


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

マテリアリティ中期計画

タキロンシーアイグループは、中期経営計画「Go Beyond 2026 革新」策定を機にマテリアリティ項目およびKPIを新たに設定しましたが、この度、用語の定義をわかりやすくするとともに、一部のKPIについて、進捗状況を効果的に測定する指標に見直しを行いました。これらマテリアリティを各事業セグメントのアクションプランに反映・実行することで目標達成に向けた取り組みを加速させていきます。

マテリアリティ

 : 重点テーマ

マテリアリティ項目	KPI項目名	FY2024実績	FY2026目標
 気候変動への取り組み	GHG排出量(Scope1・2) 【連結】※1	29.4%	2018年度比 31%削減
	排出量削減の推進 【単体および国内グループ会社】※1	7,316t	排出物総量※2 7,000t以下
 ダイバーシティの推進	管理職に占める女性比率※3	3.2%※4	5%以上
	総合職に占める女性比率	23.3%※4	28%以上
 人権の尊重	従業員エンゲージメント肯定回答率	71%	70%以上
	労働災害における度数率※5 【連結】※1	1.61	0.9以下
 持続可能な調達活動	CSR調達アンケートの実施	0回	実施回数：1回以上/年
 コーポレート・ガバナンスの充実	重大なコンプライアンス違反件数	0件	0件
 イノベーションの推進	環境配慮型製品の創出	5件	上市件数：累計20件以上
	新製品売上高比率	13.7%	20%以上
	新技術の獲得	48件	国内特許出願件数：累計150件
	新素材新領域の開発	1件	上市件数：3件以上

※1 GHG排出量・排出物総量・度数率以外の対象範囲は、タキロンシーアイ単体

※2 工場から排出される廃棄物、有価物、専ら物の合計重量

※3 管理職相当の職位も含む

※4 2025年4月1日現在

※5 100万延べ実労働時間当たりの労働災害による休業者数

中期経営計画「Go Beyond 2026 革新」

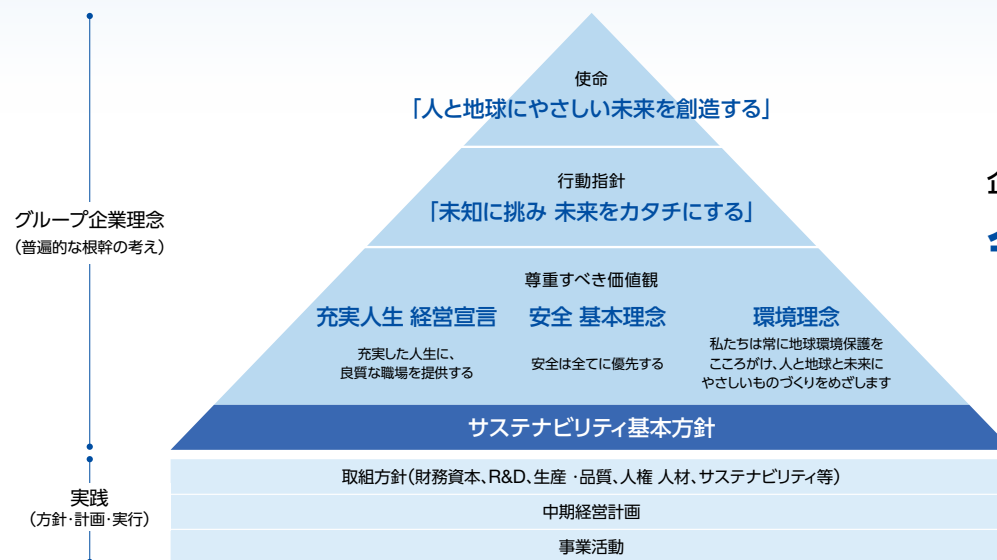
アクション・スローガン

Go Beyond 革新

昨日までの発想を越えてゆこう
会社の当たり前を越えてゆこう
お客さまの期待を越えてゆこう

グループ企業理念

2024年4月に、タキロンシーアイグループは「グループ企業理念」を改訂しました。普遍的な価値である使命「人と地球にやさしい未来を創造する」の実現に向けて行動していく上での道しるべ・判断基準となる行動指針を明文化、尊重すべき価値観もグループ企業理念の中に組み込み、使命を実現するために必要な行動・想いの基準を整理しています。また、グループ全体の規程や方針を統合し、中期経営計画や事業活動といった実践とグループ企業理念を繋ぐ架け橋としてサステナビリティ基本方針を定めています。



企業メッセージ

今日を支える、明日を変える。

| 中期経営計画「Go Beyond 2026 革新」

基本方針

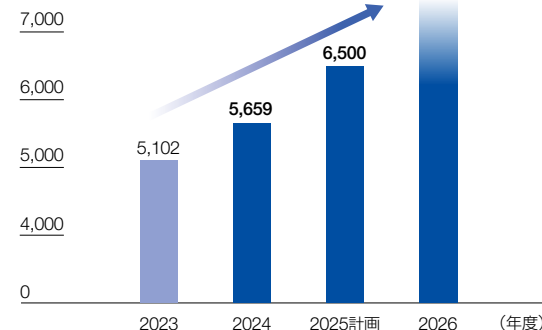
- 1 安定的に連結純利益
60億円以上を稼ぐ
- 2 将来100億円を
稼ぐための構造改革の実行

経営指標

	FY2023	FY2024	FY2025計画
連結売上高	1375億円	1418億円	1500億円
連結営業利益	62億円	79億円	93億円
連結営業利益率	4.5%	5.5%	6.2%
連結経常利益	65億円	81億円	95億円
連結純利益	51億円	56億円	65億円
平均ROIC	4.5%	5.7%	6.0%

連結純利益

(百万円)



主要施策

- 01 グループ経営の最適化
- 02 新製品・新事業の創出
- 03 現場力の徹底的な強化
- 04 海外ビジネスの拡大
- 05 M&Aの加速

01 主要施策
グループ経営の最適化

- 赤字グループ会社の撲滅
- 関係会社の個別成長戦略の実行
- 全体最適を見据えた生産体制の再編

グループ経営の最適化を図るため、3つの具体策を中心に取り組みを進めています。

赤字グループ会社の撲滅

重要モニタリング会議において四半期ごとに経営層が直接進捗管理を行い、収益構造改革を推進します。24年度に赤字会社となった2社についても、中期経営計画期間での黒字化の目途が見えてきています。

■赤字会社ゼロを目指す

FY2022実績	FY2023実績	FY2024実績	FY2025計画	FY2026イメージ
9社	3社	2社 BONILEX EUROPE S.R.L. マーベリックパートナーズ(株)	2社	0社

関係会社の個別成長戦略の実行

予定していたグループ会社経営統合は完了。タキロンシーアイグループの飛躍に資する事業の取り込みを進めます。

■グループ会社数推移

FY2024実績	FY2025計画	FY2026イメージ
22社	22社 + CKアドテック(株) + サイトウ種苗(株)	24社+α

事業構造改革会議

事業部門の収益改善に資する事業構造の高度化や工場合理化・効率化等に関する方針策定、商品開発に向けた新技術の創出・導入と高付加価値分野への展開を目的として、各テーマや個別施策の進捗について確認、今後の対応策を議論する。

重要モニタリング会議

連結経営に大きなインパクトを与えるグループ会社を毎年度選定し、四半期ごとに該当グループ会社の社長からタキロンシーアイ(株)社長へ決算報告及び業務報告を行い、アクションプランの進捗確認や現在抱えている課題について議論するとともに、今後の方針・対応策を決定する。

全体最適を見据えた生産体制の再編

小規模生産拠点の統廃合や生産販売体制の一元化、成長・注力分野の効率的生産体制構築などにより、さらなる全体最適化を推進します。

■生産拠点数の推移

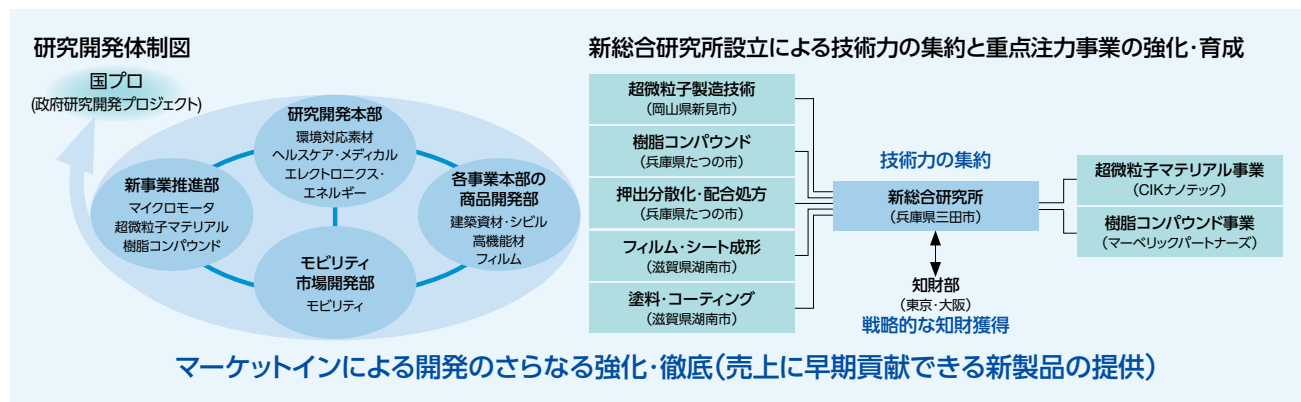
FY2024実績	FY2025計画	FY2026イメージ
30拠点	30拠点 - 佐野工場	29拠点-α

02 主要施策 新製品・新事業の創出

- 新総合研究所設立による技術力の集約と重点注力事業の強化・育成
- 顧客ニーズを超える商品開発に向けた新技術の創出・導入
- 高付加価値分野への研究ポートフォリオの展開と経営資源投入
- 戦略的な知財獲得による競争優位性の確立

タキロンシーアイグループは、研究開発体制の強化のため、外部からの人材も積極的に受け入れ、産学官連携やアライアンスを強力に推し進めています。

研究開発体制の整備・強化



三田総合研究所

2026年4月に三田総合研究所(兵庫県三田市)を開所予定です。各拠点の研究開発機能を集約することで、技術ハブセンターとして社内外の連携を一層強化し、新製品・新事業の創出を進めていきます。

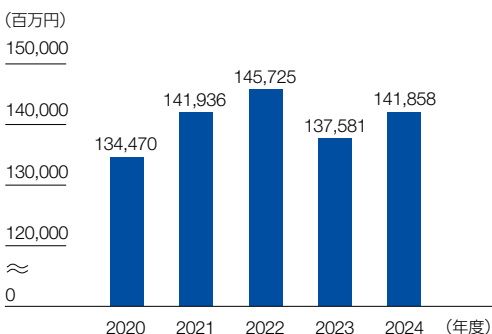


03 主要施策 現場力の徹底的な強化

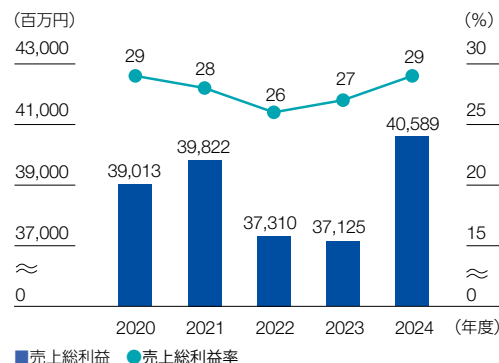
- 製造コスト低減のあくなき追求
- 効率化・省力化の推進(DX含む)
- 他社に打ち勝つ営業の実践
- 戦略的な原材料購買体制の構築

2024年度は直近5年間の中では売上総利益が過去最高に達しました。今後も、営業・製造をはじめとした各現場での変革意識を高め、会社全体の稼ぐ力を強化していきます。

売上高



売上総利益／売上総利益率



2024年度施策

- 製造コスト低減のあくなき追求
- 効率化・省力化の推進(DX含む)
 - ・ コストリダクションテーマの実行(各工場)
 - ・ 生産体制見直し
 - ・ 生産移管(網干)・不採算製品撤退(TCP・TW)
 - ・ 関係会社生産拠点の統廃合
- 他社に打ち勝つ営業の実践
 - ・ マーケットインの徹底と、バリューチェーン強化に向けた体制構築への着手
- 戦略的な原材料購買体制の構築
 - ・ 戦略的購買の実行によるコスト削減

課題

- 他社に打ち勝つ営業の実践
 - ▶ 建築資材・シビル事業本部
 - ・ タイムリーな情報共有とプロアクティブ・モニタリングによる戦略遂行力向上
 - ▶ 高機能材事業本部
 - ・ ユーザーズバックワーク強化による販売施策
 - ▶ フィルム事業本部
 - ・ 川下商流と顧客ニーズの確実な把握とサプライチェーンの最適化
- 製造コストの徹底した削減
 - ・ スマート工場化の成果取り出し
 - ・ 生産体制見直しの継続
 - ・ 戦略的購買の継続

04 主要施策 海外ビジネスの拡大

- 北米・欧州エリアへの販売強化と収益回復
- 中国エリアでの現地販売強化とアジアエリアの拡販・シェア奪回
- 本社支援による海外駐在促進による活動強化

タキロンシーアイグループのさらなる飛躍には海外ビジネスの拡大が不可欠です。エリア別・商品別の方針・戦略を策定し、より強力に進めていきます。

エリア戦略の徹底

欧州 主力製品

ボンレックス	シュリンクフィルム
ジッパー	マイクロモータ

海外売上高比率 (単体輸出・事業会社合計)

FY2023実績	FY2024実績
14.6%	15.3%

全社施策により
海外ビジネス加速化

北米 主力製品

ベルビアン	ボンレックス
シュリンクフィルム	ジッパー
マイクロモータ	

中国・韓国・東南アジア 主力製品

半導体用プレート	農業用フィルム
マイクロモータ	ハイドロタイト

2024年度施策

- 建築資材・シビル事業本部
 - ・ 駐在員派遣
 - ・ 採算改善
- 高機能材事業本部
 - ・ 駐在員派遣(中国)
 - ・ 代理店政策見直し
- フィルム事業本部
 - ・ ジッパー北米生産に向けた製販両面での準備

課題

- 建築資材・シビル事業本部
 - ・ 駐在員をハブにした本社と現地拠点の連携強化
 - ・ バリューチェーン見直しによる事業モデル改革
- 高機能材事業本部
 - ・ さらなる駐在員派遣
 - ・ 在庫一元管理実行
- フィルム事業本部
 - ・ 顧客ニーズの把握と海外営業人員の強化

05 主要施策 M&Aの加速

- 石化メーカー事業再編対応および残存者利益の獲得を追求したM&A
- 技術の獲得、海外事業拡大および販売拡大を追求したM&A

中期経営計画ではM&Aのための特別投資枠として400億円を設定し、2024年度は2件のM&Aを決議しました。

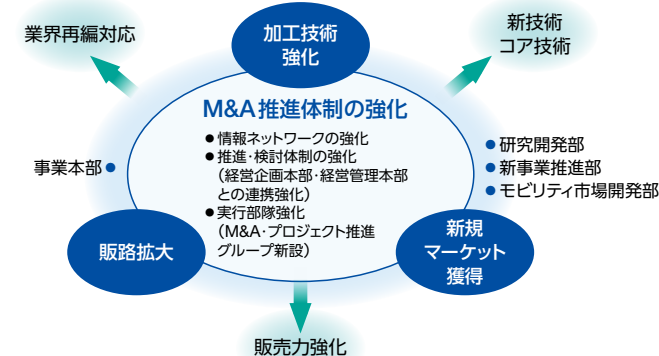
2025年度からは、新事業推進部にM&A・プロジェクト推進グループを新設し専任者を配置することで、ターゲット分野の案件探索を加速し、全事業部のM&A案件を一括して牽引していきます。

買収ターゲットの明確化

以下を主たるターゲット企業として探索を実施し、M&A およびアライアンスを加速する。

買収ターゲット候補	
石化メーカー事業再編対応型	・ 大手石化メーカー再編に伴い外出しされる樹脂加工事業の獲得
残存者利益獲得型	・ 残存者利益が見込める同業他社の買収
技術獲得型	・ 新規分野への参入に貢献するコア技術の保有企業 ・ バリューチェーン強化に資する樹脂加工技術保有企業
海外事業拡大型	・ 海外売上高の拡大を効果的に推進可能な販売ネットワーク獲得 ・ 海外技術・知財ライセンスの取得
国内販売拡大型	・ 販路拡大に資する代理店、販売会社の買収

M&A推進体制図



2024年度施策

- CKアドテック(株)
 - サイトウ種苗(株)
- ※決議が2024年度

課題

- 技術獲得・海外M&Aによる事業拡大

財務戦略

タキロンシーアイでは、収益効率性を意識しつつも「守り」から「攻め」へシフトし、中長期的な企業価値向上を見据えて「稼ぐ力」の底上げを図ります。

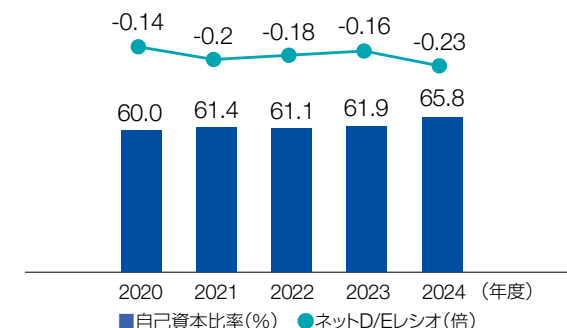
キャッシュ創出力の強化

安定した財務基盤を活かして、成長投資とキャッシュ創出の好循環を目指す

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。自己資本比率は60%を上回る水準で推移し、ネットD/Eレシオがマイナスで推移しているとおり、財務の健全性を示す指標は安定していますが、その余力をさらなる成長分野への投資やM&Aによる事業拡大、デジタル投資や研究開発投資、さらには人材育成・人材獲得などの人的資本投資に振り向け、収益力改善を確実に実行していきます。

自己資本比率	自己資本÷総資本×100	企業の財務健全性を示す指標。企業の総資本のうち自己資本がどれくらいの割合を占めているかを示す。
ネットD/Eレシオ	(有利子負債－現金・預金)÷自己資本	企業の実質的な借入依存度を示す指標。借金から手元の現金を引いた残りが、自己資本に対してどれくらいあるかを示す。マイナスは実質無借金状態。(現金が借金より多い)

自己資本比率／ネットD/Eレシオ(純有利子負債倍率)



キャピタルアロケーション

営業キャッシュフローを積極的に成長投資へ

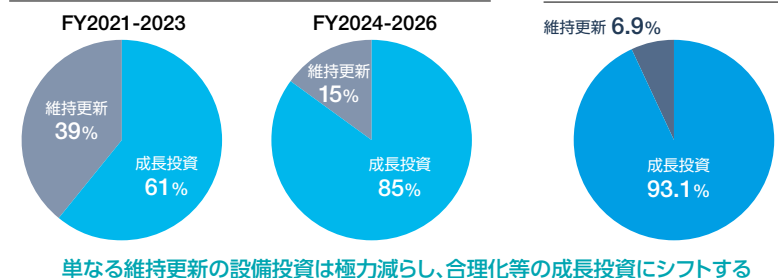
中期経営計画では、3年間で計画している営業キャッシュフローのうち約300億円を投資可能額として設定しました。直近3年間における投資目的の内訳をみると、維持・更新が39%を占めており、成長を後押しする投資が十分に実施されていないという反省があり、中期経営計画の3年間ににおいては、39%あった現状維持投資を15%まで引き下げ、設備投資の際には維持更新であっても少しでも生産性が上がったり合理化につながるものといった成長投資に重点的に振り向けていきます。そして、この約300億円を成長投資に使い切ることを前提に事業構造改革を加速させていきます。

特別投資枠400億円による積極的M&A

中期経営計画では、前述の投資可能額約300億円とは別に、特別投資枠400億円を準備しました。この400億円は当社の優良な財務体質に鑑み、さらなる成長投資や有益なM&Aに向けて設定したものです。これを有効に使っていくために、投資先のターゲットを明確化しました。具体的には、大手石化メーカー再編などに伴い外出しされる樹脂加工事業の獲得や、シェアアップにより残存者利益が見込める同業他社の買収、新規分野への参入やバリューチェーン強化に資するM&Aなどをターゲットとしており、当社の事業拡大や技術向上に資する案件を適時適切に掴み取っていきます。さらなるM&Aの加速に向けて、情報収集力や調査力、そして何よりも実行力の向上を図り、タキロンシーアイグループのさらなる飛躍を目指します。

設備投資目的の大幅なシフト

目的別比較



維持更新枠 45億円	主な投資計画		
	<ul style="list-style-type: none"> 事業構造改革 約15億円 増産・増強 約80億円 	<ul style="list-style-type: none"> 生産合理化 約60億円 IT・DX 約30億円 	<ul style="list-style-type: none"> 研究開発 約55億円 維持更新 約45億円
成長投資枠 255億円	M&A		
	買収ターゲット候補		
特別投資枠 (M&A等) 400億円	1. 石化メーカー事業再編対応型	大手石化メーカー再編に伴い外出しされる樹脂加工事業の獲得	
	2. 残存者利益獲得型	残存者利益が見込める同業他社の買収	
	3. 技術獲得型	<ul style="list-style-type: none"> 新規分野への参入に貢献するコア技術の保有企業 バリューチェーン強化に資する樹脂加工技術保有企業 	
	4. 海外事業拡大型	<ul style="list-style-type: none"> 海外売上高の拡大を効果的に推進可能な販売ネットワーク獲得 海外技術・知財ライセンスの取得 	
	5. 国内販売拡大型	販路拡大に資する代理店、販売会社の買収	

ROIC経営

タキロンシーアイでは、ROICを経営指標として採用し、2024年度より本格的に事業ポートフォリオの高度化を進めています。これにより、低効率事業から高効率事業へのシフトを加速し、2026年度全社ROIC7%以上を目指します。

ROIC(投下資本利益率)

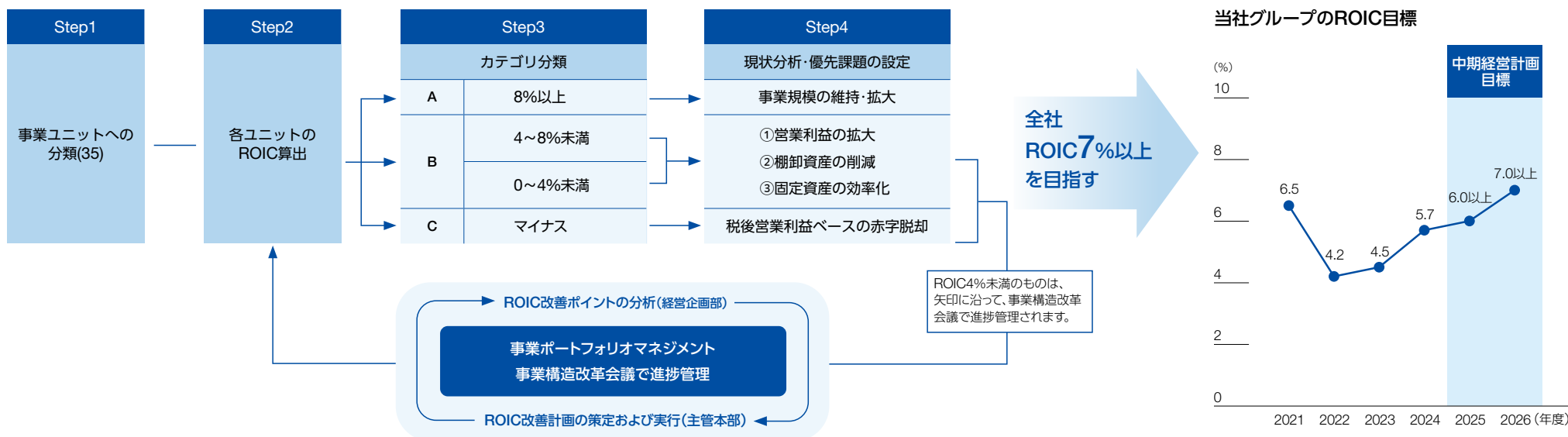
タキロンシーアイでは、企業が事業に投じた資本に対して、どれくらいの利益を生み出したかを示すROIC(投下資本利益率)を経営指標とした事業ポートフォリオの高度化を進めています。基準を下回る事業は経営層の直接管理による重点的な改善を断行するとともに、一定期間の猶予ののち改善しなければ売却・撤退も検討する等、徹底した事業構造改革を実行していくことで、投資効率の最大化と経営資源配分の最適化を図ります。前述の取り組みを確実に実行することで、営業キャッシュフローを強化・拡大し、好循環を生み出し、さらなる成長投資につなげることにより、持続的な成長と企業価値の向上に取り組みます。

$$\text{ROIC} = \frac{\text{営業利益} \times (1 - \text{実効税率})}{(\text{売上債権} + \text{棚卸資産} - \text{買入債務} + \text{固定資産})}$$

(投下資本利益率) ※分母は2期平均

ROIC活用による事業ポートフォリオの高度化

ROICは、資本収益性を示す指標の中でも事業セグメントを細分化して算出しやすいという特長があります。現場レベルまでブレイクダウンしてROICの算定値を継続的に確認・検証し、資本収益性の改善を推進することで事業ポートフォリオマネジメントに取り組んでいます。各事業の体質改善を推進すると同時に、成長事業への戦略投資や低収益・低成長事業の撤退等の重要案件を迅速かつ適切に経営判断し、最適な事業ポートフォリオの構築を目指します。



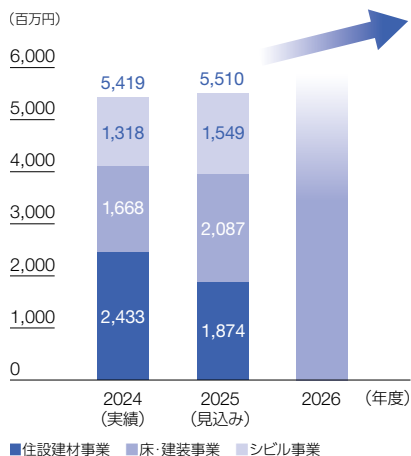
建築資材・シビル事業



常務執行役員
建築資材・シビル事業本部長
松井 健司

建築資材・シビル事業本部は、「人と地球にやさしい未来を創造する」「未知に挑み 未来をカタチにする」を基本理念に掲げ、省エネ・リサイクル材・バイオ系原料を活用した環境配慮型製品の開発を一層強化しました。また、耐久性・快適性・意匠性に優れた重点製品のシェア拡大にも注力しています。昨年度は製販連携の強化と成長戦略商品の投入により収益改善を果たし、海外市場への展開も加速しました。本年度も、省資源化と災害対応力強化の両立、ならびに生産・物流の効率化や販売力強化のための構造改革を推進し、サステナブルな社会インフラの構築と持続的成長を目指してまいります。

「Go Beyond 2026 革新」営業利益推移



TOPIC

モビリティ分野の新市場・商品開発を加速するため、本部内にモビリティ市場開発部を新設し、組織機能を強化しました。住設建材分野では、M&Aを通じた新規ビジネスモデル創出を推進。床・建築分野ではBONLEX EUROPE S.R.L.における現地生産拡大や原価低減、北米販売体制再構築による売上拡大を図ります。シビル(土木・環境)分野では、管更生部門における次世代光硬化工法「ハイレイズ工法」の販売を開始し、エリア別戦略でシェア拡大を進めます。また各グループ会社とも連携し、持続的な成長を目指してまいります。

住設建材分野



道路用資材
「ポリカーボネート製透光板」
(新東名高速道路)

Strength 強み

- 高シェアを有するポリカーボネート建材、住設資材
- ポリカーボネートの成形・加工技術および国内随一の製造能力

Opportunity 機会

- 長期優良住宅の増加
- 住宅リフォーム、リノベーション市場の拡大
- 海外需要の取り込み

Weakness 弱み

- 住設建材製品の海外販売チャネル

Threat 脅威

- 国内人口減少・新設住宅着工戸数減少によるマーケットの縮小
- 急激な気候変動

主な製品

ポリカーボネート樹脂板／雨どい／排水ます／屋外流し／雨水貯留浸透材／グランサイン／デジタルサイネージ

コア技術

波板や樹脂板などの素材物性を活かした押出製品から、雨どい・排水ますなどの形状機能を持った成形製品、さらには看板サインやLEDデバイスの設計・製造に至るまでの幅広い技術、シート・異型押出成形技術、射出成形技術、熱硬化樹脂プレス成形技術、サイネージ・LEDデバイス設計技術

市場環境

国内人口減少に伴い新設住宅着工戸数が減少しています。また、原材料・物流費高騰で原価低減と製品価格転嫁による収益改善が喫緊の課題です。脱炭素・気候変動対応の環境配慮型製品への需要も高まっています。

リスク・機会への対応

急激な気候変動に備え、防災・減災製品の販売体制と商品開発を一層強化しています。国内人口減少・新設住宅着工戸数減少で縮小する市場には、長期優良住宅やリフォーム・リノベーション市場への対応を強化し、多様化する需要に合わせ、生産・販売体制を柔軟に再構築しています。

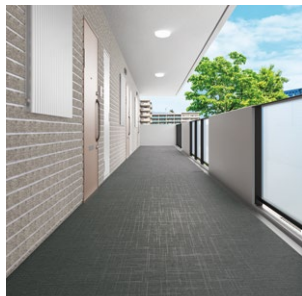
2024年度の実績

新設住宅着工戸数の減少や建設資材高騰による投資抑制の影響を受けましたが、原材料高騰と物流費上昇を製品価格に適切に転嫁したことに加え、2024年4月に発生した兵庫県南部降雹被害の復旧需要もあり採光建材が大幅伸長しました。その結果、増収増益となりました。

2025年度の見通しと中計達成に向けた取り組み

2025年度は、安定した収益基盤を確立するため、既存事業のポートフォリオ戦略の実行と住設建材製品の最適な生産体制を構築します。タキロンシーアイプラス・三和サインワークスとのグループ連携を深化させるとともに、商品開発部・研究開発部と連携強化し新製品・新技術開発を加速させます。また、DXを活用した販売・業務改革及びM&A等の施策推進により既存ビジネスの収益最大化を図ります。

床・建装分野



マンション用防滑性ビニル床シート
「ハイスイカラットHK」

Strength 強み

- 高シェアを有する防滑性ビニル床シート
- 海外生産拠点(BONLEX EUROPE S.R.L.)によるグローバル展開
- 国内向け建装資材の一貫生産による短納期、小ロットでの受注対応
- 高付加価値製品の開発を可能とする技術力

Opportunity 機会

- 生活様式・価値観の変化
- 海外未開拓エリアへの拡大
- 新興国の生活水準向上による需要拡大

Weakness 弱み

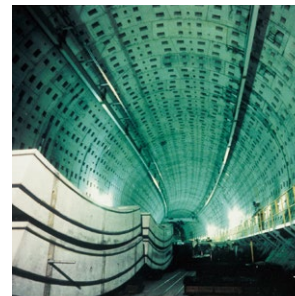
- 大手競合先と比較して事業規模が小さい
- 限定的な海外拠点展開
- 総合的なインテリアメーカーではない

Threat 脅威

- 国内人口減少によるマーケットの縮小
- 地政学リスクによる販売減少及び原材料単価の上昇
- 急激な関税の変動による海外向け売上の減少

主な製品	防滑性ビニル床シート「タキストロン」/「タキステップ」/粘着剤付き不燃認定化粧フィルム「ベルビアン」/キッチン・家具・建築部材用化粧シート「ボンレックス」
コア技術	表面が削れても色柄が変わらず、耐候性、耐摩耗性に優れた床材や、ラミネート・印刷等の後加工により高機能で優れた意匠性を持つ内外装材の製造技術、カレンダー成形技術、粉体成形技術
市場環境	床材については集合住宅改修市場に加えて新築市場についても、意匠性だけでなく、長寿命化の要求がますます高まっています。また、建装資材においては機能性に加えて意匠面において市場のトレンドにマッチする化粧材の提供が期待されています。
リスク・機会への対応	欧州グループ会社(BONLEX EUROPE S.R.L.)の現地生産の強みを活かして海外市場への展開を加速し、国内マーケットの縮小リスクに備えます。
2024年度の実績	集合住宅改修工事が堅調に推移したことに加えて、床材における新製品の「ハイスイカラットHK」の上市をはじめとして高付加価値製品の拡販に取り組んだことや、建装資材「ベルビアン」の輸出増もあり、増収増益となりました。
2025年度の見通しと中計達成に向けた取り組み	一部に残っておりましてアフターコロナにおける需要の減少に加え、継続する地政学リスクにより売上、営業利益ともに厳しい市場環境が続くと予想されます。この状況下、床材では集合住宅改修市場、新築市場いずれにおいても、求められる機能、意匠を備えた高付加価値製品の開発、拡販に取り組みます。建装資材では回復が遅れている欧州市場の早期立て直しや、北米市場の拡大に向け海外展開に積極的に取り組みます。

シビル(土木・環境)分野



トンネル等で使用される
水膨張性止水材「ハイドロタイト」

Strength 強み

- 営業体制・顧客サポート力
- 製販から加工・施工までの対応力
- 業界シェア、ブランド力

Opportunity 機会

- インフラ再整備・リニューアル需要の拡大
- 環境対応・長寿命製品需要の拡大
- 新興国における需要の拡大

Weakness 弱み

- 新商品開発におけるグループの連携

Threat 脅威

- 海外製品の品質向上
- プラスチック素材のリサイクル問題
- 国内人口減少によるマーケットの縮小

主な製品	遮水シート/水膨張性止水材/軟質塩化ビニル製止水板/高強度ポリエチレン管/回転成形大型タンク/管更生工法
コア技術	国内随一の遮水シート広幅品の製造技術、水膨張性ゴムの異形押出成形技術、特殊加工技術、射出成形技術、異形押出成形技術、シート・フィルム押出成形技術
市場環境	高速道路・トンネル・下水道などの維持補修、更新でのニーズが高まると予想され、ASEANなど新興国市場では中長期的な成長が期待されています。
リスク・機会への対応	環境配慮型商品の早期開発と既存商品の改良による新規分野への参入を急ぎます。海外メーカーとの競争における優位性を確保するため、業界初の機能を有した水膨張性止水材「ハイドロタイト(粘着剤付き)」を上市しました。
2024年度の実績	シールドトンネルの大型物件で工事遅延の影響を受けましたが、福島県内の中間貯蔵施設、中間保管場向けの遮水シートの納入が好調で、さらに海外向けのコンクリート継手部止水材の輸出も堅調に推移しました。その結果、増収増益となりました。
2025年度の見通しと中計達成に向けた取り組み	2025年度は、安定した収益基盤の確立とグループ連携を深化するため、既存事業のポートフォリオ戦略を実行します。また、海外事業の拡大を見据え、市場ニーズに合わせた新製品・新技術開発を加速させます。さらに、水膨張性ゴム製品の製造工程の大胆な見直し・改革を推進し、多能工化と省人化を目指します。

高機能材事業

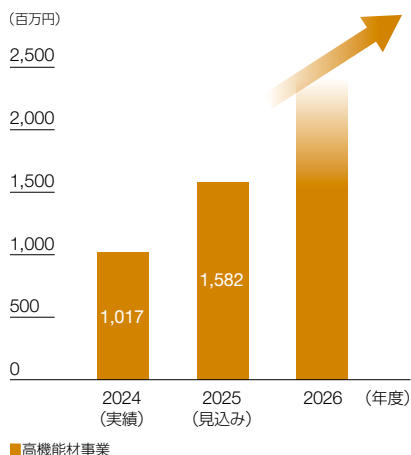


取締役 専務執行役員
経営企画本部長 兼 高機能材事業本部長

菊地 浩徳

高機能材事業本部は、AI、IoT、自動車技術の進化に伴い、今後も成長が期待されている半導体関連市場へ、様々な樹脂プレートや切削用材料を販売しています。その成長に追随すべく、主要生産工場である網干工場において、半導体製造設備向けの樹脂プレートの生産能力を増やすための投資を進めており、2027年度の稼働を目指しています。これにより、お客様に対して安定的かつ継続的に製品を供給できる体制を整えます。

「Go Beyond 2026 革新」営業利益推移



TOPIC

2025年4月には、これまで販売代理店であった「CIPSアドバンス」を連結子会社化し、8月からは「CKアドテック株式会社」として新たにスタートしました。この新体制のもと、より一層お客様の声に直接耳を傾け、そのニーズをもとにさらなる新製品や新サービスの開発を進めてまいります。

先端産業分野



半導体製造工程で使用する全自動ウエハ洗浄装置

Strength 強み

- 製品ラインナップの豊富さ
- 高いシェアとブランド力
- 確固たる販売チャネル
- 技術対応のきめ細やかさ

Weakness 弱み

- 半導体・FPD業界への依存度の高さ

Opportunity 機会

- AI、自動化、ワークスタイルの変化
- 5G、6G、データセンター増、メタバース、EV普及

Threat 脅威

- 半導体、FPD製造設備需要動向の急激な変動
- 各種規格、規制の変更
- 社会情勢による原材料価格の高騰とサプライチェーンの混乱
- 半導体製造装置向け材料の供給不足による機会損失
- 電力・ガスなどのユーティリティ価格高騰

主な製品

高機能PVCプレート(FMプレート・制電プレート・耐熱プレート)／エンプラ(タキロンポリマー製品含む)

コア技術

長年培ってきた物性・耐薬品性・加工性などの社内評価体制と豊富な蓄積データによる各種認定製品の開発対応力、PVCプレート配合技術、プレート成形加工技術

市場環境

次世代通信規格5Gの本格運用開始、スマートフォンの買替え需要や、データセンターの能力増強など、当部門の主要な向け先である半導体・FPDの分野でますますの需要増が見込まれます。

リスク・機会への対応

データセンターの冷却効率向上を実現するためのパーテーションや仕切板に使用される素材にFMプレートを提案し、火災リスクの低減にも寄与していきます。

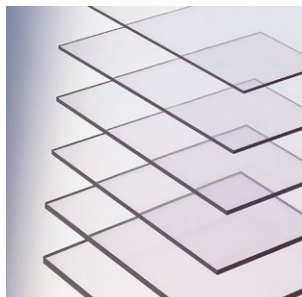
2024年度の実績

上期は、AI分野と中国半導体装置向けについては比較的堅調に推移しました。しかし、下期に入り全体的に半導体装置向けの需要が低迷しました。特に中国半導体装置向けの需要が減退したことにより、当初計画を下回りました。

2025年度の見通しと中計達成に向けた取り組み

2025年度についても半導体装置向けについては需要の低迷が続いていますが、半導体分野は今後も成長が見込まれています。中期達成に向けた取組みとして市場伸長が期待される半導体製造設備向けプレートの増産投資をスタートし、計画通り進捗しています。また、海外マーケットにおいて、市場拡大を見込む中国・マレーシアを中心とするアジア圏へ人員を投入し、マーケティングの深耕および販売チャネルの拡大を推進しています。

一般産業分野



各種グレードを揃え、幅広い用途で使用される透明プレート

Strength 強み

- 製品ラインナップの豊富さ
- 高いシェアとブランド力
- 確固たる販売チャネル
- 技術対応のきめ細やかさ

Weakness 弱み

- 品揃えが豊富な故の生産効率向上の限界

Opportunity 機会

- 省エネ志向の高まり(軽量化、樹脂化)
- 世の中のSDGsの取り組みに対する期待の高まり

Threat 脅威

- 各種規格、規制の変更
- 社会情勢による原材料価格の高騰とサプライチェーンの混乱
- 電力・ガスなどのユーティリティ価格高騰
- 半導体・FPD業界の急激な需要増加による一般産業分野への機会損失

主な製品	汎用PVCプレート／PETプレート／PCプレート／アルミ複合プレート／エンブラ(タキロンポリマー製品)／アセテートシート(タキロン・ローランド製品)
コア技術	<ul style="list-style-type: none"> • 国内唯一の眼鏡フレーム用アセテートシート製造拠点やデザイナーの要望に応える豊富な色柄(タキロン・ローランド) • 汎用プラからエンブラまで幅広い配合技術、成形技術、アニール処理技術(タキロンポリマー)
市場環境	AIやIT・DXの活用による自動化を利用した次世代技術への設備投資の増額が期待されています。
リスク・機会への対応	製造キャパシティの増加と生産効率化に対する取り組みを継続しています。
2024年度の実績	一般産業分野向けの製品は大きな伸びはないものの堅調に推移、PETプレートは工場設備カバーへの引き合いが活発でした。タキロン・ローランド製品である眼鏡フレーム用アセテート板は、国内外の眼鏡ブランドへの採用は安定して推移しました。タキロンポリマー製品は濾過板の需要低迷の影響により苦戦しました。
2025年度の見通しと中計達成に向けた取り組み	引続き厳しい市況環境となりますが、PETプレート、タキメタルを中心にスペック活動を強化してまいります。タキロンポリマーについては、濾過板の需要低迷が継続すると予測しており、工場の合理化及びエンブラ製品の拡販を強化いたします。タキロン・ローランドについては、専任営業を配置し、新規ユーザー開拓を重点的に実施します。

TOPIC

タキロン・ローランド製品紹介

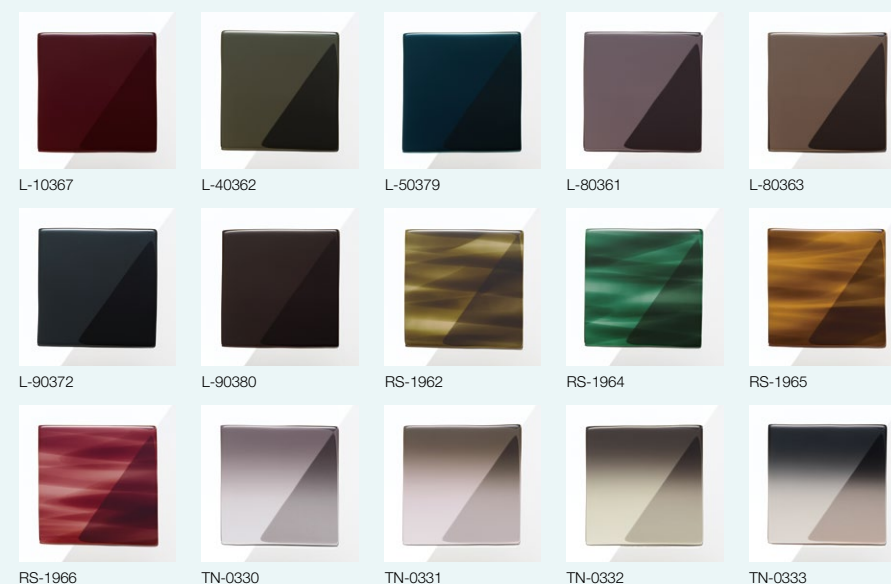
タキロン・ローランドは、日本で唯一のアセテートシート製造工場として、「MADE IN JAPAN」の安定した品質にこだわった製品を提供しています。

鮮やかな発色と豊富な色柄のバリエーションを持つ製品は、国内外の多くの眼鏡ブランドから高い評価を受けています。毎年、最新のトレンドを取り入れた新作をラインナップして、ブランドデザイナーの皆様からのご要望にも柔軟にお応えしています。特にハイブランドでの採用実績が多く、色調の高級感や色味の深さを重視した表現をこころがけています。

一例として、2024年度にラインナップした新色をご紹介します。

一見シンプルなデザインながら、強く主張しない肌なじみが良い色合いであり、眼鏡フレームとして加工することで、色調の奥深さが一層際立つと多くのお客さまから好評をいただいています。

今後もお客さまのご要望や市場のトレンドを的確に捉え、「安心の品質」と「多彩な表現力」で皆様のものづくりをサポートしていきます。



フィルム事業

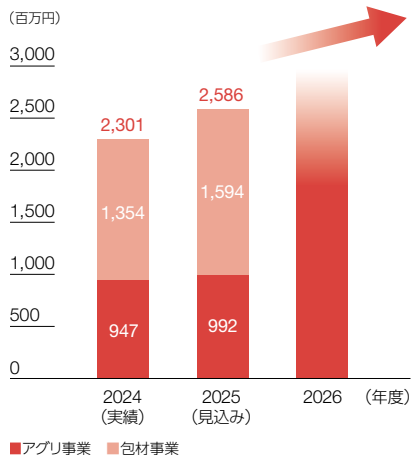


代表取締役副会長
フィルム事業本部長
上田 明裕

フィルム事業本部は2024年度に、事業川上部分の強化・整理を行い、アグリ事業では前年に承継した農PO事業の垂直立上げで同製品の国内シェアを約8%増加させ、ボンセット事業では南米生産拠点の撤退を完了、資源を北米に集中することができました。

続く2025年度は川下を意識、アグリ事業ではエリア戦略の一環として全株式を取得したサイトウ種苗を施設園芸の盛んな関東の重要拠点の一つとしてサプライチェーンに加え、ボンセット事業ではコンバーターとの協業を深化させ受注への対応力を向上、ジッパーは既存3箇所の生産拠点に加えて北米への設備導入も計画、顧客ニーズを取込み業容拡大の基礎固めを図ります。

「Go Beyond 2026 革新」営業利益推移



TOPIC

マーケットインでの製品開発・川下商流強化でのプレゼンス向上を目指し、M&Aにも引き続き積極的に取り組みます。気候変動や環境対応など変化する顧客ニーズへ対応する開発力や新技術の獲得、徹底した原価低減を可能にする生産技術、サプライチェーンを俯瞰してのボトルネックや空白地の解消という開発・製造・営業それぞれの課題をクリアにし、モノづくりに留まらず、エンドユーザーへの提供サービス向上を目指した事業展開を行ってまいります。

アグリ分野



作物栽培に最適なハウス内環境の提供に貢献

Strength 強み

- 高い業界シェア、ブランド力
- 生産技術力、供給力
- 製販から加工・施工までの対応力

Weakness 弱み

- 周辺商品含むスピーディな新商品開発
- 外部協力企業との協働体制

Opportunity 機会

- 省力化へのニーズ拡大
- 環境対応、気候変動対応資材のニーズ拡大
- 新興国における需要の拡大

Threat 脅威

- 国内需要の減少
- 原料・素材の転換、規制
- 海外メーカーの品質向上

主な製品

農業用ビニルフィルム／農業用ポリオレフィンフィルム／灌用水用資材／サイレージ用フィルム／各種農業用ハウス資材／肥料

コア技術

素材特性に合わせた材料設計・農業用途に特化した機能を付与する配合技術とカレンダー・多層インフレーションでの国内最大級の広幅成型技術

市場環境

農業人口高齢化・生産者大規模化に伴う省力化需要に加え、暑熱対策・ゼロエミッション化など環境変化に対応しつつ農産物の高付加価値化と収量増加・生産性向上に寄与する資材へのニーズが高まっています。

リスク・機会への対応

国内需要減少を受け、シェアアップによるスケールメリットを追求しつつ、M&Aを積極的に活用し川下領域へのグループ販売力強化と事業ドメインの拡大を図ります。暑熱対策や機能製品開発で蓄積した付加価値機能を海外に展開し、現地品との差別化・高付加価値品市場の形成を目指します。

2024年度の実績

農業生産者の資材買い控えが年度後半まで継続したため売上は低迷したものの、価格改訂の浸透と原価低減効果により営業利益計画は達成しました。また、前年の農PO事業承継により、国内シェア拡大と供給力UPを図る一方で、廃品種の実施や生産拠点の集約にも着手し、資産効率化への取り組みも進みました。

2025年度の見通しと中計達成に向けた取り組み

国内需要の本格回復は見込みにくいものの、承継農PO事業のシェア挽回、2025年3月に新たにグループに加わったサイトウ種苗をモデルとした川下販売力強化の具体化、海外主力の韓国市場での新機能製品投入による需要拡大等で、前年比8%UPの販売計画達成を目指します。また前年からの資産効率化計画を完遂するとともに、販路拡大や新技術の獲得につながるM&Aにも積極的に取り組みます。

| シュリンクフィルム分野



多様な容器形状にベストフィットするシュリンク特性

Strength 強み

- 独自の配合技術により多様な製品供給
- 国内に印刷加工拠点を有す
- 国内外の中小顧客への小ロット・短納期対応

Opportunity 機会

- 国内外の需要と飲料以外の用途拡大
- 環境配慮型製品の需要の高まり
- 世界市場ではPET素材主流になり販売機会増加

Weakness 弱み

- 新領域開拓に資する製品の開発
- 国際知財戦略のさらなる強化

Threat 脅威

- 環境問題への対応
- 日本国内の人口減少による需要減と市場規模の縮小
- 貿易不均衡に伴う関税リスク
- 原材料等・フレート価格高騰

主な製品	ラベル用シュリンクフィルム／キャップシール用シュリンクフィルム／バイオマスシュリンクフィルム／リサイカブルシュリンクフィルム／発泡・白色フィルム／縦収縮PETフィルム
コア技術	用途に合わせた多様な機能を付与する配合技術と、二次加工や最終ユーザーの厳しい要求品質に応えるフィルム成形技術、押出成形加工、延伸熱収縮加工、印刷等二次加工
市場環境	世界的に年率3～4%の成長率で市場規模が伸長しています。今後環境配慮型志向から各地域によってメイン素材の置き換えが進行するものと考えられます。
リスク・機会への対応	最終ユーザーである消費者の嗜好や環境関連素材の需要変化に対し、商品開発部門と営業部門が一体となって開発を進めています。また日本と米国の生産拠点間の技術連携による世界市場への販路拡大を積極的に推進します。
2024年度の実績	人口減少に伴う国内需要の減少、シュリンクラベルから巻き付けラベルへの移行等、懸念要因があったものの、当社製品の販売は対前年度横這いとなりました。一方、円安が追い風となり輸出増加によりシュリンクフィルム全体では前年度比2%の増販となりました。
2025年度の見通しと中計達成に向けた取り組み	環境対応の製品ラインナップ拡充に加え主要コンバーターとの共同開発などの関係強化を推進します。国内においては競合他社からの切替え、輸出に関しては既存客先への拡販に加え新製品投入により新規顧客獲得を目指します。また海外グループ会社(BONSET AMERICA CORPORATION)の販売力強化と新用途開拓で北米地区でのシェアを拡大させます。

| ジッパー分野



様々な用途に最適な機能を提供するジッパーデザイン

Strength 強み

- 独自の配合・金型技術による多様な製品供給
- 国内外に生産3拠点を保持、フレキシブルな生産体制
- 包括的な物流管理体制で、迅速・柔軟な納期対応

Opportunity 機会

- 国内外の需要と用途の拡大(食品、医薬、電子部品)
- 厳しい日本の品質基準から海外安価品の参入困難
- 世界最大の米国市場への本格的進出

Weakness 弱み

- 新製品の上市が少ない
- 知財戦略も含めた技術開発
- 国内/海外拠点間でのグレード統合遅れ

Threat 脅威

- 環境問題への対応
- 安定的原料購入
- 原材料・ユーティリティ・フレート価格高騰

主な製品	食品包装用ジッパー／粉末用ジッパー／チャイルドレジスタンスジッパー／サウンドジッパー／モノマテリアルジッパー
コア技術	多様な性能を実現する配合技術や、設計形状を精緻に再現・量産化する金型作成技術、ユーザーの作業性を第一に考えた多様な梱包形態
市場環境	日本をはじめアジア、北米、欧州を中心に年率2～6%(地域差有)の市場成長を見込んでいます。他方、製薬・食品向け商品の性格上、国内外のお客様から安全性、加工性(低温シール、マルチシール性能)等の品質要求は年々高まっています。
リスク・機会への対応	日本のジッパー需要増加(食品、医薬関係)に伴い、2022年にグループ会社の㈱ボンパック栃木工場にも製造拠点を設け、国内2拠点化し供給能力を増強しました。拡大傾向の海外市場に対しては海外生産拠点での生産合理化を順次進めています。北米市場では販売拡大に向け生産設備導入を予定。また戦略的パートナーとの新市場開拓・商権復活に注力します。
2024年度の実績	対前年度9.3%の増販達成。需要増加に合わせ設備増強を実施し供給能力アップ。国内シェアの奪還が進み国内シェアは40%を超えました。海外市場向け販売は、対前年度で21.6%増販達成。特に新型感染症拡大の収束以降も影響が長引いていた欧州向け販売が回復、全体の伸長を力強く後押ししました。
2025年度の見通しと中計達成に向けた取り組み	2025年度は、前年実績比4.5%増販を最低ラインとします。高評価の品種をより多く市場に投入し、さらなる拡販をしていきます。中期的な計画として国内シェア45%を目標とし、国内トップシェアを目指します。海外市場に関しては、前年実績比5.0%増販を計画しています。引き続き、北米及び欧州の販売強化を通じ、収益回復を図ります。

伸張事業・領域

| マイクロモータ



φ4mm～φ22mmのマイクロモータ
ラインナップ

Strength 強み <ul style="list-style-type: none">優れた制御性小型かつ軽量お客様の要望に応えるカスタム対応	Weakness 弱み <ul style="list-style-type: none">モータの付加価値を高める付属部品ラインナップが少ない(ギヤヘッド、エンコーダ)
Opportunity 機会 <ul style="list-style-type: none">医療機器の小型化、高精度化のトレンド拡大電子錠用途モータのニーズ拡大	Threat 脅威 <ul style="list-style-type: none">中国メーカー製の低コストモータの台頭

主な製品	コアレスモータ(φ4mm～φ22mm)/ブラシレスモータ(φ10mm～φ17mm)/ギヤヘッド/エンコーダ
コア技術	省スペースかつ高効率で電氣的エネルギーを機械的エネルギーへと変換するコイル巻き線技術をベースに、お客様の要望に合わせたサイズや特性、出力方式を選択して、最適なモータを提供
市場環境	当社が扱うコアレスモータは、マイクロモータ市場の中でニッチながら約440億円の市場規模で、省電力、高度な制御が求められる用途(医療分野やロボット分野等)において年率5%以上の伸長が見込まれています。
リスク・機会への対応	2025年7月に東京工場内に新たに製造と開発を集約した拠点を設置。高トルクモータや、特殊な静音ギヤヘッド、エンコーダ等の大きく機能向上を図った高付加価値製品の上市に向け、新製品開発に加速的に取り組み、市場へ提供していきます。
2024年度の実績	2024年度連結売上は主要客先への出荷増が牽引し、前年度比+33%となりました。施策として、2025年度に東京工場内に新たに製造と開発を集約した拠点の設置に向けたプロジェクトを始動し、着工しました。また、新製品開発について、静音ギヤヘッドの試作品が完成し、客先評価ステップまで進捗しています。
2025年度の見通しと中計達成に向けた取り組み	2025年度連結売上は前年度比+5%の計画です。東京工場内へ製造と開発を集約した拠点の設置および国内協力会社を含めた国内製造体制の最適化、中国製造拠点の移転を行い、抜本的な事業構造改革に引き続き取り組みます。また、東京工場内新拠点にて、高トルクモータやエンコーダ等の大きく機能向上を図った高付加価値製品の開発を加速させ、市場へ提供していきます。

| 超微粒子マテリアル



独自技術で作られた微細な粒度を持つ
超微粒子マテリアル

Strength 強み <ul style="list-style-type: none">独自の超微粒子製造・加工技術顧客ニーズに応じたカスタマイズ対応	Weakness 弱み <ul style="list-style-type: none">販売分野の偏重顧客依存度が高い信頼性重視で検討期間が長い
Opportunity 機会 <ul style="list-style-type: none">デバイスの軽薄短小化による超微粒子化ニーズ半導体、ナノマテリアル市場の成長	Threat 脅威 <ul style="list-style-type: none">末端製品のライフサイクルが短い技術の進化が速い

主な製品	超微粒子マテリアルならびにその応用製品
コア技術	比表面積が大きく凝集の強い超微粒子を高度に分散する技術、ミクロな超微粒子表面を目的に応じて改質する表面処理技術など、独自の粉体加工技術をコア技術に、顧客のニーズに合わせたカスタマイズ製品(オンリーワン製品)を生み出しています。 超微粒子製造技術/表面処理技術/分散技術/分級技術
市場環境	生成AIの需要増などにより半導体市場は持続的な成長が見込まれています。また、通信容量、速度upに寄与するロジック、メモリICの技術革新は日進月歩であり、それを支える高機能部材のニーズは高まっています。
リスク・機会への対応	日進月歩するデバイスに乗り遅れると一機にシェアを奪われるというリスクがあります。進化を先取りするための情報収集(勝ち組企業とのパートナーシップ構築)、それに応える技術力の向上(タキロンシーアイ研究開発部門との協業)に取り組むとともに、新規分野への積極的な挑戦も実施しています。
2024年度の実績	2024年度売上は前年度比+2%の微増となりました。売上の停滞は需要を牽引するスマートフォン、パソコンの成長鈍化によるものが要因ですが、半導体の中長期的成長を見込み、開発体制の強化(人員の増員、開発設備の増強、タキロンシーアイ開発部門との協業スタート)を実施しました。
2025年度の見通しと中計達成に向けた取り組み	2025年度売上は前年度比+10%の計画です。中期計画については勝ち組企業とのパートナーシップによって取得した次世代テーマを実現する事で目標達成を図ります。また、2026年度に開所する三田新総合研究所から生まれる新技術、新製品にも積極的に参画し、タキロンシーアイグループの価値向上を目指します。

樹脂コンパウンド



トレーサビリティが明確なリサイクル原資を使用したペレット

Strength 強み

- 柔軟なレシピ開発力
- リサイクル原資の安定供給源の確保
- 大手OA機器メーカー等との人脈

Weakness 弱み

- 自社工場がないことによる製造リスク
- 2025年度より供給開始のため、取引実績の積上はこれから

Opportunity 機会

- 全世界、各業界のリサイクル材料の需要拡大(環境系の規制強化)

Threat 脅威

- 海外メーカーとの価格競争

主な製品	環境配慮型樹脂コンパウンド品
コア技術	マーベリックパートナーズが持つ、用途に応じたリサイクルグレードの知見とレシピ処方技術にMJマテリアルのトレーサビリティが明確なリサイクル原資の安定供給力と高いコンパウンド技術が融合。これにより、高品質かつ環境配慮型のリサイクル樹脂を安定的に提供できる体制を実現
市場環境	全世界で環境意識の高まりとCFP(カーボンフットプリント)削減の重要性が増す中、リサイクル樹脂は持続可能な素材として注目され、世界的に需要が拡大しています。今後多くの業界で成長が期待されています。
リスク・機会への対応	安価な海外メーカーリサイクル材料の台頭や製品へのリサイクル材添加率の上昇に対応するため、MJマテリアルとのパートナーシップを活かし、安定供給可能な低コストのリサイクル原資を確保。さらに滋賀テクニカルセンターとの連携により、高リサイクル率でも性能を維持できる製品開発を進めています。
2024年度の実績	2024年度は初めて新規ユーザー向けに量産販売を立ち上げることができました。さらに取引拡大を目指し、新規業界の開拓、新グレードの開発、そして営業体制の強化(人員増加)を実施し、さらなる成長に向けた基盤を整えました。
2025年度の見通しと中計達成に向けた取り組み	2025年度はいよいよ量産販売が本格化する予定です。計画達成に向けて、昨年供給を開始したユーザーの安定稼働と複数の新規ユーザーによる量産開始に鋭意注力しています。また、既存市場での売上拡大に加え、新規市場への積極的なアプローチ、そして次世代テーマの開発へ重点的に取り組みます。

TOPIC

東京工場内にモータ棟を新設

マイクロモータの製造と開発を行う拠点として、東京工場内に新たにモータ棟を新設しました。モータ棟では、既存量産品の生産だけでなく、新製品の開発～試作～量産立上を一貫して行っていきます。現在、技術開発担当部署および生産技術担当部署、品質管理担当部署が在籍しています。今後、「高付加価値な新製品・付属部品の開発」や「モータ生産自動化・合理化の検証」等の様々なテーマに取り組めます。



新規開発品「高トルクモータ」「ダイナモ」「静音ギヤ」「エンコーダ」の周知・宣伝を開始

新規開発品「高トルクモータ」「ダイナモ」「静音ギヤ」「エンコーダ」の周知・宣伝を開始しています。「高トルクモータ」は、当社既存品(直径22mmモータ)と比較して、体積を約50%削減しながら、同等以上のトルクを発揮することに成功しました。体積を削減することで、最終製品の小型化に貢献していきます。

また、「ダイナモ」は、当社の主力製品であるコアレスモータを応用した製品であり、市場のコアードモータを使用したダイナモと比較して、小さな力で回転し、発電することができます。これまで発電の可能性が検討されなかった設備や製品での活用を目指し、SDGsへ貢献していきます。

「静音ギヤ」は、静音性が求められる人に近い箇所で使用される製品での活用、「エンコーダ」は、細かな位置制御が必要な製品での活用等、多種多様な分野での活用を目指します。



生産技術

本部長メッセージ



世界トップレベルの生産拠点を
目指し、環境負荷低減、高品質、
高効率、コスト競争力を極めます。

執行役員
生産本部長

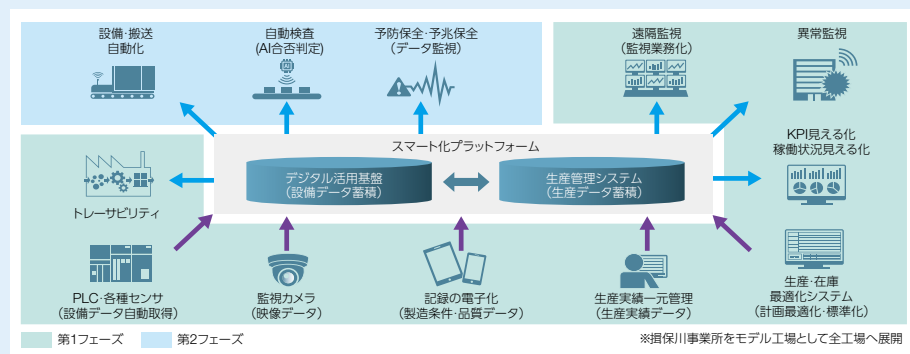
藤田 孝之

タキロンシーアイグループはプレートからフィルム、複雑な形状物に至るまで、様々な製品を独自のコア技術を駆使して生産しており、高品質・高効率・環境負荷低減・コスト競争力を極めた「世界トップレベルの生産拠点」を目指しています。

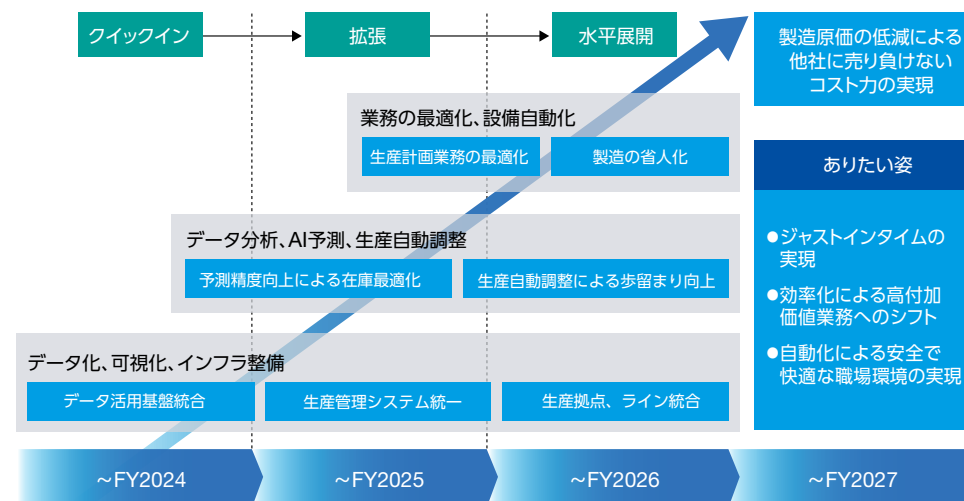
中でも、工場・製造現場のスマート化の推進は必須の取り組みです。

これまでに確立した工場無線ネットワーク化や生産管理システムなどのITインフラをベースに生産計画の最適化・製造の高効率化を進め、圧倒的なコスト競争力を追求していきます。

ありたい姿のスマート工場



「生産合理化」「IT・DX」のロードマップ



タキロンシーアイグループはこれまで工場無線ネットワーク化やデータ活用基盤構築、生産管理システムの刷新などITインフラ投資を進めてきました。

そのインフラを活かし、AIを活用した生産計画の最適化やデータ分析結果を活用した生産自動調整による製造の省人化・合理化を実現するために、「生産合理化」「IT・DX」のロードマップを作成し、ありたい姿に向けて取り組みを行っています。

各デジタル施策を進めるにあたり、効果が期待できる生産拠点や生産設備で成功事例を作り、他工場にも水平展開していくというステップを踏み、効果的かつスピーディなデジタル化を推進しています。

「生産合理化」・「IT・DX」の投資事例と期待効果

投資計画	投資計画	期待効果 (2024 ~ 2026 年累計)	
		固定費削減	変動費削減
①新生産管理システム導入	25.0億円	1.1億円	1.5億円
②損保川事業所スマート化	7.0億円	2.3億円	6.4億円
③平塚工場スマート化	3.5億円	1.2億円	—
合計	35.5億円	4.6億円	7.9億円

成長に向けた生産能力の増強



タキロンシーアイグループは、ほぼすべての樹脂成形加工技術を有しており、特に成長分野に対しては積極的な投資を行い、生産能力増強、競争力強化を図っています。

例えば、今後も市場伸長が見込まれる半導体分野への成長投資として、マザー工場である網干工場の半導体製造設備向けプレートの増産投資(2026年度稼働開始予定)や、さらにその他分野でも、北米グループ会社でのジッパーテープの生産構想、イタリアのグループ会社では塩ビ化粧シートの増産、国内グループ会社ではメガネフレーム素材用アセートシートの増産などを図り、設備増強・生産能力増強の構築を進めています。

TOPIC

環境負荷低減活動と取り組み

昨今世界的に環境に配慮した取り組みが注目される中、タキロンシーアイグループでは排出物削減推進の一環として、グループ内リサイクル活動を行っています。

例えば、損保川事業所のプレート製品に傷防止のために貼付する製品保護用フィルムを栃木工場で生産する土木用シート製品に材料として再利用することで、工場の排出物削減に繋げる取り組みを行っています。

今後は損保川事業所以外の製品保護用フィルムを使用している網干工場、滋賀工場へと水平展開することでリサイクル材料の供給量を増やし、さらなる環境負荷低減に繋げていきます。

また、他にもタキロンシーアイ(株)の工場で発生した製品不具合品等をグループ会社で活用する取り組みも行っており、グループ全体で環境負荷低減活動を推進しています。



廃保護用フィルム



リサイクル材料(ペレット化)



土木用シート

研究開発

本部長メッセージ



**5つの注力領域を中心に
高付加価値分野への転換を図り、
お客様の期待を超える商品開発を
推進します。**

代表取締役社長
研究開発本部長

福田 祐士

タキロンシーアイグループの使命である「人と地球にやさしい未来を創造する」を実現するため、全社基盤技術を強化することで、コア技術の深化や新製品開発などを通じた既存事業の拡大を図るとともに、新技術の獲得や技術革新により新規事業の創出を推進します。特に将来成長が見込める「包材・容器」「モビリティ」「ヘルスケア・メディカル」「超微粒子マテリアル」「機能フィルム」の5つの事業ドメインを、注力する領域として設定しました。これらの領域において、超微粒子マテリアルのように付加価値の高い素材をはじめとした上流分野、太陽光発電向けのデバイスやモジュールといった下流分野の開発にも注力することで、現事業領域における加工品・中間素材の価値をさらに高めていきます。

研究開発方針

中期経営計画「Go Beyond 2026 革新」の主要施策「新製品・新事業の創出」に基づき、特に新たな組織である「新事業推進部」「モビリティ市場開発部」との連携を通じて、コア技術の深化による新製品開発を確実に推進し、事業本部および新組織の製品力強化と事業拡大に取り組めます。既存事業においては、各事業本部とは、「技術シンポジウム」や「全社新製品検討会」などの取り組みを通じて連携を強化しています。また、魅力的な事業ドメインと設定した5つの領域に経営資源を集中投下することで、高付加価値分野へのポートフォリオの転換を図り、お客様の期待を越える商品開発を推進しています。さらに、2026年4月新たに開所する三田総合研究所では、超微粒子マテリアル事業や樹脂コンパウン

ド事業など、重点事業における強化・育成テーマの創出と研究開発も推進します。同時に、知財情報の積極的活用と知財の質の向上を図ることで「守る」だけでなく「攻める」知財戦略へと進化させ、既存事業・新規参入領域双方での競争優位性の向上を目指します。

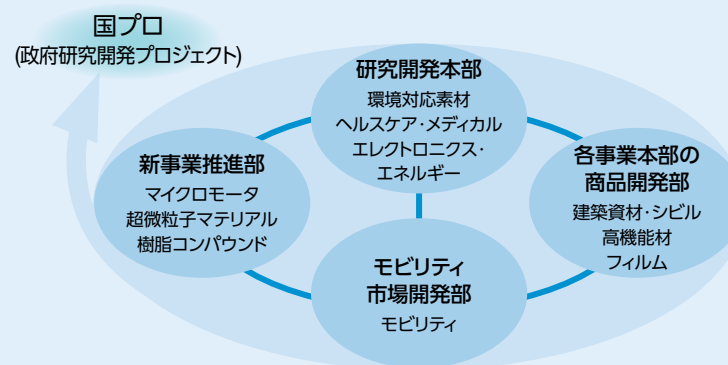
組織新設による新たな研究開発体制

先述のとおり、新製品・新事業の創出・育成を加速させるため、「新事業推進部」「モビリティ市場開発部」を新設しました。研究開発本部との連携を通じて、超微粒子マテリアル・樹脂コンパウンドなどの上流分野の研究開発、デバイス・モジュールやモビリティ向け部材などの新規参入分野の探索、企画開発を強化してまいります。

また、外部研究機関・大学との共同研究やスタートアップをふくむ国内外企業との協業・アライアンス・M&Aを積極的に推進することで研究開発本部の企画機能を強化し、新事業創出に必要な技術獲得を進めていきます。その中で、NEDO(国立研究開発法人新エネルギー・産業技術総合開発機構)などの各種プログラムの応募も積極的に進めてまいります。

知財については、2022年度より研究開発本部配下の組織として開発との連携を強化し、特許件数の増加などを図ってきましたが、今後は各事業本部や新組織との連携も強化し、さらなる競争優位性を獲得します。

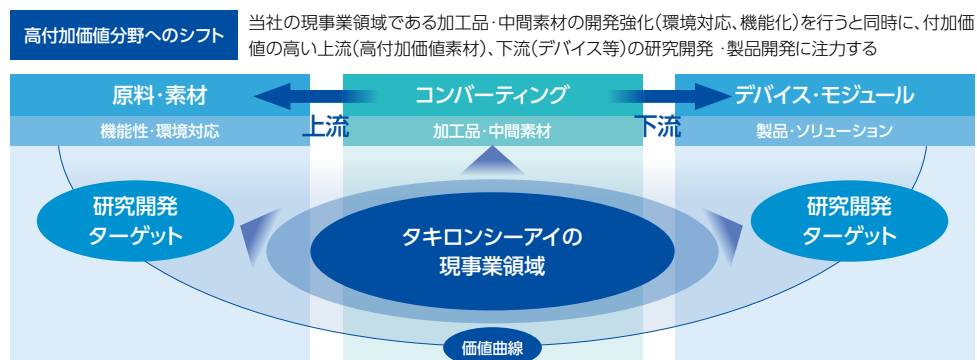
研究開発体制図



研究開発戦略

「既存事業の拡大に資するコア技術の醸成・新製品開発と、将来魅力的な事業ドメインへの注力による高付加価値分野への展開」を基本戦略としています。既存事業では、包材フィルムのリサイクルをはじめとした環境対応や農業用フィルムのさらなる高機能化、高光沢・耐擦傷性・3D成形対応など多様な表面機能化技術の組み合わせによるシート製品の高付加価値化などを実現する開発に取り組みます。また、将来魅力的な事業ドメインについては、当社が保有する「ポリカーボネート板」「機能性フィルム」「超微粒子マテリアル」「樹脂被覆技術」などをベースとして、EVの普及とともに車体軽量化、高電圧化が加速するモビリティ分野、高齢化の進展で注目される予防医療・パーソナル医療をはじめとしたヘルスケア・メディカル分野、AIの進化でさらなる市場拡大が見込まれる半導体・通信技術分野などに注力し、積極的な新技術導入も推進しながら、当社のコア技術をさらに強化することで開発を進めていきます。

研究開発戦略の全体像



研究開発に注力する事業ドメインの選定

事業ドメイン	注力のポイント	SDGsとの関係
包材・容器	環境対応への市場の変化をとらえた開発	12 持続可能な消費と生産、13 気候変動
モビリティ	車体軽量化、EV普及の要求性能変化への対応	9 産業・イノベーション、12 持続可能な消費と生産、13 気候変動
ヘルスケア・メディカル	予防医療／パーソナル医療／医療×IoT への対応	3 健全な生活、9 産業・イノベーション
超微粒子マテリアル	超微粒子マテリアル事業の強化、新たなコア技術育成の研究	9 産業・イノベーション、17 パートナーシップ
機能フィルム（エレクトロニクス）	半導体分野、通信技術の進化への対応	7 持続可能なエネルギー、9 産業・イノベーション、17 パートナーシップ

将来の市場環境の変化を見据え、成長が期待される分野、メーカーとして必須の環境分野、当社の特徴あるコア技術を活用して成長が見込める分野を、5つの注力する事業ドメインとして設定。

三田総合研究所の設立

現在、滋賀工場（滋賀県湖南市）、網干工場（兵庫県たつの市）、岡山工場（岡山県新見市）に分散している研究開発拠点を、兵庫県三田市に集約し、2026年4月に「三田総合研究所」を開所します。滋賀工場内にある研究開発部門と網干工場内のプレート研究開発組織に加えて、岡山工場内のCIKナノテック(株)が展開する超微粒子マテリアル関連技術の開発部門を集約し、新事業・新製品の創出を加速させます。特に、今後さらなる成長が見込まれる半導体や自動車産業向け市場での用途展開や新規参入を計画し、そのために必要な技術開発に取り組みます。さらに、ターゲットを明確にしたうえで国内でのM&Aや海外からの技術導入も目指しており、重点事業の育成を主導する本拠地としての機能させていく計画です。また、社内の技術ハブ拠点および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すべく、運用構想を企画中です。



注力技術

新技術開発件数(特許出願件数): **48**件(2024年度・単体)

既存事業分野において、当社のコア技術である各種成形加工技術・材料配合技術・分析評価技術のさらなる強化および新規表面機能化技術(塗料設計・コーティング等)の獲得により、主力製品であるフィルム・シート・パネル製品の圧倒的な差別化、独自性の追求を目指した研究開発を推進します。

さらに、今後は超微粒子マテリアル関連技術の研究開発を強化し、超微粒子マテリアル製品の拡充、超微粒子マテリアル技術によるプラスチック加工製品の高機能化を推進し、主力事業強化および新市場・新事業参入を進めていきます。また、当社の事業領域を拡大するべく伸縮機能を持つフィルム基材開発にも注力し、ヘルスケア・メディカル分野・半導体分野への参入を検討しています。環境対応では、プラ新法(資源循環に関する法律)に基づき、単一素材で従来同等の機能を発現するモノマテリアル包材(TOPIC 1)の開発や、今後、全世界で普及していく電気自動車等をターゲットとしたバスバーやマグネットワイヤ(TOPIC 2)の開発にも注力しています。

TOPIC 1

リサイクル容易なモノマテリアル包材向けポリエチレンフィルムを開発

日用品や食品用のパウチ包材には、強度、耐熱性、バリア性、印刷適性等の観点から複数素材の複合フィルムが用いられていますが、よりリサイクルが容易な単一素材からなるモノマテリアル包材への要望が高まっています。当社が開発中のモノマテリアルポリエチレンフィルムは、材料および製造プロセスの工夫により、融点の低いポリエチレンでは難しいとされていた高耐熱性を実現し、一般的なパウチ包材並みの製袋加工性及びバリア性付与が可能です。加えて、モノマテリアル包材用のジッパーの開発も推進しており、フィルム・ジッパー双方でモノマテリアル包材の実現に貢献していきます。



モノマテリアル包材(Recyclable包材)
写真:当社モノマテリアルジッパーとモノマテリアルフィルムにて製袋したモノ

新製品・環境配慮型製品の創出

新製品開発活動の加速とその進捗の可視化、データ蓄積・活用を目的に、2023年度から全社横断型の開発デザインレビュー(ステップ管理)のDX化を推進中です。進捗の可視化による開発スピードの加速、各種KPIの進捗・集計管理等への活用も含めて、業務効率化につなげていきます。

加えて、さらなる生産性向上を図るべく、研究開発活動における生成AI活用やMI(マテリアルインフォマティクス)活用の取り組みを開始しています。

また、全社活動として進めている環境配慮型製品の開発については、3R+Renewableの観点から、リデュース、リサイクル、バイオマスプラスチック、生分解性樹脂の活用等、積極的な取り組みを進めています。リデュースにおいては、バイオマスフィラーコンパウンド及びフィルムの開発、リサイクルにおいてはリサイクル材活用製品の開発等も推進しています。バイオマスプラスチックについてはマスバランス方式の原料調達のため、主要拠点工場でのISCC(International Sustainability & Carbon Certification)認証取得を進めており、サプライチェーンでの役割を果たしていきます。

当社は保有する配合技術や成形技術をもって、全方位で環境配慮型製品開発をさらに加速していきます。

TOPIC 2

金属管、金属線への樹脂被覆技術をベースに、電気自動車などをターゲットにした「バスバー※1」「マグネットワイヤ※2」を開発中

農業分野などで活用していた金属管、金属線への樹脂被覆技術をもとに、高性能なエンジニアリングプラスチックを被覆した電気自動車向けのバスバーや高性能モータ向けのマグネットワイヤの研究開発を推進しています。材料及びプロセス両面で当社独自の技術開発も図りつつ、研究開発を進めています。

- ※1 バスバー:電気自動車等で大容量の電流を導電する導体。銅又はアルミニウムを使用し、絶縁が必要ため、導体に樹脂被覆が必要。
- ※2 マグネットワイヤ:コイル状に巻かれて使用される電線の総称で、電気エネルギーを磁気エネルギーに変換するために使われる。モータ、トランス等の部品に使われ、絶縁皮膜で覆われた銅線やアルミ線などが用いられている。



知的財産への取り組み

基本方針

1. 競争優位の確立に向けた知的財産創出活動の実践
2. 事業遂行を担保する知的財産権クリアランス
3. 事業の推進を支える知的財産人材の育成

当社は、中期経営計画「Go Beyond 2026 革新」の主要施策として「新製品・新事業の創出」を掲げていますが、それを支える知的財産への投資について上記の基本方針を定めています。当基本方針に基づき、下記の4つの活動を行い、知財活動の全社的強化に努めています。

1. 知財情報利用の高度化

社外専門家と協同で用途探索等のIPランドスケープを実施しました。今後も知財情報の積極活用で新たな知財獲得を目指します。

従来型の技術テーマの特許分析に加え、市場情報などを加味するIPランドスケープを活用します。多様な視点で情報分析を試み、新たな事業や技術テーマ探索を行います。これをもとに社内議論を深め、目指すべき新事業や新技術の構築を促進していきます。

2. 戦略的な知財権利化

強固な特許ポートフォリオの構築を目指し、重点テーマについて集中的かつ戦略的な知財創出を図ります。

当社のコアになる技術や商品に関し、より強固で広範な知財網の構築をはかります。技術の深掘りを通して、ひとつの技術・商品から様々な視点で知財を見出していき、他社の追従を許さない知財ポートフォリオを形成してまいります。

3. 安全実施の基盤強化

クリアランス調査の徹底、技術資料へのタイムスタンプ付与を通じ、安全実施と先使用权等を確保します。

タイムスタンプ付与は、RPAを用いることで、対象フォルダに保存されている膨大な電子データを効率的に処理しています。

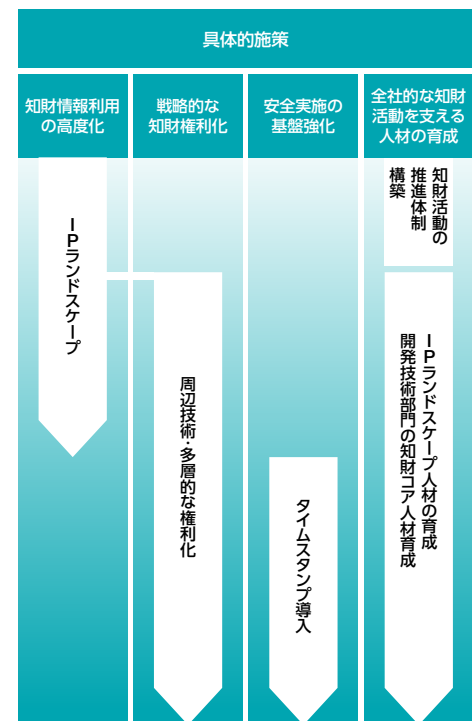
4. 全社的な知財活動を支える人材の育成

知財推進委員会の活動とともに、eラーニング教育を実施して、全社的な知財リテラシーの向上を図ります。

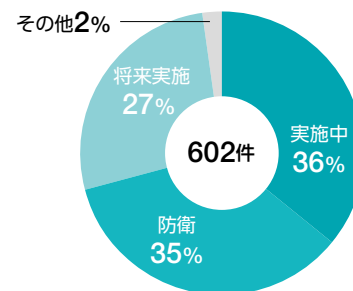
知財推進委員会では、部署の垣根を超えてコミュニケーションを図ることにより、知財活動の全社的な活発化を促しています。eラーニングでは技術者向けだけでなく、営業・事業部担当者向けのカリキュラムも用意し、全社的な知財人材の育成を促進しています。

知財活動の内容

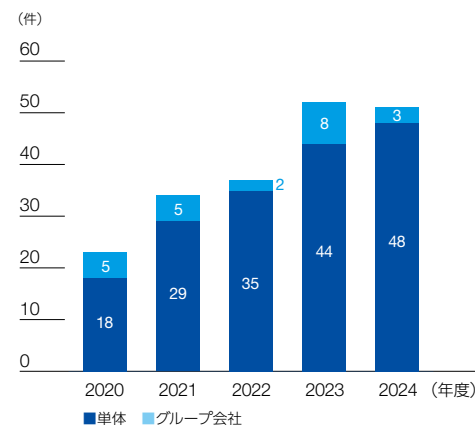
フェーズ	知財活動によるアウトプット
全社戦略 事業戦略	・ 市場における当社ポジションの明確化 ・ 知財活動体制の基盤整備
研究開発戦略 商品開発戦略	・ 競争優位実現による事業範囲および売上と利益の拡大 ・ 顧客候補の提示(新製品/既存製品) ・ 研究開発テーマの検証と提示
研究開発戦略 商品開発戦略	知的財産権による事業リスクのさらなる低減
知財権利化	知財ポートフォリオ構築 (点の権利化から面の権利化へ)
事業活動 (知財活用による)	・ 先使用权、公然実施も含めた安全実施の実現 ・ クロスライセンスによる自社事業範囲の拡大



タキロンシーアイ保有特許および出願中特許の実施状況(国内)



タキロンシーアイグループ特許出願件数(国内)



環境

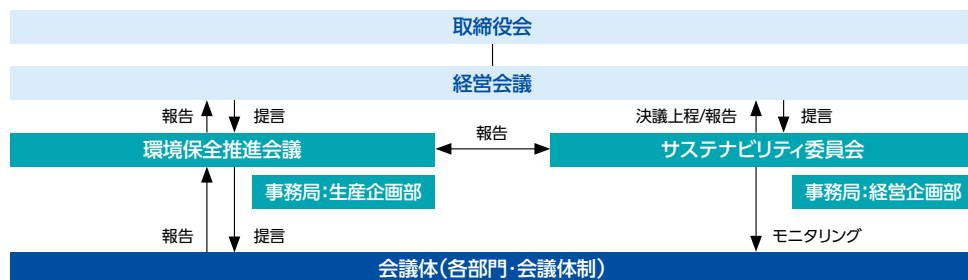
環境マネジメント

タキロンシーアイグループでは「環境理念」を、企業理念体系の中に「尊重すべき価値観」として位置づけ、環境負荷に配慮した生産活動や新製品の開発に努めています。マテリアリティ項目の1つである「気候変動への取り組み」を重要テーマとして指定し、環境負荷低減施策を着実に実行し、カーボンニュートラル社会の実現を目指します。

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

組織体系



気候変動問題への取り組み

タキロンシーアイグループは、2021年5月に旧気候関連財務情報開示タスクフォース(TCFD)への賛同を表明しました。TCFDが推奨する「ガバナンス」「戦略」「リスク管理」「指標と目標」の4つの開示項目について、情報開示の拡充に努めています。

ガバナンス

気候変動に関連する課題を含む重要決議事項は、経営企画本部長を委員長とするサステナビリティ委員会での審議・承認を経て、経営会議へ上程され決議が行われます。また、各拠点の環境保全活動の実施状況を進捗管理する環境保全推進会議とも連携し、環境負荷低減に取り組んでいます。

戦略

タキロンシーアイグループでは、移行面での影響が顕在化する「1.5℃シナリオ」と、物理面での影響が顕在化する「4℃シナリオ」に基づき、気候変動の影響によるリスクと機会を特定し、それらの影響要因、影響要素、事業インパクトを評価しました。また、気候変動リスクより当社グループの事業分野におけるビジネスチャンス进行を特定し、特定したチャンスに基づく自社戦略を策定しました。

シナリオ分析

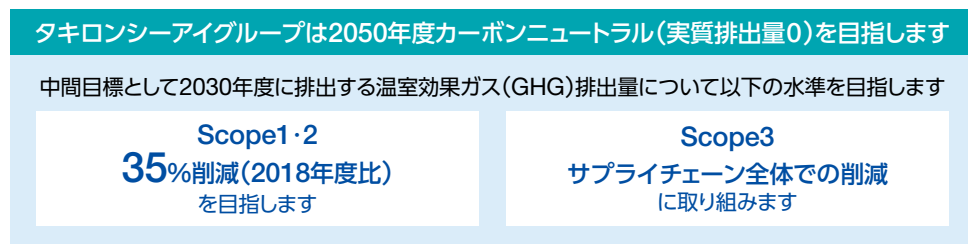
想定リスク項目			影響要素	想定される事業インパクト				タキロンシーアイの対応策
大分類	中分類	小分類		リスクと機会	事業分野	時間軸	評価	
移行リスク	政策・法規制	GHG排出価格 (カーボンプライシング・炭素税の導入等)	費用	炭素税導入によるコストの増加 排出権購入によるコストの増加	全	中期	大	・石化由来のバージン材調達量の削減と、代替樹脂となりうるバイオ樹脂やリサイクル樹脂等への置換(CO ₂ 削減への貢献、炭素税への対応)
	テクノロジー	省エネ・再生可能エネルギーの発達	費用	・エネルギーコストの増加 ・発電設備への投資によるコストの増加		中期	大	・省エネ活動の徹底、創エネ活動の推進による電気使用量の削減 ・リサイクル活動の促進
	市場	顧客ニーズの変化	売上費用	・低炭素への移行の遅れによる需要減		中期	大	・CO ₂ 排出量の削減目標(Scope1・2)の達成 ・顧客が要求する低炭素材料を使用した環境配慮型製品の開発、上市
		原材料・水の調達量の変化	売上費用	・低炭素原料への移行によるコストの増加 ・石化由来原料の調達制限による生産品種の統廃合の恐れ ・販売単価への転嫁による需要減		中期	大	・原料メーカーと購入樹脂を安定的に供給できる仕組みの構築
物理リスク	急性的リスク	自然災害の発生	売上費用	・被災による損害・操業停止 ・サプライチェーンの分断 ・出荷業務の停止による需要減		中期	大	・BCP(BCS)訓練による災害発生時の対策の強化・生産 ・在庫拠点の複数化
機会	製品とサービス	顧客ニーズの変化	売上	豪雨対応製品の需要増加	建築	短期	大	水害被害軽減製品の拡販・開発
				公共事業における環境配慮型製品の優先的調達	建築	短期	中	公共インフラ製品における植物由来原料割合の向上
				再生可能エネルギー発電設備に関する各種資材の需要増	建築	中期	中	再生可能エネルギーシステム周辺環境整備に資する製品開発
				猛暑対策製品の需要増加	建築フィルム	短期	小	遮熱製品の拡販・開発
				リサイクルシステムに適合した包装材料の需要増加	フィルム	中期	中	モノマテリアル包装用ジッパーの開発
					フィルム	中期	中	PETボトルのリサイクル性向上に寄与するジュリンクフィルムの開発
				低炭素製品の需要増加	全	中期	小	低炭素製品(植物由来原料・リサイクル材配合比率向上など)の開発

リスク管理

気候変動に関するリスクについては、サステナビリティ委員会および環境保全推進会議においてマネジメントされており、シナリオ分析で特定されたリスクと機会の具体的対応策を検討・推進しています。

指標と目標

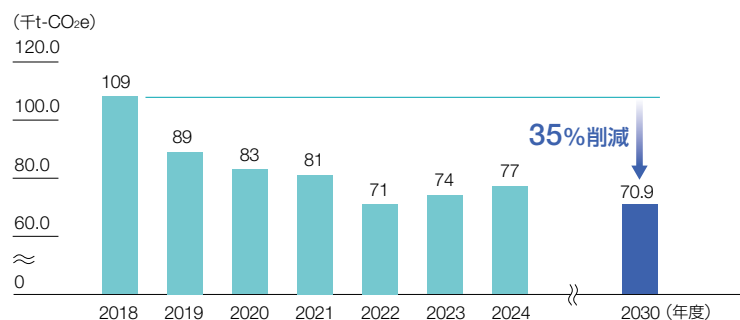
タキロンシーアイグループでは、2022年度に「カーボンニュートラル戦略」を新たに掲げ、2050年までに温室効果ガス排出量を実質ゼロにすることを目指しています。また、2050年までの中間地点の2030年をマイルストーンとし、気候関連のリスクと機会に対して対策を講じるとともに、2018年度比35%削減(Scope1・2)を目標値として取り組んでいます。



Scope1・2排出量

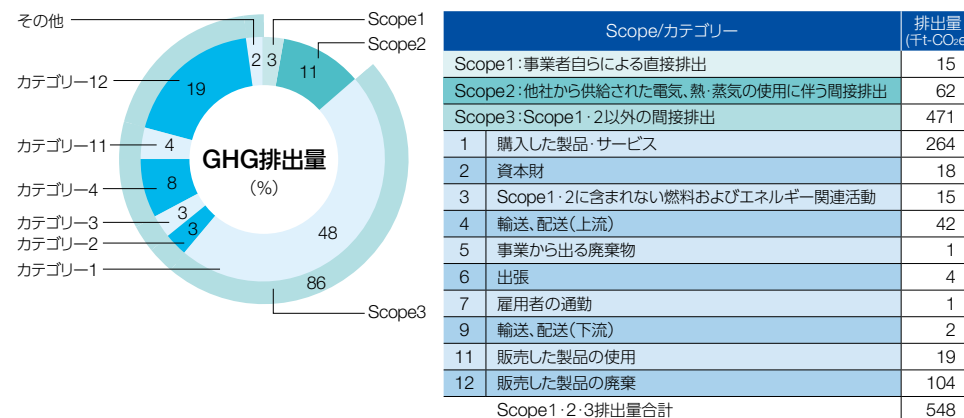
タキロンシーアイグループの各生産拠点での省エネ活動に加え、2024年度に新たに3拠点で太陽光発電システムの稼働を開始し、Scope1・2排出量の削減を行いました。その結果、2024年度の削減率は2018年度比で29%となりました。引き続き、2030年度GHG排出量の削減目標達成に向けて、各生産拠点での省エネ活動に取り組んでいます。

GHG排出量(Scope1・2)目標と実績推移



Scope3排出量

Scope3については、2021年度からグループ全体で1~15の全カテゴリを算定しています。サプライチェーン全体の約86%をScope3が占めており、そのうちカテゴリ1(購入した製品・サービス)が最も多く、次いでカテゴリ12(販売した製品の廃棄)が多い結果となっています。引き続き、算出精度を向上させるとともに、サプライチェーン全体でScope3の排出量削減に取り組んでいきます。

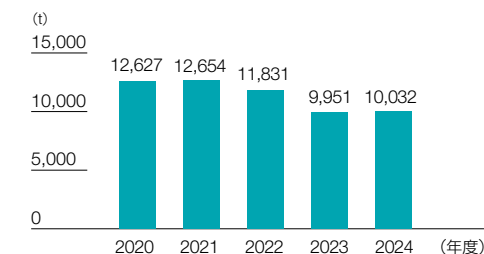


※Scope 3: カテゴリ8、10、13~15は算定の対象外

排出物削減

タキロンシーアイグループの生産拠点では生産性改善や廃棄物の分別等の活動を行い、排出物の発生抑制に努めています。発生拠点で活用できない場合は他拠点での活用なども検討し、資源循環による排出物総量削減に積極的に取り組んでいます。

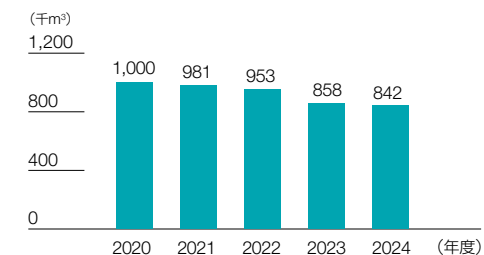
排出物総量



水削減

タキロンシーアイグループでは、限りある水資源の有効活用に努めており、2024年度の水使用量は2020年度比で約16%低減しました。今後も取水量の多い生産拠点を中心に、水使用量の削減に向けた活動を推進していきます。

水使用量



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

Dialogue



安富工場
技術グループ
佐治 孝太郎



住設建材事業部
西日本住設営業グループ 大阪営業チーム
朝日 健太



IT・DX戦略部
インフラセキュリティグループ
高山 香奈子



研究開発企画統括部
平野 達也

タキロンシーアイでは、人的資本の最大化に向けた取り組みを進めています。2024年には人事制度を改定し、優秀な若手人材の早期抜擢などメリハリのある人事施策を導入、将来を担う人材の育成と経営戦略の実現に向けた人材の登用を推進しています。2025年4月には「求められる人材像」をリニューアル、行動指針を体現する人材に必要と考えられる能力や資質を5つの簡潔なキーワードで表現しました。こうした取り組みは、社員にどの程度受け入れられ、浸透しているのか。また、社員が働きやすさをどのように感じているのか——。全国の拠点から集まった、多様な職種

「求められる人材像」リニューアル

改訂前

Communicate, Commit, Be Proactive.
もっと踏み出す、もっと前へ。

Communicate
社内外すべての人に積極的にコミュニケーションを図り、
自分の想いを伝えられる人材

Commit
自ら考え自ら行動し、そして責任を果たす人材

Be Proactive
事態を先取りし、積極的に新たなビジネスや
イノベーションを実現できる人材

改訂後

チャレンジ
現状にとらわれず、創意工夫し続ける

当事者意識
自分ごととして物事を捉え、周囲を巻き込み続ける

顧客志向
市場のニーズを先取りし、お客さまが求める価値を追求し続ける

専門性
顧客以上の知識と深い理解力を持ち、プロフェッショナル意識を高め続ける

実行力
最後までやり遂げる

2025年4月に、「求められる人材像」の内容が改訂されました。

従来と現在の「求められる人材像」の違いをどのように受け止めていますか。
また、人事制度の改定については、どのように感じていますか。

平野 入社当時は「がむしゃらにやる」雰囲気強く、明確な人材像よりも現場での積極性や責任感が自然と求められていた印象です。振り返ると、それが今の自分の基盤になっています。

改訂前の求められる人材像のうち「Commit」は私の所属する研究開発部門では難しく、企画段階で終わることも多いため、売上や利益への意識が芽生えたのは最近ですが、いまでは事業化まで責任を持つ姿勢が求められていると感じます。

2025年に求められる人材像が3つから5つに改訂されたのは、会社からの「伝えきれなかった」というメッセージだと受け止めています。内容は大きく変わらずとも、具体的かつ明確な日本語表現により、後輩指導にも活かしやすくなりました。

人事制度の改定では、制度そのものより運用が重要だと考えています。浸透するかは上司の伝え方次第であり、私も後輩に制度の意義を伝えながら、自身のキャリア形成につなげたいと思っています。佐治さんはいかがですか。

佐治 技術部門の役割は、製造現場と営業の間に立ち、技術的な課題を解決することで、特に重要なのが「Communicate」でした。営業と製造では視点が異なるため、ギャップを埋める役割が求められます。報連相に加え、相手の立場を理解して伝える力が不可欠です。また与えられたテーマを納期通りに進める「Commit」、それに留まらず



自ら動いて課題に向き合う「Be Proactive」の姿勢は、製品トラブルの解決や新製品開発など、事業の成長に欠かせない要素であり、改訂前の求められる人材像でも、業務にしっかり紐づいていたと考えます。

その上で、改訂後の求められる人材像は、評価制度とも連動しており、より明確で実践的になったと感じています。若手がマネジメント経験を積める仕組みは前向きですが、管理職への道筋がまだ不透明な部分もあり、制度運用のさらなる明確化を期待していますが、私も、制度が活きるかどうかは、伝え方と運用次第だと思います。管理部門ではいかがですか。

高山 私の所属するIT部門でも、日々の業務と、改訂前の「Be Proactive」「Commit」「Communicate」という3つのキーワードは、密接に関わっていました。特に「Commit」は、システムの安定稼働やトラブル対応において、責任を持ってやり遂げる姿勢そのものです。

一方で、今回の改訂によって、より具体的で理解しやすくなりました。中でも「当事者意識—自分ごととし物事を捉え、周囲を巻き込み続ける」は、日々の課題解決に向き合う中で自然と意識していたことであり、自分の行動が言語化されたように感じました。

人事制度の改定については、キャリアパスの明確化や若手育成の研修制度、評価制度の整備によって、より前向きに仕事に取り組める環境になったと感じています。朝日さん、結果が数字に表れやすい営業の立場ではいかがですか。

朝日 営業の仕事では、常に数字へのコミットが求められます。目標達成のためにお客様と向き合い、時には開発部門と連携してニーズを形にする姿勢は、「Commit」や「Be Proactive」の体現だと感じています。また、「Communicate」は、お客様の声を社内に伝える重要な役割です。

改訂後の求められる人材像は、より行動に落とし込みやすくなった印象です。特に「顧客志向」は、メーカーとしての本質を突いており、今後はお客様の期待を超える提案を意識していきたいと思っています。

人事制度の改定では、年功序列ではなく、成果や姿勢が評価される仕組みは、若手のモチベーションにもつながり、組織全体に良い緊張感が生まれていると感じます。私自身も、自分の役割を見つめ直し、キャリアを描いていきたいと思っています。

2024年10月に伊藤忠商事の完全子会社となりましたが、そのことによる変化はありますか。

朝日 伊藤忠商事の完全子会社となったことで、伊藤忠グループの資源の活用可能性が広がったと感じています。私が担当する住設系営業では、戸建てや建築関連の商材を扱っており、グループ内に関係する会社があることで、新たな商機があるとみています。



以前から伊藤忠商事と協業することがありましたが、資本関係が明確になったことで、より緊密な連携が可能となり、共同開発など、新製品への新しい取り組みも可能になることが期待できます。そのような観点からも、積極的に営業活動に取り組んで行きたいと考えています。

高山 IT部門としては、情報セキュリティ面において、伊藤忠商事の高い基準に合わせた統一的な規定を整備することで、タキロンシーアイグループの全社員が、安心して業務に取り組める環境づくりを進めていきたいと考えています。研究開発の視点で見ても、平野さんはどう感じていますか。

平野 研究開発では、伊藤忠商事との連携は以前から始まっていました。総合商社との連携は、当社の事業に関連している業界以外のニーズを探るうえで非常に有益でした。営業部門では拾いきれない市場の声を得られたことが新たな研究テーマのヒントになっています。実際に、フィルムの新規企画では、海外工場での生産支援や海外マーケティングの提案など、実務レベルでの協力が加速しています。今後も、事業部が生み出す魅力的な商品に続く“次の一手”を、伊藤忠商事とともに形にしていきたいです。

佐治 平野さんの研究開発同様に、製造現場である工場でも、伊藤忠商事との連携によって海外メーカーとの繋がりが増え、原料調達の選択肢が広がったことは大きなメリットで、また品質・コスト・BCPの観点からも、工場の供給責任を全うする上で重要なコネクションです。

メーカーと商社は一見するとまったく別の事業形態に思えますが、技術者として、伊藤忠商事の経営資源を活かすことで、既存の素材にとらわれることなく新しい素材への転換や新事業創出に貢献できるのではと考えています。

マテリアリティの一つである「ダイバーシティの推進」についてはいかがでしょうか。

佐治 私の職場では、女性活躍推進の取り組みが特に印象的です。「プラチナくるみん」認証の取得など、会社全体として本気でダイバーシティを進めようとする姿勢が伝わってきます。

一方で、家庭の事情を抱える社員への支援体制には、改善の余地があります。一生懸命仕事を頑張りたいと願っていても、そうできない事情に直面する可能性は誰にでもあります。当社は尊重すべき価値観に「充実人生 経営宣言」を掲げていますし、より柔軟な働き方ができる制度の導入により、より多様な人材が安心して活躍できる環境になることを期待しています。

朝日 営業現場では、ダイバーシティの浸透はまだ道半ばですが、変化の兆しもあります。例えば、男性の育休取得が進み、短期間ながらも100%取得という実績が出てきました。

高山 私からは、男女でなく、従業員のキャリアという視点でお話させていただけます。私の所属する部門では、30～40代の中堅層が少なく、年齢構成がアンバランスなために教育や育成の面で課題を感じています。

一方で、新卒と中途の割合がおおよそ半分ずつの構成で、様々なバックグラウンドのある社員が多く、色々な観点から意見交換やアドバイスができるという強みが、育成面の課題解決に繋がっていると感じています。



平野 私がシーアイ化成に入社した頃は“男性社会”で、価値観も画一的でしたが、時代とともに女性社員の積極採用が進み、まずは目に見える多様性が広がってきました。その後のタキロンとの合併や伊藤忠商事の完全子会社化を経て、事業領域や価値観の幅も一気に広がったと感じています。

最近では、中途採用で部長職に就く方も増え、異なるバックグラウンドを持つ人たちと意見を交わす機会が増えました。研究開発の現場でも、そうした多様な視点が新しいアイデアの源になっています。

今後は、形式的な指標だけでなく、「どんな能力や経験が必要か」という視点で人材を迎え入れ、より実質的なダイバーシティを推進していくことが重要だと考えています。

未来のタキロンシーアイへ、どのような期待を持っていますか。

佐治 私が期待するのは、既存の素材や事業にとらわれず、より広い視野で新規事業を創出していくことです。技術者として、そうした挑戦に貢献できる場が増えることを願っています。

とはいえ、会社の強みはやはり成形技術の幅広さにあります。フィルムから厚板、複雑な射出成形品まで対応できる知見は、他素材への応用も可能であり、今後の事業展開でも大きな武器になるはずです。この技術を軸に、新たな分野へ踏み出すことで、タキロンシーアイの可能性はさらに広がると信じています。

朝日 営業の立場からは、「売上」だけでなく「利益」をしっかり稼ぐ意識の定着が重要だと感じています。中期経営計画でもその方向性が明確になっており、営業としても量ではなく質の高い提案で収益性貢献していきたいです。

そのためには、時代に合った新しい商品やサービスの創出が不可欠です。営業はお客様と最前線で接する立場として、現場の声を拾い、開発部門へフィードバックする「アンテナ役」としての役割を果たしたいと思います。

高山 管理部門としては、「稼ぐ力」を支える裏方としての貢献が期待されていると思います。営業利益を守るには、無駄な経費を抑え、効率的な運用を徹底することが不可欠です。私の所属するインフラセキュリティグループでは、ネットワークやPC機器の管理を通じて、安定した業務環境を提供しています。将来的には、外部からも「堅実で信頼できる企業」と評価されるような、安定したインフラと運用体制を築いていきたいです。

平野 今、強く感じているのは、技術の継承と新たな柱の創出です。上の世代が退職していく中で、技術や知見をしっかり受け継ぎ、次世代へつなぐ責任があります。また、研究開発としては、今後のタキロンシーアイを支える新製品・新事業を生み出すことが最大の使命です。

将来は、新たな事業部を立ち上げられるテーマを育てたい。そのためにも、既存の枠にとらわれず、自由な発想と多様な価値観を取り入れながら、挑戦を続けていきます。

タキロンシーアイは、変化を恐れず、挑戦を歓迎する会社だと考えています。これから当社に参画する従業員にも、「何かを生み出したい」という想いがあるなら、きっと活躍できる場所がここにはあると断言します。



人的資本の強化

タキロンシーアイは、使命の実現、中期経営計画「Go Beyond 2026 革新」の必達に向け、2024年に人事制度を改定、ならびに「充実人生 経営宣言」の見直しを行いました。2025年4月には「求められる人材像」もリニューアルし、持続的な企業価値向上を担う人材の育成に一層注力するとともに、すべての社員を尊重する風土の醸成や職場環境づくりにより、人的資本の最大化を目指します。

本部長メッセージ



社員一人ひとりが持てる力を
最大限に発揮できる環境を提供し、
社員とともに成長し続ける企業を
目指します。

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

2026年に最終年度を迎える中期経営計画「Go Beyond 2026 革新」の必達、さらに中長期視点での成長・企業価値向上を見据え、2024年4月に人事制度を改定。将来を担う人材の育成ならびに経営戦略の実現に向けた人材の登用を推進しています。加えて、「Go Beyond 2026 革新」の主要施策である「海外ビジネスの拡大」に向けて新設した海外駐在促進制度の本格運用をスタートし、グローバル人材の育成を加速しています。

また、2025年4月には「求められる人材像」をリニューアルしました。これは、2024年のグループ企業理念見直しの中で新たに制定された行動指針「未知に挑み 未来をカタチにする」を体現するために必要と考えられる能力や資質とは何か、を改めて問い直した結果、5つの簡潔なキーワードで分かりやすく表現し直したものです。これら5つの要素が揃った個人が増えることで組織が強くなり、会社の成長へとつながります。他方で、「充実人生 経営宣言」の全社浸透にも注力し、社員一人ひとりの成長を後押しする基盤整備に取り組んでいます。

これらを通じて目指すのは、人的資本の最大化です。当社で働くすべての社員が、それぞれ持てる力を十分に発揮できるよう各施策を深化させ、タキロンシーアイの企業価値向上につなげていきます。



求められる人材像

5つのキーワード

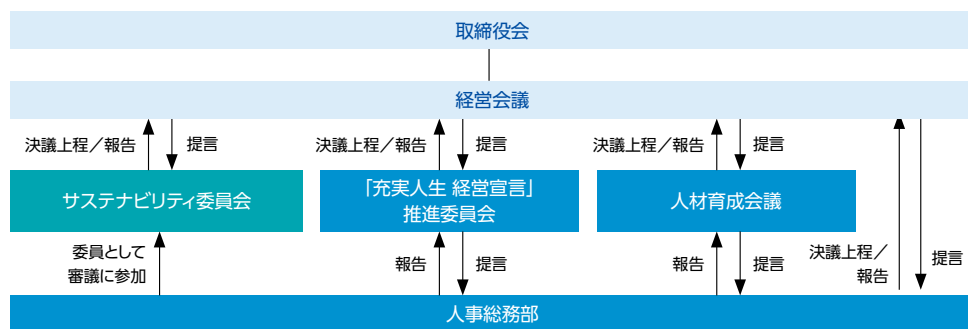
チャレンジ	現状にとらわれず、創意工夫し続ける 昨日までの発想や会社の「当たり前」に縛られない。小さな発想・変化だとしても、失敗を恐れずに変化を起こし続ける人材
当事者意識	自分ごととして物事を捉え、周囲を巻き込み続ける 課題を自らの責任として捉える。自身の行動が全体にどう影響するかを考えながら、周囲を巻き込む人材
顧客志向	市場のニーズを先取りし、お客さまが求める価値を追求し続ける 未来のニーズを見据えた視点で、お客さまが求める新たな価値を提供し続ける人材
専門性	顧客以上の知識と深い理解力を持ち、プロフェッショナル意識を高め続ける お客さまの期待を越えるために、日々新しい知識を吸収し、専門性を高め続ける人材
実行力	最後までやり遂げる 困難な状況に直面したときでも諦めず、必要な行動を取り続ける人材

ガバナンス

推進体制

経営管理本部長が人的資本経営の責任者、人事総務部が主管部門となり人材戦略を策定・実行しています。施策の内容に応じて「充実人生 経営宣言」推進委員会や人材育成会議（メンバー：本部長、事務局：人事総務部）での審議を経て、経営会議または取締役会に決議上程/報告し、施策を決定します。サステナビリティに係る施策は、サステナビリティ委員会で審議し、経営会議または取締役会に決議上程/報告します。人事総務部は委員として同委員会の審議に加わっています。

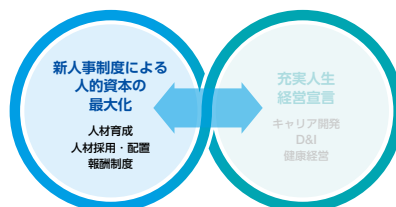
人材戦略 推進体制図



戦略

新人事制度による人的資本の最大化

当社は2024年4月から新人事制度を導入し、企業価値向上に向けた人材施策をスピーディかつ着実に実行しています。具体的には、「将来を担う人材の育成に向けた制度構築と挑戦する風土醸成」、「経営戦略を実現するための要員計画、適材適所・抜擢等の推進」、「シンプルかつパフォーマンスに基づく等級／報酬制度」の3つを新人事制度の基本方針とし、優秀かつ意欲の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のある処遇を実現します。これにより、社員一人ひとりの成長を促し、企業全体の持続的な成長へと深化させていきます。また、キャリア面談など社員の働き甲斐を支援する施策の実行を通じて、当社における長期的なキャリア開発をサポートします。今後も社員とともに成長し続ける企業を目指し、人材戦略を策定、実行していきます。



COLUMN

タレントマネジメントの推進

当社はタレントマネジメントシステムを活用し、社員の人材データを一元管理しています。蓄積された情報を基に、人材育成やキャリア支援の充実、次世代リーダー候補の抽出、重要ポストのサクセッションプラン策定など、経営戦略と連動した戦略的な人材活用を推進しています。今後もさらなる活用を通じて組織力の強化に努めます。

タレントマネジメント活用対象				
評価	後継者計画	異動・ローテーション	教育・研修	採用

「求められる人材像」リニューアル

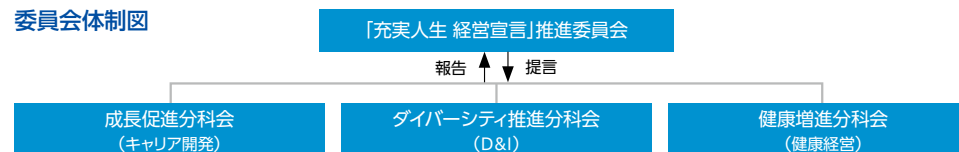
タキロンシーアイグループでは、2024年4月にグループ企業理念を改訂し、新たに「未知に挑み 未来をカタチにする」という行動指針を制定しました。それに続き、その行動指針を体現する人材に必要と考えられる能力や資質を言葉で表現した「求められる人材像」を2025年4月にリニューアルしました。社員への「求められる人材像」の理解・浸透のため、まずは、教育や評価制度への組み込みを進めています。

「充実人生 経営宣言」

推進委員会

経営管理本部長を委員長とし、各職場から選出した委員により構成する「充実人生 経営宣言」推進委員会を設置しています。2025年度からは施策の検討・実行部隊として、3本の柱である「キャリア開発」「D&I」「健康経営」それぞれで分科会を設立し、より現場目線での取り組みを進めています。各分科会の活動内容を推進委員会へ報告、必要に応じて協議、経営会議への決議上程/報告を行います。

委員会体制図



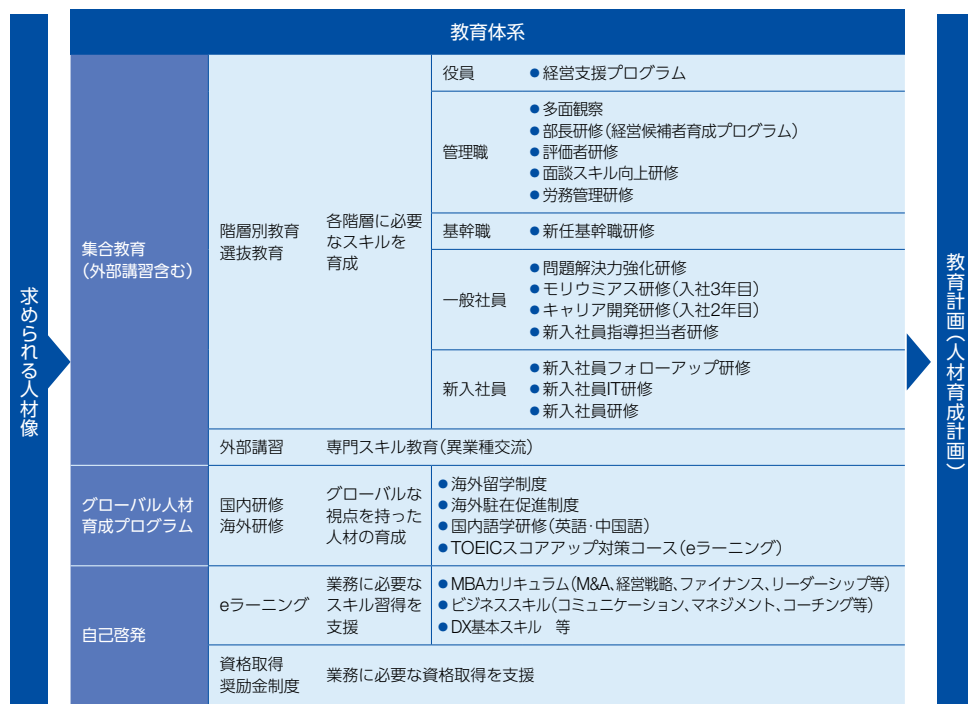
キャリア開発

上司との面談を通じてキャリア開発支援を実現する仕組みである「キャリア面談」を実施し、毎年キャリアに対する思いを上司と部下で共有したうえで、成長プロセスを確認しています。また、異なる部門への計画的な異動により様々な経験を積むジョブローテーションも実施しています。それらに加え2024年度から、2年目社員を対象に「キャリア開発研修」を実施しており、若手からのキャリア教育にも注力しています。

階層別教育/新入社員IT研修の実施

会社の価値向上を支える社員を育成するために職種、等級により必要な能力を育成する研修を実施しており、新入社員研修から管理職に向けた研修まで一貫した教育体系を構築しています。中でも、2025年度からは、新入社員を対象に約半年間のIT研修を実施しています。全社のITスキル・リテラシーの底上げを図るとともに、自部門での業務効率化を牽引するための実践的な知識・スキルの習得を目指しています。

教育体系図



グローバル人材育成

グローバル人材育成に向けて、各ステージに合わせたプログラムを構築しています。全社員を対象とした語学学習支援(eラーニング・TOEIC受験の費用補助)や、選拔者を対象としたオンラインによるマンツーマンレッスン、海外留学制度・海外駐在促進制度に基づく海外研修を実施しています。

グローバル人材育成体系図



海外駐在促進制度

従来の海外留学制度、国内での語学学習支援に加え、海外事業・取引拡大の促進、将来のマネジメント・リーダー候補育成を目的とする海外駐在促進制度を2024年に創設しました。海外ビジネス拡大を見据え、語学力の習得だけでなく顧客同行やミーティング、現地での業務指示など海外ビジネスの実務を早い段階から経験し、将来的に海外事業会社をマネジメントできるグローバルリーダーの育成、海外視点を持った人材の育成を行います。

海外留学制度

英語による実践的なコミュニケーション力の向上に向け、カナダでの語学留学を実施しています。2カ月間現地の語学学校に通い、様々な国籍の受講生と一緒に英語を学習できるほか、ホームステイを通して海外文化への理解を深めることができるプログラムです。

ダイバーシティ&インクルージョン

社員一人ひとりの個性や強みを尊重し、全員が活躍できる職場の実現に向けて支援しています。

推進体制

「充実人生 経営宣言」推進委員会の下部組織として、2022年に「女性活躍推進分科会」を発足し、社員の声を聴き必要な施策を進めてきました。2024年度からは「ダイバーシティ推進分科会」にバージョンアップし、全員活躍の本質により踏み込んだ活動を進めています。

柔軟な働き方への対応

「時間単位年休制度」、「テレワーク勤務制度」等の運用や、男性育児休業の積極的な取得の推進を継続しています。

社内意識向上に向けた教育の実施

全社員を対象に「ダイバーシティ&インクルージョン」の基礎知識の理解を目的とした社内教育を2021年度より継続実施しています。

ジョブリターン

「ダイバーシティ&インクルージョン」の一環として、「ジョブリターン採用」を導入しています。様々な理由(家庭事情・キャリアアップ等)によって退職した社員のキャリアにおける再始動を支援し、当社での長期的なキャリア形成を可能にすることを目的としています。

健康経営

社員一人ひとりが心身ともに健康に効率よく働ける職場の実現に向けて支援しています。

健康維持の取り組み

社員の健康を維持するために、有給休暇取得率向上に向けた年間計画作成や、オンライン禁煙プログラムをはじめとした健康維持プログラムの導入などの取り組みを実施しています。

健康意識の醸成

社員一人ひとりの心身に関する健康意識を高めるために「ヘルスリテラシー教育」「産業医によるセミナー」を実施しています。

指標と目標

「充実人生 経営宣言」評価指標

「従業員エンゲージメント」肯定回答率:2026年度目標 **70%**

女性活躍関連 目標

管理項目 (女性比率%)	2024年度		2026年度
	目標	実績	目標
管理職 ^{※1}	3%	3.2% ^{※2}	5%
総合職	20%	23.3% ^{※2}	28%
新卒総合職採用割合	40%	25%	40%

※ 1: 管理職相当の職位も含む

※ 2: 2025年4月1日現在

健康経営関連 目標

管理項目	2024年度		2025年度
	目標	実績	目標
有給休暇取得率	80%	85.7%	80%
非喫煙者率	75%	73.4%	75%
特定保健指導実施率	80%	67.4%	80%
定期健康診断実施率	100%	100%	100%
適正体重維持者率	65%	64.7%	65%
有所見者における 再検査受診率	80%	78.1%	80%
長時間労働 (時間外 年間360時間超)	0名	1名	0名

リスク管理

経営戦略を後押しする人的資本リスク管理

中期経営計画を推進するためのアクション・スローガン「Go Beyond 革新」を、人材戦略においても実践します。人的資本の強化が滞ることが、タキロンシーアイグループの最大のリスクであると認識しています。そのため、今を「越えてゆく」ための広い視野と経験を有する人材を育成・抜擢するべく、部門の枠を超えた全社視点でのローテーションを積極的に展開します。また、海外駐在促進制度も含めたグローバル人材育成プログラムの活用を通じ、世界を舞台に戦える人材の継続的輩出、そしてIT中核人材の育成に向けた専門教育の強化により一層注力していきます。

「充実人生 経営宣言」の浸透に向けては、毎年実施する社員アンケートにより達成度をモニタリングし、良質な職場の提供に向けた課題抽出および施策の立案・推進を加速させていきます。