



2018年5月11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 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、2019年3月期から2021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、下記のとおり、当該中期経営計画について投資家向け説明会を開催いたします。また、当該資料について、当社のホームページにも掲載いたします。

URL : <http://www.cluster-tech.co.jp/>

### 記

開催日時：2018年5月22日（火） 13:30～14:30  
開催場所：公益社団法人 日本証券アナリスト協会  
(大阪証券取引所ビル3F 北浜フォーラム)  
添付資料：2019年3月期から2021年3月期 中期経営計画

以上

## 2019年3月期から2021年3月期 中期経営計画

## 1. 今後3ヵ年の中期経営計画

## (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、企業の景況感が大企業製造業で、2006年12月以来、11年ぶりの高水準となり、中小企業でも製造業の回復がさらに進みつつあります。先行きの景況感につきましては、円高や中国における減速の兆しはあるものの、総じて安定的に推移しております。

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営業力の強化、②開発効率の向上、③経費の削減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、引き続き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しています。これからも、高感度・超高速で進化するCMOSイメージセンサーを支える部品として、付加価値の高い分野でコストパフォーマンスに優れた製品を提供してまいります。

また、「対処すべき課題」の具体的な施策である「営業力の強化」では、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）への水平展開を過去数年間、積極的に推進してまいりました。その結果、マイクロ・テクノロジー関連分野を中心に、試作案件や量産案件の金型の売上高が2017年3月期に大幅に増加し、2018年3月期も引き続き高水準となりました。

今後は、この受注した量産金型を使用した成形品の本格量産が期待できるものと考えております。

これにより、ナノ/マイクロ・テクノロジー関連事業の来期以降の売上高の増加が見込まれます。

金型の外部顧客への売上高の推移

(単位：千円)

2014年 3月期 (実績)	2015年 3月期 (実績)	2016年 3月期 (実績)	2017年 3月期 (実績)	2018年 3月期 (実績)
76,088	82,823	73,799	141,458	143,351

出所： 各期の当社有価証券報告書

パルスインジェクター®（以下、PIJという）は、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、お客様と連携して国内新産業創生への展開を推進しています。

マクロ・テクノロジー関連事業につきましては、一般の高圧受配電盤や重電業界向け需要は堅調に推移しているものの、当社の供給先（当社製品の販売先）と各電力メーカーとの取引動向により、当社の売上高が左右される傾向にあります。

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・推進した結果、レジヤード関連で若干ながら採用されました。

「LED用白色材料」につきましては、市場の状況と要求が変化中、技術課題の解決に時間を要しており、開発品のマーケット・ポジショニング（市場における優位性）と課題解決時期の両側面からビジネス継続性を見極めを検討しておりましたが、「LED用白色材料」の製品化は難しいと判断いたしました。今後は、当該材料開発で培った技術の他分野への用途展開についての調査・検討を行ってまいります。

以上の結果、当事業年度の全社の業績は売上高 743 百万円（前年同期比 10.2%増）、売上総利益 296 百万円（前年同期比 18.5%増）、営業利益 25 百万円（前年同期は営業損失 55 百万円）、経常利益 27 百万円（前年同期は経常損失 54 百万円）、当期純利益 41 百万円（前年同期は当期純損失 59 百万円）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PIJ関連製品の売上高は 565 百万円（前年同期比 20.8%増）、セグメント利益は 264 百万円（前年同期比 30.2%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、樹脂成形導子及び金型・部品の売上高は 167 百万円（前年同期比 11.1%減）、セグメント利益は 26 百万円（前年同期比 30.2%減）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 9 百万円（前年同期比 43.6%減）、セグメント利益は 4 百万円（前年同期比 45.5%減）となりました。

このような状況下において、当社は、当事業年度の「対処すべき課題」である経営の黒字化及び安定化の具体的な施策を推進してまいりました。その結果、当事業年度の営業損益は黒字となりました。

今後は、経営の安定化である黒字経営の持続とともに、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。

#### ① 当社の強みを活かした営業力の強化

機能性部品で培った強み・特徴を活かし、他市場・他部品への水平展開を引き続き、積極的に推進してまいります。具体的には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に加え、OA機器、産業機器、レジヤード関連等の分野で売上拡大を図ってまいります。

#### ② 顧客提案力の向上と開発効率の向上

当社は昨年4月に開発本部の組織を見直し、顧客に密着した体制に組織変更いたしました。これに

より、開発、生産技術、営業が一体となって顧客ニーズへの対応・実現に向け推進してまいります。

### ③ 経費の削減と人材育成

常に経費の見直し・削減を進めるとともに、各人のコミュニケーション・スキルを向上させ、上記の顧客提案力と開発効率の向上に繋げるような人材教育を推進してまいります。

## 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

当社はお客様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的にサポート。

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、高付加価値商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、2019年3月期から2021年3月期（第28期～第30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、今期の施策で掲  
げた、「経営の安定化である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」を今後3年間継続的に推進してまいります。盤石な経営基盤づくりを最優先とし  
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まいります。

## (3) 事業の推進状況及び今後の見通し並びにその前提条件

2019年3月期から2021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」、LED用白色材料、パルスインジェクター®、樹脂成形得子関連  
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。

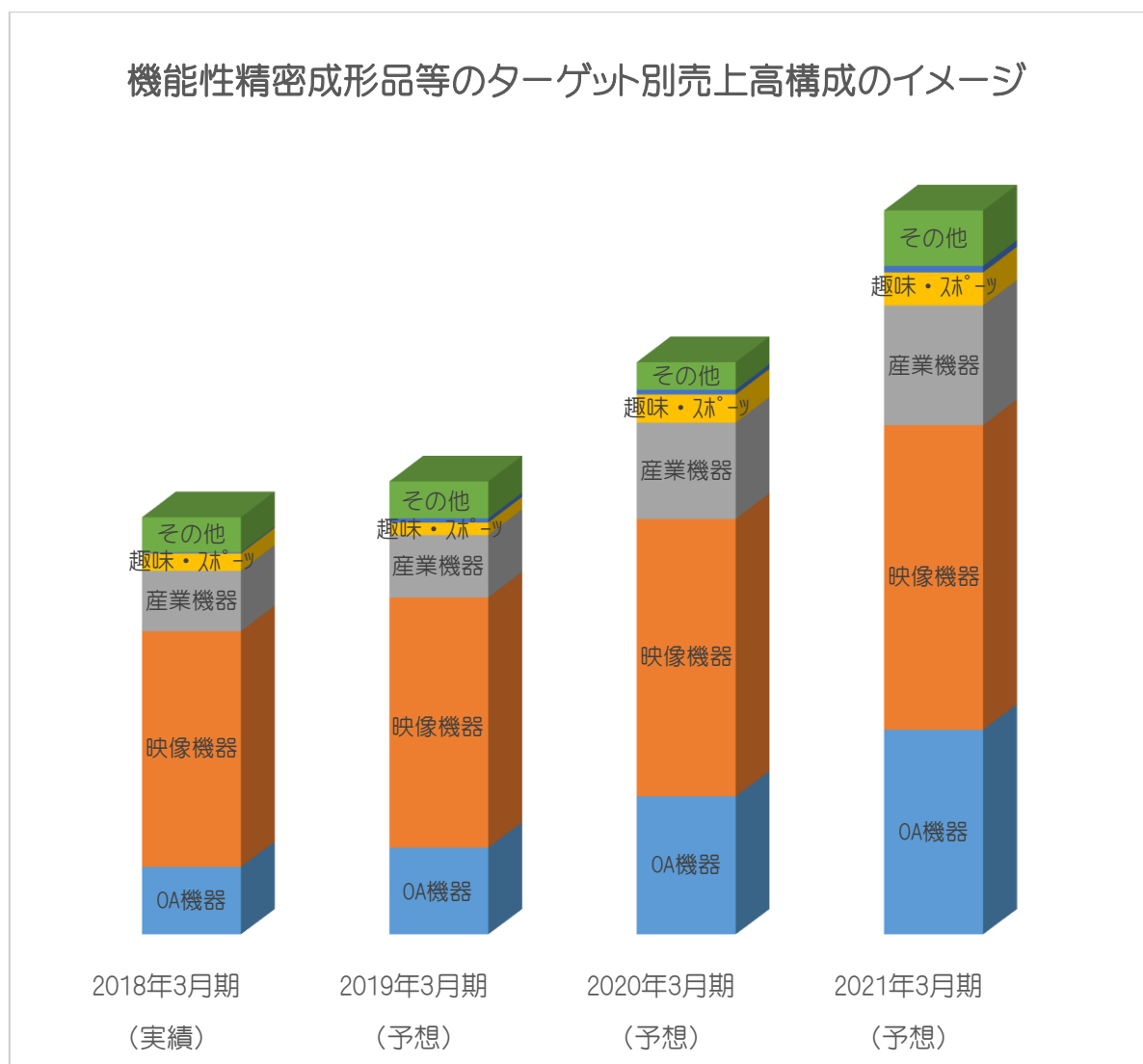
## ナノ/マイクロ・テクノロジー関連事業

(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。

当社は、過去数年間の金型の売上増を通して、当社の強みを顧客の付加価値の向上に繋げていく提案が、売上拡大にとって有効であると再認識いたしましたので、今後とも同施策を推進してまいります。

また、前期、前々期に受注した金型を早期に成形品の量産へ繋げ、売上高貢献に努めてまいります。



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®クワリエ」につきましては、若干ながらレジャー関連で採用されました。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。

#### (LED用白色材料)

「LED用白色材料」につきましては、技術課題の解決に時間を要しており、開発品のマーケット・ポジショニング（市場における優位性）と課題解決時期の両側面からビジネス継続性を見極めを検討しておりましたが、「LED用白色材料」の製品化は難しいと判断いたしました。今後は、当該材料開発で培った技術の他分野への用途展開についての調査・検討を行ってまいります。

#### (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

##### (樹脂成形碍子関連分野)

樹脂成形碍子関連分野は、海外製品に浸食され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碍子を当社の樹脂成形碍子に置き換える案件や、樹脂成形碍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、同分野での適正利益の確保に努めてまいります。

## 2. 当期の予算及び今後の業績予想

(単位：千円)

	2018年 3月期 (実績)	2019年 3月期 (予想)	2020年 3月期 (予想)	2021年 3月期 (予想)
売上高	743,402	800,000	980,000	1,180,000
(前年比)	10.2%	7.6%	22.5%	20.4%
売上総利益	296,089	309,000	373,000	445,000
(売上総利益率)	39.8%	38.6%	38.1%	37.7%
販売管理費	270,812	286,000	339,000	375,000
営業利益	25,277	23,000	34,000	70,000
経常利益	27,062	25,000	36,000	72,000
当期純利益	41,160	19,000	28,000	59,000

参考 2018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)

	2018年 3月期 (実績)	2019年 3月期 (予想)	2020年 3月期 (予想)	2021年 3月期 (予想)
ナノ/マイクロ・ テクノロジー関連事業	565,691	620,000	755,000	955,000
マクロ・ テクノロジー関連事業	167,892	170,000	170,000	170,000
その他事業	9,819	10,000	55,000	55,000

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。

以上