

2026年6月期 第1四半期 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1四半期業績・経営指標ハイライト
3. 成長戦略及び第1四半期公表案件ハイライト

エグゼクティブ・サマリー

2026年6月期 第1四半期決算

- ・売上高44百万円（前年同四半期対比(36.2)%)
- ・通期売上高計画（26/3 12ヶ月ベース1,317百万円、26/6 15ヶ月ベース1,613百万円）に対する進捗率はそれぞれ3.3%、2.7%であるが、収益が計上される共同開発の完了時期は今期も下半期に偏重する傾向にあり、通期計画に変更なし
- ・契約済ベース（393百万円）での進捗率は12ヶ月・15ヶ月ベースそれぞれで29.9%、24.4%

KPI

- ・新規契約獲得数：今期計画（26/3 12ヶ月ベース、26/6 15ヶ月ベースいずれも25件）に対して2件の契約を獲得（進捗率8.0%）
- ・契約総数：今期計画（同それぞれ59件、64件）に対して、18件が契約済（進捗率それぞれ30.5%、28.1%）、うち6件が納品済

成長戦略及び 案件ハイライト

従来から取り組んできたマイクロ波ソリューション事業（提携事業）を中核としつつ、新規事業の創出を両輪とした成長戦略を展開：

① 提携事業

- ・ 鉱山プロセス、ケミカルリサイクルなど社会実装の見込がある重要案件に選択・集中し着実に開発・実装を進める
- ・ また、マイクロ波装置のスケールアップに伴い発振器コストが増加し納期も長期化しており、提携事業における利益を圧迫していたことから、内製化に向けた開発を進め、コストダウンを目指す
 - 6月19日に横浜新技術創造館リーディングベンチャープラザ（横浜市鶴見区）内に新たな研究拠点「横浜ラボ」を開設し、マイクロ波発振器の内製化プロジェクトを本格始動する旨を発表

② 新規事業

- ・ マイクロ波の他分野への展開に加え、当社のCapability（事業開発～ラボ～エンジの一貫した機能）を活用した、マイクロ波以外の新規ソリューションの提供を目指す

アジェンダ

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

決算期について

- 今期より決算期を3月期から6月期に変更。今期は経過措置として15ヶ月間の変則決算となる
 - 背景：当社顧客は3月期決算の国内企業が大半であり、顧客社内で当社との共同開発案件の予算が確定するタイミングは4月前後となることが多い。当社の予算策定も同じ時期に重なっているため、当社では顧客との予算交渉を直前まで続けた上で（また一部案件については交渉が完了しないまま）業績予想を確定させることが繰り返されていた。
- ⇒6月期決算に変更し、当社の予算策定時期を3ヵ月遅らせることで、精度の高い予算策定をより効率良く行うことを企図

	2025年		2026年	
	1~3月	4~12月	1~3月	4~6月
変更前：3月期決算	FY25/3期	FY26/3期		FY27/3期
変更後：6月期決算	FY25/3期	今回Q1 (4-6月) FY26/6期（15ヶ月決算）		
株主総会	・ 2026年6月期の定時株主総会は9月に開催予定			
決算短信開示 決算説明会	・ 2026年6月期の第1四半期~通期決算（5クオーター分）はそれぞれ2025年8月、11月、2026年2月、5月、8月となる			



経営成績 2026年6月期第1四半期 損益サマリー

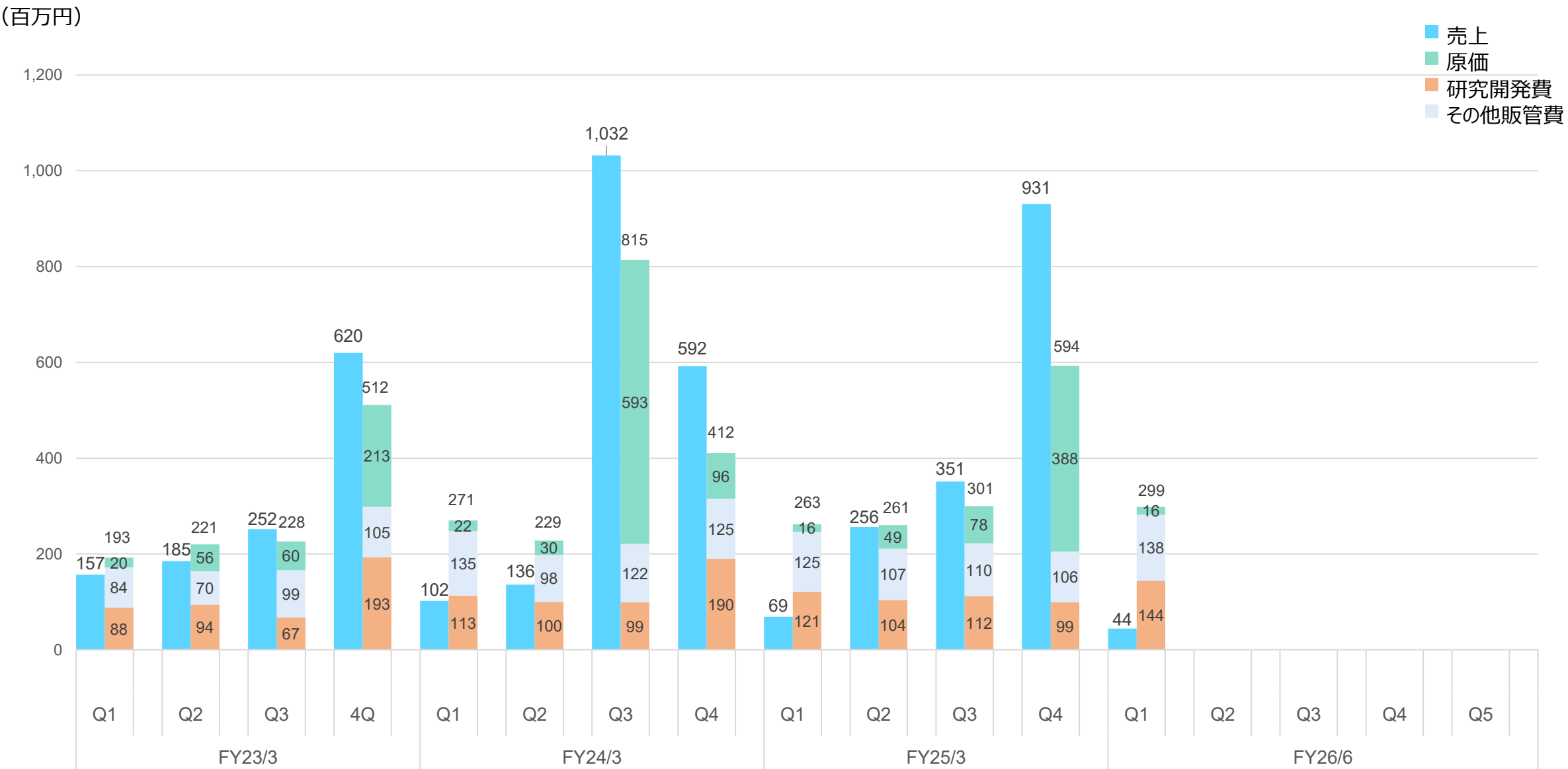
- 26/6期は社会実装を加速させる為の先行投資フェーズと位置づけ、営業赤字となる計画
- Q1売上高は通期計画対比約3%であるが、契約済ベースでの進捗率は12ヶ月・15ヶ月ベースでそれぞれ29.9%、24.4%（後述）

(百万円)	FY25/3 Q1	FY26/6 Q1	前年比		通期計画 ⁽²⁾		計画対比	
			差額	%	26/3 12ヶ月	26/6 15ヶ月	26/3 12ヶ月	26/6 15ヶ月
売上高⁽¹⁾	69	44	(25)	(36.2)%	1,317	1,613	3.3%	2.7%
Phase 1	9	1	(8)	(88.8)%	169	169	0.6%	0.6%
Phase 2	59	32	(26)	(44.3)%	1,090	1,283	3.0%	2.6%
Phase 3	-	10	10	-	58	160	17.2%	6.3%
Phase 4	0	-	(0)	(100.0)%	-	-	-	-
その他	-	-	-	-	-	-	-	-
売上総利益	52	27	(24)	(47.4)%	474	558	5.8%	4.9%
対売上高比	75.5%	62.3%	(13.2)pt	-	36.0%	34.6%	-	-
営業損益	(194)	(255)	(60)	-	(662)	(853)	38.5%	29.9%
対売上高比	-	-	-	-	-	-	-	-
経常損益	(196)	(259)	(63)	-	(671)	(864)	38.6%	30.0%
税引前純損益	(196)	(259)	(63)	-	(682)	(881)	38.0%	29.4%
税引後純損益	(196)	(260)	(63)	-	(685)	(884)	37.9%	29.4%

(1) Phase 1は研究開発フェーズ、Phase 2は実証開発フェーズ、Phase 3は実機導入（装置販売）フェーズ、Phase 4は製造支援フェーズ

(2) 2025年5月9日発表の2026年6月期業績予想に基づく

四半期経営成績推移（23/3期Q1-26/6期Q1）



2025年6月末 貸借対照表サマリー

- 純損失を計上している一方で売掛金の回収が進んだことで、2025年6月末時点の現預金は同3月末対比で増加

25/3末時点 貸借対照表

百万円

現預金	507	買掛金	68
売掛金	598	1年内返済長期借入金	28
仕掛品・貯蔵品	43	契約負債	129
その他	64	その他	200
流動資産	1,214	流動負債	426
有形固定資産	809	長期借入金	353
		リース債務	280
無形固定資産	21	固定負債	633
		資本金等	3,445
		利益剰余金	(2,381)
投資その他の資産	78	純資産	1,064
資産合計	2,124	負債純資産合計	2,124

25/6末時点 貸借対照表

百万円

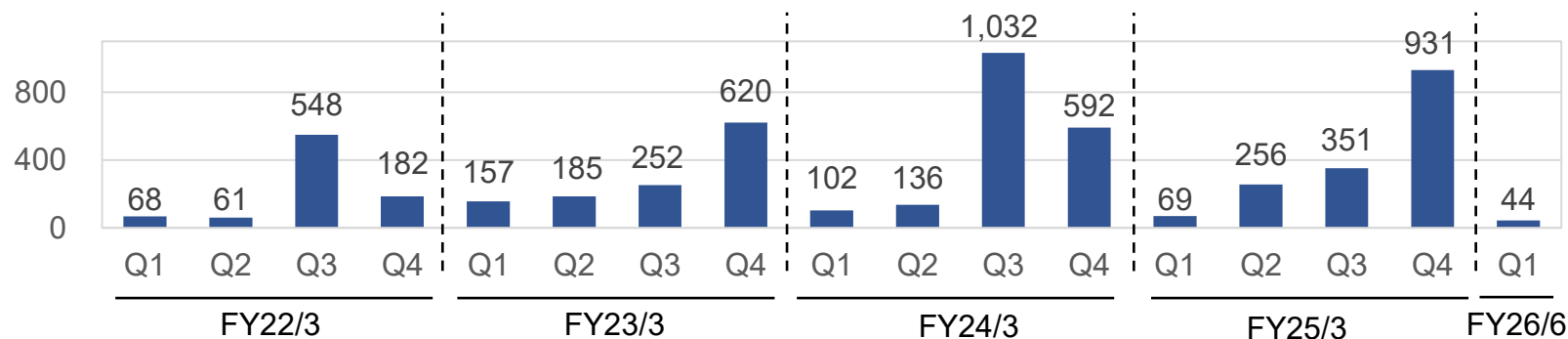
現預金	612	買掛金	26
売掛金	51	1年内返済長期借入金	30
仕掛品・貯蔵品	103	契約負債	145
その他	105	その他	136
流動資産	871	流動負債	338
有形固定資産	794	長期借入金	344
		リース債務	276
無形固定資産	20	固定負債	620
		資本金等	3,445
		利益剰余金	(2,641)
投資その他の資産	78	純資産	805
資産合計	1,764	負債純資産合計	1,764

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

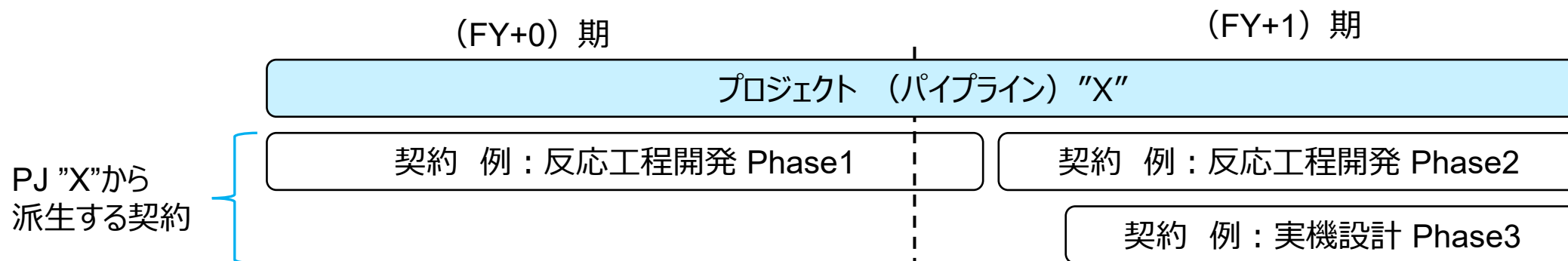
共同開発契約においては、開発テーマに関する報告書・サンプル等を提出し対価を得ております。このような契約においては、**顧客による報告書・サンプル等の検収が完了した時点で収益を認識**しております。

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**、③**Phase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。



1 新規契約獲得数

- 2件の契約を獲得
- 今期計画（26/3 12ヶ月ベース、26/6 15ヶ月ベースいずれも25件）に対して進捗率8.0%

2 契約総数

- 18件が契約済、うち6件が納品済
- 今期計画（12ヶ月ベース59件、15ヶ月ベース64件）に対して進捗率はそれぞれ30.5%、28.1%

3 Phase別売上高

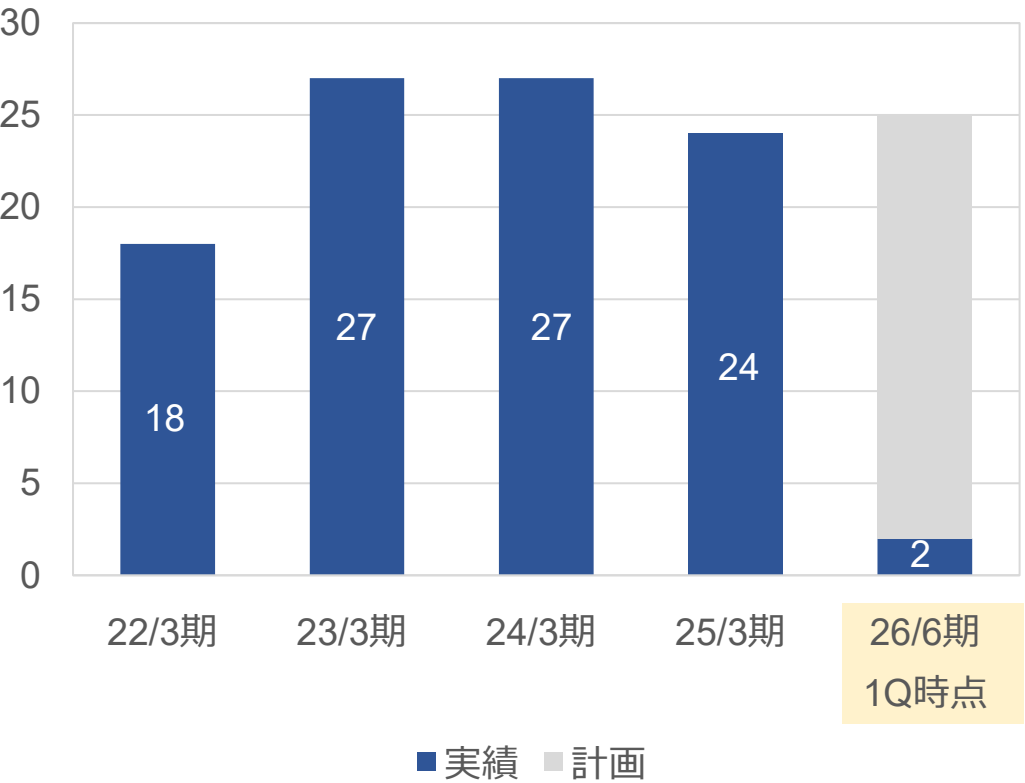
- 契約済ベースでは393百万円
- 今期計画（12ヶ月ベース1,317百万円、15ヶ月ベース1,613百万円）に対して進捗率はそれぞれ29.9%、24.4%

経営指標① 新規契約獲得数

- 今期計画25件に対する進捗率は8.0%

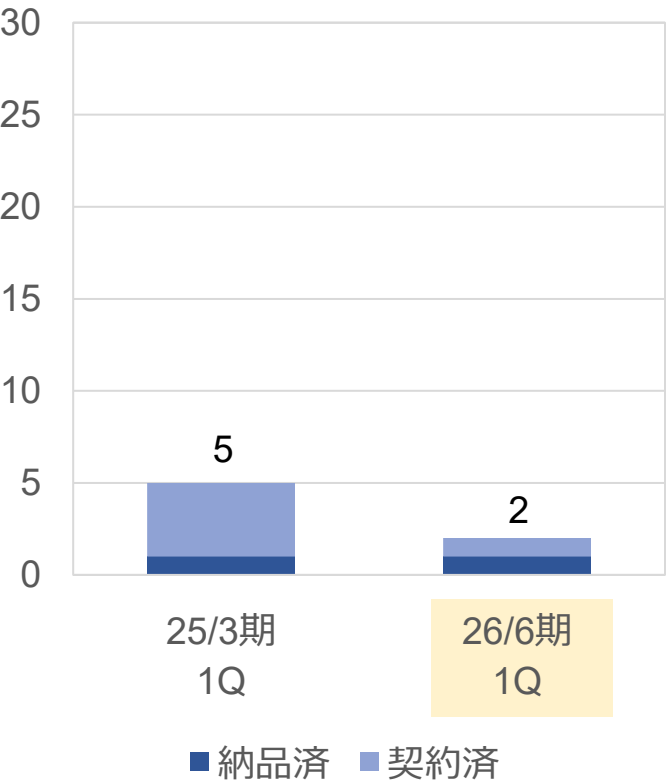
新規契約獲得数：推移

(単位：件)



前年同期比

(単位：件)

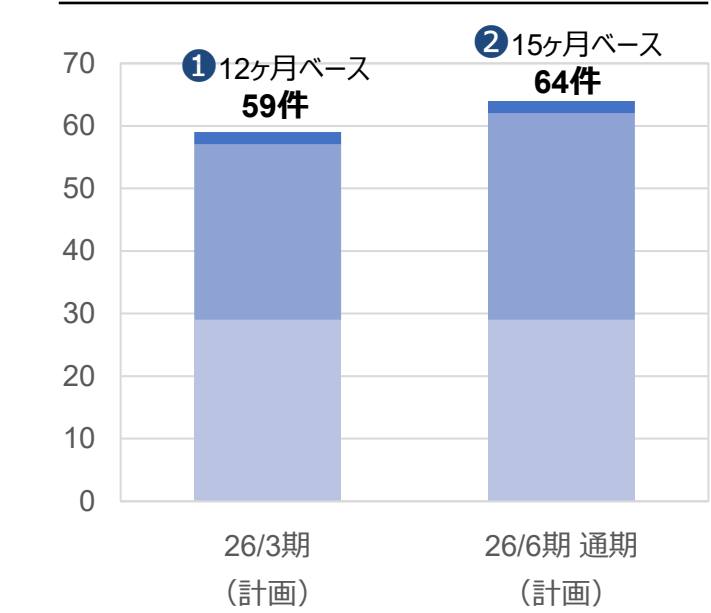


経営指標② 契約総数

- 契約済ベースの今期計画に対する進捗率は12ヶ月・15ヶ月ベースでそれぞれ30.5%、28.1%
- なお25/3期Q1の契約総数（契約済）は27件

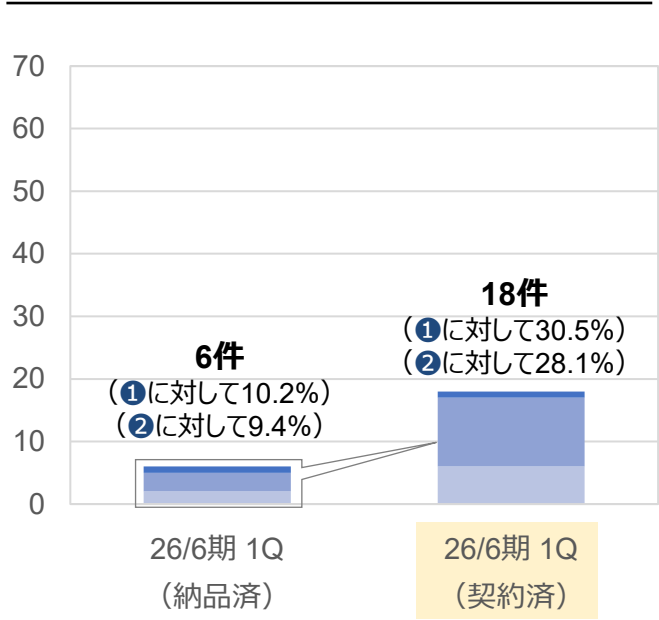
(単位：件)

計画



Phase 1	29	29
Phase 2	28	33
Phase 3	2	2
Phase 4	0	0
その他	0	0
合計	59	64

1Q実績



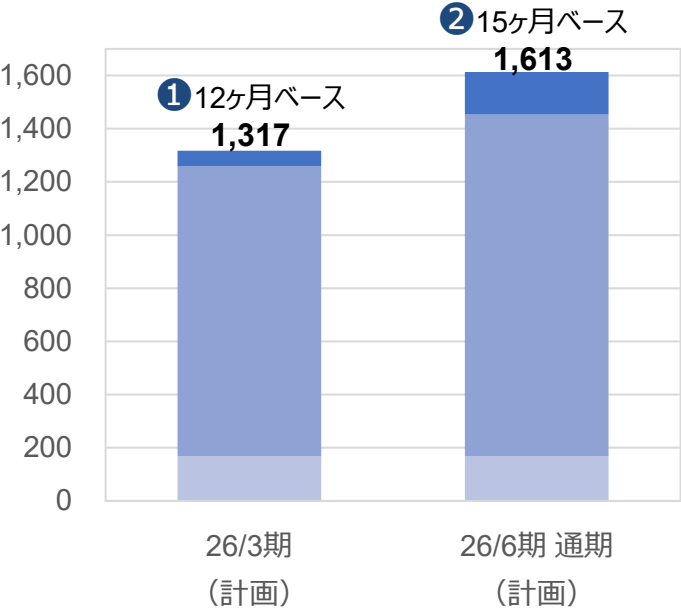
	2	6
	3	11
	1	1
	0	0
	0	0
	6	18

経営指標③ Phase別売上高

- 契約済ベースの今期売上高計画値に対する進捗は12ヶ月・15ヶ月ベースでそれぞれ29.9%、24.4%
- なお25/3期Q1の契約済売上高は879百万円

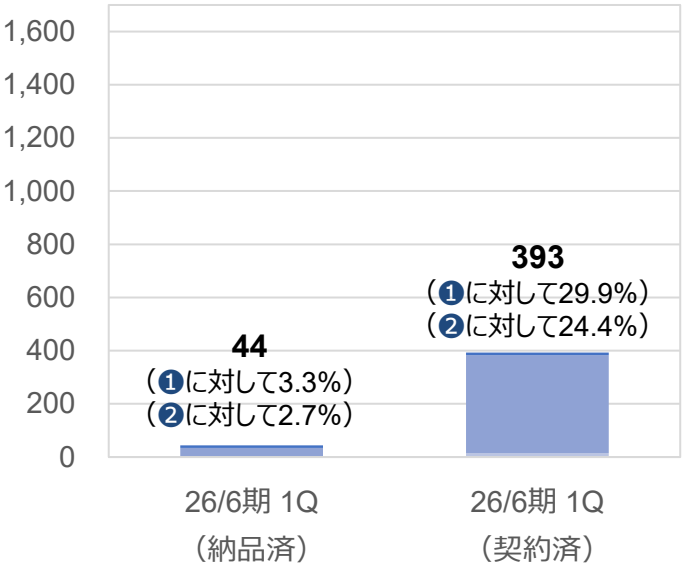
(単位：百万円)

計画



Phase 1	169	169
Phase 2	1,090	1,283
Phase 3	58	160
Phase 4	-	-
その他	-	-
合計	1,317	1,613

1Q実績



	1	14
	32	368
	10	10
	-	-
	-	-
	44	393

アジェンダ

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

中期成長イメージ

- 従来から取り組んできたマイクロ波ソリューション事業（提携事業）を中核としつつ、新規事業の創出を両輪とした成長戦略を展開。これにより、FY2030時点で売上高100億円の達成を目指す
- 提携事業：これまで収益の中心であったPhase2案件（単価数千万円～）に加えて、単価数億円～数十億円のPhase3（実機導入）を2030年までに5件実装させる
 - これによりFY30迄の5年間で130～140億円の売上を計画
 - リードタイム・利益率についても、下記施策（①）により改善を進める
- 2030年以降は技術を確立させることで毎年複数件の実機導入を目指す
- 加えて、新規事業を立ち上げて安定的な収益を実現する（②）

①提携事業深化

- 引き続き社会実装の見込がある重要案件に選択・集中し着実に開発・実装を進める
 - 鉦山プロセス、ケミカルリサイクル、炭素繊維製造
- 実機導入による大型収益を目指すとともに、技術・装置の標準化を進めることで長期的な粗利率の改善・リードタイム短縮化を行う
 - 鉦山プロセス新規標準実証装置への開発投資
 - 既存標準ベンチ装置のアップグレード
- また、マイクロ波装置のスケールアップに伴い発振器コストが増加し納期も長期化しており、提携事業における利益を圧迫していたことから、26/6期より内製化に向けた開発を進め、コストダウンを目指す
 - 発振器開発のエキスパートを採用済
 - 長期的には当社が外部に販売できる体制を作ることを目指す

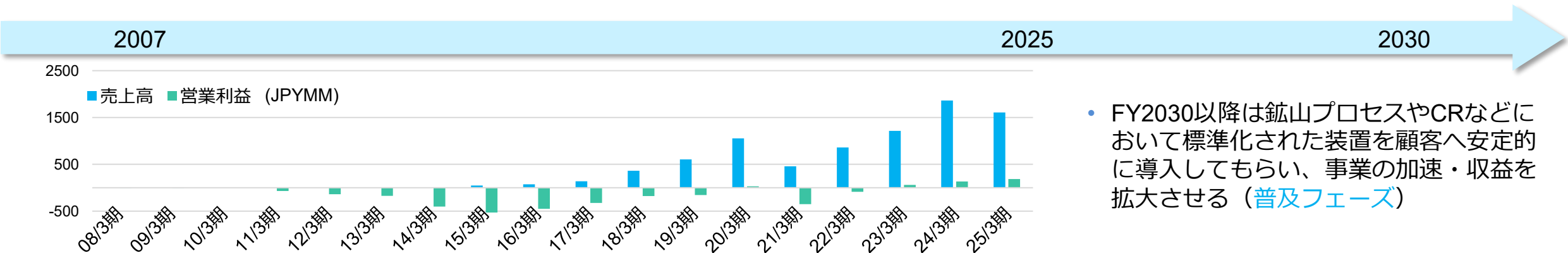
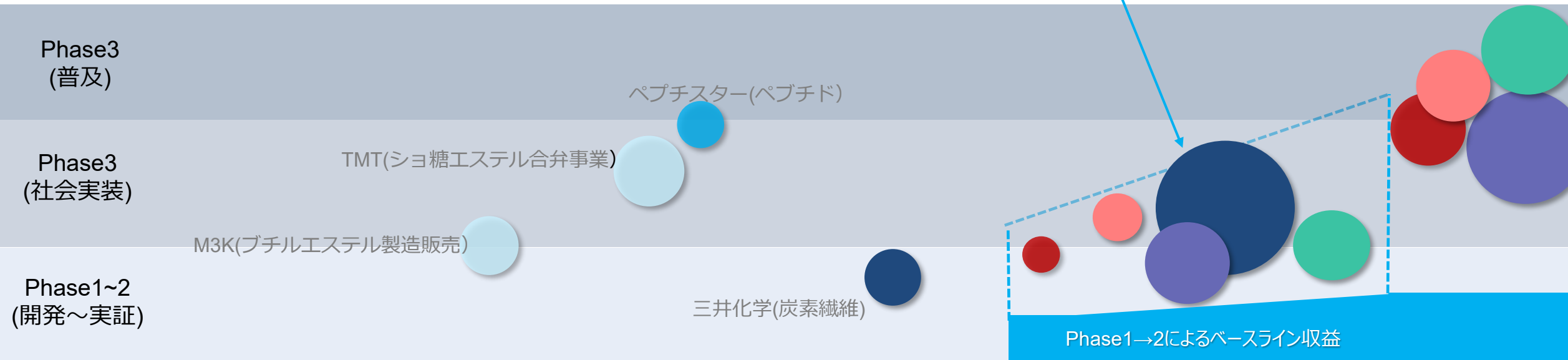
②新規事業探索

- 戦略仮説の立案と仮説検証のサイクルを回しながら進める
 - MWの他分野への展開（例：半導体材料領域）
 - 当社のCapability（事業開発～ラボ～エンジの一貫した機能）を活用した、MW以外の新規ソリューションの既存顧客への提供
 - Small M&A
- 2030年までに継続収益の獲得を目指す

マイクロ波ソリューション事業の事業拡大イメージ

2025年3月期 通期決算説明資料P.36再掲

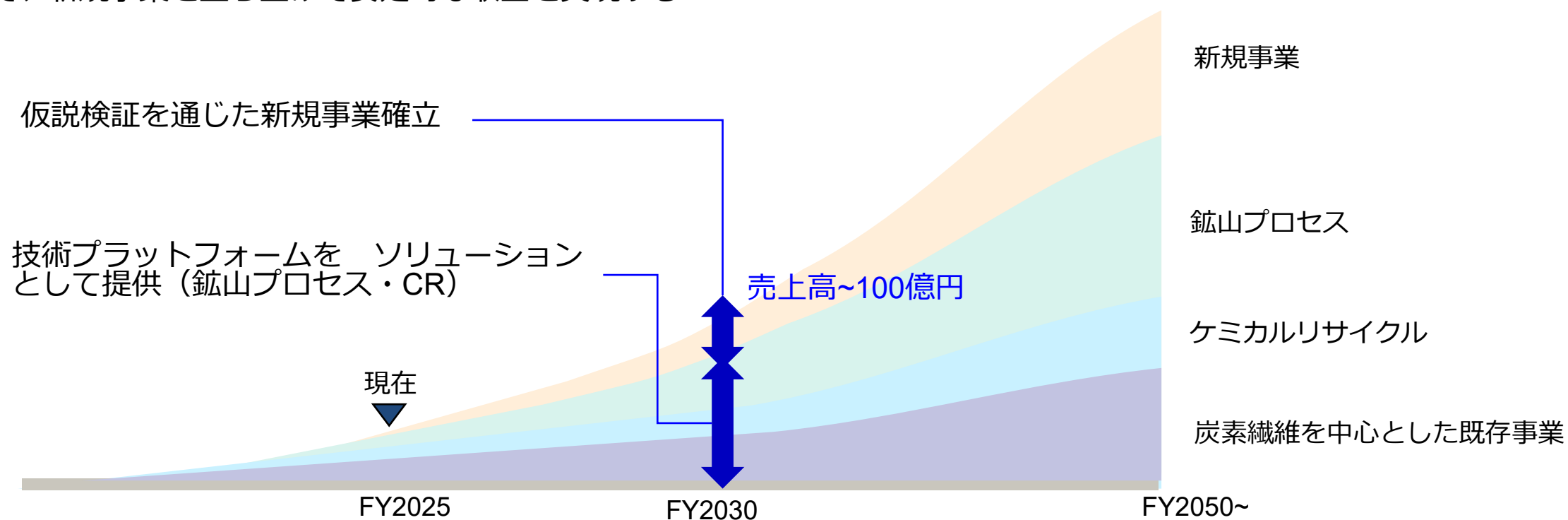
- これまで当社の収益は主に、研究開発・実証開発をベースラインとしたPhase 1及び2案件（開発・実証フェーズ）により構成
- しかしながら、炭素繊維、鉍山プロセス、ケミカルリサイクル（CR）といった注力領域において、技術の標準化とプラットフォーム構築が着実に進展しており、事業は次のステージであるPhase3: **社会実装フェーズへの「移行期」**を迎えている
 - FY2030までの**5年間で5件の実機導入**（Phase3）を実現しPhase1→2のベースライン収益と合算し**5年間で130～140億円の売上を計画**



- FY2030以降は鉍山プロセスやCRなどにおいて標準化された装置を顧客へ安定的に導入してもらい、事業の加速・収益を拡大させる（普及フェーズ）

従来から取り組んできたマイクロ波ソリューション事業（提携事業）を中核としつつ、新規事業の創出を両輪とした成長戦略を展開。これにより、FY2030時点で売上高100億円の達成を目指す

- 提携事業：これまで収益の中心であったPhase2案件（単価数千万円～）に加えて、単価数億円～数十億円のPhase3（実機導入）を2030年までに5件実装させる
 - 技術標準化・実績の蓄積が進んでいるケミカルリサイクル事業と鉬山プロセス事業において、横展開を進め、事業の拡張と収益の最大化を目指す
- 加えて、新規事業を立ち上げて安定的な収益を実現する



案件ハイライト：発振器内製化プロジェクトの本格始動

- 横浜市鶴見区に研究拠点「横浜ラボ」を開設（図1）し、2025年7月1日よりマイクロ波発振器の内製化を目指すプロジェクトを本格稼働
 - 長年マイクロ波装置分野に従事してきた技術者を迎え、発振器の設計、試作、検証までを一貫して行い、実用化を目指す
- 前述の成長戦略における、鉱山プロセス、ケミカルリサイクルといった注力領域の「社会実装フェーズ」への移行を見据え、高品質なマイクロ波発振器の安定供給体制を構築する
 - 加熱用途に特化したマイクロ波発振器の開発を通じて、コスト削減とリードタイム短縮を図る
 - 2026年度末までに試作機を完成させ、その後は各案件への供給を開始予定（図2）。また量産体制が整い次第、外部販売も検討

図1.横浜ラボ（横浜新技術創造館リーディングベンチャープラザ内）



図2.発振器完成予想イメージ



End of Document



Microwave **Chemical**

**Make Wave,
Make World.**

世界が知らない世界をつくれ