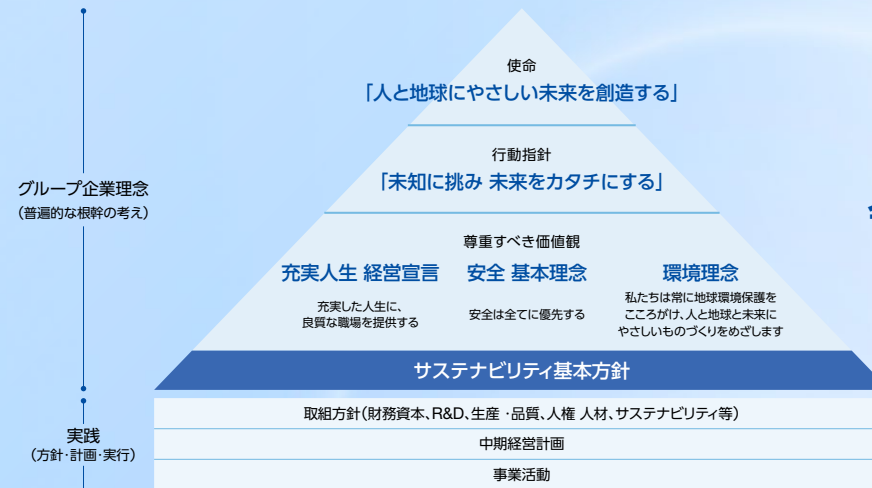


Our Mission

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、
人びと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。



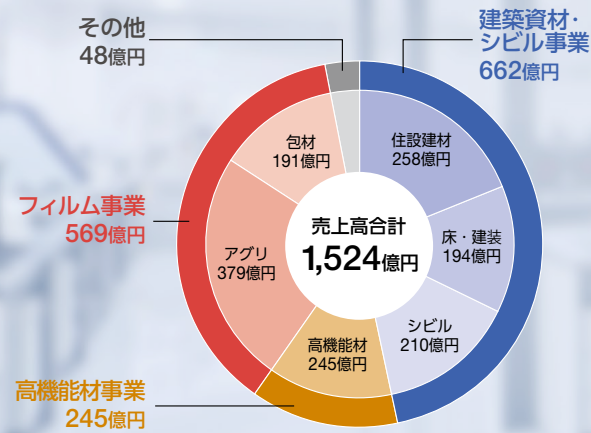
企業メッセージ
今日を支える、明日を変える。



Go Beyond!! Story

At a Glance

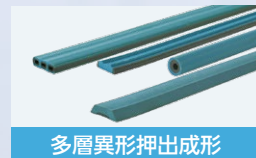
事業概要 (2026年3月期)



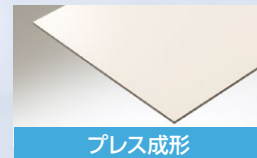
コア技術



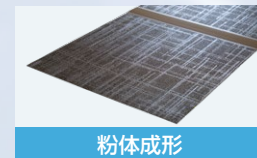
複雑な形状の製品を大量生産することに優れ、管工機材分野では数百種類を超える豊富な品揃えで多様なニーズに対応。



複雑な断面形状への対応が可能であり、さらに異なる特性を有する複数樹脂を同一断面内に一体化することで、独自の性能付与を実現。



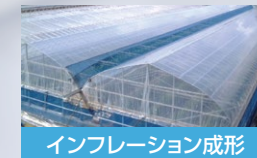
国内でも数少ない製造技術で、外観に優れ、低伸縮性を有した高品質なプレートを提供。



表面が割れても色柄が変わらない「インレイド構造」を持った、より耐候性・耐摩耗性・意匠性の優れた床材製品を実現。



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。



袋状のフィルムに特化した成形法。業界初の5種5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。



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実現。

スナップショット

創業
107年

経常利益
96億円

従業員数
3,063名

研究開発費
21億円

社外からの
評価



健康経営優良法人
2026
KINOKI Environmental for Health
A 認定法人 優良企業



Go Beyond Myself

商品開発

「築きたい」

社会を支える技術の力

建築資材・シビル商品開発部

横江 洋人

Profile

2021年入社。グループ会社でハイドロタイトの施工等に関する技術サービス業務に従事したのち、現在はその経験を活かし建築資材・シビル商品開発部で商品開発業務に従事。

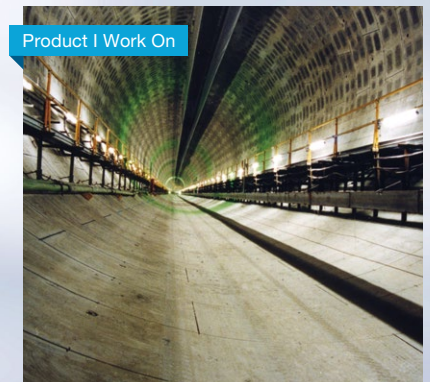


YouTubeでムービーをご覧ください。
<https://youtube.com/playlist?list=PLBTy2IY-LhPc&si=nj-bGsl9g9BDadFM>



Moment at Work

東京本社で水膨張性止水材ハイドロタイトの開発業務に従事しています。



Product I Work On

吸水時に体積膨張する止水材。合成ゴムと吸水性樹脂の複合により、優れた膨張特性と反発弾性を実現。そのため、地下鉄やトンネル、コンクリート打継部など、都市インフラの止水対策で重要な役割を果たします。

Go Beyond!! Story

Go Beyond Myself

「いろいろな製品に触れたい」から始まった選択

私は学生時代、高分子化学を専攻し、生分解性プラスチックの研究に取り組んでいました。環境問題への関心から、「社会に役立つ材料をつくりたい」という思いがありました。その中でタキロンシーアイを選んだ理由は、「プラスチックを軸としつつも、いろいろな製品に触れたい」という自分の考えと一致していたからです。当社の製品は建材やインフラなど幅広い分野で使われており、一つの分野で終わらない仕事ができる点に魅力を感じました。

ただ、入社してみると、研究とは異なる視点も多く求められることに気づいたのも事実です。例えば、「原価や市場ニーズ」といった、学生時代にはほとんど意識していなかった要素です。実際に、技術的に良くても、必ずしも使われるわけではないといった難しさを知りましたが、その分「どうすれば使われるのか」を考える視点が身についたと感じています。今では、製品が世の中で使われるまでの流れを含めて考える面白さを感じています。

初めて一人で任された現場の重み

入社後の大きな挑戦は、立会試験を初めて一人で担当したこと。シールドトンネルに使われる止水材の性能を確認する試験で、発注者や施工会社の方々に前に説明や進行を任せられました。

それまでは先輩のサポートがありましたが、初めて単独で臨んだときは、自分が説明できなければ進まないという責任の重さを感じました。特に難しかったのは、「どうすれば分かりやすく伝えられるか」という点です。製品を知らないお客さまもいる中で、専門的な内容を短い時間で理解してもらう必要があります。

そこで意識したのが、お客さまの疑問はどこにあるのかを先回りして考えることでした。製品の特性だけでなく、なぜその試

験を行うのか、どの条件が重要なのかまで整理し、自分なりのストーリーを組み立てて説明するようにしました。

最初はうまく話せないこともありましたが、回数を重ねるうちに「説明が伝わる感覚」がつかめてきました。試験後に「分かりやすかった」と声をかけていただいたときは、自分の準備の成果が表れたと感じ、大きな自信につながりました。この経験を通じて、高い技術力も分かりやすく伝えなければその真価は発揮できないと改めて認識しました。

若手でも挑戦を形にできる環境

タキロンシーアイで働いていて感じるのは、挑戦を後押ししてくれる環境です。

例えば、業務効率化の提案をした際には、「まずやってみよう」とすぐに採用されました。具体的には、手作業で作成してい

た成績表を自動化し、作業時間を大きく短縮することで、自分としては小さな改善のつもりでしたが、それがそのまま現場の標準として使われたことに驚きとやりがいを感じました。また、会議の場でも「若手でも意見を出してほしい」という雰囲気があり、経験だけではなく、新しいアイデアや多様な視点を積極的に取り入れる環境だと感じています。

実際に働く中で、自分の考えを表現することへのハードルは思っていたより低く、それが新しい挑戦への一歩につながっていると感じています。

社会課題と向き合う開発者へ

私は現在、商品開発部に所属しており、新しい製品開発に関わる機会が増えてきました。技術サービスとして現場に関わってい



社会の変化をつかみ 新しいテーマを創り出す開発者になる

た経験があるからこそ、「実際に何が求められているのか」を考えながら開発に取り組んでいると感じています。

今後は、インフラ分野の製品開発を通じて、社会課題の解決に貢献していきたいと考えています。災害対策や施工の効率化といったテーマに対し、自分の関わる製品が役立っていくことに大きな意義を感じています。将来的には、「既存のテーマに取り組むだけでなく、自ら新しいテーマを生み出せる開発者」になりたいと思っています。そのためには、技術力だけでなく、顧客の声を捉える力や社会の変化を読み取る力も必要になります。

タキロンシーアイには、そうした力を自然と養える環境があります。現場と向き合い、仲間と議論しながら、新しい価値を生み出していく。その中で、自分自身も成長し続けていきたいと考えています。

Go Beyond!! Story

Go Beyond Myself [営業]



2026年7月に東京ビッグサイトで開催された施設園芸・植物工場展(GPEC)に出展しました。



光拡散角度を制御した農業用フィルム。入射光量を維持しながら、ハウス内での光分布を均一化し、作物の光ストレスを軽減するとともに、作業者の暑さ軽減にも貢献します。

「届けたい」 形ある価値を お客さまと工場の要として

アグリ事業部 九州アグリ営業グループ

松尾 光理

Profile

2022年入社。アグリ事業部九州アグリ営業グループで、JAや商社に向けた農業ハウス用フィルムの営業を担当。



YouTubeでムービーをご覧ください。
<https://youtube.com/playlist?list=PLBTy2IY-LhPc&si=nj-bGsl9g9BDadFM>



Go Beyond!! Story

Go Beyond Myself

「ものづくり」に惹かれて選んだ道

学生時代の私は、「形のあるものを売りたい」という思いが強かったです。金融やサービスという目に見えないものではなく、技術に裏打ちされた価値ある製品を扱いたいという想い、その中で出会ったのがタキロンシーアイでした。ニッチながら高いシェアを持つ製品群や、社会インフラを支える事業領域に強く惹かれたのを覚えています。一方で、正直に言えば、入社前は「化学メーカー＝堅い」というイメージもありました。上下関係が厳しくて、少し冷たい雰囲気なのかなと感じていたのも事実です。

ただ、実際に働いてみると、その印象は大きく変わりました。タキロンシーアイには、「さん付け」で呼び合う文化や、気軽に話せる空気感があり、思った以上に人がいい会社だと感じています。仕事でもプライベートでも、周囲との距離の近さが働きやすさにつながっていると実感しています。

若手でも任されるからこそ成長できる

入社2年目のとき、自ら手を挙げて担当したのが、生産必要量を管理する業務でした。工場での生産計画は、前年までの出荷実績だけでなく、その年の需要動向や納期も考慮しなければなりません。そのため、自分の営業担当地区だけではなく、他の営業や工場の稼働状況まで幅広く把握し、事業部や工場側に伝える必要がありました。本来は経験豊富な中堅、ベテラン社員が担う役割ですが、思い切って「やってみたい」と手を挙げた私に任せてもらえたことには、驚きと同時に大きな責任も感じました。実際に業務を始めてみると、各地区の需要変動や納期の確認、現場との調整など想像以上に複雑で、何度も壁にぶつかりました。



そんなときに支えになったのが、人です。私は、遠慮せず、とにかく分からないことは聞きまくりました。九州以外の他のアグリ営業グループの生産量を管理する担当にも声をかけたりしましたが、そのときは皆さん快く何でも教えてくれました。この経験を通じて、仕事は一人で完結するものではないと実感しました。日頃からのコミュニケーションが、いざというときの助けになる。その積み重ねが、自分の営業としての土台になっていると感じています。

人と組織が支える、挑戦しやすい環境

タキロンシーアイの魅力は、「挑戦を後押しする環境」と「それを支える人」にあると思います。若手でも主体的に手を挙げれば任せてもらえる一方で、困ったときにはしっかり支えてくれる。そんなバランスの良さがあります。

例えば、上司との関係もとてもフラットです。意見が違う場面でも、最初から却下されることはなく、まず話を聞いてくれる姿

勢があります。だからこそ、自分の考えをしっかりと伝えようと思えます。また、技術部門や他部署とも自然に連携できる環境があります。相談や課題があれば、すぐに関係者で集まって意見交換できる雰囲気があり、それが新たな提案につながることもあります。こうした環境があるからこそ、営業として視野が広がっていると感じています。

部門を超えた協力体制が 挑戦を後押ししてくれる

さらに、研修制度も充実しており、英会話やグロービスなどの講座で、新しい知識や考え方に触れる機会もたくさん用意されています。まさに、成長したいという気持ちに応えてくれる会社だと思います。

未来に向けて広げていきたい自分の役割

今後は、自分自身の成長に加えて、「周囲を支える存在」になりたいと考えています。これまでは目の前の業務に向き合うことで精一杯でしたが、これからは後輩の育成や事業部全体の力を引き出す役割にも挑戦していきたいと考えています。

また、部署の間に入って調整できる存在になりたいという思いも芽生えました。人と人をつなぐことで、より大きな価値を生み出せる営業でありたい。そのためにも、これまで培ってきたコミュニケーション力や現場での経験を活かしていきたいと思っています。

タキロンシーアイには、若手でも挑戦できるフィールドがあります。そして、その挑戦を支えてくれる仲間がいます。だからこそ、「自分がどう成長したいか」を真剣に考えられる会社だと思います。

Go Beyond Myself

生産技術

「導きたい」

データと現場の統合知で

岡山工場 技術グループ

林 将生

Profile

2024年入社。岡山工場技術グループで、包装容器ラベルに使用されるシュリンクフィルムの品質管理を担当。



YouTubeでムービーをご覧ください。
<https://youtube.com/playlist?list=PLBTy2IY-LhPc&si=nj-bGsl9g9BDadFM>



Moment at Work

シュリンクフィルムの品質確認のため、物性試験を行っています。



Product I Work On

精密な延伸加工技術により、複雑な形状の容器へも美しく密着できるフィルム。
米国ではPET ボトルと一緒にリサイクルできるフィルムを販売、包装の美観と環境負荷低減を両立し、持続可能な資源循環プロセスの構築に貢献します。

Go Beyond!! Story

Go Beyond Myself

「分からない」を解き続ける仕事

学生時代、私は高分子化学を専攻していました。ただし、今の業務とそのまま直結しているわけではありません。それでも、「現象を分解して考える力」は確実に生きています。品質問題は一つの原因で起きることは少なく、材料・設備・作業条件など複数の要因が絡み合っています。そのため、仮説を立てて一つずつ検証していくという研究時代の姿勢が、そのまま仕事の土台になっていると感じています。

入社前は、「自分が現場で役割を果たせるのか」という不安がありました。実際には、週1回の面談などを通じてしっかり相談できる環境があり、挑戦を前提に任せられる感覚の方が強くなりました。振り返ってみると、私にとって、不安は消えたのではなく、「自分で解きにいく面白さ」に置き換わったのだと思います。

正解のない課題に向き合う覚悟

現在取り組んでいるのは、岡山工場で製造しているフィルムの品質改善です。配属後わずか1か月でテーマを任されました。正直に言うと、「1年目の自分にできるのか」という戸惑いはありました。実際、現場には経験豊富な方が多く、長年培われた知識や、日々異なる現場の状況を「肌で感じる」ことで得た経験から「〇〇だからこうするべきだ」といった意見が交わされ、そうした経験則によって最適な方法が導き出される場面も少なくありません。

その中で経験則をデータで裏付け、再現できる形にすることが、継続的な品質改善にもつながると考えました。経験則の可視化によって、「他の要因からのアプローチ」の必要性も見えてきたので、学生時代のように論文を読むなどの基礎勉強も行いながら、可能性を模索しています。

まじめの中にある 自由な社風が 私を成長に導いてくれる

一人では解けないから、面白い

与えられた品質改善の課題について、当初は自分一人で答えを出そうとしていましたが、しばらくたつと自分だけで答えを出すことに限界を感じました。誰かに聞かなければ分からない情報がたくさんあるということに気づいたからです。「現場の声を聞いたらどうか」という上司の言葉をきっかけに現場に足を運び、そこには記録に残っていないデータがたくさんありました。その瞬間、改善に向けた手掛かりの一つが見えたように感じました。

データと現場をつなぐことで、初めて課題の全体像が見えてくる。この経験から、技術者の役割に対する考え方も変わりました。以前は「自分で答えを出すこと」が技術者の役割だと考えていましたが、今では「技術者としての知見と現場の知見を融合し、俯瞰して課題を解決に導くこと」も必要な役割であり、まさに生産技術の面白さだと考えています。

全体を俯瞰し、“価値を生み出す”

私の感じるタキロンシーアイの社風は、「まじめの中に自由がある」です。テーマは自分で見つけ出すことが多く、さらにその進め方は基本的に任されています。ただ、「ずれてきたら、きちんと



方向を示してもらえます」。この環境だからこそ、自分なりに考え、試行錯誤できていると感じます。

現在の品質改善の課題は、1年目は「まず業務に慣れる」、2年目は「調査を行う」、そして3年目は「整理してきた内容をもとにした改善策を行動に移す」という計画を自分自身で立てて取り組んでいます。3年目にあたる今年は、関係者と連携しながら課題の解決に挑戦している最中です。

将来は、全体を俯瞰する力を身につけていきたいと考えています。というのも、長期にわたって取り組んでいたテーマの対象製品が、外的要因でなくなる危機に直面したことがあり、目の前の業務にどんなに力を注いでも、方向性の転換で努力が水の泡になってしまうこともあると気が付いたからです。だからこそ将来は、市場の動向も含めて事業全体を俯瞰して「どこに価値を生むべきか」と考え、タキロンシーアイを導ける技術者になりたいと思っています。

タキロンシーアイには、まだ答えの出ない課題があります。そして、その課題に真正面から向き合う機会があります。その中で、自分自身も変わり続けながら、未来の価値を創っていく。そう思えることが、この会社で働く一番の魅力だと感じています。

History of Go Beyond



ウェブサイトでは、沿革の詳細や映像「100年のあゆみ」もご覧いただけます。
<https://www.takiron-ci.co.jp/corporate/history.html>



瀧川佐太郎

大阪府東成郡小路大字片江（現・大阪市生野区新今里）に「瀧川セルロイド工業所」を創業。再製セルロイドの製造を始める。

挑戦を重ね、変革で未来を切り拓く

創業以来、時代の変化を捉えながら新素材の開発や事業領域の拡大に挑み続けてきたタキロンシーアイ。
 セルロイドから塩ビ、ポリカーボネート、高機能材へと技術革新を重ね、変化を恐れず進化を遂げてきました。

1919年— 創業

セルロイドから始まった挑戦の原点

タキロンシーアイの源流は、1919年に瀧川佐太郎が大阪で創業した「瀧川セルロイド工業所」に遡ります。創業当初はセルロイド生地（紙）の製造から事業をスタートし、当時の新素材需要を背景に基盤を築いていきました。1935年には株式会社化と工場新設を行い、本格的な量産体制を確立します。こうした創業期の取り組みが、その後の樹脂事業発展の土台となっています。

1950年— 展開

建築・農業領域への展開

戦後復興期、新建材への需要が急速に高まる中、セルロイドから塩化ビニルへの転換を察知し、1955年に波形硬質塩化ビニル板を開発。波板などへ応用することで建築分野へ進出し、雨どいや排水ますなど製品群を拡充しました。1961年には大証二部、1973年には東証一部に上場し、同年に「タキロン株式会社」に社名を変更し、総合プラスチックメーカーとしての地位を確立しました。一方、1963年にはシーアイ化成の前身となるハマ化成株式会社が設立され、1965年に農業用ビニルフィルムの製造を開始しました。

1980年— 挑戦

新素材開発、高機能化と海外市場への挑戦

1980年には網干工場の再開発を進め、将来を見据えた生産拠点の再構築を実施しました。これを契機に、高機能プレートなどを開発し、液晶・半導体分野へ進出します。さらに事業の高度化・多角化に取り組み、電子機器製造装置分野など新市場を開拓しました。加えてシーアイ化成では、海外展開を積極的に進め、現地生産・販売体制の構築を通じて事業領域を拡大し、グローバル市場への対応力を強化しています。

2017年— 変革

経営統合を果たし、グローバルに高付加価値製品を創出する企業へ

2017年にタキロンとシーアイ化成の経営統合により「タキロンシーアイ株式会社」が発足。2024年には伊藤忠商事によるTOBIにより上場を廃止し、非公開放へ移行。2026年には「三田総合研究所」を竣工し、独自の成形加工技術と解析技術、材料開発技術を掛け合わせ、多様な素材の可能性を引き出す研究開発拠点が誕生しました。これからも、社会課題解決に向けた高付加価値な製品創出に取り組みます。

上市した製品・おもな沿革

■タキロン ■シーアイ化成 ■タキロンシーアイ



■再製セルロイド生地を使用した製品
 (1919)



■パール生地を使った万年筆
 (1928)



■硬質塩化ビニルナミタ
 (1958)



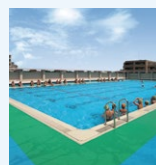
■ポリカーボネートプレート
 (1961)



■農業用ビニルハウス
 (1965)



■排水ます
 (1972)



■タキストロン
 (1973)



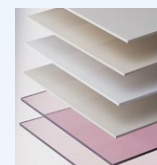
■内外装化粧フィルム「ベルビアン」
 (1980)



■PETボトル用PSシュリンクラベルフィルム
 (1986)



■上海希愛化成電子有限公司設立
 (1995)



■FM規格適合樹脂板「FMプレート」
 (1999)



■超微粒子マテリアル「Nano Tek」
 (2009)



■タキロンシーアイ創立100周年
 (2019)



■三田総合研究所が竣工
 (2026)

Go Beyond!! Story

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、
自らとお客さまの期待を「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。

