

代表取締役社長
社長執行役員

はっとり まこと
服部 真

CEO MESSAGE

社会的課題解決と飛躍的な成長を両輪に、 持続的な企業価値向上へ力強く前進します。

社会的課題への責務

当社は、切手のように水をつけて貼る包装用のガムテープの製造から事業を始め、現在は粘着関連製品の総合メーカーとして多岐にわたる領域で製品を展開しています。事業を取り巻く環境やライフスタイルの変化、お客様のご要望に応じて、提供する製品は変化し続けてきましたが、当社が果たすべき本質的な役割は変わりません。粘着関連製品ほか、さまざまな製品を通じて社会的課題の解決に貢献し、必要な価値を安定的に供給し続けること。それが当社の使命であり、責務だと考えています。

環境課題だけを挙げても、CO₂排出量の削減や循環型社会の実現など、昨今の社会が直面する課題は広範に及びます。こうした課題に対して、企業としてどのように向き合い、どのように価値を提供していくのかが、これまで以上に問われています。環境配慮製品のラインアップ拡充などメーカーとしての環境対応を進めるとともに、一般社団法人ラベル循環協会「J-ECOL^{ジュエコール}」への参画を通じてラベル業界全体で剥離紙のリサイクル促進などにも取り組み、当社の技術や事業が社会的課題の解決に確実に貢献し始めています。

▶ P.55
「環境」を参照

向き合っているのは環境課題だけではありません。お客様の業界や事業を支えることを通じて、その先にある社会的課題の解決に貢献していくこと、それがリンテックの存在意義そのものです。だからこそ私は、リンテックはお客様にとっての「最重要かつ最強のサポーター」であり続けなければならないと考えています。

価値創造の源泉となる組織力

当社は、お客様ごとに異なる多種多様なニーズや課題に真摯に向き合い、一つ一つお応えしてきた結果として、他社では対応しにくい多品種小ロットのモノづくりが強みになりました。多様な要求に応える過程において、お客様との継続的な対話と日常的な部門間の連携が組織の中で当たり前のものとして定着しています。営業・研究・生産が三位一体となって一つの課題に向き合い、社内で情報や知見を共有しながら具現化することで、お客様のニーズを的確に捉える力と、それを技術で形にする力が育まれ、今日のリンテックの価値創造の源泉となっています。

根底にあるのは、人と人のつながりを何より大切にするという姿勢です。長い年月をかけてお客様との関係を積み重ね、信頼を築き上げてきた結果、当社は強固で持続力のあるパートナーシップを確立してきました。たとえ他社製品が採用された局面があっても、関係が途切れることなく、課題を分析し改善を重ねることで、次の機会へとつなげてきました。私はこの「関係性の持続力」こそが、当社の成長の原動力であると確信しています。

営業・研究・生産だけでなく、調達・品質保証などの間接部門まで含めて、部門を超えた情報共有と意思決定が迅速に行われています。こうした連携の力が、開発スピードだけでなく、お客様への対応力の向上にもつながり、当社の競争力を支えています。この姿勢は社是「至誠と創造」そのものです。社是に反することは行わないという軸は、どのような経営環境においても揺らぎません。日々の積み重ねを大切にしてきたことが、関係性と組織力を育み、今日の業績と当社の企業価値につながっていると考えています。

2026年3月期の振り返りと2027年3月期に向けた課題

▶ P.14～15
「長期ビジョン『LSV 2030』の全体像」を参照

中期経営計画(中計)「LSV 2030-Stage 2」の2年目となった2026年3月期(前期)は、売上高・営業利益ともに2期連続で過去最高を更新することができました。不確実性が高まる経営環境の中、ここまで業績を押し上げることができたのは、全社員が力を尽くしてくれた成果にほかなりません。

▶ P.18～21
「財務戦略 CFO メッセージ」を参照

長期ビジョン「LSV 2030」で掲げた重点テーマに関する取り組みもおおむね計画どおり前進しました。構造改革では、子会社のリンテック・インダストリーズ(マレーシア)社の閉鎖や洋紙事業の生産設備の停機などの事業ポートフォリオの最適化を進めたほか、ビルド&スクラップによる新規生産設備の導入なども積極的に行いました。また、北米のラベル関連事業を担うマックタック・アメリカ社については、のれんの償却が重しとなり期待どおりの収益改善に至っておらず、重要な経営課題として継続的に取り組んでいます。北米の市場環境や生産体制など複数の要因も絡むため解決には時間を要しますが、生産設備や物流拠点の最適化のほか、日本からのサポート体制を強化し、歩留まり改善などもめどが立ちつつあることから、早期黒字化を実現できると考えています。

▶ P.52～53
「環境」を参照

成長分野である半導体関連事業は、AI需要の急拡大を受けて想定以上のスピードで成長し、前期の業績を大きく押し上げました。半導体関連粘着テープや積層セラミックコンデンサ関連テープのみならず、HBM(広帯域メモリー)製造用を含めた半導体関連装置の受注も堅調に推移しています。2027年3月期(今期)はこの追い風に乗リつつ、EUV露光機用CNT(カーボンナノチューブ)ペリクルの本格生産に向けた取り組みも着実に進めます。また、環境に対する取り組みでは、Science Based Targets(SBT)認定を取得しました。温室効果ガス排出量の削減に継続的に取り組むとともに、事業活動と連動した具体的施策を一段と推進していきます。

今期は、中東情勢の緊迫化によって前期末から発生したナフサ由来原材料の調達懸念など、非常に厳しい外部環境の下で事業運営の難易度は一段と高まっています。そうした中で、当社はお客様への責任ある供給を最優先に、調達本部を中心に原材料の安定確保を行い、供給責任を果たすことができています。外部環境に影響されやすい事業であるからこそ、平時から体制整備を重視してきました。その結果、不確実性の高い環境下においても柔軟かつ的確に対応できる力を備えています。こうした対応力は一朝一夕で築かれたものではなく、経験の積み重ねの中で培われてきたものであり、当社の底力だと感じています。

今期は、確実に収益構造の改善を行うとともに、さらに成長していくための生産設備や研究開発拠点の増強を推し進める重要な1年となります。たとえ成熟領域であっても、社会的課題の解決に資する新たな製品や事業機会を生み出す余地は十分にあります。次期中計「LSV 2030-Stage 3」を見据え、「LSV 2030」で掲げた全てのテーマを着実に前進させるとともに、必要な領域には積極的な投資を行っていきます。

2030年に向けた成長戦略

現状の事業ポートフォリオを見ると、全社利益の大半が半導体関連製品を中心に展開するアドバンストマテリアルズ事業に支えられている状況にあります。半導体市場はAI需要の急拡大を背景に中長期での成長が見込まれ、10年、20年先においても半導体は社会の進化を支える不可欠な存在であり続けるでしょう。半導体メーカーによる活発な設備投資は今後も継続される見通しであり、当社としてもこの成長を確実に取り込みたいと考えています。しかし、成長の取り込みとポートフォリオの健全化は同時に進めるべき命題です。アドバンストマテリアルズ事業以外の五つの事業部門で収益性の改善に取り組むことが最重要課題であると考えています。こうした認識のもと、当社は利益体質を確立し、半導体関連事業をより一層強化するとともに、新たな成長エンジンの創出にも取り組んでいく考えです。

1. 利益体質への転換

印刷情報材事業は売り上げ規模が大きく、この領域での収益性改善が全社に与える影響は大きいと考えています。特に北米の粘着ラベル市場は当社にとって重要な成長領域であり、マック・タック・アメリカ社の収益改善は喫緊の課題です。粘着ラベル市場として世界有数の規模を持ち、人口増加に伴う成長が期待できる北米市場は、当社にとって重要な地域です。収益改善を急ぐとともに、グループとしての技術や販路の面での相乗効果を生かし、収益を伸ばしていく考えです。また、洋紙事業は厳しい事業環境にあるものの、同事業は粘着製品の原材料としての剥離紙用原紙などの供給を支える重要な事業です。社会的課題への対応を成長機会と捉えながら、短期的な成長率のみで判断するのではなく、中長期的な価値創出の観点から、必要な投資や改革を継続していきます。

▶ P.22～23
「利益体質への転換」
を参照

2. 半導体関連事業の強化

半導体関連事業の成長は市況要因だけではありません。1986年のUV硬化型ダイシングテープの開発以来、当社はお客様のニーズを先取りした製品を継続的に生み出してきました。その背景には、前述のとおり、当社が長年にわたり築き上げてきたお客様との信頼関係や営業・研究・生産が三位一体となって課題に向き合う総合力があります。これらをお客様から高く評価されていることが、現在の成長につながっていると考えています。

EUV露光機用CNTペリクルは、2013年に米国・テキサス州に開設した研究開発拠点でのカーボンナノチューブの研究開発からスタートした取り組みです。当初からペリクルというテーマがあったわけではなく、研究開発を継続していく中で、その可能性と市場ニーズを具体化してきました。現在は本格生産に向けた最終局面にあります。関係者全員が積み上げてきた努力を、

▶ P.24～27
「半導体関連事業の強化」を参照

何としても事業として結実させたいと強く考えています。今後は品質を維持したうえでの安定供給やハンドリング性を含めた使いやすさの向上など、一つ一つの課題に取り組むことで、継続的な採用と市場拡大につなげていきます。2026年6月には「つくばイノベティブクリエーションセンター」を開設しました。ペリクル関連の取り組みを加速させるとともに、技術を活用した新たな用途開発も着実に進めていきます。旺盛な需要を持続的な業績向上につなげていきます。

3. 新たな成長エンジンの創出

▶ P.28～29
「新たな成長エンジンの創出」を参照

脚光を浴びる半導体・電子部品関連製品であっても、必ず製品のライフサイクルが到来します。だからこそ中長期の変化を見越して、先手を打つことが重要だと考えています。こうした認識のもと、半導体の次に続く成長領域を見据え、次世代のデファクト・スタンダード(事実上の標準)を狙う材料やプロセスの開発、社会的課題解決に資するソリューションの創出に注力しています。個々のテーマの進捗には差があるものの、産学連携や外部との共創を通じて芽が出始めている領域もあり、将来的に事業ポートフォリオの厚みを増すことが期待されます。

研究開発においては、研究開発本部が中核となると同時に、事業統括本部においても新製品・新事業の創出に向けた取り組みを進めており、組織を横断した全社的なアプローチで研究テーマを推進しています。こうした体制により、市場のニーズを早期に開発に反映させるとともに、新製品創出や事業化へのスピードを高めています。

当社は「LSV 2030」の達成に向けて、特定領域に一極集中するのではなく、ストーリーを描ける全てのテーマに対して取り組む、多面的な成長戦略を選択しています。一見すると多くのテーマを同時に進めることは非効率に見えるかもしれませんが、当社の事業は、技術、顧客関係、供給体制などが相互に連動することで価値を生み出す構造にあり、単独で切り出した取り組みを個別最適化しただけでは、十分な成果を得にくいと認識しています。

取締役会においても全体最適化の視点から事業ポートフォリオの最適化を重要なテーマとして継続的に議論しており、社外取締役の経験や業界知見を背景とした客観的かつ忌憚(きたん)のないご意見も取り入れながら、戦略の実効性と企業価値を高めていきます。

成長を加速させる基盤強化(人材・DX・ガバナンス)

▶ P.46～47
「人材戦略」を参照

成長の源泉は人材です。国・地域・業界によって求められる育成方法は異なりますが、グループ全体で人材育成を計画的に進めています。とりわけ研究開発人材の確保・育成は今後の競争力を左右する重要課題であり、開発テーマの拡大に合わせた採用・育成を強化します。また、海外売上高比率が6割を超える中で、海外子会社の人材育成やガバナンス強化は重要な経営課題です。現地のシニアマネージャーには、日系企業の考え方と現地でのマネジメントの両方を理解し、実践する力が求められます。こうした人材育成を着実に進めていくとともに、継続的なコミュニケーションや人材交流を通じて、現地との信頼関係やガバナンスをさらに強化していきます。

▶ P.48～49
「DX戦略」を参照

そして、特に加速させたいのがDXの推進です。DXは、当社が競争力を持続的に高めるための不可欠な手段であると位置づけています。DXの推進は特定の部署に限定されるものではなく、全部署を対象とした全社的な取り組みです。前期には、経済産業省が定めるDX認定を取得しま

した。これまでの数年間にわたり注力してきたDX学習と基盤整備を土台として、外部の知見も取り入れながら、現在は活用・応用の段階へと移行し、各業務で具体的な成果創出に取り組んでいます。とりわけAIの進化は、当社の事業活動における業務遂行のスピードに大きな変化をもたらしています。研究開発現場での文献調査や設計検討のスピードはAIで大幅に向上しつつあります。当社はこれまでも迅速な情報共有や意思決定、開発のスピードを強みとしてきましたが、DXの活用によってさらに高度化できると考えています。その意味でも、DXは単なる業務効率化の手段ではなく、当社の強みである全社一体の俊敏性をさらに高め、新たな価値創造につなげるための重要な取り組みです。DX人材の育成や、データによるグループ全体の見える化とガバナンス強化を進め、グローバルでの経営基盤の強靱化につなげていきます。

ステークホルダーの皆様へ

当社は社是「至誠と創造」に基づき、経営基盤と事業基盤を強靱化し、それを着実に業績へと結びつけることで、社会的課題を解決する企業としての使命を果たし続けます。社会的課題解決と飛躍的な成長、この両輪を全社一丸で追求していく考えです。

ここまでの成長は、ひとえにステークホルダーの皆様のご理解とご支援によるものです。お客様との信頼を礎に、期待を超える価値を提供し続けることで、そのご期待にお応えしてまいります。企業価値は短期的な結果だけで評価されるものではありません。10年、20年という時間軸で積み上げてきたものが評価されると私は信じています。

リンテックはこれからも、お客様にとっての「最重要かつ最強のサポーター」であり続け、社会的課題解決と飛躍的な成長の両輪を通じて持続的な企業価値向上に取り組んでまいります。今後とも変わらぬご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

代表取締役社長
社長執行役員

服部 真



長期ビジョン「LSV 2030」の全体像

当社グループでは、2030年3月期を最終年度とする長期ビジョン「LINTEC SUSTAINABILITY VISION 2030(略称: LSV 2030)」を掲げ、持続可能な社会の実現を目指しています。事業活動を通じて社会的課題の解決に貢献することを基本姿勢とし、サステナビリティの視点で各重点テーマに対して積極的に取り組んでいます。



基本方針

イノベーションによる企業体質の強靱化と持続的成長に向けた新製品・新事業の創出を通じて、サステナブルな社会の実現に貢献する

重点テーマ

① 社会的課題の解決

(1) 環境

- 脱炭素社会の実現への貢献
- 循環型社会の実現への貢献
- PRTR法への対応
- 生物多様性の保全への貢献

(2) 社会

- 人権の尊重
- ステークホルダーへの情報開示とコミュニケーション強化
- 働き方改革の推進
- 品質・お客様第一主義の徹底

(3) ガバナンス

- コーポレートガバナンスの強化
- 取締役会の実効性のさらなる向上
- 適切な情報開示と透明性の確保
- 株主・投資家との建設的な対話

(4) 事業活動を通じたSDGs達成への貢献

② イノベーションによる企業体質の強靱化

(1) DXによる設計・開発・製造・物流・業務プロセスの変革

(2) ビルド&スクラップによる省エネ、高品質、高効率、省人化を目的とした新規生産設備の導入

(3) 生産プロセス革新によるコスト競争力の強化

(4) 低成長・不採算事業の構造改革とグループ会社の経営健全化

(5) 強固な財務基盤の維持と資本効率の向上

③ 持続的成長に向けた新製品・新事業の創出

(1) 技術革新による新製品・新事業の創出

(2) 戦略的投資の拡大と機動的M&A

(3) さらなるグローバルプレーヤーへの飛躍

(4) ローカリゼーションの確立

	2025年 3月期実績	2026年 3月期実績	2027年 3月期予想	2027年 3月期目標*
売上高	3,160億円	3,194億円	3,420億円	3,150億円
営業利益	246億円	252億円	275億円	255億円
親会社株主に 帰属する 当期純利益	145億円	174億円	195億円	180億円
売上高 営業利益率	7.8%	7.9%	—	8%以上
ROE (自己資本 当期純利益率)	6.1%	6.9%	—	8%以上

* 2024年3月の中期経営計画「LSV 2030-Stage 2」発表時点



Stage 1

2021年4月～2024年3月

目指す姿



売上高営業利益率

12%以上

ROE

(自己資本当期純利益率)

10%以上

Stage 3

2027年4月～2030年3月

中期経営計画 Stage 2

2024年4月～2027年3月

長期ビジョン「LSV 2030」の重点テーマに関わる主な活動方針

① 社会的課題の解決

2027年3月までにCO₂排出量を2013年度比で67%以上削減

2026年3月期実績 60.6%削減

▶ P.52～55参照

環境配慮製品のさらなる拡充や製品の無溶剤化に取り組むほか、
使用済み剥離紙の水平リサイクルの検討を関連企業やラベル循環協会
(J-ECOL)と共に推進

2026年3月期実績 環境配慮製品開発件数 89件

シール・ラベル用粘着製品の無溶剤化率 80%

▶ P.52～55参照

VOC(揮発性有機化合物)の大気排出量のさらなる抑制

▶ P.52～55参照

② イノベーションによる企業体質の強靱化

各事業の将来にわたる成長性や市場競争力、収益性を見極めたうえで、
不採算分野の撤退を含めたポートフォリオの再構築を実施し、国内外の
グループ会社の経営健全化を促進

▶ P.18～21、
P.22～23参照

省エネ、高品質、高効率、省人化を目的とした新規生産設備を導入すると
同時に、生産プロセスの革新によりコスト競争力を強化

▶ P.45参照

「LDX 2030」の具体的な実行計画を行動に移し、変革を起こす経営
基盤や企業風土の醸成を加速することで、あらゆるステークホルダーの
期待を超える価値を創出

▶ P.49参照

2026年3月期実績 計画の「実行」ステージに当たるフェーズ5に移行

③ 持続的成長に向けた新製品・新事業の創出

要素技術を確立したEUV露光機用CNT(カーボンナノチューブ)ペリクルの
早期量産に向けた体制を構築

2026年3月期実績 耐久性を向上させた「Dual-density」タイプの
CNT製ペリクルの独自開発および量産技術を確立

▶ P.24～27、
P.32参照

開設した「実装技術開発室」を活用し、先端半導体後工程における
パッケージング技術に関わる新たなテープや装置および独自プロセス
の開発を推進

▶ P.24～29、
P.32参照

海外市場で現地のニーズに合わせた粘着紙・粘着フィルムなどの
製品ラインアップを拡充・拡販することで、海外売上高比率を
2027年3月期には65%まで向上

▶ P.22～29、
P.30～35参照

2026年3月期実績 海外売上高比率 62.8%

マテリアリティ

当社グループでは、中期経営計画「LSV 2030-Stage 2」の策定に当たり、取り巻く外部環境などを踏まえてマテリアリティおよびそれに関わるKPIの見直しを実施しました。設定した五つのマテリアリティとその対応を通じて、サステナブルな社会の実現に貢献します。

マテリアリティ	KPI	対象
事業活動を通じて社会的課題の解決を図る - 脱炭素社会の実現への貢献 - あらゆるステークホルダーに対する人権の尊重 - ガバナンスとリスク管理の強化 ▶ P.52～63	CO ₂ 排出量削減(2013年度比):2027年3月期67%以上削減、2030年3月期75%以上削減、2050年カーボンニュートラル達成	*1
	スコープ1、2、3	*1
	非化石エネルギー比率	*3
	CSR勉強会(人権方針の周知・啓蒙など)実施	*1
	全社リスク管理委員会において特定したテーマの件数	*1
	任意の重要会議(取締役審議会、指名・報酬委員会、サステナビリティ委員会)で議論した時間	*4
イノベーションによる企業体質の強靱化と持続的成長の推進 - 市場をリードする革新的な新製品・新事業の創出 - 開発・製造・物流・業務プロセスなどの改革による収益性の向上 - 知的財産の保護と活用 ▶ P.42～45、P.48～49	新製品売上高比率目標:2027年3月期27%(2030年3月期30%以上)	*2
	開発製品数	*2
	外部機関との開発連携件数	*4
	LDX 2030プロジェクトにおける七つの取り組みに基づくDXテーマの実行数	*4
	特許出願・保有特許件数	*4
環境・社会・お客様への責任を果たす - 自然生態系への影響の低減 - 環境配慮製品のさらなる創出 - 安全で高品質な製品の提供と安定供給 ▶ P.52～57	剥離剤、粘着剤の無溶剤化: ①2030年に剥離剤、粘着剤の無溶剤化比率75% ②2030年までに無溶剤型剥離紙100% (熊谷工場・三島工場で生産する剥離紙全て *特殊品除く)	*4
	森林認証紙・パルプの使用率	*4
	廃棄物の最終埋立比率:1%以下	*4
	剥離紙リサイクルシステムの実運用	*4
	環境配慮製品開発件数	*4
	品質事故件数比率	*5
未来のための人材を守り、育てる - 従業員の人権尊重と権利の向上 - 人的資本の向上と誠実かつ風通しの良い組織づくり - 従業員の労働安全衛生の推進 ▶ P.46～47、P.56	女性管理職・監督職(係長・主査)比率:10%	*4
	女性採用比率(大卒・院卒・短大卒):35%以上	*4
	障がい者雇用率:2.7%	*4
	通信研修受講件数	*4
	労働災害度数率	*6
	労働災害強度率	*6
	年間無災害事業所数	*4
	労働安全衛生関連法令 違反件数	*4
信頼されるリンテックであり続ける - 透明性のある情報開示とステークホルダーとのコミュニケーションの強化 - コンプライアンスと公正なビジネスの徹底 - 責任ある調達の推進とサプライチェーンの強靱化 - 情報セキュリティの強化 ▶ P.56～58	機関投資家・アナリストとの面談回数	*4
	決算やIRに関する説明会の開催回数および延べ参加者数	*4
	法務研修の実施回数および延べ参加者数(アーカイブ視聴含む)	*4
	リーガルニュースの定期発行(年6回)と総閲覧数(メール送信数含む)	*4
	CSR調査の対応数	*4
	原材料取引先アンケート回答率	*7
	「情報セキュリティ運用細則兼内部監査チェックリスト」に基づく自己チェックを年1回実施	*4
	e-ラーニングによる「情報セキュリティ自己監査」を年1回実施	*4

※1 リンテックグループ[リンテック(株)および連結・非連結子会社] ※2 リンテック(株)および連結子会社 ※3 リンテック(株)および国内連結・非連結子会社 ※4 リンテック(株) ※5 リンテック(株)[伊奈テクノロジセンターを除く]および東京リンテック加工(株)、湘南リンテック加工(株) ※6 リンテック(株)の生産工場および研究所、東京リンテック加工(株)、湘南リンテック加工(株) ※7 リンテック(株)への原材料供給元
※ ★マークを表示した数値はSGSジャパン株式会社の第三者検証を受けています。



当社サステナビリティサイトでは、マテリアリティの策定プロセスに関する詳しい情報を御覧いただけます。
www.lintec.co.jp/sustainability/materiality/



2025年3月期実績	2026年3月期実績
52.5%(スコープ1+スコープ2)	60.6%(スコープ1+スコープ2)
スコープ1: 92,143t-CO ₂ /スコープ2: 66,925t-CO ₂ Jクレジット: △18,762t-CO ₂ ★ グリーン熱証書: △127t-CO ₂ ★/スコープ3: 1,859,282t-CO ₂	スコープ1: 90,859t-CO ₂ /スコープ2: 54,232t-CO ₂ Jクレジット: △28,922t-CO ₂ ★/ スコープ3: 1,801,452t-CO ₂
32.9%	41.5%
2024年4月に更新した行動規範ガイドラインの新旧比較版の作成、周知を実施	・新人研修、新任管理職研修、新任監督職研修にて、CSRに関する研修を実施 ・従業員向けサステナビリティ共有サイト開設 ・海外子会社(リンテック・アドバンス・テクノロジーズ(台湾)社)との意見交換を実施
規制リスクのうち18個のテーマを特定	全社リスクとして4つのリスクを特定し、それに取り組むガバナンス体制を再整備
取締役審議会: 2回(130分)/指名・報酬委員会: 4回(295分)/サステナビリティ委員会: 4回(420分)	取締役審議会: 0回(0分)/指名・報酬委員会: 5回(245分)/サステナビリティ委員会: 4回(440分)
27.7%★	24.9%★
3,441	3,165
26件	30件
計画した16テーマを全て実行(2026年3月期も継続)	11テーマ 当初計画した16テーマを11テーマに集約し、全てを実行(2027年3月期も継続)
特許出願件数: 283件(2025年3月期)/保有特許件数: 2,684件(2025年3月末時点)	特許出願件数: 237件(2026年3月期)/保有特許件数: 2,720件(2026年3月末時点)
剥離剤: 71% 粘着剤: 80%	剥離剤: 73% 粘着剤: 80%
森林認証紙: 認証材比率(購入)29.4%/森林認証パルプ: 認証材比率(購入)55.9%	森林認証紙: 認証材比率(購入)30.5%/森林認証パルプ: 認証材比率(購入)52.4%
0.26%	0.24%
J-ECOL(ラベル循環協会)の活動を通じ、剥離紙再資源化の啓蒙活動を実施。 また、回収システム、再商品化システム、再利用によるサーキュラーエコノミーの取り組みを推進。	J-ECOL活動を通じ、剥離紙再資源化の実運用に向けた活動を実施 ・剥離紙回収実績536t(約760万m ² (70g/m ² 換算)) ・回収事例の公開(J-ECOLホームページ) ・トレーサビリティ実証実験 ・水平リサイクルに向けた技術確立、市場評価
73件	89件
31%(2011年3月期比)	29%(2011年3月期比)
7.7%★	8.6%★
43.9%★	39.7%★(2025年4月1日時点の定期採用者)
2.53%★	2.54%★
283件	310件
0.18★	0.72★
0.0143★	0.0366★
3事業所(千葉工場、熊谷工場、研究開発本部)	4事業所(熊谷工場・吾妻工場・三島工場・伊奈テクノロジセンター)
0件	1件
延べ311社	延べ284社
3回、延べ317人	3回、延べ359人
6回、延べ471人(会場およびオンライン参加者)	6回、延べ1,383人(会場およびオンライン参加者)
6回、2,828回	6回、2,444回
224件(サステナビリティ推進室が対応した調査件数)	163件(サステナビリティ推進室が対応した調査件数)
2024年3月期に実施した供給者取引先アンケート後に実施した活動 1.フィードバック実施件数(2025年3月期にフィードバックを行った取引先数): 48社62事業部★ 2.改善要望数(2025年3月期に改善を要望した取引先数): 5社5事業部★	2024年3月期に実施した供給者取引先アンケート後に実施した活動 ・改善要望に対して2次回答を受領した取引先数の比率: 80.0%★
社外から社内システムを利用するために必要な接続に関する情報セキュリティ教育を実施 実施期間: 2024年12月2日~22日	社外から社内システムを利用するために必要な接続に関する情報セキュリティ教育を実施 実施期間: 2025年10月6日~31日(一般セキュリティ教育) 2025年12月2日~19日(企業内ネットワーク接続権限説明・申請教育)
2回実施(実施期間 1回目: 2024年7月1日~10月31日、2回目: 2025年1月20日~3月22日)	3回実施(実施期間 1回目: 2025年6月2日~7月31日、2回目: 2025年9月16日~11月30日、3回目: 2026年3月2日~3月31日)

財務戦略 CFOメッセージ

財務資本



収益性と資本効率の改善により、
さらなる企業価値の向上を実現します。

取締役常務執行役員
管理本部長

しばの よういち
柴野 洋一

1. 2026年3月期の振り返りと2027年3月期の計画

前期(2026年3月期)は、売上高・営業利益・親会社株主に帰属する当期純利益のいずれにおいても過去最高を更新することができました。米国による関税政策が各国の経済に大きな混乱を来すなど、不確実性の高い事業環境にあっても好業績を残せたことは、当社の収益力が着実に向上していることを裏付けるものと認識しています。業績のけん引役を担ったのが、半導体・電子部品関連製品を展開するアドバンストマテリアルズ事業部門です。同事業部門の主力製品である半導体関連粘着テープ・装置、積層セラミックコンデンサ関連テープは、AI関連の需要増加を確実に捉え

たことにより、いずれの製品も高水準の売上高を記録しました。半導体関連装置は前期比で若干減少したものの、HBM製造用装置は前期の後半から受注・納入実績ともに回復基調にあるなど、明るい兆しが見られています。同事業部門は今期(2027年3月期)も前期に引き続き好調を維持する見通しで、足元の半導体市況やお客様の旺盛な設備投資などを背景に、主要製品はいずれも過去最高の売上高を狙える状況となっています。

今期の連結業績予想につきましては、増収増益を予想しています。営業利益は前期比9.3%増の275億円の見通し

連結業績推移

	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期	2027年3月期(予想)
売上高	276,321百万円	315,978百万円	319,385百万円	342,000百万円
営業利益 [売上高営業利益率]	10,628百万円 [3.8%]	24,562百万円 [7.8%]	25,156百万円 [7.9%]	27,500百万円 [—]
親会社株主に帰属する当期純利益	5,243百万円	14,476百万円	17,374百万円	19,500百万円
ROE(自己資本当期純利益率)	2.3%	6.1%	6.9%	—
ROIC(投下資本利益率)	3.1%	6.9%	6.7%	—
WACC(加重平均資本コスト*)	5.3%	6.0%	6.1%	—
PBR(株価純資産倍率)	0.93倍	0.76倍	1.14倍	—

* CAPM(Capital Asset Pricing Model)を用いた当社にて算出の加重平均資本コスト

です。増益要因として販売数量の増加で48億円、価格改定で53億円と見ている一方、減益要因として原燃料価格上昇を47億円、人件費や試験研究費といった固定費増加を42億円で想定しています。なお、原燃料価格上昇の内訳として、中東情勢の緊迫化による影響額を30億円と見積もっています。事実、2026年5月から原燃料価格が大幅に上昇し始めましたが、調達本部が中心となって原材料の確保に努

めており、製品の安定供給に最大限尽力しています。中東情勢の影響に対応するため、印刷情報材事業部門が同年7月1日出荷分から価格改定を実施しました。また、その他の事業部門においても価格改定を検討・実施しています。中東情勢の緊迫化に伴う追加の価格改定は連結業績予想に織り込んでいないため、業績のアップサイド要因になると考えています。

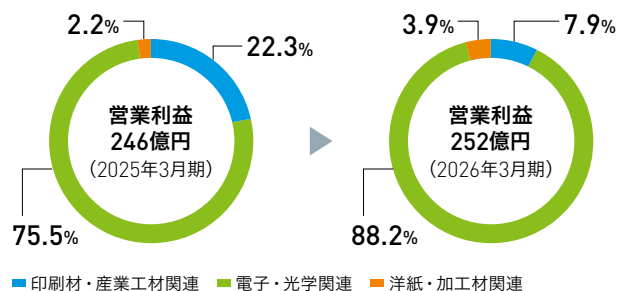
2. マックタック・アメリカ社の収益改善が命題

好調な業績の裏側で、収益構造の課題も明確です。営業利益の約9割をアドバンストマテリアلز事業部門が含まれる電子・光学関連が占めており、利益の源泉が特定の事業部門に偏っています。前期の印刷材・産業工材関連の営業利益は前の期に比べて63.8%減の約20億円に落ち込みましたが、この主因は米国子会社のマックタック・アメリカ社が約39億円の営業損失を計上したことにより、同社の収益改善を強力に進める必要があります。営業損失拡大の理由である工程歩留まりの悪化については、日本から技術者を含むチームを派遣して改善に乗り出しており、今期の第2四半期以降に改善効果が発現する見込みです。また、原燃料価格の高騰を受けて、2026年4月に価格改定を実施しており、その効果として数十億円を見込んでいます。

マックタック・アメリカ社ののれん償却は2026年11月で終了します。来期は40億円弱ののれん償却負担が剥落するため、営業黒字を確保できる見通しです。しかし、当社とし

て目指すべきは決して単なる営業黒字化ではありません。買収前に実現していた売上高営業利益率10%への回帰をできるだけ早期に目指しています。そのために、従来の主力製品である粘着紙から、より付加価値の高い粘着フィルムに製品ラインアップを拡充して、単価・利益率の両面での改善を図るほか、生産・物流拠点の最適化なども検討しながら、収益改善に向けた施策を実行していきます。

セグメント別 営業利益構成比



※ 構成比はセグメント間取引消去前の数値に基づいた割合

3. 長期ビジョンに掲げる経営目標の必達へ

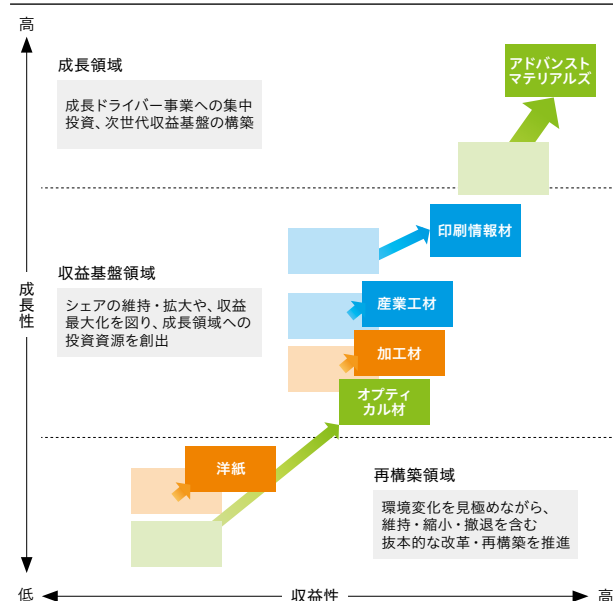
前期のWACCは6.1%と見ており、継続的なPBR1倍超えの維持・向上を実現するためには、WACCを上回るROEを安定して創出していくことが重要だと強く認識しています。次期中期経営計画(中計)「LSV 2030-Stage 3」の最終年度となる2030年3月期の財務指標としては、売上高営業利益率12%以上、ROE10%以上を掲げています。当社は各事業について「成長領域」「収益基盤領域」「再構築領域」の三つに分類しています。上記指標を達成する鍵は事業ポートフォリオ全体の収益性の底上げにあると見ており、前述のマックタック・アメリカ社に加え、再構築領域に位置

づけているオプティカル材事業部門や洋紙事業部門での収益改善が欠かせません。現行の中計「Stage 2」において、オプティカル材事業部門では偏光板の粘着加工事業を手がけていた韓国・台湾の連結子会社を閉鎖しました。また、洋紙事業部門についてはデジタル化・ペーパーレス化といった厳しい外部環境にさらされ、主力のカラー封筒用紙の販売数量が落ち込んでいます。同事業部門は剥離紙用原紙を生産して加工材事業部門に内販するといった業績に表れない重要な役割を担っており、当社の強みである粘着製品の一貫生産体制を下支えしています。ただし、収益性向上は

マストであり、2025年3月期に固定資産の減損損失約77億円を計上したほか、熊谷工場(埼玉県)の抄紙機1台を停機して固定費を削減するなど、抜本的な構造改革を進めています。

近年、IR面談の場において、事業ポートフォリオの最適化に関するご質問を多く賜りますが、当社は投資や撤退について一律のルールは設けていません。その理由は事業環境が急速に変化する中において、その時々状況を見極め、適切に判断することで、常に状況に応じた柔軟な対応ができると考えているためです。したがって、取り組みやその背景について、当社の考えや魅力とともに、株主・投資家の皆様に正しく丁寧に伝えることも私の重要な役割だと認識しています。

各事業部門の現状と今後の方向性

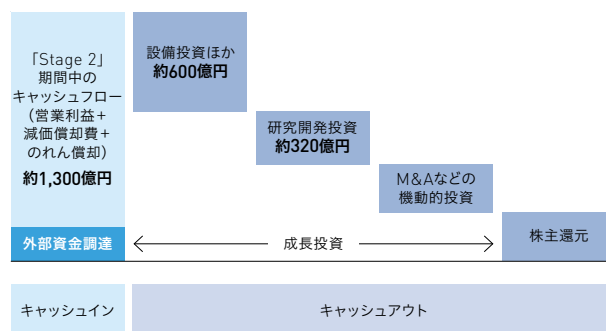


4. 持続的成長に向けたキャッシュアロケーション

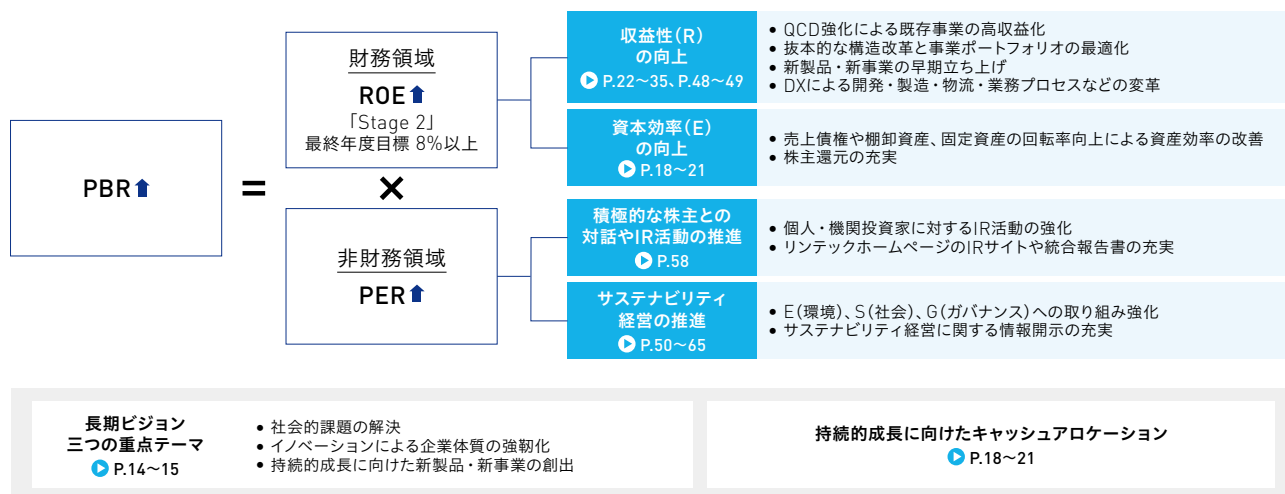
収益改善が必至な事業部門での構造改革を進める一方で、成長領域であるアドバンストマテリアルズ事業部門では研究開発や設備投資に資金を積極的に投じることで競争力を高めていきます。前期にはEUV露光機用CNTペリクルの量産体制の確立、半導体関連装置の供給力強化のための伊奈テクノロジーセンター(埼玉県)の増改築工事、半導体関連粘着テープなどの新製品開発のための研究施設の新設に計30億円を投じるなど、半導体関連事業への成長投資を積極的に行いました。今期も前期からの案件を継続実施するほか、先端半導体製造プロセスに関わる新システム構築のための新規案件などを進めていきます。なお、今期の電子・光学関連の営業利益予想が前期比2.6%増にとどまることに対して、投資家の皆様から「世界の半導体市場の伸びに対して保守的ではないか」というご質問を多く賜ります。これは固定費の増加や中東情勢の緊迫化による原材料コスト上昇を加味したのですが、前期実績も期初予想から大きく上振れたことを鑑みれば、業績予想以上に伸長する可能性は大いにあると考えています。アドバンストマテリアルズ事業部門のような成長領域への積極投資は全社戦略の中核です。現在、全社の売上高研究開発費率は約4%ですが、将来的に10%程度に引き上げていくことも検討しています。次期中計期間のキャッシュアロケーションもしかるべきタイミングで公表します。

また、経営管理の高度化においては、ROICを用いた事業管理を続けています。資産回転率は改善傾向を示しており、資本効率を意識した経営への転換が進んでいます。今期は在庫や売上債権、固定資産の回転率などをKPIとして設定し、事業部門ごとの改善活動を促進しています。さらに、2026年4月にROICの管理会計システムを新たに導入しました。四半期ごとに事業部門ごとの実績を入力し、データに基づく進捗管理や意思決定を可能とする体制を強化しました。これにより、各事業部門における収益性と資本効率の改善がさらに進展すると認識しています。

「LSV 2030-Stage 2」におけるキャッシュアロケーション



資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応



5. 株主・投資家との建設的対話

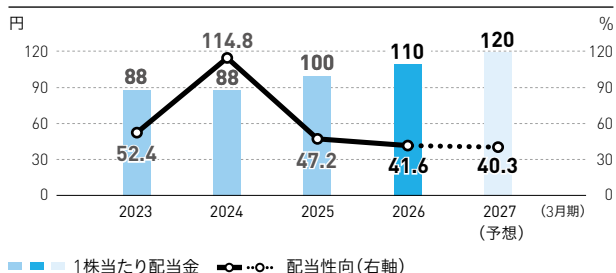
投資家の皆様とのIR面談では、事業ポートフォリオの最適化に関するご質問のほか、前述したキャッシュアロケーションの明確化やROIC経営の推進、さらには継続的な自己株式取得や増配などの株主還元の強化についても要望が寄せられます。自己株式については、2025年6月に300万株、約83億円を取得しました。今後も手元資金を勘案のうえ、適宜必要性を判断して機動的に自己株式取得を実施します。また、配当については2027年3月期までは原則として減配せず、配当性向40%以上またはDOE(株主資本配当率)3%をめどに実施する方針を掲げており、今期の年間配当金予想は前期から10円増額の120円と、3期連続での増配を見込んでいます。

当社の株価は2025年4月にトランプ関税ショックによって大きく下落したものの、その後は好調に推移しており、PBRについても継続的に1倍超えを実現できています。その背景には、競争力のある半導体関連事業への注目度が高

いことに加えて、投資家の皆様から求められる構造改革をスピード感をもって実行している点などをご評価いただいているのではないかと認識しています。足元でも国内外の機関投資家とのコミュニケーションのほか、個人投資家向け会社説明会への継続的な参加などで市場との対話を続けています。今後も積極的な情報開示と建設的な対話を通じて、さらなる企業価値の向上と市場評価の獲得に努めていきます。



1株当たり配当金／配当性向



利益体質への転換

当社の事業の変遷を振り返ると、2011年に医療用粘着製品などを手がけていたヘルスケア事業部門を印刷情報材事業部門に統合したほか、2017年には米国子会社の経営合理化を目的に太陽電池用バックシート事業から撤退。2018年にもラベル用印刷機などの製造・販売を手がけていた中国子会社を解散・清算したように、収益性の観点から事業の「選択と集中」を行う経営判断をその都度行ってきました。中期経営計画「LSV 2030-Stage 2」でも抜本的な構造改革による事業ポートフォリオの最適化を進め、成長領域の強化と低収益事業の採算改善を同時並行で行っています。ここでは、投資家の皆様から質問を多く頂戴する事業部門や連結子会社の利益体質への転換に向けた取り組みをご紹介します。

マックタック・アメリカ社

世界のラベル用粘着紙・粘着フィルム市場の約2割を占める北米市場において、第3位のシェアを有するメーカーです。北米市場への本格進出を目指し、当社が2016年12月に約340億円で買収しました。熱で溶かしながら塗工する常温固形タイプの粘着剤(ホットメルト粘着剤)処方が強みで、塗工時に有機溶剤を使用しないため環境負荷が少なく、乾燥工程が不要なことから製造時のCO₂排出量も少ないことが特徴です。マックタック・アメリカ社はこの粘着剤処方を使用した製品を日本市場に投入するなど、当社グループの基幹事業である印刷情報材事業部門との技術面でのシナジーも発揮しています。一方、業績に目を向けると、買収に伴う約300億円に上るのれん償却負担もあって、営業利益面では厳しい展開を強いられています。2025年12月期は原材料価格の高止まりや北米市況の悪化、工程歩留まりの悪化などを背景に、買収以降で過去最大となる約39億円の営業赤字となりました。

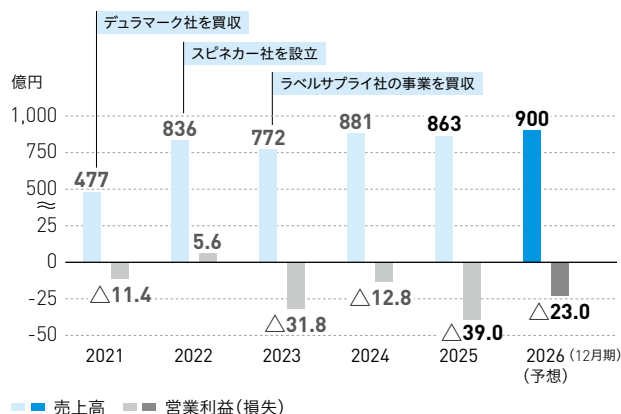
2026年12月期は23億円の営業赤字を予想しており、赤字幅が前期比で約16億円縮小する見通しです。前期の営業赤字拡大の最大の要因となった工程歩留まりの悪化については、日本から技術者を含むチームを派遣して対策に乗り出したほか、マックタック・アメリカ社の経営陣や製造部門とのコミュニケーションも強化し、経営課題の改善状況を正確に把握するようにしています。中東情勢の影響を受けた対応としては、2026年4月に印刷用粘着紙・粘着フィルムについて、価格改定を実施しました。価格改定効果は数十億円を想定しており、北米市況の冷え込みによる販売

数量の減少を補うと見ています。昨今、為替水準が円安に振れたこともあり、円換算によるのれん償却額は2023年12月期から3期連続で40億円を超えました。のれん償却負担は2026年11月で終了しますが、より付加価値の高い工業用途での粘着フィルムの製品ラインアップを拡充するなど製品ミックスの改善を図っているほか、サプライチェーンの見直しや生産・物流拠点の最適化なども継続し、構造面から利益体質への転換を図っています。



ホットメルトタイプのラベル用粘着製品

マックタックグループの業績推移



／ オプティカル材事業部門 ／

2025年3月期に偏光板の粘着加工事業を手がけていた韓国・台湾の生産子会社を閉鎖し、単体のみの事業となりました。売り上げの規模は縮小したものの、液晶ディスプレイ関連業界における中国企業の台頭によって受注が急速に落ち込み、業績不振にあった両社を解散したことで、収益性改善が期待できます。さらに、既存の協業先の事業再編に伴い、液晶ディスプレイ関連事業を縮小して有機ELディスプレイ関連などの高機能製品に注力する事業戦略へ転換

しています。また、収益改善の鍵を握ると考えている「Opteria」シリーズでは、車載用光学粘着シート、光拡散フィルム、ハイバリアフィルムなどの独自製品で拡販に向けた取り組みを進めています。なお、中東情勢の緊迫化を受けた対応として、価格転嫁も行っています。抜本的な構造改革を継続することで、同事業部門を成長領域への投資資源を創出できる「収益基盤領域」に引き上げていく考えです。

／ 洋紙事業部門 ／

剥離紙用原紙を生産して加工材事業部門に内販する業績に表れない重要な役割を担い、当社の強みである粘着製品の一貫生産体制を下支えしています。一方、デジタル化・ペーパーレス化の拡大に加え、郵便料金の値上げなどによって、近年は主力のカラー封筒用紙を中心に受注が低迷しています。2025年3月期に洋紙事業部門の将来の回収可能性を検討した結果、固定資産の減損損失約77億円を計上しました。また、熊谷工場（埼玉県）で稼働中の抄紙機1台を2026年3月末までに停機し、数億円の固定費を圧縮するなどの構造改革を推進しています。

製品面では、昨今の環境配慮意識の高まりから脱・減プラスチック需要が拡大する中で、当社特有の抄紙技術を用いた特殊機能紙に商機があると考え、拡販に努めています。食品包装においてフライドポテトなどの包み紙として利用される耐油紙が、その一例です。有機フッ素化合物(PFAS)の使用を制限する動きが欧米を中心に強まっていることも踏まえ、フッ素樹脂不使用の耐油紙への完全切り替えを目指しており、コンビニエンスストアやファストフード店などで採用実績が増えています。また、プラスチック代替高機能紙として透明紙や生分解性ヒートシール紙の開発なども推進しています。

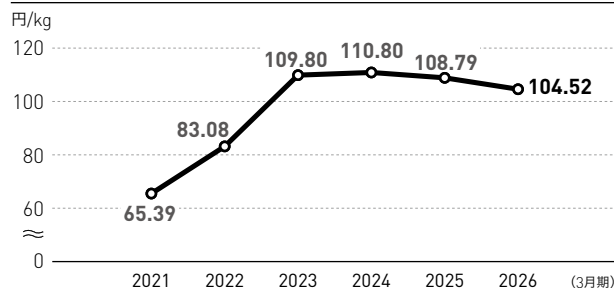
なお、原燃料価格や物流コストの上昇などを背景に、2026

年2月から特殊紙を対象に価格改定を実施しました。同事業部門の利益はパルプ価格に大きく左右されることから、輸入時の為替の影響を抑えるため価格の安い国産パルプの使用比率を高めるなど、調達面での対策も行っています。2027年3月期の売上高は前期並みの見通しですが、利益面では改善を予想しています。



耐油紙の使用例

パルプ価格推移



半導体関連事業の強化

半導体関連製品を展開するアドバンストマテリアルズ事業部門が、当社の成長をけん引しています。同事業部門が含まれる電子・光学関連セグメントの2026年3月期の営業利益は前期比19.5%増の221億円となり、連結営業利益が過去最高を更新する原動力となりました。世界の半導体市場はデータセンター向け高性能半導体の需要増などを背景に、今後も拡大することが予測されています。当社は成長分野に位置づける半導体関連事業に研究開発費などを積極的に投じており、将来にわたる競争力を磨き続けています。ここでは、確固たる成長を遂げるための取り組みをご紹介します。

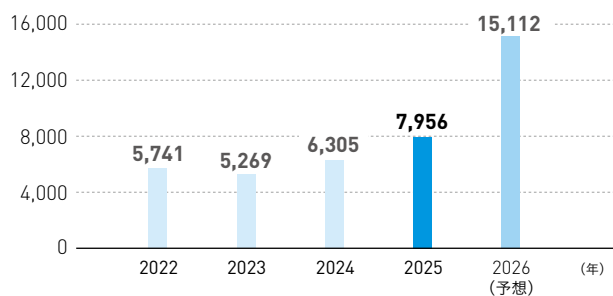
急速に拡大する半導体市場

近年、世界の半導体市場はAI関連需要を成長ドライバーとして急拡大しています。主要な半導体メーカーで構成するWSTS(世界半導体市場統計)は2026年6月、2026年の世界半導体市場が前年比89.9%増の1兆5112億米ドルに拡大する見通しを示しました。2025年12月時点の予測からわずか半年で5,300億米ドル以上の上方修正となり、1兆米ドルの台突突破が確実視されています。引き続き大手IT企業による積極的なデータセンター投資が見込まれ、

AIサーバー向けのメモリーやGPUを含むロジック製品が高成長を主導すると見られています。当社のアドバンストマテリアルズ事業部門も半導体市場の成長を着実に捉え、2026年3月期の売上高は過去最高の928億円を記録。連結売上高に占める割合は3割程度に高まっており、2027年3月期の売上高は前期比9.3%増の1,014億円を予想しています。

世界の半導体市場予測

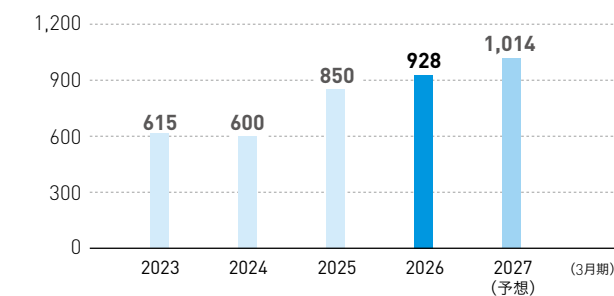
億米ドル



出所：WSTS(世界半導体市場統計)

アドバンストマテリアルズ事業部門の売上高

億円



半導体チップの製造・実装工程で活躍するリンテック製品

アドバンストマテリアルズ事業部門の主力製品は、半導体関連粘着テープ・装置、積層セラミックコンデンサ関連テープです。売上高の構成イメージは、半導体関連粘着テープが約5割、半導体関連装置が2~3割、残りが積層セラミックコンデンサ関連テープとなっています。当事業部門の売上高の約半分を占める半導体関連粘着テープには、当

社が持つ最先端技術が集約されており、半導体チップの製造・実装工程で使用されています。長年、半導体関連粘着テープの販売数量は世界の半導体ウェハの出荷面積と相関性が見られていました。ただ、世界の半導体ウェハの出荷面積が5年前比で約5%の増加にとどまるのに対して、当社の半導体関連粘着テープの売上高は約60%増を記録す

るなど、近年は出荷面積の伸長率を大きく上回っています。半導体メモリーの一つであるDRAMを積層してつくるHBM（広帯域メモリー）の需要が高水準で継続したことや、高性能スマートフォンの新型モデルの売れ行きが好調だったことなどを理由に、ハイエンド向けに強い当社製品の需要が高まったことが背景にあると分析しています。同テープの中核生産拠点である吾妻工場（群馬県）では、半導体の需要

拡大を見据え、2025年3月期までに約45億円の増産投資を実施済みで、旺盛な半導体需要に応えられる生産体制を構築しています。

半導体関連粘着テープの売上高

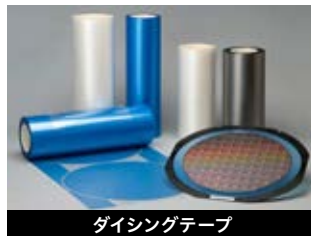
5年間で約**60%**増

Adwill シリーズの半導体関連粘着テープ



バックグランドテープ

バックグランド（ウェハ裏面を研削し、薄型化）工程で表面を保護し、研削水・研削屑の浸入による回路面の汚染を防ぐ



ダイシングテープ

ダイシング時には強い粘着力でチップを確実に保持し、UV照射によって粘着力を弱め、ピックアップ性を高める



チップ裏面保護テープ

基板上にチップを回路面から実装するフリップチップなどの用途で、チップ裏面を保護・補強する



ダイシング・ダイボンディングテープ

ダイシング時には通常のダイシングテープと同様にウェハをしっかりと固定し、チップをピックアップする際にはテープの粘着剤が裏面に転写される

半導体関連装置の生産能力を増強へ

当社は粘着製品の特性を最大限に引き出す関連装置も開発・生産することで、ソフト（素材）とハード（装置）のトータル提案を可能にしています。半導体関連装置には、ウェハマウンター、テープラミネーター・リムーバー、UV照射装置などの製品があります。さらに、DRAMを積層する工程で使用するテープを貼付するHBM製造用装置も2024年3月期の下期から受注・出荷が始まり、2025年3月期には約90億円の売上高を記録しました。HBM製造用装置を含めた半導体関連装置について、高水準の受注を獲得しており、装置全体の2027年3月期の売上高は前期比で二桁以上の伸長を見込んでいます。半導体関連粘着テープ同様に、今後も需要

拡大が見込めることから、各種装置の設計・開発から生産まで手がける伊奈テクノロジーセンター（埼玉県）の生産能力を増強しています。具体的には、既存工棟の一部を改修すると同時に新棟を建設することで、半導体関連装置の生産スペースを従来比約1.6倍に増床します。稼働は2026年10月を予定しており、増産や短納期ニーズに対応していきます。



半導体関連装置の
生産スペース

約**1.6**倍

2027年3月期のアドバンストマテリアルズ事業部門の主要3製品の売り上げ増減予想（2026年3月期比較）

UP
DOWN



半導体
関連装置

HBM製造用の受注が
前下期からの回復により
伸長を見込む



積層セラミック
コンデンサ
関連テープ

スマートフォンやAIサーバー、
車載用などで需要増加を
見込む



半導体関連
粘着テープ

引き続きAI関連の旺盛な
需要により販売数量の増加を
見込む

半導体関連事業の強化

これまで半導体業界は「2年ごとに半導体回路の集積度が2倍になる」というムーアの法則に基づく技術革新が続いてきました。半導体の微細化が物理的な限界に近づく中、複数のチップを一つのパッケージに高密度実装するパッケージング技術などが半導体をさらに進化させる鍵として注目されています。当社は5、6年先の世界におけるデファクト・スタンダード(事実上の標準)を意識した事業活動を進めており、先端半導体分野における研究開発体制の強化や新規領域への進出にも積極的に取り組んでいます。

先端半導体向けの新規材料・プロセス技術の開発を強化

研究所の先端技術棟(埼玉県)にクリーン環境を備えた研究施設「アドバンスティベロップメントセンター」を新設しました。近年、HBMやロジックを含む先端半導体分野では、複数の小型のチップを高密度に実装・積層して一つのパッケージに統合するチップレット技術が進展しています。チップの高密度化や多層化が進む中、接着剤を使わずにチップ同士を直接接合するハイブリッドボンディングなどの技術も重要性を増しています。直接接合では、わずかな汚染や残渣が歩留まりや信頼性に大きく影響するため、チップを扱う製造工程において、材料やプロセスを適切に管理・評価することが不可欠となります。同センターではISOクラス5および7のクリーンルーム環境を整備。当社製の装置に加え、

他社製の中間・後工程設備や検査装置を導入し、HBM向けなど低汚染・低残渣が強く求められる半導体関連粘着テープを含む材料やプロセスについて、量産ラインに近い条件で評価できる体制を拡充・強化していきます。



研究所 先端技術棟

CNT製ペリクルの開発と本格生産へ取り組みを加速

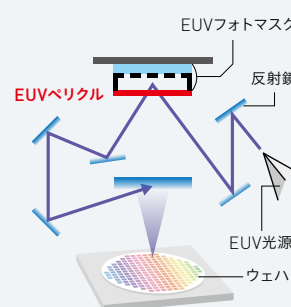
2026年6月、新たな研究開発・生産拠点として「つくばイノベーションクリエーションセンター」を茨城県の国立研究開発法人産業技術総合研究所(産総研)つくばセンター中央事業所内に開設しました。同拠点には、先端半導体の微細回路形成に欠かせないEUV露光機用CNT(カーボンナノチューブ)ペリクル膜の生産設備および関連設備も導入。まずはフルサイズのペリクルサンプルの供給に着手するとともに、検査装置や製品供給に必要な付帯設備なども段階的に導入する計画です。ペリクルはこれまで当社が開発してきた半導体製造の後工程で使われる各種高機能テープや関連装置とは異なり、半導体製造の前工程で使われる部材です。フォトマスク(回路パターンの原版)への異物の付着を防ぐペリクルは、従来、ポリシリコンなどをベースとする素材が使われてきましたが、近年は先端半導体の微細回路

形成に不可欠なEUV露光機の性能向上に伴い、より高耐久で信頼性の高いCNT製ペリクルが求められています。当社はお客様によるサンプル評価を基に、さらなる製品開発と本格生産に向けた取り組みを加速していきます。



新たに導入したペリクル膜の生産設備

EUV露光機内のイメージ



ペリクルに関する当社の歩み

年	主な取り組み・マイルストーン
2018	米国・テキサス州の研究開発拠点「ナノサイエンス&テクノロジーセンター」においてペリクルの開発に着手 同拠点では、2013年からCNT(カーボンナノチューブ)の新たな用途展開を模索
2023	10月：国立研究開発法人 産業技術総合研究所(産総研)先端半導体研究センターとの共同研究を開始 12月：EUV露光機用CNTペリクルの要素技術の確立を公表 約50億円を投じて第一次量産体制の構築を進めていくことを説明
2024	7月：CNT製ペリクルの量産機の立ち上げに成功 量産機は当社グループが独自開発 9月：量産化の見通しが立ったことを公表
2026	2月：CNT製ペリクルの耐久性向上を実現する新規コーティング処方 ^① の確立を公表 耐久性を向上させた「Dual-density」タイプのCNT製ペリクルの独自開発および量産技術 ^② を確立 5月：つくばイノベティブクリエーションセンター ^③ の開設を公表 6月：つくばイノベティブクリエーションセンター ^④ を開設 フルサイズのペリクルサンプルの供給に着手するとともに、検査装置や製品供給に必要な付帯設備なども段階的に導入



詳細はこちら
www.lintec.co.jp/topics/products/260217_a.html



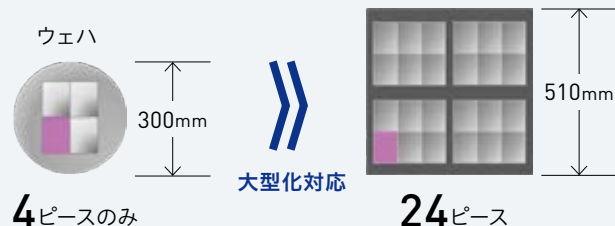
共創活動の強化で絶え間ないイノベーションへ

株式会社レゾナックが設立した次世代半導体パッケージのコンソーシアム「JOINT3」に参画することを2025年9月に発表しました。JOINT3では、半導体材料・装置・設計の分野における世界トップクラスの企業が集結し、パネルレベル有機インターポザーに適した材料・装置・設計ツールの開発を推進します。インターポザーは、半導体の性能向上に伴いそのサイズが大型化しており、シリコンインターポザーから有機材料を用いた有機インターポザーへの移行が進んでいます。製造方法は、円形ウェハから四角片を切り出す手法が主流ですが、サイズの大型化に伴い、ウェハ当たりのインターポザーの取り数が減少する課題が生じています。この課題に対処するため、円形のウェハから四角いパネル形状へ変更し、取り数を増加させる製造方法が注目されています。当社は次世代パッケージに関わる技術の確立にも注力しており、その一環として、JOINT3への参画を決めました。これまで培ってきた粘着技術や装置技術をベースに、他の参画企業と連携しながら新たな独自技術の

創出にも取り組み、技術と技術を高次元で融合させることで、半導体実装技術のさらなる発展に貢献する考えです。また、前述の「アドバンスドディベロップメントセンター」でも企業や外部機関との共創型研究開発を推進していきます。独自の製品開発はもとより、顧客立ち会いの下で材料評価・プロセス検証も行っていくことで、最先端半導体技術の急速な進化への対応力を強化していきます。



パネル形状への変更による取り数の増加



新たな成長エンジンの創出

AIの普及を背景に半導体市場は大きな成長機会を迎えています。一方で、半導体製造技術は急速な進化の途上にあり、現在の当社の競争優位が将来にわたって保証されるわけではありません。進化への対応が後手に回れば、持続的成長を実現するうえで多大な影響が見込まれます。だからこそ、中長期の変化を見据えて、先手を打つことが重要だと考えています。特集のトリを飾る本項では、お客様にとっての「最重要かつ最強のサポーター」であり続けるためのさらなる半導体関連事業の競争力強化や、次代を担う新製品・新事業の創出に向けた取り組みをご紹介します。

半導体製造の次世代プロセスへの対応力を強化

中長期的な視点での半導体関連事業の強化に向けた重点施策が、約200億円を投じる新たな研究施設「半導体ソリューションラボ」の開設です。当社は2023年に公益財団法人 福岡県産業・科学技術振興財団が運営する福岡超集積半導体ソリューションセンター（旧三次元半導体研究センター）に入居し、半導体関連製品のラインアップ拡充や半導体製造に関わる新規プロセスの開発を推進すべく、「実装技術開発室」を同センター内に設けました。同センターの隣接地に開設予定の「半導体ソリューションラボ」では、パッケージング技術に関わるテープ・装置およびプロセスの開発をさらに発展させるとともに、半導体業界における構造の変化を踏まえて、中長期的な成長を見据えた技術基盤の強化を図ります。2026年8月に福岡県および福岡県糸島市と立地協定を締結しており、竣工は2028年10月を目指しています。

同ラボの開設を決めた背景には、AI向けなどの半導体需要の拡大とともに、半導体製造技術が大きな転換点を迎えていることが関係しています。デバイスの高性能化・高集積

化に伴い、前工程と後工程の境界が曖昧になりつつあるほか、三次元実装やチップレット集積など中間工程の技術革新が進み、性能・歩留まり・信頼性といった観点からその重要性が高まっています。

同ラボには、クリーン環境を整備して、実際の製造ラインで稼働する当社製および他社製の中間工程設備や後工程設備のほか、各種分析・解析装置などを導入します。お客様と一体となって技術開発を進める「共創・即応型」の開発拠点と位置づけており、次世代プロセスへの早期対応につなげることを目指します。

当社グループでは、テープの貼付・剥離といった加工条件の最適化提案や、材料評価・プロセス検証などを目的として、後工程設備を導入した「アプリケーションセンター」を国内および台湾、マレーシア、北米に設置しています。半導体ソリューションラボはこうした各アプリケーションセンターとの密な連携を通じてグローバルでの研究開発体制を強化することで、グループ一丸となって材料、装置、プロセスのトータル提案力を高めていきます。

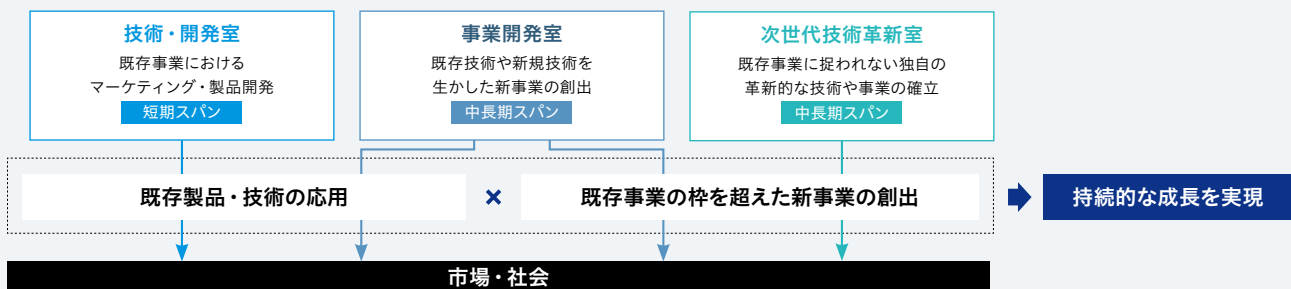
半導体ソリューションラボ

概要	投資金額	約200億円
	竣工予定	2028年10月
	所在地	福岡県糸島市東
	敷地面積	3,435m ²
	建屋	地上3階建て、延床面積 約5,000m ²
	従業員数	25人程度（開設時は15人程度）を予定
	研究内容	半導体・電子部品製造工程用材料 など

実現したい項目の一例

- ・お客様との「共創・即応型」の開発拠点として、材料、装置、プロセスを新規開発
- ・お客様との共同研究の場として、半導体製造の次世代プロセスへの早期対応
- ・国内外のアプリケーションセンターの中核的役割によるグローバルでの研究開発強化

新たな“成長の芽”となる新製品・新事業の創出にも積極的に取り組んでいます。当社における新製品・新事業創出は、専門的な技術系社員だけが担うものではなく、研究開発本部を中心としながらも、事業統括本部内には新製品・新事業開発を目指す組織を設けています。既存事業の競争力強化と新製品・新事業の創出を両輪として推進し、全社を通じて社会的課題の解決による企業価値の向上を図っていきます。



／ サステナブルな社会づくりで、新たな価値を創造へ ／

事業開発室では、環境・社会課題の解決を起点に新事業の創出に取り組んでいます。気候変動対応や資源循環の推進などの課題に対し、当社の技術資産と社内外の知見を組み合わせ、社会価値と事業価値の両立を目指しています。2022年7月には、これらの活動を「Welsurt」ブランドとして体系化しました。粘着、剥離、抄紙技術などの技術資産を生かし、大学や研究機関、企業との共創を通じて新たな事業機会を探索するとともに、技術・人材・アイデアを結びつけ、事業化まで一貫して育成する仕組みづくりを進めています。具体的には、フィルムヒーターの2027年3月期中の

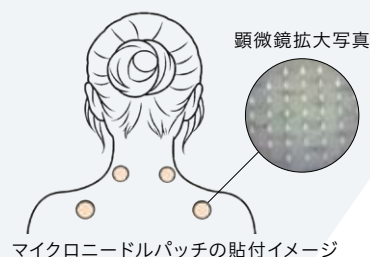
製品化を目指すほか、モリンガという植物の高いCO₂吸収能力に着目し、九州大学との共同検証や企業との連携によるビジネスモデルの検討を進めています。また、新たな事業創出に向けて、熱マネジメントとサーキュラーエコノミーを重点領域に設定しています。特にサーキュラーエコノミーでは、接着から解体・分離まで製品ライフサイクル全体を見据え、資源循環に貢献する事業の創出を通じて、持続可能な社会の実現と中長期的な企業価値向上を目指します。

Welsurt
Wellbeing, sustainable and smart

／ ヘルスケア分野における新たな事業機会を検討 ／

2022年4月に新設された次世代技術革新室では、粘着製品や特殊紙といった既存事業の枠にとらわれない中長期的な視点で、新たな技術や事業の創出に取り組んでいます。その一環として、2026年8月には、皮膚に貼付することで程よい刺激を与える「樹脂製マイクロニードルパッチ」を帝京平成大学 東洋医学研究所と共同で開発したことを公表しました。独自設計の微細な樹脂製ニードルを複数配置した構造を採用している点に特徴があり、貼付により局所的な血流量増加が確認されました。こうした血流量増加の効果は、筋肉の張りや凝り、炎症などの早期改善につながる事が期待

されます。当社は今後、外部の研究機関などと連携し、ヘルスケア分野を含むさまざまな領域で技術開発を進め、研究成果の社会実装に取り組んでいきます。



印刷材・産業工材関連

事業戦略(「LSV 2030-Stage 2」での主な取り組み)

印刷情報材事業部門

- ・北米やアジアでの拡販と収益向上
- ・地球環境との共生と循環型社会の実現に向けた取り組み
- ・QCDの強化と収益拡大

産業工材事業部門

- ・ウインドーフィルムのさらなる高機能化と拡販
- ・労働力不足の解決や生産効率の向上に貢献する新製品の開発やシステムの拡販
- ・デジタルプリント用メディアの開発・拡販
- ・環境配慮製品の開発

印刷情報材事業部門

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、国内市場において粘着紙では約30%、粘着フィルムでは約60%の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、米国子会社のマックタック・アメリカ社を中心に北米市場での事業拡大にも注力しています。グループ全体売上高の約46%を占める最大の事業部門です。

2027年3月期の方針

国内外で新たな市場創出を加速

2027年3月期は、日本市場でのシェアの維持・拡大および新たな市場創出に向けた取り組みを強化します。地域性を踏まえた販売戦略の策定とその実践を通じた販促活動などで、さらなるシェア拡大につなげます。海外市場においては、新分野の開拓に努めるほか、戦略製品の投入などを通じて域内販売の拡大を目指します。市場では、循環型社会

の実現に貢献するリユース性やリサイクル性に優れた製品ニーズがより一層高まることが予想されます。環境配慮製品の開発スピードを速めるほか、モノマテリアル化を実現したラベル素材など、付加価値の高い環境配慮製品を訴求して需要創出を図ります。

容器のリサイクル適性の向上に貢献

展示会などで訴求している環境配慮製品の 하나가、モノマテリアルラベル素材です。被着体の材質とラベル素材の表面基材および粘着剤のモノマテリアル化(単一素材化)を実現しました。被着体であるPET製容器などをリサイクルする際の障壁となる異物混入という課題の解決に貢献することができます。緊迫化する中東情勢の影響により、プラスチック製品のリユースやリサイクルの必要性が高まる中、同製品などの提案を進めていきます。

事業部門

TOPICS

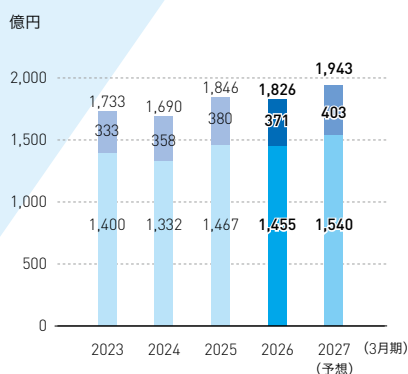
Q&A

投資家からよく寄せられる質問

中東情勢の緊迫化を受けた対応を教えてください。

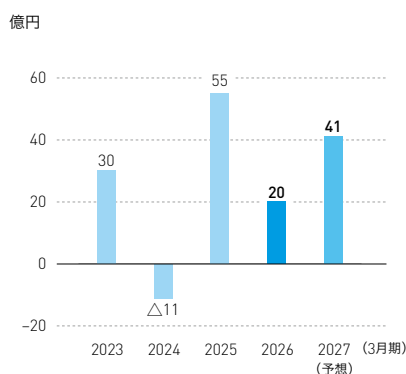
A. 2026年7月1日出荷分より粘着製品全製品を対象に価格改定を実施しました。値上げ率は粘着紙が15%、粘着フィルムが20%です。中東情勢の混乱が深刻さを増すような状況が続く場合には、さらなる価格改定も検討しながら、安定供給に最大限努めていきます。中東情勢の緊迫化によるナフサ由来品の不足に伴い、社会全体として脱・減プラスチックの動きによるラベルレス化が加速する懸念はありますが、ラベルの力や価値、機能を改めて訴求することでリスクを機会へ転換し、成長につなげていきます。

セグメント売上高



■ 印刷情報材事業部門 ■ 産業工材事業部門

セグメント営業利益(損失)



産業工材事業部門

建物や自動車の窓ガラスの内側に貼ることで日射熱や紫外線を遮り、ガラス破損時には破片の飛散を抑制する効果を発揮するウインドーフィルムをはじめ、内装用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。

2027年3月期の方針

▶ 組織横断的なモノづくりで市場競争力強化へ

2027年3月期は、前期に掲げた顧客満足度向上と品質重視の姿勢を引き継ぐとともに、主力のウインドーフィルムなどの分野においてさらなる高機能化を図った新製品や、自動車販売代理店などへの販売強化をはじめとする新たなサービスの創出・提供を目指して活動します。具体的には、営業部と営業推進部、国内外グループ会社が連携した組織

横断的なモノづくりにより市場競争力の強化を図ります。お客様や市場のニーズが急速に変化する中、当社に求められる製品やサービスを的確に把握して迅速な製品開発につなげると同時に、既存製品の拡販や市場拡大に向けた活動も強化していきます。

事業部門
TOPICS

ガラスの透明性を保ちながら優れた遮熱性能を発揮

2026年8月、猛暑対策に貢献する建物用ウインドーフィルムの新アイテムの販売を開始しました。薄膜の金属層を含むフィルム基材を使用しているため遮熱性能に優れ、建物内の温度上昇の原因となる日射の透過率を約53%まで抑えることが可能です。フィルムの基材に金属層を有しながらも、太陽光の反射によるぎらつきが目立ちにくく、窓から差し込む光の明るさや窓からの眺めを大きく損ないません。ガラスの透明性を保ちながら暑さ対策ができる製品として、マンションや商業施設、オフィスビルなどに幅広く提案しています。

Q&A

投資家からよく寄せられる質問

米国子会社のマディコ社の2026年12月期業績予想において、売上高が前期比で約24億円増加する一方で、営業利益は約2億円の減益と見ている理由を教えてください。

A. 2026年1月に米国の同業からウインドーフィルムの営業権を取得したことが関係しています。営業利益の減益については、営業権の取得において、在庫評価に関わる米国の会計基準が適用されることが理由ですが、一過性の要因となります。マディコ社のセーフティーフィルムは米国の複数の州で採用されており、防犯対策用途として引き続き、販売数量の伸長を見込んでいます。

電子・光学関連

事業戦略(「LSV 2030-Stage 2」での主な取り組み)

▶ アドバンストマテリアルズ事業部門

- ・エレクトロニクス市場の成長に向けた継続的な設備投資と需要対応
- ・先端半導体後工程におけるパッケージング技術に関わる新たなテープや装置、独自プロセスの開発
- ・EUV露光機用CNTペリクル量産体制の確立

▶ オプティカル材事業部門

- ・光学ディスプレイ関連粘着製品の展開
- ・車載用OCA*などの新製品の開発と拡販
- ・光拡散フィルムの開発
- ・バリアフィルムの開発
- ・表面処理光学フィルムの拡販

* OCA : Optical Clear Adhesive

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・装置、積層セラミックコンデンサ関連テープなどを製造・販売しています。いずれの製品も高い市場シェアを誇り、エレクトロニクス業界において独自の地位を築いています。半導体関連粘着テープのほか、半導体関連装置や積層セラミックコンデンサ関連テープも受注が堅調に推移しており、近年の当社グループの業績をけん引している事業部門です。

2027年3月期の方針

▶ 製品の需要増に応えられる供給体制の確立を推進

2027年3月期は、高性能半導体であるHBMやAI向けデータセンター用に旺盛な需要が継続すると予測しており、半導体関連粘着テープ・装置、積層セラミックコンデンサ関連テープの販売増加を見込んでいます。原材料調達の安定化や生産体制の強化などを着実に進めることで、需要増に応えられる供給体制の確立に努めます。また、地政学リ

スクや新たな環境対応といった諸課題に対応するとともに、先端半導体パッケージングなど技術革新の動向を的確に捉えることで、今後もお客様から当社製品が選ばれ続けることを目指します。量産化を推進しているEUV露光機用CNTペリクルにおいては、当部門の新しい事業の柱とすべく、販売体制の整備を進めていきます。

事業部門 TOPICS

半導体チップの歩留まり向上に貢献する新プロセス

半導体チップの微細化が進むにつれ、製造工程ではウェハの裏面を平坦に研削するバックグラインド工程の重要性が高まっています。ただ、回路面にバンプと呼ばれる突起電極が形成されたウェハのように中央と外周部で高低差がある場合、ウェハ研削に当たり表面を保護する「バックグラインドテープ」を貼付した際、外周部に段差が生じ、これが研削時にクラック(欠けやひび割れ)が生じる原因にもなります。当社はバンプのない外周部にUV硬化型の樹脂を塗布することでこの段差を解消し、ウェハ研削後の厚みのばらつきやクラックの発生を低減する樹脂塗布プロセスを開発。樹脂を塗布する新装置も開発し、2026年4月から本格受注を開始しました。

Q&A

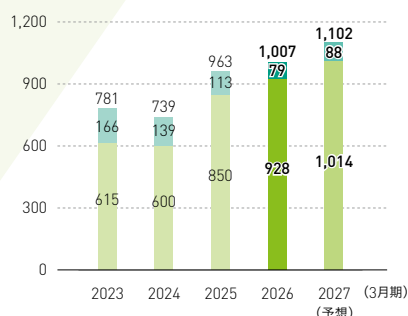
投資家からよく寄せられる質問

主要3製品の前期(2026年3月期)の販売実績を教えてください。

A. 半導体関連粘着テープはAI関連の需要増加により好調に推移し、2025年3月期比13.2%増の448億円となりました。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、同13.7%増の239億円となりました。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、同3.9%減の217億円となりました。なお、今期(2027年3月期)はいずれの製品も前期比で高い伸長を予想しています。

セグメント売上高

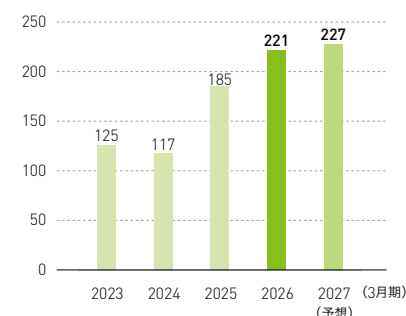
億円



■ アドバンスマテリアلز事業部門 ■ オプティカル材事業部門

セグメント営業利益

億円



オプティカル材事業部門

特殊粘着剤や表面塗工剤の開発技術と精密塗工技術、そして高性能な生産設備を駆使して、光学ディスプレイ関連粘着製品を製造・販売しています。スマートフォンやタブレット、大型テレビなど有機ELディスプレイの画像表示に欠かせない光学機能性フィルム向けの粘着製品を手がけているほか、ハイバリアフィルムなど新たな収益基盤となる製品の拡充・拡販にも努めています。

2027年3月期の方針

▶ 新たな用途開拓などで販売数量増加へ

2027年3月期は、当社の精密塗工技術を生かした光学機能性材料「Opteria」シリーズの拡販を目指します。とりわけ電子ペーパー向けハイバリアフィルム、有機ELディスプレイ用光拡散フィルム、有機溶剤を使用しないOCA、防眩・低反射フィルムの拡販を重点項目として計画しています。また、主力製品である光学用ノンキャリア事業において

は、原材料コストの上昇などを背景とした有機ELディスプレイの減産動向が懸念材料であり、その対応として生産体制の見直しやコスト競争力向上などの取り組みを継続します。さらに、その他の用途も開拓して、国内外で販売数量増加を目指します。

光学・エレクトロニクス分野の特許3件が発明奨励賞を受賞

事業部門
TOPICS

公益社団法人 発明協会が主催する「令和7年度 関東地方発明表彰」において、最先端の光学ディスプレイ向けの粘着シートやコートフィルムに関わる3件の特許がいずれも「発明奨励賞」を受賞しました。これらの特許に係る技術は、「Opteria」シリーズで展開する光学・エレクトロニクス関連製品に採用されています。地方発明表彰は、全国を8地方に分け、それぞれの地方において優れた発明、考案、または意匠を生み出した技術者・研究開発者などを顕彰するもので、当社として今回が初の受賞となりました。今後も基盤技術を高次元で融合させることによって、幅広く世の中のニーズに応える製品を開発・提供していきます。

Q&A

投資家からよく寄せられる質問

拡販を目指している「Opteria」シリーズについて教えてください。

A. 当社独自の粘着シート、ハードコートフィルム、剥離フィルムなどの“材料設計・開発技術”と精密塗工などの“生産技術”を組み合わせ、高品質・高性能、高付加価値のフィルム製品を「Opteria」シリーズとして提供しています。使用イメージとしては、車載用タッチパネルやスマートフォン、タブレット端末、ウェアラブル端末、デジタルサイネージ、次世代太陽電池など多岐にわたります。成長が期待される市場での採用・拡販を目指し、事業拡大に向けた取り組みを進めています。

洋紙・加工材関連

事業戦略(「LSV 2030-Stage 2」での主な取り組み)

＞ 洋紙事業部門

- ・耐油紙のさらなる用途展開
- ・プラスチック代替高機能紙の開発・拡販
- ・高付加価値製品の創出
- ・収益力の向上

＞ 加工材事業部門

- ・合成皮革用工程紙の海外展開強化
- ・炭素繊維複合材料用工程紙の拡販
- ・シーズ型新製品の開発
- ・環境配慮製品の推進

洋紙事業部門

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、クリーンルームなどで使用される無塵紙や揚げ物などの食品の包装に使われる耐油紙といった特殊機能紙、独特の風合いを持った高級印刷用紙、壁紙の裏打ち紙に使用される建材用紙などを製造・販売しています。近年高まっている脱・減プラスチックニーズに対応した製品の開発・提案を強化しています。

2027年3月期の方針

＞ 高付加価値製品の創出などを推進

2027年3月期は、「収益性の改善」「販売数量のアップ」「新製品の創出」を部門方針として取り組みます。収益性の改善に向けては2025年3月期から本格的に着手している構造改革に加え、価格改定の実施や在庫の適正化などに努め、販売数量のアップについてもニーズの高い非フッ素耐油紙の原価低減と品質向上によってフッ素耐油紙からの完

全切り替えを目指します。また、成長産業での新規顧客獲得に向けた営業活動などを強化します。新製品の創出では、加工材事業部門の設備を生かして高付加価値製品の創出を図るほか、研究所や工場との連携をさらに強化することで、スピード感のある新規開発テーマの検討や確立につなげていきます。

工業用特殊紙が堅調

工業用特殊紙の一つ「クリーンペーパー」の販売が堅調に推移しています。クリーンペーパーは $0.1\mu\text{m}$ レベルの微粒子の発塵を制御する高性能無塵紙です。空気中のちりやほこりの数を一定値以下に抑えるように管理されたクリーンルーム内での使用を前提に開発された紙で、筆記適性やコピー機などの印字適性といった紙の基本性能を有しながらも、ちりが出にくいという特性を兼ね備えています。クリーンルーム内での作業指示書や工程管理表、ノート、コピー用紙としてだけでなく、各種工業用工程紙や合紙などの用途でも使用されており、ハイテク産業を“紙”で支える役割を担っています。

事業部門 TOPICS

Q&A

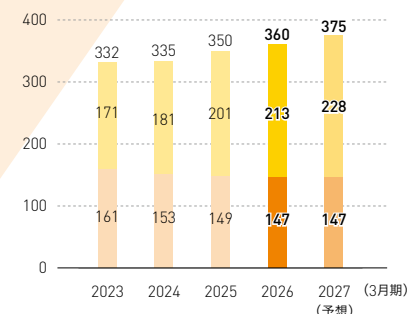
投資家からよく寄せられる質問

脱・減プラスチックの動きは洋紙事業部門にとって商機となりますか。

A. 脱・減プラスチック需要などが高まる中、当社ではお客様が持つさまざまな課題を「紙で解決したい」という思いから特殊紙の新ブランド「解決紙」を立ち上げており、新しい需要の創出に向けて提案を強化しています。前述した耐油紙のほか、紙本来の優しい肌合いや筆記適性、柔らかな透け感を兼ね備えた特殊紙「SUKEKAKE^{スケカケ}」も課題解決に貢献できる製品の一つです。同製品が持つ透明性や厚み・コシを生かした紙製ファイルも提供しており、プラスチック製クリアファイルの代替として注目されています。

セグメント売上高

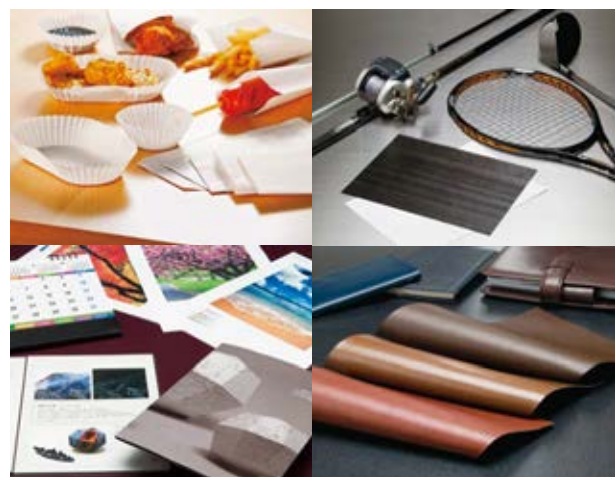
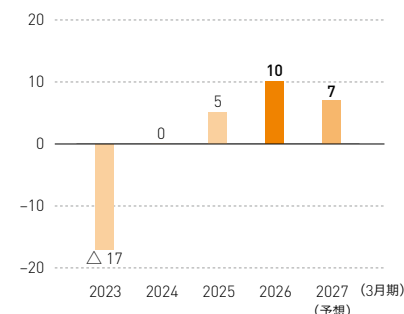
億円



■ 洋紙事業部門 ■ 加工材事業部門

セグメント営業利益(損失)

億円



加工材事業部門

紙やフィルムに剥離適性はもとより、耐水性や耐熱性、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、合成皮革製造時に柄をつけるための型紙となる工程紙や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。

2027年3月期の方針

競争力のある製品の海外への拡販などを強化

2027年3月期は、前期に引き続き不透明な市場環境が予想されますが、事業基盤の強化を図るべく「販売数量向上」「営業利益向上」「環境対応」「組織の強靱化」の4点を重点項目として取り組みます。剥離フィルムの生産体制を強化するほか、2025年9月に小松島工場(徳島県)で導入し

た新規塗工設備を活用して、競争力のある合成皮革用工程紙や炭素繊維複合材料用工程紙の海外への拡販を図ります。環境対応では、剥離紙の製造時に有機溶剤を使用しない「無溶剤化」を積極的に推進します。お客様や社会のニーズに対応した各種対応を強化していきます。

合成皮革用工程紙の主力工場の生産能力を増強

2025年9月、合成皮革用工程紙の主力生産拠点である小松島工場において、新規塗工設備を導入しました。高速・高精度で塗工できる最新鋭の機能などが特徴で、生産能力は従来設備の約1.5倍に高まります。昨今、合成皮革は素材としての使いやすさや軽さ、機能性などの観点からも改めて各業界で注目されています。特に自動車の内装用途では、広幅の合成皮革のニーズが高まっており、当社は新規塗工設備によって、広幅仕様を中心に工程紙の増産を図ります。インドや中国、欧州、北米などで合成皮革用工程紙の拡販につなげます。

事業部門
TOPICS

Q&A

投資家からよく寄せられる質問

加工材事業部門の業績はどのような市況と連動しやすいのでしょうか。

A. 主要製品ごとに説明します。一般の粘着製品用剥離紙は当社の印刷情報材事業部門や産業工材事業部門向け製品と類似用途で使用される割合が高く、その市場環境と連動しやすいです。電子材料用剥離紙と光学関連製品用剥離フィルムはスマートフォンやパソコンの市況と関係し、スマートフォンの新モデルが投入される際に需要が高まります。合成皮革用工程紙はスポーツシューズや自動車などの生産状況、炭素繊維複合材料用工程紙はスポーツ・レジャー需要や航空機生産状況に関係します。