



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

取締役 専務執行役員 営業本部長

梶山 学之

海外で活躍できる人材を
育成するとともに効率営業と
プライシングの徹底を図ることで
「稼ぐ力」を高める

当社は、2026年3月期決算においても対前年比で売上を伸ばし、5期連続で過去最高売上・過去最高益を更新しました。外部環境が厳しい中でも毎年着実に売上と利益が伸びている裏に営業本部としてどのような努力や戦略があるのか、また1年前に発足した「ものづくり統括本部」との連携はどこまで進んでいるのか、そして長期戦略や中計目標を達成するために克服しなければならない課題等について、営業本部長の梶山学之からお伝えします。

■ 5期連続最高売上・最高益更新の背景

2025年度の当社の業績は、売上高が約1,314億円、営業利益が約114億円となり、5期連続で最高売上と最高益を達成しました。昨年、私は「前中計の最も大きな成果は“一体感”の醸成」とお伝えしましたが、新中計に切り替わった2025年度も引き続き全社員が一体感を持って一人ひとりの成すべきことに取り組んだことが、5期連続の最高売上、最高益という目に見える成果として現れたと考えています。

生産現場では最大限に無駄を省いた効率生産に取り組んでくれましたが、営業本部においても「効率営業」と「プライシング（価格戦略）」を徹底したことで外部環境が悪い中でも「稼ぐ力」を高めることができたと考えています。特に新規製品の市場における価値に見合った価格設定は重要です。プライシングの知識習得を目的とした研修や営業効率を高めるための研修を強化したほか、営業に関するデータをCRMツールで一元管理することで情報が属人化することを防ぐとともに、一元化した情報を誰でも簡単に取り出せるようにするなど、全社レベルで営業力の底上げを図りました。

■ 外部環境および市況の変化

外部環境は決して良くはありません。国内景気は上昇とも下降ともいえない状況が続いています。当社製品が使われる市場を見渡しても、自動車生産台数はメーカーによって異なりますが全体としては横ばいとなり、2025年度の住宅着工件数は過去最低水準まで落ち込みました。継続的な物価高で消費者の購買意欲も低下しており、当社としても「稼ぐ力」を高めるための努力をしなければ、売上高は減少の一途をたどるしかない状況であると認識しています。一方で、原材料費や人件費が高騰している分を製品価格に反映させることに対しては、お客様側も以前より理解を示してくれるようになりました。

市場動向としては、「トランスポーテーション」セグメントの売上の伸びが目立ってきました。自動車のワイヤーハーネス用被覆材と窓枠のシール材のシェアが拡大しています。「デイリーライフ&ヘルスケア」は、物価高の影響を受けて厳しい状況にあり、食品包材は対前年比で売上が落ち込んでいます。一方、医療関係は、ASEAN地域で使い捨て医薬品向け製品の拡販ができたことで売上増となっています。「エレクトロニクス」は、AI・半導体市場の波に乗って、半導体用フィルムや光ケーブルに使用する被覆材の引き合いが増えています。「ビルディング&コンストラクション」

は、住宅着工件数の減少傾向を受けて厳しい状況が続いていますが、リフォーム需要や省エネ効果の高い樹脂製フレームのエコ窓への需要が増えており、今後は、こうした環境に貢献する素材がこのセグメントの販売の拡大に欠かせなくなると考えています。

■ 「稼ぐ力」を高める営業本部の長期戦略

営業本部では、中長期の企業価値向上を見据え、日系企業だけではなく海外事業における非日系企業の新規獲得も中計の重要施策のひとつとしています。日系企業の現地法人には「リケンテクノス」の名が浸透しているものの、非日系企業では「初めて聞く社名」というリアクションが返ってくるケースも少なくありません。しかし、最近ではASEAN諸国でも価格が高くても品質の良いものを選ぶ現地企業が現れ始め、一度でも当社の製品を試していただいた企業からは、非常に良い評価をいただくことが増えてきました。経済発展によって人々のQOLが向上し、品質・信頼性・対応力の高いものに対してその価値を認め、相応の対価を払うという意識が生まれる中、他社との差別化を図りたい現地企業が日本のものづくりを従来以上に高く評価するようになってきていると感じます。

本中計ではASEANを重要な市場と見ていますが、将来の市場としてインドへのアプローチも計画しています。具体的には、インドで自動車の販売台数が増えていることを背景に、自動車関連部品に向けた製品販売を狙っていきます。

■ ものづくり統括本部との連携

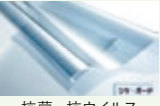
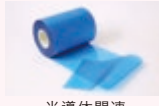
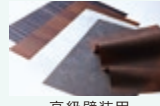
2025年4月に「ものづくり統括本部」が立ち上がって以降、

それまでは各部署の担当者同士のみで進めていたプロセスが「ものづくり検討委員会」という公の場で議論されるようになり、営業本部のスタッフにも新製品開発の過程が見えやすくなりました。お客様のもとへ営業と開発が同行して打ち合わせやプレゼンをする機会も以前より増えました。「顧客の期待の先に行く」という戦略の隠れた市場ニーズの探索についても、初期段階から営業と開発が連携するようになりましたし、製造や品質管理、購買の観点も入るようになったことで、隠れたニーズを見つけ出すためのアプローチ方法が増えたことも成果として感じています。

■ 中計目標の達成に向けた営業本部の課題

目標や戦略を達成するための最も重要なファクターは、やはり「人」です。当社のように、お客様の個別要望を反映したカスタムメイドが主力のビジネススタイルでは、価格が汎用品より高い傾向にあり、それを納得したうえで契約いただく営業スタイルを海外でも実践できる人材の育成が欠かせません。また、グローバルビジネスで勝つためには、その国・地域ごとの商慣行やカントリーリスクの違いに耐えられる人材の育成が急務です。そのため営業本部では社員のスキルマップを作成し、長所をさらに伸ばす教育を進めています。今後注力すべきは海外子会社の営業力を高めることで、特に現地雇用者の営業スキル向上に鋭意取り組んでいく計画です。私は、優れた人材さえ揃っていれば、世界中のどこでもリケンテクノスの製品が競合で負けることはないと確信しています。

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形に使われる素材。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バイオニアとして、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

TRANSPORTATION

ターゲット市場 自動車、鉄道、船舶等

	2025年度実績	2027年度中計最終年度計画
売上高	428億円	491億円
セグメント利益	44億円	53億円

製品例

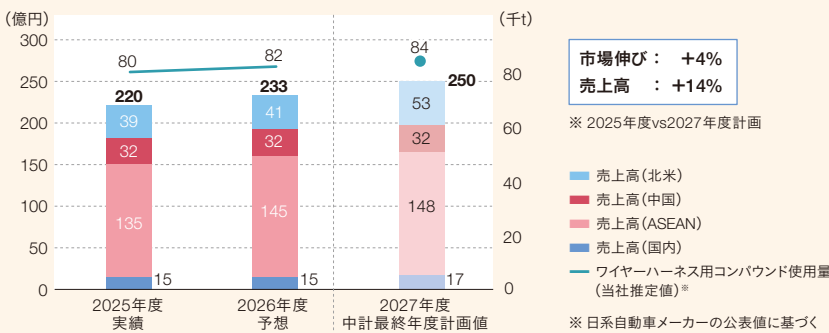
- ワイヤーハーネス被覆用コンパウンド（自動車用電線）
- 自動車用成形部材向けコンパウンド（シール部品・モール部品・機能部品等）
- フレキシブルフラットケーブル用絶縁フィルム
- 自動車モール加飾フィルム

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ます。近年では新エネルギー車（NEV）への対応が進んでおり、自動車の軽量化や高圧対応、耐熱化ニーズの高まりに伴い、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

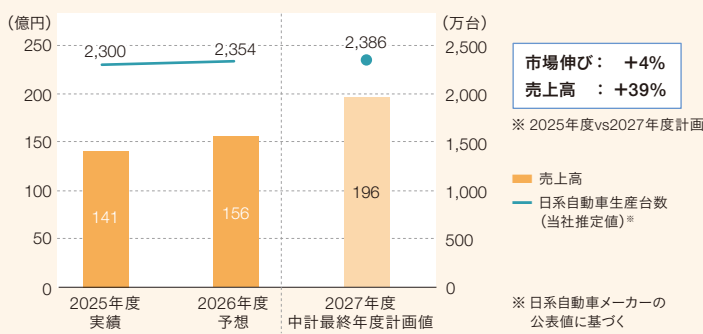


車両用電線

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。中でも熱可塑性エラストマーは車体の軽量化や成形時のCO₂の排出削減に寄与する素材として期待されています。また、従来は加硫ゴムでしか成しえなかった優れた耐熱性・耐油性・ゴム弾性を有する高機能製品により、シール部品、ブーツ部品、防振部品、ホース部品等のゴム代替素材として採用が拡大しています。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グローバルに推進していきます。

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



グラスランチャネル

ガラスと窓枠の間をシールする部品



デイリーライフ&ヘルスケア

ターゲット市場 医療、生活資材、食品包材等

	2025年度実績	2027年度中計最終年度計画
売上高	364億円	388億円
セグメント利益	39億円	35億円

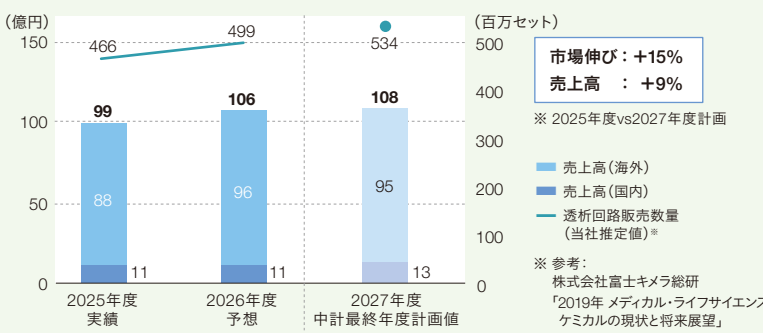
製品例

- 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した供給体制を強みに着実に市場シェアを伸ばしてきました。海外では、ASEAN（タイ、ベトナム、インドネシア）に構築した供給ネットワークを基盤に医療市場での日系企業の取引関係の深化に加え、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

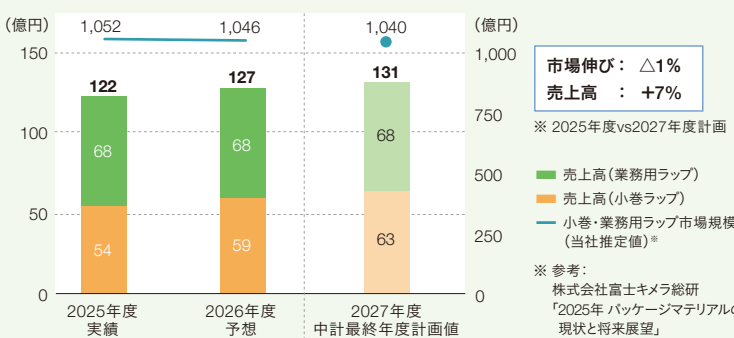
食品包材

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・家庭用市場において多くのお客様から長年にわたり支持されています。

業務用ラップについては、スーパーマーケットの生鮮食品パック用途において安定した市場シェアを維持しています。今後は労働力不足等による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強化に取り組んでいきます。

小巻ラップについては、塩ビラップの特長である「優れた密着性」に加え、「使いやすさ」を追求した製品開発を進め、さらなる拡販を図っていきます。

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

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

	2025年度実績	2027年度中計最終年度計画
売上高	256億円	290億円
セグメント利益	18億円	13億円

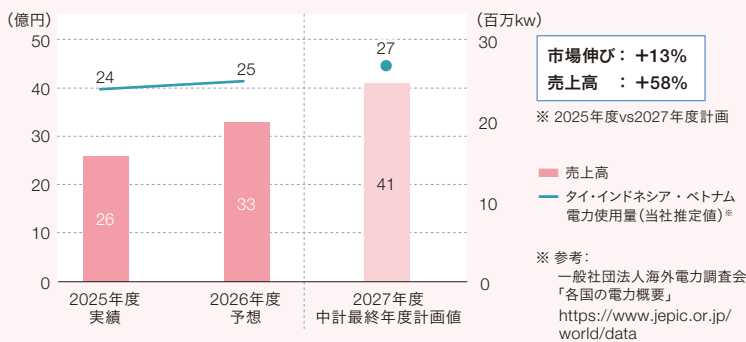
製品例

- 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等で、社会インフラや製造現場を支えています。国内では電力/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差別化した特殊電線の拡販も推進していきます。これまで同分野で培ってきた高度な技術力、品質管理体制の強みを活かし、さら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

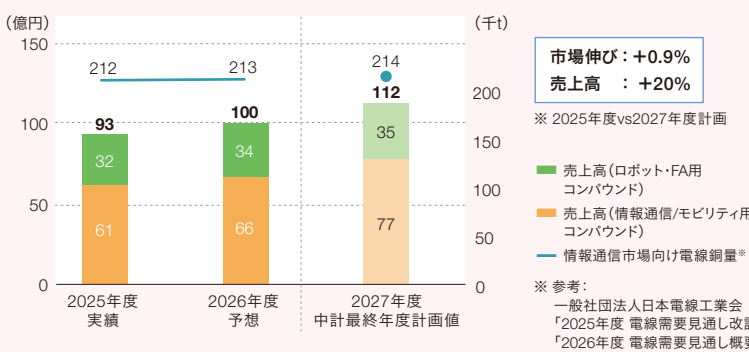


パワーケーブル

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分野において各種ケーブル製品を展開し、国内では高機能・高性能製品の開発を推進することにより、データセンターおよび半導体関連分野における新規案件の獲得を図っています。海外では、ロボット・FA市場ならびに拡大する情報通信市場向け製品の拡販に取り組んでいます。今後は両市場に対して高付加価値製品を継続的に投入し、さらなる成長を目指していきます。また、市場ニーズの高度化・多様化に対応した製品開発体制の強化を通じて、技術的優位性および競争力のさらなる向上を図っていきます。

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

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

	2025年度実績	2027年度中計最終年度計画
売上高	263億円	294億円
セグメント利益	10億円	19億円

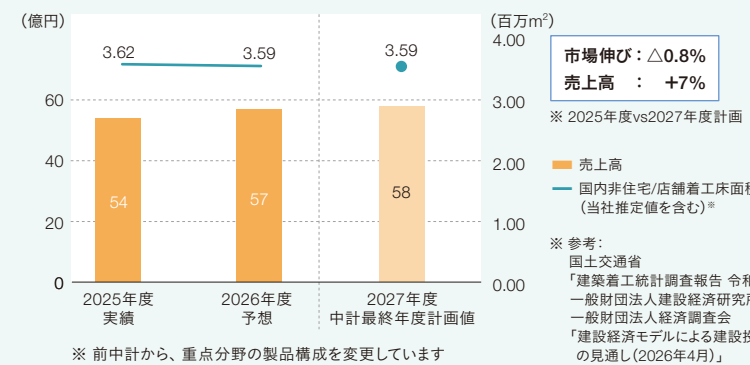
製品例

- 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、高級壁装用フィルム、家具等のインテリア加飾フィルムとして、ホテル、商業施設等で多くのお客様に使用されています。近年では、これまでの意匠・機能に加え、建築現場での職人不足への対応に向けた省施工設計の追求、環境対応意識の高まりに応えられるバイオマス素材の利用等、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拡販を図っていきます。

国内非住宅/店舗着工床面積と当社建築用フィルム売上高

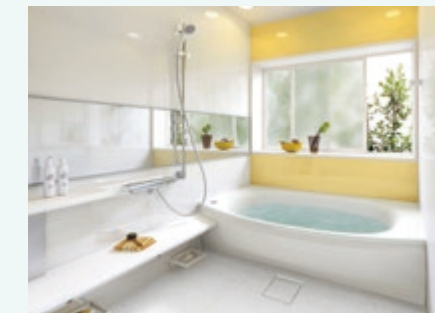
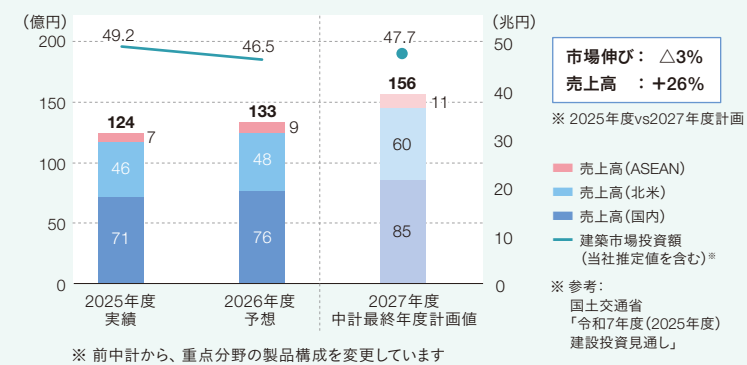


壁装用フィルム

住宅・建築資材

住宅・建築資材は、樹脂サッシ、手すり、腰壁等の用途向けに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、高い断熱性能によるエネルギー効率の向上およびCO₂排出量の削減に貢献するとともに、リサイクルも可能な環境貢献製品です。今後は、軽量化や施工性向上等の作業負担低減ニーズに対応した製品開発に加え、機能性を付与したエラストマーコンパウンドの展開により、ゴム代替製品をはじめとする環境貢献製品の拡販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拡大を確実に取り込み、グローバルでの販売拡大を目指します。

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