


事業計画及び成長可能性に関する事項

 Nakamura 株式会社中村超硬
(証券コード:6166)

2023年6月

1. 会社概要

Company Profile

2. 当社の強み・特長

our strength

3. 事業内容

Business Contents

4. 成長戦略

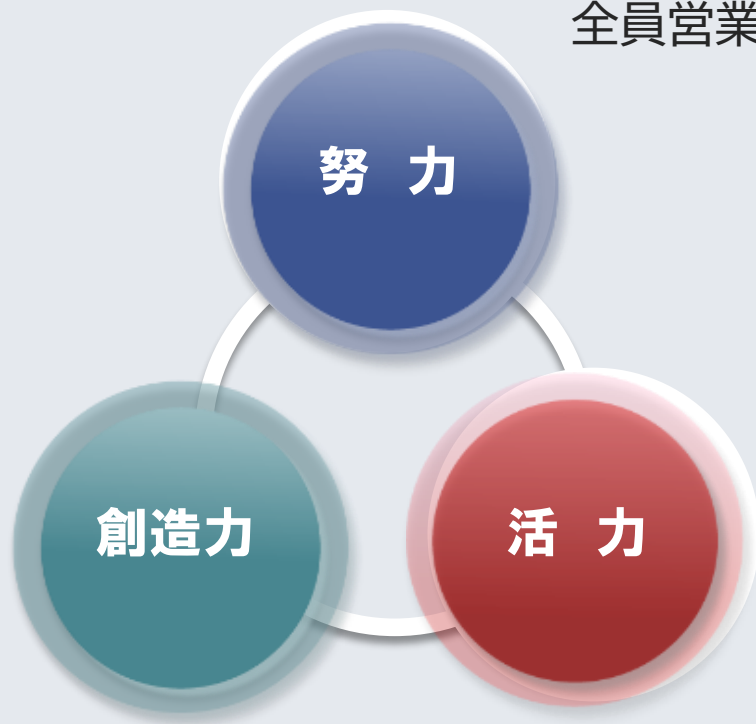
Growth Strategy

5. 補足資料

Appendix

会社概要


会社名	株式会社中村超硬		
代表者	代表取締役社長 井上 誠		
創業／設立	1954年10月／1970年12月		
本社所在地	〒593-8323 大阪府堺市西区鶴田町27-27		
資本金	349百万円(2023年3月末)		
役員構成	代表取締役社長 井上 誠 専務取締役 三上 正幸 常務取締役 井上 紘章 取締役 川岸 悟史 取締役 田植 啓之 取締役 藤原 邦裕	取締役 取締役(社外) 取締役(社外) 常勤監査役(社外) 監査役(社外) 監査役(社外)	井上 絢哉 京谷 忠幸 大山 隆司 加藤 彰 松村 安之 中川 雅晴
従業員数	連結:157名 単体:80名(2023年3月末)		
子会社	日本ノズル株式会社 上海那科梦乐商贸有限公司(中国現地法人)		



全員営業、全員製造、全員参加の経営をもって
ものづくりのエキスパート集団となり
夢ある未来をともに育てる


- ① お客様、協力会社との共栄のために
- ② 従業員とその家族の幸せのために
- ③ 社会と地球環境への貢献のために

事業所案内




本社MACセンター

(特殊精密機器事業 / マテリアルサイエンス事業)
 大阪府堺市西区鶴田町27番27号
 072-274-0007 / FAX: 072-273-1250




和泉工場

(電子材料スライス周辺事業)
 大阪府和泉市あゆみ野2丁目1番3号
 0725-53-2525 / FAX: 0725-53-3333



日本ノズル株式会社

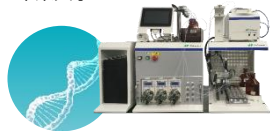
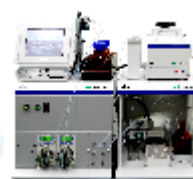
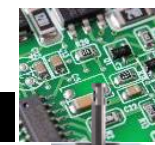
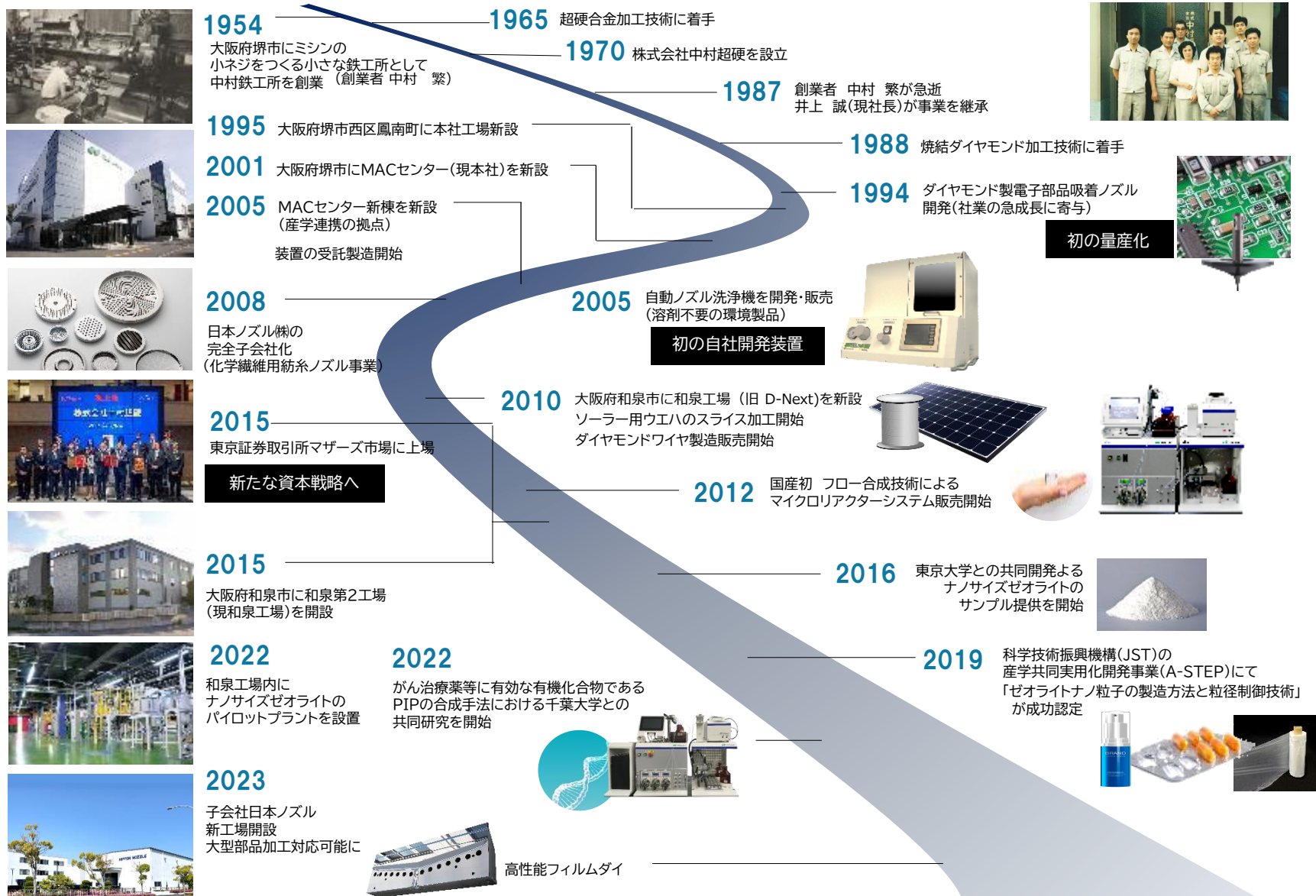
(子会社/化学繊維用紡糸ノズル事業)
 神戸市西区室谷2丁目1番1号(神戸ハイテクパーク内)
 078-991-6821(営業代表)/ FAX: 078-991-6833



上海那科梦乐商贸有限公司

(中国現地法人)
 上海市長寧区婁山関路83号新虹橋中心大厦
 26階2613, 2653室
 +86-21-62130389 / FAX: +86-21-62523891

会社沿革



1. 会社概要 Company Profile

2. 当社の強み・特長 our strength

3. 事業内容 Business Contents

4. 成長戦略 Growth Strategy

5. 補足資料 Appendix

当社の強み・特長

開発ポリシー

先端技術分野におけるモノづくりの課題解決を目指す

当社の強み・特長

産学官連携による
技術開発・
新規事業の創出

ものづくりに
対する
チャレンジ精神

泥臭い
現場技術を重視

1. 会社概要 Company Profile

2. 当社の強み・特長 our strength

3. 事業内容 Business Contents

4. 成長戦略 Growth Strategy

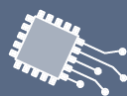
5. 補足資料 Appendix

事業の概要

当社グループは、以下の4つの事業セグメントを主な事業として取り組んでおります。

特殊精密機器事業

- 超合金やダイヤモンド等、高硬度材料を用いた実装機用ノズル、耐摩耗治工具の設計・製造・販売
- 実装機用ノズル洗浄機やマイクロリアクターシステム等の開発・製造・販売



化学繊維用紡糸ノズル事業

- 化学繊維用紡糸ノズル及び周辺部品の設計・製造・販売
- 不織布製造装置、不織布関連ノズル等の設計・製造・販売



電子材料スライス周辺事業

- 半導体向けダイヤモンドワイヤの開発・製造・販売
- ダイヤモンドワイヤ製造装置の開発・製造・販売



マテリアルサイエンス事業

- ナノサイズゼオライトの開発・販売



セグメント別 売上高・営業利益(損失)

売上高

(単位:百万円)

	2022年3月期	2023年3月期	前年同期比
特殊精密機器事業	922	818	△11.3%
化学繊維用紡糸ノズル事業	3,003	2,257	△24.8%
電子材料スライス周辺事業	69	169	+142.9%
マテリアルサイエンス事業	42	76	+81.3%
合 計	4,038	3,322	△17.7%

セグメント利益(損失△)

(単位:百万円)

	2022年3月期	2023年3月期	前年同期比
特殊精密機器事業	115	40	△64.7%
化学繊維用紡糸ノズル事業	678	376	△44.4%
電子材料スライス周辺事業	△383	△162	-
マテリアルサイエンス事業	△142	△136	-
その他(調整額)	43	△85	-
合 計	311	33	△89.4%

特殊精密機器事業 | ① 事業の概要

耐摩耗部品

硬脆材料の超精密加工技術を基盤に、焼結ダイヤモンド (PCD) や超合金、セラミックスなど高硬度材料を用いた耐摩耗性の高い長寿命部品の製造

超硬度素材を精密に加工

ダイヤモンド

セラミックス

超合金

耐熱素材
タングステン
モリブデン
インバー

その他素材
チタン系素材
ステンレス系材料
鉄系材料

自動車・ベアリング加工用設備部品

工作機械・治工具用PCD製部品

高精度工作機械



→ ベアリング → 自動車



実装機用ノズル(電子部品吸着ノズル)

パソコンやスマートフォンなどのデジタル家電に使われているプリント基板。これに電子部品を装着する実装機の「吸着ノズル」を製造

摩耗しやすいこの先端部分

焼結ダイヤモンド (PCD)

セラミックス

↓

耐久性
実装率向上

微小の電子部品を吸着

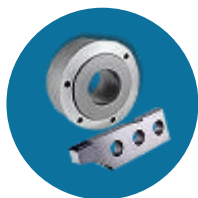
※写真はイメージです。



実装機 (チップマウンター)



特殊精密機器事業 | ② バリューチェーン



耐摩耗部品

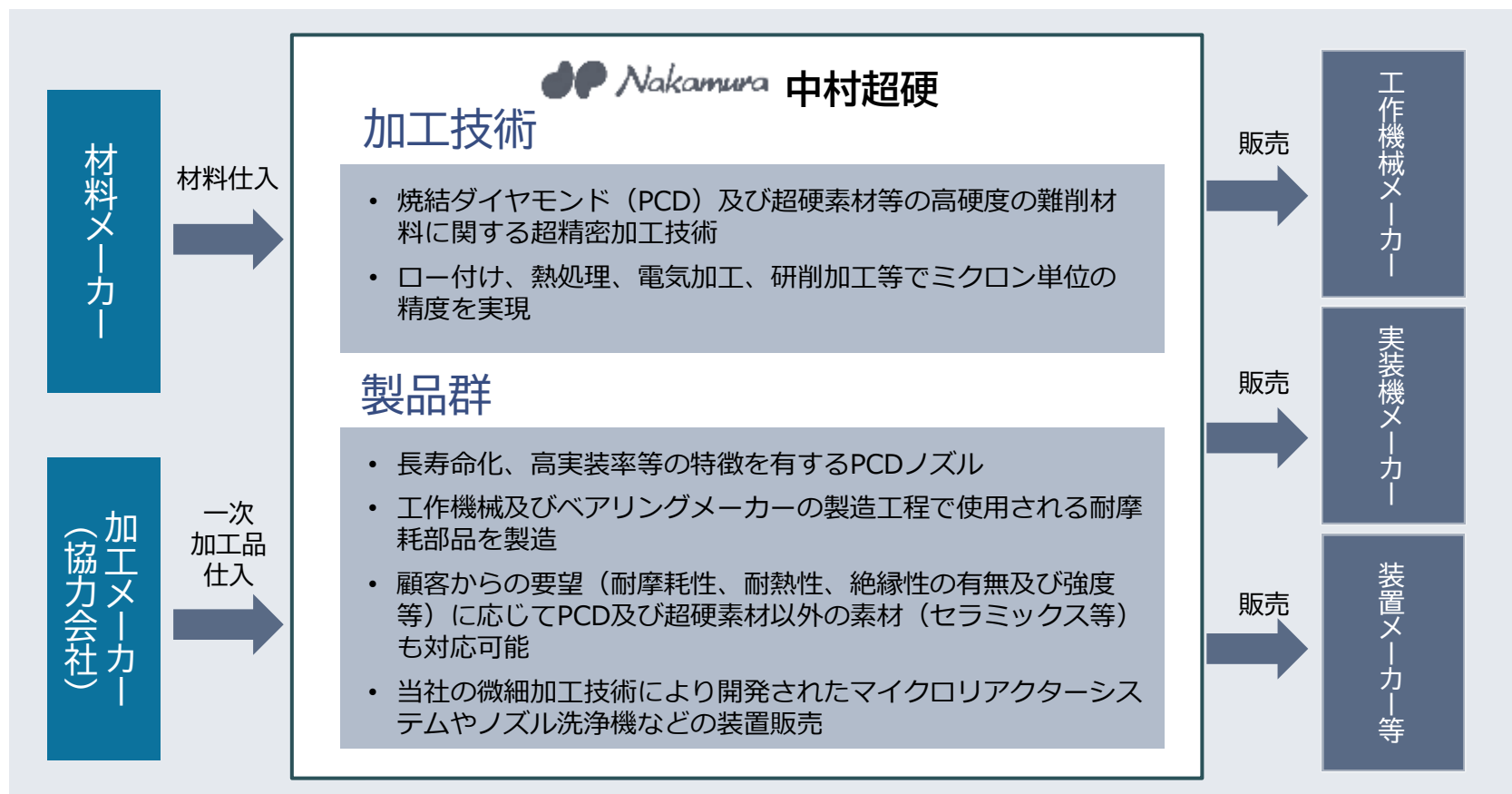
工作機械メーカーに製品を販売、
大手ベアリングメーカーで使用される



電子部品

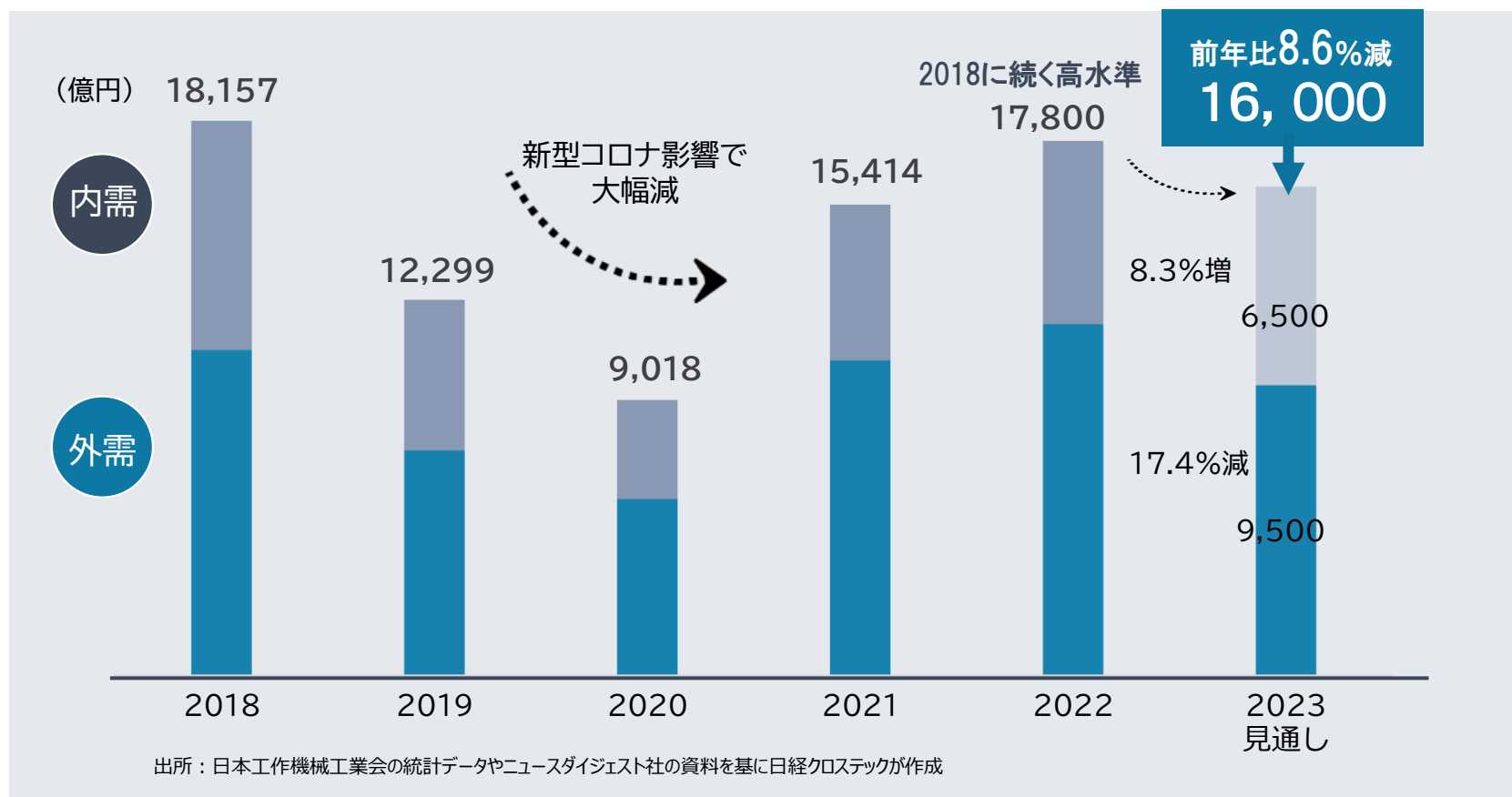
実装機に装着される吸着ノズルを一貫製造、
実装機メーカーに販売

特殊精密機器事業バリューチェーン



国内の工作機械の受注

耐摩耗部品が使用される工作機械市場は、外需に陰り、23年は8.6%減

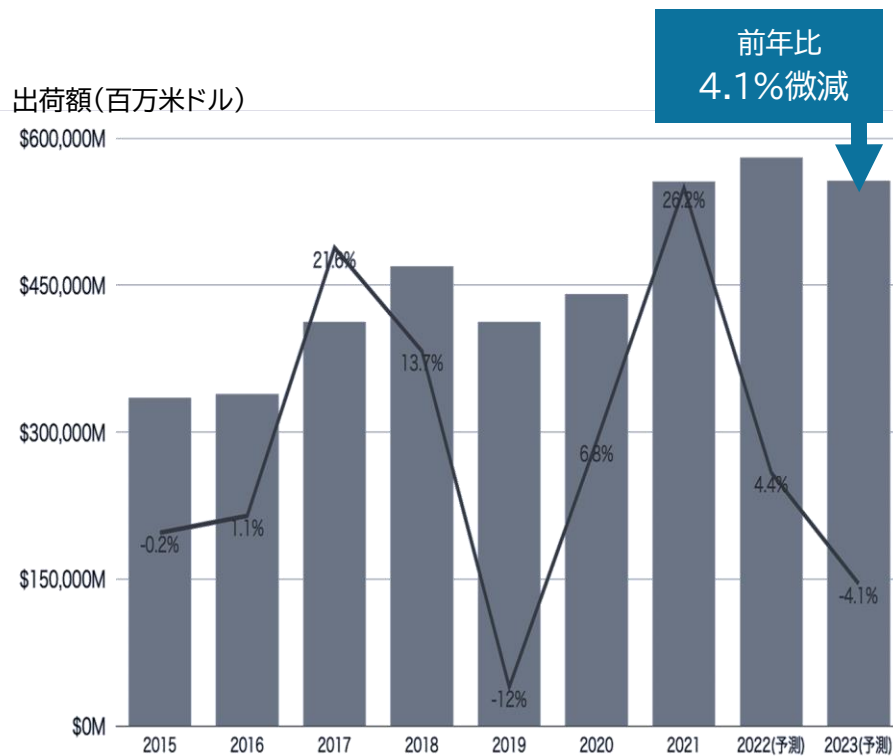


欧米などでのインフレや利上げ、ロシア・ウクライナ紛争の長期化、中国経済停滞などの要因により、外需に陰り。一方、内需は半導体産業の強化や、クルマの電動化に伴う設備投資の動きが活発になるとみて、2023年は微減にとどまると予想

特殊精密機器事業 | ③ 市場環境(実装機ノズル)

世界の半導体出荷額の推移

2023年は4年ぶりの縮小、4.1%減のマイナス成長へ

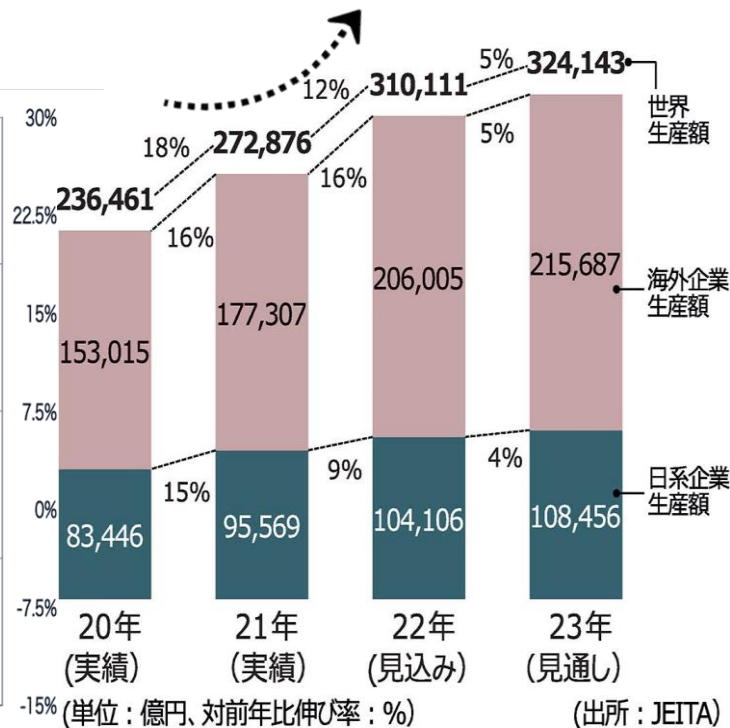


参考WSTS: <https://www.jeita.or.jp/japanese/stat/wsts/index.html>

(出所) 世界半導体市場統計 (WSTS) 資料より

電子部品 世界生産の見通し

電子部品の需要は前半は厳しい市況を想定
半導体不足緩和で車載用など需要増へ



(単位: 億円, 対前年比伸び率: %) (出所: JEITA)

メモリ半導体市場は供給過剰により引き続き軟調、一方で自動車市場からの需要が堅調で産業機器市場も比較的底堅い需要がある。

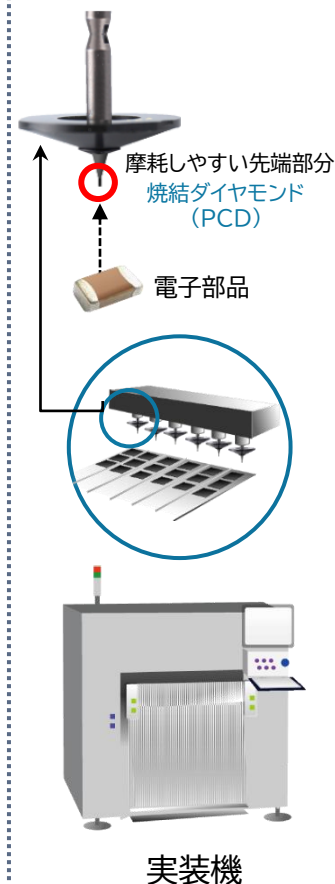


特殊精密機器事業 | ④ 事業の強み・特長

実装機の吸着ノズルを製造
先端に焼結ダイヤモンド(PCD)を用いることで耐久性のみならず実装率を向上

チップ極小化に 対して強み	中村超硬の得意分野	他社の得意分野	
	PCDノズル	セラミック ノズル	スチール ノズル
耐摩耗性	メンテナンス負担軽減	○	×
保持力 (実装率)	極小サイズでも 高い実装率	△	○
特注対応 (カスタマイズ性)	加工難度が高い	△	○
精度の高さ	ミクロン単位の精度	△	○
初期費用 (イニシャルコスト)	研削加工が主で金型不要	△	○
量産コスト (ランニングコスト)	型打ち不可	△	○
納期の短さ	難加工で時間を要す	△	○

実装機用ノズル



地場企業のみならず
全国の大手企業からの
受注に対応

精密加工技術及び
多種多様な加工設備を有し
生産能力が高い

当社事業の強み・特長

焼結ダイヤモンド(PCD)の
精密加工技術を保有
多品種小ロット生産に対応可能

当社サプライチェーンにより
一貫した対応が可能

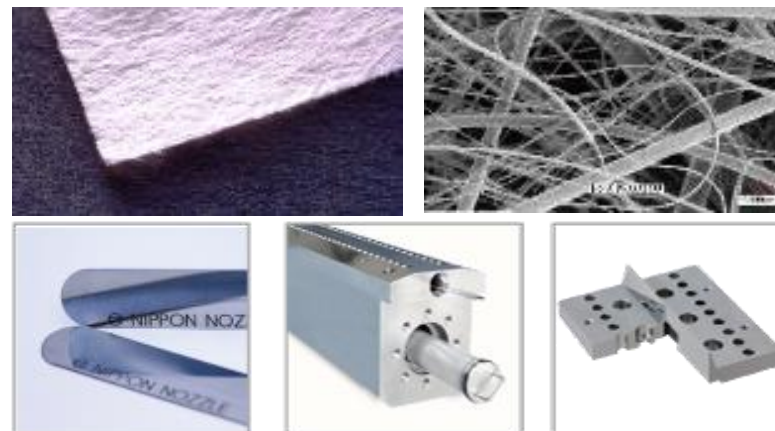
化学繊維用紡糸ノズル

化学繊維の製造過程で用いられる紡糸ノズルの製造・販売



不織布ノズル・不織布製造装置

спанレースノズルやメルトブローン生産設備など不織布製造に関連する製造部品の開発・製造・販売

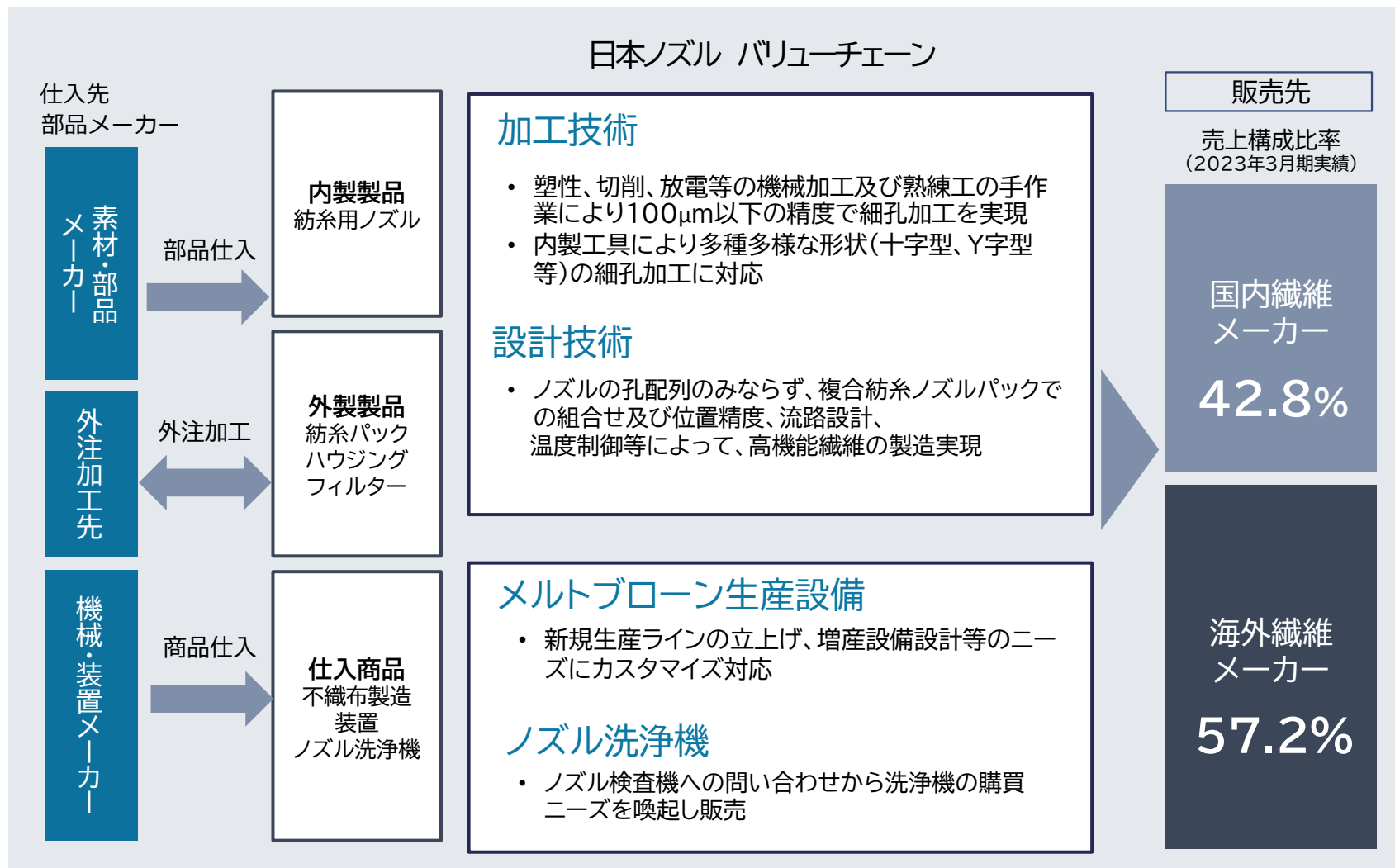


спанレース用ノズル спанレース用ホルダー メルトブローン用ノズル



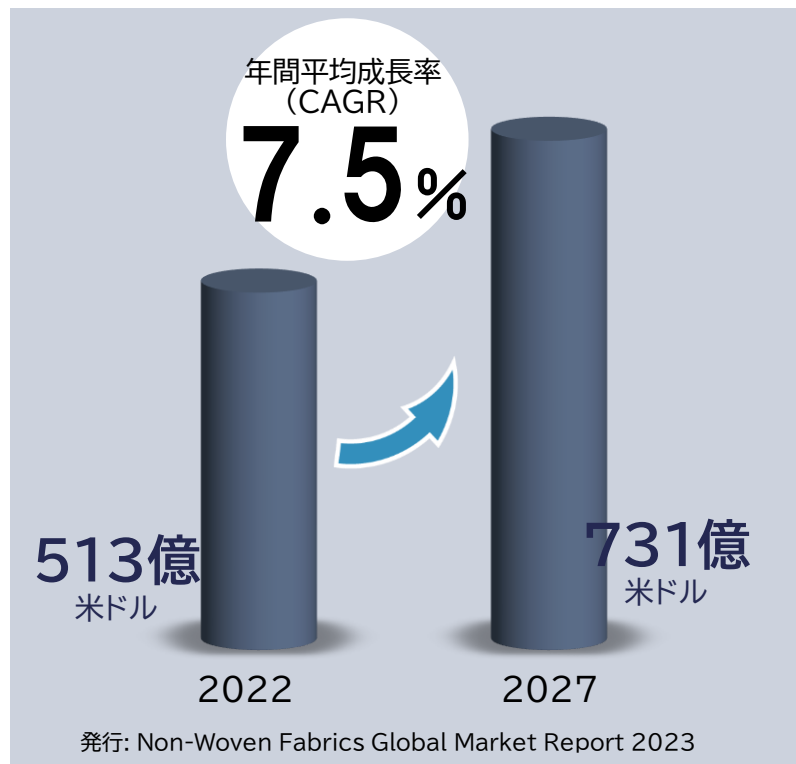
化学繊維用紡糸ノズル事業 | ② バリューチェーン

加工の寸法精度、孔の配列方法や流量配分等がコア技術
 内製工具による精密細孔加工で製造した紡糸用ノズル及び周辺製品を繊維メーカーに販売



不織布の世界の市場規模

衛生分野をはじめさらなる成長の見込み

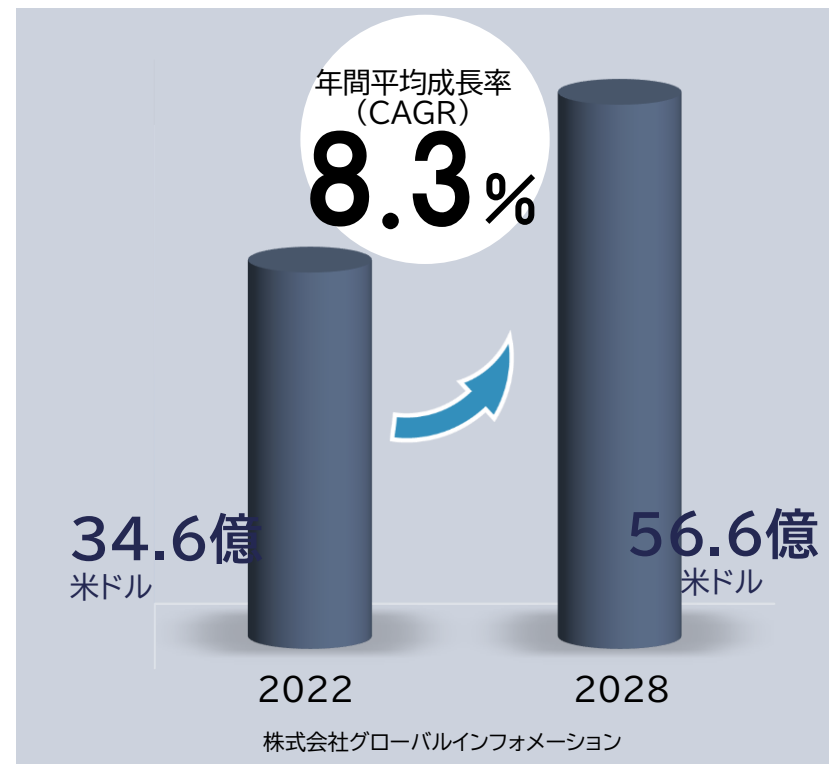


アジア太平洋が最大の地域であり
予測期間中も最も急速に成長する地域

ヘルスケア産業における不織布の需要増が
今後の不織布市場の成長を牽引

炭素繊維の世界の市場規模

炭素繊維の高強度、軽量、高剛性、導電性
などの特性で市場は拡大



スポーツ&フィットネス産業における炭素繊維の使用増加

クリーンエネルギー分野(風力発電産業)での需要増

⊖ NIPPON NOZZLE 子会社 日本ノズル

高付加価値型のノズルへの対応力を活かし顧客を取り込む
競争先が模倣できない技術のもと、業界内での安定した立ち位置を維持



創業90年を超える
化学繊維用紡糸ノズル
専業メーカーとしての
技術力
業界トップクラスの
シェアを占有

全てのノズルが
製造可能
特定分野(たばこフィルター等)
は寡占的シェアを確保

メルトブローン
不織布製造
に関する高い技術力

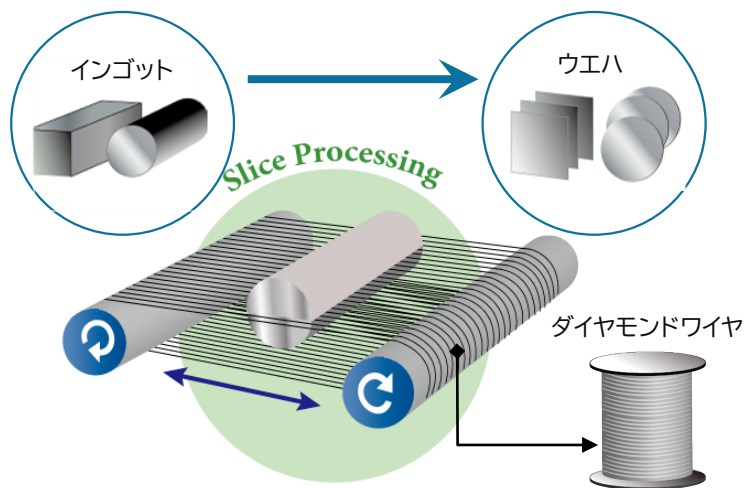
高機能繊維用ノズル
に関する高い対応力

工具内製による
高精度加工技術

SINCE 1928

電子材料スライス周辺事業 | ① 事業の概要

半導体向けダイヤモンドワイヤの販売



線径

ピアノ線

ダイヤモンド

断面図

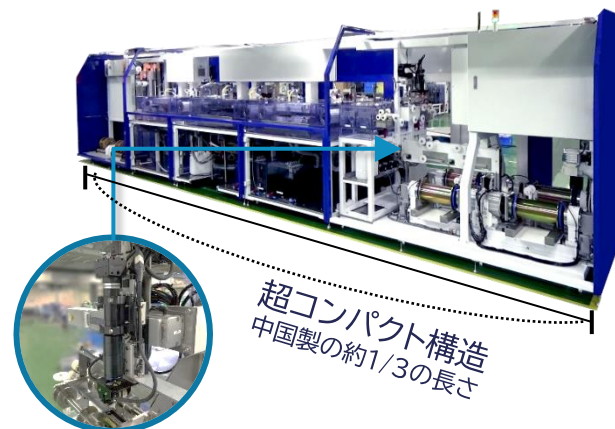
オンリーワン技術にて半導体向けダイヤモンドワイヤを製造・販売

ダイヤモンドワイヤ製造装置の販売



< 自社開発 >
PHX-01
Technology by Nakamura Chouko

高品位なダイヤモンドワイヤをローコストで生産
主に海外向けに販売



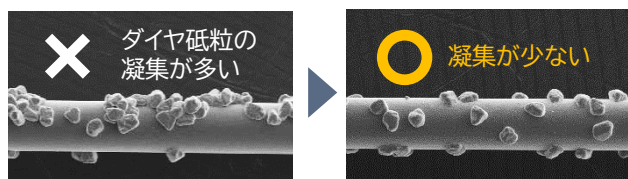
超コンパクト構造
中国製の約1/3の長さ

高精度CCDカメラ
ダイヤモンドワイヤをリアルタイムで検査

電子材料スライス周辺事業 | ② 事業の強み・特長

太陽電池用ダイヤモンドワイヤの世界的普及に大きく貢献した当社の技術とノウハウを活かし、半導体向けダイヤモンドワイヤおよびダイヤモンドワイヤ製造装置の開発・改良を継続。

当社独自の砥粒分散技術を新たに開発



砥粒凝集を解消

大径ダイヤモンド砥粒を安定的・強固・均一に固定

オンリーワン技術

PHX-01の優位性

CCDカメラがすべての列のワイヤを検査・自動制御



独自フィードバック

独自の解析技術

- ・メッキ槽内のダイヤモンド濃度
- ・ダイヤモンド砥粒付着状態

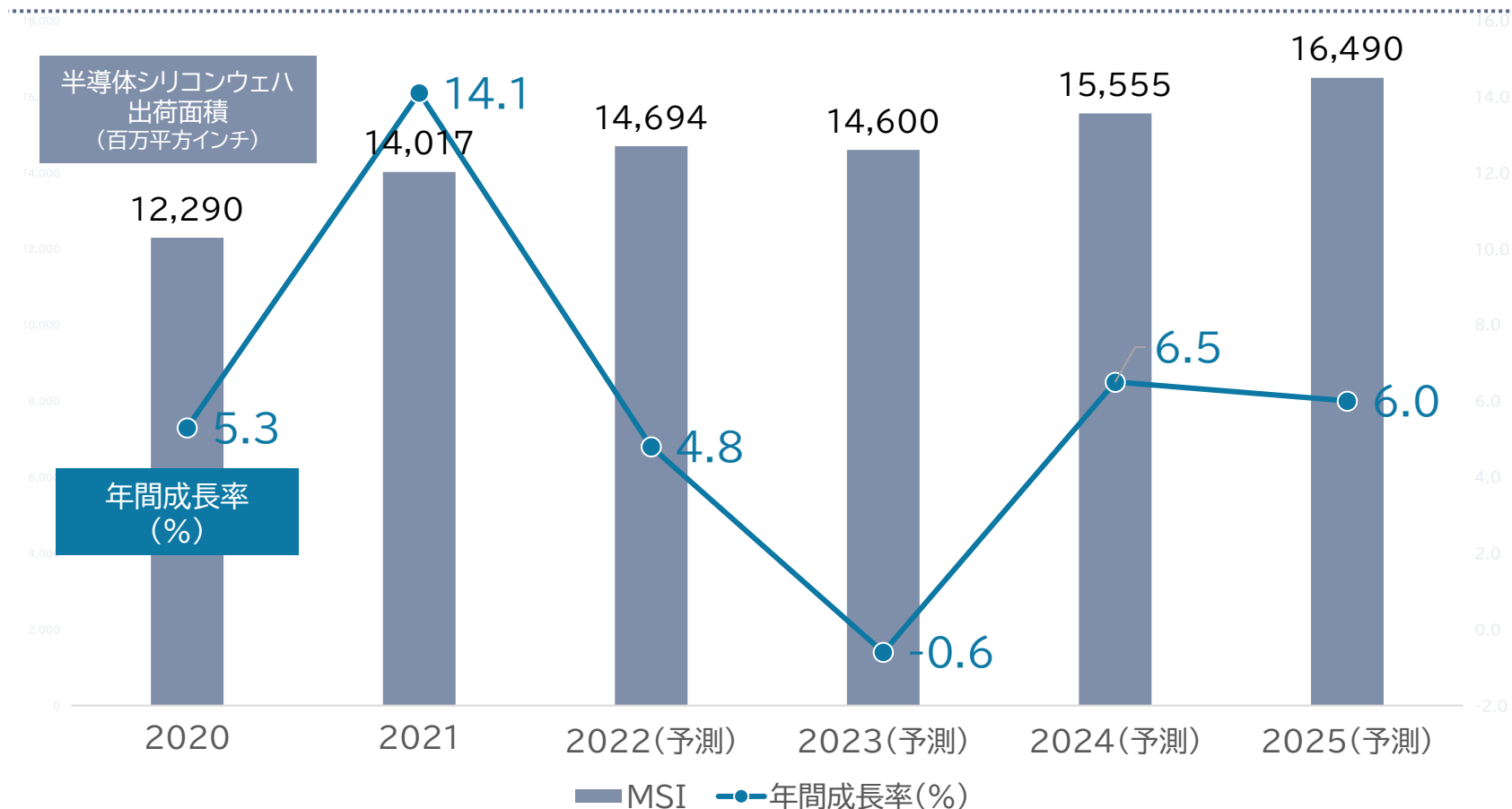
ダイヤモンド砥粒の
オンデマンド供給を実現
無人長距離生産が可能

超コンパクト構造 独自砥粒分散技術

ダイヤモンド砥粒・メッキ液
使用量の極小化

電子材料スライス周辺事業 | ③市場環境(ダイヤモンドワイヤ販売)

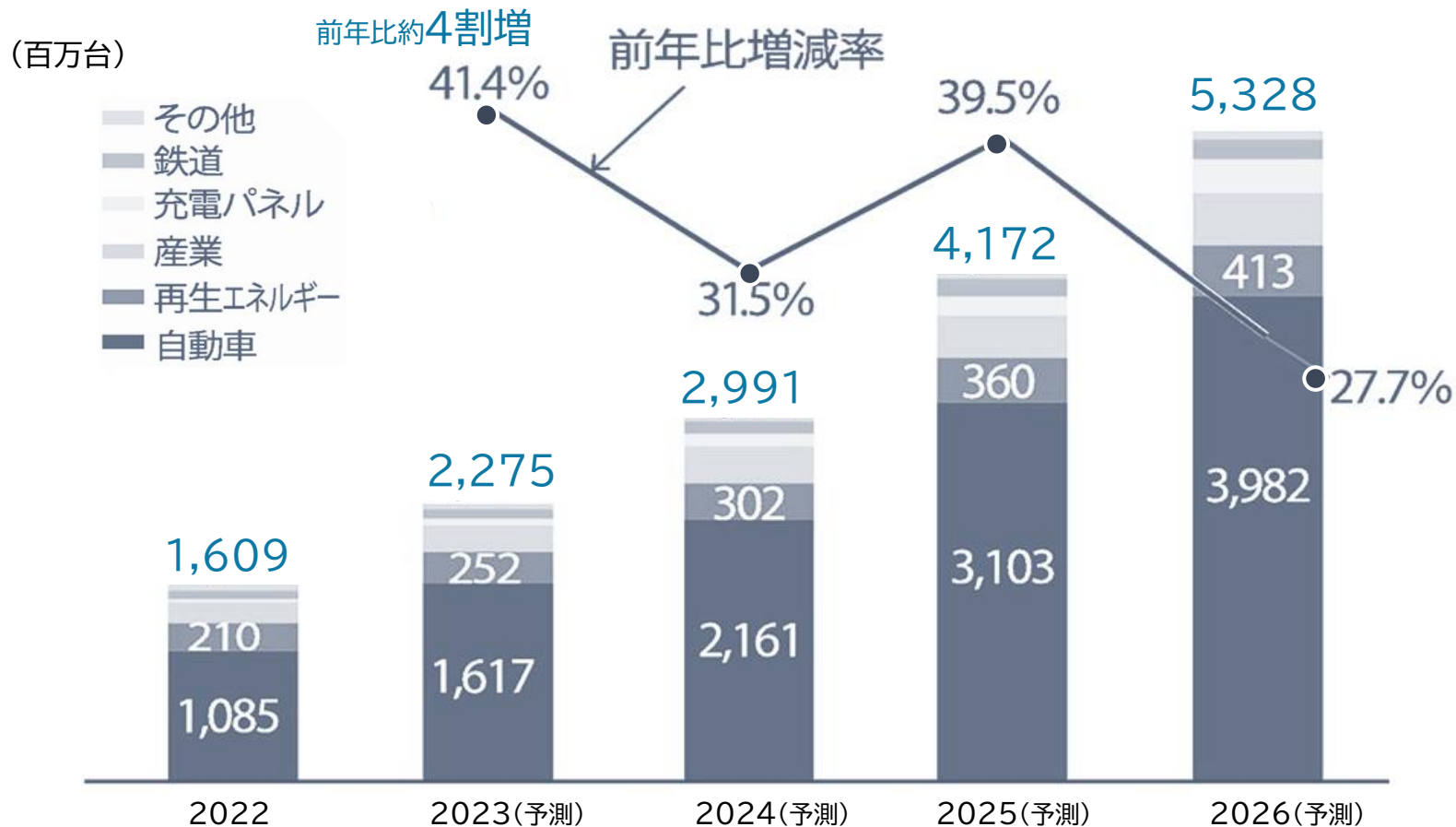
半導体シリコンウェハ出荷面積(予測含)



(出典:SEMI 2022年11月) *太陽光発電用など半導体用以外のシリコンウェーハは含みません。*ノンポリッシュウェーハと再生ウェーハは含みません。

2023年は景気の減速により半導体の引き合いが弱く、ウェハー需要が一時的に微減するが自動車や産業機器などに使う半導体の需要は根強いいため、2024年には回復すると予想

SiC(炭化ケイ素)パワーデバイスの世界市場規模の推移



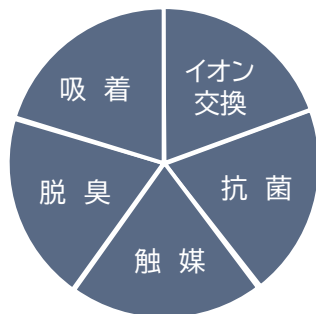
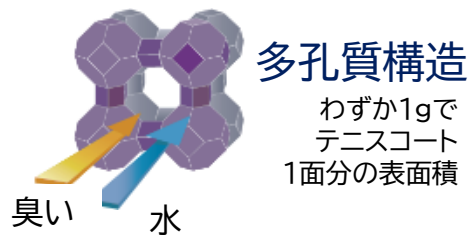
(出所) 2023年のSiCパワー半導体市場は前年比41%増の22億ドル規模へ、電波新聞/TrendForce予測

電気自動車(EV)や再生可能エネルギー関連の需要増加で、SiC(炭化ケイ素)パワーデバイスの市場は2023年は4割増の23億ドルへ 2026年には53億ドル EVや再エネ関連で需要が急増

ゼオライトを極小化したナノサイズゼオライト「Zeol」の特徴

通常のゼオライト

粒子径: 3~5 μm



ナノサイズゼオライト

粒子径: 50~100nm

nm(ナノ)は μm (マイクロの1000分の1のスケール)

機能性大幅にUP

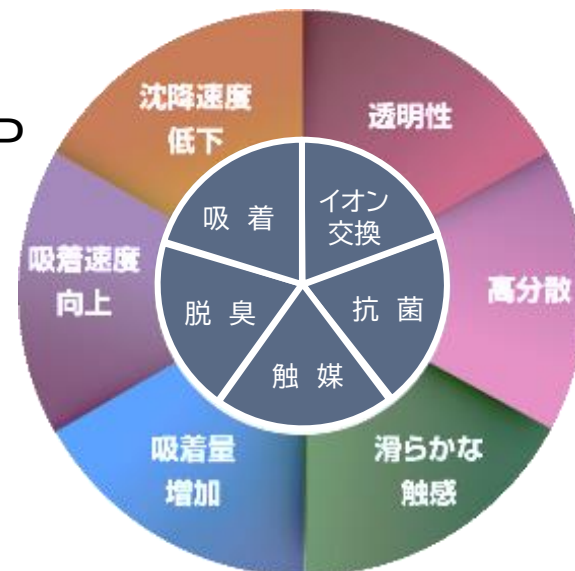
おなじ重量で

✔ 粒子数

約 **100万**倍

✔ 外表面積

約 **100**倍



東京大学との共同開発
特許取得済 / 粉碎・再結晶化プロセス

低コスト化を実現

ナノサイズゼオライトの機能をより多くの用途へ

封止材

ナノサイズ化により狭小スペースへの高密度充填が可能



半導体封止パッケージ



基板封止



塗料・接着剤

ナノサイズ化により接着強度向上や長寿命化を実現



塗料

コスメ・ケア用品

ナノサイズ化により性能向上や使用感・肌触りの改善を実現



イオン吸着



ガス吸着



発熱反応

Zeol.



透明フィルム

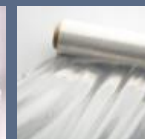
水分やガスの吸着機能にナノサイズ化による透明性をプラス



薬包材



食品包材



透明フィルム

1. 会社概要 Company Profile

2. 当社の強み・特長 our strength

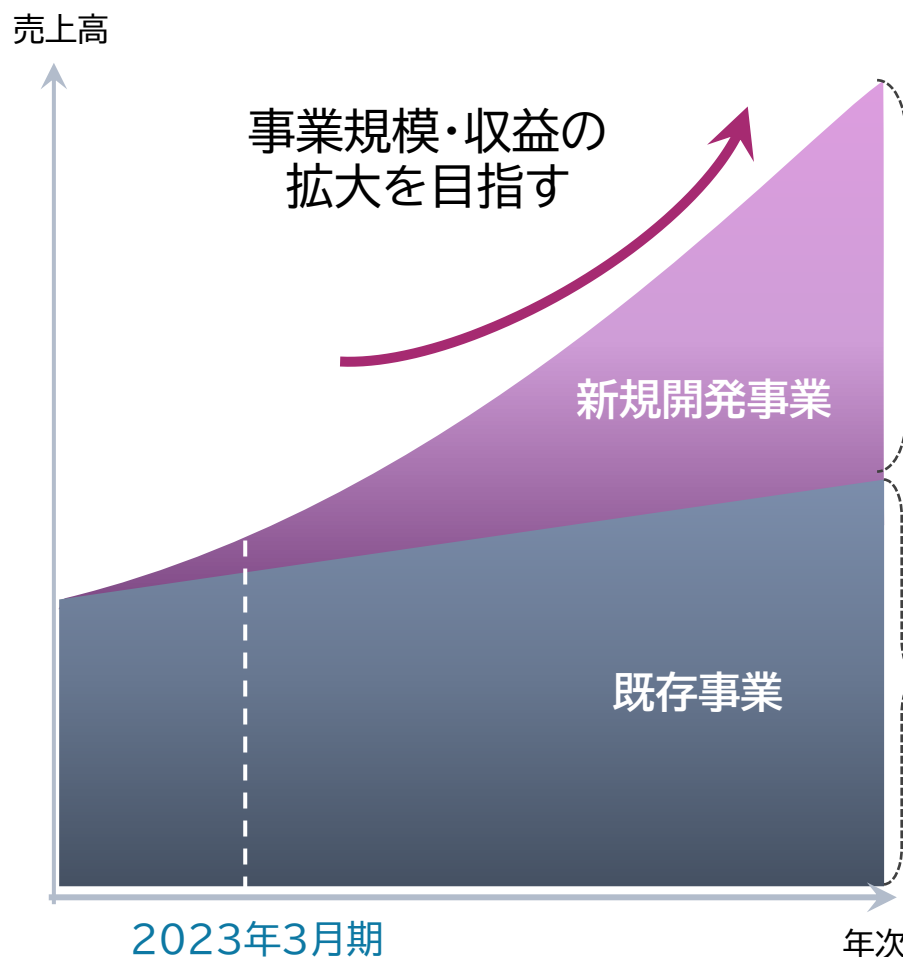
3. 事業内容 Business Contents

4. 成長戦略 Growth Strategy

5. 補足資料 Appendix

中期的な成長イメージ

既存事業である特殊精密機器事業・化学繊維用紡糸ノズル事業の安定的な成長に加え、新規事業開発として取り組んでいるナノサイズゼオライトの事業化や半導体向けダイヤモンドワイヤの販売・ダイヤモンドワイヤ製造装置の販売などにより、事業規模・収益の拡大を目指してまいります。



新規開発事業の事業化

マテリアルサイエンス事業

- ・ ナノサイズゼオライトの量産顧客の獲得

電子材料スライス周辺事業

- ・ 半導体向けダイヤモンドワイヤの販売
- ・ ダイヤモンドワイヤ製造装置の販売

既存事業の安定的な成長

特殊精密機器事業

化学繊維用紡糸ノズル事業

成長戦略

1. 既存事業のさらなる収益力強化

特殊精密機器事業

前期からの事業戦略を継続⇒取り組み成果を具現化

- 1 自動車・半導体製造分野での新規顧客開拓
 - 2 大手既存顧客からの新規アイテム受注獲得
 - 3 大手メーカー/OEM案件の受注拡大
- ～ 加工精度・効率向上のための最新鋭設備の導入 ～

化学繊維用紡糸ノズル事業

新工場稼働による大型部材の受注・販売立ち上げ

- 1 大型不織布製造用ノズル・ダイの
生産・販売立ち上げ
- 2 新規参入分野である
フィルム用ダイによる新規顧客の獲得
- 3 好調な炭素繊維用ノズルの
さらなる受注・販売の拡大

2. 新規事業開発の事業化

電子材料スライス周辺事業

PV用DW販売から半導体用DW+DW製造装置販売へ

- 1 国内大手DWユーザーへの販売開始による
DW販売数量の拡大
 - 2 PHX販売における
インド向け案件の契約締結と収益計上
 - 3 競争力維持のための新規DW関連
技術開発のための取り組み
- ～ セグメント利益の確保 ～

マテリアルサイエンス事業

ナノサイズゼオライト量産顧客の獲得と安定生産・販売の実現

- 1 接着剤分野を始めとする
各用途分野での量産顧客の早期獲得
- 2 サンプル提供継続による
新たな用途分野の開拓

2023年3月期 連結PLサマリー

(単位:百万円)

	2022年3月期 (実績)	業績予想 (23年2月修正時)	2023年3月期 (実績)	対前期 増減額 (前年同期比)
売上高	4,038	3,300	3,322	$\Delta 716$ ($\Delta 17.7\%$)
営業利益	311	15	33	$\Delta 278$ ($\Delta 89.4\%$)
経常利益	338	40	65	$\Delta 272$ ($\Delta 80.6\%$)
当期純利益	$\Delta 257$	$\Delta 150$	$\Delta 124$	132

2024年3月期 連結業績予想

2023年4月1日～2024年3月31日

(単位:百万円)

	通 期			
	2023年3月期 実績	2024年3月期 予想	前年増減額	前年同期比
売上高	3,322	3,600	277	+8.4%
営業利益	33	100	66	+201.6%
経常利益	65	50	△15	△23.8%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	△124	1,100	1,224	—

経営指標

売上高：事業の規模、成長性を確認する指標

売上高営業利益率：収益性を確認する指標

(単位:百万円)

	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期 (計画)
売上高	3,806	4,038	3,322	3,600
売上高 対前年増加率	36.1%	6.1%	△17.7%	8.4%
営業利益	167	311	33	100
営業利益率	4.4%	7.7%	1.0%	2.8%

特殊精密機器事業 | 2023年3月期における取り組みとその結果

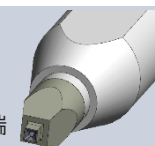
2023年3月期
取り組み

- ① 国内外でのサプライチェーン変革による新たな需要の取り込み
- ② 自動車・半導体製造装置分野での顧客開拓

① 部品加工事業からの撤退を計画する大手メーカーからの当該事業のOEM生産を受託

② 商社を活用して自動車・半導体製造装置分野への営業活動を継続し、
半導体チップ搬送用コレットなどを新規に受注

角錐コレット先端



< 事業環境 >

想定以上に厳しい事業環境が継続

- 中国経済の停滞
- 世界的な半導体不足
- 原材料・エネルギーコストの高騰

中国向け工作機械・実装機出荷台数が減少

耐摩工具・実装機用ノズルの販売が減少

売上

818 百万円 (前期比 $\Delta 11.3\%$) ↓

利益

40 百万円 (前期比 $\Delta 64.7\%$) ↓

特殊精密機器事業 | 2024年3月期における取り組みと業績見通し

< 事業環境 >

- 中国経済の停滞、半導体不足、原材料・エネルギー価格高騰の影響は現在も継続
- 上期は厳しい事業環境が継続し、下期から回復すると見込む

成長戦略

1

商社活用による自動車・半導体製造装置分野での**新規顧客開拓**

2

新たな加工技術獲得による大手顧客からの**新規アイテムの受注**

3

大手メーカーとの**OEM案件における受注拡大**

加工精度・効率向上のための最新鋭設備の導入

売上高通期見通し

900 百万円 (前年同期比 +10.0 %)

化学繊維用紡糸ノズル事業 | 2023年3月期における取り組みとその結果

2023年3月期
取り組み

- ① 不織布製造装置及び不織布関連ノズルの安定受注
- ② 受注が好調な風力発電用ブレード向け炭素繊維用ノズルの売上拡大
- ③ 新工場稼働に向けた大型部品加工関連市場の開拓

① マスク特需が終息し、不織布関連製造装置・不織布製造ノズルは低調に推移

② 風力発電用ブレード向け炭素繊維用ノズルの受注・販売は堅調に推移

③ 新工場稼働に向けた大型部品加工関連は受注済み、継続して開拓を進めていく
高機能フィルム展(フィルムテックジャパン)などに出展、積極的にPR活動を行う

< 事業環境 >

中国経済停滞の影響を受け
中国化学繊維メーカーの稼働率が低下

中国向け紡糸ノズル
受注・販売が低調に推移

売上

2,257 百万円 (前期比 △24.8%) ↓

利益

376 百万円 (前期比 △44.4%) ↓

化学繊維用紡糸ノズル事業 | 2024年3月期における取り組みと業績見通し

< 事業環境 >

- 風力発電用ブレード向け炭素繊維用ノズルの引き合い・受注は引き続き活発に推移する見通し
- 中国経済停滞の影響により中国向け紡糸ノズルの受注・販売は低調に推移する見通し

成長戦略

1

新工場稼働による大型部品加工関連市場への参入

大型不織布製造用ノズル・ダイ / 新規参入分野であるフィルム用ダイ

2

受注が好調な

風力発電用ブレード向け炭素繊維用ノズルのさらなる販売拡大

3

アメリカ、ヨーロッパ、トルコ、インド市場への営業活動強化

売上高通期見通し

2,100 百万円 (前年同期比 $\Delta 7.0\%$)

化学繊維用紡糸ノズル事業 | 2024年3月期における取り組みと業績見通し

2023年4月 新工場稼働開始

2023年6月末 新工場 全設備設置完了

大型部品加工関連市場の開拓を加速

メルトブローンダイ&ノズル



高性能フィルムダイ



スパンレースノズル



5面加工門型マシニングセンタ



高精度三次元座標測定機



電子材料スライス周辺事業 | 2023年3月期における取り組みとその結果

2023年3月期
取り組み

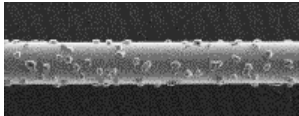
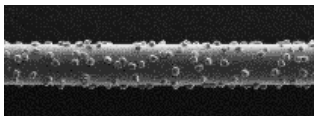
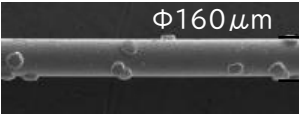

ダイヤモンドワイヤ及びダイヤモンドワイヤ製造装置(PHX-01)の販売拡大

- ① パワー半導体用ウエハ(SiC、窒化ケイ素)市場にオンリーワン製品を展開
- ② ダイヤモンドワイヤ製造コストを理論限界値まで極小化
- ③ 太陽電池、半導体サプライチェーンの大変革が好機

半導体向けダイヤモンドワイヤ

製造技術の進展

- ① オンリーワン製品のブラッシュアップ

	過去1年間の技術進展	販売戦略への貢献
高耐久性	 高密度・高分散 → 	ウエハ1枚当たりのワイヤ使用量低減の提案
低コスト	単位生産距離に対するダイヤモンド砥粒投入量が 20%減	価格競争力向上
細線化	 SiC加工用途で → 細線化実現 	ウエハ取れ枚数増加の生産性向上の提案

< 販売状況 >

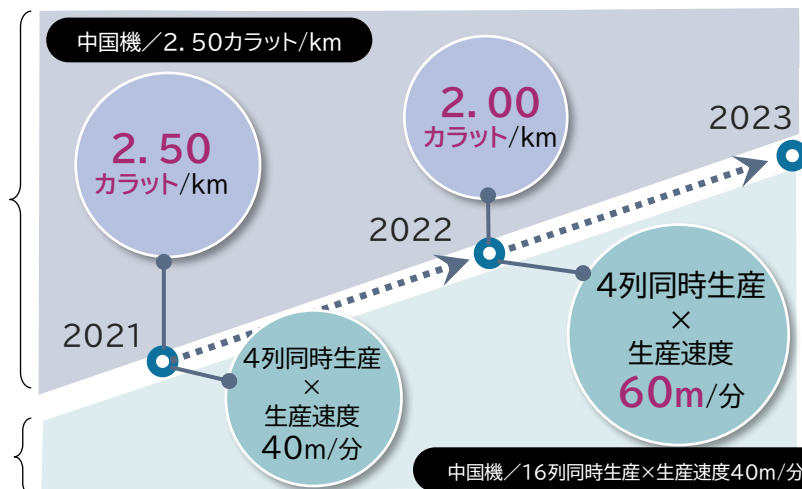
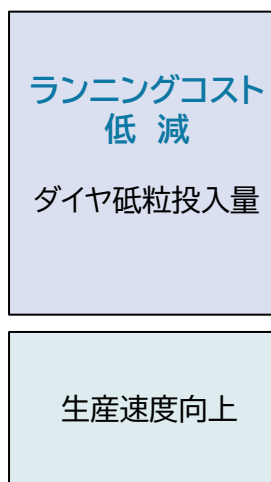
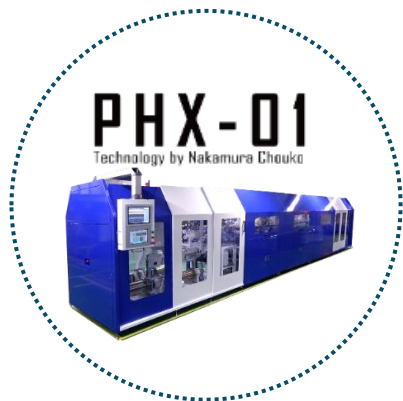
- 販売量は引き続き増加販売数量は着実に増加
- 顧客毎のワイヤ調整に時間を要したため一部顧客への販売開始に遅れが発生

電子材料スライス周辺事業 | 2023年3月期における取り組みとその結果

ダイヤモンドワイヤ製造装置(PHX-01)

製造技術の進展

② ダイヤモンドワイヤ製造コストの「理論限界値まで極小化」をめざす



< 販売状況 >

③ 国策として太陽電池内製化に注力しているインドをターゲットとして営業展開

- ・ インド向け大口案件 契約締結には至らず交渉継続中
- ・ 東南アジア向け案件 エンドユーザーにおける固定砥粒化の遅れにより、契約交渉が停滞
- ・ 青島高測社案件 契約対価の入金・収益計上ともに完了

売上

169

百万円

(前期比 +142.9%)



損失

△162

百万円 (前期実績△383百万円)



電子材料スライス周辺事業 | 2024年3月期における取り組みと業績見通し

成長戦略 1. 半導体向けダイヤモンドワイヤ

販売拡大への主な戦略



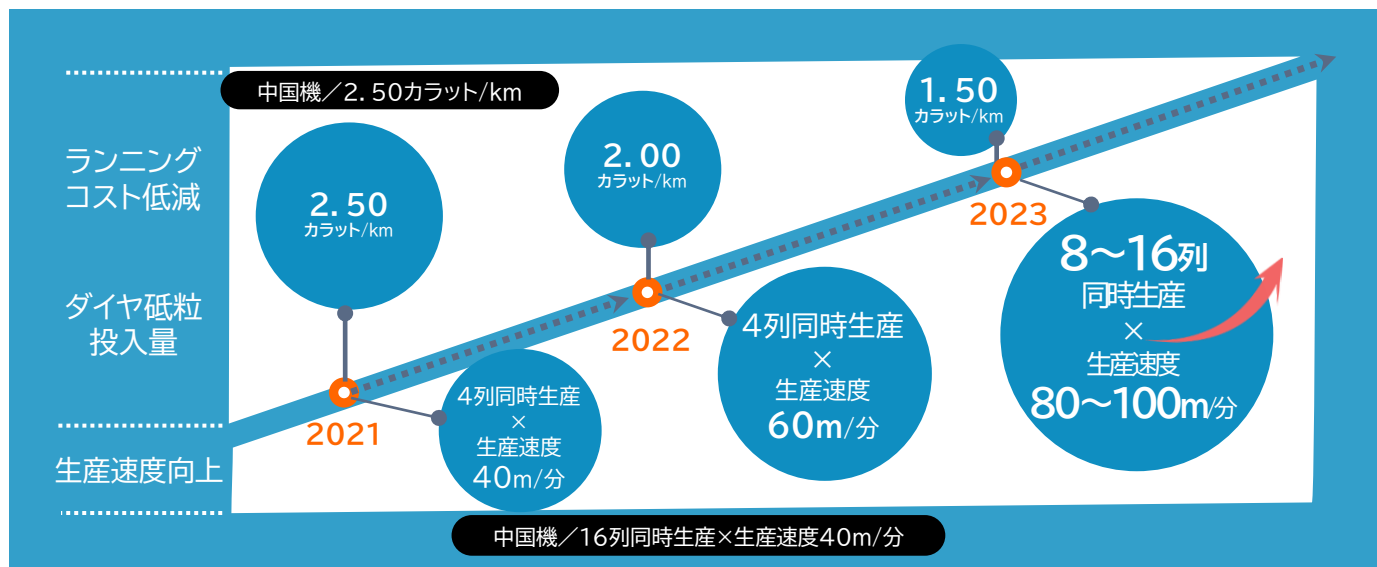
- ① 国内大手顧客への販売を立ち上げる
- ② 主導的に細線化を実現し付加価値向上を目指す
- ③ タングステン素線を用いた新製品を早急に市場投入

中期目標

国内販売シェア拡大で
No.1を目指す

成長戦略 2. ダイヤモンドワイヤ製造装置(PHX-01)

① ダイヤモンドワイヤ製造装置の技術目標

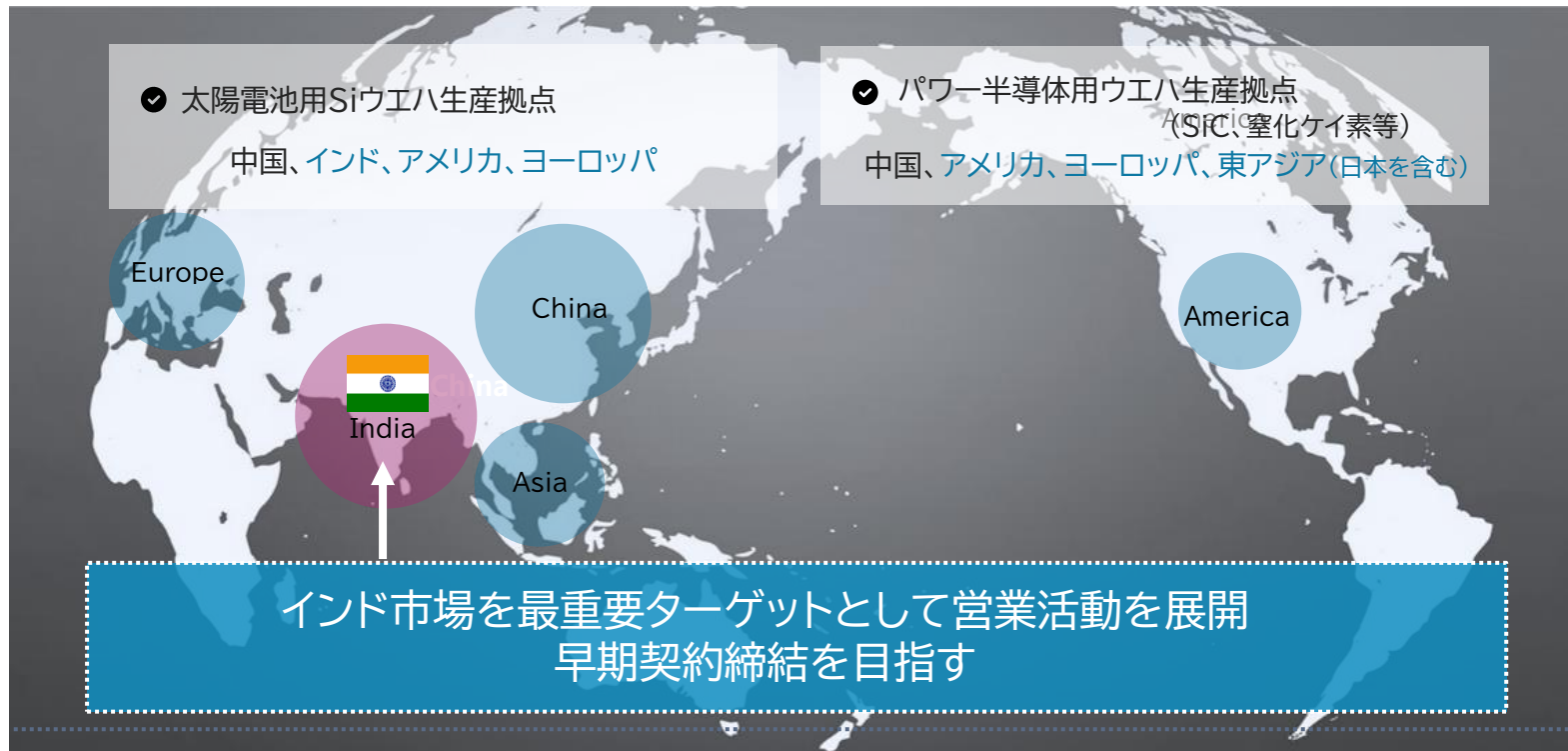


電子材料スライス周辺事業 | 2024年3月期における取り組みと業績見通し

② ダイヤモンドワイヤ製造装置(PHX-01)の販売戦略

ウエハ生産拠点の多極化(中国⇒インド、欧米)がビッグチャンス

DW生産コストの極小化を実現するPHX-01導入と現地生産立ち上げをサポートの提案



売上高通期見通し

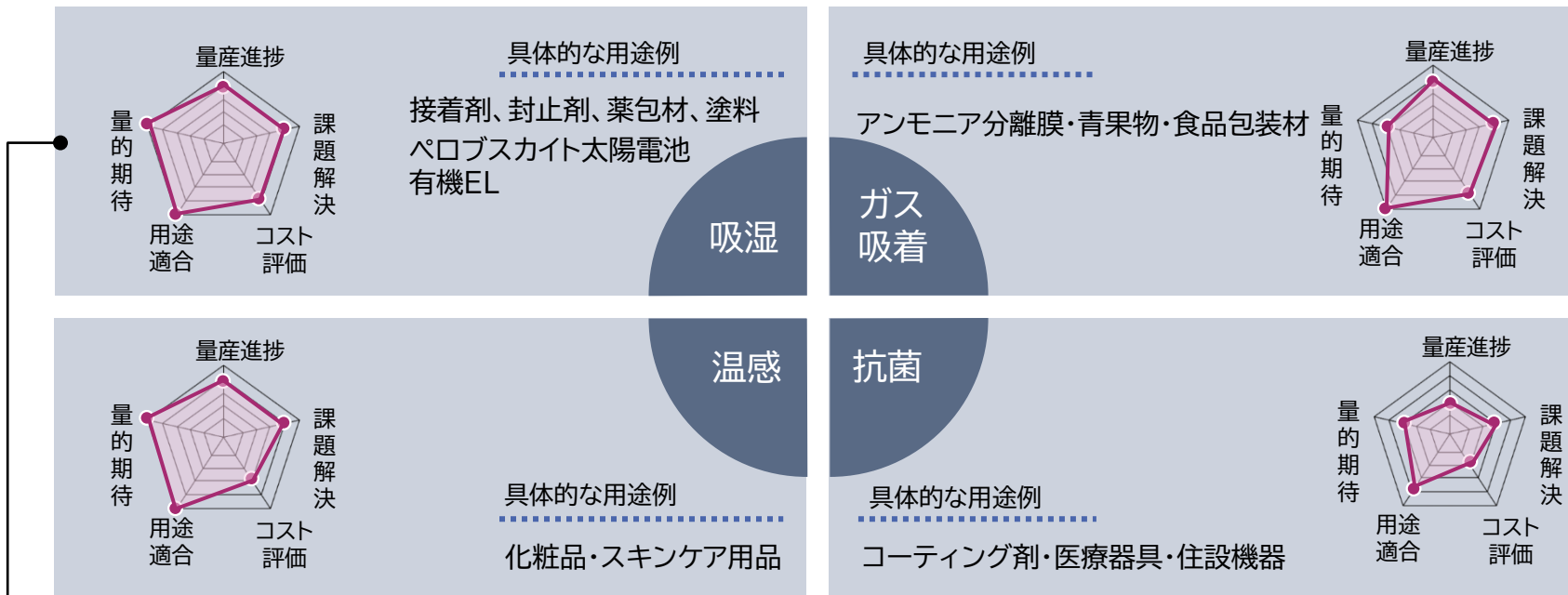
590 百万円 (前年同期比 +247.8%)

マテリアルサイエンス事業 | 2023年3月期における取り組みとその結果

2023年3月期
取り組み

ナノサイズゼオライト／各用途分野において事業開始に向け着実に進捗させる

吸湿・ガス吸着・温感にて事業開始に向け顧客・エンドユーザーによる評価が進捗



接着剤用途分野

早期事業化の期待値は変わらず 本格的な量産販売開始は**来期(2025年3月期)**となる見込み

売上

76 百万円 (前期比 +81.3%) ↑

損失

△136 百万円 (前期実績 △142百万円) ↓

- ・パイロットプラント立ち上げに係る山全社からの受託収入(第1四半期にて計上)
- ・ナノサイズゼオライトについては、量産顧客獲得に向けたサンプル提供による売上にとどまる

マテリアルサイエンス事業 | 2024年3月期における取り組みと業績見通し

成長戦略

ナノサイズゼオライト事業化に関する環境の変化

開発当初

展示会出展・学会発表を積極的行なった結果

「認知度」は大きく向上

引き合い案件数⇒非常に多数



しかしながら

ナノサイズゼオライトの特性にフィットする案件⇒少数



直近

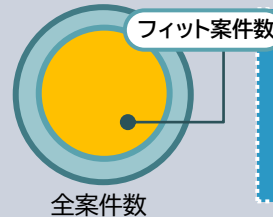
「市場とのキャッチボール」の積み重ね

ナノサイズゼオライトの特長に

ジャストフィットする案件



案件進捗のスピードアップ
ポテンシャル案件の増加
(再生エネルギー関連・CO₂削減関連)



2023年3月期に引き続き、
量産採用に向け顧客評価が進捗している吸湿・ガス吸着・温感の各用途分野においても

早期事業化を目指し、売上拡大を図る

売上高通期見通し

10 百万円 (前年同期比 $\Delta 86.9\%$)

※現在進行中のエンドユーザーによる量産評価用や 新規用途向けサンプル供給による売上が中心となる見込み

1. 会社概要 Company Profile

2. 当社の強み・特長 our strength

3. 事業内容 Business Contents

4. 成長戦略 Growth Strategy

5. 補足資料 Appendix

事業等のリスク(1/2)

主要なリスク	顕在化の 可能性 ・時期	顕在化した 場合の 影響度	対応策
<p style="text-align: center;"><u>江蘇三超社との仲裁に関するリスク</u></p> <p>中国の江蘇三超社に対するダイヤモンドワイヤ生産設備等の譲渡案件について、当社所有のダイヤモンドワイヤ生産設備の譲渡及びダイヤモンドワイヤ製造に関する技術供与に係る契約に関し、同社より2021年11月17日に当社の契約義務の履行がなされなかったとして、本件契約を解除するとともに損害賠償請求する仲裁申立がシンガポール国際仲裁センターになされました。当社としては、本件契約の義務の履行は完了しており、同社の主張する契約解除事由には該当しないと考えており、今後の仲裁手続きを通じて当社の正当性を主張するとともに、同社に対し本件契約代金の未払い額の請求を行っておりますが、本仲裁において、当社が敗訴となる判決が出た場合、当社グループの業績及び財務状態に影響を及ぼす可能性があります。</p>	<p style="text-align: center;">低/ 当期・来期</p>	<p style="text-align: center;">大</p>	<p>本仲裁において、当社主張の正当性を訴えてまいります。</p>
<p style="text-align: center;"><u>新規事業の事業化に関するリスク</u></p> <p>当社は、新規事業として、ナノサイズゼオライトの開発に取り組んでおり、2019年7月に国立研究開発法人科学技術振興機構から本開発に対する成功認定を受け、現在、サンプル提供先企業において製品化に向けた開発を進んでおり、一部の企業においては開発ステージから事業ステージへ移行しております。また、ナノサイズゼオライトの事業化に向け、パイロットプラントの設置を進めておりましたが、2022年3月末までに完了しております。</p> <p>しかしながら、サンプル提供先企業における開発に更なる時間が必要であることが見込まれる場合や、将来的に量産顧客の獲得が実現できなかった場合は、当事業における固定費負担が継続することとなることととも事業化の蓋然性等を考慮しなければならず、その場合、当社グループの業績及び財務状態に影響を及ぼす可能性があります。</p>	<p style="text-align: center;">中／当期中</p>	<p style="text-align: center;">中</p>	<p>展示会などを通じ新規顧客の開拓に努めるとともに、サンプル提供先企業に対する継続的なフォローを行うなど、事業化に向けて取り組んでおります。</p>

事業等のリスク(2/2)

主要なリスク	顕在化の 可能性 ・時期	顕在化 した場合 の 影響度	対応策
<p style="text-align: center;"><u>海外取引の拡大に関するリスク</u></p> <p>当社グループの連結売上高に占める海外販売の比率は、当連結会計年度において43.2%と高く、当社グループが扱う製品の市場動向を鑑みると、今後も海外志向は強まっていくものと考えております。そのため、当社グループでは、取引慣行の違いによるトラブルを未然に回避するため各種契約に係る法務チェックを強化するとともに、債権回収の安全を図るため前受金の割合を高める等、与信管理を徹底しております。また、他にも地政学的要因などにより、海外での営業活動や製品の出荷に影響が出る可能性があります。海外取引においては予期せぬトラブルが発生する可能性があり、これらのトラブルが顕在化した場合、当社グループの業績及び財務状態に影響を及ぼす可能性があります。</p>	低/不明	大	<p>取引慣行の違いによるトラブルを未然に回避するため各種契約に係る法務チェックを強化しております。また、債権回収の安全を図るため、前受金の割合を高める等、与信管理を徹底しております。</p>

※その他のリスクについては、2023年6月に開示する第53期有価証券報告書の「事業等のリスク」に記載いたします。

- 本資料に掲載している情報は、株式会社中村超硬(以下、当社)の経営指標等の提供を目的としておりますが、内容についていかなる表明・保証を行うものではありません。また、本資料は、投資勧誘を目的に作成されたものではありません。実際に投資を行う際は、本資料の情報に全面的に依拠して投資判断を下すことはお控えいただき、投資に関するご決定はご自身のご判断で行うようお願いいたします。
- 本資料に掲載している情報に関して、当社は細心の注意を払っておりますが、掲載した情報に誤りがあった場合や、第三者によるデータの改ざん、データダウンロード等によって生じた障害等に関し、事由の如何を問わず一切責任を負うものではありません。
- 本資料に含まれる将来の見通しに関する記述等は、現時点における情報に基づき判断したものであり、経済動向及び市場環境や当社の関連する業界動向、その他内部・外部要因等により変動することがあります。従いまして、実際の業績が本資料に記載されている将来の見通しに関する記述等と異なるリスクや不確実性等がありますことを、予めご了承ください。
- 本資料のアップデートは、2024年6月を目途として開示を行う予定です。

株式会社中村超硬

大阪府堺市西区鶴田町27-27
TEL.072-274-0007(代表)