



第 **88** 期 株主通信

第2四半期

2023年4月1日から2023年9月30日まで

 **理研ビタミン株式会社**

証券コード:4526

【写真】  
エキス・調味料の海外生産拠点  
ガイモン・エクストラクト

## ごあいさつ

平素より格別のご支援を賜り、厚く御礼申し上げます。

2023年度上期は国内食品事業が業績を牽引し、上期として過去最高の売上高・営業利益を計上することができました。家庭用食品では物価上昇に伴って節約志向が強まる中、家庭用商品で「ふりかけるザクザクわかめ」「インドカレー屋さんの謎ドレッシング」という二つのヒット商品が生まれ、主力商品の価格改定による販売数量の減少をカバーしました。一方、BtoBの領域では国内外ともにコロナ禍で停滞していた提案活動を強化し、原料不足やフードロスなど、多様な課題解決に取り組みました。

中長期ビジョン「持続可能な社会をスペシャリティな製品とサービスで支え、成長する会社になる」を掲げた当社グループの中期経営計画は折り返し点を過ぎました。最終年度の目標達成に向け、不透明さを増す事業環境の変化に的確に対応し、新たな成長機会を捉えてまいります。今後とも変わらぬご支援を賜りますようお願い申し上げます。



2023年12月 代表取締役社長 **山本一彦**

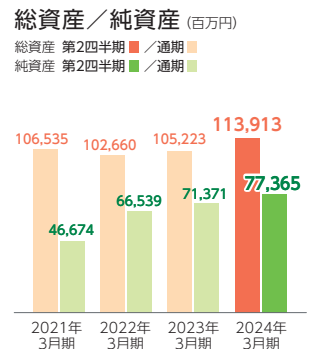
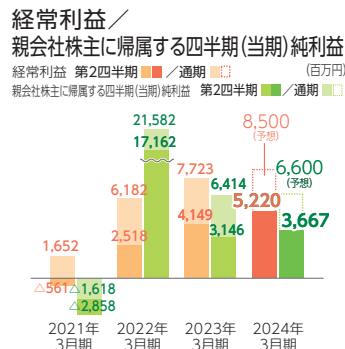
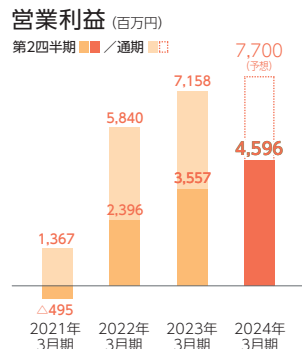
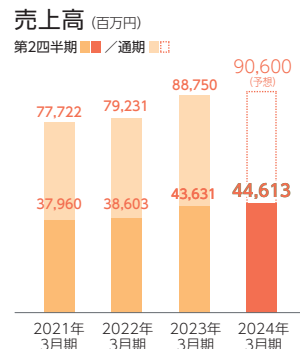
## 当第2四半期の概況

当社グループの連結業績は、売上高は446億13百万円、営業利益は45億96百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益は36億67百万円となりました。

「国内食品事業」では家庭用食品で「ふりかけるザクザクわかめ」がヒットしたほか、業務用食品での外食の回復、加工食品用原料等での価格改定効果および多様化する顧客の課題に向き合った提案などにより、増収増益となりました。

「国内化成品その他事業」は価格改定効果によって増収増益となりましたが、化成品業界での需要減少により販売数量は減少しました。

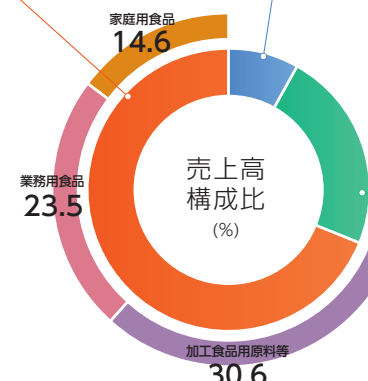
「海外事業」は日本と海外の連携によるスペシャリティの提案を進めましたが、前期に原料である油脂相場の高騰や物流の不安定化を背景に大きく伸びた反動と、世界経済の減速の影響を受けて減収減益となりました。



## セグメント別事業概況

※下記の各事業の数値には、セグメント間の内部売上高を含めています。売上高構成比は調整前の数値です。

### 国内食品事業 68.6%



### 国内化成品その他事業 8.3%



### 海外事業 23.0%



### 国内食品事業

**家庭用食品** ドレッシング(リケン<sup>®</sup>のノンオイル、リケン サラダデュオ<sup>®</sup>)、海藻製品(ふえるわかめちゃん<sup>®</sup>、わかめスープ)、和風調味料(素材力だし<sup>®</sup>)、レトルト食品等を一般ご家庭向けに提供しています。

**業務用食品** 学校給食や外食産業にドレッシング、海藻製品、和風・洋風・中華風の調味料やスープ、米飯調味料といった加工食品を提供しています。また、コンビニ等の中食市場や加工食品メーカーにも、各種調味料等を提案しています。

**加工食品用原料等** 加工食品メーカー向けに食品用改良剤・色素・ビタミン等を、また、医薬品・健康食品メーカー向けにはビタミンをはじめとする各種ヘルスケア素材等を、それぞれ幅広く提案しています。

### 国内化成品その他事業

化成品メーカー向けに、プラスチック、ゴム、化粧品、農業用フィルム、食品包装材等の機能性付加や加工性向上に効果的な改良剤を提供しています。その他事業としては飼料用油脂等を販売しています。

### 海外事業

食品用・化成品用の改良剤、ポークエキスを海外拠点で生産・販売しています。販売先は中国・東南アジア・北米を中心に、世界の数十カ国にわたっています。



ガイモン・エクストラクト (アメリカノエキス・調味料の生産拠点)

### 新商品 PICKUP

先行販売で話題沸騰！ SNSでは「謎に美味しい」と大好評！

## インドカレー屋さんの謎ドレッシング<sup>®</sup>

インドカレー屋さんのサラダにかかっているオレンジ色の甘いドレッシング。これを「謎ドレッシング」と名付け、すりおろし野菜をたっぷり使って再現しました。独自製法で塩味と酸味を抑え、手作りのような味わいに仕上げています。野菜の甘味を活かしたドレッシングなので、子どもから大人まで幅広い世代の方におすすめです！



190ml 業務用 1L  
インドカレー屋さんの謎ドレッシング。野菜いっぱい。インドカレー屋さんの謎ドレッシング。

# 理研ビタミンのヘルスケア

理研ビタミンのコア事業\*のひとつであるヘルスケア事業について、事業部長、営業部長、開発部長の3名に色々とお話をいただきました。

\*当社では「食品事業」「改良剤事業」「ヘルスケア事業」の3つをコア事業と位置づけています。



ヘルスケア営業部長 **加原 卓**  
「今までと違うことにもトライしてみよう！」

ヘルスケア開発部長 **村上 桂**  
「事業枠を超え、“多くの人と関わりながらの開発”をしていきたい」

ヘルスケア事業部長 **近藤 康彦**  
「既存の深掘りをしっかりやりつつ、新しいジャンルを切り拓いていく」

## ヘルスケア事業について

**近藤** ヘルスケア事業は理化学研究所の天然ビタミンA事業を引き継ぐ形で発足した、当社の原点ともいえる事業です。天然ビタミンEをはじめとした各種ビタミン、海藻や色素原料等の天然物から有効成分を抽出・精製・濃縮した機能性

食品用原料、ビタミンの安定化技術を応用したマイクロカプセルなどを、主に健康食品メーカーや医薬品メーカーに販売しています。

事業部として今後力を入れていこうと考えていることが三つあります。一つ目は原料優位性および市場ニーズの融合によるスペシャリティな提案をビジネスに

すること。シーズにもニーズにも対応できる事業を目指します。二つ目は使用価値を創造していくこと。ただお客様の要望に応えるだけではなく、当社の商品を使ってどんな価値を生み出せるかを自ら考え、提案していきたいと考えています。そして三つ目は情報発信の強化です。この三つを行っていくには営業と開発の連携が不可欠です。以前から営業と開発で議論を繰り返しながら業務を遂行する風土はありましたが、さらに連携を強化し、ヘルスケア事業を盛り上げていきたいと思っています。

我々の目指すところは皆さまの健康への貢献です。ウェルビーイングの向上にもつながります。

## 営業×開発

**村上** 製品開発は営業が顧客ニーズをつかむところから始まることが多く、営業との連携は欠かせません。情報を持ってきてくれる人がいることで開発テーマとして認識し、製品開発を進められます。また、当社の強みであるソリューション提案を

## 健康成分ラボ

食品成分について、独自の研究成果など健康に役立つ情報をご紹介します。



詳細はこちらをご覧ください

<https://www.rikenvitamin.jp/healthcare/>



活かせるのも、営業と開発の関係がとても近い部門だからこそだと感じています。

**加原** 開発が頑張って製品化してくれた商品をどう売っていくか考えるのが営業の仕事です。お互いがリスペクトして仕事をしています。切磋琢磨しあい、より良い商品を作っていきたいです。

**村上** 例えばクロセチン\*。市場に出した当初は苦戦しましたが、睡眠効果の体感性の良さや市場ニーズの高まりの相乗効果で、大きく売上を伸ばすことができました。しかしプームが続くとは限りません。流行の移り変わりに備えてどう先手を打つか、営業も開発も常に考え、先を見据えた開発活動をしています。機能性食品用原料の開発には年単位の期間が必要なため、営業がその期間をどう耐えてくれるかがとても重要になってきます。

## 課題とこれから

**近藤** 事業部長としては事業部員の心理的安全性、なんでも言い合える職場の雰囲気作りを大切にしていきたいです。

事業部全体の課題は自社製品(マイク

ロカプセルやビタミン類、機能性食品用原料)をしっかりと開発・販売していくことです。

**加原** 営業の課題は情報発信力です。当社は良いモノを作っているのにあまり知られていません。コロナ禍以降は対面だけではなくWebでの情報発信なども強化する必要性を強く感じました。

また、ビタミン・機能性食品用原料・マイクロカプセルの全カテゴリーの売上が好調であることがベストですが、いずれかが不調な時に他でカバーできるような体制を作ることも課題です。この体制ができればヘルスケア事業はもっと強くなっていきます。

**近藤** まだまだ新規顧客を獲得できる可能性はあり、既存の深掘りもしっかりやっていく必要があります。一方で市場の移り変わりは激しいので、マーケットを調査して新しいジャンルを切り拓いていくことも大切です。

**加原** 最近事業部内では、一歩踏み出してみよう！失敗してもいいからやってみよう！という動きが出てきています。自分で考えて、今までと違うことにも

トライしてみようという雰囲気を営業でも心掛けていきます。

**村上** 開発の課題は、原料を全て使い切ることです。「必要な成分だけ使う」という考えから意識を変えて、新しい作り方やこれまでとは違う原料の利用も考えていかなければいけないと思います。

**近藤** 確かに資源の有効活用は重要なことなので、生産者から最終消費者までを意識していくことは大切です。

**村上** はい。その他、改良剤事業の一部でしか使っていないシーズをヘルスケア事業の開発にも使えないかと検討しています。社内にシーズが広がることで、従来の技術に貢献でき、会社全体で良いモノが作れたらお互いの事業部としても会社としても良い結果が生まれます。

「こんなことに困っている、こんなことをやりたい」と他部署の人にも意識的に発信するようにしています。知恵をくれる人、知恵をくれそうな人を紹介してくれる人が多く、事業枠を越えて「実現できるかも」という手ごたえが得られます。これからも“多くの人と関わりながらの開発”をしていきたいと思っています。



※クロセチン (商品名: クロビット®)

クチナシの果実やサフランに含まれる黄色の天然色素成分で、カロテノイドに分類される「β-カロテン」や「リコピン」の仲間です。抗酸化力を持つほか、睡眠の質の改善や目のピント調節を助ける機能で注目されています。



## 理研ビタミン独自の「ecoマーク」を導入

環境負荷の低減に向けた取り組みの内容をお客さまにわかりやすくお伝えするため、独自のecoマークを導入しました。

まずは今秋から家庭用の「ふえるわかめちゃん®」「わかめスープ」シリーズの一部商品で容器包装を見直し、見直した内容の説明とあわせてecoマークを表示しています。

当社は「持続可能な社会をスペシャリティな製品とサービスで支え、成長する会社になる」という中長期ビジョンのもと、引き続き環境に配慮した取り組みを実施し、サステナブルな社会の実現に貢献していきます。

### パッケージのコンパクト化

内容量に変更せずにパッケージのサイズを小さくし、プラスチックの使用量を削減します。

▷▷ 対象商品:ふえるわかめちゃん®シリーズ 10品



内容量そのまま! eco  
パッケージをコンパクトにしました

対象商品全体での  
プラスチック削減量の見込み  
(2022年度実績より)

4t/年

### 外袋をプラスチックから紙パッケージに変更

外袋パッケージの紙使用比率を高め、プラスチックの使用量を削減します。

▷▷ 対象商品:わかめスープシリーズ 3袋入り 6品



紙 紙パッケージを使用しています (外袋) eco

対象商品全体での  
プラスチック削減量の見込み  
(2022年度実績より)

10t/年

## 食品用改良剤のはたらきを漫画で紹介

食品用改良剤は、さまざまな食品の素材の良さを引き出し、「おいしさのなごもち」にも役立つ当社のスペシャリティな製品のひとつです。そんな食品用改良剤のはたらきをより多くの方に知っていただくため、事業紹介漫画を制作しました。当社は今後も食品用改良剤の研究開発や提案を通じてフードロスなどの社会課題の解決に貢献していきます。

詳細はこちらをご覧ください

<https://www.rikenvitamin.jp/business/casestudy/detail/20230426112829.html>



©葉山わさび

## 株主優待のお知らせ

株主さまの日頃のご支援に感謝するとともに、当社の事業内容をより一層ご理解いただくため、当社製品を贈呈しております。



2,000円相当の製品例 (写真はイメージです。パッケージは変更になる場合があります。)

### ● 対象株主さま

毎年3月末および9月末現在の株主名簿に記載された100株以上を保有している株主さま

### ● 優待内容

それぞれの基準日現在の対象株主さまに対し、保有株式数および保有期間に応じて下記の基準で当社製品を贈呈いたします。

### ● 送付時期

毎年6月下旬および12月下旬(予定)

優待品の発送準備に一定の期間が必要なため、9月末の優待品の発送時期を11月下旬から12月下旬に変更いたします。何卒ご理解を賜りますようお願い申し上げます。

保有株式数	保有期間3年未満	保有期間3年以上*
100株以上～500株未満	1,000円相当	2,000円相当
500株以上～1,000株未満	2,000円相当	3,000円相当
1,000株以上～3,000株未満	3,000円相当	4,000円相当
3,000株以上～	4,000円相当	5,000円相当

※毎年3月末および9月末の株主名簿に同一株主番号で7回以上連続して記載された株主さまが対象となります。  
※保有期間中に証券口座の変更や貸株サービスを利用された場合は、株主番号が変更となる可能性があります。

### 株主メモ

事業年度	4月1日～翌年3月31日
配当金受領株主確定日	〔期末〕3月31日 〔中間〕9月30日
定時株主総会	6月
株主名簿管理人 特別口座の口座管理機関	三菱UFJ信託銀行株式会社
同連絡先	三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 東京都府中市日鋼町1-1 TEL:0120-232-711 (通話料無料) 郵送先 〒137-8081 新東京郵便局私書箱第29号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
上場証券取引所	東京証券取引所
公告の方法	電子公告により行う 公告掲載URL: <a href="https://www.rikenvitamin.jp/">https://www.rikenvitamin.jp/</a> (ただし、電子公告によることができない事故、その他やむを得ない事由が生じたときは、日本経済新聞に掲載いたします。)

### お知らせ

- 株主さまの住所変更、単元未満株式の買取請求その他各種お手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関(証券会社等)で承ることとなっております。口座を開設されている証券会社等にお問い合わせください。株主名簿管理人(三菱UFJ信託銀行)ではお取り扱いできませんのでご注意ください。
- 特別口座に登録された株式に関する各種お手続きにつきましては、三菱UFJ信託銀行が口座管理機関となっておりますので、左記特別口座の口座管理機関(三菱UFJ信託銀行)にお問い合わせください。なお三菱UFJ信託銀行全国各支店にてもお取次ぎいたします。
- 未受領の配当金につきましては、三菱UFJ信託銀行本支店でお支払いいたします。

# 会社概要 (2023年9月30日現在)

商号 理研ビタミン株式会社  
設立 1949年8月27日  
資本金 25億3,700万円  
事業内容 家庭用食品、業務用食品、  
加工食品用原料、食品用改良剤、  
化成品用改良剤、  
ビタミン類などの製造・販売

従業員数 975名(連結1,862名)

## 取締役

代表取締役社長	山木 一彦
代表取締役専務	仲野 隆久
常務取締役	道津 信夫
常務取締役	望月 敦
取締役	富取 隆浩
社外取締役	平野 伸一
取締役 常勤監査等委員	加藤 栄一
社外取締役 常勤監査等委員	藤永 敏
社外取締役 監査等委員	末吉 永久
社外取締役 監査等委員	末吉 亙
社外取締役 監査等委員	氏原 亜由美

## 常務執行役員

常務執行役員	小山 真一
常務執行役員	中野 正明
常務執行役員	青木 巧

## 理研ビタミン株式会社

〒160-0004 東京都新宿区四谷一丁目6番1号  
TEL(代表) 03-5362-1311  
<https://www.rikenvitamin.jp/>



## 「統合報告書2023」発行のお知らせ

2023年9月、初の統合報告書を発行しました。

本報告書では当社グループの全体像を理解していただけるよう、価値創造プロセスや各種の財務情報・非財務情報を整理しました。

今後、本報告書を活用してステークホルダーの皆さまと建設的な対話を進め、さらなる企業価値向上を目指します。



詳細はこちらをご覧ください

[https://www.rikenvitamin.jp/corporate/ir/library/integrated\\_report/](https://www.rikenvitamin.jp/corporate/ir/library/integrated_report/)



## 株主総会資料の電子提供制度について

株主総会資料の電子提供制度が開始されたことに伴い、今後も書面による株主総会資料のお受け取りを希望される場合は、議決権の基準日(定時株主総会については3月31日)までに書面交付請求のお手続きが必要となります。詳細はご利用の証券会社または下記へお問い合わせください。

## 電子提供制度に関するお問い合わせ先

三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部  
電子提供制度専用ダイヤル 0120-696-505  
(受付時間:土・日・祝日を除く平日9:00~17:00)

<https://www.tr.mufg.jp/daikou/denshi.html>

