

Strategy

リンテックは、これまでに築き上げてきた資産を活用して市場のニーズを満たす製品を開発し、それを国内外の多くの顧客に届けることで企業価値の向上を図っています。ここでは、当社のCFOである管理本部長、営業部門のトップである事業統括本部長と各事業部門長、そして研究開発本部長のメッセージを中心に財務、営業、研究面の戦略をご紹介します。

CFOメッセージ

収益性と資本効率を高め、 企業価値向上を目指します。

執行役員
管理本部長兼経理部長
しばの よういち
柴野 洋一



2020年3月期を振り返って

当期は、エレクトロニクス関連市場の調整局面の影響などにより、電子・光学関連セグメントの売り上げが前期比で約84億円の減少となるなど、全体では100億円を超える減収となりました。また、連結売上高の約半分を占める印刷材・産業工材関連セグメントの営業利益が前期比で75%減少しました。特に単体の印刷・情報材事業部門の収益性悪化が顕著であり、現在、対策チームを立ち上げて詳細な分析を進めています。天候不順の影響による季節商品の販売不振や飲料キャンペーンの中止などで、収益性の高い

粘着フィルムの売り上げが落ち込むといった要因はありましたが、事業環境の変化に大きく左右されない基盤づくりのためには、やはり一層のコスト削減が不可欠になってきます。工場の業務改善や生産の効率化・省力化、調達材料コストや物流コストの改善など、今まで以上にコスト削減に取り組む必要があると考えています。また、同事業は東南アジア地域におけるシェア拡大が成長の鍵であり、この点については必要に応じてM&Aなどの資本投入も視野に入れていきます。

新型コロナウイルス感染拡大の影響と今期の連結業績見通し

2021年3月期の連結業績見通しについては、新型コロナウイルスの感染拡大による各種イベントの中止や延期、自動車市場の低迷、航空機の減産などに伴い、さまざまな事業領域で一定のマイナス影響を見込んでいます。一方で巣ごもり消費やテレワークの拡大といった新たな需要も生まれており、世界的なコロナ禍の影響を正確に見通すことは困難な状況

です。今年5月の決算発表時点では、第3四半期以降に正常な事業活動に向かうことを前提に今期の業績予想を前期並みとしましたが、いまだに世界的な収束は見えておらず、さらなる感染拡大の長期化により業績予想の修正が必要となった場合には、速やかに開示いたします。

2020年3月期の連結業績と2021年3月期の連結業績予想

	2020年3月期(前期比)	2021年3月期予想(前期比)
売上高	2,407億円 (4.1%減)	2,400億円 (0.3%減)
営業利益	154億円(14.1%減)	150億円 (2.9%減)
親会社株主に帰属する当期純利益	96億円(25.6%減)	110億円(14.3%増)

財務状態と投資戦略

当社は2020年3月末時点において、130億円程度の借り入れに対し、約570億円のキャッシュを保有しており、健全な財務状態にあると考えています。株主・投資家の皆様からは手元資金の過多をご指摘いただくこともありますが、キャッシュの約半分は単体で保有しているものの、これは単体売上高の約2か月分にすぎず、また残りの半分は海外連結子会社38社の運転資金と設備資金として確保しているため、決してキャッシュを持て余している状況ともいえないと思っています。なお、当社は高い財務健全性に加え、金融機関と約90億円のコミットメント・ライン契

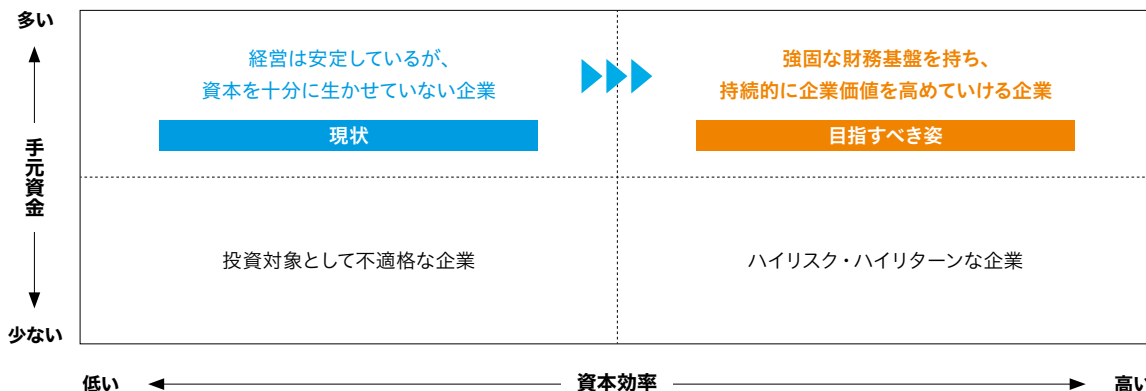
約を締結しており、必要となれば機動的な資金調達も可能です。

また投資の面では、研究開発投資を含めて成長が期待できる案件には積極的に資本を投入していく方針です。2021年3月期は約100億円の設備投資を計画しており、エレクトロニクス関連製品の生産拠点である吾妻工場(群馬県)における剥離フィルム塗工設備のほか、特殊紙や剥離紙・剥離フィルムの生産拠点である熊谷工場(埼玉県)と三島工場(愛媛県)において、原価低減・品質向上と共に温室効果ガス削減を目的とした設備投資を行う計画です。

長期的に重視する指標

当社の課題はキャッシュリッチというよりも、資本効率の低さにあると考えています。これまでの中期経営計画では営業利益率やROEを定量目標として掲げてきましたが、2022年3月期からスタートする

次期中期経営計画では、総資産に対する収益性を表すROAも重視していくことを検討しています。ROAを高めるためには、事業部門ごとの採算性を改善しなければなりません。全社的な数値目標にひも



づいたKPIを事業部門ごとに、より徹底管理していく必要があると思っています。収益性については事業統括本部・研究開発本部・生産本部がより緊密に連携し、新規事業・新製品の立ち上げやコスト低減、売

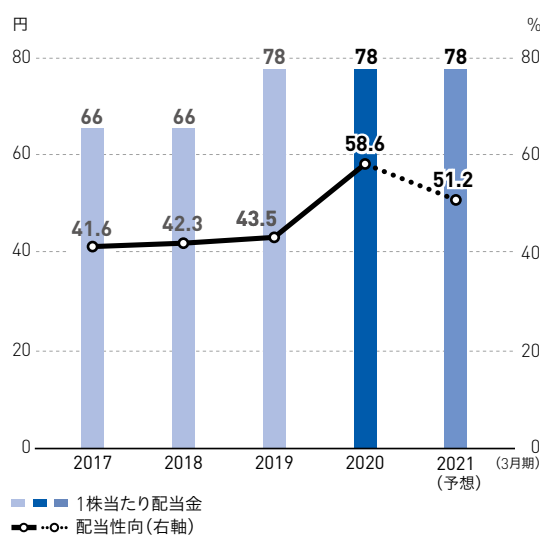
価の管理などに取り組むことで、また、資産効率については各事業部門の棚卸資産回転率や固定資産回転率などへの意識を高めることで改善を図っていきたいと考えています。

株主還元

当社は株主への利益還元の充実を経営上の最重要課題の一つとして位置づけており、利益配分については経営基盤の強化を図りつつ、各事業年度の連結業績を勘案し、安定的かつ継続的な配当を行っていくことを基本としています。この基本方針の下、2020年3月期の配当金は1株当たり78円としました。2021年3月期の年間配当金は当期と同額の78円を予定しており、配当性向は51.2%となる見込みです。

また、次期中期経営計画では配当方針の指標としてDOE(純資産配当率)を重視していくことも検討しています。DOEの下限を設けることで、業績との連動性を持たせながら当社が目指す安定的かつ継続的な配当が可能になると考えています。今後も、業績の向上による株主還元のさらなる充実に努めていきます。

1株当たり配当金／配当性向



CF0としての使命

これから10年先を見据えた長期ビジョンを策定していくに当たり、収益性と資本効率を高め、企業価値の向上を図ることがCF0としての使命であると考えています。事業統括本部などと協力しながら、グループの目標を達成するための事業部門ごとのKPIやその意味を現場に落とし込み、収益性と資本効率

の改善に努めていきたいと思っています。また、強固な財務基盤を維持しつつ、必要な成長投資・環境関連投資を確実に実行できるよう財務面からサポートしていきます。これらの取り組みにより、ROAの向上ならびに株主資本コストを上回るROEを実現し、株主・投資家の皆様のご期待に応えていきたいと考えています。

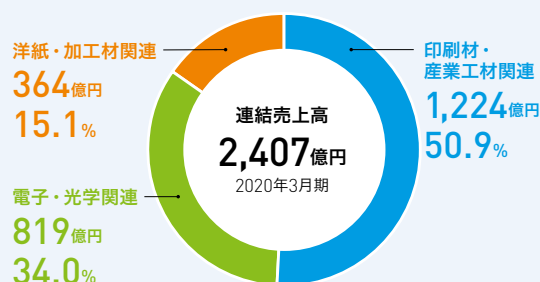
Draws a road map for future

リンテックでは長年培ってきた四つの基盤技術を高次元で融合させ、数多くの画期的な製品を開発してきました。それらの製品は事業統括本部の六つの事業部門によって市場に送り出され、さまざまな業界の課題解決に貢献しています。

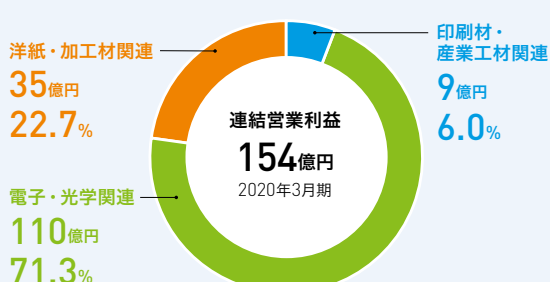


※当社グループでは六つの事業部門を、製品や技術、市場の類似性などによって「印刷材・産業工材関連」「電子・光学関連」「洋紙・加工材関連」の三つのセグメントに分類しています。

売上高構成比



営業利益構成比



事業統括本部長メッセージ

利益を重視し、低収益からの脱却を

今年4月に本部長に就任し、まずは二つのことに重点を置いて取り組んでいます。一つは当社グループが持つ本来の強みについて、改めて把握・整理することです。それが固有の技術力なのか、国内外に広がるネットワークや営業力なのか、または別の要素なのかをもう一度しっかりと見極めたいと考えています。そして二つ目は、最近のグループ業績における低収益化の要因分析です。この2点をきちんと検証していくことで、その先の3か年計画、そして10年後に向けたロードマップも描いていけると考えています。

2016年末の欧米3社の買収以降、当社グループの売り上げ規模は拡大しましたが、重視すべきは営業利益です。例えば、全売上高の3分の1以上を占める印刷・情報材事業部門のラベル関連事業については、国内・海外ともに価格競争をしているだけでは大きな成長は見込めません。買収したマックタック・アメリカ社は年間約30億円ののれん償却もあって営業赤字が続いていますが、北米市場における販売ネットワークや環境負荷の少ないホットメルト粘着剤の処方技術など、従来、リンテックが持っていなかった強みがあります。今後、同社との連携をさらに強化し、

世界的にニーズが拡大している環境配慮といったことも含め、積極的に高付加価値製品を提案していくことが重要です。

また、当社グループの業績を今後新たに牽引していくような製品の開発が急務であると考え、昨年7月にこれまでにない革新的製品を開発・市場投入するための部署として「次世代技術革新グループ」を新設しました。さらに今年4月には、各事業部門が持つ固有技術を横展開することでトータルの企画提案をしていく「事業開発室」の体制も大幅に強化し、新製品・新規事業の創出を加速させていく方針です。

取締役常務執行役員
事業統括本部長
かいや たけし
海谷 健司



印刷材・ 産業工材関連

印刷・情報材事業部門／
産業工材事業部門

主要製品

印刷・情報材事業部門

- ラベル用粘着紙・粘着フィルム
- バーコードラベル用粘着紙・粘着フィルム

産業工材事業部門

- ウィンドーフィルム
- 内装用化粧フィルム
- 屋外看板・広告用フィルム
- 自動車用粘着製品
- 工業用粘着テープ
- ラベリングマシン



Strengths

- 国内市場における豊富な納入実績と高シェア
- ラベル用粘着製品とラベリングマシンの組み合わせによる総合提案力

Weaknesses

- 海外市場におけるブランド力と価格競争力
- 米国、インドネシアにおける各生産子会社の収益性

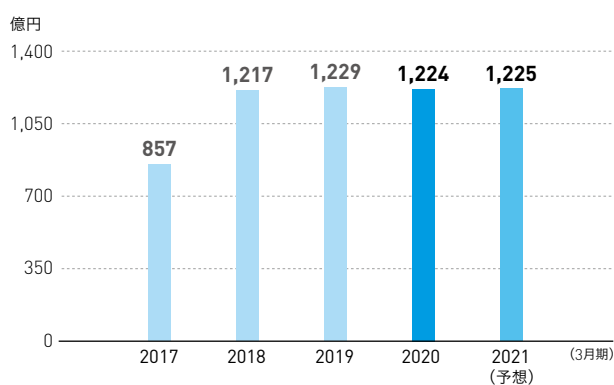
Opportunities

- 世界的な環境配慮ニーズの拡大
- インターネット通販市場の拡大

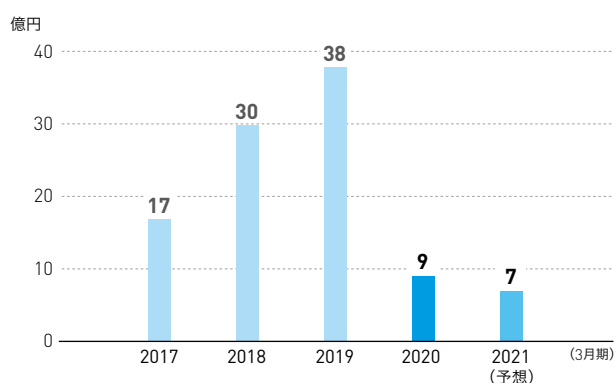
Threats

- 国内市場の成長鈍化、大手海外メーカーの国内本格参入
- 東南アジアなどにおける現地メーカーの台頭と競争の激化
- 新型コロナウイルスの感染拡大

セグメント売上高



セグメント営業利益



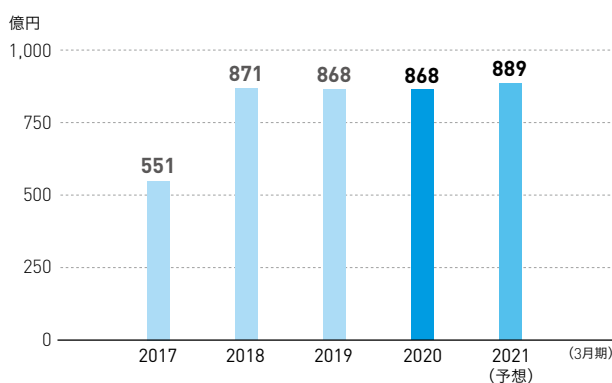
印刷・情報材事業部門



事業部門紹介

さまざまな分野で使われているラベル用粘着紙・粘着フィルムなどを製造・販売しており、特に付加価値の高い粘着フィルムでは国内市場でトップシェアを有しています。また海外においては、アジア地域を中心に生産・販売拠点網の充実を図る一方、2016年に子会社化した米国のマックタック・アメリカ社を中心に北米市場への拡販にも注力しています。グループ全体売上高の約36%を占める最大の事業部門です。

印刷・情報材事業部門 売上高



印刷・情報材事業部門長 メッセージ

当期の業績については、非常に厳しい結果となりました。国内市場では個人消費低迷の影響に加え、冷夏や暖冬に伴って食品や化粧品、衣料品関連などのラベル需要がいずれも不調に終わりました。また海外においても、北米の生産子会社であるマックタック・アメリカ社が、売上高は新規顧客開拓などによって伸長しましたが、原燃料価格の高騰に対して販売価格への転嫁が十分にできず、利益面では大幅に悪化しました。また中国においては、米中貿易摩擦による市場低迷の影響を受けました。

昨今の脱プラスチックの動きや、それに伴うプラスチックラベル全廃などの動きは、高付加価値なフィルムベースのラベル素材分野で強みを有する当社グループにとっては脅威といえます。しかしながら、こうした環境配慮ニーズに幅広く、より迅速に対応していくことが大きなビジネスチャンスになると考えています。当事業部門では現在、洋紙事業部門と連携して特殊機能紙ベースのプラスチック代替品の開発・市場投入を

積極的に進めているほか、再生PETフィルムやバイオマス素材などを用いたアイテムのラインアップ強化を図っています。また紙ベースのラベル素材についても、国際森林認証紙への切り替えなどを順次拡大させていく方針です。これら環境配慮製品の拡販に加え、マックタック・アメリカ社との相乗効果の創出、材料調達や生産・物流面でのコスト削減などによる収益構造の改善にも取り組み、事業部門としての業績の回復、そして国内外における事業拡大に努めていきます。

上席執行役員
事業統括本部副本部長兼
印刷・情報材事業部門長
よしただ まさあき
吉武 正昭



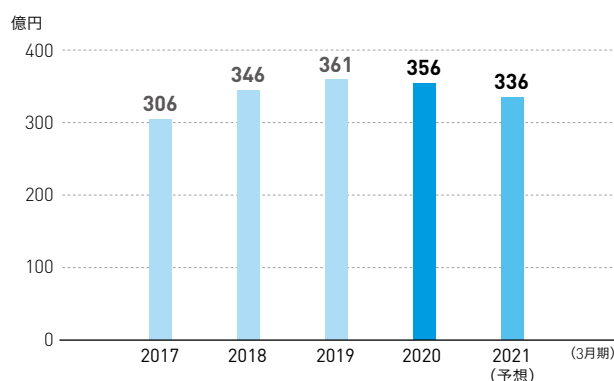
産業工材事業部門



事業部門紹介

建物や自動車の窓ガラスに貼るだけで、熱や紫外線の遮断効果やガラス破損時に破片の飛散を抑制する効果などを発揮するウインドーフィルムをはじめ、内装化粧フィルムや屋外看板・広告用フィルム、車体の装飾や保護などに使用される二輪・自動車用粘着製品、モバイル機器などの部材固定に使用される工業用粘着テープ、さらにはラベルを効率良く自動で貼り付けるラベリングマシンなど、幅広い製品を製造・販売しています。

産業工材事業部門 売上高



産業工材事業部門長 メッセージ

当期においては、主力のウインドーフィルムが国内市場および東南アジアを中心とする海外市場において順調に推移しました。しかしながら、二輪を含む自動車用粘着製品がインド市場低迷の影響などにより

低調に推移するなど、事業部門全体としては厳しい結果となりました。

当事業部門は多岐にわたる製品を取り扱っていますが、収益性が高く事業の柱となっているウインドーフィルムについては、米国子会社のマディコ社と連携しつつ、世界シェアのさらなる拡大に向けた戦略展開を図っています。特に東南アジア市場における自動車用ウインドーフィルムの認知度向上と普及促進に取り組んでいく方針です。また中・長期的な視点からは、機能性フィルムメーカーである米国子会社のVDI社との連携強化が、ウインドーフィルム事業にとどまらず、幅広い分野への事業拡大に向けた課題となっています。同社が有するフィルムへの金属蒸着といった川上分野の独自技術との相乗効果によって、より付加価値の高い新製品開発を目指していきます。

そのほか、ラベリングマシンを軸とするインターネット通販業界向けのシステム提案については、今後も注力していくべき分野と考えています。物流倉庫におけるピッキングやパッケージングなどに至るトータルシステムをコーディネートし、提供していける当社の強みを生かし、さらなる採用拡大を目指していきます。



常務執行役員
事業統括本部副本部長兼
産業工材事業部門長
もりかわ しゅうじ
森川 秀二

電子・ 光学関連

アドバンストマテリアルズ事業部門／
オプティカル材事業部門

主要製品

アドバンストマテリアルズ事業部門

- 半導体関連粘着テープ
- 半導体関連装置
- 積層セラミックコンデンサ関連テープ

オプティカル材事業部門

- 偏光・位相差フィルム／粘着加工
- 偏光フィルム／表面加工



Strengths

- 半導体の製造・実装工程に使用されるテープと装置の総合提案力
- 世界の半導体・電子部品メーカー各社への豊富な納入実績と独自の技術力

Weaknesses

- 半導体関連、電子部品関連に続く新規事業の育成
- 光学ディスプレイ関連事業における収益力

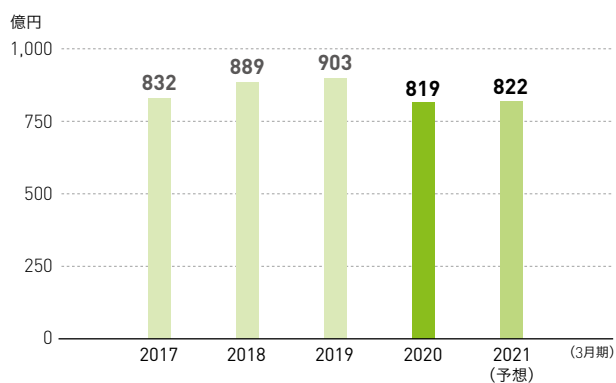
Opportunities

- 5GやIoTの普及、自動車の電装化などに伴うエレクトロニクス関連市場の拡大
- 半導体パッケージや電子部品、光学ディスプレイに関わる技術革新

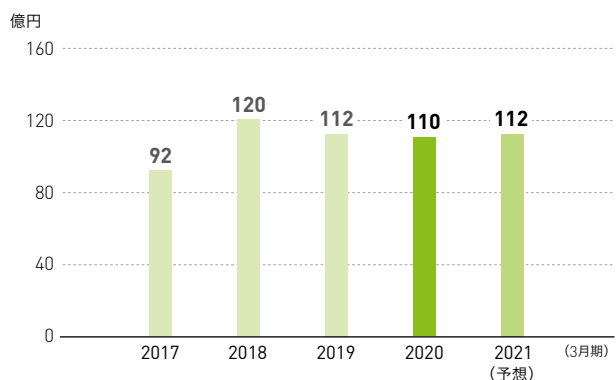
Threats

- 米中貿易摩擦の長期化や日韓関係の悪化
- エレクトロニクス関連市況の悪化や為替の変動
- 新型コロナウイルスの感染拡大

セグメント売上高



セグメント営業利益



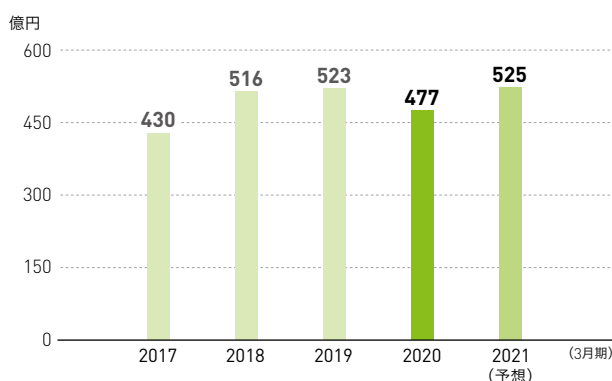
アドバンストマテリアルズ 事業部門



事業部門紹介

半導体の製造・実装工程で重要な役割を果たす特殊粘着テープとその特性を最大限に引き出すための装置、そして積層セラミックコンデンサの製造に不可欠な剥離フィルムなどを製造・販売しています。今後も大きな成長が期待されるエレクトロニクス業界において独自の地位を築いており、近年大きな成長を遂げてきた事業部門です。

アドバンストマテリアルズ事業部門 売上高



アドバンストマテリアルズ 事業部門長メッセージ

当期は市場環境の変動に大きく左右される1年となりました。半導体関連については2018年の秋頃からの急激な市況の悪化・低迷の影響を受け、当期の前半もその状況が続き苦戦しました。しかし第3四半期以降はスマートフォン向け通信デバイス、データ

センター向けメモリなどを中心に市況が回復し、関連粘着テープを中心に好調に推移しました。また、積層セラミックコンデンサ関連テープについては昨年6月頃から米中貿易摩擦の影響などが大きく出始め、低調に推移しましたが、やはり第3四半期以降、ハイエンド用途を中心に需要は回復基調にあります。今後、高速通信規格である5Gの本格導入や自動車の電装化などが進んでいく中で、エレクトロニクス関連市場は引き続き拡大していくものと期待しています。

当社グループは、半導体関連事業においてフリップチップ裏面保護テープをはじめとする高シェア製品を各種有していますが、5年後、10年後も現在の高収益体質を維持していくためには、新たなオンリーワン・ナンバーワン製品の開発が不可欠になります。また将来を見据えて、例えばエネルギー分野、あるいは環境・医療関連など、現在の半導体関連や電子部品関連事業の延長線上にない全く新しい分野への進出も模索しています。さらに、欧米において自動車の基幹部品メーカーなどに求められる品質管理規格「IATF16949」の取得に向けた取り組みも推進していく方針です。



上席執行役員
事業統括本部副本部長兼
アドバンストマテリアルズ
事業部門長
もちだ きんや
持田 欣也

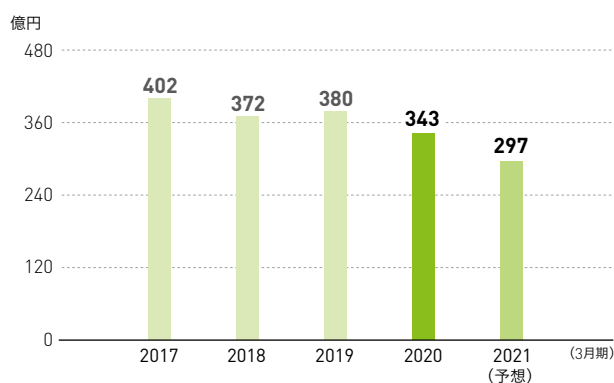
オプティカル材事業部門



事業部門紹介

特殊粘着剤や表面塗工剤の開発技術と精密塗工技術、そして最新鋭の生産設備を駆使して、液晶・有機ELディスプレイを構成する偏光フィルムなど各種光学機能性フィルムの粘着加工や表面改質加工を行っています。また、革新的な粘着剤やフィルムの開発を通じて、新規光学関連事業の立ち上げを図っています。

オプティカル材事業部門 売上高



オプティカル材事業部門長 メッセージ

当期の業績については、主力の液晶・有機ELディスプレイ用フィルムの粘着加工ビジネスが数量ベースでは微増となったものの、売上高は大幅減となりました。さまざまな要因はありますが、特にスマートフォンなど中小型向けの高付加価値製品が、米中貿易摩擦の影響を大きく受ける結果となりました。

光学ディスプレイ関連市場の変化が加速する中、当社グループは協業する偏光フィルムメーカーと連携しつつ、引き続き日本・韓国・台湾の各生産拠点でさらなる効率化に向けた生産体制の構築を目指していきます。また、これまで開発を続けてきた新規光学関連製品の早期の事業化も大きな課題となっています。その中で、現在の注力アイテムであるタッチパネルなどの構成部材の貼合に最適な厚手の光学粘着シートとディスプレイ用のガラス飛散防止対策フィルムは、それぞれ中国を中心に車載用途などで採用実績が出てきています。今後はディスプレイメーカーに加え、部材の抜き加工メーカーへの販促強化も図っていきます。

さらに、入射した光を最適な方向に効率良く拡散させることができる光拡散フィルムについても、各種ディスプレイ用途で需要拡大が期待されています。中でもバックライトを使わない反射型ディスプレイでは画面表示をより明るく鮮明にできることから、スマートウォッチやタッチパネルなどへの搭載拡大に寄与できる高機能フィルムとして、採用拡大を図っていきます。

執行役員
事業統括本部
オプティカル材事業部門長
しよし さとる
所 司 悟



洋紙・ 加工材関連

洋紙事業部門／加工材事業部門

主要製品

洋紙事業部門

- カラー封筒用紙
- 色画用紙
- 特殊機能紙
- 高級印刷用紙
- 高級紙製品用紙

加工材事業部門

- 一般粘着製品用剥離紙
- 電子材料用剥離紙
- 光学関連製品用剥離フィルム
- 合成皮革用工程紙
- 炭素繊維複合材料用工程紙



Strengths

- カラー封筒用紙や特殊機能紙などの国内市場における高シェアと独自の抄紙技術
- 優れた剥離剤処方技術と塗工技術

Weaknesses

- 海外における特殊紙や加工材製品の販売・デリバリー体制やブランド力、価格競争力

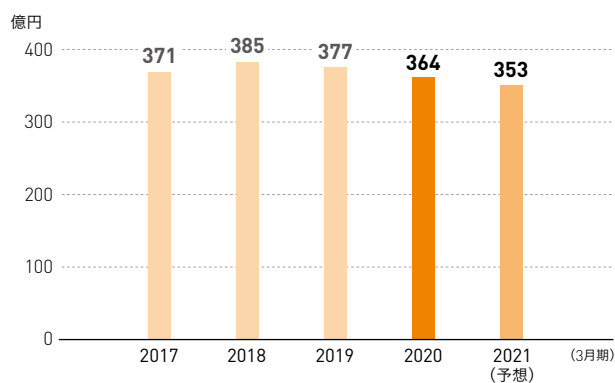
Opportunities

- 海外における高付加価値製品の需要拡大
- 国内外における環境意識の高まり

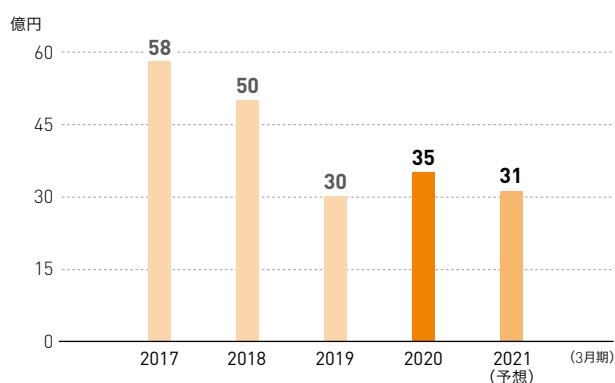
Threats

- ペーパーレス化に伴う紙の需要減退
- 輸入パルプをはじめとする主要原材料価格の高騰
- 新型コロナウイルスの感染拡大

セグメント売上高



セグメント営業利益



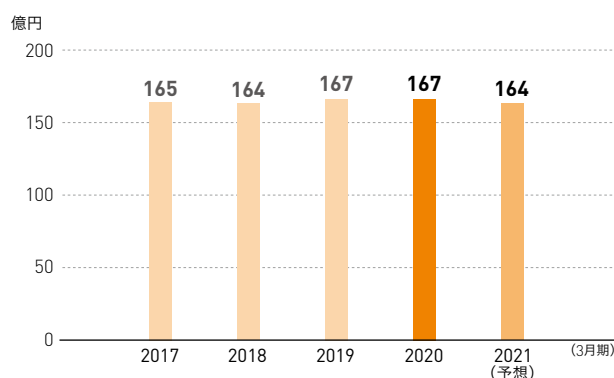
洋紙事業部門



事業部門紹介

国内トップシェアを誇るカラー封筒用紙や色画用紙をはじめ、食品の包装に使われる耐油耐水紙、クリーンルームなどで使用される無塵紙、独特な風合いを持った高級印刷用紙、名刺やはがきに使用される高級紙製品用紙などの特殊紙を製造・販売しています。現在は国内中心のビジネスですが、高付加価値製品を中心に海外市場の開拓に向けた営業活動を強化しています。

洋紙事業部門 売上高



洋紙事業部門長 メッセージ

当社は昨年1月以降、それまでのパルプ価格高騰を踏まえて順次値上げを実施し、当期においてはそれがほぼ浸透しました。結果として、部門全体の業績としては改善されましたが、販売数量としては引き続き厳しい状況が続きました。特に半導体市場の低迷で無塵紙などの工業用機能紙が大きく落ち込んだほか、ペーパーレス化による洋紙市場全体の縮小傾向の中、高級印刷用紙なども需要が減少しました。また新型コロナウイルスの感染拡大に伴う一斉休校や休園で、色画用紙が大幅な受注減となりました。一方、コンビニエンスストアやファストフード向けを中心とする食品包装用の耐油耐水紙が引き続き堅調だったほか、壁紙原紙や化粧板用紙などの建材用紙が旺盛なリフォーム需要などにより好調に推移しました。

国内市場が年々縮小する中、今後も当事業部門が成長を遂げていくためには積極的な新製品開発が不可欠です。特に昨今の脱プラスチックの動きなどをビ

ジネスチャンスと捉え、紙ストロー用原紙などの環境配慮ニーズに対応した製品の開発・拡販を進めています。また、ラベル用粘着製品の表面基材として使われているPETフィルムや合成紙の代替素材となる機能紙の開発などにも積極的に取り組んでいます。さらに、アジア地域をはじめとする海外展開の強化も大きな課題の一つであり、当社グループが得意とする特殊機能紙の採用拡大に一層注力していきます。

上席執行役員
事業統括本部副部長兼
洋紙事業部門長
菅谷 俊巳



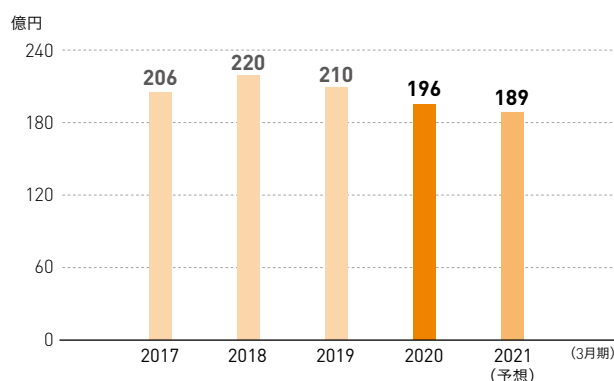
加工材事業部門



事業部門紹介

紙やフィルムに剥離適性はもとより、耐水性、耐熱性、耐摩耗性といった各種機能を付与することで、さまざまな粘着製品の粘着剤面を保護する剥離紙・剥離フィルムや、合成皮革に柄をつけるための型紙となる工程紙、炭素繊維をシート状の複合材料に加工するための工程紙などを製造・販売しています。

加工材事業部門 売上高



加工材事業部門長 メッセージ

当期は全体的に需要が低迷し、電子材料用剥離紙が堅調であったほかは、一般粘着製品用剥離紙、光学関連製品用剥離フィルム、合成皮革用工程紙、炭素繊維複合材料用工程紙のいずれも売り上げが減少しました。特に合成皮革用工程紙については

中国市場の低迷が続き、また今年に入ってから新型コロナウイルス感染拡大の影響で衣料・スポーツシューズなどの消費減退が予想され、回復にはしばらく時間がかかると見えています。炭素繊維複合材料用工程紙についても、航空機の需要が回復するのは世界経済が正常化してからと予想しています。

このように厳しい事業環境下にある工程紙については、それを打開するための新たな施策を展開していく必要があると考えています。合成皮革用工程紙では、人件費の高騰や環境規制強化、米中貿易摩擦の影響などによって、合成皮革の大きな生産基地であった中国のメーカーが東南アジアなどに生産拠点を移す動きがあります。これにしっかりと追随していくため、これまで中国国内向けに展開していた生産子会社の琳得科(蘇州)科技有限公司の製品について、今後は条件が合えば積極的に国外への販売を強化していきます。また炭素繊維複合材料用工程紙についても、スポーツ・レジャー用品向けなども含め、海外市場での拡販強化を図っていく方針です。そのほか、電子材料用剥離紙についても海外の競合他社などが台頭しつつあり、コストダウン品の開発・提案などにより、事業の拡大を目指していきます。



上席執行役員
事業統括本部
加工材事業部門長
いわさき ゆたか
岩崎 豊

Topics

トピックス

Topic 01

チルド環境対応ラベル素材「CHILL AT」

今年5月、米国子会社のマックタック・アメリカ社が北米市場で販売しているラベル素材「CHILL AT」を日本市場に本格投入しました。これは同社が持つホットメルトタイプの粘着剤処方技術を生かした製品で、粘着剤を熱で溶かしながら基材に塗工するため製造工程で有機溶剤を使用せず、環境負荷が少ないことが特徴です。また、-5℃から30℃までの幅広い温度環境に適応していることから、一般のラベル素材では剥がれやすい凍結・結露面や物流・搬送用の段ボールケースなどの粗面にもしっかりと貼付することができます。今回国内で発売した4アイテムは、6月に改正された食品衛生法にも適合しており、日本市場での採用拡大に注力していきます。



食品への直接貼付も可能

冷蔵・冷凍食品や段ボールケースの表示ラベル用途に

Topic 02

モバイル機器用保護フィルム製作システム「PROTECTIONPRO」

米国子会社のマディコ社では、スマートフォンやタブレット端末の表面保護フィルムや背面装飾フィルムを店頭でカットして貼付できるシステム「PROTECTIONPRO」を携帯電話販売店向けに提案しています。各種モバイル機器の形状やサイズに合わせてフィルムをカットするため、機種ごとにフィルムの在庫を持つ必要がなく、欧米を中心に好評を博しています。日本国内における本格展開も視野に入れながら、グローバル市場でのさらなる拡販に努めています。



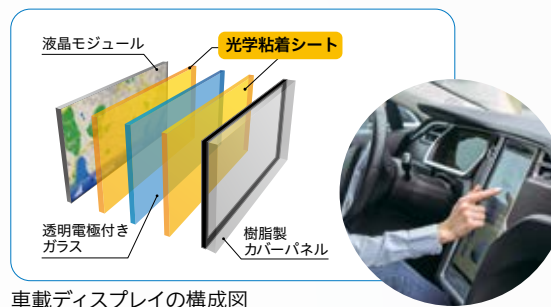
背面装飾フィルム

3種類のカッティングマシンの中から各種モバイル機器に合わせて最適なものを選択

Topic 03

自動車関連分野で活躍する高機能粘着製品

近年、自動車には多くのディスプレイが搭載されるようになってきています。当社では、液晶モジュールなどと樹脂製カバーパネルの貼り合わせに使用される光学粘着シートを提供しており、樹脂からのアウトガスで粘着剤層が変形するという課題を独自設計でクリアしたことで、市場から高く評価されています。また、電装化が進むことで自動車に搭載される電子部品の数が増加し、半導体関連粘着テープなどの需要も伸長しています。当社では自動車関連分野での一層の売り上げ拡大に向けて、今後も高機能・高品質製品の開発強化を図っていく方針です。



車載ディスプレイの構成図

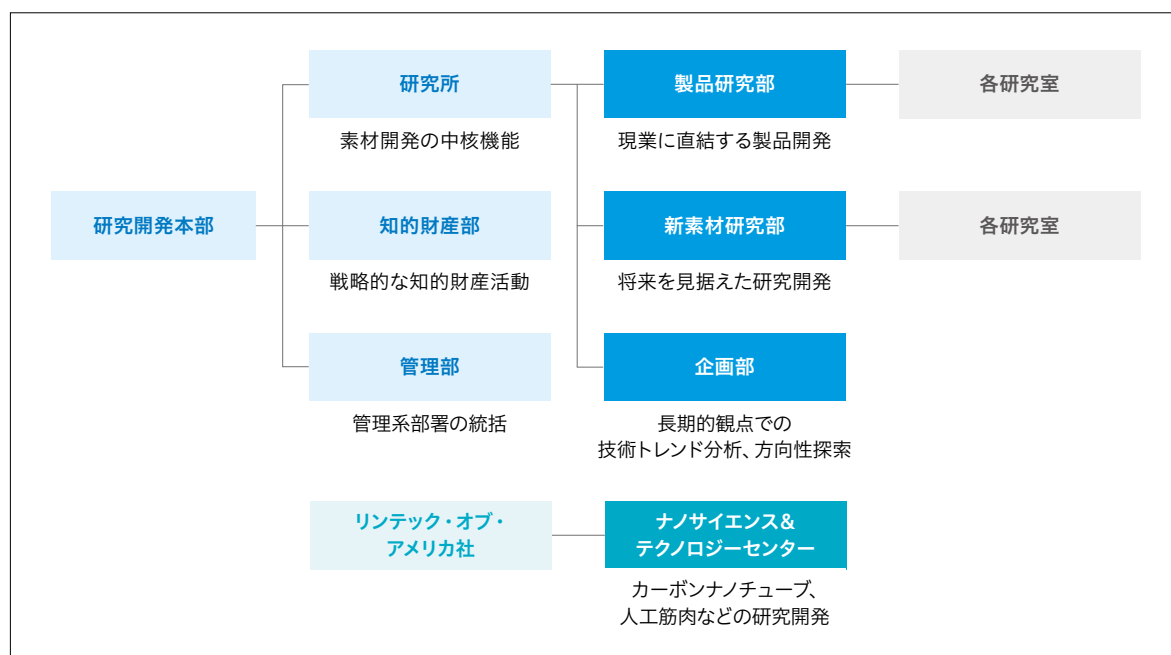
研究開発

“技術立社”を標榜するリンテックにとって、研究開発力の強化は持続的成長を実現するための最も重要な経営戦略の一つです。当社では、独自の技術力を生かした機能性材料の開発とその加工技術の開発、そして顧客ニーズを重視したマーケット対話型の研究スタイルによって、さまざまな顧客の課題を解決する製品、これまでにない独創的な市場牽引型製品を生み出しています。今後も製品開発のスピードアップや新規技術の確立を目指し、さらなる体制強化を進めていきます。

研究開発体制

当社の研究開発機能が集中する埼玉県の研究開発本部・研究所では、最新鋭の試験・分析機器やテスト塗工設備、クリーンルームに加え、顧客が実際に使っているものと同等の半導体関連装置までも完備しています。2015年には先端技術棟を完成させ、工場の量産設備に近い大型テスト塗工設備を導入したことによって、開発から量産化までをスムーズに行える体制を整えま

した。現在、現業に直結する製品開発を行う製品研究部と、将来を見据えた研究開発を行う新素材研究部を中心に約200人の研究員が在籍し、日々それぞれのテーマに励んでいます。また、米国・テキサス州の「ナノサイエンス&テクノロジーセンター」では、カーボンナノチューブや人工筋肉など、従来の技術領域とは全く異なる新しい分野の研究開発に取り組んでいます。



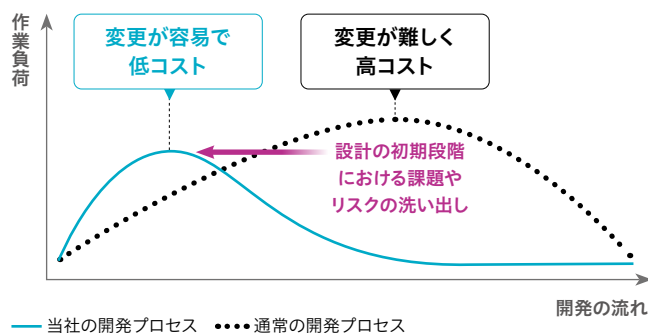


研究開発方針

当社では既存事業における競争力の強化と新規事業・新製品の創出に向け、手がけたテーマを必ず形にするという強い決意を持って研究開発を推進しています。「フロントローディング設計」や「ワンストップ開発」をキーワードに開発効率・スピードの向上に努めているほか、研究所と各事業部門などとの連携による「ステージ・ゲート・システム」という研究開発スキームを構築し、中・長期テーマを中心に新たな価値創造の実現に向けて取り組んでいます。

1 フロントローディング設計

顧客ニーズや開発プロセスの精査に重きを置き、製品開発の初期段階で可能な限り開発上の課題やリスクを洗い出す手法です。事前に対策を講じて途中段階でのやり直しを極力抑えることで、開発効率を高め、コスト削減にも寄与します。



2 ワンストップ開発

新規材料開発と量産化に向けたプロセス開発を同時並行で進めていこうという考え方は、工場の量産設備に近い大型のテスト用粘着剤塗工設備や剥離剤塗工設備などの導入によって、量産に必要な粘着剤および剥離剤の配合や塗工時の環境条件などのデータを研究所で収集できるようになり、量産化までの開発スピードの向上という面で大きな成果が出ています。



大型テスト塗工設備

3 ステージ・ゲート・システム

研究開発テーマを「着想」「調査」「インキュベーション」「研究開発」「製品開発」の5段階に分け、次のステージへと開発を進めるか、取りやめるかを都度厳しく審査し、判断する社内プロセスです。要所での十分な検証によって開発の後戻りを防ぎ、各テーマを着実にかつ迅速に形にすることを狙いとしています。長期

的な観点から各業界の技術トレンドの分析や開発の方向性の探索を行う企画部が中心となり、研究所と各事業部門、そして社内横断的なマーケティング部門である事業開発室が密接に連携することで、顧客ニーズや市場の変化に対応した新たな価値創造を図っています。

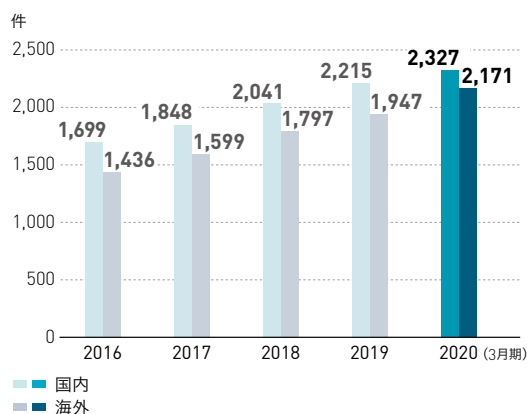
ステージ・ゲート・システム



知的財産活動

当社では顧客ニーズに応える独創的な製品の開発を通じて企業価値の向上に努めており、これらの開発活動によって得られた特許権・商標権・意匠権などの知的財産を重要な経営資源と位置づけています。知的財産部では、他社権利の尊重を第一に考えるとともに、“技術立社リンテック”の生命線ともいえる知的財産権の拡充を目的に、各研究開発部門および各事業部門と連動した戦略的な知的財産活動を推進しています。基盤事業領域と成長事業領域における特許ポートフォリオの構築、事業のグローバル化に対応した知的財産権の確保などによって、事業価値の高い知的財産に基づく収益性の向上を目指しています。

特許保有件数



研究開発本部長メッセージ

常にオンリーワン、ナンバーワンを目指して

私は今年の4月、研究開発本部長に就任しました。開発現場、生産現場、そして知的財産部でのこれまでの経験を最大限に生かしながら、責務を全うしていきたいと考えています。まずは当社の研究開発における強みである、顧客ニーズに対してきめ細かなカスタマイズ対応ができる伝統的な開発力と提案力にさらに磨きをかけ、常にオンリーワン、ナンバーワンを目指していきたいという強い思いを持っています。

当本部のミッションは、大きく分けると「現業への貢献」と「新しい事業・製品の創出」の二つがあります。特に、将来を見据えて現在取り組んでいる開発テーマとしては、薄膜水蒸気バリアフィルムや熱電変換シート、高周波誘電加熱接着シート、あるいは米国のR&D拠点で開発を進めているカーボンナノチューブ関連などがあり、いずれも当社にとっては従来技術の延長上にとどまらない全く新しい技術領域といえます。これらをしっかりと事業化につなげていけるよう、新規市場開拓・マーケティングを担う事業開発室、そして各事業部門とも連携しながら着実に開発を進めていきたいと考えています。

また品質管理の観点からは、研究所における「ISO 9001」の適用範囲拡大を推進するとともに、欧米における自動車関連業界の品質管理規格である「IATF 16949」の取得を視野に入れた取り組みも積極的に進めていきます。特に後者については全社的な課題として掲げられており、生産・品質管理という観点だけでなく、製品設計そのものに深く関わってくる規格であることから、まずは半導体関連の開発部門から着手し、早急に研究所全体としての体制構築を目指していく方針です。

執行役員
研究開発本部長
みねうら よしひさ
峯浦 芳久

