



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

製品例

- ワイヤーハーネス被覆用コンパウンド（自動車用電線）
- 自動車用成形部材向けコンパウンド（シール部品・モール部品・機能部品等）
- フレキシブルフラットケーブル用絶縁フィルム
- 自動車モール加飾フィルム

DAILY LIFE & HEALTHCARE

DEIIRII-RAIFU & HERSUKAA

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

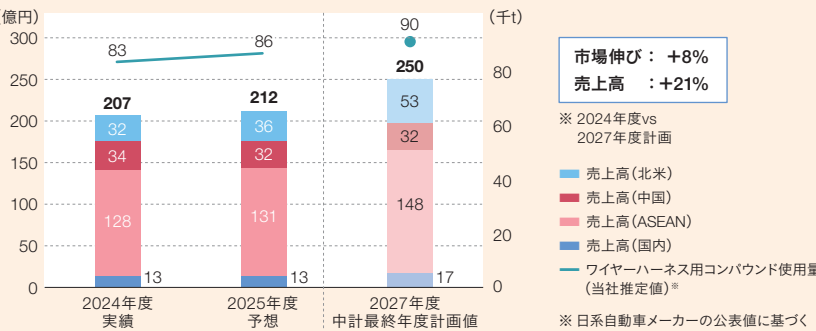
- 医療用コンパウンド（チューブ・シリンジガasket）
- 食品用コンパウンド（飲料用キャップシール等）
- 生活・産業資材用コンパウンド
- サイングラフィック用フィルム
- 家電用フィルム
- 農業用フィルム
- 食品包装用ラップ（業務用・家庭用）

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

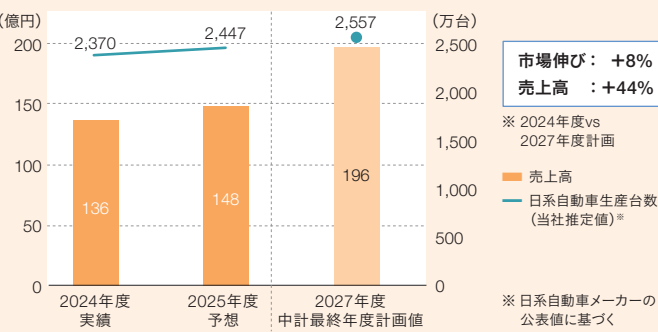


車両用電線

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



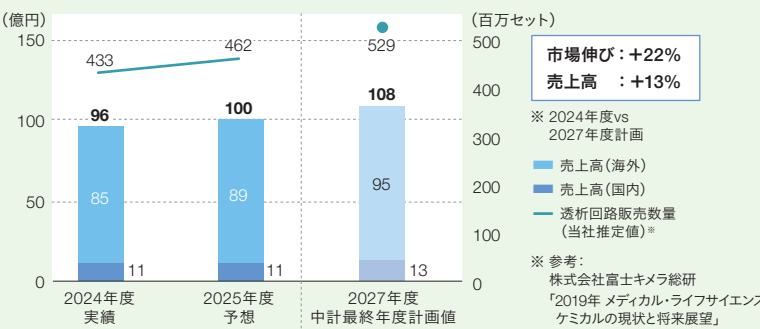
ガラスランチャネル

ガラスと窓枠の間をシールする部品

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

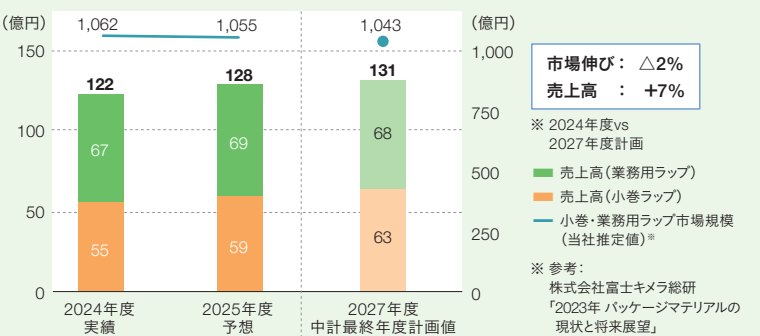


輸液チューブセット

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

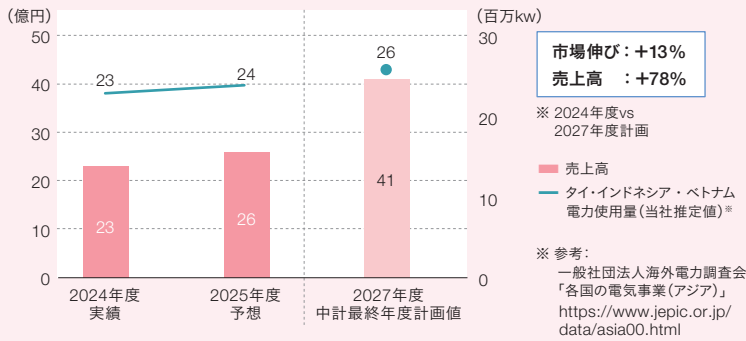
製品例

- 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

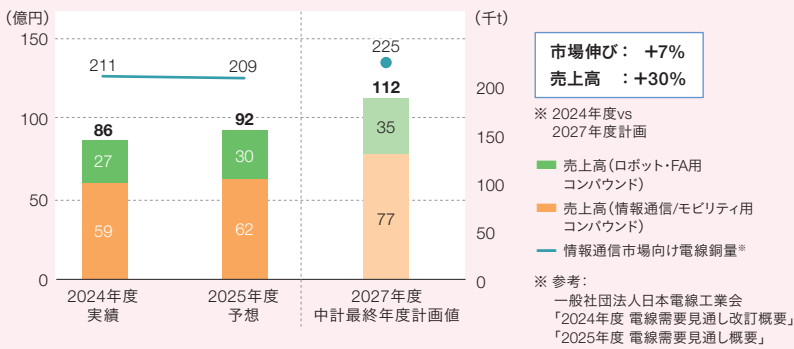


パワーケーブル

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

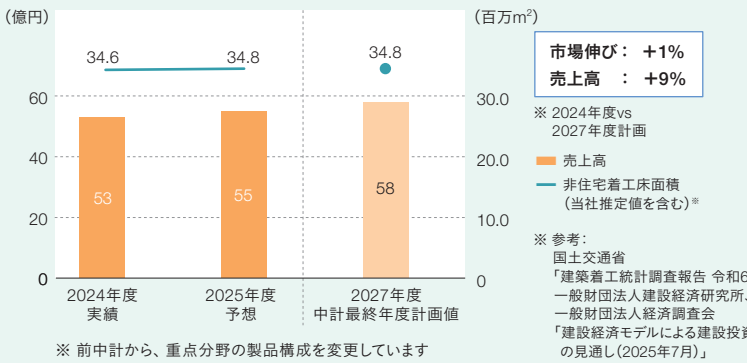
製品例

- 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

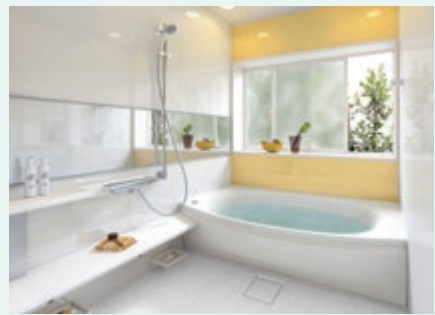
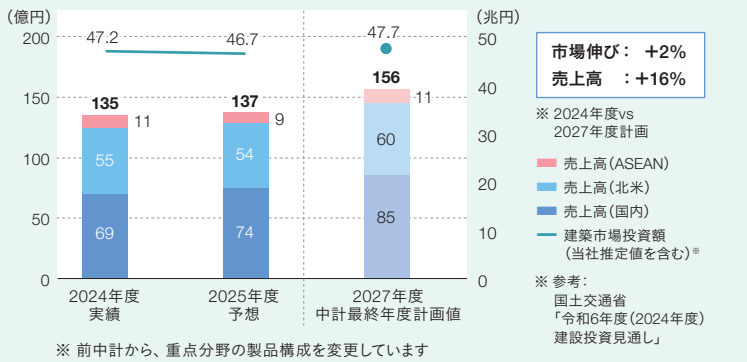


壁装用フィルム

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