



平成 23 年 3 月 31 日

各 位

会 社 名 リンテック株式会社
代表者名 代表取締役社長 大内 昭彦
(コード：7966 東証第一部)
問合せ先 取締役経営企画室長 西尾 弘之
(TEL. 03-5248-7731)

中期経営計画「LIP-Ⅲ」のお知らせ

当社グループは、2011 年 4 月から 2014 年 3 月までの 3 か年を対象とする新中期経営計画「LINTEC Innovation Plan Ⅲ (LIP-Ⅲ)」を策定しましたので、その概要をお知らせいたします。

2008 年 4 月にスタートした 3 か年の前中期経営計画「LIP-Ⅱ」では、「飽くなきイノベーション”に挑戦し、持続的成長と収益基盤の強化・拡大を目指す」というビジョンのもと、成長分野における事業のさらなる拡大、グローバル化の継続推進などの諸施策を推進してまいりました。

しかしながら、2008 年秋以降の世界同時不況の影響を受け、「LIP-Ⅱ」の最終年度となる 2011 年 3 月期の定量目標（連結売上高 2,400 億円、連結営業利益 210 億円）の達成は極めて困難であるとの判断から、単年度ごとの数値計画を策定し、その達成に努めてまいりました。

今期は、2011 年 2 月 10 日に発表いたしましたとおり、連結売上高 2,100 億円、連結営業利益 200 億円と過去最高の業績を見込めるまでに回復いたしました。当社グループが今後も成長を持続し、収益性を高め、強固な財務基盤に裏付けられた企業グループとしてさらなる飛躍を遂げていくために、今回改めて新中期経営計画「LIP-Ⅲ」をスタートさせることにいたしました。

I. 「LIP-Ⅲ」の基本方針

新中期経営計画「LIP-Ⅲ」では、「積極果敢にイノベーションに挑戦し、持続的な成長と企業価値の最大化を目指す」というビジョンのもと、これまで以上に積極果敢にイノベーションに挑戦し、経営資源を最大限に生かした「攻めの経営」を貫いていく考えです。具体的には、アジア市場を中心とした海外事業の強化・拡大、QCD（品質・コスト・納期）面での競争力強化による国内事業の拡大と高収益化、次世代を担う独創的新製品の創出などの重点テーマに取り組んでまいります。

II. 重点テーマ

1. 海外事業の強化・拡大（海外売上高比率 40%）

(1) アジア市場を中心とした最適生産・販売体制の構築

- 中国市場における粘着フィルム需要増への対応
- 東南アジア・インド市場への拡販対応

(2) 新たな成長市場の開拓

- 販売網の構築に加え、新生産拠点の構築も検討

2. QCD強化による国内事業の拡大と高収益化

(1) CRP（コスト・リダクション・プロジェクト）の継続推進

- SCM（サプライチェーン・マネジメント）を駆使したグループ物流体制の最適化

(2) 高性能・高効率生産設備の積極導入

- ビルド&スクラップも含めた生産設備の統廃合

(3) 国内生産拠点・関係会社の再編・再構築

- 非効率・不採算事業の見直しなど

(4) 既存事業のシェアアップと新規用途の開発

- 成熟しつつある国内市場への対応

3. 次世代を担う独創的新製品の創出

(1) 環境・エネルギー関連分野

- 次世代太陽電池用部材の開発
- 環境配慮型製品の開発促進

(2) 電子・光デバイス関連分野

- 粘接着技術と表面改質技術を駆使した高機能製品の開発など

4. グローバル経営の強化

(1) 情報基盤整備の進化とグループ会社への展開

- 海外を含むグループ会社への早期展開

(2) ROIC（投下資本利益率）を重視した戦略判断・投資判断の実施

- 事業に投じた資本がどれだけ利益を生み出しているかの見極め

(3) 継続的な人材育成と能力開発

- グローバル化と会社の発展を支えるための人材育成・能力開発

(4) CSR経営を根幹に置いた企業活動の推進

- ISO26000 対応、グローバルコンパクトへの参加

III. 定量目標

最終年度（2014年3月期）の主要数値目標（連結ベース）

■売上高	2,600億円
■営業利益	260億円
■売上高営業利益率	10%以上
■ROE（自己資本利益率）	10%以上
■ROIC（投下資本利益率）	10%以上

※この中期経営計画は、本資料作成時点において入手可能な情報に基づいて作成したものです。

実際の業績などは、今後さまざまな要因によって記載内容と異なる可能性があります。

以 上