



2025 年 5 月 19 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
(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（改善期間入り）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。2025 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、計画期間及び改善期間

当社の 2025 年 3 月 31 日時点【又は「基準日時点」、以下同じ。】におけるグロース市場の上場維持基準への適合状況は、下表のとおりとなっており、時価総額については基準に適合しておりません。当社は、今回不適合となった時価総額基準を充たすために、上場維持基準への適合に向けた各種取組みを進めてまいります。なお、時価総額基準について、2026 年 3 月 31 日までの改善期間内に適合していることが確認できなかった場合には、東京証券取引所より監理銘柄（確認中）に指定されます。その後、当社が提出する 2027 年 3 月 31 日時点の分布状況表に基づく東京証券取引所の審査の結果、時価総額基準に適合している状況が確認されなかった場合には、整理銘柄に指定され、当社株式は 2027 年 10 月 1 日に上場廃止となります。

		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
	2024 年 3 月 31 日時点 ※	20 億円
	2025 年 3 月 31 日時点 ※	14 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改善期間		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（2025 年 3 月 31 日時点）

次頁以降、並びに 2025 年 5 月 19 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12.6億円の達成（2027年3月期）

(2) 時価総額基準の達成（2027年3月期）

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、新中期経営計画（2025年3月期～2027年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P2～P5）**

※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、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	売上高の低迷 ・ ナノ/マイクロ・テクノロジー関連事業の伸び悩み
取組内容	◆<u>他市場他分野への展開</u> < 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、レジヤー、医療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 ◆<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> < 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。

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	<u>環境対応の遅れ</u> <u>新商品開発の停滞</u> ・有力な新商品・新材料の開発が必要		
取組内容	◆<u>環境への対応</u> <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） ◆<u>「未来への商品開発」の成果を業績に結び付ける</u> <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> ・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> ・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 52, 577	2026. 3月期 60, 000	2027. 3月期 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	不採算製品による収益低下 工場設備の効率化の停滞 人的資本に関する取り組みの遅れ		
取組内容	◆<u>生産力の強化</u><2025. 3月期～2027. 3月期> ・個別製品の原価低減とリスク原料の備蓄（BCP対応） ・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 ◆<u>人材の育成</u><2025. 3月期～2027. 3月期> ・企業風土の変革及び管理職研修の強化 ・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		
進捗 (2025. 3月期迄)	<生産力の強化> ・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。I T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> ・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