

Briefing Transcription

|| 2027年1月期第2四半期 決算説明会文字起こし ||

ミライアル株式会社

4238 東証スタンダード 化学

企業情報はこちら >>>

2026年9月25日 (金)



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

■ 目次

■ 決算を受けてのFISCOアナリストコメント	01
■ 出演者	02
■ 決算説明	03
■ 質疑応答	24

■ 決算を受けてのFISCOアナリストコメント

- ・ 同社の優位性は、主力のプラスチック成形事業における半導体シリコンウェーハの輸送・保管用樹脂容器 (FOSB*など) で世界トップクラスのシェアである。プラスチックの金型設計から精密成形、自動化装置開発までを同社単独で行う技術力と、国内外の主要ウェーハメーカーとの強固な取引基盤が大きな優位性となっている。

*FOSB(Front Opening Shipping Box)とは、300mm(12インチ)のシリコンウェーハを製造工場間や出荷時に安全に搬送・保管するためのプラスチック製密封容器のこと

- ・ 2027年1月期第2四半期連結決算は、売上高が前年同期比25.9%増の79.83億円、営業利益が同67.3%増の5.59億円、経常利益が同54.9%増の5.60億円、親会社株主に帰属する当期純利益が同52.0%増の4.31億円となり、売上面、利益面とも会社計画を上回った。同社が重視する調整後営業利益(営業利益+のれん償却費+M&Aに係る諸経費)は増収効果に加え採算性の好転により同91.7%増の6.4億円となった。売上構成比の9割を占めるプラスチック成形事業の売上は前年同期比29.7%増の73.59億円となった。生成AI向けデータセンター投資拡大を背景とした先端半導体需要の増加に加え、汎用品を中心とした既存品需要についても在庫調整の進展に伴い大幅な増収となった。一方、売上の1割弱を占める成形機事業は同1.5%増の7.74億円となった。自動車業界におけるEVへのシフトが減速するなど不透明な状況のなか前年から増収であった。

- ・ 2027年1月期連結業績予想に関しては、同第3四半期累計の会社予想のみ開示している。売上高が前年同期比38.8%増の130.50億円、調整後営業利益が同174.8%増の12.80億円、営業利益が同151.2%増の11.70億円、経常利益が同127.2%増の11.80億円、親会社株主に帰属する当期純利益が同113.6%増の8.50億円と大幅増益を見込む。

プラスチック成形事業は引き続きAI関連を中心とした先端品の需要の拡大に加え、既存品の需要回復もあり増収の拡大を見込んでいる。成形機事業は設備投資需要の持ち直しがあるものの、自動車業界の動向に不透明感が残ることもあり、緩やかな増収となる見通しである。

M&A案件として4月30日、全発行済株式を取得し新たに連結対象となる布谷船用計器工業(本社：大阪府大阪市)は「日本成長戦略」における17の戦略分野の一つに位置付けられており、今後の需要拡大を想定している。

- ・ 中期成長戦略の数値目標---2029年1月期のROE11.1%へ、株主還元を強化
中期成長戦略の最終年度の2028年度(2029年1月期)に、売上高239億円、営業利益47億円、営業利益率20.0%、ROE11.1%を目指す。2026年1月期から、新たに配当性向の指標にDOE基準を導入し、半導体市況のボラティリティに左右されない配当額の安定化を図る。2027年1月期の中間配当は30円に決定した(配当性向62.4%、DOE1.2%に相当し、DOEは通期で2%超を前提としている)。

ミライアル株式会社 | 2026年9月25日 (金)
4238 東証スタンダード 化学

■ 出演者

ミライアル株式会社
代表取締役社長

兵部 匡俊様

ミライアル株式会社
取締役執行役員CFO

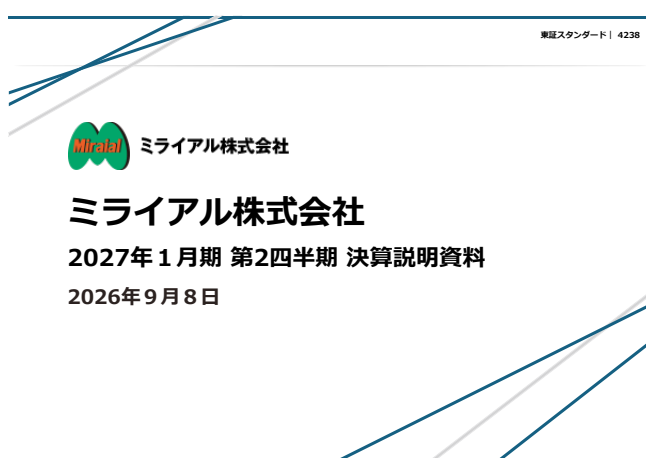
羽山 哲生様

決算説明

●司会

これよりミライアル株式会社2027年1月期第2四半期決算説明会を開催いたします。本日はご多忙の中、決算説明会にご参加いただき誠にありがとうございます。

それでは、2027年1月期第2四半期決算説明会について、代表取締役社長の兵部匡俊及び取締役執行役員CFOの羽山哲生よりご報告いたします。



■ミライアル 兵部様

ミライアル株式会社の兵部でございます。

▲ミライアル 羽山様

皆様、本日はお集まりいただきまして誠にありがとうございます。ミライアル株式会社の羽山哲生でございます。

■ミライアル 兵部様

改めまして、平素より格別のご支援を賜りまして、厚く御礼申し上げます。また本日は、お忙しい中、ミライアル株式会社2027年1月期第2四半期決算説明会をご視聴いただきまして、誠にありがとうございます。

昨日9月8日、一連の適時開示資料に加えまして、「中期成長戦略のアップデート」も任意開示いたしました。そのため本日の説明会では、決算説明に加えまして、中期成長戦略のアップデートにつきましてもご案内できればと考えております。項目がやや多くなりますので、資料の一部については説明を割愛しながら進めさせていただきます。どうぞよろしくお願いいたします。

ミライアル株式会社 | 2026年9月25日 (金)
4238 東証スタンダード 化学

決算説明

目次



- 01 - 会社概要
- 02 - 事業内容
- 03 - 2027年1月期第2四半期決算概要
- 04 - 2027年1月期第3四半期連結業績予想
- 05 - 配当について

Copyright 2026 © Mirai Chemicals Co., Ltd. All Rights Reserved 2

■ミライアル 兵部様

まず、決算のご説明につきましては、ご覧の5項目でございます。

01- 会社概要



商 号	ミライアル株式会社
資 本 金	11億1,100万円
代 表 者	兵部 匡俊
設 立	1968年7月
所 在 地	〒170-0013 東京都豊島区東池袋1-24-1 ニッセイ池袋ビル
連 絡 先	03-3986-3782 (代表)
従 業 員 数	323名 ※2026年1月31日現在 (単体)
事 業 内 容	高機能樹脂製品の開発および製造販売 金型の製造販売 その他事業

Copyright 2026 © Mirai Chemicals Co., Ltd. All Rights Reserved 3

■ミライアル 兵部様

続きまして、ミライアルの会社概要でございます。ミライアルは1968年の設立でございますので、間もなく2028年に設立60周年を迎える会社でございます。後ほどご説明するアップデート後の中期成長戦略は、このミライアルの還暦をめがけてのものでございます。

ミライアル株式会社 | 2026年9月25日 (金)
4238 東証スタンダード 化学

決算説明

03-2027年1月期第2四半期決算概要



経営成績の概況

- 生成AIを主因とした半導体半導体市場の拡大を背景に、プラスチック成形事業の売上が伸長
- 売上の増加、採算性の好転により調整後営業利益は、前年同期から91.7%の増益

売上高	79.8億円 前年同期比 +25.9%	プラスチック成形事業 73.5億円 前年同期比 +29.6%
調整後営業利益 (営業利益)	6.4億円 前年同期比 +91.7% (5.5億円) (前年同期比 +67.3%)	成形機事業 7.7億円 前年同期比 +1.5%

※調整後営業利益：営業利益+のれん償却費+M&Aに係る経費

Copyright 2026 © Miraial Co., Ltd. All Rights Reserved 5

■ミライアル 兵部様

売上高と営業利益の概況はご覧の通りでございます。詳細につきましては、次のページ以降、羽山よりご説明を申し上げます。

03-2027年1月期第2四半期決算概要



損益計算書 (P/L)

(百万円)

	2026年1月期		2027年1月期	前年同期比
	第2四半期	通期	第2四半期	
売上高	6,340	12,572	7,983	+25.9%
調整後営業利益 (営業利益)	334 (334)	511 (511)	640 (559)	+91.7% (+67.3%)
経常利益	362	590	560	+54.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	283	606	431	+52.0%

※調整後営業利益：営業利益+のれん償却費+M&Aに係る経費

Copyright 2026 © Miraial Co., Ltd. All Rights Reserved 6

▲ミライアル 羽山様

ここからは、羽山からご説明させていただきます。

2026年4月30日付で布谷船用計器工業の株式取得を行ったことにより、今後は、のれんの償却費及びM&A関連費用を除いた調整後営業利益を利益指標として使用してまいります。

当第2四半期累計は、売上高が79億8,300万円、前年同期比プラス25.9パーセントの増収、調整後営業利益が6億4,000万円、同プラス91.7パーセント、営業利益が5億5,900万円、同プラス67.3パーセント、経常利益が5億6,000万円、同プラス54.9パーセント、親会社株主に帰属する当期純利益が4億3,100万円、同プラス52.0パーセントと、全体を通じて増収増益の決算となりました。

ミライアル株式会社 | 2026年9月25日 (金)
4238 東証スタンダード 化学

決算説明

03-2027年1月期第2四半期決算概要



売上高・調整後営業利益の四半期推移

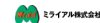


Copyright 2026 © Mirai Chemicals Co., Ltd. All Rights Reserved 7

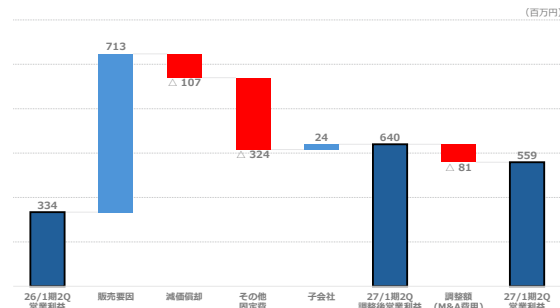
▲ミライアル 羽山様

7ページは、売上高・調整後営業利益の四半期推移です。当第2四半期は、売上高としては2025年1月期第1四半期以降で最高となる40億5,700万円を計上しました。調整後営業利益としては同3番目に高い水準であり、前期と比べますと、いずれの四半期よりも高い水準となりました。

03-2027年1月期第2四半期決算概要



調整後営業利益の増減要因



Copyright 2026 © Mirai Chemicals Co., Ltd. All Rights Reserved 8

▲ミライアル 羽山様

8ページは、調整後営業利益の増減要因のウォーターフォールチャートです。前年同期に比べまして、販売の増加による増益がプラス7億1,300万円、減価償却とその他固定費による減益がマイナス4億3,100万円、子会社での増益がプラス2,400万円あり、合計でプラス3億600万円の増益となりました。営業利益率は9.9パーセントと、前年同期の5.3パーセントに比べてプラス4.6ポイント改善しました。

ミライアル株式会社 | 2026年9月25日 (金)
4238 東証スタンダード 化学

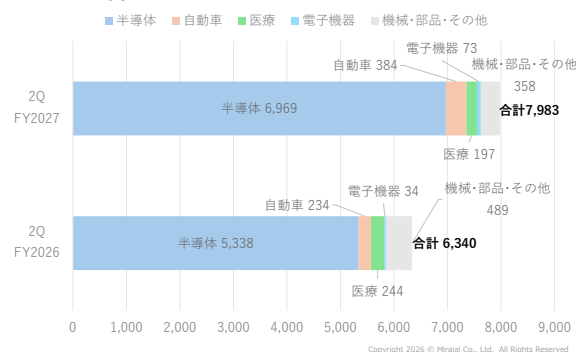
決算説明

03-2027年1月期第2四半期決算概要



市場別売上高の内訳

(百万円)



▲ミライアル 羽山様

9ページは、市場別売上高の内訳です。半導体が69億6,900万円と前年同期比でプラス16億3,100万円の増収、自動車は3億8,400万円と同プラス1億5,000万円の増収、医療は1億9,700万円と同マイナス4,700万円、電子機器は7,300万円と同プラス4,300万円と、多くの市場で増収となりました。

03-2027年1月期第2四半期決算概要



セグメント別状況

プラスチック成形事業 生成AI向けデータセンター投資拡大を背景とした先端半導体需要の増加に加え、汎用品を中心とした既存品需要についても在庫調整の進展に伴い大きく増収
成形機事業 自動車業界におけるEVへのシフトが減速するなど不透明な状況の中、前年から増収

(百万円)

	2026年1月期 第2四半期累計期間		2027年1月期 第2四半期累計期間		前年同期比	
	売上高	構成比 (%)	売上高	構成比 (%)	売上高	率 (%)
プラスチック成形事業	5,675	88.1	7,359	90.5	+1,684	+29.7
成形機事業	763	11.9	774	9.5	+11	+1.5
合 計	6,438	100.0	8,134	100.0	+1,695	+26.3

Copyright 2026 © Mirai Chemicals Co., Ltd. All Rights Reserved 10

▲ミライアル 羽山様

10ページは、セグメント別状況です。まず、プラスチック成形事業ですが、生成AI向けデータセンター投資の拡大を背景とした先端半導体需要の増加に加え、汎用品を中心とした既存品需要についても在庫調整が進み、大きく増収となりました。成形機事業については、自動車業界におけるEVへのシフトが減速するなど不透明な状況の中、前年から増収となりました。第2四半期におけるプラスチック成形事業は、売上高が73億5,900万円と前年同期比プラス29.7パーセントの増収、成形機事業は、売上高が7億7,400万円、同プラス1.5パーセントと、いずれも増収となりました。

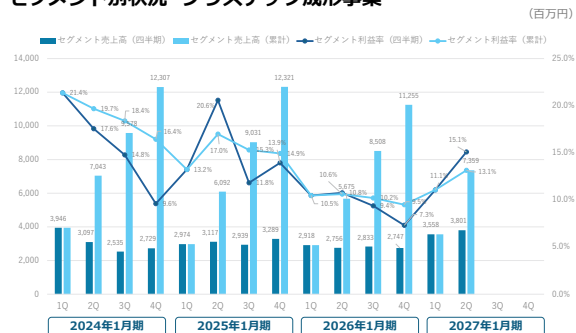
ミライアル株式会社 | 2026年9月25日 (金)
4238 東証スタンダード 化学

決算説明

03-2027年1月期第2四半期決算概要



セグメント別状況 -プラスチック成形事業-



Copyright 2026 © Mirai Chemicals Co., Ltd. All Rights Reserved 11

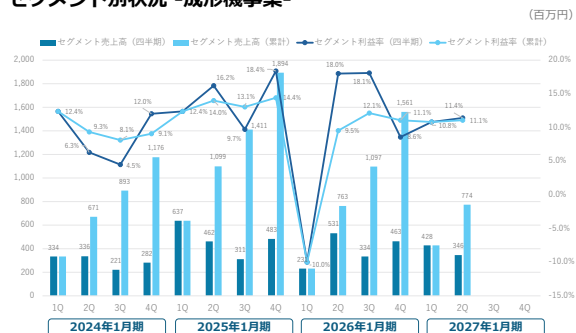
▲ミライアル 羽山様

11ページは、プラスチック成形事業の収益推移です。当第2四半期は、過去3カ年と比べて、セグメント売上高としては2023年第1四半期に次ぐ2番目に高い売上高となりました。セグメント利益率は、前期を底に13.1パーセントへと改善しました。

03-2027年1月期第2四半期決算概要



セグメント別状況 -成形機事業-



Copyright 2026 © Mirai Chemicals Co., Ltd. All Rights Reserved 12

▲ミライアル 羽山様

12ページは、成形機事業の収益推移です。当第2四半期は、セグメント売上高が7億7,400万円、セグメント利益率は11.1パーセントと、安定して推移しています。

ミライアル株式会社 | 2026年9月25日 (金)
4238 東証スタンダード 化学

決算説明

03-2027年1月期第2四半期決算概要



貸借対照表 (B/S)

- ・自己株式 5億の取得を実施
- ・M&A用に19億の外部借入を実施

(百万円)

資産の部	2026年1月期 第2四半期	2027年1月期 第2四半期	増減	負債・純資産の部	2026年1月期 第2四半期	2027年1月期 第2四半期	増減
流動資産	10,603	12,880	+2,276	流動負債	3,296	5,331	+2,035
現金及び預金	4,703	5,780	+1,077	仕入債務	1,528	2,743	+1,214
売上債権	3,069	3,941	+871	借入金等(流動)	0	577	+577
棚卸資産	2,475	2,990	+515	その他	1,767	2,010	+242
その他	356	168	△188	固定負債	543	3,690	3,147
固定資産	16,225	18,609	+2,384	借入金等(固定)	-	2,753	+2,753
有形固定資産	15,560	17,103	+1,543	その他固定負債	543	937	+394
無形固定資産	66	938	+871	負債合計	3,839	9,022	+5,183
投資その他の資産	598	567	△30	株主資本	22,711	22,294	△416
資産合計	26,829	31,489	+4,660	内 利益剰余金	21,981	21,778	△202
				その他の包括利益累計額	277	172	△105
				純資産合計	22,989	22,467	△522
				負債・純資産合計	26,829	31,489	+4,660

布谷グループ新規連結影響
流動資産：+2,018
固定資産：+1,529
のれん：+826
流動負債：+930
固定負債：+1,476

自己資本比率 85.7% 71.3% △14.3%

Copyright 2026 © Miraial Co., Ltd. All Rights Reserved 13

▲ミライアル 羽山様

13ページは貸借対照表です。はじめに資産の部ですが、2026年4月30日に布谷船用計器工業の全発行済株式を取得して子会社化し、同社のB/Sを取り込んだこと等により、流動資産が前期2026年1月期末比でプラス22億7,600万円、固定資産が同プラス23億2,800万円の増加となりました。

次に負債の部ですが、同様の理由により、流動負債がプラス20億3,500万円、固定負債がプラス31億4,700万円の増加となりました。

純資産の部は、親会社株主に帰属する中間純利益の内部留保のほか、配当金の支払い、資本効率の改善を目的とした自己株式の取得及び自己株式の消却があり、前期末比でマイナス5億2,200万円の減少となりました。

以上より、総資産は314億8,900万円と、前期末比でプラス46億6,000万円増加し、自己資本比率は71.3パーセントと、前期末比でマイナス14.3ポイント減少しました。

03-2027年1月期第2四半期決算概要



キャッシュ・フロー計算書

(百万円)

	2026年1月期2Q	2027年1月期2Q	前期比増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	683	2,205	1,522
内 税金等調整前当期純利益	359	677	317
内 減価償却費	673	780	106
内 売上債権の増減額(△は増加)	667	△284	△951
内 仕入債務の増減額(△は減少)	△660	644	1,304
投資活動によるキャッシュ・フロー	△1,594	△2,228	△634
内 固定資産の取得による支出	△1,592	△1,407	185
内 子会社株式の取得による支出	-	△1,057	△1,057
財務活動によるキャッシュ・フロー	△189	976	1,165
内 長期借入れによる収入	-	1,852	1,852
内 配当金の支払額	△180	△361	△181
内 自己株式の取得による支出	-	△505	△505
現金及び現金同等物の期首残高	6,474	4,703	△1,771
現金及び現金同等物の期末残高	5,369	5,660	291

Copyright 2026 © Miraial Co., Ltd. All Rights Reserved 14

▲ミライアル 羽山様

14ページは、キャッシュ・フロー計算書です。営業活動によるキャッシュ・フローはプラス22億500万円と、前期比でプラス15億2,200万円の増加、投資活動によるキャッシュ・フローはマイナス22億2,800万円と、前期比でマイナス6億3,400万円の減少、財務活動によるキャッシュ・フローはプラス9億7,600万円と、前期比でプラス11億6,500万円の増加となりました。

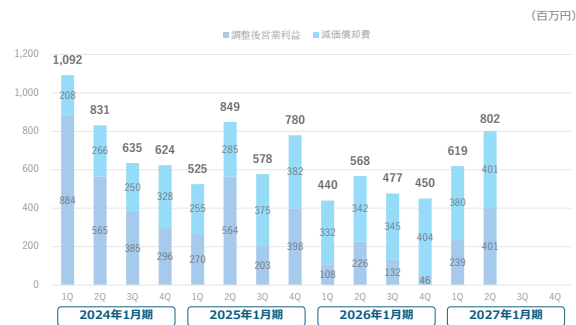
ミライアル株式会社 | 2026年9月25日 (金)
4238 東証スタンダード 化学

決算説明

03-2027年1月期第2四半期決算概要



EBITDAの推移 (会計期間)



Copyright 2026 © Mirai Chemicals Co., Ltd. All Rights Reserved 15

▲ミライアル 羽山様

15ページは、EBITDAの推移です。当第2四半期のEBITDAは8億200万円となり、改善傾向を示しております。

04-2027年1月期第2四半期連結業績予想



業績予想

■売上高

- ・プラスチック成形事業
AI関連を中心とした先端品の需要の拡大に加え、既存品の需要回復もあり、増収の拡大を見込む
- ・成形機事業
設備投資需要の持ち直しがあるものの、自動車業界の動向に不透明感が残ることもあり、緩やかな増収
- ・布谷船用計器工業グループ
造船分野は「日本成長戦略」における17の戦略分野の一つに位置付けられており、今後の需要拡大を想定

■営業利益/経常利益

売上高の増収効果に加え、生産効率の改善により、前年同期実績に対し増益を見込む

(百万円)

	2026年1月期 第3四半期 (実績)	2027年1月期 第3四半期 (予想)	前年同期比 (%)
売上高	9,402	13,050	+38.8
調整後営業利益 (営業利益)	465 (465)	1,280 (1,170)	+174.8 (+151.4)
経常利益	519	1,180	+127.3
親会社株主に帰属 する当期純利益	397	850	+113.8

※当社の主力事業である半導体業界は、事業環境が短期間で大きく変動するという特徴があるため、業績予想につきましては、翌四半期累計期間の連結業績予想のみを提示する方針としています

Copyright 2026 © Mirai Chemicals Co., Ltd. All Rights Reserved 16

▲ミライアル 羽山様

16ページは、第3四半期の業績予想です。プラスチック成形事業は、AI関連を中心とした先端品の需要の拡大に加え、既存品の需要回復もあり、増収の拡大を見込んでいます。成形機事業は、設備投資需要の持ち直しがあるものの、自動車業界の動向に不透明感が残ることもあり、緩やかな増収を見込んでいます。造船分野は、日本成長戦略における17の戦略分野の1つに位置付けられており、今後の需要拡大を想定しています。営業利益及び経常利益につきましては、売上高の増収効果に加え、生産効率の改善により、前年同期実績に対して増益を見込んでいます。

以上より、当第3四半期は、売上高が130億5,000万円と前年同期比プラス38.8パーセントの増収、調整後営業利益が12億8,000万円と同プラス174.8パーセントの増益、経常利益が11億8,000万円と同プラス127.3パーセントの増益、親会社株主に帰属する当期純利益は8億5,000万円と同プラス113.8パーセントの増益となる予想です。

ミライアル株式会社 | 2026年9月25日 (金)
4238 東証スタンダード 化学

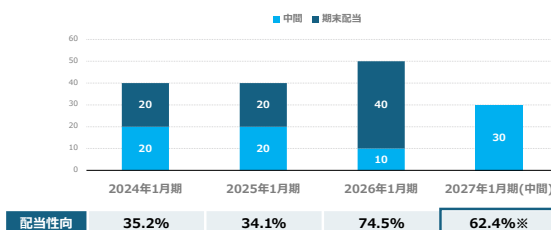
決算説明

05-配当について



配当金の推移

- DOE基準を導入し、半導体市況のボラティリティに左右されない配当額の安定化を図ります
- 27年1月期の中間配当は30円に決定しました（配当性向62.4%、DOE1.2%に相当し、DOEは通期で2%超を前提としています）



※期末配当につきましては、第3四半期決算の開示時に公表する予定です

Copyright 2026 © Mirai Chemicals Co., Ltd. All Rights Reserved 17

▲ミライアル 羽山様

17ページは、配当金の推移です。DOE基準を導入し、半導体市況のボラティリティに左右されない配当額の安定化を図ります。2027年1月期の中間配当は、30円の配当に決定いたしました。

■ミライアル 兵部様

以上、第2四半期決算につきましてご説明を申し上げます。続きまして、中期成長戦略のアップデートについてでございます。お手数でございますが、紙でご覧の方は「中期成長戦略アップデート」の冊子をご覧ください。だきたく存じます。

02-中期成長戦略の振り返り

Mirai Chemicals Co., Ltd. | 4238

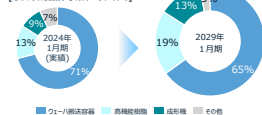
中期成長戦略 2028

2025年1月期を初年度とする5か年の中期成長戦略を策定し、現在は折り返しとなる3か年目を迎えている

事業戦略

- ✓ 半導体の微細化に伴うクリーン化要求への対応
- ✓ 半導体市場の急成長の中でも安定供給できる体制の構築
- ✓ クリーン化技術やスーパーエンプラの加工技術等の強みを活かせる新規マーケットを開拓
- ✓ EVの次世代モーター向けの封止用トランスファー成形機を拡販

[最終年を目指す事業ポートフォリオ]



数値目標/財務戦略

- ✓ 業績の伸びに加えて、資本コストを上回るROEの実現もKPIとして設定

数値目標	2024年1月期	2029年1月期
売上高	132億円	239億円
営業利益	15億円	47億円
営業利益率	11.5%	20.0%
ROE	4.8%	11.1%

- ✓ 「総還元性向30%またはDOE 2%」のいずれか高い方を下限とした安定配当を維持

Copyright 2026 © Mirai Chemicals Co., Ltd. All Rights Reserved 8

■ミライアル 兵部様

この中期成長戦略2028は、2025年1月期を初年度として、すなわち今から約2年半前の2024年3月に公表いたしました。戦略の大きな目標は、設立60周年である2028年までの5年間で1つの区切りと捉えた上で、そこをめがけてミライアルを「変える」こと、もう少し具体的に申し上げれば、「カルチャー変革」と「組織能力の向上」を実現することです。「ずっと、必要とされ続ける」というミライアルのミッションを本気で目指せる土台を作りたい、そういう思いがこもっているのが、この中期成長戦略ということになります。

決算説明

戦略ですので、ご覧の通りのKPIを設定し、これにつきましては今後も引き続き当初から変更することなく達成を目指してまいります。ただ、中期成長戦略達成の意図は、誤解を恐れずに申し上げれば、KPIの達成自体ではなく、本質的には、KPIを達成するための組織能力とカルチャーを再醸成することだと私は考えております。ミッションを目指すために理想的な組織を形づくることこそ、ミライアルの持続的成長に不可欠であると認識し、この理想に立ち向かうことを私自身の職責と捉えております。CFOの羽山、そして取締役会メンバーと役割分担をしながらも一致協力し、残りの2年半の期間、ひたむきに第3創業の土台づくりに邁進してまいりたいと考えております。そうすれば、おのずと数字はついてくるものと理解しております。



■ミライアル 兵部様

ここでは、アップデートにあたり、市場動向について中期成長戦略策定当初からの認識の変化を示しております。半導体のウェーハ市場、製造装置市場ともに、コロナ禍の収束以降、数年にわたって若干の調整局面が続きました。しかしミライアルにおきましては、今年に入ってから潮目、景色が全く変わり、当初の楽観的なシナリオが現実味を帯びてくるほどポジティブになってきたところであります。一方、自動車、特にEVに関しては、当初想定よりもゆっくりと着実に拡大していくといった、少々後ろ倒しの見立てに変わったと思っております。また、造船・海事産業市場も新たにポートフォリオに加わりましたが、ご承知の通り国策分野にもなりますので、こちらにつきましては今後堅調な見通しを持っているということでございます。

決算説明

03-中期成長戦略のアップデート

Mirai Co., Ltd. | 4238

アップデートの背景とポイント

計画策定以降の経営環境の変化に加え、M&Aを通じた事業基盤の強化や資本効率経営の進展を踏まえ、新たな成長ステージに向けて、中期成長戦略をアップデートする

アップデートの背景

- 市況の変化に伴う計画と実績のギャップの顕在化
- M&A実施による新たな収益の柱の獲得
- 資本効率経営の要請の高まりを踏まえ、企業価値向上を重視する経営へのシフト

アップデートに向けたポイント

- 計画の蓋然性を高めるための、成長要因分解
- 事業環境変化を踏まえた計画への見直し
- 事業ポートフォリオの変化を踏まえた計画の更新
- 資本コストのアップデートや、あるべきB/S、キャピタルアロケーション、株主還元方針の明確化を通じた、資本市場におけるコミュニケーションの更なる強化

Copyright 2026 © Mirai Co., Ltd. All Rights Reserved 13

■ミライアル 兵部様

このように市場環境が2年半前の想定とは異なってきていること、またM&Aの実行や資本効率経営といった新たな取り組みにも力を入れてきておりますので、中期成長戦略の折り返し地点であるこのタイミングでアップデートをかけたということでございます。

以降のご説明では、残り2年半という期間でのKPI達成の蓋然性の検証、事業ポートフォリオの変化、そして資本効率経営という観点では、資本コスト、目標B/S、キャピタルアロケーション、還元方針等、こういったところを中心に説明してまいります。

03-中期成長戦略のアップデート

Mirai Co., Ltd. | 4238

中期成長戦略の基本方針

以下を基本方針として、中期成長戦略のアップデートを行う

1 稼ぐ力の強靱化

1) 稼ぐ力の構造可視化

- 売上・利益拡大要因を分解・明示することで、目標の実効性・蓋然性を高めるとともに、PDCAの円滑化を図る

2) 稼ぐ力の多様化

- M&Aの活用も視野に、リスク分散に向けた半導体依存からの事業ポートフォリオ構造転換を図る

2 資本効率経営の加速

- 資本コストのアップデートや、あるべきB/S、キャピタルアロケーション、株主還元方針を明確化し、資本効率をより意識した戦略とする

Copyright 2026 © Mirai Co., Ltd. All Rights Reserved 15

■ミライアル 兵部様

今回のアップデートにあたりましては、「稼ぐ力の強靱化」と「資本効率経営の加速」、この2点を基本的な方針として進めてまいりました。

ミライアル株式会社 | 2026年9月25日 (金)
4238 東証スタンダード 化学

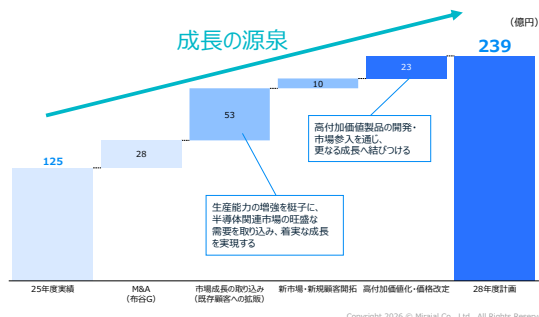
決算説明

04-稼ぐ力の強靱化

Mirai Co., Ltd. | 4238

28年度計画値へ向けた成長要因分解 (売上高)

2025年度実績を起点に、最終年度目標までの売上成長要因を整理・可視化した
各施策の進捗を管理し、戦略・施策のPDCAを徹底することで、売上目標達成の実現性を高める



■ミライアル 兵部様

まず稼ぐ力の強靱化ということで、売上高についてでございます。当初チャレンジングなKPIをお示ししてきたことから、実現可能性についてのご質問をこれまでも多くいただいてまいりました。そのため、改めて精査した上で、現時点で想定している売上高KPI達成への道筋をお示したところであります。

シリコンウェーハ搬送容器を中心とした製品群につきましては、今後旺盛な需要が期待されますので、これまで実行してきた設備投資の回収フェーズの好機到来と捉え、需要を確実に取り込んでまいります。一方、既存製品ばかりに頼るのではなく、当然ながら研究開発にも力を入れ、高付加価値製品の開発や市場参入を進めることで、収益力を太く、そして深くし、さらなる成長を目指してまいります。加えて、M&Aのアンテナも引き続き張り続けながら事業ポートフォリオ変革も意識的に進めていく過程で、目標とする売上高は射程に入ってくると想定しております。このような考え方で、引き続き2028年度の連結売上高239億円を目指してまいります。

ミライアル株式会社 | 2026年9月25日 (金)
4238 東証スタンダード 化学

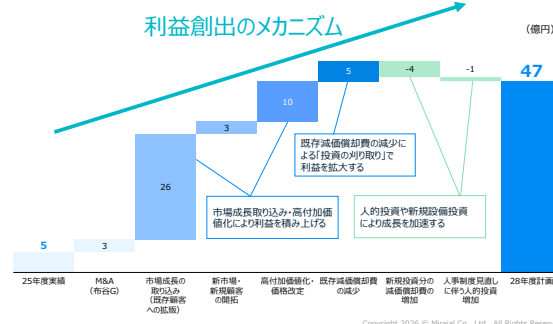
決算説明

04～稼ぐ力の強化

Mirai Co., Ltd. | 4238

28年度計画値へ向けた成長要因分解（営業利益）

売上成長に加え、収益性向上やコスト改善など営業利益の増減要因を分解・可視化した各施策の進捗を管理し、収益改善施策のPDCAを徹底することで、利益目標の達成を目指す



■ミライアル 兵部様

続いて、営業利益の道筋でございます。こちらも基本的には市場成長の取り込みが大きな柱になります。今後は償却の進行も利益面にはポジティブに働いてまいります。一方で、組織能力の基礎となる人的投資や、次の成長を企図した新規設備投資にも積極的に向き合っております。そのため、この部分については利益に対してマイナスインパクトとなりつつも、中長期的な成長には不可欠なものと捉え、前向きに考えてまいりたいと思っております。

04～稼ぐ力の強化

Mirai Co., Ltd. | 4238

事業別戦略（搬送容器）

旺盛な需要を着実に取り込むための生産能力の増強と、高付加価値製品の開発・拡販を通じて、売上拡大と収益性向上を実現する

成長に向けた重点施策

共通

【市場成長の取り込み】

➢ 成長が見込まれる中国市場でシェア拡大

【既存顧客への拡販】

➢ 顧客の変化点（＝切り替えタイミング）を逃さないよう、顧客関係維持・強化

【粗利率の向上（原価低減）】

➢ FA化による人件費削減・顧客承認獲得

FOSB

【市場成長の取り込みに向けた生産能力の増強】

➢ 需要増に対応するための生産キャパシティアップ
→ 人員増強・金型や設備の補強

➢ 生産効率化（FA化）

【単価・価格の向上】

➢ 価格改定による売上・収益性の向上



出荷容器 FOSE

FOUP

【高付加価値化】

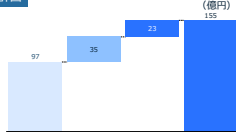
➢ 先端品導入・製品化によるシェア拡大・黒字化

➢ 「後工程」領域に向けた付加価値製品の開発（パネルレベルパッケージング）



工程内容器 FOUP

売上計画



Copyright 2026 © Mirai Co., Ltd. All Rights Reserved 21

■ミライアル 兵部様

続きまして、事業別の戦略でございます。まずシリコンウェーハ搬送容器につきましては、出荷容器・工程内容器ともに、当面強い需要が見込まれます。こうしたことから、生産能力増強による市場成長の取り込みはもちろん、高付加価値化や価格改定も実行し、売上拡大と収益性向上を実現してまいりたいと思っております。

決算説明

04～稼ぐ力の強化

Mirai Co., Ltd. | 4238

事業別戦略（高機能樹脂）

樹脂加工技術と品質管理技術を基盤に、独自の「Advanced Cleaness」を提供価値として、差別化されるサプライヤーを目指す

成長に向けた重点施策

【既存顧客への拡販】

- 主要顧客との取引深耕によるシェア拡大を推進
- 新製品提案と安定供給により販売機会を拡大

【新市場・新規顧客の開拓】

- 医療・ライフサイエンス・新エネルギーなど成長市場への展開を加速
- 新規顧客・新用途の開拓により収益基盤を拡大

【高付加価値分野への参入】

- 高純度・高信頼性が求められる先端分野へ参入
- 独自の「Advanced Cleaness」を活かした差別化を推進

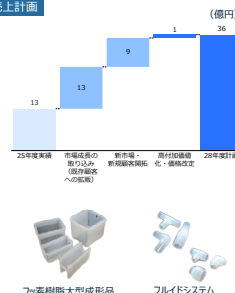
【自社ブランド品の開発による高付加価値化】

- メーカーとしてのブランド価値向上と収益力強化を実現

【事業構造改革による取引量拡大】

- ミライアル東北のビジネスモデルの変革

売上計画



Copyright 2026 © Mirai Co., Ltd. All Rights Reserved 22

■ミライアル 兵部様

高機能樹脂製品も、特に半導体分野向けについては前向きな市場環境が期待されるところでございますので、市場成長の取り込みを確実にまいります。併せて開発にも力を入れ、半導体にこだわらず高機能樹脂製品を適用できるような新市場の開拓、あるいは新規顧客の開拓にも取り組んでまいりたいと思っております。

04～稼ぐ力の強化

Mirai Co., Ltd. | 4238

事業別戦略（成形機）

EV市場の成長タイミングを見据えながら、EVEーター分野での競争力強化を進めるとともに、航空宇宙分野への事業展開を推進し、新たな成長機会を創出する

成長に向けた重点施策

【市場成長・顧客ニーズ変化の取り込み】

- HEV、EVEーター分野における、高出力化による排熱性能要求の高まりに応じたトランスファー成形機と自動化システムの需要増の取り込みおよび量産化

【新規顧客・新市場の獲得】

- 自動化装置・特殊材料成形機における技術開発および成長分野である航空宇宙分野における新規顧客開拓

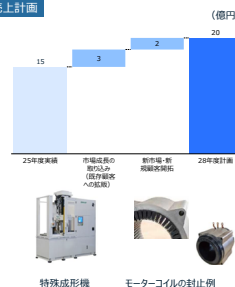
【高付加価値化】

- フィジカルAIを搭載したコントローラーの他社との共同開発によるトランスファー成形機・自動化装置の高付加価値化

【粗利率の向上（原価低減）】

- 部品共通化による生産性向上・コスト削減

売上計画



Copyright 2026 © Mirai Co., Ltd. All Rights Reserved 23

■ミライアル 兵部様

成形機については、今後も緩やかな成長が見込まれるEV市場を見据えつつも、航空宇宙分野といった新たな市場における特殊成形機需要を開拓してまいりたいと考えております。

ミライアル株式会社 | 2026年9月25日 (金)
4238 東証スタンダード 化学

決算説明

04-稼ぐ力の強靱化

Mirai Al Co., Ltd. | 4238

事業別戦略 (社会インフラ)

生産能力の増強による受注機会の最大化を基軸に、新規顧客・新市場の開拓と環境変化への対応を推進し、成長基盤を強化する

成長に向けた重点施策

【市場成長の取り込みに向けた生産能力の増強】

- 既存工場における増産に向けた生産能力の強化
- 豊岡工場の立上げ・安定化
- 布谷グループ全体での生産体制・生産品目の最適化
- 人員の増強・戦力化と経営体制の強化

【新市場・新規顧客の開拓】

- 建造隻数が多い造船所への航器群製品の販促
- 鉄道車両用ワイパーの営業強化
- グループ内連携による技術強化・新製品開発

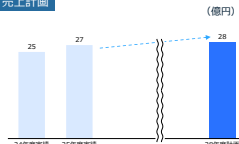
【市場成長・顧客ニーズ変化の取り込み】

- 2050年カーボンニュートラル実現に向けた、次世代燃料船需要への対応

【顧客生涯価値の最大化】

- 国内外アフターサービスの拡充

売上計画



遠隔操作盤
Vigorシリーズ



船用磁気コンパス

Copyright 2026 © Mirai Al Co., Ltd. All Rights Reserved 24

■ミライアル 兵部様

最後は、M&Aにより今年取り込みました社会インフラ事業、もう少し具体的には造船・海事産業向けの製品群でございます。特に、法定備品と呼ばれる、すなわち一定の船舶には必ず装備しなければならない設備である「磁気コンパス」について、高いシェアを獲得している事業でございます。その他、エンジンの遠隔操作盤や各種メーター等を含め、取り扱う船用製品全般において強い需要が継続することが期待されますので、この需要に着実にお応えすると同時に、陸上分野への進出として、鉄道車両用ワイパー等、関連分野への営業強化にも取り組んでまいります。

本M&Aの成立以降、私と羽山を含むミライアルのトップマネジメントクラスが、ハンズオンでのPMIに一丸となって取り組んでおります。ミライアルとミッションをしっかりと共有し、ワンチームで高みを目指せる仲間となり、結果として力強い事業ポートフォリオの柱の1つとなれるよう、布谷のメンバーとともに全力で進めてまいりたいと考えております。

それでは以降、羽山よりご説明申し上げます。

ミライアル株式会社 | 2026年9月25日 (金)
4238 東証スタンダード 化学

決算説明

04～稼ぐ力の強化

Mirai Co., Ltd. | 4238

M&A戦略

長期ビジョンの実現に向け、必要な経営資源の獲得を目的として、積極的なM&Aを推進する
既存事業とのシナジー創出に加え、事業ポートフォリオの拡大による収益基盤の強化に向け、既存領域にとられない新たな成長領域への投資も検討する
また、投資方針に基づく規律ある投資を徹底し、成長への積極投資と資本効率経営の両立を図る

“技術のミライアル”として、愚直に磨き続けてきた技術力の深化と拡大

様々な要素技術を組み合わせたミライアルグループ独自の価値による差別化を図る

M&Aの候補イメージ

- 独自の技術を活かした自社製品、特定市場におけるブランド力を有しているニッチ企業
- 信頼性や技術力といった、当社の思想やコアコンピタンスとの親和性のある企業
- 将来的に第3・第4の柱の事業になるようなポテンシャルを有する規模の企業
- 事業分野としては以下を想定
 - ◆ 半導体事業
 - ◆ 社会インフラ事業
 - ◆ ライフサイエンス事業
 - ◆ 産業機器事業

M&Aの投資方針

- 以下の観点・基準に基づき投資先を選定する
 - ・資本コストを上回るリターンが期待されること
 - ・一定水準以上の財務健全性を有していること
- 資本コストの観点から、有利子負債を積極的に活用し、レバレッジを効かせたM&Aを推進する

3か年累計M&A投資枠
70億円

Copyright 2026 © Mirai Co., Ltd. All Rights Reserved 25

▲ミライアル 羽山様

25ページは、M&A戦略です。既存事業とのシナジー創出に加え、事業ポートフォリオ拡大による収益基盤の強化に向け、既存領域にとられない新たな成長領域への投資をM&Aとして積極的に推進します。半導体事業、社会インフラ事業、ライフサイエンス事業、産業機器事業を対象分野とし、独自の技術を活かした自社製品や、特定市場におけるブランド力を有しているニッチ企業を候補として想定しています。3か年累計のM&A投資枠として、70億円を設定しています。

04～稼ぐ力の強化

Mirai Co., Ltd. | 4238

トピックス：新たな成長領域への進出を実現する戦略的M&Aの実施

2026年に社会インフラ事業への本格参入を目的としたM&Aを実施した
本件は、事業ポートフォリオの拡大による収益基盤の強化とリスク分散に加え、有利子負債を活用した資本効率経営を推進する戦略的投資として位置付けている

布谷グループの概要	
グループ会社	・ 布谷船用計器工業株式会社 ・ 株式会社布谷計器製作所 ・ 大阪布谷精器株式会社
事業概要	船舶計器および造船用品の製造・販売
創立	1966年 3月3日（創業 1892年 3月）



≫≫ 本M&Aの戦略上のインパクト

- ▶ 新たな事業領域への参入
社会インフラ事業への本格参入に向けた起点としての位置づけ
- ▶ 成長市場への投資
成長が期待される市場への積極投資と経営資源の配分
- ▶ リスク分散
事業ポートフォリオの拡大による収益基盤の安定化
- ▶ 財務レバレッジの活用
有利子負債を100%活用したM&Aによる、資本コストの低減と投資効率の向上



Copyright 2026 © Mirai Co., Ltd. All Rights Reserved 26

▲ミライアル 羽山様

26ページは、本年4月30日に実施した布谷船用計器工業へのM&Aです。本件は、事業ポートフォリオ拡大による収益基盤の強化とリスク分散に加え、有利子負債を活用した資本効率経営を推進する戦略的投資と位置付けています。

ミライアル株式会社 | 2026年9月25日 (金)
4238 東証スタンダード 化学

決算説明

04-稼ぐ力の強化

Mirai Co., Ltd. | 4238

M&Aを通じた更なる価値創造の実現

ミライアルグループが培ってきたコア技術を基盤に、多様な分野での独自技術との融合を推進することで、新たな価値を創出し、持続的な成長と豊かな社会の実現に貢献する

私たちは、豊かな社会と人々の快適な暮らしを支えます
独自の技術で、持続可能な未来の実現に貢献していきます



Copyright 2026 © Mirai Co., Ltd. All Rights Reserved 27

▲ミライアル 羽山様

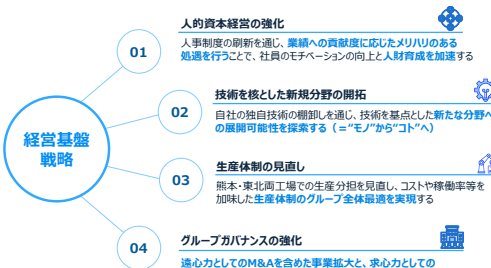
27ページは、M&Aを通じたさらなる価値創造の実現です。ミライアルグループが培ってきたコア技術を基盤に、多様な分野での独自技術との融合を推進することで、新たな価値を創出し、持続的な成長と豊かな社会の実現に貢献します。

04-稼ぐ力の強化

Mirai Co., Ltd. | 4238

経営基盤戦略

持続的な事業成長を実現するため、以下の基盤強化施策を推進する



Copyright 2026 © Mirai Co., Ltd. All Rights Reserved 28

▲ミライアル 羽山様

28ページは、経営基盤戦略です。持続的な事業成長を実現するため、基盤強化施策として、人的資本経営の強化、技術を核とした新規分野の開拓、生産体制の見直し、グループガバナンスの強化を推進します。

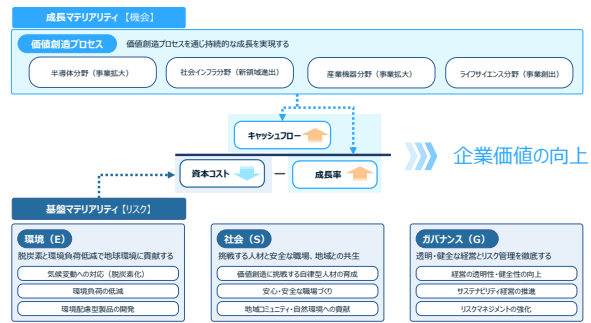
決算説明

04-稼働力の強靱化

Mirai Co., Ltd. | 4238

マテリアリティと企業価値向上のつながり

稼働力の強靱化を通じた価値創造プロセスの実現を「成長マテリアリティ」、ESG視点からの取り組みを「基盤マテリアリティ」と位置付け、「成長／基盤マテリアリティ」両面から企業価値向上を目指す



▲ミライアル 羽山様

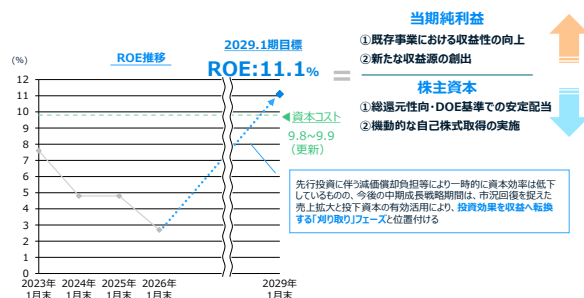
29ページは、マテリアリティと企業価値向上のつながりです。稼働力の強靱化を通じた価値創造プロセスの実現を成長マテリアリティ、ESG視点からの取り組みを基盤マテリアリティと位置付け、成長・基盤両面のマテリアリティからの企業価値向上を目指します。

05-資本効率経営の加速（資本政策・財務戦略）

Mirai Co., Ltd. | 4238

資本コストを意識した資本効率目標

先行投資による減価償却負担等により現在のROEは資本コストを上回る水準に至っていないが、これからは市況回復を捉えた売上拡大と収益性向上により、資本コストを上回るROE11.1%の達成を目指す



▲ミライアル 羽山様

31ページは、資本コストを意識した資本効率目標です。先行投資による減価償却負担等により、足元のROEは資本コストを下回っていますが、今後の中期成長戦略期間を、投資効果を収益へ転換する刈取りフェーズと位置付け、市況回復を捉えた売上拡大と投下資本の有効活用により、資本コストを上回るROE11.1パーセントの達成を目指します。

ミライアル株式会社 | 2026年9月25日 (金)
4238 東証スタンダード 化学

決算説明

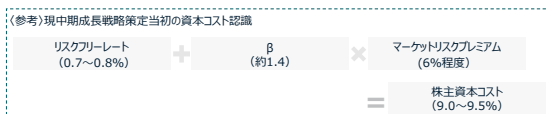
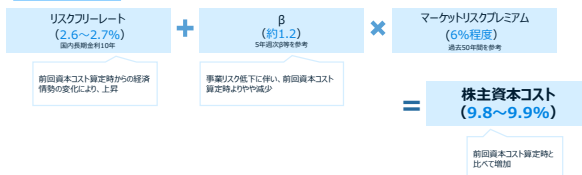
05-資本効率経営の加速 (資本政策・財務戦略)

Mirai Al Co., Ltd. | 4238

(参考) 資本コストの認識

資本効率経営の更なる推進に向け、足元の環境や市場評価を踏まえて資本コストの認識をアップデートした

株主資本コスト



Copyright 2026 © Mirai Al Co., Ltd. All Rights Reserved 32

▲ミライアル 羽山様

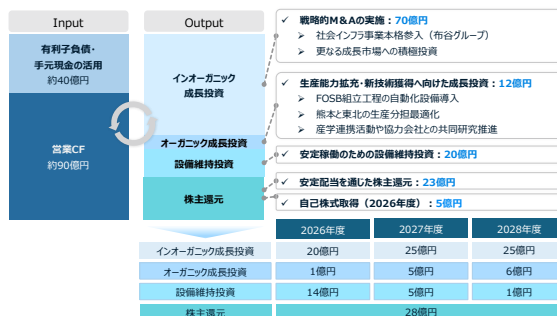
なお32ページは参考情報ですが、資本効率経営のさらなる推進に向け、足元の環境や市場評価を踏まえて資本コストの認識をアップデートし、株主資本コストを9.8~9.9パーセントと算定しました。

05-資本効率経営の加速 (資本政策・財務戦略)

Mirai Al Co., Ltd. | 4238

キャピタルアロケーション

営業CF、手元資金および有利子負債を活用し、成長投資と株主還元への最適な資本配分を推進する
オーガニック・インオーガニック両面で成長機会への投資を進めるとともに、株主還元の充実を図り、企業価値の向上を目指す



Copyright 2026 © Mirai Al Co., Ltd. All Rights Reserved 33

▲ミライアル 羽山様

33ページは、キャピタルアロケーションです。営業キャッシュ・フロー、手元資金、有利子負債を活用し、成長投資と株主還元への最適な資本配分を推進します。オーガニック・インオーガニック両面で成長機会への投資を進めるとともに、株主還元の充実を図り、企業価値の向上を目指します。

ミライアル株式会社 | 2026年9月25日 (金)
4238 東証スタンダード 化学

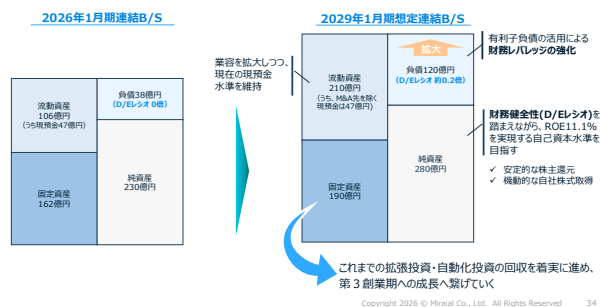
決算説明

05-資本効率経営の加速 (資本政策・財務戦略)

Mirai Co., Ltd. | 4238

目指すB/S構成

成長投資と株主還元の両立に向け、Debt/Equity双方を柔軟かつ機動的に活用し、資本効率と財務健全性を両立した最適資本構成を実現する
ROE目標の達成を通じて、中長期的な企業価値の向上を目指す



▲ミライアル 羽山様

34ページは、目指すB/S構成です。成長投資と株主還元の両立に向け、デット・エクイティ双方を柔軟かつ機動的に活用し、資本効率と財務健全性を両立した最適資本構成を実現するとともに、ROE目標の達成を通じて、中長期的な企業価値の向上を目指します。

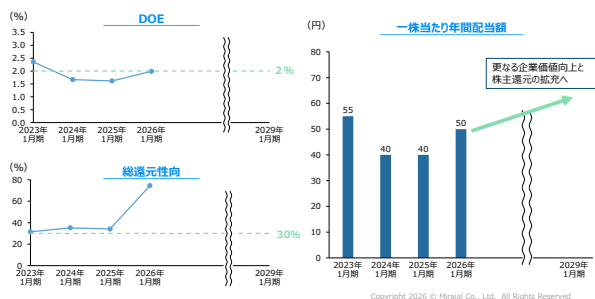
05-資本効率経営の加速 (資本政策・財務戦略)

Mirai Co., Ltd. | 4238

株主還元方針

利益成長を通じて株主還元方針に基づく配当を拡充させていく

株主還元方針：「総還元性向30%またはDOE2%」のいずれか高い方を下限とした安定配当を行う



▲ミライアル 羽山様

35ページは、株主還元方針です。利益成長を通じて、株主還元方針に基づく配当を拡充させていただきます。

ミライアル株式会社 | 2026年9月25日 (金)
4238 東証スタンダード 化学

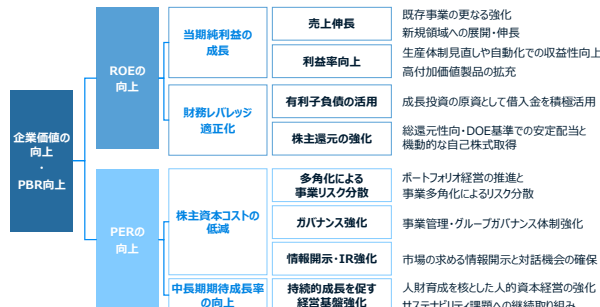
決算説明

おわりに

Mirai Co., Ltd. | 4238

重点施策による企業価値の向上の実現

中期成長戦略の重点施策を着実に推進し、収益力・資本効率の向上によるROE改善を図るとともに、資本市場との対話を強化し、株主資本コストの低減と持続的成長への期待醸成を通じたPER向上の両面から、PBR向上および企業価値の持続的な向上を目指す



Copyright 2026 © Mirai Co., Ltd. All Rights Reserved 36

▲ミライアル 羽山様

36ページは、重点施策による企業価値向上の実現です。中期成長戦略の重点施策を着実に推進し、収益力・資本効率の向上によるROE改善を図るとともに、資本市場との対話を強化し、株主資本コストの低減と持続的成長への期待醸成を通じたPER向上の両面から、PBR向上及び企業価値の持続的な向上を不断に目指します。

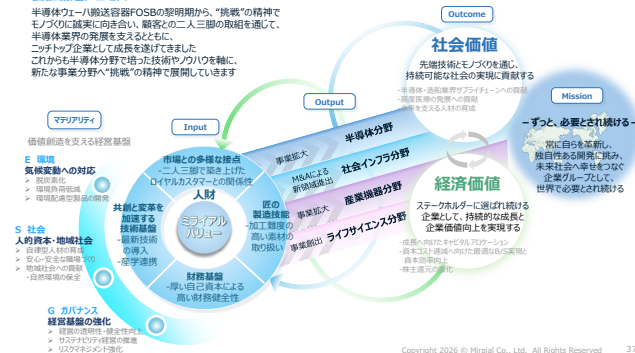
おわりに

Mirai Co., Ltd. | 4238

当社経営の全体像 一価値創造プロセス

価値創造プロセス

半導体ウェーハ搬送容器FOSBの黎明期から、“挑戦”の精神でモノづくりに誠実に向き合い、顧客との二人三脚の取組を通じて、半導体業界の発展を支えるとともに、ニッチトップ企業として成長を遂げてきました。これからも半導体分野で培った技術やノウハウを軸に、新たな事業分野へ“挑戦”の精神で展開していきます



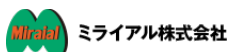
Copyright 2026 © Mirai Co., Ltd. All Rights Reserved 37

▲ミライアル 羽山様

37ページは最後となりますが、当社経営の全体像としての価値創造プロセスです。当社は、半導体ウェーハ搬送容器FOSBの黎明期から、挑戦の精神でものづくりに誠実に向き合い、顧客との二人三脚の取り組みを通じて半導体業界の発展を支えるとともに、ニッチトップ企業として成長を遂げてきました。これからも、これから技術やノウハウを軸に、新たな事業分野へ挑戦の精神で展開し、社会価値と経済価値の双方の向上を実現してまいります。

ご説明は以上です。ご清聴、誠にありがとうございます。

質疑応答



ミライアル株式会社
2027年1月期 第2四半期 決算説明資料

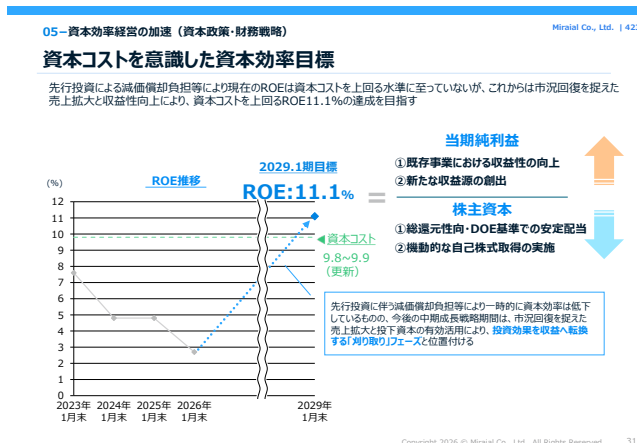
～質疑応答～
コントロールパネルのQ&A機能より
ご入力をお願いいたします。

3分ほどお待ちいたします。

★質問

金利は上昇したものの、資本コストよりはかなり低い状況です。2030年以降も借入の有効活用を継続するお考えでしょうか。

▲ミライアル 羽山様



2030年以降ということになりますので、3年、4年ほど先の話ではございますが、その頃のマーケットの状況も見ながらということになります。基本的な考え方につきましては、先ほど来申し上げております通り、ROEの向上とPERの向上により、最終的にPBRの向上を目指してまいります。そうした中での財務レバレッジの適正化と株主資本コストの低減、これが実現できる限りにおいては、いわゆる他人資本も有効活用していくことになろうかと思っております。いずれにいたしましても、そのタイミングでの最適な方法を追求していきたいと考えております。

ミライアル株式会社 | 2026年9月25日 (金)
4238 東証スタンダード 化学

質疑応答

★質問

第2四半期に半導体向け生産体制の整備をされたと思いますが、その概要と、それによってどれくらいの生産能力アップになったのかを教えてください。

■ミライアル 兵部様

生産体制の構築、設備投資につきましては、ワンクォーターで実施したというよりも、ここ数年にわたって100億円内外の投資をしてきたというのが正確なところでございます。この数年、建物、そして自動化設備といったところに投資をし、増産体制を整備してまいりました。足元では、一部の自動化設備などまだこれからという部分もございますが、投資についてはほぼ完了しつつあります。

それでは、ほぼ完了しているのに、なぜ今年もたっているのかというところでございますが、今年の期初は、半導体業界、とりわけウェーハ搬送容器に関して、それほどポジティブな環境であるという情報が伝わってきておりませんでした。むしろ、あまり盛り上がらない年になる、縮小していくといった見方でのスタートでした。そのため、ミライアルの工場側も、こうした市況に合わせて人員をかなり絞り、縮こまるような形でスタートしたというのが実態でございます。

ところが、今年の春頃になって一気に潮目が変わってまいりました。その結果、生産体制はあるものの人員がいないという状況に、今年の春頃に陥りました。急遽、6月、7月に派遣社員の方をはじめ人材の確保に力を入れ、すでに投資をしてきた設備を現在動かし始めているところでございます。

ご質問に対して少し長くなりましたが、設備投資自体は終わっており、それを動かす体制を今年の夏以降に急遽立ち上げ、現在、稼働の増加に向かっているところでございます。

これによってどれだけキャパシティが上がったかにつきましては開示しておりませんが、当面の需要にはお応えできる水準を用意しているというところでご容赦いただければと思っております。

★質問

第3四半期の会社計画における布谷グループの業績の織り込み方を教えてください。また、のれんは20年償却ということでしょうか。

質疑応答

▲ミライアル 羽山様

04-2027年1月期第2四半期連結業績予想



業績予想

■売上高

- ・プラスチック成形事業
AI関連を中心とした先端品の需要の拡大に加え、既存品の需要回復もあり、増収の拡大を見込む
- ・成形機事業
設備投資需要の持ち直しがあるものの、自動車業界の動向に不透明感が残ることもあり、緩やかな増収
- ・布谷船用計器工業グループ
造船分野は「日本成長戦略」における17の戦略分野の一つに位置付けられており、今後の需要拡大を想定

■営業利益/経常利益

売上高の増収効果に加え、生産効率の改善により、前年同期実績に対し増益を見込む

	2026年1月期 第3四半期 (実績)	2027年1月期 第3四半期 (予想)	前年同期比 (%)
売上高	9,402	13,050	+38.8
調整後営業利益 (営業利益)	465 (465)	1,280 (1,170)	+174.8 (+151.4)
経常利益	519	1,180	+127.3
親会社株主に帰属 する当期純利益	397	850	+113.8

※当社の主力事業である半導体業界は、事業環境が短期間で大きく変動するという特徴があるため、業績予想につきましては、
第4四半期累計期間の連結業績予想のみを提示する方針としています

Copyright 2026 © Mirai Co., Ltd. All Rights Reserved 15

布谷につきましては、第3四半期からP/Lを連結するという事で開示させていただいております。具体的な数字につきましては細かくは申し上げられませんが、規模感のイメージを持っていただくために申し上げますと、買収時に開示させていただいた昨年度の布谷の営業利益は3億2,000万円ほどであったかと思えます。基本的には、その4分の1程度が第3四半期に収益貢献するとご理解いただければと思っております。

また、のれんにつきましては、皆様、専門家でいらっしゃいますのでご理解の通りかと存じますが、現在、当社はPPAの作業を行っておりますので、最終的な償却額は固まっております。固まり次第、これをきちんとP/L、B/Sに織り込むこととなりますが、暫定的に、第3四半期の業績予想におきましては償却期間10年間で見込んでおります。

★質問

決算発表は場中でも引け後も構わないのですが、開示時刻を事前にお知らせいただけないでしょうか。

■ミライアル 兵部様

ありがとうございます。こちらはご要望として承ります。羽山からもコメントさせていただきます。

▲ミライアル 羽山様

当社は、前々回ぐらいからだったかと思いますが、基本的には場中に開示することとしており、14時30分を予定しております。次回以降もおそらく14時30分になろうかと思っております。ただ、いずれにいたしましても、それが変わるということになれば、またこの場なのか、適切な形で皆様にお伝えできればと思っております。

■ミライアル 兵部様

ありがとうございます。貴重なご意見、ご要望として承ります。

ミライアル株式会社 | 2026年9月25日 (金)
4238 東証スタンダード 化学

質疑応答

★質問

第2四半期から第3四半期にかけて調整後営業利益が2.4億円増える計画になっておりますが、その増益要因を教えてください。

■ミライアル 兵部様

ありがとうございます。業績予想において増益となっている、その理由をお示しいただきたいというご質問と理解いたしました。開示できていない部分もあろうかと思いますが、羽山よりご回答申し上げます。

▲ミライアル 羽山様

まずご理解いただきたいのは、搬送容器のところが最も大きな増益要因になっているという点でございます。これが増益の大半を占めていると言ってもよいと思います。そのほか、先ほど申し上げた布谷の新規連結という部分、また成形機事業につきましても、事業環境が現在好転しているというところでの増収増益を少し見込んでおります。ただ、大方は半導体の搬送容器事業が増収増益に寄与しているというところでございます。

■ミライアル 兵部様

以上でございます。ありがとうございます。

★質問

中期成長戦略のアップデートの部分で、インオーガニックの投資先が見つからなかった場合、その予算分は株主還元にあてられるのでしょうか。

■ミライアル 兵部様

03-中期成長戦略のアップデート
Mirai Co., Ltd. | 4238

アップデートの背景とポイント

計画策定以降の経営環境の変化に加え、M&Aを通じた事業基盤の強化や資本効率経営の進展を踏まえ、新たな成長ステージに向けて、中期成長戦略をアップデートする

アップデートの背景	アップデートに向けたポイント
■ 市況の変化に伴う計画と実績のギャップの顕在化	□ 計画の蓋然性を高めるための、成長要因分解 □ 事業環境変化を踏まえた計画への見直し
■ M&A実施による新たな収益の柱の獲得	□ 事業ポートフォリオの変化を踏まえた計画の更新
■ 資本効率経営の要請の高まりを踏まえ、企業価値向上を重視する経営へのシフト	□ 資本コストのアップデートや、あるべきB/S、キャピタルアロケーション、株主還元方針の明確化を通じた、資本市場におけるコミュニケーションの更なる強化

Copyright 2026 © Mirai Co., Ltd. All Rights Reserved 13

ありがとうございます。こちらは兵部よりご回答申し上げます。

オーガニック、インオーガニックいずれの投資につきましても、投資や成長に寄与してまいりたいと考えております。基本的には、短期的な成長だけではなく、ミライアルが目指すべきところは中長期的かつ持続的な成長だと思っておりますので、必要な投資はオーガニック・インオーガニックを問わず、計画的に進めてまいりたいと思っております。

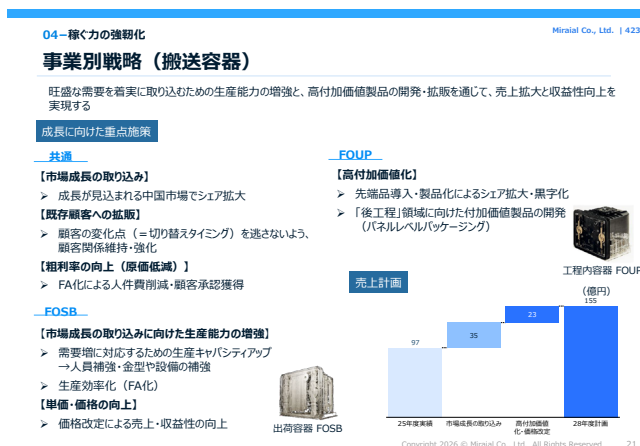
質疑応答

インオーガニック、特にM&Aや新しい投資につきましては、ある種、出会いによるところもございますので、計画通りに進まないことも十分に想定されます。しかし、持続的な成長を目指す以上、多少の計画の前後があろうとも、そこを実行していくのがあるべき姿だと私は考えております。目指す方向性に必要なものにつきましては、多少の計画の前後はあっても投資に回していくというのが基本の考え方でございます。その時々状況に応じた判断にはなろうかと思いますが、基本的にはそうした考え方であるとご理解いただければ幸いです。

★質問

PLP向けの出荷容器の開発状況は足元でいかがでしょうか。また、どのくらいのタームで製品化と売上寄与を考えればよろしいでしょうか。

■ミライアル 兵部様



ありがとうございます。兵部よりご回答申し上げます。

ご指摘のPLPなどは、非常に動きのある分野でございますので、ご指摘の通り、PLP向けのニーズにつきましても、関係のお客様から多くのお問い合わせをいただいているところでございます。個別のお客様とのお取引でございますので、開発の進捗などは少々申し上げにくいところではございます。

まず、FOSBやFOUNと比べますと、こういった製品は金額的にはそれほど大きくないということがございます。また、個別のお客様との対応ということで、なかなか開示は難しいのですが、継続的な開発は行っておりますので、都度都度売上に寄与してまいります。1年、2年、3年先というような長いタームではなく、比較的短期での寄与になろうかと思えます。ただ、重ねて申し上げますが、金額的にはそれほど大きくないという理解でございます。

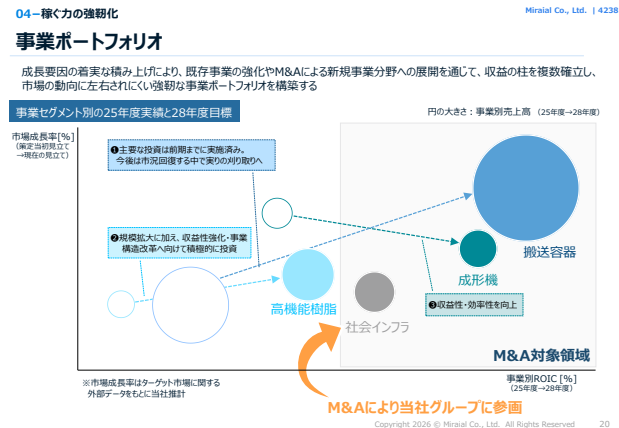
★質問

気が早いかもしれませんが、半導体容器の第4四半期に向けた需要の雰囲気は、第3四半期に比べていかがでしょうか。

ミライアル株式会社 | 2026年9月25日 (金)
4238 東証スタンダード 化学

質疑応答

■ミライアル 兵部様



雰囲気ということで申し上げますと、第3四半期よりも良いと見ています。客観的なところで申し上げますと、デバイスメーカーの投資が今まさに各所で行われており、来年2027年に完成してくるところもございます。そして2028年に向けて、それが稼働していくというところが、報道として言われているニュースでもございます。ですので、第4四半期、来年、そして2028年に向けて容器の需要が増えていくということは、そうした報道からうかがい知ることができます。我々としては、そうした需要にしっかりお応えできる準備をしている状況でございます。

ただ、先ほど冒頭に申し上げた通り、今年の1月、2月は本当に暗い気持ちでのスタートでした。それが春先に一気に変わりました、そのため、現在の雰囲気が第4四半期にどうなっているのかというのは、見通しきれないのが正直なところ。急激な変化が起こる業界ですので、引き続き市場動向を注視しながら、需要拡大局面に迅速に対応できる体制を整えてまいります。

以上、お答え申し上げます。

●司会

ご質問いただき、ありがとうございました。それでは、お時間になりましたので、以上をもちましてミライアル株式会社2027年1月期第2四半期決算説明会を終了させていただきます。本日はご参加いただきまして誠にありがとうございました。

■ミライアル 兵部様

ありがとうございました。大変お忙しい中、ご視聴賜りまして本当にありがとうございます。今回はさまざまな開示、任意の開示をさせていただき、これまでとは中身の異なる形での説明会になったと思っております。我々も試行錯誤しながら開示を進めているところでございます。引き続き、ご意見を賜りながら、それを反映させる形で会社運営をしてまいりたいと思いますので、変わらぬご支援を何卒よろしくお願い申し上げます。本日は誠にありがとうございました。

重要事項 (ディスクレーマー)

株式会社フィスコ(以下「フィスコ」という)は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受け、企業から報酬を受け取って作成されています。本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062東京都港区南青山5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443 (IRコンサルティング事業本部)

メールアドレス：support@fisco.co.jp