

平成 25 年 5 月 23 日

各 位

会 社 名 クラスターテクノロジー株式会社  
代表者名 代表取締役社長 安達 稔  
(JASDAQ・コード番号 4240)  
問合せ先 取締役管理本部長 成瀬 俊彦  
(TEL 06-6726-2711)

## 中期経営計画の概要（新規）

### 1. 中期経営計画の指針

中期経営計画については、25 年 3 月期から 27 年 3 月期（22 期～24 期）の 3 年間に  
おける基本的な指針に関して、「ナノテク技術革新による国内イノベーション」とし、  
経営の方向軸として、下記の四つを掲げてきた。

- グローバル市場を視野に
- ライフサイエンス・サステナビリティ
- グローバル市場に通じるナノテク技術の展開
- 高付加価値化展開

また、3 年間のスローガンをステップの年、ジャンプの年、国内産業創生の年と位  
置づけ、22 期は新分野、新市場展開（ナノテク技術をベースにオンリーワン製品開発  
を加速）と全経費見直しによる 3 年連続の黒字化、23 期は経営基盤の安定化（ナノテ  
ク技術展開による機能性材料からデバイス、モジュール化製品の開発）の目標を其々  
掲げてきた。

今期発表する中期計画（26 年 3 月期～28 年 3 月期）は、以上の内容を継続しなが  
ら、新しく 28 年 3 月期（25 期）を「異分野融合の年」と位置づけ、基幹技術の房に  
よる技術融合からエレクトロニクス、バイオ、環境・エネルギー、材料分野等多くの  
産業分野に貢献していくこととする。

### 2. 25 年 3 月期の総括

25 年 3 月期は、半導体向精密部品の受注は上期までは比較的好調を持続したが、コ  
ンパクト型デジカメ用がスマートフォンの急速な普及で影響を受けたため、一眼レフ用  
が好調であったものの、全体としては昨年比で減少となった。一方、バイオ分野研究者

の関心が高いパルスインジェクター（以下、PIJ という）は、営業力強化により、大学・大手企業の研究開発部門に数多く採用されるとともに、再生医療や予防医療面でも新たな連携成果を上げることができた。その結果、ナノ/マイクロテクノロジー関連分野では 6 億 5,950 万 1 千円の売上となった。

一方、マクロテクノロジー分野では、前半は震災復興需要に一服感あったが、後半は底堅い動きとなり、1 億 7,606 万 7 千円の売上高となり、前年比で 7.7%の減少にとどまった。

また、その他のセグメントでは車載用機器 HUD(ヘッドアップディスプレイ)の売上がプラスされて、大幅に伸び 1 億 4,661 万 6 千円となったが、ナノ/マイクロ分野、マクロ分野の減少を補うことができず、全体売上高は前期比 3.6%減の 9 億 8,218 万 4 千円となった。

生産現場では製品の品質保持のため品質管理活動を徹底化しているが、不良率の低下、検査時間の短縮、リサイクルの取組等進め、成果を挙げた。一般管理費についても全般に見直しをかけたことにより、1.2%減少することができた。その結果、営業利益は 1,596 万 4 千円、経常利益 1,915 万 6 千円、純利益 1,514 万となり、前年同期比では大幅な減少となった。

23 年 3 月期は黒字転換、24 年 3 月期は売上高が 10 億を突破し、25 年 3 月期は技術革新の波の中で製品構成の中身が変化するという年となり、3 年連続の黒字化は達成できた。24 年 3 月 2 日には『クラスターテクノロジー(株)決起総会』を開催し、今後の経営指針や具体的目標について発表、次の目標に向けて全社一丸となった体制作りを推進すると共に、25 年 3 月期は全社的に人材育成に取り組んできた。

### 3. 26 年 3 月期～28 年 3 月期の計画内容

今後 3 年間については、前述の基本指針をうけ、具体的な行動計画を立て、それを実行していくことになるが、26 年 3 月期を初年度とする 3 カ年計画は「ナノテク技術革新による国内イノベーション」に向けて、新製品、新分野へ引き続き経営資源を投入し、新しいセグメント戦略を立てる 3 年間とした。

26 年 3 月期以降の特記事項は下記の通りであるが、概況のみ見ると機能性精密部品は、コンパクト型デジカメがスマートフォンの急速な普及により、今後も影響が続くと思われる。コンパクト型は高級品と低・中級品の 2 極化の動きが見られ、一方、ミラーレスや高級一眼レフにおいては、今後も緩やかに拡大し、カメラ需要全体としては、減

少するとみられる。当社はミラーレスや一眼レフの分野で競争優位に立っており、この分野がどの程度伸びるかで今後の売上や利益に大きく影響してくるが、いずれにしても異分野市場の展開・顧客分散を図ることがきわめて重要な戦略となる。

そのためには、「エポクラスタークーリエ」等の機能性樹脂新材料も半導体ユーザー等での採用と新用途開拓により、試作段階からユーザーの要求に応え次の段階に踏み出すことがセグメント戦略の重要な課題となる。更には25年3月期に受注が開始された車載用製品等の拡販や異業種との連携によりモジュール・デバイスの開発を進め、売上高増大を図る必要がある。

一方、PIJは大学や大手企業へのPR活動をよりいっそう活発化することにより、新たなアプリケーションとして再生医療や予防医療の方面だけではなく、24年1月中旬のエレクトロニクス展示会、25年1月末のナノテク2013に出展することにより、民間企業、大学、研究機関等、様々な分野から注目を集めることができ、今後の実績に貢献させる考えである。

マクロテクノロジー分野でも足踏みしていた国内復興予算は25年度に入る頃から国土強靱化計画として形を変えて本格化し、同時に、海外新興国のインフラ整備が引き続き旺盛であることにより、暫くは強含みで推移するものと見られる。しかし、復興需要が一巡すれば、国内需要はピークを迎え、縮小方向へ向かうことが予測されるが、国内での新たな用途開発と、海外の新興国需要を積極的に取り込んでいくことが今後の重要な戦略となる。

**(1) 26年3月期 ジャンプの年（経営基盤の安定化）：**

**ナノテク技術展開からデバイス、モジュールの製品開発**

主力ユーザーである大手オプト・エレクトロニクスメーカーは、デジカメ用イメージセンサー販売が内外販共に、好調に推移してきたが、メーカーにより差異が見られ、デジタル一眼レフカメラは全世界的にみるとまずまずの状況であるが、コンパクト型はスマートフォンに市場を奪われつつあり、デジカメ全体では減少傾向はしばらく続くと思われる。

このような情勢の中、当社も従来のオプト・エレクトロニクス部門に依存した状態から新たな展開の時期を迎えており、オンリーワン技術による機能性樹脂新材料の展開から新用途開発を更に進展させなければならない。「エポクラスタークーリエ」は評価段階を終えて試作、量産へと移行する時期である。

車載用製品については昨年1年間の実績を積んで、今年は更に販売先の多様化に取り組む年となる。業界としてナビゲーションシステム自体が大きく変化しようとしており、ここ2~3年が大きな変わり目になると見られる。当社はグローバル展開について、海外には拠点を設置しない方針であるが、引き続き国内需要を見定めながら、海外パートナーと協力体制構築を模索する。

PIJはこれまで異分野企業との連携による新製品開発、産学連携による医療分野での活用実績を持つが、これらを通じて、アプリケーションを進化させ、例えば再生医療や予防医療の様な分野にも大学、公設試験研究機関等、関係機関と連携しながら、新分野開発を推進する。亦、異業種との連携によるモジュール・デバイス開発も積極的に推進するが、之には少し時間が必要である。

**(2) 27年3月期 国内新産業創生の年（グローバル市場で役割する経営）：  
グローバル市場を視野に科学技術立国日本の役割ある新産業展開**

機能性精密成形品については、カメラ向は微減という状況が続く。従って、成長力のもうひとつの源泉であるナノテク技術(機能性樹脂新材料)をベースとした新製品開発と車載用製品の拡販を一層進めると共に、異業種との連携によるモジュール・デバイス製品の開発と実用化に大きく踏み出す年となる。

新材料エポクスタークーリエは機能性に優れた特徴をもち、新たな実績をつけながら、改良を加えて市場化のスピードを上げる年となる。また、グローバル展開については、新興国の膨大な需要をとり込んでいく仕組みを確立する。

**(3) 28年3月期 異分野融合の年（ナノテクノロジー樹木の成長経営の年）：  
基幹技術の房による技術融合から多くの産業分野に貢献**

機能性精密成形品については、前述したように、カメラの全体需要はこれまでのような増加は期待できない。従って、当期は、前期の流れを更に強めて、ナノテク技術をベースとしたオンリーワン製品の開発、車載用品の拡販にとどまらず、製造工程内搬送器具等にも市場を拡げ、更には異業種との連携によるデバイス・モジュール製品開発の実績を挙げると共に、一層の新たな市場拡大に踏み出す年となる。

基幹技術の房による技術融合から多くの産業分野に貢献することになるがエレクトロニクス、計測、バイオ、医療、環境、材料、輸送機分野等においてPIJ、機能性樹脂

新材料等による技術融合を進めることにより、より多くの高付加価値商品、オンライン商品開発を加速する。

以上の計画を数字にしていくと次のような結果となる。

	25/3 実績	26/3 予算	27/3 計画	28/3 計画
売上高 (前年比)	982,184 (▲3.6%)	1,100,000 (12.0%増)	1,300,000 (18.2%増)	1,500,000 (15.4%増)
売上総利益 (粗利益率)	359,947 (36.6%)	398,920 (36.3%)	429,000 (33.0%)	495,000 (33.0%)
販売管理費 (売上高比率)	343,982 (35.0%)	369,107 (33.6%)	395,000 (30.4%)	435,000 (29.0%)
営業利益 (売上高比率)	15,964 (1.6%)	29,813 (2.7%)	34,000 (2.6%)	60,000 (4.0%)
経常利益 (売上高比率)	19,156 (2.0%)	32,513 (3.0%)	36,700 (2.8%)	62,700 (4.2%)
当期純利益 (売上高比率)	15,140 (1.5%)	26,597 (2.4%)	30,467 (2.3%)	54,792 (3.7%)

参考① 25年3月期は決算数字

参考② 売上総利益率の低下は製品構成の変化と新規設備投資を考慮。

参考③ 販売管理費の対売上比率を28/3期までに33.3%に持ってくることで、目標営業利益として最低4%近くを確保する。

#### 4. 中期経営計画実現のための行動計画

##### (1) バイオ分野等での新展開

従来、大学と進めてきた人工皮膚プロジェクトは新たな段階を迎える。真皮、中皮、表皮に変わる生体材料にPIJにより、培養した皮膚細胞を正確に並べることにより、人工皮膚をつくり、薬効評価等に活用するものである。現在は動物実験などに代替するものとして位置づけされているが、将来は再生医療への道を開くものとして注目される。

また、ベンチャー企業や大学との三者連携で予防医療面での研究も本格化する予定であり、実用化までは医療用のため、まだまだクリアすべき課題はあるが、国内での新産業創生とイノベーションにつながる分野として特に力を入れている分野である。

以上のような再生医療、予防医療分野以外にも、関連業界ではカメラ技術を水平展開して、診断医療、セキュリティ業界への展開も模索されており、この分野での当社の技術が応用可能であろうと思われる。

また、バイオ分野のみならず、環境・エネルギー分野等と情報通信・エレクトロニクス業界では技術革新のスピードが極めて速く、P I J がその一役を担うケースがこれからも増えてくるとみられ、いかにスピーディーに対応できるかが問われることになる。

## (2) 材料ビジネスにおける水平展開と新分野開拓

当社は機能性精密成形品を主力としているが、材料ベースから研究しているため、カスタマイズ製品化できる可能性が高い。いわゆる水平展開が自社単独でも可能であるため、オプト・エレクトロニクス分野のみならず、自動車、各種センサー分野にも応用可能である。

また、数年前に開発着手した、放熱性の高い絶縁材料「エポクラスタークーリエ」は様々なユーザーから試作依頼があり、現在は評価段階であるが、今期はパワーデバイス向、モーター向、LED 関連機器等々、いよいよ実用化の段階を迎えることが期待される。

## (3) インフラ関連（マクロ）

碍子関連は復興予算に加えて国土強靱化計画や成長戦略がどのような形で今後実施されるか不透明な部分が残る。新興国のインフラ整備事業は当面増加が続くことは確実で、これらを取込むことにより売上増加が期待できる。

## (4) グローバル展開

碍子は国内需要を引き上げる復興需要が収束すると横ばいが見込まれるが、之に続く国土強靱化計画はいまだ具体化されていない。亦、海外需要を取り込むためには、今後の海外技術動向を見極めることが重要なポイントであり、当社では成形による碍子製作

を行っているが、海外新興国では注型による製作が主流で、技術ギャップが大きい。従って調査対象国を少し広げて絞っていくことが今後の課題である。

#### (5) 経営基盤強化と経営革新の強化

以上のような重点課題を進めるに当たり、安全・安心な品質、機能、性能から顧客の満足する製品開発が基本と成ることはいうまでもない。当社は全てのステークホルダーと信頼・絆ができる企業として、産業分野、地域への”社会貢献から生まれる利益“を追求する。

更には、社員が其々の力を十分に発揮できる人事・組織体制と人材育成を進めると共に、各本部連携を強化し、経営革新を推進しつつ、経営理念である「日々新たに、社会に役立つ」を全員が共有し、厳しい変化の時代にも”必ず必要とされる会社（人）“を創生する。