



## 第4章

# 財務戦略

Financial strategy

4-1 ■ CFO・投資家対談

4-2 ■ 財務戦略



## 4-1 CFO・投資家対談

### 投資家の皆様との対話を通じて

バランスシートマネジメントを意識しながら持続的成長を目指します。

**伊藤** 事業におけるPDCAサイクルのCの部分で投資家の皆様のご意見を重視するなど、朝日インテックでは上場以来IR（インベスターリレーションズ）を重視しています。当社がここまで成長できたのは、投資家の皆様からいただいた厳しいご意見も含め、有益なアドバイスに応じてきた結果と考えています。

**兵庫** ヘルスケア担当アナリスト・ファンドマネージャーとして上場時から貴社を担当していますが、外部環境の変化に関わらず、持続的な利益成長ができている企業の1社として高く評価しております。一般的には成長性が高い企業の場合、経営資源の優先順位からIR活動を疎かにする企業も少なくありませんが、朝日インテックの場合、上場直後の時価総額が小さい段階から投資家とのコミュニケーションを重視してきたことが、現在の時価総額の大きさに繋がっていると思います。朝日インテックが現在どのように成長されようとしているのか、CFOの立場からお話いただければと思います。

### 2021年4月に実施したエクイティファイナンス

今回をきっかけに、改めて投資家の皆様との財務戦略も含めた議論とコミュニケーションの必要性を痛感

**伊藤** 技術力をベースに成長を目指すという上場来の戦略は、変わっておりません。まず循環器系領域で国内シェアを獲得することから始め、その後、末梢・腹部・脳血管系などへと治療領域を広げると同時に、市場領域を国内から海外へとという二次元的な広がりでも展開してきました。

5カ年の中期経営計画では売上高1,000億円を超えることを目標にしていますが、今後売上高2～3,000億円の企業へと飛躍するためには、更なる領域の拡大が必要です。循環器系・非循環器系の既存事業に加え、消化器分野、ロボティクス分野といった次世代スマート治療などへと領域を広げながら、持続的な成長を目指してまいります。

**兵庫** 今お話しされた持続的な成長を達成するために、2021年4月にエクイティファイナンスを実施されましたが、自己資本比率が高く潤沢なキャッシュがある中での第三者割当による新株予約権の発行は大変残念に思っています。内部



機関投資家

三菱UFJ信託銀行株式会社  
資産運用部チーフアナリスト  
兼チーフファンドマネージャー（国内株式）  
兵庫 真一郎氏

CFO

朝日インテック株式会社  
取締役 管理本部長  
経営戦略室長  
伊藤 瑞穂



留保と借入などを通じて調達が可能である中、エクイティファイナンスを選択されたことが、ネガティブサプライズとして投資家に受け止められたと思います。必ずしもこの手法をとるべきではなかった、違う選択肢があったのではないかと個人的に考えてしまいますが、今回のファイナンスを実施された背景を改めてご説明ください。

**伊藤** 明確な事業戦略・経営ビジョンの下で、成長事業に対して集中投資を行うことは重要事項です。資金調達を行いながら成長投資をアグレッシブに実施してきた会社と、そうでない会社が10年後に企業価値が数倍にも差が開いたような事例が多くあることは、皆様もご存知の通りだと思います。

我々は、新中期経営計画にて「既存事業の収益力強化」と「新規事業の創出」を重点戦略に掲げており、そのための戦略的な成長投資が必要なフェーズにあります。その一環として2021年7月1日に、国内外4社のM&Aを実施しました。足元の

キャッシュフローの状況を鑑み、また実行期限が決まっているM&A案件を抱えている中でエクイティファイナンスを実施するには、機動性がある第三者割当による新株予約権型ファイナンス（サステナブルFITs）の手法が適しているとの判断に至りました。資金調達の検討にあたっては、借入や一般的な公募増資を含めた検討はもちろんのこと、当ファイナンスが投資家の皆様からどう見られるか、そもそもこのタイミングで本当に必要なのかなど、社内ではかなり白熱した議論がありました。我々は将来の成長のためにM&A戦略を重要視しておりますが、今回は、そのM&A資金に加えて、研究開発棟の建設など長期的な目線での設備投資に充当できるものも含めて、約240億円の資金調達となりました。この約240億円という金額規模は、当社グループの連結売上高の約30%強であり、我々にとってインパクトの大きい額です。今回の件は、これらの状況や、成長戦略上、先行投資案件が多くなっている足元のキャッシュフローの状況、M&A実行時に調達した手元資金があることを重要視したことなどを総合的に鑑みた取締役会での判断になります。他社が同様の手法をとった際にどのように株価が動いたかの事例検証、キャッシュマネジメントなどの定量化評価、投資家の皆様からの反応予想なども、社内外も含めたプロジェクトメンバーによって行い、客観的な視点を含めて審議・検討も進めております。

なお、当ファイナンスについては、投資家の皆様からのニーズを想像以上に多くいただき、当初想定した期限より早く、2021年7月に実現が完了しております。

ご指摘の通り、賛否を含めてさまざまなご意見があることは

認識しており、ステークホルダーの皆様方や、今回の投資にご賛同いただいた方々への御恩に報いるためにも、企業成長を確実に実現していくことが重要だと実感しております。

**兵庫** 冒頭で仰ったIR重視という視点からは少し齟齬があるように思います。貴社の技術力や海外への展開力から鑑みてオーガニックグロスでも十分中長期成長を描くことができ、エクイティファイナンスは当面必要ないというのが投資家の認識であったと考えております。損益計算書（P/L）とキャッシュフロー計算書（C/F）の議論に多くの時間を割かれてきたと思いますが、実はバランスシート（B/S）に関する投資家との対話が十分でなかったことが、ネガティブサプライズに繋がってしまったと考えています。その点についてはいかがでしょうか。

**伊藤** 機関投資家様との面談は、年間200件以上実施しておりますが、成長戦略と利益成長に関する内容が多く、B/S議論にまで結びつく投資家様は少数であったように思います。それは、将来収益が每期改善しP/Lが右肩上がりであれば、結果的にB/Sも良くなるという構造的なものもあったように思います。

財務の健全性と成長戦略のバランスについてはもちろん重要視していますが、一方で上場をしているメリットを享受できる機会を得たいという思いは、会社としては素直にあります。それは利益が相反する投資家様にはネガティブに受け取られてしまうこともあるでしょうが、それは永遠のテーマですよね。

ただ、今回について「まさか朝日インテックが……」と思わ

れたのであれば、投資家の皆様との議論内容をさらに深めるべきということは確実に言えると思います。これを機に、投資家の皆様との対話の重要性、特に従来議論してこなかった視点での対話の充実の必要性についての認識が更に高まったと思っています。

バランスシート戦略については、株価の状況、市況や為替や金利などの外部環境、財務状況、投資案件の性質に照らし、エクイティかデットかを使い分けることになるため、都度柔軟に変化する要素はありますが、基本的な考え方については適切にお伝えする必要があり、今後、積極的に対話を進めてまいりたいと思います。

結果として、今回のことをきっかけに、投資家の皆様をはじめとしたステークホルダーの方々から貴重なご意見をたくさんいただき、それによって新たな気づきが多々あり、改めて財務戦略に関して整理できたと思います。今回の対談も、その一つですね。

**兵庫** 今後更なる成長を目指す上で、どこかのタイミングで再び、資金調達が必要となる局面が出てくると思います。投資家として、M&Aを行った会社がシナジー効果を含めて業績に寄与することを期待するとともに、バランスシート戦略についても、しっかりと投資家と対話していただきたいと思います。ところで今回は、社債や借入ではなくエクイティファイナンスを選択されましたが、スキームが非常にわかりづらかったと思います。株数は確定していますが、需給バランスに影響を与えたのではないのでしょうか。タイミングやハードルの高さもあるでしょうが、選択肢として公募増資があったと個人的に

は思います。今回のファイナンスにおいて、株価の下落リスク以外にどのようなリスクを認識されておりましたか。

**伊藤** 今回のファイナンスの直後には、国内外の機関投資家様とたくさんのご面談を実施させていただいており、さまざまな貴重なご意見をいただきました。その後のIRミーティングを通じて、忌憚のないご意見を頂戴することができて、大変感謝しております。それにより、当ファイナンスにおける留意点は理解していたつもりでしたが、今回のサステナブルFITsという手法が、想像よりも投資家様に浸透しておらず、丁寧な説明を求められる手法であることを実感しました。なお、新株予約権型ファイナンスの手法は、資金調達に難しい会社が選択する手法であるという風評も生じておりましたが、皆様が心配するいわゆるMSCBとは異なる手法であり、株価への影響をなだらかに軽減しながら、資金調達・資本増強を実行したいという当社のニーズを充足することが可能な手法ではあります。論理的には、公募増資よりも需給バランスを崩しにくいスキームでもあります。

今回のファイナンスは、4社のM&Aと大型設備投資を伴うものとして実施した特別な案件という認識であるため、結果的にこの成長戦略案件を進めていけたことは良かったと思っています。一方、その後の投資家の皆様との議論を通じて新たな気づきもあり、総合的な見地に立って、思い返すところもあります。さまざまな調達手法がある中で、マクロ経済などの外部環境なども加味して、都度状況にあった判断をすることの重要性については、これまで以上に痛感しました。

また、我々は、2004年のジャスダック上場時、2005年の東証二部上場の際に、公募増資を実施し、またその後には自己株処分なども若干はありましたが、上場以来、大型ファイナンスはほとんど実施してきませんでした。そのため、投資家の皆様が驚かれたということはあると思います。今後におきましても、資金ニーズは全てエクイティファイナンスで行くなどという安易な判断にはなりませんし、しっかりとステークホルダーの皆様の考えを汲み取った上で、判断していきたいと思っています。

**兵庫** 繰り返しになる部分もありますが、ファイナンス手法の課題もありますが、やはりキャピタルアロケーションに関して十分な対話がなされていなかったことが、ネガティブサプライズにつながったと思います。CFOとして、今後のキャピタルアロケーションについての考え方をお聞かせください。





**伊藤** 今回エクイティファイナンスを実施したこともあり、財務の安全性という面では、健全すぎるくらい保たれています。よって、長期的な設備投資や成長投資について、金額が著しく大きい場合などであれば、エクイティファイナンスという手法を採用する可能性も、全くのゼロではありませんが、エクイティファイナンスを優先的に考えることは基本的にないと思います。

今回の震度は大きかったのですが、成長戦略だけではなく財務戦略も重要視するなど、会社側の考え方を柔軟に変化させ、成長戦略を推進していくきっかけになると考えています。

また、当社グループは、成長ステージにあるからこそ、IRにおいても、投資家の皆様から高いご評価をいただいていると思います。これまで通り、持続的な成長の結果を示していくことが、何よりも一番、重要だと思っています。

**兵庫** 資金が必要だから安易にエクイティファイナンスをするということだけでなく、デットの利用も含めて、最適資本構成を意

識した上で、柔軟性を持った対応をお願いしたいと思います。

**伊藤** そうですね。今回も、社内議論の過程も含めて、決して安易というわけではありませんが、デットも含めて、柔軟性を持った対応をすべきと考えています。

### M&A戦略

事業性を見極めながらシナジーを重視し、  
成長性、財務バランスをより意識した経営へ

**兵庫** 今回のファイナンスで私自身は、朝日インテックが想定している成長の時間軸と投資家が考えている時間軸が必ずしも一致していないと感じました。そこで改めてお伺いしたいのですが、M&Aを行なう際、どのくらいの回収期間で、どのくらいの資本コストを前提に検討されているのか、また財務的な理由でCFOとして却下した事例があれば教えていただけますか。

**伊藤** M&Aにおける回収については、技術案件であれば長期間、販売案件であれば短期間と案件により異なります。もちろん、技術案件についても、いくら長くてもいいということではありません。

利益率が高く時価総額もそれなりにはありますが、競合先に比べて財務の規模は小さいので、財務規律を置かざるを得ません。M&Aを検討する際には、B/SやP/Lの拡大ではなく、事業がどう成長するかを重視しています。とはいえ、事業成長が見込めれば何でもM&Aが良いというわけではなく、基本的にさまざまな視点から検討し、トリガーをかけています。

比較的、検討案件は多いのですが、常に規模感や事業性が適切か、採算が合うのかについては検討していますので、もちろん却下となった案件もいくつかあります。今回はタイミング的に4社が集中しましたが、それはまったくの偶然でした。なお、当社グループの加重平均資本コスト(WACC)については、約5%と考えています。加重平均資本コスト(WACC)をどう考えるのかについては、投資家様サイドと事業会社サイドでは認識ギャップがありがちですが、その考え方について、議論を重ねていくことそのものが重要ではないかと思っています。

**兵庫** 一般的に、日本企業は買収価格を正当化するために事業シナジーの創出について言及されますが、CFOの立場として、M&Aを決める前に4社の買収シナジーをどう検証されましたか。

**伊藤** 基本的に今後の事業性を考えて、DCF法(ディスカウン

テッド・キャッシュ・フロー法)を中心に検討しました。事業の裏付けとなる市場性をアグレッシブに見るのか、ニュートラルに見るのか、ミニマムで見るとかなどの、パターン化も含めた検証と確認は、しっかり行なっています。その基本線に則して事業シナジーの将来計画が妥当であるかを見極めながら、M&Aを実行しています。加えて、もちろん会計・税務・法務デューデリジェンスもしっかり行った上でということにはなります。

**兵庫** 今回は4社同時であり、1社ずつ行なうときよりもリソースが分散してしまわないだろうかと思っています。PMI(ポスト・マージャー・インテグレーション、買収後の統合プロセス)をしっかりとできる社内体制はありますか。また課題などがあればお聞かせください。

**伊藤** デューデリジェンスをきちんと行なうことで課題を洗い

出し、それをどう解決していくか優先順位を決めながら実行をしています。PMIには、組織統合や業務プロセスの統一化などがありますが、最も重視しているのは事業シナジーです。ガバナンスについてももちろん重要だと思っていますが、会社の良さをなくしてしまてはいけませんので、適宜柔軟に考えています。ただ、基本的には、M&A先の経営陣には、必ず当社メンバーが入りますし、決裁権限基準において重要事項は親会社である朝日インテックの取締役会に必ず図られるという仕組みも設けていますので、基礎的なガバナンスは既に利かせています。

**兵庫** 自己資本利益率(ROE)、投下資本利益率(ROIC)などを効率性の指標として掲げる会社が多いですが、貴社では財務指標のうち、何を重視して経営されていますか。

**伊藤** 当社では、従来、成長性・収益性の観点から売上高や営業利益などの指標を重視し、効率性の観点からはROEを掲げ、これらの指標を公表しておりました。会社指標としては、これらの指標以外の項目は打ち出さずでした。P/Lで利益率が高く、それが将来的にB/Sに反映してくる構造であることが理由です。

ただ、ROEが重要な指標である一方で、ROEには財務レバレッジを調整することで短期的に改善できてしまうという欠点もあります。特に、今後の成長資金は、金額次第ではありますが、借入も含めて対応していくことを考えると、ROICを意識することの重要性は理解しています。資本コストを意

識した経営も求められていますので、その観点でもROICは意識する必要があり、現状の当社の加重平均資本コスト(WACC)が5%程度であることを鑑みて、ROICの基本水準としては10%程度と考えています。

なお、我々は、現在も成長局面にあり、そのためには株式や設備などについて、先行投資の実施が必要なフェーズにあります。よって、ROICについても、每期改善というより、基本水準を持つことがまずは重要だと思っています。また、当社は外貨建資産の為替ヘッジを目的として、外貨建借入金を戦略上増加させています。通常の為替ヘッジの商品の利率より、外貨建借入金利率の方が圧倒的に低いことから、実益は得ていると考えています。ただ、これらの事情があることから、「有利子負債+株主資本」が適切な投下資本の金額を示さないため、当社では「運転資本+固定資産」を投下資本として、ROICを算出することを考えています。

**兵庫** 目標の財務指標を置くことで、投資家との財務に関する対話がより深化すると考えております。どの指標を選択するにしろ、その理由も説明しつつ、投資家との対話を行ってほしいと思います。

**伊藤** 成長性、財務バランスを、より意識する必要性を課題として捉えていますので、当社が成長を図っていく過程において、これまでのP/L管理ベースからB/Sマネジメントへとステージが変わってきていることを認識できました。社内の議論も含めて、今まで以上にオープンに投資家の皆様との



対話を進めていきたいと考えています。

## サステナビリティ経営の推進

トップダウン、ボトムアップの両面から  
サステナビリティへの意識向上を図る

**兵庫** 昨今、サステナビリティ経営の重要性が高まりつつありますが、日本の医療機器の会社で先進的にサステナビリティ経営を推進している会社は多くないと考えております。成長に軸足を置いているため、ESG体制整備などに経営資源を十分に割くことができないという課題があるかもしれません。朝日インテックはプライム市場を選択されているので、気候関連財務情報開示タスクフォース（TCFD）など、対応すべき事項があると思います。現状のサステナビリティの取り組みについて自己評価をお聞かせください。

**伊藤** 自己評価は難しいですが、世の中の流れや投資家の皆様との対話を通じて、ESGの重要性については認識しています。サステナブルな経営を推進する会社が長期的に継続成長するという認識から、経営方針にはサステナビリティやESGの考え方を取り入れています。数年前に、兵庫様に当社取締役向けに研修を行っていただきましたよね。その節はありがとうございました。このような役員の意識付けは当然として、近年では、経営方針の中に必ずESG項目を入れており、CEOから従業員全員に対して、サステナビリティやESGの重要性のメッセージは伝えており、全社的に重要度

認識は高くなってきています。

**兵庫** 私がサステナビリティの浸透に重要だと考えているのは、従業員の方々の意識が変化し自発的に行動できることだと考えています。トップダウンだけでは社内浸透が難しい面もあると思いますが、CFOの立場として、朝日インテックの中にどのようにサステナビリティを浸透させていくお考えか教えてください。

**伊藤** 経営方針でも謳っていることから、事業計画、部門計画にもサステナビリティやESGの課題が含まれており、結果として個人の行動や評価にも結び付く仕組みになっています。ESGの推進には、ESG関連への投資などトップダウン的に意思決定を伴う対応と、ボトムアップで上がってくる環境活動の推進などへの対応の2つがあると思います。トップダウンについては、委員会をつくるのではなく取締役会が直接関与することで進めていきたいと考えています。一方、ボトムアップについては、専任役員を置くなどして、取り組むべき課題などを吸い上げながら、優先事項を検討していきます。

**兵庫** ガバナンスについても高度化が求められており、スキルマトリックスと照らし合わせながら適切にガバナンスの実行性を高めてもらいたいと考えています。また、サステナビリティに関する情報開示についても充実した開示ができるように、社内全体で推進体制を整備していただきたいと思います。

**伊藤** 現在はまだ小規模な組織ですので、トップダウンの浸透度は早く、物事を横断的に進めるという点でも機能していると思います。サステナビリティやESGの浸透についても、組織の特長を生かした体制を整備しながら対応していきます。また、統合報告書につきましては、今回が初回になりますが、段階的にブラッシュアップしてまいりたいと思っております。

**兵庫** まだまだ成長途上で、ガバナンス、サステナビリティに関する課題は多いかもしれません。しかし、サステナビリティに関する社会的な要請や対応すべきハードルも毎年高くなってきていると感じております。最初はできるところからかもしれませんが、着実に且つスピード感を持って、取り組んでいた





だければと思います。ガバナンスについては、取締役会がどう機能しているか、外部からは見えづらい部分があります。社外取締役にもモニタリングの役割を期待されているのであれば、多様性を持った人選を検討をしていただきたいと思います。

**伊藤** 実効性評価については、書面アンケートではなく、社外取締役との直接対話を定期的に行なうことで、意見を吸い上げ、改善を実施しています。議論は常に闊達に行われており、忌憚のない意見をいただきながら、より良く機能する機構に徐々に変化させてきています。なお、スキルマトリックスは2021年から開示をしており、投資家の皆様との対話の中では、このスキルマトリックスを基準に、現取締役に不足する部分はどこなのかについて、議論することも増えています。

多様性をさらに深めていくという観点では、今回のファイナンスに関して投資家の皆様からさまざまなご意見を頂戴した経験から、ファイナンスの専門性がある方を社外取締役に置く必要性を感じており、その対応を進めています。

**兵庫** 医療分野は専門性が高いため、医療分野以外の企業経営経験だけでは十分に理解していただけない部分もあるかと思いますが、その点をフォローする体制はありますか。

**伊藤** 医療機器を取り巻く環境は、常に変化しています。それらの状況を社外取締役に充分に理解していただいた上で、取締役会での決定プロセスについて、その妥当性をしっかり検証してもらっています。事業への理解促進をいただけるよう、社外取締役と執行取締役側の対話を定期的に行なうことで、ご懸念の部分についてはしっかりとフォローがなされ、機能していると思っています。

**兵庫** CEOとCFOそれぞれの役割分担についてはどのような認識をお持ちでしょうか。

**伊藤** CEOとCFOは、一般的に言われるようにアクセルとブレーキという役割であると認識しています。個人的には、成長戦略と財務戦略のバランスが重要であると考えており、ブレーキの役割は果たしつつも、ブレーキになりすぎたはいけないと思っています。当社の良さである成長戦略を阻害しない形で、どうフォローできるかという点に気をつけていま

す。また、IRを通じて投資家の皆様からいただいた意見を取締役会に持ち帰りながら、取締役会で議論することが重要です。取締役はそれぞれの立場によって、意見はさまざまですが、会社の企業価値を高めるという目的は同じであり、議論によって合意形成をはかりながら、前に前に進めていくことが必要です。

**兵庫** 役割分担の観点で申し上げますと、今回のエクイティファイナンスの実施は、もう少しブレーキが利いても良かったのかなと個人的には思います。会社としての財務リテラシーを向上させることによって補完していただきたいと思います。「このCFOがいるなら投資家が納得できないような資金調達や過度に高額な買収はしないだろう」という牽制機能を投資家はCFOに期待しております。

**伊藤** 意見具申をさせていただいた上で、議論を重ねていく仕組みや機能はありますが、それが外部からは見えにくいところはあるかもしれません。また、会社が成長局面にある中では、財務リテラシーより、事業を優先させる判断が、全体意見として強くなることは否めません。ご指摘を活かし、社外取締役のご協力もいただきながら、ガバナンスをより強化していきたいと思っています。今後も積極的な市場との対話を通じて、成長戦略へのご理解を得られるよう努めるとともに、バランスシートマネジメントを意識しながら、持続的成長を目指してまいります。

## 4-2 財務戦略

### 財務戦略の基本方針

当社グループでは、2026年6月までの5カ年の中期経営計画『ASAHI Going Beyond 1000』を策定しております。当計画の戦略に基づき、既存事業(循環器・非循環器)の持続的成長に加え、新規事業(次世代スマート治療など)の立ち上げを進めており、当中期経営計画の最終年度の目標値である売上高1,100億円を超えて、更に成長するための布石を打ちつつあります。特に、戦略的事業領域である医療機器分野に対して、M&Aを含む戦略投資、設備投資、研究開発投資など、先行投資を積極的に進めております。

これらの投資やリスクに備えるため、資本効率の向上等を通じて財務基盤を更に強化した上で資金を成長投資と株主還元 に最適に配分することで持続的な成長と安定的な収益の確保を実現し、企業価値の向上を目指してまいります。

手元資金	株主還元 配当性向 30%基準を維持
営業C/F 事業成長の継続と高利益率の維持	投資C/F 事業成長するための設備投資・株式投資は積極的に行うフェーズにあるものの、規律を持った投資判断を実施
必要に応じた資金調達 市場環境を鑑みながら、金額規模が著しく大きい場合等を除き、原則デットにて対応	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 生産キャパシティの増強</li> <li>▪ 研究開発設備の充実</li> <li>▪ その他の戦略投資</li> </ul>

### 当社グループの重要経営管理指標について

当社グループの重要な経営管理指標としては、売上高、営業利益/営業利益率としております。また、財務指標としては、ROEにも着目して参りましたが、当期より、新たにROIC(投下資本利益率: Return on Invested Capital)についても、着目すべき指標として定めることといたしました。当社グループの規模が拡大している中で、機関投資家様との対話を通じて、B/S戦略に対する重要性を考えるフェーズになったことを再認識したことや、今後はB/Sも意識して、資本コストとの見合いで利益を追求する方向にあることが、会社の姿勢であることを明確化することの重要性を鑑み、着目すべき指標の一つとして定めることといたします。

なお、当社グループのROICにつきましては、「運転資本+固定資産」を投下資本として算出しており、10%を基本水準としております。



### 株主還元

当社グループは、グローバル規模での事業展開を実施しており、常に企業価値の向上を目指しております。事業活動から得られる成果の一部は、株主の皆様に対して利益還元することが重要課題の一つとして認識しており、長期的な視野に立ち連結業績などを考慮しながら、配当を安定的に継続して実施することを基本方針としております。配当金額につきましては、連結配当性向30%を目処にしつつ、長期的な視野のもと、当期の連結業績、今後の業績見通し、内部留保の水準などを総合的に勘案しながら算出しております。内部留保資金につきましては、将来の成長に不可欠な研究開発や設備投資資金などに充当することにより、業績の向上に努め、財務体質の強化を図ってまいります。

