

◆2025年度決算説明会 要旨◆

【スピーカー】

リンテック株式会社 代表取締役社長 社長執行役員 服部 真

リンテック株式会社 取締役常務執行役員 管理本部長 柴野 洋一

リンテック株式会社 執行役員 広報・IR 室長 竹内 栄一郎

本資料に掲載されている業績見通しに関する内容につきましては、本資料の作成日現在において想定できる経済情勢、市場動向および計画などに基づき作成したものであり、その内容の正確性を保証したり、将来の計画数値、施策の実現を確約したりするものではありません。したがって、実際の業績は、今後のさまざまな要因によって異なる可能性があります。

◆2025年度連結業績

売上高は、AI 関連の需要増加影響により、半導体・電子部品関連製品が引き続き堅調に推移し、前期比 34 億 600 万円増、1.1 パーセント増加の 3,193 億 8,500 万円となりました。営業利益は、原燃料価格の上昇や人件費を含む固定費の増加があったものの、販売数量の増加が寄与し、前期比 5 億 9,400 万円増、2.4 パーセント増加の 251 億 5,600 万円となっています。経常利益は前期比 4 億 2,300 万円減の 1.6 パーセント減少で、256 億 6,600 万円となりました。親会社株主に帰属する当期純利益は、前期に洋紙事業に関わる固定資産の減損損失を計上したこともあり、前期比 28 億 9,700 万円増の 20.0 パーセント増加の 173 億 7,400 万円となりました。特別利益として政策保有株式の売却益 4 億 8,200 万円、特別損失として洋紙事業に関わる固定資産の減損損失 7 億 1,600 万円、リンテック・インダストリーズ（マレーシア）社清算に伴う関連費用 7 億 6,300 万円、マックタック・アメリカの裁断拠点統廃合費用 1 億 9,600 万円を計上しています。なお、円高による為替影響額は、売上高でマイナス 21 億円、営業利益でマイナス 2 億円でした。

リンテック単体と連結子会社の業績についてです。売上高は、単体が前期比 88 億 2,400 万円増、5.1 パーセント増の 1,810 億 4,800 万円、連結子会社が前期比 4 億 5,700 万円増、0.2 パーセント増の 2,011 億 400 万円となりました。営業利益は、単体が前期比 35 億 1,500 万円増、30.2 パーセント増加の 151 億 4,900 万円、連結子会社が前期比 25 億 8,400 万円減、20.3 パーセント減少の 101 億 3,900 万円となりました。なお、当社の海外売上高は 2,004 億 2,000 万円で、海外売上比率は 62.8 パーセントとなっています。

営業利益の増益要因として、単体では、販売数量の増加により 29 億円、販売価格改定により 10 億円、売上構成により 9 億円、販売手数料・棚卸資産評価損の減少などにより 24 億円のトータル 72 億円となりました。減益要因としては、原燃料価格や物流コストの上昇により 2 億円、固定費は、賃上げによる人件費の増加 15 億円、試験研究費の増加 6 億円を含む、トータル 35 億円の増加となりました。結果として、単体で 35 億円の増益要因となりました。連結子会社では、アドバンストマテリアルズ事業部門において、韓国で HBM 製造用装置販売台数減少の影響があったものの、半導体関連テープの販売数量増加により、増益となりました。米国子会社マックタック・アメリカでは、販売数量は増加したものの、売上

構成や工程歩留まりの悪化による生産ロスの増加、さらに44億円ののれん償却が重しとなり、営業損失は前期の13億円から26億円増加し、39億円となりました。なお、前述のとおり、前期に比べ、為替が概ね円高に振れたことによる影響額はマイナス2億円です。

当期の業績をセグメント別に説明します。印刷材・産業工材関連では、印刷情報材事業部門の売上高は前期比11億4,700万円減、0.8パーセント減の1,455億1,700万円、産業工材事業部門の売上高は前期比8億5,500万円減、2.3パーセント減の371億2,600万円となりました。当セグメント全体の売上高は前期比20億200万円減、1.1パーセント減の1,826億4,400万円です。営業利益は、原燃料価格や物流コストの上昇、固定費増加の影響に加えて、マックタック・アメリカでの工程歩留まりの悪化も重なり、前期比34億8,200万円減、63.8パーセント減の19億7,900万円となりました。

当セグメントの事業部門別売上の概況を説明します。印刷情報材事業部門は、国内ではシール・ラベル用粘着製品が食品関連や飲料キャンペーン用で低調だったものの、医薬および物流用は堅調に推移し、アイキャッチ用の需要は回復しました。海外では、マックタック・アメリカで販売数量が増加したものの、売上構成および為替の影響により減少し、アセアン地域でも低調に推移しました。印刷情報材事業部門の海外売上高比率は70.8パーセントとなっており、マックタック・アメリカは為替の影響を含め、前期比2パーセント減の863億円となりました。産業工材事業部門は、国内では建物用ウインドーフィルムは低調だったものの、自動車用ウインドーフィルムや自動車用粘着製品が堅調に推移しました。海外では、米国マディコで防犯用ウインドーフィルムの需要が低迷したほか、アセアン地域で自動車用粘着製品が減少しました。産業工材事業部門の海外売上高比率は50.1パーセントでした。

次に、電子・光学関連について説明します。アドバンストマテリアルズ事業部門の売上高は、前期比78億円増、9.2パーセント増の928億900万円となりました。オプティカル材事業部門の売上高は、前期比33億8,700万円減、30.0パーセント減の79億1,600万円となっています。当セグメントの売上高は、前期比44億1,300万円増、4.6パーセント増の1,007億2,600万円、営業利益は、半導体関連テープや積層セラミックコンデンサ関連テープの旺盛な需要に対応した新設備の減価償却費増加の影響を受けましたが、半導体・電子部品関連製品の販売数量増加により、36億1,400万円増、19.5パーセント増の221億2,000万円となりました。当セグメントの事業部門別売上の概況を説明します。アドバンストマテリアルズ事業部門について、半導体関連装置はHBM製造用が期後半に入り、受注・納入実績ともに回復基調にありましたが、前期比3.9パーセント減の217億円となりました。半導体関連粘着テープはAI関連の需要増加などにより好調に推移し、前期比13.2パーセント増の448億円となりました。また、積層セラミックコンデンサ関連テープもデータセンターやスマートフォン向けなどハイエンド用の旺盛な需要により好調に推移し、前期比13.7パーセント増の239億円となりました。なお、アドバンストマテリアルズ事業部門の海外売上高比率は74.3パーセントとなっています。オプティカル材事業部門は、OLEDディスプレイ用粘着テープは前期並みに推移しましたが、韓国および台湾の子会社の閉鎖影響もあり、売上高は減少しました。

次に、洋紙・加工材関連について説明します。洋紙事業部門の売上高は、前期比1億9,800万円減、1.3パーセント減少の146億7,700万円でした。加工材事業部門は、前期比11億9,400万円増、5.9パーセント増加の213億3,600万円となりました。当セグメントの売上高は、前期比9億9,500万円増、2.8パーセント増加の360億1,400万円、営業利益は、原燃料価格や物流コストの上昇影響を受けたものの、前期に計上した洋紙事業に関わる生産設備減損による営業損失の減少と、加工材事業の増販効果により、

4 億 4,100 万円増、82.6 パーセント増加の 9 億 7,700 万円となりました。当セグメントの事業部門別売上の概況を説明します。洋紙事業部門は、工業用特殊紙が堅調だった一方で、主力のカラー封筒用紙や耐油紙は低調に推移しました。加工材事業部門は、合成皮革用工程紙は減少したものの、電子材料用を中心に剥離紙が堅調に推移したほか、光学関連製品用剥離フィルムや炭素繊維複合材料用工程紙の需要も回復しました。加工材事業部門の海外売上高比率は 36.4 パーセントとなりました。

◆2026 年度連結業績予想

続いて、2026 年度の連結業績見通しについて説明します。売上高は前期比 226 億円増、7.1 パーセント増加の 3,420 億円、営業利益は前期比 23 億円増、9.3 パーセント増加の 275 億円、経常利益は前期比 18 億円増、7.1 パーセント増加の 275 億円、親会社株主に帰属する当期純利益は前期比 21 億円増、12.2 パーセント増加の 195 億円を見込んでいます。

リンテック単体と連結子会社の業績見通しについて説明します。売上高は、単体が前期比 146 億円増、8.1 パーセント増加の 1,956 億円、連結子会社が前期比 106 億円増、5.3 パーセント増加の 2,117 億円となる見通しです。営業利益は、単体が前期比 26 億円増、17.1 パーセント増加の 178 億円、連結子会社が前期比 5 億円減、4.9 パーセント減少の 97 億円となる見通しです。

連結営業利益の増減要因について説明します。単体の増益要因としては、販売数量の増加で 48 億円、販売価格改定で 67 億円の効果を見込む一方、減益要因として、中東情勢の緊迫化の影響による原燃料価格の上昇で 47 億円、人件費、減価償却費、試験研究費など固定費の増加で 42 億円の影響があると見ています。連結子会社では、マックタック・アメリカで前期に発生した工程歩留まりの改善やのれん償却の減少により、前期比 16 億円の改善を見込んでいますが、アドバンストマテリアルズ事業部門において、移転価格税制を考慮して販売子会社から単体へ 14 億円の利益を移すことなどにより、連結子会社全体で前期比 5 億円の減益を見込んでいます。

今期の連結業績見通しについて、セグメント別に説明します。印刷材・産業工材関連は、印刷情報材事業部門の売上高が前期比 85 億円増、5.8 パーセント増加の 1,540 億円、産業工材事業部門は前期比 32 億円増、8.5 パーセント増加の 403 億円となる見通しです。当セグメントの売上高は前期比 117 億円増、6.4 パーセント増加の 1,943 億円、営業利益は原燃料価格の上昇や固定費の増加を見込んでいるものの、販売価格改定やマックタック・アメリカの損益改善などにより、前期比 21 億円増、107.2 パーセント増加の 41 億円となる見通しです。当セグメントの事業部門別売上の見通しをご説明します。印刷情報材事業部門は、国内で食料品などを中心とした物価高騰が引き続き個人消費に大きな影響を与え、シール・ラベルの需要減少が懸念されます。しかし、販売価格の改定に加え、当社独自のホットメルト粘着剤やプラスチック代替のラベル素材など環境配慮製品の拡販を見込んでいます。海外では、マックタック・アメリカにおいて厳しい市場環境が続くと考えていますが、4 月から開始した価格改定効果に期待するとともに、物流・食料品関連を中心に拡販を目指します。また、インド・アセアン地域で販売数量の増加を見込んでいます。産業工材事業部門は、国内では建物・自動車用ウインドーフィルムに新たな機能性を付与し、防犯用や暑さ対策、省エネ意識の高まりに対応した製品の拡販を目指します。海外では、米国マディコでウインドーフィルムや新規開発品の屋根材の販売数量の増加、インド・アセアン地域で自動車用粘着製品やウインドーフィルムの拡販をそれぞれ見込んでいます。

電子・光学関連の見通しについて説明します。アドバンストマテリアルズ事業部門の売上高は前期比

86 億円増、9.3 パーセント増加の 1,014 億円、オプティカル材事業部門は前期比 9 億円増、11.2 パーセント増加の 88 億円となる見通しです。当セグメントの売上高は前期比 95 億円増、9.4 パーセント増加の 1,102 億円、営業利益は、アドバンストマテリアルズ事業部門での増収効果はあるものの、原燃料価格の上昇や、人件費・研究開発費など固定費の増加も影響し、前期比 6 億円増、2.6 パーセント増加の 227 億円となる見通しです。当セグメントの事業部門別売上の見通しを説明します。アドバンストマテリアルズ事業部門では、半導体関連粘着テープが AI 関連の旺盛な需要によって、販売数量が引き続き増加すると見えています。半導体関連装置についても、HBM 製造用の受注が前下期から回復してきていることを受け、今後も伸長が期待されます。積層セラミックコンデンサ関連テープについても、スマートフォンや AI サーバー、車載用途での需要増加を見込んでおり、この数年間で立ち上げた新設備をフルに活用していきます。オプティカル材事業部門は、主力製品の OLED ディスプレイ用粘着テープに加え、OCA テープおよび光拡散フィルムの販売拡大を図っていきます。

洋紙・加工材関連の見通しについて説明します。洋紙事業部門の売上高は前期並みの 147 億円、加工材事業部門の売上高は前期比 14 億円増、6.9 パーセント増加の 228 億円となる見通しです。当セグメントの売上高は前期比 14 億円増、4.1 パーセント増加の 375 億円、営業利益は販売価格改定の効果を見込んでいるものの、洋紙事業部門の販売数量の減少や原燃料価格の上昇などの要因で、前期比 3 億円減、28.4 パーセント減少の 7 億円となる見通しです。当セグメントの事業部門別売上の見通しを説明します。洋紙事業部門については、郵便料金の値上げや Web 化の影響により、封筒用紙の販売数量が減少すると見込んでいます。ただし、販売価格改定効果に加え、クリーンペーパーや耐油紙などの機能紙を拡販することで、前期並みとなる見通しです。加工材事業部門では、販売価格改定の効果に加え、電子材料用剥離紙や光学関連製品用剥離フィルムが堅調に推移すると予測しています。また、新設の塗工機を活用することで原価低減を図りつつ、炭素繊維複合材料用ならびに合成皮革用工程紙の海外展開強化により、販売数量の増加を見込んでいます。

次に、設備投資額・減価償却費・のれん償却額・研究開発費について説明します。2025 年度の設備投資額は、前期の 206 億円に対し、53 億円減少の 153 億円となりました。主な内容として、合成皮革用ならびに炭素繊維複合材料用工程紙の拡販を目的とした小松島工場での塗工機新設、EUV 露光機用ペリクルの量産体制の構築、半導体関連装置の供給力強化のための伊奈テクノロジーセンター増改築工事、省エネ・二酸化炭素排出量削減のための各工場での環境対応設備、新素材開発用の設備導入、半導体関連粘着テープ新製品開発のためのアドバンストディベロップメントセンターの開設、関西地区での新研究施設用の土地購入などが挙げられます。2026 年度は、前期からの継続案件を実施するほか、先端半導体製造プロセスに関わる新システム構築のための案件、関西地区での新研究棟建築工事、各工場での環境対応設備への投資を行うことなどにより、150 億円の設備投資を予定しています。2025 年度の減価償却費は、前期の 128 億円に対し 1 億円減少の 127 億円となりました。2026 年度は 138 億円となる見通しです。2025 年度ののれん償却額は 45 億円でした。2026 年度はマックタック・アメリカののれん償却が 2026 年 11 月で終了するため、41 億円となる見通しです。2025 年度の研究開発費は、前期の 101 億円に対し 12 億円増加の 113 億円となりました。2026 年度は、EUV 露光機用ペリクルの量産体制の確立、半導体関連粘着テープの新製品および新素材開発に注力することから、20 億円増の 133 億円となる見通しです。

続いて、配当予想について説明します。当社の利益配分に関する基本方針に基づき、2025 年度は年間

配当金を110円としました。これにより、連結配当性向は41.6パーセント、DOE（株主資本配当率）は3.5パーセントとなっています。2026年度の年間配当金は、連結当期純利益予想195億円、1株当たり当期純利益297円79銭を前提に、1株当たり年間配当金は10円増額の120円を予定しています。これにより、連結配当性向は40.3パーセントとなる見込みです。

2026年度の世界経済は、活発なAI関連投資や各国の積極的な財政政策に支えられ、引き続き成長が期待されるものの、米国の高関税政策や中東情勢の緊迫により景気減速懸念も増しており、予断を許さない状況が続くと予想されます。当社においても、中東情勢に起因する原燃料価格や物流コストの上昇影響は極めて大きく、サプライチェーンにおいて調達に支障をきたす可能性も払拭できませんが、お客さまへの製品供給に最大限努めていく所存です。このような世界情勢に加え、原燃料や輸送コストの上昇、賃上げによる人件費、新規生産設備導入による減価償却費など、固定費増加が利益押し下げ要因となりますが、全社員が一丸となり取り組みを一層強化することで、現下の厳しい経営環境を乗り越え、計画達成に向けて邁進していきます。

主な質疑応答

Q. アドバンスドマテリアルズ事業における、ダイシングテープ、バックグラインドテープ、MLCC 関連テープなどの高いシェアを持つ主力製品について、直近4年から5年程度の競争環境について教えてください。

A. 直近4年から5年は、特に半導体関連粘着テープについては、先端半導体分野における当社の業績が大きく伸びています。半導体関連粘着テープの市場は非常に狭く、競合関係は以前から継続しています。それに対する当社のスタンスとしては、あくまでも市場とお客さまに向き合い、必要とされる製品作りを強化してきました。それが現在の業績につながっていると考えています。当然ながら、油断すれば競合他社の製品が採用されるリスクは常にあります。しかし、この数年で当社の半導体関連粘着テープの売上高は約60パーセント上昇しており、業界団体がまとめた半導体ウェハの出荷面積の伸び率を大きく上回っています。その実績を見る限り、確実に市場シェアを維持できていると考えています。MLCC 関連テープも同様です。フィルムメーカーとの競合については、以前から直面していました。MLCC 関連テープのお客さまに対しても、お客さまの向かう方向性をより近い場所でキャッチし、必要とされる品質や数量、供給面など、QCDに関わる部分を強化しています。今後も当社が進むべき道は変わらず、マーケットシェアを一層向上させる取り組みを進めていきます。

Q. 2026年3月期はマックタック・アメリカの営業利益が御社の事前予想を大きく下回る結果となっています。外部環境の影響も大きいとは思いますが、御社の親会社としてのマネジメントについて、どのような改善策を考えていますか。また、関連して、現在の中期経営計画では成長投資の一部としてM&Aを想定されていると理解していますが、どのようなターゲットを想定されているのでしょうか。ターゲット選定基準として、マネジメントのしやすさなども考慮されるのでしょうか。

A. マックタック・アメリカの業績については、みなさまにはご心配をおかけしている状況であり、大変申し訳なく思っています。当社としてもこの事態を重く受け止め、昨年からの現地とのコミュニケーションの密度をより高め、経営課題の改善状況をしっかり把握するよう努めています。工程歩留まりに関わる部分での改善については、技術者やエンジニアを含む日本のチームを現地に派遣し、現地の製造や経営に関与する人々とのコミュニケーションを強化して改善に努めています。まもなく業績が好転し、良化するものと見えています。M&Aについては、以前からスタンスを変えていません。事業やポートフォリオの強化を図るための有効な手段となる案件があれば、排除する考えは一切なく、むしろ積極的に検討していきたいという姿勢に変わりはありません。ただし、現在のところ具体的な案件として挙がっているものはありません。

Q. 中東情勢による影響について、原燃料費の増加なども2027年3月期は強く織り込んでいるようですが、どのような前提で、どのような影響を見込んでいるのでしょうか。また、どの事業に影響が大きく出ると考えられるか、そのようなことが発生した場合の価格転嫁のスタンスや対応状況についても教えてください。原材料の調達に関して、すでにメーカー側でなにか変調が生じている部分はありますか。

想定 の 範囲内にとどまっている状況でしょうか。

A. 中東情勢の影響に伴う原燃料価格のコストアップについては、年間 30 億円の予想を織り込んでいます。お客さまへの価格改定については、その影響分として現在検討を進めています。特に大きく影響を受けそうな事業部門は、6 事業のうち、印刷情報材事業、アドバンストマテリアルズ事業、加工材事業の 3 事業と見ています。すでに一般に報道されているとおり、調達に際しては主に溶剤関連から影響が出始めており、同様の状況が当社にも起きています。当初は 1 ヶ月先の調達がなかなか確約いただけない状況でしたが、現在は、やや見通しがつきやすくなってきています。安定供給に最大限尽力していますが、コスト増は避けられない状況です。

Q. アドバンストマテリアルズ事業では堅調な状況が見られるとのお話でした。現状の設備の稼働状況について、MLCC 関連テープなどは過去に設備投資を行い、備えていた部分かと思えます。実際に市場も非常に活況ですが、半導体関連粘着テープや MLCC 関連テープにおける現状の御社の設備稼働状況や顧客の見通しと併せて、今後さらにもう 1 段階の設備投資が必要になる状況を想定しておくべきかお聞かせください。

A. MLCC 関連テープ、半導体関連粘着テープともに、市場の先行きをしっかり見据えた設備投資を行ってきました。昨年は新規設備の貢献が薄かったものの、MLCC 関連テープについては現状での稼働率が約 8 割で、まだ余裕のある状況です。半導体関連粘着テープも、2 年前に投資した設備の認定を昨年前期に取得し、今期の業績に貢献できる体制が整っています。今後も市場動向を的確に捉えつつ、必要な投資は積極的に行うスタンスを常に持ち続けています。

Q. アドバンストマテリアルズ事業の半導体関連粘着テープが非常に好調ですが、前年度でどれくらい数量が伸びたのか教えてください。また、可能であれば半導体の分野別の状況についても知りたいのですが、もし御社で詳細な把握が難しい場合は、御社の向け先の国別売上高と数量の伸び率について教えていただけますでしょうか。

A. ご推察のとおり、半導体関連テープの用途別の分析は、私どもでは困難な部分があります。最終的にお客さまがどのラインでどのテープを使用するかについては、当社まで情報が上がってこない状況にありますので、具体的には申し上げられませんが、私どもとしても、どの用途や分野でどのテープが使用されているのかを把握することは、今後の開発体制を構築する上で重要な要素と認識しています。そのため、現場ではお客さまとの日常のやりとりを通じて情報をつかむよう努めています。エリア別の状況については、半導体関連粘着テープは、これまでアプリケーションの成長率から見ても台湾市場が最も大きく伸びています。最近では中国市場の比重がかなり増加し、当社のテープが採用されて業績に結びついています。そのほか、韓国、アセアン市場がそれに続いている状況です。

Q. ペリクルの状況について、2026 年 3 月期には量産体制の確立というお話でしたが、昨年度までに設備投資や研究開発にどのくらい費用を使ってきたのでしょうか。また、今年度は研究開発費をどの程度計

画しているのでしょうか。もともと 50 億円ほどの設備投資とうかがっていますが、その点を含めてこれまでの費用を教えてください。また、量産時期や試作品の有無も教えてください。

A. ペリクルには 50 億円の子算を組んでおり、前期に量産投資で約 14 億円を投資しました。これまでその他にも R&D 費用などを合せて 20 数億円の子算を行いました。今期は 30 億円程度を予定しています。上期頃には量産体制を確立する見込みです。サンプルはすでに出ています。そのため、体制が整うほどサンプルの提供頻度も上がっていく状況で、現在は並行して進んでいる状態です。今年はそのような 1 年になると思います。

Q. P/L 面において、半導体関連は非常に好調である一方、マックタック・アメリカがあまり良くない状況です。競合などがマーケットシェアを取るために最終顧客と提携している状況を考えると、今後短期的にマージンを競合他社比で大きくするのは難しいのではないかと考えています。このような状況でマックタック・アメリカをどのように評価されていますか。

A. マックタック・アメリカは 2016 年に当社が M&A により買収した会社です。当時の M&A の背景としては、リンテックが世界有数のラベル出荷量を誇る米国市場への参入を過去から長年検討していた中で、この買収案件が浮上したという経緯があります。マックタック・アメリカは、北米市場において第 3 位のロールラベル原材料メーカーであり、当社のポートフォリオや利益構造に非常に近い事業体です。数量面では上位 2 社には及ばないものの、利益体質がしっかりしており、利益を重視して事業展開するという考え方が、当社がマックタック・アメリカを買収した大きな理由です。また、北米市場にリンテックの独自製品を供給することで、新しい販路を開拓できる可能性が加わるほか、マックタック・アメリカが持つホットメルト粘着剤の技術を日本国内やアセアン地域に展開することで、シナジー効果のある強力な関係を構築できると考えていました。シナジーの創出には時間がかかる部分もありますが、市場構築の進捗は順調です。ただし、前年度の業績悪化については、2025 年の工程不良による歩留まり悪化が最大の要因となっています。これについては、日本の製造技術者チームを現地に派遣し、改善を進めています。マックタック・アメリカを買収した当初の目的を実現させるべく、1 日も早く改善を図れるよう努めていきます。

Q. B/S 面について、2026 年 3 月期末でネットキャッシュおよび自己資本比率が 75 パーセントと、他社と比較しても非常に高い水準だと思います。また、過去 10 年を振り返ると、御社のフリーキャッシュフローがマイナスになったのは、大規模 M&A を実施した 2017 年 3 月期と、ロシア・ウクライナ戦争による原材料価格の高騰があった 2023 年 3 月期のみです。これを踏まえると、御社には競争力の高い製品が多く、キャッシュが着実に積み上がっていくと考えますが、御社としては事業運営上どの程度の自己資本比率が適切だとお考えでしょうか。

A. 自己資本比率については、その期の利益、為替、自己株式の取得、配当、総資産の増減に左右されるものと考えています。当社の自己資本比率が高くなった要因として、円安の影響があります。当社には海外連結子会社が 37 社あり、円安の影響で為替換算調整勘定が 2021 年度から 2022 年度にかけて約 100 億円増加しており、現状もその水準を維持しています。足元でも円安が進んでいるため、今後も膨

らむ可能性があります。さらに、次期中期経営計画の最終年度にかけて、先端半導体関連などの研究開発投資が増加する見込みです。当社の資金需要も増加し、フリーキャッシュフローがマイナスになる可能性はありますが、機動的な自己株式の取得や増配を含め、積極的に株主還元を努めていく方針です。

以上