



2026年3月10日

各 位

会 社 名 リックス株式会社
代表者名 代表取締役社長執行役員 安井 卓
 (コード：7525 東証プライム・福証)
問合せ先 取締役上席執行役員管理本部長 大沢 賢司
 (TEL：092-472-7311)

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について（アップデート）

当社は、本日開催の取締役会において、「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」について改めて現状を分析・評価し、改善に向けた方針・取組みについてアップデートしましたのでお知らせいたします。

詳細につきましては、添付資料「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について」をご覧ください。

以 上

資本コストや株価を意識した経営の実現 に向けた対応について

2026年3月10日(火) アップデート



現状

- 2025年度は、**売上高、当期純利益が過去最高、営業利益は前年比減少を見込む。**
- PBRは、2024年度に1倍を下回ったが、2025年度は株価上昇に伴い**1.09倍程度となる見通し。**
- 株価上昇については、日経平均上昇に加え、当社としても半導体関連の自社製品（特許出願中）を発表するなど、適時・適切で積極的な情報発信が好影響したと推察。
- 直近3年間のROE(自己資本利益率)は、当社長期経営計画(~2030年度)で設定する目標である**11%以上を上回る水準で推移。**
- 当社株価については、5年前から約2.4倍になったが、PBRおよびPERの指標から勘案すると十分な評価を得られていない状況だといえる。

当社業績および経営指標の推移

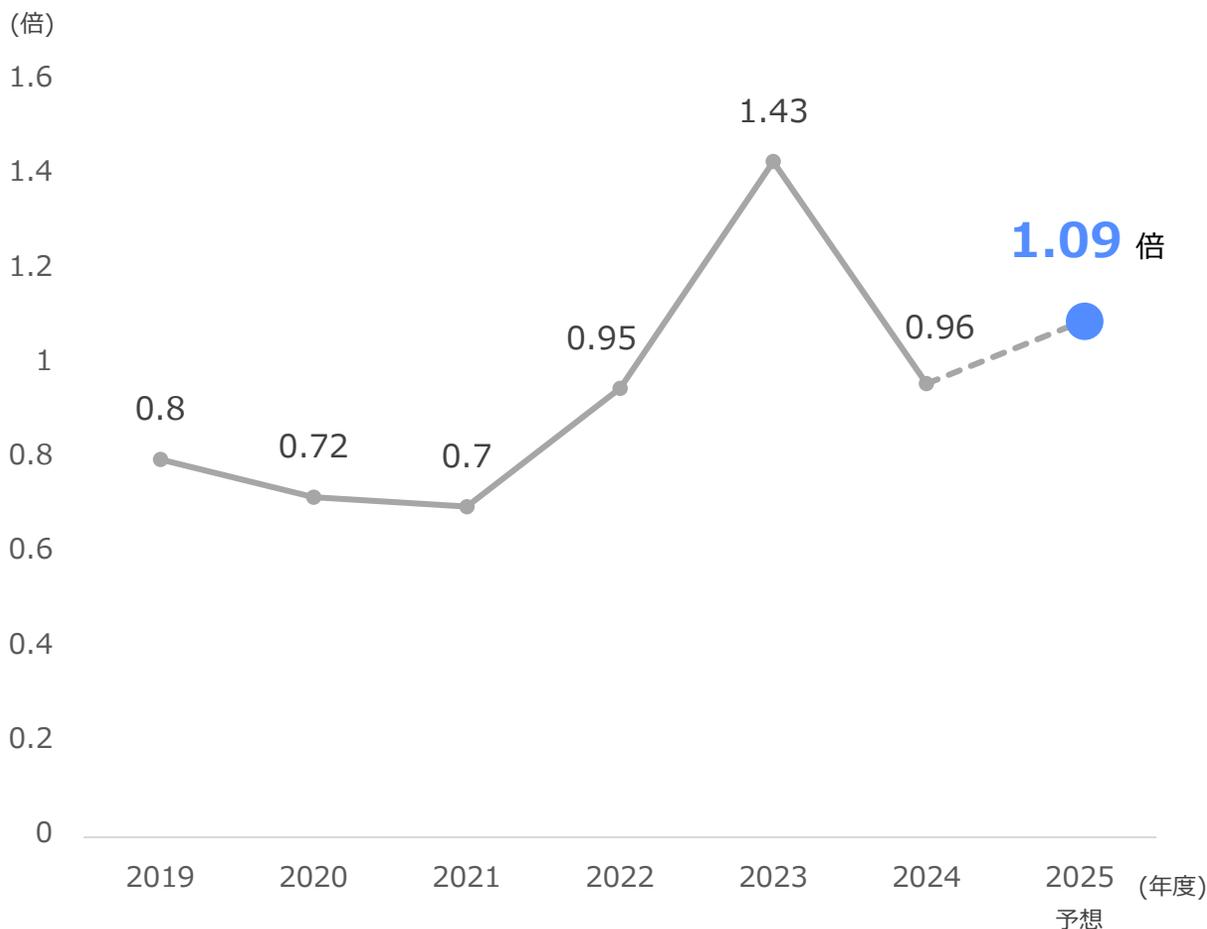
	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度 (予想)
売上高(百万円)	36,023	39,969	45,233	49,752	54,727	56,000
営業利益(百万円)	1,785	2,580	3,326	3,544	3,882	3,520
当期純利益(百万円)	1,364	2,051	2,763	2,779	2,841	3,130
ROE(%)	8.1	11.2	13.7	12.4	11.6	11.7
株価(円)	1,552	1,647	2,512	4,160	2,994	3,800
PBR(倍)	0.72	0.70	0.95	1.43	0.95	1.09
PER(倍)	9.29	6.56	7.39	12.10	9.09	9.84

※2025年度(予想)のPBR・PERは株価3,800円を想定して算出しています。

2024年度はPBR1倍割れも、株価上昇により2025年度は1倍を上回る見込み

業績・利益率向上、ROIC経営導入、積極的なIRなどで更なる向上を目指す

当社PBR推移



PBR改善施策

01 ROIC経営の導入について

2026年度よりROIC管理を開始予定。セグメント別・営業所・各拠点単位でROICを算出して全社に浸透を図ることで、収益性向上につなげていく。また、データをもとに、成長性や投資、改善など経営判断に活用する。

02 オリジナル品比率を高める施策の推進

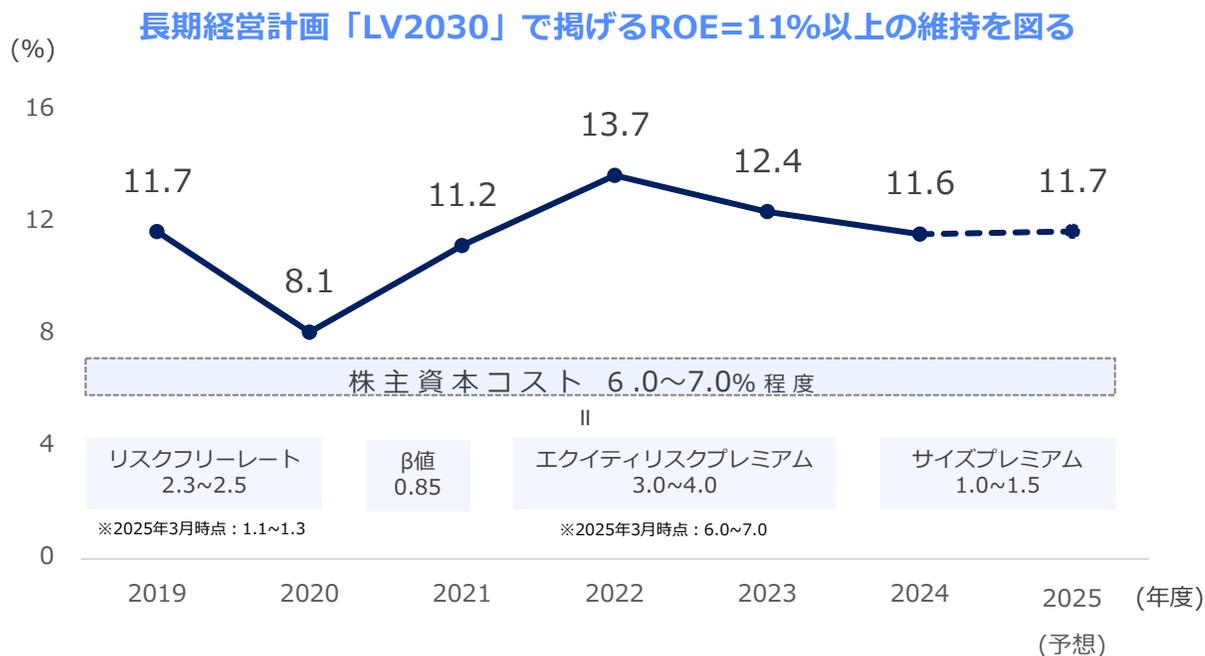
新・研究開発センターでの開発やインド工場稼働開始、半導体関連の修理工場建設や自社製品フラックス洗浄装置の拡販など、オリジナル品比率を高めるための施策を加速。（詳細：P.4~9）

03 IR/株主還元強化（キャピタルアロケーション開示 / DOE導入など）

2025年度より導入したDOE4.5%や、キャピタルアロケーションの開示を推進。課題である流動性の低さ（出来高の少なさ）については、大株主の保有比率低減などで改善を図った。（詳細：P.11~13）

ROE11%以上を維持するため、引き続き長期経営計画「LV2030」を推進

当社ROE推移と株主資本コスト



ROEが下がっている要因と改善策

要因

- 2025年度は内部留保が前期比で9.5%増（見込み）
- 保有株式の株高により「その他投資有価証券評価差額」が前期比で55%増（見込み）

改善策

成長投資や株主還元などにより資金を最大限に活用した経営を行っていく

長期経営計画「LV2030」に基づく収益性と経営基盤の強化

01~04を遂行することで収益性と経営基盤を強化する

01. ビジネス領域

連結売上高

700 億円

02. 収益性

営業利益率

8%
以上

ROE

11%
以上

03. 人材・組織

外部変化に適応した
職場環境

04. ステークホルダー・リレーションズ

リックスのビジネスを
通じた社会貢献

具体例

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

LV2030詳細は
[当社HP](#)より
ご覧頂けます

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

当社商材区分と「オリジナル品」

01

自社製品

自社工場で作る製品
例：ロータリージョイントなど

02

グループ
会社製品

当社グループ会社がつくる製品
例：バルブなど

03

専売
仕入品

当社が独占販売権を持つ仕入品
例：海外製インバーターなど

04

一般仕入品

オリジナル品

オリジナル品開発強化の狙い

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

現状のオリジナル品売上構成比と目標



投資家の評価と対策について

東証プライム 平均PER

卸売業	製造業	※当社PER
15倍	25倍	9.84倍

※2025年度予想

当社営業利益に占める
メーカー部門の割合 = 約20%
PER=17倍前後が適正

投資家の判断材料を増やすため
財務情報の拡充を実施していく

水処理・電池製造などのフィルターに関する新本部「アドバンストソリューション本部」設立

2030年度に売上高50億円、営業利益6.5億円を目指す

01

ターゲット市場・業界

水処理・二次電池・EV・半導体・化学・プラントなど成長分野

具体例

- 排水回収や再利用など環境負荷低減に関する分野
- 規制対応（PFASフリー）と次世代素材の開発
- 半導体・エレクトロニクス需要の確実な獲得
- 水素や新エネルギー社会

02

売上・営業利益目標（2030年度）

売上高

50 億円

2024年度 = 24億円

営業利益

6.5 億円

2024年度 = 3億円

03

組織について / 部門合併によるシナジー

本部をまたがっていた2部署（アクアイノベーション事業部・HiTe開発部）を合併
高度な技術や蓄積したデータを融合させ、新しい価値（コト売り）を生み出し、複雑化する顧客課題を解決する

アクアイノベーション事業部

水処理に関するろ過膜や
設備の取り扱い、試験請負い
などを展開

×

HiTe開発部

EV・HEVのバッテリー
製造工程に関わる装置などを
開発・設計

=

アドバンストソリューション本部

以下を担うことでメーカー機能を強化し、市場で長期的に競争力を持ち続ける組織を目指す

設計・技術開発



試作・検証



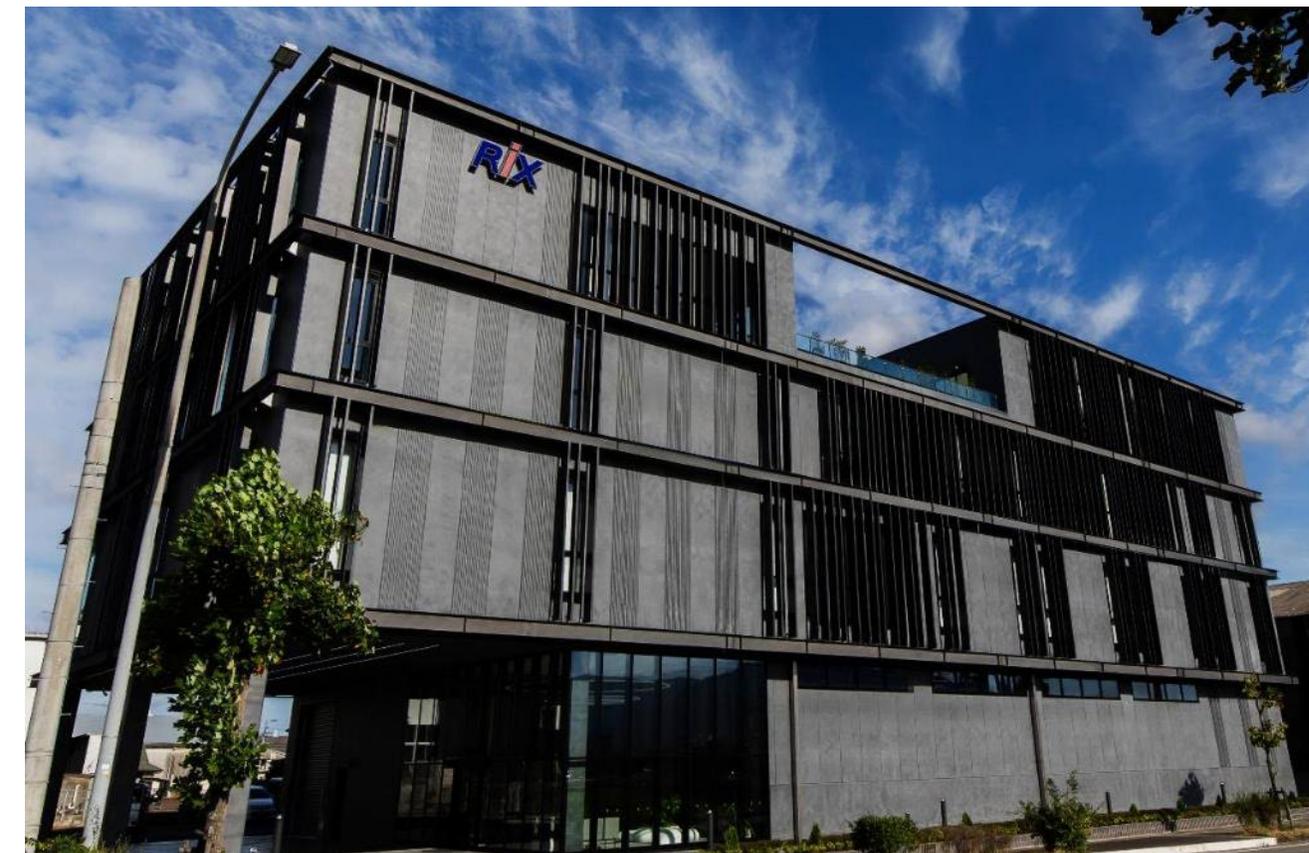
量産・製造



品質保証

オリジナル品比率・利益率向上へ 当社の次の軸となる新製品開発を推進

リックス協創センター 2024年11月より稼働開始



▲リックス協創センター（福岡県糟屋郡）2024年11月1日開所

設立目的

顧客・社会課題を解決できる、既存製品にとらわれない

新製品・サービス開発

同センターでの開発品は

優位性がある

+

競争力が高い

+

利益率が高い

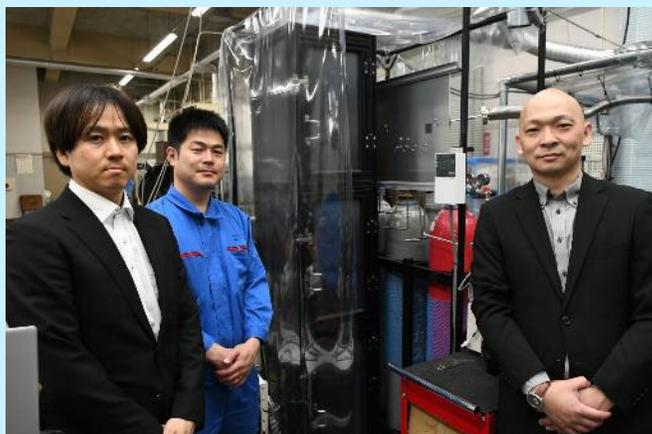
開所後の動きと利益貢献時期について

- 既存製品から離れた**新分野のアイデア**や**新たなパートナーとのつながり**ができ始めている
- 今後は**年2件以上の新規開発**を目指す
- 現在は種まきの段階で利益貢献時期は明確ではないが、いずれは**主力自社製品ロータリージョイント（年間売上約20億円）に 続く新たな柱**となりえる**新製品・サービスの開発**を目指す

水素・食・ロボットなど**成長分野の開発**を、パートナーと共同で推進中

事例

01 水素試験機の共同開発



協創パートナー：九州工業大学

- 水素エネルギー活用促進につながる高温水素クリープ試験機を開発中
- 水素エンジン、水素還元鉄など次世代の水素機器の材料試験に対応
- 早ければ2026年度中から試験請負を開始予定

事例

02 細胞培養装置を共同開発中



協創パートナー：九州大学

- 食料不足の解決につながる細胞培養装置を共同開発中
- 廃棄鶏ガラから細胞を抽出し当社装置で細胞培養。安心・安全・安価な培養肉の普及を目指す
- フードテック分野は高市内閣も「国家戦略分野」に指定

事例

03 餌寄せロボットを開発中



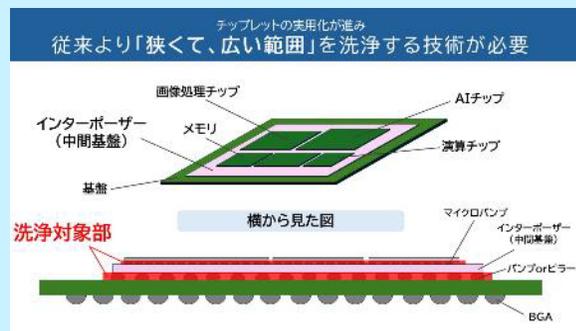
実証試験：農業・食品産業技術総合研究機構

- 酪農用の小型餌寄せロボットを開発中
- 人手による餌寄せをロボットで代替することで人手不足・作業効率化に貢献
- 既存の海外製ロボットより小型のため国内の中小規模牛舎にも対応

半導体業界向けの自社製品・サービスを新たに展開 営業利益率の更なる向上を図る

01 自社製品

AI半導体向け 減圧フラックス洗浄装置



- AI半導体をはじめとする高性能な半導体で採用が進む2.5次元・3次元実装に対応するために開発
- 従来より狭い隙間に残っているフラックスを洗浄可能。現在、特許出願中
- 2028年度までに年間10億円の市場規模を見込み、本装置は市場シェアの3~5割を目指す

自社サービス 02

熊本県西原村に工場立地用の土地取得 半導体装置関連の修理・再生サービスを展開



熊本県地図

製造工程で使われる周辺機器の
修理・再生を担う当社工場



電源装置

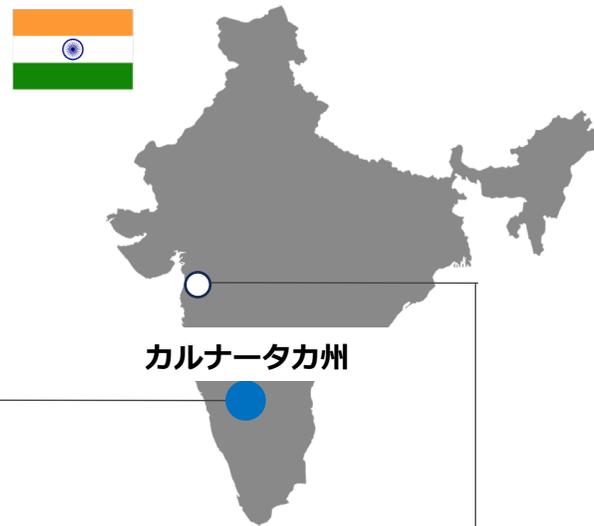


ジャケットヒーター

- 2027年度中に稼働開始予定。利益貢献は2028年度以降を見込む
- 多数の半導体関連企業が集積する「セミコンテクノパーク」から車で20分の位置に工場建設予定。JASM熊本工場を含む半導体関連企業向けに活動強化の一環

当社インド工場が稼働開始（2026年2月より） 利益率が高い自社製品の製造・販売により利益伸長を図る

当社インド工場（2026年2月稼働開始）



ターゲット顧客

- インド地場の工作機械メーカー
- 日系の工作機械メーカー

生産開始・売上反映

- 2026年2月より生産開始
- 2026年度より売上反映

ムンバイに販売拠点

- 2018年にムンバイに販売拠点設立
- 工場と連携して販売を加速させる

製造する自社製品

- ロータリージョイント
- オイルスキマー

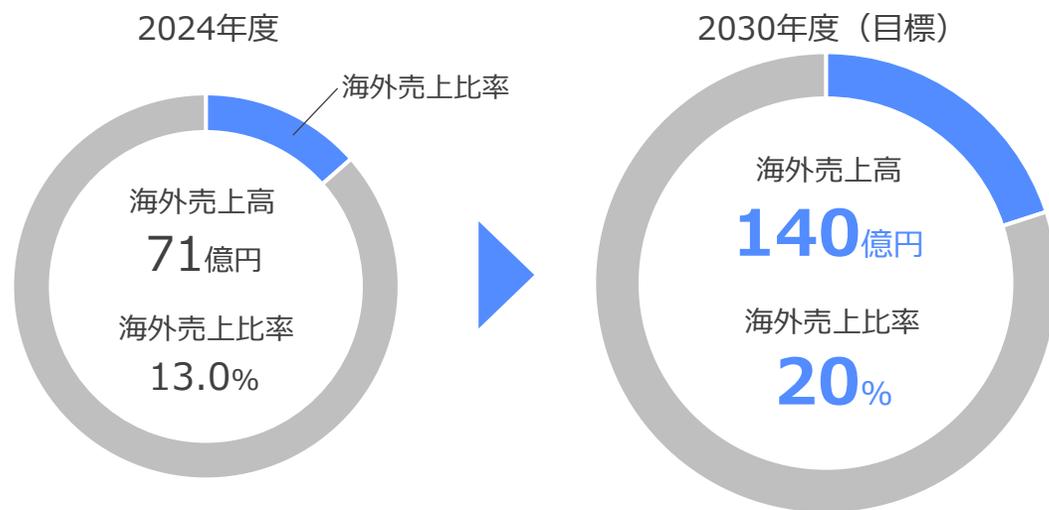


今後のビジョン

- 現在はスタッフ9名体制。今後は当社中国（大連）工場並みの40人体制を目指す。
- まずはインド市場でのシェア・売上拡大。その後はヨーロッパ向け製品を本工場生産することも検討。

アメリカではEV・HEV電池製造工程向けの売上を順調に拡大
日本製鉄によるUSスチール買収に伴う動向にも対応すべく人員も配置

当社海外売上目標



USスチールに関する当社動向

- 日本製鉄によるUSスチール買収に伴う動向に対応すべく専任担当者1名がアメリカに駐在。現在は戦略策定のための情報収集段階
- 設備投資額が増える可能性がある。日本製鉄は当社の最大顧客。これまで多くなかったアメリカでの製鉄向け商材の販売により海外売上比率の向上を目指す

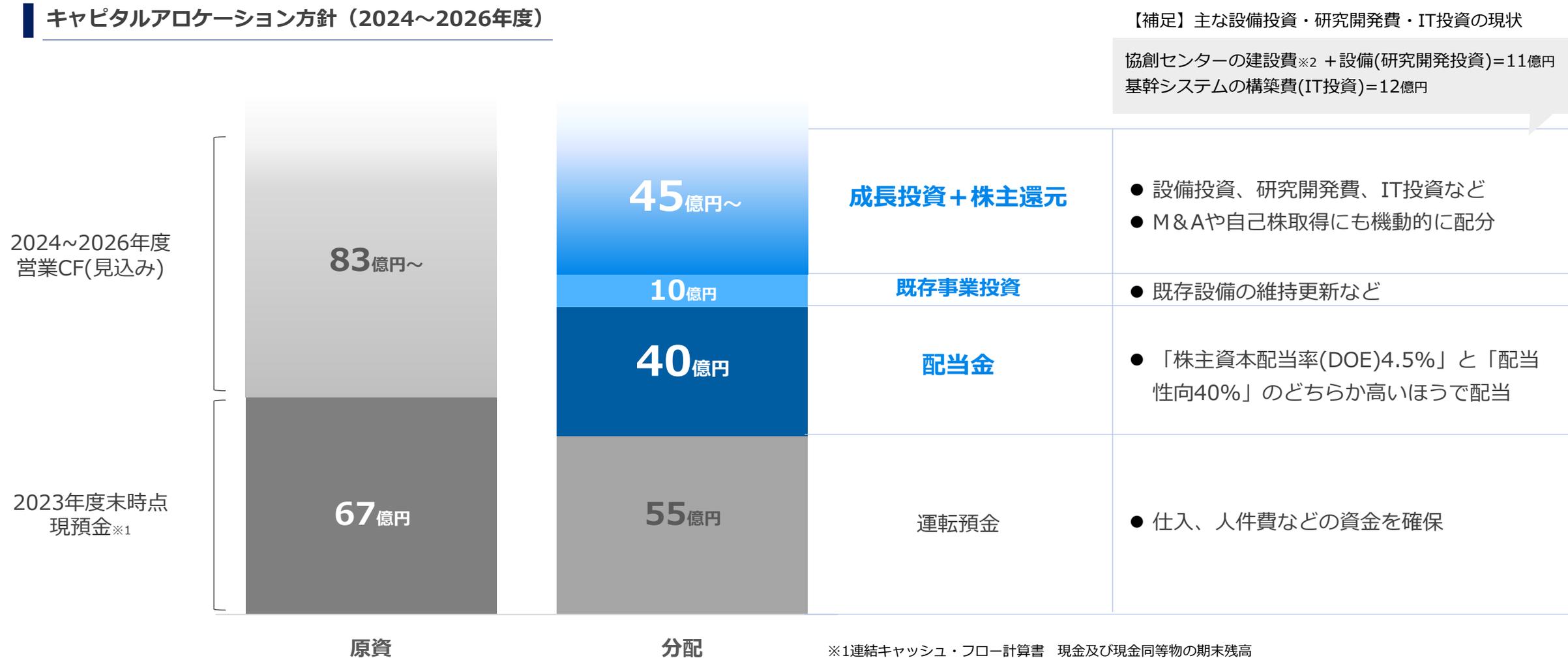
注力エリア「アメリカ」での売上推移

- 2015年にアメリカ（テネシー州）に販売現地法人を設立、2020年にウエストバージニアに営業拠点、2021年には機械加工事業を担う拠点も設立
- 同国での売上は「EV・HEVの電池製造工程向け」がメイン
- これまで以上にEV・HEV関連で貢献するため、2023年にノースカロライナ州に営業拠点を新設



成長投資への分配枠と株主還元枠を具体的に明示

キャピタルアロケーション方針（2024～2026年度）



【補足】主な設備投資・研究開発費・IT投資の現状

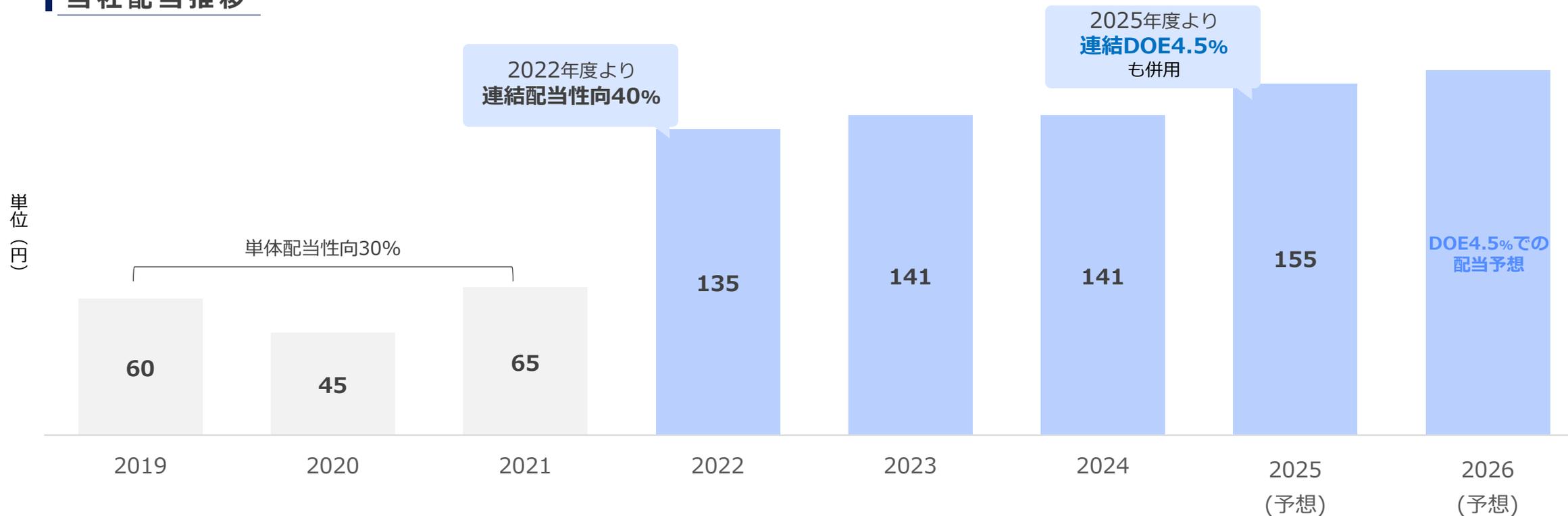
協創センターの建設費※2 + 設備(研究開発投資)=11億円
基幹システムの構築費(IT投資)=12億円

※1連結キャッシュ・フロー計算書 現金及び現金同等物の期末残高

※2 建設費全体のうち残り40%

より安定的な利益還元を実施するため
2025年度より連結株主資本配当(DOE)4.5%を従来の配当方針に追加

当社配当推移



- より安定的な利益還元を実施するため、2025年度より連結配当性向40%に加え、連結株主資本配当率(DOE)4.5%を設定
- 2025年度以降は、連結DOE4.5%か連結配当性向40%のどちらか高い方を配当として還元

株主・投資家と最適なコミュニケーションを図るため トップのコミットや多様なIR活動、株主向けの施設見学会も初開催

トップがIRにコミット

当社トップはIR活動に積極的に関与し
強みやビジョンを自らの口で表現



▲ 積極的にIRにコミットする
▼ 当社代表取締役 社長執行役員 安井 卓



多種多様なIR活動実施

2022年度よりIR活動を積極化
様々なコミュニケーション模索

個人投資家向け
説明会



機関投資家との
IR面談



発信強化
(HP/プレスリリース)



施設見学会開催



決算説明会資料
英訳化



中長期経営計画
ページ公開



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

株主との対話

株主向けの施設見学会を
初開催



- 2025年3月に「株主向け施設見学会」を初開催
- 自社製品を製造する福岡事業所（工場）とリックス協創センターを見学
- 当日は23名が参加。福岡県在住者だけでなく、関東や北陸など遠方からお越しになった方も多数



参加者の声

製品の実物を見て理解が深まった

新分野に挑戦する姿勢に好感を抱いた

リクシング アクション

「RIXing Actionを実践できる人材育成」を長期ビジョンで策定 社員教育への投資を加速させ、持続的に成長できる企業を目指す

RIXing Actionとは



当社に脈々と受け継がれてきた経営理念・行動指針・社風・歴史・ビジネスモデルなどを表す総称。9つのActionで構成。社員一人ひとりがRIXing Actionを念頭に行動することで、人材育成や定着、当社のファンを増加させる。[\(▶詳しくはこちら\)](#)



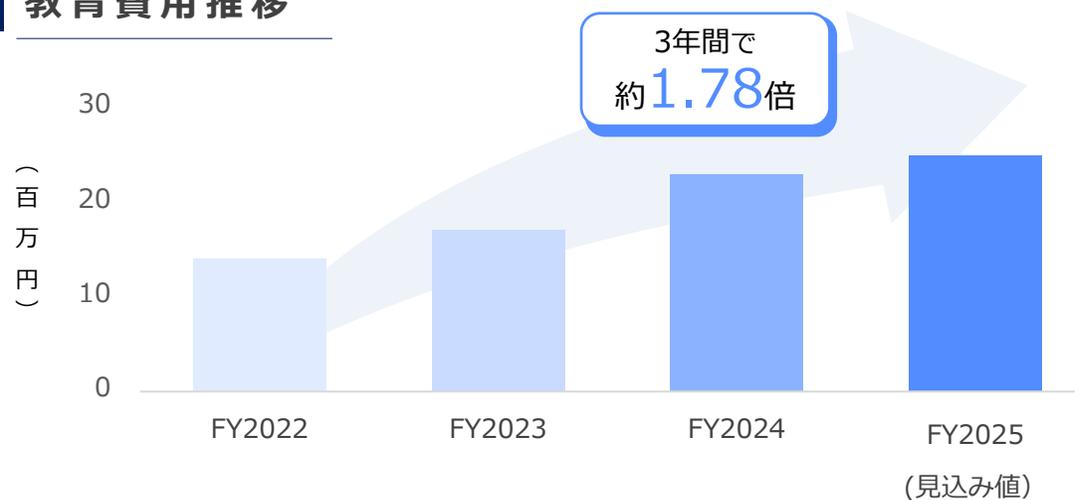
▲RIXing Action 項目 (抜粋)

主な研修内容

RIXing Action研修（理念浸透）、次世代リーダー育成研修、マネジメント研修 など



教育費用推移



- ✓ 2025年度は売上・当期純利益は過去最高予想も、販管費の増加により営業利益・経常利益は前年比減少を見込む。
- ✓ 2026年度よりセグメント別・拠点別のROIC管理を開始。成長性・投資など経営判断に活用し、収益性改善を図る。
- ✓ 収益性向上のため、新本部「アドバンスソリューション本部」を設立。水処理や電池製造関連で更なる開拓・深耕を図る
- ✓ 利益率が高い「オリジナル品」について、リックス協創センターで水素・食など成長分野で共同研究・開発中。
インドの自社製品工場も稼働開始ほか、半導体向けの製品・サービスについても新たな取り組みを推進。
- ✓ キャピタルアロケーション方針を策定。成長投資枠や株主還元枠を具体的に明示したうえで、配当については、より安定した利益還元を実施するためにDOE4.5%を2025年度より導入。