

INTEGRATED REPORT 2026

統合報告書 2026



理研計器株式会社

〒174-8744 東京都板橋区小豆沢2-7-6





目次

価値創造の源泉

- 01 経営理念
- 02 価値創造のあゆみ
- 04 ビジネスモデル
- 06 価値創造プロセス

価値創造を実現する戦略

- 08 社長メッセージ
- 12 前中期経営計画の振り返り
- 14 自社を取り巻く環境
- 16 新中期経営計画の方向性
- 18 事業戦略クローズアップ
- 20 財務戦略

経営を支える基盤

- 22 サステナビリティ経営
- 24 ステークホルダーエンゲージメント
- 26 環境保全および気候変動への取り組み
- 28 人的資本経営
- 31 DX
- 32 研究開発
- 34 生産体制
- 35 品質管理
- 36 営業
- 38 アフターメンテナンスサービス
- 40 コーポレート・ガバナンス
- 46 社外取締役鼎談

データ

- 50 11ヵ年財務・非財務データ
- 52 国内・海外ネットワーク
- 53 会社情報

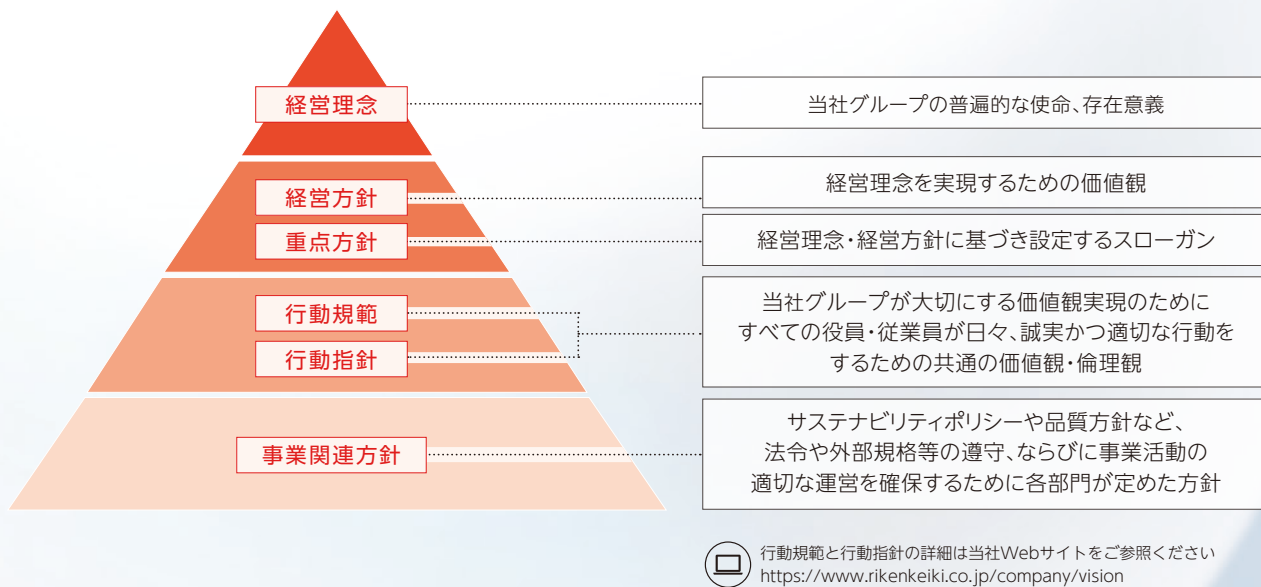
経営理念

理研計器グループは
「人々が**安心**して**働**ける**環境**づくり」を
永久のテーマとして社会の発展に貢献します。

経営方針

理研計器グループは良き企業市民として、法令遵守と環境保全に努め社会的責任を果たします。

1. 技術の開発と経営の合理性から、適正な利益を追求し、持続的な発展を目指します。
2. お客様には、高品質の製品と充実したサービスを提供し、安全な環境づくりに貢献します。
3. 株主には、長期的視点に立った企業価値の向上をもって報います。
4. 取引先とは、安定した取引を目指し、共存共栄を図ります。
5. 従業員には、生活の安定と労働環境の向上をもって報います。



編集方針

当社は、「持続可能な開発目標(SDGs)」を意識した経営を推進しています。あらゆるステークホルダーの皆さまとの良好なつながりの中においてESGの重要性は年々高まり、意識せずに企業価値を向上させることはできないと考えています。この当社の価値観をステークホルダーの皆さまにお伝えすることで、ステークホルダーの皆さまとの対話のきっかけとするべく、統合報告書を発行しています。

報告対象期間

2026年3月期(2025年4月1日～2026年3月31日)の活動を中心に報告しています。一部に過去の経緯や2026年4月以降の活動、将来の見通しなどについても記載しています。

将来見通しに関する記述

本報告書で述べる当社の将来に関する記載は、現時点で知りうる情報をもとに作成したものです。世界経済、為替レートの変動、業界の市況、設備投資の動向など、当社の業績に影響を与えるさまざまな外部要因がありますので、本報告書の記載内容とは異なる場合がございます。

当社に関する主な開示情報

統合報告書

財務・非財務情報を統合し、当社の持続的な価値創造ストーリーを報告しています。

中期経営計画

中長期的な経営戦略やビジネスモデル、達成を目指す数値目標を報告しています。

決算説明資料

各四半期における業績の概況や成長戦略の進捗を、図表を用いて分かりやすく解説しています。

決算短信

各四半期の経営成績や財政状態などの主要な業績数値を、速報として開示しています。

有価証券報告書

金融商品取引法第24条第1項に基づき作成し、企業の概況、事業内容、設備状況、営業状況、財務諸表などを掲載しています。

ガバナンス報告書

コーポレートガバナンス・コードの各原則に対する、当社の取り組み状況や体制を報告しています。

コーポレートサイト

製品情報、採用情報、サステナビリティなど、当社の情報を幅広く掲載しています。



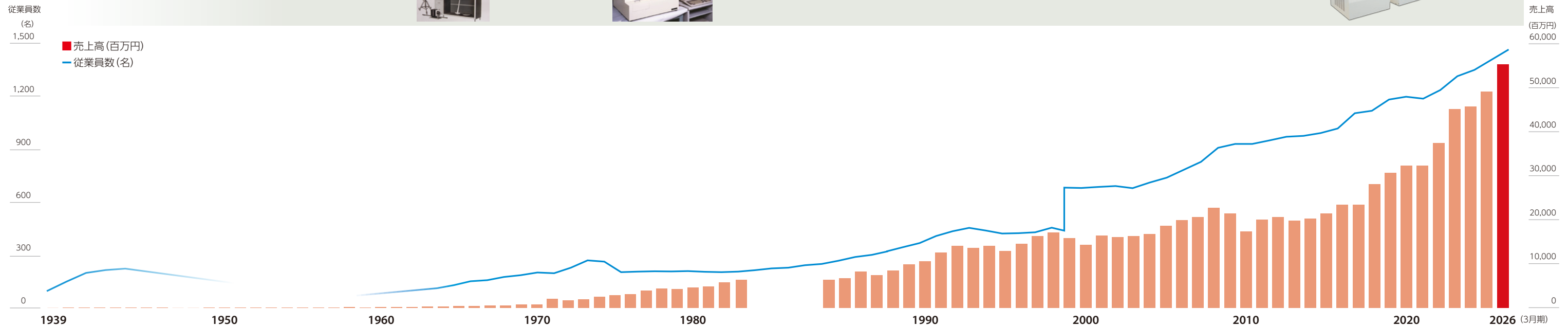
価値創造のあゆみ

1939年、理研計器は、国の研究機関・理化学研究所をルーツとして設立されました。「人々が安心して働ける環境づくり」という理念のもと、日本における産業用ガス検知警報機器開発・製造のリーディングカンパニーとして確固たる安全提供に努めています。オイルタンカーでの事故防止のために開発された「光波干渉式ガス検定器」を起点に、その技術は今や半導体産業や環境保全など、最先端の産業領域へ進化を遂げています。

※本ページに掲載している業界および製品は、当社の技術の変遷と歴史的な歩みをご紹介しますための代表例です。当社の全事業領域や主要顧客のすべてを網羅・限定するものではありません。また、業界をまたいで横断的に導入されている製品も多数ございます。

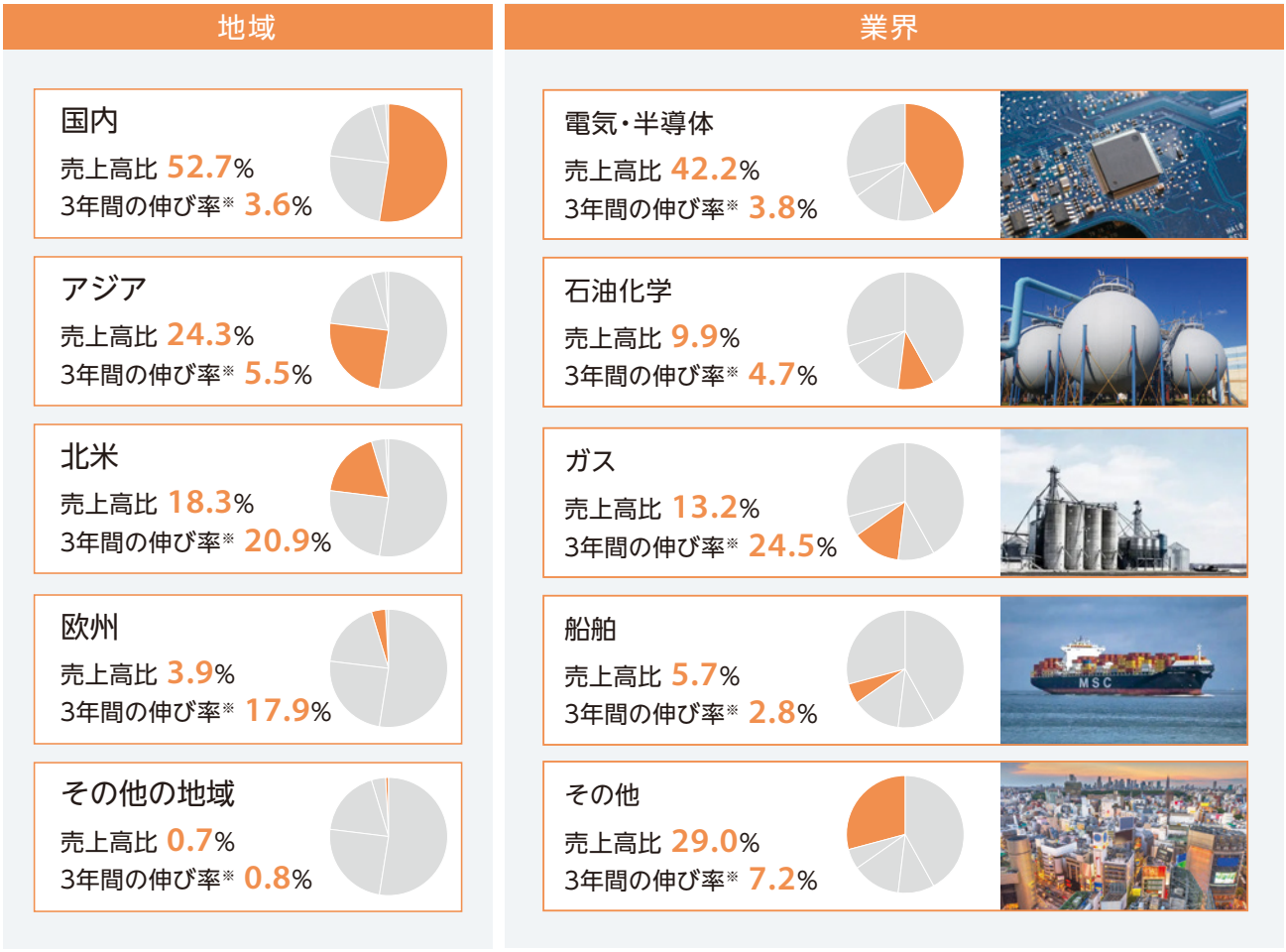
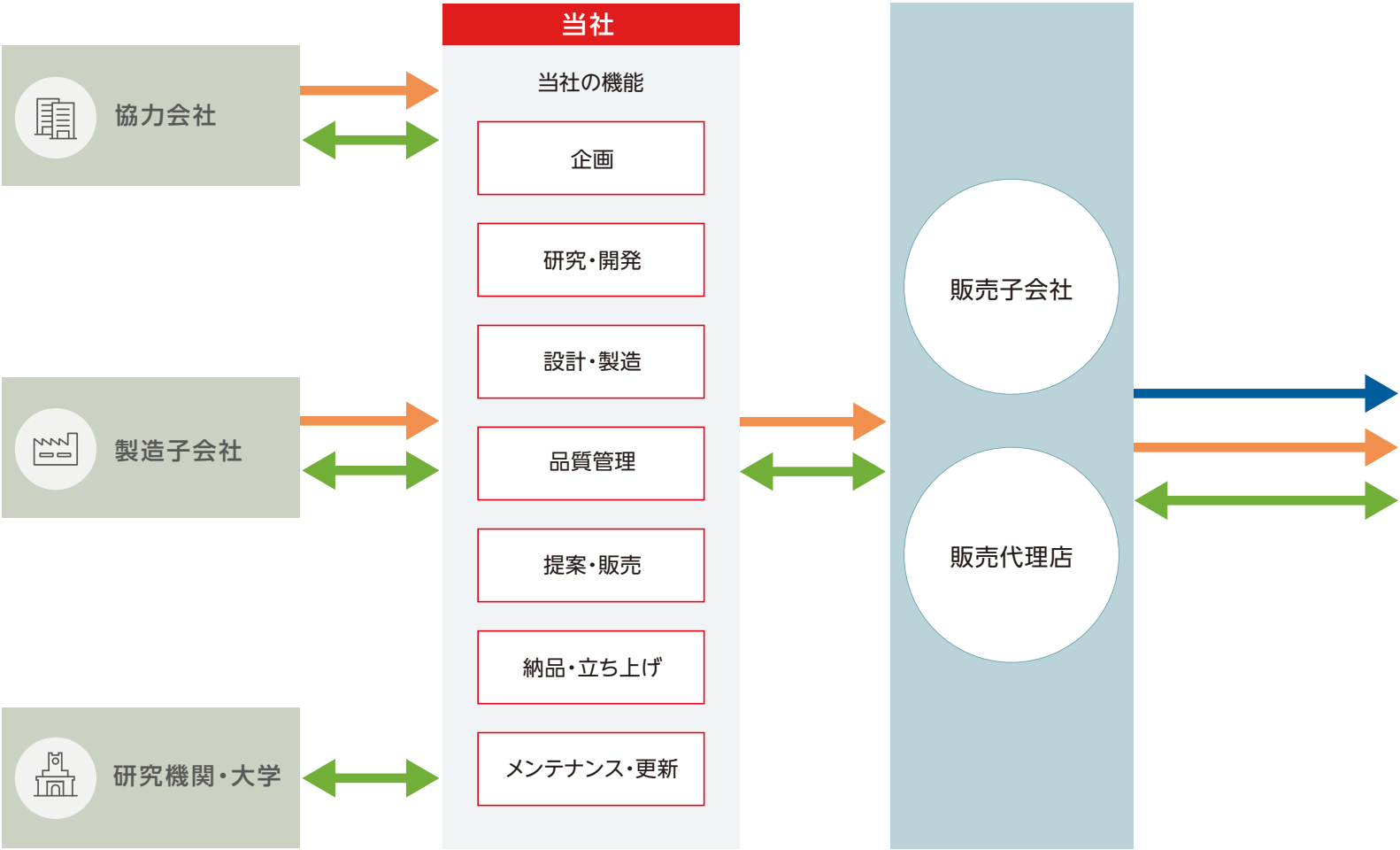


製品情報については、当社Webサイトをご参照ください
<https://product.rikenkeiki.co.jp/>



産業用ガス検知警報機器の提供を通じて、
社会の安全・安心を支えています。

1939年の創業以来築き上げたステークホルダーとの強固な信頼関係を基盤に、多様な現場課題を解決する製品力で競争優位性を確立しています。導入後も続く「手厚い保守体制」による安定した収益基盤と、積極的なグローバル展開の両輪により、持続的な企業価値の向上を実現します。



※3年間の伸び率は、過去3年間の実績をもとに算出した年平均成長率 (CAGR) です。

販売・部品 → アフターメンテナンス → ノウハウ・情報 →

充実したメンテナンスサービス

メンテナンス
売上高比率
(2026年3月期) **42.1%**

製品の納品から立ち上げ、定期メンテナンスまで一貫して支援し、強固な信頼関係を構築。この手厚い保守体制が安定した収益を支えています。

ステークホルダーとの強固な関係

1939年創業

協力会社へのノウハウ共有や代理店支援で密に連携。大学・研究機関からの相談も多く、共同開発などを通じて強固なパートナーシップを築いています。

海外売上割合

海外売上高比率
(2026年3月期) **47.3%**

海外子会社や販売代理店との強固な関係を軸にグローバル展開を推進。地域のニーズに応じた提案で海外売上を大きく拡大させています。

製品数

100 種以上

お客さまの多様な安全ニーズに応えるため、100種以上の豊富な製品群を揃えています。今後も新エネルギー対応へ柔軟に応え続けます。



価値創造プロセス



財務資本

株主資本
77,191 百万円
有利子負債
3,868 百万円

人的資本

連結従業員数
1,465 名

知的資本

研究開発費
2,733 百万円

製造資本

有形固定資産
19,447 百万円
設備投資額
3,652 百万円

社会・関係資本

技術力と経験により、
半導体製造や
石油化学など
多様で幅広い市場にて
拡大する需要

自然資本

本社社屋/開発センター・
生産センター/函館工場で
再エネ100%電力を導入

新中期経営計画における取り組みテーマ
(2027年3月期～2029年3月期)

I 基盤戦略

1 部門間連携の強化・促進

II 事業成長戦略

1 顧客を含めたバリューチェーンの構築による提供価値の向上

2 海外市場の積極的開拓

3 技術開発による新領域開発と標準化による技能伝承

III 事業基盤戦略

1 マネジメント人材の育成強化

2 生産キャパシティ拡大・強化&サプライチェーンマネジメント

3 ERPの実装・浸透・利活用

IV その他

1 成長投資とリソース配分

2 ESG経営への取り組み強化



定置型ガス検知警報機器

ガスの検知を行うガス検知部と、ガス濃度の指示・警報を行う指示警報部、そこから得られるガス濃度の情報を監視する集中監視システムなどの組み合わせで構成されます。製造過程でガスを使用する工場などに設置され、定常的にガス検知機構が作動し安全を監視しています。

可搬型ガス検知警報機器

作業者が持ち運んだり装着したりすることができる、携帯型の検知器です。定置型とは異なり、移動する作業者の周囲や、危険性のある特定の箇所で検知・測定をすることが可能です。大気中に滞留する可燃性ガス・毒性ガスを早期に検知したり、酸素濃度を管理するなど、ガスに起因するさまざまな事故を未然に防ぎます。

その他測定機器

ガス検知警報機器との組み合わせにより液化天然ガスやシェールガスなどの燃焼効率向上に寄与する「防爆型熱量計」から、大学や研究機関等で利用される「大気中光電子分光装置」といったガス検知警報機器とは異なる分析装置に至るまで、多様な領域で測定機器を展開しています。

価値提供する主な産業界

●半導体製造・電気 ●石油化学

●インフラ(ガス・電力・水道)

●船舶 ●鉄鋼 ●自動車 ほか

競争力(価格・技術・品質)の強化

販売サービス体制の最適化

コーポレート・ガバナンス

当社が得る価値

持続的・安定的な利益成長と
強固な財務基盤

現場視点で磨かれ続ける
技術と製品

自律型人材の活躍と
多様性の確保

国内外における
ステークホルダーとの信頼関係

サプライヤーを含め、
計画的に拡大する生産体制

社会へ提供する価値

ガス検知技術による、
安全・安心な産業基盤の構築

高品質・長寿命な製品と
充実したサービスの提供

保守・メンテナンスによる
安全の維持

効率的な生産とリサイクルによる、
廃棄物および水資源の削減

再生エネルギーの活用による、
温室効果ガス排出量の低減



代表取締役社長 松本 哲哉

ステークホルダーの皆さまへ

87年の歴史を礎に、 「命を守る」社会的責任を果たし、 持続的な成長への確かな足がかりをつくる

1. 創業の原点と社会的使命

当社は1939年の創業以来、87年という長きにわたり、産業用ガス検知警報機器のパイオニアとして、社会の発展の基盤となる様々な現場における安全・安心を支えてまいりました。当社の原点は、炭鉱におけるガス爆発事故から「事故を未然に防ぎ、人の命を救う」ことにあります。その後、エネルギーの主役が石炭から石油へと移り変わり、現代の産業構造や新エネルギーへの転換が進む中にあっても、この「未然に防ぐ」という原点が変わることはありません。かつての炭鉱事故防止に始まった私たちの使命は、時代を経て、あらゆる産業での事故防止へと広がっ

ています。この原点を忘れることなく、これまで培ってきたガス検知技術を活かし、社会の安全を支えていくことが重要だと考えております。

先日、当社のOB会に足を運び、先輩方と話す機会がありました。創業初期の苦労話を直接伺うとともに、現在の成長した姿を誇りに思っていることを知り、経営トップとして身が引き締まりました。先人たちが築き上げてきた歴史ある会社の代表として、これからも誠実な経営を続けていく思いを新たにしています。

当社の産業用ガス検知警報機器は、お客様の現場における日々の安全を支える大切な役割を担っています。だからこそ、さまざまな環境変化の中にあっても、現場の

安心が途切れることのないよう尽力し、社会のインフラとして支え続けることが求められます。この要請に誠実に応え続けることが、当社の果たすべき使命であると考えています。

2. 前中期経営計画の総括と課題

前中期経営計画の3年間(2024年3月期～2026年3月期)において、売上高、営業利益ともに当初の目標を達成いたしました。売上高は、前中期経営計画策定時の目標500億円以上に対し552億円、営業利益については目標120億円以上に対し124億円の着地となりました。この背景には、グローバル展開に向けた基盤づくりを前進させ、海外売上高比率を2023年3月期の41.8%から3年間で47.3%へ上昇させたことがあります。この結果は半導体関連の需要増という追い風や、円安による底上げが寄与した側面もありますが、当初の計画達成に向けた諸施策に着実に取り組んできた結果と認識しております。

定性的な成果としては、海外の規格認証への取り組みを進め、海外の大手国営石油会社の製品ベンダーリストへの登録、海外半導体市場で主流となっている多点テープ式のガス検知システム「FPM-80A」の開発などがあります。これらの取り組みは現時点での業績への影響は限定的ですが、今後の海外市場開拓を後押しするものと考えております。

一方で、国内の継続的な賃上げや部材費、諸経費の高騰に伴うコストの上昇は、これまでのデフレ環境下では想定できなかった水準のものでした。「コストの上昇を適切にコントロールし、外部環境に左右されず、売上高の拡大を確実な利益へ結びつけていくこと」は、新しい経営計画における重要な経営課題であると考えています。

3. バリューチェーンの拡大と強化

新中期経営計画(2027年3月期～2029年3月期)において、全社に向けて発信していく重要なテーマは、「バリューチェーンの拡大と強化」です。事業が拡大していく中にあっても、単に売上や組織の規模を追い求める量的

拡大にとどまらず、開発から製造・納品、そしてメンテナンスに至る一連の工程をより緊密にし強化することで、お客さまに提供する価値を一層高めていくことが重要であると考えています。

そのためには、当社の社内プロセスのみを改善するのではなく、当社のものづくりを支えてくださっている協力会社や販売代理店も含めた、バリューチェーン全体での最適化を追求していく必要があります。自社のみの効率化やコスト削減を優先するのではなく、パートナー企業とともに生産性を向上させ、バリューチェーン全体の価値を高めていく視点が不可欠です。

具体的には、製造現場で生産しやすい製品設計を進めるほか、代理店への販促ツールの提供や、メンテナンス人材の育成支援などに、当社が主体的に取り組んでいます。こうした取り組みを通じて、パートナー企業の業務効率化を支援すると同時に、最終的にはお客さまにお届けする製品・サービスの品質向上につなげていきたいと考えています。

特に海外市場の積極的な開拓・拡大を重要な継続テーマとして捉え、主要な合併会社を完全子会社化するとともに、マネジメント人材を現地に配置し、海外事業の経営基盤を整えてきました。こうした取り組みの成果が実り、海外売上高は順調に伸長しております。今後は、海外売上高比率50%を目指し、新製品の拡販をはじめとする海外市場の獲得を進めてまいります。

4. 財務・資本戦略と事業継続性の確保

資本市場から求められる資本効率について、当社の現在のPBRは2倍程度で推移しています。かつては1倍を切るような低評価の時期もありましたが、市場が当社を精密機器メーカーとしてだけでなく、半導体関連の企業として見るようになったことが一因であると受け止めています。当社の資本コストは7%付近と認識していますが、現状はこれを上回る資本収益性を創出しており、経営指標であるROEについても安定して二桁台を推移しています。

手元資金の活用にあたっては、競争力の源泉である「開発投資」を成長投資の最優先事項としています。半導



社長メッセージ



体業界向けの強化はもちろんのこと脱炭素社会に向けた新エネルギー分野さらには外部機関との提携による新技術開発など持続的な成長基盤への種まきを加速させてまいります。

一方で、半導体業界には特有のサイクルがあり、好調時の勢いに任せた過大投資を行えば、需要が減少した際、収益のバランスを崩すことになりかねません。そのため、市場動向を慎重に見極め、適切なリスク管理を行いながら、投資機会を逃さないようスピード感を持って投資判断を行ってまいります。これはM&A戦略についても同様です。単に企業規模の拡大を目指すのではなく、シナジーが見込める案件可否かを判断することを重視しております。まずは業務提携からスタートし、お互いの信頼関係とシナジーを見極めるステップを踏むことも重要であると考えています。

また、私たちのこれまで培ってきた安定的な財務基盤は、有事においても事業を継続するための「耐久力」として機能します。保安機器メーカーである当社は、お客様の現場を支え続けるためにも安定した供給体制づくりを推進していきます。同時に、従業員やサプライチェーンを支える協力会社の雇用と生活を守るためにも、一定の経営余力を保持しています。

株主還元につきましては、成長投資とのバランスを重視しつつ、2026年3月期も増配を決定いたしました。新中期経営計画では配当性向30%超を一つの目安としています。また、自己株式の取得も機動的に実施し、資本効率のさらなる向上と適切な株主還元に努めています。

5. サステナビリティへの貢献とガバナンスの強化

当社の本業であるガス検知警報機器の提供は、安全確保や環境規制への対応そのものであり、ESG経営の本質と深く結びついています。脱炭素社会への移行に伴うエネルギー構造の転換は、当社にとって新たな市場の創出につながる機会です。次世代の新エネルギーとして注目されるアンモニアや水素、メタノールなどの分野において、当社は実証試験段階から参画し、安全基準の標準化

と社会実装を支えています。次世代燃料を用いた船舶エンジンの開発現場への関与や、複数のガスをブレンドした際にも燃焼効率を常時監視して品質を一定に保つ防爆型熱量計「OHC-800」など、環境対応と産業安全を両立した独自の価値提供を強化しています。また、スタートアップ企業と提携した「ガスの見える化」技術など、次世代を見据えた独自の技術開発を推進しています。

ガバナンス面において、私が最も重視しているのは、従業員が誠実に業務に向き合える環境づくりです。当社の製品はお客様が必要としているからこそ売れるものであり、従業員が目先の数字に追われることなく、真摯に本業に専念できる環境を整えることこそが、長年築き上げてきた信頼を維持するための前提となります。

こうした経営のあり方に対し、企業経営や法務、金融などの多様なバックグラウンドを持つ社外取締役の方々と、多角的な視点から有意義な意見交換を重ねており、より適切な経営判断や、意思決定の質の向上につながっていると感じています。

6. コア技術の深化とDXによる技術伝承

社会的信頼を技術的な側面から根底で支えているのが、当社のコア技術である「センサの開発力」です。当社の最大の強みは、さまざまなガスが混在しうる環境下にある実際の製造現場において、対象のガスのみを正確に検知し、誤報を防ぐ技術である「選択性」にあります。これこそが、長年積み上げてきた資産です。

近年、開発・研究部門の若返りが進む中、ベテラン技術者が持つ暗黙知を形式知化し、若い世代へ確実に技術伝承していくことが重要なテーマとなっています。設計部門における過去の図面を検索するAIの導入や、論文・実験データの効率的な引き出し、さらにはメンテナンスデータの解析など、デジタル技術活用を進めています。

その他各部門のデジタル投資は将来的な業務効率の向上を見据えながら、現場中心にデータ分析ツールなどの試行・活用を進め、全社的なDX戦略・IoT戦略の融合を推進しています。

7. 人的資本経営の推進と組織風土の変革

当社の従業員の強みは「堅実で真面目」であるところだと考えています。この強みは、製品開発、営業、メンテナンスをはじめ、すべての業務で活かされています。一方で、将来のための投資や外部との共創に積極的でない場面も見られました。現在の立ち位置に甘んじることなく、世の中から「理研計器はガスに関するあらゆる課題解決のパートナー」と頼りにされている自覚と広い視野を持ち、自ら考えて行動できる組織・人材へのさらなる進化が今後の成長の要となります。

組織の体質を外向きに変えるため、メッセージを繰り返し発信し浸透させるとともに、教育プログラムを充実させました。特に次世代リーダー・執行役員候補となる部長クラスについては、外部の選抜型研修へ送り出しています。他社の優秀な人材と討議を重ねる「他流試合」を経験させることで、視野を広げた社員が先導役となり、組織を活性化させることを狙いとしています。

採用面では、ブランディング強化に取り組むほか、女性エンジニアやグローバル人材の獲得にも注力しています。外部の新しい発想や知見を組織の刺激とするため、キャリア採用も強化しており、重要な戦力となっています。



また、当社は「採用した人材の定着と成長」を何よりも大切にしています。一般的なストレスチェックに独自の要素も含めた仕組みを運用し、産業医や保健師と連携したきめ細かなメンタルヘルスの支援を実行しています。この結果、当社の3年以内離職率は低い水準を維持しており、従業員エンゲージメントを高めるための土壌づくりには継続して取り組んでまいります。

8. 持続的な成長に向けたステークホルダーの皆さまへのメッセージ

当社は、短期的なトレンドに左右されにくいビジネスです。この事業特性を基盤としつつも現状に満足せず、自ら次なる成長への歩みを進めていく所存です。

従業員が自律的に挑戦する組織風土を育み、パートナー企業と強固なバリューチェーンを築くことで、持続的な企業価値向上を実現してまいります。

ステークホルダーの皆さまにおかれましては、中長期的な視点で当社の成長プロセスをご理解いただき、引き続きご支援を賜りますようお願い申し上げます。



前中期経営計画の振り返り

当社グループは前中期経営計画（2024年3月期～2026年3月期）において、1年目に「経営基盤の強化」、2年目に「変化への対応・海外市場の強化」、最終年度となる2026年3月期では「グローバルカンパニーへの進化」をテーマに掲げ、グループ一体となって推進してきました。結果として売上高552億円、営業利益124億円と、最終年度目標を達成しました。

前中期経営ビジョンおよび事業成長戦略の主な成果

VISION

IoTや脱炭素化など持続的な社会とお客さまのニーズに対応し、理研計器グループとして新たな技術開発と海外市場の拡大によって、「人」と「技術」の力で持続的成長を実現するグローバルカンパニーへと進歩する。

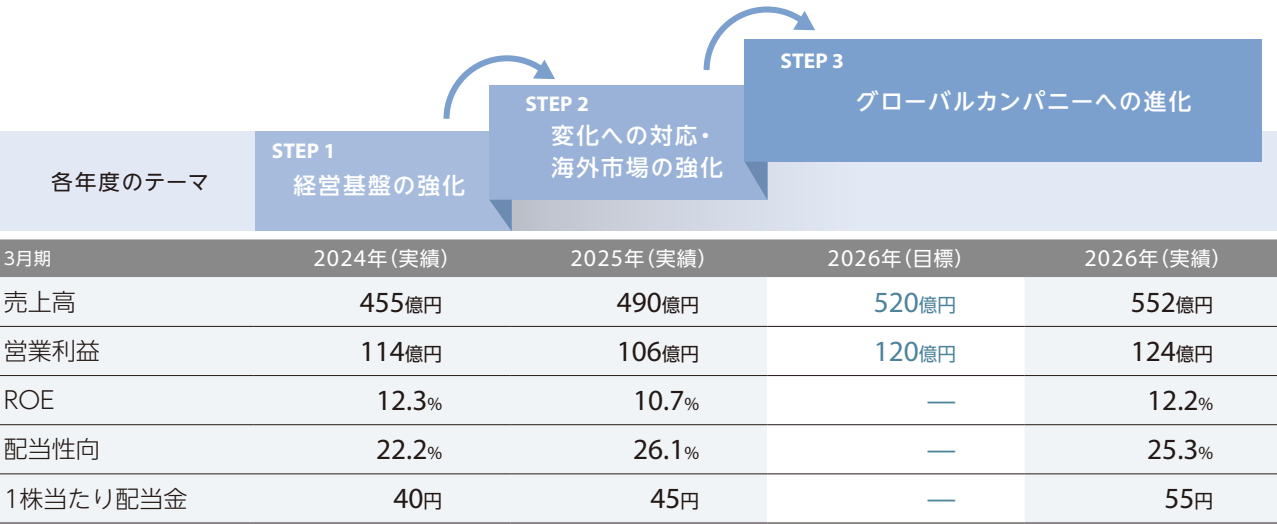
事業成長戦略		主な成果
国内市場戦略	国内市場におけるシェア拡大に向けた販売・製品開発強化	●半導体顧客からの受注獲得、および売上を達成 ●インフラ市場への販売強化 ●主要商社との関係性強化
海外市場戦略	RIKEN KEIKIブランドのグローバル展開の推進・強化	●多点テープ式検知器の開発 ●海外大手企業のベンダー登録 ●認証対応強化のための専門組織の設立 ●中国工場の設立 ●海外向けメンテナンス人員の育成
新領域戦略 (サステナビリティ戦略)	業界変化に対応した新技術開発による市場の創出	●次世代燃料市場へのガス監視システムの拡販／協業提案 ●ガスの可視化共同開発開始

定量目標の達成状況

売上高は当初の計画通り概ね順調に伸長してきており、今期は552億円と目標を上回る結果となりました。

原材料高騰などにより営業利益率が低下傾向にありますが、売上高の増加に伴う利益押し上げ効果や2025年下期より実施していた価格転嫁の一部が寄与し、営業利益124億円と目標を達成しました。株主に対する指標としてROEを重要指標の一つとしており、安定した純利益水準を前提とした二桁以上のROE目標を達成しました。

配当金額は右肩上がりの傾向となっており、順調に株主還元が進んでいます。



TOPICS

海外半導体市場のニーズを捉え、世界市場の開拓に挑む新製品
検知テープ式多点有毒ガス検知システム「FPM-80A」

国内の半導体工場では個別のガス検知器を各所に設置する方式が主流ですが、海外の大規模工場では複数箇所を一括管理する「多点検知方式」が主流です。

当社は長年培った技術・ノウハウを結集して海外向けの多点検知システム「FPM-80A」を開発し、世界市場の開拓を図ります。



仕様概要	
検知対象ガス	半導体製造用 特殊高压ガス・有毒ガス全般
検知原理	検知テープ式
同時検知点数	最大 80点
最長吸引距離	120m
応答時間	60秒以内(120m吸引時)
テープ交換周期	標準 180日(業界初・着脱容易なカセット方式)
付加機能	リモートアクセス機能(一括管理・遠隔操作)、各種冗長設計

開発の背景

より市場規模の大きい海外半導体市場において、シェア獲得を目指すべく、FPM-80Aの開発をスタートしました。日本の半導体工場では1カ所を計測するガス検知器を各所に設置する方式が主流な一方で、北米などの海外の大規模半導体工場では、大型の装置を用いて、複数の箇所を長距離配線で一括して集中管理する「多点検知方式」が8割を占めています。このような日本とは異なる特有の市場ニーズに的確に対応し、海外市場へ本格的に展開していくための重要な製品として位置づけています。

革新をもたらす3つのコア・テクノロジー

- 1

多点・長距離をカバーする驚異的な高速吸引・検知

1台で最大80カ所の監視ポイントを同時に計測します。強力な内蔵ポンプにより、最長120m先の遠隔吸引地点からでも、わずか60秒以内に微量な毒性ガスを確実に検知・警告します。これにより、広大な工場全体のリアルタイム一括監視が可能となりました。
- 2

業界初「カセット方式」検知テープによるメンテナンス革新

検知テープ式の定置型多点ガス検知器において、業界初となる「カセット方式」を採用。従来、作業者の手間を要していたテープ交換作業を極めて容易にし、ミスを防ぐ方式としました。さらに、検知テープの使用期間は標準180日間の長期対応を実現。現場作業者の定期メンテナンス負荷を大幅に削減します。
- 3

リモートアクセスによる高度なスマート保安

最新のネットワーク技術を搭載し、遠隔地からのリモートアクセスによる事象の一括管理・操作を可能にしました。異常発生時の迅速な状況把握はもちろん、データ解析に基づく効率的な運用管理により、工場の安定稼働に貢献します。

当社グループおよびガス検知警報機器業界を取り巻く経営環境は、為替相場の変動に加え、中東情勢やウクライナ情勢などの地政学的リスク、ならびに米国の通商政策による貿易摩擦等の影響により、先行き不透明な経営環境が継続すると認識しています。

ガス検知警報機器業界を取り巻くマクロ環境動向

当社は新中期経営計画(2027年3月期～2029年3月期)を策定するにあたって、事業や自社の強みを通じて社会的需要に応えるため、PEST分析に基づきマクロ環境の「機会」と「課題」を精査しています。変化に柔軟に対応する変革を進め、さらなる競争優位性を確立していきます。

主要なトレンド・トピック		機会・プラス要素	課題・マイナス要素
P (政治)	● 環境規制の強化による新たな需要の発生 ▶ 従来の安全確保から長期的な環境モニタリングへ ● 労働安全・衛生面における各国の規制強化 ● 米国による保護主義の推進 ● 中東紛争による資源価格や供給への影響	● 新たな需要に対する高付加価値製品の販売機会 ● 景気変動に左右されない安定的な需要の増加	● 政権交代等に伴う規制の見直しによる需要の鈍化 ● 競合企業の価格競争力増加やグローバルメーカーにおけるコスト構造の複雑化
	● 半導体市場の成長 ● アジア太平洋地域の急速な工業化と都市化に伴う市場拡大 ● 地政学リスクによる重要部品・資源におけるサプライチェーンの脆弱性や資源・材料価格の高騰 ● 為替・金利の変動による事業環境への影響	● 主要顧客である半導体業界へのさらなる供給量の増加 ● 中国、インド、東南アジア等におけるインフラ投資と工業化の進展による成長機会 ● 円安基調を背景とした海外事業の収益機会	● 特定地域への依存による生産コストおよび納期変動 ● 価格の不確実性による石油化学企業の投資抑制
	● 企業の社会的責任や安全文化への意識の高まり ● 都市化によるスマートシティ・インフラの統合 ● 市場ニーズの変化とIT専門人材の不足 ▶ IoT・AI化の進展に伴い、市場ニーズが高度化し、専門人材の獲得競争が激化	● 各企業における安全技術への投資インセンティブの増加 ● 住宅・公共ネットワーク構築による新たな機会の発生	● ソフトウェアやデータ分析等の最新需要への対応と専門人材の待遇向上への取り組みの必要性
	● IoT／AI活用による予知保全やデータ分析などの付加価値の創出機会 ● 技術革新によるサイバーセキュリティ上のリスク ● 競合による技術革新の加速 ▶ ハードとソフト(データ分析等)を融合したプラットフォーム戦略の展開	● 従来のガス検知機能に加え、AIやワイヤレス通信を活用した新たな事業機会の発生	● 競合各社の競争力向上と自社シェアの縮小可能性 ● メーカーにおけるセキュリティ管理や責任負荷の増大

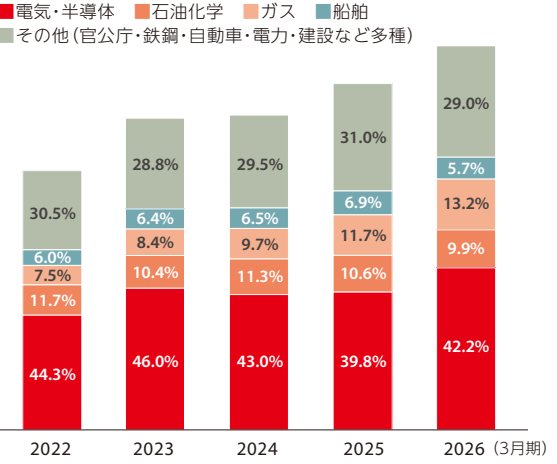
販売先業界の市場動向の認識

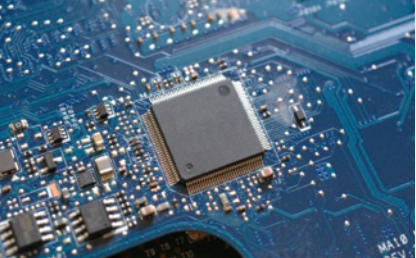
当社の主要顧客となる各市場の直近の動向も踏まえ、半導体市場、船舶市場を注力販売先として見込んでいます。

主要顧客である半導体業界においては、生成AI・データセンター向け需要の拡大を背景に、先端分野への投資は引き続き活発な状況です。

こうした事業機会を確実に捉えるべく、製品性能の向上および生産体制の強化を図り、安定供給に取り組んでいきます。加えて、海外半導体市場向けには、検知テープ式多点有毒ガス検知システム「FPM-80A」の販売を強化し、シェアの拡大に努めていきます。

業界別販売の状況(単体)



販売先業界		総評
半導体		短期・長期ともに最も成長が期待できる有望市場です。国策支援とAI／データセンター需要が強力な追い風となります。EVの一時的減速はあるが全体トレンドは右肩上がりであり、特にアジア圏での設備投資需要は大きな機会です。最有力市場として、引き続き注力が必要です。
船舶		「輸送量の増加」「船の買替えサイクル」「国策による再強化方針」という3つの要素が重なり、中期的な需要回復が確実視される底堅い市場です。爆発的な急成長ではないものの、一定の需要が存在するため、安定収益基盤としての魅力があります。
鉄鋼		海外は一部の国・地域で成長している一方で国内は縮小傾向が続いています。新エネルギーへの転換の動きもあるため、国内外ともに引き続き注視が必要な市場です。また、成長する新興国への展開を強化する必要があると認識しています。
原油・天然ガス		2030年までは一定の規模が維持されますが、それ以降は「生産減」と「需要過剰」による供給不安のリスクが高まります。将来的な供給不足や市場停滞、脱炭素の動きなどのトレンドを注視する必要があります。また、原油については特に地政学リスクの影響を受けやすい市場です。

創業以来のDNAである「人々が安心して働ける環境づくり」という理念と、現場一人ひとりが磨き上げてきた「現場力」。これらが紡いできた高い信頼性をベースに、次の3か年を見据えた新中期経営計画（2027年3月期～2029年3月期）に挑みます。持続的な成長を可能とするため、サプライチェーン全体で改革に取り組み、産業や社会の安全を支える企業としての役割を着実に果たしていきます。

新中期経営計画の位置づけおよびビジョン

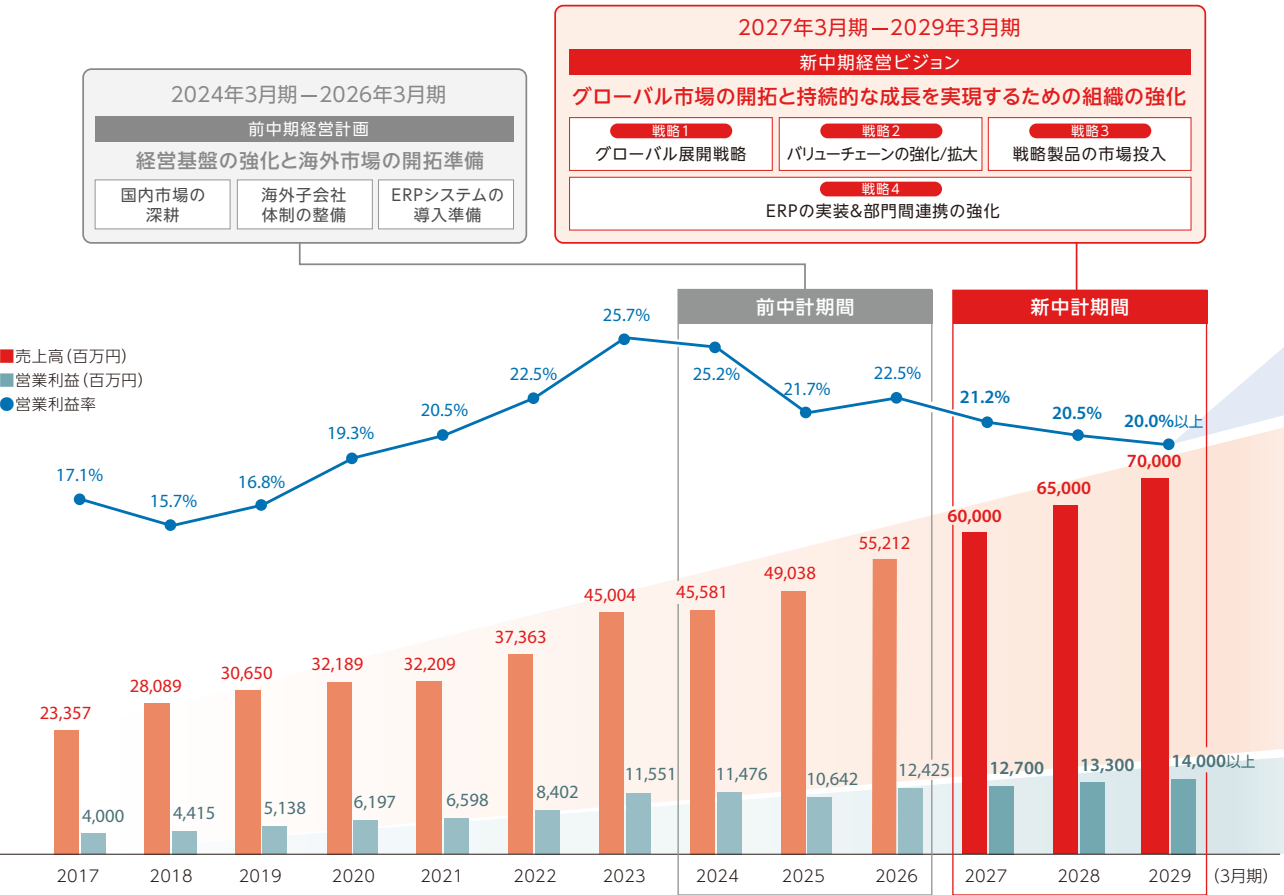
新中期経営計画は、長期経営ビジョンの通過点として、グローバル企業へと脱皮するための重要な「基盤再構築と成長加速の3か年」と位置づけ、最終年度の2029年3月期にはグループ連結売上高700億円、営業利益140億円以上の達成を目指します。

期間中は、原材料高騰や最先端技術開発への先行投資、海外販路拡大に伴う戦略製品の投入や固定費の増加などにより、一時的な利益率の低下を見込んでいます。

将来的には、海外市場でのアフターメンテナンス事業を通じ、収益性の回復とさらなる拡大を図り、持続的な企業価値の向上とビジョンの実現を確実なものにしていきます。

長期経営ビジョン

安心のその先を、人と技術で創るリーディングカンパニー
～検知器メーカーから世界に安全を届けるパートナーへの進化～



事業戦略

本計画では、持続的成長の実現に向け「基盤戦略」「事業成長戦略」「事業基盤戦略」「その他」の4つの戦略テーマを掲げています。海外市場の開拓や新エネルギー分野への進出を含む事業の拡大や、人材育成や生産能力の増強を含む経営基盤の再構築を推進し、さらなる企業価値向上に取り組みます。

戦略テーマ別のトピックと主要施策

※次のページに詳細を紹介しているトピックスに*印を付しています。

	トピック	主要施策
テーマⅠ 基盤戦略	1 部門間連携の強化・促進*	●ERPを中心とした迅速な情報共有 ●製品ラインナップの最適化 ●開発リードタイムを短縮したタイムリーな製品提供
テーマⅡ 事業成長戦略	1 顧客を含めたバリューチェーンの構築による提供価値の向上*	●製品＋メンテナンスのサービスの積極的提案 ●メンテナンスサービスの対応強化に向けた体制整備
	2 海外市場の積極的開拓*	●東アジア・北米の半導体を中心とした海外営業の強化 ●本社からの海外子会社への出向人材の育成 ●重点国における製品認証取得と維持
	3 技術開発による新領域開発と標準化による技能伝承*	●営業との連携による開発成功事例のパターン化 ●開発プロジェクトのリーダー人材の育成およびAI活用による開発工程の見える化・技能伝承
テーマⅢ 事業基盤戦略	1 マネジメント人材の育成強化	●“全社最適視点”でのマネジメント層の人材育成 ●全社に人材育成プラットフォームを導入し「専門スキル」「汎用スキル」の体系化
	2 生産キャパシティ拡大・強化&サプライチェーンマネジメント*	●サプライヤーの生産性向上に向けたサポートの強化 ●生産ラインの計画的拡大とリソースの確保 ●コストの分析と適正価格見直しの強化
	3 ERPの実装・浸透・利活用*	●ERPの着実な実装および利活用に向けた環境整備 ●ERP導入によるデータドリブン経営の推進
テーマⅣ その他	1 成長投資とリソース配分	●計画進捗管理体制の確立と戦略企画機能の強化 ●資本効率を意識した戦略策定
	2 ESG経営への取り組み強化	●グループガバナンス強化 ●サステナビリティ活動の推進

I - 1 部門間連携の強化・促進

バリューチェーン拡大・持続的成長のための土台として、部門間連携をより一層強化していきます。「全社横断での一体連携」の実現に向けた3つのポイントをご説明します。

原価情報の共有と有効活用

- 営業・生産・開発が連動した、同一の原価・利益データにアクセスできる環境を整備
- 正確な採算管理に基づく、適正な価格設定と提案連動

タイムリーな製品開発

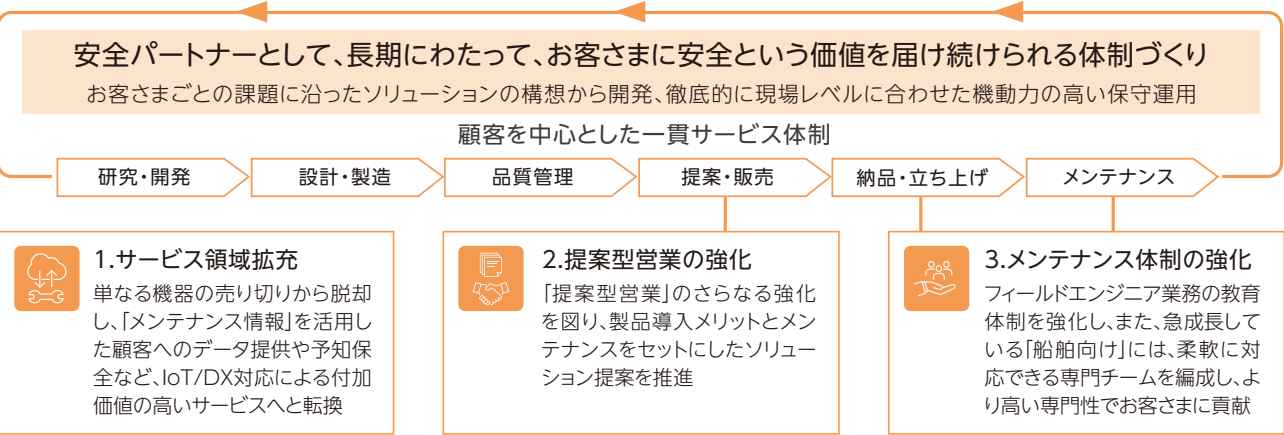
- 「マーケットインの発想」を定着させるため、フロントローディング (QFDの早期導入など) によって手戻りのない迅速な製品開発を実現

注力製品へのリソース集中

- 利益率が低下している旧モデルや特定生産品目について、部品価格の改定 (値上げ) や統廃合を進め、生産効率の改善と次世代機への移行を促す

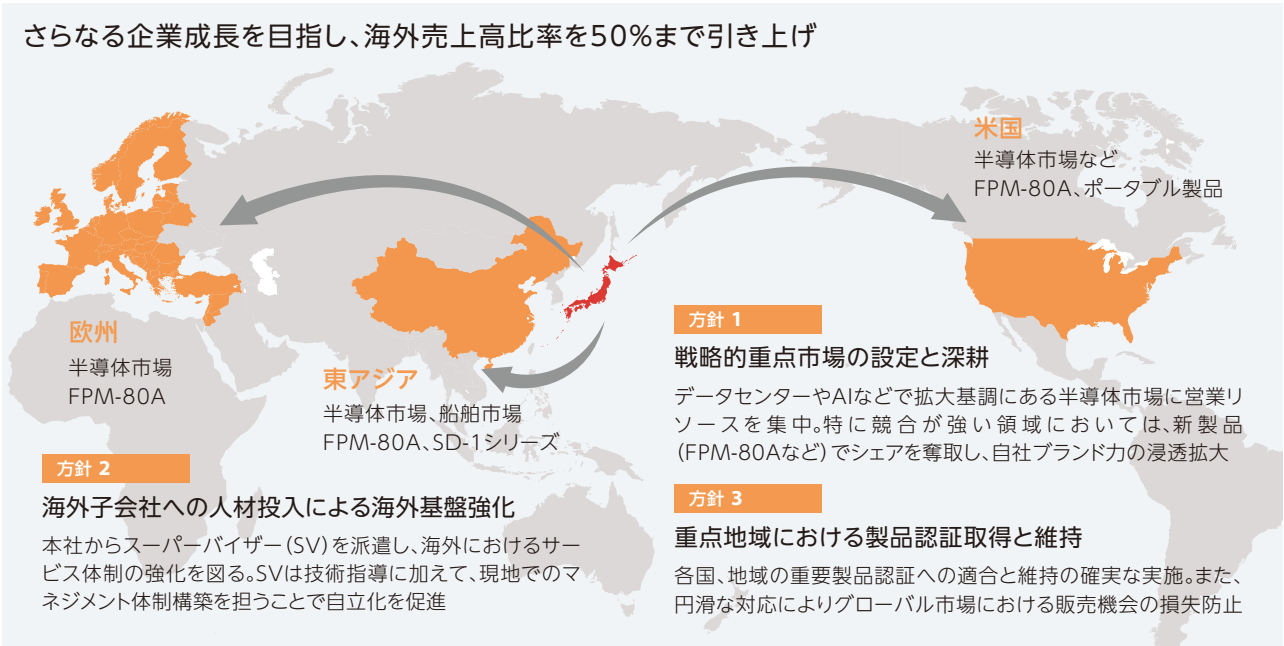
II - 1 顧客を含めたバリューチェーンの構築による提供価値の向上

バリューチェーン全体の拡大・強化を図り、顧客中心の一貫したサービス体制構築と持続的な成長を目指します。



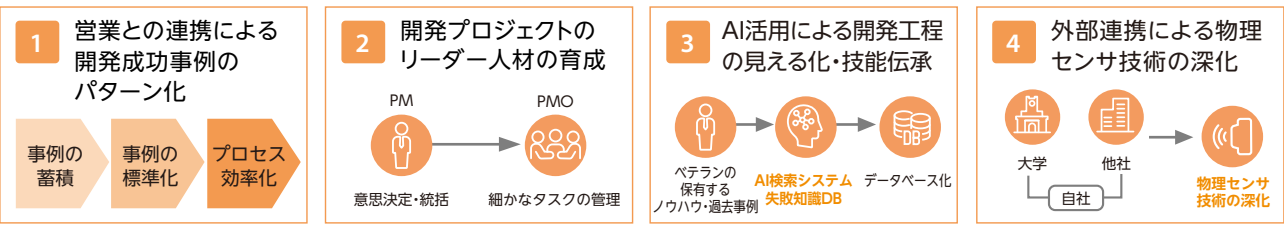
II - 2 海外市場の積極的開拓

国内市場の深耕に加えて、注力領域へリソースを集中し、海外売上高比率向上を目指します。



II - 3 技術開発による新領域開発と標準化による技能伝承

技術開発の領域においては、以下の4つの取り組みにより、社内の開発技能の伝承と開発促進を図ります。マーケットインの製品開発を加速させるため、成功事例のパターン化やプロジェクトリーダーの育成を進めます。また、ベテランのノウハウをAIも活用して形式知化し、次世代エンジニアへ確実に伝承する仕組みを構築します。加えて、赤外線やレーザーなどの物理センサ技術については、大学や他社との外部連携を積極的に推進します。



III - 2 生産キャパシティ拡大・強化&サプライチェーンマネジメント

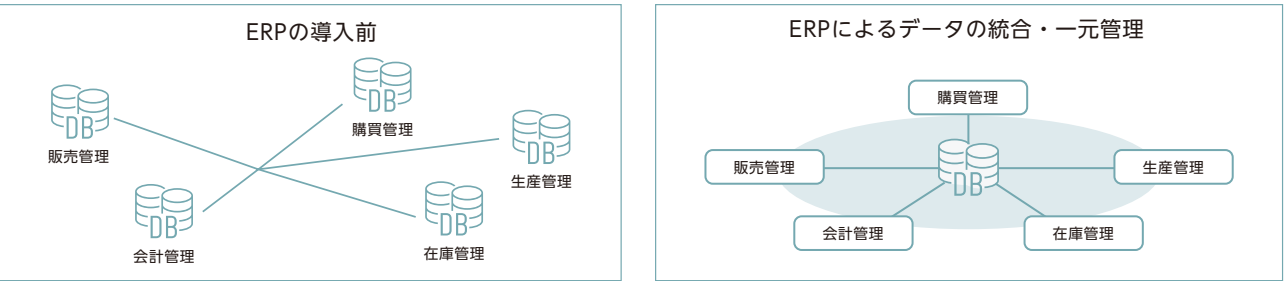
生産キャパシティ拡大・強化&サプライチェーンマネジメントにおいては、大きく以下の3つの取り組みにより、売上高700億円に向けた体制基盤を構築します。

 サプライヤーへのサポート強化	●製造拠点拡大/新規追加に伴う現場指導/設備導入支援 ●生産技術部門のヒアリング/改善サポートの実施 ●継続的改善の強化/関連サプライヤーへの共有と展開
 生産ラインの拡充とリソース確保	●生産品目の最適化による生産能力の増強 ●スキルマップによる多能工化の実現と生産設備の安定稼働
 コスト分析機能強化と適正価格見直し	●ERPによる原価差異の管理・分析・展開 ●原価管理・分析の専任者の配置

売上拡大に伴う持続的で安定的な量産体制の確立とコスト分析機能の強化を図る

III - 3 ERPの実装・浸透・利活用

ERPの実装・浸透・利活用が可能な環境整備を急ぎ、データマネジメントによるさらなる品質・生産性の向上に取り組みます。



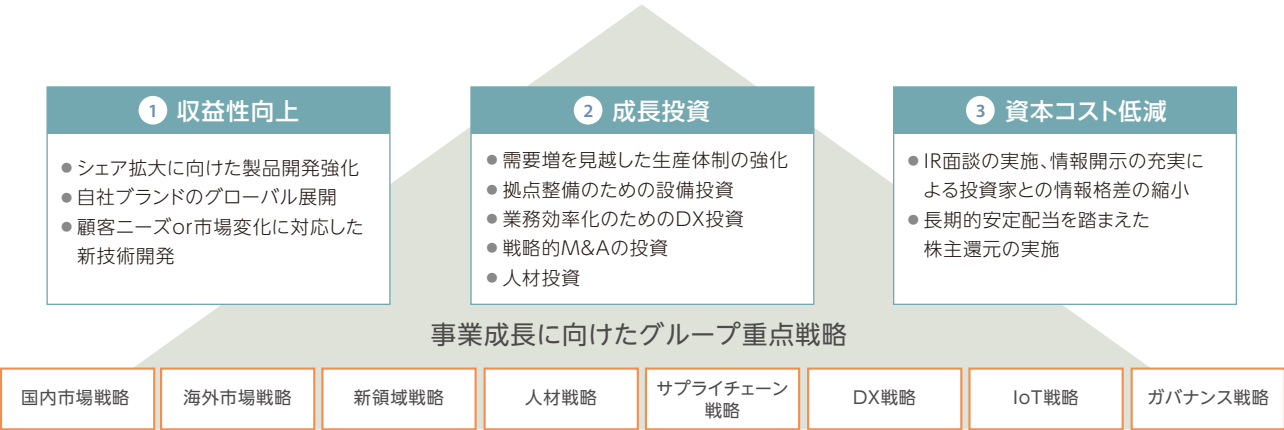
ERPの実装および利活用に向けた環境整備を推進
受注から売上計上までをERP上で一気通貫に可視化し、品質・生産性の向上を図る

財務戦略の基本方針

当社グループは、持続的な企業価値向上と資本コストを意識した経営の実現を目指しています。近年は、半導体分野をはじめとする成長市場での需要拡大を背景に資本収益性が大きく改善しました。

今後は、さらなる事業成長に向けた体制整備や為替変動等のリスクを踏まえつつ、当社が推定する株主資本コスト(7%程度)を安定的に上回るROE10%以上を経営指標目標として掲げています。

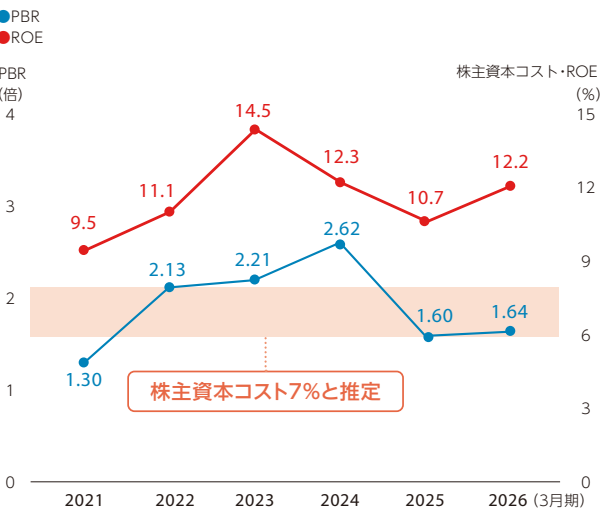
この達成に向け、「収益性向上」「成長投資」「資本コスト低減」を基本テーマとし、国内外の市場戦略、新領域戦略、人材戦略をはじめとする重点施策を推進します。また、営業活動により創出したキャッシュを成長投資と株主還元適切に配分し、安定配当を基本としながら機動的な自己株式取得も活用してまいります。今後も健全な財務基盤と資本効率を両立し、持続的な成長と企業価値向上の実現を目指します。



経営成績

当期の経営環境は、雇用・所得環境の改善により国内経済が緩やかな回復基調で推移した一方、米国の通商政策や高金利の継続、為替相場の変動に加え、中東やウクライナなどの地政学リスクにより先行き不透明な状況が続きました。当社グループの主要顧客である半導体業界においては、生成AIやデータセンター向け需要の拡大を背景に先端分野への投資が活発であり、海外市場では特に北米を中心にガス検知警報機器の需要が堅調に推移しました。こうした経営環境のもと、当社グループは顧客の品質や納期要求、必要な認証取得に的確に応えつつ、開発・生産・販売・保守にわたる一貫した価値提供体制と競争力の強化に努めました。さらに海外市場でのシェア拡大に向け、海外半導体業界で主流の多点テープ式ガス検知警報機器の開発を進めるとともに、海外子会社の体制強化を図りました。これらの諸施策を推進した結果、当期の売上高は55,212百万円(前期比12.6%増)、営業利益は12,425百万円(前期比16.8%増)、経常利益は13,443百万円(前期比24.1%増)、親会社株主に帰属する当期純利益は9,957百万円(前期比24.3%増)となりました。

PBR/ROEの推移



財政状態

当期末の資産は101,050百万円となり、前期末比8,287百万円(8.9%)増加しました。流動資産は、原材料及び貯蔵品や現金及び預金が減少したものの、有価証券が5,573百万円増加、商品及び製品が1,026百万円増加したこと等により4,448百万円増加の64,996百万円となりました。固定資産は、投資有価証券が1,805百万円増加、ソフトウェア仮勘定が1,267百万円増加したこと等により3,838百万円増加の36,054百万円となりました。

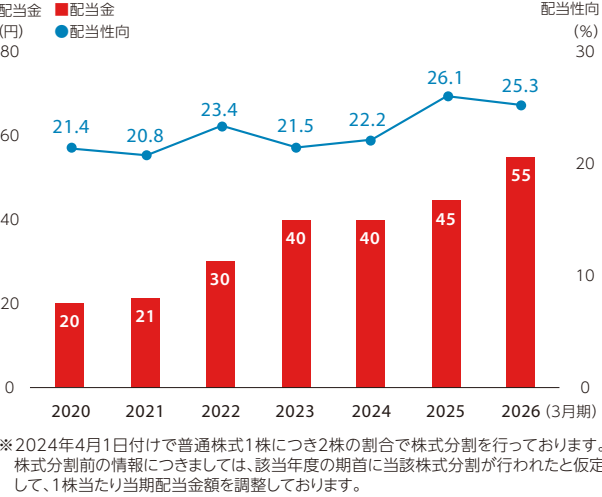
当期末の負債は15,666百万円となり、前期末比407百万円(2.7%)増加しました。流動負債は、未払法人税等が673百万円減少、未払金が520百万円減少したこと等により848百万円減少の10,923百万円となりました。固定負債は、繰延税金負債が765百万円増加、リース債務が512百万円増加したこと等により1,256百万円増加の4,743百万円となりました。

当期末の純資産は85,383百万円となり、前期末比7,879百万円(10.2%)増加しました。自己株式の取得1,548百万円があったものの、親会社株主に帰属する当期純利益9,957百万円の計上や剰余金の配当2,297百万円に伴い、利益剰余金が7,656百万円増加したこと等が主な要因です。

株主還元

当社は、株主に対する利益還元を経営の最重要政策の一つとしており、配当性向ならびに株主資本配当率(DOE)、財務状況等を総合的に勘案し、継続した安定配当を行うことを基本方針としています。当期の配当につきましては、上記方針を総合的に勘案し、1株当たり普通配当55円(うち中間配当25円)としました。その結果、連結配当性向は25.3%、DOEは3.1%となりました。

株主還元施策・配当性向

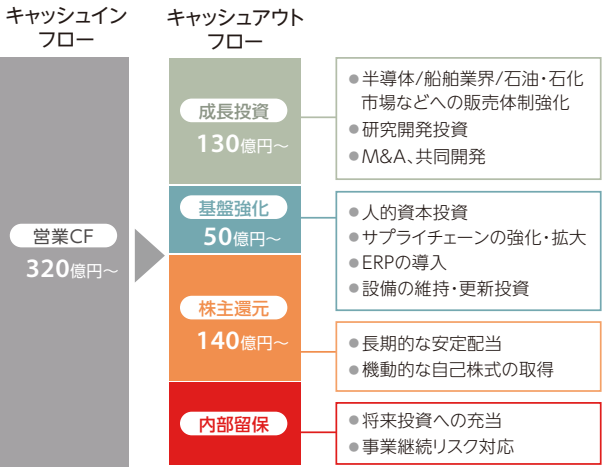


新中期経営計画期間中のキャッシュ・アロケーション

持続的な企業価値向上に向け、資本効率を意識したキャッシュ・アロケーションを実践してまいります。新中期経営計画の3ヵ年においては、事業活動を通じて320億円規模の営業キャッシュ・フローを見込んでおり、現時点で外部からの資金調達はありません。創出した資金は、成長投資・基盤強化および株主還元へ優先的に割り当ててまいります。

成長投資として130億円以上を見込み、半導体、船舶、石油・石油化学等の注力市場におけるグローバル販売体制の強化、新技術を創出するための研究開発投資、ならびに共同開発等を積極的に推進します。また、将来を支える基盤強化投資として50億円以上を計画し、人的資本投資、サプライチェーンの強化・拡大、ERPの導入、設備の維持・更新投資を進めてまいります。

株主還元においては、新中期経営計画期間で総額140億円以上を見込んでおります。配当性向の目安を従来の水準から30%超へ引き上げ、DOE3%を目安とした安定配当を継続するとともに、50億円程度を上限とする機動的な自己株式取得も検討し、総還元性向40%前後を目指します。



当社グループでは、事業そのものがサステナビリティ経営の根幹を担っているという考えのもと、事業を通じて持続可能な社会の発展に貢献するため、サステナビリティ経営を推進していきます。

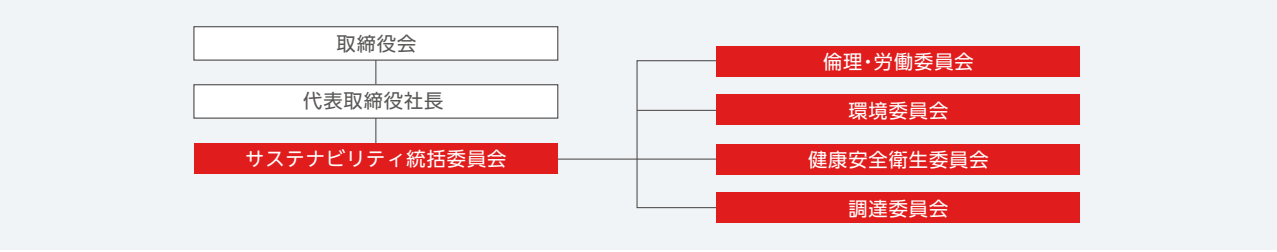
基本方針と主な取り組み

当社は、経営理念をグループ全体で共通の価値観として共有し、その実現に向けて企業活動を展開しています。「人々が安心して働ける環境づくり」を永久のテーマとし、社会の発展に貢献する企業として、幅広い産業へ付加価値の高い製品とサービスを提供しています。サステナビリティ活動の方向性を示す「サステナビリティポリシー」では、「産業基盤を支えるサステナビリティ」「開発・生産活動におけるサステナビリティ」「よき企業市民であることのサステナビリティ」の3つを重要な柱と位置づけ、持続可能な社会の発展に貢献することに努めています。

サステナビリティ統括委員会について

当社は、持続可能な社会の実現と中長期的な企業価値向上を両立させるため、「サステナビリティ統括委員会」を設置しています。本委員会は、当社グループにおけるESGに関する基本方針の策定から施策の推進、さらには監督機能の強化までを全社横断的に担っています。また、ステークホルダーに対する情報開示の透明性と信頼性を高める役割も果たしています。実効性を担保するために、同委員会の配下に「倫理・労働」「環境」「健康安全衛生」「調達」の4つの専門委員会を組織しています。各専門委員会は、それぞれの領域における年度計画の策定や重要指標の進捗管理を行い、その状況を定期的に統括委員会へ報告します。統括委員会は原則として年4回(四半期ごと)開催され、各専門委員会からの報告に基づき、グループ全体の進捗確認や課題抽出、リソース配分の最適化を行います。このように、PDCAサイクルを回すガバナンス体制を構築することで、サステナビリティ経営の実効性を継続的に高めてまいります。

サステナビリティ統括体制



各委員会の主な役割

委員会	主な役割
倫理・労働	●贈収賄、腐敗行為、恐喝、および横領を禁止するゼロトレランス [※] 方針の策定、方針の遵守を確保するために、モニタリング、記録管理、および実施手順を整備 ●雇用条件、労働時間、賃金、差別の禁止、児童労働・強制労働の排除など、労働慣行や人権に関する方針の策定、モニタリング、記録管理、実施手順の整備
環境	●必要とされるすべての環境許可、認可、および登録を取得・維持し、最新の状態で保持し、その運用および報告に関する要件を遵守
健康安全衛生	●労働者が安全衛生上の危険源(化学物質、電気およびその他のエネルギー源、火災、車両、落下物の危険源など)に晒される可能性の特定および評価、軽減、管理 ●従業員の安全や健康、ジェンダーを配慮した働きやすい環境整備
調達	●当社の外部利害関係者に対する倫理・労働、環境、健康安全衛生、調達に関する方針声明の策定 ●方針の遵守を確保するために、モニタリング、記録管理、および実施手順を整備

※違反や不正行為の理由・規模を問わず、例外や妥協を一切認めずに不容認とする姿勢・方針のこと

サステナビリティ重点施策

当社は、サステナビリティ経営の推進にあたり、気候変動を含む環境課題と、多様性の尊重や人的資本等の社会課題を経営の重要課題と位置づけ、グループ全体で対応を進めています。このようなサステナビリティ課題に関する評価と管理、施策の推進などを実施するガバナンス体制も整備しています。

気候変動への対応については、カーボンニュートラルとTCFD(気候関連財務情報開示タスクフォース)への取り組みを課題とし、温室効果ガス排出量の低減に努めています。本社や工場で消費する電力を再エネ100%電力^{*}に切り替えたほか、製品のライフサイクル全体で環境負荷の低減に努めています。

製品開発においては、環境に配慮した設計、部品点数の低減、部品の共通化といった工夫を行うとともに、廃棄する際のリサイクルやリユースも視野に入れて取り組んでいます。

人的資本に関する取り組みについては多様な職務経験や専門スキルを持つ人材を積極的に採用し、多様性を重視した人材基盤の構築を進めています。さらに、従業員一人ひとりの役割や能力に応じた研修・教育システムを導入することで自律型人材の育成を推進しており、特に管理職のスキルアップや、グローバルに活躍できる人材の育成にも力を入れています。これらの人的資本強化への取り組みは、当社の強みである一貫体制を一層強固なものにすると考えます。そして、この取り組みを通じて全社的な組織力を高め、持続的な企業価値の向上を目指します。

ガバナンスに関しては、海外子会社のガバナンスの強化を重要課題と捉えています。海外の各子会社が現地で自立的な機能を果たせるよう、業務プロセスの整備のサポートを行ったほか、本社との連携を強化することで、グループ全体で経営判断の迅速化と、効率的かつ透明性の高い経営の実現を目指します。

^{*}再生可能エネルギー(FIT電気含む)100%の電源構成に、トラッキング付非化石証書を組み合わせたもの。

目標および重点施策

分類	主な課題	目標	当期の取り組み
環境	カーボンニュートラル TCFD	●2030年までに温室効果ガス排出量の90%削減 ●2050年までにカーボンニュートラル達成	●温室効果ガス排出量: 1,100t-CO ₂ (Scope1と2合計)
社会	人的資本経営の強化 サプライチェーンの再構築	●新卒女性採用比率25%以上 ●2030年までに中核人材に占める女性割合 5.0%以上 ●多様な人材の活用	●新卒女性採用比率: 28.9% ●女性管理職比率: 4.3% ●管理職のキャリア採用者比率:29.3% ●CSR調達ガイドラインの策定
ガバナンス	海外子会社の ガバナンスの強化	●経営判断の迅速化 ●効率的かつ透明性の高い経営の実現	●海外子会社の資金管理の強化 ●グループ管理体制の整備

サステナビリティ情報については、当社Webサイトをご参照ください
<https://www.rikenkeiki.co.jp/sustainability/>

ステークホルダーエンゲージメント

当社グループは、社会の変化や課題、お客さまのニーズを的確に捉え、お客さまが求める品質・価格・納期に応えることで、社会的責任を果たしています。多様なステークホルダーの皆さまから、当社を理解してもらうと同時に、適切な評価を得るため、積極的なエンゲージメントに取り組んでいます。

基本方針と主な取り組み

当社は、経営方針、行動規範と行動指針に基づき、ステークホルダーエンゲージメントに関する基本的な方針を定めており、お客さま、株主および投資家の皆さま、お取引先企業、従業員、社会を主要なステークホルダーとしています。

当社では、従業員エンゲージメント向上の一環として、従業員アンケートを通じた課題抽出に取り組んでいます。また、アンケートで得た意見や要望は、各本部へフィードバックし、課題の分析と対策を立案するよう指示しています。各本部が行う施策の効果については、翌年に管理部門で検証する体系となっています。

従業員エンゲージメントでは、離職率の低下を指標の一つに掲げ、職場環境や賃金体系、人事評価などを整備・改善しています。また、近年、過去に退職した従業員が、当社からの再雇用を希望するという傾向が見られます。当社にとっても、雇用のミスマッチを軽減できるというメリットがあることから、今後も多様な人材を受け入れる採用活動と体制整備を進めていく考えです。

ステークホルダーエンゲージメントの強化を通じて企業価値向上を目指す

当社では、株主および投資家の皆さまとのエンゲージメントを通じて、IR活動の充実につなげていきます。投資家の皆さまからは、開示情報の充実とIR情報の発信頻度を高めてほしいといったご意見やご要望を多くいただいております。今後の課題として体制整備を含め検討しています。当期からは、決算説明資料(日本語版・英語版)の四半期ごとの開示を始めました。国内・海外の株主および投資家の皆さまへ当社への理解促進を図るため、今後も開示情報を充実させていく考えです。

ステークホルダーエンゲージメントを通じて得たご意見やご要望は、企業活動に反映し、より効果的な取り組みを推進していきます。今後もステークホルダーの皆さまと共通の価値創出に努め、企業価値向上につなげていく方針です。

企業価値向上に向けたステークホルダーエンゲージメント

担当部署		ステークホルダー	エンゲージメントの手段	課題	取り組み
担当窓口	営業	お客さま	- 日々の営業活動 - 各種展示会 - Web広告等による情報発信	- メンテナンス体制の強化 - 海外での知名度が低い - 海外規格への対応	お客さまに高品質な製品とサービスを提供し、安全な環境づくりに貢献するために、営業活動などを通じてニーズの把握に努めています。また、海外市場の規格に対応するべく、規格対応部署の設置、防爆型熱量計「OHC-800」など新たな価値創造やメタネーション関連の分野にも営業活動を展開しています。
	経営企画	株主・投資家	- 決算説明動画配信(年1回) - 中期経営計画の公表 - 株主総会 - 投資家・アナリストとのIRミーティング(年150回以上)	- 適正な株価形成 - 海外投資家へのアピール - 資本市場からの適切な評価・支持の獲得	株主・投資家の皆さまに対しては、公平で正確な情報をタイムリーに開示することに努めています。また、中長期的な企業価値の向上を図るべく、IRサイトや開示資料の英文コンテンツの充実や、決算説明動画配信など、建設的な対話の機会づくりにも取り組んでいます。
	資材調達	取引先	- 取引先説明会(経営方針など) - 情報交換会	- 公正な取引関係づくり - 持続可能な調達の実践	取引先の皆さまとともに、新しい技術の開発・改善などに取り組んでいます。公平・公正かつ誠実な関係を維持・向上させるべく、法令遵守、社会倫理に従い、気候変動への対応をはじめとするCSR関連テーマについて意識調査や是正・支援活動を実施しています。
	人事	従業員	- 資格取得支援 - 階層別教育 - 従業員エンゲージメント調査 - 教育体制の強化	- 労働環境の向上／労働安全の推進 - キャリア形成の支援 - 人事制度の整備 - 健康経営の推進	従業員一人ひとりが、やりがいを感じ責任感を持って業務に取り組み、成長し続けることができる企業になることを大切な価値観としています。こうした風土の醸成に向けて階層別研修の充実やリスクリリング支援など、職場環境・制度の整備に取り組んでいます。
	総務	社会	- CSR活動への協賛・支援・参加 - 障がい者雇用支援	- 地域社会支援、学術支援などの充実 - 気候変動対応：温室効果ガス排出量(t-CO₂)の削減	各国・各地域の文化・習慣を尊重し、それぞれの課題解決につながる活動を継続しています。地域社会の皆さまに当社の事業や取り組みをご理解いただきながら、信頼関係を築くことに努めています。

当社グループは、地球環境保全を人類の持続可能な発展に不可欠な要素と考えています。そのため、環境保全および気候変動への対応を重要な経営課題と位置づけ、私たちの生活にも大きな影響を及ぼす環境課題の解決に貢献するため、企業活動を展開しています。

環境保全への貢献

当社では、ISO14001に準拠した環境マネジメントシステムのもとで、環境負荷の少ない企業活動を進めています。研究段階から省資源・省エネ、グリーン調達を推進し、製造工程では廃棄物や汚染物質の発生を抑えた生産体制の構築に取り組んでいます。グリーン調達については、グリーン調達ガイドラインを定め、原材料や部品などに含まれる化学物質情報を正確に把握し、製品化学物質管理に関わる法規制への適合を確認した環境負荷の低い材料を調達しています。また、2021年4月に本社社屋で消費する電力を再エネ100％電力に切り替えています。同年7月には開発センター・生産センター、11月には函館工場で再エネ100％電力を導入しています。加えて、2023年竣工の関西営業所でも再エネ導入のほか一部電気自動車を導入するなど、グループ全体で、二酸化炭素の排出量低減につながる活動を推進することで、脱炭素社会の実現に貢献していきます。

環境に配慮した製品開発

当社は、持続可能な社会の実現に向け、SDGsを意識した製品開発に取り組んでいます。SDGsの17のゴールのうち、「7. エネルギーをみんなに そしてクリーンに」と「12. つくる責任 つかう責任」を製品開発における重点課題と位置づけ、半期ごとに成果を評価・報告しています。例えば、ポータブル型マルチガス検知器「GX-9000シリーズ」では、センサの消費電力を従来比30％削減してエネルギー効率の向上に貢献するほか、小型化・長寿命化と鉛フリー化により、廃棄物の削減も実現しています。今後もこうした製品開発を推進し、持続可能な社会の実現に貢献していきます。

気候変動への取り組み

TCFD(気候関連財務情報開示タスクフォース)提言は、気候変動による財務への影響の開示を目的とし、4つの開示要素である「ガバナンス」「戦略」「リスク管理」「指標と目標」に沿って情報開示することを推奨しています。当社は、TCFD提言が求める4つの項目に基づいた情報開示のさらなる拡充に取り組み、レジリエンスの強化に努めていきます。

気候変動関連リスクおよび機会（2026年3月31日現在）

区分		事業インパクト	
移行	政策・法規制	炭素税導入	リスク 炭素税の導入により、燃料調達コストへの課税や電力料金の高騰、原材料への価格転嫁が起こり、操業コストが増加する。
		温室効果ガス排出量規制	リスク 温室効果ガス排出量の規制により、省エネ設備の導入や再エネへの転換等の対応コストが増加する。
	市場	エネルギーミックスの変化	リスク 電源構成に占める再生可能エネルギーの比率が高まることで、電力価格が(平均的に)上昇し、操業コストが増加する。
			機会 電源構成の占める再生可能エネルギーの比率が高まり、再生可能エネルギーの調達が容易になる。
	移行	原材料価格の変化	リスク 電化が進むことで、銅や白金についての需要が増加し、需給のバランスの変動による調達コストが増加する。
	技術	再エネ・省エネ技術の普及	機会 EVや再エネの普及により、半導体需要が高まり、半導体産業向けの製品需要が拡大する。 化石燃料に代わりリチウムイオン電池が一般化し、EV等への利活用によりリチウムイオン電池の需要が高まり、リチウムイオン電池製造市場向けの製品需要が拡大する。
		次世代技術の発展	機会 AI・IoTを活用した次世代インフラの普及によるスマートシティ化の進展により、半導体の需要が高まり、半導体産業向けの製品需要が拡大する。
	評判	投資家の評判変化	機会 脱炭素化への移行を積極的に行うことで、投資家からの評価が高まる。
物理	緊急物理	異常気象の激甚化	リスク 台風等の異常気象の激甚化に伴い、生産拠点の被災や物流網の寸断等のリスクが増加する。
	慢性物理	海面の上昇	リスク 海面上昇が発生した場合、沿岸部にある拠点を移転する必要が生じる。

気候関連リスク・機会の管理に用いる指標と目標

指標	目標年度	目標内容
温室効果ガス (GHG) 排出量 (Scope 1、2)	2030年	GHG排出量の90％削減 (2019年度比)
	2050年	カーボンニュートラル

対象範囲:理研計器単体

温室効果ガス排出量 (t-CO₂)

(年度)	2023	2024	2025
Scope1	781	788	772
Scope2	351	305	328
Scope1、2 合計	1,132	1,093	1,100

対象範囲:理研計器単体

環境への取り組みの詳細は当社Webサイトをご参照ください
<https://www.rikenkeiki.co.jp/sustainability/environment>



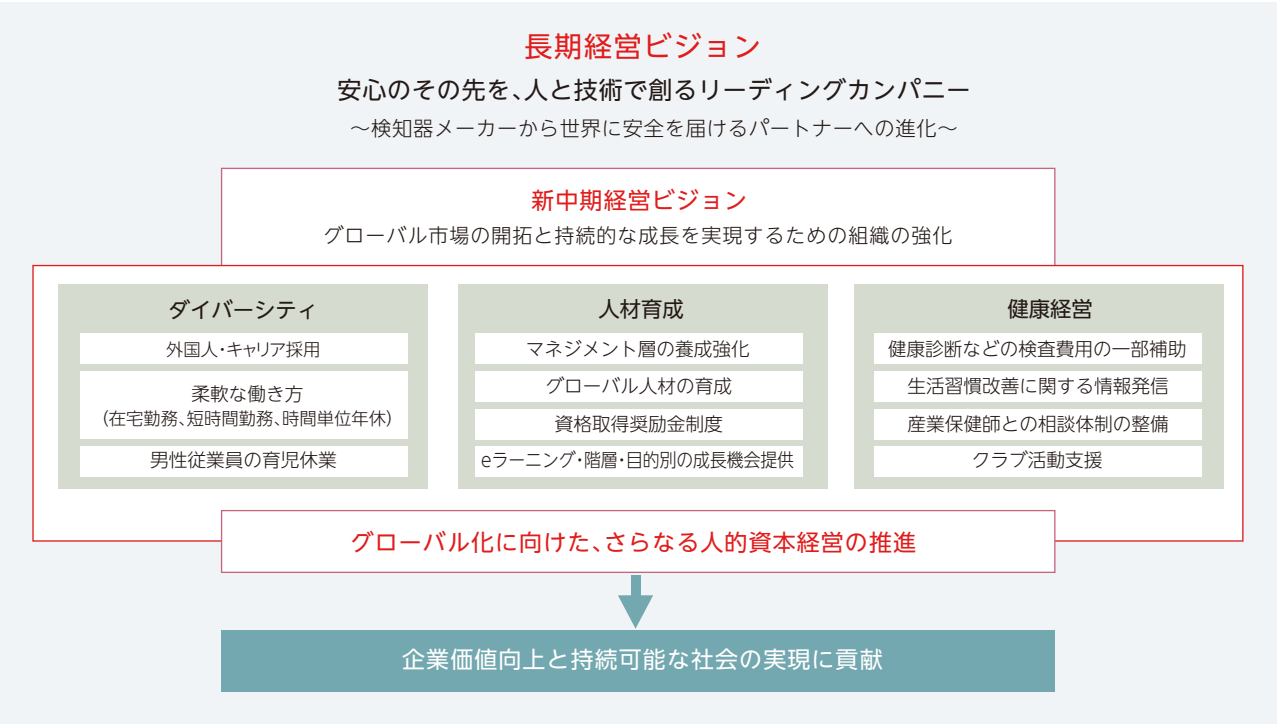
人的資本経営

当社グループは、多様な人材の確保と育成が新しい価値を生み出す源泉となり、中長期的な企業価値の向上につながっていると考えています。多様な人材が生み出すイノベーションによって、企業価値の向上と持続可能な社会の実現に貢献していきます。

人的資本経営の推進

当社は、多様性の尊重や人的資本に関する社会課題を重要な経営課題と位置づけています。性別や国籍に関係なく、多様な価値観や経験、技能を持つ人材を採用するなど、多様性を重視した人材戦略を推進しています。また「探求心と行動力で自らのキャリアを切り拓く自律型人材」の育成を目指し、階層や目的別に成長機会を提供しています。職場環境の整備では、子育てや介護に携わる従業員の仕事と生活の調和を図るため、在宅勤務、短時間勤務、時間単位年休の取得などを選択できる制度を導入しています。男性従業員の育児休業の取得も奨励しており、出産届を提出した男性従業員のうち81.0%の従業員が育児休業を取得しました。今後も、従業員にとって働きやすい職場環境、組織風土を醸成し、多様な人材が活躍する組織づくりに努めます。

前中期経営計画期間では、アジアと北米を重要市場と位置づけ、それぞれの地域を担当する連結子会社へ、本社から従業員を派遣し体制を強化しました。新中期経営計画においても、「海外市場の積極的開拓」を取り組みテーマに設定しており、人材派遣の継続に加え、出向人材の育成を主要施策としています。シンガポールのRIKEN KEIKI ASIA PACIFIC PTE. LTD. は、東南アジア市場のハブとしての機能を果たすため、インドネシアやベトナム、フィリピン、タイなど新たな市場開拓を進めています。北米のRKI Instruments, Inc. では、これまでの可搬型製品に加えて、付加価値の高い定置型製品の販売比率を高める戦略を推進しています。これらの海外戦略を持続的に推進していくため、グローバル人材の育成にも取り組んでいます。語学力や資格取得を後押しする「資格取得奨励金制度」の導入や、海外子会社に出向する従業員を対象に、異文化理解やグローバル市場で成果を出すマインドセットなどを学べるeラーニングを導入しています。当社にとって海外市場は成長可能性が高いため、引き続き、多様な人材が能力を最大限に発揮できる環境整備と、組織体制の強化に取り組んでいきます。





人々の資本経営

人材の成長を支える研修制度

当社は採用した人材の確かな成長を支えるため、階層別や目的別の研修制度を整えています。現場指導に加え、個々の目的や部門に応じた外部学習を導入しているほか、新入社員や中堅向けといった従来の階層別研修に加えて、次世代リーダーが社外の多様な人材と切磋琢磨できる選抜研修を設けています。これらの学びを通じ、全社最適な視野で社会の安全を支える人材を育てます。



健康経営の推進

当社グループは、「健康経営宣言」に基づき、全従業員が心身ともに明るく元気に働くことができる環境づくりとして、有給休暇や育児休業の取得、時間外勤務時間の低減を奨励するとともに、禁煙に関する啓蒙活動などに取り組んでいます。また、従業員の健康を維持・増進するための制度として、健康診断における人間ドックおよび二次検査の費用補助、インフルエンザ予防接種、産業保健師にメールやチャットなどで健康相談ができる仕組みを整備しました。さらに、従業員の健康意識向上を狙った取り組みとして、健康アプリを活用したウォーキングイベントの開催、手軽に取り組める健康習慣として階段利用の推奨、勤務時間外の自主的なクラブ活動への支援を行っています。

こうした従業員と会社が一体となった取り組みが評価され、2021年から6年連続で「健康経営優良法人」に認定されました。さらにスポーツ庁より「スポーツエールカンパニー」、東京都より「東京都スポーツ推進企業」の認定を受けています。

定期健康診断受診率は昨年度に引き続き100%を維持しており、喫煙率や運動習慣比率も僅かではあるものの改善傾向となっています。

一方で、特定保健指導参加率は改善の余地があるため、健康経営管理体制に則り、会社・健康保険組合・産業医や保健師などの専門家と協力し、従業員の健康づくりを支えてまいります。

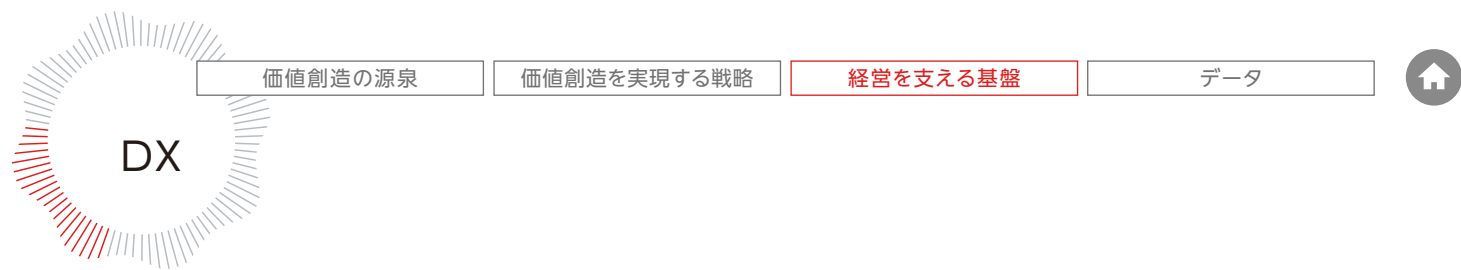
健康投資施策の取り組み実施に関する指標

(年度)	2024	2025
定期健康診断受診率	100.0%	100.0%
精密検査受診率	55.0%	49.6%

従業員の意識・行動変容に関する指標

(年度)	2024	2025
特定保健指導参加率	29.8%	29.6%
喫煙率	24.8%	23.2%
運動習慣比率	28.5%	28.9%

健康経営の詳細は当社Webサイトをご参照ください
<https://www.rikenkeiki.co.jp/sustainability/social/health>



DX

当社グループは、デジタル技術を単なる業務効率化の手段として捉えるのではなく、新中期経営計画に掲げる事業戦略を実現するための重要な経営基盤としてDXを推進しています。事業環境が急速に変化する中、経営のスピードと精度を高め、持続的な企業価値向上を図るためには、データとデジタル技術の活用が不可欠であると認識しています。

DXによる業務標準化と経営の高度化

全社的な基幹システムの刷新を中心に、業務プロセスの標準化・可視化を進めています。従来、部門ごとに分散していたデータを統合し、原価管理や販売管理などの情報を横断的に把握できる仕組みを構築することで、経営判断に必要な情報を迅速かつ確に把握できる環境を整備しています。これにより、業務効率の向上にとどまらず、経営の見える化と意思決定の高度化を進めています。こうしたDXの取り組みや推進体制が評価され、当社は国が定めるDX認定制度の認定を取得しています。DXを経営戦略と連動させ、ガバナンス、人材育成、リスク管理を含めて体系的に推進している点が、第三者の視点から評価されたものと受け止めています。



安心を支えるDX

DXを推進するうえで、強固な情報セキュリティ基盤の確立は不可欠です。当社では、ランサムウェアや情報漏洩などの多様化する脅威から大切な情報資産を守るため、包括的なセキュリティ対策を実施しています。

PCやサーバ等の端末には最新のEDRを導入し、24時間365日体制で不審な挙動を監視。さらにネットワーク防御や多要素認証、メール誤送信防止策の徹底に加え、海外子会社やサプライチェーンも含めた全社的なセキュリティ統制を強化しています。

AI活用の推進 — 図面検索AIの導入

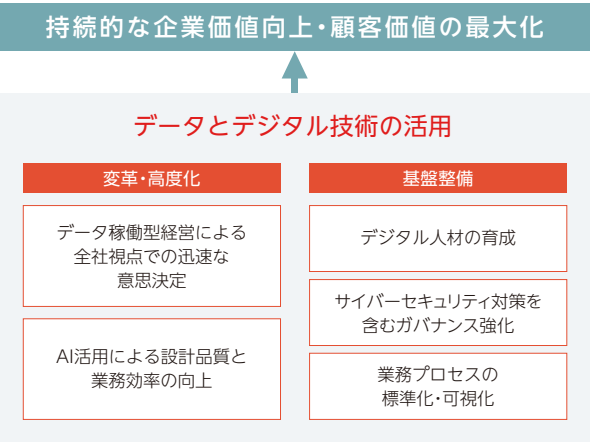
顧客要望に応じた製品の設計を担う計装設計部門では、設計精度・品質の向上や見積時間の短縮が課題としてあったため、AIツールの活用による業務効率化を検討し、AI類似図面検索ツールを導入しました。このツールの導入によって、検索ツールが一元化され、類似図面や見積書、製作資料等の瞬時検索により工数が削減されるとともに、過去の注意点や不具合内容の検討漏れ減少により戻り作業が削減され、設計品質向上が見られました。また、AI学習効果による持続的な検索精度向上も効果として現れています。

AI類似図面検索ツールの特徴	●登録図面や資料のOCR情報、個別に付加したタグ情報からキーワード検索が可能。 ●図面形状から類似図面検索が可能。 ●関連資料をAIが自動で図面に紐づけ。
----------------	--

推進体制とガバナンス — 持続的DXへの基盤整備

DXの推進にあたっては、デジタル技術を活用できる人材の育成や、サイバーセキュリティ対策を含むガバナンスの強化にも注力しています。安定したシステム運用とリスク管理を両立させることで、DXを一過性の施策に終わらせることなく、継続的に推進できる基盤づくりを進めています。

今後も当社は、データとデジタル技術を活用しながら、業務プロセスやビジネスモデルの高度化を進め、顧客価値の最大化と新たな成長機会の創出を目指してまいります。





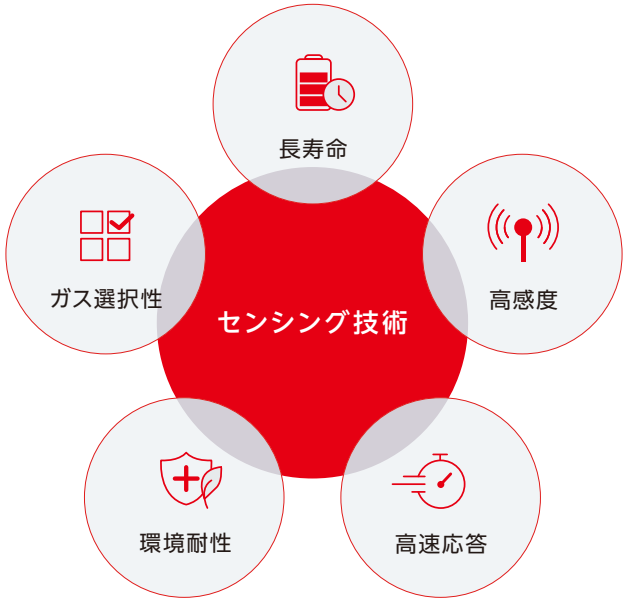
研究開発

研究開発の方針

当社グループは、「人々が安心して働ける環境づくり」を永久のテーマとし、電気・物理・化学などの技術を基盤にセンサの研究開発を推進しています。ガスセンサの高機能化や安全・環境分野、新市場・新分野向け製品開発を進め、ユーザーニーズに即した新技術開発を行います。これらを支える全社的な人材育成体制の構築を推進するとともに、技術部においては戦略製品のリリースを推進し、研究部においてはセンサ開発体制を強化することで、付加価値の高い製品の継続的な提供を図ることを方針としています。

理研計器のコア技術

理研計器のコア技術は、ガスを高精度に検知するセンサ技術です。当社は創業以来、ガス検知に関する研究開発を重ね、定電位電解式、赤外線式、接触燃焼式、光波干渉式など、多様な検知原理を用いたセンサを開発してきました。これらのセンサは、ガスの燃焼や化学反応、熱伝導率の変化などを電気信号として捉えることで、可燃性ガスや毒性ガス、酸素など幅広いガスを検知します。用途や設置環境、対象ガスに応じて最適な検知原理を選択できることが当社の強みであり、産業プラント、製造現場、インフラ設備など多様な現場の安全確保に貢献しています。長年培ってきたセンサ技術は、当社製品の信頼性を支える重要な技術基盤となっています。



理研計器の知財活動

当社の競争力の源泉であるガスセンサおよびガス検知システムに関する中核技術について、国内外で戦略的な特許取得を進めています。定電位電解式、赤外線式、接触燃焼式、光波干渉式などのガスセンサ検知技術に加え、防爆設計やガス検知アルゴリズム・制御技術を知財基盤とし、事業領域ごとにバランスの取れた知財ポートフォリオを構築しています。半導体・新エネルギー分野などの成長市場においても権利化を推進し、技術優位性の強化につなげています。

当社は、研究開発の初期段階から知財部門が関与し、開発テーマごとに戦略的な知財活動を推進しています。研究者と知財担当の密接な連携による発明創出・コア技術に対する重点的な権利化・事業性や市場性を踏まえた特許出願判断により、単なる発明の蓄積ではなく、「競争力のある知財」の創出を実現しています。

知財基盤の位置づけ

要素	主な内容	知財上の位置づけ
ガス検知技術	定電位電解式、接触燃焼式、光波干渉式など	センサ原理・構造に関する中核特許
検知器設計技術	防爆設計、安全設計、規格対応	製品差別化を支える設計ノウハウ特許
アルゴリズム・制御	信号処理、補正、異常検知	ソフトウェア・制御系の周辺特許



研究開発ポートフォリオ

当社グループの製品は、定置型、可搬型、その他測定機器に分類でき、その製品ラインナップは100種類を超えています。半導体業界をはじめ、さまざまな業界に当社の製品は納入されています。多様な業種ニーズに対応した製品ポートフォリオを構築するとともに、市場環境の変化に応じて注力製品の最適化を行っています。また、業種をまたいだ製品展開により、収益機会の拡大にもつながっています。

主要製品と納入先業界の一例

	半導体	原油/天然ガス	船舶	研究所/大学
定置型	 GD-81D FPM-80A	 GD-D58 GD-A80	 SD-1 SD-3	 製品の詳細については、 当社製品情報Webサイトを ご参照ください。 https://product.rikenkeiki.co.jp/
可搬型	 SP-230 SC-9000 GX-6100	 GX-3R GX-3RPro GX-9000		
その他測定機器		 OHC-800		 AC-25

TOPICS

アンモニアガス可視化製品(ガスカメラ)の開発

当社は、次世代エネルギーとして期待されるアンモニアの安全利用を支えるため、アンモニアガス可視化システムの開発を進めています。現在、株式会社Soilookと共同で、赤外線技術とAIを活用したガス可視化技術の実用化に取り組んでいます。

アンモニアは、燃焼時にCO₂を排出しないことから、脱炭素社会の実現に向けた有力なエネルギーとして注目されています。一方で、漏洩時には人体や設備に影響を与えるため、安全管理の強化が重要な課題となっています。開発中のシステムは、これまで目視では確認できなかったアンモニアガスを映像として可視化し、漏洩箇所や拡散状況をリアルタイムで把握することを可能にします。これにより、設備の保守点検や異常発生時の迅速な対応を支援し、安全性の向上や事故リスクの低減に貢献します。

当社は長年にわたり培ってきたガス検知技術を基盤に、次世代エネルギー分野における新たな安全ソリューションの創出に取り組んでいます。今後は実証実験や技術開発をさらに推進し、2028年の市場投入を目指すとともに、持続可能な社会の実現に貢献してまいります。



※試作機、代替ガスによる屋外試験の様子

当社グループでは、お客様の多様な安全ニーズに応えるため、サプライチェーン全体で持続可能な生産体制を構築し、高品質な製品の安定供給に取り組んでいます。現場の改善活動と強固なパートナーシップを基盤に、品質と供給の安定性向上に努めています。

サプライチェーン管理について

当社は、仕入先さまを対等なパートナーと捉え、サプライチェーン全体で「100%良品」を目指す仕入れ体制を構築しています。具体的な活動として、不適合事例集の共有や工場監査での現物指導、認識の齟齬をなくす合同検査を実施しています。これらのアプローチにより、2025年度は不適合総件数が前年同期比10%減少、特に計装盤関係では45%減という大きな成果を上げています。

また、優良企業の表彰制度や「研友会※」を通じた相互研鑽により、持続的な品質向上とモチベーション維持を図っています。単なる管理にとどまらず、双方向の対話と互助の精神を軸に、サステナビリティ経営に資する強固な協力体制を推進しています。

※研友会とは、主要な協力会社の皆さまで構成され、定期的な情報交換や懇談を通じて、より強固なパートナーシップの構築を目的とした会です。

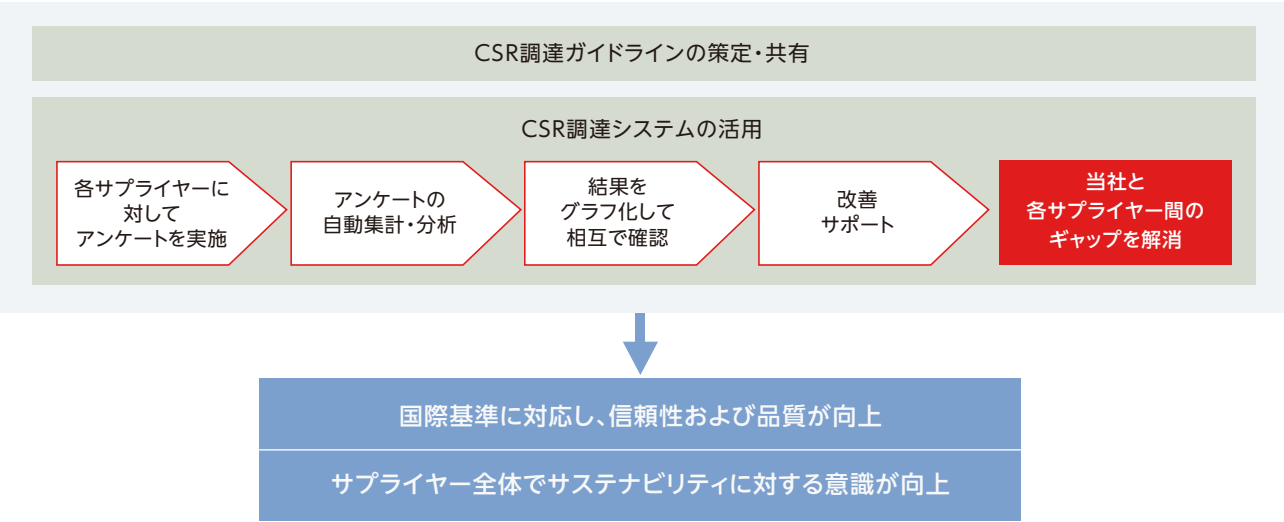
生産体制について

当社は製品の安定供給に向け、サプライヤーと一体となった持続可能な生産体制の構築を推進しています。その取り組みの一つとしてCSR調達システムの導入を開始しました。本システムの導入により従来の課題であったPDCAサイクルの自動化を実現します。パラメータ化されたアンケート結果を各社へフィードバックするとともに、改善サポートを行うことで、サプライチェーン全体の生産基盤を底上げしていきます。

さらに、サステナビリティ統括委員会の発足や、国際基準であるRBA※に準拠したガイドライン改訂を通じ、社内外の意識変革も加速させています。今後は調達方針をより明確に打ち出し、各社とのギャップを埋める活動を強化することで、予見可能なリスクに強い、より強固な生産体制の確立を目指します。

※RBAとは、グローバルサプライチェーンにおける責任あるビジネスの実現に向けて結成された国際的な業界団体であり、サプライチェーンを通じて人権・労働、安全衛生、環境、倫理の改善を推進するために行動規範を定めています。

CSR調達強化に向けた取り組み



当社グループでは、企画・開発から製造・販売・保守に至るすべての工程で確かな品質をつくり込むために、必要な経営資源を確保し、品質マネジメントシステムの構築に努めています。最高の品質水準をもって顧客満足度の高い製品をタイムリーに提供することにより、広く社会に貢献していきます。

企画・開発

企画開発委員会を設置し、お客さまからの要望を含めて開発テーマを審議・選定し、開発に臨みます。新製品開発の運営体制としては、各本部の担当者で構成される「プロジェクト制」を採用しています。

プロジェクトグループによって完成した最終試作品は、品質保証部門において品質評価試験(妥当性確認)を行い、所定の設計要件を満たしていることを確認しています。

量産・検査

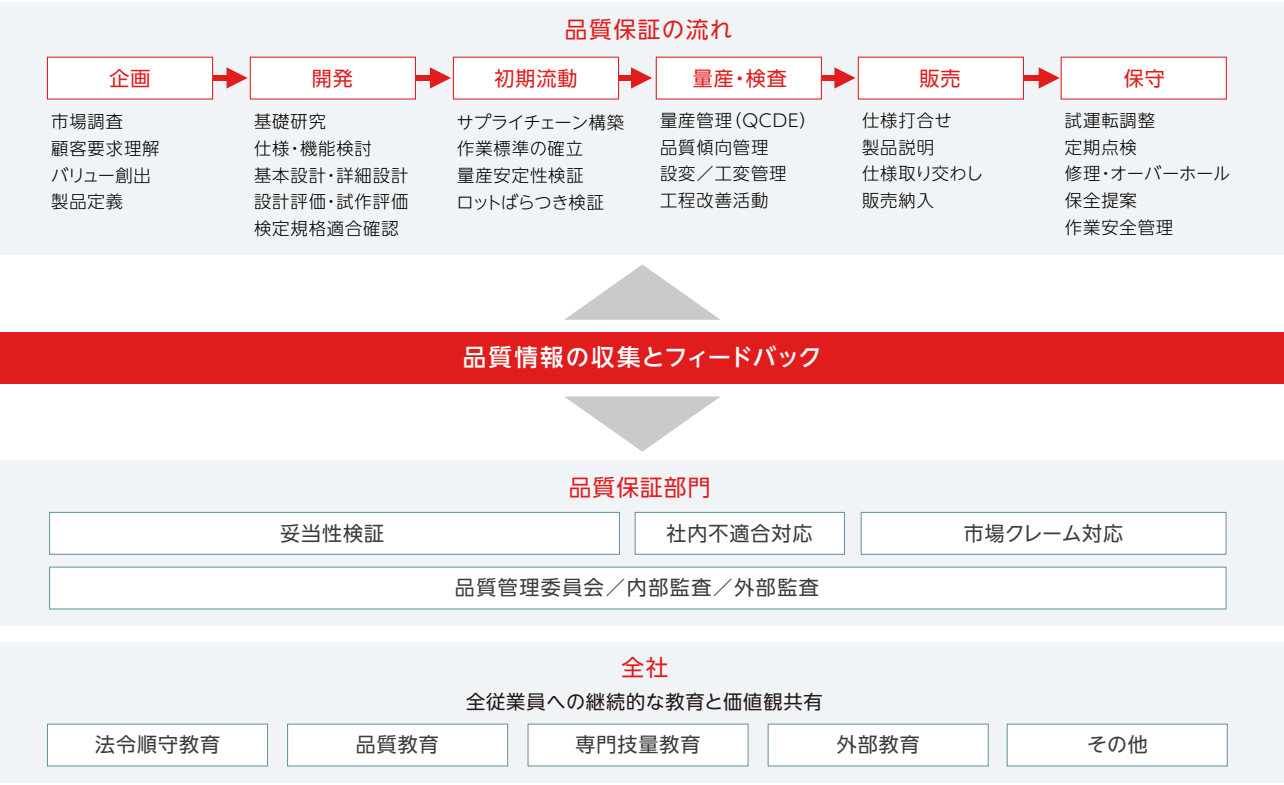
妥当性を得た新製品は、初期流動品の評価をした後に量産工程へ移行します。量産工程では、当社サプライチェーンから必要な部品を調達し、組立方法や検査方法を細かく定めた「作業標準書」の内容に則り、生産が進められています。

出荷検査に合格した製品は、求められる品質水準に沿って定められた保管条件に則り、当社製品倉庫にて所定の期間保管され、お客さまからのご注文に合わせて出荷されます。

販売・保守

製品知識に精通した営業担当により、各ユーザーに合わせた製品やシステムソフトウェアの開発まで提案しています。当社では製品の保守・メンテナンスを行うフィールドエンジニアを各サービスステーションに配置しており、その人員には高い技量と判断能力が求められるため、力量評価を実施したうえで「フィールドエンジニア」として資格認定を行っています。

品質保証体制



営業の基本方針

営業本部は、人材育成、業務プロセス改善、営業ツール強化を通じて堅牢な営業基盤を構築しています。また、バリューチェーンで販売を担う部門として、販売活動に新たな価値を付加し、顧客満足度の向上を図ります。これらの取り組みを通じて営業組織の継続的な成長と改善を実現し、国内外から認められる「RIKEN KEIKI」ブランドへの成長を目指します。

営業の強み

1

高い市場シェアとブランド信頼性に基づく安定した営業基盤

- 創業から**87**年
- 半導体業界の市場(国内)シェア 約**70**%

2

国内外ネットワークを活用したグローバル営業体制

- 国内営業所数 **17**拠点
- 海外連結子会社 **7**社 **5**ヵ国(台湾・中国・アメリカ・シンガポール・ドイツ)

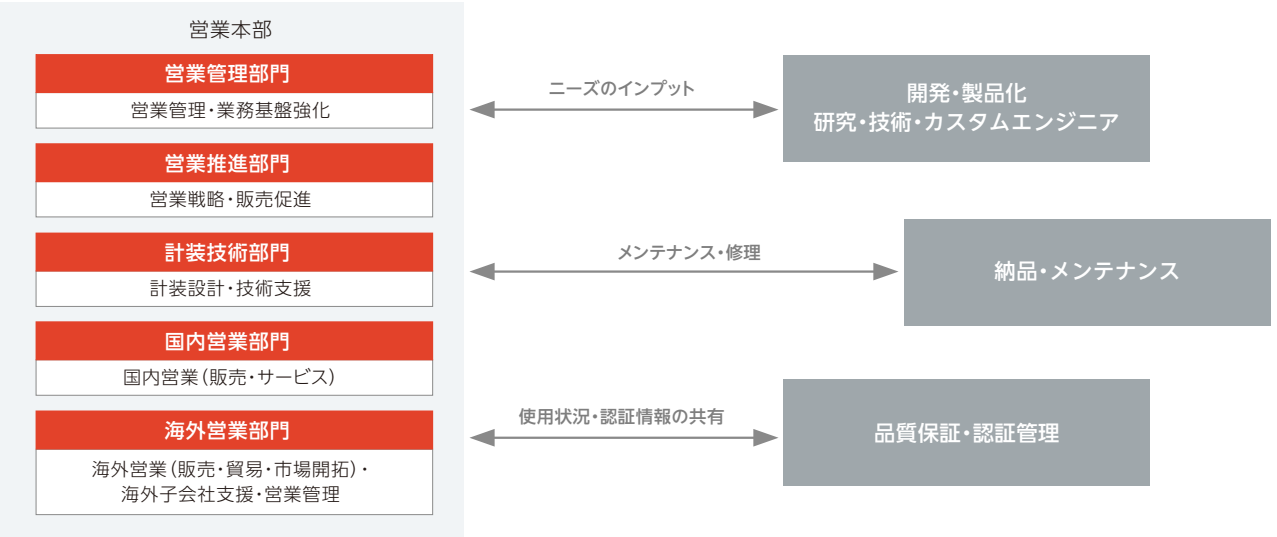
3

製品導入後も支える継続的なサービス体制

- サービスステーション拠点数 **34**拠点
- メンテナンス売上高比率 **42.1**%

営業体制

営業部門は、お客さまのニーズを起点に、研究・技術・品質管理・フィールドエンジニアリングなどの各部門と密接に連携しています。それぞれの専門性を活かし、製品開発から提案、導入、アフターサービスまで一貫した価値を提供しています。



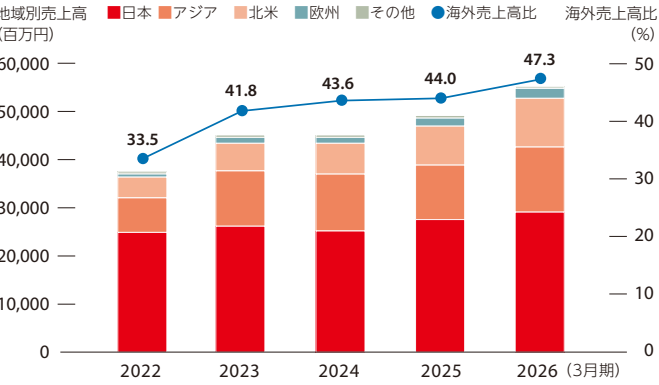
市場環境

- 機会

半導体市場を中心に需要拡大が継続する中、DX・生成AIの進展に伴うデータセンター向け需要の増加や、脱炭素化の加速を背景に、新たな市場機会が拡大
- リスク

地政学リスクや為替変動など外部環境の不確実性に加え、規格・認証対応の負荷や競争激化により事業環境は高度化・複雑化

地域別売上高



営業戦略

国内

(安定収益基盤+成長領域創出)

既存の製品を中心とした保安・防災領域での安定収益基盤を維持しつつ、半導体・エネルギーなどの成長分野において高付加価値製品・ソリューション展開を強化し、収益の拡大を図ります。また、インフラ事業等の国内事業の新たな成長領域の創出に向け、製品の選定と営業体制の強化を推進します。

海外

(シェア拡大を図る)

グローバル拠点・販売網を活用し、地域ごとの規制・ニーズに対応した製品展開と営業体制強化を進めることで、半導体・石油化学・プラント市場を中心に販売拡大を図り、海外市場におけるシェア向上を実現します。

新規領域

(新たな市場開拓を狙う)

環境規制の強化による新たな需要を捉え、長期的な環境モニタリングに対応した高付加価値製品の販売を推進します。また、AIやワイヤレス通信を活用したIoT／AIによる予知保全やデータ分析などの付加価値を提供し、新たな事業機会の創出を図ります。

VOICE

担当者の声

営業推進部 担当者

市場変化を捉え、新たな事業機会の創出へ

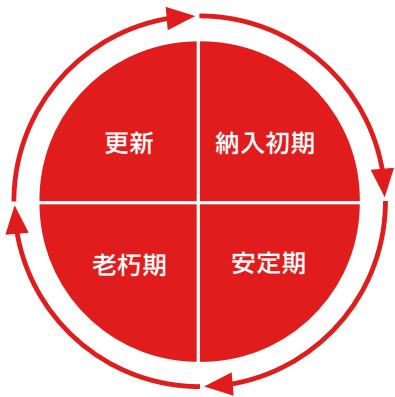
当社は営業本部の重点方針に基づき重点市場を選定し、市場規模・成長性、市況や業界潮流、法規制動向、主要プレーヤーの事業戦略や投資動向などを把握したうえで、事業への影響を分析しています。業界団体や公開資料に加え、営業活動で蓄積された顧客情報や案件情報も活用し、重点市場の選定や営業戦略、開発テーマの検討につなげています。産業用ガス検知警報機器市場では、脱炭素化や安全管理強化を背景に顧客要求が高度化しています。法規制や国際規格の改定に加え、水素・アンモニアなど新たなエネルギー利用の拡大に伴い、求められる検知対象や性能要件も変化しており、顧客ニーズは単なるガス検知から、保守性向上や遠隔監視、データ活用を含めたソリューション提案へと広がっています。特に、脱炭素化やカーボンニュートラル技術の社会実装は、当社にとって重要な事業機会です。水素、アンモニア、CO₂の回収・利用・貯留などの技術が実装段階へ移行する中で、ガスセンシング技術の重要性は一層高まっています。こうした環境のもと、当社は国内営業所および海外子会社を通じて市場や顧客ニーズを継続的に把握し、技術開発力を背景とした提案型営業を強みとしています。さらに、顧客との関係構築力、アプリケーション提案力、アフターサービスを含めた総合的な対応力を差別化要因としています。

今後は、市場変化や顧客要求のスピードに対し、製品開発や製品化のタイミングをいかに合わせていくかが課題です。当社の強みである品質・安全性を維持しながら開発スピードを高めることで、新規市場への展開機会の獲得につなげていきます。

アフターメンテナンスサービス

アフターメンテナンスの基本方針

工場やプラントでは、安全確保のため継続的なガス検知警報機器の点検・保守が不可欠です。当社は、納入から点検・更新まで一貫したサポート体制を構築し安定的な収益基盤を形成するとともに、顧客との対話を通じて現場ニーズや課題を継続的に把握し、製品・サービス改善や新たな提案へとつなげています。



メンテナンス事業が創出する社会的価値

製品性能の長期維持

ガス検知警報機器のセンサ感度は、長期使用や使用環境の影響により低下する場合があります。定期的な点検・感度校正や、センサ、フィルタなどの消耗品交換を行うことで、機器の性能・機能を長期にわたり良好な状態に維持し、お客さま設備の安定運用を支えています。

特殊高圧ガス*に係るガス漏洩

検知警報設備については、一般高圧ガス保安規則関係例示基準により、指示値の校正を6か月に1回以上行うこととされています。メンテナンスを通じて、ガス漏洩時の確実な検知を支え、ガス災害の防止と現場の安全な操業に貢献しています。

※主に半導体製造等で用いられ、厳格な安全管理を要するガス

環境負荷の低減

定期的な点検や、センサ、フィルタなどの劣化部品の適切な交換により、機器の性能・機能を長期にわたり良好な状態に維持します。製品全体の早期廃棄の発生を抑え、より長く使用していただくことで、資源消費や廃棄物発生抑制に寄与しています。

メンテナンスの現場活動

- 1

打合せ

確かな技術力と豊富な経験のあるフィールドエンジニアが、多様な要望に対して適切な提案を実施
- 2

設計

ガス検知警報機器の設計・製造で培った技術力をもとに、現場で収集した情報と新しい技術を組み合わせて価値ある製品の提供方法を設計
- 3

製作

品質・コスト・納期、導入後のメンテナンス性を考慮した、安全設計を取り入れた製作を実施
- 4

施工

検知するガスの特性や、施工する環境を配慮した施工を実施
- 5

引き渡し

お客さまの満足度とともに、実際の動作で検証して設計・製作・施工に問題がないことを確認



VOICE

お客さまの声

半導体関連工場

定期点検の日程調整も要員数の多さで柔軟に対応でき、非常に助かっています。

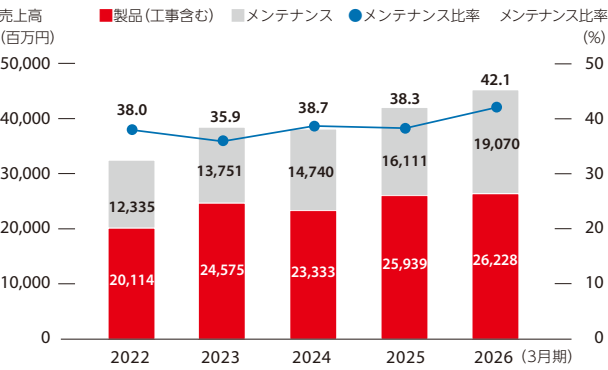
点検品質の高さに加え、拠点を越えた事例共有など横連携の速さに驚いています。

化学工場

メンテナンス事業の戦略と成長の見通し

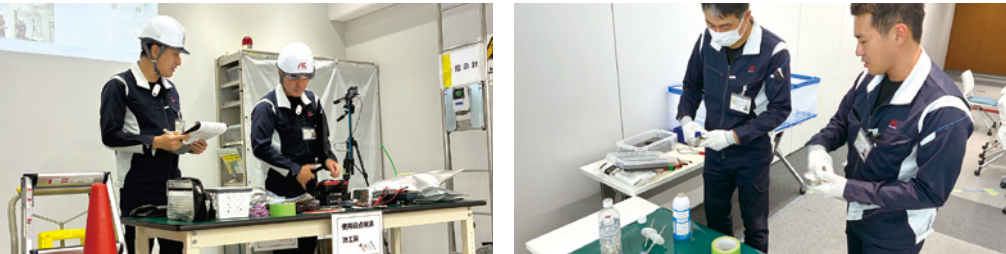
近年の半導体業界などにおける設備投資の拡大を背景に、定置型ガス検知警報機器の累積納入台数が増加しています。当社は、納入後のメンテナンス事業をストック型収益の柱と位置づけ、工場の保安点検を通じて安定した事業基盤を構築しています。国内では、営業部門とエンジニアリング部門が連携し、お客さまの日常点検と、当社の認定フィールドエンジニアによる定期点検を組み合わせた保守体制を提供しています。海外においても日本で培ったメンテナンス品質を展開し、現在は売上の約40%をメンテナンス事業が占めています。新中期経営計画では、国内外での納入実績を基盤に、定期保守の拡大とサービス品質の向上を通じて、持続的な事業成長を目指しています。

メンテナンス売上高(単体)



メンテナンス技術向上のための取り組み

当社グループでは、お客さまへ安定したメンテナンスサービスを提供するため、フィールドエンジニアの技術力向上に継続的に取り組んでいます。日々の業務で培った技術やノウハウを組織全体で共有するとともに、安全意識や対応力の向上を目的として、2022年度から「技能コンテスト」を開催しています。コンテストでは、実際のメンテナンス業務を想定した実技試験を実施し、作業手順や安全確認、機器の点検・調整に加え、お客さまへの説明やコミュニケーションも評価対象としています。また、チームで課題に取り組む競技を通じて、技術力だけでなく、連携力や課題解決力の向上にもつなげています。こうした取り組みを通じて、サービスステーション間での技術・ノウハウの共有や、技能資格取得への意欲向上を促進しています。今後も継続的な人材育成により、メンテナンス品質の向上と安定したサービスの提供に努めていきます。



TOPICS

メンテナンス情報の一元管理を実現する「SmartREAS」

役割・機能

タブレットによる点検・保守情報の一元データ管理を基盤に、履歴・傾向の可視化、申請・報告データの即時検索、ライフサイクル全体を通じた保全提案や予防保全型メンテナンスへの転換を支援する仕組み。

効果

点検記録の電子化・標準化により作業時間短縮とセキュリティ向上を実現し、蓄積データ活用による予防保全精度の向上、フィールドエンジニア教育への活用、納入から更新までのサービス品質高度化と安全性向上に寄与。



コーポレート・ガバナンスの考え方

また、取締役の指名・報酬等に関する手続きの公正性・透明性・客観性を強化し、コーポレート・ガバナンスの一層の充実を図るため、取締役会の任意の諮問機関として指名・報酬委員会を設置しています。指名・報酬委員会は、独立社外取締役を委員長とし、5名で構成されています。なお、独立性を確保するため、その過半数は独立社外取締役としています。

 コーポレート・ガバナンスの詳細は当社Webサイトをご参照ください
<https://www.rikenkeiki.co.jp/sustainability/governance>



多賀 道正	長年にわたり企業経営者を務め、豊富な経験と幅広い知見を有しています。監査等委員である社外取締役として当社の取締役の業務執行について客観的な立場から監督し、監査の実効性を確保するとともに、当社経営の意思決定に関する健全性や適正性の確保と透明性の向上に努めています。
植松 泰子	過去に会社経営に関与したことはありませんが、弁護士としての企業法務に関する経験と専門知識を有しています。監査等委員である社外取締役として当社の取締役の業務執行について客観的な立場から監督し、監査の実効性を確保するとともに、当社経営の意思決定に関する健全性や適正性の確保と透明性の向上に努めています。
竹本 秀一	長年にわたる金融機関での豊富な経験と、財務・会計に関する幅広い知見を有しています。監査等委員である社外取締役として当社の取締役の業務執行について客観的な立場から監督し、監査の実効性を確保するとともに、当社経営の意思決定に関する健全性や適正性の確保と透明性の向上に努めています。

2025年6月開催の取締役会における協議結果の概要については、取締役会の規模・構成、1年間の取締役会の運営状況について概ね実効性を確保していると評価しています。一方、取締役会の意思決定プロセスについては、取締役会における議論の取り扱いにつき意見があり、取締役会において確認しています。今回の評価を踏まえ、今後も取締役会の機能および実効性の確保・向上に努めていきます。当社の取締役会は、監査等委員でない取締役4名(2026年6月25日開催の第120回定時株主総会終結後は3名)と監査等委員である取締役4名(うち3名は社外取締役)で構成され、取締役会は2025年度は12回開催されました。

氏名	社内/ 社外	取締役特に期待するスキルと専門分野								
		企業経営	国際ビジネス に対する知識	営業・ マーケティング	技術 研究開発	生産	コーポレート・ ガバナンス	財務・会計	IT・デジタル	人材戦略・ サステナビリティ
松本 哲哉	社内	●				●	●	●	●	●
古布 真也	社内		●	●						●
木崎 昭二	社内				●	●			●	●
中野 信夫	社内			●	●		●			
多賀 道正	社外	●		●		●	●			●
植松 泰子	社外						●			●
竹本 秀一	社外	●					●	●	●	●

役員報酬に関する方針

取締役の個人別の報酬等の決定方針

当社の監査等委員を除く取締役の報酬は、株主総会において承認された報酬総額の範囲内で役員報酬規程に基づき定められ、固定報酬、業績連動報酬および譲渡制限付株式報酬から構成されています。

固定報酬の金額は、役員報酬規程において、役位、職責、経済情勢、過去の実績等を考慮して予め定められています。

業績連動報酬の金額は、指標となる連結営業利益*を考慮のうえ、取締役会から委任された代表取締役社長が、株主総会で決議された限度額の範囲内で、各取締役の役位、職責、会社の経営成績とそれに対する貢献度を総合的に勘案して原案を作成します。そして、固定報酬と業績連動報酬を合計した報酬案を指名・報酬委員会に諮問し、その答申内容を踏まえたうえで最終的な報酬額を決定しています。譲渡制限付株式報酬は、当社の企業価値の持続的な向上を図るインセンティブを与えるとともに、株主の皆さまと一層の価値共有を進めることを目的として導入しています。各取締役の役位に基づき、取締役各人に対して支給する金銭報酬債権を現物出資させる方法により、譲渡制限付株式を割り当てています。

固定報酬と業績連動報酬および譲渡制限付株式報酬との支給割合に関する方針は定めていませんが、職責、グループ経営への影響等を考慮した結果、役位・職責が上位の者ほど全報酬に占める業績連動報酬・譲渡制限付株式報酬の割合が大きくなっています。また、当社の監査等委員である取締役の個人別の報酬は、業務執行からの独立性を確保するため固定報酬のみとし、株主総会で決議された限度額の範囲内で、常勤、非常勤の別、業務分担の状況を考慮して、監査等委員会の協議を経て、監査等委員の全員の同意をもって決定することとしています。

※ 業績連動報酬の指標を連結営業利益とした理由は、前中期経営計画において営業利益を高めることを優先課題とし、連結営業利益を目標の一つとして設定したためです。

取締役報酬の決定理由

監査等委員を除く取締役の報酬額の決定にあたっては、取締役会より委任された代表取締役社長が、株主総会で決議された限度額の範囲内で、各取締役の役位、職責、会社の経営成績とそれに対する貢献度を総合的に勘案して原案を作成します。固定報酬と業績連動報酬を合計した報酬案を指名・報酬委員会に諮問し、その答申内容を踏まえて最終的な報酬額を決定しています。なお、業績連動報酬の算定に用いる2025年3月期の連結営業利益は目標11,800百万円に対して、実績が10,642百万円でした。譲渡制限付株式報酬は、各取締役の役位に基づき、取締役各人に対して支給する金銭報酬債権を現物出資させる方法により、譲渡制限付株式を割り当てています。

監査等委員である取締役の報酬額の決定にあたっては、株主総会で決議された限度額の範囲内で、常勤・非常勤の別、業務分担の状況を考慮して、監査等委員会の協議を経て、監査等委員の全員の同意をもって決定しています。

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(人)
		固定報酬	業績連動報酬	譲渡制限付株式報酬	
取締役(監査等委員である取締役を除く)	176,030	87,360	67,080	21,590	4
取締役(監査等委員)(社外取締役を除く)	22,560	22,560	—	—	1
社外取締役(監査等委員)	15,192	15,192	—	—	4

上記には、2025年6月25日開催の第119回定時株主総会終結の時をもって退任した社外取締役(監査等委員)1名を含んでおります。

政策保有株式に関する対応方針

純投資目的以外の目的で保有する株式に関して、下記の条件を満たしている場合に保有することを方針としており、条件に満たないと判断された場合には売却を検討いたします。

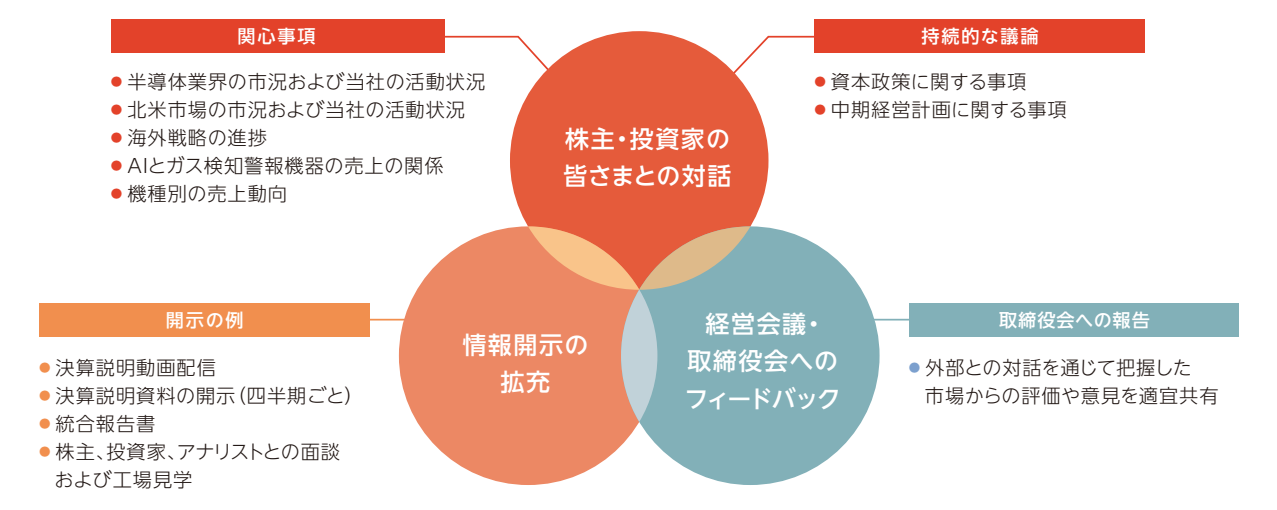
①業務提携、取引の維持・強化などの保有目的の合理性があること

②当該企業の財務の健全性や配当利回りなどの収益性があること

2026年5月開催の取締役会において、個別銘柄ごとに検証を行った結果、保有に一定の合理性があることを確認しています。また、議決権行使にあたっては、各社の業績・配当性向・ROE水準等を確認のうえ、個別に精査して議決権を行使しています。

株主・投資家との対話

株主・投資家の皆さまに対しては、公平で正確な情報をタイムリーに開示することに努めており、建設的な対話を重視しています。いただいた貴重なご意見は経営陣へ迅速にフィードバックし、中長期的な企業価値向上へつなげていきます。



面談数推移

当社は、持続的な企業価値向上に向けて国内外の株主・投資家とのエンゲージメントを推進しています。面談数は年々増加傾向にあり、2026年3月期は年間200回を超える対話を実施いたしました。今後も透明性の高い情報開示と誠実な対話に努めてまいります。

	国内投資家	海外投資家	合計
2024年3月期	126回	55回	181回
2025年3月期	126回	64回	190回
2026年3月期	147回	54回	201回

※面談実績は個別、集団、電話等の形式問わず合計を記載

指数構成銘柄への組入れ

持続的な成長性と資本効率性が評価され、2025年度(2025年8月29日～2026年8月28日)の「JPX日経中小型株指数」構成銘柄に選定されました。

JPX日経中小型株指数は、「投資者にとって投資魅力の高い会社」を構成銘柄とするJPX日経インデックス400と同じコンセプトを中小型株に適用し、持続的な企業価値の向上、株主を意識した経営を行っている企業で構成する株価指数です。JPX総研と日本経済新聞社が共同で算出を行っています。



役員トレーニングの取り組み

社外取締役が経営を適切にモニタリングできるよう、当事業への理解を一層深めることを目的として、開発・生産センター(埼玉県春日部市)と子会社の理研計器奈良製作所(奈良県桜井市)の現場見学を実施しました。

製造現場の視察を通じて、社外取締役からは、顧客ごとの多様なニーズに創意工夫を凝らして対応する現場の力に対する高い評価や、生産能力の拡張余力を自ら確認できたことで、今後の経営戦略を検討するうえでの重要な判断材料となったとの意見が寄せられました。

また、現場視察に合わせて、社外取締役と各部門長との面談を実施し、事業課題や今後の取り組みについて意見交換を行いました。



コーポレート・ガバナンス

リスク管理と主要なリスク

リスク管理体制としては、当社および当社グループ会社経営に重大な影響を与える不測の事態が発生した場合に、「BCP規程」および「緊急事態処理基準」に基づき、代表取締役社長を本部長とする「BCP対策本部」を設置し、必要な初動対応を迅速に行い、損害・影響を最小限にとどめる体制を整えています。

当社および当社グループの業績に影響を及ぼす可能性がある主要なリスクについては、次のようなものを想定し、リスクを回避・低減するための取り組みを推進しています。

法的規制

当社グループが取り扱うガス検知警報機器類の設置義務および保守点検については、高圧ガス保安法や労働安全衛生法などの法的規制に準じて行います。こうした法的規制に関するリスクが顕在化する可能性を踏まえ、業界内外からの最新情報の収集に努めています。

製品の欠陥

当社グループが取り扱う製品に欠陥がある場合や、製品設置時の調整ミス等に起因する誤作動が起こった場合、ユーザーに物的・人的損害を与える可能性があります。製品の品質管理については、国際規格に基づく製品製造ならびに内部基準による保守・点検業務を徹底し、事故の未然防止に努めています。

研究開発

当社グループでの製品開発が経営成績に寄与する保証はありませんが、最高品質の製品をユーザーへ提供するため、電気・物理・化学など幅広い技術力をベースに、ガスセンサの研究開発から、最先端技術を駆使した新製品の開発を経営の最重要課題として取り組んでいます。

設備投資動向の変動

当社グループが取り扱うガス検知警報機器の需要は、主に半導体・石油化学・船舶業界等の民間設備投資、電力・ガスを含む公共設備投資の動向に影響を受けます。経済環境の変化による設備投資の変動に対しては、お客さまをはじめ業界関係者などからの情報収集に努め対応しています。

海外事業展開

当社グループが事業を展開する国および地域における政治経済情勢の悪化、輸出入・外資の規制、予期せぬ法令の改変、治安の悪化、国家間の経済制裁、テロ・戦争・感染症の発生、その他の要因による社会的混乱等を想定し、当該政治経済情勢や、各国・地域の規制動向に注視し、状況に応じて迅速な対応がとれるよう体制整備に努めています。

資材等の調達

当社グループの生産活動においては、調達先が限られる特殊な材料、資材等を一部使用しています。こうした調達先が限定される材料については、需給の逼迫や流通の遅延、価格変動を想定し、代替材料の検討ならびに該当材料・資材等の複数購買の推進に努めています。

情報セキュリティに関するリスクについて

当社グループの業務は、情報システムの不具合や故障、情報漏洩等を要因として、一時的に中断し経営成績に影響を及ぼすリスクがあります。情報セキュリティについては、24時間365日の高度な監視体制(EDR/SOC)や、安全性の高いクラウド型基幹システムの採用など、デジタル基盤を丁寧
に守るだけでなく、社員教育を講じており、その対策強化についても見直しを図っています。

コンプライアンス体制

当社は、コンプライアンス全体を統括する組織として「コンプライアンス委員会」を設置し、役員および従業員の法令遵守に努め、その運営状況について取締役会へ報告する体制をとっています。「コンプライアンス委員会」は、代表取締役社長を委員長とし、計4名の取締役、その他事務局として8名、社外委員として顧問弁護士2名の計14名で構成されています。また、「行動規範と行動指針」を制定し、グループ企業の価値観・倫理観と、とるべき行動を明確にしていることに加えて、グループ企業の従業員からの通報・相談を受け付ける「コンプライアンスホットライン」を社内外に設けています。法律上、会計上の問題に関しては、顧問弁護士または公認会計士等のアドバイスを適宜受け、法令遵守に努めています。

取締役紹介(2026年7月1日現在)



代表取締役社長

松本 哲哉

取締役会出席状況	12回／12回(100%)
所有株式数	1,394百株
取締役在任年数	17年

略 歴

1987

当社入社

2009

当社取締役執行役員管理本部副本部長兼総務部長兼経営企画室長

2009

当社取締役常務執行役員管理本部部長兼総務部長兼経営企画室長

2018

当社取締役常務執行役員
株式会社理研計器奈良製作所代表取締役社長

2021

当社取締役常務執行役員生産本部長兼生産管理部長

2022

当社取締役常務執行役員生産本部長

2023

当社代表取締役社長(現任)



取締役常務執行役員
営業本部長

古布 真也

取締役会出席状況	12回／12回(100%)
所有株式数	287百株
取締役在任年数	9年

略 歴

1984 当社入社

2017 当社取締役執行役員営業本部長

2018 当社取締役執行役員営業本部長兼海外営業部長

2021 当社取締役常務執行役員営業本部長(現任)



取締役執行役員
生産本部長

木崎 昭二

取締役会出席状況	12回／12回(100%)
所有株式数	389百株
取締役在任年数	7年

略歴

1986 当社入社

2018 当社執行役員技術開発本部副本部長
兼カスタムエンジニアリング部長

2019 当社取締役執行役員技術開発本部長

2024 当社取締役執行役員生産本部長兼製造二部長
理研計器(常州)電子科技有限公司 董事長(現任)

2025 当社取締役執行役員生産本部長(現任)

	取締役監査等委員		略 歴
	中野 信夫		1977 当社入社
	取締役会出席状況	12回／12回(100%)	2011 当社取締役執行役員技術開発本部研究部長
	監査等委員会出席状況	11回／11回(100%)	2012 当社取締役執行役員営業本部MRD室長
	所有株式数	772百株	2014 当社取締役執行役員品質管理センター長
	取締役在任年数	15年	2015 当社取締役監査等委員（現任）

	取締役監査等委員(社外)		略 歴
	多賀 道正		1978
	取締役会出席状況 12回／12回(100%)		ミサワホーム株式会社入社
	監査等委員会出席状況 11回／11回(100%)		2003
	所有株式数 40百株		ミサワホーム株式会社取締役執行役員 ミサワホームホールディングス株式会社執行役員 住宅事業戦略部長
	取締役在任年数 7年		2005
			ミサワホームホールディングス株式会社取締役
			2012
			リゾートソリューション株式会社(現 リソルホールディングス株式会社) 代表取締役社長執行役員
			2019
			当社取締役監査等委員(現任)

	取締役監査等委員(社外) 植松 泰子 取締役会出席状況 <u>12回／12回(100%)</u> 監査等委員会出席状況 <u>11回／11回(100%)</u> 所有株式数 <u>8百株</u> 取締役在任年数 <u>5年</u>	略 歴 2004 第一東京弁護士会登録 シティ法律事務所入所 2014 シティ法律事務所パートナー 2021 当社取締役監査等委員(現任) 2024 レックス法律事務所(現 TXL法律事務所)入所(現任)
---	--	---



取締役監査等委員(社外)

竹本 秀一※

取締役会出席状況	10回／10回(100%)
監査等委員会出席状況	7回／7回(100%)
所有株式数	—
取締役在任年数	1年

略 歴

1982	株式会社富士銀行(現 株式会社みずほ銀行)入行
2011	みずほ信託銀行株式会社 常務執行役員
2013	同兼株式会社みずほフィナンシャルグループ常務執行役員
2014	株式会社みずほプライベートウェルスマネジメント取締役副社長
2017	みずほ信託銀行株式会社理事
	日産化学工業株式会社(現 日産化学株式会社) 社外(常勤) 監査役
2025	当社取締役監査等委員(現任)

※竹本秀一取締役は、2025年6月26日開催の第119回定時株主総会において選任されたため、取締役会および監査等委員会の開催回数が他の取締役と異なります。就任後の取締役会の開催回数は10回、監査等委員会の開催回数は7回です。



多賀 道正氏

植松 泰子氏

竹本 秀一氏

持続的な企業価値向上を導くガバナンス

～社外取締役が語る理研計器の現在地と未来～

1. 多様な専門性と社外取締役の役割

多賀 理研計器に対する第一印象は「誠実で堅実なメーカー」です。独自の高い技術力を背景に、ターゲット市場を的確に絞り込み、着実に開拓していく実直な姿勢を高く評価しています。私はこれまでハウスメーカーやリゾート事業など、異業種において長年、事業開発や再生ビジネスの現場を指揮してまいりました。技術起点でありながら予算管理や営業・商品企画など文理融合型のキャリアを歩んできた経験から、経営の基本は「現場を深く観察して課題を見つけること」、そして「他社とのアライアンスによって解決すること」にあると考えています。当社の「見えないガスから人を守る」という社会的使命には深く共感しており、私の役割は、この実直な企業文化に対し、異業種での知見や多面的な視点、外部リソースを巻き込むベンチャー的な発想を経営にもたらすことだと自覚しています。

植松 多賀取締役が指摘された「堅実さ」については私も同感です。私は弁護士として主に企業法務やリスク管理、ガバナンスの体制構築に長年携わってきましたが、当社の取締役に参画して法務の専門家として強く実感しているのは、松本社長をはじめとする経営陣の「高い傾聴力と受容性」です。これは当社のガバナンスにおける非常に大きな資産だと捉えています。

社外取締役の役割は「ブレーキかアクセルか」としばしば議論されますが、当社の経営陣は非常に堅実であり、社内の相互牽制によるブレーキ機能は十分に機能しています。そのため、私が果たすべき役割は、会社が短期的な視点に陥ることなく、中長期的な安定走行を続けられるよう、過去のトラブル対応やリスク管理の経験に基づき、客観的なネガティブチェックを行い、経営陣が安心してアクセルを踏める環境を整えることだと考えています。

竹本 お二人が言及された「守り」の基盤がしっかりしているという点は、就任して間もない私にとっても非常に印象的でした。私は金融機関勤務、およびその後の化学品メーカーでの監査役としての経験から、リスク管理の徹底という守りの責務を果たしつつも、ビジネスチャンスをいかに活かすかという発想も重視しています。これまでの会議体を見ていると、当社は守りと攻めのバランスが非常によく取れています。堅実なガバナンス体制が機能しているからこそ、「本来取るべきリスクを適切に取っているか」「成長の機会を逃していないか」という観点から、企業の持続的成長を後押しする積極的な提言を行っていきたいと考えています。

2. 取締役会の実効性を高める審議プロセス

多賀 当社の取締役会は非常に開かれた場です。定期的に開催される経営企画会議の議事録や資料がタイムリーに我々社外取締役にも共有されるため、早い段階から案件の背景を把握することができます。さらに、取締役会の前には必ず丁寧な事前説明会が設けられ、社長をはじめとする経営陣に対し、私たちは忌憚のない疑問や意見をぶつけることができます。

植松 事前説明会の充実、当社のガバナンスにおける大きな強みです。本番の取締役会と同等以上の時間をかけて議案の説明が行われるため、前もって的確な準備をしたうえで議論に臨むことができます。この事前説明会では、私たちがそれぞれの専門分野から踏み込んだ指摘や懸念点を投げかけたとしても、経営陣の方々は真摯に耳を傾け、その言葉の意図を汲み取ってくれます。こうした議論の積み重ねがあり、良い提案であれば時間をかけてでも実際の業務改善へとつなげていくオープンな姿勢こそが、形骸化していない実質的なガバナンスの土台になっています。

多賀 私たちの提言を単なる意見にとどめず、時間をかけてでも着実に業務改善へとつなげる姿勢が会社全体にあるため、地に足のついた議論ができていると感じます。

竹本 事前説明会で議論を深め、本番の取締役会へとつなげるプロセスが機能している背景には、当社の「少人数構成」という強みもあります。人数が絞られているからこそ、各取締役が自部門の利害にとどまらず、全員が「全体最適」の視座で議論できる環境が整っています。一方で、非常に和やかで同じ方向を向きやすい文化だからこそ、全員が同調しすぎて尖った意見や異論が埋もれてしまわないか、という点には留意が必要です。守りのガバナンスが効いているからこそ、これからの攻めの局面では、取締役会の中に多様な視点から生まれる健全なディスカッションを意図的に促していくことが、私たちの役割だと考えています。

3. 現場視察から見たモノづくりの強み

多賀 私は、開発と生産が直結して緻密に連動している開発・生産センター（埼玉県春日部市）と、子会社の理研計器奈良製作所（奈良県桜井市）の製造現場を視察しました。そこには、大量生産の枠を超えて、顧客の個別ニーズに現場の創意工夫で応える柔軟な対応力があり、まさに当社のモノづくりの強みが体現されていました。現場の若い技術者や管理職が、顧客の要望に合わせて独自の検査装置や監視システムを組み込むなど、自ら課題を発見して改善していく姿勢が見られました。若い管理職たちが、自分たちのモノづくりについて自信と誇りを持って明快に語ってくれたことが非常に印象に残っています。「命と安全を守る」という原点があるからこそ、現場の社員が誠実に仕事に向き合っているのだと感じます。





竹本 現場のオペレーションが非常によく管理されていることを直接確認できたのは、私にとっても大きな学びでした。同時に、議論の中で挙がっていた生産能力の課題についても、敷地内に今後の拡張スペースが十分に確保されていることをこの目で確認することができました。自社リソースでの拡張余力を正確に把握できたことで、今後の戦略の選択肢が明確になりました。今後の生産能力増強の議論においては、「自前の設備投資で拡張すべきか」、あるいは「M&Aを含めた外部リソースを活用すべきか」という多角的な視点から、最適な戦略を提言できると考えています。



植松 私も開発・生産センター（埼玉県春日部市）や、子会社の理研計器奈良製作所（奈良県桜井市）の現場視察を通じて、取締役会で課題として挙げられている生産能力について実際の状況を確認しました。竹本取締役と同様に、今後の事業拡大に対応しうる設備・スペース面での余力を実際に確認することができ、中長期的な成長基盤の強さを感じました。また、現場の皆さまが真摯に業務に取り組む姿勢が深く印象に残っています。日常の細やかな挨拶や礼儀正しい振る舞いからも、誠実で実直な企業文化が根付いていると感じました。当社の高品質な製品は、こうした現場の従業員一人ひとりの努力と責任感に支えられていることを改めて実感しました。

4. 海外展開を支える人材戦略とガバナンス

竹本 現場の強みを活かしつつ経営を前に進めるうえで、重要なテーマとなるのは「海外市場の戦略的拡大」です。

東アジアや北米をはじめ、半導体産業の集積地などの主要マーケットへのアプローチをいかに強化していくか。そして、その展開を支える基盤として、海外子会社の連結化に伴うガバナンス強化と「現地化」の推進が求められます。

多賀 その海外戦略を具現化するうえで鍵となるのが、当社の強みであるアフターメンテナンスを担うエンジニアリング部門の強化です。製品を販売した後も、きめ細かなメンテナンスを通じて長期的な信頼関係を構築し、継続的な利益を生み出すビジネスモデルこそが安定収益の源泉です。単に製品を輸出するだけで終わらず、現地で高度なサポートを提供できる人材の育成とサービス体制の構築が不可欠です。

竹本 グローバル展開が次なるステップに入る中、現地のローカル人材に自律的な組織運営を促しつつ、本社からのガバナンスをいかに実効性のある形で効かせるかが問われます。将来的には、外国籍の人材を経営層に登用していくような多様性への展望も必要になるでしょう。

植松 お二人が指摘された課題の根底にあるのは、やはり「人材の確保と育成」です。少子化や人材流動化が進む中、社内に蓄積された高度な技術やノウハウを次世代へ確実に継承する施策が不可欠です。また、その観点からは、ダイバーシティの推進も重要な課題です。特に、「女性の活躍推進や管理職への登用」の状況については注視しています。近年は女性のフィールドエンジニアもかなり増えてきていると聞いており、すべての従業員が能力を発揮して心地よく働き続けられる環境づくりが人材の定着につながります。こうした人材施策が実効性を持って機能しているか、継続してモニタリングを行っていきます。

多賀 そうした社内での基盤構築と同時に、新たな市場を開拓していくためには、異文化理解を備えたグローバル人材も必要です。また、専門性を深めるスペシャリスト教育と並行して、全社的な全体最適の視座を持つジェネラリスト人材の育成を急ぐべきではないか、と考えています。

5. デジタル活用と技術革新への挑戦

多賀 急速に普及するAIの活用は、特に人手不足が深刻化する当社のエンジニアリング部門において重要なテーマになります。人員を過度に増やすことなく質の高いアフターメンテナンスを展開するためには、過去の膨大なメンテナンスノウハウや失敗事例を蓄積し、現場のエンジニアが即座に解決策にアクセスできる「独自のAIデータ蓄積システム」の構築が有効だと考えています。また、グローバルバリューチェーンの拡大に伴い、営業から納品、さらには業務品質も含めた全社的な品質管理体制のさらなる高度化も求められます。これまでの期間で情報システムなどへの先行投資を計画的に実行し、着実に堅固な基盤づくりに取り組んできた成果を活かしていく局面だと考えています。

植松 AIの活用は、業務の効率化において有効な手段であり、法務実務においてもすでに不可欠な存在となっています。人手不足の中で、AIが代替できる定型業務は活用を進めるべきですが、留意すべきリスクもあります。若手社員がモノづくりの基礎や技術の根幹、課題を自分で見つける思考プロセスを体得する前にAIに依存してしまうと、本質的な技術継承が失われる恐れがあります。「現場での地道な経験を通じた学習プロセス」と「AIによる効率化」の最適なバランスを見出すことこそが、これからの人材育成における重要な課題です。だからこそ、現行の中期経営計画で掲げられている、外部サービスを用いた研修プログラムなどの「次世代マネジメント人材の



育成強化」について、その実効性を継続的にモニタリングし、会社の健全な成長に伴走する立場で貢献していきたいと考えております。

竹本 「AI活用と現場での技術継承のバランス」、そして「次世代マネジメント人材の育成」という観点は、メーカーとしての持続性を左右する本質的な要素です。人材と技術という強固な基盤があるからこそ、前中期経営計画で着実に業績を伸ばすことができたのであり、事業基盤を確立した経営陣の手腕を高く評価しています。しかし、今後の中長期計画においては、既存の技術やマーケットの延長線上にとどまらない「非連続なイノベーション」が求められます。10年、20年先を見据えた全く新しい検知技術への挑戦と、果敢な研究開発投資を期待しています。また、そうした未来の可能性を広げるうえでは、中期経営計画を策定する「プロセス」そのものも重要です。長期ビジョンの策定において、将来を担う若手チームに未来の絵を描かせ、それを計画に反映させるようなアプローチを取り入れることは、組織の活性化や次世代のマネジメント人材育成において非常に有意義な試みになると考えています。同時に、中期経営計画において毎年掲げられる数値目標と、現場の業務実態との適正なバランスについては、守りの観点からもしっかりとフォローしていく必要があります。そのうえで、海外市場での競争激化に負けない製品開発をどのように進めていくのか、取締役会で活発な議論を喚起し、社外取締役としての責務を果たしてまいります。

多賀 若い世代の声を計画に反映させるアプローチは素晴らしいですね。現在の経営陣は非常に誠実で、経営の安定感には高い安心感があります。この堅実な体制をベースとして維持しつつ、将来的には世界市場で戦える製品開発に挑むと同時に、例えば外部の最先端研究機関と連携して「宇宙空間の居住環境を守る次世代センサを開発する」といった、若い世代が未来にワクワクできるような、大きな夢を与える挑戦も期待しています。そうした多様性と新しい仕組みという刺激を取り入れられるよう、私たちも「外の目」として伴走し、貢献してまいります。

11ヵ年財務・非財務データ

理研計器株式会社および連結子会社(2016年3月期～2026年3月期)

(百万円)

	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
経営成績											
売上高	¥ 23,417	¥ 23,357	¥ 28,089	¥ 30,650	¥ 32,189	¥ 32,209	¥ 37,363	¥ 45,004	¥ 45,581	¥ 49,038	¥ 55,212
営業利益	3,615	4,000	4,415	5,103	6,197	6,598	8,402	11,551	11,476	10,642	12,425
親会社株主に帰属する当期純利益	2,574	4,127	3,174	4,099	4,342	4,691	5,963	8,670	8,378	8,007	9,957
減価償却費	897	789	1,115	1,309	1,339	1,529	1,855	1,917	1,971	2,061	2,053
設備投資	706	2,815	2,001	1,057	4,182	4,298	678	1,385	3,161	3,021	3,652
営業活動によるキャッシュ・フロー	3,565	4,033	3,232	4,115	5,180	4,089	9,252	5,189	2,613	6,295	11,126
投資活動によるキャッシュ・フロー	(3,960)	(1,564)	(495)	(1,045)	(3,327)	(2,756)	(2,565)	(648)	(2,463)	(650)	(1,811)
財務活動によるキャッシュ・フロー	(774)	(782)	(855)	(1,012)	(1,193)	(2,472)	(2,953)	(4,255)	(2,464)	(4,168)	(4,591)
財政状態											
純資産	¥ 34,354	¥ 39,148	¥ 42,527	¥ 46,212	¥ 49,635	¥ 52,615	¥ 56,858	¥ 63,383	¥ 72,453	¥ 77,504	¥ 85,383
総資産	42,713	48,018	52,910	56,851	60,219	64,326	71,606	79,746	88,591	92,763	101,050
有利子負債	2,809	2,713	2,715	2,697	2,784	3,803	3,556	3,109	3,204	3,330	3,868
現金及び現金同等物の期末残高	8,797	10,383	12,239	14,346	15,016	13,932	17,989	18,913	17,167	19,033	24,407
経営指標等											
1株当たり配当金 ^{※1} (円)	11.00	12.00	15.00	18.00	20.00	21.00	30.00	40.00	40.00	45.00	55.00
EPS(1株当たり当期純利益) ^{※1} (円)	55.48	88.93	68.30	88.13	93.37	100.85	128.13	186.21	179.91	172.10	217.32
BPS(1株当たり純資産) ^{※1} (円)	740.24	822.70	891.13	948.59	1,019.97	1,096.80	1,206.37	1,361.13	1,555.65	1,687.03	1,878.29
連結配当性向(%)	19.8	13.5	22.0	20.4	21.4	20.8	23.4	21.5	22.2	26.1	25.3
D/E レシオ(負債資本倍率)(倍)	0.08	0.06	0.07	0.06	0.06	0.07	0.06	0.05	0.04	0.04	0.05
ROA(総資産経常利益率)(%)	9.1	9.1	9.1	10.0	11.0	11.1	13.0	15.8	14.6	11.9	13.9
ROE(自己資本利益率)(%)	7.7	11.4	8.0	9.6	9.5	9.5	11.1	14.5	12.3	10.7	12.2
自己資本比率(%)	80.4	79.5	78.3	77.6	78.8	79.3	78.4	79.5	81.8	83.5	84.5
非財務データ ^{※2}											
温室効果ガス排出量 ^{※3} (t-CO ₂)	—	—	—	—	4,635	4,892	2,134	1,164	1,132	1,093	1,100
水使用量(m ³)	17,599	45,383	31,370	46,129	57,762	59,407	47,912	34,310	37,436	34,528	30,442
電気使用量(kWh)	7,895,587	7,768,112	7,620,959	7,448,401	7,405,470	8,644,810	8,489,067	8,494,808	8,316,879	8,234,950	8,689,021
年次有給休暇取得率(%)	53.6	56.7	59.4	61.0	71.1	66.7	69.8	74.9	82.4	81.9	83.6
育児休業取得率(女性)(%)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
育児休業取得率(男性)(%)	—	0.0	4.2	0.0	2.9	11.5	33.3	26.9	58.8	50.0	81.0
労働災害(休業災害)(人)	0	0	1	1	0	0	0	1	0	0	0
労働災害(不休災害)(人)	6	4	2	4	3	2	4	3	6	6	3
平均勤続年数(年)	14.2	14.6	14.6	14.8	15.3	15.9	15.8	15.7	16.0	15.7	15.4
平均年齢(歳)	38.9	39.1	39.1	39.3	39.7	40.3	40.4	40.3	40.7	40.6	40.4
入社後3年以内の離職率(%)	0.0	0.0	13.6	3.0	11.8	20.0	7.4	0.0	20.0	10.0	10.3
正規従業員数(人)	1,015	1,102	1,116	1,180	1,196	1,185	1,234	1,313	1,349	1,407	1,465
正規従業員の比率(%)	80.9	79.2	77.1	74.1	74.0	73.2	72.4	72.0	71.6	71.4	71.1

※1 1株当たり配当金、EPS、BPSについては、株式分割調整後の金額を記載
※2 正規従業員数と正規従業員の比率以外は理研計器単体ベース
※3 温室効果ガス排出量は、Scope1と2の合計

国内・海外ネットワーク

当社グループは日本全国に販売・製造・メンテナンスの拠点を有しています。
海外においては、北米、アジア、ヨーロッパに子会社を有し、
その他の地域では販売店がサービスをご提供することで全世界を網羅。
国内で、世界で、理研計器のネットワークは未来へ向け広がり続けます。



ドイツ
RIKEN KEIKI GmbH
Mergenthalerallee 15-21 65760, Eschborn, Germany
<https://www.rikenkeikigmbh.com>

シンガポール
RIKEN KEIKI ASIA PACIFIC Pte. Ltd.
102F PASIR PANJANG ROAD
#03-11, CITILINK WAREHOUSE COMPLEX
SINGAPORE 118530
<https://www.rikenkeiki-apac.com>

台湾
RIKEN KEIKI TAIWAN Co., Ltd.
No. 87, YANGMING ROAD,
SHANHUA DISTRICT,
TAINAN CITY, TAIWAN
<https://www.rikenkeiki.com.tw/index.php>

韓国
RIKEN KEIKI KOREA Co., Ltd.
23, HWAJEONSANDAN 2-RO
134, GANGSEO-GU, BUSAN,
46741 KOREA
<http://www.rikenkeiki.co.kr/>

アメリカ
RKI INSTRUMENTS, Inc.
33248 CENTRAL AVENUE, UNION CITY,
CA94587-2010 U.S.A.
<https://www.rkiinstruments.com>

中国
RIKEN KEIKI COMMERCIAL (SHANGHAI) Co., Ltd.
Room 1803,18th Floor, Building 1,
No.118 Feihong Road, Hongkou District,
Shanghai China
<http://www.rkcc.net>

RIKEN KEIKI (CHANGZHOU) ELECTRONIC TECHNOLOGY Co., Ltd.
F4, Building 20, Changzhou Wujin
Chuangzhi Cloud Valley Industrial Park,
No.186 Hongxi Road, Niutang Town,
Wujin District, Changzhou City, Jiangsu
Province, P.R. of China

マレーシア
RIKEN KEIKI (M) Sdn. Bhd.
P-1-17, Icon City, Jalan S58/39,
Sungai Way, 47300 Petaling Jaya,
Selangor, Malaysia
<https://www.rikenkeiki.com.my>

理研計器株式会社
本社
〒174-8744
東京都板橋区小豆沢2-7-6

開発センター
生産センター
〒344-0057
埼玉県春日部市南栄町2-3

函館工場
〒041-0251
北海道函館市小安町938-1

株式会社理研計器奈良製作所
〒633-0054
奈良県桜井市阿部49-1
<https://www.rikenkeikinaru.co.jp>

会社情報

社名	理研計器株式会社 (RIKEN KEIKI Co., Ltd.)
証券コード	7734
本社	〒174-8744 東京都板橋区小豆沢2-7-6
代表者	代表取締役社長 松本 哲哉
設立	1939年3月15日
資本金	25億6,550万円
従業員数	1,465名(連結)、1,147名(単体)
決算日	3月31日
上場証券取引所	東京証券取引所プライム市場
主な事業内容	産業用ガス検知警報機器・分析計等の研究、開発、製造、販売およびアフターメンテナンス
主な営業品目	可燃性ガス検知・警報器、酸欠事故防止用ガス検知・警報器、毒性ガス検知・警報器、複合ガス検知・警報器、環境測定用各種測定器/その他諸機器

株式情報

発行可能株式総数	188,000,000株
発行済株式総数	47,322,000株
株主数	3,063名

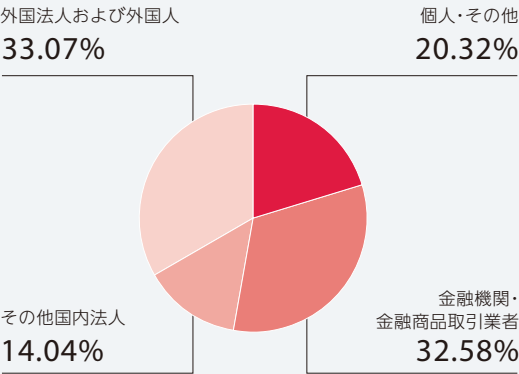


大株主の状況

株主名	持株数(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)	4,236,100	9.32
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505001	4,192,218	9.22
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	2,556,300	5.62
BANK LOMBARD ODIER AND CO LTD GENEVA	2,413,422	5.31
第一生命保険株式会社	2,400,000	5.28
理研計器協力会社持株会	1,983,462	4.36
株式会社みずほ銀行	1,800,402	3.96
長野計器株式会社	1,422,000	3.13
株式会社三井住友銀行	1,327,600	2.92
BNYM AS AGT/CLTS 10 PERCENT	1,306,939	2.88

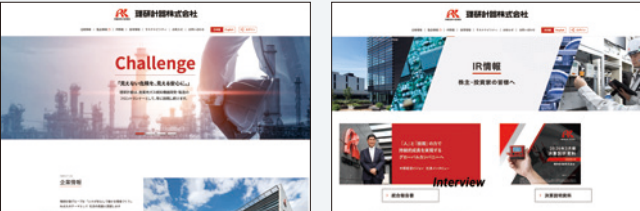
※持株比率は当社保有の自己株式1,866,216株を控除して計算しています。

所有者別株式分布状況



情報発信について

当社は、すべてのステークホルダーの皆さまに当社の理念や活動を理解していただくため、WebサイトやYouTubeを通じて情報発信しています。会社情報やIR、サステナビリティなどの詳細は、以下の各サイトをご覧ください。



事業所の詳細は当社Webサイトをご参照ください
https://www.rikenkeiki.co.jp/company/office_list

会社情報の詳細は当社Webサイトをご参照ください
<https://www.rikenkeiki.co.jp/company/>