

事業計画及び成長可能性に関する事項



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. 会社概要
3. 全社事業戦略
4. マイクロ波ソリューション事業
5. DualPoreソリューション事業
6. 財務ハイライト
7. リスク情報

エグゼクティブ・サマリー

① 現在地 | 27/6期は営業黒字化を計画

売上高 1,512百万円 営業利益 50百万円 粗利率 33.5% → 59.9%

黒字化の中身 - DPS事業の通期収益貢献が加わり増収（MWS 1,262百万円／DPS 250百万円） - 装置製作を伴う案件が一巡し、粗利率が33.5%→59.9%へ回復 - 固定費の見直しと研究開発の選択と集中により販管費を削減 12か月ベースの営業損益 △672百万円 → +50百万円	継続企業の前提に関する重要事象等 事象 26/6期の売上未達により純資産が減少・自己資本比率が低下 継続企業の前提に関する重要事象等が存在 対応 長期借入5億円を実行、コミットメントライン5億円を更新 鉱山プロセス・DPSにより顧客基盤と収益源を多様化 判断 解消・改善される見込みであり、重要な不確実性は認められない
---	--

② 今後の方向性 | 広げて、継続収益へ

現在地〔実績〕 → 行き先〔目標・イメージ〕

① 領域 化学・材料 → 資源・金属 現在地 三井物産／PMETとリチウムで約700t/y規模のパイロット実証中。中外炉工業と戦略的提携 行き先 MW-RHFを標準機として確立。2029年 実機1号機 → 2031年～ 標準機の販売	② 技術 マイクロ波 + DualPore + 第三のソリューション 現在地 2025年9月にDPSを譲受。めっき排液工程で導入済5ライン、FY27/6 売上250百万円 行き先 製造・回収能力を整備し稼働ライン数を積み上げる。第三のソリューションを探索	③ 市場 国内 → 海外 現在地 既存顧客の適合工程がベトナムの拠点で稼働中 行き先 商用運用の型が完成した工程を、顧客接点のある地域から順に置く	
案件ごとの収益（フロー）から、標準機の販売・保守と回収量に連動した収益（ストック）へ			30/6期 継続収益比率 50%

領域・技術・市場の広がりを見極めて、2026年10月1日、MWC C株式会社へ商号を変更。

③ 原資 | 調達して投資

第8回新株予約権（行使許可型） 差引手取概算額 1,603百万円 最大希薄化率 10.34%（交付株式数は固定）

① 300百万円 DPSの製造能力の整備	② 500百万円 第三のソリューションの獲得（小規模M&Aの機会も模索）	③ 803百万円 MW-RHFの技術確立と小型装置の事業化
-----------------------------	---	--------------------------------------

手元資金401百万円と未使用のコミットメントライン500百万円で当面の資金繰りを確保。

調達 → 投資 → 継続収益 → 再投資

※ 27/6期計画は2026年8月12日公表の業績予想。12か月ベースの営業損益は決算期変更の影響を除くため2025年7月～2026年6月の実績（△672百万円）との比較。重要事象等の記載は2026年6月期決算短信に基づきます。

※ 導入済ライン数5は2026年6月末実績、FY27/6のDPS事業売上高250百万円は2026年8月12日公表の業績予想。商号変更は2026年10月1日付を予定。第8回新株予約権の詳細は2026年8月31日付の適時開示をご参照ください。

※ 記載の時期は現時点の想定であり、実機の導入はパートナー企業の投資判断を前提とします。30/6期の継続収益比率50%は参考値であり目標値ではありません。

※ 差引手取概算額1,603百万円は当初行使価額979円で全部行使された場合の金額であり、行使の状況及び行使価額の修正に応じて増減します。最大希薄化率は2026年6月30日現在の総議決権数158,800個に対する比率。

アジェンダ

1. エグゼクティブ・サマリー
2. 会社概要
3. 全社事業戦略
4. マイクロ波ソリューション事業
5. DualPoreソリューション事業
6. 財務ハイライト
7. リスク情報

社名変更について（2026年10月1日予定）

MWCCは、研究開発、エンジニアリング、事業開発の力で、研究の成果を**商用プロセス**へと変えていく。
独自技術を産業で動く設備と事業へ変える**ディープテック企業**です。
マイクロ波技術を起点に培った技術を事業化へと導く**推進力**を強みに、
次世代を担う**産業プロセスの社会実装**を実現してまいります。

① 領域を広げる | 資源・金属へ

マイクロ波技術の適用領域が化学プロセスから鉱石処理へと広がり、資源・金属分野が新たな主戦場に

② 価値を広げる | 二つ目の独自技術

DualPoreSystem（低濃度貴金属回収）の獲得により、マイクロ波に加え二つ目の独自技術を保有。顧客に提供できるソリューションの幅が広がる

③ 市場を広げる | 海外へ

脱炭素と経済安全保障を背景に、海外企業との協業・取引が増加

「マイクロ波 × 化学」を起点に、領域・価値・市場の3軸へ広がるステージへ

現商号

マイクロ波化学株式会社
(英文 : Microwave Chemical Co., Ltd.)



新商号

MWCC株式会社
(英文 : MWCC Inc.)



※ 2026年9月25日開催予定の定時株主総会において、商号変更にかかわる定款の一部変更が承認されることが条件。定款変更の効力発生日は2026年10月1日予定

MISSION

Make Wave, Make World. 世界が知らない世界をつくれ

新しい製造プロセスを社会実装するには、大きな資金と長い時間がかかる。それが産業界の常識です。私たちは、そこから逃げることなく、創業以来、挑戦を続けてきました。その難しさも喜びも、誰よりも知っています。産業界にインパクトをもたらす技術とビジネスで、**誰もが想像できなかった、新しい豊かな世界をつくる。**

VISION

社会実装を超える

世の中には、優れた技術が数多くあります。それでも産業が変わらないのは、技術が足りないからではありません。技術を、現場で毎日動きつづける設備と事業に変えるところで、そのほとんどが足踏みしてしまうからです。

私たちは、2007年の創業以来、その難しさと向き合い続けてきました。だからこそ、**ここを超える力そのものを、私たちは事業にします。**

技術をスケールアップし、事業として成立させ、実機として動かさる。その先に、技術を当たり前のものにする。



会社概要



商号

現：マイクロ波化学株式会社（英：Microwave Chemical Co., Ltd.）
新：MWCC株式会社（英：MWCC Inc.）



設立年月日

2007年8月15日



所在地

本社・ラボ：大阪府吹田市山田丘2-1
事業所：大阪市住之江区平林南1丁目6-1
横浜ラボ：神奈川県横浜市鶴見区小野町75-1



社員数

51名（うち、博士号取得者9名） ※ 2026年6月末時点



主要事業

マイクロ波技術プラットフォームを活用した研究開発からエンジニアリングまでのソリューション提供、及びDualPoreSystemを活用した低濃度貴金属回収事業

本社・ラボ



横浜ラボ



事業所



執行体制

多様な専門性を持つ人材が、研究開発から事業化までを一気通貫で推進してまいります



吉野 巖

代表取締役社長CEO

前職：三井物産株式会社
慶応義塾大学法学部卒



塚原 保徳

代表取締役CSO

大阪大学大学院理学研究科
博士後期課程修了



河東田 祐理

執行役員・事業開発部長

前職：双日株式会社
慶応義塾大学法学部卒



永井 洋平

執行役員・業務推進部長

前職：株式会社キーエンス
東京大学大学院情報理工学系研究科
修士課程修了



緒方 俊彦

研究開発部長

前職：住友化学株式会社
東京大学大学院新領域創成科学研究科
博士課程修了



横山 和之

エンジニアリング部長

前職：三菱ケミカル株式会社
大阪大学大学院工学研究科
応用精密化学修了



相澤 修一

発振器開発部長

前職：日本高周波株式会社
日本工学院専門学校電子工学科卒



齊藤 雄太

管理部長

前職：合同会社デロイト トーマツ
神戸大学経営学部卒

役員体制

各専門領域のプロフェッショナルから構成される外部取締役

社外取締役・監査等委員



浦田 興優

社外取締役

ソニー(株)、マッキンゼー・アンド・カンパニー・インク・ジャパン、(株)産業革新機構を経て、2015年8月、日本材料技研(株)設立、代表取締役社長就任（現任）。2023年6月、マイクロ波化学(株)社外取締役就任（現任）。
2002年 東京大学法学部卒。



下條 智也

取締役（常勤監査等委員）

監査法人トーマツにて法定監査・上場準備支援業務に従事。クリングルファーム(株)にて取締役経営管理部長を経て、2013年11月当社に参画。取締役管理部長を務め、2023年6月より現職。
1996年 神戸大学経営学部卒。公認会計士。



高橋 祐子

社外取締役（監査等委員）

監査法人勤務後、(株)電通に入社。海外グループ会社管理、グループの経理・財務業務などに従事。(株)電通グループの非業務執行取締役（2022～2023年）、ヒューリック(株)社外取締役（現任）、LINEヤフー(株) 社外取締役（監査等委員）（現任）。
上智大学法学部卒業、英国ウォーリック大学大学院修士課程修了。公認会計士。



齊藤 修一

社外取締役（監査等委員）

(株)リクルートにて法務、ITガバナンスを担当。2013年 Hamee(株)の常勤監査役に就任し、IPOに寄与した後、同社取締役を歴任。2021年（一財）八三財団を設立。(株)ベルク 社外取締役（現任）、17LIVE(株) 社外監査役（現任）。
2001年 東京都立大学工学部卒。

代表取締役

吉野 巖

代表取締役社長CEO

塚原 保徳

代表取締役CSO（最高科学責任者）

アジェンダ

1. エグゼクティブ・サマリー
2. 会社概要
3. 全社事業戦略
4. マイクロ波ソリューション事業
5. DualPoreソリューション事業
6. 財務ハイライト
7. リスク情報

3つの構造変化が産業プロセスの転換を促す

脱炭素・重要鉱物需要・経済安全保障が、産業プロセスの転換を同時に促している

産業熱の電化

4% から 12%

産業用熱消費に占める電力の割合
2024年から2030年※1

重要鉱物需要

約 2 倍

2040年の主要エネルギー鉱物需要
現在比※2

精錬工程の集中

72%

主要鉱物の精錬における首位国シェア
2025年※3

顧客・業界の共通課題

省エネ・高効率なプロセス技術と、資源を循環させる仕組み

MWS

マイクロ波ソリューション

製造工程を電化し、省エネとCO₂削減を実現

煅焼※4・還元※5・リサイクル工程へ適用し、処理の効率化と供給源の多様化に貢献

DPS

DualPoreソリューション

低い環境負荷で貴金属の供給量を積み増す

排液から低濃度貴金属を回収し、国内外の回収拠点を新たな供給源に転換

※1 IEA, Renewables 2025（世界の産業用熱消費に占める電力の割合）

※2 IEA, Global Critical Minerals Outlook 2026 公表政策シナリオにおける2040年の主要エネルギー鉱物需要

※3 IEA, Global Critical Minerals Outlook 2026 レアアースを除く主要鉱物の精錬における首位国シェアの平均

※4 煅焼：高温加熱により物質の性質を変える工程

※5 還元：酸化物から酸素を除去して金属を得る工程



ソリューションを広げる | 3つの軸

領域・技術・市場の3軸でソリューションを広げ、課題解決力を高める

① 領域を広げる		② 技術／提供するソリューションを広げる		
適用領域		マイクロ波ソリューション 中核技術	DualPoreソリューション M&Aで獲得した2つめの独自技術	第3の独自技術 (探索中)
化学・材料	製造プロセス（効率化・脱炭素）	事業化	—	獲得前のため適用領域は未定 方向性と手段は次頁
	新素材	事業化	—	
	リサイクル	事業化	探索・検証	
資源・金属	製造プロセス（効率化・脱炭素）	事業化	—	
	リサイクル	探索・検証	事業化	
半導体	製造プロセス（効率化）	探索・検証	—	
	リサイクル	—	探索・検証	
事業化		収益化済み	探索・検証	事業仮説を検証中
				— 現時点で対象外
③ 市場を広げる 国内 → 海外（①②いずれの領域にも掛かる軸）				



ソリューションを広げる | 新規事業の方向性と手段

① 既存事業の強化・拡張 と ② 第3のソリューションの獲得 の2方向で進める。外部からの事業獲得も検討する。

① 既存事業の強化・拡張

方向性 |

すでに持つDPS事業の供給力と対象を広げる

手段 |

設備投資を実行し、新排液・元素・地域へ展開する

使途①

300百万円

2026/10 ~ 2028/6

② 第3のソリューションの獲得

方向性 |

マイクロ波・DualPoreに続く第3の独自技術を獲得する

手段 |

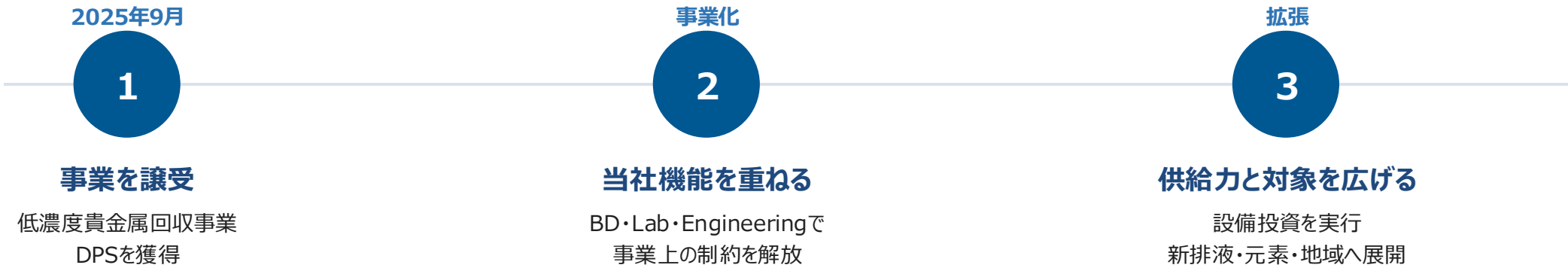
新規事業創出に加え、小規模M&Aの機会も模索する

使途②

500百万円

2026/10 ~ 2028/6

DPSのケース | 事業譲受後に当社機能を重ねて成長を実現



共通の判断基準（方向性①②に共通）

① スケールするか

② 強みが価値を生むか

外部からの事業獲得 | 入口条件

営業CF プラス

PMF

※ 使途の金額は差引手取概算額1,603百万円のうち本頁に関係する分を抜粋。期間は第8回新株予約権の行使および支出の想定時期。



中期ビジョン | 打ち手、効果と結果指標

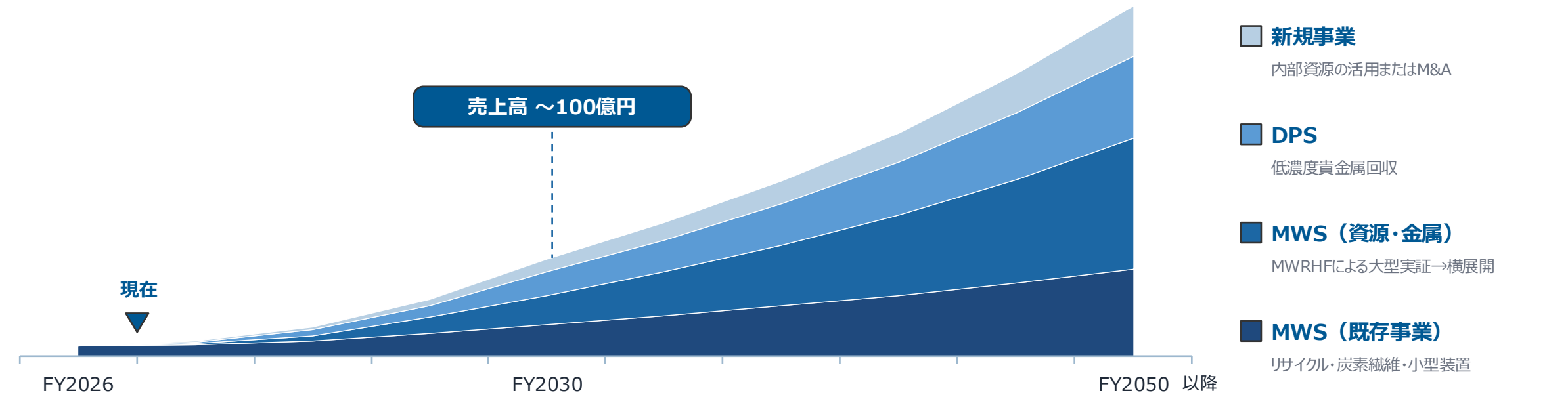
売上や案件化の時期は顧客の投資判断に左右される。当社が自ら決め、実行できる打ち手を事業ごとに明示し、年度単位のマイルストーンとして開示する。

FY2030			
ソリューション	FY2030までの主な打ち手	効果	結果指標
基盤 Base MWS / 全般	① 新規案件の獲得と継続 ② 小型装置の標準化・事業モデルの確定 ③ 発振器の内製化と大型化	▶ 会社を支える基礎的な収益と技術プラットフォームの確保 ▶ 継続収益化：大型標準機の販売でスケール（2031年～）、小型装置事業の立ち上げ、発振器内製化による収益改善	5機の社会実装 ケミカルリサイクル・グリーン関連／鉱山関連（回転炉床炉）／小型装置
基盤 Base MWS / 鉱山・資源	① マイクロ波回転炉床炉（MWRHF）の標準化 ② 経済性試算 ③ 提携先・販売先の確保		26/6期～30/6期の5期累計 130～140億円 MWS 60～70% DPS 20～25% 新規 10～15%
成長 Growth DPS	① 供給力強化（設備投資） ② 新排液・元素・地域への展開	▶ 稼働ラインの積み上げにより、資本負担を抑えたまま継続収益が拡大	
探索 Frontier 新規：既存事業の拡張、第3のソリューション	① 案件を仕入れる体制の確立	▶ マイクロ波・DPSに次ぐ3つめの収益の柱となり、全社の継続収益比率が高まる	50% 30/6期 継続収益比率 50% 小型装置販売事業／DPS／新規事業

※ 四半期・通期の決算開示においては、従来の経営指標（新規契約獲得数・契約総数・Phase別売上高）を継続して開示します。各マイルストンの到達時期は順次開示していきます。本資料中の中長期の数値は参考値であり、目標値ではありません。

長期成長イメージ

MWS事業を基盤に、DPS事業で成長を加速し、第三の軸である新規事業で飛躍する。FY2030時点で売上高100億円の達成を目指す。



前回（2025年5月公表）	今回（2026年9月）	状況
新規事業	新規事業 / DPS	2025年9月に低濃度貴金属回収事業を譲受し、探索段階から収益化段階へ移行したため、仮説検証段階にある取り組み（新規事業）から分離して独立表示
鉱山プロセス	MWS（資源・金属）	重要鉱物・経済安全保障を背景に市場ニーズが高く、自社でリソースを投入して重点分野として技術標準化に取り組むため、マイクロ波ソリューションの一領域として独立して表示
ケミカルリサイクル	MWS（既存事業）	対象を狭義のケミカルリサイクルからリサイクル全般（金属・ガラス等を含む）へ拡張する。顧客との提携を通じて実装を図る事業として、既存事業に統合して表示
炭素繊維 等（化学・材料）	MWS（既存事業）	引き続き顧客との提携を通じて実装を図るが、単独の領域ではなく、化学・材料分野の既存事業としてリサイクルと合わせて統合表示

※ 上表は前回公表（2025年5月）記載の4分野について、今回の位置付けの変更点と状況を示したものです。各領域の現在の進捗状況および今後の方針は、以降の各事業の頁に記載しています。



アジェンダ

1. エグゼクティブ・サマリー
2. 会社概要
3. 全社事業戦略
4. マイクロ波ソリューション事業
5. DualPoreソリューション事業
6. 財務ハイライト
7. リスク情報

MWS事業 | 背景と事業機会

電子レンジや通信に使われるマイクロ波を、エネルギーの伝達手段へ。100年以上変わらない製造プロセスを変革する。

1. これまでの化学産業



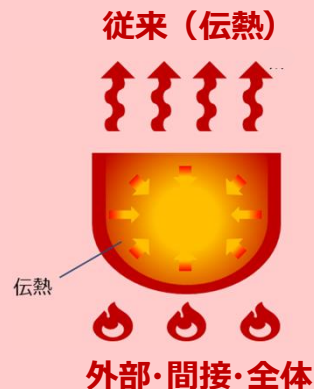
1900年当時※1



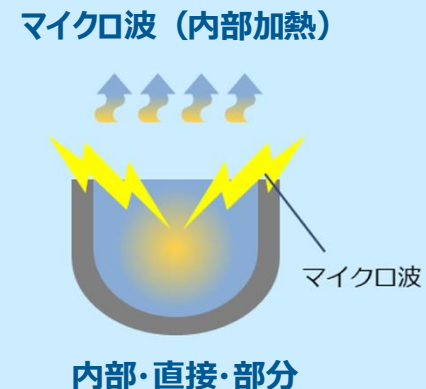
現在

100年以上化石燃料による熱と圧力に依存

2. 加熱原理の転換



真逆



3. ベネフィット

製造プロセスの改善（従来比） ※2



エネルギー 1/3



加熱時間 1/10



用地面積 1/5



新素材開発

従来法では困難な高品質素材の製造



脱炭素化

再エネ電化との組合せでCO₂排出量を90%削減 ※3

4. 他の電化技術との比較

凡例：加熱方法／スケールアップ／効率性

マイクロ波：直接／容易／高

IH加熱：間接加熱／制限あり／中

電気ヒーター：間接加熱／制限あり／低

※1 提供元：BASF Corporate History ※2 大阪にて稼働していた脂肪酸エステル of 当社工場実績より推計 ※3 再生可能エネルギー由来電力の利用を前提とした当社試算

MWS事業 | 技術・事業モデルと競争優位性

- 産業化は困難とされたマイクロ波の制御を大型化・商業運転まで実現し、技術プラットフォームとして提供する
- Phase 1～4の各段階で収益を獲得しつつ、顧客の課題解決が技術蓄積につながる好循環で参入障壁を築く

1. 技術 | 技術プラットフォーム

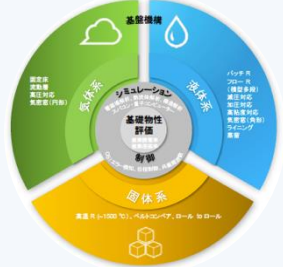
顧客の課題に対して仮説をデータベースから抽出した後、要素技術群より使用技術を選定し、反応系のデザイン、及び反応器のデザインを行い、最終的にソリューションを提供。

技術プラットフォーム



データベースから抽出
顧客の課題
Microwave Integrated Platform
要素技術選定
反応系デザイン
反応器デザイン
ソリューションの提供

要素技術群



反応系
反応器
マイクロ波技術群
高周波加熱
高周波乾燥
高周波殺菌
高周波重合
高周波分解
高周波凝集
高周波分散
高周波乳化
高周波混合
高周波攪拌
高周波冷却
高周波加熱

2. 事業モデル | Phase 1～4 の段階収益

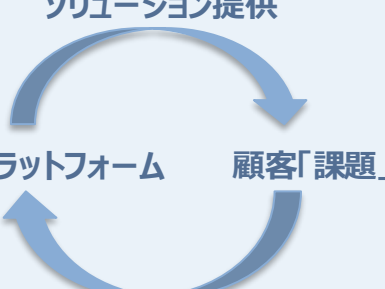
顧客企業

開発費 ↓ POC検証報告書	開発費 ↓ 実証試験報告書	設備費・設計費 ↓ 商業機	ライセンス費 ↓ メンテナンス
Phase 1	Phase 2	Phase 3	Phase 4
概念実証 @当社ラボ	実証試験 @当社事業所	商業機（実機） @顧客製造拠点	製造支援・保守

案件の時期と規模は顧客の投資判断の影響を受ける。標準化と継続収益化が収益構造上の課題

3. 競争優位性 | 好循環が生む重層的な参入障壁

ソリューション提供

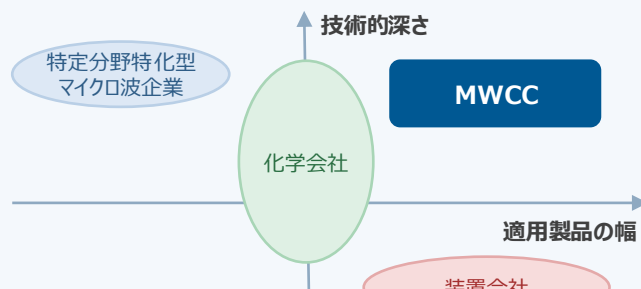


技術プラットフォーム 顧客「課題」
強化

重層的な参入障壁

- 技術プラットフォーム**
反応系と反応器のデザイン力と要素技術群、それを支える特許・ノウハウ
- 開発チームとインフラ**
物理・化学・エンジニア・シミュレーションなどの分野横断的なチームと、マイクロ波に特化した大規模なラボと実証開発インフラ
- 顧客基盤と蓄積**
継続的な関係を通して得た顧客課題や要望の深い理解と、大規模な商業プラントの立上・運転経験から蓄積した生産技術・法令対応

競争ポジショニング



技術的深さ
MWCC
化学会社
特定分野特化型マイクロ波企業
適用製品の幅
装置会社

※競争ポジショニングは当社独自の分析によるイメージ図

MWS事業 | 成長戦略

- Phase 1及び2で収益をあげつつ、標準装置を立ち上げることで長期的にストック収益へ転換する
- 打ち手は4つ。標準化が効く領域を選び、小型で早く回し、大型で大きく取り、内製化で収益力を上げる

01 領域を広げる

資源・金属へ | 標準化が効く土俵

- 化学・材料は案件ごとに反応も装置も異なり、標準化が効きにくい
- 鉍石処理は煅焼・焼成・還元という共通プロセスに収斂し、鉍種が変わっても装置形式をある程度共通化できる
- 資源・金属への展開は、市場の選択であると同時に標準化の前提づくりである

02 小型装置を事業化する

大型実機を待たずに収益を回すフェーズ

- 顧客の部門予算で導入できる装置を製品化し、大規模な設備投資の意思決定を待たずに販売する
- 現場に入った装置が、次のPhase 1及び2やスケールアップ検討の入口になる
- 内製発振器の最初の搭載先となり、量産と品質の学習を大型機より先に回す

03 大型装置を標準化する

マイクロ波回転炉床炉（MW-RHF）

- 中外炉工業との戦略的提携により、トップ工業炉メーカーのノウハウを活用して装置開発を加速
- 鉍種が違っても設計思想とシミュレーションモデルを共通化し、標準プラットフォーム化する
- 装置販売＋ライセンス＋保守による継続収益モデルへ移行する

04 発振器を内製化する

原価と調達リスクの両方に貢献

- 発振器は装置原価の中核であり、内製化は粗利率に直結する
- 標準装置があって初めて、発振器は「同じものを繰り返し作る部品」になり、量産効果が出る
- 発振器は消耗品であり、累計導入台数に比例した交換需要が積み上がる

収益の立ち上がり

足元～ Phase 1及び2、小型装置の販売、大型実証開発

▶ 2029年 MW-RHF 実機1号機の納入・運転

▶ 2031年～ 標準機の販売

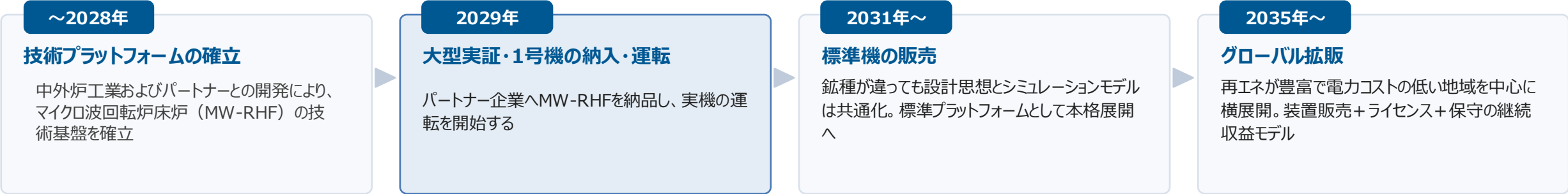
▶ 2035年～ グローバル拡販

※ 記載の時期は現時点の想定であり、実機の納入・標準機の販売時期はパートナー企業および顧客の投資判断を前提とします。

※ 将来に関する記述は本資料作成時点の当社の認識に基づくものであり、実際の結果と異なる可能性があります。

MWS事業 | 鉬山プロセスへの適用とロードマップ

- 高温焼成領域を、化石燃料の燃焼から電気による直接加熱へ置き換える
- 鉬石の種類が変わっても基本的な装置構成は共通化でき、標準化装置の開発によりスケールする事業を実現する



事業機会 | 推進中の開発案件

対象鉬種	パートナー	プロセス	Phase※1	進捗・ステータス
リチウム	三井物産／PMET	煅焼	Phase 2	約700t/y規模のパイロット実証中。三者MOU締結
ニッケル	大平洋金属	煅焼・還元	Phase 2	小型検証を継続。2030年度を目処に実機導入
ベリリウム	MiRESSO	溶解	Phase 2	核融合炉向けパイロット設備を2024年度に受注
鉄鉬石	自社開発	還元	—	標準ベンチ装置で約15kgの還元に成功
Mnノジュール	東京大学／東京都GX	煅焼	Phase 2	数十kg規模の煅焼試験を完了。数t規模へ移行予定
Confidential	Confidential	煅焼	—	スケールアップに向けた検証・引合い段階

市場機会とマクロ環境

2030年 TAM※2

1.4 兆円

年平均成長率 約7%
10%相当は市場シナリオ※3

経済安全保障上の要請 レアメタル・レアアースの精錬は中国国内に集中。中国は2025年より技術輸出規制を開始

電化の要請 化石燃料による1000℃帯の高温熱プロセスは、エネルギー消費とCO₂排出が多い

重要鉬物の需要拡大 EV・蓄電池に加え、AI／データセンターの普及が需要を押し上げる

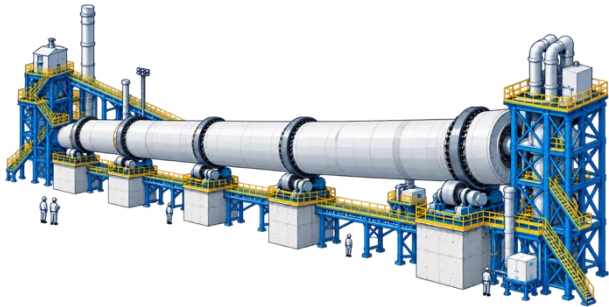
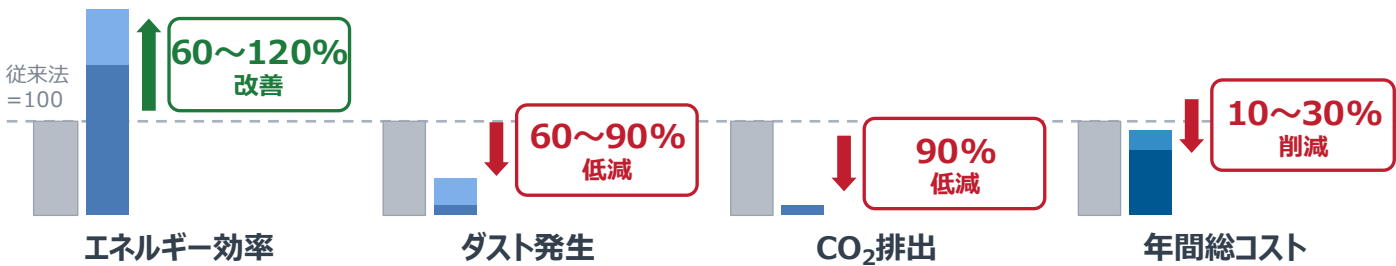
※1 Phase 1：基礎検証／Phase 2：実証・パイロット／Phase 3：実機導入／Phase 4：稼働支援・保守
※2 TAMは下記2つの資料をもとに、一部市場の重複を当社にて調整した当社推計値です（USD/JPY＝140前提）
(1) Global Non-ferrous Metal Melting Furnace Market By Type, By Application, By Geographic Scope And Forecast : <https://www.linkedin.com/pulse/non-ferrous-metal-melting-furnace-market-analysis-dbo6e/>
(2) Rotary Kiln Market : <https://www.credenceresearch.com/report/rotary-kiln-market>
※3 「2030年TAMの10%相当」は市場シナリオであり、当社の目標値ではありません
※ 本スライド記載の時期は現時点の想定であり、実機の導入はパートナー企業の投資判断を前提とします。将来に関する記述は本資料作成時点の当社の認識に基づくものであり、実際の結果と異なる可能性があります

MWS事業 | 回転炉床炉の競合比較（リチウムを事例として）

- 差別化軸は「電化していること」ではなく、熱効率と歩留まり、そこから生まれる年間総コストの差である
- 従来型ロータリーキルン（LNG燃焼）に対しては、年間総コストで10～30%の削減余地がある
- 電化を掲げる競合に対しては、短時間処理・微粉および低品位鉱への対応・低CAPEXで差別化する

① 従来型ロータリーキルン（LNG燃焼）との定量比較※1

コスト優位の源泉はLNG使用量の削減と、熱効率・歩留まりの改善



ロータリーキルン
（従来型）



回転炉床炉
（当社MW方式）

② 電化を掲げる競合との比較 | リチウム鉱石「スポジュミン」の煅焼（抽出に向けた構造変化）

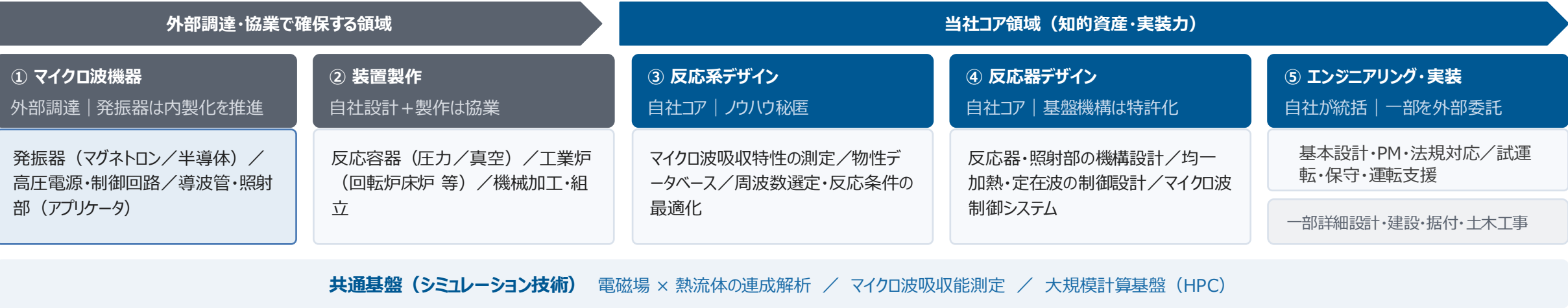
方式	代表プレイヤー	加熱原理	商用化度	強み
MW式回転炉床炉	当社	誘電体の内部直接加熱・選択加熱	パイロット	高い熱効率とダスト発生の抑制
電気式ロータリーキルン	X 社	抵抗発熱体による間接加熱	実績多く商用に最も近い	既存キルンからの置き換えが容易
電気フラッシュ煅焼	Y 社	縦型シャフト内での落下・短時間加熱	大型実証中	高速・微粉対応

※1 ①は実機25t/h・年20万t・豪州立地・CAPEX5年償却を前提とする当社概算。CO₂約90%削減は再エネ電力利用を前提とし、電力・燃料単価、鉱石性状、稼働率等により変動します。

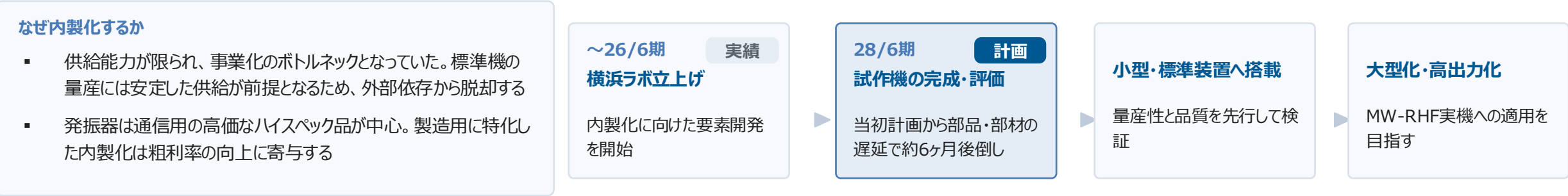
※2 ②の代表プレイヤーは公開情報に基づく当社整理であり、商用化度の評価は当社見解です。

MWS事業 | バリューチェーンと発振器の内製化

- 反応系・反応器のデザインとエンジニアリングを当社コア領域と位置づけ、知的資産として蓄積する
- 外部調達領域のうち発振器は内製化を推進する。装置原価の中核であり、粗利率と調達リスクの両方に貢献する
- 発振器の内製化 X 標準装置の累計台数（交換需要） = 継続収益



①の深掘り：発振器の内製化とマグネトロンの大型化



※ ～26/6期は実績、28/6期は計画です。記載の時期は現時点の想定であり、開発の進捗により前後します。

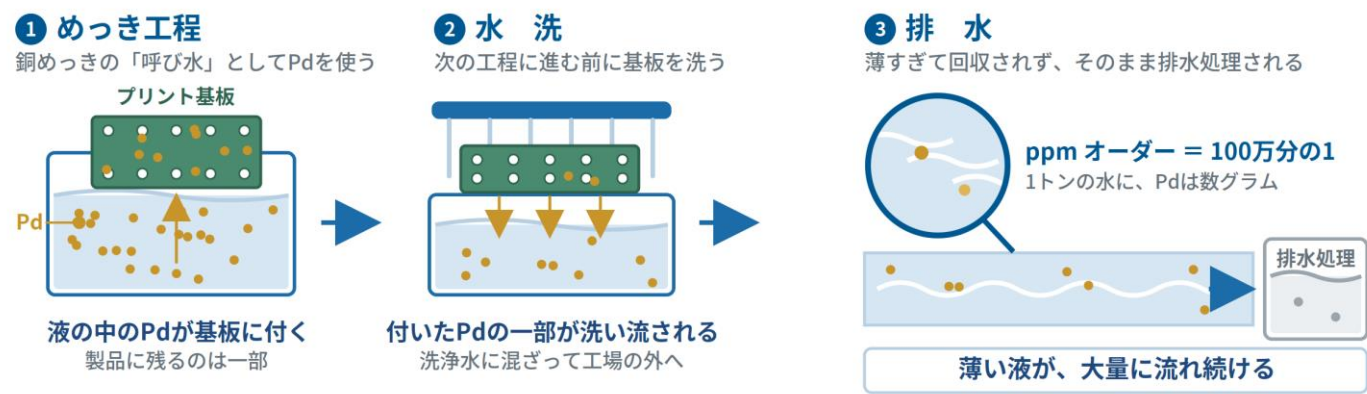
アジェンダ

1. エグゼクティブ・サマリー
2. 会社概要
3. 全社事業戦略
4. マイクロ波ソリューション事業
5. DualPoreソリューション事業
6. 財務ハイライト
7. リスク情報

DPS事業 | 背景と事業機会

- めっき工程で使われたパラジウム（Pd）の一部は、低濃度の排液として回収されないまま排出されている
- 濃度が低く流量が大きいこの領域は、既存手段では技術的にも採算的にも成立しない
- 排出はアジアのプリント基板（半導体パッケージ基板を含む）生産集積地に集中し、当社が顧客接点を持つ地域と重なる

未回収のまま排出されている領域 | Pdはどこへ行くのか

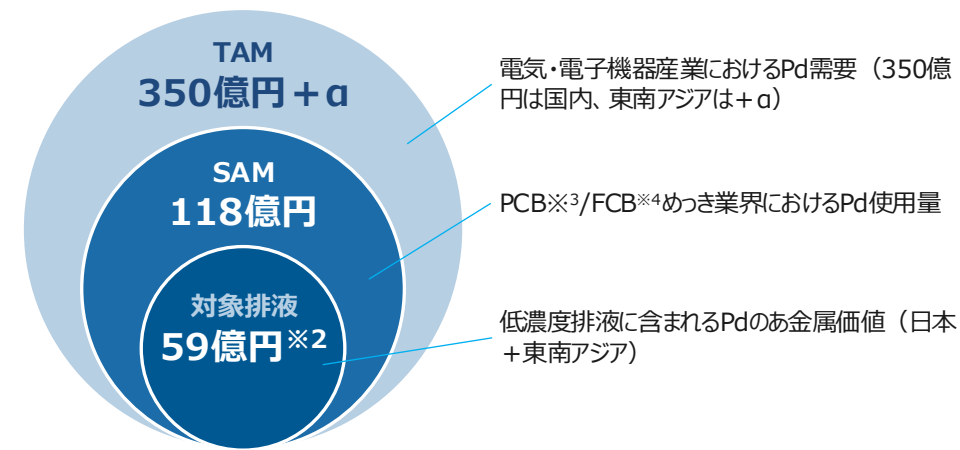


既存手段では回収できない3つの理由

- ① 濃度が低い**
回収の対象と見なされてこなかった
- ② 流量が大きい**
通液速度が回収の制約になる
- ③ 採算が合わない**
回収コストが金属価値を上回る

新たに掘るのではなく、既に工場内にあるPdを取り戻す

市場規模と対象排液の金属価値（当社試算）※1



排出は生産の集積地に従う（世界のPCB生産、2023年）



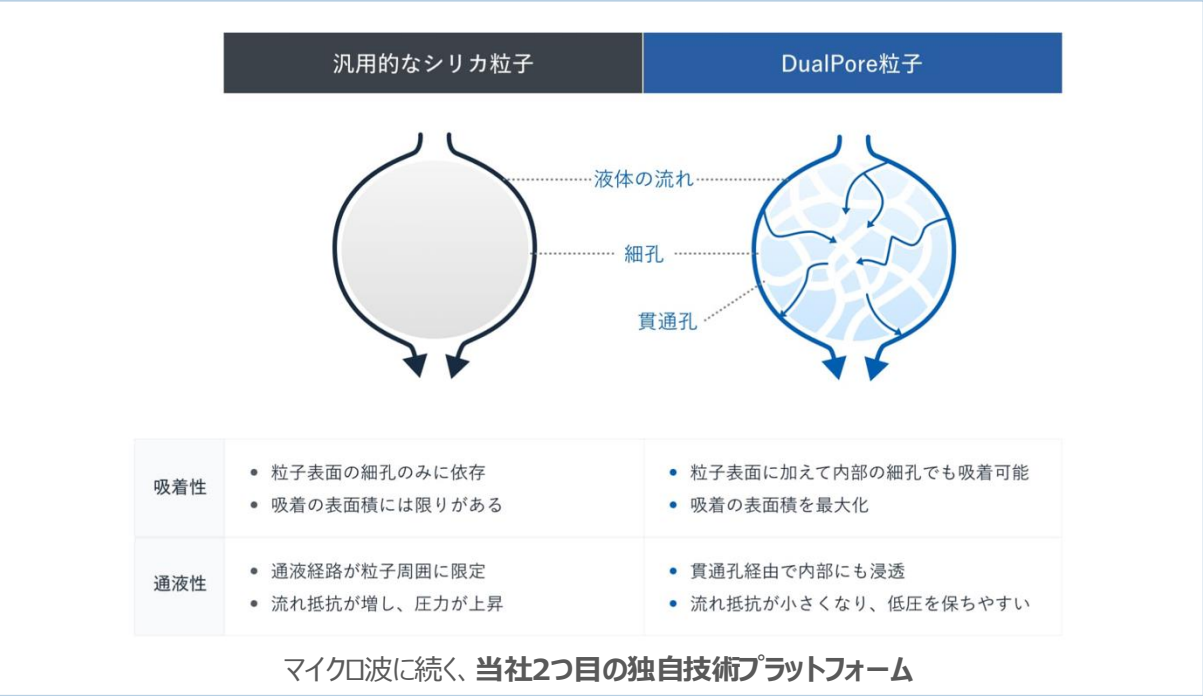
韓国 11% / 日本 9% / タイ 5% / その他 8%

※1 出所：JOGMEC「鉱物資源マテリアルフロー2022 白金族(PGM)」表2-2-2(パラジウムの国内需給、2020年実績)。自動車触媒(乾式プロセス)を除外し、DPSが対象とする湿式・電気電子用途のみを採用。
URL: <https://journal.jogmec.go.jp/content/300600748.pdf> 及び 当社有償調査結果 JPCA/経済産業省生産動態統計(国内基板生産964.3万m²、2023年)およびIPC-4556 ENEPIG規格(Pd厚み0.05-0.15μm)によるボトムアップ試算でオーダー感が整合することを確認済み。PCBめっき総排液の内、低濃度の為既存技術で回収が困難な割合(当社調べ)を乗じて試算。
※2 59億円は対象排液に含まれるPdの金属価値であり、技術適合率、回収率、顧客配分、既存回収を反映した売上高・獲得可能市場ではありません。
※3 プリント回路基板 ※4 フリップチップ基板

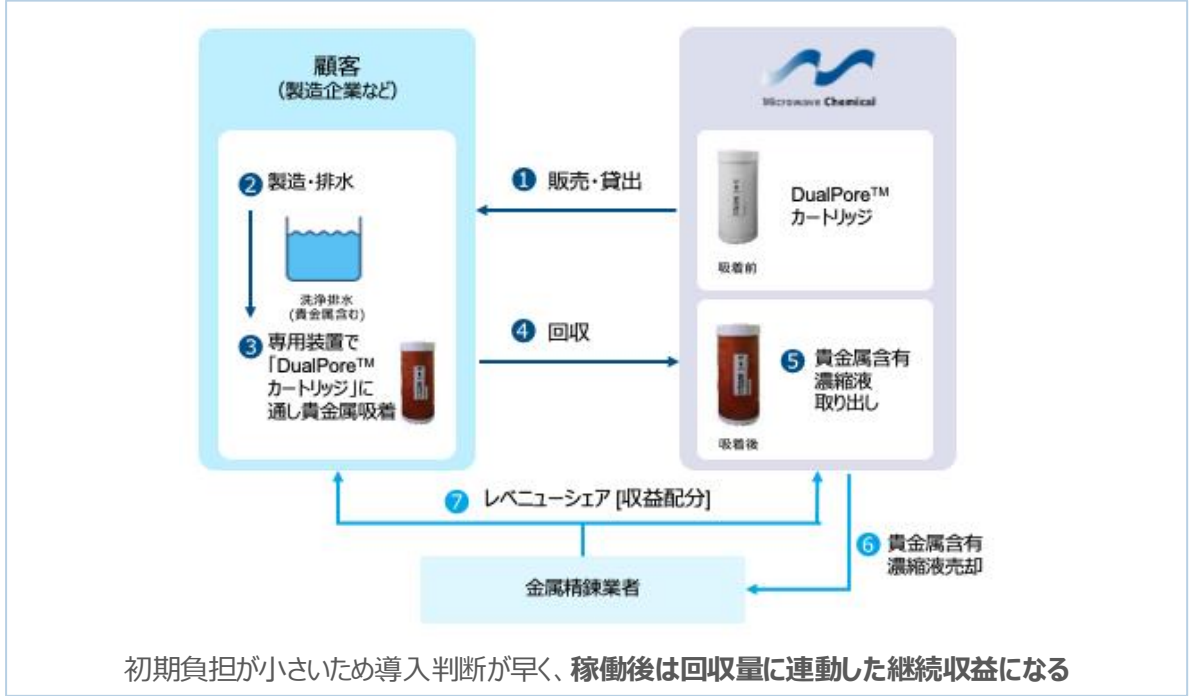
DPS事業 | 技術・事業モデルと競争優位性

- シリカ粒子の「細孔」と「貫通孔」によるデュアル構造で、高い吸着性能と高い通液性を両立する
- 顧客は既存の排液ラインにカートリッジを接続するだけで導入でき、大型設備投資を必要としない
- 回収した貴金属の価値を顧客と分け合う、回収量に連動したストック型の収益モデル

コア技術 | DualPoreSystem



事業モデル | 回収量に連動したストック型



1 回収できる領域が違う
既存手段では困難、あるいは不採算の領域で回収を成立させる

2 導入の速さと継続性
大型設備投資が不要で判断が早く、日常運用に定着する

3 実装までを遂げる開発・エンジニア力
液性適合・システム設計・量産製造を自社で担う

※ 2025年9月、京都大学発スタートアップである株式会社ディーピーエスより低濃度貴金属回収事業を譲受。図は2026年8月12日公表の決算説明資料より。

- すでに商用稼働している工程を起点に、同一顧客の別ライン・対応排液・金属種・アジアの生産集積地へと広げ、収益に直結する導入ライン数を積み上げる。

$$\text{回収金属販売額} = \text{導入ライン数} \times \text{1ラインあたり年間回収Pd量} \times \text{Pd価格}$$

戦略 1

深さ | 同じ工程を、別ライン・別工場へ

無電解銅めっき工程は複数の顧客ですでに商用稼働。同じ顧客の他ライン・他工場への増設を最優先で進める

戦略 2

幅 | 対象排液と回収金属の種類を増やす

金めっき・錫パラ前処理、化学合成排液、銀製錬へ対象排液を拡大。回収金属もPd→Pt・Rh・Ir・Auへ広げる

戦略 3

地域 | 展開する国・地域を広げる

顧客の生産拠点はアジアに集中。すでに取引のある地域から入り、台湾系企業の本社経由で各国の工場へ広げる

戦略 3 の展開順序 | 稼働実績と顧客接点のある地域から順に



日本・ベトナム

最優先

日本 = 顧客の技術部門・本社が工程を選定。ベトナム = 商用稼働中

ASEAN・台湾

次の重点

タイ = 新工場の工程選定から関与。台湾 = 本社商流でASEAN各工場へ

中国

中期以降

世界最大の生産集積地。既存回収の後段に残るPdを対象とする

※ 対象排液・元素の拡大は各テーマの実証結果に依存します。地域別の展開時期は現時点の想定であり、確定した計画ではありません。
※ 1ラインあたり当社取り分の引き上げ策は、P.28「バリューチェーンと設備投資」のページに記載しています。

DPS事業 | 中期のマイルストーン

- 事業譲受から1年。めっき排液工程で複数顧客が商用稼働中
- 次のStepは、製造と運用を安定させながら、工程・元素・地域の各方向へ拡大し、その適合を見極めること

現在地

導入済ライン数（2026年6月末）
5 ライン

FY27/6 DPS事業 売上高
250 百万円

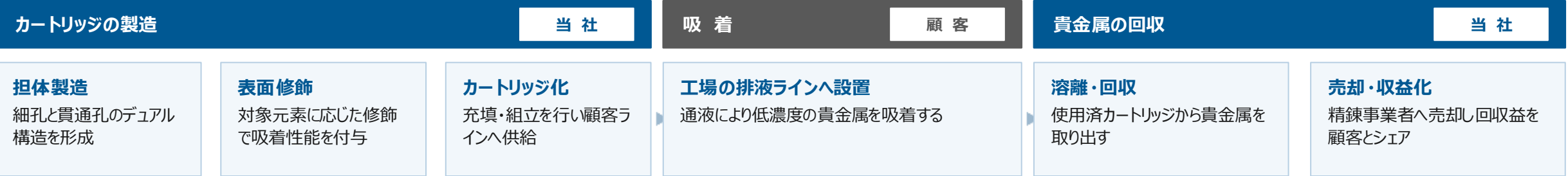
各Stepごとの目標達成度を確認した後に次段へ進む

Step 0【進行中】 ～ FY27/6	Step 1 ～ FY28/6	Step 2&3 ～ FY29/6	Step 4 FY29/6 以降
商用運用を標準化する 主な取り組み - 複数顧客・ラインで運用手順標準化 - 製造に係る設備投資に着手（2026年12月～） - 銀製錬・化学合成排液の実証を継続 目標 回収量・原価・リードタイムを実績値で把握し、同じ手順を他ラインで再現できる	供給能力の制約を外す 主な取り組み - 量産製造体制を立ち上げ（専属部隊・外注） - 回収工程の処理能力を確保 - 製造原価を把握し改善策を実施 目標 カートリッジの安定供給体制の確立	拡大余地を見極める 主な取り組み - 対象排液（ENIG／ENEPIG、錫パラ等）の適合可否を判断 - 他元素（Pt・Rh・Ir・Au）初期見極め - ASEANを中心に新市場へ展開 目標 テーマごとに計画算入の可否を判定し、保留・撤退を明示する	1ラインあたりの収益性を高める 主な取り組み - 製造の最適化によりコストを低減 - 溶離・精錬条件とオペレーションを最適化 - バリューチェーンを前後に強化 目標 ライン数の拡大に依存せず、1ラインあたりの収益性が改善する

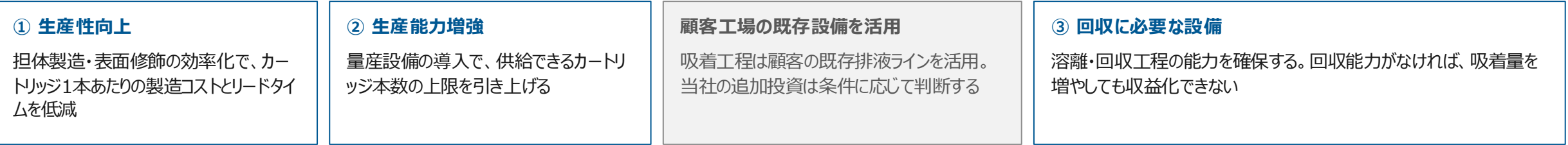
※ FY27/6のDPS事業売上高250百万円は、2026年8月12日公表の業績予想に基づきます。FY28/6以降の定量目標は未開示です。
※ 各Stepの時期は想定であり、通過条件の充足により前後します。導入済5ラインは2026年6月末実績。KPIは定義と集計可能性を確認のうえ順次開示します。

DPS事業 | バリューチェーンと設備投資

- バリューチェーンは「カートリッジ製造（当社）」「吸着（顧客工場）」「貴金属回収（当社）」の3工程
- 第8回新株予約権の使途①（300百万円）は、当社が担うカートリッジ製造及び貴金属回収能力の整備に充当する予定
- 吸着工程は顧客の既存排液ラインを活用するため、顧客側の大型設備投資を抑えて導入できる



第8回新株予約権 使途① | カートリッジ製造及び貴金属回収能力の整備：①生産性向上、②生産能力増強、及び③回収に必要な設備に合計 300 百万円※



拡張方向

前工程へ | 排液の分析・診断を入口のサービスとし、新設ラインの設計段階から関与
後工程へ | 溶離・精錬条件の最適化と担体の再生により、当社に残る金属価値の比率を高める
→ いずれも「1ラインあたり当社取り分」を押し上げる打ち手（成長戦略ページ参照）

※ ① + ② + ③ 合計300百万円 | 支出予定時期：2026年12月～2028年6月 | 第8回新株予約権による調達資金の使途①（2026年8月31日公表）

アジェンダ

1. エグゼクティブ・サマリー
2. 会社概要
3. 全社事業戦略
4. マイクロ波ソリューション事業
5. DualPoreソリューション事業
6. 財務ハイライト
7. リスク情報

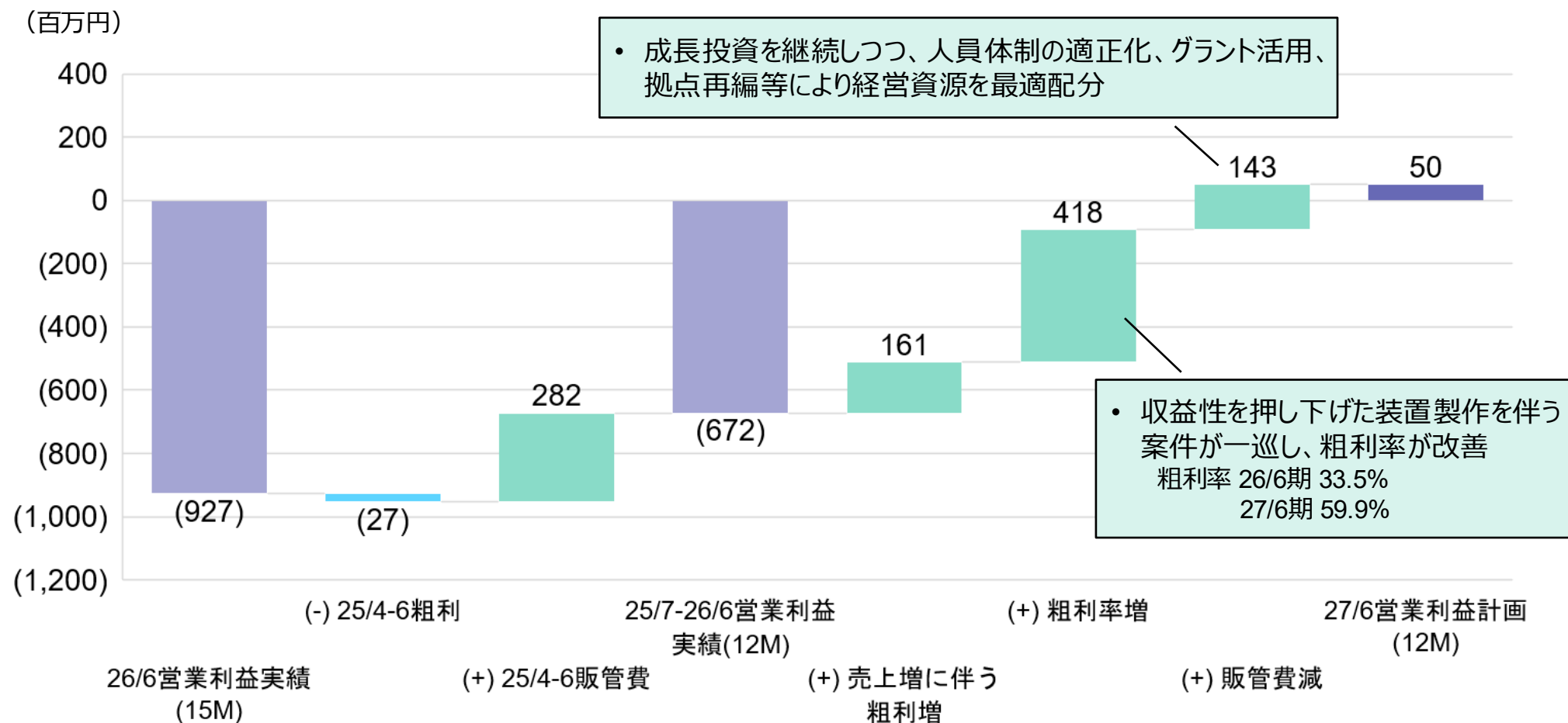
2027年6月期 通期計画

- 27/6期は、MW事業の案件進捗とDPS事業の売上寄与により、売上高は前期比で回復
 - DPS事業は順調に立ち上がり、売上高250百万円を計画
- 増収に加え、粗利率の回復と販管費の減少により、営業黒字化を計画
 - 原価：案件構成の改善により回復
 - 販管費：固定費見直しと、研究開発投資の選択と集中により削減

(百万円)	FY26/6	FY27/6	前年比	
	通期	通期	差額	%
売上高⁽¹⁾	1,057	1,512	454	143.0%
MW事業	1,050	1,262	212	120.2%
Phase 1	100	245	144	243.9%
Phase 2	887	847	(40)	95.5%
Phase 3	10	120	110	1200.0%
Phase 4	52	50	(2)	95.8%
その他	0	-	0	0.0%
DPS事業	7	250	242	3429.7%
売上原価	702	605	(96)	86.2%
売上総利益	354	906	551	255.5%
対売上高比	33.5%	59.9%	26.4pt	-
営業損益	(927)	50	978	-
対売上高比	-	3.4%	-	-
経常損益	(948)	23	971	-
税引前純損益	(955)	7	962	-
税引後純損益	(964)	4	968	-

営業利益 増減分析

- 27/6期は下記の要因により営業黒字化を計画
(決算期変更の影響を除くため、25/7～26/6の12か月実績との比較で表示)



研究開発費 費用総額と販管費に占める割合

- 26/6期は社会実装の加速に向け、人員体制の強化や新規事業開発を中心に戦略的な先行投資を実施
- 27/6期は営業黒字化を見据え、研究開発投資の選択と集中を進めながら、事業進捗に応じた規律ある投資を継続

販管費及び研究開発費：実績と計画

百万円	24/3期(12M)	25/3期(12M)		26/6期(15M)		27/6期(12M)
	実績	計画	実績	計画	実績	計画
販管費合計	985	973	887	1,447	1,282	855
研究開発費	504	432	437	795	653	422
対販管費比	51%	44%	49%	55%	51%	49%
人件費	253	203	238	401	326	230
対研究開発費比	50%	47%	54%	50%	50%	55%
原料・機器費等	113	88	52	183	102	39
対研究開発費比	22%	21%	12%	23%	16%	9%
設備費等	137	140	146	210	224	152
対研究開発費比	27%	32%	33%	26%	34%	36%
その他	481	540	449	652	628	433

社員数推移と人員構成

- 現在の事業規模を踏まえ、適正な人員体制を維持し、生産性向上を優先とする
- そのため、今期は人員拡大は迫わず、厳選採用の方針とする
- 高い専門性を有する人材については、引き続き機動的に獲得を狙う

社員数推移

(取締役、派遣社員を除く。)

単位：人	23/3末 実績	24/3末 実績	25/3末 実績	26/6末 計画	26/6末 実績	27/6末 計画
事業開発および管理部門	18	16	15	15	13	14
R&Dおよびエンジニアリング部門	46	43	34	44	38	38
合計	64	59	49	59	51	52



資金繰りについて

- 27/6期の営業黒字化と成長投資を両立しつつ、事業推進に必要な流動性を確保する
- 一時的な資金需要にはコミットメントライン等で機動的に対応

26/6期取り組み

- 運転資金として総額5億円の長期借入を実行済
 - みなと銀行：3億円／期間5年
 - 日本政策金融公庫：2億円／期間5年

27/6期方針

- 営業黒字化を前提に、必要なキャッシュポジションを維持
- 設備投資・研究開発投資は、事業進捗を踏まえコントロールしつつ段階的に実施
- プロジェクトの受注・納期変動に伴う一時的な資金需要には、コミットメントライン等を活用
- 成長投資と手元流動性のバランスを見ながら機動的に資金運営

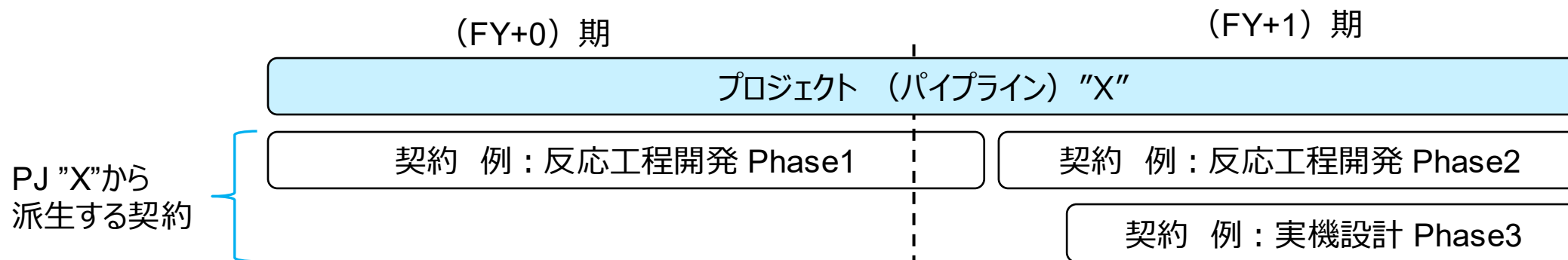
【継続企業の前提に関する重要事象等について】

- 26/6期において、売上高が当初予想を下回り、営業損失、経常損失及び当期純損失を計上いたしました。また、純資産が減少し、自己資本比率が低下しております。このため、継続企業の前提に重要な疑義を生じさせるような事象又は状況が存在しております。
- これに対し、顧客基盤と収益源の多様化を経営上の重要課題と位置づけ、あらゆる産業に適用可能なマイクロ波技術ソリューションの活用により、当該事象又は状況の解消を図ってまいります。具体的には、経済安全保障の重要性が高まる中、重要鉱物に関連する鉱山プロセス事業の開拓に注力しております。また、低濃度貴金属回収事業をはじめとする新たな技術ソリューションの獲得・提供を通じ、持続的な成長を目指してまいります。
- 資金面では、大型プロジェクトの受注遅れ等により一時的な資金需要が高まる中、26/6期第4四半期に総額5億円の長期借入を実行し、事業推進のための流動性を確保しております。このほか、総額5億円のコミットメントライン契約を更新しております。
- 以上の対応策を踏まえ、継続企業の前提に重要な疑義を生じさせる事象又は状況が解消又は改善される見込みであることから、継続企業の前提に関する重要な不確実性は認められないと判断しております。

※ 継続企業の前提に関する重要事象等の詳細については、2026年6月期 決算短信をご参照ください。

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。



2026年6月期通期 経営指標ハイライト

1 新規契約獲得数

- 新規契約獲得数は25件と計画を上回り着地
- Phase2以降からの開始が5件と過去最多。基礎検証を経ずに実証段階から入る案件が増加、獲得案件の質が向上

2 契約総数

- 計画62件に対して、61件で着地

3 Phase別売上高

- 脱炭素投資の足踏みを背景とした大型案件の進捗遅延により前期比△35%
- 知見を活かした案件の選択と集中により修正計画（1,044百万円）を上回って着地

※26/6期の経営指標には低濃度貴金属回収事業を含めておりません

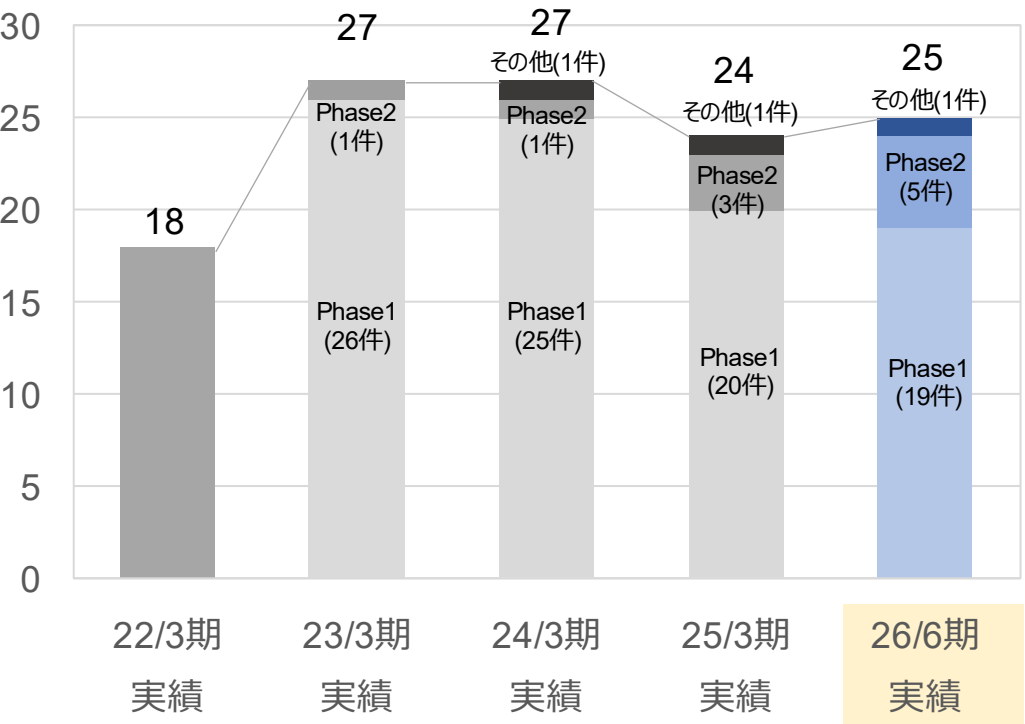
経営指標① 新規契約獲得数

- 新規契約獲得数は25件と計画を上回って着地。
- Phase2以降からの開始が5件と過去最多。基礎検証を経ずに実証段階から着手する案件が増加し、獲得案件の質が向上

* 26/6期は決算期変更に伴う15ヶ月決算（2025年4月～2026年6月） 22/3期～25/3期は12ヶ月決算のため期間が異なります

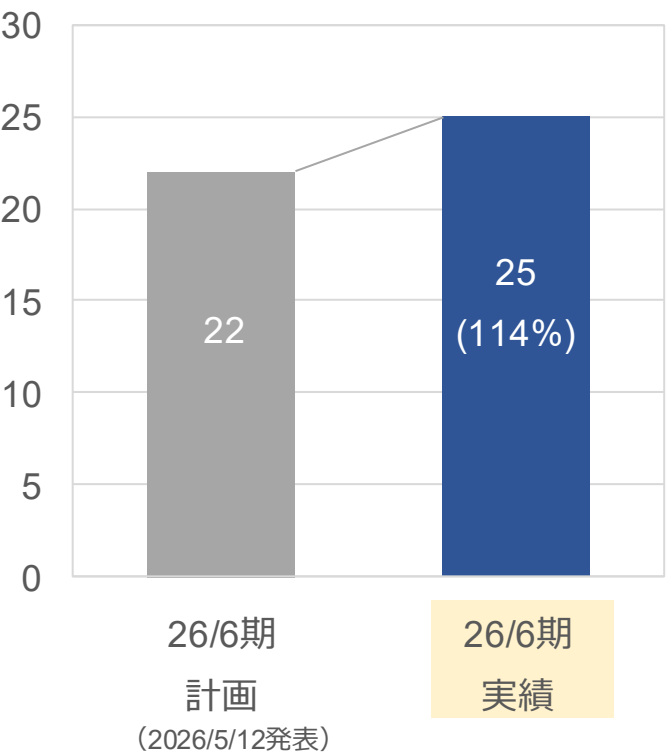
新規契約獲得数：推移

(単位：件)



計画対比

(単位：件)



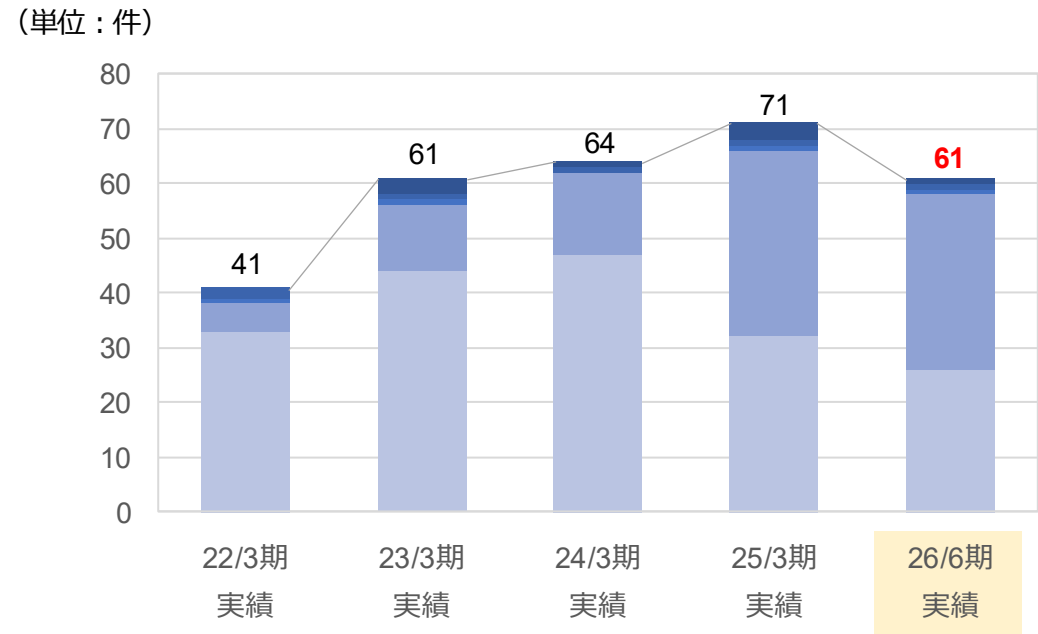
* その他：汎用的な製品・装置の販売及びメンテナンス、サンプルの提供等



経営指標② 契約総数

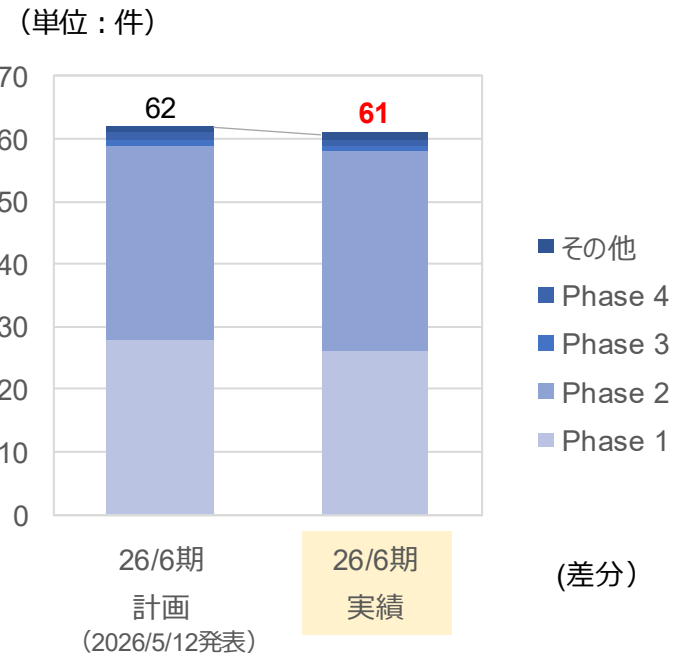
- 計画62件に対して、61件とほぼ計画通りに着地
 - 前期比▲10件は主にPhase1の減少（32件→26件）によるもの。案件の選択と集中を進めた結果であり、Phase2以降は34件と前期並みの水準を維持
- * 26/6期は決算期変更に伴う15ヶ月決算（2025年4月～2026年6月）。22/3期～25/3期は12ヶ月決算のため期間が異なります

契約総数：推移



Phase 1	33	44	47	32	26
Phase 2	5	12	15	34	32
Phase 3	1	1	0	1	1
Phase 4	2	1	1	1	1
その他	0	3	1	3	1
合計	41	61	64	71	61

計画対比



	28	26	(2)
	31	32	1
	1	1	0
	1	1	0
	1	1	0
	62	61	(1)

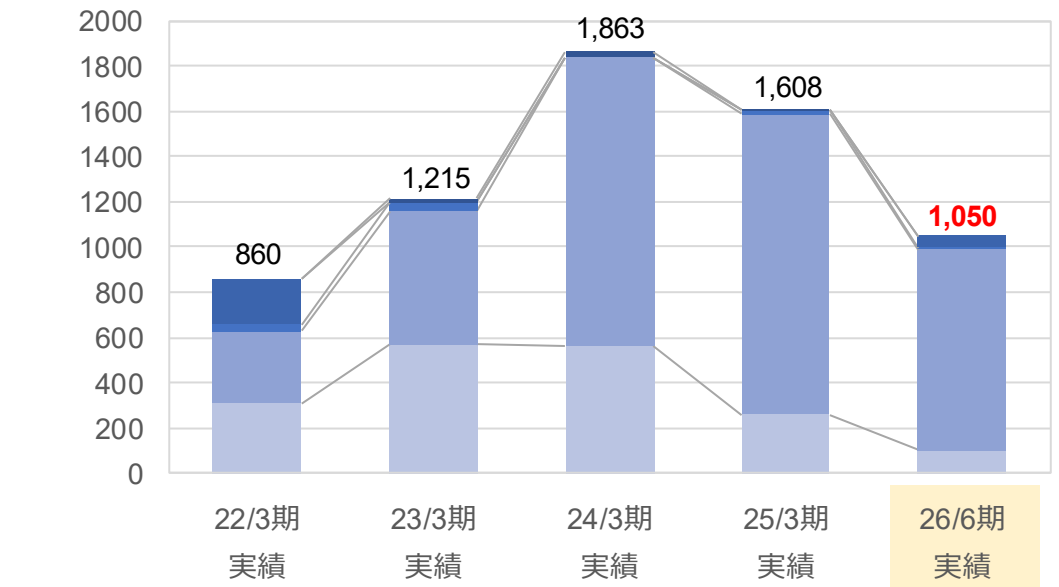
* その他：汎用的な製品・装置の販売及びメンテナンス、サンプルの提供等

経営指標③ Phase別売上高

- 前期比▲35%は、脱炭素投資の足踏みを背景とした大型案件の進捗遅延が主因
 - 一方、5月に発表した修正計画（1,044百万円）は上回って着地。着手済み案件は、知見を活かした案件の選択と集中を行い、確実に案件を遂行
- * 26/6期は決算期変更に伴う15ヶ月決算（2025年4月～2026年6月）。22/3期～25/3期は12ヶ月決算のため期間が異なります

Phase別売上高：推移

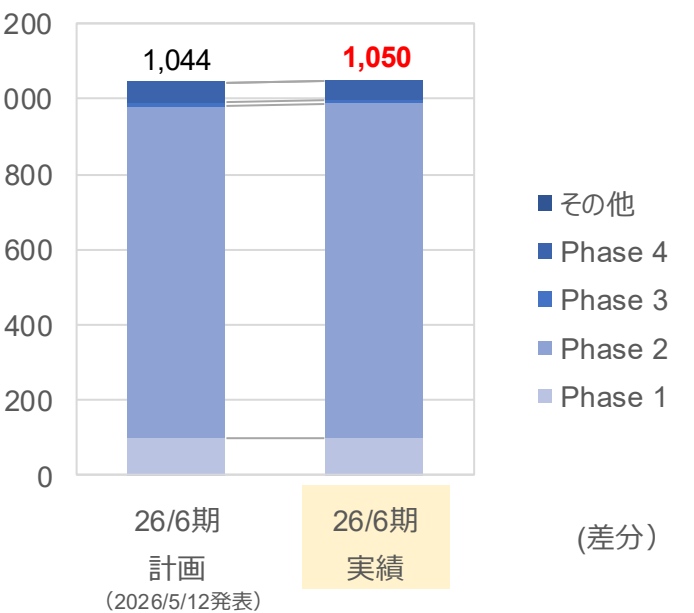
(単位：百万円)



Phase 1	309	567	565	258	100
Phase 2	320	593	1,274	1,330	887
Phase 3	30	35	—	15	10
Phase 4	200	—	—	0	52
その他	—	19	24	4	0
合計	860	1,215	1,863	1,608	1,050

計画対比

(単位：百万円)



(2026/5/12発表)

	100	100	0
	881	887	6
	10	10	0
	52	52	0
	0	0	0
	1,044	1,050	6

* その他：汎用的な製品・装置の販売及びメンテナンス、サンプルの提供等



2027年6月期 経営指標 マイクロ波ソリューション事業（MWS事業）

1 2027年6月期経営指標① 新規契約獲得数 | 幅広いテーマを探索aaaaa

- 前期実績25件に対して、25件の契約獲得を計画
- 研究開発部主導で新規案件獲得体制を再構築し、市場・社会トレンドを起点としたテーマ探索を強化

2 2027年6月期経営指標② 契約総数 | 案件の拡充とPhase3及び4の着実な実行

- 先行して取り組んでいた事業開発活動を案件拡充に繋げる。前期実績61件に対して、63件の契約獲得を計画
- Phase3及び4を着実に実行

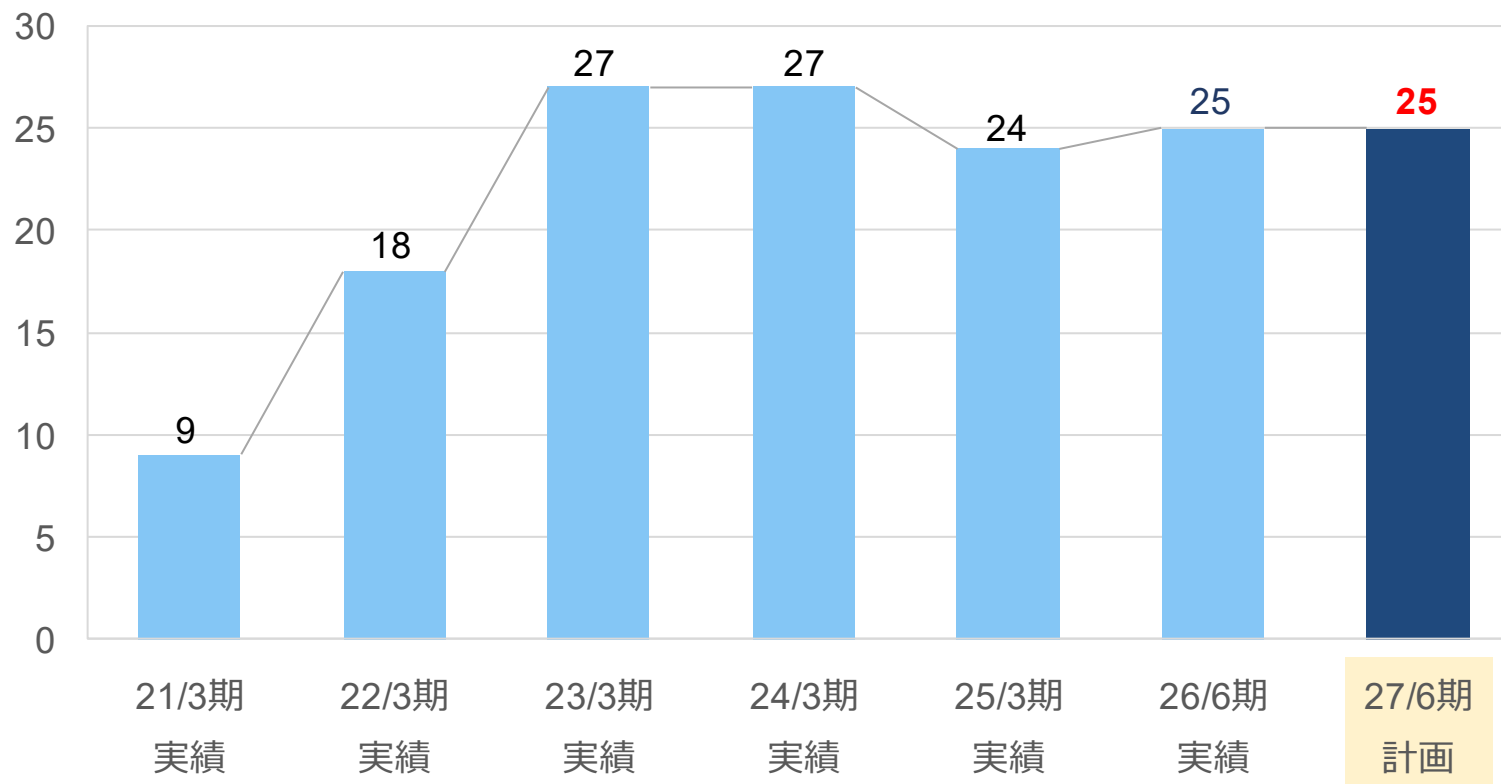
3 2027年6月期経営指標③ Phase別売上高 | 増収はPhase1及び3が牽引

- 1,262百万円（前期比+20%）を計画
- Phase1 245／Phase2 847／Phase3 120／Phase4 50百万円

1 | 2027年6月期経営指標① 新規契約獲得数

- 前期実績25件に対して、25件の契約獲得を計画
- 研究開発主導の新規案件獲得チームを組成、今期は改めて幅広くテーマを探索

(単位：件)

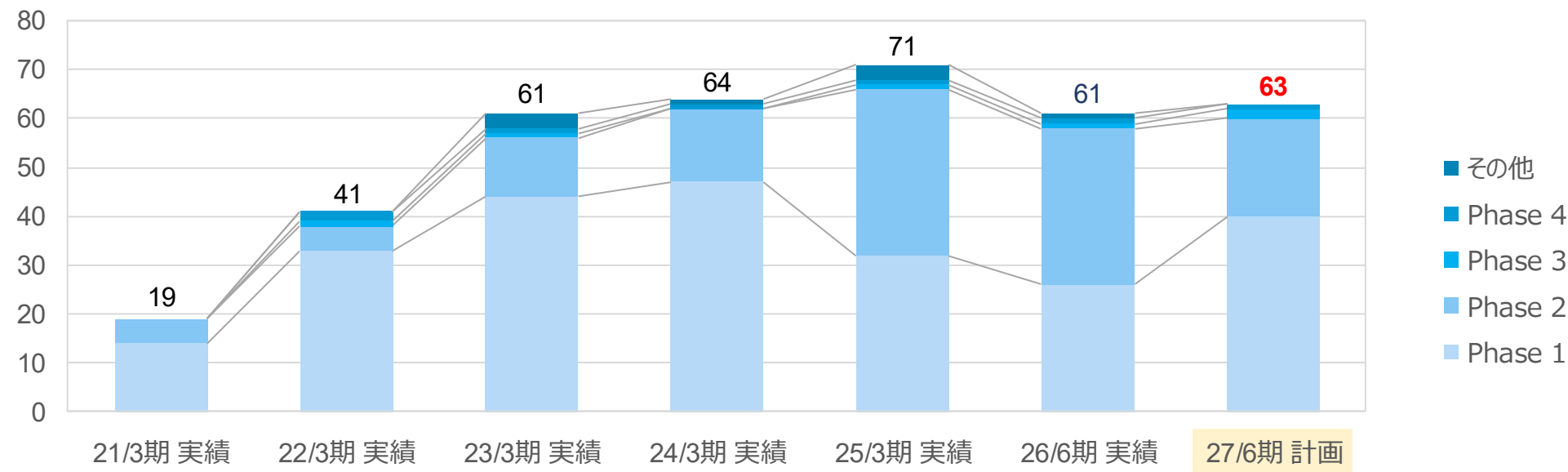


* その他：汎用的な製品・装置の販売及びメンテナンス、サンプルの提供等

2 | 2027年6月期経営指標② 契約総数

- 先行して取り組んでいた事業開発活動をPhase1の増加に繋げて、案件のさらなる拡充を進める
- Phase3、4については、顧客の事業化判断に時間を要するケースを想定し、確度の高い案件のみ計画に織り込む

(単位：件)



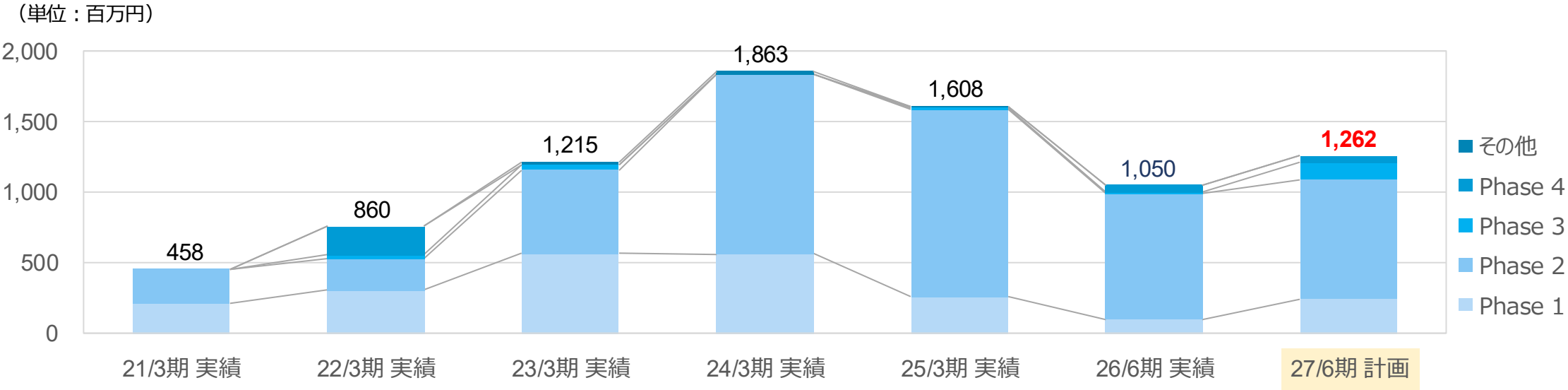
Phase 1	14	33	44	47	32	26	40
Phase 2	5	5	12	15	34	32	20
Phase 3	0	1	1	0	1	1	2
Phase 4	0	2	1	1	1	1	1
その他	0	0	3	1	3	1	0
合計	19	41	61	64	71	61	63

* その他：汎用的な
製品・装置の販売及
びメンテナンス、サンプ
ルの提供等



3 | 2027年6月期経営指標③ Phase別売上高

- Phase1案件は新規テーマ探索を目的として仮説検証試験を中心に、40件245百万円を計画
- Phase2は件数を絞り込む一方、1件当たり単価の上昇により847百万円と前期並みの水準を維持



Phase 1	211	309	567	565	258	100	245
Phase 2	246	320	593	1,274	1,330	887	847
Phase 3	—	30	35	—	15	10	120
Phase 4	—	200	—	—	0	52	50
その他	—	—	19	24	4	0	—
合計	458	860	1,215	1,863	1,608	1,050	1,262

* その他：汎用的な製品・装置の販売及びメンテナンス、サンプルの提供等



資金調達と使途 | 第8回新株予約権の設計と、資金の使途

30年6月期迄に事業の広がりを実現する為に資金を調達。DPSの設備投資、新規事業の立ち上げを中心に投じていく

スキームの概要

割当予定先	SMBC日興証券（第三者割当）
潜在株式数	1,642,000株
最大希薄化率	10.34%
行使期間	2026年9月17日～2029年9月28日
当初行使価額	979円
行使価額の修正	直前取引日VWAPの90.5%
下限行使価額	588円
上限行使価額	なし

設計内容

- 1

希薄化の上限が確定している
交付株式数は1,642,000株で固定されており、株価の動きにかかわらず希薄化が10.34%を超えることはありません
- 2

調達の時期を当社が制御できる
行使許可型のスキームであり、当社からの行使許可通知がない限り行使されません。資金需要と株価動向を見極めて発動します。なお、当該行使許可は取り消すことができます
- 3

調達額は株価・行使状況で変動する
当初行使価額での差引手取概算額は1,603百万円。株価動向、行使状況等により実際の調達額は変動します

資金の使途（差引手取概算額 1,603百万円）

300

百万円

① 低濃度貴金属回収事業に係る設備投資資金

支出予定時期

2026年12月～2028年6月

500

百万円

② 新規事業創出に係る資金

支出予定時期

2026年10月～2028年6月

803

百万円

③ 事業運営に係る資金

支出予定時期

2026年10月～2029年6月

※ 1,603百万円は当初行使価額979円で全部行使された場合の差引手取概算額であり、行使の状況及び行使価額の修正に応じて増減します。株価が下限行使価額を下回る水準で推移した場合、本新株予約権の行使は想定されません
※ 支出予定時期中に行使が進まない場合は「③事業運営に係る資金」へ優先的に充当しつつ、支出時期を見極めながら①及び②にも充当します。不足分は手元資金の活用や銀行借入等により対応するか、事業計画の見直しを行う可能性があります
※ 最大希薄化率は2026年6月30日現在の総議決権数158,800個に対する比率。詳細は2026年8月31日付「第三者割当による第8回新株予約権（行使価額修正条項付）の発行及びファンリテ契約の締結（行使許可条項付）に関するお知らせ」をご参照ください

アジェンダ

1. エグゼクティブ・サマリー
2. 会社概要
3. 全社事業戦略
4. マイクロ波ソリューション事業
5. DualPoreソリューション事業
6. 財務ハイライト
7. リスク情報

事業遂行上の重要なリスクと対応策

項目	主要なリスク	時期	顕在化する可能性の程度	対応策
技術の応用領域の拡大	当社は、従来困難とされてきたマイクロ波プロセスの大型化に成功し、大規模マイクロ波化学工場である「M3K」の立ち上げに成功した後、食品添加物、医薬品、炭素素材、電子材料など多様な分野へと応用領域を拡大しております。このように、マイクロ波プロセスは、基礎化成品、機能性化成品、燃料など様々な領域に応用可能であると考えておりますが、新しい技術領域であり不確実性が高いため、当社技術の市場への浸透が計画通りに進まない場合、当社の事業戦略および経営成績に影響を及ぼす可能性があります。	中長期	中	当社は、対象となる領域に知見を有する化学企業等と共同開発契約、合併契約等により提携を行うことで、このような不確実性を低減させる戦略を採用しております。
新規参入・技術革新	当社は、独自に構築したプラットフォーム技術を事業基盤としており、マイクロ波化学分野においては強固な競争優位性を確保しているものと考えております。しかしながら、当社を上回る研究開発能力を備えた新規参入企業が出現すること、または当社の特許技術に抵触しない技術をもって当社を上回る技術が開発されることも考えられます。	中長期	小	当社としては、数多くの領域でマイクロ波プロセスによるプラント建設を進め、マイクロ波化学に関する知見を蓄積することで、この競争優位性をより強固なものにできると考えております。
知的財産	当社の事業に関連した特許権等の知的財産権について、第三者との間で訴訟やクレームといった問題が発生したという事実はなく、現時点においては、当社の事業に関し他者が保有する特許権等への侵害により、事業に重大な支障を及ぼす可能性は低いものと認識しております。また、技術調査等を継続して行って侵害事件を回避するよう努めております。ただし、当社のような研究開発型の企業にとって、このような知的財産権侵害問題の発生を完全に回避することは困難です。今後、当社が第三者との間の法的紛争に巻き込まれた場合、弁護士や弁理士と協議の上、その内容によって個別具体的に対応策を検討していく方針ですが、当該第三者の主張の適否にかかわらず、解決に時間および多額の費用を要する可能性があり、また、当社の技術に関しては、細心の注意を払って管理しておりますが、第三者が当社の技術を侵害した場合であっても、解決に時間および多額の費用を要する可能性があります。その場合には当社の事業戦略および経営成績に重大な影響を及ぼす可能性があります。	中長期	小	現状、要素技術群において、反応系デザインが中心の共通の要素技術である、基礎物性評価、シミュレーション、制御は秘匿化し、反応器デザインが中心の個別の要素技術である基盤機構は特許化、公知化する戦略をとっており、このようにして積み重ねた知財は当社の強みとなっております。

* その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

本資料の取り扱いについて

- 本資料は、情報提供のみを目的として作成しています。本資料は、日本、米国、その他の地域における有価証券の販売の勧誘や購入の勧誘を目的としたものではありません。
- 本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これら将来の見通しに関する記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されています。これらの記述は、将来の結果や業績を保証するものではありません。このような将来予測に関する記述には、既知および未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果、実際の業績や財務状況は、将来予想に関する記述によって明示的または黙示的に示された結果と大きく異なる可能性があります。
- 実際の結果に影響を与える要因としては、国内外の経済状況、顧客の設備投資判断、技術開発、原材料・エネルギー価格、資金調達環境、当社が事業を展開する業界の動向などが含まれますが、これらに限られません。
- 当社以外の事項・組織に関する情報は、一般に公開されている情報に基づいており、当社はその正確性や適切性を保証していません。
- 本資料は、事業年度経過後3か月以内を目途に更新します。また、重要な変更が生じた場合には適時に開示します。

End of Document



Microwave **Chemical**

**Make Wave,
Make World.**

世界が知らない世界をつくれ