リケンテクノスグループ
RIKEN TECHNOS GROUP

Blue Challenge Report

統合報告書

2026

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　ワテラスタワー
TEL：03-5297-1631　FAX：03-5297-1660

ホームページ
https://www.rikentechnos.co.jp/

2026年9月発行

リケンテクノス株式会社

リケンテクノスを知るための3つの質問

リケンテクノスグループ統合報告書2026をご覧いただくにあたり、まずは3つの質問を通じて、リケンテクノスとはどのような会社か、事業内容や強み、目指す姿をご紹介します。

Q1 リケンテクノスはどのような事業を行っていますか?

A1 コンパウンド・フィルム・食品包材の製造・販売を通して社会に貢献しています。

リケンテクノスは、樹脂素材の開発力を基盤に、コンパウンド※、フィルム、食品包材の3つの事業を展開する化学メーカーです。自動車、医療、インフラ、建材、食品など幅広い分野に製品を提供し、国内外の産業や人々の暮らしを支えています。

※ 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。



Q2 リケンテクノスの競争優位性や強みはどこにありますか。

A2 塩ビコンパウンド分野では、トップクラスの地位を築いています。

当社は、自動車部材や電線被覆材、医療用途などに用いられるコンパウンドを中核に、建装用フィルムや食品包装用ラップなど幅広い分野に製品を供給しています。用途に応じた性能設計と顧客の要望に応える技術力により、高い品質安定性を確保しながら付加価値の高い材料を創出している点が特徴です。この強みを背景に、日系自動車向けワイヤーハーネスおよび医療用途材料においてグローバルでNo.1のシェアを有し、塩ビコンパウンドではタイおよびインドネシア国内においてもNo.1のシェアを有しています。



Q3 リケンテクノスが中長期的な視点で取り組んでいることは何ですか?

A3 「稼ぐ力」と「サステナビリティ」を両輪に、長期ビジョンの実現を目指しています。

当社グループは、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」の実現に向け、「稼ぐ力」と「サステナビリティ」を両輪とした取り組みを推進しています。既存事業の成長を図るとともに、新規事業・新製品の創出を進め、持続的な成長と社会への価値提供の両立を目指しています。また、長期ビジョンでは「10年後のありたい姿」を具体的に掲げ、中長期での価値創造を推進しています。

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

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

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。

統合報告書「Blue Challenge Report 2026」では、当社グループの持続的成長と企業価値のさらなる向上を目指し策定した3ヵ年中期経営計画を軸に、財務戦略や資本政策に関する記載をより充実させています。2025年度は本3ヵ年中期経営計画の初年度にあたり、新たな戦略・施策の進捗状況に加え、新規事業に関する取り組みについてを特集にてご紹介しています。

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。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

2026年9月

報告対象期間

2025年4月1日～2026年3月31日
(一部、2026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

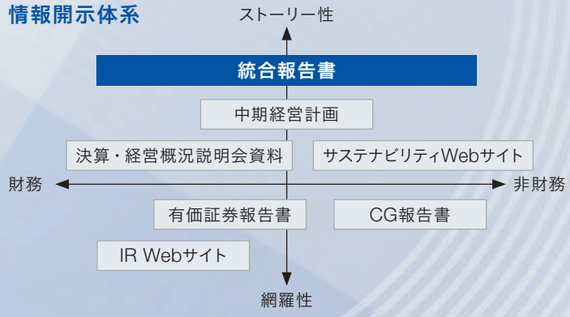
WEBサイト

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。

情報開示体系



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
長期ビジョン・マテリアリティ …… 19
3ヵ年中期経営計画 …… 21
企業価値向上への結びつき …… 23
財務戦略 …… 25
財務担当役員メッセージ …… 27

本業を通じた貢献

事業セグメント …… 31
ものづくり統括本部 …… 37
新製品・新技術の創出 …… 39
特集　次代の成長を創る …… 41
生産技術・生産効率の向上 …… 45
品質向上と製品安全の確保 …… 47

地球環境の保全

リケンテクノスのサステナビリティ …… 49
地球環境の保全 …… 50

社会との共生

社会との共生 …… 55

事業基盤の強化

コーポレート・ガバナンスの高度化 …… 63
社外取締役座談会 …… 72
リスクマネジメントの強化 …… 77
コンプライアンスの強化 …… 81
DXによる事業変革 …… 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 …… 84

データセクション

財務情報 …… 87
財務・非財務ハイライト …… 93
拠点情報 …… 95
会社情報・株式情報 …… 97

アンケートご協力のお願い

今後の報告書作成の参考にさせていただきますので、アンケートへのご協力をお願い申し上げます。

弊社HPの統合報告書ページ(https://www.rikentechnos.co.jp/ir/integrated-report/)のアンケートフォームからご回答ください。



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

価値創造の全体像

CEOメッセージ

「チャレンジメーカー」として果敢に挑戦することで「稼ぐ力」を強化し、未来の可能性を広げていく

■ 中東情勢がもたらした影響とその対策について

2026年3月、私にBCM（事業継続マネジメント）の重要性を再認識させる事態が発生しました。申し上げるまでもなくホルムズ海峡の封鎖です。封鎖当初は当社も大変な状況に陥りました。この事態を受けて最も恐れたのは、お客様に製品を供給できなくなることです。そのため、あらゆる手を尽くして製品を供給し続けることを譲れない方針として掲げ、世界中から原材料を調達することに奔走しました。

結果として深刻な原材料不足に陥ることはなく、お客様にもご迷惑をおかけせずに済みました。私は、この危機を乗り越えられた理由として大きく2つの要因があったと考えています。1つは、1990年代以降に積極的な海外進出を図ったことで、中東情勢の影響を受けにくい地域にも拠点を確保していたことです。特に北米はホルムズ海峡封鎖の影響がほとんどなく、現地の原料メーカーとも緊密な連携を深めていたため中東分の不足を補うことができました。そしてもう1つが東日本大震災を契機として整備を進めたBCPやBCMが、今回の危機に対しても機能したことです。実は震災直後やコロナ禍で物流が止まってしまった際にも原材料調達では大変な思いをしており、その時に蓄積したデータベースを元に策定したBCMが中東情勢の危機回避にも効果を発揮してくれたわけです。今回の事態は、グローバルネットワークと効果的なBCMを整備することで、今後同じようなリスクが出てきても十分対応できると確信する機会ともなりました。

これらにもまして最も重要なのは、前述したとおり購買部門が世界中から材料を集め、それを研究開発部門が使える原料なのか等判断し、製造部門がこれら原料を使いこなして製品に仕上げ、営業部門が顧客との丁寧な会話により高騰した原材料価格を転嫁させていただくことにご理解をいただいた、つまりリケンテクノスとしての総合力が発揮されたことだと考えています。

■ 外部環境の悪化を跳ね返し、5期連続で最高売上と最高益を達成

ホルムズ海峡の封鎖は年度末に発生したため、2025年度の業績に大きな影響を与えることもなく、年間売上高が約1,313億、営業利益が約114億となり、5期連続で過去最高売上、過去最高益を更新しました。外部環境の変化が激しい中で5年という長期にわたって過去最高を更新し続け



ていることの裏には、徹底的なコストダウンと適正な販売価格の追求があります。特に営業部門では、プライシング（価格戦略）の考え方を徹底したことが奏功したと考えています。単に数量だけを求めるのではなく、適正な価格と徹底したコストダウンによって営業利益にこだわる意識改革を進め、お客様に対してもご要望を反映させたカスタム部分の価値を認めていただき売値の中に含めることをお願いしてきました。

カスタムコンパウンドで他社との差別化を図っている当社が保有している製造レシピは数千種類に上ります。生産品目も製造ロットも多い中で、生産コストを圧縮するのは困難を極めますが、配合もレシピも生産条件も異なる中で均一に質の高い製品を製造できることが当社独自のノウハウであり、それを全体として適切に管理できることが当社の強みに他なりません。また、無駄の削減に関してはバランスシートマネジメントを実施し、売掛サイトの短縮や在庫数の適正化などの工夫で可能な限り無駄を排除してきました。

こうした施策を展開した結果、主要な経営指標も軒並み改善しており、PBRは前年度の0.82倍から1.17倍まで上昇し、ROEに関しては11.4％と政策保有株式の売却益がなくても10％を超える水準を維持しています。また5年前には5〜6％だったROSが、2025年度は8.7％まで改善しました。こちらも毎年過去最高を更新し続けています。

■ 中期経営計画「One Vision, New Stage 2027」初年度の進捗について

中期経営計画「One Vision, New Stage 2027」の初年度であった2025年度は、「成長／稼ぐ力」と「永続／サステナビリティ」を二本の柱として事業を展開し、掲げた財務戦略やステークホルダーコミュニケーションの取り組みも順調に推移するなど十分な成果が上がったと考えています。

稼ぐ力の伸長に向けては、3つの戦略を実行しています。1つ目は「Global One Company」のスローガンのもと「個別最適から全体最適」を方針に掲げ、グローバル規模で最適化した生産体制の構築を進めました。国内では、車載向け製品の生産ラインを三重工場へ新たに導入するとともに、食品包材の生産量が需要に追い付いていないという課題を受けて、三重工場に隣接する未活用地を購入し、工場規模を従来の1.5倍に拡張する計画をスタートさせています。併せて埼玉工場にも食品ラップの生産ラインを新設しました。また、本年度に入ってからは生産体制最適化の一環として、群馬工場の稼働を停止することを決定しています。

2つ目の「顧客の期待の先を行く」では、2025年4月に「ものづくり統括本部」を創設し、ものづくりに関わるあらゆる部門をひとつの組織にまとめました。ものづくりの核となる開発・製造・品質保証に加え購買まで含めた統括本部が営業とも協業するという、部門を超えて横串を刺した組織にしたことにより、当社が最も強みを発揮するお客様の要望を反映したカスタムメイド製品のみならず、将来を見据えた新製品開発においてもスピード感と一体感を持って取り組むことができるようになりました。今後は、ものづくり統括本部をリードするに相応しい、開発・製造・品証・購買まであらゆる部門の知見をすべて備えるゼネラリストを1人でも多く育てることが課題です。

3つ目の「新規事業／新製品への挑戦」では、全商品に占める新製品の割合を2024年の10％程度から2027年までに23％まで向上させることをKPIに設定するなど、新製品開発強化の姿勢を社内外に示してきましたが、2025年度末の割合は15％程度と、決して満足のいく状況ではありません。今後、ものづくり統括本部によってこの数字が加速度的に上がることを期待しています。新規事業では、まだ詳しいことは申し上げられませんが、実際の事業化に向け特許出願のフェーズへ進む案件が複数出てきており、段階的に対外公表も行っていく予定です。



■ 中長期の企業価値向上を支える、当社の成長ドライバーとは

私が中期経営計画目標の着実な達成とともに重視しているのが、中長期を見据えた企業価値の向上です。この中計目標の達成と長期的な成長のどちらにも欠かせないのが、当社の成長ドライバーとなる事業や地域を見極め、最適な事業ポートフォリオを構築することだと考えています。私自身は、各セグメントの事業環境を見渡した場合に成長ドライバーといえるほど突出した可能性を持っているのは、「トランスポーテーション」および「デイリーライフ＆ヘルスケア」の両セグメントと見ています。また、地域的に見た場合はASEAN地域における成長が欠かせません。

このセグメントと地域を掛け合わせて考えてみれば、「トランスポーテーション」の主戦場である自動車販売は、国内では頭打ちにあるものの、ASEANやインドではまだまだ大きな需要の伸びが期待されています。1990年代以降の海外進出により、ASEAN地域におけるリケンテクノスの存在感がゆるぎないものとなっており、特にタイとインドネシアでは、当社の現地法人が規模としてもその国No.1のコンパウンダーになっています。さらに全世界におけるEV車需要の急成長が、当社にとってのビジネスチャンスにつながると捉えています。エンジンルームが高温になるガソリン車と異なり、高温にならないEVは特殊な耐熱処理をしていない汎用の塩ビやエラストマーが利用可能であり、当社がさらにシェアを拡大する余地があると思っています。

「デイリーライフ＆ヘルスケア」では、ASEAN各国の経済成長に伴い現地のQOL、特に医療の質の高まりを受け、タイやベトナムでは透析や血液回路に使用する医療用塩ビコンパウンド製品の売上が伸びており、すでに売上高に占める割合の95％は海外となっています。

ASEANにおける当社の顧客は今のところ日系の企業が中心ですが、今後、非日系企業へ積極的なアプローチを図っていくことにより、「成長ドライバー」と呼ぶに相応しい市場の伸び以上の成果を獲得することも可能だと考えています。また、さらに長期的な視点で持続的な成長を遂げていく際には、ASEANを足掛かりとして、インド、中東、アフリカなどASEAN以西へ海外展開を広げていくルート、そして北米を足掛かりに中米、南米へと広げていくルートも視野に入れています。すでにインドには販売拠点を設けており、この販売拠点を軸としてインドにおける現地生産体制の確立まで進めていくことが当面の課題です。成長ドライバーを確実に「稼ぐ力」に変えていくために、自ら「チャレンジメーカー」を標榜する我々のチャレンジは続きます。

■ 過去のチャレンジが、今選択できる様々な可能性を生み出した

振り返ってみれば、1990年代に当社が行った企業としての大きなチャレンジが、今の当社を形作っていることに気づきます。当時、ダイオキシン問題を起因として、当社の主力商品であった塩化ビニル樹脂に対して大きな逆風が吹き荒れました。今でこそ原因が塩ビそのものではなく燃焼条件であったことが証明されましたが、主力商品に対する社会からの逆風は業績にも深刻な影響をもたらし、その状況を覆すべく選択した打開策が塩ビに代わる主力製品としてエラストマー事業を立ち上げたこと、そして海外への進出です。

当社が得意とする技術で塩ビ以外のものづくりを模索した結果、チャレンジしたのがエラストマー事業でした。目標売上も100億円と最初はかなり小さなスケールでスタートさせたエラストマー製品群も、今では塩ビと肩を並べる収益の柱に成長しています。そして「人と技術」のみを強みとするベンチャー企業として出発した我々にとって、その当時の売上規模での海外進出が大いなるチャレンジであったことは間違いありません。日本のものづくりに対する敬意を持つASEAN諸国はまだしも、当時から工業先進国であった北米は、日本と文化も商慣行も異なり、日本のものづくりへの憧れもありませんでした。さらに北米進出は現地企業を買収する形であったため、日本のやり方を移植することは困難を極めました。まだ20代の若手社員だった私自身も渡米し、買収した会社で品質管理を担いましたが、そこでは「あうんの呼吸」は通用せず、上司の背中を見て仕事を覚えるという文化も

なく、必要だったのはとにかくディスカッションを重ねることでした。この時の経験が、私の基本姿勢である「議論を尽くす経営」を生んだといっても過言ではありません。

あの時、エラストマー事業の立ち上げと海外進出というチャレンジを企業として決断しなければ、収益の柱としてのエラストマー事業も、海外売上比率が5割を超えるグローバル企業になることも、ASEAN市場が成長ドライバーになることも、北米事業がホルムズ海峡問題のセーフティネットになることもなかったかもしれません。

もともと当社は創業当初から「チャレンジ精神」を大切にしてきました。実際にチャレンジすることがその後の様々な可能性を生むことを、誰よりも私自身が知っています。今後は、当時の私と同じ若い世代に対し、失敗してもチャレンジしようと思える意識と機会を与えることこそ、経営者となった自分自身のチャレンジだと思っています。私は社長就任以降「人の成長こそが企業の成長」という信念を貫いてきました。それを実現するために語学研修も兼ねて海外勤務にチャレンジできる制度を新設したほか、報酬面でも現地の物価水準を考慮した制度を整えるなど、今後も挑戦する人への投資は惜しまないつもりです。叶うことであれば、今の当社にとってのフロンティアであるインドでチャレンジしたいと自ら手を挙げる若手社員が出てくることを期待したいと思っています。

株主還元とステークホルダーエンゲージメントの向上

当社は、株主の皆様に安定的な配当をお約束するため、2025年度より従来の配当性向にDOEを加え、「配当性向35%以上とDOE 3.5%以上のいずれか高い方」へ配当方針を変更しました。直近では本年7月に配当性向を引き上げ、「配当性向40%以上とDOE 3.5%以上のいずれか高い方」へ変更しました。

現在の中計では戦略投資と株主還元合わせて200億円の投資を予定しており、本年7月には発行済み株式の8.5%（4百万株/88億円）の自己株式取得を決定しています。また2026年3月末からは、株主優待制度も新たに導入しています。積極的な戦略投資と株主還元を両立させていきます。

安定的な株主還元とともに株主・投資家の皆様とのエンゲージメント向上にも積極的に取り組んでいきます。ステークホルダーとのコミュニケーション機会をKPIとし、現在は、特に個人投資家とのIRに力を入れています。また、より多くの投資家の皆様に当社のことを知っていただくため、新たにスポンサードリサーチを導入するとともに、日経新聞社と日本取引所グループが主催する「日経・東証IRフェア2026」への出展も行いました。リケンテクノスが時価総額1,000億円を超える企業となった今、今後は海外投資家に対しても積極的なIRを展開していく必要があると考えています。

「稼ぐ力」の強化に向けたガバナンスとリスクマネジメント

経済産業省は、2025年4月に「「稼ぐ力」を強化する取締役会5原則」、「「稼ぐ力」の強化に向けたコーポレートガバナンスガイダンス」を策定・公表しました。当社は、こうした「攻めのコーポレートガバナンス」が求められている社会の潮流を受け、経営における適切な意思決定過程と体制の確保を徹底するため、社外取締役の増員および多様性の確保と権限の強化を図っています。2025年度に女性の社外取締役を1名増やして2名体制にしたことに続き、2026年6月には監査等委員ではない社外取締役を新たに1名選任しました。新任の社外取締役は化学業界に対する造詣が深く、「攻めの取締役」としてその知見を活かしていただくことを期待しています。また、当社の特徴として社外取締役が取締役会のみならず経営会議にも出席していることが挙げられます。社外取締役はあくまでオブザーバーとしての参加で議決権はないのですが、いわば「執行役員会議」である経営会議にも社外取締役の目を入れることで、社内の論理に陥ることなく多角的な視点で議論を尽くし意思決定できる仕組みを構築しています。さらに、一部の取締役会を研究所や工場で開催することにより、経営層の議論の場だけではなく、ものづくりの現場に直接触れたうえで様々な意見が交わせるように工夫しています。

一方、外部環境としてウクライナ紛争や中東情勢など地政学的リスクが急速に高まっていること、海外事業が総売上の過半を占めるようになったことを受け、海外事業を効果的にマネジメントできるガバナンス体制の必要性を痛感しています。具体的には、海外子会社の情報を適切かつ迅速に収集するシステムの構築、また海外ならではのリスクにも対応できるBCMデータベースの構築などハード面での対策に加え、海外子会社の経営陣と東京本社の経営企画部の連携をさらに密にするなど、ソフト面での対策を強化することが重要であると考えています。

リスクマネジメントでは、近年、サイバー攻撃によって業務停止や業績の下方修正を余儀なくされる他社事例が増えていることから、情報セキュリティ体制の継続的な強化に努めています。数年前より、サイバーセキュリティ事故発生時に対応を主導するCSIRTを構築し、他社事例の共有および検証、適切なアクセス制限やデータの暗号化等の対策を講じており、2025年度からは365日24時間の監視体制としました。また、情報セキュリティを含むデジタル関連の教育研修時間をKPIに設定し、全社的なITリテラシー向上を目的に社員教育を強化しています。私は、この情報セキュリティを含めリスクマネジメントの肝は結局のところBCMに行きつくと考えています。サイバー攻撃はもちろん、ホルムズ海峡封鎖のような地政学的リスクなどあらゆるリスクを想定した実践的なBCMこそが、稼ぐ力の強化に向けたリスクマネジメント体制の構築につながると確信しています。



サステナビリティを「自分ごと」とする意識改革を進める

中期経営計画「One Vision, New Stage 2027」において、戦略の二本柱として「稼ぐ力」とともに「サステナビリティ」を位置づけている通り、事業を通じて環境課題・社会課題を解決することが、当社の成長に欠かせないと考えています。そして、サステナビリティ経営を深化させるには、今以上に「サステナビリティ」をすべての社員が「自分ごと」にすることが重要であると考えています。そのため「先ず隗より始めよ」の意味を込め、2025年度より取締役執行役員の報酬制度にサステナビリティに関するKPI達成率をポイントとして反映するシステムを導入しました。また、社員に対しては一人ひとりにCO_2削減のアイディアを募る「社内CO_2削減アイディアコンテスト」を実施しました。優れたアイディアを発案した社員に対して表彰するとともに、コンテストが形だけで終わることのないよう、今後複数のアイディアを実行していく予定です。また、2050年にカーボンニュートラルを実現する目標を掲げている当社では、GHGを排出しないクリーンエネルギーの利用拡大も進めており、2025年度はタイやベトナムなどの海外拠点で太陽光発電を稼働させました。一方で、これまで定義が少し曖昧であった「環境貢献製品」について改めて明確な定義づけを実施し、「特に環境保全に貢献している」というゾーンに入った製品を新たに「環境貢献製品EX」と位置づけました。「環境貢献製品EX」認証製品が社会生活に浸透するように取り組んでいます。

社会的側面では、社内において従業員意識調査を、サプライヤーに対して人権遵守状況を含むサステナビリティ調査を定期的に実施するなど、サステナビリティに関する課題や問題意識を改めて浮き彫りにする取り組みを進めています。調査の結果を数値化し、その数値の改善状況をKPIにすることで、課題や問題意識の「見える化」を図っています。特に海外サプライヤーに対しては、人権デュー・ディリジェンスで表面化した課題の改善状況をKPIとして、課題がある取引先に対しては改善に向けた対話も進めています。また、従業員意識調査においても従業員エンゲージメントに関する設問を組み込み、ポジティブ回答の改善状況をKPIに定めています。2025年度は、持株会100%補助で社員株主を増やし経営への参画意識を促したことなどの施策が奏功し、社員エンゲージメントに関わる数値が向上しています。

株主・投資家の皆様へ

本統合報告書を通じて、当社の価値創造ストーリー、中長期的な成長への道筋をご理解いただければ幸いです。中期経営計画「One Vision, New Stage 2027」を確実に推進し、企業価値の向上に取り組んでまいります。株主・投資家の皆様には、当社の中長期的な成長と企業価値向上に引き続きご期待いただくとともに、今後とも変わらぬご支援を賜りますように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。



ミッション “使命・存在価値”

私たちは科学の力で
豊かさ、安心、快適を創り出すチャレンジメーカーです。
独創的で卓越した、樹脂素材の配合加工技術で、
企業と人と社会に新たな価値と喜びを提供し続けます。

コア・バリュー “基本的価値観”

信頼しあい貢献しあう　新しい価値を生み出す
常に挑戦し成長する　仕事を楽しみワクワクする
共に解決し共に喜ぶ

基本行動 “具体的な行動指針”

失敗を恐れず前向きにやってみる
主役になって仕事を楽しむ
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
笑顔で出てきて笑顔で帰る
顧客の期待の先を行く
新しいことマニアになる
プロなんだから自分を磨く
決めたところまで決めた時期まで

受け継がれる挑戦の精神


創業当時の9インチロール

創業当時から受け継がれている「ベンチャー精神」こそ、リケンテクノスグループの原点であり、変わらぬ強みです。この精神を「リケンテクノスらしさ」として明文化し、創業60周年の節目に、経営理念である「リケンテクノス ウェイ」を策定しました。ミッションに掲げる「チャレンジメーカー」という言葉には、製造業としてのメーカーに加え、挑戦によって新たな価値を創り出す存在でありたいという想いが込められています。

創業以来、当社は合成樹脂加工に関わる総合的な技術を基盤に、塩化ビニル樹脂（塩ビ）コンパウンドやフィルム、日本初となる食品包装用塩ビラップ、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、数々の製品を世に送り出してきました。これらの製品は現在、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など環境負荷低減にも貢献する素材・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」の4つの市場別セグメントを柱に、グローバルに事業を展開しています。

創業以来、当社の最大の強みである「人と技術」を原動力に、前例にとらわれることなく挑戦し、豊かさ、安心、快適を創り出すことを使命とし、常に時代の先を見据え、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。

理念を行動へ ― 従業員意識調査から見る組織文化の定着

当社グループでは、経営理念「リケンテクノス ウェイ」を従業員一人ひとりの行動につなげることを重視し、その浸透・定着に向けた取り組みを進めています。

その一環として、当社単体および国内連結子会社を対象に定期的に従業員意識調査を実施し、経営理念や各基本行動に対する理解度・共感度ならびに職場における実践状況を継続的に可視化しています。これらの結果は、当社のマテリアリティである「チャレンジメーカーに相応しい人材の育成」および「従業員エンゲージメントの向上」に関するKPIとして活用しています。

2025年度調査では、基本行動の実践度に関する設問へのポジティブ回答率が64％となり、経営理念の浸透が着実に進んでいることが確認されました。また、従業員エンゲージメントスコア（ポジティブ回答率）についても2024年度比で向上しており、経営理念への共感や働きがいの向上が結果として表れています。一方、これまでの調査においては、現場の意見を十分に吸い上げ切れていない点が課題として認識されていました。これを踏まえ、2025年度は、経営陣が自ら工場で統合報告書説明会を開催したほか、各拠点に赴いて若手従業員を中心とした座談会を実施し、その中で理念の共有を深め、対話の充実を図りました。こうした取り組みを通じて、理念浸透の深化と行動変容につなげています。今後も従業員の声を起点に、理念と実践が好循環する組織づくりを推進し、企業文化の強化を図っていきます。


統合報告書説明会（三重工場）


経営陣と従業員の座談会



価値創造の全体像

リケンテクノスのあゆみ

リケンテクノスという社名は、RIKEN TECHNOLOGY SUPPLIERから来る造語です。
理研ビニル工業として創業して以来培ってきた“テクノロジー（技術）”をさらに高め、未来に向かって新たに挑戦する想いが込められています。

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

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

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

2015〜

グローバル経営の深化

2011　RIKEN ELASTOMERS (THAILAND) CO., LTD.
　　（タイ）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

「理研ビニル工業株式会社」は理化学研究所出身の研究者らによって設立されました。



理化学研究所の正面入口の門標

創業時のロゴ

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。



三重工場

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。



RIKEN (THAILAND) CO., LTD.

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お誘いをきっかけに、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。

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「チャレンジメーカー」として歩んでいきます。

※ 1998年度まではリケンテクノス単体の売上高、1999年度からはリケンテクノスグループ連結の売上高の推移となります。

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 ➡P19

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

外部環境

リケンテクノスを取り巻く外部環境

- 脱プラスチックの動き
- デジタル化の潮流
- 業界の再編
- 環境意識の高まり
- EV化の進展
- アジアの成長
- 東証からの要請
- 地政学リスクの顕在化
- サプライチェーン不安定化
- 情報セキュリティリスクの増大
- 国内市場の縮小

インプット

財務資本
総資産額：1,191億円

製造資本
有形・無形固定資産：329億円
生産拠点：15拠点
（国内：7、海外：8）

知的資本
研究開発費：19億円

人的資本
従業員数：1,877名

社会関係資本
海外拠点：11拠点
サプライヤー数：約900社

自然資本
原材料：309千t
総エネルギー投入量：1,411千GJ
水資源投入量：1,003千t
（2025年度）

事業活動



アウトプット

トランスポーテーション ➡P33



- 車両用電線
- 自動車用成形部材

デイリーライフ＆ヘルスケア ➡P34



- 医療用
- 食品包材

エレクトロニクス ➡P35



- 電力・産業電線（ASEAN）
- 情報通信/モビリティ/ロボット・FA

ビルディング＆コンストラクション ➡P36



- 建装用フィルム
- 住宅・建築資材

アウトカム

経済価値の提供 ➡P93

3ヵ年中期経営計画 最終年度（2027年度）目標

売上高	1,500億円
営業利益	120億円
経常利益	120億円
ROE	10%
ROIC	11%

社会価値の提供 ➡P94

すべての生活空間に“快適さ”（品質・スピード・ソリューション・社会課題解決への貢献）を提供



ステークホルダー

ステークホルダー ➡P84

株主・投資家

お客様

取引先

従業員

地域社会

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 ➡P55～62、P63～81

3ヵ年中期経営計画「One Vision, New Stage 2027」/マテリアリティ ➡P19～22

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

経営資本から展開される事業活動

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。

財務資本

資本（2025年度）

■ **積み上げてきた安定的な財務基盤**

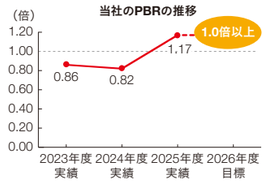
総資産額	1,191億円
自己資本比率	56.8%
D/Eレシオ	0.20倍

資本の高度化に向けて

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、創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倍以上の維持
- 資産効率の追求（目標ROE10.0%以上）
- 財務レバレッジの最適化



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	24億円
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
  - ・三重工場の拡張（国内）
  - ・食品包材事業における設備投資（国内）
  - ・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）	630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

※ マテリアルズ・インフォマティクス

人的資本

資本（2025年度）

■ **「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	1,877名（世界7ヵ国）
一人当たりの育成費用	141千円
従業員エンゲージメントスコア※1	60%
管理職に占めるグローバル人材※2の割合	21%

※1 ポジティブ回答率（単体）
※2 出身国以外での1年以上の勤務経験を有する人材（グループ）

資本の高度化に向けて

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勝つ人材育成（投資）を積極的に行い、従業員エンゲージメントの向上を図りながら社員の成長と活躍を後押ししています。加えて、健康経営の取り組みを通じて心身のコンディション向上を図り、持続的なパフォーマンス発揮につなげています。また、さら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
- 健康経営優良法人の認定取得

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	11拠点
サプライヤー数	約900社
投資家・既存株主との面談	174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

■ **環境貢献製品の開発**
■ **工程内リサイクルによる廃棄物の削減**

原材料	309千t
総エネルギー投入量	1,411千GJ
水資源投入量	1,003千t
リサイクル率※	83.4%

※ 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。

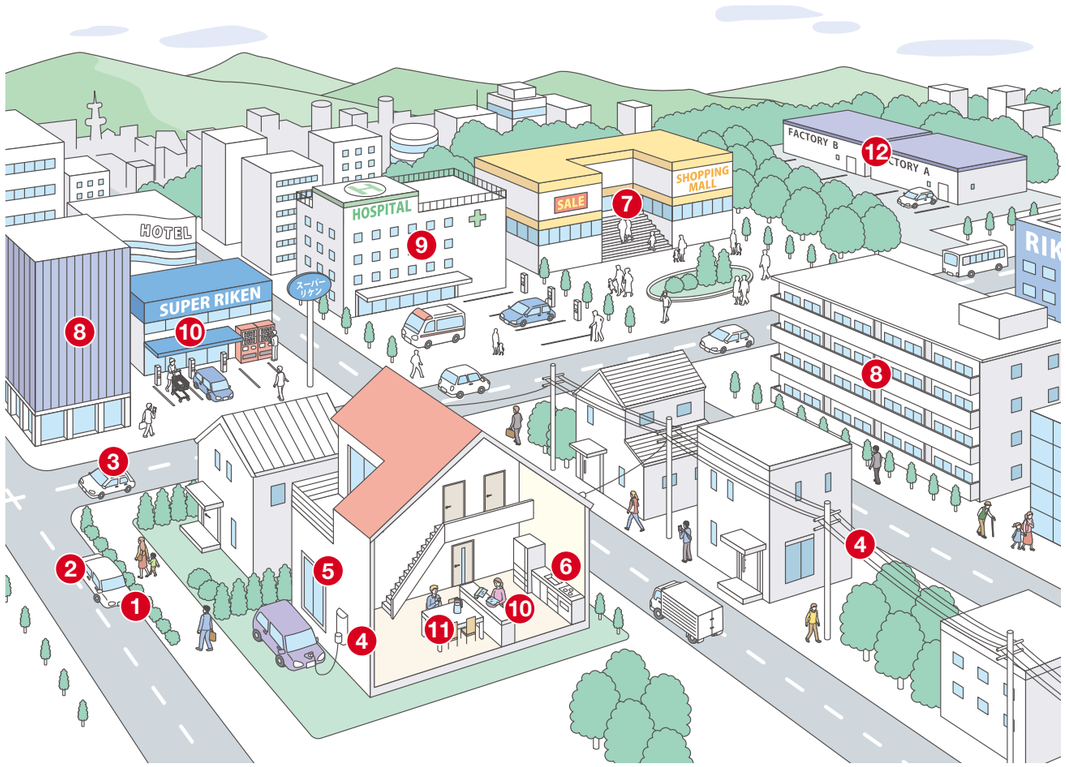
重点テーマ

- 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

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、CO_2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。冷暖房効率がより重視される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。



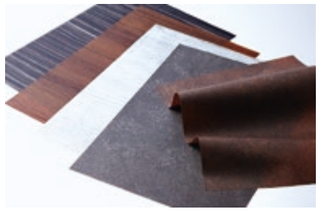
5 樹脂サッシ用コンパウンド

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、CO_2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。



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、超ツヤ消しなど、デザインの自由度が高い製品です。



7 高級壁装用フィルム

意匠、耐候性、防汚性、抗ウイルス、施工性など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。



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、窓ガラスの防犯、遮熱、親水、装飾など様々な機能を付与したグレードがあります。



9 医療向けシリンジガスケット・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スケット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。



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 ボタニカル®はバイオマス樹脂を使用しています。



11 生活資材用コンパウンド

食品用パッキンです。食品衛生法に適合する衛生性および機能性を兼ね備えた当社のレオストマー®が採用されています。耐液漏れ性、開栓性に優れており、子供から高齢者まで幅広い層にとって扱いやすい設計を実現しています。



12 半導体関連フィルム

半導体製造工程で使用される機能フィルム基材です。製造工程の要件に応じて、必要な品質・特性を高水準で確保し提供しています。豊富な市場実績を有し、長年にわたり採用されています。

価値創造の全体像

長期ビジョン・マテリアリティ

長期ビジョン

事業環境が大きく変化する中、当社グループは2016年より長期ビジョン「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」を掲げ、その実現に向けた中期経営計画の策定や各種施策を推進してきました。2025年には長期ビジョンの見直しを行い、「市場/顧客に対して」「社会に対して」「従業員に対して」の3つの観点から「10年後のありたい姿」を明確化しました。本ビジョンには、現在から将来にわたり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、当社事業を通じて最適なソリューション（快適さ）を提供し続ける、という思いを込めています。

ミッション（＝使命・存在価値）

「私たちは科学の力で豊かさ、安心、快適を創り出すチャレンジメーカーです。独創的で卓越した、樹脂素材の配合加工技術で、企業と人と社会に新たな価値と喜びを提供し続けます。」

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

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

マテリアリティ

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

中期経営計画

3ヵ年中期経営計画「One Vision, New Stage 2027」（2025年度～2027年度）

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。2023年に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

① 環境変化・社会課題・ステークホルダー要請の確認

各本部の選抜メンバーで構成するサステナビリティ委員会事務局を中心に、当社グループを取り巻く中長期の環境変化や社会課題、ステークホルダー等の要請を確認するため、SDGsやESGに関する様々なガイドライン・評価指標等を参照し、キーワードを洗い出し整理します。

↓

② 候補の選定

洗い出したキーワードを踏まえ、当社グループが取り組むべきマテリアリティ候補を選定します。

↓

③ 候補の評価

選定したマテリアリティ候補について、「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」の2軸をもとに、重要度を評価します。

↓

④ 各階層による議論

社外取締役を含む経営陣によるマテリアリティ特定のための取締役・執行役員懇談会を開催し、マテリアリティ候補やその重要度について議論します。また、部長クラスをはじめとする各階層においても同様の議論を行います。

↓

⑤ マテリアリティ・マトリックスの策定

上記議論の内容を踏まえ、サステナビリティ委員会においてマテリアリティ候補の修正・追加を行い、マテリアリティ・マトリックスを策定します。

↓

⑥ 経営陣によるマテリアリティの承認

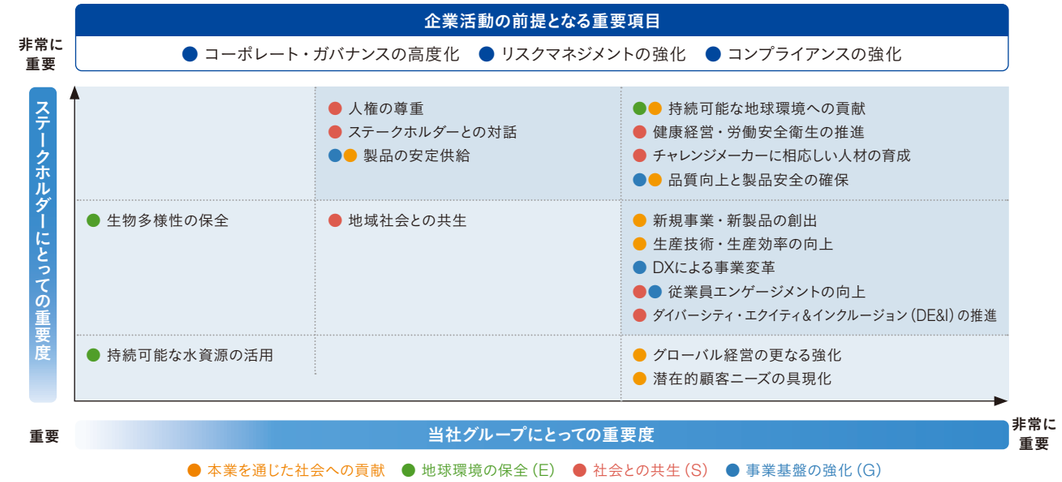
マテリアリティ・マトリックスの内容を取締役会で決議します。

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。2025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.rikentechnos.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 2027年度	中長期目標 2030年度	該当するSDGs
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

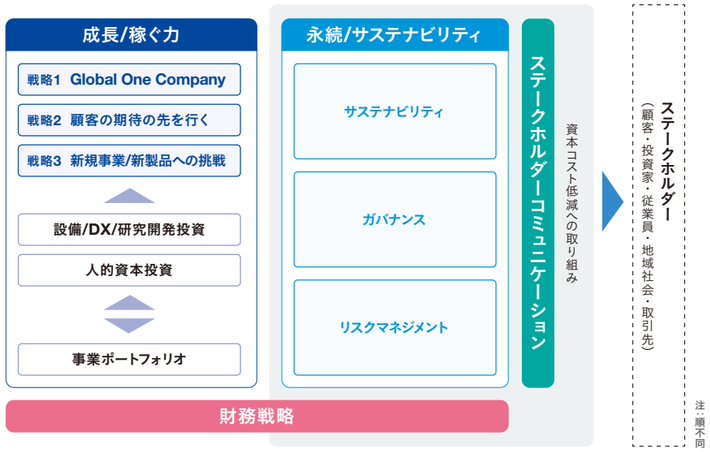
3ヵ年中期経営計画「One Vision, New Stage 2027」

3ヵ年中期経営計画 概要

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

本3ヵ年中期経営計画では、前3ヵ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、グループ全体のさらなる発展と企業価値の向上に取り組んでいきます。



3ヵ年中期経営計画 戦略

3ヵ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ます。

成長/稼ぐ力

戦略1 Global One Company
- 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
- ものづくり統括本部の設置　● 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
- 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を選定
- 知財戦略：IPランドスケープの実践深化

永続/サステナビリティ

サステナビリティ
- 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
- 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
- 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
- IR/SRをはじめとする対外的な発信の強化
- 顧客・取引先との信頼関係の強化
- 地域社会との対話/連携の強化
- 従業員エンゲージメントの向上

財務戦略
- 「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
- 成長/戦略投資および株主還元等の実施　● 経営資源の最適配分

3ヵ年中期経営計画 進捗状況

2025年度は、本3ヵ年中期経営計画の初年度として、各戦略に基づいた施策を完遂するための組織や仕組みの構築を中心に取り組みました。

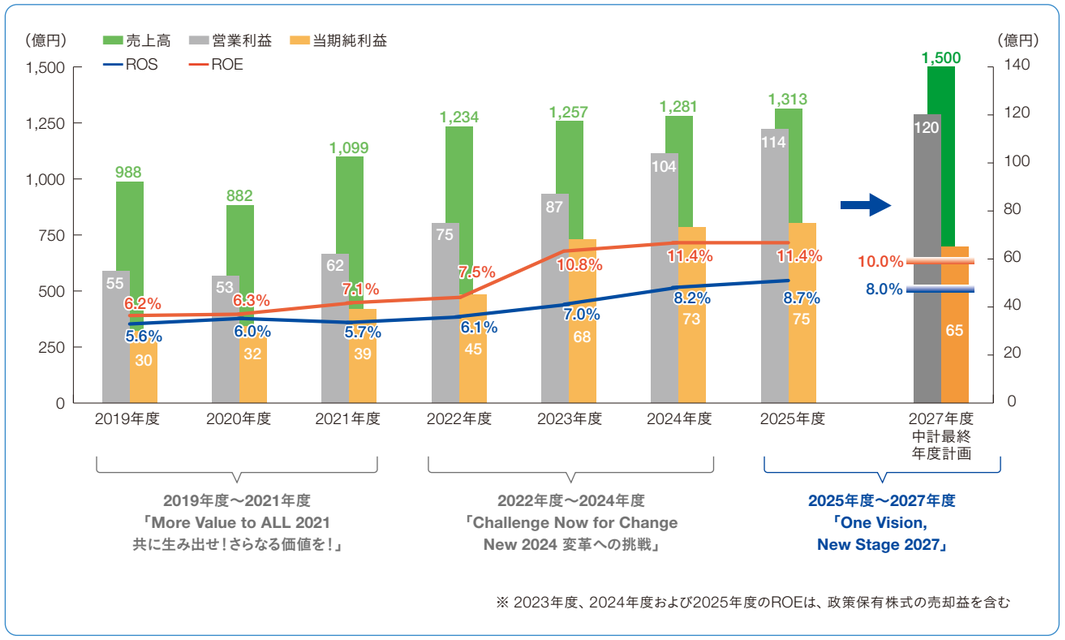
「稼ぐ力」の伸長に向けては、戦略の1つ目「Global One Company」のもと、グローバルに最適な生産体制を構築するため、食品包材事業の生産設備増強および国内工場の拡張を決定し、ASEANにおける非日系顧客の開拓に注力しました。戦略の2つ目「顧客の期待の先を行く」では、ものづくり統括本部による開発・製造・品質管理・購買の一体運営を深化させ、開発段階からの購買部門の参画やサプライヤー・顧客との交流を通じて、潜在ニーズの把握と共創の拡大を図りました。戦略の3つ目「新規事業/新製品への挑戦」については、ものづくり検討委員会で開発テーマの精査・選定に加え、新規事業創造部による産学・産産連携テーマの事業化に向けた取り組みが進展しました。加えて、「サステナビリティ」においては、CO_2排出量削減、人権・BCM・ガバナンス強化を推進し、ステークホルダーコミュニケーションについては、IR/SR活動の拡充や工場所在地域への貢献活動にも取り組みました。さらに、財務戦略のもと、「価値創造するバランスシート」に向けた改革を継続的に実施しています。

2026年度は、中期経営計画の達成に向け、グループ一体となって各種施策の実行を加速していきます。

経営指標（連結）

	2025年度 実績	2027年度 中計最終年度 計画値
売上高	1,313億円	1,500億円
営業利益	114億円	120億円
経常利益	117億円	120億円
当期純利益	75億円	65億円
ROS	8.7%	8.0%
ROE	11.4%	10.0%
ROIC	11.7%	11.0%
EBITDA	156億円	170億円

売上高、営業利益、当期純利益、ROS、ROE（連結）



※ 2023年度、2024年度および2025年度のROEは、政策保有株式の売却益を含む

価値創造の全体像

企業価値向上への結びつき

当社グループの3ヵ年中期経営計画はマテリアリティの各項目と「10年後のありたい姿」と連動しており、それらの取り組みを進めることで収益性・成長性を高め、企業価値の向上と長期ビジョンの実現を目指していきます。企業価値向上のためには、「ROE/ROIC向上」「PER上昇」につながる取り組みが必要であると考えています。マテリアリティとして特定した各項目を遂行していくことが企業価値向上につながるとともに、長期ビジョンの実現を促すものと捉えています。

実現する企業像

事業の成長と資本市場からの信頼獲得

企業価値向上 PBR向上

経営理念　リケンテクノス ウェイ ➡P9

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

10年後のありたい姿

- 市場/顧客に対して　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
- 社会に対して　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
- 従業員に対して　従業員一人ひとりが「やりがい」「誇り」を持ち、共に「成長」する

マテリアリティ　M KPI設定あり　M KPI設定なし　／　企業活動の前提となる重要項目

価値最大化と長期ビジョン実現への実行戦略

環境変化にあわせ常に検証・更新

ROE/ROIC向上

成長/稼ぐ力

市場/顧客に対して

- M グローバル経営の更なる強化
- M 品質向上と製品安全の確保

戦略1　Global One Company

戦略2　顧客の期待の先を行く

- M 潜在的顧客ニーズの具現化

戦略3　新規事業/新製品への挑戦

- M 新規事業・新製品の創出

設備/DX/研究開発投資

- M 生産技術・生産効率の向上
- M DXによる事業変革

従業員に対して

- M チャレンジメーカーに相応しい人材の育成
- M 健康経営・労働安全衛生の推進

人的資本投資

- M 従業員エンゲージメントの向上
- M DE&Iの推進

事業ポートフォリオ

PER上昇

資本コスト低減

永続/サステナビリティ

社会に対して

- M 持続可能な地球環境への貢献
- M 人権の尊重

サステナビリティ

- M 地域社会との共生
- M 持続可能な水資源の活用
- M 生物多様性の保全

ガバナンス

コーポレートガバナンスの高度化

コンプライアンスの強化

市場/顧客に対して

- M 製品の安定供給

リスクマネジメント

リスクマネジメントの強化

- M ステークホルダーとの対話

ステークホルダーコミュニケーション

財務 戦略

戦略実行のための基盤

当社を常に支える土台

資本投入

6つの資本

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

リケンテクノスの強み

高い技術力

様々な原材料を使いこなす「処方設計技術」、最適な混練状態を提供する「配合・混練技術」、付加価値の高いフィルムを生み出す「フィルム製膜・加工技術」により、顧客の期待の先を行く製品を提供しています。

グローバルに展開する優良顧客に対して、顧客の望むものを届ける力

世界各国に生産拠点を有しており、製・販・技が一体となり丁寧に対応することで、グローバルなお客様の要望に対して最適なソリューションを提供できる体制を整えています。

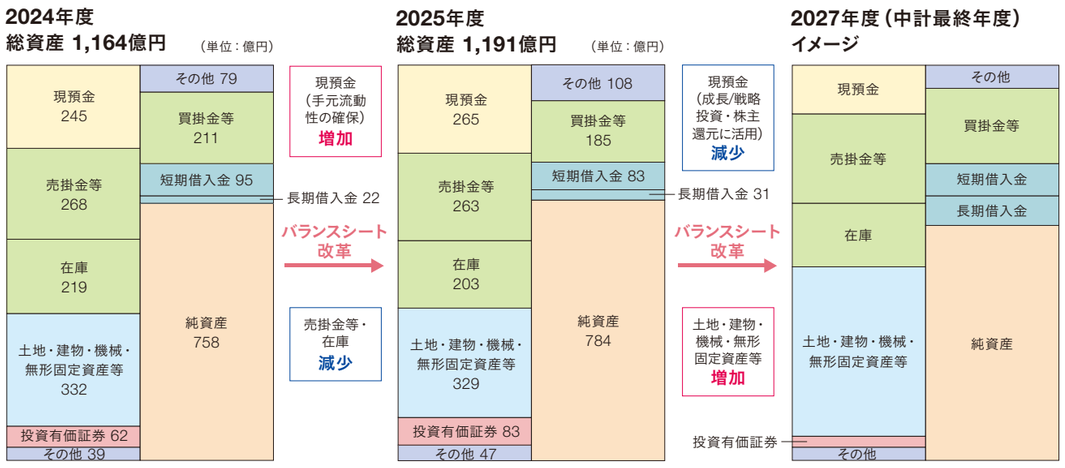
価値創造の全体像

財務戦略

「価値創造するバランスシート」への改革

本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んでいます。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うとともに、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を推進していきます。



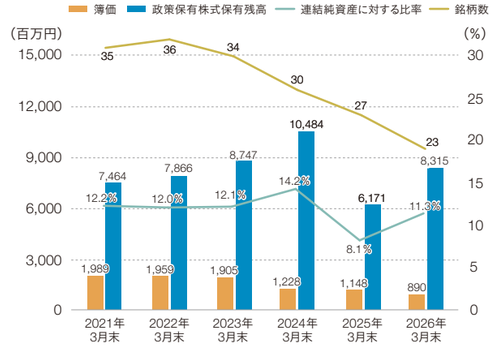
2025年度は、売掛金回収サイトおよび在庫水準の適正化を進めるとともに、国内工場の遊休土地の売却、投資有価証券の圧縮を進めることで、資金創出とバランスシート改革を着実に推進しました。これらの取り組みにより創出した資金は、キャッシュアロケーションに基づく各種投資および株主還元の原資として活用していきます。

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、縮減を進めています。なお、縮減により創出したキャッシュは、今後の中長期的な成長を加速させるための成長投資に活用するとともに、株主還元にも振り向けます。

2025年度も引き続き、個別銘柄ごとの保有適否の検証をしたうえで一部銘柄を売却しました。売却により銘柄数は減少したものの、保有株の値上がりにより前年同期比で21億円増加し、政策保有株式の純資産に対する割合は11.3%になりました。

政策保有株式の保有残高の推移



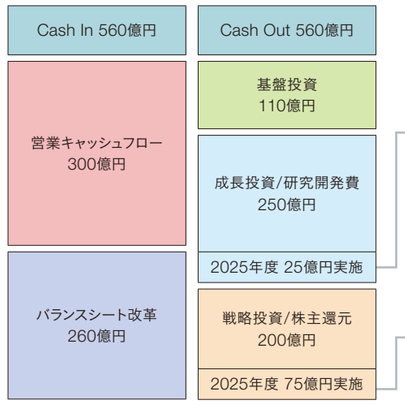
※ 当社単体の保有残高の推移を記載しています

キャッシュアロケーション

本3ヵ年中期経営計画では、持続的な企業価値の向上に向け、創出したキャッシュを戦略的かつバランスよく配分する「キャッシュアロケーション」の考え方を示しています。2025年度は、成長投資として国内工場における熱可塑性エラストマーコンパウンドの新ライン導入が完了し、稼働を開始しました。また、食品包装用ラップの生産設備増強を実施し、2026年度より順次稼働開始を予定しています。また、三重工場の拡張を決定し、2029年秋の完成に向けて計画を進めています。戦略投資では、気候変動対応の一環として、タイ・ベトナム拠点で太陽光発電設備の稼働を開始しました。株主還元については、自己株式の取得と増配に加え、新たに株主優待制度を導入しました。足元では、経営環境の変化に伴う不確実性に備えて手元流動性を一時的に厚めに確保していますが、営業キャッシュフローおよび前述のバランスシート改革により創出した資金は、今後の成長投資・戦略投資・株主還元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。

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
バランスシート改革：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

成長投資・戦略投資・株主還元の実施

■ **熱可塑性エラストマーコンパウンド生産設備増設（三重工場）**
新ライン増設による生産能力の強化
・2025年度4Q完成　・投資総額：約12億円



■ **食品包装用ラップ生産設備増設（埼玉工場・三重工場）**
新ライン増設による生産能力の強化
・2026年度3Qより順次稼働（予定）　・投資総額：約40億円



■ **隣接地取得による工場拡張計画（三重工場）**
生産能力増強と効率化
・完成時期：2029年10月（予定）　・投資総額：約90億円



■ **太陽光発電設備の導入（タイ国・ベトナム国）**
・タイ国：2025年12月稼働開始　ベトナム国：2026年5月稼働開始　・投資総額：約4億円

■ **株主還元（自己株式の取得および配当）**
・約71億円（自己株式の取得約45億円、配当約26億円）　・株主優待制度導入（2026年3月末日）
・400万株（発行済株式総数（自己株式を除く）の8.5%）または88億円を上限に自己株式の取得決定
※ 取得期間：2026年8月3日～2026年12月30日

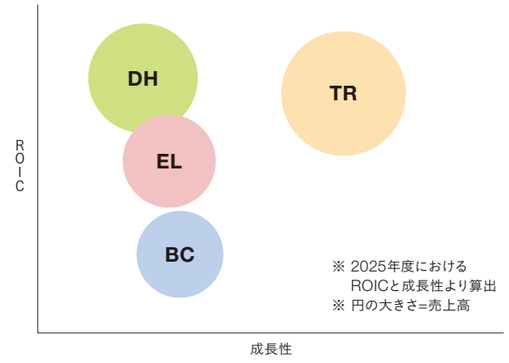
基盤投資をはじめとする各種事業投資ならびに自己資本の充実等を勘案したうえで、必要以上の自己資本を持たないことを基本方針として株主還元にも努めていきます。

事業ポートフォリオ

本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。



TR＝トランスポーテーションセグメント
DH＝デイリーライフ&ヘルスケアセグメント
EL＝エレクトロニクスセグメント
BC＝ビルディング&コンストラクションセグメント



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 管理本部長

入江 淳二

「価値創造するバランスシート」の初年度成果を土台に、資本効率と成長投資の好循環で、企業価値向上をさらに加速します

■ 中計初年度の2025年度は、5期連続で過去最高を更新

3ヵ年中期経営計画「One Vision, New Stage 2027」の初年度である2025年度（2026年3月期）は、売上高1,313億円（前期比2.5%増）、営業利益114億円（同8.8%増）となり、売上高および各段階利益が5期連続で過去最高を更新しました。販売数量は計画に対して未達ではあったものの前期比で増加し、原材料価格の上昇分については、営業部門を中心に顧客への丁寧な説明を重ね、販売価格への転嫁を着実に進めました。加えて、人件費や労務費など、当社が「事業維持コスト」と呼ぶ費用の上昇分も価格に反映し、これら一連の価格転嫁によりスプレッドを維持できたことが増益の主因です。この結果、ROSは8.7%と過去最高の水準に達し、ROEは11.4%、PBRは2026年3月末時点で1.17倍まで改善しました。期初の業績予想を上方修正したうえでの達成であり、大きな成果であったと総括しています。

中計最終年度（2028年3月期）の定量目標である売上高1,500億円・営業利益120億円に対する進捗としては、1年目にして営業利益114億円まで到達し、ROS8%やROE10%といった目標水準もすでに達成しました。もっとも、中計策定時と比べ、国産ナフサ価格や為替の前提は大きく変わっています。私たちが重視しているのは、原材料価格の上昇で押し上げられた売上高ではなく、販売数量を計画どおりに積み上げ、スプレッドを確保して利益を確実に生み出すという「実力値」です。1,500億円という数字を上限とは考えず、さらなる上積みを目指します。

■ セグメント別では、成果と課題の双方が浮かび上がった1年

セグメント別に見ると、評価の分かれる1年間となりました。「トランスポーテーション」は、国内外でのエラストマーコンパウンドの拡販により増収を確保しました。設備投資に伴うコスト増によって減益となったものの、これは当初の許容範囲内であり、引き続き10%超のROSを確保しています。「デイリーライフ&ヘルスケア」も減収増益ながら10%超のROSを維持しており、この2セグメントは好調を持続したと評価しています。「エレクトロニクス」は、前年度に4%程度であったROSが7%程度まで改善しました。データセンター向け特殊ケーブルや、ロボット・FAケーブルの被覆材用コンパウンドなど、高い機能が求められる付加価値の大きい分野が順調に伸びたことに加え、価格転嫁を着実に進めた成果です。ただし10%にはまだ届いておらず、さらなる改善の余地を残しています。

残る課題は、ROSが4%程度にとどまる「ビルディング&コンストラクション」です。国内の住宅着工件数は伸び悩み、今後もこの状況は継続すると考えられます。製造業としてはトップラインが伸びなければ固定費を吸収できません。まずは売上を伸ばせる市場 ―― インフラ・住宅需要の拡大が続く海外市場など――を開拓するとともに、購買数量の増加による調達交渉力を活かした原材料購入単価の引き下げにも取り組み、両面から収益性を高めていきます。国内でも、当社の強みである高級壁装用フィルムを中心に、注力すべき市場は残されていると考えています。

■ 「価値創造するバランスシート」の実現に向け資産を適正化

中計の重要テーマである「価値創造するバランスシート」に向けた改革も、初年度から確実に進めています。国内で長期化していた売掛サイト（回収期間）の短縮により売上債権を6億円圧縮し、海外拠点を中心に在庫も16億円削減しました。さらに、非事業用資産の見直しとして群馬工場の固定資産の一部（土地・太陽光発電設備）を売却して約19億円、政策保有株式の売却で約9億円のキャッシュを創出しています。こうして生み出した資金は、成長投資と株主還元に振り向けています。成長投資では、三重工場の隣接地を取得して樹脂コンパウンド等の工場と倉庫を建設する総額約90億円の拡張計画と、食品包材の生産設備への約40億円の投資、合わせて約130億円の国内投資をすでに発表しました。株主還元としての自己株式取得と合わせ、キャッシュアウトも計画どおり進んでいます。

政策保有株式については、売却により銘柄数を減らした一方、保有株の時価上昇によって残高としては増加し、投資有価証券の純資産に対する割合は10%を上回る水準です。縮減はまだ道半ばであり、今期に入りさらに縮減を進めています。

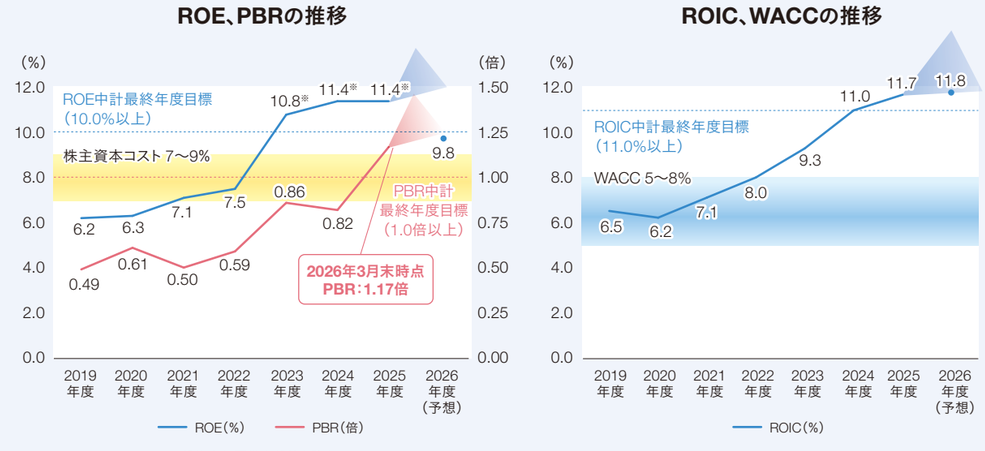
なお、2026年3月末の現預金は前期末比で約21億円増加していますが、これは期末直前に緊迫化した中東情勢を受け、原材料調達の不確実性に備えて手元流動性を厚めに確保したものです。個々の施策はおおむね計画どおりに進捗しており、バランスシートコントロールの初年度としては、一定の成果を出せていると評価しています。

■ 複数施策の相乗効果でPBR1倍超が定着

長く1倍を下回っていたPBRは、2026年3月末に1.17倍となり、足元では1.8倍※程度となっています。この結果は、何かひとつの施策が効いたというよりも、複数の取り組みの相乗効果によるものだと分析しています。根底にあるのは、5期連続で最高益を更新した業績です。そのうえで、三重工場の拡張や食品包材投資といった国内の成長投資を具体的に示せたこと、群馬工場の土地売却および操業停止等のポートフォリオの入れ替えを行っていること、政策保有株式の売却と自己株式取得を対で実行してきたこと、そして2026年1月および7月に発表した配当方針の変更をはじめとする株主還元の強化。これらが積み重なって、マーケットに評価いただけたのだと受け止めています。

※ 2026年8月末時点のPBR

ROE、PBR、ROIC、WACCの推移



収益性向上により、資本コストを上回る資本効率を実現

2025年度のROEは11.4%となりました。当期純利益には政策保有株式の売却益（約7.8億円）が含まれていますが、これを除いても10%を超えており、中計最終年度の目標である10%を実力ベースでも達成した計算になります。デュポン分解で見ると、最も寄与しているのは純利益率の改善です。加えて、バランスシート改革によって総資産の増加を抑えながらトップラインを伸ばした結果、総資産回転率も向上しています。レバレッジに頼ることなく、収益性と効率性という本質的な要因でROEを高められました。株主資本コストを7～9%と認識する中、エクイティスプレッドは確保できており、これを恒常的に維持・拡大していくことが今後の課題です。

全社ROICも2025年度に11.7%となり、WACC（5～8%）を大きく上回る水準を維持しています。投資判断においては、WACCも含む3つのハードルレートを設け、これを満たした案件に投資する仕組みを徹底しています。重要なのは、ROICが低いから撤退という安直な判断はしないことです。当社は原材料を購入する立場であり、いたずらに事業を縮小すれば購買数量が減り、原材料単価の上昇を通じてかえって収益性が悪化します。投資基準を満たす案件であれば、利益率が低い事業にもしっかりと資金を投じる ――そうした規律ある投資を続けていきます。

株主還元の強化により、2025年度の総還元性向は95%に

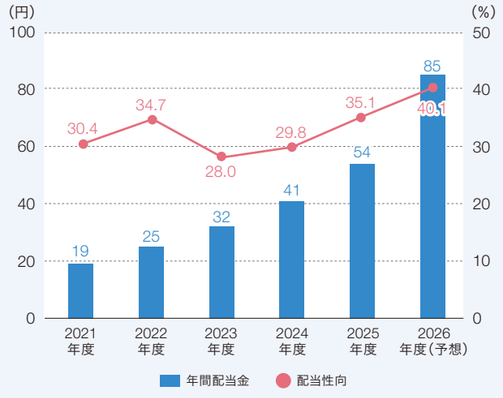
2026年1月に、株主還元方針の大きな見直しを発表しました。配当については、従来の連結配当性向35%程度という基準を改め、「連結配当性向35%以上またはDOE（連結株主資本配当率）3.5%以上のいずれか高い方」を適用する方針へ変更しました。DOEを下限基準として導入することで、業績変動時にも安定した配当を維持し、株主の皆様に中長期で保有いただける環境を整えることが狙いです。この方針のもと、2025年度の配当は前期の41円から13円増配となる54円（連結配当性向35.1%）としました。自己株式についても、期中に372万株・約45億円の取得を実施し、取得した株式は全株消却する方針です。この結果、2025年度の総還元性向は95.3%となる見込みです。なお、2026年7月にはさらに配当性向を35%以上から40%以上へ引き上げる方針へ変更し、期中配当見込みも期初見込みの54円から85円に引き上げています。また、より幅広い投資家層に当社株式を中長期的に保有いただくことを目的に、2026年3月末より株主優待制度を新設しました。保有株式数と継続保有期間に応じたQUOカードに加え、当社事業への理解を深めていただくため、当社製品である家庭用ラップをお届けするものです。個人株主数は2026年3月末時点で16,492人と着実に増加しており、こうした動きをさらに後押ししていきます。

今後も、成長/戦略投資をはじめとする各種事業投資と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、「投資と株主還元のバランス」を意識した還元に努めていきます。

配当金・配当性向

- 連続配当性向40%以上またはDOE3.5%以上のいずれか高いほうの基準を適用
- 2025年度の総還元性向は95.3%となる見込み
- 必要以上の自己資本を持たないことを基本方針として「投資と株主還元のバランス」を意識した株主還元の実施

※ 2026年度より、連結配当性向を35%から40%へ変更しました。
※ 2023年度および2024年度の年間配当金は、各事業年度における親会社株主に帰属する当期純利益から同期中に実施した投資有価証券売却益の影響額を除いた1株当たり純利益に基づき算出しています。



投資家との対話が実効性のある施策へ結実

2025年度のIR・SR面談は174社と、前期の169社からさらに拡大しました。当社では、対話でいただいたご意見を社外取締役も交えたオフサイトミーティング等で議論し、翌年のSR面談では「昨年のご意見に対してこのように対応した」と必ずフィードバックしています。この往復が対話の質を高め、より踏み込んだご指摘をいただける関係につながっています。実際に、事業ポートフォリオや国内投資の方向性を明確にすべきというご意見は、三重工場の拡張や食品包材投資、群馬工場の資産売却に、DOE/株主優待導入のご提案は配当方針の変更に、それぞれ結実しました。ガバナンス面でも、女性取締役を1名増員して2名体制としたほか、2026年6月には監査等委員でない社外取締役として、化学業界に精通した「攻め」の人材を新たに迎えました。米国事業をはじめ当社の事業への理解が深く、取締役会での建設的な議論に貢献いただいています。

一方で、環境性能に優れた当社製品の価値は、まだ十分に伝えきれていません。当社はこのほど「環境貢献製品」の定義を明確化しました。本統合報告書でもその内容を開示し、エラストマーコンパウンドをはじめとする環境貢献製品の拡販と発信を強化していきます。

採用チャネルの多様化とエンゲージメント向上に注力

人的資本は、私が常々バランスシートに計上すべきと考えてきた最重要の資産です。この1年は、人材の確保と育成を最重点課題と位置づけ、人材開発部を新設し、取り組みを一段と強化しました。採用面では、チャネルの多様化が着実に成果を上げています。新卒採用では、1Day仕事体験の参加学生に技術職を中心とした約50名の担当者を付けて丁寧にフォローするリクルーター制が実を結び始めました。加えて、留学生・海外経験者を対象とした採用ではグローバル人材を複数名確保しています。一度退職した人材を再び迎えるアルムナイ採用でも、他社での経験を積んだ3名が復帰しています。私自身も各地の大学に足を運び、研究室や就職センターとの接点づくりを続けています。

従業員のエンゲージメント向上策としては、従業員持株会の奨励金を100%（上限5,000円）に引き上げた結果、加入率は5割を超えました。さらに、海外で活躍する若手など一定の評価を得た従業員に株式報酬を付与する、従業員株式給付制度（J-ESOP）も導入しました。従業員が当社の株価や業績に関心を持ち、自らの仕事と企業価値のつながりを実感できる環境を、今後も整えていきます。

信頼関係構築と財務基盤の両面から有事に備える

2026年2月末に緊迫化した中東情勢は、当社にとって

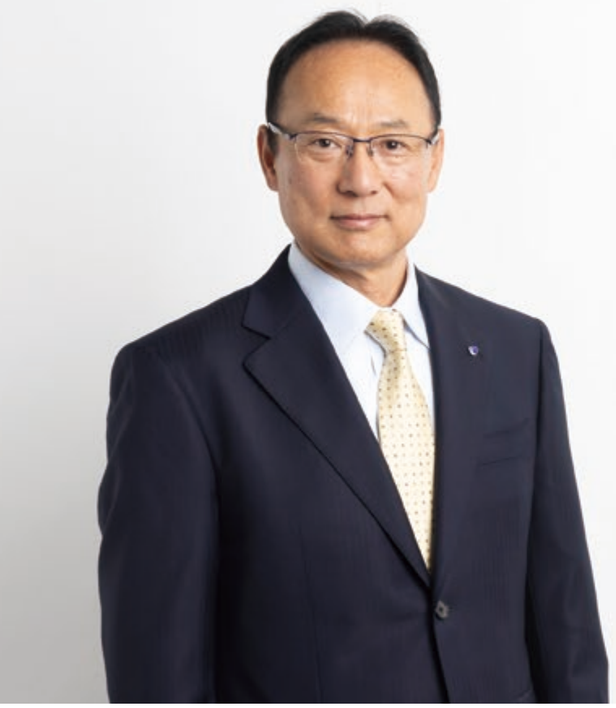


原材料の確保という根源的なリスクを浮き彫りにしました。しかし、日頃から原材料メーカーとの関係を緊密に築いてきたことに加え、グローバルな調達網を生かし、代替原料への切り替えについてもお客様と一体になって承認・評価を進めた結果、数量面でお客様にご迷惑をおかけすることはありませんでした。価格面では、原材料価格の上昇を根拠とともに丁寧にご説明し、着実に転嫁を進めました。有事にあってこそ、創業以来70年以上にわたり積み重ねてきた信頼関係が生きたと実感しています。

今後の最大の懸念は、原材料高と金利上昇が消費の冷え込みを招くようなスタグフレーション的な状況です。当社はBtoB企業ですが、最終需要は自動車、食品、建材など個人消費に近い分野が多く、市場が冷え込む中での価格転嫁は容易ではなくなります。マクロ経済の動きを注視しながら、機動的に対応していきます。なお、当社は借入金が多くなく、海外の設備投資に伴う長期借入も固定金利で調達しているため、金利上昇の直接的な影響は限定的です。

おわりに

中計2年目となる2026年度も、成長投資と資本効率向上の取り組みを両輪として、企業価値の向上に集中していきます。株価や市場からの評価は、あくまで足元の業績と中計を遂行した結果としてついてくるものです。国内外の成長投資、環境貢献製品の展開、新規事業の創出 ――やるべきことを一つひとつ実行し、その進捗と背景にある戦略を、ステークホルダーの皆様に丁寧にお伝えしていきます。株主・投資家の皆様には、当社の変革の歩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

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。

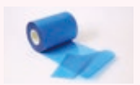
ものづくり統括本部との連携

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。「顧客の期待の先を行く」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てき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

事業領域		市場別セグメント：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		

本業を通じた貢献　事業セグメント

トランスポーテーション
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

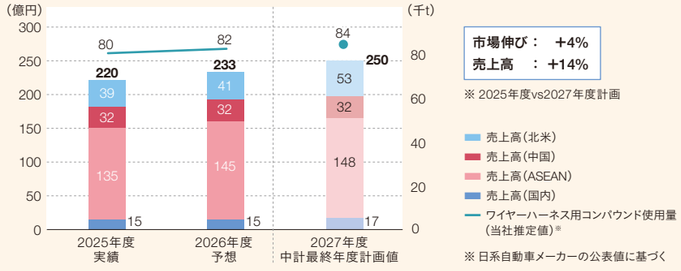
製品例
- ワイヤーハーネス被覆用コンパウンド（自動車用電線）
- 自動車用成形部材向けコンパウンド（シール部品・モール部品・機能部品等）
- フレキシブルフラットケーブル用絶縁フィルム
- 自動車モール加飾フィルム

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

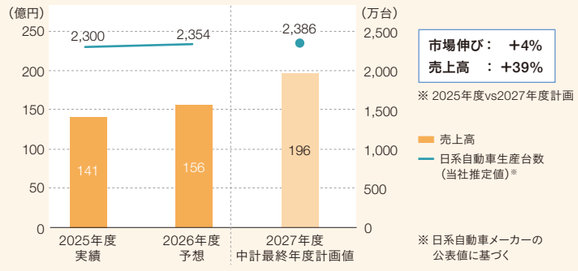



車両用電線

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CO_2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


グラスランチャンネル
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
DAILY LIFE & HEALTHCARE

ターゲット市場　医療、生活資材、食品包材等

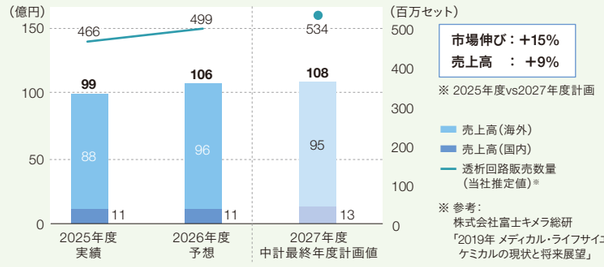
	2025年度実績	2027年度中計最終年度計画
売上高	364億円	388億円
セグメント利益	39億円	35億円

製品例
- 医療用コンパウンド（チューブ・シリンジガスケット）
- 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

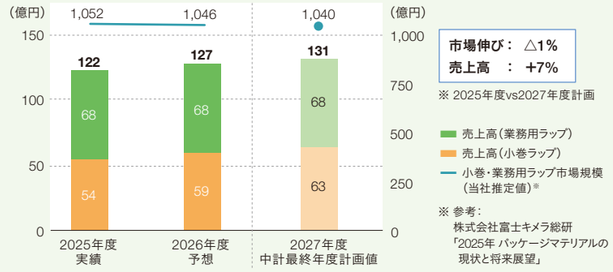
食品包材

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

本業を通じた貢献　事業セグメント

エレクトロニクス

ELECTRONICS

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

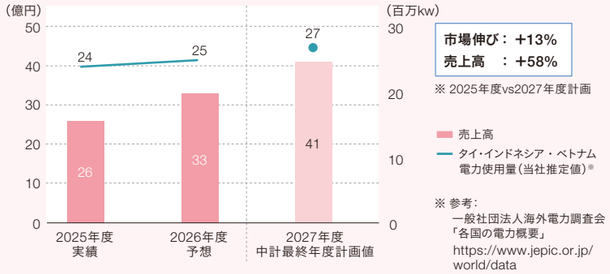
製品例

- 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

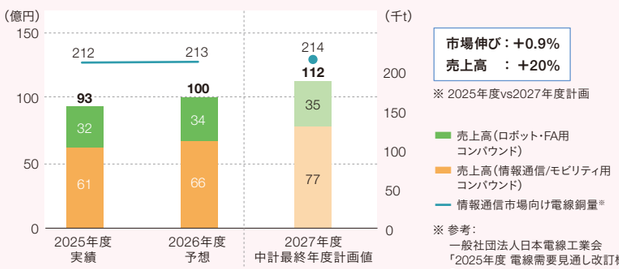



パワーケーブル

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

BUILDING & CONSTRUCTION

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

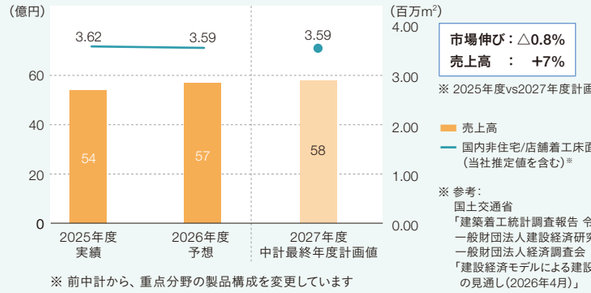
製品例

- 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

建装用フィルム

当社の建装用フィルムは、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装用フィルム売上高



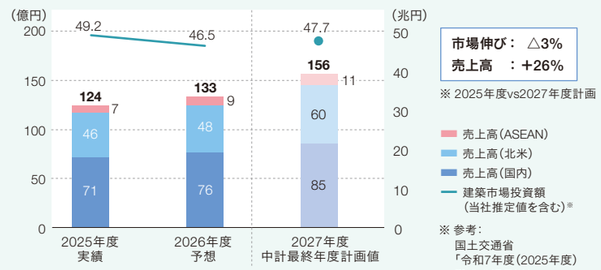
※ 前中計から、重点分野の製品構成を変更しています


壁装用フィルム

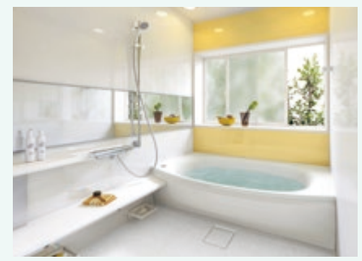
住宅・建築資材

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CO_2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荷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



※ 前中計から、重点分野の製品構成を変更しています


住宅・建築資材



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

取締役 常務執行役員 ものづくり統括本部長 兼
コンパウンド本部長 兼 購買本部長

小川 智三

部門を超えた一体感の醸成は目論見通り 課題である新製品の開発数を増やし、チャレンジメーカーの本領を発揮したい

当社は、2025年4月に「ものづくり力」の強化に向け、従来は縦割りだった各部門の壁を廃して「ものづくり」に関連するあらゆる部門を統合した「ものづくり統括本部」を設置しました。同時に新製品開発前にすべての部門が参加する「ものづくり検討委員会」を開催し、開発に着手する段階で徹底的な議論を交わすこととしました。ものづくり統括本部長の小川智三が自ら創設初年度の活動を振り返り、この1年の成果と課題について詳しくご説明します。

ものづくり統括本部1年目の成果

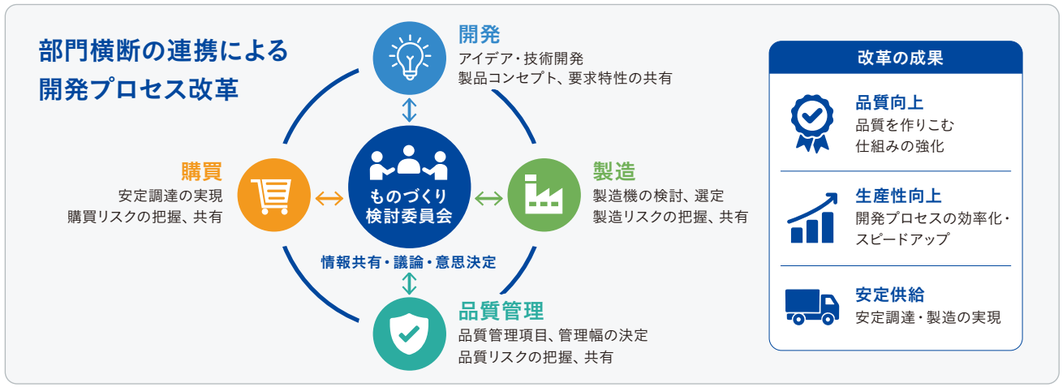
本部長としてこの1年を振り返ってみると、成果としては4つあったと考えています。「部門を超えた一体感の醸成」「情報共有による開発プロセスの円滑化」「スケジュールとコスト意識の変化」「攻めの購買」です。

1つ目の「部門を超えた一体感の醸成」は、統括本部を創設した「狙い」そのものでもあったわけですが、これは目論見通り、縦割りであった旧組織体制の頃よりも、開発・製造・品質管理・購買に至るまで、部門を超えた組織としての一体感が明らかに向上しました。

2つ目の「情報共有による開発プロセスの円滑化」ですが、これは、ものづくり検討委員会において、進行中の研究開発案件を議題として、製品化する際に必要な製造機械、担当者のスキル、品質管理のポイントなどについて、開発に着手する段階ですべての部門長に情報が共有され、全員が理解し意見を交わすことで、製品開発のプロセスが以前よりもはるかにスムーズになりました。また研究から製造へ、あるいは製造から品質管理へ工程が移行する際、以前は若干のタイムラグが発生していたのですが、検討委員会で情報が共有されることで、次の工程を担う部門が事前に準備をしておく心構えを持つようになりました。

3つ目の「スケジュールとコスト意識の変化」は、特に開発者側の意識の変化が大きく、検討委員会で報告やプレゼンを行う際、他部門からスケジュールやコストについても質問されるため、意識が希薄であった開発者も強く意識せざるを得なくなりました。また、統括本部内に購買を含めたことで、新製品に必要な原材料が安定して調達可能かについて容易に確認できることも良かったと思います。

4つ目の「攻めの購買」は、購買部門が開発側の想いも聞きながら、競合他社がまだ調達できていない新材料をいち早く入手し、他社に先駆けて新たな価値を持った製品を上市する、そういう戦略的な連携ができるようになりつつあります。原材料メーカーと新たな材料を共同開発する機会も明らかに増えました。



今後解決すべき課題

一方で、課題となっているのが、新製品開発の数が想定よりも増えていない点です。新製品開発には、開発に着手するアイテム数を増やさないと、製品化までたどり着く数も増えないというジレンマがあり、ある意味「途中で諦める」研究の数を増やすことも重要になってきます。この課題を解決するために必要なのは「失敗はしてもいい」と失敗を許す文化を醸成することだと考えています。そのため、製品化されたアイテム数だけではなく、着手はしたものの途中でクローズした研究の数もKPIとして評価する制度の導入を検討しており、チャレンジメーカーとして開発者がチャレンジしやすい環境の整備に努めています。

2025年度、新たに上市した「低比重高難燃コンパウンド」と「フレッシュバランス®」は、労働環境の改善や食品ロスの削減など社会課題の解決に貢献する新製品ですが、いずれも統括本部設置以前から取り組んでいたもので、開発アイテム数を増やすという課題は依然として残っています。

統合後のさらなる最適化による機動的な組織づくり

ものづくり統括本部は、発足時、各部門をシンプルに統合して一元化した組織であったため、実際に新体制として運用を進めながら組織の最適化を図っています。コンパウンド本部の製造部門では、製造技術の高度化および国内外拠点の生産力強化を目的として、2025年度より「国内管理チーム」と「海外管理チーム」を新設しました。これまで当社は、日本で確立した生産管理基準や製造方針を国内外の拠点へ展開し、グローバルでの品質維持と生産性向上に取り組んできました。一方で、各国・地域の法規制や市場環境、人材特性などの違いから、一律の管理手法では十分な効果を発揮しにくいケースもありました。そこで国内と海外に特化した管理体制を構築し、各拠点の特性や課題に応じた製造技術の革新と生産体制の最適化を推進しています。今後も、製造部門の管理体制を進化させるとともに、生産技術の高度化を推進していきます。国内外それぞれの強みを生かした高水準な製造体制を構築することで、安定した品質と付加価値の提供に努めていきます。

一方、基盤技術研究部ではものづくり検討委員会で全部門長が研究成果を評価する体制に移行したことを受け、従来のグループ制を廃止しました。これにより、研究者一人ひとりが独立した立場で研究に取り組むフラットな組織へ転換しています。研究が行き詰まった場合にも、研究の方向性を早い段階で見極め、新たな研究テーマに素早く、柔軟に挑戦できる環境を整えていきたいと考えています。

また、知財戦略会議を新たに立ち上げました。IPランドスケープを通じて当社が保有する様々な知的財産を確認しつつ、効果的な特許の活用やアプローチすべき市場を知的財産の観点から提案する場にしたいと考えています。

中計数値目標の達成に向けて

ものづくり統括本部では、具体的な数値目標として、①新規製品の売上高比率を2027年度に23%以上まで向上させる②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2つのKPIを設定しています。2025年度末の新製品売上高比率は15%で、あと2年で8%向上させる必要がありますが、すでに新製品開発の数が増えていないことをこの1年の課題として挙げたとおり、目標の達成は予断の許さない状況であると認識しています。

一方、生産キャパシティの11%向上は、三重工場の拡張や自動化された生産設備の導入等が進んでおり、生産性改善の取り組みも含めて達成の目途が見えてきています。どちらも楽観視できる状況にはありませんが、今後もKPIの達成に向けて、統括本部全体で努力を続けてまいります。

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」のさらなる強化を目的に、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。

この体制のもと、各部門の一体感を高めることで、開発スピードと開発精度の向上を図り、環境/社会課題解決に貢献する研究開発を目指しています。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。

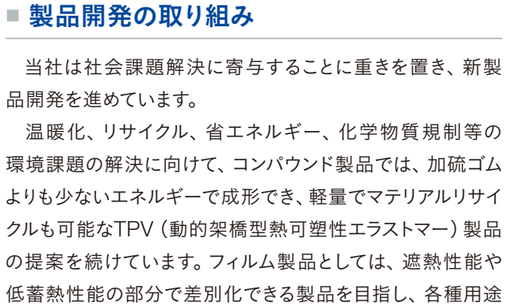
また、当社の主力製品であるPVC（ポリ塩化ビニル）製品に使用しているPVC樹脂は原料の約6割が塩（天然素材）であり、耐久性も高いことから、他の石化由来原料よりもエコフレンドリーな素材でもあります。PVC製品においても顧客のニーズに応える高品質なカスタマーディライト製品を提案し続けていきます。

高齢化・人口減少等の社会課題の解決に向けては、施工性向上、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、従来の難燃材料に使用されているアンチモン、臭素などの化学物質を含まず、軽量化も実現した製品の提案をしています。フィルム・食品包材製品では、作業性の改良を進め、当社独自の強みを活かした差別化製品の開発・提案に取り組んでいます。

フードロス削減への貢献を目指し、鮮度保持フィルムの提案に加え、対象となる青果物のデータ分析や使用方法の検討を重ねることで、社会に寄与する製品の開発を推進しています。

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。

本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。



低比重高難燃コンパウンド



鮮度保持フィルム「フレッシュバランス®」

新規製品への取り組み

2025年度は、新設された「ものづくり統括本部」の中で「ものづくり検討委員会」を開催し、ものづくりに関わる開発・製造・品質管理・購買部門が連携して新規製品の議論を行いました。複数の視点で開発テーマの推進・見直しを多角的に判断し、選択と集中を進めてきました。

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。

マテリアリティ：新規事業・新製品の創出

KPI	2025年度実績	2027年度目標
新規製品の売上高比率（単体及び海外製造子会社）	15%	23%

研究開発のDX

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間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であると捉えています。

2025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運用、各種技術業務フローの作成、運用を開始しました。特に、マテリアリティのKPIに定めた「MI人材の育成」についてはMI人材が11人まで増加しており、MI活用による材料開発の効率化、高速化につながっています。

今後もデジタル基盤のさらなる強化、活用しやすい環境を整備し、開発スピードを速めていきます。

マテリアリティ：DXによる事業変革

KPI	2025年度実績	2027年度目標
MI人材※の育成（単体）	11人	15人

※ MIを指導できるレベルの人材

知的財産戦略

これまでの自社技術、製品を守ることに主眼をおいた特許戦略に加え、新製品の創出につなげる提案型の知財戦略を推進しています。グローバルで競争優位性のある製品コンセプトを策定するため、IPランドスケープの実践を深化させるとともに、推進体制の強化を進めていきます。

IPランドスケープの実践深化

グローバルで競争優位性のある製品コンセプトの策定には、特許情報と経営情報を統合・分析し、競合他社の動向や市場の空白地帯（＝チャンス）を可視化するIPランドスケープが有効です。当社は経営・事業戦略の意思決定精度を向上させ、競争優位を確立する攻めの経営ツールとしてIPランドスケープを活用しています。

特許取得の推進体制

当社は国内330件、外国300件の特許権を保有しています。新規製品、新規事業の創出を推進するうえで、自社技術の特許化による事業の防衛や他社参入の抑制による収益強化には、質・量の両面から特許出願を強化することが重要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KPIに「特許出願件数」を定め、3ヵ年中期経営計画では累計75件（平均25件／年）の特許出願を目標としています。2025年度には22件の出願を実施しました。また、発明者の近くに知的財産部員を配置し、開発初期のアイデア段階から知的財産部と相談・調査することで、先行技術を把握しアイデアの精度と特許性（新規性と進歩性）を高めた出願をする活動をしています。これらの活動を通じて、特許出願を強化し、事業競争力の向上に取り組んでいきます。

マテリアリティ：新規事業・新製品の創出

KPI	2025年度実績	2027年度目標
特許出願件数（単体）	22件	75件（累計）

研究者の声

フイルム開発部 第一グループ **岩倉（いわくら） 和彦（かずひこ）**



これまで10年以上にわたり開発に従事し、光学用途を中心に培った樹脂フィルムの材料設計・プロセス技術を基盤に、他用途への展開にも取り組んできました。現在はダイシングなど新たな分野にも挑戦しています。

近年は環境負荷の低減や資源循環、快適性向上に加え、社会課題の解決といった観点も含め、製品に求められる役割が広がってきていると感じています。こうした流れを踏まえ、既存技術を活かしつつ、新たな機能の検討も進めています。

今後は新規用途の拡大や将来を見据えたテーマにも主体的に取り組んでいきます。AIなども活用し、環境性と機能性のバランスを意識した開発を通じて、次の事業につながる価値創出に貢献していきます。





エグゼクティブフェロー
新規事業創造部長
田坂 道久

本業を通じた貢献

特集

次代の成長を創る

～産学連携で育む、10年後の収益基盤～

10年後の収益の柱を生み出す ――

そんな使命を掲げ、2022年にわずか3名でスタートした新規事業づくりの挑戦は、
大学などとの連携を積み重ねながら、今では「資源循環」「環境農林水産」「電磁気」という
3つの分野へと絞り込まれてきました。当社が長年培ってきた樹脂材料の配合加工技術を基盤に、
産学連携を通じて新たな事業機会の創出に挑戦しています。
地球規模の環境・社会課題の解決を見据え、既存の強みを活かしながら
未来への種をまき続ける新規事業創造部長が、その歩みと将来への想いを語ります。

新規事業創造部の目指すもの

私たち新規事業創造部が目指しているのは、2030年代のリケンテクノスグループを支える新たな収益基盤を創出することです。既存事業で培った素材技術と事業化ノウハウを活かしながら、社会課題の解決と企業価値向上の両立を目指しています。

今、地球規模で環境や社会の課題が複雑化しています。

国連やIPCCが提唱する「プラネタリー・バウンダリー」、地球環境には持続可能な活動の限界があるといわれています。私たちは、化学メーカーとして、素材メーカーとして、こうした地球規模課題の解決に貢献できる事業機会を探索しています。

同時に、この部署にはもうひとつの大切なミッションがあります。それは「チャレンジメーカー」として、新しいものを生み出す企業文化を、私たち自身が体現していくことです。既存の事業の延長線上だけでは見えてこない未来の柱を、外の世界とつながりながら、じっくりと育てていく。それが私たちの役割です。

新規事業というと、華やかな成功だけが語られがちですが、実際には長い時間軸で地道に種をまき、育てていく仕事です。今日ご紹介する取り組みの多くも、まだ芽が出たばかりの段階にあります。それでも、一つひとつの挑戦を積み重ねていくことが、未来の当社の姿を大きく変えていくと信じています。

設置の背景にあった危機感

新規事業創造部の前身である新規事業開発準備室は、2022年10月に発足しました。その背景には、ひとつの危機感がありました。当社には「熱可塑性エラストマーコンパウンド」という大きな成功を収めた事業がありますが、それに続くような新しい事業の柱がなかなか生まれていなかったのです。

市場や投資家の皆様からの期待は、年を追うごとに大きくなっています。当社が持続的に成長していくためには、既存事業だけに頼るのではなく、新たな収益の柱を自らの手で育てていく必要がある。そうした問題意識のもと、3ヵ年の中期経営計画という短期的な枠組みを超えた、長期の成長戦略を担う専門部署として、この組織はスタートしました。社長直轄の部署として大きな裁量を託していただいたぶん、身の引き締まる想いで取り組みを始めたことを覚えています。

立ち上げ期の困難と挑戦

準備室が発足した当初は、わずか3名からのスタートでした。何をテーマにするのか、どの分野を狙うのか、すべてが白紙の状態です。まずは世の中の動向を調べるところから始め、少しずつ分野を絞り込んでいきました。

もうひとつ、当社にとって大きな挑戦だったのが産学連携です。これまでの当社は、徹底した合理主義のもとで事業を進めてきた会社であり、大学など外部の研究機関との連携にはあまり積極的ではありませんでした。ただ、5年後、10年後を見据えたときに、自社の知見だけでなく、アカデミアの持つ理論や技術、そして発想を積極的に取り入れていくことが不可欠だと考えるようになりました。そこから一つひとつ連携先を増やしていき、今では20を超える産学連携のプロジェクトを抱えるまでになっています。

テーマを選ぶ過程では、正直なところ、かなり悩みました。既存事業の延長線上にあるテーマであれば、それは既存の開発部門が担うべきものです。かといって、あまりにも当社の事業からかけ離れたテーマでは、なぜ私たちがそれをやるのかという説明がつきません。「近すぎず、遠すぎず」という、言葉にすると簡単ですが実際には非常に難しいバランスを、アカデミアとの対話や学会、シンポジウム等に足を運びながら、試行錯誤を重ねて探ってきました。この試行錯誤の末にたどり着いたのが、「資源循環」「環境農林水産」「電磁気」という3つの分野です。

そして2026年4月、これまでの探索の成果を踏まえて、準備室は新規事業創造部へと改編されました。人員も拡充し、テーマを探すフェーズから、事業化を見据えて一歩踏み込むフェーズへと進化しています。何を狙うべきかを模索していた時期を経て、狙うべきテーマが明確となり、事業化を見据えた体制が整いました。

振り返ってみると、この数年間はまさに種をまく時期でした。何も生えていない土地に、どんな種をまけば芽が出るのかをひとつずつ確かめてきたようなものです。時間はかかりましたが、その分、しっかりと根を張ったテーマにたどり着けたのではないかと思っています。

3つの重点分野と、その取り組み内容

先ほど触れた「資源循環」「環境農林水産」「電磁気」は、最初からこれらの分野を狙っていたわけではありません。世の中の動向を見極めながら、有望なテーマをひとつずつ検証していくうちに、気がつけばこの3つに自然と集約されていました。誰もまだ本格的に取り組んでいない、けれど社会的な意義と成長の可能性を感じられる領域を選んできた結果です。それぞれ、今どのようなことに取り組んでいるのかを簡単にご紹介します。

資源循環の分野では、使用済みのプラスチックを新たな形で有効活用する技術に取り組んでいます。当社が祖業として長年扱ってきたポリ塩化ビニル（PVC）を中心とした循環技術により、使用済み資源の高付加価値化を目指しています。将来的には資源回収プロセスやリサイクル原料の事業化も視野に入れています。

環境農林水産の分野では、自然界に存在する共生菌の活用により、環境再生と一次産業の生産性向上の両立を目指しています。海や土壌、あるいは畜産や養殖の現場で、微生物の力を借りて環境を整えていく。そうした自然の仕組みに学びながら、微生物技術と樹脂材料技術を融合させ、環境再生やブルーカーボン形成支援、持続可能な一次産業への貢献を目指しています。

電磁気の分野では、水処理や環境浄化領域に焦点を当て、光・磁気を活用した次世代インフラ技術の社会実装に取り



組んでいます。薬剤に頼らず、光の力で水をきれいにしていく。エネルギーの負担を抑えながら社会インフラを支える技術として、期待を寄せています。

それぞれの分野に共通しているのは、当社がこれまで培ってきた樹脂素材の配合加工技術や、開発から量産化まで一貫して対応できる事業化のノウハウを活かせるという点です。まったく畑違いのことに挑戦しているようで、実は既存の強みとしっかりつながっています。

こうしたテーマの多くは、当社単独で一から生み出したものではなく、大学やスタートアップ等、外部の研究者の皆様との対話の中から生まれてきました。専門的な理論やメカニズムの理解を深めてくださるアカデミアの力と、それを実際の製品やサービスとして形にしていく当社の力を掛け合わせることで、一社だけでは決してたどり着けなかったであろう領域に踏み込めていると感じています。

企業価値とのつながり

株式市場における当社は、これまで「プラスチック加工銘柄」「フィルム加工銘柄」として見られることがほとんどでした。しかし、新規事業の取り組みが徐々に形になってきたことで、投資家の皆様からの視線にも変化の兆しが出てきています。

実際、これまでは業界専門紙にしか取り上げていただけなかった当社の取り組みを、最近ではより幅広いメディアで紹介していただく機会が増えてきました。これは、当社に対して新しい関心を持ってくださる方が増えている証だと感じています。

当社が持続的な成長を実現するためには、既存事業の競争力強化に加え、将来の収益基盤となる新規事業を育成していくことが重要です。新規事業創造部では、技術シーズの探索にとどまらず、事業性評価や実証を通じて事業化の可能性を見極めながら、収益化に向けた取り組みを進めています。しかも、これは既存事業と切り離された話ではありません。素材の配合技術や、大学との連携で培った知見、そして事業化のノウハウは、既存事業とも重なり合い、互いに強め合う関係にあります。新規事業への挑戦そのものが、既存事業の技術力や組織の活力を底上げすることにもつながっていくはずです。

どのテーマにどれだけの経営資源を投じていくかは、将来の市場規模、収益性、事業化時期を踏まえた経営判断によるものです。私たち新規事業創造部は、探索研究から実証、そして事業化へと段階的にテーマを進化させる役割を担っています。現在推進している各テーマはまだ事業化前の段階にありますが、技術実証やパートナー連携を通じて事業性の検証を進めており、将来的な事業化と収益貢献を見据えた取り組みを加速しています。

社会への貢献と今後への想い

上場企業として、事業を通じて利益を生み出し、株主の皆様に還元していくことは当然の責務です。ですが、それと同じくらい大切にしたいのは、社会が抱える課題の解決に、技術を通じて貢献していくことだと考えています。資源循環にしても、環境再生にしても、水処理にしても、私たちが取り組んでいるテーマはどれも、今の社会が向き合わなければならない課題そのものです。

現在は探索研究から実証フェーズへ移行する段階にあり、一部テーマについては事業化に向けた検証を進めています。今後は市場性や事業性の評価を進めながら事業化の可否を判断し、産学連携を通じた探索と事業化の取り組みを着実に進めていきます。

当社では新規事業を将来の事業ポートフォリオを支える成長ドライバーのひとつと位置づけています。複数のテーマにおいて、2030年代の社会実装と収益貢献を見据えながら、次なる成長の柱となる事業の創出につなげていきたいと考えています。

共同研究事例 ① 廃棄されるはずだったPVCが、希少金属を取り戻す力に

電気自動車やスマートフォンのモーターには、強力な磁力を持つ「ネオジム磁石」が使われています。この磁石には、ネオジムやジスプロシウムといった希少な金属が含まれており、供給が特定地域に偏っていることから、使用済み製品からいかに回収し、再利用していくかが世界的な課題となっています。

当社は、島根大学と共同で、この希少金属の回収技術に関する研究に取り組んでいます。着目したのは、同大学が開発した「湿式メカノケミカル処理」という技術です。無機酸を用いて固体の廃棄物から特定の資源を選択的に取り出す手法で、ネオジム磁石から希少金属を高純度で回収できることがわかっていました。ただし、磁石を溶かすために大量の強酸が必要となり、使用後に残る酸（廃酸）の処理に手間とコストがかかるという課題がありました。

そこで私たちが着目したのが、当社が長年扱ってきたPVCという素材の性質です。PVCは、外部からエネルギーを加えると、塩化水素、つまり酸を発生する性質があります。この性質をうまく利用できれば、廃棄されるPVCを、希少金属を回収するための酸の発生源として活用できるのではないか。そう考え、共同研究を進めてきました。

実際にPVCの分解反応とこの回収技術を組み合わせることで、新たに強酸を加えなくても、必要な分だけ酸を発生させながら希少金属を回収できることを確認しました。廃酸の発生量を抑えながら、PVCの有効活用と希少金属回収を同時に実現できる可能性があります。2026年3月には学会でもこの成果を発表し、業界からも高い関心を集めています。

電動車市場の拡大に伴い、レアアースの安定確保は重要性を増しています。本技術が、資源循環型社会の実現に向けた新たな選択肢のひとつになることを期待しています。

共同研究者コメント

共同研究を通じて印象深いのは、廃棄されるはずだったPVCを新たな酸の供給源に変えるという発想が、アイデアを交換する中から生まれてきたことです。使い道のないPVCと、同じくリサイクルが必要なネオジム磁石とを組み合わせることで、原料コストを抑えながら双方の資源循環を同時に前進させられる。この相乗効果の大きさに、今後の可能性を感じています。

大学の研究はどうしても小さなスケールにとどまりがちで、それを実際の設備やプロセスとして形にしていく段階には、大学だけでは踏み込めない難しさがあります。事業として成り立たせる視点を持つ企業との連携があってこそ、その壁を越えて実装への道が開けると実感しました。また、成果を積極的に公表してよいという許可をいただけたことは、学生にとっても社会の課題解決に取り組んでいるという実感につながり、研究への大きなモチベーションになっています。今後はPVCのリサイクルとネオジム磁石からの資源回収という二つの流れを両輪として動かしながら、将来的には大きなコンソーシアムを形成し、国全体を動かすような展開まで描けたらと考えています。



島根大学 教授
笹井（ささい） 亮（りょう） 様

共同研究事例 ② 水をきれいにした後、光触媒を磁石で回収する

薬剤を使わずに水をきれいにする技術として、光触媒による水処理が注目を集めています。光を当てるだけで水中の有機物を分解できる、環境負荷の低い技術ですが、処理後に触媒の粒子を回収することが難しく、実際の現場で使うには課題がありました。

この課題に取り組むため、当社は新居浜工業高等専門学校と共同研究を進めてきました。同校が長年培ってきた光触媒の研究知見に着目し、当社が持つ素材の配合加工技術や量産化・事業化のノウハウを掛け合わせながら、実用化に向けた開発に取り組んでいます。

そうして開発したのが、酸化鉄の磁性粒子を多孔質の素材に担持させた、新しいタイプの光触媒材料です。この材料は水中でしっかりと分散し、有機物を分解する性能を発揮できるだけでなく、太陽光でも十分に機能するため、人工の光源に頼らずに運用できる可能性があります。さらに、使用後は磁石を使うだけで素早く回収できることから、これまで難しかった処理後の分離・回収という課題を解決し、繰り返し利用できる水処理技術への応用が期待されます。

生活排水や産業排水の処理はもちろん、太陽光を活かした省エネルギー型の水処理システムなど、応用の可能性は多岐にわたります。今回の結果から排水処理や水インフラ市場への展開可能性を視野に、実証試験および社会実装に向けた開発を進めています。

共同研究者コメント

共同研究を通じて、検証のスピード感が大きく変わりました。私たちだけで少しずつ進めていた研究が、企業との連携によって驚くほど加速し、次元の違う速さを実感しています。毎回きちんと目標を定めて打ち合わせを進めてくださるので、次にやるべきことがどんどん明確になっていくのもありがたいです。何より嬉しかったのは、学生の研究が社会の役に立つ本物の技術なのだと実感でき、モチベーションが大きく向上したことです。高専で学ぶ学生たちに、自分たちの研究が本当に社会とつながっているのだと伝えられる、大変貴重な機会をいただきました。



新居浜工業高等専門学校
准教授
平澤（ひらざわ） 英之（ひでゆき） 様
講師
坂本（さかもと） 全教（まさのり） 様

自分がやってきた研究に企業から声をかけていただいたときは、本当に驚きました。もともとは磁石を使ったアイデアのひとつにすぎなかったものが、共同研究を通じて実際の技術として形になっていくのを間近で見られたのは、とても貴重な経験でした。打ち合わせのたびに、自分の知らない言葉や考え方にたくさん触れられ、もっと勉強し、もっと知識をつけたいという気持ちが大きくなりました。私がこの研究に携わっていられるのはあと半年ですが、この経験を後輩たちにしっかりつないでいきたいです。



新居浜工業高等専門学校
木村（きむら） 遥（はるか） 様

本業を通じた貢献

生産技術・生産効率の向上

生産基盤の強化

需要変動への迅速な対応力と安定供給の確保は、顧客からの信頼および事業継続を支える重要な基盤です。その実現に向けては、生産技術の高度化と効率化が不可欠であり、当社では「生産キャパシティ」の向上を持続的成長および競争力強化に直結する重要なマテリアリティと位置づけています。

2025年度は、コンパウンド・フィルム両製造本部に加えエンジニアリング部門が連携し、製造設備の増強や工程改善に向けた設備投資を着実に実行しました。加えて、グローバル拠点との連携による標準化活動を進め、「リケンスタンダード」※の確立を通じて品質および生産体制の最適化を推進しています。2026年2月には、三重工場に新たに導入されたエラストマーコンパウンドの新ラインの稼働式が行われました。

マテリアリティ：生産技術・生産効率の向上

KPI	2025年度実績	2027年度目標
生産キャパシティ（単体）	（2021年度比） +9%	（2021年度比） +11%

当日は社内外の多くの関係者が参列しました。

今後も現場起点の改善を継続し、生産基盤の強化に取り組んでいきます。



三重工場 エラストマーコンパウンド新ライン稼働式

※ 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。

生産設備の自動化

当社は生産性向上と安定的な操業体制の構築に向け、生産設備の自動化を推進しています。新たに増設するラップ小巻工程においては、従来作業者が担っていた工程について、ロボットおよび自動搬送機を活用した自動化を進めています。

これにより作業の省人化を実現し、人手不足への対応を図るとともに、作業の標準化・効率化による生産性の向上に寄与しています。また、作業負荷の軽減やヒューマンエラーの低減にもつながり、品質の安定化および安全性の向上にも貢献しています。

今後も自動化の適用範囲を拡大し、持続可能な生産体制の強化を図っていきます。

製造担当の声

コンパウンド製造部（国内管理チーム） 雨宮（あめみや） 将（しょう）



生産現場では、設備改善や工程見直しを通じて、生産性と品質の向上に日々取り組んでいます。現場に近い立場で生産能力や生産技術の現状を把握する中で、人材不足や熟練者のノウハウ継承といった課題を実感しました。現在は、設備の自動化による省人化や、動画教育による暗黙知の見える化、製造条件のデータ活用などに取り組んでいます。こうした改善がグローバル拠点と共有され、「リケンスタンダード」として定着していく過程にやりがいを感じています。今後も部門を越えて連携し、より効率的で安定した生産体制の実現に貢献していきたいと考えています。

工場ユーティリティー設備の再構築

当社はエネルギー起源CO_2排出量の削減に向け、主要設備である蒸気ボイラおよび脱臭炉の燃料転換を推進しています。今後は従来のA重油焚き設備から都市ガス焚き設備へ転換することで燃焼効率の向上と燃料の低炭素化を図っていきます。また、省エネルギーのさらなる推進を目的として熱回収式電動エアコンプレッサを導入し、蒸気ボイラから排出される廃熱を回収することを計画しています。回収した熱はボイラ給水の予熱に活用することで給水加温に必要な都市ガス使用量を削減し、省エネルギーおよびCO_2排出量の削減を実現します。

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、塗工技術の総合的追求により、付加価値の高い機能性フィルムを提供しています。



本業を通じた貢献

品質向上と製品安全の確保

品質保証

当社グループは、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供給する」の実現に向けて、その理念のさらなる深化を図っています。この方針のもと、マテリアリティのひとつに「品質向上と製品安全の確保」を位置づけ、取り組みを推進しています。加えて、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、品質保証機能の高度化を進めています。

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、定期的に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。

2025年度においては、当社グループ各社に対し、発生事例の共有や品質リスクの低減に向けた取り組み等の水平展開による発生源対策と流出対策に注力しました。今後もグループ全拠点への展開および実施状況の監査・監視を通じて、品質問題の発生防止に努めていきます。

品質改善活動

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した。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た作業方法の見直しや監視を行いました。また、未然防止/流出防止/再発防止を念頭に置いた地道なQCパトロールをはじめとする継続的な改善活動を行いました。

2026年度は統計的工程管理（SPC）/工程内検査の自動化を活用した異常の早期発見、DXによる属人化業務の削減等によるさらなる製品の品質改善と安定化を進め、「市場回収を伴う重大品質事故（単体）：0件」の継続を目指していきます。また、2026年度中に品質管理のグローバルスタンダードとなる「品質管理プロセス指針」の確立を目指し、全拠点における品質管理体制のさらなる強化を推進していきます。

マテリアリティ：品質向上と製品安全の確保

KPI	2025年度 実績	2027年度 目標
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 法令順守・重大法令違反（単体）	0件	0件

購買・物流

当社はグローバル企業として、世界各地から多様な原材料・資材の調達を行っています。これまで、お取引先様との強固なパートナーシップを基盤に、品質・価格・安定供給を総合的に評価した購買活動を展開してきました。一方で、近年は地政学リスクの高まりや環境規制の強化により、調達環境が大きく変化しています。こうした環境変化に対応するため、2025年度は新規サプライヤーの開拓および複数購買の推進を強化しました。具体的には、アジアを中心に新たに複数のサプライヤーを採用し、複数購買率の向上と供給リスクの分散を図っています。

また、当社は公正で透明性の高い取引の推進を重要な責務と認識しており、下請代金支払遅延等防止法をはじめとする適正取引関連法令の遵守に努めています。2025年度は、取適法対応状況の調査を実施するとともに、購買システムの改修を行い、取引の可視化と適正化を推進しました。これにより、公正なサプライチェーンの構築を一層強化しています。

物流面では、改正物流関連法への対応を進めるとともに、中継配送の導入検討や輸送効率の改善により、安定した供給体制の維持と環境負荷低減の両立に取り組んでいます。

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きます。

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/

製品の安定供給

当社は「Global One Company」の実現に向け、グローバルで競争力を有するサプライヤーとの連携強化を進めています。2025年度は以下の取り組みを実施しました。

- アジア・欧州を中心とする新規サプライヤーの開拓
- 複数購買の推進による供給リスク低減
- 海外グループ会社との購買連携強化

これらの取り組みにより調達の柔軟性と安定性が向上し、供給リスクの低減を実現しています。

ESG基準によるサプライヤーの管理

当社は、持続可能なサプライチェーン構築に向け、ESGおよびSDGsの観点からサプライヤー評価を実施しています。

2025年度は外部機関を活用し、ESG評価の高度化を図りました。アンケートの結果、国内209社、海外5社の合計214社から回答を得ました。このうち、評価点数の低い項目があった52社に対しては再確認を行い、2026年2月までにすべてのフォローアップを完了しています。また、お取引先様との協働による環境対応強化の一環として、発注ロットの見直しによる輸送効率改善と、輸送回数削減によるCO_2排出量の低減を実施しています。

物流における取り組み

国内物流においては、労働力不足や労働時間規制への対応が重要課題となっています。当社では以下の施策を推進しました。

- 中継配送の導入による長距離輸送の削減
- 倉庫配置の最適化による倉庫間輸送の積載効率の向上

これらの取り組みにより、持続可能な物流体制の構築を進めています。

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。

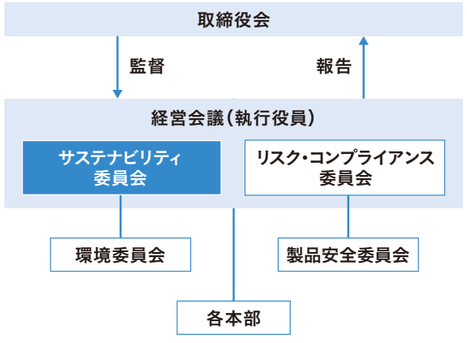
当社グループでは、事業の持続的な成長と社会課題解決に真摯に取り組むべく、サステナビリティを推進する体制を構築しています。SDGs、ESGの視点から、事業におけるリスクと機会を的確に捉え、それらを経営戦略に組み込むことで、事業を通じた新しい価値・ソリューションを社会に提供し続け、社会課題解決、サステナブルな社会の実現に貢献していきます。また、それらの取り組みについて、ステークホルダーの皆様に向けた情報開示をさらに強化していきます。

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、環境貢献製品の認定やサステナビリティに関する全社教育および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、2025年度は6回開催されました。

サステナビリティ推進体制図



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

当社グループは、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位置づけています。企業行動規範とサステナビリティポリシーをサステナブルな社会の実現を目指す方針として一体的に定め、経営理念であるリケンテクノスウェイとともに実践しています。この方針のもと、株主・投資家、顧客、取引先、従業員、地域社会をはじめとする多様なステークホルダーと対話を重ね、信頼関係の構築と強化に取り組んでいます。

➡ステークホルダーコミュニケーション P84～86

経営トップは、本規範・ポリシー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、グループ会社に周知徹底を図ることで、その責任を果たしています。

今後も、当社グループは新たな価値・ソリューションの提供を通じて、サステナブルな社会の実現に貢献していきます。サステナビリティに関する考え方や方針の詳細は、当社ホームページをご参照ください。

▶ https://www.rikentechnos.co.jp/csr/sustainability/policy/

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、以下の取り組みを推進します。

1. 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。
2. 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。
3. 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。
4. 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。
5. 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。
6. 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。
7. 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

環境貢献製品

当社グループは、長期ビジョンにおいて「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。その実現に向け、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、厳格な環境管理のもと、環境負荷の低減に資する製品開発や製造方法の改善に取り組んでいます。

こうした取り組みをより具体的に、着実に推進するため、環境貢献製品の定義を明確化し、当社製品の設計から使用段階に至るまでの貢献分野について社内基準を設定しました。これらの基準を満たす製品を「環境貢献製品」と位置づけ、社会や市場が求める製品の開発・拡販を推進しています。

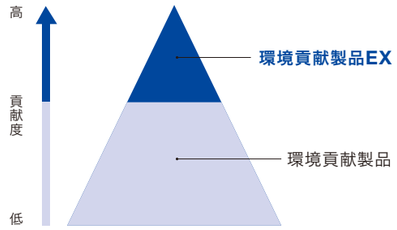
環境貢献製品の定義

分野	貢献内容
省エネ	当社製品を使用することで可能になるユーザーへの「省エネ」貢献 ● 軽量化　● 断熱　● 製造工程削減　● 使用電力削減（成形機負荷低減）　● 長寿命化（製品および内容物）
リサイクル	当社製品におけるリサイクル材、廃棄素材の有効活用およびリサイクル材使用時の要求性能を維持した処方設計 ● PIR・PCR・廃棄物削減
カーボンニュートラル	バイオマス素材、石化比率低減素材を使用した処方設計 ● バイオマス素材　● 塩化ビニル樹脂（塩ビ）



地球環境の保全　地球環境の保全

当社グループでは、石化比率の低い塩ビコンパウンドや用途に応じた熱可塑性エラストマー（TPE）コンパウンド、フィルム、ラップ製品などが、これらの基準を満たす製品に該当します。なお、「環境貢献製品」は、サステナビリティ委員会事務局による審査を経て、同委員会で認定しています。さらに、特に優れた環境貢献性能を有する製品については、「環境貢献製品EX」として認定しています。



環境貢献製品EXの例

1 樹脂サッシ用塩ビコンパウンド 省エネ

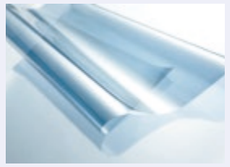
樹脂サッシはアルミ製のサッシに比べて断熱性に優れており、冬期の熱損失や夏期の熱流入を抑制するため、省エネ住宅やZEH住宅で広く採用されています。



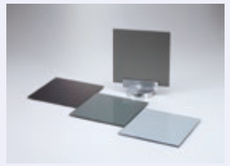
樹脂サッシ

3 RIVEX®（建築用ウィンドウフィルム・遮熱タイプ）・ICE-μ®（自動車用ウィンドウフィルム） 省エネ

遮熱効果のあるフィルムで空調効率を高めることで省エネや自動車の燃費向上に貢献します。



RIVEX®

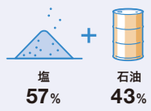


ICE-μ®

環境への負荷が低い塩化ビニル樹脂

当社製品の主原料である塩化ビニル樹脂は、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。

塩化ビニル樹脂の原料



4 フレッシュバランス®（鮮度保持フィルム） 省エネ（長寿命化）

鮮度保持による食品ロスの削減に貢献します。



フレッシュバランス®



使用イメージ
（個包装・パレット包装）

2 加硫ゴム代替の熱可塑性エラストマー（TPE）コンパウンド 省エネ（軽量化）

従来の加硫ゴム製と比較して、成形工程における加硫工程がないため使用電力量の削減につながります。また、自動車の車体の軽量化につながるため、燃費向上に貢献します。



グラスランチャンネル（自動車用部品）

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

5 RIKEBIO®シリーズ カーボンニュートラル　リサイクル

植物由来材料を活用したバイオマスプラスチックで、石油由来の従来製品と性能に遜色なく幅広い用途に展開可能です。また、本来廃棄される天然資源を成形加工材料に活用したNatural RIKEBIO®のシリーズを展開しています。



RIKEBIO®シリーズ

■ 廃棄物の削減

当社グループでは、温室効果ガス（CO_2）、産業廃棄物および化学物質の排出を主要な環境負荷と位置づけ、その低減と適正管理に向けた取り組みを推進しています。

このうち当社単体では、ISO14001認証範囲に基づき、製造段階で発生する廃棄物の削減を環境管理活動の主要課題に位置づけるとともに、総廃棄物量の総生産量比をマテリアリティのKPIとして設定しています。2027年度までに3.2%以下、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ながら廃棄物発生量の抑制に向けて以下の取り組みを実施してます。

- 生産工程および生産条件の最適化による歩留まり向上
- 購入品の梱包材削減
- マテリアルリサイクル、サーマルリサイクルの推進
- RPF（プラスチック由来の固形燃料）化、セメント原料化等による有効利用
- 処理委託先監査による適正処理状況の確認
- 分別ステーションの設置・運用による廃棄物の分別管理の徹底



埼玉工場屋外 第1分別ステーション

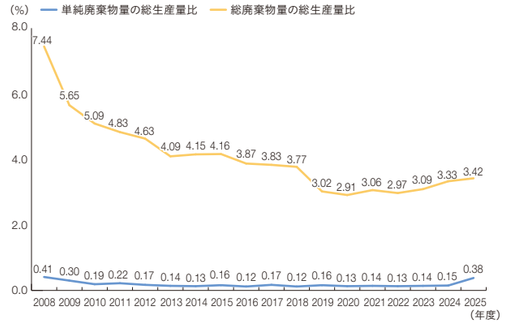
2025年度は製品歩留まり低下により、単純廃棄物量および総廃棄物量の総生産量比が前年度を上回りました。

今後も、環境管理活動とマテリアリティKPIの双方を着実に推進しながら、廃棄物の発生抑制と有効利用に取り組み、資源循環の促進と環境負荷の低減を図っていきます。

マテリアリティ：持続可能な地球環境への貢献

KPI	2025年度実績	2027年度目標
総廃棄物量の総生産量比（単体）	3.42%	3.2%以下

廃棄物の総生産量比（%）



■ 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、水質汚濁防止法、労働安全衛生法等を遵守して、人体や生態系への影響に配慮した製品開発、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。

■ 持続可能な水資源の活用

当社グループでは、製品の製造過程の様々な場面で水資源を活用しています。気候変動や人口増加等による水資源の枯渇が世界的に懸念されている中、持続可能な水資源の活用に向け、取り組みを進めています。また、水リスクを把握・評価するため、WRI（世界資源研究所）が提供するAqueduct Water Risk Atlasを活用しています。国内外の生産拠点につき、現在から2040年までの水リスク評価を実施した結果、水ストレスに関するリスクは全体的に低いことを確認しています。

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）への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。

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

シナリオ分析に基づく事業のリスクと機会の分析

当社グループは、世界の気温上昇を1.5℃、4℃とする世界観で、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、炭素税の導入や低炭素型原材料への転換に伴う開発・調達コストの発生・上昇を想定している一方で、機会としては、当社製品が関わる省エネ貢献商品、機器の普及や機能付与した素材の提供により、当社製品の需要および売上の増加を想定しています。気温上昇が4℃の世界観では、原材料・燃料価格の上昇や環境規制対応費用の増加を主なリスクとして想定しています。

戦略

シナリオ分析に基づき、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（移行リスク・物理的リスク）および機会を特定しています。さらに、それらの重要度や財務影響を評価し、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。これらのリスクおよび機会への対応を進めることで、社会課題の解決に貢献するとともに、企業価値の向上を目指します。

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・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℃	財務影響 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
移行リスク	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	—
移行リスク	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	—
移行リスク	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
移行リスク	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	—
移行リスク	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
物理的リスク	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　省エネ貢献製品の開発、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。

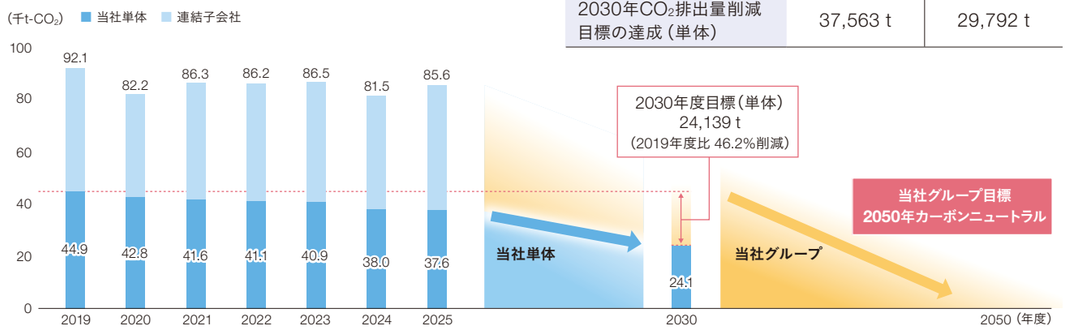
機会の種類	機会の概要	財務影響 1.5℃	財務影響 4℃
エネルギー源	市場における省エネ貢献製品の開発、再生可能エネルギーの発電技術や機器の普及により、関連する当社製品の売上が増加する	小	—
製品およびサービス	低炭素型製品の需要増加に伴い、機能付与した素材、石油由来成分の少ない製品（低炭素型製品）の開発・販売により、当社製品の需要および売上が増加する	中	—
評判	気候変動対応への積極的な取り組みにより、ステークホルダーの信頼を獲得し、企業価値の向上につながる	中	—
レジリエンス	当社拠点のグローバル展開により、自然災害が増加する環境下においても顧客へ製品を安定的に供給するレジリエンスが向上し、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 Policies Scenario (STEPS), IEA, 2020、Representative Concentration Pathways (RCP6.0, 8.5), IPCC, 2014

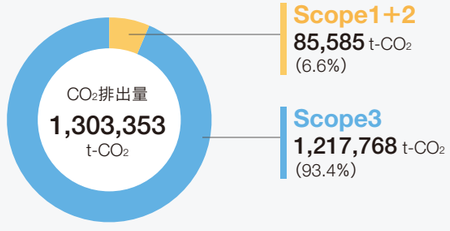
指標と目標

温室効果ガス（CO_2）の排出は、グループ全体の財務上のリスク要因となる一方、脱炭素社会に受け入れられる製品を開発することは新たな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プ全体の目標に掲げており、CO_2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。



当社グループのCO_2排出量（2025年度）



サプライチェーンにおける当社グループのCO_2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	940,010
2	資本財	19,354
3	Scope1+2に含まれないエネルギー	11,096
4	上流での輸送・配送※	1,200
5	事業活動で排出された廃棄物	837
6	出張	245
7	雇用者通勤	856
9	下流での輸送・配送※	5,806
12	販売した製品の廃棄	238,364

※ カテゴリー4,9については、当社単体のみの排出量

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。

マテリアリティ：持続可能な地球環境への貢献

KPI	2025年度実績	2027年度目標
2030年CO_2排出量削減目標の達成（単体）	37,563 t	29,792 t

カーボンニュートラルに向けた取り組み

当社グループでは、カーボンニュートラル実現に向け、CO_2排出量削減ロードマップに基づき取り組みを推進しています。環境貢献製品の開発・拡充に加え、太陽光発電設備の導入や設備の省エネ化など、生産活動におけるCO_2排出量の削減を進めています。

また、省エネ・再生可能エネルギー関連投資の意思決定にインターナル・カーボンプライシング（ICP）を導入し、投資の推進・加速を図っています。2025年度には、タイおよびベトナムの連結子会社に太陽光発電設備を導入し、再生可能エネルギー活用の拡大を進めました。

さらに、従業員からCO_2削減につながるアイデアを募集する社内コンテストを実施し、優れた提案の表彰や施策への反映を通じて、全社的な環境意識の向上と削減活動の促進に取り組んでいます。


RIKEN VIETNAM CO., LTD.の太陽光発電設備

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。そのため、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へと自身を成長させ、会社は社員一人ひとりが持つ個の能力をマネジメントによって組織の力として発揮させることで、社員と会社が共に成長していくことを人材育成の方針に掲げています。

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・育成に努めるとともに、グローバル企業としてさらなる成長と発展を目指し、多様な人材がその能力を発揮し、活き活きと働くことができる体制の整備・雰囲気の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とやりがいを持ってチャレンジすることを重視しています。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。これらのことから、「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。

当社では、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勝つ人材育成（投資）を積極的に行うことで、社員の成長と活躍を応援しています。

マテリアリティ：チャレンジメーカーに相応しい人材の育成

KPI	2025年度実績	2027年度目標
一人当たりの育成費用（単体）	141千円	160千円
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）	64%	70%

経営理念	「リケンテクノス ウェイ」を体現する人材 ＝ チャレンジメーカーに相応しい人材		
中期経営計画の戦略	1 Global One Company	2 顧客の期待の先を行く	3 新規事業/新製品への挑戦
戦略実行に必要な人材	海外で活躍できる/グローバル視点で経営のできる人材	顧客の期待の先を行く分析能力・戦略視点を持った人材	新規事業/新製品を生み出す多様な視点を持った人材
人材獲得/育成手段	人材確保（採用）	人材育成	人材の最適配置
	多様な人材が活躍できる企業風土の醸成・仕組みづくり・経営理念の浸透		
	人材採用・育成・研修への積極的投資		

「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勝つ人材育成に加え、
  - 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の整備

従業員エンゲージメント

- 企業価値の向上を目指し、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
- 多様な経験と専門性を持つ人材が互いに認め合い、一人ひとりが能力を最大限発揮するだけでなく、組織として相乗効果で成果を最大化

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確保・育成していくために、様々な施策を実施しています。グローバル志向の強い人材の採用や海外で活躍するために必要なスキルの教育、若手を対象とした育成目的の海外連結子会社への出向・海外出張などを行っており、海外連結子会社の人材を日本で研修・育成する取り組みの具体化も進めています。これらの施策により、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育成・確保を行っています。

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。

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、絶えず経営戦略に沿って自身を成長させていくための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はなく、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に加え、講師・受講者・上司の三者で面談を行う場も設けています。

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、内部統制の教育も全社員を対象として広く行うことで、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ポ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。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きます。

また、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目的に、入社1年目の新入社員全員を工場に配属しています。入社1年目に工場で製造部門や品質管理部門を経験することで当社の製品・技術・原材料などの理解を深め、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の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。

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。

DX教育

AIの活用やITリテラシーを含めた教育を全社員に行っています。研究開発部門ではMI人材の育成を行っており、全社員のDXスキルの底上げと専門人材の育成をしています。

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。その実現のため、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。

2023年度に発足させた女性活躍推進プロジェクトを発展させ、2024年度からはDE&I推進プロジェクトとして活動を行っています。女性をはじめとする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、事業の発展に寄与するDE&Iの推進に継続的に取り組んでいます。

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に努めています。特に管理職層を中核人材と捉え、中核人材の多様性の確保のため、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。

マテリアリティ：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

KPI	2025年度実績	2027年度目標
管理職に占めるグローバル人材※の割合（グループ）	21%	24%
管理職に占める女性の割合（グループ）	19%	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女性・外国人・キャリア採用者の管理職比率に目標を設け、中核人材の多様性の確保に努めています。

KPI	2025年度実績	2027年度目標
女性管理職登用比率	4.5%	7.0%
外国人管理職登用比率	0.8%	3.0%
キャリア採用者管理職登用比率	32.3%	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。

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。2025年度の障がい者雇用率は2.63%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、柔軟な働き方を実現するための措置のひとつとして、月に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。

2025年度の育児休業取得率は53.8%（女性：83.3%、男性：45.0%）※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、2025年度中に育児休業を取得した従業員の数を、2025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。2025年度中に本人または配偶者が出産し育児休業の取得時期が2026年度になった従業員を含むと、育児休業取得率は57.7%（女性：100.0%、男性：45.0%）になります。

育児休業制度利用者の声

コンパウンド開発部
第三グループ
斉藤（さいとう） 元暉（げんき）



第一子の誕生を機に、3か月間の育児休暇を取得しました。夫婦で育児や家事を分担し、苦労や喜びを共有しながら子どもの成長を共に見守ることができたことは、かけがえのない時間であったと実感しております。復職後は業務との両立に不安もありましたが、上司や同僚の理解と支援のおかげで円滑に職場へ復帰でき、現在もワークライフバランスを保ちながら働くことができていると感じております。

フイルム製造部
フイルム管理グループ（埼玉）
白石（しらいし） 果愛（かなる）



約1年10か月の産前・産後休暇、育児休業を取得しました。初めての出産や育児で不安も大きく慣れないことの連続で大変でしたが、子どもの“初めて”の瞬間を何度も見ることができ、家族と喜び合えたのはかけがえのない経験になりました。

上司や同僚の協力を得て、育児休業の取得をできたこと、復帰後の仕事のフォローをしていただき仕事と子育ての両立ができていることに感謝しています。

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一定額まで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。

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など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、当社の企業理念である「リケンテクノス ウェイ」をもとに「健康経営に関する基本方針」を定めるとともに、その実現に向け当社と健康保険組合は、従業員との「つながり」を大切にしたコラボヘルス※活動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きます。今後もウェルビーイングの環境整備構築と実現を目指し、活動に取り組んでいきます。

※ 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

マテリアリティ：健康経営・労働安全衛生の推進

KPI	2025年度実績	2027年度目標
健康経営優良法人の認定	健康経営基本方針の宣言、社内推進体制の構築	認定取得

≪健康経営に関する基本方針≫

私たちは「チャレンジメーカー」として、科学の力で企業と人と社会に新たな価値と喜びを提供し続けることを使命としています。この使命を果たすためには、原動力である社員一人ひとりが、心身ともに健康な状態で、最大限のパフォーマンスを発揮することが不可欠です。社員の健康への投資は、独創的な技術を生む活力となり、社会への貢献＝持続的成長につながります。

当社は健康保険組合とのコラボヘルスを推進し、社員が「科学の力で未来を創る」ことに専念できる健康基盤を、経営の優先事項として構築していくことを宣言します。

代表取締役 社長執行役員　常盤 和明

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、私傷病の際に利用できます。

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。

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。

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。

従業員エンゲージメントの向上

当社は、持続的な企業価値の向上には、従業員一人ひとりが自社に共感し主体的に能力を発揮することが不可欠であると考え、従業員エンゲージメントの向上を重要課題と位置づけています。エンゲージメントは従業員意識調査により定期的に測定し、その結果を踏まえ、施策の検討・改善に活用しています。具体的には、納得感のある人事評価の運用と継続的なフィードバックを通じて、個々の成長実感と働きがいの向上を図っています。また、経営と現場の距離を縮める対話機会の拡充により信頼関係の醸成を進めています。さらに、拠点所在エリアでの交通広告を展開し、社外認知の向上と従業員の誇り醸成にも取り組んでいます。これらの取り組みを通じてエンゲージメントのさらなる強化を図っていきます。

マテリアリティ：従業員エンゲージメントの向上

KPI	2025年度実績	2027年度目標
エンゲージメントスコア（ポジティブ回答率）（単体）	60%	60%



交通広告の掲出例

労働安全衛生の推進

当社グループは、従業員の安全と健康を企業活動の重要な基盤と位置づけています。従業員が安心して働ける職場環境を整備することは、労働災害の防止や健康の維持・増進にとどまらず、企業の持続的な成長・発展につながると考えています。この考えのもと、「健康経営・労働安全衛生の推進」をマテリアリティのひとつに掲げ、安全で健康に働ける職場づくりを推進しています。

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”ことを基本理念とし、労働安全衛生を企業活動の最も重要な基盤と考えています。健康で安全かつ快適な職場環境の維持・向上に努めます。

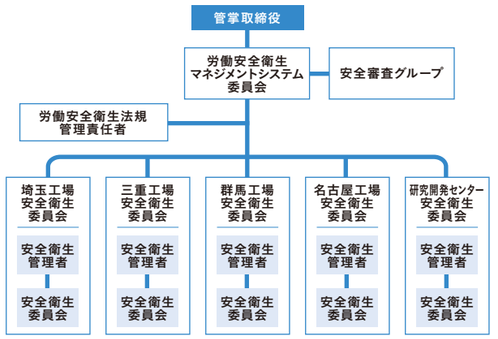
労働安全衛生方針

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、労働安全衛生マネジメントマニュアルを制定し、その運用を通じて労働安全衛生の維持・向上に取り組んでいます。

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。「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、安全活動の基盤である5Sの定着状況を確認するため、工場の管理者が各職場を巡回しています。パトロールで抽出した危険箇所についてはリスクアセスメントを実施し、リスクの大きさに応じて優先順位を設定したうえで改善を推進しています。

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ー）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。災害事例や再発防止策を水平展開することで、安全意識の向上と労働災害の未然防止に努めています。

労災発生状況

国内（連結子会社を含む）における2025年度の休業労災発生件数は6件となり、前年度から増加しました。発生した災害のうち4件は構内移動中の転倒・つまずきによる骨折事故であり、転倒災害への対策強化が重要な課題となっています。これを受け、従業員アンケートを通じて職場内の潜在的な危険箇所を把握するとともに、重点的な職場巡回と改善活動を進めています。今後もリスクの早期発見と継続的な改善活動を通じて、労働災害の未然防止に努めていきます。

マテリアリティ：健康経営・労働安全衛生の推進

KPI	2025年度実績	2027年度目標
休業労災発生件数（国内）	6件	0件

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および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。2025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。

さらに、人権尊重に関する意識の浸透度を測る指標として、従業員意識調査における人権関連設問のポジティブ回答率をKPIとして設定しています。2025年度から調査を開始し、従業員の理解・浸透状況を定量的に把握するとともに、その結果を人権に関する啓発活動やコミュニケーションの充実に活用することで、人権尊重の文化の定着を図っています。

マテリアリティ：人権の尊重

KPI	2025年度実績	2027年度目標
人権尊重の浸透度（単体）	社内調査実施（ポジティブ回答：47.6%）	2025年度比向上

購買における取り組み

当社グループは「リケンテクノスグループ人権方針」に基づき、サプライチェーンにおける人権尊重を重要課題（マテリアリティ）として位置づけています。責任あるサプライチェーンの構築が求められる中、当社は、サプライヤーにおける人権リスクを把握・評価し、自社への影響の把握と必要な改善につなげることが持続可能な事業運営に不可欠であると認識しています。そのため、サプライヤーを対象とした人権デュー・ディリジェンス（DD）の実施をKPIに設定し、当社が主体的に管理・推進可能な範囲において、実効性を重視した取り組みを進めています。

2025年度には、原材料サプライヤーを対象としたESG調査の実施に加え、外部機関による評価も活用し、人権リスクの把握と改善を推進しました。その結果、人権DDにおける改善対応率は100%を達成しました。今後も継続的なモニタリングと改善活動を通じて、人権尊重に配慮した持続可能なサプライチェーンの構築を推進していきます。

マテリアリティ：人権の尊重

KPI	2025年度実績	2027年度目標
仕入先への人権DDにおける改善対応率（単体）	100%	100%

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

こどもふっかパーク（深谷市こども館）にピアノと知育玩具を寄贈

埼玉工場が所在する埼玉県深谷市の「こどもふっかパーク（深谷市こども館）」にアップライトピアノと知育玩具の寄贈を行いました。「こどもふっかパーク（深谷市こども館）」は深谷市が整備する県内最大級の屋内遊戯施設で、2026年3月に落成式が行われました。





亀山市立図書館へ視聴覚資料寄贈（リケンテクノスメディアライブラリー）

三重県亀山市に所在する三重工場では、亀山市立図書館に視聴覚資料の寄贈を行いました。三重工場はこれまでも亀山市立図書館への視聴覚資料の寄贈を行っており、館内には「リケンテクノス メディアライブラリー」コーナーが設けられています。2026年3月に寄贈式が行われ、亀山市教育委員会より感謝状が贈られました。



環境美化運動への参加

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（湖南市総合体育館周辺歩道の「おもてなし一斉清掃」環境美化活動、湖南工業団地協会の事業所周辺の清掃活動、町内を流れる川・周辺道路の「県下一斉清掃」環境美化活動）に参加しています。

海外での取り組み

PT.RIKEN INDONESIA（インドネシア）

幼児教育施設「PAUD IZZATI」のリノベーション実施、教育用教材と通学用バッグ寄贈

2025年12月に西ジャワ州ブカシ県ムアラゲンボン郡パンタイバハギア村の幼児教育施設「PAUD IZZATI」のリノベーションを行い、教育用教材と通学用バッグを寄贈しました。



RIKEN（THAILAND）CO., LTD.（タイ）

社内食堂での障がいのある方による物品販売機会の提供

月に1度、社内食堂で障がいのある方がお菓子や果物、飲み物などの物品を販売する機会を提供し、障がいのある方との交流を行っています。



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物品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。



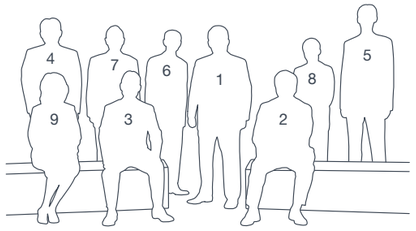
RIKEN AMERICAS CORPORATION/RIKEN ELASTOMERS CORPORATION（アメリカ）

ホームレス支援を行う慈善団体への衣料品寄贈

地元の電力会社主催のコミュニティ・ドライブ（寄付活動）に協力し、従業員が手袋や帽子、靴下、マフラーなどの衣料品の寄付を行いました。集められた物品は、地域のホームレス支援を行う慈善団体へ届けられました。

事業基盤の強化

コーポレート・ガバナンスの高度化





（2026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**（ときわ かずあき）

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**（いりえ じゅんじ）

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**（かじやま がくゆき）

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）

4 取締役 常務執行役員 ものづくり統括本部長 兼 ものづくり統括本部コンパウンド本部長 兼 ものづくり統括本部購買本部長 **小川 智三**（おがわ ともぞう）

1996年 3月　当社入社
2013年 1月　RIKEN 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 フイルム製造部長 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 ものづくり統括本部コンパウンド本部長 兼 ものづくり統括本部購買本部長（現任）

5 社外取締役 **萩原 剛**（はぎわら たけし）

1982年 4月　三菱商事株式会社入社
1991年 8月　米国三菱商事株式会社ヒューストン支店
1996年 1月　三菱商事株式会社クロール・アルカリ部
2005年 1月　同社汎用化学品本部クロールアルカリユニットマネージャー
2010年 3月　同社化学品グループCEO オフィス室長
2012年 4月　同社機能化学品本部長
2013年 4月　同社執行役員機能化学品本部長
2015年 4月　同社執行役員汎用化学品第一本部長
2016年 4月　同社常務執行役員化学品グループCEO
2019年 4月　同社常務執行役員石油・化学グループCEO（2021年3月退任）
2021年 3月　サウディ石油化学株式会社代表取締役社長（2025年3月退任）
2026年 6月　当社社外取締役（現任）

6 取締役 常勤監査等委員 **大庭 実**（おおば みのる）

1990年 4月　三菱商事株式会社入社
2005年 6月　同社サウディ石化ユニット
2013年12月　Petronas Chemicals Aromatics Malaysia営業部長
2016年 4月　RIMTEC CORPORATION経営企画部長
2016年10月　RIMTEC CORPORATION社長
2017年 4月　RIKEN AMERICAS CORPORATION EVP 兼 RIMTEC CORPORATION社長
2020年 8月　三菱商事株式会社監査部
2023年 7月　同社総合素材グループ監査部長
2024年 4月　同社マテリアルソリューショングループ監査部長
2026年 4月　同社マテリアルソリューショングループ監査部（2026年10月31日同社退職予定）
2026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**（えはら しげる）

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。

8 社外取締役 監査等委員 **末村 あおぎ**（すえむら）

1992年10月　朝日新和会計社（現 有限責任あずさ監査法人）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）（2025年12月退任）

9 社外取締役 監査等委員 **絹川 幸恵**（きぬがわ さちえ）

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）

執行役員（取締役兼務者を除く）



上席執行役員
経営企画本部長
野一色 道雄（のいしき みちお）



執行役員 営業本部 副本部長
兼トランスポーテーション
ビジネスユニットマネージャー
中村 文俊（なかむら ふみとし）



執行役員 ものづくり統括本部フイルム本部長 兼フイルム本部フイルム開発部長 兼フイルム本部フイルム品質管理部長 兼 ものづくり統括本部基盤技術研究部長
田村 昭裕（たむら あきひろ）



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
若山 央明（わかやま ひろあき）



執行役員 ASEAN地域統括
RIKEN (THAILAND) CO., LTD. 取締役社長
家田 大毅（いえだ ひろき）

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、そこで定める3つの戦略とその戦略を支える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（製造/研究開発等におけるDX推進を含む） DX/ITに関する知見

スキルの保有状況

氏名	役職	性別	スキル									○を付けた主な理由	2025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 ● 当社管理（人事/経理/法務/システム）/経営企画での本部長経験	17/17	4/4	3/3	–
梶山 学之	取締役 専務執行役員	男	○	○	○	○				○		● 米国子会社における社長経験 ● 経営企画での本部長経験 ● 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 ● 米国子会社におけるManager経験 ● 経営企画/研究開発部門での業務経験	14/14	–	–	–
萩原 剛	社外取締役 （独立）	男	○	○	○				○			● 商社における執行役員経験、海外勤務経験 ● 商社の化学業界での業務経験	–※	–※	–※	–※
大庭 実	取締役 常勤監査等委員	男	○	○	○			○				● 米国子会社における社長経験 ● 商社の化学業界での業務経験 ● 商社での監査部門経験	–※	–※	–※	–★※
江原 茂	社外取締役 監査等委員 （筆頭・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	14/14
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★	14/14
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	14/14	2/2	2/2	11/11

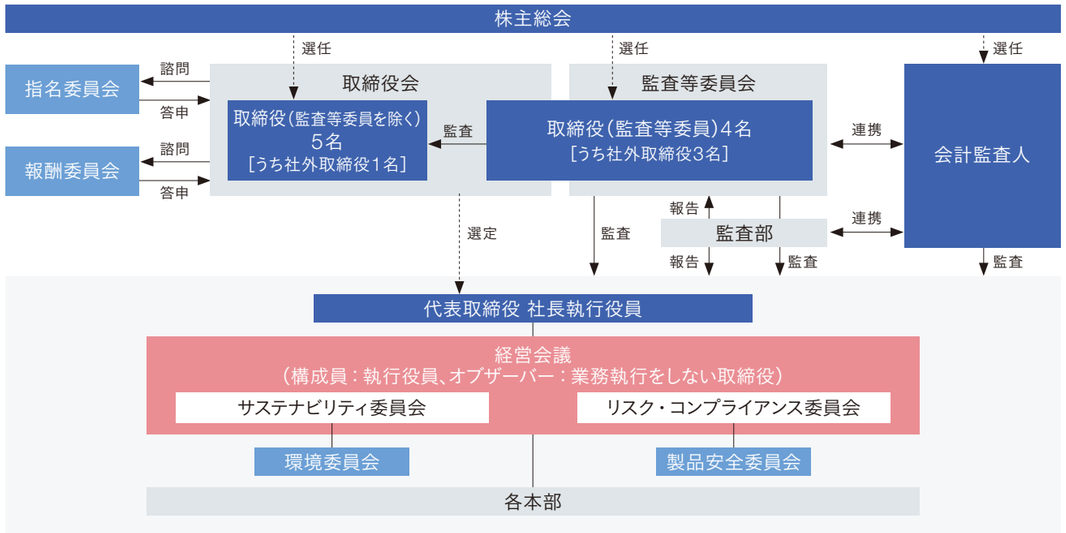
★＝議長または委員長　※ 2026年6月19日就任

事業基盤の強化　コーポレート・ガバナンスの高度化

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	2020年度～	2022年度	2023年度	2024年度	2025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）	●9名 社内：**5名** 社外：**4名** （うち、女性2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	●中長期業績連動報酬の導入
上記以外	●執行役員制度導入（監督と執行の分離）	●CG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DD）の開始	

赤字は前年比で人員減少　**青字**は前年比で人員増加

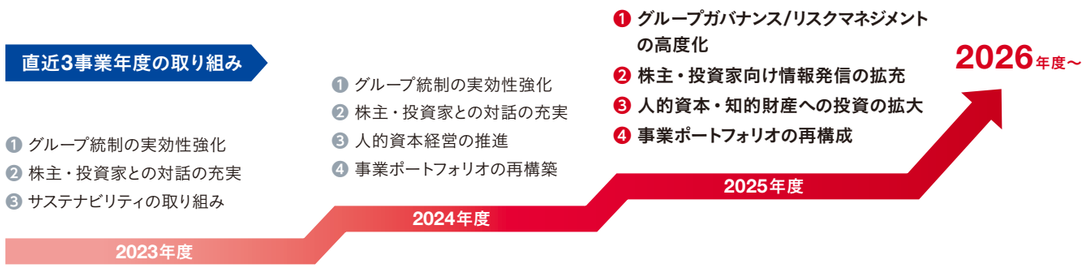
コーポレート・ガバナンス体制

会議名	開催回数（2025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）5名（うち独立社外取締役1名）、監査等委員である取締役4名（うち独立社外取締役3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。 【2025年度の主な審議事項】 ガバナンス等の経営監督事項、株主/投資家向け情報発信の拡充および関係強化、人的資本投資の拡大・従業員エンゲージメントの向上、グループガバナンス/リスクマネジメントの高度化、政策保有株式の保有適否の検証、株式給付信託（従業員持株会処分型）（ESOP）の再導入等
経営会議	12回	**構成員：執行役員全員　　オブザーバー：業務執行をしない取締役全員** 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	6回	**構成員：執行役員全員　　オブザーバー：業務執行をしない取締役全員** 詳細は「リケンテクノスのサステナビリティ」（P49）をご参照ください。
リスク・コンプライアンス委員会	4回	**構成員：執行役員全員　　オブザーバー：業務執行をしない取締役全員** 詳細は「リスクマネジメントの強化」（P77）をご参照ください。
監査等委員会	14回	**構成員：監査等委員4名（うち独立社外取締役3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。 【2025年度の主な審議事項】 指名委員会：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・調整に関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/

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

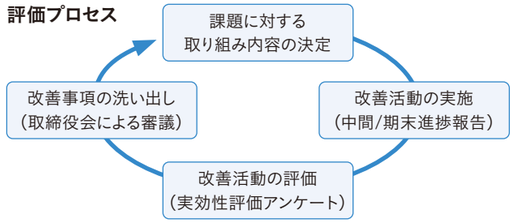
当社は取締役会の機能向上のため、毎年その実効性の評価・分析を行っています。



2025年度重点評価項目

① 内部統制、全社的リスクマネジメントの高度化
② 株主・投資家との関係
③ 人的資本（中核人材の多様性含む）・知的財産への投資
④ 事業ポートフォリオ戦略

評価プロセス



2025年度の課題と取り組み（実績）

課題	取り組み実績
グループガバナンス/リスクマネジメントの高度化	連結子会社との間で定期的な情報共有体制を整備することで、リスク事象や課題をタイムリーに共有し、対応策を実施した。また、課題改善状況の確認やさらなる改善策の議論も迅速に行い、グループ統制と全社的リスクマネジメントの高度化を進めた。
株主・投資家向け情報発信の拡充	SR面談/IR面談や決算・経営概況説明会等において、ROIC/WACC、B/Sマネジメントなどの資本効率を意識した開示を行い、スポンサードリサーチの発刊等の新たな取り組みも実施した。また、各種対外公表についても「成長戦略ストーリー」が読み取れる内容で適時/適切に行った。
人的資本・知的財産への投資の拡大	従業員投資会の奨励金引き上げや従業員向け株式報酬制度（J-ESOP）導入により、従業員の株価意識や経営参画意識の向上を図った。また、新たに人材開発部を設置し、人的資本投資の拡充に向けて組織体制面の整備も実施した。
事業ポートフォリオの再構成	工場の拡張計画や不採算部門の改善/今後の方向性に関する議論を進め、事業ポートフォリオの見直しに関する議論を深めた。

2026年度の課題と取り組み（計画）

課題	取り組み計画
株主・投資家向け情報発信の拡充	個人投資家向け/海外投資家向けの施策を強化し、対話で得られた意見は引き続き適時/適切に社内体制に反映し、企業価値向上につなげる。
人的資本・知的財産への投資の拡大	人的資本への投資については、従業員の経営参画意識/エンゲージメント向上に努めるとともに、グローバル人材の育成に注力していく。知財への投資については、全社的な知財戦略や対策に関する議論を進めていく。
事業ポートフォリオの再構成	ROICを意識した経営を深化し、企業規模の拡大や成長戦略の方向性について、長期的な視点で議論を進めていく。

役員報酬

基本方針

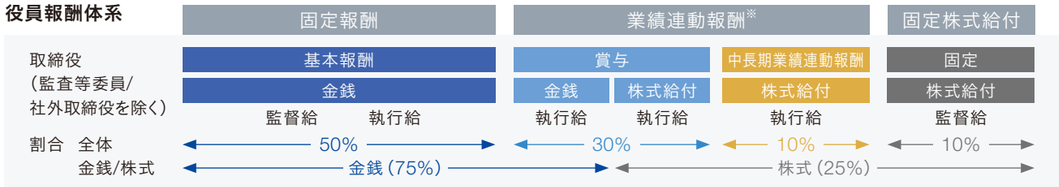
取締役（監査等委員である取締役を除く）の報酬は、各事業年度の業績の向上および中長期的な企業価値向上を動機づけ、また株主とも価値を共有できる報酬制度とし、役位および職責に応じた適切な報酬水準としています。それらの決定に際しては、客観性および透明性を確保するため、過半数を独立社外取締役で組織する報酬委員会の意見を尊重します。

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。ただし、取締役（監査等委員である取締役を除く。）のうち業務執行を行わない取締役の報酬は、監督給のみで構成されています。

監査等委員である取締役の報酬は、業績に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。

役員報酬体系



※ 業績連動報酬のKPI
賞　与：連結業績および所管する部門業績の達成率（常務以上は連結業績のみ）ならびに全社戦略貢献度
中長期：中計目標、マテリアリティおよび人材多様性の達成率ならびに各評価項目に対する個人貢献度



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、報酬の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。

2025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）	203,975	120,471	63,044	10,425	10,033	4
取締役（監査等委員）（社外取締役を除く）	17,733	16,800	–	–	933	1
社外取締役（監査等委員）	37,911	36,000	–	–	1,911	4
合計	259,619	173,271	63,044	10,425	12,877	9

事業基盤の強化　コーポレート・ガバナンスの高度化

後継者計画（サクセッション・プラン）

当社では、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。

後継者計画（サクセッション・プラン）

次期社長：社外取締役と社長の意見交換 ▶ 取締役会が指名委員会へ諮問 ▶ 指名委員会の審議 ▶ 委員会の答申に基づき取締役会決議

	選抜育成 OFF-JT	選抜育成 選抜キャリアパス	人材発掘	社外取締役の関与
執行役員	• 役員育成研修（社長候補/他流試合） • 選抜アセスメントII（社長候補の絞り込み）	• 国内外関連会社へ出向(社長) • 専門外の本部長へ異動 • 抜擢人事	• 多様性ある中核人材の確保 • Executive Leadership型研修での選抜・見極め	• 社外取締役による執行役員へのインタビュー※
参与・部長職	• 次世代リーダー研修 • 選抜アセスメントI（執行役員候補者の絞り込み） • DX・ESG施策推進教育 • CFO Leadership型研修（役員・本部長・関連会社社長候補者等）	• 国内外関連会社へ出向(社長) • 専門外の部門へ異動・登用 • 抜擢人事	• 多様性ある中核人材の確保 • 部長候補者研修、課長研修での選抜・見極め • 昇格アセスメント • 人事考課 • 関連会社も含めた選抜	• 社外取締役による新任執行役員候補者へのインタビュー※ • 社外取締役による参与・部長職へのインタビュー※
管理職 課長職	• 他流試合研修 • グローバル人材育成研修 • DX・ESG施策推進教育 • CFO養成プログラム（部長・関連会社社長候補者等） • 語学力・グローバルマインドセット養成	• 海外関連会社へ出向（経営の一翼を担う） • 海外関連会社ナショナルスタッフの親会社での育成 • 抜擢人事	• 多様性ある中核人材の確保 • 課長候補者研修、係長研修での選抜・見極め • 昇格アセスメント • 人事考課 • 部門横断プロジェクト抜擢・公募 • 関連会社も含めた選抜	
一般社員	• 他流試合研修 • DX推進選抜教育 • 会計知識習得 • 経理部研修 • 若手・中堅社員早期海外派遣 • 語学教育	• 海外関連会社へ出向・出張 • 育成視点のジョブローテーション • 海外関連会社ナショナルスタッフの親会社での育成	• 多様性ある中核人材候補者の確保 • キャリア開発研修・面談での選抜・見極め • 人事考課 • 部門横断プロジェクト抜擢・公募 • 関連会社も含めた選抜	

※ 2025年度実施回数：合計14回

後継者選定プロセスの透明性・客観性の確保

取締役候補者の選定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。2025年度は、指名委員会を4回開催し、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。2025年度の合計面談実施回数は、14回でした。



社外取締役が語る、リケンテクノスの現在地と次なる挑戦

好調な業績を続けるリケンテクノスが、さらに成長していくために何が必要なのか。社外取締役4名が、当社の現在地を見つめながら、財務・非財務の両面からの企業価値向上、成長を後押しするガバナンス、Global One Companyの実現に向けたグローバル経営やDE&Iなどについて議論しました。新たに社外取締役に就任した萩原剛氏を迎え、それぞれの経験や専門性を踏まえて、変化の激しい事業環境を乗り越え、持続的に成長するために必要なこと、そして社外取締役が果たすべき役割について率直に語り合いました。

成長を続ける「健康体」のリケンテクノス

― 確かな強みを、次の飛躍につなげる

萩原　私は今年6月に社外取締役に就任したばかりですが、総合商社で40年近く、主に化学品やエネルギー分野の事業に携わってきました。実は三菱商事に在籍していた頃からリケンテクノスとはお付き合いがあり、その当時から、新しいことに挑戦する意欲の強い会社だという印象を持っていました。
この1か月の役員会等でのやり取りを通じて、人間の体に例えるなら、極めて強いバランスシートという背骨を持ち、安定的かつ成長する収益という良質な血液が流れ、経営トップの目配りが隅々まで届く神経系統も機能している、健全な健康体という印象を持っています。

江原　そうですね。当社には、75年間培ってきた化学品素材の配合加工技術とお客様への提案力、特定の資本系列に属さないことによる原料調達等の柔軟性、業務用ラップにおける高いシェアなど、いくつもの強みがあります。加えて、ASEANや北米を中心に生産・販売拠点を展開しており、今後さらに事業を拡大していくための一定の基盤が整っています。そして何より、現在のトップマネジメントは非常に強い。5年にわたり最高益を更新し続けていることが、そのひとつの証左だと思います。
もうひとつ挙げたいのが企業文化です。非常にオープンで、社外取締役にも必要な情報がきちんと共有されます。また、社内の議論や経営陣のメッセージがシンプルでわかりやすい。組織が迷わず、同じ方向へ動いていくうえで、これは大きな強みです。

事業基盤の強化　社外取締役座談会



末村　技術面で強みを感じるのは、単に「配合技術を持っている」ということだけではありません。原料を選び、レシピを作り、製造方法を考え、品質を保証する。その一連のプロセスを、お客様ごとのニーズに合わせて作り込めることが、高い競争力を生んでいるのだと思います。
営業面での対応力も当社の強みだと感じています。ここ数年の好業績は、経営陣が示した方向性が社員一人ひとりに着実に共有され、粘り強く丁寧な説明を積み重ねてきたことが成果につながっているのではないでしょうか。特に海外展開については社外取締役に就任した当初から感心していました。それぞれの国や地域に強みを持つ総合商社と適切に連携しながら海外へ進出するという戦略の組み立て方も、この会社の強みのひとつですね。

絹川　私は、そうした事業や技術に加えて、組織としてのスピード感と一体感に魅力を感じています。経営会議では、社長から明確な方向性が示され、それに対してメンバーがきちんと意見を交わしたうえで、一度決めたことを着実に実行していく。この力が、近年の成長を支えているひとつの要因ではないでしょうか。
私はメガバンクグループで、大きな組織を動かす難しさを経験してきました。リケンテクノスでは、事業を動かす中心メンバー同士が密にコミュニケーションを取りながら意思決定しています。会社の規模によるところもあるとは思いますが、この規模の企業でも、これほど一体感を持って運営することは簡単ではありません。今後さらに磨いていける強みだと思います。

萩原　一方で、企業が成長し続けるためには、「今日の仕事」と「明日の仕事」のバランスが重要です。「今日の仕事」とは既存事業をさらに磨き込むこと。「明日の仕事」とは、新しい事業を生み出していくことです。
その両方を進めるうえで重要になるのが、「変化と挑戦」だと私は考えています。リケンテクノス ウェイにお客様の期待の先を行く「チャレンジメーカー」であることが掲げられています。変化を恐れず挑戦する姿勢は、この会社のDNAとして根付いているのではないでしょうか。

■ 見えない強みを、企業価値へ

― 財務と非財務をつなぎ、市場評価をさらに高める

絹川　リケンテクノスの強みをもっと多くの投資家の皆さんに知っていただきたいですね。業績の伸びや会社を運営する力、開発・製造と管理部門のバランスなど、企業としての質の高さにもっと注目していただければ、資本市場の評価はさらに高まる余地があります。ここ数年は機関投資家に対するIR・SR活動もかなり強化され、そこで得られた意見も経営にしっかりフィードバックされています。着実に実績を積み重ねながら、幅広い投資家の皆さんと丁寧な対話を続けていくことが重要だと考えています。
一方で、事業内容をわかりやすく伝えることには難しさもあります。私自身、社外取締役になるまではコンパウンドがどのようなものなのか、十分には理解していませんでした。家庭用ラップは一般消費者にも身近ですが、それ以外はBtoBの製品が中心です。事業の中では確かな存在感があっても、その価値を資本市場に理解していただくには工夫が必要です。

末村　同感です。PBRはすでに1倍を上回っていますが、コンパウンドに加えて、フィルムやラップなど幅広い製品を手掛けていることも含めて、当社がどのような価値を生み出しているのかを、もっと市場に伝えていく余地があるのではないでしょうか。

萩原　その点について、私は少し違う角度から見ています。化学産業は、素材や部品というサプライチェーンの中間に位置するため、収益性の確保という面でも、事業の価値を社会に理解してもらうという面でも、決して容易な業界ではありません。半導体やAIのように、その成長性が直感的に理解されやすい業種とも違います。
そうした業界特性を考えると、PBRが1倍を超え、資本市場から一定の信頼と評価を得ていることを私は高く評価しています。70年以上にわたり、自動車や医療、電力をはじめとする様々な産業を素材面から支えてきた。その価値をステークホルダーに理解してもらう努力を続けてきたことが、現在の評価にもつながっているのではないでしょうか。

江原　萩原さんがおっしゃるように、当社はすでに一定の評価を得ていると思います。だからこそ、これから重要になるのは、目に見えにくい強みを成長ストーリーとして、より具体的に示していくことだと思います。事業の売上や利益は比較的わかりやすい一方で、知的財産や人的資本、組織力などの非財務資本が、将来どのように収益へつながっていくのかは、外部からは見えにくいものです。
例えば知的財産では、現在、産学連携を非常に積極的に進めていますし、競争力のある特許も保有しています。そうした技術や知財がどのような優位性を持ち、将来のビジネスにどう結びつくのかを、可能な限り具体的、定量的に示していければと思います。
人的資本についても積極的に投資しています。報酬面だけでなく、健康保険や持株制度なども含め、社員を支える仕組みはかなり強化されてきました。社員の皆さんにその価値を実感してもらうと同時に、社外にもきちんと発信する。それも企業価値を高めることにつながると思います。

絹川　そうした将来の成長ストーリーを支えるのが中期経営計画で掲げている「価値創造するバランスシート」に向けた改革です。これまで築いてきた強い財務基盤を、これからの成長にどう生かしていくのか。実際に「価値創造に出ていく」のはこれからです。株主還元ももちろん重要ですが、今後は成長投資にも資金を振り向け、企業価値をさらに高めていく。その姿勢を投資家にも理解していただくことが大切だと思います。



江原　新中期経営計画でも、そのための動きは始まっています。私は特に、グローバル展開と「ものづくり」の進化に期待しています。海外については、リケンテクノスならではの技術力で勝負する市場と、これまで培ってきた標準的な製品やノウハウを生かせる市場を見極めながら展開することで、事業規模と収益性の双方を高められる余地があります。
また、2025年度から「ものづくり統括本部」が発足し、技術、生産、品質管理、購買などの機能を統括、当社の強みをさらに尖らせて、ワンチームとして新しい製品を生み出していくという意思の表れだと受け止めています。せっかく組織を大きく変えたのですから、これまでの延長線上ではない成果を期待したいですね。

萩原　新しい事業を生み出すにしても、海外で成長していくにしても、最後は「人」だと思います。必要な人材を外部から獲得するのか、社内で育てるのか。その両方が必要です。経営陣もそこには強い問題意識を持ち、すでに具体的な取り組みを進めていますが、まさに「言うは易く行うは難し」のテーマです。どの領域で、どのような人材や能力が必要なのか。私自身もこれから会社への理解をさらに深めながら、これまでの経験を生かして具体的な助言をしていきたいと考えています。

■ 監督と挑戦を両立するガバナンス

― 「攻め」と「守り」の両面から経営を支える

江原　企業価値を持続的に高めていくには、経営が適切にリスクを取りながら成長に挑戦し、それを取締役会がしっかりと監督していくことが重要です。当社の取締役会では、事業の成長性や収益性、重要な人事、IR・SR活動を通じて得られた資本市場からの意見、リスクマネジメントなど、幅広いテーマについて議論しています。
例えば、収益面で課題を抱える事業、キーとなる組織の陣容などについても、社外取締役としてオープンに議論に加わり意見を述べています。

末村　ROICを用いて各事業を評価する取り組みも始まっていますね。まだ運用が始まったところですので、今後どのように成果につながっていくのか注視していきたいです。

萩原　私は、会社が成長し続けるためには、事業ポートフォリオを常に見直していく必要があると思います。今ある事業を所与のものとして考えるのではなく、将来の成長性や競争力を見ながら、限られた経営資源をどこに振り向けるのかを考えなければなりません。
場合によっては、これまで続けてきた事業から経営資源を移し、新しい成長領域へ振り向けるような判断も必要になるでしょう。もちろん、そうした判断は簡単ではありません。だからこそ、執行側とは異なる立場から、中長期的な視点で議論することが社外取締役の役割のひとつだと考えています。

絹川　そうした議論に社外取締役が積極的に加わるよう、情報提供・課題共有の機会が色々と設けられています。社外取締役は取締役会だけでなく、経営会議にもオブザーバーとして参加していますし、取締役・執行役員懇談会など、様々な形で執行側と意見交換する機会があります。取締役会に議案が上程されて

事業基盤の強化　社外取締役座談会

初めて内容を知るのではなく、その前段階から会社の課題や経営陣の問題意識を理解することができる。これは社外取締役が実効性のある監督を行ううえで、非常に重要なことです。
また、取締役会実効性評価についても、毎年評価を行って終わりではありません。そこで出た課題に対して改善策を講じ、その進捗を確認するというPDCAを回しています。

江原　ガバナンスというと、ともすればリスクを抑える「守り」の側面と捉えられることもあるかもしれませんが、成長に向けた挑戦を後押しすることが本筋です。社外取締役として私たちが果たすべき役割は、会社がどこを目指し、そのためにどのようなリスクを取り、どこに経営資源を投じるのか。その判断について異なる経験や専門性を持つ立場から問いを投げかけ、必要であれば背中を押す。そうした役割を果たすことが、持続的な企業価値向上につながると考えています。

末村　そうした「攻め」と「守り」のバランスは、海外子会社のガバナンスでも重要ではないでしょうか。当社は海外に多くの拠点を持っていますが、事業環境や法制度、商慣習は国・地域によって異なります。本社がすべてを一律に管理することが必ずしも最適とは限りません。一方で、グループとして守るべき原則やリスク管理の水準は明確にする必要があります。
海外子会社にどこまで権限を委譲し、どこを本社がしっかり監督するのか。このバランスは、Global One Companyを実現するうえでも重要なテーマだと思います。



■ 自律と多様性を力に変える Global One Company

― 地域の強みを生かし、グループの一体感を高める

萩原　Global One Companyを実現していくうえでは、各地域・拠点の自律性をどう生かすかという視点が重要だと考えます。

私自身、海外での事業経験を通じて感じてきたのは、それぞれの地域には固有の市場環境や商習慣があり、現地のことを最もよく理解しているのは、そこで事業をしている人たちだということです。一方で、グループとして共有すべき価値観や守るべきルールは当然あります。その両方を成立させることが、Global One Companyへの第一歩だと思います。

江原　海外事業を考えるときに「日系」「非日系」という用語が使われていますが、マーケットは市場ごとに求められるものや参入の仕方が異なるものだと思います。売上高も従業員数も半分以上を海外が占める現在、もっと市場性を捉えた視点と戦略が必要になると思います。
また、海外拠点からも、それぞれの国や地域にとって何が最適なのかという視点で、もっと積極的に意見を発信してほしいですね。

絹川　Global One Companyを実現するには、海外拠点の自律性を高めると同時に、それを支える人材や仕組みも必要です。私は大きく二つの課題があると考えています。ひとつはグローバル人材をどう育成するか、もうひとつはグローバル統制の仕組みづくりです。
人材という面では、今年度新たに人材開発部が設置され、従来の人事業務とは別に、人材育成を戦略的に進める体制が整えられました。こうした取り組みには期待しています。一方、グローバル統制については、海外子会社を本社からどのように見ていくのか、まだ道半ばの部分があります。ただ、それだけに今後の取り組み次第で、さらに成長できる余地も大きいと感じています。

江原　人材という点でも、海外拠点のナショナルスタッフに、もっと経営議論に参画してもらいたいですね。そうした機会を増やすことで、グループの一員としての意識がさらに高まっていくと思います。ここは今後ぜひ進めてほしいと期待しています。

絹川　多様な人材の力を生かすという点では、DE&Iの取り組みも重要です。リケンテクノスで私が特に評価している取り組みが二つあります。
ひとつは、指名報酬委員会で女性登用を具体的な課題として取り上げていることです。将来の候補となる人材を見ながら、どのように登用を進めていくのか、キャリア採用も含めて人材の層をどう厚くしていくのかといった課題認識を共有しています。ここまで指名報酬委員会で具体的に議論している企業は、日本でもまだそれほど多くないのではないでしょうか。もうひとつは、女性の部長職をリーダーとするダイバーシティプロジェクトです。人材開発部とも連携しながら、DE&Iに対する社内の意識改革に取り組んでいます。



指名報酬委員会での経営レベルの議論と、現場から意識を変えていく取り組みの両方を進めていることが重要だと思います。成果が表れるまでには時間がかかると思いますが、着実に取り組んでいってほしいですね。

末村　DE&Iについては、女性だけを特別に扱うことではない、という視点も大切だと思います。もちろん女性が働きやすい環境を整え、活躍の機会を広げていくことは重要ですが、最終的に目指すべきなのは、性別や国籍などに関わらず、誰もが自分の力を存分に発揮できる会社ではないでしょうか。
男性が女性に機会を「与える」という発想でもありません。男性も女性も含め、一人ひとりが自分のキャリアを考え、挑戦できる環境を作ることが大切です。多様な価値観や経験を持つ人材が互いを認め合い、それぞれの力を発揮できる組織を作っていくことが、これからの成長にもつながると思います。

■ 変化にしなやかに向き合う、強い企業へ

― 多様な視点を生かし、持続的な発展を支える

江原　企業価値を持続的に高めていくうえでは、サステナビリティをもう少し広く捉えることも必要です。社会課題や人権への対応はもちろん重要ですし、そうした課題をビジネスチャンスとして捉え、新しい技術や製品につなげていくという考え方には全く異論はありません。
一方で、最近の関税問題や地政学、AI環境の変化など、企業を取り巻く環境では予期せぬ事態が次々と起きています。そうした変化に素早く、しぶとく、しなやかに乗り切る力も、企業の持続可能性を考えるうえで非常に重要ではないでしょうか。当社はこれまで、様々な環境変化を乗り越えながら最高益を更新してきました。こうした実績を積み重ねていくことも、企業価値を高めていく根本になると思います。

末村　持続的な成長という点では、様々なステークホルダーとの関係が重要だと思います。ステークホルダーは現在や将来の投資家だけではありません。従業員も非常に重要です。当社ではエンゲージメントサーベイを実施し、その結果を外部任せにせず、自ら分析して次の取り組みにつなげようとしています。
また、大きな工場を持つ企業ですから、近隣住民との関係も大切です。地域の皆さんに工場の存在を受け入れていただくための努力を積み重ねていく必要があります。こうした取り組みは、すぐに財務的な成果として表れるものではないかもしれません。しかし、非財務面での企業価値を高め、それが結果として業績や人材の確保にもつながっていく。そうした視点も考慮しながら、今後の取り組みを見ていきたいと思います。

絹川　そのような財務数字だけでは表れないものも含め、社外取締役として当社の成長に貢献するためには、社内にはない知見や視点をどれだけ持ち込めるかが重要だと思っています。私はコンパウンド業界の専門家ではありません。だからこそ、自分自身もアンテナを高く持ち、専門性を磨く努力を続けながら、外部だからこそ気づけることを経営に伝えていきたいと思っています。
そして、異なる視点から感じたことがあれば、躊躇せずに発言する。それが自分の役割だと思っています。これからも遠慮なく意見を伝えることで、何らかの形で当社の企業価値向上に貢献していきたいです。

萩原　お二人のお話にも通じますが、私は最終的には、当社がゴーイングコンサーンとして、事業として成長し続けられるかどうかだと考えています。そこにどう貢献できるか、この一点に尽きます。
これまでお話ししてきたDE&Iや多様性も、それ自体が目的なのではなく、事業として成長し続けるための重要な要素だと捉えています。一方で、当社が産業の中でどのような位置にあり、どの領域で役割を担っているのかを冷静に見極めながら、次の成長への挑戦の糸口を探していくことも必要です。

江原　皆さんのお話にもあったように、私たち4人はそれぞれバックグラウンドも専門性も異なります。その違いを生かして、社内とは異なる視点から率直に意見を伝え、必要なときには経営の背中を押す。それが私たち社外取締役の役割だと思います。
当社には、長年培ってきた技術や人材、グローバルな事業基盤など、様々な強みがあります。それらを次の成長につなげるためにも、私たち自身が会社への理解をさらに深めながら、それぞれの立場から変化と挑戦を後押しし、当社のさらなる成長と企業価値向上につなげていきましょう。

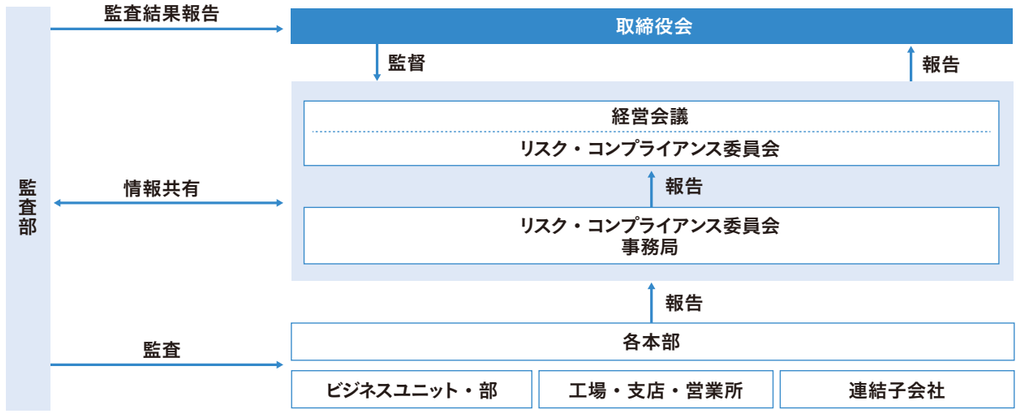
事業基盤の強化

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さら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	業務執行をしない取締役

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

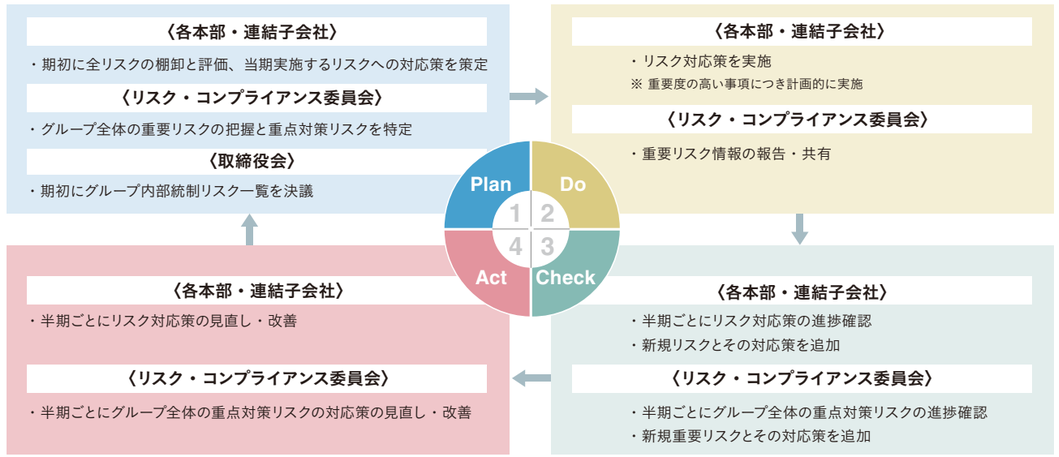
- 全社的リスクマネジメントおよびコンプライアンスに関する体制の整備、推進方策の決定、取り組みの周知
- リスクマネジメントの進捗状況の評価、分析および対策の検討
- コンプライアンスマニュアルの整備および社内規程等の整備状況の評価
- コンプライアンスに有効な制度およびシステム等の決定

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 中東情勢をはじめとする事業継続に対する危機事象の発生	●地政学リスクや供給構造の変化により、原材料の調達困難/価格上昇が発生し、事業継続が困難になるリスク	●様々なリスクに対して全本部をあげて対応 ●事業継続マネジメントの高度化
2 品質問題の発生	●市場クレームにより補償費用が発生するリスク ●信用低下、取引機会を喪失するリスク	●生産工程内での品質管理体制の強化 ●流出防止対策の強化
3 労働災害の発生	●従業員の負傷/休業、生産停止、社会的信用が低下するリスク	●安全パトロールの強化による危険源の抽出と対策の実施 ●安全教育の強化
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 ●近隣への環境影響が発生するリスク	●CO_2削減ロードマップの更新 ●環境に影響する事象の発生源対策および軽減対策の実施
5 サイバー攻撃等によるシステムダウン・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事業継続/社会的信用に影響するリスク	●国内外のグループ共通ネットワーク基盤の本格展開によるセキュリティ強化 ●24時間365日監視体制強化

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。また、リスクマネジメントの推進に向けて、内部統制リスク一覧に基づく各部署のリスク低減活動の実施状況および有効性を確認しています。

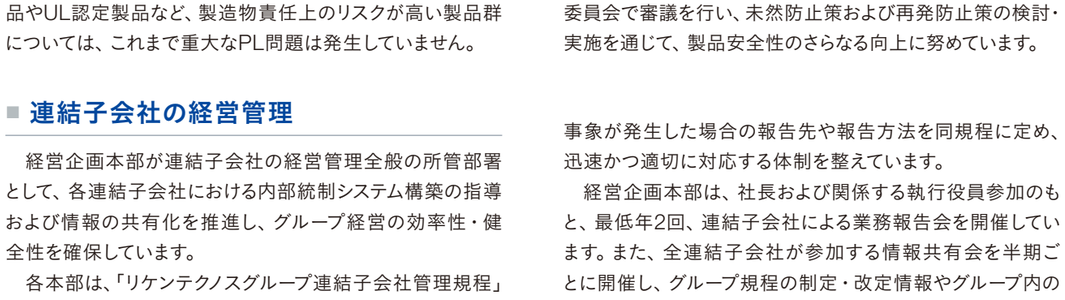
内部監査の結果については、監査部から監査等委員会に報告するとともに経営会議および取締役会に報告しています。また、代表取締役 社長執行役員に対しても毎月定期的に報告を行うなど、実効的なデュアルレポーティングラインを構築しています。



■ 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。

事業継続マネジメント



■ 製品の安定供給

近年、原材料メーカーの統廃合に伴う調達リスクの増大に加え、自然災害や政治・地政学リスク等による事業継続への影響が懸念されており、お客様への製品の安定供給の維持に向けた取り組みの重要性が高まっています。

このような認識のもと、当社グループは、2025年3月に実施したマテリアリティの見直しにおいて、「製品の安定供給」を新たに重要課題として特定し、事業継続マネジメント（BCM）の強化を進めています。「中核製品の供給リスクの把握と方針の決定（単体）」をKPIに設定し、定性目標として進捗を管理しています。2025年度は、中核製品を対象とした供給リスクの洗い出しと評価を実施し、特定したリスクに対する具体的な対応方針を策定しました。

今後もリスクの変化を継続的に把握し、対応方針の実効性を高めることで、安定供給体制の強化を図っていきます。

マテリアリティ：製品の安定供給

KPI	2025年度実績	2027年度目標
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策定	中核製品の供給リスクの把握と方針の決定/対応

■ 製品安全性の強化

当社はメーカーとしての使命を果たすため、設立以来、製品の安全性を最優先事項の一つとして取り組んできました。

製造物責任法（PL法）を遵守するとともに、「製品安全性」への取り組みを持続的に強化しています。特に医療向け製品やUL認定製品など、製造物責任上のリスクが高い製品群については、これまで重大な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管理をはじめとする製品関連リスクを持続的に抽出・評価し、その低減に向けた活動を推進しています。また、製造物責任を重視する製品群に限らず、各担当部門だけでなく全社的な視点からリスクの抽出・削減が必要と判断される案件についても委員会で審議を行い、未然防止策および再発防止策の検討・実施を通じて、製品安全性のさらなる向上に努めています。

■ 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。

■ 情報セキュリティの強化

当社では、サイバー攻撃やシステム事故に対応するため、外部からの侵入防止、マルウェア対策、バックアップなど、基本的なセキュリティ対策を段階的に整備してきました。

近年、サイバー攻撃の高度化・巧妙化に伴い、従来の防御中心の対策に加え、潜在的なリスクを事前に把握し、先回りで対応する取り組みの重要性がこれまで以上に高まっています。

こうした中、当社では防御を中心とした基本的な対策を整備し、外部攻撃や事故に対して被害を最小化できる体制を構築してきました。

現在は、これらの取り組みを発展させ、リスクの可視化と先回りした対応を可能にする体制・基盤の強化を進めています。

1. 防御を中心としたセキュリティ対策

— 多層的な対策により、外部攻撃と内部リスクを抑制

外部からの不正アクセスに対しては、ファイアウォールやウイルス対策ソフトによる防御、クラウドサービスにおける認証管理や利用監視、ゼロトラスト型VPNによる安全なアクセス制御など、多層的な対策を実施しています。

また、バックアップやCSIRT体制の整備、従業員教育や脆弱性診断を継続的に実施することで、人的リスクを含めたセキュリティレベルの維持・向上に取り組んでいます。

2. 可視化と継続監視の基盤整備

— 見えにくいリスクを捉えるための土台づくり

近年は、脆弱性や設定不備、ID管理、利用者のリテラシー不足など、個々の小さなリスクが重なり合い、大きな事故につながるケースが増えています。

こうした状況を踏まえ、当社ではシステムやネットワーク全体を通じたリスクの可視化および継続的な監視体制の整備を進め、24時間365日の監視や、リスクの変化をリアルタイムに把握できる仕組みを構築しています。

これにより、従来の防御中心の対策に加え、潜在的なリスクを把握しやすい状態を整え、リスクの早期把握と迅速な対応につなげています。

3. 先回り型のリスク管理への展開

— 個別対応から、横断的なリスク判断へ

一方で、セキュリティリスクは個別の対策だけでは十分に管理できるものではなく、グループ全体で横断的に把握し、優先度を判断しながら対応していくことが重要であると認識しています。

そのため現在は、可視化されたリスク情報をもとに、対応の優先度を判断しながら先回りで対策を講じる運用への転換を進めています。これにより、従来の「事故発生後の対応」に加え、「事故につながる前のリスク段階での対応」を強化しています。

4. グローバルでのセキュリティ統一

— 拠点差をなくし、どこでも同一水準の安心を

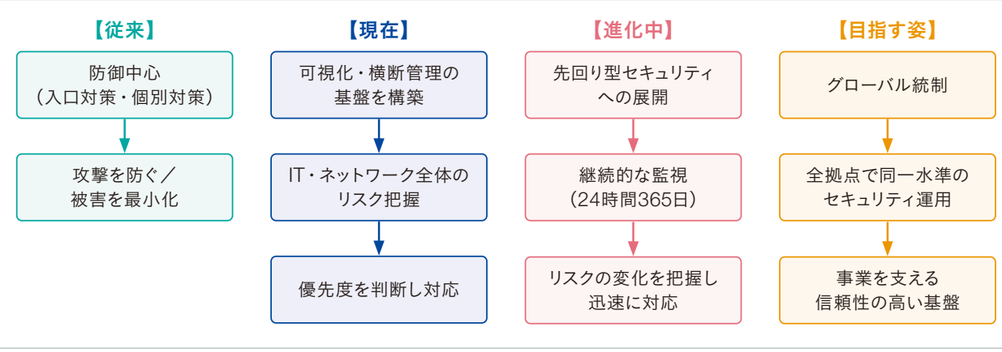
さらに、国内にとどまらずグローバル全体でのセキュリティレベルの底上げを進めています。

ゼロトラストを前提としたネットワークの共通化や、拠点ごとの運用差の標準化を進めることで、グループ全体で一貫性のあるセキュリティ運用への転換に取り組んでいます。

これらの取り組みにより、防御中心の対策にとどまらず、リスクを事前に把握し、優先度を判断しながら迅速に対応できる体制の構築を着実に進めています。

最終的には、ITとセキュリティが一体となった統制基盤のもとで、グローバル全体のリスクを適切に管理しながら事業を支える、安全で信頼性の高い基盤の確立を目指しています。

これらの取り組みにより、データを活用した事業変革と、その基盤となるセキュリティ強化を一体で進めることで、持続的な成長につながる事業基盤の高度化を図っていきます。



事業基盤の強化

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

2025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
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
通期	キャリア採用者向け人権・コンプライアンス研修	キャリア採用者	キャリア採用者の経験・職務レベルに応じた人権問題・コンプライアンス違反行為の防止策

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。通報者および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）

	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度
通報件数（対応件数）	2（2）	4（4）	6（6）	7（7）

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。

事業基盤の強化

DXによる事業変革

DX推進の考え方

当社では、事業環境の変化に対応するため、データとデジタル技術を活用した経営への転換に取り組んでいます。労働人口の減少や需要変動の拡大を踏まえ、業務効率化にとどまらない、事業運営そのものの高度化を進めています。

3ヵ年中期経営計画の方向性も踏まえ、データ活用による経営の高度化と製造プロセスの改革を中心に、全社横断での変革を進めています。

データ基盤の構築

分散したデータをつなぎ、経営の判断力へ

グローバルで統一されたデータ基盤の構築を進め、分散しているデータの統合と可視化・分析の高度化に取り組んでいます。

また、業務全体を見直し、あるべき業務プロセスの設計を進めることで、個別最適にとどまらない全体最適の業務運営への転換を図っています。

その実現に向けて、次期基幹システムを検討・構築するとともに、業務プロセスとデータの一体化を進めています。これらの取り組みにより、拠点や部門を横断した情報連携と意思決定の迅速化を目指しています。

分散した業務・データ
↓
業務・データの標準化
↓
グループ横断の業務・システムの共通化
↓
データの見える化・分析
↓
データ駆動経営（迅速・的確な意思決定）

製造DXの取組

現場の経験を“見える化”し、再現性のあるものづくりへ

製造領域では、品質の安定化と再現性向上を目的として、データ活用に向けた取り組みを段階的に進めています。

現時点では、センシング技術を活用した設備状態の可視化や監視の取り組みを進めるとともに、製造現場のノウハウや作業手順のデータ化・共有を推進しています。

また、品質管理においては自動検査設備の導入を進めており、検査精度の向上および省力化に取り組んでいる段階です。

こうした取り組みを通じて、従来は個々の経験や判断に依存していた製造の実態をデータとして捉え直し、将来的な高度化につなげていくことを目指しています。

事例①

画像認識による原料投入間違い防止

“うっかり”を防ぎ、確実なものづくりを支える

原料投入
↓
カメラ撮影
↓
画像認識
↓
正誤判定
↓
作業通知

原料の投入工程に、原料の種類や投入順序を画像で確認する仕組みを検討しています。作業者がその場で確認できるようにすることで、投入ミスの防止とトレーサビリティ向上につなげていきます。



事例②

画像認識による品質検査の高度化

バラつきを抑え、品質を“安定して作る”へ

製品画像取得
↓
画像認識
↓
異常検知
↓
フィードバック

自動検査設備に画像認識技術を組み合わせ、外観検査や判定精度の向上を目指しています。検査結果を蓄積・分析し、不良傾向の把握や品質改善の高度化につなげていきます。

事業基盤の強化　DXによる事業変革

事例③

製造条件データを活用した最適化

勘と経験から、データで導く最適条件へ

製造条件＋実績データ
↓
分析
↓
最適条件提示
↓
条件反映

製造条件や実績データを蓄積・見える化し、現場ごとの判断の違いを標準化につなげています。将来的にはデータ分析により最適条件を導き、品質安定化や歩留まり向上を目指します。



データと設備を連携し、自ら最適化するスマート工場へ

現場データの可視化
↓
データ蓄積
↓
分析
↓
製造条件・工程の最適化
↓
自動化

これらの取り組みは段階的に進めている中で、現場での実践を通じてデータの蓄積と活用が進み、製造の在り方そのものを見直す取り組みへと広がっています。将来的には、設備とデータが連携しながら最適な状態を維持する製造の実現に挑戦していきます。



■ 生成AIの活用

業務効率化から、知見を活かした判断支援へ

生成AIは、業務効率の向上を目的として段階的に活用を進めています。業務に即した活用を重視し、人材育成と組み合わせた形で全社展開を進めています。

現時点では業務支援での活用が中心ですが、各部門での実践を通じて活用イメージが具体化し、現場への定着が進みつつあります。

技術データや製造データと連携し、過去の知見を活用した判断支援や業務高度化への展開を進めています。さらに、製造現場で蓄積されたデータや、デジタル化により形式知化されたナレッジを組み合わせて活用することで、これまで個人に依存していた知見を全体で共有・活用できる形へと発展させています。

あわせて、こうしたデータやナレッジの蓄積をもとに、当社の業務に適した生成AI活用環境の構築を視野に入れ、業務の効率化にとどまらず、新たな価値創出につなげていきます。

■ DXによる価値創出

品質・コスト・納期を最適化し、競争力を高める

これらの取り組みにより、データに基づく意思決定と製造の高度化を進めています。

品質のばらつき低減、歩留まり向上、安定操業の実現を通じて、生産性とコスト競争力の向上につなげています。さらに、品質・コスト・納期の最適化により顧客への提供価値を高め、収益基盤の強化を図っています。

こうした取り組みを通じて、製造・開発・業務の各領域においてデータ活用が進展し、より迅速かつ柔軟に対応できる事業運営へと変革を進めています。

最終的には、データと知見が蓄積され続けることで、事業そのものが自ら進化し続ける状態の実現を目指しています。

■ DX教育

DXを実効性ある取り組みとして定着させるには、データやデジタル技術を使いこなす人材の育成が不可欠です。当社では、生成AIの活用やITリテラシー教育を通じて従業員のDXスキルを底上げするとともに、研究開発部門ではMI人材の育成を進めています。全社的な活用力と専門人材の育成を両輪で進めることで、業務効率化にとどまらず、製造・開発・経営の高度化につなげていきます。

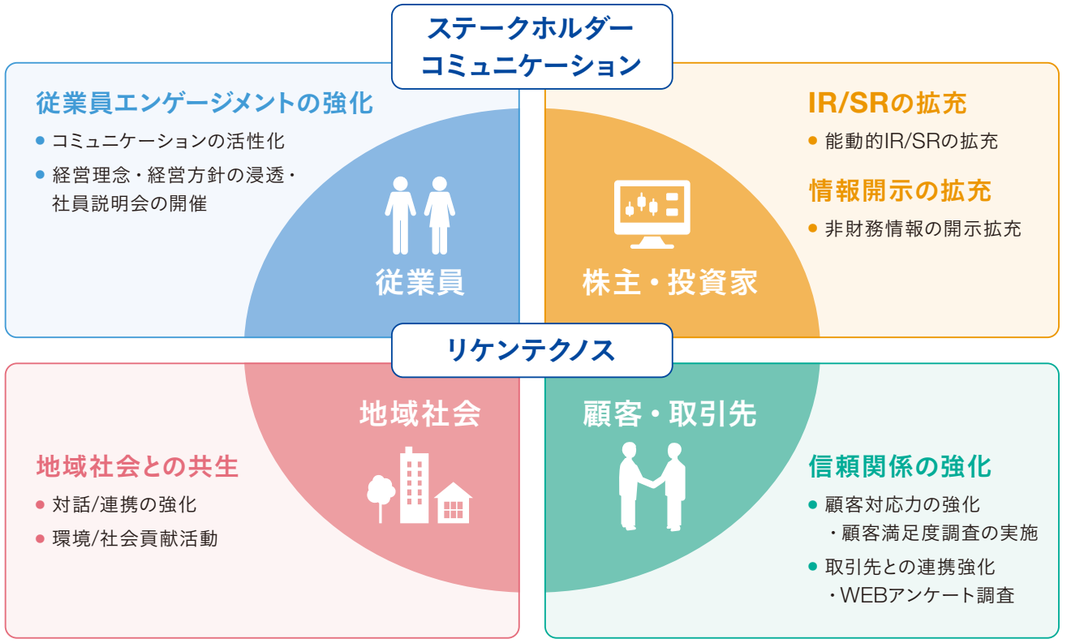
マテリアリティ：DXによる事業変革

KPI	2025年度実績	2027年度目標
MI人材の育成（単体）	11人	15人
DX教育受講率（単体）	100%	100%

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（➡P55〜59）

■ 従業員エンゲージメントの向上

当社グループは、「人の成長こそ企業の成長」との考えのもと、従業員一人ひとりがやりがいと誇りを持ち、多様な人材が活躍できる企業風土の醸成、仕組み・環境づくりを推進しています。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、株式給付制度などを通じた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（➡P62）

■ 地域社会との共生

当社グループは、事業活動を行う地域社会の一員として、地域との共生を大切にしています。国内外の各拠点において、雇用機会の創出や納税に加え、教育・文化活動への支援や寄付、環境美化活動、地域交流活動などを通じて、地域社会の発展と信頼関係の構築に努めています。今後も、事業を展開する地域の持続的な発展と、持続可能な社会の実現に貢献していきます。

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

顧客・取引先との関わり（➡P47～48）

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、お客様に安全で高品質な製品を安定的に供給することを重要な責任と考えており、品質向上と製品安全の確保に継続的に取り組んでいます。

さらに、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、その結果をもと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。

マテリアリティ：ステークホルダーとの対話

KPI	2025年度実績	2027年度目標
顧客満足度調査の結果に対するアセスメント対応率（単体）	100%	100%

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。

マテリアリティ：ステークホルダーとの対話

KPI	2025年度実績	2027年度目標
投資家、既存株主との面談実施（単体）	174件	190件

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。

2025年度の株主・投資家との対話に関する取り組み

	2025年度の対話実績		議決権行使の利便性向上に資する取り組み	
機関投資家	決算・経営概況説明会のWeb及び会場のライブ開催	2回	SR訪問を通じた対話の促進	2023年4月～
	● 新3ヵ年中期経営計画の開示 ● 事業報告、CG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 ● スポンサードリサーチの発刊 ● 統合報告書の発刊		有価証券報告書の株主総会前開示 2026年は株主総会9日前（6/10）開示	2025年6月～
	個別IRミーティング（含む電話会議）	54回 前年比+12回	招集通知の早期発送 （2025年開催定時株主総会実績）	6月3日に発送 （開催の17日前）
			招集通知の発送前の早期開示 （2025年開催定時株主総会実績）	5月28日に開示 （開催の23日前）
			英文招集通知の同時開示 （2023年から全文を英訳）	2018年6月～
個人投資家	株主通信の発行	2回	ICJの議決権電子行使プラットフォームの採用	2015年6月～
	企業ウェブサイトでの情報発信	都度		

2025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、さら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
事業ポートフォリオ改革の明確化	三重工場拡張計画、食品包材事業における設備投資を実施
キャッシュアロケーションとBS方針の具体化	● バランスシート改革で捻出したキャッシュで成長／戦略投資、株主還元を実施 ● 群馬工場の固定資産の一部を譲渡
経営戦略と連動した人材戦略の方向性	● 戦略実行に必要な人材の確保・育成・配置 ● 人材確保・育成への積極的投資
配当方針の見直し	連結配当性向に加え、DOE（連結株主資本配当率）を配当の下限基準として導入
社外取締役の多様性確保	社外取締役として1名女性を選任し増員

株主優待制度の導入

当社は、株主・投資家の皆様との建設的な対話を重視し、決算説明会や統合報告書、IR/SR活動を通じた情報発信の充実に努めています。また、配当や自己株式取得に加え、日頃よりご支援いただいている株主の皆様への感謝の意を示すとともに、当社事業への理解促進を目的として、2026年3月より株主優待制度を導入しました。QUOカードと当社製品を進呈することで、株主の皆様との中長期的な信頼関係の構築と企業価値の向上を目指しています。

株主優待制度の詳細は、当社ホームページをご参照ください。▶ https://www.rikentechnos.co.jp/ir/shareholders/benefit/

優待内容

① QUOカード

保有株式数 ＼ 継続保有期間（注）	基準日（毎年3月末日および9月末日）			年間合計		
	1年未満	1年以上3年未満	3年以上	1年未満	1年以上3年未満	3年以上
200株以上500株未満	1,000円	1,500円	2,000円	2,000円	3,000円	4,000円
500株以上1,000株未満	2,500円	3,000円	4,000円	5,000円	6,000円	8,000円
1,000株以上	5,000円	6,000円	7,000円	10,000円	12,000円	14,000円

（注）継続保有期間は、「基準日（毎年3月末日および9月末日）において、同一の株式番号で株主名簿に連続して記載または記録された期間」とします。

当社の事業セグメントとモナリザを組み合わせたオリジナルデザイン



② 当社製品（家庭用小巻ラップフィルム）

保有株式数	基準日	優待内容
200株以上	毎年3月末日	当社製品（家庭用小巻ラップフィルム2本）

※ 製品の種類・仕様・デザイン等は変更となることがございます。あらかじめご了承ください。



データセクション

財務情報

連結業績推移

	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	2025年度
売上高 （単位：百万円）	91,938	90,589	88,300	94,601	97,813	98,808	88,224	109,923	123,497	125,739	128,141	131,377
営業利益 （単位：百万円）	3,652	5,084	5,862	5,399	5,761	5,581	5,313	6,292	7,506	8,775	10,488	11,408
経常利益 （単位：百万円）	4,062	4,931	5,834	5,410	5,869	5,670	5,652	6,889	7,964	9,544	10,587	11,786
親会社株主に帰属する当期純利益 （単位：百万円）	1,900	2,482	2,716	2,538	3,060	3,064	3,234	3,941	4,557	6,880	7,370	7,569
EBITDA （単位：百万円）	6,632	8,350	9,040	8,833	9,418	9,468	9,026	9,798	11,103	12,553	14,576	15,676
売上高営業利益率（ROS）	4.0%	5.6%	6.6%	5.7%	5.9%	5.6%	6.0%	5.7%	6.1%	7.0%	8.2%	8.7%
ROE	5.0%	6.2%	6.6%	5.7%	6.4%	6.2%	6.3%	7.1%	7.5%	10.8%	11.4%	11.4%
ROIC	4.8%	6.6%	7.5%	6.7%	6.8%	6.5%	6.2%	7.1%	8.0%	9.3%	11.0%	11.7%
EPS （単位：円/株）	31.74	41.41	45.85	41.64	47.43	48.11	51.22	62.47	72.11	114.24	137.67	153.72
配当 （単位：円/株）	9.00	10.00	11.00	12.00	14.00	16.00	16.00	19.00	25.00	32.00	41.00	54.00
配当性向	28.4%	24.1%	24.0%	28.8%	29.5%	33.3%	31.2%	30.4%	34.7%	28.0%	29.8%	35.1%
自己株式取得 （単位：百万円）	1	0	1,428	137	0	1,513	236	0	0	7,000	4,019	4,572
総資産 （単位：百万円）	86,086	84,157	88,345	91,866	95,207	91,868	95,208	102,641	112,002	115,650	116,469	119,103
純資産 （単位：百万円）	45,223	46,746	49,196	54,854	56,478	57,586	61,076	65,448	72,165	74,017	75,780	78,442
現預金 （単位：百万円）	14,122	14,207	14,508	14,790	17,550	18,342	21,106	20,702	23,481	21,879	24,472	26,552
有利子負債 （単位：百万円）	14,621	14,610	15,758	12,541	13,823	11,431	10,291	9,859	10,577	10,152	11,799	11,516
自己資本比率	45.8%	47.7%	47.5%	51.4%	51.4%	54.1%	56.4%	56.3%	56.4%	55.7%	55.7%	56.8%
D/Eレシオ （単位：倍）	0.40	0.38	0.40	0.29	0.30	0.24	0.21	0.19	0.19	0.19	0.21	0.20
設備投資 （単位：百万円）	4,622	6,110	4,370	3,775	3,573	3,785	3,679	2,499	3,909	4,132	4,906	5,257
減価償却費 （単位：百万円）	2,979	3,265	3,177	3,434	3,657	3,886	3,713	3,506	3,597	3,777	4,087	4,267
R&D（研究開発費） （単位：百万円）	1,261	1,301	1,309	1,396	1,470	1,448	1,442	1,566	1,631	1,893	1,975	1,977
売上高R&D比率	1.4%	1.4%	1.5%	1.5%	1.5%	1.5%	1.6%	1.4%	1.3%	1.5%	1.5%	1.5%

連結貸借対照表

（単位：千円）

	前連結会計年度 （2025年3月31日）	当連結会計年度 （2026年3月31日）
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	24,472,764	26,552,535
受取手形	735,947	423,347
売掛金	21,191,220	21,334,601
電子記録債権	4,942,652	4,516,358
商品及び製品	10,936,170	9,949,322
仕掛品	1,071,231	1,315,751
原材料及び貯蔵品	9,844,655	9,074,456
その他	1,214,363	1,207,825
貸倒引当金	△86,058	△116,539
流動資産合計	74,322,947	74,257,660
固定資産		
有形固定資産		
建物及び構築物	32,815,365	33,524,259
減価償却累計額	△20,753,715	△21,976,953
建物及び構築物（純額）	12,061,650	11,547,305
機械装置及び運搬具	64,692,480	68,968,099
減価償却累計額	△55,979,884	△57,913,837
機械装置及び運搬具（純額）	8,712,596	11,054,262
土地	6,592,746	5,259,059
リース資産	248,439	265,818
減価償却累計額	△161,988	△171,573
リース資産（純額）	86,451	94,245
建設仮勘定	2,239,497	1,613,530
その他	6,977,695	7,295,049
減価償却累計額	△6,087,601	△6,354,294
その他（純額）	890,094	940,755
有形固定資産合計	30,583,035	30,509,159
無形固定資産		
リース資産	3,375	37,438
その他	2,643,120	2,382,964
無形固定資産合計	2,646,496	2,420,403
投資その他の資産		
投資有価証券	6,194,352	8,346,083
長期貸付金	1,159	832
退職給付に係る資産	1,524,780	2,216,858
繰延税金資産	485,293	720,009
その他	715,843	637,361
貸倒引当金	△4,549	△4,549
投資その他の資産合計	8,916,879	11,916,595
固定資産合計	42,146,411	44,846,158
資産合計	116,469,358	119,103,818

（単位：千円）

	前連結会計年度 （2025年3月31日）	当連結会計年度 （2026年3月31日）
負債の部		
流動負債		
支払手形及び買掛金	20,713,412	17,916,387
電子記録債務	419,987	571,410
短期借入金	9,102,182	7,599,247
1年内返済予定の長期借入金	396,012	662,498
リース債務	47,468	36,299
未払法人税等	924,728	1,696,505
賞与引当金	1,105,819	1,140,331
役員賞与引当金	116,654	124,928
その他	2,131,787	2,737,566
流動負債合計	34,958,052	32,485,175
固定負債		
長期借入金	2,198,657	3,154,562
リース債務	54,848	64,335
長期未払法人税等	30,000	–
繰延税金負債	1,678,008	2,691,276
株式給付引当金	–	6,361
役員株式給付引当金	274,560	292,359
退職給付に係る負債	1,049,268	1,120,695
資産除去債務	345,702	350,363
事業再編損失引当金	–	450,000
その他	100,150	46,524
固定負債合計	5,731,196	8,176,478
負債合計	40,689,249	40,661,653
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	42,595,295	45,587,813
自己株式	△1,899,288	△4,229,360
株主資本合計	55,807,605	56,470,052
その他の包括利益累計額		
その他有価証券評価差額金	3,615,641	5,173,736
為替換算調整勘定	5,013,068	5,232,194
退職給付に係る調整累計額	431,884	748,233
その他の包括利益累計額合計	9,060,594	11,154,164
非支配株主持分	10,911,908	10,817,948
純資産合計	75,780,109	78,442,165
負債純資産合計	116,469,358	119,103,818

連結損益計算書

（単位：千円）

	前連結会計年度 （自 2024年4月1日 至 2025年3月31日）	当連結会計年度 （自 2025年4月1日 至 2026年3月31日）
売上高	128,141,144	131,377,381
売上原価	103,819,666	105,766,299
売上総利益	24,321,478	25,611,082
販売費及び一般管理費	13,832,968	14,202,155
営業利益	10,488,509	11,408,926
営業外収益		
受取利息	93,321	114,841
受取配当金	230,686	186,726
為替差益	–	325,990
その他	148,900	194,171
営業外収益合計	472,909	821,729
営業外費用		
支払利息	300,425	368,897
為替差損	8,293	–
その他	65,231	74,926
営業外費用合計	373,950	443,824
経常利益	10,587,468	11,786,832
特別利益		
固定資産売却益	3,469	465,965
投資有価証券売却益	1,592,270	782,902
その他	11,947	–
特別利益合計	1,607,687	1,248,867
特別損失		
固定資産売却損	961	114
固定資産除却損	164,714	88,898
事業再編損失引当金繰入額	–	450,000
特別損失合計	165,675	539,012
税金等調整前当期純利益	12,029,480	12,496,686
法人税、住民税及び事業税	2,712,230	3,279,219
法人税等調整額	58,942	△112,795
法人税等合計	2,771,173	3,166,424
当期純利益	9,258,306	9,330,262
非支配株主に帰属する当期純利益	1,887,754	1,760,709
親会社株主に帰属する当期純利益	7,370,551	7,569,553

連結包括利益計算書

（単位：千円）

	前連結会計年度 （自 2024年4月1日 至 2025年3月31日）	当連結会計年度 （自 2025年4月1日 至 2026年3月31日）
当期純利益	9,258,306	9,330,262
その他の包括利益		
その他有価証券評価差額金	△2,912,116	1,559,919
為替換算調整勘定	2,785,069	357,996
退職給付に係る調整額	24,029	316,348
その他の包括利益合計	△103,017	2,234,264
包括利益	9,155,289	11,564,527
（内訳）		
親会社株主に係る包括利益	6,272,795	9,663,122
非支配株主に係る包括利益	2,882,493	1,901,404

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 2024年4月1日 至 2025年3月31日）	当連結会計年度 （自 2025年4月1日 至 2026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	12,029,480	12,496,686
減価償却費	4,087,543	4,267,172
のれん償却額	4,365	–
事業再編損失引当金の増減額（△は減少）	–	450,000
賞与引当金の増減額（△は減少）	7,303	35,566
役員賞与引当金の増減額（△は減少）	62	8,274
貸倒引当金の増減額（△は減少）	6,018	29,099
退職給付に係る負債の増減額（△は減少）	34,711	198,039
株式給付引当金の増減額（△は減少）	–	6,361
役員株式給付引当金の増減額（△は減少）	27,625	17,798
受取利息及び受取配当金	△324,008	△301,568
支払利息	300,425	368,897
投資有価証券売却損益（△は益）	△1,592,270	△782,902
有形固定資産売却損益（△は益）	△2,508	△465,851
固定資産除却損	164,714	88,898
売上債権の増減額（△は増加）	4,131,130	707,259
棚卸資産の増減額（△は増加）	△1,321,548	1,523,732
仕入債務の増減額（△は減少）	△1,731,482	△2,616,551
未払消費税等の増減額（△は減少）	26,800	△35,532
その他	△720,683	44,024
小計	15,127,678	16,039,406
利息及び配当金の受取額	324,033	299,372
利息の支払額	△287,484	△364,114
法人税等の支払額	△3,616,329	△2,574,723
営業活動によるキャッシュ・フロー	11,547,898	13,399,941
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	△22,158	△12,175
定期預金の払戻による収入	24,156	12,164
有形固定資産の取得による支出	△4,298,605	△4,840,723
有形固定資産の売却による収入	7,240	1,897,609
無形固定資産の取得による支出	△481,447	△88,372
投資有価証券の売却による収入	1,801,357	913,067
貸付金の回収による収入	422	323
その他	△183,688	△30,844
投資活動によるキャッシュ・フロー	△3,152,721	△2,148,950
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）	879,060	△1,501,120
長期借入れによる収入	681,615	1,805,040
長期借入金の返済による支出	△616,628	△604,745
リース債務の返済による支出	△27,106	△24,594
自己株式の取得による支出	△4,019,751	△4,572,047
配当金の支払額	△1,867,339	△2,397,638
非支配株主への配当金の支払額	△1,542,716	△1,995,364
財務活動によるキャッシュ・フロー	△6,512,866	△9,290,471
現金及び現金同等物に係る換算差額	713,052	119,337
現金及び現金同等物の増減額（△は減少）	2,595,363	2,079,857
現金及び現金同等物の期首残高	21,852,394	24,447,758
現金及び現金同等物の期末残高	24,447,758	26,527,615

データセクション

財務・非財務ハイライト

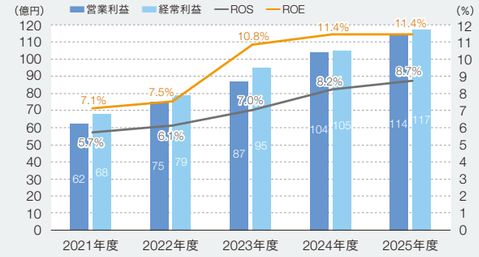
経済価値

売上高（連結）



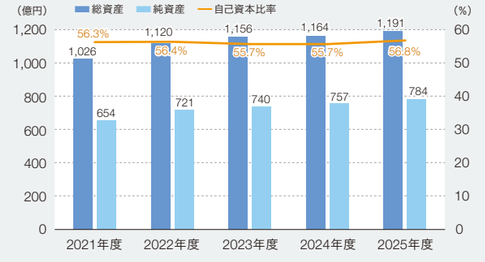
ASEANを重点地域と位置付け、日系・非日系企業との取引拡大、シェア獲得とトップシェア分野の拡大に取り組んできました。連結売上高は、拡販の進展に加え、製品価格の適正化、為替の影響等により、5期連続で過去最高を更新しています。

営業利益・経常利益・ROS・ROE（連結）



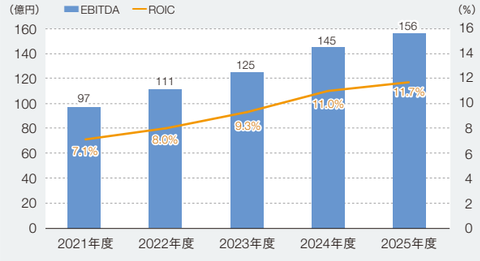
各段階の利益は、5期連続で過去最高を更新しています。2025年度のROS（売上高営業利益率）においても、過去最高を更新しました。なお、2025年度のROE（自己資本利益率）は、2023年度、2024年度に引き続き政策保有株式の売却益を含んでいます。

総資産・純資産・自己資本比率（連結）



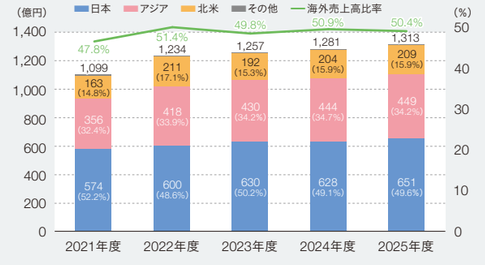
2023年度、2024年度に引き続き、2025年度においても政策保有株式の売却を実施しましたが、保有株の値上がりにより総資産は増加しました。

EBITDA・ROIC（連結）



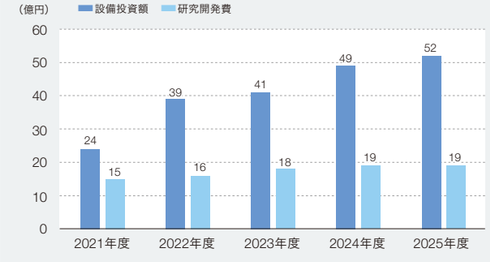
2025年度は売上拡大と収益改善によるEBITDAの増加に加え、在庫・売掛金の適正化を進めたことにより投下資本の効率が改善し、ROICは向上しました。収益拡大と資本効率の改善が両立した結果となりました。

地域別売上高比率（連結）



2025年度は国内外とも売上が増加し、海外売上高比率は50%を超えています。

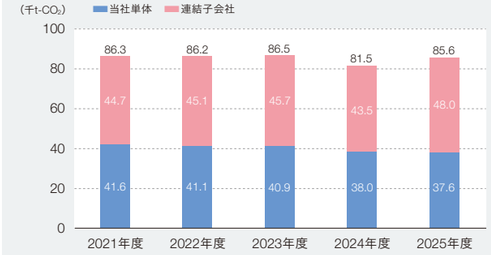
設備投資額・研究開発費（連結）



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。2025年度は食品包材事業における設備投資や海外製造拠点での生産設備の導入により、設備投資額は増加しました。また、研究開発費は前年度比横ばいとなりました。

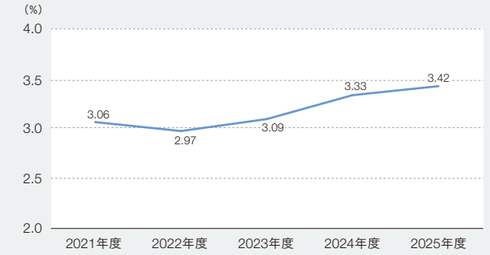
社会価値

CO_2排出量（Scope1+2）



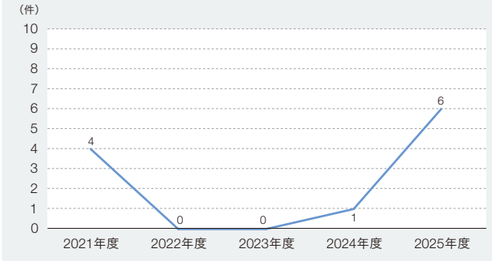
2030年度の当社単体のCO_2排出量の目標値は24,139t（2019年度比46.2%減）です。グループ全体で「2050年カーボンニュートラル」を目指し、CO_2排出量の削減に取り組んでいきます。

総廃棄物量の総生産量比（単体）



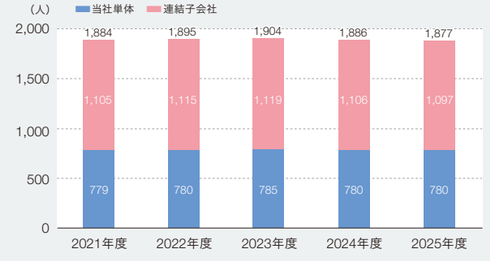
2025年度における当社単体での総廃棄物量の総生産量比は、製品歩留まりの低下が影響し、前年度比0.09%の増加となりました。

休業労災発生件数（国内）



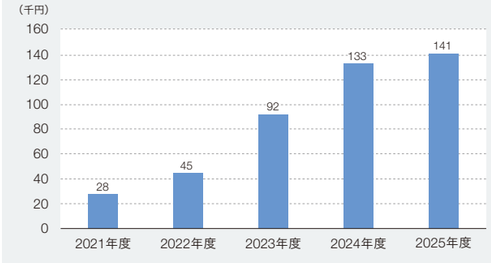
2025年度は国内（国内連結子会社を含む）で休業労災が6件発生しました。休業労災発生ゼロを目指し、発生防止に取り組んでいきます。

従業員数



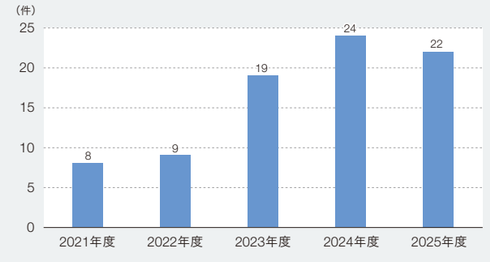
新卒採用やキャリア採用に加えて、リファラル採用やアルムナイ採用などを実施することにより、安定して人材の確保ができています。

一人当たりの育成費用（単体）



「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。

特許出願件数（単体）



2025年度における当社単体での特許出願件数は22件でした。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さらなる強化につなげていきます。

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15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。

● 事業所　● 製造会社　● 販売会社
＊ ISO9001認証取得　＊ ISO14001認証取得
2026年9月現在



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



19 理研食品包装（江蘇）有限公司 ＊

ASIA



18 上海理研塑料有限公司 ＊＊

25



15 RIKEN (THAILAND) CO., LTD. ＊＊



22 RIKEN VIETNAM CO., LTD. ＊＊



17 PT. RIKEN INDONESIA ＊＊

JAPAN



6 埼玉工場 ＊＊



1 本社 ＊＊



7 三重工場 ＊＊



10 研究開発センター ＊＊

AMERICA



20 RIMTEC CORPORATION ＊



21 RIKEN ELASTOMERS CORPORATION ＊

国内

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	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	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	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	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	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。

海外

海外連結子会社	主な業務内容	所在地	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 パトムタニ県	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	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	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	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	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	62.94% (62.94%)
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	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	100.00%
23 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	62.94%
24 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	100.00%
25 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	100.00% (1.00%)

※ 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。
※ 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。

データセクション

会社情報・株式情報 (2026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1,877名、単体780名

株式情報

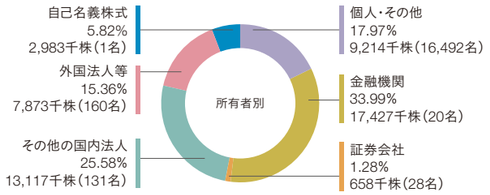
上場証券取引所	東京証券取引所プライム市場
証券コード	4220
発行可能株式総数	236,000,000株
発行済株式総数	51,274,821株
株主数	16,832名
事業年度	4月1日から翌年3月31日まで
単元株式数	100株
株主名簿管理人	みずほ信託銀行株式会社
独立監査人	EY新日本有限責任監査法人

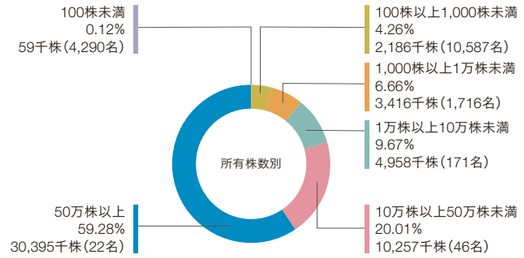
大株主（上位10名）

株主名	持株数（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）	4,949	10.25
株式会社日本カストディ銀行（信託口）	1,908	3.95
株式会社みずほ銀行	1,860	3.85
株式会社りそな銀行	1,860	3.85
信越化学工業株式会社	1,700	3.52
明治安田生命保険相互会社	1,604	3.32
丸紅株式会社	1,513	3.13
三菱商事株式会社	1,459	3.02
三井物産株式会社	1,344	2.78
株式会社三井住友銀行	1,284	2.66

※1　持株比率は、自己株式（2,983,333株）を控除して計算しております。
※2　上記自己株式（2,983,333株）には、株式給付信託（BBT）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702,200株を含めておりません。

所有者別・所有株数別株式状況

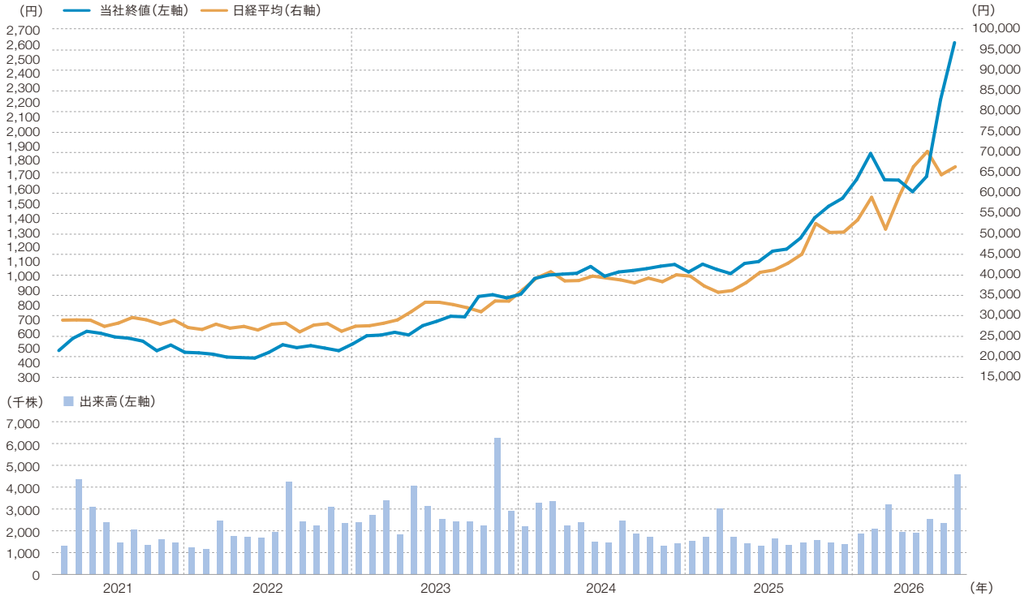




株主数推移

2022年3月	2023年3月	2024年3月	2025年3月	2026年3月
8,588人	12,717人	13,476人	14,053人	16,832人

株価・出来高推移 ※ 2026年8月まで



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40%以上またはDOE（連結株主資本配当率）3.5%以上のいずれか高い方の基準を適用したうえで、今後の事業投資と自己資本の充実等も勘案し、安定的かつ持続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年度の年間配当金は、各事業年度における親会社株主に帰属する当期純利益から同期中に実施した投資有価証券売却益の影響額を除いた1株当たり当期純利益に基づき算出しております。

配当金と配当性向（連結）

