

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2022

株式会社アルメディオ

2022年11月2日

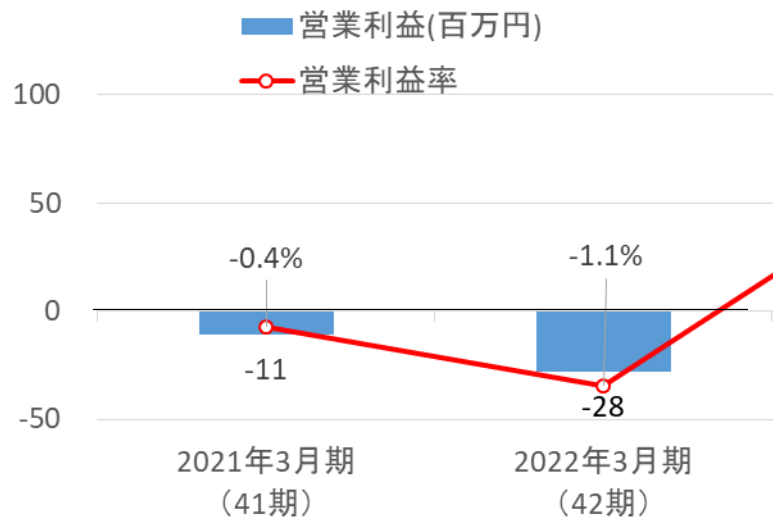
I. 中期経営計画2021の振り返り

II. 中期経営計画2022

1. 基本方針
2. 計画の骨子
3. 具体的な施策
4. 計画目標

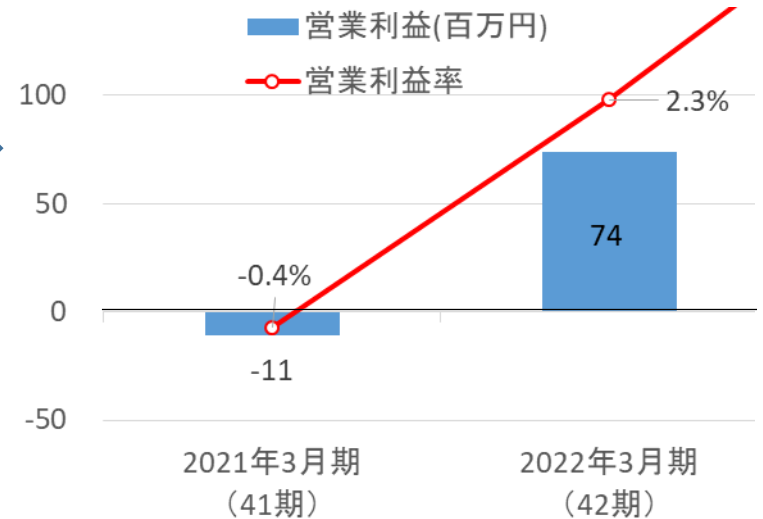
昨年度発表計画（連結）

営業利益▲28百万円
営業利益率▲1.1%



2022年3月期（連結）

営業利益74百万円
営業利益率2.3%



2022年3月期(42期)の連結営業利益は▲28百万円(営業利益率▲1.1%)を目標としていましたが、連結営業利益は74百万円(営業利益率2.3%)となり、計画値を上回りました。

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

⇒標準品の拡充、有償サンプル品の販売を行い、国内外共に幅広い業種へのサンプル出荷件数や、1企業で複数の用途を検討する顧客が増加した。また、航空・宇宙産業の有力企業と共同開発等の契約締結を行った。

東村山事業所の開設により、営業・技術部門の集約と設備の充実化が図れ、ターゲットニーズを絞ったトライ&エラーを行い、内部評価してスクリーニングできるようになった。これによりリードタイムの短縮、基礎及び開発研究のスピードアップが実現できた。

② 断熱材事業の更なる成長と環境問題対応

⇒工事案件の受注に伴い、産業炉や異型成形品の販売が増加した。また、高付加価値商品である高温窯道具の棚板を海外の顧客から定期的に受注したことにより、売上が販売計画を上回った。

③ 成長が見込まれる事業への積極的投資

◆成長が見込まれる事業への積極的投資・M&A推進

⇒福島双葉工場建設着手

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、2025年3月期に
連結営業利益率**10%**を達成できる企業へ

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
 - ・ 売上の拡大
 - ・ 顧客の要求に応えられる生産体制の構築
 - ・ 短期的・中期的視野での顧客獲得
- (2) 断熱材事業の更なる成長と環境問題対応
 - ・ 販売戦略の強化と製品ラインナップの拡充
 - ・ 成長と環境問題対策とのバランスコントロール
- (3) 成長が見込まれる事業への積極的投資
 - ・ 既存事業を支える積極的投資 (M&A含む)
 - ・ 新規事業への積極的投資 (M&A含む)

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

- ・ 本格採用の道筋が見えてきた顧客への対応力アップ
- ・ 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）
- ・ 海外展開（顧客獲得に向けたアプローチ）
- ・ 自動車、インフラ、航空機業界への重点展開
- ・ スポーツ、レジャー業界の開拓
- ・ アプリケーション提案力の強化
- ・ 人材の拡充、育成強化

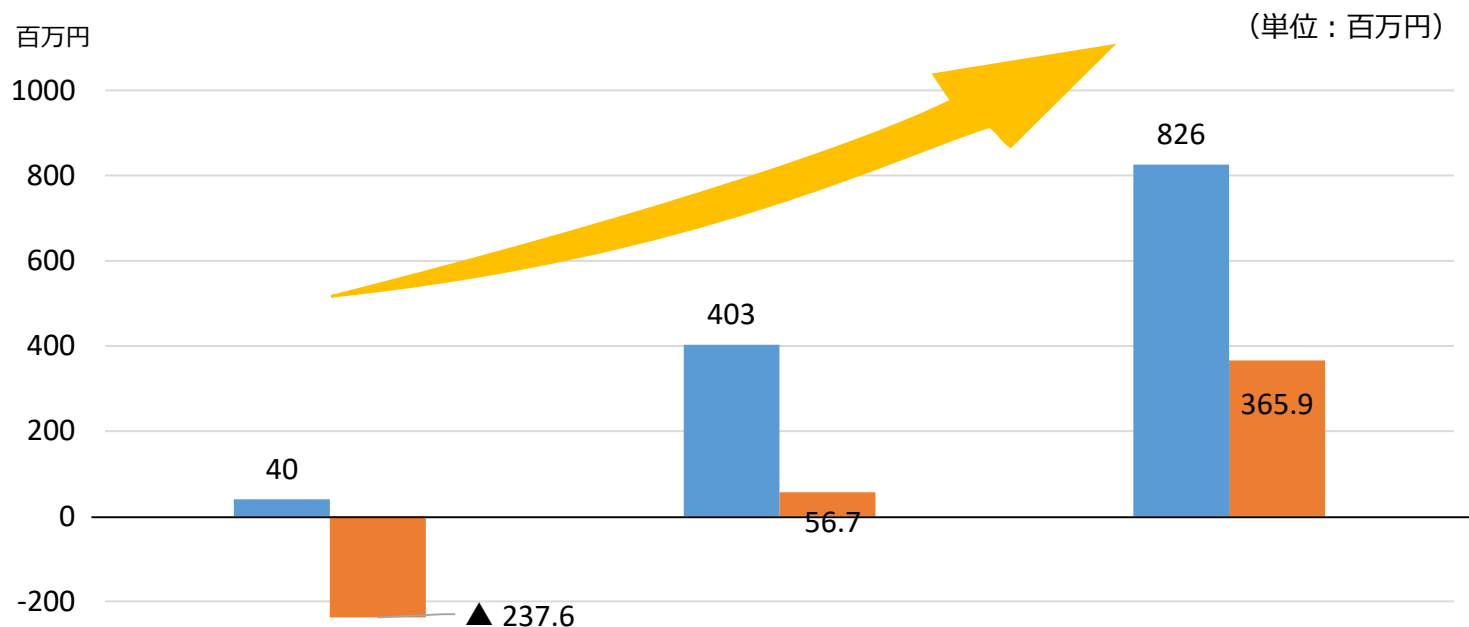
技術戦略

- ・ 製品ラインナップの拡充
- ・ 量産化本採用に向けた体制強化
- ・ 品質保証体制の確立
- ・ 性能評価データの蓄積、検証のスピードアップ
- ・ 人材の拡充、育成強化

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

◆短期的・中期的視野での顧客獲得



	2023年3月期(43期)	2024年3月期(44期)	2025年3月期(45期)
■ 売上	40	403	826
■ セグメント利益	▲ 237.6	56.7	365.9

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

◆参考資料（市場動向）

3Dプリンタ 市場規模予測



出典：株式会社日本能率協会総合研究所
2021年10月21日
「マーケティング・データ・バンク有望市場予測レポート」

ドローン 市場規模予測

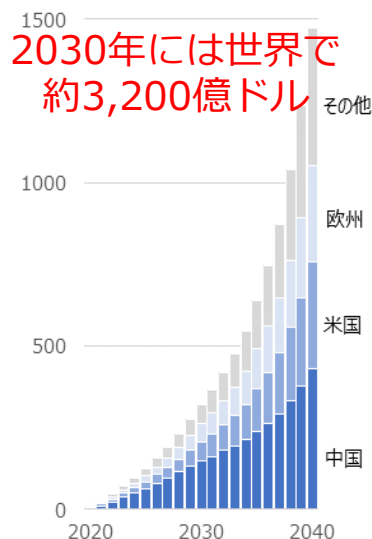


出典：矢野経済研究所
2020年2月20日
「ドローン世界市場に関する調査」

空飛ぶクルマ市場規模予測

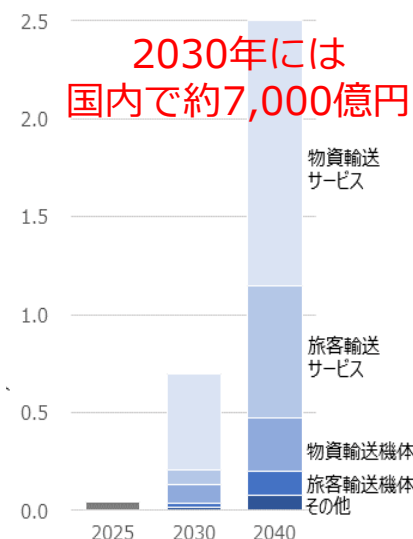
空飛ぶクルマ市場予測（世界） （10億ドル）※1

2030年には世界で
約3,200億ドル



国内空飛ぶクルマ市場 （兆円）※2

2030年には
国内で約7,000億円



※1出典：Morgan Stanley
“Are Flying Cars Preparing for Takeoff?”
※2出典：PwC
2020年12月16日
空飛ぶクルマの産業形成に向けて

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

◆顧客の要求に応えられる生産体制の構築

東村山事業所



<営業>

- ・顧客窓口

<研究開発・生産>

- ・プロセス開発
- ・試作生産
- ・中規模生産
- ・安全性チェック
- ・品質保証

福島双葉工場
(2022.8建屋竣工)



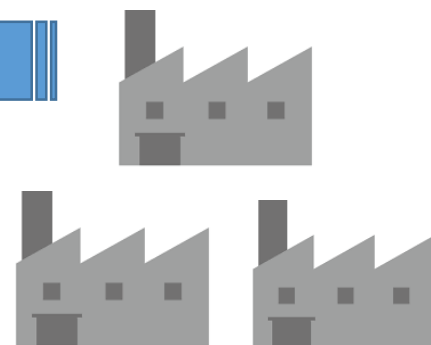
<生産・出荷>

- ・生産
- ・検査・出荷管理
- ・リスクマネジメント
- ・スケールアップ

地元雇用

地域活性

バックアップの検討



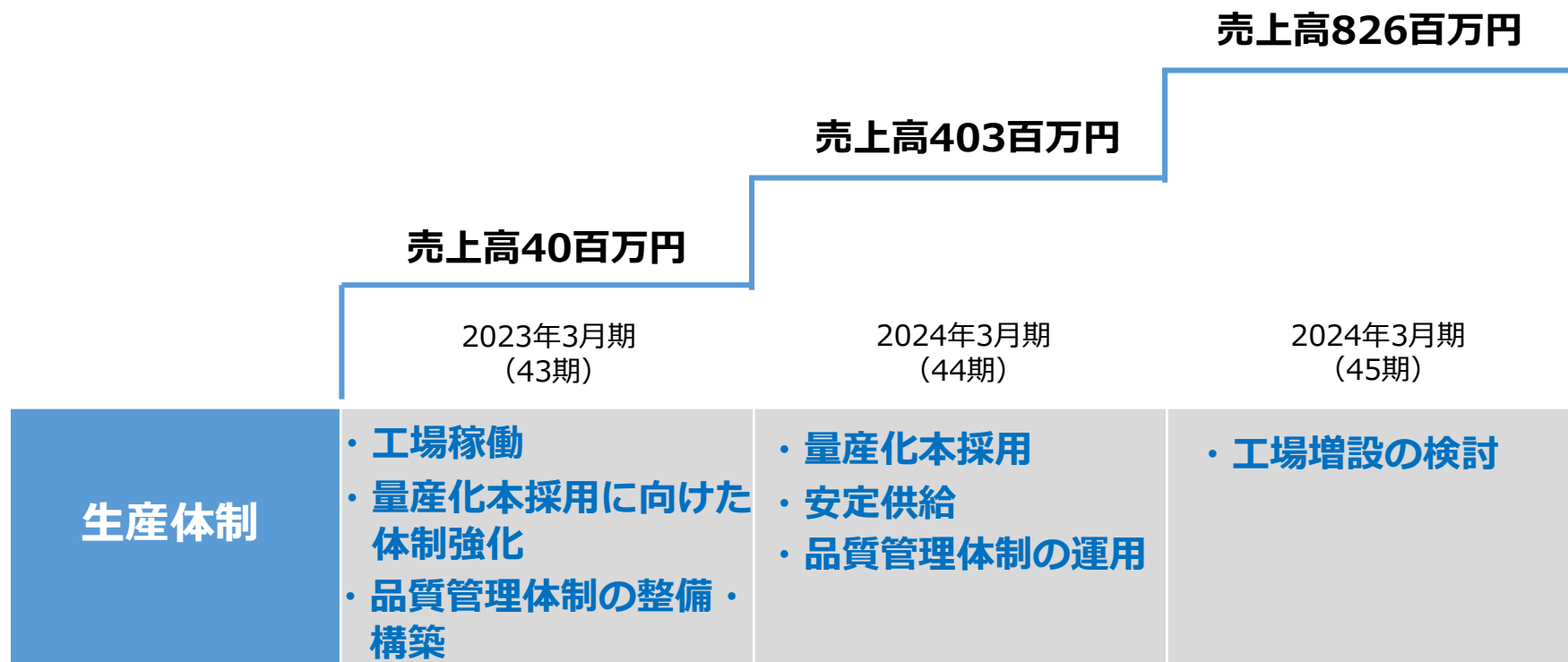
<協力会社等>

- ・生産
- ・加工
- ・材料／製品保管

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

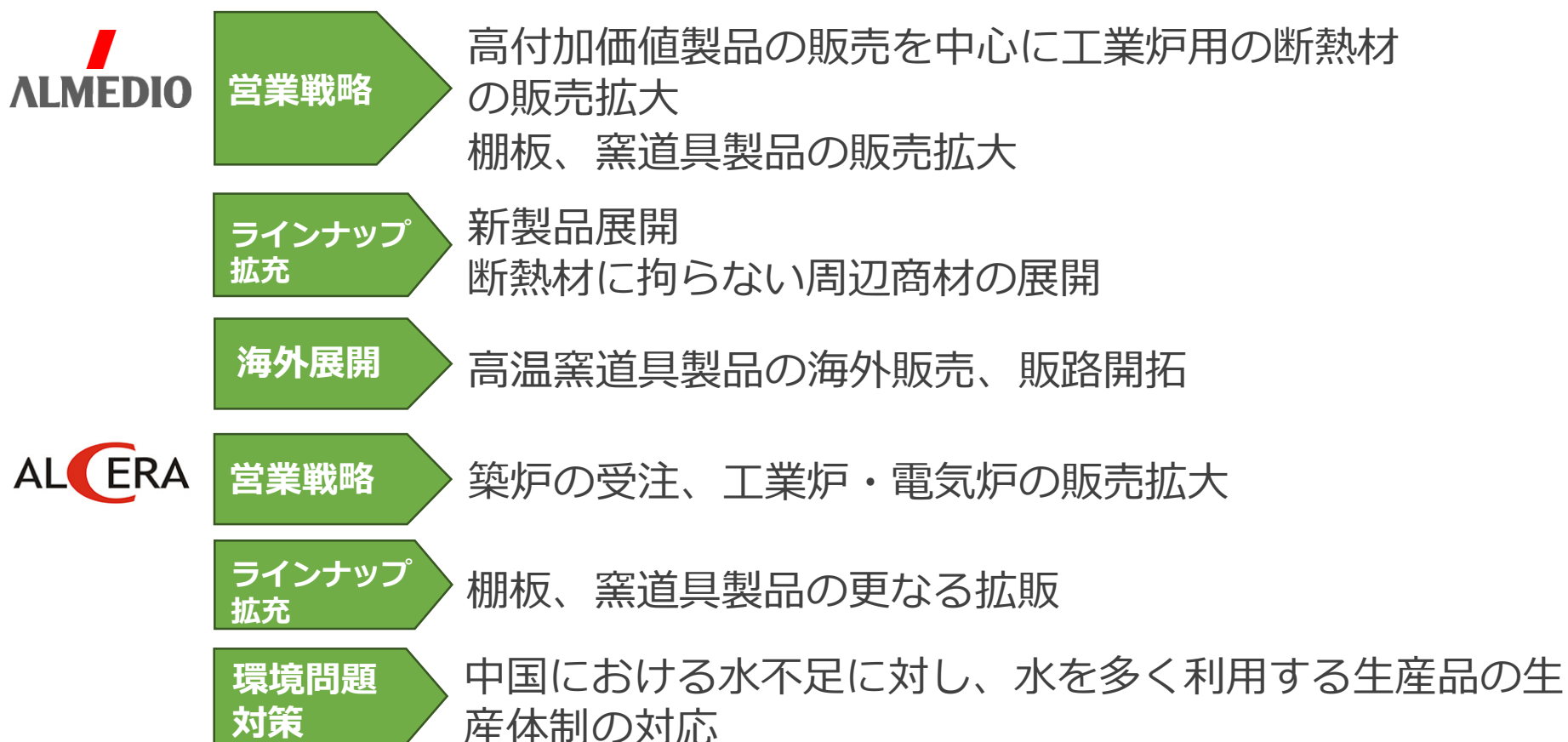
◆顧客の要求に応えられる生産体制の構築



3. 具体的な施策

(2) 断熱材事業の更なる成長と環境問題対策

環境を考慮した高付加価値商品を提供する断熱材事業へ



3. 具体的な施策

(3) 成長が見込まれる事業への積極的投資

① ナノマテリアル事業への積極的投資

- ・ 人材の拡充
- ・ 設備の拡充
- ・ 機能性開発
- ・ 応用開発
- ・ 事業体制強化に向けたM&A

② 新規事業への積極的投資

- ・ 新規事業の創出のためのM&A

4. 計画目標

① 中期経営計画（連結）

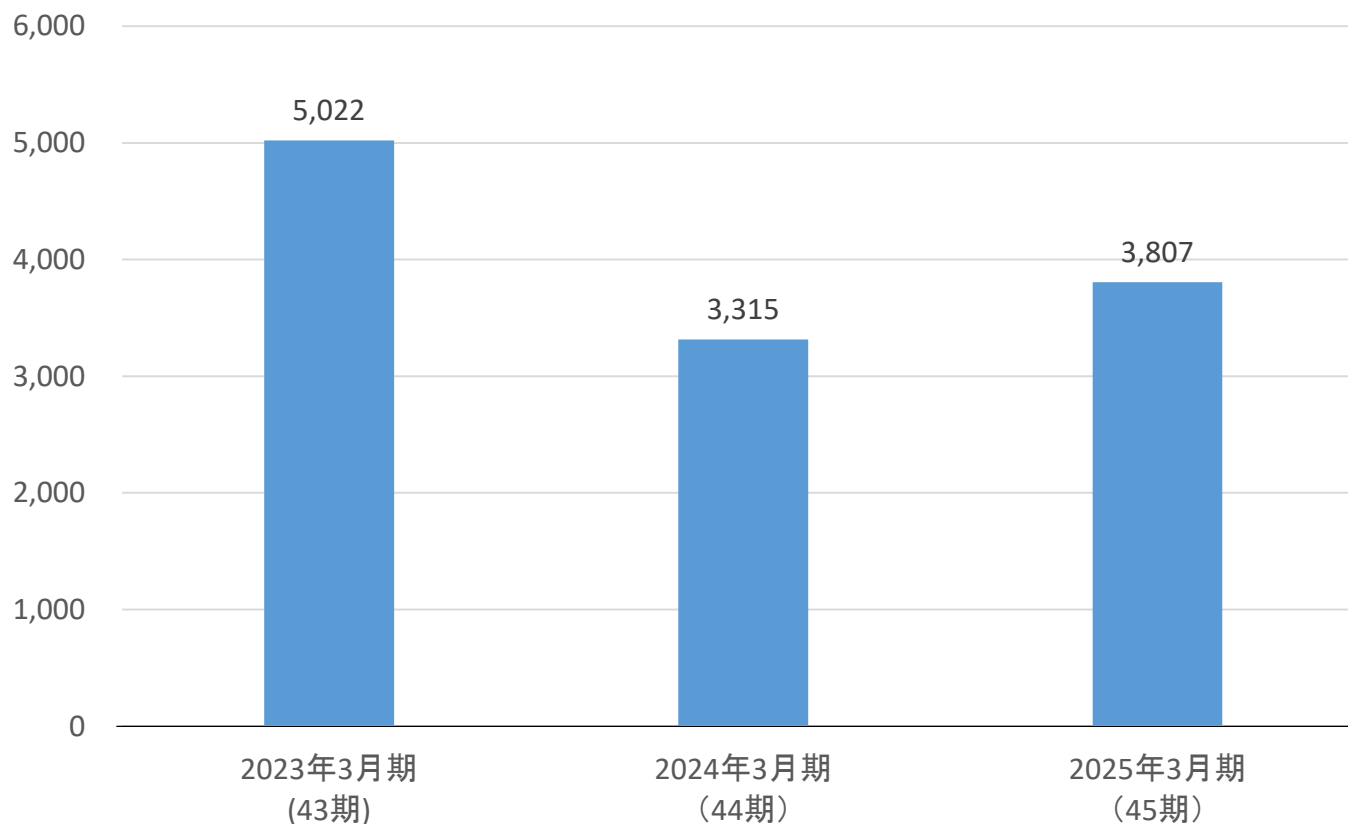
（単位：百万円）

	2023年3月期 (43期)	2024年3月期 (44期)	2025年3月期 (45期)
売上高	5,022	3,315	3,807
営業利益	355	169	484
営業利益率	7.1%	5.1%	12.7%
ROA	3.8%	3.1%	9.4%
ROE	5.7%	5.0%	14.2%

4. 計画目標

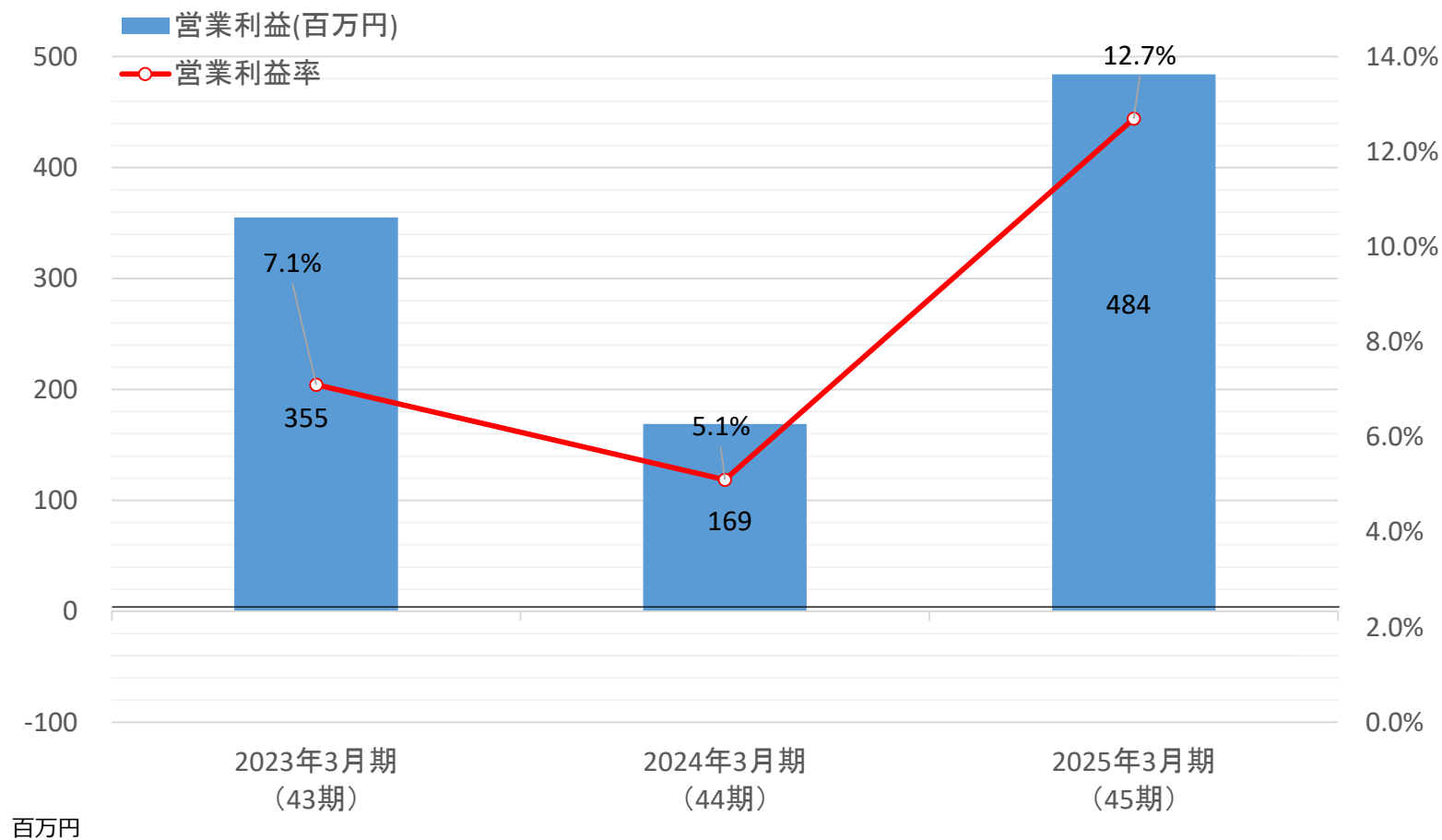
② 売上計画（連結）

（単位：百万円）



4. 計画目標

③ 営業利益計画（連結）



4. 計画目標

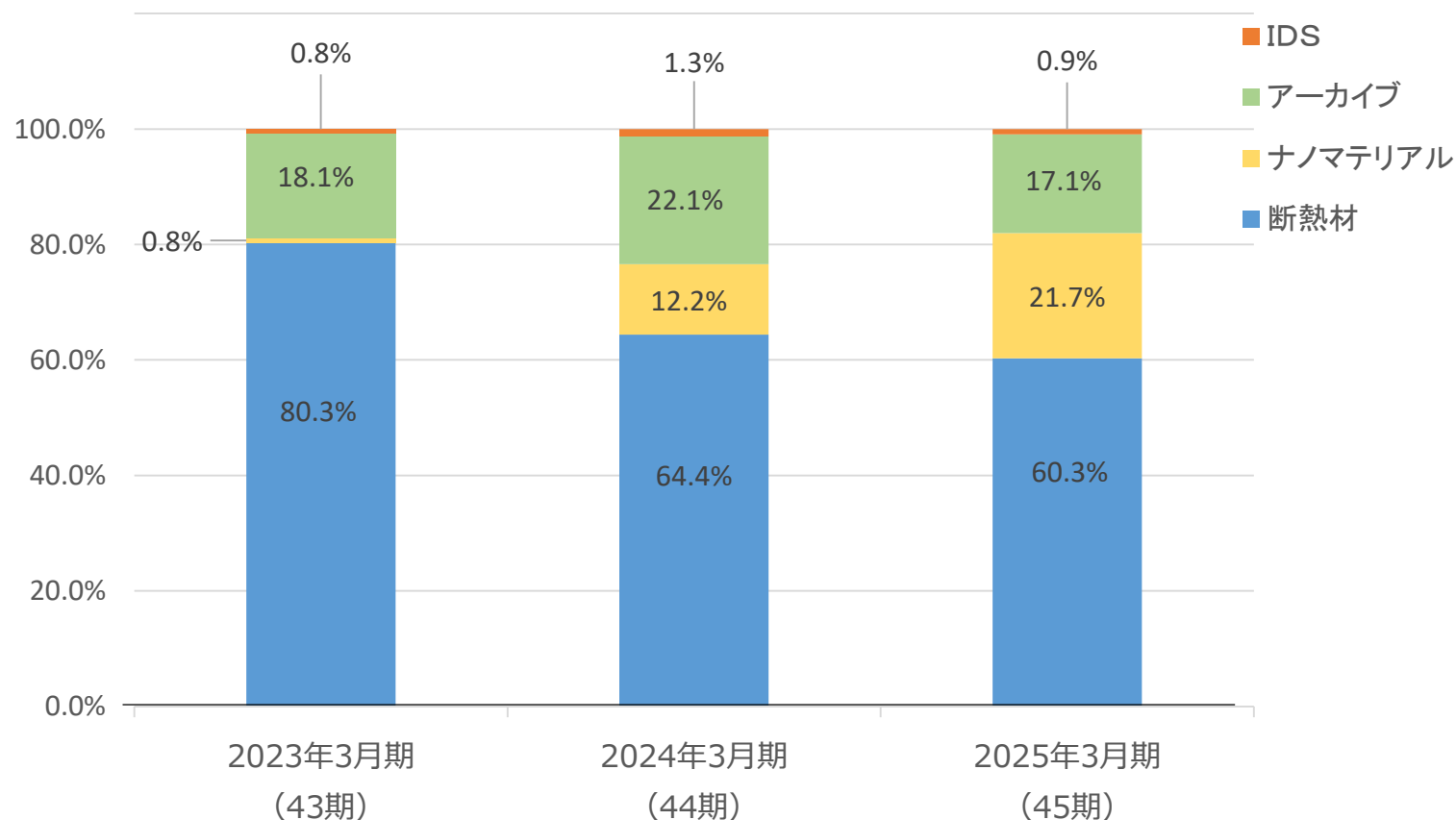
④ 事業別売上計画(連結)

(単位：百万円)

	2023年3月期 (43期)	2024年3月期 (44期)	2025年3月期 (45期)
断熱材	4,030	2,135	2,296
ナノマテリアル	40	403	826
アーカイブ	909	732	650
IDS	41	43	34
合 計	5,022	3,315	3,807

4. 計画目標

⑤ 売上構成比率（連結）

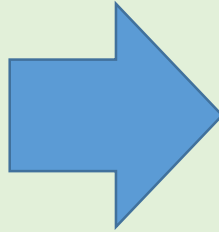


4. 計画目標

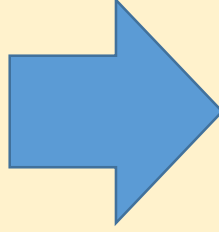
⑥ 事業別売上・構成比率(連結)

<売上額>

(単位：百万円)

	2023年3月期 (43期)		2025年3月期 (45期)
断熱材	4,030		2,296
ナノマテリアル	40		826
アーカイブ	909		650
IDS	41		34

<売上構成比率>

	2023年3月期 (43期)		2025年3月期 (45期)
断熱材	80.3%		60.3%
ナノマテリアル	0.8%		21.7%
アーカイブ	18.1%		17.1%
IDS	0.8%		0.9%

5. 成長が見込まれる事業への積極的投資・M&A推進

事業ポートフォリオの最適化を図り、事業構造をシフトチェンジ

事業領域

- ・アーカイブ事業
- ・インダストリアルソリューション事業

機能性材料メーカーへ

事業領域

- ・ナノマテリアル事業
- ・断熱材事業

事業領域

- ・ナノマテリアル事業
- ・断熱材事業

積極的投資によるM&Aの推進

事業領域

- ・アーカイブ事業
- ・インダストリアルソリューション事業

積極的投資によるM&Aの推進

■ 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ないようお願いいたします。

