

A large red slanted bar, matching the style of the logo, positioned to the left of the main title.

中期経営計画2024

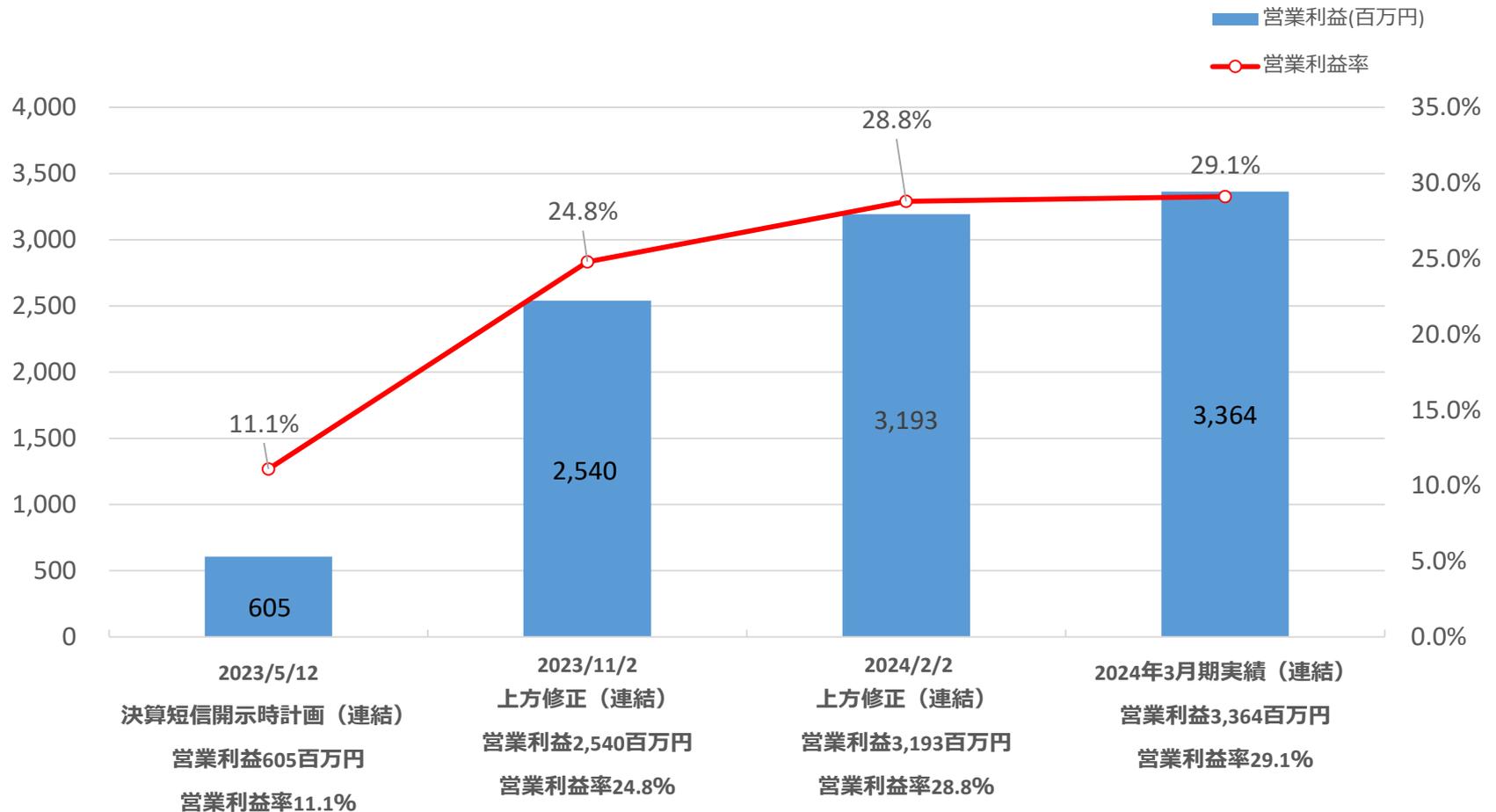
株式会社アルメディオ

2024年5月14日

I. 中期経営計画2023の振り返り

II. 中期経営計画2024

1. 基本方針
2. 計画の骨子
3. 具体的な施策
4. その他
5. 計画目標



2024年3月期(第44期)の連結営業利益は605百万円(営業利益率11.1%)を目標としていましたが、連結営業利益は3,364百万円(営業利益率29.1%)となり、計画値を大幅に上回りました。

具体的な施策

① ナノマテリアル事業の成長スピードアップ

- ⇒ ・ 有償サンプル品の販売は、スケールアップテストを行う顧客もあったこと等により、サンプル出荷件数及び出荷量が増加
 - ・ 塗料関係や放熱材関係、電池関係の引き合いが増加し、最終段階の評価を実施している材料メーカーや、エンドユーザーでの評価が進んでいる案件がある
 - ・ 新製品の高導電用カーボンナノファイバーを上市し、製品ラインナップの拡充を図る
 - ・ 福島双葉工場において、「ISO9001」の認証を取得

② 断熱材事業の更なる成長

- ⇒ ・ 大手鉄鋼メーカーからの定期受注獲得
 - ・ 子会社・阿爾賽（蘇州）無機材料有限公司において、各社再生可能エネルギー発電に積極的な設備投資を行っている中国で、太陽光発電関連産業の設備投資状況やニーズをいち早く掴み、受注に対応できる生産体制を早期に整えたことと、技術力の高さから他社より製品品質が良いことで、太陽光発電パネル製造向け拡散炉用ヒーターモジュールの受注が急激に伸長し、売上高・営業利益共に大きく寄与した
 - ・ 子会社・阿爾美（蘇州）科技有限公司を設立

③ M&Aの推進

- ⇒ ・ 引き続き成長が見込まれる事業への積極的投資・M&A推進

結果：過去最高益を更新

2026年3月期の目標としていた営業利益率18%を2年前倒しで達成した

1. 基本方針

事業構造改革のスピードを上げ、
機能性材料メーカーへの転換を図る

2. 計画の骨子

事業ポートフォリオの最適化を図り、
事業構造を転換し、2027年3月期に
安定して連結営業利益率**18%**を維持する企業へ

3. 具体的な施策

- (1) ナノマテリアル事業の成長スピードアップ
- (2) 断熱材事業の更なる成長
- (3) M & Aの推進
- (4) 人材の確保
- (5) 新規分野への参入

2027年3月期

- ・ 連結売上高8,858百万円 連結営業利益1,682百万円
- ・ アルメディオ単体営業利益黒字化

結果として、成長レベルに合わせたステークホルダーへの還元を目標とする

3. 具体的な施策

(1) ナノマテリアル事業の成長スピードアップ ◆ 売上の拡大 営業戦略

第44期

施策

第45期

重要顧客のテーマに対して技術スタッフを専任として促進・加速させた	本格採用の道筋が見えてきた 顧客への対応力アップ	重要顧客のテーマに対しては採用・採用獲得に至るまでの対応を今後も実施
塗料、放熱材、電池材料、3Dプリンタ用途での評価加速・採用が見込まれる可能性が高まった。顧問からの業界キーパーソンの紹介もあり、横展開時の評価・採用に向けたスピードが加速した	新規顧客の開拓（採用が見えてきた業界への横展開営業活動など）	引続き継続テーマに対しては採用獲得に向け積極的なサポートを実施すると共に横展開営業も継続実施する。特に放熱材、導電フィルム、電池関係の引合いは増えており、採用獲得に向け積極的に活動を実施
海外顧客からの引合いも増加。特に電池用途での販売・評価を展開中	海外展開 (顧客獲得に向けたアプローチ)	採用活動に向けた活動及び新規顧客獲得に向けた開拓を継続実施
特定顧客での評価は加速しており、採用に向けて継続評価中	自動車、インフラ、航空機業界への 重点展開	継続的に重点分野として活動を実施すると共に新規顧客への販促活動を実施
数件は採用に至らず、進行中のテーマは顧客での評価を継続	スポーツ、レジャー業界の開拓	進行中のテーマについて採用を目指すと共に新規顧客への販促活動を実施
CNFの微細な形状をアピールした用途への提案を実施	アプリケーション提案力の強化	更なる新規アプリケーションを創造し、顧客への提案を継続実施
第44期中の人材の拡充には至らなかった	人材の拡充、育成強化	積極的に人材獲得を進める

3. 具体的な施策

(1) ナノマテリアル事業の成長スピードアップ ◆ 売上の拡大 技術戦略

第44期

施策

第45期

3Dプリンタ用フィラメントは顧客での評価が加速しており、近々中に製品化予定。高導電用CNFを上市した

製品ラインナップの拡充

超高導電用CNFの検討・製品化に向けた開発を加速

本格生産に向けた生産・出荷体制を確立した

量産化本採用に向けた体制強化

生産・出荷体制の維持・管理を実施

ISO9001の取得

品質保証体制の確立

維持審査に向けた内部監査体制を強化・実施する

CNFの特長を生かした性能評価データの蓄積を実施。特に電波吸収に関するデータを数多く蓄積する事ができた

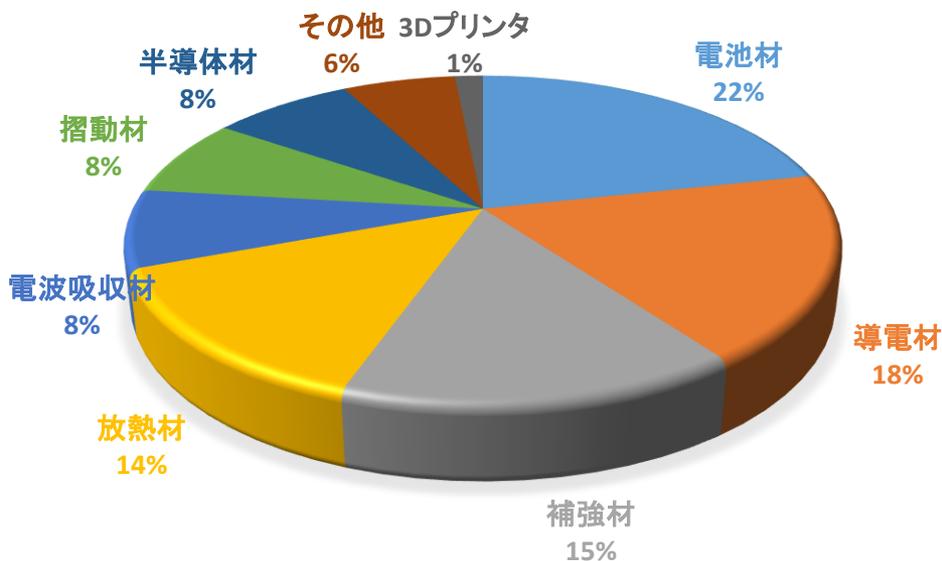
性能評価データの蓄積、検証のスピードアップ

データの蓄積と更なる検証のスピードアップを実施する

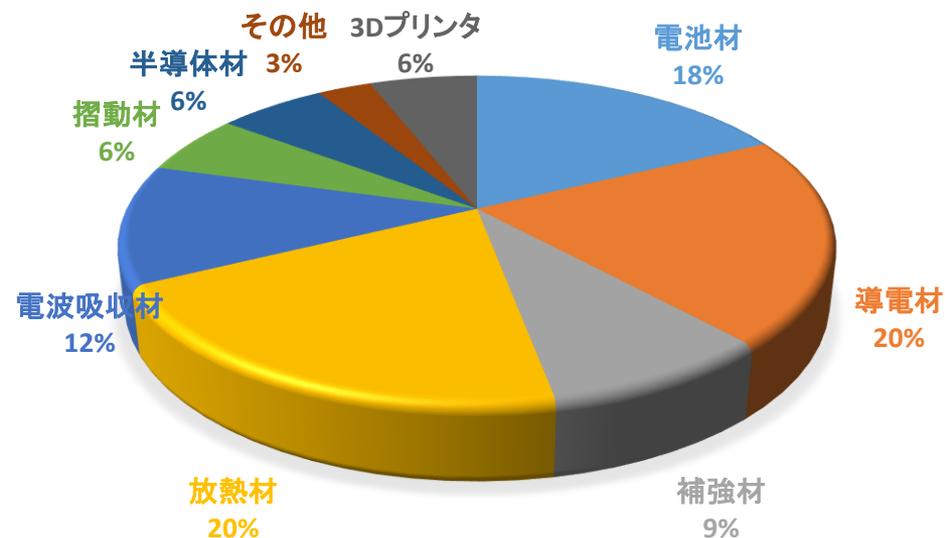
3. 具体的な施策

(2) ナノマテリアル事業の顧客構成

第44期顧客構成



第45期顧客構成(見込み)



CNFの特長を生かしたアピールを各顧客に実施。放熱材・導電材・電波吸収材の顧客数が増加した。電池材は多くの顧客から引合い・受注はあるものの、採用までの道りが長期間であることから、放熱材・導電材・電波吸収材での比較的早く売上に寄与する顧客に対して採用を加速させる。

3. 具体的な施策

(2) 断熱材事業の更なる成長



営業戦略

- ・ 棚板、窯道具の受注拡大
- ・ 熱処理に関連した商品の販売
- ・ 既存顧客に対し現状購入品以外の受注を獲得する
- ・ 横展開活動での新規顧客獲得を狙う
- ・ 電子部品メーカーへの窯道具販売
- ・ 電気炉設備の新規受注

個別戦略

- ・ 阿爾賽（蘇州）無機材料有限公司、阿爾美（蘇州）科技有限公司との連携強化
（営業・技術力の向上）

3. 具体的な施策

(2) 断熱材事業の更なる成長

阿爾美（蘇州）科技有限公司の設立



敷地面積：10,000㎡
建屋面積：6,166㎡

太陽光発電パネル製造向け拡散炉用ヒーターモジュールの受注が急激に伸張

- ・ 拡大した受注への対応
⇒ 一時的に生産拠点を確保
設備投資
従業員の増加
- ・ 中国における水不足に対し、水を多く利用する生產品の生産体制の対応

生産拠点
の確保が
必要



敷地面積：35,599㎡
建屋面積：26,715㎡

阿爾美（蘇州）科技有限公司設立

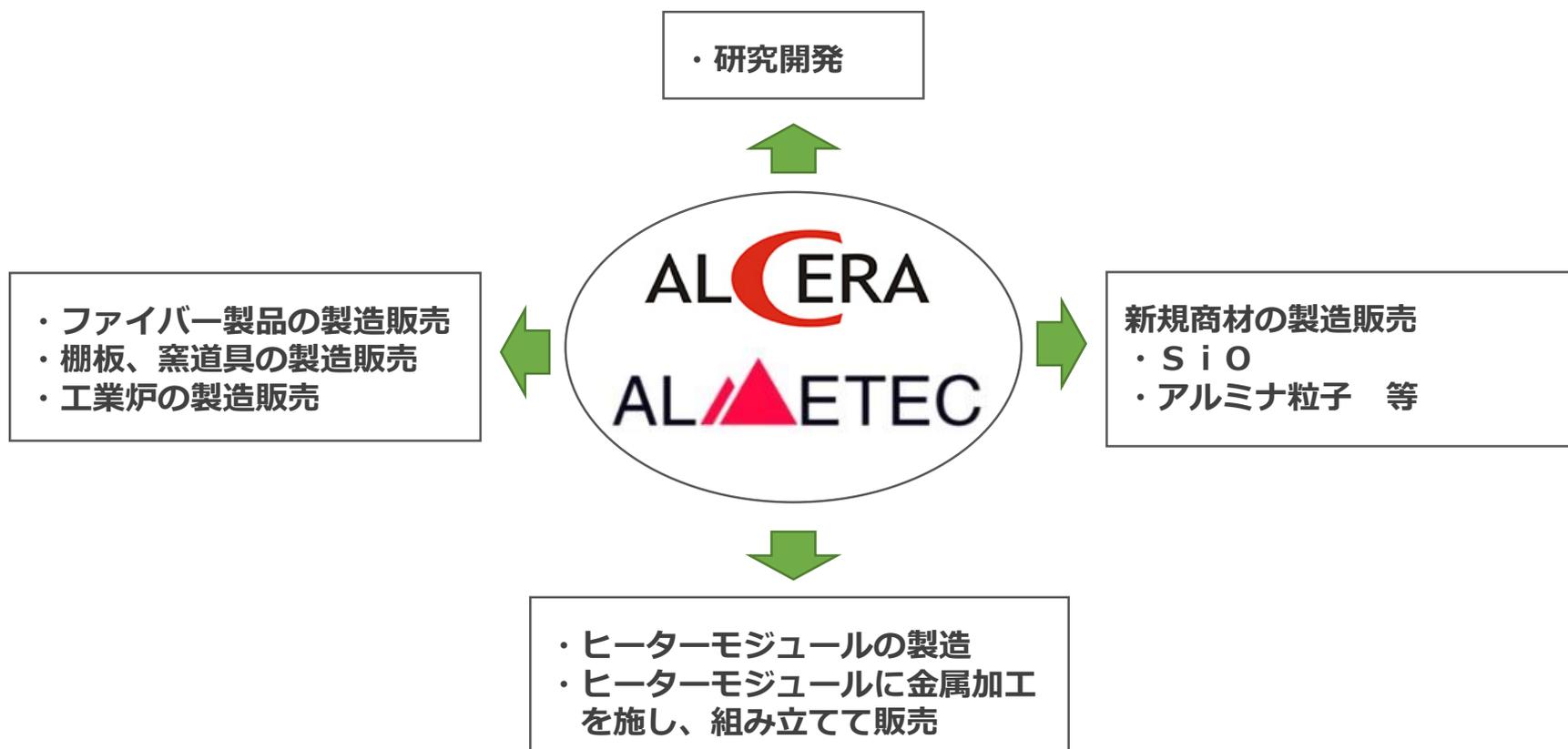
- ・ 一部の生産設備を移設・集約
- ・ 一時的に確保した生産拠点から一部の生産機能を集約
⇒ 生産体制の構築
生産性の向上
従業員の労働環境改善
水不足問題の解決
- ・ 新製品の投入

政策として再生可能エネルギー発電に積極的な姿勢をとっている中国において、各社の初期投資が一旦落ち着く見通しだが、ヒーターモジュールは消耗品のため、各社のニーズをいち早く掴み受注に対応、高品質な製品で信頼を得たことから、第45期後半からは購入した顧客からのリピートオーダーが入ることを予想している。また、遅れて参入した会社との価格競争が起こることや設備投資が先行することも想定し、第44期と比較して売上高・利益共に減少するが、S i O等の新製品の投入により、第46期以降は売上高が増加すると見込んでいる。

3. 具体的な施策

(2) 断熱材事業の更なる成長

阿爾賽（蘇州）無機材料有限公司、阿爾美（蘇州）科技有限公司の両社で様々な商品を製造販売できる柔軟な体制を取り、更なる受注拡大を目指す



3. 具体的な施策

(3) M&Aの推進

M&Aやシナジー効果が得られる複数の相手先との業務・資本提携を含めた施策の推進

- ⇒ ・ ナノマテリアル事業の成長スピードアップ
- ・ 売上拡大や付加価値の創出
 - ・ 技術力の強化
 - ・ 人材補強
 - ・ 資本政策

(4) 人材の確保

営業・技術・コーポレート部門等の専門分野での知見を有する即戦力人材の採用

- ⇒ ・ ナノマテリアル事業の成長スピードアップ
- ・ 事業の拡大と成長に伴う体制強化
 - ・ ガバナンス強化
 - ・ 新規分野への参入を視野に入れた事業企画室の新設

3. 具体的な施策

(5) 新規分野への参入

事業企画室の新設

新規分野への参入を目的に新設し、ナノマテリアル事業・断熱材事業との相乗効果を高め、事業の成長を図る

(開発目標)

- ・ 技術提携先の株式会社湘南先端材料研究所で開発した複合材料 CMC (Ceramic Matrix Composite) 技術と、当社技術による新製品開発を進める

(開発製品)

- ・ セラミック補強繊維プリプレグシート
- ・ 成形品としてのCMC製品

(想定販売先)

- ・ 次世代航空宇宙分野
- ・ 次世代エネルギー・自動車分野
- ・ 次世代半導体分野

4. その他

1. 新株予約権行使による調達資金の充当状況（2024年5月14日時点）

第9回新株予約権行使完了、第10回新株予約権の行使進行中
（調達資金の充当状況）

1. 中国子会社設備投資資金

⇒S i O設備等の投資資金として5億円送金済

2. 人材投資資金（採用経費、人件費）

⇒6名採用予定の内、2名採用

3. M&A資金

⇒売上高・利益両面に即効性のある事業、ナノマテリアル事業とシナジー効果のある事業を主軸とした複数社を検討中

2. 資本政策

- ・株主構成の最適化
- ・自社株買い
- ・友好的な企業との株式の持ち合い

3. 配当方針

- ・配当性向 年20%を目標
- ・アルメディオ単体で営業利益を黒字化し、配当を目指す

5. 計画目標

① 中期経営計画（連結）

（単位：百万円）

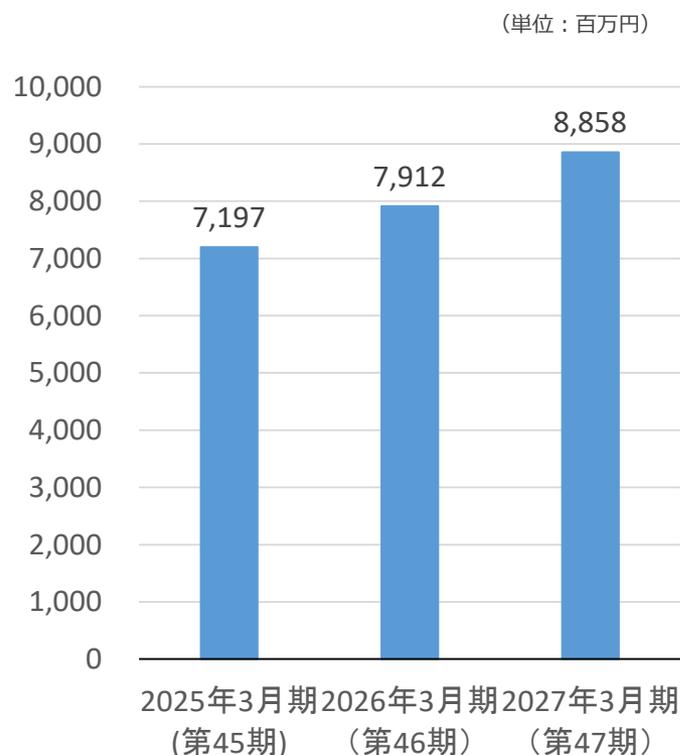
	2025年3月期 (第45期)	2026年3月期 (第46期)	2027年3月期 (第47期)
売上高	7,197 (※23.3%増)	7,912 (※18.5%増)	8,858
営業利益	1,184 (※25.2%増)	1,442 (※15.5%増)	1,682
営業利益率	16.5% (※0.3%増)	18.2% (※0.5%減)	19.0%
ROA	7.5%	9.2%	10.0%
ROE	9.5%	11.4%	12.0%

※2023年5月12日開示「中期経営計画2023」の計画値との対増減率

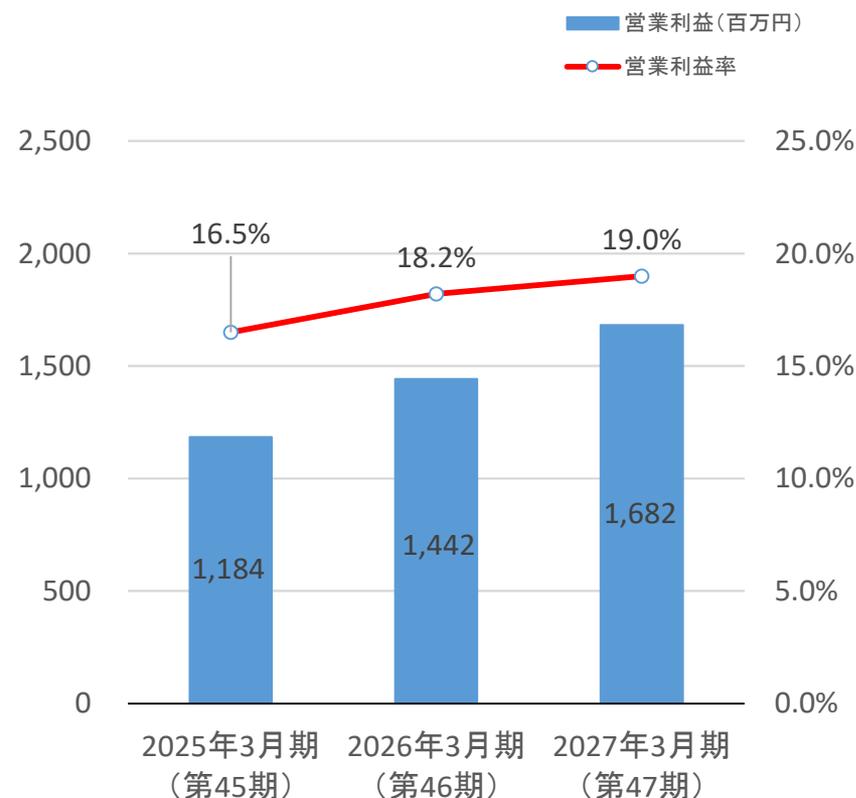
為替換算レート 1人民元 = 21.0円

5. 計画目標

②売上計画（連結）



③営業利益計画（連結）

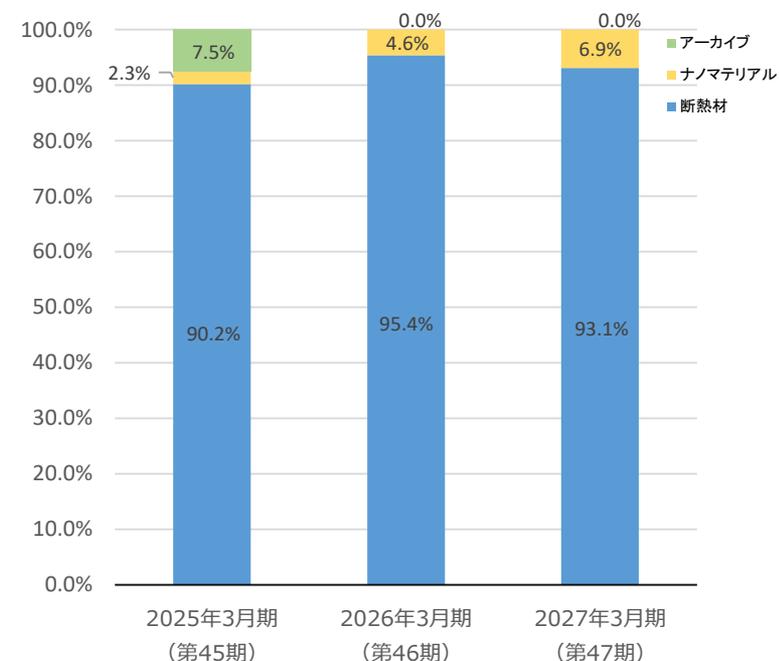


5. 計画目標

④ 事業別売上計画（連結）

（単位：百万円）

	2025年3月期 (第45期)	2026年3月期 (第46期)	2027年3月期 (第47期)
断熱材	6,493	7,546	8,248
ナノマテリアル	164	366	610
アーカイブ	539	-	-
合 計	7,197	7,912	8,858



■ 注意事項 ■

当資料に掲載されている業績見通し、その他の今後の予測・戦略などに関する情報は、当資料の作成時点において、当社が合理的に入手可能な情報に基づき、通常予測し得る範囲内で行った判断に基づくものです。

しかしながら実際には、通常予測し得ないような特別事情の発生または通常予測し得ないような結果の発生などにより、当資料記載の業績見通しとは異なる結果を生じ得るリスクを含んでおります。

当社は、投資家の皆さまにとって重要と考えられるような情報について、その積極的な開示に努めてまいります。当資料記載の業績見通しのみならず、全面的に依拠してご判断されることはくれぐれもお控えになられるようお願いいたします。

なお、いかなる目的であれ、当資料を無断で複製または転送などを行われぬようお願いいたします。

