

2025年2月13日

# 2025年3月期 第3四半期 決算説明資料

---



Microwave **Chemical**

**Make Wave,  
Make World.**

世界が知らない世界をつくれ

# アジェンダ

1. エグゼクティブ・サマリー
2. 第3四半期業績・経営指標ハイライト
3. 2025年3月期成長戦略及び第3四半期公表案件振り返り



# エグゼクティブ・サマリー

第3四半期業績	<ul style="list-style-type: none"><li>• Q3累計売上高677百万円（前年同四半期対比(46.7)%）</li><li>• 通期売上高計画（1,710百万円）に対する進捗率は40%であるが、契約済ベースでの進捗率は90%（1,540百万円）であり、通期計画に変更なし</li></ul>
KPI	<ul style="list-style-type: none"><li>• 新規契約獲得数：今期計画29件に対して18件の契約を獲得（進捗率62%）</li><li>• 契約総数：今期計画61件に対して、59件が契約済（進捗率97%）、うち30件が納品済</li></ul>
案件ハイライト	<ul style="list-style-type: none"><li>• グリーン領域の中で注力する鉱山プロセス事業において下記案件を発表：<ul style="list-style-type: none"><li>– 南鳥島沖海底に存在するマンガンノジュール鉱石の製錬に関して、東京大学が採択された東京都の支援事業に参画し、マイクロ波を用いた鉱石の煅焼試験を開始</li></ul></li></ul>

# アジェンダ

1. エグゼクティブ・サマリー
2. 第3四半期業績・経営指標ハイライト
3. 2025年3月期成長戦略及び第3四半期公表案件振り返り

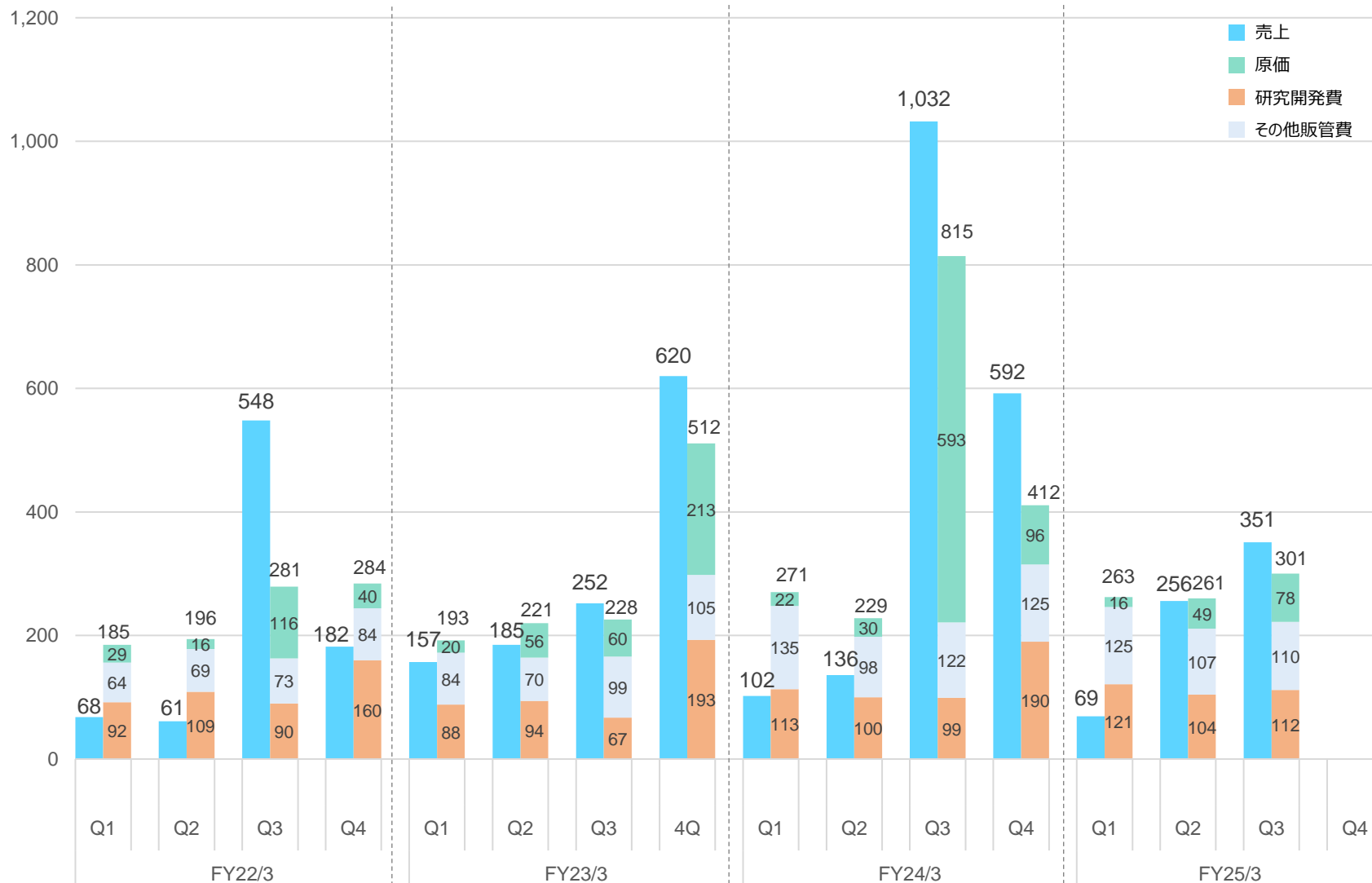
# 経営成績 25年3月期 第3四半期累計

- 25/3期通期計画は販管費をコントロールすることで営業黒字を計画
- Q3累計売上高は通期計画対比40%だが、契約済ベースでは1,540百万円（90%）の進捗（後述）

(百万円)	FY24/3 Q3累計	FY25/3 Q3累計	前年同期比		FY25/3 通期計画	計画対比 %
			差額	%		
<b>売上高</b>	<b>1,270</b>	<b>677</b>	<b>(593)</b>	<b>(46.7)%</b>	<b>1,710</b>	<b>39.6%</b>
Phase 1	301	82	(219)	(72.5)%	490	16.9%
Phase 2	968	589	(379)	(39.1)%	1,201	49.1%
Phase 3	-	-	-	-	15	0.0%
Phase 4	-	0	0	-	-	-
その他	-	3	3	-	3	112.7%
売上総利益	624	531	(92)	(14.8)%	1,021	52.1%
対売上高比	49.1%	78.5%	29.4pt	-	59.7%	-
営業損益	(45)	(149)	(104)	-	48	-
対売上高比	-	-	-	-	2.8%	-
経常損益	(47)	(154)	(106)	-	40	-
税引前純損益	(68)	(150)	(82)	-	40	-
税引後純損益	(73)	(152)	(79)	-	37	-

# 四半期経営成績推移 (22/3期Q1-25/3期Q3)

(百万円)

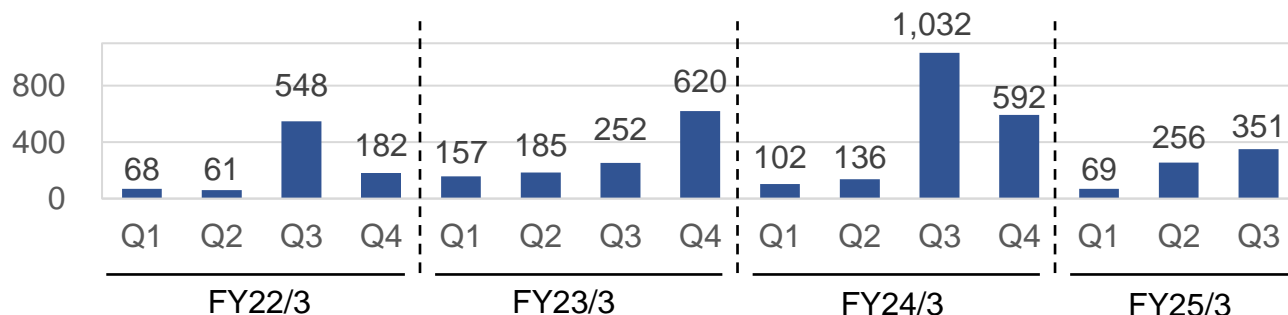


# 業績の季節的変動・収益認識について

## <業績の季節的変動について>

当社の主要顧客である化学企業においては、新年度直前の3月までに研究開発予算の獲得が行われるため、当社との共同開発は第1四半期または第2四半期に開始することが多くなります。その結果、**当社の収益が計上される共同開発の完了時期が下半期に偏重**する傾向にあります。また、大型案件の完了時期による影響があります。これに対して販売費及び一般管理費は、その大部分が固定費であることから、利益の割合も下期に偏重する傾向にあり、投資家の判断に影響を及ぼす可能性があります。

## 各四半期会計期間の売上高 (百万円)



## <収益の計上基準>

当社の顧客との契約から生じる収益に関する主要な事業における主な履行義務の内容及び当該履行義務を充足する通常の時点（収益を認識する通常の時点）は以下のとおりであります。なお、約束された対価は履行義務の充足時点から概ね1ヶ月以内で支払いを受けており、対価の金額に重要な金融要素は含まれておりません。

### ① 共同開発契約

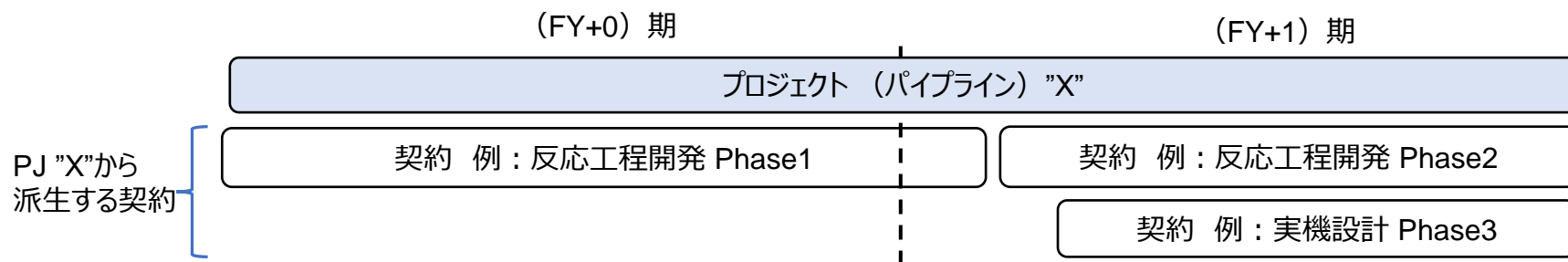
共同開発契約においては、開発テーマに関する報告書・サンプル等を提出し対価を得ております。このような契約においては、**顧客による報告書・サンプル等の検収が完了した時点で収益を認識**しております。

### ② ライセンス契約

ライセンス契約においては、顧客に対して当社の知的財産の実施許諾を行い、その対価として契約一時金、ランニングロイヤリティを得ております。契約一時金は、知的財産の実施許諾する時点で収益を認識しております。ランニングロイヤリティは、実施許諾先の企業の売上高に基づいて生じるものであり、実施許諾先の企業において製品が販売された時点で収益を認識しております。

# 経営指標について

1. 当社の事業を捉える為の重要な経営指標は、①新規契約獲得数、②契約総数、③Phase別売上高である。
2. ①新規契約獲得数と②契約総数における「契約」はプロジェクトを遂行するため顧客と個別に締結し、ソリューション提供のフェーズや形態に応じて、一つのプロジェクトより複数締結することもある（以下参照）。
3. ③Phase別売上高は、契約のフェーズ進捗について、全体的な分布とステージアップの進捗を把握するための情報であり、当社の成長を捉えるための指標となる。
4. 契約は当社収益を主に構成するものであり、当期中に検収を完了し収益が計上される「契約」を経営情報として開示している。





# 2025年3月期第3四半期 経営指標ハイライト

## 1 新規契約獲得数

- 今期計画29件に対して、18件の契約を獲得（進捗率62%、2Qより7件積み増し）

## 2 契約総数

- 今期計画61件に対して、59件が契約済（進捗率97%、2Qより16件積み増し）、うち30件が納品済（2Qより12件積み増し）

## 3 Phase別売上高（契約済ベース）

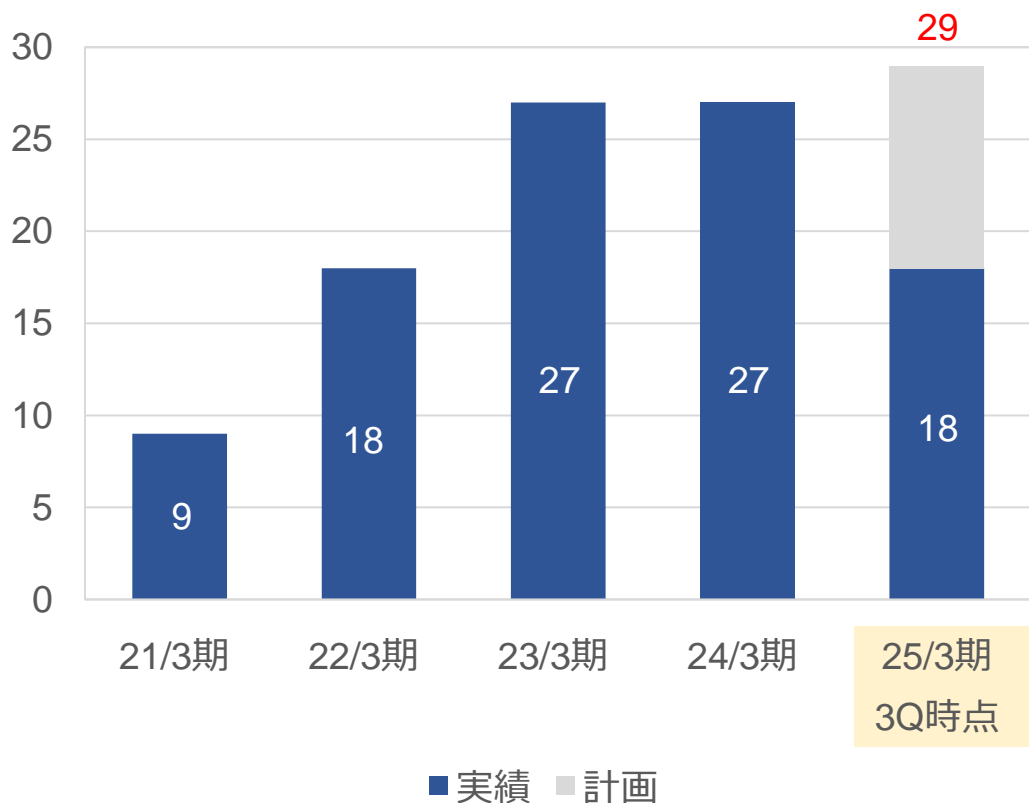
- 今期売上計画1,710百万円に対して、契約済ベースでは1,540百万円（90%）の進捗（2Qより196百万円積み増し）

# 経営指標① 新規契約獲得数

- 通期計画に対する進捗率は62%。2Qより7件積み増し

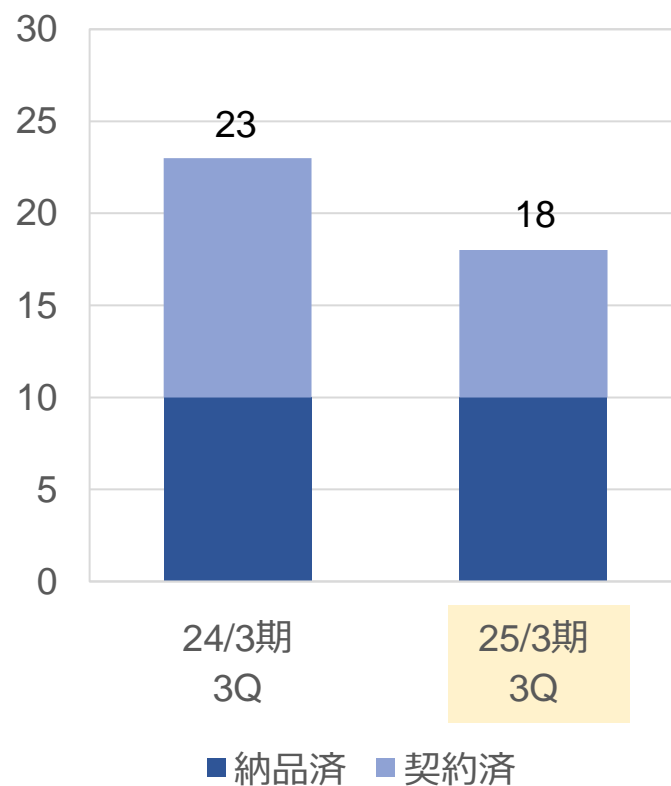
## 新規契約獲得数：推移

(単位：件)



## 前年同期比

(単位：件)

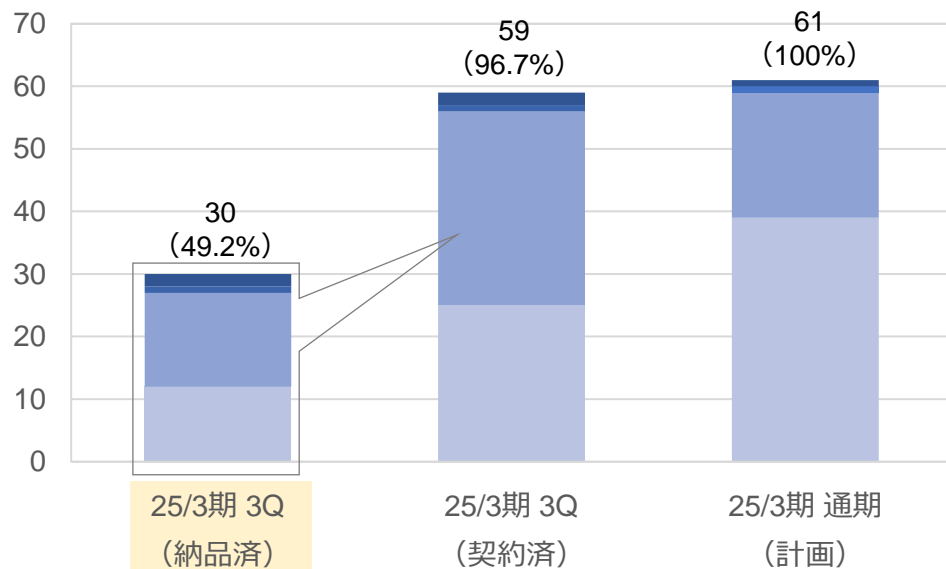


# 経営指標② 契約総数

- 契約済ベースの通期計画に対する進捗率は97%。2Qより16件積み増し

## 通期計画に対する進捗

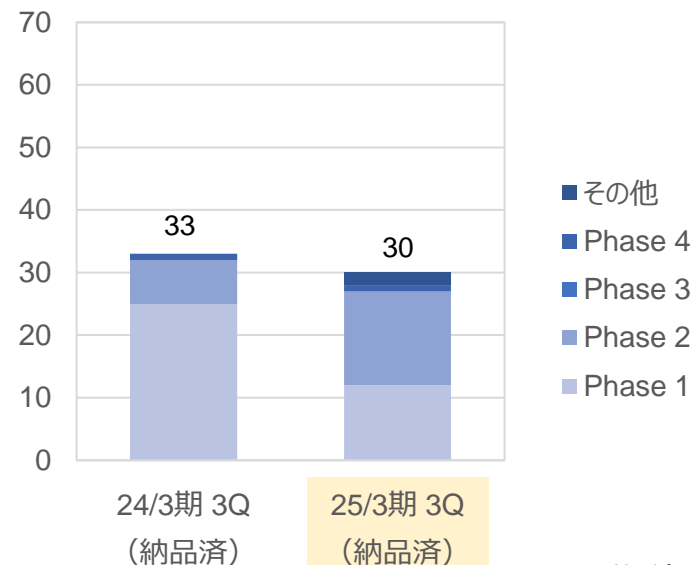
(累計、単位：件)



Phase 1	12	25	39
Phase 2	15	31	20
Phase 3	0	0	1
Phase 4	1	1	0
その他	2	2	1
<b>合計</b>	<b>30</b>	<b>59</b>	<b>61</b>

## 前年同期比

(累計、単位：件)



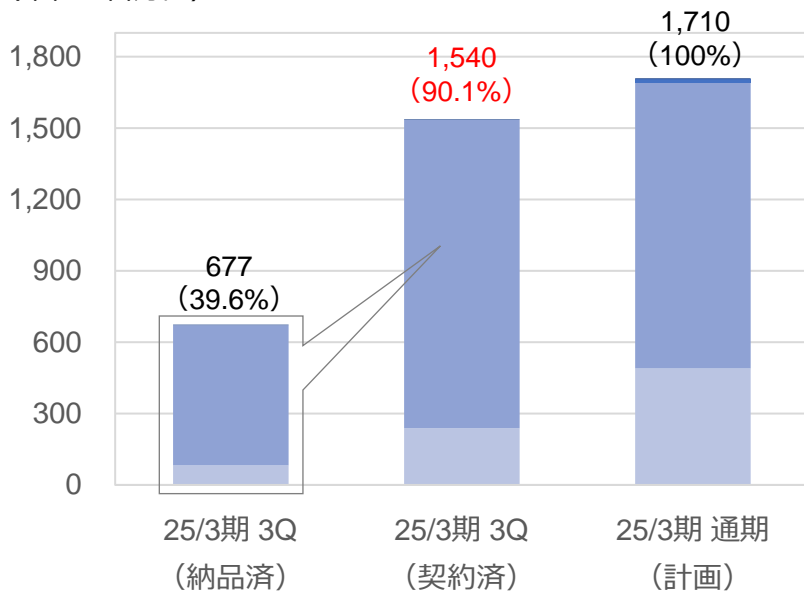
	(差分)		
	25	12	(13)
	7	15	8
	0	0	0
	1	1	0
	0	2	2
	<b>33</b>	<b>30</b>	<b>(3)</b>

# 経営指標③ Phase別売上高

- 契約済ベースの計画に対する進捗は90%。2Qより196百万円積み増し

## 25/3期 3Q

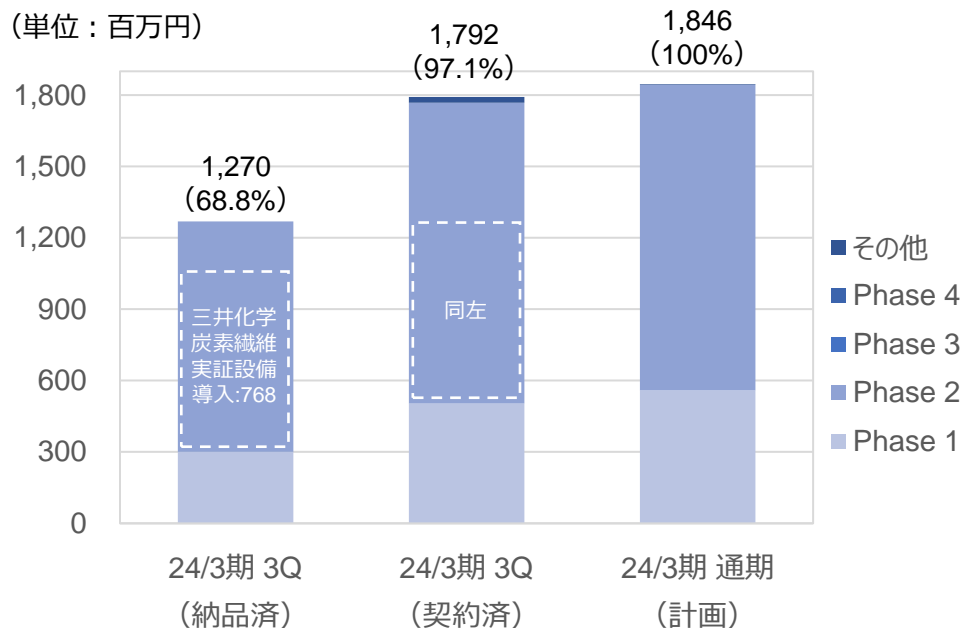
(単位：百万円)



Phase 1	82	238	490
Phase 2	589	1,297	1,201
Phase 3	0	0	15
Phase 4	0	0	0
その他	3	3	3
<b>合計</b>	<b>677</b>	<b>1,540</b>	<b>1,710</b>

## (参考) 24/3期 3Q

(単位：百万円)



	301	504	559
	968	1,264	1,284
	0	0	0
	0	0	0
	0	24	3
<b>合計</b>	<b>1,270</b>	<b>1,792</b>	<b>1,846</b>

# アジェンダ

1. エグゼクティブ・サマリー
2. 第3四半期業績・経営指標ハイライト
3. 2025年3月期成長戦略及び第3四半期公表案件振り返り



- 24/3期と同様に、注力する既存事業領域への先行投資の継続に加え、更なる成長に向けた新規標準化事業の仮説検証を進行

ビジネスモデル



事業領域

契約数



単価



ステージ  
アップ



横展開

## 1 質の高い新規契約の獲得

単に契約数を追いかけるのではなく、**社会実装**につながる質の高い大型案件にフォーカス。

## 2 技術プラットフォーム強化によるステージアップ

技術優位性と事業ニーズがある分野にフォーカスした技術プラットフォームの強化による**ステージアップ**確度の向上。

## 3 標準化による横展開・事業のスケール

ケミカルリサイクル、鋳山プロセス事業の推進と、新規標準化事業の立ち上げ。

## 4 成長分野への注力

カーボンニュートラル分野へ先行投資することで、成長を加速。

グリーン

エレクトロニクス

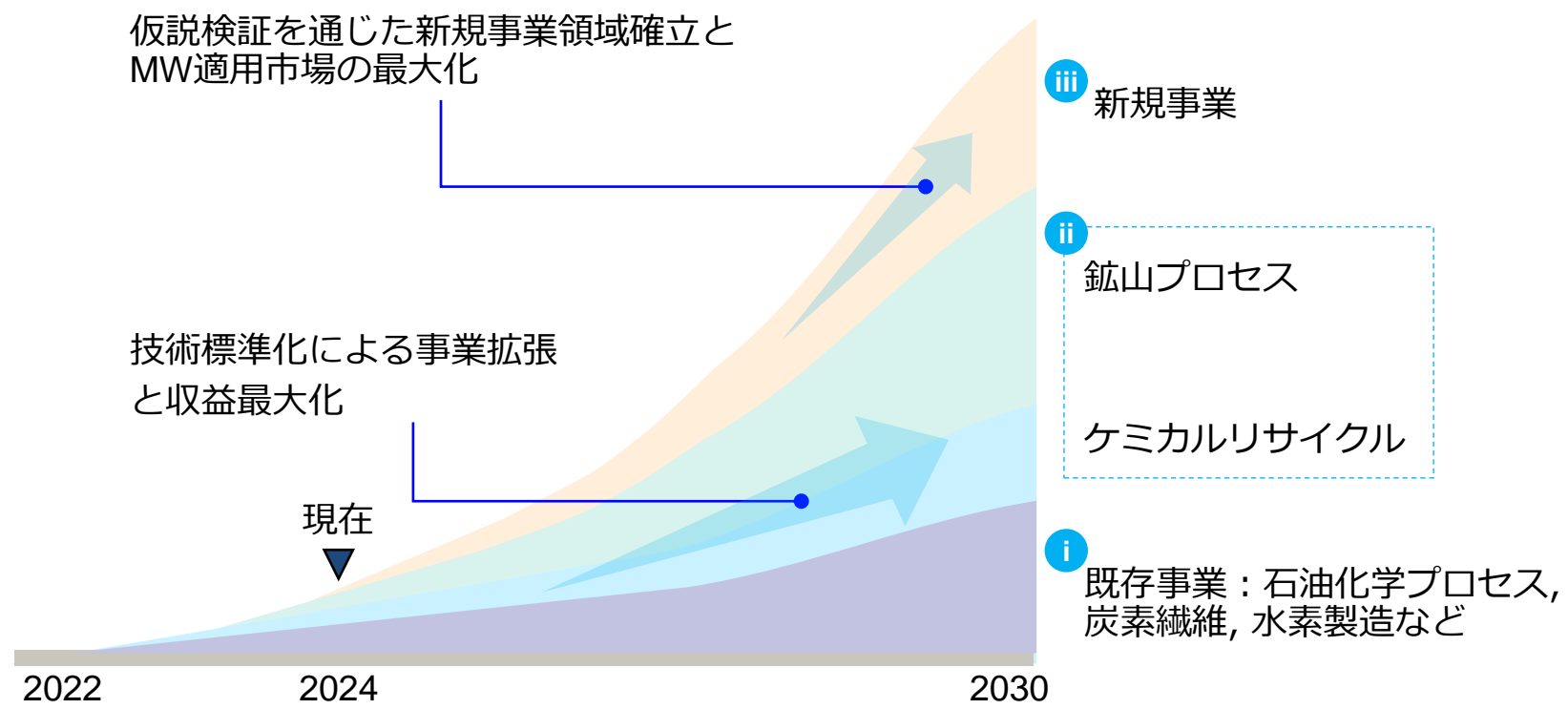
ヘルスケア

インフラの整備

ステージアップ契約数の増加に対応するため、(1)人員、(2)開発インフラ（ラボ+実証拠点）を段階的に補強

# 4 グリーン領域における注力事業と成長イメージ

- i 従来から取り組んできた、石油化学プロセス、炭素繊維、水素製造などの案件を提携先と着実にPhase 3（実機導入）に持って行き収益を実現する
- ii またこれまで当社は様々な事業領域において仮説検証を行ってきたが、グリーン領域の中で、現状ではケミカルリサイクル事業と鋳山プロセス事業の技術標準化・実績の蓄積が進んでいる。これらの事業において、横展開を進め、事業の拡張と収益の最大化を目指す
- iii 更に上記事業に加え、複数の新規事業領域確立に向けた仮説検証を同時並行で進める



# 南鳥島沖海底マンガンノジュール鉱石の煨焼試験を開始

- 東京都の支援事業「GX関連産業創出へ向けた早期社会実装化支援事業」に採択された、東京大学が取り組む「海底鉱物資源の製錬方法の開発」に参画し、南鳥島沖マンガンノジュール鉱石のマイクロ波を用いた煨焼（かしょう）試験を開始
  - 近年、コバルトやニッケル、マンガンなどを含む「マンガンノジュール」という球状の海底鉱物資源が、日本の排他的経済水域である南鳥島周辺海域に大量に分布することが確認された
  - 一方、当該鉱石を採掘し製錬するには大きなコストがかかることが課題となっていた
- そこでエネルギー消費量を削減できる当社マイクロ波製錬技術を活用することで、経済性を高めた生産プロセスの確立を目指す
  - 今年度は数kgのラボ試験、来年度は当社標準ベンチ装置を用いて数十kgのベンチスケール試験を実施。技術の経済性を見極めた後、2026～2027年には数トン規模の試験を想定



南鳥島沖海底から採取されたマンガンノジュール鉱石（提供：日本財団）



# End of Document

---



Microwave **Chemical**

**Make Wave,  
Make World.**

世界が知らない世界をつくれ