



2021年12月23日

各位

会社名 リックス株式会社
代表者 代表取締役社長 安井 卓
(コード番号 7525 東証一部・福証)
問合せ先 常務取締役管理本部長 荻田 透
(TEL 092-472-7311)

新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書

当社は、2022年4月に予定される株式会社東京証券取引所の市場区分の見直しに関して、プライム市場を選択する申請書を提出いたしました。当社は、移行基準日時点（2021年6月30日）において、当該市場の上場維持基準を充たしていないことから、下記のとおり、新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書を作成し、提出いたしましたのでお知らせします。

記

○当社の上場維持基準の適合状況及び計画期間

当社の移行基準日時点におけるプライム市場の上場維持基準への適合状況は、以下のとおりとなっております。流通株式時価総額、売買代金については基準を充たしておりません。当社は、流通株式時価総額および売買代金について、2026年度末までに上場維持基準を充たすために各種取り組みを進めてまいります。

	株主数 (人)	流通株式数 (単位)	流通株式時価 総額 (億円)	流通株式比率 (%)	1日平均売買 代金 (千円)
当社の状況 (移行基準日時点)	7,793人	51,111単位	78億円	59.1%	7,425千円
プライム市場 上場維持基準	800人	20,000単位	100億円	35.0%	20,000千円
計画書に記載の項目			○		○

※ 当社の適合状況は、東証が基準日時点で把握している当社の株券等の分布状況等をもとに算出を行ったものです。

○上場維持基準の適合に向けた取組の基本方針、課題及び取組内容

詳細は、別紙「新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書」のとおりです。

以上

新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書

2021年12月23日

当社の移行基準日時点におけるプライム市場の上場維持基準への適合状況は、以下のとおりとなり、**流通株式時価総額、売買代金については基準を充たしておりません。**当社は、**流通株式時価総額、売買代金ともに次期中期経営計画GP2026の最終年度である2026年度末までにそれぞれ上場維持基準を充たすため、各種取組を進めていきます。**

	株主数 (人)	流通株式数 (単位)	流通株式時価総額 (億円)	流通株式比率 (%)	1日平均売買代金 (千円)
当社の状況 (移行基準日時点)	7,793人	51,111単位	78億円	59.1%	7,425千円
プライム市場上場維持基準	800人	20,000単位	100億円	35.0%	20,000千円
計画書に記載の項目			○		○

※当社の適合状況は、東証が基準日時点で把握している当社の株券等の分布状況等をもとに算出を行ったものです。

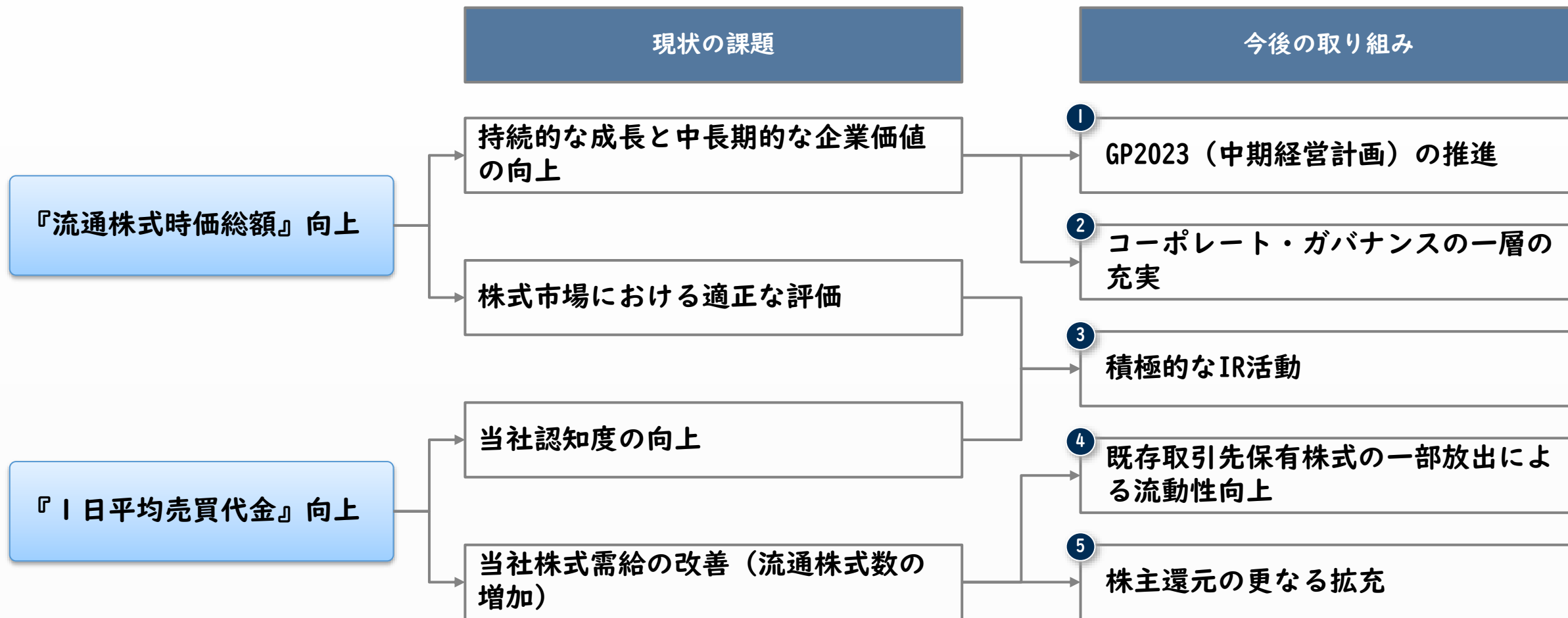
基本方針

当社はLV2030（長期経営計画）に基づくGP2023（中期経営計画：FY2021～FY2023）を推進してまいります。この経営計画の着実な実行による企業価値の向上が、上場維持基準の達成につながると考えます。

ビジネス領域（既存事業の深化と成長分野の探索、海外事業の拡充）の拡大と、協創による新製品開発や新規事業展開を着実に進め、持続的な成長による企業価値向上を実現させます。

また、投資家の皆様へ魅力ある企業としてご認識して頂けるよう、情報開示の充実やESG関連施策の推進等のサステナビリティの充実に係る取り組みを行い、積極的なIR活動に努めていきます。

当社は、流通株式時価総額、売買代金について基準を充たすため、以下の取り組みを実施していきます。



『流通株式時価総額』向上に向けた取り組みとして[GP2023（中期経営計画）](#)を推進します。

当社は2021年12月9日に『LV2030(長期経営計画：Long term Vision for 2030)』と『GP2023（中期経営計画：RIX Growth Plan FY2021－FY2023）』の詳細を公表致しました。

当社の持続的な成長と中長期的な企業価値向上の実現において、当計画の実行が株主価値の向上となり、ひいては流通株式時価総額の基準の達成となることと考え、これを推進していきます。

『流通株式時価総額』向上に向けた取り組みとしてコーポレート・ガバナンスの一層の充実を図るため、次の対応を進めていきます。

- 株主総会における権利行使に係る適切な環境整備を行うため、2022年6月の株主総会より議決権行使プラットフォームを採用します。
- 機関投資家や海外投資家に対し積極的な情報開示をおこなうため、2022年3月期より招集通知および決算短信の英語での開示を実施します。
- 経営の意思決定の迅速化、業務執行機能の充実および取締役会の監督機能強化のため、執行役員制度の導入を検討します。
- 株主の皆様と同じ視点で持続的な成長を目指すため、取締役に対する株式報酬制度の導入を進めます。

『流通株式時価総額』向上に向けた取り組みとして積極的なIR活動を推進します。

従来は、既存株主を中心としたIR活動を行っており、機関投資家に対するIR活動は、投資家からの問い合わせや取材申し込みへの対応を基本として行っておりました。今後は、機関投資家に対するIR活動を積極的に行い、ステークホルダーの皆様との対話を通じて、株式市場からの信頼と期待を高め、株価の上昇を図ります。

- ・ 中間決算・決算説明会の開催
機関投資家、個人投資家に対し、ESG関連施策の推進等のサステナビリティの充実に係る取り組みなどの情報開示を増やし、認知度の向上と当社に対する理解促進を図るとともに、対話を重視したIR活動を行います。
- ・ IRサイトの充実
資料や動画を充実させることで、当社の情報に対するアクセスの利便性を向上させ、投資判断に必要な企業の経営・財務状況についてわかりやすく工夫した情報発信を行います。
- ・ 組織の新設
これらの活動を推進するため、IR・広報の役割を担う組織を新設します。

『1日平均売買代金』向上に向けた取り組みとして、既存取引先保有株式の一部放出による流動性向上に向けた働きかけを行います。

過去の企業活動における安定株主確保の方針によって存在する、金融機関や事業法人等が保有する政策保有株式について、目的の達成や保有意義の喪失を踏まえた協議を行ったうえで、市場売却や立会外分売等により、市場に流通する当社株式数の増加を図っていきます。

『1日平均売買代金』向上に向けた取り組みとして株主還元の更なる拡充を目指します。

当社は、創業以来一貫して、株主への利益還元を重要な課題のひとつに考えて事業の経営にあたっており、財務体質強化のための内部留保を確保しつつ、安定配当を継続し、かつ業績に応じた適正な利益配分を行うことを基本方針としております。この方針に基づき、配当につきましては個別配当性向30%を目標として経営成績に応じた配当を実施していく所存であります。

今後も安定的な配当の継続を基本方針に掲げ、GP2023を達成することによって、1株あたりの利益・配当の増額を目指します。

また、当社の収支状況や株価水準などを勘案しながら、配当方針の見直しや自社株買い等、更なる株主還元強化を検討していきます。

LV2030(長期計画:Long term Vision for 2030)

&

GP2023 (中期経営計画:RIX Growth Plan)

2021年12月23日

LV2030

(長期計画: Long term Vision for 2030)

【ビジョン】

リックスグループは、“販売・技術・製造・サービスの高度な融合”とパートナーとの“協創”により、世界の産業界の課題解決のためのソリューションを提供します。

I. ビジネス領域

既存の基盤を固めながら、ビジネスの主戦場をモノづくりの上流・下流へと広げる“深化”と、成長市場をターゲットとする開発活動“探索”に注力し、ビジネス領域をグローバルに拡げ、連結売上高700億円の達成を目指します。

II. 収益性

競争上の優位性をもったオリジナル品開発の仕組みづくりを行い、DX戦略を積極的に推進することで、生産性向上・既存ビジネスの変革・新規ビジネスを創出し、①営業利益率8%以上、②ROE11%以上の達成を目指します。

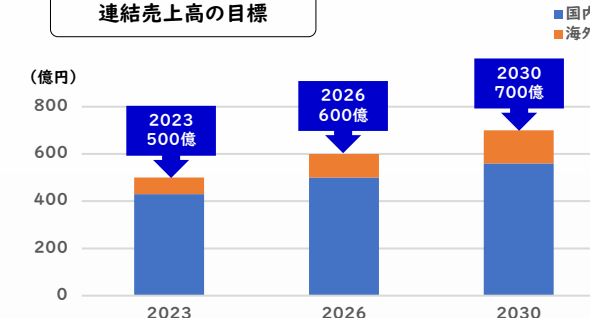
III. 人材・組織

ライフ・ワーク・バランスの充実、RIXing Action(※1)を実践できる人材の育成、社内外協創(※2)の仕組みづくりを推進することで、持続的な成長を可能とする企業となることを目指します。

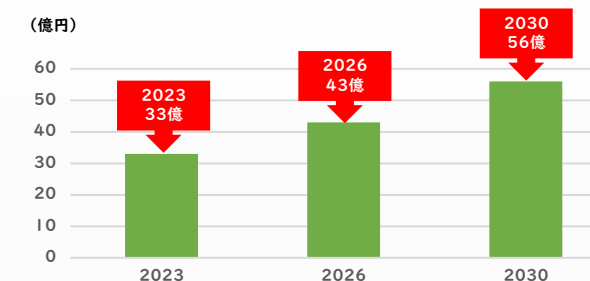
IV. Stakeholder Relations

地球上で活動をする一企業として、ビジネスを通じてサステナブルな社会の実現を積極的に推進し、株主様をはじめとするすべてのステークホルダーの皆様をリックスファン(※3)としてとらえ、積極的な情報開示を行い、ファンの皆様との良好な関係を作り続けていきます。

連結売上高の目標



連結営業利益の目標

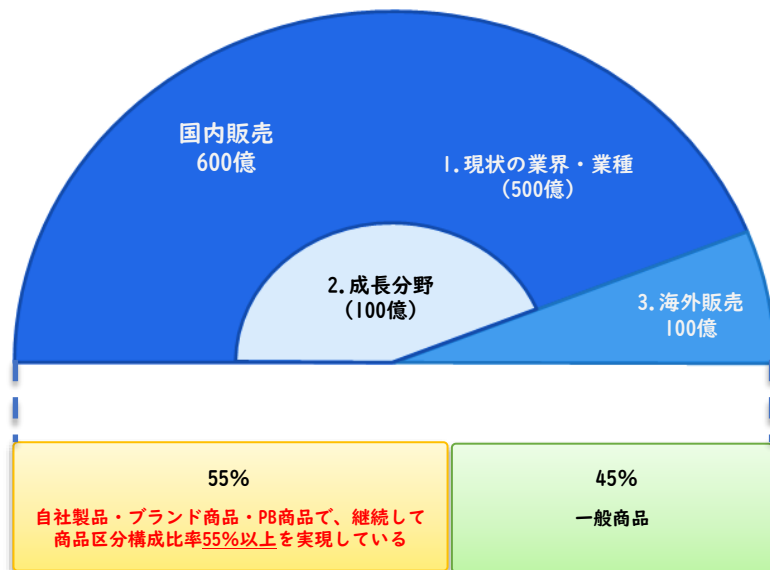


(※1) RIXing Action
リックスの経営理念・行動指針・社風・歴史・ビジネスモデル等を表す総称であり、脈々と受け継がれてきたもの

(※2) 協創
社内はもちろん、顧客、仕入先、大学、ベンチャー、国の機関などと“協”カシてソリューションを“創”り上げること

(※3) リックスファン
リックスを応援して下さる方々、支えて頂いている方々

LV2030定量目標



1. 現状の業界・業種：500億

現有顧客で深化・探索を継続し、複合型（アナログとデジタルの融合）を強化し、顧客（開発・生産技術・現場/設備、保全、再生/廃棄）への貢献を拡大している。

2. 成長分野

成長分野を常に設定し、顧客獲得を継続している。継続的な探索が必要。

3. 海外展開

海外事業を継続して拡大している。

I-1. 現状の業界・業種（深化・既存市場）

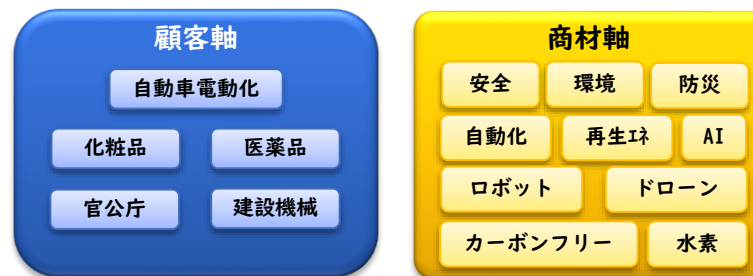
顧客のモノづくりプロセス



顧客のモノづくりプロセスにおいて、現状のリックスは③現場/設備と④保全を主戦場としている。

LV2030では複合型ソリューションの提案力を高め、この主戦場を上流・下流に拡げ、顧客への貢献度を拡大する。

I-2. 成長分野（探索・開発）



既存顧客・業界や既存の商材に捉われず、常に成長分野を設定し、新たな顧客を獲得する。

成長分野の変化に迅速に反応し、製品・商品・サービスの開発スピードを上げてこれに対応する。

I-3. 海外展開（事業範囲の拡充）

- 1) 既存進出先（中国・タイ・韓国・ドイツ・アメリカ・インドネシア・インド）を軸とした拠点展開（顧客密着）
- 2) 現地での販売パートナー、メーカー機能の獲得（業務提携・M&A）
- 3) 海外で独占的な販売ができる商品・自社製品の開発（協創の推進）

II-1. 営業利益率8%以上・ROE11%以上

変化する市場環境で企業としての優位性を保つため、DX戦略の推進でビジネスモデルの変革と業務標準化・効率化を実現させる。
当社がこれまで蓄積してきた情報資産を最大限に活用できる仕組みづくりを行い、事業活動の高効率化による収益性の向上を目指す。

II-2. オリジナル品比率55%以上

顧客密着型メーカー商社の強みである課題解決力・開発力に力を入れる。
特に顧客接点において抽出された顧客の課題を、社内はもちろんのこと、顧客・仕入先・大学・ベンチャー企業・研究機関などと協力して創りあげる。

リックス＝顧客密着型メーカー商社

《既存の開発機能》

顧客密着で得られた課題を、リックスの基本技術の軸である“流体制御技術”を用いて新商品・新製品の開発を行う

強化

《進化した開発機能》

様々なパートナーと協力して新商品・新製品を創り上げる。
“協創”のキーワードはLV2030のメインのテーマ

III-1. 外部変化に適応した職場環境（ライフ・ワーク・バランス）

誰もがやりがいや充実感を感じながら働き、仕事上の責任を果たす一方で、出産・子育て・介護等のライフイベント、家庭・地域・自己啓発等にかかるプライベートな時間をもてる健康で豊かな生活ができるよう、仕事と生活の調和を実現させる取り組みを推進する。

III-2. RIXing Action (※)を実践できる人材の育成、定着

当社の経営理念（社風・歴史）を理解し、当社のビジネスモデルを実践することができる人材を、継続的に育成するための仕組みづくりを行う。

(※) RIXing Action

リックスの経営理念・行動指針・社風・歴史・ビジネスモデル等を表す総称であり、脈々と受け継がれてきたもの

III-3. 社内外協創

持続的に成長する企業グループを目指し、新事業・新製品・新商品・新技術・新サービスを持続的に産み出す仕組みを構築する。

IV-1. CSV (リックスのビジネスを通じた社会貢献)

リックスグループのサステナビリティ方針

地球上で活動をする一企業として、持続可能な社会/世界の実現に向けた取り組みを行う。持続可能な開発目標 Sustainable Development Goals : SDGs の達成に向けた活動を推進する。

次の創業150年、200年へ向け、持続的に成長できる企業を目指し、環境E、社会S、ガバナンスGの3つの視点で、社会課題の解決に向けた取り組みを行う。

リックスグループのESG方針



リックスグループの経営理念である世界の産業界に貢献するために、世界共通認識である地球環境保護・保全に積極的に取り組みます。また、環境に関する教育や自己啓発を奨励し、社員一人一人が地球環境保全・保護の事を考えた行動をとります。



リックスグループは時代とともに変化する社会的/文化的課題・要請（地域貢献、多様性を認める社会、未来の担い手である子供に様々な機会の付与、安全・防災・減災、海外/進出国との交流、生きがい、ライフワークバランス）に対して真摯に取り組み、企業としてのあるべき姿を追求していきます。



リックスグループは関係法令を遵守するとともに、倫理道徳に反する事の無いよう行動します。また、企業統治体制の整備・強化を重要な経営課題の一つとしてとらえ、これらの最新の情報を収集し、適正な取り組みを行っていきます。さらに、適正な情報開示とリスクマネジメントを実施し企業価値を高めます。

IV-2. ステークホルダーとのコミュニケーション活性化

IR計画を策定し、中間決算・決算説明会を開催し、既存株主・機関投資家・個人投資家に対する情報開示を増やし、対話を重視したIR活動を行う。

また、ホームページのIRサイトを充実させ、投資判断に必要とされる当社の経営・財務状況をタイムリーに、わかりやすく発信する。



GP2023

(中期経営計画: RIX Growth Plan)

【GP2023方針】

I. ビジネス領域 (連結売上高500億円)

1. 現状の業界・業種 (450億円)
2. 成長分野 (50億円)
3. 海外 (500億円のうち70億円)

※2020年度連結売上高海外比率11% → 2023年度目標14%

II. 収益性

1. 営業利益率 6.5%以上・ROE10%以上・経常利益35億円 (事業活動の高効率化)
2. オリジナル品比率40%以上 (新製品・新商品開発)

III. 人材・組織

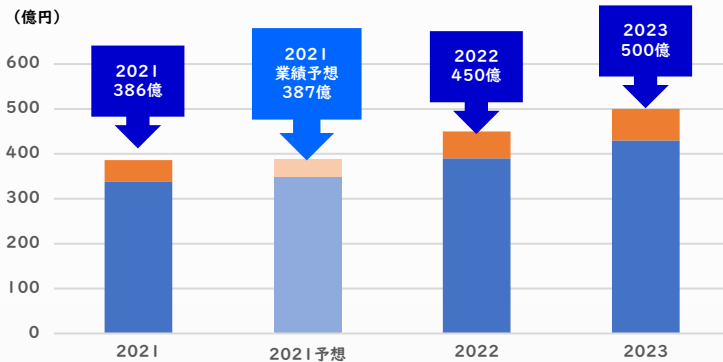
1. ライフ・ワーク・バランスの充実
2. [RIXing Action](#)を実践できる人材の育成と定着
3. 社内外協創を実現する組織の構築

IV. Stakeholder Relations

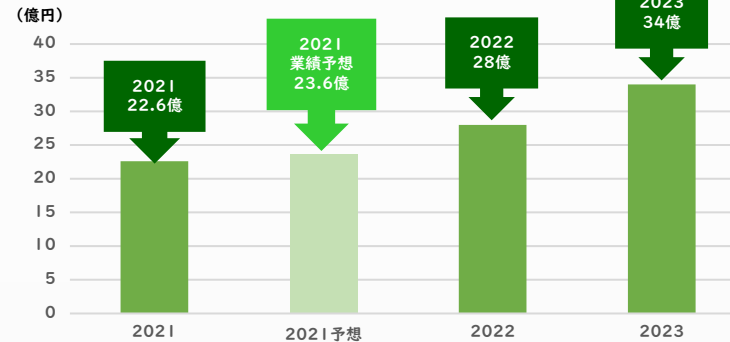
1. CSV-Creating shared Value
ビジネスを通じた社会貢献の実行
2. ステークホルダーとのコミュニケーションの活性化

連結売上高の目標

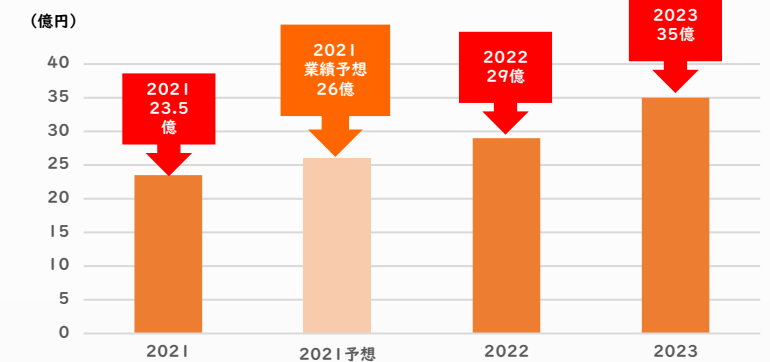
■ 国内
■ 海外



連結営業利益の目標



連結経常利益の目標



【GP2023目標】

I. ビジネス領域 (連結売上高500億円)

1. 現状の業界・業種 (450億円)

顧客のモノづくりプロセスを ①企画→②開発→③生産技術→④現場/設備→⑤保全→⑥再生/廃棄とした場合、リックグループは③現場/設備や④保全の領域を主戦場としており、その領域を上流・下流へ広げることで既存市場における“深化”を目指しています。GP2023においては、様々なニーズに対応する複合型の提案で、上流である①開発と②生産技術を中心に領域を拡大していきます。

2. 成長分野 (50億円)

顧客キーワードに『CASE・医薬品・化粧品・建機・造船・官庁・環境』、開発キーワードに『水資源・水処理・脱炭素・再生可能エネルギー・SDGs』を設定し、自社技術である“流体制御技術”を軸として、官公庁向けや災害対策商品など、ESG・SDGsと連動した開発を推進していきます。

3. 海外 (500億円のうち70億円) ※ 2020年度連結売上高海外比率11% → 2023年度目標14%

リックグループは販売と製造の両面で国内事業会社と海外事業会社との協創により海外売上比率を拡大していきます。GP2023においては中国・アメリカの体制強化 (機能拡充)、既設法人の拠点展開と基盤強化、製販及び現地パートナーとの協創、シナジーの実現を狙います。

【GP2023目標】

II.収益性

1. 営業利益率 6.5%以上・ROE10%以上・経常利益35億円 (事業活動の高効率化)

①データとデジタル技術を活用して、顧客や社会のニーズを基に、製品やサービス、ビジネスモデルを変革するとともに、業務そのものや、プロセス、組織、企業の文化・風土を変革し、競争上の優位性を確立する為のDX戦略を推進していきます。

2. オリジナル品比率40%以上 (新製品・新商品開発)

①“協創”を推進し、競争上の優位性をもつオリジナル品(自社製品・プライベートブランド商品)の拡販を推進していきます。

②開発にステージゲートプロセスの仕組みを導入し、見える化を推進することで、オリジナル品の開発を推進していきます。

③持続的な成長の為の戦略的なM&Aの仕組みを策定し、自社の既存事業とのシナジー効果を発揮することを目的としたM&Aを促進していきます。

【GP2023目標】

Ⅲ.人材・組織

1. ライフ・ワーク・バランスの充実

- ① 残業の削減、テレワーク・WEB会議の推進、フレキシブルな勤務体制など、“New Normal”な働き方改革を推進していきます。
- ② 既存のシステムを再構築し、ペーパーレス、キャッシュレスの実現、事務一元化、営業所レスなど事務改革を推進していきます。

2. RIXing Action^(※1)を実践できる人材の育成と定着

- ① 人材開発の役割に特化した組織を新設します。
- ② ステージ毎に求められる人材像を定義し、計画的な研修・教育の仕組みづくりを行います。
- ③ 研修・教育のフィードバックを強化し、成果の見える化を行います。

(※1) RIXing Action

リックスの経営理念・行動指針・社風・歴史・ビジネスモデル等を表す総称であり、脈々と受継がれてきたもの

3. 社内外協創^(※2)を実現する組織の構築

- ① 新事業・新製品を持続的に産み出す組織としてNB開発本部設立、産み出す場として新R&Dセンターの構想、計画、建設を行います。
- ② 国内・海外の縦割りを打破するために、これを集約したグローバル営業本部を発足させ、これまで以上の密な連携を行います。
- ③ リックスグループのシナジーを向上させるために、グループ経営を促進する為の部門を設置します。

(※2) 協創

社内はもちろん、顧客、仕入先、大学、ベンチャー、国の機関などと“協”力してソリューションを“創”り上げること

【GP2023目標】

IV. Stakeholder Relations

1. CSV-Creating shared Value ビジネスを通じた社会貢献の実行

- ①社会と企業の双方が利益を得ることを目的としたリックスグループのサステナビリティ方針とその取り組みを開示します。
- ②リックスグループは国際社会が取り組んでいるSDGsに賛同し、事業活動を通じてSDGsが目指す持続可能な社会/世界の実現に向けて貢献します。

2. ステークホルダーとのコミュニケーションの活性化

- ①IR・広報の役割を担う組織を新設し、ステークホルダーに向けて、積極的な情報開示を行います。
- ②新市場区分の上場維持基準への適合に向けた計画書に基づき、現状の課題に対して具体的に取り組んでいきます。