



価値創造の全体像

財務担当役員メッセージ

チャレンジメーカーであることの強みを最大限に活かし、持続的な企業価値の向上を目指します

リケンテクノス株式会社 代表取締役 専務執行役員

入江 淳二

2022年度の振り返り

原材料の安定調達に腐心した中で、過去最高益を更新しました

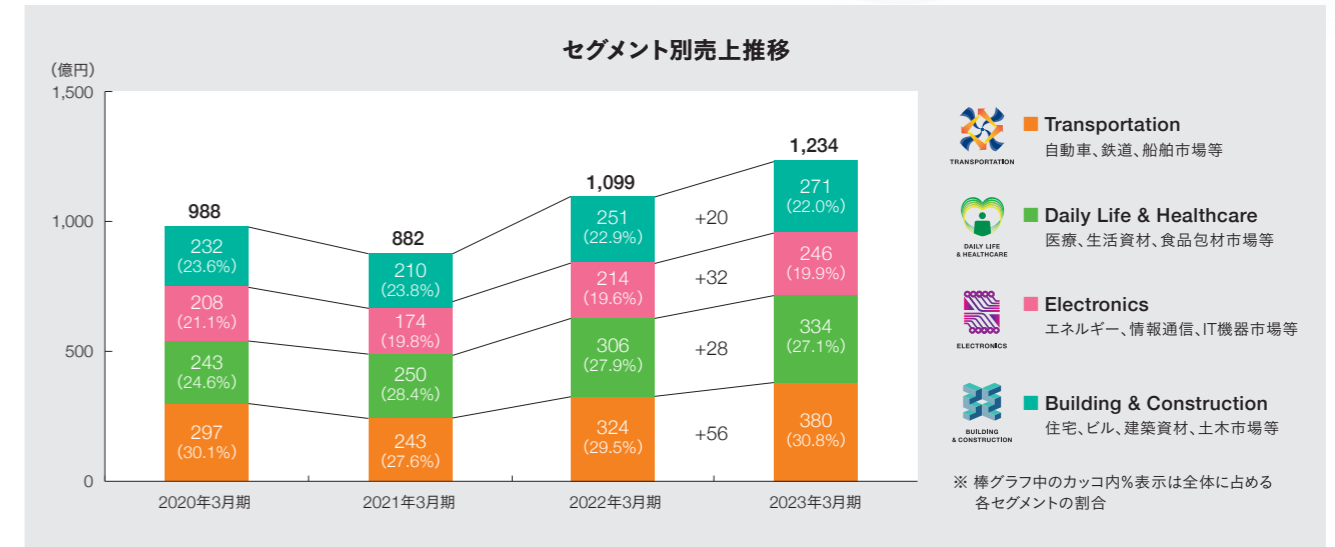
2022年度は、新型コロナの影響が終息していなかったことに加え、原材料価格の高騰も重なり、原材料の安定調達に腐心した1年となりました。価格転嫁についてはお客様に丁寧に説明をし、ご納得いただいた上で進められたと思っておりますが、期間損益で見るとP/L上は原材料の価格上昇が先で価格転嫁が遅れたがために、損益上の影響を被ったセグメントもありました。2023年に入ってから原材料価格が若干落ち着きを見せているものの、現在でも高止り状態にあると見ています。さらにユーティリティコストが高騰しているため、2023年1月以降はマイナス要因としてかなり影響が出てきています。ただ、通期の連結業績で見ればプラスに働いた外部環境の変化も多く、結果として2023年3月期の連結営業利益は対

前年度比で約12億円増益の75億円となり、過去最高益を更新しました。

ポートフォリオ管理

自社の強みを最大限に活かしたポートフォリオマネジメントを実践します

2022年度を初年度とする3ヵ年中期経営計画では、最終年度（2025年3月期）の連結目標を売上高1,350億円、営業利益85億円と定めています。この目標を実現するために、当社のミッションである「チャレンジメーカー」であること、そして中計の基本戦略である「グローバル経営の深化とシナジー」、「顧客の期待の先を行く」を確実に実行し、当社の強みである従業員の発想力と卓越した技術を中心に、ポートフォリオマネジメントの強化に一層力を入れていきます。他社にはない価値を持った製品を市場に提供していくことで機能面から優位性を確保し、業界での競争力を高めてい



きたいと考えています。中計の財務戦略にも「新規事業に向けた技術獲得/出資/M&Aを積極的に検討」することを掲げており、同時に研究開発体制の充実と知財戦略の強化も打ち出しています。今後の成長のための中計戦略「新規事業/新製品への挑戦」に対する具体的な施策としては、2022年4月に「新規事業開発準備室」を立ち上げました。新規事業に必要なスキルを持った技術者を新たに採用するとともに、様々な学術機関との産学連携を進め共同研究のテーマやシーズの探索も開始しています。

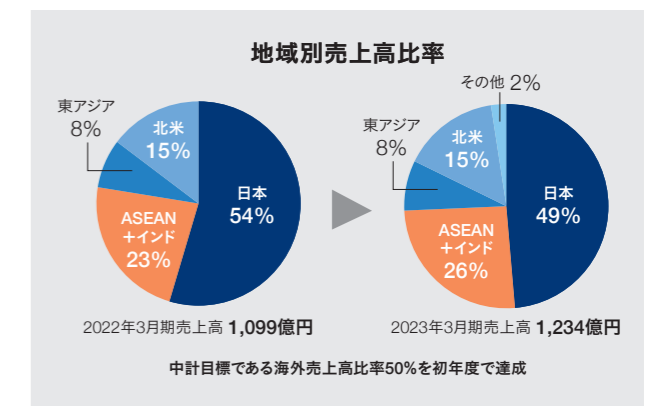
また、当社は「Transportation（自動車、鉄道、船舶市場等）」「Daily Life & Healthcare（医療、生活資材、食品包材市場等）」「Electronics（エネルギー、情報通信、IT機器市場等）」「Building & Construction（住宅、ビル、建築資材、土木市場等）」というマーケット別かつユーザー視点のセグメントを採用しているのですが、当社のポートフォリオ管理の肝は、この4つのセグメントの中でも特に将来性が期待でき、かつグローバルにおいて伸びが見込まれる市場を重点マーケットと定め、その時点の経営資源を集中させていくことです。国内外の「自動車」および「医療・生活資材」を最重要マーケットとしつつ、ASEANを中心に旺盛な建設需要が見込まれている「建設資材」や「情報通信」にも力を入れていきたいと考えています。

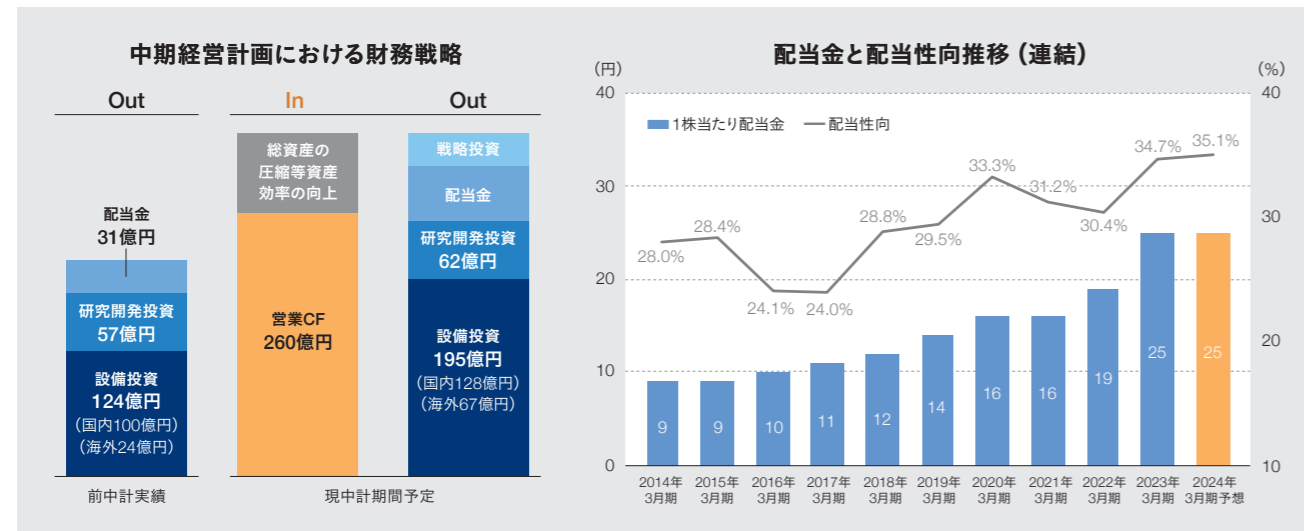
特に住宅やビル等の建物だけではなく、発電所や通信ケーブル等のインフラ整備が急がれているASEAN地域では、「パワーケーブル」等の電線・電材の需要が高いため、その被覆材のシェア拡大を図っていきます。すでにインドネシアでは当社の被覆材がシェアNo1を獲得していますが、その他の地域でも更なるシェア拡大にチャレンジしていきます。

投資計画

アフターコロナの需要回復と労働力不足に備えた積極投資を進めます

3ヵ年中期経営計画では、トータル195億円の設備投資を計画しています。これは主に国内外の製造設備と





システム構築に対する投資です。さらに、研究開発投資、配当金等の株主還元、M&Aや提携先との共同プロジェクトを推進するための戦略投資についても財務戦略に含めて、更なる企業価値の向上につなげていきたいと考えています。

設備投資は、国内外ともに新型コロナに伴う需要の停滞がほぼ解消されたことから、2022年度実績でコロナ前の9割まで生産量が回復しており、こうした需要回復に合わせた生産ラインの増設が急務となっています。ASEANおよび北米地域など海外の塩ビコンパウンド工場を中心に設備投資を加速させていきます。一方、国内ではエコカーニーズの高まりから、合成ゴムよりも軽量で環境負荷が少ないエラストマー樹脂への転換が進んでいるため、国内においてもエラストマー製造ラインの新設を進めています。製造ラインの整備が必要に追い付かずビジネス機会を逸してしまうことがないよう、195億円という枠を超える勢いでスピード感をもって設備投資を実行していきます。

システム構築は、国内で近い将来の労働力不足に備える省力化・少人化・合理化のための投資が必須であると認識しており、特にDXの推進やAIの活用で人材不足をカバーしていく必要があると考えています。人の労働の代替となるシステム構築には、今後も積極的に投資を行っていく考えです。

また、最近では「人的資本に対する投資」にも注目

が集まっていますが、私自身は以前から「人材」をバランスシートの上に「人的資本」勘定として計上するべきという想いを持ち合わせていました。当社にとって大切な資産である「人材」を、いかに成長性の高い「人材」へと育成するかが重要だと思っています。そのため人への投資についてもKPIを設け、特に教育面ではこれまで従業員一人当たりの育成費用が年間3〜4万円だったところ10万円を超えるレベルまで高めていくことを計画しています。

資本効率・利益還元

企業価値の向上に見合った、 安定的な利益還元を追求していきます

リケンテクノスでは、財務状況と事業のバランスも考慮しつつ株主・投資家の皆様に対して安定的な利益還元を行うことを基本方針としています。2023年3月期より連結配当性向を従来の30%程度から35%程度へ引き上げており、2023年3月期の配当についても、前期の19円に対して25円と6円の増配を実施しました。

こうした利益還元を実施する裏付けとして、売上高と各段階の利益が過去最高に達するなど、中計初年度の業績が想定を上回ったことが挙げられます。それぞれのセグメントにはまだまだ伸ばせる領域があり、技術を中心に他社にはない価値を生み出し、機能面でも価格面でも「顧客の期待の先を行く」「新規事業・新

製品の開発」が出来れば、現在7%程度のROSが二桁に近づくような発展・成長も可能であると考えています。ROEについても、直近値では7.5%に留まっていますが、中計の最終年度目標が達成できれば8%を超えることも現実味を帯びてきます。もちろんそれで満足することなく近い将来の10%超えも視野に入れていくつもりです。このような好循環を生み出すことができれば、自ずとPBRについても倍率が上がってきますし、株価にも反映されると考えています。そのためにも、当社の強みである「人と技術」を活かしたイノベーション力を発揮できるかどうかを重要であると認識しています。今後も、当社の強みを活かした企業価値の向上に努め、配当および中長期的な株価上昇により、株主資本コストを上回る株主還元を長期的、安定的に実現することを目指しています。

一方、保有資産の適正化と財務ガバナンス強化を図るため、現在、純資産の10%を超えている政策保有株式については、株主資本コストに見合った株であるか、また保有していることによって便益が得られているかを検証しつつ、圧縮を進めています。

投資家の皆様との対話

当社からの能動的なIR・SRを展開し、 対話機会の充実を図ります

当社は、これまで各経営指標、成長戦略、事業概況などの財務情報に加え、サステナビリティやESG分野の非財務情報についても適時・適切に開示し、また当社への理解をさらに深めるべく株主や投資家の皆様との対話機会を設けてきました。しかし、機会は設けるものの説明会実施など株主・投資家の皆様にご足労をいただく形が多く、当社から能動的にコミュニケーションを図るスタンスになっていませんでした。こうした反省から、従来行ってきたIRに加えてSR（シェアホルダー・リレーションズ）を2023年4月より開始しています。まだスタートしたばかりですので、まずは当社の主要株主である大手の機関投資家様を対象にさせていただきますが、管理本部長でもある私自身が責任者

として直接出向き、成長戦略や事業展開に留まらず、創業から70年の価値創造の歴史、ESG分野の取り組みや当社製品の環境に対する貢献、取締役会において社外取締役が果たしている役割に至るまで、投資家の皆様の関心が高いと思われる情報について詳しくご説明させていただいています。訪問先からは概ね好評で、「今までよりも御社のことが良く理解できた」「むしろアピールできる場所はもっとあるのでは?」といったご感想もいただきました。今後はIR・SRともに当社から能動的にご説明することを基本スタンスとして、株主・投資家の皆様とのエンゲージメント強化を図ってまいります。

リケンテクノスの「強み」は、お客様にとって有益な技術や機能を提供するための製品開発を常に模索している会社であることです。当社の得意分野である環境配慮製品はもちろん、SDGsにも掲げられている様々な社会課題を解決に導くことができるイノベーションを追求し、そこに経営資源を集中して財務・非財務両側面から持続的な企業価値の向上に努めてまいります。同時に、対外的な情報発信をより充実させるべく、当社からの能動的なコミュニケーションを加速させます。そして私自身が率先してコミットメントの強化を図り、株主・投資家をはじめとするステークホルダーの皆様からの期待にお応えしていく覚悟です。

