



**理研ビタミン株式会社**

# 資本コストと株価を意識した経営の実現に向けた対応

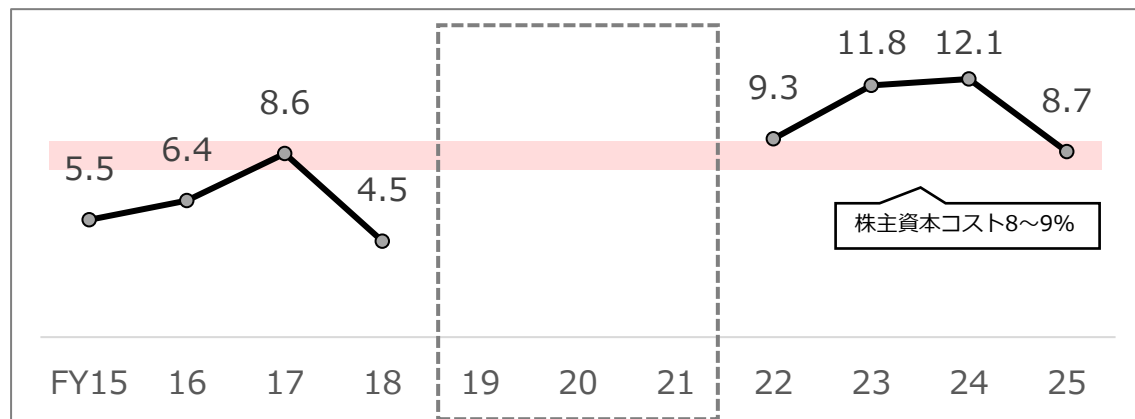
2026年6月23日

理研ビタミン株式会社（4526）

	東証の要請	当社の対応状況
現状分析	自社の資本コストや資本収益性を的確に把握	✓ CAPMおよび益利回り、株主・投資家ヒアリングに基づく株主資本コストの算定
	その内容や市場評価に関して取締役会で現状を分析・評価	✓ 取締役会での分析・評価を実施
計画策定・開示	改善に向けた方針や目標・計画期間、具体的な取組みを取締役会で検討・策定	✓ 稼ぐ力を維持しながら株価を意識した成長戦略を取締役会で議論し策定
	その内容について、現状評価とあわせて、投資者にわかりやすく開示	✓ ウェブサイト・統合報告書で開示
取組みの実行	計画に基づき、資本コストや株価を意識した経営を推進	✓ 稼ぐ力を向上しながらバランスシートや株価を意識する経営にシフト
	開示をベースとして、投資者との積極的な対話を実施	✓ 決算説明会、個人向け説明会、IR・SR面談を活用し投資者との対話を推進

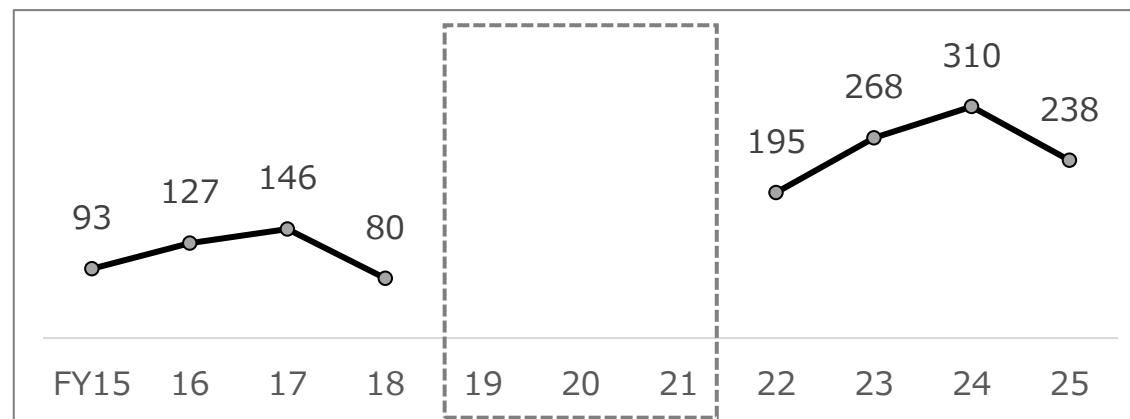
- 中期でROE・EPSのベースは向上も、25年度は低下
- FY25末のPBRは1倍、PERは12倍とセクター内で低水準が続く

ROE (%)

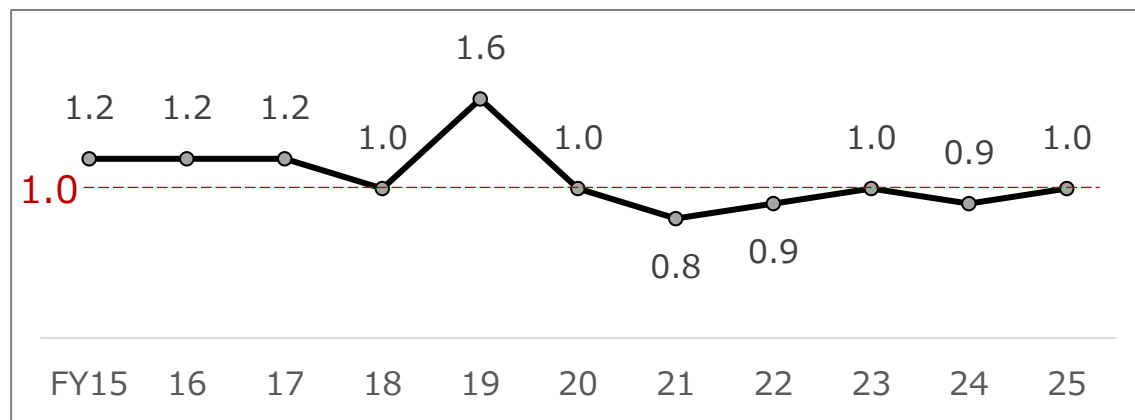


EPS (円)

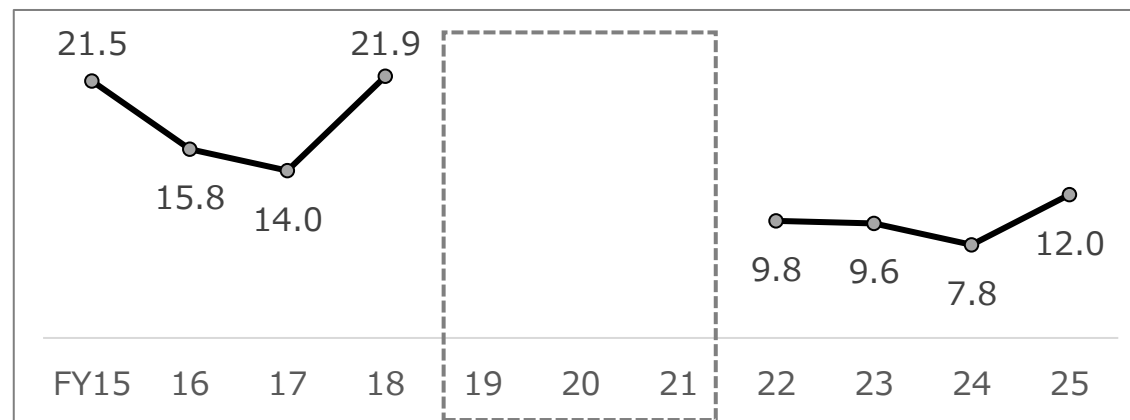
・年度末実績をベースに算出  
 ・ [ ] 子会社会計問題の影響で赤字もしくは異常値のため省略



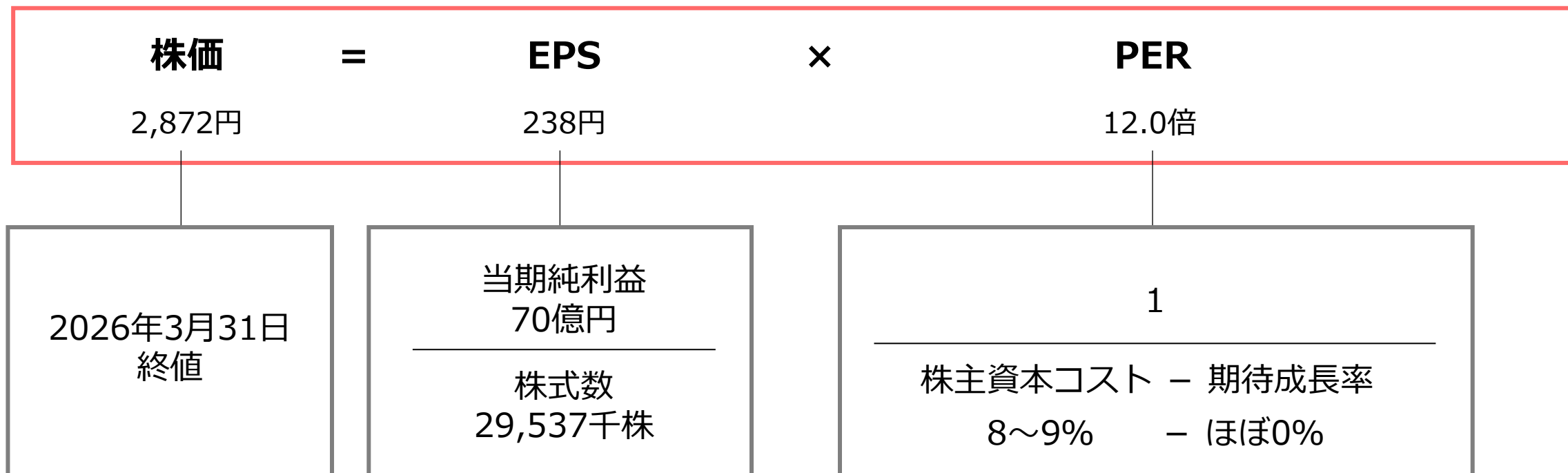
PBR (倍)



PER (倍)



- 利益成長と自己株式取得により、EPSは10年で2.5倍
- 一方、株価は10年で1.4倍。期待成長率がほぼ0



- **株主資本コストを8~9%と算定**

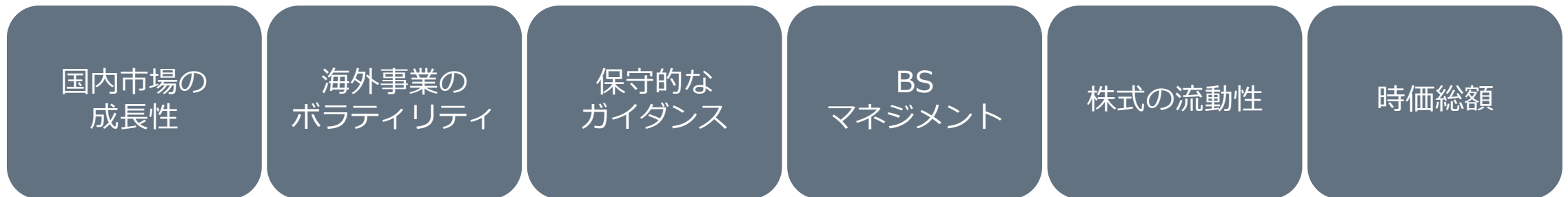
CAPM : 6.6% (RF3.0% + β0.6 × MRP6%)  
 投資家ヒアリング : 7~10%  
 食料品セクター各社の公表数値も参考

- セクター内比較でROEは高いが、さらなる向上を求められている
- PBRが1倍近辺から上がっておらず、中長期での成長期待を高められていない

	<b>PBR</b>	<b>=</b>	<b>ROE</b>	<b>×</b>	<b>PER</b>
	1.0倍		8.7%		12.0倍
プライム 食料品 中央値*	1.3倍前後		7.5%前後		14倍前後

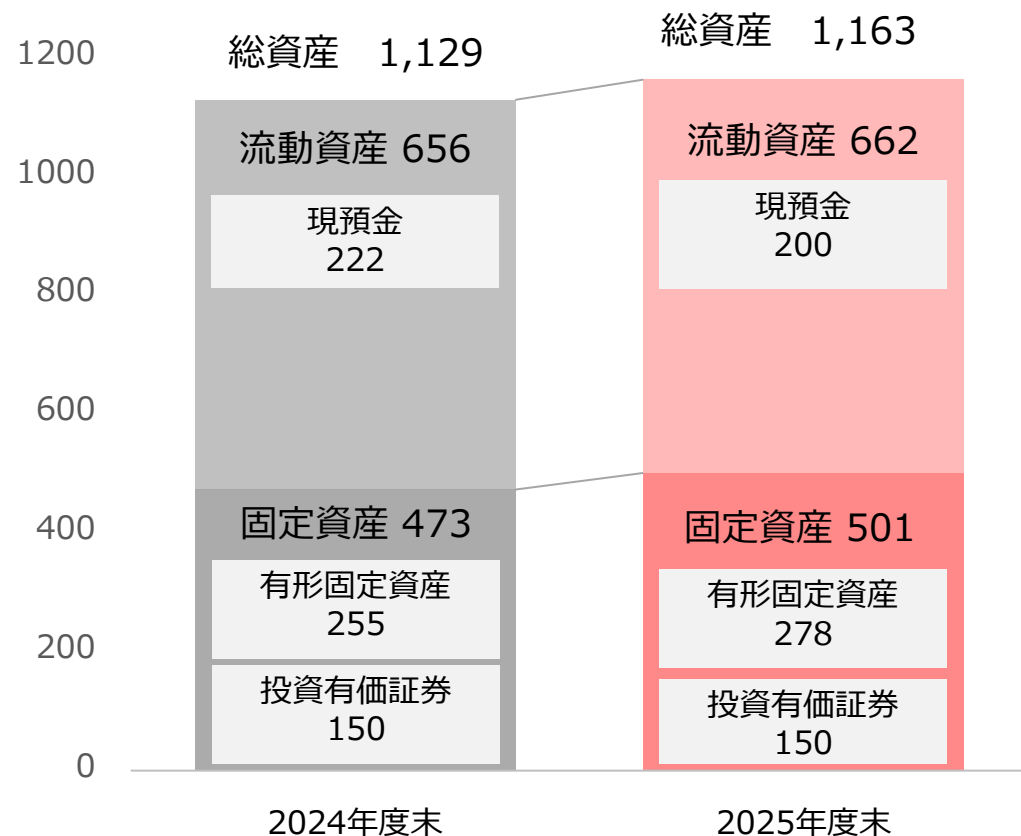
\*2026年3月末時点 当社集計

**期待値が低い要因（投資家との面談で指摘される事柄）**

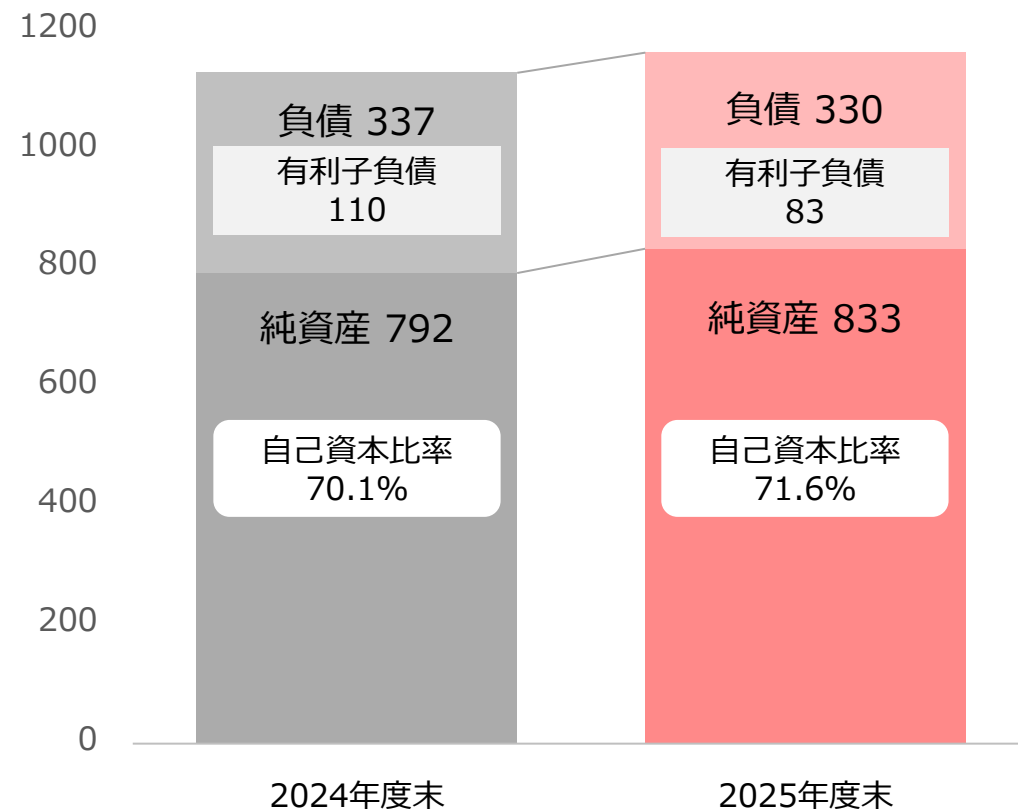


- 総資産は34億円増加、投資有価証券は売却進めるも株価上昇により概ね横ばい
- 純資産の増加により自己資本比率は上昇

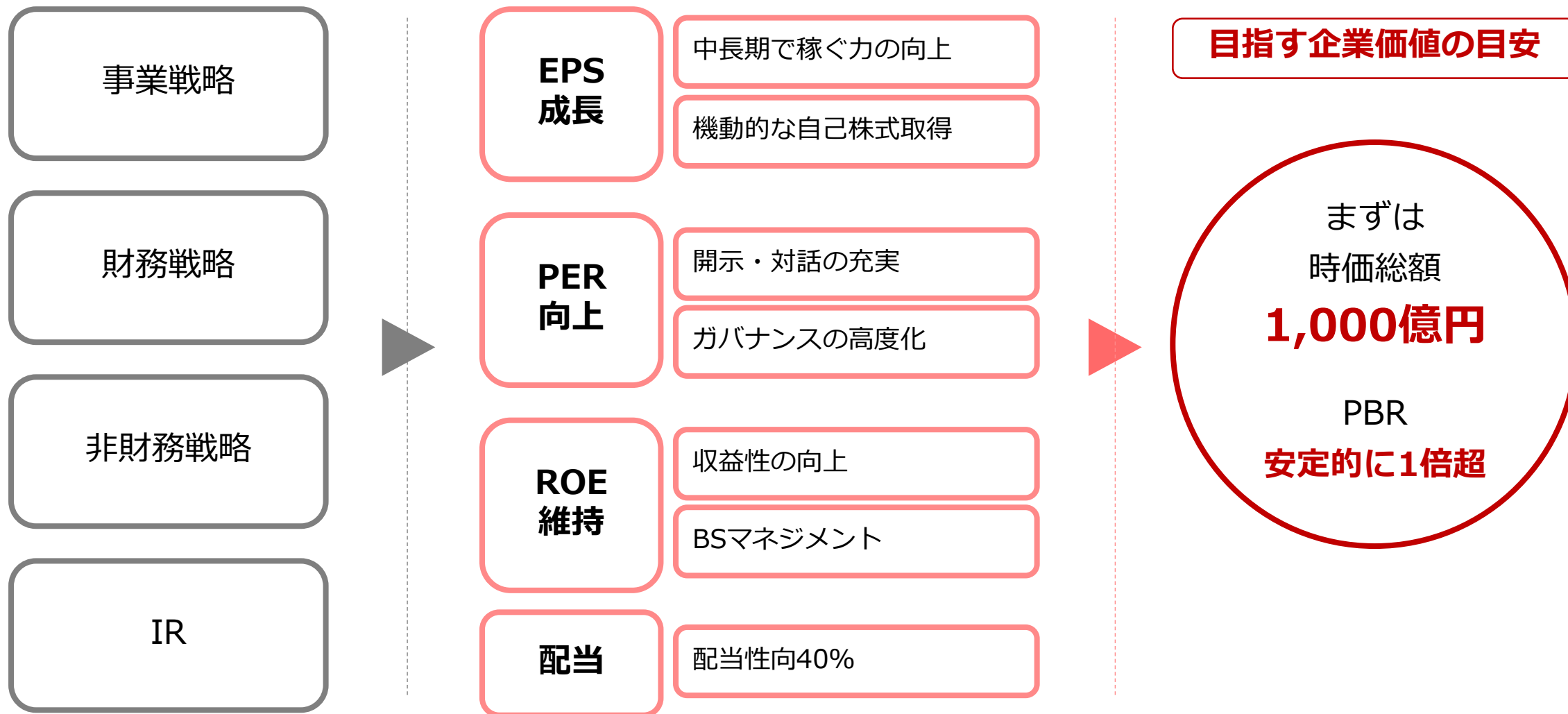
## ■ 資産



## ■ 負債・純資産

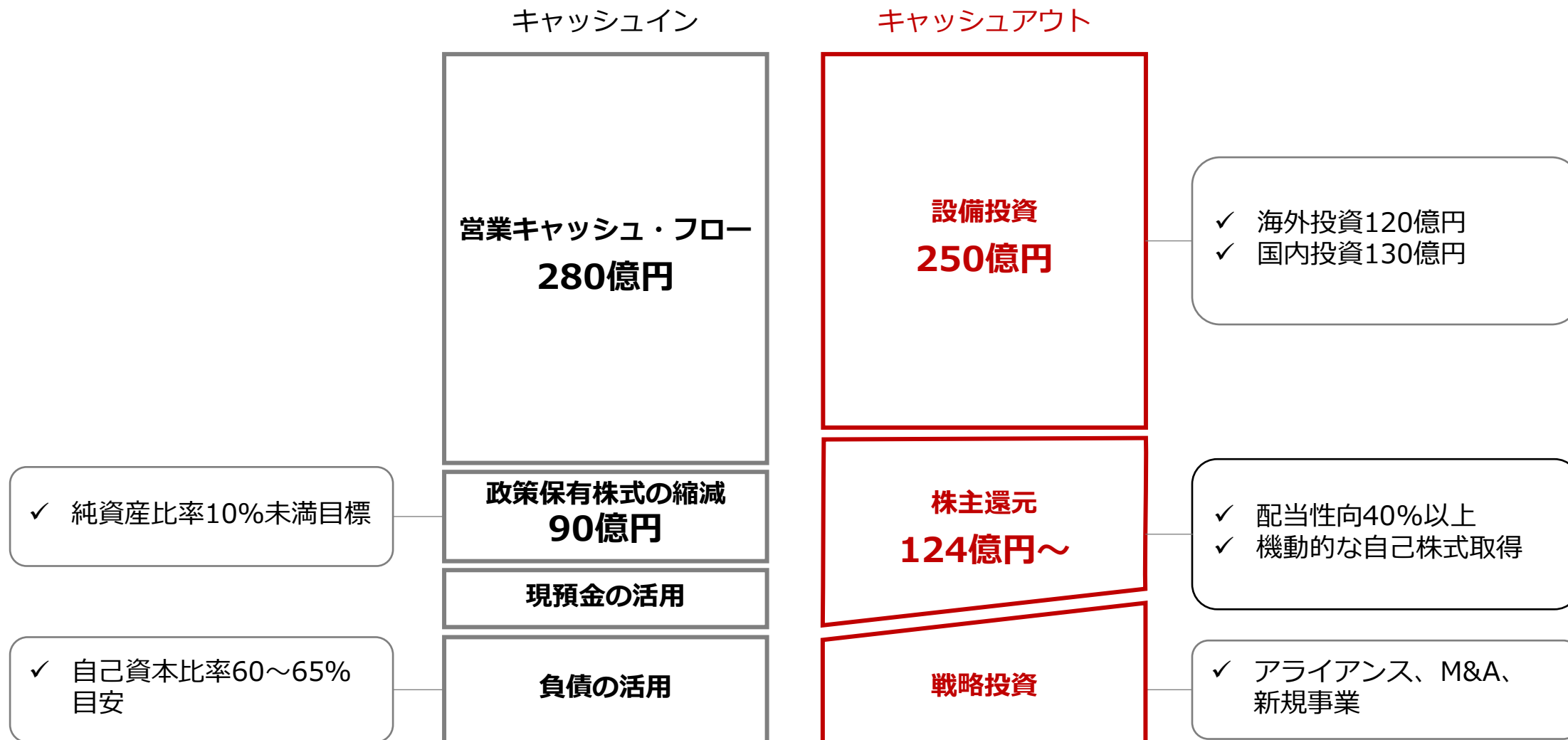


- 当社の課題はPER
- EPS成長・ROEの維持とIR活動により、期待成長率を上げていく



(億円・%)		2024年度 実績	2025年度 実績	2027年度 目標
成長性	売上高	955	963	1,100
収益性	<b>営業利益</b> 営業利益率	87 9.1%	69 7.2%	<b>100</b> 9.1%
	<b>EBITDA</b> (営業利益+減価償却費)	119	115	<b>142</b>
効率性	<b>ROE</b>	12.1%	8.7%	<b>10%以上</b>
株主還元	配当性向	30.3%	46.2%	40%以上
財務規律	自己資本比率	70.1%	71.6%	60~65%
ガバナンス	政策保有株式 純資産比率	19.0%	17.9%	10%未満

- 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拡充を実行
- 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



- 配当方針に基づき、2026年度の年間配当金は110円を維持
- 自己株式取得は今期20億円

■ 配当方針

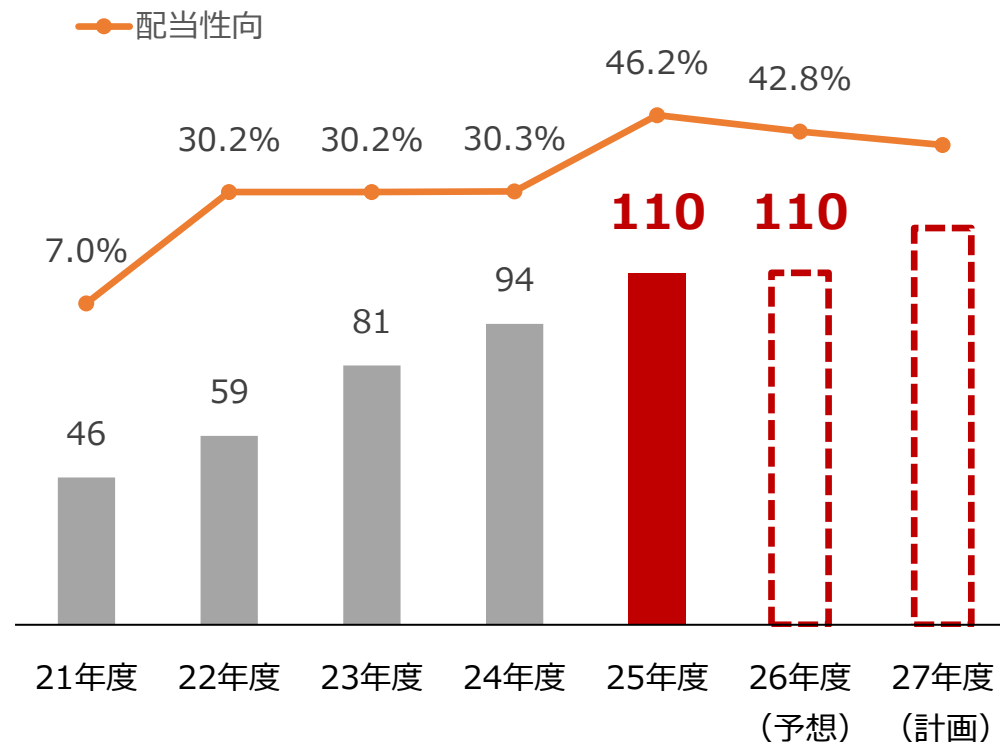
連結配当性向40%以上を目安に  
安定的な配当を継続して実施

■ 自己株式の取得

適切な局面で機動的に実施

2025年度に続き、2026年度も20億円取得予定

■ 1株当たり年間配当金推移（円）



自己株式  
取得額  
(億円)

		63	11	20	20 (予)	
--	--	----	----	----	--------	--

<p>事業戦略</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 中長期で稼ぐ力と収益性向上に向け、中計2027で前中計比約2.5倍の設備投資</li> <li>✓ M&amp;A、アライアンスを含めた戦略投資枠を設定</li> </ul> <p><b>海外</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 成長ドライバーである海外事業拡大に向け、国内を巻き込んだ新体制構築</li> <li>✓ 中国新工場の早期稼働率拡大に注力</li> </ul> <p><b>国内</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 国内食品は加工食品市場全体より少し高い伸び率を目指す</li> <li>✓ 中食・即食市場や健康関連市場などへの提案強化</li> <li>✓ 調達不安定な原料の代替機能・フードロス削減などにつながる提案強化</li> <li>✓ 化成品は得意分野にリソースを集中し付加価値化を推進</li> </ul>
<p>非財務戦略</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 社会課題の解決につながる中長期的な研究開発</li> <li>✓ 人財方針に基づく人事制度の確立</li> <li>✓ グループガバナンスの強化</li> </ul>

- 前中計でプライム市場として一定の基盤を構築
- 市場との対話を通じて開示を磨き、成長性の理解と期待向上につなげる

### ■ 前中計での活動

着実に活動範囲を拡大

	前中計での成果
開示の強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 統合報告書の発行開始</li> <li>✓ 英文同時開示開始</li> <li>✓ IRサイトリニューアル</li> </ul>
対話の強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 年間対話件数25件→98件</li> <li>✓ アナリストカバレッジ獲得</li> <li>✓ 定期的なSR・海外NDRの開始</li> <li>✓ 個人投資家説明会の回数増</li> </ul>
経営陣へのFB	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 四半期ごとに対話内容を報告</li> <li>✓ 中計方針に考え方を反映</li> </ul>

### ■ 2025年度の取り組みと成果

- ✓ 新社長初年度での海外NDRの実施
- ✓ 5年ぶりとなる施設見学会の実施
- ✓ アナリストカバレッジの増加
- ✓ 短信全文の日英同時開示準備  
(2025年度通期決算から開始)
- ✓ 大阪で初の個人向け説明会実施
- ✓ 個人株主数は11,000人増加
- ✓ 機関投資家との対話件数は減少

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づいており、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](mailto:pr_ir@rikenvitamin.jp)