



リケンテクノス株式会社

新3カ 年中期経営計画説明会

2025年5月20日



SECTION

01

前3ヵ年中期経営計画

02

新3ヵ年中期経営計画

- (1) 計画概要・経営指標
- (2) セグメント別計画
- (3) 財務戦略/サステナビリティ

前3ヵ年中期経営計画 概要



▶ 従来のビジネスモデルを発展させた上で、当社グループの持続的な成長を目指し4つの戦略を設定

リケンテクノスの
強み/ビジネスモデル

- グローバル展開する優良顧客に対して、お客様の望むものを届ける力
- 高い技術力
 - 処方設計技術
 - 混練技術
 - カレンダー製膜技術

リケンテクノスを取り巻く
(中長期の)環境

脱プラの動き

環境意識の高まり

デジタル化の潮流

EV化の進展

国内市場の縮小

アジアの成長

ミッション
(=存在意義)

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

中期経営計画

経営方針



Challenge Now
for Change New 2024
変革への挑戦

中期経営計画の4つの基本戦略

1

グローバル経営の
深化とシナジー

従来事業を伸ばすための戦略

2

顧客の期待の先を
行く

3

新規事業/新製品
への挑戦

今後の成長のための戦略

4

環境/社会課題
解決への貢献

戦略1～4を支える戦略/施策

設備投資/製造

DX投資

人材投資

知財(研究開発)投資

ガバナンス

前3ヵ年中期経営計画 総括（計数）



（単位：億円）

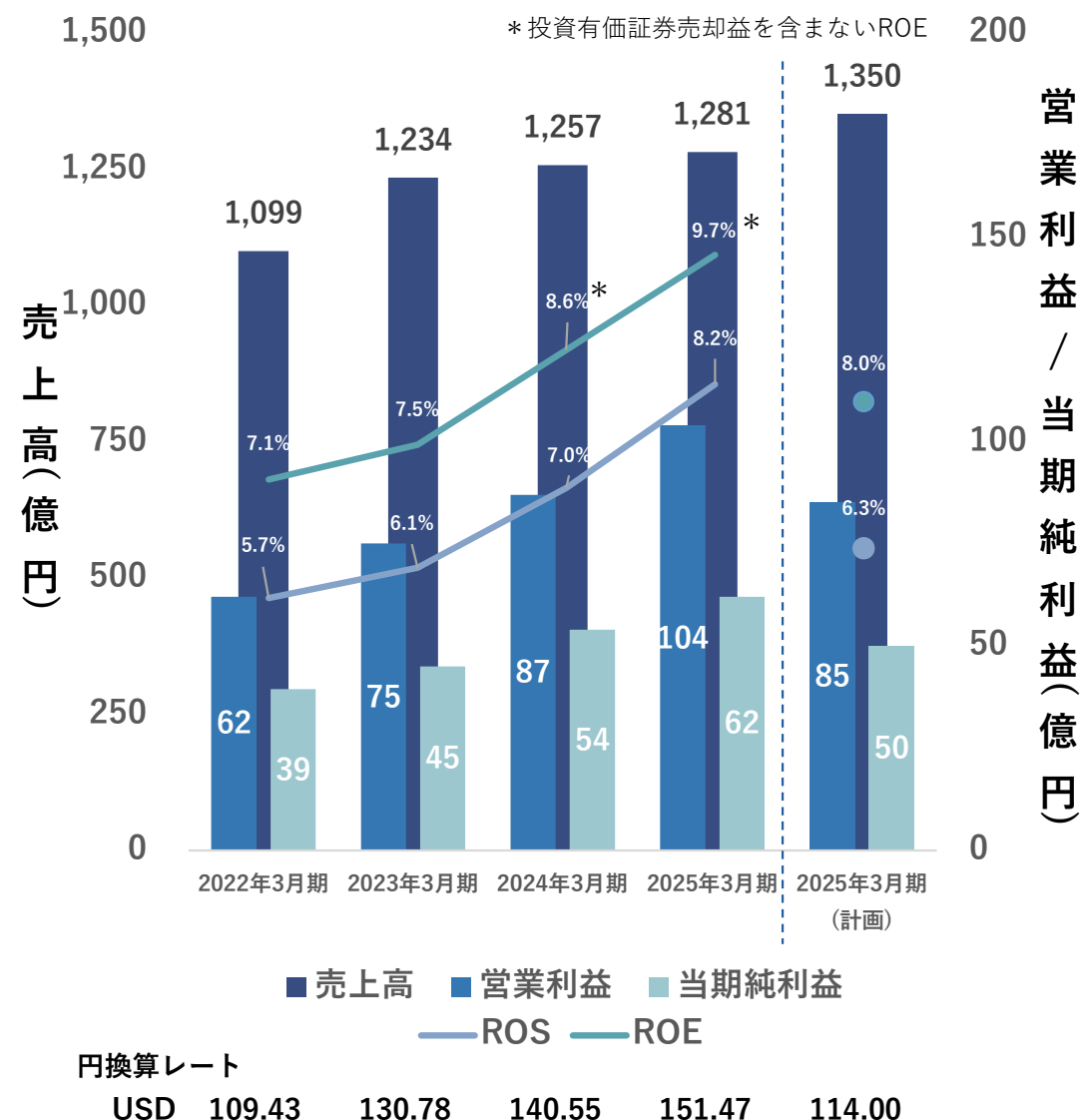
連結	前々中計 最終年度 実績	2025年 3月期 実績	中計 最終年度 計画
売上高	1,099	1,281	1,350
営業利益	62	104	85
経常利益	68	105	85
当期純利益	39	62 (73)	50
ROS	5.7%	8.2%	6.3%
ROE	7.1%	9.7% (11.4%)	8.0%

2025年3月期 実績

為替 USD1 = 151.47円、国産ナフサ：75,625円/KL

※（）は投資有価証券売却益を含む当期純利益、ROE

連結業績推移



4つの戦略の成果

①グローバル経営の深化とシナジー

グローバル横串運営は進展

- ・ グローバル会議等を通じた各本部による横串運営の進展
- ・ グローバル生産/供給体制の構築
 - ✓ グローバル製造会議を通じた生産性改善のグローバルスタンダード化
 - ✓ グローバル品質管理コンソーシアム実施によるグループ全体の品質管理レベルの向上
 - ✓ 製造子会社の設備増強完了（タイ・ベトナム・米国）
 - ✓ グローバル購買体制構築
 - ✓ BIツール活用によるグローバルでの生産状況、生産実績の一元管理



RIKEN VIETNAM CO., LTD.
塩ビコンパウンド生産設備増設



RIKEN ELASTOMERS CORPORATION
塩ビコンパウンド生産設備増設

②顧客の期待の先を行く

潜在的な顧客ニーズの予測、市場分析による 将来ニーズの発掘が課題

- ・ SFA※、CRMなど営業情報を共有化する仕組みの構築
- ・ 市場ニーズを見据え、顧客への提案型営業の実施
- ・ 連結子会社の吸収合併による業務の効率化
- ・ コンパウンド開発とフィルム開発の融合による配合技術の強化
- ・ MI活用による処方設計の効率化
- ・ 主要顧客との技術交流会を通じた顧客の潜在ニーズの発掘



国内をはじめ、グローバルでの
生産状況、生産実績の一元管理

※Sales Force Automation（営業管理システム）

4つの戦略の成果

③新規事業/新製品への挑戦

オープンイノベーションは進捗
新規事業／新製品開発は新中計への課題

- 新規事業開発準備室の設置（中計初年度）
 - ✓ 新規事業テーマ探求、次期中計での新規事業候補抽出
- 産学・産産・産学官連携の推進
 - ✓ コンパウンド・フィルム分野、循環型経済・地球環境改善テーマで協働。（中計期間中：累計13件）
- 新製品の開発（Natural RIKEBIO®、スズフリーACS、リサイクルMB、加硫ゴム代替TPV、車載用遮熱フィルムICE-μ®等）
- DE&I推進プロジェクトを発足（2024年度）



環境配慮型スズフリーACS開発



Natural RIKEBIO®上市

④環境/社会課題解決への貢献

サステナビリティ推進体制の構築は進展
CO₂排出量削減をはじめとする各種取り組みは継続

- サステナビリティ委員会設置（2022年4月新設）
- TCFD提言に基づく情報開示（2022年度～）
- 女性活躍推進プロジェクトを発足（2023年度）
- 人権リスクを特定し人権デュー・ディリジェンスを開始（2024年度）
- タイ国製造子会社での太陽光発電導入決定（2025年3Q 稼働予定）



RIKEN (THAILAND) CO., LTD. での
環境対応投資(太陽光発電導入)決定

前3ヵ年中期経営計画 総括（投資）



設備投資/システム投資

3ヵ年中期経営計画（当初計画値）：195億円

（単位：億円）	主要案件	総額			海外比率	減価償却費
			国内	海外		
2023年3月期 実績	ASEANにおける設備増設 国内設備増強 国内外合理化投資	47	33	14	30%	36
2024年3月期 実績	ASEAN・米国における設備増設 国内設備増設・増強 国内外カーボンニュートラル対応 国内外合理化投資 国内外システム投資	64	32	32	50%	38
2025年3月期 実績	ASEAN・米国における設備増設 国内設備増設・増強 国内外カーボンニュートラル対応 国内外合理化投資 国内外システム投資	82	47	35	42%	41
合計		193	112	81	42%	115

SECTION

01

前3ヵ年中期経営計画

02

新3ヵ年中期経営計画

(1) 計画概要・経営指標

(2) セグメント別計画

(3) 財務戦略/サステナビリティ

One Vision,
New Stage
2027



➤ 新3ヵ年中期経営計画の策定にあわせて、長期ビジョンの見直しを行いました

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への拡大と
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

新3ヵ年中期経営計画 概要



リケンテクノス ウェイ

長期ビジョン

マテリアリティ

 One Vision, New Stage 2027 **新3ヵ年中期経営計画** One Vision, New Stage 2027

成長/稼ぐ力

戦略1 **Global One Company**

戦略2 **顧客の期待の先に行く**

戦略3 **新規事業/新製品への挑戦**

設備/DX/研究開発投資

人的資本投資

事業ポートフォリオ

永続/サステナビリティ

サステナビリティ

ガバナンス

リスクマネジメント

ステークホルダーコミュニケーション

資本コスト低減への取り組み

ステークホルダー
(顧客・投資家・従業員・地域社会・取引先)

注：順不同

財務戦略

新3ヵ年中期経営計画 経営指標

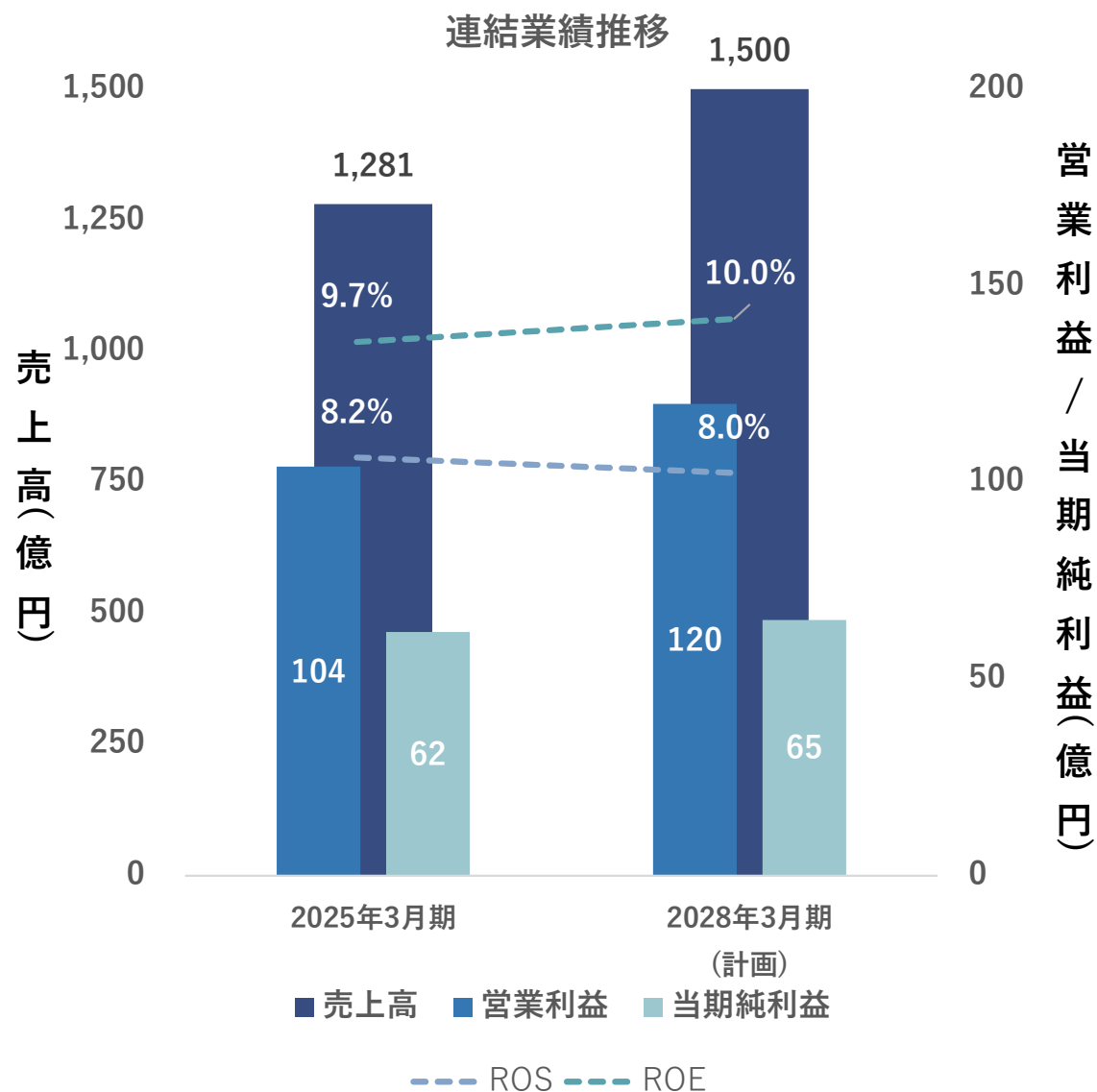


(単位：億円)

連結	2025年 3月期 実績	2028年 3月期 計画
売上高	1,281	1,500
営業利益	104	120
経常利益	105	120
当期純利益	62 (73)	65
ROS	8.2%	8.0%
ROE	9.7% (11.4%)	10.0%
ROIC	11.0%	11.0%
EBITDA	145	170

為替 USD1 = 140円、国産ナフサ：70,000円/KL

※ ()は投資有価証券売却益を含む当期純利益、ROE



戦略① Global One Company

- ・グローバル横串運営の更なる進展
- ・会社単位運営からFunction単位運営（グローバル一体経営）の進展

➤ グローバルポートフォリオ最適化

- ・ASEAN重視の方向感は継続
- ・日本国内における成長投資
- ・北米／中国は利益を重視
- ・拠点のないASEAN域内含むアジアでの販売体制の構築
- ・日系顧客のみならず非日系顧客への販路拡大にも注力

➤ グローバル生産体制の再構築

- ・グローバル横串運営の強化
- ・グループ全体で「ものづくり」の考え方の統一
- ・グローバルに最適な生産体制の構築

➤ グローバル人材育成／確保

- ・国内・海外拠点の人材交流等による相互間の活性化
- ・ナショナルスタッフの経営人材への育成

➤ グローバルなシステム/ネットワークの統一化

- ・グローバル全体でのセキュリティ体制の強化
- ・次期基幹システム構築

戦略② 顧客の期待の先を行く

顧客の期待の先を行き、自ら仕掛けていく組織・人材への転換を図る

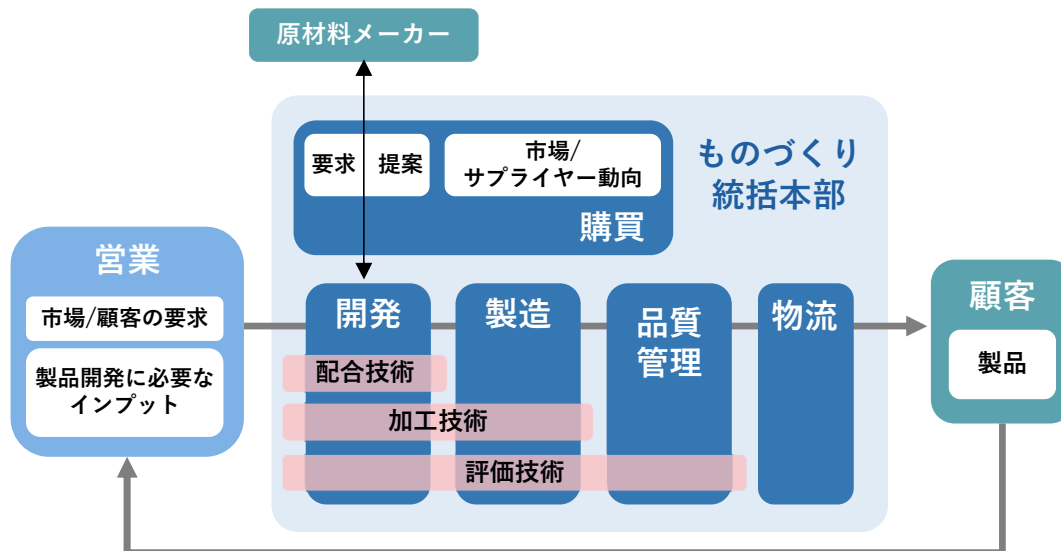
➤ 製品開発スピードの向上

- ・ スピード感のある意思決定組織への転換
- ・ SFA/CRM等、DXやAIを活用した製品開発業務の効率化

➤ ものづくり統括本部設置

- ・ 開発・製造・品質管理・購買の一体運営

※製品が出来るまでのイメージ



➤ 情報活用

- ・ 予測精度の向上
 - コスト競争力の向上
- ・ 顧客・市場の理解に基づいた提案
 - 差別化による競争力の向上

➤ 人材育成/最適人員配置

- ・ 豊かな発想力・高い提案力を持った営業・技術チームの確立
- ・ 技術/製造/品管/購買間、コンパウンド/フィルム間の人材交流の活性化

戦略③ 新規事業/新製品への挑戦

新しい製品を世の中に送り出す
＝マーケットに対して先駆者となる

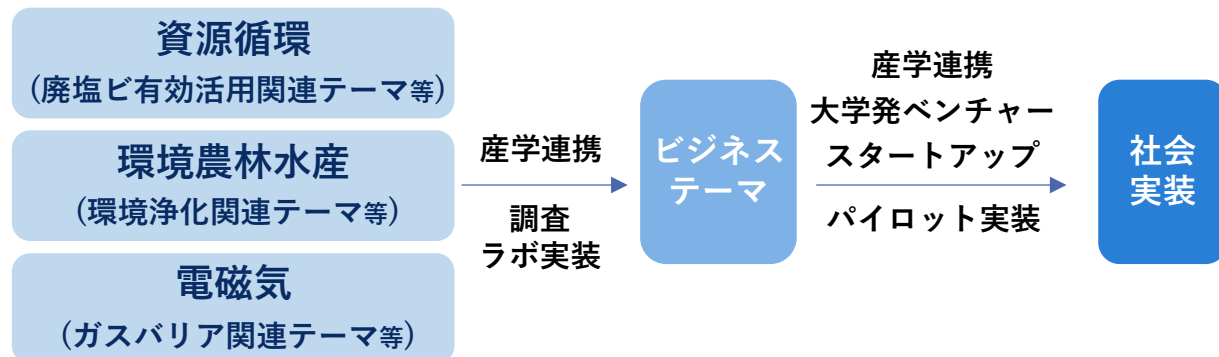
➤ 新製品：新規製品の売上高比率の向上
(中計最終年度目標：23%)

■ 新製品開発テーマ

- ・ 加硫ゴム代替を目的とした各種機能性TPV製品
- ・ 食品流通変化に対応する食品包装用ラップ製品
- ・ 遮熱性能等を有する機能性フィルム製品

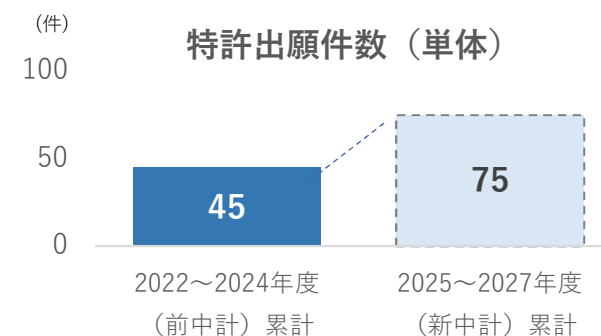
➤ 新規事業：既探索テーマの中から事業化検討テーマの選定
(大学発ベンチャー/スタートアップへの出資等含む)

■ 新規事業のテーマ



➤ 知財戦略：IPランドスケープの
実践深化

- ・ 特許出願/権利化による競争力の
維持強化



SECTION

01

前3ヵ年中期経営計画

02

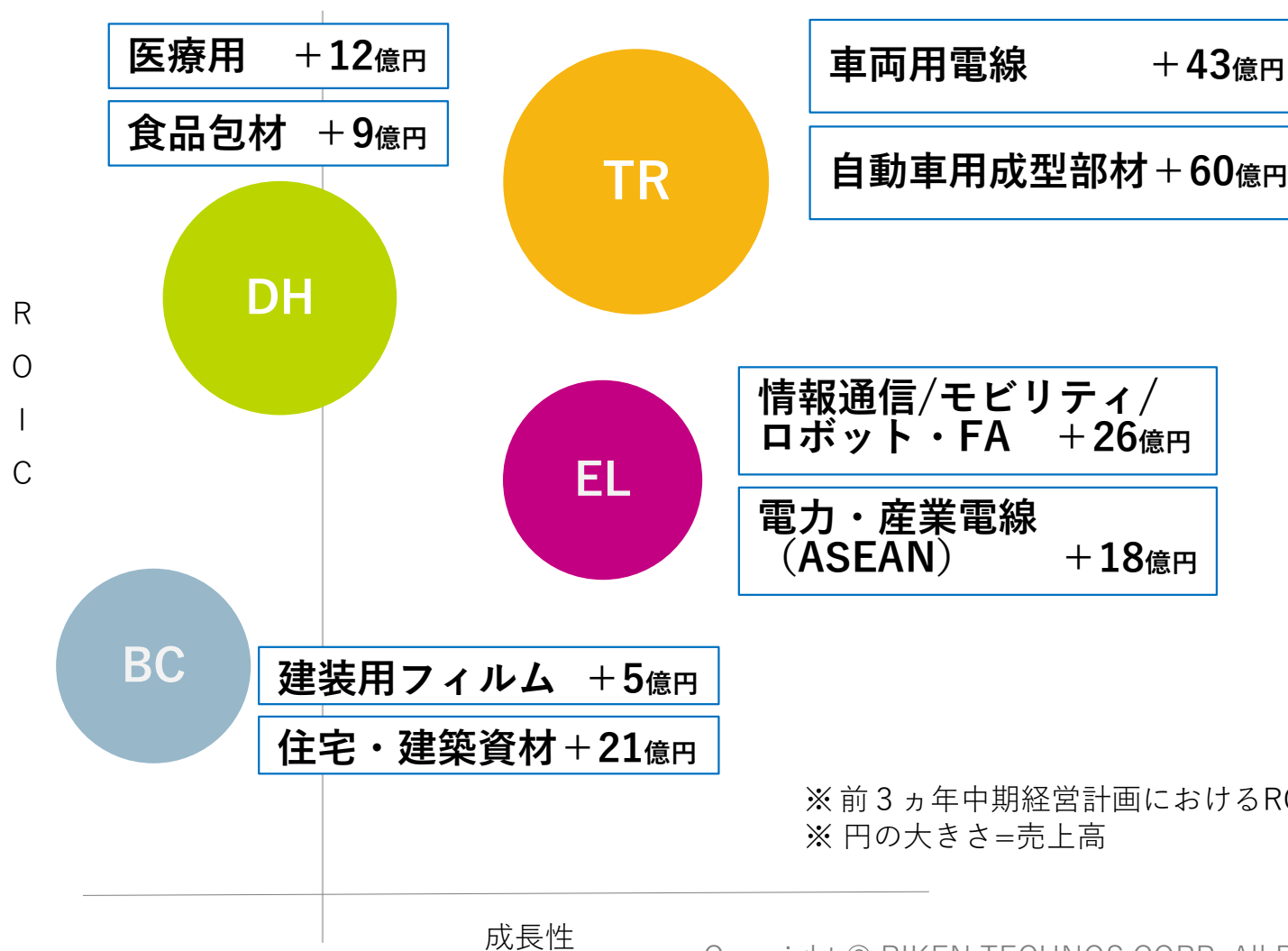
新3ヵ年中期経営計画

(1) 計画概要・経営指標

(2) セグメント別計画

(3) 財務戦略/サステナビリティ

- 各セグメントの重点分野を中心に成長を図る
- 最適なマーケティングターゲットを追求し、ポートフォリオの最適化を図り成長・拡大を目指す



※ 前3ヵ年中期経営計画におけるROICと成長性より算出
 ※ 円の大きさ=売上高

Transportation



戦略

■ 車両用電線

- ・ 日系自動車向けの確実な取り込みと非日系自動車向け耐熱電線等の新規アイテムの獲得

■ 自動車用成型部材

- ・ 新規シール部材の獲得とグローバル展開
- ・ EV車普及による要求特性変化に合わせ素材転換を推進し、機能部材向け拡販

重点分野

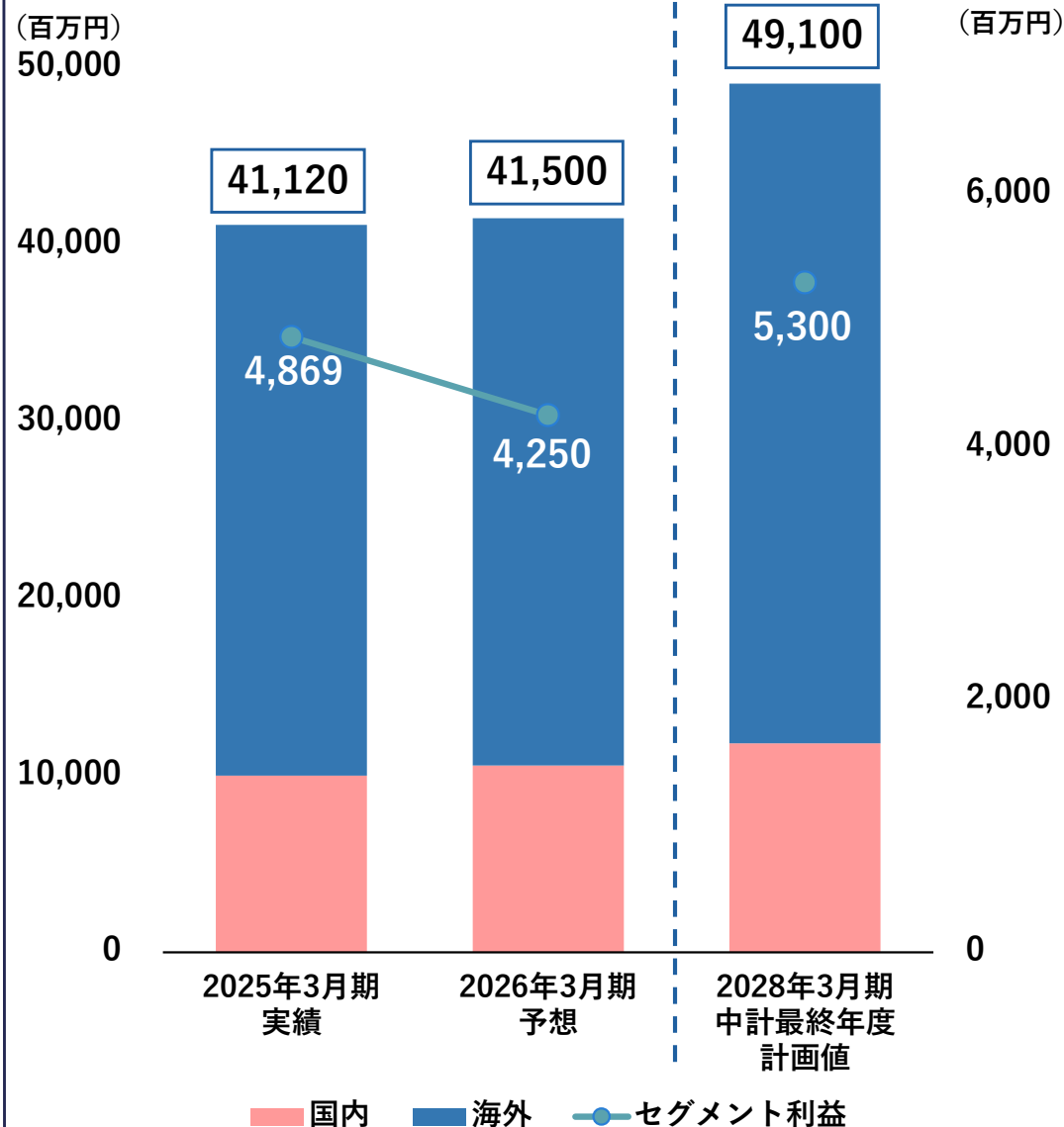
車両用電線



自動車用成型部材

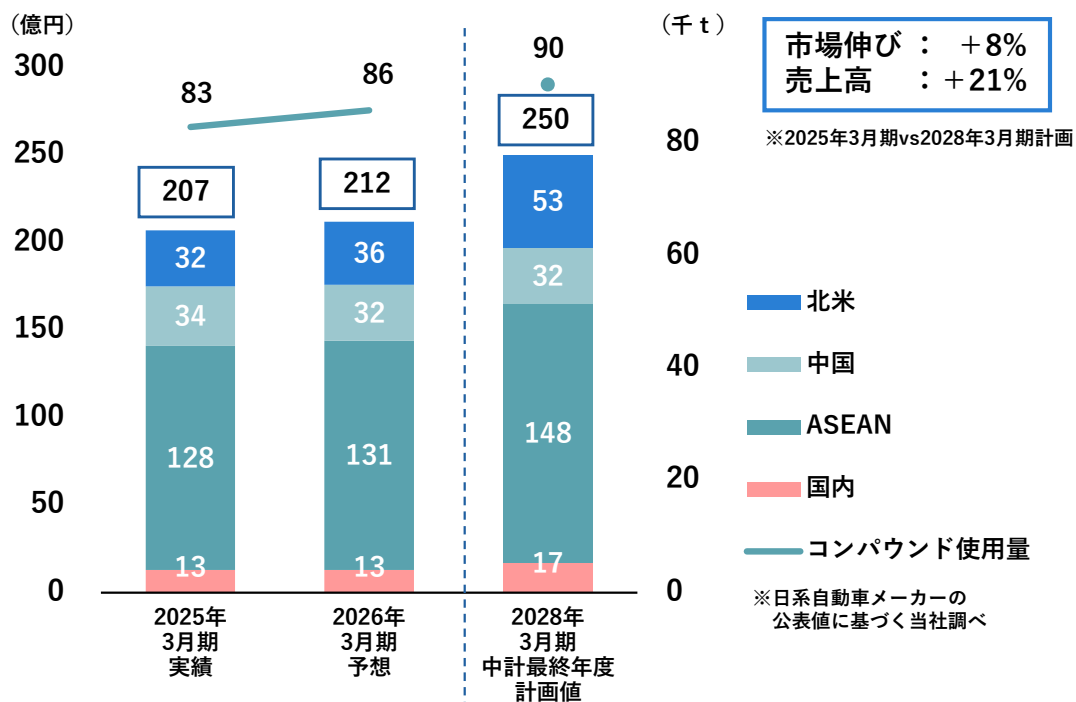


売上高・セグメント利益



重点分野① 車両用電線

日系W/Hメーカー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及びフィルムの売上高

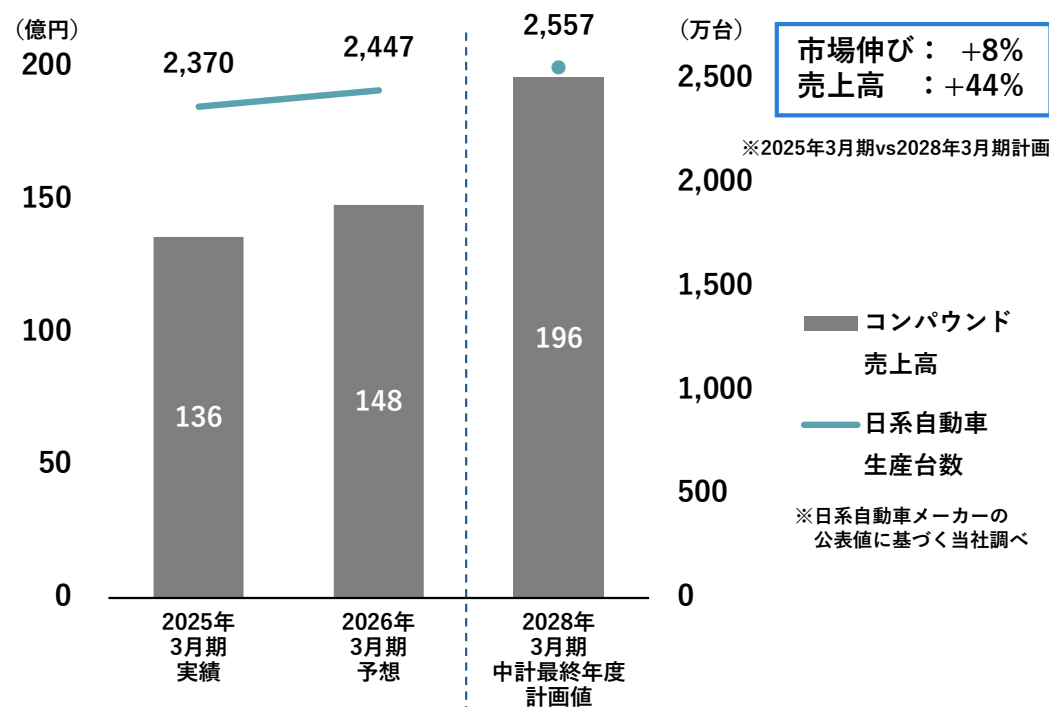


具体的戦略

- ・ 日系自動車の確実な取り込み
- ・ 非日系自動車向けの獲得推進
- ・ 耐熱電線等の新規アイテムの獲得

重点分野② 自動車用成形部材

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



具体的戦略

- ・ 新規シール部材の獲得とグローバル展開
- ・ 機能部材の拡販
- ・ ゴム代替/素材転換の推進

Daily Life & Healthcare



DAILY LIFE
& HEALTHCARE



戦略

■ 医療、生活資材

- ・ 日系医療顧客向け販売増加と非日系市場向け拡販
- ・ ゴムからの素材転換で医療・生活資材用エラストマーの採用拡大

■ 食品包材

- ・ 小巻ラップ市場をターゲットとして、製品企画力を強化し拡販
- ・ 業務用ラップのアウトパック市場への拡販

重点分野

医療用

(血液回路・シングルユース)

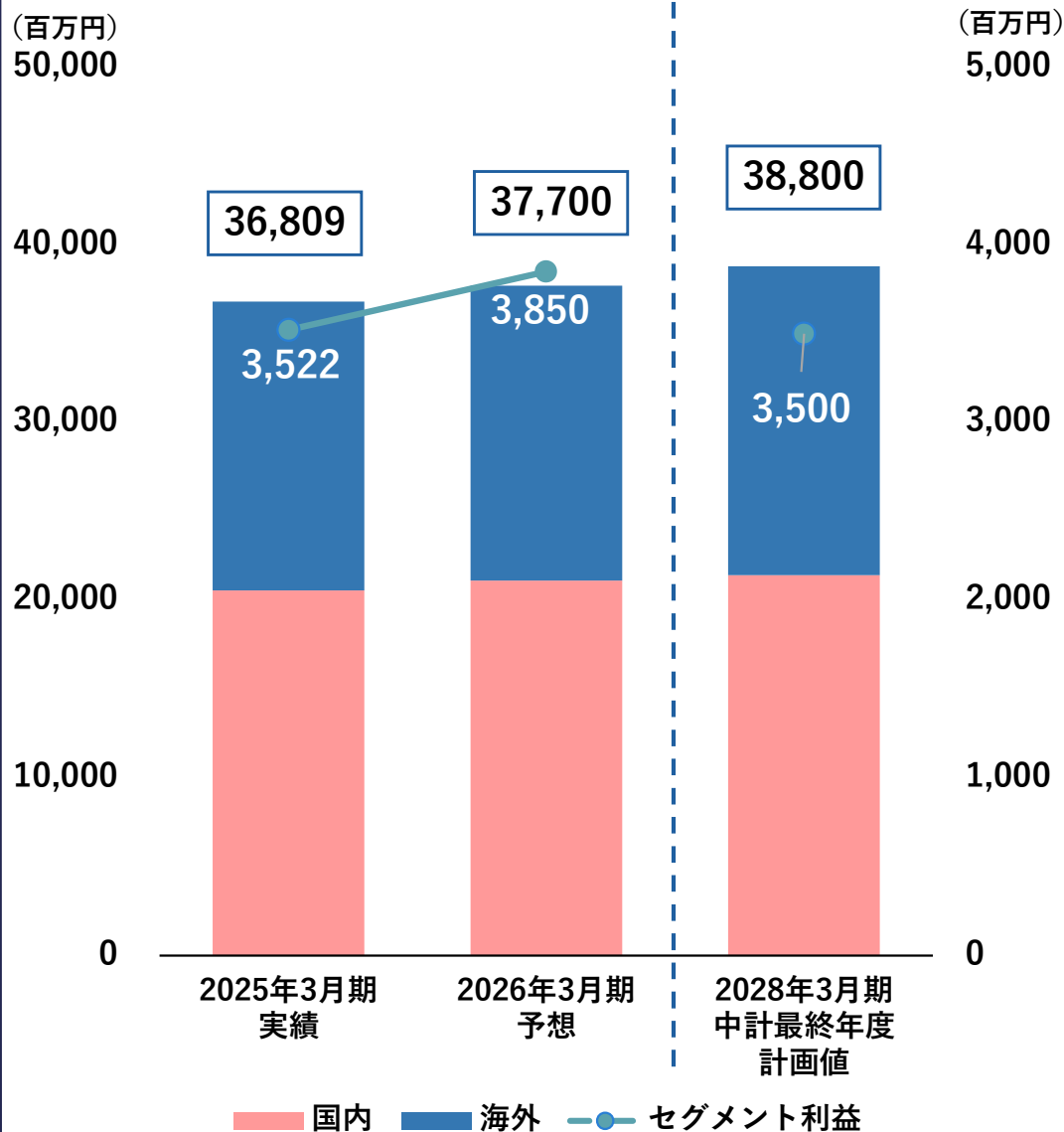


食品包材

(小巻・業務用ラップ)

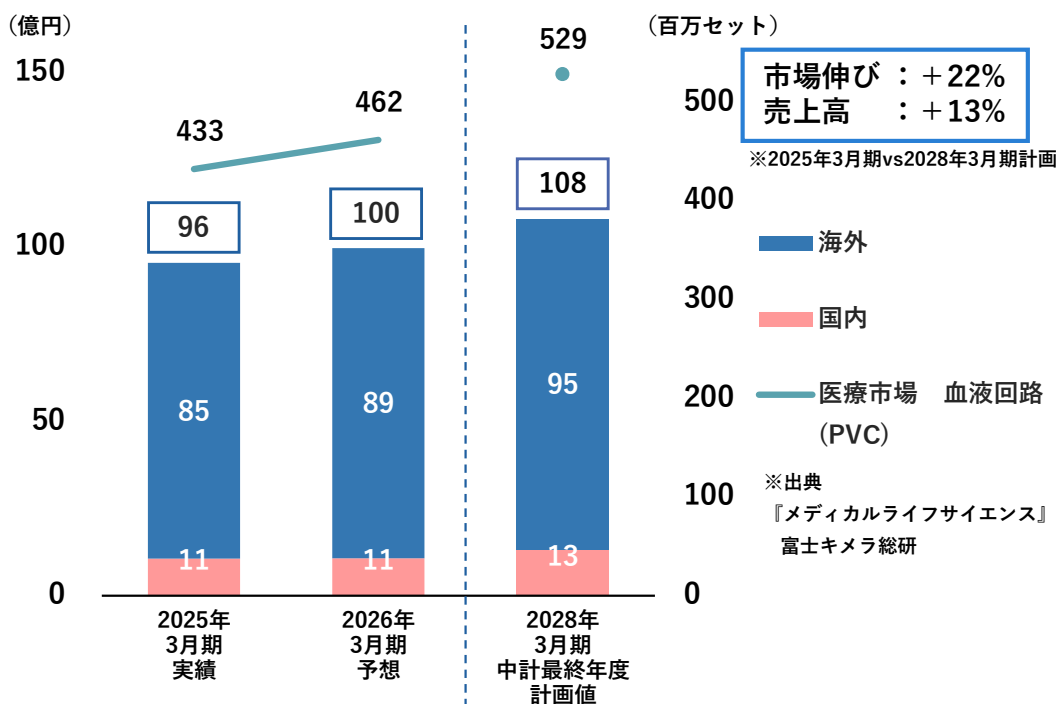


売上高・セグメント利益



重点分野① 医療用（血液回路・シングルユース）

透析回路の販売数量と当社医療用PVCコンパウンド売上高

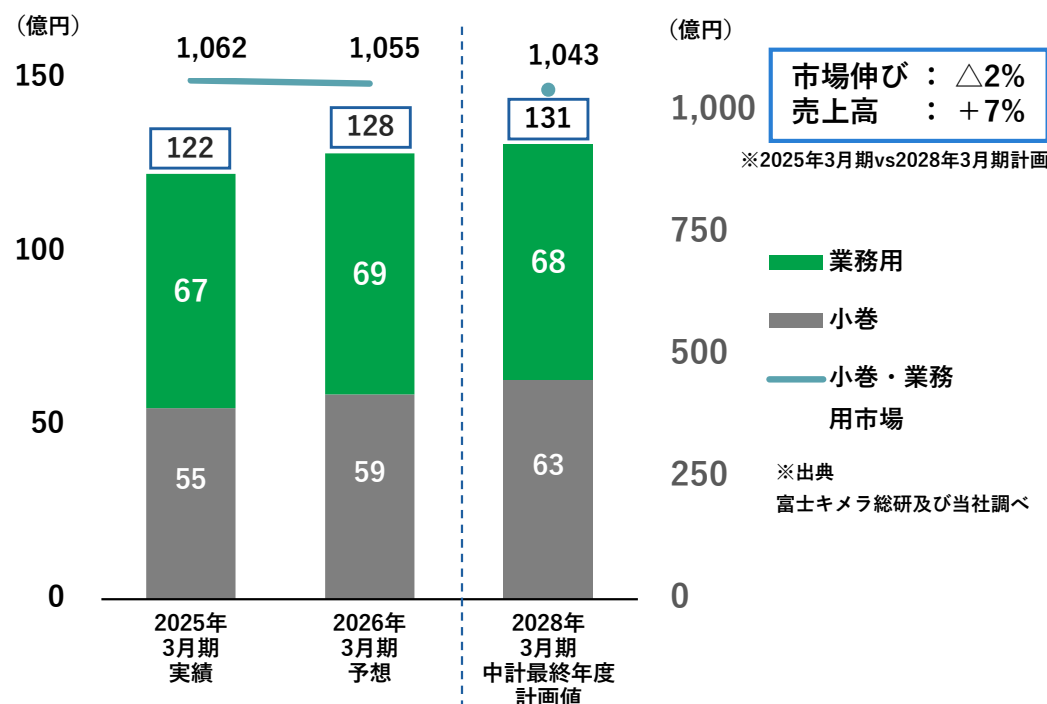


具体的戦略

- 日系顧客向けの血液回路材のシェア拡大と非日系市場への血液回路材の拡販
- シングルユース製品（シリンジガセット、輸液栓、真空採血管）のゴム部材を素材転換し拡販

重点分野② 食品包材(小巻・業務用ラップ)

国内小巻・業務用ラップ市場と当社小巻・業務用ラップ売上高



具体的戦略

- 小巻ラップは塩化ビニル樹脂の特性をアピールし、家庭用ラップのシェア拡大
- 業務用ラップはインスタパック市場シェアの維持、アウトパック市場への拡販

Electronics



ELECTRONICS



戦略

■ 電力・産業電線

- ・ASEANでの建設電販市場向けの拡販

■ 情報通信/モビリティ/ロボット・FA

- ・機能材料のグローバルにおける拡販
- ・性能面での差別化でEV/車載等の各機器電線市場で拡販

■ 機能性フィルム

- ・遮熱性等の機能を活かしたフィルム拡販

重点分野

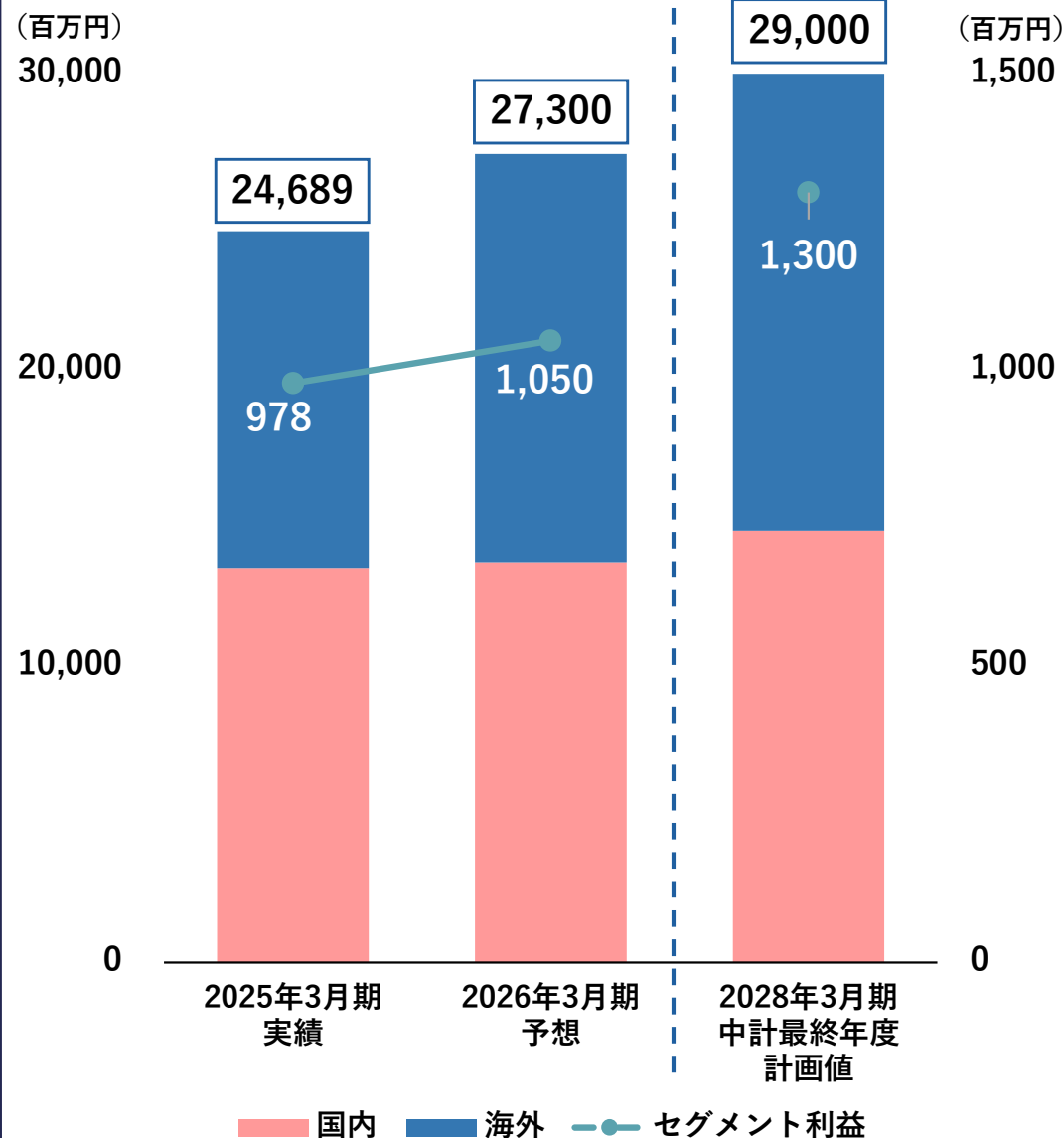
電力・産業電線
(ASEAN)



情報通信/モビリティ/
ロボット・FA

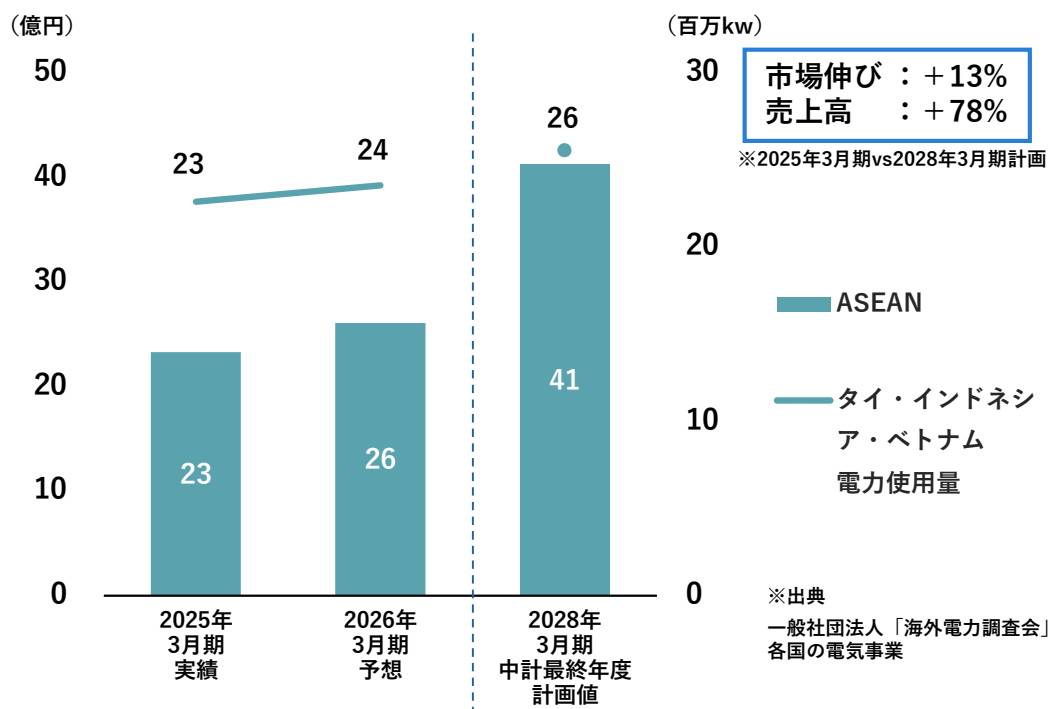


売上高・セグメント利益



重点分野① 電力・産業電線(ASEAN)

ASEAN電気使用量と当社PVCコンパウンド売上高

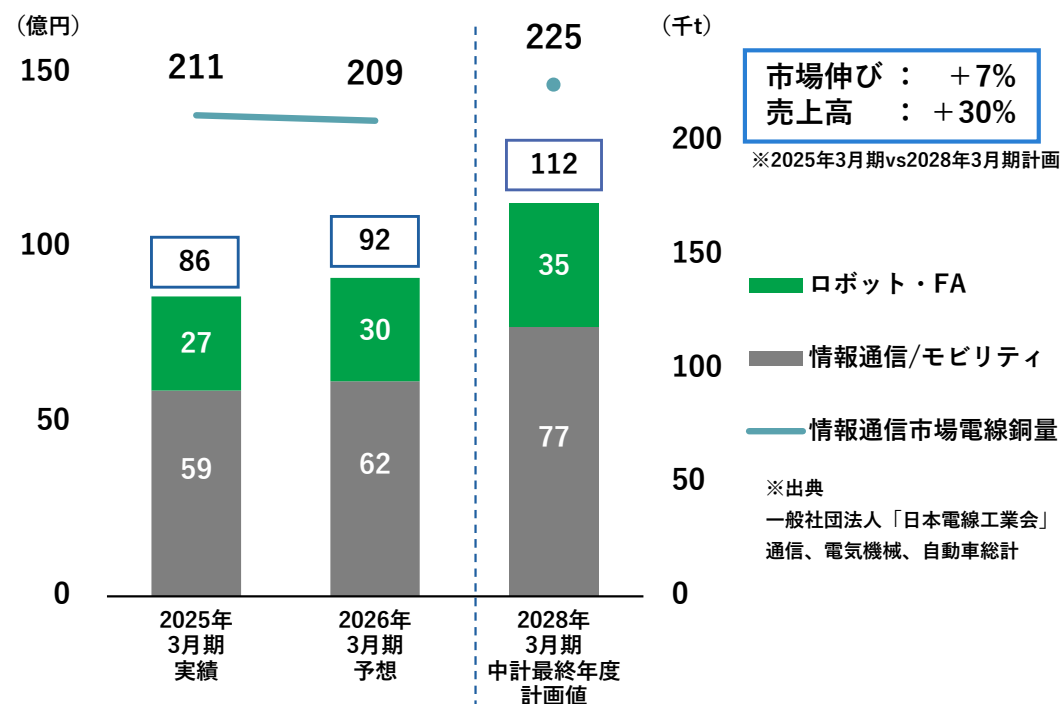


具体的戦略

- ASEAN各国で電線規格に対応し、建設電販/電力ケーブル材料の拡販
- グローバル大手電線メーカーへの参入拡大
- 高難燃、高耐熱等特殊電線の新規拡販

重点分野② 情報通信/モビリティ/ロボット・FA

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



具体的戦略

- 可動用/固定用ロボット・FAケーブル材料の拡販
- EV/車載機器電線/データセンター等情報通信市場向け拡販

Building & Construction



BUILDING
& CONSTRUCTION



戦略

■ 建装用フィルム

- ・機能・デザインを武器に市場ニーズを捉え拡販

■ 住宅・建築資材

- ・軽量化・施工性・作業負荷低減に応える技術対応力で建装部材の拡販
- ・断熱・遮音・難燃性能を追求した住宅・非住宅向け機能材の拡販

重点分野

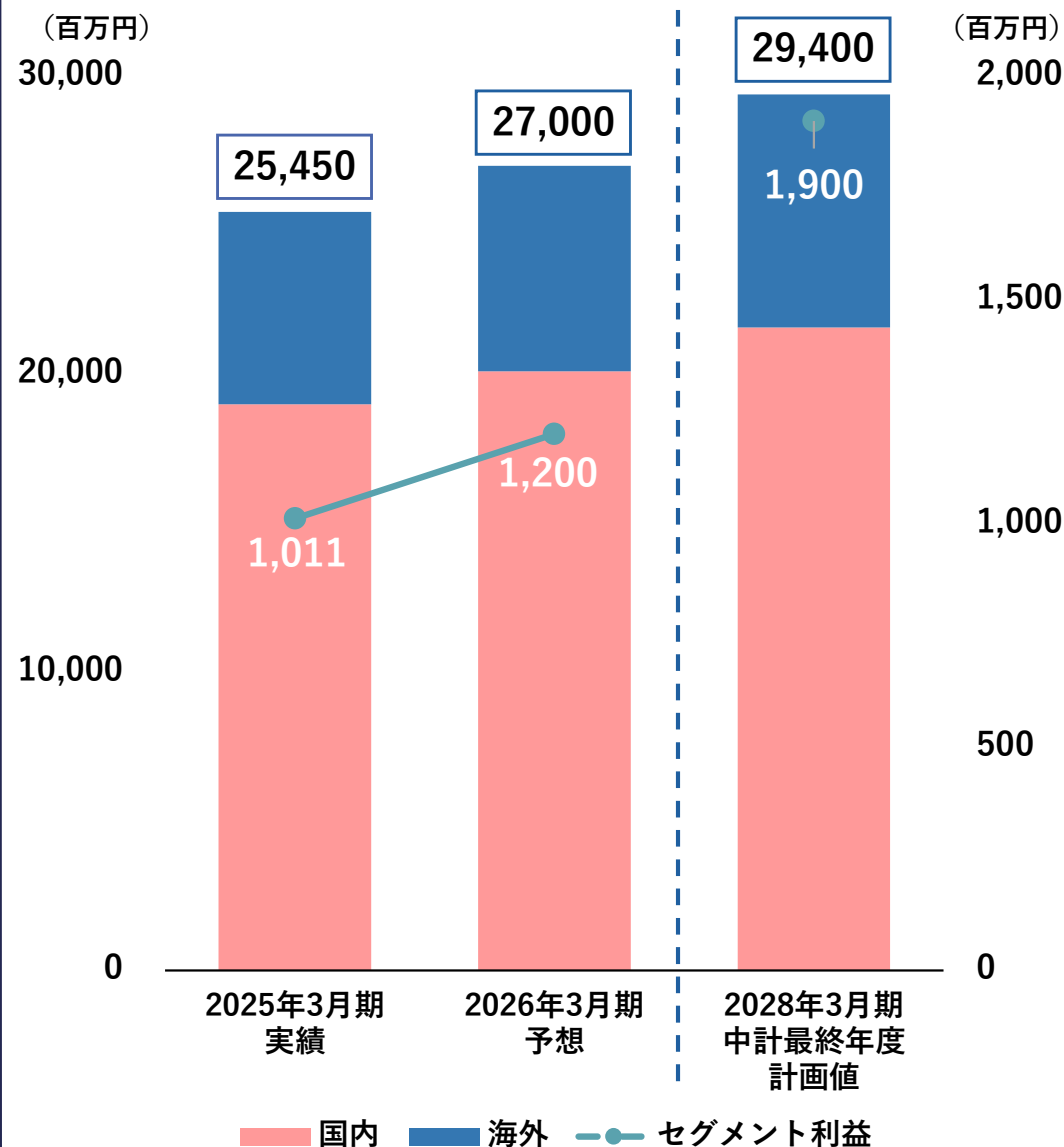
建装用フィルム



住宅・建築資材

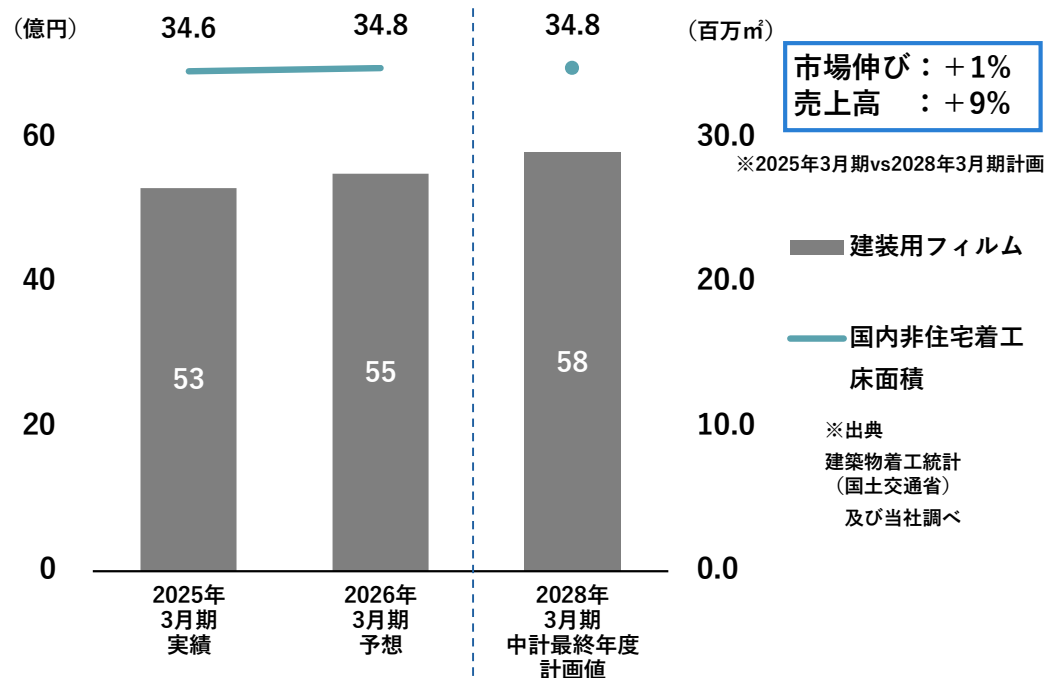


売上高・セグメント利益



重点分野① 建装用フィルム

国内非住宅着工床面積と当社建装用フィルム売上高



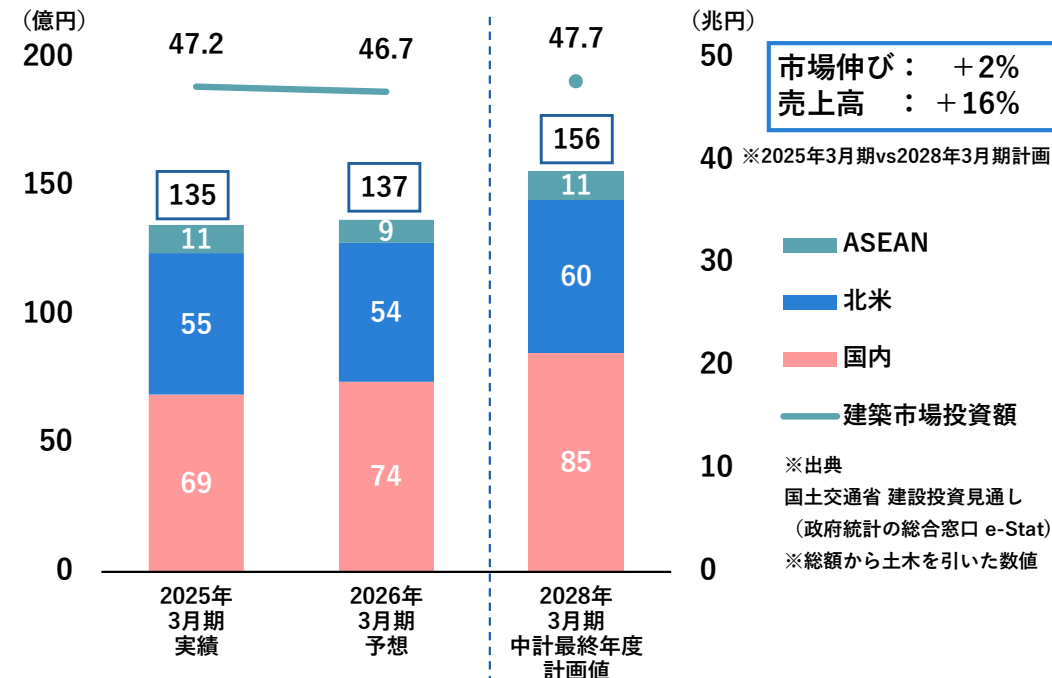
※前中計に対し、重点分野の製品構成を変更しています

具体的戦略

- 壁装市場でデザイン・機能のニーズを捉えた製品開発及びエクステリア向け販売増加
- 印刷適性に優れた印刷用基材フィルムの拡販

重点分野② 住宅・建築資材

国内建設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



※前中計に対し、重点分野の製品構成を変更しています

具体的戦略

- 顧客の生産性改善に寄与する建装材の拡販
- 顧客ニーズに応える技術対応力で製品/サービスを差別化し拡販

SECTION

01

前3ヵ年中期経営計画

02

新3ヵ年中期経営計画

(1) 計画概要・経営指標

(2) セグメント別計画

(3) 財務戦略/サステナビリティ

➤ 営業キャッシュフローとバランスシート改革で捻出した資金を成長/戦略投資、株主還元等に活用

中計3年間のキャッシュフロー

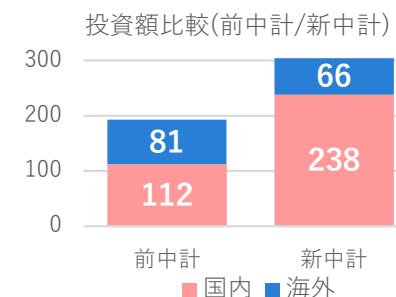
Cash In 560億円	Cash Out 560億円
営業キャッシュフロー 300億円	基盤投資 110億円
	成長投資/研究開発費 250億円
BS改革 260億円	戦略投資/株主還元 200億円

注) 営業キャッシュフロー : CCC改善分を除く、研究開発費控除前、非支配株主配当控除後
 BS改革 : 現預金圧縮、CCC改善、政策保有株圧縮、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

設備/システム等投資

設備/システム等投資総額 304億円

- 省力化・DX・カーボンニュートラルへの投資
- 国内設備・基幹システムへの投資

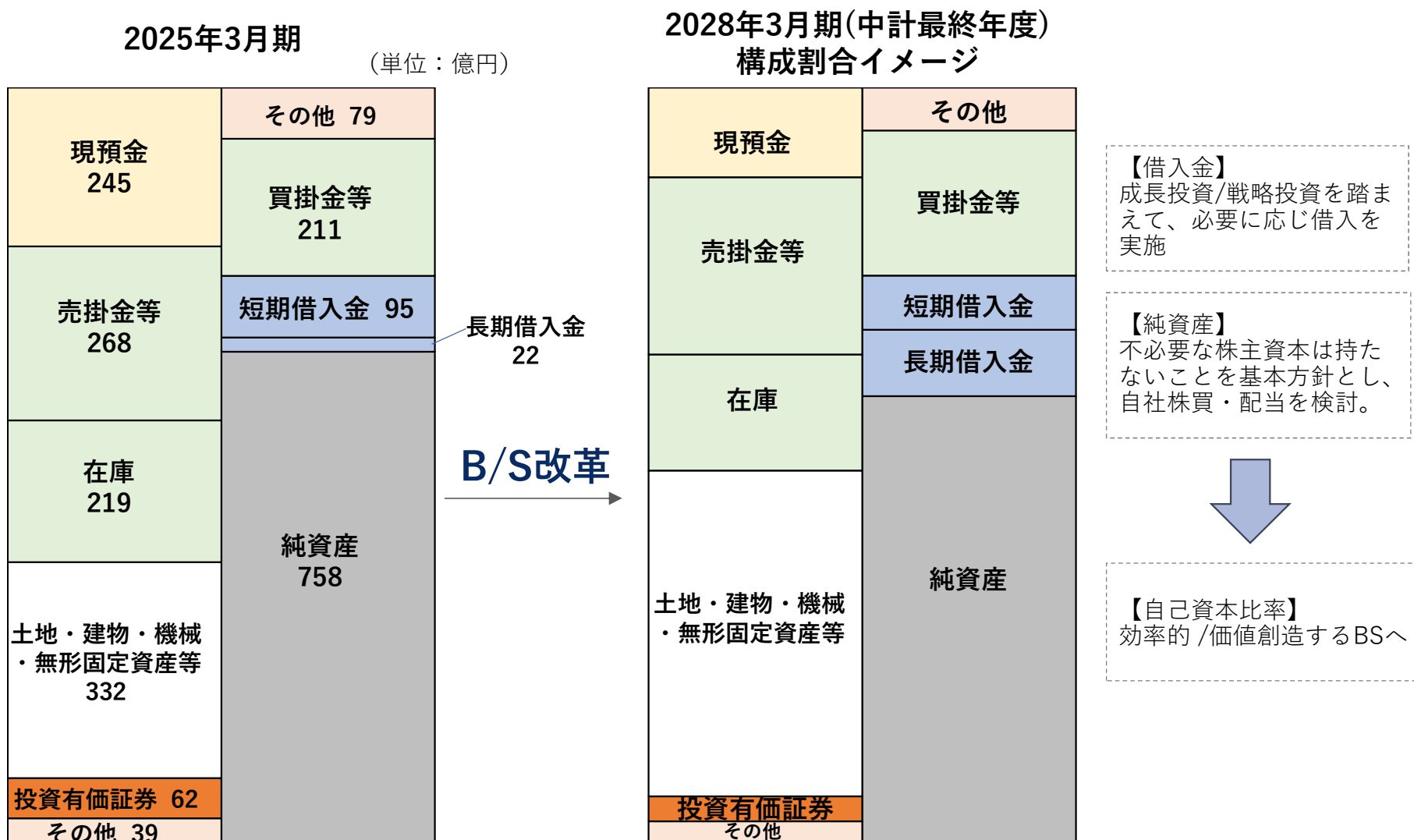


IT/DX投資

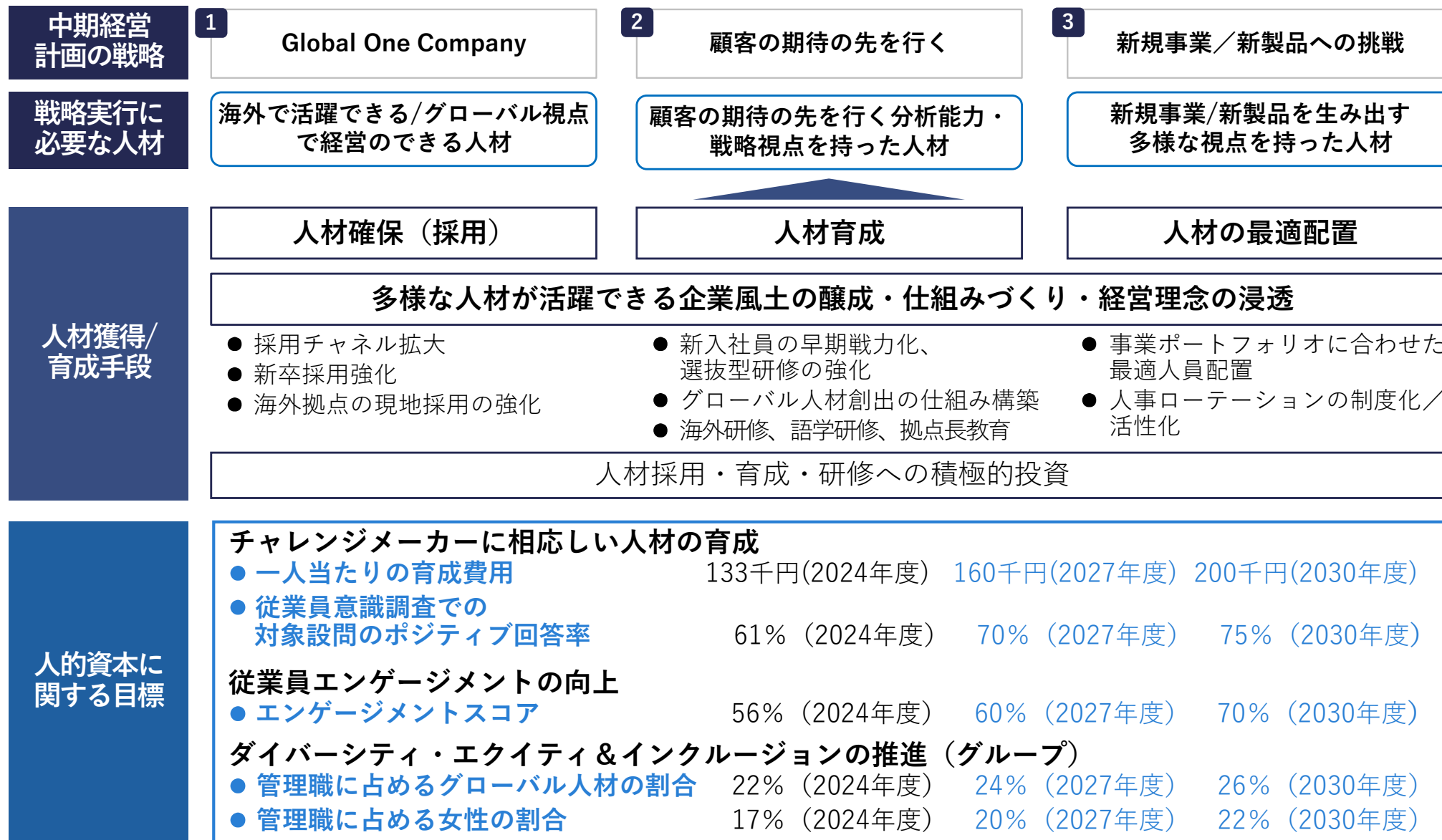
- DXによる製造プロセス改革
- グローバル統一DBの構築/データドリブン経営の実現
- 次期基幹システム構築/海外製造子会社基幹システム統一

財務戦略 — 価値創造するバランスシートへの改革 —

- 価値創造に貢献しないAsset、必要以上の株主資本を持たない効率的なB/Sに向けたB/S改革



➤ 中期経営計画の達成に向け人材面においても、人材獲得・育成における取り組みを推進



サステナビリティ

本業を通じた環境貢献、当社製品の
環境性能の周知/認識拡大

➤ 市場が求める環境対応製品の開発

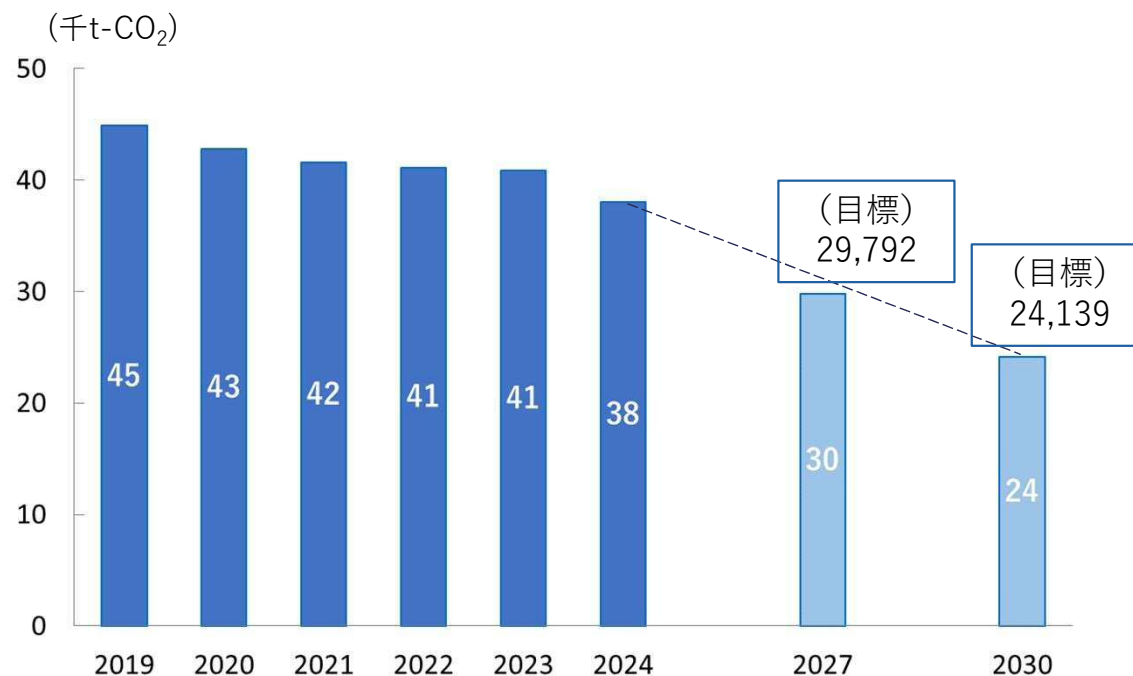
非財務分野の取り組み強化

- TNFD等、各種制度/情報開示への対応
- 従業員のサステナビリティ意識の醸成

気候変動への対応

- **カーボンニュートラルに向けた取り組み**
 - ・エネルギー効率の維持・向上を目的とした製造設備の点検・改修
 - ・既存設備（ボイラー、変圧器等）の省エネ設備への更新
 - ・太陽光発電設備の増設
 - ・ボイラーのエネルギー転換（重油→天然ガス）の計画具体化

➤ CO₂排出量（Scope1+2）の推移（単体）



➤ CO₂排出量 指標と目標

	目標年	排出量 (t-CO ₂)
単体	2030年	24,139 (2019年度比46.2%削減)
グループ	2050年	0 (カーボンニュートラル)

ガバナンス

グループ経営管理の高度化

- 実効的なグループ管理とシナジーの最大化
- グループ経営を担う人材層の充実化

サステナビリティガバナンスの強化

- サステナビリティ経営を支える意思決定/監督強化

リスクマネジメント

事業継続マネジメントの高度化

- 不確実性に対するグループ対応力の更なる強化

サプライチェーンマネジメントの強化

- サプライチェーン全体における透明性の向上

ステークホルダーコミュニケーション

株主・投資家

IRの拡充

- 能動的IRの拡充

情報開示の拡充

- 非財務情報の開示拡充

顧客・取引先

信頼関係の強化

- 顧客対応力の強化
- 取引先との連携強化

地域社会

地域社会との共生

- 対話/連携の強化
- 環境/社会貢献活動

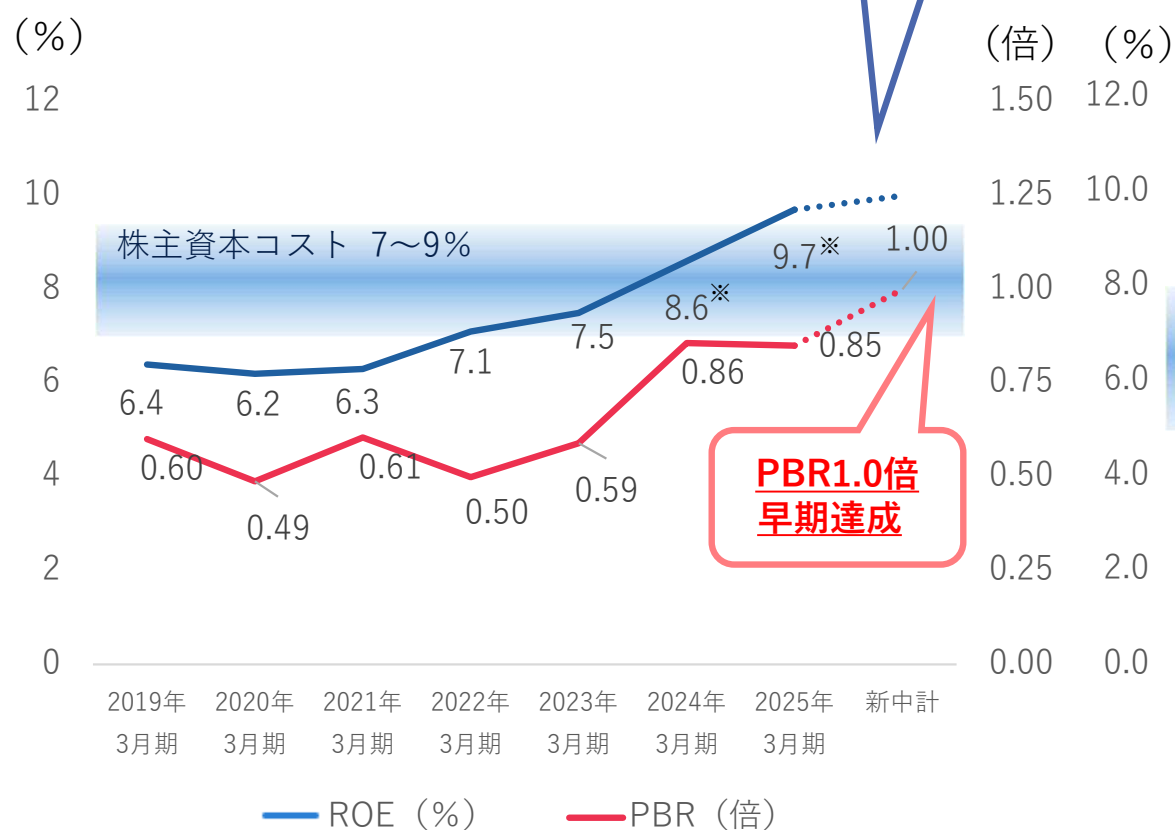
従業員

従業員エンゲージメントの向上

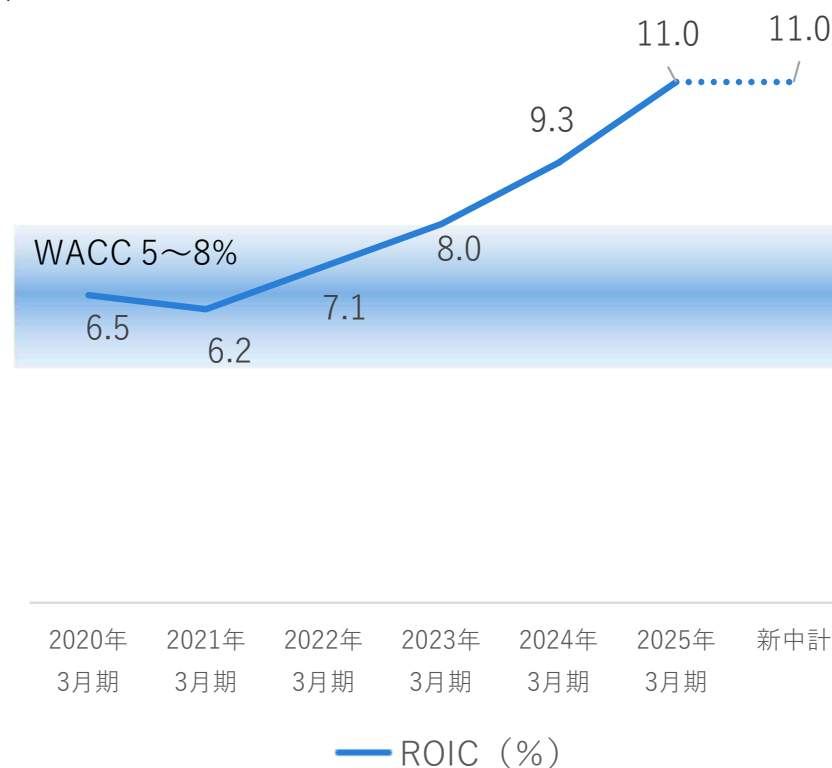
- コミュニケーションの活性化

➤ 新3ヵ年中期経営計画においてもROE10.0%以上を維持し、PBR1.0倍以上の早期達成を目指す

ROE、PBRの推移

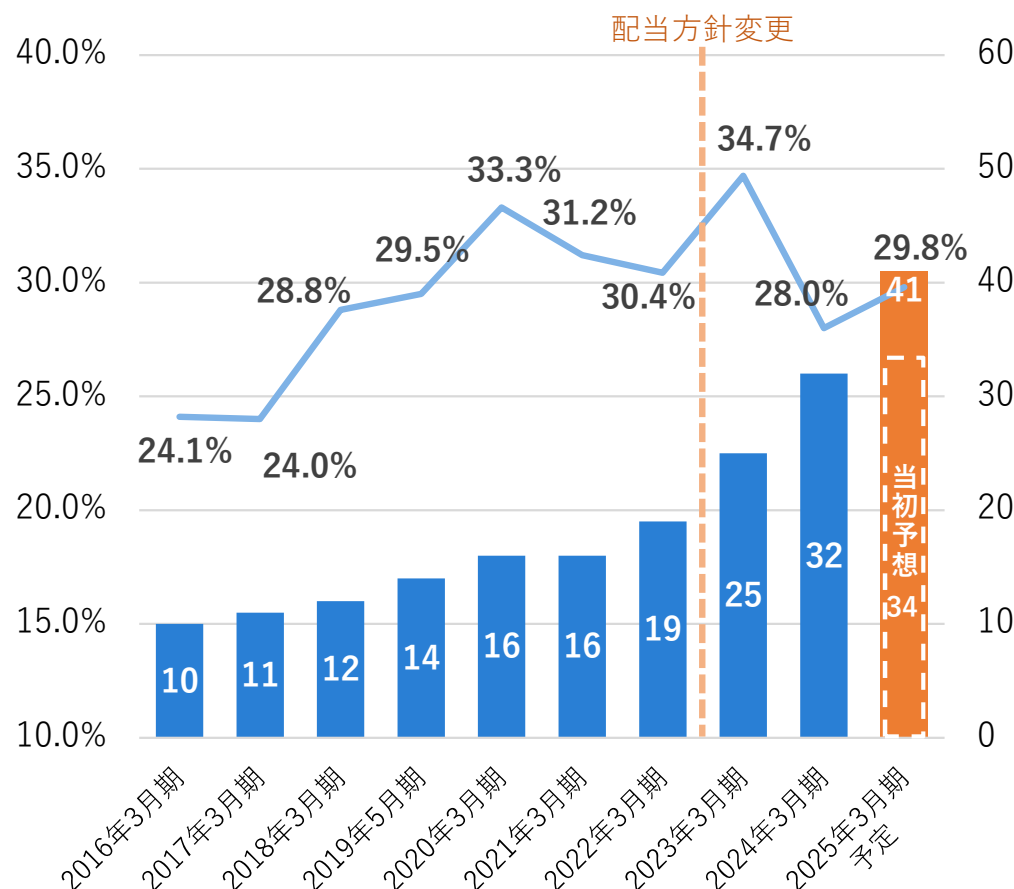


ROIC、WACCの推移



- 財務状況と事業のバランスも考慮しつつ安定的な配当を実施
- 配当方針は、連結配当性向35%程度を目途とし、2025年3月期も増配予定

配当性向と配当額推移



2025年3月期 配当見通し

- 前期32円 ⇒ **41円に9円の増配予定**

(期初予想比7円の上方修正)

- **連結配当性向は、29.8% ※**

※当期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で算定(売却額は自己株式取得資金に全額充当)した場合の連結配当性向は、35.1%

- **総還元性向は、81.1%**

2025年3月期 自己株式の取得/消却

- **自己株式450万株の取得を決議**

(発行済株式総数(自己株式を除く)の8.1%)

※取得した株式は全株消却予定

⇒ **5月1日現在375万株を取得**

(内250万株は2025年3月末までに消却済)

免 責 事 項

本資料に記載されている計画、見通し、戦略およびその他の歴史的事実でないものは、作成時点において入手可能な情報に基づく将来に関する見通しであり、さまざまなリスクおよび不確実性が内在しています。実際の業績は経営環境の変動などにより、これら見通しと大きく異なる可能性があります。また、本資料に記載されている当社および当社グループ以外の企業などにかかわる情報は、公開情報などから引用したものであり、情報の正確性などについて保証するものではありません。

お問い合わせ先

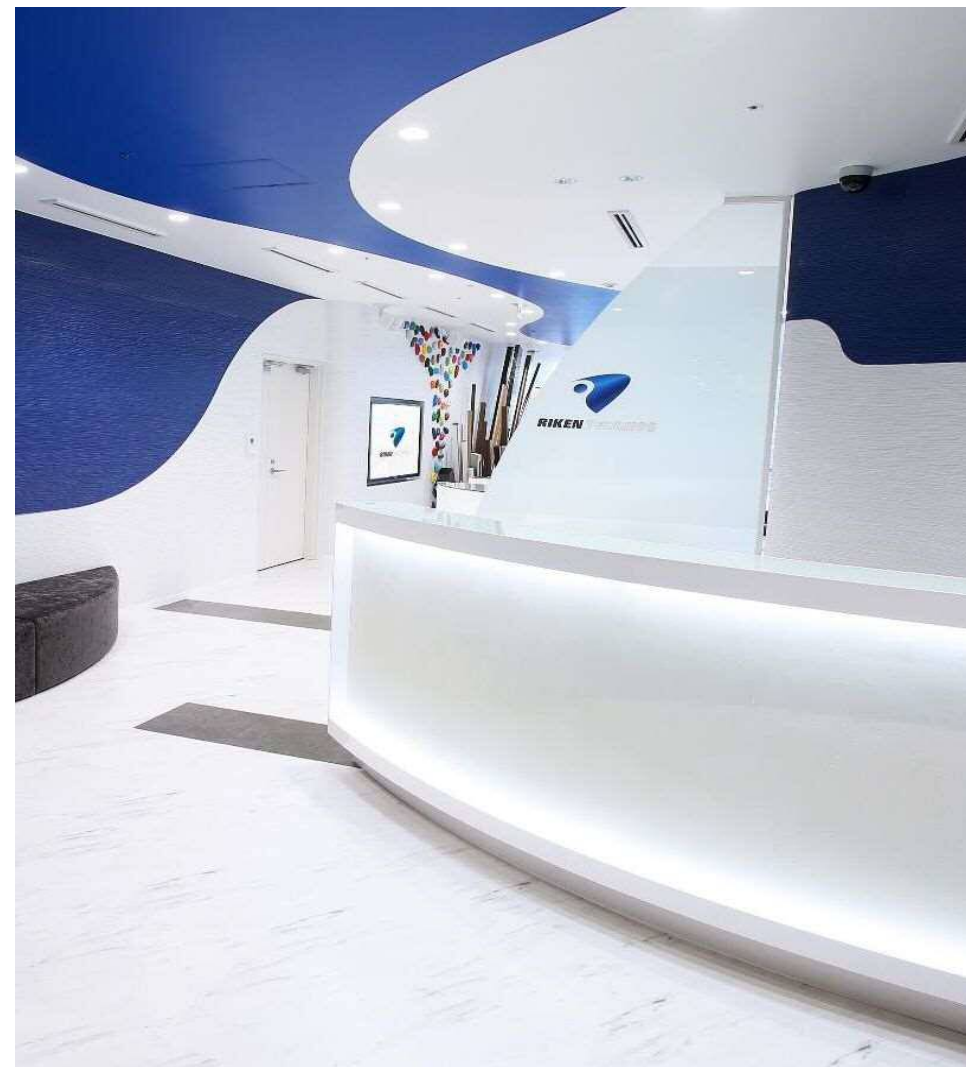
webmaster@rikentechnos.co.jp

経営企画部/経理部





社名	リケンテクノス株式会社
設立年月日	1951年（昭和26年）3月30日
資本金	85億14百万円
代表者	代表取締役 社長執行役員 常盤和明
従業員数	連結1,886名 単体780名（2025年3月31日現在）
本社所在地	〒101-8336 東京都千代田区神田淡路町 二丁目101番地 ワテラストワー



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

この「リケンテクノスらしさ」をもとに経営理念である「リケンテクノス ウェイ」は策定されました。

ミッションにある「チャレンジメーカー」という言葉は造語ですが、
製造業という意味でのメーカーの他に、挑戦して何かを創り出す人という意味もこめられています。
未来への飛躍のために、これからも挑戦し続けていきます。



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

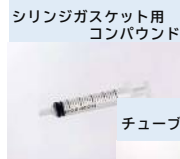
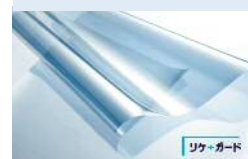
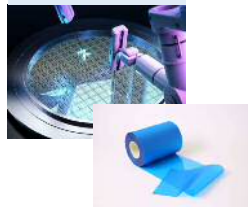
笑顔で出てきて笑顔で帰る 顧客の期待の先に行く

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

合成樹脂加工に係わる総合的な技術をベースに「コンパウンド」「フィルム」「食品包材」の3つの主要製品を柱に、様々な産業に用途に応じた製品を幅広く供給、国内外で事業を展開しています

セグメント

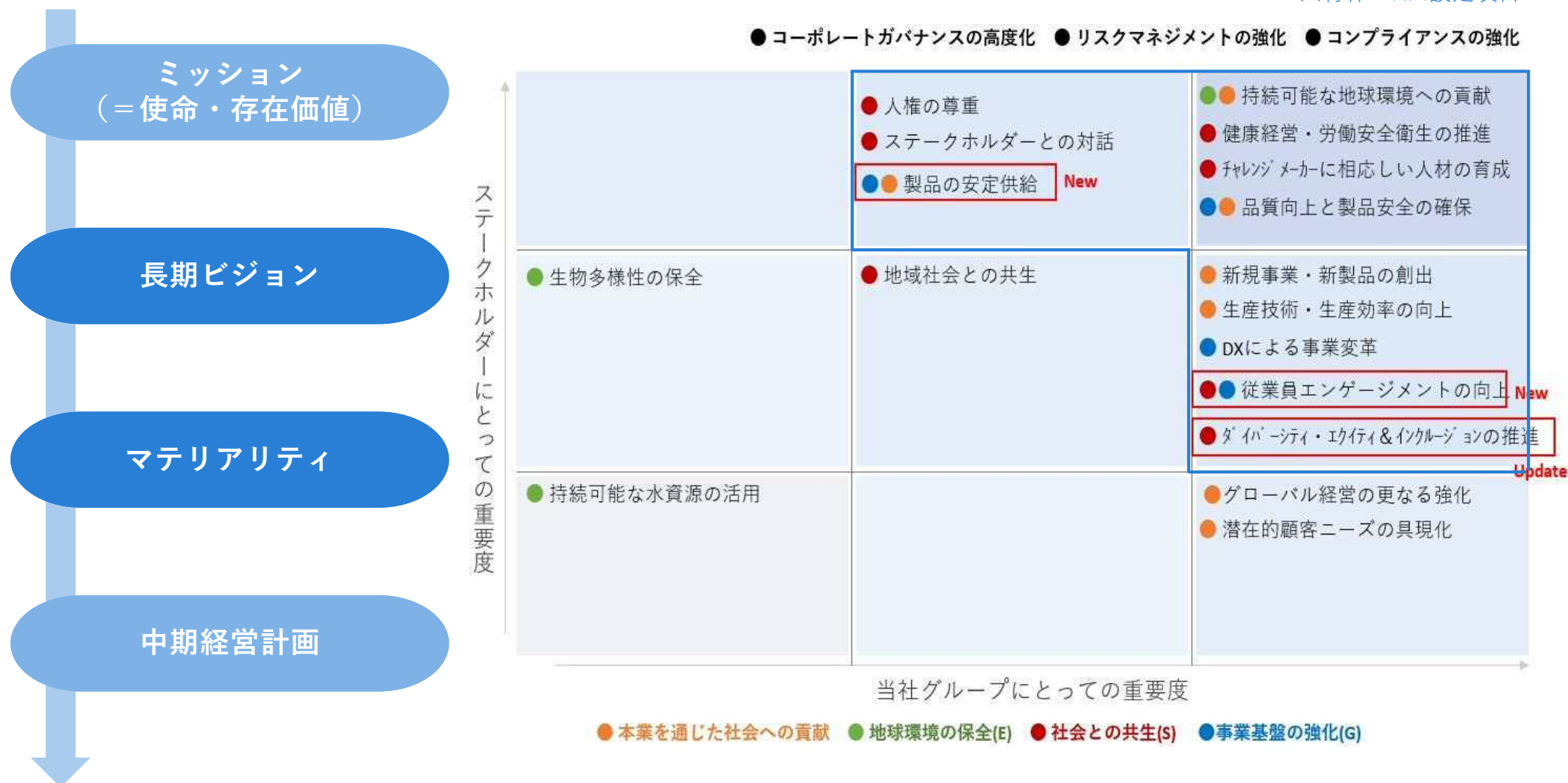
主要製品	概要	セグメント			
コンパウンド	ベースの樹脂に添加剤を何種類か混ぜ合わせ、新しい性質を持たせた複合材料で、主に押出成形や射出成型に使われる素材。塩化ビニル樹脂をはじめ、熱可塑性エラストマー、難燃性・導電性高機能コンパウンドを開発、製造、販売	トランス ポーション	デイリーライフ& ヘルスケア	エレクトロニクス	ビルディング& コンストラクション
		 	 		
フィルム	配合した樹脂の特性に適した製法で高品質フィルム製膜を実施。また、複数のフィルムを貼り合わせたり、表面に塗料をコートすることにより、意匠性や機能性を付与したフィルム製品を開発、製造、販売	自動車ウィンドウ用フィルム	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			
		 			

- 従来事業の塩化ビニル、エラストマーにおいても「省エネルギー」や「省資源」、「リサイクル」などのテーマをもっています
- これら製品の拡販が環境保護に対する貢献につながります

製品	特徴	当社製品
塩化ビニル コンパウンド	塩化ビニルの約60%は天然素材の「塩」に由来 ・ 耐久性・加工性・難燃性・耐候性など用途に応じた機能の付与が可能 ・ 資源エネルギー消費量は、石油からの炭化水素を主とする樹脂(ポリエチレンやポリプロピレン)が45.6～46.5MJ/kgであるのに対して、塩ビは21.3MJ/kgと他樹脂の半分以下*であり、負荷が少ない *出典：塩ビ工業・環境協会HPより作成	塩ビ樹脂製内窓用サッシ 形成材料としてリサイクルが可能 
エラストマー コンパウンド	「ゴム特性」を有しながら、CO₂排出量削減、 省エネルギー化に貢献できる素材 ・ 熱可塑性エラストマーはリサイクル可能で、従来ゴムと比較して、成型時間も短いためCO₂排出量を少なくできる ・ また素材の特徴として軽量なため、自動車の軽量化・燃費向上等の省エネルギー化に貢献する	リケンテクノスの 各種TPVコンパウンド 
遮熱フィルム	熱吸収と熱線反射の機能付与により、 遮熱性能を高めた機能性フィルム ・ フィルムの均一性と透明性に優れているため、窓ガラスに貼ることでクリアな視界で快適な車内空間を演出できることに加え、遮熱性能によって室内空調効率の向上（省エネルギー化）にも貢献する	自動車ウィンドウ用フィルム ICE-μ[®] 

➤ 長期ビジョン/中期経営計画の策定に伴い、マテリアリティについても一部見直しを行いました

※青枠：KPI設定項目



マテリアリティの目標・指標（KPI）



マテリアリティ名称	評価の基準（KPI）	中長期目標	
		2027年度	2030年度
持続可能な地球環境への貢献	・ 2030年CO ₂ 排出量削減目標値の達成（単体）	29,792t	24,139t (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） ※MIを指導できるレベルの人材	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※の割合（グループ） ※出身国以外での1年以上の勤務経験を有する人材	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の実施と改善対応率100%（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※（単体） ※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	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

グローバルネットワーク



- 製造会社
- 販売会社

・ リケンテクノス株式会社

・ 国内子会社

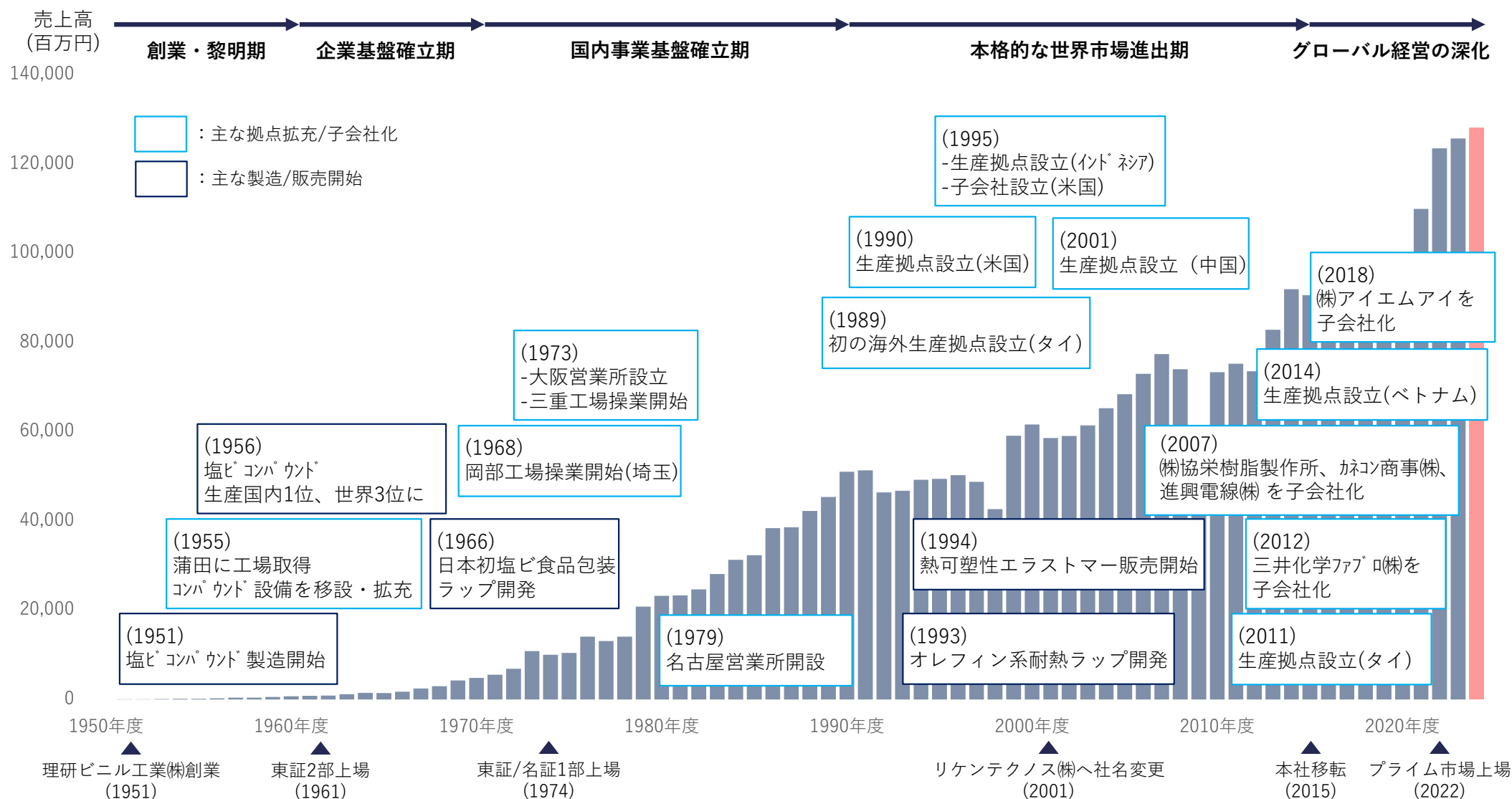
- リケンケーブルテクノロジー株式会社
- リケンケミカルプロダクツ株式会社
- 株式会社協栄樹脂製作所
- 株式会社アイエムアイ



価値創造のあゆみ



1951年の創業以来、国内・海外拠点を拡充させ、多くの製品を世に出し続けてまいりました。



*1999年度より連結決算開始に伴い連結売上高を記載