



2024年5月17日

各位

会社名 クラスタ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  
(グロース・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)

### グロース市場上場維持基準の適合に向けた計画に基づく進捗状況について

当社は、2021年11月15日に、「新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書」(以下、「計画書」)を開示しております。2024年3月31日時点における計画の進捗状況について、下記のとおり作成しましたので、お知らせいたします。

#### 記

#### 1. 当社の上場維持基準への適合状況の推移及び計画期間

当社は、移行基準日(2021年6月30日)時点において、グロース市場の上場維持基準の適合状況のうち、「時価総額」のみ基準を充たしておりません。「時価総額」に関しては、2027年3月期末までに「計画書」に基づき、各種取組を推進し、グロース市場の上場維持基準への適合を進めてまいります。

		時価総額
当社の適合状況 及び その推移	2021年6月30日時点 ※	23億円
	2023年3月31日時点 ※	21億円
	2024年3月31日時点 ※	20億円
上場維持基準		40億円以上
適合状況及び当初の計画に記載した計画期間		2027年3月末

※ 当社の適合状況につきましては、東証が基準日時点で把握している当社の株券等の分布状況等をもとに算出を行ったものです。

#### 2. 上場維持基準の適合に向けた取組の実施状況及び評価(2024年3月31日時点)

次頁以降、並びに2024年5月17日付の「事業計画及び成長可能性に関する事項の開示」も参照

以上

## 2. 上場維持基準の適合に向けた取組の基本方針、課題及び取組内容

### < 1 > 上場維持基準の適合に向けた取組の基本方針

#### (1) 売上高10億円超の達成 (2024年3月期)

→ 売上高12.6億円の達成 (2027年3月期) ← 今回の適合計画で変更

(変更の理由)

2023年5月に発表した「グロース市場上場維持基準の適合に向けた計画に基づく進捗状況について」の「2. < 1 > (1) 売上高10億円超の達成 (2024年3月期)」が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 (2025.3月期～2027.3月期)」へ取り込み、売上高12.6億円の達成 (2027年3月期) を目指すため。

#### (2) 時価総額基準の達成 (2027年3月期)

前中期経営計画 (2025.3月期～2027.3月期) の振り返り (反省) を踏まえ、新中期経営計画 (2025.3月期～2027.3月期) において、新規開拓による着実な売上高及び利益 (※) の伸びと共に、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・商品化し成果を業績に結び付けることで、上場維持基準を充たす時価総額基準の達成を目指す。(詳細P8～P11)

※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. 上場維持基準の適合に向けた取組の基本方針、進捗  
    < 2 > 経営方針・経営戦略・業績の向上  
        < 2022. 3月期～2024. 3月期 >

## 2. 上場維持基準の適合に向けた取組の進捗

### < 2 > 経営方針・経営戦略・業績の向上

取組の基本方針：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。

## 2. 上場維持基準の適合に向けた取組の進捗

### < 2 > 経営方針・経営戦略・業績の向上

取組の基本方針：② 顧客対応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)

<2022.3月期～2024.3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。

## 2. 上場維持基準の適合に向けた取組の進捗

### < 2 > 経営方針・経営戦略・業績の向上

取組の基本方針：② 顧客対応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)

<2022.3月期～2024.3月期>

<b>進捗</b> (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>		
	<ul style="list-style-type: none"> <li>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。</li> <li>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。</li> </ul>		
<b>研究開発費</b> (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

## 2. 上場維持基準の適合に向けた取組の進捗

### < 2 > 経営方針・経営戦略・業績の向上

取組の基本方針：③ 生産力の強化と人材育成

< 2022. 3月期～2024. 3月期 >

#### 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

## 2. 上場維持基準の適合に向けた取組の進捗

### < 2 > 経営方針・経営戦略・業績の向上

<2022.3月期～2024.3月期>の纏め

#### 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。

## 2. 上場維持基準の適合に向けた取組の基本方針、課題及び取組内容

< 2 > 経営方針・経営戦略・業績の向上

< 2025.3月期～2027.3月期 >

## 2. 上場維持基準の適合に向けた取組の基本方針、課題及び取組内容

### < 2 > 経営方針・経営戦略・業績の向上

取組の基本方針：① 新規開拓に向けた営業力の強化

< 2025.3月期～2027.3月期 > の課題/取組内容

課題	<p>売上高の低迷</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ ナノ/マイクロ・テクノロジー関連事業の伸び悩み</li> </ul>
取組内容	<p>◆ <u>他市場他分野への展開</u> &lt; 2025.3月期～2027.3月期 &gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 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、医療分野に新規開拓のアプローチを強化</li> </ul> <p style="color: red;">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</p> <p>◆ <u>「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」</u> &lt; 2025.3月期～2027.3月期 &gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 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</li> <li>・ 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機能データ等を充実</li> <li>・ 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</li> <li>・ 自社商品への取組探索～請負形態から自社商品への展開</li> <li>・ 商社の徹底活用～連携しやすい環境の構築</li> </ul>

## 2. 上場維持基準の適合に向けた取組の基本方針、課題及び取組内容

### < 2 > 経営方針・経営戦略・業績の向上

取組の基本方針：② 「環境への対応と未来への商品開発」

<2025.3月期～2027.3月期>の課題/取組内容

課題	<p><u>環境対応の遅れ</u></p> <p><u>新商品開発の停滞</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・有力な新商品・新材料の開発が必要</li> </ul>		
取組内容	<p>◆<u>環境への対応</u> &lt;2025.3月期～2027.3月期&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・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）</li> <li>・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）</li> </ul> <p>◆<u>「未来への商品開発」の成果を業績に結び付ける</u> &lt;2025.3月期～2027.3月期&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・PasCom®及びPASCOMB ®の改良と拡販 <ul style="list-style-type: none"> <li>～ 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</li> </ul> </li> <li>・自社商品への取組探索 <ul style="list-style-type: none"> <li>～ 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</li> </ul> </li> </ul>		
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

## 2. 上場維持基準の適合に向けた取組の基本方針、課題及び取組内容

### < 2 > 経営方針・経営戦略・業績の向上

取組の基本方針：③ 生産力の強化と人材育成

<2025.3月期～2027.3月期>の課題/取組内容

課題	<p><u>不採算製品による収益低下</u></p> <p><u>工場設備の効率化の停滞</u></p> <p>人的資本に関する取り組みの遅れ</p>
取組内容	<p>◆<u>生産力の強化</u> &lt;2025.3月期～2027.3月期&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・個別製品の原価低減とリスク原料の備蓄（BCP対応）</li> <li>・金型・成形機の効率的運用 ～迅速な試作金型対応や成形機消耗品等の効率化</li> </ul> <p>◆<u>人材の育成</u> &lt;2025.3月期～2027.3月期&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・企業風土の変革及び管理職研修の強化</li> <li>・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</li> </ul>

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