

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

第2四半期決算説明会

 RIX リックス株式会社

証券コード：7525（東証プライム市場）

1

会社概要

2

第2四半期決算

3

中長期経営計画とトピック

1

会社概要



代表取締役社長執行役員
安井 卓

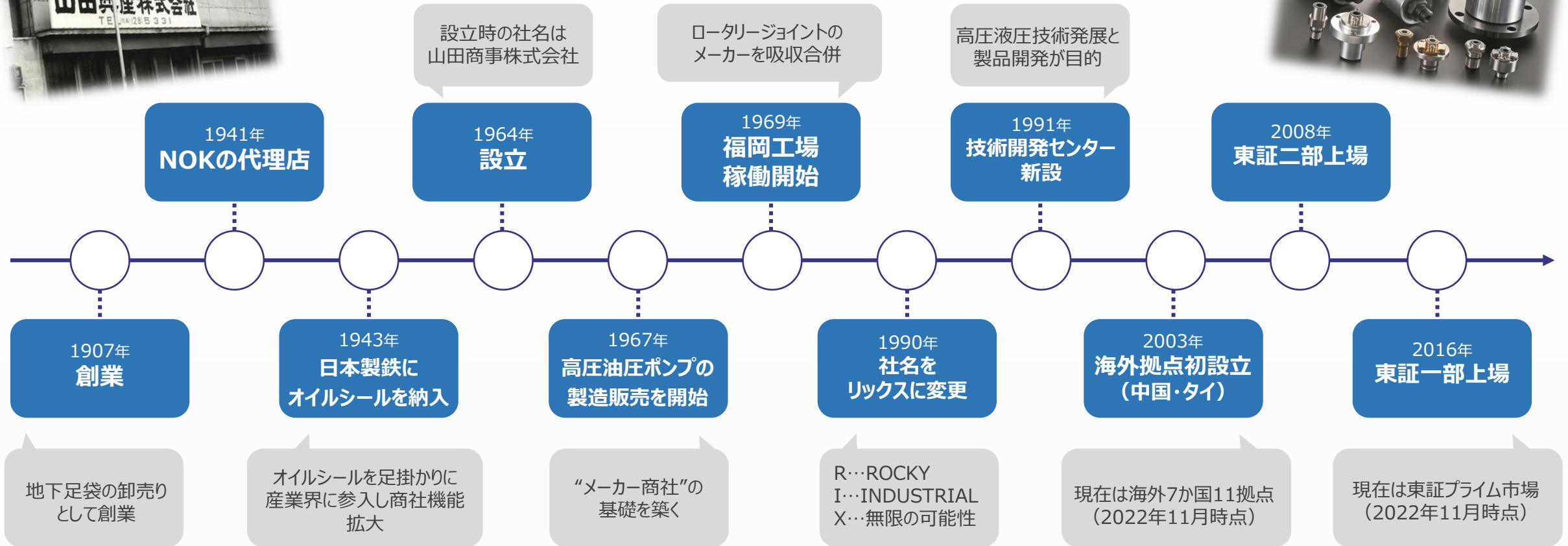


当社 本社
福岡県福岡市博多区山王

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	399億円（2022年3月期）
拠点数	国内36か所 海外7か国11か所
従業員	675名（連結）
グループ会社	9社



point
1

産業界と関わり続けて115年



当社の前身である「山田興産株式会社」の社屋

1907年創業（今年115周年）時には足袋の卸売りを担い、官営八幡製鉄所（現・日本製鉄）と取引

point
2

メーカー+商社 “メーカー商社”



当社製品
回転継手（ロータリージョイント）



取扱品
圧力発生機



取扱品
難所点検ドローン



当社製品
ウエハフラックス洗浄装置
（半導体向け）

仕入先約2,600社、取扱品約3,000種を持つ商社機能に加え、「お客様の課題を解決するものがなければ自分たちで作ってみよう」という精神のもと、メーカー機能・研究開発機能も保有

point
3

顧客密着で課題解決に邁進



創業以来、「顧客密着」を重要視。生産現場（工場など）に入り込み、顧客が抱える課題の本質を解決するソリューションを提供。お客様よりお客様のことを考える営業スタイル

顧客は「国内外の産業界大手企業」

顧客数 約 3,000 社

鉄鋼



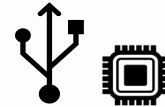
日本製鉄
JFEスチール
神戸製鋼所

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

4つの機能を融合させ産業界の顧客課題を解決

販売商社機能

世界中のモノづくりのプロセスでお客様の困りごとを解決するため、最適案を探索し、タイムリーに提供

メーカー機能

お客様が抱える課題を解決するため、流体制御技術を用いた独自性の高い製品を提供



研究開発機能

時代の変化に対応し、顧客課題を解決し続けるため、様々な流体を制御するテクノロジーを追求

サービス機能

100年を超える歴史で積み上げてきた実績を基に、お客様に合った独自のソリューションに昇華

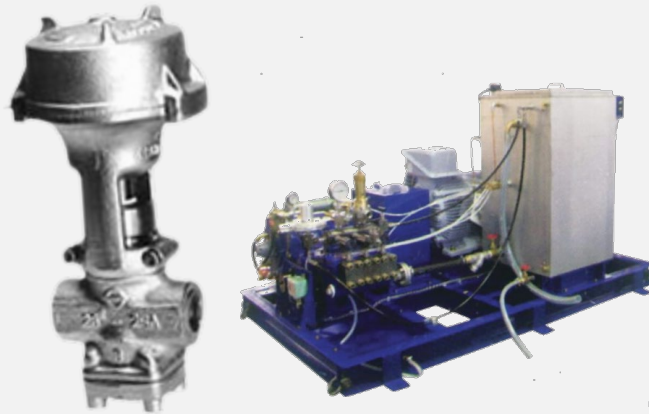
当社が取り扱い・販売しているモノの区分

01. 自社製品



自社工場で作る製品

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

03. 仕入商品



約2,600社から仕入れる
幅広い商品群

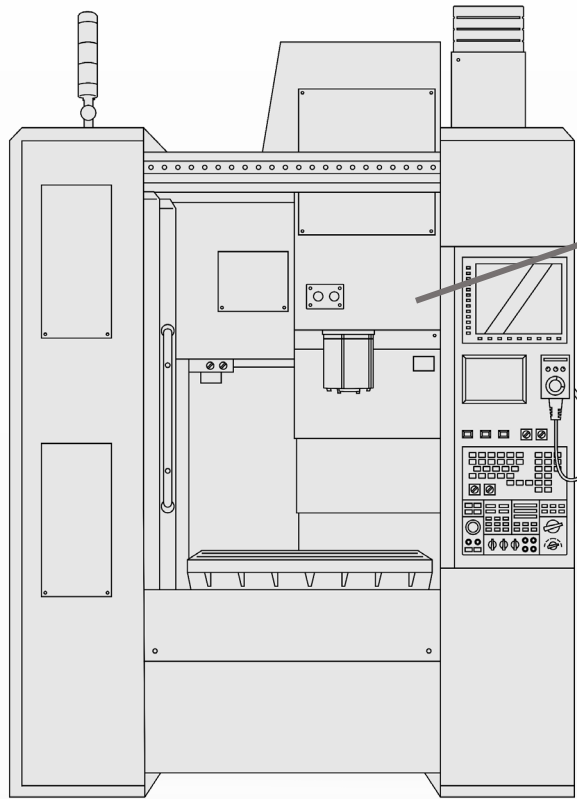


- 福岡県糟屋郡
- 工場 + 研究開発施設
- 100人が勤務※2022年3月時点

工作機械業界では国内トップシェア

工作機械

金属や樹脂を、切断・穴あけ・折り曲げなど加工するマシン



当社製 ロータリージョイント



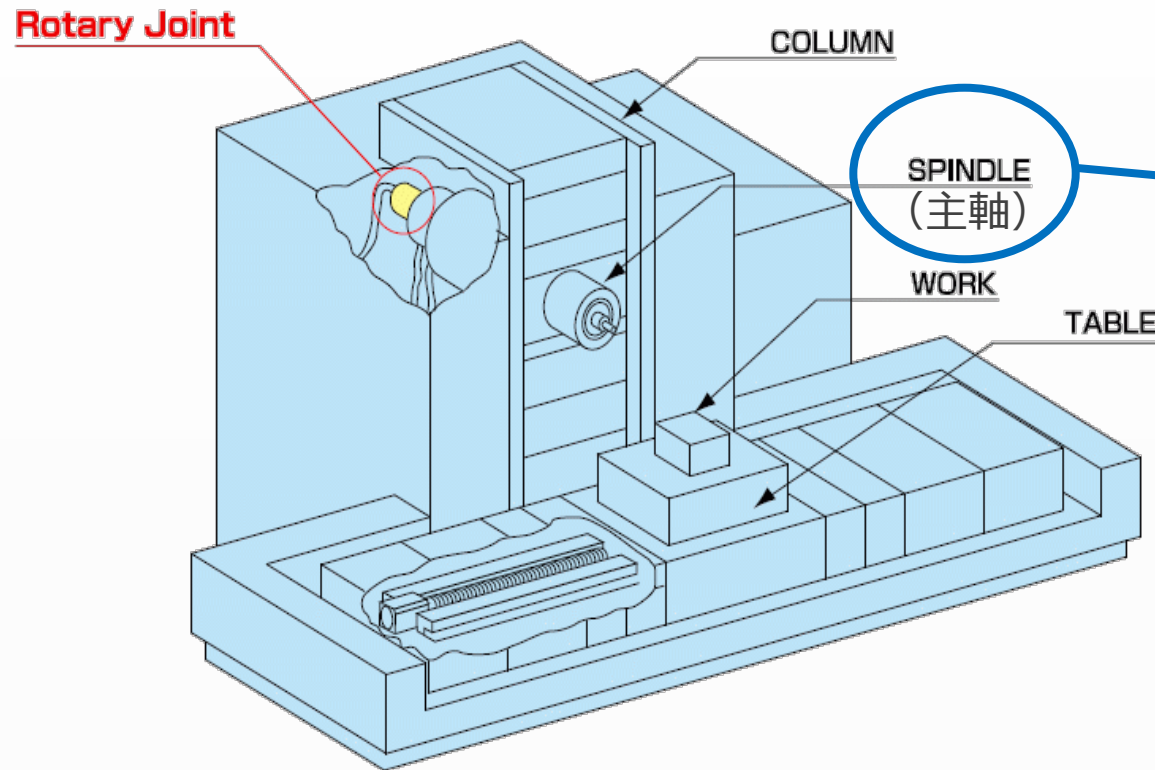
※当社調べ



ドリルで加工物を削る際に熱が発生するため冷却が必要
⇒ロータリージョイントでクーラントを供給

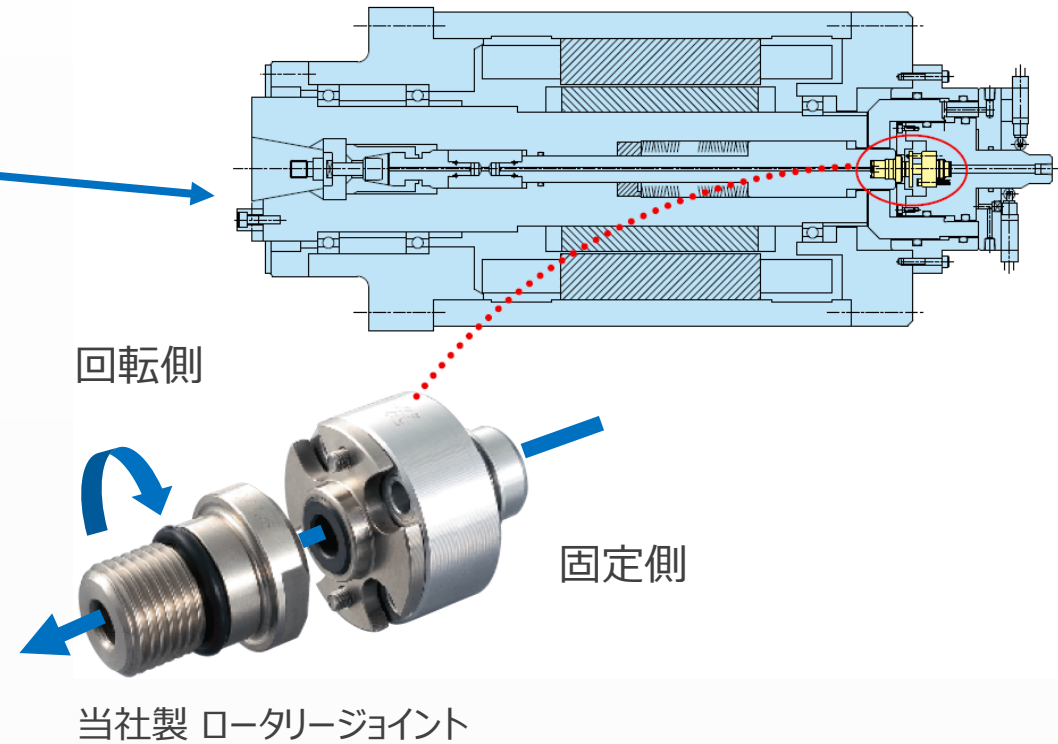
工作機械

ドリルなどを回転させる「スピンドル（主軸）」部分に使用



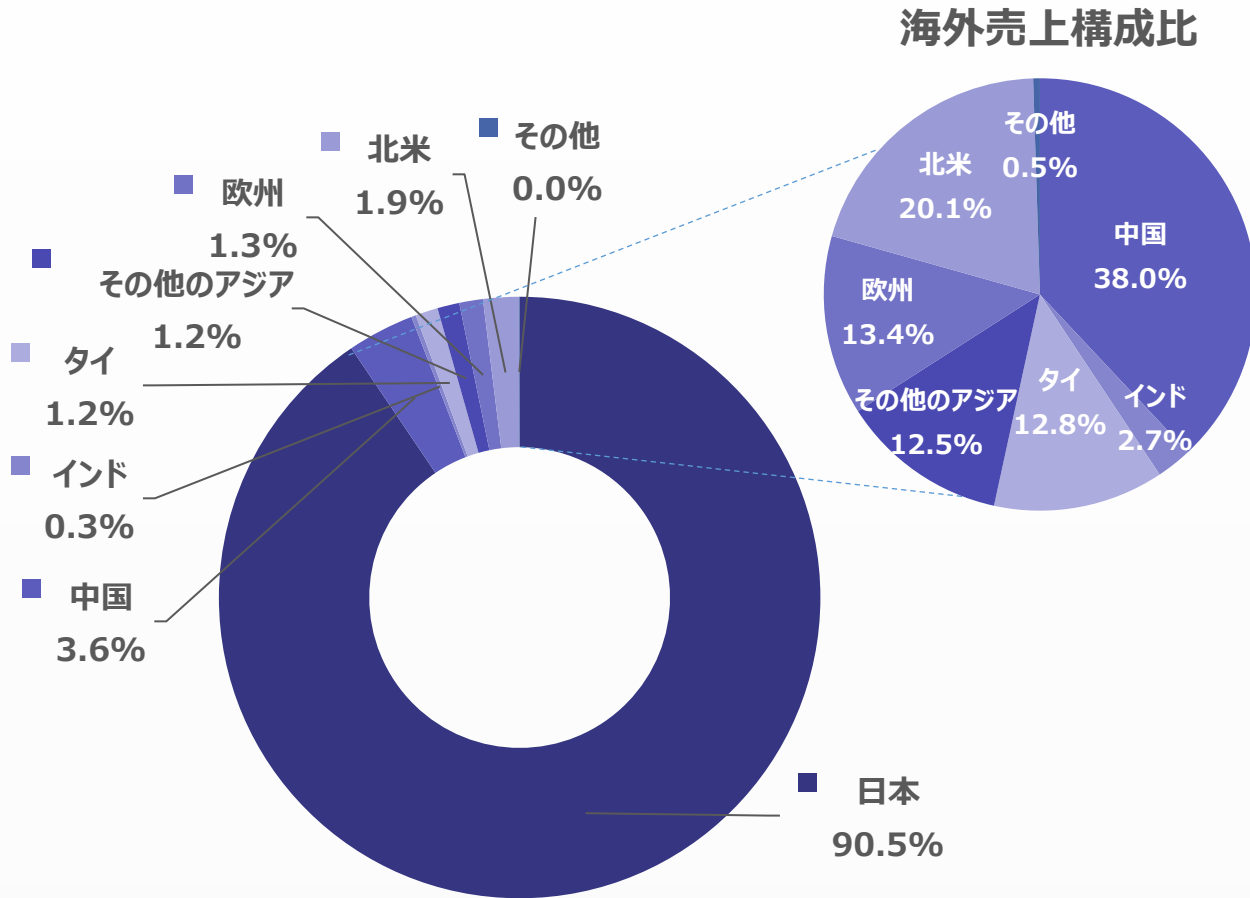
スピンドル（主軸）拡大

拡大



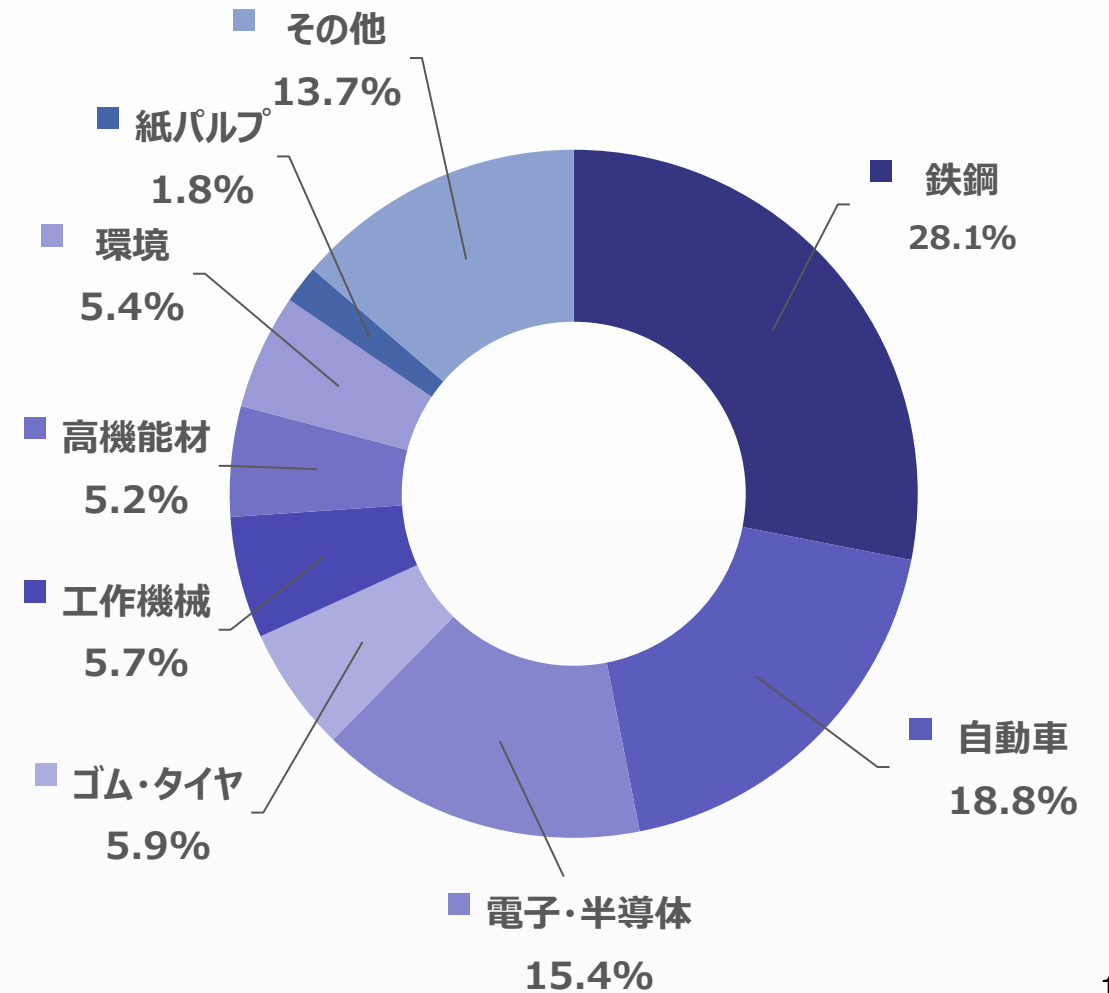
2023年3月期(2Q)

地域別売上構成比



2023年3月期(2Q)

セグメント別売上構成比



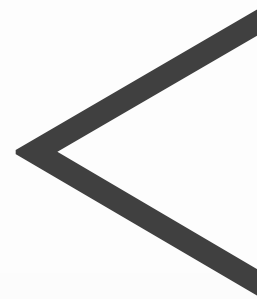
“メーカー商社”として顧客ニーズに幅広く対応可能

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)

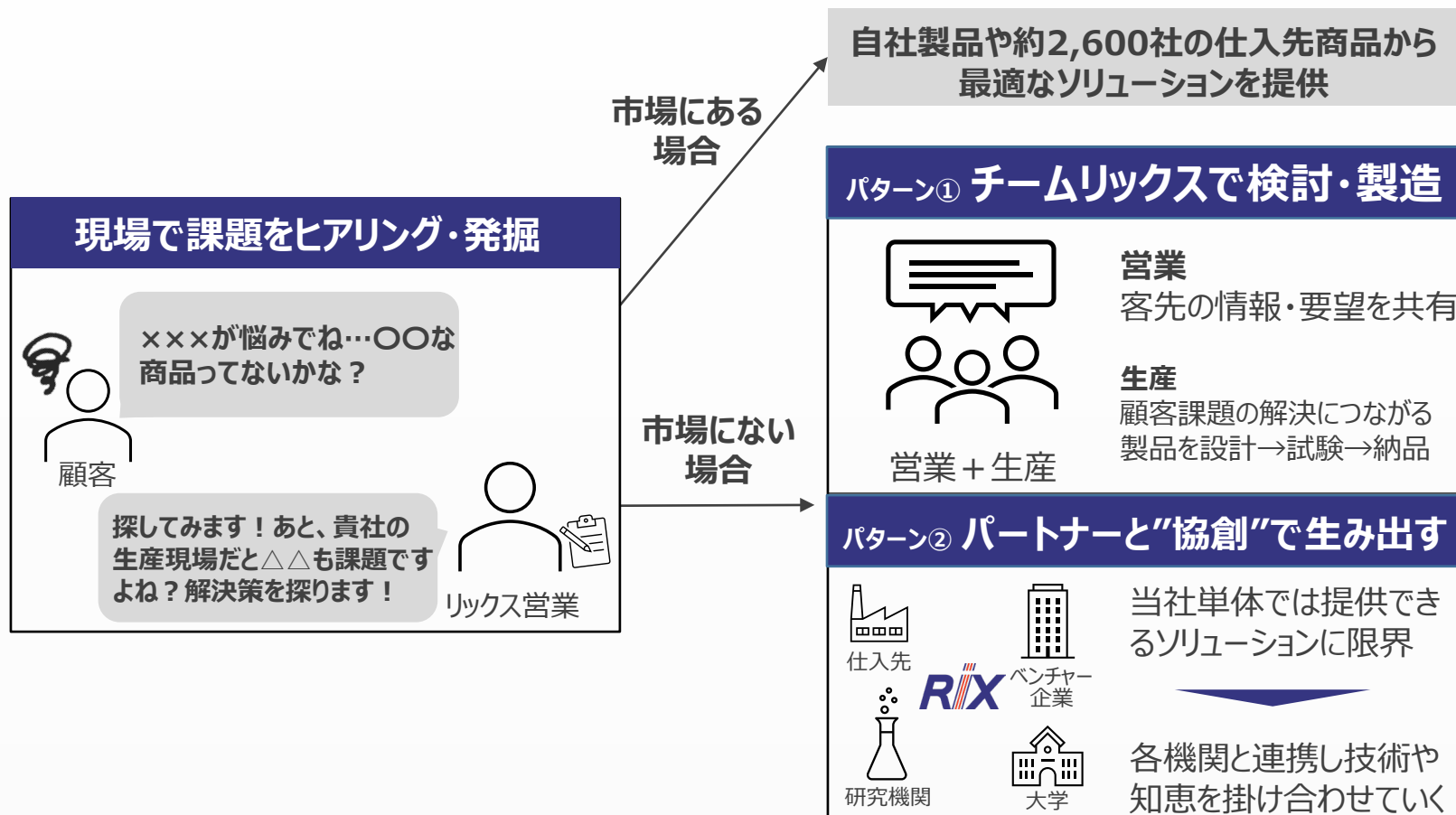
RIX

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**

“メーカー商社”の成り立ち

「お客様の課題を解決するものが世の中になければ、自分たちで作ってみよう」



顧客ごとの課題にマッチする
製品・サービスの誕生

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

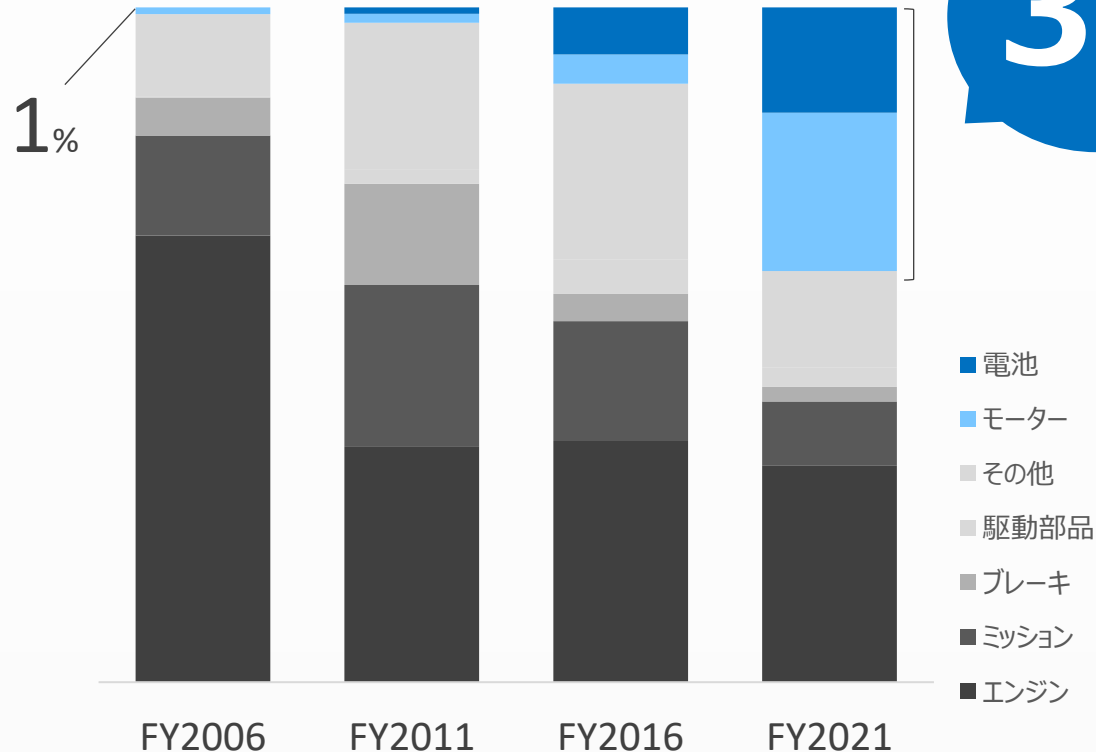


ビジネス環境の変化に対応

～例：自動車業界のEV・HEV化～

対自動車業界における当社売上構成比の変遷

電池・モーター関連の売上伸長



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[°]かつ成長分野比率アップ[°]

自動車業界 売上高 (百万円)	FY2006	FY2011	FY2016	FY2021
	— ※1	4,567 ※2	7,333 ※2	8,006

成長分野 (電池・モーター) 構成割合	FY2006	FY2011	FY2016	FY2021
	1%	2%	11%	39%

※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。

2

第2四半期決算

（4-9月期）営業利益・経常利益・当期純利益

過去最高

売上高

21,179百万円

+ 10.4%

営業利益

1,413百万円

+ 23.9%

経常利益

1,734百万円

+ 30.7%

当期純利益

1,176百万円

+ 29.9%

要因

01 自動車業界が好調

電池やモーター分野への営業・提案活動に注力した結果、電池・モーター製造設備及び付帯機器と、フィルター・電子部品の修理に関する売上が増加。
（売上高 = 前年同期比 + 13.6%）

02 工作機械が好調

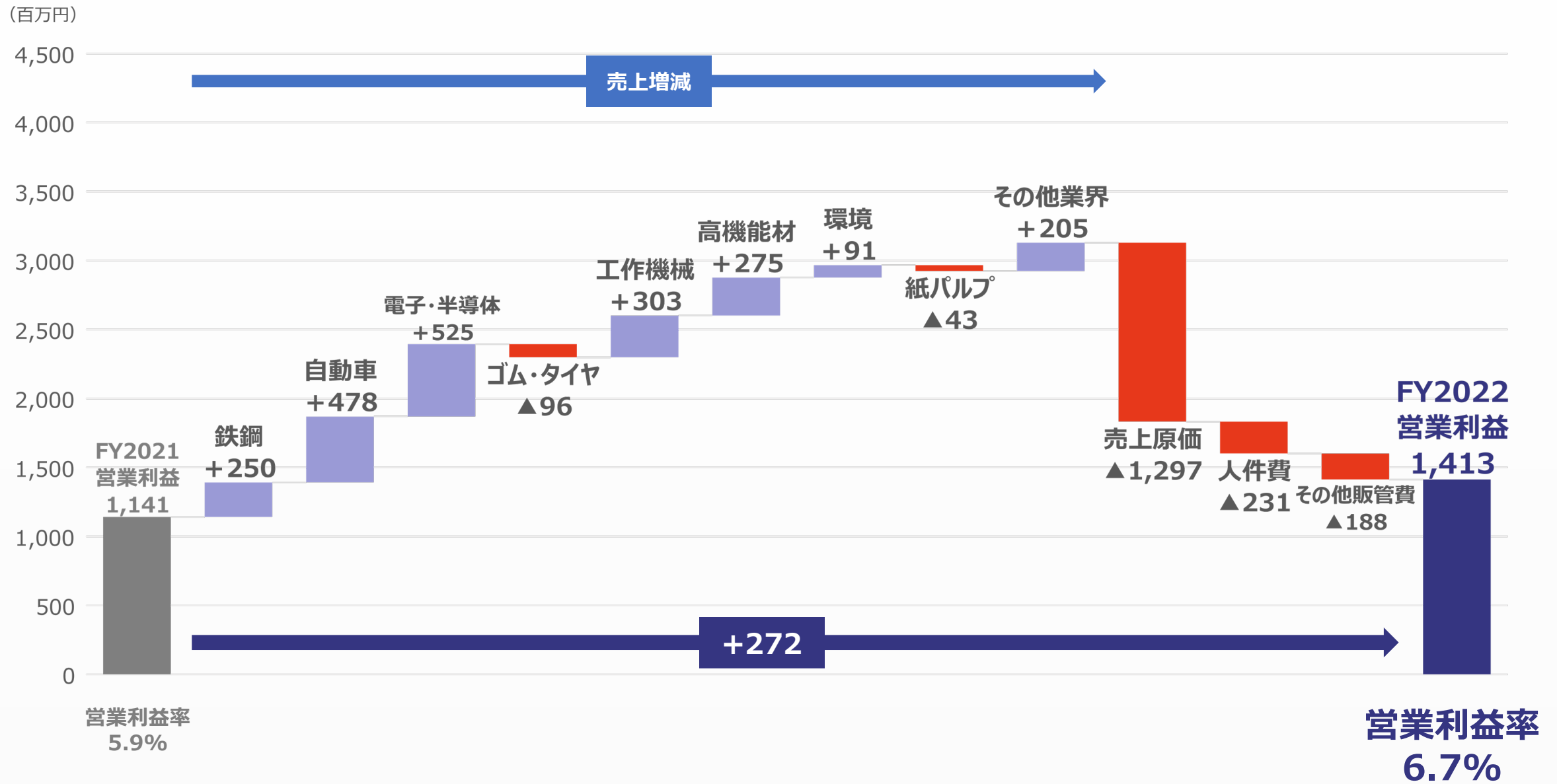
工作機械の複合化の要求に対応する多ポートのロータリージョイントの営業・開発に注力した結果、回転継手（当社オリジナル品）のほか、渦巻ポンプや油水分離装置の売上が増加。（売上高 = 前年同期比 + 33.4%）

03 電子・半導体が好調

修理・再生ビジネス、現場・設備・保全部門への営業活動に注力した結果、製造装置用シール材・消耗部材に加え、当社オリジナル品の湿式微粒化装置「G-smasher」やロータリージョイント類の販売が増加。（売上高 = 前年同期比 + 19.2%増）

※%はいずれも前年同期比

営業利益増減要因 (第2四半期)



(単位：百万円)	FY2021 (2Q)	FY2022 (2Q)	増減額	増減率 (%)	構成比	通期業績予想 (2022/11/10開示)	進捗率 (%)
売上高	19,189	21,179	+1,990	+10.4%	100.0%	43,900	48.2%
売上総利益	4,580	5,272	+692	+15.1%	24.9%	10,500	50.2%
販管費	3,439	3,859	+420	+12.2%	18.2%	7,550	51.1%
営業利益	1,141	1,413	+272	+23.9%	6.7%	2,950	47.9%
経常利益	1,327	1,734	+407	+30.7%	8.2%	3,350	51.8%
親会社株主に帰属 する当期純利益	905	1,176	+270	+29.9%	5.6%	2,250	52.3%

3

中長期経営計画とトピックス

LV2030(長期経営計画 : Long term Vision for 2030)

GP2023(中期経営計画 : RIX Growth Plan 2023)

Long term vision for 2030

リックグループは”販売・技術・製造・サービスの高度な融合”とパートナーとの”協創”により世界の産業界の課題解決のためのソリューションを提供します



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

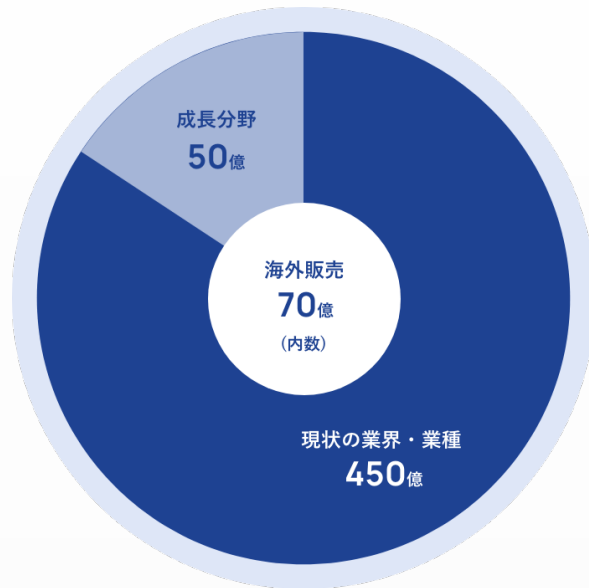
- ライフ・ワーク・バランスの充実
- RIXing Action を実践できる人材の育成と定着
- 社内外 協創 を実現する組織の構築

4. ステークホルダーリレーションズ

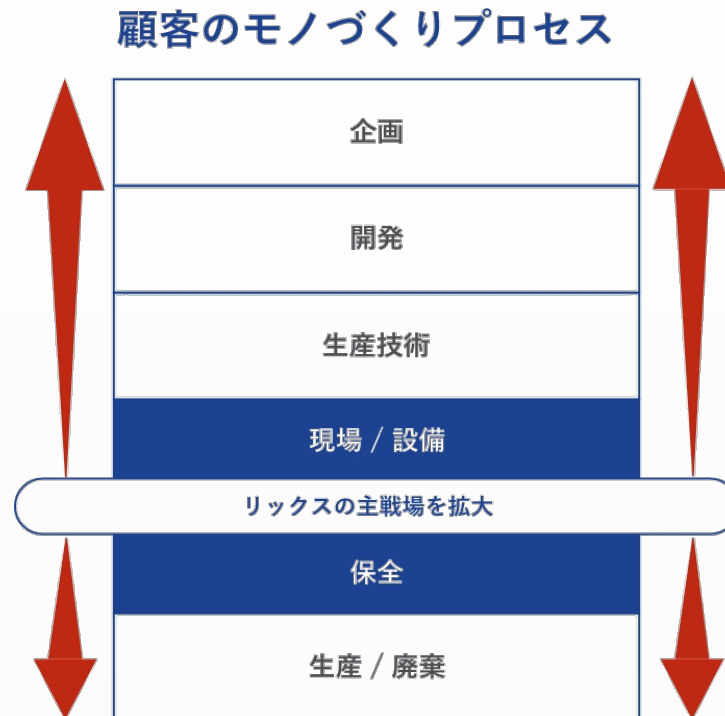
- CSV-Creating shared Value
ビジネスを通じた社会貢献の実行
- ステークホルダーとのコミュニケーションの活性化

1. ビジネス領域

ビジネス領域拡大、成長分野注力、海外拠点強化 売上高500億円を目指す



連結売上高500億



01. 現状の業界・業種 (450億円)

顧客のモノづくりプロセスを①企画→②開発→③生産技術→④現場/設備→⑤保全→⑥再生/廃棄とした場合、当社は現状③・④が主戦場。領域を上流・下流へ広げ、既存市場における“深化”を目指す。

02. 成長分野 (50億円)

「CASE」「医薬品」「化粧品」「建機」「造船」「官庁」「環境」「水資源」「水処理」「脱炭素」「再生可能エネルギー」「SDGs」をキーワードに設定。自社の流体制御技術を軸として、ESG・SDGsと連動した開発を推進。

03. 海外 (500億円のうち70億円)

中国・アメリカの体制強化（機能拡充）、既設法人の拠点展開と基盤強化、製販及び現地パートナーとの協創で海外売上比率拡大を目指す。連結売上高海外比率：2020年度 = 11%、2023年度 = 14%（目標）

当社として更なる売上伸長を見込む4分野

01

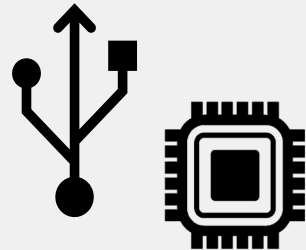
自動車



- EV・HEV化に関する生産ラインへの販売強化
- 開発にも主戦場を拡大

02

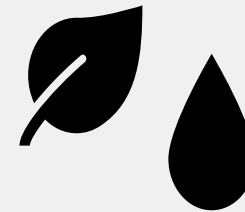
電子・半導体



- 引き続き活況な業界にアプローチ
- 6Gなど次世代通信規格を支える同業界に対し、販売強化

03

水関連



- 造水・排水など生産に必要不可欠
- 水関連商材をきっかけに化粧品や化学など新顧客を開拓

04

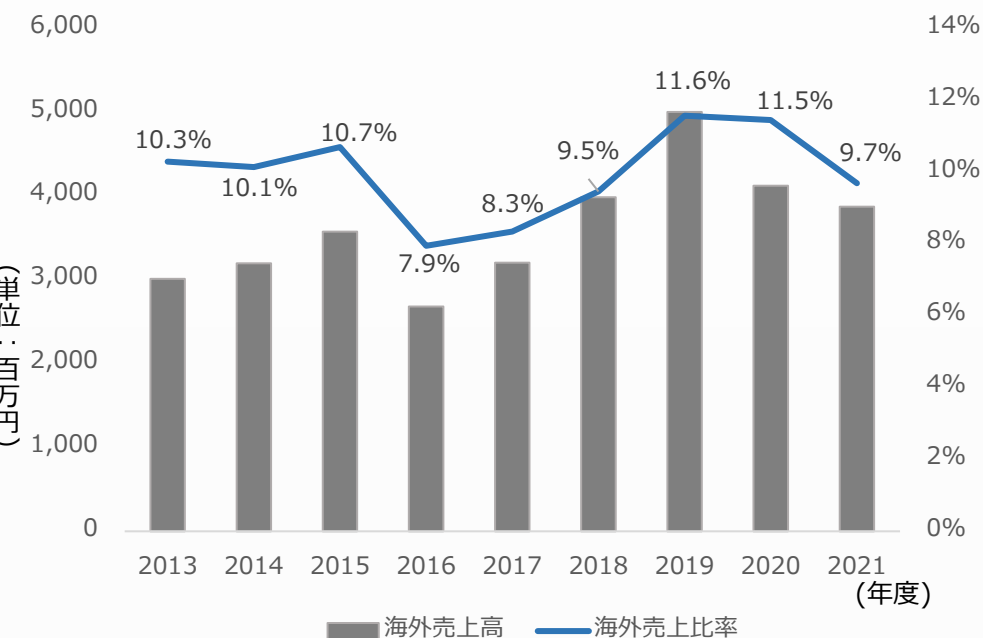
鉄鋼



- 自動車EV関連の超ハイテン鋼や電磁鋼板
- 環境対応への設備投資

顧客密着と細やかな対応で海外売上拡大を図る

参考：海外売上高・比率 推移（連結）



目標

2023年度までに海外売上比率 = 14%

現状

2021年度 = 9.7%

日系企業の海外進出に付随して当社拠点を展開

目標達成のプラン

中国・北米に注力



中国

- 市場規模が大きい中国で自社製品「ロータリージョイント」の販売を加速
- 設備投資意欲が旺盛な半導体関連の顧客にもアプローチ



北米

- 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

「協創」と「DX」で収益性向上

定量目標	
営業利益率	6.5 %以上 (6.7%)
ROE	10 %以上 (-)
経常利益	35 億円 (49.5%)
オリジナル品比率	40 %以上 (31.8%)



01.ビジネスモデルの変革とDX戦略の推進

データとデジタル技術を活用し、顧客や社会ニーズを満たす製品・サービス・ビジネスモデルへの変革

02.協創でオリジナル品を創出

オリジナル品（自社製品・プライベートブランド商品）の拡販を推進

03.開発の可視化でオリジナル品比率を向上

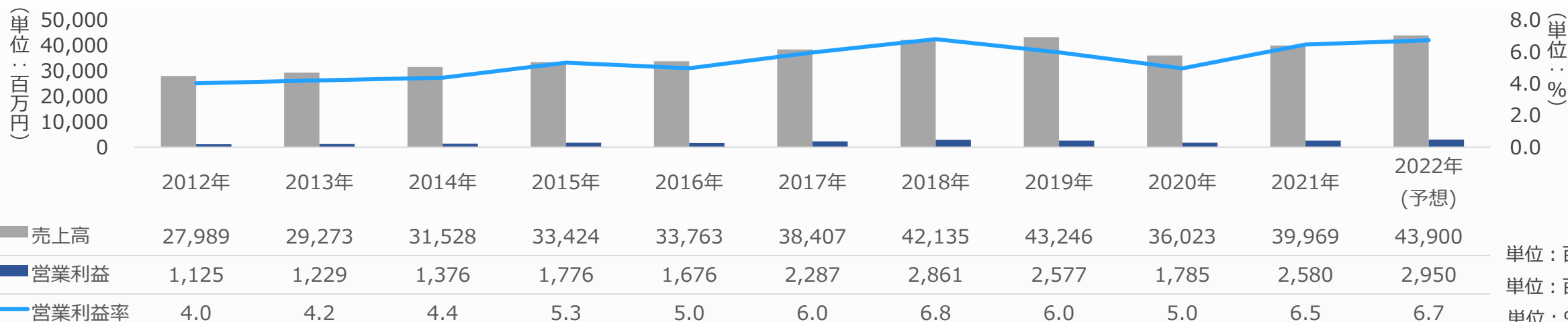
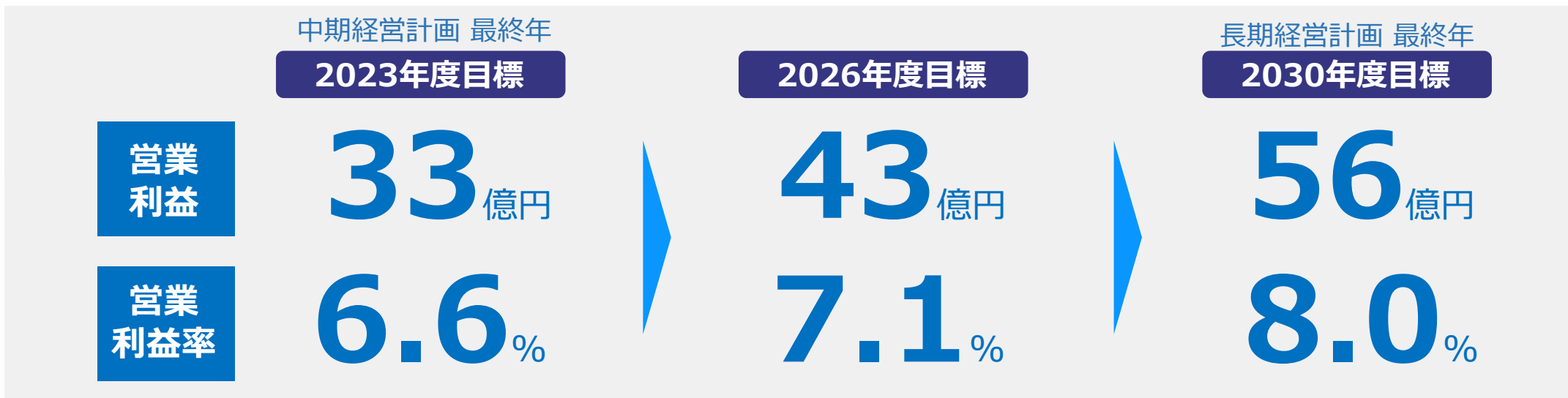
ステージゲートプロセスを導入し、オリジナル品の開発を推進

04.既存事業とシナジー効果を生むM&Aの促進

持続的な成長のため、M&Aを戦略的に策定・促進

※()内は今期4-9月期における数字。経常利益は中間達成率

営業利益を重要ポイントに設定

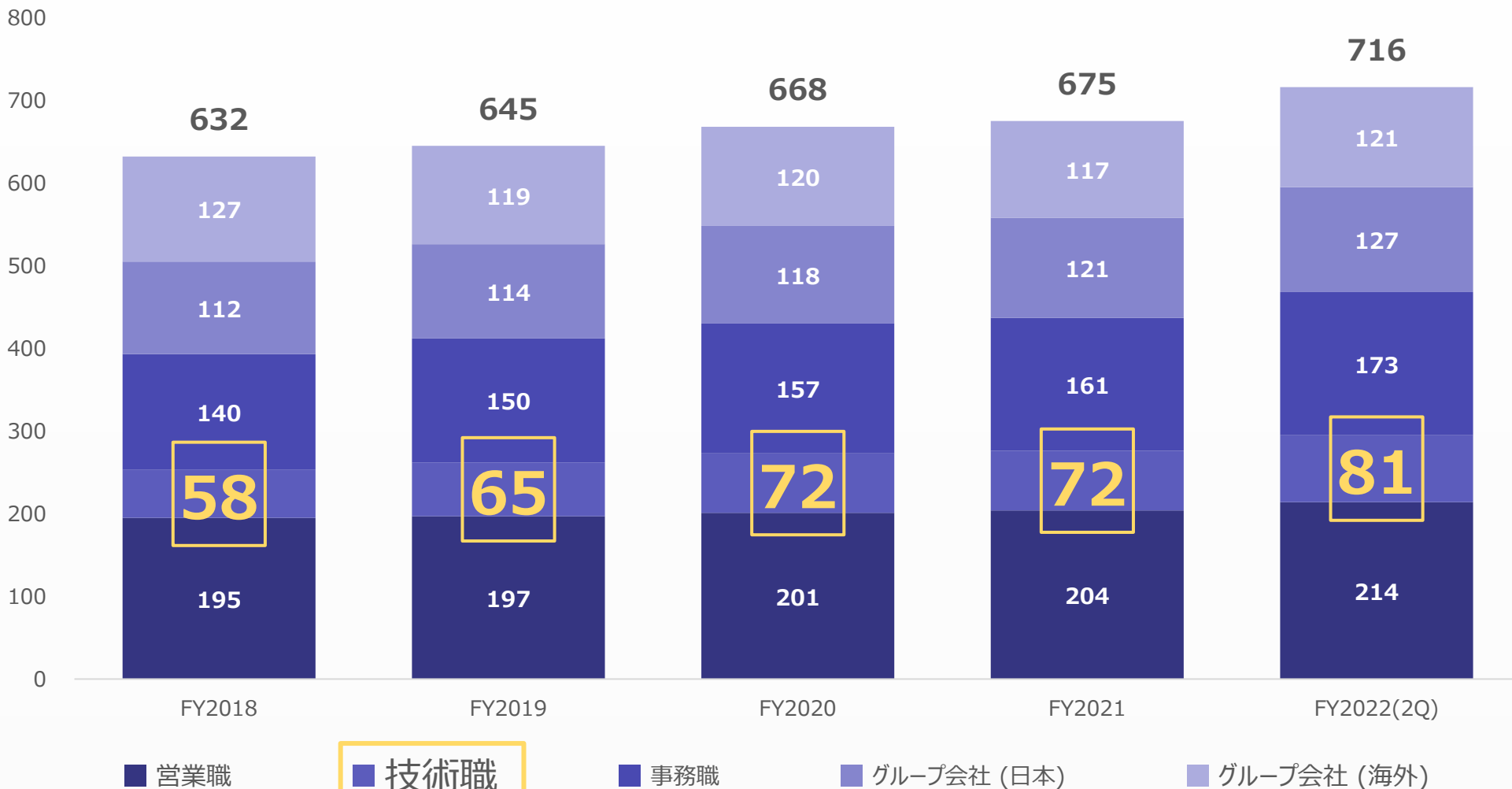


単位：百万円
単位：百万円
単位：%

開発機能強化のため

技術職の採用数を増加

(単位：人)



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



自社内の技術力だけでは
ソリューションの幅に限界

外部機関と“協創”することで
優位性のある独自製品を開発

高い営業利益で**収益に寄与**

ロボット開発企業に出資 独自ソリューション提供へ



当社 代表取締役社長執行役員 安井 卓 (右) と
ハイボット社 ミケレ グアラニエリCEO



ハイボット社のインフラ点検用ヘビ型ロボット

出資目的



×



=

**世界中の工場や
プラント設備の
保安/防災に貢献**

- 産業界の知見
- 顧客密着

- 最先端ロボティクス技術

出資目的詳細

01

既存ロボット(4足歩行ロボット、ドローン)では解決できない顧客課題に対する製品やサービスを開発・提供するため

02

防災やロボットの領域で世界の産業界の課題を解決し、当社長期ビジョンLV2030で掲げる「成長分野での売上高100億円」を達成するため

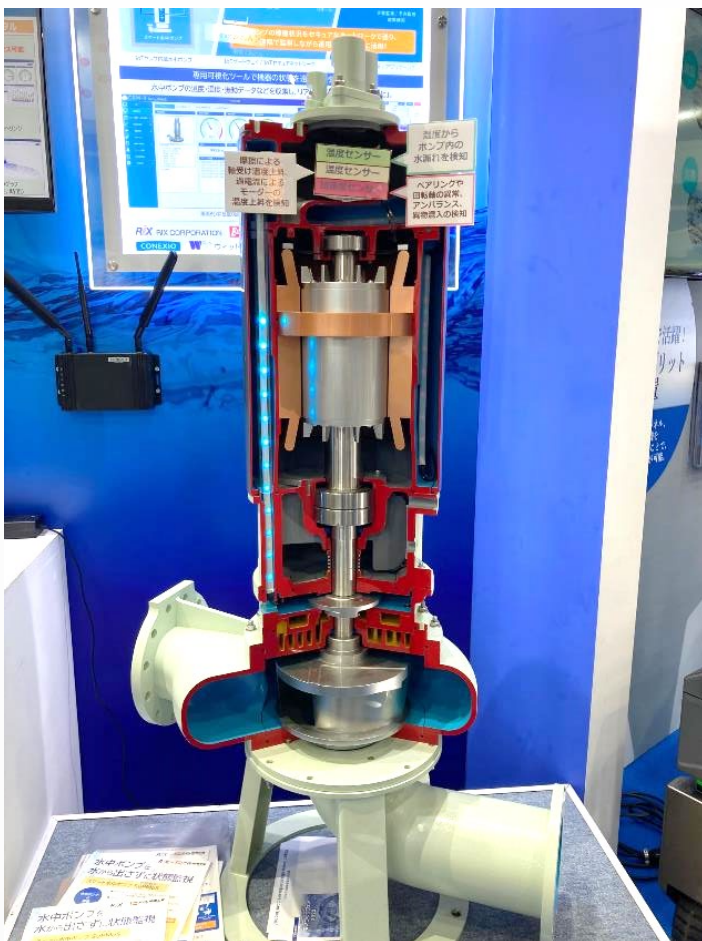
03

ハイボット社が海外拠点設立を目指す国(ドイツ、シンガポール、アメリカ)と当社の拠点(欧州、東南アジア、アメリカ)で連携をとり、事業範囲の拡充を図るため。また、将来的には海外事業発の製品を協創するため。

04

ハイボット社との“協創”を推進し、極限環境における人の作業を代替するロボットを提供することで、労働環境の適正化、強靱なインフラ構築に貢献するため。

4社で協創「IoTセンサー内蔵の水中ポンプ」開発



▲ IoTセンサー内蔵の水中ポンプ 断面 (イメージ)

当社、コネクシオ（東京）、アイム電機工業（福岡）、ウィットシステムズ（福岡）の4社で協創し、IoTセンサーを内蔵する水中ポンプを開発・発売（2022年10月）。ポンプの内部に搭載したセンサーが温度・湿度・振動などのデータを収集。陸上からでは収集できないデータを利用した予兆監視が可能となり、遠隔監視やメンテナンス効率化を実現



▲ 水中ポンプの状態が画面で確認でき、状態監視やデータ分析も可能

新製品

防災にも貢献 実用的で地球に優しい電源装置



モバイルハイブリッド電源「エネミックス」

対象顧客

建設・生産・官庁など現場

業界課題

非日照時は電源不足になる

太陽光発電のみを搭載した従来式の電源は、非日照時や夜間に電源不足になる弱点がある。現場では、安定供給が可能な電源が求められている

エネミックス導入で…

日照時

太陽光
発電

非日照時

サブ電源
水素
ガソリン発電機

組み合わせることで
安定した電気供給が可能に

活用例 エネミックス × 屋外ネットワークカメラ



屋外ネットワークカメラ

遠隔地から
現場監視

備品の
盗難防止

立入禁止
エリアの
侵入監視



「企業は人なり」温故知新の人材・組織育成

リクシングアクション

当社の社風などをまとめた「RIXing Action」



01.ライフ・ワーク・バランスの充実

残業削減、テレワーク推進、フレキシブルな勤務体制など「New Normal」な働き方改革を推進。また、ペーパーレス、キャッシュレス、営業所レスなど事務改革も推進。

02.RIXing Actionを実践できる人材育成

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。実践することで、人材育成や当社のファンを増加させる。

03.社内外協創を実現する組織構築

新事業・新製品を持続的に生み出す組織や新・研究開発センターの構想・計画・建設。また、今まで以上に社内各組織の連携を密に行う。

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

ただ会社の利益だけを追求するのではなく、社会にとって、人にとって、正しい行動であるかどうかを選択の指針とし、何よりも優先すること。コンプライアンスという言葉が浸透する以前から、この約束を実践してきたからこそ刻まれた100年を超える歴史を誇りに。今後も変わることなく“善い”選択を優先し続けていきます。

RIXing Action No.9

投資をしてくれる皆様の期待に
応え続ける



それが、私たちの矜持です

いつまでも揺らぐことのない企業価値の創造を目指して、人財やブランドの育成、技術研鑽、設備投資など、未来まで見据えた変革と成長を継続していく。グループ全体で誠実に、堅実に業務に取り組むことで、当社を支えてくださるすべての人の信頼に応え、喜びを還元し続けていけるような企業力を確立していきます。

オフィスカークでライフ・ワーク・バランスを充実へ



▲オフィスカーク内部。後部座席にオフィススペースをとり、WEB会議や社内システム使用のほか、スキャナーやモバイルプリンターも完備

オフィスカークの運用実験を実施中

2021年4月から国内2拠点で運用実験開始

仕様：Wi-Fi、机・椅子、スキャナー、モニター、プリンター完備

- メリット1 自宅⇔営業所⇔顧客工場などの移動時間効率化
- メリット2 移動時間削減により自己実現やプライベート充実
- メリット3 営業所に戻らずとも資料提出など顧客要望に即座に対応



落ち着いた環境で作業でき効率も上がった

利用社員の声①



車内では背中を曲げないと頭が付き腰が痛い

利用社員の声②

メリット・デメリットを見極め
本導入を検討

4.ステークホルダーリレーションズ

事業を通じたSDGsへの貢献 / 積極的な情報開示



01.CSV ビジネスを通じた社会貢献の実行

当社グループは、国際社会が取り組むSDGsに賛同し、事業活動を通じてSDGsが目指す持続可能な社会 / 世界の実現に向けて貢献する。

02.ステークホルダーとのコミュニケーション活性化

IR・広報の役割を担う組織を新設（2022年4月～）し、ステークホルダーに向けて積極的な情報開示を行う。また、東証の新市場区分への適合に向けた計画書に基づき、現状の課題に対して取り組む。

【当社では、ステークホルダー = **リックスのファン**と捉えています】

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

サステナビリティ委員会 設置

目的

事業戦略とESG戦略の一体推進を図り…

- 1.企業活動を通じた新たな価値創造
- 2.社会課題の解決に向けた取り組みの達成

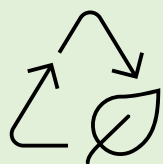
構成

委員長

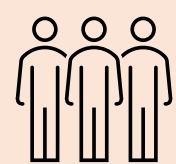


代表取締役
社長

3つの分科会で具体的な
施策や取り組みを検討・実施



環境



人材・安全



ガバナンス

気候関連財務情報開示タスクフォース (TCFD) 対応

各部署から意見を集約・検討し、当社の業績が
大きな影響を受ける可能性がある気候関連のリスク・機会を特定

対策

- 電池関連商材のニーズ発掘、積極的な開発を推進
- 修理・再生ビジネスのサービスメニュー拡大
- 太陽光発電/省エネ・再エネ利用で化石燃料電力使用削減
- 低炭素設備に対応した商材の開発推進

**低炭素社会に沿った製品・商品・サービスを提供し
大きなビジネスチャンスにつなげる**

令和4年度 循環型社会推進功労者 **環境大臣表彰** (2022年10月)

当社製品が受賞

受賞製品

「フォーミング抑制剤 ロッキーライトRS」



製鉄の生産ラインで活躍



環境省より表彰

受賞理由

産業廃棄物として処理される「製紙スラッジ」と「人工大理石」を活用し従来品よりも高性能品を製造する技術を開発

用途

製鉄業界で使用される資材。
鉄鉱石から鉄を取り出す金属精錬の際に発生するスラグ（金属カス）の吹きこぼれを防止するもの



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～



▲▼ 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)



主な取り組み

- 5月 配当方針変更 (配当性向 個別30%→連結40%) /機関投資家向け説明会 (WEB)
- 6月 グループに1社新加入 (プレスリリース)
- 8月 第1四半期決算発表 (過去最高益) / IRフェア初出展 (東京) / 新製品 (プレスリリース)
- 9月 IRフェア出展 (大阪) / 自己株式取得
- 10月 ロボット開発ベンチャーに出資 (プレスリリース) /個人投資家向け説明会

11月以降も積極的なIRを継続

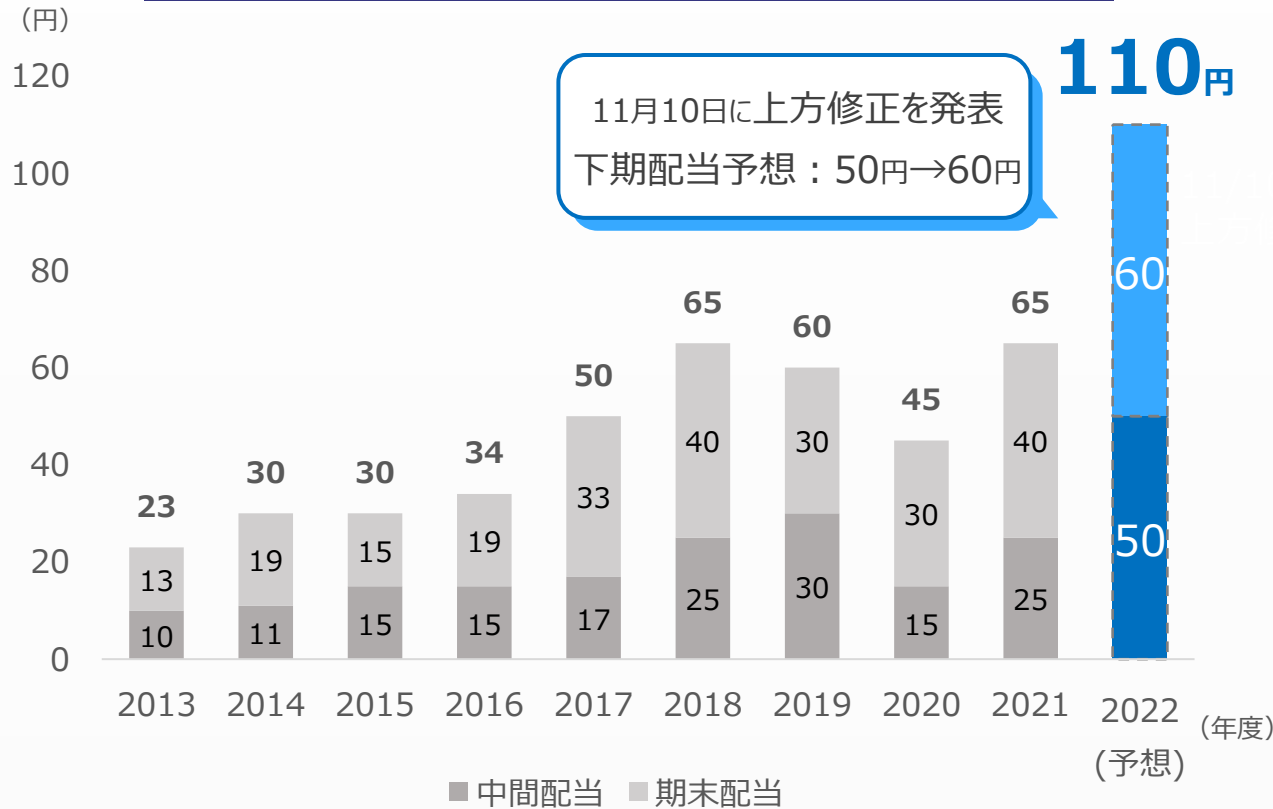
参考：2022年 出来高推移 (月別平均)



今年度
より

大幅な見直しで株主様に更なる還元

配当推移



配当性向



配当利回り (予想)

5.24%

2022年11月15日(火) 終値計算

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。