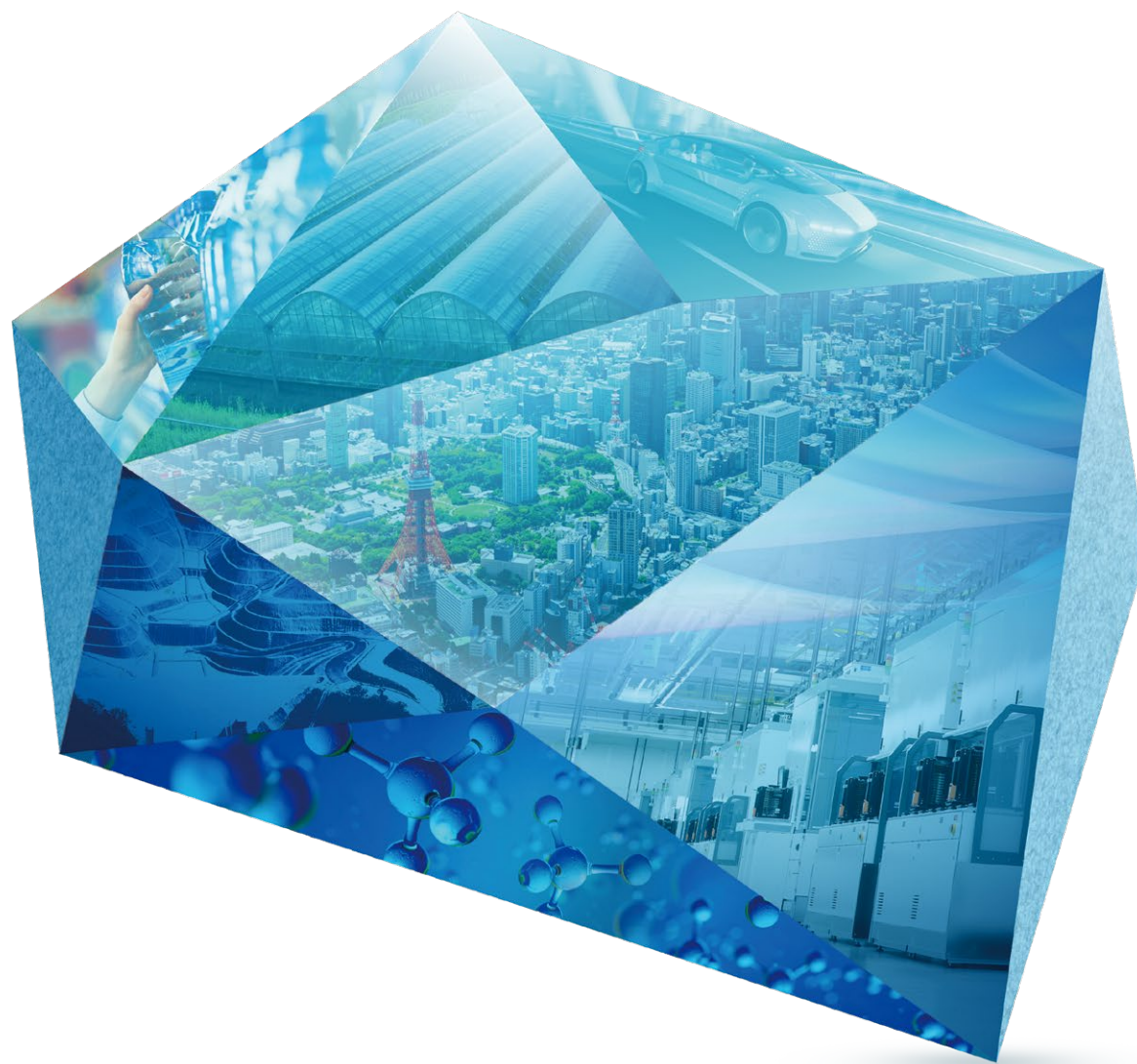


GO BEYOND

INTEGRATED REPORT 2026

タキロンシーアイグループ
統合レポート 2026



目次

Top Message

2 トップメッセージ

Go Beyond!! Story

- 7 Our Mission
- 8 At a Glance
- 9 Go Beyond Myself
- 15 History of Go Beyond
- 16 価値創造プロセス

HOW：どう挑むのか

- 17 中期経営計画「Go Beyond 2026 革新」
- 19 特集:Insight into the New Frontier
三田総合研究所 ―若手社員がレポート！
- 23 研究開発

WHO：挑み続ける人たち

25 人的資本の強化

WHERE：どの分野で価値を届けているか

- 29 建築資材・シビル事業
- 31 高機能材事業
- 33 フィルム事業
- 35 伸張事業・領域

SUSTAINABILITY：成長を支える経営基盤

- 37 サステナビリティ基本方針
- 38 環境
- 39 サステナビリティの取り組み

APPENDIX・データ編

- 40 財務・非財務データ
- 41 会社情報



2 トップメッセージ



9 Go Beyond Myself



19 特集:Insight into the New Frontier
三田総合研究所



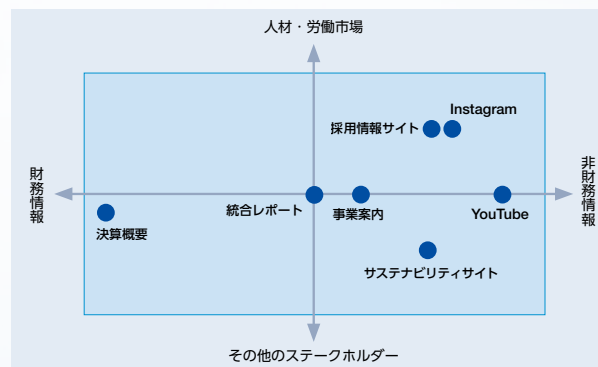
25 人的資本の強化

発行にあたって

タキロンシーアイは非上場会社でありながらも、タキロンシーアイグループとしての社会的責任を果たし、すべてのステークホルダーの皆さまと誠実な対話を続けていくことが重要と考えています。そのため、統合レポートの発行を継続し、財務・非財務の両面から私たちの価値創造や未来への取り組みを発信しています。今後も透明性ある情報開示に努め、皆さまからのご理解と信頼に添えてまいります。本レポートが、当社グループの現在地と今後の歩みを知る一助となれば幸いです。

取締役 常務執行役員 経営管理本部長 兼 財務経理部長 福島 昇
兼 CCO 兼 CIO 兼 内部統制担当

タキロンシーアイの情報開示体系



採用情報サイト



www.takiron-ci.co.jp/recruit/

サステナビリティサイト



www.takiron-ci.co.jp/sustainability/

統合レポート2026 表紙について

タキロンシーアイは、企業価値向上には人材が重要な資本であると考え、優秀な人材の採用と育成に注力しています。2026年からは新たな採用広告を制作し、挑戦できる風土や自分らしく輝ける職場環境を「輝け、自分。」「踏み出す人を、生み出す会社」というキーメッセージと、磨けば光る原石のモチーフで表現しています。統合レポート2026の表紙にもこのモチーフを採用しています。原石にグループの多様な事業領域を映し出しながら、事業のさらなる成長の可能性に磨きをかけ、中期経営計画のアクション・スローガンである「Go Beyond」を掛け合わせることで、当社グループが一体となって邁進していくイメージを表現しています。



タキロンシーアイ採用広告



統合レポート 2026 表紙

Top Message

Go Beyond

—過去最高益を原動力に、
技術リッチな企業へ変革する

代表取締役社長 福田 祐士



Top Message

タキロンシーアイ発足以来の 過去最高益を達成

2026年、タキロンシーアイは中期経営計画「Go Beyond 2026 革新」の最終年度を迎えました。2025年度の連結業績は売上高1,524億円(前期比+7.4%)、営業利益93億円(前期比+16.1%)と、2017年のタキロンシーアイ発足以来の過去最高益を更新、税後利益も61億円となり、中期経営計画の基本方針である「安定的に連結純利益60億円以上を稼ぐ」という目標を前倒しで達成しました。

振り返ると、2017年にタキロン(株)とシーアイ化成(株)が経営統合したことで当社が誕生し、約110mmの厚みのあるプレートから約0.025mmの薄物のフィルム、さらに複雑な形状の製品の製造まで、主要な樹脂成形加工技術をほぼ網羅する企業グループとなりました。また創業から100年以上の歴史を持つ当社は、工場ごとに脈々と蓄積されてきた確かな技術力があります。その結果、建築分野におけるポリカーボネート樹脂板や、マンション改修市場における床材、高機能分野の半導体洗浄装置向けFMプレート、アグリ分野の農業用フィルムなど多様な市場においてトップシェア製品を保有しており、多角的市場展開による経営安定性を築いています。

私は、このような当社の基盤に対して、これまでになかった視点を付け加えることで会社をしっかりリードしていきたいと考えています。例えば2024年の伊藤忠商事(株)による株式公開買付(TOB)もその一つです。伊藤忠商事の完全子会社として総合商社の持つ経営資源を活用しなが

2023年度以降の実績推移

(百万円)

	2023年度実績	2024年度実績	2025年度実績	前年差
売上高	137,581	141,858	152,372	+7.4%
営業利益	6,228	7,991	9,278	+16.1%
経常利益	6,501	8,177	9,610	+17.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	5,102	5,659	6,062	+7.1%

ら、より高い自由度とスピード感を持った経営を断行した結果、2025年度は「安定的に連結純利益60億円以上を稼ぐ」という目標を前倒しで達成することができたのです。

しかし、現中期経営計画の達成はゴールではありません。2026年度は現中計の総仕上げと同時に、次期中計に向けた基盤固めを着実に行うことで、次は安定的に連結純利益80億円を稼ぐ体制を確立してまいります。そして4年後の2030年度には、既存事業の成長に加え、新製品創出やM&Aによる効果を顕在化させ、「連結純利益100億円」を目指します。

タキロンシーアイの挑戦ははじまったばかりです。私たちはもっと先の未来を見据えた挑戦を重ね、ステークホルダーの皆さまのご期待を必ずや越えていきます。引き続きご支援賜りますようお願い申し上げます。

中期経営計画 主要施策「新製品・新事業の創出」

未来につながる新製品投入を加速

私たちの製品は人々の暮らしを様々な場面で支えています。一方、採算が見込めない状況下でも「供給責任」という曖昧な慣習にとらわれ、事業の見直しが進まない場合があることも事実です。忘れてはいけないのは、私たちが目指すべきは、長期的に社会に貢献し続けるということです。そのためには安定的に利益を確保し、持続可能な企業活動を行うことが不可欠であり、こうした長期的な視点から方向性を示して企業文化を変革していくことも、経営者としての重要な役割だと考えています。

そのため、私は当社の副社長に就任した2022年に研究テーマの総点検を行いました。当社は化学業界の中で中流に位置していますが、製造業における付加価値の分布を示すスマイルカーブによると、一般的に中流は上流・下流に比べて得られる付加価値額が低いと考えられています。当社が持続的な成長を遂げていくためにも、現在の枠を越えてこれまで当社が取り組んでこなかった上流や下流の分野への取り組みが必要です。

Top Message

これまでと異なる領域に取り組むため、2025年4月から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石塚博昭氏に研究開発本部担当理事に就任いただきました。研究開発は自前主義だけでは限界があるため、石塚氏のネットワークのお力添えもいただきながら、産学連携・産産連携を加速させ、新製品・新事業の創出に繋げていきます。さらに2026年4月には三田総合研究所が開所し、各拠点に分散していた研究開発機能が集約、研究分野の垣根を越えて協創できる環境も整いました。

これまでの取り組みは、まもなく形になろうとしています。「モノマテリアルフィルム」「半導体プロセスフィルム」は2026年度中の上市に向けて最終段階に入り、モビリティ市場開発部が取り扱う「加飾フィルム」「樹脂グレーディング」「バスバー」は初めて展示会に出展しました。現在は複数のテーマがパイプラインに乗っており、研究所発の新製品が生まれるまであと少しです。

また、こうした開発中のテーマを一つひとつ事業化していくと同時に、CIKナノテック(株)を中心に進めている超微粒子マテリアルなど、次世代領域への取り組みも強化します。現在は外部調達した超微粒子を同社で分散・表面処理していますが、今後は粒子の製造にも挑戦していきます。基礎研究を強化し、タキロンシーアイの未来につなげ、ひいては日本の先端産業に貢献する製品を生み出せる、技術リッチな会社を目指していきます。



中期経営計画 主要施策「現場力の徹底的な強化」

「着眼大局、着手小局」 — 経営のハンズオンと現場への後押し

ごく当たり前のことですが、メーカーには製造現場があり、この製造現場では、絶えず私たちの暮らしを支える製品が生み出されています。顧客に製品をお届けするまでには、製造現場で設備を導入・維持し、材料を仕入れ、各エネルギーを使って生産し、運搬するといった一連のプロセスがあり、メーカーでは多くのコストが製造現場で発生します。言いかえると、製造現場におけるコスト削減は、メーカーの競争力強化に直結すると言えるのです。

そのため、事業構造改革会議などで事業部門の収益改善に資する施策の進捗について経営層も直接確認するなどのハンズオン経営を着実に実行してきました。その過程で、主にインフラ・土木製品の製造販売を行っているタキロンシーアイシビル(株)の八日市工場における樹脂被覆鋼管(TCP)、樹脂被覆鉄線(TW)の撤退を決め、さらにそれらを製造していた跡地には、タキロンシーアイの栃木工場で製造したタキロンシーアイシビル(株)に販売を委託していた土木用シートおよび水膨張性止水材(ハイドロタイト)の製造設備を移管することとしました。これにより製造と販売元が一致することになり、サプライチェーン全体を俯瞰したコスト意識が現場に芽生えるものと考えています。

このような経営側でしか決断できない大局的な取り組みも重要ですが、一方で社員一人ひとりの現場での地道な取り組みも非常に重要です。メーカーには、高品質なものを安定して提供するという責務があるため、品質担保の観点からどうしても保守的になりがちで、「昨日の自分を越えろ」と言っても思い切った挑戦が難しい側面があります。もちろん、技術者の堅実・着実に技術を積み上げる姿勢は、品質や安全を守るために不可欠ですが、それだけでは競争力は高まりません。そのため、まずは設備投資の目的を、従来の維持・更新中心から生産性向上や将来の成長につながる投資に重点を移すように指示しました。目に見える、分かりやすいところから挑戦を後押ししています。

Top Message

まさに「着眼大局、着手小局」。このような取り組みの結果、2025年度は現場力の強さを示す売上総利益が4四半期すべてで100億円を超えました。今後も全社の収益力を最大化するため、工場はもとより営業・管理の現場も含め徹底強化し、タキロンシーアイグループが最大限力を発揮できる体制を整えていきます。

中期経営計画 主要施策「M&Aの加速」

戦略的M&Aによる“付加価値創出”

2030年度に「連結純利益100億円」を実現するには、既存事業の成長だけではなく、M&Aやビジネスモデルの転換などの「非連続的成長」が不可欠です。ただし、M&Aは単に事業ドメインを増やせばよいわけではありません。M&Aの効果は、単なる売上や利益の積み上げではなく、既存事業と融合することで生まれる“相乗効果”(シナジー)や、持続的な成長力を実現するという“付加価値”にこそ意味があります。そのような案件を確実に洗い出して獲得していくためにも、まずは買収ターゲット候補を明確にしました。さらに、M&Aの経験に乏しい当社のノウハウ不足や人材不足をサポートするため、伊藤忠商事から複数のM&A案件を牽引した実績のある人材を受け入れるなど、総合商社の経営資源を最大限活かしています。

この中期経営計画期間の実績として、アグリ事業部の「縮小するマーケットでの事業拡大、適応範囲の拡大」を目的としたサイトウ種苗(株)、高機能材事業部の「販売・物流戦略の再構築」を目的としたCKアドテック(株)(旧CIPSアドバンス(株))、包材事業部の「シェア拡大」を目的とした機能性化学メーカーからのジッパー事業、「フィルムの高付加価値化と用途拡大」を目的とした中井工業グループのM&Aがあります。

これらのM&Aによる効果も目に見える形で出てきています。例えば、CKアドテック(株)のグループ会社化により、国策としても重要な半導体業界で、半導体洗浄装置に使用される「FMプレート」を世界トップクラスのシェアで生産する当社が、その販売・在庫機能をCKアドテック(株)に

集約することで需給のギャップにいち早く対応し安定供給できる体制を構築することができました。それだけではなく、ユーザーである半導体洗浄装置メーカーのニーズを直接汲み取り新製品開発に活かすことが可能となり、まさにM&Aにより生み出された“付加価値”と言えます。

また、高度な蒸着・コーティング技術を持つ中井工業グループを当社グループに迎えたことで、これまで農業ハウスや飲料、食品包材向けが主たる用途であった当社フィルム製品に、産業用途向けの付加価値を付け加えることができ、研究開発で取り組む分野への応用と既存の事業領域を超えたさらなる“相乗効果”も確信しています。

今後もこうした戦略的なM&Aを通じ、既存事業の競争力強化と新たな成長領域の拡大を進め、新たな“付加価値”を生み出しながら、非連続的な成長を実現していきます。

人材戦略

「AI活用元年」 —自ら新しい価値を生み出すために—

このような非連続的な成長を進めていくためには、人材の成長が不可欠です。そのため、海外で貢献した人材を高く評価したり、優秀な人材の早期抜擢を行うことで、挑戦することに対してインセンティブを与え、社員のキャリア開発をしっかりと後押ししていきます。

また、このような優秀、若手、海外志向の社員だけで会社が成り立っているわけではなく、会社には様々な年齢、事情を抱えた社員がいます。すべての社員が、自ら新しい価値を生み出すという気持ちで働くため、AIの登場は絶好のチャンスです。AIで代替可能な業務は積極的に効率化することで、人はAIでは実現できない付加価値を生み出す業務に取り組むことができるからです。そのためにも、次期中期経営計画では「AI活用元年」を掲げ、AIやDXを経営に本格的に組み込んでいきます。与えられた仕事を、与えられた通りにこなすだけでは、本当の充足感は得られ

Top Message

ません。「昨日の自分を越えていく」、「新しい価値を生み出す」ことで内面から満ち足りることができるはずです。

さらに、海外事業やM&A、先端技術分野を支える専門人材の確保・育成にも注力します。私が人材戦略として目指しているのは、社員一人ひとりがより高度な仕事に挑戦し、その力を最大限に発揮できる組織にすることです。その結果として、「タキロンシーアイで働いていることが誇りだ」と思える組織を実現したいと考えています。社員の成長こそが、当社の持続的な企業価値向上を支える原動力です。



サステナビリティ

企業価値と社会価値の両立を目指して

私は、サステナビリティ経営とはCSRやESGへの対応そのものを目的とするのではなく、事業継続の基盤を強化し、企業価値向上につなげる取り組みだと考えています。

2024年に当社は伊藤忠商事の完全子会社となり非上場会社となりましたが、私はこれを非常に前向きに捉えています。資本市場からの短期的な評価や投資家への開示対応を過度に意識することなく、長期的な視点で人的資本への投資やサプライチェーンの強化、リスクマネジメントなど、会社の持続的成長に直結する課題により本質的に向き合える環境が整ったと考えるからです。

樹脂を扱うメーカーである以上、環境への責任から目を背けることはできません。当社は「環境理念」を尊重すべき価値観として掲げ、カーボンニュートラルに向けた取り組みに加え、モノマテリアル包材や低比重シュリンクフィルム、脱プラフィルム、樹脂グレージング、加飾フィルムなど、環境負荷の低減とお客さまへの価値提供を両立する製品開発にも力を入れています。社会への価値貢献と会社の成長を両立することで、「人と地球にやさしい未来を創造する」という使命を果たしていきます。

おわりに

中期経営計画「Go Beyond 2026 革新」の基本方針である「安定的に連結純利益60億円以上を稼ぐ」は前倒しで達成できました。4年後の2030年度には「連結純利益100億円」を稼ぐことを目標に掲げています。ただこれもゴールではありません。その先にあるのは、総合樹脂加工メーカーにとどまらず、「日本の先端産業に貢献する高付加価値製品を生み出す企業」への進化です。この目指す姿の実現に向けて、これまで進めてきた構造改革や研究開発強化、現場力向上、M&Aの成果をさらなる成長へとつなげていきます。私たちの挑戦はむしろこれからです。飛躍に向けた土台は整い、「Go Beyond」の準備はできました。これからのタキロンシーアイに、ぜひご期待ください。