

リケンNPR

INTEGRATED REPORT

2024

統合報告書 2024

グループ経営理念

Mission

リケンNPRの使命・存在意義

生み出す力で人と地球の
「今と未来」を支えます

Value

リケンNPRが提供する価値

Vision

リケンNPRの目指す姿・ありたい姿

人と技術の融合によりイノベーションを創出し、
変革に挑戦し続けます

信頼の「環」

ステークホルダーの皆様とのつながりを大切にし、高品質の製品とソリューションの提供を通じて企業価値を向上させます

成長の「環」

互いの価値を認めて尊重し合い、新たな挑戦を続けることで会社と従業員がともに成長します

社会の「環」

暮らし、環境の社会課題解決に貢献します

目次

グループ経営理念	1
トップメッセージ	2
リケンNPRの事業	6
At a Glance	8
価値創造の歩み	10
価値創造モデル	12
ステークホルダーエンゲージメント	14
サステナビリティ基本方針とマテリアリティ	16
長期経営ビジョン	20
中期経営計画	22
財務戦略	26
グリーン社会の実現に向けて	28
事業戦略	
ピストンリング事業	30
ベース事業	32
ネクストコア事業	34
現在開発中の新製品(一例)のご紹介	36
環境	40
TCFD	42
品質	44
調達	45
人材	46
労働安全衛生	50
地域コミュニティへの貢献、連携強化	51
役員一覧	52
トップと社外取締役の座談会	54
コーポレート・ガバナンス	56
リスク管理	60
コンプライアンス	61
連結財務諸表	62
会社データ・株式情報	64

【編集方針】

本書では、企業理念の実現を通して、SDGsの達成に貢献し、環境性能に優れた製品をより広く提供するなど、社会の持続的な発展と持続的な企業価値の向上を目指す当社グループの事業戦略に加え、ESGにおける取り組みなどを株主・投資家をはじめとするステークホルダーの皆様にご紹介することで、いかに当社グループがサステナビリティ経営を実現しようとしているか、ご報告することを目的として発行しております。

【将来の見通しに関する特記事項】

本書には、将来の見通しに関する記載が含まれています。これらは本書作成時点のリケンNPRの判断によるものであり、リスクや不確定な要素等の要因が含まれています。今後、環境の変化により、実際の成果や業績等は本書の記載とは異なる結果となる可能性がありますことをご承知おください。

【報告対象期間】

2024年3月期(2023年10月2日から2024年3月31日まで)
※一部対象期間外の活動も紹介しています。

【報告対象範囲】

リケンNPR株式会社及び連結子会社
※一部はリケンNPR株式会社、日本国内のグループ会社のみを対象としています。

【参考ガイドライン】

・Value Reporting Foundation(VRF):「国際統合報告フレームワーク」
・経済産業省:「価値協創のための総合的開示・対話ガイダンス」

リケンNPRホームページ
<https://www.npr-riken.co.jp/>

トップメッセージ



代表取締役会長兼CEO 前川 泰則

代表取締役社長兼COO 高橋 輝夫

人と技術の融合で変革を遂げ、持続的成長を目指します

第1期決算について

(株)リケン及び日本ピストンリング(株) (以下、両社) の経営統合に伴い、両社の共同持株会社としてリケンNPR株式会社 (以下、当社) が2023年10月2日に設立されてから第1期の決算、定時株主総会、期末配当を終えることができました。この新会社として重要な第一歩を、多くのステークホルダーの皆様から励ましのお言葉、お力添えにより踏み出すことができましたことに、深く感謝を申し上げたいと思います。

第1期の決算における当社グループの連結売上高は、自動車生産台数の回復に加え為替の円安等により、138,586百万円となりました。損益面におきましては、売上増加や原価低減の推進、エネルギー・原材料価格上昇分の価格転嫁を進めたこと等により、営業利益は8,764百万円、経常利益は海外の持分

法適用会社の利益等により11,635百万円、また親会社株主に帰属する当期純利益は、両社の経営統合による負ののれん発生益等を計上したため26,324百万円となり、業績予想に対して売上高、営業利益、経常利益のいずれも上振れとなりました。

当社は設立に際し、(株)リケンを取得企業として企業結合を行っているため、当連結会計年度の連結経営成績は、(株)リケンの2023年4月1日から2024年3月31日までの連結経営成績(12か月分)を基礎に、日本ピストンリング(株)の2023年10月1日から2024年3月31日までの連結経営成績(6か月)を連結したものととなります。

これを、両社ともに12か月分の連結成績として反映した実績に直しますと、下記表にご覧の通り、いずれも前年比で売上高は16%、営業利益は51%、また経常利益についても35%の増加となっており、第1期の決算におきましてこのような良い

スタートを切れましたことを喜ばしく思っております。

■ 前年比 増収・増益				
■ 当期純利益は、負ののれん発生益 (192億円) の計上等により、前年比で大幅増益				
【リケン・NPRともに12ヶ月間の業績を反映】				
(単位: 億円)	2022年度 実績	2023年度 実績	前年比	
			増減額	増減率
売上高	1,449	1,686	+237	+16%
営業利益	71	106	+36	+51%
経常利益 (経常利益率)	101 (7.0%)	137 (8.1%)	+35 (+1.1pt)	+35%
当期純利益 ※1	61	279	+217	+355%
負ののれん発生益を除いた 当期純利益 ※1	61	87	+26	+42%
ROE ※2	4.9%	6.2%	+1.3pt	

第1期の決算が好調であった背景につきましては、先述の通り事業環境の好転に加え、経営統合以前より両社で進められてきた既存の取り組みが結実した結果であり、統合におけるシナジーの成果としての業績反映につきましては、2024年2月14日に開示させていただきました第一次中期経営計画(2024年度～2026年度)の初年度となる、今年度にお示しできる見込みです。

第一次中期経営計画について

本中期経営計画は、脱炭素実現に向けた取り組みを加速しながら、持続的成長と企業価値向上を目指すべく、「経営統合によるシナジー創出」、「事業ポートフォリオ改革」、そして「サステナビリティ経営の強化・成長基盤の整備」の3点を基本方針として策定いたしました。

なお、本中期経営計画の最終年度までに、両社の完全統合を行う予定です。



事業統合 (予定)		
～2023	2024～2026 【中期経営計画対象期間】	～2030 【2030Vision】
売上高 1,670億円	売上高 1,800億円	売上高 2,000億円
経常利益率 7.5%	経常利益率 9%以上	経常利益率 12%以上
ROE 5.6%	ROE 8%以上	ROE 10%以上

◆事業ポートフォリオ改革・シナジー創出・バランスシート最適化に取り組み、株主資本コストを上回る資本収益性(ROE)を実現

■企業価値向上に向けた戦略的キャッシュアロケーションの推進

■事業ポートフォリオ改革に向けた積極投資(設備投資・M&A・研究開発)

■株主還元の一層の充実化

■財務戦略も含めた当期純利益水準の確保

■中期戦略の着実な遂行、IR活動の充実化を通じた株主資本コストの低減

シナジー創出について

経営統合によるシナジー創出につきましては、先行して完全統合に向けて動き出した管理・開発・営業部門では、すでに具体的な成果が出てきておりますが、事業部門におきましても、一例といたしましてロジスティクス拠点の集約、共同購買による調達コスト低減、ものづくりコスト低減等の具体的な施策を実行に移しており、2024年度中には5～10億円程度の低減を見込んでおります。シナジーの実現は本中期経営計画の最終年度である2026年度にかけて加速をさせていく所存です。

シナジー創出について経営統合後、実際に取り組んでみて実感したことは、両社間での業務の進め方やその元となる考え方が違う領域が「多く発見できた」こと。そこから双方の「良いところ取り」をしたり、あるいは今までの両社のいずれとも異なる、より優れたやり方を採用することにより、単純な経営資源の集約や事業・工程の組み替え以上に大きな効果が期待できることです。実際に、両社の違いから新たなシナジー創出の種が生まれています。

「従来のやり方に固執せず、オープンに良いものは良いと認め、積極的に取り入れていくオープンなマインド」をグループで標ぼうし、共有の価値観として発信し続けています。

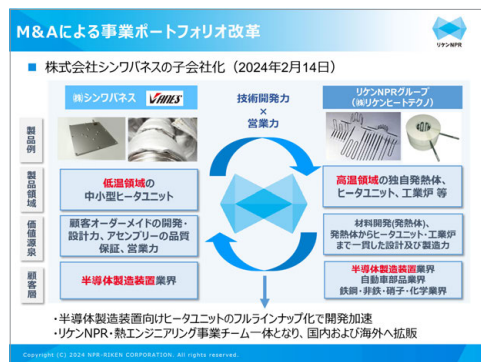
リケンNPRグループとして持続的成長と企業価値向上を目指す、より良い会社に進化していく取り組みを推進していきます。

事業ポートフォリオ改革について

「事業ポートフォリオ改革」につきましては、自動車エンジン部品を核とする既存事業の収益力強化を、主力たる乗用車エンジン用部品の需要がピークアウトに向かい低迷する局面にあっても、経営統合によるシナジー効果の創出と、商用、船用、産業用、補修用といった非乗用車エンジン用部品の需要をより一層取り込むことで達成し、収益を確保してまいります。

さらに、2030年、そしてその先を見据えた売上・企業規模拡大のために、今後成長が見込めるネクストコア事業に経営資源のシフトを図る「事業ポートフォリオ改革」を推進し、2023年度現在において58億円規模に留まるネクストコア事業の売上高を、2026年度には180億円に高める目標を設定しています。

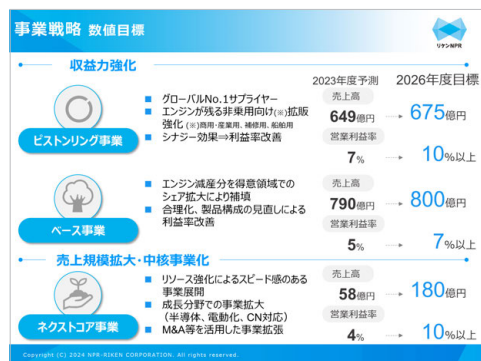
このネクストコア事業については、既存事業(ピストンリング事業、自動車・産業用部品関連部品のベース事業)と親和性の高い「熱エンジニアリング事業」、「EMC事業」、「メタモールド事業」ならびに他複数の新製品新事業から成りたっています。保有事業・技術と親和性の高い領域に対するM&Aの具体例として、当社の熱エンジニアリング事業と親和性の高い事業を行っている株式会社シンワパネスを2024年2月に子会社化しました。これにより、半導体製造装置向けヒーターユニットのフルラインナップ化を進め、開発の加速を図りながらグループを挙げて国内・海外のお客様に対してさらなる拡販をしてまいります。同様に、当社の既存事業と親和性が高い領域において、M&Aの実施を継続して検討しています。



開発部門につきましては2024年4月から開発本部を設置し、グループ一体でネクストコア領域を充実すべく、新事業開発や新製品開発の充実を図り、次世代のコア製品となる新製品新事業の開発に積極的に取り組んでいます。

また、組織の一体化により集約したリソースを適切に再配置し、次代を担うネクストコア事業にシフトしています。

また、熱エンジニアリング事業におきましては、化石燃料の燃焼による熱エネルギー利用から電気抵抗加熱への転換の動きが増え、国内外において複数のプロジェクトが進んでおり、それを踏まえた新工場の建設も検討しています。



2026年度におけるネクストコア事業の売上高は180億円、また営業利益率は10%以上の目標を定めています。これらの目標を実現するために、既存事業に関する投資の見直し・中止や、事業撤退を2026年度に掛けて見極め、ネクストコア事業の中でも事業ポートフォリオの入れ替えを行っていく計画です。

また、ネクストコア事業だけではなく、ピストンリング事業、ベース事業においても定めた売上・利益目標の実現のために、一部製品・事業の撤退や売却を図り、より一層、経営資源をネクストコア事業に振り向けていくことが不可欠と考えています。

事業ポートフォリオの入れ替えにあたっては、各事業の局面（導入期～衰退期）に応じて、既存事業との親和性、成長性、採算性、資本効率性、そして経営理念に照らして総合的に評価し、継続的な最適化を図る仕組みを作っていきたいと考えております。

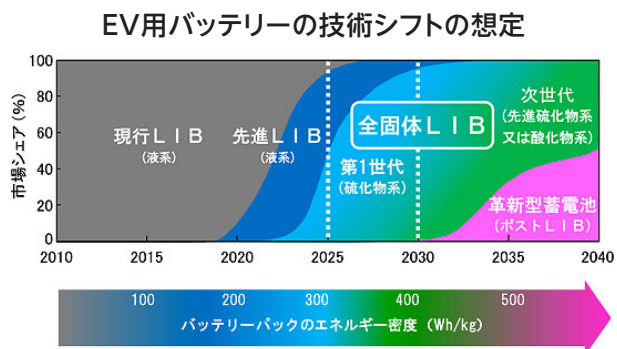
電気自動車（BEV）販売の減速について

最近、電気自動車（BEV）販売の減速や、自動車メーカーの中長期的なEV生産の下方修正が報道されておりますが、こ

ういった事業環境においても、事業ポートフォリオ改革の方針に変更はないのか？というご質問をいただくことがあります。

当社としては乗用車における純粋なエンジン（ICE）車の生産はすでにピークアウトを迎えており、一次的な減速や、今までの驚異的な成長率に陰りが見えたとしても、中長期的にはBEVの販売が拡大し、ICE車の販売は減少していく大局には変わりがないという環境認識をしています。

BEVは十～数年ほど前に複数のシンクタンク・公的機関が描いた普及ロードマップに比して、現状は電池の性能向上、生産・事業運営コストの低減や充電インフラ整備が遅れているにも関わらず、各国の振興策によって当時の予想を上回るスピードで普及してきたと分析しています。



国立研究開発法人新エネルギー・産業技術総合開発機構（NEDO）
固体リチウムイオン電池の研究開発プロジェクトの第2期が始動（2018年6月15日）より

当社は乗用車向けICE用部品においても、まだ追求できる技術があり、環境負荷低減に加え脱炭素社会の実現に貢献する製品を引き続き提供することができると考えており、市場やお客様のニーズにお応えできるよう継続して技術開発や新規のプロジェクト対応に努めてまいります。

また商用、船用、産業用等の非乗用車エンジン市場ならびに補修市場につきましては、それらの市場の将来性に鑑み、グローバルでの需要をより一層取り込むことで収益を確保していきます。その上で、2030年やその先を見据えた売上・企業規模拡大のために、今後成長が見込めるネクストコア事業に経営資源のシフトを図ってまいります。

サステナビリティ経営の強化・成長基盤の整備について

両社の経営理念、行動指針、そしてサステナビリティ活動の重要課題（マテリアリティ）には、元より高い親和性がありましたが、ここに新たに統合した当社グループとしての経営理念、サステナビリティ基本方針、マテリアリティを策定いたしました。マテリアリティにつきましても、リケンNPRグループとして、それぞれの定性目標・KPIを設定して取り組んでいます。

人材育成について

なお、マテリアリティは本中期経営計画にKPIを設定してピルトインする「主要マテリアリティ」も選定しています。

その中で、人材については「従業員エンゲージメント向上と人材育成戦略」「DE&I※の推進」「安心・安全な職場の構築」

に取り組むこととしています。

さらに、「成長領域への要員シフト」、「リスクリングによる人材スキルの転換」、「DE&I取り組み強化のための人材開発・新制度導入」を「人的投資」と定義し、具体的に推進することとしています。

●リケンNPRグループで共有したい価値観

これらの取り組みによって、こういった人材を育成していきたいのか、こういった価値観を共有していきたいかについて、我々リケンNPRがグループで共有したい価値観として「枠を超えるオープンマインド」「機敏さと柔軟性」「新しいものを創造する力と実行力」「誠実な行動」の4つを掲げています。

これらの価値観を軸とした人材育成を通じて「事業ポートフォリオ改革」をはじめとした経営の推進ならびに当社グループの持続的成長が可能となるものと考え、人材育成方針の策定、また人事制度改定などの社内環境整備を推進していきたいと考えています。

●「変革への挑戦」を後押しできる組織に

なお、将来の事業戦略・構造に連動した人材ポートフォリオ構築のため、予め各人のキャリアパスを設定の上、人材育成、技術・技能の伝承を行う運用も両社で継続してまいります。同時に、ジョブローテーションや社内公募、リスクリングの支援など、主体的・自律的なキャリア形成・選択支援を行う制度も整備し、各人の「変革への挑戦」を後押しすることで、当社グループの経営理念実現に繋げてまいりたいと思います。

●従業員エンゲージメントについて

従業員エンゲージメントを高めることは、先述した人材育成の効果や個々の従業員のポテンシャルを高める効果がある一般的な認識されていますが、当社が置かれた事業環境においては特に重要な課題であると認識しています。

例えば、「変革への挑戦」の中の「成長領域への要員シフト」は、会社として方針を決定して資源配分を行うとともに実際に各事業の従業員一人ひとりが当社の方針をよく理解し、共感した上で、リスクリングや、未踏の道を自律的に歩む取り組みを行ってもらうことが不可欠です。

そもそも「変革への挑戦」自体が高い従業員エンゲージメントの存在を前提にしていると言っても過言ではありません。

従業員エンゲージメントを高めるためには、当社の方針や、環境性能に優れた製品提供など、当社が経営理念に基づく事業活動そのものを通じ、社会の持続的な発展に貢献していることを従業員に浸透させ、それを一人ひとりの価値観に結びつけさせることが重要と考えます。

そのため、新しい当社の方針をグループ全体に浸透させるべく、経営統合からの1年は、経営トップ自らが、自分の言葉で会社の方針を伝え、従業員の日々の疑問にも応える双方向のウェビナーやグループ合同研修、また経営理念・行動規範の冊子を各職場で読み合わせる活動、サステナビリティ方針（DE&Iの推進、地域コミュニティへの貢献など）に沿ったグループ従業員参加によるイベントの開催等、全方位での取り組みを行ってまいりました。

また、当社の企業価値の持続的な向上を図るインセンティブを対象従業員に与える従業員持株会向け譲渡制限付株式の付与を2024年5月に行っており、これにより従業員持株会の加入率は31%から88%に向上しています。

これらの取り組みと並行し、両社の従業員を対象として、グループ統一基準におけるエンゲージメント調査を実施しています。その結果に基づいて、従業員エンゲージメントの定量目標を設定するとともに、改めて従業員エンゲージメントを高めるための施策を展開していきます。

両社の人と技術の融合によるイノベーションについて

両社の人材交流や技術情報の棚卸を推進している中、例えば共通した製品の前工程と後工程はより良い方を組み合わせる、共通したテーマの技術開発は集約する、特許の維持コストを低減する等のシナジーが創出されていますが、目指すゴールは両社の人と技術が一体的に融合することにより生まれるイノベーションです。

これは正に経営理念にも掲げていることであり、先述の会社の方針の浸透を図る取り組みや、従業員エンゲージメントを高める取り組み、また完全統合に向かってグループ全体の融和を高める取り組みを愚直に続けていくとともに、イノベーション創出に特化した具体的取り組みを推進していきたいと考えています。

株主・投資家の皆様へ（資本の効率化と株主還元について）

本中期経営計画において、事業ポートフォリオ改革・シナジー創出・バランスシート最適化に取り組み、資本コストを上回る資本収益性（ROE）を実現する基本方針と、創出したキャッシュをどのように株主還元、研究開発投資、M&Aや設備投資を含む戦略投資に分配していくかのキャッシュアロケーションを開示いたしました。

開示から半年が経過し、その中で株主様から、より高い水準での資本効率の追求や、各資本政策の具体化など、様々なご要望をいただいております。こういったご期待を寄せられていることを自覚し、双方向コミュニケーションをさらに促進させていただきながら、着実な遂行に繋げていきたいと考えております。

なお、本統合報告書はリケンNPRグループが「事業ポートフォリオ改革」を実現して持続的な成長ができること、それを支える「サステナビリティ経営」「人材育成」に取り組んでいることを株主・投資家の皆様にご理解いただくため、財務・非財務情報と中期経営計画をご紹介しますサステナビリティレポート（2024年5月発行）の続編として発行しています。

改めて、トップメッセージ含む記載内容の更新と追加に加え、社外取締役との座談会を収録しております。

ROE向上・株主還元強化の着実な遂行と並び、これらの活動をより充実させ、株主・投資家の皆様にご理解いただくことにより、当社の企業価値、株価、PBRを向上させてまいりたいと考えています。

リケンNPRの事業

ピストンリング事業

エンジンに求められる「高出力化」、「低燃料消費」、「排ガスクリーン化」に応える高性能、高品質なピストンリングを乗用車用、商用・産業用、補修用、船舶用と、世界中の幅広いお客様に提供しております。



ベース事業

精密機械部品(自動車・産業機械向け)

・焼結、樹脂、精密加工部品

ピストンリング同様にエンジンの高性能化に貢献するシリンダーライナ、バルブシート、バルブリフター、カムシャフト、変速機、コンプレッサー、ターボチャージャー等向けの幅広いシール部品を提供しています。



・鋳鉄素形材部品

ステアリングナックル、ロアアーム、ダンパーフォーク、ブレーキ部品、デフケース等、自動車用の足回り部品等を提供しています。



配管機器製品(建設・産業界向け)

快適で安全な都市生活を支えるライフラインや防災システム、プラントなどの産業分野で大きな役割を果たしている、管継手をメインに多彩な配管用の機材をラインアップしています。



ネクストコア事業

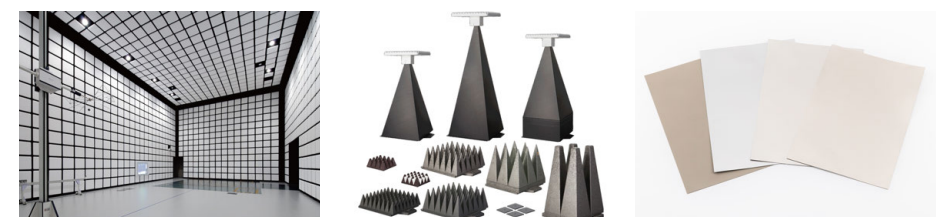
熱エンジニアリング

独自の発熱体を開発・製造・販売するとともに、それらを活用した様々な工業炉等の加熱装置まで一貫して手掛けております。



EMC

当社グループでは、EMC関連事業として、電磁波を測定するための「電波暗室」等を開発、販売しております。



メタモールド

自動車部品（ステアリング部品等）、ロボット、情報通信・OA機器、精密医療機器、レジャー用品等、様々な分野で生活を支えている、金属射出成形製品を提供しています。

※メタモールドは金属粉末射出成形製品の登録商標です。



新製品・新事業

成長分野にある各市場に向けて、当社グループの技術を応用、発展させたユニークな製品を開発しています。

・電動ユニット製品

産業/介護・医療ロボット、小型モビリティ市場拡大を想定した小型・薄型アクチュエータ、軽量波動減速機(金属→樹脂材)

・機能性樹脂製品

次世代モビリティ・ロボット市場の拡大を想定した軽量化、異種材接合技術を活用した金属から樹脂材への代替製品(樹脂ギヤ、ミリ波レーダーケース、電動車両向けインバータ部品等)

・磁性材製品

EMCで培った磁性材製品の拡大、CASEに対応した施工し易い電磁障害対策部材(ノイズ抑制シート、電波吸収シート、分割ナノ結晶コア等)

・医療機器製品

少子高齢化社会、医療高度化、医療機器進化を想定したNiFreeT®による体内埋入型の医療機器



収益力強化

売上規模拡大・中核事業化

At a Glance

リケンNPRはそれぞれ、ピストンリング製造会社として設立されて以降、長年にわたり世界の自動車産業分野の発展に貢献してきた両社が経営統合し、設立されました。

経営統合により、これまで両社が培ってきた技術力や知恵を融合し、今までなかったものを創り出してまいります。

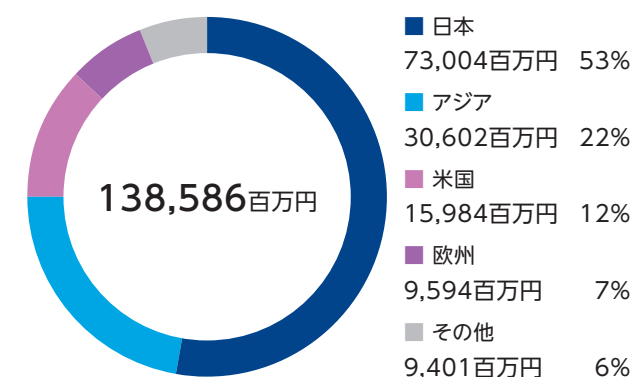
また、引き続き、株主様、お客様、サプライヤー様、従業員、地域社会等すべてのステークホルダーの皆様から信頼される企業であり続けるため、持続可能な社会の実現に向けて、企業の社会的責任を着実に果たすとともに、より一層の企業価値向上を図るべく、グループ一丸となりさらなる成長に向けて挑戦を続けてまいります。



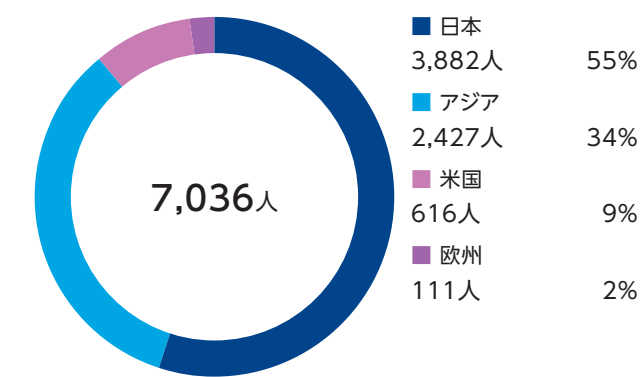
グローバルネットワーク

リケンNPRグループは多くの国々で製造拠点と販売拠点を整備し、世界中のお客様に向けてグローバルに事業を展開しています。グローバルで高品質の製品とソリューションをより広く提供し、社会の持続的な発展と持続的な企業価値の向上を目指します。

地域別売上高構成比



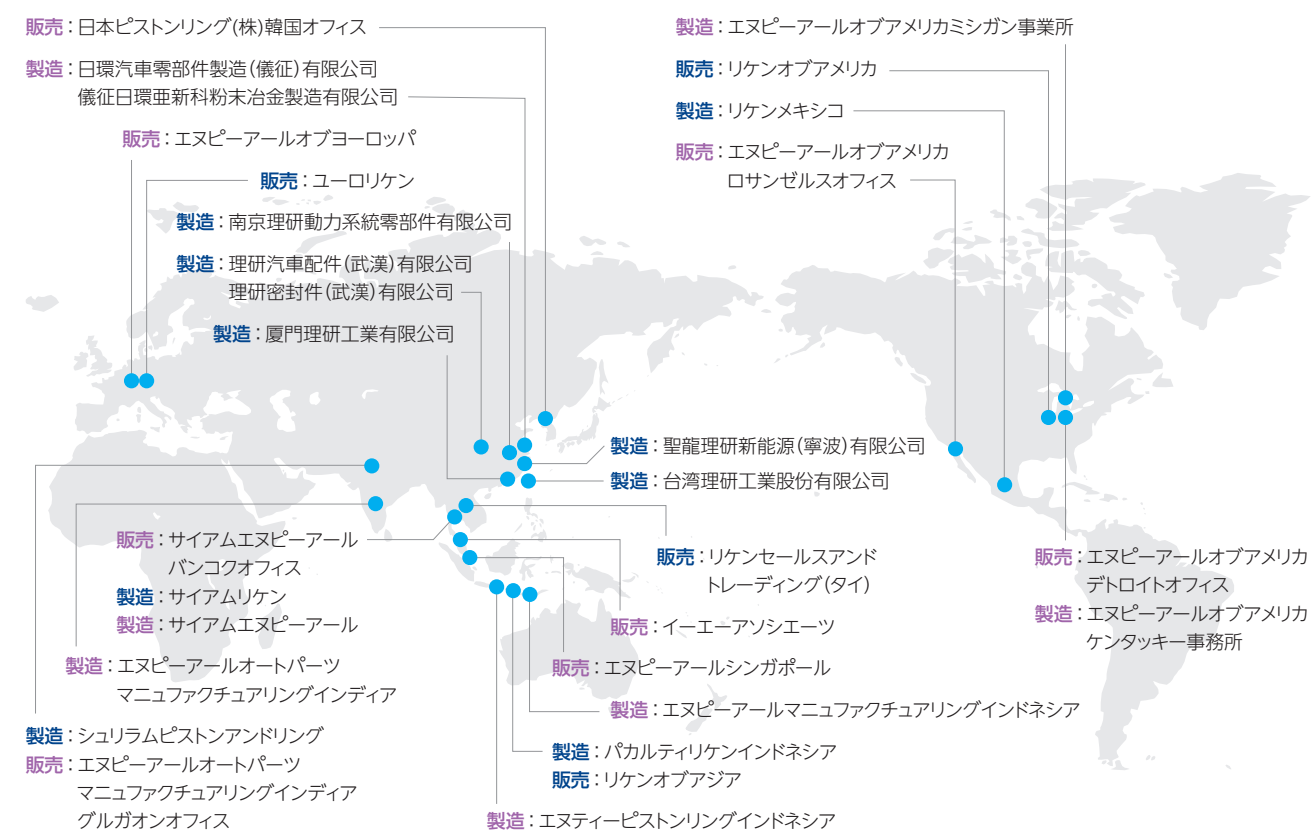
連結地域別従業員比率



※ 売上高は顧客の所在地を基礎とし、地理的近接による国または地域に分類しております。

拠点

〔国内拠点〕 5地域 〔海外製造拠点〕 18か所 〔海外販売拠点〕 12か所



価値創造の歩み

リケンと日本ピストンリングの両社は、それぞれ、ピストンリング製造会社として設立されて以降、100年近くの長年にわたり世界の自動車産業分野の発展に貢献してまいりました。そして、100年に一度と言われる自動車業界の変革の中で、両社の持続的成長及び企業価値向上を実現する最適な選択であるという認識のもと、このたび経営統合いたしました。

1926

- 理化学研究所の海老原敬吉博士が「シリンダー内壁に対し、均一な圧力を及ぼすピストンリング製造法」を発明

1927

- 理化学研究所の発明を企業化する目的で「理化学興業株式会社」設立（リケンの前身）

1931

- 航空機用ピストンリングを量産化



海老原敬吉博士

1946

- 大型～小型ピストンリングを量産化

1948

- コマ印ブランドの配管継手の生産開始

1958

- 高性能高耐久電気抵抗発熱体パイロマックスの生産開始

1983

- 高機能樹脂製品の生産開始
- 世界最大のスチールリング工場「剣工場」を建設



リケン

研究室の発明からスタート

理化学研究所の研究成果の事業化を目的に1927年に創業後、主力のピストンリング事業において表面処理技術、加工技術、材料技術を研鑽し業界を牽引。培った技術を生かし、自動車部品にとどまらず、配管、熱エンジニアリング、EMC等、多様な製品を開発して事業を拡大

日本ピストンリング

独学の町工場からスタート

独学でピストンリングの製造技術を学んだ鈴木友訓が創業。1934年に株式会社化、国産ピストンリングの量産化に成功。以降、創業者のエンジニア魂を体現し、独自技術を開発・活用した高品質の各種製品を供給することで、世界のモータリゼーションの進展に貢献

1912

- エンジンに魅せられ、独学で船用機関の技術を学んだ鈴木友訓が鈴木製作所を開業
- ピストンリングの国産化の必要性を痛感し製作に尽力

1931

- ピストンリングの試作品を完成させ、日本ピストンリング製作所に改称

1941

- 航空機用ピストンリングの耐摩耗性を倍増するクロムメッキピストンリングを量産化

創業者
鈴木友訓

川口工場

1945

- 無鉛ガソリン対応の特殊合金バルブシートを開発、翌年、コスト競争力に優れた特殊焼結合金製の環境対応バルブシートを量産化

1967

- 東洋工業株式会社（現マツダ株式会社）とロータリーエンジン用オイルシール、サイドシールを共同開発

1970

- コスト競争力に優れ、軽量な焼結カムシャフトを量産化

1982

- バルブシート、シリンダライナ製造の主力工場として株式会社日ピス福島製造所の操業を開始



2011

- 株式会社日ピス福島製造所、株式会社日ピス岩手が東日本大震災に被災

2014

- 住友金属鉱山株式会社より金属粉末射出成形品事業を譲受
- 石福金属興業株式会社より歯科インプラント事業を譲受
- 翌年、栃木工場内にメディカルデバイスセンターを設立

2022

- 災害・救急医療専門商社株式会社ノルメカエイシアを子会社化



金属粉末射出成形製品



メディカルデバイスセンター



MOBILE CLINIC



ノルメカエイシアは令和6年能登半島地震において物資運搬・医療コンテナ設置等の災害支援活動を行いました。

2023 リケンNPR設立

エンジン部品を核とする既存事業の収益力強化に加え、その他の部品領域において次なるコア事業・新製品創出に一層のスピード感を持って取り組み、全く新しいリーディングカンパニーに進化を遂げることで、企業価値のさらなる向上を目指します。

社会のニーズと提供した価値

ニーズ

国産化と量産化

需要激増への対応

リケンと日本ピストンリングは、当時輸入品であったピストンリングの国産化・量産化に成功し、当時の航空機・自動車用ピストンリングの需要急増にも応えました。



1940年代の作業風景

価値

戦後の混乱下の復興

ものづくりを絶やさない

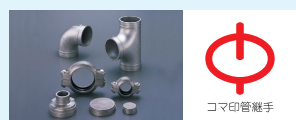
戦後は設備と資材を流用し、不足していた日用品（なべやかま等）を生産しました。戦後の混乱化でピストンリング生産の固有技術・設備を維持したことで、戦後の復興と今日のリケンNPRに繋がっています。

配管機器事業の誕生

建築分野で貢献を続ける「コマ印」ブランド配管機器は、工場の約6割を失った熊谷空襲の焼け跡から生まれました。



戦後の仮営業所（本社は東京大空襲で焼失）



コマ印配管継手

持続可能な社会の実現

環境負荷低減に貢献する製品

特に乗用車向けピストンリングをはじめとしたエンジン部品等の低摩擦化、高耐久化、軽量化により、自動車の低燃費化、環境負荷の低減に貢献しました。



低摩擦ピストンリング

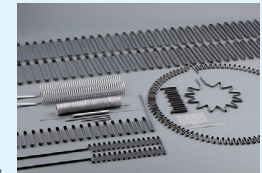


軽量足回り部品

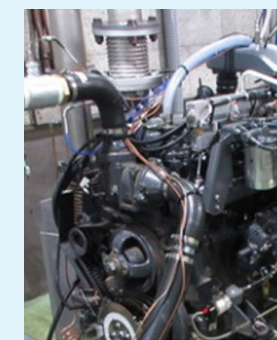
低摩擦表面処理（レーザーテクスチャリング）

カーボンニュートラルに貢献する製品

産業界の電化に貢献する熱エンジニアリング製品、内燃機関でカーボンニュートラルを実現する次世代燃料である水素、合成燃料（e-fuel等）、バイオ燃料などを燃焼するエンジン及び部品の開発を行っています。



熱エンジニアリング製品



水素燃焼エンジン

価値創造モデル

Mission

リケンNPRの使命・存在意義

生み出す力で人と地球の「今と未来」を支えます

Vision

リケンNPRの目指す姿・ありたい姿

人と技術の融合によりイノベーションを創出し、変革に挑戦し続けます



Value

— リケンNPRが提供する価値 —

信頼の「環」

ステークホルダーの皆様とのつながりを大切にし、高品質の製品とソリューションの提供を通じて企業価値を向上させます

成長の「環」

互いの価値を認めて尊重し合い、新たな挑戦を続けることで会社と従業員がともに成長します

社会の「環」

暮らし、環境の社会課題解決に貢献します

※VUCA：「Volatility(変動性)」「Uncertainty(不確実性)」「Complexity(複雑性)」「Ambiguity(曖昧性)」の頭文字を並べたもの。将来予測が困難な社会状況を指す。

※CASE：「Connected(コネクテッド)」「Automated/Autonomous(自動運転)」「Shared & Service(シェアリング)」「Electrification(電動化)」の頭文字をとった造語。自動車業界全体の未来像を表す概念。

※MaaS：「Mobility as a Service」の略。従来の交通手段・サービスに、自動運転やAIなどの様々なIT技術を掛け合わせた、次世代の交通サービスを指す。

ステークホルダーエンゲージメント

リケンNPRグループは、企業が社会的存在であるという認識に立ち、「ステークホルダーの皆様とのつながりを大切にする」こと、「暮らし、環境の社会課題解決に貢献する」ことを経営理念に掲げています。

その実現に向け、ステークホルダーの皆様との対話、協働などを通じた信頼関係の構築に努めています。

ステークホルダー	基本方針	主な対話のチャンネル	2023年度の実績
 従業員	当社は人材を資本として捉え、その価値を最大限に引き出すための投資を行うことが、社会から強く求められるとともに、その実現が当社の持続的成長を左右すると認識しております。 当社は人材戦略において、従業員の主体的・自律的なキャリア形成を支援し、多様な人材が心身ともに安心・安全に働ける職場環境を構築することにより、人材が持続的に能力を発揮し、成長、挑戦できる環境を整えるとともに、その能力・業績・挑戦に報いることができるよう努めてまいります。	● ジョブローテーション ● 社内公募制度 ● 定期的な人事考課・上司との面談 ● 各種能力開発研修 ● DE&I (Diversity, Equity& Inclusion) ● 経営方針のひろば ● 内部通報制度	従来の両社の取り組みに加え、下記の新規取り組みを実施しています。 ● リケンNPR経営トップによる経営方針のひろば ● リケンNPRグループ合同の新入社員・新任管理職講習 ● 女子サッカーチームの監督・選手を講師に「女子サッカーの歴史と現代女性の働き方とキャリア」をテーマにした講演の開催（延べ参加人数 110人）2024年度実施
 お客様	当社はお客様に「高品質の製品とソリューションの提供を通じて企業価値を向上」させることを経営理念に掲げています。また、お客様に信頼と感動をもたらす高品質の製品・サービスを提供する品質方針を定めています。 お客様にとって魅力ある製品、「課題解決に貢献する製品」、「価格競争力に優れた製品」の提供を通じて、企業価値の向上に努めてまいります。	● 高品質の製品・サービスの提供 ● お客様との継続的なコミュニケーション（顧客満足度調査の継続実施・フォローを含む） ● 技術交流会 ● 展示会 ● 共同研究/共同開発等	● 品質マネジメントシステム向上活動 ● 複数のお客様から品質関連表彰を受賞 ● 展示会は「JAPAN MOBILITY SHOW 2023」「2023 国際ロボット展」「メディカルフリエーションふくしま2023)」に出展 ● 共同研究/共同開発として当社グループ製品を搭載した水素エンジントラックが実車運航開始
 お取引先	当社の事業活動は世界中のお取引先の皆様からの原材料や機器、サービスによって支えられています。 当社は2024年サプライヤーCSRガイドライン、「パートナーシップ構築宣言」を策定し、お取引先の皆様に本ガイドラインを周知させていただきCSR活動の推進をお願いするとともに、お取引先の皆様とともに相互の発展を目指していきます。	● 日々の調達活動 ● 品質・安全などの監査 ● 紛争鉱物などの調査お願い ● 調達方針説明会を実施	● 紛争鉱物調査を実施 ● 調達方針説明会を実施 ● CSRアンケートを実施（NPR）
 株主・投資家	当社は、株主との長期的な信頼関係を構築するため、公平且つ建設的な対話を行います。また、当社は、法令及び東京証券取引所が定める規則に基づく開示を適切に行うことに加え、意思決定の透明性・公正性を確保し、有効なコーポレートガバナンスを実現するための情報開示、いかに当社がサステナビリティ経営を実現しようとしているかをご報告するためにESG等の情報開示を行っています。	● 株主総会 ● 代表取締役出席の決算等説明会 ● 個別IR・SRミーティング	● 株主総会はリケン、日本ピストンリングが2023年6月に開催（リケンNPRの第1回定時株主総会は2024年6月に開催） ● 個別IR・SRミーティングは47回実施 ● 生命保険会社5社、信託銀行など7社とのSR面談を実施 ● 株主アンケートを実施（回答数7,623件、回収率53.5%）
 地域社会	当社は、「地域社会の一員としての役割を果たすべく、地域振興、ボランティア、防災や災害復旧活動をはじめ、地域社会・国際社会の社会貢献活動に積極的に参画する」ことを行動規範に定めています。より一層、地域の発展に貢献できるよう取り組みを行ってまいります。	● 地元地域の行事への協賛 ● 地元地域の教育・スポーツ活動への援助 ● 寄付や支援活動 ● 災害救助	従来の両社の取り組みに加え、下記を実施しています。 ● WEリーグチーム「大宮アルディージャVENTUS」トップパートナー ● 令和6年能登半島地震の救援・ボランティア活動

地域社会との協働に関するトピックス：「大宮アルディージャVENTUS」トップパートナーについて

当社は2024年2月より、女子プロサッカークラブである「大宮アルディージャVENTUS」のトップパートナーとなりました。「大宮アルディージャVENTUS」は、埼玉県さいたま市をホームタウンとする、女子プロサッカーリーグであるWEリーグ所属のサッカークラブです。また、同クラブはアカデミー（U15・U18）を運営する等、地域社会において女性がサッカーを続けられるサポート活動も行っています。

2020年に発足したばかりのWEリーグで、同クラブが挑戦する姿勢、地域社会への取り組み、女性活躍社会の実現に向けた取り組みに共感し、このたび、トップパートナーとしてサポートしていくこととなりました。

2024-25シーズンも引き続き「大宮アルディージャVENTUS」の活躍を全面的にサポートさせていただき、より一層、熱い応援を届けてまいります。



写真提供：大宮アルディージャVENTUS

株主・投資家との対話に関するトピックス

株主アンケートにおいては、株主様が当社株式を購入された理由では配当・将来性が占める割合が高いこと、かつ長期保有したい割合が高いことが確認できました。経営・IRへの期待においては、経営統合に関する多くの期待・激励のコメントをいただくとともに、一層の株主還元、株価向上、事業ポートフォリオ改革に対するご要望が多いことを確認できました。

SRミーティングにおいては、ネクストコア事業に既存技術がどのように生かされているかの開示、サステナビリティ情報の開示、ガバナンス、サステナビリティの改善に関するご要望等をいただきました。

それぞれの対話においていただいた貴重なご意見・ご要望につきましては、それらに応えた当社の考え方・取り組みについて新規・追加の情報開示を行うとともに、経営・IR活動に活かしてまいります。

サステナビリティ基本方針とマテリアリティ

当社は2023年12月に取締役会においてサステナビリティ基本方針を策定しております。
この取り組みをSDGsなど社会課題解決の貢献に繋げ、社会の持続的な発展と持続的な企業価値の向上を目指していきます。

サステナビリティ基本方針

当社グループは、経営理念に掲げる「生み出す力で人と地球の「今と未来」を支える」ことを使命とし、ステークホルダーの皆様から信頼の得られる事業活動を行い、今までなかったものを創りだし、高品質の製品とソリューションの提供を通じた持続的な企業価値の向上を図ってまいります。

地球環境への貢献 (Environment)

当社グループは、地球環境の保全が人類共通の重要課題であることを認識し、カーボンニュートラルをはじめとした環境負荷の低減に積極的に取り組みます。

多様性と人権の尊重 (Social)

当社グループは、多様性の確保に向けた人材育成方針と社内環境整備方針を定めるとともに、国際的に認められた人権の原則を理解し尊重します。

健全な企業統治 (Governance)

当社グループは、「株主の権利・平等性の確保」、「株主以外のステークホルダーとの適切な協働」、「適切な情報開示」、「経営の効率性・適法性・透明性の向上」、「株主との対話促進」を基本とし、コーポレート・ガバナンスの充実に努めるとともに、事業を行う各国・地域の法令を理解し遵守します。

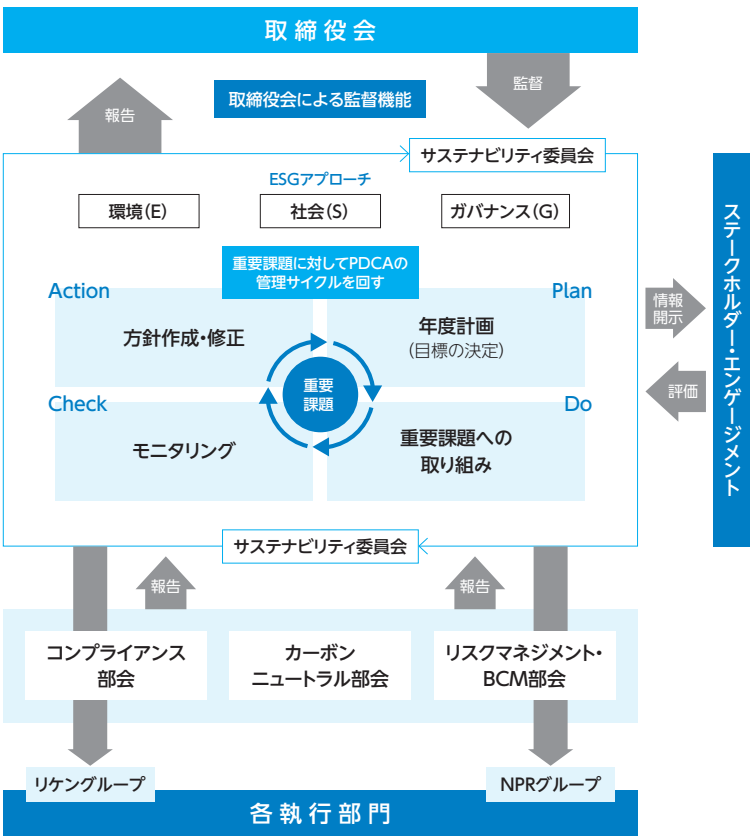
サステナビリティ推進体制

当社ではサステナビリティに関わる活動をグループで統一的に推進するため、取締役会の下、COOを委員長とするサステナビリティ委員会を設置し、サステナビリティ活動に関する方針や施策の審議・決定、進捗の確認、取締役会への報告を行っています。

また、サステナビリティ委員会の下にコンプライアンス部会、カーボンニュートラル部会、リスクマネジメント・BCM部会を設置し、分野別にグループ重要課題の推進を行っております。

サステナビリティ委員会の主な議題 (2023年度)

2023年10月	●サステナビリティマネジメント (運営方針、部会の設置)
2023年11月	●サステナビリティ基本方針、 マテリアリティマトリックス
2024年 1月	●サステナビリティに関する重要課題 (マテリアリティ)の特定、 KPI案レビュー
2024年 3月	●サステナビリティレポート (統合報告書)作成進捗レビュー



マテリアリティ

当社は下記の特定期間を経て、企業活動におけるサステナビリティ重要課題（マテリアリティ）を特定しました。
さらに各マテリアリティに対応した具体的な取り組み/KPIを設定し、課題達成に向けて着実に取り組んでまいります。

領域	マテリアリティ	事業を通じ社会への責任として 取り組むべき課題	当社の事業基盤強化のために 取り組むべき課題
環境	1 非ICE* (内燃機関) 製品の拡充	○	
	2 環境負荷の低減 (カーボンニュートラルの実現)	○	
社会	3 地域コミュニティとの連携強化	○	
	4 人権の尊重		○
	5 ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン		○
	6 健康経営と働き方改革		○
	7 人的資本投資、人材育成の強化		○
	8 安全と品質の向上		○
	9 サプライチェーン・マネジメント		○
ガバナンス	10 コーポレートガバナンスの充実		○

※ICE：内燃機関／エンジン (Internal combustion engine)

マテリアリティ特定プロセス

STEP1 課題の認識

国連が2015年に採択した「SDGs」や、1999年の国連「グローバル・コンパクト」、GRIなどの国際的な枠組み、所属する自動車部品工業会の「CSRガイドライン」などを参照するとともに、機関投資家や有識者との意見交換も実施し、社会とともに持続的に成長するための重要な課題の情報を収集し、認識しました。

STEP2 課題の整理

各課題を、「ステークホルダーにとっての重要性」「当社グループの重要性」の2軸でマッピングし、優先順位づけを行いました。さらに現在の自らの強みと将来果たすべき役割について考慮した上で、当社が事業を通じ、社会への責任として取り組むべき課題と、当社の事業基盤強化のために取り組むべき課題を整理しました。

STEP3 絞り込み

各課題について中長期的に財務や事業戦略への影響が大きいもの、当社グループとしてKPIを定めて具体的なかつ継続的な取り組みを行えるものを抽出しました。

STEP4 特定

抽出された課題及び当社グループにおけるその位置付けについてサステナビリティ委員会及び経営会議での審議を経て、取締役会決議により、社会の持続的な発展と持続的な企業価値の向上を目指すためにサステナビリティ重要課題（マテリアリティ）を特定しました。

中期経営計画におけるサステナビリティ目標

当社は第一次中期経営計画（2024年度～2026年度）において非財務目標を設定するサステナビリティ経営を掲げ、特に成長基盤の整備に必要と考えるマテリアリティ6項目を主要マテリアリティと位置づけ、ESG・人的資本投資の4分野に整理の上、その期間におけるKPIを設定し、推進しております。

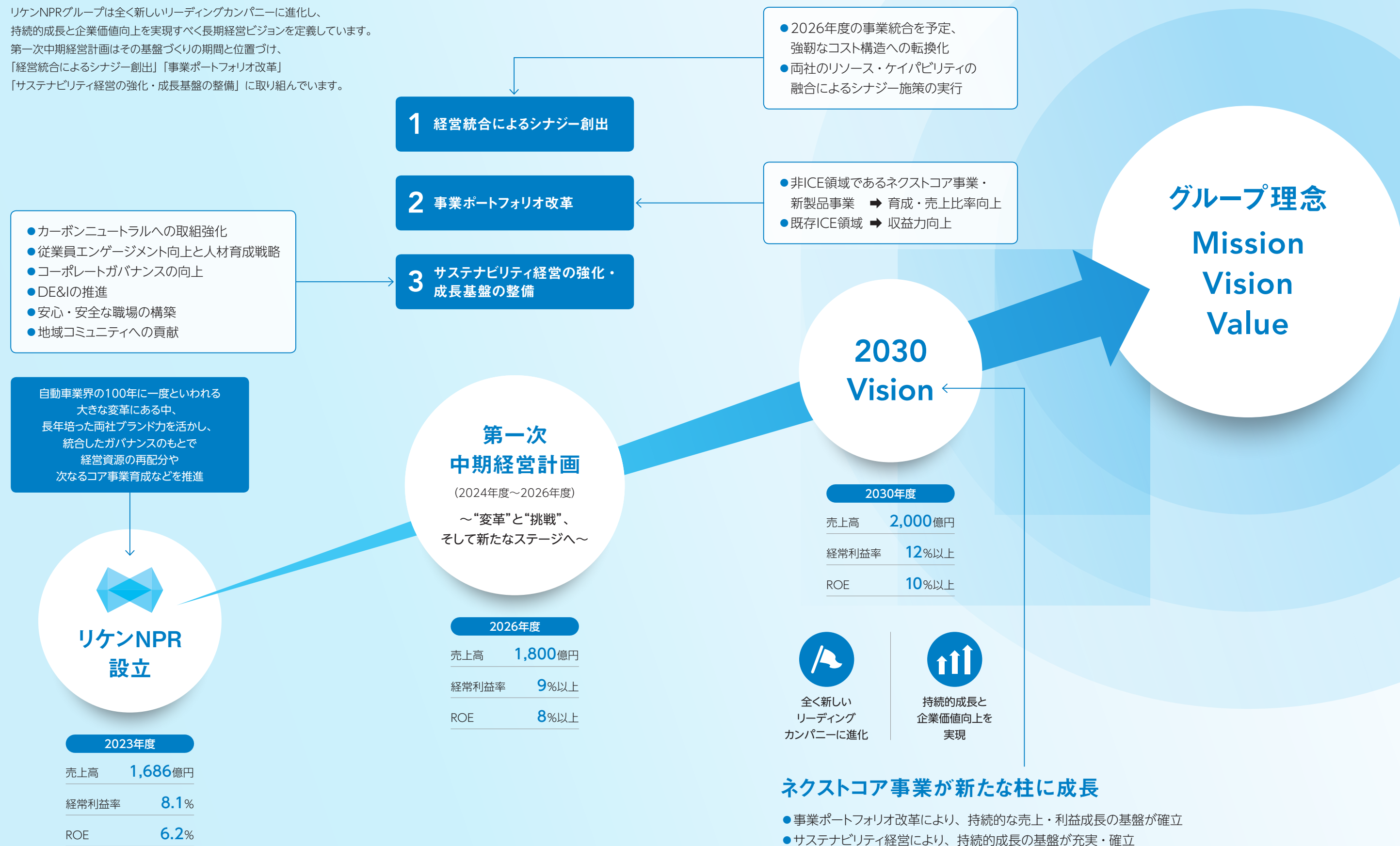
領域	サステナビリティ経営主要6項目	非財務目標	KPI
環境	カーボンニュートラルへの取り組み強化	■ GHG削減量 (2013年対比) (Scope1・2)	2026年 ▲39% 2030年 ▲51%
社会	DE&I※の推進 地域コミュニティへの貢献 ※ ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン	■ 女性管理職比率 ■ 男性育児休業取得率	3%以上 (国内) 7%以上 (連結) 50%以上 (国内)
ガバナンス	コーポレートガバナンスの向上	■ 行動規範の実践度率	80%以上
人的資本投資	従業員エンゲージメント向上と人材育成戦略 安心・安全な職場の構築	■ 従業員エンゲージメント ■ 従業員人材開発投資	別途目標設定 22年度比+30%

各マテリアリティのリスクと機会、取り組み目標とKPI

ESG		マテリアリティ		リスク		機会		取り組み		2023年度実績		2026年度取り組み目標、KPI	
事業を通じて、社会への責任として取り組むべき課題	環境	1 非ICE (内燃機関) 製品の拡充	  	● 売上の過半を関連部品の販売が占める中、気候変動対策としての販売禁止規制によりICE搭載乗用車の販売、ICE関連部品需要減少によって売上が減少	● 非ICE関連製品へのニーズの拡大	● ネクストコア事業の拡大を目的とした新製品・新事業開発 ● 事業ポートフォリオの改革	● 新たに工業用ヒーターの専門メーカー「株式会社シンワバネス」を子会社化 ● ネクストコア事業にリソースをシフト化、新製品開発を継続	● ネクストコア事業売上高 180億円 (2023年度: 58億円)					
		2 環境負荷の低減 (カーボンニュートラルの実現)	     	● 当社製品が環境負荷低減/脱炭素ニーズ対応において競合に遅れを取ることに伴う販売困難化、受注量の減少 ● 環境負荷の高い原材料やエネルギーの使用を継続することによる、規制強化に伴う操業停止 ● 生産プロセスにおけるCO ₂ や有害物質の排出量削減の遅れによる法規制対応コストの増加や、操業ライセンスの取得困難化	● CNに貢献する低燃費技術や水素・バイオ燃料等を燃焼するエンジン部品など、省エネルギー/脱炭素に資する製品のニーズ拡大 ● 大気・水質・土壌などにおける有害物質の分離・除去・浄化などに資する製品ニーズの拡大 ● 資源・素材を循環利用した製品のニーズ拡大	● 省エネ、エネルギー置換の活動推進、再生可能エネルギーの積極的導入、クレジット購入等のCO ₂ 排出量削減 ● 大気・水・土壌などへの環境負荷低減 (環境マネジメントシステム認証の継続)	● CO ₂ 排出量削減目標 (2013年度実績対比) (連結) ▲30%に対し、▲35.3%で達成 省エネ、再生可能エネルギーの導入等の取り組みを推進	● CO ₂ 排出量削減 (2013年度実績対比) (連結) ▲39%					
	社会	3 地域コミュニティとの連携強化		● 地域社会の不活性化により、事業活動が困難化	● 地域社会の活性化を通じて地域から信頼いただける企業になることによる事業継続性の向上	● 地域の方とのコミュニケーションを重ね、ニーズに合った地域社会貢献活動の継続的実施、拡大	● 従来の取り組み継続に加え、新たに子ども食堂への寄付、被災地ボランティア派遣を開始	● 新規社会貢献への取り組み ● 地域・災害ボランティア参加率向上					
		4 人権の尊重	 	● 人権の尊重ができない企業としてステークホルダーからの企業評価のダウン、士気の低下、人材の確保難、受注量の減少	● 人権尊重の取り組み、開示により、ステークホルダーからの信頼獲得	● 人権デューデリジェンスの実施準備 ● 人権教育の定期実施	● 国内グループ会社における人権DDの実施を準備	● 人権デューデリジェンスによるマネジメントシステムが有効に機能している					
		5 ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン	 			● 多様な人材が働きやすい/働きなくなる人事・評価制度、勤務体系の検討、実施	● 女性管理職比率 2.0% (国内)、6.9% (連結) ● 男性育児休業取得率 31.4% (国内)	● 女性管理職比率 3%以上 (国内)、7%以上 (連結) ● 男性育児休業取得率 50%以上 (国内)					
		6 健康経営と働き方改革	  	● 人材不足 (採用難、離職者増)、士気の低下により安定的な事業活動が困難化 ● 事業ポートフォリオの転換ができないことによる企業評価のダウン、事業活動の困難化	● 多様な人材が働きやすく成長できる環境を整備することにより獲得された、多様で優秀な人材によるイノベーション創出と長期的な成長性の向上、事業ポートフォリオの転換 ● 安心、安全な職場環境の中で、従業員一人ひとりが生き生きと働けることによる生産性の向上、人材の獲得	● 健康経営優良法人認定の取得、維持、取り組みの向上 ● 働き方改革の新規施策の検討、実施	● NPRIは5年連続で健康経営優良法人認定取得、リケンは2025年度の健康経営優良法人認定申請に向けた活動を開始 ● 働き方改革に向けた施策検討を実施	● リケンNPR健康経営優良法人認定の取得					
		7 人的資本投資、人材育成の強化	 			● 事業戦略と連動した人材ポートフォリオ構築に向けた現状把握とあるべき姿の特定 ● 人材ポートフォリオのあるべき姿に向けた採用、人材配置、主体的・自律的なキャリア形成支援の実施 ● 人的資本投資の趣旨に沿った人事新制度の検討、実施	● リケン、NPRで統一基準の従業員エンゲージメント調査を実施 ● 従業員人材開発投資 (2022年度比) +17.2% (連結) ● 重大労働災害発生件数 0件	● 従業員エンゲージメントスコア (別途目標設定) ● 従業員人材開発投資 (2022年度比) +30%以上 (連結)					
		8 安全と品質の向上	   	● 品質問題が生じることによるリコール・訴訟などの発生、ステークホルダーからの企業評価のダウン	● 安全性と品質の高い製品の提供による、顧客の安心感と強い支持の獲得を通じた競争力の向上 ● 品質損失コストの低減による製品のコスト競争力の向上	● グループ品質マネジメントシステムの向上 ● 各製造拠点における品質マネジメントシステム認証の取得	● 重大な品質問題発生件数 0件	● 重大な品質問題発生件数 0件					
		9 サプライチェーン・マネジメント	 	● サプライチェーンにおける人権問題などの不祥事の発生による、ステークホルダーからの企業評価のダウン	● サプライチェーン全体での人権への配慮により、ステークホルダーからの信頼獲得	● サプライチェーンを含む人権デューデリジェンスの実施準備 ● リケンNPRグループのサステナビリティ経営の紹介 ● サプライヤーCSRアンケートの実施、フォロー	● リケンNPRサプライヤーCSRガイドラインを作成、公開	● サプライチェーンを含む人権デューデリジェンスによるマネジメントシステムが有効に機能している					
	ガバナンス	10 コーポレートガバナンスの充実	 	● ガバナンス・コンプライアンス不備により企業不祥事が発生、または透明性がある健全な企業とみなされないことによる、ステークホルダーからの企業評価のダウン、株主資本コストの増加 士気の低下、人材の確保難	● ガバナンス・コンプライアンスに優れた企業としてステークホルダーから信頼いただける企業になることによる事業継続性の向上と株主資本コストの低減	● 行動規範の制定、周知と実践の呼びかけ ● 取締役会の多様性の充実化	● 行動規範の制定、職場読み合わせ・教育の実施	● 行動規範の実践度率 80%以上					

長期経営ビジョン

リケンNPRグループは全く新しいリーディングカンパニーに進化し、持続的成長と企業価値向上を実現すべく長期経営ビジョンを定義しています。第一次中期経営計画はその基盤づくりの期間と位置づけ、「経営統合によるシナジー創出」「事業ポートフォリオ改革」「サステナビリティ経営の強化・成長基盤の整備」に取り組んでいます。



※リケン・NPRともに12か月間の業績を反映
(負ののれん発生益を除く)

中期経営計画

当社グループは第一次中期経営計画（2024年度～2026年度）を策定しております。

事業環境

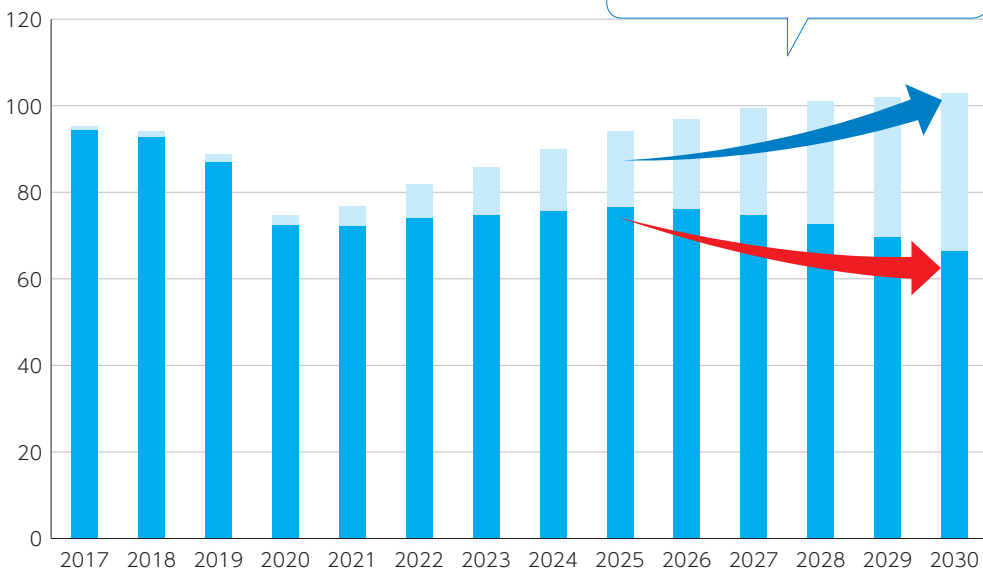
当社グループは自動車エンジン向け、特に乗用車エンジン（乗用ICE）向け部品関連事業の売上高が事業全体の半分以上を占めておりますが、自動車産業では電気自動車や自動運転等の開発・実用化等の技術革新のスピードが速まっております。このような変化に伴い、市場においては電動化によるICE生産台数の縮小が見込まれており、当社グループとしましても、グローバルにおけるICE生産台数は2024年から2027年にピークアウトを迎えると予想しております。一方で、当社グループの事業が関連する船舶、半導体、建設、ロボット、医療などの市場は、堅調及び中長期的な需要拡大を予想しております。

また、当社グループは売上・収益規模の拡大（財務的な価値の向上）と並び、かねてからサステナビリティ経営やデジタル化（非財務的な価値の向上）にも注力してまいりましたが、社会的要請の高まり、さらに競争力強化を図る観点から、経営における優先度をより一層高めていく必要があると認識しています。

自動車市場

ICE・EVのグローバル生産台数推移予測（百万台/年）

ICE生産台数（HEV、PHEV、レンジエクステンダー等含む）
EV生産台数（FCV含む）



ICE生産台数は、
2024～27年にピークアウト

- 2030年はEV比率30%超を想定
- 一方で、「完全EV化論」に見直しも

当社グループ事業関連市場

船舶	●経済成長に伴う市場拡大、代替燃料活用への進展
半導体	●拡大基調継続、製造装置市場においても長期的に拡大見込み
建設	●国内人口減による住宅需要減の一方で省エネ対策等の投資は堅調 ●建設業界の人手不足等によるプレファブニーズの増加
ロボット	●労働力不足を反映したロボットの活用範囲が拡大（医療、サービス等）
医療	●医療機器進化、種々の技術高度化

中期経営方針

このような事業環境の中、当社グループは「経営統合によるシナジー創出」「事業ポートフォリオ改革」「サステナビリティ経営の強化・成長基盤の整備」を柱とする中期経営方針を策定いたしました。定量目標としては、2026年度に、売上高1,800億円、経常利益率9%以上、ROE8%以上を目標としています。また、2030年度には、売上高2,000億円、経常利益率12%以上、ROE10%以上を目指します。

～ “変革”と“挑戦”、そして新たなステージへ ～

1. 経営統合によるシナジー創出

2026年度の完全事業統合
強靱なコスト構造への転換

両社のリソース・ケイパビリティの
融合によるシナジー施策の実行

統合シナジー

新規事業成長

2. 事業ポートフォリオ改革

非ICE領域であるネクストコア事業・
新製品事業を育成・売上比率向上

既存ICE領域の収益力向上

3. サステナビリティ経営の強化・成長基盤の整備

カーボンニュートラルへの
取組強化

従業員エンゲージメント向上と
人材育成戦略

コーポレートガバナンスの向上

DE&Iの推進

安心・安全な職場の構築

地域コミュニティへの貢献

株主資本コストを上回るROE（資本収益性）を実現するために、事業ポートフォリオ改革に向けた積極投資（設備投資・M&A・研究開発）、株主還元の一層の充実化など、企業価値向上に向けた戦略的キャッシュアロケーションを推進するとともに、財務戦略も含めた当期純利益水準の確保、中期戦略の着実な遂行、IR活動の充実化を通じた株主資本コストの低減に向けた取り組みを行ってまいります。

～2023年度

2024年度～2026年度
「中期経営計画対象期間」

～2030年度
「2030Vision」

売上高 1,686億円
経常利益率 8.1%
ROE 6.2%

売上高 1,800億円
経常利益率 9%以上
ROE 8%以上

売上高 2,000億円
経常利益率 12%以上
ROE 10%以上

※リケン・NPRともに12か月間の業績を反映
（負ののれん発生益を除く）

事業戦略

当社グループは「事業ポートフォリオを改革し、持続的な売上・利益成長を目指す」ことにより、未来に備えることを事業戦略のテーマとしております。

当社グループ事業を、自動車エンジン向け製品を中心とする既存事業の①ピストンリング事業、②ベース事業、及び次代を担う新規事業を柱とする③ネクストコア事業に3分類した上で、①ピストンリング事業、②ベース事業については収益力を強化し、③ネクストコア事業については売上規模拡大・中核事業化を目指します。なお、各事業においては売上高・利益目標を設定しています。

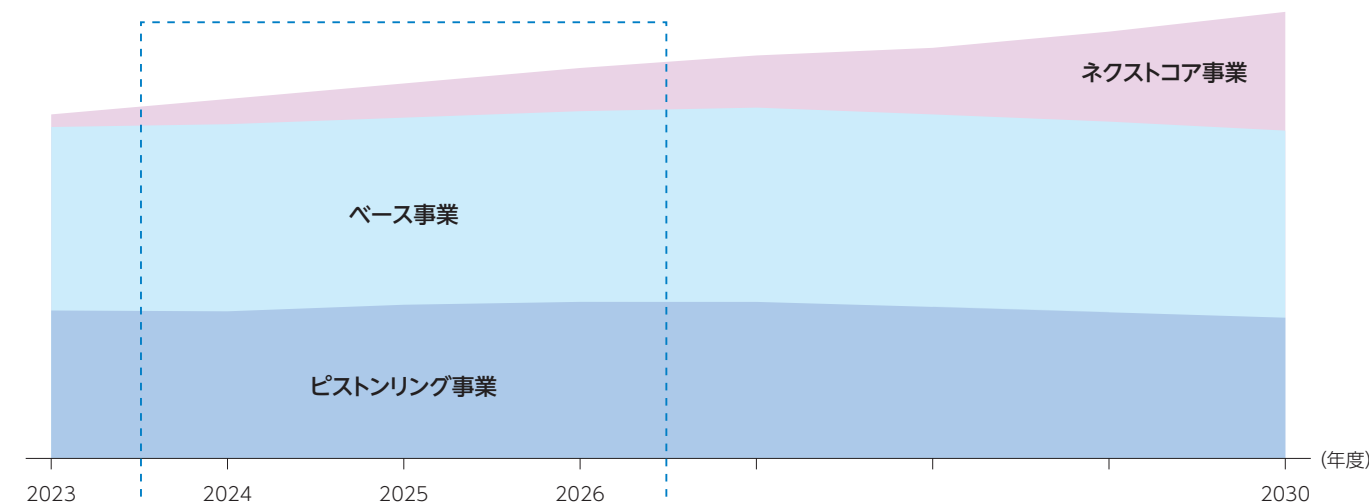
ネクストコア事業が新たな事業の柱に成長するのは2030年近くを見込んでおりますが、本中期経営計画期間中においては、ピストンリング事業、ベース事業において獲得したキャッシュ、経営資源をネクストコア事業への投資に振り向け、成長の礎を築いてまいります。

また、事業ポートフォリオ改革においては、不採算事業（製品）の見極め・縮小・撤退等も、投資の促進との両輪で取り組んでまいります。

未来への備え 事業ポートフォリオを改革し、持続的な売上・利益成長を目指す



事業別連結売上高



第一次中期経営計画

■事業ポートフォリオ改革 ■シナジー創出

2030Vision

■ネクストコア事業が新たな柱に成長

経営統合シナジーの早期実現

間接部門の効率化、リケン、日本ピストンリングの重複事業であるピストンリング事業、調達・物流の合理化等を中心的なテーマとして2024年度よりシナジーの顕在化を図っており、2026年度目標効果の30億円に向けた施策の創出を行ってまいります。

2024年度につきましては、早期に効果刈り取りを図るべく、生産技術交流、営業拠点統合、調達共同購買、ロジ効率化、要員のリソースシフト等の施策を進め、すでに5～10億円程度は実現を見込んでいます。（2024年8月現在）

なお研究開発の投資につきましては、2024年4月1日付で開発本部を新設しており、組織一体化により集約したリソースを既存事業の効率化を通じて、次代を担うネクストコア事業へシフトしております。

売上高シナジー

- 既存事業シェア拡大
 - 相互ブランド力の活用
 - 相互販売ネットワークの活用
 - 製品ラインナップの充実
- 多彩なソリューション提供
 - 開発/解析/評価リソース集約
 - 技術提案営業体制確立
 - 水素/代替燃料対応
- 新製品の創出・事業化
 - 新製品開発体制の強化
 - ネクストコア事業技術の融合
 - 新製品分野へのリソースシフト

コストシナジー

- | | |
|---|-------------|
| 事業部門 | 14億円 |
| <ul style="list-style-type: none"> ●製造コスト削減 <ul style="list-style-type: none"> ■得意不得意技術相互補完 ■生産アイテム仕様統合 ■生産技術融合による原価低減追究 ■共同購買による調達コスト削減 ■ロジスティックス拠点集約 ■国内外拠点の生産最適化 | |
| 管理部門 | 16億円 |
| <ul style="list-style-type: none"> ●コーポレート機能統合 ●ITインフラ統合 ●その他販管費削減 | |

シナジー効果
30億円/年

2026年度目標
営業利益 +30億円/年

財務戦略

財務戦略の基本方針

当社は、経営理念のVisionにおいて「変革に挑戦し続ける」こと、中期経営方針の事業戦略において「事業ポートフォリオを改革し、持続的な売上・利益成長を目指す」ことを掲げ、その実現のために「ピストンリング事業、ベース事業の収益力強化」「ネクストコア事業の売上規模拡大・中核事業化」を行うこととしております。

変革により、現在と将来において継続的に企業価値を高めるためには、その投資を実現する相応の売上・収益が必要と考え、当社の2030Vision、中期経営計画において、財務面の数値目標を設定しております。

主要財務目標

	2023年度 ※両社単純合算参考値	2026年度 「第一次中期経営計画」	～2030年度 2030Vision
売上高	1,686億円	1,800億円	2,000億円
経常利益率	8.1%	9%以上	12%以上
ROE	6.2%	8%以上	10%以上

中期経営計画における2026年度の数値目標は、売上高1,800億円、経常利益率9%以上、ROE8%以上の売上と収益性を設定しています。

ROE目標につきましては、株主資本コストを上回る設定にするとともに、戦略的経営資源配分、事業ポートフォリオの改革を推進し、資本コストを意識した個別投資の採算性判断等、資本効率を重視した運用を行うことで、達成を目指してまいります。

利益目標の達成に向けて

現状（2023年度実績）の経常利益率は8.1%ですが、成長に不可欠な研究開発、設備、M&A、人的資本投資等の戦略投資を行った上で、ピストンリング・ベース・ネクストコア事業の3本柱、統合によるシナジー効果で収益性を高めることにより、2026年度目標の9%以上の達成と、より持続的で大きな成長基盤の構築を実現してまいります。

資産のスリム化に向けて

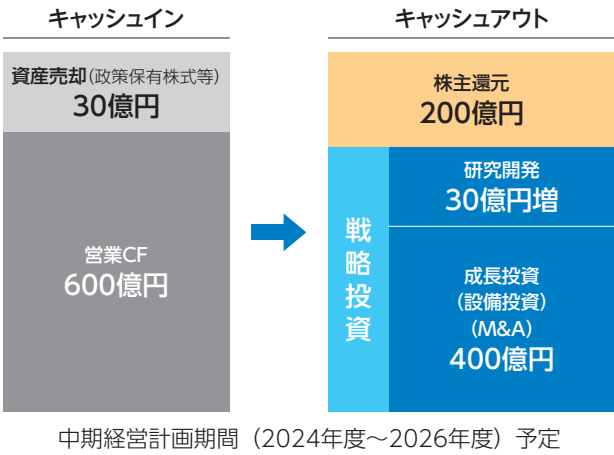
資本効率を高めるためには、資産の効率化も必須となっております。運転資本の改善や政策保有株式、その他資産売却に取り組んでまいります。特に、政策保有株式において当社は30億円を売却する計画ですが、財務状況を見つつ、バランスシートの最適化を念頭に、より踏み込んだ取り組みを行ってまいります。

創出されたキャッシュの分配

当社は中期経営計画の期間中（2024年度～2026年度）において、事業の成長と資産の売却により、累計で630億円の資金を創出する計画を掲げております。その3分の2程度を、さらなる成長を実現する戦略投資（事業ポートフォリオの改革と収益基盤の維持・拡大、人的投資等）に、残りを株主還元に振り向け、適切に分配してまいります。

キャッシュ・マネジメント

当社は、グループ内の資金の動きを適宜把握するとともに、配当やCMS（キャッシュマネジメントシステム）により、各社に分散している資金を集約し、事業ポートフォリオの改革等のため必要とされる会社に集中して適宜投資を行っています。



戦略投資

当社の中長期的な設備投資と研究開発、そしてM&Aにつきましては、変化の激しい事業環境下においても戦略的に実施し、継続的に企業価値を向上させてまいります。

それぞれの実施方針につきましては、中期経営方針、中期経営計画の「事業ポートフォリオを改革し、持続的な売上・利益成長を目指す」の事業戦略に則り、資本コストを踏まえた上で、ポートフォリオ分類に合わせた方針を策定し、行ってまいります。

ポートフォリオ分類毎の投資方針

	設備投資	M&A	研究開発
ネクストコア事業	売上規模拡大・中核事業化に向けた投資		
	・カーボンニュートラル(CN)関連投資		
ピストンリング事業、ベース事業	収益力強化(安定化)に向けた投資		
	・コスト競争力強化を意識した設備導入 ・CN関連投資		・既存製品の差別化 ・CN貢献する低燃費技術や、水素エンジン・バイオ燃料等の開発及び製品化

積極配分

人的投資 → P.46参照

株主還元

当社の剰余金の配当につきましては、成長と企業価値向上のための投資や財務の健全性とのバランスを検討し、安定的な配当を継続して実施（中間及び期末配当の年2回）することを基本方針と考えております。

当社は中間配当を行うことができる旨を定款に定めており、配当の決定機関は、中間配当は機動的な剰余金の配当を可能とするため取締役会とし、期末配当は取締役会または株主総会としております。

配当性向につきましては連結で現状の30%程度から、中期経営計画の期間中（2024年度～2026年度）に40%以上の水準に高めることを目標としております。

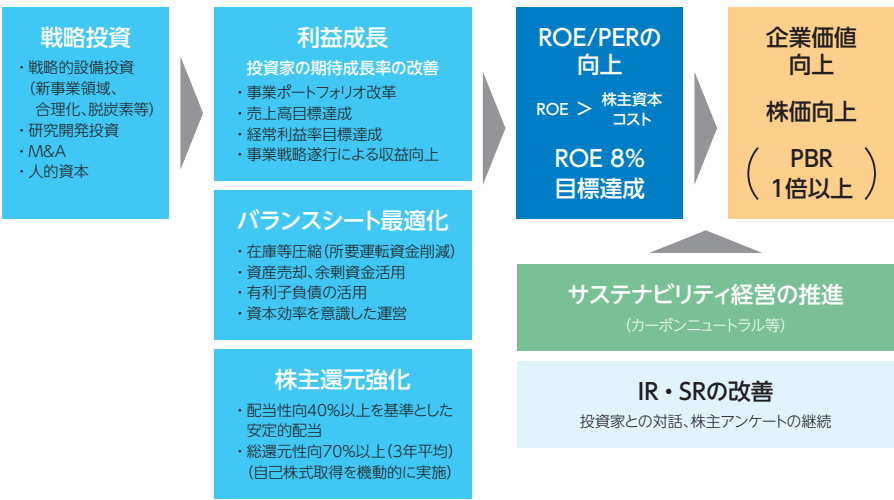
また、自己株式の取得につきましては、資本効率と総還元性向を意識しつつ、機動的に実施することを考えており、中期経営計画の期間中（2024年度～2026年度）には100億円の自己株式取得を行う計画です。なお、5月16日にはその第1弾として40億円の自己株式取得を行っております。

総還元性向につきましては、配当と自己株式取得を合わせて、中期経営計画の期間中（2024年度～2026年度）の3年平均で70%以上を目標としており、結果として2026年度のDOEは3%を確保する見通しとなっております。

2024年度の期末配当は115円（中間配当45円、期末配当70円）、5月に実施した自己株式取得を含めた総還元性向は90%の予定とさせていただいております。

PBRの向上に向けて

利益成長、投資家の期待成長率の改善、バランスシート最適化、株主還元強化、サステナビリティ経営の推進、IR・SRの改善により、「ROE向上」と「株主資本コストの低減」を図ることにより、企業価値及び株価向上（PBR1倍以上）を目指してまいります。



グリーン社会の実現に向けて

当社グループのエンジンに関する知見、シール・トライボロジーの技術力を最大限に発揮し、内燃機関でカーボンニュートラルを実現する次世代燃料である水素、合成燃料（e-fuel等）、バイオ燃料などを燃焼するエンジン及び部品の開発など、水素エネルギー関連事業に積極的に参入することを通じて、エネルギー地産地消、カーボンニュートラル社会実現を目的とした水素・新エネ事業推進室を設置し、活動を行っています。

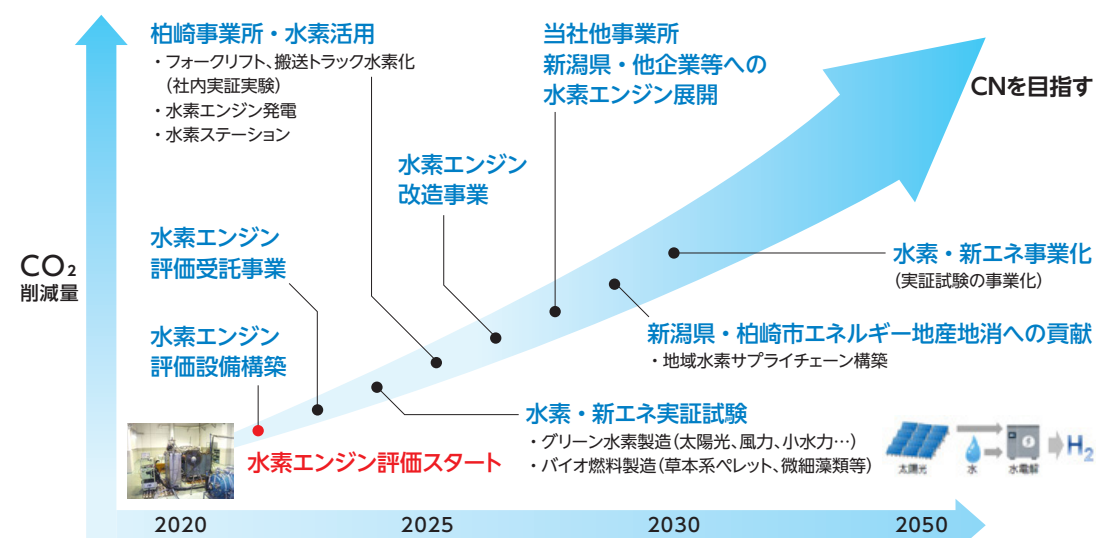
水素・新エネ事業の方向性

社会としてカーボンニュートラルを達成する2050年、そのマイルストーンとなる2030年をスパンに事業の方向性を定めており、下記3本柱のグリーン社会実現に向けた活動を行っています。

- A** 社会の水素エンジン普及に貢献する活動
- B** 自社での水素エンジン活用を拡大する活動
- C** クリーンエネルギーの地産地消に貢献する活動

エネルギー地産地消・カーボンニュートラル(CN)社会の実現へ

水素エンジンを足掛かりに、新潟県・柏崎市のエネルギー地産地消への貢献、カーボンニュートラル社会実現へ



水素ステーションの建設について

当社グループの水素エンジン開発拠点が所在する新潟県柏崎市において、水素利活用と水素車両の普及に向けた供給インフラを整備しています。

現在、当社独自に水素ステーションを建設・運営する計画を推進しており、同ステーションの用地取得と建設事業者の選定が完了しました。

2026年春の開業を目指して活動しております。

近隣県を含めた市内外地域の水素供給インフラの役割を担うとともに、当社で取組む水素エンジン改造車両事業において自社運用する小型トラックへの水素供給が可能となります。

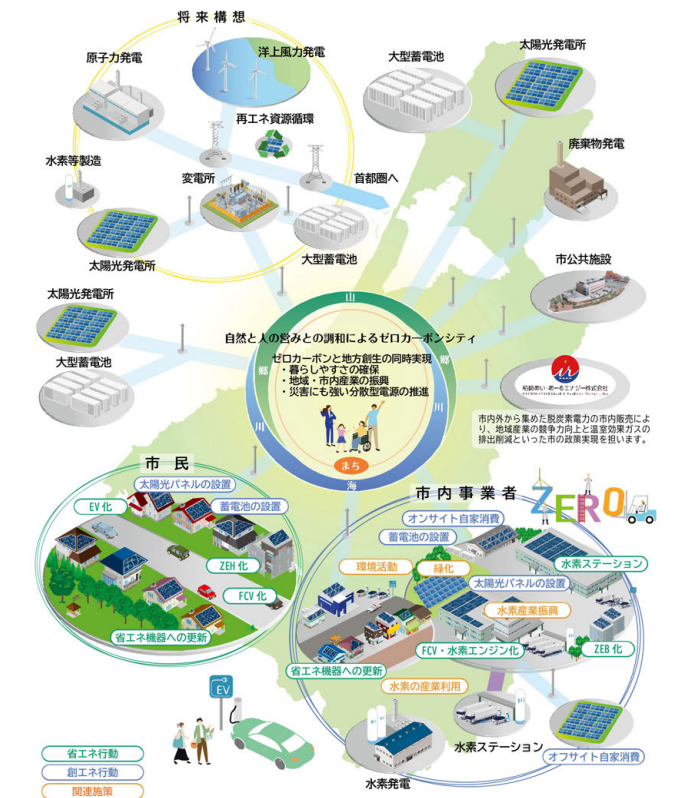
この活動は、柏崎市が掲げるゼロカーボンシティ推進戦略の一翼として、再生可能エネルギーの地産地消と地域の活性化に貢献することが期待されています。



柏崎市の水素ステーション建設用地



水素ステーション(イメージ)



柏崎市ゼロカーボンシティ推進戦略より

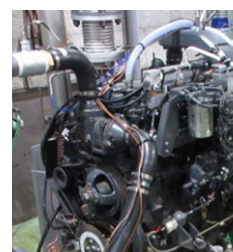
水素エンジン実機評価と水素エンジン化改造へのチャレンジ

当社の完全子会社である株式会社リケンの柏崎事業所は、水素エンジンを実機評価できる専用のベンチ室を4室保有（2024年10月現在）し、大型トラックや建設機械向けの大型エンジンの評価にも対応しております。

これまで、環境省「水素内燃機関活用による重量車等脱炭素化実証事業」の受託事業者様の外部参画企業として協力し、水素エンジン実機評価や水素エンジン用ピストンリングの供給をしてきました。

加えて、水素エンジン実機評価や水素エンジン用ピストンリングの開発のみならず、水素エンジン搭載車を実地走行させて試験・評価ノウハウを蓄積することが水素エンジン普及に最も重要と考えており、柏崎事業所にて使用している小型トラック等を水素エンジン化改造し、実際の事業活動に使用して検証を行う計画を進めております。23年度は、当該計画の第一段階として、2種類のエンジンにつき（右写真）、当社独自に水素エンジン化改造し、増設した当社エンジンベンチにて実機評価を開始いたしました。

こうした活動を通じ、地域において水素エンジン車両を含む水素利活用の実現、水素エンジン化改造事業の実現を目標に取り組んでまいります。



水素と軽油の
混焼エンジン



水素のみの
専焼エンジン

エタノール燃料に対応したエンジン部品開発について

カーボンニュートラル燃料の一つとして有力視されるエタノールを燃焼できるエンジンは、当社の完全子会社である日本ピストンリングのR&Dセンターにて、エンジン評価を実施しています。当社グループではエタノールの燃焼に対応したエンジン部品の開発を行っています。

日本ピストンリング
R&Dセンター



事業戦略

ピストンリング事業

2023年度	売上高 649億円 営業利益 7%	2026年度 目標	売上高 675億円 営業利益 10%以上
--------	----------------------	--------------	-------------------------

セグメント構成比
43%

高い材料表面処理技術、評価技術、シミュレーション技術を保有しており、エンジンに求められる「高出力化」、「低燃料消費」、「排ガスクリーン化」に応えるソリューションを形にした高性能、高品質なピストンリングを乗用車用（乗用）、商用・産業用、補修用、船舶用と、世界中の幅広いお客様に提供しています。

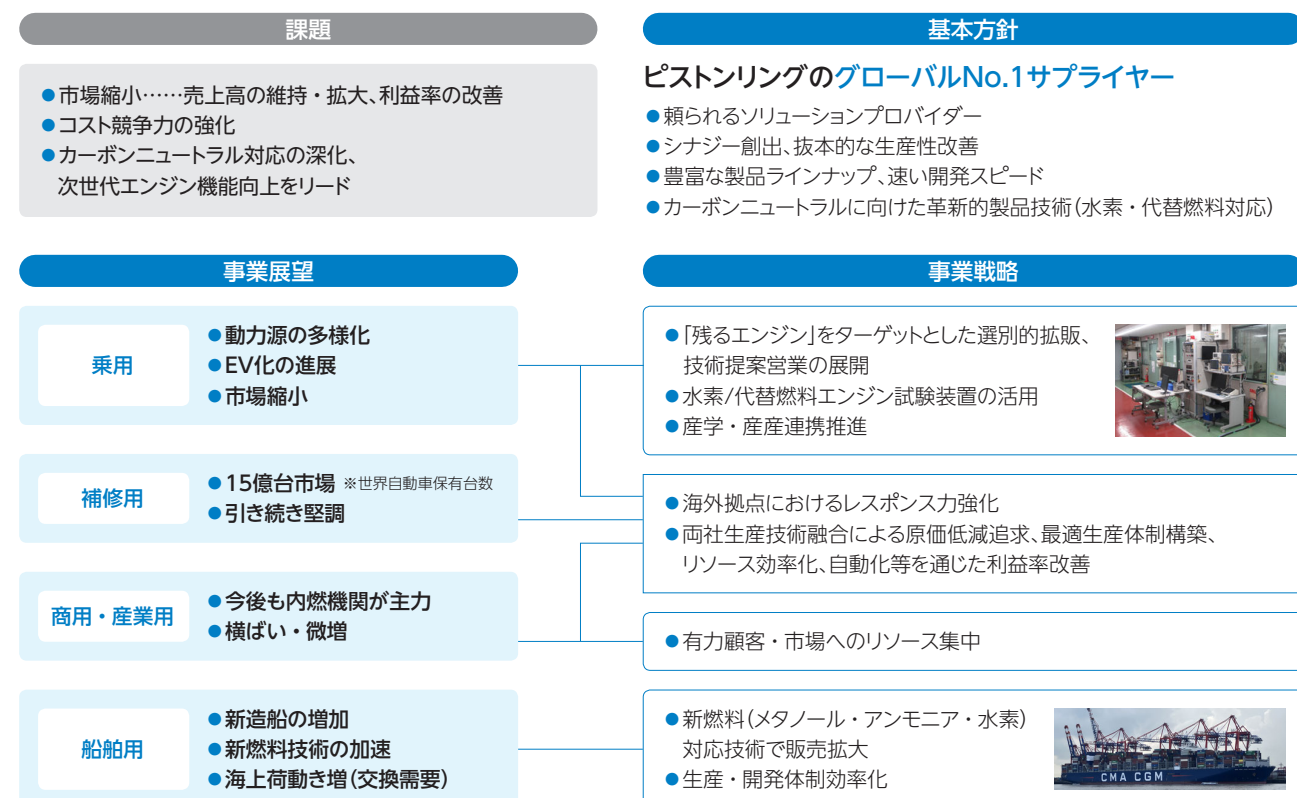
頼れるソリューションプロバイダーとして、国内外でピストンリングのグローバルNo.1サプライヤーとして高い評価をいただいております。



2023年度の概況

自動車生産の回復に伴う数量増や為替円安による増収効果に加え、価格転嫁ならびに合理化の進展等により前年比増益となりました。また、2023年10月の経営統合以来、両社の営業・開発・製造・購買をはじめとするサプライチェーンの各部門が合理化、事業統合に向けた検討を進めています。2024年度からは営業・開発の統合部門を設置するとともに、研究開発テーマの統廃合や開発拠点の集約、一部製品の工程最適化を行っております。設計プロセス・仕様統合、拠点統合等のシナジーも順次実現させていく予定です。

第一次中期経営計画の課題・方針・展望・戦略

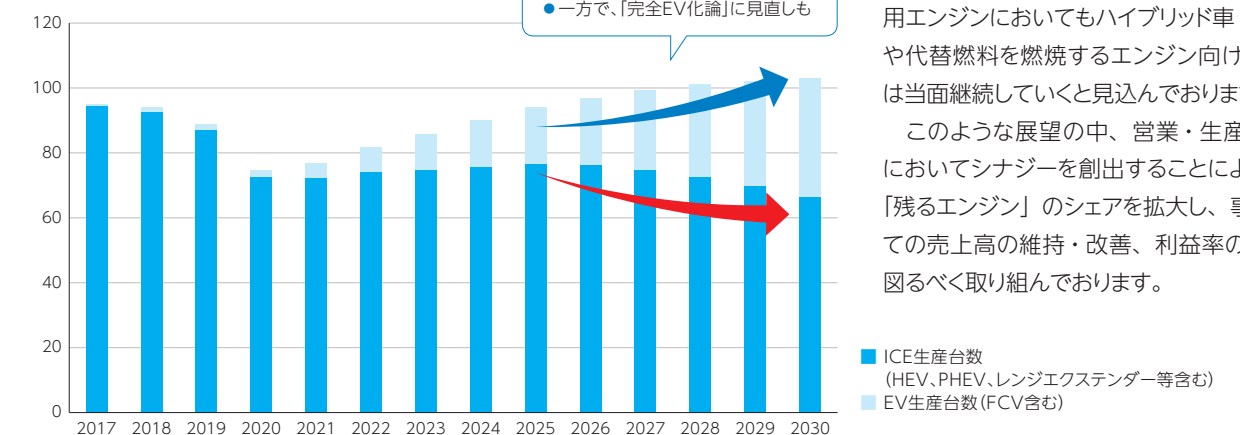


当社ピストンリング事業においては、特に乗用車エンジン（ICE）向けピストンリングの売上高が事業全体の半分以上を占めておりますが、自動車産業では電気自動車や自動運転等の開発・実用化等の技術革新のスピードが速まっております。このような変化に伴い、市場においては電動化によるICE生産台数の縮小が見込まれており、当社グループとしましても、グローバルにおけるICE生産台数は2024年から2027年にピークアウトを迎えると予想しております。（2030年はBEV比率30%超を想定）

自動車市場

ICE・EVのグローバル生産台数推移予測

(百万台/年)



一方で、補修用や、EV化が進みにくいと予想される商用・産業用、船舶用のピストンリングは堅調な需要を見込んでおり、乗用車用エンジンにおいてもハイブリッド車（HEV）や代替燃料を燃焼するエンジン向けの需要は当面継続していくと見込んでおります。

このような展望の中、営業・生産・開発においてシナジーを創出することによって、「残るエンジン」のシェアを拡大し、事業としての売上高の維持・改善、利益率の改善を図るべく取り組んでおります。

事業トピックス

船舶用ピストンリングの生産能力強化について

船舶用ピストンリングについては、新造船需要の増加や新燃料技術の加速、海上荷動きの増加による交換需要の拡大を見込んでおり、リケンNPRグループの重要な市場の1つと位置付けています。第一次中期経営計画の期間中（2024年度～2026年度）で売上を2023年度の1.5倍まで拡大することを目指しており、リケン、日本ピストンリング各社が持つ強みを組み合わせることで、生産性・生産能力の向上に向けて取り組んでいます。

また、船舶業界においてもアンモニアや水素など環境負荷を低減する新燃料へ移行する動きがあり、ピストンリングのさらなる需要拡大に繋がると考えています。新燃料に対応したピストンリングの開発・生産には従来燃料対応品とは違った要求や技術が求められる上、実際に航海する船舶のエンジンに組み込み、テストを重ねることが不可欠です。各社の人と技術の融合に加え、エンジンメーカー、造船所、船主の協力と理解をいただくことで課題を解決し、「生み出す力で人と地球の「今と未来」を支える」経営理念の実現に向けて取り組んでまいります。



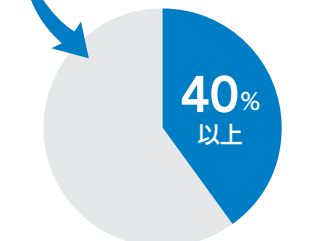
船舶用ピストンリング

グローバルシェア（2023年度）



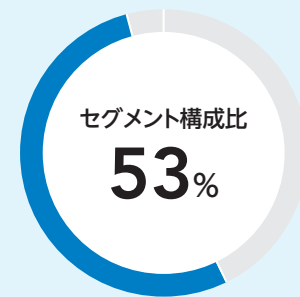
■ 国内1位 ■ グローバル2位

2030年度目標



事業戦略 ベース事業

2023年度	売上高 790 億円 営業利益 5 %	2026年度 目標	売上高 800 億円 営業利益 7 %以上
--------	--------------------------------------	--------------	--



▶ 精密機械部品(自動車・産業機械向け)

● 焼結、樹脂、精密加工部品

ピストンリング同様にエンジンの高性能化に貢献するシリンダーライナ、バルブシート、バルブリフター、カムシャフト。また、変速機、コンプレッサー、ターボチャージャー等向けの幅広いシール部品を自動車、船舶、航空機などの厳しい品質水準に応え、世界中の幅広いお客様に提供しています。



● 鋳鉄素形材部品

ステアリングナックル、ロアアーム、ダンパーフォーク、ブレーキ部品、デフケース等、自動車用の足回り部品を主とし、高い素材・設計・製造技術により、信頼性と軽量化を両立。環境性能を追求しています。

足回り部品はEV化においても需要の継続が見込まれることから、次世代EVの採用に向けた開発・営業活動に取り組んでいます。



製品形状最適化、中空化により
最大 **15%** 軽量化*

※当社従来(中実)品との比較

▶ 配管機器製品(建設・産業界向け)

配管製品は快適で安全な都市生活を支えるライフラインや防災システム、プラントなどの産業分野で大きな役割を果たしています。

当社グループはJISをはじめ、JWWAやJPF規格、さらに日本消防設備安全センター、ステンレス協会などの様々な認証・認定を受けた信頼の“コマ印”“ユビワ印”をはじめ多様なブランドで技術の革新を心がけ、お客様に感動を与える配管製品を提供しています。



▶ 2023年度の概況

精密機械部品はピストンリング事業同様に、関連の深い自動車生産の回復に伴う数量増や為替円安による増収効果に加え、価格転嫁ならびに合理化の進展等により前年比増益となりました。

また、配管機器製品におきましても日本継手の子会社化により、増収増益となり、ベース事業全体としても前年比増収増益となりました。

▶ 第一次中期経営計画の課題・方針・展望・戦略

課題	基本方針
● 市場縮小……売上高の維持・拡大、利益率の改善 ● コスト競争力の強化	精密機械部品：グローバルニッチトップサプライヤーに 配管機器製品：建設分野でのプレゼンス向上 ● 競争力のある市場製品セグメントの特定・深堀 ● 生産性向上・最適生産等によるコスト競争力向上
事業展望	事業戦略
精密機械部品事業 ● EV化の進展 [ICE部品] 需要ピークアウト [ICE部品以外] グローバルに需要拡大 配管機器事業 ● 人口減少に伴い国内需要は緩やかに縮小 ● リニューアル需要の増加 ● 配管工人手不足 ⇒省力化につながる配管機材・プレハブニーズ増加	● 焼結部品 バルブシートのさらなる拡販、商用・産業用エンジン向け深耕 ● 樹脂部品 トッパシェアの自動車変速機用シールリングに加え、新たな摺動部材に展開 ● 鋳鉄素形材部品 インドネシア拠点の強化・事業拡大、国内生産最適化 ● 精密加工製品 自動車メーカー内製品の取り込み(カムシャフト)、技術転用による新規品投入 ● 新リケン(コマブランド) + 日本継手(ユビワブランド) で販売拡大 ● 配管プレハブ事業展開

事業トピックス

建設現場の省力化に貢献する新製品(配管機器)



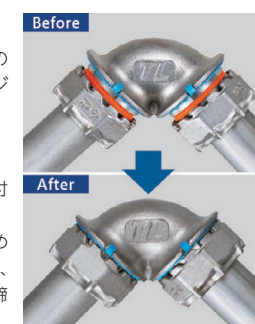
確実な施工確認を実現

施工前

施工前や締め忘れ状態では写真のように継手本体ねじ部に「オレンジライン」が見えます。

施工後

ナットが締められなくなるまで締め付けることで施工が完了します。オレンジラインが隠れていても締め付け不足の可能性がありますので、必ずナットが締められなくなるまで締め付けてください。



「オレンジライン」には蛍光色の紫外線発光塗料を採用していますので写真のように暗所でもブラックライトを用いて締め付け完了確認が容易に行えます。

当社グループの配管機器事業では近年、人口減、建設現場における職人不足を背景とした施工省力化のニーズに対応した新製品を開発・提供し、ご好評をいただいております。

さらに、2023年度よりガス配管継手、プレハブ配管システムに強みを持つ日本継手（旧JFE継手）がグループに加わり、製品ラインナップ、顧客基盤等を一層拡充しております。

国内の新規建設に伴う配管機器の製品需要は人口減少を背景に緩やかに縮小する一方、再開発・工場建設等によって、需要そのものは堅調に推移していくと予想しております。また、建設現場における施工省力化のニーズはますます高まっていくものと予想しております。

このような展望の中、営業・生産・開発においてシナジーを創出することによって、施工省力化製品のラインナップを拡充・拡販していくことで、事業としての売上高の維持・改善、利益率の改善を図るべく取り組んでいます。



事業戦略

ネクストコア事業

2023年度	売上高	58億円	➡	2026年度 目標	売上高	180億円
	営業利益	4%			営業利益	10%以上

セグメント構成比

4%

成長分野にある既存事業・新製品事業のうち、売上規模を拡大し、次世代（2030年以降を目標）に新たな中核事業とする事業をネクストコア事業と位置づけています。

熱エンジニアリング分野については、(株)シンワバネスの子会社化を通じて、今後とも長期的な市場規模拡大が見込まれる半導体製造装置に必要な発熱体について、幅広い用途・温度域の製品ラインナップを獲得し、当社グループが持つ既存リソースと合わせ、事業の大幅な拡大が可能となりました。その他EMC※分野等、次代を担う事業の拡大・基盤強化に加え、電動化ユニット、機能性樹脂、磁性材、医療機器等の新製品開発についても積極的な投資等を進め、中核事業化に取り組んでまいります。

※電子機器等に関する電波影響を受けない・及ぼさない「電磁適合性」を確保するための製品・設備



熱エンジニアリング

EMC



メタモールド

➤ 2023年度の概況

ネクストコア事業のうち、熱エンジニアリングは、販売の大きな部分を占める半導体（装置）産業において2021年からの特需が一服し、在庫調整局面に入った影響を受けておりましたが、2024年2月には(株)シンワバネスが新たにグループに加わり、今後のさらなる成長に向けた基盤が構築されました。

EMCは主力の電波暗室の販売において、新型コロナウイルス感染拡大の影響によってストップしていた顧客の設備投資が回復したことにより、前期比で増収増益となりました。また、2023年7月には自社設計による車載機器用「リバブレーションチャンバー」の開発・販売を発表しております。

メタモールドは、高密度・高強度の複雑形状品に対応できる優位性を生かし、自動車では従来の電動パワーステアリングに加え、サスペンションでもボールねじ循環部品が採用されました。CASE関連部品、ロボット、センサー、医療など新たな領域への展開にも取り組んでおります。

新製品は複数製品の開発を進め、2024年には電動アシスト向け金属インサート「樹脂歯車」、農業支援運搬ロボット向けの圧粉コアを用いた「アキシアルギャップモータ」の採用・量産を発表しております。

➤ 第一次中期経営計画の方針・展望・戦略

熱エンジニアリング

- 独自の発熱体を開発・製造・販売するとともに、それらを活用したヒータユニット、工業炉まで一貫して対応
- 産業界の幅広い分野に適用（特に半導体製造装置関連）



基本方針	事業展望	事業戦略
● 半導体製造装置向けヒータユニットのフルラインナップ化と開発 ● カーボンニュートラル(CN)に対応した開発・生産能力増強	● 半導体製造装置向けヒータユニット 半導体産業の拡大に伴い、半導体製造装置の生産台数も増加 ● CNプロジェクト対応 (燃烧加熱を電気抵抗加熱へ転換) 複数のCNプロジェクトに対して、ヒータユニット試作品を納入	● 幅広い用途、温度域でフルラインナップ化 ▶ 株式会社シンワバネス活用(2023年度子会社化) ● ヒータユニット開発と生産能力増強 ● QCDの大幅向上による競争力確保 ▶ 工程改善による原価低減推進、廉価発熱体・長寿命発熱体の開発加速 ● 新工場建設を含めた生産能力の大幅な増強

EMC

- EMC試験※に必要な「電波暗室」や「電波吸収体」を開発、販売
- 電波暗室については、設計・施工管理、アフターサービスまで幅広く対応
- 自動車メーカーや電子機器メーカー等、幅広い顧客層

※EMC(Electro-Magnetic Compatibility)試験：電子機器等が発する電波(ノイズ)が他の機器に悪影響を与えないか、また他の機器が発する電波を受けて誤作動しないかを確認する試験



基本方針	事業展望	事業戦略
● 電波暗室の拡販・付加価値向上、関連事業強化	● 市場のフォローを受け堅調な事業環境 CASE等の進展、通信技術の発展 業界関連規格の改定	● 電波暗室・電波吸収体拡販 ▶ 自動車業界を中心とする電波暗室の受注 (関連設備含むトータルサポート) ▶ メンテナンス事業、改造工事の提案・受注 ▶ 輸出版売の拡大 ▶ 最新技術や各種規定に先行した技術開発 ● 新事業推進 ▶ 関連機器、対策部材、測定サービス等
	電波暗室の新設・改造の需要増加 ↓ 実証測定に関連した機器等の需要増	

メタモールド[®]※

- 自動車、航空宇宙、産業・医療機器などの幅広い用途の複雑形状部品に適用される金属射出成形製品（MIM）

※メタモールドはNPRの金属粉末射出成形製品の登録商標

METAMOLD

基本方針	事業展望	事業戦略
案件獲得力の大幅強化 ● 競争条件の大幅な改善(スピード、コスト、品質、素材提案力、等) ● 得意分野へのリソース集中、顧客ニーズを深掘する営業体制の構築 ● 海外市場進出に向けた基盤整備	2023年 世界MIM市場の年間売上 約40億ドル(約5,900億円) CAGR(2018-2029) 10.7% Source: Secondary Sources, Expert Interviews and QYResearch, 2023 高度な精密性が要求される医療や 防衛産業での成形部品の需要大	販売 ● ターゲットにあわせた効率的マーケティング体制構築 ● 海外市場リサーチ強化 開発製造 ● 試作・量産化のスピードアップ ● 新材料開発体制強化 ● 徹底したコスト削減 ● 海外企業との連携積極化

新製品・新事業

- 電動ユニット製品
- 機能性樹脂製品
- 磁性材製品
- 医療機器製品

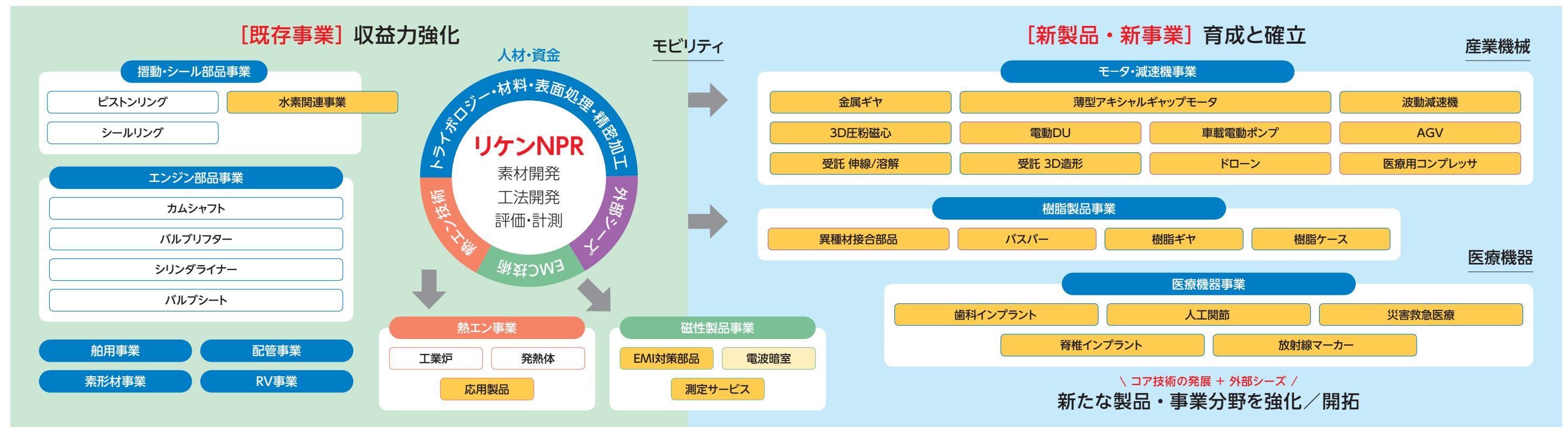
基本方針

- リケンNPRの技術を融合した開発スピードの加速
- 新製品・新事業の拡大

主な開発製品

超薄型アクチュエータ	小型アクチュエータ	分割ナノ結晶コア	医療用MIM

現在開発中の新製品（一例）のご紹介



1 電動ユニット製品

世界各国では、少子化、高齢化、ベビーブーム世代の大量退職等により、労働力不足が深刻化していることから、産業用、介護・医療用向けのロボットの市場は拡大が見込まれています。また、世界的に持続可能な社会への関心が高まり、自動車より所有コストが低くコンパクトで小回りが利き、環境性能に優れ、地域の手軽な移動の足となる小型モビリティ市場も拡大が見込まれています。

当社は小型・薄型アクチュエータ、軽量波動減速機（金属→樹脂化）を開発することにより、ロボット・小型モビリティにおける小型化・軽量化のニーズに対応していきます。



2 機能性樹脂製品

次世代モビリティ・ロボット市場の拡大を想定した軽量化、異種材接合技術を活用した金属から樹脂材への代替製品（樹脂ギヤ、ミリ波レーダーケース、電動車両向けインバータ部品等）に対応しています。



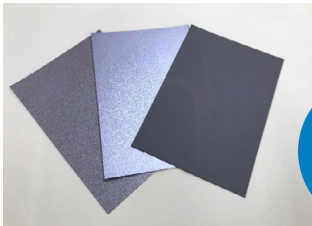
現在開発中の新製品（一例）のご紹介

3 磁性材製品

EMCで培った磁性材製品の拡大、施工しやすい電磁障害対策部材（ノイズ抑制シート、電波吸収シート、分割ナノ結晶コア等）で、CASE、次世代通信技術の領域に対応しています。

電磁波ノイズ対策シート

回路から出るノイズを吸収



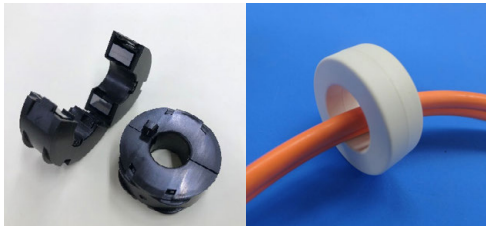
量産採用開始!

特長

- 幅広い電磁環境に対応したラインナップ
- ノイズ抑制シート(特にGHzで高性能)
- 電波吸収シート(業界最薄)

クランプ式ノイズ抑制コア

ケーブルに伝わるノイズを抑制

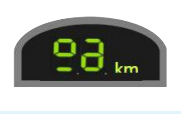


特長

- ケーブルを外さずに取付け可能
- ナノ結晶クランプコア(世界初)
- ➡従来品の**2倍以上の性能で小型化**

電子機器の誤作動防止に貢献します。

効果



- 予期せぬ動作の防止
- 計器の誤表示の防止
- ラジオへの雑音混入の防止

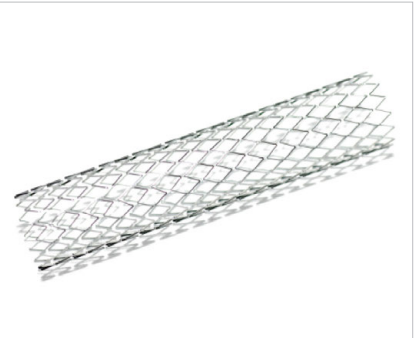
4 医療機器製品

自動車エンジン部品の開発で培ってきた材料、表面処理技術を活かし、独自に開発したチタン・タンタル合金であるNiFreeT®は、人骨に近い強度を持ち、ニッケルフリー・非磁性で生体適合性が高く、生体埋入型機器用部材に適した性質を持っています。

現在、内外の有力メーカーや研究機関と製品化のための共同開発を進めており、少子高齢化社会、医療高度化、医療機器進化に対応していきます。

NiFreeT® 生体埋入型機器





特長

- 骨や体組織の代替となる部材を組立・継ぎ目のない一体成形で提供
- 後加工がしやすい
- 生体適合性が高く、拒絶反応が起きにくい

医療高度化、医療機器進化に貢献します。

効果

- 従来素材・工法では困難だった新しい生体埋入型機器の開発
- 生体埋入型機器の製作コストの低減

圧粉コアを用いたアキシアルギャップモータの農業支援運搬ロボットへの採用について



アキシアルギャップモータ及び圧粉コア

採用製品：農業支援運搬ロボットCP200
(株式会社DONKEY様提供)

少子高齢化やポストパンデミック下において、労働力不足解消・生産効率向上がますます重要になっております。これらの課題を解決する方策の1つとして、人間が運転操作を行うことなく自動で走行できるAGV（Automatic Guided Vehicle, 無人搬送車）へのニーズが高まっております。

当社の粉末冶金技術を用いたモータ部材である圧粉コアが組み込まれた薄幅高トルクのアキシアルギャップモータが、株式会社DONKEY様が開発した農業支援運搬ロボット「CP200」に採用され、本ロボットの販売が開始されました。

本アキシアルギャップモータは、株式会社DONKEY様のニーズである可搬重量、登坂能力、防水防塵性を備えた駆動モータとして、銀河電機工業株式会社様と共同で開発したものです。

当社の圧粉コアは軟磁性粉末をプレス成形して製作するモータコア部材で、一般部材である電磁鋼板に対して形状自由度が高いため、アキシアルギャップモータ用のモータコアとして適しています。また、モータを使用した際に発生する渦電流損を抑制します。

次世代モビリティ・ロボティクス関連事業への参入に向けた製品開発を強化・加速してまいります。

低周波対応電波暗室の開発・販売について

電波暗室を利用する電磁波測定のニーズは自動車の電動化や、自動運転支援システムの普及・高度化、ワイヤレス電力送電（非接触充電）の実用化に伴い、ますます増加することが見込まれます。

さらに、これら技術の進展に伴い、各業界の（測定に関連する）規格は定期的に改定されており、新規格に対応するための電磁波測定、新規格の測定に既存暗室の改造で対応するニーズも増加する見込みです。

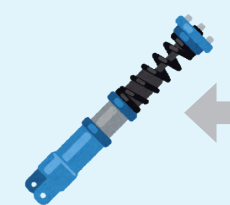
当社グループは最新国際規格で規定された低周波30MHz未満の電磁波に対応する電波暗室を設計・販売しており、この度、国内初となる最新国際規格 CISPR1614適合の大型電波暗室を納入しました。

新規格に対応した電波暗室の設計・施工管理、付帯設備、大小の測定機器、アフターサービスをワンストップで提供することでお客様のニーズに応え、事業成長を目指します。

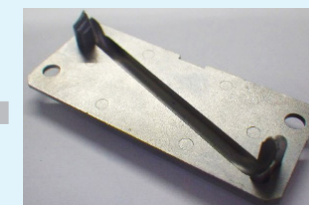


画像出典：一般社団法人KEC 関西電子工業振興センター様

メタモールド製品の拡充(ネクストコア事業)



自動車サスペンションのボールねじ循環部品



ロボット用センサーの構造体



9.6mm

メタモールド製品は複雑形状に対する高い生産性、溶製材並の強度、耐摩耗性、小型微細形状への高い応用性といった優れた特徴があり、高度な精密性が要求される医療機器や過酷な環境下で利用されるロボット、一体成形で軽量かつ複雑な形状が構成部品に要求されるスマートフォン、ウェアラブルデバイス等IT機器において需要増加を見込んでおります。また、当社グループの既存事業と関連が深い自動車・産業機械業界においても、ニーズへの対応強化により、量産品への新規採用・拡販が期待できると見込んでおります。

メタモールドの特徴を生かした幅広い製品領域で量産ラインナップを拡充し、拡販につなげることで事業成長を目指します。

環境

基本的な考え方

リケンNPRグループは、経営理念に「ステークホルダーの皆様とのつながりを大切にする」ことを掲げるとともに、「環境負荷の低減」を企業活動のマテリアリティに特定しています。その実現のため、環境方針や中長期的なビジョンを策定し活動を進めています。

環境方針

私たちは地球環境の保全が人類共通の重要課題であることを認識し、グループをあげて下記事項を実施します。

1. 法律遵守

環境関連法令を遵守し、オープンでフェアな活動を通じて、環境汚染の防止に取り組みます。

2. 環境保全

資源・エネルギーの効率的活用を通じてカーボンニュートラルを目指すとともに環境負荷の低減に取り組み、環境パフォーマンスの向上を図ります。

3. 製品開発

環境に配慮した製品開発に取り組み、お客様へ提供することにより、環境の社会課題解決に貢献します。

4. 継続的改善

グローバルに環境マネジメントシステムを運用・活用し、環境目標を達成します。

5. 地域社会への貢献

地域社会の一員として、生物多様性を意識した環境保護への支援・協力活動に積極的に取り組みます。

重点課題と推進体制

2030年度の目指すべき姿（長期方針）と2026年度（第一次中期経営計画最終年）のあるべき姿を定め、重点課題と推進計画に落とし込み、環境負荷の低減に取り組んでいます。

推進にあたっては、主要な事業子会社であるリケン及び日本ピストンリング両社の環境担当部門が、経営統合によるさらなる環境負荷の低減、環境の保全を目指し、タッグを組み活動しています。

また、重点課題・推進計画は各部門・関係会社に展開され、具体的な実行計画に落とし込み、進捗は各環境委員会で報告し、確認及びフォローができる体制を取っています。

なお、環境に関する事故等の不具合発生状況については即時報告する体制・即時対策する体制を整え、再発防止・未然防止に取り組んでいます。

重点課題	2026年度のあるべき姿	重要実施項目
環境事故・クレームゼロ	効果的な環境マネジメントシステムの運用が図られている	PDCAによる環境マネジメントシステムの運用
埋立産廃ゼロ、 産廃資源化率 85% 以上（2030年度）	3R施策を常に行い、効果・有効性が見える化（資源化率83%、埋立産廃の削減）	分別による資源化、 最終処分廃棄物のリサイクル促進
生物多様性保全への貢献	事業活動として定着、貢献が認知されている	地域環境保護活動への参加

環境マネジメントシステム

社会経済的ニーズとバランスをとりながら、環境を保護し、変化する環境状態に対応するためのマネジメントシステムを構築するため、国際規格であるISO14001環境マネジメントシステムの導入、推進を行っています。

認証取得状況：グループ国内外の全製造拠点で取得。（100%）

環境に関する法令違反・インシデントの発生状況、是正措置

リケンNPRグループ（リケンNPR及び国内関係会社）において、2023年度の環境公害（環境クレーム、環境法令違反）はゼロでした。今後も公害の発生をゼロにするべく、大気、水質、騒音、振動、臭気等の監視を徹底するとともに、発生源対策を計画的に進めてまいります。また、突発的な環境事故に関しましては、緊急時の対応訓練や日常管理を徹底して、未然防止を図ってまいります。

カーボンニュートラルの実現（CO₂排出量削減）への取り組み

当社グループは中期経営計画におけるサステナビリティ経営主要項目として、カーボンニュートラルの取り組み強化を掲げています。

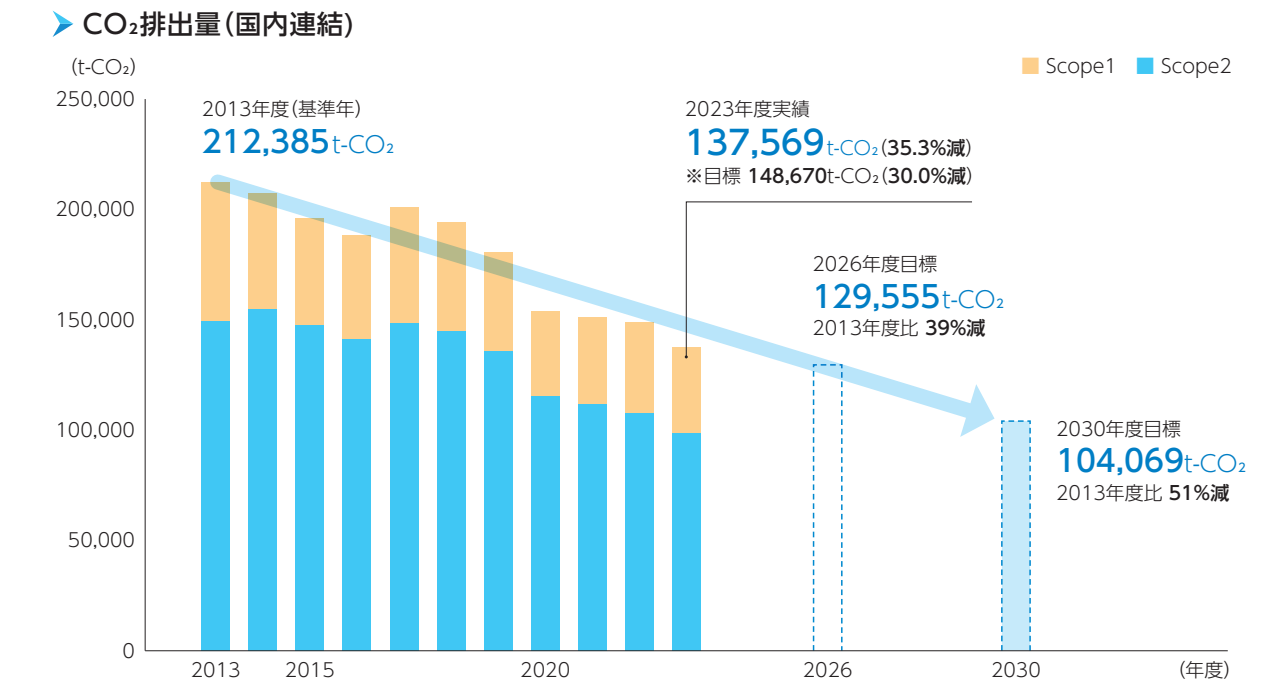
2050年までに事業活動において排出するCO₂排出量を実質ゼロにすることを目指し、マイルストーンとなる2030年のCO₂排出量削減目標（Scope1・2国内連結）を設定しています。その達成に向けて単年度目標を設定するとともに、省エネ、エネルギー置換の活動推進、再生可能エネルギーの積極的導入、クレジット購入の4本柱の各施策を立案・実行しています。

また、今後は海外も含めた連結での目標設定、Scope3の把握等、より広範なサプライチェーンにおけるCO₂排出量削減に向けた取り組みを推進していきます。

リケンNPRの目標

2030年 | 51%削減 2013年度比

2050年 | カーボンニュートラル



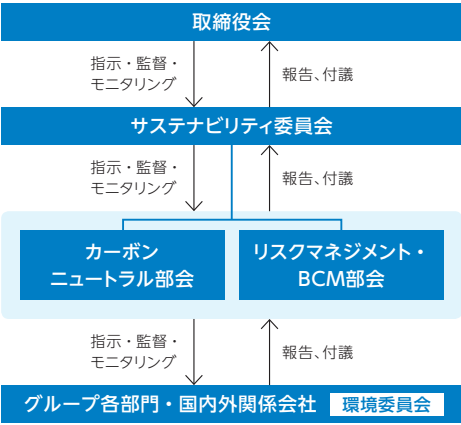
CO₂排出量削減活動

分類	Scope1	Scope2
省エネ	● 使用済みスチーム・排熱の再利用 ● 配管の保温 (ボイラー)	● 照明のLED化 ● コンプレッサー電力の削減 (建屋ごとの供給停止、エア漏れ対策) ● 配管の保温 (電解炉、洗浄機)
再エネ	—	● 非化石証書 (CO ₂ フリー電力) の購入 ● オン/オフサイトPPA×太陽光/風力/水力 ● 太陽光自家発電
エネルギー置換	● キュボラの電気炉化	—
クレジット	● カーボンニュートラル都市ガスの導入	● Jクレジット購入

TCFD 気候関連の財務情報開示に関するタスクフォース(TCFD)提言に沿った気候関連情報開示

ガバナンス

当社グループは、気候変動を含む環境問題を重要な経営課題であると認識し、サステナビリティ委員会（委員長：COO）を設置し、取り組んでいます。具体的な活動となるCO₂排出量の削減・カーボンニュートラル（CN）活動、それらに貢献する新製品開発などの進捗状況を、サステナビリティ委員会で評価しています。加えて実効性を担保するため、気候変動対応において重要となるCN対応は、サステナビリティ委員会の傘下に専門部会であるCN部会を設置の上、事業子会社の専門部門（リケン：CN推進室、日本ピストンリング：サステナビリティ推進室）を事務局とし、グループ各社の各部門と連携した具体的な推進を行っています。また、その他環境関連事項に関する計画の実行は、事業子会社各社に環境委員会を設置し、推進しています。



戦略

当社グループはサステナビリティ経営を実現するために、気候変動が事業に与える影響とそれによるリスク（移行リスク、物理的リスク）と機会に基づいて分析し、適切な対応が企業経営に反映されることが重要と認識しています。この考えに基づき、気候変動対策が推進されるシナリオ（NZE、2100年で1.4℃）、既存政策の成り行きであるシナリオ（STEPS、同2.5℃）の2つを想定し、下記の通りリスクと機会を抽出し、対応しています。

分析対象と前提条件

対象範囲	対象期間	地域	主な採用シナリオ
全事業	2023～2030年 ※物理リスクは～2050年	リケンNPRグループの事業展開国・地域	移行リスク 物理的リスク IEA NZEシナリオ、STEPS SSP5-8.5

主要なリスクの抽出

分類	特定されたリスク	時間軸／可能性	影響度	分類	主要な財務上の潜在的影響	対応策
移行リスク	法規制 ICE車の販売禁止規制の拡大	中期-長期／ 5割超	大きい	売上減	• ピストンリング事業（2023年度予測：649億円）売上の過半を乗用ICE関連部品の販売が占める中、気候変動対策としての販売禁止規制によりICE搭載乗用車の販売、乗用車ICE関連部品需要減少によって売上が減少。 • STEPS、NZEシナリオのいずれにおいても、2030年のBEV販売比率は増加予定（2022年現在：10%、2030年Lighy-duty-vehicles=乗用車：40～60%）。乗用車ICE関連部品販売のシェアに変化がない場合でも、ICE搭載乗用車の需要減少とともに売上喪失の恐れ。	• 第一次中期経営計画（2024～2026年度）において、非ICEかつ成長分野（半導体、電動化、カーボンニュートラル対応）のネクストコア事業の売上を現状の58億円から、180億円に高め、2030年度には事業の柱の1つとする目標を設定し、積極的に投資を行っている。
	炭素税の課税	中期-長期／ 5割超	大きい	コスト増	• 生産CO₂排出量 事業別売上計画や地域別販売予測で成り行き149千t-CO ₂ （Scope1+2国内連結）。 • 炭素税（2030年） 140ドル/t-CO ₂ （IEA NZEシナリオの先進国）。2030年度負担の最大の炭素税総額（NZEシナリオ）は成り行き（2022年度と同排出量の場合）で0.21億ドル＝31億円となり、損益への影響は大きい（2022年度経常利益の30%に相当）。	• 2050年度にはカーボンニュートラルを目指すべく、2030年度のCO ₂ 排出総量削減目標を設定（2013年度比▲51%）。 • 省エネ、再エネの積極的な導入、エネルギー置換、クレジット導入に取り組む。 • ICP（インターナル・カーボンプライシング）制度を導入し、CO ₂ 排出量削減に繋がる設備投資を積極的に推進する。
物理的リスク	急性 気候災害（特に台風、異常降雨による内水被害）の発生頻度増加・規模拡大による操業停止	中期-長期／ 非常に低い （1000年に1度）	大きい	コスト増	• 熊谷事業所において、「想定最大規模」の降雨による河川の増水、氾濫、堤防の決壊が発生した場合に最大3.0mの浸水を想定。同様に、国内関係製造会社、製造子会社においても異常降雨による浸水の恐れ。浸水による復旧コストをリスク事例として想定。※海外は精査中。 • 熊谷事業所における被害最大金額及び復旧費用の試算は40億円程度（国内関係製造会社、製造子会社については未試算）。	• 熊谷事業所における事業所内改修工事、止水など資材準備及び定期的な設置訓練を行う。国内関係製造会社、製造子会社においても各社の被害想定範囲、事業内容に応じて同様の対応を行っている。
	慢性 気候変動に起因する渇水の発生による生産減、操業停止	中期-長期	大きい （インド連結製造子会社2社）	売上減	• 中長期的な渇水リスクが高いとされるインドに所在する製造子会社2社において、渇水の発生による生産減、操業停止が発生し、売上減の恐れ。	• 水循環装置の導入と、貯水タンク（貯水槽）設置の検討を進める。

主要な機会の抽出

分類	特定された機会	時間軸／可能性	影響度	分類	主要な財務上の潜在的影響	対応策
移行機会・物理機会	低燃費を実現し、CO ₂ 排出量の削減に繋がるICEと、カーボンニュートラルを実現する水素をはじめとした新エネルギーの供給インフラと、それらを燃焼させるICEの普及	中期-長期／ 高い	大きい	売上増	低燃費を実現するICE用部品、カーボンニュートラル燃料に対応したICE用部品の需要が増加し売上増加 • 長期的にモビリティの動力源は燃料電池、バッテリー、カーボンニュートラルを実現する燃料（水素、バイオ燃料※、e-fuel等）を燃焼するICEになることが想定されており、それぞれの分野で関連する製品の需要拡大が期待される。 • 特にカーボンニュートラル燃料に対応したICE用部品の開発・製造・販売において、当社グループの既存事業の各資本を応用・活用し、確固たる地位を確立することにより売上増が期待できる。 ※2030年の輸送部門におけるバイオ燃料の需要は2023年の約1.5～2倍（IEA STEPS～NZEシナリオ）になる見込み。	• ICE用部品関連売上を、さらなる低燃費を実現するICE用部品、カーボンニュートラル燃料用のICE用部品への置き換えによって、同水準を維持。 • 2023年度まで3年間の研究開発費は120億円で、過半がCE用部品関連を占める。第一次中期経営計画において2024～2026年度の研究開発投資は3年間累計で150億円になる見通し。ネクストコア事業への投資に集中する中、ICE用部品に振り向ける割合は減少していくが、これらを効率化の上、低燃費、カーボンニュートラル対応部品の開発に振り向けていく。 • 既存の船舶や中大型トラック用ディーゼルエンジンのメタノール・アンモニア・水素エンジンへの置き換えを見通し、民間・産官学のカーボンニュートラル燃料エンジン実用化プロジェクトに積極的に参加するとともに、水素エンジン改造事業の立ち上げに向けた準備を行う。
	産業界において、CO ₂ 排出量の削減とともに再生可能エネルギーとの組み合わせでCO ₂ 排出量ゼロ化を実現するために、熱源を化石燃料から電気 に切り替える「[Electrification] =「電化」が進展	中期-長期／ 高い	大きい	売上増	電熱線をはじめとした熱エンジニアリング製品の需要が増加 • 世界的にエネルギー効率向上による環境負荷低減とカーボンニュートラルが求められる流れの中、化石燃料エネルギーから電気エネルギー（さらに進んだ再生可能エネルギー由来の電力）利用への転換が加速的に進んでいくと予想される中で、熱エンジニアリング製品需要のさらなる拡大が期待される。 • 熱エンジニアリング製品主要販売先：鉄鋼、素材、半導体産業等。	• 中期経営計画において、熱エンジニアリング事業が含まれるネクストコア事業の売上高を58億円（2023年度予想）から180億円（2026年度）に高める目標を設定し、積極的に投資を行っている。
	電気自動車（BEV）の需要拡大	中期-長期／ 高い	大きい	売上増	電気自動車（BEV）の需要拡大に伴い、電気自動車用部品の需要が増加し売上増加 • STEPS、NZEシナリオのいずれにおいても、2030年のBEV販売比率は増加予定（2022年現在：10%、2030年Lighy-duty-vehicles=乗用車：40～60%）。 • ICE用部品に代わり、BEV用部品の販売比率を増加させることにより、売上増が期待できる。	• 中期経営計画において、非ICEかつ成長分野（半導体、電動化、カーボンニュートラル対応）のネクストコア事業の売上高を58億円（2023年度見込み）から180億円（2026年度）に高め、2030年度には事業の柱の1つとする目標を設定し、積極的に投資を行っている。
	自然災害／異常気象の重大性・頻度の上昇（大雨、洪水、台風、水不足等）	中期-長期	中	売上増	災害対策商品の需要が増加 • 国内外問わず、異常気象による災害が高頻度化、激甚化しており、防災・減災関連商品の需要は拡大する見込み。	• 災害医療領域への貢献を続け、新たな商権の獲得を行っている。

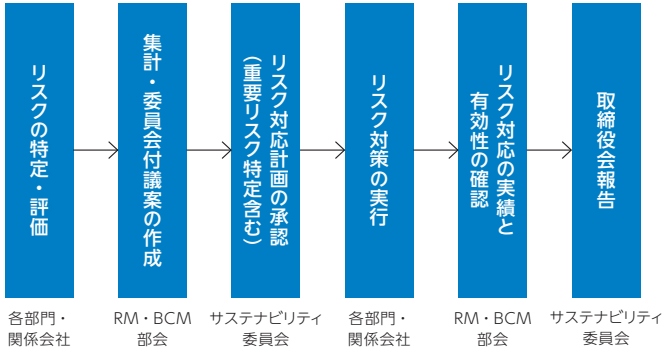
• 気候変動以外の社会課題：高齢化や人口減少に対して、当社グループは先進医療（低侵襲で生体親和性の高い医療部材製品）を支える医療部材の開発促進や、建設現場における職人減に対応した施工しやすく、ミスが起りにくい配管継手、産業・農業分野で生産性向上を支える特殊モータ部材、モータ、減速機、高機能樹脂製品の開発促進により、財務上のプラスを見込む。

※財務影響が経常利益に与えるリスク:大(5億円以上)、中(1～5億円程度)、小(1億円以下)

リスク管理

当社グループはサステナビリティ委員会傘下のリスクマネジメント・BCM部会（以下、RM・BCM部会）を中心に、当社グループにおけるリスクの特定と評価を行い、優先順位付けした上でリスク対応計画を策定し、その進捗を管理し、取締役会へ報告を行っています。

なお、この過程では気候変動に関するリスクのみならず、ビジネスリスクや情報セキュリティ、コンプライアンスに関連するリスクも評価しています。



指標と目標

当社グループは、2050年までに事業活動において排出するCO₂排出量を実質ゼロにすることを目指しています。その達成に向けたマイルストーンとして、2030年度までの削減目標を設定するとともに、省エネ、再エネの積極的な導入等の活動推進と達成状況の確認を行っています。また、Scope3の排出量の把握と削減に向けた取り組みを行っています。

年度	実績		目標		
	2013	2023	2026	2030	2050
CO ₂ 排出総量（Scope1+2） t-CO ₂	ベンチマーク 212,385	▲35.3% 137,569	▲39% 129,555	▲51% 104,069	CN

品質

■ 基本的な考え方

品質保証は当社のマテリアリティの1つであり、製品の質、サービスの質、そして全従業員の仕事の質を向上させ、顧客満足度の向上を図ることは企業の継続性に欠かすことができません。安心して使っていただける「安全で高品質な物づくり」を目指して、品質問題の未然防止、工程保証度の向上に取り組んでいます。

当社グループは、「お客様に信頼と感動をもたらす高品質の製品・サービスを提供します」を品質方針に掲げて3つの指針を定め、品質マネジメントシステムを構築・運用しています。

なお、2024年7月からはリケンNPRに品質保証統括部を新設し、主要な製造子会社であるリケンと日本ピストンリングの品質保証部を通じて、グループ全体の強固な品質管理体制を構築し、品質保証活動と品質管理活動を行っています。

品質方針

お客様に信頼と感動をもたらす高品質の製品・サービスを提供します

- | | |
|-------------|--|
| 1. 法令・基準の遵守 | 法令・社内基準を遵守できる企業風土を醸成し、信頼向上に努めます |
| 2. 顧客満足の向上 | すべての質の向上を図り、品質と経済性を両立させて多様な顧客要求に応えます |
| 3. 継続的改善の推進 | すべての従業員が高い品質意識を持ち、品質マネジメントシステムを活用して継続的改善を推進します |



品質マネジメントシステム

リケンNPRグループは品質マネジメントシステムの国際認証であるISO9001を取得するとともに、自動車業界の潮流からIATF16949 (旧ISO/TS16949) を追加取得しており、国内外一丸となってステークホルダーからのさらなる信頼性向上に努めています。また、医療機器用材料、医療機器用部品、インプラント製品など医療機器を製造する日本ピストンリングは、国際認証であるEN ISO13485を取得しています。

品質マネジメントシステム向上活動として、監査機能強化に向けた教育、定期的な監査の実施により、当社グループが生産する良い製品・サービスを提供する仕組みの向上を図っています。

品質関連インシデントの発生状況、是正措置

2023年度、国内・海外関係会社を含めリコールに繋がる重大な品質クレームは発生していません。

▶ 顧客による品質表彰(2023年度)

代表例

- ヤマハ発動機株式会社様：
GLOBAL AWARD for excellence in Quality
- トヨタ自動車株式会社様：品質管理優秀賞（3年連続受賞）
- General Motors Company様：
supplier quality excellence award 2023



調達

■ 基本的な考え方

当社グループ経営理念のValue（提供する価値）において定めているように、当社は当社グループの企業価値向上とサプライチェーンの取引先の皆様との共存共栄の両立を目指しています。

そのために、物品やサービスの調達先や委託先を、価格競争力・品質・納期・環境負荷・CSRへの取り組み・事業継続性等の視点から総合的に評価し選定するとともに、共存共栄のパートナーシップを構築する等、オープンでフェアな調達活動を推進する調達方針を策定しています。

調達方針

1. 公正・透明な購買取引の実践
2. 法令遵守
3. パートナーシップの構築
(▶ パートナーシップ構築宣言 https://www.npr-riken.co.jp/sdgs/pdf/pdf_08.pdf)
4. 環境負荷低減(グリーン調達の推進)
5. 責任ある鉱物調達への対応



CSR調達の推進

当社グループはサプライチェーンの取引先の皆様との共存共栄のためには、CSR調達の推進が不可欠と考えます。そのため、「下請法（振興基準）」及び「適正ガイドライン」などの法令や業界方針を遵守すべく、継続的な社内教育・啓蒙活動を実施しています。

また、当社グループは環境や安全の領域をはじめ、様々な領域で社会的責任を果たす取り組みを行うとともに、従業員が実践すべき行動をまとめた「リケンNPR行動規範」を制定し、全従業員への浸透を図っており、これらの取り組みをお取引先の皆様にもご理解いただき、認識を共有しながら、歩調を合わせて取り組んでいくことが重要と考え、「リケンNPRサプライヤーCSRガイドライン」を2024年4月に発行しております。

今後はお取引先の皆様に本ガイドラインを周知させていただき、CSR活動の推進をお願いするとともに、取り組みの達成度を確認いただけるCSRアンケート（チェックシートに回答いただき、その結果を受けたフィードバックや各社様への訪問による確認）を実施させていただくことで、サプライチェーン全体でのCSR活動推進に繋げていきます。

▶ リケンNPRサプライヤーCSRガイドライン

https://www.npr-riken.co.jp/sdgs/pdf/pdf_07.pdf

紛争鉱物

近年、コンゴ民主共和国（DRC：Democratic Republic of the Congo）及び周辺国で採掘される鉱物資源が、人権侵害、環境破壊等を引き起こしている武装勢力への資金源となっていることが懸念されています。

当社はCSR調達の観点から、こういった紛争鉱物問題をサプライチェーンにおける重要な問題として認識しています。

当社及び当社の事業子会社であるリケンと日本ピストンリングは、コンゴ民主共和国及び周辺国産の人権侵害等の不正にかかわる紛争鉱物を使用しない調達を行っており、お客様や業界（日本自動車部品工業会）の活動方針も踏まえ、各サプライヤー様の紛争鉱物への対応について調査を毎年実施しています。

確認の結果、人権侵害等の不正にかかわる紛争鉱物の使用はされていません。

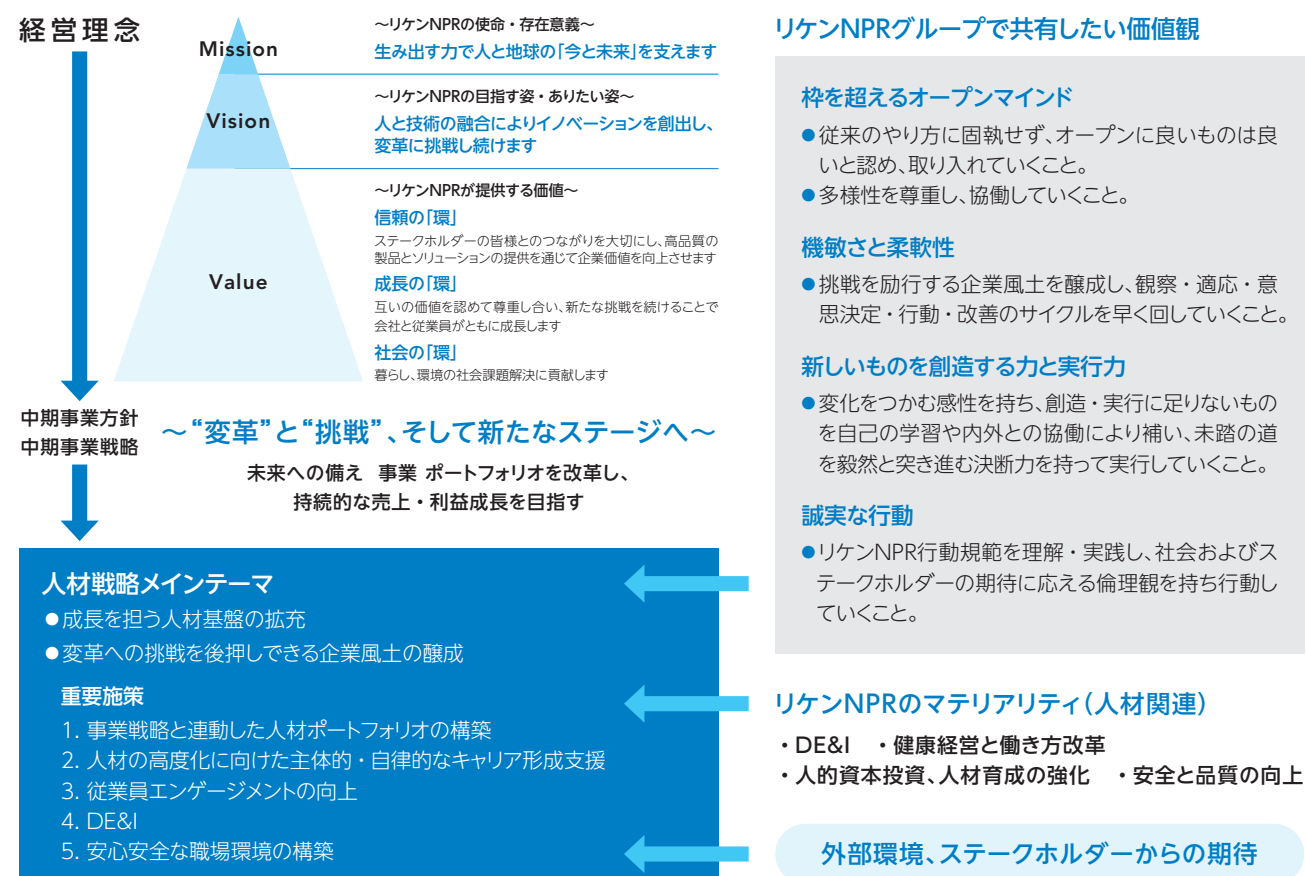
なお、紛争鉱物にとどまらず、サプライチェーン全体における人権侵害リスクの把握・予防・軽減等を講じる「人権デューデリジェンス」をお取引先の皆様のご協力をいただきながら開始すべく、ガバナンス担当部門と準備を進めてまいります。

人材

■ 基本的な考え方

当社は内燃機関（ICE）関連部品が売上過半を占める2社が、電動化による内燃機関搭載車及びICE生産台数の縮小に伴う需要減少の事業環境に直面した危機感により、経営統合・設立されました。よって、当社の経営理念において「変革と挑戦」は重要なキーワードであり、中期事業戦略においても（非ICE売上比率の拡大へ）事業ポートフォリオを改革し、持続的な売上・利益成長を目指すこととしています。また、人材を資本として捉え、その価値を最大限に引き出すための投資を行うことが、社会から強く求められるとともに、その実現が当社の持続的成長を左右すると認識しております。

こういった事業・社会環境、当社方針、そして、経営トップ自ら従業員へ発信している共有したい価値観に基づき、当社は人材戦略において「成長を担う人材基盤の拡充」「変革への挑戦を後押しできる企業風土の醸成」をメインテーマに、5本柱の重要施策を定め、推進しています。



1. 事業戦略と連動した人材ポートフォリオの構築

事業ポートフォリオ改革を目指す当社にとって現在と、将来求められる人材ポートフォリオは大きく異なると見込んでいます。よって、現在の人材ポートフォリオ・スキルを可視化するとともに、将来において求められる人材ポートフォリオ・スキルの明確化を行っています。その結果を受け、具体的施策を立案し、推進していきます。

2. 人材の高度化に向けた主体的・自律的なキャリア形成支援

2026年度KPI：従業員人材開発投資 22年度比+30%

2023年度実績：22年度比+17.2%

当社は新たな人材ポートフォリオの構築を目的とした人材の高度化において、OJTをはじめとした階層別教育・訓練、部門別教育による、各分野におけるプロフェッショナル・管理者の育成を重視しています。一方で、個々の従業員の主体的・自律的なキャリア形成を支援し、さらなる成長や挑戦の機会を提供することも重要と考えています。

よって、現在個々のグループ会社で実施され成果を上げている社内公募制度、海外トレーニー制度、海外留学制度、通信教育講座受講の斡旋・費用補助、従業員が自主的に受講する外部講座・授業料等の費用補助など諸制度をグループとして一体で運用するとともに、キャリア形成支援制度構築のための社内キャリアコンサルタントの育成、個々のキャリア形成支援を目的としたキャリア面談の実施など、新しい制度も立案・推進していきます。

3. 従業員エンゲージメントの向上

従業員エンゲージメントを高めるためには、環境性能に優れた製品提供など、当社が経営理念に基づく事業活動そのものを通じ、社会の持続的な発展に貢献していることを従業員に浸透させ、それが一人ひとりの価値観に結びついていくことが重要と考えます。

▶ エンゲージメント調査の実施と活用

リケンと日本ピストンリングとの統合を機に、同一の従業員エンゲージメント調査を実施し、グループ共通の視点での現状の把握を行っております。

今年実施しましたリケン、日本ピストンリングの両社従業員を対象としたストレスチェック・エンゲージメント調査の結果では、同調査会社での実施企業のうち製造業平均と比較して、両社ともにワークエンゲージメント^{*1}よりもエンプロイヤーエンゲージメント^{*2}が低値となり、また、ストレスレベルが高いこと等が判明しております。

本調査の結果を踏まえ、今後は、グループ全体としてのストレスコーピングの取り組み及びエンゲージメント向上のための施策を検討・実施してまいります。

※1…仕事に対する意識・行動(自発的行動やポジティブ感情など)

※2…組織に対する意識・行動(組織との一体感など)

従業員エンゲージメント調査に対する黒澤社外取締役コメント

今回のストレス・エンゲージメント調査から、いくつかの改善すべき重要な事項が浮かび上がったことは、統合後の組織変革をしっかりと軌道に乗せるうえでも大変有意義なことだと思います。

ワーク・エンゲージメントよりも、エンプロイヤー・エンゲージメントの数値が低いことは、統合直後で従業員の皆様にとって、不確実性を強く感じる時点での調査であることを鑑みれば極めて自然なことであり、このことは、経営層との信頼関係や企業理念・ビジョンへの共感・理解浸透に課題があるというご指摘についても同様で、ある程度、割り引いて考える必要があると思います。とはいえ、今後、統合によるシナジーを最大限に高めるためにも、トップからの明確なメッセージを一人ひとりの従業員にまで浸透させることは大変重要な課題であり、その点は取締役会でも問題意識を共有し、改善を図るための議論を活発に行っているところです。

なお、ストレスの高さについてですが、どのような要因から生じているのかについては、部署によるばらつきもあるので、さらに深掘りして分析をすべきと考えます。上司や同僚との信頼度は良好ですが、ストレスが生じている背景を、仕事の強度、割り振り、管理職の対応状況なども見ながら、ベストプラクティスを横展開していくことができると良いと思います。

統合後の職場が多様性を増す中、今後はより一層、コミュニケーションを取りやすく、風通しの良い組織の実現化に資する活動を進めていく必要があります。キャリア面談の充実やアンコンシャスバイアス研修などの実施も計画されています。まさにこれからが正念場です。

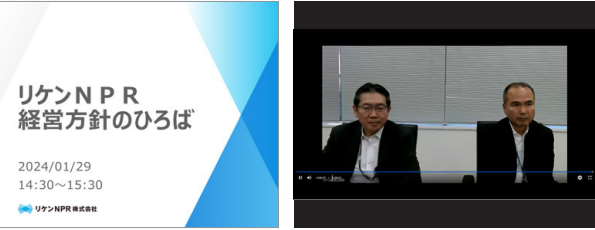


経営方針の浸透活動

従来の事業会社から統合持株会社となった当社において、いかに当社方針をグループ全体に浸透させていくかは大変重要な経営課題です。

CEO、COOがグループの従業員に、当社グループの今後の見通し、方針、共有したい価値観を自らの言葉で伝えるとともに、日々の疑問にも答える場（経営方針のひろば）を2024年1月にウェビナー形式にて開催し、6カ国からのべ604名の従業員が参加しました。

今後とも運営方式を見直しながら、継続的に開催していきます。



4. DE&I

	2026年度KPI	2023年度実績
女性管理職比率	3%以上(国内) 7%以上(連結)	2.0%(国内) 6.9%(連結)
男性育児休業取得率	50%以上(国内)	31.4%

当社は、性別や国籍などを問わずあらゆる人にとって「多様な人材が安心して活躍できる」職場づくりを目指し、開かれた職場環境の確保とともに、女性や外国人やシニア従業員等の採用、人材の多様化に取り組んでいます。

女性の管理職の登用

当社グループは、多様な勤務形態の拡充や介護・育児への支援といった多様な働き方の実現に向けた取り組みに加えて、性別や時間的制約の有無にかかわらず、誰もが働きがいを感じ、能力発揮のしやすい雇用環境を創出することを重点的な取り組み課題としています。その上で、女性社員の積極採用、人材育成、役職登用を進めるとともに、女性管理職比率の向上を図ります。あわせて、女性正社員に占める女性管理職比率等にも注視していきます。

外国人の管理職への登用

当社グループは、国籍を問わない採用活動を行っており、国内グループ（リケン、日本ピストンリングの両社）では15名の外国人が在籍しており、うち1名は管理職として登用しています。一方、グループを支える海外事業会社においては、管理職、経営陣ともに過半数が外国人となっています。グループ全体での多様性を活かしていく考え方から、外国人の管理職登用については、適材適所の登用を継続します。

男性の育児休業取得の推進

当社は、男性が育児に積極的に参加できる環境を整備することが女性の活躍推進に繋がるとともに、男女問わず働きやすい職場環境の構築にも繋がると考えております。

よって、男性育児休業取得の推進に向けた目標を設定し、制度周知、環境整備及び管理職層への啓発活動などを行っていきます。目標に対する実績は定期的にモニタリングし、それを受けた目標上方修正も視野に入れた推進活動を行っていきます。

5. 安心安全な職場環境の構築

心身ともに安心安全な職場環境の構築は人材が持続的に能力を発揮し、また自ら成長し人的資本を向上させるために不可欠な取り組みです。

現在個々のグループ会社で実施され成果を上げている働き方改革（生産性の向上、長時間労働是正、休暇取得推進、多様な勤務形態など）、健康経営、安全衛生の取り組みをグループ全体で共有し、KPIを定め、推進していきます。

健康経営

当社の完全子会社である日本ピストンリングは、5年連続で「健康経営優良法人」に認定されています。グループとして、従業員の健康増進が経営課題の解決に関連することを認識し、健康経営への取り組みを推進していきます。

安全の取り組み ➡ P.50

女性の活躍をテーマに全社イベントを開催

当社は、サステナビリティ重要課題（マテリアリティ）として、ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン（DE&I）を掲げ、そのKPIである女性管理職比率と男性育児休業取得率の向上のため様々な施策を行っております。また、「女性が輝ける未来へ」というビジョンを掲げる女子プロサッカーチーム・大宮アルディージャVENTUSのトップパートナーとなり、その活躍を応援しております。

日頃より同チームの監督/選手を応援するなかで、当社社員のモチベーション強化を目的として2024年7月に同チームの監督・選手をお招きし『女子サッカーの歴史と現代女性の働き方とキャリア』と題したイベントを開催させていただくことができました。本イベントは、リケンNPR株式会社設立後初めてとなる国内グループ会社全体での企画となり、企画から運営まで女性スタッフが中心となり開催したものです。全国のグループ各社からのオンライン参加者も含め、男女合わせて約110名がこのイベントに参加いたしました。

ご講演いただいた監督と選手のお二人からは、圧倒的な男性社会であろうプロのサッカー監督/選手という職業を女性の監督・選手が選んだ理由、サッカーを今も続けていられる理由などたくさんのお話をいただき、会場は監督・両選手から発せられるポジティブなパワーに包まれました。参加した従業員それぞれがたくさんのお話を感じ、素直にしなやかに、ひたすら前を向いて自分のキャリアを築いていこうという想いを育みました。

また、男女問わず働きがいや会社への愛着心・貢献意欲などのエンゲージメント向上についても全社をあげて取り組んでいます。2024年度のエンゲージメント調査でも仕事と家庭（子育てや介護など）との両立についてなど“ワークライフバランス”や“ワークライフインテグレーション”について多くの意見が寄せられました。

当社は、性別等に関わりなく多様な人材が輝ける職場づくりを目指すとともに、グループ理念のビジョンに掲げる成長の「環」を実現し、会社と従業員がともに成長することでさらなる企業価値の向上に取り組んでまいります。



Topics

難民の就労支援について(海外関係会社)

当社の海外関係会社であるリケンメキシコでは、国連難民高等弁務官事務所（UNHCR）の難民支援活動に賛同し、活動の一環として難民を社員として採用しています。

今後もリケンメキシコでは、UNHCRと協力し、難民の方のための支援活動を継続的に行っていく予定です。



労働安全衛生

■ 基本的な考え方

リケンNPRグループはマテリアリティの1つに「安全と品質の向上」を特定するとともに、中期経営計画におけるサステナビリティ経営の主要項目に「安心・安全な職場の構築」を掲げています。安全最優先の職場風土の構築に向けた「安全衛生方針」を定め、グループ内に周知教育し、社員の行動の基本原則・優先順位を明確にしていきます。

リケンNPRグループ安全衛生方針

当社グループの職場で働く全ての従業員、及び関係者の安全と健康の確保は全てに優先されます。
私たちは一丸となって、労働安全衛生マネジメントシステムの運用及び活動を継続的に推進し、活動のレベルアップにより労働災害の撲滅と健康の保持増進を目指します。

1. 法令及び規定の遵守

労働安全衛生法及び関係法令、社内規程に基づき、安全衛生の向上を図ります。

2. 安全で安心な職場づくり

リスクアセスメントの実施を通じて危険有害要因を明確化し、職場の安全対策に継続的に取り組みます。

3. 健康で快適な職場づくり

心と体の健康づくりに取り組み、活気ある職場づくりを推進します。

4. 安全衛生教育の充実による人材育成

労働安全衛生にかかわる関係法令、社内規程・作業手順などのルールを全ての従業員と関係者が継続的に学び、相互のコミュニケーションの充実により、安全への感性が高い人づくりに取り組みます。

体制と取り組み

リケンNPRは労働安全衛生の管理体制を構築し、取り組みを推進しています。

安全衛生方針及び「安全最優先」の基本原則に沿って、2030年度の目指すべき姿（長期方針）と2026年度のあるべき姿を定め、重点課題と安全衛生計画に落とし込み、推進しています。推進にあたっては、主要な事業子会社であるリケン及び日本ピストンリング両社の安全衛生担当部門が、経営統合によるさらなる安全文化構築を目指し、タッグを組み活動しています。

また、重点課題・安全衛生計画は各部門・関係会社に展開され、具体的な実行計画に落とし込み、進捗は各安全衛生委員会で報告し、確認及びフォローができる体制を取っています。

なお、労働災害や火災の発生状況については即時報告する体制・即時対策する体制を整え、グループ一丸となり再発防止・未然防止に取り組んでいます。

重点課題	2026年度のあるべき姿	重要実施項目
労働災害ゼロ	設備・作業の本質安全化、安全意識の高揚と考勤、安全管理体制の充実により労働災害ゼロ達成	設備改善、手順書類再整備、リスクアセスメントの再評価、頻発異常停止の対策改善、各種教育
暑熱・重筋職場ゼロ	高年齢労働者が安心して働けるエイジフレンドリー職場の実現	環境測定及び対策
火災（小火含む）ゼロ	発生リスクの潰し込み、初期消火対応能力が向上	火災発生時の消火訓練、防火パトロール

Topics

安全取り組み事例ご紹介

安全考動館（日本ピストンリング栃木工場）

グループで発生した災害を風化させず伝承するとともに、危険感受性の向上、安全衛生教育の場を整備し、労働災害の発生を防止することを目的として、「NPR安全考動館」を設置しています。

VRでの災害体感

VRコンテンツの種類

- ・墜落 ・火災 ・感電
- ・落下 ・転覆 ・挟まれ
- ・粉塵爆発 ・窒息 ・衝突
- ・転倒 ・巻き込まれ
- ・激突され ・過剰積載等



VRコンテンツ



3軸揺動装置



ヘッド・マウントディスプレイ、大型モニター



重大災害発生設備（同型）展示



安全体感ゾーン

安全の門

業務を問わず全ての従業員の安全意識高揚を目的として、通用門・工場・事務棟・開発棟への安全の門設置に取り組んでいます。



日本ピストンリング福島工場



リケン柏崎事業所 剣工場

地域コミュニティへの貢献、連携強化

リケンNPRグループは、企業が社会的存在であるという認識に立ち、「ステークホルダーの皆様とのつながりを大切にする」と、「暮らし、環境の社会課題解決に貢献する」ことを経営理念に掲げています。また、行動規範においても「地域社会の一員としての役割を果たすべく、地域振興、ボランティア、防災・災害復旧活動をはじめ、地域社会・国際社会の社会貢献活動に積極的に参画する」としています。

このような理念のもと、一例として以下のような取り組みを行っており、今後も活動の幅を広げながら継続し、より一層地域社会のニーズに貢献してまいります。

小中学校への図書備品の寄贈



当社は、地域青少年教育の一助として、当社グループが立地している新潟県柏崎市と埼玉県熊谷市における市の小中学校へ、図書、理科実験器具、情報機器などの学校教材を1999年から継続して寄贈しています。

河川敷の外来植物駆除

渡良瀬遊水地にて、「ヤナギ」「セイタカアワダチソウ」の除去作戦に参加しました。セイタカアワダチソウは北アメリカ原産のキク科の外来植物で、絶滅危惧種を含む在来植物を駆逐してしまうおそれがあります。当社は環境保護への支援・協力活動に積極的に取り組んでまいります。



セイタカアワダチソウ

障がい者スポーツ支援



当社は、スペシャルオリンピックスの「障がいのある人となない人がともにスポーツ活動を楽しみ、お互いを理解し合う」ユニファイドスポーツの理念に賛同し、新潟県柏崎市の「SO柏崎」の活動を支援しています。

被災地支援

当社は、令和6年能登半島地震においては、当社グループ会社の災害救急医療製品専門会社であるノルメカエイシアによる支援物資の運搬や、石川県からの依頼で珠洲市の2か所の避難所に救護用医療コンテナを設置する支援に加え、災害地ボランティアとして、石川県輪島市にあるグループホームの活動支援に複数回、少人数チームを派遣しております。今後は、当社グループ内でチームメンバーを公募し、被災地支援活動により積極的に取り組んでまいります。



グループホームの草刈りを行う当社派遣チーム

役員一覧 (2024年6月21日現在)



1	代表取締役会長兼CEO 前川 泰則	長年にわたり海外営業、国内営業、海外事業を牽引した後にリケンの経営を指揮し、グローバル事業拡大、経営課題への取り組みを通じて、グループの持続的な成長と中長期的な企業価値向上に貢献してまいりました。経営全般に関する豊富な知識と経験を有しております。	●持株数 63,100株 ●取締役会出席状況 10/10回
2	代表取締役社長兼COO 高橋 輝夫	日本ピストンリングの経営を指揮し、様々な事業展開を通じてグループの持続的な成長と中長期的な企業価値向上に貢献してまいりました。経営全般に関する豊富な知識と経験を有しております。	●持株数 22,806株 ●取締役会出席状況 10/10回
3	常務取締役 若林 資典	大手金融機関グループの要職を歴任するとともに、特にリスクマネジメント、コンプライアンスの分野において高い専門性を有しております。経営全般に関する豊富な知識と経験を有しております。	●持株数 0株 ●取締役会出席状況 —
4	取締役 坂場 秀博	経営全般に精通しており、グループの持続的な成長と中長期的な企業価値向上に貢献してまいりました。経営全般に関する豊富な知識と経験を有しております。	●持株数 24,500株 ●取締役会出席状況 10/10回
5	取締役 藤田 雅章	経営企画・経理財務・経営管理部門における高い専門性を有し、グループの持続的な成長と中長期的な企業価値向上に貢献してまいりました。経営全般に関する豊富な知識と経験を有しております。	●持株数 18,202株 ●取締役会出席状況 10/10回

6	取締役 楊 忠亮	技術・製造部門における高い専門性を有し、グループの持続的な成長と中長期的な企業価値向上に貢献してまいりました。経営全般に関する豊富な知識と経験を有しております。	●持株数 13,961株 ●取締役会出席状況 —
7	社外取締役 平野 英治	日本銀行の要職を歴任し、金融機関をはじめ企業経営全般における高い専門性、国際的で豊富な経験と幅広い見識を有しており、客観的な視点からグループ経営全般に関して積極的に意見するとともに、経営を監督する役割を担ってまいりました。	●持株数 0株 ●取締役会出席状況 10/10回
8	社外取締役 黒澤 昌子	政策研究大学院大学副学長として研究機関のマネジメントに携わるとともに各種政府委員を歴任しており、客観的な視点からグループ経営全般に関して積極的に意見するとともに、経営を監督する役割を担ってまいりました。	●持株数 0株 ●取締役会出席状況 10/10回
9	取締役(監査等委員) 渡辺 孝栄	主に技術部門における高い専門性を有しており、グループの企業価値向上に貢献してまいりました。	●持株数 24,600株 ●取締役会出席状況 10/10回
10	取締役(監査等委員) 越場 裕人	主に経理部門において高い専門性を有しており、客観的かつ公正な立場で取締役の職務執行を監査し、経営の健全性確保に貢献してまいりました。	●持株数 1,919株 ●取締役会出席状況 10/10回
11	社外取締役(監査等委員) 本多 修	金融機関をはじめ企業経営全般における高い専門性、豊富な経験と幅広い見識、他社の経営経験も有しており、客観的かつ公正な立場で取締役の業務執行を監査し、経営の健全性確保に貢献してまいりました。	●持株数 0株 ●取締役会出席状況 10/10回
12	社外取締役(監査等委員) 木村 博紀	生命保険業界での経営全般にわたる豊富な経験と幅広い見識を有しており、客観的かつ公正な立場で取締役の業務執行を監査し、経営の健全性確保に貢献してまいりました。	●持株数 0株 ●取締役会出席状況 10/10回
13	社外取締役(監査等委員) 佐久間 達哉	法曹界における豊富な経験と幅広い見識、他社の社外取締役の経験を有しており、客観的かつ公正な立場で取締役の職務執行を監査し、経営の健全性確保に貢献してまいりました。	●持株数 0株 ●取締役会出席状況 10/10回

トップと社外取締役の座談会



2023年10月、持続的な企業価値向上に向けて、ライバル関係にあった、株式会社リケンと日本ピストンリング株式会社が経営統合を果たし、リケンNPR株式会社が誕生しました。翌年2月には、「第一次中期経営計画」を発表し、“変革”と“挑戦”、そして新たなステージへの挑戦をスタートさせました。今回、会社設立1周年を迎え、前川会長、高橋社長と社外取締役による座談会を開催し、リケンNPR株式会社の持続的成長の実現に向けた課題について、それぞれの専門的な立場から語っていただきました。

人的資本経営はリケンNPRグループにとって重要なテーマの一つです

- 前 川：**会社の持続的成長を実現するには、取締役会での審議を実りあるものとするのが重要で、そのためには、定例報告は効率的に行い、重要課題の審議に時間を当てるとともに、マイクロマネジメント的な議論に陥らないよう、テーマの選定、ならびに一段高い視点で議論できるビックピクチャー(問題の全体像)を提示することが大切だと考えています。
- 木 村：**私もその通りだと思いますが、方法としては、決議事項、報告事項とは別に意見交換のための時間を設け、重要で大きなテーマについては、先ずはその時間を使って議論するというやり方も、一つの進め方かと考えます。
- また、当社は、監査等委員会設置会社であり、取締役会の決議により、執行への業務の委任事項を見直すことで、審議時間を確保することもできると思います。



- 平 野：**取締役会では、充実した議論が行われ、社外取締役が指摘した事項に対しても速やかに対応していただいており、全体を通して、良好な運営が行われていると感じます。
- 今後議論すべき重要テーマとしては、人的資本経営の推進やサイバーセキュリティ対策などのリスクマネジメント強化が上げられますが、その他でも、財務面の体制強化の観点から、CFO（最高財務責任者）任

命の検討などもあると思います。

- 黒 澤：**ご指摘の人的資本経営の取り組みの一つとして、女性の活躍推進がありますが、大切なことは働く人たちの心理的安全性（組織の中で自分の考えや気持ちを誰に対してでも安心して発言できる状態）の確保です。もちろん性別を理由にした女性個人の能力を軽視する言動、偏見や固定観念に基づく差別行為は絶対に許されませんが、心理的安全性を確保した職場環境を作ること＝信頼関係の醸成が、女性活躍推進の前提となることは確かですし、統合後の職場にシナジーをもたらす上でも大変重要だと思います。

- 木 村：**最近、幾つかの会社で発生している「検査不正」も、心理的安全性が機能していないことが伺えます。自分の考えや思いを誰に対しても安心して発信できる職場環境が整備されることで、従業員のエンゲージメントや生産性の向上にもつながりますし、結果としてガバナンス強化にも貢献することにもなります。

- 佐久間：**検査不正の通報で難しいのは、過去からその不正が続いてきた場合、通報することで先輩社員に迷惑をかけてしまうのではないかと勝手に思いこみ、話すのを躊躇してしまうことです。

健康経営とウェルビーイングにより、従業員の活力向上と組織の活性化を実現します

- 高 橋：**今お話しの方策としては、リケンNPRで見た場合、両社の人材交流、融合が一つの力ぎになると考えます。新たな視点で現場を見ることが、不正に限らず仕事の進め方など、忌憚のない意見交換や取り組みを通じて、業務の透明性を高めることができるはずで



- 本 多：**現在、取締役会の重要なテーマについて、社外取締役に対して事前説明会を行っていただいていることは、充実した議論を行う上で、大変貴重な時間であると考えています。
- 木 村：**私も事前説明会は大変有意義であると感じていますが、さらにお問い合わせいただくと、取締役会に先立

ち、執行側でどんな議論があったのかの論点について、もう少し触れていただけると、さらに理解が深まり、議論がより充実すると思います。



- 佐久間：**人的資本経営を実践する上では、いわゆる「健康経営」は必要不可欠な経営手法です。

人的資本経営が、企業価値向上のために従業員の能力や知識、スキルを最大限に引き出すことを目指す一方で、健康経営は従業員の健康管理を経営的な視点で考え、従業員に対して健康投資を行うことで活力向上や生産性向上につながります。

- 黒 澤：**健康経営を考える場合には、ウェルビーイングと一緒に考えることも大切です。

ウェルビーイングは、従業員の目線で見たもの（肉体的・精神的・社会的な健康）で、健康経営は企業の目線で見たもの（健康への配慮・健康投資）ですが、従業員の健康促進・増進に寄与してパフォーマンス向上に取り組み点では共通しており、両者が一体となって進めていくことが重要です。

- 平 野：**経済産業省でも健康経営を推奨しており、従業員の健康管理を経営的な視点で考え、戦略的に実践し、従業員への健康投資を行うことで、従業員の活力向上や生産性向上等の組織活性化をもたらす、結果的に業績向上や株価向上につながると提唱しています。

- 高 橋：**本日の対話を通じて、健康経営の意義・重要性を再認識するとともに、これから異なる企業文化が融合していく中での、人的資本経営によるシナジー効果について、様々なヒントが得られた気がします。

- 前 川：**今回、社外取締役との座談会という初めての取り組みでしたが、普段話していて見えなかった新たな発見・気づきができ、大変貴重な時間でした。
- 引き続き、企業価値向上に向けた、こうした有意義な時間を設けたいと思います。

コーポレート・ガバナンス

基本的な考え方

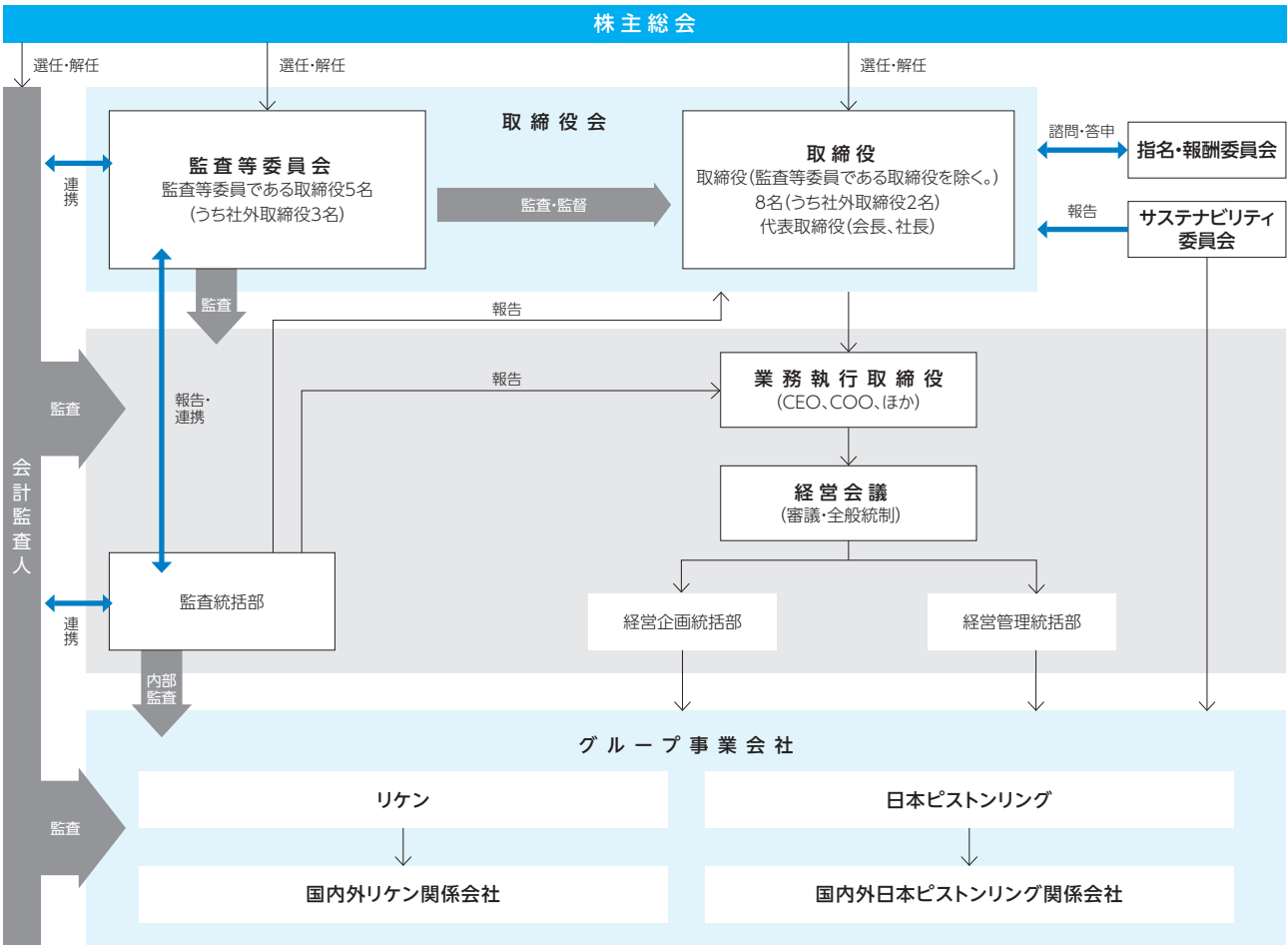
当社は、企業の持続的な成長と長期安定的な企業価値の向上を経営の重要課題と位置付け、「株主の権利・平等性の確保」、「株主以外のステークホルダーとの適切な協働」、「適切な情報開示」、「経営の効率性・適法性・透明性の向上」、「株主との対話促進」を基本とし、コーポレート・ガバナンスの充実に向けて取り組んでおります。

▶コーポレート・ガバナンス報告書

https://www.npr-riken.co.jp/sdgs/pdf/pdf_01.pdf

コーポレート・ガバナンス体制

▶コーポレート・ガバナンス体制図



取締役会

当社は、取締役の職務執行の監査等を担う監査等委員を取締役会の構成員とすることにより、取締役会の監査・監督機能を強化しております。

当社の取締役会は、取締役（監査等委員である取締役を除く。）8名（うち社外取締役2名）、監査等委員である取締役5名（うち社外取締役3名）で構成されています。経営の基本方針、グループの経営戦略等の重要な業務執行を審議・決定し、また、個々の取締役の職務の執行の監督を行います。

▶取締役会の多様性に関する考え方

	2023年度
社外取締役比率	38% (5/13名)
女性・外国人比率目標	8% (1/13名)

現在、当社の取締役会は他社等での豊富な経験と幅広い見識及び国際感覚を有し、独立した立場で当社の業務執行を監督する社外取締役5名（うち1名は女性）を含む、国際経験を持つ取締役13名で構成されています。

当社は、当社の経営理念、経営戦略、経営方針等を踏まえ、取締役会全体で備えるべき知識・経験・能力のうち代表的なものをスキルとして明確化しています。

取締役候補者の指名については、取締役会全体でのスキルの組み合わせも考慮しつつ、取締役としての職務を適切に遂行でき、経営に関する豊富な経験を有し、国際性のある人格・見識に優れた人物をジェンダー等の多様性も踏まえ、独立社外役員が過半数を占める任意の指名・報酬委員会に諮問の上、取締役会において決定します。

また、当社は取締役会における社外取締役比率をより高めるとともに、2030年度までに女性役員の比率を30%以上とする指標も念頭に、取締役会における多様性をより高める目標設定を検討しております。

役員報酬制度

当社の取締役の報酬は、当社の企業理念の実現を实践する優秀な人材を確保・維持し、持続的な企業価値及び株主価値の向上に向けて期待される役割を十分に果たすことへの意欲を引き出すに相応しいものとする旨、定めております。

また、取締役の報酬の内容については、株主をはじめとするステークホルダーに対する説明責任を十分に果たすべく、報酬の内容及び決定手続の両面において、合理性、客観性及び透明性を備えるものとしております。

基準総報酬額は、役位等に基づく基準額を金銭にて毎月支給する固定報酬と業績連動報酬により構成されております。さらに、業績連動報酬は、毎年の業績に応じて支給される現金賞与、及び株主の皆様との利益意識の共有と、中長期での目標達成への動機づけを目的として業績に基づき変動するインセンティブ報酬である株式報酬（譲渡制限付株式）に展開される仕組みとなっております。

なお、監査等委員である取締役及び社外取締役ならびに年俸制をとる外国籍の取締役は、固定報酬のみの支給となり、会社・個人業績評価ともに適用対象外となっています。

短期業績連動報酬である現金賞与は、中期経営計画で定めた各事業年度の連結経常利益の目標値に対する実績レベルに応じて定める金額を、毎年、当該事業年度終了後の一定の時期に支給します。

非金銭報酬等として、業績に基づき変動するインセンティブ報酬である株式報酬（譲渡制限付株式）を導入し、その譲渡制限期間は25年としております。

株式報酬（譲渡制限付株式）は、役位、職責、株価等を踏まえて決定した個数の株式を、毎年、一定の時期に付与します。種類別報酬額比率は以下の通りです。

役員区分	役員報酬の構成比			合計
	金銭報酬		株式報酬	
	固定報酬	短期業績連動（賞与）	長期業績連動	
取締役	63%	24%	13%	100%

役員報酬については、取締役（監査等委員である者を除く。）と監査等委員である取締役を区別し、取締役（監査等委員である者を除く。）の報酬は、指名・報酬委員会での審議の上で取締役会にて決定し、監査等委員である取締役の報酬は、監査等委員会の協議にて決定しています。

取締役会の実効性評価

当社は、取締役会の実効性を高めるため、アンケートによる自己評価を行い、その結果を集約し、問題・課題についての議論を深めることで、取締役会のさらなる質的向上に向けた体制・運用整備を行います。

2023年度の実効性評価結果の概要は、次の通りです。

1. 評価プロセス

全取締役と全監査等委員を対象に、5評価項目・25設問にて構成されるアンケートを実施しました。

【評価項目】

- (1)取締役会の構成と運営 (2)経営戦略と事業戦略 (3)企業倫理とリスク・危機管理
- (4)業績モニタリングと経営陣の評価 (5)株主等との対話

2. 評価結果

(1) 評価結果の概要

「取締役会の実効性は確保されていると評価しました。」

- ① 取締役会の規模・構成について、バランスの取れた多様な人材から構成され、経営に対する監督機能を発揮するための体制が構築されています。
- ② 取締役会において自由闊達な議論が行われ、全メンバーによる積極的かつ実質的な議論が行われています。
- ③ 社外役員には取締役会の前日までに議題の事前説明を行っており、十分な審議ができるよう配慮しています。
- ④ 取締役会を原則月1回開催し、取締役会規則に基づき、中長期的な企業価値の向上に向けた重要な経営戦略、事業戦略を含む重要案件を適時・適切に審議されています。
- ⑤ 株主との対話結果が担当部門から適宜取締役会に報告されています。

(2) 今後の改善テーマ

【全体評価を受けた対策】

新任取締役に対して、有益なオリエンテーションやトレーニングを実施する

【個別評価を受けた対策】

経営資源を有効活用して中長期的に資本コストを上回るリターンを上げるために、事業ポートフォリオの見直しや設備投資・人材投資等を戦略的かつ計画的に行っていくことについての充実した議論を行う

【重要テーマ評価を受けた対策】

人的資本経営に係る、動人的ポートフォリオ、ダイバーシティー・エクイティ&インクルージョンなどの充実した議論を行う

【コメント評価を受けた対策】

- PMIの状況や両者の役割分担の明確化など、シナジー効果に関連する効果的な議論を行う
- 企業倫理やリスク等の業務に係る効果的な議論を行う
- 経営に係る重要事項に使う時間のウェイトを増やす

【総合的に検討した対策】

SR面談を定期的に開催し、市場評価をタイムリーに把握することで経営判断の一助とする

政策保有株式

(1) 政策保有に関する方針

当社は、中長期的な企業価値向上を図る観点から、事業戦略上の重要性や取引先との関係強化推進への効用、等を総合的に勘案し、保有の必要性和合理性が認められる政策保有株式を保有する方針です。保有に係る検証については、保有株式ごとにその必要性・合理性について、毎年、保有に伴う便益やリスク、当該株式の市場価値等を勘案し、当社の資本コストも踏まえた検証も含め、総合的に判断します。保有の必要性・合理性が認められないと考える場合には当該銘柄の縮減を図ってまいります。また、政策保有株式全体については、純資産とのバランスを考慮し、発行体企業との対話等を通じて引き続き縮減に向けて努力をしてまいります。

(2) 政策保有株式に係る議決権の行使に関する基準

当社は、保有株式の議決権の行使については、長期に業績が低迷する場合や不祥事が生じた場合には相手方に状況を確認した上で検討するなど、その議案の内容を精査し株主価値の向上に資するものか否かを判断した上で、適切に議決権を行使しています。

スキルマトリックス

当社は、当社の経営理念、経営戦略、経営方針等を踏まえ、取締役会全体で備えるべき知識・経験・能力のうち代表的なものをスキルとして明確化しております。

取締役候補者の指名については、取締役会全体でのスキルの組み合わせも考慮しつつ、取締役としての職務を適切に遂行できる、経営に関する豊富な経験を有し、国際性に富んだ人格・識見に優れた人物を、ジェンダー等の多様性も踏まえ、独立社外役員が過半数を占める任意の指名・報酬委員会に諮問の上、取締役会において決定してまいります。

		取締役を求める主な経験分野						
		企業経営	グローバル経営	リスクマネジメント/ 法務/ガバナンス/	財務/会計/金融	イノベーション/ 研究開発	製造/安全/品質/ 技術/環境	マーケティング/ 営業
取締役	前川 泰則	○	○					○
	高橋 輝夫	○	○		○	○	○	
	若林 資典	○	○	○	○			
	坂場 秀博	○	○	○	○		○	
	藤田 雅章	○	○	○	○			○
	楊 忠亮	○	○		○	○	○	
	平野 英治 社外役員	○	○	○	○			
取締役監査等委員	黒澤 昌子 社外役員		○	○				
	渡辺 孝栄	○	○			○	○	
	越場 裕人	○		○	○			
	本多 修 社外役員	○		○	○			
	木村 博紀 社外役員	○		○	○			
	佐久間 達哉 社外役員			○	○			

※上記一覧表は各取締役の有する全ての知見を表するものではありません。

スキルマトリックス各項目の選定理由

スキル項目	選定理由
企業経営	当社を取り巻く環境が大きく変化する中、持続的企業価値向上に向けた経営戦略策定と監督のためには、当社現事業に密接に関連する製造・販売・技術に加え、業種・業態を問わず各分野でのマネジメント経験・経営実績等を持つ取締役が必要である。
グローバル経営	グローバル・マネジメント業務を遂行するには、海外での事業マネジメント経験や海外の風習・文化に精通し、経営資源(ヒト・モノ・カネ・情報等)の価値を最大化できる能力、判断力を有する取締役が必要である。
リスクマネジメント/ 法務/ガバナンス/	当社中期経営方針のメインテーマである「変革と挑戦、そして新たなステージへ」実現に向け、より積極的に健全なリスクテイクを行うためには、リスクマネジメントの確かな知識と経験を持つ取締役が必要である。 また、コンプライアンス遵守やリスクマネジメントを基調とする適切なコーポレート・ガバナンス体制の構築は、持続的な企業価値向上の基盤であり、取締役会における管理・監督機能充実のためにも、会社に関する法令、規定、リスクマネジメントなどの確かな知識と経験を持つ取締役が必要である。
財務/会計/金融	より強固な財務基盤を構築し、持続的な企業価値向上に向けた成長戦略、成長投資の推進を進めるためには、財務・会計・金融分野における確かな知識・経験を持つ取締役が必要である。
イノベーション/ 研究開発	これまで培った当社のコア技術を活用しながら、新たな価値の創造や新事業の創出に繋がる技術開発の進化を続けるためには、イノベーションの推進実績や技術、製品開発、新事業創出の確かな知識・経験を持つ取締役が必要である。
製造/安全/品質/ 技術/環境	当社の高い技術開発や確かな製造技術をさらに進化させ、競争力強化に繋がる高品質な製品を短期間かつローコストで提供するためには製造業＝製造、安全、品質、技術、環境などの豊富な知識・経験を持つ取締役が必要である。
マーケティング/営業	より業容を拡大し、持続的な企業価値向上に向けた拡張を進めるためには、グローバルな視点での経営マネジメントに精通し、マーケティングに関する高い見識から販売戦略が展開できる、営業戦略、営業管理等の確かな知識・経験を持つ取締役が必要である。

リスク管理

■ 基本的な考え方

当社グループは、事業の継続や企業の存続、企業価値の持続的向上、ステークホルダーからの信頼性確保などを目的として、損失の危険に繋がるリスクに対して、危険の大小や発生可能性に応じ、事前に適切な対応策を準備する等により、損失の危険を最小限にすべく、事業継続マネジメント（BCM）基本方針を定めるとともに、リスク管理関連規定を定め、組織的な対応を行っています。

事業継続マネジメント(BCM)基本方針(抜粋)

1. 基本方針

当社グループは、地震、火災、風水害、感染症、サイバー攻撃、電力不足等の様々な事象（非常事態）の発生により、経営、生産活動に支障を来し、事業継続が著しく困難な事態に陥った場合、さらに同事態が長期化することが見込まれる場合に、重要な業務中断に伴う顧客への影響、企業評価の低下等のリスクの最小化を図るため非常事態時の事業継続マネジメント（BCM：Business Continuity Management）体制を構築します。

BCM体制の下、災害時の事業継続または早期復旧・再開を図るための取り組み方針、手続、組織・体制等について定めた事業継続計画（BCP：Business Continuity Plan）を策定し、適切な管理体制を維持できるよう、定期的な見直しを行います。

2. 非常事態時の事業継続マネジメント方針

人命の尊重

当社グループは、非常事態時の事業継続管理の実施に当たり、人命尊重を最優先事項と認識し対応します。

事業継続管理の実施

当社グループは、非常事態時の事業継続管理の重要性を認識し、BCPならびにその適切な実施・運用のための体制を構築し維持します。また事業継続に対する社員一人ひとりの意識・能力の向上に努めるとともに、ステークホルダーとも対話を通じてBCPの有効性を高めます。

継続的改善の実施

当社グループは、事業継続管理のためのBCPを策定し、実施・運用するとともに、これを定期的に見直し継続的に改善します。

社会との共生・社会貢献

当社グループは、BCPの策定・見直しに当たり、社会との共生、地域復興も視野にいれ、二次災害の防止や地域貢献・地域との共生、幅広い情報開示等、社会的に求められる役割を果たせるよう努めます。

リスクマネジメント、非常事態対応の体制

当社グループ全体におけるリスク管理体制を構築し、適切なリスク対応を実施するため、COOを委員長とするサステナビリティ委員会傘下にリスクマネジメント・BCM部会を設置し、リスクの管理及び、事業継続計画の定着と運用の徹底を図るために必要な活動を推進しています。

リスクマネジメント・BCM部会を中心に、毎年、当社グループにおけるリスクの特定と評価を行い、優先順位付けた上でリスク対応計画を策定しています。発生したリスク・問題に関しては各部門において対応を行うとともに、その進捗は取締役会へ報告されています。

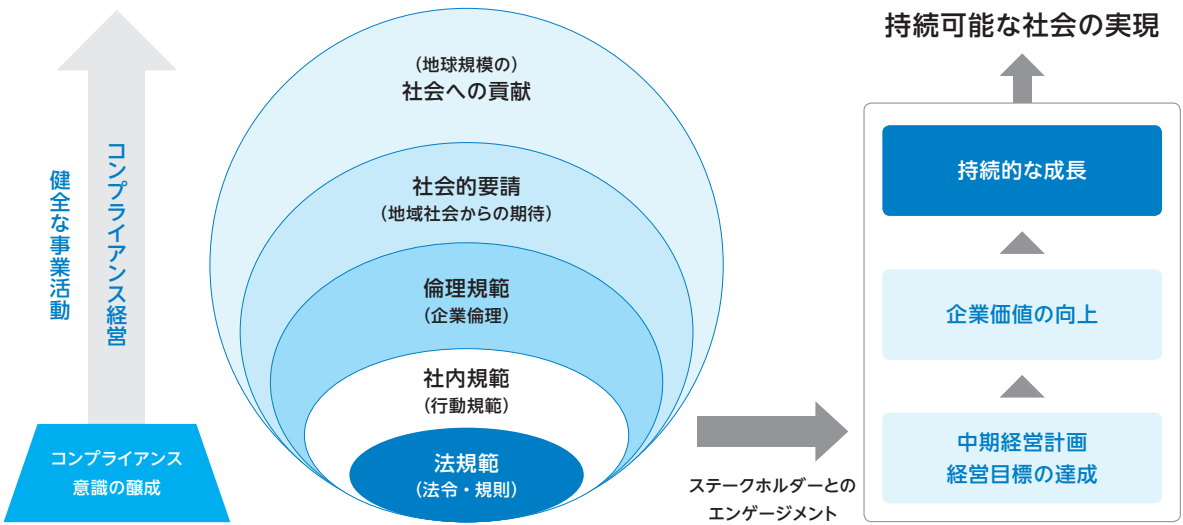
また、平時より大規模な事故、災害、不祥事の未然防止を図るとともに、万が一、当社及び当社グループの経営・生産活動に直接大きく影響し、損害が予想される事態が発生した場合は、社長（または社長指名者）を本部長とした非常事態対策組織を設置し、対応にあたります。



コンプライアンス

■ 基本的な考え方

リケンNPRグループが目指すコンプライアンス活動の取り組みとは、私達一人ひとりが、法規範（法令・規則）、社内規範（行動規範等）、倫理規範（企業倫理）を遵守し、地域社会からの期待や社会的要請と調和しながら、健全な事業活動を続けていくための活動です。当社グループは、企業の持続的成長を図りながら、コンプライアンス経営を目指します。



コンプライアンスの推進体制

社会から信頼される経営体制を確立するために、COOを委員長とする全社委員会であるサステナビリティ委員会にコンプライアンス部会を設置し、コンプライアンスの定着と運用の徹底を図るために必要な諸活動を推進しています。また、監査統括部は、定期的を実施する内部監査を通じて、会社の業務実施状況の実態を把握し、すべての業務が法令・定款及び社内諸規定に準拠して適正・妥当かつ合理的に行われているか、また、会社の制度・組織・諸規定が適正・妥当であるかを調査・検証し、監査結果を社長及び監査等委員会に報告しています。

コンプライアンス教育

新入社員教育・管理監督職教育などの階層別教育、職場別の（集合）教育、e-Learning、職種別教育を組み合わせた教育を実施しています。

研修	対象者	教育概要
階層別教育	新入社員・キャリア採用 新任主任・班長・係長 新任課長・部門長・役員	階層別に必要なコンプライアンスに関する知識を深めるとともに法令遵守の意識向上を図る
職場別教育	当社グループ社員	職場内での定期的なコンプライアンス教育と併せて「行動規範」の読み合わせなどにより、コンプライアンスに関する基本的理解を深める
e-Learning	当社グループ社員	e-Learningにより、テスト方式での教育研修により、コンプライアンスに関する知識を深める
職種別教育	営業部門・調達部門等	営業担当や調達部門が関係する法令(独禁法・下請法等)に関する基礎知識や理解を深める

内部通報制度

当社グループ各社は、コンプライアンスに関する相談や不正行為等の通報のため通報窓口を設置し、周知徹底を図っております。2023年度の通報件数は6件でした。

相談内容は、相談者が特定されたり不安を感じたりすることがないように、非報復の原則の徹底を含む相談者保護を徹底した上で事実関係調査を行い、実際に問題が確認された場合は迅速に対処し、就業規則などの社内規則に則った適切な措置をとっています。

現在、グループにおける窓口共通化に向けた準備を進めています。

連結財務諸表

連結貸借対照表

	2023年度
資産の部	
流動資産	
現金及び預金	24,440
受取手形、売掛金及び契約資産	38,709
商品及び製品	22,736
仕掛品	7,348
原材料及び貯蔵品	7,497
その他	3,680
貸倒引当金	△63
流動資産合計	104,348
固定資産	
有形固定資産	
建物及び構築物(純額)	16,108
機械装置及び運搬具(純額)	19,703
土地	8,623
建設仮勘定	1,986
その他(純額)	3,773
有形固定資産合計	50,195
無形固定資産	
リース資産	1,247
のれん	5,073
その他	1,232
無形固定資産合計	7,553
投資その他の資産	
投資有価証券	40,401
繰延税金資産	1,443
退職給付に係る資産	13,412
その他	1,252
貸倒引当金	△26
投資その他の資産合計	56,482
固定資産合計	114,232
資産合計	218,580

(単位：百万円)

	2023年度
負債の部	
流動負債	
支払手形及び買掛金	10,915
電子記録債務	9,148
短期借入金	7,816
1年内返済予定の長期借入金	2,404
未払法人税等	1,587
賞与引当金	2,794
その他	9,999
流動負債合計	44,668
固定負債	
長期借入金	9,565
退職給付に係る負債	3,835
製品保証引当金	285
役員退職慰労引当金	189
繰延税金負債	7,921
その他	2,947
固定負債合計	24,745
負債合計	69,413
純資産の部	
株主資本	
資本金	5,061
資本剰余金	25,590
利益剰余金	89,884
自己株式	△6
株主資本合計	120,530
その他の包括利益累計額	
その他有価証券評価差額金	7,750
繰延ヘッジ損益	△111
為替換算調整勘定	6,116
退職給付に係る調整累計額	6,147
その他の包括利益累計額合計	19,902
新株予約権	118
非支配株主持分	8,615
純資産合計	149,166
負債純資産合計	218,580

連結損益計算書

(単位：百万円)

	2023年度
売上高	138,586
売上原価	108,602
売上総利益	29,983
販売費及び一般管理費	
運賃及び荷造費	2,781
販売手数料	244
役員退職慰労引当金繰入額	15
賞与引当金繰入額	1,243
役員報酬及び給料手当	5,682
退職給付費用	142
研究開発費	2,458
その他	8,651
販売費及び一般管理費合計	21,219
営業利益	8,764
営業外収益	
受取利息及び配当金	873
持分法による投資利益	1,465
為替差益	348
その他	530
営業外収益合計	3,217
営業外費用	
支払利息	167
その他	179
営業外費用合計	347
経常利益	11,635
特別利益	
固定資産売却益	12
投資有価証券売却益	197
負ののれん発生益	19,182
特別利益合計	19,391
特別損失	
固定資産除却損	246
固定資産売却損	19
減損損失	933
投資有価証券売却損	62
投資有価証券評価損	9
特別損失合計	1,272
税金等調整前当期純利益	29,753
法人税、住民税及び事業税	2,745
法人税等調整額	740
法人税等合計	3,486
当期純利益	26,267
非支配株主に帰属する当期純損失(△)	△56
親会社株主に帰属する当期純利益	26,324

連結包括利益計算書

(単位：百万円)

	2023年度
当期純利益	26,267
その他の包括利益	
その他有価証券評価差額金	5,978
繰延ヘッジ損益	△114
為替換算調整勘定	1,659
退職給付に係る調整額	3,642
持分法適用会社に対する持分相当額	1,144
その他の包括利益合計	12,308
包括利益	38,575
(内訳)	
親会社株主に係る包括利益	38,439
非支配株主に係る包括利益	137

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	2023年度
営業活動によるキャッシュ・フロー	
税金等調整前当期純利益	29,753
減価償却費	6,763
減損損失	933
持分法による投資損益(△は益)	△1,465
退職給付に係る負債の増減額(△は減少)	△808
退職給付に係る資産の増減額(△は増加)	△6,351
貸倒引当金の増減額(△は減少)	△17
受取利息及び受取配当金	△873
支払利息	167
負ののれん発生益	△19,182
投資有価証券売却損益(△は益)	△134
固定資産除却損	246
固定資産売却損益(△は益)	7
売上債権及び契約資産の増減額(△は増加)	1,013
棚卸資産の増減額(△は増加)	1,857
仕入債務の増減額(△は減少)	△458
その他	7,265
小計	18,717
利息及び配当金の受取額	1,732
利息の支払額	△167
法人税等の支払額	△1,785
営業活動によるキャッシュ・フロー	18,496
投資活動によるキャッシュ・フロー	
定期預金の純増減額(△は増加)	1,600
有形固定資産の取得による支出	△5,834
有形固定資産の売却による収入	140
無形固定資産の取得による支出	△257
投資有価証券の取得による支出	△0
投資有価証券の売却及び償還による収入	1,088
貸付けによる支出	△712
貸付金の回収による収入	757
子会社株式の取得による支出	△9,530
その他の支出	△889
その他の収入	89
投資活動によるキャッシュ・フロー	△13,548
財務活動によるキャッシュ・フロー	
短期借入れによる収入	4,706
短期借入金の返済による支出	△5,535
長期借入れによる収入	3,000
長期借入金の返済による支出	△6,310
リース債務の返済による支出	△136
自己株式の取得による支出	△8
自己株式の処分による収入	0
配当金の支払額	△1,477
非支配株主への配当金の支払額	△157
連結の範囲の変更を伴わない子会社株式の取得による支出	△2,697
財務活動によるキャッシュ・フロー	△8,615
現金及び現金同等物に係る換算差額	513
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	△3,153
現金及び現金同等物の期首残高	25,414
現金及び現金同等物の期末残高	22,261

会社データ・株式情報

会社の概要 (2024年3月31日現在)

商号 リケンNPR株式会社
本店所在地 東京都千代田区三番町8番地1
設立 2023年10月2日
資本金 5,061百万円
従業員数 7,036名(連結) (2024年3月31日現在)

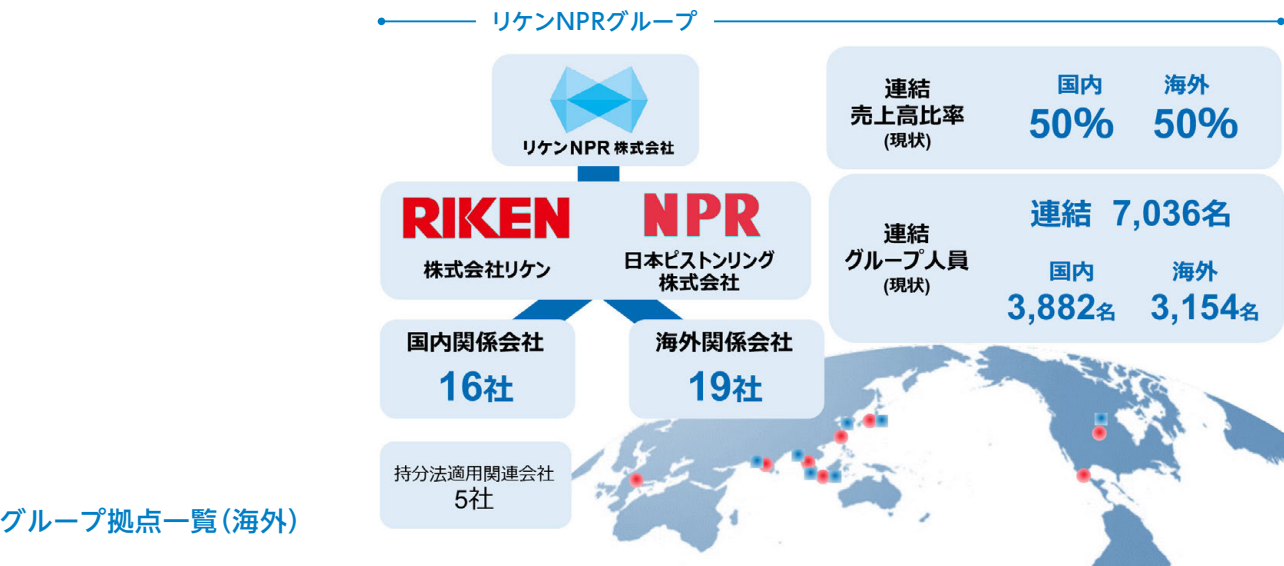
株式の状況 (2024年3月31日現在)

発行可能株式総数 59,935,000株
発行済株式総数 28,141,360株
株主数 19,299名

グループ拠点一覧(国内)

(株)リケン 本社	日本ピストンリング(株) 本社
(株)リケン 柏崎事業所 柏崎工場	ピストンリング、素形材等自動車部品の製造
(株)リケン 柏崎事業所 剣工場	ピストンリングの製造
(株)リケンキャストック	カムシャフトの製造、金型の設計・製造
理研機械(株)	自動車関連部品の製造・加工
(株)リケンEP	樹脂製品の製造
日本メッキ工業(株)	ピストンリングの表面処理加工
柏崎ピストンリング(株)	船舶用ピストンリングの製造
(株)リケン 熊谷事業所	自動車部品の製造
(株)リケン環境システム	電波暗室設備の製造・販売
(株)リケンヒートテクノ	電熱材の製造・販売、工業炉の製造・販売
理研熊谷機械(株)	自動車関連部品の加工
(株)リケンCKJV	継手・配管製品の製造
(株)リケンブラザー精密工業	自動車用、船舶用、産業機械用部品の製造、販売
日本継手(株)	継手・配管製品の製造
日本ピストンリング(株) 栃木工場	組立式焼結カムシャフト、動弁部品、陸・船用ピストンリング、MIM製品等の製造
日本ピストンリング(株) 栃木工場 野木分工場	自動車用ピストンリング、MIM製品の製造
(株)日ピス福島製造所	バルブシート、シリンダライナ等の製造
(株)日ピス岩手 一関工場	自動車用／陸・船用ピストンリング・ロータリーエンジン部品等の製造
(株)日ピス岩手 千厩工場	自動車用／陸・船用ピストンリングの製造

(株)アール・ケー・イー	(株)シンワバネス
理研商事(株)	(株)ノルメカエイシア
八重洲貿易(株)	



グループ拠点一覧(海外)

製造拠点	
リケンメキシコ	自動車部品の製造・販売
廈門理研工業有限公司	ピストンリング及びカムシャフト等自動車・二輪車用鋳物製品の製造・販売
理研汽车配件(武漢)有限公司	ピストンリング等自動車部品の製造・販売
理研密封件(武漢)有限公司	樹脂製品の製造
南京理研動力系統零部件有限公司	ピストンリング等自動車部品の製造・販売
聖龍理研新能源(寧波)有限公司	自動車部品等の製造・販売
台湾理研工業股份有限公司	ピストンリング及び自動車用鋳物製品の製造・販売
サイアムリケン	ピストンリングの製造・販売
パカルティリケンインドネシア	カムシャフト等鋳物製品の製造・販売
シュリラムピストンアンドリング	ピストンリング、ピストン、エンジンバルブの製造・販売
エヌピーアールオブアメリカ ケンタッキー事業所	ピストンリングの製造
エヌピーアールオブアメリカ ミシガン事業所	バルブシートの製造
日環汽车零部件製造(儀征)有限公司	ピストンリング等の製造・販売
儀征日環亜新科粉末冶金製造有限公司	バルブシートの製造
エヌティーピストンリング インドネシア	ピストンリング、バルブシートの製造
エヌピーアール マニファクチュアリング インドネシア	鋳鉄ピストンリングの製造
サイアムエヌピーアール	バルブシート等の製造・販売
エヌピーアールオートパーツ マニファクチュアリング インディア	バルブシートの製造・販売

販売拠点	
リケンオブアメリカ	エヌピーアールオブヨーロッパ
リケンオブアジア	エヌピーアールシンガポール
リケンセールスアンドトレーディング(タイ)	イーエーアソシエーツ
ユーロリケン	サイアムエヌピーアール バンコクオフィス
エヌピーアールオブアメリカ ロサンゼルスオフィス	エヌピーアールオートパーツ マニファクチュアリング インディア グルガオンオフィス
エヌピーアールオブアメリカ デトロイトオフィス	日本ピストンリング(株) 韓国オフィス