


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)

2024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(2024年3月末)	
役員構成	代表取締役社長 井上 誠 常務取締役 井上 紘章 取締役 田植 啓之 取締役 藤原 邦裕 取締役 井上 絢哉	取締役(社外) 京谷 忠幸 取締役(社外) 大山 隆司 常勤監査役(社外) 加藤 彰 監査役(社外) 松村 安之 監査役(社外) 中川 雅晴
従業員数	連結:145名 単体:73名(2024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

(D-Next事業 / マテリアルサイエンス事業)
 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



1954 大阪府堺市にミシンの小ネジをつくる小さな鉄工所として中村鉄工所を創業（創業者 中村 繁）



1995 大阪府堺市西区鳳南町に本社工場新設

2001 大阪府堺市にMACセンター（現本社）を新設

2005 MACセンター新棟を新設（産学連携の拠点）
装置の受託製造開始



2008 日本ノズル㈱の完全子会社化（化学繊維用紡糸ノズル事業）



2015 東京証券取引所マザーズ市場に上場

新たな資本戦略へ



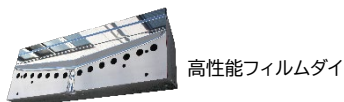
2015 大阪府和泉市に和泉第2工場（現和泉工場）を開設



2022 和泉工場内にナノサイズゼオライトのパイロットプラントを設置



2023 子会社日本ノズル新工場開設
大型部品加工対応可能に



1965 超硬合金加工技術に着手

1970 株式会社中村超硬を設立

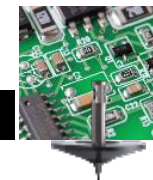
1987 創業者 中村 繁が急逝
井上 誠（現社長）が事業を継承



1988 焼結ダイヤモンド加工技術に着手

1994 ダイヤモンド製電子部品吸着ノズル開発（社業の急成長に寄与）

初の量産化



2005 自動ノズル洗浄機を開発・販売（溶剤不要の環境製品）

初の自社開発装置



2010 大阪府和泉市に和泉工場（旧 D-Next）を新設
ソーラー用ウエハのスライス加工開始
ダイヤモンドワイヤ製造販売開始



2012 国産初 フロー合成技術によるマイクロリアクターシステム販売開始



2016 東京大学との共同開発によるナノサイズゼオライトのサンプル提供を開始



2019 科学技術振興機構（JST）の産学共同実用化開発事業（A-STEP）にて「ゼオライトナノ粒子の製造方法と粒径制御技術」が成功認定



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

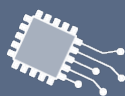
5. 補足資料 Appendix

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、耐摩耗部品的设计・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



D-Next事業

- パワー半導体・難削材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・製造・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)

	2023年3月期	2024年3月期	対前年増減額
特殊精密機器事業	818	715	△102
化学繊維用紡糸ノズル事業	2,257	1,570	△687
D-Next事業	169	121	△48
マテリアルサイエンス事業	76	5	△71
合 計	3,322	2,413	△909

セグメント利益(損失△)

(単位:百万円)

	2023年3月期	2024年3月期	前年同期比
特殊精密機器事業	40	△11	△52
化学繊維用紡糸ノズル事業	376	△55	△432
D-Next事業	△162	△316	△154
マテリアルサイエンス事業	△136	△156	△19
その他(調整額)	△85	8	93
合 計	33	△532	△565

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) や超硬合金、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

超硬合金

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
鈦系材料

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



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**

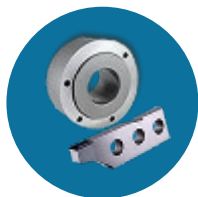
微小の電子部品を吸着

*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

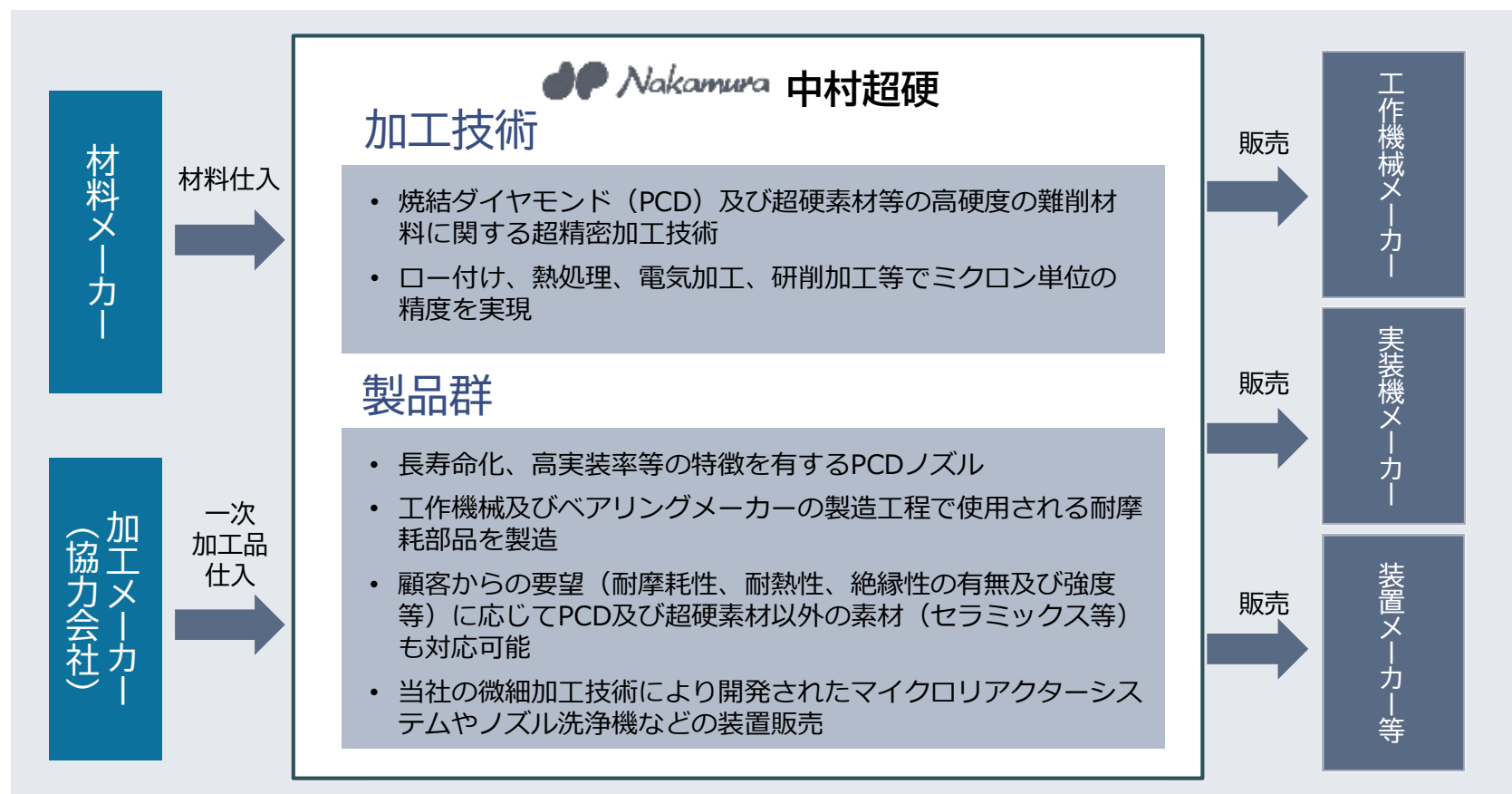
工作機械メーカーに製品を販売、
大手ベアリングメーカーで使用される



実装機用ノズル

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



特殊精密機器事業 | ③ 市場環境 (耐摩耗部品)

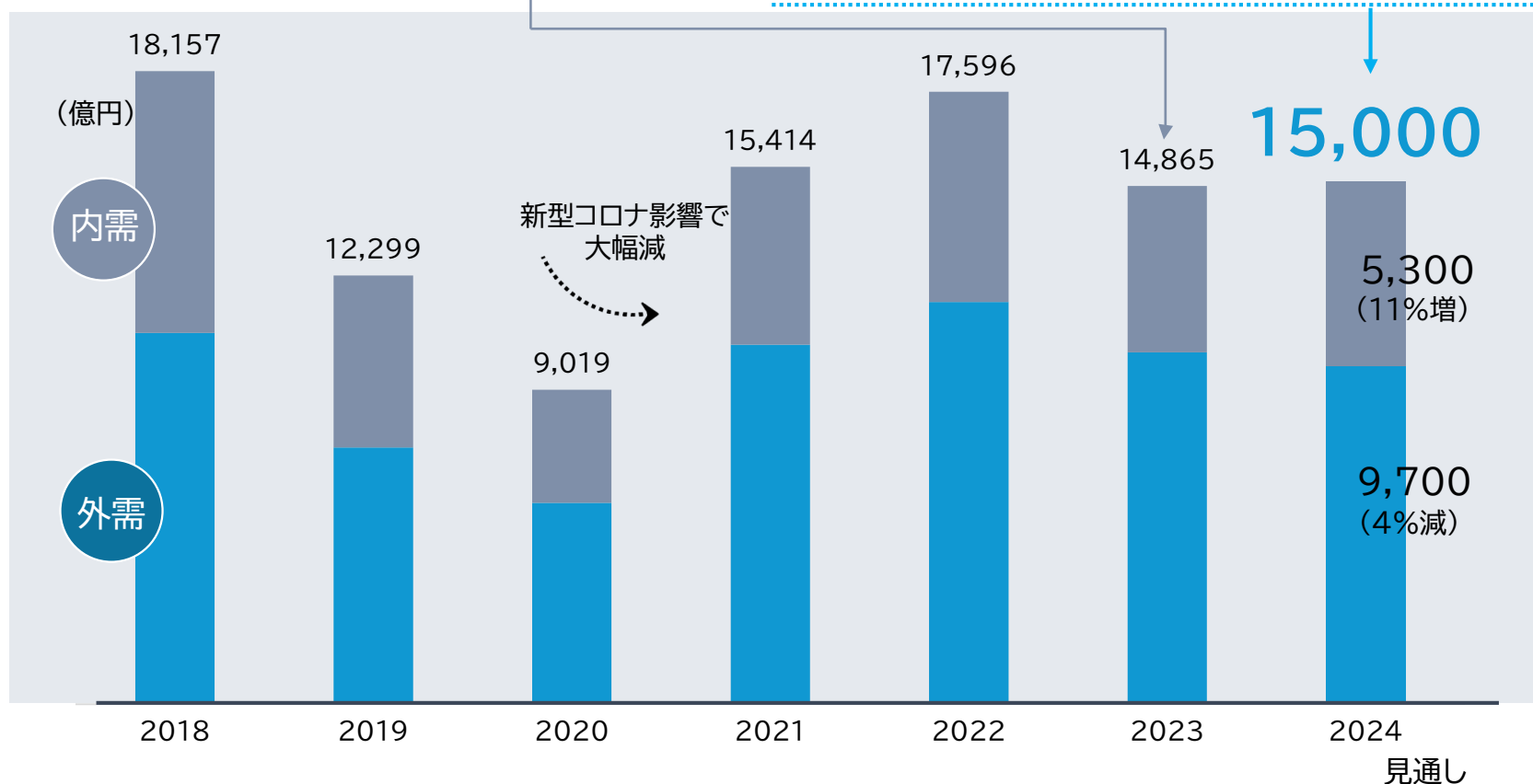
国内の工作機械の受注

2023年度

内需は当初見込んだ半導体製造装置関連や自動車の需要回復が進まず、さらに外需では中国の景気低迷の影響を大きく受けた。

2024年度

人材不足や人件費高騰に対する自動化・効率化や環境対応などへのニーズが受注を下支えしつつ、年の後半には半導体製造装置や自動車の新エネルギー対応に向けた新たな需要が期待できる

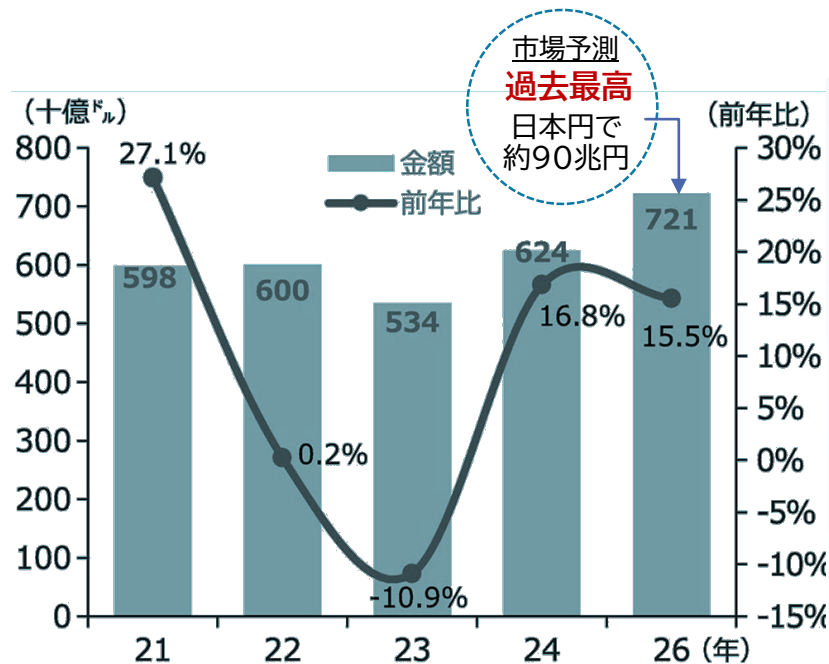


引用：ニュースイッチ by 日刊工業新聞社 日本工作機械工業会

特殊精密機器事業 | ③ 市場環境 (実装機ノズル)

半導体の世界市場の推移

2024年、過去最高の90兆円の予測

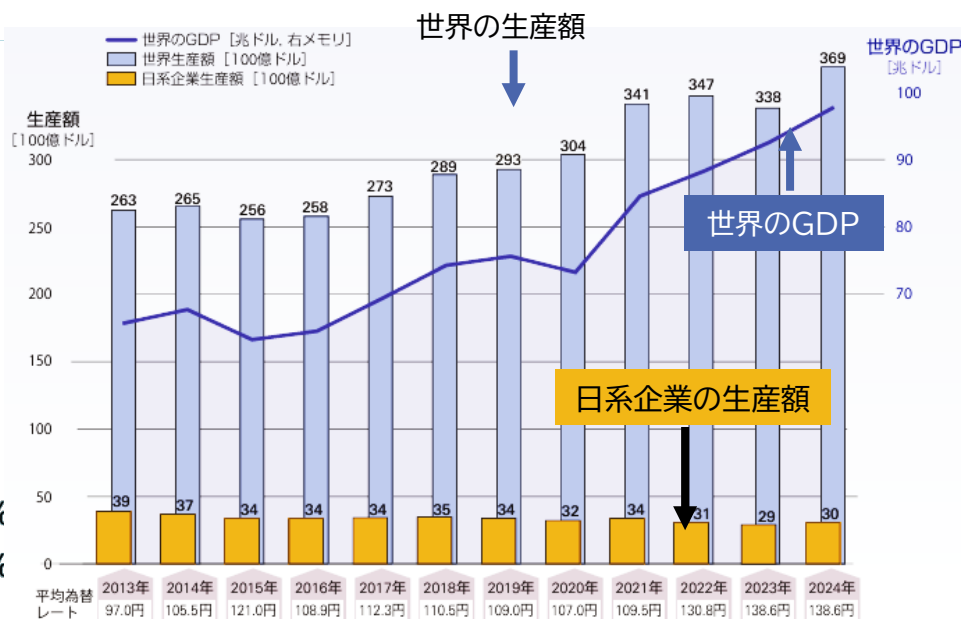


引用：電波新聞

2024年はメモリー市場の回復に加え生成AI(人工知能)関連で半導体の需要が伸び、スマートフォンやパソコン(PC)、民生品向け需要も回復の見通しで過去最高の見通し

電子部品 世界生産の見通し

生産額推移(世界・日系企業)



引用：電子情報技術産業協会 (JEITA)

※2024年の消費は2023年と同一とみなす。
※世界のGDPはIMF調べ(名目GDP)。

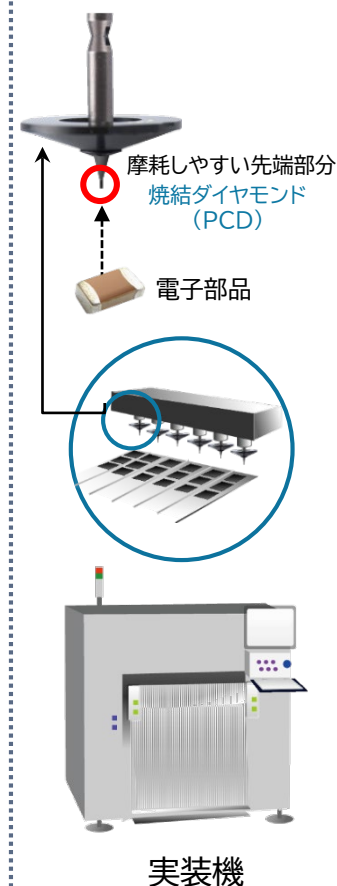
2023年はマイナス成長となったものの、生成AIなどのテクノロジーによりデジタル投資を拡大する動きが進むことから、2024年には電子部品の需要が回復、ソリューションサービスも伸長し、プラス成長となる見通し

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



当社及びサプライチェーンにより
一貫した対応が可能

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

地場企業のみならず
全国の大手企業からの
受注に対応

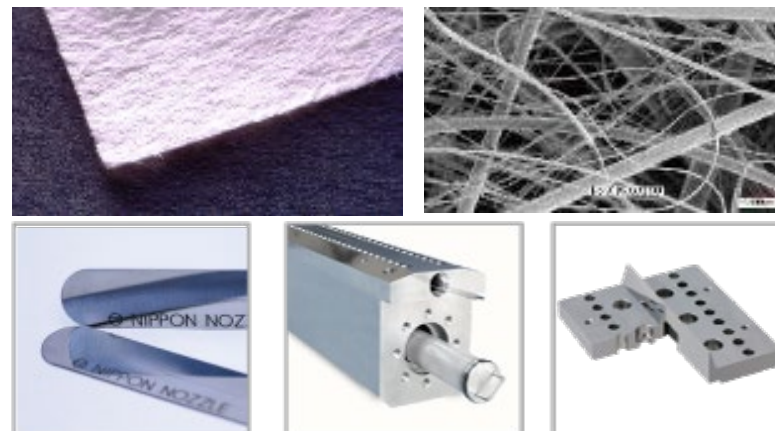
化学繊維用紡糸ノズル

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

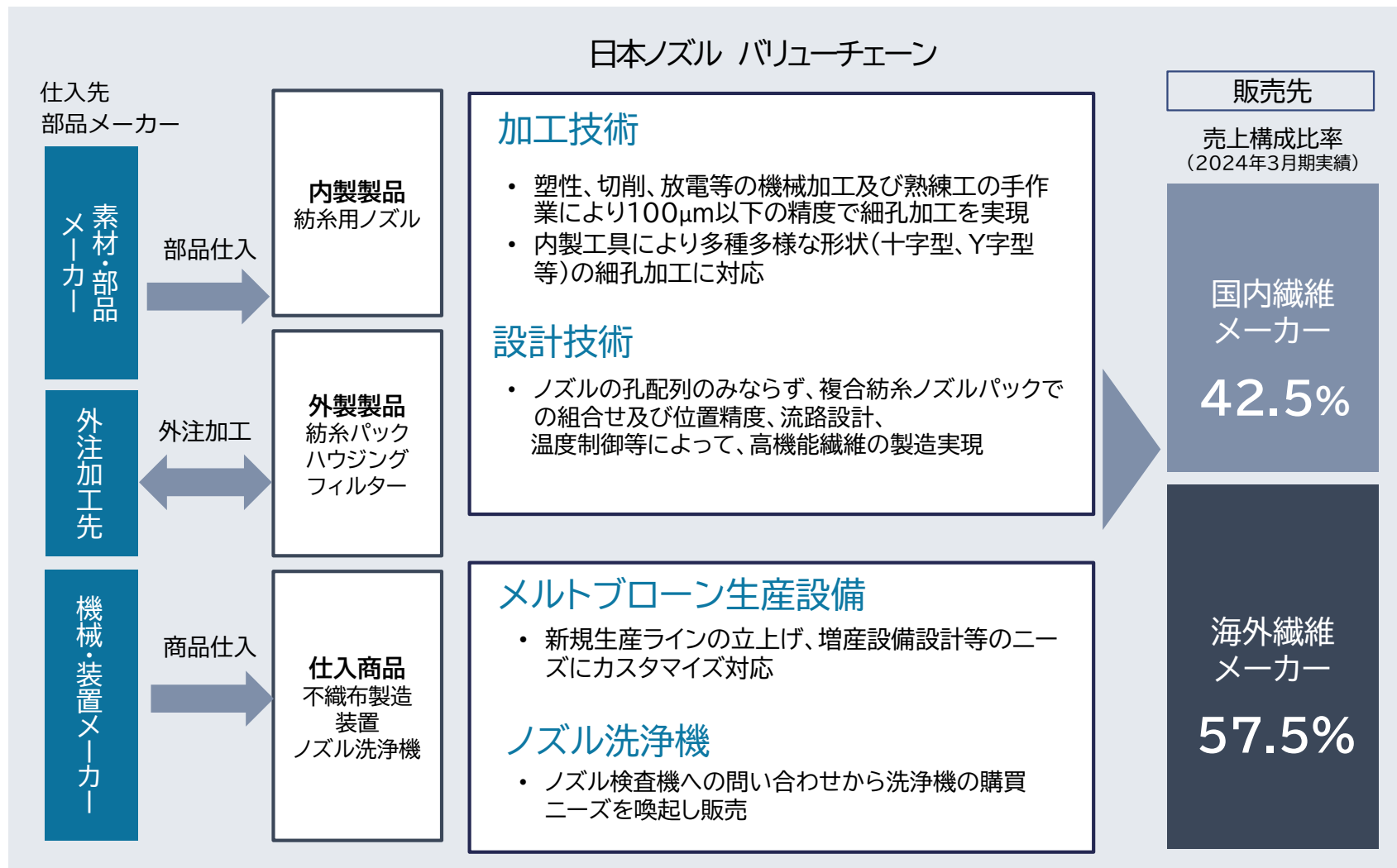


спанレース用ノズル спанレース用ホルダー メルトブローン用ノズル



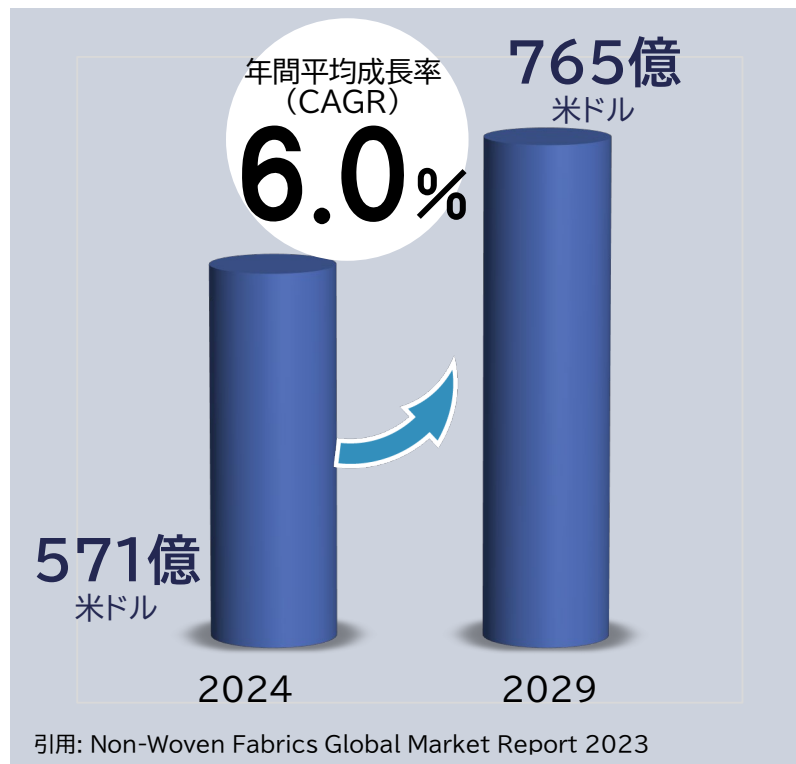
化学繊維用紡糸ノズル事業 | ② バリューチェーン

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

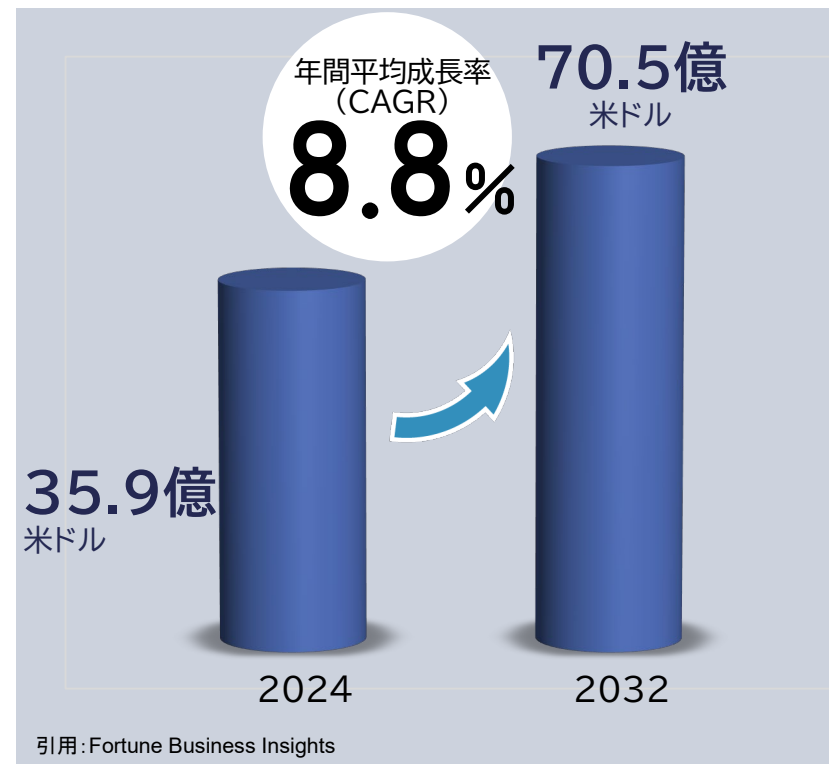


< 主な成長要因 >

人口増加、高齢化人口の増加などによりヘルスケアおよび医療・建設業界などの需要増加に加え、自動車産業の成長が見込まれる。
アジア太平洋地域、特にインド・中国が市場成長を牽引

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力強く成長



< 主な成長要因 >

航空宇宙および防衛産業(軽量化と燃料効率向上)
自動車産業 (世界的な台頭と計量車両のニーズ)
風力発電・スポーツ用品
ヨーロッパとアジア太平洋地域が市場成長を牽引

⊖ 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

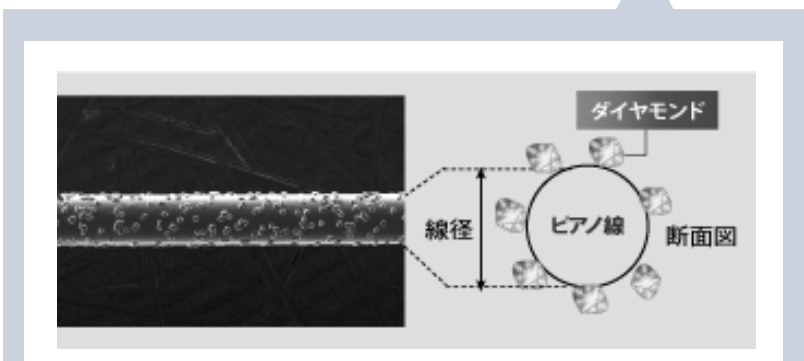
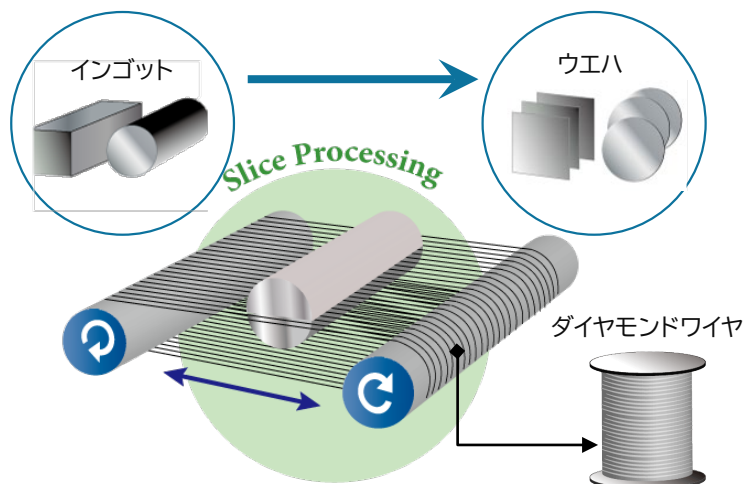
高機能繊維用ノズル
に関する高い対応力

工具内製による
高精度加工技術

SINCE 1928

D-Next事業 | ① 事業の概要

パワー半導体・難削材向け ダイヤモンドワイヤの販売



オンリーワン技術にて
パワー半導体・案策剤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

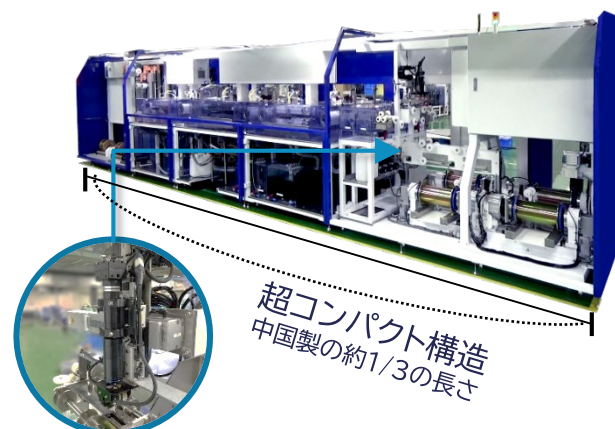


< 自社開発 >

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

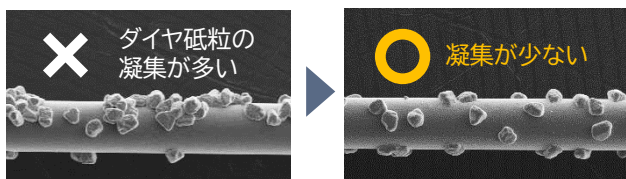


高精度CCDカメラ
ダイヤモンドワイヤをリアルタイムで検査

D-Next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、パワー半導体・難削材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



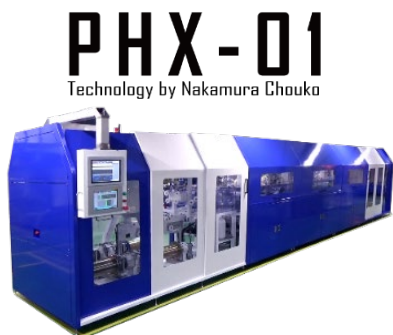
砥粒凝集を解消

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

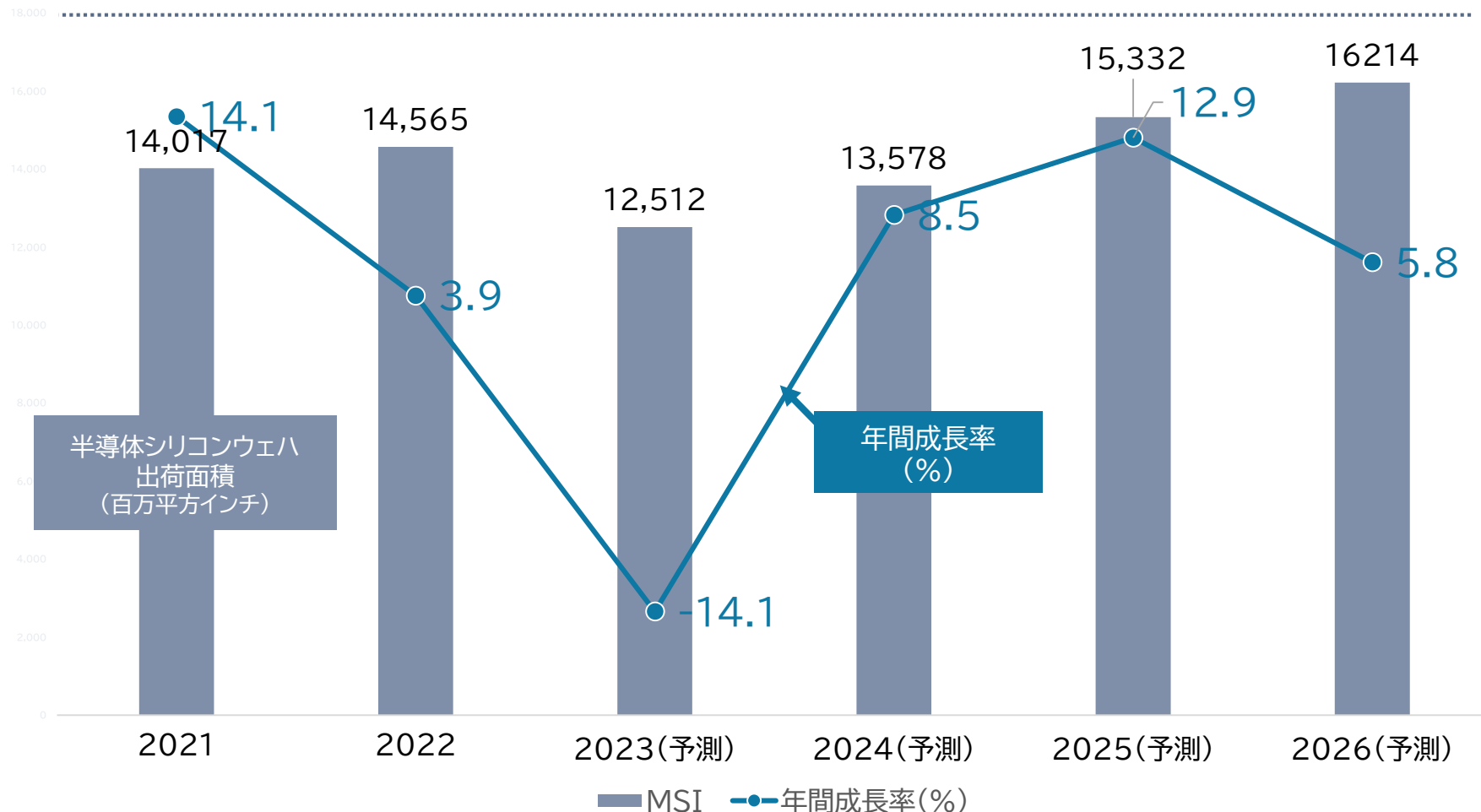
超コンパクト構造 独自砥粒分散技術

ダイヤモンド砥粒・メッキ液
使用量の極小化



D-Next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)

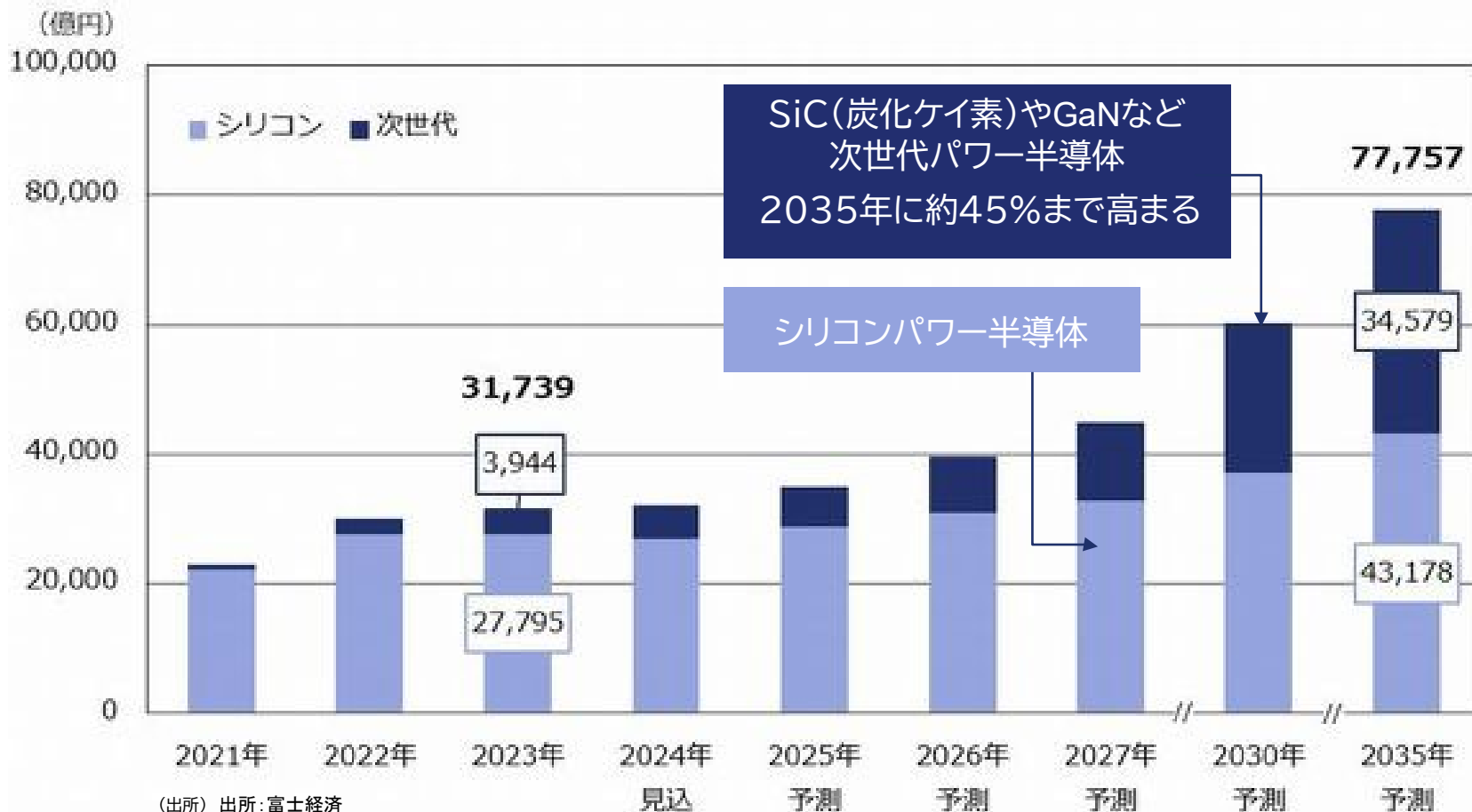


(出典:SEMI 2023年10月) *非研磨ウェーハおよび再生ウェーハを除きます。*出荷量は半導体用途のみで、太陽電池用途は含みません。

シリコンウェーハの世界出荷面積、ウェーハおよび半導体需要が回復することによる在庫レベルの正常化に伴い2023年の減少から2024年には回復へ



パワー半導体の世界市場規模の推移

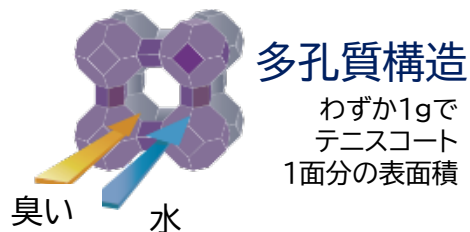


次世代パワー半導体であるSiC(炭化ケイ素)とGaN(窒化ガリウム)の市場は、電動車両や再生可能エネルギーシステムの需要が成長を後押しし今後数年間で急成長が見込まれる

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

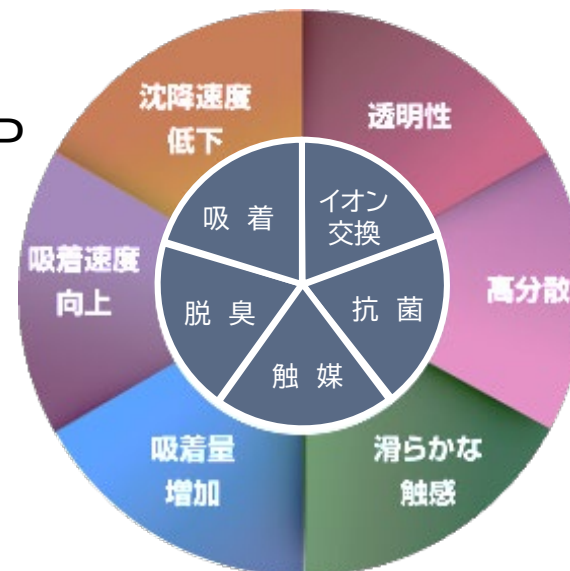
nm(ナノ)は μm (マイクロの1000分の1のスケール)

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

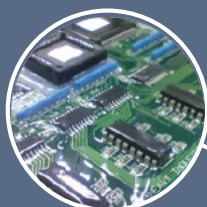
ナノサイズゼオライトの機能をより多くの用途へ

封止材

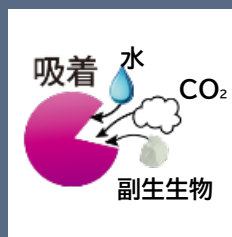
ナノサイズ化により透明性を維持したまま吸湿機能を持った封止剤を実現



半導体封止パッケージ



電子基板封止



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

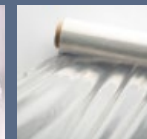
水分やガスの吸着機能にナノサイズ化による透明性をプラス



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

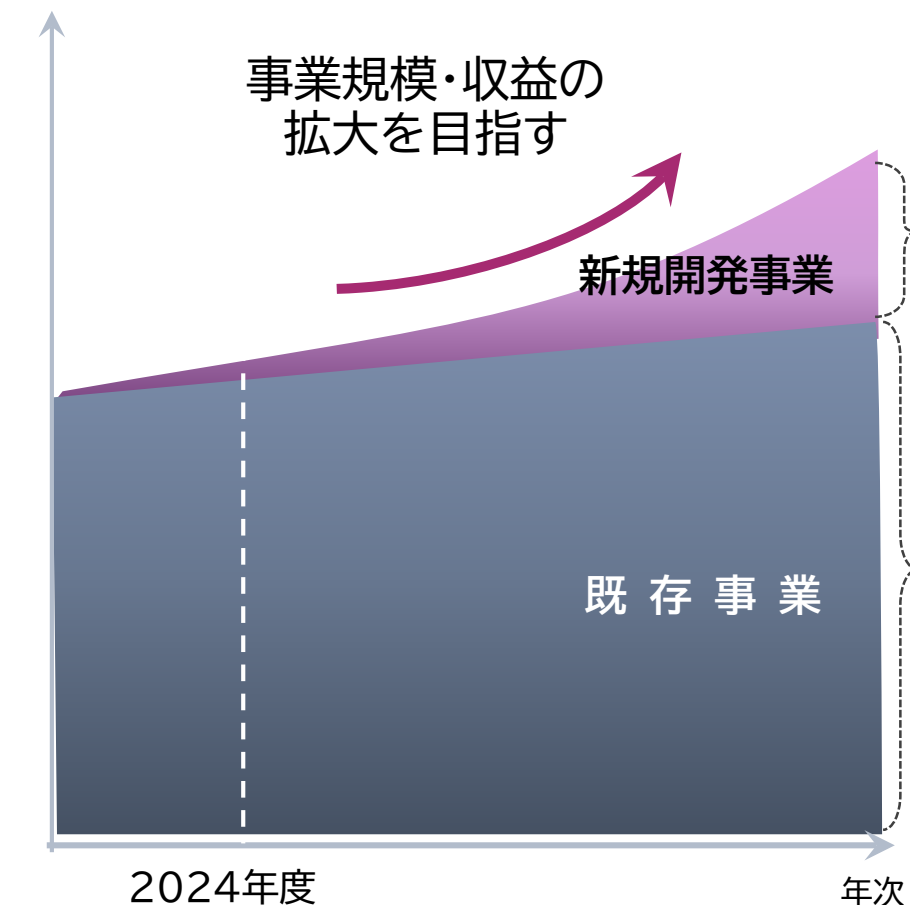
4. 成長戦略 Growth Strategy

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、パワー半導体・難削材向けダイヤモンドワイヤの販売などにより、事業規模・収益の拡大を目指してまいります。

売上高



新規開発事業の立ち上げと収益事業化

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

D-Next事業

- パワー半導体向け・難削材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

D-Next事業

PV用DW販売からパワー半導体・難削材用DW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 海外DWユーザーへの販売開始によるDW販売数量のさらなる拡大
 - 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
- ～ 収益事業化の実現 ～

マテリアルサイエンス事業

2025年度におけるナノサイズゼオライト量産・販売の開始

- 1 半導体・電子基板封止剤分野を始めとする各用途分野での量産顧客の獲得
- 2 サンプル提供継続による新たな用途分野の開拓
- 3 展示会出展などによる認知度の向上

2024年3月期 連結PLサマリー

(単位:百万円)

	2023年3月期 (実績)	2024年3月期 (実績)	対前期 増減額 (前年同期比)
売上高	3,322	2,413	△909 (△27.4%)
営業利益	33	△532	△565
経常利益	65	△553	△619
当期純利益	△124	144	268

2025年3月期 連結業績予想

2024年4月1日～2025年3月31日

(単位:百万円)

	第2四半期(累計)			通 期		
	2024年3月期 実績	2025年3月期 予想	対前年 増減額	2024年3月期 実績	2025年3月期 予想	対前年 増減額
売上高	1,191	1,550	358	2,413	3,300	886
営業利益	△200	△20	180	△532	110	642
経常利益	△205	△30	175	△553	80	633
親会社株主に 帰属する 当期純利益	△265	△70	195	144	20	△124

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	2025年3月期 (計画)
売上高	3,806	4,038	3,322	2,413	3,300
売上高 対前年増加率	36.1%	6.1%	△17.7 %	△27.4 %	36.8%
営業利益	167	311	33	△532	110
営業利益率	4.4%	7.7%	1.0%	—	3.3%

特殊精密機器事業 | 2024年3月期における取り組みとその結果

2024年3月期
取 り 組 み

- 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
- 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
- 大手メーカーとのOEM案件における受注拡大

< 事業環境 >

厳しい事業環境が継続

- 主力顧客であるベアリング・半導体業界が低調
- 実装機のメイン市場である中国経済停滞の長期化

大手自動車部品メーカー
への販路拡大

大手ベアリングメーカー
との新規取引開始

半導体製造業界での
新規顧客開拓

一定の成果はあったもののベアリング・半導体業界がともに低調

受注・売上が大きく落ち込む

売上

715 百万円



対前年増減額
△102百万円

損失

△11 百万円



対前年増減額
△52百万円

特殊精密機器事業 | 2025年3月期における取り組みと業績見通し

< 事業環境 >

電子部品・工作機械業界

- ▶ 上期：調整局面で厳しい状況
- ▶ 下期：回復の見込み

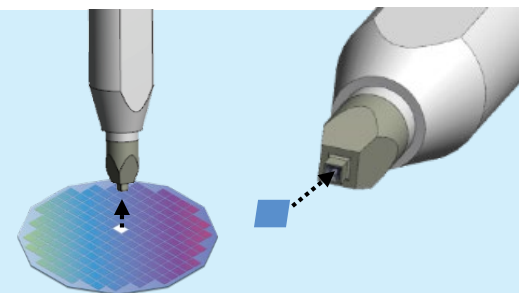
成長戦略

これまでの成長戦略を維持、継続して取り組みを進める

1

新規顧客開拓による売上の拡大

- ・半導体製造メーカーへの吸着コレットの販売開始
- ・同業他社の事業撤退等による部品加工需要の取り込み
- ・医療分野におけるものづくり需要の取り込み



2

微細精密加工技術の進化による既存顧客からの新規アイテムの受注

- ・新開発の実装機用ノズル販売開始による売上拡大
- ・電子部品の小型化(0.2mm×0.1mm)に対応した極細穴ノズルの販売開始
- ・高硬度・高精度加工を武器にした大手自動車部品メーカーとの取引拡大

売上高通期見通し

850 百万円 (前年同期比 +18.8%)

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その結果

2024年3月期
取 り 組 み

- ・ 新工場稼働による大型部品加工関連市場への参入
- ・ 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
- ・ 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

< 事業環境 >

- ・ 風力発電用ブレード向け・航空機向け炭素繊維用ノズル ▶ 引き続き**好調に推移**
 - ・ 不織布関連ノズル ▶ **計画を大幅に下回る**
- 主な要因: 中国経済停滞の長期化やマスク需要の早期終息

炭素繊維用ノズルのさらなるシェア拡大

新規顧客獲得に成功

フィルム用ダイ加工技術の獲得

加工技術の獲得が完了

中国外顧客への営業展開の強化

受注は獲得しているものの、中国売上減のカバーには至らず

売上

1,570 百万円

対前年増減額
△687百万円



損失

△55 百万円

対前年増減額
△432百万円



化学繊維用紡糸ノズル事業 | 2025年3月期における取り組みと業績見通し

< 事業環境 >

- 炭素繊維用ノズル ▶ 風力発電用ブレード向け及び航空機向け引き合い・受注は **好調に推移**
- 不織布関連ノズル ▶ 中国経済停滞の長期化により 売上・受注は低調に推移

成長戦略

これまでの成長戦略を維持、継続して取り組みを進める

1

フィルム用ダイ・不織布用大型ノズルの受注・売上拡大



2

炭素繊維用ノズルのさらなる販売拡大



3

営業活動強化による中国依存度の低減

アメリカ ヨーロッパ
トルコ インド 東南アジア

売上高通期見通し

2,000 百万円 (前年同期比 +27.3 %)

D-Next事業 | 2024年3月期における取り組みとその結果

1 パワー半導体・難削材向けDW販売の状況

2024年3月期
取 り 組 み

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

国内大手顧客獲得は順調に進捗
顧客獲得計画は完了に近づく

当社DWの使用用途

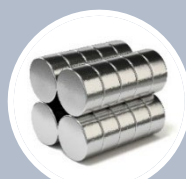
化合物半導体
(SiC、GaN等)



窒化ケイ素



セラミックス



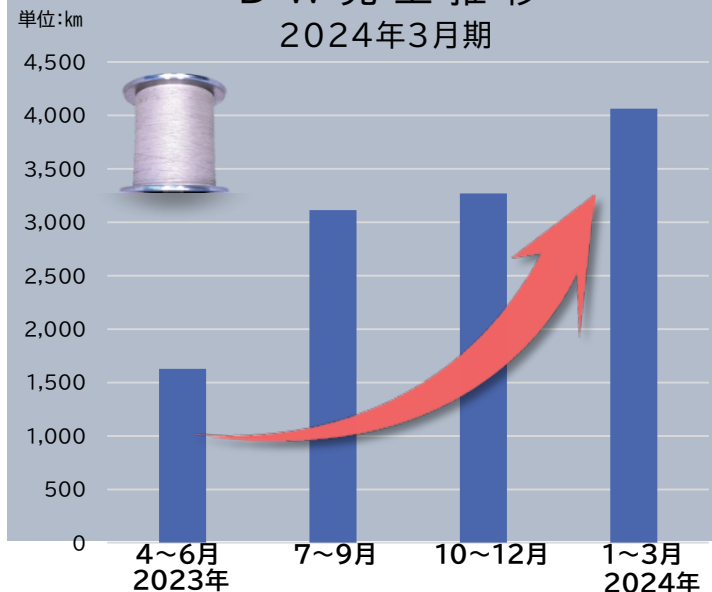
ネオジウム磁石



LED用
サファイア

顧客内シェア引き上げによる
販売数量拡大が進行中

DW売上推移 2024年3月期



事業基盤構築はほぼ完了 さらなる販売量拡大による **収益事業化フェーズへ移行**

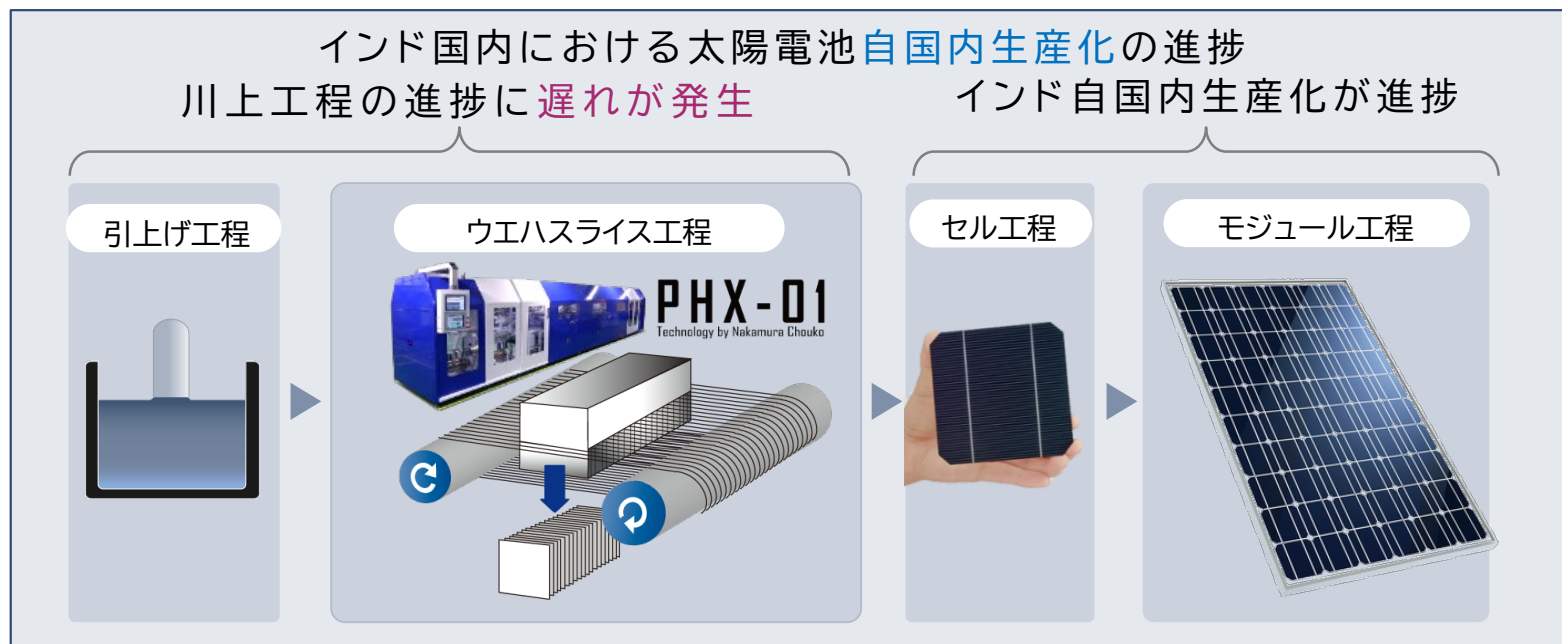
D-Next事業 | 2024年3月期における取り組みとその結果

2 ダイヤモンドワイヤ製造装置販売の状況

2024年3月期
取組み

- ・ダイヤモンドワイヤ製造装置の高性能化
- ・インド市場を最重要ターゲットとして営業活動を展開し、早期契約締結を目指す

契約締結に向けた交渉は長期化の見通し



売上

121 百万円

対前年増減額
△48百万円



損失

△316 百万円

対前年増減額
△154百万円



成長戦略

2025年3月期はDW販売の拡大に注力

1 DW(ダイヤモンドワイヤ)の販売戦略

国内販売シェア拡大で **No.1** を目指す

独自の砥粒分散技術による

製品力

優位性の強化

さらなる国内大手顧客の獲得

ダイヤモンド砥粒・
メッキ液使用量の極小化

価格

優位性の強化

国内大手顧客内におけるシェアの拡大

顧客要求に応じた

カスタマイズ

DW仕様



海外顧客獲得

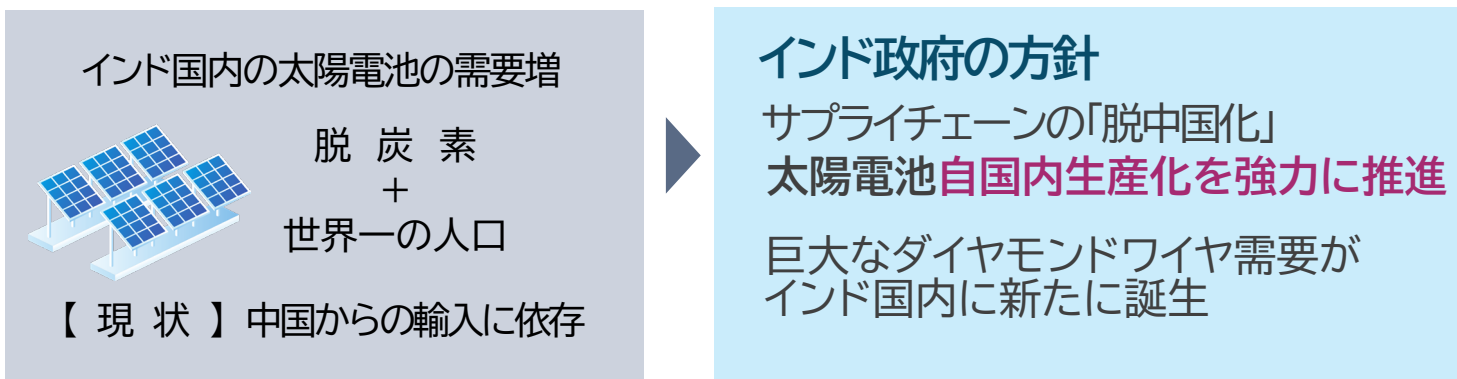
半導体Si分野での顧客獲得

D-Next事業の**収益事業化**を実現する

② ダイヤモンドワイヤ製造装置(PHX-01)の販売戦略

インド市場の有望性及び太陽電池自国内生産化の方針については変化はなし

インドにおける太陽電池の調達



インドにおけるウエハスライス工程立ち上げの遅れを考慮し
インド大手財閥系企業との大口契約は**2025年3月期計画には織り込まず**

売上高通期見通し

430 百万円 (前年同期比 +254.5 %)

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その結果

2024年3月期
取 り 組 み

早期事業化を目指し、売上拡大を図る

2025年度 量産開始

に向け、顧客・エンドユーザーによる評価が継続中



顧客・エンドユーザーにおける評価に時間を要す
エンドユーザーにおける量産品質安定に向けた評価 ⇒ 繰り返し実施

売上

5 百万円

対前年増減額
△71百万円



損失

△156 百万円

対前年増減額
△19百万円

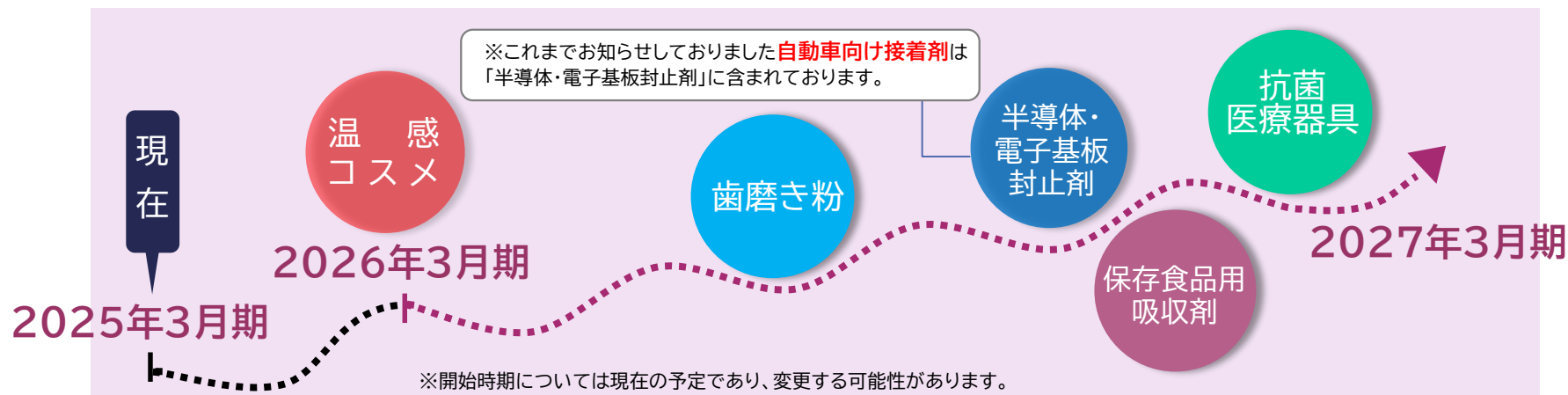


- 顧客獲得のためのサンプル提供による売上のみ

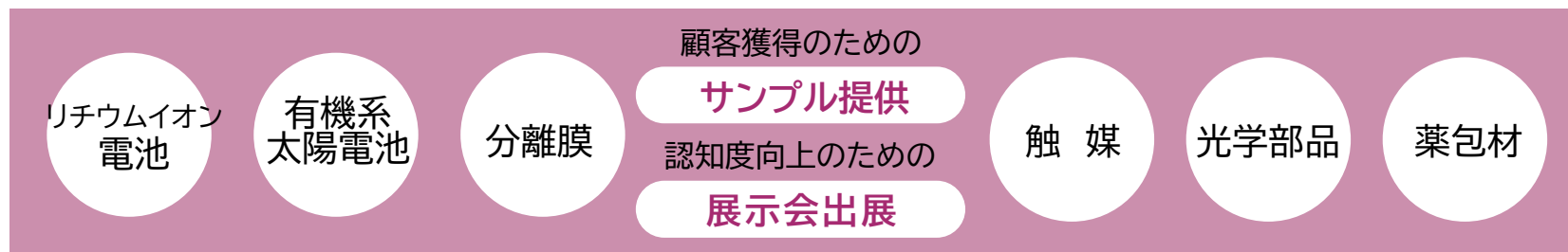
マテリアルサイエンス事業 | 2025年3月期における取り組みと業績見通し

取り組み項目 新たな用途開拓のためのサンプル提供+展示会出展を継続

次年度(2025年度)における量産開始に向けた評価の進捗



今後の量産採用に期待できる分野



売上高通期見通し

4Qに2025年度に向けた量産先行品の出荷開始を計画しているため

20 百万円 (前年同期比 +286.6%)

長期的な成長イメージ

当社は中期的な成長イメージ(P29)に掲げた

- ・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
- ・新規開発事業であるマテリアルサイエンス事業・D-Next事業の立ち上げと収益事業化を達成した後は、**事業規模・収益のさらなる拡大**を目指してまいります。

※2030年の目標設定にあたり、具体的な前提条件は特に定めておりません。

売上高

当社の長期的な成長イメージである

Vision 2030

詳細は当社ホームページでの決算説明動画をご参照ください。

www.nakamura-gp.co.jp/ir/movie.html

2024.5.13

2024年3月期決算説明動画(約23分)

新規開発事業

マテリアルサイエンス事業
D-Next事業

売上・収益のさらなる拡大

既存事業

特殊精密機器事業
化学繊維用紡糸ノズル事業

継続的な成長
+ 成長速度の加速

2024年度

中期的な成長イメージ

長期的な成長イメージ

2030年度

既存事業の**収益力強化**

- 特殊精密機器事業
- 化学繊維用紡糸ノズル事業

新規事業の立ち上げ

ナノサイズゼオライト 開発&量産顧客の獲得

パワー半導体向けダイヤモンドワイヤ開発&販売

フロー合成 PIP合成手法の共同研究

主力事業であった
太陽光発電向け
ダイヤモンドワイヤ
生産事業

撤退

2019
(年度)

2023

構造改革期

基盤形成期

単位:百万円

8,000

全社売上高推移

6,000

4,000

2,000

0

(年度)

2024

2025

2026

2030

全社売上高

2030年度 **70** 億円

企業価値の向上を目指す

マテリアルサイエンス事業
D-Next事業 **利益拡大**

営業利益率10%
以上を確保

早期の
復配実現を目指す

Next Stage

東証プライム

への市場替えを
目指す

特殊精密機器事業

単位:百万円

2,500

2,000

1,500

1,000

500

0

(年度)

2024

2025

2026

2030



20
億円



- 本社工場での売上最大化
- 製造拠点を拡大する

化学繊維用紡糸ノズル事業

単位:百万円

3,500

3,000

2,500

2,000

1,500

1,000

500

0

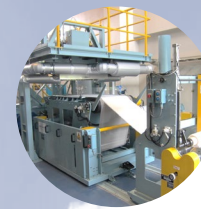
(年度)

2024

2025

2026

2030



30
億円



- 第2工場の売上げ極大化
- 装置販売の拡充

D-Next事業

単位:百万円

1,200

1,000

800

600

400

200

0

(年度)

2024

2025

2026

2030

10
億円

- DW海外販売を強化
- 国内DWトップメーカーとなる

マテリアルサイエンス事業

単位:百万円

1,200

1,000

800

600

400

200

0

(年度)

2024

2025

2026

2030

10
億円

- ナノサイズゼオライトの用途拡大
- フロー合成でのPIP製造で創薬分野へ

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(1/3)

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>	低/ 当期中	大	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 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>	中/ 当期・次期	中	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。

事業等のリスク(2/3)

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>財務維持要件に関するリスク</u></p> <p>当社グループが2023年2月28日付で締結した、株式会社三菱UFJ銀行をアレンジャーとするシンジケートローン契約において財務維持要件が付されております。本契約において、2024年3月期は営業損失を計上したため下記①の財務維持要件に抵触しており、2025年3月期について借入金利が引き上げられる予定となっております。2025年3月期は営業利益を計上する業績予想となっておりますが、黒字化を達成できない場合、期限の利益を喪失するため、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>【財務維持要件】</p> <p>① 各年度の決算期に係る連結の損益計算書上の営業損益に関して、営業損失が計上されていないこと。</p> <p>② 各年度の決算期の末日における連結の貸借対照表における純資産の部の金額が、当該決算期の直前の決算期の末日又は2022年3月に終了する決算期の末日における連結の貸借対照表における純資産の部の金額のいずれか大きい方の50%の金額以上であること。</p> <p>【財務維持要件に抵触した場合の措置】</p> <p>①に抵触した場合：金利引き上げ(抵触治癒時、金利引き上げ解除)</p> <p>①に2期連続抵触した場合、または②に抵触した場合：期限の利益請求喪失</p>	低／ 当期・次期	大	<p>これまで取り組んできた構造改革を完了させるとともに、本資料に記載している各セグメントの2025年3月期における取り組みを確実に実行することで、収益力の強化を図ってまいります。</p>

事業等のリスク(3/3)

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39.2%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>	<p style="text-align: center;">低／不明</p>	<p style="text-align: center;">大</p>	<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、2024年6月に開示する第54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、2025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)