

# 経営近況報告会

株式会社アルメディオ

2025年6月27日

於：たましんRISURUホール 3階小ホール

  
ALMEDIO

## 中期経営計画2025

1. 基本方針
2. 計画の骨子
3. 具体的な施策
4. 計画目標
5. 資本コストや株価を意識した経営の実現  
に向けた対応

## 1. 基本方針

断熱材事業、ナノマテリアル事業を軸に、  
第三の事業とすべくCMCのマーケティングを  
進め、機能性材料メーカーの確立を図る

## 2. 計画の骨子

各事業の成長により利益の最大化を図り、  
2028年3月期までにROE8%以上、PBR1倍以上  
を維持し2倍以上を目指す

## 3. 具体的な施策

- (1) ナノマテリアル事業の成長と売上拡大
- (2) 断熱材事業の更なる成長と売上拡大
- (3) 新規分野への参入
- (4) M & Aの推進
- (5) 人材の確保

2028年3月期

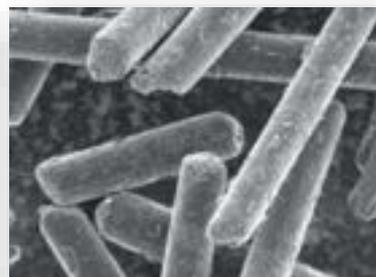
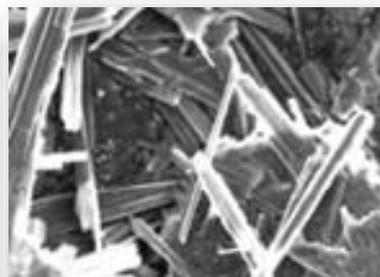
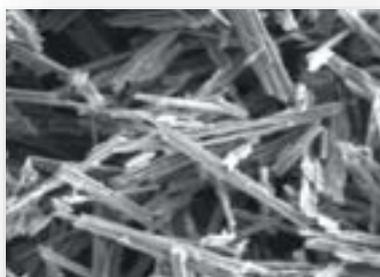
- ・ 連結売上高7,354百万円 連結営業利益831百万円
- ・ アルメディオ単体営業利益黒字化

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事業構成

#### カーボンナノファイバー



#### 高純度SiO



ALMETEC生産品

#### 資源・材料販売



シリコンパウダー

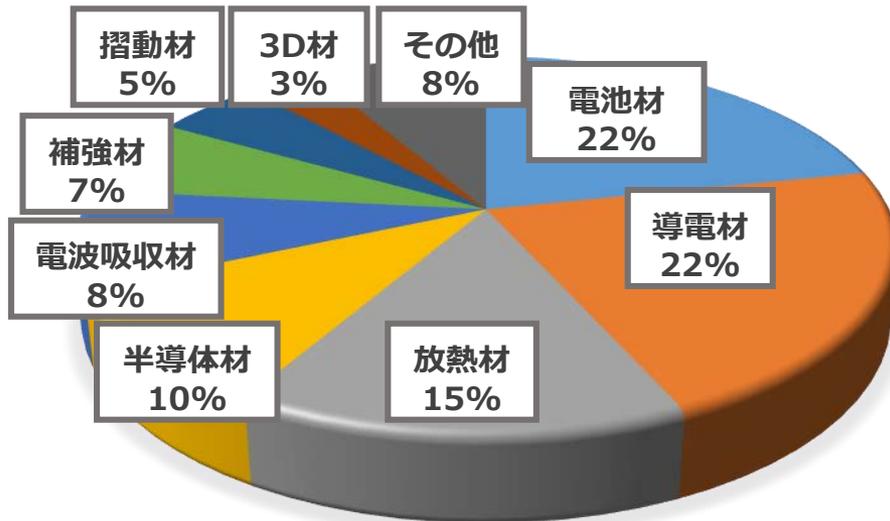


金属シリコン

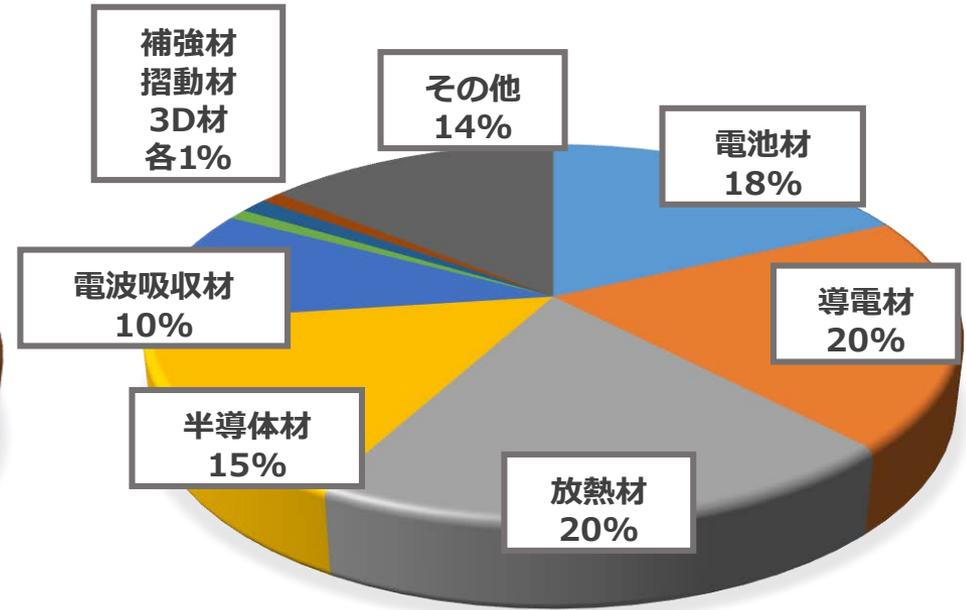
## 3. 具体的な施策

### (1) ナノマテリアル事業の顧客構成 (CNF)

第45期実績



第46期予測

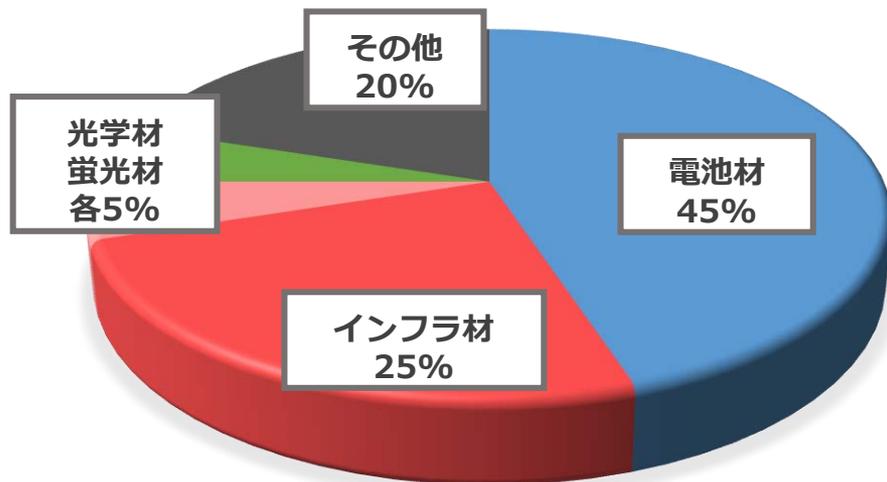


第45期は、電池材・導電材・放熱材・半導体材で約70%を占め、比較的量産化が早い導電材、放熱材、半導体材で約50%を占める結果となった。第46期も比較的早く売上に寄与する顧客に対して採用を加速させる。

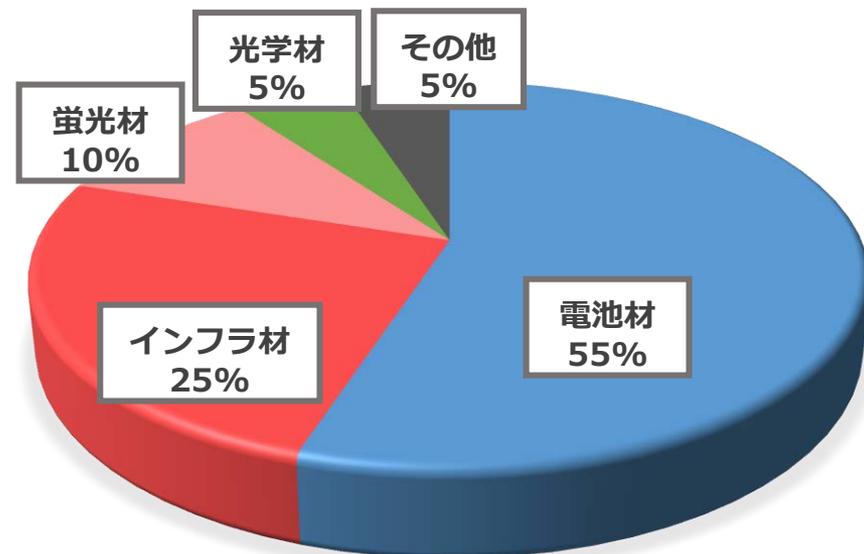
## 3. 具体的な施策

### (1) ナノマテリアル事業の顧客構成 (資源・材料販売)

第45期実績



第46期予測



資源・材料販売は事業譲受後、順調に立ち上がり、量産を見据えた材料供給も実施している。第46期は量産採用獲得に向けた活動を継続する。

## 3. 具体的な施策

### (1) ナノマテリアル事業の成長と売上拡大

#### 施策

#### ① 本格採用の道筋が見えてきた顧客への対応力アップ

第45期 ・ 数社の採用獲得、本格採用に近いテーマも増加



第46期 ・ CNF及び資源・材料販売の重要顧客のテーマに対して採用獲得  
・ 本格採用見込数：3-4件

#### ② 新規顧客の開拓

第45期 ・ 新規販売顧客数は40社、そのうち22社は継続中  
・ 継続テーマに対してサポートを積極的に実施  
・ 資源・材料販売は量産が見込める顧客に対して積極的に対応し、CNFのシナジー効果も発揮



第46期 ・ 45期同様に採用獲得に向けたサポートを継続すると共に同様なアプリケーションに対しても横展開を積極的に推進

## 3. 具体的な施策

### ③海外展開（顧客獲得に向けたアプローチ）

第45期 ・ 20社程度の海外顧客に対しCNF販促及び評価を継続中



第46期 ・ ホームページや展示会を通じて新たな海外顧客獲得に向けた開拓を継続実施

### ④製品ラインナップの拡充

第45期 ・ 熱伝導(高分散)CNF品をラインナップ追加  
・ 新規材料として高純度SiO及び資源・材料販売を追加



第46期 ・ 高抵抗CNFの開発  
・ CNF入りPEEKコンパウンド  
・ 窒化物等の取扱製品の拡充

### ⑤品質保証体制の確立

第45期 ・ ISO9001認証維持審査 適合



第46期 ・ ISO9001認証取得（資源・材料関連項目の追加）

## 3. 具体的な施策

### (1) ナノマテリアルの応用例（製品ラインナップの拡充）

#### アルメディオ製品一覧

材料種類	形状	熱伝導率	体積抵抗率
補強用カーボンナノファイバー 型番：ALP-NA1	直径:200~800nm 長さ:1~15μm	100W/mK以上	10 <sup>-5</sup> Ωm以下
導電用カーボンナノファイバー 型番：ALP-NB1	直径:200~800nm 長さ:1~20μm	500W/mK以上	10 <sup>-5</sup> Ωm以下
導電用カーボンナノファイバー(高分散) 型番：ALP-NK1	直径:200~800nm 長さ:1~15μm	550W/mK以上	10 <sup>-5</sup> Ωm以下
高導電用カーボンナノファイバー 型番：ALP-NH1	直径:200~800nm 長さ:1~20μm	900W/mK以上	10 <sup>-6</sup> Ωm以下

#### ■今後の製品ラインナップ計画

○ 高抵抗カーボンナノファイバー

→ **2025年8月上市予定**

○ CNF入りPEEKコンパウンド

→ **2025年7月上市予定**

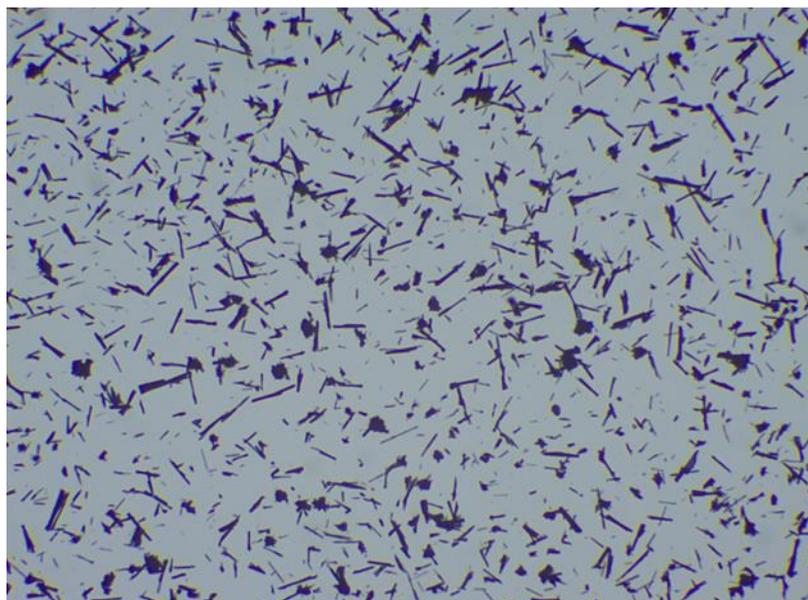
## 3. 具体的な施策

### (1) ナノマテリアルの応用例（製品ラインナップの拡充）

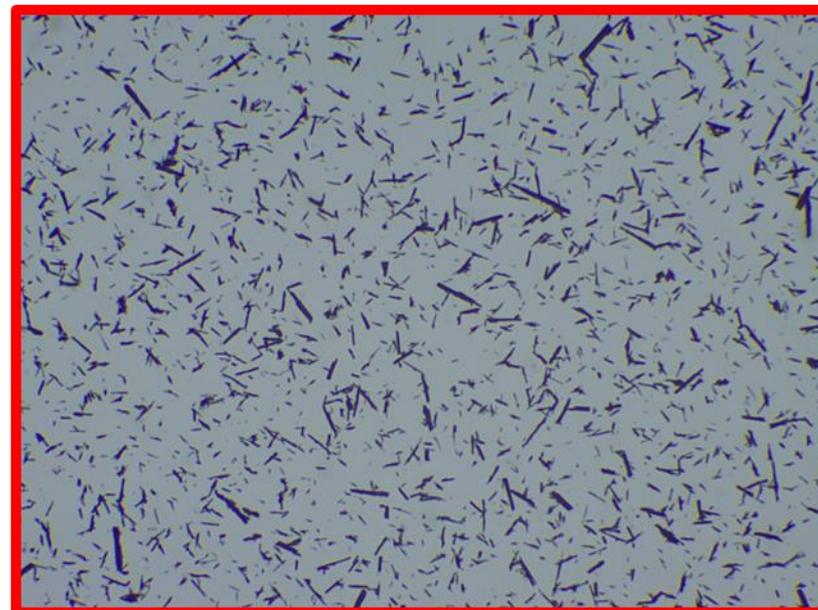
材料種類	形状	熱伝導率	体積抵抗率	分散状態
導電用カーボンナノファイバー 型番：ALP-NB1	直径:200~800nm 長さ:1~20μm	500W/mK 以上	10 <sup>-5</sup> Ωm以下	○
導電用カーボンナノファイバー(高分散) 型番：ALP-NK1	直径:200~800nm 長さ:1~15μm	550W/mK 以上	同上	◎

#### 水分散状態顕微鏡写真比較 (少量分散剤添加)

ALP-NB1



ALP-NK1(高分散)



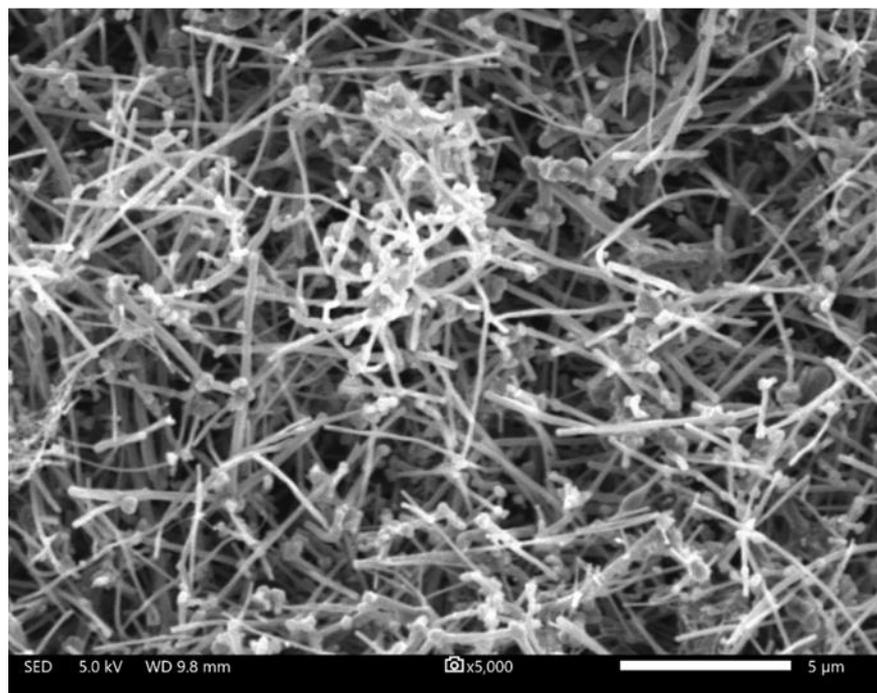
## 3. 具体的な施策

### (2) カーボンナノファイバーの分散性（多層CNTとの分散比較）

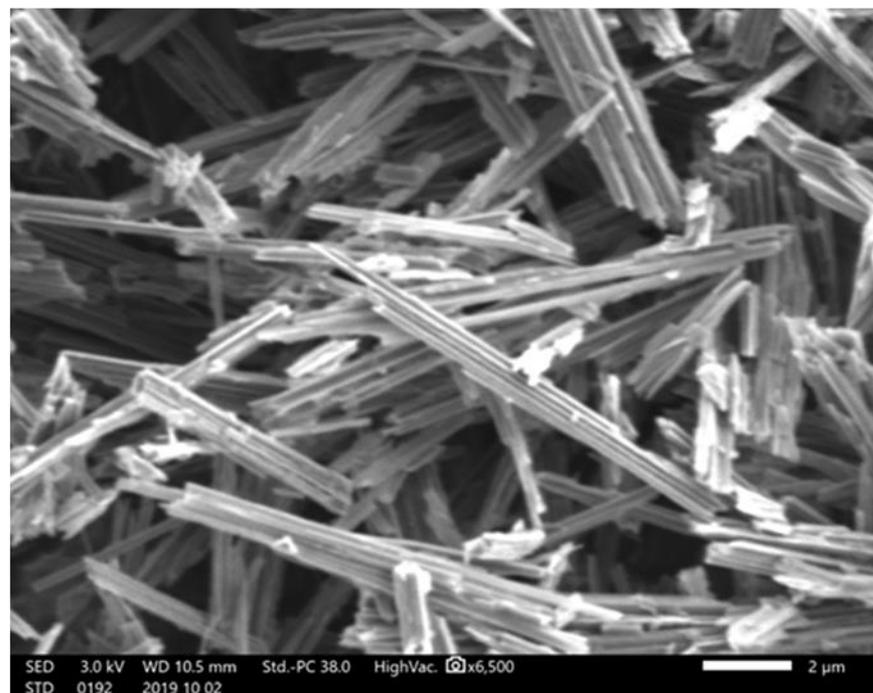
弊社で所有している多層CNTのSEM画像は左図の様であり、文献同様に分岐したり、凝集している部分が観察されております。

一方、弊社のCNFは右図の様に、一本一本分離しており、分散性が良いと考えられます。従いまして多層CNTの分散は非常に難しいと思われれます。

多層CNT SEM画像



CNF SEM画像



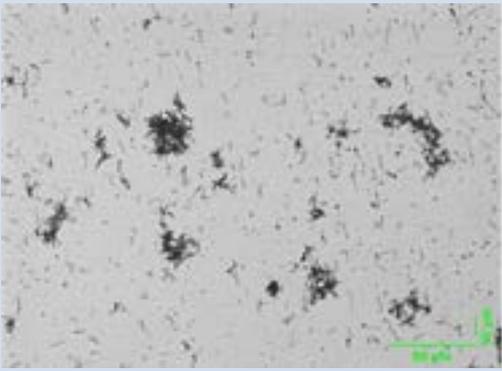
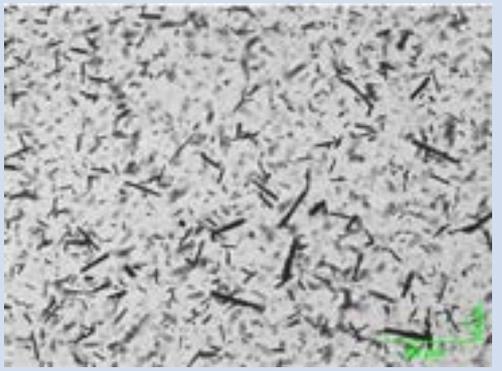
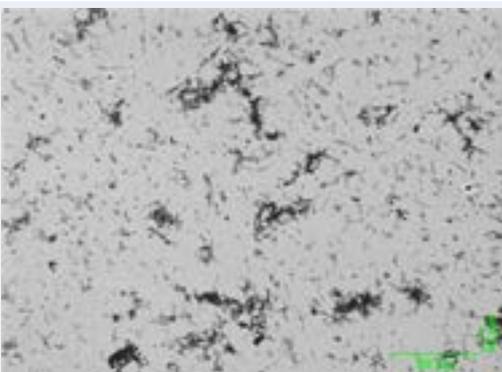
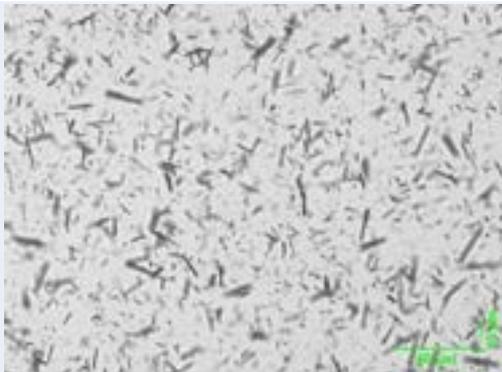
## 3. 具体的な施策

### (2) カーボンナノファイバーの分散性（多層CNTとの分散比較）

多層CNTとCNFの液状エポキシ樹脂中の分散状態を示します。

CNFは分散剤の有無によらず、分散性に優れています。

一方、多層CNTは分散剤を添加しても凝集が見られます。

分散剤	多層カーボンナノチューブ(CNT)	カーボンナノファイバー(CNF)
なし		
あり		

## 3. 具体的な施策

### (2) 断熱材事業の事業領域

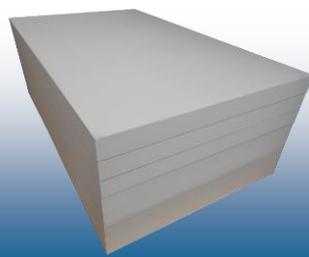
#### 断熱材

「ブランケット」



#### 「各種成型品」

「ボード」



「ヒーターモジュール」



#### 焼成炉

「焼結炉」



#### 高温窯道具

「棚板」



「プラズマコートNiメッシュ」

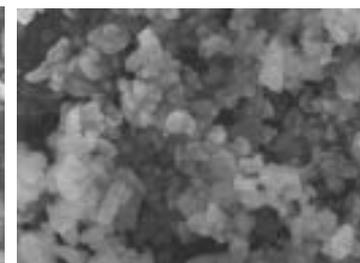


#### その他製品

「高純度SiO」



「アルミナ粒子」



## 3. 具体的な施策

### (2) 断熱材事業の更なる成長と売上拡大（国内）



#### 第46期 施策

- ①断熱材商品の販売拡大
  - ・鉄鋼メーカー等への断熱材販売
  - ・築炉業者等への工事材料販売
- ②電気炉受注
  - ・電気炉の工事や部品の受注
- ③販路拡大
  - ・電子部品メーカーへの販路拡大

## 3. 具体的な施策

### (2) 断熱材事業の更なる成長と売上拡大（連結子会社）



第46期  
施策

#### ① 売上拡大

- ・ ヒーターモジュールの販路を半導体向けに拡大
- ・ 高純度SiO<sub>2</sub>、アルミナ粒子等の生産、販売
- ・ 電気炉及びガス炉の販売拡大

#### ② 他社との差異化

- ・ 顧客へのサービス強化（納期、サービス、製品品質）
- ・ 顧客からの要望や問題点を検証・分析し、炉の設計や構造の最適化の提案を進める

#### ③ 開発の強化

- ・ 先端的かつ高付加価値製品の研究開発

## 3. 具体的な施策

### (2) 断熱材事業の更なる成長と売上拡大（連結子会社）

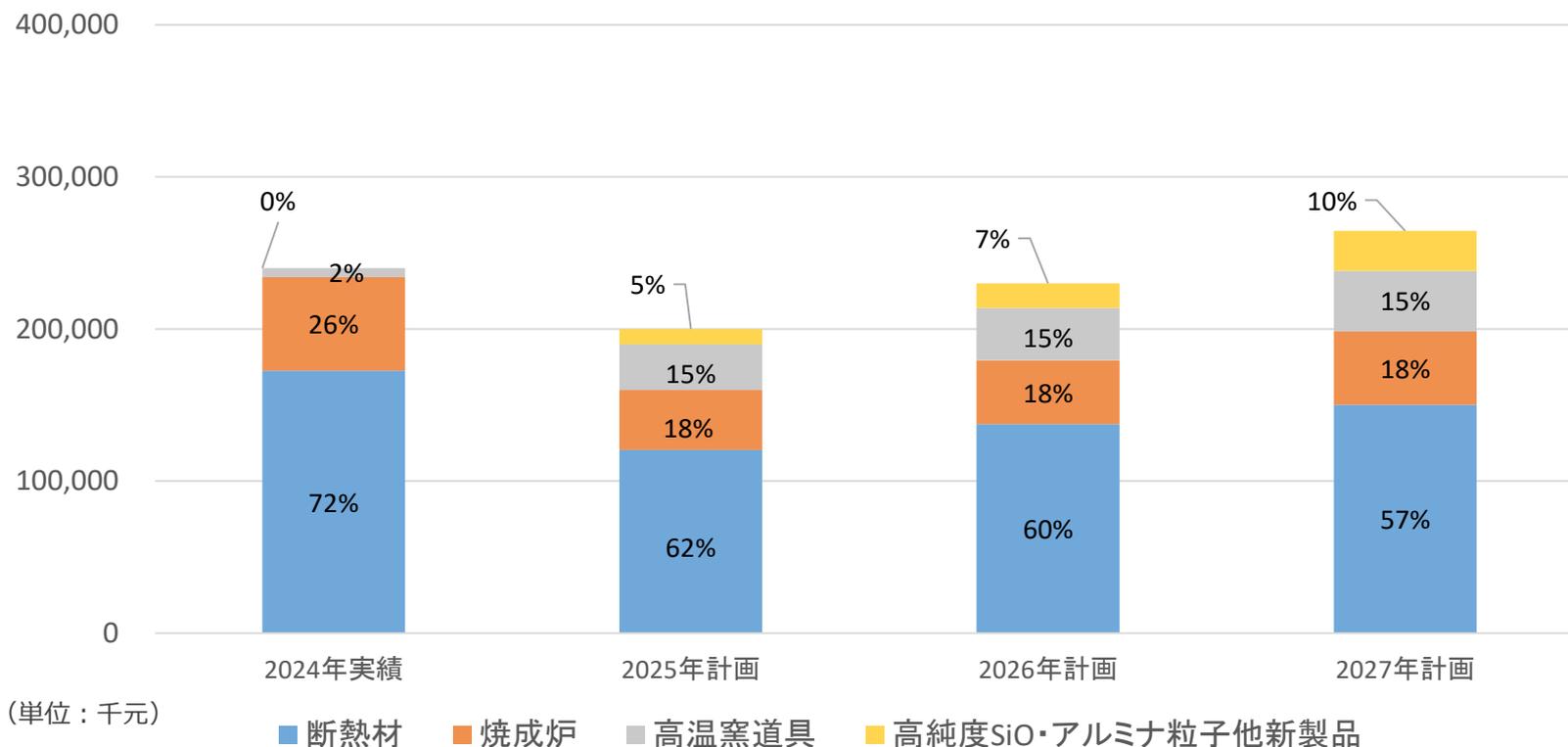
阿爾賽（蘇州）無機材料有限公司、阿爾美（蘇州）科技有限公司の両社で様々な商品を製造販売できる柔軟な体制を取り、更なる受注拡大を目指す



## 3. 具体的な施策

### (2) 断熱材事業（連結子会社）売上構成

阿爾賽（蘇州）無機材料有限公司、阿爾美（蘇州）科技有限公司の売上構成比率



売上構成比は、断熱材がメインであるが、高温窯道具、電池の負極材として注目される高純度SiO<sub>2</sub>やアルミナ粒子等の新製品、および常に先を見据えた新製品開発を進め事業成長を図る。

## 3. 具体的な施策

### (3) 新規分野への参入

#### 事業企画室

#### 第46期

#### 施策

- ・ CMC（セラミックマトリックス複合材）のアプリケーション開発、マーケティングを進める
- ・ サンプル出荷件数増加
- ・ CMC成形品の研究開発体制の整備
- ・ データの蓄積や分析強化

※第47期を目処に事業化の判断

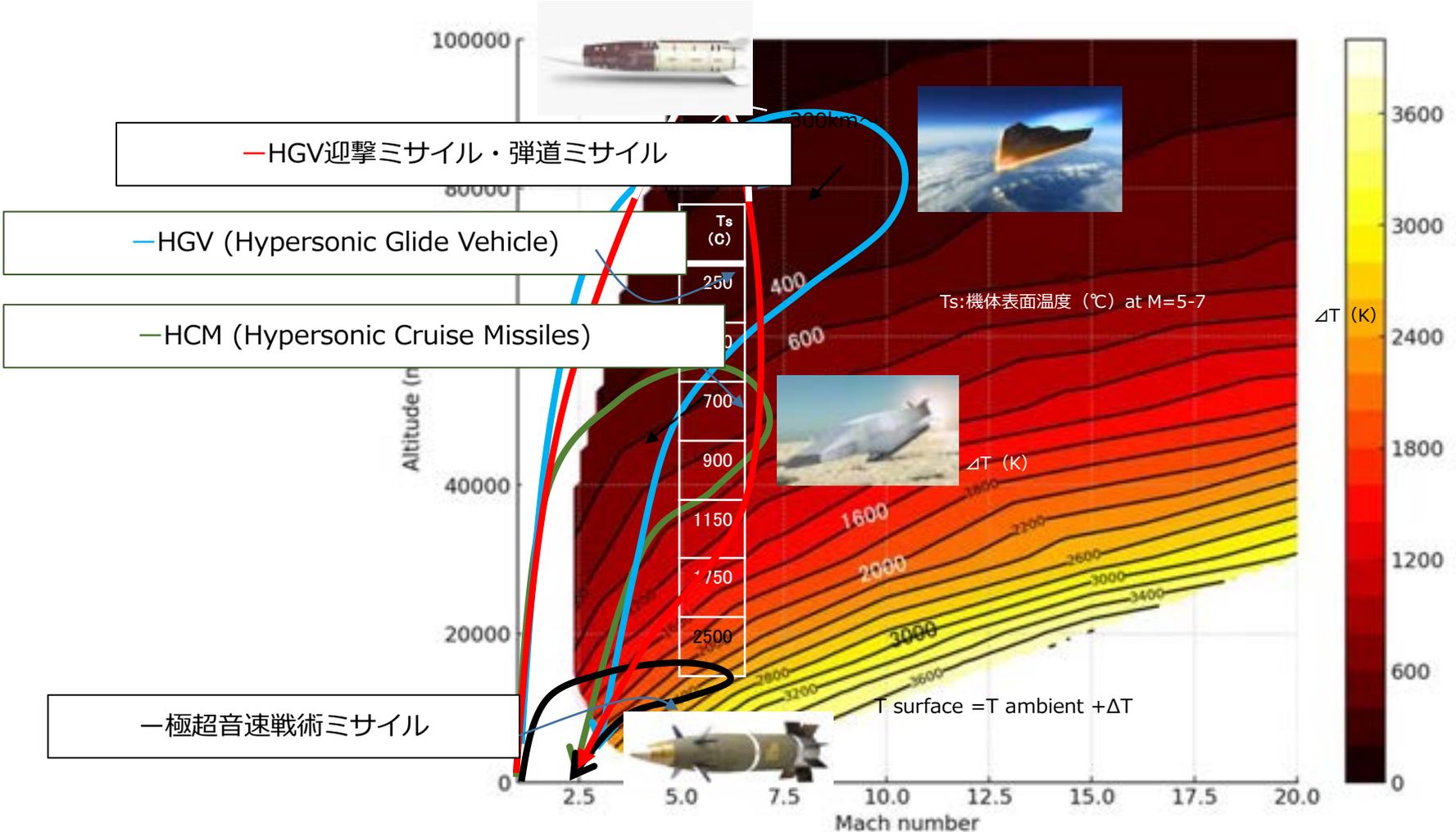


「高耐熱電波透過性ノーズコーン」

## 各種極超音速ミサイルとその要求性能

空力加熱のレベルを考慮し材料の耐熱性、電波透過性を設計する

Outer temp. ≒ 1,100-1,400°C (Control phase)  
 ~3,000°C (Reentry phase)



## 極超音速ミサイル分野の競合材料比較

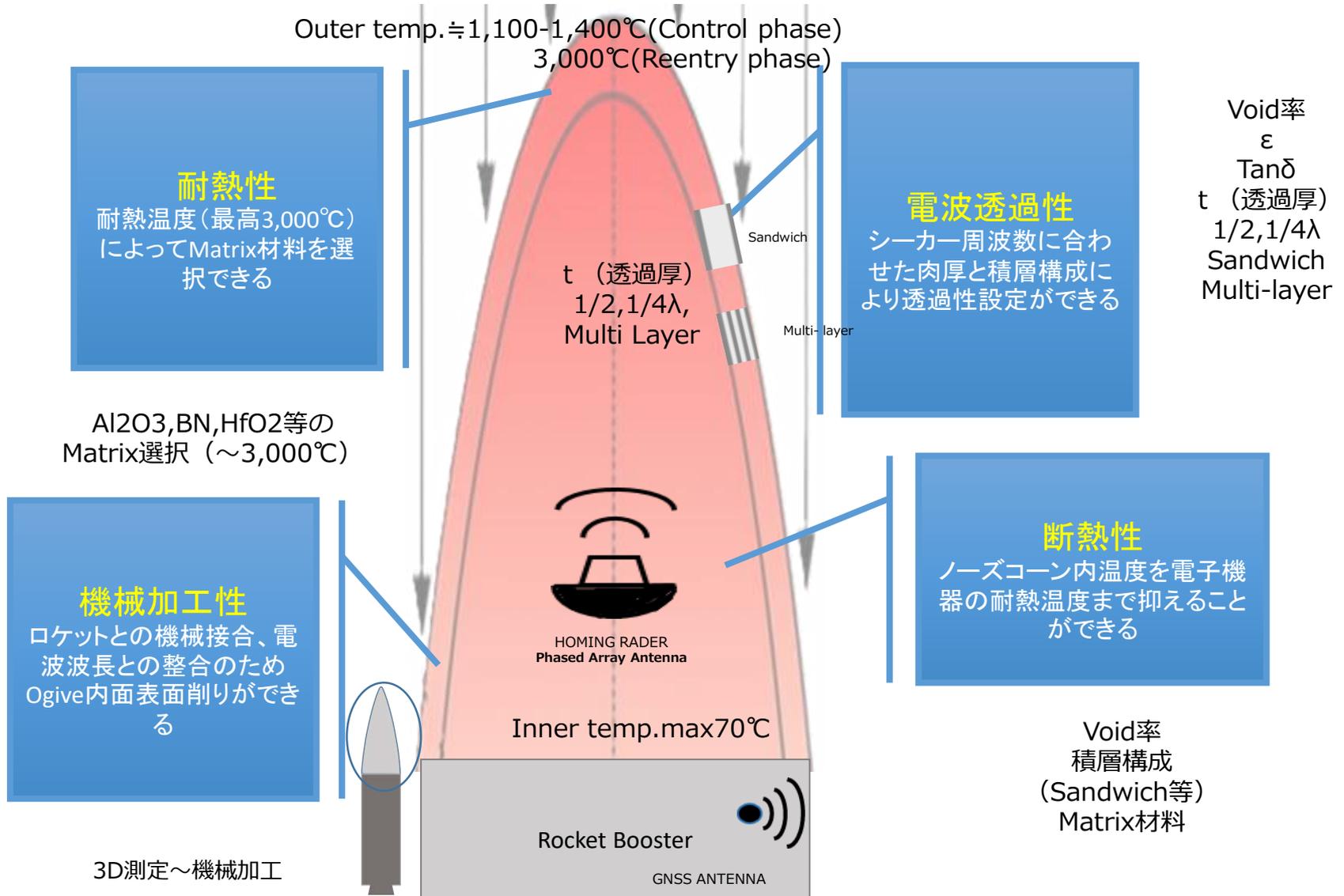
Ox/Ox(Al<sub>2</sub>O<sub>3</sub>)が極超音速分野に最適と判断

電波誘導および索敵ができることが条件（金属は電波遮蔽材）

	材料	SiC/SiC		C/SiC (CF)		C/C (CF)		Ox/Ox (Al <sub>2</sub> O <sub>3</sub> )	
	要求性能	代表物性	判定	代表物性	判定	代表物性	判定	代表物性	判定
1	耐熱性(O <sub>2</sub> ) (@ablation)	1,600℃	○	1,000℃	△	600℃ (3,000℃)	○	1,600℃ (3,000℃)	○
2	電波透過性 誘電率 (ε)、 tanδ	ε=10-15 tanδ= 0.3	×	ε=5-10 tanδ= 0.02	×	ε=3-6 tanδ= 0.03	×	ε=3-5 tanδ= 0.0001	○
3	断熱性 熱伝導率	6-20 W/mK	△	10-130 W/mK	×	10-70 W/mK	×	1-4 W/mK	○
4	強度特性 曲げ強度	280- 550MPa	○	80- 700MPa	○	120- 1200MPa	○	80- 630MPa	○
5	m <sup>2</sup> 換算コスト	数千万円/ m <sup>2</sup>	×	数百万円- 千万円/m <sup>2</sup>	△	数百万円/ m <sup>2</sup>	○	数百万円- 千万円/m <sup>2</sup>	△
	総合判定	×		△		△ (弾道ミサ イル○)		○	

## 当社ロケット・ミサイル部材の特徴（電波透過性・耐熱性）

電波透過性・耐熱性・断熱性に優れたノーズコーン（Ogive）材料を設計、選択できる



## 防衛省極超音速ミサイル開発計画

<防衛省開発計画>

種別 (配備数)	ミサイル	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	
		46期 R7	47期 R8	48期 R9	49期	50期	51期	52期	
スタンドオフ 防衛能力 (数百機)	HGV (Hypersonic Glide Vehicle)	R7予算9,390億円 令和5-9年度合計約8兆円				機体(耐熱材料・機体構造) ロケットモータ・エンジンシステム			飛行実証
	HCM (Hypersonic Cruise missile)	シーカ・弾頭							
統合防空 ミサイル 防衛能力 (数百機)	GPI (Glide Phase Interceptor) 日本側分担分	第3弾ロケットモータ・キルビークル(操舵、ロケットモータ、シーカーウインドウ)					飛行実証		
極超音速戦 術ミサイル (数千機)	12式地对艦ミサイル VLS(潜水艦発射型) 極超音速戦術ミサイル	機体(耐熱材料・機体構造) ロケットモータ・シーカ・弾頭			発射実証		配備		

## 3. 具体的な施策

### (4) M&Aの推進

当社事業の成長に対し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売上拡大
- ・ 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

### (5) 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売上拡大
- ・ 事業の拡大と成長に伴う体制強化
  - ・ ガバナンス強化
  - ・ 後継者の育成

## 4. 計画目標

### ① 中期経営計画（連結）

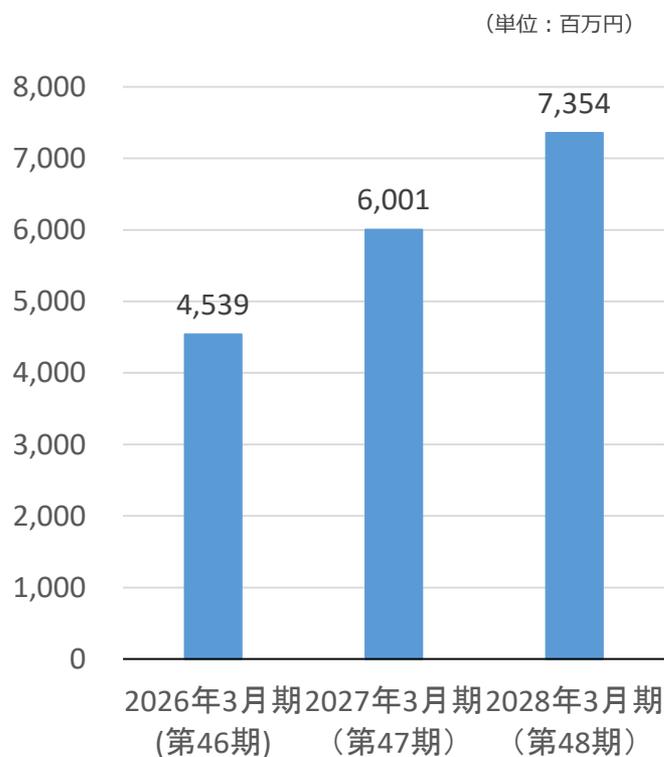
（単位：百万円）

	2026年3月期 (第46期)	2027年3月期 (第47期)	2028年3月期 (第48期)
売上高	4,539	6,001	7,354
営業利益	280	603	831
営業利益率	6.2%	10.1%	11.3%
ROA	1.7%	4.5%	5.9%
ROE	2.0%	5.2%	6.9%

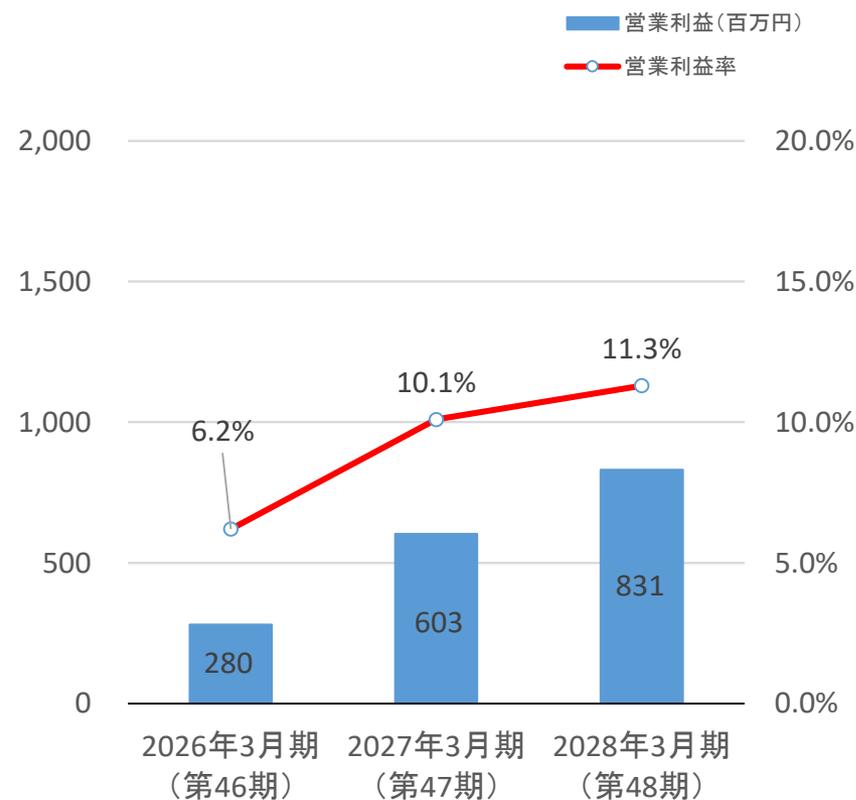
為替換算レート 1人民元 = 20.0円

## 4. 計画目標

### ②売上計画（連結）



### 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）

	2026年3月期 （第46期）	2027年3月期 （第47期）	2028年3月期 （第48期）
断熱材	4,261	4,971	5,785
ナノマテリアル	277	1,029	1,569
合 計	4,539	6,001	7,354

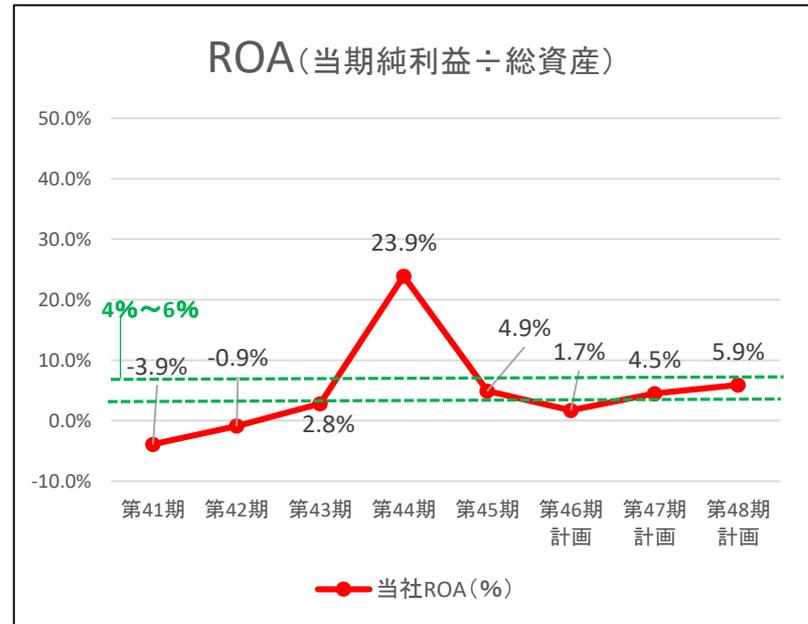
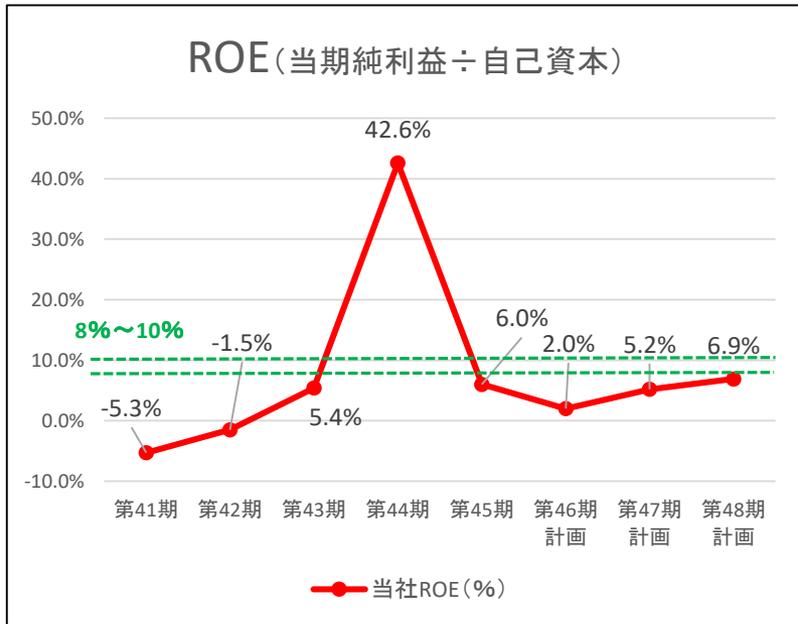
#### 事業別構成比率（連結）

2026年3月期（第46期）	断熱材93.9%、ナノマテリアル 6.1%
2027年3月期（第47期）	断熱材82.8%、ナノマテリアル17.2%
2028年3月期（第48期）	断熱材78.7%、ナノマテリアル21.3%

## 5. 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

当社の持続的な成長と中長期的な企業価値の向上の実現のため、「資本コストや株価を意識した経営」に取り組んでいます

### ① 現状分析（経営指標の分析）

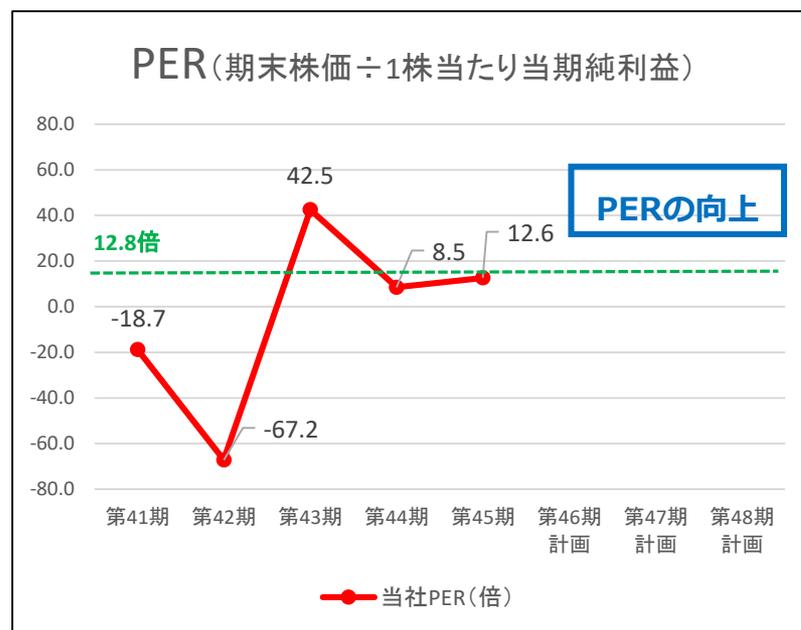
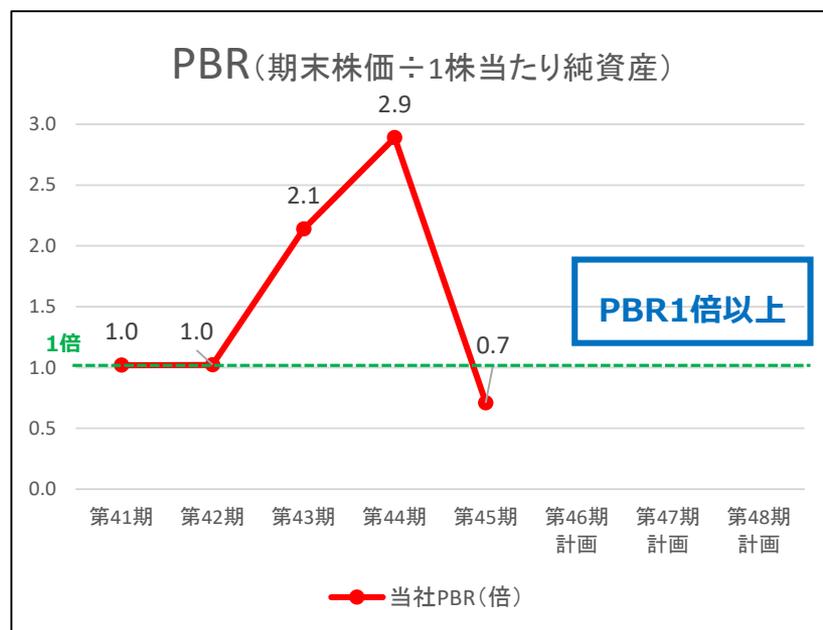


ROE:第44期を除いて全産業のROE水準8%~10%を下回っている

ROA:第44期より全産業のROA水準4%~6%を上回っている

## 5. 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

### ①現状分析（PBR/PERの分析）

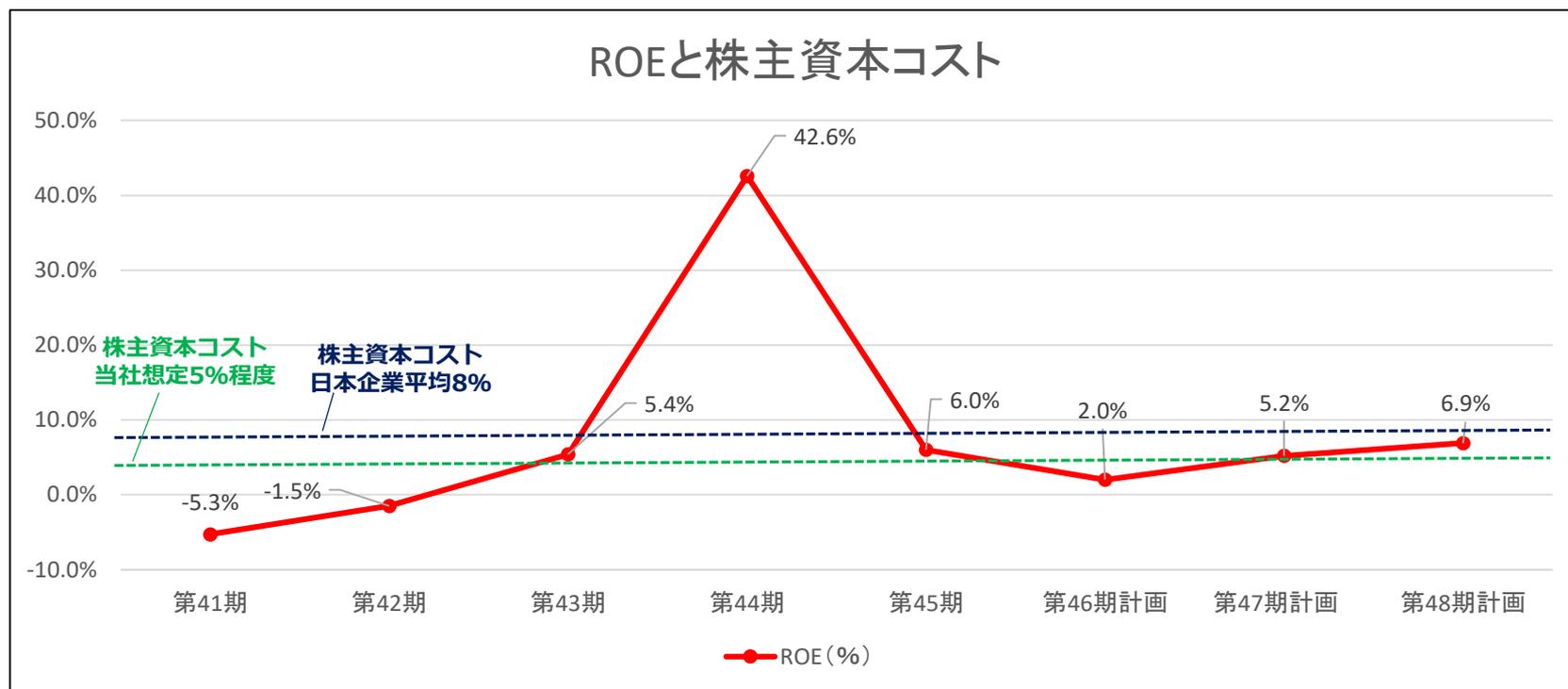


**PBR:**第44期まで1倍を上回って推移していたが、第45期は1倍を下回っている

**PER:**第43期を除いて東証スタンダード市場平均12.8倍を下回っている

## 5. 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

### ②現状分析（株主資本コスト分析）



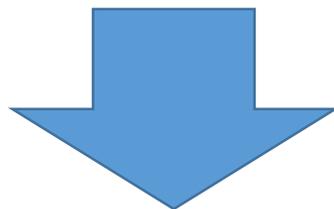
第43期以降ROEが株主資本コストを上回り、第44期を除いて日本企業平均株主資本コスト8%を下回っている  
 株主資本コスト（CAPMにより算出）は5%程度と想定

## 5. 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

### ③現状認識と方針

#### 現状分析及び認識

- ・ PBRは1倍割れとなっており、当社グループの企業価値向上に向けた取り組みや、事業の成長性をステークホルダーに十分に示していくことが必要と認識
- ・ ROEは株主資本コストを上回っているが、一般的な水準である8%を下回っており、資本収益性の向上が必要と認識

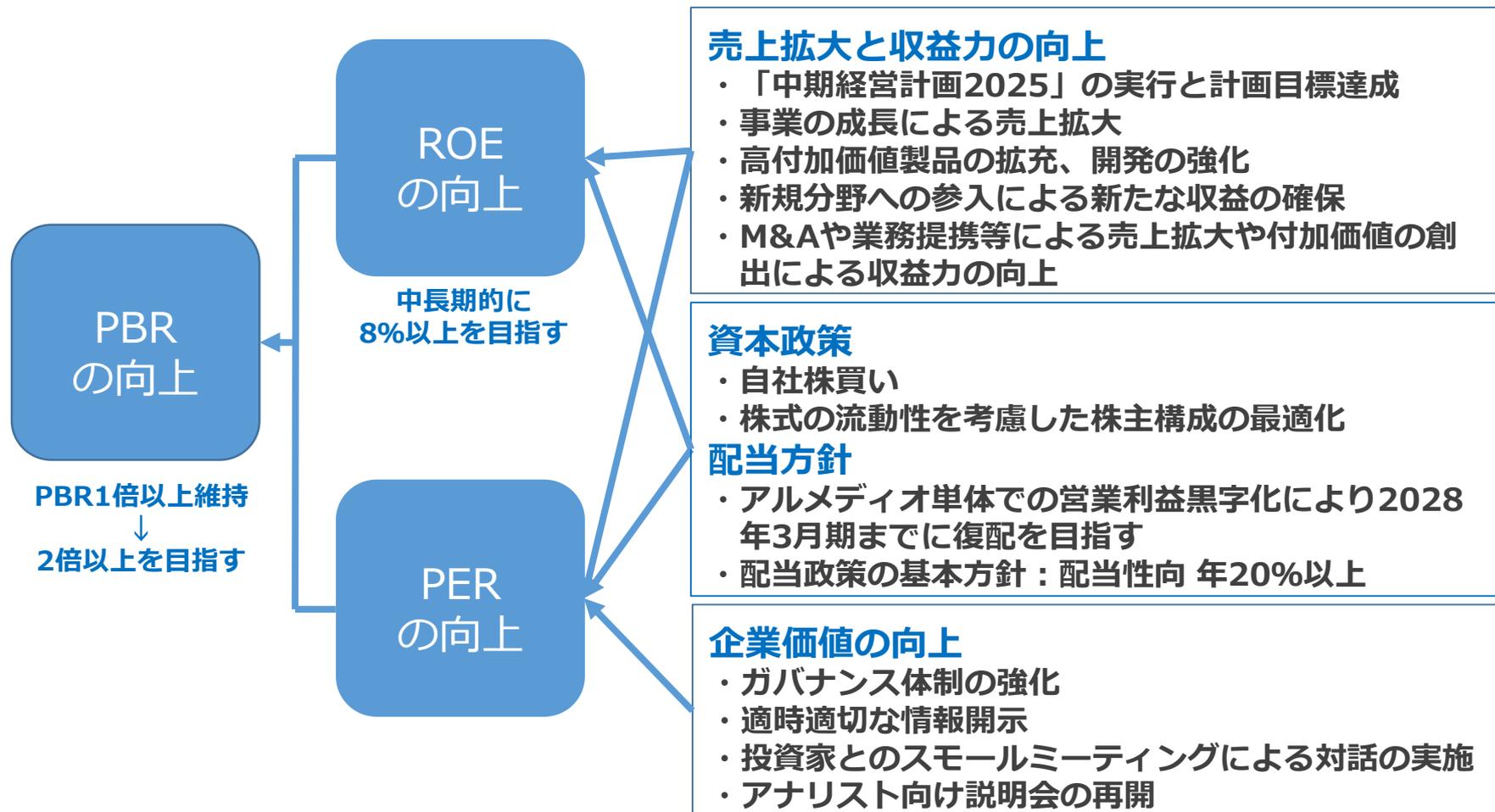


#### 方針

当社の持続的な成長と中長期的な企業価値の向上の実現のため、「中期経営計画2025」施策の取り組みを進め、2028年3月期までにROE8%以上、PBR1倍以上を維持し2倍以上を目指す

## 5. 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

### ④ 持続的な成長と中長期的な企業価値向上の実現に向けた取り組み



## ■ 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には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。

