

# 繋ぐを創る 世界を繋ぐ

世界中のモノづくりとネットワークを繋ぐ・創る“メーカー商社”

2023年3月期

## 決算説明会

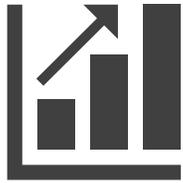
**RIX** リックス株式会社

証券コード：7525（東証プライム市場）

2023年5月30日（火）

## Point 01

### 過去最高業績を達成



中期経営計画を軸に活動した結果、過去最高を達成した業績の要因をご説明します。

## Point 02

### 2024年3月期は過去最高の 売上・営業利益を予想



2023年3月期を超える過去最高の売上高・営業利益を予想する今期の見込みをご説明します。

## Point 03

### 最終年度を迎える 中期経営計画



今期で最終年度の中期経営計画について、過去2年の進捗と今期の取組み・トピックなどご説明します。

1

**会社概要**

2

**2023年3月期 本決算**

3

**2024年3月期 計画**

4

FY2021～2023

**中期経営計画 進捗とトピック**

**1**

# 会社概要



代表取締役社長執行役員  
安井 卓



当社 本社  
福岡県福岡市博多区山王

## 経営理念

私たちは、常に未来を見つめ、販売・技術・製造・サービスの高度な融合をめざす「メーカー商社」として、世界の産業界に貢献します

社名	リックス株式会社
所在地	福岡県福岡市博多区山王1-15-15
創業	1907年（明治40年）
資本金	8億2,790万円
売上高	452億円（2023年3月期/連結）
拠点数	国内36か所 海外7か国11か所
従業員	707名（2023年3月時点/連結）
グループ会社	9社

# 顧客は「国内外の産業界大手企業」

顧客数 約 2,900 社

## 鉄鋼



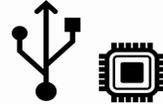
日本製鉄  
JFEスチール  
神戸製鋼所

## 自動車



トヨタ自動車  
デンソー  
日産自動車

## 電子・半導体



キオクシア  
ソニー  
京セラ

## ゴム・タイヤ



ブリヂストン  
住友ゴム  
横浜ゴム

## 工作機械



ファナック  
DMG森精機  
ヤマザキマザック

## 高機能材



旭化成  
AGC  
東レ

## 環境



川崎重工業  
クボタ  
日立造船

## 紙・パルプ



王子製紙  
大王製紙  
日本製紙

## 食品



サントリー  
日清食品  
森永乳業

※一部抜粋

# “メーカー商社”として顧客ニーズに幅広く対応可能

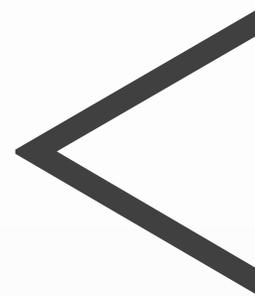


メーカー

- GOOD! 技術力が高い
- BAD! 取扱品数が少ない

商社

- GOOD! 取扱品数が多い
- BAD! 技術力が低い



**課題解決力**  
(技術力×取扱品数)

**メーカー商社**

- GOOD! **技術力がある**  
(自社工場と研究開発施設保有)
- ×
- GOOD! **取扱品数が多い**  
(取引先約2,600社 商品数約3,000種)
- ||
- 様々な顧客のニーズに応える
- 高い課題解決力**

# 当社の営業スタイル

point  
1

## 文字通り“顧客密着” 顧客工場近くに営業所

- 国内36か所 海外7か国8か所に営業所を展開
- いずれも顧客工場の近くに展開し、素早く対応
- 営業所には倉庫も併設しており、部品などを車で搬入

point  
2

## 作業着の汚れは勲章。現場に深く入り込む

- 営業担当は作業着を着て顧客工場に入り込む
- 生の現場を見ることで課題や情報を収集
- 時には顧客と同じように作業着を汚すほど現場密着

point  
3

## 115年で紡いだ顧客との信頼関係

- 創業115年以上で培った顧客との関係性で、ほかの商社では知り得ない情報を先回りで獲得
- 課題はチャンス。解決することでさらなる信頼関係を構築



# **2** 2023年3月期 本決算

業績好調、円安も追い風となり 売上高・営業利益・経常利益・当期純利益は

## 過去最高更新

売上高

45,223百万円

+ 13.1%

営業利益

3,326百万円

+ 28.9%

経常利益

3,748百万円

+ 25.5%

当期純利益

2,763百万円

+ 34.7%

%はいずれも前年比

### 要因

01 自動車業界  
**EV・HEV関連の営業・開発が好調**

業界自体の生産台数は国内外とも回復傾向。その中で当社はCASE市場で注目が集まる「電池・モーター分野」への営業・開発に注力し、利益率の高いオリジナル品の販売などに成功。(売上高 = 前年比 + 18.0%)

02 電子・半導体業界  
**前/後 各工程とも販売好調**

設備・保全部門に対して営業を強化した結果、利益率が高い自社製品やその他部材の受注が好調。(売上高 = 前年比 + 17.7%)

03 工作機械業界  
**利益率が高い自社製品が引き続き好調**

工作機械の高性能化や自動化の要望に対して営業・開発を注力。その結果、自社製品「ロータリージョイント」の売上が過去最高を記録するなど引き続き好調。

(売上高 = 前年同期比 + 30.0%)

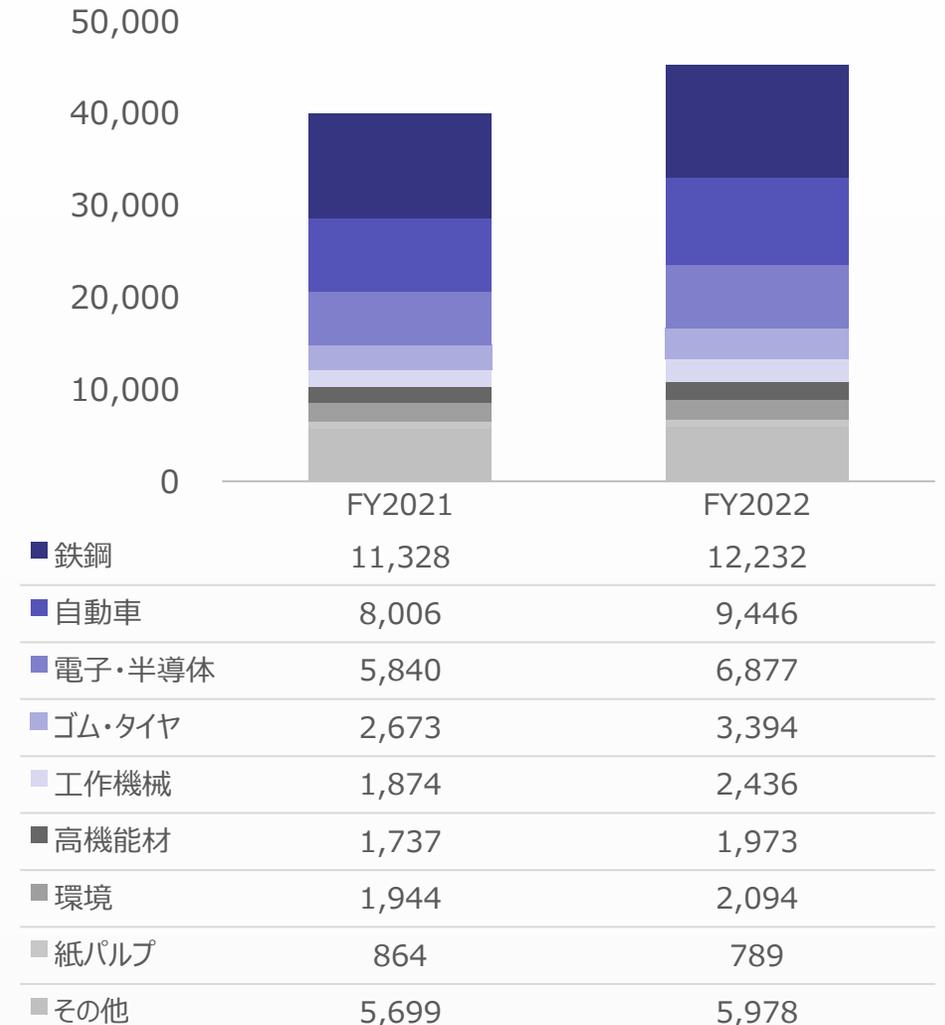
## 実績・当初予想とも上回る業績で着地

単位：百万円	FY2021	FY2022予想 (2022年5月16日開示 通期業績予想)	FY2022 (実績)	前年比
売上高	39,969	43,900	<b>45,223</b>	+13.1%
売上総利益	9,615	10,500	<b>11,488</b>	+19.5%
営業利益	2,580	2,950	<b>3,326</b>	+28.9%
経常利益	2,985	3,100	<b>3,748</b>	+25.5%
純利益	2,051	2,100	<b>2,763</b>	+34.7%

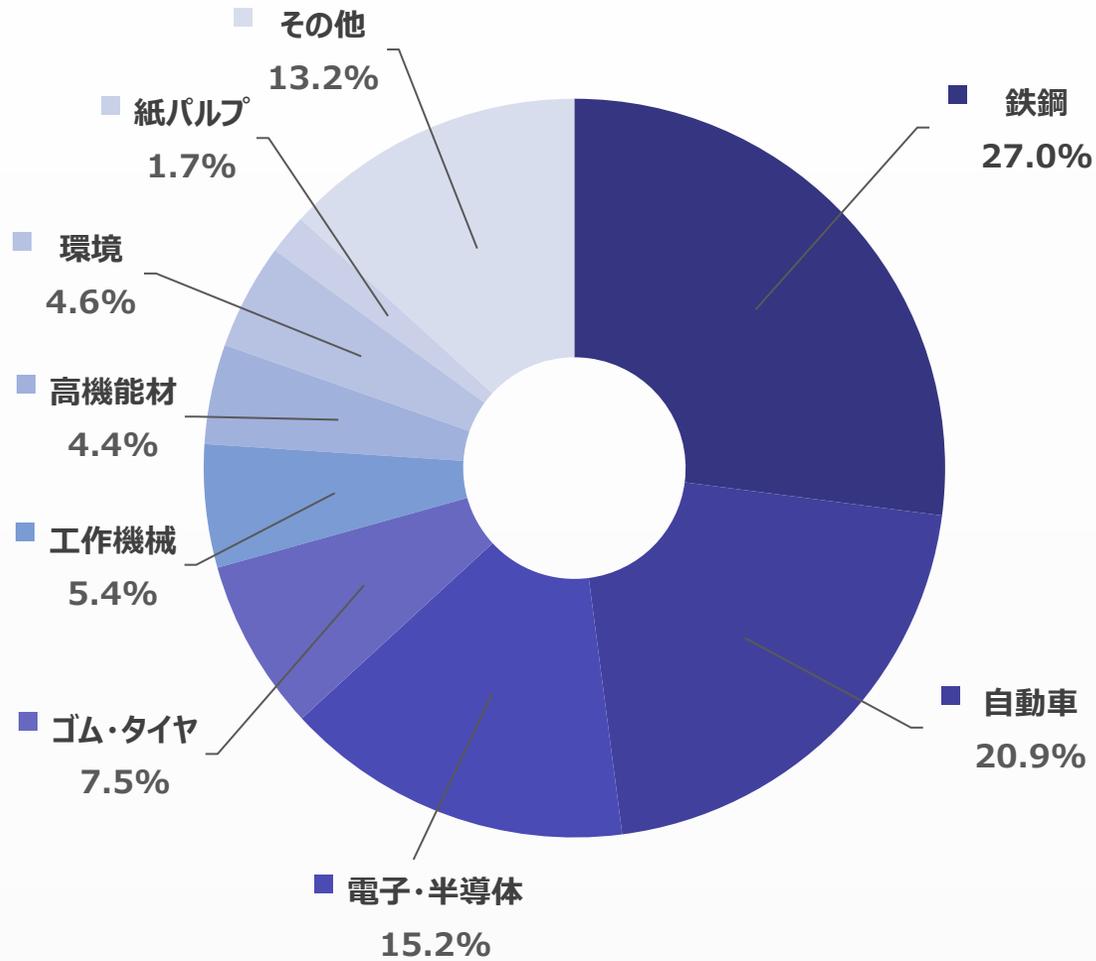
## 主要8セグメント中5セグメントで前年比10%以上伸長

単位：百万円

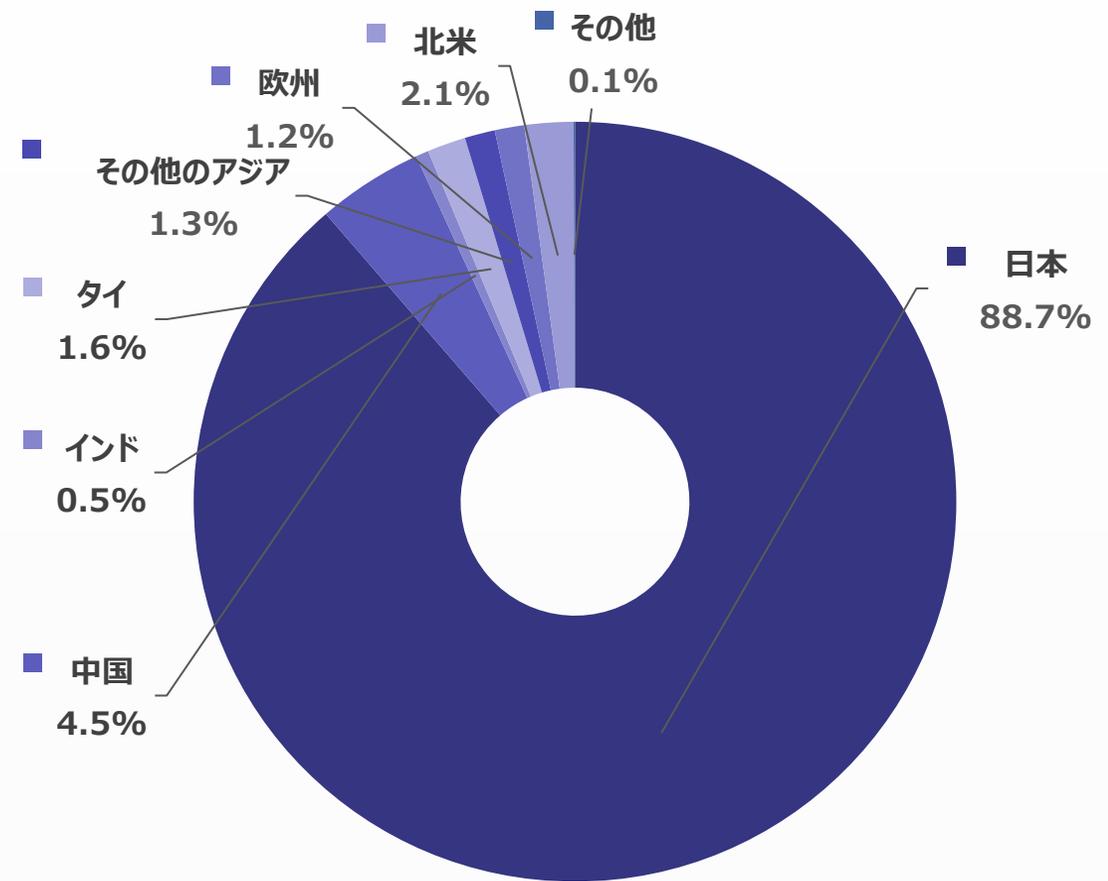
	FY2021	FY2022 (実績)	前年比
鉄鋼	11,328	<b>12,232</b>	+8.0%
自動車	8,006	<b>9,446</b>	+18.0%
電子・半導体	5,840	<b>6,877</b>	+17.7%
ゴム・タイヤ	2,673	<b>3,394</b>	+26.9%
工作機械	1,874	<b>2,436</b>	+30.0%
高機能材	1,737	<b>1,973</b>	+13.6%
環境	1,944	<b>2,094</b>	+7.7%
紙パルプ	864	<b>789</b>	△8.6%
その他	5,699	<b>5,978</b>	+4.9%



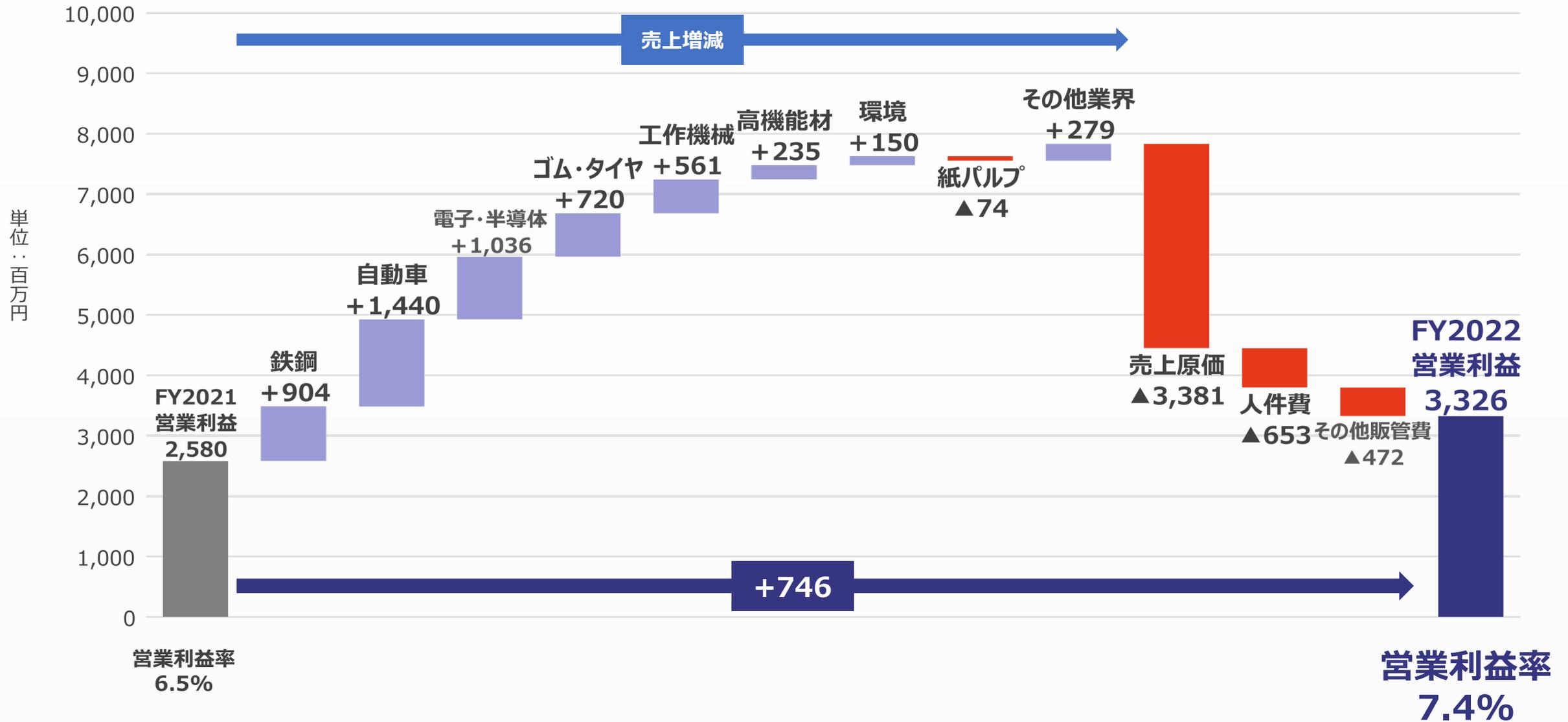
## セグメント別売上構成 (FY2022)

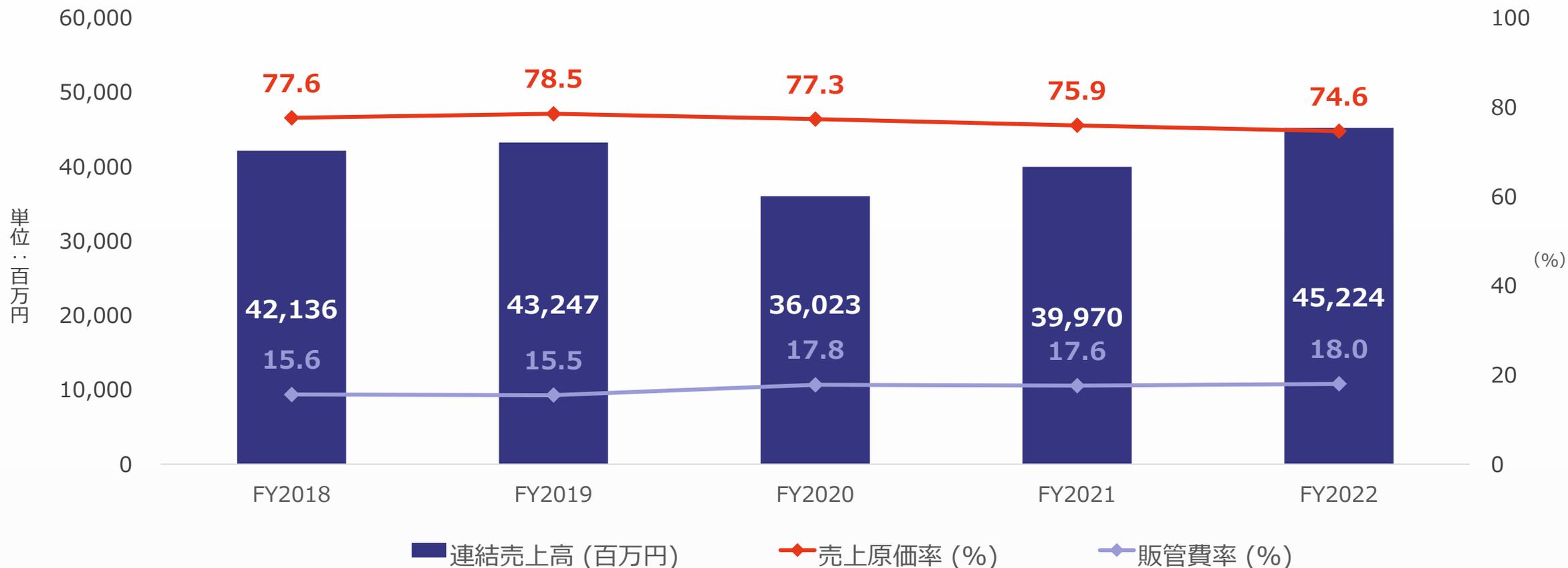


## 地域別売上構成 (FY2022)



# 営業利益増減要因 (FY2022 通期)





- 売上原価率が前期比「減」 ▶ 利益率の高い「※オリジナル品」の売上が増加したため
- 販管費率が前期比「増」 ▶ 人件費増による総人件費や旅費交通費増加のため

※当社グループのみから提供できる商品・製品・サービスまたはその組み合わせのこと

## オリジナル品 = 当社のみが提供可能な製品・商品・サービスやその組み合わせのこと

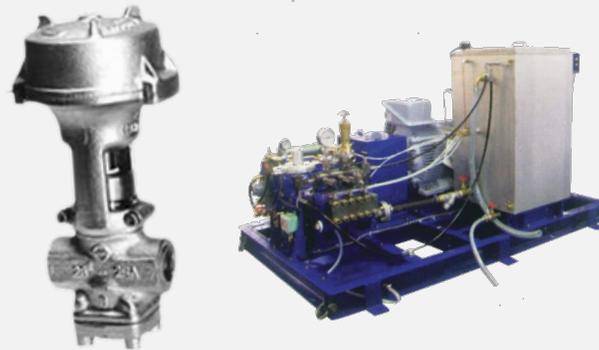
### 当社オリジナル品

#### 01. 自社製品



福岡県の自社工場で  
つくる製品

#### 02. グループ製品 パートナー製品



当社グループ会社や  
パートナー企業の製品

※ 仕入商品でも独占販売権を得ている  
モノなどは「オリジナル品」に分類

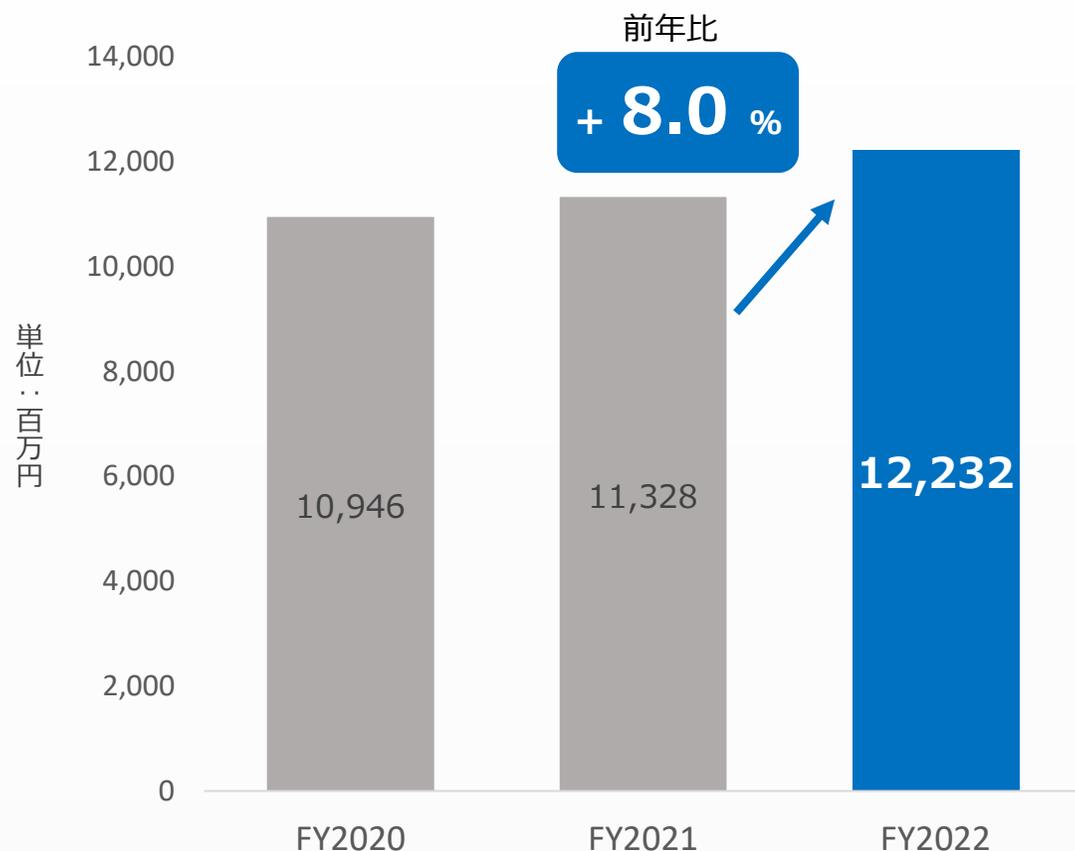
#### 03. 仕入商品



約2,600社から仕入れ  
る幅広い商品群

主戦場拡大などにより、過去最高（FY2019）に迫る売上まで回復

## 売上高推移（鉄鋼）



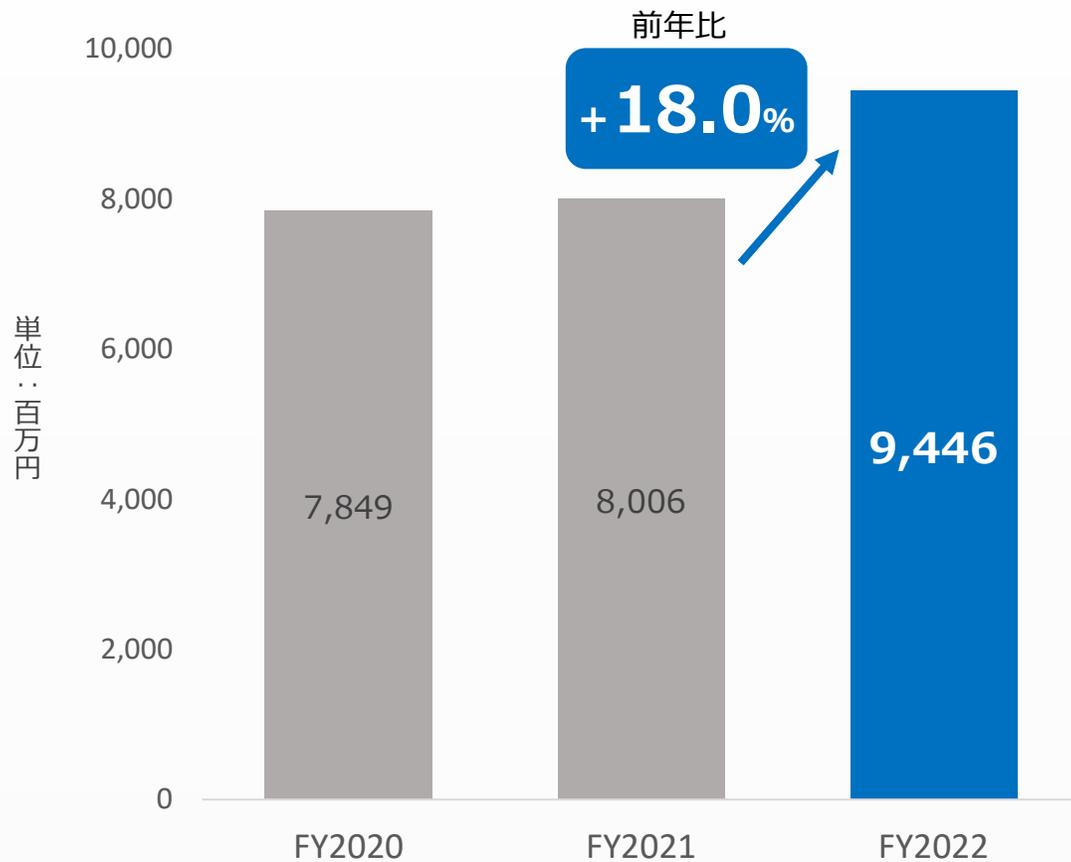
\*FY2021より収益認識基準適用

## 要因

- 当社得意分野（整備部門）だけでなく、他工程の営業活動にも注力した結果、製鋼操業用特殊重機や安全対策用の柵、熱延工程向け特殊バルブの売上伸長
- 新規開拓、新ビジネス（3D測定器・ドローン点検など）にも注力。成功事例の横展開（全国の他製鉄所）が好調
- 海外製鉄所の台風被害復旧向け機材販売も寄与

引き続き「EV化」に注力し、売上が大幅増  
EV・HEV製造工程向け**当社オリジナル製品の販売も伸長**

## 売上高前年比（自動車）



\*FY2021より収益認識基準適用

## 要因

- CASE市場で注目される「電池・モーター分野」への営業 / 提案活動を更に注力
- 電池製造工程向けに、当社オリジナル品「脱泡機 D-RAT」の販売が増加
- モーター製造工程向けには「自動化案件」の受注なども売上増に貢献



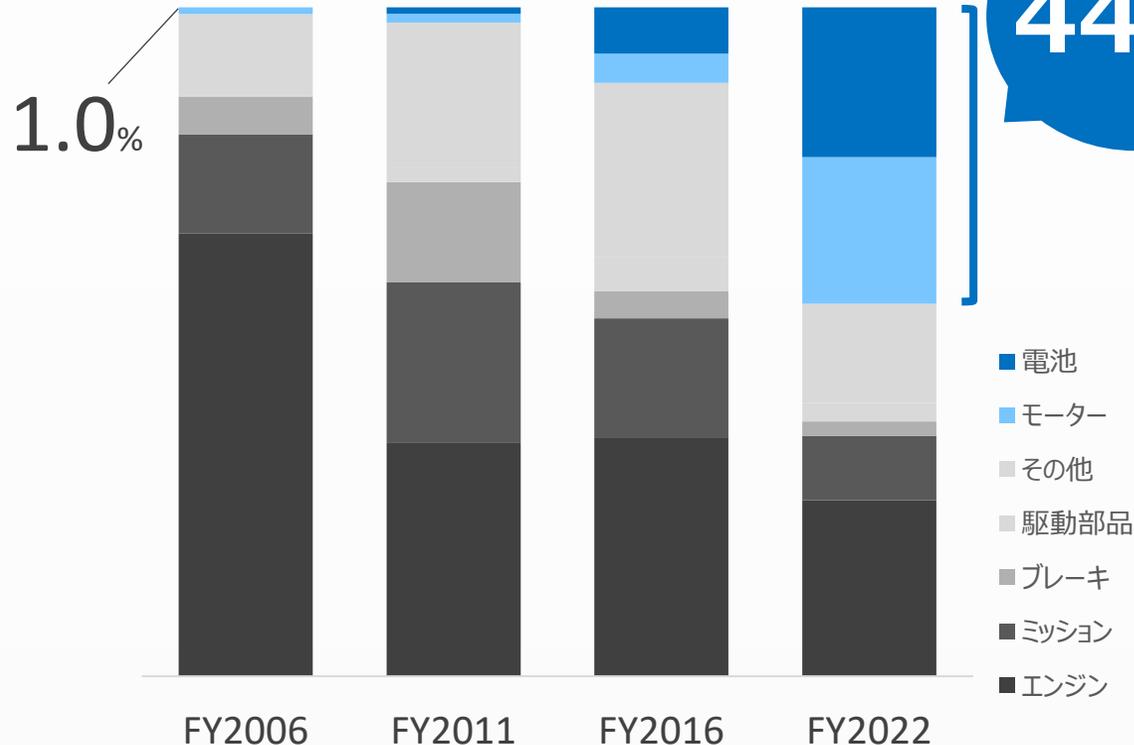
当社オリジナル品  
「脱泡機 D-RAT」

## ビジネス環境の変化に対応

～自動車業界のEV・HEV化対応～

### 電池・モーター関連の売上伸長

対自動車業界における当社売上構成比推移



自動車業界

エンジン ⇒ EV・HEV

**RIX** 顧客密着で得た情報で先回りし  
顧客・ビジネスの変化に対応

### 全体売上高アップ<sup>o</sup>かつ成長分野比率アップ<sup>o</sup>

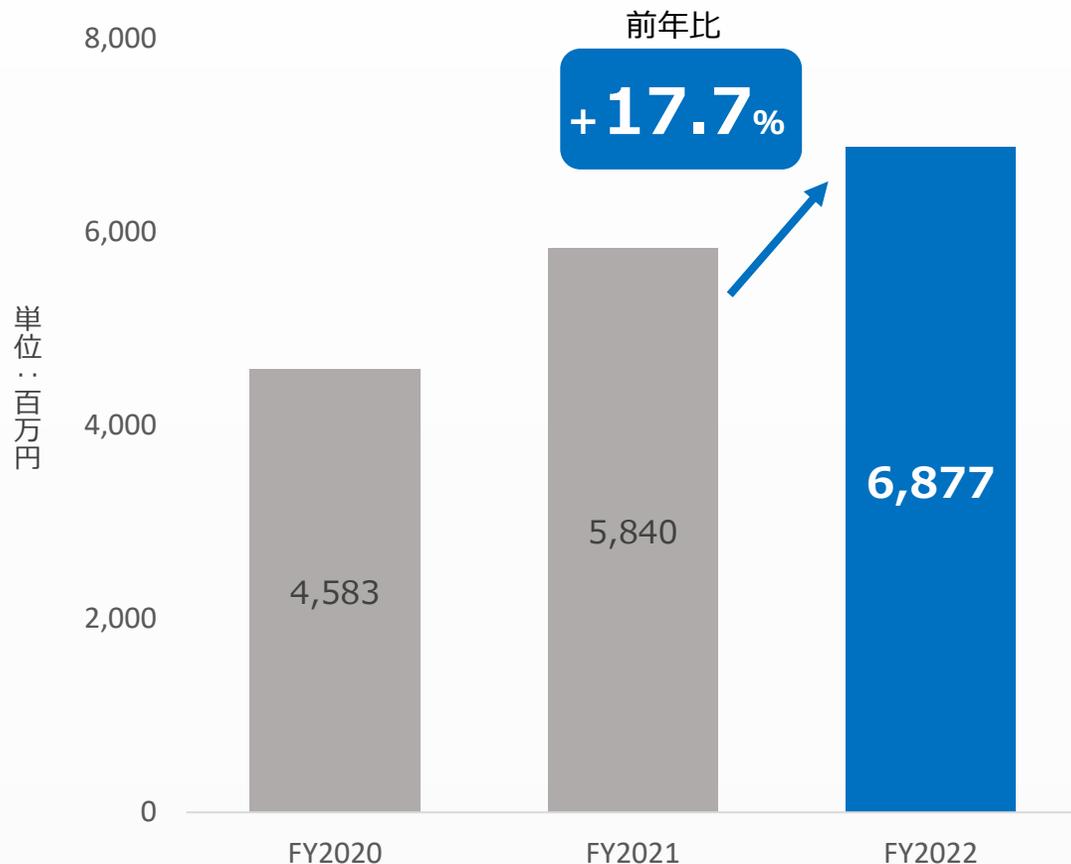
自動車業界 売上高 (百万円)	FY2006	FY2011	FY2016	FY2022
	— ※1	4,567 ※2	7,333 ※2	<b>9,446</b>
成長分野 (電池・モーター) 構成割合	FY2006	FY2011	FY2016	FY2022
	1.0%	2.3%	11.3%	<b>44.3%</b>

※1 FY2006時点では業界単位でのセグメント管理を行っていなかったため、売上高について非表示にしております。

※2 FY2011、FY2016時点で含まれていた工作機械業界の売上高を簡易的に差し引いて表示しております。

昨年引き続き**過去最高売上を更新** 自社製品の好調や修理事業の拡充が売上に寄与

## 売上高前年比（電子・半導体）



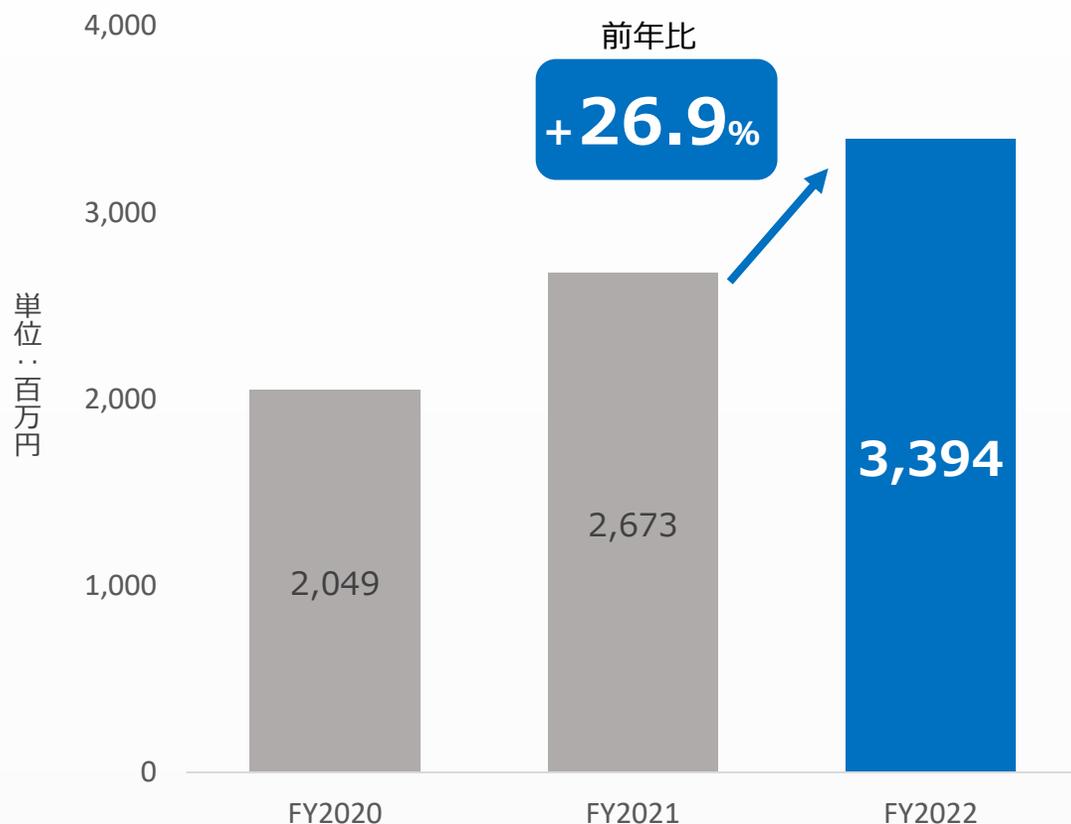
\*FY2021より収益認識基準適用

## 要因

- 設備 / 保全部門に営業活動を注力した結果、後工程向けの当社製品「フラックス洗浄装置」の売上が伸長
- エッチング装置向け部材、各種部品の販売が増加、修理事業の拡充
- 各種製造工程で使用される当社製品「ロータリージョイント」も引き続き好調

開発・新規・設備投資など様々な案件を網羅し、前年比で大幅伸長  
**国内外で当社オリジナル品が好調**

## 売上高前年比（ゴム・タイヤ）



\*FY2021より収益認識基準適用

## 要因

- いずれも当社オリジナル品である「バルブ・タイヤ関連機器」や「断熱板」の販売が国内・海外とも好調
- 昨年度に続き、開発案件のフォローや新規案件、設備投資に関する営業活動に注力した結果、加硫機に使用される装置などの納入にも成功



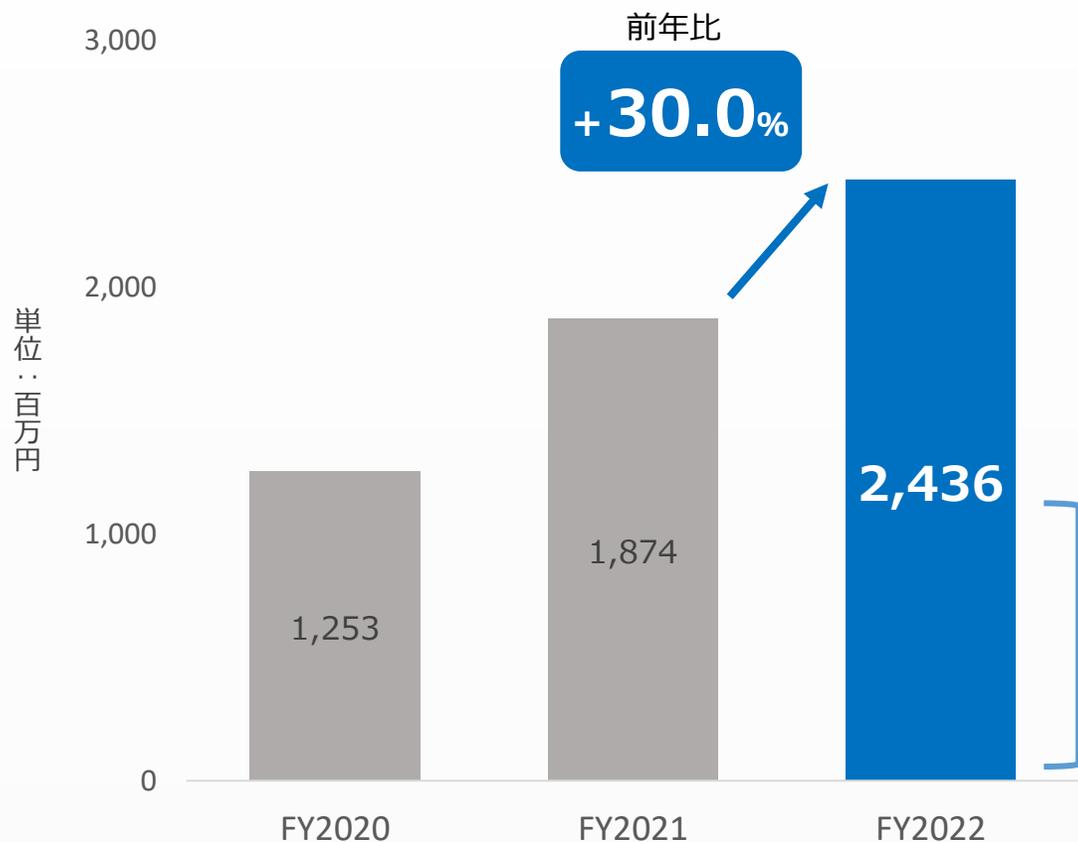
当社オリジナル品  
「加硫機用バルブ」



当社オリジナル品  
「断熱板 ロッキーインシュレーター」

## 当社オリジナル品「ロータリージョイント」が引き続き好調 全セグメントで最大の売上伸長率（前年比）

### 売上高前年比（工作機械）



\*FY2021より収益認識基準適用

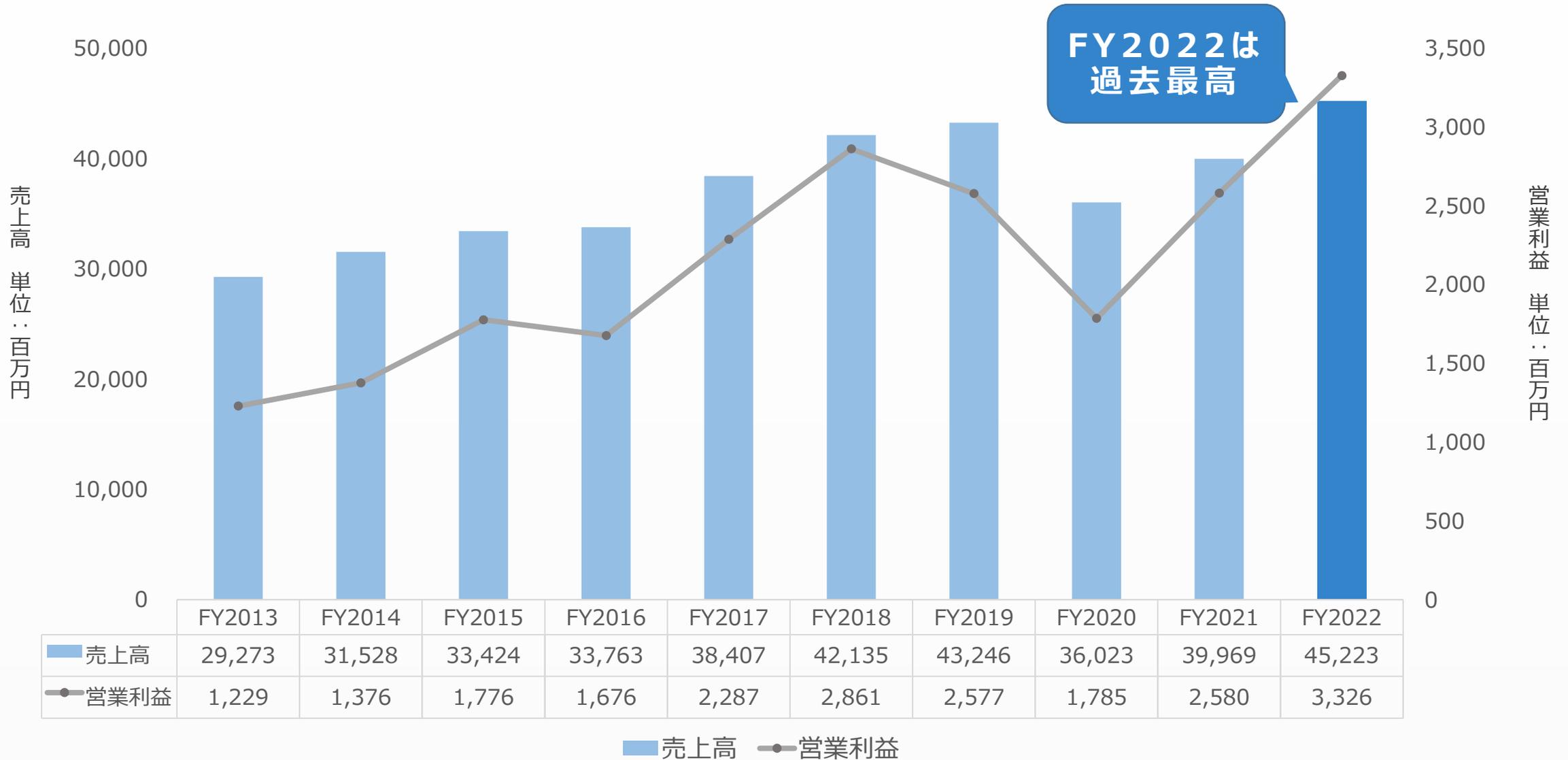
### 要因

- 工作機械の高性能化（生産性・加工精度・刃物寿命延長）など、顧客の様々な要望の対応できる当社オリジナル品「ロータリージョイント」の開発・販売を強化し、売上好調。
- ろ過装置 / 加工機メーカー向けにポンプ類の販売が増加。また、クーラント浄化システムも受注・納入。

本セグメント売上の約50%  
（11.8億円）が利益率の高い  
自社製品「ロータリージョイント」



コロナ影響で一時減少も基本的には**右肩上がり**で成長



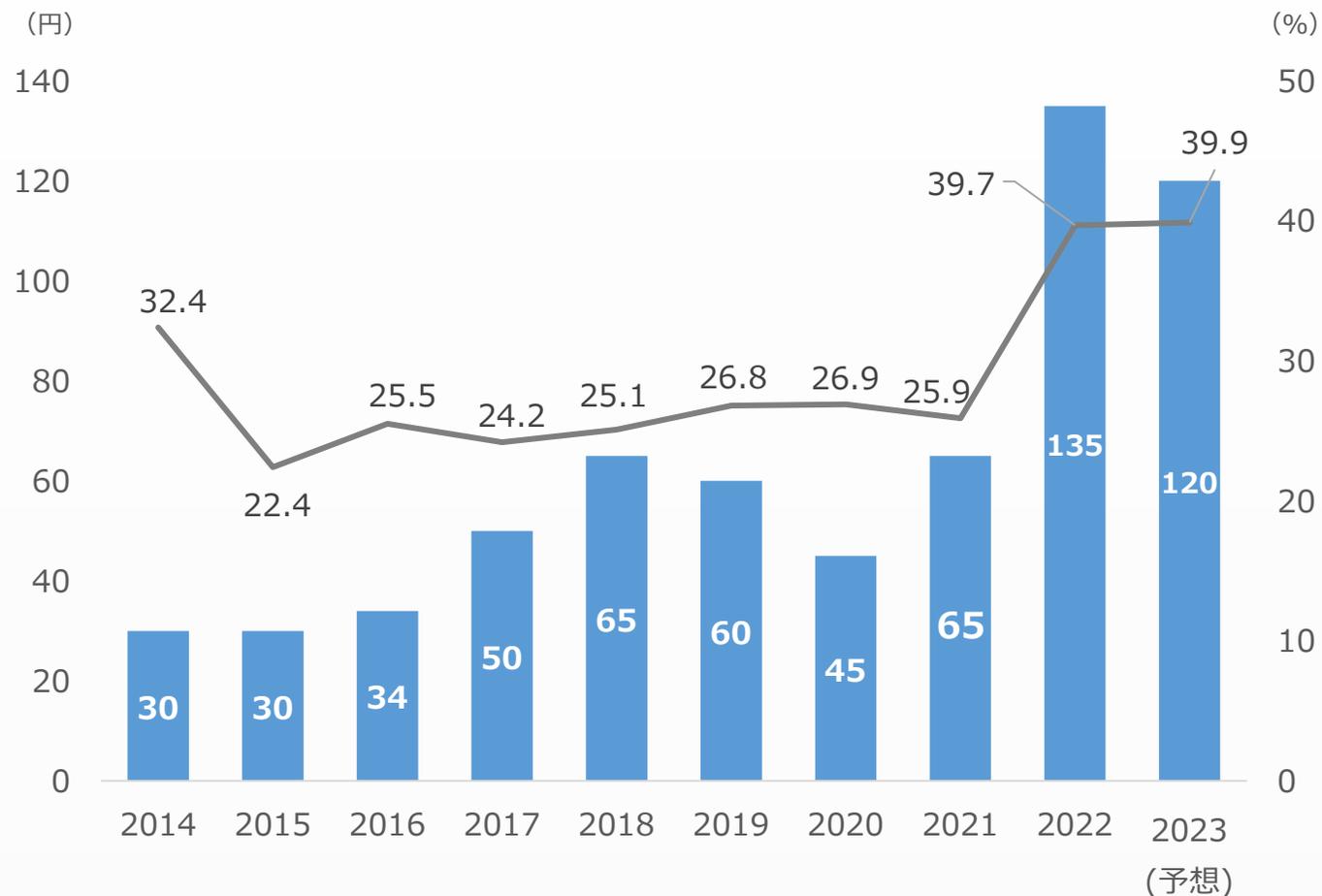
# 3 2024年3月期 計画

最終年度を迎える中期経営計画の集大成として  
**売上・営業利益は2期連続の最高更新を目指す**

単位：百万円

	FY2022	FY2023 (予想)	増減額	増減率 (%)	構成比
売上高	45,223	47,100	+1,876	+4.1%	100.0%
売上総利益	11,488	11,800	+311	+2.7%	25.1%
販管費	8,162	8,360	+197	+2.4%	17.7%
営業利益	3,326	3,440	+113	+3.4%	7.3%
経常利益	3,748	3,550	△198	△5.3%	7.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,763	2,430	△333	△12.1%	5.2%

## 配当・配当性向 推移



■ 年間配当    — 配当性向

## 配当性向

FY2022より

連結 **40** %

## 配当利回り

2023年5月16日(火)終値計算

**4.35** %

## 株主優待

割当基準日	3月31日
優待内容	クオカード1,000円分 (100株以上300株未満)
	クオカード2,000円分 (300株以上500株未満)
	クオカード3,000円分 (500株以上1,000株未満)
	クオカード4,000円分 (1,000株以上10,000株未満)
	クオカード10,000円分 (10,000株以上)

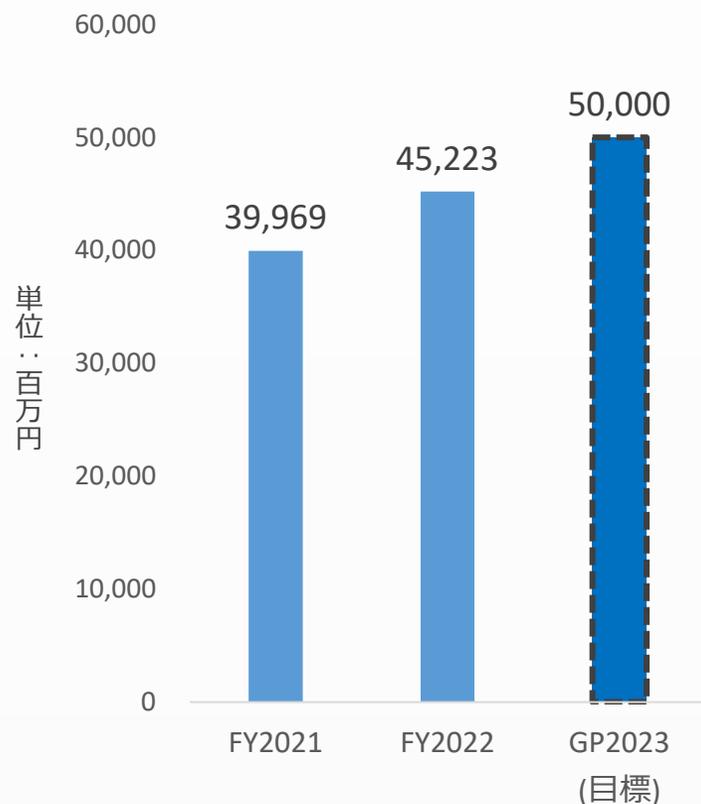
FY2021～2023

4

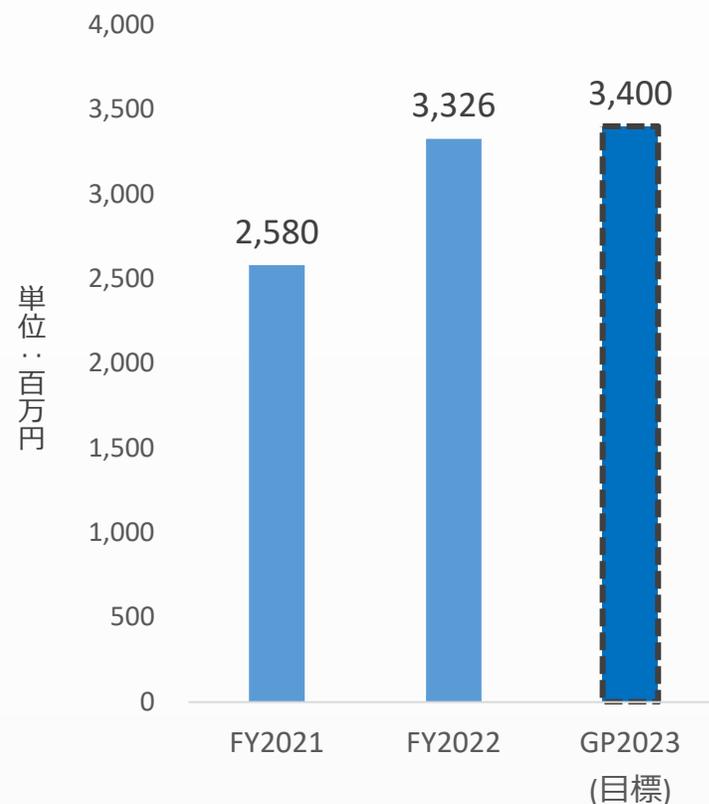
# 中期経営計画 進捗とトピック

- 売上高 …FY2022実績比で目標まで約50億円 計画を推進して達成を目指す
- 営業利益…FY2022実績比で目標まで約1億円。オリジナル品の販売推進などで目標到達を掲げる
- 経常利益…円安の追い風もあり1年前倒しで目標達成。FY2023は目標を超える35.5億円を予想

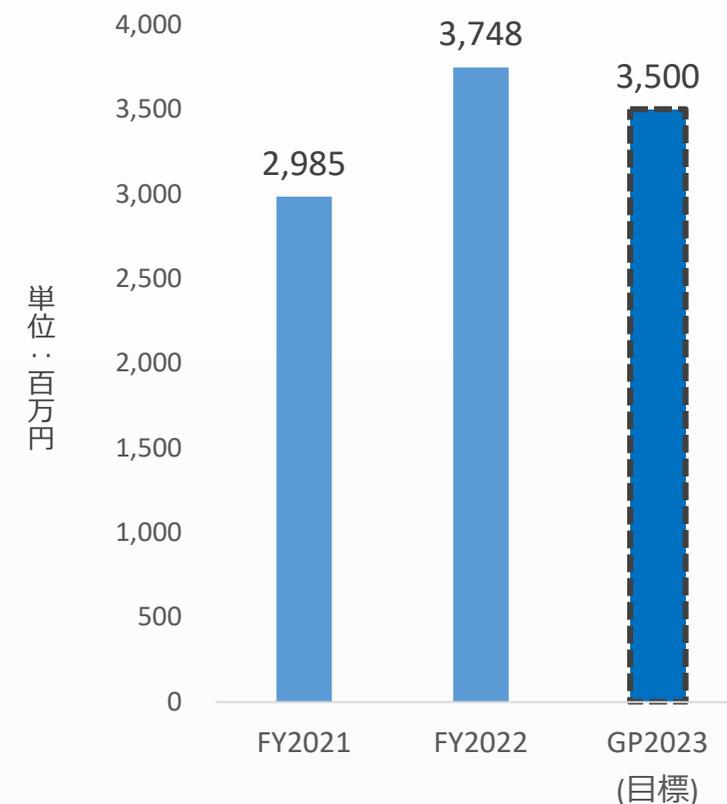
## 売上高



## 営業利益



## 経常利益



# ビジョン達成に向けた4つの軸

## 1. ビジネス領域

- 現状の業界・業種（450億円）
- 成長分野（50億円）
- 海外（500億円のうち70億円）

## 2. 収益性

- 営業利益率 6.5%以上・ROE10%以上・  
経常利益35億円
- オリジナル品比率40%以上

## 3. 人材・組織

- ライフ・ワーク・バランスの充実
- RIXing Action を実践できる人材の育成と定着
- 社内外 協創 を実現する組織の構築

## 4. ステークホルダーリレーションズ

- CSV-Creating shared Value  
ビジネスを通じた社会貢献の実行
- ステークホルダーとのコミュニケーションの活性化

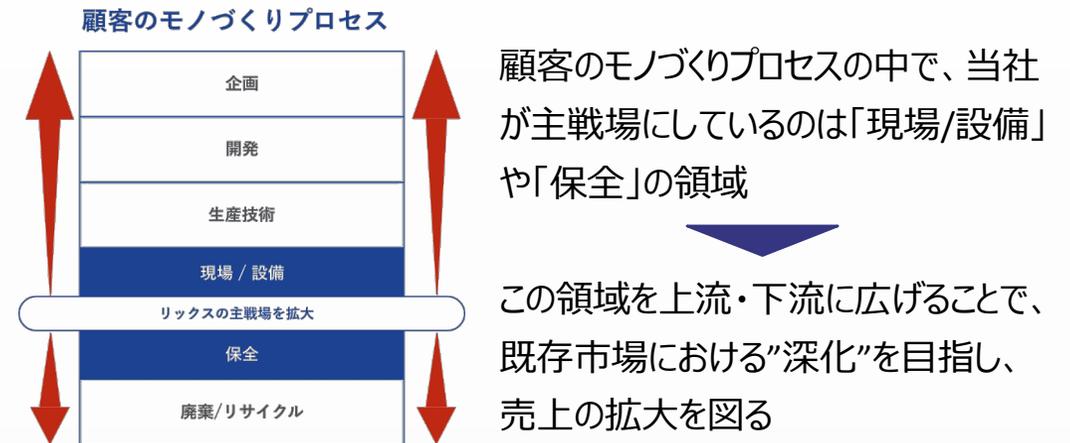
# 1.ビジネス領域 (現状の業界・業種 450億円)

当社主戦場の拡大 / 新商品・サービス開拓により、FY2022は過去最高水準まで回復  
更なる深耕・開拓でGP2023目標達成を目指す

## 現状の業界・業種 売上推移



## 現状の業界・業種の考え方



## これまでの取組とGP2023最終年度のプラン

- 各セグメントで既存領域の拡大や、新商品・サービス開拓などを実施した結果、FY2022は過去最高水準まで回復
- FY2023は更なる深耕と新商材開拓を進めることで、GP2023の目標に近づく数値を目指す

リピート品

創業115年で赤字無し 売上安定の礎となる「**流れ・基礎品**」と「**顧客の幅広さ**」

## 流れ・基礎品（リピート品）

- 顧客が生産工程で使う機器・部品などの中でも**定期的に販売**があるもの（例：一定期間経つと消耗などで交換が必要な部品）
- 1件あたりの販売額は大きくないが、全国各営業所・セグメントごとに積み上げられるため、**当社売上のベース**となる

不定期の  
大型設備投資など

流れ・基礎品  
当社売上の※約50%

※単体国内の数字



## 顧客の幅広さ

1業界だけでなく幅広い顧客層を持つため  
リスク分散、経営の安定、景気に左右されにくい



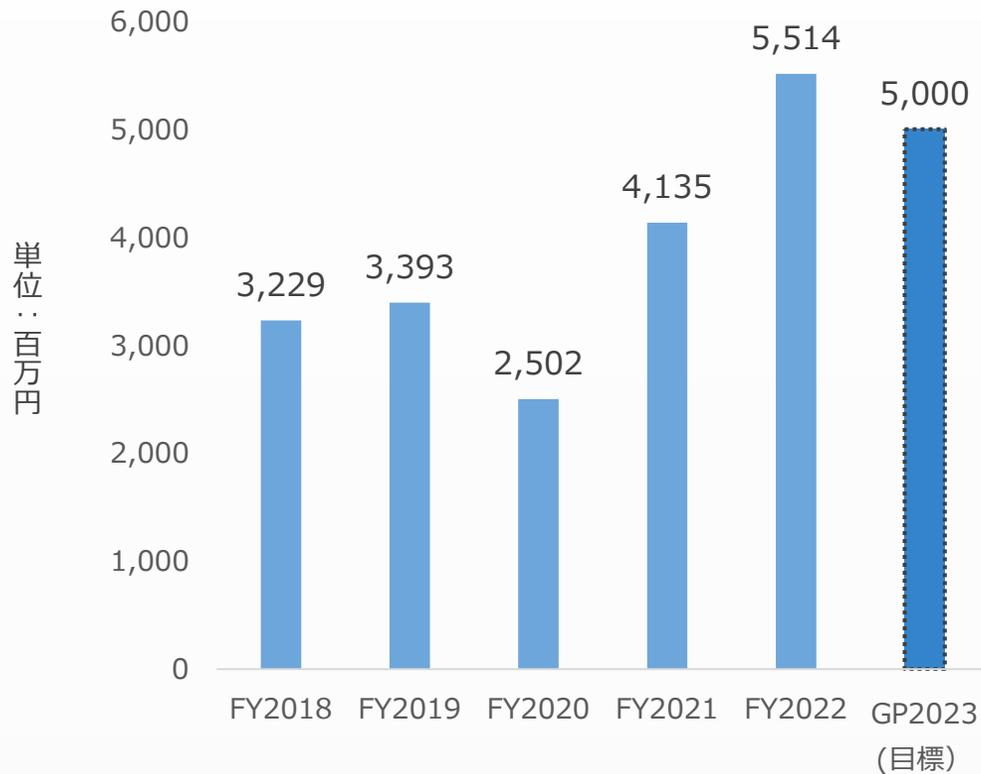
既存顧客の“未開拓販路”を広げる × 顧客の幅を広げることで…

**「流れ・基礎品」の販売額を増やし、更なる売上拡大を目指す**

# 1.ビジネス領域 (成長分野 50億円)

EV・HEV、水関連商材などへの注力により、1年前倒しで目標達成  
最終年度となるFY2023も引き続き目標50億円超えを目指す

## 成長分野 売上推移



## 当社カテゴリ「成長分野」とは



## FY2022の売上高実績

前年 (FY2021) 比 + 33.3 %      FY2018 比 + 70.7 %

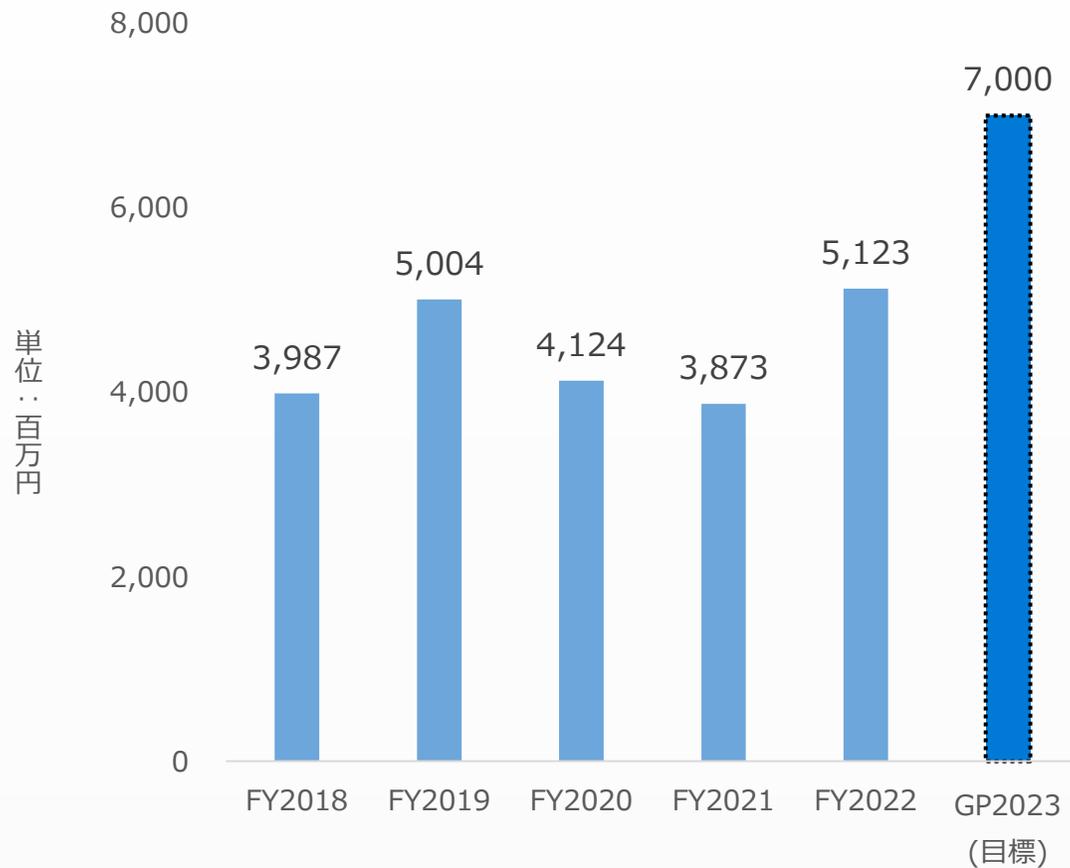
## これまでの取組とGP2023最終年度のプラン

- EV・HEV分野は顧客密着で情報を得て先回りした最適な提案を展開。製造現場で使われる新製品の開発・納入にも成功
- FY2021より新本部「NB開発本部」を発足し、水分野やデジタル分野を開拓・深耕
- FY2023はCASE市場をはじめ各分野へに更なる深耕と新製品開発を進めることで、目標50億円超えを目指す

# 1.ビジネス領域 (海外70億円)

2022年度は過去最高の売上だったが、コロナ影響もありGP2023目標数値とは乖離あり  
FY2023はインドにも注力し、目標値への到達を目指す

## 海外 売上推移



## FY2021-2022活動

### 中国・北米に注力

- |   |   |
|---|---|
| <br>中国 | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 自社製品「ロータリージョイント」の販売を加速</li> <li>■ 設備投資意欲が旺盛な半導体関連にアプローチ</li> </ul> |
| <br>北米 | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 現地では珍しい「顧客密着」「細やかな対応」という当社の強みを生かした営業活動を展開</li> </ul>               |

### 途中経過・今後の取り組み

- 海外向けに当社オリジナル品の開発が進まなかったこと、コロナの影響もあり目標値より大きなマイナス乖離
- 一方、中国(大連)では自社製品「ロータリージョイント」の販売額が伸長するなど一定数は実は結ぶ結果に
- FY2023は、引き続き自動車、ゴム・タイヤ分野を開拓・深耕しつつ、上記2か国に加えてインドにも注力することで、GP2023の目標に少しでも近づく売上の達成を目指す

## 中期経営計画の定量目標は4項目中3項目を1年前倒しで達成

### GP2023 定量目標

営業利益率

**6.5** %以上

FY2021 : 6.5%

FY2022 : 7.4%

▶ 過去最高売上を記録した自社製品「ロータリージョイント」などの牽引により、1年前倒しで目標達成。FY2023も利益率の高い「オリジナル品」の販売を推進し、同水準を目指す

ROE

**10** %以上

FY2021 : 11.2%

FY2022 : 13.7%

▶ 目標達成した昨年度より更に+2.5%の伸長  
FY2023も安定的な10%以上の達成を目指す

経常利益

**35** 億円

FY2021 : 29.8億円

FY2022 : 37.4億円

▶ 円安が追い風となり1年前倒しで目標達成  
FY2023は35.5億円を目指す

オリジナル品比率

**40** %以上

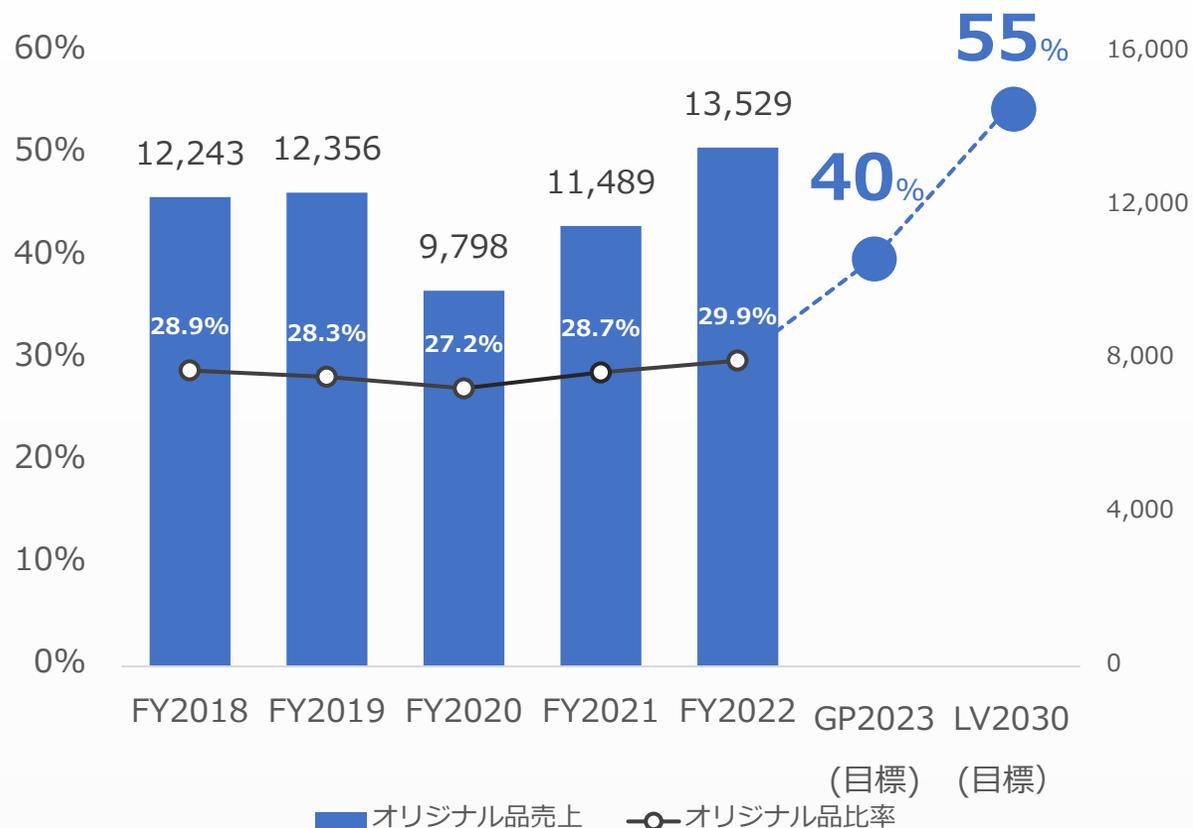
FY2021 : 28.7%

FY2022 : 29.9%

▶ FY2022のオリジナル品売上は前年比+17.7%だったが、全体としてオリジナル品以外（仕入品）の販売が好調だったこともあり、比率伸長率は+1.2%にとどまった。FY2023では、競争力の高い製品の開発に引き続き注力する

競争力・優位性がある「オリジナル品」比率を高め、海外にも展開していく

## オリジナル品売上・比率推移



## オリジナル品とは

自社製品、グループ会社製品、専売仕入品など、当社のみが取り扱い・販売できる品

## なぜオリジナル品を重要視するか

- ①優位性・独自性が高い
- ②顧客課題の解決につなげやすい
- ③メーカー機能強化で海外に打って出やすい
- ④利益率が高い

## どのように伸長させるか

当社の強みである顧客接点で抽出した顧客課題を、社内はもちろん、顧客・仕入れ先・大学・ベンチャー企業などと協力して創り上げる (協創)

## 中期経営計画期間での進捗

オリジナル品以外の仕入れ品販売が好調だったこともあり、伸長率は+1%にとどまった。ただ、FY2022では、オリジナル品の中でも特に利益率が高い自社製品 (回転継手など) は大きく伸長。海外でも勝負できる独自性の高い製品開発に注力していく

## 協創

顧客・仕入先・大学・ベンチャー・国の機関などと**協**力してソリューションを**創**り上げること

自社の技術力だけでは  
課題解決策の幅に限界…



### 外部機関との“協創” 優位性のある独自製品を展開

- 競争力が高く海外にも参入可
- 高い営業利益で収益性に寄与



## 協創事例

設備点検用ヘビ型ロボット



水素×ガソリン  
ポータブルハイブリッド電源



IoTセンサ内蔵 水中ポンプ



EV・HEV 生産関連  
連続脱泡機



オリジナル品比率向上へ 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 建設決定



リックス協創センター イメージ図

## 目的

既存製品にとらわれない

## 新製品・商品・サービス開発

顧客課題・社会課題  
解決

+

オリジナル品比率向上  
(競争力・営業利益UP)

## 建物概要

所在地	福岡県糟屋郡粕屋町
施設用途	流体制御技術を軸とした新製品の研究・開発
面積・構造	1,055㎡ (延べ床面積3,802㎡) 地上4階建て
建物内部	組立室、実験室、計測室、設計室、クリーンルームなど
着手・完成	着手 = 2023年3月1日 完成 = 2024年6月末(予定)
投資額	約19億5千万円 (当社として過去最高の投資額)
その他	環境・省エネ対策としてNearly ZEB採用

# 新規範「RIXing Action」を実践できる人材の育成

リクシングアクション  
 当社の社風などを9項目にまとめた「RIXing Action」(下記一例)

**RIXing Action No.1**

善悪を損得に優先させよ

それが、私たちの礎(いしずえ)です

**RIXing Action No.4**

明るく楽しく伸び伸びと

それが私たちのモットーです

**RIXing Action No.5**

世界のお客様の  
伴走者であり続けること

それが、私たちの使命です

**RIXing Action No.7**

取引先様にとって  
お客様との懸け橋になること

それが、私たちの存在価値です

## RIXing Actionとは？

RIXing Action (リクシングアクション) 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。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。

# IR活動 積極化

～投資家向け説明会を複数開催 株主・投資家との対話機会増加 今年度も積極的なIRを継続～



▲▼ 個人投資家フェアで事業内容やビジョンなどを説明 (8・9月)

## 2022年度 主なIR活動 (一部抜粋)

### IRフェア・対面説明会



- 日経IRフェア
- 資産運用EXPO
- 日本証券新聞 説明会

### WEB説明会



- 決算説明会
- 個人投資家向け説明会

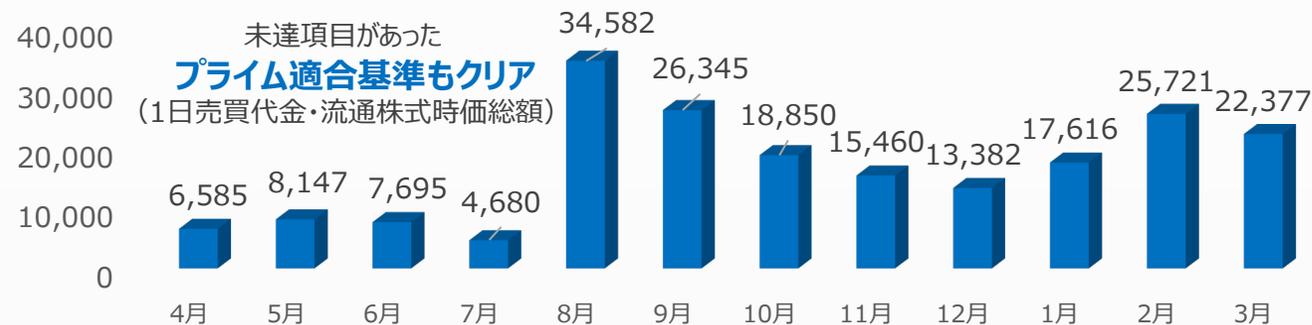
### IRコンテンツ作成



- IR動画制作
- 説明会書き起こし記事
- IR雑誌 広告掲載



## 参考：2022年度 出来高推移 (月別平均)



## 持続可能な企業・社会を実現するため社内組織・対応強化へ

### 当社サステナビリティ方針

長期的に成長できる企業を目指し、環境(E) 社会(S) ガバナンス(G)の3つの視点で社会課題の解決に向けた取り組みを推進

### 6つのマテリアリティを特定

#### 環境



1. 低炭素社会・循環型社会の実現への貢献
2. 持続可能な社会における成長市場の創出

#### 人材・安全



3. 多様性の尊重
4. 健康で安全な環境の整備

#### ガバナンス



5. ガバナンス体制の構築
6. ステークホルダーとの対話

3つの  
取の  
り分  
組科  
み会  
をで  
検具  
討体  
・的  
実な  
施施  
策策  
や

### マテリアリティに関連する課題

- TCFDに基づく開示への対応
- CO2排出量の削減
- 顧客のサステナビリティ課題への対応
- 電動化 (EV) への対応
- RIXing Actionを実践できる人材の育成と定義
- 健康経営の促進
- 全員が活躍できる職場づくり
- 安定的な調達の確保
- 公正な事業慣行の実現
- 実効性の高いガバナンス体制の構築
- 透明性の高い経営の実現
- コミュニケーション強化

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいております。

当社としてその実現を約束する趣旨のものではありません。実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

なお、当社は、新たな情報や将来の事象により、本資料に掲載された将来の見通しを修正して公表する義務を負うものでもありません。