



2020年5月15日

各位

会社名 クラスタテクノロジー株式会社
代表者名 代表取締役社長 安達 良紀
(JASDAQ・コード番号4240)
問合せ先 取締役管理本部長 駒井 幸三
(TEL 06-6726-2711)

中期経営計画策定に関するお知らせ

当社は、2021年3月期から2023年3月期までの中期経営計画を策定いたしましたので、お知らせいたします。

なお、当該資料について、当社のウェブサイトに掲載いたします。

URL	http://www.cluster-tech.co.jp/pdf_data/irpub/irpub20200515.pdf
掲載日	2020年5月15日 16時以降

以上

2021年3月期～2023年3月期 中期経営計画

1. 今後3か年の中期経営計画

(1) 当中期経営計画提出時点における前事業年度の総括（計画の達成状況、成果及び課題）

当事業年度におけるわが国経済は、アメリカと中国の貿易摩擦による中国経済の低迷の影響に加え、新型コロナウイルス感染拡大に伴う世界経済の急激な落ち込みが進行しております。

製造業においても、中国の最終需要が落ち込んでおり、世界的に広がった新型コロナウイルスのパンデミックに終息の見通しが立たない状況にあり、景況感が大幅に悪化しております。

このような状況のもと、当社は、事業方針「高精度・高機能に特化した樹脂製品の提供」と期初に掲げた「対処すべき課題」の具体的な施策である、① 当社の強みを活かした営業力の強化、② 顧客提案力の向上と開発効率の向上、③ 生産力の強化と人材育成を引き続き推進してまいりました。

ナノ/マイクロ・テクノロジー関連事業での取組みとしましては、大手エレクトロニクス機器メーカーなどに機能性素子部品を継続的に提供するとともに、「対処すべき課題」の具体的な施策である「当社の強みを活かした営業力の強化」により機能性部品で培った強み・特徴を活かし、他市場・他分野（産業用機器、OA機器やレジャー関連分野等）への水平展開を推進してまいりました。その結果、映像機器分野に重点を置いていた売上構成が多角化したしました。

映像機器分野においては、デジタルカメラ需要は依然として低下傾向にありますが、高付加価値用途に採用されている製品群は堅調であり、同分野の売上は横ばいとなりました。

産業機器分野、OA機器分野においては、アメリカと中国の貿易摩擦の激化により、既存製品の売上が落ち込み、量産を見込んでいた新規案件にも影響が及びました。

レジャー分野の売上においては、引き続き順調に推移しており、全体の売上の伸び悩みをカバーすることができました。

なお、前事業年度まで順調に推移していた金型の売上は、当初、量産を見込んでいた新規案件の影響により伸び悩みました。

金型の外部顧客への売上高の推移

(単位：千円)

2016年 3月期（実績）	2017年 3月期（実績）	2018年 3月期（実績）	2019年 3月期（実績）	2020年 3月期（実績）
73,799	141,458	143,351	132,171	114,603

出所：各期の当社有価証券報告書等

パルスインジェクター®（以下、PIJという）は、展示会や技術紹介の専門サイトなどを通じた積極的なアプローチにより、大学研究室及び各企業の研究・開発部門に対するフォローアップを強化しており、継続的なユーザーの需要を中心とした販売は順調に推移しました。しかしながら、ユーザーの研究開発費は圧縮の傾向にあり新規の装置受注は振るわず、売上は伸び悩みました。

マクロ・テクノロジー関連事業につきましては、高圧受配電盤などの電気設備のメンテナンス需要が重なり、碍子などの成形品及び機能性樹脂成形材料（エポハード®）ともに需要は堅調に推移しており、売上は増加いたしました。

高耐熱性・高熱伝導性・低温硬化などの固形封止材「エポクラスター®クーリエ」につきましては、引き続き半導体デバイスメーカーや産業機器メーカーなどへサンプル供給しながら事業を展開・推進しております。また、レジヤ関連分野の製品においては、量産へ移行しており、売上に貢献しております。

以上の結果、当事業年度の全社の業績は売上高 835 百万円（前年同期比 0.0%増）、売上総利益 299 百万円（前年同期比 4.0%増）、営業利益 26 百万円（前年同期比 6.5%増）、経常利益 29 百万円（前年同期比 7.6%増）、当期純利益 20 百万円（前年同期比 2.8%減）となりました。

当事業年度のセグメントの業績は次のとおりであります。

ナノ/マイクロ・テクノロジー関連事業につきましては、機能性樹脂複合材料及び機能性精密成形品並びに P I J 関連製品の売上高は 629 百万円（前年同期比 0.0%増）、セグメント利益は 262 百万円（前年同期比 5.1%増）となりました。

マクロ・テクノロジー関連事業につきましては、機能性樹脂複合材料、樹脂成形碍子及び金型・部品の売上高は 203 百万円（前年同期比 2.8%増）、セグメント利益は 35 百万円（前年同期比 6.5%増）となりました。

その他事業につきましては、医療薬品容器の異物検査事業などにより、売上高は 3 百万円（前年同期比 62.5%減）、セグメント利益は 1 百万円（前年同期比 69.0%減）となりました。

このような状況下において、当社は、当事業年度においても、「対処すべき課題」の具体的な施策を推進し、営業損益は 3 期連続して黒字となりました。

今後は、顧客ニーズと当社の存在価値の共有化ができる分野に受注案件をより集中させるとともに、当社の強みを顧客の付加価値向上と当社の利益向上に繋げていく施策を積極的に推進してまいります。

スローガン「当社の強みをお客様の付加価値に繋げる！」

経営方針

① 新規開拓に向けた営業力の強化

機能性精密成形品で培った強み・特徴を活かし、これまでの産業機器、レジャーに加えて、ロボット、センサ、通信、医療などの他市場・他分野へ新規顧客開拓のためのアプローチを強化する。

② 顧客提案力の向上と新規開拓に向けた製品開発

開発、生産技術、営業が一体となって顧客への付加価値を追求し、今後の柱を作る変革的な製品の開発に努める。

③ 生産力の強化と人材育成

売上高の増加に伴う生産力の強化として、原価情報をより正確に抽出し、原価分析に基づき工程の自動化、効率化、多能工化をより積極的に進めるとともに、人員の増強及び次代を担うリーダーの育成を図る。

事業方針

高精度・高機能に特化した樹脂製品の提供

当社の強み

樹脂製品の概念を変える

従来の常識を変え、樹脂製品の概念を変える。

新たな樹脂化の可能性の追求により、あらゆる製品の樹脂化に挑戦します。

樹脂製品のコーディネーター

当社は、顧客の樹脂製品の設計から生産に至るまでの全プロセスをトータルサポート。

あらゆる角度から最適な樹脂製品を提案します。

樹脂製品のカスタマイズ

独自コンパウンド技術により、様々な種類の樹脂を高機能化。

要求特性に応じ、高付加価値製品にマッチングします。

樹脂製品の一貫生産

樹脂複合材料をコアとして、金型、成形、後加工に至るまで一貫した技術と生産体制で完成度の高い優れた樹脂製品を提供します。

(2) 中期経営計画の概要及び策定の背景

今回の中期経営計画では、アメリカと中国の貿易摩擦による中国経済の低迷の影響に加え、新型コロナウイルス感染拡大に伴う世界経済の急激な落ち込みの影響で、先行きが不透明であり長期化の恐れもあるため大幅に見直しを行っております。

2021年3月期から2023年3月期（第30期～第32期）の3年間における経営方針として「当社の強みをお客様の付加価値に繋げる！」をスローガンに、経営の安定化のための「黒字経営の持続」と共に、当社の強みを顧客の付加価値向上と当社の利益向上に繋げていく施策を継続的に推進してまいります。盤石な経営基盤確立のため、利益体質のさらなる強化を最優先として、従業員の待遇改善、株主への配当が実施できる企業体質への転換を目指しております。

これらを踏まえて、今後の3年間は、利益体質に向けた設備投資（機械設備の更新・新設等）と多角化戦略に向けた新規開拓の両輪を推進してまいります。また、株主への配当の実施につきましては、業績動向を勘案しながら、柔軟かつ機動的な配当政策の実現を目指してまいります。

(3) 事業の進捗状況及び今後の見通し並びにその前提条件

2021年3月期から2023年3月期における、各関連事業（ナノ/マイクロ・テクノロジー関連及びマクロ・テクノロジー関連）の主な製品である機能性精密成形品及び機能性樹脂複合材料、固形封止材「エポクラスター[®]クーリエ」、パルスインジェクター[®]、樹脂成形導子関連分野の内容及び今後の展開の方向性等についての概要は以下のとおりです。

ナノ/マイクロ・テクノロジー関連事業

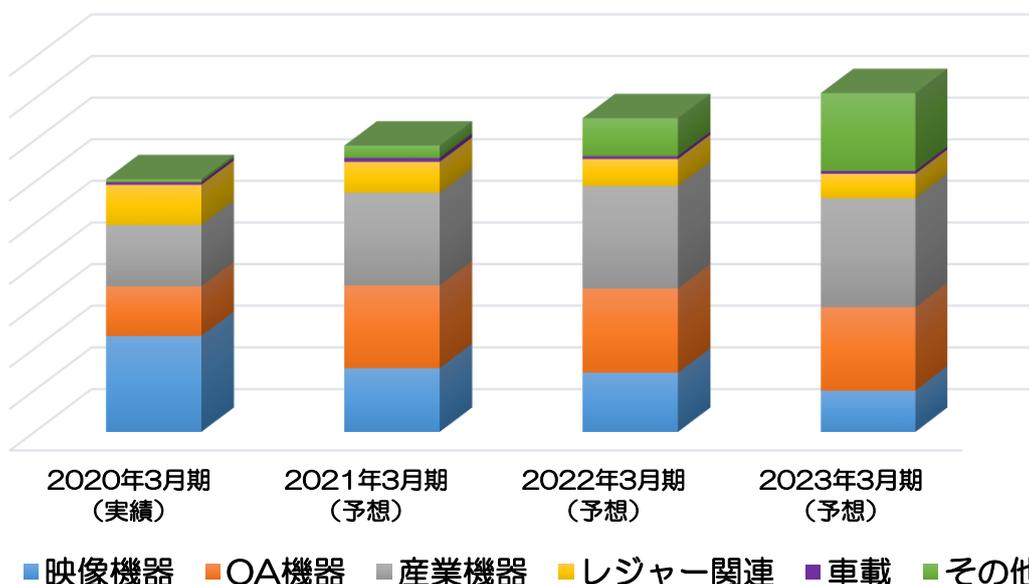
本事業の進捗状況及び今後の見通しにつきましては、前述の通り世界経済の先行きが不透明であり、前期に策定した中期経営計画について大幅に見直しを行っております。

（機能性精密成形品及び機能性樹脂複合材料）

当社は、機能性精密成形品の製造を主力としていますが、これとともに独自技術による機能性樹脂複合材料も研究・開発しておりますので、両方の技術を使って高精度・高機能精密成形品の要求に対する個別ユーザーのニーズに対応して差別化を図っています。また、業種の異なる分野でも、自社単独でいわゆる水平展開が可能であり、デジタルカメラ向け機能性精密成形品を中心とした映像機器分野のみならず、OA機器、産業機器、レジャー関連等の分野で展開を強化し、売上拡大を図ってまいります。

「当社の強みをお客様の付加価値の向上に繋げる！」というスローガンのもとで、利益体質に向けた設備投資（機械設備の更新・新設等）と多角化戦略に向けた新規開拓の両輪を推進してまいります。

機能性精密成形品等の市場別売上高構成の推移



注) 映像機器 (デジタルカメラ向け機能性部品等)、OA機器 (インクジェットプリンター、複写機等)

(固形封止材)

高耐熱性・高熱伝導性・低温硬化などの固形封止材「エポクラスター®クーリエ」につきましては、レーザー関連分野においては、量産へ移行しており、売上に貢献しております。引き続き半導体デバイスメーカーや産業機器メーカーなどへサンプル供給しながら事業を展開・推進してまいります。

(パルスインジェクター®)

パルスインジェクター®は、単ノズルで取り扱いが容易である事、耐薬品性に優れ、水から有機溶剤に至るまで幅広い液体に対応できる特徴から、引き続き研究開発分野への販売展開を進めてまいります。企業の研究所や大学を中心として各研究機関 (地域・行政) 等の研究室等に認知していただくと考えております。最近、プリンタブルエレクトロニクス、3Dプリンター、捺染 (布地に印刷する) など産業用途にもインクジェット技術が展開され、基礎検討も盛んに行われております。再生医療や予防医療の方面だけではなく、診断医療、個別化医療などバイオ分野へも活用されております。インクジェット技術は多くの分野で適用性を検討され、パルスインジェクター®はますますインクジェットの技術革新の一翼を担うケースがこれから増えてくるとみております。

マクロ・テクノロジー関連事業

(樹脂成形導子関連分野)

樹脂成形導子関連分野は、海外製品に浸食され、原材料や培品の値上げも相まって苦戦を余儀なくされてきました。こうした状況の中、電線の地中化に伴う樹脂絶縁部品の新規案件の他、従来からのセラミック導子を当社の樹脂成形導子に置き換える案件や、樹脂成形導子以外の重電機器部品における新規案件な

ども出始めており、引き続き新規開拓を進めてまいります。

しかしながら、今後の売上高の大幅な増加は見込みにくい状況であり、当社といたしましては、製造原価の見直しと効率化、合理化をより一層進めてまいります。

2. 当期の予算及び今後の業績予想

(単位：千円)

	2020年 3月期 (実績)	2021年 3月期 (予想)	2022年 3月期 (予想)	2023年 3月期 (予想)
売上高	835,661	900,000	945,000	1,000,000
売上総利益	299,534	307,000	327,000	365,000
販売管理費	273,187	287,000	302,000	325,000
営業利益	26,346	20,000	25,000	40,000
経常利益	29,158	21,000	26,000	41,000
当期純利益	20,324	15,000	20,000	32,000

参考 2020年3月期は決算確定数字です

各事業別の売上高推移

(単位：千円)

	2020年 3月期 (実績)	2021年 3月期 (予想)	2022年 3月期 (予想)	2023年 3月期 (予想)
ナノ/マイクロ・ テクノロジー関連事業	629,234	697,000	754,000	809,000
マクロ・ テクノロジー関連事業	203,301	200,000	188,000	188,000
その他事業	3,125	3,000	3,000	3,000

本資料には、当社の営業成績及び財政状態に関する当社又は当社役員の意図、意見又は現時点の予想と関連する将来予想が記載されております。この将来予想は、過去の事実でも将来の業績を保証するものでもないため、リスクと不確定な要素を含んでおります。実際の業績は様々な要因により異なる可能性があります。当社は、この将来予想を、これらの変化要因を反映するために修正することを保証するものではありません。

以上