

株主総会説明資料(決算説明資料)

クラスターテクノロジー株式会社

東証グロース 証券コード:4240

本資料は、2023年6月23日の第32期株主総会にて説明した内容となります。

2023年6月30日

目次

<報告事項>

1. 第32期事業報告及び計算書類の内容報告
 - (1) 事業の説明
 - (2) 会社の現況
 - (3) 計算書類

2. 事業計画
 - (1) 対処すべき課題
 - (2) 重点取組事項
 - (3) 数値目標

3. 次期中期経営計画<2025年3月期～2027年3月期>
 - (1) 数値目標
 - (2) 成長戦略

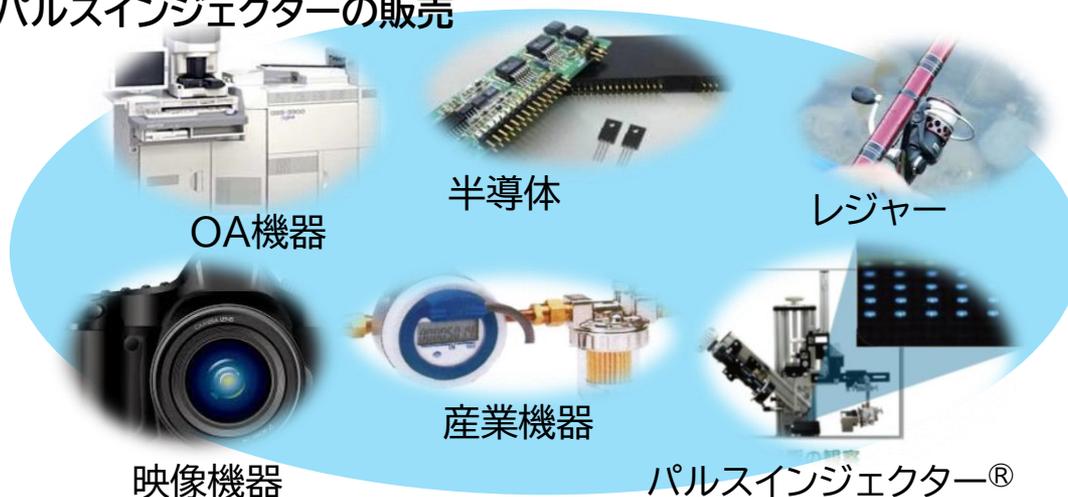
1. 第32期事業報告及び計算書類の内容報告

- (1) 事業の説明
- (2) 会社の現況
- (3) 計算書類

(1) 事業の説明

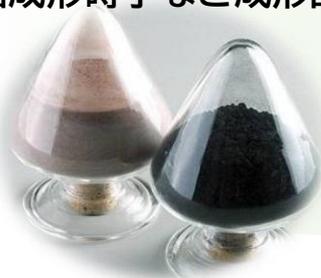
ナノ/マイクロ・テクノロジー関連事業

- ・機能性精密成形品の販売
- ・パルスインジェクターの販売



マクロ・テクノロジー関連事業

- ・機能性樹脂複合材の販売
- ・樹脂成形碍子など成形品の販売



配電盤
開閉器
避雷器



風力発電
地中配線



鉄道・車輜



(2) 会社の現況<事業の環境>

- ◆ 世界経済は石炭や天然ガスなどの資源価格は高止まっているものの各国の金融政策の引き締めによりインフレ抑制の兆しが出る。
- ◆ わが国製造業は、原材料コストの負担を価格転嫁する動きで、企業物価は高水準で推移、しかし新型コロナウイルスの5類移行や設備投資増など明るい兆し。
- ◆ 当社においては、中国のロックダウン（都市封鎖）による経済失速と一部顧客製品で使用する半導体不足に伴う影響から、産業用機器分野やインクジェット関連部品などを中心に売上高は伸び悩む。

(2) 会社の現況<事業の状況>

- ◆ 当社は、**対処すべき課題**の
「新規開拓に向けた営業力の強化」
「環境への対応と未来への商品開発」
「生産力の強化と人材育成」を推進する。
- ◆ ナノ／マイクロ・テクノロジー関連事業の売上高は、映像機器分野は前期好調の反動で減少、産業機器分野は、中国のロックダウンや顧客の生産調整等の影響が続き減少。OA機器分野は、主力顧客の増産体制に伴い大幅増加。レジャー分野は下半期後半の売上高の伸び悩みで横這いとなる。
- ◆ マクロ・テクノロジー関連事業は、樹脂成形品の売上高は減少したが樹脂成形材料の売上高が好調に推移し、増加。
- ◆ 顧客訪問件数は、営業活動の進捗状況の共有化、見える化により、大幅増加。

(2) 会社の現況 < 成果 / 2023年3月期実績と前年比較 >

売上高は微増、利益は大幅減少

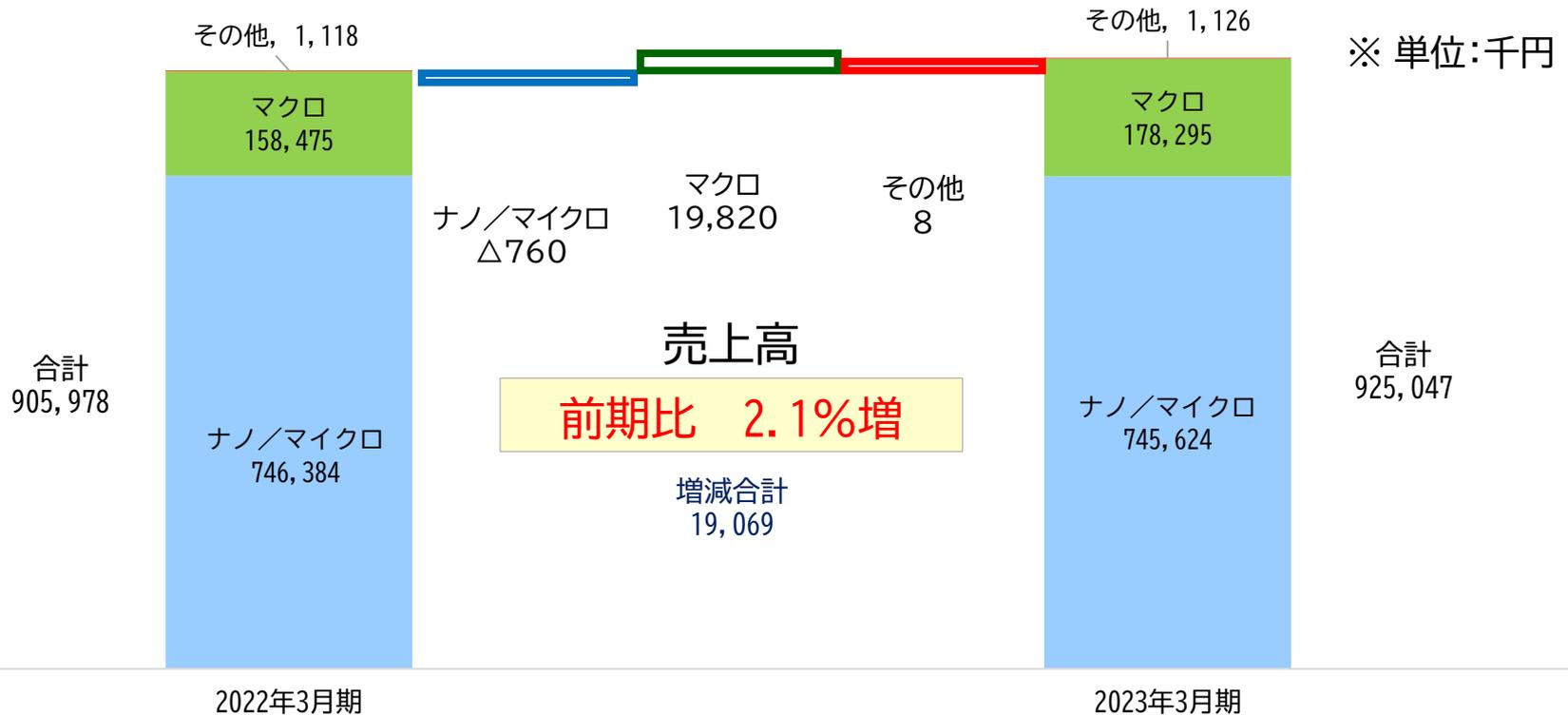
売上の伸び悩みと製造費用の上昇により **増収・減益**

※ 単位:千円

| | 2022年3月期 | 2023年3月期 | 増減額 | 前期比 (%) | 公表値 2022年5月 |
|-------|----------|----------|---------|---------|----------------|
| 売上高 | 905,978 | 925,047 | 19,069 | 2.1 | 940,000 |
| 営業利益 | 100,839 | 72,753 | △28,086 | △27.9 | 90,000 |
| 経常利益 | 102,546 | 74,769 | △27,777 | △27.1 | 91,000 |
| 当期純利益 | 114,971 | 59,289 | △55,682 | △48.4 | 76,000 |

(2) 会社の現況 < 成果 / 売上高 増減2期比較 >

- ◆ ナノ／マイクロ 映像機器、産業機器は減少、OA機器は大幅増加、レジャーは横這い
- ◆ マクロ 樹脂成形品は減少、樹脂材料は増加
- ◆ その他 医薬品の容器の異物検査は微増

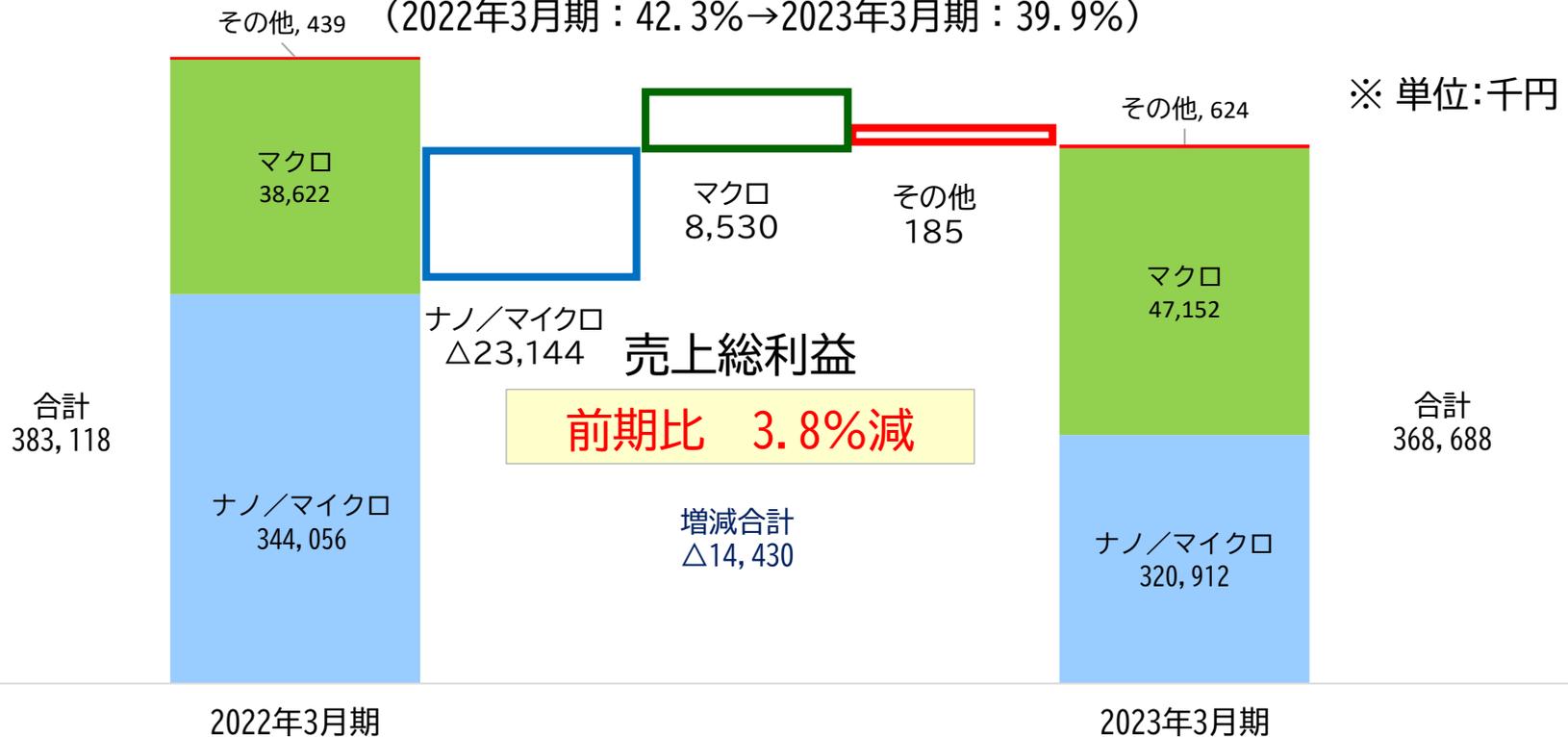


(2) 会社の現況 < 成果 / セグメント利益 (売上総利益) 増減2期比較 >

- ◆ ナノ／マイクロ 生産効率の低下、製造費用の増加、設備投資に対する本格生産の立上げ遅れ等で減少
- ◆ マクロ 売上高増と価格変更等で増加
- ◆ その他 医薬品の容器の異物検査の微増

売上総利益率は2.4%悪化

(2022年3月期：42.3%→2023年3月期：39.9%)



(3) 計算書類<財務諸表/貸借対照表>

※ 単位:千円

| | 2022年3月期 | 2023年3月期 | 前期差異 |
|-------|-----------|-----------|---------|
| 流動資産 | 1,199,201 | 1,155,151 | △44,050 |
| 固定資産 | 436,465 | 550,192 | 113,727 |
| 資産合計 | 1,635,667 | 1,705,314 | 69,647 |
| 流動負債 | 185,552 | 198,265 | 12,713 |
| 固定負債 | 15,706 | 13,382 | △2,324 |
| 負債合計 | 201,259 | 211,647 | 10,388 |
| 資本金 | 1,240,721 | 1,240,721 | 0 |
| 資本剰余金 | 5,927 | 5,927 | 0 |
| 利益剰余金 | 187,885 | 247,175 | 59,290 |
| 自己株式 | △126 | △126 | 0 |
| 純資産合計 | 1,434,407 | 1,493,697 | 59,290 |

(3) 計算書類<財務諸表/損益計算書>

※ 単位:千円

| | 2022年3月期 | 2023年3月期 | 前期差異 |
|-------|----------|----------|---------|
| 売上高 | 905,978 | 925,047 | 19,069 |
| 売上原価 | 522,859 | 556,358 | 33,499 |
| 売上総利益 | 383,118 | 368,688 | △14,430 |
| 販管費 | 282,279 | 295,935 | 13,656 |
| 営業利益 | 100,839 | 72,753 | △28,086 |
| 営業外収益 | 2,979 | 3,066 | 87 |
| 営業外費用 | 1,273 | 1,050 | △223 |
| 経常利益 | 102,546 | 74,769 | △27,777 |
| 当期純利益 | 114,971 | 59,289 | △55,682 |

2. 事業計画 (第31期～第33期) 2022年3月期～2024年3月期

- (1) 対処すべき課題
- (2) 重点取組事項
- (3) 数値目標

事業方針

高精度・高機能に特化した樹脂製品の提供

当社は高精度と高機能を軸として樹脂製品に機能を付加することにより、お客様の商品価値の向上に貢献します。

当社の強み

① 樹脂製品の概念を変える

② 樹脂製品のコーディネーター

③ 樹脂材料のカスタマイズ

④ 樹脂製品の一貫生産

(1) 対処すべき課題<策定の背景>

- 売上高及び収益の伸び悩み
- 社会の変化や急激な売上高の落ち込み等への対応



2024年3月期 売上高10億円超

2022年3月期から2024年3月期（第31期～第33期）
3年間における経営方針

スローガン **「当社の強みをお客様の付加価値に繋げる！」**

「重点取り組み事項」

- ① 新規開拓に向けた営業力の強化
- ② **環境への対応**と未来への商品開発
- ③ 生産力の強化と人材育成

※②は世界的な環境意識の加速に対応するため、2023年3月期に変更

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

(1) 対処すべき課題 <2024年3月期(第33期) 経営方針>

マイクロ事業の継続強化
他市場・他分野へ
新規開拓の種まきに注力

PasComの拡販

新規開拓に向けた
営業力強化

キーワード

- ・ロボット
- ・センサ
- ・通信
- ・産業機器
- ・レジヤ
- ・医療

付加価値創造

個別製品原価低減
金型・スクリュー長寿命化
自動化促進

生産力の強化と
人材育成

キーワード

- ・導入設備の早期稼働
- ・設備稼働率UP

キーワード
環境

環境への対応と
未来への商品開発

人材育成
リーダー育成

環境に関わる全社的
な体制づくり

PasComの改良
PasComの応用製品の開発

(2) 重点取組事項

① 新規開拓に向けた営業力の強化 (2022. 3月期～2024. 3月期)

他市場、他分野への展開

デジタルカメラ向け機能性精密成形品で培った強み・特徴を活かして、今後の重点分野であるロボット、センサ、通信、産業機器、レジャー、医療の分野に新規開拓のアプローチを強化。

◆ 組織変更による営業力の強化 (2022. 3月期)

- 営業・マーケティング本部内に「**技術営業部**」を新設し、**開発本部の部員の大半が異動**し、新規開拓営業体制を強化。
- 技術部員が直接顧客と対話し、受注活動を行う体制に変革。



進捗 (2023. 3月期)

・技術部員の新規開拓スキルの不足もあり、体制を本格的に機能させるまで少し時間を要する結果となっている。一部の部員を再度開発本部へ異動させ、個々の強みを引き出す体制とした。進捗状況共有化、見える化により、訪問件数は前期に比べ大幅に増加した。自社活動と商社連携活動の両輪により2024. 3月期以降の成果に繋げる。

(2) 重点取組事項

② 顧客提案力の向上と未来への商品開発

→ 環境への対応と未来への商品開発(2023.3月期)

- ◆ 顧客へのスピーディな提案を徹底し、顧客の課題解決と顧客のメリットを明確に打ち出す。(2022.3月期~2024.3月期)
- ◆ 開発本部内に「商品企画部」を新設し、「未来への商品開発」を推進し、成果を出す。(2026.3月期)

未来への商品開発

「未来への商品開発」を目的とする部署(商品企画部)を開発本部内に新設。
地球環境や環境政策なども視野に入れた商品の開発。

進捗 (2023.3月期)

- ・ 環境への対応として、環境方針、管理体制、規程類を整備し、環境に関わる全社的な体制づくりを行った。また、環境を意識した材料として、2022年3月にPasCom S40 (高摺動バイオマスポリアミドコンパウンド)を開発し、バイオマス度95%のバイオマスマーク認定商品となった。評価案件はあるが、未だ採用には至っておらず、売上高の計上には至っていない。ビジネス化を急ぐ。

研究開発費の見込 (単位：千円)

2022.3月期 (実績)

2023.3月期 (実績)

2024.3月期

27,695

41,102

56,000

(2) 重点取組事項

③ 生産力の強化と人材育成

◆ 個別製品の原価低減

- 対策すべき製品を個別に選定し、効率的に利益率の改善に取り組む。(2022.3月期～2024.3月期)
- 検査機の導入をはじめ、将来的に製造設備を無人化、ロボット等の導入を視野に入れる。(2022.3月期～2024.3月期)

◆ 人材育成

- さらなる意識改革を行い、会社の業績と成長を社員全員の力として、成果の配分を徹底する。(2022.3月期～2024.3月期)



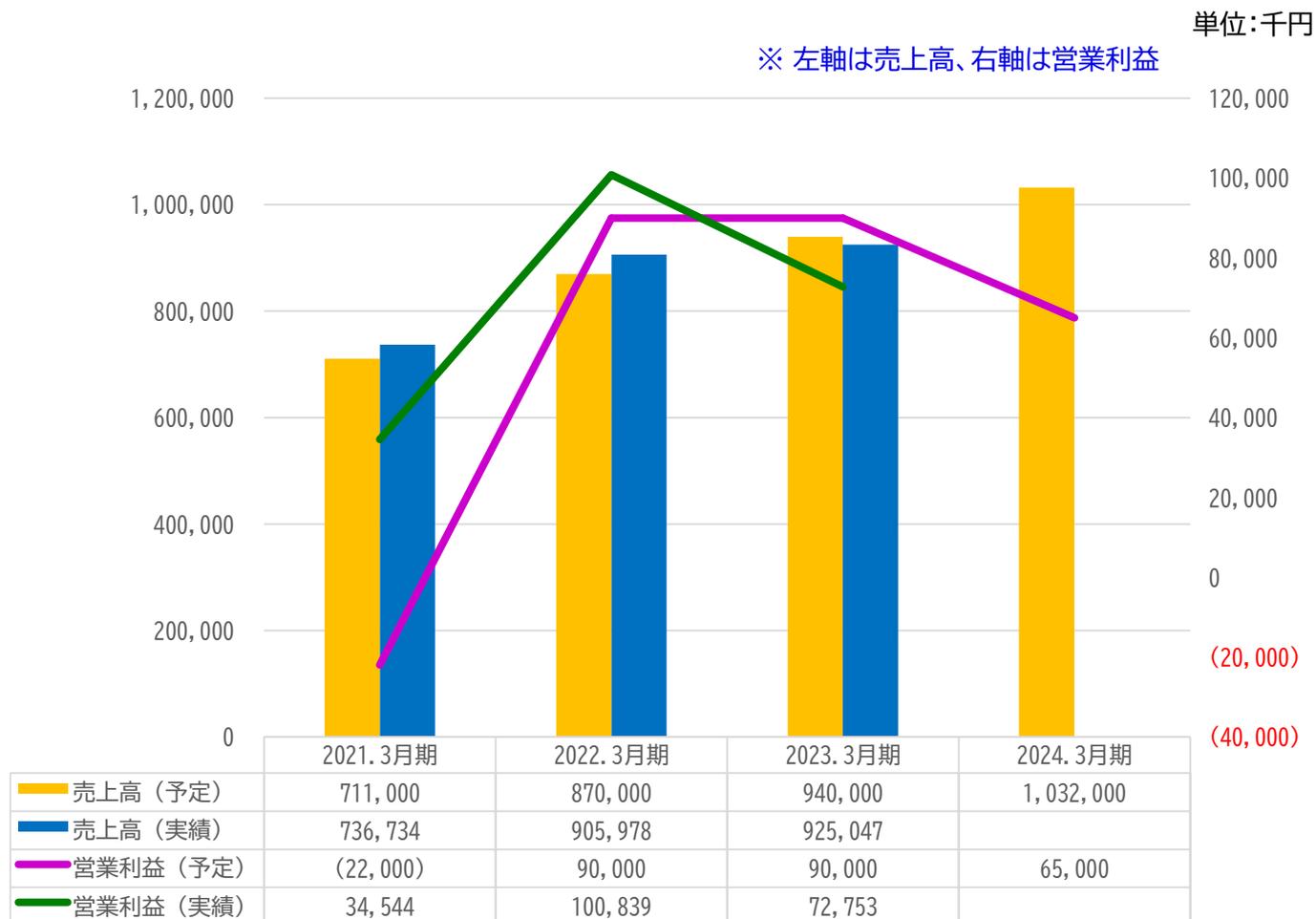
進捗 (2023.3月期)

- ・ 個別製品の原価低減に取り組み粗利率は2022.3月期まで3期連続で改善したが、2023.3月期は一服。2024.3月期以降、個別製品の原価低減を継続実施。
- ・ 一部工程の自動化が実現し改善が進む。しかし、主体の自動検査装置の立上げが遅れ、稼働時期が大幅にずれ込む。当初予定していた原価低減効果が見込めず、収益を圧迫。
- ・ 人材確保(競争力UP)と人材育成(モチベーションUP)を目的として、2022年4月より人事評価制度と合わせて新給与システムの導入を決めた。性別・年齢を問わない成果主義制度により社員の意識改革を加速させる。一定の効果が表れるも、コア人材の育成、確保継続。

設備投資の見込み

- ・ 2023年3月期以降、更新投資や自動化投資を一層積極的に推進したが、十分な投資効果が見込めず。2024.3月期の設備投資を抑え込み、前期実施した投資の回収を高める方針。

(3) 数値目標<2021年3月期～2024年3月期>



(3) 数値目標<各事業別の売上高推移>

※ 単位:千円

| | 2022年 3月期 (実績) | 2023年 3月期 (実績) | 2024年 3月期 (変更前) | 2024年 3月期 (変更後) |
|------------------------|----------------------|----------------------|-----------------------|-----------------------|
| ナノ/マイクロ ・テクノロジー関連事業 | 746,384 | 745,624 | 821,000 | 848,390 |
| マクロ・テクノロジー関連事業 | 158,475 | 178,295 | 175,000 | 182,410 |
| その他事業 | 1,118 | 1,126 | 4,000 | 1,200 |
| 合計 | 905,978 | 925,047 | 1,000,000 | 1,032,000 |

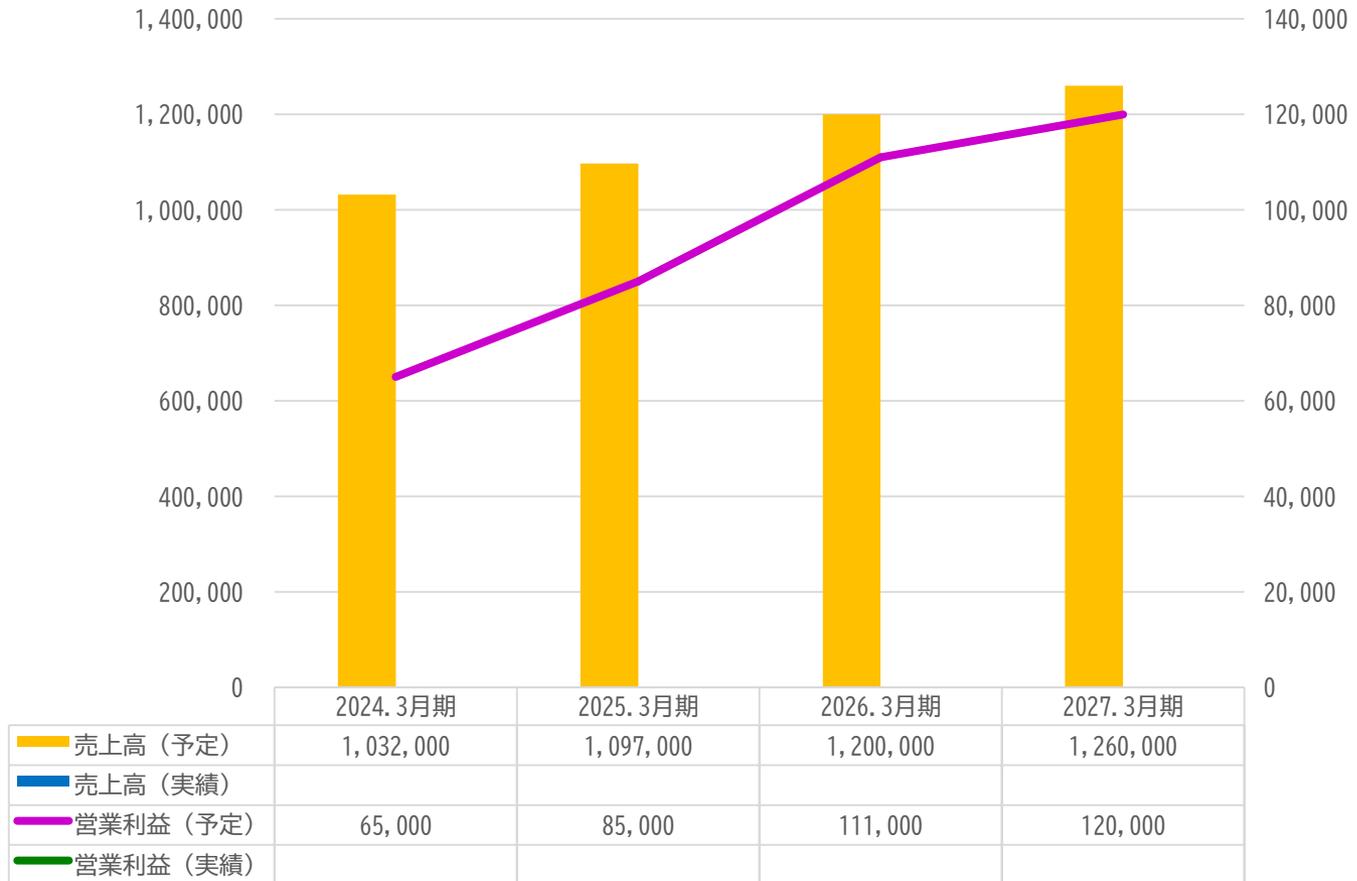
3. 次期中期経営計画（第34期～第36期）2025年3月期～2027年3月期

- (1) 数値目標
- (2) 成長戦略

(1) 数値目標 < 2025年3月期～2027年3月期 >

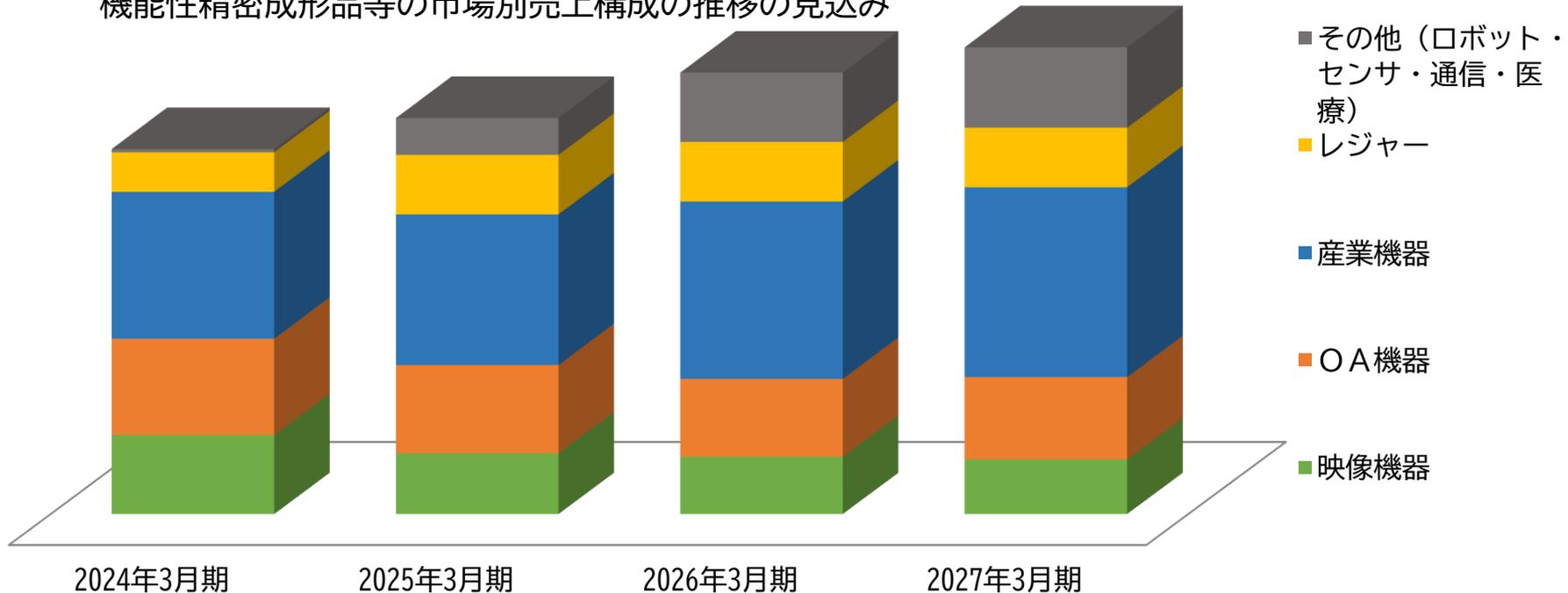
単位:千円

※ 左軸は売上高、右軸は営業利益



(1) 数値目標<市場別売上構成の推移の見込み>

機能性精密成形品等の市場別売上構成の推移の見込み



<前提条件>

- 映像機器：2025年3月期以降の減少、その後横這いを見込む
- OA機器：高水準での推移を見込む
- 産業機器：機能性精密成形品の売上高の牽引役
- レジャー：2025年3月期以降の大幅な伸び（新規受注獲得）を見込む
- その他：新規開拓中の大型案件の受注獲得を見込む

(2) 成長戦略<最重点取組事項>

- ① 新規開拓による着実な売上高及び利益の伸び
2027年3月期：売上高12.6億円 営業利益1.2億円
(いずれも過去最高更新)を目指す

- ② 「未来への商品開発」の成果を業績に結び付ける
 - ・PasComの機構部品及び応用製品への拡販
 - ・その他バイオマス材料の開発・拡販

(※)PasComの売上高は2023.3月期時点で売上高が未計上のため、次期中期経営計画には見込んでおりません

(2) 成長戦略<重点取組事項①>

① 新規開拓に向けた営業力の強化 (2025.3月期～2027.3月期)

- ・ 他市場、他分野への展開 <2022.3月期以降の継続対応>
デジタルカメラ向け機能性精密成形品で培った強み・特徴を活かして、今後の重点分野であるロボット、センサ、通信、産業機器、レジャー、医療の分野に新規開拓のアプローチを強化。
- ・ 「顧客の課題へのソリューション提案」を進化させる <2022.3月期以降の継続対応>
- ・ 営業部員2名増員し、営業力を増強する <2024.3月期～2027.3月期>
- ・ Webページリニューアルにより集客力UP <2024.3月期～2025.3月期>
- ・ PasComの拡販強化 <2024.3月期～2027.3月期>

(2) 成長戦略<重点取組事項①>

PasComの想定市場

5大汎用エンプラ：市場規模 1,000万トン超、構成比：推計(2018年)

| 樹脂名 | ポリカーボネート (PC) | ポリアミド (PA) | ポリアセタール (POM) | ポリブチレン テレフタレート(PBT) | 変形ポリフェニレン エーテル(PPE) |
|-----|------------------|---------------|------------------|------------------------|------------------------|
| 構成% | 44 | 28.8 | 11.9 | 11.6 | 3.7 |



PasCom 各種グレード

- ・S40(標準グレード・バイオマス度95%以上)
- ・BFS310(高摺動グレード)
- ・TR345(高剛性グレード)

高機能性を有するバイオマス材料(次世代のバイオマス材料)

高機能、放置竹林の資源化、化石由来原料・鉱物資源の抑制

(2) 成長戦略<重点取組事項②>

② 環境への対応と未来への商品開発 (2025.3月期～2027.3月期)

◆ 環境への対応 <2024.3月期～2027.3月期>

- 環境に関わる全社的な体制づくり

・気候変動に関わる環境方針・環境規程、製品含有化学物質規程、ガバナンス体制は、
2023年3月の取締役会にて決議

- 環境に関わる「戦略」、「指標及び目標」の設定・実行

◆ 「未来への商品開発」の成果を業績に結び付ける <2024.3月期～2027.3月期>

- PasComの機構部品及び応用製品への拡販
- その他バイオマス材料の開発・拡販

(2) 成長戦略<重点取組事項③>

③ 生産力の強化と人材育成 (2025.3月期～2027.3月期)

◆ 生産力の強化 <2022.3月期以降の継続対応>

- 原価低減対策が必要な製品を個別に選定し、効率的に利益率の改善に取り組む。
 - 更なる意識改革を行い、会社の業績と成長を社員全員の力として成果の配分を徹底する。
 - 新規設備の早期稼働を優先し、将来的に製造設備の無人化、ロボット導入を視野に入れる <2024.3月期～2027.3月期>
- ・2023年3月期に導入した設備の本格稼働の目途が立った時点で、無人化やロボット導入を再検討する

(2) 成長戦略<重点取組事項③>

③ 生産力の強化と人材育成 (2025.3月期～2027.3月期)

◆ 人材の育成 <2024.3月期～2027.3月期>

- 給与体系・人事制度の抜本的な改正< 2022.4月～ >
- 人的資本に関する指標及び目標の推進
 - ・管理職間の情報共有と成長機会を話し合う会合を設け、実行
<2024.3月期～2027.3月期>
 - ・工場での技術継承方法の確立やワーキンググループ活動を強化し現場の意識改革を
ISO9001の品質目標と連動させて取り組む<2024.3月期～2027.3月期>

おことわり

本資料には当社又は当社役員の当社の営業成績及び財政状態に関する意図、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。