

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、2022年6月24日の第31期株主総会にて説明した内容となります。

2022年7月1日

目次

1. 会社概要
2. 事業方針（当社の強み）
3. 2022年3月期（第31期）業績報告
4. 事業計画（2022年3月期～2024年3月期）

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：
 - 61名(2022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)



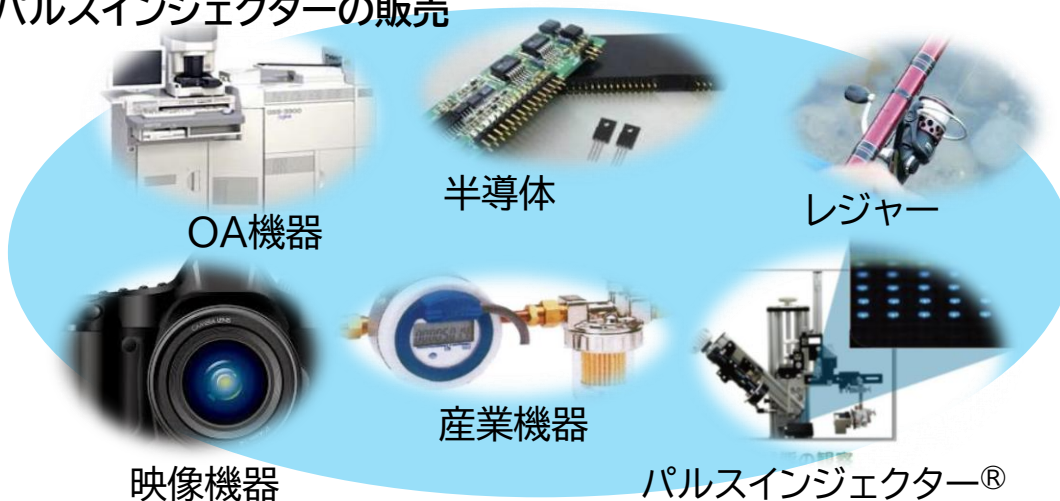
関東工場・東日本営業所

(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

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



その他の事業

- ・医薬品容器の検査



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. 事業方針（当社の強み）



2. 事業方針 (当社の強み)

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

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。

3. 2022年3月期（第31期）業績報告

- (1) 会社の現況
- (2) 第31期 業績内容
- (3) 貸借対照表
- (4) 損益計算書

(1) 会社の現況<事業の環境>

- ◆ 世界経済は原油をはじめ天然ガスや鉄鋼等の原材料価格の高騰に加え、ウクライナ侵攻の影響でさらなる高騰が大きな影を落とす。
- ◆ わが国製造業は、2022年初からのアメリカの利上げによる円安の進行とエネルギー価格の高騰が企業収益を圧迫しつつある。
- ◆ 当社においては、アメリカや中国の景気回復や巣ごもり需要を背景に産業用機器、OA機器関連を中心に売上高は大幅に回復した。

(1) 会社の現況<事業の状況>

- ◆ 新型コロナウイルス感染拡大の影響もあり、**対処すべき課題**の「新規開拓に向けた営業力の強化」「顧客提案力の向上と未来への商品開発」「生産力の強化と人材育成」を行い、2022年3月期において、**個別製品の原価低減**に積極的に取り組む。
- ◆ 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、産業機器分野、レジャー分野は前年同期に比べ大幅に増加。OA機器分野は世界経済の回復により、既存の量産品が微増。
- ◆ マクロ・テクノロジー関連事業は、一部顧客への販売減少に加えて、原料メーカーの事故による供給不足の影響により売上高が減少。
- ◆ 新規顧客開拓や新規商品開拓活動は苦戦。

(2) 第31期 業績内容 / 2022年3月期実績と前年比較

売上高、利益とも大幅増加で過去最高益を更新！

売上回復と原価低減により**増収・増益**

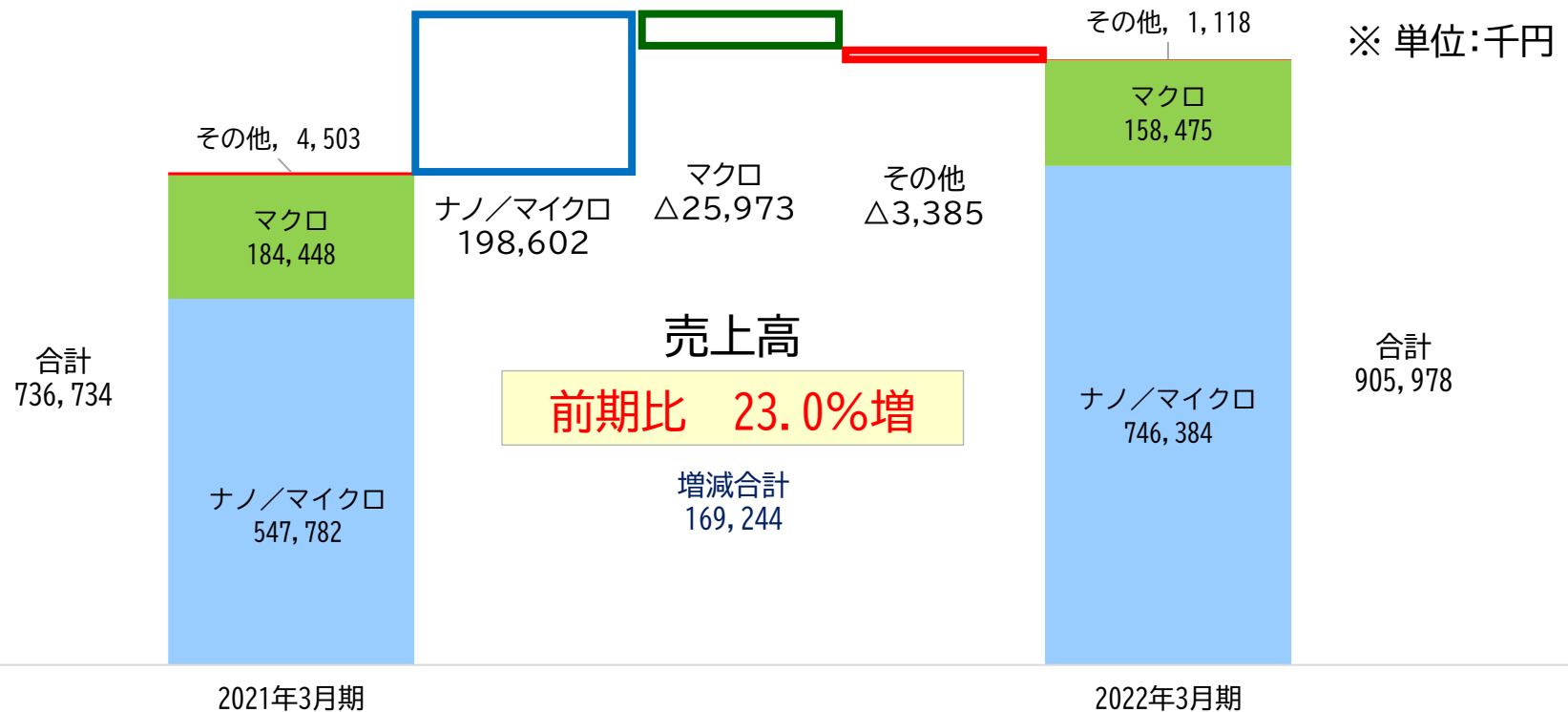
※ 単位:千円

	2021年3月期	2022年3月期	増減額	前期比 (%)	公表値 2021年8月
売上高	736,734	905,978	169,244	23.0	870,000
営業利益	34,544	100,839	66,295	191.9	90,000
経常利益	37,396	102,546	65,150	174.2	92,000
当期純利益	31,682	114,971	83,289	262.9	77,000

※ 繰延税金資産30,193千円計上により、当期純利益が大幅に増加した。

(2) 第31期 業績内容 / 売上高 増減2期比較

- ◆ ナノ/マイクロ 映像機器、産業機器、レジャーは大幅増加、OA機器は微増
- ◆ マクロ 一部顧客への販売減少や原料メーカーの事故の影響などにより減少
- ◆ その他 医薬品の容器の異物検査の減少

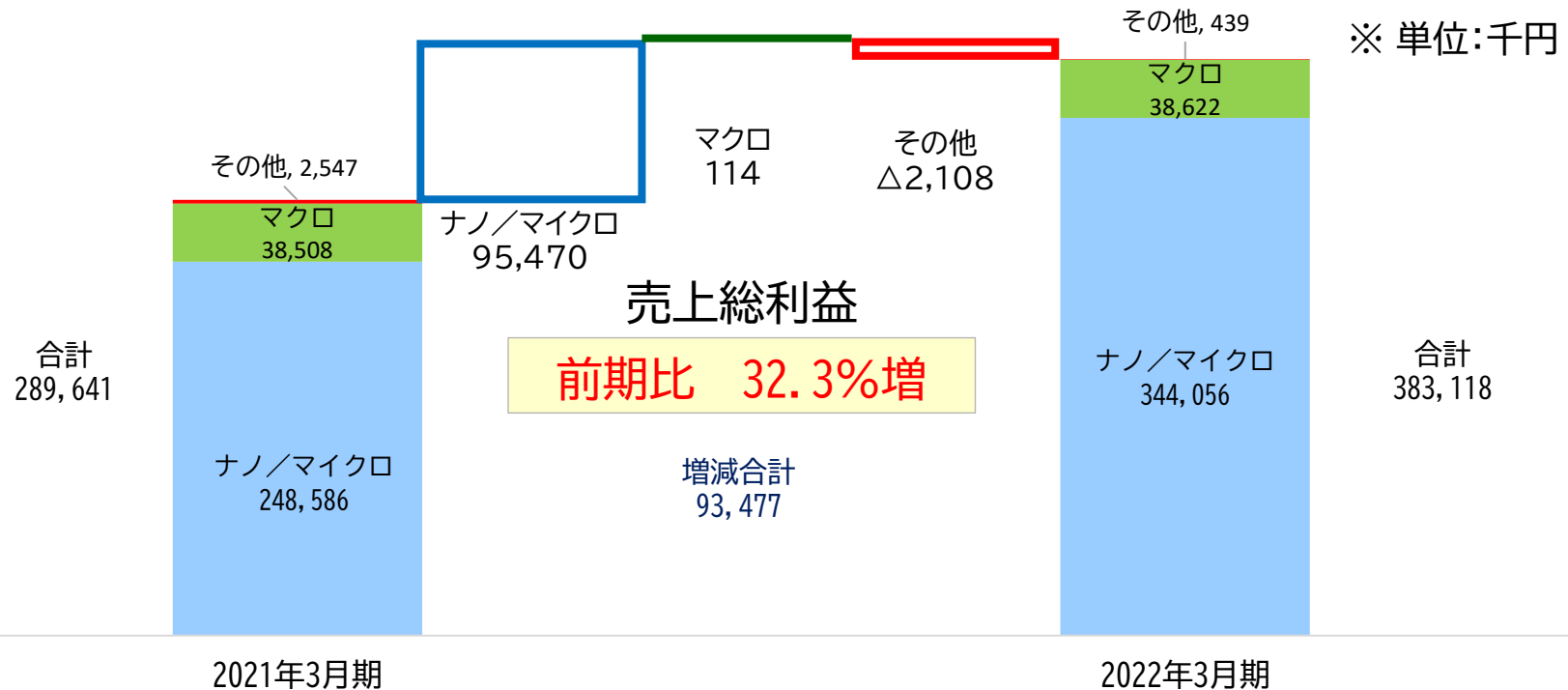


(2) 第31期 業績内容 / セグメント利益(売上総利益) 増減2期比較

- ◆ ナノ/マイクロ 売上高の大幅回復と原価低減と相まって大幅増加
- ◆ マクロ 売上高は減少したが、価格変更や原価低減により微増
- ◆ その他 医薬品の容器の異物検査の減少

売上総利益率は3%向上

(2021年3月期：39.3%→2022年3月期：42.3%)



(3) 貸借対照表

※ 単位:千円

	2021年3月期	2022年3月期	前期差異
流動資産	1,090,199	1,199,201	109,002
固定資産	381,296	436,465	55,169
資産合計	1,471,496	1,635,667	164,171
流動負債	134,078	185,552	51,474
固定負債	17,981	15,706	△2,275
負債合計	152,059	201,259	49,200
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	72,914	187,885	114,971
自己株式	△ 126	△ 126	0
純資産合計	1,319,436	1,434,407	114,971

(4) 損益計算書

※ 単位:千円

	2021年3月期	2022年3月期	前期差異
売上高	736,734	905,978	169,244
売上原価	447,093	522,859	75,766
売上総利益	289,641	383,118	93,477
販管費	255,096	282,279	27,183
営業利益	34,544	100,839	66,295
営業外収益	4,040	2,979	△1,061
営業外費用	1,188	1,273	85
経常利益	37,396	102,546	65,150
当期純利益	31,682	114,971	83,289

4. 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
- (4) 今後の見通し

(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 <2023年3月期(第32期) 経営方針>

マイクロ事業の継続強化
 取り組み方法の改善
 付加価値(当社の存在意義)

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
- ・レジャー
- ・医療

他市場・他分野へ
 新規顧客の種まきに注力
 案件ストックを管理

付加価値創造

IMC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

- ・省力化
- ・自動化
- ・マルチ化

人材育成
 リーダー育成

キーワード
 環境

環境への対応と
 未来への商品開発

環境に関わる全社的
 な体制づくり

2025年3月期以降
 に繋げる商品開発

(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 (2022. 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た。さらに、依然として新型コロナウイルス感染症の影響により新規開拓に対する訪問規制があり、訪問件数を伸ばせず苦戦した。商社との連携を主体とした活動により2023. 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 (2022.3月期)

・体制変更により顧客への課題解決とメリットについて、より迅速で実のある提案ができるようになった。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。今後のビジネス展開に繋げていく。

研究開発費の見込 (単位：千円)

2022.3月期 (実績)

2023.3月期

2024.3月期

27,695

57,000

63,000

(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)



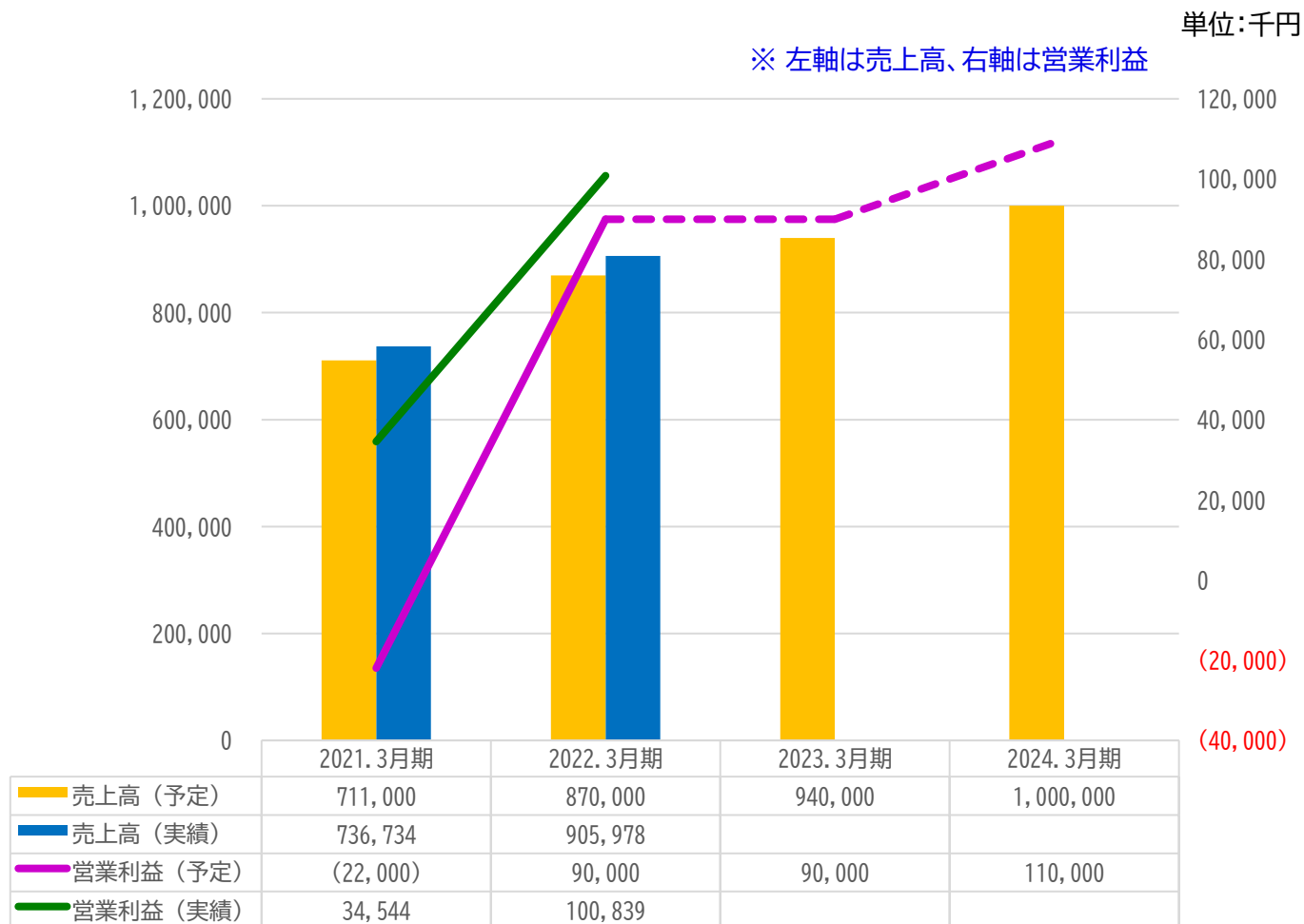
進捗 (2022.3月期)

- ・個別製品の原価低減に取り組み粗利率は3期連続で改善している。
- ・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、稼働時期が来期へずれ込んだ。
- ・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を導入を決めた。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。

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、今後2年間で2億円超の投資を計画。

(3) 数値目標<2021年3月期～2024年3月期>



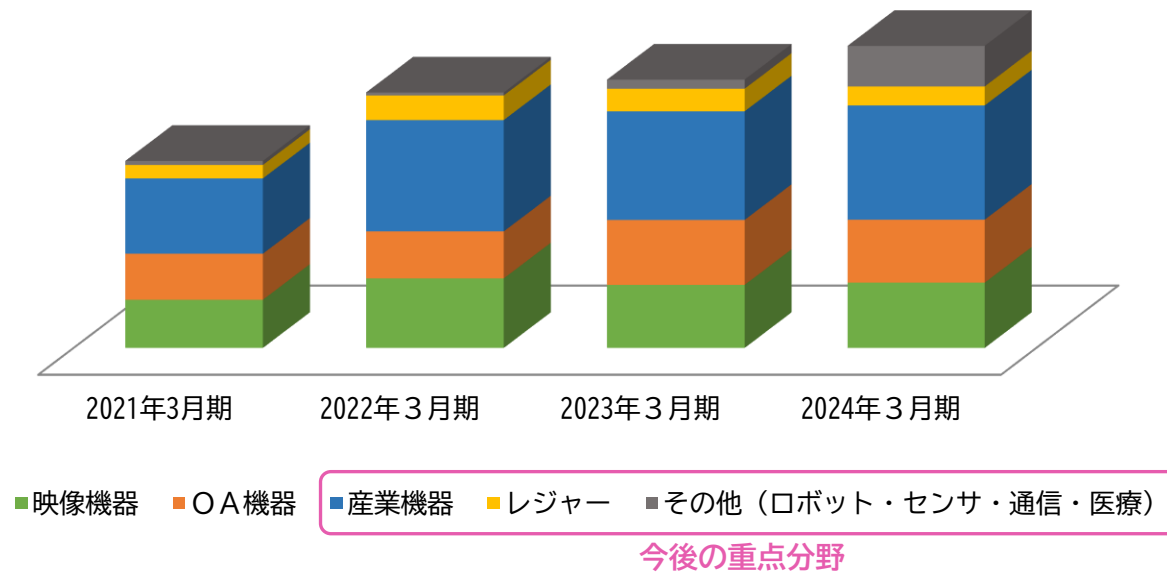
(3) 数値目標<各事業別の売上高推移>

※ 単位:千円

	2021年 3月期 (実績)	2022年 3月期 (実績)	2023年 3月期 (予想)	2024年 3月期 (予想)
ナノ/マイクロ ・テクノロジー関連事業	547,782	746,384	774,090	821,000
マクロ・テクノロジー関連事業	184,448	158,475	164,410	175,000
その他事業	4,503	1,118	1,500	4,000
合計	736,734	905,978	940,000	1,000,000

(4) 今後の見通し

機能性精密成形品等の市場別売上構成の推移の見込み



- 今後の重点分野＝ロボット、センサ、通信、産業機器、レジャー、医療を想定
- 今後の3年間は、映像機器分野の売上高の伸びは見込めないが、産業機器及びOA機器と「今後の重点分野」での新規開拓での売上高を見込む。

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。