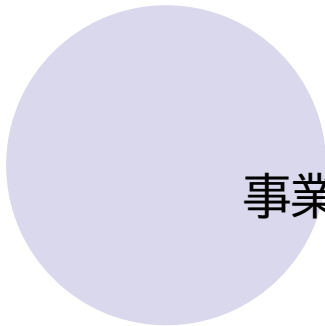
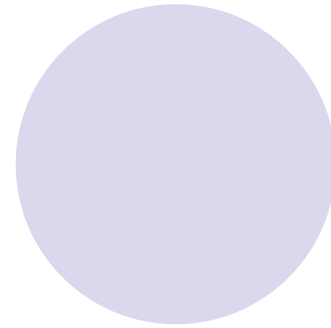
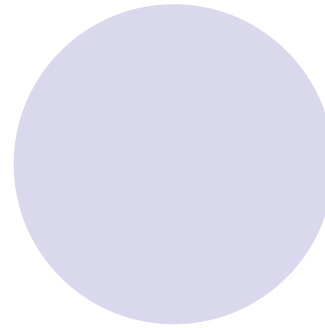


CLUSTER
TECHNOLOGY



事業計画及び成長可能性に関する事項の開示

2023年5月19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) 成長戦略
 - (2) 経営指標
 - (3) 利益計画及び前提条件
 - (4) 進捗状況
 - (5) 次期中期経営計画（2025年3月期～2027年3月期）

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：
 - 68名(2023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・車輜



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

半導体・基板
パッケージ



電子機器
映像機器
光学機器



産業機械
流量計



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

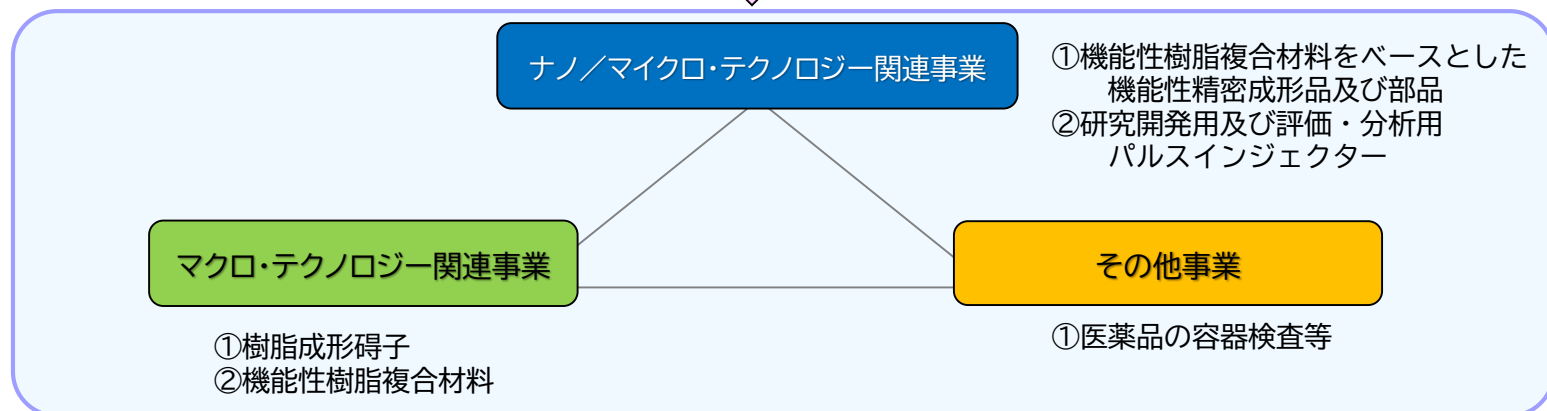
(1)-1 事業の内容<概要>

事業方針

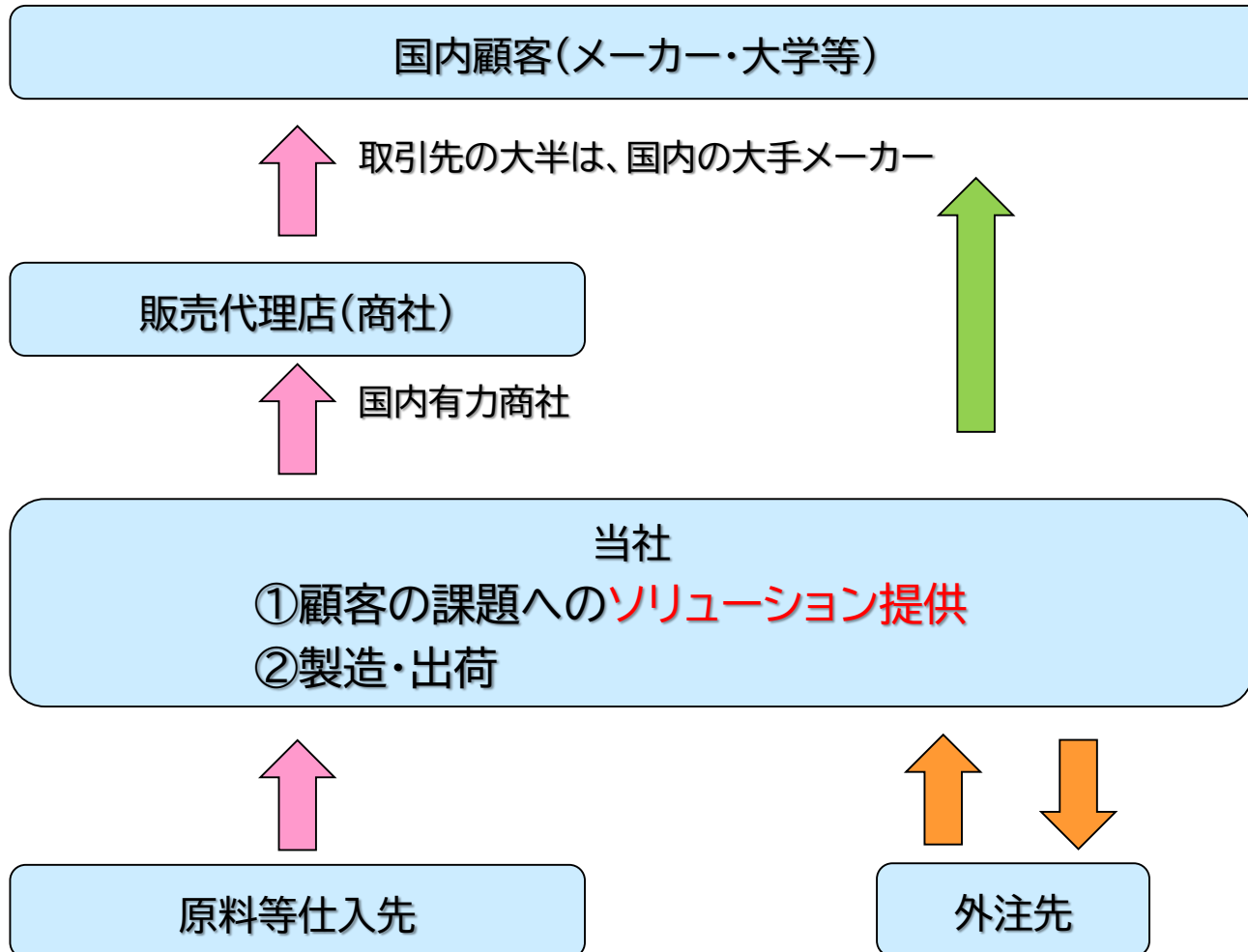
高精度・高機能に特化した樹脂製品の提供

基幹技術

- | | |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> 樹脂複合材料技術 成形加工技術 金型技術 計測・解析技術 融合技術 | <p>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</p> <p>高精度・高機能を発現させるための成形加工技術</p> <p>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</p> <p>優れた機能を検証・管理・開発する技術</p> <p>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</p> |
|---|--|



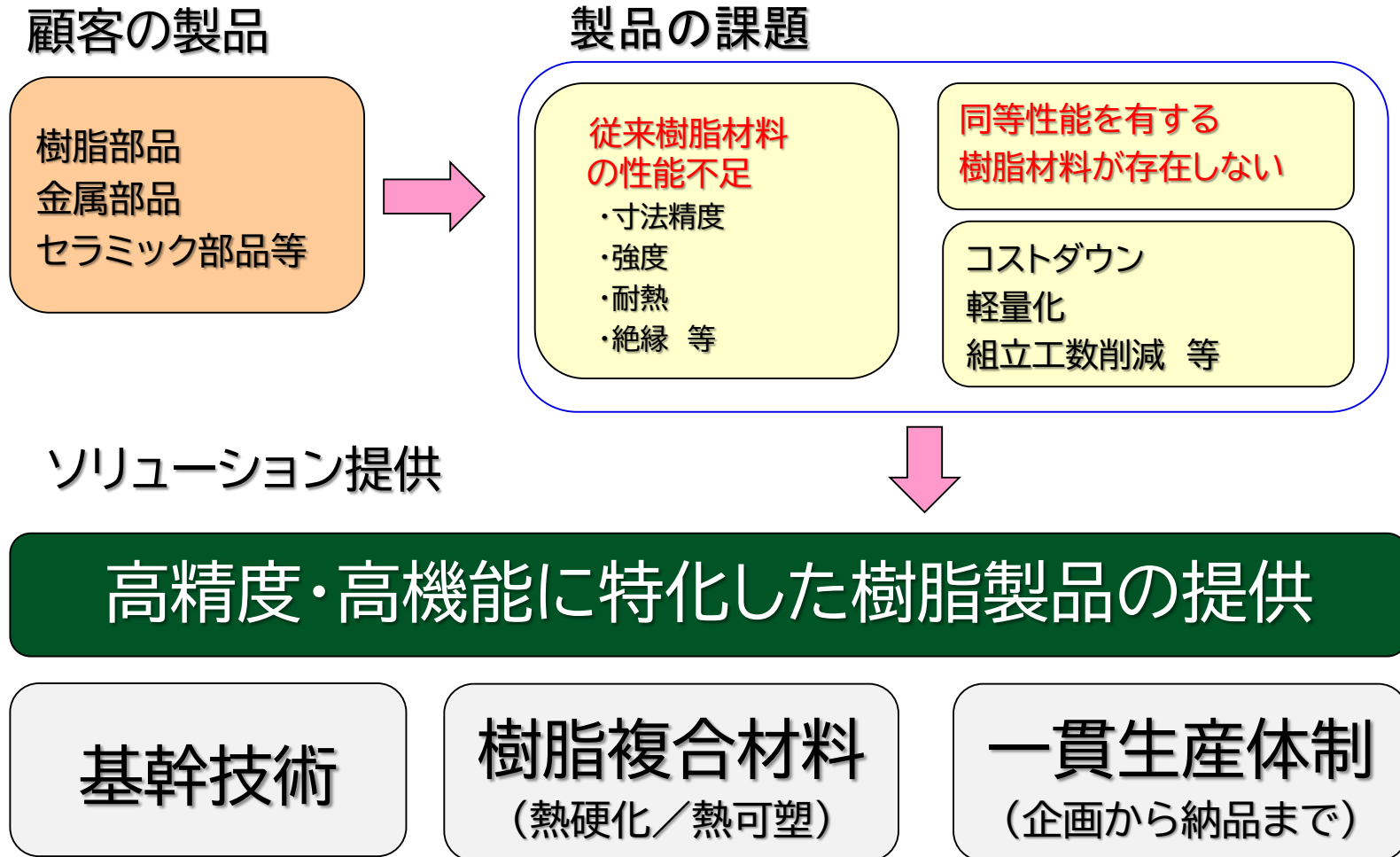
(1)-2 事業の内容<事業系統図>



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>

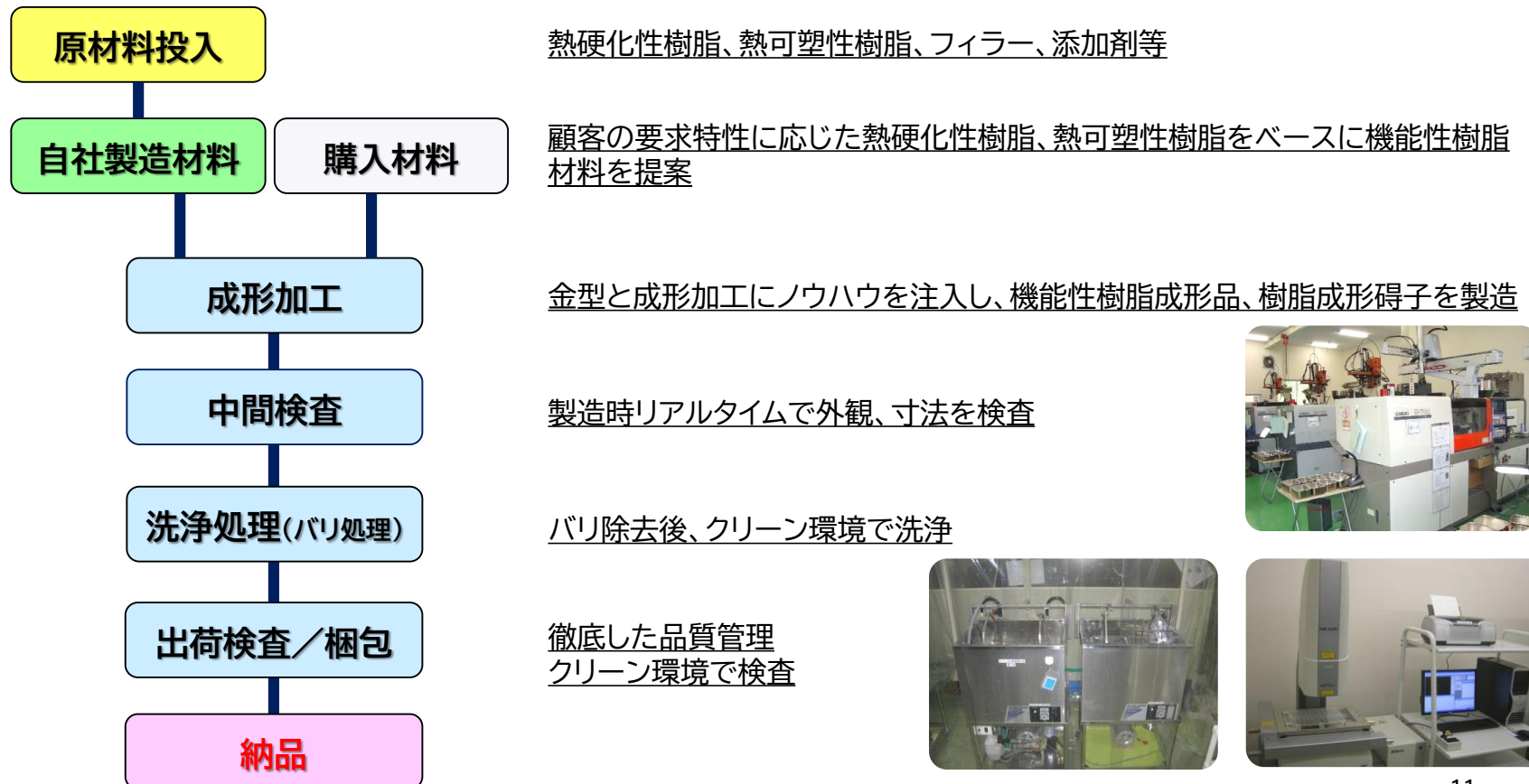


(1)-4 事業の内容<製造・出荷>

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

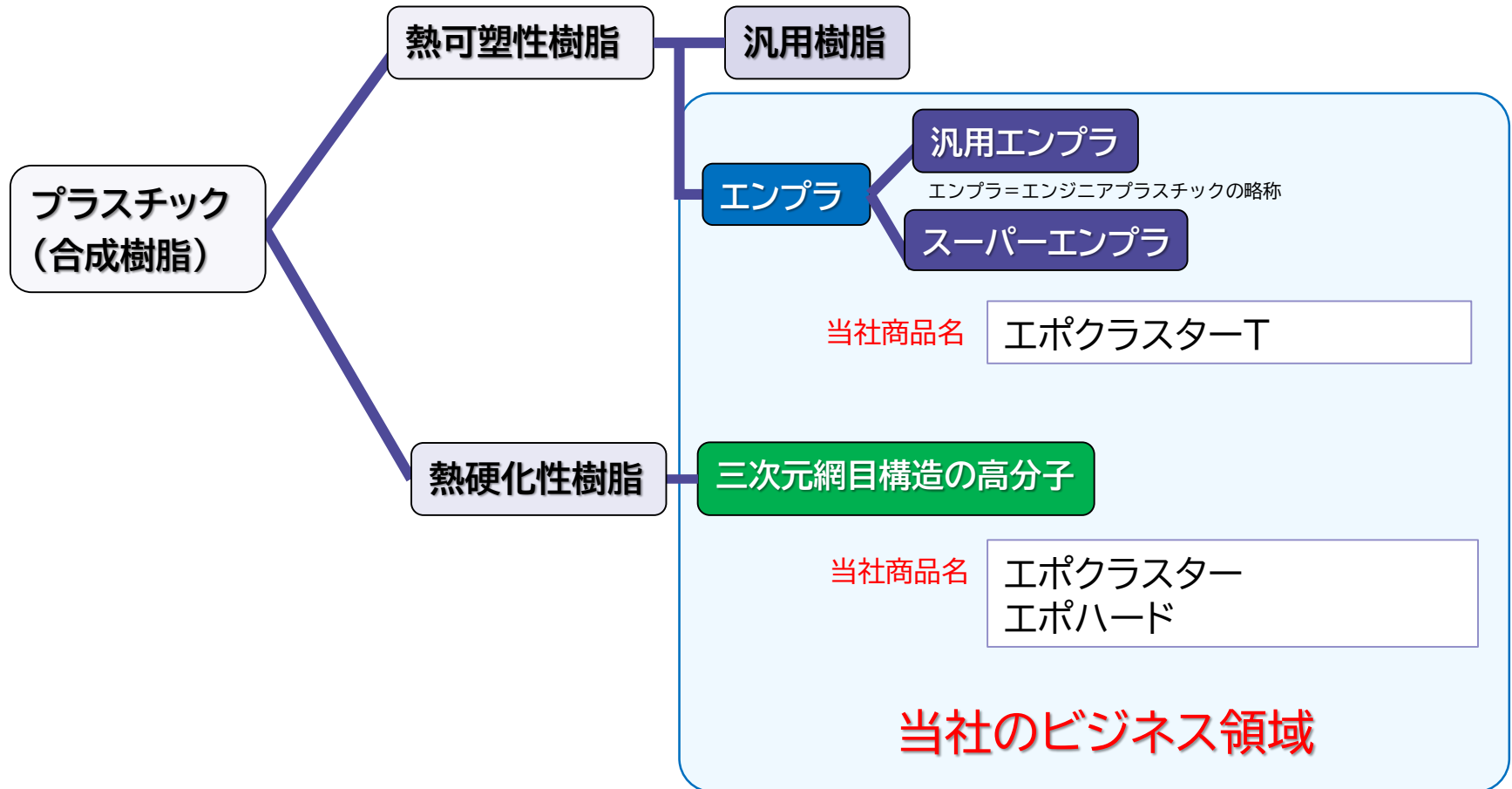
クラスターテクノロジーの一貫生産体制



(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>

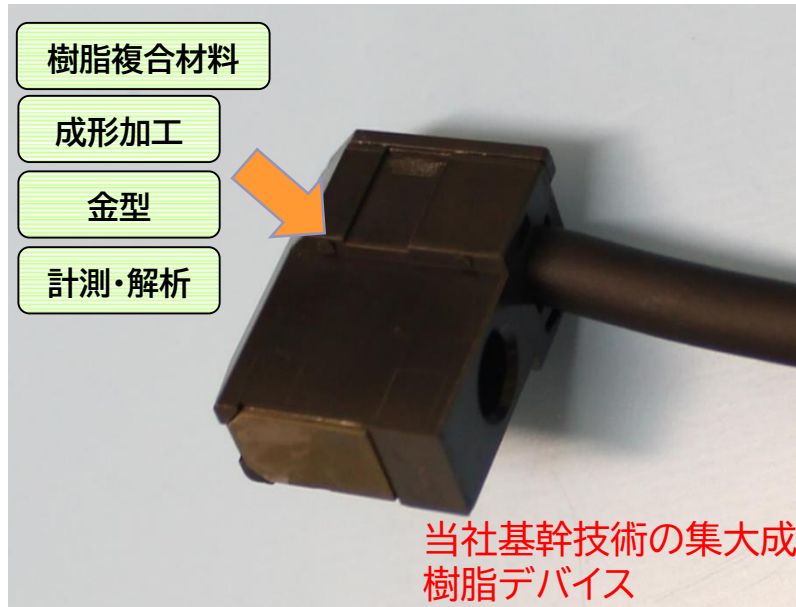
ナノ/マイクロ・テクノロジー関連事業①

- 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

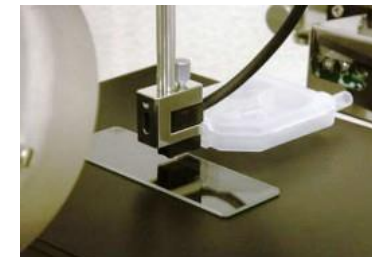
- ・超微量(5pℓ~0.8nℓ)の液滴吐出
- ・多様な溶液(水から有機溶剤まで可能)
- ・高速吐出(1秒間に最大20,000滴)

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>

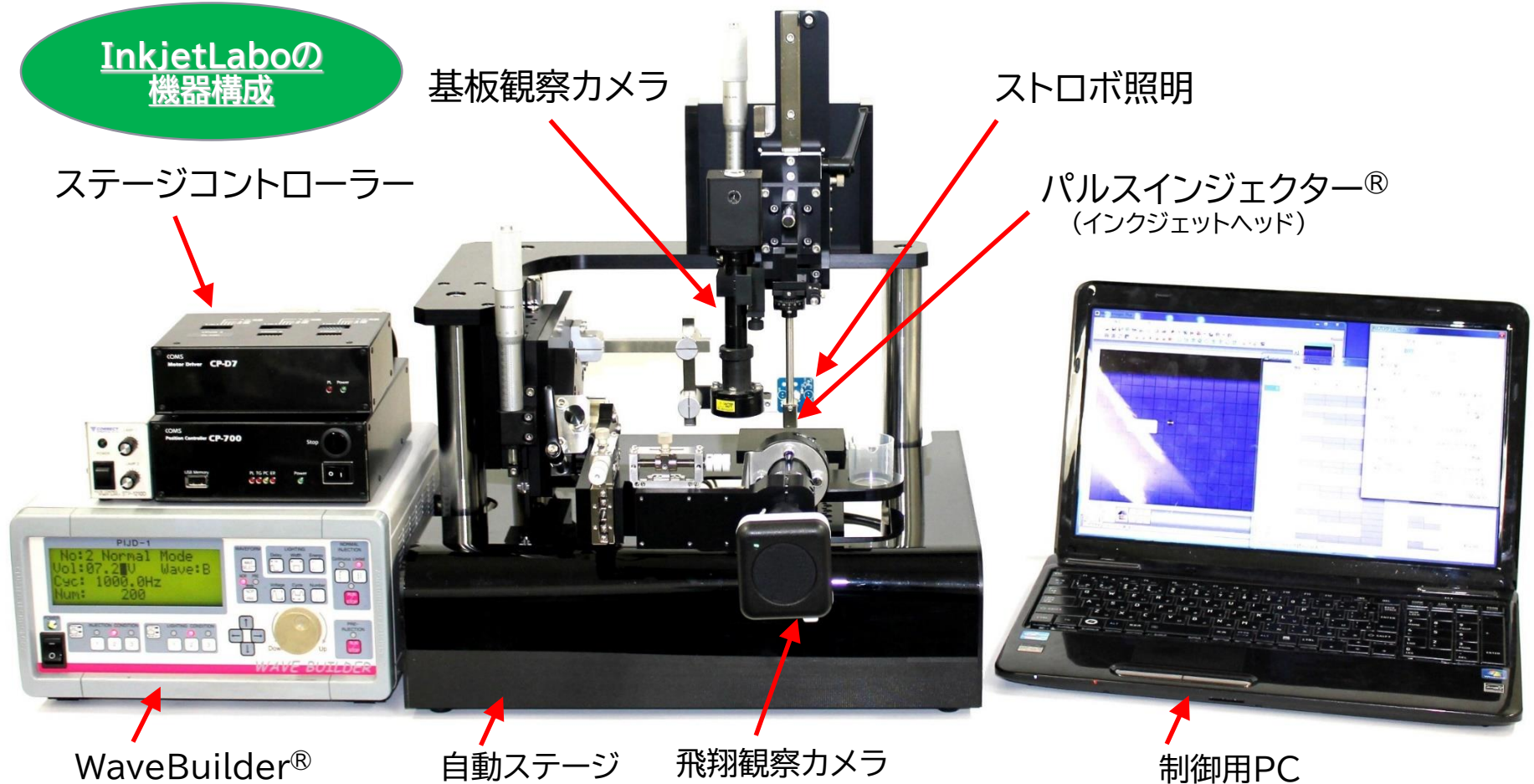
- DNA、タンパク質溶液を用いた研究
- ナノ粒子分散溶液を用いた研究
- 細胞チップ、抗原抗体反応チップの研究
- 生体組織の製作研究
- 接触角計、表面張力計への搭載



(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

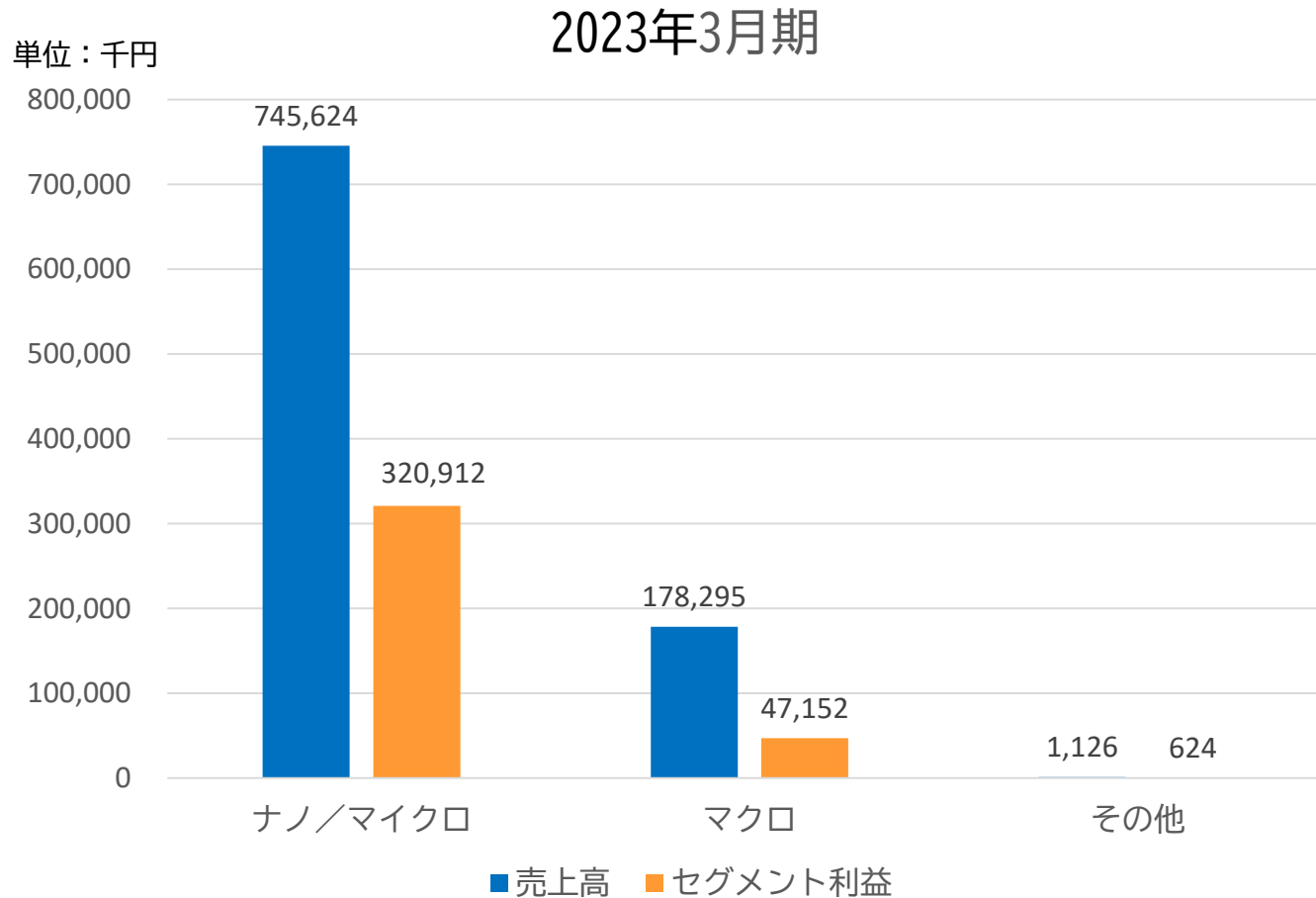
エポハード®を用いて成形した絶縁構造
物。工業規格などで定められた規格品や
顧客設計のカスタム品も含む

(2)-1 事業の収益構造 <2023年3月期実績>

科目		金額 (千円)	対売上比 (%)
売上高		925,047	100.0
総製造費用	材料費	200,195	35.2
	労務費	201,816	35.5
	経費	166,481	29.3
	計	568,494	100.0
	仕掛品期首棚卸高	32,505	
	仕掛品期末棚卸高	47,625	
製品製造原価		553,373	59.8
	製品期首棚卸高	26,992	
	製品期末棚卸高	24,008	
売上総利益		368,688	39.9
販売費及び一般管理費		295,935	32.0
(うち研究開発費)		(41,102)	(4.4)
営業利益		72,753	7.9
経常利益		74,769	8.1

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。

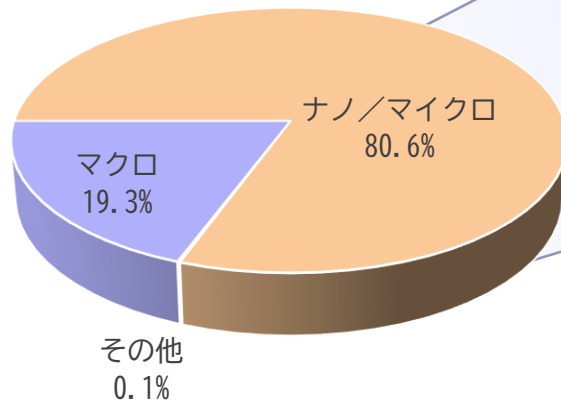
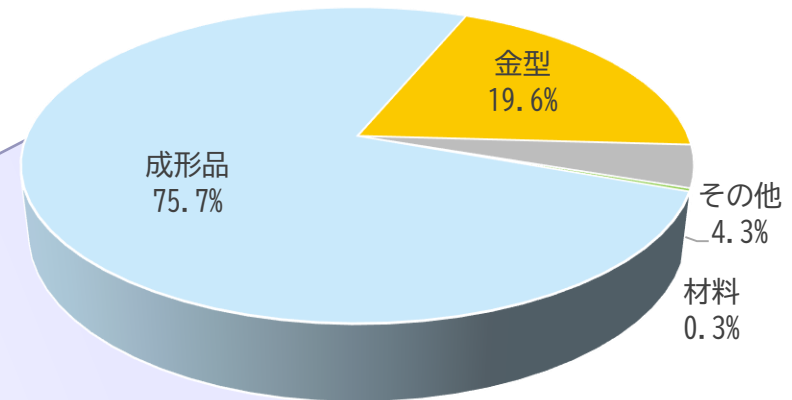
(2)-2 事業の収益構造<セグメント利益の状況>



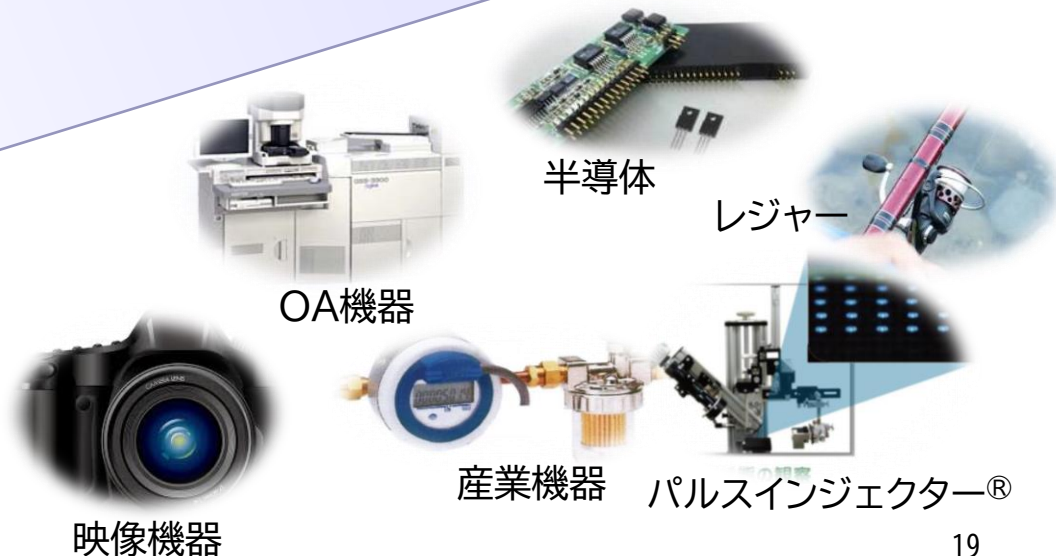
(2)-3 事業の収益構造 <ナノ/マイクロ・テクノロジー関連事業の状況>

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。



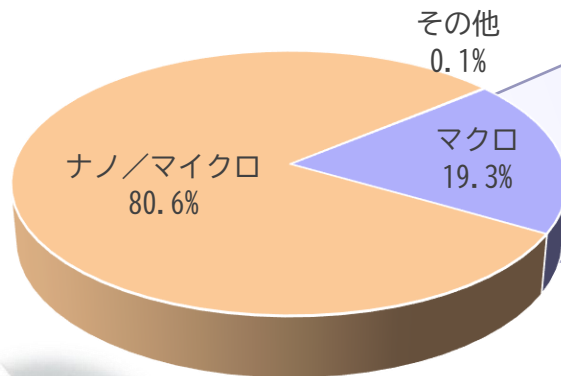
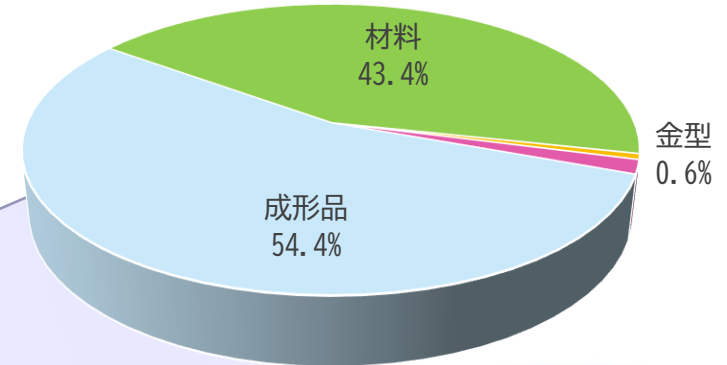
自社商品である
パルスインジェクター®(インクジェット)
は当社技術の集大成



(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



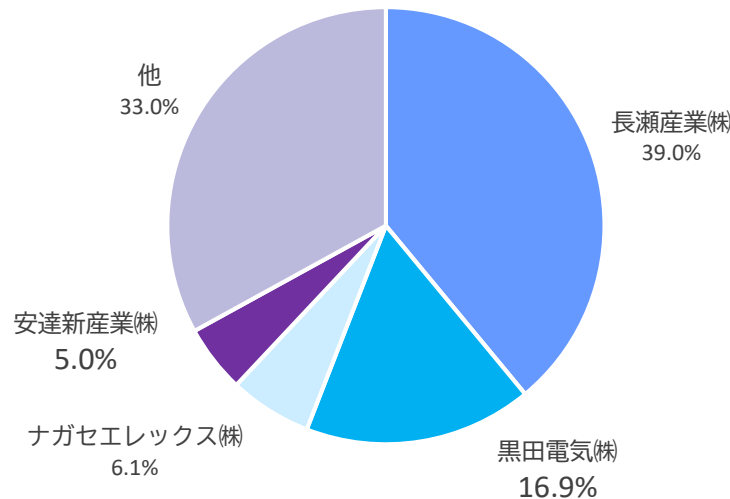
鉄道・車輜

(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(**70%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 (2023年3月期)

※滞留期間:47.8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。

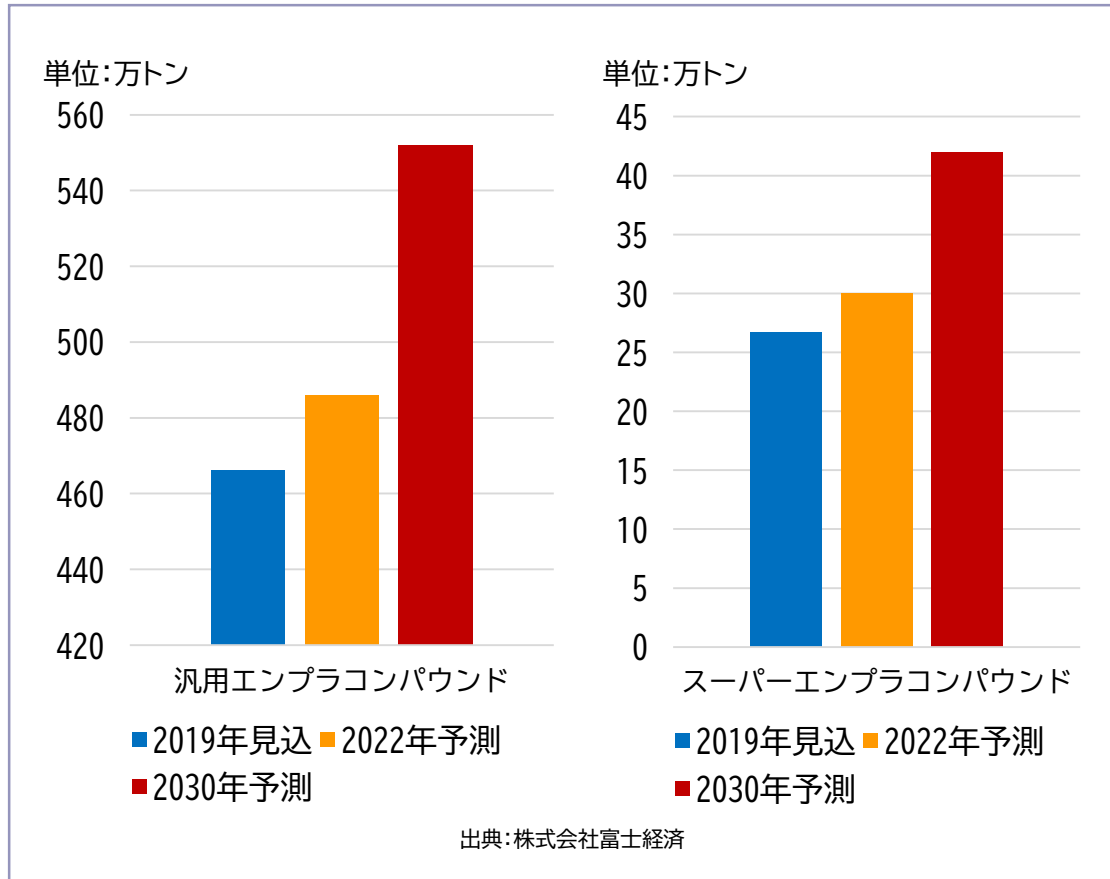
当社事業名		ターゲット市場	動向
ナノ／マイクロ	①機能性樹脂複合材料をベースとした機能性精密成形品及び部品	映像機器	ミラーレス機種や人気機種に需要が集中。保守的な見通しもあるが、買替え需要による一定の需要がマーケットを支える。
		OA機器	ペーパレス化の進行により市場は縮小傾向ではあるが市場が大きく、既存素材から樹脂への代替需要は根強く、当社の提案部品の拡大は見込める。
		産業機器	半導体不足や中国ロックダウン(都市封鎖)の影響を受ける。昨年後半から、中国の経済の失速により、需要減速。潜在需要は依然強い。
		レジャー	新型コロナウイルス感染症の影響がプラスに転じ、アウトドア需要は好調で今後も順調に推移。
		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だが、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活発であり新規開拓を見込む。
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	電力インフラに関わるため、年間需要に変化は少なく、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」など高機能樹脂の世界市場は2022年から2030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)/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樹脂成形母子 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

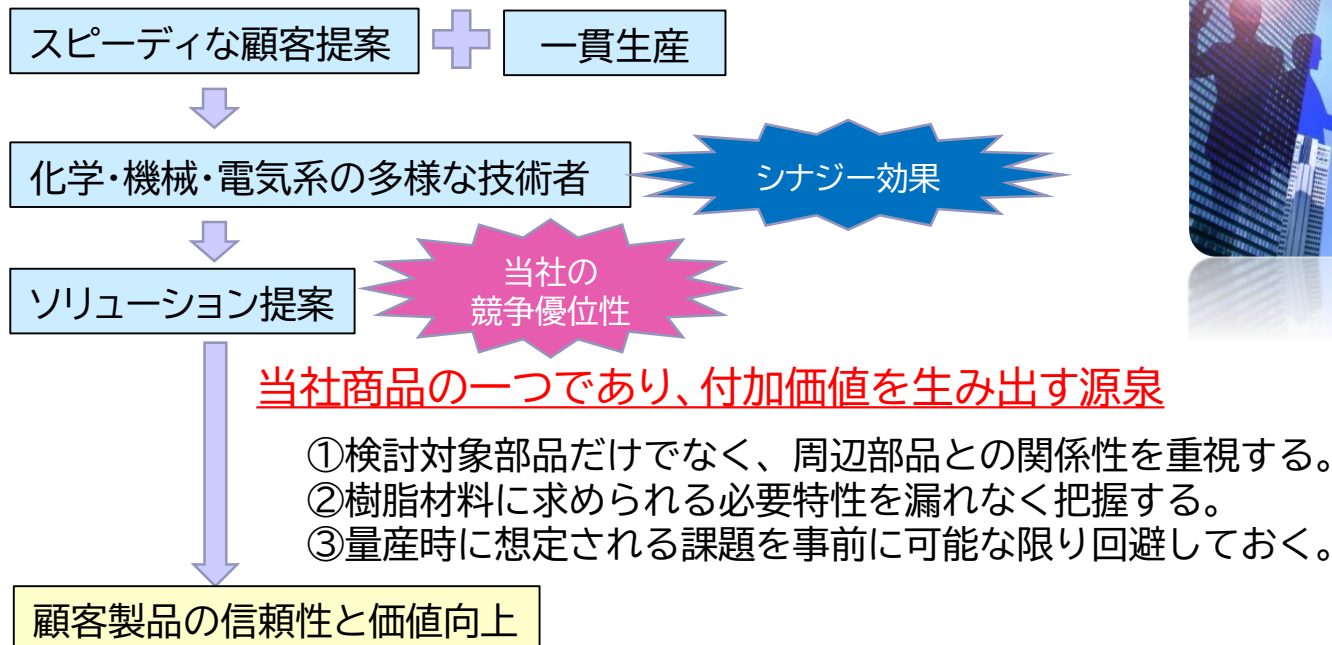
(1)-1 経営資源、競争優位性 <事業方針>

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。



(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

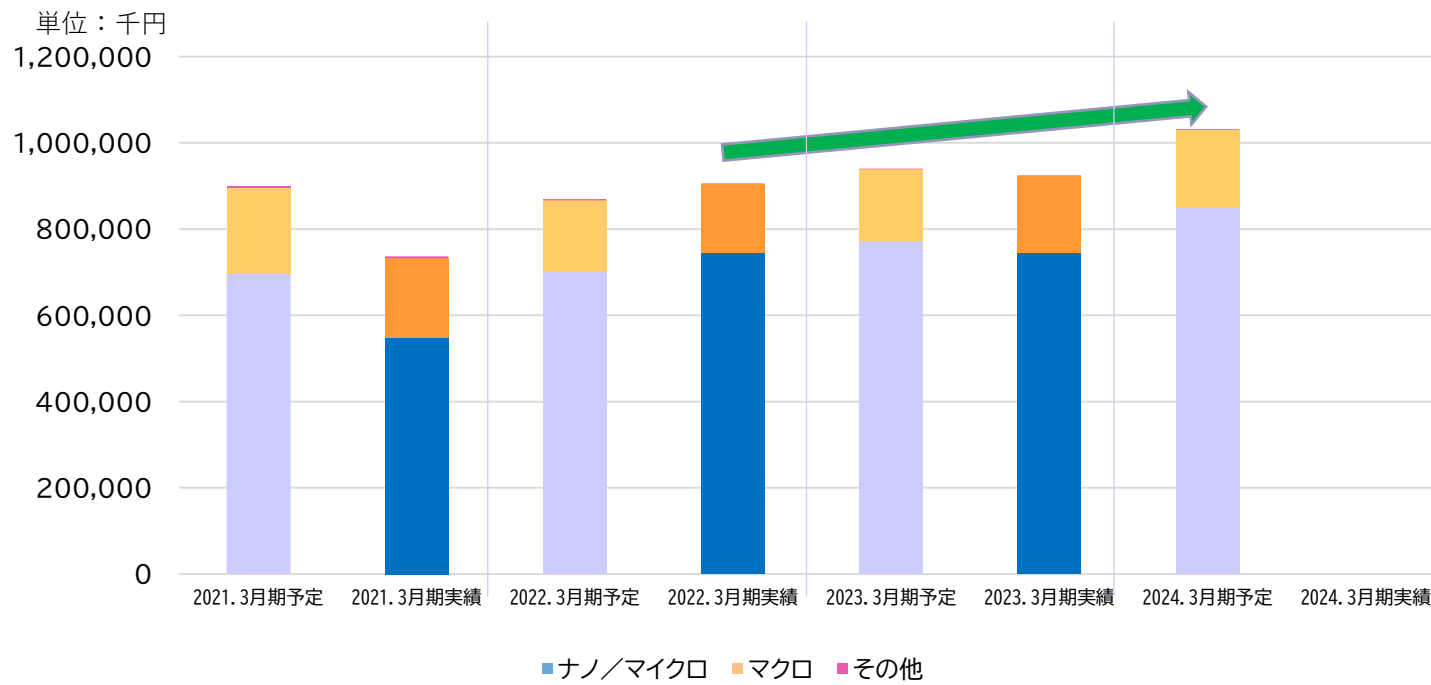
(2022年3月期～2024年3月期)

- (1) 成長戦略
- (2) 経営指標
- (3) 利益計画及び前提条件
- (4) 進捗状況
- (5) 次期中期経営計画 (2025年3月期～2027年3月期)

(1)-1 成長戦略<業績目標>

2024年3月期 売上高10億円超を達成

※上場維持基準の適合に向けて、時価総額基準（40億円以上）は、2027年3月期の達成を目標としております。



(1)-2 成長戦略<基本方針>

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。

(1)-3 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(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、レジヤ、医療の分野に新規開拓のアプローチを強化。

※詳細は、P38「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

◆ 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 (2023.3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ている。一部の部員を再度開発本部へ異動させ、個々の強みを引き出す体制とした。進捗状況共有化、見える化により、訪問件数は前期に比べ大幅に増加した。自社活動と商社連携活動の両輪により2024.3月期以降の成果に繋げる。

(1)-4 成長戦略<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)

- ◆ 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 (2023.3月期)

・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。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。評価案件はあるが、未だ採用には至っておらず、売上高の計上に至っていない。ビジネス化を急ぐ。

研究開発費の見込 (単位：千円)

2022.3月期 (実績)

2023.3月期 (実績)

2024.3月期

27,695

41,102

56,000

(1)-5 成長戦略<重点取組事項③>

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 (2023.3月期)

- ・ 個別製品の原価低減に取り組み粗利益率は2022.3月期まで3期連続で改善したが、2023.3月期は一服。2024.3月期以降、個別製品の原価低減を継続実施。
- ・ 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、稼働時期が大幅にずれ込む。当初予定していた原価低減効果が見込めず、収益を圧迫。
- ・ 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。一定の効果は表れるが、コア人材の育成、確保継続。

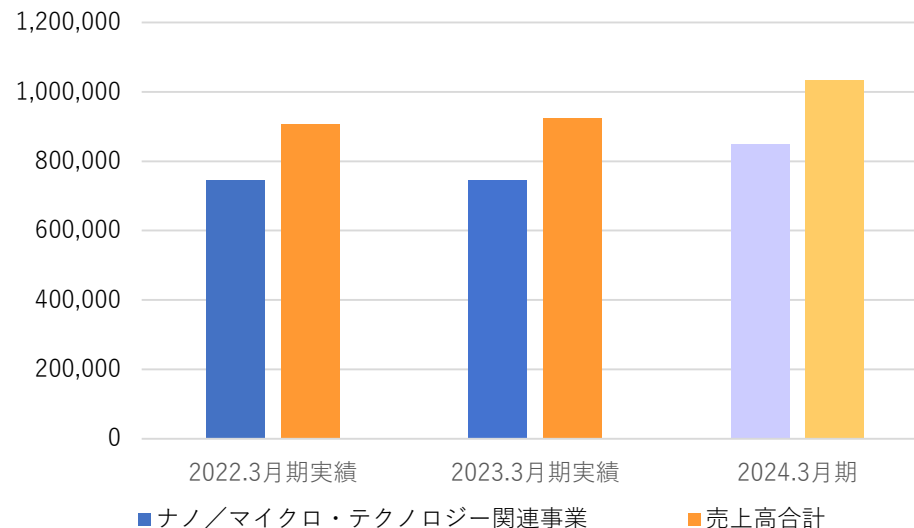
設備投資の見込み

- ・ 2023.3月期以降、更新投資や自動化投資を一層積極的に推進したが、十分な投資効果が見込めず。2024.3月期の設備投資を抑え込み、前期実施した投資の回収を高める方針。

(2) 経営指標

単位:千円

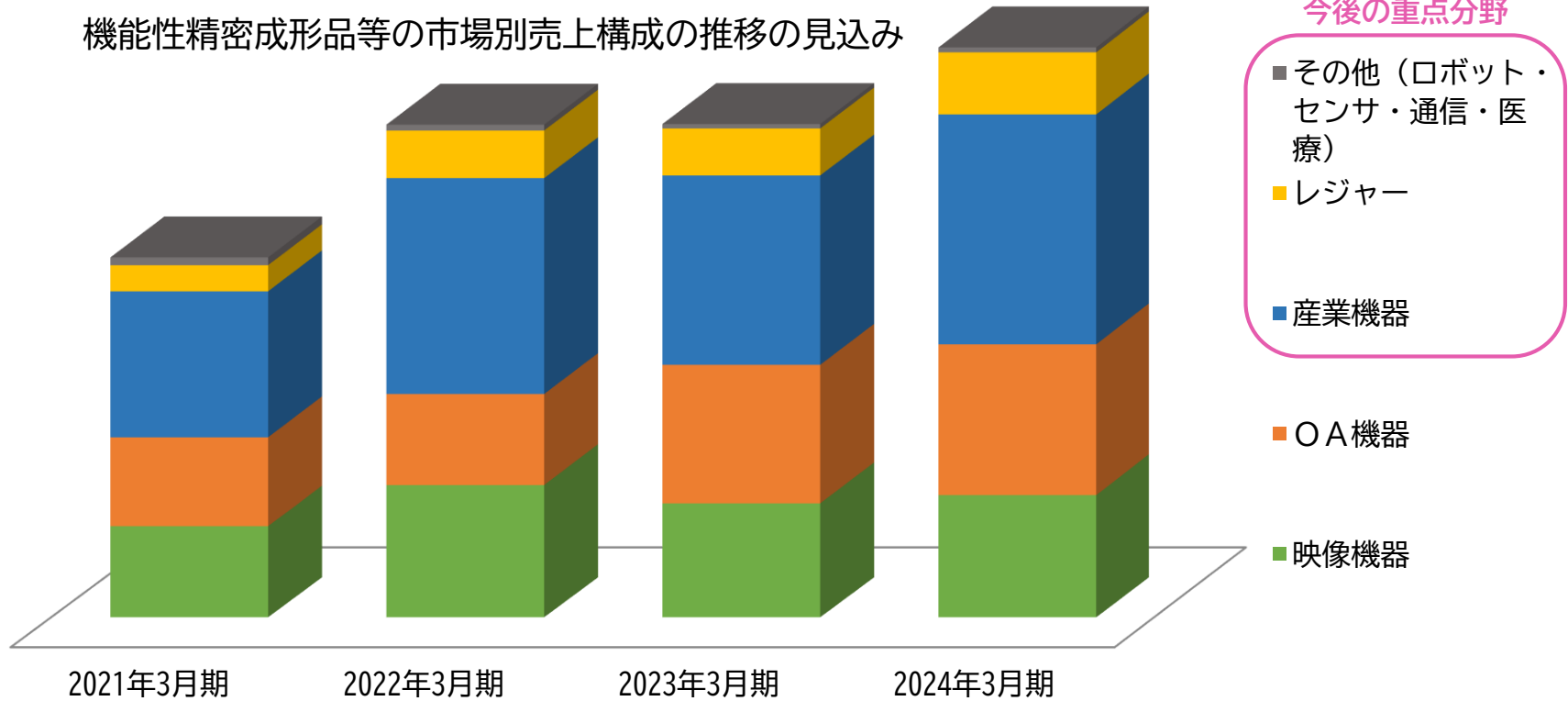
	2022.3月期 実績	2023.3月期 実績	2024.3月期
ナノ/マイクロ・テクノロジー関連事業	746,384	745,625	848,390
売上高合計	905,978	925,047	1,032,000
営業利益(全体)	100,839	72,753	65,000
ナノ/マイクロ・テクノロジー関連事業の売上高比率(%)	82.3	80.6	82.2



当社の売上高の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。2023.3月期は、中国のロックダウン(都市封鎖)による経済失速と、一部顧客製品で使用する半導体不足に伴う影響から、売上高は当初計画を約28百万円下回りました。

(3)-1 利益計画及び前提条件 <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



- 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、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。

(3)-2 利益計画及び前提条件<中期経営計画>

単位:千円

	2022.3月期実績	2023.3月期実績	2024.3月期 (変更前)	2024.3月期 (変更後)
ナノ/マイクロ・テクノロジー関連事業	746,384	745,624	821,000	848,390
マクロ・テクノロジー関連事業	158,475	178,295	175,000	182,410
その他事業	1,118	1,126	4,000	1,200
売上高	905,978	925,047	1,000,000	1,032,000
売上総利益	383,118	368,688	435,000	412,000
販売管理費	282,279	295,935	325,000	347,000
営業利益	100,839	72,753	110,000	65,000
経常利益	102,546	74,769	112,000	66,000
当期純利益	114,971	59,289	94,000	55,000
人員計画	61名	68名	74名	73名

<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10億円達成をけん引
- 売上総利益：設備投資の抑制、導入設備の稼働率向上、原価低減により利益率の改善を見込む
- 販売管理費：営業増員及開発費・システム投資の減価償却負担の増により増加を見込む

(4)-1 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。

(4)-2 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致します。参照 P44(5)

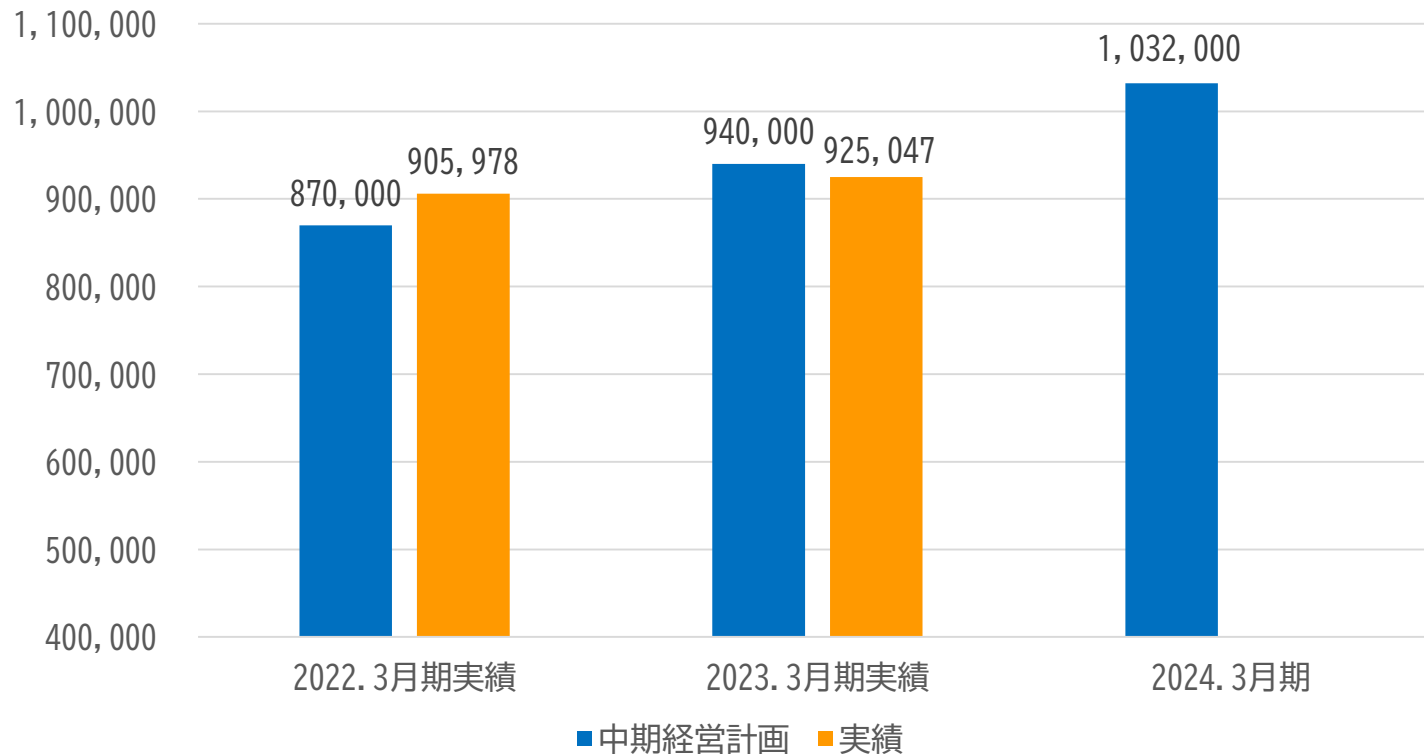
次回の「事業計画及び成長可能性に関する開示」を行う時期

→ 2024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。

(4)-2 進捗状況<中期経営計画 ローリング 売上高>

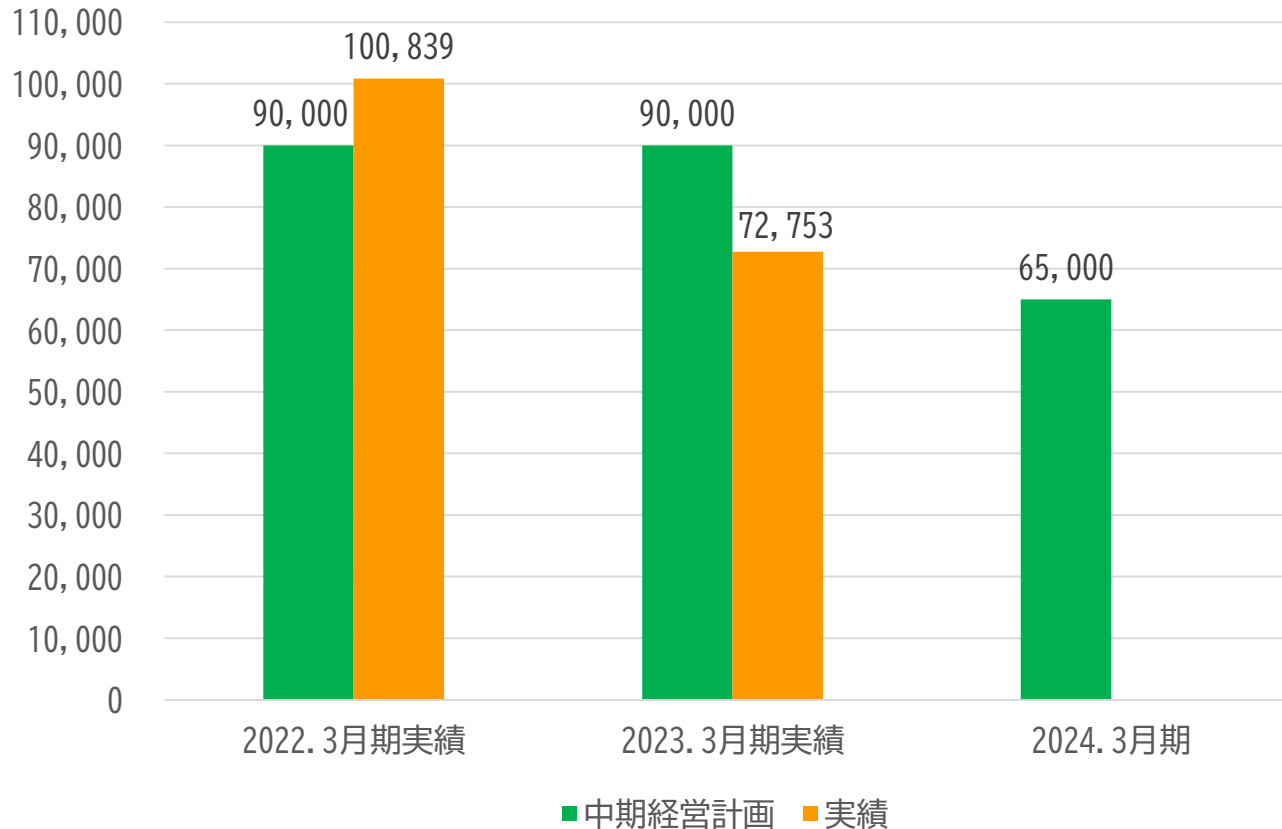
単位：千円



※ 2024. 3月期の売上高は、本開示にて変更

(4)-3 進捗状況<中期経営計画 ローリング 営業利益>

単位：千円



※ 2024.3月期の営業利益は、本開示にて変更

(5)-1 次期中期経営計画

単位:千円

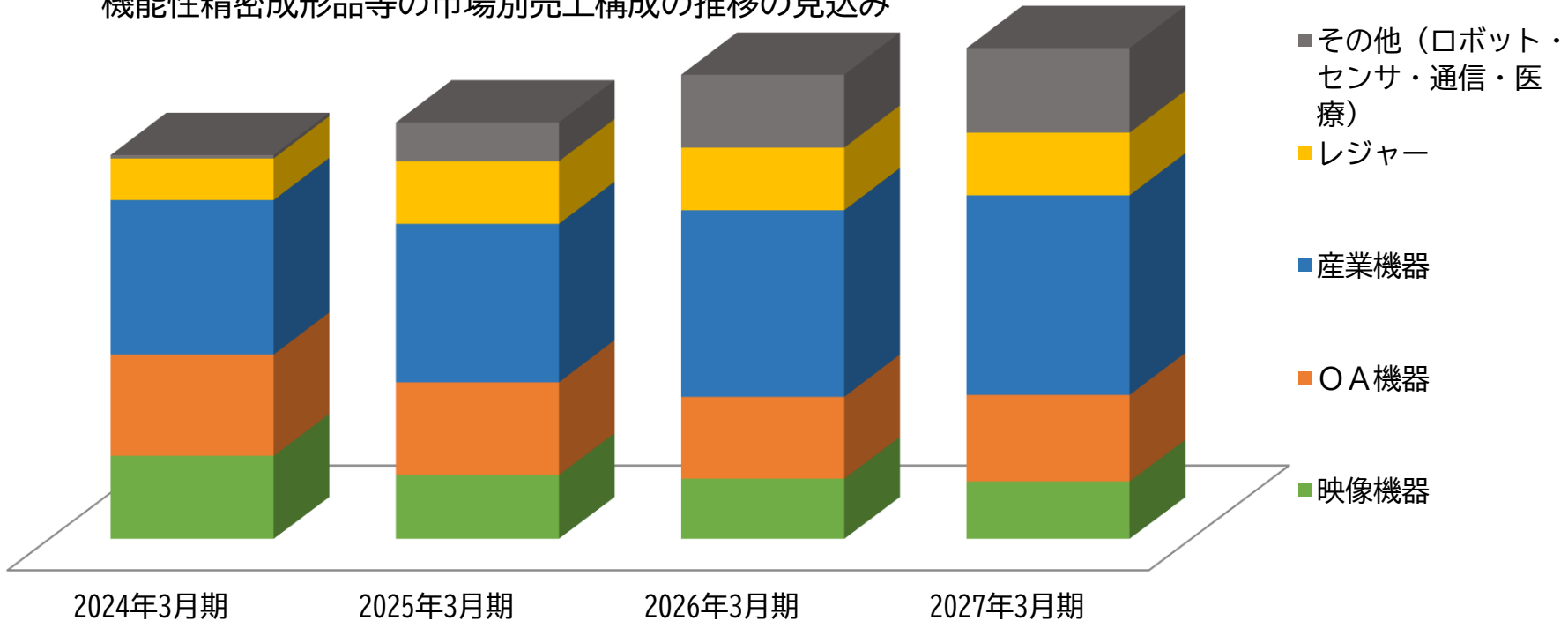
	2025.3月期	2026.3月期	2027.3月期
ナノ／マイクロ・テクノロジー関連事業	920,000	1,023,500	1,083,400
マクロ・テクノロジー関連事業	176,000	176,000	176,100
その他事業	1,000	500	500
売上高	1,097,000	1,200,000	1,260,000
売上総利益	440,633	478,862	494,789
販売管理費	355,633	367,862	374,789
営業利益	85,000	111,000	120,000
経常利益	86,340	112,340	121,340
当期純利益	75,600	76,000	80,000
人員計画	74名	75名	76名

<前提条件>

- 売上高：ナノ／マイクロ・テクノロジー関連事業が伸びをけん引、PasComの売上高は見込んでいない
- 売上総利益：設備投資の抑制、導入設備の稼働率向上、原価低減により、利益率の維持を見込む
- 販売管理費：人員の純増を見込まず、従業員の待遇改善（製造も同様）、経費増を見込む

(5)-2 次期中期経営計画<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：2025年3月期以降の減少、その後横這いを見込む
- OA機器：高水準での推移を見込む
- 産業機器：機能性精密成形品の売上高の牽引役
- レジャー：2025年3月期以降の大幅な伸び（新規受注獲得）を見込む
- その他：新規開拓中の大型案件の受注獲得を見込む

(5)-3 次期中期経営計画 成長戦略<基本方針>

2025年3月期から2027年3月期(第34期～第36期)の3年間における経営方針として、現在進行中の中期経営計画(2022.3月期～2024.3期)の以下の方針を継続し、新規開拓による着実な売上高及び利益の伸びに結び付けると共に「未来商品への商品開発」の成果を業績に結び付ける。

「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 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。

(5)-3 次期中期経営計画 成長戦略<最重点取組事項>

- ① 新規開拓による着実な売上高及び利益の伸び
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 「未来への商品開発」の成果を業績に結び付ける
 - ・PasComの機構部品及び応用製品への拡販
 - ・その他バイオマス材料の開発・拡販

(※)PasComの売上高は2023.3月期時点で売上高が未計上のため、次期中期経営計画には見込んでおりません

(5)-4 次期中期経営計画 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 <2022.3月期以降の継続対応>
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。
※詳細は、P38「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
- ・ 「顧客の課題へのソリューション提案」を進化させる <2022.3月期以降の継続対応>
- ・ 営業部員2名増員し、営業力を増強する <2024.3月期～2027.3月期>
- ・ Webページリニューアルにより集客力UP <2024.3月期～2025.3月期>
- ・ PasComの拡販強化 <2024.3月期～2027.3月期>

(5)-5 次期中期経営計画 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

(5)-6 次期中期経営計画 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 <2024.3月期~2027.3月期>

- 環境に関わる全社的な体制づくり

・気候変動に関わる環境方針・環境規程、製品含有化学物質規程、ガバナンス体制は、
2023年3月の取締役会にて決議

- 環境に関わる「戦略」、「指標及び目標」の設定・実行

◆ 「未来への商品開発」の成果を業績に結び付ける <2024.3月期~2027.3月期>

- PasComの機構部品及び応用製品への拡販
- その他バイオマス材料の開発・拡販

(5)₋₇ 次期中期経営計画 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 <2022.3月期以降の継続対応>

- 原価低減対策が必要な製品を個別に選定し、効率的に利益率の改善に取り組む。
- 更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。
- 新規設備の早期稼働を優先し、将来的に製造設備の無人化、ロボット導入を視野に入れる <2024.3月期～2027.3月期>

- ・2023年3月期に導入した設備の本格稼働の目途が立った時点で、無人化やロボット導入を再検討する

(5)-8 次期中期経営計画 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)

◆ 人材の育成 <2024.3月期～2027.3月期>

- 給与体系・人事制度の抜本的な改正< 2022.4月～ >
- 人的資本に関する指標及び目標の推進
 - ・管理職間の情報共有と成長機会を話し合う会合を設け、実行
<2024.3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<2024.3月期～2027.3月期>

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 製品開発への取組	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	組織変更に伴い、技術営業部を新設し開発本部の技術者を配属させたが、顧客との直接対話がスムーズに運ばないこと等により、売上時期が遅れ、ある程度の期間(1~2年)にわたり、予定した売上高が達成できないリスク	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。