



理研ビタミン株式会社

証券コード：4526

2024年度決算説明資料

2025年5月23日

登壇者

| | |
|------------|-------|
| 代表取締役社長 | 山木 一彦 |
| 常務取締役 | 望月 敦 |
| 取締役 経営戦略担当 | 富取 隆浩 |

1. 2024年度 通期業績
2. 2025年度 業績予想

冨取：皆様、おはようございます。経営戦略担当の冨取でございます。本日は、弊社の説明会にご参加いただきましてありがとうございます。

まず私から、2024年度通期業績ならびに2025年度の業績予想についてご説明させていただきます。よろしくお願いいたします。

- 売上高**955**億円、営業利益**87**億円、ROE**12.1**%
中期経営計画の業績目標を達成
- 各種コストの増加により、前期比では減益
(労務費・人件費+972百万円、物流費+486百万円など)
- 政策保有株式は31銘柄、55億円を売却
連結純資産比率は**19**%に低下
中計目標20%未満を達成

まず、2024年度通期業績のポイントを3点にまとめてご紹介します。

売上高 955 億円、営業利益 87 億円、ROE は 12.1%となりました。中期経営計画の業績目標を達成することができました。

二つ目、各種のコストの増加によりまして、前期比では減益となりました。主な要因を括弧の中に記しております。

三つ目、政策保有株式は 31 銘柄、55 億円を売却いたしました。その結果、連結の純資産比率は 19%に低下いたしました。中期経営計画の目標である 20%未満を達成することができました。

- 売上高は過去最高
- 営業利益、経常利益は前期比で減少も中計目標は達成

| (百万円) | 2023年度 | 2024年度 | 増減額 | 増減率 | 中計目標 |
|-----------------|--------|---------------|--------|-------|--------|
| 売上高 | 91,484 | 95,582 | +4,098 | +4.5% | 94,000 |
| 営業利益 | 9,371 | 8,724 | ▲646 | ▲6.9% | 8,000 |
| 営業利益率 | 10.2% | 9.1% | ▲1.1pt | | 8.5% |
| 経常利益 | 10,296 | 9,417 | ▲878 | ▲8.5% | 8,200 |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 8,755 | 9,388 | +632 | +7.2% | 6,500 |
| ROE | 11.8% | 12.1% | +0.3pt | | 8%以上 |

為替影響額：売上高+1,150百万円、営業利益+141百万円
 期中平均レート：2023年度 145円/\$、2024年度 152円/\$

2024年度の通期業績をハイライトに記載しております。

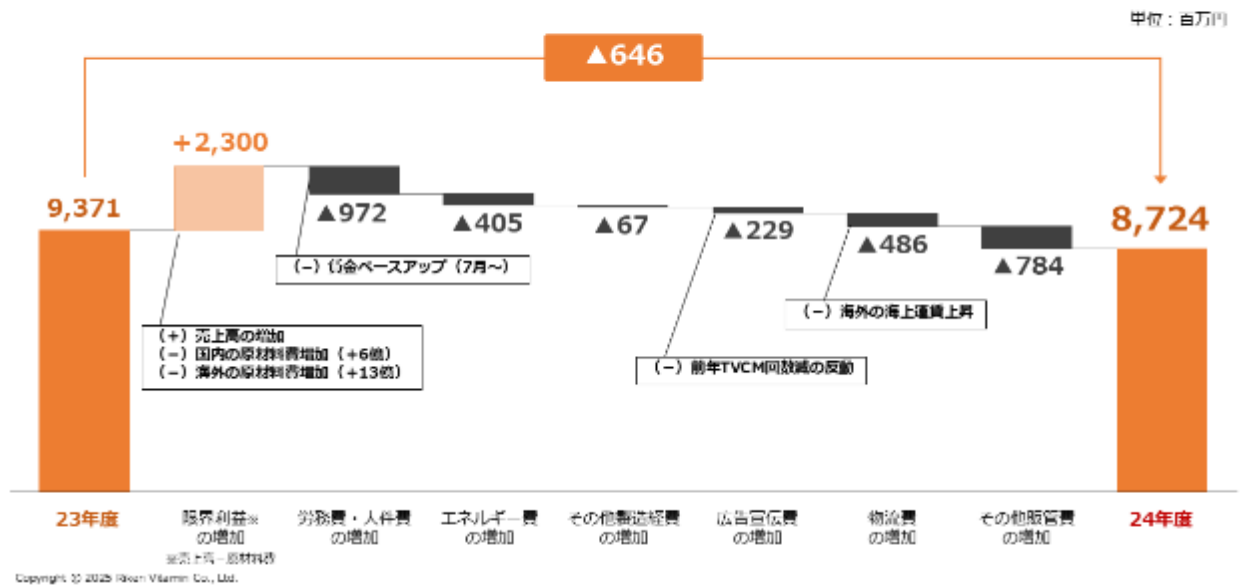
売上高は過去最高となりました。

営業利益・経常利益は、前期対比減益となりましたが、投資有価証券の売却益等により、当期純利益については増益となっております。

その結果、ROEは0.3ポイント増加の12.1%となりました。

右端に記載しております中期経営計画の目標を、全項目で達成することができました。

・ 各種コストの増加により減益



営業利益の増減要因を記載しております。

売上高増加による増益が左から二つ目、23億円ございましたが、労務費・人件費の増加9.7億円、エネルギー費の増加4億円、広告宣伝費の増加2.2億円、物流費の増加4.8億円、その他販管費の増加7.8億円が、減益要素としてありまして、トータルで6.4億円の減益となりました。

- ・ 為替影響により経常利益が減少
- ・ 政策保有株式の売却を計画以上に進めた結果、当期純利益が上振れ

| (百万円) | 2023年度 | 2024年度 | 前期比 | 主な増減要因 (前期比) |
|-----------------|--------|--------|--------|---------------------------------------|
| 営業利益 | 9,371 | 8,724 | ▲646 | |
| 営業外収益 | 1,122 | 1,123 | +0 | 為替差益 (▲267) |
| 営業外費用 | 197 | 429 | +232 | 為替差損 (+230) |
| 経常利益 | 10,296 | 9,417 | ▲878 | 合計約5億円の減益要因 |
| 特別利益 | 2,364 | 4,503 | +2,139 | 固定資産売却益* (+307) 投資有価証券売却益 (+1,996) |
| 特別損失 | 751 | 1,214 | +463 | 退職給付制度改定損 (+680) |
| 税引前利益 | 11,909 | 12,706 | +797 | |
| 法人税等 | 3,149 | 3,314 | +164 | |
| 非支配株主に帰属する当期純利益 | 3 | 3 | +0 | |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 8,755 | 9,388 | +632 | |

*旧社名を売却、期初計画に振り込み済み

営業外収支、特別損益等の増減についてご説明いたします。




まず、営業外収支ですが、保有する外貨資産がドル安円高の影響を受けまして、前期対比で5億円の減益となっております。

また、特別損益ですが、投資有価証券の売却益が前期対比で19億円増加しております。他に、不動産の売却益が3億円ございました。

一方で、特別損失については、退職給付制度の改定損が6.8億円発生しております。

その結果、2024年度は特別利益が45億円、特別損失が12億円と、合計32億円上回ったことから、当期純利益は前期比6.3億円の増益となりました。

- ・ 売上高は全セグメントで前期より増加
- ・ 増益は国内化成品その他事業のみ

| (百万円) | | 2024年度 実績 | 前期比 | 主な要因 |
|--|------|---------------|--------|--|
|  国内食品事業 | 売上高 | 64,821 | +2.6% | <ul style="list-style-type: none"> ・ 家庭用新商品群が売上に貢献 ・ 大手飲食チェーンなどでの新規採用獲得 |
| | 営業利益 | 6,681 | ▲4.0% | <ul style="list-style-type: none"> ・ 人件費、広告宣伝費などのコスト増加 |
|  国内化成品 その他事業 | 売上高 | 7,959 | +2.7% | <ul style="list-style-type: none"> ・ 低迷していた需要が一部業界で回復 |
| | 営業利益 | 895 | +13.0% | <ul style="list-style-type: none"> ・ 販売数量の増加や価格改定効果がコスト増を上回る ・ ただし4Qは原価上昇に価格改定が追いつかず減益 |
|  海外事業 | 売上高 | 24,199 | +10.4% | <ul style="list-style-type: none"> ・ 販売数量を意識した販売戦略が奏功 |
| | 営業利益 | 1,644 | ▲26.4% | <ul style="list-style-type: none"> ・ 競争激化に伴う値下げや品目構成の変化 ・ 人件費、物流費などのコスト増加 |

セグメント別の実績についてご説明いたします。一表にまとめてあります。

国内食品事業については、増収ながら減益となっております。国内化成品その他事業は、増収増益となりました。海外事業は、増収ながら減益となりました。

セグメント別の内容について、次ページ以降で説明してまいります。

- ・ 発売3年以内の新商品群や素材力だしが好調
- ・ ノンオイルドレッシングなどは値上げによる数量減少からの回復に遅れ

| 単位：百万円 | 2023年度 | 2024年度 |
|--------|--------|--------|
| 売上高 | 13,138 | 13,586 |

新商品群

ふりかけるザクザクわかめ



- ・ 2022年9月全国発売
- ・ 2024年度出荷数量 **400万袋**
- ※シリーズ3品合計
- ※前期比+8%

下期以降、米価格の高騰が販売に影響

インドカレー屋さんの謎ドレッシング



- ・ 2023年8月全国発売
- ・ 2024年度出荷数量 **160万本**
- ※前期比+14%

洋食屋さんのただただおいしいドレッシング



- ・ 2024年8月全国発売
- ・ 2024年度出荷数量 **100万本**

割るだけスープ



- ・ 2024年8月全国発売
- ・ 2024年度出荷数量 **100万本**
- ※シリーズ3品合計

既存品群

好調

素材力だし



- ・ 2024年3月に容量変更で実価値上げ
- ・ TVCMによる認知向上も奏功し数量増

苦戦

リケンノンオイル



値上げが数量に影響

わかめスープ



ふえるわかめちゃん



まず、家庭用食品事業でございますが、増収となりました。

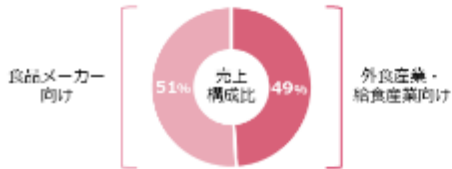
左の下の表に記載の通り、ここ最近の新商品群にあります、ふりかけるザクザクわかめ、インドカレー屋さんの謎ドレッシング、洋食屋さんのただただおいしいドレッシング、割るだけスープ、こういった新しい製品が好調に売上を伸ばしました。

また、右の上に記載の素材力だしも好調に販売を伸ばしました。

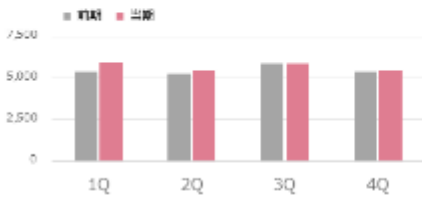
一方で、定番のノンオイルドレッシング、わかめスープ、ふえるわかめちゃんは値上げが影響いたしまして、苦戦を強いられました。

- ・ 外食産業向け、食品メーカー向けともに新規実績が貢献
- ・ 下期以降、消費者の節約意識の高まりが徐々に影響

| 単位：百万円 | 2023年度 | 2024年度 |
|--------|--------|--------|
| 売上高 | 21,887 | 22,755 |



売上高の四半期推移



Copyright © 2024 Ikeno Vitamin Co., Ltd.

【取引先業界別の概況】

● 外食産業・給食産業向け

- ・ 価格改定の影響を新規実績でカバー
- ・ 品目整理により全体の販売数量は微減も、利益体質は強化

| | |
|-----------|------|
| 24年3月 | 48品目 |
| 24年6月 | 42品目 |
| 25年2月 | 70品目 |
| 25年7月(予定) | 92品目 |

● 食品メーカー向け

- ・ 業界全体で新商品開発が活発化し、新規採用を獲得
- ・ 下期以降、消費者の節約意識の高まりから一部顧客の最終製品が数量を落とし、当社の販売数量にも影響



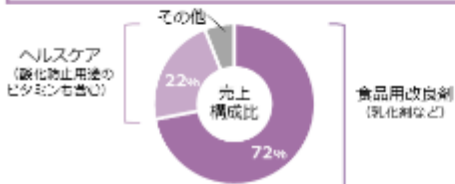
業務用食品事業も増収となっております。

外食産業・給食産業向けでは、価格改定の影響を新規製品の採用獲得でカバーをいたしました。低採算品の整理により数量減はございましたが、利益体質の強化を進めております。

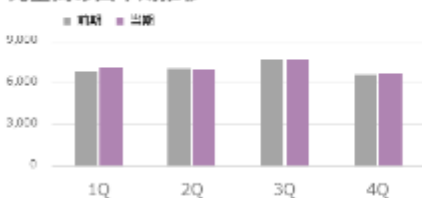
食品メーカー向けでは、新商品開発が活発化し、新規採用を獲得しております。一方、消費者の節約意識の高まりから、当社のお取引先である会社の製品が買い控えられ、当社もその影響を受けました。

- 改良剤分野の需要は各業界とも堅調
- ヘルスケア分野は栄養強化用途のビタミンの販売が減少

| 単位：百万円 | 2023年度 | 2024年度 |
|--------|--------|--------|
| 売上高 | 28,128 | 28,480 |



売上高の四半期推移



Copyright © 2024 Ikeno Vitamin Co., Ltd.

【製品群別の概況】

- 食品用改良剤
 - ・ 主力の製パン業界向けをはじめ需要は堅調
 - ・ 価格改定の影響はありつつも、販売数量は全体で前年並みを維持
- ビタミン
 - ・ プロテイン関連製品向けの需要が鈍化
 - ・ サプリメント向けビタミンEが不調
 - ・ 酸化防止用途は市場ニーズの拡大に対応
- その他ヘルスケア商品
 - ・ クロセチンは販売好調で、その他の機能性食品用原料は苦戦
 - ・ マイクロカプセルは食品用の需要が低迷、医薬用は堅調



加工食品用原料等も増収となりました。

食品改良剤では、主力の製パン業界向けをはじめ需要は堅調に推移いたしました。価格改定の影響を受けつつも、数量は前年並みを維持しました。

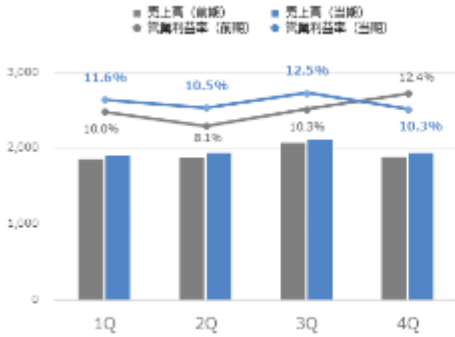
ビタミンについては、需要の鈍化から厳しい状況になりました。

一方で、睡眠の質の向上に効果を持つクロセチンは引き続き好調で、販売量を伸ばしております。

- ・ 農業用フィルムなど一部業界では需要が回復基調
- ・ 雑貨・文具・食品容器などの分野で新規需要を獲得

| 単位：百万円 | 2023年度 | 2024年度 |
|--------|--------|---------|
| 売上高 | 7,753 | 7,959 ↗ |
| 営業利益 | 792 | 895 ↗ |

売上高・営業利益率の四半期推移



【取引先業界別の概況】

需要回復
・好調

農業用フィルム



食品包装用ラップ



▲ 外食産業での消費増

新規需要



雑貨・文具など

◀ 安価な樹脂への採用が増加

需要低迷

自動車産業



生産台数の伸び悩み
↓
部品需要減

国内化成品その他事業についてご説明いたします。こちらは増収増益となりました。

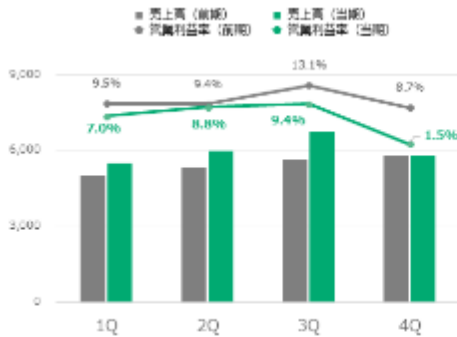
取引先の業界により状況は大きく異なります。インバウンド効果も合わせ、外食産業や中食の需要増加により、食品包装用ラップの需要は増えております。また、新たに雑貨・文具向けなど、新しい分野のニーズ開拓にもチャレンジをしております。

一方で、自動車産業関連の取引先の需要は、非常に厳しい状況が続いております。

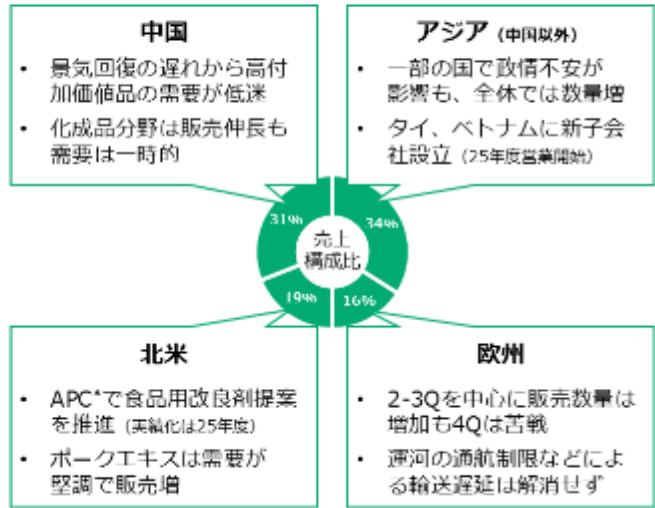
- 販売数量を意識した販売戦略を推進
- 4Qは欧米向けの売上減少などが影響し利益率が低迷

| 単位：百万円 | 2023年度 | 2024年度 |
|--------|--------|----------|
| 売上高 | 21,910 | 24,199 / |
| 営業利益 | 2,233 | 1,644 \ |

売上高・営業利益率の四半期推移



Copyright © 2024 Ikeno Vitamin Co., Ltd.



*Application Center/アプリケーションセンター

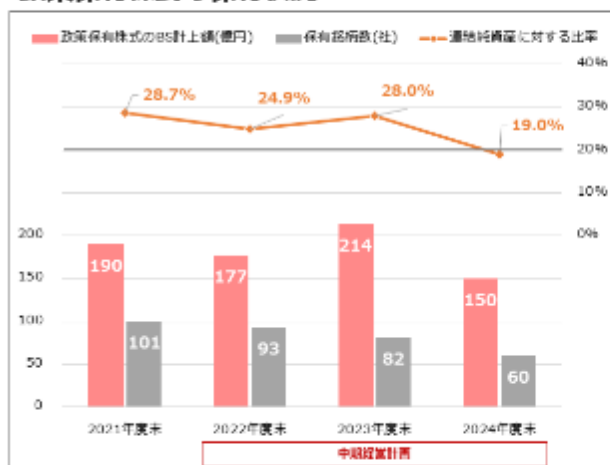
海外事業についてご説明いたします。増収減益となりました。

海外市場では、海外のライバル企業と競合する環境の中で、販売量を意識した事業活動を行ってまいりました。4Qでは、世界的な景気悪化と、それに伴う競争のさらなる激化により、販売量を減らした結果、利益へのインパクトも大きくなりまして、非常に厳しい状況となりました。

一方で、北米で行っておりますポークエキス事業は、需要が堅調であり販売を増やしております。

- 中計目標の連結純資産比率20%未満を達成
- 今後も縮減を継続

政策保有株式の保有状況



| | 2022年度 | 2023年度 | 2024年度 | 合計 |
|------------|--------|--------|--------|------------------|
| 売却銘柄数 (銘柄) | 10 | 16 | 31 | 51 ^{*1} |
| うち売却先 (銘柄) | 8 | 11 | 20 | 39 ^{*2} |
| 売却金額 (百万円) | 304 | 2,970 | 5,517 | 8,792 |
| 売却益 (百万円) | 184 | 2,115 | 4,112 | 6,411 |

*1 年度を跨いで複数回売却した銘柄の重複は除く
*2 保有先の経営機会に伴う銘柄減少と合わせて、保有銘柄数は計41銘柄減少

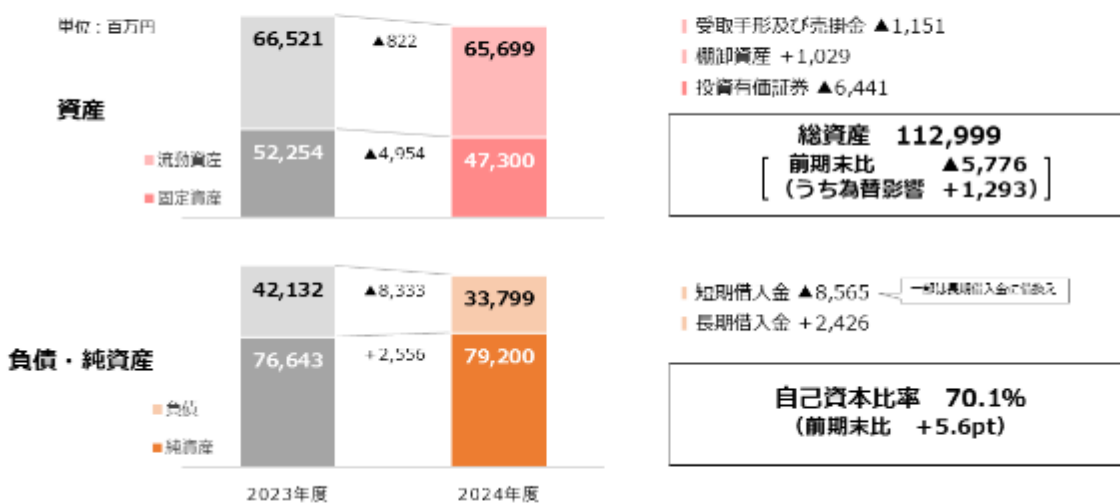
- 中計期間中の日本全体の株価上昇に伴い、当初計画 (計50銘柄) より売却金額が増加
- 3年間の売却金額は合計87億円 純資産比率20%未満の目標を達成
- 今後も縮減の方向性は変わらない

次に、政策保有株式の縮減についてご説明いたします。

政策保有株式については、前中計において、純資産比率 20%未満までの削減を目標に取り組んでまいりました。前中計の期間中、株価上昇もございまして、売却額は当初計画額を超える 87 億円となりましたが、結果といたしまして比率は 19%と、20%未満の目標を達成することができました。

本中計においても、引き続き削減に取り組んでまいります。

- 政策保有株式の売却に伴い固定資産が減少
- 当期純利益の上振れも影響し、自己資本比率は70.1%に上昇



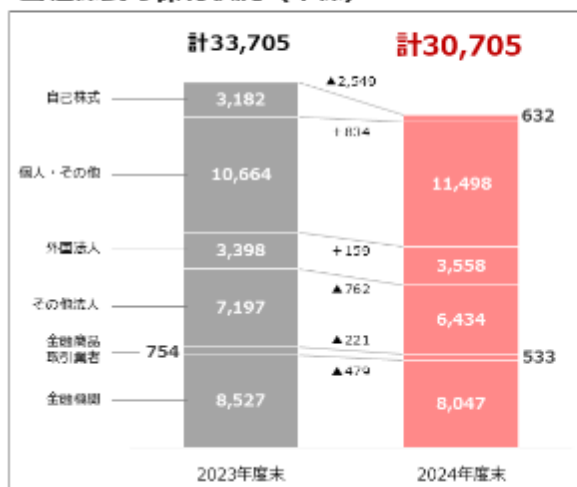
連結貸借対照表につき、ご説明いたします。

総資産は、投資有価証券の売却もございまして、トータルで57億円の減少となりました。負債では、借入金が60億円の減少、純資産では利益の積上げもございまして、25億円の増加となりました。

その結果、自己資本比率は70.1%と、前期比5.6ポイントの上昇となりました。

・ 自己株式の消却などに伴い株主構成が変化

当社株式の保有状況（千株）



Copyright © 2025 IRIKEN VITAMIN Co., Ltd.

- 自己株式が減少
 - ・ 取得： 487千株（総額1,132百万円）
 - ・ 消却：3,000千株
 - ・ 保有比率：23年度末 9% ⇒ 24年度末 2%
- 個人投資家の保有株式数が増加
 - ・ 新NISAにより個人投資家の活動が活発化
 - ・ 個人投資家向け情報発信を強化
〔2024年度実績：個人投資家向け説明会 3回
オンラインIRフェア出展 1回〕
- その他法人、金融機関の保有株式数が減少
 - ・ 政策保有株式の縮減を推進

15

株主構成についてご説明いたします。

まず、2024年度に300万株の消却を実施いたしました。その結果、自己株式が大きく減少しております。また、持ち合い株式の解消を進めていることから、金融機関・事業法人の保有が減少しております。一方で、個人株主・外国法人の保有が増加しております。

以上、2024年度通期業績についてご説明させていただきました。

1. 2024年度 通期業績
2. **2025年度 業績予想**

続きまして、2025年度の業績予想につきご説明いたします。

- 売上高は初の**1,000**億円（前期比+44億円）を目指す
- 人件費、物流費などのコストのさらなる上昇により
営業利益は2億減の**85**億円
- 海外事業ではセグメント利益調整額の計算方法変更や
減価償却費の増加も減益要因
- 配当方針を変更し、年間配当は16円増配の**110**円を計画
（連結配当性向40.1%）

まず、業績予想のポイントを4点にまとめております。

売上高は、初めての1,000億円を目指します。

人件費、物流費などのコストのさらなる上昇により、営業利益は2億円減の85億円を見込んでおります。

海外事業では今年度、セグメント利益調整額の計算方法の変更を行います。減価償却費の増加もありまして、今年度については減益を見込んでおります。

配当方針を変更いたしました。配当性向を40%とすることによりまして、年間配当は16円増配の110円を計画しております。

- 各種コストのさらなる増加により減益
- ROEは10%以上の水準を維持

| (百万円) | 2024年度 実績 | 2025年度 予想 | 増減額 | 増減率 |
|---------------------|--------------|----------------|--------|--------|
| 売上高 | 95,582 | 100,000 | +4,417 | +4.6% |
| 営業利益 | 8,724 | 8,500 | ▲224 | ▲2.6% |
| 営業利益率 | 9.1% | 8.5% | ▲0.6pt | |
| 経常利益 | 9,417 | 9,000 | ▲417 | ▲4.4% |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 9,388 | 8,200 | ▲1,188 | ▲12.7% |
| ROE | 12.1% | 10.3% | ▲1.8pt | |
| EBITDA (営業利益+減価償却費) | 11,928 | 12,000 | +71 | +0.6% |

為替前提：150円/ドル

主な増益要因

- 国内事業におけるコスト増に対応した価格改定
- 広告宣伝費など経費の効率的な使用

主な減益要因

- 労務費、人件費、物流費のさらなる増加
- 油脂、脂肪酸などの原材料価格上昇
- 中国での製品構成見直しに伴う売上減少

Copyright © 2025 Irisen Vitamin Co., Ltd.

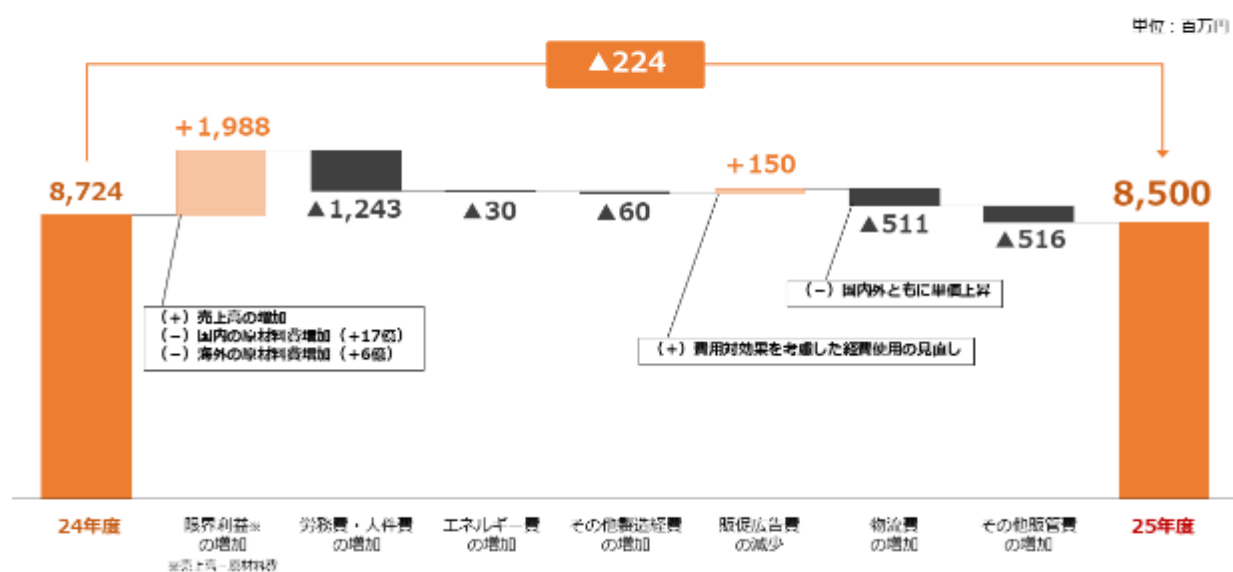
18

連結業績予想をハイライトして記載しております。

売上高は1,000億となっております。増収減益の計画としております。主な増益、また減益の要因については、画面の下の部分に記載の通りでございます。

引き続き、各種のコスト増加を価格改定で打ち返すという形になりますが、新しい中期経営計画の1年目であり、この中期経営計画に沿った経営をしまいる所存です。

・ 引き続き労務費、人件費、物流費の上昇が利益を圧迫



営業利益の増減要因について記載しております。

売上高増加による増益が 19.8 億円、これに対しまして、減益の要因といたしまして、労務費・人件費の増加 12.4 億円、物流費の増加 5.1 億円、その他販管費の増加 5.1 億円でごさいます、トータルでは 2.2 億円の減益を見込んでおります。

以上、富取よりご説明をさせていただきました。ありがとうございました。

中期経営計画2027

2025年5月23日

1. **前中期経営計画の振り返り**
2. 中期経営計画2027の位置づけ
3. 経営目標・財務戦略
4. 事業戦略
5. 非財務戦略

山木：おはようございます。理研ビタミン社長の山木です。本日はご参加いただきまして誠にありがとうございます。

私からは、当社の中長期での目標と、中期経営計画2027（に一まるに一なな）についてご説明いたします。よろしくお願いいたします。私の話す内容は、このようになっております。

- 掲げた業績目標を全て達成
- 当期純利益は政策保有株式の売却も影響し、大幅な超過

| (億円・%) | 2021年度 実績 | 2024年度 実績 | 2024年度 当初計画 |
|-----------------|---------------|--------------|----------------|
| 売上高 | 792 | 955 | 940 |
| 営業利益 | 58 | 87 | 80 |
| 営業利益率 | 7.4% | 9.1% | 8.5% |
| 経常利益 | 61 | 94 | 82 |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 215* | 93 | 65 |
| ROE | 38.3%* | 12.1% | 8.0%以上 |
| 政策保有株式純資産比率 | 28.7% | 19.0% | 20%未満 |

*子会社の連結除外に伴う異常値

Copyright © 2025 Irisen Vitamin Co., Ltd.

22

まずは前中計を振り返りたいと思います。前中計では、コロナ禍やウクライナ戦争によるサプライチェーンの混乱など事業環境が激変する中、業績目標を全て達成することができました。

特に重視しておりました営業利益は、2年目で達成いたしました。

また、政策保有株式の縮減に取り組んだ結果、当期純利益は非常に高い水準となり、最終年度のROEは12.1%まで上昇いたしました。

前中計の成果

| 経営基盤 (ガバナンス)の強化 | アジア・北米での 展開を加速 | 国内の深掘りと 新領域への挑戦 | サステナブル経営の 推進 |
|--|---|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> ✓ 政策保有株式の縮減目標達成 ✓ 外部機関による取締役会の実効性評価を実施 ✓ 統合報告書などの開示やIR/SR面談内容の経営層へのフィードバック拡充 ✓ 女性取締役を1名増やし2名体制へ | <ul style="list-style-type: none"> ✓ サプライチェーンの混乱や急激なインフレに対し地域別戦略の実行 ✓ 中国天津の新工場、北米エキス工場への投資実行 ✓ 北米アプリケーションセンターを開設 ✓ タイ・ベトナムに拠点開設（25年4月営業開始） ✓ グローバル展開のための国内組織改編 | <ul style="list-style-type: none"> ✓ 急激なコスト上昇に対し値上げや品目の見直しで対応 ✓ 差別化された家庭用新商品が新市場を創出 ✓ 拡大する中食市場へ食品・改良剤の両面で提案 ✓ フードロスやエッグショックなどの課題解決につながる提案実行 | <ul style="list-style-type: none"> ✓ ブルーカーボンの研究を推進 ✓ GHG排出量削減（23年度、21年度比▲32% ※Scope1,2） ✓ 家庭用商品の再生PET使用や紙パッケージ化など環境に配慮した包装容器の採用拡大 ✓ 2年連続「ホワイト500」認定 ✓ 執行役員で初の生え抜き女性登用（25年4月） |

前中計で掲げた四つの基本方針の成果が、こちらのスライドです。

コロナ禍やウクライナ戦争でサプライチェーンが大きく混乱し、原材料が高騰するなど厳しい事業環境でありましたが、値上げや品目の見直し、差別化された新商品や新規需要への適切な提案によって、確実に稼ぐ力を付けることができましたと評価しております。

また、サステナビリティ課題にも取り組み、環境・社会・ガバナンスのそれぞれで一定の成果を上げることができました。

新中計に向けた課題

| 経営基盤 (ガバナンス)の強化 | アジア・北米での 展開を加速 | 国内の深掘りと 新領域への挑戦 | サステナブル経営の 推進 |
|---|---|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> ✓ 株価とPBR・PERは頭打ちの状態 ✓ 政策保有株式のさらなる縮減 ✓ 取締役会は人材戦略の適切な監督と多様性に引き続き議論が必要 | <ul style="list-style-type: none"> ✓ 海外スペシャリティ品の生産体制・営業基盤拡大に向けた人材不足 ✓ サプライチェーンの混乱 ✓ 地政学リスクの拡大 ✓ アメリカを中心とした関税の影響 | <ul style="list-style-type: none"> ✓ 価格改定優先により市場の深掘りや新領域への挑戦に遅れ ✓ 工場の老朽化と人手不足が進行 ✓ 知財戦略 | <ul style="list-style-type: none"> ✓ 女性管理職比率の目標未達 ✓ サステナビリティ課題への取組み開示要請の拡大 ✓ 人権問題への対応 |

一方で、今後取り組む必要のある課題がこちらになります。

最も大きな課題は株価です。2020年の海外子会社の会計問題で大きく下落した株価は、問題前の水準まで回復したものの、その後頭打ちとなり、期末実績PBRは1倍割れの状況を脱することができませんでした。

また、工場の老朽化と人手不足が進行し、生産体制の再編が不可避となっております。さらに成長ドライバーと位置づけている海外の拡大に向け、より強く取り組む必要があると認識しております。

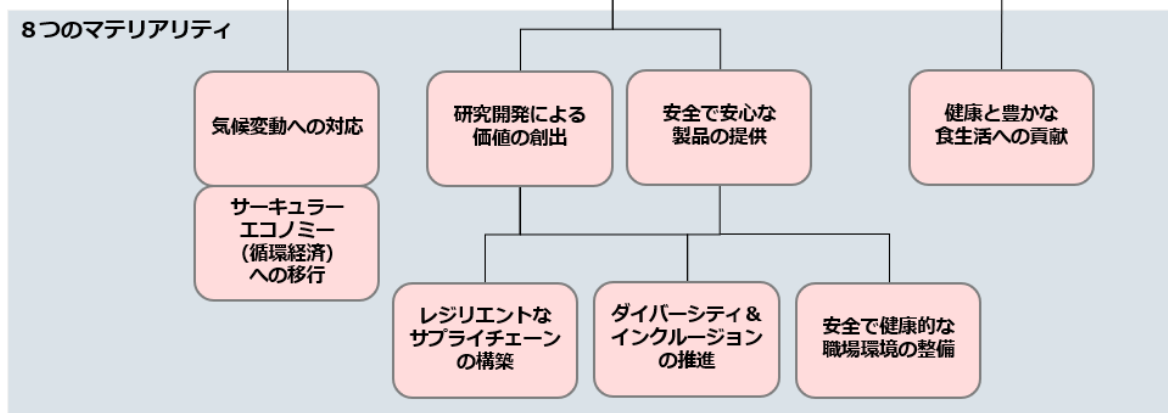
1. 前中期経営計画の振り返り
2. **中期経営計画2027の位置づけ**
3. 経営目標・財務戦略
4. 事業戦略
5. 非財務戦略

これを踏まえ、中期経営計画 2027 の位置づけについてご説明いたします。

この後は、短く中計 2027 とさせていただきます。

中長期ビジョン **持続可能な社会をスペシャリティな製品とサービスで支え、成長する会社になる**

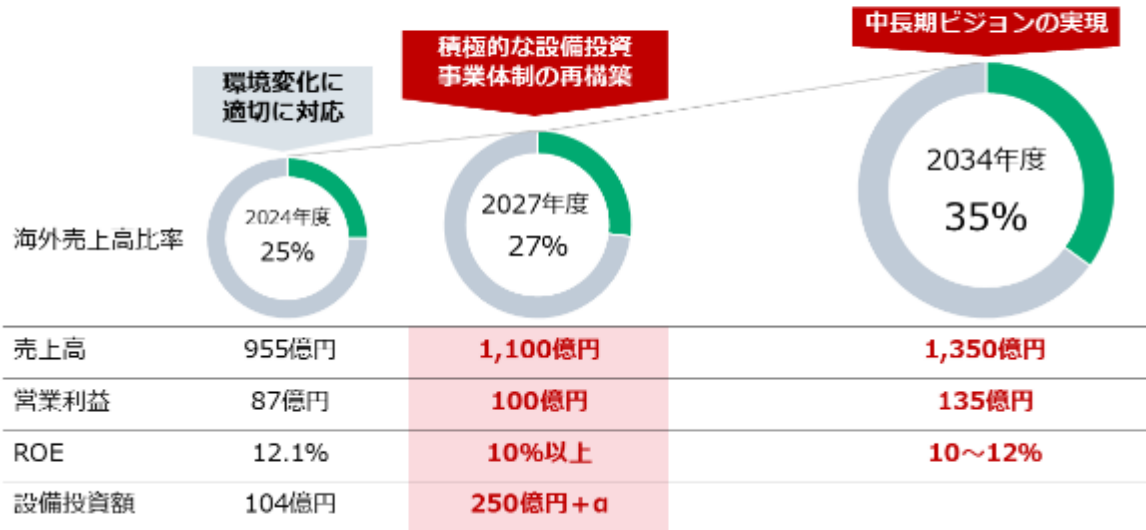
8つのマテリアリティ



まず、当社の中長期ビジョンとマテリアリティの関係についてまとめました。

当社は昨年、中長期の戦略と事業環境の変化を踏まえ、マテリアリティを見直しました。八つのマテリアリティを経営上の重要課題として取り組むことにより、中長期ビジョンの実現を目指してまいります。

- ・ 中長期のゴールを2030年度から2034年度に変更し、定量目標を設定
- ・ 人口動態の変化を見越して事業体制を再構築し、持続的な成長を目指す



Copyright © 2025 IRIKEN VITAMIN Co., Ltd.

27

前中計では、中長期のビジョンのゴールを2030年度としてきましたが、今回、ゴールを10年後の2034年度に修正し、新たに定量的な目標を設定いたしました。

当社グループは、2034年度に売上高1,350億円、営業利益135億円、海外売上高比率35%、ROE10~12%を目標といたします。

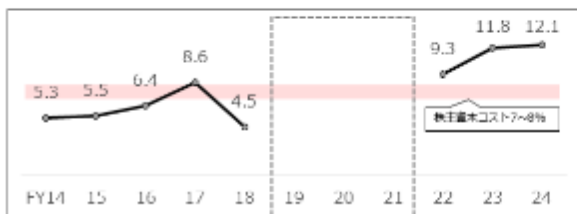
この目標の実現に向け、中計2027では、国内で持続的に稼ぐための体制強化、海外での将来の飛躍に向けた新体制の構築、この二つを大きなテーマといたします。

1. 前中期経営計画の振り返り
2. 中期経営計画2027の位置づけ
- 3. 経営目標・財務戦略**
4. 事業戦略
5. 非財務戦略・IR

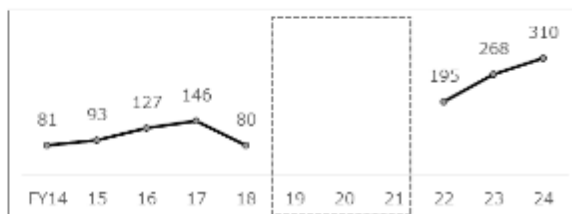
次に、中計 2027 の経営目標と財務戦略についてお話しいたします。

- 営業利益の増加と政策保有株式売却等によりROEとEPSは向上
- 株価は伸びておらずPBRは1倍割れ、PERは低水準が続く

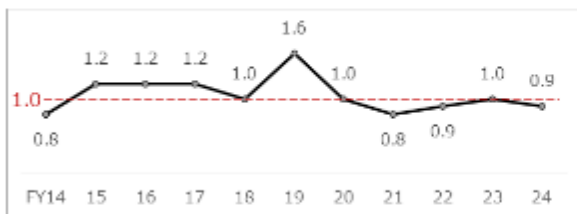
ROE (%)



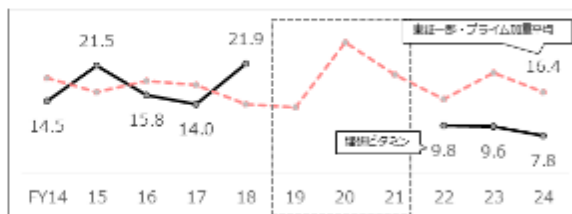
EPS (円)



PBR (倍)



PER (倍)



Copyright © 2025 Ikeno Vitamin Co., Ltd.

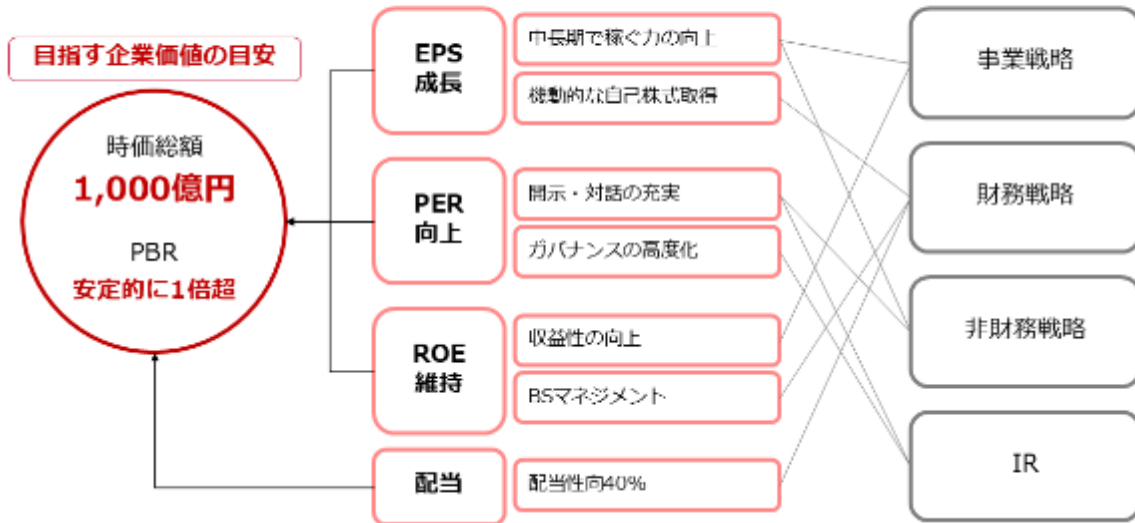
まず、前中計で積み残した、大きな課題である株価について分析しました。

2019年度から21年度まで、当社の当期純利益は、子会社の会計問題の影響で赤字もしくは異常値となったため、一部のグラフではその期間を除いております。

ROEは、当社が認識する株主資本コストを上回っており、EPSは10年前と比較して3倍になっております。

しかし株価は伸びず、PBRは1倍以下、PERは逆に下降し、市場平均の半分以下となっております。

- 当社の課題はPER
- EPS成長・ROEの維持とIR活動により、期待成長率を上げていく



Copyright © 2022 Ikeno Vitamin Co., Ltd.

30

当社は、株価が伸びない理由を、成長期待が低いことにあると認識しております。

期待値が低い要因として、投資家の皆様からは、当社が基盤とする国内食品市場の成長性や、当社株式の流動性が低いこと、BS マネジメントの弱さなどが指摘されております。当社では、これらの課題に対し、事業戦略、財務戦略、非財務戦略を実行し、EPS 成長と ROE の維持に取り組みます。

また、それらを積極的に開示して投資家の皆様と充実した対話を行い、期待成長率を上げることで企業価値を向上させていきたいと思っております。

| (億円・%) | | 2024年度 実績 | 2027年度 目標 |
|--------|---------------------|--------------|--------------|
| 成長性 | 売上高 | 955 | 1,100 |
| 収益性 | 営業利益 | 87 | 100 |
| | 営業利益率 | 9.1% | 9.1% |
| | EBITDA (営業利益+減価償却費) | 119 | 142 |
| 効率性 | ROE | 12.1% | 10%以上 |
| 株主還元 | 配当性向 | 30.3% | 40%以上 |
| 財務規律 | 自己資本比率 | 70.1% | 60~65% |
| ガバナンス | 政策保有株式純資産比率 | 19.0% | 10%未満 |

Copyright © 2025 Ishikawa Vitamin Co., Ltd.

31

こちらにお示しするのが、この考え方を基にした中計 2027 の数値目標です。

売上高は 1,100 億円、営業利益 100 億円、そして EBITDA を初めて中計の目標値に入れます。

ROE の目標は 10%以上と、前期より下がりますが、長期的にはさらに上を目指してまいります。

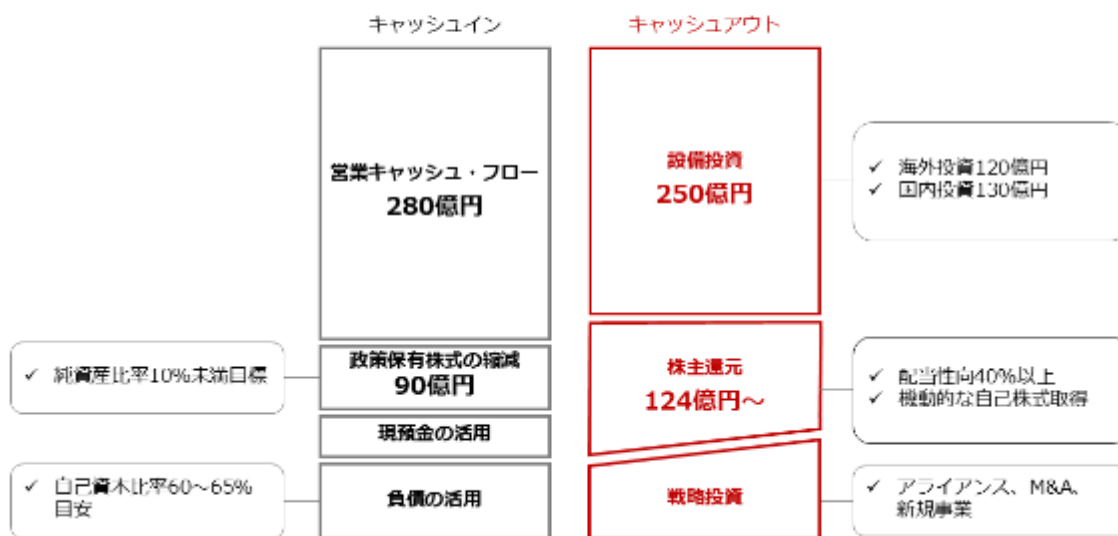
また、配当性向を 40%に引き上げるとともに、機動的な自己株式の取得により株主還元を強化いたします。

さらに、最適資本構成の観点から、自己資本比率を現在の水準から引き下げます。

政策保有株式については、引き続き縮減を進め、純資産比率 10%未満を目標といたします。

なお、これらの計画には米国の関税の影響は織り込んでおりません。当社にどのような影響があると考えているかについては、後ほどご説明いたします。

- 営業CFと政策保有株式縮減で得た資金で積極的な投資と株主還元の実行
- インオーガニックな戦略投資は必要に応じて負債を活用



Copyright © 2025 Rakon Vitamin Co., Ltd.

次に、中計 2027 のキャッシュアロケーションです。

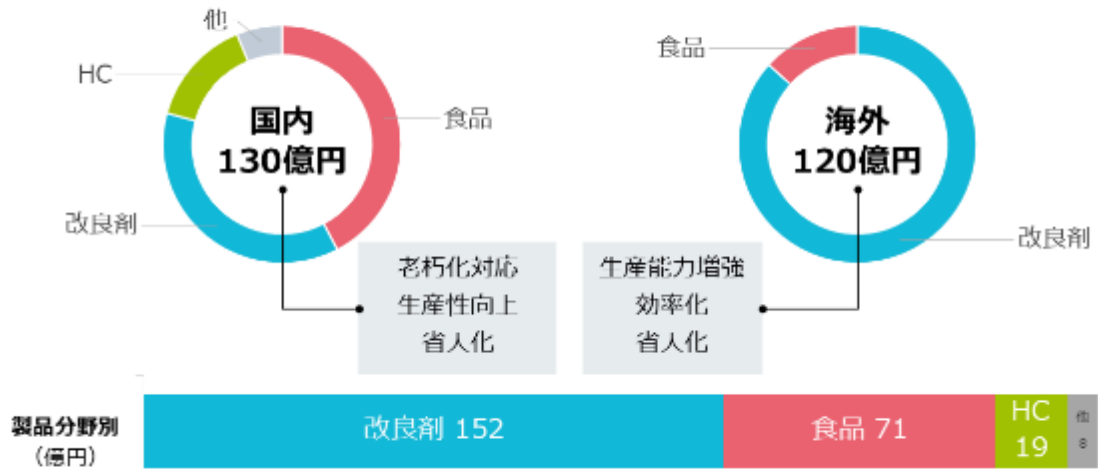
キャッシュインは、営業キャッシュ・フロー280 億円と政策保有株式の縮減による 90 億円に加え、現預金と負債も活用していく考えです。

キャッシュアウトは、設備投資に 250 億円、株主還元の 124 億円は、配当 104 億円と発表済みの自己株式取得 20 億円の合計です。来年度以降も、機動的な自己株式取得を検討してまいります。

戦略投資は、アライアンスや M&A、新規事業のための資金です。当社は買収した子会社で会計問題が起こったこともあり、M&A には慎重でしたが、今後は広い視点で成長機会を探ってまいります。

なお、先ほどお示した 10 年後の定量目標は、既存事業の成長を基本としたものです。

- 国内の基盤投資、海外の成長投資により最適生産体制構築を図る
- 改良剤分野に重点的に資金を配分



設備投資の内訳は、このようになっております。

地域別には、国内に 130 億円、海外に 120 億円投資いたします。

売上規模と比較して、海外の構成比が高くなっております。

また製品分野別では、改良剤に重点的に資金を配分いたします。

- ・ 連結配当性向の目安を引き上げ
- ・ 自己株式の取得を機動的に実施

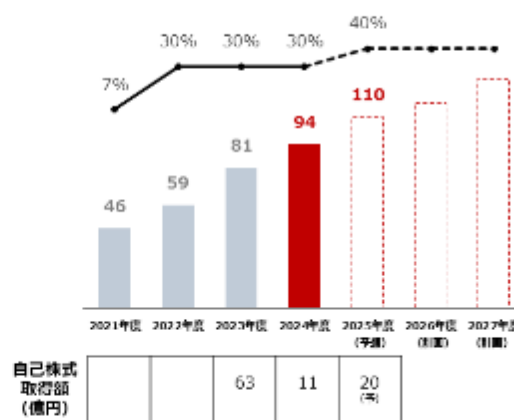
■ 配当方針

連結配当性向 40%以上

■ 自己株式の取得

適切な局面で機動的に実施
2025年度は20億円の取得枠を設定

■ 1株当たり配当金(円)と配当性向の推移



次に、株主還元についてご説明いたします。

当社は前中計で、配当性向 30%を目安に安定的な配当を行う方針としてまいりましたが、中計 2027 では 40%以上に引き上げます。また、自己株式取得も機動的に行い、株主還元を強化いたします。

1. 前中期経営計画の振り返り
2. 中期経営計画2027の位置づけ
3. 経営目標・財務戦略
- 4. 事業戦略**
5. 非財務戦略

続いて、事業戦略についてご説明いたします。

- 大きな認識は前中計と変わらない
- 環境課題、社会課題の解決が成長につながる

人口の変化

日本は人口減・高齢化、
世界人口は増加

ライフスタイルの変化

加工食品市場はゆるやかに拡大

気候の変化

原材料調達リスク・
自然災害リスクの増加

不確実性の高まり

将来の予測がますます困難に

まず、事業環境の認識です。前中計と大きな四つの項目は変わっておりません。

日本の総人口は、3年前から170万人減少いたしました。また、気候の変化により原材料調達のリスクが増加しております。当社は、非常に多くの種類の天然物を原料に使用しております。安定供給のために、在庫を積み増す必要がある原料が増えております。

ライフスタイルの変化については、日本では単身世帯の増加などによって、また海外ではGDPの増加によって、加工食品市場は緩やかに拡大していくと見込んでおります。

そして、コロナ後も世界は数多くの不安定要素を抱え、将来の予測がますます困難になっております。

これらの事業環境認識を踏まえ、セグメント別に戦略をご説明いたします。

- ・ 人口減少に伴う市場変化、原料事情や人手不足に伴うコスト増に対応
- ・ 加工食品市場の動きに影響を受けるが、市場全体より少し高い伸び率を目指す

■売上高 (億円)



■営業利益・率 (億円・%)



■サブセグメント別戦略/共通戦略

| | | |
|--------------------------|---|---|
| 家庭用 +11億円 | <ul style="list-style-type: none"> ✓ 市場創造型商品の育成・開発 ✓ 既存商品群の活性化 | <ul style="list-style-type: none"> ✓ 適切な価格改定 ✓ 営業・開発ターゲットの絞り込み ✓ 品目数削減 ✓ 調達力強化 ✓ 省人化投資 |
| 業務用 +23億円 | <ul style="list-style-type: none"> ✓ 中食・即食市場への提案 ✓ 人手不足の中で拡大する市場への提案 | |
| 加工食品用原料等 +36億円 | <ul style="list-style-type: none"> ✓ 顧客のメインブランドへの導入 ✓ 調達不安定な原料の代替機能、生産効率向上、フードロス削減につながる提案 ✓ 健康関連市場への提案強化 | |

Copyright © 2024 Ikeno Vitamin Co., Ltd.

37

まず国内食品事業です。

まだしばらくは加工食品の市場規模は拡大するという見通しのもと、市場の変化や、原料事情、人手不足などによって生まれる数々の課題に対応してまいります。

家庭用では、市場創造型の商品の開発・育成と、既存商品の活性化に注力いたします。

業務用では、引き続き拡大が見込める中食・即食市場と、セントラルキッチン化や冷凍弁当など、人手不足の中で拡大する市場への提案を強化してまいります。

加工食品用原料等では、原料調達の不安定化、人手不足によるコスト増、フードロスなどの課題解決と、健康関連市場への提案を強化してまいります。

また、当社自身も原料やコストの課題を抱えており、適切な価格改定やターゲットの絞り込み、調達力の強化などによって打ち返してまいります。

- ・ 化成品の国内市場縮小に対応し、得意分野に絞り込んだ市場の深掘り
- ・ 海外展開する日系企業への提案強化

■売上高 (億円)



■化学業界の事業環境



■事業戦略

- ✓ 滑剤、防曇剤、可塑剤、帯電防止剤などの既存領域に営業・開発リソースを集中し、付加価値化を促進
- ✓ バイオマス原材料の強みを活かし環境配慮製品の拡大
- ✓ 非集中領域では他社との協業による効率性向上を図る
- ✓ 海外の化成品用改良剤営業・開発への支援拡大

■営業利益・率 (億円・%)



Copyright © 2024 Ikeno Vitamin Co., Ltd.

38

次に、国内化成品その他事業です。

当社の化成品用改良剤は、プラスチックやゴムなどに少量添加することで機能を付与するもので、国内の化学業界の市況が業績に大きく影響いたします。

化学業界は、海外メーカーによる供給過剰問題や、脱炭素に向けた動きにより、業界再編が進んでいます。

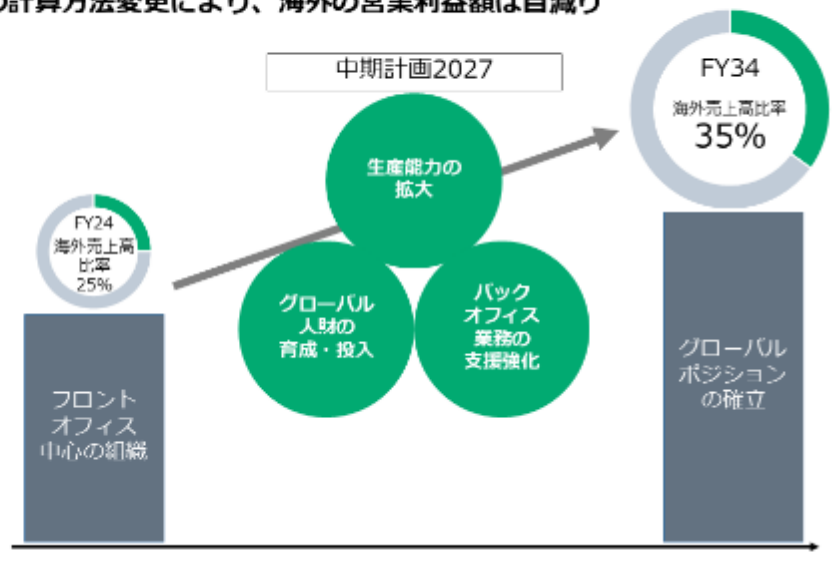
このような事業環境を踏まえ、当社は既存の得意分野に営業・開発リソースを集中いたします。当社の強みは、食品用改良剤を応用した植物由来原材料の化成品用改良剤です。小粒ながらもユニークな立ち位置で、国内外での拡大を図ってまいります。

- ・ 将来の加工食品市場拡大を念頭に、成長投資と新体制構築
- ・ セグメント利益調整額の計算方法変更により、海外の営業利益額は目減り

■売上高 (億円)



■営業利益・率 (億円・%)



Copyright © 2025 Ikeno Vitamin Co., Ltd.

次に、海外事業です。海外事業は10年後に向けての方向性からお話いたします。

当社は、海外を成長ドライバーと位置づけてまいりましたが、前中計までは生産・営業・開発中心の体制で、総務・人事・品証などのバックオフィス業務の支援が手薄だったために、成長のスピード感に欠けていたと考えております。

人口動態の変化に対応して、海外事業を成長させるために、国内との定期的な人材ローテーションとバックオフィス業務の支援強化を実行し、当社海外事業のグローバルポジションの確立を目指してまいります。

なお、営業利益率の目標が5%台と、前中計に比べて大きく落ちるのは、主にセグメント利益調整額の計算方法を変えたことによるものです。

これまで、会社経費としていた海外駐在員の経費を海外子会社に配賦するよういたしました。この額は連結調整額で相殺されますので、連結の営業利益への影響はありません。

・ 注力エリアは東南アジア・中国・北米。エリア別拡大戦略を実行

| 東南アジア | 中国 | 北米 |
|--|---|--|
|  <ul style="list-style-type: none"> ✓ コモディティ品の生産効率化 ✓ 将来に向けスペシャリティ品の生産体制を構築 ✓ 東南アジア各国に根差した営業基盤整備 |  <ul style="list-style-type: none"> ✓ 食品用改良剤新工場が稼働 ✓ 化成品向け汎用品ラインを停止し、新工場に従業員をシフト ✓ 景気は厳しいが消費市場の潜在力は大きく、高付加価値品の拡大に注力 |  <ul style="list-style-type: none"> ✓ APC*を活用し、ベーカリー分野への提案強化 ✓ 運商問題には情報収集の上柔軟に対応 <ul style="list-style-type: none"> ✓ ポークエキス生産能力増強 (FY26) ✓ 商品ラインナップ拡大  |

*APC: アプリケーションセンター

海外事業では、東南アジア、中国、北米の食品用改良剤を中心に拡大を図ります。

中国の天津理研では、5月に食品用改良剤の新工場が稼働開始いたしました。新工場建設は、コスト競争力や緊急時のメンテナンス体制を考慮し、中国現地の建設会社を起用いたしました。省人化と天津理研の生産体制の見直しにより、天津理研の従業員数は増やさずに運営してまいります。

また北米では、来年度に向けてポークエキスの生産能力増強を進めております。その他の地域でも、地域別の事情に合わせた戦略を、生産・営業・開発・管理部門が連携してスピード感を持って進めてまいります。

- 直接的な影響：マレーシアから米国に輸出する改良剤の数量減
- 間接的な影響：国内はコモディティ品の相場変動や円高の影響により不透明
海外は世界景気の悪化に伴う需要減少、価格競争激化の恐れ



Copyright © 2025 Ikeno Vitamin Co., Ltd.

ここで、米国関税の当社への影響についてお話しいたします。

先ほどお話ししたように、今回の目標には織り込んでおりません。当社のアメリカでの商売は、改良剤とエキスが半分ずつとなっており、改良剤は主にマレーシアから輸出しております。米国には国内生産する競合がありますので、マレーシアからの輸出が減少する可能性がございます。

エキスについては、原料の大部分を現地で調達して米国で生産しておりますので、大きな影響はないと考えております。

間接的には世界経済の悪化によって、当社が得意とするスペシャリティ品の需要が減少し、業績の下押しリスクになると考えております。

当社といたしましては、中長期的視点でしっかり投資を行い、将来の成長につなげていきたいと考えております。

1. 前中期経営計画の振り返り
2. 中期経営計画2027の位置づけ
3. 経営目標・財務戦略
4. 事業戦略
5. **非財務戦略**

最後に、非財務戦略のポイントについてご説明いたします。

| 研究カテゴリー | 短期テーマ | 中長期テーマ |
|---------|---|---|
| 調味料・エキス | <ul style="list-style-type: none"> ✓ 効率的開発と付加価値向上の両立 ✓ 戦略的な原料確保 | <ul style="list-style-type: none"> ✓ 未利用資源の活用 ✓ 新たな加工技術の開発 |
| 海藻 | <ul style="list-style-type: none"> ✓ 優良種苗供給による原料安定調達 ✓ 陸上養殖の収益化 | <ul style="list-style-type: none"> ✓ ブルーカーボン研究の事業化 ✓ 大量養殖技術の開発と産業実装 |
| 食品用改良剤 | <ul style="list-style-type: none"> ✓ 品質向上、フードロス削減、コストダウンなどへのソリューション強化 | <ul style="list-style-type: none"> ✓ ナノテラスを活用したイノベーション ✓ 海外法規に適合した新製品開発 |
| 化成品用改良剤 | <ul style="list-style-type: none"> ✓ 研究領域の絞り込み ✓ 社内外との共同研究・協業推進 | <ul style="list-style-type: none"> ✓ 環境対応分野での新規技術の開発 |
| ヘルメック | <ul style="list-style-type: none"> ✓ 医薬マイクロカプセルの機能性探求 ✓ 既存原料の製品ラインナップ拡充 | <ul style="list-style-type: none"> ✓ 新たな機能性食品用原料開発 |

Copyright © 2022 Ikeno Vitamin Co., Ltd.

当社のマテリアリティで特徴的なものは、研究開発による価値の創出です。

理化学研究所をルーツとする当社は研究開発型企業であり、天然物を有効活用して付加価値を生み出すことが、会社のDNAとして組み込まれております。

短期の業績にひも付けられる開発と併せ、中長期視点での研究もしっかりと行い、持続的な成長に結び付けてまいります。

海藻を一例として申し上げますと、当社はワカメの種苗研究で選抜した良い種を生産者の皆様に供給して、安定調達に結び付けております。また、持続可能な海藻養殖に向けて、大規模養殖技術の開発にも注力しているほか、大学や研究機関などとブルーカーボンの研究に精力的に取り組んでおります。

これらの研究は、将来的に事業化を目指しており、積極的な外部との共同研究を進めることで、事業化に向けたスピードを上げてまいります。

・ 人財のスペシャリティ*を向上させ、企業価値を高める

*生まれ持った多様性や入社後に習得または伸ばした経験・知識・スキルなどを含む個性のこと

■ 2025年1月に人財方針を制定

- 個性を尊重し、高めあうこと
- 主体的に考え、行動すること

中計2027での取り組み

- ✓ 人財方針に基づく人事制度の確立
- ✓ グローバル人財の育成
- ✓ ダイバーシティ推進

人財の「スペシャリティ」向上

組織の活性化

永続的に成長できる企業風土の醸成

次に、人的資本についてご説明いたします。

当社は今年1月に人財方針を定め、人財のスペシャリティを定義いたしました。中計2027では、この人財方針に基づいて人事制度を見直し、企業価値の向上に結び付けてまいります。

■ 政策保有株式の縮減

純資産比率

FY2024 FY2027
19.0% → 10%未満へ

■ 役員報酬制度

業績連動報酬の指標見直しについて
議論を進める

■ グループ・ガバナンス

グループ会社の内部統制整備と
教育・研修の拡充

■ 取締役会の構成

2025年6月24日開催の定時株主総会承認後を想定

- ✓ 新社長に望月が就任予定
- ✓ 現社長の山木は取締役会長へ



取締役会構成

社内取締役 7名 (58%)



社外取締役 5名 (42%)



監査等委員 5名



男性 10名 (83%) 女性 2名 (17%)

最後に、当社のガバナンス強化の取り組みについてご説明いたします。

当社は、子会社の会計問題を受け、前中計ではガバナンスの強化を基本方針として取り組んでまいりました。中計 2027 では、政策保有株式の縮減の継続や、役員報酬制度の見直しなどを検討していくとともに、成長ドライバーである海外中心にグループ・ガバナンスの強化を進めてまいります。

なお、当社は 6 月に社長交代を予定しております。新たに社長となる望月は海外経験が豊富で、当社が持続的に成長するために最も適した人選であると考えております。

以上で、私の説明を終わります。私がこのような形で説明するのは今回が最後となります。これまで支えていただき、誠にありがとうございました。

それではここで、次期社長、望月をご紹介します。

新社長 望月 敦のご挨拶

望月：皆様、初めまして。望月と申します。この度、次期代表取締役社長として指名を受けました。身の引き締まる思いとともに、当社のさらなる成長に貢献すべく全力で準備を進めております。

当社は、食品・改良剤・ヘルスケアをコア事業と定義し、BtoC、BtoBの両市場において、人々の生活と産業の双方を支える製品・サービスを提供し、事業の持続的成長を図ってまいります。各事業が単独で展開するのではなく、今後もこれらの事業が総合的に連携し、相乗効果を生む価値創造型のビジネスモデルを創出・強化してまいります。

既に中計2027がスタートしております。中でも、海外事業の加速は成長戦略の柱の一つでございます。国内外の垣根を越え、スペシャリティ製品の競争力を高めることで、グローバル市場における競争力と市場浸透を一層強化してまいります。

その実現には、生産力や技術力、これらの効率化・強化に加えて、人財と組織体制の連携が不可欠でございます。10年後の定量目標の達成に向けて、今はその基盤を築く重要なフェーズだと考えております。

また、過去の困難な局面を乗り越える中で、山木社長の先見性や決断力、そして誠実な姿勢から多くを学んでまいりました。心理的安全性を重視し、誰もが能力を発揮できる組織づくりをしっかりと引き継いで、さらに進めてまいりたいと思います。

入社以来40年、多くの方々に支えられて今がございます。これまでの経験を生かし、企業価値の最大化に向けてまい進してまいりますので、今後ともご支援ご指導のほど、どうぞよろしくお願いいたします。

持続可能な社会を スペシャリティな製品とサービスで支え、 成長する会社になる



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、本資料の発表日現在において入手可能な情報および合理的であると判断する一定の前提に基き作成されており、その実現を当社として約束する趣旨のものではありません。実際の業績等は今後さまざまな要因により、大きく異なる結果となる可能性があります。

お問い合わせ先：広報 I R部 pr_ir@rikenvitamin.jp

補足資料

・ 当期純利益は増加も投資有価証券売却益が大きく、営業CFは減少

| (百万円) | 2023年度 | 2024年度 | 前期比 | |
|------------------|--------|---------------|--------|---|
| 営業活動によるキャッシュ・フロー | 10,451 | 7,892 | ▲2,558 | フリー・キャッシュ・フロー 2023年度 9,897 ↓ ▲1,651 2024年度 8,245 |
| 税金等調整前当期純利益 | 11,909 | 12,706 | +797 | |
| 投資有価証券売却損益 | ▲2,115 | ▲4,055 | ▲1,940 | |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー | ▲554 | 353 | +907 | |
| 有形固定資産の取得による支出 | ▲2,536 | ▲4,678 | ▲2,142 | |
| 投資有価証券の売却による収入 | 2,970 | 4,990 | +2,019 | |
| 財務活動によるキャッシュ・フロー | ▲7,084 | ▲9,965 | ▲2,881 | |
| 短期借入金の純増減額 | 4,100 | ▲4,000 | ▲8,100 | |
| 自己株式の取得による支出 | ▲6,360 | ▲1,133 | +5,227 | |
| 現金及び現金同等物の期末残高 | 20,141 | 18,835 | ▲1,306 | |

Copyright © 2025 Riken Vitamin Co., Ltd.

48

2024年度 セグメント別業績

| (百万円) | | 2023年度 | 2024年度 | 増減額 | 増減率 |
|------------|----------|--------|---------------|--------|--------|
| 国内食品事業 | 売上高 | 63,154 | 64,821 | +1,667 | +2.6% |
| | 営業利益 | 6,961 | 6,681 | ▲280 | ▲4.0% |
| | 営業利益率 | 11.0% | 10.3% | ▲0.7pt | |
| 家庭用食品 | 売上高 | 13,138 | 13,586 | +447 | +3.4% |
| | 業務用食品 | 21,887 | 22,755 | +867 | +4.0% |
| | 加工食品用原料等 | 28,128 | 28,480 | +352 | +1.3% |
| 国内化成品その他事業 | 売上高 | 7,753 | 7,959 | +205 | +2.7% |
| | 営業利益 | 792 | 895 | +102 | +13.0% |
| | 営業利益率 | 10.2% | 11.3% | +1.1pt | |
| 海外事業 | 売上高 | 21,910 | 24,199 | +2,288 | +10.4% |
| | 営業利益 | 2,233 | 1,644 | ▲588 | ▲26.4% |
| | 営業利益率 | 10.2% | 6.8% | ▲3.4pt | |

Copyright © 2025 Riken Vitamin Co., Ltd.

49

2025年度 セグメント別業績予想

 理研ビタミン株式会社

| (百万円) | | 2024年度 実績 | 2025年度 予想 | 増減額 | 増減率 |
|------------|-------|--------------|---------------|--------|--------|
| 国内食品事業 | 売上高 | 64,821 | 67,400 | +2,578 | +4.0% |
| | 営業利益 | 6,681 | 7,050 | +368 | +5.5% |
| | 営業利益率 | 10.3% | 10.5% | +0.2Pt | |
| 家庭用食品 | 売上高 | 13,586 | 14,000 | +413 | +3.0% |
| 業務用食品 | 売上高 | 22,755 | 23,400 | +644 | +2.8% |
| 加工食品用原料等 | 売上高 | 28,480 | 30,000 | +1,519 | +5.3% |
| 国内化成品その他事業 | 売上高 | 7,959 | 8,700 | +740 | +9.3% |
| | 営業利益 | 895 | 850 | ▲45 | ▲5.1% |
| | 営業利益率 | 11.3% | 9.8% | ▲1.5pt | |
| 海外事業 | 売上高 | 24,199 | 25,300 | +1,100 | +4.5% |
| | 営業利益* | 1,644 | 650 | ▲994 | ▲60.5% |
| | 営業利益率 | 6.8% | 2.6% | ▲4.2pt | |

*セグメント利益調整額の計算方法変更により、営業利益が減少

Copyright © 2025 Rikun Vitamin Co., Ltd.

50

中期経営計画2027 セグメント別目標

 理研ビタミン株式会社

| (百万円) | | 2024年度 実績 | 2027年度 目標 | 増減額 |
|------------|-------|--------------|---------------|--------|
| 国内食品事業 | 売上高 | 64,821 | 71,900 | +7,078 |
| | 営業利益 | 6,681 | 7,550 | +868 |
| | 営業利益率 | 10.3% | 10.5% | +0.2pt |
| 家庭用食品 | 売上高 | 13,586 | 14,700 | +1,113 |
| 業務用食品 | 売上高 | 22,755 | 25,100 | +2,344 |
| 加工食品用原料等 | 売上高 | 28,480 | 32,100 | +3,619 |
| 国内化成品その他事業 | 売上高 | 7,959 | 9,700 | +1,740 |
| | 営業利益 | 895 | 900 | +4 |
| | 営業利益率 | 11.3% | 9.3% | ▲2.0pt |
| 海外事業 | 売上高 | 24,199 | 30,000 | +5,800 |
| | 営業利益* | 1,644 | 1,600 | ▲44 |
| | 営業利益率 | 6.8% | 5.3% | ▲1.5pt |

*セグメント利益調整額の計算方法変更により、営業利益が減少

Copyright © 2025 Rikun Vitamin Co., Ltd.

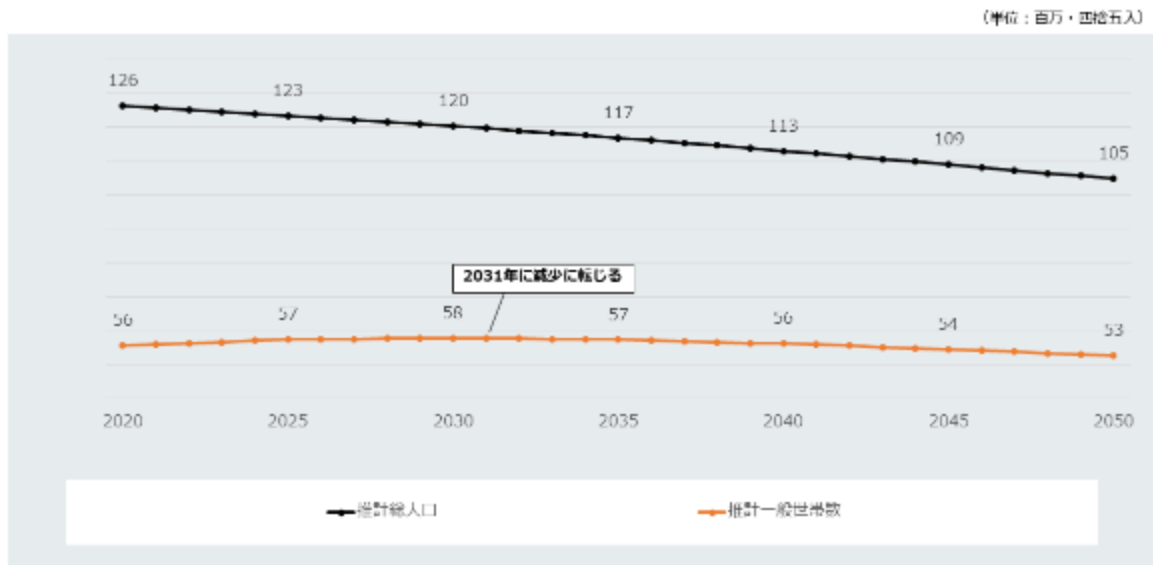
51

- 業績上振れと株価上昇によりキャッシュインは増加
- 設備投資は計画通り、借入金返済は効率性の観点からプラン変更



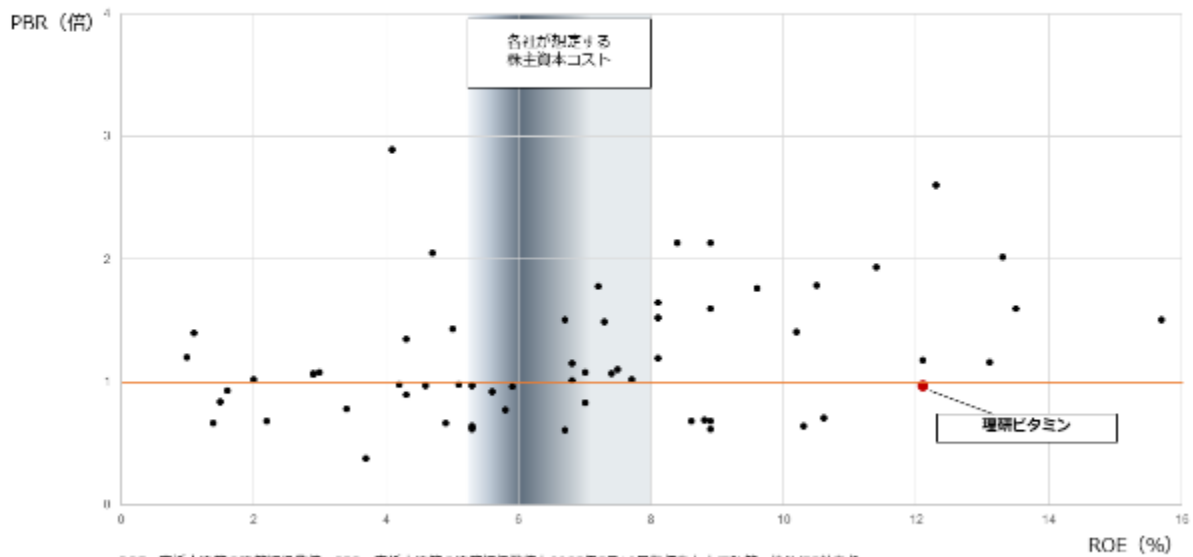
| | 現在の主な製品群 | 1950- | 1970- | 1990- | 2010- | 将来 |
|-------|--------------|----------|--------|-----------|-----------------------------|-----------|
| 東京工場 | MC*・ビタミンミックス | 1953移転新設 | | | 再構築中 | 持続的な利益創出 |
| 京都工場 | 機能性食品用原料・色素 | | 1985新設 | | 老朽化対応 生産性向上 省人化 投資 | |
| 大阪工場 | 食品用・化成品用改良剤 | 1960新設 | | | | |
| 千葉工場 | 食品用改良剤・ビタミンL | | 1973新設 | | | |
| 草加工場 | 調味料 | 1968新設 | | | | |
| 理研食品 | 海藻製品・エキス | 1964設立 | | | | |
| 国内他 | | | | 1991サニー包装 | | 2010健正堂** |
| マレーシア | 食品用・化成品用改良剤 | | | 1991設立 | 成長投資 | |
| 天津 | " | | | 1995設立 | 2025新工場 | |
| ガイモン | エキス | | | 2004設立 | 増設中 | |

*MC:マイクロカプセル **健正堂:化成品用改良剤に商標変更



引用データ: 国勢計の推定・人口推計研究所「日本の将来推計人口」(2023)「日本の世帯数の将来推計」(2025)

Copyright © 2025 Riken Vitamin Co., Ltd.



ROE: 直近半決算の決算総損益額 PBR: 直近半決算の決算総損益額と2025年5月16日株価をもとに計算 特外に5社あり

Copyright © 2025 Riken Vitamin Co., Ltd.

連結業績推移

| (百万円) | 2015年度 | 2016年度 | 2017年度 | 2018年度 | 2019年度 | 2020年度 | 2021年度 | 2022年度 | 2023年度 | 2024年度 | 2025年度 予想 |
|------------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|--------------|
| 売上高 | 88,072 | 87,181 | 89,515 | 89,024 | 82,974 | 77,722 | 79,231 | 88,750 | 91,484 | 95,582 | 100,000 |
| 前期比増減率 | 2.9% | ▲1.0% | 2.7% | ▲0.5% | ▲6.8% | ▲6.3% | 1.9% | 12.0% | 3.1% | 4.5% | 4.6% |
| 営業利益 | 6,007 | 6,820 | 5,424 | 4,580 | 5,307 | 1,367 | 5,840 | 7,158 | 9,371 | 8,724 | 8,500 |
| 前期比増減率 | 30.3% | 13.5% | ▲20.5% | ▲15.6% | 15.9% | ▲74.2% | 327.2% | 22.6% | 30.9% | ▲6.9% | ▲2.6% |
| 売上高営業利益率 | 6.8% | 7.8% | 6.1% | 5.1% | 6.4% | 1.8% | 7.4% | 8.1% | 10.2% | 9.1% | 9.2% |
| 経常利益 | 5,321 | 6,248 | 4,587 | 4,388 | 5,045 | 1,652 | 6,182 | 7,223 | 10,296 | 9,417 | 9,000 |
| 売上高経常利益率 | 6.0% | 7.2% | 5.1% | 4.9% | 6.1% | 2.1% | 7.8% | 8.7% | 11.3% | 9.9% | 9.0% |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 4,107 | 4,089 | 4,800 | 2,623 | ▲8,933 | ▲1,618 | 21,582 | 6,414 | 8,755 | 9,388 | 8,200 |
| 売上高当期純利益率 | 4.7% | 4.7% | 5.4% | 2.9% | — | — | 27.2% | 7.2% | 9.6% | 9.8% | 8.2% |
| 総資産額 | 109,030 | 109,342 | 110,994 | 109,706 | 101,853 | 106,535 | 102,660 | 105,223 | 118,776 | 112,999 | |
| 純資産額 | 74,341 | 53,611 | 58,919 | 59,229 | 46,789 | 46,674 | 66,539 | 71,371 | 76,643 | 79,200 | |
| 自己資本比率 | 67.7% | 48.5% | 52.7% | 53.5% | 45.5% | 43.3% | 64.8% | 67.8% | 64.5% | 70.1% | |
| 営業活動によるキャッシュ・フロー | 6,377 | 8,126 | 5,753 | 6,689 | 5,850 | 7,660 | 6,823 | 7,835 | 10,451 | 7,892 | |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー | ▲6,389 | ▲3,080 | ▲1,617 | ▲3,388 | ▲4,282 | ▲2,322 | ▲3,661 | ▲2,034 | ▲554 | 353 | |
| 財務活動によるキャッシュ・フロー | ▲3,140 | ▲1,881 | ▲5,869 | ▲2,490 | ▲3,051 | ▲180 | ▲7,565 | ▲4,578 | ▲7,084 | ▲9,965 | |
| ROE | 5.5% | 6.4% | 8.6% | 4.5% | ▲17.0% | ▲3.5% | 38.3% | 9.3% | 11.8% | 12.1% | 10.3% |

*2021年度より「収益認識に関する会計基準」等を適用しています

セグメント別四半期累計業績推移

| (百万円) | 2023年度 | | | | 2024年度 | | | | 2025年度予想 | |
|---------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|----------|---------|
| | 1Q | 1-2Q | 1-3Q | 1-4Q | 1Q | 1-2Q | 1-3Q | 1-4Q | 上期 | 通期 |
| 売上高 | 15,626 | 31,082 | 48,129 | 63,154 | 16,441 | 32,267 | 49,503 | 64,821 | 33,700 | 67,400 |
| 国内食品事業 | 3,403 | 6,606 | 10,058 | 13,138 | 3,397 | 6,754 | 10,412 | 13,586 | 7,000 | 14,000 |
| 栄養用食品 | 5,397 | 10,639 | 16,532 | 21,887 | 5,946 | 11,415 | 17,287 | 22,755 | 11,700 | 23,400 |
| 加工食品用原料等 | 6,825 | 13,837 | 21,538 | 28,128 | 7,097 | 14,098 | 21,803 | 28,480 | 15,000 | 30,000 |
| 国内化成品その他事業 | 1,879 | 3,771 | 5,857 | 7,753 | 1,913 | 3,874 | 6,002 | 7,959 | 4,200 | 8,700 |
| 海外事業 | 5,052 | 10,423 | 16,061 | 21,910 | 5,548 | 11,582 | 18,382 | 24,199 | 11,800 | 25,300 |
| 調整額 (セグメント間消去) | ▲368 | ▲664 | ▲1,010 | ▲1,334 | ▲277 | ▲574 | ▲1,035 | ▲1,398 | ▲700 | ▲1,400 |
| 連結合計 | 22,189 | 44,613 | 69,058 | 91,484 | 23,626 | 47,149 | 72,852 | 95,582 | 49,000 | 100,000 |
| 営業利益 | 1,968 | 3,575 | 5,823 | 6,961 | 1,910 | 3,506 | 5,673 | 6,681 | 3,120 | 7,050 |
| 国内食品事業 | 188 | 342 | 557 | 792 | 222 | 427 | 693 | 895 | 400 | 850 |
| 国内化成品その他事業 | 479 | 984 | 1,723 | 2,233 | 388 | 918 | 1,559 | 1,644 | 200 | 650 |
| 海外事業 | ▲160 | ▲305 | ▲443 | ▲616 | 0 | ▲226 | ▲381 | ▲497 | ▲20 | ▲50 |
| 調整額 (セグメント間消去) | 2,476 | 4,596 | 7,660 | 9,371 | 2,522 | 4,626 | 7,544 | 8,724 | 4,000 | 8,500 |
| 連結合計 | 2,998 | 5,220 | 8,396 | 10,296 | 2,927 | 4,786 | 8,241 | 9,417 | 4,400 | 9,000 |
| 経常利益 | 2,998 | 5,220 | 8,396 | 10,296 | 2,927 | 4,786 | 8,241 | 9,417 | 4,400 | 9,000 |
| 親会社株主に帰属する四半期/当期純利益 | 2,068 | 3,667 | 6,080 | 8,755 | 2,370 | 3,255 | 5,834 | 9,388 | 2,900 | 8,200 |

| (百万円) | 2023年度 | | | | 2024年度 | | | |
|------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q |
| 売上高 | | | | | | | | |
| 国内食品事業 | 15,626 | 15,456 | 17,046 | 15,024 | 16,441 | 15,825 | 17,235 | 15,318 |
| 家庭用食品 | 3,403 | 3,202 | 3,452 | 3,079 | 3,397 | 3,356 | 3,657 | 3,174 |
| 業務用食品 | 5,397 | 5,242 | 5,892 | 5,355 | 5,946 | 5,468 | 5,872 | 5,468 |
| 加工食品用原料等 | 6,825 | 7,012 | 7,701 | 6,589 | 7,097 | 7,001 | 7,705 | 6,676 |
| 国内化成品その他事業 | 1,879 | 1,892 | 2,086 | 1,895 | 1,913 | 1,960 | 2,128 | 1,956 |
| 海外事業 | 5,052 | 5,370 | 5,657 | 5,829 | 5,548 | 6,033 | 6,799 | 5,817 |
| 調整額〔セグメント間消去〕 | ▲ 368 | ▲ 295 | ▲ 345 | ▲ 324 | ▲ 277 | ▲ 296 | ▲ 461 | ▲ 362 |
| 連結合計 | 22,189 | 22,424 | 24,445 | 22,425 | 23,626 | 23,523 | 25,702 | 22,730 |
| 営業利益 | | | | | | | | |
| 国内食品事業 | 1,968 | 1,607 | 2,248 | 1,138 | 1,910 | 1,596 | 2,167 | 1,007 |
| 国内化成品その他事業 | 188 | 153 | 215 | 235 | 222 | 205 | 265 | 202 |
| 海外事業 | 479 | 504 | 739 | 509 | 388 | 530 | 640 | 85 |
| 調整額〔セグメント間消去〕 | ▲ 160 | ▲ 145 | ▲ 137 | ▲ 173 | 0 | ▲ 227 | ▲ 154 | ▲ 115 |
| 連結合計 | 2,476 | 2,119 | 3,064 | 1,710 | 2,522 | 2,104 | 2,918 | 1,179 |
| 経常利益 | 2,998 | 2,222 | 3,175 | 1,900 | 2,927 | 1,859 | 3,454 | 1,176 |
| 親会社株主に帰属する四半期純利益 | 2,068 | 1,598 | 2,413 | 2,675 | 2,370 | 884 | 2,578 | 3,554 |