



RIKEN KEIKI

中期経営計画

(2024年3月期～2026年3月期)

2023年6月

理研計器株式会社

証券コード：7734



1.中期経営ビジョン

2.自社を取りまく環境の振り返り

3.グループ重点戦略

4.経営指標

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。

- ・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。
- ・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。
- ・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。
- ・取引先とは、安定した取引を目指し、共存共栄を図ります。
- ・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。

【中期経営ビジョン】

IoTや脱炭素化など持続的な社会とお客様のニーズに対応し、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。

中期経営ビジョン の方向性

1

どの販売先業界を
強化するか

- 半導体業界・電気業界への売上は全体の約45%を占めている。構成比が大きいこの分野の売上は継続・向上しつつ、その他の業界への拡大を行う。
- ビジョン：国内市場においては、従来の一歩の強みとしてきた半導体業界への売上水準は維持することで基盤を固めつつ、今後の市場の安定推移が予想され、ニーズの高まりが予想されるインフラ業界(ガス、電力業界等)・石油化学業界(脱炭素、新エネルギー業界)・機械業界(リチウムイオン電池製造)への販売を特に強化していく。

2

どの海外市場を
強化するか

- 海外市場での販売拡大に向けて、具体的にどのエリアの・どの領域の販売を強化していくのか、またそのための戦略
- ビジョン：海外市場においては、半導体業界でのさらなるアジアのシェア拡大と、北米、欧州への拡販を目指す。また、北米では現在の主力であるポータブル製品のシェアは引き続き拡大させ、今後は定置型製品の販売とそれに伴うメンテナンスを強化する。

3

新たな技術開発
への対応

- 業界全体の変化(脱炭素化・IoTなど)に対応し、どんな技術開発に注力していくのかの戦略
- ビジョン：脱炭素化・カーボンニュートラルやIoTなどの変化にガス検知器業界として対応するべく、持続可能な社会の実現に向け、基礎開発を始めとする技術開発と製品化を理研計器グループが先導することで、お客様の安全を確保する。

内部環境

売上高の伸長

- ✓ 21年3月期までは年平均成長率は3~4%で推移していた。ただし、直近2期の売上高伸長率は半導体業界やリチウムイオン電池工場等の設備投資が急拡大し、ガス検知器の需要が大きく伸びたことにより、二桁成長を達成。

海外売上高比率の増加

- ✓ 海外売上高は年々増加傾向にあり、全体の売上高に対する海外売上高の比率は40%を越えるまでに成長している。今後の理研計器グループにとって海外市場への注力はさらに重要性が高まっていく。

機種別売上高比率の変化

- ✓ 定置型ガス検知警報機器の売上高構成比が年々増加傾向にあり、定置型販売に伴うメンテナンス売上高も好調に推移しており、安定的な売上実績を堅持している

製品・メンテナンス別売上高の変化

- ✓ 近年の急速な製品需要と販売の伸びに伴い、相対的にメンテナンス売上高比率は減少傾向にあるものの、定置型製品の販売に合わせてメンテナンス売上高は順調に増加しており、今後も安定的な業績向上が見込まれる。

営業利益の伸長

- ✓ 売上高の伸長とともに、営業利益額も毎年順調に推移している。特に直近3年間は営業利益率20%を越えるなど、高い生産性を実現している。

株主還元の実績

- ✓ 配当性向並びに株主資本配当率、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する。

外部環境

理研計器を取り巻く環境のPEST分析

- ✓ 製造業を取り巻く環境は近年急激に変化している。持続可能な社会の実現に向けて、カーボンニュートラル対応、全世界的な半導体不足、米中対立による輸出・投資規制が強化による情勢が不安定化、原材料の価格高騰、スマート工場化やAI・データ活用。このような変化は理研計器グループにとって、リスクでもあり機会でもある表裏一体の状況である。

製造業全体の市場規模の推移

- ✓ 日本国内における製造業の事業所数は2017年から2021年の4か年で減少している。一方で、製造業の市場規模は、2020年の新型コロナウイルスの影響で変動したものの、今後も安定的な市場規模の推移が見込まれる。

半導体業界のエリア別海外市場規模の推移

- ✓ 海外における半導体業界は2020年から急増。2020年以降ではアメリカ国内での半導体生産が強化されたため、米国・欧州での生産が増加している。

リチウムイオン電池業界のエリア別海外市場規模の推移

- ✓ リチウムイオン電池の市場規模は、2022年から2030年にかけて世界全体で生産量が増加すると予測されている。再生可能エネルギーやプラグイン車でのリチウムイオン電池の採用が進んでいること、価格低下による新たな用途での利用が進む可能性があることなどの要因があげられ、今後も市場が拡大していくことが予想される。

上記の自社を取り巻く環境を正確に把握し、内部・外部の様々な環境の変化に柔軟に対応することで、お客様の需要に応え続け、持続的成長を実現する。

理研計器グループの高い技術力を活用することで3つの戦略で市場拡大を達成し、ガス検知警報器のグローバルカンパニーを目指す。

1.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

- 近年の需要急増に対応し、かつ無理のない生産体制構築のため、人財投資・設備投資により供給体制を再構築する。
- コスト削減に伴う生産性向上による価格競争力の強化。

2.海外市場戦略

RKブランドのグローバル展開の推進・強化

- 海外子会社の人員の増員・教育体制を始めとする仕組の整備を行う。
- 販売スピードとエリアの拡大に向け、海外向け製品企画から規格認定までのサイクルを早め、先手で市場開拓をする。
- 製品売上と共に、海外メンテナンス体制も強化する。

3.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

- 市場調査など、需要情報収集力向上のために組織全体としてマーケティング体制の強化に取り組む。
- 業界全体の脱炭素化・カーボンニュートラルなど市場要求に基づいた新製品起案力を高める。

理研計器グループ全体での基盤強化としての5つの戦略によって、事業成長戦略実行に向けた土台作りに注力する。

1.人財戦略

グローバル化に向けた、さらなる人的資本経営の推進

- 理研計器グループ全ての「人」を大切にする人的資本経営を、さらに推進する。
- 理研計器グループの技術力の伝承を念頭に一人一人のスキルアップにコミットするための教育体制を整え、会社全体で技術力の底上げを図る。
- 教育環境や働く環境の整備を通して、理研計器グループの「人」を中心とした企業成長を実現する。

2.サプライチェーン戦略

生産体制とサプライチェーンの再構築

- パンデミックや自然災害時でも安定的に製品が供給できるようBCPの整備・見直しを行い、生産リスクの低減に向けた取り組みに注力する。
- 部品供給不足などに対応するため、外注先のとの持続的関係性構築と生産キャパシティの見直しも含めたサプライチェーンの再構築に取り組む。

3.DX戦略

データの利活用による攻めと守りのDX

- 保守管理業務のメンテナンス帳票電子化システム（SmartREAS）活用やERP、営業支援システム（SFA）の導入などデータマネジメント力向上を図ることで守りのDXを推進し、さらなる品質向上・生産性向上に取り組む。
- ガス検知器に付帯するデータの利活用など攻めのDXにより、新たな事業機会の創出に挑戦する。

4. IoT戦略

5.ガバナンス戦略

理研計器グループ全体での基盤強化としての5つの戦略によって、事業成長戦略実行に向けた土台作りに注力する。

1.人財戦略

2.サプライチェーン戦略

3.DX戦略

4. IoT戦略

モノ売りからサービス提供へ

- 近年、IoT技術の発展、Smart保安の取組等から、製品（ハード）から得られるデータによる予防保全、データ活用が求められている
- 通信技術、アプリ活用、クラウド対応等により、モノ売りからサービス提供という新しいビジネスモデルによる収益の創出に挑戦する

5.ガバナンス戦略

グローバルカンパニーとしてのガバナンス体制の見直し

- リスク管理、コンプライアンス遵守、ガバナンス強化、ITセキュリティの向上などに努め、企業価値向上を図る。
- 理研計器国内のみならず、理研計器グループとして海外子会社の統制体制も見直し、グローバルカンパニーとしてガバナンスを強化する。

4. 経営指標

4-1. 経営計画

STEP1 : 24年3月期 経営基盤の強化

- ✓ 理研計器グループの人財を中心にした経営基盤を構築し、新たな領域への準備を整える。
- ✓ 半導体業界への売上水準を維持しつつ、今後の市場の安定推移が予想され、ニーズの高まりが予想されるインフラ業界(ガス、電力業界等)・石油化学業界(脱炭素、新エネルギー業界)・機械業界(リチウムイオン電池製造)への販売を特に強化していく。

STEP2 : 25年3月期 変化への対応・海外市場の強化

- ✓ 既存の販売を維持しつつ、マーケティング体制の強化を行い、新たな領域へのチャレンジを加速させる。
- ✓ 脱炭素化・カーボンニュートラルやIoTなどの変化にガス検知器業界として対応するべく、持続可能な社会の実現に向け、基礎開発を始めとする技術開発と製品化を理研計器グループが先導し、新たな市場を開拓する。
- ✓ 海外市場においては、半導体業界でのさらなるアジアのシェア拡大と、北米、欧州への拡販を目指し、また、北米では現在の主力であるポータブル製品のシェアは引き続き拡大させ、今後は定置型製品の販売とそれに伴うメンテナンス体制を強化する。

STEP3 : 26年3月期 グローバルカンパニーへの進化

- ✓ 国内市場ではトップシェアを維持し、海外市場では高い技術力の「RKブランド」を誇るトップクラスのガス検知警報器のグローバルカンパニーとなる。
- ✓ 海外市場での理研計器グループのブランド認知度向上に向け、カーボンニュートラル・脱炭素など新技術・新市場を開拓を先導する存在となる。

売上高
イメージ

464億円

営業利益
イメージ

116億円



500億円以上

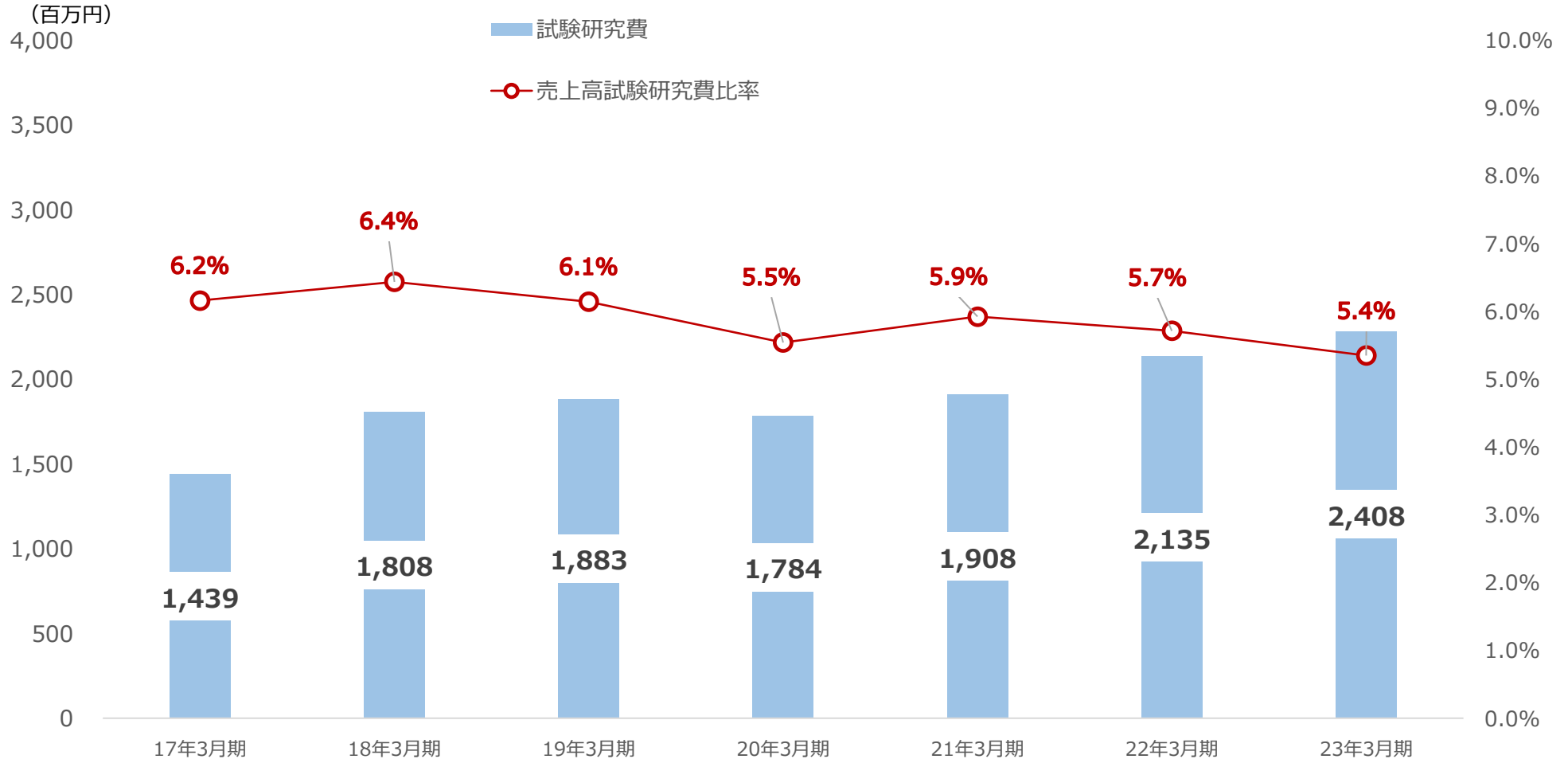
120億円以上

4.経営指標

4-2. 試験研究費

➤ グループ重点戦略の要となる試験研究費は、引き続き売上高試験研究費率6%程度の水準で推移させる予定

試験研究費の推移

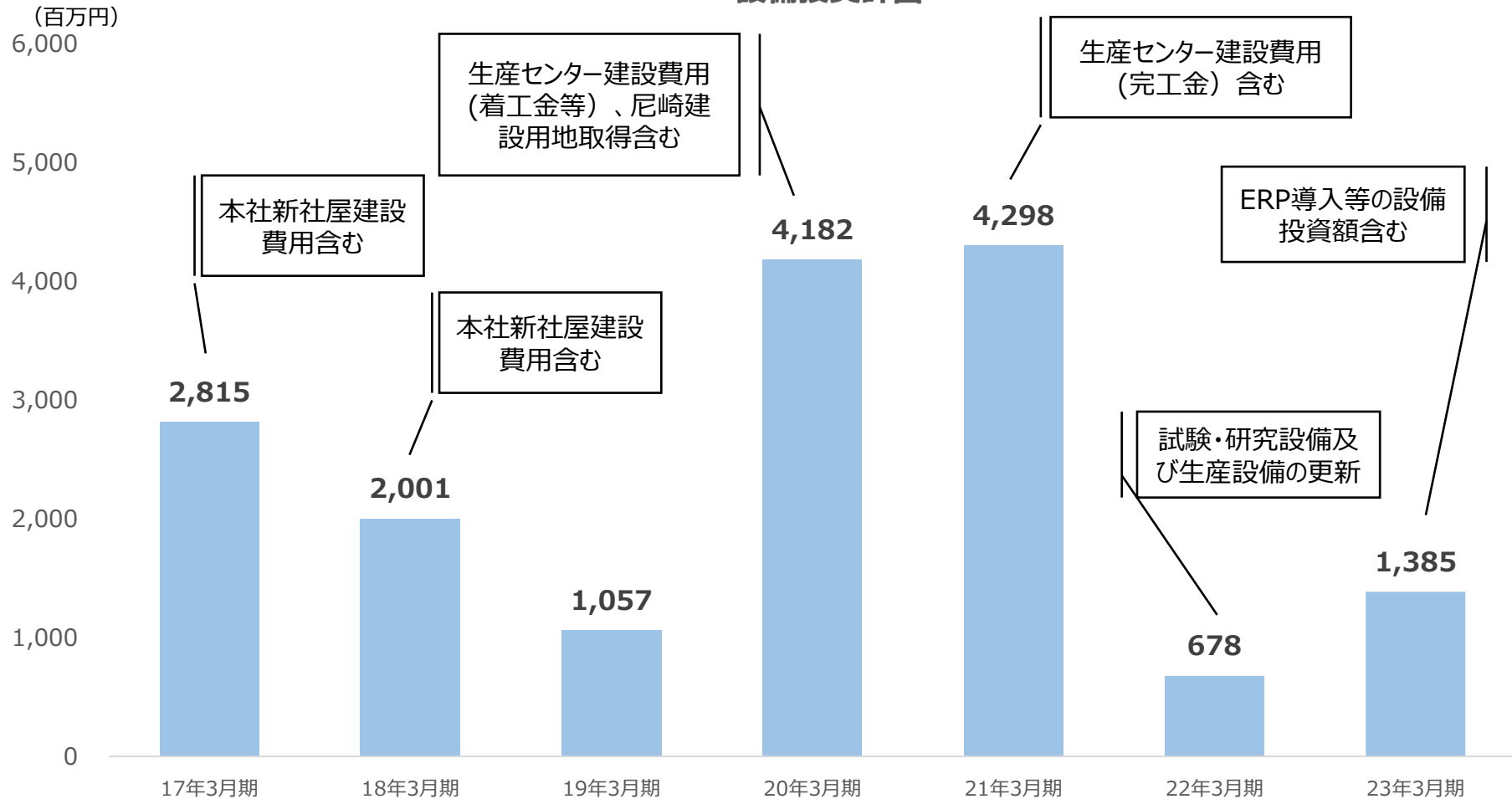


4.経営指標

4-3.設備投資

- 近年は本社社屋や生産センター建設などの大型設備投資もあるものの、20億円前後の水準が目安
- 24年3月期以降は、近年の売上増加に対応するための増産対応（生産センター未実装フロアの実装・生産設備導入）やERP導入のための設備投資を予定。その他、国内・海外において販売・メンテナンス拡大のための拠点整備の可能性あり

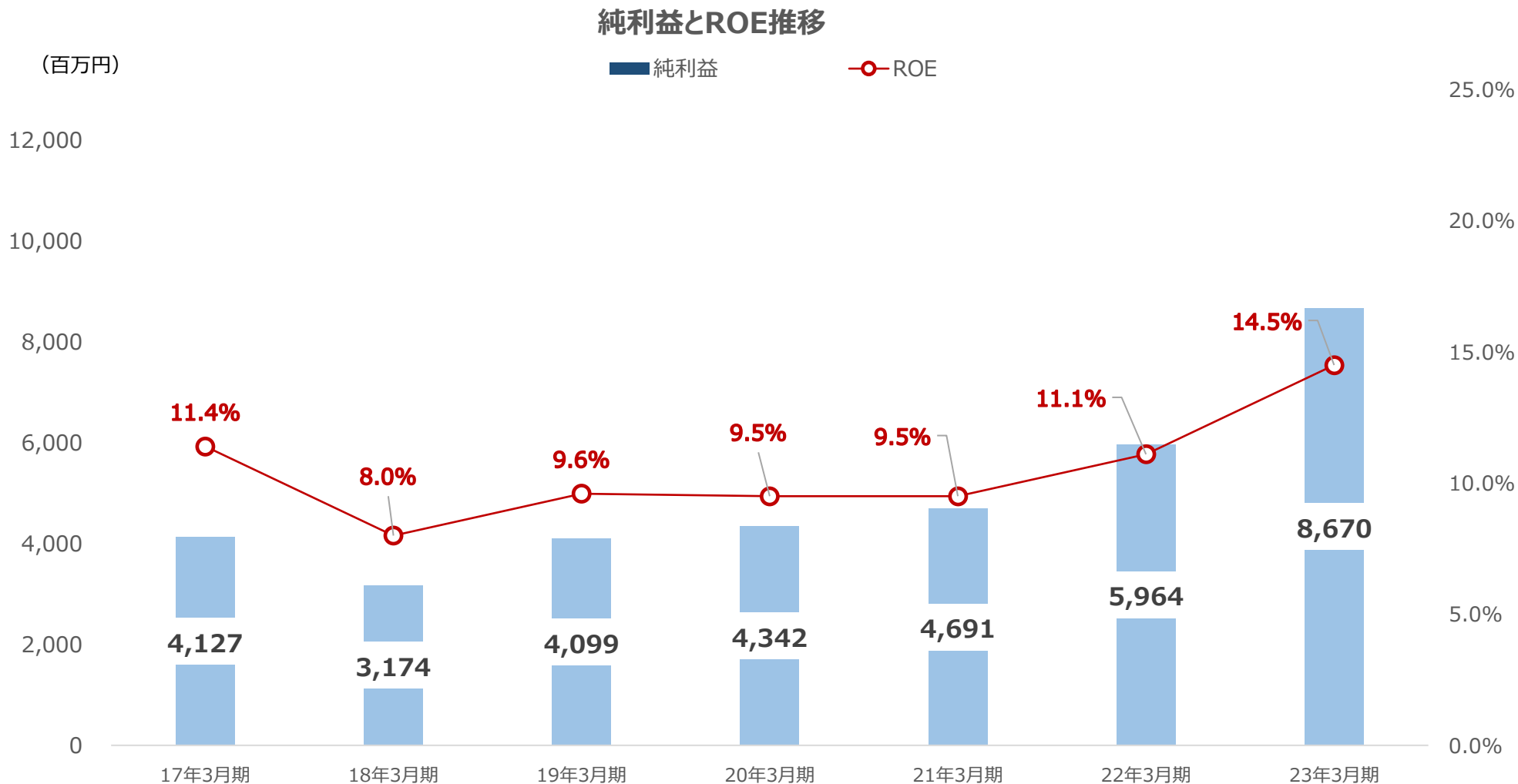
設備投資計画



4.経営指標

4-4.ROEの推移

- 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つつ、二桁以上を維持することを目指す。



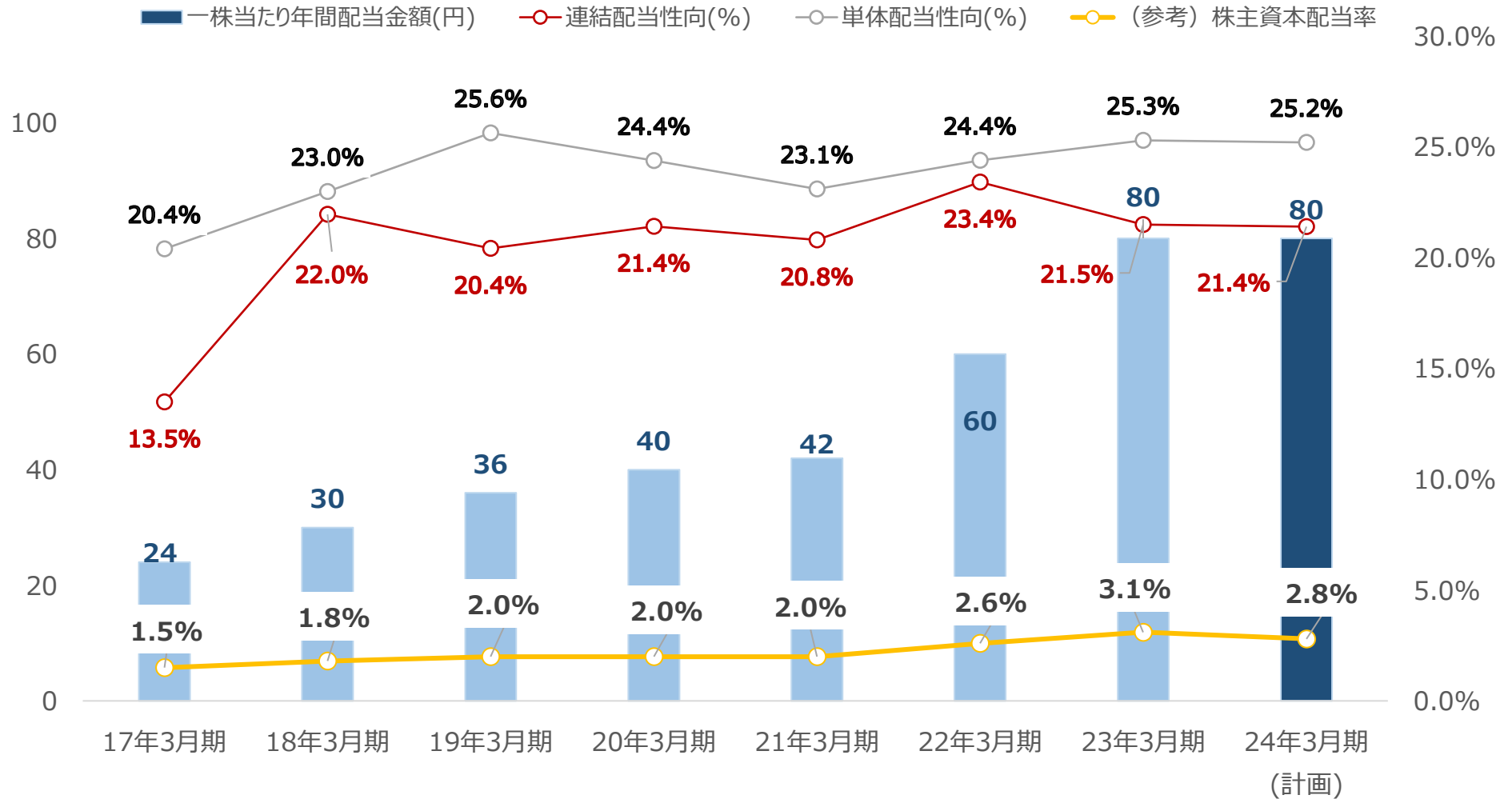
4.経営指標

4-5.株主還元



➤ 配当性向並びに株主資本配当率、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する。

配当性向の推移(連結・単体)





理研計器株式会社

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。