

04

Financial strategy

財務戦略



┃ CFO・社外取締役対談

4-1

┃ 財務戦略

4-2

4-1 CFO・社外取締役対談

フリー・キャッシュフローは再拡大フェーズへ
新たな成長ステージに向けた経営体制の進展について

CFOよりメッセージ

企業価値向上のためには、財務・非財務資本を活用し、キャッシュ・フローの持続的な成長と、資本効率の向上を実現する必要があります。この実現に向けて、キャッシュ・フローの改善とその戦略的資源配分の適正化、資本コストを意識した経営の強化、積極的な対話による経営の質・透明性の向上への取り組みが重要となりますが、下記のインタビュー対話および財務戦略ページにて、それらについて、ご説明させていただきます。



朝日インテック株式会社
取締役 CFO

伊藤 瑞穂



インタビューー：
朝日インテック株式会社
社外取締役

草刈 貴弘

中期経営計画の前倒し達成、その要因

草刈 2026年6月期に連結売上高1,100億円の達成を目標に掲げておりましたが、当期2025年6月期において、その目標を前倒し達成することを見込んでいますね。その要因について、改めて確認させてください。

伊藤 当中期経営計画では、既存事業である循環器系のガイドワイヤー・カテーテルのグローバルシェア拡大を成長の基本とし、非循環器領域である末梢血管系・脳血管系・腹部血管系・消化器系などの循環器以外の領域においてもグローバル化を推し進めることで業績を牽引し、さらには長期的な成長の種まきとして、ロボティクス分野をはじめとしたさまざまな事業への進出の土台を築くことが基本になっておりました。その基本戦略については、今でも変更はございません。

当計画の当初は、コロナ禍が直ぐに明けるものとして考えておりましたので、そういう意味では中期経営計画の中盤

4-1 CFO・社外取締役対談

は、コロナ禍が長引いたことをはじめとした外部要因の変化により苦戦を強いられました。後半におきましてはコロナ禍も明け、全世界的なシェアも着実に伸ばすことができ、また為替の後押しもあり、前倒し達成の可能性が出てきました。

現在の課題としては、重要戦略の一つである非循環器系の製品販売について、病院などへの浸透が、当初計画より遅延していることや、新規事業への進出についてはまだ道半ばであり、更なる進化が必要なことなどもあります。当社の技術力を強みに、まだまだ引き続き成長企業としてさらに業績を拡大していくことは可能と考えております。

なお、次期中期経営計画につきましては、前倒し達成が可能であることが確実視された段階で、開示してまいりたいと考えております。

キャッシュフローの足元改善について

草刈 キャッシュフローについて伺います。キャッシュフローについて、ようやく足元で改善しつつありますね。これまでのキャッシュフローの悪化要因は、MDR対応のための在庫確保以外にも、さまざまな要因が重なった結果と理解していますが、改めて整理してご説明ください。

伊藤 確かにフリー・キャッシュフロー+配当金が赤字になるなど（57ページをご参照）、この数年間、先行投資を含む設備投資などの増加や、イレギュラーな在庫の増加

などに伴い、悪化していたと思います。

この数年間、コロナ禍によって、カテーテル治療の症例数が減少し、当社がシェアを上げるために必要な医療現場での営業活動ができないなどの制約もあり、販売について苦戦していましたが、コロナ禍は一時的なものであり、将来的には症例数は回復・増加することや、営業活動の再開などにより市場シェアもさらに高めていくことは可能だと考えていましたので、我々としてはコロナ禍であっても、将来成長のための先行的な設備投資や、さまざまな先行投資的な費用の投下については、あえて制限することなく実施してきました。

また、在庫については、コロナ禍での流通不安に対応するための安全在庫の確保や、EU地域の薬事法（MDR）改正のリスクに備えるため、EU販売拠点やEUに直送する工場側の在庫を手厚くするなどし、またその他さまざまな複合的な要因によって、この数年間は一時的に在庫が非常に増加しておりました。

こうしたイレギュラーな状況が重なり、フリー・キャッシュフローが悪化していたと思います。

草刈 2024年6月期は、ようやくそのキャッシュフローが改善に向かい、株式市場でも安心感が広がり

ましたね。取締役会でも、P/Lが良くてもキャッシュフローが良くないこと、キャッシュ・コンバージョンサイクルの分析、キャッシュフローの課題解決のために必要なことなどが議論になっていました。機関投資家の声が取締役にしっかりと届いていたと思います。

伊藤 はい、その通りです。P/Lが良くても、この数年間はキャッシュフローが悪化していました。この悪化が、一時的な要因と、構造的な要因の、両方があったと思いますので、それらを区分し、共通認識化し、きちんと議論する必要がありました。P/Lさえ良ければ良いという考え方になりがちですが、キャッシュ・コンバージョンサイクルも含めて、他社比較、当社過去比較、当社独自の優位性を



4-1 CFO・社外取締役対談



加味した上での改善の方向性などの議論がなされ、取締役会でも改善について意識が向いてきたと思います。そこには草刈様などの社外取締役の方々の強い後押しの意見も加わり、より加速化したと思います。

なお、24年6月期からは、「フリー・キャッシュフロー＋配当支払」は改善しております。それは研究開発を行う拠点の拡充や、将来売上高1,500億円まで対応できる生産工場の体制構築などが完了し、設備投資がほぼ一巡化したことや、欧州薬事法についても緩和の方向性が少し見えたことで過剰だった在庫を適正在庫に一気に圧縮したことなどから、キャッシュフローが改善に向かいました。

設備投資についても、期中において中身の見直しを行い、やや過剰であった当初計画を減額させた内容となりました。

た。P/Lだけではなく、B/SやC/Fを意識した分析や判断が徐々に浸透してきています。

キャピタル・アロケーション 持続的な企業価値向上に向けた、 適切な資本配分に関する考え方について

草刈 キャッシュフロー、特にフリー・キャッシュフローについての戦略と、今後の動向について、CFOとしてどのように考えていますか。キャピタル・アロケーションを開示していますが、配当性向の引き上げや、借入金の圧縮などもあり、戦略投資を絞っていくのではないかと懸念が投資家側に生じてしまおうと、見方が変わってしまうのではないかと思います。

伊藤 キャピタル・アロケーションは、54ページに記載の内容ですが、我々としては、資金の使い方として、一番優先度が高いものが、事業成長するための設備投資・M&Aなどの戦略投資だと考えています。当社は成長企業ですから、それを持続させるための戦略的な資金投下が最大重要だと思っています。よって、戦略投資については、絞っていくという考え方はありません。

借入金の圧縮については、もともと当社は為替ヘッジのために外貨建負債を意図的に増やしていましたが、このところ外貨借入の利率の上昇などもあり、為替エクスポージャーの見直し改善をはかることで、外貨建負債の圧縮をはかってきました。よって、戦略投資縮小のためのものではありません。

またもし、我々の手元のキャッシュを超える戦略投資が必要になれば、円建の有利子負債を機動的に増加させることは可能な体制を敷いておりますので、ご安心いただければと存じます。

また配当性向について、2024年6月に上げさせていただきましたが、これは2024年6月期や2025年6月期のキャッシュフローが安定的に改善することについて確実性が増したため、その判断をいたしました。今後も、継続的なキャッシュフローの改善が見込まれれば、さらに配当性向を引き上げていくことも考えていく予定です。

財務戦略については、現在も将来も一律して考えるものではなく、常にその時の状況に合わせて、バランスを考えつつ、臨機応変に対応していくことが必要と考えています。キャッシュフローが悪化しているときに、自己株買いや配当性向の引き上げを安易に約束することは難しいですし、まずはキャッシュフローの改善が可能であることをしっかりと示せることが、優先なのだと考えていました。

財務戦略については、投資家の方々と対話を通じて、本当にご意見がそれぞれさまざまなおことを実感しています。短期目線か長期目線かの違い、成長企業か成熟企業なのかという捉え方の違い、ポートフォリオ責任がある中での他社比較も含めた意見の乖離、本当にさまざまだと思います。

私共としては、投資家の方々のご意見を丁寧に聞いた上で、企業価値向上のために何ができるかということ、経営陣を中心にしっかりと考え、対応していきたいと思っております。

4-1 CFO・社外取締役対談

新体制について

草刈 話は変わりますが、2024年9月に急な社長交代がございましたが、社内での反応はいかがだったのでしょうか。どのような変化がありましたか。

伊藤 確かに、急な交代でしたので、特に社員の皆さんにとっても、驚きはあったと思います。

社長は身近で見えていても激務ですから、体調が万全ではないと務まらない側面がありますし、また会社成長のスピードを緩めないためにも、会長（前社長）自ら、体調が不十分なことを危惧し、断腸の思いで社長交代について進

言なされたと思います。

これまで、会長・社長ともに、代表取締役として、さまざまな重要案件について相談なされながら物事を進められていらっしゃったことは、社員もよく理解しております、交代直後に、直ぐに全社グループの管理職が集まる会議にて、社長と会長（前社長）より、直接丁寧な説明がなされましたので、安心感もさらに広がったと思います。

新社長はオーナー一家ご出身でいらっしゃいますし、これまでも強いリーダーシップにより牽引してきたことはもとより、一方で組織を大切にされる方だと思えます。当社グループは急成長する中で、トップ自らが全てを把握することは、既に追い付かない規模になっていることはご認識の通りであり、今後より企業価値を高めていく中で、それらのバランスの良さがさらに生きてくると思っております。

資本コストを重視した経営の実現

草刈 「資本コストや株価を意識した経営の実現」について、東証から公表があり、取締役会の中でも、それらが俎上に上がることが増えたように思います。一方、経営執行会議などでの議論や進展、社内的な運用状況に関して、改めて確認させてください。

伊藤 まず、東証からの公表後、IR上において、資本コストを開示し、機関投資家の方々との対話に生かすようになりました。この機関投資家との対話の状況や、資本コストを上回る成長期待、エクイティスプレッドの動向などが、取締役会で俎上にあがっています。

経営執行会議においては、執行運営という観点で、KPIマネジメントの方が中心になっています。2024年1月より、経営と執行の将来的な分離を意識して、経営執行会議が設置されました。これまでは、取締役会イコール執行会議ではありましたが、社外取締役からも議論が細かすぎるという指摘や、経営と執行の分離のためにも取締役機構を変えるべきという意見もあり、今回の機構変さらに繋がりました。ただ、直ぐに経営と執行の分離がなされることは難しいので、今はその過渡期だと考えています。

また、当社のKPIの一つであるROICやROEですが、こちらは機関投資家の方々が投資判断する際に、重きを置かれている指標の一つだと理解しています。この数年間で、これらKPIに対しての機関投資家の方々とのディスカッションは、かなり増えてきたなという実感があります。そのROICやROEについては、それを改善するための要素があり、それをROICツリーとして展開（54ページをご参照）しています。この更なる分解をしたものが、経営執行会議で俎上にあがり、検討材料の一つになっています。月次単位では、そのモニタリングが可能になっていますので、その深堀と分析をより進めていくことになります。また、経営執行会議の場だけではなく、日常的な採算検討の際



4-1 CFO・社外取締役対談

には、NPV：Net Present Value（正味現在価値）法やIRR：Internal Rate of Return（内部収益率）法などで検討がなされ、毎期の資本コストを適用した運用検討がなされています。資本コストを意識した経営が根付きつつあります。

利益率の推移、その改善について

草刈 現中期経営計画の売上高については、冒頭の通り、既に前倒し達成することが見込まれていますが、利益率目標についてはどのようにお考えでしょうか。コロナ禍も含めて、外部環境も含めて、想定外だったところもあると思うのですが、今後の改善は見込まれる予定でしょうか。

伊藤 この5年間は、先行投資による設備投資増加やコロナ禍影響、さらには直近では在庫の圧縮に伴う生産調整などもあって、売上総利益率が低下する傾向にありましたが、ようやく2025年6月期においてはそれらが一巡化し、売上総利益率が上昇に向かいます。

また、SGAにおいても、営業関係の先行投資や、品質保証体制の強化などが続いていたため、SGA比率が高まっておりましたが、それらも一巡化しつつありますので、SGA比率もこれまでのように上がり続けることはないと考えております。

当社の場合、もともと限界利益率も高いため、売上高が増加すれば、そのマス効果が出やすく、利益率も上昇する構造にあるため、2025年6月期においても、為替

レートが前期と同じという前提ならば、売上高は前期比+10%、営業利益は+20%という高い伸び率を想定しております（52ページをご参照）。

その結果として、中期経営計画の営業利益率23～25%については、イレギュラー要素がなければ着実に狙えますし、目指してまいりたいと考えております。

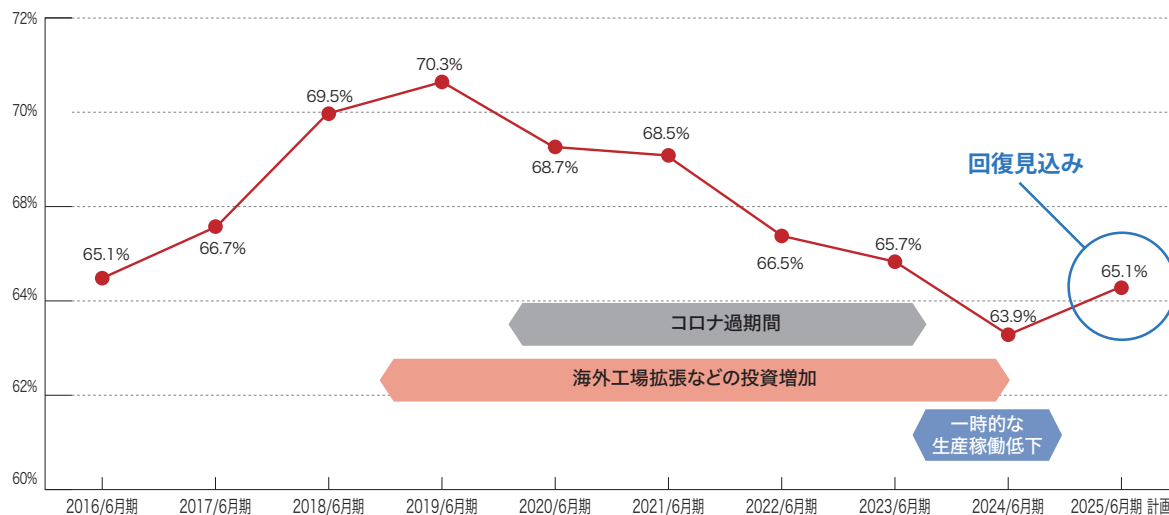
草刈 次期中期経営計画について、ちょうど先日の取締役会でも粗上に上がりましたが、可能な範囲で話せることはありますでしょうか。

伊藤 現在、まさに検討中であり、さまざまな議論を実施しています。

新規事業を立ち上げていくための開発を中心とした先行投資はまだ今後も続きますが、一方で既存事業の収益も確実に伸びていくと思います。また前述にて述べさせていただきましたような設備投資をはじめとした先行投資も一巡化したため、既にその回収期に入りつつあり、既存事業での収益額・率ともに改善してくるはずです。新規事業についても、取捨選択も含めて継続的に検討しております。過去のM&Aについても、PMIの過程で環境変化もさまざまあるわけですから、柔軟に対応していくことが必要です。基本線として、当社は成長企業ですから、それを持続させるためには、常に開発投資や先行投資を実施していくことが重要です。キャッシュフローの改善も含めて、手元資金で可能な戦略の選択肢も、確実に広がっています。

販売戦略、生産戦略、特許戦略、人的戦略などさまざま

為替レートを統一した場合における 過去10年間の売上総利益率の推移 (2025年6月期計画と同レート時)



4-1 CFO・社外取締役対談

2025年6月期計画 前年同期比
(2025年6月期計画と同レートに統一した場合)

	2024年 6月期実績	2025年 6月期計画	前年比		為替レートを 統一した場合
			増減	増減率(%)	前年比
					増減率(%)
売上高	107,547	116,737	+9,190	+8.5	+10.2
営業利益	22,135	25,210	+3,074	+13.9	+19.1
営業利益率	20.6	21.6	+1.0	-	-

な角度から、新社長を筆頭に、社外取締役も含めて、しっかりと検討を進めておりますので、もう少しお時間をいただければと存じます。

ESG への取り組み、そしてガバナンス

草刈 ESGの取り組みへの課題は何でしょうか。

伊藤 環境については、既にグローバルベースでのスコープ1-2-3の開示を行っておりますが、今後は特にスコープ1-2について、その原単位での削減に関して、実行するフェーズに入ってきます。日常的にも、環境改善活動が浸透していますが、さらには戦略的な判断も今後が必要になってきます。また、EUのCSRD対応なども、悩ましい課題ではあります。

社会については、常に社会環境など変化しますから、そ

れに追従していくことが重要だと思えます。女性活躍を含む多様性強化は、永続的な課題になりますが、国内を中心とした管理職比率の上昇などを目的として、さまざまな企画を実施しており(81ページをご参照)、今後も進進してまいりたいと思えます。ガバナンスにつきましては、社外取締役の方々からも取締役会の実効性評価については適切であるコメントもいただいておりますが、さらに経営と執行の分離をどこまで進めていくべきなのかや、指名報酬委員会の在り方、企業規模が拡大する中でのグループガバナンスの在り方など、柔軟に考えながら改善を加えている項目はたくさんあります。リスクヘッジのために仕組みだけ増やすことはためにはならないので、企業価値向上に向けて本質的な項目と、優先度を見定めながら、柔軟に対応していくことになると思えます。

草刈 ガバナンスの話が出ましたが、社外取締役との連携について、どのようにお考えでしょうか。私自身、社外取締役になって2年目になりますが、社長をはじめとして取締役の方々は、社外取締役の意見には敏感に反応してくれます。だからこそ、社外取締役としての価値提供を認識で

きる機会も多いように感じています。

伊藤 当社の執行側である社内取締役と社外取締役との連携は、年々深くなっているように思います。意思決定の機構についても、社外取締役との議論によって、経営と執行の分離を将来推し進めることが決まりましたし、取締役会での社外取締役の発言もますます活発化してきたように思います。執行側として、たまにやりにくいなあと思うところは正直ありますが、それは逆に、社外取締役が機能されているからこそだとも思っています。社外取締役それぞれに専門性や特性があるため、それがバランスよく機能することが重要で、そのバランスについても上手く保たれているように見えます。

ガバナンスにおいて、取締役会の実効性評価が問われますが、常に率直な意見が交わされることで、表面的なアンケート対応ということではなく、本質的に意味があるものになっていることを実感しております。

とはいえ、社外取締役とされても、執行側の社内取締役としても、まだまだ課題が多いことをそれぞれ痛感していると思えます。お互いの目的は、企業価値向上に向けていかに価値提供できるかですから、その共通目的を外さずに、一緒に努めてまいりたいと考えております。

4-1 CFO・社外取締役対談



また、前回や前々回の統合報告書は、投資家対談という形で、投資家様との率直なディスカッションについて掲載させていただき、良きご反応もいただきました。我々はおかげ様で、機関投資家様とのミーティングも、年200件以上させていただくなどしており、常に対話の機会を持つことを重要視しております。

統合報告書は他社様に比べてボリュームが多いかもしれませんが、ミーティングを通じて投資家様が知りたいであろうと思われたさまざまな情報が、網羅できるような内容に努めていくことを基本としております。

まだまだ改善の余地は多々あると思っておりますので、引き続き忌憚のないご意見を頂戴できればと考えております。

今後とも、ご支援のほどよろしくお願いいたします。

最後に 統合報告書について

草刈 統合報告書制作の総責任者として、今回の統合報告書2024の見どころを教えてください。

伊藤 前回の統合報告書2023は、新規事業開発を推進しているということもあり、前社長の強いリーダーシップや、それらの戦略に至る考え方をより理解していただきたいという趣旨で作成しておりました。今年の統合報告書2024は、代表取締役社長の交代もあり、新社長のリーダーシップの継承に加えて、さまざまな分野で組織を支える強い人材がいることを表したいと思い、そのような構成にしております。

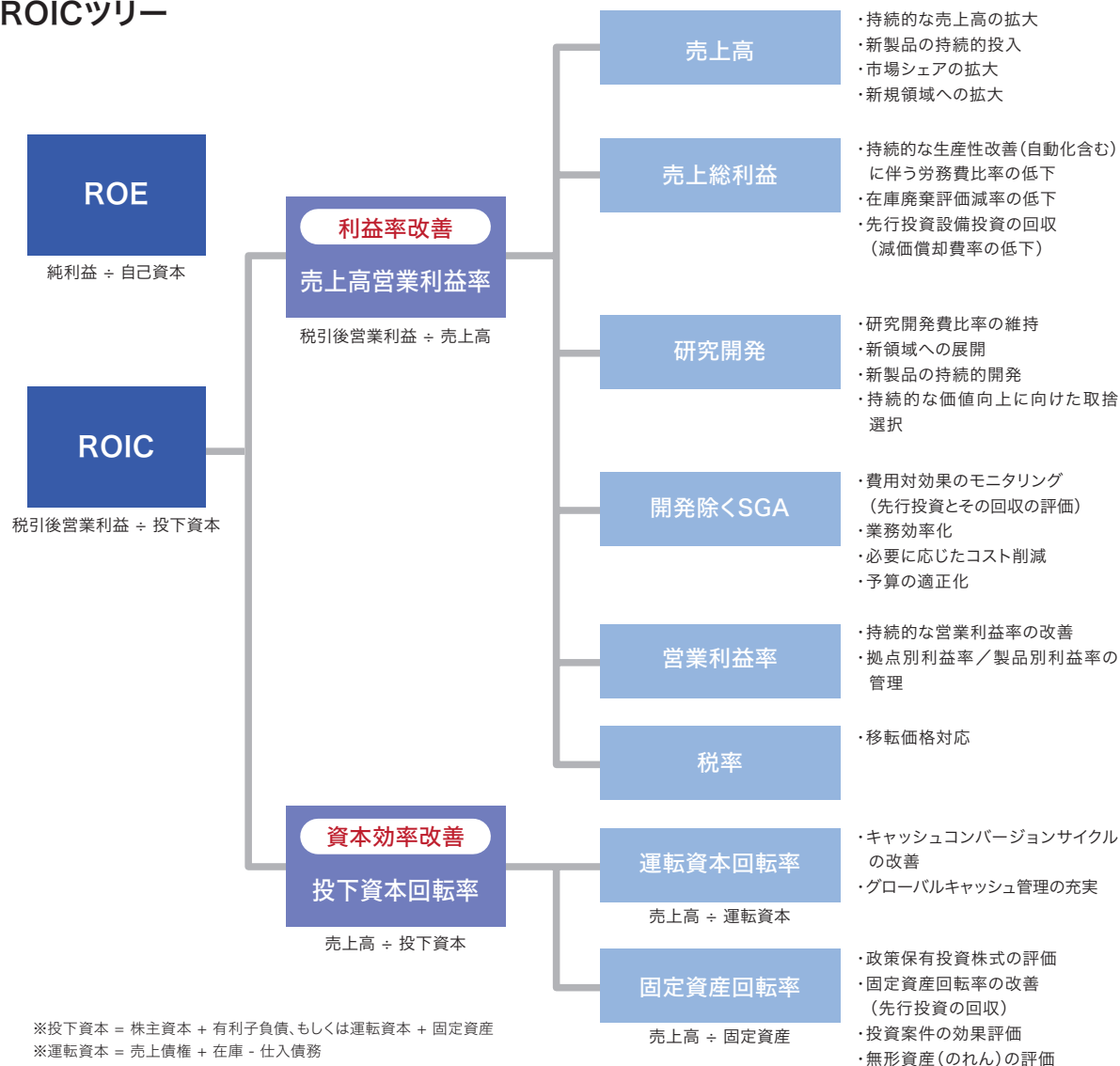
4-2 財務戦略

財務戦略の基本的な考え方

当社グループは、資本効率の向上等を通じて財務基盤をさらに強化した上で、資金を積極的な成長投資と安定的に継続した株主還元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。

また、「資本コストを意識した経営」を実践し、企業価値を最大化することで、すべてのステークホルダーに貢献することを目指してまいります。「資本コストを上回るリターンの実現」のため、ROIC ツリーによる資本収益性 (ROE・ROIC) の改善や、資本コストに基づく投資意思決定の強化などを進めています。

ROICツリー



4-2 財務戦略

》 キャピタル・アロケーション

当社グループでは、中期経営計画『ASAHI Going Beyond 1000』の戦略に基づき、既存事業（循環器・非循環器）の成長に加え、新規事業の立ち上げ推進を進めており、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、さらに成長するための布石を積極的に打ちつつあります。

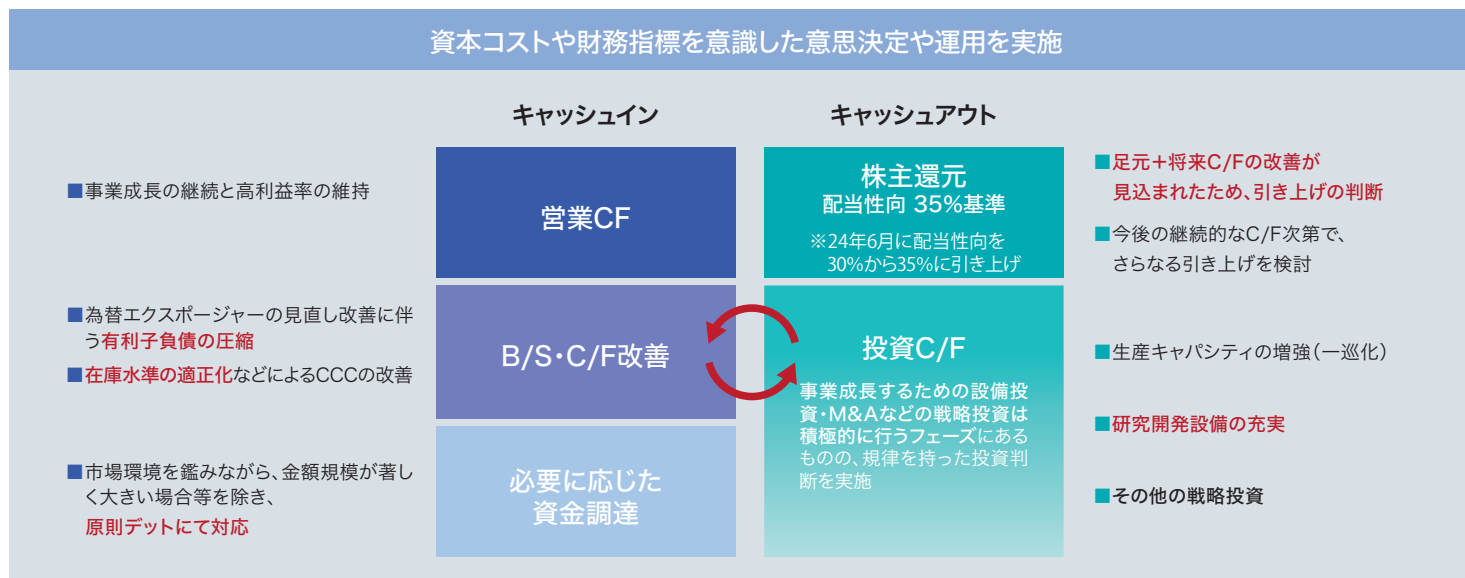
特に、戦略的事業領域である医療機器分野に対して、M&A を含む株式取得や提携への投資、設備投資、研究開発投資などの先行投資を積極的に進めています。そのよ

うな中、成長戦略と財務戦略のバランスを重要視しながら、成長に向けたキャッシュフローに対する規律や資金配分を示したキャピタル・アロケーションは、下記と考えています。なお、当キャピタル・アロケーションは、機関投資家の方々との対話を通じて、柔軟な見直しを図っています。

資金の源泉は手元資金と営業キャッシュフローがベースとなるため、資金創出力と資金効率の向上に努めています。資金創出力の向上については主な投資や新製品・新事業の案件を NPV：Net Present Value（正味現在価値）法や IRR：Internal Rate of Return（内部収益率）法などの資本コストおよびキャッシュフローを用いた手法で評価

しており、資金効率向上についてはグローバルでキャッシュマネジメントシステムを活用し、日本・米国・欧州地域のグループ会社の余剰資金を親会社である朝日インテックに集約しています。また、キャッシュマネジメントシステムの活用により外貨建ての資産および負債の一元管理が可能となり、為替リスクの軽減にもつなげています。

なお、外部からの資金調達が必要な場合は、金額・時期・期間等さまざまな条件を踏まえて、金融機関からの借入など最も適切と考える方法により調達します。



4-2 財務戦略

▶▶ 当社グループの重要経営管理指標 および資本コスト等

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、営業利益率としています。営業利益率については、現在におきましては20%を目安とし、経営の主要パフォーマンスであるEBITDA（営業利益+のれん償却額+減価償却額）率については、30%を目安にすることを指標としています。今後はその率の改善や新たな目標設定を進める所存であり、新中期経営計画の開示の段階で示してまいりたいと考えています。

また、財務指標としては、ROE（自己資本利益率：Return On Equity）とROIC（投下資本利益率：Return

On Invested Capital）を注目すべき指標として定めています。ROEおよびROIC（「運転資本+固定資産」を投下資本として算定）については、資本コストを上回ることに加えて、共に10%を超えることを基本水準としており、改善を目指してまいります。なお当社グループは、為替ヘッジを目的に外貨建て借入を行っているため有利子負債が大きくなっていったことから、「株主資本+有利子負債」を投下資本とした場合には、当社実態を正しく反映することができないものと考え、ROICについては「運転資本+固定資産」を投下資本として算出していました。しかしながら、昨今の外貨建借入の利率の上昇に伴い為替エクスポージャーの見直しを図り、大幅に外貨建借入金を減少させました。よって今後のROICについては、現在の「運転資

本+固定資産」を投下資本する手法に加えて、「株主資本+有利子負債」を投下資本とする手法についても併記し、注目指標として適用してまいります。

なお、WACC（加重平均資本コスト）につきましては、2024年6月期時点にて6.3%と考えています。WACC（加重平均資本コスト）はリスクフリーレートや株式市場の動向を勘案した上で、定期的に見直しを実施しています。主な投資や新製品・新事業の案件については、資本コストを適用したNPV：Net Present Value（正味現在価値）法やIRR：Internal Rate of Return（内部収益率）法などを適用した検討の運用をしています。

当社のROIC = NOPAT ÷ (運転資本+固定資産)

NOPAT = 営業利益 × (1 - 法定実効税率 (現状30.6%))

運転資本 = 流動資産 - 流動負債

= 売上債権 + 棚卸資産 + 未収入金 - 仕入債務 - 未払金 - 前受金

固定資産 = 貸借対照表上の固定資産

一般的なROIC (負債側ROIC) = NOPAT ÷ (有利子負債 + 株主資本)

NOPAT = 営業利益 × (1 - 法定実効税率 (現状30.6%))

有利子負債 = 借入金の総額

株主資本 = 自己資本 (純資産 - 非支配株主持分)

経営管理指標の推移

	基本水準	2022/6月期	2023/6月期	2024/6月期	要因
営業利益率	-	19.6%	20.0%	20.6%	自己資本の増加があるも、利益改善により増加
EBITDA率	30%基準	29.2%	29.7%	29.6%	
ROE	10%以上	10.2%	10.4%	11.2%	
ROIC (資産側)	10%以上	10.9%	10.7%	12.1%	在庫の減少や、前受金の増加により増加
ROIC (負債側)	-	9.1%	9.0%	10.1%	利益改善により増加
WACC	-	5.0%	5.5%	6.3%	下図参照

資本コストの内訳

		2022/6月期	2023/6月期	2024/6月期
開示資本コスト		5.0%	5.5%	6.3%
①加重株主資本コスト	株式比率 (約99%) × (a+b×c)	4.90%	5.52%	6.28%
リスクフリーレート : a	補正10年国債金利5期平均	0.07%	0.14%	0.35%
β値 : b	月次5年ベータと週次2年ベータの5期平均を基に算定し、将来値算定のための補正計算	0.824	0.913	1.000
マーケットリスクプレミアム : c	日本企業の平均的な株式資本コストを採用各社アナリストレポートでの推計値と照合	6%	6%	6%
②加重負債コスト	負債比率 (約1%) × 負債コスト × (1 - 法人税率) 負債コスト : SWAP5年レートの5期平均+スプレッド (0.5%)	0.01%	0.01%	0.01%

4-2 財務戦略

国際税務

グローバル展開が進むにあたり、国際税務の重要性は増えています。

税務上の課題に対しては、税理士法人などの外部専門家のサポートを受けながら、誠意を持って取り組み、事業展開国の税務当局に対して透明性と信頼性を確保するよう努めています。なお、移転価格については、各国・地域の税法およびOECD（経済協力開発機構）ガイドラインを遵守するなどし、独立企業間価格となるように適切な管理に努めています。移転価格課税リスクの高い取引については、APA（事前確認制度）を活用することで税務リスクを低減しています。

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います。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います。

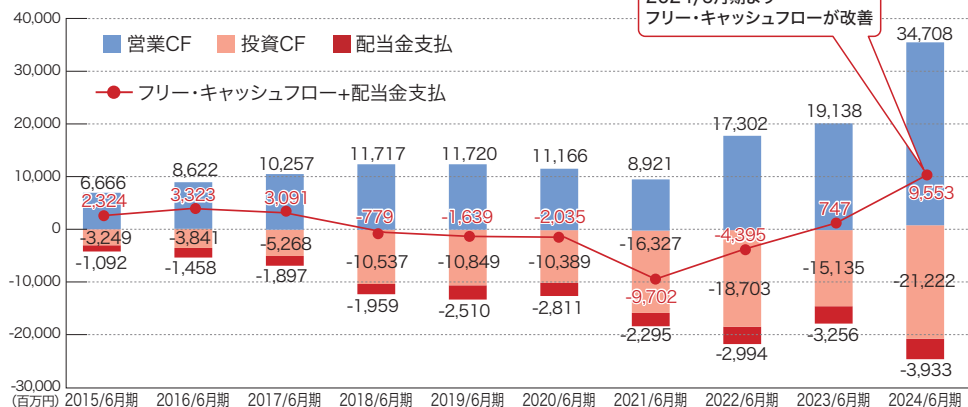
なお、この数年間におきましては、設備投資や買収を含めた投資などを積極的に行っており、また薬事法対応に起因して在庫も増加傾向にあったために、フリー・キャッシュフローが一時的に低下しておりました。しかし、設備投資の先行投資や在庫増加が一巡化したことに加え、更なる業績拡大によって、今後は営業活動によるキャッシュフローで投資キャッシュフローと配当金の支払いなどが賄えるよ

うになるため、株主の皆様への利益還元の更なる充実、および株主層の拡大を図ることについても重要と考え、連結配当性向の見直しを行いました。2024年6月期の剰余金の配当より、連結配当性向についてはこれまでの「30%を目処に」から「35%を目処に」へと引き上げることとしました。今後もキャッシュフローが継続的に安定して見込まれるのであれば、配当性向の見直しについても、柔軟に考えてまいります。

現在の配当金額につきましては、連結配当性向35%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います。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、事業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。

財務サマリーについては、137ページをご参照ください。

フリー・キャッシュフロー+配当金の推移



1株当たり配当金・連結配当性向 推移

