

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

アナリスト・機関投資家向け説明会

2026年5月22日

株式会社アルメディオ

(東証スタンダード市場：7859)

I. 2026年3月期 決算概況 業績サマリー

II. 中期経営計画2026

III. 質疑応答

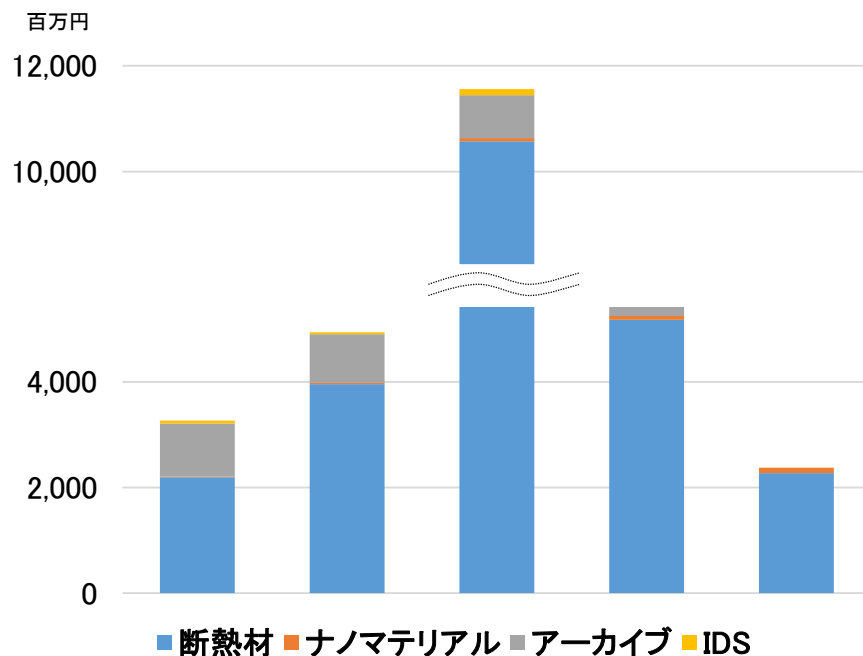
I . 2026年3月期 決算概況 業績サマリー

連結業績

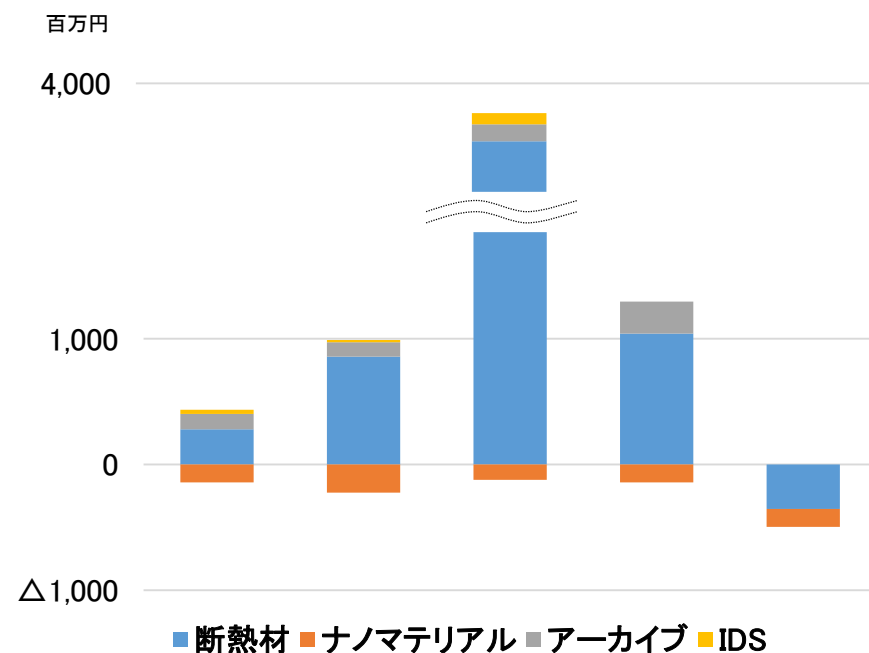
(百万円)

項目	第45期 2025年3月期	第46期 2026年3月期	増減	主な増減要因
売上高	5,800	2,372	△3,428	・断熱材事業 △2,901百万円 ・ナノマテリアル事業 +29百万円 ・アーカイブ事業 △556百万円
営業利益	867	△825	△1,692	・断熱材事業 △1,394百万円 ・アーカイブ事業 △256百万円 ・全社費用 △41百万円
経常利益	877	△786	△1,663	・為替差益 +20百万円
親会社株主に帰属する 当期純利益	476	△470	△946	・固定資産売却損 +32百万円 ・事業撤退損 △43百万円 ・法人税、住民税及び事業税 △283百万円 ・法人税等調整額 △438百万円
一株当たり 当期純利益	23.07円	△23.47円	△46.54円	

セグメント売上高



セグメント利益

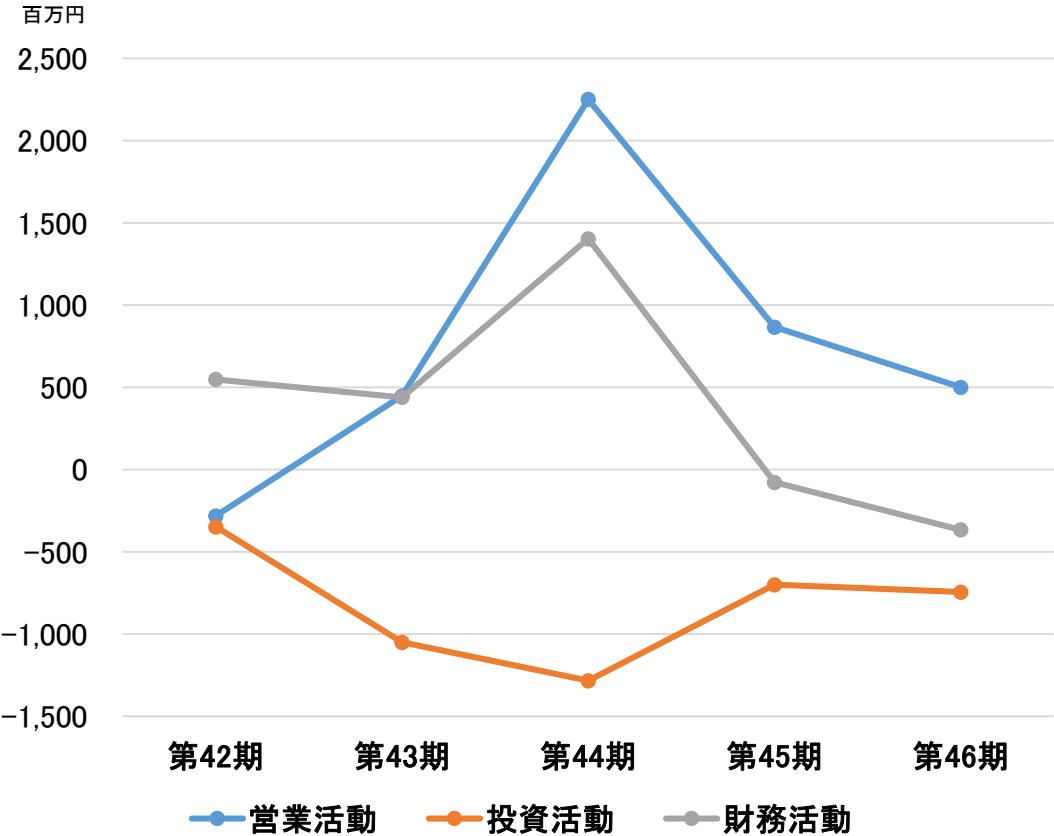


連結貸借対照表

(百万円)

項目	第45期 2025年3月期	第46期 2026年3月期	増減	主な増減要因
流動資産	7,514	6,071	△1,443	・現金及び預金 △334百万円 ・受取手形及び売掛金 △1,016百万円 ・棚卸資産 △71百万円
固定資産	2,174	2,372	+197	・有形固定資産 +199百万円
流動負債	1,014	463	△551	・短期借入金 △350百万円 ・未払法人税等 △70百万円 ・前受金 △32百万円 ・賞与引当金 △26百万円 ・その他(未払金) △37百万円 ・その他(未払増値税) △35百万円
固定負債	1,483	539	△392	・長期借入金 △16百万円 ・繰延税金負債 △376百万円
純資産	8,206	7,904	△301	
総資産	9,689	8,444	△1,245	・利益剰余金 △470百万円 ・為替換算調整勘定 +168百万円

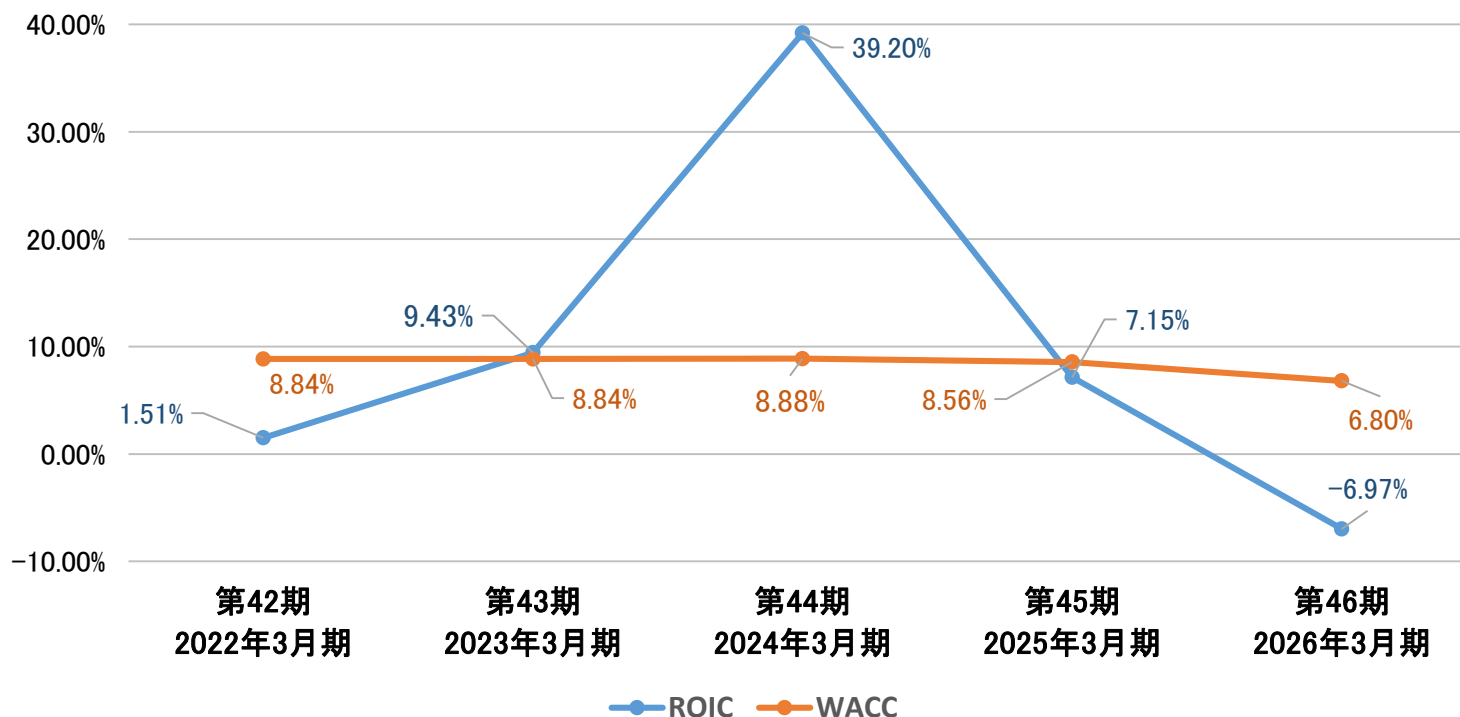
キャッシュ・フローの推移



(百万円)	第42期	第43期	第44期	第45期	第46期	(※) 第46期 訂正公表値
営業活動	△280	447	2,249	866	468	→ 501
投資活動	△347	△1,049	△1,283	△698	△712	→ △744
財務活動	547	439	1,403	△76	△366	

(※)2026.6.12 訂正公表値
第46期の営業活動、投資活動キャッシュフローの数値を訂正いたしました。
なお、代表取締役のご説明には影響ございません。

ROIC・WACCの推移



ROIC指標 7%以上（第43期～第45期は達成）

WACC指標 7%未満（第46期達成）

売上の減少、連結子会社において、原材料の内製化や新製品の生産設備への投資、アルセラの一部の機能をアルメテックに集約する等の施策により、投資が先行しROICが低下。

Ⅱ. 中期経営計画2026

中期経営計画2025の振り返り

断熱材事業

取り組み 内容

(国内)

- ・断熱材商品の販売拡大

⇒鉄鋼メーカー等への断熱材、及び築炉業者等への工事材料販売

(連結子会社)

- ・売上拡大

⇒高純度SiO₂、アルミナ粒子等の生産、販売

- ・開発の強化

⇒先端的かつ高付加価値製品の研究開発

成 果

(国内)

- ・ブランケットやブロック等の炉材、ボードや成型品の販売が増加
- ・前期に開拓した新たな商流での売上拡大
- ・建材副資材において、不燃材料区分での建築基準法に基づく構造方法等の認定（大臣認定）取得

(連結子会社)

- ・新製品の半導体用アルミナ粒子、SiO₂、MLCC焼成用セラミックラック、プラズマZrO₂コートNiメッシュ等の生産と販売を開始

中期経営計画2025の振り返り

ナノマテリアル事業

取り組み 内容

- ・ 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
⇒CNF：導電材、放熱材、半導体材等の比較的早く売上に寄与する顧客
に対して採用を加速
資源・材料販売：量産採用獲得に向けた活動を継続
- ・ 海外展開
⇒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
- ・ 製品ラインナップの拡充

成 果

- ・ 資源・材料販売では受注件数が順調に推移
- ・ コンポジット成形品は継続して受注
- ・ 第47期からの資源・材料販売の本格採用に備え、siliconに関する欧州REACH規則の登録完了
- ・ 導電用カーボンナノファイバー(高分散)、CNF入りPEEKコンパウンド、窒化物等の販売開始

1．基本方針

断熱材事業、ナノマテリアル事業に加え、
第三の事業とすべくCMC（セラミックマト
リックス複合材）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、
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) 断熱材事業の売上拡大と収益向上
- (2) ナノマテリアル事業の採用獲得と売上拡大
- (3) 新規分野への参入
- (4) M & Aの推進
- (5) 人材の確保

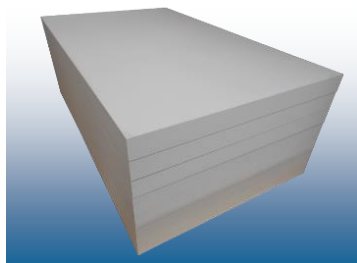
2029年3月期 連結売上高 4,619百万円 連結営業利益 352百万円
2028年3月期 アルメディオ単体営業利益黒字化
結果として、成長レベルに合わせたステークホルダーへの還元を
目標とする

3. 具体的な施策

(1) 断熱材事業の事業領域

断熱材

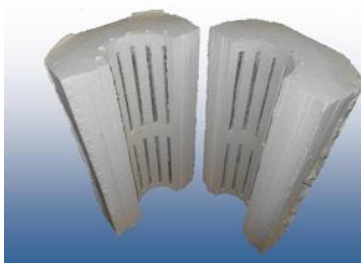
「ボード」



「ブランケット」



「ヒーターモジュール」

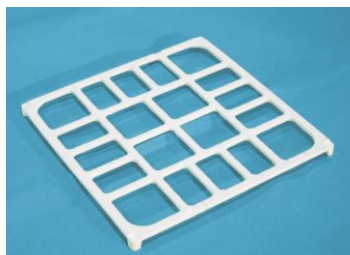


各種電気炉

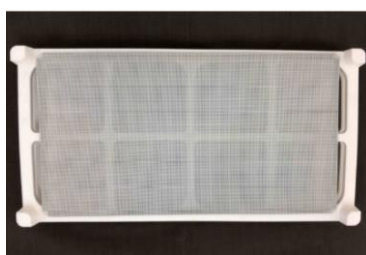


高温窯道具

「MLCC焼成用
セラミックラック」



「プラズマZrO2コート
Niメッシュ」



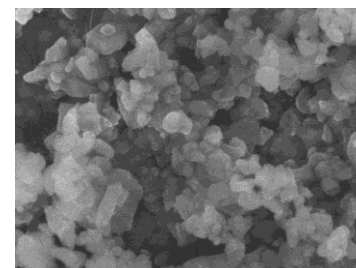
「棚板」



※画像はセラミックラックとの組み合わせ

その他製品

「半導体用アルミナ粒子」



3. 具体的な施策

(1) 断熱材事業の売上拡大と収益向上（国内）



第47期 施策

- ①断熱材商品の販売拡大
 - ・鉄鋼メーカーの炉材定期調達先としての地位確立
 - ・新規顧客（鉄鋼メーカー、炉メーカー等）の獲得
- ②建材（耐火）業界に参入
 - ・建材副資材において、不燃材料区分での建築基準法に基づく構造方法等の認定（大臣認定）を取得したことにより、建材業界での販売を開始
- ③販路拡大
 - ・新規商材での他業界参入と商流確立に向けた販売活動
 - ・断熱用途外や設備機器の製品販売

3．具体的な施策

(1) 断熱材事業の売上拡大と収益向上（連結子会社）



第47期

施策

①売上拡大

- ・半導体用アルミナ粒子、SiO等の量産、販売拡大
- ・セラミックラック、プラズマZrO2コートNiメッシュの生産能力の向上と販売拡大

②収益向上

- ・第47期においても損益分岐点を下げる施策に取り組み、中国市場の景気回復速度を注視しつつ、アルセラとアルメテックの集約を推進する
- ・原材料の内製化（アルミナ粒子等）

③開発強化

- ・更なる高付加価値製品の開発・製造
- ・拡大する市場と併せて、過当競争とならない、長期にわたり持続する市場をターゲットとする

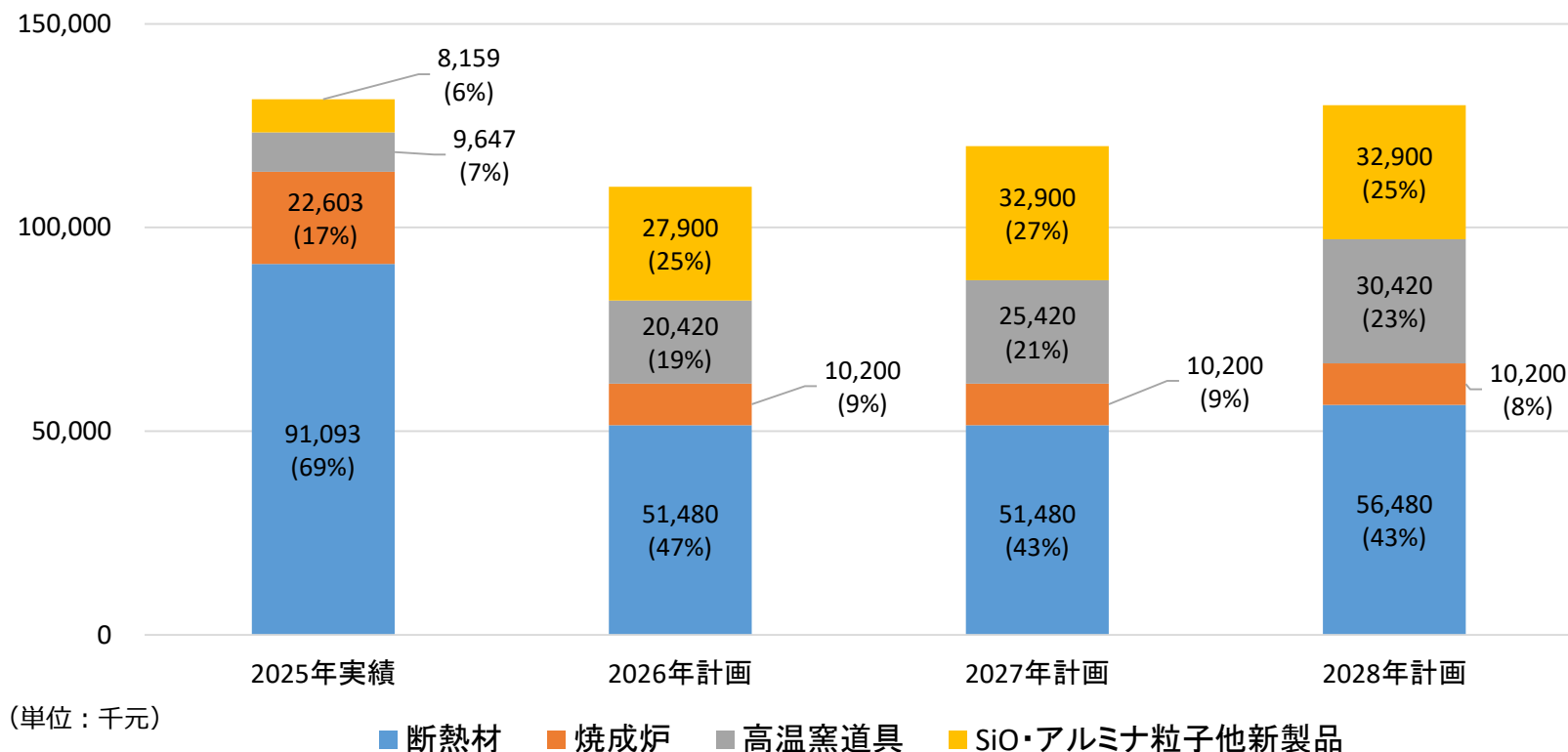
④他社との差異化

- ・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. 具体的な施策

(1) 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

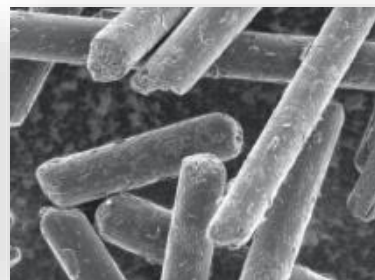
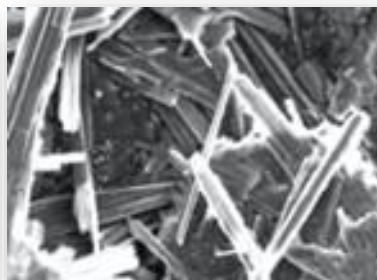
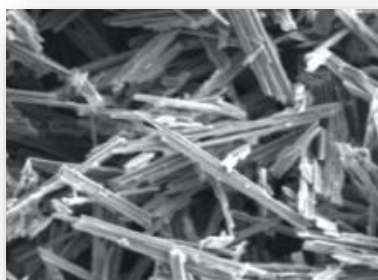


売上構成比は、断熱材がメインで、高温窯道具、SiOやアルミナ粒子、セラミックラック等の新製品の増加が見込まれ、更に持続できる市場をターゲットにした新製品開発と営業活動を強化し事業成長を図る。

3. 具体的な施策

(2) 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



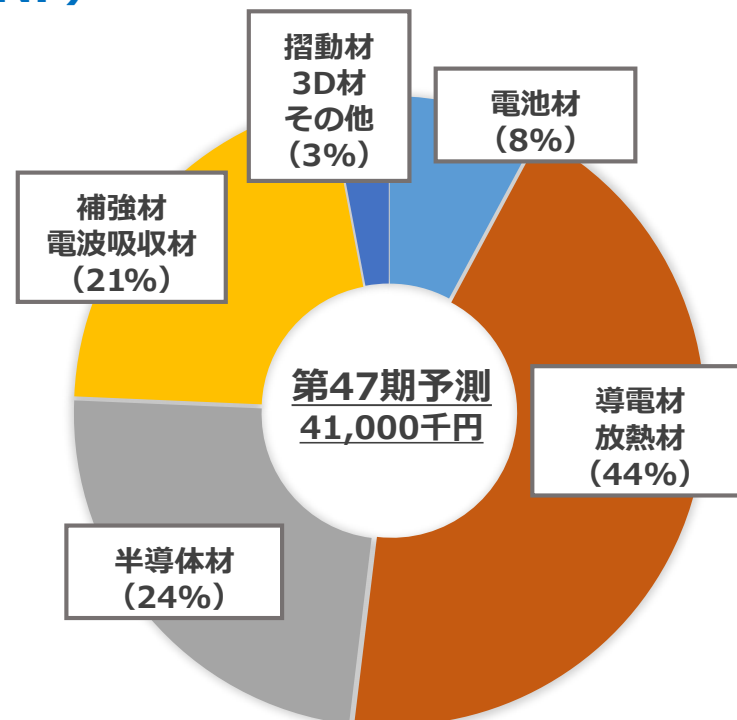
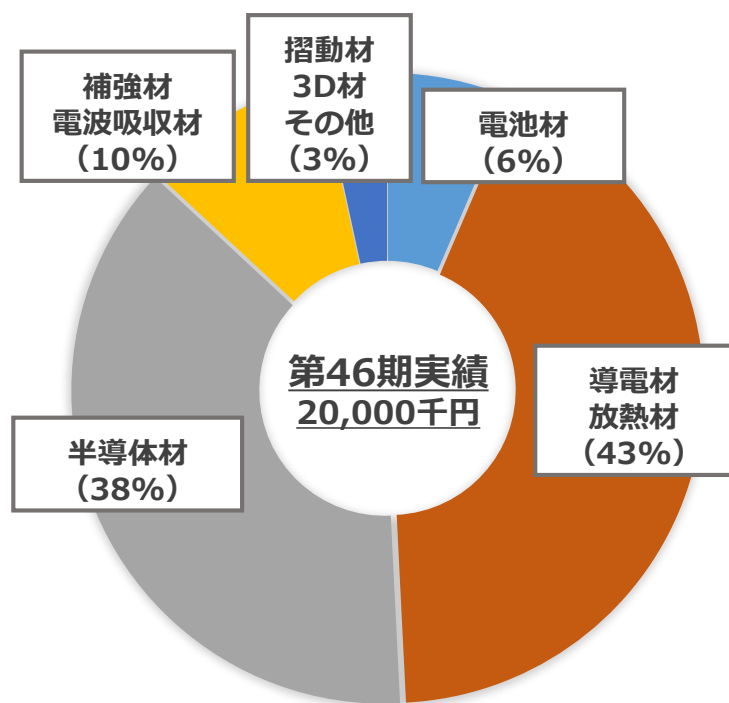
シリコンパウダー



金属シリコン

3. 具体的な施策

(2) ナノマテリアル事業の顧客構成 (CNF)

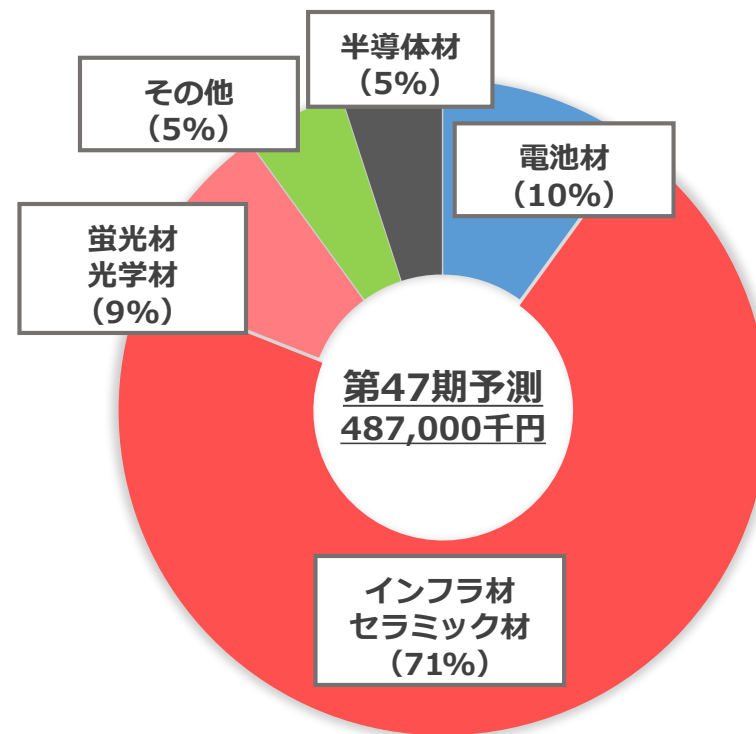
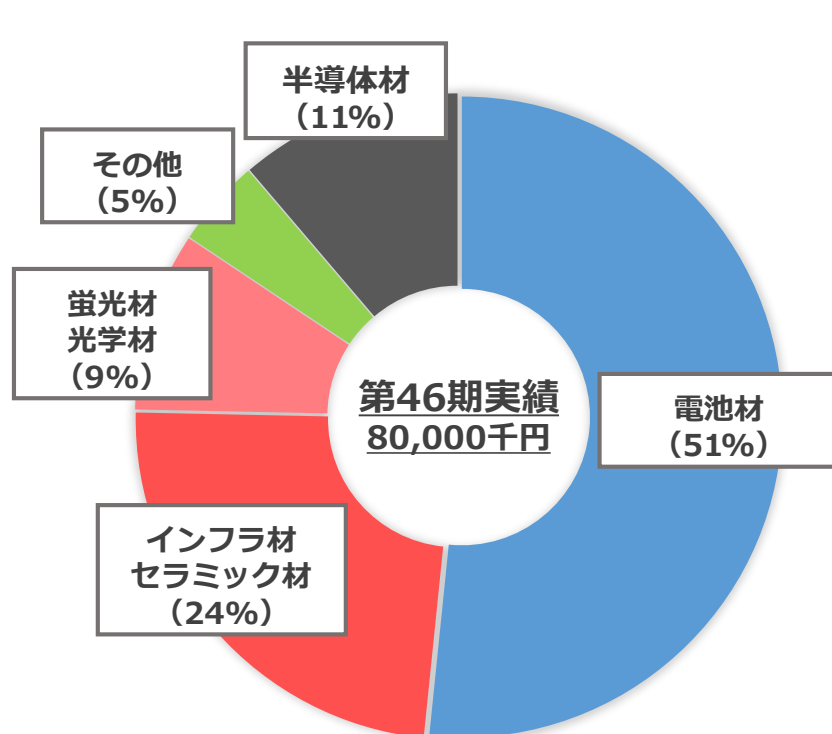


第46期は、半導体材として評価検証用途での引合いが多く伸長した。電池材は予測を下回ったものの、LiB（リチウムイオン電池）及び全固体電池での継続評価は進行中であり高評価を得ている。導電材は塗料、シート等での評価・採用に向け進行している。

第47期は、導電材、半導体材は堅調に推移していくと想定しており、電池材は一部顧客において量産採用に向けた最終評価を展開していく。比較的採用の早い半導体材、導電材での採用に注力する。

3. 具体的な施策

(2) ナノマテリアル事業の顧客構成（資源・材料販売）



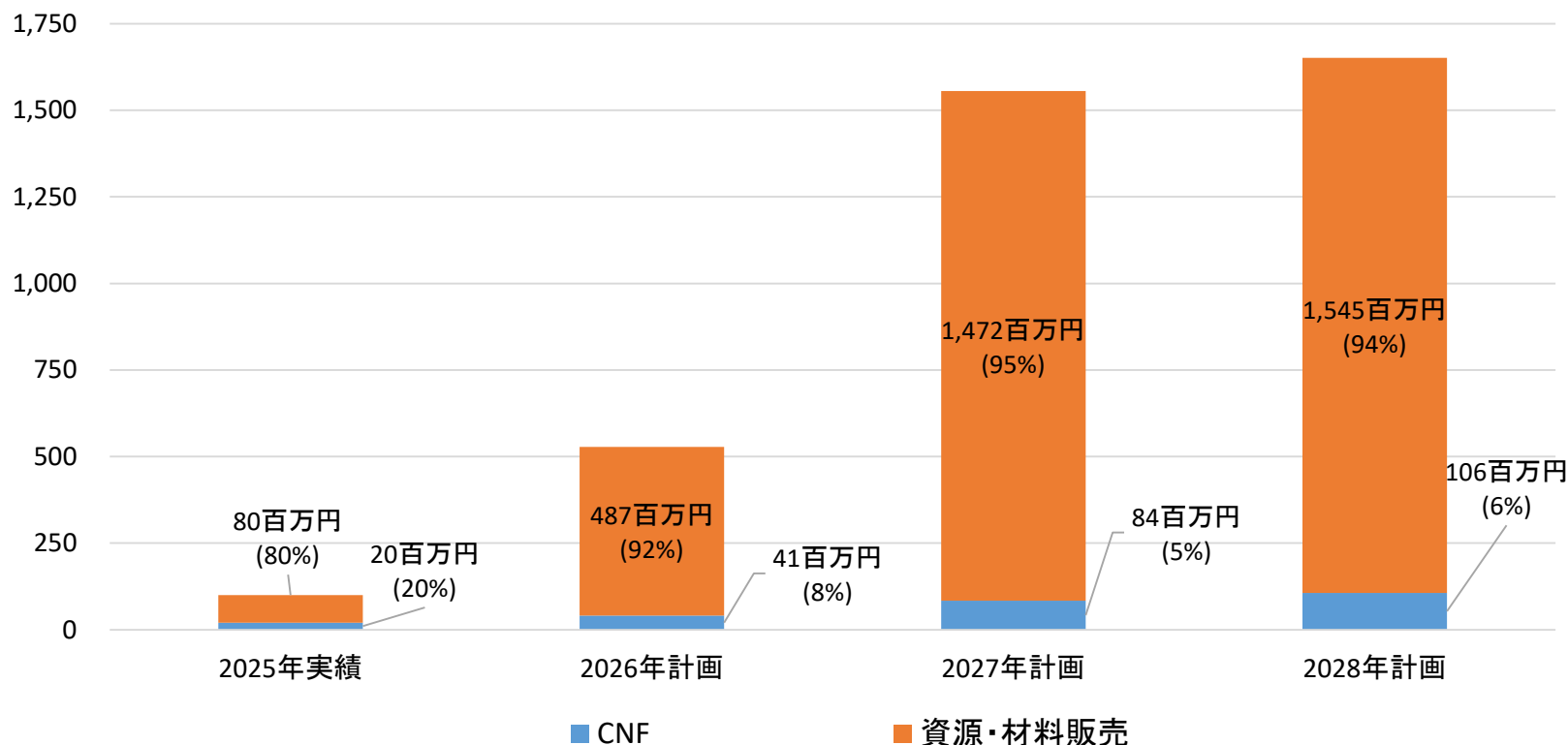
第46期は、資源・材料販売の事業譲受後、各顧客に対しての引継ぎが完了した。受注件数は順調に推移し、第47期は2件の本格採用の内示を受けている。

第47期は、第46期に採用内定したセラミック材の受注・出荷を開始。下期から稼働の見込み。

3. 具体的な施策

(2) ナノマテリアル事業の売上構成

CNF、資源・材料販売の売上構成



CNFは電池材等の採用までの期間が長い案件が多く、CNFの量産採用に至るまでは、資源・材料販売の売上が大きく寄与し、売上構成は資源・材料販売の比率が高くなる。CNFの半導体材・導電材での早期採用、継続評価している電池用途等での採用に向けた動きを加速し、売上拡大を図る。

3. 具体的な施策

(2) ナノマテリアル事業の採用獲得と売上拡大

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46期 ・ 資源・材料販売では受注件数が順調に推移



第47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
・ 資源・材料販売において下期から2件の本格採用

② 新規顧客の開拓

第46期 ・ 継続案件の採用獲得に向けたサポートを継続
・ アプリケーションに対しても横展開を積極的に推進



第47期 ・ 確実に本格採用を獲得するための顧客対応
・ 新規材料での新規顧客獲得に向けた取り組み

3. 具体的な施策

(2) ナノマテリアル事業の採用獲得と売上拡大

施策

③海外展開（顧客獲得に向けたアプローチ）

- 第46期
- ・ siliconに関する欧州REACH規則の登録を完了
 - ・ 韓国及び中国における電池メーカー等でのCNF評価開始



- 第47期
- ・ 欧州向けに出荷開始
 - ・ 海外顧客に対しては継続的にCNF評価及び採用に向け、顧客ニーズへの対応と検証作業を加速

3. 具体的な施策

(2) ナノマテリアル事業の採用獲得と売上拡大

施策

④ 製品ラインナップの拡充

- 第46期
- ・ 高抵抗CNFは電波吸収材用途で顧客評価中
 - ・ CNF入りPEEKコンパウンドの摺動・補強材用途で販売開始
 - ・ 窒化物等の採用及び納入
 - ・ 資源・材料販売において脱中国材料の開拓を進める



- 第47期
- ・ 超高導電CNFの開発
 - ・ 高分散CNSF（カーボンナノショートファイバー）の適用拡大、顧客評価開始
 - ・ 資源・材料販売において調達先の多角化を進める

⑤ 品質保証体制の確立

- 第46期
- ・ ISO9001認証に資源・材料関連項目の追加



- 第47期
- ・ ISO9001認証 維持・管理を継続

3. 具体的な施策

(3) 新規分野への参入

事業企画室 第47期 施策

- ・ CMCのアプリケーション開発を行い、防衛関連産業企業との接触を図り、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構築
- ・ データの蓄積および分析力強化

(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

⇒ ・ 当社事業の売上拡大

- ・ 付加価値の創出
- ・ 技術力の強化
- ・ 人材補強
- ・ 資本政策

3. 具体的な施策

(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と併せて、DX化推進による業務効率化や従業員が活躍できる環境を整備する

- ⇒ ・ 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
 - ・ 全社でのテレワークの推進
 - ・ コーポレート部門での定型業務の標準化・自動化

4. 計画目標

① 中期経営計画（連結）

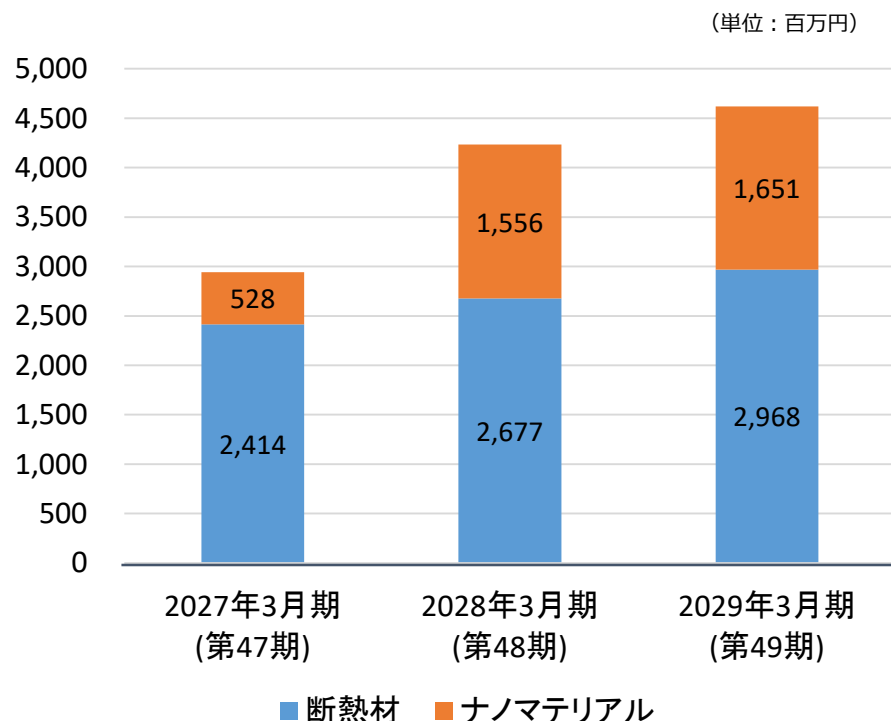
（単位：百万円）

	2027年3月期 (第47期)	2028年3月期 (第48期)	2029年3月期 (第49期)
売上高	2,943	4,233	4,619
営業利益	△163	211	352
営業利益率	△5.6%	5.0%	7.6%
ROA	△1.9%	2.6%	4.3%
ROE	△2.1%	2.7%	4.6%

為替換算レート 1人民元 = 22.4円

4. 計画目標

② 事業別売上計画（連結）



事業別構成比率（連結）

2027年3月期（第47期）

断熱材82.0%、ナノマテリアル18.0%

2028年3月期（第48期）

断熱材63.2%、ナノマテリアル36.8%

2029年3月期（第49期）

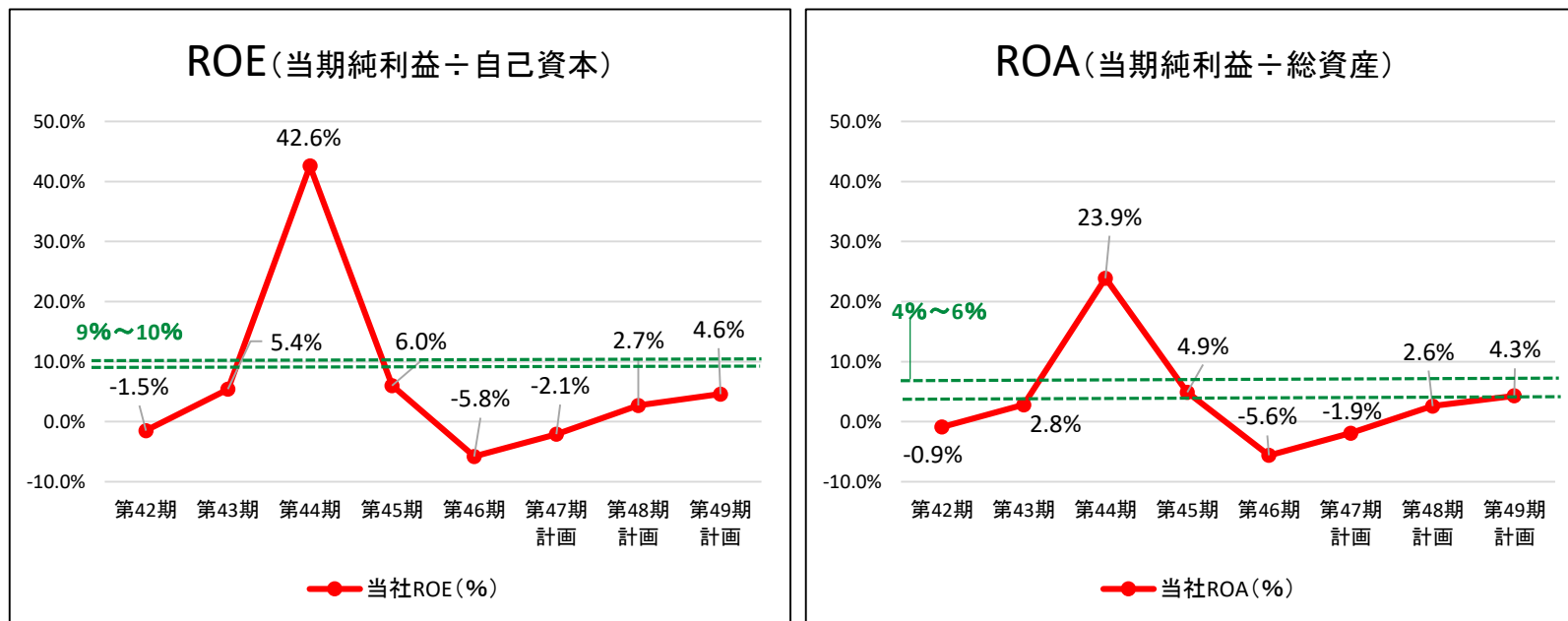
断熱材64.3%、ナノマテリアル35.7%

※当社単体売上对中国子会社の売上比率は、
2028年3月期より当社単体売上が50%を
超える見込み

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について

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）

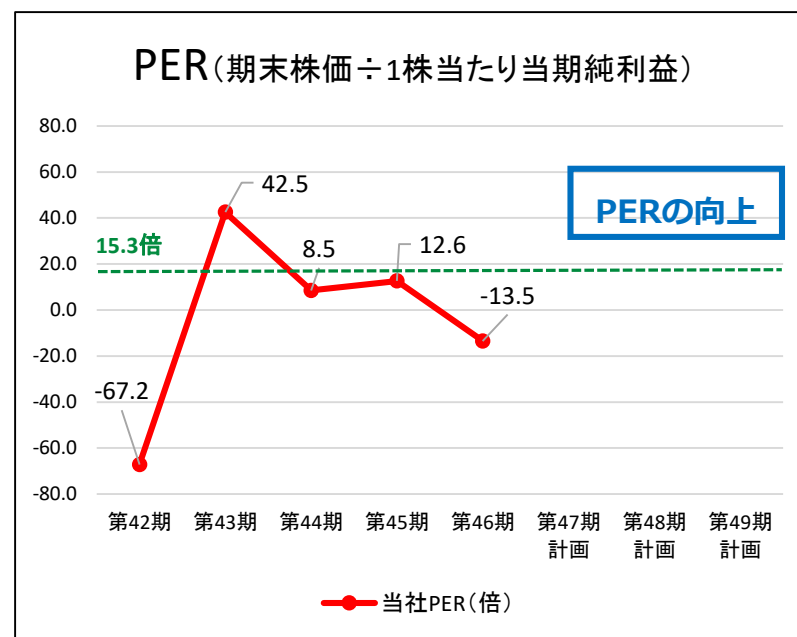
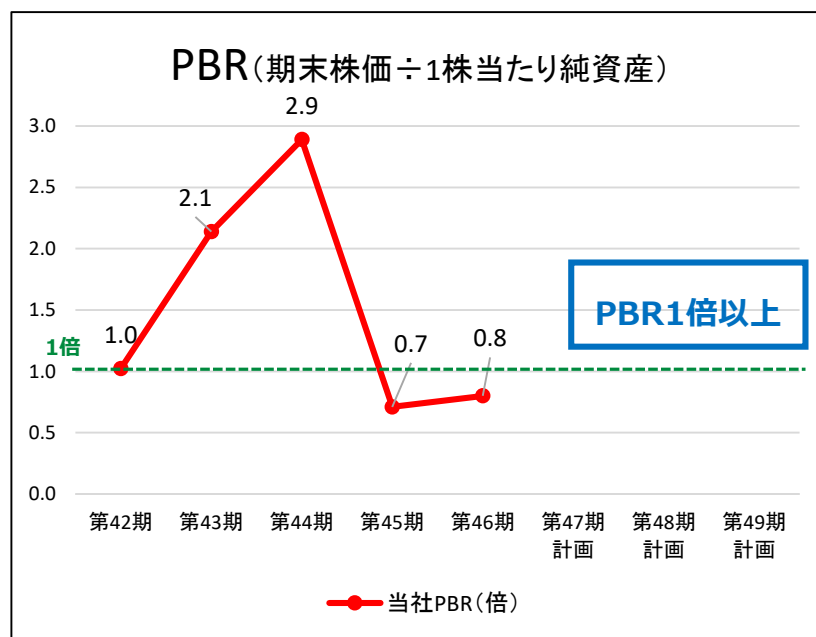


ROE:第44期を除いて全産業のROE水準9%~10%を下回っている

ROA:第44期・45期を除いて全産業のROA水準4%~6%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について

①現状分析（PBR/PERの分析）

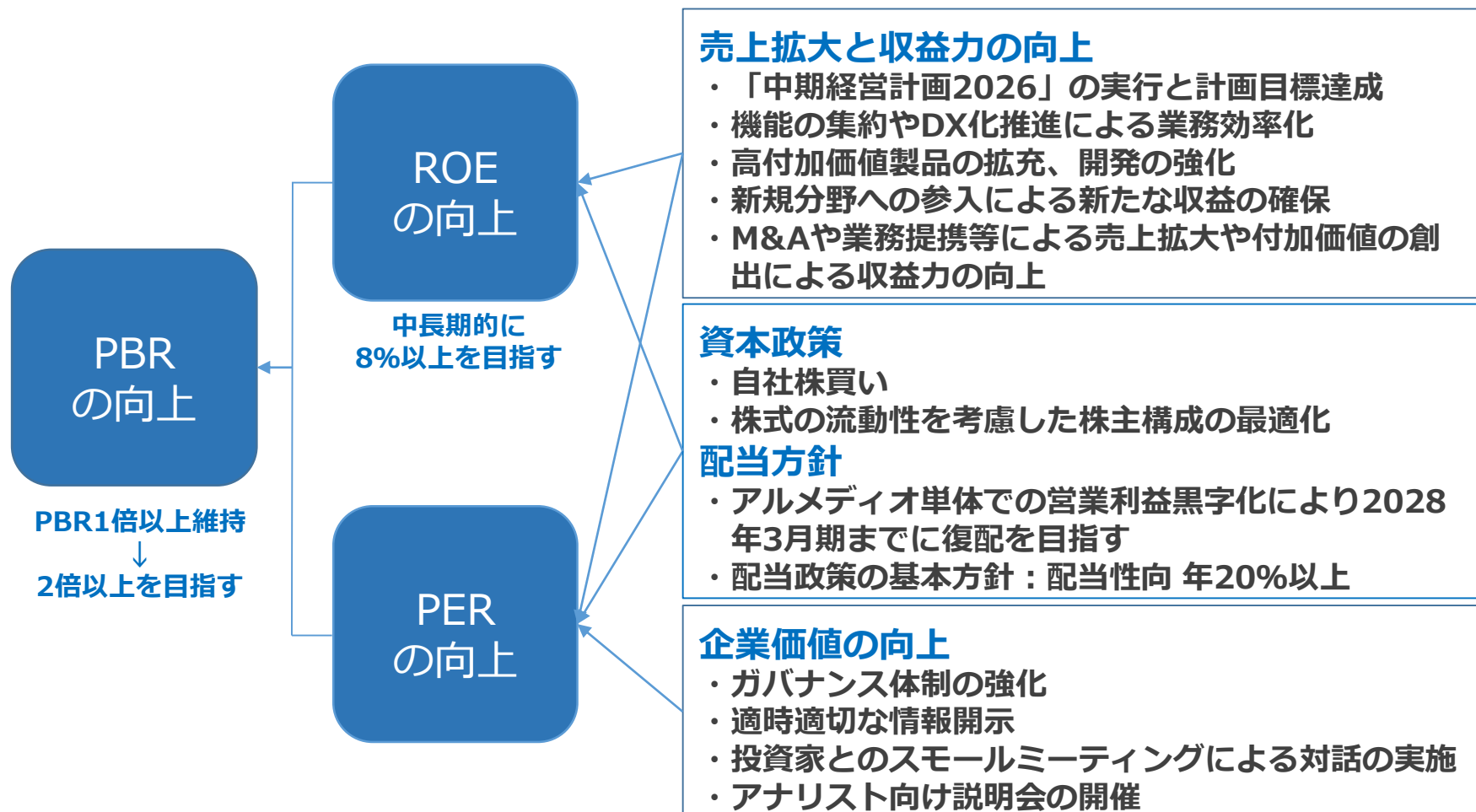


PBR:第44期まで1倍を上回って推移していたが、第45期以降は1倍を下回っている

PER:第43期を除いて東証スタンダード市場平均15.3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について

③ 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



III. 質疑応答

【質問1】

今後の設備投資やM&Aなどの投資計画はどうなっていますか。

【質問2】

原材料高やインフレに対する価格転嫁(値上げ)の進捗はどうなっていますか。

【質問3】

中国子会社の設備投資は、第46期だけでも4億90百万円行なっている。

現状の売上と利益から見て、投資回収の時期が不透明だが、どう考えているのか。

■ 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。

