



2025年3月11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



2025年3月11日 アップデート

現状

- 2024年度は、**売上高、営業利益は過去最高見込み**であるものの、海外子会社での特別損失の計上や、法人税等の税額控除が前期ほど見込めないことから、**当期純利益は減益見込み**。
- PBRは、2023年度に1.43倍となったが、2024年度は株価下落に伴い**0.96倍程度となる見通し**。
- 2024年5月決算発表時の減配予想が想定以上にネガティブ要因として捉えられ、株価が大幅下落。**投資家の皆さまに中期経営計画GP2026の利益計画について説明が足りなかったことと、キャピタルアロケーション方針を示せていなかったことが要因と分析する**。
- 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%以上に近い水準で推移**。
- 当社株価については、5年前から約2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

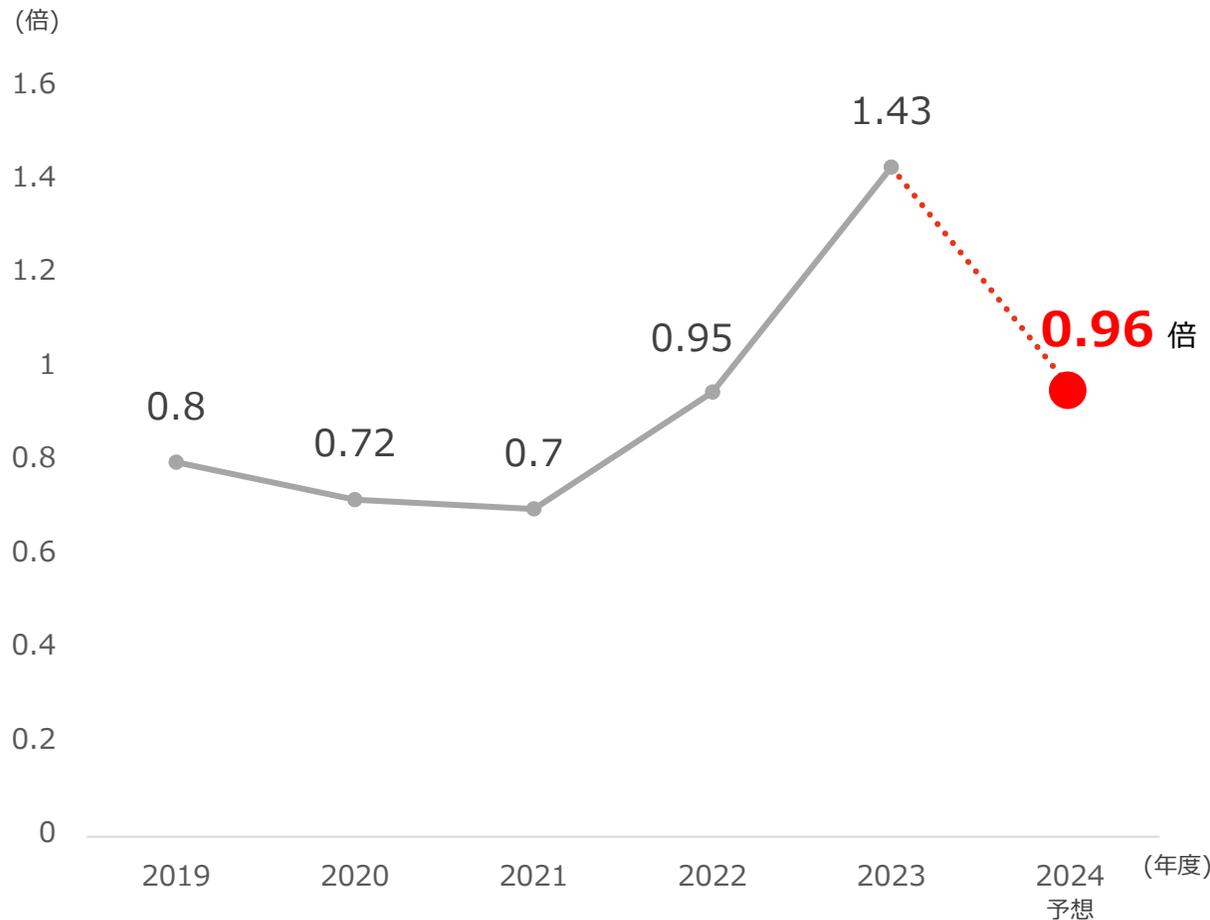
	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度 (予想)
売上高(百万円)	43,426	36,023	39,969	45,233	49,752	54,000
営業利益(百万円)	2,577	1,785	2,580	3,326	3,544	3,680
当期純利益(百万円)	1,826	1,364	2,051	2,763	2,779	2,670
ROE(%)	11.7	8.1	11.2	13.7	12.4	10.9
株価(円)	1,574	1,552	1,647	2,512	4,160	3,000
PBR(倍)	0.80	0.72	0.70	0.95	1.43	0.96
PER(倍)	7.04	9.29	6.56	7.39	12.10	9.09

※2024年度(予想)のPBRは株価3,000円を想定して算出しています。

2023年度はPBR1倍超えも、株価下落により2024年度は1倍を下回る見込み

業績・利益率向上、IR/株主還元強化などにより改善を図る

当社PBR推移



PBR改善に向けた方針

01 中長期経営計画推進により業績向上

既存分野の拡大に加え、電気自動車（EV）など成長分野でも更なる売上拡大を図る。また、海外展開については米国・中国・インドをメインに活動を加速させる。成長の基盤となる人材についても当社新規範「RIXing Action」を軸に採用・教育を進める。（詳細：P.8、P.12）

02 オリジナル品比率を高め営業利益率を向上

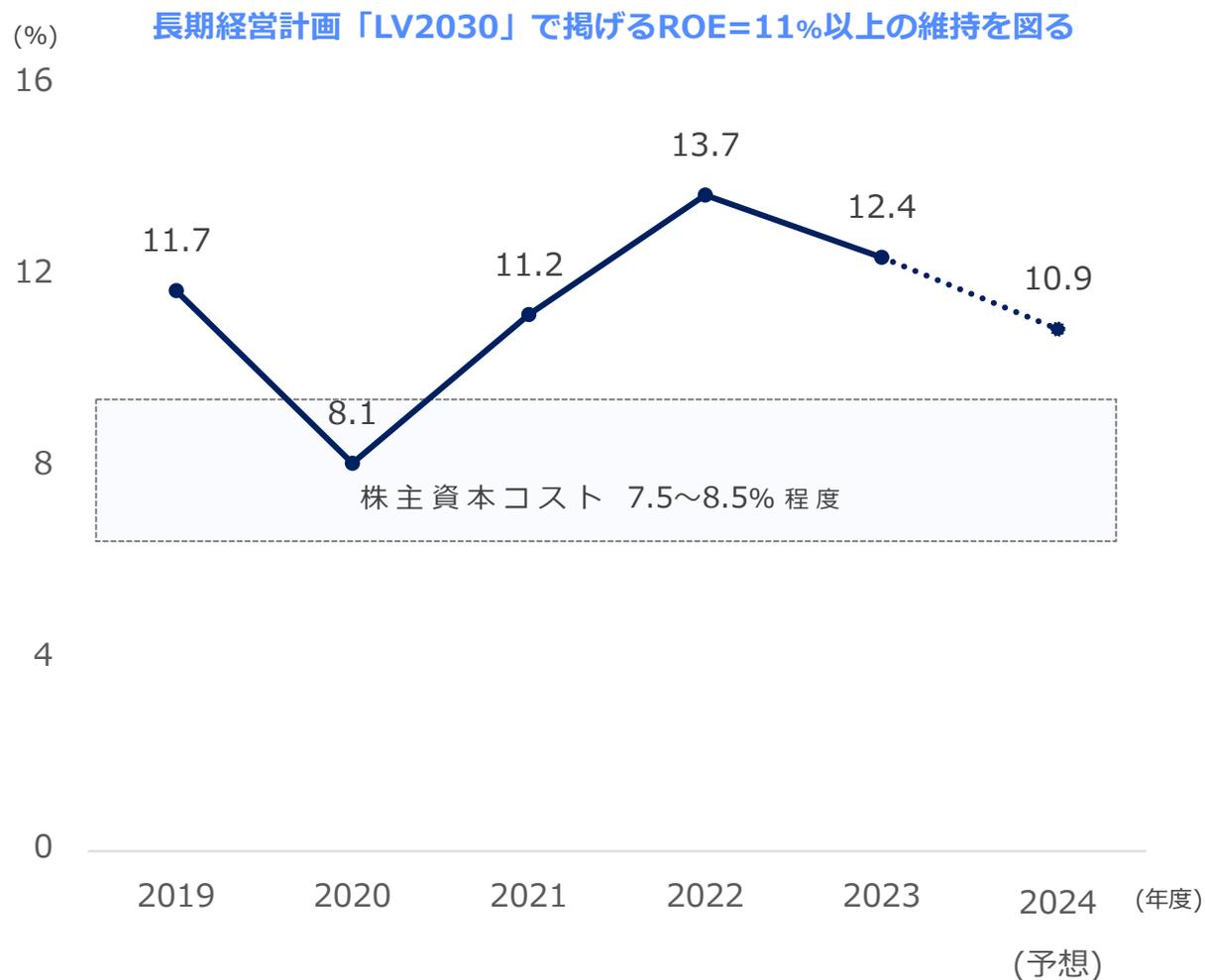
売上に占める「オリジナル品」比率を高めることで、営業利益率向上を図る。新・研究/開発センターやインド工場設立など、オリジナル品創出のための施策の展開を加速させる。（詳細：P.5~7）

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）

設備投資や研究開発費など成長に向けた投資ビジョンを開示することで、中長期的な投資を検討される企業を目指す。また、当社課題である出来高の少なさについては、持ち合い解消やDOE導入などにより改善を図る。（詳細：P.9~11）

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



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

<p>01. ビジネス領域</p> <p>連結売上高</p> <p>700 億円</p>	<p>02. 収益性</p> <p>営業利益率 ROE</p> <p>8% 11% 以上 以上</p>
<p>03. 人材・組織</p> <p>外部変化に適応した 職場環境</p>	<p>04. ステークホルダーリレーションズ</p> <p>リックスのビジネスを 通じた社会貢献</p>

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

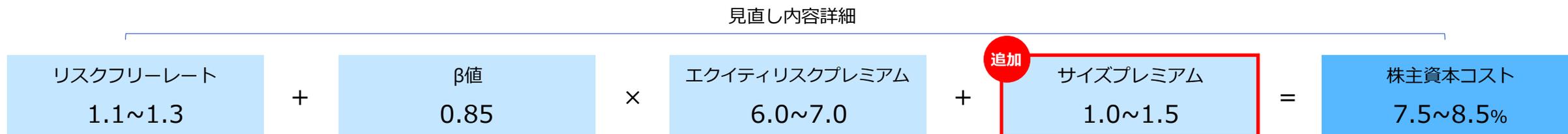
投資家との対話を踏まえて株主資本コストを見直し



投資家との対話を通し、CAPMで計算した株主資本コスト(5.5~6.0%)と投資家期待リターン(7.5~8.5%)にギャップがあることを認識し、株主資本コストを見直し

ギャップが発生していた主な要因

当社の株式流動性が低い（出来高が少ない）ことで、株価のボラティリティを小さくしているため（β値：0.8前後）



上記ギャップを認識した上で、ROE11%以上の維持、流動性の向上に向けた取り組みを引き続き実行

“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
10倍	20倍	9.09倍

※2024年度予想

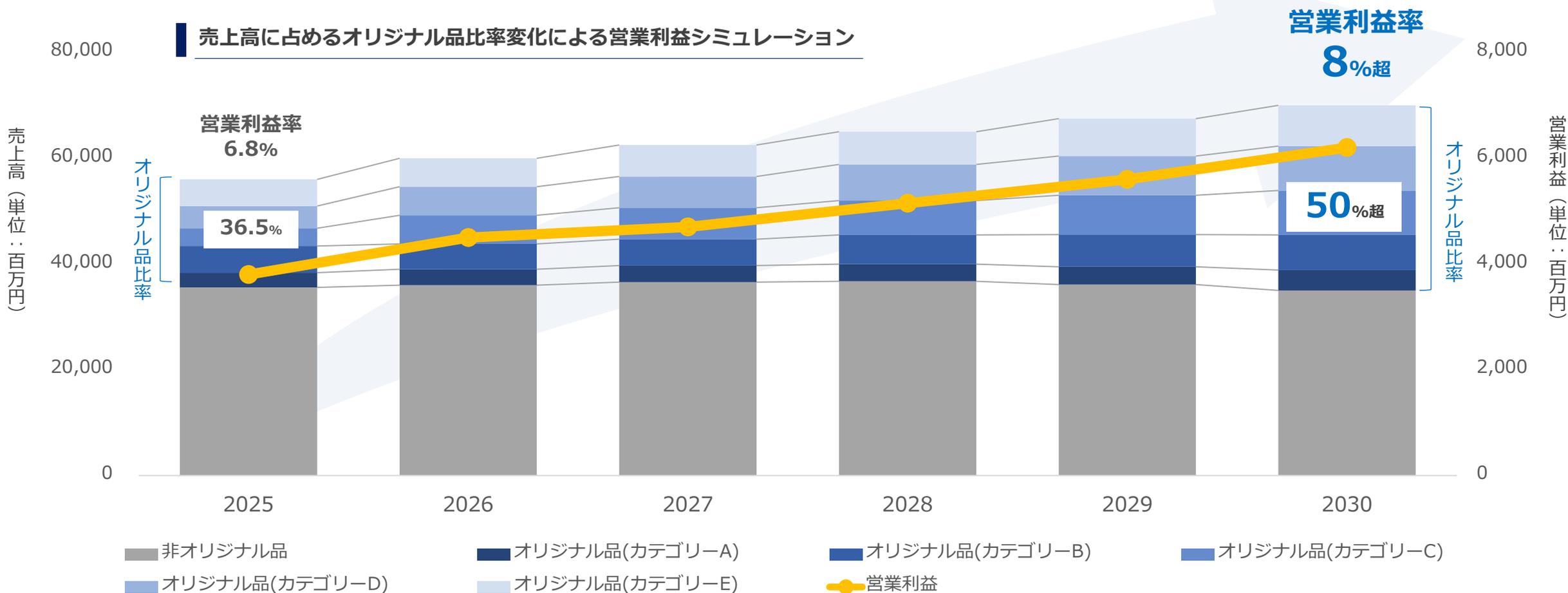
当社営業利益に占める
メーカー部門の割合 = 約20%
PER=12倍前後が適正

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

オリジナル品開発・販売増加により営業利益伸長を目指す

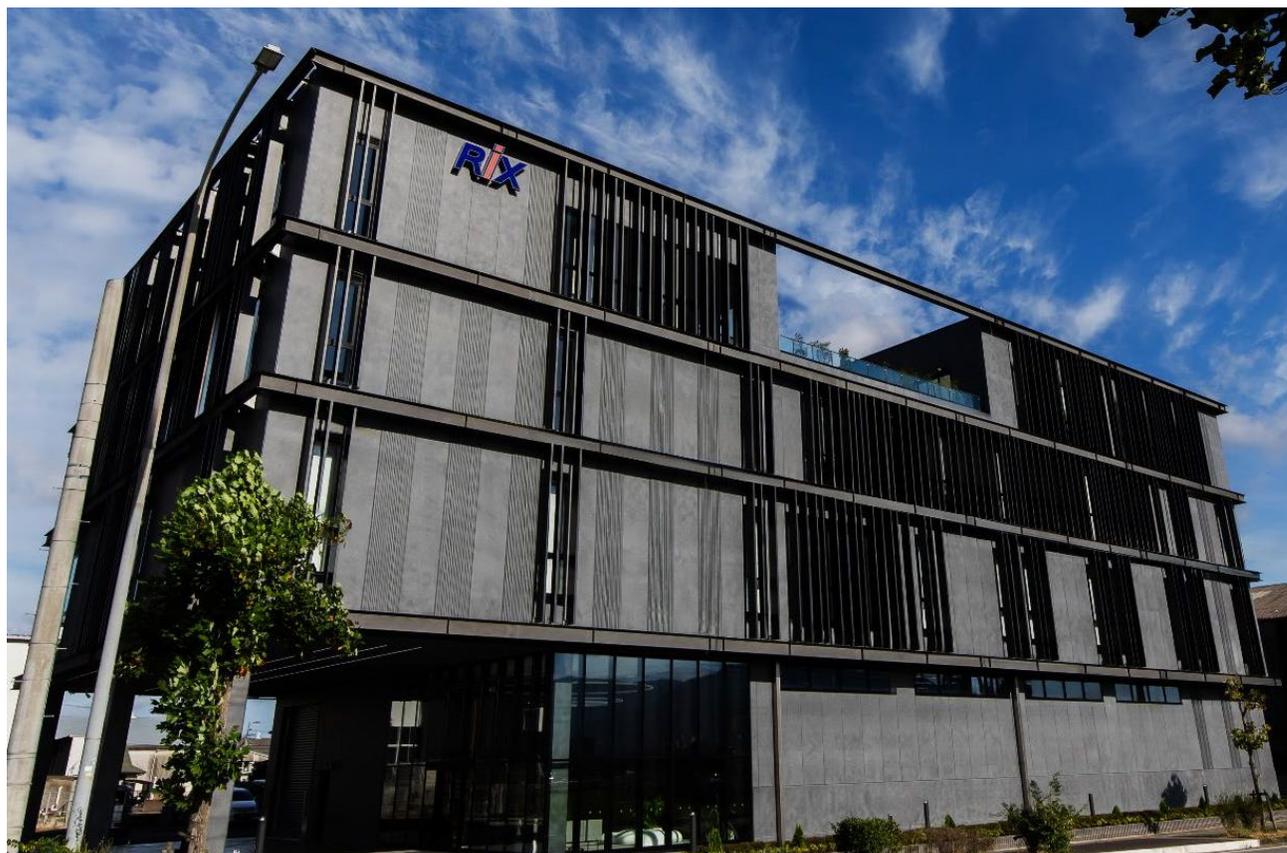
- オリジナル品は非オリジナル品（一般仕入品）に比べて「独自性」「優位性」が高いため、価格競争に巻き込まれにくく、利益貢献が大きい
- FY2030でオリジナル品比率を50%以上に増やせれば、営業利益率は8%超（2024年度予想=6.8%）まで高められるシミュレーション
- オリジナル品の中でも利益率に高低があり（カテゴリーA：粗利益率高 ～ カテゴリーE：粗利益低）、カテゴライズされた製・商品群にもそれぞれ特徴があるため、顧客課題の解決と高収益化をバランスよく戦略だてて営業利益伸長を目指す

売上高に占めるオリジナル品比率変化による営業利益シミュレーション



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

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・商品・サービス開発

優位性がある

+

競争力が高い

+

利益率が高い

同センターでの具体的取組み（一例）



EV/HEV 電池製造工程向け
設備・機器の研究開発

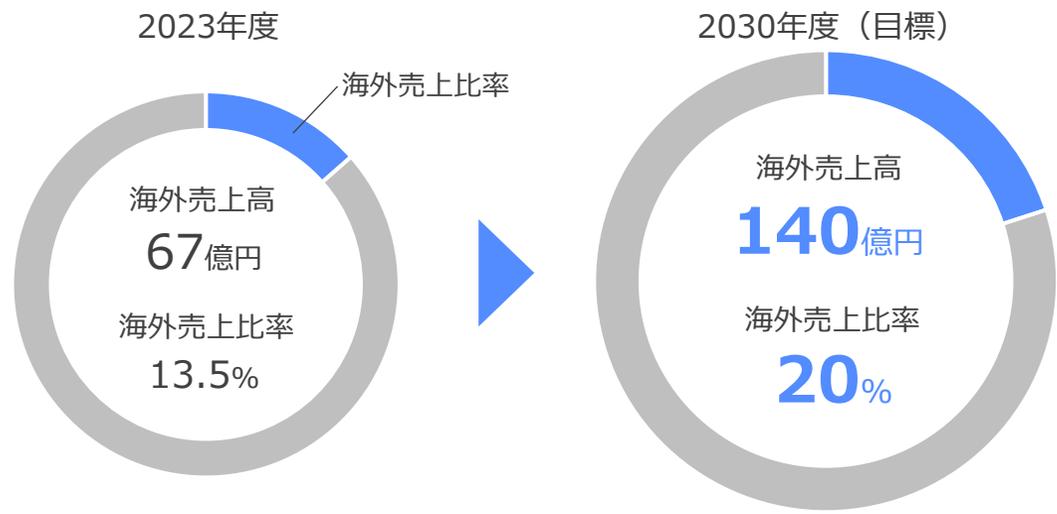


水素関連技術の研究開発
（福岡県内大学との協創）

海外売上拡大のため組織新設

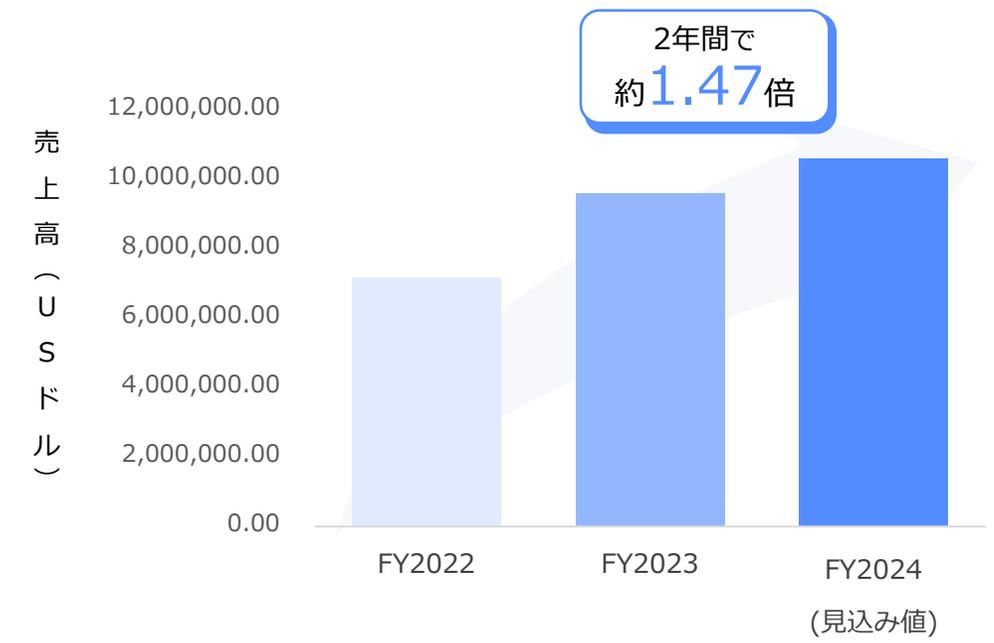
注力するアメリカではEV・HEV電池製造工程向けの売上を順調に拡大

当社海外売上目標



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年には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



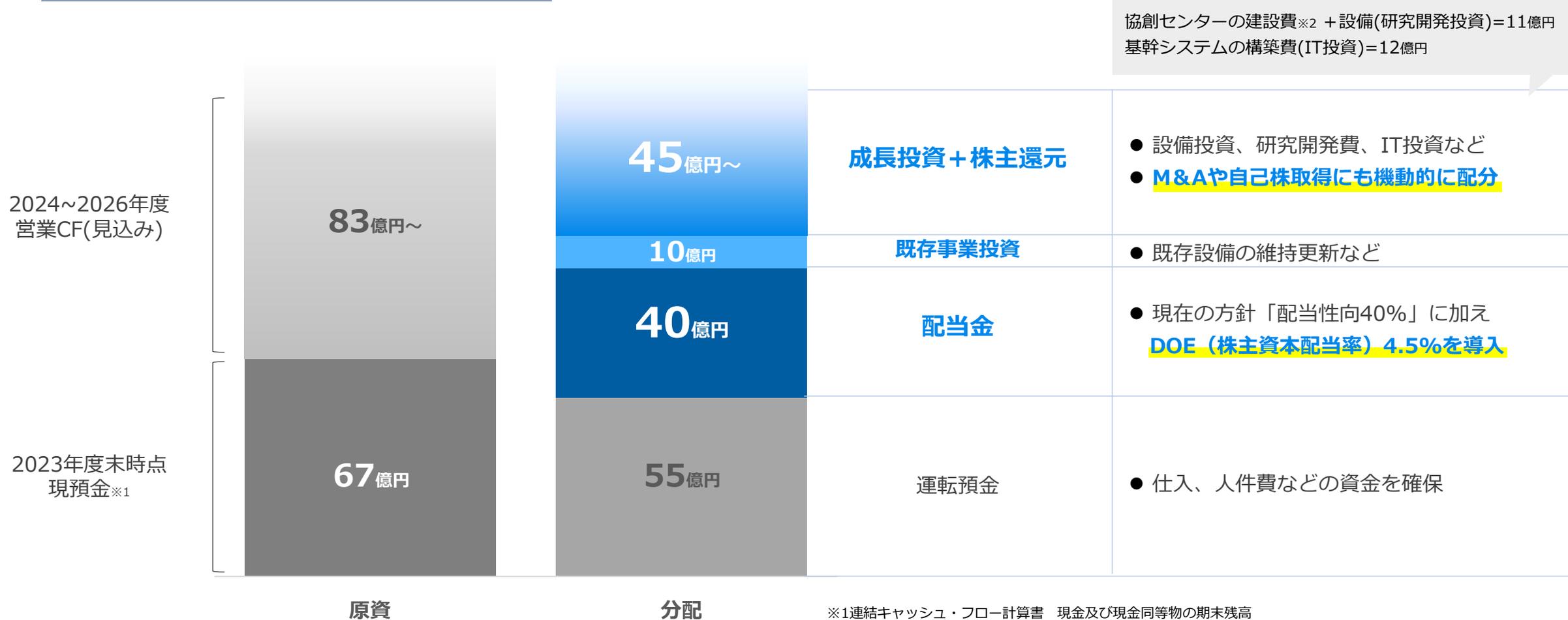
海外関連の組織新設

注力エリアであるアメリカ・インド・中国を含む海外売上拡大のため
2024年4月に組織新設



新たにキャピタルアロケーション方針を策定 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

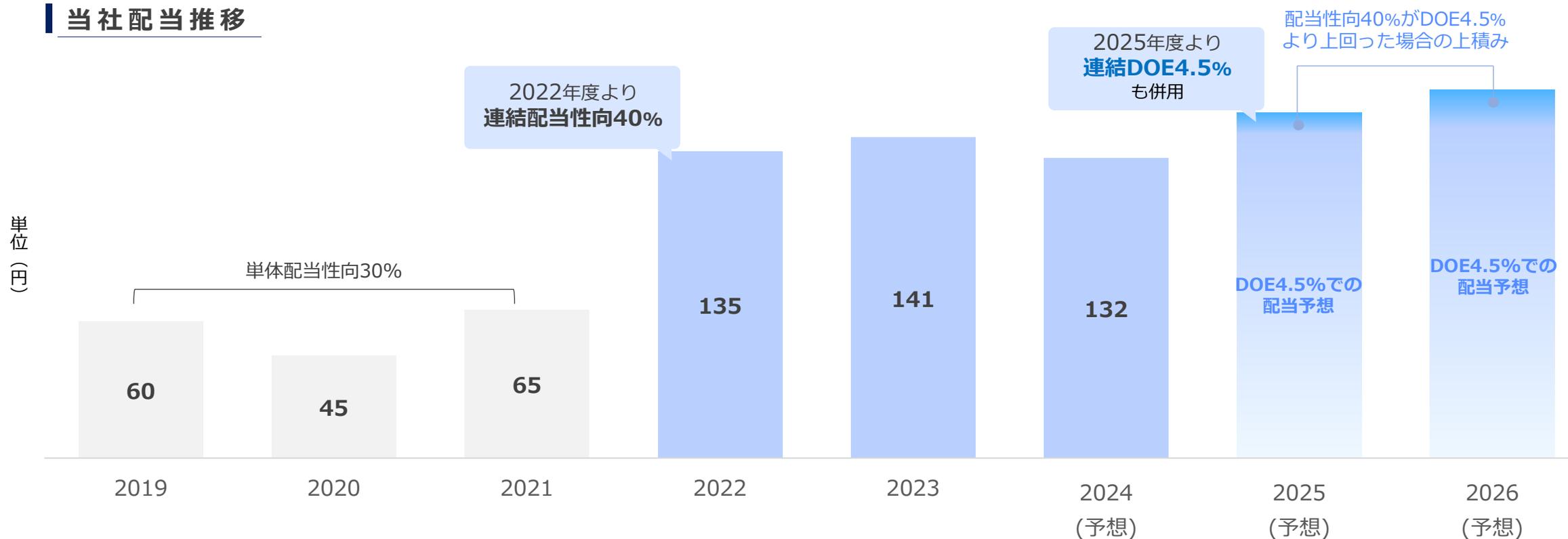
協創センターの建設費※2 + 設備(研究開発投資)=11億円
基幹システムの構築費(IT投資)=12億円

※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、**連結株主資本配当率(DOE)4.5%**を **従来の配当方針に追加**

当社配当推移



- 2022年度より連結配当性向を40%目標。中長期経営計画を推進し、利益向上を図る。
- 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、担当者の能力育成に注力

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



▲ 様々な場面で積極的に株主・投資家と対話する
▼ 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



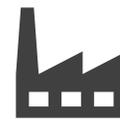
機関投資家との
IR面談



発信強化
(HP/プレスリリース)



施設見学会開催
(予定)



決算説明会資料
英訳化



新中期経営計画
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

IR担当者の能力育成

当社担当者がIR資格
「CIRP」を取得



特定非営利法人日本IRプランナーズ協会が主催するIR資格「CIRP」を当社IR担当者1名が取得

IRプランナー講座受講、試験学習を通して身に着けた知見をもとに、より充実したIR活動を実施していく

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。[\(▶詳しくはこちら\)](#)



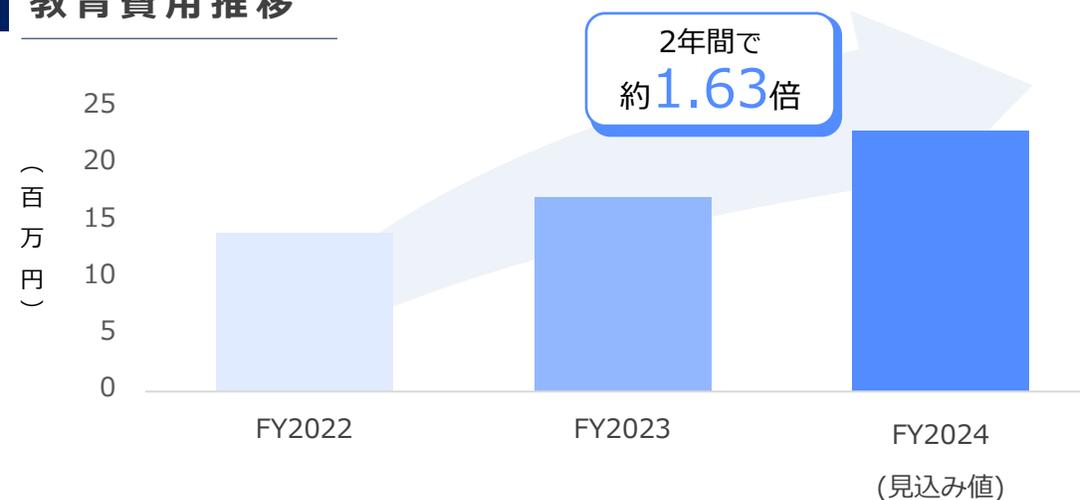
▲RIXing Action 項目 (抜粋)

主な研修内容

RIXing Action研修 (理念浸透)、技術研修、語学研修、新任管理者研修 など



教育費用推移



- ✓ 2024年度は売上・営業利益・経常利益は過去最高予想も、海外子会社での特別損失（詐欺被害）や税額控除の減少により、当期純利益は減少を見込む。
- ✓ 株価下落により1倍を下回ったPBRについては、業績・利益率向上やIR/株主還元強化などにより改善を図る。
- ✓ 投資家との対話を踏まえ、株主資本コストを5.5～6.0%→7.5～8.5%に見直し。ギャップの要因となっていた株式流動性の低さを再認識。今後の重点課題と捉える。
- ✓ 更なる利益向上のカギとなる「オリジナル品」の構成比を増やしていく。（施策例：リックス協創センターでの開発など）
- ✓ 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。