

2026年6月期 通期決算説明資料



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. 2026年6月期決算
3. 2027年6月期業績予想と経営指標
4. 会社/事業概要及び参考資料

エグゼクティブ・サマリー：26/6期通期決算と27/6期業績予想

2026年6月期 通期決算

- 売上高1,057百万円、営業損失927百万円にて修正計画を上回って着地
 - 売上高：複数の大型プロジェクト受注遅延により、売上高は1,057百万円、期初計画比△556百万円、△35.2%
 - 営業損失：原価及び販管費のコントロールにより、営業損失の拡大を74百万円に留めた（期初計画△853百万円 → 実績△927百万円）。5月改定計画（△954百万円）に対しては27百万円上回って着地
- 経営指標（KPI）
 - 新規契約獲得数：計画22件に対し25件で着地
 - 契約総数：計画62件に対し61件で着地
- 重点領域：**鉱山プロセス領域を中心に開発や提携が進捗**

※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

2027年6月期 業績予想

- 27/6期は営業黒字化を計画
 - 売上高1,512百万円（マイクロ波ソリューション事業1,262百万円、DualPore Solution事業250百万円）
 - 営業利益50百万円
- 原価：マイクロ波ソリューション事業の粗利率改善を見込む
（26/6期に収益性を押し下げた装置製作を伴う案件が一巡）
- 販管費：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
- 財務基盤：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
 - 事業推進・成長投資に必要な流動性を、26/6期の総額5億円の長期資金調達により確保
 - みなと銀行より3億円を借入
 - 日本政策金融公庫より2億円を借入



アジェンダ

1. エグゼクティブ・サマリー
2. 2026年6月期決算
3. 2027年6月期業績予想と経営指標
4. 会社/事業概要及び参考資料

経営成績 2026年6月期 通期損益サマリー

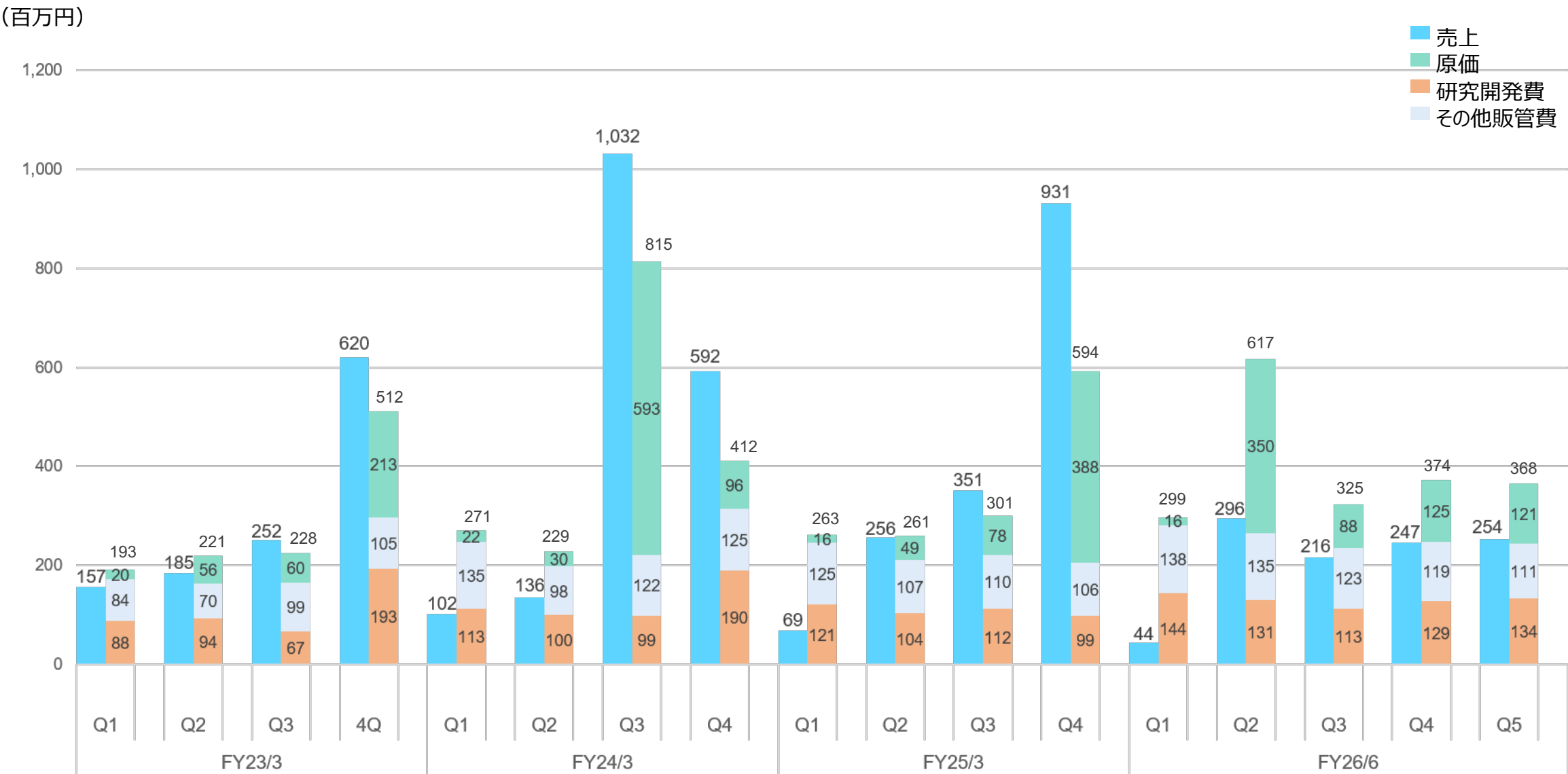
- 複数の大型プロジェクト受注遅延により、売上高は1,057百万円、**期初計画比は△556百万円、△35.2%**
- 売上高が期初計画比△556百万円となる中、原価及び販管費のコントロールにより営業損失の拡大は74百万円に留まり、**修正計画（△954百万円）を27百万円上回って着地**
- 化学産業への依存度の高さ及び大型プロジェクトへの売上集中が変動の主因と認識、**顧客基盤と収益源の多様化**を推進

(百万円)	FY25/3	FY26/6	前年比		計画対比 ⁽²⁾		計画対比 ⁽³⁾	
	通期	通期	差額	%	修正計画	%	期初計画	%
売上高 ⁽¹⁾	1,608	1,057	(550)	(34.2)%	1,044	101.3%	1,613	65.6%
MW事業	1,608	1,050	(557)	(34.7)%	1,044	100.6%	1,613	65.1%
Phase 1	258	100	(158)	(61.1)%	100	99.8%	169	59.2%
Phase 2	1,330	887	(442)	(33.3)%	881	100.7%	1,283	69.1%
Phase 3	15	10	(5)	(33.3)%	10	100.0%	160	6.3%
Phase 4	0	52	51	7853.7%	52	99.6%	-	-
その他	4	0	(3)	(96.3)%	0	100.0%	-	-
DPS事業	-	7	7	-	-	-	-	-
売上総利益	1,075	354	(720)	(67.0)%	-	-	-	-
対売上高比	66.8%	33.5%	(33.3)pt	-	-	-	-	-
営業損益	187	(927)	(1,114)	-	(954)	-	(853)	-
対売上高比	11.7%	-	-	-	-	-	-	-
経常損益	182	(948)	(1,130)	-	(982)	-	(864)	-
税引前純損益	164	(955)	(1,119)	-	(964)	-	(881)	-
税引後純損益	161	(964)	(1,126)	-	(986)	-	(884)	-

- (1) Phase 1は研究開発フェーズ、Phase 2は実証開発フェーズ、Phase 3は実機導入（装置販売）フェーズ、Phase 4は製造支援フェーズ
- (2) 2026年5月12日発表の2026年6月期業績予想に基づく
- (3) 2025年5月9日発表の2026年6月期業績予想に基づく

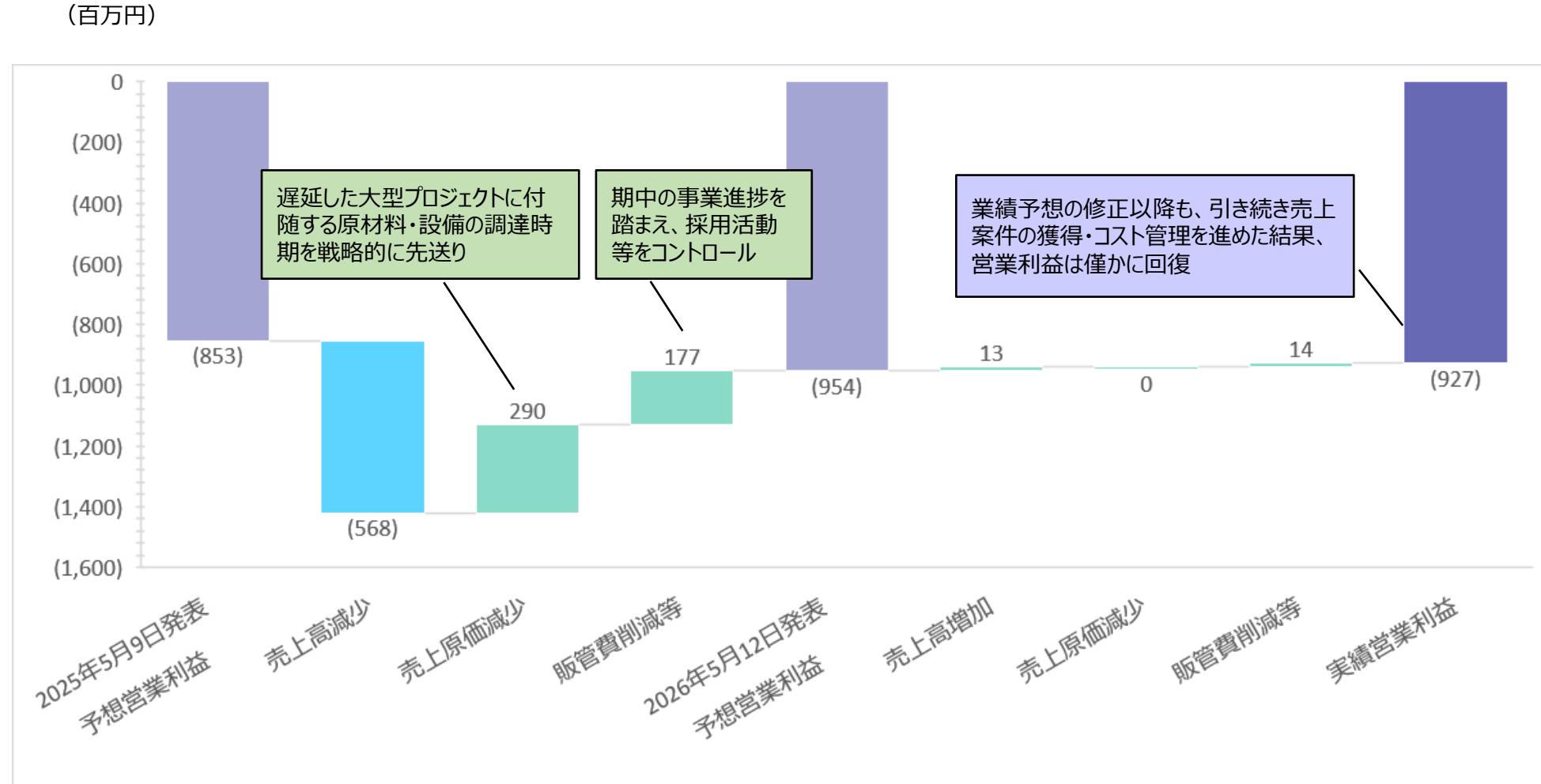


四半期経営成績推移（23/3期1Q-26/6期5Q）



26/6期営業利益 予実分析

- 複数の大型プロジェクトの受注遅延により、売上高は当初予想を大きく下回る着地
- 一方、原材料・設備の調達時期の見直しやコスト管理を進め、営業利益は当初予想比△70百万円に抑制



2026年6月期貸借対照表サマリー

- 当期純損失の計上等を背景に、純資産は152百万円、自己資本比率は8.6%で着地
- 決算期変更に伴う事業サイクルの影響等により、売掛金・契約負債などの期末残高は前期末比で減少
- 大型プロジェクトの受注遅れに伴う一時的な資金需要に対応するため、第4四半期に総額5億円の長期借入を実行
- 既存のコミットメントラインとあわせ、27/6期の営業黒字化に向けた事業推進に必要な流動性を確保

25/3末時点 貸借対照表

百万円

現預金	507	買掛金	68
売掛金	598	1年内返済長期借入金	28
仕掛品・貯蔵品	43	契約負債	129
その他	64	その他	200
流動資産	1,214	流動負債	426
有形固定資産	809	長期借入金	353
		リース債務	280
無形固定資産	21	固定負債	633
		資本金等	3,445
		利益剰余金	(2,381)
		新株予約権	—
投資その他の資産	78	純資産	1,064
資産合計	2,124	負債純資産合計	2,124
		自己資本比率	50.1%

26/6末時点 貸借対照表

百万円

現預金	401	買掛金	5
売掛金	137	1年内返済長期借入金	138
仕掛品・原材料・貯蔵品	21	契約負債	59
その他	54	その他	101
流動資産	615	流動負債	304
有形固定資産	680	長期借入金	681
		リース債務	260
無形固定資産	14	固定負債	941
		資本金等	3,466
		利益剰余金	(3,345)
		新株予約権	32
投資その他の資産	88	純資産	152
資産合計	1,399	負債純資産合計	1,399
		自己資本比率	8.6%

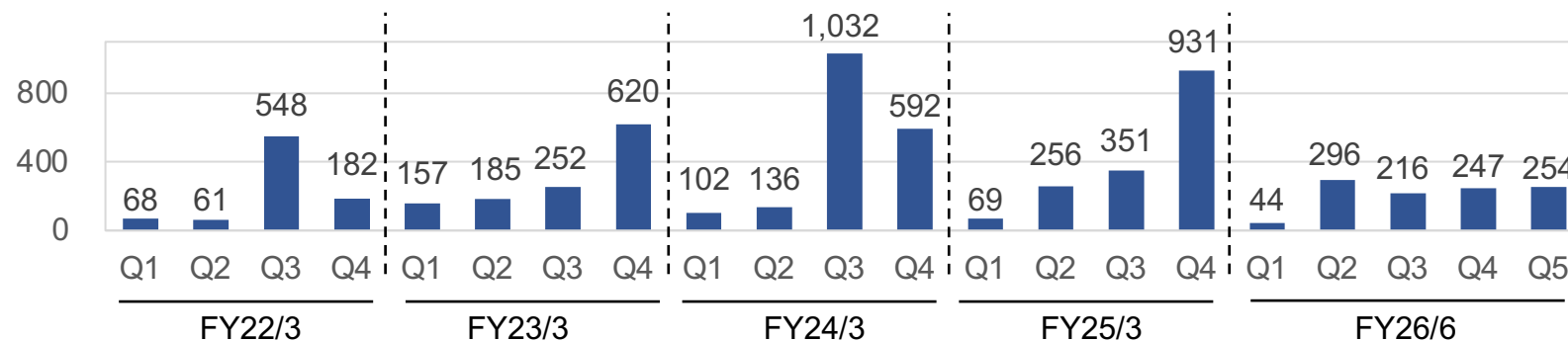
※ 自己資本比率 = 自己資本 ÷ 資産合計。自己資本は純資産から新株予約権を除いた金額。 26/6期末：（純資産152-新株予約権32）÷ 資産合計1,399 = 8.6%（単位：百万円）

業績の季節的変動・収益認識について

<業績の季節的変動について>

当社の主要顧客である日系企業は3月決算が多く、研究開発予算の執行や検収が下半期（10月～3月）に集中する傾向があります。当社の共同開発に係る収益は顧客の検収完了時点で認識されるため、**当社の売上高は10月～3月（決算期変更後の第2四半期及び第3四半期）に偏重する傾向**にあります。また、**大型案件の完了時期による影響**があります。これに対して販売費及び一般管理費は、その大部分が固定費であることから、利益についても同様に偏重する傾向にあり、投資家の判断に影響を及ぼす可能性があります。

各四半期会計期間の売上高
(百万円)



<収益の計上基準>

当社の顧客との契約から生じる収益に関する主要な事業における主な履行義務の内容及び当該履行義務を充足する通常の時点（収益を認識する通常の時点）は以下のとおりであります。なお、約束された対価は履行義務の充足時点から概ね1ヶ月以内で支払いを受けており、対価の金額に重要な金融要素は含まれておりません。

① 共同開発契約

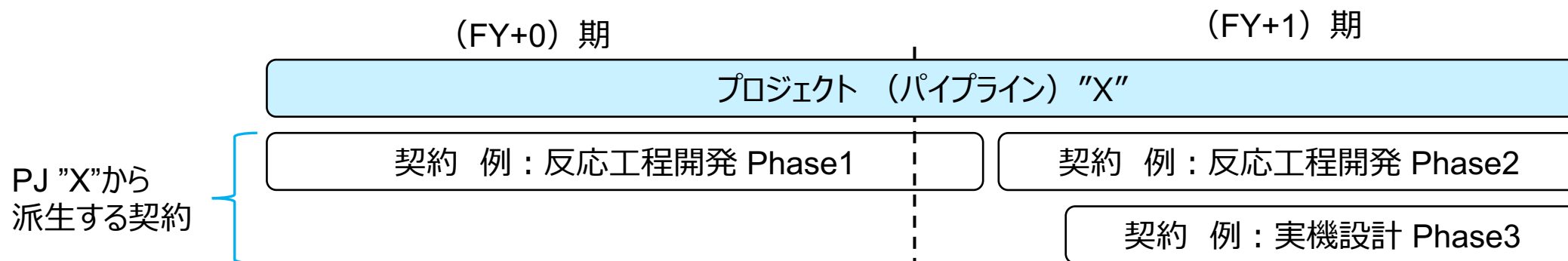
共同開発契約においては、開発テーマに関する報告書・サンプル等を提出し対価を得ております。このような契約においては、**顧客による報告書・サンプル等の検収が完了した時点で収益を認識**しております。

② ライセンス契約

ライセンス契約においては、顧客に対して当社の知的財産の実施許諾を行い、その対価として契約一時金、ランニングロイヤリティを得ております。契約一時金は、知的財産の実施許諾する時点で収益を認識しております。ランニングロイヤリティは、実施許諾先の企業の売上高に基づいて生じるものであり、実施許諾先の企業において製品が販売された時点で収益を認識しております。

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。



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

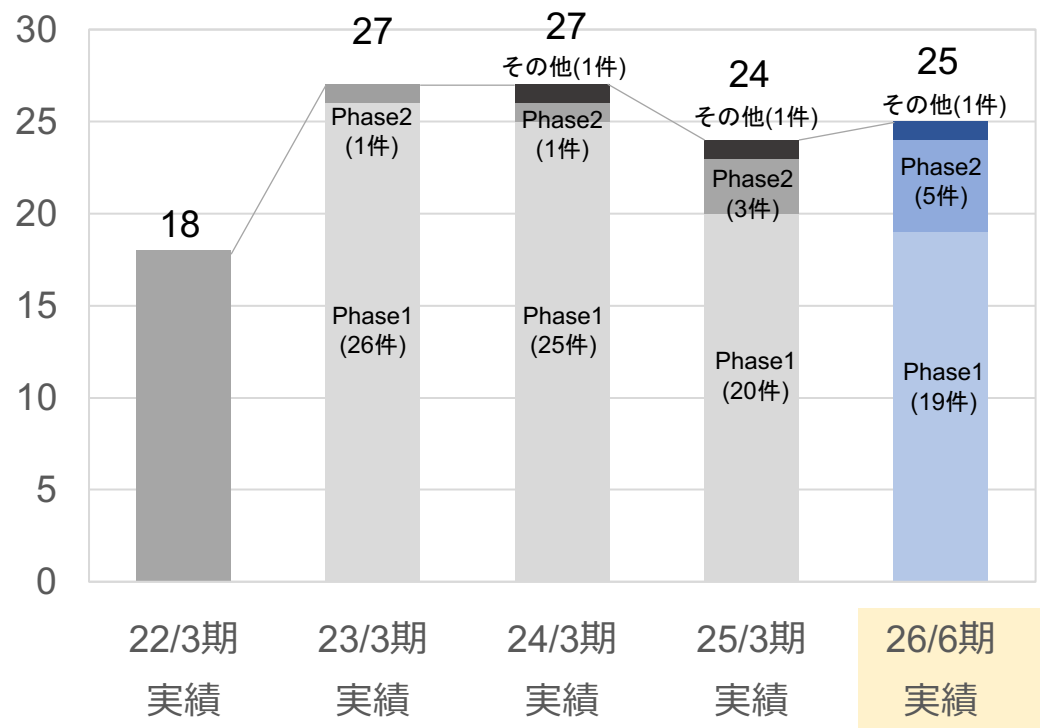
経営指標① 新規契約獲得数

- 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

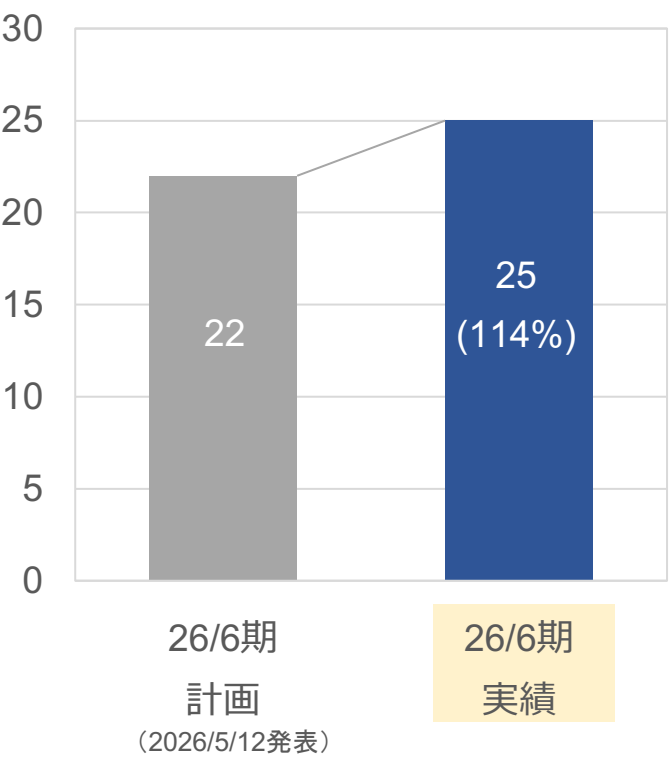
新規契約獲得数：推移

(単位：件)



計画対比

(単位：件)



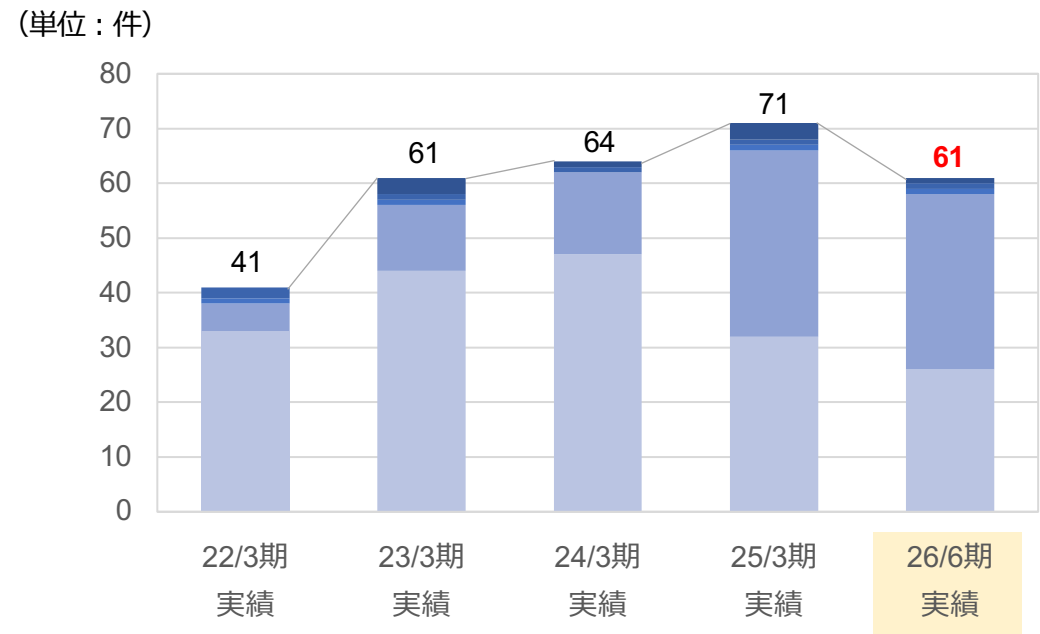
* その他：汎用的な製品・装置の販売及びメンテナンス、サンプルの提供等



経営指標② 契約総数

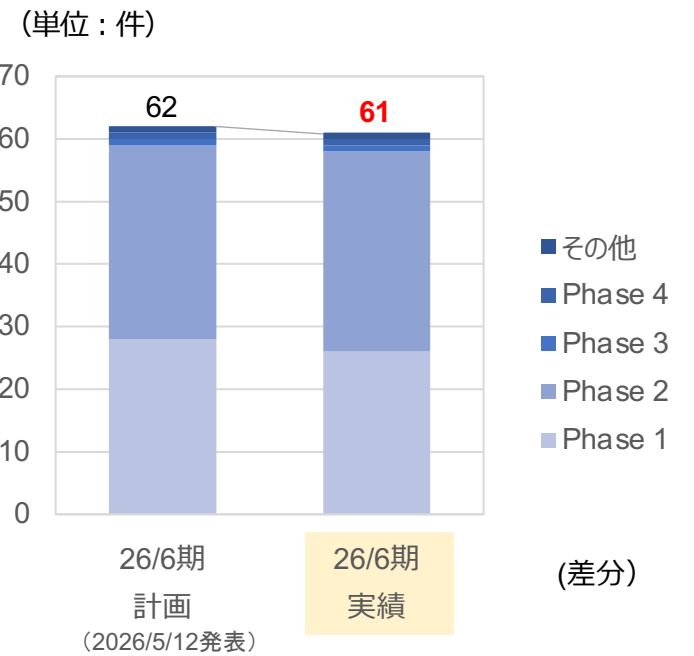
- 計画62件に対して、61件とほぼ計画通りに着地
 - 前期比▲10件は主にPhase1の減少（32件→26件）によるもの。案件の選択と集中を進めた結果であり、Phase2以降は34件と前期並みの水準を維持
- * 26/6期は決算期変更に伴う15ヶ月決算（2025年4月～2026年6月）。22/3期～25/3期は12ヶ月決算のため期間が異なります

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

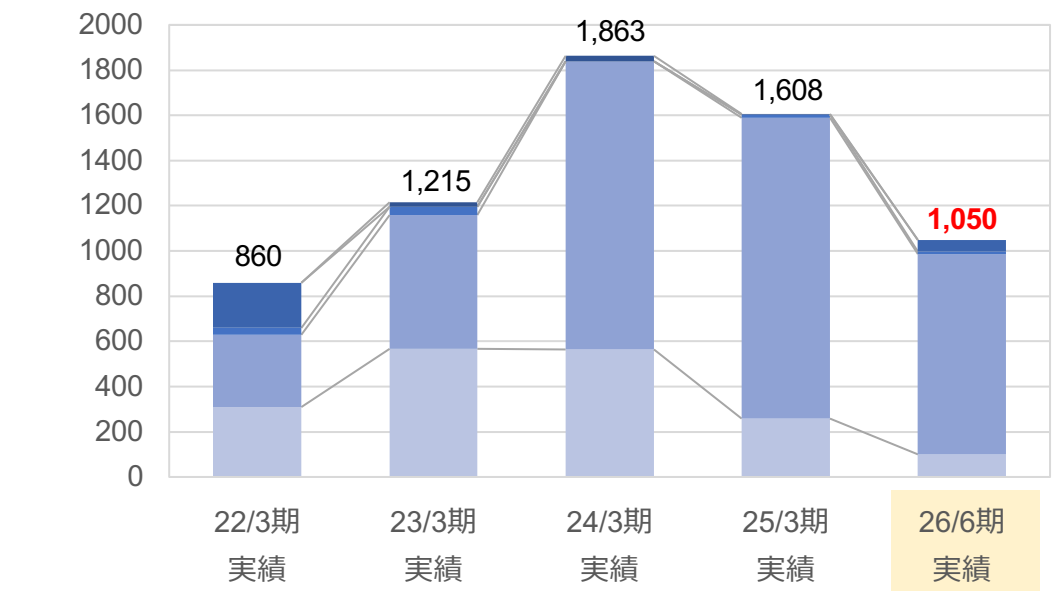


経営指標③ Phase別売上高

- 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

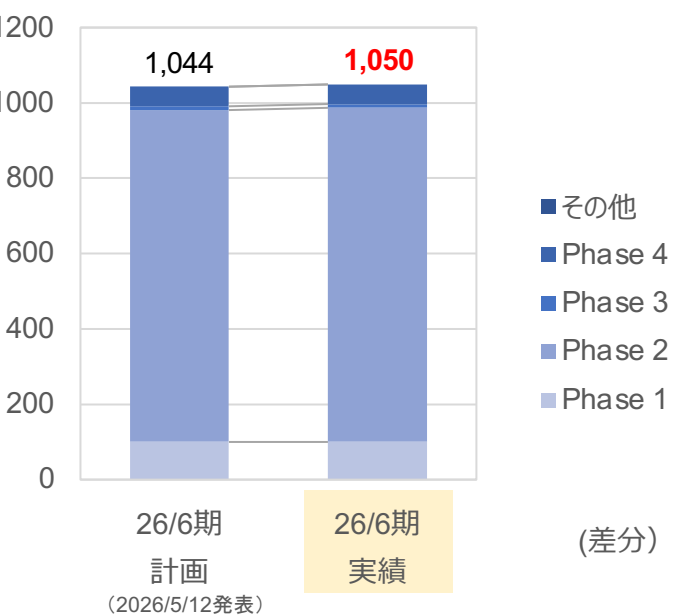
(単位：百万円)



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



2026年6月期 戦略的投資計画 振り返り

社会実装の加速と提供価値の持続的拡大を通じた事業成長を実現するため、以下の重点領域において戦略的な開発・投資を計画:

- 技術標準化・基幹部品内製化による社会実装の加速
主要事業領域において蓄積してきた技術を標準化し、基幹部品を内製化することにより、開発・導入スピードを高めることで、Phase3以降の実装フェーズへの移行を加速。これにより、複数領域での同時多発的な実装が可能となり、収益性の向上とスケラビリティの獲得を図る
- 新規事業創出による当社提供価値の拡張
既存事業の強化に加え、社会課題の変化や技術トレンドを捉えた新規事業の立ち上げを通じ、当社の提供価値を多軸的に拡張。これにより、中長期的な成長のポートフォリオを強化し、持続可能な企業価値の向上を目指す

期初計画

結果

鉾山プロセス技術標準化	● 鉾山プロセスの標準化装置の製作・アップグレード	● 受注遅延による製作のリスケジュール
発振器内製化	● 発振器の内製化に向けた開発 ● 初年度はラボでの小規模試験から開始予定	● 横浜ラボ立上げ、発振器内製化に向けて開発開始 ● 一部部材・部品の納品遅延もあり、試作機完成が26年度末から6ヶ月程度後倒しの予定
新規事業・Small M&A等	● 新規事業展開に関する投資 ● 金額としても少額での仮説検証から開始する想定	● 半導体関連を中心に研究開発開始、選択と集中をしながら27年度も継続予定 ● 新規ソリューションとして、25年9月に京大発スタートアップの(株)DPSより低濃度貴金属回収事業を譲渡
上記に関する投資総額	● 販管費：～約90百万円（15ヶ月ベース、開発に係る人件費含む） ● 設備投資：～約70百万円	● 販管費：約60百万円（主に発振器内製化、DPS事業） ● 設備投資：約10百万円（受注遅延に伴う見送り）



2026年6月期 案件ハイライト 一覧

		テーマ	パートナー	発表日
注力領域	鉱山プロセス	• 低炭素リチウム鉱石製錬技術の共同開発におけるパイロット実証試験を開始	• 三井物産株式会社	• 2025年9月29日
		• 数十kg規模のマンガノジュール鉱石のマイクロ波煅焼試験完了	• 東京大学	• 2026年4月28日
		• 標準ベンチ装置による鉄鉱石の還元に成功	• （自社開発）	• 2026年5月26日
		• マイクロ波を用いた低炭素リチウム鉱石製錬技術の商業化検討に向けたMOUを締結	• PMET Resources Inc. • 三井物産株式会社	• 2026年6月30日
	リサイクル※1	• 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の低濃度貴金属回収事業を譲受※2	• 株式会社ディーピーエス	• 2025年9月8日
		• 共同開発した技術で再生されたアクリル樹脂リサイクル材がHondaの新型軽乗用EVに採用	• 三菱ケミカル株式会社	• 2025年9月25日
		• 太陽光パネルガラス付着有機物除去によるガラスカレット水平リサイクルの実証事業開始	• TREホールディングス株式会社	• 2025年10月28日
		• マイクロ波真空溶剤蒸留回収装置の開発を開始	• コーベックス株式会社	• 2026年2月3日
		• 革新的な膝前十字靱帯再建用『組織再生型靱帯』の大量生産に向けた装置開発を開始	• CoreTissue BioEngineering株式会社	• 2026年1月13日
	その他			

※1 狭義のケミカルリサイクルだけではなくリサイクル全般を注力領域として整理 ※2 マイクロ波ソリューションに新規ソリューションとして第二の独自技術をM&Aにより獲得



マイクロ波による数十kg規模のマンガン鉱石の煅焼を完了（東京大学）

- 東京大学が取り組む「海底鉱物資源の製錬方法の開発」に参画。当社は、マイクロ波技術を活用した金属製錬および鉱山プロセス向けのマイクロ波技術プラットフォームを用い、マンガンジュール鉱石の煅焼試験を担う
- 当社保有のベンチ装置でベンチスケール（数十kg規模）での煅焼試験を完了
 - 初期経済性評価の結果、既存のロータリーキルンを用いた場合と比較して、将来的な実装段階においてエネルギー削減によるランニングコスト低減の可能性が示唆
 - 内閣府が掲げるレアメタルのサプライチェーン強靱化に貢献していく



マイクロ波による煅焼試験の様子

マイクロ波による約15kgの鉄鉱石の還元成功

- 当社が保有する回転炉床炉型の金属製錬/鉱山プロセス標準ベンチ装置を用いて実証試験を実施した結果、鉄鉱石約15kgの還元成功し、実用化に向けて重要なマイルストーンであるベンチスケールでの実証を完了
 - プロセス条件の最適化、エネルギー効率・CO₂削減効果の定量化、連続運転の検証など、実用化に必要な検討を進める
 - 製鉄会社、資源会社、エンジニアリング企業など、幅広い企業とのパートナーシップ構築を目指す
 - 本技術開発を通じて鉄鋼業界におけるカーボンニュートラル実現に貢献していく



左／還元前の鉄鉱石、右／還元後の鉄鉱石

低炭素リチウム鉱石製錬技術の商業化検討に向けたMOUを締結（PMET／三井物産）

- カナダのリチウム資源開発企業であるPMET Resources Inc.と三井物産株式会社との間で、PMETが開発する鉱山から採掘される、**リチウム**の原料となるスポジューミン鉱石への当社独自の「**マイクロ波煅焼技術**」の適用、および将来的な商業化に向けた共同検討に関する覚書（MOU）を締結
 - より**効率的で低炭素な、特定の地域に依存しないリチウムサプライチェーンの構築**を目指す
 - PMETより受領したスポジューミン鉱石を用いてパイロットプラントでの試験を進行中
 - パイロットプラント試験の完了後、その結果を検証し、本技術の商業化に向けた具体的な協議への移行を検討



アジェンダ

1. エグゼクティブ・サマリー
2. 2026年6月期決算
3. 2027年6月期業績予想と経営指標
4. 会社/事業概要及び参考資料

商号を「M W C C 株式会社」へ変更（2026年10月1日予定）

- ・「マイクロ波化学」という社名が示す範囲を、事業の実態が超えつつあります
- ・次の成長ステージに向け、商号を「M W C C 株式会社」へ変更します

① 領域を広げる | 資源・鉱業へ

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・鉱業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.）



Microwave **Chemical**

新商号

M W C C 株式会社

（英文：MWCC Inc.）



MWCC Inc.

* 「M W C C」は現英文商号 Microwave Chemical Co., Ltd. に由来します。証券コード（9227）および上場市場に変更はなく、株主のお手続きは不要です

* マイクロ波ソリューション事業は、引き続き当社の中核収益基盤です

* 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

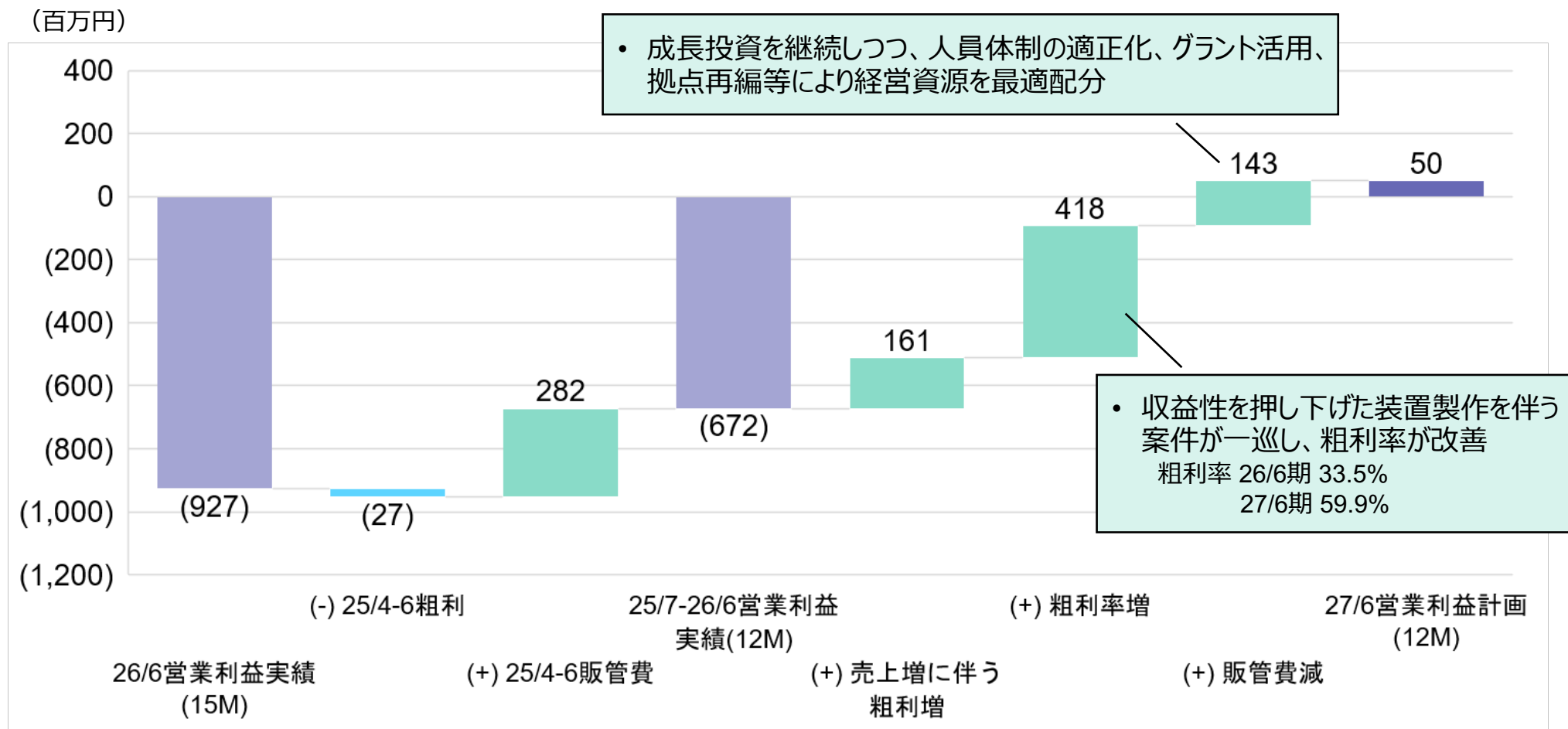
2027年6月期 通期計画

- 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。

成長の型 | 適用領域 × 技術プラットフォームの拡張

- 当社の強みは、独自技術を産業実装まで一貫して担うケイパビリティ（事業開発～ラボ～エンジニアリング）
- この機能を軸に、① 適用領域を広げ、② 技術プラットフォームを継続的に獲得していく

① 領域を広げる

適用領域	
化学・材料	製造プロセス（効率化・脱炭素）
	新素材
	リサイクル
資源・金属	製造プロセス（効率化・脱炭素）
	リサイクル
半導体	製造プロセス（効率化）
	リサイクル

② 技術／提供するソリューションを広げる：ケイパビリティを活かし、3つめの独自技術も獲得していきます

マイクロ波ソリューション 中核技術		DualPore ソリューション （低濃度貴金属回収） M&Aで2つめの独自技術としてDualPoreSystemを獲得	
	事業化		—
	事業化		—
	事業化		探索・検証
	事業化		—
	探索・検証		探索・検証
	探索・検証		—
	—		事業化

フェーズ 事業化 収益化済み（含む技術プラットフォーム提供）

探索・検証 事業仮説の探索・検証中

— 現時点で対象外

* 海外展開は上記いずれの領域にも掛かる第3の軸です。マイクロ波ソリューション事業は引き続き当社の基盤事業です
* フェーズ区分は当社の新規事業投資基準に基づく現時点の位置づけであり、今後の検討により変更される可能性があります



マイクロ波ソリューション事業（MW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

- 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

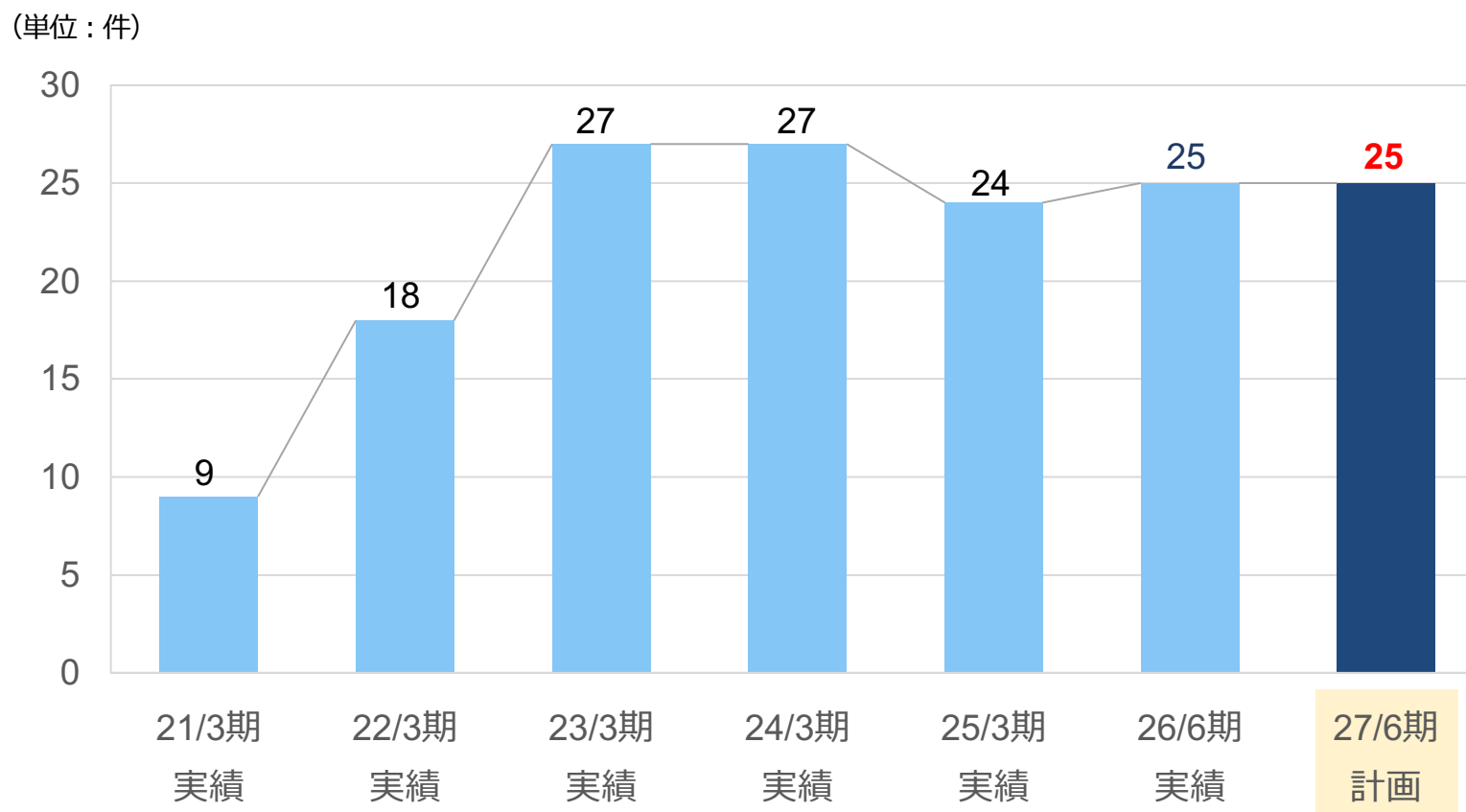
- 1,262百万円（前期比+20%）を計画
- Phase1 245／Phase2 847／Phase3 120／Phase4 50百万円

4 注力分野 | 金属製錬・鉱山プロセス

- 国内外のパートナーとともに様々な金属及び鉱石を対象としたプロジェクトを推進
- 脱炭素投資に加え、経済安全保障やAI／データセンターの普及に伴う重要鉱物需要により、対象市場は年平均約7%の成長が見込まれる

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

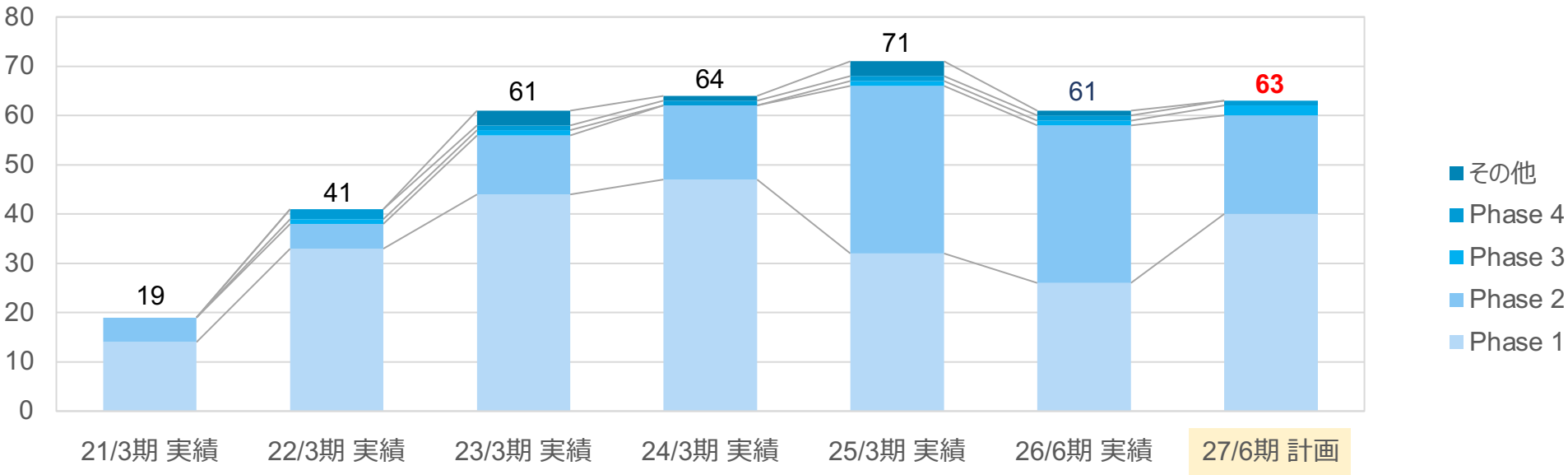


* その他：汎用的な製品・装置の販売及びメンテナンス、サンプルの提供等

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)



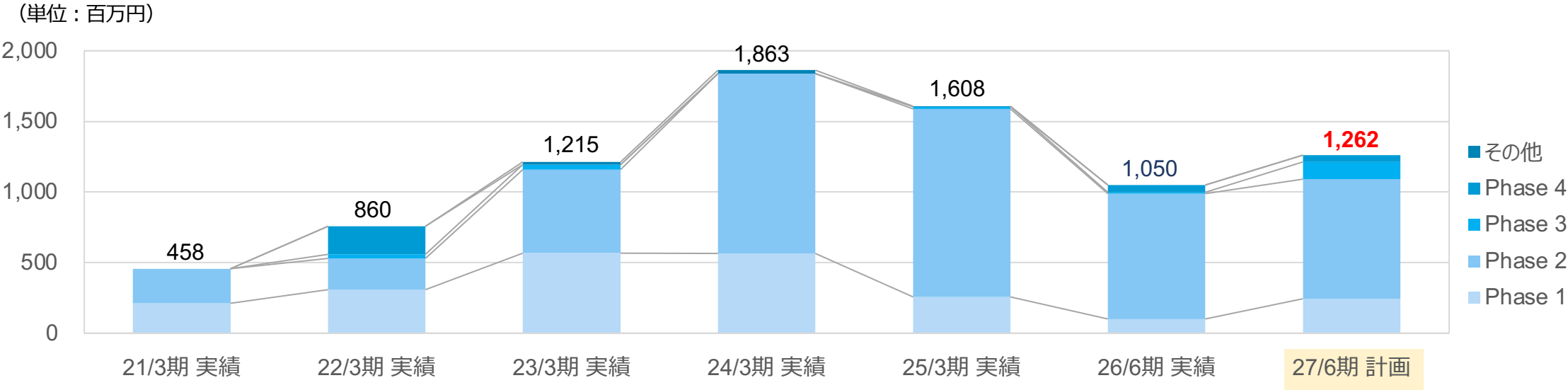
Phase 1	14	33	44	47	32	26	40
Phase 2	5	5	12	15	34	32	20
Phase 3	0	1	1	0	1	1	2
Phase 4	0	2	1	1	1	1	1
その他	0	0	3	1	3	1	0
合計	19	41	61	64	71	61	63

* 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



4 | 注力分野：金属製錬・鉱山プロセス 概要

- 国内外のパートナーとともに、金属製錬・鉱山プロセスに関する複数のプロジェクトを推進
- 中外炉工業と戦略的提携を締結し、トップ工業炉メーカーのノウハウを活用して回転炉床炉の装置開発を加速

2025年～
実証・パイロット
鉱石ごとの適用性を検証し、パイロット設備を受注

2029年～
実機1号機の納入
新規標準実証装置への投資とEPC開発体制の強化により開発を加速

2035年～
拡販・普及
プロセス／装置を標準化し、装置販売・ライセンス・保守による継続収益モデルを構築。低電力コスト地域を中心に展開

金属製錬/鉱山プロセス 開発案件（一部）

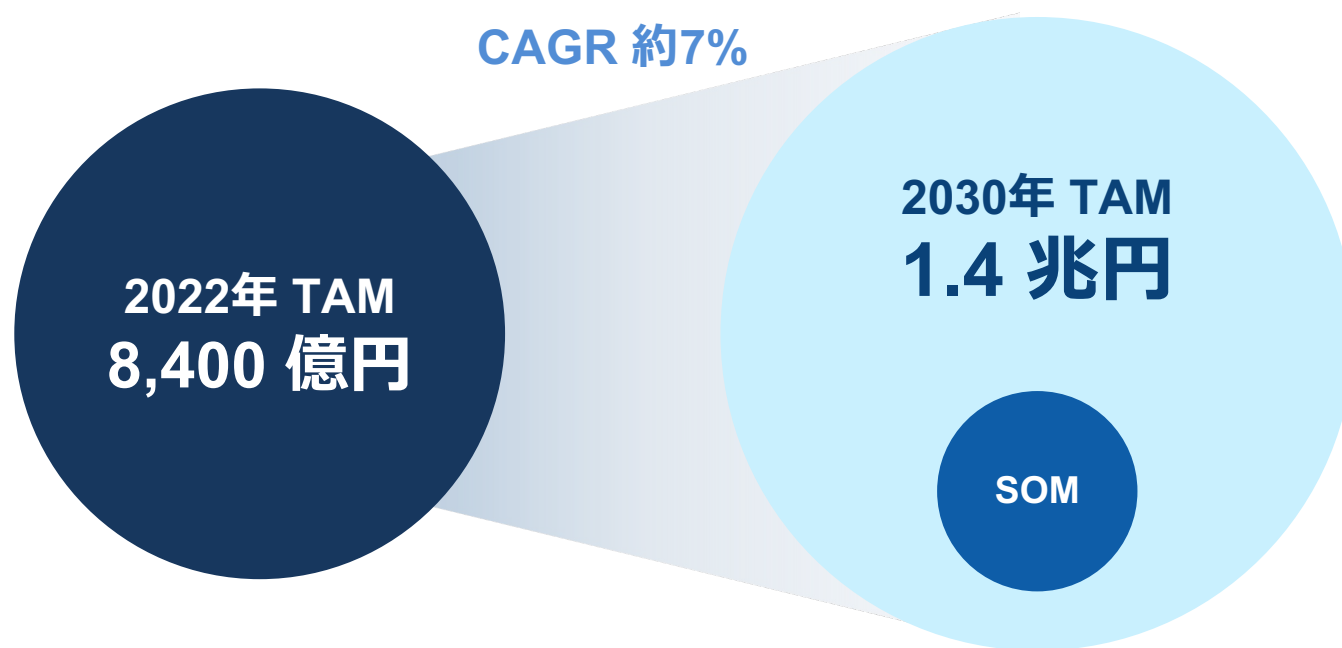
対象金属／鉱石	パートナー／自社	プロセス	Phase	進捗・ステータス
リチウム	三井物産	煅焼	Phase 2	2023年度から実証 2025年度よりパイロット実証を開始。PMET・三井物産と三社MoUを締結
ニッケル	大太平洋金属	煅焼／還元	Phase 2	2023年度から小型検証 2030年度を目処に実機導入
ベリリウム	MiRESSO	溶解	Phase 2	2022年度から小型実証 2024年度にパイロット設備を受注
鉄鉱石	自社開発	還元	—	標準ベンチ装置での実証試験を実施済
マンガノジュール	東京大学	煅焼	Phase 2	2025年度に小型実証
Confidential	Confidential	—	—	パイロット機の基本設計を完了

* Phase 1：基礎検証／Phase 2：実証・パイロット／Phase 3：実機（商用機）導入／Phase 4：稼働支援・メンテナンス
* 上表は開発案件の一部です。守秘義務により相手先を開示できない案件は Confidential と記載しています
* パイロット設備の受注など、実機導入前の段階でも売上を計上しています



4 | 金属製錬・鉱山プロセス ターゲット市場規模

- 非鉄金属製錬における熱処理装置（煅焼・焼成・還元など）を対象市場とし、化石燃料バーナーを用いた既存プロセスからの代替を狙う
- 脱炭素投資に加え、経済安全保障やAI／データセンターの普及に伴う重要鉱物需要により、対象市場は年平均約7%の成長が見込まれる
- 2030年のTAMは1.4兆円（国内＋海外）。このうち10%へのマイクロ波プロセス導入を狙う



マイクロ波プロセスへの代替をドライブする要因

経済安全保障

重要鉱物需要

脱炭素

電化

当社が狙う市場（SOM）

1,400 億円

2030年TAM 1.4兆円の10%に相当
マイクロ波プロセスの導入を狙う

出所

(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>

* 上記2市場をもとに、一部市場の重複を当社にて調整した当社推計値です（為替は USD/JPY = 140 前提）。円の面積は金額に比例して表示しています

DualPore ソリューション事業（DPS事業）

1 経緯と事業モデル

- 2025年9月、京都大学発スタートアップの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
- 顧客の工場排液ラインにDualPoreカートリッジを導入し、貴金属回収量に応じたストック型の収益モデルを構築

2 コア技術：DualPoreSystem技術

- シリカ粒子に細孔と貫通孔の“デュアル構造”＋表面修飾を施すことにより、高吸着性と高通液性の両立を実現

3 事業成長イメージ

- DPS基盤技術にMWCCの技術開発・エンジニアリング・事業開発アセットを掛け合わせ、元素（Pd → Pt・Rh・Ir）／領域（難処理工程排液・化学合成排液・製錬工程液）／地域（東南アジア）の3方向へ拡大。現在の導入済ライン数は5ライン

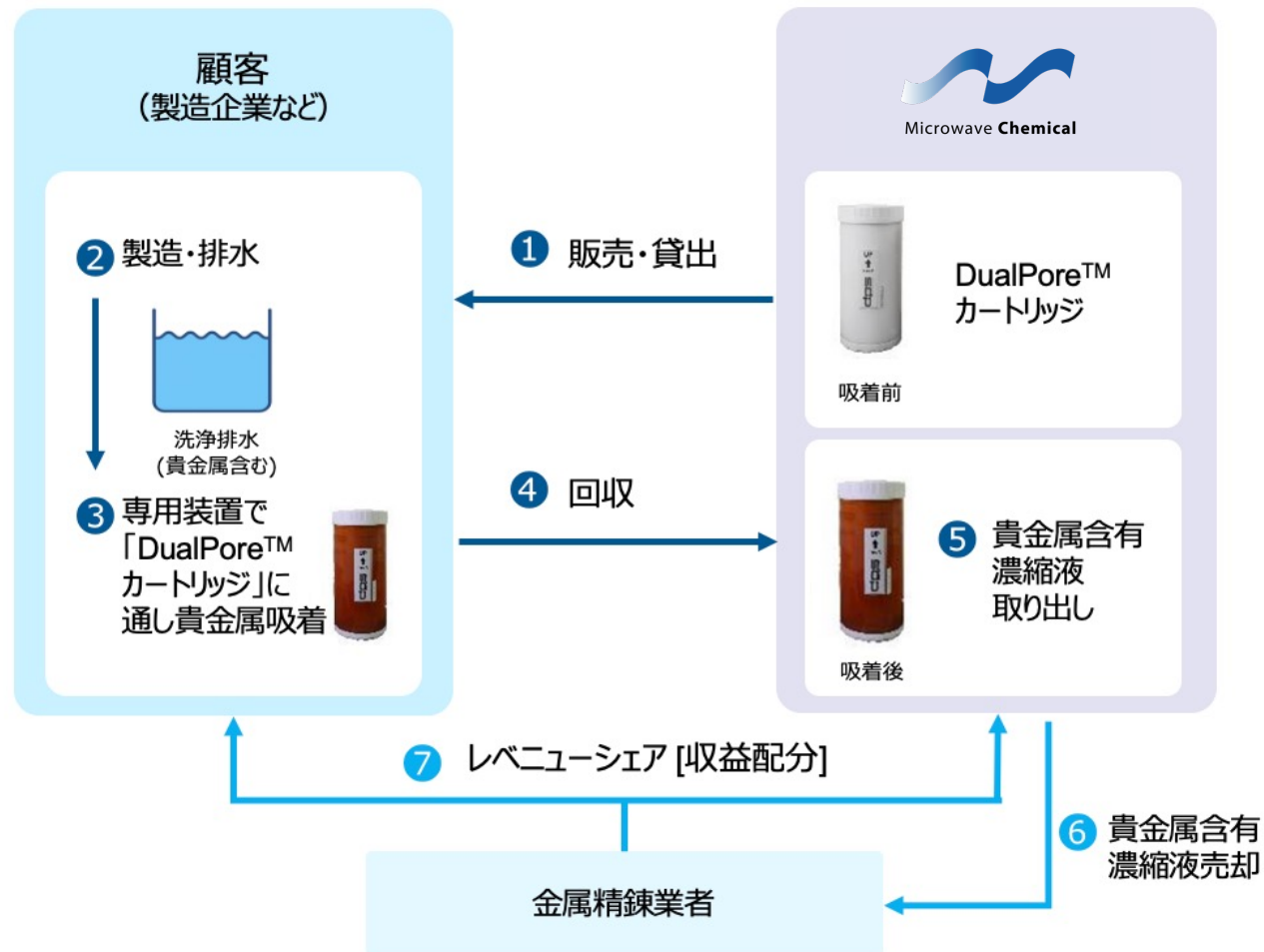
4 ターゲット市場規模

- 主要ターゲットである東南アジア＋日本地域のPCB/FCBめっき工程における低濃度排出Pd市場として約59億円を見込む
- 並行して、Pd排液の他領域および他元素回収領域へも展開

* 導入済ライン数は2026年6月末時点。市場規模は当社試算（詳細は各ページ参照）

1 | 経緯と事業モデル

- 2025年9月、京大発スタートアップの株式会社ディーピーエス（DPS社）より、低濃度貴金属回収事業を譲受
- 同社が開発した貴金属吸着回収技術を用いて提供するソリューションを拡げて事業成長を狙う
- 顧客の工場排水ラインに導入、貴金属回収量に応じた**ストック型の事業モデル**を構築



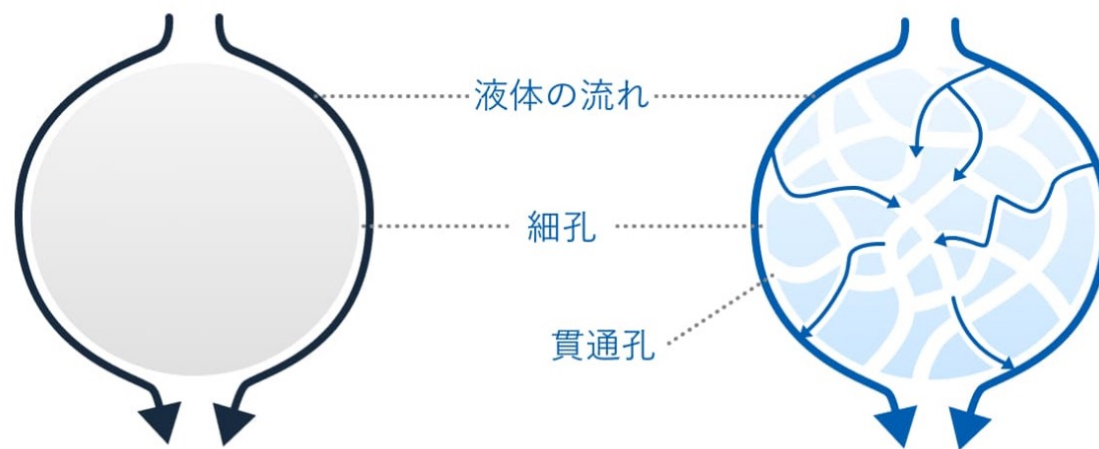
ご参考) マイクロ波化学株式会社webサイト内
「低濃度貴金属回収事業」ページ
<https://mwcc.jp/dps/>

2 | コア技術：DualPoreSystem 技術

- シリカ粒子に細孔と貫通孔の“デュアル構造”+表面修飾を施すことにより、高吸着性と高通液性の両立を実現

汎用的なシリカ粒子

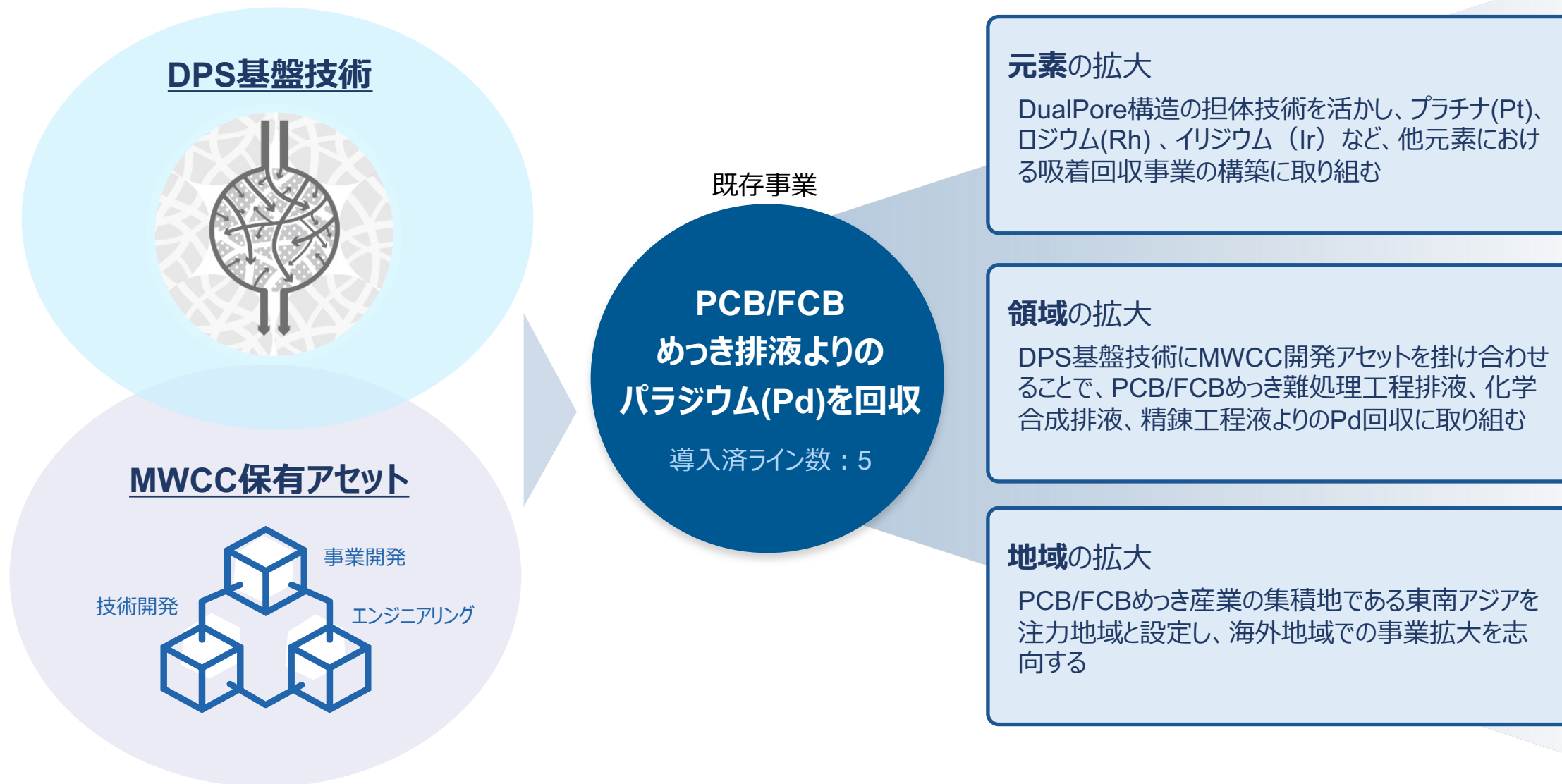
DualPore粒子



吸着性	- 粒子表面の細孔のみに依存 - 吸着の表面積には限りがある	- 粒子表面に加えて内部の細孔でも吸着可能 - 吸着の表面積を最大化
通液性	- 通液経路が粒子周囲に限定 - 流れ抵抗が増し、圧力が上昇	- 貫通孔経由で内部にも浸透 - 流れ抵抗が小さくなり、低圧を保ちやすい

3 | 事業成長イメージ

- DPS基盤技術にMWCC保有のアセットをかけ合わせ、事業成長の加速を志向する



4 | ターゲット市場規模イメージ

- 当社の主要ターゲットである、東南アジア+日本地域のPCB/FCBめっき工程における低濃度排出Pd市場として、約59億円を見込む
- 並行して、Pd排液他領域、他元素回収領域へも取り組み、事業拡大を狙う

TAM 350億円+α

電気・電子機器産業におけるPd需要
350億円は日本市場
東南アジアはデータ無しの為+αとして記載

SAM 118億円

PCB/FCBめっき業界におけるPd使用量

SOM 59億円

PCB/FCBめっき業界におけるPd排出量の内、
低濃度で排出されている試算量

TAM
+α (東南アジア市場)

TAM
350億円+α

SAM
118億円

SOM
59億円

事業領域を拡張

他元素回収領域

Pd排液他領域

出所：
JOGMEC「鉱物資源マテリアルフロー2022 白金族」
(<https://journal.jogmec.go.jp/content/300600748.pdf>)
市場調査データ、及び当社試算より作成

アジェンダ

1. エグゼクティブ・サマリー
2. 2026年6月期決算
3. 2027年6月期業績予想と経営指標
4. 会社/事業概要及び参考資料

会社概要



会社名 マイクロ波化学株式会社

設立 2007年8月15日

代表者 吉野 巖

従業員数 51名（うち博士号取得者9名）⁽¹⁾

所在地 〒565-0871
大阪府吹田市山田丘2番1号フォトニクスセンター5階

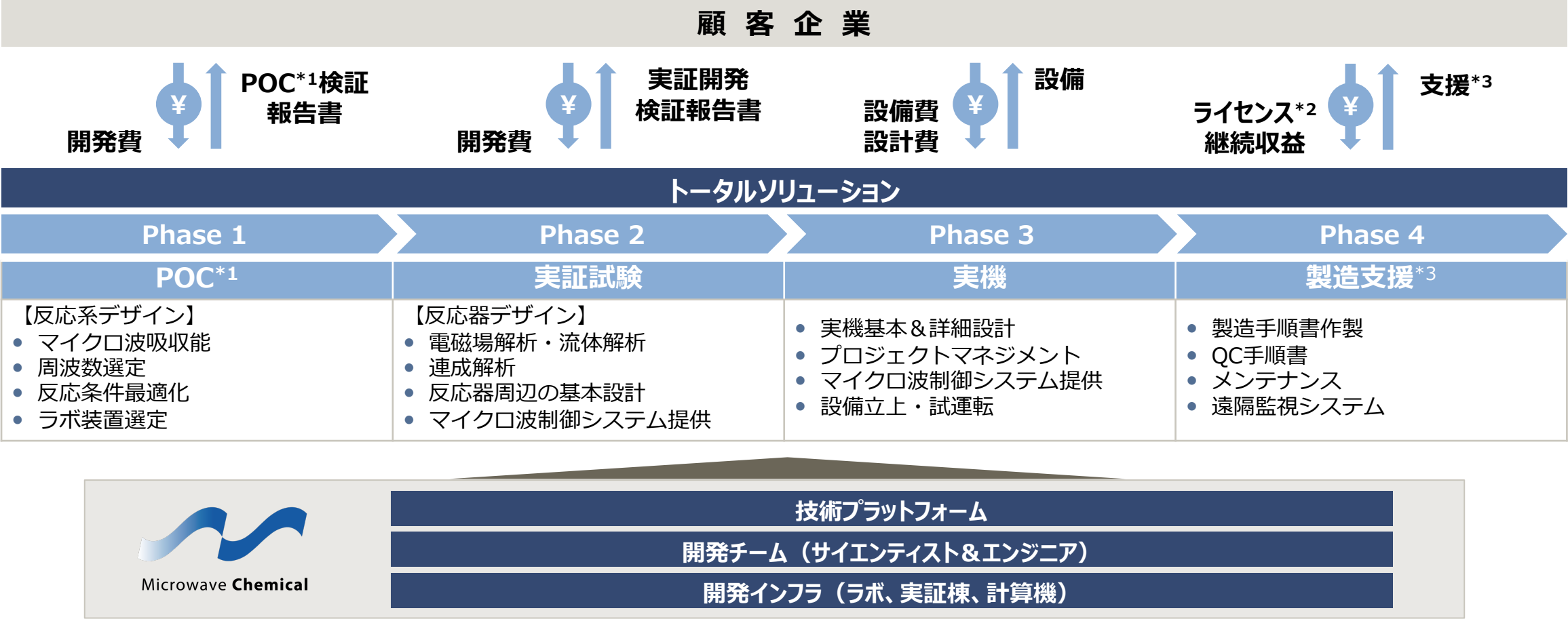
主要事業 マイクロ波技術プラットフォームを活用した研究開発からエンジニアリングまでのソリューション提供及びデュアルポアシステムを活用した低濃度貴金属回収事業

注：専任役員及び従業員

(1) 26/6末時点在籍社員数。取締役、派遣社員を除く

ビジネスモデル

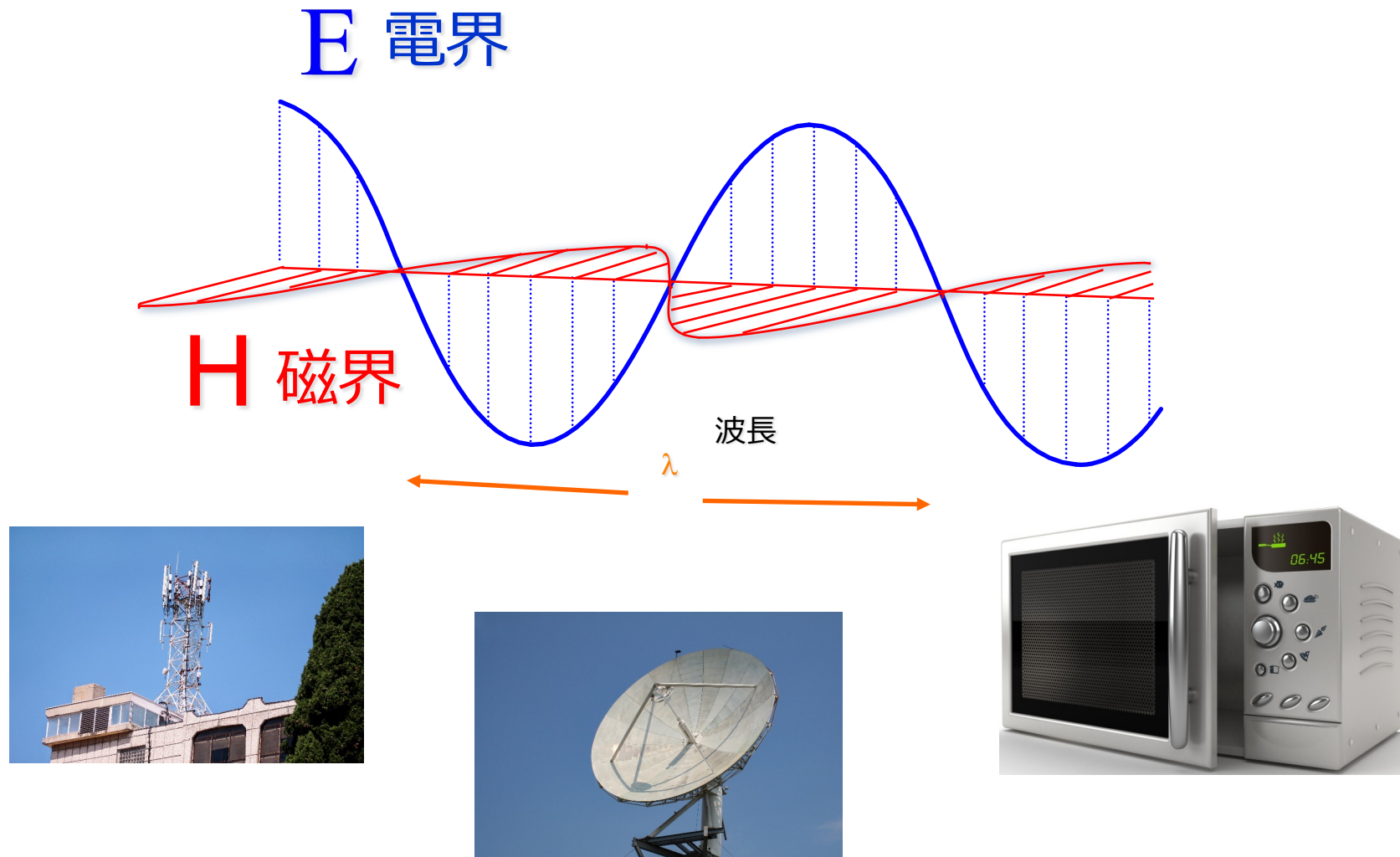
- ①研究開発からエンジニアリングまでのトータルソリューション
- ②各Phaseごとの**収益獲得**。実機導入時に実現をした**顧客価値の一部はライセンス収益計上**



*1: POC : Proof of Conceptの略、新しい概念・アイデアを実際開発に移す前に、実現可能性や効果を検証する工程のこと
*2: ライセンス : マイクロ波設備を導入して実現した顧客価値の一部をライセンスとして、具体的には一時金やランニングロイヤリティという形で収受する
*3: 製造支援・メンテナンス : マイクロ波設備を導入した顧客の製造を支援すること。また、マイクロ波設備を中心に設備のメンテナンスを実施する

マイクロ波とは

電磁波の一種、携帯電話の基地局やレーダーなど通信分野や、電子レンジなどに利用



マイクロ波プロセスの特徴

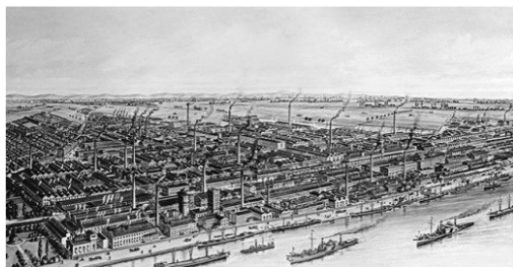


※伝熱（従来の方法）は外部から間接的に全体にエネルギーを伝えるが、マイクロ波は内部から直接的にターゲットした部分にエネルギーを伝えることから「真逆」の伝達手段。

マイクロ波プロセスのベネフィット (1/2)

化学産業は100年以上前から熱と圧力を用いた製法に依存、従来の方法とは全く異なるマイクロ波技術を導入することで、**製造プロセスの改善・新素材開発・脱炭素化**など様々なベネフィットを提供。

これまでの化学産業



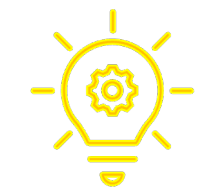
提供元 : BASF Corporate History

1900年当時



現在

イノベーション



Microwave Chemical

イノベーションによるベネフィット

製造プロセスの改善

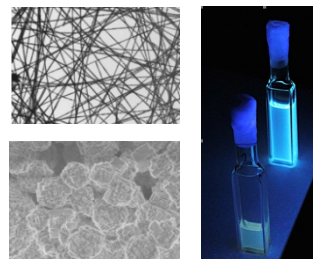


エネルギー消費量は
従来の1/3^{*1}

加熱時間は
従来の1/10^{*1}

用地面積は
従来の1/5^{*1}

新素材開発



新素材の製造コストを
実用可能な水準まで
低減、或いは、従来
法では実現困難な高
品質新素材の開発

脱炭素化



再生エネルギーによる
電化と組み合わせるこ
とで、90%^{*1}のCO₂
排出量を削減

*1 : 当該数値は大阪にて稼働させた脂肪酸エステルの特許工場より推計

マイクロ波プロセスのベネフィット（2/2）

マイクロ波法活用によるエネルギー当量削減実績：① マイクロ波によるエネルギー当量削減効果



マイクロ波法活用によるCO₂排出量削減実績：① マイクロ波によるエネルギー当量削減効果 × ② エネルギー源ごとのCO₂排出原単位



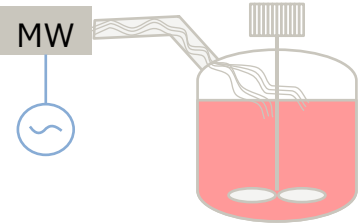
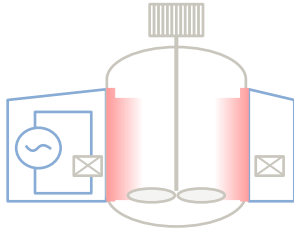
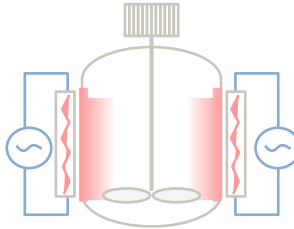
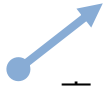
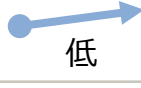
CO₂排出削減効果は、①エネルギー消費量、②使用するエネルギー源という2つの要素のかけ算で決まる。
マイクロ波を用いると多くの反応において消費エネルギーが減少する。さらに、カーボンニュートラルの流れにおいて、世界の化学メーカーは現行の化石燃料を大幅縮小、自然エネルギーを使うことを前提としてロードマップを描いており、エネルギー源のCO₂排出原単位も小さくなる。

注：MW法（マイクロ波法）は太陽光発電電気の利用を前提、CO₂排出量削減実績及びエネルギー当量削減実績は当社推計。
従来法データは当社試算であり、MW法データ（マイクロ波法）は商業レベルの当社実証機に基づくデータ



他の電化技術との比較

他の電化技術との比較において、マイクロ波は**直接エネルギーを伝達可能な手段**。また、大型化やエネルギー効率、温度範囲など多くの観点でマイクロ波は優位性を持つ。

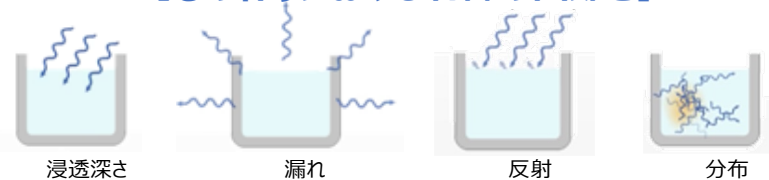
	マイクロ波加熱	IH加熱(誘導加熱)	電気ヒーター加熱
			
エネルギー伝達	直接	間接	間接
大型化	 容易	 制限あり	 制限あり
エネルギー効率	 高	 中	 低
温度範囲	 -100℃ 0℃ 1,000℃	 -100℃ 0℃ 1,000℃	 -100℃ 0℃ 1,000℃

困難とされてきたマイクロ波のスケールアップ・産業利用に成功

マイクロ波の産業利用に向けた課題

化学業界においては、1980年代よりマイクロ波を用いた有用な実験結果が、論文として多数報告されていた。しかしながら「波」であるが故に制御が難しく産業レベルにスケールアップ（大型化）することが難しく、産業化は困難といわれていた

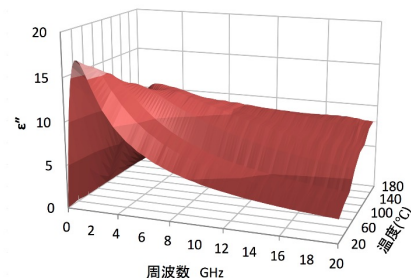
【もの作りにおける制御の困難さ】



当社独自のアプローチにより解決

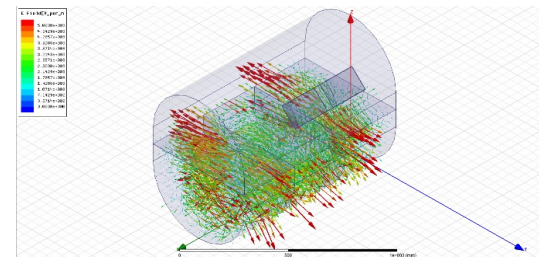
【反応系デザイン】

マイクロ波吸収の測定方法を独自開発・確立、データベース化を進め、それに基づいた反応系デザインのパターン認識とノウハウ蓄積を進めることで体系化



【反応器デザイン】

シミュレーション技術の開発を進め、状態再現の精度を上げるため電磁場解析、熱流体解析を連成させ、スーパーコンピュータを導入することにより大型反応器と複雑系にも対応可能



マイクロ波の産業利用の実現

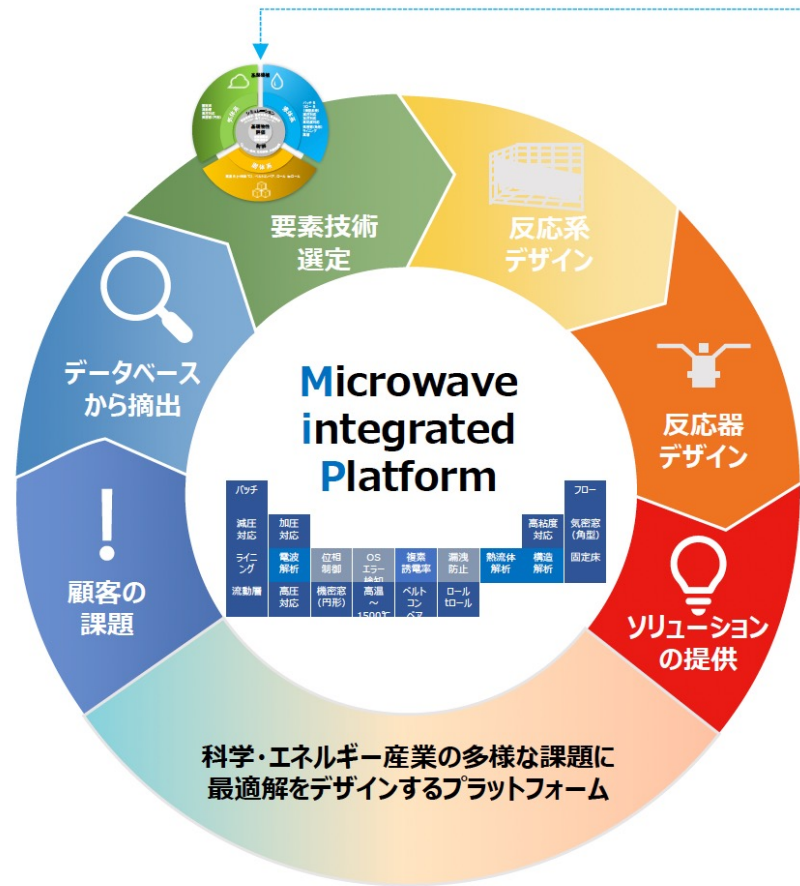
2014年に大阪にて、マイクロ波化学プロセスを用いた大型化学工場を完成、消防法等の各種法令にも対応し、商業運転を開始



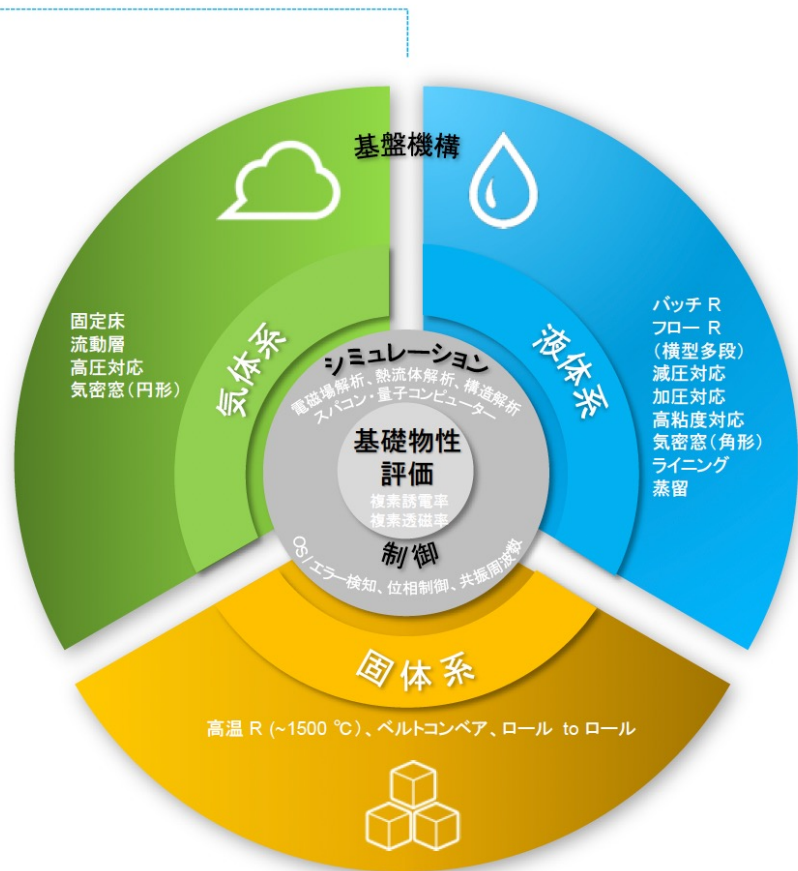
技術プラットフォームと要素技術群

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。

当社の技術プラットフォーム



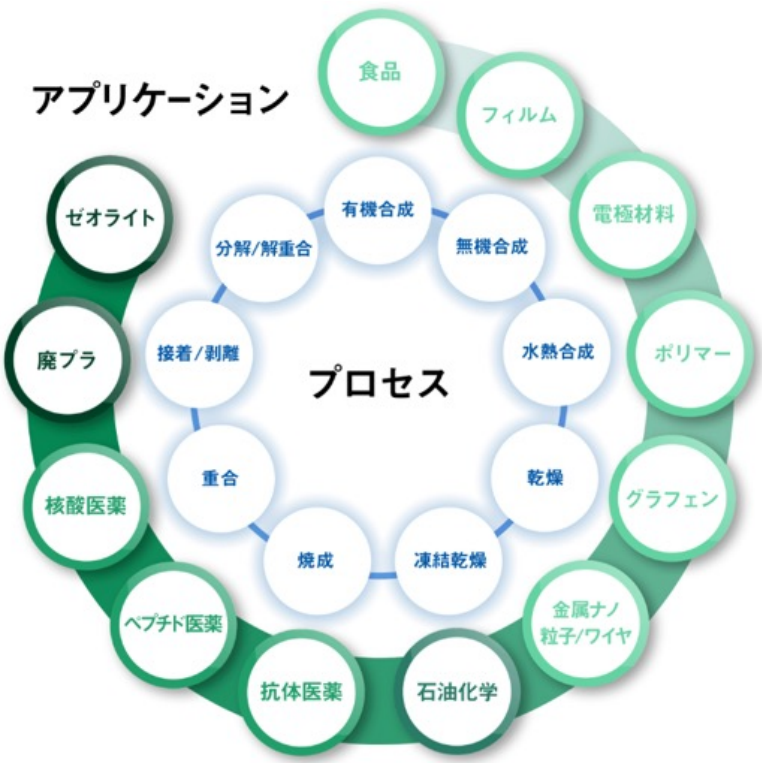
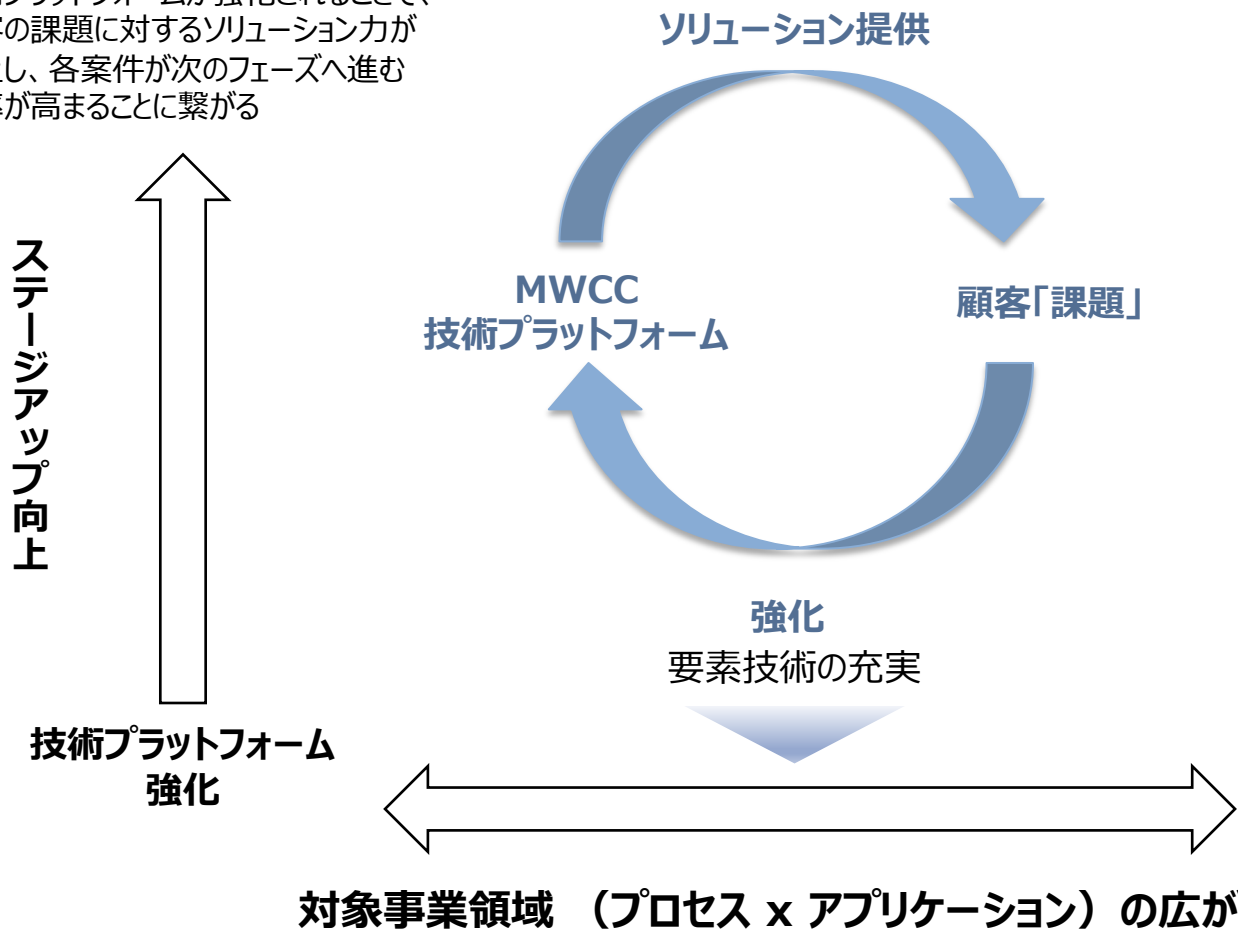
当社の保有する要素技術群



好循環による技術プラットフォームの強化

ソリューション提供が、技術プラットフォームの強化につながる**好循環**な事業モデル。
技術プラットフォーム強化は**ステージアップ**向上、これを支える要素技術の充実が**対象事業領域の広がり**に貢献。

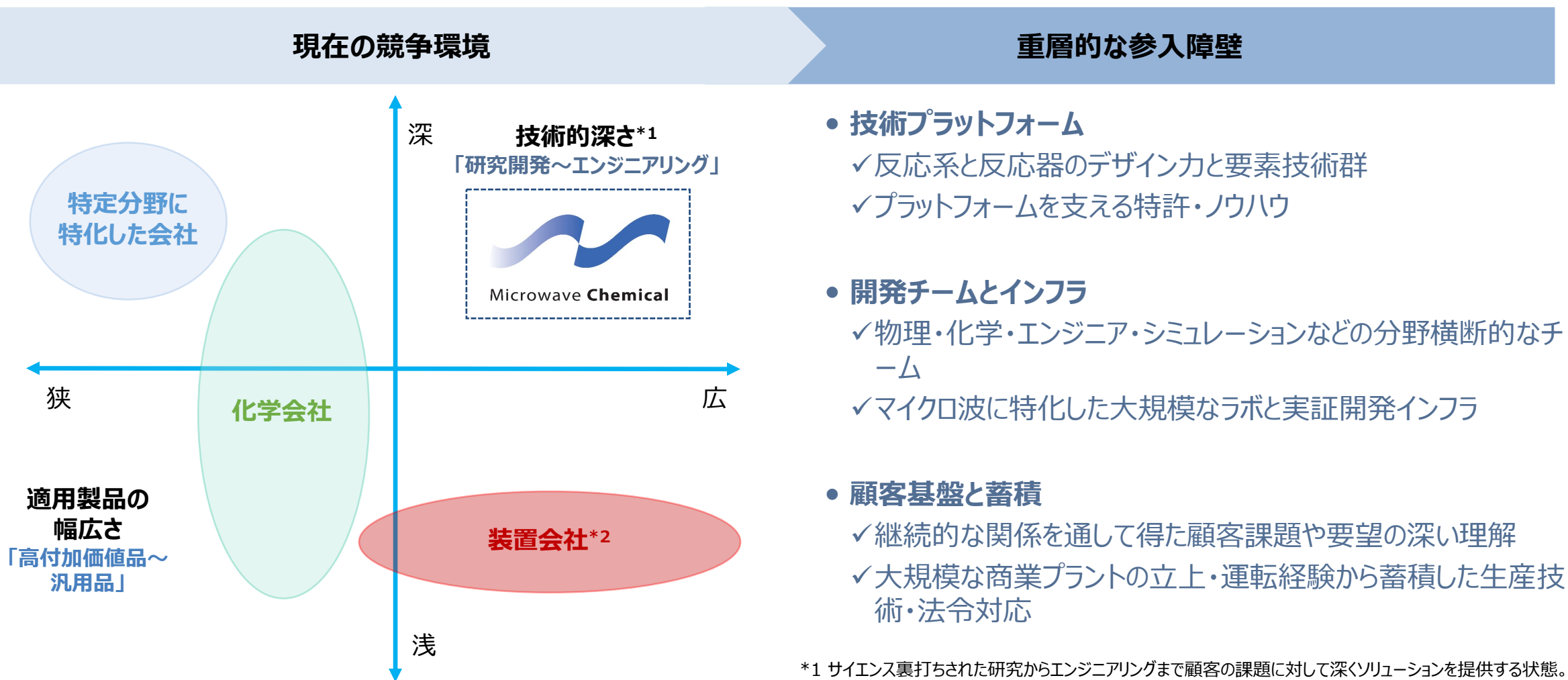
技術プラットフォームが強化されることで、顧客の課題に対するソリューション力が向上し、各案件が次のフェーズへ進む確率が高まることに繋がる



要素技術が充実することで技術プラットフォームとして対応できるプロセス（製造方法）とアプリケーション（製品）数が増えることに繋がる

競争環境

重層的な参入障壁と研究開発からエンジニアリングまでソリューションとして提供可能なプラットフォーム企業



注： 本グラフは業界における各社のポジショニングについて当社独自の分析を示したイメージ図

*1 サイエンス裏打ちされた研究からエンジニアリングまで顧客の課題に対して深くソリューションを提供する状態。通常は研究開発もしくは装置だけの提供にとどまる

*2 主として機械メーカー

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、必ずしも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、将来の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将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。
- 上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内および国際的な経済状況の変化や、当社が事業を展開する業界の動向などが含まれますが、これらに限られるものではありません。
- また、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、当社はそのような一般に公開されている情報の正確性や適切性を検証しておらず、保証していません。
- 「成長可能性に関する事項」は、2026年9月中旬を目途として開示を行う予定です。



End of Document



Microwave **Chemical**

**Make Wave,
Make World.**

世界が知らない世界をつくれ