

投資家説明資料

クラスターテクノロジー株式会社

東証JASDAQ（グロース）

証券コード：4240

2020年7月2日

- 会社概要
- 沿革・事業内容
- 事業方針（当社の強み）
- 2020年3月期（第29期）業績報告
- 中期経営計画（2021年3月期～2023年3月期）

会社概要

- 資本金：
 - 12億4000万円
- 従業員数：
 - 68名（2020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

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創業
- 1996 安達新産業株式会社から分離独立し、新たな企業として設立
- 2000 大阪工場を建設し、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」に株式上場
- 2010 「ヘラクレス」は「ジャスダック」に統合

○ 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

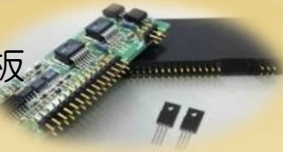


ナノ/マイクロ・テクノロジー関連事業 エポクラスター 1982年～



業務用機器

半導体・基板
パッケージ



産業機械
流量計



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)



電子機器
映像機器
光学機器



レーザー



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®

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

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。

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
至るまでの全プロセスをトータルの
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。

③ 樹脂材料のカスタマイズ

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。

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
で完成度の高い優れた樹脂製品を提供します。

2020年3月期（29期）業績報告

当事業年度の事業の状況

「当社の対処すべき課題」の推進

- 経営の安定化としての黒字経営の持続
スローガン「当社の強みをお客様の付加価値に繋げる！」
- ① 当社の強みを活かした営業力の強化
マイクロ事業の強化を継続
他市場・他分野へのアプローチを強化（多角化戦略）
- ② 顧客提案力の向上と開発効率の向上
製・販・技が一体となって顧客に付加価値提案
顧客への存在価値を追求しニーズ具現化
- ③ 生産力の強化と人材育成
人材の流動化（多能工化）と人材育成を推進
生産工程の自動化と省力化

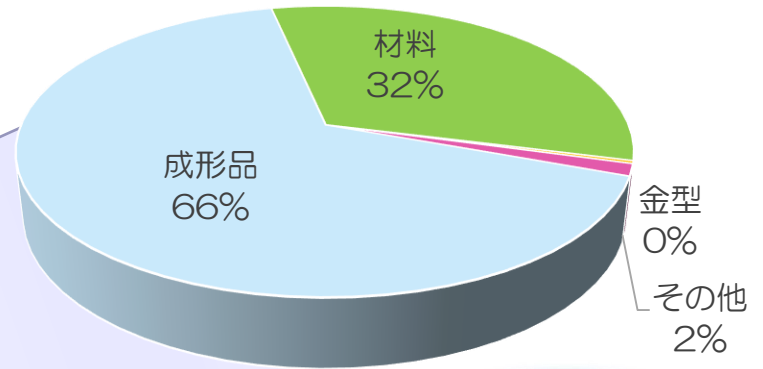
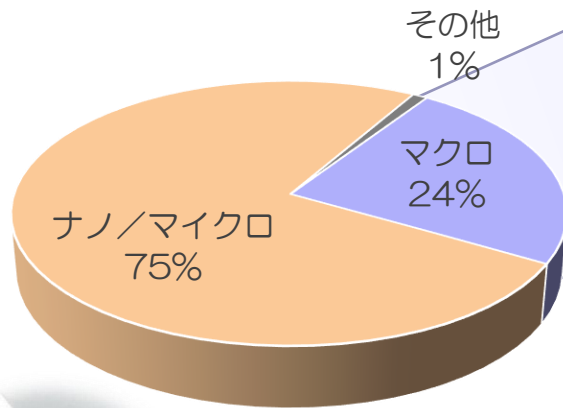
公表数値に対しては減収増益 新規開拓の売上拡大が課題に

※ 単位：千円

	2019年3月期	2020年3月期	増減額	前期比 (%)	公表値 (2019年11月)
売上高	835,377	835,661	284	0.0	893,000
営業利益	24,736	26,346	1,610	6.5	10,000
経常利益	27,110	29,158	2,048	7.6	12,000
当期利益	20,907	20,324	▲ 583	▲ 2.8	8,000

マクロ・テクノロジー事業

エポキシ樹脂をベースとした重電業界向け
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



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

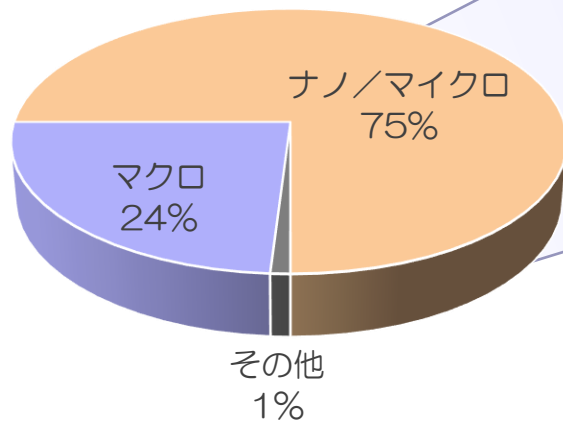
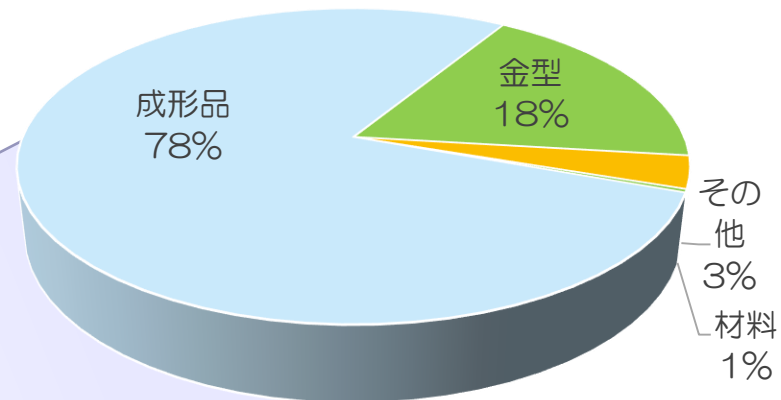


鉄道・車輛

ナノ/マイクロ・テクノロジー事業

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

顧客商品の差別化のために
材料カスタマイズから成形品および
これらを用いたデバイス組立まで
一貫体制で製品を提供

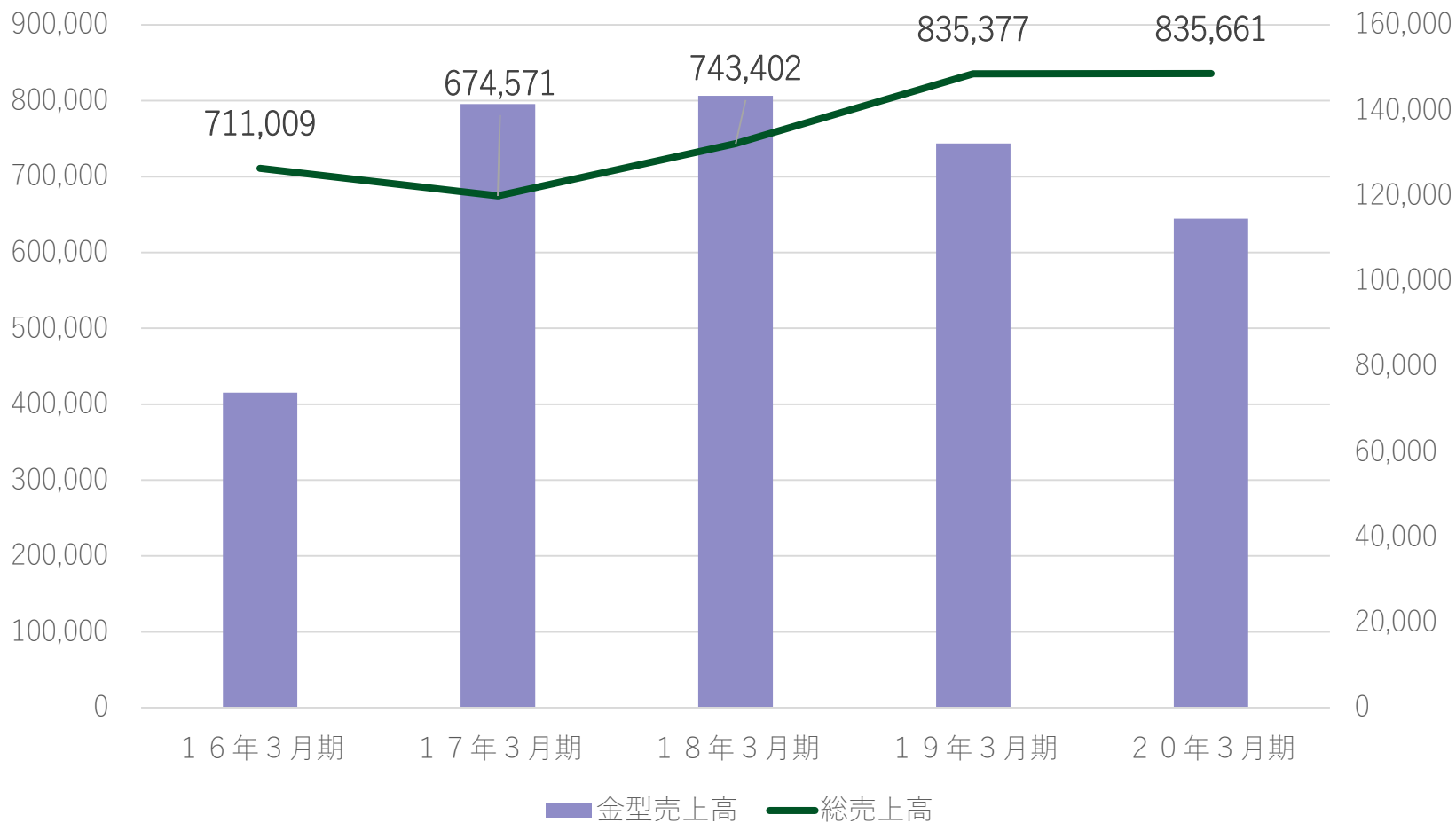


自社商品である
パルスインジェクター® (インクジェット)
は当社技術の集大成

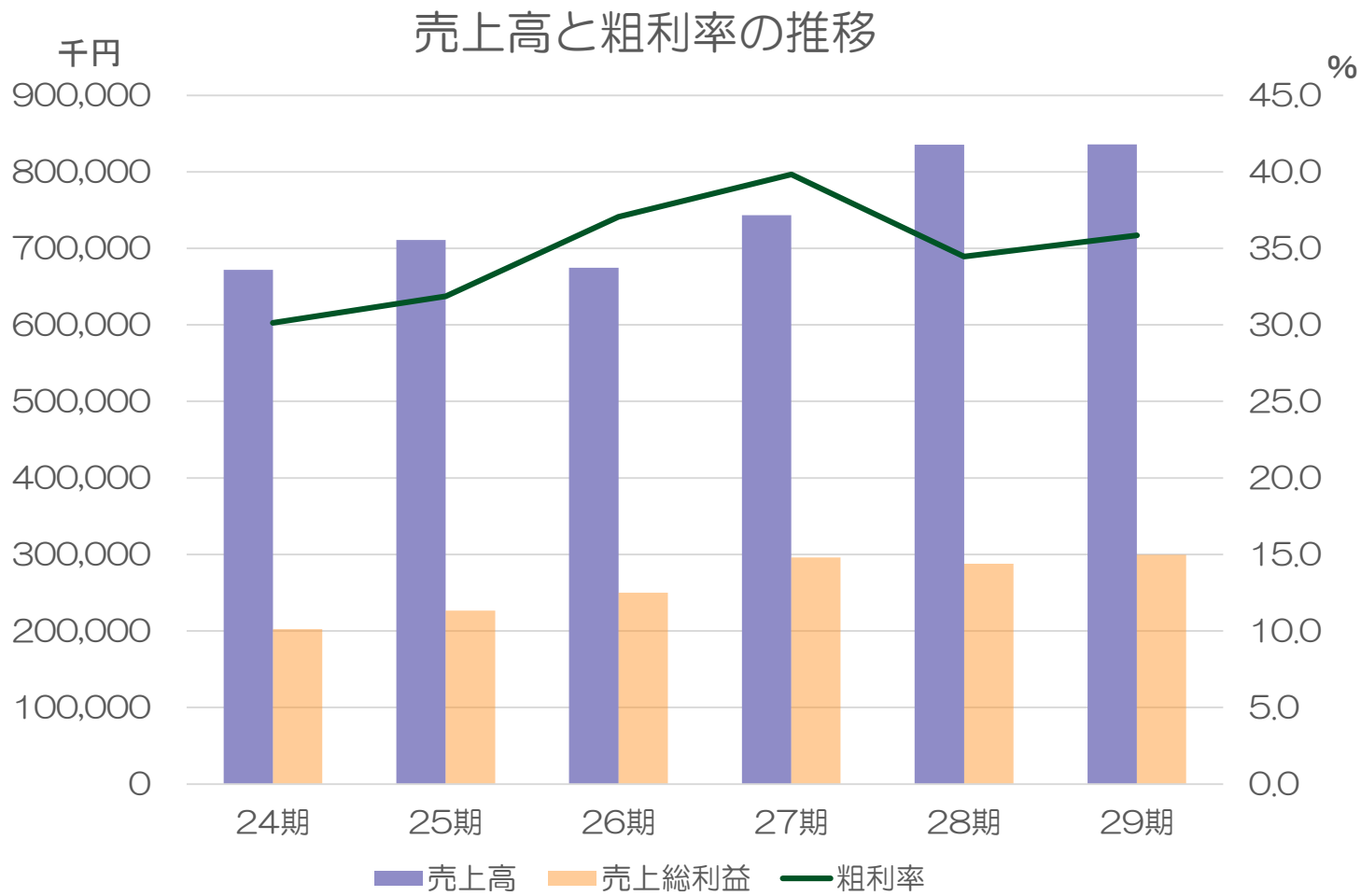


「当社の対処すべき課題」の成果が「金型売上高」増加に現れる

※ 単位：千円



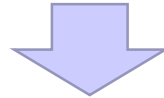
利益の改善のためには「生産力の強化」が必要



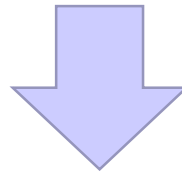
中期経営計画（第30期～第32期）

2021年3月期～2023年3月期

当事業年度の「**対処すべき課題**」である
経営の安定化としての黒字経営の持続



3期連続の営業損益の黒字達成

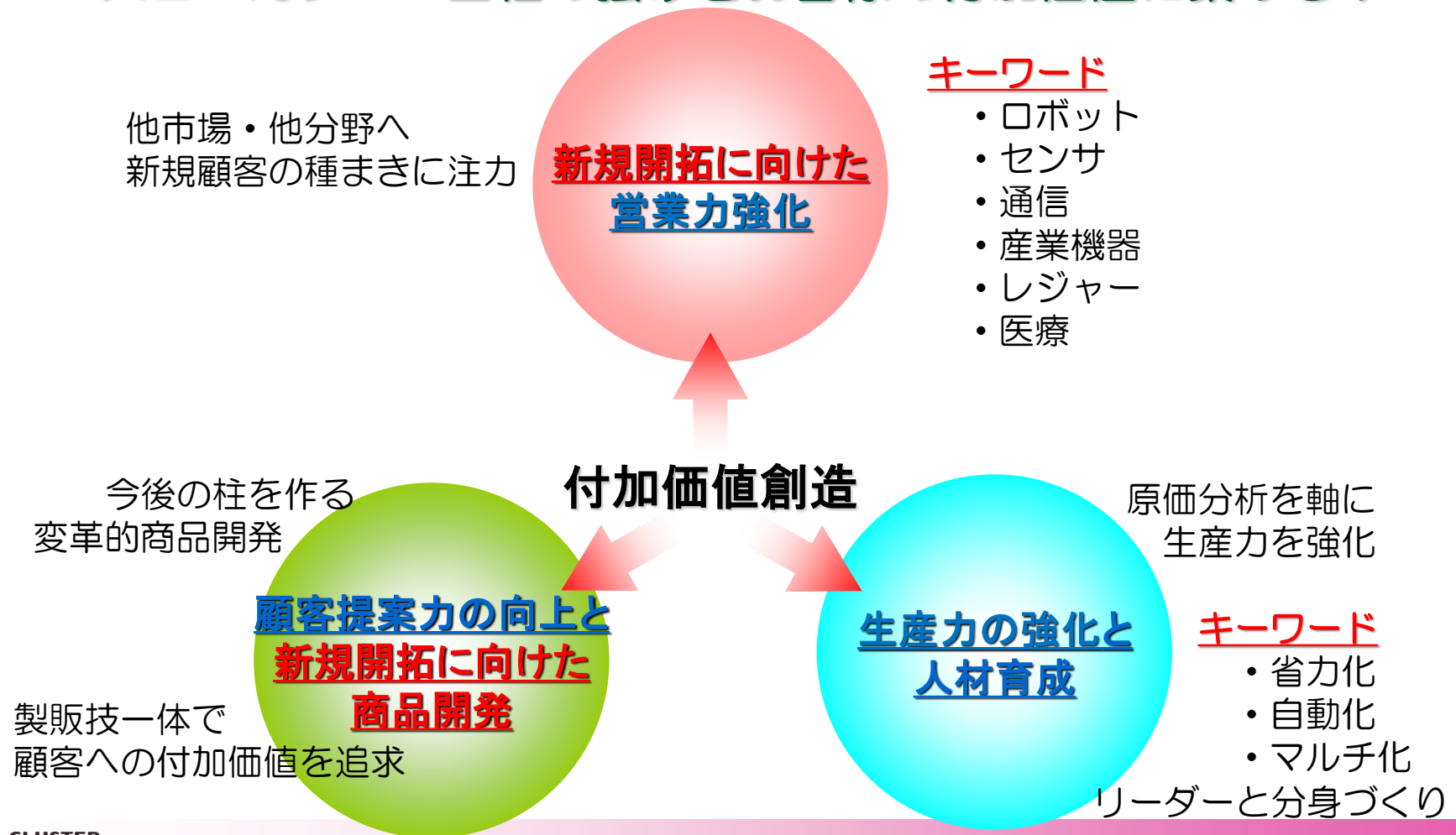


盤石な経営基盤を築き、成長路線へ

- 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る
- 新規開拓に向けた営業力の強化、商品開発

経営方針（第30期～第32期）

スローガン： 当社の強みをお客様の付加価値に繋げる！



中期計画の重点取り組み

1. 新規開拓に向けた営業力の強化

- 継続してマイクロ事業の売上強化を行う
- 他市場・他分野への展開 多角化戦略
- 付加価値を明確にして適正利益を得る

2. 顧客提案力の向上と新規開拓に向けた商品開発

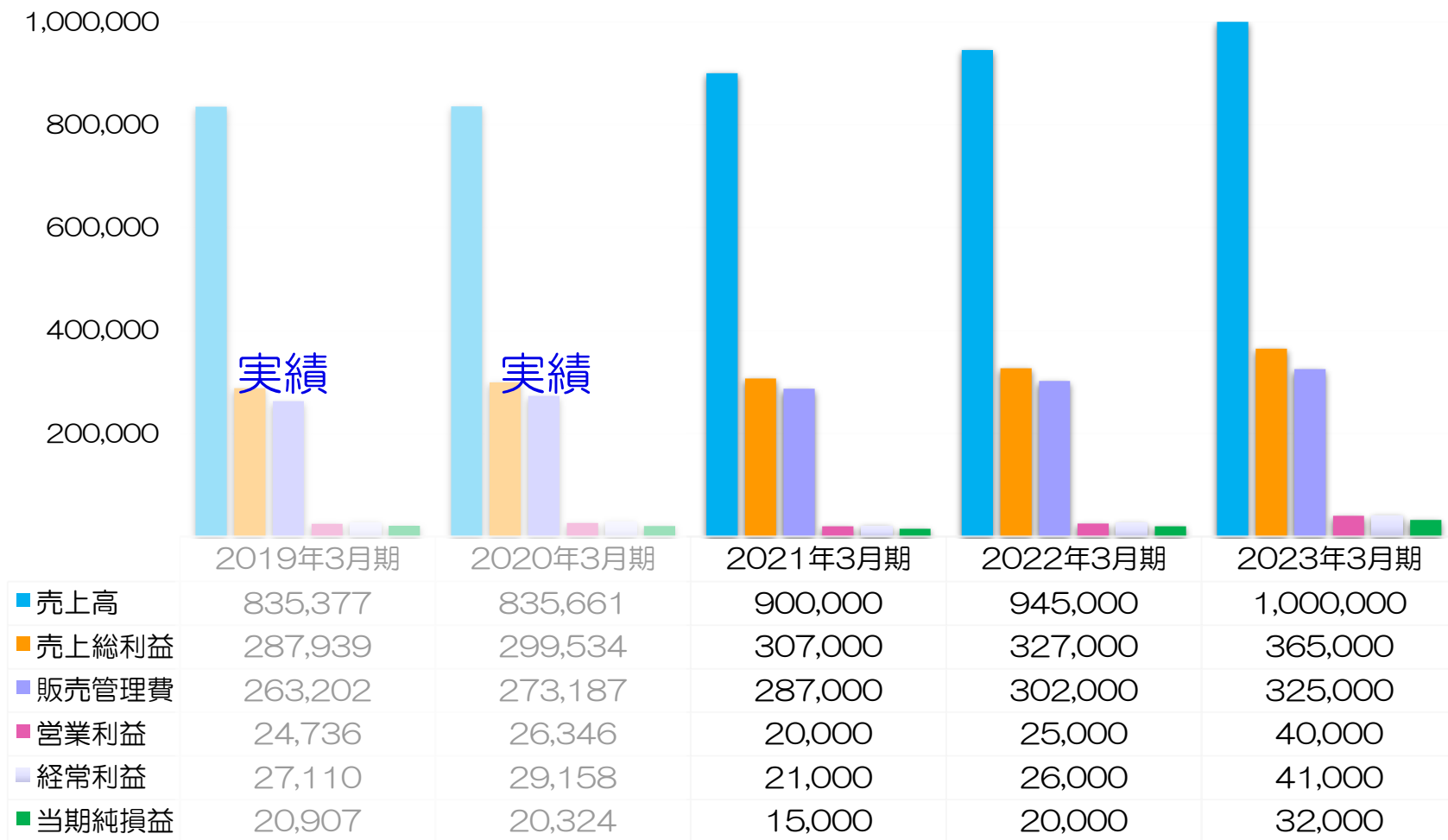
- 顧客情報を集約して製販技の総合力で提案 → **One Cluster**
- 新規開拓に向けて**商品企画**に力を入れ、営業活動とリンクさせる

3. 生産力の強化と人材育成

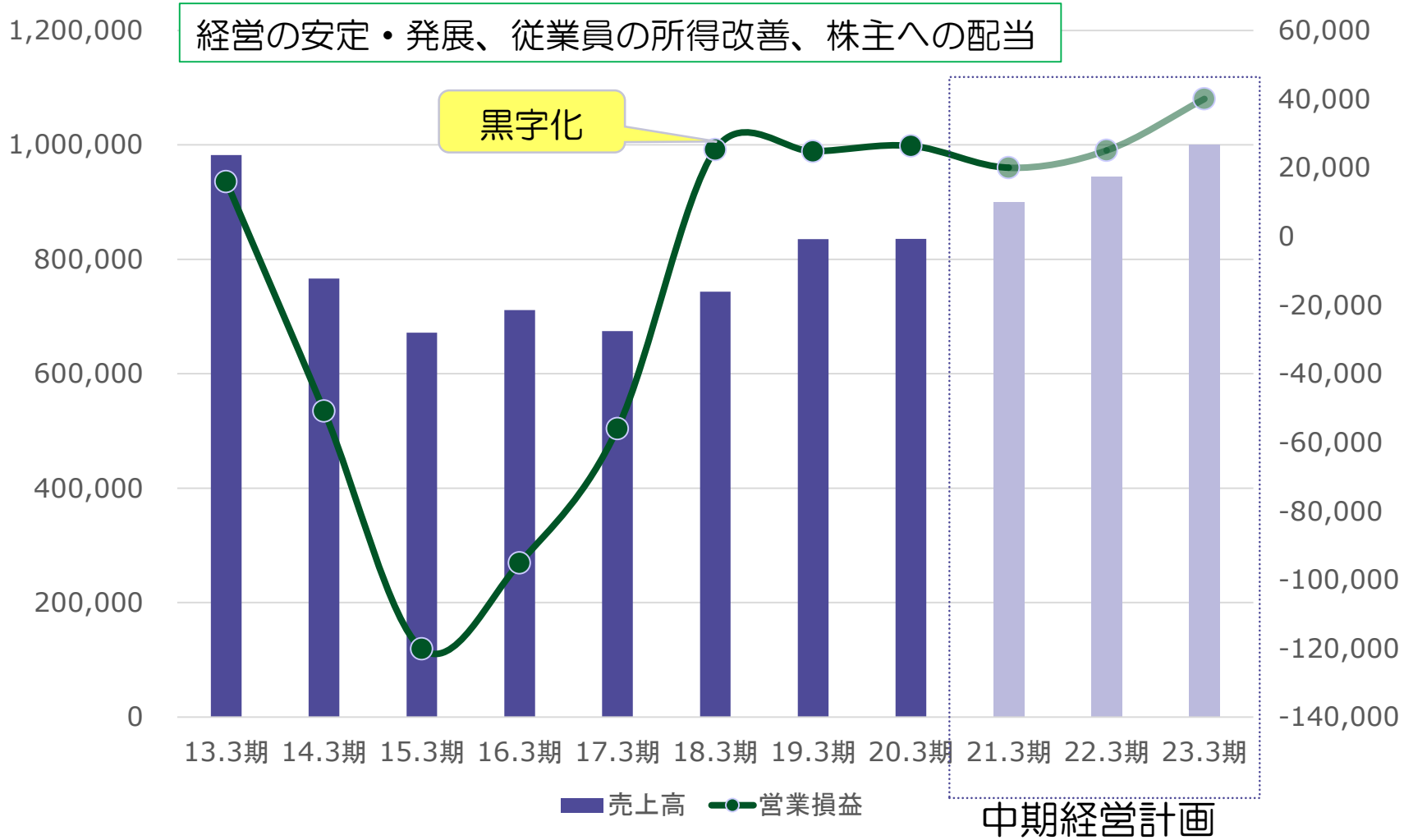
- 原価分析から効率よく製造原価率の低減を実施
- 工場の自動化により生産力のある人材活用
- 多能工化への取り組みとリーダー育成

中期経営計画 (第29期～第31期) (数値目標)

※ 単位：千円



中期経営計画の数値目標と過去の当社業績との位置



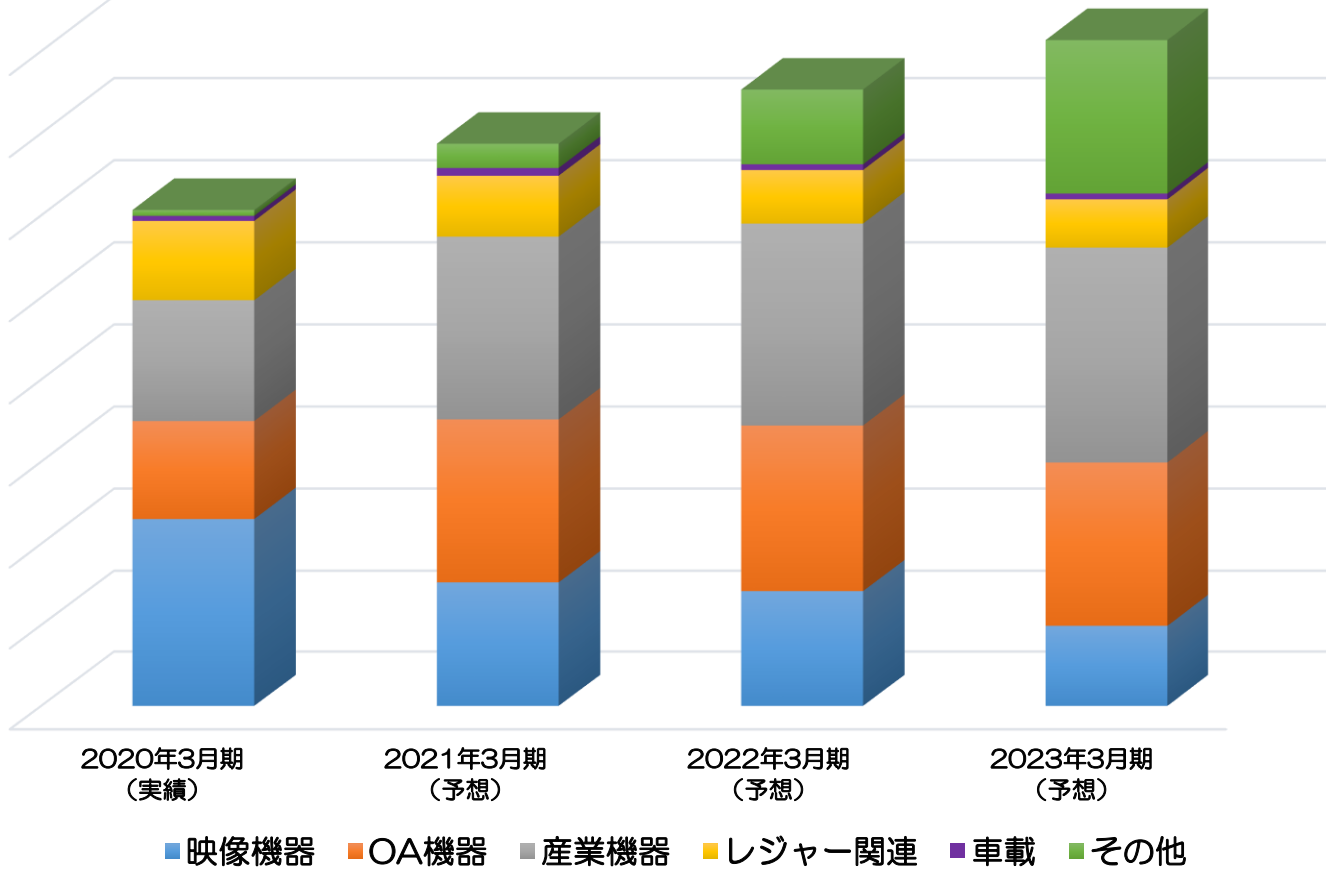
中期経営計画（各事業別の売上高推移）

※ 単位：千円

	2020年 3月期 (実績)	2021年 3月期 (予想)	2022年 3月期 (予想)	2023年 3月期 (予想)
ナノ/マイクロ ・テクノロジー事業	629,234	697,000	754,000	809,000
マクロ・テクノロジー事業	203,301	200,000	188,000	188,000
その他事業	3,125	3,000	3,000	3,000
合計	835,661	900,000	945,000	1,000,000

機能性精密成形品等の市場別売上高構成の推移

業界景気の変動に対して安定した収益を目指す



新型コロナウイルスの影響

当社は本社および工場ともに従来通りに稼働できる体制にあります。

しかし、世界的な需要の落ち込みとお客様の工場稼働状況に左右され、当社の売上ならびに利益には影響が出ます。現時点では合理的な業績予想の算出が困難であり、合理的な業績予想の開示が可能な時点で速やかにご報告いたします。

当社の取り組み

当社は新型コロナウイルスにより
ビジネス活動が鈍化している期間を有効に活用！

●製造の効率化と投資（損益分岐点を下げる）

製造の基盤づくり

- ・売上減であっても可能な限り利益を残す体質
- ・景気回復後に高利益の確保

●多角化に向けた戦略と商品開発

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。