

# 2026年6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. 成長戦略及び第3四半期公表案件ハイライト
4. (参考) 直近の案件ハイライト

# エグゼクティブ・サマリー

## 2026年6月期 第3四半期決算

- 売上高556百万円（前年同四半期対比82.1%）
- 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42.2%、34.5%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（936百万円）での進捗率は12ヶ月・15ヶ月ベースそれぞれで71.1%、58.1%

## 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10件の契約を獲得（進捗率40.0%）
- 契約総数：今期計画（同それぞれ59件、64件）に対して、44件が契約済（進捗率それぞれ74.6%、68.8%）、うち24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
  - 市場ニーズが高く、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
    - タケエイと、マイクロ波を利用した太陽光パネルガラス付着有機物除去によるガラスカレット水平リサイクルの実証事業を開始
- 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3四半期業績・経営指標ハイライト
3. 成長戦略及び第3四半期公表案件ハイライト
4. (参考) 直近の案件ハイライト

# 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Q3 (10-12月)	FY26/6期（15ヶ月決算）	

株主総会	<ul style="list-style-type: none"><li>• 2026年6月期の定時株主総会は9月に開催予定</li></ul>
決算短信開示 決算説明会	<ul style="list-style-type: none"><li>• 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</li></ul>

# 経営成績 2026年6月期第3四半期 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
- 3Q売上高は通期計画対比34.5%である一方、契約済ベースでの進捗率は58.1%（いずれも15ヶ月ベース。詳細は後述）

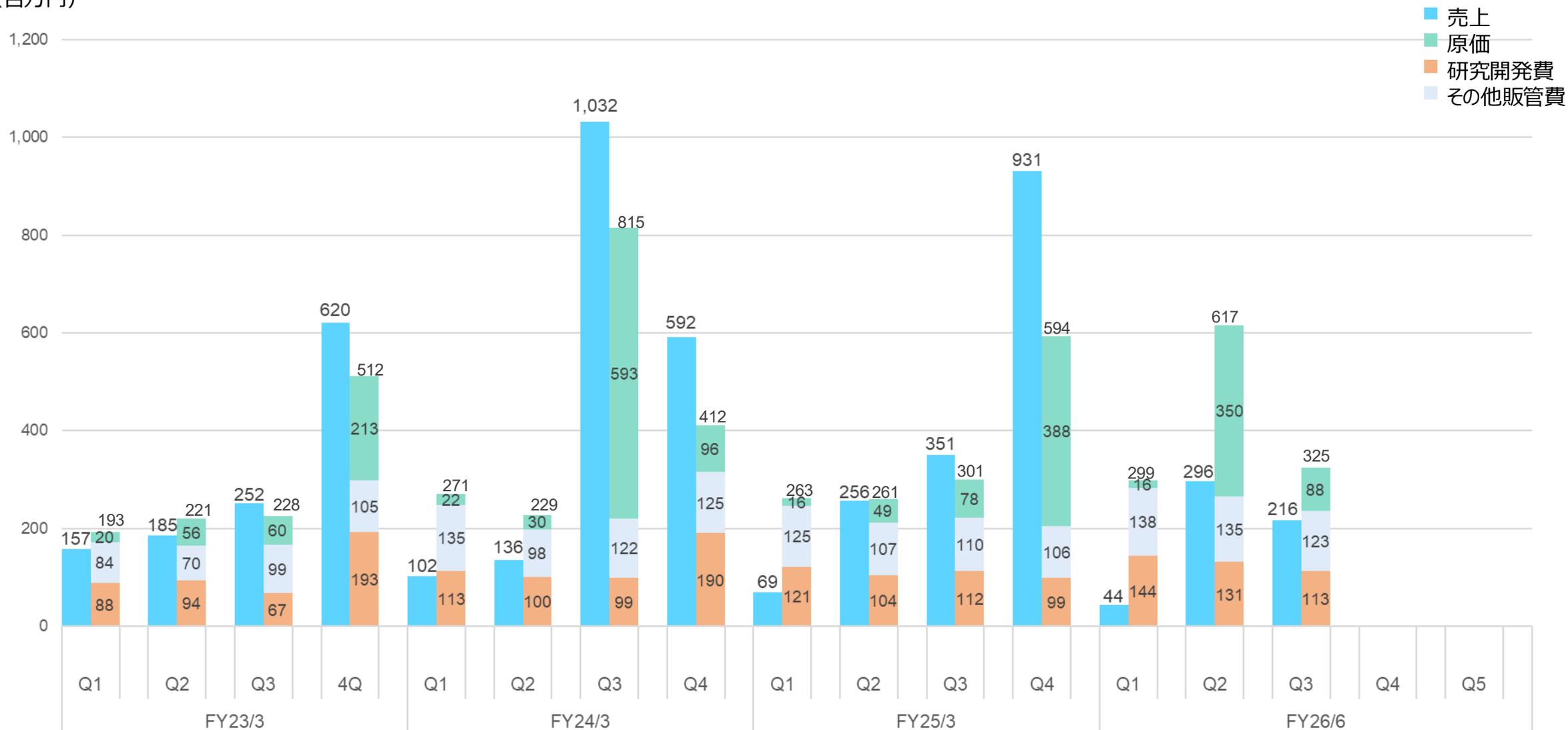
(百万円)	FY25/3 Q3	FY26/6 Q3	前年比		通期計画 <sup>(2)</sup>		計画対比	
			差額	%	26/3 12ヶ月	26/6 15ヶ月	26/3 12ヶ月	26/6 15ヶ月
<b>売上高<sup>(1)</sup></b>	<b>677</b>	<b>556</b>	<b>(120)</b>	<b>(17.9)%</b>	<b>1,317</b>	<b>1,613</b>	<b>42.2%</b>	<b>34.5%</b>
Phase 1	82	23	(59)	(72.2)%	169	169	13.6%	13.6%
Phase 2	589	501	(88)	(15.0)%	1,090	1,283	46.0%	39.1%
Phase 3	-	10	10	-	58	160	17.2%	6.3%
Phase 4	0	21	21	3214.5%	-	-	-	-
その他	3	0	(3)	(96.2)%	-	-	-	-
売上総利益	531	100	(431)	(81.0)%	474	558	21.3%	18.0%
対売上高比	78.5%	18.1%	-	-	36.0%	34.6%	-	-
営業損益	(149)	(685)	(536)	-	(662)	(853)	103.5%	80.4%
対売上高比	-	-	-	-	-	-	-	-
経常損益	(154)	(696)	(542)	-	(671)	(864)	103.8%	80.6%
税引前純損益	(150)	(698)	(547)	-	(682)	(881)	102.3%	79.3%
税引後純損益	(152)	(701)	(548)	-	(685)	(884)	102.2%	79.3%

(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1Q-26/6期3Q)

(百万円)

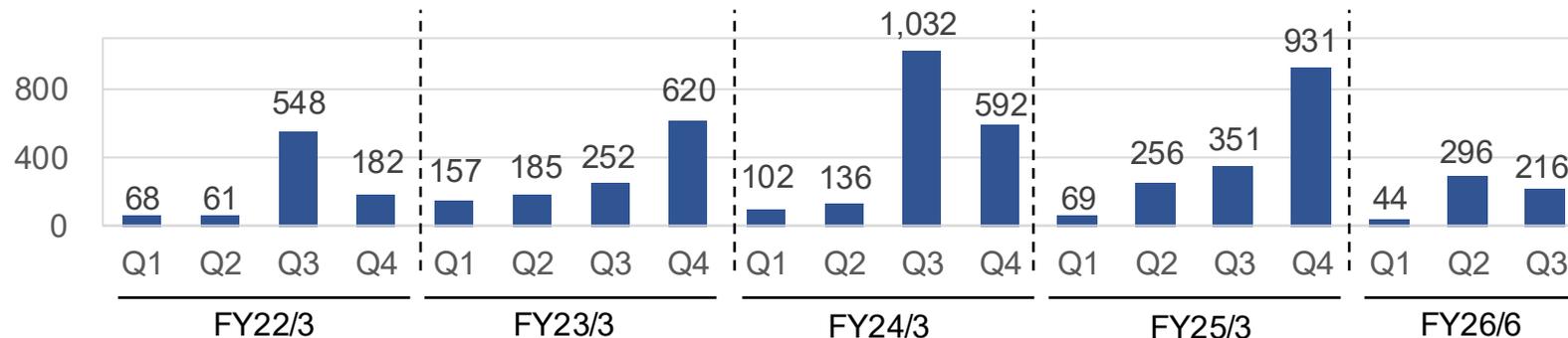


# 業績の季節的変動・収益認識について

## <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

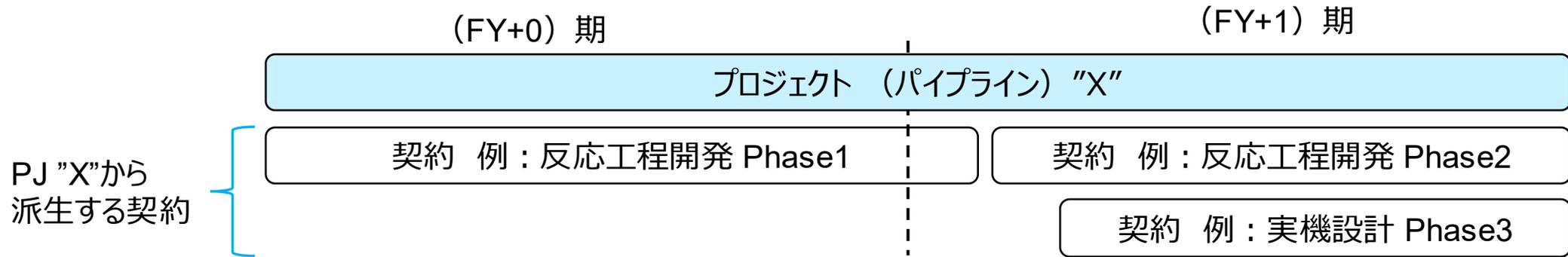
共同開発契約においては、開発テーマに関する報告書・サンプル等を提出し対価を得ております。このような契約においては、**顧客による報告書・サンプル等の検収が完了した時点で収益を認識**しております。

### 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**、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

- 10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40.0%

## 2 契約総数

- 44件が契約済、うち24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74.6%、68.8%

## 3 Phase別売上高

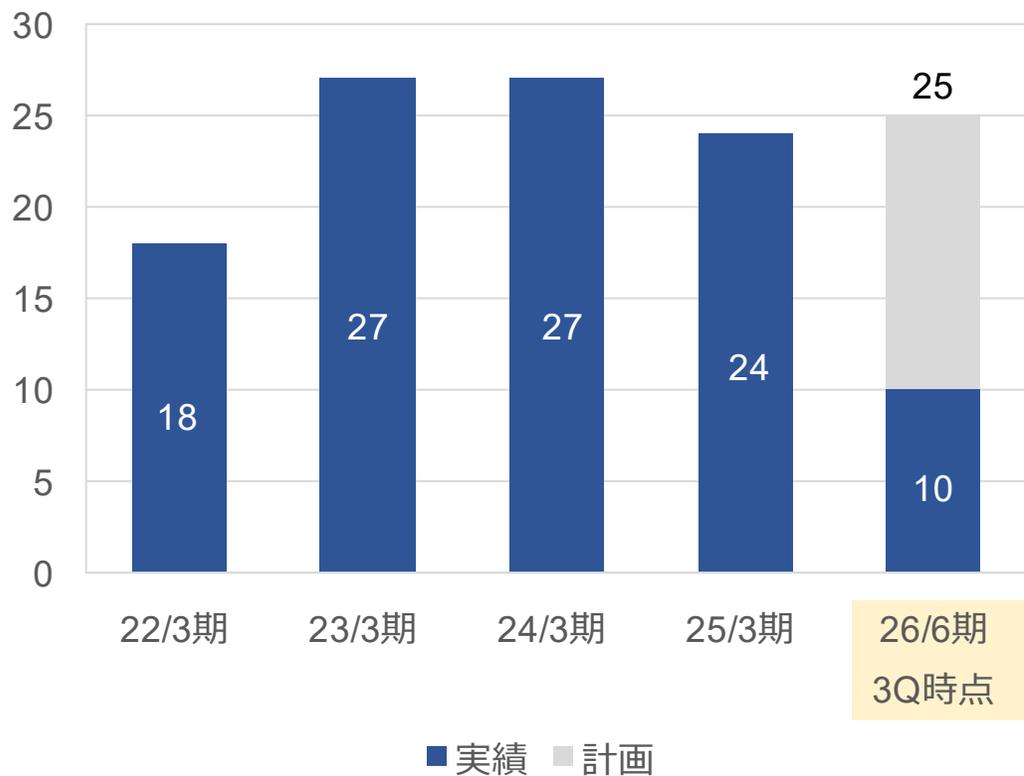
- 契約済ベースでは936百万円
- 今期計画（12ヶ月ベース1,317百万円、15ヶ月ベース1,613百万円）に対して進捗率はそれぞれ71.1%、58.1%

# 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40.0%

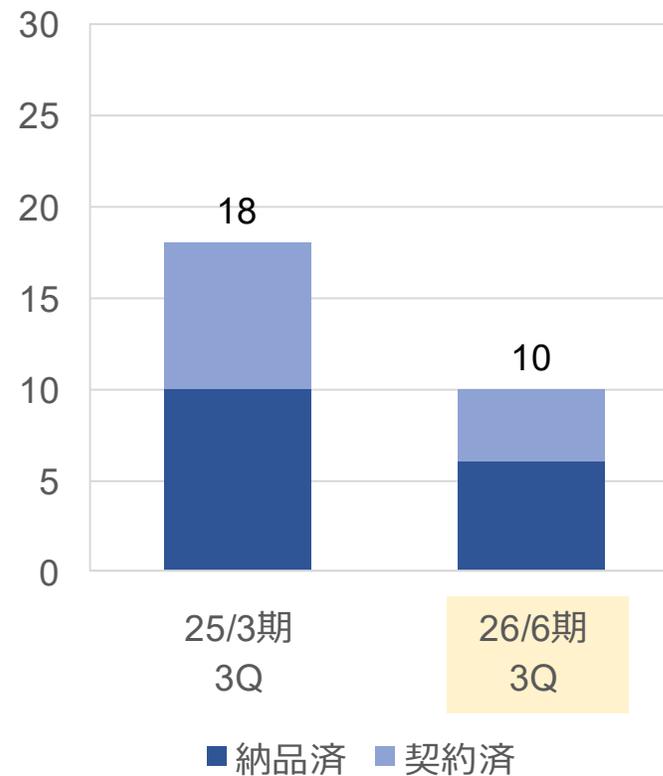
## 新規契約獲得数：推移

(単位：件)



## 前年同期比

(単位：件)

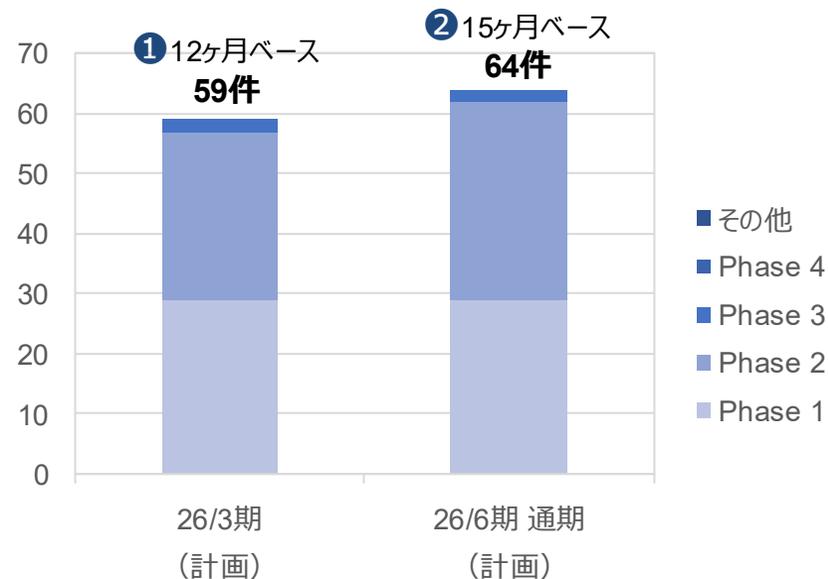


# 経営指標② 契約総数

- 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74.6%、68.8%
- なお、25/3期3Qの契約総数（契約済）は59件

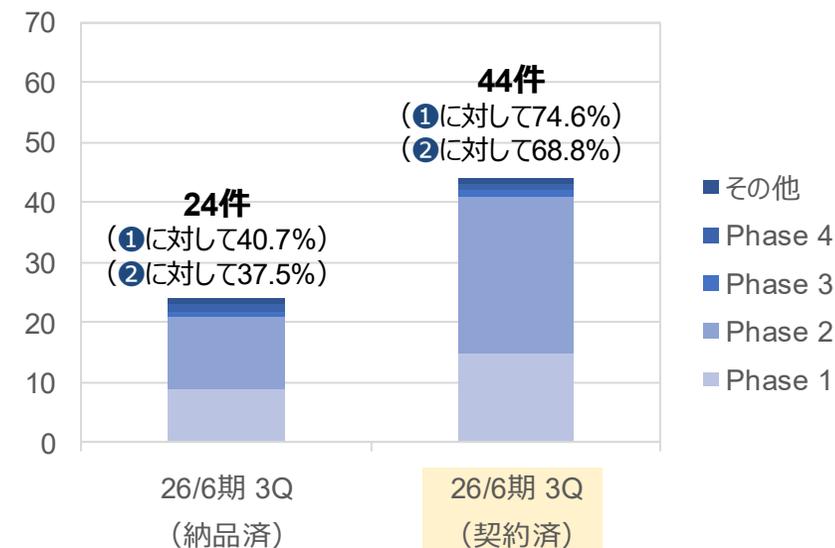
(単位：件)

## 計画



Phase 1	29	29
Phase 2	28	33
Phase 3	2	2
Phase 4	0	0
その他	0	0
<b>合計</b>	<b>59</b>	<b>64</b>

## 3Q実績



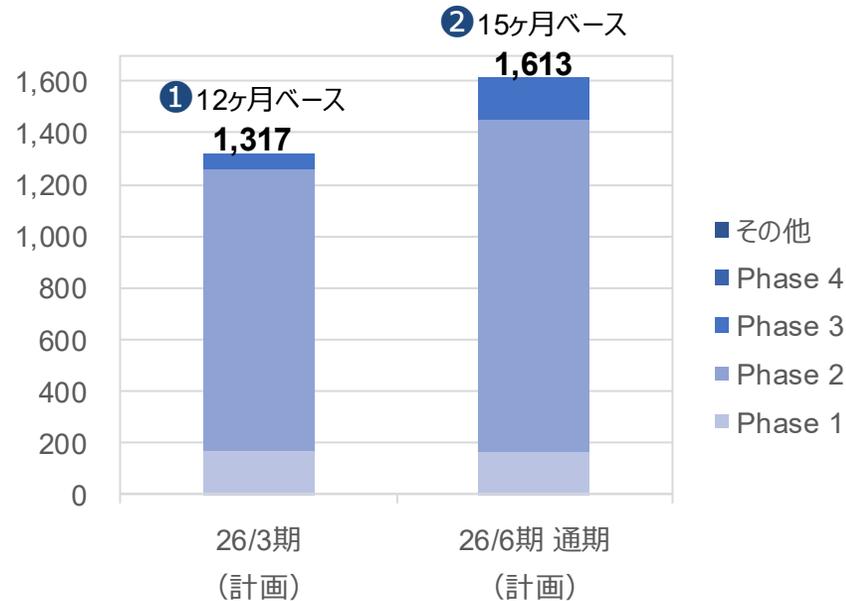
	9	15
	12	26
	1	1
	1	1
	1	1
<b>合計</b>	<b>24</b>	<b>44</b>

# 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71.1%、58.1%
- なお、25/3期3Qの契約済売上高は1,540百万円

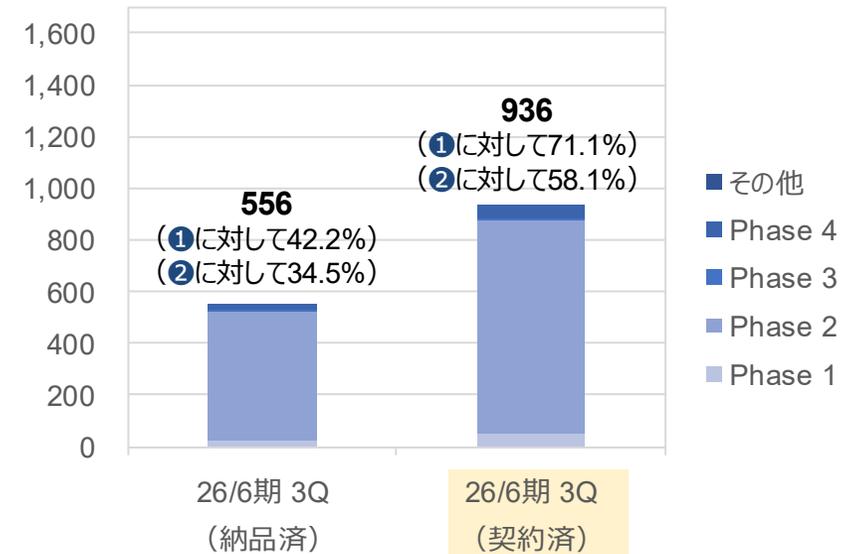
(単位：百万円)

## 計画



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

## 3Q実績



	23	55
	501	821
	10	10
	21	49
	0	0
<b>合計</b>	<b>556</b>	<b>936</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. 成長戦略及び第3四半期公表案件ハイライト
4. (参考) 直近の案件ハイライト

## 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

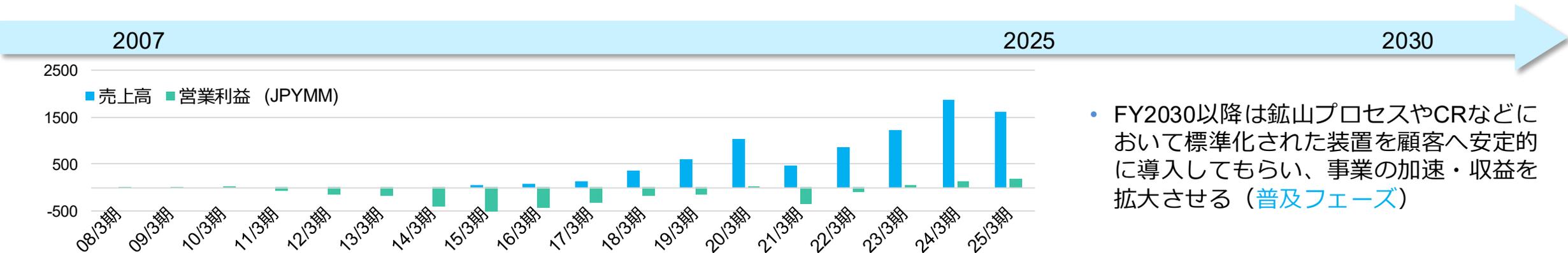
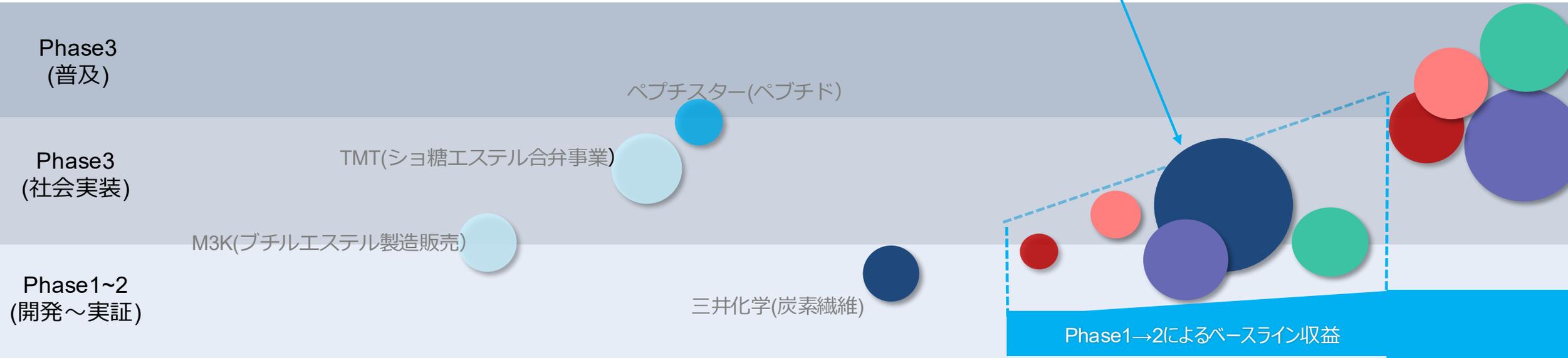
## ②新規事業探索

- 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

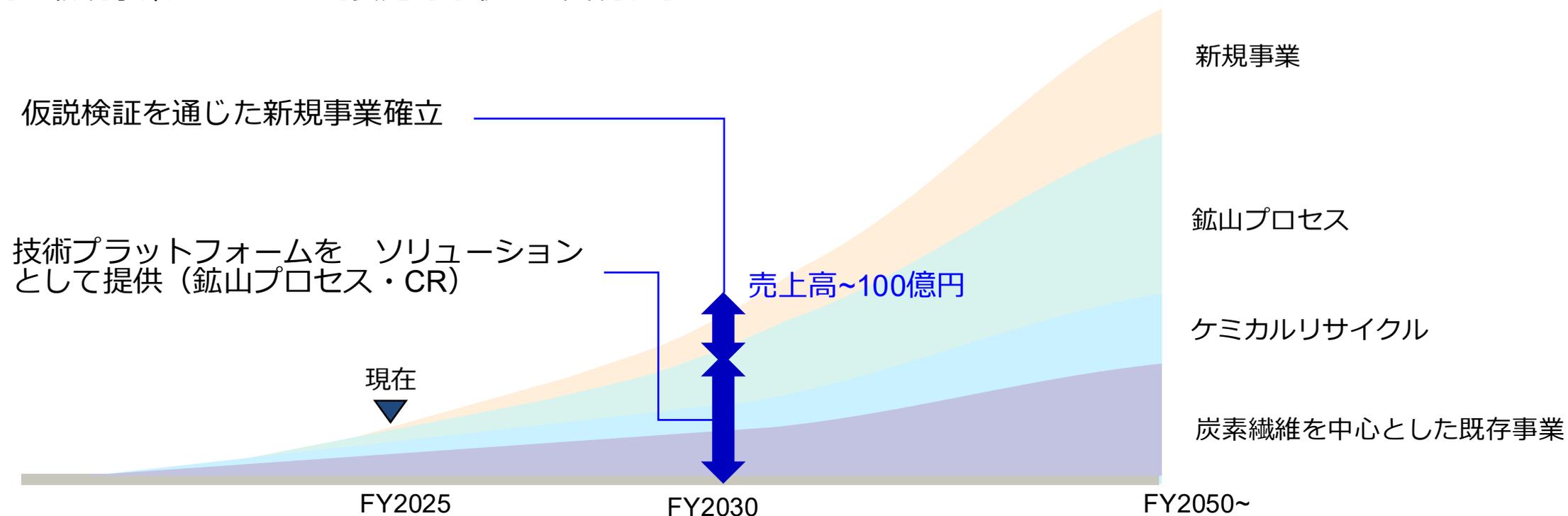
- これまで当社の収益は主に、研究開発・実証開発をベースラインとしたPhase 1及び2案件（開発・実証フェーズ）により構成
- しかしながら、炭素繊維、鉍山プロセス、ケミカルリサイクル（CR）といった注力領域において、技術の標準化とプラットフォーム構築が着実に進展しており、事業は次のステージであるPhase3: **社会実装フェーズへの「移行期」**を迎えている
  - FY2030までの**5年間で5件の実機導入**（Phase3）を実現しPhase1→2のベースライン収益と合算し**5年間で130~140億円の売上を計画**



- 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鋳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



# 太陽光パネルガラス付着有機物除去によるガラスカレット水平リサイクルの実証事業を開始（タケエイ）

- TREホールディングス株式会社の連結子会社である株式会社タケエイと共同で、環境省の補助事業に「マイクロ波を利用した太陽光パネルガラス付着有機物除去によるガラスカレット※水平リサイクルの実証事業」を申請し、採択
- 使用済み太陽光パネルから回収されるガラスカレットを再利用すべく、熱・紫外線・湿気から太陽電池セルを保護するシートとガラスを接着・封止する樹脂を、マイクロ波で除去・低減する技術の開発及び実証試験を行う
  - マイクロ波は対象物を直接加熱できるため、樹脂を効率的に低減し、リサイクル工程全体のCO<sub>2</sub>排出量を大幅に削減可能
  - 小型分散処理を想定しており、設置場所の柔軟性が高く、輸送に伴うコストやCO<sub>2</sub>排出量の削減にもつながる



※リサイクル原料として廃ガラスを破碎した状態のガラス片

# 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. 成長戦略及び第3四半期公表案件ハイライト
4. (参考) 直近の案件ハイライト

# 【1/13発表】革新的な膝前十字靭帯再建用『組織再生型靭帯』の量産装置開発を開始（CTBE）

- 早稲田大学発の医療機器スタートアップCoreTissue BioEngineering株式会社（CTBE）と、膝前十字靭帯再建手術向けの『組織再生型靭帯』の実用化に向け、マイクロ波を用いた脱細胞化技術※を適用した量産装置の開発を開始
  - 膝前十字靭帯損傷はスポーツ現場で多く発生し、日本における再建手術は年間約1万9千件、米国では約17万5千件行われている
  - 現在、標準治療となっている患者自身の別部位の腱で再建術を行う自家腱移植は、健全な腱を採取する負担や再断裂時の腱不足が課題
- この課題に対し、CTBEはウシの腱にマイクロ波を照射して水分子を振動させ、細胞成分の溶解液を厚い組織の奥まで浸透できる脱細胞化技術を開発。世界で初めて組織を破壊せず、ヒトの腱と同等の強度と再建靭帯としての厚みを実現
- 当社はマイクロ波装置のスケールアップに強みがあることから、この度CTBEと検証装置を製作し、量産条件の最適化を支援
- 装置納入後、CTBEが開発品を安定的に複数製造できるかを検証。2028年の商用生産に向けた実装を目指す

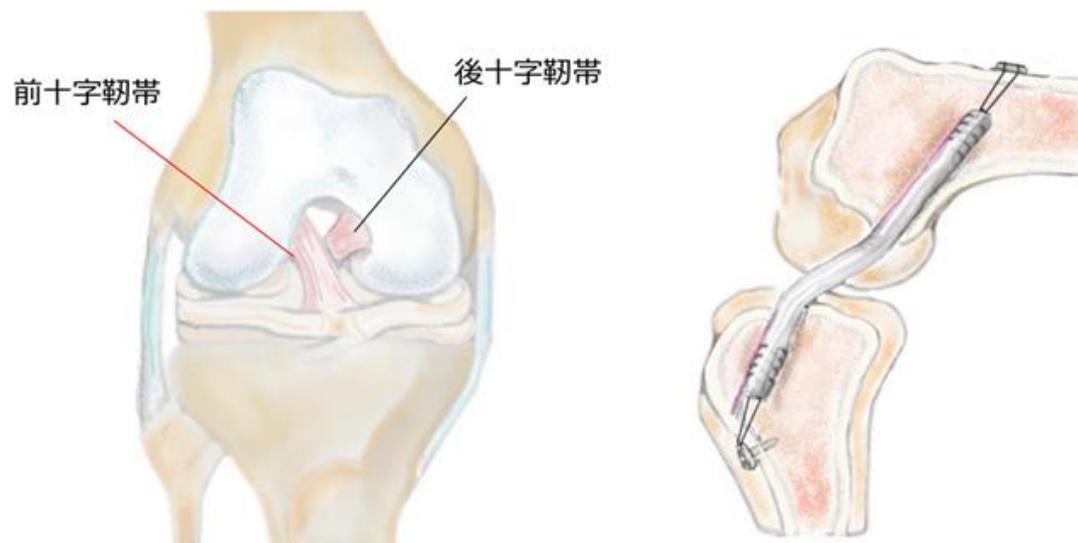


図. 前十字靭帯の位置（左）／組織再生型靭帯のイメージ（右）

※動物由来組織をヒトに移植した際の免疫反応や炎症反応を引き起こす可能性のある細胞成分を取り除くこと。  
なお、CTBEの開発製品は、現在のところ、いずれの国においても医療機器の承認は得ていません。

## 【2/3発表】マイクロ波真空溶剤蒸留回収装置の開発を開始（コーベックス）

- コーベックス株式会社（コーベックス）と、マイクロ波を用いた真空溶剤蒸留回収装置の開発及び試作機（プロト機）の製作を開始  
2026年4月に完成予定で、その後は顧客とともに実証を進め、2027年に実機の販売を予定
  - コーベックスは、製造工程で使った溶剤を蒸発・凝縮し、回収・再利用する蒸留装置を設計・製作・販売
  - 昨今、廃棄量削減による環境対応や溶剤コスト削減ニーズが高まる一方、従来装置では処理が難しいケースもあり、加熱方法の変更を模索
- 本取り組みでは、対象物を内部から直接加熱できるマイクロ波の特長を活かした装置を開発
  - 精緻な温度コントロールにより、処理後に残る固形物の発生抑制、エネルギーロスや生産量低下を解消
  - 従来の外部加熱式の装置では処理が難しかった廃液の蒸留回収の実現を見込む
- 装置開発・販売を通じて、マイクロ波技術をはじめとする環境・エネルギー分野の革新的技術の社会実装を加速させ、新たな価値創出を推進

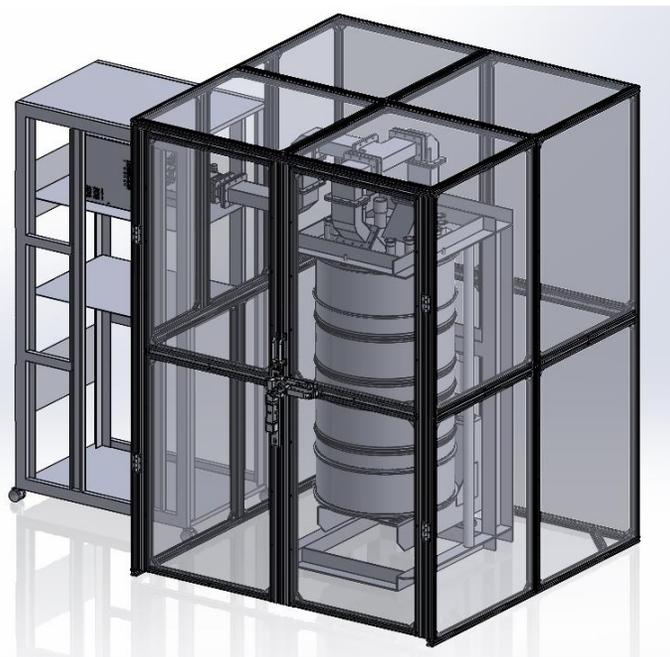


図. 今回開発する試作機イメージ

# 【1/10放映】低濃度貴金属回収事業をNHK WORLD-JAPAN『BIZ STREAM』で紹介

- NHKの国際サービスであるNHK WORLD-JAPAN（世界160の国と地域、約3億8,000万世帯に向けて放送）のビジネス情報番組『BIZ STREAM』にて、「[The Ultimate in Urban Mining（究極の都市鉱山）](#)」をテーマに、[当事業を紹介](#)
  - 当社独自のシリカモリスを原料とするDualPoreを用いて、[実際に工場排水からパラジウムを回収する様子](#)を放映
  - 番組は以下のURLより、約1年間ご視聴可能（当社が紹介されるコーナーは14:15頃より）  
<https://www3.nhk.or.jp/nhkworld/en/shows/2074248/>



図1． 使用前のカートリッジ（左） / パラジウム回収後のカートリッジ（右）

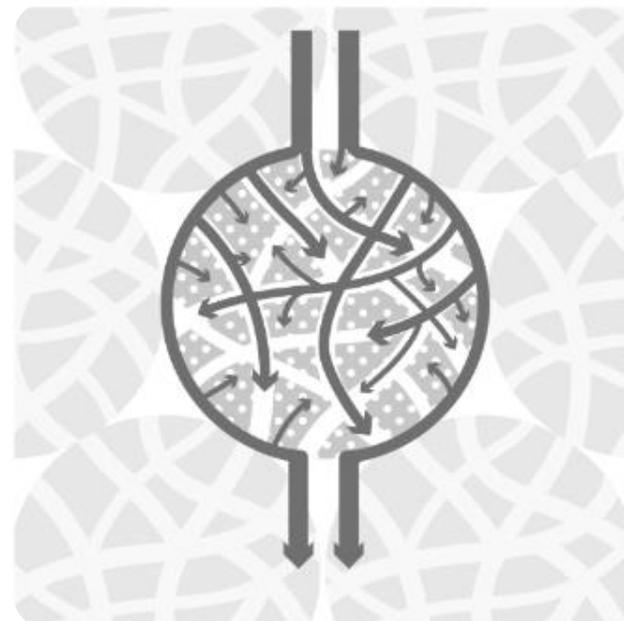


図2． DualPoreへの通液イメージ

# End of Document

---



Microwave **Chemical**

**Make Wave,  
Make World.**

世界が知らない世界をつくれ