



理研ビタミン株式会社

証券コード：4526



個人投資家様向け会社説明会

2023年1月13日

代表取締役社長 山木 一彦



1. 会社紹介

わかめちゃん

2. 理研ビタミンの歴史

3. 事業紹介

4. 中長期ビジョンと中期経営計画

5. 財務状況・株主還元

商号	理研ビタミン株式会社
設立	1949年（昭和24年）8月27日
資本金	25億3700万円
上場市場	東京証券取引所 プライム市場（証券コード：4526）
代表者	代表取締役社長 山木 一彦
従業員数	958名（連結1,825名）（2022年3月31日現在）
事業内容	家庭用食品、業務用食品、加工食品用原料、食品用改良剤、 化成品用改良剤、ビタミン類などの製造・販売



ノンオイルドレッシングとわかめの会社…？



- “ノンオイルドレッシング”というジャンルを定着させたパイオニア
- ノンオイルドレッシング **シェアNo.1!**
(※発売開始から30年以上トップを維持)
- 日本で初めてわかめの全国的な流通を開始
- 家庭用国産乾燥カットわかめ **シェアNo.1!**
(※発売開始から40年以上トップを維持)
- インスタントわかめスープ **シェアNo.1!**
(※発売開始から40年以上トップを維持)

…だけではない! のです

1. 会社紹介

2. 理研ビタミンの歴史



わかめちゃん

3. 事業紹介

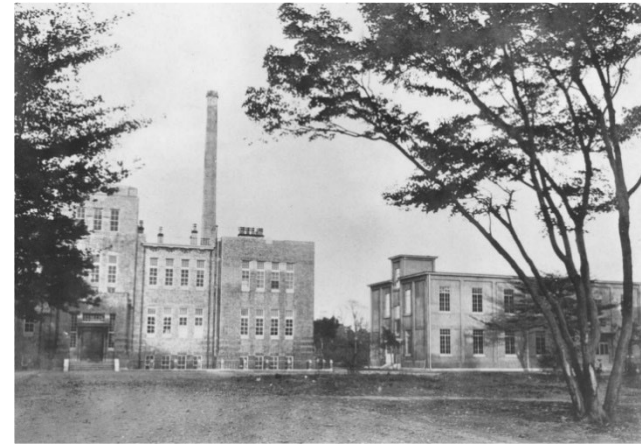
4. 中長期ビジョンと中期経営計画

5. 財務状況・株主還元

理化学研究所の**ビタミンA**事業が原点



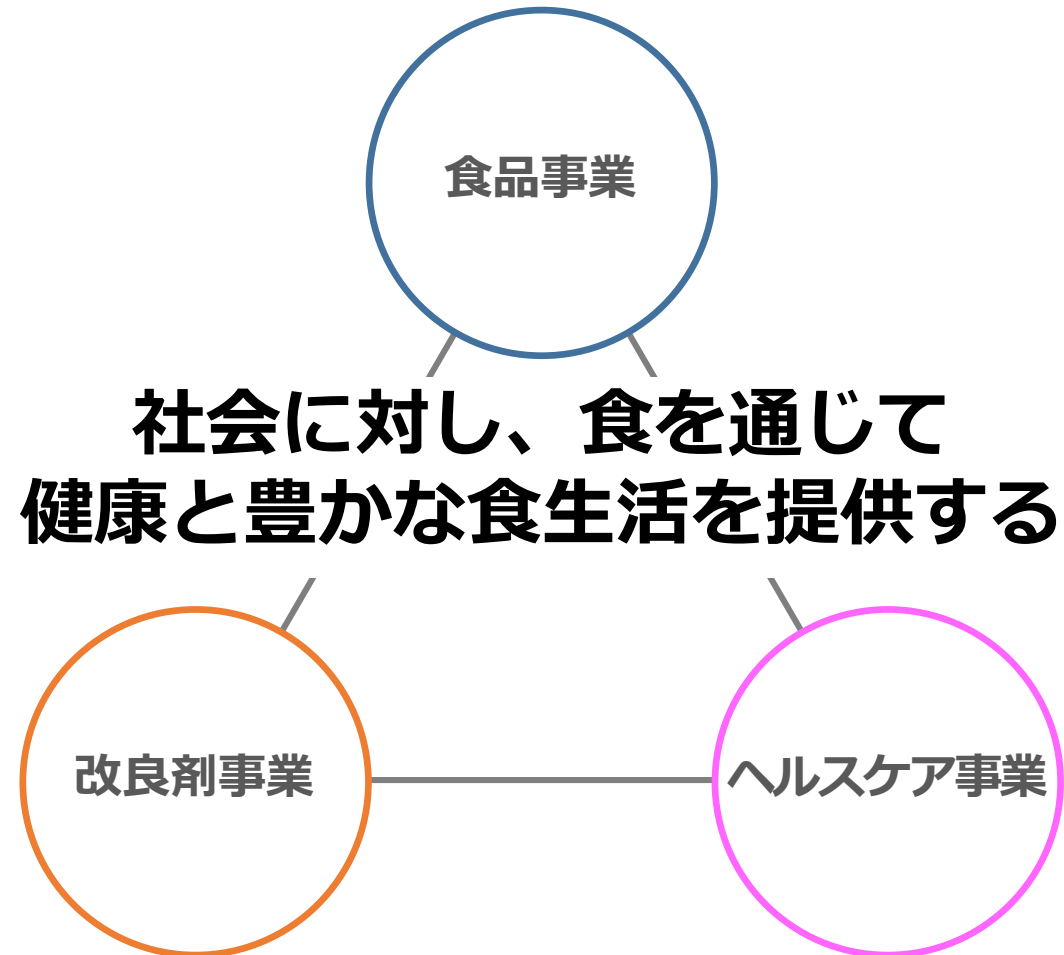
▲ビタミンA製品のポスター



▲理化学研究所 設立当時の写真（文京区駒込）



▲ビタミンA製品群



理化学研究所から
受け継いだ理念

天然物の有効利用を図る技術と商品で
人々の健康と栄養に寄与し、社会に貢献する

ビタミンA事業からの転換・事業多角化

- 1949年 設立** (当時の社名は**理研ビタミン油株式会社**)
海外の製薬会社がビタミンAの工業的合成に成功
- 1950年代
1959年 食品用乳化剤 (モノグリセライド) の生産を開始
インスタントラーメン用スープの生産を開始
- 1960年代
1961年 医薬用マイクロカプセルの生産を開始
1965年 **生わかめ「わかめちゃん®」** を発売 (わかめ事業に進出)
1969年 化成品用改良剤に進出
- 1970年代
1976年 ほたてエキスを開発
乾燥カットわかめ「ふえるわかめちゃん®」 を発売
- 1980年代
1981年 「わかめスープ」を発売
1989年 「ノンオイルスーパードレッシング 青じそ」を発売



海外展開・研究開発強化

- 1990年代
- 1991年 海外に進出**
(改良剤工場 リケビタ・マレーシアを設立)
- 1999年** 草加工場内に食品用改良剤の用途開発施設
アプリケーションセンターを開設
- 2000年代
- 2000年** 和風だしの素「**素材力だし**」を発売
- 2004年** 米国にポークエキス工場
ガイモン・エクストラクツを設立
- 2010年代
- 2017年** 海藻の“種苗”^{しゅびょう}研究施設
理研食品・ゆりあげファクトリーを開設
- 2019年** 食品用改良剤の研究開発拠点
アプリケーション&イノベーションセンターを開設
- 2020年代
- 2021年** 海藻の陸上養殖施設
理研食品・陸前高田ベースを開設
(スジアオノリの陸上養殖を開始)



ビタミンA事業で培った技術を応用

魚の肝臓から天然ビタミンAを抽出



有効成分の 抽出・精製・濃縮 技術

食品事業

ドレッシング
海藻
エキス・調味料



改良剤事業

食品用改良剤
化粧品用改良剤



ヘルスケア事業

医薬品用原料
機能性食品用原料



1. 会社紹介

2. 理研ビタミンの歴史

3. 事業紹介 
わかめちゃん

4. 中長期ビジョンと中期経営計画

5. 財務状況・株主還元

一人暮らしの会社員Aさんの一日



<午前>

06:30

起床、身支度

07:00

【朝食】

シリアル、ミルク、**サラダ**



08:30

出社、自販機でコーヒーを購入

09:00

仕事開始

同僚にお土産のお菓子をもらう

12:00

【昼食】

会社近くの中華料理屋へ

<午後>

13:00

仕事再開

営業車で取引先へ

17:30

退社

18:30

スーパーで買い物
⇒野菜、お惣菜などを購入

19:30

【夕食】

白米、**味噌汁**、惣菜、**サラダ**



23:00

就寝

さまざまな加工食品、トイレタリー製品に

<午前>

06:30

起床、**身支度**



改良剤

ハンドソープや洗顔料の泡立ちをよく



07:00

【朝食】

シリアル、ミルク、**サラダ**



ヘルスケア

ビタミンで栄養強化



08:30

出社、自販機で**コーヒー**を購入



改良剤

コーヒーとミルクの分離を防止

09:00

仕事開始



同僚にお土産の**お菓子**をもらう



改良剤

生地をふんわり



12:00

【昼食】

会社近くの**中華料理屋**へ



業務用商品

ラーメンスープの素など各種調味料を供給



自動車部品、ラップなどの樹脂製品にも



改良剤

内装などに使う樹脂の
静電気をおさえる



改良剤

ラップや容器の曇りを防止
(食材、お惣菜が綺麗に見える)



改良剤

衣をサクッと
中身をジューシーに



ヘルスケア

良質な眠りと目のピント調節をWでサポートする
機能性表示食品の原料「クロセチン」
(クチナシ由来の色素成分)

BtoB (飲食店、給食、食品メーカー向けなど) にも幅広く展開

ドレッシング

海藻

エキス
・調味料

B to C



B to B

- 家庭用にはない味
大容量から小袋まで



- わかめの唐揚げなど
新しい食べ方をご提案



- 和風・洋風・中華風
各種の調味料を品揃え



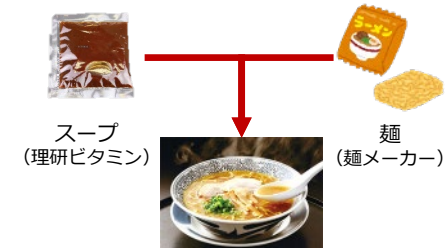
- 学校給食向けにアレルギーや
減塩に配慮した商品も



- 冷凍のもずくなど
わかめ以外の海藻も



- 即席麺のスープなども供給



天然由来の改良剤で食品・化粧品メーカーの課題を解決

食品用改良剤



食感改良、老化防止

パンをふんわりとした食感に時間が経っても硬くなりなく



ほぐれ性改善、酸化防止

麺をほぐれやすく酸化を抑えて保存性向上



消泡、凝固調整

大豆を煮る際の泡を抑制にがりで固まるスピードを調整



着色、見た目のおいしさ向上

天然由来の色素を扱いやすく加工様々な食品に彩りを付与

化粧品用改良剤



防曇（ぼうどん）剤

食品用のラップや農業用ハウスのフィルムが水滴で曇るのを防ぐ



可塑（かそ）剤

硬い樹脂を柔らかくし、成型加工しやすく



帯電防止剤

静電気の発生を抑制し、埃の付着や電子機器への影響を防ぐ



衛生用品向け

- ・消毒用アルコールの抗菌性補助
- ・ハンドソープの起泡 など

“天然物の有効利用”で健康と栄養に寄与

祖業のビタミンA事業



ビタミン

- ・天然ビタミンE
- ・各種ビタミンを配合した
ビタミンミックス

※食品の栄養強化や酸化防止剤として活用



機能性食品用原料

天然物から機能性成分を抽出

例)

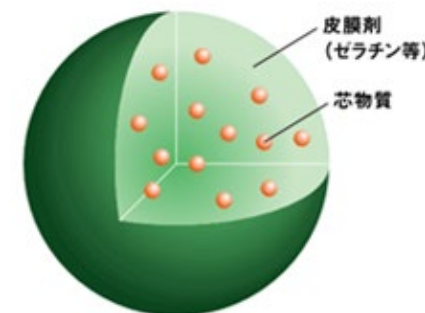
- ・クチナシの実 → クロセチン
- ・トウガラシ → β-クリプトキサンチン
- ・メカブ → メカブフコイダン



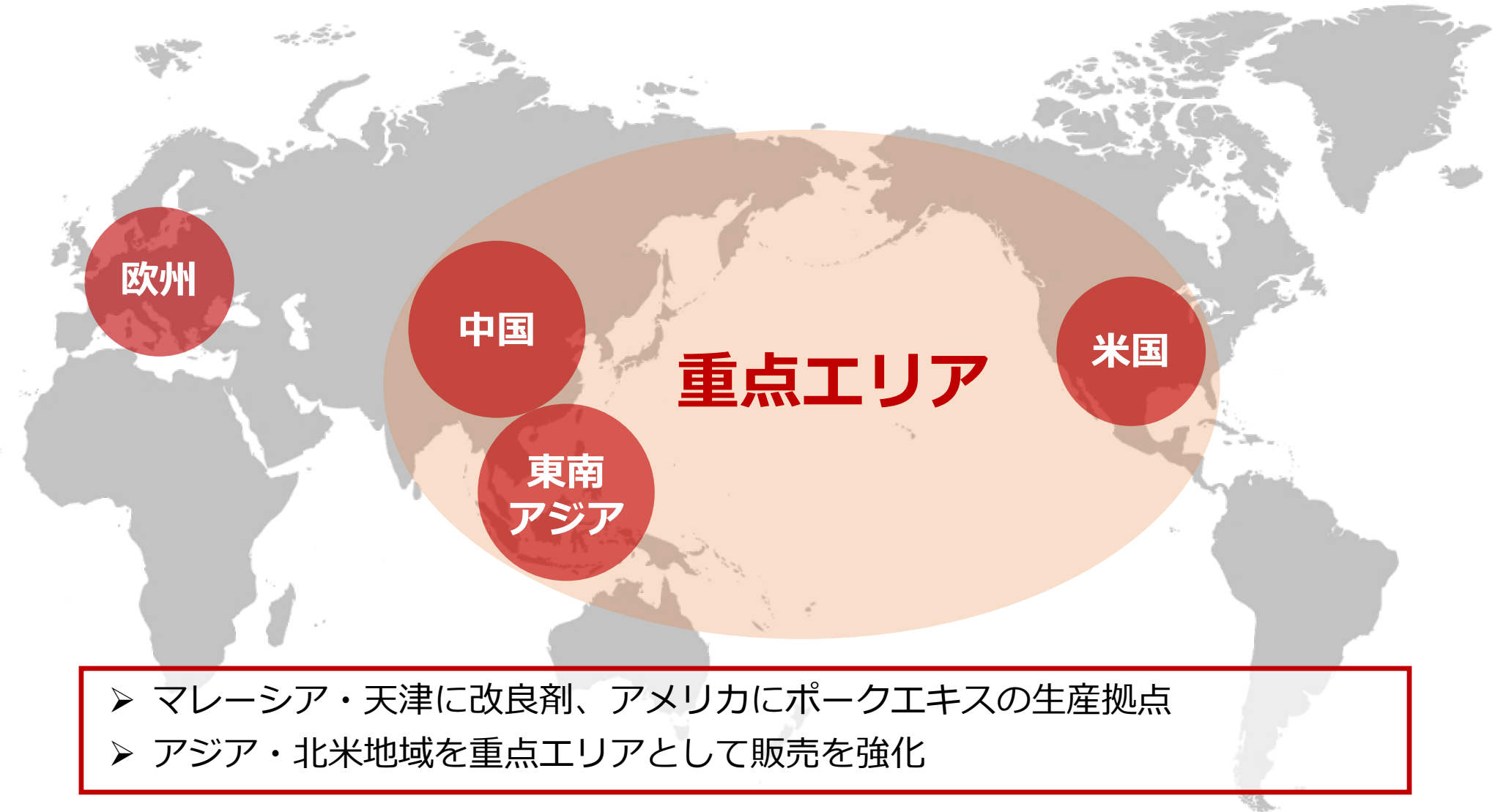
マイクロカプセル

ビタミンAの加工技術

各種医薬成分の安定性や吸収性
などの改善に応用

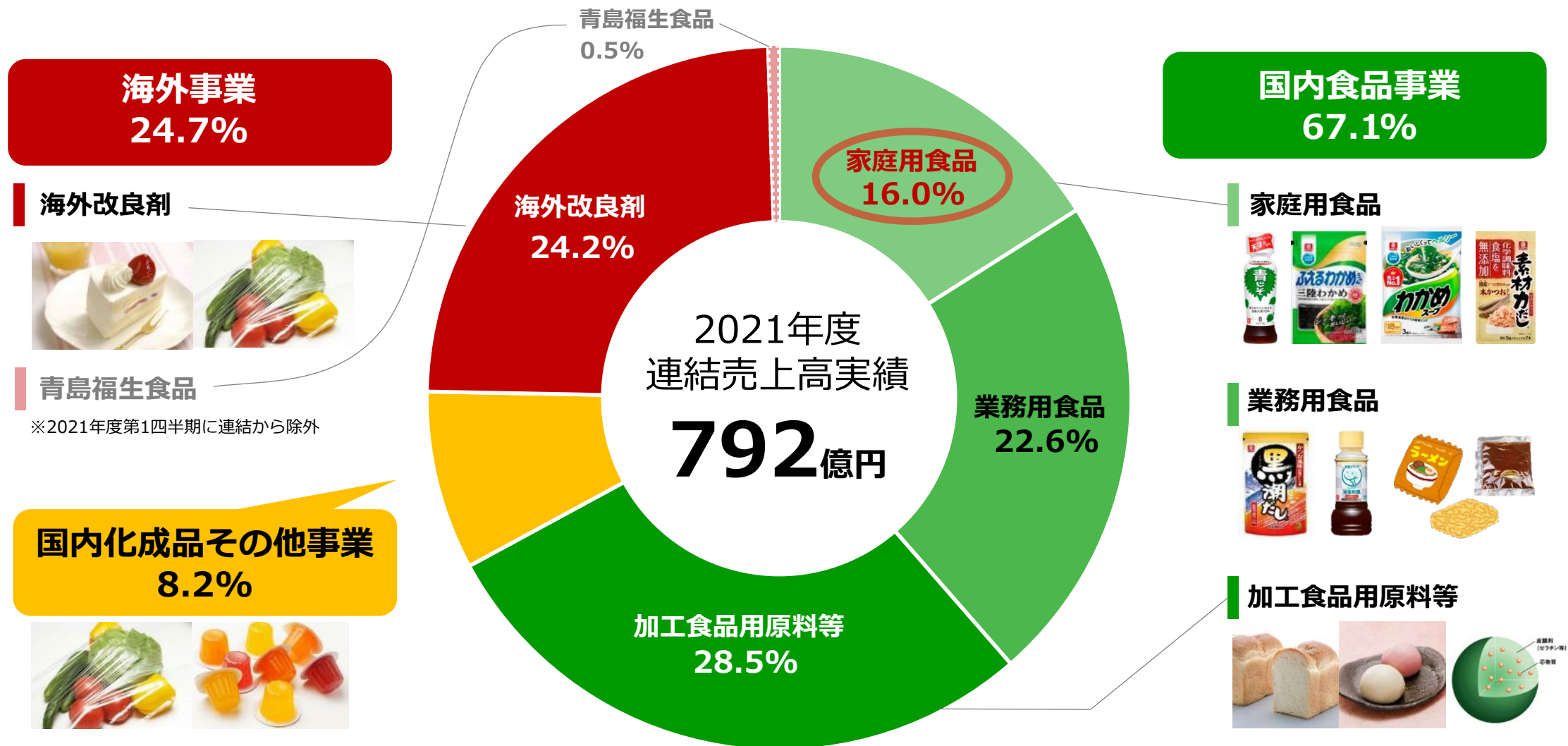


世界各国で食品用・化成品用改良剤を中心に販売



- マレーシア・天津に改良剤、アメリカにポークエキスの生産拠点
- アジア・北米地域を重点エリアとして販売を強化

実はBtoB事業比率が大きく、見えないところで暮らしに貢献



1. 会社紹介
2. 理研ビタミンの歴史
3. 事業紹介
- 4. 中長期ビジョンと中期経営計画**
5. 財務状況・株主還元



わかめちゃん

<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

当社は、独自の強みを活かしたスペシャリティな製品とサービスをサステナビリティの視点で見つめ直し、当社が関わる幅広い分野での課題解決を通じ、持続可能な社会を支え、成長する会社を目指します。

2022年5月公表

〔基本方針〕

2022年度

2024年度

2030年度

経営基盤（ガバナンス）の強化

新たな企業文化の構築

アジア・北米での展開を加速

海外スペシャリティ製品の拡大

国内の深掘りと新領域への挑戦

戦略的なポートフォリオの見直し

サステナブル経営の推進

中期経営計画

中長期ビジョンの最初の3年間

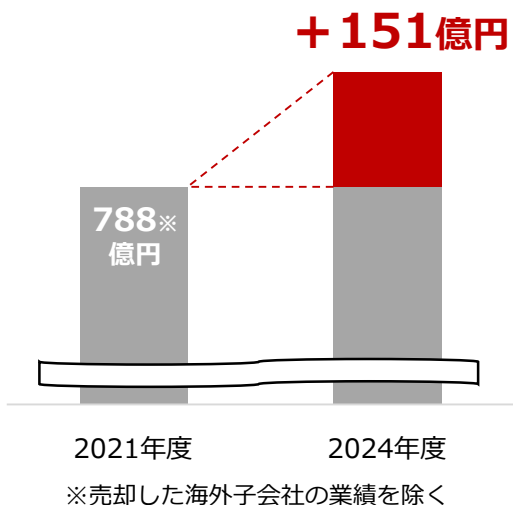
➔ 将来の成長に向けた基盤強化と投資を行う期間

安定的な収益基盤を構築

売上高

940億円

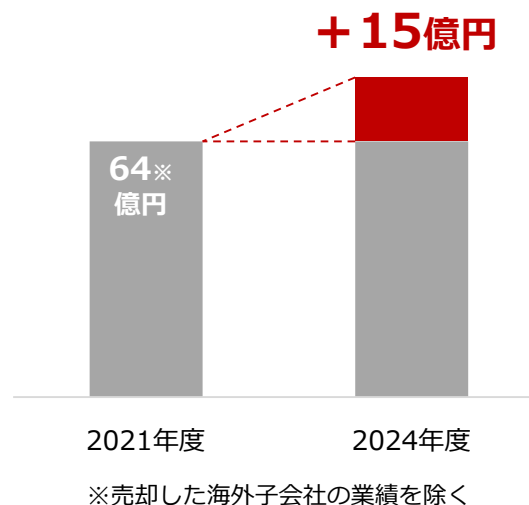
- 海外事業を成長ドライバーとし売上規模を拡大
- 3年間で売上高1,000億円を見据える水準に成長



営業利益

80億円(8.5%)

- 原材料価格等のコストは高止まりが続く見通し
- 価格改定と不採算品目の改善でコスト上昇をカバー

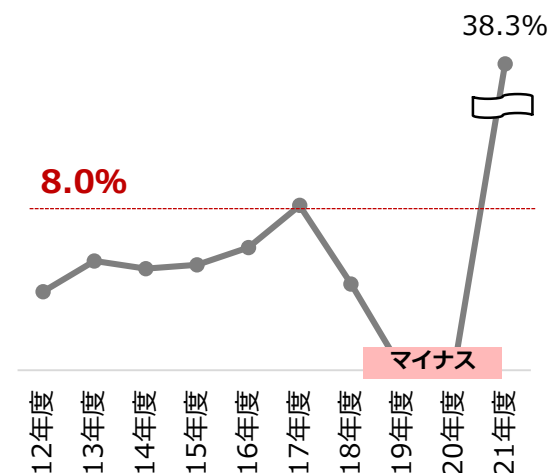


ROE

8.0%以上

- 連結除外事業※の影響で直近3年度はROEが大きく変動
- 政策保有株式の売却も進め安定的に8.0%以上を確保へ

※2021年度に売却した海外子会社



国内食品事業			国内化粧品 その他事業	海外事業
家庭用食品	業務用食品	加工食品用原料等		
<p>強みを活かした 新商品の開発</p>  <p>既存商品の育成 認知度の向上</p> 	<p>テイクアウト市場 向けの提案強化</p>  <p>高齢者施設への アプローチ</p> 	<p>フードロス削減提案 ヘルスケア商品拡大</p> <p style="text-align: center;">▼</p> <p style="text-align: center;">持続可能な食に貢献 生活の質向上</p>	<p>環境対応製品や 化粧品分野へ</p> 	<p>アジア・北米での 展開を加速</p>  <p>グローバルな改良剤提案 北米ポークエキス事業の拡大</p>
日本国内と海外との連携				
<p>〔食品用改良剤 研究開発拠点〕</p>			<p>日本</p> 	<p>上海</p> 
<p>シンガポール</p> 				

成長を支える投資と、安定した財務基盤を両立

<キャッシュイン>

<p>営業 キャッシュフロー</p> <p>250億円</p>
<p>政策保有株式の縮減</p> <p>50億円</p>

<運用計画>

<p>設備投資</p> <p>100億円</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 成長投資 <ul style="list-style-type: none"> 天津改良剤工場増築 東京工場ビタミンミックス棟 など ● 維持・更新投資
<p>配当</p> <p>50億円</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 配当性向30%以上を目安とした安定した配当を継続
<p>借入金返済</p> <p>100億円</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 大きな環境変化に耐えうる財務基盤の安定化
<p>戦略投資</p> <p>50億円</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 人財投資 ● 追加設備投資 ● 株主還元

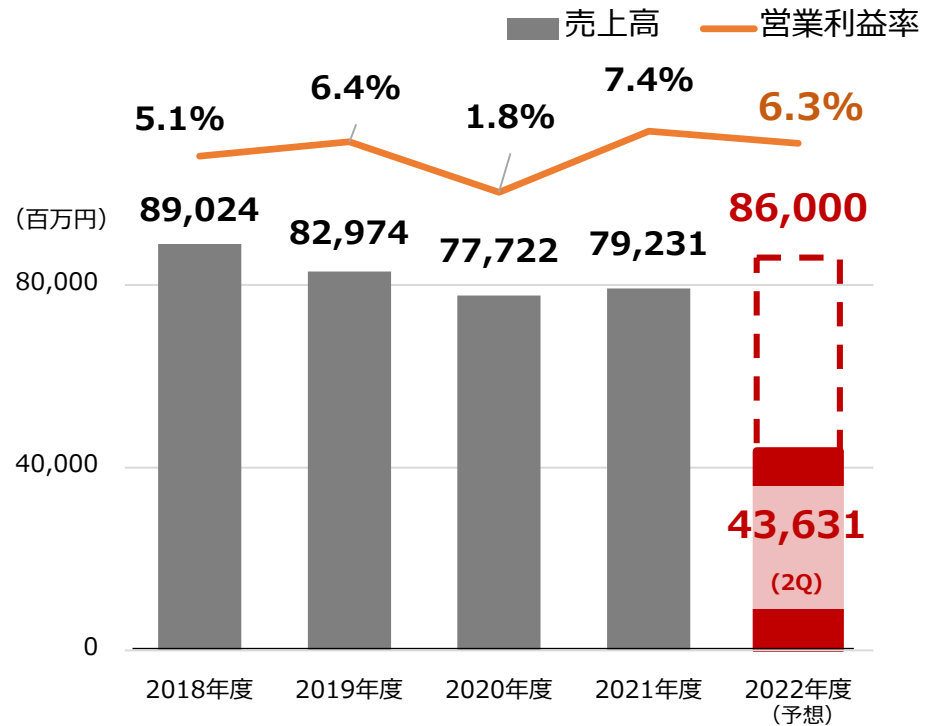
1. 会社紹介
2. 当社の歴史
3. 事業紹介
4. 中長期ビジョンと中期経営計画
5. 財務状況・株主還元



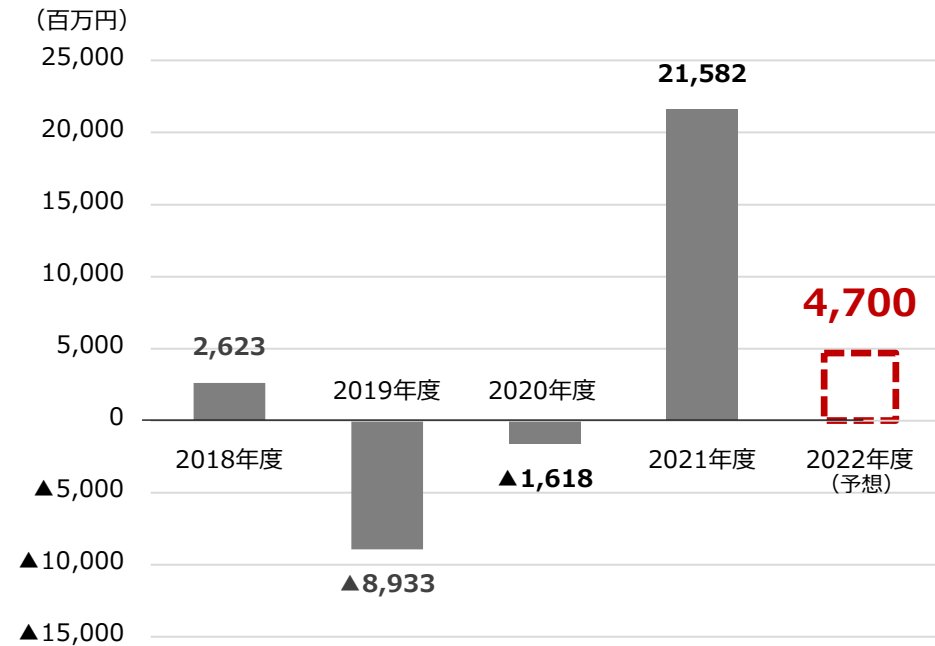
わかめちゃん

海外子会社関連の特別損失・特別利益により業績変動

■ 売上高・営業利益率



■ 親会社株主に帰属する当期純利益



- 2018-2020年度にかけて子会社の一部取引の売上高を取り消し、多額の特別損失を計上
- 2021年6月に当該子会社を売却し、特別利益（関係会社出資金売却益）120億円を計上

コスト上昇により減益、前期は特殊要因あり

■ 2022年8月10日発表予想

単位：百万円

	2021年度 通期	2022年度 通期予想	前期比	
			増減額	増減率
売上高	79,231	86,000	+6,768	+8.5%
↳(連結除外事業を除く)	(78,832)		(+7,167)	(+9.1%)
営業利益	5,840	5,700	▲140	▲2.4%
↳(連結除外事業を除く)	(6,495)		(▲795)	(▲12.2%)
経常利益	6,182	6,100	▲82	▲1.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	21,582	4,700	▲16,882	▲78.2%
ROE	38.3%	6.8%		

- ▶ 原材料価格などの上昇を受け価格改定を推進。売上高は増加するも、コスト上昇分全額の転嫁は難しく、減益の予想
- ▶ 前期は海外子会社の売却により特別利益 (+12,076) を計上し、当期純利益が異常値

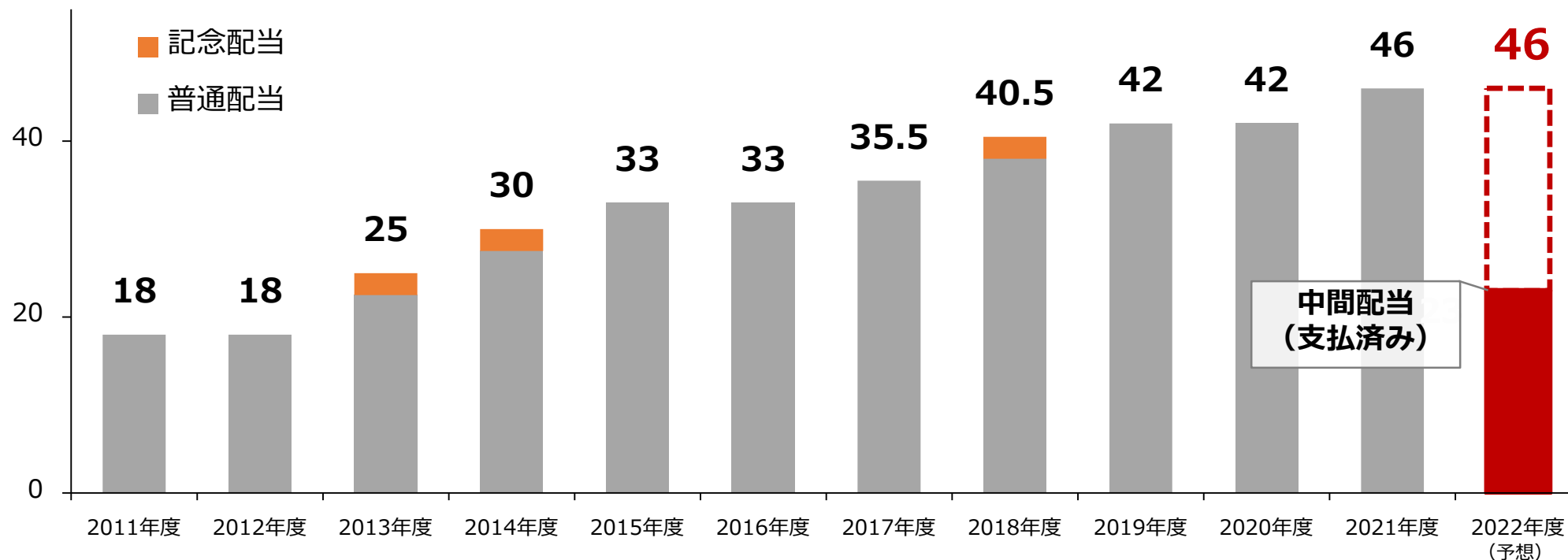
2022年度より配当方針を変更

<配当方針>

経営環境、業績、財務状況、株主還元性向、経営基盤強化のための内部留保等を総合的に勘案しながら、**連結配当性向30%以上**を目安に安定的な配当を継続して実施

■ 1株当たり年間配当金(円)

【基準日】 中間配当：9月30日
 期末配当：3月31日



※当社は2020年4月1日を効力発生日として、普通株式1株につき2株の株式分割を行っております。
 上記グラフ中の1株当たり年間配当金は、株式分割後の水準で記載しています。

保有株式数・保有期間に応じて自社商品を贈呈

■ 優待内容

- **年2回**、基準日時点の株主名簿に記載された100株以上保有の株主さまに自社商品を贈呈
- 保有株式数および保有期間に応じて株主優待品のランクがアップ

基準日	発送時期（予定）
3月31日	6月下旬
9月30日	11月下旬



2,000円相当の商品例（2022年11月発送）

■ 保有株式数・保有期間の基準

保有株式数	保有期間3年未満	保有期間3年以上※
100株以上、500株未満	1,000円相当	2,000円相当
500株以上、1,000株未満	2,000円相当	3,000円相当
1,000株以上、3,000株未満	3,000円相当	4,000円相当
3,000株以上	4,000円相当	5,000円相当

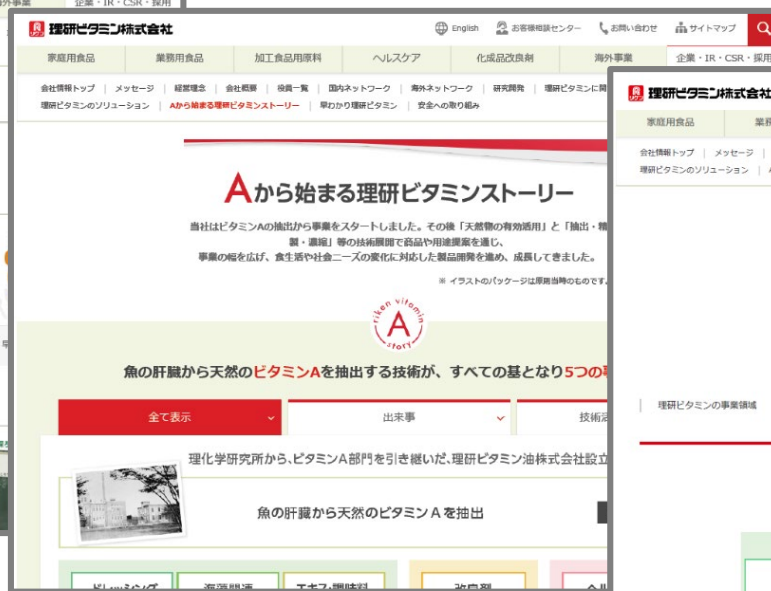
※毎年3月31日および9月30日の株主名簿に同一株主番号で7回以上連続して記載された株主さまが対象となります。
 ※保有期間中に証券口座の変更や貸株サービスを利用された場合は、株主番号が変更となる可能性があります。

より詳しい情報は当社ホームページで

当社ホームページ内、「**個人投資家の皆さまへ**」のコーナー※において
当社のことをより深くご理解いただけるコンテンツをご紹介します。

本日の説明会で当社にご興味をお持ちいただけましたら、ぜひそちらもご覧ください。

※当社ホームページ > IR情報 > 個人投資家の皆さまへ
➤ URL : <https://www.rikenvitamin.jp/ir/privateinvestor/>



ご清聴ありがとうございました。

この資料には、当社の現在の計画や業績見通しなどが含まれます。

それら将来の計画や予想数値などは、現在入手可能な情報をもとに当社が計画・予測したものです。

実際の業績などは今後の様々な条件・要素により、この計画などとは異なる場合があります、この資料はその実現を確約したり、保証するものではありません。

お問い合わせ先

経営企画部 広報・IR室

T E L : 03-5362-1315