

## 目次

### 価値創造ストーリー

私たちのミッションは .....	03
どのように歩んできたか .....	05
経営の自由度を高め、成長の加速を実現 .....	07
トップメッセージ .....	09
財務・非財務ハイライト .....	14
私たちの輪郭 .....	15
価値創造プロセス .....	16
成長を加速させる資本戦略 .....	17

### 成長戦略

マテリアリティ中期計画 .....	20
中期経営計画「Go Beyond 2026 革新」 .....	21
財務戦略 .....	25
ROIC経営 .....	26
事業別戦略	
建築資材・シビル事業 .....	27
高機能材事業 .....	29
フィルム事業 .....	31
伸張事業・領域 .....	33
生産技術 .....	35
研究開発 .....	37
環境 .....	41
人的資本の最大化に向けて	
従業員座談会	
Go Beyond タキロンシーアイの未来へ .....	43
人的資本の強化 .....	46



トップメッセージ 09



事業別戦略 27



従業員座談会 43



## 成長を支える経営基盤

ステークホルダーエンゲージメント .....	51
サステナビリティ基本方針 .....	52
コーポレート・ガバナンス .....	53
コンプライアンス／リスクマネジメント .....	54
人権／サステナビリティ調達 .....	55
労働安全／品質 .....	56

## データセクション

財務データ .....	57
非財務データ .....	58
会社情報 .....	59



スポーツ振興支援 60

## 発行にあたって

タキロンシーアイは、2024年10月に伊藤忠商事(株)によるTOB(株式公開買付)を受け、非上場会社となりました。一般的に、統合レポートは投資家が求める財務面・非財務面の企業情報を備えた開示物として確立しており、その意味では、非上場化により統合レポート発行の必要性は低下いたします。

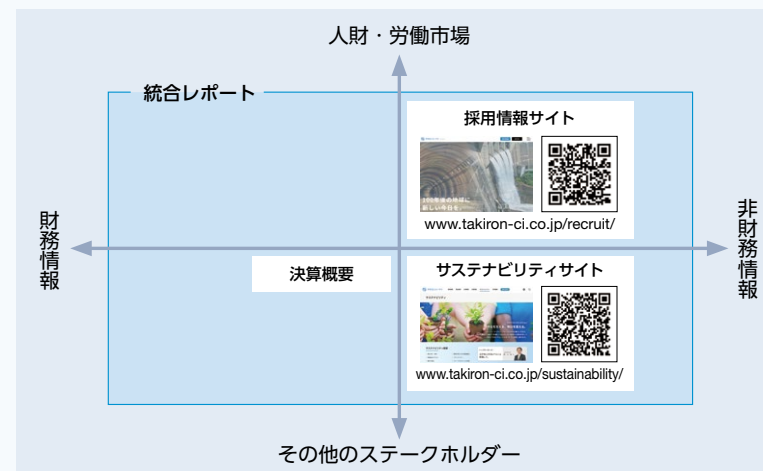
しかしながら、有価証券報告書などの法定開示資料の公開義務がなくなったとしても、タキロンシーアイグループがどのような企業活動を行い、どのような未来を描いているかを、財務・非財務の両面から包括的に示すことは大変重要なことと考えます。

そのため、当社グループでは、引き続き統合レポートを重要なコミュニケーションツールと位置づけ、皆様に中長期的な企業価値向上に向けた取り組みをご理解いただくとともに、さらに対話を深め、当社の持続可能性を高めていくことを目的に、発行を継続することとしました。

取締役 常務執行役員 経営管理本部長  
兼 CCO 兼 CIO 兼 内部統制担当

福島 昇

### タキロンシーアイの情報開示体系



# 私たちのミッションは

## グループ企業理念

### 使命

# 人と地球にやさしい未来を創造する

これまでに磨いてきた様々な経営資源を通じて、人々の暮らしと地球環境に対し責任と役割を果たし続けるということ。

1919年の創立から、今日の暮らしを支え、明日の社会を変えてきたタキロンシーアイグループは、  
これからも「安心と心地よさ」という価値を未来に向けて創造する企業グループでありたいと考えます。



## 行動指針

# 未知に挑み 未来をカタチにする

「人と地球にやさしい未来」へはこれまでの知識や経験に頼ってではたどり着けないことを、私たちは知っている。

当たり前を問い直し、失敗を恐れず探求していくからこそ、新しい可能性が見えてくる。

そして、モノづくりの力を存分に発揮し、確かな製品や技術として現実の世界へ送り出していく。

私たちはいつもこの言葉に立ち返り、前に、前に、道を拓きつづけます。

## 尊重すべき価値観

### 充実人生 経営宣言

充実した人生に、  
良質な職場を提供する

### 安全 基本理念

安全は全てに優先する

### 環境理念

私たちは常に地球環境保護をこころがけ、  
人と地球と未来にやさしいものづくりをめざします

## 企業メッセージ

# 今日を支える、明日を変える。

タキロンシーアイグループは人々の今日の暮らしを支え、

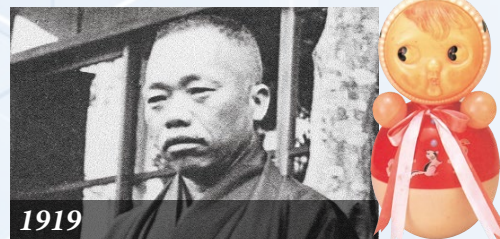
明日の暮らしを豊かで快適にするために自ら変革する勇気を持って

人と地球と未来にやさしいものづくりに挑戦し続けます。

## 価値創造ストーリー

# どのように歩んできたか

- 1919** ●「瀧川セルロイド工業所」創業
- 1935** ●網干工場竣工「瀧川セルロイド株式会社」に改称し、法人組織とする
- 1948** ●本社・工場含めた労働組合が結成  
●塩化ビニル樹脂の研究開始
- 1955** ●硬質塩化ビニル板「タキロンプレート」の商業生産を開始
- 1957** ●伊藤忠商事(株)が資本参加
- 1959** ●「タキロン化学株式会社」に社名変更
- 1961** ●大阪証券取引所 株式市場第二部に上場  
●ポリカーボネートプレート製造開始
- 1963** ●東京タキロン株式会社(現 東京工場)竣工  
●「ハマ化成株式会社」発足
- 1964** ●滋賀工場竣工
- 1965** ●伊藤忠商事(株)100%出資により「神戸樹脂株式会社」設立  
●滋賀工場で農業用ビニルフィルム製造開始
- 1967** ●伊藤忠商事(株)が資本参加  
●平塚工場竣工
- 1968** ●二軸延伸フィルムの製造開始
- 1971** ●神戸樹脂と合併し「シーアイ化成株式会社」に社名変更
- 1972** ●排水ます販売開始
- 1973** ●東京証券取引所 株式市場第一部に上場  
●防滑性ビニル床シート「タキストロン」販売開始  
●「タキロン株式会社」に社名変更  
●安富工場竣工  
●栃木工場竣工
- 1978** ●防霧性農業用ビニルフィルム「スカイエイト」販売開始
- 1980** ●粘着剤付化粧シート「ベルビアン」販売開始



1919 創業者瀧川佐太郎とセルロイド生地が使用された人形



1961 ポリカーボネートプレートは、採光性・強度・安全性に優れた特性を活かして、様々な用途で採用

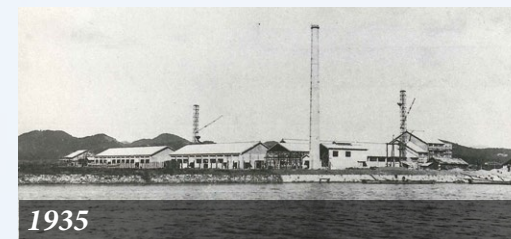


1972 土中においても変質しない高い耐久性を誇るポリプロピレン製排水ます



1978 防霧性農業用ビニルフィルム「スカイエイト」

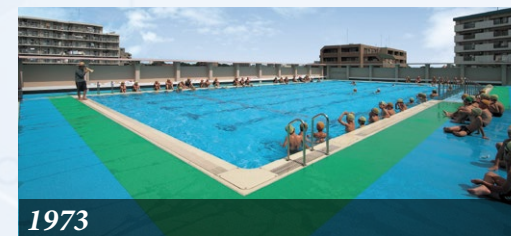
●タキロン ●シーアイ化成 ●タキロンシーアイ



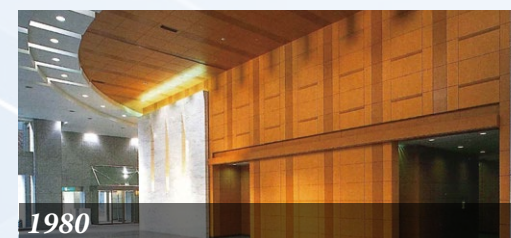
1935 当時の網干工場



1965 作物の栽培環境の改善に大きく貢献した農業用ビニルフィルム



1973 防滑性ビニル床シート「タキストロン」



1980 意匠性と機能性を兼ね備えた粘着剤付化粧シート「ベルビアン」

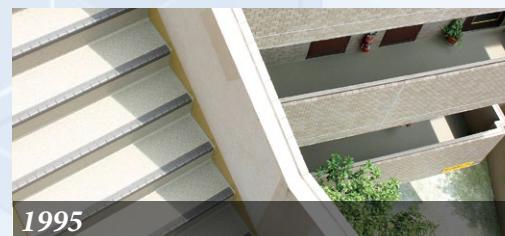


- 1982** ●水膨張性止水材「ビノンアクアATR(現・ビノンハイドロタイト)」販売開始
- 1986** ●PETボトル用PSシュリンクラベルフィルム販売開始
- 1993** ●東京証券取引所 市場第二部に上場
- 1995** ●遮音・防滑性階段用床材「タキステップ」販売開始  
●東京証券取引所 市場第一部に上場
- 1999** ●FM4910規格適合樹脂板「FMプレート」販売開始  
●岡山工場竣工
- 2000** ●揖保川事業所竣工
- 2005** ●サイホン雨どいシステム「ジェットライン」販売
- 2017** ●タキロン(株)とシーアイ化成(株)が経営統合し、「タキロンシーアイ株式会社」が誕生
- 2019** ●創業100周年
- 2022** ●東証プライム市場へ移行
- 2024** ●中期経営計画「Go Beyond 2026 革新」始動  
●伊藤忠商事(株)による完全子会社化



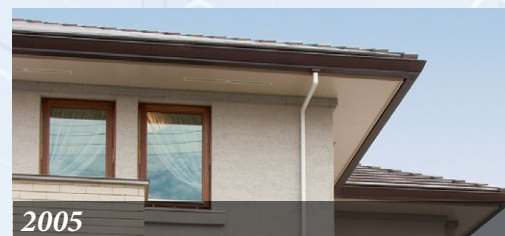
1982

地下鉄、道路トンネル、地下駐車場などの工場で使用された水膨張性止水材「ビノンハイドロタイト」



1995

床事業の躍進のきっかけとなった遮音・防滑性階段用床材「タキステップ」



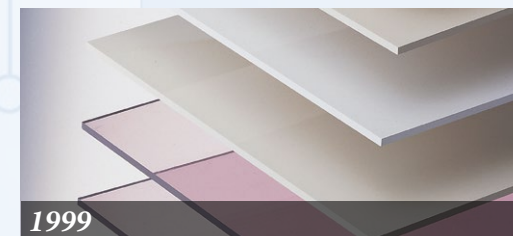
2005

排水能力を飛躍的に向上させた雨どい「ジェットライン」



1986

PETボトル用「PSシュリンクラベルフィルム」



1999

FM4910規格に適合したFM規格適合樹脂板「FMプレート」

## 歴史を通じて培ったコア技術

### 射出成形

#### 主な製品

- ・管工機材(排水ます等)
- ・住宅資材(雨どい等)

#### 特徴

複雑な形状の製品を大量生産することに優れ、例えば管工機材では数百種類を超える豊富な品揃えで、多様なニーズに対応。

### 異形押出成形

#### 主な製品

- ・水膨張性止水材(ハイドロタイト)

#### 特徴

異なる性能を持つ複数の樹脂を同一断面に一体化することができ、独自発想の特殊形状止水材を実現。

### プレス成形

#### 主な製品

- ・工業用プレート  
(硬質塩化ビニル板等)

#### 特徴

国内でも数少ない製造技術で外観が良く、加熱伸縮のタテ・ヨコ差が少ない高品質なプレートを實現。

### 粉体成形

#### 主な製品

- ・床シート(タキストロン)
- ・階段用床材(タキステップ)

#### 特徴

表面が割れても色柄が変わらない床材を製造でき、より耐候性・耐摩耗性に優れた意匠性の高い製品を實現。

### シート・フィルム押出成形

#### 主な製品

- ・波板(ナミミタ)、平板(プレート)
- ・シュリンクフィルム

#### 特徴

多種多様な樹脂原料を用いて薄物から厚物まで成形可能であり、建材から農業・医療・食品など広範な分野に貢献。

### インフレーション成形

#### 主な製品

- ・農業ハウス用フィルム(農PO)

#### 特徴

袋状のフィルムに特化した成形法。業界初の五層五層成形により多機能な農業ハウス用フィルムで栽培環境の改善に貢献。

### カレンダー成形

#### 主な製品

- ・内外装化粧シート(ペルビアン等)
- ・プレス成形用カレンダーシート
- ・農業ハウス用フィルム(農ビ)

#### 特徴

厚み精度の高いシートが成形でき、ラミネート・印刷等の後加工により高機能で優れたデザイン性を備えた内外装材を創出。



価値創造ストーリー

## 経営の自由度を高め、成長の加速を実現

タキロンシーアイは2024年に伊藤忠商事(株)の完全子会社となりました。  
タキロンシーアイグループは、総合商社 伊藤忠商事の持つネットワーク、  
資金力などの経営資源を取り入れながら、自律的な成長を遂げていきます。

### 使 命

## 人と地球にやさしい未来を創造する

経済的価値と社会的価値を創出し、使命を実現する  
企業価値の持続的な向上

### マテリアリティ



## 中期経営計画「Go Beyond 2026 革新」

### 基本方針

安定的に連結純利益60億円以上を稼ぐ

将来100億円を稼ぐための構造改革の実行

### インオーガニック成長

既存事業の収益力強化(ROIC向上)

新規事業の拡大

### 主要施策

グループ経営の最適化

新製品・新事業の創出

現場力の徹底的な強化

海外ビジネスの拡大

M&Aの加速



# 経営の自由度を高め、 より長期的な成長を実現する

経営の安定化／意思決定のスピード向上／長期的な戦略推進

総合商社 伊藤忠商事の  
経営資源

上場コスト

削減

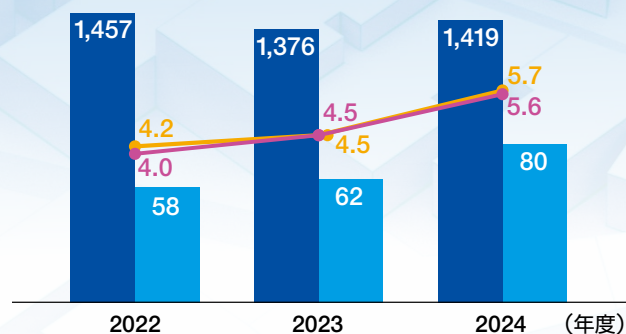
2024年度  
株式非公開化

強化

2023年度  
中期経営計画

「Go Beyond 2026 革新」策定

2022年度  
事業構造改革を実施



2024年度実績

売上高	1,419億円
営業利益	80億円
営業利益率	5.6%
ROIC	5.7%

ネットワーク

総合商社の情報収集力や交渉力、海外ネットワークやバリューチェーン、サプライチェーンを最大限活用することで、販売網の拡大と戦略的な原材料購買体制を構築

資金力

完全子会社化になることにより、利益相反構造が解消され、資金援助に関する判断と実行のスピードおよび柔軟性が向上

人材交流

伊藤忠商事へ人材を派遣しノウハウの共有を受けるとともに、伊藤忠商事からも専門人材の受入を行い、人的資本の充実をはかる



価値創造ストーリー

トップメッセージ

Go Beyond

経営の自由度を最大限に活かし、  
飛躍的な成長を目指す

代表取締役社長  
福田 祐士





## 価値創造ストーリー

## トップメッセージ

## さらなる成長に向けた大きな一歩

当社は、かねてより親子関係にあった伊藤忠商事(株)による株式公開買付(TOB)の実施により、2024年10月29日をもって非上場企業となりました。これは、2023年度からのタキロンシーアイグループの構造改革の動きを受け、伊藤忠商事が当社の成長性に確信を持ったこと、一方で当社としても総合商社の持つ経営資源をより活用することがさらなる成長を加速させる追加エンジンになると判断した結果です。当社が100億円以上の連結純利益を稼ぐ企業を目指し、その先の使命を実現していくには、これまでの事業の延長に加えM&Aやビジネスモデルの転換などの「非連続的成長」が不可欠であり、これらの成長を推進する強力なエンジンが必要でした。伊藤忠商事の完全子会社となったことで、四半期ごとの業績開示や一般株主の短期的利益への配慮といった上場企業ならではの責務を過度に意識することなく、総合商社の持つ情報力や資金力、グローバルネットワークなどの経営資源を追加エンジンに、従来の上場企業体制下よりも高い自由度とスピード感を持った経営判断を行い、研究・製造というメーカーとしての強みを伸ばしていく体制が確立されました。

上場を廃止してからおよそ1年弱が経過しましたが、従来の枠を超えた成長のための施策を講じており、すでにその成果が表れ始めています。私たちは、追加エンジンを活かし、2026年度に最終年度を迎える中期経営計画「Go Beyond 2026 革新」を必ず達成します。そして、これまで以上にステークホルダーの皆様のご期待に応える企業グループを目指してまいりますので、引き続きご支援賜りますようお願い申し上げます。

## 2024年度振り返り

## 計画を上回る業績を達成

2024年度は、2023年度に打ち出した信頼回復フェーズから一歩踏み込み、全社最適やシナジー創出を目的に4事業本部体制から3事業本部体制へ再編しました。また、中期経営計画「Go Beyond 2026 革新」を発表し、「安定的に連結純利益60億円以上を稼ぐ」「将来100億円を稼ぐための構造改革の実行」という二本柱を基本方針に定め、グループ経営の最適化、新製品・新事業の創出、現場力の徹底的な強化、海外ビジネスの拡大、M&Aの加速という5つの主要施策を打ち出しました。主要施策に沿って各事業本部で取り組みを進め、ターンアラウンドの節目にある特定のグループ会社については「重要モニタリング会議」を通じてハンズオンで今後の方針や対応策を指示する等、着実な実行を積み重ねた結果、工場統廃合の決議や不採算事業の撤退といった事業構造改革を着実に推進、2022年度に9社あった赤字グループ会社は2社まで減少しました。

2024年度の業績は、売上高1,419億円(前期比3.1%増)、営業利益80億円(同28.3%増)、親会社株主に帰属する当期純利益57億円(同10.9%増)となり、期初に想定した利益を超過して達成することができました。「神は細部に宿る」と言いますが、経営についても同様です。全体を見渡しながらか、ひとつひとつ細部にわたって収益改善に向けた手を打っています。その積み重ねが業績に表れてきているのだと思います。

## 2024年度実績

(単位:百万円)

	2023年度実績	2024年度実績	前年差
売上高	137,581	141,858	+3.1%
営業利益	6,228	7,991	+28.3%
経常利益	6,501	8,177	+25.8%
親会社株主に帰属する当期純利益	5,102	5,659	+10.9%



## 価値創造ストーリー

## トップメッセージ

## 中期経営計画2年目の主な取り組み

## 「グループ経営の最適化」の推進

当社のように事業分野が多岐に渡るメーカーは、ひとつひとつの事業の収益構造を丁寧に分析し、それぞれに相応しい施策を講じる必要があります。残る赤字会社であるBONLEX EUROPE S.R.L.とマーベリックパートナーズ(株)についても黒字化への具体的な道筋は見えてきており、現在の中期経営計画期間中にはタキロンシーアイグループのすべての会社が黒字となるようしっかりと取り組んでまいります。その上で、単に黒字化を目指すのではなく、タキロンシーアイグループとして相互にシナジーを発揮できるような取り組みが必要です。例えば、当社の新事業推進部の下で収益性の向上に取り組んでいるマーベリックパートナーズ(株)は、世の中の関心が高い循環型社会に貢献する樹脂コンパウンド事業を展開する会社で、樹脂を取り扱う当社グループの既存事業とのシナジーも大いに見込めます。しかし、コンパウンドを製造するために必要である良質なリサイクル材の安定調達に課題がありました。そこで、2024年度に資本再編を行い、マレーシアのリサイクル会社MJ Material Technologyを新株主(35%出資)として迎え入れ、リサイクル材の調達能力を強化しました。同社製の樹脂コンパウンドに対する引き合いは旺盛であり、2026年度までに収益を上げられる会社にし、さらにその先にはグループ全体でのシナジー発揮を目指していきます。一方、当社グループの将来のさらなる飛躍のためには、不採算事業の改善だけではなく、それぞれの課題に応じた外部からの事業の取り込みや、ビジネスモデルの転換も必要です。高機能材事業でのCKアドテック(株)(旧CIPSアドバンス(株))のグループ会社化は「販売・物流戦略の再構築」を、またフィルム事業でのサイトウ種苗(株)のグループ会社化は「縮小するマーケットでの事業拡大、適応範囲の拡大」を狙いとしており、単に事業ドメインを増やすためではない戦略的なM&A事例です。こうした取り組みを、今後も継続的に着実に進めることでグループ経営の最適化を図り、しっかりと収益を上げることができる体制を形にしていきます。

## 中期経営計画2年目の主な取り組み

## 「新製品・新事業の創出」の具現化

メーカーである当社にとって、言うまでもなく新製品の創出や研究開発は成長の源泉です。組織面からその取り組みを促進するため、2024年度は、経営企画本部の下に「新事業推進部」と「新素材・新領域開発部」を設置しました。これは、よりマネジメントに近い環境で市場ニーズを的確に捉えた製品開発や事業化をスピーディに推進する体制を整え、新規参入分野の探索、企画開発に取り組むためです。その中で、当社は新たな成長領域の一つにモビリティ分野を掲げ、車体の軽量化やEVの普及に伴う性能要求への対応について検討を進めてきました。その結果、将来のビジネスとしての可能性を見出すことができたため、2025年度はこの取り組みを発展・加速させるべく、建築資材・シビル事業本部の下に「モビリティ市場開発部」を設置しました。建築資材・シビル事業本部は、モビリティ分野に展開が可能なりソースを保有しているため、潜在顧客との会話を深掘りすることでユーザーが求める製品開発が具現化できると確信しています。

また、研究開発部の下に「ナノマテリアル開発グループ」を新設しました。これは、経営企画本部の新事業推進部が主管するCIKナノテック(株)との協業を一層深化させることを目的として





## 価値創造ストーリー

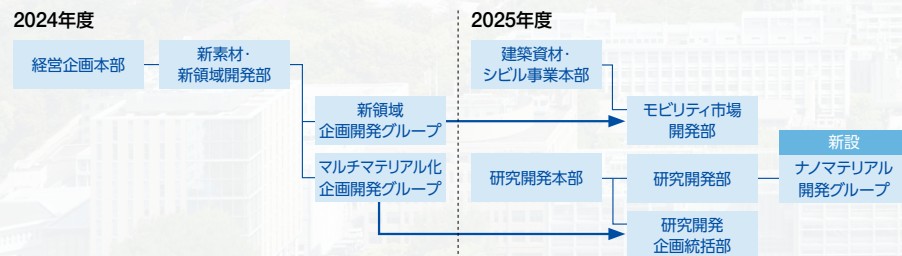
## トップメッセージ

います。CIKナノテックの持つ、分散や表面加工といったナノテクノロジーは、当社製品とのシナジーが大いに見込まれます。将来は超微粒子マテリアルを自社で創り出すことも視野に入れながら、既存製品への応用展開や新製品の開発力を強化していきます。

このように、常に経営環境の変化に迅速に対応できる組織体制へのシフトを目指しており、それは研究拠点のロケーションについても同様です。2026年4月に開設する三田総合研究所(兵庫県三田市)には、各拠点の研究開発機能を集約します。研究・技術開発機能だけでなく、超微粒子マテリアルや樹脂コンパウンドといった成長性のある事業分野も集約することで、タキロンシーアイグループの技術ハブセンターとして、また社外とのオープンイノベーション拠点としての活用を推進し、新製品・新事業の創出を加速させます。

組織やロケーションといったハード面が整ったとしても、ソフト面－人材面－からの「新製品・新事業の創出」への取り組みに対する促進が不足しては、新しいアイデアは生まれません。これまでの社員の知見を土台に外部の新たな視点を融合させることで、当社の研究開発を一層促進するため、2023年に外部から研究開発部長と研究開発企画統括部長を招聘しました。これにより、研究・開発現場での組織の活性化と能力の向上を図っていきます。また2025年4月からは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)の理事長などを歴任された方を研究開発本部担当理事として受け入れ、私自身も研究開発本部長を兼任しています。組織の活性化に加えて、産学連携を促進することも意図しており、すでにNEDOなどの各種プログラムへの応募も積極的に進めています。

### 「新製品・新事業の創出」を後押しする組織体制へのシフト

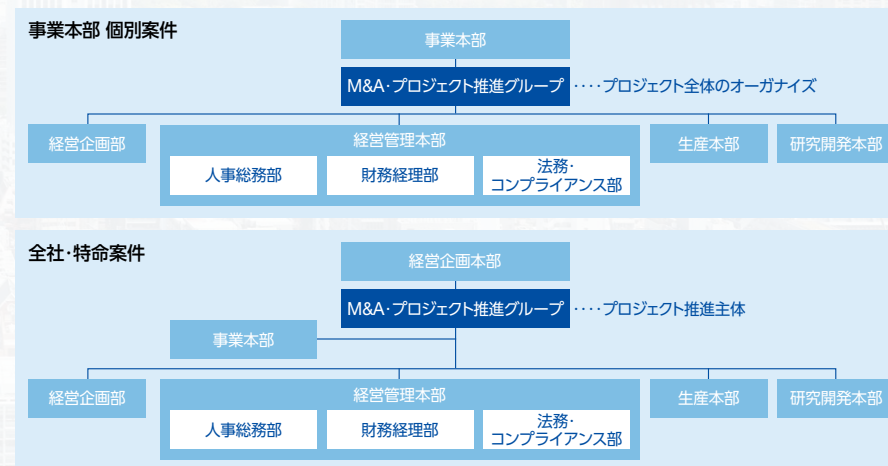


### 中期経営計画2年目の主な取り組み

### M&Aの加速と高機能材事業のターンアラウンド

飛躍的な成長を遂げていくためには、これまでの事業の延長ではないM&Aやビジネスモデルの転換などの「非連続的成長」が不可欠であることは前述した通りです。M&Aの主体は各事業本部ですが、当然ながら当社はM&Aを本業としておらず、戦略的なM&Aに必要とされるノウハウや人材が不足していました。そこで、2025年度には経営企画本部の新事業推進部の下に「M&A・プロジェクト推進グループ」を新設、追加エンジンとして伊藤忠商事(株)から複数のM&A案件を牽引した実績のある人材を受け入れました。これにより、事業部の個別案件は当該事業部がリードしつつ、M&A・プロジェクト推進グループがプロジェクト全体のオーガナイズを実施することで、M&A案件の着実な実現を担保していきます。また全社・特命案件はM&A・プロジェクト推進グループが主体となることで、これまでの事業の延長では捉えきれない、当社の飛躍的な成長に資する案件を獲得できると考えています。

### 新M&A取り組み体制





## 価値創造ストーリー

## トップメッセージ

これまでの具体的なM&A事例として、高機能材事業におけるCKアドテック(株)のグループ会社化があげられます。国策としても重要な半導体業界において、当社は半導体洗浄装置に使用され、世界トップクラスのシェアを誇る「FMプレート」を供給していますが、半導体業界は需要変動が大きいことから適正在庫量を維持することが重要です。そのため、当社の「FMプレート」の全量を、CKアドテック(株)に一任することで在庫管理機能を集約、適切な見込み生産を実施することで、安定供給体制の構築を実現します。これは、当社にしかできない極めて重要な取り組みだと考えています。さらにユーザーである半導体洗浄装置メーカーのニーズも直接汲み取りやすくなり、新製品開発に活かすことが可能となります。

### 人材戦略

#### 個人の成長を会社の成長へと繋げていく

2025年4月に「求められる人材像」をリニューアルしました。これは、2024年4月にグループ企業理念を改訂した際に制定した、行動指針「未知に挑み 未来をカタチにする」を体現するため、社員一人ひとりに求める資質を「チャレンジ」「当事者意識」「顧客志向」「専門性」「実行力」の5つのキーワードに整理したものです。組織に限らず、スローガンも実行できる形にすることが大切です。さらに各自の目標と連動させて能力評価にも紐づけることで、より自然に、無理なく個人の行動変容を促すことができると考えています。社員一人ひとりが高い目標を持ち、それを目指して具体的なアクションを継続しなければ、会社の成長は成し遂げることができないのです。

社員一人ひとりの頑張りによって創出された利益は、処遇改善やキャリア形成の機会の拡充等の形で社員に還元していきます。それをもとに人生を充実させていただくことで、仕事でも十分に力を発揮していただく、この好循環を当社の中に確立し、社員の皆さんに「この会社で働けてよかった」「仕事が面白い、ワクワクする」と誇りを持ってもらえるようにすることが、私の究極的な役割だと考えています。

### サステナビリティ

#### 「社会的な生き物」として歩んでいく

非上場企業だからといって、サステナビリティの取り組みを後退させることはありません。なぜなら、会社は自社単独で成り立つものではなく、様々なステークホルダーと関わり、さらには原材料やエネルギーなど地球の恩恵を受け、持続的な発展を成し得る「社会的な生き物」だからです。

そもそも当社は、再製セルロイド生地 の製造からスタートした歴史を持ち、循環型社会への意識を企業のDNAとして受け継いでいます。そして「人と地球にやさしい未来を創造する」を使命に掲げています。マテリアリティ中期経営計画にも掲げている通り、CO<sub>2</sub>排出量の削減をはじめとした気候変動への取り組みや、環境配慮型製品の創出にこれからも注力し、社員が誇りを持てる会社にしていきたいと考えています。

### おわりに

当社は、総合樹脂加工メーカーとして高い技術力を持ち、100年以上にわたって様々なトップシェア製品を生み出してきました。薄物から厚物、プレート状から複雑な形状、超微粒子マテリアルからダムなどの大型施設で使用される製品まで、広範囲にわたる製品群は安定的な利益を生み出し、当社の経営基盤を支えています。しかし、私たちが培ってきた高い技術力を活かし、さらに社会に貢献していくには「非連続的」な成長が不可欠です。

非上場化は私たちの成長を加速させる絶好の機会だと捉えています。現状の延長線上に満足するのではなく、常にさらなる高みを目指し、日々挑戦しながら、未来をカタチにしていきます。新しい一歩を踏み出したタキロンシーアイグループの未来に、ぜひご期待ください。

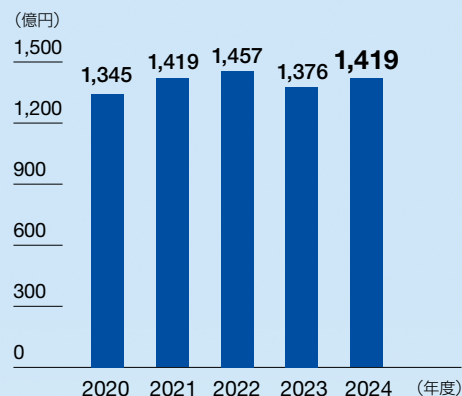
価値創造ストーリー

# Highlights

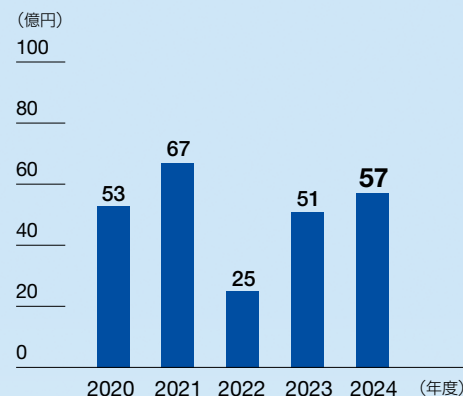
## 財務・非財務ハイライト

### 財務指標

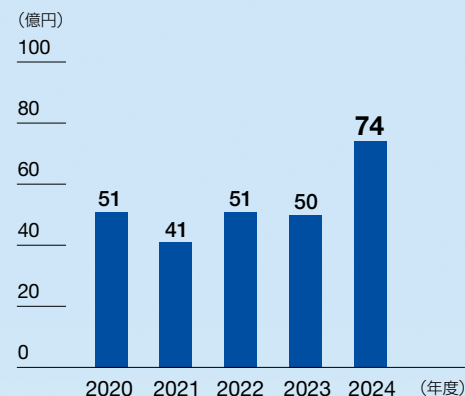
#### 売上高



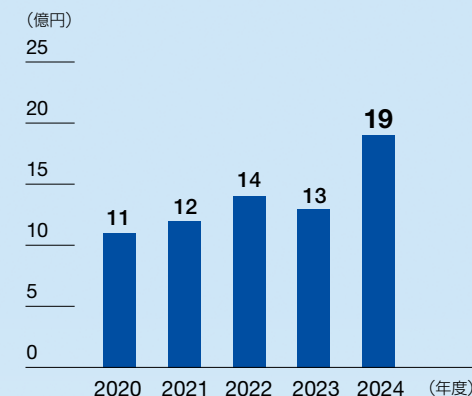
#### 親会社株主に帰属する当期純利益



#### 設備投資額

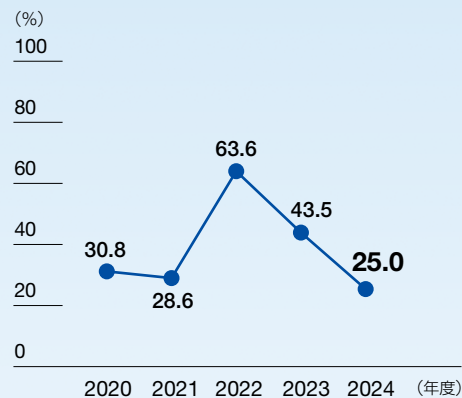


#### 研究開発費

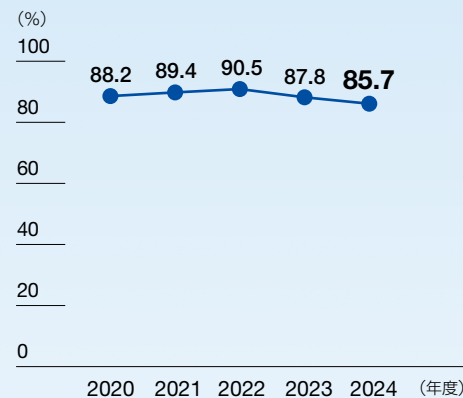


### 非財務指標

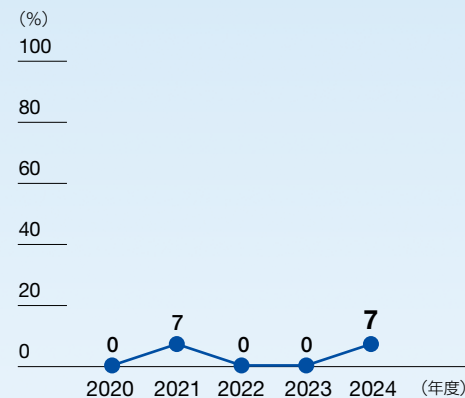
#### 新卒採用女性比率



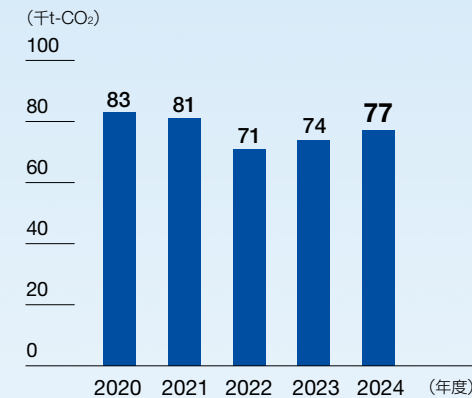
#### 有給休暇取得率



#### 新卒入社3年以内の離職率(総合職)



#### CO<sub>2</sub>排出量(Scope1・2)





価値創造ストーリー

# 私たちの輪郭

## 事業概要 (2025年3月期)



## Our Snapshot (2025年3月期／2025年3月末時点)

売上高 <b>1,419</b> 億円	経常利益 <b>82</b> 億円	ROIC <b>5.7</b> %	創業 <b>106</b> 年	タキロンシーアイグループ <b>25</b> 社
特許保有件数(単体) 国内 <b>453</b> 件 海外 <b>72</b> 件	設備投資額 <b>74</b> 億円	従業員数 <b>2,971</b> 名	CO <sub>2</sub> 排出量 <b>29%</b> 削減 (2018年度比)	社外からの評価 健康経営優良法人 2025 SDG <sub>1</sub> 環境 SDG <sub>2</sub> 気候変動 SDG <sub>3</sub> 健全なエネルギー



価値創造ストーリー

# 価値創造プロセス

タキロンシーアイグループは、5つの強みを基軸に、自らとお客様の期待を「越えて」ゆき、「人と地球にやさしい未来」を創造する企業グループへと成長していきます。

## 外部環境認識

### 機会

- 国内経済の内需回復
- 機能性・環境対応製品の需要の高まり
- 軽量素材の需要の高まり

### リスク

- 中国経済の懸念
- 物価高の長期化
- 国際情勢の緊張の高まり
- 金融資本市場の変動



価値創造ストーリー

# 成長を加速させる資本戦略

タキロンシーアイグループは、100年超の歴史の中で価値創造の源泉である6つの資本「財務資本」「製造資本」「知的資本」「人的資本」「社会・関係資本」「自然資本」を磨き上げてきました。今後も多様な資本を効果的かつ効率的に活用するとともに、事業活動を通して資本を強化していきます。



## 財務資本

▶ P.25

### 継続的な成長投資を行うための 健全な財務基盤

タキロンシーアイグループは、健全な財務体質を維持しています。これを背景に、中期経営計画期間中の営業キャッシュフローを成長投資に集中的に振り向け、また有益なM&Aのための特別投資枠400億円を設定することで、さらなる飛躍を目指します。また、ROIC活用による資本収益性の改善の推進により、各事業の体質改善を推進することで全社の財務体質をより強固なものとしていきます。

#### 強化アプローチ

- ▶ 継続的な成長投資
- ▶ 実効性の高いM&Aの実行
- ▶ ROIC管理による収益力の向上

自己資本比率 **65.8%** (2025年3月31日現在)

ネットD/Eレシオ **-0.23倍** (2025年3月31日現在)

営業CF **99億円** (2024年度)



## 製造資本

▶ P.35

### 環境変化やお客様のニーズに応える 国内外の生産体制

タキロンシーアイグループは、国内26拠点、海外4拠点の生産拠点を有しています。今後も成長分野への積極的な投資により生産能力の増強を進めるとともに、海外拠点では「地産地消」により競争力を高めます。また、これまで投資してきたITインフラをベースにさらなるスマート工場化を推進し、高効率・低コストを追求していきます。

#### 強化アプローチ

- ▶ 国内外の生産能力の増強
- ▶ スマート工場化による競争力の強化
- ▶ 事業継続に関する方針や管理体制の構築

拠点数 国内 **26**拠点 (研究所含む) 海外 **4**拠点  
(2025年3月31日現在)

設備投資額 **74億円** (2024年度)

生産技術 成形加工技術・材料配合技術・  
分析評価技術・設備設計技術



## 知的資本

▶ P.37

### 持続的成長の源泉となるコア技術

コア技術である成形加工技術をベースに、材料配合技術・表面処理技術・分析評価技術を強化し、圧倒的な差別化を図ります。そのために、各事業本部の商品開発部・新事業推進部・モビリティ市場開発部との連携強化や、三田総合研究所(来春開所予定)への研究機能集約など、グループ総合力を発揮する体制整備を進めています。そして、研究ポートフォリオに基づいたオープンイノベーション・M&Aを通じた新技術獲得による新製品・新事業創出、知財創出をはじめとした知財活動強化を推進していきます。

#### 強化アプローチ

- ▶ 新総合研究所設立などの体制整備によるグループ総合力強化
- ▶ オープンイノベーション・M&Aによる外部技術獲得
- ▶ 事業に資する知財活動の強化(IPランドスケープ活用ほか)

研究開発費 **19億円** (2024年度)

新製品売上高比率(単体) **13.7%** (2024年度)

特許保有件数(単体) 国内 **453**件 海外 **72**件  
(2025年3月31日現在)





## 人的資本

▶ P.46

### 企業の成長を支える多様な人材

企業の持続的な成長と中長期的な価値向上を担う人材を重要な経営資源と捉え、積極的な投資を継続しています。2024年には人事制度を改定し、優秀かつ意欲ある若手人材の早期抜擢や報酬・評価制度の見直しによるメリハリある処遇を実現、また、経営の重要施策である「充実人生 経営宣言」を通して、社員一人ひとりの成長を促すとともに、誰もが持てる力を十分に発揮できるような職場環境づくりを進め、人的資本の最大化を目指しています。

#### 強化アプローチ

- ▶ グローバル人材を含む戦略的な人材育成
- ▶ ダイバーシティ&インクルージョンの推進
- ▶ 健康経営、生き活きと働ける職場環境づくりの促進

一人当たりの研修時間(本社教育のみ) **13.4時間** (2024年度)

一人当たりの研修費用 **82,797円** (2024年度)

女性管理職比率(単体) **3.2%** (2025年4月1日現在)



## 社会・関係資本

▶ P.51・55

### 信頼の積み重ねにより構築された ステークホルダーとのネットワーク

タキロンシーアイグループは、社内外のステークホルダーとの信頼関係を基盤に、積極的かつ建設的な対話を重ねることで、持続的な事業運営を目指しています。重要なパートナーである取引先の皆様とは、持続可能なサプライチェーンの構築に取り組み、また、各拠点での社会貢献活動を通じて地域社会との相互理解を深めながら、より良い社会の実現に貢献してまいります。

#### 強化アプローチ

- ▶ ステークホルダーとの積極的かつ建設的な対話
- ▶ 持続可能なサプライチェーンの構築
- ▶ 各拠点地域における共存共栄

歴史 創立 **106年** (2025年3月31日現在)

タキロンシーアイグループ **25社** (2025年4月1日現在)

各拠点地域における社会貢献活動 **285件** (2024年度)



## 自然資本

▶ P.41

### 事業活動に不可欠な限りある自然資源

限りある自然資源を有効かつ効率的に活用するとともに、事業活動における省資源化の取り組みを継続します。水使用量やエネルギー使用量原単位を把握し、使用量削減を図るほか、気候変動に関するリスクが事業活動に与える影響を分析・評価し対応策に取り組んでいきます。さらには環境配慮型製品を社会に広く提供することで、循環型社会の実現に貢献していきます。

#### 強化アプローチ

- ▶ TCFD提言に沿った取り組み強化とカーボンニュートラルへの挑戦
- ▶ 自然資源の有効利用
- ▶ 環境配慮型製品の開発、提供

水使用量 **842千m<sup>3</sup>** (2024年度)

エネルギー使用量原単位 **13.4GJ/製造t** (2024年度)

環境配慮型製品数の上市件数 **5件** (上市件数)(2024年度)