

半導体関連粘着テープの最新鋭生産設備を導入へ

コロナ禍以降の急速なデジタル化によって世界的な半導体不足が発生したことで、半導体メーカー各社は大規模な増産投資を進めています。こうした状況を受け、当社では半導体関連粘着テープの生産拠点である吾妻工場（群馬県）に新規設備投資を決定し、約45億円を投じて、2023年末までに最新鋭の生産設備などを導入する予定です。これにより各種粘着テープの生産能力増強やさらなる高機能化を図るほか、自動車の国際品質管理規格への対応も強化します。今後も大きな成長が期待される半導体市場に対し、積極的な新製品開発と高品質製品の安定供給に努めていきます。



新設備を導入する吾妻工場の既存工棟

● 半導体関連粘着テープ

半導体製造工程において、シリコンウェハを薄く研削する際の回路面の保護、ウェハを個々のチップに切断する際の固定やチップ基盤実装時の接着などに使われます。そのほか当社では、回路面を基盤に実装するチップの裏面保護テープなど、半導体の薄型化や多積層化に寄与する特殊粘着テープを各種開発・提供しています。



脱プラスチック需要への対応も可能な“透ける、書ける”紙を発売

当社は、紙本来の優しい肌合いや滑らかな書き心地に加え、柔らかな透け感を兼ね備えた特殊紙を開発し、“透ける、書ける”という特徴を持った新製品「SUKEKAKE^{スケカケ}」として、この4月から販売を開始。また、プラスチック製のクリアファイルの代替として、同製品を使用した紙製ファイルも同時に発売しました。使いやすさを考慮した厚みやコシのほか、鉛筆やボールペンなどでの筆記適性も有しており、オフセット印刷やレーザープリンタでの印字にも対応しています。今後は各種包装材料や書籍カバーなど、さまざまな用途への展開を視野に拡販を図っていきます。



鉛筆やボールペンで書き込みができ、印刷・印字にも対応



透けているので、取り出さなくても中の書類が確認できる紙製ファイル

フロントライン
FRONT LINE

— 最前線 —

各現場の最前線で活躍中の社員を紹介する当コーナー。今回は、当社グループの持続的成長に向け重要な役割を果たすサステナビリティ推進室のスタッフをご紹介します。



サステナビリティ
推進室

とみた だいすけ
富田 大介

2002年に入社し、研究所の剥離材料研究室に配属。その後、構造解析研究室に異動。昨春の当社サステナビリティ推進体制の刷新に伴い、2021年4月より現職。

Q 現在の仕事について教えてください。

当社グループの長期ビジョンを達成するために必要なサステナビリティに関する業務、具体的にはSDGsを事業活動に組み込んでいくための「SDGs委員会」の事務局やサステナビリティレポートの制作などを主に担当しています。そのほか、有事に備えるためのリスク管理システムの継続的な見直し・再構築や国内の各拠点を対象とした勉強会の実施などにも携わっています。



サステナビリティ推進室

グループ従業員へのサステナビリティやCSR(企業の社会的責任)に関する啓発活動、サステナビリティレポートなどを通じた社内外への情報開示を行うほか、関連委員会・分科会の事務局として全社の活動をサポートしている。

Q サステナビリティの実現に向けて大切なことは何ですか。

持続可能な社会の実現への貢献という大きな目標を社員一人ひとりが“自分事”として捉えることです。実際、私も研究員時代は目の前のことに集中しがちだったので、2030年やその先を見据えて業務に取り組むのは大変なことだと思います。しかし、この目標を実現するには長期的な視点で行動していくことが不可欠であり、グループ全体にこうした意識を浸透させていきたいと考えています。

Q 今後の抱負を聞かせてください。



今年4月にサステナビリティ推進体制強化の一環として、「ダイバーシティ・働き方改革促進分科会」が発足しました。私も委員として参加しており、男性の育児休業取得促進といった男女平等や女性活躍、労働環境のさらなる改善などにつながるような提案ができればと考えています。また、サステナビリティは当室だけで実現できるものではないので、さまざまな部署との連携もさらに強化していきたいと思っています。

若い世代と共に 学ぶ

杉本 昌隆

将棋と投資は似ていると聞いたことがある。確かに、先読みや直感、時間との勝負、攻防(売り買い)のタイミングなど共通する言葉がたくさんある。

昔の将棋界はおおらかで、対局の午前中に株の話をしているベテラン棋士の先生は何人もいた。株式市場を気にされていたのだろうか。控室でテレビやラジオなどをつけている先生もおられた。

当時の将棋は戦いが始まるまでが長く、ほぼ午後以降だったから可能だったのだろう。色々な意味で今は決して見られないが、古き良き昭和の時代であった。

長年続けてきた将棋だが、業界の先を読むのは難しい。今から5年前、棋士デビュー直後の中学2年生の少年が公式戦負けなしで29連勝を達成し、19歳でタイトルを五つ保持するなんて誰が予想しただろう…と書いたものの、これは建前。彼が小学3~4年生の頃には、私は未来のその日を確信していた。それぐらい藤井聡太

の才能は、ずば抜けていた。その意味では読み筋通りである。

むしろ読めなかったのは、「藤井の師匠」と呼ばれるようになった自分自身のこと。人生って、本当に不思議である。

今の将棋界は、研究でAI(将棋ソフト)を使うのが当たり前。全ての変化を網羅して評価値で示してくれるAIは実に便利である。

AI研究により、未知の恐怖も軽減した。事前にリスクの程度を知り、不利になるパターンもある程度想定できるからだ。画期的と感心する反面、一種の危うさを感じる。若い弟子に多いのだが、マイナス評価を知った瞬間にその先を読むことを止めてしまうからだ。なぜマイナスなのか自分の頭で考えてほしい。汗をかいて人対人の勝負をしてほしい。彼らから見ると古い考え方だろうが、それを伝えるのも師匠の役目だ。

「この形はAIで結論が出ていたので

杉本 昌隆 (すぎもと まさたか)

棋士。1968年生まれ、愛知県出身。1980年、6級で故 板谷進九段門下。1990年10月、プロ入り。2001年5月、第20回朝日オープン将棋選手権準優勝。2008年、NHK将棋講座の講師を務める。2019年2月、八段昇段。本格派振り飛車党で、特に戦術書の著作は15冊以上。地元東海研修会では幹事を務めるほか、杉本昌隆将棋研究会を主宰し、後進の育成にも力を注ぐ。藤井聡太竜王の師匠として知られる。



提供：日本将棋連盟

ノーマークでした」「AIの評価はマイナスと知っていたけど実際は互角じゃないのかな」、修業中の弟子とこんな会話もする。

ベテランだからこそ、AIは使うべき。その上で違う手の奥深さを示して勝つ。これが私の思い描く理想だ。もっともマイナスの状態からそのまま負かされることもあり、そんなときはちょっと格好がつかない。指導者も日々勉強である。

弟子は会社で言えば部下のような存在。子どもへの指導を頼むこともある。だが、修業中の弟子には時間的猶予がない。棋士になるまでの年齢制限(原則21歳で初段、26歳で四段にならないと退会)があるからだ。なので私はこう言って頭を下げる。

「君の貴重な勉強時間を削って申し訳ないけど手伝ってくれないか」

立場を自覚させる意味もあるが、中学生の弟子などはキョトンとしている。弟子たちが年齢制限の恐怖に打ち勝つことを願ってやまない。

藤井竜王が中学生の頃に、私の将棋教室で子どもへの指導を頼んだことがある。歳が近いお兄ちゃんと言った雰囲気、なかなかの指導ぶりだった。

「この手が好手で困りました」

ときに敬語を交える感想戦。この指導を受けた小学生の少年は今、私の門下になり棋士を目指している。彼がいつの日か棋士になったとき、兄弟子・藤井竜王の教えを後輩たちに引き継ぐことだろう。

コロナ禍、ロシアのウクライナ侵攻、止まらぬ円安と、気になるニュースが毎日続く。だが結局、私たちは自分のやれることをするしかない。藤井竜王を始め若い弟子たちの選ぶ指し手は常に前向きであり、失敗しても引きずることはない。彼らを見ていると師匠の私が勇気づけられるのだ。

先読みは大事だが、読みすぎると選ぶ指し手が委縮してしまう。ときには若い人たちと一緒にがむしゃらに打ち込みたい。そして弟子たちとは一緒に学び、将棋界を、いや日本を生き抜く同志でありたい。

AIを活用しつつも、それに頼りすぎず自分で考えて先を読むこと。そして若いお弟子さんたちの思い切りの良い手を見習って共に学が姿勢を大切にしている杉本さん。リントックも“ベテラン”の経験・知見と若手の斬新な発想を融合し、時代の変化を的確に“先読み”しながら、一丸となって持続的成長を目指していきます。

連結財務諸表

連結貸借対照表 (要約)

(単位：百万円)	当連結 会計年度	前連結 会計年度
流動資産	182,035	170,098
固定資産	120,530	110,164
① 資産合計	302,566	280,262
流動負債	72,311	63,506
固定負債	20,496	19,406
② 負債合計	92,808	82,912
③ 純資産合計	209,758	197,350
負債純資産合計	302,566	280,262

連結損益計算書及び 連結包括利益計算書 (要約)

(単位：百万円)	当連結 会計年度	前連結 会計年度
④ 売上高	256,836	235,902
売上総利益	65,137	58,228
販売費及び 一般管理費	43,553	41,198
⑤ 営業利益	21,584	17,030
経常利益	22,698	16,770
税金等調整前 当期純利益	23,230	16,635
⑥ 親会社株主に帰属する 当期純利益	16,641	11,407
包括利益	24,515	10,619

■ ポイント!

① 資産合計

自己株式の取得などにより「現金及び預金」が減少しましたが、「棚卸資産」「有形固定資産」などが増加したことにより、総資産は223億3百万円増加しました。

② 負債合計

「長期借入金」などが減少しましたが、「流動負債その他」「固定負債その他」などが増加したことにより、負債は98億95百万円増加しました。

③ 純資産合計

自己株式の取得などによる減少がありましたが、「利益剰余金」「為替換算調整勘定」などが増加したことにより、純資産は124億7百万円増加しました。

④ 売上高

収益認識会計基準の適用により、オプティカル材事業部門が大幅に減少しましたが、アドバンストマテリアルズ事業部門が好調に推移したほか、そのほかの事業部門も前期に比べ需要が回復したことなどにより、売上高は209億34百万円増加しました。

⑤ 営業利益

原燃料価格の上昇などにより洋紙・加工材関連は減益となりましたが、電子・光学関連が大幅な増益となったほか、印刷材・産業工材関連が黒字化したことにより、営業利益は45億53百万円増加しました。

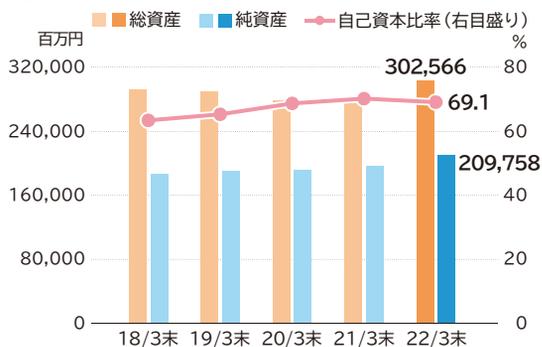
⑥ 親会社株主に帰属する 当期純利益

営業利益の増加に加え、為替差益や米国メーカーの買収に伴う負ののれん発生益の計上などにより、親会社株主に帰属する当期純利益は52億33百万円増加しました。

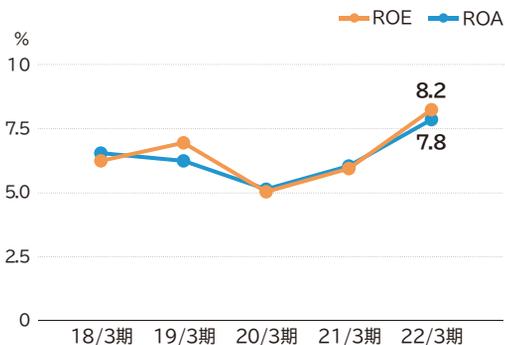
連結キャッシュ・フロー計算書(要約)

(単位：百万円)	当連結 会計年度	前連結 会計年度
営業活動による キャッシュ・フロー	24,642	28,824
投資活動による キャッシュ・フロー	△19,644	△8,612
財務活動による キャッシュ・フロー	△14,455	△14,129
現金及び現金同等物に 係る換算差額	2,425	△706
現金及び現金同等物の 期末残高	50,603	57,636

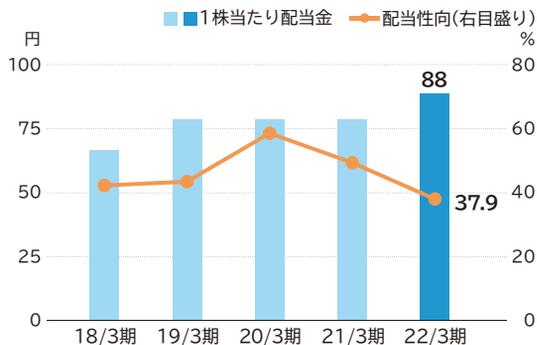
総資産・純資産・自己資本比率



ROE(自己資本当期純利益率)・ROA(総資産経常利益率)



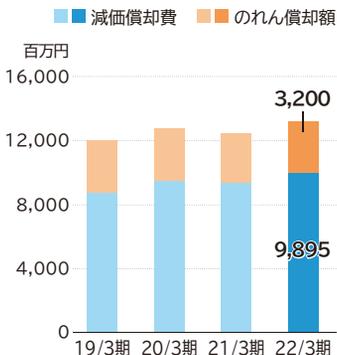
1株当たり配当金・配当性向



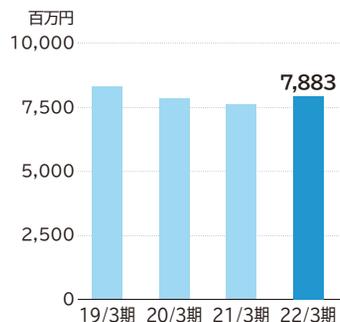
設備投資額



減価償却費・のれん償却額



研究開発費



印刷材・産業工材関連

売上高 **1,324億21百万円** (14.4%増)

営業利益 **13億73百万円** (ー)



当セグメントの事業部門別の売り上げの概況は次のとおりです。

印刷・情報材事業部門 売上高 **1,012億76百万円** (15.7%増)

主要製品

- シール・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



シール・ラベル用粘着製品は、国内では化粧品や飲料キャンペーンなどの需要が低調だったものの、食品や通販関連の需要が増加したことにより、粘着紙・粘着フィルムともに堅調に推移しました。海外では中国やアセアン地域などのアジア圏において好調に推移したほか、米国における買収効果もあり大きく伸ばしました。この結果、当事業部門の売上高は前年同期に比べ増加しました。

産業工材事業部門 売上高 **311億45百万円** (10.4%増)

主要製品

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



国内外ともにウィンドーフィルムや自動車用粘着製品の需要が回復したほか、装飾用フィルムや通販向け装置についても好調に推移しました。この結果、当事業部門の売上高は前年同期に比べ増加しました。

※ 2022年3月期の期首よりマックタック・アメリカ社の産業工材事業部門に関わる全ての製品を印刷・情報材事業部門へ移管しました。

※ セグメント別の営業利益および営業利益構成比は、セグメント間取引消去前の数値に基づいています。

※ ()内は前年同期比

電子・光学関連

売上高 **913億79**百万円 (2.7%増)

営業利益 **191億76**百万円 (27.3%増)

売上高



営業利益



当セグメントの事業部門別の売り上げの概況は次のとおりです。

アドバンストマテリアルズ事業部門 売上高 **674億29**百万円 (21.9%増)

主要製品

- 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

半導体関連粘着テープや関連装置、積層セラミックコンデンサ関連テープは、5G対応のスマートフォンやカーエレクトロニクス用、テレワーク拡大に伴うパソコン用などの需要増加により好調に推移しました。この結果、当事業部門の売上高は前年同期に比べ増加しました。



オプティカル材事業部門 売上高 **239億50**百万円 (28.9%減)

主要製品

- 偏光フィルム／粘着加工
- タッチパネル関連製品

光学ディスプレイ関連粘着製品は、大型テレビやパソコン、スマートフォン用などの需要が堅調に推移しました。なお、収益認識に関する会計基準適用の影響を受け、当事業部門の売上高は前年同期に比べ大幅に減少しました。



※ 2022年3月期の期首より洋紙・加工材関連の一部製品を電子・光学関連へ移管しました。2021年3月期の実績は組み替えて記載しています。

洋紙・加工材関連

売上高 **330億35**百万円 (5.9%増)

営業利益 **9億71**百万円 (54.6%減)



当セグメントの事業部門別の売り上げの概況は次のとおりです。

洋紙事業部門 売上高 **153億41**百万円 (6.2%増)

主要製品

- カラー封筒用紙
- 色画用紙
- 特殊機能紙
- 高級印刷用紙
- 建材用紙

主力のカラー封筒用紙が堅調に推移したほか、クリーンルームなどで使用される工業用特殊紙やファストフード向け耐油耐水紙などの需要が回復しました。この結果、当事業部門の売上高は前年同期に比べ増加しました。



加工材事業部門 売上高 **176億94**百万円 (5.7%増)

主要製品

- 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

剥離紙は前年同期並みとなりましたが、合成皮革用工程紙は車両用の需要が回復し、炭素繊維複合材料用工程紙はスポーツ・レジャー用の需要が増加したことにより順調に推移しました。この結果、当事業部門の売上高は前年同期に比べ増加しました。



※ 2022年3月期の期首より洋紙・加工材関連の一部製品を電子・光学関連へ移管しました。2021年3月期の実績は組み替えて記載しています。

洋紙・加工材関連

12.9%

電子・光学関連

35.6%



印刷材・産業工材関連

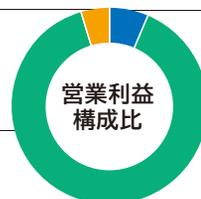
51.5%

洋紙・加工材関連

4.5%

電子・光学関連

89.1%



印刷材・産業工材関連

6.4%