

Blue Challenge Report

統合報告書

2025

お問い合わせ先
この報告書の内容に関するご意見、お問い合わせは下記で承っています。

リケンテクノス株式会社 経営企画部

〒101-8336

東京都千代田区神田淡路町二丁目101番地 ワテラストワー

TEL: 03-5297-1631 FAX: 03-5297-1660

ホームページ

<https://www.rikentechnos.co.jp/>

2025年9月発行

リケンテクノス株式会社

編集方針

リケンテクノスグループは、経営理念である「リケンテクノス ウェイ」のもと、長期ビジョン「すべての生活空間に快適さを提供するリーディングカンパニーを目指して」を掲げています。その実現に向け、マテリアリティ・中期経営計画を策定し、企業と人と社会への新たな価値と喜びの提供に挑戦し続けています。現在の当社の事業領域・ステークホルダーはもちろん、それを超えた将来新たに関わっていくであろう社会の様々な領域を含む「すべての生活空間」に対し当社事業による最適なソリューション（快適さ）を提供し、サステナブルな社会の実現への貢献を目指しています。

当社グループでは「サステナブルな社会への貢献」に関わる活動全体を「Blue Challenge（ブルーチャレンジ）」と総称しています。「Blue Challenge」のBlueは、当社のロゴマークにあるRIKENブルーや地球、海、空などを表し、Challengeは「リケンテクノス ウェイ」のミッションにある「チャレンジメーカー」に由来しています。

Blue Challenge Report 2025では、当社グループの持続的成長と企業価値の更なる向上を目指し策定した新3ヵ年中期経営計画を中心に、財務戦略や資本政策の内容を一層充実させています。

前3ヵ年中期経営計画の最終年度にあたる2024年度においては、次期中期経営計画の策定に向けた議論を1年間にわたり進めてきました。また、次期中期経営計画の策定に併せて、当社が掲げる長期ビジョンやマテリアリティ（重要課題）についても再検証を行い、一部見直しを実施しました。これらの取り組みや議論の過程については、本報告書の特集にて詳しくご紹介しています。

今後もBlue Challenge Reportをコミュニケーションツールのひとつとして、ステークホルダーの皆様と建設的な対話を進めていきます。すべての生活空間に快適さを提供するリーディングカンパニーを目指して、当社グループが挑戦している内容をご理解いただければ幸いです。

発行時期

2025年9月

報告対象期間

2024年4月1日～2025年3月31日
（一部、2025年4月以降の活動内容等の情報を含む）

報告対象範囲

リケンテクノス株式会社および連結子会社
（ただし、それ以外の場合は、本文中に記載）

参考にしたガイドライン

- 国際会計基準 (IFRS) 財団「国際統合報告フレームワーク」
- 経済産業省「価値協創のための統合的開示・対話ガイダンス（価値協創ガイダンス）」
- 環境省「環境報告ガイドライン」

報告書お問い合わせ窓口

リケンテクノス株式会社 経営企画部
TEL：03-5297-1631 FAX：03-5297-1660

WEBサイト

詳細情報については、WEBサイトをご覧ください。
<https://www.rikentechnos.co.jp/>



予想・見通しに関する注意事項

本報告書に記載されている予想・見通しに関する記載は、将来の経営環境・経済状況などに関する現時点での仮定・推測に基づくものであり、実際の業績等と大きく異なる可能性があります。

目次

価値創造の全体像	
CEOメッセージ	3
リケンテクノス ウェイ	9
リケンテクノスのあゆみ	11
価値創造プロセス	13
製品紹介	17
財務・非財務ハイライト	19
特集 長期ビジョン 社員座談会	21
マテリアリティ	25
新3ヵ年中期経営計画	27
財務戦略	31
財務担当役員メッセージ	33
本業を通じた貢献	
事業セグメント	37
ものづくり統括本部	43
新製品・新技術の創出	45
生産技術・生産効率の向上	47
品質向上と製品安全の確保	49
地球環境の保全	
リケンテクノスのサステナビリティ	51
地球環境の保全	53
社会との共生	
社会との共生	57
事業基盤の強化	
コーポレート・ガバナンスの高度化	65
社外取締役座談会	74
リスクマネジメントの強化	79
コンプライアンスの強化	82
ステークホルダー	
ステークホルダーコミュニケーション	83
データセクション	
財務情報	85
拠点情報	91
会社情報・株式情報	95

価値創造の全体像

CEOメッセージ

これまでの延長線上ではない 新たなステージに上がり チャレンジを続ける

リケンテクノス株式会社 代表取締役 社長執行役員

常盤 和明

前3ヵ年中期経営計画の総括と 当社を取り巻くビジネス環境

前3ヵ年中期経営計画の最終年度であった2024年度は、売上高が1,281億円、営業利益が104億円という結果になりました。売上高こそ目標の1,350億円に届かなかったものの、利益の方は営業利益、経常利益、当期純利益のいずれも計画を上回り、4年連続で過去最高益を更新し続けています。前中計の4つの基本戦略は一部で遅れもありましたが、グローバル経営も着実に進み、総合的に見れば好調に推移した3ヵ年だったと感じています。

この成果には主に2つの要因があったと考えています。1つは人の成長、もう1つがマネジメントの一体感です。

私は従前から「人の成長こそ企業の成長」とであると信じ、社員にもそのように伝え続けてきました。この期待に応えてくれた社員が数多く出ていることで当社自身が成長を果たしているのだと思います。経営層は社員を育てることで利益の上がる経営基盤を構築し、それによって生まれた利益を社員にしっかり分配する。社員の頑張りに報いるべく処遇面の改善も進めてきましたので、社員に対しては、「今まで以上にそれに相応しい一流の仕事をしよう」と伝えています。

マネジメントの一体感に関しては、海外子会社を含む全執行役員と参与で毎週月曜日に情報共有/意見交換を行っており、経営上の 이슈についてはこの場で全参加者に共有

され、議論されています。この一体感があったからこそ前中計の各目標等も達成できたのだと思います。

マネジメントの一体感は、前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」にもポジティブに作用しましたが、私自身は少しフランクに「横串を刺す」と表現しているのですが、グローバル規模で課題や好事例を共有することもできていますし、グローバルでの調達の最適化もかなり進化したと見ています。

前中計の基本戦略のうち「顧客の期待の先を行く」については新中計に課題を残していますし、「新規事業／新製品への挑戦」についても同様です。3年前に「新規事業開発準備室」を立ち上げ、これまでの延長ではない新しい価値創造に向けて始動しました。産学協働は相当程度進みましたので、新中計の3ヵ年でそれを事業化していきたいと考えています。新製品については、売上高で見れば当社の全製品に占める割合は未だ10%台にとどまっており、この割合を新中計の3ヵ年で23%まで高めるという具体的な目標を設定しました。

外部環境は引き続き不透明な状況が続いています。米国で政権が代わり関税などの政策が変わったことは、当社グループ各社は基本的に地産地消であるとはいえ当社のビジネスにとってマイナス要因となりえますし、中国経済が依然として停滞していることも同様です。また中国メーカーのEVがASEAN諸国に進出し、販売シェアを高めていることも先行

きの不透明感を高めています。国内に目を転じれば、日本の原材料メーカーによる製品統合の結果、一部の原材料が生産中止になるというケースが出ています。当社にとって原材料の選択肢が減少してしまうことは懸念材料ですが、当社の配合加工技術で乗り越えていこうと技術陣には話しています。

新3ヵ年中期経営計画の スローガンに込めた想い

2025年4月よりスタートした新3ヵ年中期経営計画では、経営方針として「One Vision, New Stage」を掲げました。これは、長期ビジョンの見直しを行ったこの機会に、このビジョンのもと、過去の延長ではない新しい思考で新しいステージに上がろうということです。私自身はリケンテクノスが企業として素晴らしい成長を遂げていると思っていますが、現状に満足することなく、さらにその上の段階を目指していこうという想いを込めました。今日のように外部環境の変化が著しい時代、これまでの仕事の延長では成長を見込むことはできません。「今のままでいい」と思った瞬間にこれまでの延長になってしまいます。「今は問題だ」「まだ改善できる」と思えばステージを上げることができるはずです。私自身が率先垂範し、すべての社員に「もっと上を目指そう」という意識づけを行い、意欲的な人材を育て、自分のステージを上げることにチャレンジする集団でありたい。これは、社長としての最重要ミッションであると考えています。

新中計の具体的な内容については、別ページで詳しくご紹介していますのでそちらをご覧くださいと思いますが、今回の中計の策定に併せて「ものづくり統括本部」を新たに立ち上げました。技術部門、製造部門、品質管理部門といった、これまでである意味縦割りだった組織を取り払ってひとつの塊にしました。今までよりもステージをひとつ上げて、お客様にとってより良い製品をタイムリーにお届けすることのできる組織に変わったと自負しています。当社ならではのこだわりとして、購買部門もこの「ものづくり統括本部」に含めたことが挙げられます。私は、これまでのような安定調達・低コストなど「守り」の購買ではなく、自ら新しい材料を開拓したり、より良い材料を積極的に技術陣に提案する「攻め」の購買にしたいという想いを持っていました。今回の「ものづくり統括本部」の創設を機会に購買部門もその中に加えることによって、「技術」「製造」「品管」と一体化してものづくりのスピード感を上げ、お客様の期待の先を行く製品開発につなげたいと考えています。

新中計の3ヵ年で私自身が注力したいのは「稼ぐ力」を上げること、そしてガバナンスとリスクマネジメントを含めた「サ

ステナビリティ」経営に取り組むこと、この2つです。また、特に「価値創造するバランスシート」の実現に向けてリーダーシップを発揮していきます。成長のための投資は惜しまない一方、価値創造に貢献しないアセットは躊躇なく整理します。そしてサステナビリティ意識を会社全体にしっかり根づかせ、社会課題解決への貢献が当社の成長につながるよう、私自身が旗振り役となり先導していく覚悟です。

こうした自分の想いを社内の隅々まで浸透させるには、2つの方法があると思っています。その1つは社員と議論を尽くすこと、もう1つが現場で起こっていることを自分の目で確認することです。私はもともと社長室に閉じこもっているタイプではなく、今でも海外を飛び回り、可能な限り人と直接対面したいという性格ですから、社員と直接議論する場をどれだけつくれるかが、社長執行役員としての自分の想いを最前線まで浸透させていく鍵になると考えています。

全社員でベクトルを合わせて目指す 「10年後のありたい姿」

「すべての生活空間に快適さを提供するリーディングカンパニーを目指して」という長期ビジョンを定めてから早くも9年という歳月が流れました。この間、私たちを取り巻く環境は大きく様変わりしています。私は新しい中期経営計画の策定に併せて、この機会に一度立ち止まって、当社が目指すべき達成像を改めて見つめ直す必要があるのではないかと考え、社員に対して「当社の長期ビジョンを見直すべきか」という問いを投げかけてみました。

このCEOメッセージにおいても言及していることですが、私の企業経営における基本姿勢は「議論を尽くして結論を出す」ことです。当然、今回もトップダウンで決めてしまうのではなく、社員の間で議論を尽くしてもらい、その総意としてビジョンの見直しを行いたいと考えました。具体的には、部長層、課長層に加え、最前線の社員の声を拾える立場にある係長層も含め、各層で中計の議論と合わせて長期ビジョンについても議論してもらい、それを部長層で取りまとめたうえで経営に提案してもらいました。この方法を選択したのは、自分たちが目指すべきビジョンを自分たちで議論して決めることで、やりがいと当事者意識を持たせたいという目的があったからです。すると、期待した以上の効果が現れ、長期ビジョンを補足する「10年後のありたい姿」を創りたいというプラスαの提案が社員の方から出てきたのです。これは私自身も想定外のうれしい出来事でした。最終的には、将来的に目指すべき達成像としての従来の長期ビジョンはそのまま残し、①お客様に対して②社会に対して③従業員

に対しての3つの観点から「10年後のありたい姿」を追加する形となりました。

議論を尽くすことによって結論を導き出す、そして結論を導き出したら全員でベクトルを合わせて進む。この2つの考え方にこだわり続けてきた私にとって、今回の長期ビジョンの見直しは、まさに理想的なプロセスを踏めたと考えています。後は社員自身が決めた「10年後のありたい姿」を全員が当事者意識を持って目指していくだけです。そのスタートラインとして、とても良いビジョンが出来上がったと思っています。

「人の成長こそ企業の成長」 ーそれがリケンテクノスの人的資本経営

「議論を尽くして結論を出す」「全員でベクトルを合わせる」、この2つのこだわりの原点には、私自身の過去の経験がありました。私がまだ若手社員だった頃、中期経営計画と言えば、上層部の限られた人たちだけで決めていて、内容よりも作ること自体が目的になっていたように思います。そして、実行にあたって全社的な統制がなく現場に丸投げのような印象があり、それを非常に残念に思っていました。一方、今回の長期ビジョン見直しのプロセスであれば、社員に対して

は「自分たちで決めたことに責任を持て」と言えます。同時に執行役員である我々は「全員でベクトルを合わせる」経営に心血を注ぐ必要があるのです。

何より、当事者意識と責任感を持つ人に対しては、当然そうでない人より成長を期待することができます。私は折に触れて「人の成長こそ企業の成長」だと社員に伝えてきました。人の成長なくして企業が成長することはない。だからこそ社員一人ひとりが自ら声を上げ、周りを納得させることのできる人材になってほしいと思っています。これはもはやこだわりを乗り越えて私の「経営哲学」と言ってもいいかもしれません。近年、グローバル営業会議をはじめとする多くの会議体を立ち上げましたが、これも様々な立場の人が会議の場で自らの意見を述べ、それぞれの意見に対し議論を尽くして結論を導き出し、決めたことに対して全員でベクトルを合わせ一体感を持って取り組むためでした。今、それができるようになりつつあることが、リケンテクノスグループとして4期連続で最高益を更新している最大の要因ではないかと考えています。

もちろん「人の成長こそ企業の成長」と、口で言うほど簡単なことではないことも認識しています。そのため、人材価値を最大限に引き出す人的資本経営の一環として、今後は自ら手を上げることのできる人に対して積極的に投資をしていきます。





研修ひとつとっても、社員がいきなり参加しているようでは資金を投じて高い効果は望めません。意欲を持って自ら行動できる人に対してこそ投資をし、課題を与え、自ら考える機会を拡大していくつもりです。例えば、グローバル営業会議やグローバル製造会議は、今はまだ参加者全員が日本人で、海外拠点の参加者も日本から派遣したメンバーなのですが、近い将来、海外拠点のローカルスタッフも参加させたいと考えています。海外拠点のスタッフの中にも意欲を持っている人材は数多くいますので、そういう人に活躍する場を作ってあげたい。私たちは、自ら「チャレンジャー」を標榜しているわけですから、意欲のある人材には、失敗してもいいので経験を積むことのできる機会を積極的に提供していく考えです。

ESG視点で課題解決を 考えることのできる人も増やす

昔の常識が通用しなくなった現代の企業経営において、ガバナンスとリスクマネジメントの強化はどのような会社にとっても重要な課題です。当社では、従来から社外取締役による

経営の監視を強化するとともに、取締役の多様性を高める人事や制度整備を進めてきました。直近では、2025年6月の株主総会における承認を経て女性の社外取締役を1名増員し、社外取締役の半数が女性となりました。今後は、より多様な視点と価値観から経営を監督してもらえるようになることを期待しています。また、執行役員の評価基準を改め、役員報酬制度の中に、中期経営計画の目標達成度やマテリアリティのKPI達成度など、中長期的な企業価値向上と連動した報酬体系を導入しました。

当社のガバナンスの特徴は、執行の状況や現場等、社外取締役の方々にも包み隠さずすべてさらけ出していることだと思っています。経営会議にもすべて出席いただいて執行側でどのような議論がされているのかを把握いただくとともに議論にも参加いただいていますし、工場や研究所での取締役会の開催等、現場についてもご覧いただいたうえで当社経営上の貴重なご意見をいただいています。

リスクマネジメントでは、近年、事業環境の不確実性が高まっていることを受け、事業継続マネジメント（BCM）体制の強化を進めています。これまで、東日本大震災をきっかけに、大規模災害に対応したBCPを整備していましたが、改め

ていざという際にしっかりと機能させることを目的に、より幅広い事態を想定し、なおかつ作った計画を継続して改善していくプロセスまでを含めたBCMの再構築を始めました。これは、当社のマテリアリティのKPIとしても設定しており、どのような状況でもお客様に安定して製品を供給できるよう努めてまいります。

気候変動対策では、2030年までにCO₂排出量を2019年度比で46.2%削減し、2050年にカーボンニュートラルを達成するという目標を掲げています。現在、太陽光発電設備の導入やボイラーの燃料転換によるCO₂排出量削減を進めていますが、2030年の46.2%削減はともかく、2050年カーボンニュートラルの方は、現在の取り組みの延長では目標に達しないと考えており、脱炭素に向けてより具体的な方策を打ち出すことが今後の課題であると認識しています。

このような長期視点でESG分野の諸課題を解決していくためには、サステナビリティに関する優れた知見やスキルを持った人材が欠かせません。現代の企業経営においては、研究や製造など実務を担う人材だけで企業価値が向上することはなく、グローバル規模で社会情勢を把握し、当社におけるESG課題と照らし合わせて動くことのできる人材、特に課題を解決に導く方策を考えられる人材が不可欠です。私はこれからも「人の成長こそ企業の成長」という経営哲学のもと、人材育成を自らの最重要ミッションとしていく考えですが、ESG視点で課題解決を考えることのできる人材の育成にも注力していくつもりです。

十分な成長投資と株主還元が 両立するだけの利益を追求する

当社は、2023年3月に東京証券取引所が上場企業に対して「資本コストや株価を意識した経営」を要請したことを受け、主な経営指標の改善に取り組んでいます。2025年3月期のROEは投資有価証券売却益を除くベースで9.7%と10%には到達していませんし、PBRも残念ながら基準と言われる1倍を割り込んだ水準にとどまっています。ROEは安定的に10%超えを目指し、PBRも1倍に届くよう更なる改善策を講じてまいります。なお新中計では、重要視する経営指標としてROICとEBITDAを追加しました。ROICは、ポートフォリオの中で今後力を入れるべき分野の見極めに必要であり、EBITDAは今後積極的な成長投資を計画している当社にとって欠かせない指標であると考えたからです。

新中計では、キャッシュアロケーションを「基盤投資」「成長投資」「戦略投資」という3つの枠組みで整理しています。ラインの増設等のみならず、工場の自動化やDXについても

積極的に対応していく予定です。投資にあたっては、例えばROIがWACCを上回ることを基準のひとつとして設けており、しっかりと収益につながる投資を行っています。過去の投資が当初予定していた収益を上げているかも取締役会や経営会議で監視しています。

また、当社は必要以上の株主資本は持たないことを基本方針とし、稼いだキャッシュについては優先的に成長投資に回して、その余剰分を株主還元にあてたいと考えています。一方で、配当性向35%以上を維持する考え方にも変更はありません。十分な成長投資と約束した株主還元が両立するだけの利益を出す。それが経営トップである私の責任であり、役割であると認識しています。同時に、株主・投資家の皆様とのエンゲージメントを高めるために、IRやSRの機会を積極的に設け、こうした当社の方針や考え方をしっかり説明することも重要です。昨年はIR/SR合わせて約170社と面談を実施し、様々な意見や助言をいただきました。これらの提言はすべて真摯に受け止め、当社の成長や変革に役立てています。そして、ステークホルダーの皆様に対して株主総会はもちろん様々な説明機会に臨む際は、模範解答を読むようなことはせず、しっかり自分の言葉できめ細かく説明するよう役員一同心掛けています。

リケンテクノスに投資する 意義や魅力を丁寧にお伝えする

おかげさまで、私が代表取締役社長執行役員に就任して今年で10年目を迎えました。社長として3回の中期経営計画を実行し、2025年度からスタートした新3ヵ年中期経営計画で4回目に突入しています。この間、グローバルで活躍できる人材育成をはじめ、新たな会議体の設置、サステナビリティ経営など、自分なりに様々な改革を進めてきました。この10年という時間を振り返り、そして現在当社が置かれているビジネス環境を見渡してみれば、まだまだ課題は山積しています。しかし、ここ4年連続で最高益を更新し続けているように、リケンテクノスという会社が、どのような課題でも解決することができる組織になってきたという誇らしい想いもあります。これからも私は、全社員がベクトルを合わせ、一体感を持って様々な課題の解決にトライしていく、リケンテクノスグループをそのような集団にしていきたいと思っています。

さらに株主・投資家の皆様には、リケンテクノスという会社に投資をする意義や魅力が伝わるよう、この統合報告書をさらに充実させ、皆様が望む情報を発信するために絶え間ない努力を続けていくことをお約束します。これからも変わらぬご支援をお願い申し上げます。

価値創造の全体像

リケンテクノス ウェイ

リケンテクノスグループは、
顧客の期待の先を行くチャレンジメーカーとして、
企業と人と社会に
新たな価値と喜びを提供し続けます。



受け継がれる精神

創業当時から引き継いでいる「ベンチャー精神」こそ、リケンテクノスの強みであり、「リケンテクノスらしさ」です。

創業60周年の際、この「リケンテクノスらしさ」をもとに経営理念である「リケンテクノス ウェイ」を策定しました。ミッションにある「チャレンジメーカー」という言葉は造語ですが、製造業という意味でのメーカーというほかに、挑戦して何かを創り出す人という意味も込められています。未来への飛躍のために、これからも挑戦し続けていきます。



創業当時の9インチローラー

チャレンジメーカーとしての歴史

創業以来培われてきた合成樹脂加工に関わる総合的な技術をベースに、塩化ビニル樹脂（塩ビ）コンパウンドやフィルム、日本初となる塩ビ食品包装用ラップ、熱可塑性エラストマーコンパウンドの開発・製造・販売に挑戦し、実現してきました。現在では、これらの製品は当社の事業の柱となっており、資源の有効活用や省エネルギー化への貢献をはじめ、環境負荷を低減する素材・製品としても注目されています。2001年に「リケンテクノス株式会社」へと社名を改め、現在は「トランスポーターション」「デイリーライフ＆ヘルスケア」「エレクトロニクス」「ビルディング＆コンストラクション」の4つの市場別セグメントを柱に、国内外で事業を展開するグローバル企業へと成長しました。

創業以来「人と技術」が最大の強みである当社は、前例にとらわれず挑戦し、豊かさ、安心、快適を創り出すことを使命としています。顧客の期待を上回るだけで満足することなく、常に時代の先を読み、まだ顕在化していないお客様や市場の隠れたニーズを先回りして実現する企業でありたいと考えています。

「顧客の期待の先を行く」をはじめとする企業文化のグループ全体への浸透とともに、私たちの飽くなきチャレンジは続きます。

リケンテクノス ウェイ浸透の取り組み

従業員一人ひとりが自発的に経営理念「リケンテクノス ウェイ」に則した行動を実践できるよう、浸透の取り組みを進めています。2024年度に実施した従業員意識調査（当社単体および国内連結子会社対象）では、「リケンテクノス ウェイ」の各基本行動の実践状況を確認しました。その結果、「信頼しあう仲間となって助け合う」「大事に聴いて本気で話す」「決めたところまで決めた時期まで」の実践度が特に高いことがわかりました。意識調査の結果を踏まえ、各基本行動の更なる実践度向上に向けた取り組みを進めていきます。

また、当社では「リケンテクノス ウェイ」のコア・バリューのひとつである「信頼しあい貢献しあう」の浸透を図るため、従業員同士が感謝の気持ちを伝え合う「サンキューカード」制度を導入しています。日々の業務の中で、誰かのサポートによって仕事が円滑に進み「ありがとう」と思ったときや、同僚の働きぶりを見て「いいね!」と感じたときなどに、サンキューカードにメッセージを記入して相手に気持ちを伝えます。贈られたカードは一定期間職場に掲示され、その後贈り先の従業員の手元に届きます。カードは事務局で集計され、年度ごとに贈った枚数・受け取った枚数それぞれ上位3位までの社員を表彰しています。





価値創造の全体像

リケンテクノスのあゆみ

1950～

創業・黎明期／企業基盤確立期

- 1951 理研ビニル工業（株）設立
塩ビコンパウンド製造開始
- 1956 カレンダーフィルム製造開始
- 1961 東京証券取引所第二部上場
- 1966 日本初の塩ビ食品包装用ラップを開発
- 1968 岡部工場操業開始（現 埼玉工場）
押出フィルム設備移設



当社の前身である「理研ビニル工業株式会社」は、東京工業大学における塩化ビニル（塩ビ）配合技術の基礎研究から始まりました。1951年に創業し、わずかな資金で「人と技術」のみを頼りとする言わばベンチャー企業として出発しました。

1970～

国内事業基盤確立期

- 1973 大阪営業所開設（現 大阪支店）
三重工場操業開始
- 1974 東京・名古屋証券取引所第一部上場
- 1979 名古屋営業所開設
- 1984 ポリマー研究所設立
加工技術研究所設立（現 研究開発センター）
- 1989 RIKEN (THAILAND) CO., LTD.（タイ）を設立



当社は創業以来、首都圏を中心に事業を展開してきましたが、1973年に大阪営業所、さらに三重工場を立ち上げ、関東・関西における生産販売体制を確立しました。また、翌年には東京・名古屋両証券取引所の第一部に上場しました。

1990～

本格的な世界市場進出期

- 1990 RIMTEC CORPORATION（米国）を設立
- 1994 熱可塑性エラストマーの販売開始
- 1995 PT. RIKEN INDONESIA（インドネシア）を設立
RIKEN U.S.A. CORPORATION（米国）を設立
- 2001 理研ビニル工業（株）からリケンテクノス（株）へ社名変更
上海理研塑料有限公司（中国）を設立
- 2003 理研食品包装（江蘇）有限公司（中国）を設立
- 2006 RIKEN ELASTOMERS CORPORATION（米国）を設立



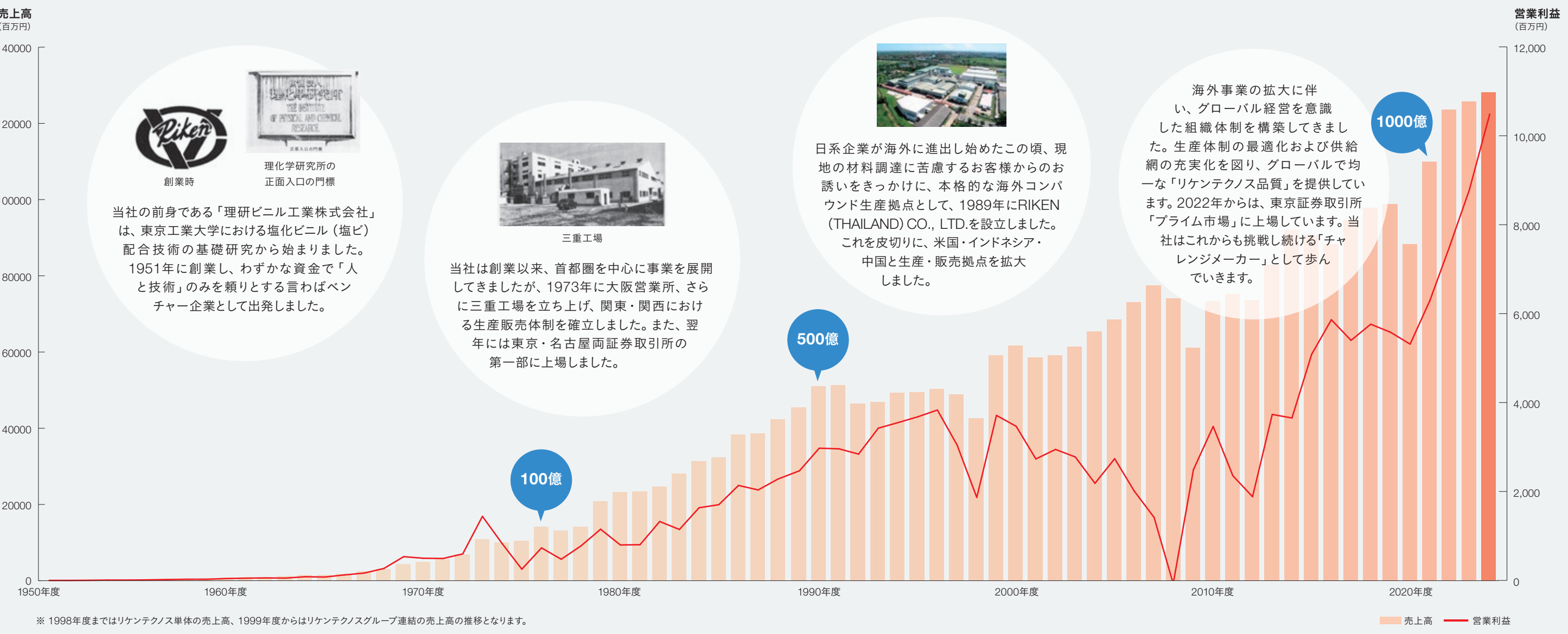
日系企業が海外に進出し始めたこの頃、現地の材料調達に苦慮するお客様からの誘いをきっかけに、本格的な海外コンパウンド生産拠点として、1989年にRIKEN (THAILAND) CO., LTD.を設立しました。これを皮切りに、米国・インドネシア・中国と生産・販売拠点を拡大しました。

2015～

グローバル経営の深化

- 2011 RIKEN ELASTOMERS (THAILAND) CO., LTD.（タイ）を設立
- 2013 RIKEN TECHNOS INTERNATIONAL KOREA CORPORATION（韓国）を設立
- 2014 RIKEN VIETNAM CO., LTD.（ベトナム）を設立
- 2017 RIKEN AMERICAS CORPORATION（米国）を設立
- 2019 RIKEN TECHNOS INDIA PVT. LTD.（インド）を設立
- 2022 東京証券取引所プライム市場上場

海外事業の拡大に伴い、グローバル経営を意識した組織体制を構築してきました。生産体制の最適化および供給網の充実化を図り、グローバルで均一な「リケンテクノス品質」を提供しています。2022年からは、東京証券取引所「プライム市場」に上場しています。当社はこれからも挑戦し続ける「チャレンジャー」として歩んでいきます。



価値創造の全体像

本業を通じた貢献

地球環境の保全

社会との共生

事業基盤の強化

ステークホルダー

データセクション

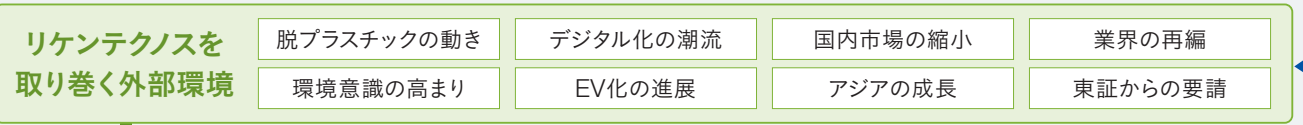


価値創造の全体像

価値創造プロセス

当社グループは、サステナビリティをめぐる課題への対応が、中長期的な企業の存続に関わる重要な経営課題のひとつであるとの認識のもと各種施策に取り組み、持続可能な社会の実現に貢献するとともに、企業価値の向上を目指しています。

外部環境の変化やステークホルダーからの要請を踏まえ、長期ビジョンとして掲げている「すべての生活空間に快適さを提供するリーディングカンパニーを目指して」を実現するために、当社グループの強みを活かし、新たな価値の提供に挑戦し続けます。

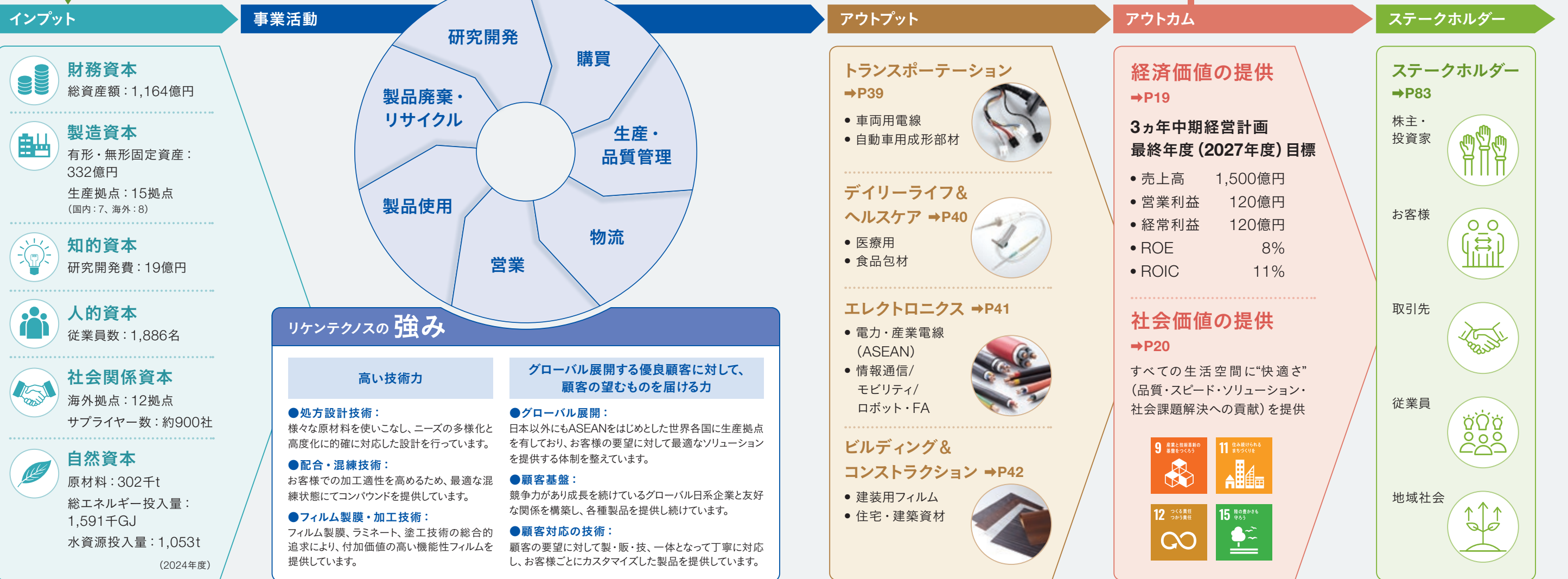


長期ビジョン →P21

すべての生活空間に快適さを提供するリーディングカンパニーを目指して

10年後のありたい姿

- 新しい発想とアプローチで、「ものづくり」と「価値創造」を実現する
- 社会・環境の変化に柔軟に対応し、サステナブルな社会に貢献する
- 従業員一人ひとりが「やりがい」「誇り」を持ち、共に「成長」する



企業文化の醸成/コーポレート・ガバナンス/リスクマネジメント/コンプライアンス →P57～60、P65～82

新3ヵ年中期経営計画「One Vision, New Stage 2027」/マテリアリティ →P25～30

リケンテクノス ウェイ (ミッション/コア・バリュー/基本行動) →P9～P10

価値創造の全体像

本業を通じた貢献

地球環境の保全

社会との共生

事業基盤の強化

ステークホルダー

データセクション

経営資本から展開される事業活動

資本（2024年度）

資本の高度化に向けて

財務資本

■ 積み上げてきた安定的な財務基盤

総資産額

1,164億円

自己資本比率

55.7%

D/Eレシオ

0.21倍

これまでの経営を通じて築き上げてきた安定的な財務基盤を維持しながら、現預金圧縮、Cash Conversion Cycle改善、政策保有株式圧縮、借入金調達等のバランスシート改革を通じた資産活用の効率化を進め、捻出した資金を積極的に成長/戦略投資および株主還元 に配分していきます。

重点テーマ

■ 政策保有株式の縮減による成長投資の原資創出とキャッシュアロケーションを通じたPBR1.0倍の実現

■ 資産効率の追求（目標ROE8.0%以上）

■ 財務レバレッジの最適化

当社のPBRの推移

2022年度実績

0.59

2023年度実績

0.86

2024年度実績

0.85

2025年度目標

1.0倍以上

製造資本

■ グローバル拠点連携によるリスク分散と迅速な顧客対応

有形固定資産

305億円

無形固定資産

26億円

生産拠点

15拠点

(国内：7、海外：8)

当社グループでは、製造の基礎となるグローバル製造プロセス指針「リケンスタンダード」のもと、製造/品質の向上を図るとともに、製造における課題をグループ全体で共有し、解決を目指す取り組みを強化しています。また、国内では自動化設備・設備故障予兆管理システムの導入、工場ユーティリティ設備の再構築の検討を積極的に進めています。

重点テーマ

■ 国内・海外での生産設備の増強

■ 最新鋭の機器・設備の導入と製品の安定生産・提供

・ 塩化ビニルコンパウンド生産設備を増設（ベトナム、米国）

・ 熱可塑性エラストマーコンパウンドの生産設備を増強（国内）

・ DXによる省人化・合理化投資の実施

知的資本

■ 蓄積されてきた配合加工技術や生産技術のノウハウ

■ 保有特許による事業優位性の確保

研究開発費

19億円

保有特許数（国内外）

650件

外部機関との協業件数（累計）

13件

当社は、蓄積してきた配合加工技術・生産技術のノウハウの特許化を進め、事業優位性を確保しています。また、オープンイノベーションによる知財創出を重要開発戦略のひとつとして位置づけ、外部機関との連携によってもたらされる新たな発見、イノベーションから得られた知見を活用して新製品・新技術の開発力を高めていきます。

重点テーマ

■ オープンイノベーションの推進（産学連携・産産連携による共同研究）

■ 研究開発におけるDX（AIやMI）活用によるデータ駆動型の研究環境の整備

■ 最新鋭の試作機の導入

当社グループは、創業以来培ってきた経営資本を基盤として、新たな価値を創出してきました。今後も、事業活動を通じて価値創造の源泉である6つの経営資本（「財務資本」「製造資本」「知的資本」「人的資本」「社会関係資本」「自然資本」）を戦略的かつ体系的に強化し、持続的な成長を目指していきます。

資本（2024年度）

資本の高度化に向けて

人的資本

■ 「リケンテクノス ウェイ」を体現するグローバルな人財

従業員数

1,886名

(世界8ヵ国)

一人当たりの育成費用

133千円

当社は、社員一人ひとりが力を発揮できる最適な仕事と環境を提供するとともに、グローバル競争に打ち克つ人材育成（投資）を積極的に行い、社員の成長と活躍を応援しています。また、更なる価値創造を目指し、多様な人材の活躍を促すため、ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョンの推進に取り組んでいます。

重点テーマ

■ 成長戦略に基づく人材育成計画の遂行

■ ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョンの推進

■ 従業員エンゲージメントの向上

社会関係資本

■ グローバル展開

■ ステークホルダーとの丁寧な対話

海外拠点

12拠点

サプライヤー数

約900社

投資家・既存株主との面談

169社

グローバルに事業を展開する当社グループは、世界中の取引先との信頼関係に基づく持続可能なサプライチェーンの構築に取り組んでいます。株主・投資家の皆様との対話、地域社会への貢献活動を通じて、相互理解を深めています。すべてのステークホルダーとの信頼関係を構築・維持しながら着実な成長を続けることで、より良い社会の実現に貢献していきます。

重点テーマ

■ 人権デュー・ディリジェンスを含むサプライヤーエンゲージメントの強化・拡充

■ 顧客対応力の強化

■ 株主・投資家との対話の充実

自然資本

■ 省エネ貢献製品、環境配慮型製品の開発

■ 工程内リサイクルによる廃棄物の削減

原材料

302千t

総エネルギー投入量

1,591千GJ

水資源投入量

1,053t

リサイクル率※

86.42%

※ 単純（埋立・焼却）廃棄物を除く廃棄物量の総廃棄物量比

当社グループは、限りある自然資源を利用して事業を行っていることを認識し、環境との調和に配慮した企業活動に努めています。環境貢献製品の開発をはじめとする事業を通じた環境負荷の低減や、2050年カーボンニュートラルに向けた脱炭素の取り組み等を継続し、持続可能な地球環境の実現に貢献していきます。

重点テーマ

■ 事業を通じた脱炭素への貢献

■ 購入電力の再生可能エネルギー由来への切り替え、省エネ設備への更新

■ 廃棄物削減による環境負荷の低減

■ レスポンシブル・ケア活動の推進

15 リケンテクノスグループ 統合報告書 2025

リケンテクノスグループ 統合報告書 2025 16

価値創造の全体像

本業を通じた貢献

地球環境の保全

社会との共生

事業基盤の強化

ステークホルダー

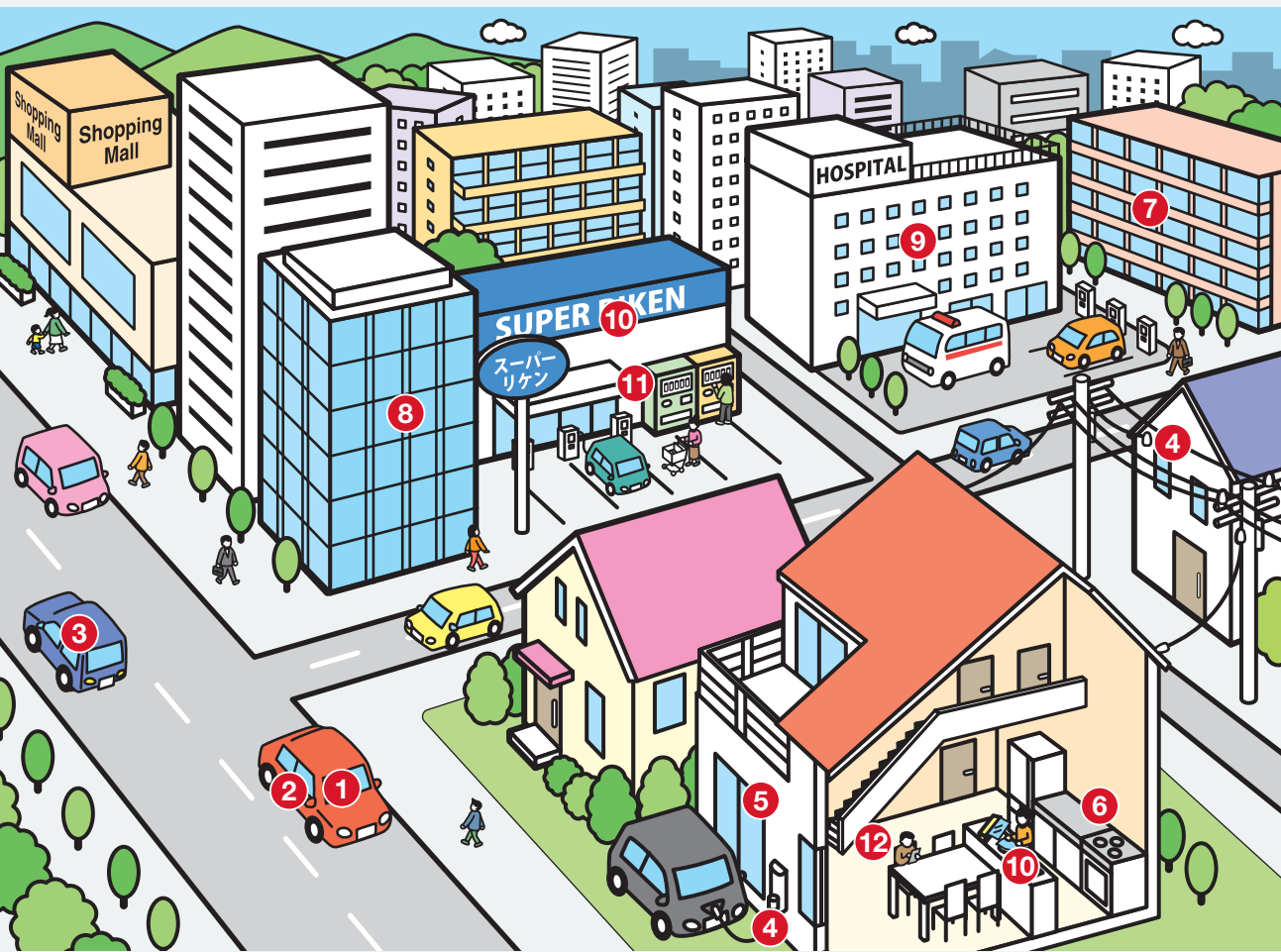
データセクション



価値創造の全体像

製品紹介

リケンテクノスグループが提供するコンパウンド製品やフィルム製品は、様々な部材へと形を変え、皆様に“快適さ”を提供しています。提供している製品の一部をご紹介します。



1 ワイヤーハーネス被覆用コンパウンド
電力供給や信号通信に用いられる複数の電線を束にした集合部品で、機器同士をつなぐ役割を担っています。安定した品質で高いシェアを持ち、自動車や二輪車の生産をグローバルに支えています。



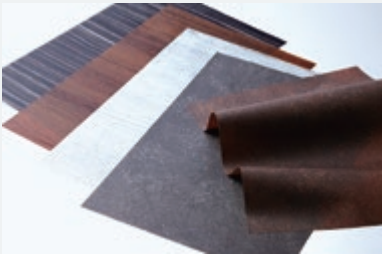
2 ダストブーツ用コンパウンド
車の部品を保護するためのカバーです。熱可塑性エラストマーは自動車部品に広く採用され、耐熱性や耐油性も付与できるため様々な機能部品として使用されています。軽量化やリサイクル性に優れ、CO₂の排出も抑制できる素材として採用が広がっています。



3 自動車ウィンドウ用フィルム
自動車の窓ガラスに貼る遮熱フィルムです。ICE-μ[®]は高い遮熱性と透明感を両立し、快適な車内空間を演出します。冷暖房効率により重視されるEVへの展開が今後期待されます。



4 パワーケーブル被覆用コンパウンド
電力を送るためのケーブルです。一般電線のほか、太陽光発電用、EV充電用など様々なケーブルを守る被覆材として採用されています。難燃性や耐熱性など、多様な特性を有した製品があります。



7 高級壁装用フィルム
意匠、耐候性、防汚性、抗ウイルス、施工性等の機能を持たせた化粧フィルムです。ホテルなどの商業施設のほか、多くの内装空間に使用され美しい仕上がりを実現できます。



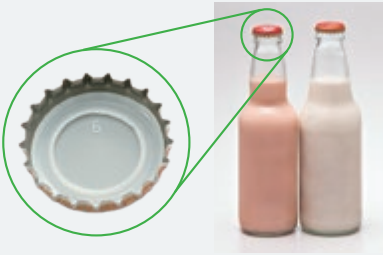
10 食品包装用ラップ
食材や料理を包むフィルムです。業務用ラップは主にスーパーマーケットの生鮮食品などの包装に使用され、小巻ラップはご家庭からプロの調理にまで幅広く使用されています。環境対応製品のリケンラップ ポタニカル[®]はバイオマス樹脂を使用しています。



5 樹脂サッシ用コンパウンド
樹脂窓用の窓枠フレームです。アルミサッシと比較して断熱性に優れているため、CO₂削減効果があります。丈夫で軽く、耐汚染性に優れた表面機能や意匠性を付与することができます。



8 建築ウィンドウ用フィルム
住宅や建物の窓ガラスに貼るフィルムです。紫外線カット、窓ガラスの飛散防止をはじめ、防犯、遮熱、親水、防曇、抗ウイルス、装飾など様々な機能を付与したグレードがあります。



11 食品キャップシール用コンパウンド
耐液漏れ性、開栓性を付与した食品シール製品です。内容物にも触れるため、安全性、衛生性が求められます。レオストマー[®]は、飲料用のほか、乳幼児向けの玩具などにも幅広く使用されています。



6 キッチン・家具用化粧フィルム
キッチン扉や冷蔵庫、収納家具など幅広く使用され、高い機能性と美しい外観を持つラミネートフィルムです。色のほか、柄・模様が印刷され、高光沢、超ツヤ消し等、デザインの自由度が高い製品です。



9 医療向けシリンジガasket・チューブ用コンパウンド
医療現場を支える製品です。当社材を使用したガasketは低速摺動抵抗に優れているため薬液注入量が安定します。チューブは各種医療用規格に対応しており長年の実績があります。



12 抗菌・抗ウイルスフィルム
ウイルスや細菌の増殖を抑制する機能があるフィルムです。リケガード[®]はSIAA[※]認定取得製品で、コンパウンドタイプも取り揃えています。また、防虫機能やアレル物質低減機能を付与した製品もあります。

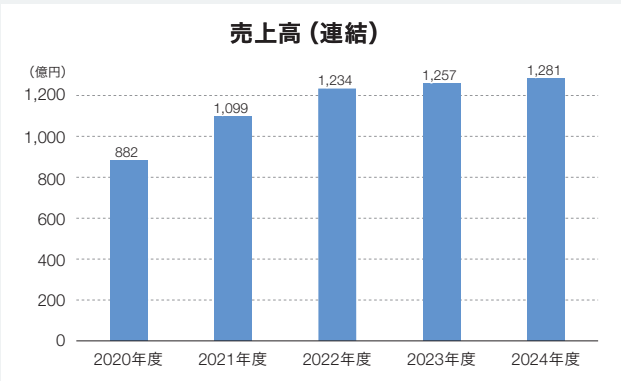
※ SIAA：抗菌製品技術協議会



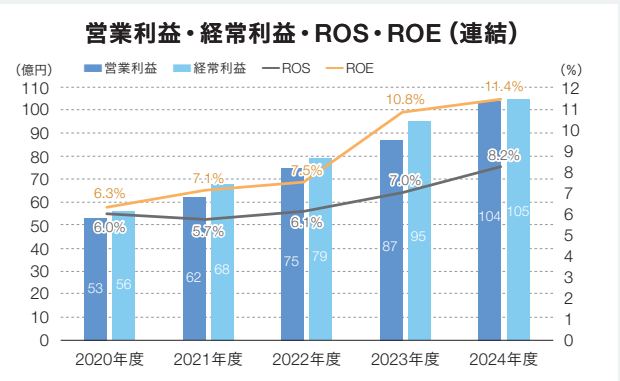
価値創造の全体像

財務・非財務ハイライト

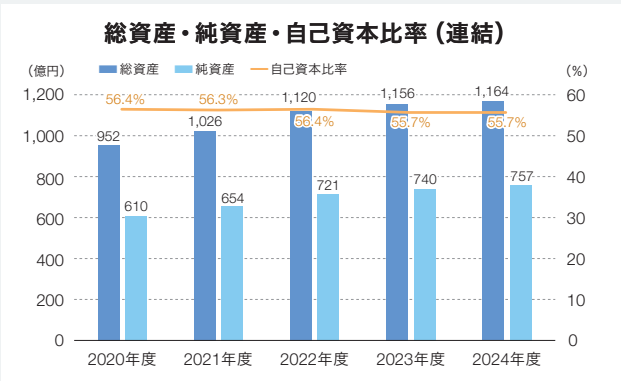
経済価値



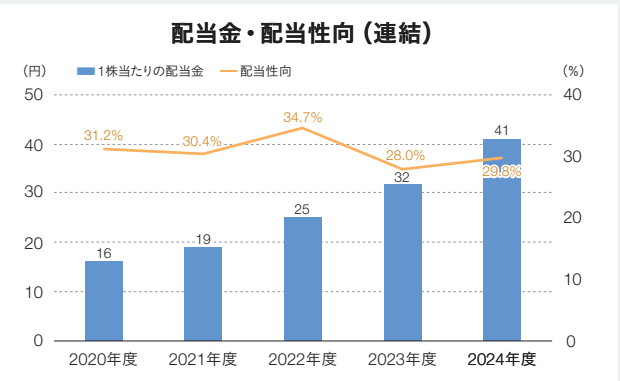
ASEANを重点地域とし、日系企業・非日系企業との取引拡大、シェア獲得とトップシェア分野の拡大を進めてきました。連結売上高は、拡販の推進、製品価格の適正化、為替の影響等により、4期連続で過去最高を更新しています。



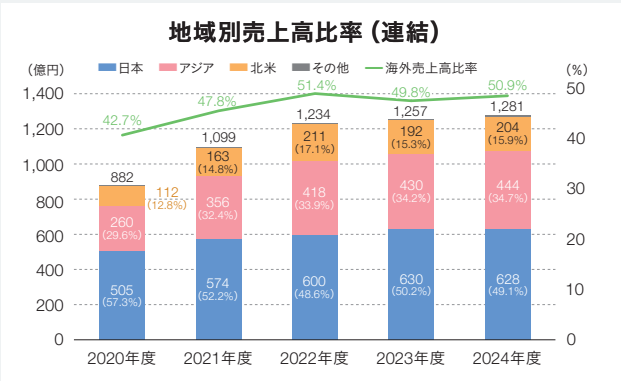
各段階の利益は、4期連続で過去最高を更新しています。2024年度のROS（売上高営業利益率）においても、過去最高を更新しました。
※ 2023年度および2024年度のROE（自己資本利益率）は、政策保有株式売却益を含んでいます。



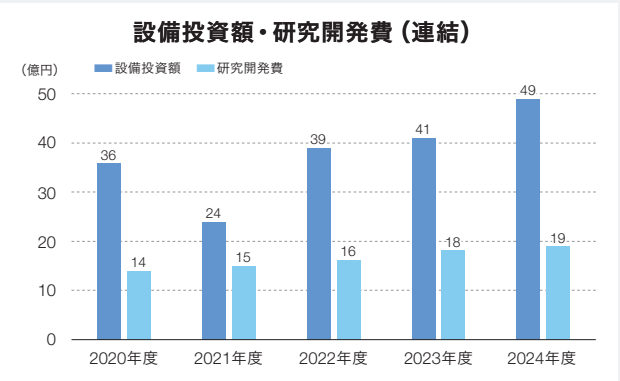
2023年度に引き続き、2024年度においても政策保有株式の売却を実施しましたが、設備増強（固定資産の増加）により総資産は増加しました。また、自己資本比率は前年比横ばいとなりました。



2022年度より配当方針を連結配当性向35%程度を目途として引き上げています。2024年度も継続して増配を実施し、前年度比9円増配の1株当たり41円の配当金となりました。
※ 2023年度および2024年度においては、政策保有株式売却額を自己株式取得資金に充当しました。当該売却益を除いて算出した配当性向は、配当方針（35%程度）を満たしています。

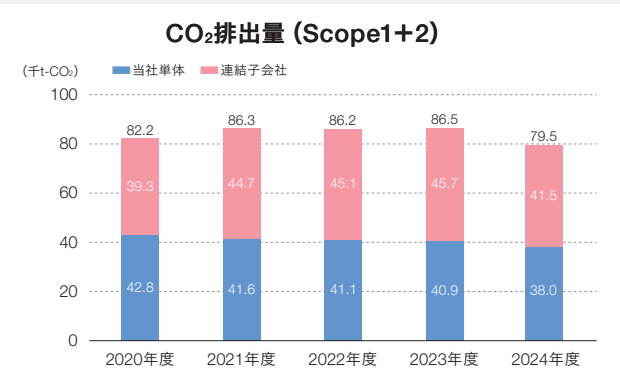


2024年度は海外での販売数量・売上増加に伴い、海外売上高が国内売上高を上回る結果となりました。

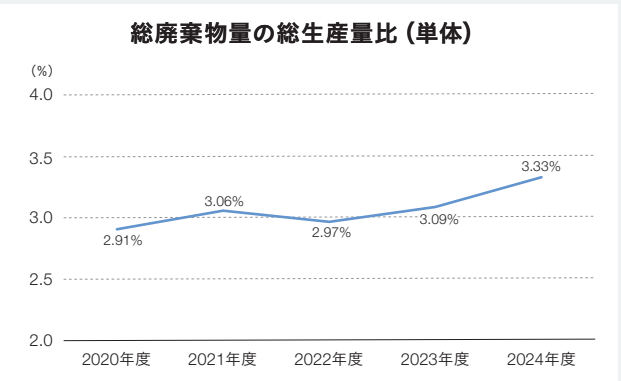


グループ全体で生産設備の能力増強、合理化、品質向上を図っています。新規製造ラインの導入等により、2024年度における設備投資額、研究開発費はいずれも前年度比増加となりました。

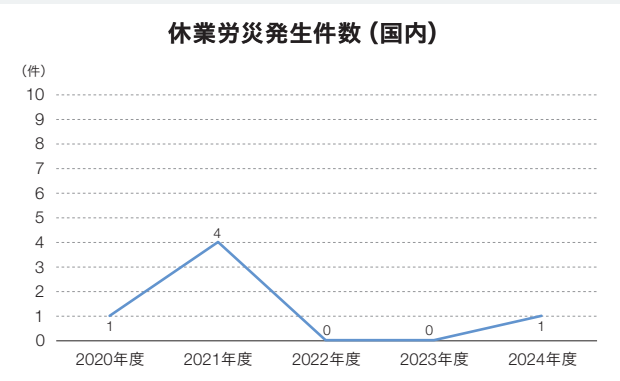
社会価値



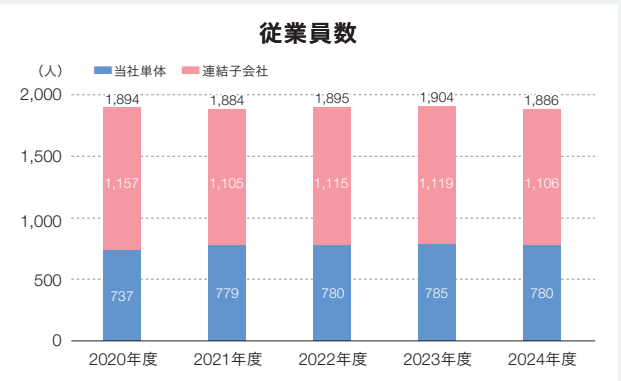
2030年度の当社単体のCO₂排出量の目標値は24,139t（2019年度比46.2%減）です。グループ全体で「2050年カーボンニュートラル」を目指し、CO₂排出量の削減に取り組んでいきます。



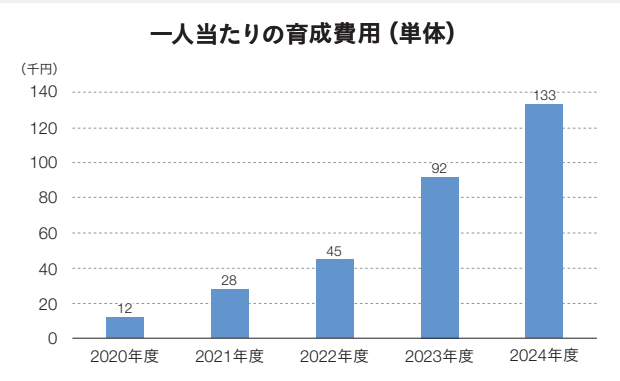
2024年度における当社単体での総廃棄物量の総生産量比は、製品歩留まりの低下が影響し、前年度比0.24%の増加となりました。



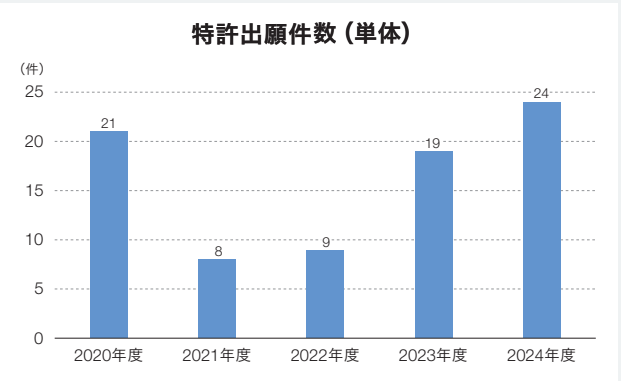
2024年度は国内（連結子会社を含む）で休業労災が1件発生しました。休業労災発生ゼロを目指し、発生防止に取り組んでいきます。



新卒採用やキャリア採用に加えて、リファラル採用やアルムナイ採用などを実施することにより、安定して人材の確保ができています。



「チャレンジメーカーに相応しい人材の育成」に主眼を置き、経営戦略の実行に必要な人材の確保・育成に努めています。



2024年度における当社単体での特許出願件数は24件で、前年度比5件の増加となりました。戦略的に特許出願を行うことにより、当社グループの競争力の更なる強化につなげていきます。

価値創造の全体像

特集 長期ビジョン 社員座談会



※ 所属・肩書は2024年当時、2025年度以降は、岸本部長以外の4名は課長職

社員主体で見直した
長期ビジョンと、3つの「ありたい姿」

2025年、リケンテクノスは「すべての生活空間に快適さを提供するリーディングカンパニーを目指して」という長期ビジョンを継承しながら、その実現に向けた新たな方向性として、次の3つの「ありたい姿」を掲げました。

- ① 新しい発想とアプローチで、「ものづくり」と「価値創造」を実現する
- ② 社会・環境の変化に柔軟に対応し、サステナブルな社会に貢献する
- ③ 従業員一人ひとりが「やりがい」「誇り」を持ち、共に「成長」する

この見直しの大きな特徴は、約1年にわたり、トップダウンではなくボトムアップで議論を重ねた末に導き出されたことです。今回の座談会には、長期ビジョンだけでなく、その方向性を具体化する新たな3ヵ年中期経営計画の検討にも携わった5名の社員が登場。なぜ今長期ビジョンを見直す必要があったのか、自分たちはどのように関わり、何を大切にしてきたのか。そのプロセスを振り返りながら、長期ビジョン策定の意義を語ります。

各層での議論の進め方と、それぞれの雰囲気

岸本 これまでの長期ビジョンは中期経営計画の土台として9年間運用してきましたが、新たな中計を作るにあたり、そもそもの長期ビジョンがこのままでいいのか、社員の皆さんと一緒に考えることにしました。5年、10年、20年先を見据える長期ビジョンは、経営層だけが決めるものではありません。むしろ会社の未来をつくっていく社員自身が主体的に関わるべきだと考えました。今回は係長、課長、部長といった階層ごとに

議論を行い、それぞれの議論を持ち寄ってさらに深めていく形で進めました。

高橋さんと木村さんには課長会、山本さんと野山さんには係長会で活躍してもらいましたが、それぞれの会の進め方や雰囲気はどうでしたか？

高橋 最初に個人ワークで一人ひとりが考えを整理して持ち寄り、それをもとにディスカッションをしました。課長は管理職とはいえ現場に近く、日々問題に向き合っているせいか、こだわりの強い人が多く、議論はとて

も賑やかになることが多かったです。

木村 白熱する場面が多く、メンバーそれぞれが異なる視点を持っていました。すべての意見をテーブルに並べると、なかなか整理がつかず、議論がまとまりませんでした。そこで途中から、いくつかの小グループに分かれて意見を集約し、その後に全体で再度検討するという流れに変更していききました。

山本 係長会も進め方は同じでした。ざっくりばらんで和やかな場にしつつ、プライベートな視点まで引き出せるように進行を心掛けました。ただ、比較的控えめな人が多く、議論が止まりそうになる場面もあったので、発言を引き出す空気づくりには気を配りました。

野山 確かに、発言者に偏りが出てしまったところはあったと思います。でも係長会の議論に参加していく中で、私たちが知らなかった長期ビジョンに込められた想いや背景を詳しく知る機会がありました。それが議論を深めるきっかけになったと感じています。

変えるか、変えないか —

長期ビジョンをめぐる率直な議論

岸本 それぞれの会でどのような議論があったのか、印象に残っていることを教えてください。

高橋 従来の長期ビジョンは2016年に策定されたもので、当時はまだ一般的ではなかった「サステナビリティ」や「多様性」といった概念は盛り込まれていません。だからこそ、そうした視点を新しい長期ビジョンに組み込むべきだという意見が多く出ました。中でも議論が特に熱を帯びたのは、従業員のエンゲージメント向上です。これからのリケンテクノスを考えるうえで、人材の充実は欠かせません。グローバル化や新規事業など様々なテーマがありましたが、最終的には「誇りとやりがいを持ち、長く働きたいと思える職場をつくること」が何より重要だという認識を、会全体で共有していました。

木村 議論の初期段階では、「長期ビジョンそのものを変えるべきだ」という意見が多数派でした。私自身も、現在の長期ビジョンは時代に合わなくなっているのではないか、10年近くが経過しているのでそろそろ見直す

時期ではないか？と感じていた一人です。しかし、話し合いを重ねていくうちに、「本当に変える必要があるのか？」「現在の長期ビジョンで不足している部分とは？」という意見が徐々に支持を集めるようになっていきました。これまで9年間使われてきた長期ビジョンは、決して悪いものではありませんし、社員の中には強い愛着を持っている人もいます。そうであれば、従来のビジョンを活かしながら、新たな概念を補足的に加える方が、多くの人にとっても受け入れやすく、より浸透するのではないかと。そんな考えを持つメンバーが増えていきました。

野山 私は「リケンテクノス ウェイ」を大事にしています。それに比べると、長期ビジョンは周囲でもあまり浸透しておらず、もっとシンプルに変えるのもいいのではと思っていました。でも、改めて長期ビジョンに込められた想いを理解すると、「このままでも悪くないんじゃないか」という気持ちも出てきたんです。とはいえ、これまで浸透しきらなかったのには理由があるはずなので、それを探りながら、込められた想いが全員に伝わるようにしたいと考えるようになりました。



高橋 結局、課長会では長期ビジョンの文言を変えるかどうかについて合意には至らなかったもので、両方の案を併記して部長会に提言しました。

岸本 課長会も係長会も、「変える」「変えない」の意見はほぼ半々でした。そこからさらに議論を重ねていく中で、長期ビジョン自体はそのままにし、そのうえで10年後の「ありたい姿」を追加する形に落ち着いていきましたね。

「ありたい姿」への共感と自分たちなりの解釈

岸本 最終的に固まった「ありたい姿」について、皆さんはどんな価値や意味を感じていますか？

高橋 私はずっと技術畑だったわけではなく、途中で営業にも携わってきました。その経験から、ものづくりや価値創造において差別化を図らなければ生き残れない時代だということを、身をもって感じています。そういう意味で、「新しい発想とアプローチで…」には、



すべての生活空間に快適さを提供するリーディングカンパニーを目指して

10年後のありたい姿

to customers

新しい発想とアプローチで、
**「ものづくり」と
「価値創造」を実現する**

グローバルや新規分野の拡大と
メーカーとしてのものづくりの
未来へのチャレンジ

to society

社会・環境の変化に
柔軟に対応し、
**サステナブルな社会
に貢献する**

企業として社会的責任を果たし
持続可能な社会へ貢献

to employees

従業員一人ひとりが
**「やりがい」「誇り」を持ち、
共に「成長」する**

DE&Iの推進や働き方改革を踏まえ
「人の成長こそ企業の成長」を実践

ものづくりメーカーとしての覚悟があらためて示されているように思います。

木村 私は経理部に所属しており、間接部門ではありますが、リケンテクノスの一員として、新しい価値を生み出していかなければという意識は強く持っています。議論を始めた当初は、「ものづくり統括本部」の話は出ていませんでしたが、こうした議論の積み重ねも、もしかしたらそこにつながっていったのではないかと感じています。

高橋 技術や製造、品質保証が個別に動いていたものを一度まとめ、全体のスピードや確度を上げていこうというのが「ものづくり統括本部」の狙いです。技術側でもっと現場に入り、製造側も「これは技術の仕事だね」と線を引かず、お互いを高めていく、そういう動きが、新中期経営計画で掲げた「One Vision, New Stage 2027」にもつながる考え方でし、メーカーとしての底力をもっと高められると思います。また、ものを作る以上、エネルギーを消費し、二酸化炭素も排出します。そうした中で、どのように社会に対する責任を果たし、何をすべきか。それが2つ目の「社会・環境の変化に柔軟に対応し…」に込められていると思います。

岸本 私たちはプラスチックの素材メーカーなので、「プラスチックは環境に悪い」といったネガティブな意見を目にもすることもあります。しかし、プラスチックを使うことで社会に貢献できる場面も数多くあります。軽量化による輸送エネルギーの削減や、施工のしやすさで人手不足を補えるなど、プラスチックだからこそ解決できる社会課題もあります。環境の課題も社会の課題も、私たちがどんなアイデアで解決していくか。そこに注力していく意思が、この「ありたい姿」に表現されていると感じています。

山本 仕事を通じて社会に貢献できているという感覚は、私たちに「やりがい」や「誇り」を与えてくれます。そう考えると、3つの「ありたい姿」はそれぞれ独立しているようにいて、実は密接につながっていることがわかります。

新中計で掲げた「稼ぐ力」と「サステナビリティ」にどう挑むか

岸本 新中計では、2本の柱として「稼ぐ力」と「サステナビリティ」が掲げられました。これらに対して、皆さんはどのように取り組んでいきたいと考えていますか？

山本 今、会社の売上の約半分は海外です。これから国内市場の縮小は避けられないので、グローバルでの販売拡大は不可欠だと思います。私自身はこれまで、どちらかと言えば国内向けの仕事が多かったのですが、今後はもっとグローバル展開を意識し、現地スタッフとの関わりを増やし育成などにも積極的に取り組んでいきたいです。



野山 私の今の業務は、既存製品に新たな価値をプラスしていくような仕事を中心です。新しくつくった価値分を上乗せするのですが、複数の工程が連なっているため、価値に見合う値付けがなかなか難しい。お客様が納得してくださる価値とその対価として、製品づくりの開始段階から、しっかり利益が出る価格設定を固められるよう取り組んでいきたいです。

木村 私は経理の立場から、利益やコストの構造など、各部門の皆さんにも知っておいてほしい情報を、もっとわかりやすく伝えていきたいと思っています。今年から新入社員向けの経理研修も始めましたし、こうした取り組みをさらに活性化させて、会社全体を盛り上げ

ていきたいですね。サステナビリティの面では、特に最近是非財務情報の開示を求められる場面が増え、重要性を日々実感しています。私の所属する部門では有価証券報告書をはじめとする多くの情報開示にも関わっているため、非財務情報の開示をもっと拡充させていきたいと考えています。

高橋 サステナビリティで私がひとつ挙げるとしたら、「リスクマネジメント」です。新中計の中にもサプライチェーンマネジメントが盛り込まれていますが、最近は原材料の廃番などで製品づくりに影響が出るケースが増えています。そのため、従来以上に事業継続マネジメント（BCM）が重要です。原材料の供給が止まってもすぐに対応できるよう、技術的なバックアッププランをしっかりと確立することが大切で、現在コンパウンド、フィルム、食品包材で取り組みを進めています。こうした取り組みが、いずれ当社グループの強みにもつながっていくと思います。



岸本 汎用品を使いながら独自性を出すところに、私たちの技術があります。一方で、カーボンナノチューブのような新しい素材を使い機能を特化させることも問われています。既存の汎用品でどこまでやり、どこから新素材を取り入れるか。市場や外部環境を見ながら、適切に判断することが重要です。だからこそ、常にアンテナを張り、分析し、選択していく癖を若手の皆さんには特に身につけてほしいですね。

今回の経験を通じて気づいたことと、これから伝えていきたいこと

岸本 今回の経験を通じて新たに気づいたことや、仲間や部下に伝えていきたいことがあれば、ぜひ教えてください。

山本 これまで他部門の人たちと、ここまで深く話し合う機会はありませんでした。今回の課長会での議論を通して、他の部署の考え方を理解できましたし、自分自身の考え方も大きく変わったと思います。職場の仲間や部下に対しては、今回の経験で得たことを一方的に伝えるのではなく、一緒に考えるというスタンスで、共に成長

していきたいです。

野山 コンパウンド、フィルム、食品包材で、それぞれ抱えている課題にギャップがあることに気づけたのは大きかったです。以前から「コンパウンドとフィルムの融合」という言葉はよく出ていましたが、それをどう具体的に実現していくかが大きなテーマだと思います。長期ビジョンの社内への浸透については、まだ道半ばだと感じています。これからは節目節目のタイミングで3つの「ありたい姿」をあらためて読み返し、「だからこそ、今この中期経営計画に挑んでいるんだよね」と皆が納得できるよう努めていきたいです。

木村 数字はどの部署でも身近な指標として使われますし、会社の業績も数字で語られる場面が多く見られます。だからこそ、部下や他部署の人たち、会社全体で数字をしっかりと理解して、自身の活動に活かしてもらえるよう努めていきたいと思っています。経理関連の社内教育に関わる機会も多いため、長期ビジョンともリンクをさせながら更にわかりやすく伝えていきたいと思っています。

高橋 私が次の世代に向けてできることは、一つひとつの行動に、長期ビジョンに掲げられた言葉をしっかりと落とし込んでいくことだと考えています。日々の業務には様々な仕事がありますが、それらが長期ビジョンのどの部分につながるのかを、課員の皆さんに理解してもらえるよう努力する。それが、今回の議論に参加した私たちの責任だと思っています。

岸本 「リケンテクノス ウェイ」も、各階層で合宿を重ねながら作り上げた経緯があり、それが社内に浸透した理由のひとつだと思います。今回の長期ビジョンも、各階層でしっかり議論して作り上げたからこそ、自分たちのものとして受け止めやすく、より実行に移しやすくなったのではないのでしょうか。稼ぐために「ものづくり」と「価値創造」に取り組み、それを通じて社会や環境の課題を解決していく。それが、自分の仕事への誇りにもつながる。山本さんも言われたように、3つの「ありたい姿」はそれぞれ深く関係し合っています。良いサイクルを実現するためにも、一人ひとりが自分を成長させることが必要です。その指針として、長期ビジョンと「ありたい姿」を、ぜひ自分のものにしていきましょう。

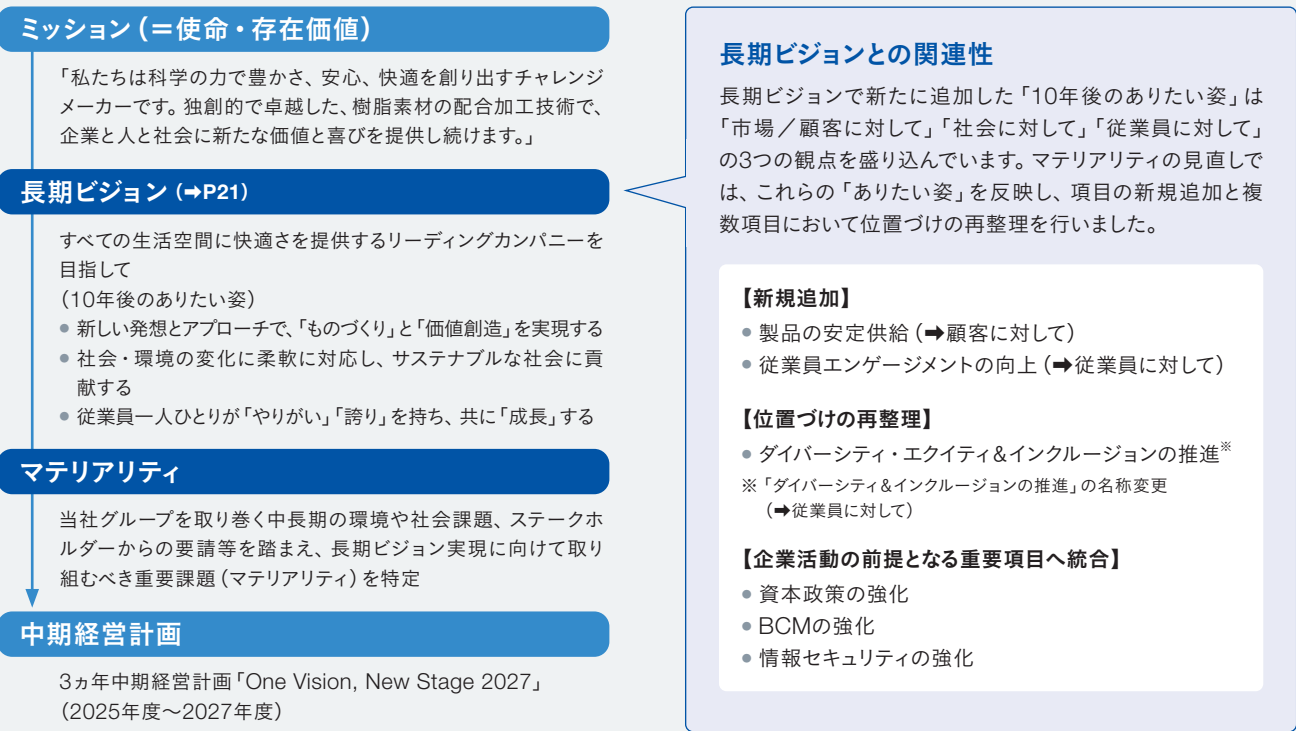




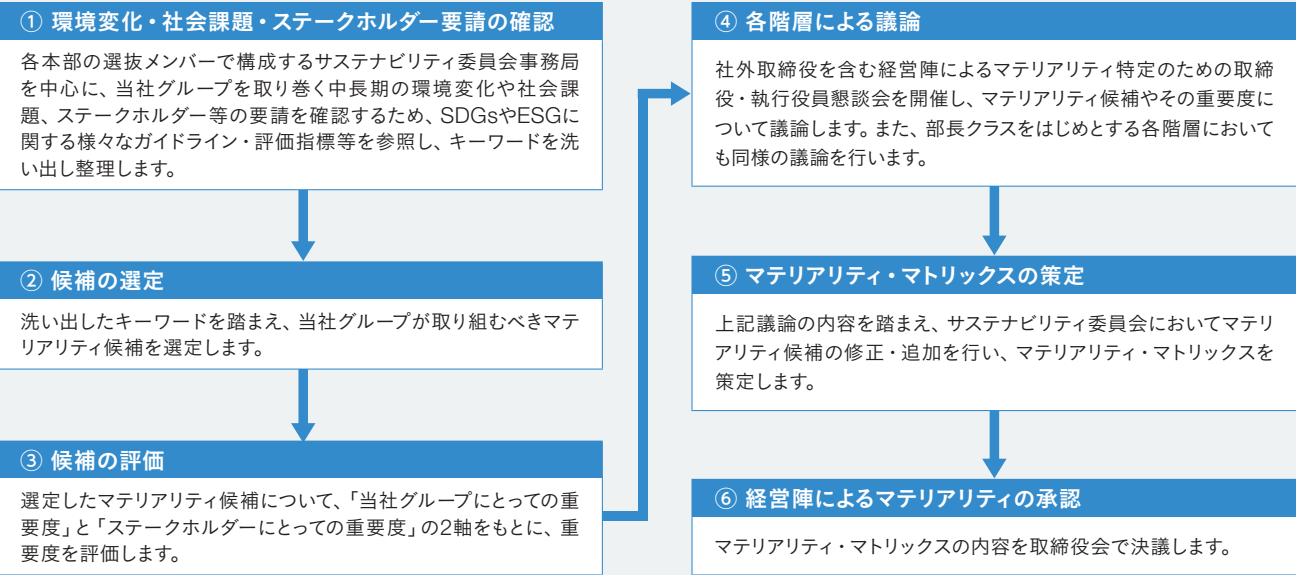
価値創造の全体像

マテリアリティ

当社グループでは、サステナビリティをめぐる課題への対応が重要と認識し、それらを経営に取り込むことにより持続可能な社会の実現に貢献するとともに、企業価値の向上を目指しています。当社グループを取り巻く中長期の環境や社会課題、ステークホルダーからの要請等を踏まえ、長期ビジョン実現に向けて取り組むべき重要課題（マテリアリティ）を特定しました。2025年3月には、長期ビジョンの見直しに伴いマテリアリティの一部見直しを行いました。



マテリアリティ特定のプロセス

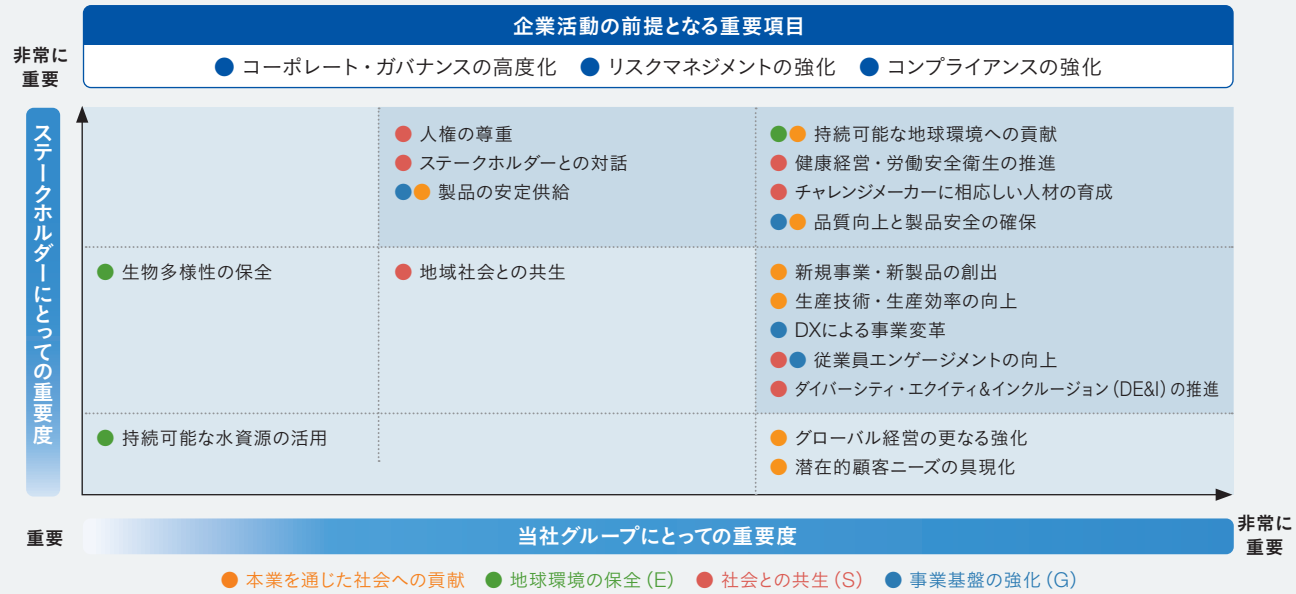


マテリアリティ・マトリックスとKPI

「当社グループにとっての重要度」と「ステークホルダーにとっての重要度」を評価し、マテリアリティ・マトリックスを策定しました。また、特定したマテリアリティのうち、特に当社グループが重要と捉える12項目について指標・目標（KPI）を定めました。

目標達成に向けた取り組みを進めており、進捗を管理することでPDCAサイクルを繰り返し、長期ビジョンの実現に努めています。2024年度の実績については、当社ホームページに掲載しています。<https://www.rikentechos.co.jp/csr/materiality/>

マテリアリティ・マトリックス



指標・目標（KPI）

マテリアリティ名称	評価の基準（KPI）	中長期目標		該当するSDGs
		2027年度	2030年度	
持続可能な地球環境への貢献	2030年CO ₂ 排出量削減目標の達成（単体）	29,792 t	24,139 t (2019年度比46.2%減)	
	2050年カーボンニュートラル（グループ）	—	—	
	総廃棄物量の総生産量比（単体）	3.2%以下	3.0%以下	
健康経営・労働安全衛生の推進	休業労災発生件数（国内）	0件	0件	
	健康経営優良法人の認定	認定取得	認定維持	
チャレンジメーカーに相応しい人材の育成	一人当たりの育成費用（単体）	160千円	200千円	
	従業員意識調査における対象設問のポジティブ回答率（単体）	70%	75%	
品質向上と製品安全の確保	市場回収を伴う重大品質事故（単体）	0件	0件	
	化学物質の使用に関する法令遵守・重大法令違反（単体）	0件	0件	
新規事業・新製品の創出	特許出願件数（単体）	(2025～2027年度) (累計) 75件	(2022～2030年度) (累計) 210件	
	新規製品の売上高比率（単体及び海外製造子会社）	23%	25%	
生産技術・生産効率の向上	生産キャパシティ（単体）	(2021年度比) +11%	(2021年度比) +15%	
DXによる事業変革	MI人材の育成（単体）※1	15人	20人	
	DX教育受講率（単体）	100%	100%	
従業員エンゲージメントの向上	エンゲージメントスコア（ポジティブ回答率）（単体）	60%	70%	
ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン（DE&I）の推進	管理職に占めるグローバル人材※2の割合（グループ）	24%	26%	
	管理職に占める女性の割合（グループ）	20%	22%	
人権の尊重	人権尊重の浸透度（単体）	(2025年度比) 向上	(2027年度比) 向上	
	仕入先への人権DDにおける改善対応率（単体）	100%	100%	
ステークホルダーとの対話	投資家、既存株主との面談実施（単体）	190件	220件	
	顧客満足度調査の結果に対するアセスメント対応率※3（単体）	100%	100%	
製品の安定供給	中核製品の供給リスクの把握と方針の決定/対応（単体）	中核製品の供給リスクの把握と方針の決定/対応	中核製品に関するリスクコントロールの強化	

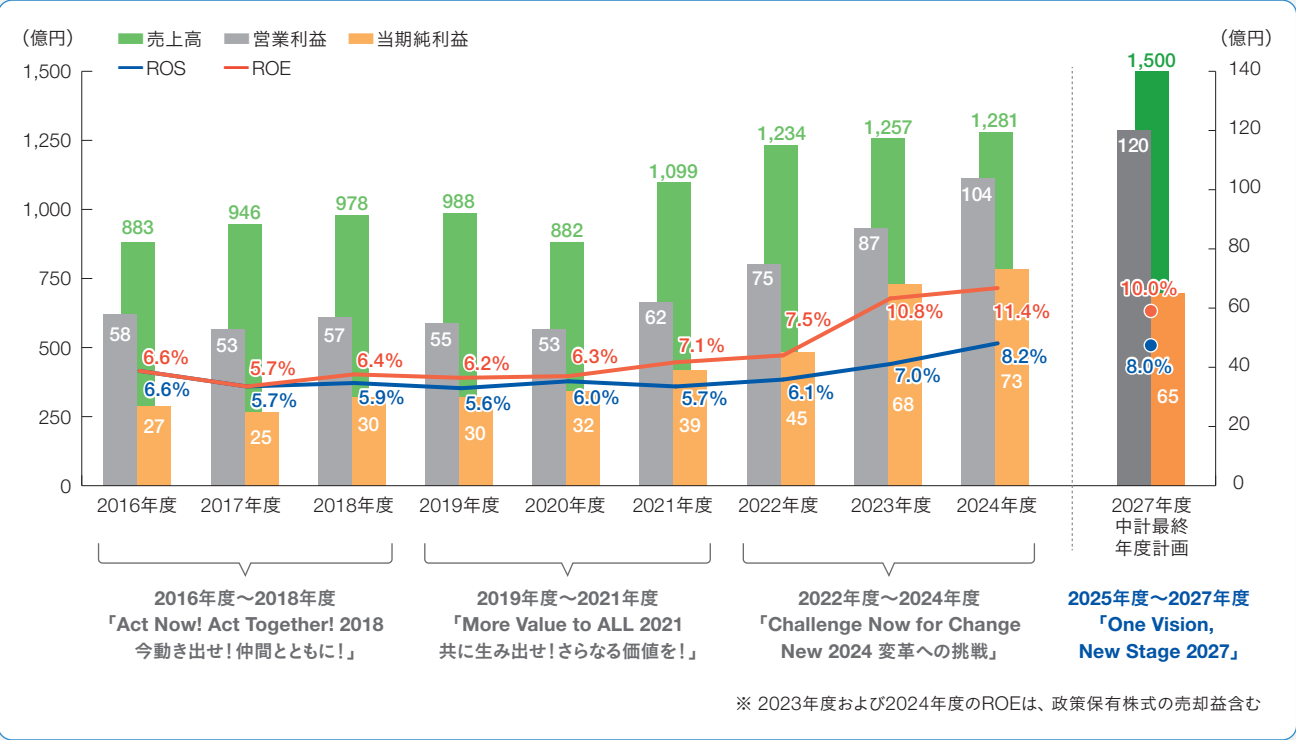
※1 MIを指導できるレベルの人材 ※2 出身国以外での1年以上の勤務経験を有する人材 ※3 対応が必要と判断した顧客のうち、改善対応を完了した顧客の割合



価値創造の全体像

新3カ年中期経営計画
「One Vision, New Stage 2027」

売上高、営業利益、当期純利益、ROS、ROE（連結）



リケンテクノスグループでは、2025年4月より新3カ年中期経営計画をスタートさせました。

新3カ年中期経営計画では、前3カ年中期経営計画の大枠を継承しつつも、財務戦略をはじめとする新たな戦略を設定しました。利益に関する経営指標だけでなくROE、株主資本コストといった市場が求める指標にも目を向け、これらの戦略により、グループ全体の更なる発展と企業価値の向上に取り組んでいきます。

前3カ年中期経営計画

グローバル企業としての基盤強化・横串運営を重点的に進展させ、各事業における課題克服・目標達成を目指していくために、従来事業の強みをさらに伸張させるための2つの戦略（戦略1 グローバル経営の深化とシナジー、戦略2 顧客の期待の先を行く）、将来に向けた成長・発展のための2つの戦略（戦略3 新規事業/新製品への挑戦、戦略4 環境/社会課題解決への貢献）、計4つの基本戦略を掲げました。

前3カ年中期経営計画の総括は、当社ホームページに掲載しています。
https://www.rikentechnos.co.jp/ir/library/business_plan/

経営方針

【One Vision, New Stage 2027】

全社一丸となって共有するグローバルな長期ビジョンと、長期ビジョンに新たに追加した10年後のありたい姿に向けて、ステージを変えて更なる高みを目指していくことを示しています。



経営指標（連結）

	2027年度 中計最終年度 計画値
売上高	1,500億円
営業利益	120億円
経常利益	120億円
当期純利益	65億円
ROS	8.0%
ROE	10.0%
ROIC	11.0%
EBITDA	170億円

新3カ年中期経営計画 概要

新3カ年中期経営計画では、「稼ぐ力」の伸長と「サステナビリティ」を2本の柱として注力し、資本効率の向上のための財務戦略、ステークホルダーコミュニケーションに取り組んでいきます。





「One Vision, New Stage 2027」の戦略・施策

成長/稼ぐ力：3つの戦略

戦略1 Global One Company

前3ヵ年中期経営計画で推し進めてきた「グローバル経営の深化とシナジー」から更に一段ステージを上げ、Global One Companyとしてグローバルな一体運営を目指していきます。

- グローバルポートフォリオの最適化
- グローバル生産体制の再構築
- グローバル人材育成／確保
- グローバルなシステム／ネットワークの統一化

戦略2 顧客の期待の先を行く

前3ヵ年中期経営計画から戦略として継続しています。顧客の期待の先を行き、自ら仕掛けていく組織・人材への転換を図っていきます。

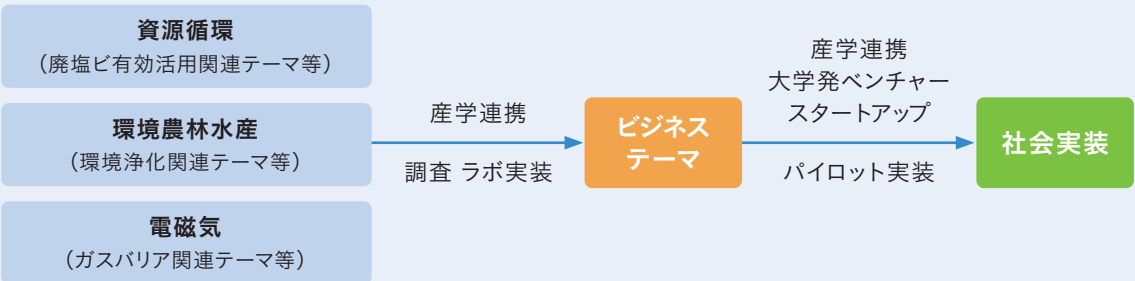
- ものづくり統括本部の設置（技術・製造・品質管理・購買の一体運営）
- 製品開発スピードの向上
- 情報活用
- 人材育成／最適人員配置

戦略3 新規事業/新製品への挑戦

産学共同の取り組みを更に進め、これまでの取り組みの中から新3ヵ年中期経営計画期間中に新事業の立ち上げを目指します。

- 新製品：新規製品の売上高比率の向上
- 新規事業：既探索テーマの中から事業化検討テーマの選定
- 知財戦略：IPランドスケープの実践深化

新規事業のテーマ



永続/サステナビリティ

【サステナビリティ方針の考え方】

「環境/社会課題解決への貢献」は「稼ぐ力」の各戦略と並ぶ大きな柱として捉え、脱炭素をはじめとする環境関連対応やガバナンス/リスクマネジメントの高度化に取り組んでいきます。これらの取り組みは中長期的な企業の存続に関わる永続性に関する課題であり、株主資本コストの低減につながるものと認識し、着実に取り組んでいきます。

サステナビリティ（→P51～52）

- 本業を通じた環境貢献
- 非財務分野の取り組み強化
- 気候変動への対応

ガバナンス（→P65～78）

- グループ経営管理の高度化
- サステナビリティガバナンスの強化

リスクマネジメント（→P79～81）

- 事業継続マネジメントの高度化
- サプライチェーンマネジメントの強化

ステークホルダーコミュニケーション

【ステークホルダーコミュニケーションの考え方】

新3ヵ年中期経営計画における以上の取り組みについて、ステークホルダーの方々にご理解をいただけるよう、IR/SRをはじめとして対外的な発信を強化していきます。当社に投資いただける株主の方々のすそ野を広げていく取り組みも行っていきます。（→P83～84）

財務戦略

【財務戦略の考え方】

「価値創造するバランスシート」に向けた改革と資産効率の向上に取り組み、成長/戦略投資および株主還元等に取り組んでいきます。また、これらの取り組みによる経営資源の最適配分を通じて企業価値の向上を図っていきます。

財務戦略（→P31～32）、財務担当役員メッセージ（→P33～36）



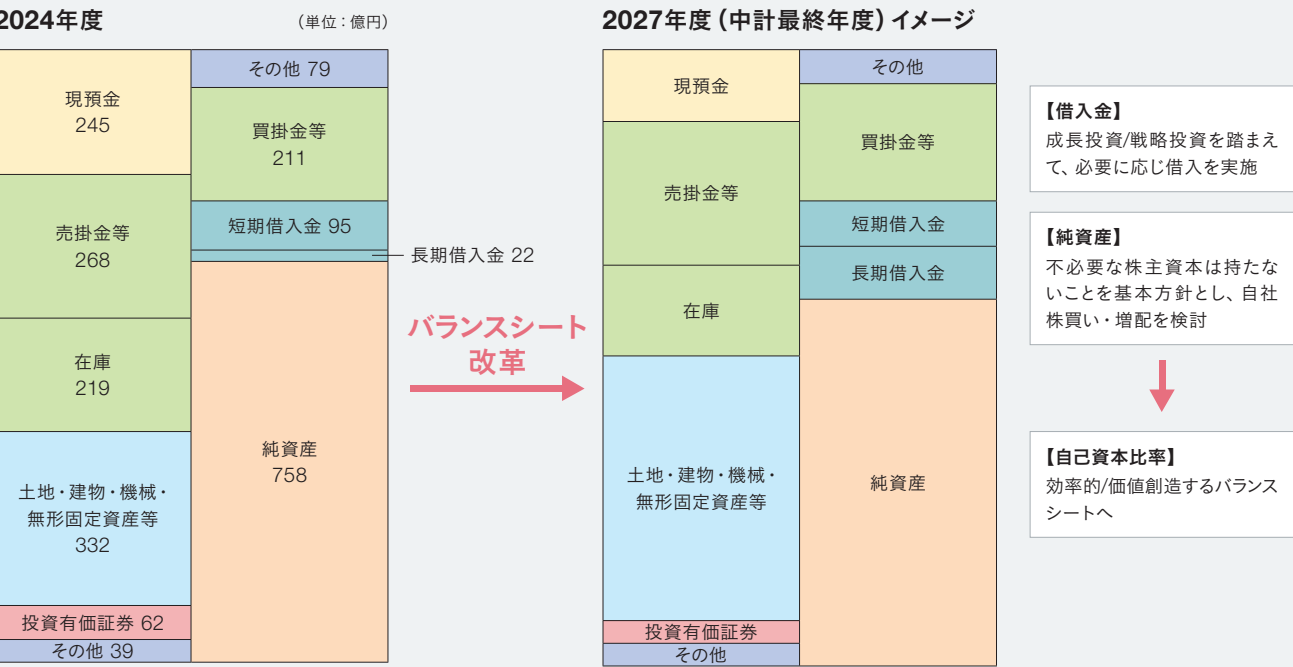
価値創造の全体像

財務戦略

価値創造するバランスシートへの改革

新3ヵ年中期経営計画においては「価値創造するバランスシート」に向けた改革に取り組みます。現預金の圧縮、Cash Conversion Cycleの改善等のバランスシートの構造改革を行います。投資有価証券についても保有意義を検証のうえ、圧縮していく方針です。

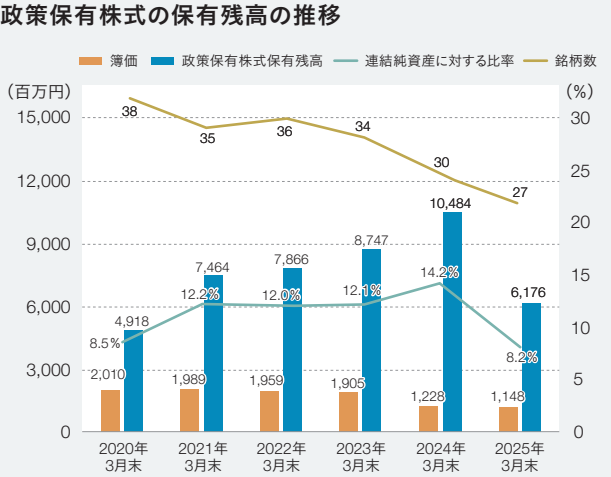
価値創造に貢献しないアセット、必要以上の株主資本を持たない効率的なバランスシートに向けた改革に取り組んでいきます。



政策保有株式

政策保有株式は、株主資本コストに見合った株式であるか、保有による便益を得られているかを毎年取締役会において具体的に精査し、政策保有株式の残高を連結純資産の10%未満にする方針のもと、縮減を進めてきました。なお、縮減により創出したキャッシュは成長投資への活用を軸に株主還元にも振り向け、今後の中長期的な成長を加速させます。

2024年度は連結子会社の保有分も含めた個別銘柄ごとの保有適否の検証に加え、資本政策等も含めた総合的な検証を行いました。その結果、当社が保有していた30銘柄のうち15銘柄について全部または一部の売却を実施し、政策保有株式の残高は連結純資産の8%程度となりました。当該売却により得た資金は全額を自己株式の取得資金に充当しました。



キャッシュアロケーション

新3ヵ年中期経営計画では、持続的な企業価値の向上を実現するため、創出したキャッシュを戦略的かつバランス良く配分する「キャッシュアロケーション」の方向感を定めました。

営業キャッシュフローとバランスシート改革で創出した資金を成長/戦略投資、株主還元等に活用していきます。キャッシュイン（資金の流入）とキャッシュアウト（資金の使途）を可視化し、ステークホルダーの皆様に対して透明性の高い情報開示を行っていきます。

基盤投資

- 既存設備の更新・保守

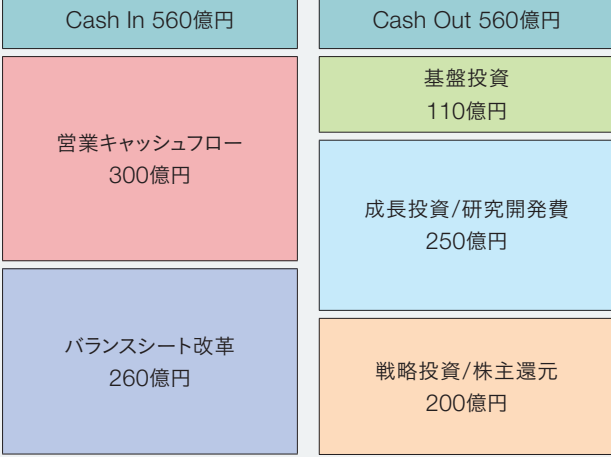
成長投資/研究開発費

- 能力増強/省力化/省人化等
- 製造プロセスの改革
- 基幹システム、グローバルデータベース構築
- 研究開発投資

戦略投資/株主還元

- インオーガニックな成長 (M&A等)
- 新規事業への取り組み
- 気候変動対応
- 株主還元

中計3年間のキャッシュフロー



(※) 営業キャッシュフロー: CCC改善分を除く、研究開発費控除前、非支配株主配当控除後
BS改革: 現預金圧縮、CCC改善、政策保有株式圧縮、借入金調達
成長投資: 能力増強、省力化/省人化投資等
戦略投資: M&A、新規事業、気候変動対応等

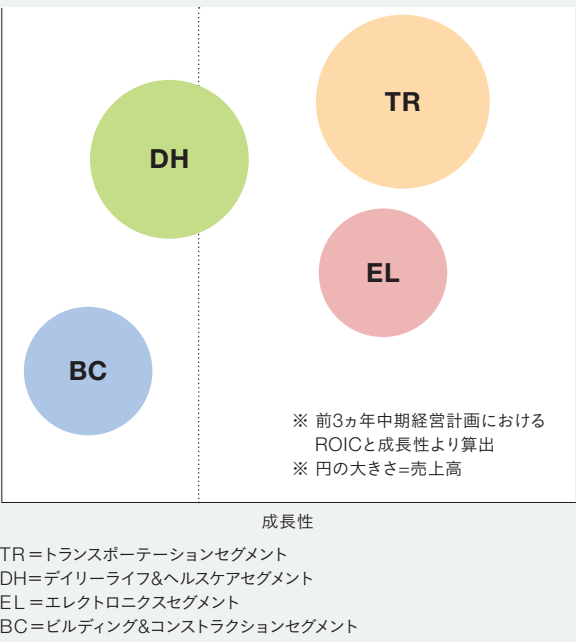
基盤投資をはじめとする各種事業投資ならびに自己資本の充実等を勘案したうえで、必要以上の自己資本を持たないことを基本方針として株主還元にも努めていきます。

事業ポートフォリオ

新3ヵ年中期経営計画においては、自動車用成形部材 (TR)、医療用 (DH)、食品包材 (DH)、ASEANを中心とした電力・産業電線 (EL)、情報通信/モビリティ/ロボット・FA (EL) 等の重点分野を特に拡大していきます。

なお、当社はコンパウンド・フィルム・食品包材の3つの事業領域において、日本国内のみならずASEAN/北米/中国等の各地域で市場セグメント別に多様な分野で活動しています。各セグメントの重点分野の製品は、対応する事業領域内で基本的な生産設備を共有しています。

各セグメントにおいて最適なマーケティングターゲットを追求することで、ポートフォリオの最適化を図り成長・拡大を目指していきます。





価値創造の全体像

財務担当役員メッセージ

代表取締役 副社長執行役員

入江 淳二

持続的成長と資本効率の両立を目指し、
バランスシート改革と戦略的キャッシュ・アロケーションで
企業価値向上を推進します

2024年度の業績は 4期連続で過去最高を達成

前中期経営計画の最終年度であった2024年度は、売上高および各段階利益が4期連続で過去最高を更新するという極めて優れた成果を上げることができました。営業利益は計画の85億円に対して104億円を達成し、ROS（売上高経常利益率）は2021年度の5.7%から8.2%まで改善。さらに、政策保有株式の売却益を除いたROEは9.7%となり、中期経営計画で掲げていた目標値（8%）を大きく上回る結果となりました。

中でも、利益率の大幅な改善は当社の財務戦略が着実に奏功した結果と評価しています。原材料価格の高騰や労務費の増加、ユーティリティコストの上昇といった厳しい外部環境の中においても、営業部門を中心に顧客に対する丁寧な説明を重ね、製品価格への転嫁および価格の適正化を確実に進めることができました。

一方で、売上高が期初予想を下回った点は今後の課題として真摯に受け止めています。セグメント別に見ると、「トランスポートーション」と「デリーライフ&ヘルスケア」は増収増益で好調だった一方、「エレクトロニクス」と「ビルディング&コンストラクション」は減収減益となり、いわゆる「2勝2敗」

の結果となりました。特に国内市場の伸び悩みが顕著であり、海外売上比率が約51%に達した現在、国内事業における成長戦略の見直しが急務であると認識しています。

利益率重視の経営から 資本効率重視の経営への転換

前中期経営計画において最も大きな変化は、従来のP/L重視の経営から、B/SやROE、ROICといった資本効率・資産効率を重視する経営へ転換できたことです。財務戦略を担う立場として、この3年間でバランスシート重視の経営が社内に着実に浸透してきたことを実感しています。

当社では約10年前から「利益構造説明会」を半期ごとに開催し、工場や営業の現場で働くメンバーに対して、「自分たちの日々の活動がどのように会社の業績に結びついているか」について継続して説明してきました。一例を挙げると、売掛金サイトの短縮や在庫削減が、単なる業務改善にとどまらず、キャッシュを創出し成長投資の原資確保に直結することなどを伝えています。従業員一人ひとりの理解度には差があるものの、最近では現場で働く社員の意識や姿勢に変化が見られるようになり、手応えを感じています。

こうした従業員の意識改革と並行して、投資家の皆様との対話も大幅に強化中です。2024年度には、機関投資家との面談を169社と実施し、目標の140社を大きく上回りました。対話を通じて得られたフィードバックは経営会議や取締役会で議論され、企業活動に効果的に反映されています。

具体的には、①収益性に関する指標（株主資本コスト、WACC、ROIC）の開示、②総還元性向の公表および新中期経営計画におけるキャッシュ・アロケーション方針の明示による財務戦略の明確化、③マテリアリティに関連するKPIの見直し、④招集通知における事業年度末の政策保有株式に関する情報の開示などを実施しました。今後も、投資家や株主の皆様からのご意見・ご要望を真摯に受け止め、経営に的確に反映してまいります。

新中期経営計画において 「価値創造するバランスシート」を実現

2025年度からスタートした新3か年中期経営計画「One Vision, New Stage 2027」では、前中期経営計画で進展したバランスシート重視の経営をさらに発展させ、「価値創造するバランスシート」の実現を目指します。自己資本の厚みだけでは企業が評価されにくい時代において、保有資産の効率性や戦略的な資本配分こそが、企業価値向上の鍵を握ると考えています。

この方針のもと、キャッシュ・アロケーション戦略の全体像を明確にし、営業キャッシュフロー300億円とバランスシート改革による260億円、合計560億円のキャッシュインを確保。その資金を、基盤投資110億円、成長投資・研究開発費250億円、戦略投資・株主還元200億円へと戦略的に配分していきます。

特にバランスシート改革では、現預金の圧縮、売掛金サイトの短縮、在庫削減、政策保有株式の削減などを通じて、収益への貢献度が低い資産を圧縮。こうして生まれた資金を、本業の成長投資やM&Aといった戦略投資、あるいは自己株式取得等を通じた株主還元へ振り向けていく考えです。

先般三重工場の隣接地を取得し工場を拡張することと、群馬工場の土地等の一部売却について発表させていただいたように、今後も「価値創造するバランスシート」に向けた改革を継続していきます。

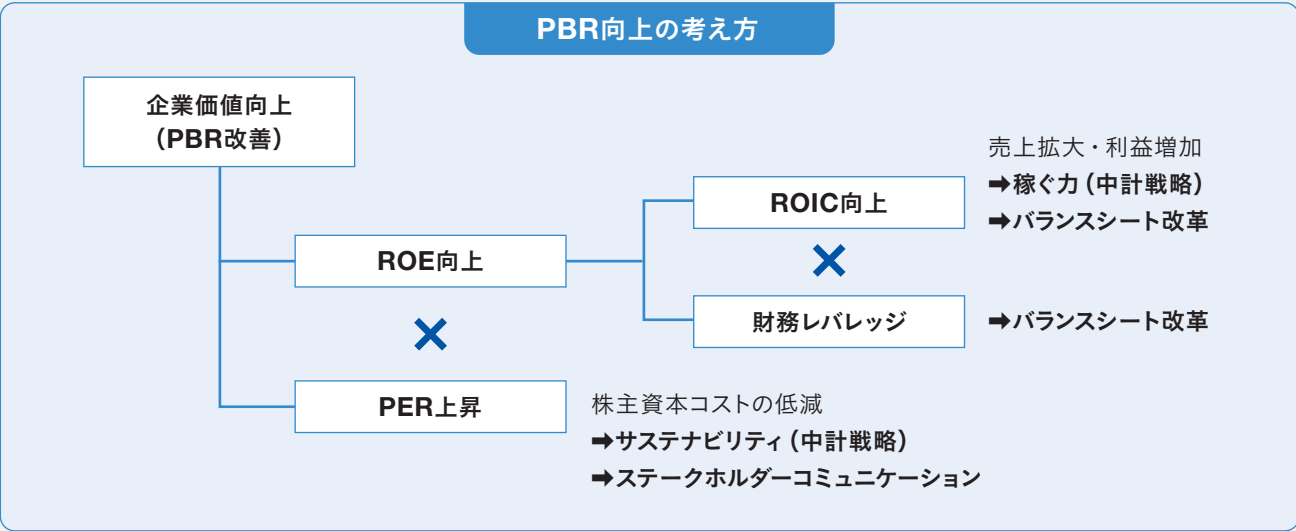
成長投資と戦略投資を積極的に推進

成長投資については、能力増強投資に加えて省力化・省人化投資等を重点的に実施します。設備/システム投資の総額は前中期経営計画の193億円から304億円へと大幅に増やし、国内外での生産能力拡充と効率化を同時に推進します。

戦略投資の柱となるM&Aについては、当社の技術力強化、販売チャネル拡充、市場ポジション向上に資する案件を積極的に模索していきます。過去の成功事例であるラップ事業の買収では、当社の食品包材事業を50億円から160億円規模まで拡大させ、業務用塩ビラップで国内シェア5割超というトップポジションを確立しました。こういった市場シェア拡大とコスト削減の相乗効果を狙える案件があれば、有利子負債の活用も視野に入れながら積極的に取り組んでいく方針です。

PBRの改善に向けて 強みや成長性を市場に発信

現在PBRが1倍を下回っている状況については、収益力の強化とともに、成長性の訴求が課題であると認識しています。



価値創造の全体像

本業を通じた貢献

地球環境の保全

社会との共生

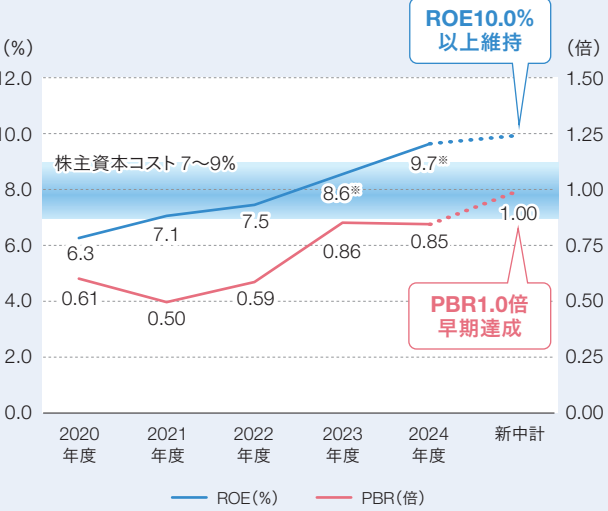
事業基盤の強化

ステークホルダー

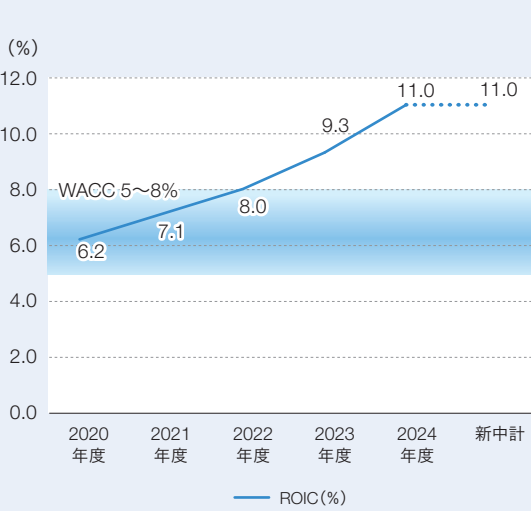
データセクション

ROE、PBR、ROIC、WACCの推移

ROE、PBRの推移



ROIC、WACCの推移



政策保有株式の売却益を除いたROEは9.7%にとどまり10%に届いていない現状を踏まえると、恒常的に10%以上を達成できる収益基盤の確立が急務です。同時にPERの改善も重要であり、新中期経営計画で掲げた成長投資・戦略投資を着実に実行し、対外的に成長性をしっかりと示していくことがPBR 1倍達成の鍵となります。

特に当社の強みである環境性能に優れた製品群の存在については、十分に伝えられていないと感じています。例えば自動車部材で多用される硬質ゴムは比重が重く、リサイクルが困難で製造過程でのCO₂排出量も多いという環境面での課題があります。これに対し、当社のエラストマーコンパウンドは軽量でリサイクルが可能です。それに加え製造時のCO₂排出量も少ないという特徴があり、自動車メーカーのScope3排出量削減に大きく貢献できます。こうした差別化要素を持つ製品について積極的に発信することで、成長性への理解を深めていただきたいと考えています。

また、2026年10月から開始されるTOPIX銘柄数の見直しへの対応も当社にとって重要な課題です。当社の浮動株時価総額は入れ替え基準に近い水準にあるため、収益力の向上による時価総額の拡大と、資本政策を通じた浮動株比率の向上を継続し、今後もTOPIX構成銘柄として選定され続けるよう取り組んでまいります。

全社ROICは11.0%を達成
事業別ROICの開示については慎重に検討

全社ROICについては2025年3月期に11.0%を達成し、今後も同水準の維持を目指します。事業別ROICについては、社内的には詳細なデータ把握が可能となってきましたが、対外的な開示については慎重に検討を進めているところです。現在のセグメント区分では、同一製造ラインで複数セグメント向けの製品を生産しているため、投下資本の按分が複雑になるという課題があります。

当面はセグメント別ROICのイメージを開示することにとどめつつ、社内的にはより詳細な区分での収益管理を継続し、製造コストの削減意識や在庫圧縮を含めた収益力向上を推進していきます。ROICを安直な撤退判断に結びつけるのではなく、まずは収益性改善の努力を重視し、コスト削減や技術向上による付加価値向上に取り組む方針です。

連結配当性向35%程度を維持し
積極的な株主還元を実施

株主還元については連結配当性向35%程度の維持を基本としつつ、資本効率向上も念頭に置いた自己株式の取得も投資案件の有無を加味しながら検討していきます。

2024年度は前期の32円から41円へと9円の増配を行い、連結配当性向は29.8%（政策保有株式売却益の影響を除くと35.1%）となりました。また、自己株式については450万株

（発行済株式総数の8.1%）の取得と消却を実施し、2025年度においても新たに150万株（発行済株式の3.0%）の取得を決議し、8月31日時点で112万株を取得済みです。

総還元性向については数値目標を設定しない方針ですが、「投資と株主還元のバランス」をしっかりと意識して取り組んでまいります。

最重要の資産である
人的資本へ積極的に投資

私は常々人的資本をバランスシートに計上すべき重要な資産と考えてきました。2025年4月には、組合員に対して全国平均を上回る約6%の賃上げを実施しました。また、従業員の会社に対する関心や株価への意識を高めることを目的に、従業員持株会への奨励金を100%（上限5,000円）に引き上げました。その結果、従業員持株会の加入率は全体で5割を超え、管理職においては90%を超える高水準となっています。

新入社員の育成においては、ものづくりの基本を理解した人材、通称「リケンパーソン」の育成を重視しています。従来は入社時に配属先を決定していましたが、今年度より製造研修および品質管理研修を経た後、ものづくり統括本部において適性を見ながら配属先を決定する制度へと変更しました。この育成プロセスでは、理系出身者であっても日商簿記3級の取得を必須とし、技術者であっても収益やコストを意識できる人材の育成に努めています。

またグローバル人材の育成については、従来の「日本人が海外で勤務する」という一方向的な考え方を見直し、海外拠点に所属する優秀な人材にも日本での勤務経験を積ん

でもらう、双方向のグローバル化を推進しています。特にASEAN地域では、母国語以外の外国語を自在に操る優秀な人材が多く、女性が管理職として活躍する割合も高いのが特徴です。こうした人材に日本での実務経験を積ませることで、将来的には現地におけるトップマネジメントを担ってもらうことも視野に入れた取り組みを進めています。

常に不測の事態を想定しながら
関税引き上げなどの動向を注視

短期的な経済環境の変化に対するリスク認識として、為替変動については、当社は「地産地消」を原則としているため、直接的な影響は大きくありません。原材料価格の高騰に対しても、丁寧な顧客説明を通じた価格転嫁・価格適正化を進めており、その影響は限定的であると考えています。

米国の関税引き上げに関しては、米国内に2つの生産拠点を有していることから米国内での販売への直接的な影響は限定的ですが、顧客側での影響ならびに経済減速等の間接的な影響については当社ビジネスへのマイナス要因となり得るため、引き続き状況を注視してまいります。

資金面においては、売上高対比で十分な資金を確保しており、併せて取引金融機関との関係も平時から緊密に構築しています。これにより不測の事態にも柔軟かつ迅速に対応できる体制が整っていると認識しています。今後は安全性を意識しつつ「価値創造するバランスシート」に向け、適切な現預金水準へ調整していきます。

おわりに

私が財務担当役員として最も重視してきたのは、利益率重視の経営から資本効率重視の経営への転換です。新3ヵ年中期経営計画では、これまでの取り組みを土台として、真に価値を創造するバランスシートの実現に挑戦いたします。560億円のキャッシュ・アロケーション戦略は単なる数値目標ではなく、当社の成長への意志を示すものです。無駄を排除し、成長に資する分野に集中投資することで、ROE10%の恒常的な達成とPBR 1倍の早期回復を目指します。

財務担当役員として、数字の背景にある戦略と想いを丁寧に伝え、ステークホルダーの皆様との信頼関係をさらに深めていく所存です。着実な経営を継続し、無駄を排除して価値創造に集中することで、持続的な企業価値向上を実現してまいります。

株主・投資家の皆様には、当社の変革への取り組みと中長期的な成長ポテンシャルにご期待いただき、引き続きご支援を賜りますようお願い申し上げます。





本業を通じた貢献

事業セグメント

営業本部長メッセージ

専務執行役員 営業本部長

梶山 学之

全員で一体感を持って取り組み
リスクさえも機会に変えていくことで
更なる企業価値向上を目指す

当社は、2022年3月期から2025年3月期まで4期連続で過去最高益を更新し続けています。この間、当社を取り巻く外部環境はコロナ禍における景気低迷や物流の停滞、中国経済の失速、過去に類を見ないほどの円安や原材料価格高騰など、非常に厳しい状況が続いていました。こうした危機を跳ね返して4期連続の最高益更新を可能にした戦略とその成果、さらに新3ヵ年中期経営計画を含む今後の方針について、営業本部長の梶山学之からお伝えします。

前3ヵ年中期経営計画の最も大きな成果は「一体感」の醸成

前中計最終年度の営業利益は104億円と目標の85億円を上回りました。これで4期連続の最高益更新となり、外部環境が厳しい中でも着実に成長を果たす収益体質を構築できたように感じています。

ここ3年ほどは外部環境も様変わりし、特に原材料価格や人件費、ユーティリティコスト等の高騰を反映した価格設定にしないと利益が損なわれてしまう状況でした。そのため営業本部では、お客様へ丁寧に説明をしてご納得いただいたうえで価格を改定することに取り組んできました。さらに、各ビジネスユニットがグローバルコントロールをすることにより、効率的な拡販を推進しました。厳しさを増す中でも利益を確保しようと努力が続けたことが、4期連続の最高益更新につながったと考えています。

もちろん営業だけで利益のすべてを出せるわけではありません。開発や製造など「ものづくり」の部分に積極的に入り込

み、どのような商材を開発すれば利益が出るかにもこだわりました。また、前中計では、経済成長の著しいASEANを中心に製造ラインを増設し生産のキャパシティを拡張したので、今後はお客様に対して更に積極的なアプローチができるようになります。前中計で行った成長への種まき、それを新中計の3年間で具体的な成果にすることが営業本部長である私の役割です。そして、営業本部長として感じている、前中計の最も大きな成果は「一体感」の醸成です。リケンテクノスは以前から「一体感」を重視してきた会社ですが、この3年間でそれが一層深まったと感じています。

例えば、営業本部では前中計の基本戦略であった「グローバル経営の深化とシナジー」に沿って、海外拠点の営業部門と連携を深めてきました。私自身も現地に足を運んで会議に参加し、スタッフと懇談するなど、一体感のある営業活動を進めてきました。その一例が、毎月行っているグローバル営業会議です。この会議を通じて各拠点の問題点や諸施策の進捗状況、好事例などを共有しています。

リケンテクノスの「強み」、それはリスクを機会に変える力

当社は、創業当初からカスタムメイドの樹脂素材を得意とし、お客様のご要望どおりのカスタムを行っています。おそらく他社であれば「そんなに細分化してカスタム対応していたら利益が出ない」と尻込みしてしまうのではないのでしょうか。それほど多種多様なカスタム商材を取り扱っています。当社の場合、お客様からカスタムの価値を認めていただき、その対価をちゃんといただいていると思っています。なぜなら、それはお客様自身がビジネスで競合他社に勝つためのカスタムメイドだからにほかなりません。これこそが当社の何よりの強みであると考えています。

また近年、経営効率化の観点から製品の統廃合を行う化学品メーカーが増えています。生産を停止する原材料は代替品に変更せざるを得ないわけですが、原材料が変わってもアウトプットの性能を変えるわけにはいきません。しかし、それが可能であることも当社の強みであり、他社との差別化になっています。営業としてはお客様への説明が大変である一方、当社の技術と人材力を結集すればリスクを機会に変えることができるので、私はこの状況をチャンスであるとも考えています。

今後の課題は大きく2つあり、1つは、お客様の先にあるニーズの把握です。市場全体の潜在ニーズを把握することができれば、さらに「顧客の期待の先に行く」提案ができるはずです。ただ、お客様も気づいていない潜在的なニーズを発掘することは、口で言うほど簡単ではありません。仮に1つを発掘できたとしても、まだ他の領域に未発掘のニーズが存在

しているはずで、営業に「これで終わり」は存在せず、際限のない取り組みだと思っています。もう1つの課題は人材育成です。今後は海外で営業ができる人材がますます必要で、語学力のみならず海外でチャレンジしようというマインドも備えるグローバル人材の育成が急務となっています。

新3ヵ年中期経営計画と連動した営業戦略

新3ヵ年中期経営計画では、戦略の筆頭に「Global One Company」を掲げ、グローバル横串経営の更なる進展とポートフォリオの最適化を目指していきます。当社がこれからも持続的に成長し続けるためには、やはりASEANでの販売増が重要です。ジャパノクオリティの「ものづくり」で日系以外の現地顧客に対しても積極的にアプローチしていく、それで当社はますます強くなれると思います。

また、前中計からの継続となる戦略「新製品/新規事業への挑戦」では、加硫ゴム代替を目的とした機能性TPVや遮熱フィルム、リケンラップ ポタニカル®など、環境負荷低減に貢献する製品が収益性向上の面でも重点ポイントになります。当社は素材メーカーですので、すべての産業に対して環境に良い素材を提供し、その素材が様々な市場のお客様のもとで消費者向け製品となって社会を支えていると考えていますが、これは消費者や株主・投資家の方には理解しづらいようです。環境や社会課題の解決における当社の貢献をいかにわかりやすくお伝えするか、それも営業本部としての課題だと考えています。

4つの市場別セグメント					
		市場別セグメント			
事業領域		トランスポーテーション	デイリーライフ&ヘルスケア	エレクトロニクス	ビルディング&コンストラクション
コンパウンド	ベースの樹脂に添加剤を何種類か混ぜ合わせ、新しい性質を持たせた複合材料で、主に押出成形や射出成型に使われる素材。塩化ビニル樹脂をはじめ、熱可塑性エラストマー、難燃性・導電性高機能コンパウンドを開発、製造、販売	 ワイヤーハーネス被覆用コンパウンド	 医療用コンパウンド	 パワーケーブル被覆用コンパウンド	 樹脂サッシ用コンパウンド
フィルム	配合した樹脂の特性に適した製法で高品質フィルム製膜を実施。また、複数のフィルムを貼り合わせたり、表面に塗料をコートすることにより、意匠性や機能性を付与したフィルム製品を開発、製造、販売	 フレキシブルフラットケーブル用絶縁フィルム	 抗菌・抗ウイルスフィルム	 半導体関連フィルム	 高級壁装用フィルム
食品包材	日本で初めて塩化ビニル樹脂のラップを開発したパイオニアとして、家庭用から業務用まで、食品包装用ラップの品質・性能を追求するとともに、食品や自動包装機などに適したラップを開発、製造、販売		 食品包装用ラップ		



TRANSPORTATION

TRANSPORTATION

ターゲット市場 自動車、鉄道、船舶等

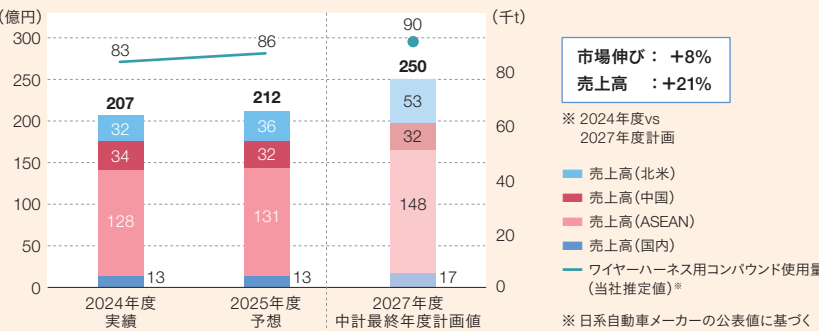
	2024年度実績	2027年度中計最終年度計画
売上高	411億円	491億円
セグメント利益	48億円	53億円

車両用電線

ワイヤーハーネスをはじめとする車両用電線は電力供給や信号通信を担う、自動車の安全な稼働には必須の部品です。当社グループは日系企業の自動車を中心とした電線被覆材、FFC[※]の供給を通じて自動車産業を支えています。ASEAN・インド・中国・北米のほか多くの地域で実績を有しており、近年では非日系自動車への展開も進めています。自動車の軽量化ニーズ、電装化の拡大に伴い、車両用電線の被覆材、絶縁材に求められる性能も高度化しています。グローバル同一品質を武器に、既存製品の販売増加と新たな市場獲得に取り組んでいきます。

※ FFC：フレキシブルフラットケーブル

日系メーカーによるワイヤーハーネス用コンパウンド使用量と当社車両用電線向けコンパウンド・フィルム売上高

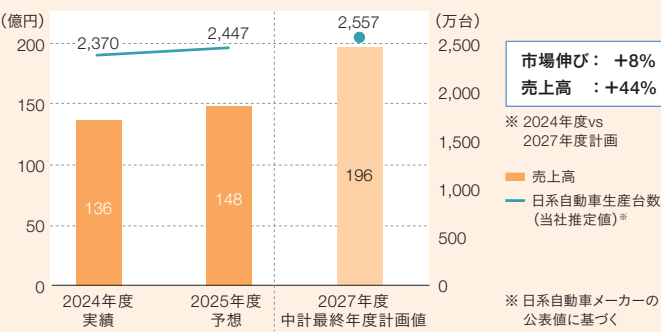


車両用電線

自動車用成形部材

当社グループは、自動車の走行性能と快適性を支える重要な部品として、自動車用成形部材向けコンパウンドの開発に注力しています。燃費向上、振動吸収、異物混入の防止といった機能を担うモール部品、シール部品、ブーツ部品、空力部品等、多岐にわたる製品群で実績があり、グローバル展開も進めています。特に、軽量化によるCO₂ガスの排出量削減が期待される熱可塑性エラストマーは、加硫ゴム代替の素材としても注目されており、当社では耐熱性・耐油性・ゴム弾性において優れた高機能製品の開発に成功しています。加硫ゴムや金属といった素材からの転換に加え、環境に配慮した製品の拡販を推進していきます。

日系自動車生産台数と当社自動車用成形部材向けコンパウンド売上高



カウルトップ

自動車のボンネットとフロントガラスの境に使用する外装部品



ガラスランチャネル

ガラスと窓枠の間をシールする部品



DAILY LIFE & HEALTHCARE

DEIREE LIFE & HELSKEA

ターゲット市場 医療、生活資材、食品包材等

	2024年度実績	2027年度中計最終年度計画
売上高	368億円	388億円
セグメント利益	35億円	35億円

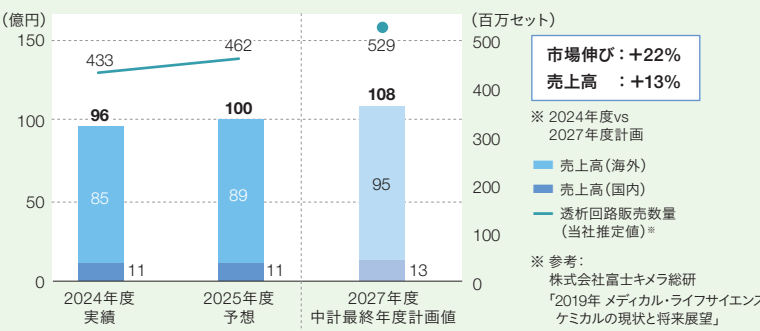
製品例

- 医療用コンパウンド(チューブ・シリンジガasket)
- 食品用コンパウンド(飲料用キャップシール等)
- 生活・産業資材用コンパウンド
- サイングラフィック用フィルム
- 家電用フィルム
- 農業用フィルム
- 食品包装用ラップ(業務用・家庭用)

医療用

医療用塩化ビニル樹脂(塩ビ)コンパウンドでは、血液回路部材、輸液チューブセット、血液バッグ等の用途において長年の供給実績があり、材料面から日本の医療機器市場を支えています。国内では、求められる高い品質と安定供給能力を活かして着実に販売シェアを伸ばしてきました。海外では、特にASEANにおいてタイ、ベトナム、インドネシアの3拠点の供給網による医療市場での日系企業の取引深耕に加え、安定品質とグローバルでの供給能力を活かした非日系企業の新規開拓を進めています。従来のゴム素材からエラストマーへの素材転換を進め、製品の拡販を目指します。

世界の透析回路の販売数量と当社医療用コンパウンド売上高

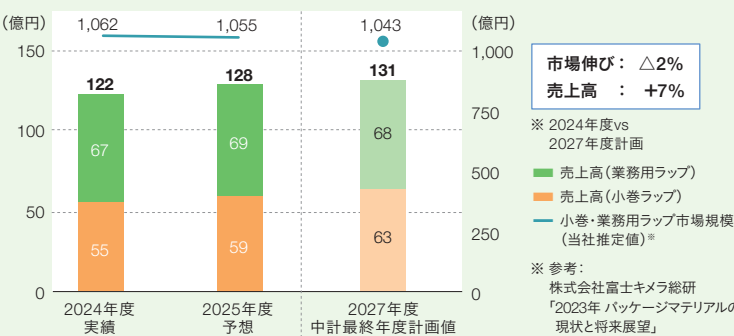


輸液チューブセット

食品包材

当社の塩化ビニル樹脂製食品包装用ラップは、優れたストレッチ性と密着性を有しており、業務用・家庭用の両市場で多くのユーザーに支持され、長年にわたる実績を築いています。業務用ラップでは、安定した市場シェアを維持しており、今後は労働力不足などの市場環境の変化を見据え、加工センターをはじめとするアウトパック市場への販売を強化していきます。小巻ラップでは、塩ビラップの高い性能と使いやすさに加え、バイオマス度90%以上の環境配慮型製品を訴求することで、市場シェア拡大を目指します。

国内小巻・業務用ラップ市場規模と当社小巻・業務用ラップ売上高



食品包装用ラップ

ELECTRONICS

エレクトロニクス

ターゲット市場 エネルギー、情報通信、IT機器等

	2024年度実績	2027年度中計最終年度計画
売上高	246億円	290億円
セグメント利益	9億円	13億円

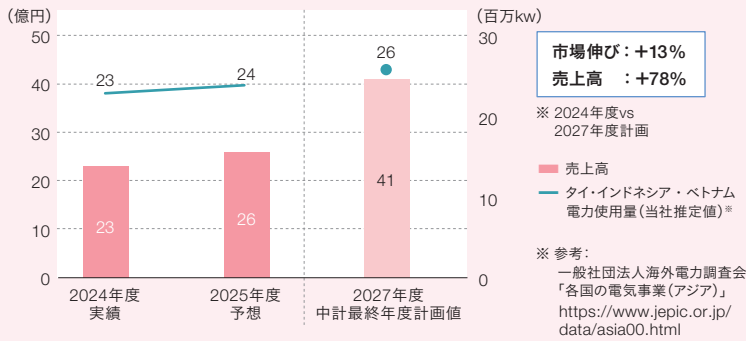
製品例

- 電力・産業ケーブル被覆用コンパウンド
- 情報通信ケーブル被覆用コンパウンド
- EV充電ケーブル被覆用コンパウンド
- 半導体用フィルム
- 自動車ウィンドウ用フィルム
- ディスプレイ用フィルム

電力・産業電線

電力・産業電線では、パワーケーブル材、盤内配線用ケーブル材などで、社会インフラや製造現場を支えています。国内では建設電販市場に注力し、海外ではASEANを中心に再生可能エネルギー等の導入に伴うインフラ需要の高まりに対応していきます。こうした市場動向を踏まえ、現場ニーズに即した製品展開に加え、高難燃・高耐熱等の性能面での差別化した特殊電線の販売拡大も目指します。これまで同分野で培ってきた高度な技術力、品質管理体制、そして安定した原材料調達力の強みを活かし、更なる市場シェア拡大を目指します。

タイ・インドネシア・ベトナム電力使用量と当社塩ビコンパウンド売上高

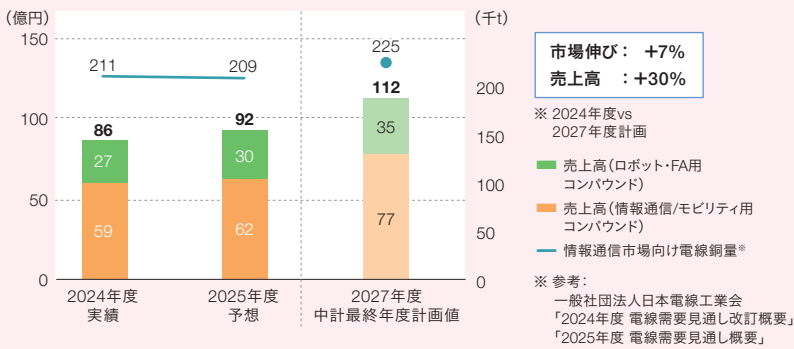


パワーケーブル

情報通信/モビリティ/ロボット・FA

情報通信/モビリティ/ロボット・FAでは、EV急速充電ケーブル、車載同軸ケーブル、データセンター向け難燃光ケーブル材などを展開しています。国内では、難燃性・耐候性・低誘電などの要求に応えた製品開発を進め、データセンターや半導体工場関連向けの新規案件の獲得を目指しています。海外では、ロボット・FA市場向け製品の拡販および、拡大するEV市場向け製品の拡販活動も進めています。今後は、情報通信市場ならびにロボット・FA市場に付加価値の高い新製品を投入し販売増加を目指します。

国内生産の情報通信市場向け電線銅量と当社コンパウンド売上高



EV充電ケーブル

BUILDING & CONSTRUCTION

ビルディング&コンストラクション

ターゲット市場 住宅、ビル、建築資材、土木等

	2024年度実績	2027年度中計最終年度計画
売上高	254億円	294億円
セグメント利益	10億円	19億円

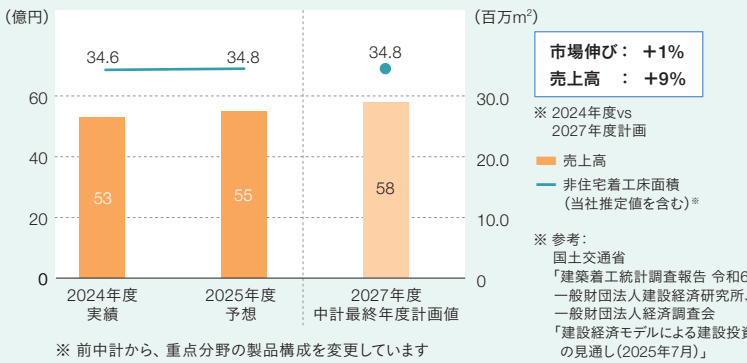
製品例

- 内装部材用コンパウンド(断熱窓枠等)
- 建設資材用コンパウンド(点字ブロック・土木用ホース)
- キッチン・家具用化粧フィルム
- 浴室用フィルム
- 高級壁装用フィルム
- 建築ウィンドウ用フィルム

建築用フィルム

当社の建築用フィルムは、ホテル、商業施設などに高級壁装用フィルムとして多くのユーザーに選ばれています。近年では、建設現場でフィルムを施工する職人が減少しており、これまでの意匠・機能に加え、省施工の要求が高まっていることから、良好な施工性と様々な機能を同時にかなえる製品の提案と顧客の期待の先を行くサービスの徹底でシェア拡大を目指しています。今後も需要が見込まれる店舗改築、リフォーム需要向けの高級壁装用フィルムの販売に加え、様々な機能を付与したエクステリア用フィルムも注力分野とし販売増加を目指します。

国内非住宅着工床面積と当社建築用フィルム売上高

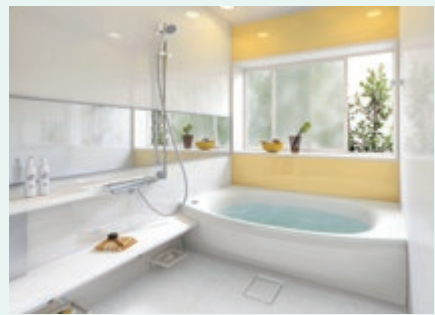
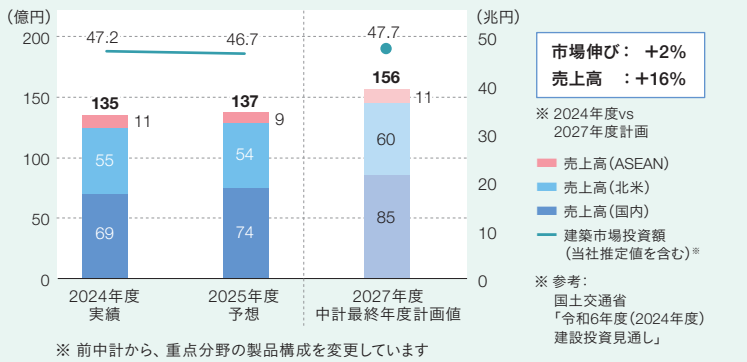


壁装用フィルム

住宅・建築資材

住宅・建築資材は、樹脂サッシ、手すり、腰壁などの用途で製品を展開しています。特に住宅窓用の塩ビ樹脂サッシ材は、断熱性能向上によるCO₂削減に貢献し、リサイクルも可能です。今後は、軽量化、施工性などの作業負担低減ニーズに応える製品や機能性を付与したエラストマーコンパウンドによる環境対応製品やゴム代替製品の拡販活動を推進していきます。さらにASEANを中心としたインフラ・建築資材分野の需要増加による案件を確実に獲得し、グローバルで販売増加を目指します。

国内建築市場投資額と当社住宅・建築資材向けコンパウンド売上高



住宅・建築資材

新製品開発のスピードアップと 市場ニーズへの的確な対応を実現するため 全員が一体感を持って取り組む

本業を通じた貢献

ものづくり統括本部

ものづくり統括本部長メッセージ

常務執行役員
ものづくり統括本部長 兼 購買本部長

小川 智三

当社は、2025年1月の取締役会において、メーカーとしての「ものづくり力」の更なる強化を目的に「ものづくり統括本部」の創設を中心とした大掛かりな組織再編を決議しました。またこの決議に伴い、これからのリケンテクノスにおける価値創造を担う「ものづくり統括本部」の最高責任者に小川常務執行役員が就任する人事も発表しました。新たに「ものづくり統括本部長」となった小川智三より、今回の組織再編の背景や狙いについて詳しくご説明します。

ものづくりに関わる部門の 壁を廃してひとつに統合

「ものづくり統括本部」は、研究開発・製造加工・品質管理に加えて、購買・知財・分析・エンジニアリング・物流までを含む、メーカーとしてのものづくりに関わるあらゆる部門の壁を廃してひとつの大きな組織に統合したものです。この「ものづくり統括本部」の傘下に製品別の部署として「コンパウンド本部」と「フィルム本部」があり、それぞれが開発・製造・品質管理の機能を有しています。従来の機能別組織から事業別の組織へ再編することで、情報共有・協業・人的交流を促進する体制を整えました。

特にこだわったのは、購買部門を「ものづくり統括本部」内に含めたことです。従来のリーズナブルな価格での安定調達といった役割に加え、サプライヤーの新製品情報を開発と迅速に共有するとともに、開発側のニーズをサプライヤーへ伝える役割も担うことで、購買部門が当社の新製品開発における要となることを期待しています。さらに新製品開発やコスト削減に積極的に関与できるよう購買の役割を拡大しました。

また、当社の特長である「議論を尽くす経営」の一環として、新製品開発に着手する段階で徹底的な議論を行う「ものづくり検討委員会」を設置しました。これは、委員長である私のリーダーシップのもと、開発の初期段階から関係者全員が一体感を持って取り組むことで、新製品開発のスピードアップと市場ニーズへの的確な対応を実現することを狙いとしています。「ものづくり統括本部」は、所属する全員が新製品開発やコストに対して責任を持つ組織を目指しています。

創設の背景と「ものづくり統括本部」が 目指すもの

「ものづくり統括本部」を創設した背景には、私を含む経営陣の多くが抱いていた、当社が今後さらに成長していくためには、新製品の開発が十分ではないという危機感がありました。また、私自身は開発から製品提供までのスピードが市場の変化に追いついていないように感じていました。そして、これは開発部門だけの問題ではなく、製造・品証・購買などを含む

全社的な連携に問題があるのではないかと考えていました。

開発では「良い製品を届けたい」という想いが強い一方でコストへの意識が十分とは言えませんでした。さらに、これまで当社の海外売上の大半が日系企業でしたが、今後グローバル市場における収益力をより一層高めるためには非日系企業への販売拡大が不可欠で、そのためには研究開発から製品提供までのスピードアップが重要になってきます。

こうした経営課題を解決するためには、開発・製造・品質管理・購買を含む当社のバリューチェーン全体の一体感を高め、開発スピードのみならず精度・コスト意識・DX活用・環境対応などを全社的に強化する必要があります。また私は、現代のようにビジネス環境の変化が著しい中にあるは、その時々状況の的確に捉え、状況に応じて柔軟かつ迅速に対応できる体制を整えることが重要だと考えていました。新たに創設した「ものづくり統括本部」では、各部門間で情報をスムーズに共有し、組織の垣根を越えて協働することで全体最適を目指していきます。

具体的な施策として当社は新3ヵ年中期経営計画「One Vision, New Stage 2027」に基づき、ものづくり体制の更なる強化を目的に、三重工場の拡張計画を決定しました。これにより、生産能力の増強、効率的な製品供給体制の構築、将来の成長投資に向けた基盤整備が可能となりました。グローバル市場における競争力の強化、環境・社会課題への対応を両立するものづくり体制の実現を目指していきます。

リケンテクノス全体で共有すべき 「ものづくり」の理念

「ものづくり統括本部」では、次の基本方針に基づき新たな

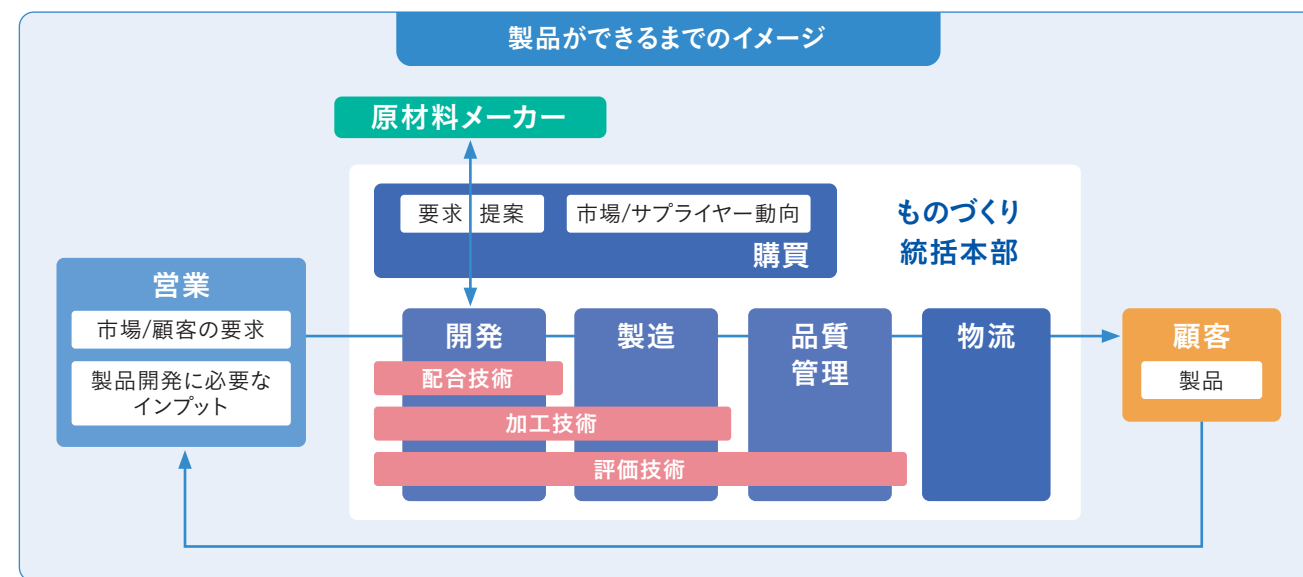
価値を創造していきます。

- ① 技術・製造・品質管理・購買部門の一体感の醸成
- ② 入口から出口までの開発スピードを上げる
- ③ 着手に当たり徹底的に議論を重ね、着手したらやり切る
- ④ 営業利益、コストにこだわる
- ⑤ 労働生産性を高める
- ⑥ 環境・社会課題の解決に貢献する

この6つの方針は、社内会議や社内報のトップメッセージ内で私自らが発信することで、すべての社員に共有されています。

こうして共有された「ものづくり統括本部」の理念に基づき、新3ヵ年中期経営計画では「新規製品の売上高比率を2024年度の11%から2027年度に23%まで向上させる」「生産キャパシティを2027年度に2021年度比で11%向上させる」という具体的な数値目標の達成を目指していきます。また、収益力の向上だけではなく環境・社会課題の解決などサステナビリティの側面での貢献も重視しており、特にグローバル規模の課題である気候変動への対応は不可欠であると考えています。費用対効果を慎重に見極めながら環境対策投資を継続して市場が望む環境対応製品の開発を進めるとともに、製造工程におけるCO₂排出量削減や資源循環など、バリューチェーン全体の環境負荷低減に向けた取り組みを加速していきます。

そして、「ものづくり統括本部」を統括する立場にある私自身は「製品は量産され、お客様に実際に使っていただいて初めて社会に貢献できる」という信念のもと、現場主義を徹底し、全員が同じ方向を向いて挑戦し続ける組織づくりを目指してまいります。





本業を通じた貢献

新製品・新技術の創出

メーカーとしての「ものづくり力」の更なる強化を目的に、2025年度にものづくりに関わる開発/製造/品質管理/購買部門を統合した「ものづくり統括本部」を新設しました。

この体制を活かし、開発/製造/品質管理/購買部門の一体感をベースに開発スピードと開発精度を高め、環境/社会課題解決に貢献する研究開発を目指していきます。また、人材交流を活発化させ、多角的な視点で開発を行うことができる人材の育成も進めていきます。

製品開発の取り組み

当社は社会課題解決に寄与することに重きを置き、新製品開発を進めています。

温暖化、リサイクル、省エネルギー、化学物質規制等の環境課題の解決に向けて、コンパウンド製品では、加硫ゴムよりも少ないエネルギーで成形でき、軽量でマテリアルリサイクルも可能なTPV（動的架橋型熱可塑性エラストマー）製品の提案を続けています。フィルム製品としては、遮熱性能や低蓄熱性能の部分で差別化できる製品を目指し、各種用途において提案を進めています。

また、当社の主力製品であるPVC（ポリ塩化ビニル）製品に使用しているPVC樹脂は原料の約6割が塩（天然素材）であり、耐久性も高いことから、他の石化由来原料よりもエコフレンドリーな素材でもあります。PVC製品においても顧客のニーズに応える高品質なカスタマーデライト製品を提案し続けていきます。

高齢化・人口減少等の社会課題の解決に向けては、施工性、軽量化、工程削減という視点で開発を進めています。コンパウンド製品では先述したように、加硫ゴムよりも軽量のTPV製品の提案をしており、フィルム・食品包材製品では施工性・作業性の改良を進め、当社でしか達成し得ない差別化製品の提案に力点を置いて開発しています。

フードロス削減に対しては、鮮度保持フィルムの提案を行い、対象となる青果物のデータの分析や使用方法についての検討を深め、社会に寄与する製品の開発を進めています。

既存用途・既存製品でも、市場・顧客ニーズに合わせた改良をタイムリーに行っており、長期ビジョン「すべての生活空間に快適さを提供するリーディングカンパニーを目指して」を実現するために、当社の技術的な強みを活かして価値提供に挑戦し続けています。

新3ヵ年中期経営計画のもと、新規製品の売上高比率を23%以上にすることを目標としてこれらの活動を継続していきます。

研究開発のDX

100年企業を目指して持続的に成長するためには、新技術開発・新規事業創造をしていく必要があります。それには環境整備が重要で、その中でもデジタル環境の整備は今後ますます重要となります。デジタル環境を整備することで従来の業務を効率化・省力化し、研究者が新しいことや人にしかできないことに特化できる体制を整えていきたいと考えています。また、情報の属人化や情報格差による効率低下を避ける目的で、暗黙知を形式知化することが重要だと捉えています。

2024年度は、DX推進としてMI（マテリアルズ・インフォマティクス）の活用や技術データベースの作成を進めてきました。併せて、MI人材の育成を行うことで40件の開発テーマにおいてMIを活用することができました。また、データベースや各種技術業務のワークフローについても随時作成を行い、2025年度中には一部を運用開始していきます。

今後もさらにデジタル技術を活用する環境を整え、開発スピードを早めていきます。

知的財産戦略

サステナビリティやESG（環境・社会・ガバナンス）の推進など、昨今の社会変化に対応していくためには多面的な視点から経営戦略を策定することが不可欠となります。そこには、知的財産情報を活用するIPランドスケープが有効であり、知的財産部主導のもと当社の経営課題に対する提言を行っています。

前3ヵ年中期経営計画では特許を2022～2024年度の累計で45件出願することを目標としており、結果として52件出願することができました。2025年度より開始した新3ヵ年中期経営計画では、出願件数75件を目標に活動していきます。

新規事業の創造

2025年度の組織変更では新たな主力事業の創造をより具体的に推進すること、将来の社会課題の変化を想定した要素技術の開発をより強力に推進することを目的に、「新規事業開発準備室」を「新規事業創造部」に改めました。新規事業創造部では、持続的な成長を遂げるためには新しいことに挑戦する必要があるという考えのもと、10年後、20年後の当社のあるべき姿を想定し、その実現のために現時点で何をすべきかをバックキャストिंगして新たな事業創造に向けて活動しています。

現在までに、将来の社会課題の変化を見据え、それに対応する要素技術の開発を強力に推進してきました。創業以来培ってきた「処方設計技術」「配合・混練技術」「フィルム製膜・加工技術」という3つの基盤技術をさらに強化し、それらを融合させることで中長期的な視点でプラネタリー・バウンダリーとソーシャル・バウンダリーの課題を解決できる新製品・新技術の創出に挑戦しています。

当社の技術を核としながら、産学連携や産官連携といった当社以外のリソースを積極的に活用することで、新規事業を生み出します。

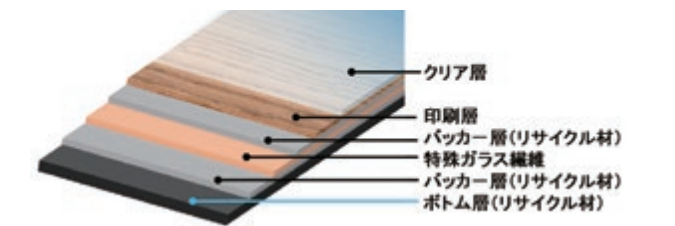
オープンイノベーション

社外からの知見や技術を取り込み、新たな価値創造につなげるオープンイノベーションの活動については産学連携を基礎とした共同開発をメインに実施しています。

2024年度より産学連携プロジェクトとして始動した工学院大学との研究では、住宅用温熱タイルを共同開発しました。当社の樹脂素材の配合加工技術と工学院大学の薄膜技術を組み合わせることにより、リサイクル材を95%以上使用したフロアタイルに低電圧で発熱する温熱機能を付与することに成功しました。

今後も要素技術の獲得および製品開発への応用を目的とし、オープンイノベーションの取り組みを継続していきます。

住宅用温熱タイルの構成



研究者の声

コンパウンド開発部 第二グループ **ぐんじ ゆうま 郡司 裕真**

当グループでは、PVCを中心とした電線被覆材ならびに電装材の開発を担当しており、特に私は電装材の製品開発に取り組んでいます。電装材では多様化する市場ニーズに応えるため、TPEからエンジニアリングプラスチックまで幅広い製品を取り扱っています。開発においては困難も多いものの、当社が長年培ってきた処方設計技術および加工技術をさらに深化させることに大きなやりがいを感じています。

今後はDXの活用により開発スピードの向上を図るとともに、ものづくり統括本部が一体となって開発精度を高め、顧客の期待の先を行く新たな価値を持つ新規製品の創出に取り組んでいきます。





本業を通じた貢献

生産技術・生産効率の向上

- 当社グループでは、生産効率向上のために以下の取り組みを強化していきます。
1. 海外を含めた各拠点の生産能力を見直し、BCP（事業継続計画）を考慮した最適な配置を検討していきます。
 2. 各ラインの生産指標/目標値（KPI）を設定し、PDCAサイクルを回すことで生産性向上を図ります。
 3. 作業の効率化と人手不足対策として、自動化/省人化設備の導入拡大を推進していきます。

また、PI（プロセス・インフォマティクス）などのDX技術を活用し、生産条件・工程の最適化を実現していきます。これらの取り組みを通して、生産性の向上だけでなく、品質の安定なども同時に目指していきます。

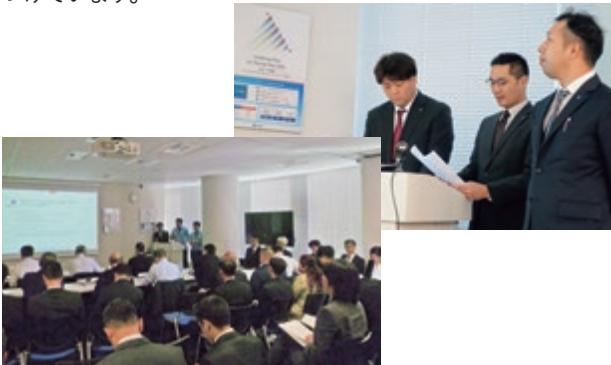
プロダクションサミット

製造の基礎となる「リケンスタンダード」※について、グローバル拠点での理解をさらに深めることで、生産技術および品質の向上を図っています。また、製造における課題を共有し、グループ全体での解決を目指す取り組みを推進しています。

グローバルでの連携を強固なものにしていくために、当社と海外の8生産拠点によるプロダクションサミットを開催しています。各拠点の代表者が一堂に会することで、拠点間の連携や日本との連携強化を深化させています。マザー工場となる日本に集結し、日本における生産性改善活動、自主保全活動、安全対策を学び、各拠点へ持ち帰ることで、各拠点でのレベル向上に役立てています。

日本滞在中には、生産方法が異なるコンパウンド、フィルム、食品包材の各分野における改善活動を実際に工場に訪れて理解することで、類似課題のヒントを得たり、視野を広げて考えながら議論できるようにしています。

サミットでは各拠点が改善活動の発表を行い、他拠点の活動を理解することで自らのレベルを確認し合い、「他のグループ会社に負けない」という競争意識を持つことによりお互いが切磋琢磨しています。内容については、各拠点が自国へ持ち帰り、拠点で議論をすることにより更なる改善に結びつけています。



※ リケンスタンダード：当社グループの製造におけるグローバルプロセス指針。海外への事業拡大に伴い、従来の国内を主眼とした製造プロセス指針からグローバルに対応した製造プロセス指針に改定したもの。

製造担当の声

こばやし ゆうま

コンパウンド製造部 埼玉工場コンパウンド製造課 小林 佑真

2024年度に開催した第6回プロダクションサミットでは、発表を通して自らのレベルを確認し合いました。このサミットで得た知識を自身が所属する拠点に取り入れるとともに、更なる改善について各拠点と議論を進めていくことができました。

また、様々な課題に対して議論を尽くしたうえで結論を導き出し、新しい活動に挑戦しながら個々の視野・考え方を広げ、各国内外拠点の課題を共有したり、グローバルでの連携を図ることができたと思います。

今後も更なる生産性改善を目指していくとともに、「常に挑戦し成長する」を心掛けた姿勢を持ち行動していきます。その姿勢を後輩に伝承していき、組織力の向上に向け邁進していきます。



工場ユーティリティ設備の再構築

工場の省エネ活動の一環としてエア漏れ箇所の改善活動を進めています。今後は海外拠点へ活動展開を進めていきます。また、ボイラー燃料転換、ユーティリティ設備の集中

監視などを計画しており、更なる省エネ貢献とコスト削減を進めていきます。

コンパウンド

複数素材のモルフォロジー制御、反応改質技術により、ますます広がる高機能材料へのニーズに対応します。お客様での加工適性を高めるため、最適な混練状態にてコンパウンドを提供しています。また、当社が長年培ってきた技術を活かし、最適な成形加工条件やお客様での成形不具合の改善提案をしています。これらの生産加工技術は、海外連結子会社の生産拠点でも継承されています。

フィルム

当社の熱可塑性樹脂の製膜技術は、フィルム表面の均質性や品質安定性が優れており、世界でも通用する技術力を有しています。また、多様なラミネート加工技術により、特性の違うフィルムをラミネートすることができます。フィルムの表面改質のためコーティング加工も行っており、汎用レベルから精密塗工までの塗工技術を保有しています。これらのフィルム製膜、ラミネート、塗工技術の総合的 추구により、付加価値の高い機能性フィルムを提供しています。



価値創造の全体像

本業を通じた貢献

地球環境の保全

社会との共生

事業基盤の強化

ステークホルダー

データセクション



本業を通じた貢献

品質向上と製品安全の確保

品質保証

当社グループの品質方針である「顧客第一、品質第一を念頭におき、信頼性の高い製品およびサービスを提供する」の実現に向けて、その理念をさらに深化させていきます。そのために、品質管理基準の再整備を行い、「リケンスタンダード」のグループ内への浸透を図るとともに、自動化を取り入れたグローバル品質保証体制の構築を推進していきます。

環境への取り組みにおいては、すべての企業活動において環境との調和を重視し、地球環境の保全と持続可能な社会の実現を目指します。その一環として、環境マネジメントシステムを構築し、関連法規の遵守にとどまらず、自主的な規定の整備、継続的な改善、環境汚染の予防および環境保全活動の推進に取り組みます。また、適切かつ正確な情報開示を通じて、社会からの信頼と理解の獲得に努めます。

品質保証体制

当社は品質方針のもと、ISO9001に準拠したもののづくりに取り組んでいます。海外連結子会社を含む全生産拠点と連携し、毎週実施している品質改善活動を通じて、原材料の受入から製品の納入に至るまで全工程における品質管理の徹底を図っています。

2024年度は「工程異常ナビゲーター」などの品質管理ツールを海外連結子会社にも展開し、不具合の真因分析と情報

共有を強化しました。これにより、不具合事例の再発防止に向けた取り組みを一層推進しています。

品質改善活動

2024年度は品質のばらつきが少ない製品の提供を目指し、品質・出荷検査業務の自動化やデータを活用した標準化を推進しました。また、2023年度から継続している「グローバル品質管理コンソーシアム」の活動をさらに活性化させ、徹底した議論を通じて、グループ全体の品質管理レベルの向上を図りました。

2025年度は不良の定義および集計方法を見直して明確化し、海外連結子会社を含む全拠点で共通KPIに基づく品質管理体制の運用を開始します。さらに、標準偏差管理やCpk（工程能力指数）管理を活用して品質のばらつきを可視化し、生産工程の安定化を目指します。

生産工程における異常の早期発見には、センシング技術による変化点の可視化に加え、AIを活用した出荷検査を組み合わせることで、「不良を作らない」未然防止活動を強化します。具体的には、①MT法（マハラノビス・タグチシステム）による異常監視体制の構築、②統計ゲートウェイによる検査結果の自動転送と異常判定の運用強化など、DXを積極的に展開し、品質改善を進めていきます。

購買・物流

当社はグローバル企業として、世界各地からの多様な原材料や資材等の調達に際し、お取引先様とのパートナーシップの構築を通じて持続的な安定調達を実現しています。購買・物流に関しては品質・価格・安定調達等の総合的な判断に基づきお取引先様を決定し、相互信頼に基づくパートナーシップを構築することで市場や環境の変化に対応してきました。しかし、国内外におけるお取引先様の事業の見直しや環境課題により安定的な調達がこれまで以上に難しくなっています。今後は、お取引先様との関係をさらに強化し、購入窓口を広げることで迅速に時代の変化に対応していきます。

物流に関しても、荷主企業として法制度の改正に対して適

切に対応を行い、安定した物流体制を維持していきます。

購買体制

当社では次の購買方針のもと、お客様により安全で信頼性のある製品を提供するため、お取引先様各社の協力を得て、サプライチェーンを含めたより良い環境システム・品質システムの構築に努めています。また、環境方針・リケンテクノスグループグリーン調達基準に基づき、環境協力要請や各種コミュニケーションツールを活用し、持続可能なサプライチェーン構築を推進しています。さらに、継続的なコストダウンのために購入窓口を広げ、競争力のある原材料調達に努めています。

購買方針

1 公正な購買取引と選定	対等な立場で取引を行います。複数購買を原則とし、公正公平な取引機会を提供します。選定にあたっては、国内外を問わず、グローバルな視点から適正な品質、価格、環境への対応を考慮します。
2 パートナーシップの構築	お取引先様と良きパートナーとして、継続的な信頼関係を築き、共に価値を創出しながら持続的な成長を目指します。
3 関連法令の遵守と自主管理	お取引先様との機密情報の管理を徹底し、社会的規範に従い各国の関連法令を遵守して購買を行います。
4 持続可能な社会の実現	購入にあたっては、SDGsや気候変動への対応として環境配慮型原材料の積極採用と既存原材料からの転換などを推進します。
5 人権の尊重や不当な差別の排除	紛争地域や高リスク地域はもちろんその他地域においても、紛争の手助けや不法労働（人権侵害、児童労働など）により得られた原材料の調達は行いません。

グリーン調達基準

当社グループは地球環境保全活動を推進しており、その一環としてグリーン調達に取り組んでいます。

各国では製品や廃棄物からの環境汚染防止のために規制物質が年々更新、増加してきており、化学物質含有情報の把握・伝達が今まで以上に重要となっています。当社もリケンテクノスグループとしてのリケンテクノスグループグリーン調達基準の制定にあたり、より細部にわたり化学物質含有情報が入手できるように「化学物質含有情報シート」を作成し、運用しています。

当社グループはお取引先様と共同で環境保全を進め、資源の有効活用に取り組んでいます。

リケンテクノスグループグリーン調達基準は当社ホームページに掲載しています。
<https://www.rikentechnos.co.jp/csr/governance/scm/>

適用範囲

当社グループ各社の製品を構成する原材料、および包装材料や離型紙、紙管などの副資材、設備の維持・管理に使用される潤滑油、機械油などを調達する場合における、お取引先様での環境管理システム構築および環境関連物質管理に適用します。

グリーン調達基準方針

- (1) 環境管理システム構築のお願い
 - a. 経営者の環境に関する宣言・方針
 - b. 環境目標と計画の策定
 - c. 自己評価
- (2) 環境パフォーマンス達成のお願い
- (3) ご報告のお願い

- 環境関連物質に関する調査及び報告のお願い
 - (1) SDS提出のお願い
 - (2) chemSHERPA提出のお願い
 - (3) リケンテクノスグループ指定の「化学物質含有情報シート」での開示と保証のお願い

製品の安定供給

当社は「Global One Company」を目指し、グローバルに競争力を有した優良サプライヤーとのパートナーシップ構築による安定調達の実現と、各海外連結子会社との更なる連携を通じたグローバル購買体制の強化を推進しています。

ESG基準によるサプライヤーの管理

当社は「ESG、SDGsに関するWEBアンケート調査」での回答結果をもとにESG、SDGsを重視したサプライヤー評価に取り組んでいます。アンケートの結果を踏まえ、お取引先様と共に改善を進めていきます。また、CO₂削減を実現するため、特に原材料のお取引先様と共に発注単位の見直しを行い、輸送回数の低減を推進しています。

物流における取り組み

日本の物流業界における労働力不足、労働時間の制限といった課題は、物流面に様々な影響を及ぼしています。当社は改正物流効率化法への対応を進めるとともに、安定した長距離配送を維持するための中継配送や倉庫の設置を検討しています。また、配送効率の向上によるCO₂排出量削減に取り組んでいます。



地球環境の保全

リケンテクノスのサステナビリティ

「環境意識の高まり」「脱プラスチックの動き」など、社会課題に対する関心と解決への要請が高まっており、当社グループを取り巻く外部環境は大きく変化しています。

当社グループでは、事業の持続的な成長と社会課題解決に真摯に取り組むべく、サステナビリティを推進する体制を構築しています。SDGs、ESGの視点から、事業におけるリスクと機会を的確に捉え、それらを経営戦略に組み込むことで、事業を通じた新しい価値・ソリューションを社会に提供し続け、社会課題解決、サステナブルな社会の実現に貢献していきます。また、それらの取り組みについて、ステークホルダーの皆様に向けた情報開示をさらに強化していきます。

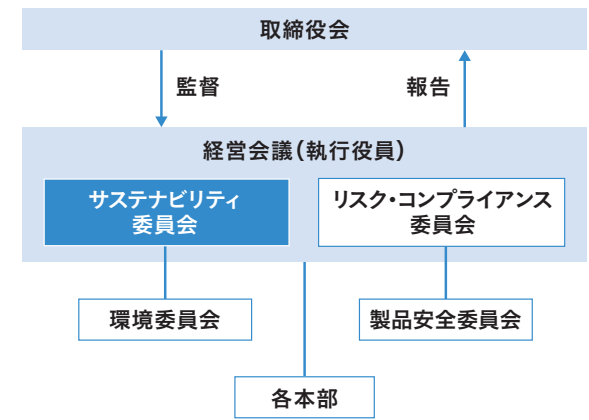
サステナビリティ推進体制

当社グループを取り巻く外部環境が大きく変化する中、より一層ステークホルダーの皆様からの期待を企業活動に取り入れるべく、現場と経営層をつなぐ機能として、サステナビリティ委員会を設置しています。サステナビリティ委員会は社長執行役員を委員長とし、経営会議のメンバーである全執行役員によって構成され、社外取締役もオブザーバーとして参加しています。経営層が主導することにより、スピードを重視した経営の意思決定と施策の実施が可能となる組織体制を構築しています。

サステナビリティ領域に関する優先的に取り組むべき重要課題（マテリアリティ）の特定と見直し、特定した重要課題への対応方針・目標の承認、活動の進捗の統括と評価を行っています。また、サステナビリティに関する全社教育や浸透活動の取り組みを進めています。サステナビリティ委員会およびその下部組織である環境委員会は、気候変動を含む様々な重要課題（マテリアリティ）について審議し、その審議内容を経営会議に答申・報告します。また、経営会議におけ

る気候変動を含むサステナビリティ関連の審議事項は、取締役会に定期的に報告されます。サステナビリティ委員会は年2回以上開催され、2024年度は7回開催されました。

サステナビリティ推進体制図



サステナビリティに関する全社教育・浸透活動

従業員のサステナビリティ意識向上への取り組み

サステナビリティに関する全社教育・浸透活動の一環として、若手社員を対象にしたSDGs研修を開催しました。当社の企画番組に過去出演した社会貢献活動家数名を講師に招き、活動についての講演、ワークショップを行いました。その他、サステナビリティに係わる当社の経営方針、取り組みについて説明会を実地・オンラインで開催しました。従業員一人ひとりのサステナビリティ意識の向上を目指し、今後も取り組みを進めていきます。



リケンテクノスグループ 企業行動規範 サステナビリティポリシー

サステナブル（持続可能）な社会の実現のために

当社および当社子会社（以下、「グループ各社」という。）は、経営理念であるリケンテクノス ウェイを実践し、地球環境や社会課題への対応を経営の重要課題のひとつと捉えて、サステナブル（持続可能）な社会の実現を牽引する役割を担う。

そのためグループ各社は、次の10原則に基づき社会的責任を果たしていく。

- 1 社会的使命**

社会・環境課題を見据え、イノベーションを通じて安心・安全な製品を開発・提供する。
- 2 環境問題への取り組み**

気候変動を含めた環境問題への取り組みは企業の存在と活動に必須の要件であることを認識し、自主的かつ積極的に環境に配慮した事業活動を行う。
- 3 顧客との信頼関係**

顧客に対して、製品・商品に関する適切な情報提供、誠実なコミュニケーションを行い、満足と信頼を獲得する。
- 4 社会への貢献**

社会や地域に根差した事業展開や社会貢献活動を通じて、その発展に貢献する。
- 5 法律の遵守・国際規範の尊重**

各国・地域の法律の遵守、各種の国際規範の尊重はもとより、文化や慣習等に配慮した事業活動を行う。
- 6 公正な事業活動**

公正かつ自由な競争ならびに適正な取引、責任ある調達を行う。また、贈収賄等を防止し、政治・行政との健全な関係を保つ。
- 7 人権の尊重**

すべての人々の人権を尊重して事業活動を行う。
- 8 多様性の尊重・人材育成・社内環境整備**

社員一人ひとりの多様性を尊重し、その能力を最大限に発揮できる人材育成を行う。また、社員誰もが働きやすく安全で健康的な社内環境を整備する。
- 9 公正な情報開示・ステークホルダーとの建設的対話**

企業情報を積極的、効果的かつ公正に開示し、企業をとりまく幅広いステークホルダーと建設的な対話を行い、企業価値の向上を図る。
- 10 リスク管理の徹底**

市民生活や企業活動に脅威を与える自然災害、サイバー攻撃、反社会的勢力の活動、テロ等に備え、グループ全体のリスク管理を徹底する。



経営トップの役割・責任

経営トップは、本規範の精神の実現が自らの役割であることを認識して経営にあたり、実効あるガバナンスを構築して社内、グループ各社に周知徹底を図る。あわせてサプライチェーンにも本規範の精神に基づく行動を促す。また、本規範の精神に反し社会からの信頼を失うような事態が発生した時には、経営トップが率先して問題解決、原因究明、再発防止等に努め、その責任を果たす。

地球環境の保全

地球環境の保全

環境保全体制

当社グループは、環境との調和に配慮した企業活動を通じて、豊かな社会の実現に貢献し、すべてのステークホルダーからの信頼に応え得る企業を目指しています。そのため、環境保全体制を構築し、環境方針に基づいた活動やISO14001認証の維持継続を行っています。

また、環境システムを管掌する執行役員がトップに立ち、総括環境管理責任者の指揮のもと、各サイトに環境管理責任者を配置し、環境マネジメントシステムを構築・運用しています。

ISO14001 (2015) 認証取得

登録日：2001年10月31日 維持継続中

環境方針

あらゆる企業活動において環境との調和に配慮し、地球環境の保全と持続可能な社会を実現するために、環境マネジメントシステムを構築し、全員参加のもとに次の事を実施します。

- 事業活動において、環境関連法規およびその他の合意事項の遵守のみならず、自ら規定類を定め、環境管理レベルの継続的改善、環境汚染の予防および環境保全の支援を推進します。
- 安全性の確保された原材料を使用し、省エネ・省資源型製品、リサイクル適合製品、生物多様性および生態系への負荷の少ない製品等の環境に配慮した、様々な素材のプラスチック製品等を社会に供給します。
- 持続可能な資源の利用、気候変動の緩和と対応に関して、可能な限り無駄を削減し、原材料の有効活用、使用エネルギーの極小化に努め、二酸化炭素排出量の削減と産業廃棄物の削減を行い、地球環境・生物多様性および生態系への負荷を軽減します。
- 環境方針を含め社内規定類を文書化し、社員への教育・啓蒙活動により、継続的な環境保全活動の定着化を図ります。
- 環境方針達成のために環境目的およびできる限り数値化した目標を設定し、定期的に自己評価を行い、進捗を適時管理します。
- 以上の活動を当社グループの活動に結び付け、各拠点における地域環境・生物多様性および生態系保全に最大の配慮を行い、安全な操業を確保します。
- 適切かつ正確な情報開示を行い社会からの信頼と理解を得ることに努めます。

持続可能な地球環境への挑戦

環境対応製品

当社グループでは、環境・化学物質に関する諸法規・諸規制を遵守するとともに、環境負荷の高い化学物質使用量の削減や使用禁止など、高いレベルで環境管理を行い、環境負荷軽減を目指した製品開発、製造方法の改善に取り組んでいます。

長期ビジョンでは「社会・環境の変化に柔軟に対応し、サステナブルな社会に貢献する」を10年後のありたい姿として掲げています。長期ビジョンを実現するために、原材料にバイオマス材料を使用しているRIKEBIO®シリーズの拡充・拡販をしていくとともに、環境対応素材として加硫ゴム代替や塗装代替等をはじめとする熱可塑性エラストマー製品や塩化ビニル樹脂製品の拡販に努めていきます。また、環境貢献製品の定義を明確化し、市場が求める環境対応製品の開発を進めていきます。

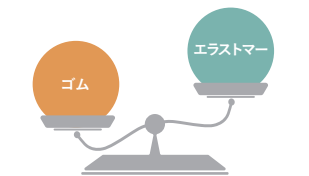
■ 熱可塑性エラストマー

熱可塑性エラストマーは、常温ではゴムと同じような弾性を持ちながら、熱を加えることで自由自在に成形することができます。機能を発現させるために温度と時間を要する加硫ゴムよりも少ないエネルギーで成形でき、マテリアルリサイクルも可能です。用途に応じて必要な機能を付与することで、高機能な製品の開発に取り組んでいます。また、加硫ゴムと比較して低比重なため自動車用部材の軽量化・燃費向上にもつながり、省エネルギー化に貢献しています。

■ 塩化ビニル樹脂

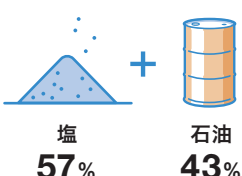
塩化ビニル樹脂は原料の約6割が「塩（天然素材）」であり、他の石油由来原料100%の汎用樹脂と比較して環境負荷が低い素材です。塩化ビニル樹脂製品は、高耐久・長寿命・リサイクル性を含む様々な機能の付与が可能です。さらに、バイオマス可塑剤を使用し、植物由来・天然物由来の添加剤などを処方したコンパウンド・フィルムを開発することで環境負荷の低減を図っています。このほか、循環型ビジネスモデルの構築を目指し、使用済塩化ビニル樹脂製品の再資源化について産学連携にて取り組んでいます。

熱可塑性エラストマーの特長



加硫ゴムよりも約20～30%※軽い
※ 当社製品群による

塩化ビニル樹脂の原料



樹脂サッシ



土木用ホース



ダストブーツ（自動車用成形部材）



シリンジガスケット

■ 高耐久・長寿命の塩化ビニル樹脂製品

他樹脂製品と比較して塩化ビニル樹脂製品の寿命は長いという特長があり、建材用途では十年から数十年使われるため、資源の節約にもつながります。室内空間に限らず屋外でも使用され、用途は多岐にわたります。

■ ゴム代替素材として有用なエラストマー

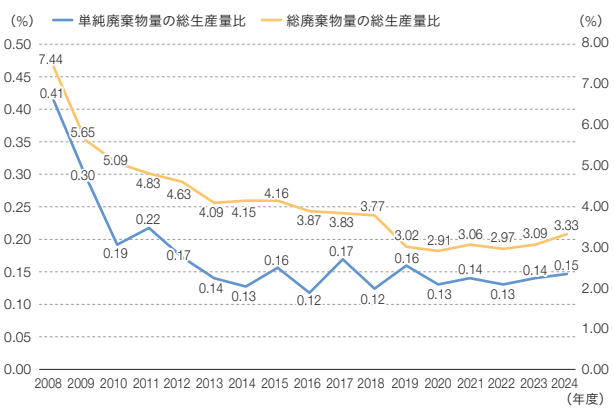
パッキン材をはじめ自動車用成形部材にも多く使用されており、車体の軽量化・燃費向上にも貢献しています。また、加硫工程がないため高い衛生性が求められる医療製品にも使われています。

廃棄物の削減

当社グループの事業活動においては、温室効果ガス（CO₂）の排出、産業廃棄物の排出、化学物質の排出が大きな環境負荷項目として挙げられ、排出量削減や適正管理に努めています。

当社単体ではISO14001認証範囲に基づき、製造段階で発生する単純（埋立・焼却）廃棄物の削減を環境管理活動の主要課題に位置づけ、「単純廃棄物量を総生産量比0.1%以下、総廃棄物量を総生産量比3.3%以下に抑えること」を目標に取り組んでいます。工程改善による歩留り向上等により、廃棄物の発生そのものの抑制を図るとともに、発生した廃棄物に関しては分別を徹底し、マテリアルリサイクル、サーマルリサイクル、RPF（プラスチック由来の固形燃料）、セメント原料化等の有効利用への転換を図っています。

廃棄物量の総生産量比（単体）



総廃棄物量の総生産量比については2030年度までに3.0%以下に抑えることを目標に掲げ、毎年段階的な削減目標を設定し、着実な削減に取り組んでいます。今後も、目標達成に向けた取り組みを継続していきます。

化学物質の適正管理

当社は、化学物質排出把握管理促進法、労働安全衛生法や消防法等に基づき、化学物質管理を実施しています。さらに、多様な化学物質に対する法規制（化学物質審査規制法、労働安全衛生法、食品衛生法、EU・RoHS指令、REACH等）に対応するために、使用物質の把握と管理を徹底しています。また、法規制の対象となる化学物質を照会できる化学物質管理システムを構築しており、製品開発で原材料を選定する場合にも、社内基準や法規制に基づき原材料の選定を行っています。加えて、製品の化学物質管理の要求レベルを製造現場で把握できる体制も確立しています。

生物多様性の保全

化学物質審査規制法第一種・第二種特定化学物質および監視物質の不使用、化学物質排出把握管理促進法第一種指定化学物質の使用削減等に取り組んでいます。また、大気汚染防止法、水質汚染防止法、労働安全衛生法等を遵守して、人体や生態系への影響を配慮した製品開発、生産、販売を実施しており、工場緑地の整備を行っています。

気候変動への対応

当社グループは、サステナビリティをめぐる課題への対応が中長期的な企業の存続に関わる重要な経営課題のひとつであると認識しています。それらを経営に取り込むことにより、持続可能な社会の実現に貢献するとともに、企業価値の向

上を目指しています。

また、当社グループは、気候関連財務情報開示タスクフォース (TCFD) の提言に賛同を表明しており、TCFD提言に沿った取り組みや情報開示に努めています。



気候関連財務情報開示タスクフォース (TCFD)

G20の意向を受け、金融安定理事会 (FSB) が2015年に設立した民間主導のタスクフォース。気候変動によるリスクおよび機会が経営に与える財務的影響を評価し、4つの項目 (ガバナンス、戦略、リスク管理、指標と目標) について開示することを推奨している。(TCFD公式サイト: <https://www.fsb-tcfd.org/>)

ガバナンス

気候関連では、サステナビリティ委員会において、以下のような内容について審議を行います。

サステナビリティ委員会の主な審議内容

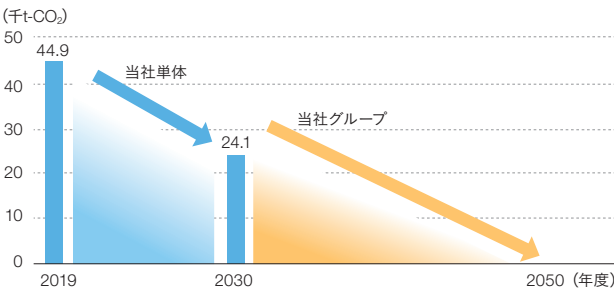
- 気候関連のシナリオ分析
- 短期・中期・長期の気候関連のリスクおよび機会の特定と重要度評価
- 特定された重要な気候関連のリスクおよび機会に対する戦略的な取り組み方針
- 気候関連のリスクおよび機会への具体的な対応策の検討
- 気候関連のリスクおよび機会に関して採用された対応策の進捗管理

指標と目標

温室効果ガス (CO₂) の排出は、グループ全体の財務におけるリスク要因となり得ますが、脱炭素社会に受け入れられる製品を開発することによってビジネスチャンスにもつながります。当社グループでは、2050年カーボンニュートラルをグルー

CO₂排出量 (Scope1+2) の削減目標

2030年度 当社単体で46.2%削減 (2019年度比)
2050年度 グループ全体でカーボンニュートラル達成



戦略

当社グループは、世界の気温上昇が1.5℃あるいは4℃という2つの世界観で、気候変動に伴う2030年および2050年のシナリオ分析を実施しています。

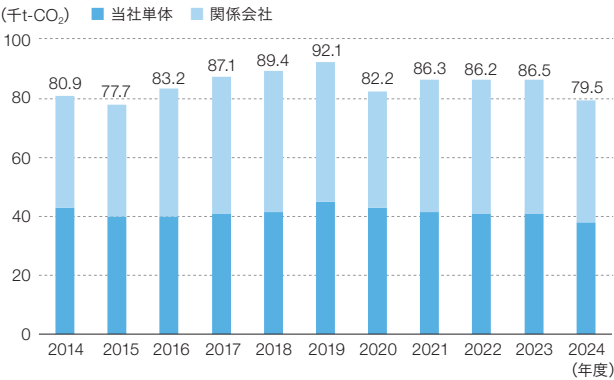
財務影響が大きいと想定されるリスクとして、気温上昇を1.5℃未満に抑える世界観では、炭素税の導入、従来型原材料から低炭素型原材料への転換に伴う開発コストや調達コストの発生・上昇を想定しています。気温上昇が4℃の世

リスク管理

気候変動を含むサステナビリティ関連リスクについては、サステナビリティ委員会およびリスク・コンプライアンス委員会を中心に、リスクの回避、軽減、コントロールに関する方針の策定や対応策の立案などを実施しています。そのうえで、取締役会での決議を経て、グループ全体を通じたリスクマネジメントを行っています。また、対応策の実施状況およびその効果について、モニタリングを実施しています。

プ全体の目標に掲げており、CO₂排出量の削減に向けた中長期の排出削減目標を設定するとともに、削減に向けた具体的な取り組みを計画し、指標を設定して取り組みの進捗を管理しています。

CO₂排出量 (Scope1+2)



界観では、石油化学由来原材料の価格高騰、原材料の調達コストの上昇、環境規制対応費用の発生、石油・石炭由来の原材料や燃料のコスト増加等を想定しています。サステナビリティ委員会を中心に、短期・中期・長期の気候関連リスクおよび機会を特定し、重要度や財務影響の評価、特定したリスクと機会に対する具体的な対応策を検討し、取り組みの進捗を管理しています。

リスク

炭素税の導入など気候変動対策を進める政策手段の導入や環境に配慮した製品への開発遅れや対応の遅れにより、当社グループの業績が影響を受ける可能性があります。

リスクの種類		リスクの概要	財務影響	
			1.5℃	4℃
移行リスク	政策および規制	炭素税の増加により、主要原材料やエネルギーの調達コストが上昇する	中	小
	政策および規制	炭素税によって従来型原材料から低炭素型原材料への代替が発生し、原材料代替のための開発コストや調達コストが発生あるいは上昇する	大	—
	技術	環境に配慮した製品の開発が遅れ、競合他社の低炭素型製品へ置き換わることで、当社製品・サービスへの需要が減少し、売上が減少する	中	—
	市場	石油化学由来原材料の価格が高騰し、原材料の調達コストが上昇する	小	大
	市場	当社顧客の石油由来原材料の使用量削減、脱石油由来原材料等への転換対応に遅れをとった場合、対応が遅れた製品・サービスの需要が減少し、売上が減少する	中	—
	評判	環境対応の遅れにより投資家からの評価が低下し、株価が下落する	中	—
物理的リスク	急性	当社およびサプライチェーンが被災し、復旧までの間、事業活動の停止や縮小により売上が減少する、また復旧および対策コストが増加する	中	中
	慢性	降雨パターン・気象パターンの極端な変動による河川の氾濫、海面の上昇による高潮の発生増加により、海や河川の近隣にある当社建屋への対策コストが増加する	小	中

機会

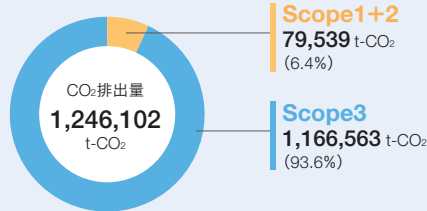
省エネ貢献商品の開発、低炭素型製品や機能付与した素材の提供などが、当社グループの業績に影響を与える可能性があります。

機会の種類	機会の概要	財務影響	
		1.5℃	4℃
エネルギー源	市場における省エネ貢献商品の開発、再生可能エネルギーの発電技術や機器の普及により、関連する当社製品の売上が増加する	小	—
製品およびサービス	低炭素型製品の需要増加に伴い、機能付与した素材、石油由来成分の少ない製品 (低炭素型製品) の開発・販売により、当社製品の需要および売上が増加する	中	—
評判	気候変動対応への積極的な取り組みにより、ステークホルダーの信頼を獲得し、企業価値の向上につながる	中	—
レジリエンス	当社拠点のグローバル展開により、自然災害が増加する環境下においても顧客へ製品を安定的に供給するレジリエンスが向上し、売上の減少を防ぐとともに顧客の信頼を獲得することで売上の増加につながる	小	小

分析に用いたシナリオ 1.5℃: World Energy Outlook (WEO), IEA, 2023, Net Zero Emissions by 2050 (NZE), Shared Socio-economic Pathway (SSP1-1.9), IPCC, 2021
4℃: Stated Policy Scenario (STEPS), IEA, 2020, Representative Concentration Pathways (RCP6.0, 8.5), IPCC, 2014

当社グループのCO₂排出量 (2024年度)

■ 当社グループのCO₂排出量



■ サプライチェーンにおける当社グループのCO₂排出量 (Scope3)

カテゴリーNo	カテゴリー名称	排出量 (t-CO ₂)
1	購入した原材料・サービス	927,476
2	資本財	13,041
3	Scope1+2に含まれないエネルギー	9,881
4	上流での輸送・配送	891*
5	事業活動で排出された廃棄物	696
6	出張	246
7	雇用者の通勤	864
9	下流での輸送・配送	5,945*
12	販売した製品の廃棄	207,523

※ カテゴリー4,9については、当社単体のみの排出量

カーボンニュートラルに向けた取り組み

RIKEBIO®シリーズをはじめとする環境配慮型製品の開発・拡充のほか、工場照明・製造付帯設備の省エネ設備への更新、フォークリフトのEV化や低燃費車使用を行っています。

■ CO₂排出量削減目標の達成に向けたロードマップ策定

策定したロードマップ (当社単体) に基づき、CO₂排出量の削減施策の立案・実施に取り組んでいます。また、CO₂排出量の削減効果が期待できる設備投資に対してインターナルカーボンプライシング制度を導入し、投資判断に組み込むことでこの取り組みをさらに推進しています。その他、再生可能エネルギー投資の分野において、タイの連結子会社の工場建屋への太陽光発電設備を導入しました。

■ 今後の取り組み

- ロードマップの精度向上
- ボイラーのエネルギー転換
- 太陽光発電設備の増設
- 生産拠点の設備改修、既存設備の省エネ化
- 環境配慮型製品の拡充、拡販





社会との共生

社会との共生

当社は、社員と会社は共に成長する関係にあり、「人の成長こそ企業の成長」であると考えています。社員一人ひとりが「リケンテクノス ウェイ」を実践しながら求める人材像に適った人材へと成長し、個の能力を組織の力として発揮させることにより、同時に当社も成長していくことを人材育成の方針としています。当社では「チャレンジメーカーに相応しい人材の育成」に主眼を置き、前3ヵ年中期経営計画で定めた戦略の実行に必要な人材の確保・育成に努めてきました。2025年度から開始した新3ヵ年中期経営計画においても引き続き当社の求める人材の確保・育成に努めるとともに、グローバル企業として更なる成長と発展を目指し、多様な個性を持つ社員が生き活きと働くことができる体制の整備・雰囲気醸成に取り組んでいます。

チャレンジメーカーに相応しい人材の育成

「チャレンジメーカー」を標榜する当社は、会社としてチャレンジを続けるとともに、社員一人ひとりが目標達成や能力開発に誇りややりがいを持ってチャレンジすることを重視しており、「チャレンジメーカーに相応しい人材の育成」をマテリアリティのひとつとして特定しています。

社員一人ひとりが会社の求める力を発揮できる最適な仕事と環境を提供し、併せてグローバル競争に打ち克つ人材育成（投資）を積極的に行うことで、社員の成長と活躍を

援しています。社員が経営理念である「リケンテクノス ウェイ」を自発的に実践していくことがすべてにおける基本であり、当社はそのための環境を整備することに責任を負います。企業の持続的価値向上のため人材を資本として捉え、その価値を最大限に引き出すとともに、経営戦略と連動した人材戦略の策定・実行が不可欠であると考え、3ヵ年中期経営計画と連動した人材の確保・育成をするための各種施策に取り組んでいます。



「経営戦略と連動した人材」の育成/確保

【Global One Company】海外で活躍できる/グローバル視点で経営のできる人材の創出（現地社員を含む）

【顧客の期待の先を行く】顧客の期待の先を行く分析能力・戦略視点を持った人材の育成

【新規事業/新製品への挑戦】新規事業/新製品を生み出す多様な視点を持った人材の育成/採用

長期視点「経営理念を体現する人材」

- グローバル事業戦略の遂行に必要な人材の確保
- グローバル競争に打ち克つ人材育成に加え、
 - ・ 経営戦略実現に向けた人材の配置
 - ・ 挑戦/変革意欲のある人材が活躍できる環境整備

従業員エンゲージメント

- 業績向上を目指し、従業員エンゲージメントの向上を主な目標に設定
- 経営理念・経営方針の浸透を図り、従業員が当社で働くことに“誇り”と“やりがい”を持てる状態を目指す

ダイバーシティ

- 創造的で柔軟な思考を持ち、様々な課題（新製品・新技術の創出、業務改革）に対応できる強さを獲得

グローバル人材の育成

グローバル事業戦略を遂行できる人材を育成するために、様々な施策を実施しています。若手のうちから育成を目的とした海外連結子会社への出向や出張を経験させるほか、海外連結子会社の人材を日本で研修・育成する取り組みを検討しており、リケンテクノスグループ全体でグローバルに活躍できる人材の発掘と育成を行っています。

海外派遣者・海外派遣前グローバル人材育成

営業戦略立案、マーケティング、財務会計、異文化理解、語学などをeラーニングや赴任前研修を通じて幅広く学び、海外でマネジメントをするうえで必要なスキルやマインドを身につけます。

管理職、若手社員の選抜型育成

多様な考え方を知り、「使える経営スキル」を習得するために、選抜した社員を外部スクールなどへ派遣しています。日常業務から離れ他社人材と交流することで視野を広げ、自分自身を客観的に見つめ直すとともに、人脈を広げることも目的としています。これらの育成を各階層で実施することで、将来の経営人材となる候補者を継続的に育成しています。

キャリア開発・人材育成プログラム

社員が自律的にキャリア開発に取り組み、自身の価値を高めて成長し続けるために、様々な施策を実施しています。研修の実施はもちろん、人事制度の仕組みの中で上司と部下がキャリア開発について定期的にコミュニケーションをとる機会を設け、部下の意向を踏まえながらOJT・Off-JTによる教育や配置転換などを行っています。

研修では受講者本人が取り組むだけでなく、受講者の上司が関与する機会も設けています。例えば、新任管理職研修では研修の狙いや意図、上司の関わり方について上司向けガイダンスを行い、半年間の研修期間中に毎月受講者と上司が面談を行う場を設けています。面談では、研修で取り組んでいるテーマの進捗確認や報告をするだけでなく、上司の支援を受けることができます。

また、社員一人ひとりの成長と組織力強化を目的として、外部セミナーや職場内集合教育、資格取得、社内技能認定など、各種人材育成プログラムを実施しています。コンプライアンスや人権、内部統制の教育も広く行うことで、企業人として正しい行動ができる風土を維持・構築しています。

これらの施策やその他の人材育成施策を通じて、経営人材の継続的な輩出やキープストに配置可能な人材の確保を行っています。

■ 新入社員研修

入社直後・入社3ヵ月後・入社1年後と、3回の集合研修を行っています。それらの研修を通じて会社への理解を深めるとともに、学生から社会人への意識の切り替え、ビジネスパーソンとして求められる基礎能力の習得、不安や悩み・疑問の解消を行っています。

2025年度には大卒・院卒総合職を対象とした研修を全体的に見直しました。職種を問わず入社1年目に製造部門と品質管理部門を中心に現場研修を行うことで、当社の製品・技術・原材料などの理解を深め、ものづくりを行うメーカーの社員として必要な基礎知識の習得を集約的に行っていきます。2年目以降は研究開発部門なども経験したうえで、希望や適性に合わせて配属をしていきます。また、経理研修や語学学習などを取り入れ、ビジネスパーソンとして基本となる会計知識や語学の教育を行い、資格取得についても支援をしています。

■ 階層別研修

主に昇格者を対象として、新任係長研修や新任管理職研修など、複数の階層別研修を行っています。新任係長研修は、①現場リーダーとしてマネジメントの初歩を身につけること、②管理職予備軍としての自覚を強化することを主な目的として実施しています。新任管理職研修は、最前線で活躍する管理職として、①マネジメントの基礎を確実に身につけること、②課題解決力・部下育成力・リーダーシップを強化すること、③ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョンを推進すること、④研修と業務を直結させ研修の学びを業務成果につなげることを主な目的として実施しています。

DX教育

ITリテラシー教育を含めたDX教育を全社員に行っています。また、生成AIの導入に伴い、若手社員を中心に各部門から選抜した社員を対象に生成AIの活用に関する研修とワークショップを開始しました。研究開発部門ではAI人材の育成を行っています。今後もDX教育を強化し、全社員のDXスキルの底上げと専門人材の育成をしていきます。

プロフェッショナル制度

高い専門性を有する人材の確保と育成、活躍の場の提供、適正な処遇を目的として、プロフェッショナル制度を導入しています。プロフェッショナル職に任じられた社員は、研究開発部門や知的財産部門、営業部門で高度な知識や経験を活かして活躍しています。

ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョンの推進

多様な人材が活躍する組織であることが変化する社会への迅速な対応や様々な課題解決に必要であると考え、「ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン (DE&I) の推進」をマテリアリティとして特定しています。

当社は性別・国籍・年齢・キャリアなどの違いによらない、多様な人材の採用・登用を実施しており、これらの人材が活躍できる人材育成の体系と環境の整備を進めています。

2024年度は、2023年度に発足させた女性活躍推進プロジェクトの活動範囲を広げ、DE&I推進プロジェクトとして新たに活動を行いました。女性だけではなく多様な人材の活躍を推進し、グローバル企業として、また新しい価値を生み出し続ける企業として、DE&Iの推進に継続的に取り組みます。

多様性の確保

グローバルに事業を展開する当社グループが一丸となって真のグローバル企業として成長していくために、グループ全体で多様性の確保と中核人材の育成に努めています。特に管理職層を中核人材と捉え、グループ全体の管理職に占めるグローバル人材の割合と女性の割合に目標を設けています。

管理職に占めるグローバル人材の割合と女性の割合 (連結)

	実績 (2025年3月末)	目標 (2028年3月末)
管理職に占める グローバル人材 [※] の割合	22%	24%
管理職に占める 女性の割合	17%	20%

※ 出身国以外での1年以上の勤務経験を有する人材

また、当社単体においても多様な人材が当社の中核人材として活躍するために、女性・外国人・キャリア採用者の管理職比率に目標を設けています。

管理職登用比率 (単体)

	実績 (2025年3月末)	目標 (2028年3月末)
女性管理職登用比率	2.2%	7.0%
外国人管理職登用比率	0.7%	3.0%
キャリア採用者管理職 登用比率	33.6%	40.0%

女性の活躍推進については、女性活躍推進法の行動計画に基づき、一人ひとりがそれぞれの能力を発揮して伸び伸びと活躍できる職場環境づくりに取り組んでいます。行動計画で策定している取り組みは次のとおりです。

ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン推進プロジェクト

2023年度に行った女性活躍推進プロジェクトを、2024年度は活動範囲を広げてDE&I推進プロジェクトとして発足させました。活動を進めるにあたっては、3ヵ年中期経営計画やマテリアリティなどを踏まえつつ、プロジェクトで取り組むテーマ、目指すゴール、ありたい姿の議論に多くの時間を割き、多様な背景を持つプロジェクトメンバーのそれぞれの視点や考えを尊重しつつも、同じ方向に向かって活動できるよう注力しました。

2024年度は、女性活躍推進プロジェクトでも課題として挙がっていたDE&Iの全社認知度の向上をテーマとして、毎月グループ各社向けに発行される社内報で、DE&Iの基礎知識 (アンコンシャス・バイアス、心理的安全性など) や様々なライフイベントに対応した社内制度の紹介を行いました。また、プロジェクトメンバーが講師となって全社員対象の勉強会を開催しました。任意参加にもかかわらず、全社で9割弱の従業員が参加し、DE&Iへの理解促進につながりました。また、記名・無記名のアンケート調査を併せて実施することで、勉強会の理解度を測定しただけではなく、DE&Iに関する率直な意見を得ることができました。

2025年度もメンバーを入れ替えながらプロジェクトを継続し、当社にとっての最適なDE&Iの推進を行っています。



勉強会の様子 (本社および各拠点で実施)

1. 女性の採用割合を30%以上とする
2. 年次有給休暇取得率を70%以上とする
3. DE&I推進プロジェクトの推進
(計画期間：2024年4月1日～2027年3月31日)

また、定年退職後に再雇用を希望する社員を、業務内容や勤務日数・時間などの働き方を考慮したうえで、65歳まで継続雇用しています。多くの再雇用者が、若手の指導やこれまでに培った技能の伝承において貴重な役割を果たしています。定年以外で退職した社員については、退職を成長の機会と捉え、当社と本人のニーズがマッチした場合に再入社できる制度を設けており、実際に再入社につながっています。障がい者の雇用を支援していくことも多様な人材活躍のための施策のひとつと捉えており、様々な職場で活躍の場を提供しています。2024年度の障がい者雇用率は2.61%でした。

仕事と育児・介護の両立支援

当社は育児や介護をしている社員にとって働きやすい環境を整えています。子の看護等休暇・介護休暇制度では最長10日の休暇を有給扱いで取得できます。育児休業制度は最

長2年間の休業ができる制度で、育児休業の一定期間は有給としています。また、育児・介護休業法の改正に先駆け、柔軟な働き方を実現するための措置のひとつとして、月10日まで育児・介護のために在宅勤務ができる制度を導入しています。

2024年度の育児休業取得率は68.4% (女性：125.0%、男性：53.3%)[※]でした。介護休業制度ではのべ93日まで休業できます。

また、結婚や妊娠、出産、配偶者の転勤などでやむなく退職せざるを得なかった社員が再入社できる制度を設けています。

さらに、次世代育成支援対策推進法の行動計画に基づき、すべての社員が仕事と家庭の両立を実現できる職場環境づくりに取り組んでいます。2024年度からの3年間は、次の行動計画を設定し活動しています。

1. 効率的に働くことができる生産性の高い職場づくり
2. 仕事と家庭生活の両立を支援する組織風土を醸成する
3. 男性社員の育児休業取得率を60%以上とする
(計画期間：2024年4月1日～2027年3月31日)

※ 育児休業取得率の算出にあたっては、2024年度中に育児休業を取得した従業員の数を、2024年度中に本人または配偶者が出産した従業員の数で除しています。

育児休業制度利用者の声

いしい
フィルム製造部 三重工場食品包材製造課 石井 あかね

第一子に続き第二子と連続の出産となり約3年4ヵ月の長い間、育児休業を取得しました。子どもが小さい時期という限られた貴重な時間を、間近で触れ合い、見守ることができたことに大きな喜びを感じています。親子ともども貴重な経験となり、この期間がその後の子育てにおける自信にもつながったと思います。

復帰の際は仕事と子育ての両立に不安がありましたが、家族や職場のメンバーの理解のもと充実したライフスタイルを送ることができ、とても感謝しています。



いさき まこと
コンパウンド開発部 第二グループ 伊崎 真琴

育児休業を3ヵ月取得し、子どもの成長を間近で感じながら、家族と過ごすかけがえない時間を持つことができました。初めての育児に戸惑うこともありましたが、夫婦で協力し合いながら乗り越えた経験は、今後の人生においても大きな糧になると感じています。

職場のメンバーの理解と支援に心から感謝するとともに、今度は自分が周囲を支える番だという想いで、子育てと仕事の両立に励んでいきたいと思っています。



人材の確保

当社の成長を支えるのは人材であると考え、人材の確保に注力しています。新卒採用においては学生に向けたアプローチを強化し、ナビサイト以外でも学生とつながりを持つ機会を増やしています。産学連携の取り組みを通じた採用や、留学生・留学経験者の採用、専攻を問わない採用などを行い、多様な人材の確保に努めています。キャリア採用も強化しており、リファラル採用やアルムナイ採用、スカウトといった手法も取り入れて、必要な人材の確保を行っています。また、非正規雇用者の正規雇用への切り替えなどを通じて、人材確保を行うだけ

健康経営

社員の健康促進への投資は、活力向上や生産性の向上等組織の活性化をもたらし、結果的に当社の持続的成長につながると考えています。社員が元気に働き続けられる環境づくりなくして企業の持続的成長の実現は困難と捉え、その実現に向け当社と健康保険組合によるコラボヘルス[※]の取り組みを実施し、当社の「健康経営（投資）」と健康保険組合の「データヘルス計画」を車の両輪として機能させるための活動を展開しています。

※ コラボヘルス：会社と健康保険組合がそれぞれの役割と責任を果たしながら連携し、社員の健康づくりを推進すること

ワークライフバランスの確保

当社は、社員がワークライフバランスを確保できるよう、フレックスタイム制度、勤務間インターバル制度など各種制度を設けています。

■ 失効有給休暇の積立保存制度

取得から2年後に失効となる有給休暇を60日まで積立保存休暇として利用できる制度です。積立保存休暇は、子の養育、介護、私傷病の際に取得できます。

■ 半日有給休暇制度・有給休暇取得推進期間・年次有給休暇の計画的付与

有給休暇を半日ずつ取得できる制度の導入や有給休暇の取得推進キャンペーンの実施を行っています。そのほかにも年次有給休暇の計画的付与を事業所全体の休業による一斉付与で行い大型連休にするなど、ワークライフバランスの確保に注力しています。

でなく良質な雇用の創出に努めています。

当社で働く社員の活躍に報いるため、また、物価上昇による生活への影響を軽減するため、報酬水準の引き上げやインセンティブの提供にも継続して取り組んでいます。株式給付信託（従業員持株会処分型）や功績のあった社員への株式給付制度を採り入れているほか、2025年度には持株会の補助率を100％へ引き上げるなど、社員が株主の立場となって会社業績に関心を持ち、企業価値の向上が直接的に社員にもメリットとなる制度にしています。

従業員の心身の健康維持を支援

データ分析に基づき社員・家族の現状を把握し、健康課題に対応する効果的・効率的な保健事業（データヘルス）として作成した第3期データヘルス計画の進捗と改善点、スコアリングレポートを健康保険組合と情報共有し、健康課題解消・改善に向けた見直し等を実施しています。

特に生活習慣病対策としては特定健診・特定保健指導実施率の向上に取り組んできました。

特定健診・特定保健指導実施率（国内）

	2024年度結果	2024年度目標
特定健診実施率	89.8%	90.0%
特定保健指導実施率	66.7%	55.0%

疾病予防対策としては40歳以上の社員に毎年「人間ドック」に準じた定期健康診断を実施しています。また、がん・乳がん検診などの充実を図っています。その他、ハイリスク未受診者対策、糖尿病予防改善・禁煙プログラム、肩こり・腰痛予防、ウォーキングチャレンジ等の実施やヘルスリテラシーとして季刊誌や冊子配布を行っており、「心身共に健全な状態」の実現に向けた行動変容への支援を行っています。

また、社員自身のストレスの気づきおよびその対処の支援ならびに職場環境の改善を通じてメンタルヘルス不調となることを未然に防止するために、労働安全衛生法で定められるストレスチェックはもちろんのこと、高ストレスとみられる職場があった場合には職場環境改善への取り組みを早期実施するようにしています。

加えて、心と体の健康相談、フィットネス・各種スポーツ優待など社員が利用できる福利厚生サービスを広く提供し健康維持の支援を行っています。

労働安全衛生の推進

労働安全衛生ポリシー

■ 労働安全衛生基本理念

当社は、“安全をすべてに優先させる”ことを基本とし労働安全衛生を企業活動の最も重要な基盤と考え健康で安全で快適な職場環境の維持向上に努めます。

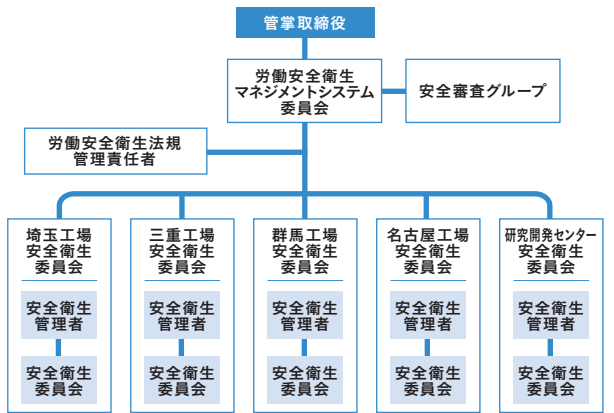
■ 労働安全衛生方針

1. 労働安全衛生法の遵守
2. 労働安全衛生の体制の維持、強化
3. 働きやすい職場づくり
4. 健康増進

安全衛生管理体制

当社は、ISO45001に沿った労働安全マネジメントシステムにて活動しています。

労働安全マネジメント組織図



安全衛生活動

■ リスクアセスメントによる危険・有害源撲滅活動

2003年にリスクアセスメントを導入後、職場に潜在している危険・有害要因を排除・隔離し、リスクを低減させる未然防止型の改善活動が定着しました。「労働災害ゼロ」から「危険ゼロ」となるように、安全意識向上と危険改善・システム改善の活動を全員参加で進めています。

■ 安全衛生パトロール

工場内に潜む危険や不安全行動、基本行動としての5Sが定着しているかなどを確認するために、工場の管理者が定期的に各職場をパトロールしています。こうした活動で抽出した危険源に対しリスクアセスメントを行い、安全最優先の作業環境を整備しています。



■ VR安全教育

工場内の危険作業を伴う現場での安全教育やKYT（危険予知トレーニング）の一環としてVR（バーチャルリアリティ）を活用した教育コンテンツを導入しています。VRを活用することで労働災害や危険なシチュエーションを疑似体験することができ、事故の予防や安全意識の向上につながっています。



■ 安全衛生情報の共有

安全衛生に関する資料や労働災害に関する情報を海外連結子会社を含むグループ全社で共有しています。これにより、作業者の安全意識向上と事故の防止につなげています。

安全衛生活動の成果

■ 労災発生状況

国内（連結子会社を含む）における2024年度の休業労災発生件数は1件でした。また、当社グループでは、これまで死亡事故は発生していません。

■ 上海理研塑料有限公司（中国）「優秀企業賞」を受賞

同社が所在する上海市庄工業区の管理委員会から「優秀企業」として表彰されました。この賞は、安全環境面などで問題なく、健全な企業経営を実践する企業に贈られるものです。



■ RIKEN ELASTOMERS CORPORATION（米国）「ケンタッキー州知事安全衛生賞」を受賞

労働安全衛生の取り組みに対し、同社が所在するケンタッキー州の知事より安全衛生賞が授与されました。



人権の尊重

当社グループは、経営理念「リケンテクノス ウェイ」の実践およびリケンテクノスグループ企業行動規範を通じたサステナブル（持続可能）な社会の実現に向け、当社グループの事業活動によって影響を受けるすべての人々の人権を尊重することが不可欠であると考えています。こうした考えのもと、マテリアリティのひとつとして「人権の尊重」を掲げ、その取り組みを進めています。

人権方針

人権尊重の取り組みの指針として、「リケンテクノスグループ人権方針」を策定しています。策定にあたっては、外部専門家の意見を取り入れながら協議を行い、サステナビリティ委員会およびリスク・コンプライアンス委員会での審議を経て、取締役会にて承認しました。

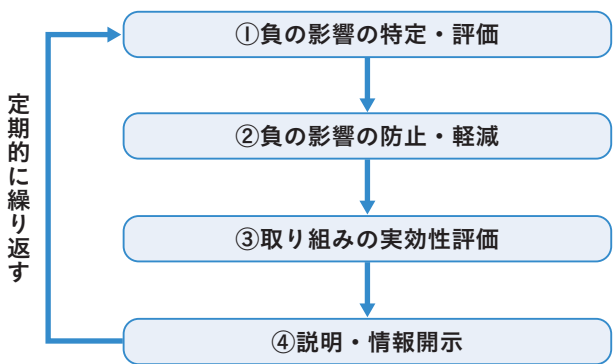
リケンテクノスグループ人権方針は当社ホームページに掲載しています。
<https://www.rikentechnos.co.jp/csr/social/human-rights/>

人権デュー・ディリジェンス

リスクマネジメントの一環として、2024年度より人権デュー・ディリジェンス（企業活動における人権への負の影響を予防的に把握し、回避、緩和するための継続的なプロセス）を開始しました。リスク・コンプライアンス委員会において、当社グループにおける人権リスク（当社グループの事業を通じて人権への負の影響を及ぼすリスク）を洗い出し、発生可能性と影響度、対応状況等を踏まえ、優先的に取り組むリスクを下記のとおり特定しました。

- 差別の発生
- ハラスメントの発生
- 労働安全衛生
- 製品の品質と安全
- 過剰・不当な労働時間
- 環境・気候変動に関する人権問題
- サプライチェーン上の人権問題
- 救済へアクセスする権利

今後、これらのリスク軽減のための対応策を進めていくとともに、リスク・コンプライアンス委員会や取締役会における進捗報告や、取り組み状況・社会情勢の変化を踏まえた人権リスク評価の見直しを毎年行うことで、継続的に取り組みを強化していきます。



社内の意識浸透に向けた取り組み

従業員の人権意識向上のため、当社および国内連結子会社の全従業員を対象に人権・コンプライアンス研修を実施しています。2024年度はビジネスと人権の観点から人権方針を周知するとともに、職場で起こりやすい差別やハラスメント等について具体的な事例を取り上げながら説明しました。

また、グループ各社の役職員が遵守すべきルールをまとめた「リケンテクノスグループ コンプライアンス マニュアル」において、差別およびハラスメントをはじめとする人権侵害行為について説明し、これらを行ってはならず、また許してはならない旨を周知しています。

購買における取り組み

当社グループは購買方針のもと持続可能なサプライチェーンの構築を推進しています。その中で、リケンテクノスグループ人権方針に基づき、人権の尊重や不当な差別の排除を掲げています。紛争地域や高リスク地域はもちろん、その他の地域においても紛争の手助けや不法労働（人権侵害、児童労働など）により得られた原材料の調達・取引は行いません。

2024年度は原材料の国内外のお取引先様を中心とした307社を対象に「ESG、SDGsに関するWEBアンケート調査」を実施し、サステナビリティに対する対応状況を調査しました。2025年度は外部機関を起用し、ESG基準に準拠したアンケートを実施しています。今後も持続可能なサプライチェーン構築と拡充を図っていきます。

地域社会との共生

当社グループは、地域社会との共生のために様々な取り組みを行い、事業活動へのご理解をいただいています。国内と海外での取り組みについてその一部をご紹介します。

国内での取り組み

■ 児童センターへの備品寄贈

三重県亀山市に所在する三重工場では、亀山児童センターに電子ピアノ、知育玩具、図鑑、液晶テレビ等の備品の寄贈を行いました。三重工場はこれまでに亀山市立図書館への視聴覚資料の寄贈や防災用アイテムとして自社製品である食品包装用ラップの寄贈を行ってきました。図書館サービスの充実および防災対策の強化に貢献した功績を認められ、2025年1月に開催された亀山市市制施行20周年記念式典では亀山市から表彰状が贈られました。



■ 保育園の除草作業ボランティア

埼玉工場が所在する埼玉県深谷市の保育園で除草作業を行いました。



■ 環境美化運動への協賛

リケンケミカルプロダクツ（株）の本社・滋賀工場が所在する湖南工業団地協会主催の環境美化運動（町内を流れる川の清掃活動、工場周辺道路清掃活動、町内・工業団地の排水・廃液関連施設などの定期点検）に協賛しています。

海外での取り組み

■ PT. RIKEN INDONESIA (インドネシア)
トイレの建設・幼稚園の改修

公共トイレの衛生面に懸念があったジョングル郡ウェニンガリ村に周辺の住民が利用できるトイレを建設し、村に寄贈しました。また同村の別の集落では建物の崩壊リスクがあった幼稚園の改修を行いました。トイレの建設・幼稚園の改修にあたっては周辺の住民や子どもたちと交流し、学校用品や生活必需品の配布、さらに経済的に困難な子どもたちへの奨学金支援を行いました。



■ RIKEN ELASTOMERS (THAILAND) CO., LTD. (タイ)
小学校への物品寄付・食事提供

複数の周辺の小学校へ学習教材やお菓子、調味料などの寄付を行いました。また、料理を作り子どもたちに提供しました。



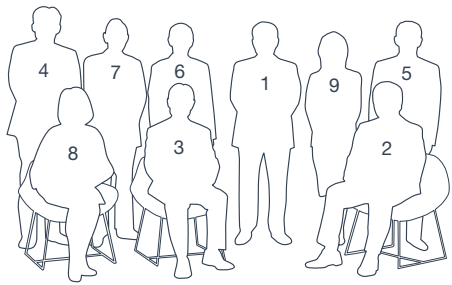
■ RIKEN VIETNAM CO., LTD. (ベトナム)
孤児院での支援活動

ホーチミン市タンカン区の孤児院を訪問し、テーブルチェアや文房具、食料品、キッチン用品などの寄付を行い、子どもたちと交流しました。



事業基盤の強化

コーポレート・ガバナンスの高度化



(2025年9月1日現在)

経営体制

取締役

1 代表取締役 社長執行役員 **常盤 和明**

1983年 3月 当社入社
2002年 4月 RIMTEC CORPORATION営業部長
2007年 1月 RIKEN ELASTOMERS CORPORATION取締役社長
2011年10月 当社コンパウンド事業部副事業部長 兼 コンパウンド営業部長
2013年 4月 当社経営企画室副室長
2013年 6月 当社取締役 経営企画室長
2016年 4月 当社代表取締役 社長執行役員 (現任)

2 代表取締役 副社長執行役員 管理本部長 **入江 淳二**

1981年 4月 株式会社富士銀行 (現 株式会社みずほ銀行) 入行
2009年 4月 株式会社みずほ銀行執行役員 小舟町支店長
2011年 5月 当社入社
2011年 6月 当社法務・コンプライアンス室長
2012年 6月 当社取締役 法務・コンプライアンス室長
2013年 4月 当社取締役 管理本部長 兼 総務部長
2016年 4月 当社取締役 常務執行役員 管理本部長 兼 経営企画本部長
2017年 1月 当社取締役 常務執行役員 管理本部長 兼 経営企画本部長 兼 総務部長
2017年 4月 当社取締役 常務執行役員 管理本部長 兼 総務部長
2017年10月 当社取締役 常務執行役員 管理本部長
2019年 4月 当社取締役 専務執行役員 管理本部長 兼 経営企画本部長
2020年 4月 当社取締役 専務執行役員 管理本部長
2020年 6月 当社代表取締役 専務執行役員 管理本部長
2022年 4月 当社代表取締役 専務執行役員 管理本部長 兼 経営企画本部長
2023年 4月 当社代表取締役 専務執行役員 管理本部長
2025年 4月 当社代表取締役 副社長執行役員 管理本部長 (現任)

3 取締役 専務執行役員 営業本部長 **梶山 学之**

1985年 3月 当社入社
2008年 6月 当社名古屋営業所長 兼 コンパウンド車両開発室長
2010年 3月 当社コンパウンド事業部副事業部長
2011年 4月 当社経営企画室部長代理
2011年 9月 RIKEN ELASTOMERS CORPORATION取締役社長
2016年 4月 当社執行役員 RIKEN ELASTOMERS CORPORATION取締役社長
2017年 4月 当社上席執行役員 経営企画本部長
2017年 6月 当社取締役 上席執行役員 経営企画本部長
2019年 4月 当社取締役 常務執行役員 営業本部長
2025年 4月 当社取締役 専務執行役員 営業本部長 (現任)

5 取締役 常勤監査等委員 **島田 高志**

1984年 3月 当社入社
2011年 4月 当社総務部部長代理
2013年 4月 当社埼玉工場長
2014年 4月 当社品質保証本部長
2014年 6月 当社取締役 品質保証本部長
2015年 1月 当社取締役 製造本部長 兼 品質保証本部長
2016年 4月 当社取締役 上席執行役員 製造本部長 兼 品質保証本部長
2016年 6月 当社上席執行役員 製造本部長 兼 品質保証本部長
2017年 3月 当社上席執行役員 RIKEN ELASTOMERS CORPORATION取締役社長
2017年 4月 当社上席執行役員 RIKEN AMERICAS CORPORATION取締役社長 兼 RIKEN ELASTOMERS CORPORATION取締役社長
2019年 4月 リケンケーブルテクノロジー株式会社代表取締役社長
2023年 2月 株式会社協栄樹脂製作所代表取締役社長
2024年 6月 当社取締役 (常勤監査等委員) (現任)

7 社外取締役 監査等委員 **江原 茂**

1981年 4月 安田火災海上保険株式会社入社
2011年 4月 株式会社損害保険ジャパン執行役員 企業商品業務部長
2013年 4月 同社取締役常務執行役員、日本興亜損害保険株式会社常務執行役員、NKSJホールディングス株式会社執行役員
2013年 6月 NKSJホールディングス株式会社取締役執行役員
2014年 9月 損害保険ジャパン日本興亜株式会社取締役常務執行役員、損保ジャパン日本興亜ホールディングス株式会社取締役常務執行役員
2016年 4月 損害保険ジャパン日本興亜株式会社取締役専務執行役員、損保ジャパン日本興亜ホールディングス株式会社取締役専務執行役員
2016年11月 SOMPOホールディングス株式会社代表取締役専務執行役員
2017年 4月 同社海外保険事業オーナー代表取締役専務執行役員
2018年 4月 損害保険ジャパン日本興亜株式会社副社長執行役員 (2018年6月退任)、SOMPOホールディングス株式会社取締役副社長執行役員 (2018年6月退任)
2018年 6月 損害保険料率算出機構専務理事 (2022年6月退任)
2022年 6月 当社社外取締役 (監査等委員) (現任)

(注)
1. 安田火災海上保険株式会社、株式会社損害保険ジャパン、日本興亜損害保険株式会社および損害保険ジャパン日本興亜株式会社は、現在の損害保険ジャパン株式会社です。
2. NKSJホールディングス株式会社および損保ジャパン日本興亜ホールディングス株式会社は、現在のSOMPOホールディングス株式会社です。

執行役員 (取締役兼務者を除く)



上席執行役員
新規事業創造部長
田坂 道久



上席執行役員
経営企画本部長
野一色 道雄



執行役員 北米地域統括
RIKEN AMERICAS CORPORATION
取締役社長 兼
RIKEN ELASTOMERS CORPORATION
取締役社長
山仲 稔美



執行役員 ASEAN地域統括
営業本部 副本部長 兼
トランスポートेशन
ビジネスユニットマネージャー
中村 文俊



執行役員
フィルム本部長 兼
フィルム品質管理部長
田村 昭裕



執行役員
コンパウンド本部長 兼
研究開発センター長
若山 央明

4 取締役 常務執行役員 ものづくり統括本部長 兼 購買本部長 **小川 智三**

1996年 3月 当社入社
2013年 1月 RIEKN ELASTOMERS CORPORATION TECHNICAL MANAGER
2018年 4月 当社経営企画部部長代理
2020年 4月 当社執行役員 製造本部長 兼 業務管理部長
2020年10月 当社執行役員 製造本部長 兼 フィルム製造部長 兼 業務管理部長
2022年10月 当社執行役員 製造本部長 兼 業務管理部長 兼 TPM推進部長
2023年 4月 当社執行役員 製造本部長 兼 埼玉工場長
2024年 4月 当社上席執行役員 製造本部長 兼 購買本部長
2025年 4月 当社常務執行役員 ものづくり統括本部長 兼 購買本部長
2025年 6月 当社取締役 常務執行役員 ものづくり統括本部長 兼 購買本部長 (現任)

6 社外取締役 監査等委員 **中村 重治**

1976年 4月 株式会社埼玉銀行 (現 株式会社りそな銀行) 入行
2005年 6月 株式会社りそな銀行常務執行役員 総合資金部担当
2006年 6月 同行取締役 兼 専務執行役員 総合資金部担当 兼 コーポレートガバナンス室担当
2008年 6月 同行代表取締役副社長 兼 執行役員 人材サービス部担当 兼 コーポレートガバナンス事務局担当 (2012年3月退任)
2012年 4月 りそな総合研究所株式会社代表取締役社長
2013年 6月 トーヨーカネット株式会社社外監査役
2014年 4月 りそな総合研究所株式会社顧問 (2014年6月退任)
2014年 6月 株式会社エフテック社外監査役 (2022年6月退任)、当社社外監査役
2015年 6月 トーヨーカネット株式会社社外取締役 (監査等委員) (2025年6月退任)
2016年 6月 当社社外取締役 (監査等委員) (現任)
2018年 6月 株式会社商工組合中央金庫社外取締役 (2024年6月退任)

8 社外取締役 監査等委員 **末村 あおぎ**

1992年10月 朝日新和会計社 (現 有限責任あぎ監査法人) 入所
1996年 4月 公認会計士登録
1999年 8月 株式会社ゴールドクレスト入社
2002年 1月 住友商事フィナンシャルマネジメント株式会社入社
2004年11月 監査法人トーマツ (現 有限責任監査法人トーマツ) 入所
2008年 6月 同監査法人社員 (現 パートナー)
2022年 1月 末村あおぎ公認会計士事務所代表 (現任)
2022年 6月 当社社外取締役 (監査等委員) (現任)
2023年 3月 新日本電工株式会社社外監査役
2024年 3月 同社社外取締役 (監査等委員) (現任)
2024年 6月 野村不動産ホールディングス株式会社社外取締役 (監査等委員) (現任)

9 社外取締役 監査等委員 **絹川 幸恵**

1988年 4月 株式会社富士銀行 (現 株式会社みずほ銀行) 入行
2004年 8月 みずほ証券株式会社市場営業第4部長
2008年 6月 同社人事部ダイバーシティ推進室長
2010年 4月 同社ウェルスマネジメント部長
2013年 4月 同社成城支店長
2015年 4月 同社名古屋駅前支店長
2017年 4月 同社執行役員名古屋支店長
2019年 4月 同社執行役員リテール・事業法人部門営業担当役員
2021年 4月 みずほビジネスパートナー株式会社代表取締役社長 (2025年3月退任)
2023年 6月 株式会社名古屋銀行社外取締役 (現任)
2025年 6月 日産化学株式会社社外監査役 (現任)
2025年 6月 高千穂交易株式会社社外取締役 (現任)
2025年 6月 当社社外取締役 (監査等委員) (現任)



事業基盤の強化 コーポレート・ガバナンスの高度化

取締役会のスキル・マトリックス

当社は、3ヵ年中期経営計画における経営方針「One Vision, New Stage 2027」の実現の観点から、各施策の推進を適切に監督するため、取締役会に期待するスキルを以下のとおり特定し、スキル・マトリックスを策定しています。

経営戦略とスキル項目の関係性

3ヵ年 中期経営計画	成長/稼ぐ力			永続/ サステナビリティ	財務戦略
	戦略1 Global One Company	戦略2 顧客の期待の 先を行く	戦略3 新規事業/ 新製品への挑戦		
スキル項目	企業経営/ 経営戦略	営業/ マーケティング	研究開発/ 製造	ESG/ サステナビリティ	財務/会計
	グローバル経験	DX/IT		法務/ リスクマネジメント	
	人事/労務/人材開発				

スキルの保有状況

氏名	役職	性別	スキル									〇を付けた主な理由	2024年度の出席状況(回)			
			企業経営/ 経営戦略	営業/ マーケティング	グローバル 経験	研究開発/ 製造	財務/ 会計	法務/リスク マネジメント	人事/労務/ 人材開発	ESG/ サステナビリティ	DX/IT		取締役会	指名委員会	報酬委員会	監査等委員会
常盤 和明	代表取締役 社長執行役員	男	○	○	○	○				○		● 米国連結子会社における社長経験 ● 営業/経営企画/品質保証部門での業務経験	17/17★	4/4	3/3	－
入江 淳二	代表取締役 副社長執行役員	男	○				○	○	○	○	○	● 銀行における執行役員経験 ● 管理(人事/経理/法務/システム)/ 経営企画部門での本部長経験	17/17	4/4	3/3	－
梶山 学之	取締役 専務執行役員	男	○	○	○	○				○		● 米国連結子会社における社長経験 ● 経営企画部門での本部長経験 ● 営業/研究開発部門での業務経験	17/17	－	－	－
小川 智三	取締役 常務執行役員	男	○		○	○				○	○	● 製造部門での本部長経験 ● 米国連結子会社におけるマネージャー経験 ● 経営企画/技術部門での業務経験	－※	－	－	－
島田 高志	取締役 常勤監査等委員	男	○		○	○			○	○		● 米国/国内連結子会社における社長経験 ● 製造/品質保証部門での本部長経験 ● 研究開発/人事部門での業務経験	14/14	－	－	15/15★
中村 重治	社外取締役 監査等委員 (筆頭・独立)	男	○		○		○	○	○			● 銀行における副社長/執行役員経験、 国際部門/コーポレート・ガバナンス部門での業務経験	17/17	4/4	3/3★	15/15
江原 茂	社外取締役 監査等委員 (独立)	男	○		○		○	○	○			● 損害保険会社における副社長執行役員経験、 海外勤務経験	17/17	4/4★	3/3	15/15
末村 あおぎ	社外取締役 監査等委員 (独立)	女					○	○	○			● 監査法人におけるパートナー経験、公認会計士資格	17/17	4/4	3/3	15/15
絹川 幸恵	社外取締役 監査等委員 (独立)	女	○				○		○	○		● 証券会社における執行役員経験 ● 人材サービス会社における社長経験	－※	－※	－※	－※

★＝議長または委員長 ※ 2025年6月20日就任

スキルの定義

スキル項目	スキルの定義
1 企業経営/経営戦略	他社における取締役・執行役員等の経験(連結子会社においては社長経験)、 経営企画部等での業務経験
2 営業/マーケティング	化学業界での営業経験・マーケティング部門等での業務経験
3 グローバル経験	海外勤務経験、国際部門等での業務経験
4 研究開発/製造	研究開発/製造部門等での業務経験
5 財務/会計	経理/財務部門/金融機関等での業務経験、財務/会計に関する知見
6 法務/リスクマネジメント	法務/リスクマネジメント部門等での業務経験、法務/リスクマネジメントに関する知見
7 人事/労務/人材開発	人事/労務/人材開発部門等での業務経験、人事/労務/人材開発に関する知見
8 ESG/サステナビリティ	ESG関連部門等での業務経験、ESG/サステナビリティに関する知見
9 DX/IT	DX/ITを活用した業務改革の推進経験、DX/ITに関する知見

価値創造の全体像

本業を通じた貢献

地球環境の保全

社会との共生

事業基盤の強化

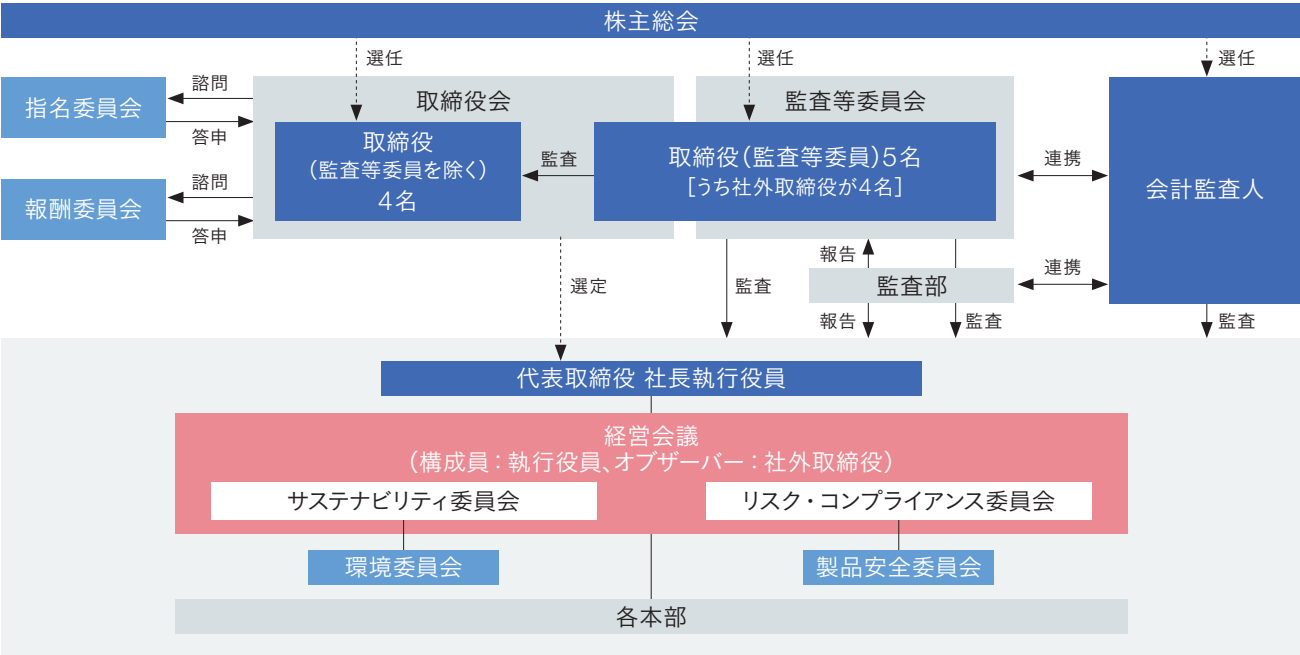
ステークホルダー

データセクション

コーポレート・ガバナンス方針

当社グループは、「コーポレート・ガバナンスの高度化」を経営上の重要課題のひとつとして位置づけています。経営理念である「リケンテクノス ウェイ」の実践を通して持続的に成長し、中長期的に企業価値を向上させていくために、グループ全体で実効的なガバナンスの仕組みを整備し、経営の透明性、公正性の確保に努めるとともに、株主・投資家の皆様との対話もより一層進めていきます。

コーポレート・ガバナンス体制図



コーポレート・ガバナンス高度化に向けたこれまでの取り組み

	2016年度	2017年度～	2020年度～	2022年度	2023年度	2024年度
機関設計	・監査等委員会 設置会社へ移行					
任意の 委員会	・指名委員会・ 報酬委員会の設置 ・社外取締役会の 設置		・リスク・ コンプライアンス 委員会の設置	・サステナビリティ 委員会の設置		
取締役会 の構成	・8名 社内：5名 社外：3名		・9名 社内：6名 社外：3名	・9名 社内：5名 社外：4名 (うち、女性1名)		・7名 社内：4名 社外：3名 (うち、女性1名)
報酬制度	・株式報酬制度の 導入			・取締役の個人別の 報酬等の内容に ついての方針策定	・取締役の報酬体系 の見直し	・取締役の報酬体系 の見直し
上記以外	・執行役員制度導入 (監督と執行の分離)	・取締役会実効性 評価を開始	・コーポレート・ガバ ナンスポリシー策定 ・社外取締役の 独立性基準を制定 ・後継者計画策定 ・サステナビリティ ポリシー策定	・TCFD提言に基づく 開示の実施	・統合報告書の発行 ・人権方針の策定 ・CSIRTの構築	・人権リスクマネジ メント(人権デュー・ ディリジェンス)の開始

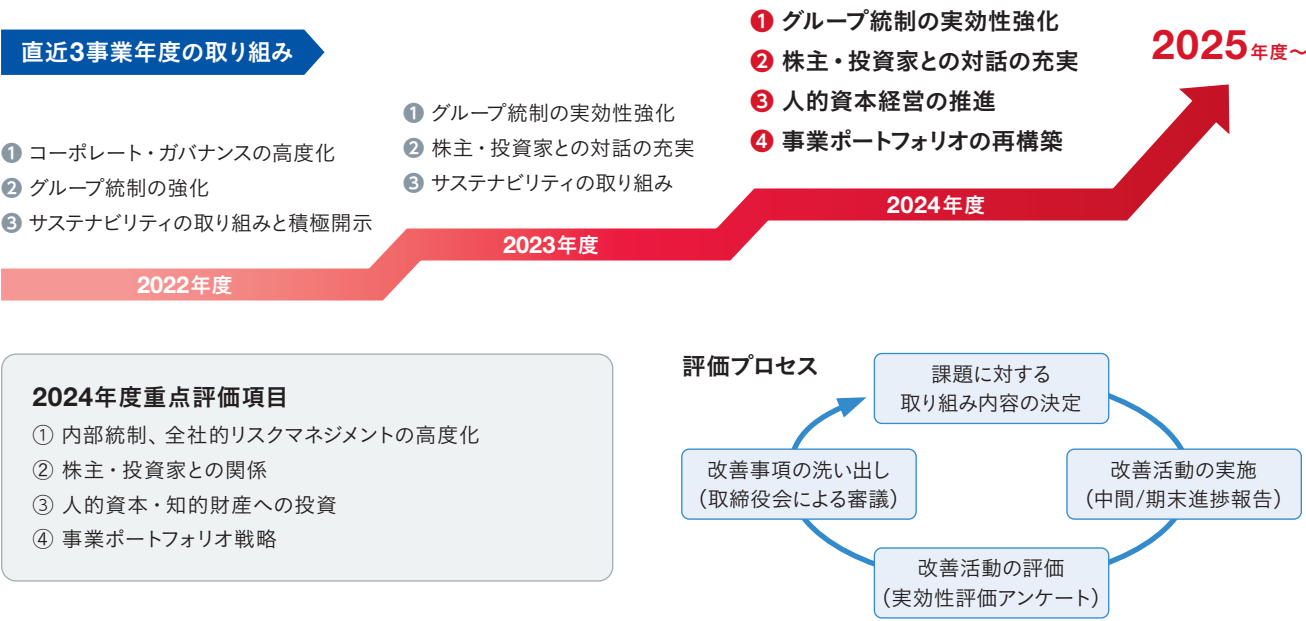
赤字は前年比で人員増加 青字は前年比で人員減少

コーポレート・ガバナンス体制

会議名	開催回数 (2024年度)	詳細
取締役会	17回	構成員：取締役(監査等委員である取締役を除く)4名、 監査等委員である取締役5名 3分の1以上を独立社外取締役で構成することにより経営の透明性・健全性を確保しています。 また、取締役会全体の知識・経験・能力のバランス、多様性の確保、審議の活性化等の点も考慮し、適切な規模・構成となるように選任しています。 【2024年度の主な審議事項】 ガバナンス等の経営監督事項、次期中期経営計画の策定、政策保有株式の保有適否の検証、自己株式の取得・消却、後継者計画(サクセッション・プラン)の進捗・見直し等
経営会議	12回	構成員：執行役員全員 オブザーバー：監査等委員全員 執行役員全員で構成していますが、社外取締役も経営監督の立場から出席し、必要に応じて意見を述べています。毎月取締役会に先立って開催され、取締役会上程事項の事前審議のほか、取締役会から権限委譲された重要な業務執行を審議・決定しています。
サステナビリティ委員会	7回	構成員：執行役員全員 オブザーバー：監査等委員全員 詳細は「リケンテクノスのサステナビリティ」(P51)をご参照ください。
リスク・コンプライアンス委員会	3回	構成員：執行役員全員 オブザーバー：監査等委員全員 詳細は「リスクマネジメントの強化」(P79)をご参照ください。
監査等委員会	15回	構成員：監査等委員5名(うち独立社外取締役4名) 過半数を独立社外取締役で構成し、かつ、財務・会計に関する相当程度の知見を有している者を1名以上選任しています。また、常勤の監査等委員を選定することにより、社内での迅速な情報収集と社外取締役との密な情報共有を行っています。
指名委員会・報酬委員会	4回・3回	構成員：社長執行役員、副社長執行役員、独立社外取締役4名 両委員会とも、スキルの保有状況等も考慮して複数の社内取締役を委員に含めることにより議論の実質化を図る一方で、その過半数を独立社外取締役で組織することにより、指名・報酬に関するプロセスおよび内容の透明性と客観性を確保しています。また、委員長は、委員の互選により、独立社外取締役の中から選定しています。 【2024年度の主な審議事項】 指名委員会：役員制度の見直し、取締役および執行役員候補者の選定に関する事項、後継者計画(サクセッション・プラン)の進捗確認 報酬委員会：取締役(監査等委員である取締役を除く)および執行役員の報酬制度・個人別報酬
社外取締役会	3回	構成員：独立社外取締役全員 経営に対する助言、経営全般の監督、利益相反の監督を行うとともに、ステークホルダーの意見を取締役会に反映させる役割を担っています。 独立社外取締役には、当社の定める社外取締役の独立性基準※を満たし、かつ、当社の持続的な成長と中長期的な企業価値の向上に寄与するために上記役割を担うことのできる者を選任しています。また、独立社外取締役の互選により筆頭独立社外取締役を選定し、社内との連絡・調整に係わる体制を整備しています。 半年に1回以上社外取締役会を開催し、社外取締役間の情報交換・認識共有を図っています。 ※ 社外取締役の独立性基準については、「リケンテクノスグループ コーポレート・ガバナンス ポリシー」の中で定めています。 https://www.rikentechnos.co.jp/csr/governance/corporate-governance/

取締役会の実効性評価

当社は取締役会の機能向上のため、毎年その実効性の評価・分析を行っています。



2024年度の課題と取り組み (実績)

課題	取り組み実績
グループ統制の実効性強化	連結子会社情報共有会および連結子会社社長との月例ミーティングを開催し、リスク事例等を共有した。また、各子会社の中計について中間報告会を実施し、グループ統制と全社的リスクマネジメントの高度化を図った。
株主・投資家との対話の充実	東証適時開示書類の英文同日開示および決算・経営概況説明会におけるROIC/WACCの開示を行った。また、コーポレート・ガバナンス報告書において株主等の対話で得られた意見のフィードバック状況を開示し、株主・投資家に対する開示内容の拡充を行った。
人的資本経営の推進	リケンパーソン育成計画、グローバル人材開発プログラムおよび従業員向け株式報酬の審議、従業員意識調査を実施し、人的資本経営の実践に向けた具体的内容の取り組みを進めた。
事業ポートフォリオの再構築	ROIC活用・事業ポートフォリオ・SR/IRでの指摘を踏まえたキャッシュアロケーションについて次期3ヵ年中期経営計画の施策に反映するとともに、低採算事業等の見直しを含めた事業ポートフォリオ再構築について議論した。また、ROICを含めた利益構造説明会を営業本部・研究開発センター向けに実施した。

2025年度の課題と取り組み (計画)

課題	取り組み計画
株主・投資家との対話の充実	事業別ROIC、マテリアリティ・KPIとROE・企業価値向上の関連性についての開示方法について議論を進める。また、対話で得られた意見は引き続き適切に社内体制に反映していく。
人的資本経営の推進	従業員エンゲージメントを向上させる具体的施策について議論していく。
事業ポートフォリオの再構築	課題があると認識している事業についての成長シナリオと、具体的な数値目標や実行期限について議論を継続していく。

役員報酬

基本方針

取締役（監査等委員である取締役を除く）の報酬は、各事業年度の業績の向上および中長期的な企業価値向上を動機づけ、また株主とも価値を共有できる報酬制度とし、役位および職責に応じた適切な報酬水準としています。それらの決定に際しては、客観性および透明性を確保するため、過半数を独立社外取締役で組織する報酬委員会の意見を尊重します。

役員報酬の構成

取締役（監査等委員である取締役を除く）の報酬は、執行給および監督給で構成し、執行給は、固定額の基本報酬（金銭）、短期業績連動報酬としての賞与（金銭および株式給付）および中長期業績連動報酬としての株式給付とし、監督給は、固定額の基本報酬（金銭）および固定額の株式給付としています。

監査等委員である取締役の報酬は、業績連動しない固定報酬（基本報酬）および固定株式給付のみで構成しています。

報酬の減額および返還に関する方針
(マルス・クローバック条項)

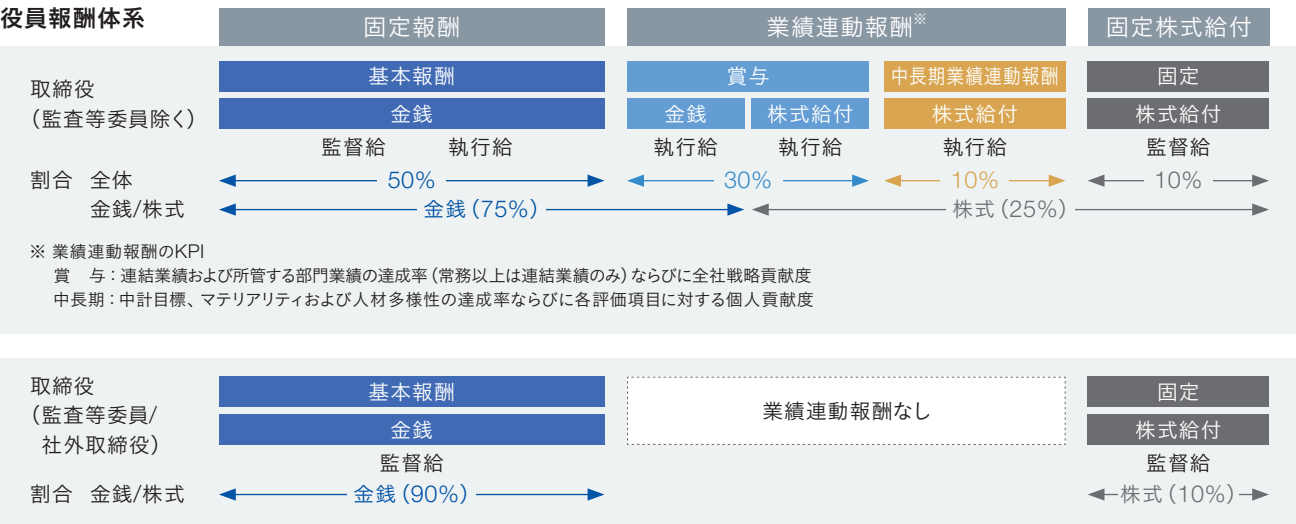
決算内容の重大な誤りまたは重大な会計不正が発生した場合、取締役（監査等委員である取締役を除く）が法令・定款等に違反した場合などにおいて、報酬を減額または支給済みの報酬の返還を求めることができます。

なお、減額または返還を求める具体的な額は、取締役会が報酬委員会に諮問のうえ、その答申結果を尊重して決定します。

役員報酬の決定プロセス

取締役（監査等委員である取締役を除く）の報酬額を決定するにあたっては、取締役会が事前にその過半数を独立社外取締役で組織する報酬委員会に諮問したうえで、その答申結果を尊重して決定しています。

監査等委員である取締役の報酬は、株主総会の決議により定められた限度額内で監査等委員である取締役の協議により決定しています。

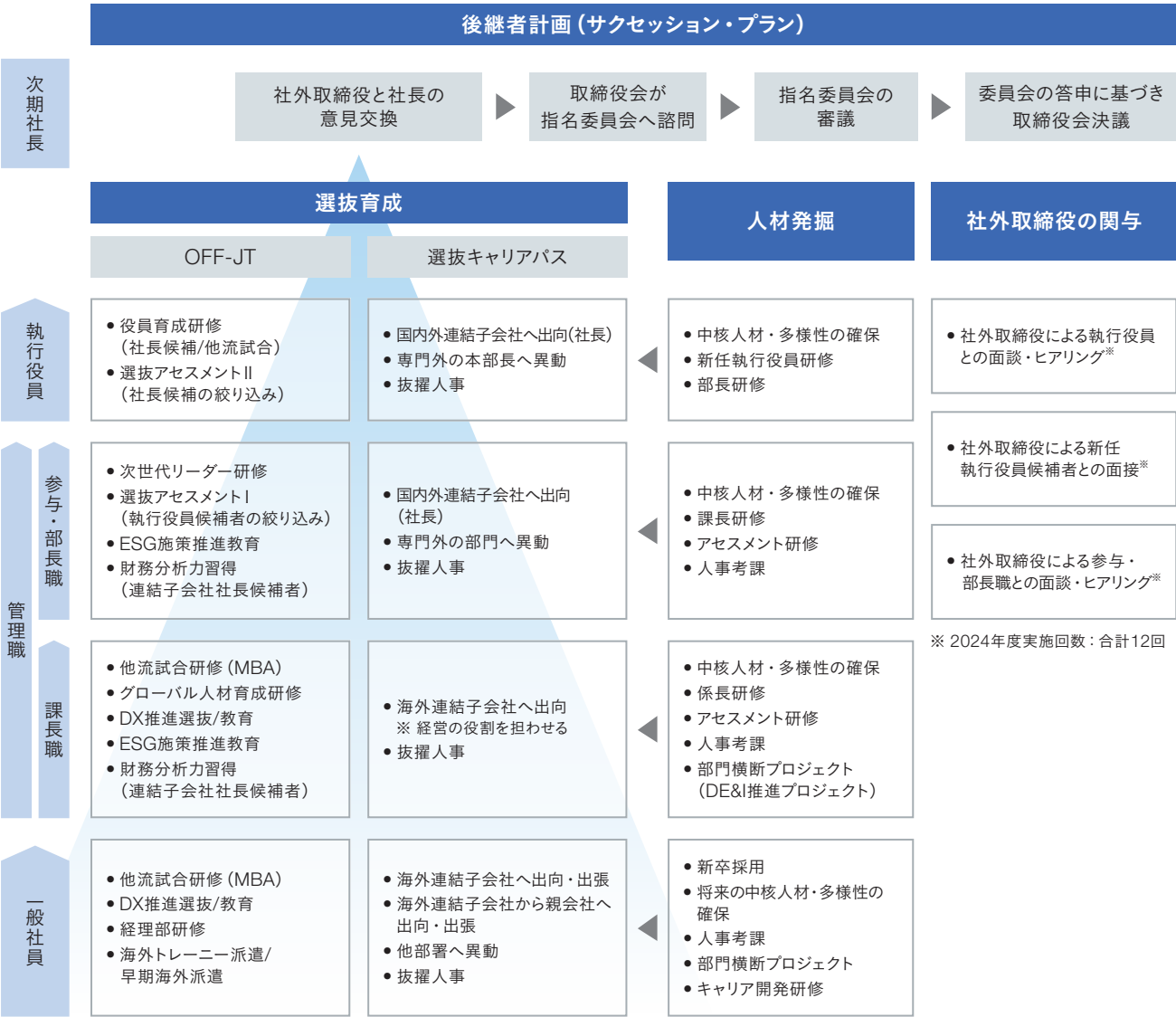


2024年度の報酬等の総額

役員区分	報酬等の総額 (千円)	報酬等の種類別の総額 (千円)				対象となる 役員の員数 (名)
		固定報酬	業績連動報酬 (賞与)		固定株式給付	
		基本報酬	金銭	株式給付		
取締役 (監査等委員を除く) (社外取締役を除く)	193,059	116,115	47,286	14,994	14,664	4
取締役 (監査等委員) (社外取締役を除く)	18,182	16,650	－	－	1,532	2
社外取締役 (監査等委員)	33,415	30,600	－	－	2,815	4
合計	244,658	163,365	47,286	14,994	19,013	10

後継者計画（サクセッション・プラン）

当社は、経営幹部候補群の人材プールを確保するため、後継者計画（サクセッション・プラン）を策定しています。経営理念や経営方針等を踏まえて、後継者候補の育成が十分な時間と資源をかけて計画的に行われていくよう、今後も取締役会および指名委員会がその運用に主体的に関与し、定期的な監督を行っていきます。



後継者選定プロセスの透明性・客観性の確保

取締役候補者の指名および執行役員の選任に際し取締役会の意思決定を支援する指名委員会は、より多様な視点を取り入れるため、委員の過半数を社外取締役で構成しています。2024年度は、指名委員会を4回開催し、役員制度の見直し、取締役および執行役員候補者の選定に関する事項ならびに後継者計画（サクセッション・プラン）等について審議しました。

また、経営幹部候補の資質をより適切に評価し選抜の妥

当性を高めるため、社外取締役による執行役員・執行役員候補者・参与・部長職との面談・ヒアリングを実施しています。これらの面談は、候補者の人物像やリーダーシップ、価値観などを多面的に把握する機会となっており、後継者選抜の初期段階から社外取締役が関与することで、意思決定の公正性が一層高まっています。2024年度の合計面談回数は、12回でした。

社外取締役座談会



社外取締役が語るリケンテクノスの成長戦略と未来への提言

変化の激しい事業環境の中で持続的な成長を実現するには、社内の知見だけでなく、外部からの視点も欠かせません。当社では、4名の社外取締役が多様なバックグラウンドを活かし、日々の経営議論や現場との交流を通じて、幅広い提言を行っています。本座談会では、長期ビジョン・中期経営計画の策定プロセスを評価するとともに、グローバル市場での成長戦略や人的資本への投資、ダイバーシティ推進など、重要課題にも踏み込んだ議論を展開。さらに、ガバナンスの進化やステークホルダーとの対話のあり方についても、率直な意見が交わされました。

社員参画型で策定した
長期ビジョンと中期経営計画

— 幅広い世代・部門の意見を集約し、納得感と推進力を生む

中村 今回の長期ビジョンと中期経営計画は、社員が主体的に参画して作り上げた点が大きな特徴です。例えばサステナビリティというテーマひとつ取っても、気候変動などの環境問題は世代によって受け止め方が異なります。そうした幅広い世代や立場の意見を集め、経営に反映させる取り組みは非常に意義がある。こうした開かれたプロセスを経ることで、計画の実行段階で社員の納得感や主体性が高まり、推進力も増すはずです。

末村 同感です。経営計画は“上から降りてくるもの”という

イメージがありますが、今回の中計は、係長以上のメンバーが議論の初期段階から関わることで、自分たちの意見が計画に反映される過程を体験されました。現場視点が盛り込まれることで、より現実的で納得感のある施策になったと思いますし、社員の皆様が「自分ごと」として計画に向き合うきっかけにもなったはずです。

江原 経営企画本部が積極的に議論の場を設け、若手から部長クラスまでが「参加させてもらった」ではなく「自分たちで練り上げた」という感覚を持てたものと期待しています。こうしたプロセスは、中計の目標実現に向けた姿勢や行動の変化にもつながります。今後は海外拠点、特にASEANや米国の役職員も、早い段



階から議論に加われる仕組みをつくっていけるとさらに良いのではないのでしょうか。

中村 そうですね。全社が同じ方向を向くためには、数字や施策の共有だけでなく、その背景や意図まで伝えることが欠かせません。そこまで共有してこそ、現場が主体的に動けるようになります。

絹川 私は就任してまだ日が浅く、今回のプロセスを直接は見えていませんが、後から資料を拝見して「こんなに丁寧をやっていたのか」と驚きました。形式的に終わらせる企業も多い中で、当社では本質的な議論が重ねられていたことがよくわかります。まさに「リケンテクノスウェイ」の理念を体現していると感じますし、経営陣が社員の意見をしっかり受け止めて反映させる文化は、とても魅力的だと思います。

稼ぐ力とサステナビリティの好循環へ

ー 稼ぐ力と社会的価値を両立するバランス型中計

江原 当社はここ4年連続で最高益を更新し、営業利益も100億円を突破しました。業績は好調ですが、まだ規模拡大の余地は十分にあります。そこで今回の中計では、強みである技術を基盤に新しい市場開拓や事業投資の選択と集中、財務戦略の強化などをターゲットに据えました。現状や課題を正確に把握したうえで計画になっており、非常に納得感があります。

末村 中計の大きな柱は「サステナビリティ」と「稼ぐ力」です。稼ぐ力は営業や事業活動を通じて発揮され、最終的には財務成果として表れますが、サステナビリティは社会的価値や長期的な信頼を醸成します。この2つを組み合わせることで、企業価値の向上と社会的信頼の獲得を両立できる。今回の中計は、そのバランスが取れていると感じます。



中村 サステナビリティというと、地球規模の環境問題がまず思い浮かびます。その中で企業が持続的に成長し

ていくには、社会課題を克服しながら事業を進める必要があります。当社の新規事業は、まさにその両立を目指しており、社会課題の解決が稼ぐ力につながるという考え方が明確に打ち出されています。

絹川 私も先日、新規事業の説明を受けましたが、世界的なサステナビリティの潮流に対して、当社は十分なソリューションを提供できる技術力を持っています。その技術をサステナビリティと掛け合わせることで、新たな収益源に育てる。夢のある話ですし、社外取締役としてもどう支援できるかを考えるのはワクワクします。

中村 中計に掲げられた「Global One Company」というコンセプトは、「これしかない」と思えるものです。今や売上比率では海外が国内を上回っており、当社の配合加工技術の優位性を考えれば、活路は海外市場にあります。これまでの取引の多くは日系企業が相手でしたが、非日系企業と取引をしてこそ本当の意味でのグローバル化と言えます。塩化ビニル樹脂分野には、日本企業がまだ開拓していない市場が多く残っています。当社はその分野で世界的にも有力な立場にあり、大きなチャンスがある一方で、海外経験や英語力を持つ人材は育成中です。どう戦力を整えて挑むかが、この中計期間の大きな課題です。

江原 同感です。ASEANや米国を中心に生産・販売拠点がありますので、それを基盤に新分野や新地域の開拓を進め、新しい市場を獲得することが重要です。国内でも投資は必要ですが、日本市場は人口減少が続いており、大規模な拡大は見込みにくい。最終的には海外が中心になるはずで、この3年間で大きな一歩を踏み出してほしいと思います。

絹川 グローバル展開を進めるうえでは、人的資本投資が成否を分けると感じています。研究開発の段階から世界市場を見据えることが求められる今、外部とのアライアンスやリソース活用を含め、グローバルに動ける人材をどう育てるかが最大のポイントです。中計を拝見して、その必要性を強く感じました。

開かれた議論と情報共有が生む強いガバナンス

ー 社外取締役が初期段階から経営議論に参画できる環境

末村 当社の特徴のひとつは、社外取締役が様々な会議に参加できることです。取締役会だけでなく、執行役員会、工場長との会合、社員との意見交換など、現場とのコミュニケーションの機会が多い。特に経営会議では、各事業やポジションの責任者が毎月、業績や活動内容を説明します。会社全体の状況を理解する

うえで非常に助かっていますし、こうした情報共有は当社の特徴だと思います。

江原 経営会議の話が出ましたが、確かに日頃から公式・非公式を問わず、会社の状況を共有してもらえる機会が多く設定されており、取締役会でも短期・中期の課題を的確に議論できる。社外取締役として非常にやりやすい環境です。

中村 この10年間で最も大きな変化は、監査役会設置会社から監査等委員会設置会社への移行です。それに伴い、私は監査役から取締役に変わりました。経営会議への出席を求められたときは驚きましたが、実際にしてみると、権限委譲を受けた部門の意思決定や資源投入の妥当性を直接把握できるようになりました。監査等委員会設置会社では執行側に任せる部分が増えますが、経営会議に出席することでその弱点を補える。これは会社が自信を持って運営している証拠でもあります。



絹川 私も参加してみて、初期段階から議論に関われるのはありがたいと感じます。議事録や報告メールだけでは得られない情報を自分の耳で聞けますし、本決まりになる前に意見を言える。他社ではあまりない経験で、大変ですが、その分やりがいがあります。

中村 当社では年に数回、「取締役・執行役員懇談会」という合宿のような場があります。半年後に対外発表するような重要案件を、全役員で早い段階から議論します。一般的な会社ではCEOやCFOが決めてから会議にかけますが、ここでは全員参加で議論する。社長が全員を信頼している証拠であり、経営理念を実践していると感じます。

実際、私は以前から「統合報告書を発行すべき」と提案していましたが、当初は否定的だった社長が、役員懇談会での議論を経て「やってみよう」と方針転換したことがありました。こうした議論の場が与えられているのは、当社の大きな強みだと思います。

江原 当社の強みは「樹脂素材の配合加工技術」であり「お

客様のニーズへの対応力」とされていますが、私はこれに「オープンで快活な社風」を加えるべきだと思っています。議論好きでオープンな社風は、社長のキャラクターによるところが大きいですね。

人の成長こそ企業の成長

ー トップ自らが「教育は投資」と明言、施策を加速

末村 会社の持続的な成長には、“人”への投資が欠かせません。特にグローバル展開を進めるうえでは、現地市場や文化に精通した人材、そして本社と現地をつなぐリーダー層の育成が不可欠です。当社では若手や中堅社員に海外経験を積ませる取り組みを進めていますが、これをより体系的かつ計画的に広げる必要があります。単なる人員配置ではなく、長期的なキャリア形成を視野に入れた育成が重要です。

また、グローバルに活躍できる多様な人材の育成は、社会にとっても急務です。今回の中期経営計画にその方針が明記されたことで、全社の共通目標となり、取り組みがさらに加速することを期待しています。
絹川 グローバル人材の育成は非常に大きなテーマです。ただ、中計を拝見した限りでは、求める人材像や必要なスキルセットについては、まだ具体化の途上にあると感じました。施策の具体性については、今後の議論に期待しています。

当社には、人を大切にするカルチャーが根付いていると感じますが、一人ひとりがより挑戦できる環境づくりには、まだ伸びしろがあるはずです。特に女性や若手が早い段階から責任ある役割を担えるようになれば、多様な視点が経営や現場の判断に反映され、結果として企業価値向上にもつながると思います。

中村 私は金融業界で長く働いてきましたが、海外拠点で成果を出す人材は、必ずしも専門スキルだけが突出しているわけではありません。むしろ異文化を理解し、人を巻き込みながら物事を進める力を持つことが成功の鍵です。その意味で、現地経験や異文化コミュニケーション能力を高める機会を意図的に設けることは、将来の経営層育成にも直結します。

多様な人材が活躍できる環境づくりは、人的資本投資の重要な柱であり、それを実現するには経営トップの明確なコミットメントが不可欠です。私は「後進の育成こそがベテランの最大の責任」だと考えています。自らの経験を惜しみなく共有し、次世代が自分を超越していくことを喜べる文化を築きたいですね。

江原 人的資本への投資は、当社だけでなく社会全体の課題ですが、将来を託せる人材の獲得・育成は間違いなく最重要テーマです。執行側はその重要性を理解し、

矢継ぎ早に施策を実行しています。トップも「教育はコストではなく投資」と明言しており、この意識が社員に浸透すればエンゲージメントは確実に高まるでしょう。また、人的資本投資は研修制度だけでなく、日常業務での成長機会づくりも含まれます。例えば、部門横断プロジェクトに若手を積極的に参加させれば、視野は大きく広がります。現場の責任者が「成長させたい人材」を意識して配置を行うことが、組織全体の底上げにつながります。私は「組織力の基本は個の力」という考え方に強く共感しており、この理念のもとでの人材育成をさらに後押ししたいと考えています。



Global One Companyの実現に 欠かせない多様な視点

ー 海外拠点や外国人材も含めた全社的DE&I推進

末村 ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン (DE&I) というと、どうしても女性活躍に焦点が当たりがちですが、外国人材の登用も重要です。特にASEAN出身者など、多言語能力を持つ優秀な人材から「日本で働きたい」と思ってもらうことが大切です。一方で、日本全体として女性管理職が少ないのは構造的な課題です。制度整備は進んできましたが、理系女性の母数が少なく、採用自体が難しい面があります。だからこそ、DE&Iは短期で成果を求めるのではなく、時間をかけて着実に取り組む姿勢が求められると思います。

中村 人的資本の議論にも通じますが、日本本社の社員だけを対象にしては不十分です。当社はグローバル企業ですから、例えば米国ニュージャージー工場で働く女性社員のことも考えるべきです。海外拠点にも優秀で見識の高い人材がいるなら、積極的に引き上げて活用すべきでしょう。また、国をまたいだ同職種同士の会議や情報交換は、言語の壁があっても十分可能です。工場長同士が技術や運営ノウハウを共有するだけでも、大きな成果が

期待できます。中計で「Global One Company」を掲げる以上、こうした交流は失敗を恐れず、どんどん試すべきです。

DE&Iについて言えば、インクルージョン (I) が定着している企業はそれほど多くありません。当社も例外ではなく、まずはダイバーシティ (D) から着実に進める必要があります。経営陣には、この課題をより深く認識してほしいと思います。

社内には、まだまだ活躍できる有能な人材が多くいます。例えば、私が以前関わった自動車部品メーカーでは、プレスや塗装といった従来「男性の仕事」と思われていた現場で女性が活躍していました。こうした変化には、上層部の柔軟な発想が不可欠です。当社でも、外国人や女性社員の登用を進めれば、ダイバーシティ推進は一気に加速するはずです。

江原 中村さんとほぼ同意見ですが、補足します。現状、中計の議論に海外現地法人のメンバーが参加する機会はほとんどありません。まずは議論の場に入ってもらうことが重要です。それがモチベーション向上につながります。異なる価値観や発想を取り入れることで組織の活性化を促すためにも、多国籍の人材の採用や経営議論参画を進めていくべきだと考えます。

絹川 女性という立場からお話すると、外国人登用も大切ですが、まずは日本での女性活用を進めるべきだと感じます。高いポテンシャルを持つ女性社員は多くいるはずですが、十分に活躍できていないのではないのでしょうか。

当社はアットホームな社風ですが、それゆえに無意識の偏見 (アンコンシャスバイアス) がかりやすい面もあると感じます。例えば「子どもがいるから…」という前提で判断してしまうような場面です。人口の半分は女性ですから、優秀な人材の確保が難しい時代において、女性人材を戦力化することは極めて有効です。管理職や役員への登用を加速すれば、他社に先駆けて競争優位を築けるはずです。

今の若い男性も価値観や働き方が多様化しています。女性を戦力化できない会社は、こうした新しい世代の男性にも対応できません。化学業界全体としてこの分野はまだ遅れているため、女性が活躍できる会社をつくるだけでも採用できる人材の層は確実に広がります。当社の社長は海外経験も豊富で柔軟な発想をお持ちなので、この点は大いに期待しています。

ステークホルダーとの対話の質の向上

ー 技術と企業価値を、もっと世の中へ

中村 私は取締役会の実効性評価で、毎年「海外IRの活

性化」を要望しています。社長や副社長にも伝わっていますが、実行はまだ限定的です。

私自身、海外IR活動の経験がありますが、そこで痛感したのは、海外IRは回数を重ねることが重要だということです。今年ようやく試行の動きが出ましたが、もう少し早く着手しても良かったと思います。

一方で、国内のIR・SR (ステークホルダー・リレーション) 活動は非常によくやっており、投資家や取引先との関係構築も積極的です。ここは大いに評価できます。

また、ステークホルダーには当然社員も含まれます。当社は福利厚生や健康支援制度が充実しているのに、その魅力をあまり発信していないのはもったいない。加えて健康保険組合の財務も極めて健全です。社員の理解を促せば、エンゲージメントの向上にもつながるはずです。

江原 その通りです。人的資本投資や福利厚生は充実していますが、従業員がその価値を十分に理解していない場合があります。理解が進めば「良い会社だ」と感じる社員はもっと増えるでしょう。社内広報の工夫で改善できる部分です。

末村 私はIRというよりSRの観点でお話しますが、当社の製品は一般消費者の目に触れることが少なく、社名や技術が直接知られる機会が限られています。統合報告書は年々わかりやすくなっていますが、製品や技術そのものの認知度向上が必要です。製品が知られると会社も覚えてもらえると思います。

江原 とはいえ、IR・SR活動全体としては国内では非常に積極的で、投資家へのアプローチも活発です。この点は満点だと言えるでしょう。

絹川 海外については、私はアレンジする側の経験がありますが、当社の時価総額では海外投資家を増やすのは容易ではありません。それでも、こうした活動は長期的な視点で継続し、徐々に浸透させることが大事だと思います。



私たちが描く未来への役割

ー Global One Companyの実現、技術革新、ガバナンス強化への期待

中村 これまでにもお話ししましたが、私が最も重要だと考えているのは、「Global One Company」をどう形にしていけるかです。海外拠点と本社が一体となって動ける体制こそが、次の成長の鍵を握ります。

社外取締役としての関わり方については、私は銀行のマーケット部門出身ですが、私以上に力強くやってくれそうな絹川さんが入ってきたのは本当に嬉しいことです。社外取締役には、マーケットを理解できる人材が必要です。第三者の視点で意見が言える貴重な存在だからです。

絹川 身に余るお言葉をいただき、恐縮です。私はまだ就任1年目ですので、まずは新鮮な気持ちを大切に、当社の様々な側面を見て、体験していきたいと思います。その過程で抱いた素直な疑問や提案は、遠慮なく執行側の皆さんにお伝えし、議論を深めていきたいです。

今の良いカルチャーを守りながらも、「もっとできることがある」と感じれば、それも積極的に共有したい。そして社内でもそうした前向きな雰囲気を盛り上げていければと考えています。

末村 グローバル展開の重要性は中村さんが語ってくださったので、私は別の観点から申し上げます。人材の話も多く出ましたが、それと同じくらい大切なことは技術革新ではないでしょうか。技術の会社であり、「チャレンジメーカー」を「リケンテクノス ウェイ」のミッションとして掲げている以上、新しい価値を生み出し続けることは使命と考えます。

社外取締役として、新製品や新技術が世に出る瞬間に立ち会えるのは、この上ない喜びですし、そうした場面向け、今後も率直に意見を発信していきたいと思っています。

江原 繰り返しになりますが、今の業績は好調です。しかし、企業はゴーイングコンサーンであり、この流れを維持し、さらに高めていく責任があります。国内外の業容は拡大を続けており、管理の質も量も増えています。現在はトップマネジメントの目が届いていますが、今後さらに拡大すれば、グループ全体で自律的なガバナンスを強化する必要があります。

社外取締役としては、ガバナンスの最終目的である「健全なリスクテイク」が継続できるよう、攻守両面での体制を確認し、経営議論に参画し続けたいと考えています。



事業基盤の強化

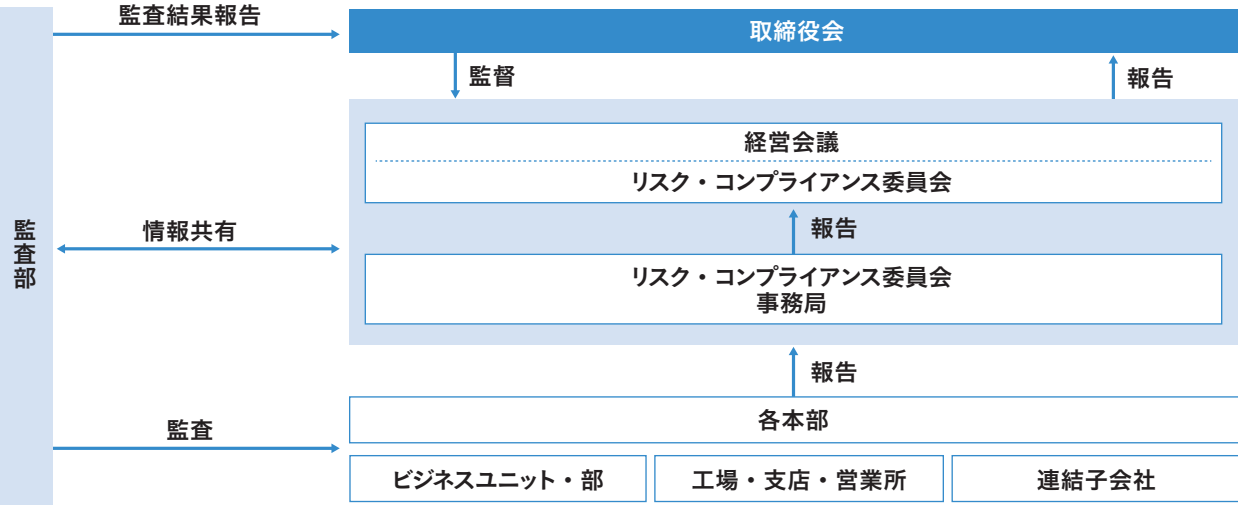
リスクマネジメントの強化

当社グループでは、企業目的の達成に影響を与える要因を「リスク」と捉え、リスク管理を徹底しています。「リケンテクノスグループリスク・コンプライアンス基本規程」に基づき、「リケンテクノス ウェイ」の実践、企業行動規範の遵守、経営の健全性確保、安定的な事業継続、人命優先、コンプライアンス精神の浸透ならびにステークホルダーの利益阻害要素の除去・軽減を図る観点から、リスクマネジメント・コンプライアンスに取り組むことを基本方針としています。

リスクマネジメント体制

当社グループでは、リスクマネジメントの実効性を高めるとともにコンプライアンスの更なる向上を図るため、リスク・コンプライアンス委員会においてグループを取り巻くリスクを一元的に管理しています。リスク・コンプライアンス委員会では、グループ全体のリスクの洗い出しと分析・評価に加え、重要リスクの把握および重点対策リスクの特定、ならびにその対

応策の策定を行っています。また、人権リスクの特定・評価も併せて行っています。これらのリスクについては、半期ごとに対応策の進捗状況確認と見直しを行い、必要に応じて関係各部門に対して改善指示を行うなど、グループ全体の総合的なリスク管理を行っています。



リスク・コンプライアンス委員会の構成	
委員長	社長執行役員
副委員長	副社長執行役員・専務執行役員・常務執行役員
メンバー	上席執行役員・執行役員
オブザーバー	監査等委員である取締役
社長執行役員を委員長とし、経営会議のメンバーである全執行役員によって構成され、社外取締役もオブザーバーとして参加しています。原則として半期に一度開催し、活動内容は取締役会に適宜報告しています。	

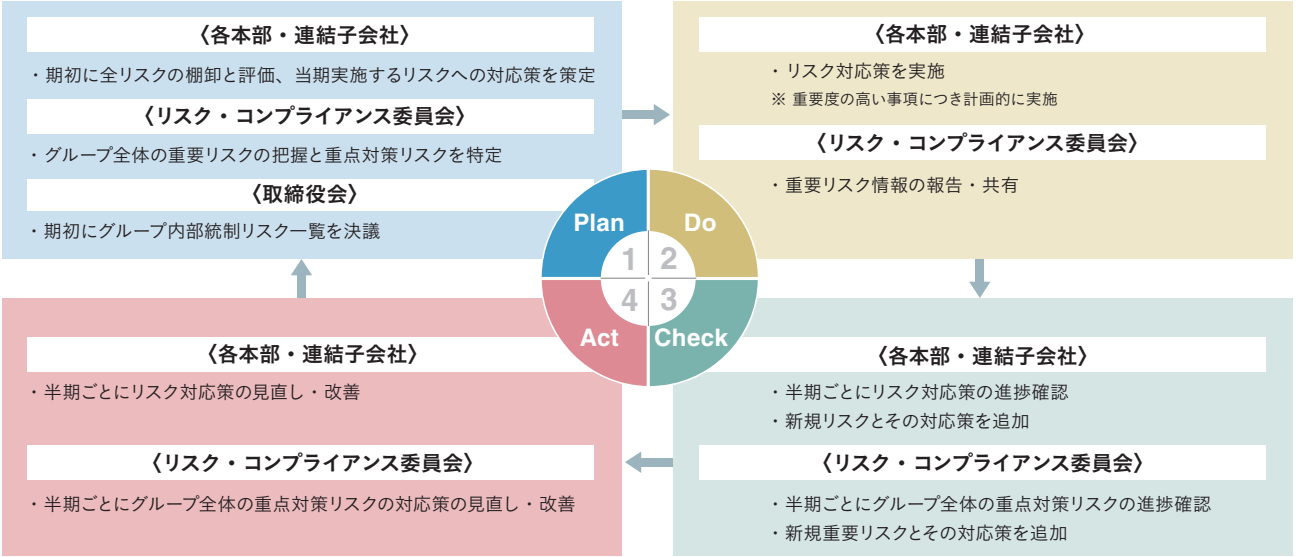
リスク・コンプライアンス委員会の活動内容	
● 全社的リスクマネジメントおよびコンプライアンスに関する体制の整備、推進方策の決定、取り組みの周知	
● リスクマネジメントの進捗状況の評価、分析および対策の検討	
● コンプライアンスマニュアルの整備および社内規程等の整備状況の評価	
● コンプライアンスに有効な制度およびシステム等の決定	

リスクの特定プロセス

各本部・連結子会社は、事業運営に影響をもたらすリスクを網羅的に抽出し、期初に内部統制リスク一覧を作成します。これらのリスクをリスク・コンプライアンス委員会において統合し、発生可能性と事業運営への影響度を評価したうえで、期を通して経営陣が積極的に関与すべきグループ全

体の重点対策リスクを特定します。グループガバナンス（内部統制）強化のため、網羅的・横断的にグループ全体のリスク把握とその対応策のPDCAサイクルを回し、グループ全体で一貫したリスクマネジメントを実施しています。

リスクマネジメントPDCAサイクル



当社グループにおける2025年度の重点対策リスクと対策の概要

重点対策リスク	リスクの概要	対策の概要
1 自然災害・感染症の流行	● 大規模な自然災害や感染症のまん延等により、事業活動に支障が生じるとともに、本邦・世界経済の大幅な減速により、財務状況に悪影響が生じるリスク	● 自然災害・感染症のまん延等のリスク発生時の対応体制・広報体制の確立
2 事業継続に対する危機事象の発生	● 不確実性への対応不足により事業継続が困難になるリスク	● 事業継続マネジメント (BCM) の高度化
3 システムダウン・情報漏洩	● サイバー攻撃等によるシステムダウンや情報漏洩により社会的信用が失墜するリスク	● 国内外のグループネットワーク統一によるセキュリティ強化
4 環境問題への対応遅れ	● 環境問題への対応の遅れによる競争優位性低下のリスク	● CO ₂ 削減計画の具体化

製品安全性の強化

メーカーに課せられた使命として、当社設立以来、製品の安全性に配慮してきました。製造物責任法を遵守するとともに「製品の安全性」への取り組みをさらに強化しており、特に製造物責任を重視する製品群（医療向け製品やUL等公的認定製品）については、一度もPL問題は発生していません。

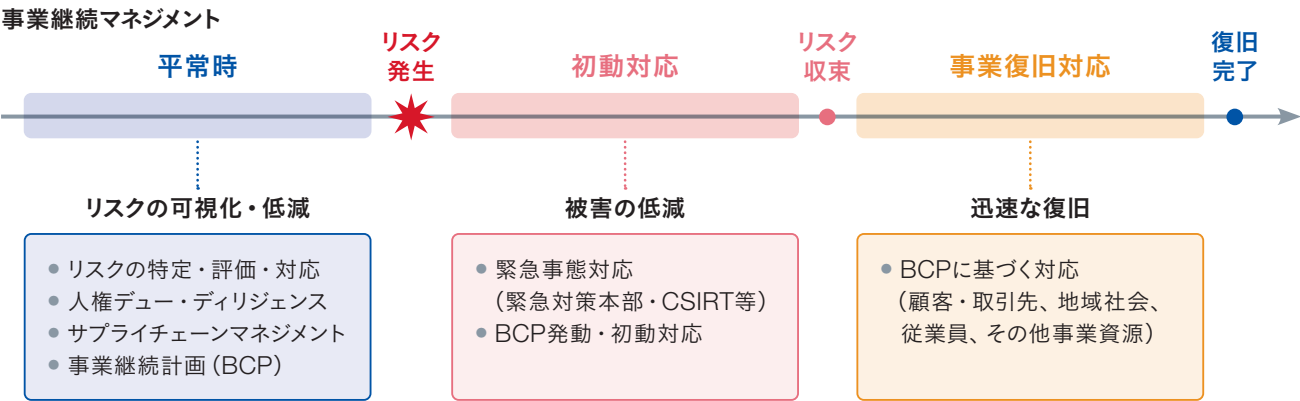
製品安全委員会では、製造物責任法の遵守や化学物質の管理を含め、当社のリスクを抽出・削減することを目的として活動しています。製造物責任を重視する製品群のみならず、担当部署だけでなく製品安全委員会でのリスクの抽出・削減が必要であると考えられる案件についても当委員会でも審議を行い、製品の安全性を強化しています。

事業継続マネジメントおよび緊急事態対応

当社グループでは、多様化・複雑化するリスクに迅速かつ的確に対応するため、自然災害、サイバー攻撃、政治・地政学リスクなどの様々な事態を想定し、必要不可欠な製品の安定供給や事業継続を確保するための事業継続マネジメント（BCM）体制を整備・強化しています。これにより、事業中断による経営リスクの最小化とサプライチェーン全体のレジリエンス向上を図っています。また、緊急事態発生時の組織体制や各従業員の具体的な行動手順などを「緊急事態対応基本規程」および「災害対応手順書」に定め、定期的な訓練を行うことで、被害・損害を最小化する体制を整えています。



応急措置訓練（研究開発センター）



情報セキュリティ

当社グループでは、サイバーセキュリティ対策への取り組みを強化するために、「リケンテクノスグループ情報システム管理規程」および「リケンテクノスグループ情報セキュリティ規程」を定め、ITセキュリティの強化、情報漏洩リスクなどへの対策を講じています。また、アクセス制限・データの暗号化などにより情報漏洩リスクの最小化に努め、最新のプロテクトシステムを導入しています。

従業員のリテラシー向上を図る取り組みとしては、毎年全社員を対象に実施しているITセキュリティ講習において、ウイルス感染や情報漏洩をはじめとする情報セキュリティ事故の防止策や事故発生時の対応について周知を行うことに加え、標的型攻撃メール訓練による実践的な教育も実施しています。

また、サイバーセキュリティ事故の未然防止活動と発生時の対応を主導する体制として「リケンテクノスCSIRT」を構築し、活動しています。

連結子会社の経営管理

経営企画本部が連結子会社の経営管理全般の所管部署として、各連結子会社における内部統制システム構築の指導および情報の共有化を推進し、グループ経営の効率性・健

全性を確保しています。

各本部は、「リケンテクノスグループ連結子会社管理規程」に基づき、連結子会社の経営状況・財務状況等について必要な報告を受けています。また、連結子会社において、リスク事象が発生した場合の報告先や報告方法を同規程に定め、迅速かつ適切に対応する体制を整えています。

経営企画本部は、社長および関係する執行役員参加のもと、最低年2回、連結子会社による業務報告会を開催しています。また、全連結子会社が参加する情報共有会を半期ごとに開催し、グループ規程の制定・改定情報やグループ内のリスク事象、そのリスク事象に対する対策の好事例等の共有を行っています。

内部監査

監査部は、監査等委員会と連携して当社および国内外の連結子会社の監査を実施することにより、組織的かつ実効的な監査を実施できる体制を整えています。内部監査状況については、監査部から監査等委員会に報告するとともに経営会議および取締役会に報告しています。また、代表取締役社長執行役員に対しても毎月定期的に報告を行うなど、実効的なデュアルレポーティングラインを構築しています。

コンプライアンスの強化

当社グループは、経営理念である「リケンテクノス ウェイ」を実践し、地球環境や社会課題への対応を経営の重要課題のひとつと捉えて、サステナブル（持続可能）な社会の実現を牽引する役割を担います。そのためグループ各社は、企業行動規範10原則に基づき社会的責任を果たすことを約束します。

コンプライアンス教育

グループ各社の役職員を対象にコンプライアンス研修を継続的に実施し、「リケンテクノス ウェイ」やリケンテクノスグループ企業行動規範の周知および日々の業務におけるコンプライアンス問題等に関する教育を進めることで、コンプライアンス意識の醸成に努めています。

また、グループの一員として遵守すべき事項や問題発生時の対応方法等をまとめた「リケンテクノスグループ コンプライアンス マニュアル」を当社役職員や国内外の連結子会社に周知し、定期的に改定を行っています。



人権・コンプライアンス研修

2024年度に実施したコンプライアンス研修

時期	研修名	対象者	内容
上期	新入社員向け人権・コンプライアンス研修	新入社員	人権尊重・コンプライアンスに関する基礎知識、仕事をするうえでの留意点
	役員向けコンプライアンス研修	取締役、執行役員等	ハラスメントに関する企業の責任と防止策
下期	人権・コンプライアンス研修	当社・国内連結子会社の全従業員	主要な人権問題・コンプライアンス違反行為の概要および防止策
	管理職昇格者向け人権・コンプライアンス研修	課長・部長昇格者	管理職として留意すべき人権問題・コンプライアンス問題

内部通報制度

当社グループは「リケンテクノスグループ内部通報規程」を定め、内部通報制度の整備・運用を明確化しています。法令・定款・規程違反等に関する通報または相談窓口として、監査部による窓口のほか、顧問法律事務所による第三者窓口を設置しています。

内部通報は汎用な通信手段のほかに「内部通報ホットライン」を整備しており、匿名での通報が可能となっています。相談者が特定されず、いかなる不利益も受けないよう徹底しています。

内部通報件数（連結）

	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
通報件数（対応件数）	6 (6)	2 (2)	4 (4)	6 (6)

贈収賄の防止

当社グループでは、「リケンテクノスグループ贈収賄防止に関する基本方針」を定め、グループ全体での贈収賄の防止に努めています。

反社会的勢力の排除

当社グループは「リケンテクノスグループ内部統制システムの基本方針」において、「市民社会の安全や秩序に脅威を与える反社会的勢力および団体とは一切関係を持たない」こと、「反社会的勢力および団体からの不当な要求に対しては、毅然とした姿勢で臨み決して屈しない」ことを明記しています。

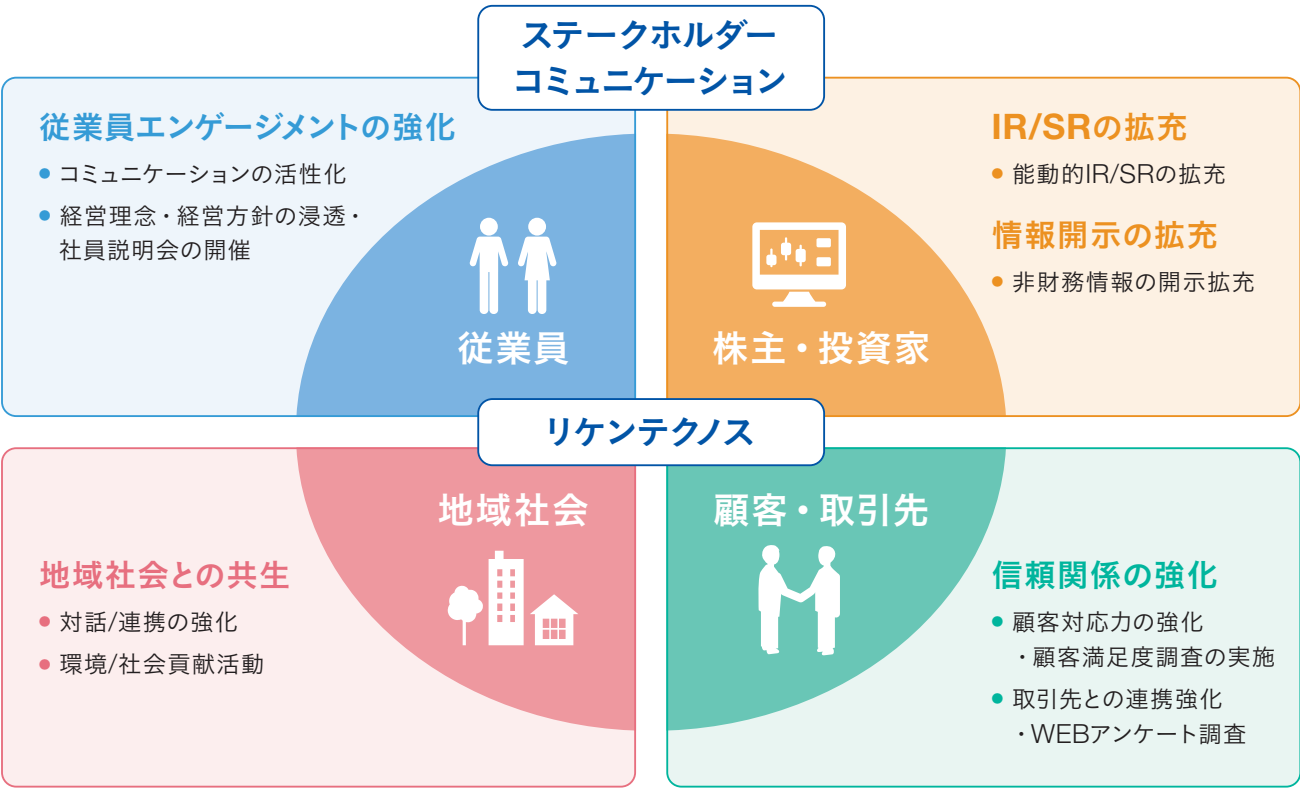
また、社団法人警視庁管内特殊暴力防止対策連合会に加盟し、地元警察や会員企業と情報交換を行うとともに、定期的に実施している従業員向けのコンプライアンス研修においても、当社の反社会的勢力排除の姿勢を周知しています。



ステークホルダー

ステークホルダーコミュニケーション

当社では、ステークホルダーとの対話の機会を積極的に設けることにより、ステークホルダーからの要請や期待を的確に把握し、事業活動を展開しています。企業経営において、株主・投資家にとどまらず、従業員、顧客、取引先、地域社会をはじめとする多様なステークホルダーとの信頼関係の構築と強化に努めています。



従業員との関わり (→P57～61)

従業員エンゲージメントの向上

当社では、多様な人材が活躍できる企業風土の醸成・仕組みづくりに取り組んでいます。従業員向け説明会の開催、従業員投資会（持株会）の加入促進など、従業員の経営参画意識の向上、社内コミュニケーションの活性化により従業員エンゲージメントの向上に取り組んでいます。

地域社会との関わり (→P64)

地域社会との共生

当社グループは、事業展開する地域において雇用機会の創出や社会貢献活動、環境保全の取り組み、納税などにより、地域社会の発展に貢献する取り組みを実施しています。

顧客・取引先との関わり (→P49～50)

信頼関係の強化

当社では毎年「顧客満足度調査」を実施しており、お客様からの意見を関係部門と共有して営業活動に反映させることで、顧客対応力の強化に努めています。「顧客満足度調査の結果に対するアセスメント対応率」をマテリアリティのKPIとして設定し、製品提案から提供に至る一連のプロセスにおける信頼関係の強化を図っています。

また、原材料仕入先をはじめとする取引先企業様を対象に「ESG、SDGsに関するWEBアンケート調査」を実施しており、その結果を基に共に改善活動を進めていきます。取引先様との相互信頼に基づくパートナーシップを築き、連携を深めることで市場や環境の変化に対応し、安心・安全で安定した製品の提供を目指しています。

株主・投資家との対話

当社は、株主・投資家の皆様との対話が実現するよう、機関投資家向けの決算・経営概況説明会や個別面談をはじめとした様々な取り組みを行っています。

株主との対話に関する方針（要約）

- 株主との対話全般について、経営企画を担当する執行役員が統括する。
- 株主との対話においては、合理的な範囲で、社長や関係する執行役員を含む経営陣幹部・社外取締役を含む取締役が出席し、株主と直接対話を行うことを基本とする。また、筆頭独立社外取締役を設置することにより、株主の希望と面談の主な関心事項に的確に対応できる体制を整備する。
- 対話の中で得られた意見は、取締役会や経営会議等で適宜報告され、関係部門にて情報を共有し活用する。

2024年度の対話実績

株主総会	有価証券報告書の株主総会前開示		機関投資家	決算・経営概況説明会のWEBおよび会場のライブ開催	2回
	招集通知の早期発送			● 統合報告書の発行 ● 事業報告、コーポレート・ガバナンス報告書、有価証券報告書でのサステナビリティ情報開示 ● 決算短信、適時開示、決算・経営概況説明会、中期経営計画説明会資料の英文同時開示 ● 3ヵ年中期経営計画の開示充実	
	招集通知の発送前の早期開示			個別IRミーティング（電話会議を含む）	42回
個人投資家	株主通信の発行	2回			
	WEBサイトでの情報発信	都度			

2024年度の対話のフィードバック状況

株主・投資家の皆様との対話の中で得られた意見は、経営会議や取締役会で適宜報告し、関係部門にて情報共有のうえ、企業活動に適切かつ効果的に反映しています。今後も取り組みを継続し、更なる企業価値向上に努めていきます。

主なインプット	対応状況/方針
収益性に関する指標の開示	▶ 決算・経営概況説明会で株主資本コスト/WACC、ROIC等を開示
資本政策や財務戦略に関する開示の改善	▶ ● 配当に関して総還元性向を開示 ● 新中期経営計画においてCCCに関する方向性、成長投資の金額を公開
サステナビリティに関する開示の拡充	▶ ● 取締役会がサステナビリティの取り組みをモニタリングしていることを体制図で開示 ● マテリアリティ・KPIの見直し実施
取締役会の構成等に関する開示の拡充	▶ ● サクセッション・プランに社外取締役が関与していることがわかるよう開示を改善 ● スキル・マトリックスの定義等を開示
政策保有株式に関する開示の改善	▶ 招集通知において直近の事業年度末における政策保有株式の状況を開示



データセクション

財務情報

連結業績推移

		2013年度	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
売上高	(単位：百万円)	82,855	91,938	90,589	88,300	94,601	97,813	98,808	88,224	109,923	123,497	125,739	128,141
営業利益	(単位：百万円)	3,732	3,652	5,084	5,862	5,399	5,761	5,581	5,313	6,292	7,506	8,775	10,488
経常利益	(単位：百万円)	4,016	4,062	4,931	5,834	5,410	5,869	5,670	5,652	6,889	7,964	9,544	10,587
親会社株主に帰属する 当期純利益	(単位：百万円)	1,925	1,900	2,482	2,716	2,538	3,060	3,064	3,234	3,941	4,557	6,880	7,370
EBITDA	(単位：百万円)	6,242	6,632	8,350	9,040	8,833	9,418	9,468	9,026	9,798	11,103	12,553	14,576
売上高営業利益率 (ROS)		4.5%	4.0%	5.6%	6.6%	5.7%	5.9%	5.6%	6.0%	5.7%	6.1%	7.0%	8.2%
ROE		5.5%	5.0%	6.2%	6.6%	5.7%	6.4%	6.2%	6.3%	7.1%	7.5%	10.8%	11.4%
ROIC		5.3%	4.8%	6.6%	7.5%	6.7%	6.8%	6.5%	6.2%	7.1%	8.0%	9.3%	11.0%
EPS	(単位：円/株)	32.17	31.74	41.41	45.85	41.64	47.43	48.11	51.22	62.47	72.11	114.24	137.67
配当	(単位：円/株)	9.00	9.00	10.00	11.00	12.00	14.00	16.00	16.00	19.00	25.00	32.00	41.00
配当性向		28.0%	28.4%	24.1%	24.0%	28.8%	29.5%	33.3%	31.2%	30.4%	34.7%	28.0%	29.8%
自己株式取得	(単位：百万円)	23	1	0	1,428	137	0	1,513	236	0	0	7,000	4,019
総資産	(単位：百万円)	77,208	86,086	84,157	88,345	91,866	95,207	91,868	95,208	102,641	112,002	115,650	116,469
純資産	(単位：百万円)	40,957	45,223	46,746	49,196	54,854	56,478	57,586	61,076	65,448	72,165	74,017	75,780
現預金	(単位：百万円)	12,214	14,122	14,207	14,508	14,790	17,550	18,342	21,106	20,702	23,481	21,879	24,472
有利子負債	(単位：百万円)	10,738	14,621	14,610	15,758	12,541	13,823	11,431	10,291	9,859	10,577	10,152	11,799
自己資本比率		46.5%	45.8%	47.7%	47.5%	51.4%	51.4%	54.1%	56.4%	56.3%	56.4%	55.7%	55.7%
D/Eレシオ	(単位：倍)	0.31	0.40	0.38	0.40	0.29	0.30	0.24	0.21	0.19	0.19	0.19	0.21
設備投資	(単位：百万円)	3,731	4,622	6,110	4,370	3,775	3,573	3,785	3,679	2,499	3,909	4,132	4,906
減価償却費	(単位：百万円)	2,509	2,979	3,265	3,177	3,434	3,657	3,886	3,713	3,506	3,597	3,777	4,087
R&D (研究開発費)	(単位：百万円)	1,221	1,261	1,301	1,309	1,396	1,470	1,448	1,442	1,566	1,631	1,893	1,975
売上高R&D比率		1.5%	1.4%	1.4%	1.5%	1.5%	1.5%	1.5%	1.6%	1.4%	1.3%	1.5%	1.5%

価値創造の全体像

本業を通じた貢献

地球環境の保全

社会との共生

事業基盤の強化

ステークホルダー

データセクション



連結貸借対照表

	(単位：千円)	
	前連結会計年度 (2024年3月31日)	当連結会計年度 (2025年3月31日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	21,879,258	24,472,764
受取手形	868,089	735,947
売掛金	23,761,066	21,191,220
電子記録債権	5,300,359	4,942,652
商品及び製品	10,138,020	10,936,170
仕掛品	1,008,173	1,071,231
原材料及び貯蔵品	8,230,160	9,844,655
その他	718,438	1,214,363
貸倒引当金	△82,722	△86,058
流動資産合計	71,820,844	74,322,947
固定資産		
有形固定資産		
建物及び構築物	30,030,463	32,815,365
減価償却累計額	△18,946,559	△20,753,715
建物及び構築物（純額）	11,083,903	12,061,650
機械装置及び運搬具	60,598,392	64,692,480
減価償却累計額	△52,072,966	△55,979,884
機械装置及び運搬具（純額）	8,525,426	8,712,596
土地	6,460,388	6,592,746
リース資産	139,833	248,439
減価償却累計額	△84,143	△161,988
リース資産（純額）	55,690	86,451
建設仮勘定	1,585,065	2,239,497
その他	6,494,640	6,977,695
減価償却累計額	△5,729,985	△6,087,601
その他（純額）	764,655	890,094
有形固定資産合計	28,475,130	30,583,035
無形固定資産		
のれん	4,365	－
リース資産	6,642	3,375
その他	2,236,103	2,643,120
無形固定資産合計	2,247,110	2,646,496
投資その他の資産		
投資有価証券	10,509,751	6,194,352
長期貸付金	1,483	1,159
退職給付に係る資産	1,270,649	1,524,780
繰延税金資産	468,292	485,293
その他	859,896	715,843
貸倒引当金	△2,399	△4,549
投資その他の資産合計	13,107,672	8,916,879
固定資産合計	43,829,913	42,146,411
資産合計	115,650,757	116,469,358

	(単位：千円)	
	前連結会計年度 (2024年3月31日)	当連結会計年度 (2025年3月31日)
負債の部		
流動負債		
支払手形及び買掛金	21,666,723	20,713,412
電子記録債務	155,619	419,987
短期借入金	7,749,221	9,102,182
1年内返済予定の長期借入金	577,563	396,012
リース債務	23,633	47,468
未払法人税等	1,799,290	924,728
賞与引当金	1,083,302	1,105,819
役員賞与引当金	116,592	116,654
その他	2,260,686	2,131,787
流動負債合計	35,432,634	34,958,052
固定負債		
長期借入金	1,768,768	2,198,657
リース債務	32,936	54,848
長期未払法人税等	－	30,000
繰延税金負債	2,765,927	1,678,008
役員株式給付引当金	246,935	274,560
退職給付に係る負債	948,199	1,049,268
資産除去債務	340,682	345,702
その他	97,346	100,150
固定負債合計	6,200,796	5,731,196
負債合計	41,633,430	40,689,249
純資産の部		
株主資本		
資本金	8,514,018	8,514,018
資本剰余金	6,597,580	6,597,580
利益剰余金	39,535,079	42,595,295
自己株式	△364,877	△1,899,288
株主資本合計	54,281,800	55,807,605
その他の包括利益累計額		
その他有価証券評価差額金	6,526,875	3,615,641
為替換算調整勘定	3,223,620	5,013,068
退職給付に係る調整累計額	407,855	431,884
その他の包括利益累計額合計	10,158,350	9,060,594
非支配株主持分	9,577,176	10,911,908
純資産合計	74,017,327	75,780,109
負債純資産合計	115,650,757	116,469,358

価値創造の全体像

本業を通じた貢献

地球環境の保全

社会との共生

事業基盤の強化

ステークホルダー

データセクション

連結損益計算書

	(単位：千円)	
	前連結会計年度 (自 2023年4月1日 至 2024年3月31日)	当連結会計年度 (自 2024年4月1日 至 2025年3月31日)
売上高	125,739,116	128,141,144
売上原価	103,856,870	103,819,666
売上総利益	21,882,246	24,321,478
販売費及び一般管理費	13,106,752	13,832,968
営業利益	8,775,493	10,488,509
営業外収益		
受取利息	68,579	93,321
受取配当金	306,635	230,686
為替差益	485,843	－
その他	250,896	148,900
営業外収益合計	1,111,954	472,909
営業外費用		
支払利息	268,429	300,425
為替差損	－	8,293
その他	74,110	65,231
営業外費用合計	342,539	373,950
経常利益	9,544,907	10,587,468
特別利益		
固定資産売却益	15,329	3,469
投資有価証券売却益	1,886,468	1,592,270
その他	－	11,947
特別利益合計	1,901,798	1,607,687
特別損失		
固定資産売却損	－	961
固定資産除却損	24,376	164,714
減損損失	120,371	－
投資有価証券売却損	1,182	－
特別損失合計	145,930	165,675
税金等調整前当期純利益	11,300,775	12,029,480
法人税、住民税及び事業税	3,054,154	2,712,230
法人税等調整額	△94,240	58,942
法人税等合計	2,959,913	2,771,173
当期純利益	8,340,861	9,258,306
非支配株主に帰属する当期純利益	1,460,631	1,887,754
親会社株主に帰属する当期純利益	6,880,230	7,370,551

連結包括利益計算書

	(単位：千円)	
	前連結会計年度 (自 2023年4月1日 至 2024年3月31日)	当連結会計年度 (自 2024年4月1日 至 2025年3月31日)
当期純利益	8,340,861	9,258,306
その他の包括利益		
その他有価証券評価差額金	1,624,981	△2,912,116
為替換算調整勘定	1,701,358	2,785,069
退職給付に係る調整額	445,569	24,029
その他の包括利益合計	3,771,909	△103,017
包括利益	12,112,771	9,155,289
(内訳)		
親会社株主に係る包括利益	10,011,348	6,272,795
非支配株主に係る包括利益	2,101,422	2,882,493

連結キャッシュ・フロー計算書

	(単位：千円)	
	前連結会計年度 (自 2023年4月1日 至 2024年3月31日)	当連結会計年度 (自 2024年4月1日 至 2025年3月31日)
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税金等調整前当期純利益	11,300,775	12,029,480
減価償却費	3,777,888	4,087,543
減損損失	120,371	－
のれん償却額	1,455	4,365
賞与引当金の増減額 (△は減少)	269,022	7,303
役員賞与引当金の増減額 (△は減少)	23,871	62
貸倒引当金の増減額 (△は減少)	△604	6,018
退職給付に係る負債の増減額 (△は減少)	△72,589	34,711
役員株式給付引当金の増減額 (△は減少)	46,147	27,625
受取利息及び受取配当金	△375,214	△324,008
支払利息	268,429	300,425
投資有価証券売却損益 (△は益)	△1,885,286	△1,592,270
有形固定資産売却損益 (△は益)	△15,329	△2,508
固定資産除却損	24,376	164,714
売上債権の増減額 (△は増加)	△797,019	4,131,130
棚卸資産の増減額 (△は増加)	67,848	△1,321,548
仕入債務の増減額 (△は減少)	△381,609	△1,731,482
未払消費税等の増減額 (△は減少)	217,697	26,800
その他	41,617	△720,683
小計	12,631,846	15,127,678
利息及び配当金の受取額	375,222	324,033
利息の支払額	△283,191	△287,484
法人税等の支払額	△1,970,147	△3,616,329
営業活動によるキャッシュ・フロー	10,753,729	11,547,898
投資活動によるキャッシュ・フロー		
定期預金の預入による支出	△24,156	△22,158
定期預金の払戻による収入	24,156	24,156
有形固定資産の取得による支出	△4,037,270	△4,298,605
有形固定資産の売却による収入	22,659	7,240
無形固定資産の取得による支出	△211,490	△481,447
投資有価証券の取得による支出	△11,559	－
投資有価証券の売却による収入	2,587,075	1,801,357
貸付金の回収による収入	521	422
その他	△18,731	△183,688
投資活動によるキャッシュ・フロー	△1,668,795	△3,152,721
財務活動によるキャッシュ・フロー		
短期借入金 の純増減額 (△は減少)	△230,505	879,060
長期借入れによる収入	－	681,615
長期借入金の返済による支出	△584,329	△616,628
リース債務の返済による支出	△23,936	△27,106
自己株式の取得による支出	△7,000,249	△4,019,751
配当金の支払額	△1,793,165	△1,867,339
非支配株主への配当金の支払額	△1,487,957	△1,542,716
財務活動によるキャッシュ・フロー	△11,120,144	△6,512,866
現金及び現金同等物に係る換算差額	432,649	713,052
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	△1,602,560	2,595,363
現金及び現金同等物の期首残高	23,454,955	21,852,394
現金及び現金同等物の期末残高	21,852,394	24,447,758

データセクション

拠点情報

リケンテクノスグループは、リケンテクノスおよび連結子会社16社で構成されています。
創業以来、積極的に国内外市場を開拓し、リケンテクノスブランドの浸透に努めてきました。
「マテリアル・ソリューション・サプライヤー」として、国内外拠点の連携により、総合的にお客様の課題を解決しています。

国内

● 事業所 ● 製造会社 ● 販売会社

★ ISO9001認証取得

★ ISO14001認証取得

2025年9月現在



4 福岡営業所



2 大阪支店 ★★



13 リケンケミカルプロダクツ株式会社 ★



3 名古屋営業所 ★★

9 名古屋工場 ★★



5 札幌営業所



8 群馬工場 ★★



11 リケンケーブルテクノロジー株式会社 ★★



12 株式会社協栄樹脂製作所 ★



6 埼玉工場 ★★



7 三重工場 ★★



10 研究開発センター ★★



1 本社 ★★
14 株式会社アイエムアイ

リケンテクノス株式会社事業所	主な業務内容	所在地
1 本社	本社機構、営業	東京都千代田区
2 大阪支店	営業	大阪府大阪市
3 名古屋営業所	営業	愛知県名古屋市
4 福岡営業所	営業	福岡県福岡市
5 札幌営業所	営業	北海道札幌市
6 埼玉工場	コンパウンド・フィルム・食品包装用フィルムの製造	埼玉県深谷市
7 三重工場	コンパウンド・フィルム・食品包装用フィルムの製造	三重県亀山市
8 群馬工場	高機能フィルムの製造	群馬県太田市
9 名古屋工場	食品包装用フィルムの製造	愛知県名古屋市
10 研究開発センター	研究開発および国内外拠点の技術的サポート	東京都大田区

国内連結子会社	主な業務内容	所在地	資本金	出資比率
11 リケンケーブルテクノロジー株式会社	電線の製造・販売	埼玉県入間市	48,000千円	100.00%
12 株式会社協栄樹脂製作所	合成樹脂製品の成形加工および製品の販売	福島県西白河郡	24,000千円	100.00%
13 リケンケミカルプロダクツ株式会社	塩化ビニルおよび高機能プラスチック成形材料の製造・販売	滋賀県湖南市	300,000千円	100.00%
14 株式会社アイエムアイ	床材・壁装材卸売、壁装材の企画・デザインサービス、その他建設材料卸売	東京都千代田区	30,000千円	89.23%

※ 国内連結子会社は本社所在地のみを表示しています。

価値創造の全体像

本業を通じた貢献

地球環境の保全

社会との共生

事業基盤の強化

ステークホルダー

データセクション



海外

● 製造会社 ● 販売会社

* ISO9001 認証取得

* ISO14001 認証取得

2025年9月現在



16 RIKEN ELASTOMERS (THAILAND) CO., LTD. **



26 RIKEN TECHNOS INDIA PVT. LTD.



15 RIKEN (THAILAND) CO., LTD. **



22 RIKEN VIETNAM CO., LTD. **



17 PT. RIKEN INDONESIA **



23 RIKEN TECHNOS INTERNATIONAL KOREA CORPORATION



19 理研食品包装 (江蘇) 有限公司 *



18 上海理研塑料有限公司 **



25 RIKEN U.S.A. CORPORATION



20 RIMTEC CORPORATION *



21 RIKEN ELASTOMERS CORPORATION *



24 RIKEN AMERICAS CORPORATION

海外連結子会社	主な業務内容	所在地	資本金	出資比率
15 RIKEN (THAILAND) CO., LTD.	塩化ビニル成形材料の製造・販売	タイ バトムタニ県	120,000千 タイバーツ	40.00%
16 RIKEN ELASTOMERS (THAILAND) CO., LTD.	高機能プラスチック成形材料の製造・販売	タイ アユタヤ県	300,000千 タイバーツ	100.00%
17 PT. RIKEN INDONESIA	塩化ビニル成形材料の製造・販売	インドネシア ウエストジャワ州	11,000千 米ドル	56.22%
18 上海理研塑料有限公司	塩化ビニル成形材料の製造・販売	中国 上海市	7,500千 米ドル	70.00%
19 理研食品包装 (江蘇) 有限公司	食品包装用フィルムの製造・販売	中国 江蘇省	13,500千 米ドル	92.59%
20 RIMTEC CORPORATION	塩化ビニル成形材料の製造	米国 ニュージャージー州	13,415千 米ドル	62.94% (62.94%)

※ RIKEN ELASTOMERS CORPORATIONの資本金は、資本準備金を含んでいます。
※ RIMTEC CORPORATIONは、会社登録上、RIMTEC MANUFACTURING CORPORATIONです。

海外連結子会社	主な業務内容	所在地	資本金	出資比率
21 RIKEN ELASTOMERS CORPORATION	高機能プラスチック成形材料および塩化ビニル成形材料の製造	米国 ケンタッキー州	28,741千 米ドル	62.94% (62.94%)
22 RIKEN VIETNAM CO., LTD.	塩化ビニル成形材料の製造・販売	ベトナム ホーチミン市	20,000千 米ドル	100.00%
23 RIKEN TECHNOS INTERNATIONAL KOREA CORPORATION	プラスチック製品の卸売・輸出入	韓国 アサン市	18億 韓国ウォン	100.00%
24 RIKEN AMERICAS CORPORATION	高機能プラスチック成形材料および塩化ビニル成形材料の販売	米国 ケンタッキー州	30,000千 米ドル	62.94%
25 RIKEN U.S.A. CORPORATION	機能性フィルム製品の仕入・販売	米国 ミシガン州	1,000千 米ドル	100.00%
26 RIKEN TECHNOS INDIA PVT. LTD.	プラスチック製品の卸売・輸出入	インド ハリヤーナー州	20,000千 インドルピー	100.00% (1.00%)

※ 出資比率の () 内の数字は、間接保有割合 (内数) であり、当社の連結子会社が保有しています。

価値創造の全体像

本業を通じた貢献

地球環境の保全

社会との共生

事業基盤の強化

ステークホルダー

データセクション



データセクション

会社情報・株式情報 (2025年3月31日現在)

会社情報

社名	リケンテクノス株式会社
所在地	〒101-8336 東京都千代田区神田淡路町二丁目101番地 ワテラスタワー TEL：03-5297-1650 https://www.rikentechnos.co.jp/
設立	1951年（昭和26年）3月30日
資本金	8,514百万円
従業員数	連結1,886名、単体780名

株式情報

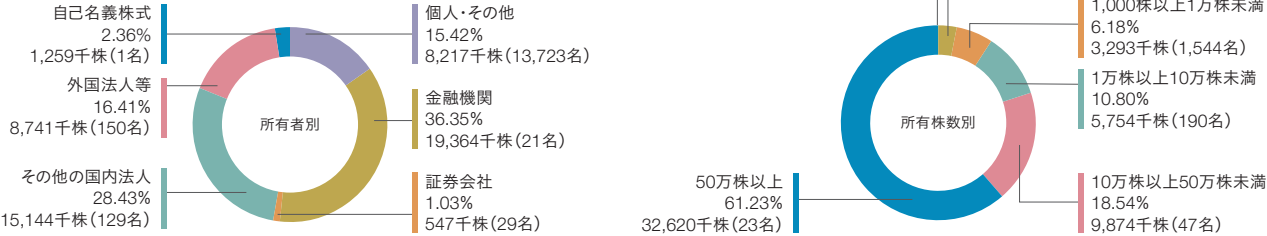
上場証券取引所	東京証券取引所プライム市場
証券コード	4220
発行可能株式総数	236,000,000株
発行済株式総数	53,275,019株
株主数	14,053名
事業年度	4月1日から翌年3月31日まで
単元株式数	100株
株主名簿管理人	みずほ信託銀行株式会社
独立監査人	EY新日本有限責任監査法人

大株主（上位10名）

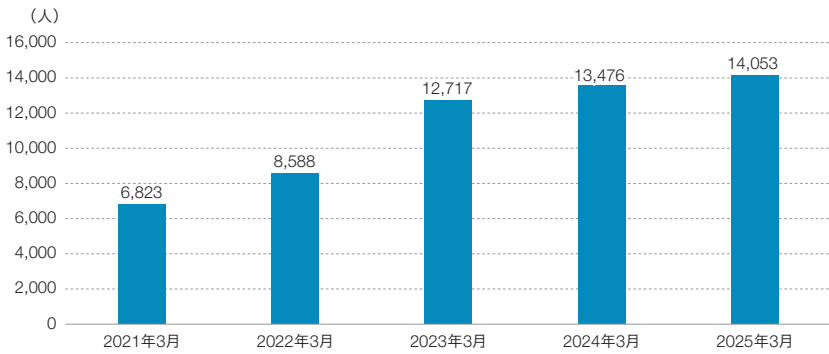
株主名	所有株数（千株）	持株比率（％）
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	5,611	10.79
信越化学工業株式会社	2,400	4.62
株式会社日本カストディ銀行（信託口）	2,027	3.90
株式会社みずほ銀行	1,860	3.58
株式会社りそな銀行	1,860	3.58
三菱商事株式会社	1,824	3.51
明治安田生命保険相互会社	1,604	3.08
丸紅株式会社	1,513	2.91
損害保険ジャパン株式会社	1,500	2.88
三井物産株式会社	1,344	2.59

※1 持株比率は、自己株式（1,259,767株）を控除して計算しております。
※2 上記自己株式（1,259,767株）には、株式給付信託（BBT）、株式給付信託（従業員持株会処分型）および株式給付信託（J-ESOP）導入において設定した信託E口が保有する当社株式837,300株を含めておりません。

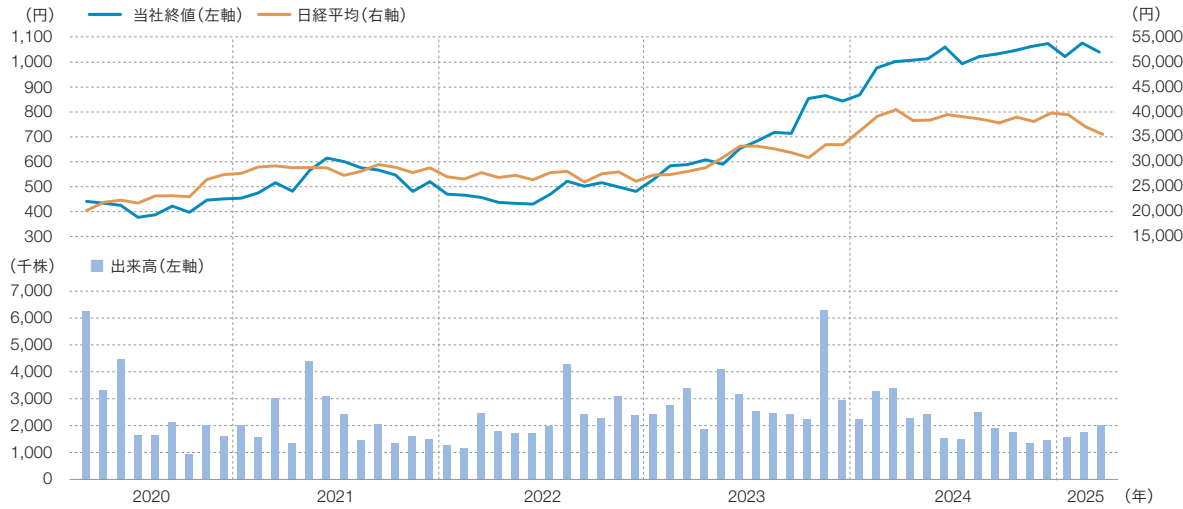
所有者別・所有株数別株式状況



株主数推移



株価・出来高推移



配当に関する基本方針

当社は、中長期的な企業価値の向上を通して株主還元を図ることを経営上の重要課題のひとつと位置づけています。配当については、連結配当性向35％程度をひとつの目安としたうえで、今後の事業投資と自己資本の充実等も勘案し、安定的な配当を行うことを基本方針としています。

※ 2023年度および2024年度においては、政策保有株式売却額を自己株式取得資金に充当しました。当該売却益を除いて算出した配当性向は、配当方針（35％程度）を満たしています。

配当金と配当性向（連結）

