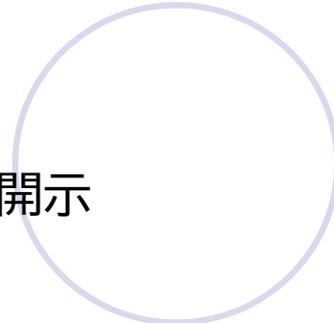
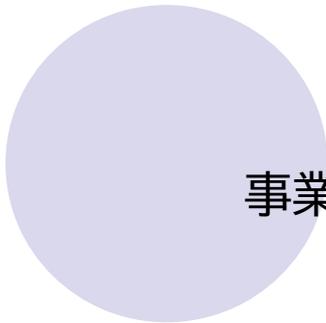
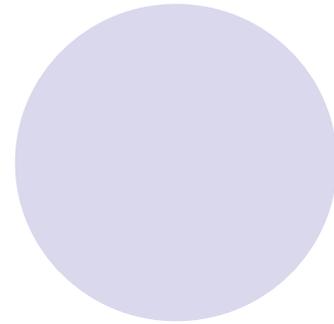
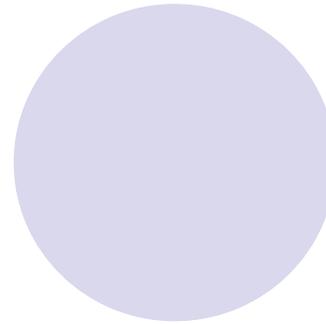




CLUSTER
TECHNOLOGY



事業計画及び成長可能性に関する事項の開示

2025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
 - －中期経営計画（2025年3月期～2027年3月期）
 - (1) 進捗状況
 - (2) 開示履歴
 - (3) 経営方針
 - (4) 成長戦略
 - (5) 経営指標
6. 株主還元
 - (1) 剰余金の配当等の決定に関する方針
7. 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：
 - 69名(2025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



産業機械
流量計



電子機器
映像機器
光学機器



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

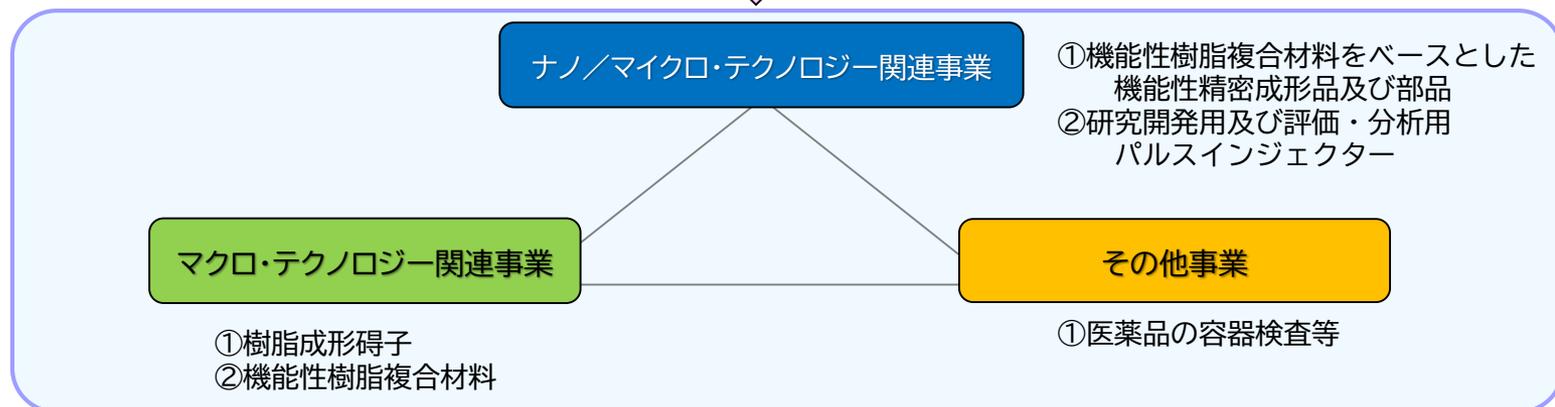
(1)-1 事業の内容<概要>

事業方針

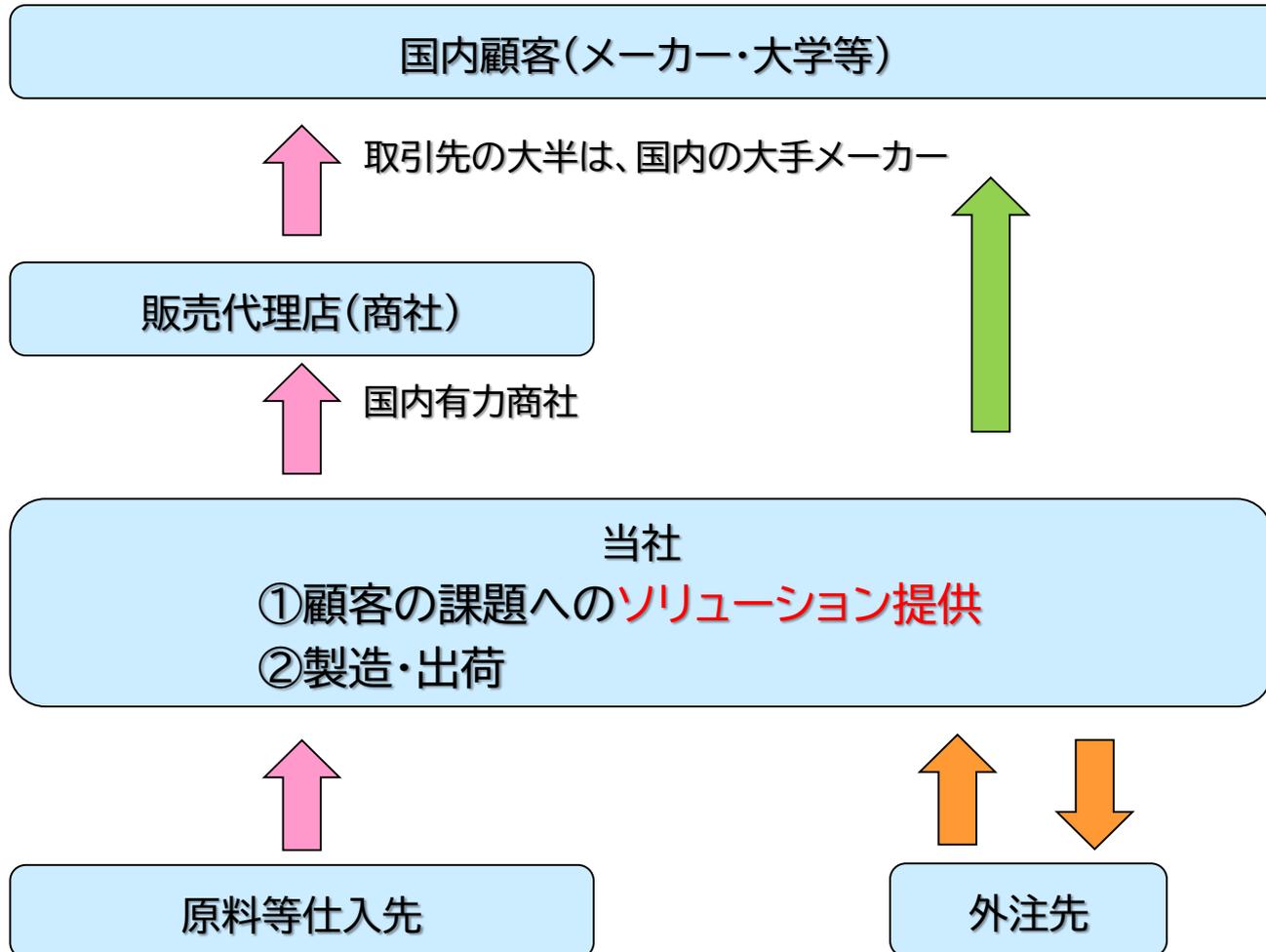
高精度・高機能に特化した樹脂製品の提供

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> |
|---|--|



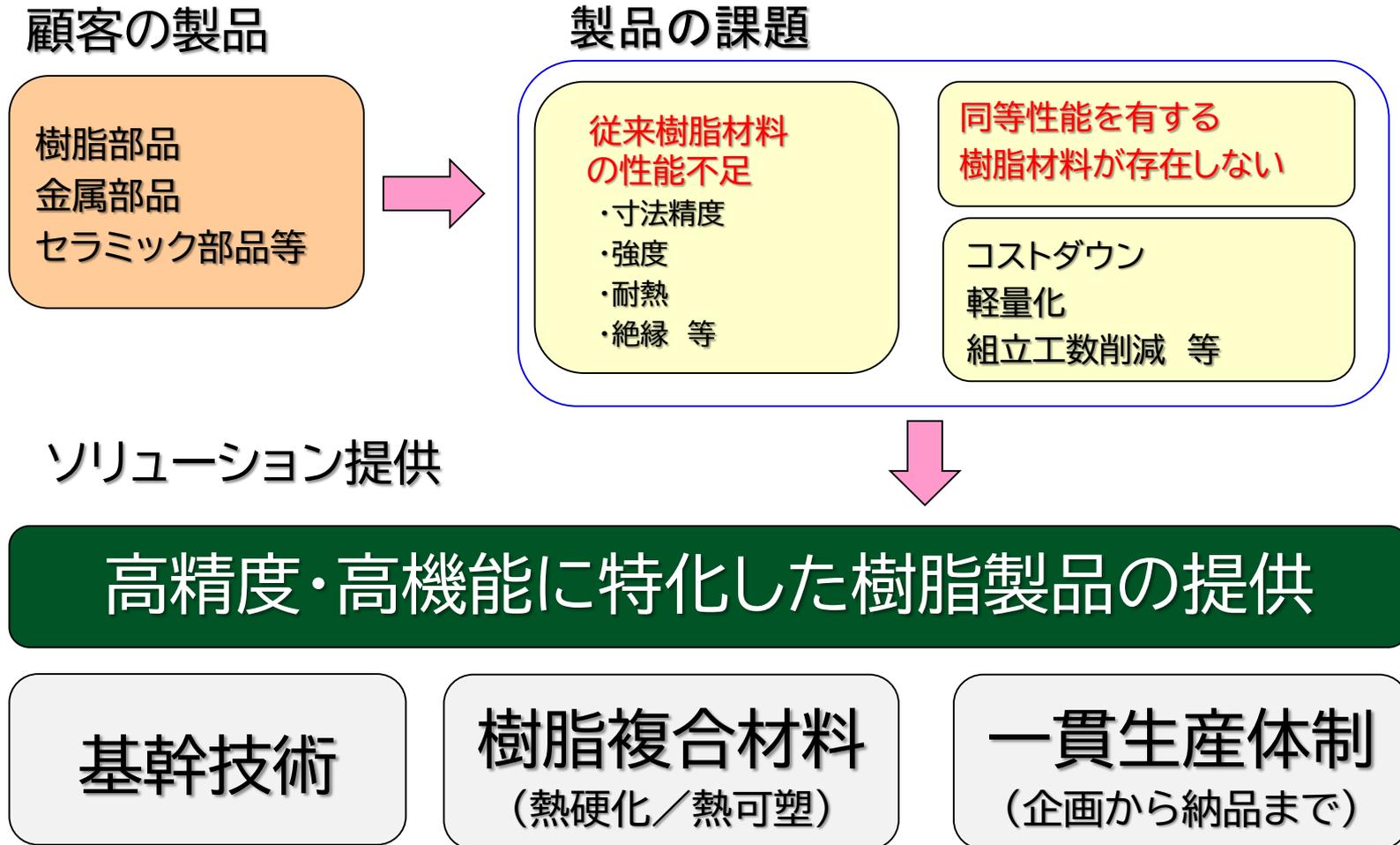
(1)-2 事業の内容<事業系統図>



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>

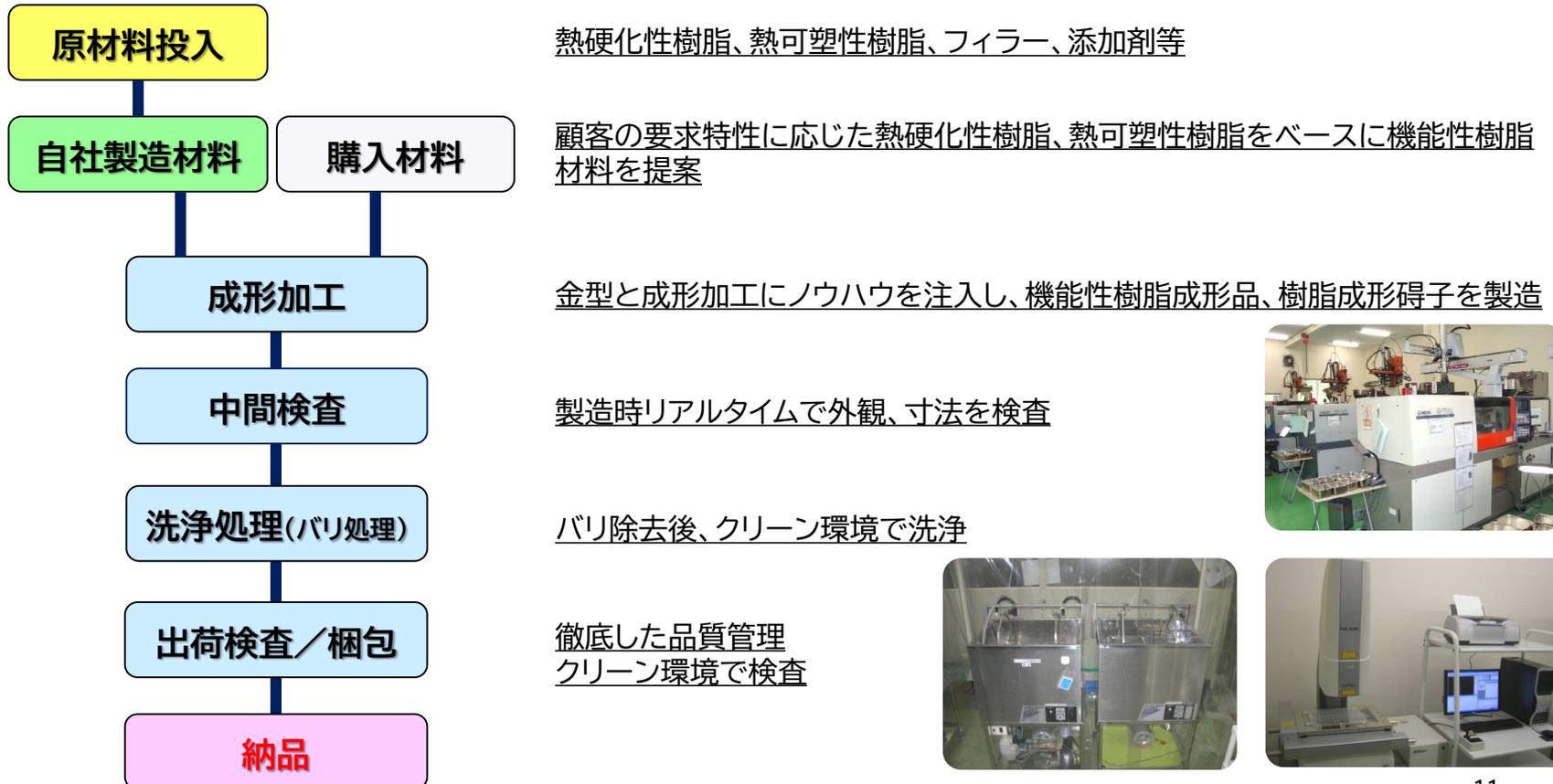


(1)-4 事業の内容<製造・出荷>

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

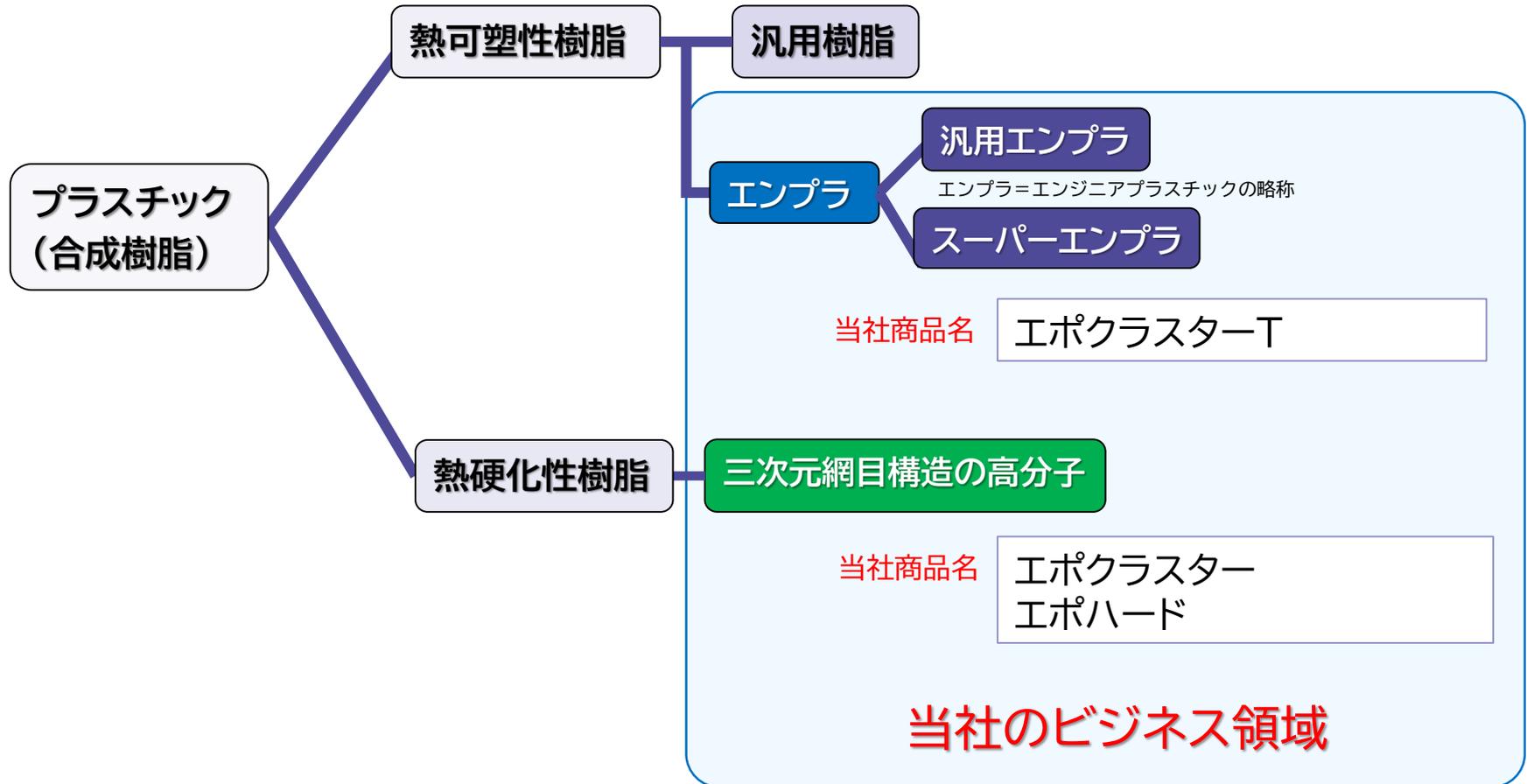
クラスターテクノロジーの一貫生産体制



(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>

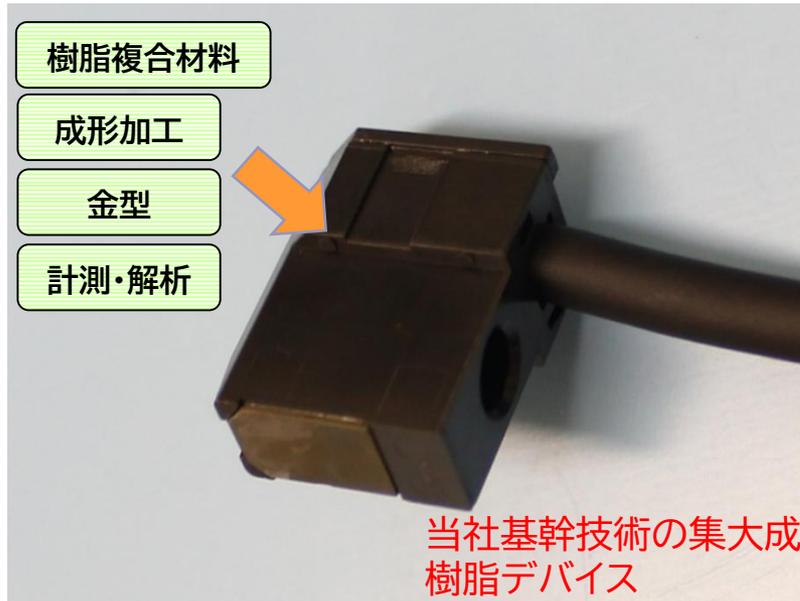
ナノ/マイクロ・テクノロジー関連事業①

- 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>

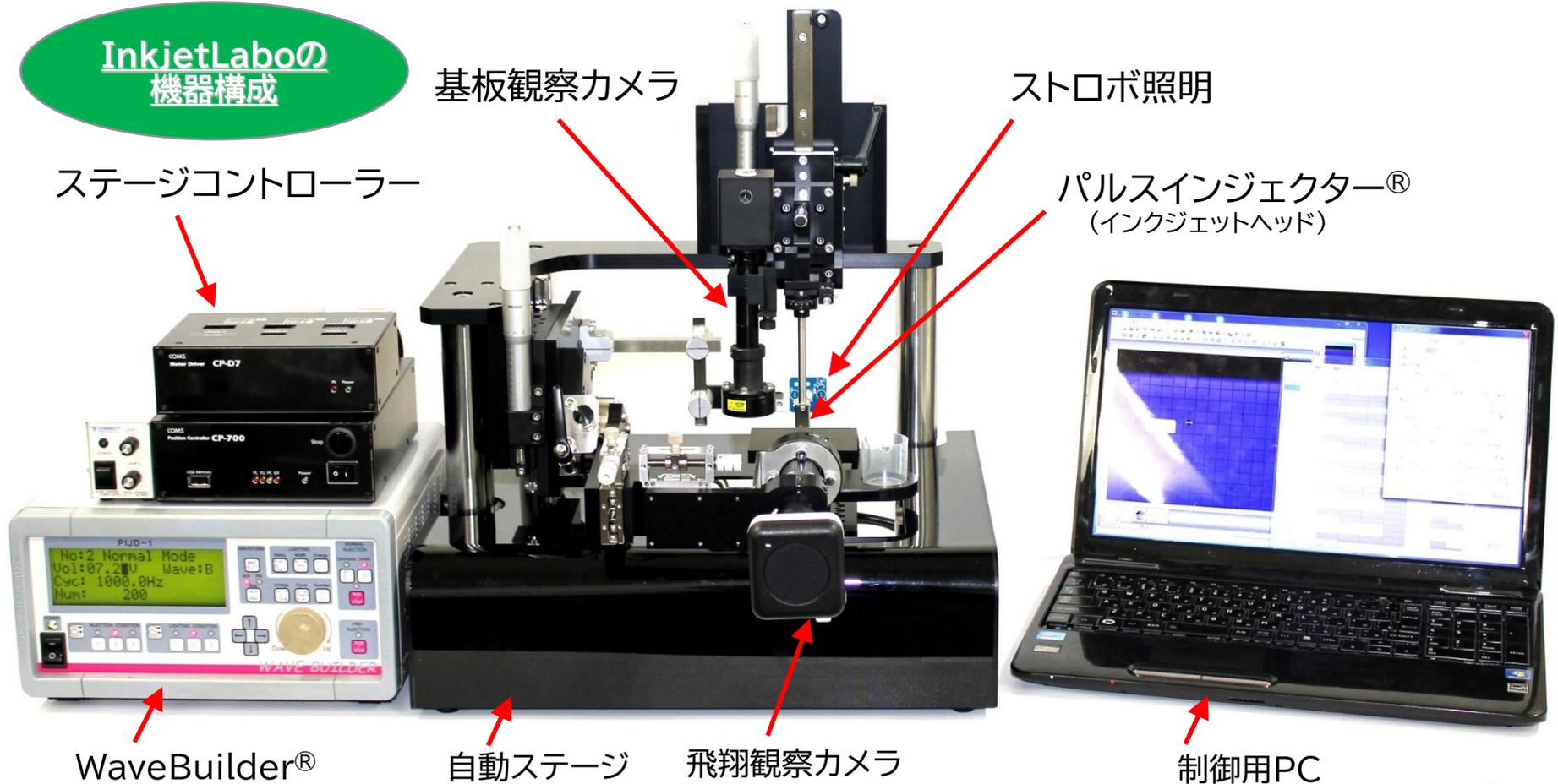
- DNA、タンパク質溶液を用いた研究
- ナノ粒子分散溶液を用いた研究
- 細胞チップ、抗原抗体反応チップの研究
- 生体組織の製作研究
- 接触角計、表面張力計への搭載



(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50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

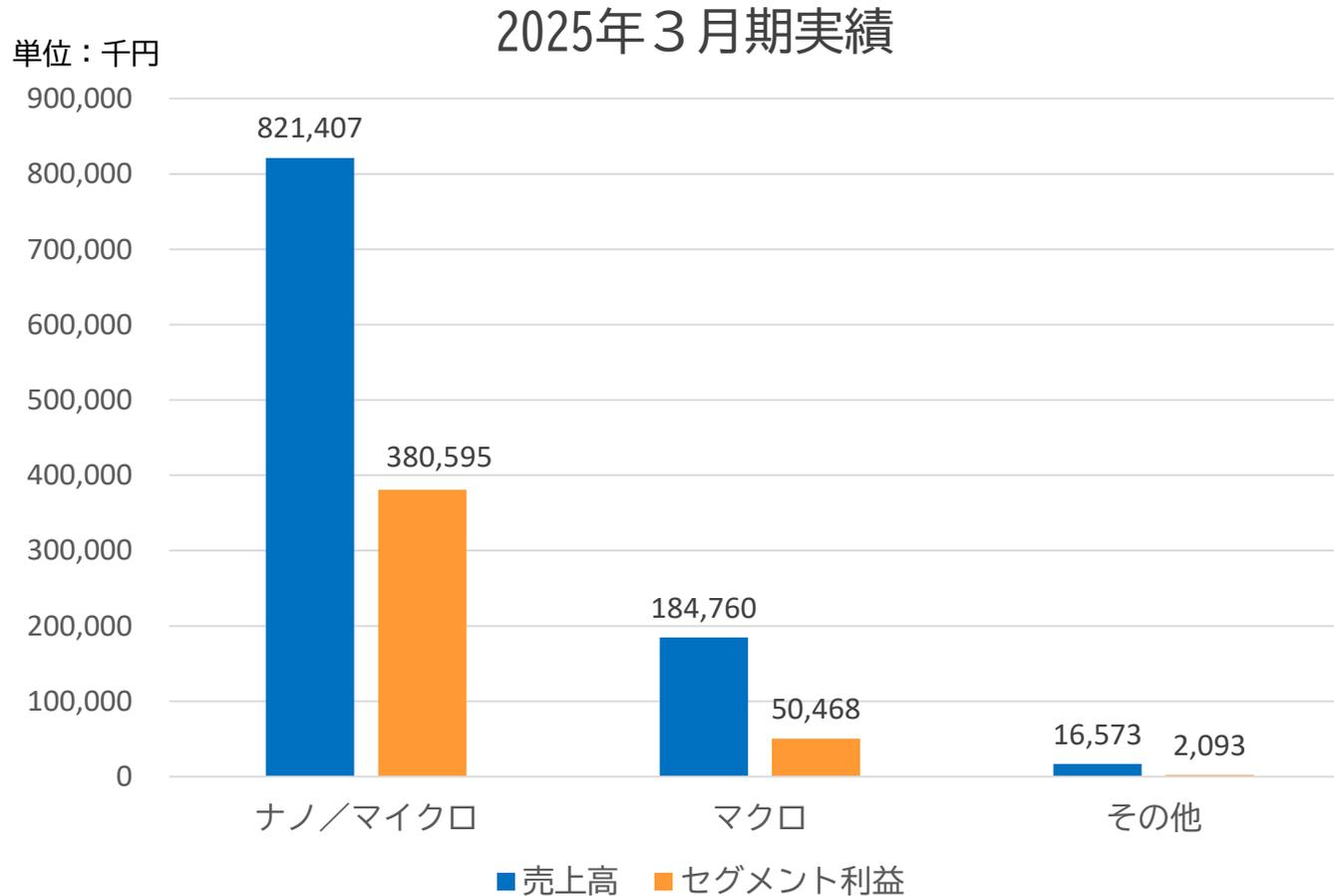
エポハード®を用いて成形した絶縁構造
物。工業規格などで定められた規格品や
顧客設計のカスタム品も含む

(2)-1 事業の収益構造 <2025年3月期実績>

科目		金額 (千円)	対売上比 (%)
売上高		1,022,740	100.0
総製造費用	材料費	205,270	35.0
	労務費	213,313	36.4
	経費	167,998	28.6
	計	586,582	100.0
	仕掛品期首棚卸高	52,528	
	仕掛品期末棚卸高	55,517	
	他勘定振替	295	
製品製造原価		583,297	57.0
	製品期首棚卸高	29,171	
	製品期末棚卸高	22,884	
売上総利益		433,157	42.4
販売費及び一般管理費		324,427	31.7
(うち研究開発費)		(52,577)	(5.1)
営業利益		108,729	10.6
経常利益		110,879	10.8

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。

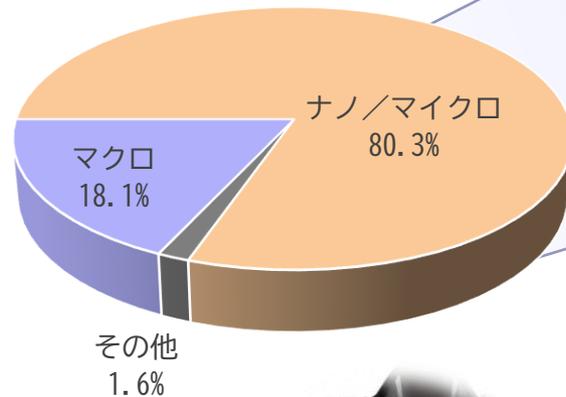
(2)-2 事業の収益構造<セグメント利益の状況>



(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。



映像機器



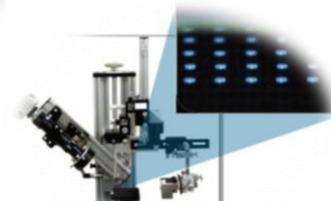
産業機器



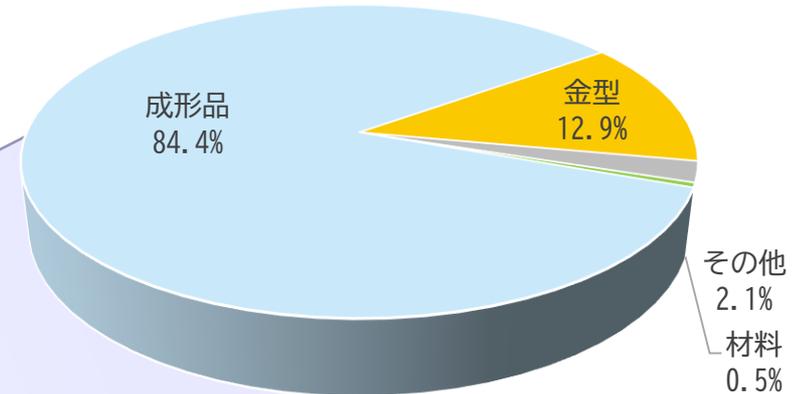
OA機器



レジャー



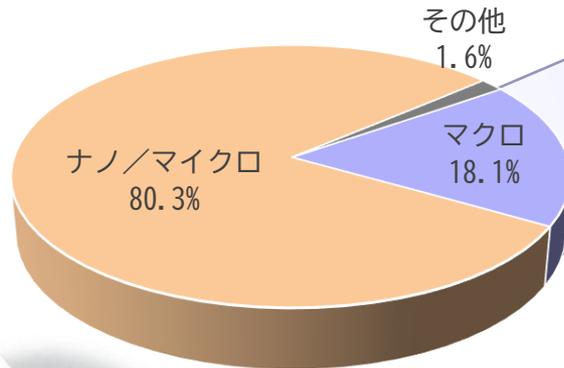
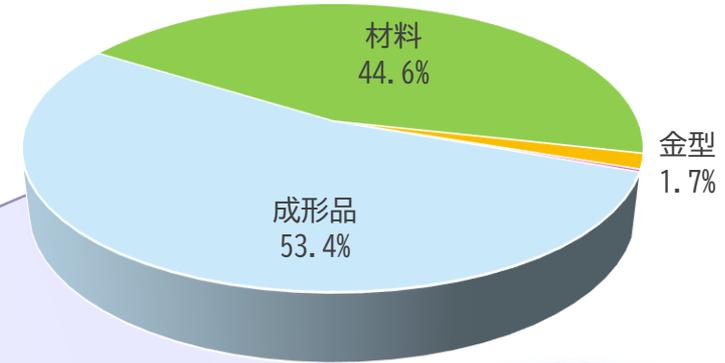
パルスインジェクター®



(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



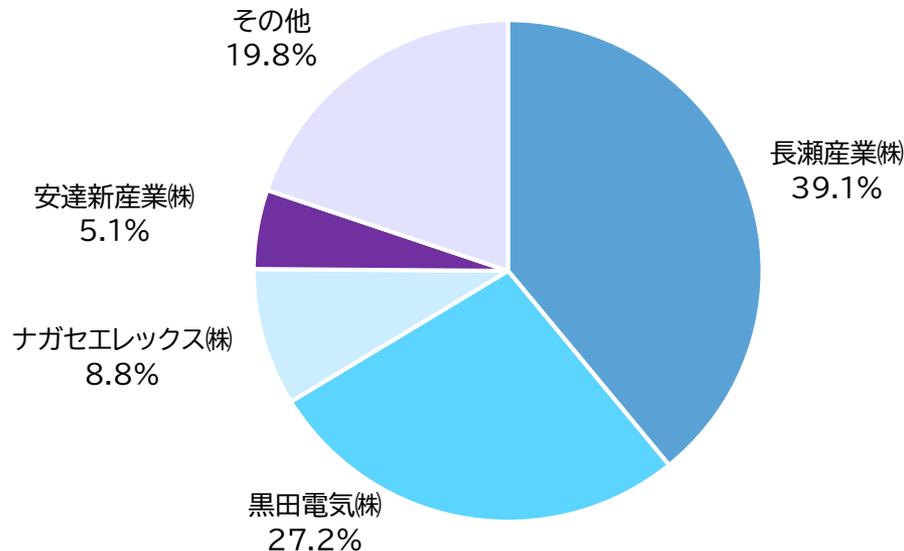
鉄道・車輜

(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(80%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 (2025年3月期)

※滞留期間:51.4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。

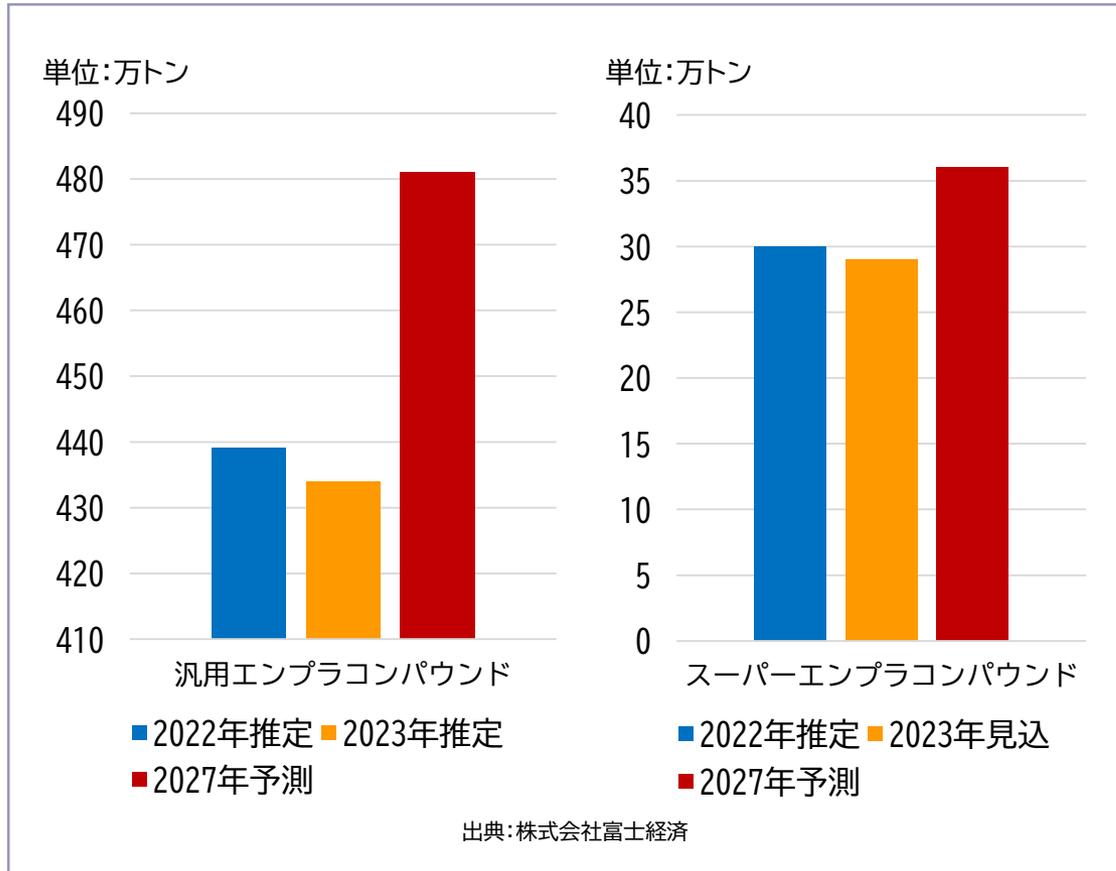
当社事業名		ターゲット市場	動向
ナノ／マイクロ	①機能性樹脂複合材料をベースとした機能性精密成形品及び部品	映像機器	デジタルカメラ市場ではミラーレス機種が好調(ミラーレス機種2024年出荷実績：前年比116% 出典：一般社団法人カメラ映像機器工業会)。ミラーレス機種や新機種の好調を見込む。
		OA機器	ペーパーレス化の進行により市場は縮小傾向である。弱い中国経済の影響を受け、回復は鈍い状況。しかし、市場は大きく、既存素材から樹脂への代替需要は見込まれる。
		産業機器	潜在需要は依然強く、産業用インクジェットヘッドなどの市場成長及び新規の需要で成長を見込める。
		レジャー	屋外型のアクティビティとしての需要は根強い。
		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。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継続的に行われている。
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	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の反動で一時的に若干落ち込むも新規顧客や新製品で中期的には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コンパウンド」など高機能樹脂コンパウンドの世界市場は2023年から2027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

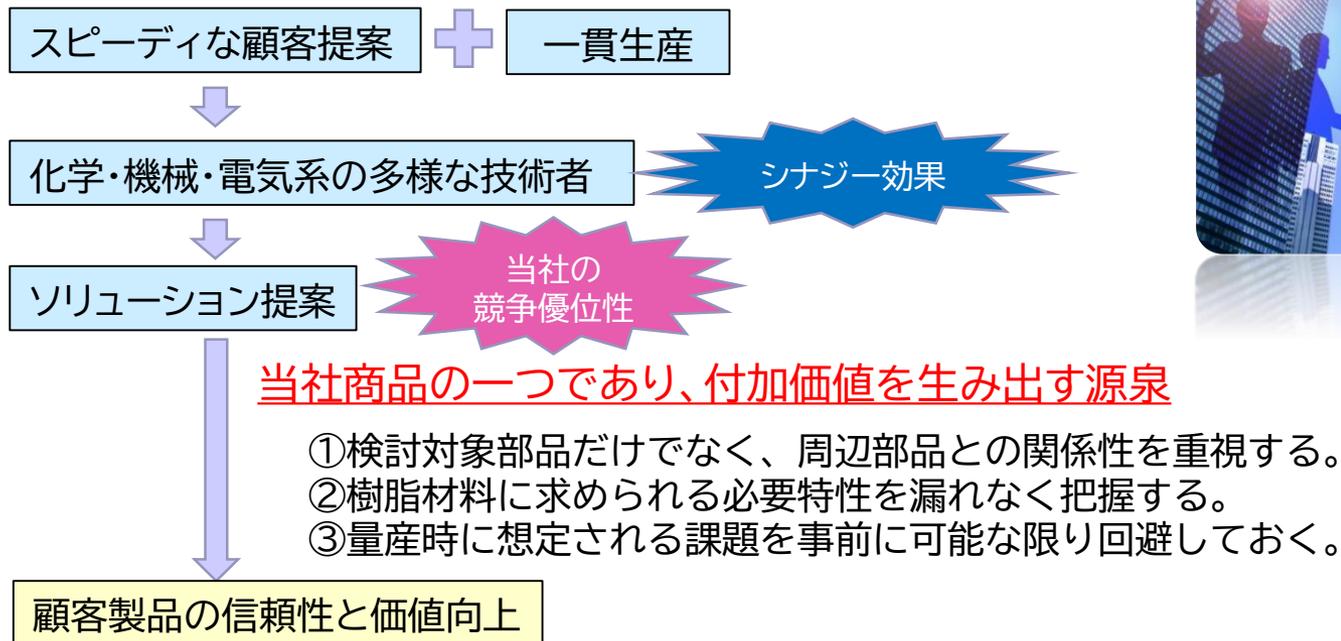
(1)-1 経営資源、競争優位性 <事業方針>

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)、セイコーエプソン(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

－中期経営計画(2025年3月期～2027年3月期)

- (1) 進捗状況
- (2) 開示履歴
- (3) 経営方針
- (4) 成長戦略
- (5) 経営指標

(1)-1 中期経営計画 進捗状況 (2025年3月期 総括)

2025年3月期 売上高10.2億円(過去最高)

営業利益1.08億円(過去最高)を達成。

<1年遅れたが、前中期経営計画に到達>

	2024年3月期 (変更前)	2024年3月期 (変更後)	2024年3月期 (実績)	2025年3月期 (計画)	2025年3月期 (実績)
発表日	2021年11月	2023年5月	2024年5月	2024年5月	2025年5月
売上高	1,000,000	1,032,000	918,994	1,005,000	1,022,740
営業利益	110,000	65,000	68,881	65,000	108,729
経常利益	112,000	66,000	70,362	66,000	110,879
当期純利益	94,000	55,000	57,356	62,000	100,655

<注記>

- 2024年3月期(変更前) : 2021年11月15日「事業計画及び成長可能性に関する事項の開示」
- 2024年3月期(変更後) : 2023年5月19日「事業計画及び成長可能性に関する事項の開示」
- 2025年3月期(計画) : 2024年5月15日「2024年3月期 決算短信」

※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 中期経営計画 進捗状況 (2025年3月期 指標)

単位:千円

	2025年3月期 (変更前)	2025年3月期 (変更後)	2025年3月期 (実績)	(変更後との 差異)
発表日	2023年5月	2024年5月	2025年5月	
ナノ/マイクロ・テクノロジー関連事業	920,000	792,116	821,407	+29,291
マクロ・テクノロジー関連事業	176,000	207,964	184,760	△23,204
その他事業	1,000	4,920	16,573	+11,653
売上高	1,097,000	1,005,000	1,022,740	+17,740
売上総利益	440,633	419,000	433,157	+14,157
販売管理費	355,633	354,000	324,427	△29,573
営業利益	85,000	65,000	108,729	+43,729
経常利益	86,340	66,000	110,879	+44,879
当期純利益	75,600	62,000	100,655	+38,655
人員計画	74名	75名	69名	△6名

<注記>

- ・ 2025年3月期 (変更前) : 2023年5月19日「事業計画及び成長可能性に関する事項の開示」
- ・ 2025年3月期 (変更後) : 2024年5月15日「2024年3月期 決算短信」及び
2024年5月17日「事業計画及び成長可能性に関する事項の開示」

(1)-3 中期経営計画 進捗状況 (2025年3月期 主な差異分析)

単位:千円

	(変更後との差異)	主な差異分析
売上高	+17,740	<p><u>(プラス要因)</u></p> <p><ナノ/マイクロ・テクノロジー関連事業></p> <ul style="list-style-type: none"> 産業機器分野は、産業用インクジェットヘッド部品等が量産に寄与したことなどにより当初予想に比べ増加。 映像機器分野はミラーレス機種や新機種の好調に支えられ当初予想に比べ増加。 レジャー分野は新機種の売上高が寄与したことから、成形品の売上高は当初予想より増加。 パルスインジェクター®は、新規案件が寄与し、当初予想に比べ大幅増加。 <p><その他事業></p> <ul style="list-style-type: none"> その他事業（主にインフルエンザ治療薬容器のキャップ検査）は当第3四半期会計期間以降においては受注が増加し、当初予想に比べ大幅に増加 <p><u>(マイナス要因)</u></p> <p><ナノ/マイクロ・テクノロジー関連事業></p> <ul style="list-style-type: none"> OA機器分野は複写機向け成形品が予想していたほど回復せず、当初予想に比べ減少。 <p><マクロ・テクノロジー関連事業></p> <ul style="list-style-type: none"> 当事業年度後半は回復基調となったが、同年度前半の低調な受注を補うことが出来ず、当初予想に比べ減少
営業利益	+43,729	<ul style="list-style-type: none"> 売上高が好調に推移し、工場の稼働率が向上したことや利益率の高い製品が好調であったこと、製造費用や販売費及び一般管理費が抑えられたことから営業利益は、過去最高を更新した。

(1)-4 中期経営計画 進捗状況 (2025年3月期～2027年3月期)

－中期経営計画の2027年3月期は変更ありません（P36＜中期経営計画の業績予想の見直し＞参照）

単位：千円

	2025年3月期 (実績)	2026年3月期 (変更前)	2026年3月期 (変更後)	2027年3月期
発表日	2025年5月	2024年5月	2025年5月	2024年5月
ナノ／マイクロ・テクノロジー関連事業	821,407	989,000	944,000	1,050,000
マクロ・テクノロジー関連事業	184,760	208,000	192,000	208,000
その他事業	16,573	3,000	8,000	2,000
売上高	1,022,740	1,200,000	1,144,000	1,260,000
売上総利益	433,157	478,862	486,000	494,789
販売管理費	324,427	367,862	375,000	374,789
営業利益	108,729	111,000	111,000	120,000
経常利益	110,879	112,340	114,000	121,340
当期純利益	100,655	76,000	77,000	80,000
人員計画	69名	76名	78名	79名

<注記>

- ・2026年3月期（変更前）及び2027年3月期：2024年5月17日「事業計画及び成長可能性に関する事項の開示」
- ・2026年3月期（変更後）：本開示にて変更

(1)-5 中期経営計画 進捗状況 (2025年3月期～2027年3月期)

<中期経営計画の業績予想の見直し>

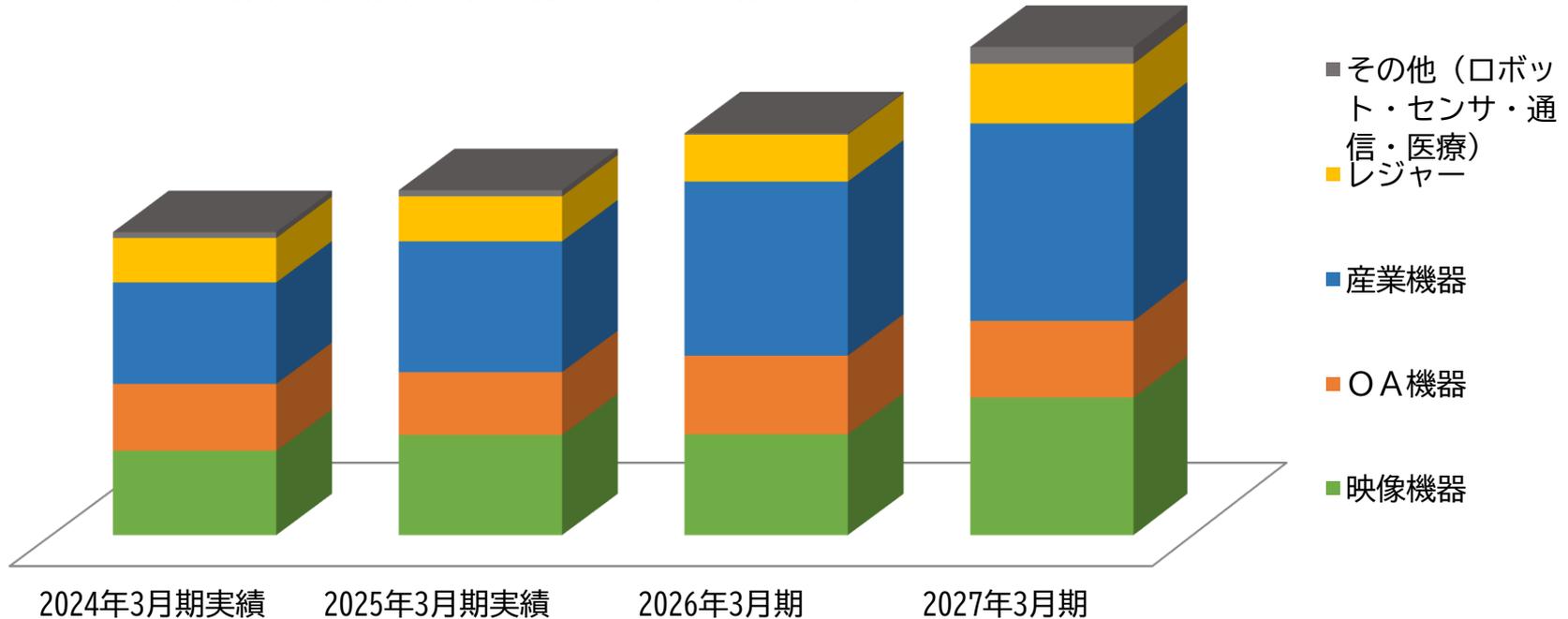
- ・ 前回（2024年5月17日）発表した、次期中期経営計画（2025年3月期から2027年3月期）の2年度（2026年3月期）の業績予想の一部を下方修正した。
（修正理由）
主力のナノ／マイクロ・テクノロジー関連事業において、映像機器分野や産業機器分野は好調の持続を予想している。一方、弱い中国経済の影響を受けやすいOA機器分野の回復は鈍く、同関連事業の売上高見通しを引き下げた。更にマクロ・テクノロジー関連事業においては新規顧客や新製品の売上寄与が2027年3月期以降にずれ込むことから、同関連事業の売上高も引き下げた。その結果、全体の売上高を下方修正した。
なお、営業利益の変更はない。経常利益及び当期純利益については、金利上昇に伴い、営業外収益（受取利息）の増加を反映している。
- ・ 2027年3月期の業績予想については、社内精査した結果、ナノ／マイクロ・テクノロジー関連事業において、映像機器分野ではミラーレス機種や人気機種の好調が見込まれ、産業機器分野では新機種（産業用インクジェットヘッド）が量産に寄与するなど一定の売上が見込まれる。更には、マクロ・テクノロジー関連事業においては、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の反動による一時的な落ち込みが回復すること及び新規顧客の量産が寄与することなどで売上増が見込まれることから現時点で業績予想を修正する必要がないとの結論となる。
なお、人員については最新の人員計画に合わせ修正を行った。

<前提条件>

- 売上高 : ナノ／マイクロ・テクノロジー関連事業の分野別売上構成は「機能性精密成形品等の売上構成推移の見込み」参照（P37）
- : マクロ・テクノロジー関連事業は新規顧客や新製品の売上寄与のずれ込みを織り込む
- 売上総利益 : 材料費や労務費の上昇はあるが、導入設備の稼働率向上、原価低減により若干の利益率の改善を見込む
- 販売管理費 : IT投資に伴う減価償却費の増加や人員採用に伴う人件費の増加を見込む

(1)-6 中期経営計画 進捗状況 (事業の今後の予想及び前提条件)

機能性精密成形品等の市場別売上構成の推移の予想



<前提条件>

- 映像機器：ミラーレスの好調や新機種及び新規顧客への横展開等で売上高の伸びを見込む
(ミラーレス機種2024年出荷実績：前年比116% 出展：一般社団法人カメラ映像機器工業会)
- OA機器：弱い中国経済の影響を受けやすく回復は鈍い状況
- 産業機器：産業用インクジェットヘッドなどの市場成長及び新規の需要好調を見込む
- レジャー：新機種の売上高の増加を見込む
- その他：新規開拓中の受注獲得を見込む

(2)-1 中期経営計画 開示履歴

◆ 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（2025年3月期～2027年3月期）定量目標を前倒しで発表いたしました。

単位:千円

	2025年3月期	2026年3月期	2027年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

(2)-2 中期経営計画 開示履歴

◆ 2024年5月17日の事業計画及び成長可能性に関する事項の開示

中期経営計画は、見直しを行い、前回（2023年5月19日）に開示いたしました計画のうち、2025年3月期の業績予想の下方修正を行いました。

単位:千円

	2025年3月期 (変更前)	2025年3月期 (変更後)	2026年3月期 (変更前)	2026年3月期 (変更後)	2027年3月期 (変更前)	2027年3月期 (変更後)
ナノ/マイクロ・テクノロジー関連事業	920,000	792,116	1,023,500	989,000	1,083,400	1,050,000
マクロ・テクノロジー関連事業	176,000	207,964	176,000	208,000	176,100	208,000
その他事業	1,000	4,920	500	3,000	500	2,000
売上高	1,097,000	1,005,000	1,200,000	1,200,000	1,260,000	1,260,000
売上総利益	440,633	419,000	478,862	478,862	494,789	494,789
販売管理費	355,633	354,000	367,862	367,862	374,789	374,789
営業利益	85,000	65,000	111,000	111,000	120,000	120,000
経常利益	86,340	66,000	112,340	112,340	121,340	121,340
当期純利益	75,600	62,000	76,000	76,000	80,000	80,000
人員計画	74名	75名	75名	76名	76名	77名

<注記>

- ・ 2025年3月期（変更前）及び2026年3月期（変更前）：2023年5月19日「事業計画及び成長可能性に関する事項の開示」
- ・ 2025年3月期（変更後）：2024年5月15日「2024年3月期 決算短信」及び
2024年5月17日「事業計画及び成長可能性に関する事項の開示」にて開示
- ・ 2026年3月期（変更後）及び2027年3月期（変更後）：2024年5月17日「事業計画及び成長可能性に関する事項の開示」にて変更

(2)-3 中期経営計画 開示履歴

◆ 2025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

前回（2024年5月17日）に開示いたしました計画のうち、2026年3月期の業績予想の一部の下方修正を行いました。営業利益については変更しておりません。
(P35参照)

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

→2026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。

(3) 中期経営計画 経営方針

前中期経営計画（2022年3月期～2024年3月期）の振り返り(反省)を踏まえ、中期経営計画（2025年3月期～2027年3月期）は、「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推進していく。

「チームワークと実行力の強化！」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。

(4)-1 中期経営計画 成長戦略<最重点取組事項>

- ① 「チームワークと実行力の強化！」をスローガンに、
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 企業風土、営業スタイルの変革
- ③ 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」を推進する

(4)-2 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 < 2025.3月期～2027.3月期 >
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
「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
※詳細は、P37「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
- ◆ 「顧客の潜在的課題を顕在化し、解決策を樹脂製品で提案する」
< 2025.3月期～2027.3月期 >
 - 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
 - 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商品機能データ等を充実
 - 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
 - 自社商品への取組探索 ～ 請負形態から自社商品への展開
 - 商社の徹底活用 ～ 連携しやすい環境の構築

進捗
(2025.3月期迄)

- ・2025.3月期「今後の重点分野」売上高合計：対2024.3月期比 127%伸長で増加。
 - ・営業1人当たりの訪問件数は、2024.3月期比で約1.3倍と増加した。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、新規顧客の開拓力を強化した。これらが、「今後の重点分野」の売上高の伸長に繋がった。
- 以上の施策は当初計画通り順調に推移した。

(4)-3 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 <2025.3月期～2027.3月期>
 - 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)
 - 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)
- ◆ 「未来への商品開発」の成果を業績に結び付ける <2025.3月期～2027.3月期>
 - 自社商品への取組探索
～ 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

進捗 (2025.3月期迄)	<環境への対応> <ul style="list-style-type: none"> ・環境関連の数値を把握する手段の整備(個別電力量・廃棄量・複合機の紙使用量など) 		
	<未来への商品開発> <ul style="list-style-type: none"> ・自社商品の探索で、フィジビリティスタディ状況を開発進捗報告会で月1回共有。営業案件化提案会を四半期に1回開催。 ・研究開発費において、2025.3月期は開発試作室改造の延期と外部試験委託の減少により予算比約12百万円減。2026.3月期は開発費全体を見直すことで昨年時点の見込みより微減の想定。 		
研究開発費 (単位：千円)	2025.3月期実績	2026.3月期	2027.3月期
	52,577	60,000	64,000

(4)-4 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

- 個別製品の原価低減とリスク原料の備蓄(BCP対応) <2025.3月期～2027.3月期>
- 金型・成形機の効率的運用 <2025.3月期～2027.3月期>
～ 迅速な試作金型対応や成形機消耗品等の効率化

◆ 人材の育成 <2025.3月期～2027.3月期>

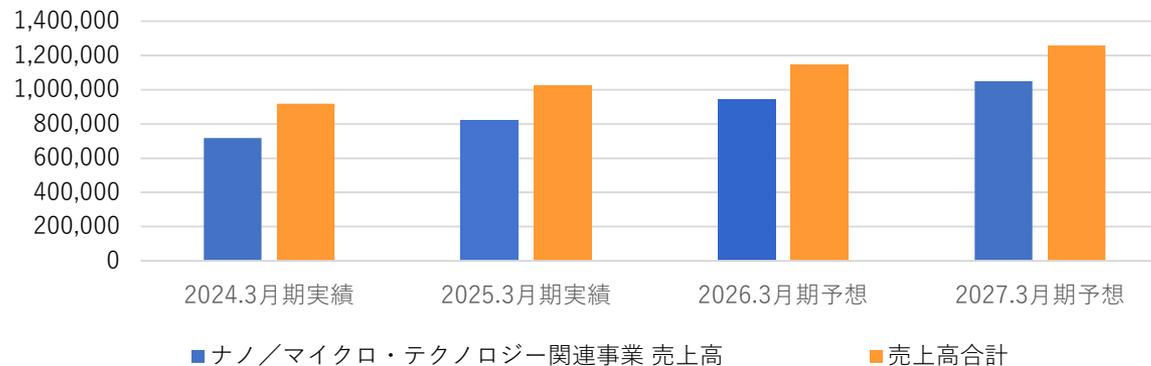
- 人的資本に関する指標及び目標の推進
 - ・企業風土の変革及び管理職研修の強化 <2025.3月期～2027.3月期>
 - ・工場での技術継承方法の確立やワーキンググループ活動を強化し現場の意識改革をISO9001の品質目標と連動させて取り組む<2025.3月期～2027.3月期>

進捗 (2025.3月期迄)	<生産力の強化> <ul style="list-style-type: none"> ・個別製品の原価低減は、目標達成率 約70%程度。リスク原料の備蓄は計画通り進捗。 ・金型・成形機の効率的運用は、目標達成率 約50%程度。 ・大型更新設備投資(成形機・混錬機等)の稼働時期が2025.3月期から2026.3月期にずれ込む。IT投資の2026.3月期実施を決定。これらにより、2026.3月期の設備投資が前回よりも大幅に増加。 		
	<人材の育成> <ul style="list-style-type: none"> ・管理職研修・工場の技術継承・ワーキンググループは計画通り進捗。 		
設備投資 (単位：千円)	2025.3月期実績	2026.3月期	2027.3月期
	56,170	176,000	94,000

(5) 経営指標

単位:千円

	2024.3月期 実績	2025.3月期 実績	2026.3月期	2027.3月期
ナノ/マイクロ・テクノロジー関連事業 売上高	718,113	821,407	944,000	1,050,000
売上高合計	918,994	1,022,740	1,144,000	1,260,000
営業利益(全体)	68,881	108,729	111,000	120,000
ナノ/マイクロ・テクノロジー関連事業の売上高比率(%)	78.1	80.3	82.5	83.3



当社の売上高の約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。2025年3月期は、ナノ/マイクロ・テクノロジー関連事業については、OA機器分野の売上高は伸び悩んだものの、主力の映像機器分野や産業機器分野の売上高は前年同期比で増加いたしました。その結果、ナノ/マイクロ・テクノロジー関連事業の売上高は前年同期比で約114%強の伸長率となりました。営業利益は、売上高が好調に推移し工場の稼働率が向上したことや利益率の高い製品が好調であったこと、製造費用や販売費及び一般管理費が抑えられたことから、前年同期比で約158%と大幅に伸長しました。

6. 株主還元

(1) 剰余金の配当等の決定に関する方針

(1) 剰余金の配当等の決定に関する方針

・2025年3月31日を基準日として、1株当たり配当金4円を実施。

(「剰余金の配当に関するお知らせ」2025年4月25日適時開示)

・今後、配当性向30%を目安として株主還元を実施していく方針。

当社は、関西工場及び関東工場の老朽設備の更新スピードを高めるための設備投資、研究開発投資並びに人的資本への投資を継続的に行うことが、売上高拡大（事業拡大）と利益の更なる向上には不可欠であると考えております。更には、今後は売上高の拡大に伴い、当社の現在の生産能力拡大を視野に入れていく必要があり、将来はまとまった資金需要が考えられます。

以上の状況を勘案した現在及び将来の収益状況及び財政状態並びにキャッシュ・フローを考慮し、継続性をも勘案したうえで、今後株主の皆様に対する利益還元策として配当性向30%を目安として実施していく方針であります。内部留保につきましては、上記の投資に充当してまいります。

7. 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 商品開発への取組	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	「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」取組みが十分に進まず、想定ほど商談が獲得できない結果、予定した売上高が未達となるリスク	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。