

繋ぐを創る 世界を繋ぐ

世界中のモノづくりとネットワークを繋ぐ・創る“メーカー商社”

2024年3月期決算及び中期経営計画 説明資料

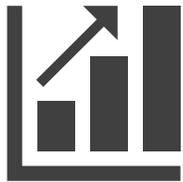
RIX リックス株式会社

証券コード：7525（東証プライム）

2024年5月30日（木）

Point 01

3年連続で 増収増益



3年連続で増収増益を達成した
FY2023について、要因やセグメント
ごとの状況をご説明します。

Point 02

FY2024は 増収減益を予想 成長に向けて投資



FY2024は、増収減益を予想。
全体の見通しや、セグメントごとに
注力する点など説明します。

Point 03

新・中期経営計画 GP2026



新・中期経営計画「GP2026」の
概要と定量目標、具体的な活動
内容などについてご説明します。

1

会社概要

2

FY2023 決算説明

3

FY2024 業績予想

4

中期経営計画GP2023 振り返り

5

新・中期経営計画GP2026

6

資本コストや株価を意識した経営について

1

会社概要

2

FY2023 決算説明

3

FY2024 業績予想

4

中期経営計画GP2023 振り返り

5

新・中期経営計画GP2026

6

資本コストや株価を意識した経営について

経営理念

私たちは、常に未来を見つめ、販売・技術・製造・サービスの高度な融合をめざす「メーカー商社」として、世界の産業界に貢献します

創業

1907年



創業以来黒字経営

116年



国内拠点数

37か所



海外拠点数

12か所



売上高

497億円

FY2023 / 連結



従業員数

723人

2024年3月時点 / 連結



顧客数

2,900社



仕入先数

2,600社



4つの機能を融合させ、国内外の産業界大手企業の課題を解決



顧客数 約 **2,900** 社

鉄鋼 日本製鉄 JFEスチール	自動車 トヨタ自動車 デンソー	電子・半導体 キオクシア ソニー
ゴム・タイヤ ブリヂストン 横浜ゴム	工作機械 DMG森精機 ヤマザキマザック	高機能材 旭化成 カネカ
環境 日立造船 クボタ	紙パルプ 日本製紙 大王製紙	食品 サントリー コカ・コーラ

流体制御に関する自社製品を製造・販売

当社 自社工場について



- 福岡県糟屋郡
- 140人が勤務※2024年3月時点
- 海外では中国・タイにも自社製品製造工場を保有

自社製品について（一部抜粋）

● ロータージョイント



固定体から回転体に
流体を漏らさず供給

● オイルスキマー



クーラント内に混入した
油を回収する装置

● 洗浄装置



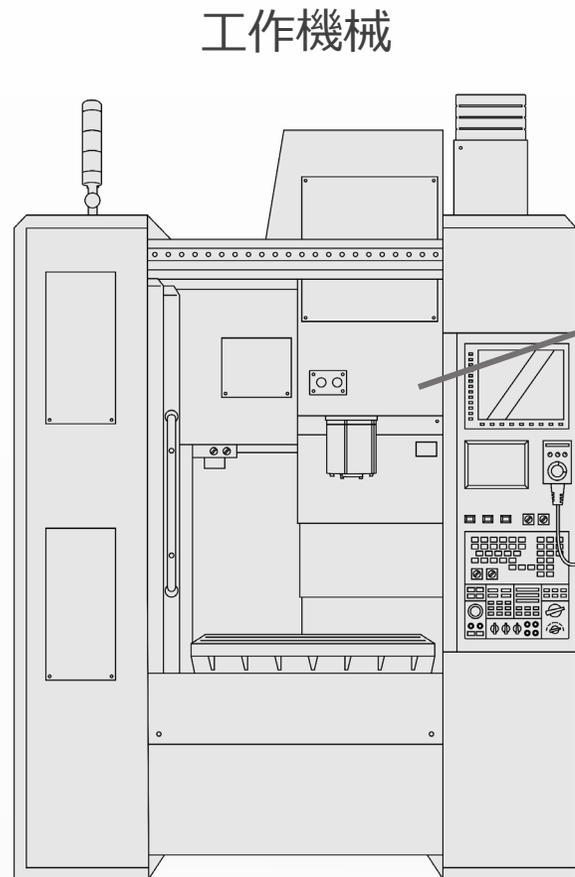
半導体の製造工程
材料の異物を除去

● 湿式微粒化装置



材料を微粒化する装置

工作機械業界向けは国内トップシェア



当社製 ロータリージョイント



※当社調べ



ドリルで加工物を削る際に熱が発生するため冷却が必要
⇒ロータリージョイントでクーラントを供給

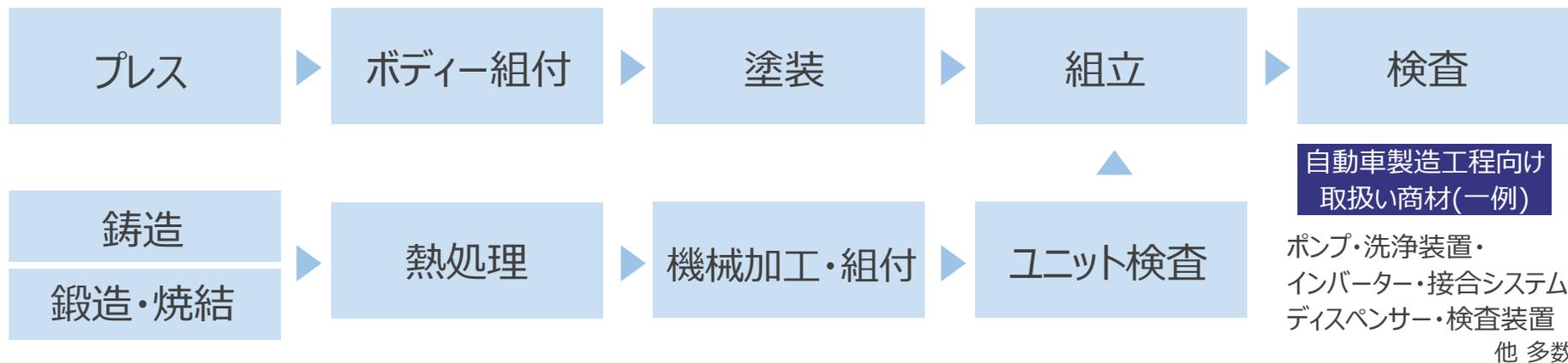
当社は、最終製品や顧客の最終製品に使われる部品は取り扱っておらず

顧客が製品をつくる製造工程向けの製品・商品・サービスを提供

例：自動車の製造工程

自動車部品や車載製品を販売するのではなく、塗布・組立・洗浄など製造の各工程に使われる商材を提供

各部品メーカーから
自動車工場に
材料・部品を納入



一連の製造工程向けに製品・商品・サービスを提供し
世界中のものづくりを下支え

1

会社概要

2

FY2023 決算説明

3

FY2024 業績予想

4

中期経営計画GP2023 振り返り

5

新・中期経営計画GP2026

6

資本コストや株価を意識した経営について

売上高・営業利益・経常利益・当期純利益

過去最高更新

FY2023 決算概要

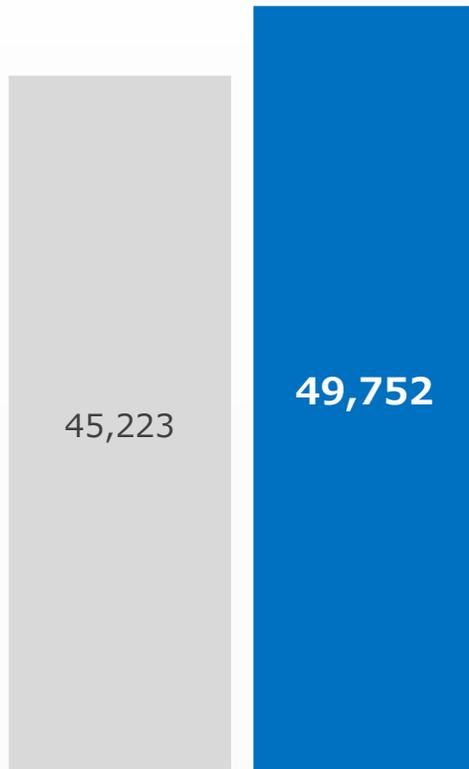
- 3年連続の増収増益で、売上高・各利益とも過去最高を更新
- ボリュームが大きい「鉄鋼」と「自動車」が前期比+約12.5%の伸長で業績をけん引
- 円安がプラスに働いたほか、物価高に対して適切に価格転嫁を行えたことで利益面も伸長



%はいずれも前年同期比

単位：百万円

売上高



- 売上高は497.5億円で前期比+10%
- 当社オリジナル品の販売が伸びず売上原価率は0.5%悪化するも、売上総利益は前期比+8.0%の124.1億円
- 販管費は業績伸長に伴う人件費・販売費が増加（前期比+8.7%）となるも、営業利益は確保し、前期比+6.6%の35.4億円
- 為替差益の減少などで営業外収支は前期比で微減となるも、経常利益は前期比+5.0%の39.3億円

売上総利益



営業利益



経常利益



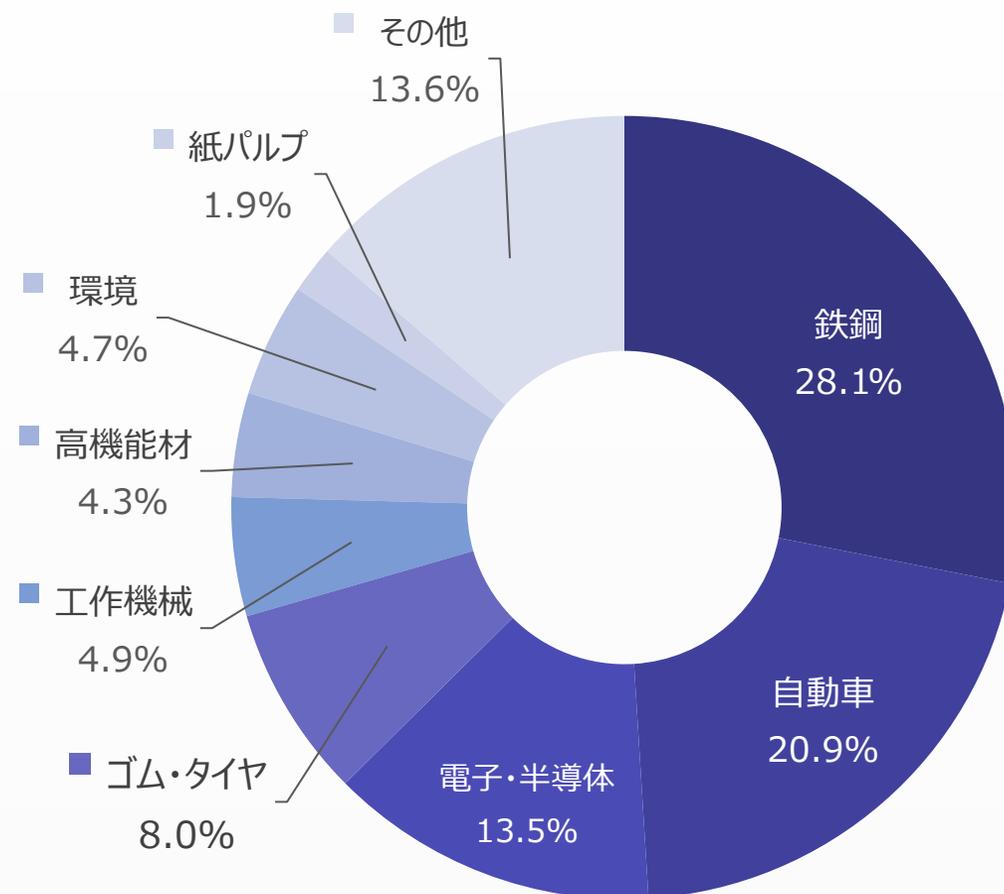
■ FY2022 ■ FY2023

ここ数年大幅に伸びていた電子・半導体が微減となるも
売上ボリュームが大きい鉄鋼・自動車が2ケタ伸長

FY2023 セグメント別売上高(前年比)

単位：百万円	FY2022	FY2023	前年比
鉄 鋼	12,232	13,983	+14.3%
自動車	9,446	10,403	+10.1%
電子・半導体	6,877	6,739	▲2.0%
ゴム・タイヤ	3,394	3,959	+16.6%
工作機械	2,436	2,441	+0.2%
高機能材	1,973	2,136	+8.3%
環 境	2,094	2,334	+11.5%
紙パルプ	789	965	+22.2%
その他	5,978	6,789	+13.6%

FY2023 セグメント売上構成比

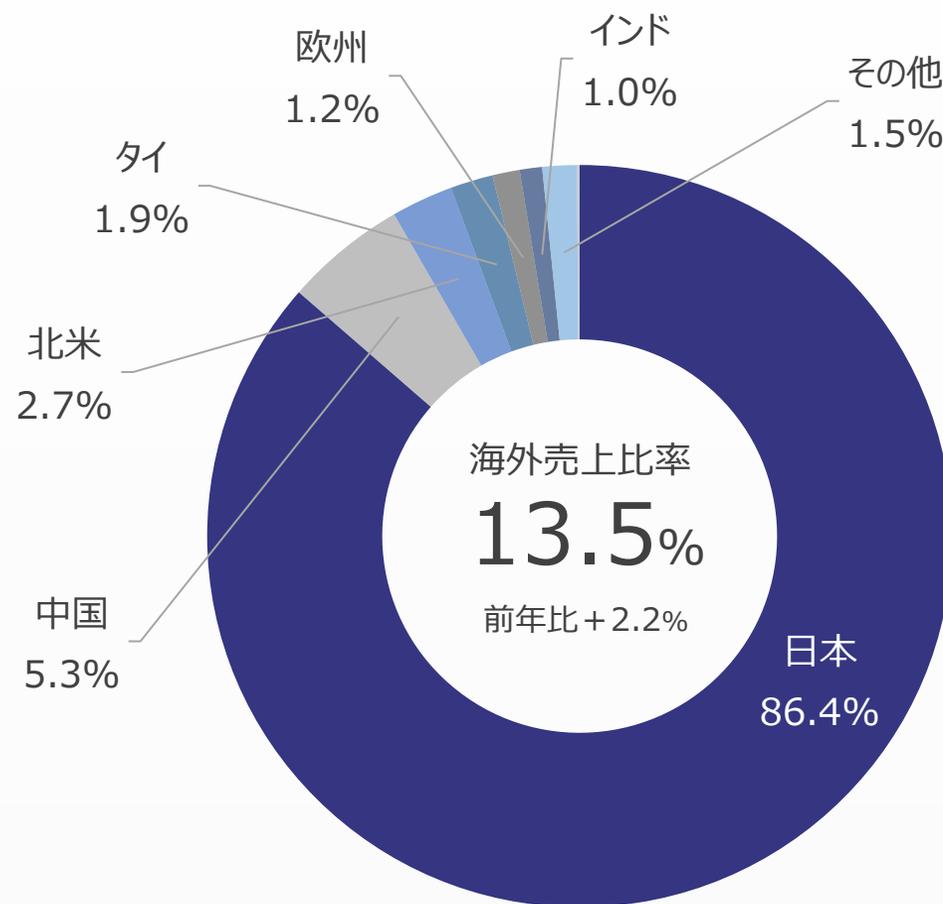


北米はEV・HEV関連、インドは鉄鋼分野で大幅伸長 海外売上比率を順調に拡大

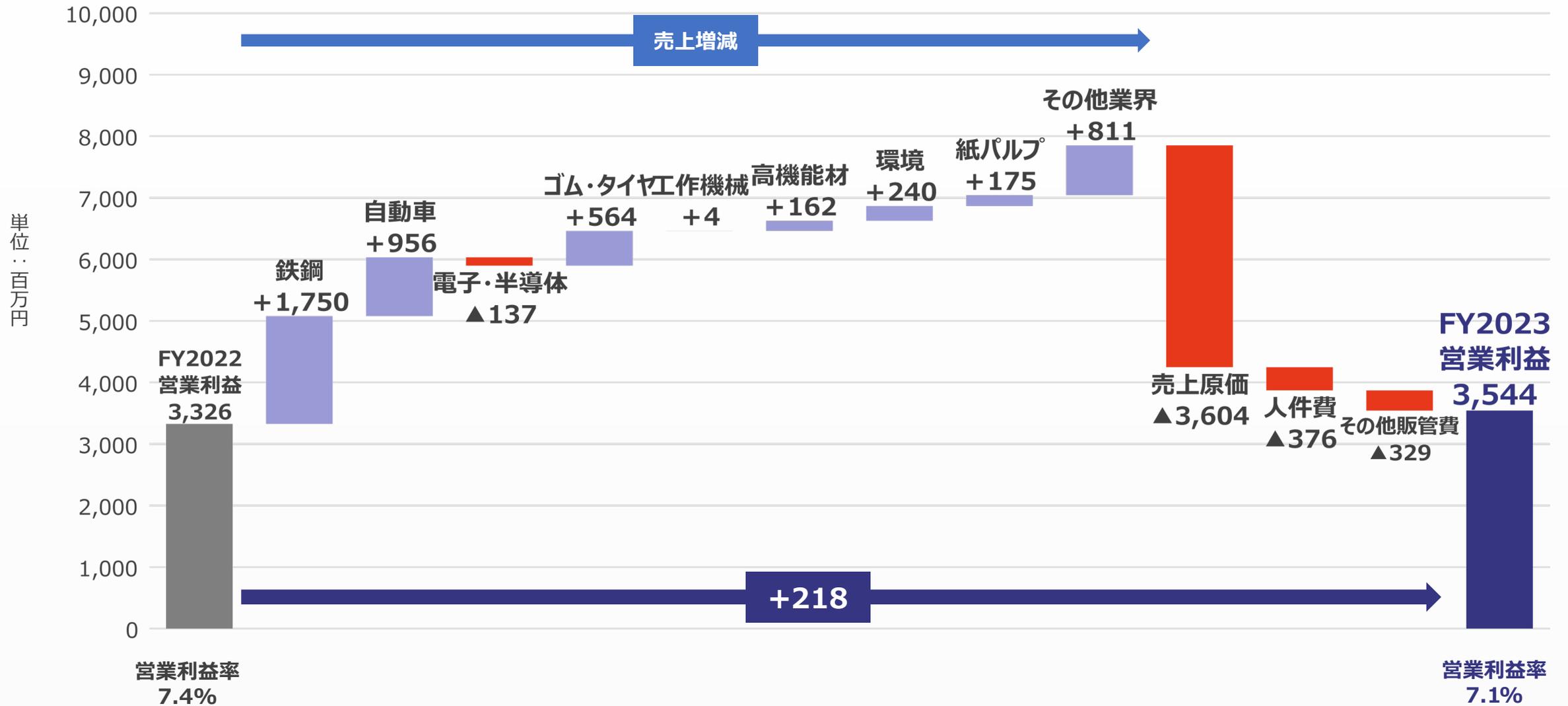
FY2023 地域別売上構成比

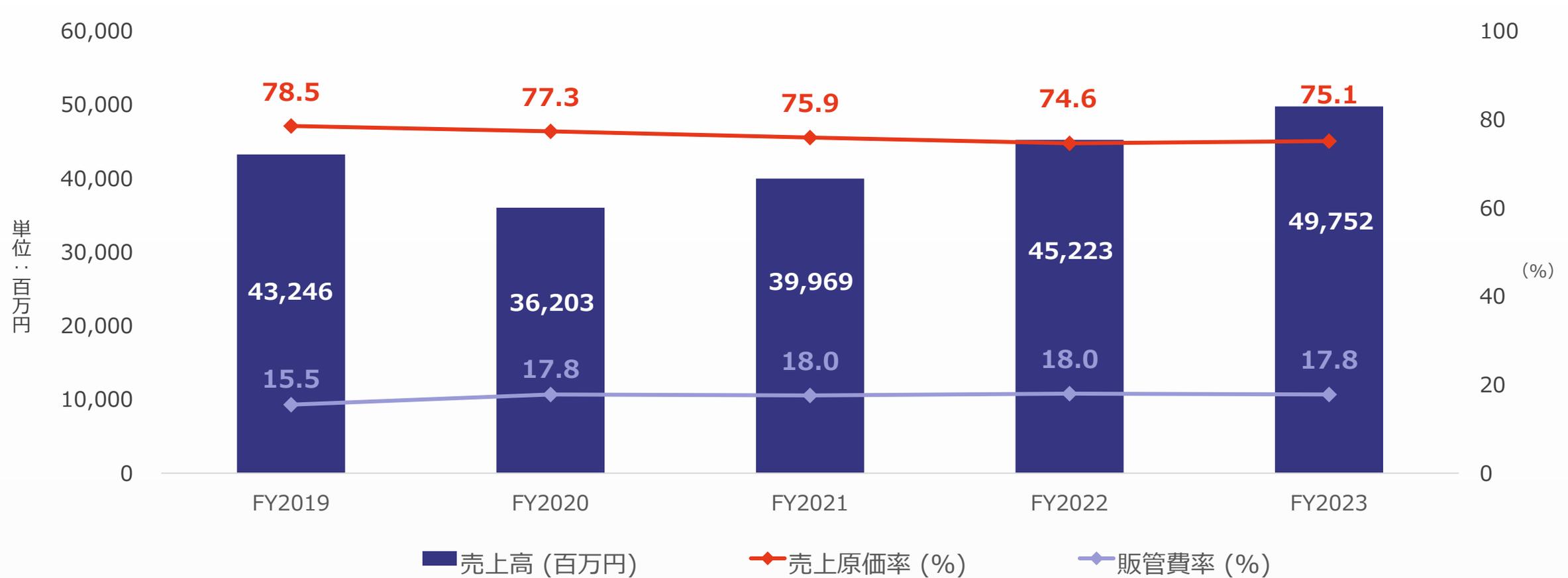
単位：百万円	FY2022	FY2023	前年比
日本	40,100	43,040	+7.3%
中国	2,030	2,634	+29.7%
北米	937	1,338	+42.8%
タイ	738	922	+25.0%
欧州	564	590	+4.6%
インド	247	481	+94.6%
その他	605	744	+23.0%

地域別売上高 過去5年推移



営業利益増減要因 (FY2023 通期)





- 売上原価率が前期比「増」 ▶ 利益率の高い「オリジナル品」の売上伸び幅が小さかったため
- 販管費率が前期比「減」 ▶ 人件費率が減少したため

- 業績好調により売上債権、仕入債務がそれぞれ増加
- 保有株式の株価上昇により、投資有価証券の評価額が増加
- 配当金支払額、設備投資の増加により現預金が減少

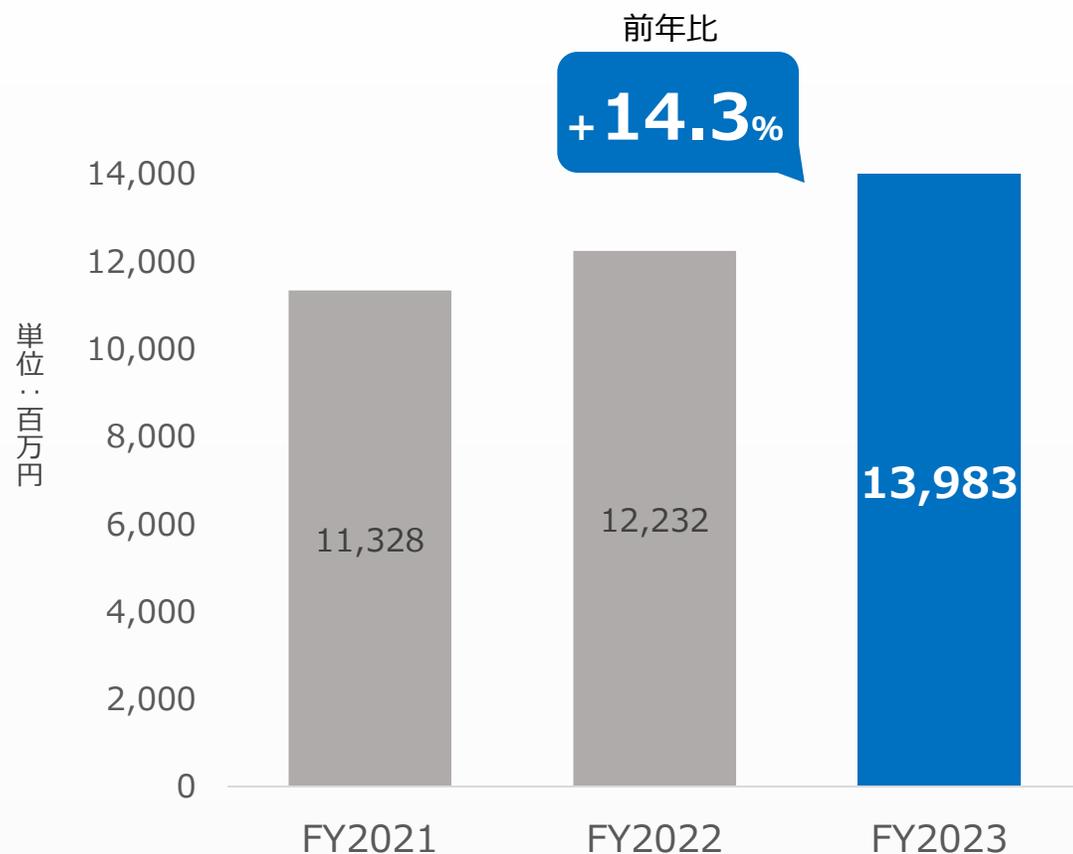
(単位：百万円)	2023年3月末	2024年3月末	増減額	主な増減理由・備考
流動資産	29,009	30,648	1,638	売上債権 +21.7億円、棚卸資産 +2.9億円、現預金 △8.9億円
（有形固定資産）	3,611	4,301	689	建設仮勘定+5.8億円
（無形固定資産）	365	733	368	
（投資その他の資産）	4,455	5,434	979	投資有価証券 +9億円
固定資産	8,432	10,469	2,036	
総資産	37,442	41,117	3,675	
（流動負債）	14,397	15,432	1,034	仕入債務 +7.4億円
（固定負債）	1,360	1,612	252	繰延税金負債+2.3億円（投資有価証券増加の影響）
負債	15,757	17,044	1,287	
（株主資本）	20,303	21,850	1,547	利益剰余金 +15.2億円
（その他の包括利益累計額）	974	1,733	758	その他有価証券評価差額金 +5.8億円、為替換算調整勘定 +1.2億円
（非支配株主持分）	406	489	82	
純資産	21,684	24,073	2,388	
負債・純資産	37,442	41,117	3,675	

- 売上債権の増加により営業CFが減少（営業CF影響額：約7.5億円）
- 政策保有株式を一部売却（投資CF影響額：約1億円）
- 配当金支払額や投資の増加によりキャッシュアウトは増えているが、現時点では自己資金でまかなっている状況

(単位：百万円)	FY2022	FY2023	増減額
営業キャッシュ・フロー	2,128	1,496	▲631
投資キャッシュ・フロー	▲1,569	▲1,253	316
フリー・キャッシュ・フロー	558	243	▲315
財務キャッシュ・フロー	▲1,083	▲1,236	▲152
換算差額等	23	51	28
現預金等の増減額	▲501	▲941	▲439
現預金等の期首残高	8,195	7,693	▲501
現預金等の期末残高	7,693	6,751	▲941

大型設備案件の受注や海外深耕強化などにより過去最高の売上高を達成

売上高推移（鉄鋼）

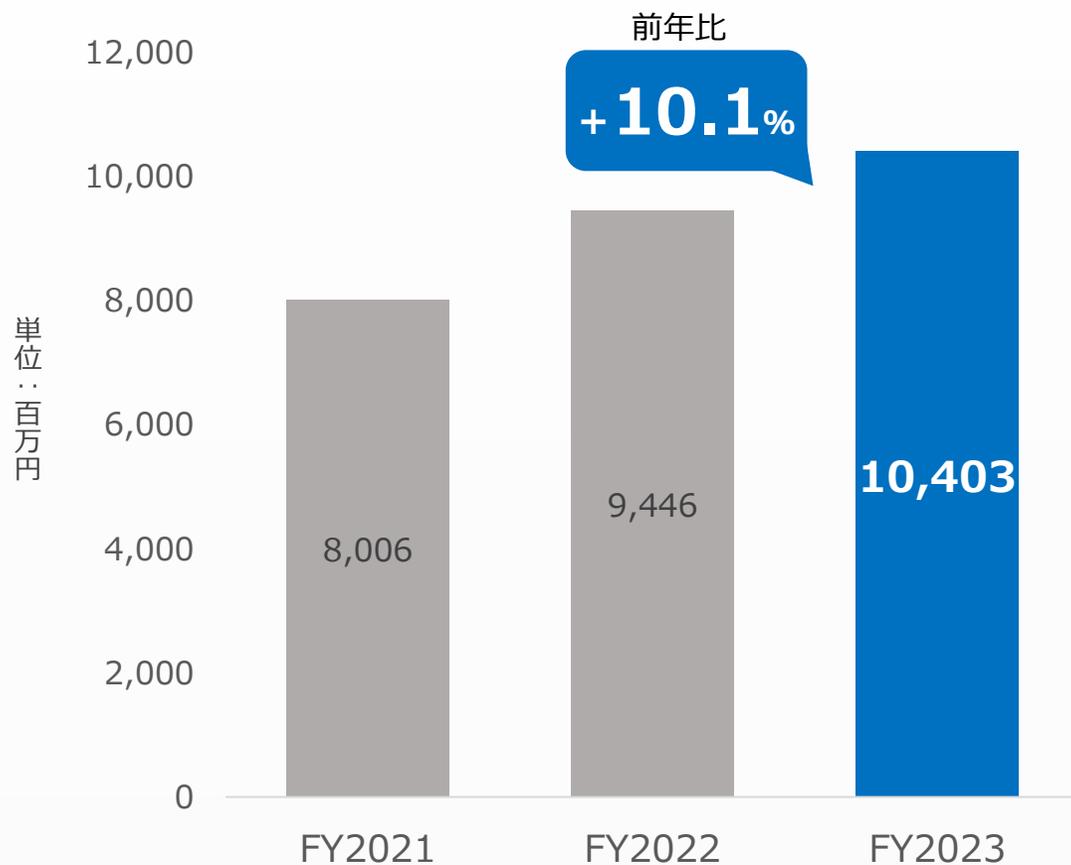


要因

- 当社 得意分野（整備部門）を中心に営業活動に注力し、大型案件を含め売上のベースを確保
- 韓国の製鉄所向けの設備案件を大型受注
- インド・ベトナムなど海外製鉄所の深耕に成功
- 電炉向け商材の販売
- 加炭材（海外製品）の輸入販売が好調

EV・HEV関連の製商品が好調 **セグメント売上は初の100億円を突破**

売上高前年比（自動車）

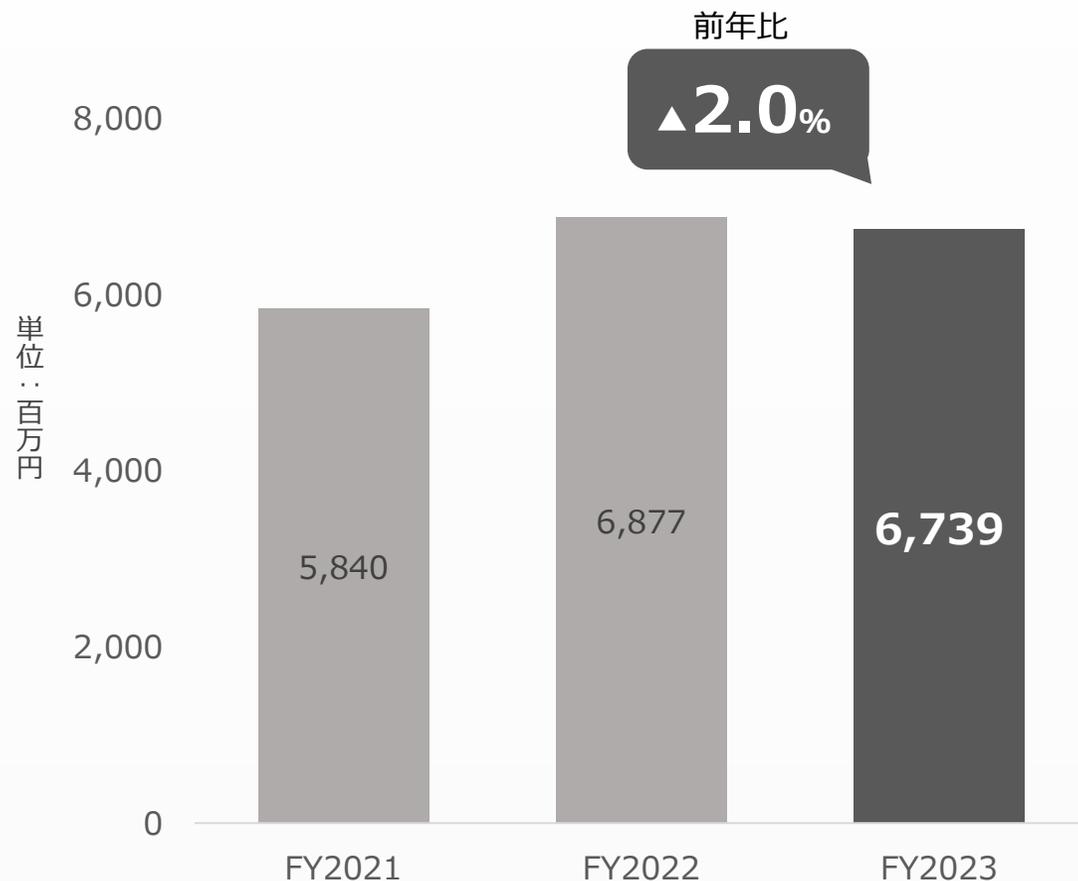


要因

- CASE市場で注目される「電池・モーター分野」への営業 / 提案活動を更に注力し、売上が伸長
- 北米の電池製造ライン向けの売上拡大
- 製造ライン向けのオリジナル品「ダンフォス社」製インバーターの売上拡大
- これまで当社が得意としていた整備部門より上流の開発部門向けの売上も拡大

直近2年間の好調は超えられず高止まりで微減の状況
ただ、**業界の成長投資は進んでおり、FY2024以降は当社売上拡大にも期待**

売上高前年比（電子・半導体）

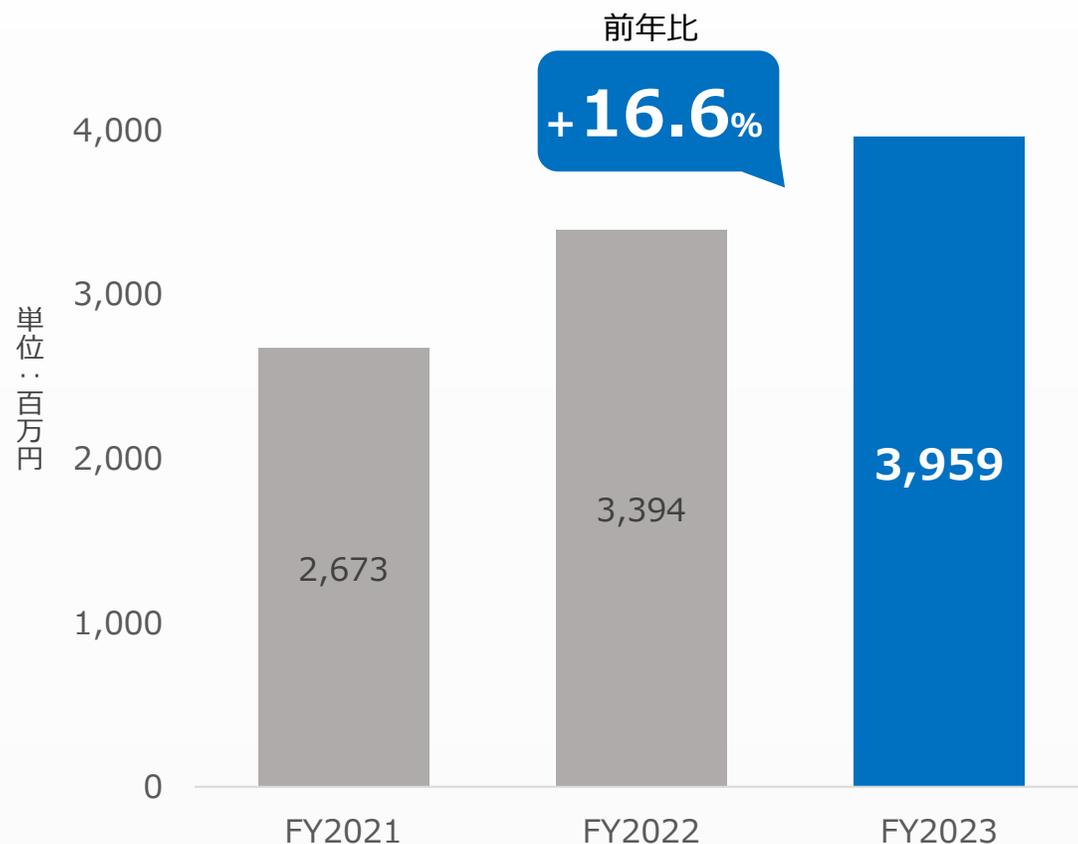


要因

- 定期的に販売が見込める商品や、修理再生サービスの売上は拡大
- ただ、自社製品「ロータリージョイント」「洗浄装置」などの売上減少により、前年比を超えることはできず
- 一方、半導体メーカー各社は国内に工場を増設するなど投資意欲は強く、今後は売上拡大に期待

コロナ禍で止まっていた大型設備投資が復調
当社オリジナル品の販売も好調で前年比より大幅に伸長

売上高前年比（ゴム・タイヤ）

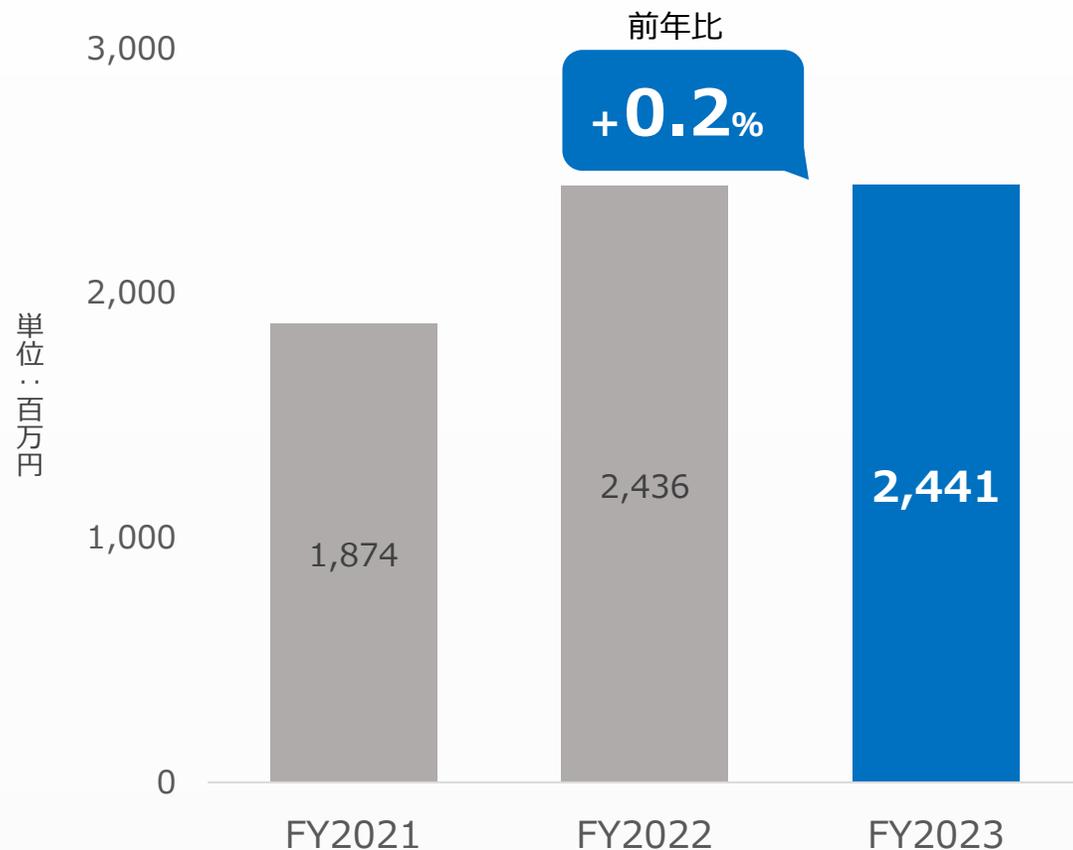


要因

- コロナ禍でタイヤ需要が下がり、顧客が設備投資を絞っていたが、今年度は設備投資が大幅増
- 当社オリジナル品の加硫機用バルブの販売が好調で売上に貢献
- 製商品の単品販売だけでなく、水処理設備案件など工事まで一貫した受注で売上の底上げに成功

工作機械の需要減により当社自社製品の売上額は減少するも
海外での営業活動が好調だったことで前年比と同程度をキープ

売上高前年比（工作機械）



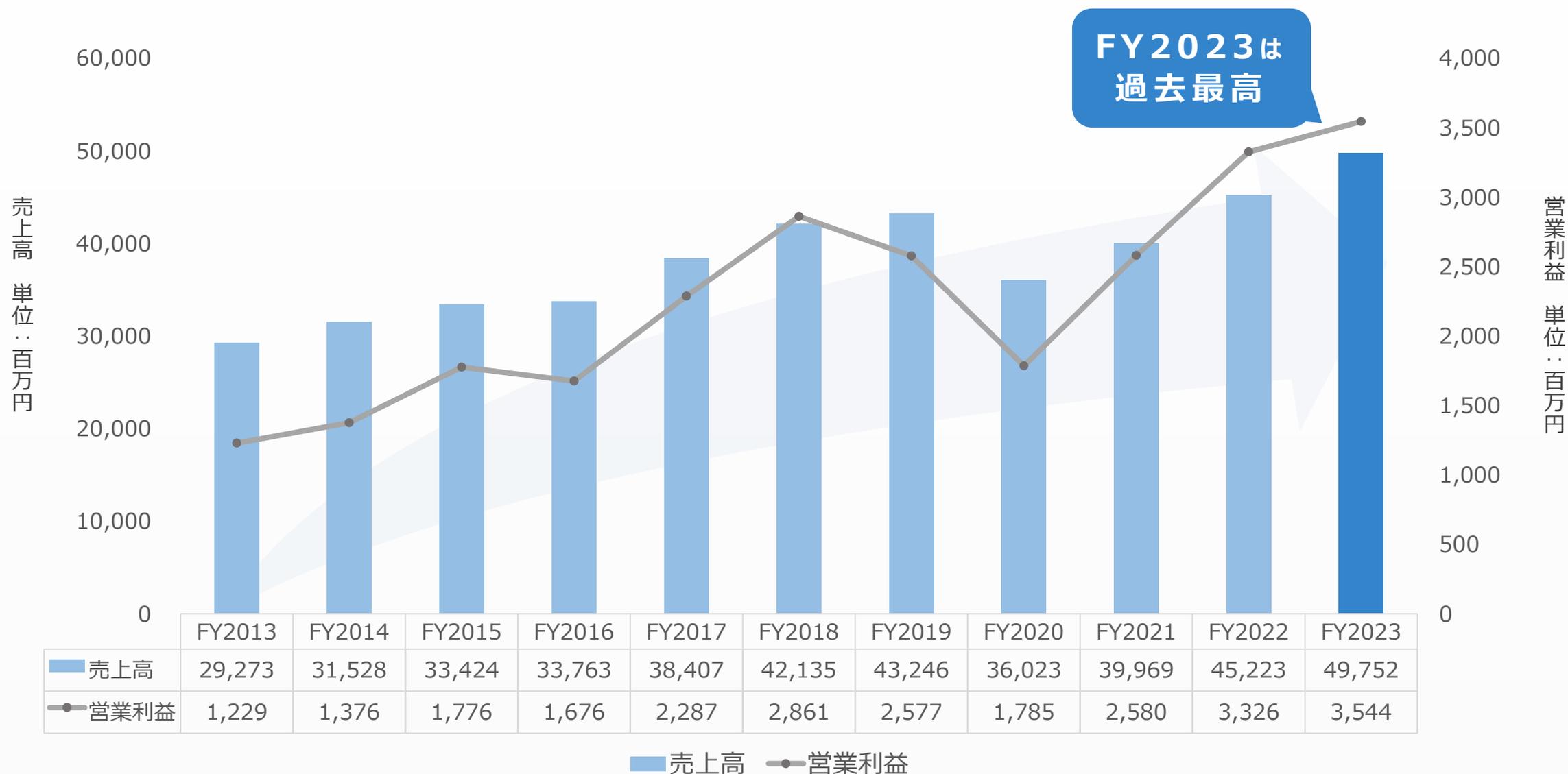
要因

- 工作機械自体の需要低迷の影響を受け、当社主力製品「ロータリージョイント」の売上が減少
- 一方、中国(大連) とアメリカでは工作機械関連の製商品の売上を拡大し、最終的には前年度同程度をキープ



工作機械業界向けロータリージョイント

コロナ影響で一時減少も基本的には**右肩上がり**で成長



1

会社概要

2

FY2023 決算説明

3

FY2024 業績予想

4

中期経営計画GP2023 振り返り

5

新・中期経営計画GP2026

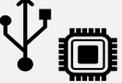
6

資本コストや株価を意識した経営について

- 売上高は当社初の500億円超えを目指す
- 更なる成長のため実施した設備投資を含む減価償却見込みが、前期比+50%により販管費を押し上げ
- 見通しが不透明な為替差益・差損については業績予想に織り込んでいない
- ドイツ子会社の資金流出被害=70百万円を特別損失として織り込み済み

単位：百万円	FY2023	FY2024 予想	増減額	増減率	構成比
売上高	49,752	51,000	+1,247	+2.5%	100.0%
売上総利益	12,413	12,700	+286	+2.3%	24.9%
販管費	8,868	9,400	+531	+6.0%	18.4%
営業利益	3,544	3,300	▲244	▲6.9%	6.5%
経常利益	3,934	3,400	▲534	▲13.6%	6.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,779	2,300	▲479	▲17.3%	4.5%

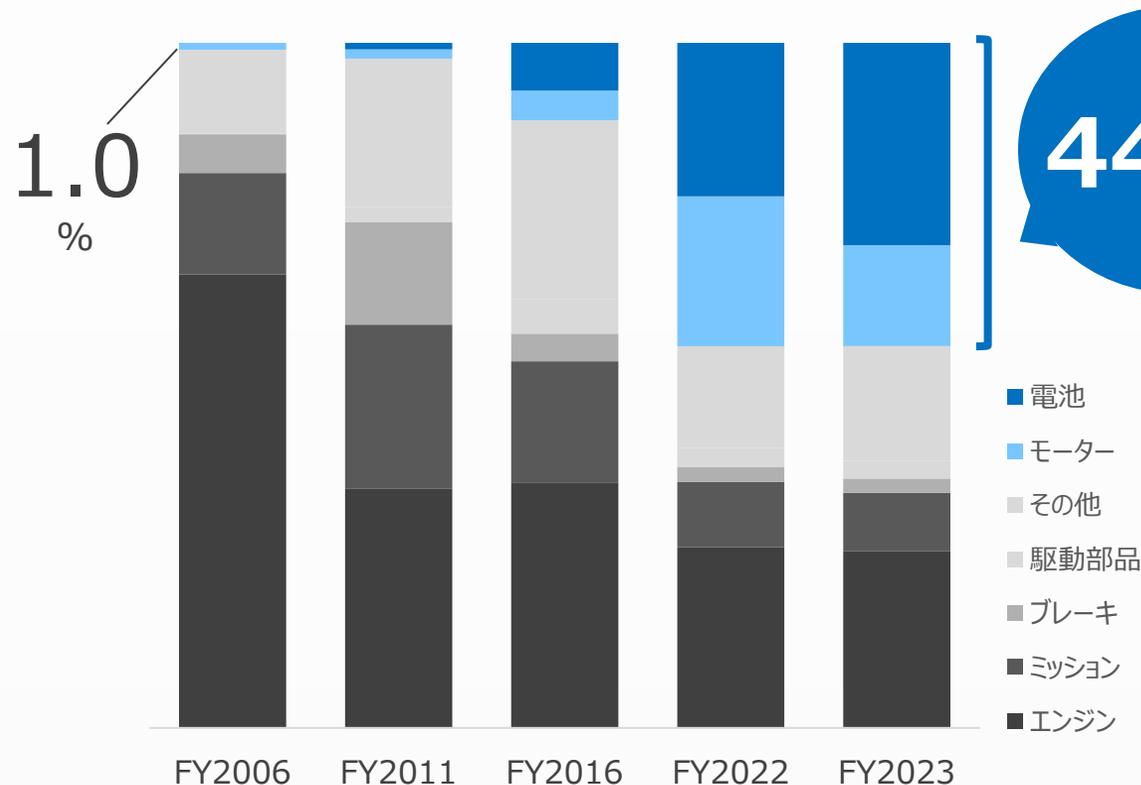
既存分野の売上を積み重ねるとともに、EV・HEV関連など成長分野の深耕も進める

 <p>鉄鋼</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● EV（電気自動車）用の電磁鋼板・超ハイテン鋼の製造ライン向けに営業活動を強化 ● 製鉄所各社が取り組む脱炭素（電炉、水素高炉など）向けの生産設備ラインに関する提案活動に注力
 <p>自動車</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● EV・HEV用の生産ライン向けの活動を引き続き強化、北米EV市場の探索 ● 運転自動化に伴うセンサー、ADAS組付けライン向けの活動強化 ● エンジン関連だけでなく、車両工場（プレス・ボディー・塗装）向けの商材を拡充
 <p>電子・半導体</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 製造機器向け修理・再生ビジネスの拡大（メーカー機能の強化） ● 自社製品「ロータリージョイント」の新規採用に向けて活動
 <p>ゴム・タイヤ</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● CASEによるタイヤの変化への対応（設備や工法開発への提案活動など） ● 電気加硫製造向けにも注力
 <p>工作機械</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 高性能化（速く加工できるなど）する工作機械に対応できる自社製品「ロータリージョイント」の開発 ● 航空機、医療など特殊加工技術が求められる業界向けにも注力

対 自動車業界「電池・モーター関連」の売上伸長

対 自動車業界における当社売上構成比推移

全体的な売上額は増加させつつEV・HEVの生産ラインに関わる「電池・モーター関連」の売上を拡大



EV・HEV生産ライン向けの自社製品

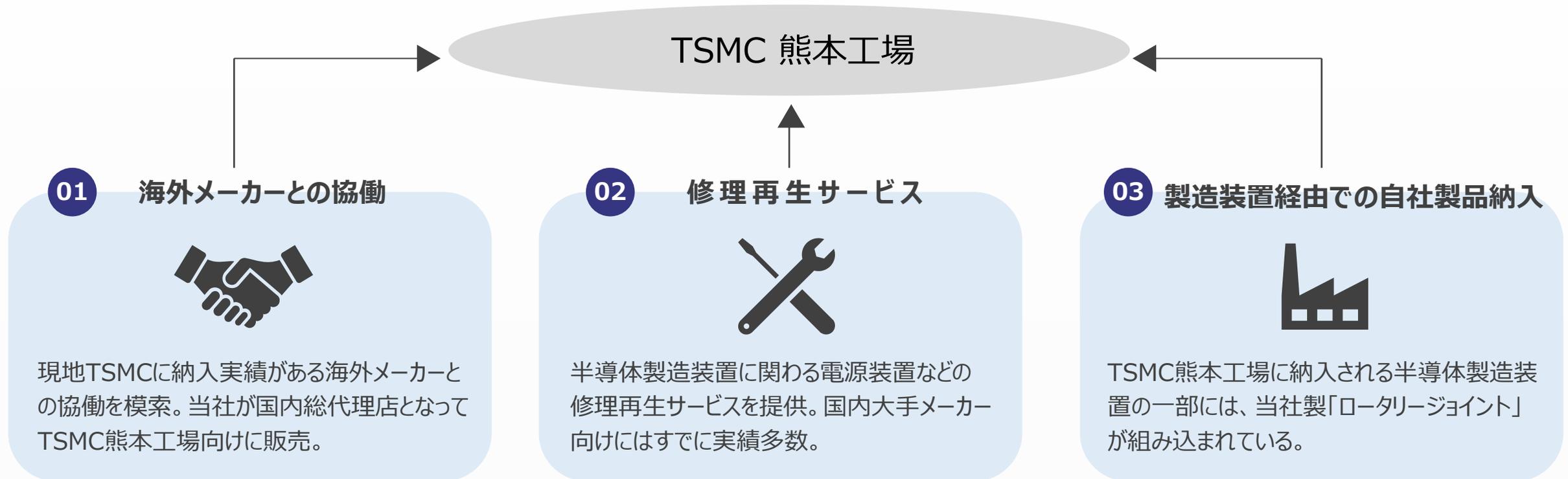
商社として仕入れた商品を販売するだけでなくEV・HEVの生産ライン向けに自社製品も開発・販売



※いずれも2022年度販売開始

自社製品・サービスはもちろん、海外メーカーとも協力して課題解決案を提案を模索

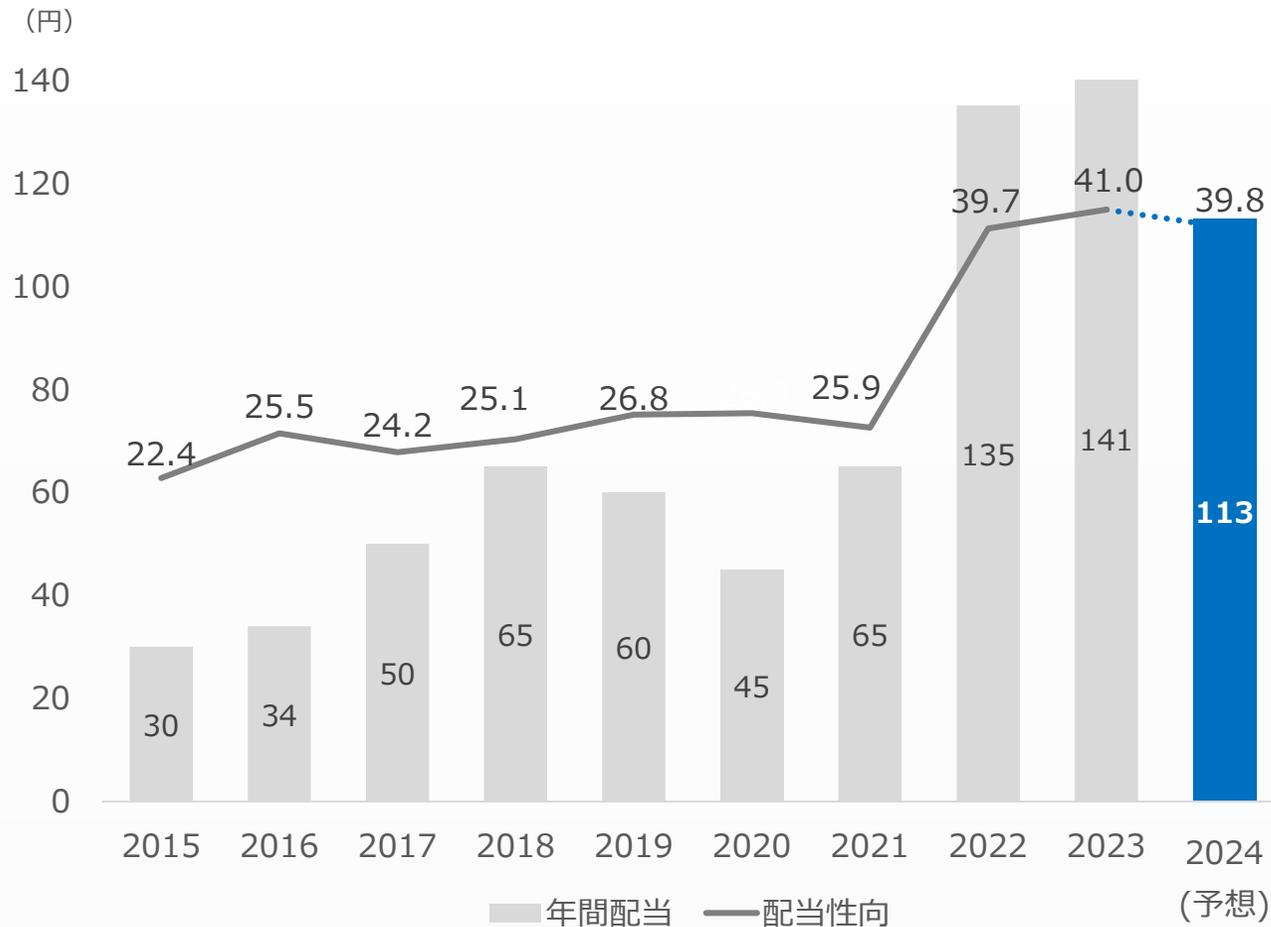
当社からTSMCへの提案イメージ



当社の取り扱いは整備・保守などのため、工場立ち上げ時の活動は限定的で、**工場が稼働してしばらく経ってからがメイン**
01-03で実績をつくり、顧客密着で信頼関係を築いていく

FY2024は利益減・減配予想。更なる成長を目指して実施する「設備投資の減価償却」の開始が要因

配当 / 配当性向 推移



配当性向

FY2022より

連結 **40%**

配当利回り

2024年5月20日(月)終値計算

3.47%

株主優待

割当基準日	3月31日
優待内容	クオカード1,000円分 (100株以上300株未満)
	クオカード2,000円分 (300株以上500株未満)
	クオカード3,000円分 (500株以上1,000株未満)
	クオカード4,000円分 (1,000株以上10,000株未満)
	クオカード10,000円分 (10,000株以上)

1

会社概要

2

FY2023 決算説明

3

FY2024 業績予想

4

中期経営計画GP2023 振り返り

5

新・中期経営計画GP2026

6

資本コストや株価を意識した経営について

- 売上高はGP2023目標にわずかに届かなかったものの、営業利益・経常利益など多くの定量目標を上回る結果となった。
- 一方、オリジナル品比率は大きなマイナス乖離となった。（次ページ以降で説明）

	GP2023目標	FY2023実績	実績－目標	※ 達成状況
売上高	500億円	497.5億円	▲2.5億円	△
営業利益	34億円	35.4億円	+1.4億円	○
経常利益	35億円	39.3億円	+4.3億円	○
現状の業界・業種	450億円	439.8億円	▲10.2億円	△
成長分野（売上）	50億円	57.6億円	+7億円	○
海外（売上）	70億円	67.1億円	▲2.9億円	△
海外（売上比率）	14%	13.5%	▲0.5%	△
営業利益率	6.5%以上	7.1%	+0.6%	○
ROE	10%以上	11.8%	+1.8%	○
オリジナル品比率	40%以上	31.0%	▲9.0%	×

※達成状況・・・目標値を超えたものは○ -3%以内は△ -3%以上は×

“メーカー商社”として今後は更にメーカー機能を強化 オリジナル品の構成比を増加させ収益性向上を図る

当社商材区分と「オリジナル品」

01

自社製品

自社工場で作る製品
例：ロータリージョイントなど

02

グループ会社製品

当社グループ会社がつくる製品
例：バルブなど

03

専売仕入品

当社が独占販売権を持つ仕入品
例：海外製インバーターなど

04

一般仕入品

オリジナル品

オリジナル品開発強化の狙い

- 今以上に顧客・社会課題を解決していくため
- 独自性があり利益率が高いため
- 国内・海外問わず高い競争力を持つため

現状のオリジナル品売上構成比と目標



オリジナル品を伸ばすための施策

- リックス協創センター建設（2024年11月～稼働開始予定）
- インドに自社製品「ロータリージョイント」の製造工場を建設
- 工場DXやIoT化に関するオリジナル品の開発・出資など

1

会社概要

2

FY2023 決算説明

3

FY2024 業績予想

4

中期経営計画GP2023 振り返り

5

新・中期経営計画GP2026

6

資本コストや株価を意識した経営について

当社のあるべき姿

世界中のものづくりの課題解決屋になる

定量目標

定性目標(一部抜粋)

連結売上高

700億円

FY2023=497.5億円

営業利益

56億円

FY2023=35.4億円

海外売上比率

20%以上

FY2023=13.5%

ステークホルダーとの
コミュニケーション活性化

営業利益率

8%以上

FY2023=7.1%

成長分野

100億円

FY2023=57.6億円

RIXing Actionを実践
できる人材育成・定着

ROE

11%以上

FY2023=12.4%

オリジナル品比率

55%以上

FY2023=31.0%

社内外の協創を
実現する組織構築

1. ビジネス領域の拡大(連結売上高600億円)

- 現状の業界・業種 (525億円)
- 成長分野 (75億円)
- 海外 (600億円のうち96億円)

2. 収益性の向上

- 営業利益率7.5%以上・ROE11%以上 (事業活動の効率化)
- オリジナル品比率40%以上 (新製品・新商品開発)

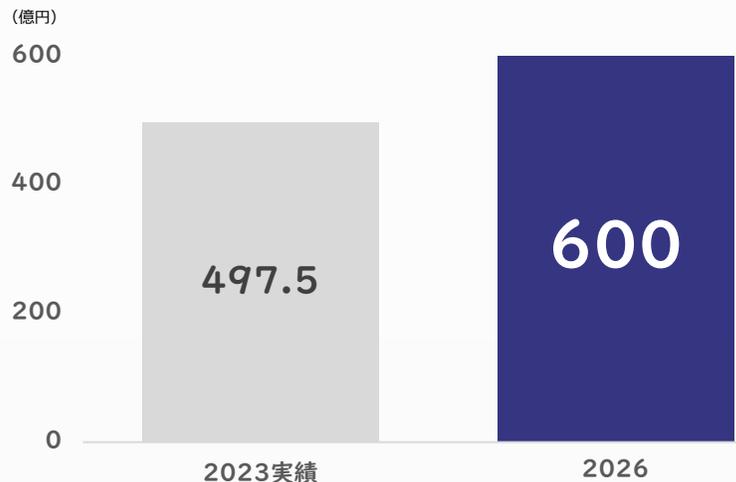
3. 人材・組織の強化 (全体最適・スピードアップ)

- ライフ・ワーク・バランスの充実
- RIXing Actionを実践できる人材の育成・定着
- 協創センターをフル活用する仕組みづくり
- 新システムへのスピーディーな移行

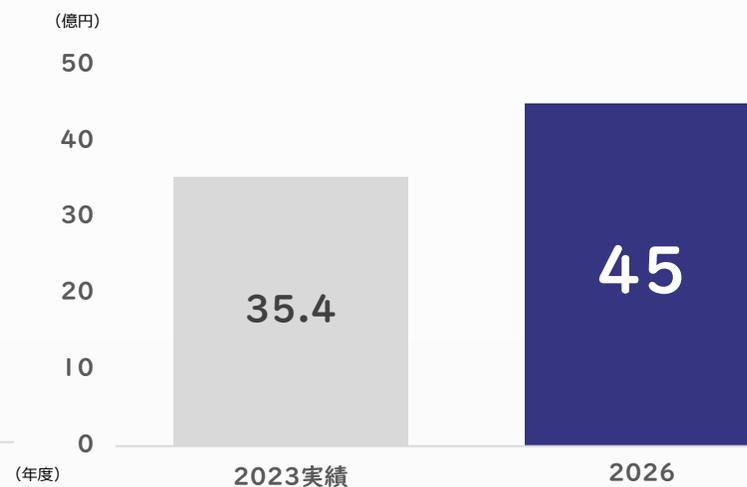
4. ステークホルダーリレーションズの充実

- CSV-Creating shared Value ビジネスを通じた社会貢献の実行
- ステークホルダーとのコミュニケーション活性化
- ガバナンス体制の強化に向けた取り組みの推進

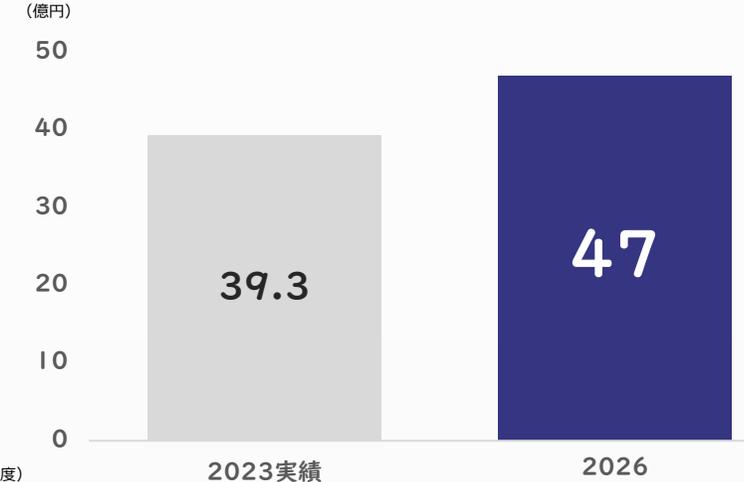
■ 連結売上高 目標



■ 連結営業利益 目標



■ 連結経常利益 目標



オリジナル品比率向上へ 当社の次の軸となる新製品開発を推進

リックス協創センター 2024年11月稼働開始予定



リックス協創センター 完成イメージ

目的

既存製品にとらわれない

新製品・商品・サービス開発

顧客課題・社会課題
解決

+

オリジナル品比率向上
(競争力・営業利益UP)

建物概要

所在地	福岡県糟屋郡粕屋町
施設用途	流体制御技術を軸とした新製品の研究・開発
面積・構造	1,055㎡ (延べ床面積3,802㎡) 地上4階建て
建物内部	組立室、実験室、計測室、設計室、クリーンルームなど
着手・稼働	着手 = 2023年3月1日 稼働開始 = 2024年11月末(予定)
投資額	約19億5千万円 (当社として過去最高の投資額)
その他	環境・省エネ対策としてNearly ZEB採用

日々の顧客密着営業で情報収集・社内共有し、新製品のタネを発掘 開発に必要な研究・計測・テストなどをリックス協創センターで実施



産業のさらなる成長が見込まれるインドへの工場建設を決定 自社製品製造を強化し、海外売上の拡大・収益性向上を図る

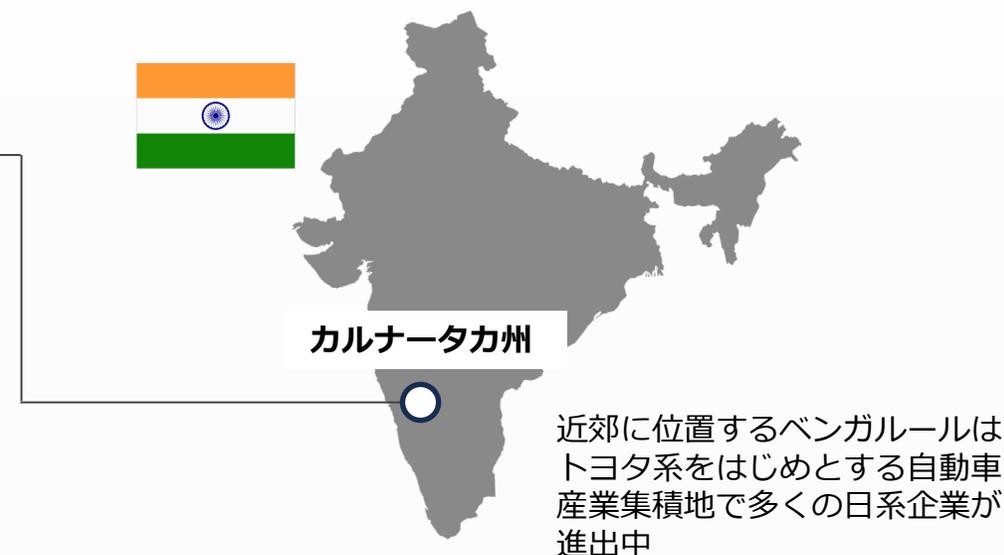


ロータリージョイント



オイルスキマー

名称	RIX INDIA MANUFACTURING PRIVATE LIMITED
所在地	インド カルナータカ州 VASANTHA NARASAPURA 日本工業団地(JIT)
事業内容	自社製品（ロータリージョイント、オイルスキマー）の製造
資本金	3億7千万ルピー（約6億6千万円相当）
当社 インド拠点	営業拠点（ムンバイ/2018年設立）に次ぎ2拠点目



インドに拠点を置く工作機械メーカーに当社製ロータリージョイントを販売

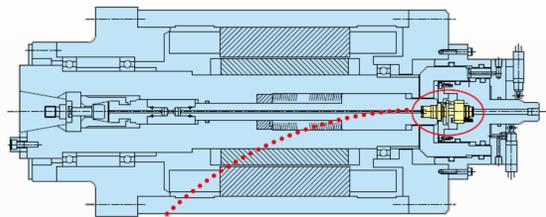
工作機械とは

金属や樹脂を、切断・穴あけ・折り曲げなど加工するマシン

スピンドル（主軸）に内蔵される当社製ロータリージョイント

工作機械には、対象物を削るドリルを回転させる「スピンドル」という部位があり、その内部に当社製ロータリージョイントが内蔵

■スピンドル(主軸) 拡大図

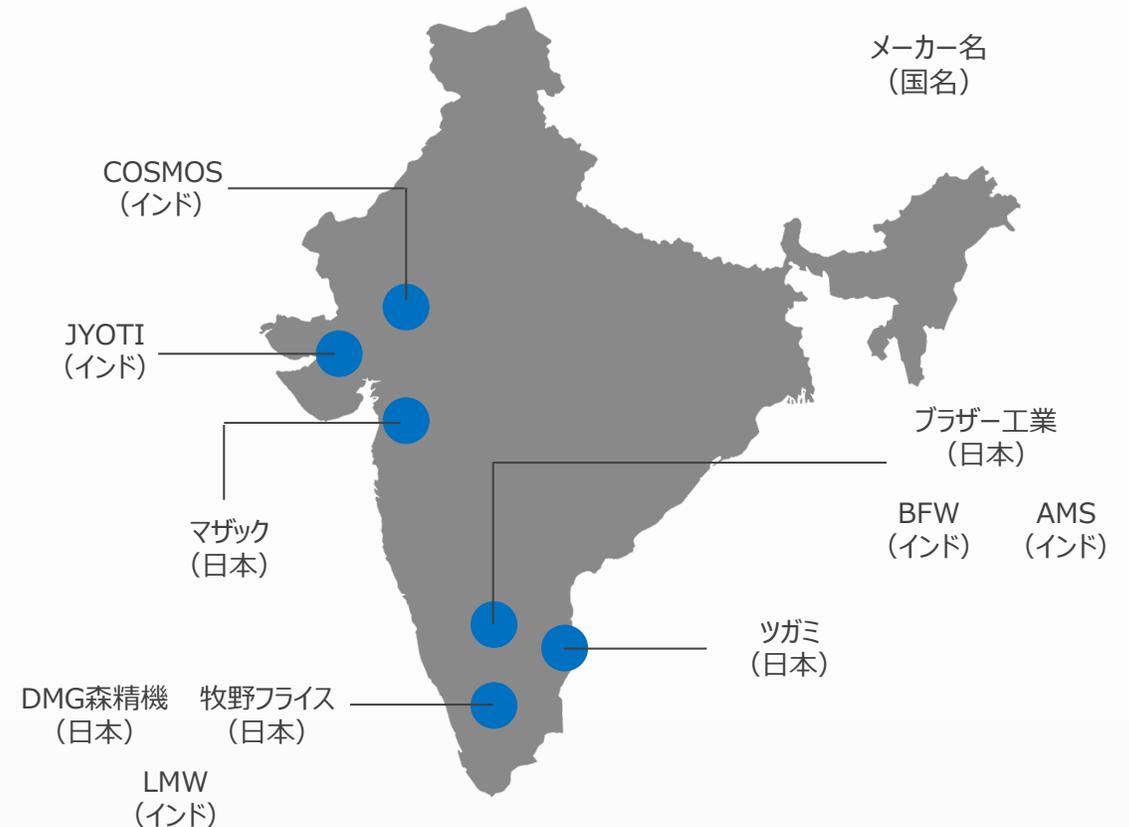


当社製 ロータリージョイント

特許取得するなど
高い技術力を保有

販売

日系の工作機械メーカーがインドに進出・工場建設中
地場メーカーも続々と新工場を建設



ロボットベンチャーへの出資と協創により 現代の社会課題・産業界課題の解決を推進

出資・協創中の企業

○ アイ・ロボティクス



独自開発の作業型ドローンなどを利用したプラント向けの点検ソリューションを開発・提供。人間が進入できない狭い箇所などを短時間で高品質に点検・撮影。

○ ハイボット



極限環境におけるロボット技術の開発や、AIを搭載した遠隔操作ロボットを製造・開発。高所点検用ヘビ型ロボットなど人間では過酷な現場作業を解放する。

○ KiQ Robotics



「世界一働きやすい生産現場をつくる」をビジョンに掲げ、ロボットハンドツール「柔軟指」の開発をはじめ、ロボットシステム的设计や導入サポートのコンサルも担う。

出資・協創の目的



協創

×



ロボットベンチャー

- 産業界の幅広い知見
- 営業力

- ロボット開発力
- ロボット関連の知見



人手不足改善

作業品質 安定化

作業スピード向上

危険作業 減少

若年層の製造業
離れ改善

1

会社概要

2

FY2023 決算説明

3

FY2024 業績予想

4

中期経営計画GP2023 振り返り

5

新・中期経営計画GP2026

6

資本コストや株価を意識した経営について

現状

- 直近の業績については、コロナウイルスの影響を受け一時減少したものの、**2022年度は過去最高を更新し、2023年度も最高更新。**
- PBRは、2022年度まで1倍を下回ったが、好調な業績とIR積極化などにより、**2023年度はPBR=1.43倍に改善。**
- 直近3年間のROE(自己資本利益率)は、当社長期経営計画(~2030年度)で設定する**目標ROE=11%以上を上回る。**
- 当社株価については、5年前から2倍以上になったが、PBRおよびPERの指標から勘案すると、十分な評価を得られていない状況だと考える。

当社業績および経営指標の推移

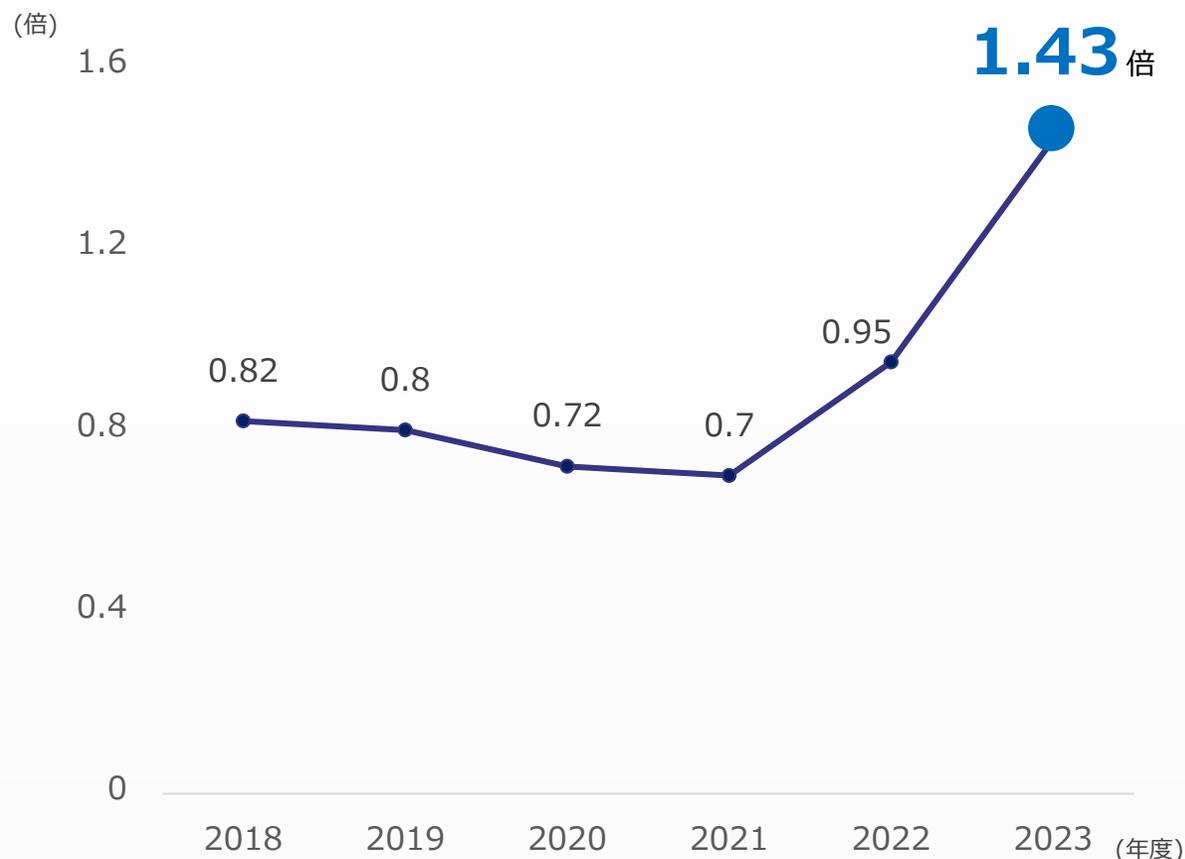
	FY2018	FY2019	FY2020	FY2021	FY2022	FY2023
売上高(百万円)	42,135	43,426	36,023	39,969	45,233	49,752
営業利益(百万円)	2,861	2,577	1,785	2,580	3,326	3,544
当期純利益(百万円)	2,116	1,826	1,364	2,051	2,763	2,779
ROE(%)	14.6	11.7	8.1	11.2	13.7	12.4
※ 株価(円)	1,531	1,574	1,552	1,647	2,512	4,160
PBR(倍)	0.82	0.80	0.72	0.70	0.95	1.43
PER(倍)	5.91	7.04	9.29	6.56	7.39	12.10

※株価は各年度とも年度末日時点

2021年度までPBR停滞も

業績向上・株主還元とIR強化により2023年度はPBR=1.43倍に改善

当社PBR推移



PBR改善要因

01 中長期経営計画推進により業績向上

既存分野だけでなく電気自動車（EV）など成長分野でも売上拡大。2022年度は過去最高業績となり、2023年度はそれを上回る業績を達成

02 株主還元強化

株主への利益還元を当社最重要事項の一つとして考え、配当性向単体30%から2022年度より連結40%に見直し。

03 IR強化

株主・投資家との対話を充実させるため、2022年度にIR・広報グループを新設。機関・個人投資家向けに多種多様な活動を実施。

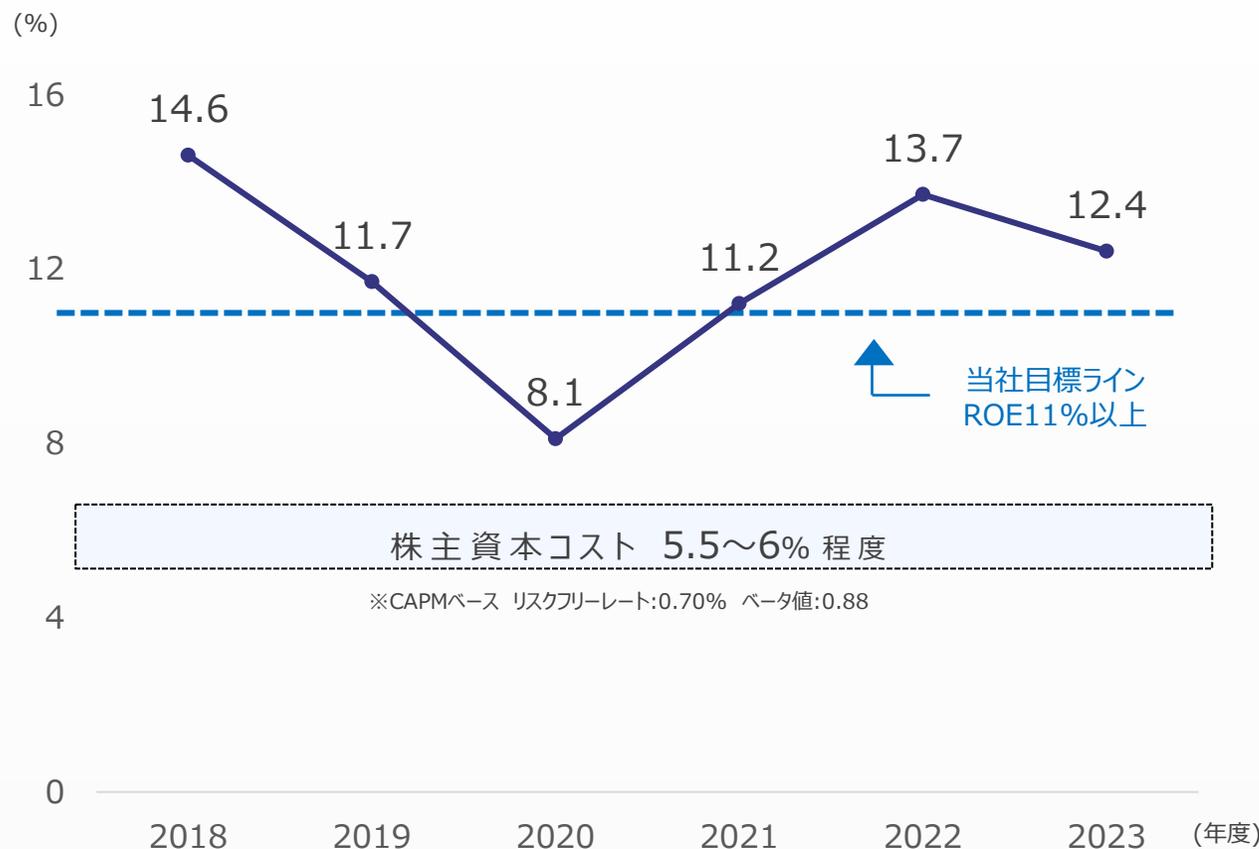
今後も上記01~03をブラッシュアップ

国内・海外投資家にとって魅力ある企業になることを目指す

ROE11%以上を維持するため、引き続き長期経営計画「LV2030」を推進

当社ROE推移と株主資本コスト

長期経営計画「LV2030」で掲げるROE=11%以上の維持を図る



長期経営計画「LV2030」に基づく収益性と経営基盤の強化

01~04を遂行することで収益性と経営基盤を強化する

<p>01.ビジネス領域</p> <p>連結売上高</p> <p>700 億円</p>	<p>02.収益性</p> <p>営業利益率 ROE</p> <p>8 % 11 % 以上 以上</p>
<p>03.人材・組織</p> <p>外部変化に適応した職場環境</p>	<p>04.ステークホルダーリレーションズ</p> <p>リックスのビジネスを通じた社会貢献</p>

具体例

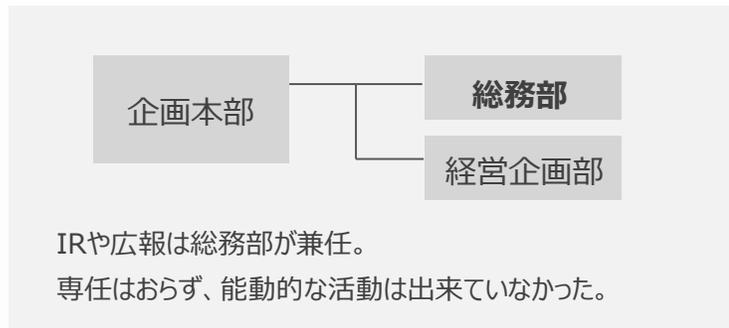
- 成長分野を常に設定し顧客獲得を継続
- 米国・中国・インドをメインに海外事業を拡大
- 利益率の高い「オリジナル品」の比率を向上
- 社内外協創を実現する組織の構築（リックス協創センター他）
- 新規「RIXing Action」を軸とした採用・教育 など

LV2030詳細は
[当社HP](#)より
 ご覧頂けます

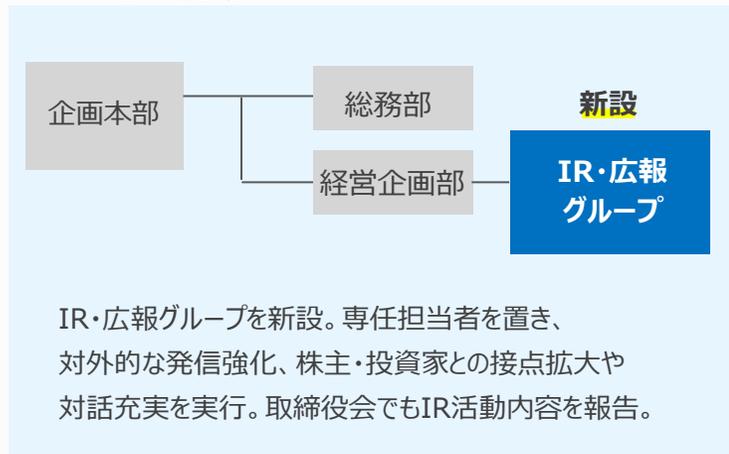
株主・投資家との対話を充実させるためIR・広報部門を新設 トップもコミットした各種IR活動を推進

IR・広報部門新設

2021年度まで



2022年4月より

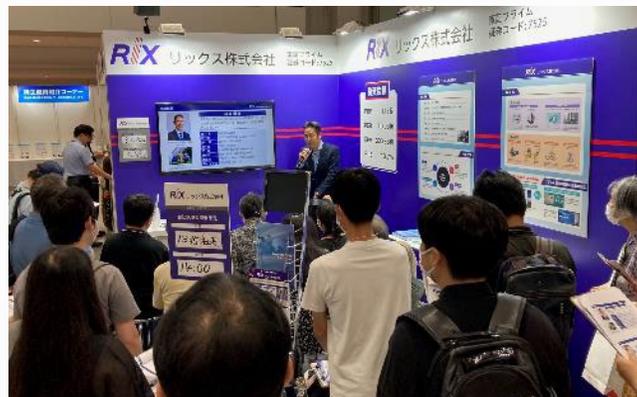


トップがIRにコミット

当社トップはIR活動に積極的に関与し
強みやビジョンを自らの口で表現



▲ 様々な場面で積極的に株主・投資家と対話する
▼ 当社代表取締役 社長執行役員 安井 卓



多種多様なIR活動実施

2022年度よりIR活動を積極化

個人投資家向け
説明会



機関投資家との
IR面談



発信強化
(HP/プレスリリース)



IRコンテンツ作成
(動画・記事など)



決算短信英訳化



IRサイト
リニューアル



今後も株主・投資家との対話頻度・質を高める
とともに、適切かつタイムリーな開示を実施

更なる企業価値向上・持続可能な社会を実現するため マテリアリティ特定とサステナビリティ委員会発足

当社サステナビリティ方針

長期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推進

6つのマテリアリティを特定

環境



1. 低炭素社会・循環型社会の実現への貢献
2. 持続可能な社会における成長市場の創出

人材・安全



3. 多様性の尊重
4. 健康で安全な環境の整備

ガバナンス



5. ガバナンス体制の構築
6. ステークホルダーとの対話

3つの
取り分
り分科
組み会
をで
検具
討体的
・実な
施策
や

マテリアリティに関連する課題

- TCFDに基づく開示への対応
- CO2排出量の削減
- 顧客のサステナビリティ課題への対応
- 電動化(EV)への対応

- RIXing Actionを実践できる人材の育成と定義
- 健康経営の促進
- 全員が活躍できる職場づくり
- 安定的な調達確保

- 公正な事業慣行の実現
- 実効性の高いガバナンス体制の構築
- 透明性の高い経営の実現
- コミュニケーション強化

本日の説明会まとめ



**FY2023は過去最高業績を達成。
売上ボリュームが大きい鉄鋼、自動車セグメントが好調で業績をけん引。**



**FY2024は増収減益を予想。
更なる売上拡大のための設備投資による減価償却開始が減益を予想する要因の一つ。**



**新中期経営計画「GP2026」をスタート。
リックス協創センターやインド自社製品工場などでオリジナル品を生み出し利益拡大を図る**



**2024年3月に「資本コストや株価を意識した経営について」開示。
中長期経営計画の推進でROEを向上させつつ、ステークホルダーとより質の高い対話を図る**

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及び合理的であると判断する一定の前提に基づいております。当社としてその実現を約束する趣旨のものではありません。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。なお、当社は、新たな情報や将来の事象により、本資料に掲載された将来の見通しを修正して公表する義務を負うものでもありません。