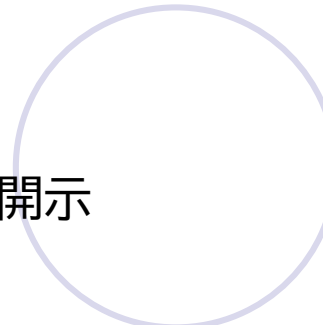
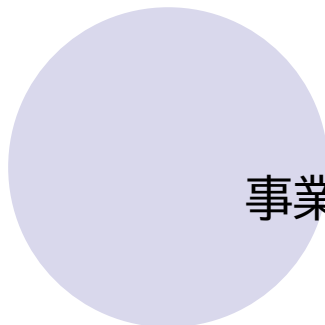
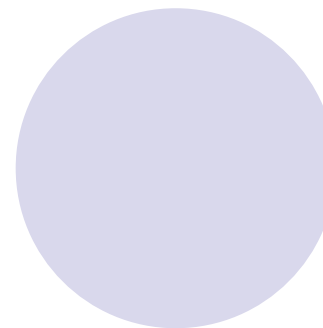
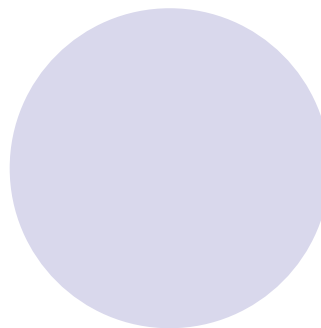




CLUSTER
TECHNOLOGY



事業計画及び成長可能性に関する事項の開示

2024年5月17日

クラスターテクノロジー 株式会社

株式コード：4240

目次

1. 会社概要
 - (1) 基礎情報
 - (2) 沿革・事業内容
2. ビジネスモデル
 - (1) 事業の内容
 - (2) 事業の収益構造
3. 市場環境
 - (1) 市場規模
 - (2) 競合環境
4. 競争力の源泉
 - (1) 経営資源・競争優位性
5. 事業計画
 - (1) 前中期経営計画（2022年3月期～2024年3月期）
 - (2) 進捗状況
 - (3) 前中期経営計画の最終年度の差異
 - (4) 成長戦略の振り返り（反省）
 - (5) 新中期経営計画（2025年3月期～2027年3月期）
 - (6) 新中期経営計画 成長戦略
 - (7) 経営指標
6. リスク情報
 - (1) 認識するリスク及びリスク対応策

1. 会社概要

- (1) 基礎情報
- (2) 沿革・事業内容

(1) 基礎情報

- 資本金：
 - 12億4000万円
- 従業員数：
 - 72名(2024年3月末 現在)
- 代表者：
 - 安達 良紀(代表取締役社長)
- 事業所：
 - 本社・関西工場(大阪)
 - 関東工場(茨城)
 - 東日本営業所(関東工場内)



本社・関西工場(大阪)



関東工場・東日本営業所

(2) 沿革・事業内容

- 1991 安達新産業株式会社の製造子会社として設立
- 1996 安達新産業株式会社東大阪工場のマクロ及びマイクロの全事業を引き継ぐ
- 1997 大阪工場を新設し、複合材料から精密機器デバイス製造の一貫メーカーとして体制確立
- 2000 大阪工場に本社移転
ナノ・テクノロジー事業の研究開発を開始
- 2003 日経ベンチャー・オブ・イヤー2002 未上場企業部門で2位受賞
- 2006 大阪証券取引所「ヘラクレス市場」に株式上場
- 2010 大阪証券取引所の統合によりJASDAQ（グロース）市場へ移行
- 2021 会社設立30周年
- 2022 PasCom S40（高摺動バイオマスポリアミドコンパウンド）を開発
東京証券取引所の再編によりグロース市場へ移行

○ 主な事業：

- 樹脂複合材料の開発・製造
- 機能性樹脂成形品の開発・製造
- 金型製作などの微細加工
- 成形品を含むデバイスの組立

マクロ・テクノロジー関連事業

エポハード 1972年～



樹脂複合材料



樹脂成形碍子

配電盤
開閉器
避雷器



風力発電
地中配線



鉄道・車輛



ナノ／マイクロ・テクノロジー関連事業

エポクラスター 1982年～



業務用機器



産業機械
流量計



電子機器
映像機器
光学機器



レジャー



樹脂複合材料



精密成形品



パルスインジェクター
(インクジェット)



2007年～

国内初のエポキシ樹脂複合射出成形材料
ナノテク先駆け 無機層状化合物と有機物の複合材料エポクラスター®

2. ビジネスモデル

- (1) 事業の内容
- (2) 事業の収益構造

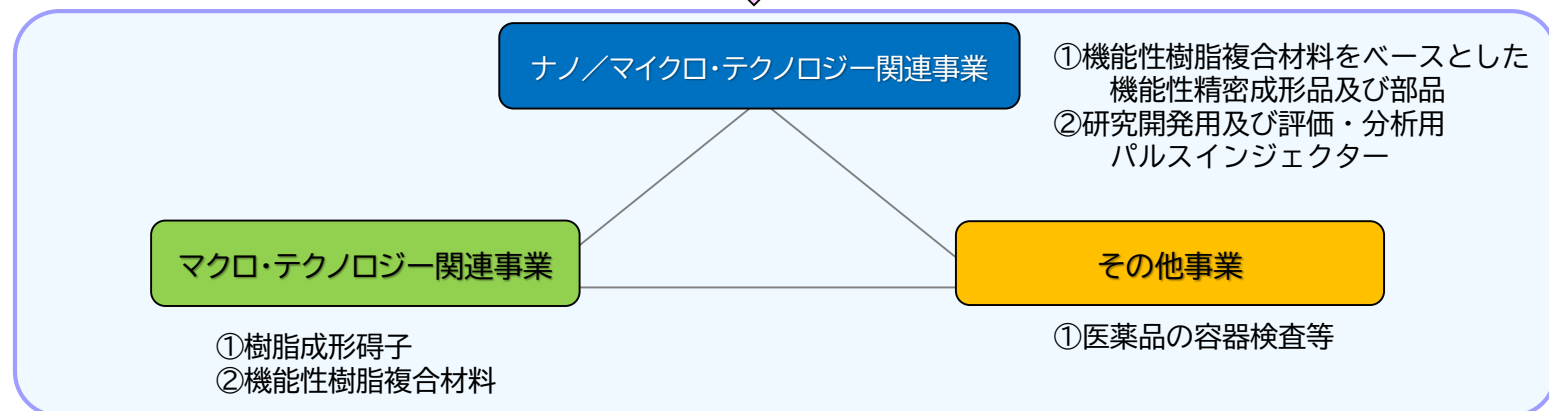
(1)-1 事業の内容<概要>

事業方針

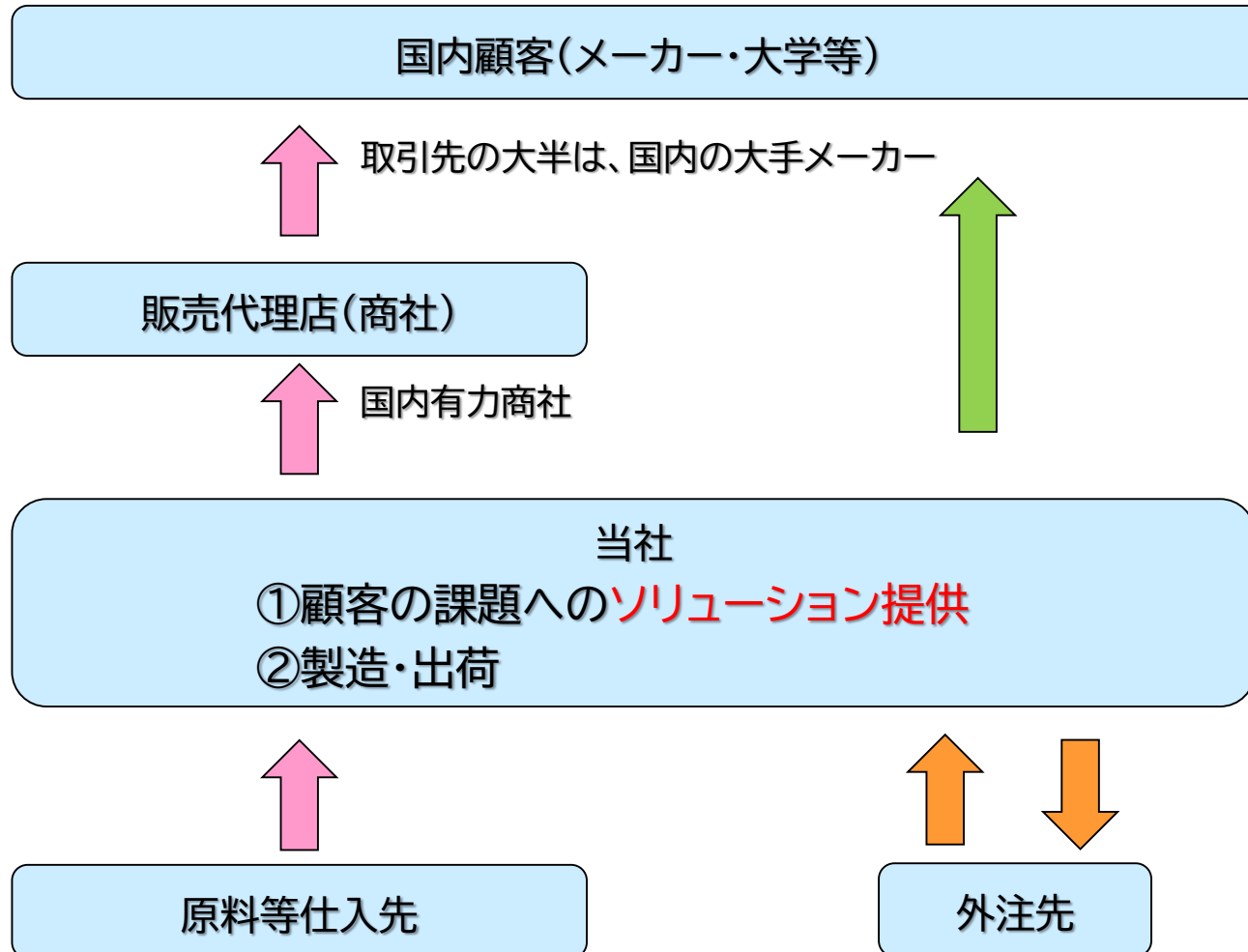
高精度・高機能に特化した樹脂製品の提供

基幹技術

- | | |
|------------|-----------------------------------|
| • 樹脂複合材料技術 | 樹脂をベースとしてコンパウンドにより優れた機能を発現させる材料技術 |
| • 成形加工技術 | 高精度・高機能を発現させるための成形加工技術 |
| • 金型技術 | 樹脂複合材料のパフォーマンスを最大限に活かすための金型技術 |
| • 計測・解析技術 | 優れた機能を検証・管理・開発する技術 |
| • 融合技術 | 基幹技術やアセンブリ技術の融合から生まれる樹脂デバイス |



(1)-2 事業の内容<事業系統図>



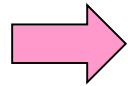
ナノ／マイクロ・テクノロジー関連事業①

マクロ・テクノロジー関連事業①②

(1)-3 事業の内容<ソリューションの提供>

顧客の製品

樹脂部品
金属部品
セラミック部品等



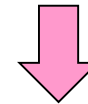
製品の課題

従来樹脂材料
の性能不足

- ・寸法精度
- ・強度
- ・耐熱
- ・絶縁 等

同等性能を有する
樹脂材料が存在しない

コストダウン
軽量化
組立工数削減 等



ソリューション提供

高精度・高機能に特化した樹脂製品の提供

基幹技術

樹脂複合材料
(熱硬化／熱可塑)

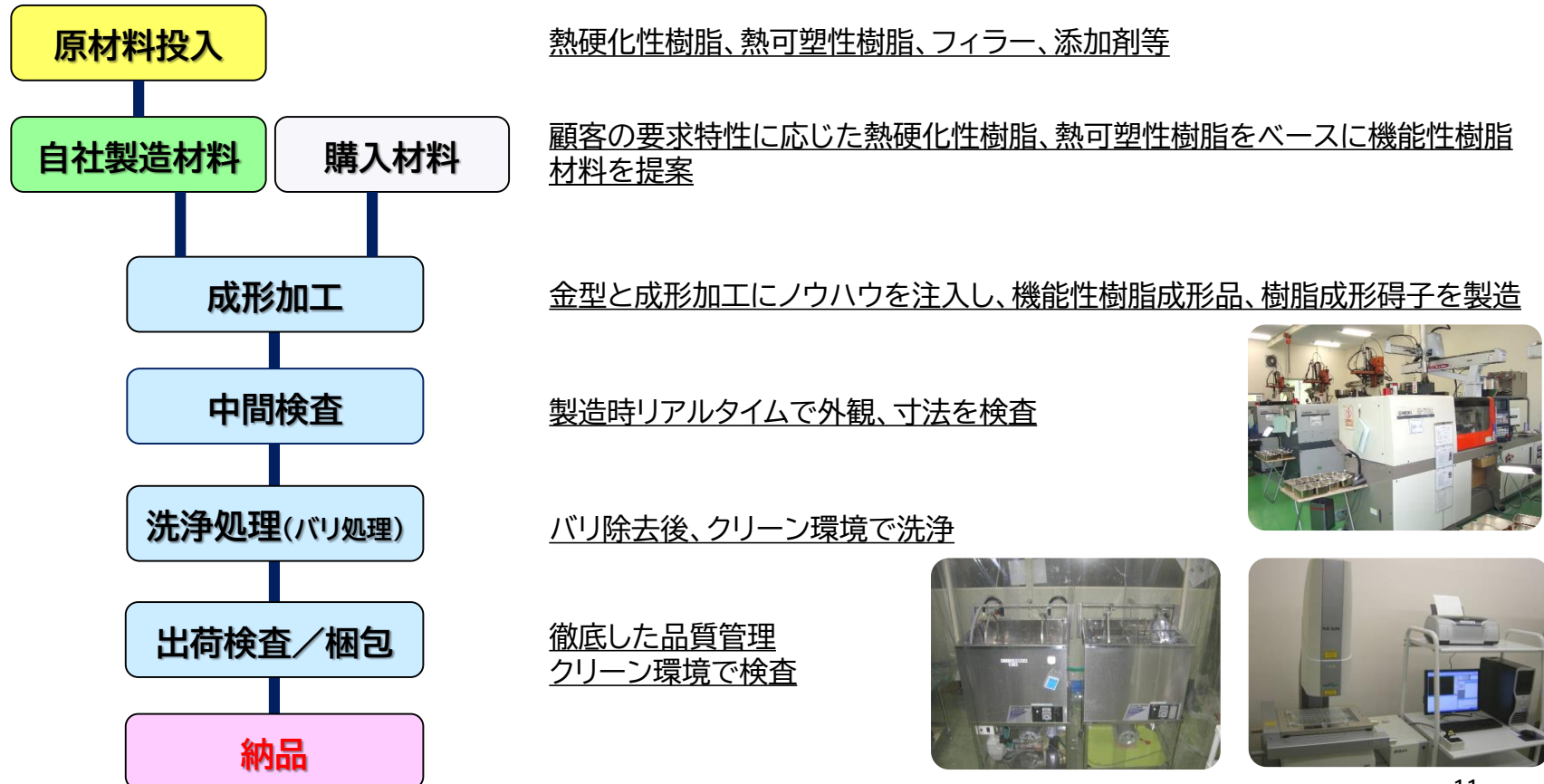
一貫生産体制
(企画から納品まで)

(1)-4 事業の内容<製造・出荷>

ナノ/マイクロ・テクノロジー関連事業①

マクロ・テクノロジー関連事業①②

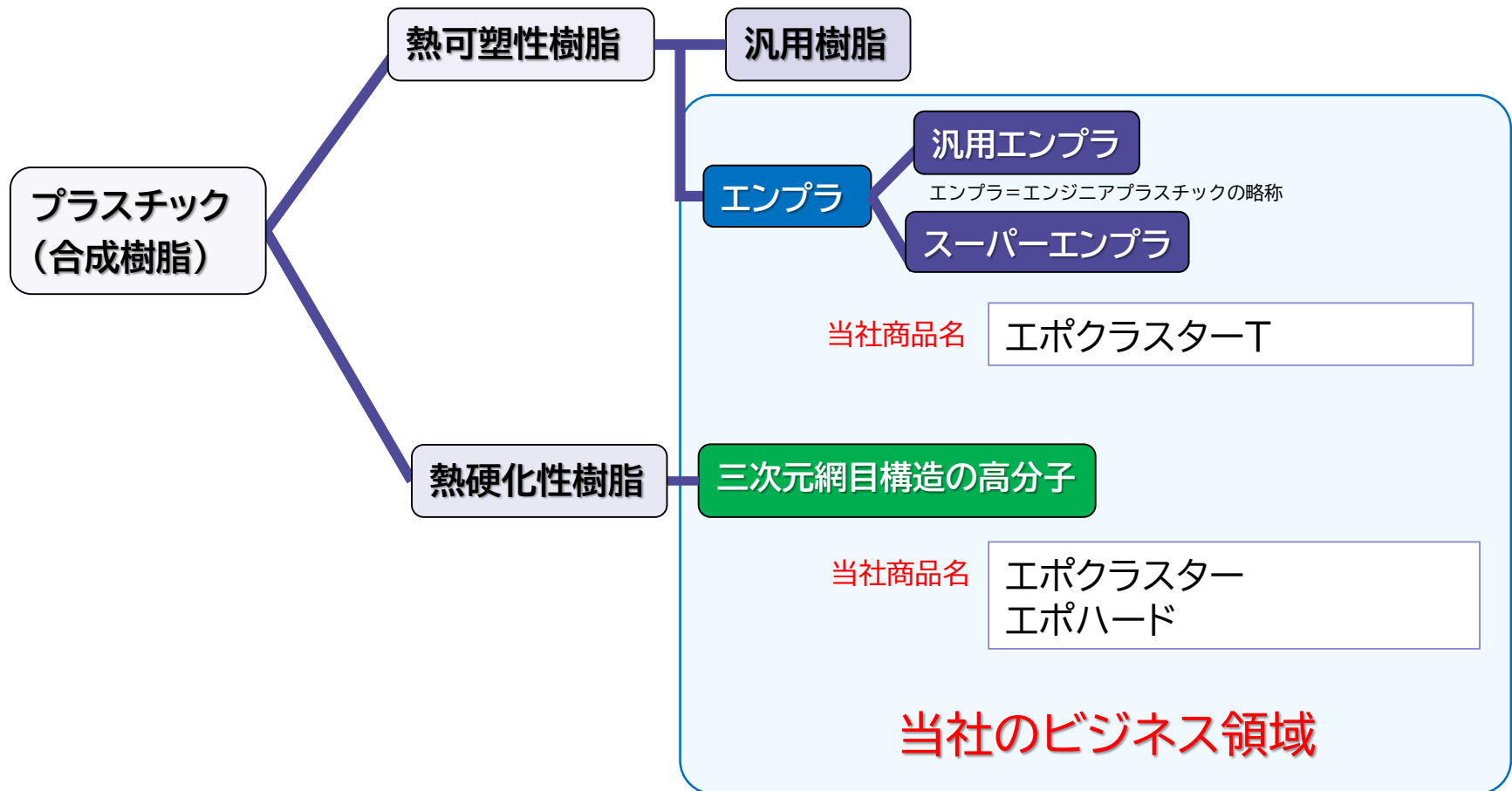
クラスターテクノロジーの一貫生産体制



(1)-5 事業の内容<樹脂の分類>

ナノ/マイクロ・テクノロジー関連事業①

マクロ・テクノロジー関連事業①②



(1)-6 事業の内容<主な分野と用途>

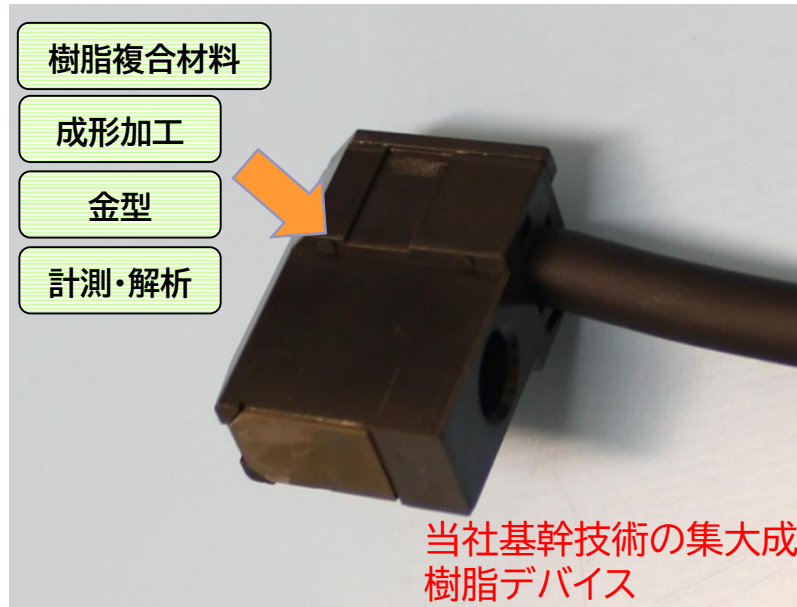
ナノ/マイクロ・テクノロジー関連事業①

- 用途、要求特性に応じた熱硬化性樹脂、熱可塑性樹脂をベースとした機能性樹脂複合材料を開発／製造し、その材料を用いて機能性精密成形品を製造／販売している。
- 当社の機能性精密成形品は、精密電子部品等に採用され、厳しい寸法精度や角度精度に依っている。

主な分野	主な用途
映像機器	デジタルカメラ等
OA機器	インクジェット関連、複写機等
産業機器	計測機器、産業用インクジェット関連、ギアポンプ、センサ等
レジャー	釣り具等



(1)-7 事業の内容<パルスインジェクター®>



<商品構成>

- ・PulseInjector 単ノズルインクジェットヘッド
- ・WaveBuilder ヘッドを駆動させる専用アンプ
- ・InkjetLabo 液滴を高精度に配置できるトータルシステム

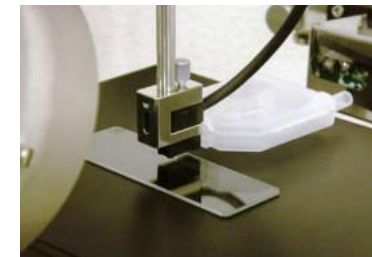
- ・超微量(5p μ l~0.8n μ l)の液滴吐出
- ・多様な溶液(水から有機溶剤まで可能)
- ・高速吐出(1秒間に最大20,000滴)

溶液に分散した

- ・生体材料
- ・金属粒子
- ・有機ポリマー
- ・セラミック微粒子

<主な用途>

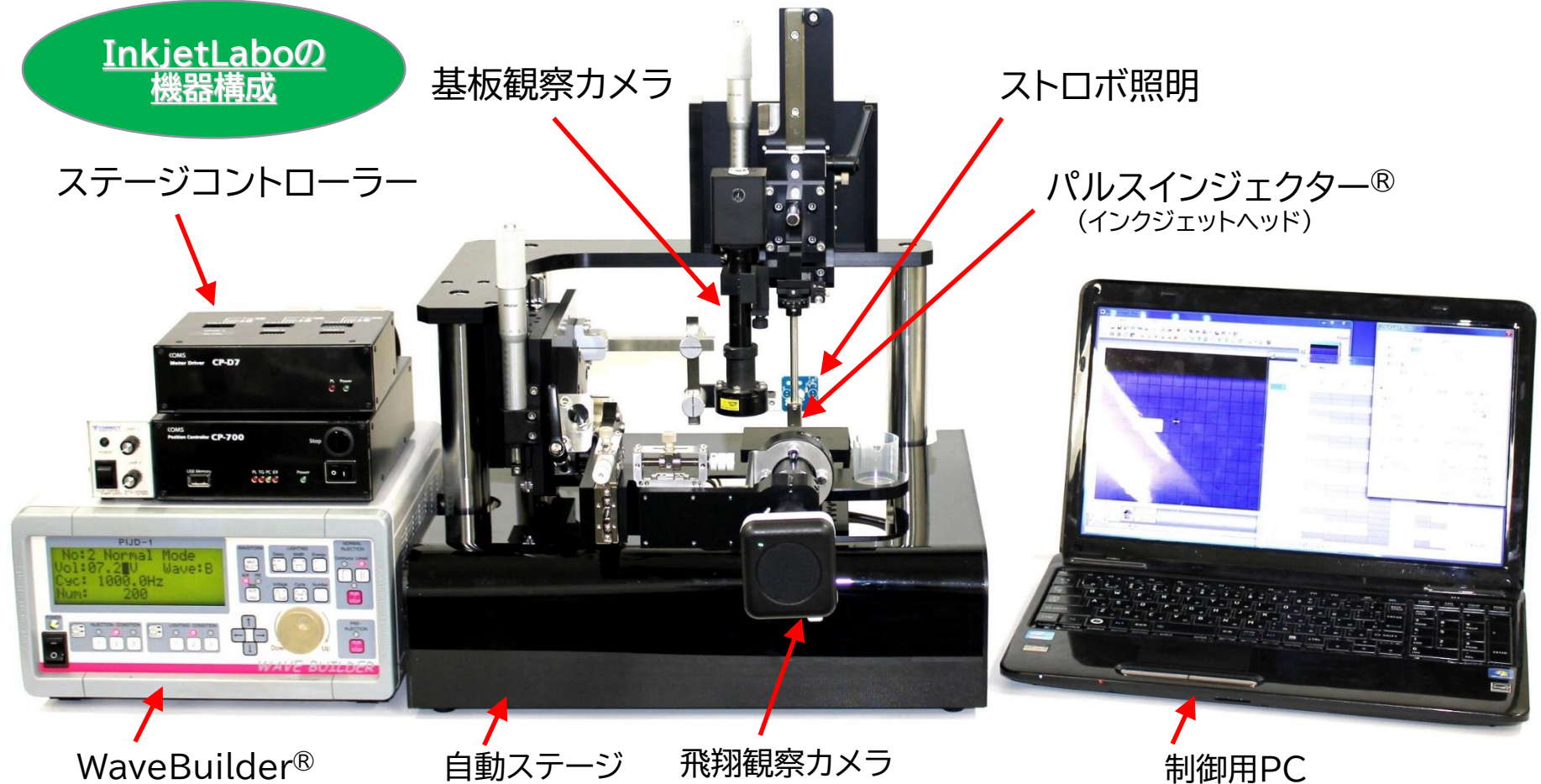
- DNA、タンパク質溶液を用いた研究
- ナノ粒子分散溶液を用いた研究
- 細胞チップ、抗原抗体反応チップの研究
- 生体組織の製作研究
- 接触角計、表面張力計への搭載



(1)-8 事業の内容<パルスインジェクター®>

超微量な液滴を観察し、必要な場所に必要な量の液滴を配置・描画することが可能となる。

InkjetLaboの 機器構成



(1)-9 事業の内容<エポハード®と関連製品>

ビルや工場などの受配電設備の中などに
屋内用樹脂成形碍子（エポキシ樹脂碍子）
が使用されております。

当社の樹脂成形碍子は、国内の大手重電
メーカーなどで40年以上の使用実績があり
ます。



樹脂成形碍子

屋外用
セラミック碍子（参考）配電盤
開閉器
避雷器風力発電
地中配線

鉄道・車輛



（商品構成）

・ エポハード®

エポキシ樹脂をベースとした機能性樹脂
複合材料（電気絶縁成形材料）

・ 樹脂成形碍子

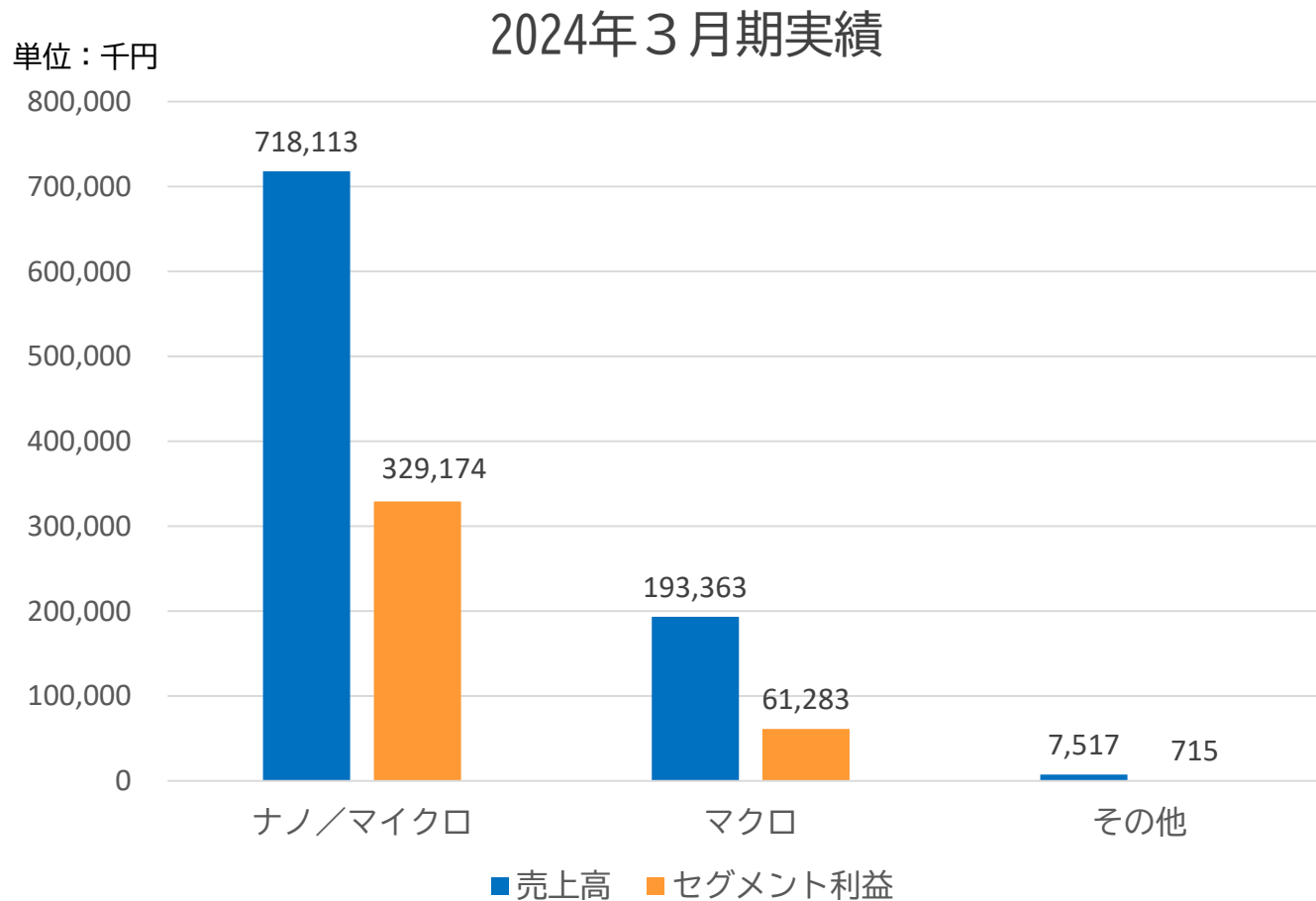
エポハード®を用いて成形した絶縁構造
物。工業規格などで定められた規格品や
顧客設計のカスタム品も含む

(2)-1 事業の収益構造<2024年3月期実績>

科目		金額（千円）	対売上比（％）	
売上高		918,994	100.0	
総製造費用	材料費	184,800	34.4	
	労務費	208,235	38.7	
	経費	144,966	26.9	
	計	538,002	100.0	
	仕掛品期首棚卸高	47,625		
	仕掛品期末棚卸高	52,528		
	他勘定振替	114		
製品製造原価		532,984	57.9	
	製品期首棚卸高	24,008		
	製品期末棚卸高	29,171		
売上総利益		391,172	42.5	
販売費及び一般管理費		322,290	35.0	
（うち研究開発費）		（53,974）	（5.8）	
営業利益		68,881	7.4	
経常利益		70,362	7.6	

売上高規模が小さいこともあり、売上高に占める販管費率は高くなっております。また、当社のビジネスモデルが「顧客の課題へのソリューション提供」であるため、社内での技術検討や試作等に時間と労力をかける必要があります。そのため、売上高に占める研究開発費の比率は同業他社に比べ比較的高くなっております。

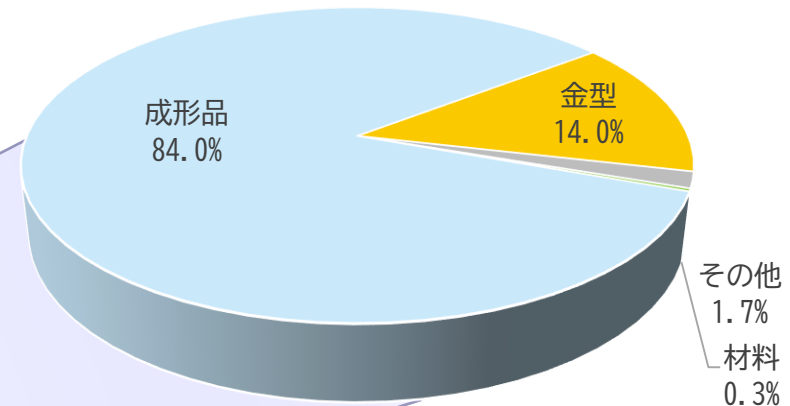
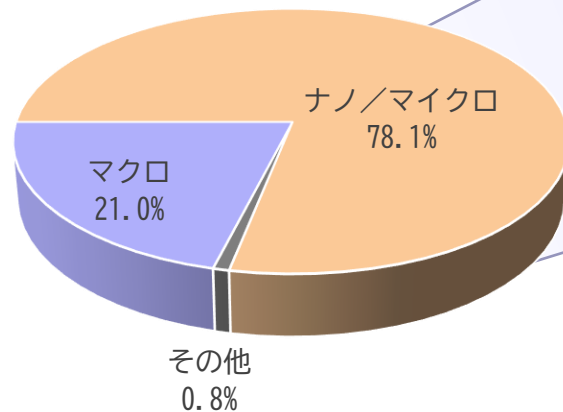
(2)-2 事業の収益構造<セグメント利益の状況>



(2)-3 事業の収益構造 <ナノ／マイクロ・テクノロジー関連事業の状況>

熱硬化性・熱可塑性樹脂をベースとして
高精度・高機能をコンセプトに
顧客要求に対応した樹脂製品を提供する事業。

当社の事業方針である高精度、高機能に特化した小型
の精密樹脂複合製品で、基幹技術や強みをアピール
しやすく、製品競争力が強い。



自社商品である
パルスインジェクター®(インクジェット)
は当社技術の集大成



映像機器



OA機器



産業機器



レーザー

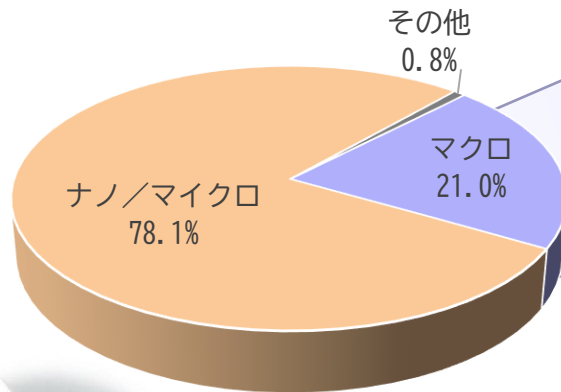
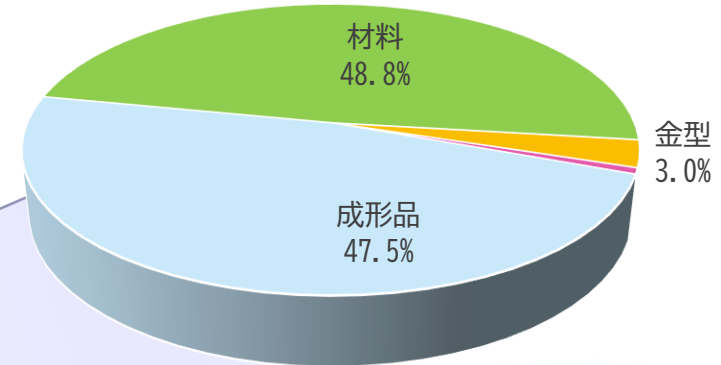


パルスインジェクター®

(2)-4 事業の収益構造 <マクロ・テクノロジー関連事業の状況>

重電業界向け電気絶縁用の樹脂複合材料エポハードをベースとした事業。

売上、利益とも安定しているがインフラ業界に近く、事業の成長性は見通しにくい。



成形材料



樹脂成形碍子



風力発電
地中配線



配電盤
開閉器
避雷器



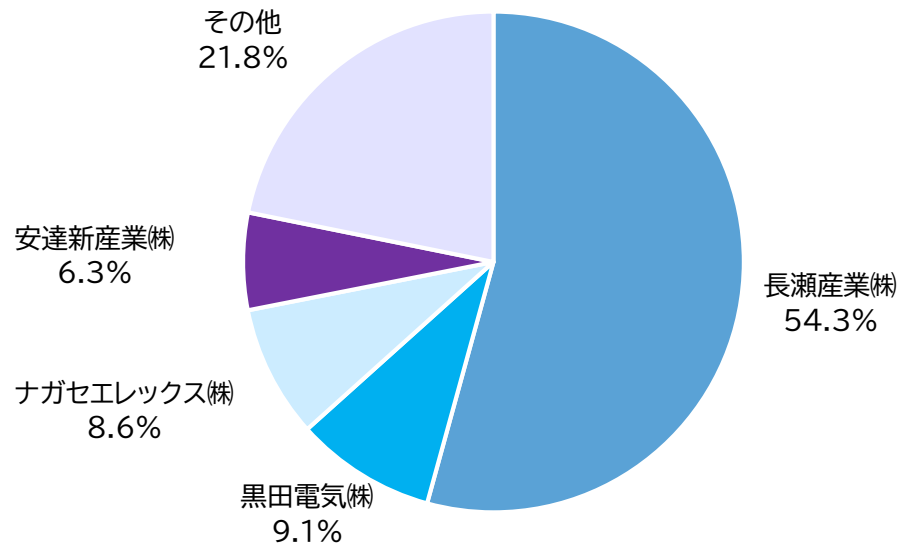
鉄道・車輛

(2)-5 事業の収益構造＜キャッシュ・フローの獲得方法＞

当社の取引の大半(80%程度)は、国内の有力商社を通じて製品を顧客に提供して、販売に対する資金の回収は、当社と商社の間において比較的短期間(※)に行われており、損益分岐点以上の売上高が確保される前提のもとにおいては、キャッシュ・フローの獲得には支障はないと考えております。

売掛金 相手先別内訳 (2024年3月期)

※滞留期間:51.7日



3. 市場環境

- (1) 市場規模
- (2) 競合環境

(1)-1 市場規模

当社の各事業におけるターゲット市場は以下の通りです。

なお、市場規模に関しては、具体的なデータ等は存在せず、当社独自の推定も困難な状況です。しかしながら、ナノ／マイクロ・テクノロジー関連事業に関しては、顧客の課題は常に存在し、変化することから、当社の顧客提案次第で、有力顧客の受注を獲得できる可能性が高い事業です。

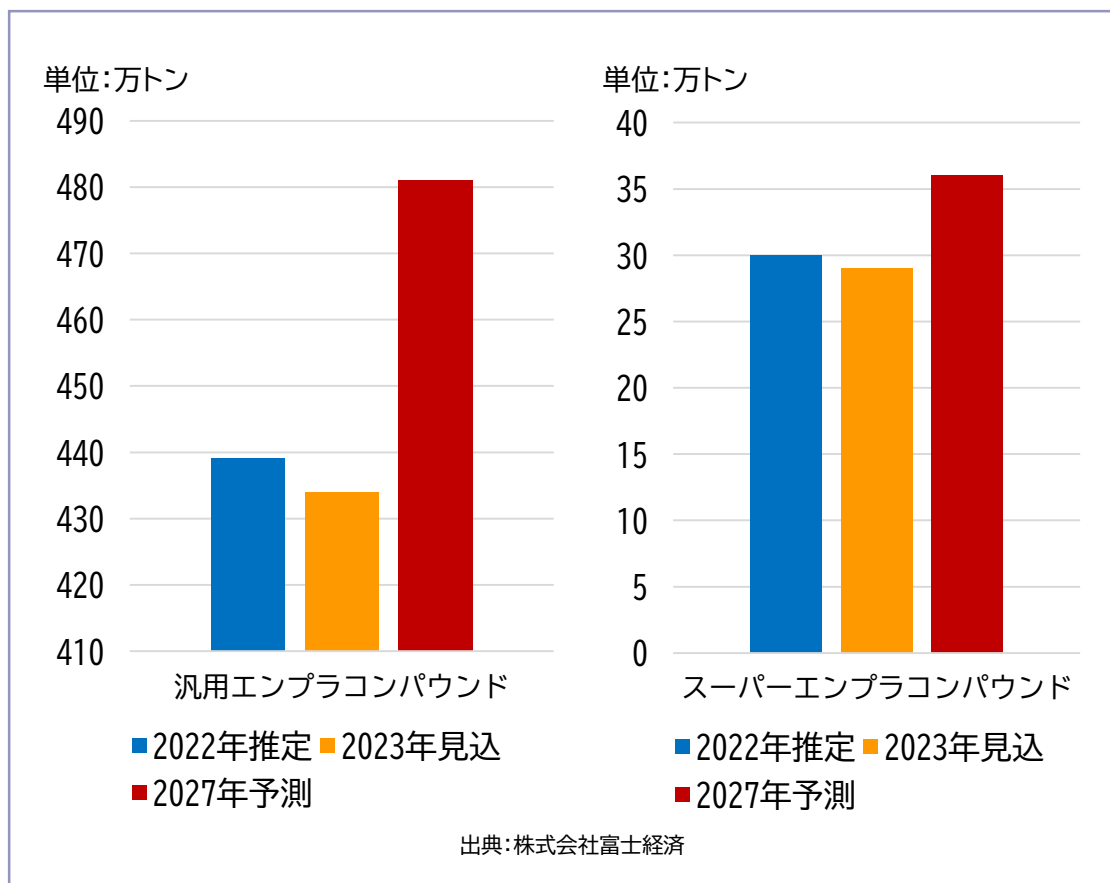
当社事業名		ターゲット市場	動向
ナノ／マイクロ	①機能性樹脂複合材料をベースとした機能性精密成形品及び部品	映像機器	デジタルカメラ市場ではミラーレス機種が好調。昨年末にかけ出荷台数の伸び悩みの兆候もあったが、ミラーレス機種や人気機種の好調を見込む。
		OA機器	ペーパーレス化の進行により市場は縮小傾向である。弱い中国経済の影響もあり、高い伸びは見通しにくい状況。しかし、市場は大きく、既存素材から樹脂への代替需要は見込まれる。
		産業機器	弱い中国経済の影響を受けるが、潜在需要は依然強く、新規の需要で成長を見込める。
		レジャー	新型コロナウイルス5類感染症移行後も屋外型のアクティビティとしての需要は継続。
		その他	ロボット、センサ、通信、医療は今後の有力な成長市場として新規開拓を見込む。

(1)₋₁ 市場規模

当社事業名		ターゲット市場	動向
ナノ／マイクロ	②研究開発用及び 評価・分析用 パルスインジェクター®	研究開発用インクジェット	大学での基礎研究は横ばいの状況。企業の研究開発部門においては、インクジェットを活用したプロセスの研究が継続的に行われている。
マクロ	①樹脂成形碍子 ②機能性樹脂複合材料	高圧受電設備など重電分野での屋内絶縁構造物	国内の積極的な設備投資やバブル期からの受電設備のリニューアル需要もあり、引き続き底難く推移する見込み。

その他の事業については規模も少ないため省略いたします。

(1)-2 市場規模



汎用エンプラコンパウンドはHVインバータ、パワーモジュール部品、エンジンルーム周辺等耐熱性が求められる場所での使用が多い。

市場規模の正確な把握は困難ではありますが、富士経済研究所のデータによると、「エンジニアリングプラスチックコンパウンド」など高機能樹脂コンパウンドの世界市場は2023年から2027年に向け市場は拡大する見通しです。

(2) 競合環境

当社事業名		競合他社
ナノ／マイクロ	①機能性樹脂複合材料をベースとした機能性精密成形品及び部品	熱可塑：大手化学メーカーのコンパウンド事業 DIC(株)／三井化学(株)／(株)三菱ケミカルHD／帝人(株)等 熱硬化：京セラ(株)／日本合成化工(株)
	②研究開発用及び評価・分析用パルスインジェクター	(株)マイクロジェット FUJIFILM Dimatix, Inc
マクロ	①樹脂成形碍子 ②機能性樹脂複合材料	利昌工業(株) 篠原電機(株) 他 中国・台湾メーカー

当社は樹脂製品に関わるソリューション提供と材料から成形品に至るまでの一貫した生産体制を事業としており、同様の事業スタイルの会社は存在しません。また、その他の事業については規模も少ないため省略いたします。

4. 競争力の源泉

(1) 経営資源、競争優位性

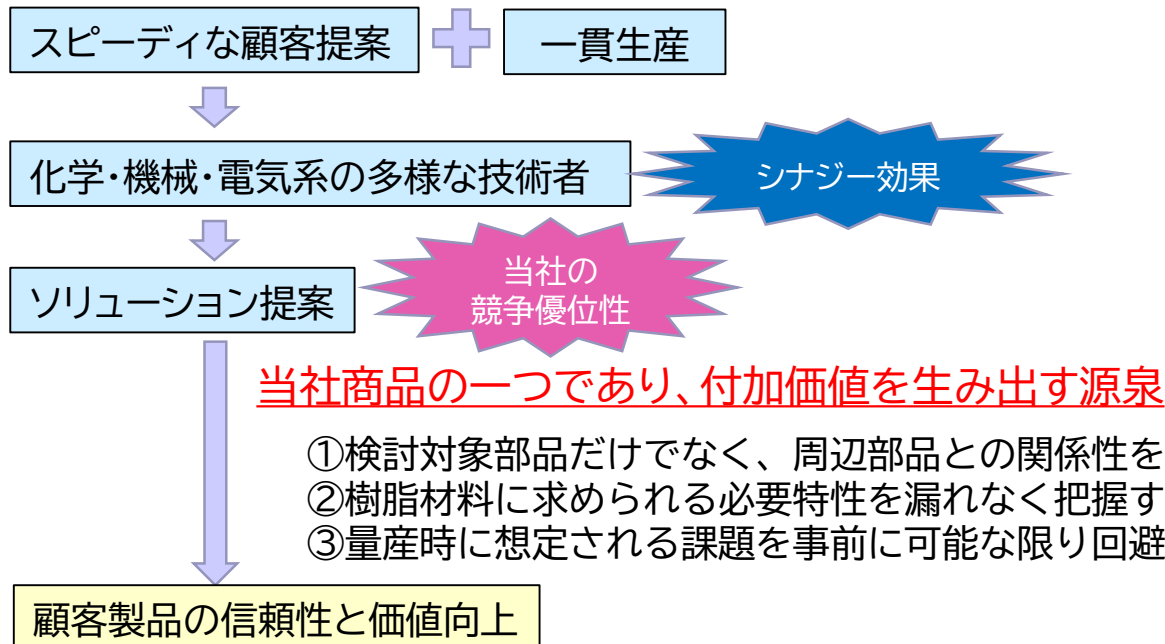
(1)-1 経営資源、競争優位性<事業方針>

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。

基幹技術をベースに「**当社の強み**」を武器に展開



(1)-2 経営資源、競争優位性<当社の強み>

① 樹脂製品の世界観を変える

樹脂製品は「精度がでない」「物性が満足できない」今までの常識で樹脂化を断念していませんか。当社は新たな樹脂化の可能性を追求し、樹脂製品の概念を変えます。



② 樹脂製品のコーディネーター

当社はお客様の樹脂製品の設計から生産に至るまでのプロセスをトータルの(材料、金型、成形、後加工に至るまで)にサポート提案します。お客様の商品価値向上と量産を視点にあらゆる角度から最適な樹脂製品を提案します。



③ 樹脂材料のカスタマイズ

熱硬化性・熱可塑性に関わらず、様々な種類の樹脂を取り扱う事が可能です。独自コンパウンド技術により、お客様商品にマッチしたオリジナル材料を提案・開発・製造することが可能です。



④ 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を保有しており、提案力、スピード、完成度の優れた樹脂製品を提供できます。一貫体制ならではの安定した量産構築が可能であり、品質保証も一貫して行います。



(1)-3 経営資源、競争優位性<顧客基盤>

ナノ／マイクロ・テクノロジー関連事業での「強い顧客基盤」

「グローバルに活躍している優良上場企業及びその子会社」が
売上高の90%以上を占める

当社のビジネスモデル

基幹技術を武器に顧客の課題へのソリューション提供



- ソニー(株)、キヤノン(株)、(株)リコーなどのグローバル企業が主要顧客
- 顧客の最先端商品を支える機会が多く存在



当社の提案次第でビジネスの水平展開の余地が高い分野

5. 事業計画

(2025年3月期～2027年3月期)

- (1) 前中期経営計画 (2022年3月期～2024年3月期)
- (2) 進捗状況
- (3) 前中期経営計画の最終年度の差異
- (4) 前成長戦略の振り返り (反省)
- (5) 新中期経営計画 (2025年3月期～2027年3月期)
- (6) 新中期経営計画 成長戦略
- (7) 経営指標

(1) 前中期経営計画（2022年3月期～2024年3月期）

単位:千円

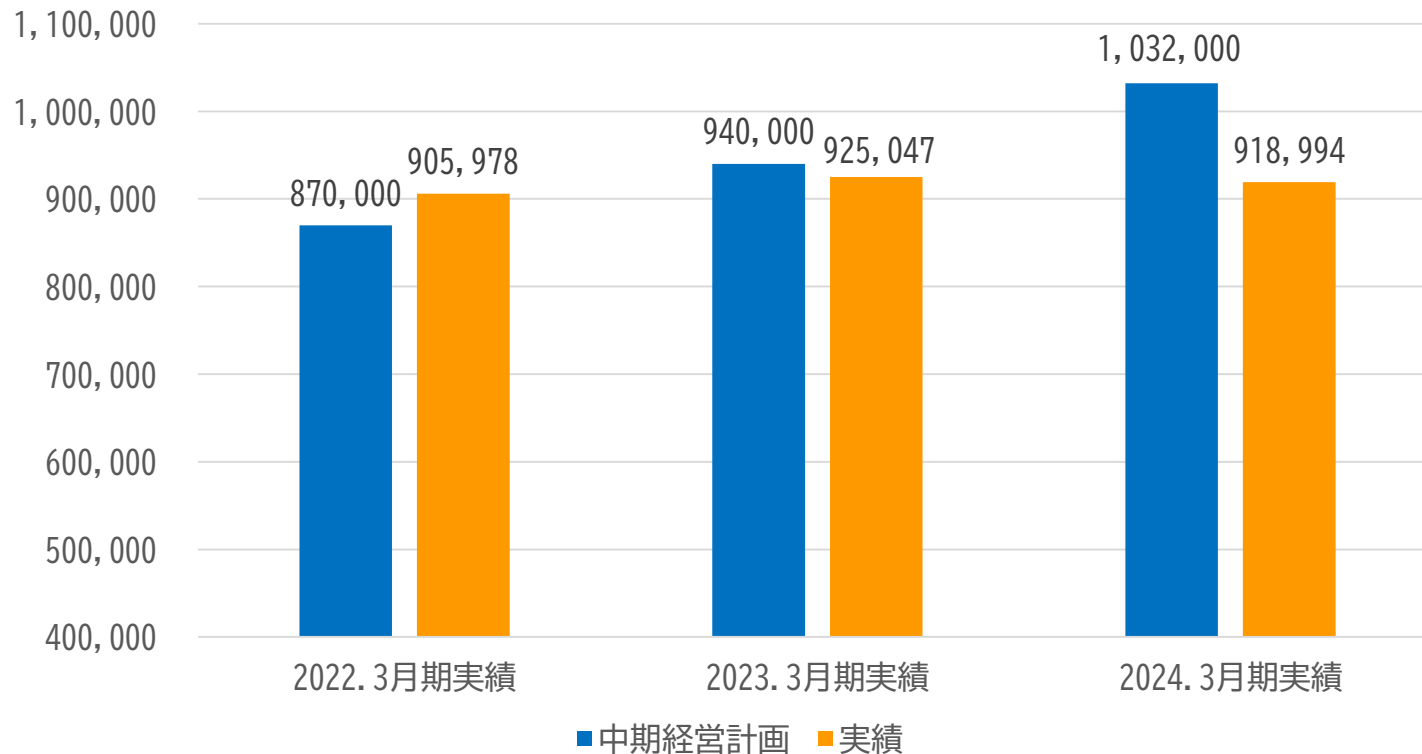
	2022. 3月期実績	2023. 3月期実績	2024. 3月期 (変更後)	2024. 3月期実績
ナノ／マイクロ・テクノロジー関連事業	746, 384	745, 624	848, 390	718, 113
マクロ・テクノロジー関連事業	158, 475	178, 295	182, 410	193, 363
その他事業	1, 118	1, 126	1, 200	7, 517
売上高	905, 978	925, 047	1, 032, 000	918, 994
売上総利益	383, 118	368, 688	412, 000	391, 172
販売管理費	282, 279	295, 935	347, 000	322, 290
営業利益	100, 839	72, 753	65, 000	68, 881
経常利益	102, 546	74, 769	66, 000	70, 362
当期純利益	114, 971	59, 289	55, 000	57, 356
人員計画	61名	68名	73名	72名

<注記>

- ・ 2024. 3月期（変更後）： 2023年5月19日に適時開示により業績修正した予想値です。

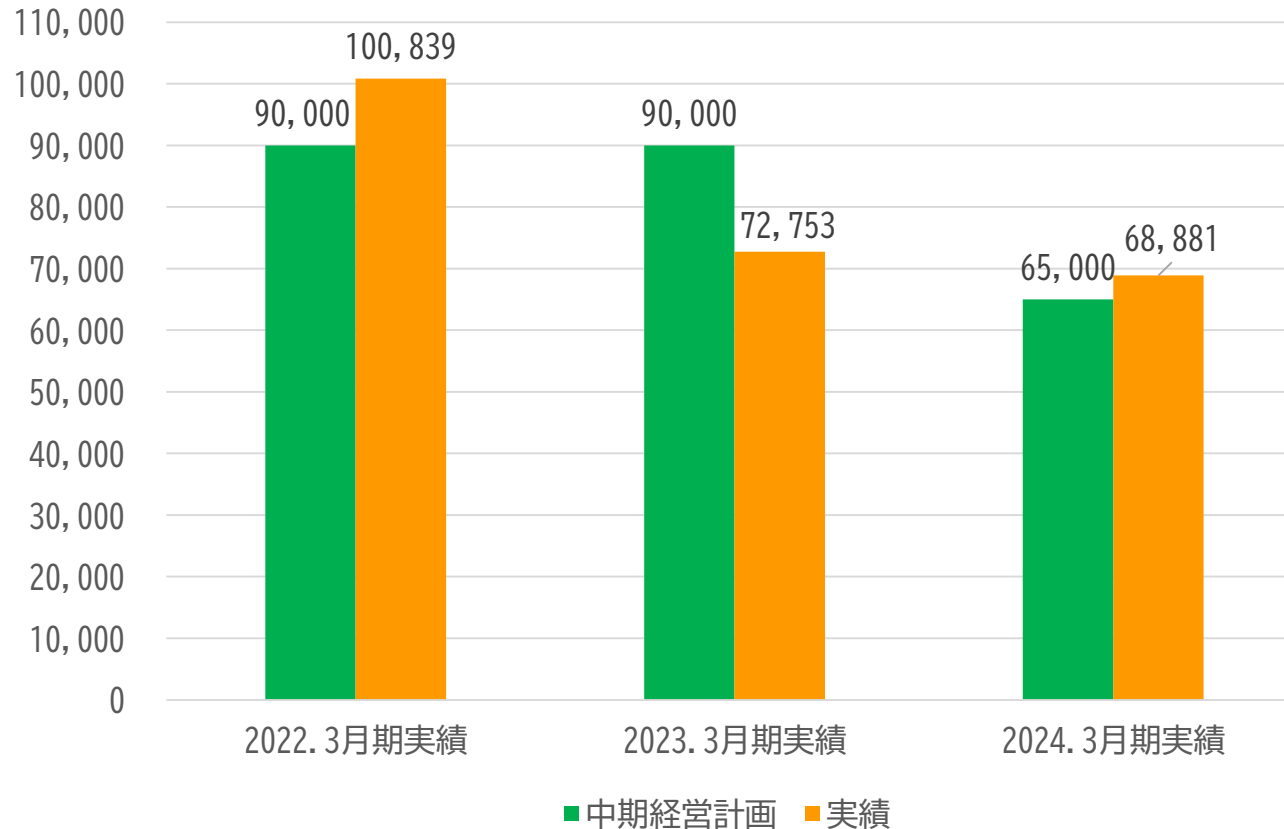
(2)-1 進捗状況<中期経営計画 ローリング 売上高>

単位：千円



(2)-2 進捗状況<中期経営計画 ローリング 営業利益>

単位：千円



(2)₋₃ 進捗状況

◆ 2021年5月14日開示の中期経営計画の変更理由（2021年11月12日開示）

ナノ／マイクロ・テクノロジー関連事業において利益率の高い機能性精密成形品等の量産が順調であることと、原価低減のさらなる推進により各製品の利益率が向上する見込みより、売上総利益、営業利益、経常利益、当期純利益が当初の予定より上回る見込みとなったため。

◆ 2022年5月20日の事業計画及び成長可能性に関する事項の開示

中期経営計画の2023.3月期売上高について、更新金型及び既存の量産品が引き続き順調に推移するものと思われ、900,000千円（2021.11.12公表値）から940,000千円へと変更しております。

(2)-4 進捗状況

◆ 2023年5月19日の事業計画及び成長可能性に関する事項の開示

中期経営計画の2024.3月期売上高について、1,000,000千円
(2021.11.12公表値)から1,032,000千円へと変更しております。

利益について、2023.3月期において製造費用の増加、設備投資や自動化投資に対する本格生産の立上げ遅れなど、コスト削減効果が十分に得られなかったことで、大幅な減額となったことから、2024.3月期の計画の見直しを行い、利益の下方修正を行いました。同時に次期中期経営計画（2025年3月期～2027年3月期）の定量目標を前倒しで発表いたしました。

(2)-5 進捗状況

◆ 2024年5月17日の事業計画及び成長可能性に関する事項の開示

中期経営計画の最終年度 2024.3月期の業績を発表するとともに、新中期経営計画（2025年3月期～2027年3月期）を発表いたしました。
尚、同中期経営計画は、見直しを行い、前回（2023年5月19日）に開示いたしました計画のうち、2025年3月期の業績予想の下方修正を行いました。

次回の「事業計画及び成長可能性に関する開示」を行う時期

→ 2025年5月中を予定しております。

なお、それまでに進捗状況に大きな変動が生じる場合で、今後開示すべき事象が発生した場合には、期中においても速やかにお知らせいたします。

(3)-1 前中期経営計画の最終年度の差異

単位:千円

	2024. 3月期予定	(変更後)	(実績)	(当初計画との差異)
ナノ／マイクロ・テクノロジー関連事業	821, 000	848, 390	718, 113	△102, 887
マクロ・テクノロジー関連事業	175, 000	182, 410	193, 363	18, 363
その他事業	4, 000	1, 200	7, 517	3, 517
売上高	1, 000, 000	1, 032, 000	918, 994	△81, 006
売上総利益	435, 000	412, 000	391, 172	△43, 828
販売管理費	325, 000	347, 000	322, 290	△2, 710
営業利益	110, 000	65, 000	68, 881	△41, 119
経常利益	112, 000	66, 000	70, 362	△41, 638
当期純利益	94, 000	55, 000	57, 356	△36, 644
人員計画	74名	73名	72名	△2名

<注記>

- ・ 2024. 3期予定：前中期経営計画（2022年3月期～2024年3月期）の最終年度の当初計画（2021年5月開示）
- ・ （変更後）：2023年5月19日、「事業計画及び成長可能性に関する事項の開示」にて修正

(3)-2 前中期経営計画の最終年度の主な差異分析

単位:千円

	(当初計画との 差異)	主な差異分析
売上高	△81,006	<ナノ／マイクロ・テクノロジー関連事業> ・映像機器分野はミラーレス機種や人気機種の好調に支えられ当初計画を大幅に超過。 ・OA機器分野は中国経済減速の影響で、金型や成形品の売上高も低調であったことから当初計画より若干の弱含み。 ・産業機器分野は、新機種の量産立上げの遅れや金型の売上高減少、弱い中国経済の影響を受け、当初計画より大幅に未達。 ・レジャー分野は新機種や同金型の売上高が寄与し当初計画を大幅に超過。 ・ロボット、センサ、通信、医療の新市場開拓は、案件が売上高に結びつくのに時間を要し当初計画より大幅に未達。 ・パルスインジェクター®は、他分野への展開を図るが、当初計画を下回る。 <マクロ・テクノロジー関連事業> ・国内の積極的な設備投資やバブル期からの受電設備のリニューアル需要もあり、樹脂成形品、樹脂成形材料共に当初計画を上回る。
営業利益	△41,119	・ナノ／マイクロ・テクノロジー関連事業の売上高の減少に伴い売上総利益は当初計画を大幅に未達。

(4)-1 成長戦略<基本方針>の振り返り（反省）

2022年3月期から2024年3月期(第31期～第33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、

- ① 新規開拓に向けた営業力の強化
- 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」へ変更(2023.3月期)
(変更理由:世界的な環境意識の加速に対応するため)
- ③ 生産力の強化と人材育成

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
「重点取組事項」を継続的に推進。

(4)-2 成長戦略の振り返り <重点取組事項①>

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

進捗 (2024. 3月期迄)

- ・組織変更（技術営業部の新設）による営業力の強化は、技術部員の新規開拓スキルや適応力の不足もあり、体制を本格的に機能させるまで至らず、戦略変更となった。
- ・「他市場、他分野への展開」に取り組んだが、産業機器、レジャーを除くロボット、センサ、通信、医療の新市場開拓については、案件が売上高に結びつくのに時間を要し2022. 3月期～2024. 3月期の3カ年累計売上高は当初計画より大幅に未達となった。
- ・訪問件数は、コロナの反動もあり2021. 3月期比で約15倍と大幅に増加した。営業本部、生産技術、開発本部がWEEKLYで案件共有し、顧客への提案対応力を強化した。また新たに7社の商社と新規取引を開始し、新規顧客の開拓力を強化した。これらの施策は当初計画通り順調に推移した。
- ・営業要員2名の増員に対し、2024年2月に1名を増員した。
- ・2024年2月にホームページを刷新した。当社製品の特徴をより分かりやすくアピールすることで製品問合せ件数は直近3か月比で約1.6倍となった。
- ・「PasComの拡販強化」は、改良・応用製品への展開に注力し、カットコーム「PASCOMB」の販売をamazonで開始した。「PasCom」のマーケット・ポジショニングは未だ見いだせておらず、今後数年以内の業績寄与は厳しい状態である。
- ・上記の通り有効性が確認できた事項はあったが、新規顧客・新規案件の増加から売上高の増加へと十分に結びついておらず、売上高の伸び悩みの要因となった。

(4)-3 成長戦略の振り返り <重点取組事項②>

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」へ変更(2023.3月期)

進捗 (2024.3月期迄)

<環境への対応>

- ・ 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（2023年3月の取締役会決議）。
- ・ 環境に関わる「戦略」、「指標及び目標」を設定・実行した。具体的には、気候変動については、Scope 1 及び 2 の把握、化石燃料起源の電力量の削減、資源循環については廃棄物の量（種類）の把握・管理や同廃棄物の適正な把握、管理や生物への悪影響のない製品への置き換えへの取組みを行った。

(4)-3 成長戦略の振り返り <重点取組事項②>

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」へ変更(2023.3月期)

進捗 (2024.3月期迄)

<未来への商品開発の成果を業績に結び付ける>

- ・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。2023年7月にPasCom S40を使用したカットコーム「PASCOMB（パスコーム）」の販売をamazonで開始した。各種の展示会への出展を通じ同材料のアピールを行った。評価案件はあるが、未だ本格採用には至っていない。また、当該商品のマーケット・ポジショニング（市場における優位性）は、未だ見いだせておらず、今後数年以内の業績寄与は厳しい状況である。
- ・PasCom以外の商品開発については、当社商品の特徴である「顧客の潜在的課題を顕在化し、解決策を樹脂製品で提案・開発する」を推進し、更なる新商品・新材料を模索・商品化していく。

研究開発費 (単位：千円)	2022.3月期（実績）	2023.3月期（実績）	2024.3月期（実績）
	27,695	41,102	53,974

(4)-4 成長戦略の振り返り <重点取組事項③>

③ 生産力の強化と人材育成

進捗 (2024.3月期迄)

- ・個別製品の原価低減に取り組み粗利益率は2022年3月期まで3期連続で改善したが、2023年3月期は一服。2024年3月期は個別製品の原価低減を継続実施し、2025年3月期以降に成果が現れる予定。

	2022.3月期	2023.3月期	2024.3月期
粗利益率推移	42.3%	39.9%	42.6%

- ・2023年3月期において、関東工場に自動検査機や成形機など比較的大型の投資を実施したが、期初に想定できなかった製造コストの急激な上昇と当該投資に対する本格生産の立上げ遅れなど、コスト削減効果が十分に得られない結果となった。更には、中国経済の減速による急速な収益悪化に見舞われ、2024年3月期以降の新規の設備投資を当面の間抑制すると共に、2023年導入した設備の本格稼働に注力し、収益力を高める施策を決定した。2024年3月期に設備稼働も進み、売上高総利益率の回復の目途が立ったことから、2025年3月期以降は、新規の設備投資を再開予定。
- ・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。一定の効果は表れるが、コア人材の育成、確保継続を行っている。管理職間の情報共有と成長を目的とした研修を2024.3月期に実施した。2025.3月期以降、ステップアップを行う。

設備投資 (単位：千円)

2022.3月期（実績）	2023.3月期（実績）	2024.3月期（実績）
52,810	165,032	24,065

(4)-5 成長戦略の振り返り<纏め>

進捗 (2024.3月期迄)

- ・営業面は、ナノ/マイクロ・テクノロジー関連事業については、新規開拓が想定したほどに進んでおらず、また中国等の外部環境の影響を受け、売上高が伸び悩んだ。マクロテクノロジー関連事業については、国内の積極的な設備投資やバブル期からの受電設備のリニューアル需要もあり、売上高は好調に推移した。
- ・生産面においては、2023年3月期に導入した設備の本格稼働の遅れが生じたが、原価低減等を含め、比較的順調に計画は進んだ。
- ・開発面は、「未来への商品開発」を推進し、2026年3月期迄に結果を出すとしていたが、PasComの売上高寄与は今後数年以内は厳しい状況となった。
- ・当社は、前中期経営計画（2022年3月期から2024年3月期）の未達の結果を踏まえ、今後は計画の「経営方針」の取組内容を見直すと共にその実行力を強化しながら、売上高が外部環境に大きく影響を受けにくい企業体質へ転換を図る施策を「新中期経営計画（2025年3月期から2027年3月期）で取り込んでいく。

(5)-1 新中期経営計画 (2025年3月期～2027年3月期)

単位:千円

	2025. 3月期	2025. 3月期 (変更後)	2026. 3月期	2026. 3月期 (変更後)	2027. 3月期	2027. 3月期 (変更後)
ナノ／マイクロ・テクノロジー関連事業	920, 000	792, 116	1, 023, 500	989, 000	1, 083, 400	1, 050, 000
マクロ・テクノロジー関連事業	176, 000	207, 964	176, 000	208, 000	176, 100	208, 000
その他事業	1, 000	4, 920	500	3, 000	500	2, 000
売上高	1, 097, 000	1, 005, 000	1, 200, 000	変更無	1, 260, 000	変更無
売上総利益	440, 633	419, 000	478, 862	変更無	494, 789	変更無
販売管理費	355, 633	354, 000	367, 862	変更無	374, 789	変更無
営業利益	85, 000	65, 000	111, 000	変更無	120, 000	変更無
経常利益	86, 340	66, 000	112, 340	変更無	121, 340	変更無
当期純利益	75, 600	62, 000	76, 000	変更無	80, 000	変更無
人員計画	74名	75名	75名	76名	76名	77名

<注記>

- ・ 2025. 3期 (変更後) : 2024年5月15日「2024年3月期 決算短信」にて開示
- ・ 2026. 3月期 (変更後) 及び2027. 3月期 (変更後) : セグメント別売上高・人員を本開示にて変更

(5)-2 新中期経営計画（2025年3月期～2027年3月期）

<新中期経営計画の見直し>

- ・ 前回（2023年5月19日）発表した、次期中期経営計画（2025年3月期から2027年3月期）の初年度（2025年3月期）の業績見通しを修正
（修正理由）

ナノ／マイクロ・テクノロジー関連事業は、2024年3月期に予定し、ずれ込んだ新規受注品の売上増が期待できるものの、既存顧客からの中国向け製品の大幅な回復は、現時点では期待できない。当社の売上高の約80%がナノ／マイクロ・テクノロジー関連事業であり、このインパクトから売上高・営業利益の業績見通しを修正せざるを得ない。

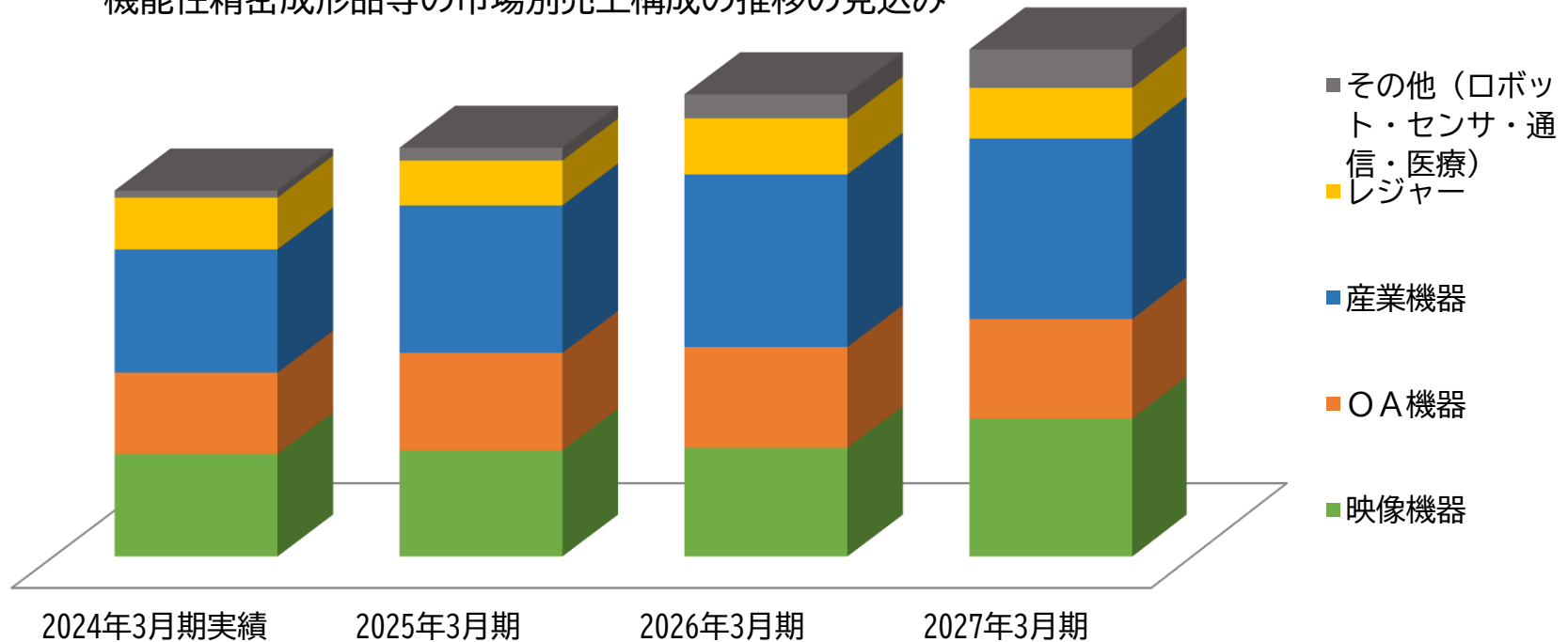
- ・ 2026年3月期及び2027年3月期の見通しについては、社内精査した結果、ナノ／マイクロ・テクノロジー関連事業において、映像機器分野ではミラーレスや新機種、センサの横展開等の売上高増が見込まれ、産業機器分野では新規の機能性精密成形品の売上高増が牽引するなど一定の売上が見込まれる。更には、マクロ・テクノロジー関連事業においては、国内の積極的な設備投資やバブル期からの受電設備のリニューアル需要が継続する見込みであることから、現時点で業績見通しを修正する必要がないとの結論となる。
なお、各セグメントの売上高については、現時点の最新見通しに合わせ修正した。
また、人員についても最新の人員計画に合わせ修正を行った。

<前提条件>

- ・ 売上高 : ナノ／マイクロ・テクノロジー関連事業の伸びが主体（「機能性精密成形品等の売上構成推移の見込み」（P48参照））
: マクロ・テクノロジー関連事業は国内の積極的な設備投資やバブル期からの受電設備のリニューアル需要の継続を見込む
- ・ 売上総利益：材料費や労務費の上昇はあるが、導入設備の稼働率向上、売上高の増加や原価低減により若干の利益率の改善を見込む
- ・ 販売管理費：情報処理システム導入に伴う減価償却費の増加や営業人員採用に伴う人件費の増加を見込む

(5)-2 新中期経営計画＜事業の今後の見通し及び前提条件＞

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：ミラーレスや新機種、センサ等を中心に売上高の伸びを見込む
- OA機器：弱い中国経済が続き、高い伸びは見通しにくい状況
- 産業機器：新規の機能性精密成形品の売上高が牽引役
- レジャー：新機種の売上高の増加を見込む
- その他：新規開拓中の受注獲得を見込む

(6)-1 新中期経営計画 成長戦略<基本方針>

前中期経営計画（2022年3月期～2024年3月期）の振り返り（反省）を踏まえ、新中期経営計画（2025年3月期～2027年3月期）は、「経営方針」の取組内容を見直すと共にその実行力を強化しながら、売上高が外部環境に大きく影響を受けにくい企業体質へ転換を図る施策を推進していく。

「チームワークと実行力の強化！」をスローガンに、

- 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

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

「重点取組事項」を継続的に推進。

(6)-2 新中期経営計画 成長戦略<最重点取組事項>

- ① 「チームワークと実行力の強化！」をスローガンに、
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 企業風土、営業スタイルの変革
- ③ 当社商品の特徴である「顧客の潜在的課題を顕在化し、
解決策を樹脂製品で提案・開発する」を推進する

(6)-3 新中期経営計画 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 < 2025.3月期～2027.3月期 >
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
今後の重点分野の2027.3月期売上高目標:対2024.3月期比 約150%を目指す
※詳細は、P48「機能性精密成形品の市場別売上構成の推移の見込み」のグラフを参照
- ◆ 「顧客の潜在的課題を顕在化し、解決策を樹脂製品で提案する」
< 2025.3月期～2027.3月期 >
 - 営業スタイルを変える ～ 樹脂(製品・部品・治具)の困りごとのソリューション提案
 - 商品を分かりやすく伝える手法への工夫 ～ 商品機能を絞り機能別にカテゴライズした商品機能データ等を充実
 - 営業員の教育の強化 ～ 開発本部・生産技術部との勉強会等の実施
 - 自社商品への取組探索 ～ 請負形態から自社商品への展開
 - 商社の徹底活用 ～ 連携しやすい環境の構築

(6)-4 新中期経営計画 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 <2025.3月期～2027.3月期>

- 環境保全委員会による活動(当社の実態把握と対策、計画立案)
- 環境に関わる設備投資の実行 ～ LED照明化、太陽光発電システム設置(関東工場)

◆ 「未来への商品開発」の成果を業績に結び付ける <2025.3月期～2027.3月期>

- PasCom®及びPASCOMB®の改良と拡販
 - ～ 当該商品のマーケット・ポジショニング(市場における優位性)は、未だ見いだせておらず、今後数年以内の業績寄与は厳しい状況
- 自社商品への取組探索
 - ～ 顧客の潜在的課題を顕在化し、解決策を樹脂製品で提案・開発・商品化

研究開発費 (単位：千円)	2025.3月期	2026.3月期	2027.3月期
	64,000	62,000	64,000

(6)-5 新中期経営計画 成長戦略<重点取組事項①>

PasComの想定市場

5大汎用エンブラ：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

(6)-6 新中期経営計画 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

- 個別製品の原価低減とリスク原料の備蓄(BCP対応)<2025.3月期～2027.3月期>
- 金型・成形機の効率的運用<2025.3月期～2027.3月期>
～ 迅速な試作金型対応や成形機消耗品等の効率化

◆ 人材の育成 <2025.3月期～2027.3月期>

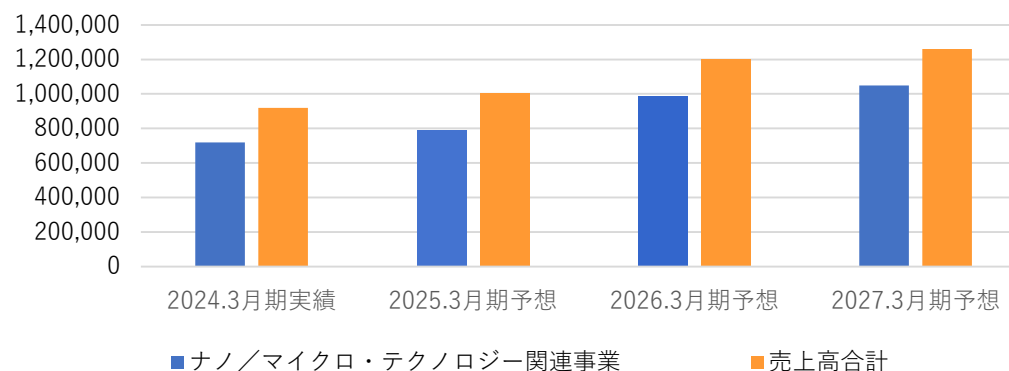
- 人的資本に関する指標及び目標の推進
 - ・企業風土の変革及び管理職研修の強化 <2025.3月期～2027.3月期>
 - ・工場での技術継承方法の確立やワーキンググループ活動を強化し現場の意識改革をISO9001の品質目標と連動させて取り組む<2025.3月期～2027.3月期>

設備投資 (単位：千円)	2025. 3月期	2026. 3月期	2027. 3月期
	86, 000	87, 000	94, 000

(7) 経営指標

単位:千円

	2024.3月期 実績	2025.3月期	2026.3月期	2027.3月期
ナノ／マイクロ・テクノロジー関連事業	718,113	792,116	989,000	1,050,000
売上高合計	918,994	1,005,000	1,200,000	1,260,000
営業利益(全体)	68,881	65,000	111,000	120,000
ナノ／マイクロ・テクノロジー関連事業の売上高比率(%)	78.1	78.8	82.4	83.3



当社の売上高の約80%がナノ／マイクロ・テクノロジー関連事業が占めており、成長戦略上、重要な経営指標として「**ナノ／マイクロ・テクノロジー関連事業の売上高**」と「**営業利益**」を重視しております。2024年3月期は、ナノ／マイクロ・テクノロジー関連事業において、予定しておりました新規受注品の量産移行が次年度以降へずれ込んだことや弱い中国経済の影響を受け、ナノ／マイクロ・テクノロジー関連事業売上高は期初予想と比べ約130百万円下回りました。

6. リスク情報

(1) 認識するリスク及びリスク対応策

(1) 認識するリスク及びリスク対応策

リスク	具体的内容	対応
① 商品開発への取組	開発本部の商品企画部における新規開発テーマは中期的観点(約5年)での商品化をめざしている。そのため、費用先行となり、商品化までは、収益が伴わない、また、新規開発テーマが商品化にいたらないリスク	複数の開発テーマに絞り、市場性、技術対応力を検討した上で推進
② 新規顧客の開拓	「顧客の潜在的課題を顕在化し、解決策を樹脂製品で提案する」取組みが十分に進まず、想定ほど商談が獲得できない結果、予定した売上高が未達となるリスク	営業の進捗管理及び各部員への重点フォロー
③ 原材料・部品の高騰リスク	国際経済の状況に伴う、石油や鉄、銅などの鉱物資源の価格変動により、当社の使用する原材料・部品等の高騰リスク	当社一部製品の値上げ、原価低減

(注)認識するリスクについて、有価証券報告書の「事業等のリスク」に記載の内容のうち、成長の実現や事業計画の遂行に影響する主要なリスクを抜粋して記載しております。その他のリスクにつきましては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照願います。