

事業計画及び成長可能性に関する事項

2026年6月

株式会社中村超硬

(証券コード: 6166)

The Contents

01 会社概要
Company Profile

02 事業内容
Business Contents

03 2026年3月期における取り組みとその結果
Initiatives and Outcomes for the Fiscal Year Ended March 2026

04 2027年3月期の見通し
Outlook for the Fiscal Year Ended March 2027

05 中期的な成長戦略 (3カ年) | Reスタート2026
Medium-Term Growth Strategy

06 補足資料 Appendix



01

会社概要

Company Profile

経営理念

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



基本情報

会社名	株式会社中村超硬	
代表者	代表取締役会長 井上 誠 代表取締役社長 井上 紘章	
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	1千万円(2026年3月)	
役員構成	代表取締役会長 井上 誠 代表取締役社長 井上 紘章 常務取締役 田植 啓之 取締役 井上 絢哉	取締役(社外) 京谷 忠幸 取締役(監査等委員 社外) 加藤 彰 取締役(監査等委員 社外) 松村 安之 取締役(監査等委員 社外) 中川 雅晴
従業員数	64名 (2026年3月)	
子会社	Zeo Next株式会社(100%完全子会社) 上海那科梦乐商贸有限公司(中国現地法人)	

2026年3月に子会社日本ノズル株式会社(化学繊維用紡糸ノズル事業)の株式を譲渡
2026年4月にマテリアルサイエンス事業(ナノサイズゼオライト)をZeo Next株式会社へ移管
新たなステージに向けた事業体制の強化を進めております。

01

会社概要

事業所案内



上海那科梦乐商贸有限公司
(中国現地法人)
上海市徐匯区雲錦路500号
緑地匯中心A座9階911室
+86-21-62130389 / FAX: +86-21-62523891

本社MACセンター

大阪府堺市西区鶴田町27番27号

特殊精密機器事業

Zeo Next株式会社 (開発・営業)
(子会社/マテリアルサイエンス事業)



本社 | MACセンター外観



特殊精密機器事業 | 設備

和泉工場

大阪府和泉市あゆみ野2丁目1番3号

D-Next事業

Zeo Next株式会社 (製造)
(子会社/マテリアルサイエンス事業)



和泉工業 | 外観



Zeo Next | パイロットプラント

会社沿革①

大阪・堺の町工場からスタートした中村超硬は、高度な素材加工技術を基盤に、時代の変化とともに新たな分野へ挑戦を続けてきました

Founded in 1954

1954

堺市旭ヶ丘北町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)



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

1989

堺市西区鳳南町に本社工場を新設
(1995年 増築)
(2005年 MACセンターに本社移転)



2001

堺市西区鶴田町にMACセンター
を新設(現本社)



2005

MACセンターの新棟を新設
(産学連携の拠点)

1970

1965

超硬合金加工技術に着手
超硬合金から
ダイヤモンド加工技術へ

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を開発
(社業の急成長に寄与)

<初の量産製品>



2000

産学連携による
研究開発を開始



摩耗しやすいノズルの
先端をダイヤモンドに

2005

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>



2008

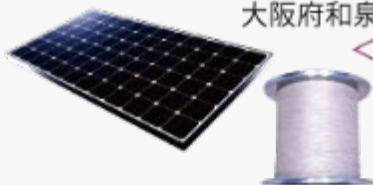
日本ノズル株式会社の連結子会社化
(化学繊維用紡糸ノズル事業)

01

会社概要

会社沿革②

2010



大阪府和泉市に和泉工場(旧 D-Next)を新設
＜ダイヤモンドワイヤ関連事業開始＞

2013

中国上海市に上海那科梦乐商贸有限公司を設立
(現連結子会社)

2015



東京証券取引所
マザーズ市場(現グロース)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

2025

完全子会社 Zeo Next 株式会社(ナノサイズゼオライト)を設立

2026

連結子会社 日本ノズル株式会社の全株式を譲渡
株式会社中村超硬マテリアルサイエンス事業を会社分割により
Zeo Next株式会社へ承継

2010

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
＜グリーンケミストリーの実現へ＞



2012

ものづくり日本大賞 経済産業大臣賞 受賞
(高性能かつ低価格ダイヤモンドワイヤの開発)



2015

2016

東京大学 脇原教授の粉碎・再結晶
化技術シーズを基に(株)中村超硬と
共同で量産化技術開発を始める
＜素材分野での事業創出へ＞
セラミック粉体のナノサイズ化で
新たな用途を開拓



2020

2019

科学技術振興機構(JST)による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」が成功と認定

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開設



Next Stage

中村超硬グループは、モノづくりの匠として、これからも「進化」を続けていきます

Our Strength
当社の強み・特長

01

開発ポリシー



新たなチャンスを模索し、チャレンジを続ける

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

先端技術分野におけるモノづくりの課題解決を目指す



02

事業内容

Business Contents

02

中村超硬グループ／3つの主なセグメント事業

01



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

02



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

03



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



Zeo Next

100%完全子会社 Zeo Next 株式会社(2026.4 事業移管)

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・治工用具用PCD製部品

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)

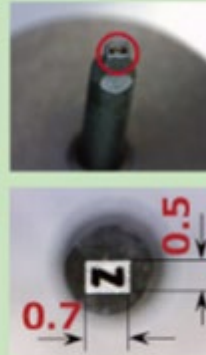
セラミックス

↓




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)

高精度工作機械



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

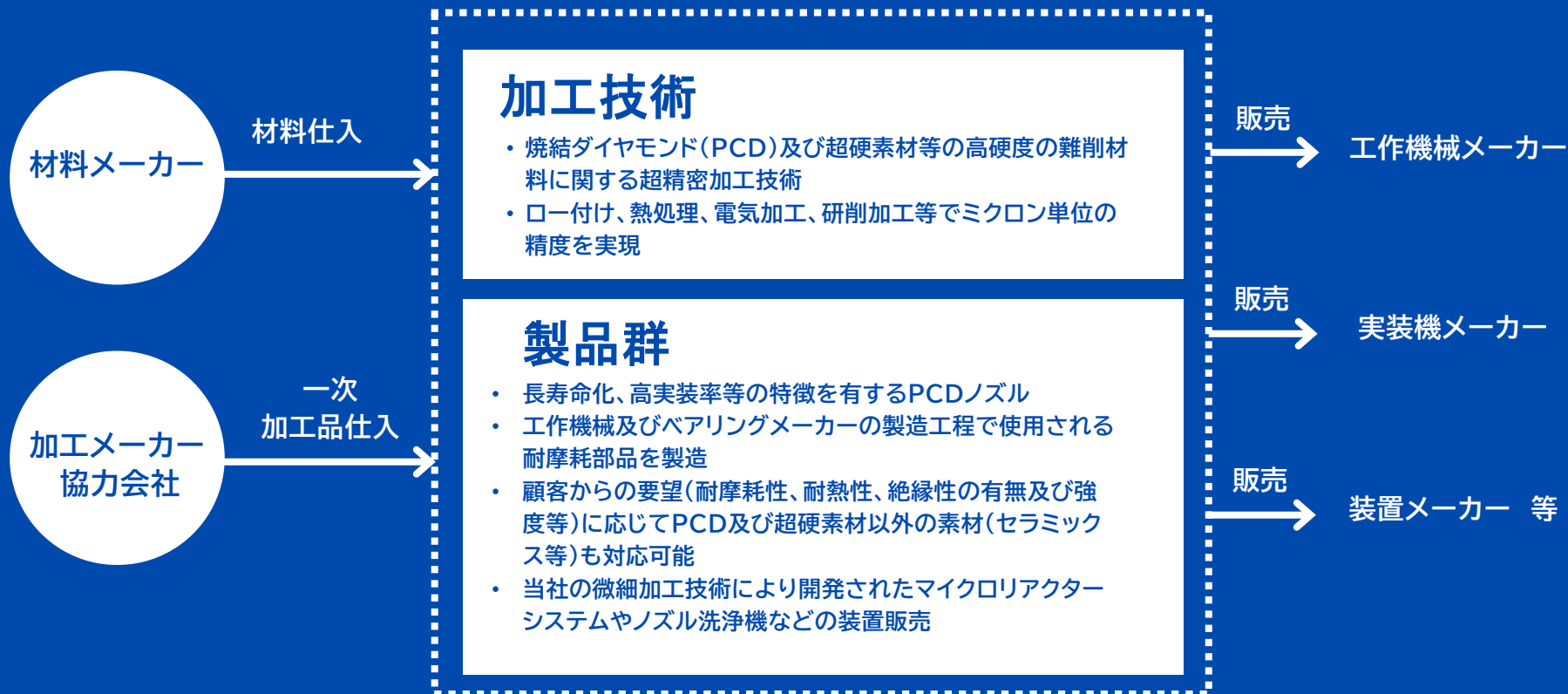


実装機用ノズル (電子部品吸着ノズル)

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

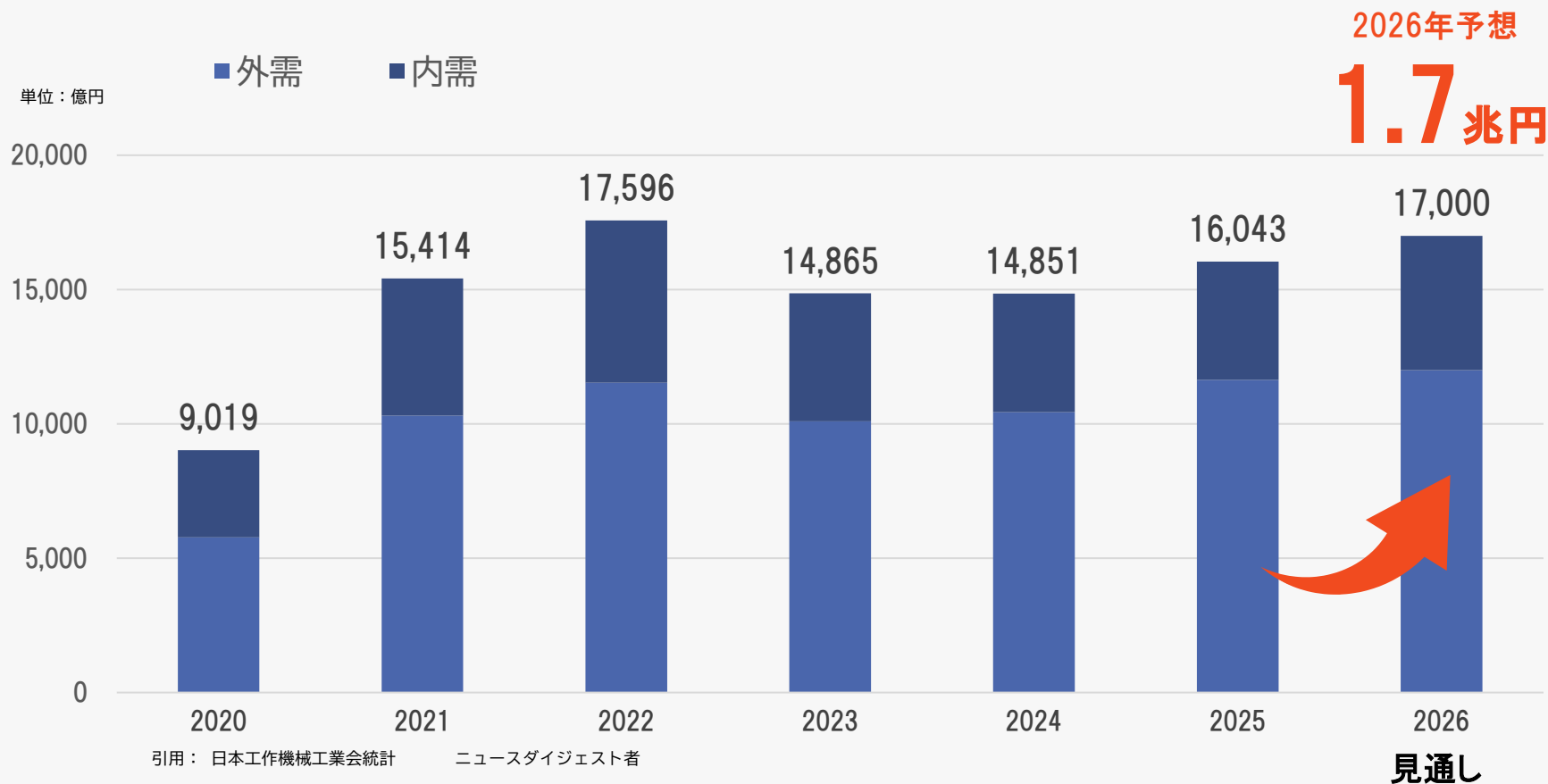




2026年 | 工作機械受注

AI・半導体・自動化投資を背景に回復基調が続く
特に外需が牽引しており、半導体製造装置やEV関連向け加工需要が拡大中

工作機械の受注総額





2026年 | 電子部品市場


AI・データセンター・EV向け需要拡大を背景に世界的な成長が続く
特に、AI半導体・HBM・先端パッケージ関連需要が市場を牽引

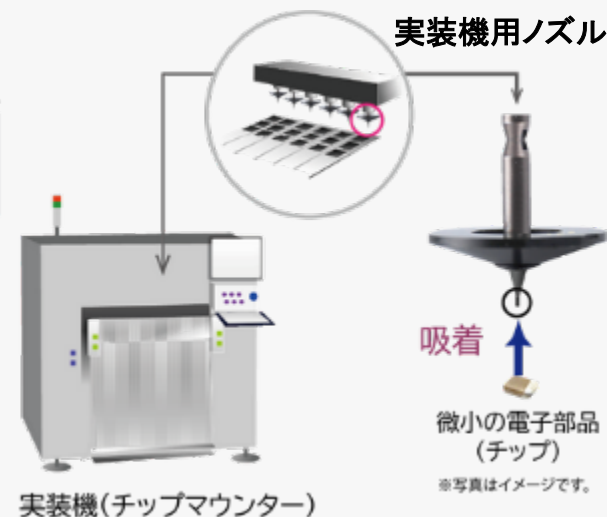
半導体の世界市場の推移



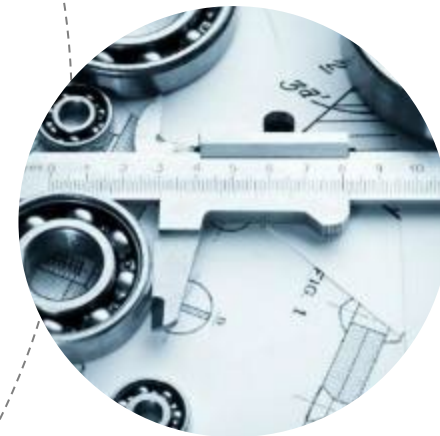
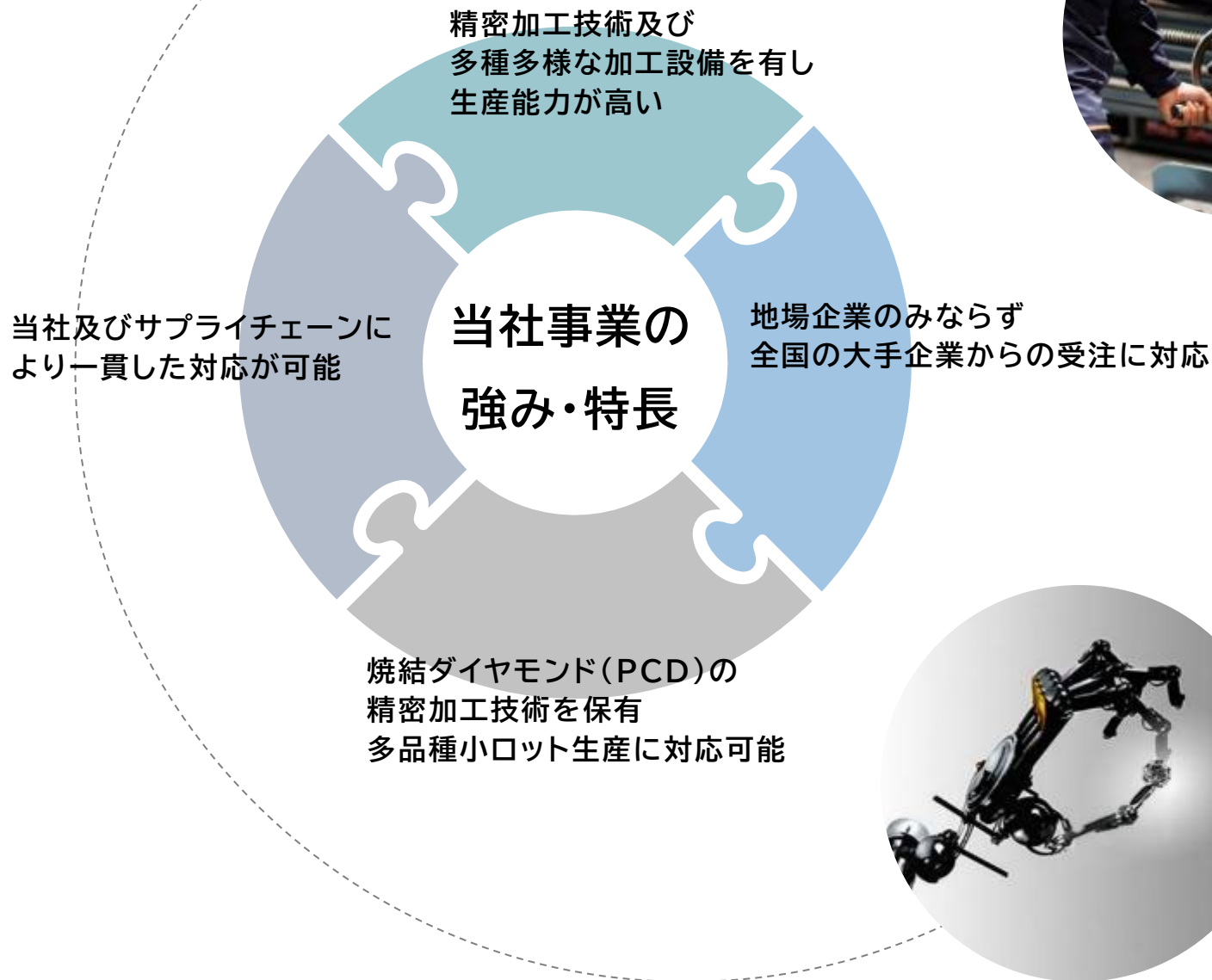
引用:(出所)Statista(Source:米国半導体産業協会(SIA)、世界半導体市場統計(WSTS)、ASMLホールディング)、各種資料より大和アセットマネジメント作成

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

	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
チップ極小化に対して強み			
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	△	◎

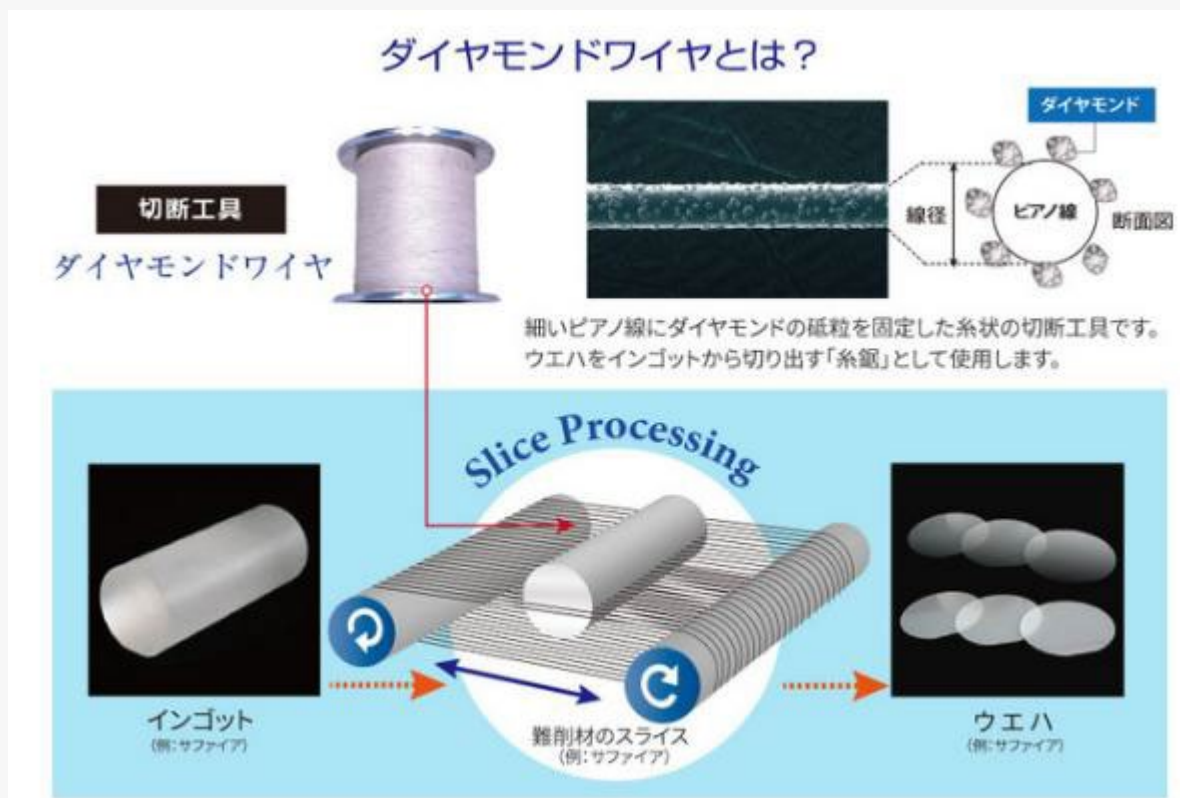


④ 事業の強み・特長



パワー半導体・難削材向けダイヤモンドワイヤの販売

太陽電池パネル向けダイヤモンドワイヤの世界的な普及に大きく貢献した独自開発・設計の生産設備による技術力が強み。この優位性を活かし、現在はSiCなどの高硬度材料を用いたパワー半導体向け切断用途にも展開



自社設計の装置によって
高精度かつ高効率な製造を実現

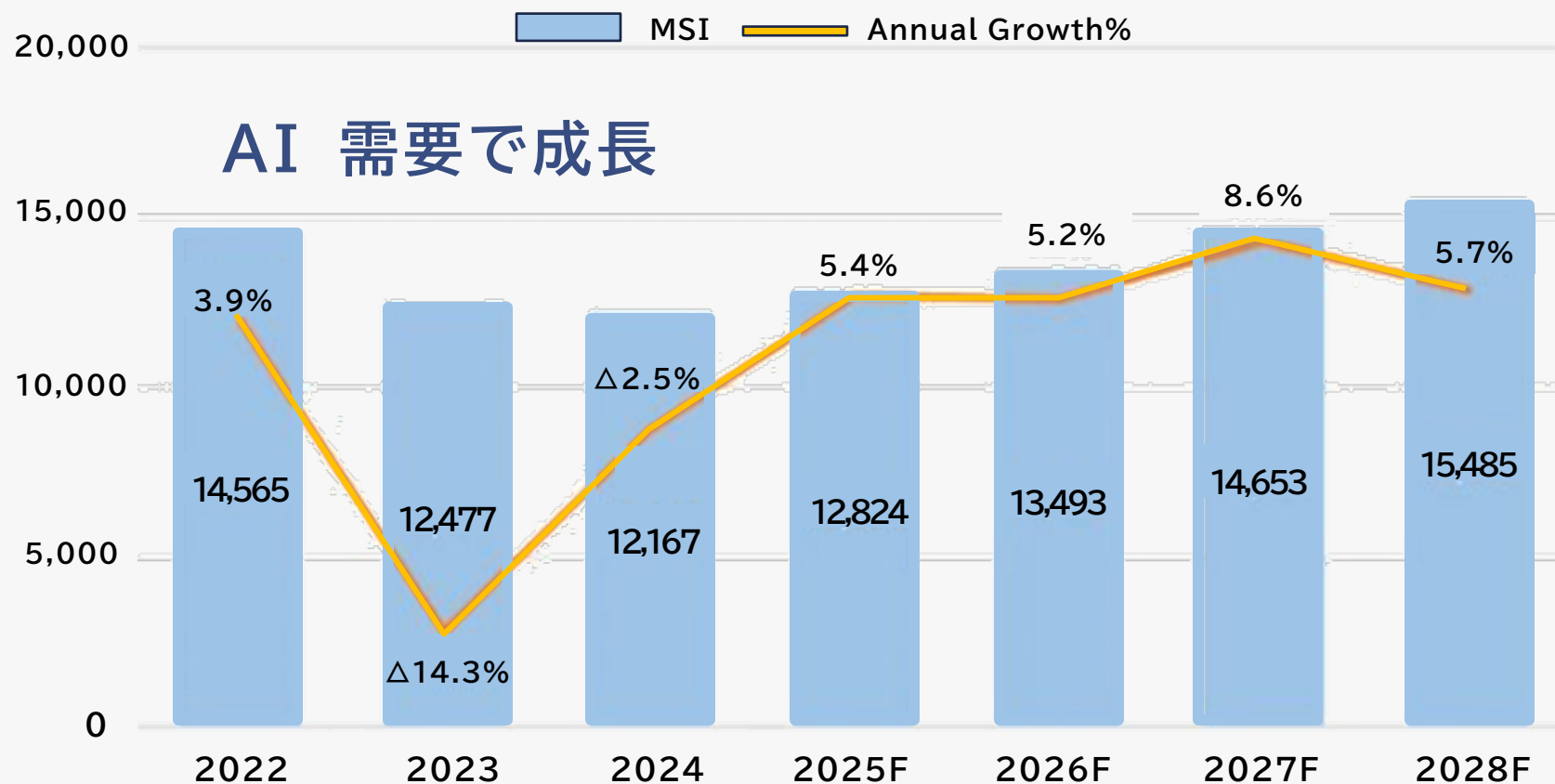


他社にはない生産体制と
品質の安定性を確保

持続可能な社会の実現に向けた次世代技術の創出に貢献する
ダイヤモンドワイヤの開発・製造・販売に注力

半導体シリコンウェハ(出荷面積)

シリコンウェーハ世界出荷面積は2025年に5.4%の成長に転じ、2028年には過去最高記録更新の見込み



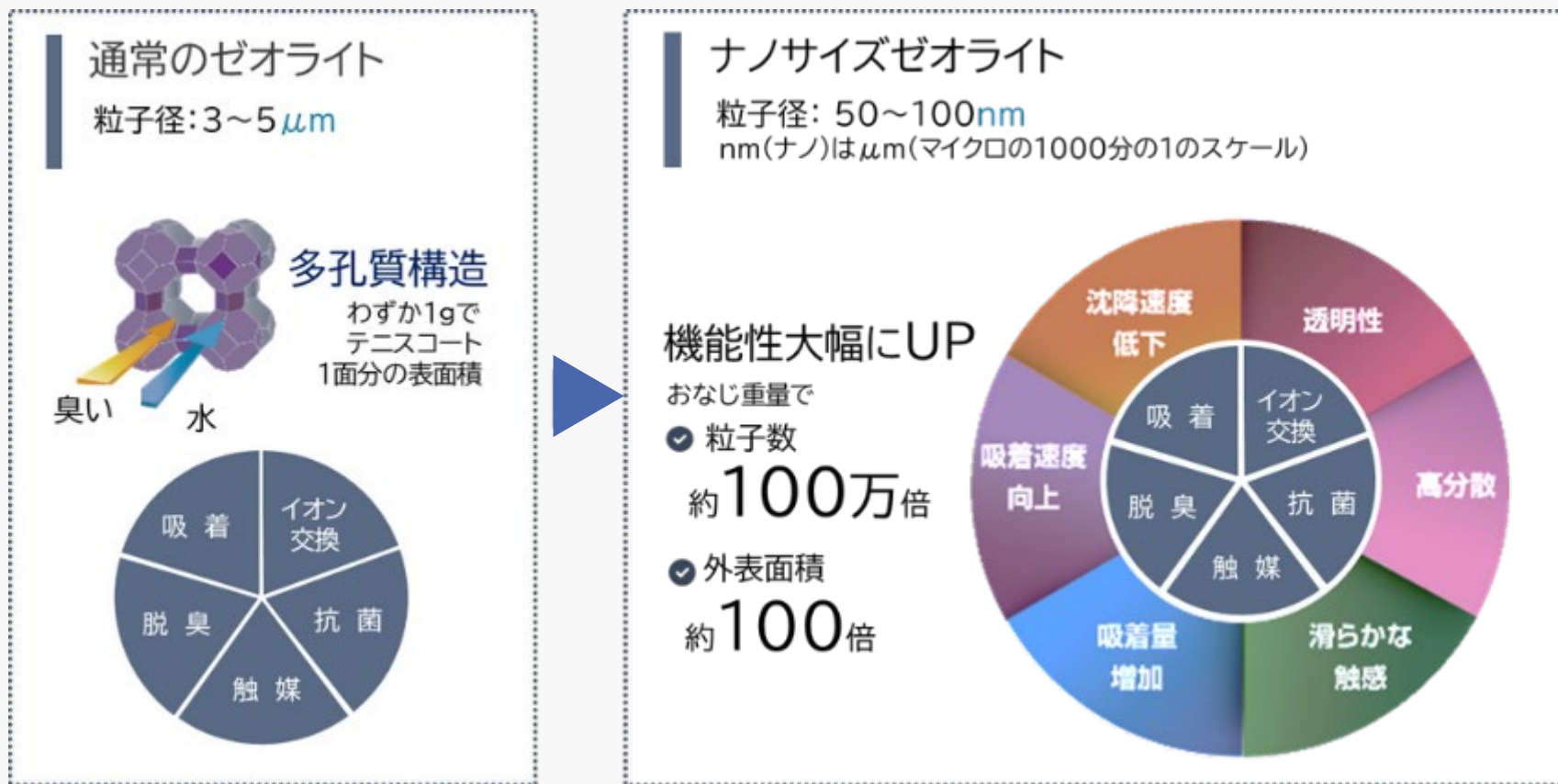
(出典:SEMI)

パワー半導体の世界市場規模の推移

EVの停滞により足元では伸び悩むが、2030年頃から次世代パワー半導体の実用本格化が進み、大幅に拡大



ゼオライトを極小化したナノサイズゼオライト「Zeoa1」の特徴



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



低コストを実現

① ナノサイズゼオライトとは

ナノサイズゼオライトの機能をより多くの用途へ





03

2026年3月期における取り組みとその結果

Initiatives and Outcomes for the Fiscal Year Ended March 2026

01

特殊精密機器事業

耐摩耗部品
実装機用ノズル
マイクロリアクター関連
洗浄装置

02

化学繊維用 紡糸ノズル事業

化学繊維用紡糸ノズル
不織布用ノズル・製造装置

子会社／日本ノズル(株)

03

D-Next事業

ダイヤモンドワイヤ
ダイヤモンドワイヤ製造装置

04

マテリアルサイエンス 事業

ナノサイズゼオライト

 Zeo Next

※ 2026年3月に子会社日本ノズル株式会社(化学繊維用紡糸ノズル事業)の株式を譲渡

※ 2026年4月にマテリアルサイエンス事業(ナノサイズゼオライト)をZeo Next株式会社へ移管

2026年3月期 連結PLサマリー

(単位:百万円)

	2025年3月期 (実績)	2026年3月期 (実績)	対前年増減額 (対前年増減率)
売上高	2,640	2,768	127 (4.8%)
営業利益 (損失△)	7	△163	△171
経常利益 (損失△)	△21	△137	△116
親会社株主に帰属する 当期純利益 (純損失△)	△32	276	309

2026年3月期 セグメント別売上高・営業利益(損失)

売上高

(単位:百万円)

	2025年3月期	2026年3月期	対前年増減額 (対前年増減率)
特殊精密機器事業	707	741	+34 (+4.8%)
化学繊維用紡糸ノズル事業	1,679	1,782	+102 (+6.1%)
D-Next事業	243	230	△12 (△5.3%)
マテリアルサイエンス事業	9	12	+3 (+30.6%)
合計	2,640	2,768	+127 (+4.8%)

**営業利益
(損失)**

(単位:百万円)

	2025年3月期	2026年3月期	対前年増減額 (対前年増減率)
特殊精密機器事業	29	△38	△68
化学繊維用紡糸ノズル事業	146	51	△94 (△65.0%)
D-Next事業	△91	△111	△20
マテリアルサイエンス事業	△96	△83	+12
その他(調整額)	20	19	-
合計	7	△163	△171

2026年3月に子会社日本ノズル株式会社(化学繊維用紡糸ノズル事業)を譲渡
2026年4月にマテリアルサイエンス事業(ナノサイズゼオライト)をZeo Next株式会社へ移管

事業環境

米国の自動車関税引き上げや中国経済の減速を背景に
電子部品・ベアリング・自動車部品向け市場の環境が悪化

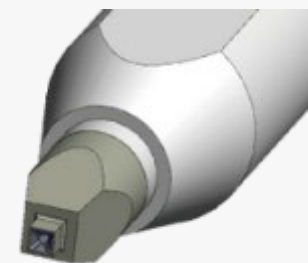
2026年3月期における取り組み

- 新素材実装機用ノズルの量産拡大
- 半導体分野におけるコレットの採用
- 大手自動車部品メーカーへの更なる販路の拡大

結果

- 本格的な量産販売が開始された新規アイテムである新素材で製作した実装機用ノズルの売上は順調に増加
- 新規分野である半導体製造分野において新規顧客との取引を開始
- △ 電子部品向けのコレット等の精密部品、自動車部品メーカー向け耐摩耗工具分野の販売は低調に推移

半導体向け吸着コレット



(単位：百万円)

	2026年3月期	前年同期
売上高	741	707
セグメント利益(損失)	△38	29

事業環境

不織布関連ノズル

中国経済の停滞やマスク需要の縮小により全体として低調に推移

炭素繊維用ノズル

中国風力発電は成長鈍化はあるものの、航空機・EV・再生可能エネルギー分野で需要拡大

2026年3月期に
おける取り組み

- 炭素繊維用ノズルは風力発電用ブレード向けから高精度が要求される航空機向けへシフト
- 一部回復の兆しのある不織布用ノズルやフィルム用ダイの売上拡大/新工場/大型設備の活用
- 米国・メキシコ・インド・トルコなど中国以外の営業活動のさらなる強化

結果



- 航空機向けを中心とした炭素繊維用ノズル及び不織布関連ノズルの販売が堅調に推移
- 低迷していたたばこ用フィルター向けノズルの受注・販売が回復基調
- 原材料価格や外注費、人件費等の上昇による影響を受け利益率が低下

(単位：百万円)

	2026年3月期	前年同期
売上高	1,782	1,679
セグメント利益(損失)	51	146

事業環境

半導体・パワー半導体市況 低迷

2026年3月期に
おける取り組み

D-Next事業の収益事業化を実現を目指す

- ・ 事業収益化に向けた新規顧客開拓
- ・ 原価低減の推進

結果



海外顧客開拓は順調に進捗しているものの、半導体・パワー半導体市況の低迷の影響により国内大手顧客への販売は低調に推移



独自技術による生産性改善と歩留まり向上により製造原価の低減

(単位：百万円)

	2026年3月期	前年同期
売上高	230	243
セグメント利益(損失)	△111	△91

2026年3月期に
おける取り組み

- 販売数量を飛躍的に拡大させるためのグローバル市場への営業展開のための体制づくり
- 当事業の継続的成長実現のための事業スキームの策定と確立に向けた取り組みの推進

結 果

- 2025.7 完全子会社 Zeo Next株式会社 設立
(代表取締役社長 井上誠)
2026.4 中村超硬 | マテリアルサイエンス事業をZeoNext株式会社へ移管
- ナノサイズゼオライトに特化した最強の研究開発体制を実現



ロゴマークには、あらゆる用途への展開が可能であり、革新的な性能向上を実現する、無限の可能性を秘めたナノサイズゼオライトへの想いを込めています。

- 化粧品用途・歯磨き粉用途
正式採用にて製品出荷済み
- 電子部品封止材用途
2027年3月期より量産開始見込み

(単位：百万円)

	2026年3月期	前年同期
売上高	12	9
セグメント利益(損失)	△83	△96



04

2027年3月期の見通し

Outlook for the Fiscal Year Ended March 2027

01

特殊精密機器事業

耐摩耗部品
実装機用ノズル
マイクロリアクター関連
洗浄装置

02

D-Next事業

ダイヤモンドワイヤ

03

マテリアルサイエンス 事業

ナノサイズゼオライト

 Zeo Next

2027年3月期 連結業績予想

2026年4月1日～2027年3月31日

(単位:百万円)

	中間期(累計)			通 期(累計)		
	2026年3月期 実績	2027年3月期 予想	対前年同期 増減率(%)	2026年3月期 実績	2027年3月期 予想	対前年 増減率(%)
売上高	1,414	600	△57.6	2,768	1,300	△53.0
営業利益	△47	△150	—	△163	△160	—
経常利益	1	△150	—	△137	△160	—
親会社株主に 帰属する 当期純利益	189	△170	—	276	△230	—

2027年3月期においては、化学繊維用紡糸ノズル事業が日本ノズル株式会社の全株式売却により当社から分離したため、売上高・利益ともに大幅に減少する見通し

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)

	2023年 3月期	2024年 3月期	2025年 3月期	2026年 3月期	2027年 3月期
売上高	3,322	2,413	2,640	2,768	1,300
売上高 対前年増加率	△17.7%	△27.4%	9.4%	4.8%	△53.0%
営業利益	33	△532	7	△163	△160
営業利益率	1.0%	△0.0%	0.3%	△5.9%	△12.3%

事業環境予想



耐摩耗工具関連分野及び実装機用ノズル分野ともに
厳しい事業環境の継続が予想される

2027年3月期
成長戦略

新素材実装機用ノズルの量産拡大

前期2倍以上の
供給拡大を目指す

半導体関連顧客との本格取引

半導体分野における
吸着コレットの拡販

大手自動車部品・ベアリングメーカーへの
新たな販路の獲得

同業他社の廃業(物価高騰・人手不足)に
よる新たな部品需要の獲得

量産拡大と新市場開拓の加速

	売上高	前年同期比
2027年3月期見通し	900百万円	+21.3%

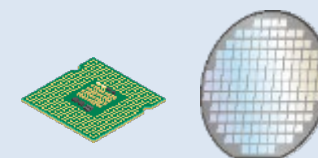
2027年3月期
成長戦略

海外顧客を中心とした評価案件の量産化を軸に販売拡大を加速

海外顧客評価案件の
量産採用展開による売上拡大



半導体顧客における
量産採用を加速



既存顧客の深耕による
シェア拡大



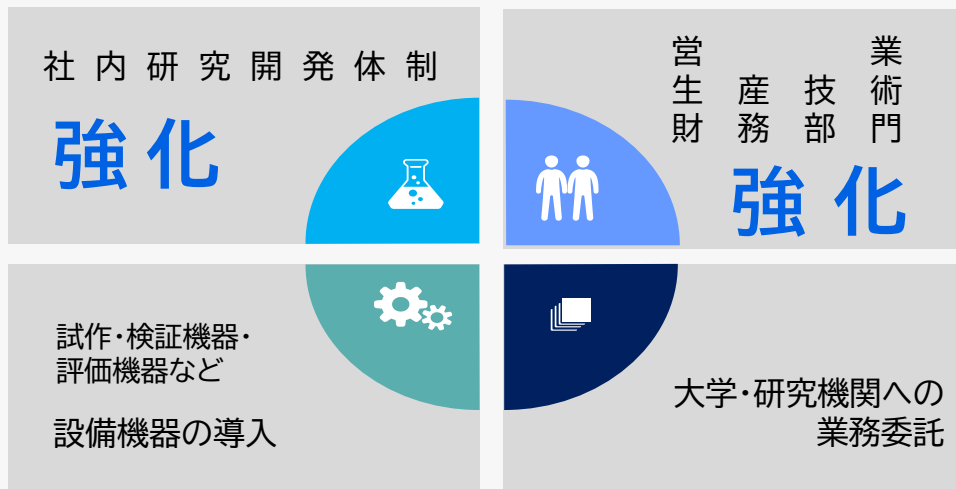
技術開発・コスト最適化
による競争力強化



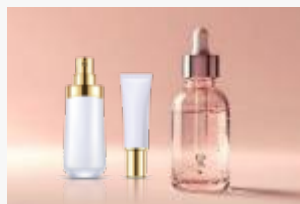
	売上高	前年同期比
2027年3月期見通し	360百万円	+55.9%

事業の継続的成長を実現するための複数の施策を推進

2027年3月期
成長戦略



販売拡大



化粧品用途



歯みがき用途

販売開始



電子部品封止材



ガス吸着用シール材

	売上高	前年同期比
2027年3月期見通し	40百万円	+211.6%



05

中期的な成長戦略

Medium-Term Growth Strategy

- 中期的な成長イメージ(3カ年)
2027年3月期～2029年3月期

中期的な成長戦略の見直しについて

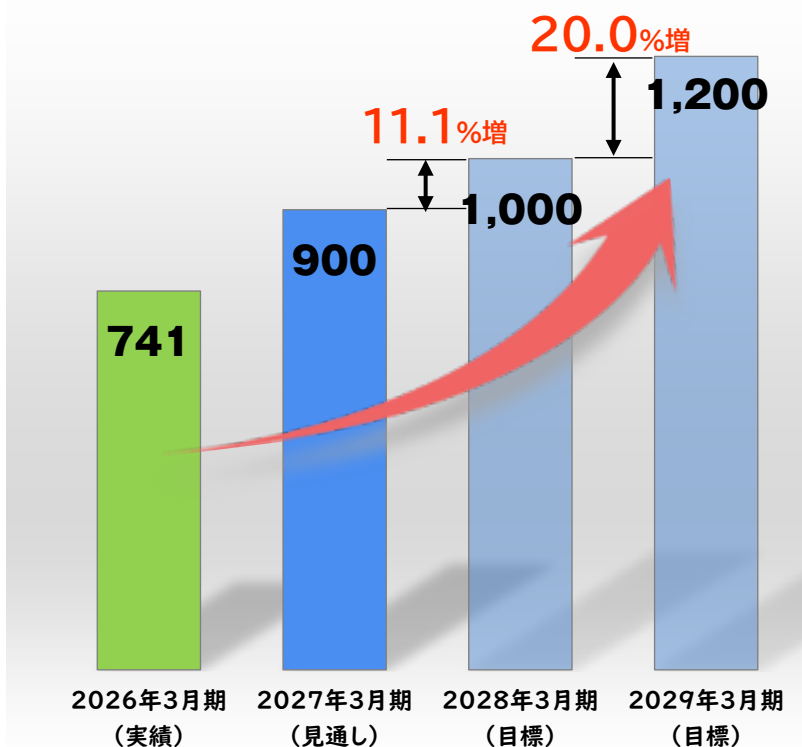
2026年3月、子会社であった日本ノズル株式会社の全株式を売却。
 獲得資金を活用して財務基盤の健全化を進めるとともに、2026年4月にはナノサイズゼオライト事業を移管したZeo Next株式会社への資本増強を実施。これに伴い、事業ポートフォリオおよび成長戦略を見直し、新たな中期成長戦略「Reスタート2026」を策定いたしました。

2025年3月期 Vision2030	日本ノズル全株式売却 ▼ 財務健全化	2026年3月期 Reスタート2026
特殊精密機器事業 D-Next事業 マテリアルサイエンス事業 化学繊維用紡糸ノズル事業	ポートフォリオ	特殊精密機器事業 D-Next事業 マテリアルサイエンス事業(Zeo Next社へ移管) 化学繊維用紡糸ノズル事業⇒日本ノズル全株式売却
D-Next事業・マテリアルサイエンス事業の 収益事業化 既存事業の継続的な成長と成長加速	中心戦略	ナノサイズゼオライト事業への集中投資 M&Aなどによる組織強化(特殊精密)
2030年 売上 数値	数値目標 (事業別・全社)	3カ年(2026・2027・2028) 売上および営業利益 数値

- 重要施策**
- ① 新素材ノズルの販売拡大と、半導体関連顧客との本格取引開始
 - ② 大手自動車部品・ベアリングメーカーへの販路拡大
 - ③ サプライチェーンの積極活用と内外製比率の適正化で営業利益を確保

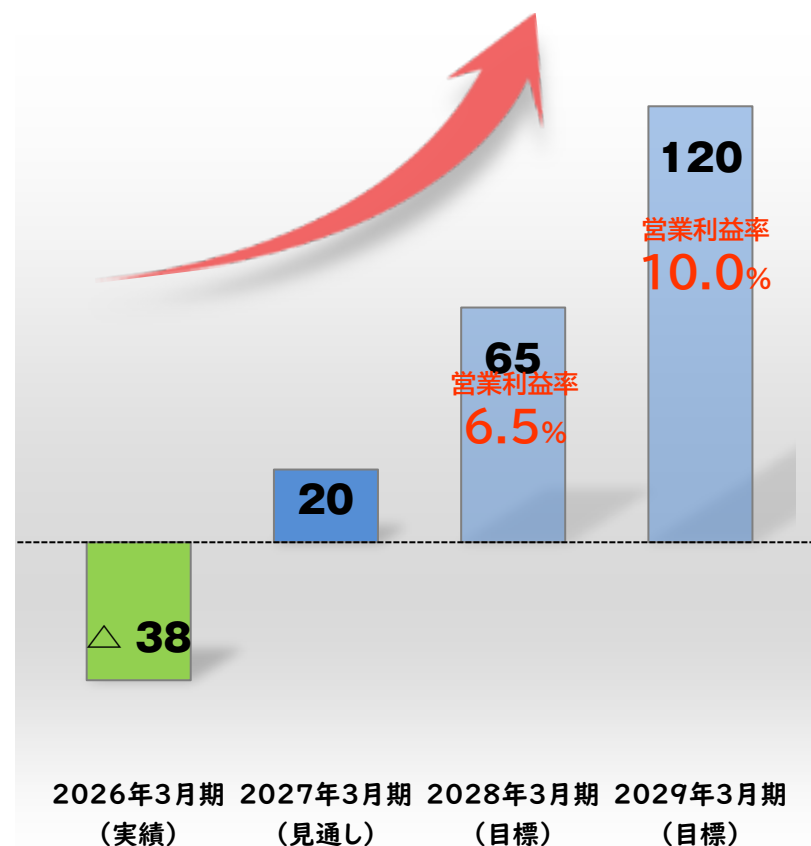
売上高

(単位：100万円)



営業利益

(単位：100万円)

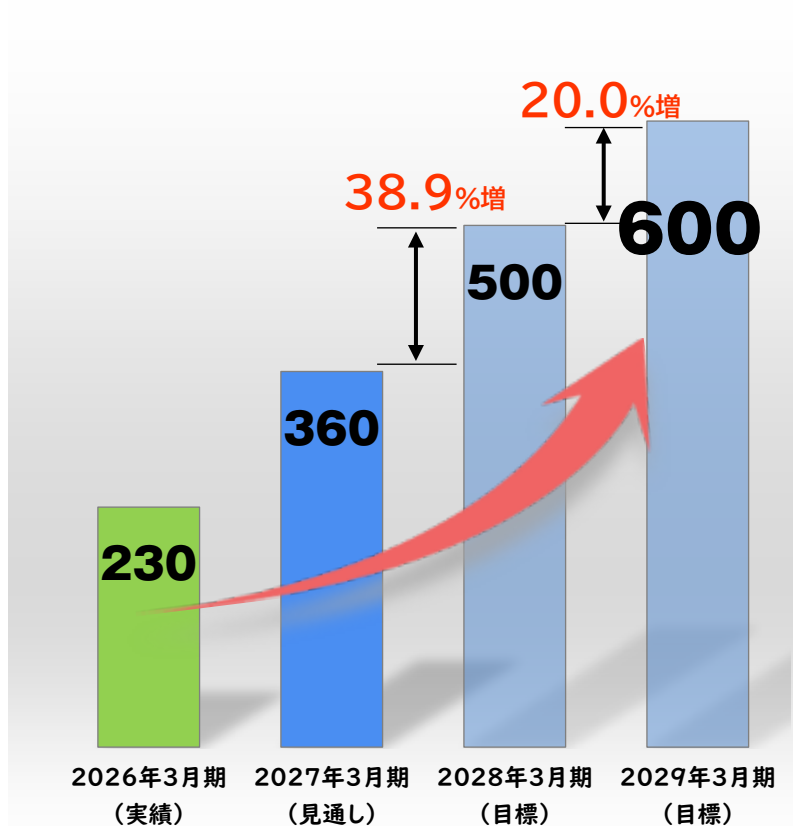


重要施策

- ① 新規取引となる海外市場において、販売量を拡大する
- ② 国内半導体シリコン市場の需要拡大を捉える
- ③ ロスコスト削減とリサイクル率向上により利益率を向上する

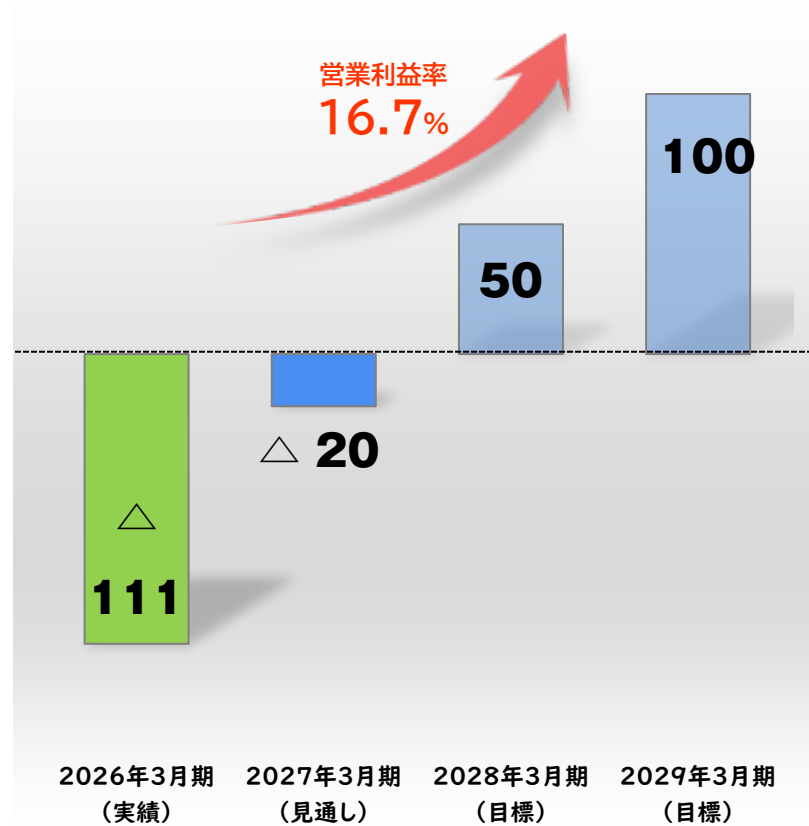
売上高

(単位：100万円)



営業利益

(単位：100万円)

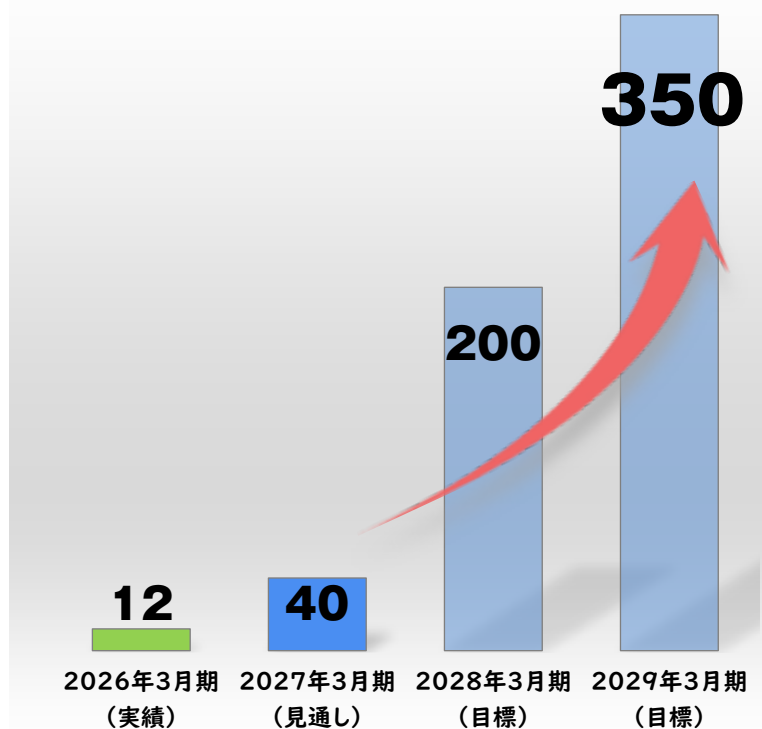


重要施策

- ① ナノサイズゼオライトの材料販売を中心としたマテリアル事業の取り組み強化
- ② ナノサイズゼオライトの高機能を社会課題解決に繋げるソリューション事業への土台作り

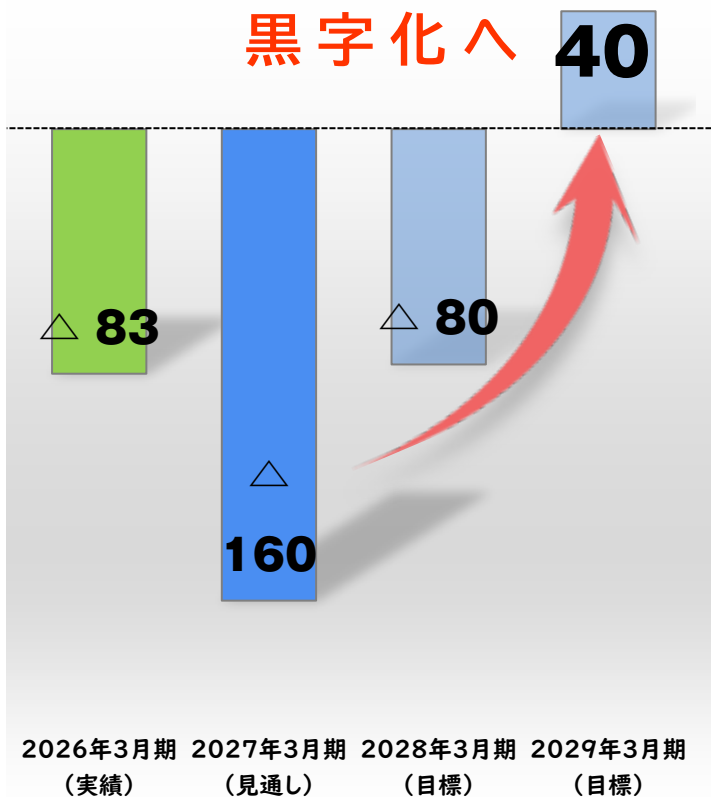
売上高

(単位：100万円)



営業利益

(単位：100万円)



- 各分野の展示会出展による認知拡大
- SNS広告によるグローバル市場への展開



プリント基板
ポッティング材



ガス吸着性
シール材



歯石抑制
歯みがきペースト



吸湿透明
バリアフィルム

市場評価に期待する用途と新たに獲得する技術



長寿命触媒
成形体製造技術



低コスト
抗菌コーティング材
薄膜コート技術
・Ag量低減



光学素子用吸湿剤
10nmを目指す
微細化



高機能脱臭剤
フィルム・繊維への
固定技術

ナノサイズゼオライト材の特性を活用した社会ニーズへの対応に取り組む

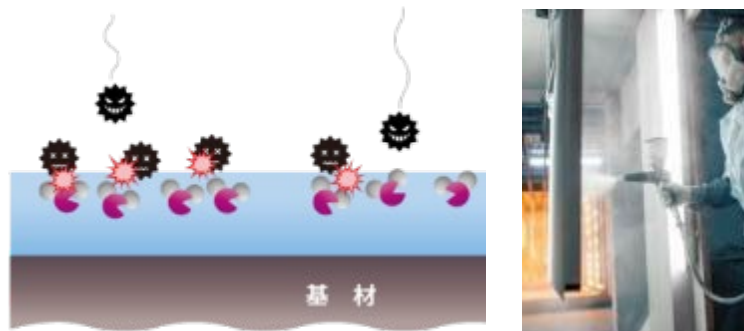
金属イオン吸着性を活用する
精製モジュール販売

- 精製モジュールの基本構成
- 半導体製造工場への廃液処理プロセス

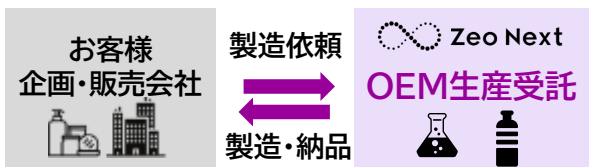
廃棄モーターからの
レアアース回収イメージ



抗菌・抗バイオフィルムの
受託コーティング処理



温感・徐放性を活用する
美容品のOEM生産



CO₂回収・バイオ燃料合成の
モジュール販売

- 小型DAC装置の概念
- バイオ燃料合成反応

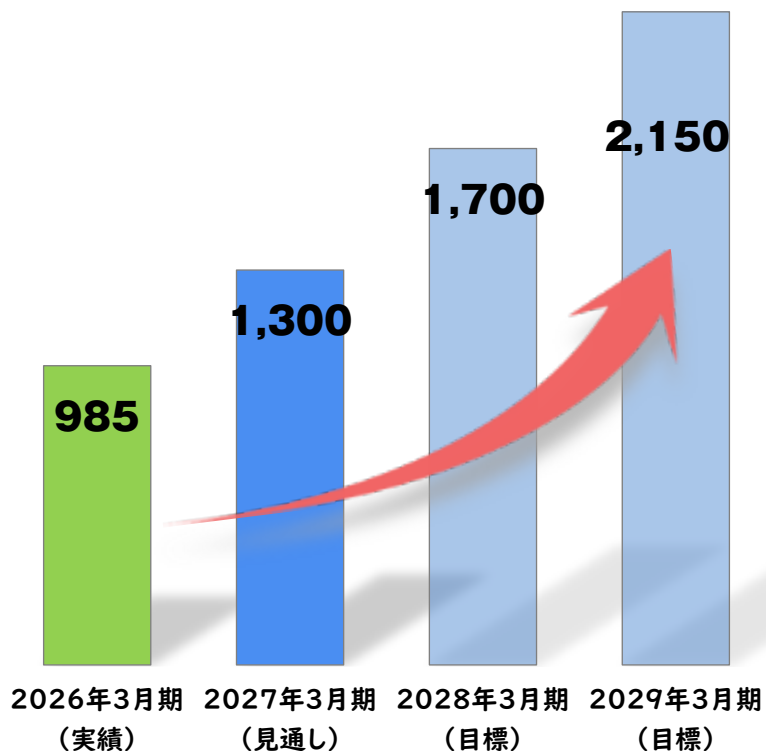


ナノサイズゼオライト触媒

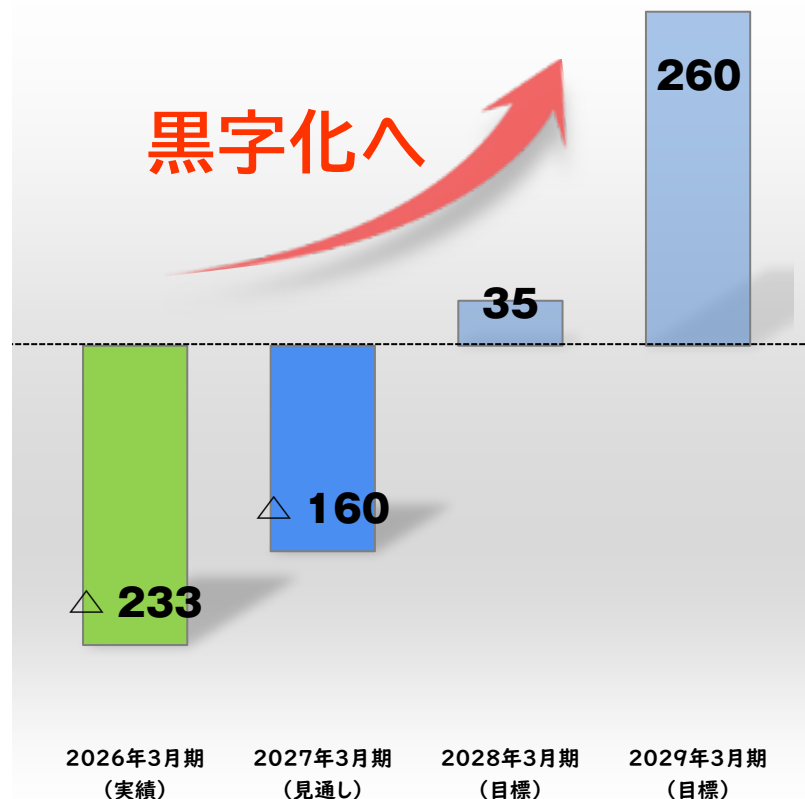
中村超硬グループ | 3カ年 売上高と営業利益の推移

- 中心戦略**
- ① ナノサイズゼオライト事業への集中投資
推進体制強化・関連産業分野との協業(資本業務提携)実施へ
 - ② 中村超硬の生産財(部品・工具)事業への成長投資
事業拡大へのM&A 及び 設備・人財投資

売上高 (単位：100万円)



営業利益 (単位：100万円)



※2026年3月期の実績には、化学繊維用紡糸ノズル事業は含まれておりません。

時価総額 100 億円へ





06

補足資料

Appendix

		顕在化の可能性 時期	顕在化した 場合の影響度
特に重要なリスク	<h3>1. 江蘇三超社との仲裁に関するリスク</h3> <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(以下「SIAC」という。)になされました。</p> <p>本仲裁においては2025年5月20日付にて仲裁判断(中間判断)が下され、本件契約については当社に債務不履行があったと判断され、2021年9月17日付で当社の債務不履行を理由に解除が認められましたが、江蘇三超社が要求していた支払済契約対価(9.9億円)の返還請求については棄却されました。</p> <p>また、当社に対し江蘇三超社が被った直接損害額及び利息の支払いが命じられましたが、当社が江蘇三超社に支払うべき金額については、現在進行中の仲裁手続きにおいて別途検討・決定されることとなっております。当社に対し、多額の支払いが命じられた場合は、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>なお、本仲裁費用のうち、現時点までに生じた各当事者の代理人費用等については各自負担とすることが命じられたとともに、江蘇三超社に対し、当社へ未払いの輸送費約583万円及び利息の支払いが命じられました。これら以外の請求及び反訴は棄却されました。</p>	高 当期・次期	大
	<h3>2. 新規事業の事業化に関するリスク</h3> <p>当社は、ナノサイズゼオライトを主力商材とした新規事業の立ち上げに取り組んでおります。ナノサイズゼオライトは、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めており、一部の用途分野において量産採用されております。また、複数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、さらなる量産顧客の獲得に努めてまいります。</p> <p>しかしながら、サンプル評価中の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とともに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>	低 当期・次期・ 次々期	大
重要なリスク	<h3>1. 米国による通商政策変動に関するリスク</h3> <p>米国による相互関税や自動車に対する追加関税については、日本経済全体に与える影響が大きく、日本から米国に対する輸出の減少や見合わせ、これに伴う国内製造業の稼働率低下等が引き起こされることが予想されます。この影響により当社製品の受注・販売が減少する可能性があります。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

		顕在化の可能性 時期	顕在化した 場合の影響度
重 要 な リ ス ク	<h3>2. 原材料等の調達価格が上昇するリスク</h3> <p>米国によるイラン攻撃をはじめ、中東地域における緊張が高まりを見せており、原油供給能力の低下や海上輸送の停滞による原油価格上昇への懸念が生じております。またロシア、ウクライナ紛争も長期化しているとともに、不安定な国際情勢や円安の影響により、資源価格や物流コストが高止まりしております。当社グループの事業に関し、販売価格に転嫁することが困難な水準で原材料やエネルギーコストなどが高騰した場合、製造原価の上昇によって利益が減少することにより、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>	高 当期・次期	中
	<h3>3. 人材の確保に関するリスク</h3> <p>当社グループの運営は、代表取締役会長である井上誠をはじめとする主要な経営陣に大きく依存しております。将来、これらの経営陣において、病気やけがによる長期休暇、死亡などの事態が発生した場合、当社グループの業績や財務状況に大きな影響を与える可能性があります。また、当社グループの成長と成功は社員の力によるものであり、これら重要な人材の確保と育成には常に取り組みしておりますが、将来、重要な人材の確保と育成ができなかった場合は当社グループの成長、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	大
	<h3>4. 株式希薄化による買収可能性に関するリスク</h3> <p>当社は、財務状態の安定化を目的として、複数回に渡り新株予約権の発行を決議し、その全ての行使が完了しております。発行株式数の増加に伴い、2026年3月末時点の株主は16,515名であり、個人株主比率も98.7%と非常に高い状態にあります。また、2026年3月末時点での当社の株価は775円となっております。</p> <p>当社としては、企業価値を高めるべく、マテリアルサイエンス事業の早期立ち上げと既存事業での収益力強化などに取り組んでおりますが、財務状況の改善が進むにつれ、安定株主不在及び株価低迷に伴う企業買収等の可能性は否定できず、このような場合、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	中
	<h3>5. 海外取引に関するリスク</h3> <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、2026年3月期において49.7%となっております。海外販売比率が高かった化学繊維用紡糸ノズル事業が当社グループから分離したため、海外取引は一時的に大きく減少いたしますが、今後はD-Next事業において海外向けダイヤモンドワイヤ販売量を増加させる計画であるため、海外取引に関するリスクへの対処は引き続き必要となります。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、他にも地政学リスクの高まりや急激な為替変動などにより、海外での営業活動や国際物流に影響が出る可能性があります。</p> <p>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	中

- 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、2027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)