

# 理研ビタミン「中期経営計画2027」の内容と市場評価に関する調査報告

2025年5月14日に発表された理研ビタミンの新たな中期経営計画は、前計画の2.5倍となる250億円の大規模投資を軸とした成長戦略として注目を集めている<sup>[1] [2]</sup>。本報告書では、同計画の詳細内容と、投資家・業界関係者・メディア・アナリストからの評価を、成長性・リスク・海外展開・人材戦略・知財無形資産戦略の5つの観点から分析する。

## 中期経営計画2027の概要

### 基本戦略と数値目標

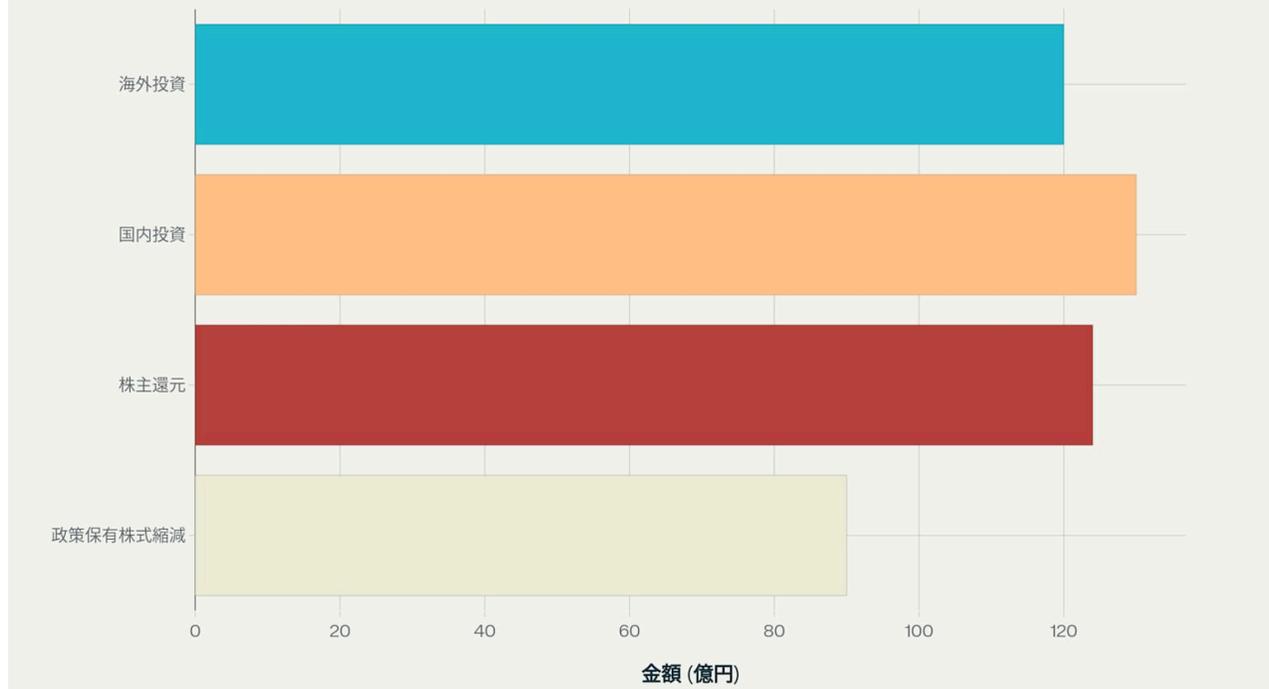
理研ビタミンは中長期ビジョンのゴール年度を2030年度から2034年度に変更し、10年後の営業利益135億円、海外売上高比率35%、ROE10~12%という定量目標を設定した<sup>[1] [2]</sup>。中期経営計画2027では、売上高1,100億円（2024年度実績955億円から15.2%増）、営業利益100億円（同87億円から14.9%増）を目指している<sup>[2] [3]</sup>。

重要な財務指標の変化として、配当性向を30.3%から40%以上に引き上げ、自己資本比率を70.1%から60~65%に調整することで、株主還元の強化と資本効率の改善を図る方針を示した<sup>[2] [3]</sup>。

### 資金配分戦略

営業キャッシュフロー280億円と政策保有株式縮減による90億円を含む資金を活用し、設備投資250億円、株主還元124億円以上を実行する計画である<sup>[2] [4]</sup>。

## 理研ビタミン 中期計画2027 投資・資金配分



### 理研ビタミン中期計画2027における投資・資金配分計画

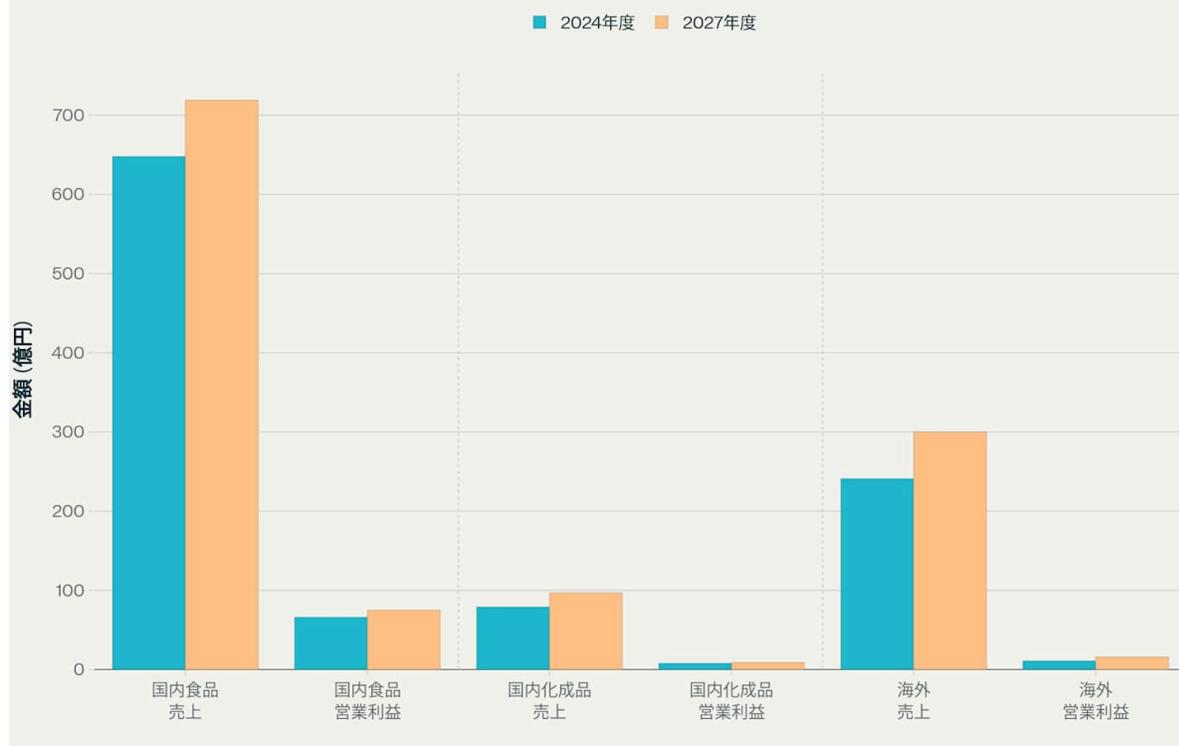
設備投資の内訳は海外投資120億円、国内投資130億円で、改良剤分野に重点的に資金を配分する<sup>[2]</sup><sup>[4]</sup>。国内では老朽化対応と省人化投資、海外ではスペシャリティ製品の生産能力拡大に注力する<sup>[2]</sup>。

## 成長性に関する評価

### セグメント別成長戦略

理研ビタミンの成長戦略は3つの事業セグメントで異なるアプローチを取っている<sup>[2]</sup>。国内食品事業では売上高648億円から719億円への10.9%成長を目指し、市場創造型商品の開発と既存商品群の活性化に取り組む<sup>[2]</sup>。

## 理研ビタミン セグメント別業績目標 2027



理研ビタミンのセグメント別業績目標 (2024年実績vs2027年目標)

海外事業が最も高い成長率を示しており、売上高241億円から300億円 (24.5%増)、営業利益11億円から16億円 (45.5%増) という目標を掲げている<sup>[2] [4]</sup>。これは投資家からも高く評価されており、将来の加工食品市場拡大を念頭に置いた成長投資として位置づけられている<sup>[5]</sup>。

### 投資家・アナリストの成長性評価

みんかぶでの最新分析では、理研ビタミンの連続増配実績と4期連続増収の業績トレンドが評価されている<sup>[6] [7]</sup>。アナリストは同社の事業の幅広さによる安定性と商品開発力を強みとして挙げ、ノンオイルドレッシング市場でのシェアNo.1という実績を評価している<sup>[8]</sup>。

一方で、PBR1倍割れの状況が継続していることから、投資家は国内食品市場の成長性や株式の流動性に対する懸念を示している<sup>[9]</sup>。企業側もこの問題を認識し、時価総額1,000億円、PBR安定的1倍超を目指す企業価値向上計画を打ち出している<sup>[3] [4]</sup>。

### リスク要因と対応策

#### 事業環境リスクの認識

理研ビタミンは事業環境において、人口減少・高齢化、原材料調達リスク、気候変動、不確実性の高まりという4つの主要なリスクを認識している<sup>[2]</sup>。特に米国関税の影響については、現時点で業績予想に織り込んでおらず、マレーシアから米国への改良剤輸出数量減や、世界景気悪化に伴う需要減少リスクを挙げている<sup>[10] [11]</sup>。

## 人手不足と老朽化への対応

国内では工場の老朽化と人手不足が進行しており、生産体制の再編が不可避となっている<sup>[12]</sup>。これに対して250億円の設備投資のうち130億円を国内投資に配分し、生産性向上と省人化のための投資を実行する計画である<sup>[12] [14]</sup>。

業界関係者は、食品関連産業全体で人手不足が深刻化する中、理研ビタミンの省人化投資は適切な対応として評価している<sup>[12] [13]</sup>。特に改良剤事業においては、人手不足に起因する食品関連産業の生産性改善ニーズの増大がビジネス機会になると分析されている<sup>[12]</sup>。

## 政策保有株式と財務リスク

政策保有株式の純資産比率19.0%から10%未満への縮減目標について、投資家からは評価する声がある一方で、市場環境による売却タイミングのリスクを指摘する意見もある<sup>[2] [9]</sup>。

## 海外展開戦略の評価

### 地域別戦略の展開

海外事業では東南アジア・中国・北米を注力エリアとして、エリア別拡大戦略を実行している<sup>[14]</sup>。マレーシアの基幹工場への重点投資、中国での新工場早期稼働率拡大、北米でのポークエキス生産能力増強という具体的な投資計画を示している<sup>[14]</sup>。

業界関係者は、理研ビタミンの改良剤事業における「ジャパン・クオリティ」の海外展開について、製造・販売・技術が三位一体となった課題解決型ビジネスモデルとして高く評価している<sup>[15] [8]</sup>。

### 海外事業の成長ポテンシャル

投資家からは、海外事業の営業利益成長率45.5%という目標について、積極的な評価が寄せられている<sup>[5]</sup>。特に東南アジア向け品質改良剤の売上成長や、アプリケーションセンターを活用したペーカリ一分野への提案強化が注目されている<sup>[16] [14]</sup>。

一方で、地政学リスクの拡大や通商問題への対応について、アナリストからは情報収集と柔軟な対応の重要性が指摘されている<sup>[14] [17]</sup>。

## 人材戦略に関する評価

### 人財方針の策定と実行

2025年1月に制定された人財方針「個性を尊重し、高めあうこと」「主体的に考え、行動すること」について、人事・労務関係者から評価する声が上がっている<sup>[18] [16]</sup>。特に人財の「スペシャリティ」向上という概念は、多様性と専門性を重視する現代の人材戦略として適切との評価を受けている<sup>[18]</sup>。

## グローバル人材育成の課題

海外事業拡大に向けたグローバル人材の育成について、改良剤関係の人材を必要人数より多く採用し、国内で経験を積ませた後に海外事業を担わせる戦略が示されている<sup>[19]</sup><sup>[16]</sup>。人材コンサルタントは、この段階的な育成アプローチを評価する一方で、海外スペシャリティ品の生産体制・営業基盤拡大に向けた人材不足リスクを指摘している<sup>[2]</sup><sup>[19]</sup>。

## ダイバーシティ推進の評価

女性管理職比率の目標6%に対して実績4.9%と未達成であったことについて、取締役会でのより一層の議論が必要との指摘がある<sup>[20]</sup>。一方で、2025年4月に執行役員で初の生え抜き女性を登用したことは、ダイバーシティ推進の具体的な成果として評価されている<sup>[2]</sup>。

## 知財・無形資産戦略の評価

### 研究開発投資と知的財産戦略

理研ビタミンの研究開発による価値創出について、調味料・エキス、海藻、食品用改良剤、化成品用改良剤、ヘルスケアの5つのカテゴリーで短期・中長期テーマを設定している<sup>[21]</sup>。特にナノテラスを活用したイノベーションやブルーカーボン研究の事業化など、先端技術への取り組みが注目されている<sup>[21]</sup>。

知的財産権の保護について、特許・商標の出願と権利化を進める一方で、営業秘密の保護強化と生産技術・ノウハウの漏洩防止に課題があると認識されている<sup>[12]</sup><sup>[22]</sup>。知財専門家からは、製造業の競争力維持において知財戦略の重要性が増しているとの評価を受けている<sup>[23]</sup>。

### 無形資産の価値創造

研究開発成果の社内共有制度や、発明者への報奨金制度については、技術系人材のモチベーション向上施策として評価されている<sup>[12]</sup><sup>[22]</sup>。一方で、研究開発費の売上高比率3.6%という水準について、同業他社と比較した際の適切性を検証する必要があるとの指摘もある<sup>[12]</sup>。

## 総合的な市場評価と今後の展望

### 投資家の反応

5月14日の決算発表後の株価動向では、増配発表により一定の評価を受けたものの、PER9.3倍、PBR0.96倍という割安な水準が継続している<sup>[14]</sup><sup>[11]</sup>。個人投資家数は4年前の4倍に増加しており、安定配当と商品ブランド力が評価されている<sup>[9]</sup><sup>[7]</sup>。

### アナリストの長期見通し

証券アナリストは、理研ビタミンの改良剤事業の将来性を高く評価する一方で、国内食品市場の縮小リスクと海外展開のスピードを注視している<sup>[24]</sup><sup>[5]</sup>。特に「天然ビタミンE」や「モノグリセライド」といった原料製造の安定需要については、長期的な競争優位性として評価されている<sup>[16]</sup>。

## 業界内での位置づけ

食品業界関係者は、理研ビタミンの事業多角化による安定性と、BtoBからBtoCまでの幅広い事業展開を強みとして評価している<sup>[8] [16]</sup>。一方で、健康志向の高まりという追い風を活かしきれぬかが今後の成長の鍵となるとの見方が多い<sup>[16]</sup>。

中期経営計画2027は、前計画の2.5倍という大規模投資により事業基盤の強化を図る野心的な計画として、総じて市場から前向きな評価を受けている。特に海外事業の高い成長目標と、株主還元強化による企業価値向上への取り組みが注目されており、今後3年間での実行力が問われている<sup>[11] [2] [5]</sup>。

✻

1. [https://www.rikenvitamin.jp/corporate/ir/manage\\_policy/strategy/](https://www.rikenvitamin.jp/corporate/ir/manage_policy/strategy/)
2. [https://www.rikenvitamin.jp/corporate/ir/topics/news\\_file/file/250514\\_disclosure02.pdf](https://www.rikenvitamin.jp/corporate/ir/topics/news_file/file/250514_disclosure02.pdf)
3. [https://www.rikenvitamin.jp/pdf/corporate/ir/manage\\_policy/strategy/250523\\_02.pdf](https://www.rikenvitamin.jp/pdf/corporate/ir/manage_policy/strategy/250523_02.pdf)
4. [https://www.rikenvitamin.jp/pdf/corporate/ir/manage\\_policy/strategy/250523\\_01.pdf](https://www.rikenvitamin.jp/pdf/corporate/ir/manage_policy/strategy/250523_01.pdf)
5. <https://minkabu.jp/news/4241563>
6. <https://scouter.monex.co.jp/report/top/4526>
7. <https://minkabu.jp/stock/4526/dividend>
8. <https://tsunashu.com/shoku/rikenvitamin/>
9. [https://www.rikenvitamin.jp/pdf/corporate/ir/privateinvestor/explanation/250311\\_web.pdf](https://www.rikenvitamin.jp/pdf/corporate/ir/privateinvestor/explanation/250311_web.pdf)
10. [https://www.rikenvitamin.jp/corporate/ir/topics/news\\_file/file/250523.pdf](https://www.rikenvitamin.jp/corporate/ir/topics/news_file/file/250523.pdf)
11. <https://kabuyoho.jp/sp/reportTop?bcode=4526>
12. [https://www.rikenvitamin.jp/pdf/corporate/ir/library/integrated\\_report/integrated\\_report2023\\_all.pdf](https://www.rikenvitamin.jp/pdf/corporate/ir/library/integrated_report/integrated_report2023_all.pdf)
13. <https://inu-llc.co.jp/syoryokuka-serving-food/>
14. <https://kabuyoho.jp/sp/reportTarget?bcode=4526>
15. <https://www.rikenvitamin.jp/corporate/enterprise/overseas/>
16. [https://syukatsu-kaigi.jp/companies/69877/post\\_items/6/word\\_mouths](https://syukatsu-kaigi.jp/companies/69877/post_items/6/word_mouths)
17. [https://www.crifjapan.com/post/crif\\_米国の貿易圧力に対応するための新たな「関税影響評価スコア」を発表](https://www.crifjapan.com/post/crif_米国の貿易圧力に対応するための新たな「関税影響評価スコア」を発表)
18. <https://www.rikenvitamin.jp/corporate/sustainability/human-resources-policy/>
19. [https://www.rikenvitamin.jp/pdf/corporate/ir/library/integrated\\_report/integrated\\_report2024\\_all.pdf](https://www.rikenvitamin.jp/pdf/corporate/ir/library/integrated_report/integrated_report2024_all.pdf)
20. [https://www.rikenvitamin.jp/pdf/corporate/ir/manage\\_policy/240628.pdf](https://www.rikenvitamin.jp/pdf/corporate/ir/manage_policy/240628.pdf)
21. [https://kabuyoho.ifis.co.jp/index.php?id=100&action=tp1&sa=report\\_pbr&bcode=4526](https://kabuyoho.ifis.co.jp/index.php?id=100&action=tp1&sa=report_pbr&bcode=4526)
22. [https://www.rikenvitamin.jp/pdf/corporate/sustainability/report/rikenvitamin\\_csr\\_2019.pdf](https://www.rikenvitamin.jp/pdf/corporate/sustainability/report/rikenvitamin_csr_2019.pdf)
23. <https://ipforce.jp/applicant-3239>
24. <https://holistic-r.org/data/4526/4526140801.pdf>