

The background of the entire page is a photograph of a person running on a paved path towards a bright sunset. The sun is low on the horizon, creating a strong orange and yellow glow. The sky is filled with soft, white clouds. In the bottom left corner, there is a collage of four images: a family (mother, father, and child) smiling, a hand applying sunscreen to a leg, a close-up of a car's front wheel and headlight, and a young child's face.

TAYCA テイカ株式会社 INTEGRATED REPORT

統合報告書 2026

テイカグループは、 化学の力で**感動の素**を創り、 世界に夢と笑顔を届けます。

時代が激しく変化する今、
私たちは立ち止まることなく、未来へ向けて変革を加速します。
テイカは今、次の目指すべき場所へ向けて、自らの意志で舵を切り、新たにスタートしました。

私たちが目指すのは、向かい風の中でも「**自ら挑み**」、
仲間や社会と「**共に築き**」ながら、未知の領域へと踏み出していく組織です。
個人の熱意とチームの共創が交わるとき、それはかつてないスピードで「**躍進する**」力となります。

世界に夢と笑顔を届けるため、私たちは止まることなく、
新しい技術を創り出し、人々の暮らしを豊かにする「**感動の素**」を広げながら、
持続可能な未来へと力強く走り続けます。

—— テイカの価値創造エンジン ——

「自ら挑み」 × 「共に築き」 = 躍進する

個の力を組織の力へ、組織の力を社会価値へ。

テイカは、挑戦と共創を原動力に、持続的な成長と価値創造を実現していきます。

目次



01

At a Glance

- 03 テイカが実現したい未来
- 04 創立以来の歴史
- 05 製品開発のタイムライン



02

価値創造ストーリー

- 06 トップメッセージ
- 09 価値創造プロセス
- 11 マテリアリティ
- 13 MOVING-10 STAGE2 実績
- 14 MOVING-10 STAGE2 総括
- 15 MOVING-10 STAGE3
- 16 資本政策・経営基盤強化
- 23 事業戦略
- 32 人的資本経営



03

サステナビリティ

- 36 サステナビリティ
- 39 環境
- 45 社会
- 51 ガバナンス
- 56 リスク管理
- 57 コンプライアンス
- 58 事業継続計画 (BCP)
- 59 情報セキュリティ
- 60 社外取締役メッセージ



04

コーポレートデータ

- 62 財務ハイライト
- 63 主要財務データ
- 65 会社概要

編集方針

- 本報告書は、株主・投資家をはじめとするステークホルダーの皆さまに、テイカグループの中長期的な企業価値向上に向けた戦略と取り組みをご理解いただき、建設的な対話を深めることを目的として発行しています。
- 今年度は、新たにスタートした中期経営計画「MOVING-10 STAGE3」の各事業戦略や資本政策に加え、再定義した「価値創造プロセス」を特集しています。新たな成長ステージへと挑戦するテイカの変革への決意を中心に編集しました。

開示方針

対象期間	2025年度(2025年4月1日～2026年3月31日) 12月決算連結子会社については、2025年1月1日～2025年12月31日 ※一部、2026年度の内容を含んでいます。
対象範囲	テイカ株式会社および連結子会社 ※原則として、テイカ株式会社および連結子会社を報告対象範囲としていますが、 非財務データの一部分については対象範囲を別記しています。

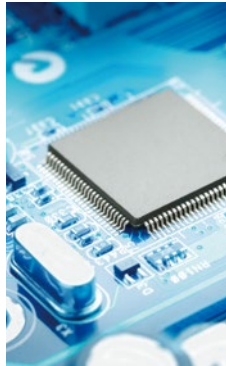
情報開示体系

テイカグループでは、情報の網羅性とストーリー性の両立を図るため、媒体ごとに役割を明確にして情報開示を行っています。本報告書では中長期的な「価値創造ストーリー」を簡潔にお伝えし、より詳細な情報や網羅的なESGデータについては、コーポレートサイトやサステナビリティデータ集にて開示しています。

皆さまが求める情報	開示ツール
中長期のビジョン、価値創造プロセス、財務・非財務のハイライト	統合報告書(本誌)
最新の業績	IR情報(コーポレートサイト)
詳細な財務データ	有価証券報告書
決算情報	決算短信、年度・中間報告書
ESGに関する詳細な方針、取り組み実績、網羅的なパフォーマンスデータ	サステナビリティデータ集
ガバナンス体制	コーポレートガバナンス報告書

テイカが実現したい未来 — 素材の力で、社会と地球の未来に貢献する —

テクノロジーの進化を支える



導電性高分子薬剤

パソコンをはじめとする電子機器に欠かせないコンデンサ向け材料として高い信頼を獲得。次世代エレクトロニクスの基盤材料として、ロボット技術の進化やスマートシティインフラの構築・支援への展開が期待されます。



圧電材料

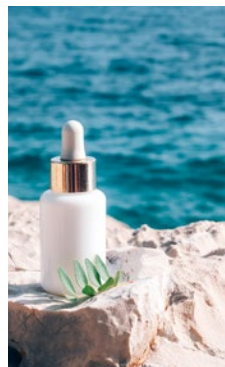
圧電単結晶を用いた医療用超音波画像診断機により、より鮮明なエコー画像の描出が可能になります。医療診断の精度向上を通じ、治療中心の医療から予防中心の医療構造への転換を促し、全ての人が質の高い医療サービスを受けられる社会の実現に貢献します。

人・生活を豊かにする



高屈折率チタニアゾル材料

高い透明性と屈折率を持つチタニアゾル材料は、ARグラスなどの光学素子の高機能化を可能にします。遠隔医療診断の精度向上、質の高い教育コンテンツのAR配信、さらには視覚障害者向け補助デバイスへの応用など、多様な社会課題の解決に貢献します。



化粧品原料

直径5mm以下の微細プラスチック（マイクロプラスチック）が海洋・土壌・大気に広がり、生態系や人体への深刻な影響が懸念される中、環境負荷の低い化粧品原料の開発を積極的に推進しています。また、サンゴ礁への影響が少ない無機系紫外線散乱剤を使用し、塗布後に透明でべたつき・きしみ感のない、人と地球にやさしい製品の開発にも取り組んでいます。

環境・エネルギー問題に挑む



環境調和型材料(循環)

日本大手の酸化チタンメーカーとして、製造過程で発生する副産物のリサイクル利用用途の開拓や、使用済み製品からのチタン回収など、サーキュラーエコミー（循環型経済）の実現に向けた技術開発を継続的に推進しています。



環境調和型材料(遮熱)

酸化チタンは粒子径のコントロールにより、紫外線・可視光・赤外線を選択的に遮蔽できます。この特性を活用し、太陽光の近赤外線を遮蔽することで建物や路面の温度上昇を抑制。深刻化するヒートアイランド現象の低減に貢献し、都市環境の改善を目指します。

テイカのコア技術

私たちの強みを原動力に、社会課題の解決と持続可能な未来の実現に貢献します。



100年の知見

創立から100年にわたり培ってきた素材技術の知見と経験を活かし、時代の変化に対応しながら価値を積み重ねています。



現場力

現場を起点に、品質と安全を最優先にしたモノづくりを徹底。高い製造力と改善力で、社会に信頼される製品を安定的に提供します。



素材への執念

素材の可能性を追求し続ける探究心と飽くなき挑戦心で、独自の技術を磨き上げ、未来を切り拓くイノベーションを生み出します。

テクノロジー、人・生活、環境・エネルギーの3領域で、素材の力を通じてより良い未来を創造します。

創立以来の歴史

テイカは1919年に帝国人造肥料株式会社という名で産声を上げました。豊かな食生活を得るための農産物に欠かせない肥料の製造からスタートし、その後、農業や工業の分野で広く使われる硫酸の製造を開始し、そこで得られた関連技術をもとに酸化チタンや界面活性剤などの化学製品へ展開し、さらには化粧品原料や圧電材料に代表される高機能材料へと事業の裾野を拡大させてきました。受け継がれてきた精神は経営理念である「化学の力で感動の素を創り、世界に夢と笑顔を届けます。」という熱い思いです。これからも、ステークホルダーの皆さまに感動を届けていきます。

1919

12月
帝国人造肥料株式会社*を現在の大阪市大正区船町に創立 ※創立時の商号



創立まもない頃の大阪工場

1949

5月
東京・大阪両証券取引所に株式を上場



整備計画認可広告(大阪朝日新聞)

1961

6月
大阪工場において界面活性剤の製造開始



大阪工場研究室の建屋完成
(1958年3月1日)

1989

8月
創立70周年の記念祝賀会を開催、社名をテイカ株式会社と改称



1995

11月
表面処理事業の事業化に伴い、長船分工場(岡山県瀬戸内市)が完成



長船分工場

2006

9月
熊山工場(岡山県赤磐市)が完成、表面処理製品の製造開始



熊山工場
(左側:工場棟、右側:事務所・研究棟)

2018

1月
圧電材料事業の拡大のため、TRS Technologies, Inc. (アメリカ合衆国ペンシルベニア州)の全株式を取得し、子会社化



TRS Technologies, Inc.

2019

12月
創立100周年を迎える

2025

7月
熊山工場に近接する小瀬木団地にGMP対応機能性微粒子製品の製造設備が完成



熊山工場第4工場

1920

11月
大阪工場(大阪市大正区船町)が完成、過リン酸肥料および鉛室式硫酸の製造開始

1938

10月
大阪工場においてルルギ式接触硫酸の製造設備を設置し、濃硫酸の製造開始

1942

4月
社名を帝国化工株式会社と改称

1941

7月
岡山工場(岡山市東区西幸西)を建設開始

1951

4月
岡山工場での酸化チタンの製造開始

1983

7月
岡山工場にて微粒子酸化チタンの製造開始

2001

10月
界面活性剤製造のため、タイ・チョンブリにおいてTAYCA (Thailand) Co., Ltd.を設立



TAYCA (Thailand) Co., Ltd.

2014

2月
界面活性剤製造のため、ベトナム・ドンナイ省においてTAYCA (VIETNAM) CO., LTD.を設立



TAYCA (VIETNAM) CO., LTD.

2020

6月
グローバルニッチトップ企業100選に選定(圧電材料)

2022

1月
大阪工場内に圧電単結晶材料の量産工場が完成



圧電単結晶材料量産工場

4月

東京証券取引所の市場区分の見直しにより、東京証券取引所の市場第一部からプライム市場に移行

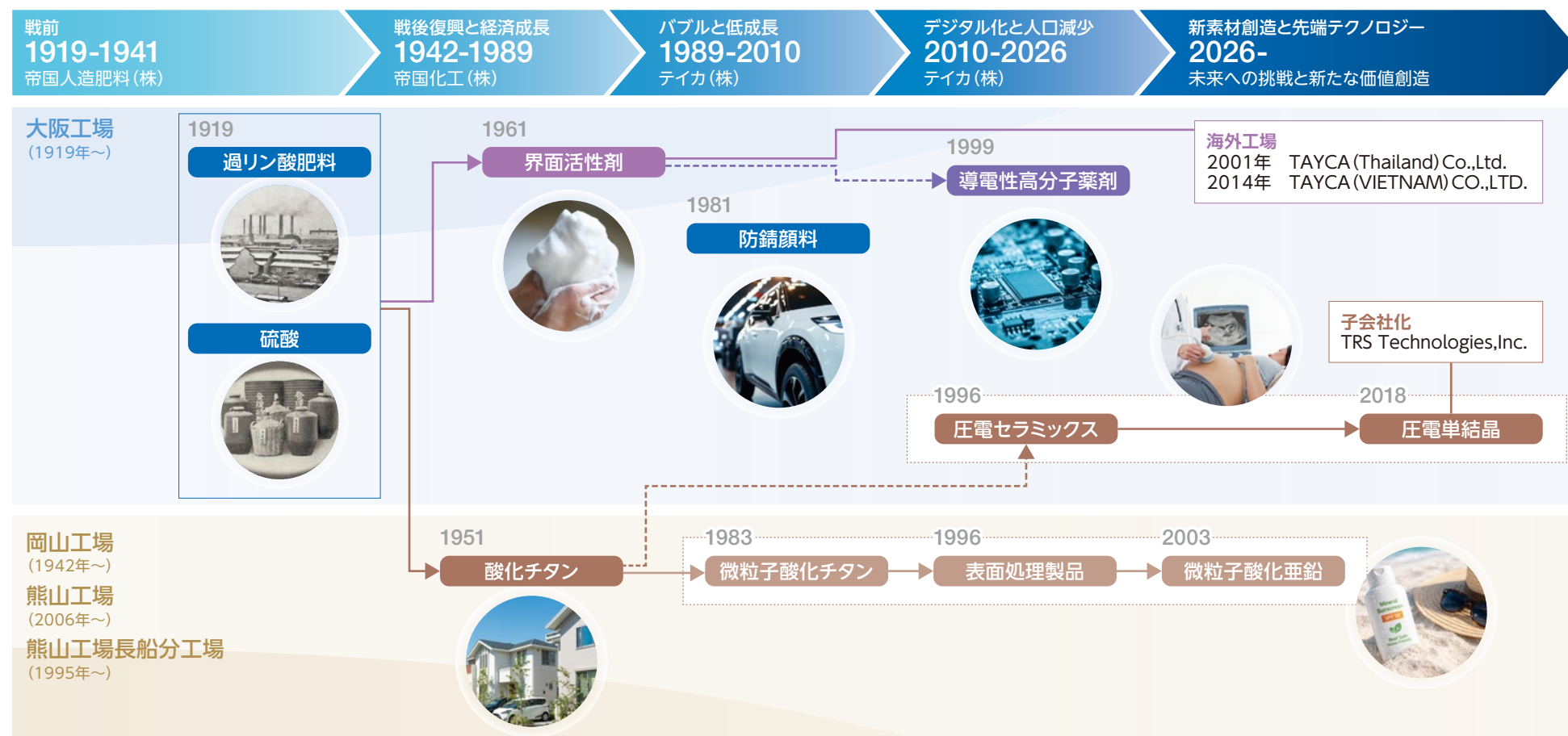
[売上高]

1919年 1930年 1940年 1950年 1960年 1970年 1980年 1990年 2000年 2010年 2020年 2025年

製品開発のタイムライン

顧客・社会のニーズに応えた製品を提供

テイカグループは、共通の経営理念・方針およびコーポレートスローガンのもと、1919年の創立から100年を超える歴史の中で「誠実さ」を培い、お客さまや社会と真摯に向き合ってきました。これからも期待を超える製品・サービスの提供を通じ、世界の人々に夢と笑顔を届けるため、社員一人ひとりが「自ら挑み」、ステークホルダーの皆さまと「共に築き」ながら、持続可能な未来に向けてさらなる「躍進する」事業活動を展開してまいります。



トップメッセージ



誠実に、果敢に
テイカは変わる

代表取締役 社長執行役員

出井 俊治

トップメッセージ

「テイカは、どのような会社であるべきか」。

私は、この問いを経営の原点として、自らに問い続けてきました。

創立以来107年、テイカは肥料から化学品へ、汎用品から機能性材料へ、そして電子材料・医療分野へと、時代の変化を受け止めながら自らを変えてきました。変化を避けるのではなく、変化の中に次の成長機会を見出してきた会社です。しかし、過去に変わってきたという事実だけで、これからの成長が約束されるわけではありません。いま問われているのは、私たちがもう一度、自ら変わる覚悟を持てるかどうかです。

企業を取り巻く環境は、これまでにない速さで変化しています。現状維持は、もはや安定ではありません。変わらなければ、競争力は失われます。変わらなければ、未来は開けません。

だからこそ、私はここで明確に申し上げます。テイカは変わります。

そして、その変革を私自身が先頭に立ってやり切ります。

2025年度の業績は、厳しい結果となりました。売上高は573

億73百万円と増収を確保した一方、営業利益は21億76百万円にとどまり、親会社株主に帰属する当期純損失は8億78百万円となりました。長期経営ビジョン「MOVING-10」の中期経営計画「MOVING-10 STAGE1」、「MOVING-10 STAGE2」を通じて掲げた目標に届かなかったことを、私は極めて重く受け止めています。

主因は、機能性材料事業において市場変化への対応が遅れたことです。国内外で市場構造が変化する中、顧客ニーズを先取りした製品戦略を十分に実行できませんでした。外部環境の影響は確かにありました。しかし、それを理由にするつもりはありません。同じ環境の中でも成長した企業がある以上、結果は経営の責任です。私は、その責任を明確に引き受けます。そして、ここから必ず立て直します。

一方で、テイカには次の成長を支える力が確かにあります。電子材料・化成品事業は、売上高300億7百万円、前期比14.9%増と力強く成長しました。導電性高分子薬剤は、車載用途に加え、AIサーバーなど情報インフラ用途で需要が拡大しています。圧電材料も海外市場で堅調に推移し、界面活性剤も日用品洗剤やヘアケア用途向けに販売を伸ばしました。

私は、ここにテイカの勝ち筋があると見ています。伸ばすべき事業に資源を集中する。課題のある事業は、先送りせずに構造を変える。稼ぐ力を取り戻し、企業価値を高める。そのための4年間で、中期経営計画「MOVING-10 STAGE3」です。

変革の源泉は、人である

会社を変えるのは、制度でも仕組みでもありません。最後に会社を動かすのは、人です。現場で考え、判断し、行動する一人ひとりの力です。どれほど優れた戦略を描いても、それを実行する人と組織が変わらなければ成果にはなりません。だからこそ、

STAGE3で私が最も重視するのは「人の力」です。

私が目指すのは、指示を待つ組織ではありません。自ら問い、自ら動き、自ら成果を出す組織です。「なぜこの仕事をするのか」「誰のために、何のために取り組むのか」。この問いを一人ひとりが持ち、自分の仕事を会社の目標と結びつけて考える。その積み重ねが、テイカを本当に強い会社にします。

2025年度から開始した全社員を対象とするKPI管理は、そのための仕組みです。これは、単に数値で管理する制度ではありません。自分の仕事が会社全体の目標にどうつながっているのかを理解し、自分で進捗を確認し、自分でやり切るための仕組みです。

管理職にも、変革を求めます。経営の考えを現場につなぎ、部下の挑戦を支え、力を引き出す。失敗を恐れて動かない組織ではなく、挑戦を通じて成長する組織をつくる。その中心を担うのが管理職です。

トップだけが声を上げる会社では、持続的な成長はできません。社員一人ひとりが前に出る会社へ。自ら挑み、共に築く会社へ。私は、その転換を本気で進めます。

挑む人を支える。成長しようとする人を応援する。努力した人が報われ、挑戦した人が次の機会をつかめる会社にする。その環境を整えることが、経営者である私の責任です。

人が変われば、組織が変わる。組織が変われば、会社は必ず変わる。私は、そう確信しています。

STAGE3で、勝ち筋を成果に変える

2026年度より、中期経営計画「MOVING-10 STAGE3(2026年度～2029年度)」をスタートしています。基本方針は、①営業利益の拡大、②新規事業の実現、③資本効率化、④事業投資の積極化、⑤経営基盤の強靱化、の5つです。2026年度の営業利



トップメッセージ

益25億円を確実に達成し、2029年度には売上高590億円、営業利益45億円、ROE 8%以上の実現を目指します。これは、単なる数値目標ではありません。テイカが変革をやり切った先に、必ず到達すべき水準です。私は、この目標に正面から向き合っています。

その実現に向けて、4つの柱を据えています。

第一の柱

電子材料事業を、成長の中核に育てる

導電性高分子薬剤の生産能力を2023年度比で4倍以上に増強し、2029年度には電子材料事業全体で2025年度比2倍以上の売上高を目指します。伸びる市場へ、確実に供給し、成果を出す。ここをテイカの成長エンジンにします。

第二の柱

医療・圧電関連事業を、独立した成長軸にする

2026年度より独立セグメントとして再定義し、日米2拠点体制を基盤に競争優位を高めます。2029年度の売上高60億円以上を目指します。人の命や暮らしに近い領域で、テイカの技術を社会に役立つ価値へと変えていきます。

第三の柱

新規事業を、未来の収益源として立ち上げる

テイカのコア技術を深掘りし、そこに新しい技術を掛け合わせることで、新たな事業を創出します。重点領域は、ロボティクス、XR、バイオです。50億円以上の投資枠を設定し、M&A、事業提携、JV設立、VC投資なども柔軟に活用しながら、2029年度に売上高10億円以上の新たな事業軸を必ず形にします。

第四の柱

機能性材料事業を、抜本的に立て直す

化粧品原料では、世界市場の有力メーカーへの新規開拓を加速し、新たな採用機会の獲得を通じて、V字回復を目指します。酸化チタンでは、コスト削減と事業構造改革を徹底し、持続的にキャッシュを創出できる事業へ転換します。課題を先送りすることはしません。必要な改革をやり切ります。

投資も、還元も、どちらもやる

STAGE3の4年間では、成長投資として150億円以上、基盤強化投資として160億円を実行します。その一方で、株主還元は200億円以上を実施します。私は、投資か還元かという二者択一で考えていません。稼ぐ力を高め、キャッシュを生み、その果実を成長と還元の両方に振り向ける。この循環をつくることが経営の役割だと考えています。

その原資として、営業キャッシュフロー270億円以上を創出するとともに、政策保有株式の縮減や有利子負債の活用も進めます。必要な資本を確保しながら、企業価値向上に向けた手を着実に打っていきます。

配当については、「自己資本配当率(DOE)3%以上または配当性向100%のいずれか高い方」を基準とし、業績変動局面でもDOEを下限として安定的な還元を維持します。さらに、STAGE3期間中に100億円以上の自己株式取得を機動的に実施します。

ROEを2029年度に8%以上、PBRの1倍以上の早期達成を目指します。これは希望的観測ではありません。経営としての意思であり、私自身のコミットメントです。

最後に

創立107年の歴史の中で、テイカは何度も困難を乗り越えてきました。そのたびに会社を前へ進めてきたのは、変化を恐れず、自ら動いた人の力でした。私は、いまのテイカにもその力があると信じています。

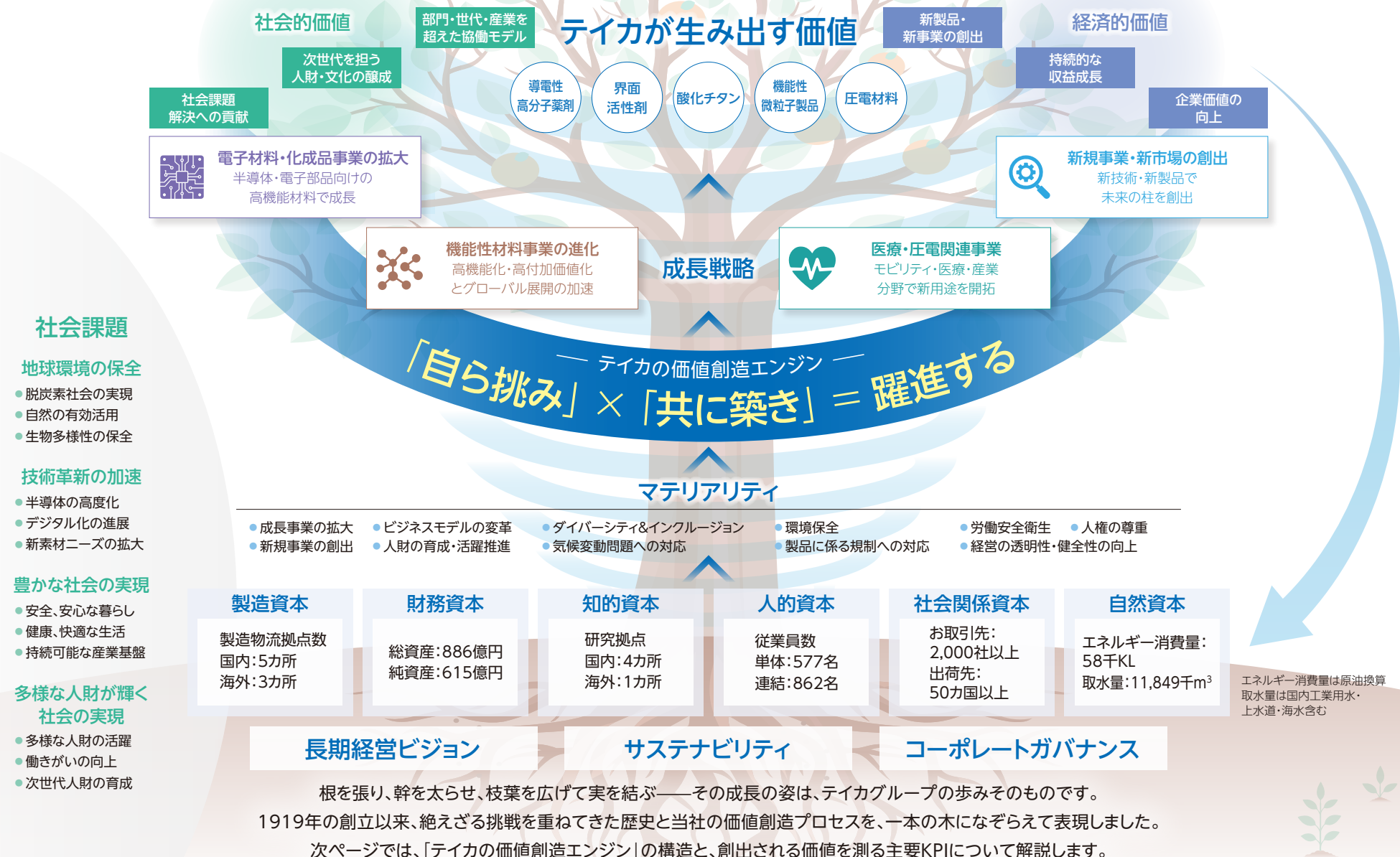
これからの4年間は、テイカにとって極めて重要な時間です。変わると決めるだけでは意味がありません。実行し、やり切り、結果で示す。その覚悟をもって、私は先頭に立っています。

株主・投資家の皆さま、お取引先の皆さま、地域社会の皆さま、そして社員一人ひとりとともに、私はテイカを次の成長ステージへ押し上げます。どうか、これからの変革にご期待ください。引き続き、ご支援とご協力を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。

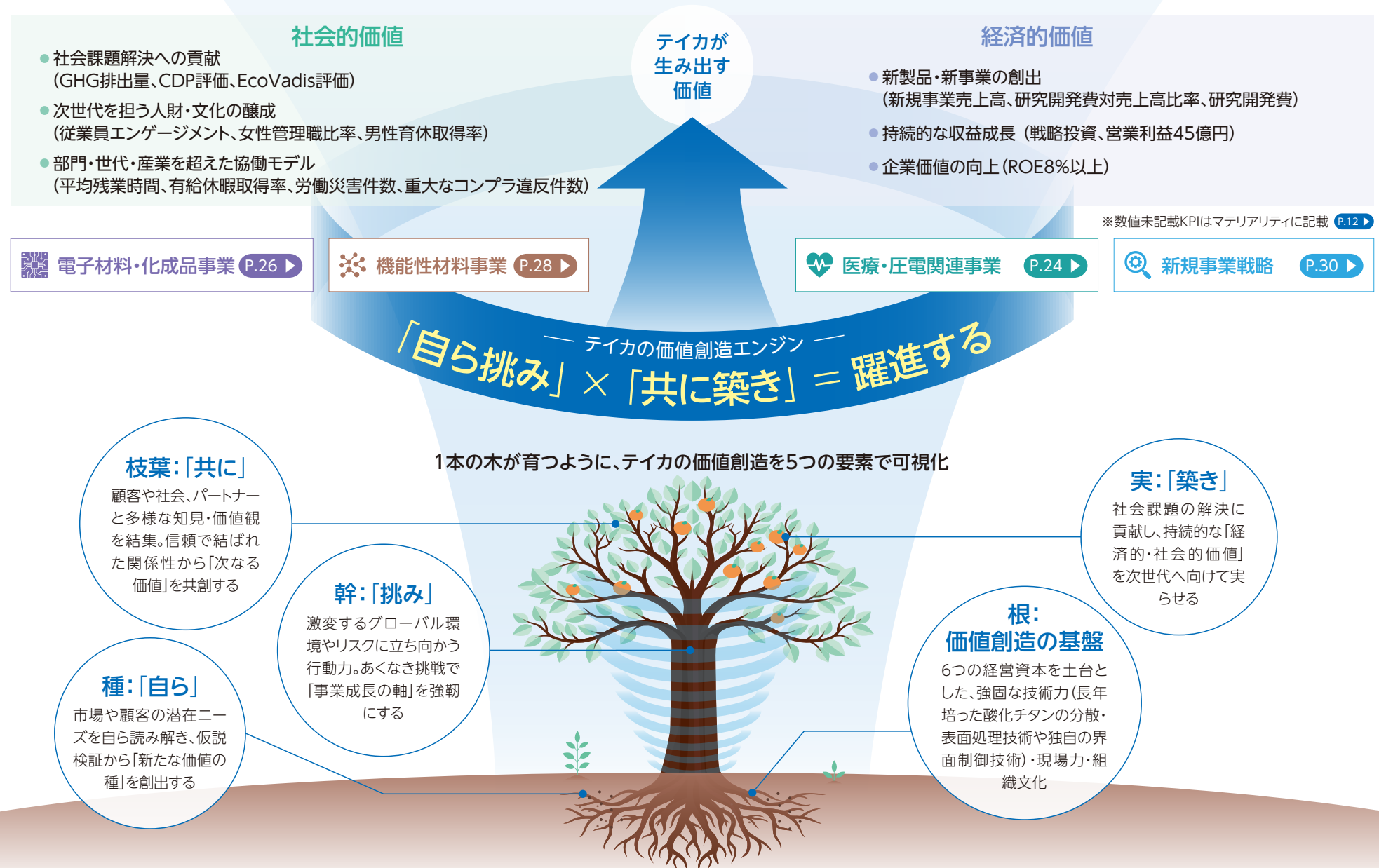


価値創造プロセス

化学の力で感動の素を創り、世界に夢と笑顔を届けます。



価値創造プロセス 6つの経営資本を基盤に、「自ら挑み」×「共に築き」= 躍進する『ティカの価値創造エンジン』を通じて、
社会的・経済的価値を結実させる推進メカニズムと主要指標



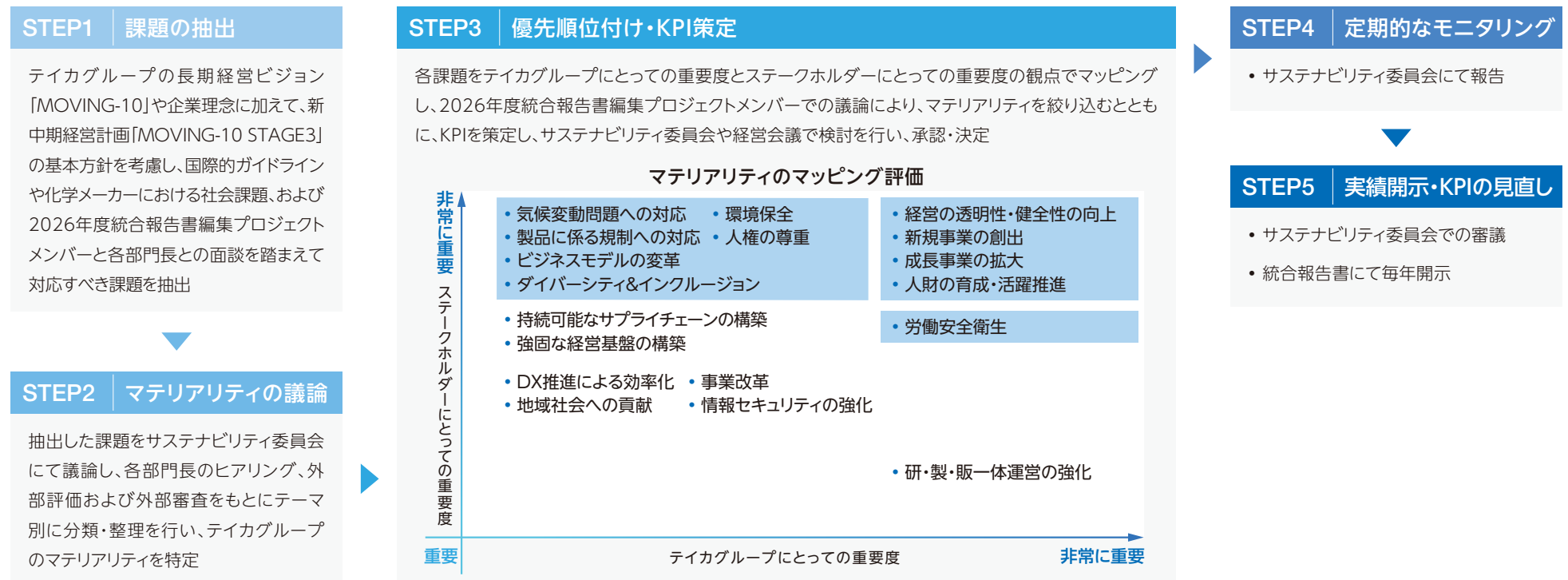
マテリアリティ

テイカグループは「ステークホルダーの皆さまに信頼される企業」になるため、マテリアリティに優先的に取り組んでおり、この取り組みを通し環境・社会への貢献を行い、持続的成長を目指しています。

▶ マテリアリティの特定プロセス

テイカグループは2030年に向けた長期経営ビジョン「MOVING-10」の達成および社会課題の解決につながる事業活動を通じて、持続的な企業価値の向上に努めるために、経営として取り組むべき「テイカグループのマテリアリティ」を2021年度に特定しました。

今般、急速な市場環境変化に対応し、成長と資本効率の両立を目指す新中期経営計画「MOVING-10 STAGE3」の策定に伴い、2026年度統合報告書編集プロジェクトメンバーによるマテリアリティの重要度の見直しを受けて、サステナビリティ委員会・経営会議での検討を行い、一部変更しました。



マテリアリティ

▶ 特定したマテリアリティ

サステナブルな企業活動を進める上でマテリアリティを特定し、ステークホルダーの皆さまに貢献できるように取り組んでいます。

マテリアリティとKPI

マテリアリティ		目指す姿	KPI	目標／年度		2025年度実績
事業戦略	- 成長事業の拡大 - 新規事業の創出 - ビジネスモデルの変革	化学の力で生み出す革新的な製品を通じ、事業の持続的な拡大と未来に向けた事業機会の創出に挑戦します。 変化する市場と顧客の期待を超える新たな価値を継続的に提供します。	新規事業売上高	10億円以上	2029年度	1.7億円
			戦略投資(累計)	150億円以上	2024年度～2026年度累積	47億円
			研究開発費用(累計)	40億円	2024年度～2026年度累積	11.5億円
			研究開発費対売上高比率	2.5%以上	2026年度	2.0%
人的資本経営	- 人財の育成・活躍推進 - ダイバーシティ&インクルージョン	従業員の働きがいと働きやすさを両立させ、一人ひとりの潜在能力を最大限に引き出し、新たな価値を創出します。	従業員エンゲージメントスコア※1	71点以上	2029年度	65点
			女性管理職比率	14%以上※2	2029年度	12.2%
			男性従業員育児関連休業休暇取得率※3	80%以上	2029年度	76%
			月平均所定外労働時間	15時間以内※4	2029年度	16時間※4
			有給休暇取得率	90%以上	2029年度	86%
環境・社会・ガバナンス	- 気候変動問題への対応 - 環境保全 - 製品に係る規制への対応 - 労働安全衛生 - 人権の尊重 - 経営の透明性・健全性の向上	脱炭素社会の実現と持続可能な地球環境保全に貢献する製品を創出し、厳格な製品安全基準を遵守します。 全ての働く人が安全で健康に、そして笑顔で活躍できる職場環境を整備し、人権と多様な価値観を尊重します。 透明性と健全性の高いガバナンス体制を維持することで、社内外の全てのステークホルダーから信頼される会社を目指します。	GHG排出量の削減 Scope1&2/Scope3	124千t/295千t	2030年度	179千t/364千t
			外部評価CDP(気候変動/水)	A-以上 / B以上	2029年度	B / B
			外部評価EcoVadis	70点以上	2029年度	65点
			労働災害件数(4日以上 の 休業災害)	0件	毎年	1件
			重大なコンプライアンス違反件数	0件	毎年	0件

※1 単体 ※2 2025年度に設定した目標12%を達成したため変更しました。 ※3 各国の法令または会社制度に基づく育児関連の休業・休暇を対象に算出しています。

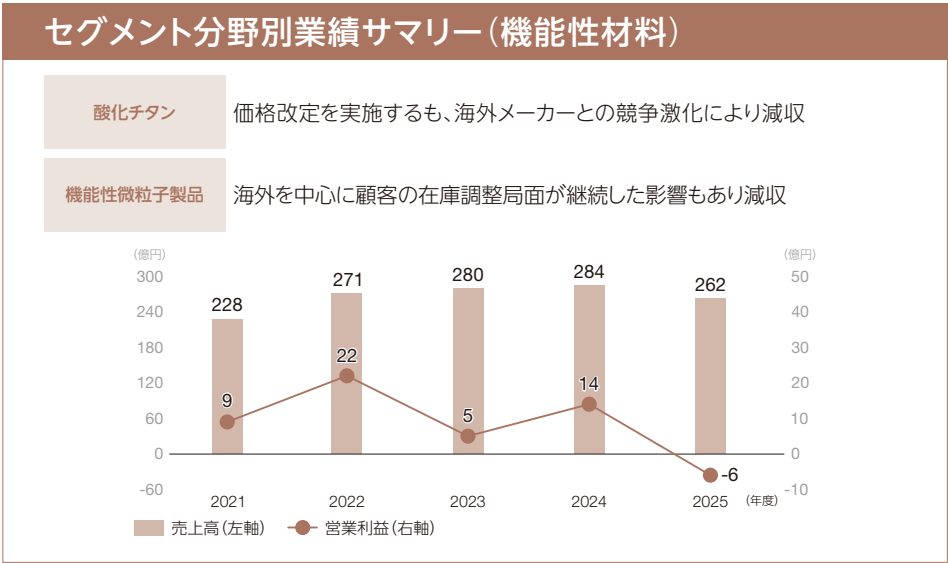
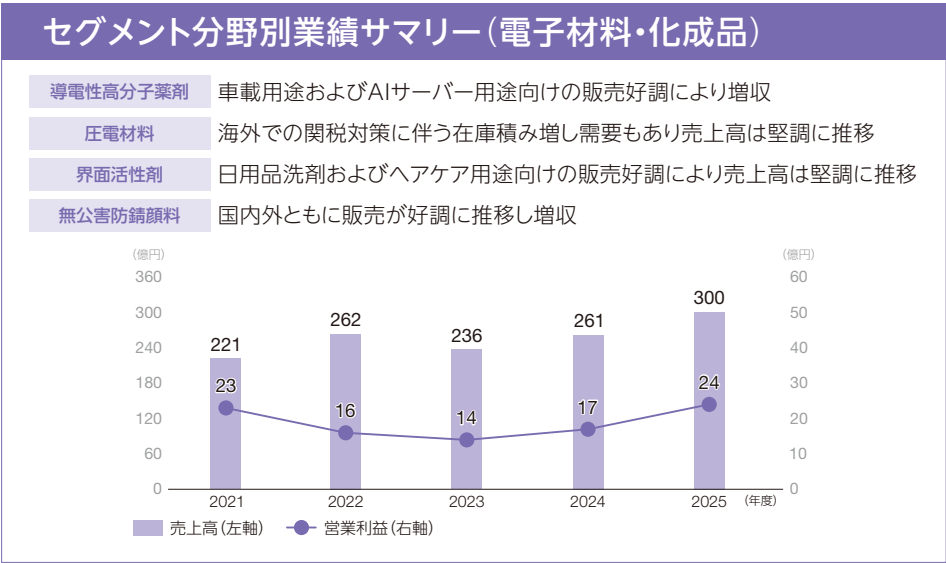
※4 2025年度より、法定休日の出勤を「休日出勤」とカウントし、所定外労働時間の集計から除いています。この変更に伴い、目標を20時間以内から変更しました。

中期経営計画
MOVING-10 STAGE2 実績

STAGE2の2年目である2025年度は、電子材料・化成品事業が好調に推移したことで、売上高は前年度を上回ったものの、機能性材料事業の低調により、営業利益は前年度を下回りました。

2025年度実績	
売上高	57,373百万円
営業利益	2,176百万円
経常利益	2,672百万円
ROE	-1.5%
EBITDA	6,117百万円

STAGE2 基本方針	総括
営業利益率の回復	2025年度 営業利益率 4% (前年度比-2p)
競争優位事業への積極投資と増強	導電性高分子薬剤の生産能力増強 (2023年度比4倍以上)
事業の選択と集中	機能性材料事業の低迷により構造改革は途上
新規事業の実現	新規事業テーマ創出も事業化に課題
プロセス改善と生産性向上	全社改善活動開始も浸透は道半ば
資本効率経営とティカブランドの確立	ROEは低迷・資本政策/IR戦略は検討段階
人的資本拡充	エンゲージメントスコア上昇 (62点→65点) も社内意識改革途上
CO ₂ の削減	SBT準拠の排出量目標策定・CDP:B/B・EcoVadis:65点



中期経営計画

MOVING-10 STAGE2 総括

経営上の課題

電子材料・化成品事業

- **圧電材料** 日米製造体制確立による医療用途での圧倒的地位確立と産業用途への展開
- **導電性高分子薬剤** 車載用途におけるさらなる販売増強と次世代コンデンサ用途向け開発
- **界面活性剤** 日本・タイ・ベトナム連携によるアジア域内での販路拡大と環境規制対応

機能性材料事業

- **化粧品原料** マーケティング強化と新製品開発・販売推進による安定的な営業CF創出
- **酸化チタン** 競争激化に耐え得る抜本的なコスト低減と事業構造改革

新規事業

- 協業&共創による独自のコア技術深化と試作・評価・量産のスピードアップ
- M&Aや事業提携、VC出資の戦略的な活用と組織強靱化

資本政策

- 資本効率の改善【ROEとPBRの向上】
- 自己資本の有効活用積極化【成長投資・人財／インフラ投資・株主還元】
- 運転資本の適正運営【在庫圧縮、回収期間短縮】

サステナビリティ

- 人的資本経営の深化【情熱人財の創出と育成・働きがいの創出】
- 環境規制への準拠、脱炭素対応、およびSBT認証対応

中期経営計画 MOVING-10 STAGE3 [2026～2029年度]

ティカグループを取り巻く急速な市場環境変化を踏まえ、成長と資本効率を両立するため、中期経営計画(2024～2026年度)「MOVING-10 STAGE2」を前倒しで終結し、新中期経営計画(2026～2029年度)「MOVING-10 STAGE3」を策定しました。

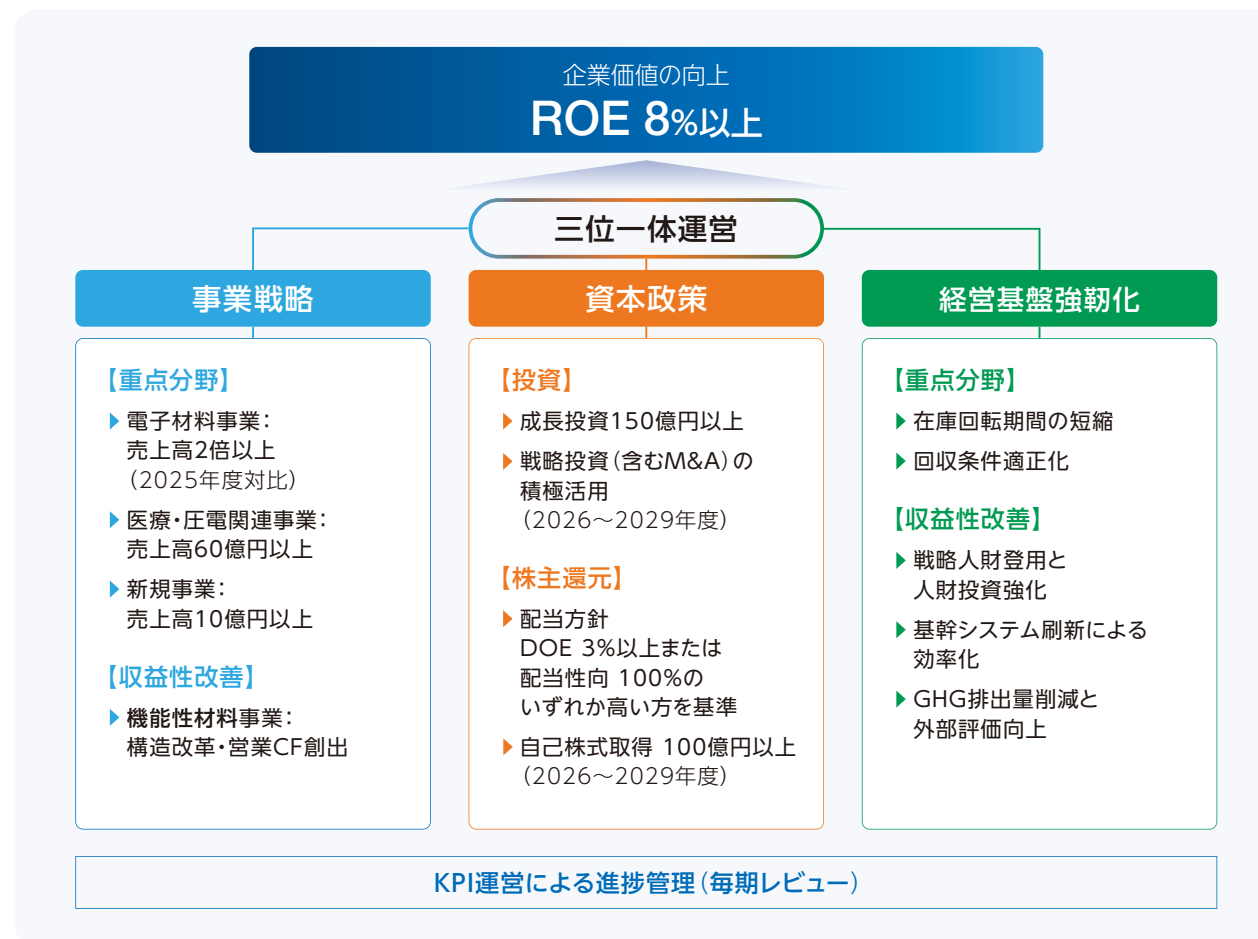
「MOVING-10 STAGE3」では、成長事業の重点拡大と資本政策の刷新を通じて企業価値の向上に取り組んでまいります。

基本方針

- 営業利益の拡大
- 事業投資の積極化
- 新規事業の実現
- 経営基盤強靱化
- 資本効率化

目標経営指標(連結)

2029年度	
営業利益	45億円
ROE	8%以上
2026～2029年度	
総投資額 うち成長投資	310億円 150億円以上
株主還元	200億円以上



資本政策・経営基盤強靱化

取締役メッセージ

「MOVING-10 STAGE3」が 目指す資本コスト経営

取締役
常務執行役員

岩崎 多摩太郎

新中期経営計画「MOVING-10 STAGE3」

2026年5月に公表した新中期経営計画「MOVING-10 STAGE3」(2026～2029年度)では、事業戦略・資本政策・経営基盤強靱化の三位一体運営により、最終年度のROE 8%以上、営業利益45億円を目標とし、PBR 1倍以上の早期達成を目指します。

目標達成の実効性を支えるのは、日々の現場での地道な取り組みです。私は、営業部門と製造部門での経験を通じて、製造から販売、債権回収に至るまでのあらゆる業務が財務上の数字と深く結びついていることを実感しています。だからこそ、資本効率の向上を、単なる財務指標の改善としてではなく、現場の業務改革と連動する形で実行していきます。

資本を「稼ぐ力」に変える

当社はこれまで、健全な財務基盤を重視し、高水準の自己資本比率と十分な手元資金を確保してきました。これは、事業環境が大きく変化する中での強みにもなる一方、政策保有株式、棚卸資産、売上債権などに必要以上の資本が投下されてきたことも事実です。

重要なのは、単に資本を圧縮することではなく、「資本コスト経営」、つまり、投下した資本に対して、株主が期待するリターン(資本コスト)を上回る収益を安定的に生み出すことです。手元資金や政策保有株式といった、資本コストに見合うリターンを生みにくい資産を多く抱えてきた現状に向き合い、資本を「守る

ための資産」から「稼ぐための原資」へと転換していきます。

STAGE3では、政策保有株式の計画的縮減に加え、棚卸資産および売上債権の回転期間短縮にも取り組み、バランスシート全体の効率性を高め、キャッシュ・フロー創出力を向上させる考えです。

資本効率の追求にあたって、成長投資や新規事業開発には一定の不確実性が伴うため、有利子負債を戦略的に活用しつつ、事業環境の変化に対応できる財務的な余力は維持する必要があります。攻めと守りのバランスを取りながら、成長のための投資機会を逃さない体制を整えることが、資本コスト経営の実践であると考えています。

キャピタル・アロケーション方針

本計画期間におけるキャピタル・アロケーション方針は、以下のとおりです。

● キャピタル・アロケーション(2026～2029年度)

キャッシュ・イン(計510億円以上)		キャッシュ・アウト(計510億円以上)	
営業キャッシュ・フロー	270億円以上	成長投資	150億円以上
		基盤強化投資	160億円
有利子負債活用・ 政策保有株式縮減	240億円	株主還元	200億円以上

資本政策・経営基盤強靱化

このうち、株主還元については、2026年2月に公表した新たな配当方針による配当と、資本効率の改善状況に応じて機動的な自己株式取得を実施することで、より積極的かつ安定的な株主還元を行います。

投資規律の徹底:成長と基盤強化を両立

STAGE3では、電子材料事業、医療・圧電関連事業、新規事業領域を重点領域とした成長投資を進めます。また、既存設備更新や基幹システム刷新を含む基盤強化投資も計画しています。

私の役割は、これらの投資が将来の収益力と資本効率の向上につながるよう、実行段階での規律を高めることです。設備投資やシステム投資については、投資額の大きさだけでなく、回収期間、収益貢献、業務効率化、リスク低減効果を確認しながら進めます。

既存設備更新についても、単なる守りのコストとは捉えていません。この中には、脱炭素や環境負荷低減のための投資も含まれており、社会やお客さまからの要請に応え、将来の競争力を高めるためにも重要と考えています。当社は、2030年度に向けたGHG排出量の削減目標を掲げており、CDPやEcoVadisといった外部評価の向上も目指しています。同時に、短期的な収益性とのバランスを慎重に見極める必要もあるため、顧客価値、経済価値、環境価値をどう両立させるかといった総合的な視点から、投資判断と実行管理を行います。

経営基盤強靱化

経営基盤強靱化の中核となる全社的な取り組みの一つが、「テイカ・ゴール活動」です。この活動はTOC(Theory Of Constraints:制約理論)の考え方をベースとしており、限られた経営資源の中で、業務全体の流れにおいて制約となっている工程を特定し、そこを重点的に改善することで、部分最適の積み上げではなく全体最適化を図るものです。当社ではこの考え方を独自に展開し、「テイカ・ゴール活動」と名付けています。その名称には「ゴール(目標)に向かって全社一丸となって進む」という想いを込めています。

たとえば、生産工程における滞留、調達リードタイムの長期化、在庫の偏在、受注から出荷までの情報連携の遅れなどは、個別部門だけでは解決しにくい課題です。これらを部門横断的に見直すことで、リードタイム短縮、在庫適正化、業務効率化を進めます。

本活動では、棚卸資産回転期間の短縮をはじめ、売上債権回転期間の改善、運転資本の圧縮を重要な成果指標とします。ただし、単なる数値目標の達成ではなく、それぞれの現場が自ら課題を発見し、部門を越えて解決する力を高めることが重要です。「テイカ・ゴール活動」は、業務改善活動であると同時に、人材育成の場でもあります。現場の一人ひとりが自ら考え、改善を積み重ねることが、計画を実行し切る組織力を育むと考えています。

もう一つの取り組みとして、基幹システムの刷新を進めます。2028年度に原価・予算・購買システム、2029年度に販売物流システムの刷新を予定しており、投資額は20億円を計画しています。各システムを一気通貫で見直し、経営判断に必要な情報をより早く、より正確に把握するための基盤を作ることで、資本効率を高める実行力を強化します。

最後に

資本効率の向上は、財務部門だけで実現できるものではありません。調達の仕方、生産計画の立て方、在庫の持ち方、原価の見える化、顧客との条件交渉、投資判断など、いずれも現場の日々の判断の積み重ねによって実現されるものです。資本を動かすことと、現場でモノを作り、お客さまに届けることが一体であることを念頭において、資本効率の向上と経営基盤の強靱化に取り組みます。

STAGE3の4年間は、当社が「資本コスト経営」を本当の意味で体現できるかどうかを示す期間です。現場起点の改善を積み重ね、ROE 8%以上・PBR 1倍以上の目標を必ず達成し、ステークホルダーの皆さまの期待に応えてまいります。これらの取り組みが、持続的な企業価値向上につながると確信しています。

資本政策

テイカグループは、長期経営ビジョン「MOVING-10」の実現に向け、資本効率経営によってROEとPBRの向上を目指します。
グループ経営目標を達成し、持続的な成長と中長期的な企業価値向上を実現します。

基本方針

- 資本コスト経営の確立
 - ・ 事業戦略遂行による「稼ぐ力」の拡充
 - ・ 資本効率化運営の実施
- 成長余力を残す財務健全性の確保
- 余剰資本の活用による株主還元積極化
- PBR向上のためのIR活動強化【早期のPBR 1倍以上達成】

主要指数

	MOVING-10 STAGE3期間(2026～2029年度)
成長投資額	150億円以上
配当方針	DOE 3%以上または配当性向 100%のいずれか高い方を基準
自己株式取得	100億円以上

▶ 資本コスト経営の確立

テイカグループは、株主資本コストを上回る収益性を確保するため、少なくともROE 8%以上を達成する必要があると認識しています。
ROEの向上に向けて、事業戦略の確実な遂行による収益性の向上を主軸とした上で、積極的かつ安定した株主還元を実施することで、中長期的な企業価値の最大化を目指します。

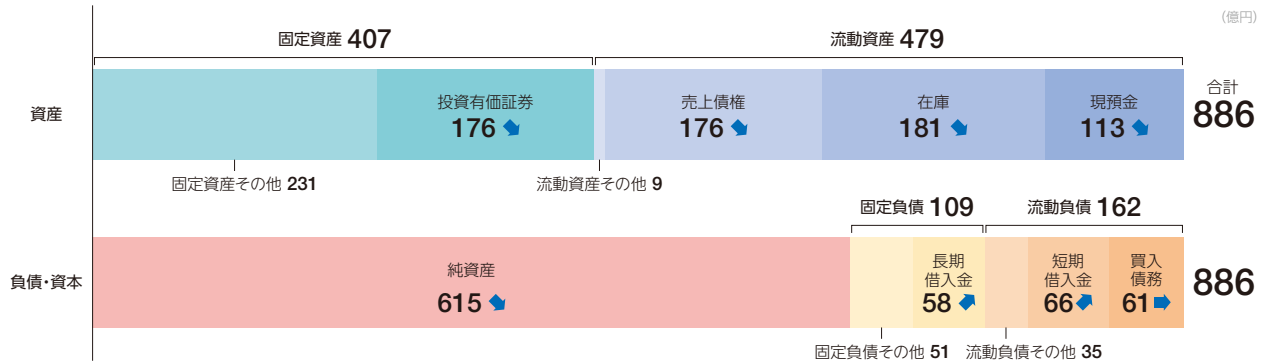
現状認識

- 高水準な自己資本比率と潤沢な手元資金
- 調達資本が政策保有株式や在庫・売上債権等に必要以上に投下

今後の方針: バランスシートマネジメントの強化

- 成長分野や人的資本・システム投資による資本活用活性化
- 在庫回転期間の短縮(2025年度比で1か月短縮)
- 債権債務の回転期間適正化
- 政策保有株式の縮減
- 有利子負債活用と高水準の自己資本比率の適正化

簡易バランスシート(2026年3月)



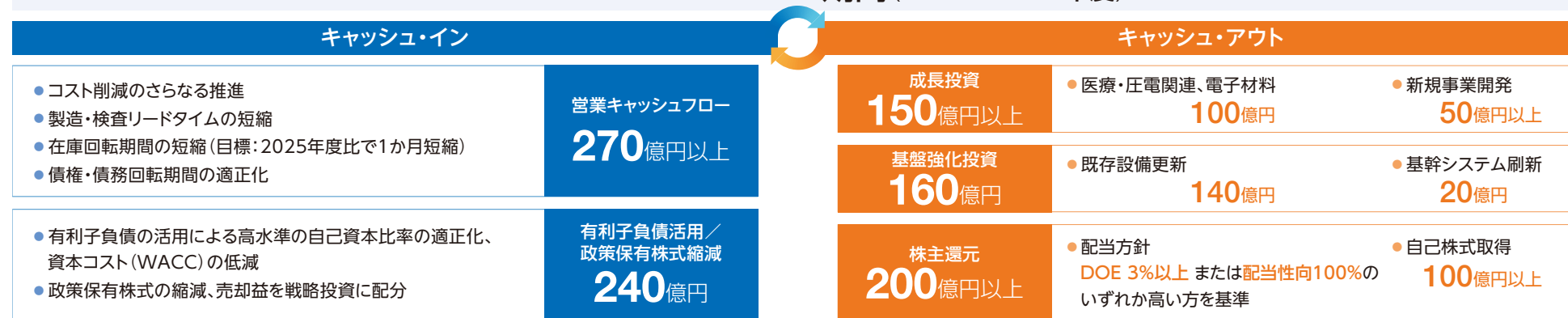
資本政策

▶ キャピタル・アロケーション

営業キャッシュフローの創出と有利子負債の活用により、戦略投資と株主還元を強化していきます。

- 運転資本の適正化(在庫回転率の上昇、回収条件の見直し)により、営業キャッシュフローを創出します。
- 財務健全性を維持しつつ、財務レバレッジを活用して資本のリターンを高め、戦略投資や株主還元に充当します。

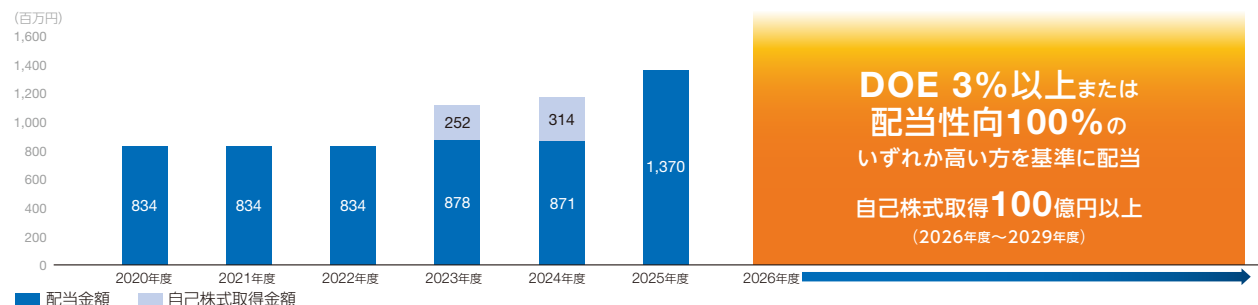
MOVING-10 STAGE3期間 (2026～2029年度)



▶ 株主還元方針

テイカグループは、株主還元の充実を経営の重要課題と捉え、2026年2月に新たな株主還元方針を策定しました。引き続き、積極的かつ安定的な株主還元を実施してまいります。

株主還元状況推移



資本政策

IR活動

機関投資家向け決算説明会を年2回、個人投資家向け会社説明会を年2回以上実施することとし、継続的な機関投資家等との面談も実施しています。

また、業界紙など様々なメディアや当社コーポレートサイトを通じて、化粧品原料や圧電材料等の当社製品コンテンツや新規開発品の情報開示を拡充するなど、広報・発信活動を引き続き推進します。

これらの取り組みを通じて、テイカグループの企業価値や認知度の向上を図り、PBR 1倍以上を目指してまいります。

機関投資家・個人投資家との対話

- 決算および中期経営計画説明会の開催
- 個人投資家向け説明会の開催
- 投資家との個別面談 (2025年度実績:35回)
- 株主総会後の株主様向け懇談会の開催

今後も、経営の方向性や事業戦略等をご理解いただくため、Webを使った説明会の開催など経営トップによる様々な対話に努めます。

広報・発信活動の推進

- 当社に関する最新情報の新聞掲載 (2025年度実績:5件)
- 情報配信会社を通じた株式情報誌への当社情報掲載 (2025年度実績:4件)
- 他社開示事例の分析を踏まえたコンテンツの最適化
- 高付加価値製品 (機能性微粒子製品・導電性高分子薬剤・圧電材料等) のメディア露出



TOPICS アナリストレポートの公開

2026年7月に、株式会社シェアードリサーチ (以下「SR社」) から、当社の2026年3月期決算レポートが公開されました。

本レポートは、SR社による第三者視点からの調査・分析に基づいて中立性を重視して作成されております。また、本レポートは四半期ごとに内容の更新が行われています。

投資家の皆さまに当社の事業概要、事業戦略、今後の成長戦略等に対する理解を深めていただき、投資判断のご参考としていただければ幸いです。

レポート公開



TOPICS ラッピングバスの運行開始

2026年6月27日より、岡山電気軌道株式会社が運行する路線バスへのラッピング広告を開始しました。主な運行エリアは、JR岡山駅を起点とした津高地域です。

当社は、岡山県内に3つの工場を展開しており、多くの従業員が働いています。今回、地域の皆さまに当社をより身近に感じていただくとともに、さらなる認知度向上を図ることを目的として、本ラッピングバスを企画いたしました。

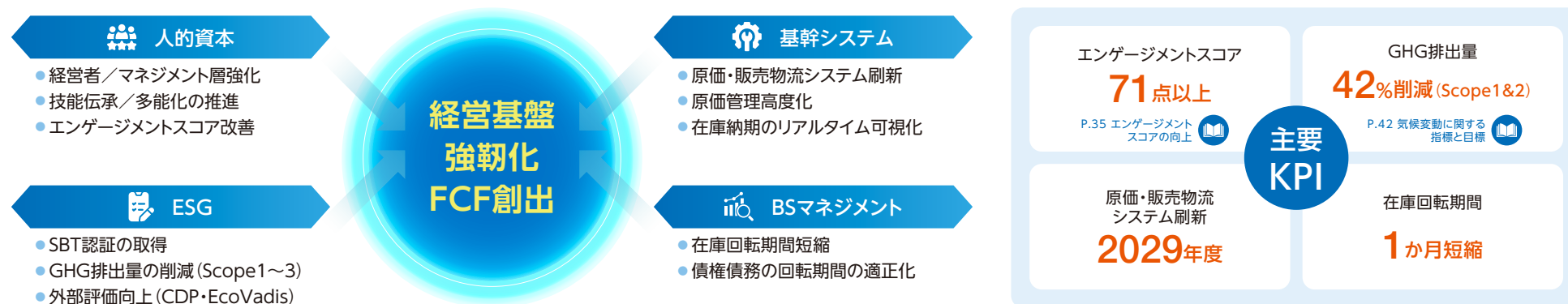
ラッピングバスのデザインは、岡山県内で当社が製造している主力製品である「酸化チタン」の、様々な波長の光を反射する特性を、シンプルで色鮮やかな帯状のビジュアルで表現しました。地域の風景に馴染みつつ、皆さまに親しみを持っていただけるデザインとしています。また、多彩な色の表現を通じて、当社の幅広い製品が皆さまの暮らしを支え、彩りを添えていることも表しています。

これからも地域社会に深く根差した活動を推進し、皆さまとともに発展してまいります。



経営基盤強靱化

中期経営計画「MOVING-10 STAGE3」期間において、持続的に競争力を高めるための経営基盤を確立します。



▶ 営業キャッシュフロー創出と資本効率向上の取り組み: テイカ・ゴール活動

TOC (制約理論) に基づく改善活動の考え方

テイカグループでは、TOC (Theory Of Constraints: 制約理論) の考え方を取り入れた改善活動として「テイカ・ゴール活動」を2024年度から実施しています。TOCとは、一連の業務プロセスの中でパフォーマンスを妨げている工程やルールを「制約 (ボトルネック)」として特定し、その部分を集中的に改善することで、業務プロセス全体としてのアウトプットを向上させる経営理論です。プロセス全体の成果は、各工程が個別に効率を追求する「部分最適」を積み重ねても向上せず、最も処理能力の低い工程 (制約) によって決まります。そのため、制約を正確に見極め、そこへ経営資源を集中的に投じることで、最も効率的に事業全体のアウトプットを高めることができます。

活動の経緯と全社展開への発展

初年度 (2024年度) は工場部門におけるプロセス改善・生産性向上を主目的とした活動として開始しました。生産現場において工程間の制約を特定し、そこに集中的に改善を図ることで大きな成果が得られたことから、2025年度からは活動の対象範囲を拡大し、営業・研究・管理部門も含めた全社活動に発展させています。この拡大にあたっては、生産現場のボトルネック解消を主眼とする工程改善の考え方に加え、部門間の対立や複雑な問題の根本原因を論理的に紐解く「思考プロセス」の考え方を取り入れています。これにより、一連のプロジェクト活動を一つのシステムとして捉え、全社レベルで制約の解消に取り組む段階へと活動を進化させています。

STAGE3における目標と推進体制

STAGE3の開始にあたって、本活動の目標を「①リードタイム削減 ②適正在庫運営 ③スループット向上 ④債権債務の回収条件適正化」と明確化しました。また、部門横断型のチームを主体とする活動へ刷新し、かつ、各活動テーマの統括・実行管理を執行役員が担うことで、業務・部門毎の部分最適ではなく全体最適化を図り、営業キャッシュフロー創出と資本効率向上を進めます。部門横断型のチーム編成にあたっては、各部門が抱える個別の課題や利害対立を、対立解消図等の思考プロセスを用いて可視化し、妥協ではなく双方にとって最適解決策 (Win-Win) を導き出す手法を採用しています。また、執行役員による統括を通じて、部門ごとの改善活動が全体最適から外れることのないガバナンス体制を確保するとともに、複数の活動テーマを並行して進行管理する上でも、活動全体の進捗を圧迫する真の制約に経営資源を集中させる運営を行ってまいります。加えて、本活動に関する社内発表会を開催し、優良テーマをテイカ・ゴール賞として表彰することで、全員参加による活動活性化と経営課題解決につなげてまいります。

経営基盤強靱化

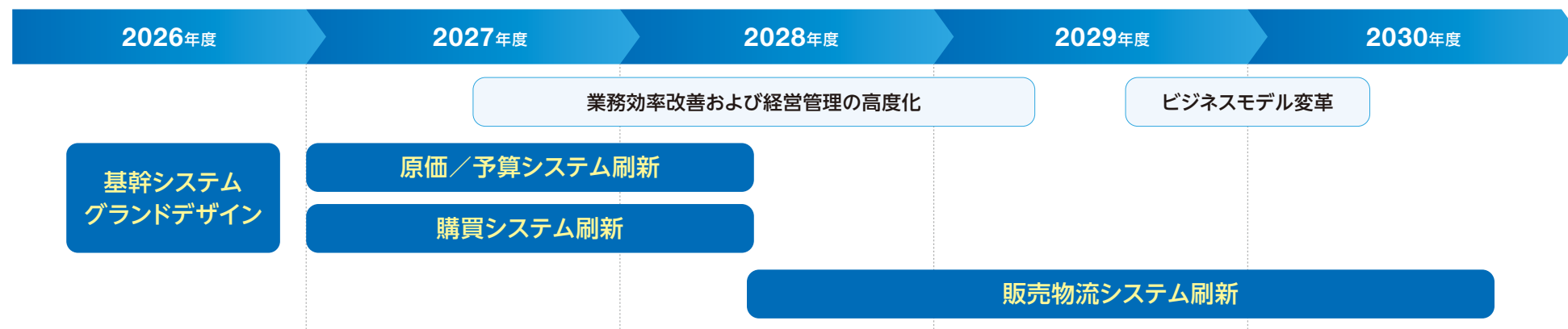
▶ 基幹システム刷新

● STAGE3期間にシステム投資20億円を充当して、基幹システムの刷新を計画

・原価・予算・購買システムの刷新【2028年度】 ・販売物流システムの刷新【2029年度】

● システム刷新による経営管理の高度化

- ・原価・予算・購買・販売物流を一気通貫で刷新し、調達最適化と在庫適正化で運転資本の圧縮
- ・内部統制と決算／計画のスピードを上げ、業務を標準化して成長に耐える基盤を構築



原価・予算・購買・販売物流の基幹システムを刷新し、各業務データを一元化・リアルタイムに可視化することで、在庫や購買の最適化による運転資本の圧縮、決算・計画業務の迅速化、業務プロセスの標準化による全社的な業務効率の向上を実現します。これにより創出された資金・時間・組織対応力を成長投資へ再配分し、成長を支える経営基盤を構築します。

TOPICS ▶ 技能伝承／多能化の推進

当社では、熟練の生産管理スタッフが培ってきた高度な技能・ノウハウを次世代へ確実に伝承することを、経営基盤強靱化における重要課題と位置づけ、多能化教育とともに計画的に実施してまいりました。近年は少子高齢化が進んでおり、限られた若手スタッフへの技能伝承のスピードと質をより一層高めることが急務となっています。

こうした課題に対応するため、当社ではAI技術を活用し、二つの側面から伝承・育成プロセスの加速化に取り組んでいます。

一つは、「個人の判断基準」の可視化です。現場に蓄積された稼働データ等をAIで解析することで、熟練者が工程管理において下してきた判断基準を明らかにし、暗黙知とされてきたノウハウの形式知化を推進しています。これにより、経験の浅いスタッフでも短期間で工程上の変化点を捉え、経験や感覚に依存しない合理的な判断ができる仕組みづくりを図っています。

もう一つは、「工程全体の関係性」の可視化です。複数工程のデータをAIで横断的に解析し、製造プロセス全体のボトルネックとなる工程や、工程間の関連性を明らかにします。スタッフが担当領域を超えて工程全体を理解できる環境を整えることで、多能化教育の効果を最大化し、その結果として、属人化していた技能を組織全体で共有・活用できる体制の確立を目指しています。

今後も、人とAIが協働する人材育成モデルを追求し、技能伝承と多能化の推進を通じて、変化の激しい事業環境下でも持続的な成長を支えられる経営基盤を構築してまいります。



常務執行役員 岡山工場長
岡本 宏治

事業戦略

取締役メッセージ

成長事業の拡大と 構造改革を両立

取締役 常務執行役員
村田 悦宏



成長領域を伸ばし、次の収益の柱を育てる

STAGE3における事業戦略の目的は、成長領域で収益を拡大し、課題を抱える事業の収益構造を立て直すことです。2029年度に営業利益45億円を達成するためには、各事業の役割を明確にし、限られた経営資源を重点領域へ投入していく必要があります。

電子材料・化成品事業は、STAGE3における収益の柱として競争力を高めます。導電性高分子薬剤は成長市場の需要を取り込み、品質・供給力・収益性を高めることで利益拡大につなげます。界面活性剤は安定収益基盤として、海外拠点とのネットワークを活用しながら、生産体制の最適化を進めます。

医療・圧電関連事業は、次の成長事業としての育成を加速します。市場拡大が見込まれる一方、日米2拠点からの安定供給、歩留まり改善、生産能力増強、顧客採用の拡大を着実に進める必要があります。営業・開発・製造が一体となり、成長ポテンシャルを利益へ変えていきます。

新規事業については、テーマの数ではなく事業化の確度を重視します。既存のコア技術を起点に、当社が直接的な事業領域としてこなかった分野へ展開し、新たな価値創造につなげます。STAGE3では、ロボティクス、XR、バイオ分野で新規事業を創出します。あわせて、研究開発と市場をつなぐ戦略人財を強化し、研究開発テーマを売上と利益を生む事業へ育てていきます。

培ってきた強みを磨き、再成長へ

機能性材料事業は、これまで当社の成長を支えてきた重要な事業です。一方で、化粧品市場の構造変化や競争環境の変化により、従来の延長線上の取り組みだけでは十分な成果を上げることが難しくなっています。だからこそ、STAGE3では、これまで培ってきた技術力と顧客基盤を改めて磨き直し、再び成長軌道に乗せることを目指します。

化粧品原料では、重点顧客と成長市場を明確にし、新製品の開発と採用拡大を進めます。酸化チタンでは、抜本的なコスト削減と事業構造改革を進め、収益性の改善に取り組みます。

STAGE3は、成長事業の拡大と構造改革を同時に進める期間です。私は営業を管掌する立場として、各事業の役割と優先順位を明確にし、必要な資源を重点領域へ振り向けながら、計画を確実に成果へ結びつけてまいります。

グローバルな顧客視点で、 事業戦略を成果に変える

取締役 上席執行役員
田内 雅彦



市場の変化を的確に捉え、顧客価値を磨く

事業戦略は、計画として整理するだけでは成果になりません。実際の市場でお客さまに選ばれ、継続的な取引につながって初めて、事業としての価値を生み出します。私はこれまで、国内外の営業や経営に携わる中で、お客さまの声や市場の変化に最も近い場所で事業を見てきました。その経験から、STAGE3で最も重要になるのは、当社の技術や製品を「顧客価値」に変換する力だと考えています。

グローバル市場では、品質が高いだけでは選ばれ続けることはできません。お客さまの事業環境、地域ごとの需要変化、競合の動き、価格、供給体制、規制への対応まで含めて、総合的に価値を示す必要があります。特に成長市場では、顧客の開発スピードや量産計画に早く入り込み、課題解決に貢献できるかが採用拡大の鍵になります。

そのためには、市場の変化を待つのではなく、顧客の先にある需要を見極め、当社から提案していく姿勢が欠かせません。既存顧客との関係を深めるとともに、成長が見込まれる用途や地域に早い段階から接点を持ち、開発テーマや販売機会を具体化していきます。STAGE3では、顧客接点の質と量を高め、当社の技術を市場価値へと結びつけていきます。

営業・研究・製造をつなぎ、成果に結びつける

STAGE3の実現に向けて、営業・研究・製造の部門間連携も重要です。営業は、顧客課題や市場の変化を起点に事業を動かす役割を担います。研究は、当社の技術と市場ニーズを結びつけ、用途開発や事業化の可能性を具体化します。製造は、品質・コスト・納期対応に加え、量産化や安定供給の条件を整え、成果へつなげます。この部門間の循環を強化することが、STAGE3の実行力を左右します。

STAGE2では、市場変化への対応が後手に回った場面もありました。その反省を踏まえ、STAGE3では営業活動や開発案件に見える化し、開発テーマの進捗、採用までの課題、量産化条件を部門横断で共有します。計画にとどまらず、進捗を確認し、課題があれば即座に手を打つ。この実行管理の精度向上が、成長戦略を売上と利益に変える上で不可欠です。

海外市場で成果を上げるには、現地の顧客やパートナーとの信頼関係を築き、変化を早く察知することが欠かせません。顧客接点を増やし、商談や開発案件の進捗を把握し、採用まで粘り強く進める。営業・研究・製造が一体となって、顧客課題を技術と供給の両面から解決し続けることで、テカが選ばれ続ける理由をさらに確かなものにしていきます。

事業戦略

※当社グループは、2027年3月期より、事業実態に即したセグメント報告とするため、圧電材料を「医療・圧電関連事業」として報告してまいります。

医療・圧電関連事業

Message

日米2拠点×技術高度化で成長を加速

当事業部門がメインターゲットとしている超音波診断機市場は、医療技術の高度化と世界的な普及が進み、今後も安定した成長が見込まれます。その成長市場においてキーデバイスとして取り扱われる圧電材料の需要拡大は必然であり、当事業部門への期待はますます高まっています。テイカグループにTRSテクノロジーズが参画したことにより、我々の活動領域は大きく広がり進化しました。超音波診断機市場におけるグローバルシェア約45%を誇る本事業は、この成長の波を確実に捉え、日米2拠点から世界各国のお客さまへ、品質と供給の信頼性を最優先に、安定的かつ効率的に製品提供していきます。

そして、両分野の技術力を結集し、お客さまのニーズに的確に応えるとともに、新たな用途の開拓や川下展開を通じて、圧電材料の可能性をさらに広げていきます。その実現に向けて、研究開発・製造・営業が一体となった組織運営を徹底するとともに、日米両拠点の緊密な連携によって変革を推進します。さらに、戦略的人材の積極的な配置により、意思決定と実行のスピードを高め、持続的な成長と競争力の強化を実現していきます。

2029年度の目標である売上高60億円、営業利益12億円の達成に向け、「医療・圧電関連事業」の成長を確かな成果へと結実させることを我々の責務とし、全力で取り組んでまいります。

今後の戦略



代表製品群

「PZT系圧電セラミックス」「単結晶」「コンポジット製品」で展開しており、お客さまの用途に応じてヘルスケアと工業の2つの分野で幅広く活用されています。

ヘルスケア分野では、超音波診断機（プローブ）やカテーテル（IVUS）、超音波美容機器（HIFU）など、医療・美容の現場を支えるデバイスに採用されています。工業分野では、探傷機（非破壊検査）や超音波流量計（センサー）など、産業インフラを支える機器にも幅広く活用されています。

超音波診断機



カテーテル



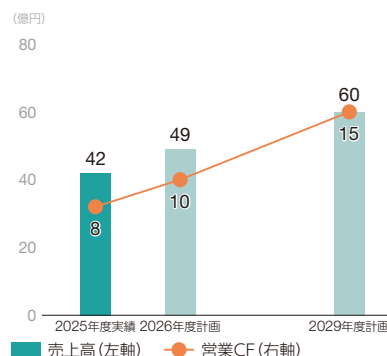
探傷機



超音波流量計



事業計画



中期経営計画「MOVING-10 STAGE3」では、設備投資20億円以上、研究開発費30億円を計画し、次世代技術開発と販売拡大を同時並行で進めます。量産化は2028年度から計画しており、2029年度の目標へつなげます。

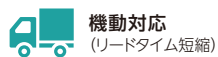
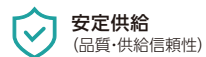
初年度となる2026年度は、事業計画として売上高49億円、営業利益6億円を想定しており、進捗をKPIで管理しながら、投資・開発・量産化の施策を適宜見直すことで実行確度を高めます。

事業戦略

強み 日米2拠点×技術優位で、医療用途の安定供給と成長を支えます

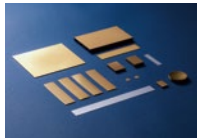
① 日米2拠点の製造体制×重点顧客へ集中アプローチ

日本と米国の2拠点から、世界各国へ安定的かつ効率的に供給

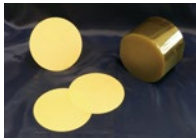
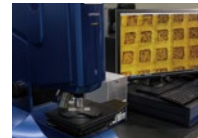
重点顧客へ集中アプローチ
価値共創で長期的な信頼関係を構築

② 幅広い材料・加工技術で、お客さまの要求に応える

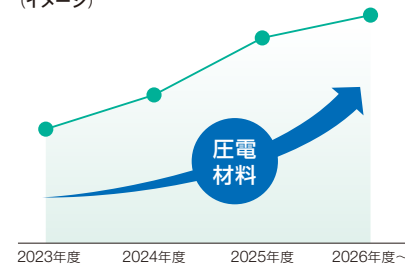
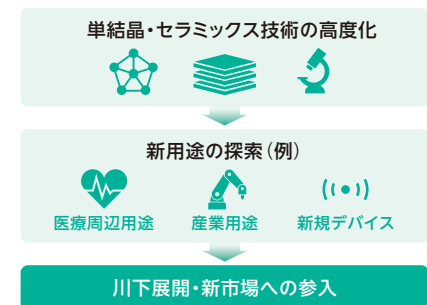
圧電セラミックス

高い信頼性と量産性
で幅広い用途に対応

圧電単結晶

優れた電気特性で高
性能デバイスに貢献ミクロンオーダーの
超微細加工精密加工技術で高分
解能・高精度を実現独自コンポジットの
提供独自設計の複合材料
で性能・信頼性を向上

機会 市場の追い風と技術進化で、さらなる成長を目指します

① 超音波診断機市場の需要
は堅調推移見通し診断装置の需要は底堅く、
圧電材料の成長機会が拡大超音波診断機市場の成長見込み
(イメージ)② 単結晶・セラミックス技術高度化
で新用途探索／川下展開技術の進化で新たな用途を
切り拓き、成長の裾野を広げる

強みを最大限に活用し、市場の追い風を成長につなげます。

TOPICS 圧電材料とは

電気信号を振動(超音波)に、また振動を電気信号に変換する
材料で医療用超音波診断機(プローブ)などに用いられます。エックス線などを使わず、体の中を安全に調べることができ
医療用途に貢献しております。

事業戦略

電子材料・化成品事業

電子材料 Message

生産能力増強と技術深化で
グループの未来を拓く

執行役員
大阪工場長
竹井 修二



大阪工場は導電性高分子薬剤の生産拠点として、グループの成長を現場から支えています。昨年度は車載用途に加え、AIサーバー等の情報インフラ用途を中心に好調に推移し、販売数量、売上高ともに大幅に伸長しました。こうした好調な状況を受け、生産設備の増強を着実に進めておりましたが、さらなる需要拡大に対応するため、追加の生産能力増強を決定いたしました。今後は関連部門との緊密な連携のもと、スピードと実行力をもって新中期経営計画「MOVING-10 STAGE3」で掲げる「電子材料事業の売上高を2025年度比で2倍以上」の達成を、現場一丸となって実現してまいります。

代表製品群

導電性高分子薬剤

コンデンサをはじめ、帯電防止やタッチパネル、有機ELなどに使用される導電性を付与できる薬剤。



化成品 Message

3拠点体制を活かした
界面活性剤事業のグローバル展開

TAYCA (Thailand) Co., Ltd.
代表取締役社長
平尾 拓司



界面活性剤は、ティカグループの基盤事業の一つであり、洗剤・シャンプーなどの日用品から産業用途まで幅広く使用されています。今後もアジアを中心に市場拡大が期待される中、日本・タイ・ベトナムの3拠点によるグローバルな生産・供給体制を活かし、地域ごとの需要に対応できる事業基盤の強化を進めています。タイおよびベトナムの海外2拠点は、生産・技術・顧客対応力を強みに安定供給と需要開拓に取り組み、前期は日用品洗剤・ヘアケア用途向け需要を背景に販売数量・売上高ともに成長しました。今後も3拠点の連携を深め、環境規制やサステナビリティへの対応を進めながら、新規市場・用途への展開を推進してまいります。

代表製品群

界面活性剤

トイレットリー製品をはじめ、工業用乳化剤や可溶化剤など、幅広く使用されるアニオン系界面活性剤。



無公害防錆顔料

地球環境にやさしい技術として防錆材、硬化剤、吸着剤など多用途に利用。



2025年度実績 ※医療・圧電関連事業を除く

売上高 **258億円** 営業利益 **23億円**

MOVING-10 STAGE2 振り返り(2024～2025年度)

達成事項

電子材料 導電性高分子薬剤

●車載・AIサーバー向け販売伸長

化成品 界面活性剤

●国内外での需要堅調

課題

電子材料 導電性高分子薬剤

- 車載用途におけるさらなる販売増強
- 次世代コンデンサ用途向けの開発
- 日本・タイ・ベトナム連携によるアジア域内の販路拡大
- 環境規制対応

化成品 界面活性剤

TOPICS 創業10周年を礎に、さらなる価値創出へ

TAYCA (VIETNAM) CO., LTD. は2016年6月創業以来、皆さまからの温かいご支援と困難を乗り越えてひたむきに歩みを進めてくれた従業員の尽力により、このたび創業10周年を迎えることができました。急発展を遂げるベトナム経済とともに歩み、変化の激しい環境の中でも挑戦を続けてきたこの10年は、私たちにとってかけがえのない財産です。しかし、私たちの挑戦はまだこれからも続きます。ティカグループの新中期経営計画「MOVING-10 STAGE3」が掲げる戦略と深く連動し、この活気あるベトナムの未来とともに、さらなる飛躍と新たな価値創出を通じて、持続可能な成長と社会への貢献を目指してまいります。



TAYCA (VIETNAM) CO., LTD.
取締役社長
同前 誠

事業戦略

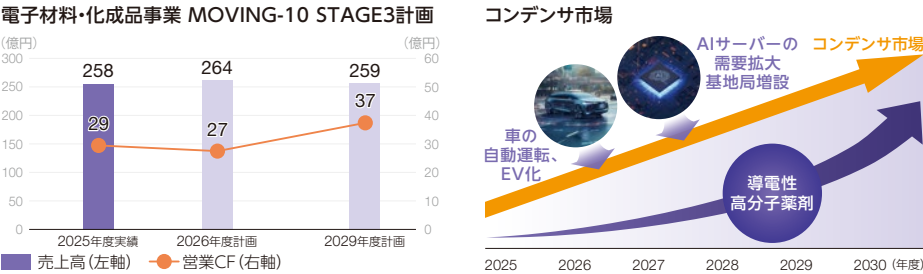
今後の戦略

電子材料・化成事業

電子材料事業では、AIサーバーやEV関連の需要拡大を背景に導電性高分子薬剤の旺盛な引き合いが続いており、この引き合いに対応できるよう、生産面では大阪工場のさらなる生産能力増強を進めています。あわせて、高性能品の開発など次世代製品の事業化に向けた研究開発の強化や顧客への課題解決提案の拡充を図り、一層の受注拡大を目指します。

化成事業については、国内市場では人口減少に伴う需要の緩やかな縮小が見込まれる一方、アジア市場では堅調な需要の持続が見込まれます。今後は国内需要の維持を図るとともに、日本・タイ・ベトナム3拠点で生産・供給できるという強みを活かし、アジア域内の販路拡大に努めます。また、環境規制への対応についても技術・設備の両面から取り組んでいきます。

これらの取り組みを通じ、2026年度は売上高264億円・営業CF27億円、中期経営計画の最終年度となる2029年度は売上高259億円・営業CF37億円を計画しています。売上高は減少を見込むものの、BSマネジメントやより付加価値の高い製品群へのシフトを図り、営業CFを27億円から37億円へと大幅に拡大させ、収益性の向上を目指してまいります。



強みと機会

	強み	機会
電子材料 導電性高分子薬剤	● 多様な用途への展開力	● AIサーバー・EV関連需要拡大
化成品 界面活性剤	● 日本・タイ・ベトナム3拠点連携によるアジア域内販売ネットワーク ● 生活必需品向け(日用品・ヘアケア等)の安定需要	● アジア域内の市場拡大による需要増

TOPICS 導電性高分子薬剤のさらなる生産能力増強へ

生産能力増強の経緯

2024年6月に発表した生産能力増強(2023年度比で生産能力3倍を目標)は当初の計画どおりに完了予定ですが、車載用やAIサーバー用の需要が当初の想定を上回る勢いで拡大しており、当初計画した生産能力では全ての顧客の需要に応えることが困難になると判断し、さらなる生産能力増強を決定いたしました。

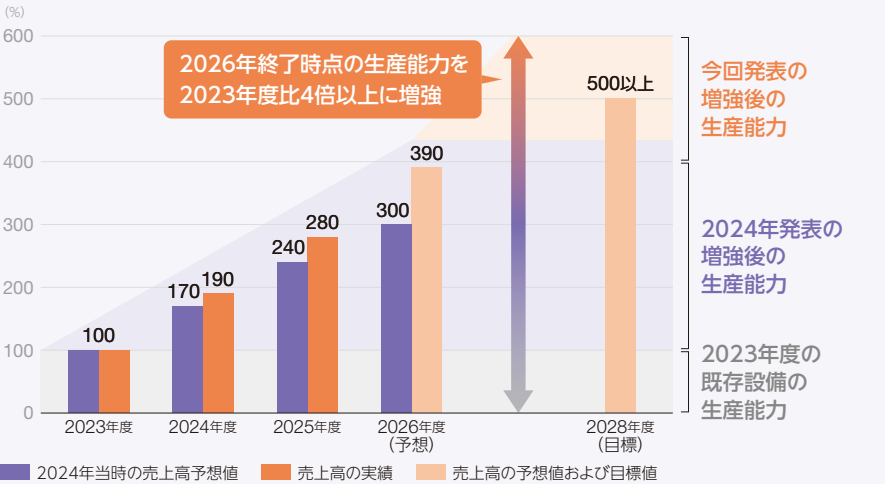
さらなる増強と売上拡大目標

2026年度末時点で生産能力を2023年度比4倍以上に引き上げます。増加する需要を確実につかみ取り、2028年度末時点には、導電性高分子薬剤の売上高を2023年度比で5倍以上に拡大させる目標を掲げています。

導電性高分子薬剤の生産能力と売上高の推移および相関図

(※売上高の数値は、2023年度の売上高を100%とした場合の対比数値)

2024年当時に予想した売上高と比較して、2026年度売上高は1.3倍以上となる見込みであり、今後の需要の増加に対応するため生産能力の増強を決定しました。



事業戦略

機能性材料事業

Message

逆境を変革の起点に
事業の本格再生へ

執行役員
営業部長
戸塚 貴博



機能性材料事業は、汎用用途の酸化チタンにおける海外競合の安価品攻勢と国内需要低迷が重なり、31億70百万円の減損損失を計上し、セグメント損益も赤字に転落するなど、テイカグループにとって厳しい局面を迎えました。化粧品原料向け製品においても消費者の嗜好の多様化に伴う大手化粧品メーカーの販売不振・海外での現地在庫調整が長引き、売上高262億13百万円(前期比8.0%減)と前期を大きく下回る結果となりました。しかし我々はこの逆境を変革の契機と捉え、新中期経営計画「MOVING-10 STAGE3」のもと、化粧品原料の海外販売拡大や事業全般の抜本的構造改革を断行します。製造プロセス改善、在庫運営の精緻化、マーケティングの選択と集中を通じて持続的な営業キャッシュフローを創出し、機能性材料事業を必ず再生させます。機能性材料事業の再生なくして、当社の企業価値向上はありません。その覚悟で全力で臨みます。

代表製品群

化粧品原料



微粒子酸化チタン

透明性と使用感を高次元で両立。
日焼け止め向けで世界トップシェアを誇る。

微粒子酸化亜鉛

超高透明タイプを上市し米国市場でも高評価。
世界シェア4割前後を持つ無機UVフィルター。(当社調べ)

表面処理製品

微粒子粉体をコーティング処理した高機能材料。
化粧品の使用感を高め幅広い分野で活躍。

その他
酸化チタン製品

顔料級酸化チタン

白色顔料として様々な生活用品として活躍。
塗料や印刷インキなどに幅広く使用される。

光触媒用酸化チタン

優れた光触媒能により有害な有機物を分解・除去。
環境にやさしく、殺菌・防汚・脱臭などの効果が期待。

赤外線遮蔽酸化チタン

近赤外線遮蔽機能で建造物の温度上昇を抑制。
ヒートアイランド現象低減に期待。

2025年度実績

売上高 **262億円** 営業利益 **-6億円**

MOVING-10 STAGE2 振り返り(2024～2025年度)

達成事項

- 酸化チタン
- 販売価格改定によるコスト上昇への対応
 - 国内向け販売の部分的回復

- 化粧品原料
- 新工場でGMP対応製品の生産開始

課題

- 酸化チタン
- 固定費・変動費の圧縮
 - 事業構造改革による持続的な営業CF創出

- 化粧品原料
- コスト構造改革
 - 海外市場におけるマーケティング強化

「MOVING-10 STAGE2」における機能性材料事業は、外部環境と内部構造の両面で課題が顕在化し、目標未達となりました。汎用用途の酸化チタンにおいては、中国をはじめとする海外競合先による安価品の攻勢が一段と激しさを増し、国内でも建築塗料向けを中心に需要が低迷し続けました。このような状況下、一部価格改定を実施したものの、販売数量および売上高は前期を下回る結果となりました。

さらに原燃料価格の高騰も重なり事業環境が悪化していく中で、営業活動から生じる損益がマイナスとなったことに加え、海外メーカーとの競争激化により今後も同様の傾向が継続すると見込まれたことから、当該資産グループについて回収可能価額まで減損損失を計上いたしました。

また、化粧品原料事業において海外を中心とした販売チャネルでは、在庫調整局面が継続したことにより、販売数量および売上高が前期を下回る結果となりました。加えて、機能性微粒子製品の製造設備増設に伴う償却費負担の増加も、当事業の収益を圧迫する要因となりました。

事業戦略

今後の戦略

成長事業 化粧品原料(グローバルニッチトップの深化)

化粧品原料事業は、単なる増産・拡販にとどまらず、「次世代高付加価値製品の拡大」と「コスト・事業構造の抜本的改革」によって、STAGE3では収益性の改善と持続的な営業キャッシュ・フローの創出を目指します。市場展開においては、既存の重要顧客への販売強化を継続しつつ、成長著しいアジア・南米における新興企業やOEM先の開拓を優先課題と位置づけております。各種規制・規格・認証(欧州Cosmos、ハラル、原薬GMP等)に適合した製品ラインナップの拡充を進め、規制対応力を競争優位として活用することで、グローバルニッチトップとしての地位をより盤石にします。製品戦略においては、日焼け止め向け微粒子製品を主軸に、長期安定性・高いUV防御力・みずみずしい使用感や高透明性化といったさらなる高機能化を推進するとともに、紫外線遮蔽機能に拘らない新規化粧品材料の展開にも積極的に取り組みます。

さらに、製造プロセス改善、在庫運営の精緻化、製品ラインナップの最適化、重要顧客へのリソース集中を通じてコストの抜本的圧縮を断行し、売上成長が収益に直結する事業体質へ転換します。

強みと機会

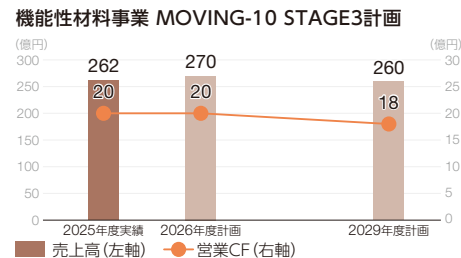
- 日焼け止め向け機能性微粒子製品で世界シェアの5割前後を占め世界トップ(当社調べ)
- 大阪研究所・岡山研究所・熊山分室・東京クリエーションラボラトリーの4拠点が連携した共同開発体制
- 国際的な製造品質管理基準「原薬GMP」対応工場による高品質・安定供給体制



東京ラボでのお客さま対応

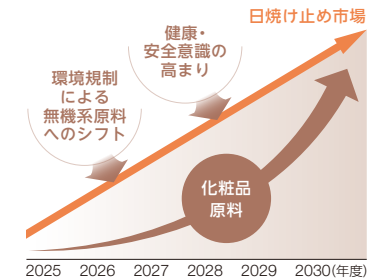
基盤事業 酸化チタン(コスト競争力と高付加価値化)

グラビアインキなど比較的付加価値の高い汎用分野での競争力を維持しつつ、プロセス改善・生産性向上活動(テカ・ゴール活動)によるコスト削減を徹底します。また、GHG排出量削減に向けたLNGへの燃料転換や、環境配慮型高機能製品の開発を積極的に進めます。



市場成長率 化粧品原料

世界的な日焼け止め市場は、保湿・アンチエイジング・美白などの多機能スキンケア製品への需要拡大を背景に成長を続けています。日本市場でも化粧品とスキンケア効果を融合したハイブリッド製品が市場をけん引しています。当社ではこのような需要に対応すべく、容易に製品へ分散できる微粒子酸化チタン・酸化亜鉛の新規開発に加え、透明性や使用感に優れた製品設計、マイクロプラスチック規制に対応した感触改良材の開発を行っています。

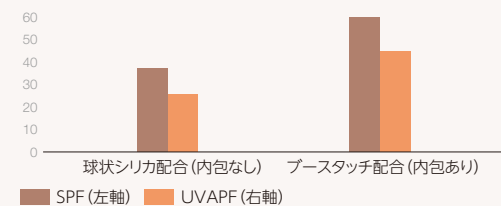


TOPICS ブースタッチ球状シリカ

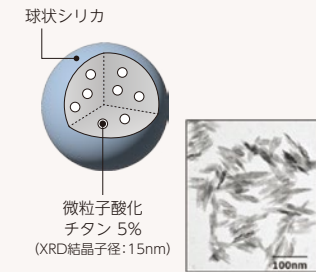
当社が独自に開発した「ブースタッチ球状シリカ」は、化粧品向け感触改良剤として展開してきた真球状シリカに、新たな機能を付加した製品です。従来の滑らかな使用感を維持しながら、SPF・UVAPFを大幅に向上させる「SPFブースト効果」を実現しました。日焼け止め製品において、本製品に置き換えるだけで既存処方の紫外線遮蔽性能を高められることから、高スペックな日焼け止め処方への採用が期待され、さらなる販売拡大を進めます。

また、マイクロプラスチックビーズの代替素材としても活用可能であり、環境負荷低減への貢献という観点からも市場ニーズへの対応を図っています。

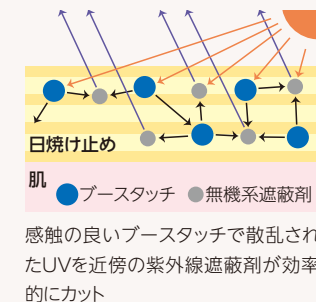
SPF ブースト効果



ブースタッチ球状シリカ



メカニズム



事業戦略

新規事業戦略

Message

研究開発力×『共創』で
新たな収益基盤を創出執行役員
岡山研究所長
杉原 良介

新規事業開発においては、従来の技術シーズを起点とした開発手法に加え、社会課題や市場ニーズを起点に、開発初期から事業構想を具体化することに重点をおく方針です。

この方針を実践する仕組みとして、『MOVING-10 STAGE3』では、『新規事業開発ステージゲート会議』を本格的に導入しました。各開発テーマを段階ごとに評価することで、技術性・市場性・事業性を見極め、リスクを最小限に抑えながら事業化の確度向上を図っています。

今後、さらに強化していきたいと考えているのが、大学をはじめとする外部パートナーとの協業や人材交流を通じた『共創』です。私自身、長年研究開発に携わる中で、研究所にいてだけでは決して掴むことのできない、未来の価値創造の芽となる情報があることを実感してきました。

社会や市場のニーズが変化するスピードは加速しています。その中で、自社にない視点や多様な知見も積極的に取り入れながら、必要な情報を取捨選択し、事業を構想する力を磨くことに注力していきます。

テイカが長年培ってきた研究開発力に『共創』を掛け合わせながら、将来の収益基盤となる新規事業を一つひとつ着実に育て、持続的な成長と企業価値向上につなげてまいります。

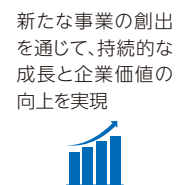
テイカの技術・強み



外部パートナーとの『共創』



将来の収益基盤へ



社会課題・市場ニーズ起点で事業を構想

ターゲット分野: ロボティクス/XR/バイオ

テイカの技術の系譜と新規事業開発

テイカグループは、大阪・岡山を研究開発の主要拠点に、それぞれで培ってきた技術を組み合わせながら、電子材料・環境・エネルギー、光学分野を中心に、新技術の開発に取り組んでいます。

今後は、STAGE2で築いた将来性のあるテーマを事業として確立し、収益拡大を目指すとともに、ロボティクス、XR、バイオを重点領域に定め、オープンイノベーションを活用した戦略的投資を通じて、新規事業開発を機動的に推進します。



事業戦略

テイカの技術力を最大価値化すべく、これまでの事業化における課題を真摯に受け止め、STAGE3では新たな推進体制へと変革します。

社内の連携強化と外部パートナーシップの融合により、確度の高い事業開発を行い、「新規事業分野にて売上高10億円以上」の目標を早期に達成することを目指します。

現状の課題

- 外部パートナーとの『共創』による独自のコア技術進化と試作・評価・量産のスピードアップ
- M&Aや事業提携、VC出資の戦略的活用による事業拡大と組織強化

施策① 社内の連携強化、テーマの再評価と探索

- 研究経験のある営業担当者が最前線で情報収集し、社内展開。確度の高いテーマを研究・製造・販売一体のチームで取り組む仕組みを構築
- お客さまのニーズや技術トレンドの変化に伴う過去テーマの再評価

施策② 外部リソース活用と出資戦略

- 情報・エキスパートプラットフォームを戦略的に活用。外部の専門知識や技術コンサルタントを取り入れ、開発スピードを飛躍的に向上
- ターゲット分野（ロボティクス・XR・バイオ）の事業化に向けた50億円以上の新規事業開発投資枠を設定

施策③ 『新規事業開発ステージゲート会議』の本格的な導入

- 社内取締役、研究所・営業部の代表者が参加する会議を定期開催し、ステージゲート方式で事業構想を検証

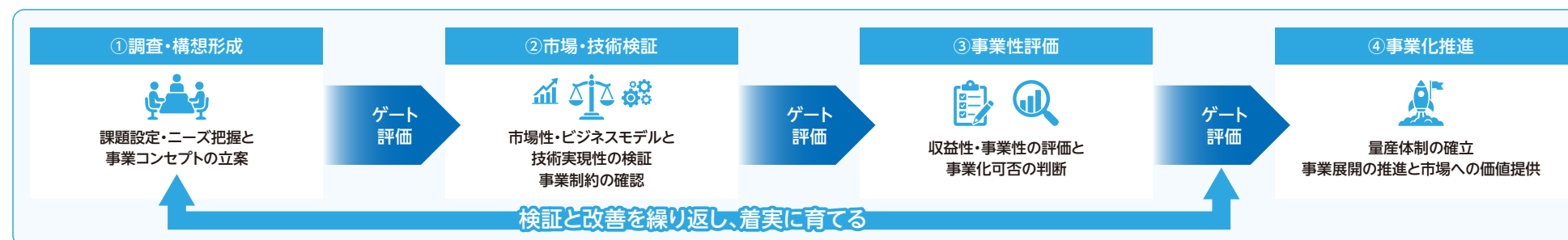
MESSAGE 『共創』の経験を活かし新規事業を加速

商社への出向経験を通じて『社会課題や市場ニーズを起点に事業を構想する』ことの大切さを強く実感しました。テイカの強みは、経営層や他部門との距離が近く、日頃から信頼関係のもとで仕事を進められることです。新規事業開発においては、この一体感やスピード感を活かしつつ、事業化を見据えて技術の幅をさらに広げていく必要があると感じています。より大きな社会のニーズを起点に、多くのパートナー企業とともに事業を育てる。この『共創』の実践経験を持ち帰り、テイカの新規事業開発につなげていきたいと考えています。

商社出向中
岡山研究所所属
渡邊 桂一



ステージゲートによる開発プロセス



2029年度の目指す姿：新規事業分野にて売上高10億円以上、高付加価値製品の開発で全社目標のROE8%以上に貢献

人的資本経営

取締役メッセージ

「自ら挑み、共に築き、 躍進する」未来へ

— 持続的成長を支える人財・組織改革 —

取締役 上席執行役員
中村 弘



戦略転換の背景

当社は現在、中期経営計画「MOVING-10 STAGE3」実現に向けた極めて重要な局面にあります。STAGE3は、これまでのSTAGE1・2での取り組みを踏まえ、事業構造の変革と収益力の回復を最優先課題として位置づけたフェーズです。その実現を支える根幹が、人財と組織の変革です。

どれほど優れた戦略を描いても、それを実行するのは社員一人ひとりです。社員が内発的な動機をもって自律的に行動し、部門や世代を越えて協働することで、はじめて持続的な成長と企業価値の向上が実現できると考えています。こうした考えのもと、「自ら挑み」×「共に築き」= 躍進する を人財・組織運営の基本方針に据え、会社と社員がともに成長できる環境づくりに取り組んでいます。

「自ら挑み」とは主体的なキャリア形成と挑戦、「共に築き」とは部門・世代を越えた協働と相互育成です。この両輪が機能することで、個の力が組織の力へと昇華し、持続的な企業価値の創出につながると確信しています。

人財投資と財務指標の連関

当社は人財への投資を、収益創出の基盤となる戦略的資本配分と位置づけています。以下の因果連鎖の実効性を検証するため、エンゲージメントスコア・離職率・研修受講者数といった非財務指標を定点観測し、営業利益率・ROEとの相関を継続的にモニタリングしてまいります。

人財育成・制度整備の強化

社員のエンゲージメント・自律性・能力の向上

生産性の改善・新製品創出・事業構造変革の加速

営業利益率の改善・ROE・PBRの向上

会社と社員を成長させる体制の構築

当社の競争力の源泉は、社員一人ひとりの能力とその総和にあります。2023年度改定の新人事制度をさらに深化させ、以下の3点を重点施策として実行しています。これらは優秀な人財の確保・定着、エンゲージメントの向上、そして生産性・収益力の改善へと連鎖するものと位置づけ、経営戦略と一体で推進しています。

①
内発的動機を高める
制度・環境づくり
（「自ら挑み」）

社員自身が目標を設定し、挑戦を奨励される組織風土を醸成します。主体的行動の増加は新製品創出・事業構造変革に直結します。

②
CDP
（キャリア開発プログラム）の
整備（「自ら挑み」）

将来像の可視化と成長機会の提供をセットで設計し、人財の定着率向上と組織の持続的な能力開発につなげます。

③
多様な人財の
確保・活躍推進
（「共に築き」）

キャリア採用・海外人財採用を拡充し、多様な視点で組織の革新力を高めます。

人的資本経営

▶ 人財育成の加速——管理職の役割変革と社員の意識変革

人財育成のスピードと質の向上を最重要課題と位置づけています。「自ら挑み、共に築き、躍進する」方針を組織に根づかせるには、管理職の行動変容と社員一人ひとりの主体的な成長意識の両輪が不可欠です。この両輪が機能することで組織全体の現場力が高まり、STAGE3が目指す収益力の向上と事業構造の変革が現実のものとなると考えています。

管理職に求める役割変革（「共に築き」）

理想とする管理職像は、会社の目標と部下の自己実現の接点に立つ「結節点」です。部下を信頼し、傾聴・対話を通じて自ら考えさせ、挑戦と失敗から学べる環境を整えることが、組織全体のパフォーマンス向上に直結すると考えています。

この実現を担保するため、管理職の育成行動を人事評価項目に組み込み、「育成は管理職の重要な役割である」という認識を定着させます。長期的な視点で育成に責任をもち、会社目標と個人の自己実現が両立できるよう働きかけることが、持続的な組織力の向上につながります。

一般社員に期待する意識変革（「自ら挑み」）

仕事の意義を自ら問い続け、挑戦と失敗を成長の糧として、会社の目標と自己実現を重ね合わせながら主体的に行動する社員が増えることが、現場力の底上げと収益力の回復につながると捉えています。

自身が取り組むべき課題が何であるかを正しく認識するとともに、何を目標に設定し、どのように取り組むかを高い意識で実行していくことが、その出発点となります。失敗を否定の材料とするのではなく、そこから得た学びを成長の糧と捉え試行錯誤を重ねることが、困難を乗り越える力となり、自信と能力を育てます。こうして得た成果と成長の実感をさらなる挑戦意欲へと昇華させることで、組織と個人がともに成長する好循環を生み出し、持続的な企業価値の向上につながります。

育成施策と状況

状況	施策	目的・期待効果
優先	管理職候補の早期選抜・集中育成プログラムの導入	将来の経営・事業を担うリーダー人財の早期輩出
優先	管理職評価への育成行動の組み込み	育成を管理職の本務として組織全体に定着させ、実行を継続的に担保
継続	CDP（キャリア開発プログラム）の設計・運用と定着率向上	社員の自発的成長と自己実現を促進し、離職防止・組織活性化を実現
継続	キャリア採用・海外人財採用の強化	新規事業拡大に対応した多様な人財ポートフォリオの構築
継続	階層別・テーマ別研修の維持・拡大	組織全体の基礎的能力の底上げと底力の維持

階層別研修の拡充

OJTやエルダー制度、階層別・次世代リーダー研修などを通じて、社員のモチベーション向上と組織活性化を推進しています。

幹部層へのスキル強化も行い、人財育成のスピードアップを図っています。

階層別研修の受講者数 (人)			
年度	2023年度	2024年度	2025年度
幹部層研修	61	80	64
L等級 ^{※1} 研修	60	48	0
G等級 ^{※2} 研修	0	0	89
3年目研修	15	9	13
2年目研修	13	16	20
新入社員研修	17	23	27
計	166	176	213

※1 リーダー層、※2 一般層

人的資本経営

▶ 人的資本経営の推進

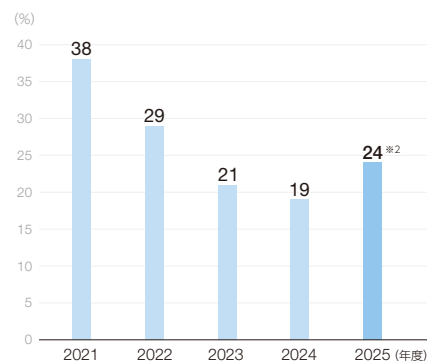
「人財の育成・活躍推進」をマテリアリティとして特定し、人財への投資を経営の根幹と位置づけています。社員一人ひとりが自身のキャリアを主体的に描き、挑戦し続けられるよう、キャリア制度の整備・拡充を継続的に進めています。こうした取り組みが社員の自律的行動とイノベーションの創出を促し、中長期的な収益力の向上につながると考えています。

女性の活躍推進

女性活躍推進法に基づく一般事業主行動計画において、採用に占める女性の割合20%以上を目標に掲げ、積極的な採用活動を行っています。様々な部署への女性の積極的な採用は、多角的な視点をもたらし、意思決定の質と組織の革新力の向上につながると考えています。

現状の女性管理職比率は12%であり、目標水準(2029年度:14%以上)に向けて順調に推移しています。一方、さらなる比率向上に向けて、管理職候補となりうる女性人財の計画的な育成と登用機会の拡充に引き続き取り組んでまいります。具体的施策として、①女性候補者を対象としたキャリア研修・管理職育成プログラムの拡充、②管理職登用における積極的な機会提供、③育児・介護と両立できる柔軟な働き方の整備を三本柱として、労働組合とも連携しながら推進してまいります。

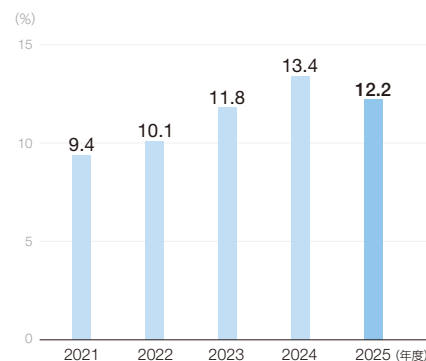
採用における女性採用比率(単体)*1



※1 2026年度より、当該指標の表示を小数点第1位から整数表示に変更しています(小数点第1位を四捨五入)。

※2 2025年度より、連結による集計となっております。

女性管理職比率(連結)



雇用対応

①採用活動

人財の確保は、企業の持続的な成長を支える経営の根幹です。採用活動は企業文化の醸成・生産性の向上・競争力の強化に直結するものであり、採用プロセスの最適化と目標管理を通じて、次世代を担う人財の確保を進めています。

テイカグループでは、新卒採用に加え、高度な技術や経験を有する方々を対象としたキャリア採用を強化しています。正規雇用労働者に占めるキャリア採用比率は、2023年度41%、2024年度51%、2025年度54%と推移しており、即戦力人財の獲得と組織の多様性向上の両立を図っています。また、2026年3月末時点における外国籍人財の割合は社員総数の19%に達しており、今後も多様なバックグラウンドをもつ人財の積極的な採用を推進してまいります。

②カムバック制度

当社では、結婚・育児・介護等の事情により退職した社員が再び活躍できるカムバック制度を導入しています。やむを得ない理由で退職された方に職場復帰の機会を提供し、これまで培った経験・知識・技能を存分に発揮していただける環境を整えています。蓄積された人財の経験を組織に還元することは、採用コストの抑制と即戦力確保の観点からも有効な取り組みと位置づけています。

人的資本経営

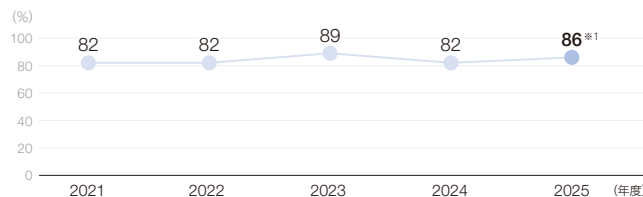
▶ 働きがいの創出

テイカグループは、社員のエンゲージメントおよび生産性の向上が、営業利益率・ROEの改善を通じて企業価値の向上に直結するという認識のもと、働きがいの創出を経営上の重要課題として位置づけています。職場環境の整備、キャリア設計の支援、人材育成制度の拡充、賃金・評価制度の改革を一体的に推進することで、エンゲージメントと定着率の向上、ひいては持続的な企業価値の創出につなげます。2025年度においては昨今の物価上昇による生活への影響も考慮し、大幅な賃金水準の引き上げを実施しました。処遇の改善は採用競争力の強化と優秀人材の定着に直結するものであり、引き続き企業としての社会的責任を果たしながら、従業員が意欲をもって働き続けられる環境の整備を推進してまいります。

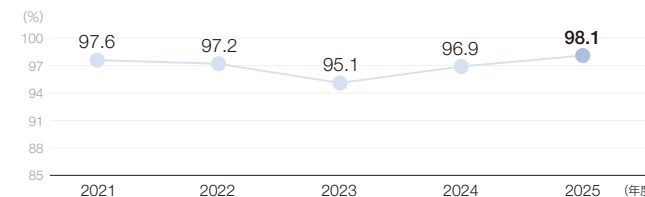
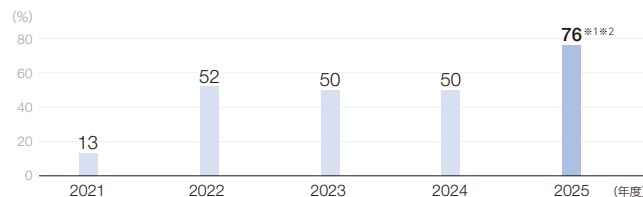
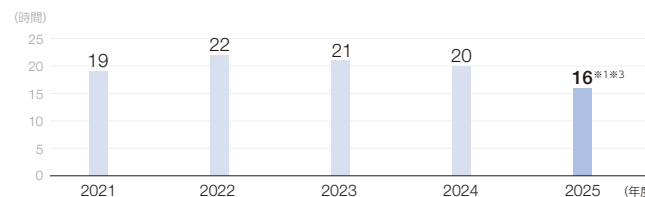
働き方改革

テイカグループは、多様な人材が長期にわたって高いパフォーマンスを発揮し続けられる就労環境の整備が、組織の生産性向上と人材定着率の改善を通じて財務的価値に転換されるという考えのもと、働き方改革を推進しています。時間外労働時間の削減とノー残業デー実施率の向上を継続的に推進するとともに、2021年4月より導入した「テイカ育児支援プラン」を通じ、①在宅勤務 ②残業なし ③短時間勤務 ④始業・終業時刻の変更 ⑤週4日勤務の5つの働き方を子どもが小学校卒業まで自由に選択できる体制を整えています。ライフイベントに応じた柔軟な就労継続を可能にし、優秀な人材の離職防止と組織の安定的な戦力維持につなげます。育児に加え、介護など多様なライフイベントにも対応できるよう、介護休暇の有給化、有給休暇の付与日数の増加や積立保存年次休暇の柔軟な活用など、休暇制度の見直しも実施しました。こうした制度の充実によって、人材の定着率向上と組織の安定的な運営を実現してまいります。

有給休暇取得率(単体)



ノー残業デー実施率(単体)

男性従業員の育児関連休業休暇取得率(単体)^{*4}月平均所定外労働時間(単体)^{*4}

^{*1} 2025年度より、連結による集計となっております。

^{*2} 各国の法令または会社制度に基づく育児関連の休業・休暇を対象に算出しています。

^{*3} 2025年度より、法定休日の出勤を「休日出勤」とカウントし、所定外労働時間の集計から除いています。

^{*4} 2026年度より、当該指標の表示を小数点第1位から整数表示に変更しています(小数点第1位を四捨五入)。

エンゲージメントスコアの向上

2024年3月に社員向けエンゲージメントサーベイを初めて実施し、得られた結果をグループ全体および組織ごとの改善活動に反映させてきました。具体的には、1on1ミーティングの徹底、階層別研修の拡充、管理職の育成スキル向上を優先施策として推進してきました。2026年3月に継続実施したサーベイでは、スコア65点と前回調査と同水準を維持しています。

2025年度は新人事制度導入後の過渡期にあたり、組織改編や制度変更に伴う不確実性がエンゲージメントの向上を抑制する要因となりました。一方で、1on1ミーティングの定着・階層別研修の拡充・賃金水準の引き上げといった施策が一定の下支えとなり、スコアの維持につながったと分析しています。目標とする71点以上(2029年度)の達成に向け、2027年度を中間目標年度として設定し、組織改編の安定化に伴うエンゲージメントの向上を図りながら、改善活動を継続してまいります。

サステナビリティ

テイカグループは、1919年の創立以来、時代や社会のニーズに合った様々な化学工業製品を提供してきました。

経営方針として「全員参加の経営」「社会貢献と企業価値の増大」「地球環境との調和」「コンプライアンスの徹底」「情報の開示」を定め、グループ「行動規範」を遵守し、信頼される企業経営の確立と経営理念の実現を進めています。

またテイカグループは、持続可能な社会の実現に貢献するため、サステナビリティ推進を経営の重要なテーマとして、長期経営ビジョン、中期経営計画などへ織り込むとともに、「基本方針」や「推進体制」を定め、環境・社会・ガバナンスを考慮した事業活動を通じて価値創造を行い、持続可能な社会の実現に貢献していきます。

	 環境 Environment	 社会 Social	 ガバナンス Governance
マテリアリティ	● 気候変動問題への対応 ● 環境保全 ● 製品に係る規制への対応	● 労働安全衛生 ● 人権の尊重	● 経営の透明性・健全性の向上
取り組み内容	● 環境マネジメントシステム ● 気候変動、自然資本・生物多様性に関する課題への対応 ● 外部機関の評価向上 ● レスポンシブル・ケア	● 労働安全衛生の取り組み ● ステークホルダーとの共創 ● 人権の尊重 ● CSR調達	● コーポレートガバナンス ● リスク管理 ● コンプライアンス ● 事業継続計画 (BCP) ● 情報セキュリティ

サステナビリティ

▶ サステナビリティ基本方針

テイカグループは、「化学の力で感動の素を創り、世界に夢と笑顔を届けます。」を経営理念としており、お客さまや社会とまじめに向き合い、期待を超えた感動を呼ぶ製品を提供することによって、世界の人々に夢と笑顔を届ける事業活動を重ねてまいりました。

このような経営理念を踏まえて、右記のとおり「サステナビリティ基本方針」を定め、実践しています。

- ① 経済・社会価値創出の事業構築
- ② ステークホルダーとのかかわり
- ③ 地球環境との調和

- ④ 人権尊重
- ⑤ ガバナンスの遵守

詳細はコーポレートサイトへ ▶

▶ サステナビリティ推進体制

テイカグループは、持続可能な企業活動の推進を目指して、代表取締役社長執行役員を委員長とする「サステナビリティ委員会」を設置しています。同委員会は年2回以上開催し、気候変動問題をはじめとした全社横断的な課題への対応を図っています。

サステナビリティ委員会の役割

- テイカグループのサステナビリティ推進活動の目標を設定する。
- 各部門の取り組み状況を検証し、次の行動につなげる。
- 取締役会、経営会議への報告とともに活動状況の情報開示を行う。

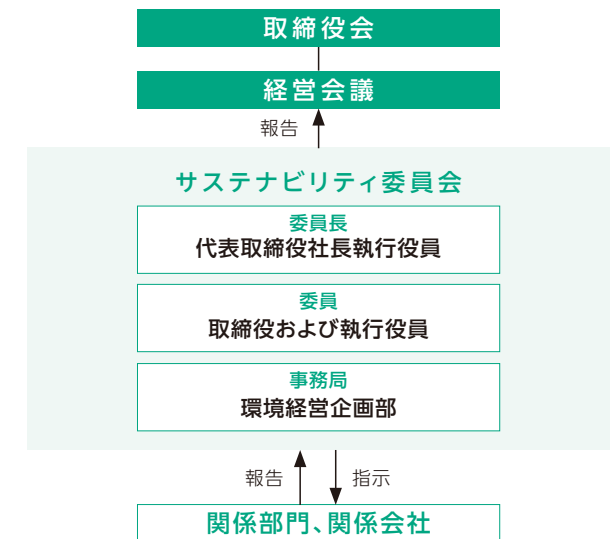
活動状況

2025年度はサステナビリティ委員会を2回開催しました。

主な活動内容は以下のとおりです。

- ① GHG排出量削減目標の変更に関する審議、報告
- ② 2025年度GHG排出量実績に関する報告
- ③ 「責任ある鉱物調達方針」の一部改訂に関する審議、報告
- ④ 「人権方針」に関する対応状況の報告（人権マニュアル教育）
- ⑤ 2025年度統合報告書の作成状況に関する報告
- ⑥ サステナビリティ評価機関（CDP、EcoVadis）からの評価結果の報告および今後の対応に関する審議

推進体制図



委員長は経営会議および取締役会に委員会の活動報告を行う。経営会議または取締役会からの指示事項は事務局から関係部門および関係会社に指示徹底する。

サステナビリティ

▶ レスポンシブル・ケア

テイカグループは、レスポンシブル・ケア憲章の趣旨に賛同し、「環境・安全・健康」を守るレスポンシブル・ケア活動を実行しています。

レスポンシブル・ケアの実施体制

テイカグループは、環境経営企画部管掌役員を統括者とし、基本原則に基づき、開発から製造、流通、使用、最終消費を経て廃棄に至る全ライフサイクルにわたって、環境・安全・健康面の対策を実行して改善を図り、その結果を代表取締役社長執行役員に報告し、改善指示を受けています。またISO14001に基づく環境マネジメントを運用し、環境負荷の低減を図っています。



▶ 外部機関の評価向上

グローバルサプライチェーンを通じて地球環境や社会に配慮した事業活動を推進することで、CDPやEcoVadisなど、外部機関による評価のさらなる向上に努めます。

評価結果と目標

		2025年度結果	MOVING-10 (2029年度)目標
CDP	気候変動	B	A-以上
	水セキュリティ	B	B以上
EcoVadis		65点	70点以上

2025年度レスポンシブル・ケア活動の重点項目と実績

重点項目		2025年度目標	2025年度結果
環境保全	エネルギー 原単位 ^{※1}	2024年度比1%以上削減	2024年度比2%削減
保安防災 ^{※2}		設備災害ゼロ	設備災害ゼロ
労働安全衛生 ^{※2}	休業災害ゼロ	4日以上の休業災害1件 4日未満の休業災害0件 休業災害度数率 ^{※3} 0.89 (製造業 1.33 ^{※4})	
	不休災害ゼロ	不休災害2件 リスク管理・危機管理の推進	
物流安全		重大物流事故ゼロ	重大物流事故ゼロ
化学品安全		PL問題ゼロ	PL問題ゼロ
社会との コミュニケーション	適正な情報公開の実施	レスポンシブル・ケア活動の結果を 統合報告書にて情報公開(本表)	
	ステークホルダーとの対話	P.48 社会「ステークホルダーとの共創」参照	

※1 実績は連結を集計 ※2 実績は単体を集計
※3 度数率:100万延実労働時間当たりの労働災害による死傷者数で、災害発生の頻度を表す
休業災害度数率 = 休業災害被災者数×100万時間 / 合計労働時間(テイカ株式会社の生産拠点)
※4 出典:厚生労働省「労働災害動向調査」

▶ 製品に係る規制への対応

製品に係る規制への対応は、テイカグループの事業を支えるマテリアリティであり、テイカグループが取り扱う全ての製品について、関係法令・規制に対応する管理体制を整えています。

製品安全管理

新製品の上市前には、製品安全管理委員会の開催を必須としており、当該製品の開発、設計、資材調達、製造、販売、使用、廃棄の各段階における安全性に係る事項の審議を行っています。

製品に関する情報開示

テイカグループの製品をお客さまに安全かつ安心して使用いただくために、製品の安全性に関する情報を適切に開示することが重要と認識しており、全ての製品について、GHS(化学品の分類および表示に関する世界調和システム)や労働安全衛生法などに基づく製品ラベルおよびSDS(安全性データシート)を作成し、お客さまへ情報提供しております。

環境

テイカグループは、事業活動による気候変動問題への対応、環境保全をマテリアリティと認識しており、サステナビリティ基本方針および環境方針に則り適切に対応しています。

特に気候変動への対応は、CO₂/GHG排出量削減への取り組みとして、低炭素エネルギーへの燃料転換、生産工程の合理化、生産装置の最新鋭化、生産品目の環境配慮型製品へのシフトなど、様々な選択肢を組み合わせながら、カーボンニュートラルの考え方に則ってCO₂/GHG排出量削減を進めています。

環境方針

- ① 事業活動、製品、サービスおよび取り扱い物質について、環境への影響に関する調査研究の推進ならびに研究開発段階から廃棄までを検討し、より環境を考慮した製品、技術の開発に努めます。
- ② 資源・エネルギーの節約と地球環境保全に寄与するため、特に化石燃料由来エネルギーの削減を重点に、省資源・省エネルギーの推進により一層努めます。
- ③ 工場における水使用量の削減のため、水のリサイクルなど、水資源の効率的な使用に努めます。
- ④ 事業活動に伴って発生する、ばい煙、汚水、廃棄物等の処理等、公害を防止するための必要な措置を講じます。
- ⑤ 廃棄物の資源化、リサイクルの対策を推進し、廃棄物の減少に努めます。
- ⑥ 法令等で規定する環境管理に係る業務に必要な資格者の確保等、環境管理体制の整備に努めるほか、環境に関する従業員の意識、知識、実務等の教育を行います。
- ⑦ 工場内およびその周辺の緑地、環境施設等の整備の推進に努めるほか、製品、操業、廃棄物等に関する行政当局および地域住民の動向に注意し、正しい理解が得られるよう、コミュニケーションに努めます。
- ⑧ 国際的事業を行う場合は、可能な限り国内と同様に環境への対応に努めるとともに、事業に係る化学物質に関する安全性情報等を積極的に提供します。
- ⑨ 当社は、定期的に環境管理の活動を見直し、継続的改善に努めます。

▶ 環境マネジメントシステム

テイカグループは地球環境問題に対し、持続可能な発展をしていくため自社の活動による環境への負荷を最小限にすることを目指しています。

国内全工場でISO14001認証を取得

環境リスクの低減および環境への貢献を目指す環境マネジメントシステムの国際規格であるISO14001認証を取得(維持・更新)しています。毎年、地区毎に個別の管理対象に焦点を当て、マネジメントの基盤であるPDCAサイクルを繰り返すことにより、環境マネジメントの持続的な改善を行っています。

環境マネジメントシステム体制

環境経営企画部管掌役員をトップとし、各地区を統括する環境管理統括者(各工場地区は工場長、本社・東京地区は環境経営企画部長)を配置しています。その環境管理統括者のもと、部門毎に環境管理責任者および実施責任者が実務的な環境管理業務に従事する体制を構築しています。

環境

▶ 気候変動および自然資本・生物多様性に関する課題への対応(TCFD/TNFD提言に基づく情報開示)

テイカグループは、気候変動および自然資本・生物多様性に関する課題への対応を経営上の重要課題と認識しております。

気候変動については、TCFD(気候関連財務情報開示タスクフォース)の提言で示されているプロセスに則り、気候変動がテイカグループにもたらすリスクと機会の分析を実施しました。

また、自然資本・生物多様性については、TNFD(自然関連財務情報開示タスクフォース)の提言で示されているプロセスに則り、テイカグループの事業活動における自然資本・生物多様性との接点(依存・影響)の把握と、リスク・機会の分析を実施しました。その上で、影響度が高いと思われる項目を抽出しました。テイカグループは、これらを経営戦略に織り込み、実行していくことで、持続的成長を目指していきます。

ガバナンス

テイカグループは、サステナビリティ委員会において、委員長である代表取締役社長執行役員を中心に経営レベルでリスクマネジメントを行い、機会の創出に努めています。

また、環境関連の課題への取り組みにおいて、先住民族、地域社会、影響を受けるステークホルダー、その他のステークホルダーなど、テイカグループの事業に関わるあらゆる人々に対して、「人権方針」に定めるとおり、国連の「ビジネスと人権に関する指導原則」に基づいて人権尊重の取り組みを行っています。

テイカグループのサプライチェーンを通じた事業活動に起因する人権に関する課題への対応についても、サステナビリティ委員会にて取り組み状況を検証し、適宜、取締役会や経営会議へ報告を行っています。サステナビリティ委員会から定期的に取締役会に報告が行われ、代表取締役社長執行役員を責任者として取締役会で適切に監督を行っています。

P.49 人権の尊重参照 

リスク管理

気候変動および自然資本・生物多様性に係るリスク・機会の管理に関しては、サステナビリティ委員会を中心として全社的に把握、評価、対応し、リスク管理水準の向上と円滑な事業運営を行っています。

また、重要なリスク等については、全社リスク管理のプロセスと同様、経営会議による分析を経て、その影響度や管理状況を、適宜、取締役会へ報告しています。

気候変動に関する戦略

地球の平均気温が産業革命前と比べて1.5℃または4℃上昇する2つのシナリオにおいて、TCFD提言で示されたプロセスに沿って分析を進め、気候変動がもたらすリスクと機会の特定・評価を実施しました。また、2026年に中期経営計画(2024~2026年度)「MOVING-10 STAGE2」を前倒しで終了し、新たに中期経営計画(2026~2029年度)「MOVING-10 STAGE3」を策定したことに伴い、本分析の見直しを行いました。

特定したリスクと機会はP.41のとおりです。

1.5℃シナリオ

低炭素経済へ移行するシナリオ

4℃シナリオ

物理的気候変動リスクが高まるシナリオ

気候変動シナリオはIPCC(気候変動に関する政府間パネル)やIEA(国際エネルギー機関)の情報を参照し、1.5℃シナリオではIPCC SSP1-1.9(持続可能な発展の下で気温上昇を1.5℃以下に抑えるシナリオ)、4℃シナリオではIPCC SSP5-8.5(化石燃料依存型の発展の下で気候政策を導入しない最大排出量シナリオ)を使用しています。なお、分析の時間軸は基本的に、移行リスクについては2030年、物理的リスクは2050年を基準としています。

環境

▶ 気候変動に関するリスク・機会と主な対応策

1.5℃シナリオ		【営業利益影響 凡例 ■マイナス影響 ■プラス影響 大:10億円以上 中:1億円以上、10億円未満 小:1億円未満】				
世の中の変化		リスク・機会		営業利益 影響	リスクへの対応策	発現時期 ^{※2}
区分	内容	区分	内容			
政策・規制	炭素税・GHG排出量規制の導入	リスク	●炭素税 ^{※1} の負担増加	大	●製造プロセスの見直し、省エネルギー徹底 ●再生可能・低炭素エネルギーへの転換 ●エネルギー多消費の汎用製品から環境配慮型高機能製品へのシフト	中期
	脱炭素関連投資・対応コストの負担増加	リスク	●炭素税対応や省エネ設備投資等の脱炭素関連コストの追加負担	大	●老朽設備更新と省エネ・低炭素設備投資の一体化による重複投資の回避 ●補助金・税制優遇制度の活用によるコスト負担軽減 ●製造プロセス見直し、省エネルギー徹底	中期
技術開発	省エネや電化の推進	機会	●電気自動車の普及や省エネ型データセンター拡大によるコンデンサ向けの導電性高分子薬剤の売上拡大 ●省エネに寄与する商材（ソルなど）の売上拡大	大		中期
	赤外線・紫外線遮蔽の技術革新	機会	●近赤外線・紫外線遮蔽酸化チタンの競争優位性が堅持・向上することによる売上拡大	大		中期
市場	エネルギーコスト上昇	リスク	●再生可能エネルギー切り替えに伴うエネルギーコスト増加	中	●製造プロセスの見直し、省エネルギー徹底 ●省電力・高効率の設備への投資	中期
	市場の低炭素化要請	リスク	●欧州を中心とした低炭素化要請への対応に遅れ、売上縮小	算出不可	●生産時CO ₂ 排出量が少ない製品および製造プロセス開発の加速	中期
	石化由来から植物由来への回帰	機会	●植物性への嗜好シフトによる植物由来の界面活性剤の売上拡大	中		中期
評判	ステークホルダーの評価厳格化	リスク	●気候変動対応の遅れと発信不足により企業価値低下	算出不可	●気候変動対応戦略や環境配慮型製品などの積極的な情報開示 ●ステークホルダーエンゲージメントの強化	中期

※1 出典資料「Global Energy and Climate Model Documentation 2024」「Global Energy and Climate Model Documentation 2025」

4℃シナリオ		【営業利益影響 凡例 ■マイナス影響 ■プラス影響 大:10億円以上 中:1億円以上、10億円未満 小:1億円未満】				
世の中の変化		リスク・機会		営業利益 影響	リスクへの対応策	発現時期 ^{※2}
区分	内容	区分	内容			
物理的（慢性）	平均気温の上昇	リスク	●真夏日の熱中症発生等、従業員の健康面や安全面へのリスクの発生 ●各工場拠点における空調コストの増加	小	●労働安全の徹底、作業環境の整備 ●工場オペレーションの自動化、省人化	中期～長期
		機会	●建物や道路などの温度上昇を抑える近赤外線遮蔽酸化チタンの売上拡大 ●UVケア需要が増加し、化粧品原料(微粒子酸化チタン、微粒子酸化亜鉛、表面处理製品等)の売上拡大	大		中期
	気温上昇に伴う海面水位の上昇	リスク	●海面上昇に伴う高潮の激甚化により、沿岸部に所在する自社拠点で浸水被害が発生し、設備の損壊・操業停止に伴うコスト増加や損失が発生するリスク	大 (損保加入済)	●防潮堤を上げる、止水板等の設置による浸水対策強化 ●ハザードマップに基づく拠点別リスク評価の定期的見直し ●BCP強化による浸水時の事業継続体制整備、損害保険への加入	中期～長期
	豪雨の発生頻度上昇	リスク	●瀬戸内海に流れ込む河口の堆積土砂の撤去コストの増加	中		中期
	気温上昇に伴う感染症流行域の拡大	機会	●感染症流行域の拡大により、衛生用品の需要が増加し、界面活性剤の売上拡大	中		中期～長期
物理的（急性）	異常気象の激甚化	リスク	●風水害の頻発化による自社拠点への被害 ●サプライチェーン寸断に伴う工場操業への影響	大 (損保加入済)	●BCPによる事業継続の確保 ●サプライチェーンの多様化	長期

※2 発現時期 中期:～2030年、長期:～2050年

環境

▶ 気候変動に関する指標と目標

テイカグループは、気候変動への対応をマテリアリティと認識しており、2050年度までのカーボンニュートラル実現に向け、二酸化炭素(CO₂)をはじめとする温室効果ガス(GHG)排出量削減への取り組みを継続的に実施しています。

気候変動への対応をさらに進めるには、サプライチェーン全体でGHG排出量削減に向けた取り組みが必要であることを鑑み、テイカグループにおけるGHG排出量に関する2030年度目標を昨年、右記のとおり見直しました。2030年度の削減目標について、2026年7月にSBT (Science Based Targets) 認証を取得しました。

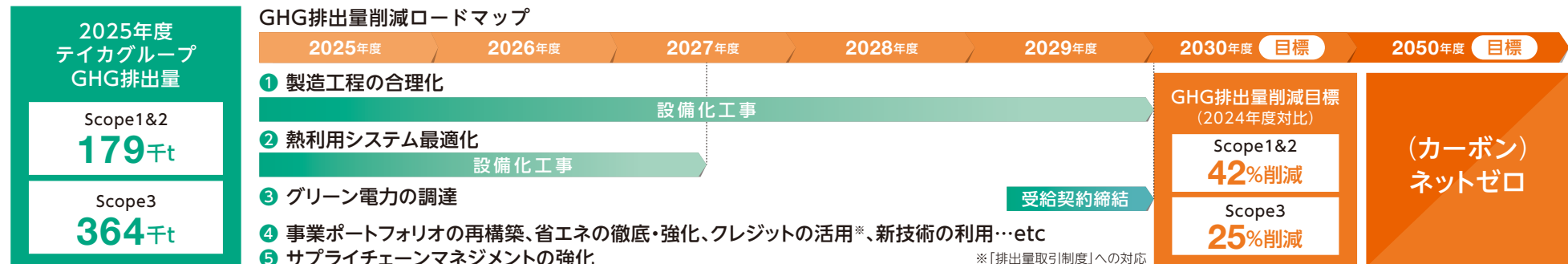
		目標(2025年度設定)
算定対象		テイカグループ全体
基準年度		2024年度
GHG排出量 2030年度 目標	Scope1&2	42%削減 (SBTi 1.5℃水準に基づき設定) エネルギー由来+プロセス由来 (GHGプロトコル準拠)
	Scope3	25%削減 (SBTi WB2℃水準に基づき設定)

実績と目標(テイカグループ全体)

[詳細はこちら](#)

GHG排出量*	単位	実績	目標
		2025年度	2030年度
Scope1&2	千t	179	124
Scope3	千t	364	295

※GHGプロトコルに準拠して算定、
対象となるGHGはCO₂とフロンガス(2025年度より追加算定)



TOPICS ▶ コージェネ大賞2025産業用部門で「優秀賞」を受賞

[詳細はこちら](#)

一般財団法人コージェネレーション・エネルギー高度利用センターが主催する「コージェネ大賞2025」において、Daigasエナジー株式会社と共同で応募した岡山工場の液化天然ガス(LNG)を使用するガスタービンコージェネレーションシステムの更新案件が、産業用部門で「優秀賞」を受賞しました。

当社は、脱炭素社会の実現に向けて、従来の石炭焚きボイラータービンシステムを、LNGを使用したガスタービンコージェネシステムに更新するとともに、高温・低温・冷熱を最大限に活用できるように設計し、熱源エネルギーを最大限に活用できるシステムに変更しました。また、非常時には重要負荷へ給電を継続できるシステムとし、電源のセキュリティを高めました。今回、燃料転換と新たなシステム導入によるCO₂排出量の削減、維持管理コストの削減を実現したことが評価されました。

今後も当社は、全事業活動を通じて環境保全に取り組んでまいります。



岡山工場 LNGサテライト設備 外観

環境

▶ 自然資本・生物多様性に関する戦略

TNFD提言のガイダンスを参照し、テイカグループの自然への依存・影響を分析しました。

テイカグループの主要事業である「各種化学工業薬品の製造」を分析対象とし、TNFD提言において使用が推奨されているENCORE[※]を参照して評価を行いました。その結果、右記の項目について依存・影響の可能性が見出されました。

なお、この確認結果は、あくまでも当該事業の一般的な評価であり、テイカグループの地理的状況などの実態が十分に反映されたものではありません。

今後、さらなる調査を進め、テイカグループの実情に即して依存や影響の重要性のレベルを見直してまいります。

※ [Exploring Natural Capital Opportunities, Risks and Exposure]の略称。企業活動の自然への依存や影響の大きさを把握することを目的に、自然資本金財同盟(Natural Capital Finance Alliance (NCFA))や国連環境計画の世界自然保全モニタリングセンター(UNEP-WCMC)などが共同で開発したツール。

自然への「依存」評価

供給サービス	評価
水の供給	M
調整・維持サービス	
地球規模の気候調整	VL
降雨/パターンの調整	VL
地域の気候調整	L
空気のおろ過	VL
土壌と土砂の保持	M
固形廃棄物の浄化	L
水の浄化	M
水量の調整	M
洪水の軽減	M
暴風雨の軽減	M
騒音の抑制	VL
大気および生態系による希釈	L
感覚的影響の調整(騒音以外)	VL

自然への「影響」評価

陸域、淡水域、海域の利用の変化	評価
陸域の利用	H
淡水域の利用	H
気候変動	
GHGの排出	M
汚染／汚染の除去	
GHG以外の大気汚染物質の排出	M
攪乱(騒音、光など)	M
土壌・水への有毒汚染物質の排出	H
土壌・水への富栄養化物質の排出	H
固形廃棄物の発生と放出	H
汚染／汚染の除去	
水使用量	VH
外来種の導入／除去	
外来種の導入	M

VH:非常に高い H:高い M:中程度 L:低い VL:非常に低い

▶ 自然資本・生物多様性に関するリスク・機会と主な対応策

TNFD提言におけるリスクと機会の区分を参照し、テイカグループの主要事業における主な依存・影響に対し、現時点で想定されるリスク・機会を確認しました。

今後は、リスク・機会がおよぼす財務的な影響などを検証し、さらなる開示の充実に努めてまいります。

区分	リスク・機会の内容		発現時期
政策・規制	リスク	● 排水や廃棄物など、各種環境規制の厳格化による運用コストの増加 ● バイオマスプラスチックなどの環境配慮素材を使用した包材への変更に伴う資材コストの増加	中期～長期
技術開発	機会	● 環境に配慮した高機能製品の開発・販売による売上拡大 ● 原燃料や水などの使用量や廃棄物量の削減による生産性と利益率の向上	中期～長期
物理的(慢性)	リスク	● 水の供給減少による水利用コストの増加、生産能力の低下	長期
評判	リスク	● 化学物質の流出や環境法違反といった環境事故を発生させることによる社会的信用の低下	中期～長期
	機会	● 自然関連の先進的な取り組みを行い、情報開示することによる企業価値向上	中期～長期
責任	リスク	● 化学物質の流出や環境法違反といった事故の発生に伴う賠償の発生	中期～長期

※ 中期:～2030年、長期:～2050年

環境

▶ 自然資本・生物多様性・水資源への対応

サンゴ礁保全への貢献

近年、日焼け止め製品の成分である一部の有機系紫外線吸収剤がサンゴ礁の生態系に影響をおよぼすことが問題視されています。米国のハワイ州とフロリダ州のキーウエストでは、同成分が含まれた日焼け止めの販売や流通を規制することでサンゴ礁の保全を図っています。

酸化チタンと酸化亜鉛は、米国FDA（アメリカ食品医薬品局）で安全かつ効果的であると認められており、ティカグループの微粒子酸化チタンおよび微粒子酸化亜鉛製品は、サンゴ礁への影響が少ない無機系紫外線散乱剤となっています。



RSPO (持続可能なパーム油のための円卓会議) 活動の支援

ティカグループでは、持続可能なパーム油の生産・使用の趣旨に賛同し、2012年からRSPO活動を支援しています。2017年に大阪工場、ティカタイランド、ティカベトナム、2020年に岡山工場、熊山工場においてRSPO認証を取得し、各工場では認証された原料を使用しています。



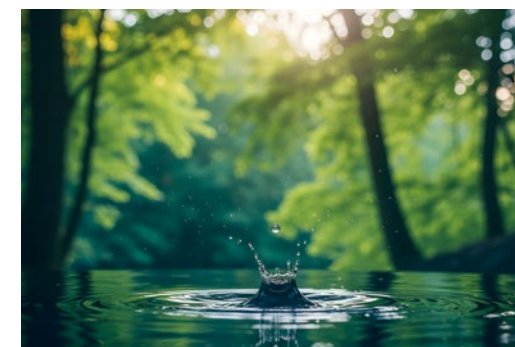
マイクロプラスチック代替品の開発

詳細はP.29 TOPICS「ブースタッチ球状シリカ」

水資源の保全

ティカグループは様々な化学製品を製造しており、水がその製造過程において必要不可欠です。例えば、製造プロセスにおける加熱や冷却、洗浄、製造工程で生じる化学物質の除外設備、排水設備などで水を使用します。よって、水のサステナビリティを確保することは、事業継続の観点で必要と考えています。

水資源の保全のため、工場において、洗浄設備からのオーバーフロー水の再利用など、効率的な水の使用に取り組んでいます。



水リスクの分析

水リスクの評価ツール「Aqueduct Water Risk Atlas」を用い、拠点の所在地における水リスク評価を実施しました。その結果、全拠点のうち水ストレスが高い地域に該当する拠点は20%であることを特定しました。なお、2025年度において水ストレスが高い地域^{*}と判定された拠点からの総取水量は101tです。

引き続き、各生産拠点の水リスク評価を定期的の実施するとともに、水リスクの低減対策を適切に実行していきます。

^{*} 拠点：大阪、岡山、Chonburi・Thailand、Dong Nai・Vietnam、Pennsylvania・USAについて、Overall Water Riskを分析。ティカグループは、WRI AqueductでHigh (40-80%) 以上を水ストレスが高い地域と定義しています。

社会

▶ 労働安全衛生の確保

安全は全てに優先することを第一に、常に労働災害ゼロを目標とするとともに、健康の維持・増進と疾病罹患後の早期復職など、従業員がベストの状態で行ける環境を整備しています。今後もゼロ災を目指し、安全衛生活動を継続していきます。

具体的な取り組み

① リスクアセスメント・KY(危険予知)活動の実施

- あらゆる作業環境においてリスクアセスメントを定期的に行い、リスクが高いと評価された項目への対策を実施することで、リスクを低減し、安心かつ安全な作業環境を整えています。
- 個別作業において、作業前KY活動を実施し、潜在的な危険を予測し、それに対策を講じることで、安全作業に努めています。

② ヒヤリハット・災害情報の水平展開

- 災害へつながる可能性を秘めたヒヤリハットの報告を徹底し、それらへの対策と水平展開を実施することで、災害の発生を事前に防止しています。
- 万一災害が発生したときは、安全衛生委員会にて原因究明と再発防止策の検討・確認を行うとともに、類似災害を防ぐため、災害情報を速やかに関係会社を含めたグループ全体へ水平展開しています。

③ 安全パトロールの実施

- 通常の巡視に加え、毎月、設備保全や5Sなどのテーマ別の職場パトロールを実施し、危険箇所の抽出と是正を行っています。
- 危険箇所だけでなく、適切な対策が実施されている箇所についてもGood指摘として取り上げて水平展開することで、安全意識の向上につなげています。
- 各職場で保護具着用管理責任者を選任し、適切な保護具の選定や使用状況の管理を行っています。また、安全パトロール時に保護具の点検を実施しています。
- 他社との相互パトロールを行い、より一層の安全な環境を整備しています。



④ 安全検討会の実施

- 各事業所において、定期的に安全検討会を実施し、前年度の災害の状況や過去の災害事例を用いて、改めて安全について学び・意識する機会を設けています。

⑤ 危険体感研修

- 外部の危険体感研修を受講し、ハーネスを装着した状態での落下体感や、VR(仮想現実)での感電体感など、実際に危険を体感することで、安全意識の向上を図っています。

⑥ 熱中症対策

- 熱中症の自覚症状があるとき、または熱中症のおそれがある作業者を発見したときの報告体制と対応手順書を整備し、従業員への周知を徹底しています。
- 2025年より改正労働安全衛生規則が施行されたこと踏まえ、特定条件の作業を対象として、熱中症の重篤化を防止するための「体制整備」「手順作成」「関係者への周知」についての体制や手順などの見直しを行いました。
- 作業前の体調確認に加え、定期的に水分・塩分を補給するよう指導しています。
- 各職場に熱中症警戒暑さ指数計を設置し、個別の状況を把握することで、水分補給や休憩の頻度の最適化を行っています。

⑦ 健康診断・ストレスチェックの実施

- 年2回の定期健康診断を実施し、従業員の健康状態を把握して業務に起因する健康障害の防止、病気の早期発見、健康増進に取り組んでいます。
- 年1回のストレスチェックを実施し、その結果を従業員本人に通知しています。また、高ストレスと判定された従業員本人からの申し出に応じて医師による面接指導を実施し、メンタルヘルス不調の防止に努めています。
- 従業員に対して保健指導による生活習慣改善のサポートを行っています。

社会

TOPICS テイカタイランドにおける安全活動の取り組み

テイカタイランドでは、全従業員が主体的に安全意識を高める文化の醸成に向け、様々な取り組みを継続的に推進しています。

安全提案制度の運用

従業員が日常業務の中で気づいた安全上の懸念や改善アイデアを気軽に発信できる「安全提案制度」を運用しており、寄せられた提案は安全担当者が収集・審査した上で、優れた提案には報奨を授与することで従業員の自発的な参加と安全意識の向上を促しています。毎年、提案を踏まえた設備の使いやすさや動線の安全性に関する具体的な改善を実施しており、現場に根差したボトムアップ型の安全文化の醸成につなげています。

事故事例の共有と再発防止策の徹底

現場で発生したトラブル事例を社内ですぐに共有し、原因分析から再発防止策の立案・実施までを複数部門が連携して組織的に行う仕組みも運用しています。また、設備の視認性・操作性の改善や作業チェックリストの整備といった対策を講じるとともに、各対策の事例を界面活性剤事業3拠点(日本・タイ・ベトナム)に情報共有することで、会社全体での類似リスクの未然防止にも積極的に取り組んでいます。

Safety Week 2026の開催

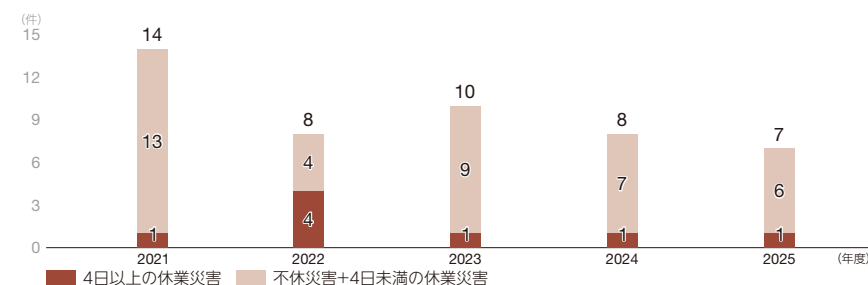
2026年3月には「Safety Week 2026」を開催し、従業員から安全スローガンを公募しました。30件の応募の中から選ばれた最優秀安全スローガン「คิดก่อนทำ จำให้ขึ้นใจ ความปลอดภัยต้องมาก่อน (行動する前に考えよう。安全を何よりも優先に)」のもと、全社員で安全への意識を改めて共有する機会となりました。

今後も、従業員の方々からの声を起点とした継続的な改善活動と、事例の横展開による予防文化の定着を通じて、安全レベルのさらなる向上に努めてまいります。

Safety Week 2026の様子



労働災害件数(単体)*

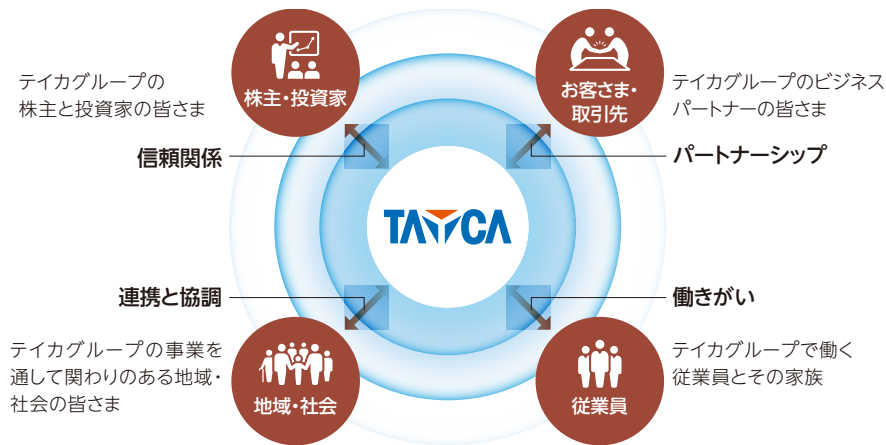


※2025年度より、連結による集計となっております。

社会

▶ ステークホルダーとの共創

テイカグループは、一般社団法人日本化学工業協会レスポンシブル・ケア委員会のメンバーとして活動しており、「環境・安全・健康」を確保し、活動の成果を公表し、社会との対話・コミュニケーションを行っています。



TOPICS ▶ 備蓄食料を活かした地域社会への貢献(岡山工場)

岡山工場では、2025年12月、災害備蓄食料800kg以上を、NPO法人ジャパンハーベスト(<https://japanharvest.or.jp/index.php>)へ寄贈いたしました。寄贈品は、支援を必要とする団体・行政機関・生活困窮者の方々へ無料で配布されております。

同工場では、災害時に備えて飲料水や食品を蓄えており、一定期間ごとの入れ替えが発生しておりました。今回は、備蓄更新のタイミングに合わせて入れ替え時にまだ賞味期限が残っているものを対象に寄贈しました。

本取り組みは、日常的な企業業務である備蓄品の更新を「廃棄」から「活用」へと転換し、食品ロス削減と地域社会への貢献を両立させた事例と考えており、従業員の社会課題への意識向上にもつながる活動と考えております。企業と地域をつなぐ新しい連携モデルとして、本取り組みを今後も継続・発展させてまいります。



ステークホルダーとの対話

ステークホルダー	方針	テイカの責任	コミュニケーション手段
株主・投資家	適時かつ適切な情報開示や対話などを通じ、安定的な信頼関係を築いていきます。	● 企業価値の維持・向上 ● 利益の適正な還元 ● 企業情報の適時適切な開示 ● ESG投資への対応	● 株主総会(年1回) ● 個人投資家向け会社説明会 ● コーポレートサイトでの情報発信 ● 問い合わせ窓口
お客さま・取引先	安全・安心を第一とした製品やサービスの提供を行い、長期的相互繁栄に取り組めます。	● 安全・安心で価値ある製品・サービスの提供 ● 公平公正な取引 ● サステナブル調達のための支援・協働 ● 取引先情報の適切な管理	● 工場見学の実施 ● 営業部門、調達部門における取引先対応 ● 展示会や説明会の開催 ● コーポレートサイトでの情報発信
地域・社会	内外問わず文化・慣習を尊重し、相互信頼関係を発展させます。	● 地域発展への貢献 ● 事故災害の防止、環境保全	● 地域催事、スポーツ団体(ファジアーノ岡山)などへの協賛 ● 地域住民との対話開催 ● 地元学生との座談会、工場見学会の開催 ● 地域の消防訓練大会への参加 ● 交通安全パトロール
従業員	健康・安全を最優先し、労働環境の向上に努めます。また、能力開発のための人事制度や教育研修体制の整備を積極的に行います。	● 労働安全衛生と健康への配慮 ● 人財活用と育成 ● 多様な人材が活躍できる職場づくり	● 定期検診、ストレスチェック、産業医による面談指導 ● 自己申告、フィードバック面談(2回/年)、180度評価(1回/年) ● 労使協議会 ● 職場懇談会 ● 社内報、社内イントラネット

TOPICS ▶ 地域発ベンチャーの創出・育成への貢献

株式会社中国銀行と株式会社リバネスが主催するビジネスプランコンテスト「岡山テックプランングランプリ」が2026年2月28日、岡山市で開催されました。本コンテストは、地域発の技術をベースとしたベンチャーの育成・支援を通じて、大学・研究機関等の研究成果が社会に実装され、地域産業の持続的な発展を支える新たなエコシステムの構築を目指すものです。

第8回となる今回は20件の応募があり、ファイナリストに選出された9チームが登壇して審査が行われた結果、6つの企業賞と最優秀賞が決定しました。その中で、岡山大学チーム「Polyloop」が提案した「高分子ナノ粒子を活用した革新的資源循環」に対し、岡山研究所の杉原所長より「テイカ賞」が授与されました。*

※掲載URL:https://techplanter.lne.st/2026/03/02/8th_okayamatpg_report/

社会

▶ 人権の尊重

人権方針

テイカグループは「人権方針」を定めています。

人権方針についての詳細は[コーポレートサイトページ](#)へ。

ガバナンス

人権リスクの特定・評価・管理は、「リスク管理委員会」が担っています。経営に重大な影響を及ぼす人権リスクについては、定期的に取締役会へ報告しています。



人権への負の影響の特定プロセス

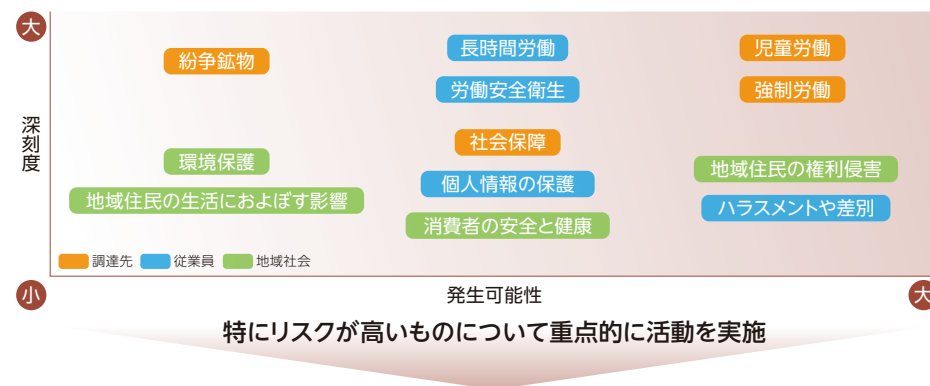
事業活動における人権尊重を経営の優先事項の一つと捉え、全社横断的な人権デューデリジェンスを実施しています。

特定された人権リスクについては、「深刻度」と「発生可能性」を軸としたリスクマッピングを行い、優先的に対処すべき課題を明確化しています。

社外通報窓口の設置

テイカグループは、自社のサプライチェーンを通じた事業活動により人権への負の影響が発生する恐れがある場合、「人権方針」や「責任ある鉱物調達方針」に基づく救済の実施、または救済の実施に協力するために全てのステークホルダーを対象とした通報窓口を設置しており、当社サステナビリティ委員会事務局または社外窓口（弁護士）に通報・相談ができます。

人権デューデリジェンスによって抽出した課題リスクマップ



① 調達先での違法な労働

② 地域社会や自社グループ内における安全・健康の侵害

サプライチェーンにおける対応:

児童労働や強制労働のリスクが高い調達先に対し、「サステナブル調達方針」の徹底とCSR調達を推進。サプライヤーとの対話・協働を通じて、リスクの未然防止と是正に取り組んでいます。

自社における対応:

長時間労働、ハラスメント、差別を重点課題と設定。ストレスチェックやハラスメント教育を継続的に実施し、健全な職場環境の整備を推進しています。

社会

▶ CSR調達

テイカは、人権尊重とコンプライアンスを厳守し、取引先と信頼関係を築き上げ、持続可能な発展の実現を目指して、公正・公平かつ透明性を確保した誠実な取引を心がけています。

調達基本方針

① コンプライアンスの徹底

- 国内外の関連法令、および社会規範を遵守した調達活動を行います。
- 全ての取引先との間で、私的な関係や個人的な利害関係は持ちません。

② 情報の管理

- 取引先にて得られた情報については機密を保持し、適切に管理します。

③ 環境保全

- エネルギーや水資源の効率的な利用を追求し、持続可能な循環型社会の実現に貢献します。
- 取引先とともに温室効果ガスの排出量把握と削減に取り組みます。
- 取引先に対し、廃棄物・汚染物質の適正管理と関連法規の遵守を求めます。
- 水資源および生物多様性の保全に配慮した調達活動を行います。

④ 人権尊重

- 取引先に以下の事項の遵守と実践を要請いたします。
 1. 基本的人権の尊重
 - ・ 児童労働、強制労働の禁止
 - ・ 人種、宗教、性別、年齢、性的指向、障がい、国籍による差別の禁止
 - ・ 結社の自由、団結権および団体交渉権に関する基本的な権利の尊重
 2. 適正な労働条件と安全衛生の確保
 - ・ 法定最低賃金および同一労働同一賃金の保証
 - ・ 過度な長時間労働を抑制
 - ・ 労働安全衛生の管理

⑤ 公正・公平な取引

- 全ての取引先に対して対等な立場で公平・公正に競争の機会を提供します。
- グローバルに開かれた調達活動を行います。

⑥ 供給体制

- 品質、価格、安定供給、技術開発力が適正水準で、その維持・向上に取り組む取引先からの調達に努めます。

⑦ サプライチェーンへの対応

- 紛争地域等における違法な活動やそれによる人権侵害に関するリスクを特定・評価し、人権への負の影響の兆候が確認された場合、是正の取り組みを推進します。

責任ある鉱物調達方針

世界で取引されている鉱物資源の中には、紛争地域における違法な活動や、それによる人権侵害・環境破壊が指摘される高リスクのものが 있습니다。これに対し、責任ある調達を強化するため、テイカグループでは、「責任ある鉱物調達方針」を策定し、取引先とともにCSR調達に取り組んでまいります。

- テイカグループは、高リスクとみられる紛争鉱物（スズ、タンタル、タングステン、金など）の調達に際し、紛争地域および高リスク地域（CAHRAs）における、鉱物サプライチェーンに関連した環境破壊や人権侵害、武装勢力の支援などのOECD Annex II*に定められたリスクを回避するため、リスクを継続的に精査しています。
- リスク評価の結果、高リスクと判断した場合、是正の取り組みを推進します。

*OECD Annex II: 鉱物の採掘・取引に伴う人権侵害、武装集団への支援、保安隊による不法行為、贈収賄・原産地詐称、資金洗浄、税・採掘権料の未払いなど

CSR調達への取り組み

企業活動のグローバル化が進む中、持続可能な社会の構築に向けたCSRへの取り組みがこれまで以上に重要となっています。当社は品質・価格・納入条件といった従来の調達基準に加え、環境保護や労働環境・人権などのCSR要素を重視した調達活動を推進しています。

新規サプライヤーに対しては、「国連グローバル・コンパクト」のセルフアセスメントを活用した事前調査を実施しています。評価項目は「環境」「社会」「ガバナンス」の3領域を網羅しており、その結果を取引開始の判断基準としています。

既存の取引先に対しても、定期的に同様のアンケート調査を行い、リスクの継続的な把握に努めています。

高リスクと判定された取引先には実地監査を実施しており、2023年度・2024年度にはそれぞれ1件のCSR実地監査を行いました。

例えば、主要原材料の一つであるチタン鉱石の構成成分「チタニウム」は、高位の地殻形成元素であり、世界の複数地域からの調達に加え、産地ごとの埋蔵量を意識することで、枯渇によって安定調達に支障を来すことのないよう努めています。

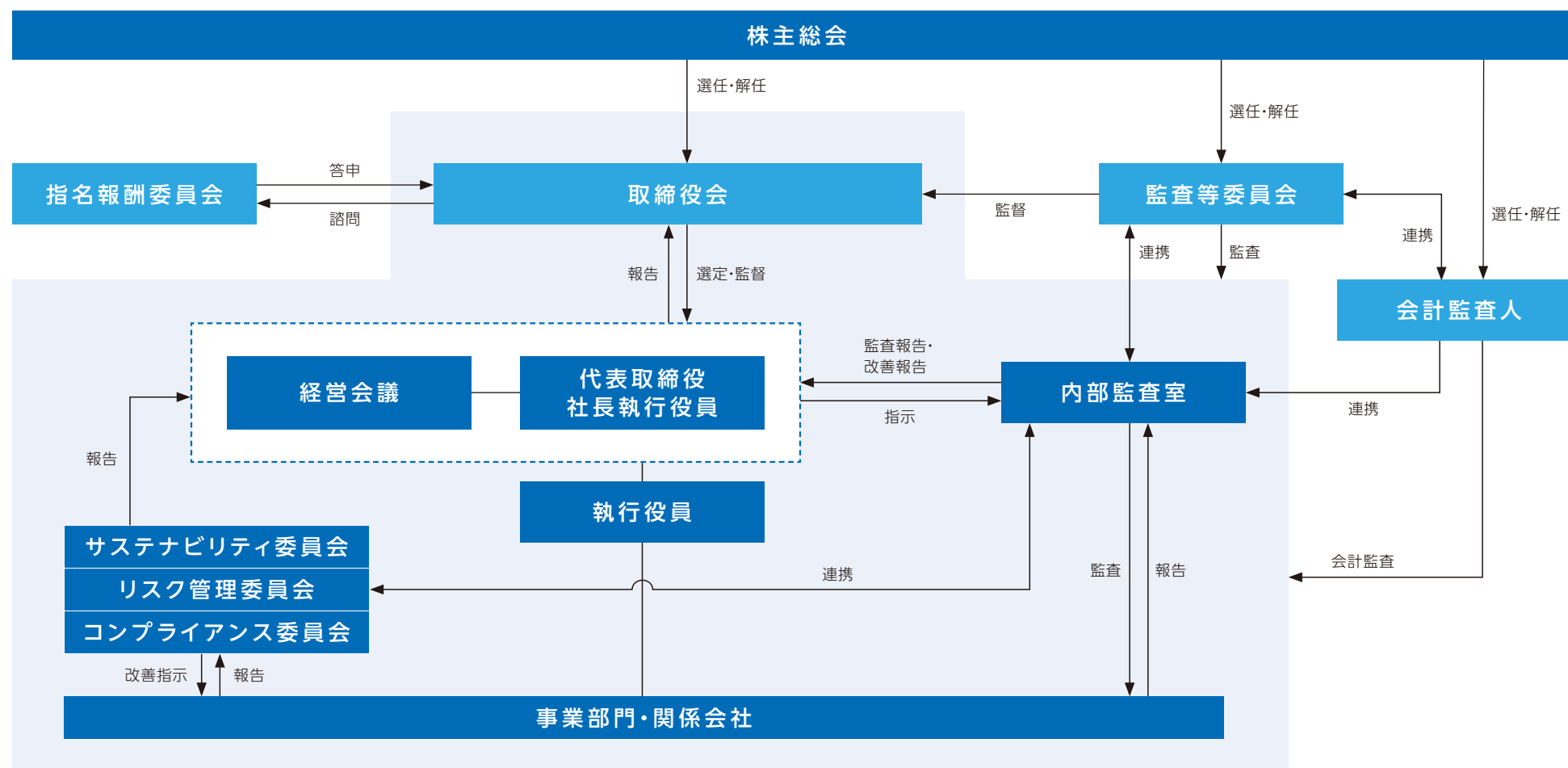
ガバナンス

📄 テイカコーポレートガバナンス原則

📄 テイカコーポレートガバナンス報告書

コーポレート・ガバナンスの強化は経営上の重要課題と認識しています。迅速かつ的確な意思決定および経営の透明性・健全性の維持向上に努めることにより、株主やお客さまなど様々なステークホルダーから信頼される企業経営の確立を目指しています。

コーポレートガバナンス体制 (2026年6月30日時点)



ガバナンス

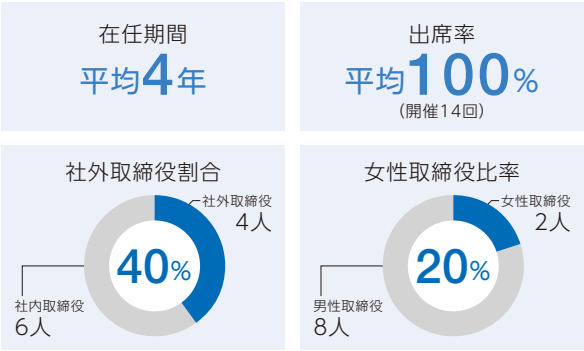
▶ 取締役会

取締役10名(うち社外取締役4名)で構成しており、原則月1回開催し、法令および定款で定められた事項やその他経営に関する重要事項を決定するとともに、各取締役の業務の執行を監督しています。

役職等	氏名	担当および重要な兼職の状況
代表取締役 社長執行役員	出井 俊治	内部監査室、大阪研究所、岡山研究所管掌
取締役 常務執行役員	岩崎 多摩太郎	環境経営企画部、資材部、大阪工場管掌
取締役 常務執行役員	村田 悦宏	営業部管掌、ティカ商事株式会社代表取締役社長
取締役 上席執行役員	中村 弘	総務部、人事部、経理部、DX推進室管掌
取締役 上席執行役員	田内 雅彦	電子材料部管掌
取締役 常勤監査等委員	中務 康介	
社外取締役 監査等委員	山本 浩二	大阪学院大学経営学部教授 大阪学院大学経営学部長 株式会社エフアンドエム社外取締役(監査等委員)
社外取締役 監査等委員	尾崎 まみこ	神戸大学工学研究科応用化学専攻客員教授 センツフェス株式会社代表取締役社長
社外取締役 監査等委員	井上 剛	
社外取締役 監査等委員	古島 礼子	弁護士法人淀屋橋・山上合同 弁護士 日亜鋼業株式会社社外取締役

定款上の取締役の員数	13名
定款上の取締役の任期*	1年
取締役会の議長	代表取締役社長執行役員
取締役の人数 (取締役に占める女性の人数)	10名(2名)
社外取締役の選任状況	選任している
社外取締役の人数	4名
社外取締役のうち独立役員 に指定されている人数	4名

※監査等委員である取締役の任期は2年



※2026年6月30日現在

ガバナンス

▶ 取締役会の運営状況

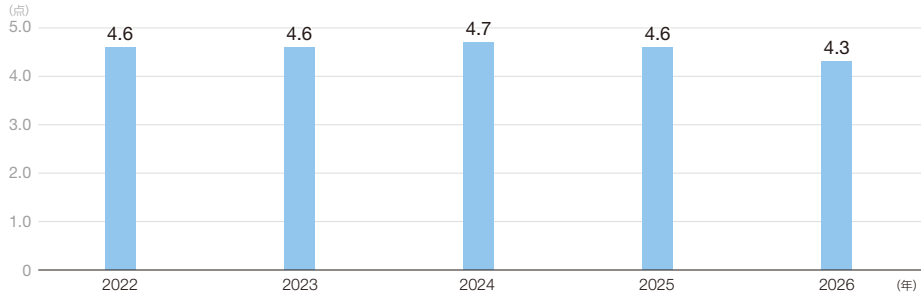
実効性の分析・評価

取締役会の実効性の評価については、少なくとも年に一度、全ての取締役に対する実効性に関する評価アンケート*を実施し、取締役会全体の実効性の分析・評価を行っております。その結果、当社取締役会は適正かつ効率的に運営されており、実効性は概ね確保されているとの評価に至りました。

アンケートの回答において、当社取締役会は適切な構成と率直な意見を述べる雰囲気等が評価される一方で、会議資料配布の迅速化、人財戦略や中長期経営計画に関するより戦略的な議論の深化を求める意見等が寄せられました。当社はこれらの意見を真摯に受け止め、取締役会の実効性向上に向けた改善に継続的に取り組んでまいります。

*主要内容:本年度より、従来の取締役会の構成や運営手続き中心の設問に加え、人的資本やサステナビリティ、中長期経営計画等の経営戦略・監督機能を評価する設問へと刷新

取締役会の実効性アンケート結果 (平均値:各項目5点満点)



取締役のスキルマトリックス

当社は、持続的な企業価値の向上と中長期的な成長の実現に向けて、ガバナンスの強化を経営の最重要課題の一つと位置づけています。その中核をなす取締役会には、経営戦略、財務・会計、法務・リスク管理、研究開発、製造・技術、国際業務、サステナビリティなど、様々な分野における知見・経験を有する人財をバランスよく選任しています。これにより、多角的な視点からの建設的な議論と意思決定が可能となり、経営の実効性と透明性を高めています。

役職	氏名	社外・独立性	経験・知識・専門性							
			企業経営	法務 リスク管理	財務会計	製造技術 研究開発	営業	人事労務	海外経験	環境 社会
代表取締役 社長執行役員	出井 俊治		●			●	●			
取締役 常務執行役員	岩崎 多摩太郎		●			●	●	●		●
取締役 常務執行役員	村田 悦宏		●				●			
取締役 上席執行役員	中村 弘			●	●			●		●
取締役 上席執行役員	田内 雅彦		●				●		●	
取締役 常勤監査等委員	中務 康介			●	●			●		●
取締役 監査等委員	山本 浩二	社外・独立	●		●					
取締役 監査等委員	尾崎 まみこ	社外・独立				●			●	●
取締役 監査等委員	井上 剛	社外・独立	●			●				●
取締役 監査等委員	古島 礼子	社外・独立		●				●		●

ガバナンス

▶ 監査等委員会

常勤監査等委員1名、非常勤監査等委員4名(うち社外監査等委員4名)の5名で構成しており、決算書類などを閲覧し、取締役の業務執行などに関する監査を実施しています。

また、適正な監査の確保に向けて、監査等委員、会計監査人および内部監査室長で構成する連携会議を定期的に開催しています。

独立社外役員

氏名	適合項目に関する補足説明	選任理由
山本 浩二	当社との間には特別の利害関係はありません。	長年にわたる大学教授としての会計学等の専門的な知識、豊富な経験を当社の経営監督に活かしていただけていると考えています。 独立役員指定理由 独立した立場から、専門的見識でこれまでに培ってこられた豊富な経験を当社の経営に反映していただけるものと判断し、独立役員に指定しています。
尾崎 まみこ	当社との間には特別の利害関係はありません。	大学教授および技術系研究者として長年にわたり活躍しており、また女性初の日本比較生理生化学会会長に就任するなど、これまでに培ってこられた専門的見識および豊富な経験を当社の経営監督に反映していただけていると考えています。 独立役員指定理由 独立した立場から、専門的見識やこれまでに培ってこられた豊富な経験を当社の経営に反映していただけるものと判断し、独立役員に指定しています。
井上 剛	当社の取引先である第一稀元素化学工業株式会社の前代表取締役です。	これまでに培ってこられた経営者としての豊富な経験と幅広い見識を当社の経営に反映していただけていると考えています。 独立役員指定理由 独立した立場から、これまでに培ってこられた経営者としての豊富な経験と幅広い見識を当社の経営に反映していただけるものと判断し、独立役員に指定しています。また、左記のとおり同氏は当社取引先の前代表取締役ですが、その取引額は32百万円と少額であり、主要な取引先には当たらないため、意思決定に対して影響を与え得る取引関係にありません。そのため、当社は、同氏が当社経営陣からの独立性を有し、一般株主と利益相反が生じるおそれのない中立、公正な立場を保持していると判断しています。
古島 礼子	当社の顧問契約締結先である弁護士法人淀屋橋・山上合同に所属する弁護士です。	弁護士として企業法務に精通しており、専門的見識やこれまでに培ってこられた豊富な経験を当社の経営監督に反映していただけていると考えています。 独立役員指定理由 独立した立場から、専門的見識やこれまでに培ってこられた豊富な経験を当社の経営に反映していただけるものと判断し、独立役員に指定しています。また、同氏の所属する弁護士法人淀屋橋・山上合同との間で、顧問契約に基づき顧問料を1百万円支払っていますが、金額は同法人の規模に比べて少額です。そのため、当社は、同氏が当社経営陣からの独立性を有し、一般株主と利益相反が生じるおそれのない中立、公正な立場を保持していると判断しています。

ガバナンス

▶ 経営会議

代表取締役社長執行役員を中心に、組織の一部を管掌もしくはその長に当たる取締役および常勤監査等委員である取締役ならびに執行役員をもって構成しており、原則月1回開催しています。経営上重要な業務執行における方針・計画ならびにその業務の実態について協議し、成果の確実性の確保とともに業務遂行の効率化を図っています。

会議の付議事項

- 予算、決算に関する事項
 - 中長期経営計画に関する事項
 - 組織、分掌、規則および制度の重要な新設、改廃に関する事項
- 生産、販売、購買、研究開発、総務、人事および財務の重要事項
 - 重要な対外行為に関する事項
- 稟議規則に定められた稟議事項のうち、関係部署が多岐にわたる事項
 - その他、取締役会に付議する事項

▶ 指名報酬委員会

社内取締役2名および独立社外取締役4名の合計6名で構成されており、委員長は代表取締役社長執行役員が務めます。取締役および執行役員の指名、報酬等に関する手続きの公正性・透明性・客観性を強化し、コーポレート・ガバナンスの充実を図ることを目的としています。

	委員会の名称	全委員(名)	常勤委員(名)	社内取締役(名)	社外取締役(名)	社外有識者(名)	その他(名)	委員長(議長)
指名委員会に相当する任意の委員会	指名報酬委員会	6	2	2	4	0	0	社内取締役
報酬委員会に相当する任意の委員会	指名報酬委員会	6	2	2	4	0	0	社内取締役

委員会の審議事項

● 指名に関する事項

- 代表取締役の選定/解職に関する事項
- 取締役の選任/解任に関する事項
- 役付執行役員および執行役員の選任/解任に関する事項
- 取締役会の構成に関する事項
- 指名方針/基準および指名の決定プロセスに関する事項
- 後継者計画の策定/運用に関する事項

● 報酬に関する事項

- 取締役の報酬総額および個人別報酬に関する事項
- 取締役および執行役員の報酬方針/水準に関する事項

● その他の経営上の重要事項で、取締役会が必要と認めた事項

役員区分毎の報酬等の総額、報酬等の種類別の総額および対象となる役員の員数

役員区分	報酬等の総額 (百万円)	報酬等の種類別の総額(百万円)			対象となる 役員の員数 (名)
		固定報酬	業績連動報酬	非金銭報酬等	
取締役(監査等委員を除く)	122	84	27	11	5
取締役(監査等委員) (社外取締役は除く)	13	13	—	—	2
社外取締役(監査等委員)	23	23	—	—	5

※ 上表には、当事業年度中に退任した取締役(監査等委員)2名(うち社外取締役1名)および監査等委員ではない取締役から監査等委員である取締役に就任した1名(うち社外取締役0名)を含んでおります。

2023年から取締役(監査等委員である取締役および社外取締役を除く。)に対し、当社の企業価値の持続的な向上を図るインセンティブを与えるとともに、株主の皆さまとの一層の価値共有を進めることを目的に、非金銭報酬として、譲渡制限付株式報酬制度を導入しております。

また、2025年には、当社の取締役を兼務しない執行役員に対しても、指名報酬委員会の審議を経て、同様の譲渡制限付株式報酬制度を導入しました。

リスク管理

リスク管理体制、方針等の審議、策定、リスク管理の実施状況を把握することなどを目的に、代表取締役社長執行役員直轄の諮問機関としてリスク管理委員会を設置し、リスク管理の実施状況の把握や管理制度等の審議を実施しています。

リスク管理委員会の機能

リスク管理委員会は、次に定める事項を所管し、審議等の結果について社長執行役員および常勤監査等委員に報告します。

- テイカグループのリスク管理制度、方針、施策等の審議、策定
- テイカグループのリスク管理の実施状況の把握と必要な指導、監督
- その他リスク管理に係わる事項

開催内容

【リスク対策の見直し】

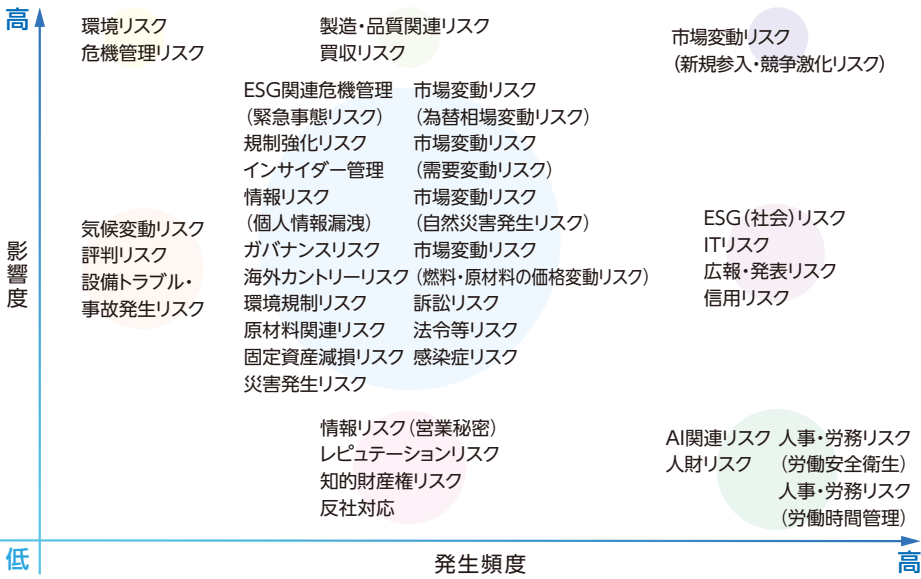
- 総合リスクを統括する各主管部署にて新たに想定されるリスクを検討した結果、6件（新規項目5件、既存項目への追加1件）のリスクを見出しました。
- 管理項目に加え、リスク低減に向けた意見交換およびリスクレベルの見直しを行いました。

リスク管理委員会	
委員長	総務部管掌役員
副委員長	委員長が常任委員の中から任命
常任委員	専務執行役員、常務執行役員、内部監査室、環境経営企画部、総務部、人事部、DX推進室の各部管掌役員
委員	内部監査室長、環境経営企画部長、総務部長、人事部長、DX推進室長
オブザーバー	常勤監査等委員
事務局	総務部

※委員長の権限により、審議内容に応じて関係するテイカグループ各社の役員および各部長を委員に加えることができます。

活動方針

テイカグループを取り巻く様々なリスク（物理的、経済的もしくは信用上の損失または不利益を生じさせる全ての可能性）に対し、発生の防止と適切な対応により損失の最小限化を図ります。



リスクマネジメントの実施

- ① 当社経営への影響が強く、対策が必要なリスクを絞り込む
- ② 対応の優先度のためのリスクの定量化を実施する
- ③ 洗い出したリスクごとに、どのような対応を行うかを定める
リスクの低減・リスクの保有・リスクの回避・リスク移転の方針策定⇒実施
- ④ 継続的な運営と当社内教育の実施

コンプライアンス

テイカグループの全員が、定められた行動規範を遵守し、企業としての社会的責任を認識し、腐敗のない公正で透明な事業活動を行っています。さらに、コンプライアンス状況の把握、違反事象への対処など全般的な管理を目的としてコンプライアンス委員会を設置しています。

コンプライアンス委員会の機能

コンプライアンス委員会は、次に定める事項を所管し、審議等の結果について代表取締役社長執行役員および常勤監査等委員に報告します。

- テイカグループのコンプライアンス制度、方針、施策などの審議、策定
- テイカグループのコンプライアンス実施状況の把握と必要な指導、監督
- コンプライアンス違反通報内容の審議、違反事象の調査、是正処置および予防措置の審議、策定
- その他コンプライアンスに係わる事項
- 全従業員を対象に腐敗防止方針を周知徹底
- 贈収賄や汚職などの腐敗行為全般を防止するための研修を実施
- 腐敗リスク評価の実施

内部通報制度

従業員等および公益通報者からの通報を受け付ける通報窓口ならびに法令違反に該当するかを確認する窓口として次の3つを設定しています。

- 弁護士法人至道法律事務所
- コンプライアンス委員会事務局（環境経営企画部長）
- 労働組合（中央書記長）

また、公益通報者保護法に該当しない各種ハラスメントに関する事案については、各地区に通報窓口を補填するハラスメント相談窓口を設置しています。

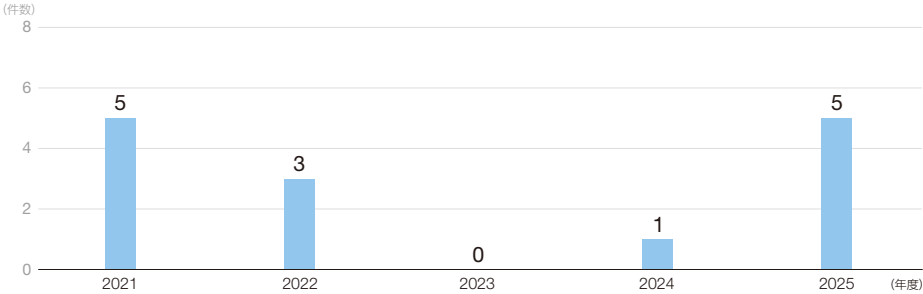
内部通報者に対して報復や不利益な取り扱いがないよう守秘義務を徹底し、最大限配慮し対応しています。

汚職・腐敗行為の防止を目的に、自社従業員だけでなく取引先を含む全ての事業関係者が利用できる通報窓口を設けています。不正行為を検知した際は本窓口を活用するよう取引先への周知を図り、腐敗防止体制の構築に取り組んでいます。

コンプライアンス委員会	
取締役会	贈収賄、汚職の防止を目的とした腐敗防止方針の監督
委員長	代表取締役社長執行役員が任命
副委員長	委員長が常任委員の中から任命
常任委員	専務執行役員、常務執行役員 内部監査室、環境経営企画部、総務部および人事部の各部管掌役員
委員	内部監査室長、環境経営企画部長、総務部長、人事部長
オブザーバー	常勤監査等委員
事務局	環境経営企画部

※公益通報の内容について、コンプライアンス委員会メンバーが当事者や利益相反となる場合には、当該事案の公益通報対応業務従事者から除外

通報件数 (単体) *



※2025年度より、連結による集計となっております。

事業継続計画 (BCP)

地震、津波、台風などの自然災害、工場火災などの事故、および新型コロナウイルスなどによるパンデミックなど事業継続を脅かす様々な事態が発生した場合、人命尊重を第一に、主要製品から供給体制の復旧を行い、企業の信頼性維持・向上を図っています。

BCPの基本方針

- ① 従業員およびその家族の安全確保に最大限努めます。
- ② 地域社会に迷惑をかけないよう、二次災害の防止に努めます。
- ③ 主要製品の供給を継続、またはできる限り速やかに供給体制の復旧を行い事業継続に尽力します。
- ④ 周辺地域の復興に協力し、地域社会に貢献します。

BCP体制

テイカグループは、本社にBCP対策本部、各地区にBCP対策部を設置しています。BCP対策本部にはBCP対策本部長を置き、代表取締役社長執行役員がこの任にあたり、各地区のBCP対策部には各地区を代表する部長が対策部長として任にあたるBCP体制を構築しています。

BCP研修

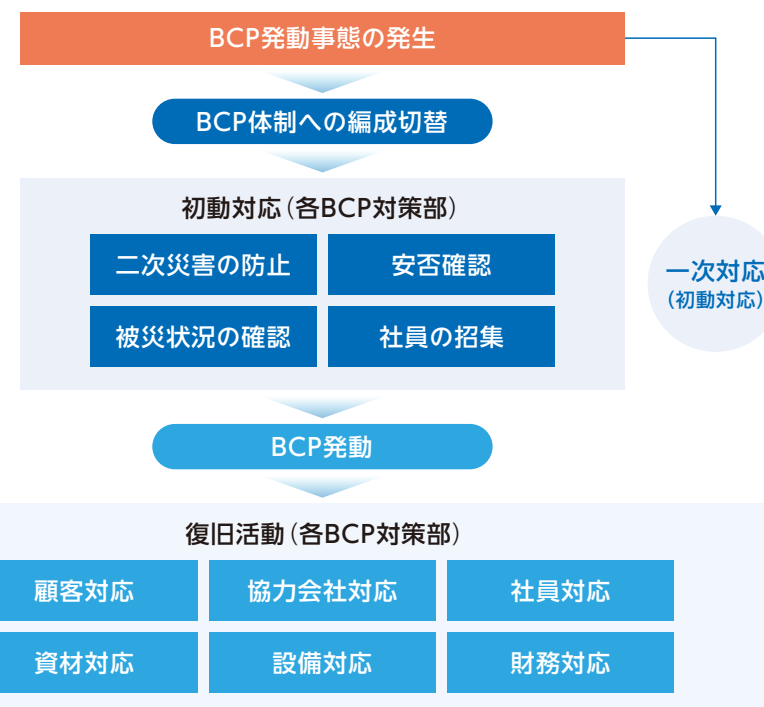
各事業所において、事業継続計画に基づいた従業員教育を実施し不測の事態に備え、いち早く生産活動を再開し供給責任を果たせるようにBCPマニュアルを作成し、発動を想定した机上訓練を行っています。

TOPICS 緊急事態・BCP訓練の実施

当社は、2026年8月、国内6拠点(本社・大阪工場・岡山工場・熊山工場・東京支店・テイカ倉庫株式会社)において、東南海沖地震(M8.0)を想定した緊急事態・BCP訓練を実施しました。本訓練は、緊急時対応力および早期業務復旧力の向上を目的としており、国内全従業員を対象とした安否確認訓練に加え、対策本部・各部門長・担当者に参加する状況カードに基づき役割を担って対応するロールプレイング形式の机上訓練を行いました。

訓練は①緊急事態対応、②BCP初動対応、③BCP発動、④BCP仮復旧対応の4段階で構成し、発災から業務復旧までの一連のプロセスを検証しました。その結果、情報収集・共有の迅速化や意思決定プロセスにおける改善点を確認することができました。

今後はこれらの気づきをBCPマニュアルへ反映・改善するとともに、地震をはじめ火災・感染症拡大・サイバー攻撃など多様なリスクを想定した訓練を定期的実施することで、事業継続体制のさらなる強化に取り組んでまいります。



机上訓練の様子

情報セキュリティ

企業や組織の運営には、情報システムやDXの活用が不可欠となっており、情報のデジタル管理などによるメリットがある反面、ウイルス感染やシステムへの不正アクセスなどのセキュリティリスクや災害などによる機器障害など様々な問題があり、これら多様なリスクから企業の機密情報などをしっかりと守る対策を講じています。

基本方針

① 情報資産の保護

- 当社は、情報資産の機密性、完全性および可用性を確保するための規定類を整備し、組織的、技術的に適切な対策を講じることにより、情報資産に対する不正アクセス、漏えい、改ざん、紛失、盗難等が発生しないよう、十分な備えに努めます。
- 当社は、情報セキュリティに関する法令、規則等を遵守します。

② 教育の実施

- 当社は、全従業員に対し、情報資産の重要性を十分に認識するように、必要な教育を実施し、情報セキュリティに対する意識の向上を図ります。

③ 継続的な改善

- 当社は、情報セキュリティ対策の実施状況の監査と評価を定期的に行い、必要に応じて情報セキュリティ対策および関連する諸規則、管理体制を見直すことにより、新たな脅威にも対応できる情報セキュリティ管理体制の確立と継続的な維持・改善を図ります。

情報セキュリティ対策内容

多面的なセキュリティ対策(多層防御と減災)を基本的な考え方としており、次のような対策を実施しています。

- 全社員を対象としたセキュリティ教育・訓練・啓蒙の実施
- サイバー攻撃をいち早く検知するためのMDRサービスの運用
- 記憶デバイスの業務利用における管理システムの運用
- 生成AIを安全に業務活用するためのガイドラインの運用

TOPICS 情報セキュリティ教育

当社では、全従業員を対象とした情報セキュリティ教育を定期的に行っています。2026年3月に実施した教育では、前回の内容をベースに、時代の変化に即した見直しを行いました。

最も大きな変更点は、生成AIに関するセキュリティリスクを新たなトピックスとして追加したこと。生成AIへの機密情報・個人情報の入力による情報漏えいリスクや、AIを悪用したフィッシングメール・なりすましメールの巧妙化など、急速に拡大するAI関連のリスクについて従業員への周知を強化しました。

また、実際に発生したビジネスメール詐欺(なりすまし詐欺)の具体的な被害事例を新たに掲載し、自分事として危機意識を持てるよう工夫しています。例えば、高額被害事例を取り上げ、SNSを悪用した巧妙な手口への注意を促しています。

当社は今後も社会のデジタル化の進展やサイバー攻撃の高度化に対応しながら、従業員一人ひとりのセキュリティ意識向上に継続的に取り組んでまいります。



情報セキュリティ研修

社外取締役メッセージ



社外取締役 監査等委員
井上 剛

社外取締役 監査等委員
山本 浩二

社外取締役 監査等委員
尾崎 まみこ

社外取締役 監査等委員
古島 礼子

Q1 取締役会の雰囲気や実効性について どう思われますか？

山本 テイカの取締役会は、自由闊達に意見を交わすことができる風通しの良い環境だと感じています。各メンバーが互いの専門知識で補完し合いながら、中期経営計画などの重要議案においても深く慎重な議論を重ねています。また、指名報酬委員会が有効に機能していることに加え、株主・投資家の視点が取締役会メンバーに適宜共有されている点も評価できます。一方で、実効性をさらに高める余地も残されています。方針決定から1年後の進捗といった事後フォローの充実や、社外役員が工場などの現場を直接視察する機会を増やすことで、よりの確かつ実践的な見地から経営への助言ができると考えています。

尾崎 取締役会では、製造・研究開発に関わる議題が多く取り上げられ、私の専門分野にも通じる技術的かつ建設的な議論

ができていて感じています。メンバーがそれぞれの視点から意見を述べ、経営陣もそれを真摯に受け止める文化が根付いています。今後、より積極的に議論したいのが、人財・人的資本についてです。特に、採用を見送らざるを得なかった時期に起因する、年齢分布のゆがみはテイカに限りません。だからこそ、世代間のつながりをどう繕い、テイカの企業文化と特化技術、そしてそれを生み出す気風をいかに継承していくかが死活を分けると思います。次世代の研究者をどう育て、専門人財をどう確保し、活躍し続けられる仕組みをどう描くか——これを具体的に掘り下げていきたいと思っています。

井上 テイカの取締役会では、物事の本質に踏み込んだ議論ができる空気があり、それがあからこそ、込み入ったテーマにも真剣に向き合えると感じています。その中で、今後私が特に力を入れたいのが、不確実性の高い時代における「リスクの取り方」の議論です。地政学リスク、原材料価格の変動、気候変動

への対応など、テイカを取り巻く経営環境は確実に複雑さを増しています。取締役会の役割は「リスクを回避する」ことではなく、「どのリスクをどこまで取るか」を考えることです。そうした議論を丁寧に積み重ねることが、取締役会の実効性をさらに高めることにつながると考えています。

古島 ガバナンスの観点から見ても、テイカの取締役会は多様なバックグラウンドを持つメンバーが適切なバランスで構成されており、健全に機能している、という点で評価できると感じています。忌憚なく意見を述べることでできる雰囲気が醸成されており、活発な意見交換が行われています。もっとも、ガバナンスの実効性とは、制度の整備にとどまらず、決定事項の適切な執行と継続的な検証によって担保されるものです。さらなる進化に向けて、意思決定のプロセスや事後の検証結果について丁寧に説明責任を果たし、透明性を高めていくことが、投資家や社会からの信頼につながるものと考えています。

Q2 MOVING-10 STAGE3に関しては どうお考えですか？

山本 急速な事業環境の変化を受け、前倒しで策定されたSTAGE3は、成長と資本効率の両立を図るための必然的な決断であったと受け止めています。機能性材料事業の構造改革を進める一方で、電子材料や医療・圧電関連の事業や、新規事業開発に150億円規模の成長投資を行う、メリハリのある計画となっています。最終年度のROE8%以上という目標達成の鍵は、「現場のプロセス改善」にあると考えています。私がこれまで支援してきたTOC(制約理論)に基づく生産性向上や在庫削減の取り組みを全社規模へと展開することが、結果として資本効率の抜本的な改善に直結していくものと確信しております。

社外取締役メッセージ



尾崎 化粧品原料や圧電材料、導電性高分子薬剤や高屈折率タニアゾルなど、テイカが生み出す先進素材は、環境課題や社会課題解決の可能性を秘めています。ただ、STAGE2を振り返ると、「技術の価値を社会に届けるプロセスに、さらなる工夫の余地があ

った」と正直感じています。STAGE3では、若手が活躍できる環境整備はもちろん大切ですが、それ以上に、各職階の社員が一球となり、持続力を保った無理のない全力投球ができる組織体制こそが問われると思います。大学や外部研究機関との連携も機運は高まっていますが、仕組みとしてはまだ過渡期です。若手に期待を預けつつも、組織全体で技術の種を丁寧に育てていくこと——それがSTAGE3に掲げた目標の達成、ひいては次の10年・20年を支える土台になるはずです。



井上 STAGE3の目標の実現に向け、テイカは今まさに重要な転換点を迎えています。STAGE2では外部環境のめまぐるしい変化や事業構造上の課題から、計画に対して厳しい結果となりました。しかし、私はこれをただのマイナスとしては捉えていません。これらの

困難と正面から向き合い、何が問題だったかを経営陣が真剣に分析したからこそ、STAGE3の計画はより現実的な確度を持ったものになったはずです。困難を乗り越えた組織は、その経験を糧に確実に強くなります。変化の激しい時代だからこそ、環境変化に柔軟に対応しつつ、STAGE2の教訓を活かした迅速かつ確かな意思決定が重要だと考えています。

古島 STAGE3の推進において特に注視しているのは、グローバル展開の加速に伴うリスクの複雑化です。知的財産の保護、海外法規制への対応、契約リスクの管理——事業が成長するほど、これらのリスクは種類・地域・連鎖の面で多層的に絡み合い、管理の難易度は飛躍的に高まります。テイカが「まじめに感動素材」というスローガンのもとで社会からの信頼を積み重ねてきたことは、こうした局面における強固な基盤になると考えています。ガバナンスと法的リスク管理を一体で進めることが、今後もテイカが持続可能な成長をし続けるための不可欠な条件だと考えています。

Q3 社外取締役としての決意と今後の テイカに期待することを教えてください。

山本 私の専門とする管理会計や原価管理の知見を、引き続きテイカの現場改善に還元していく所存です。TOCを活用したボトルネックの改善活動を、製造現場から調達・販売プロセスにまで拡張し、「全体最適」を追求する企業文化のさらなる定着を支援してまいります。また、テイカが開発した新素材が多様な分野へ展開されることは、社員のモチベーションと誇りの向上につながります。独立した客観的な立場から経営の監督機能を果たすとともに、現場起点の改善を担う人財の育成を後押しし、テイカが社会から一層信頼される企業へと飛躍していく過程を全力でサポートいたします。



尾崎 テイカには、長年にわたる研究開発の蓄積と、それを支える誠実な企業文化があります。気候変動、生物多様性の喪失、エネルギー問題——こうした課題に化学技術がどう貢献で

きるかは、社会にとって切実なテーマです。テイカの技術にはそれに応える力があると感じています。一方、「環境・社会課題の解決に貢献する」という言葉をもう一步進めれば、化学産業の一員として、その解決に自ら責任を負うという覚悟につながるはずです。それはある意味、企業としての矜持とも言えるでしょう。テイカがその覚悟を持ち続けられるよう、研究開発の方向性や妥当性について、科学者の視点からともに考え、後押ししてまいります。

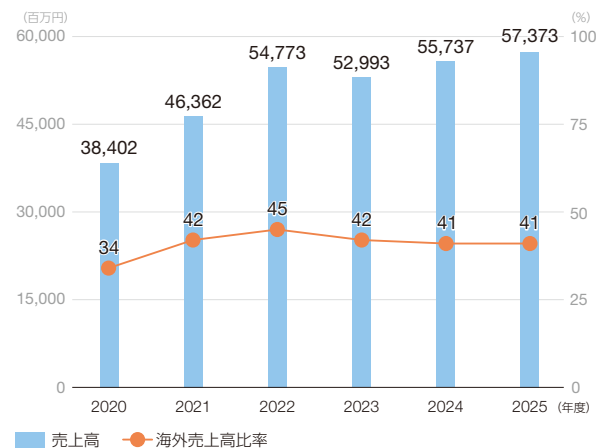
井上 テイカには技術力だけでなく、それを支える誠実な人財と、積極的な議論をする組織文化があります。これは一朝一夕に築けるものではなく、創立から100年以上をかけてテイカが積み上げてきた、大きな競争優位だと感じています。私が社外取締役として大切にしたいのは、その強みを「守る」ことではなく、「次の価値創造へとつなぐ変革を後押しする」ことです。経営経験者として培った実践的な知見を活かし、攻勢に転じるべき局面を的確に見極めながら、経営陣が確固たる自信をもって重要な判断を下せるよう、充分な議論を続けてまいります。

古島 テイカがこれまで社会の信頼を積み重ねてきた背景には、誠実な企業姿勢と健全な経営体制があります。長年にわたり培ってきたこの企業姿勢こそ、あらゆるリスクに対する最大の備えであり、長期的な企業価値の源泉です。だからこそ、法的リスクを見極めながら、経営陣が安心して挑戦できる「安全な場所」を作ること——それが法律家としてテイカに貢献できる最も本質的なことだと考えています。テイカが社会からの信頼をさらに高め、持続的な成長を実現できるよう、法の視点から経営の誠実さを守る役割を果たしてまいります。

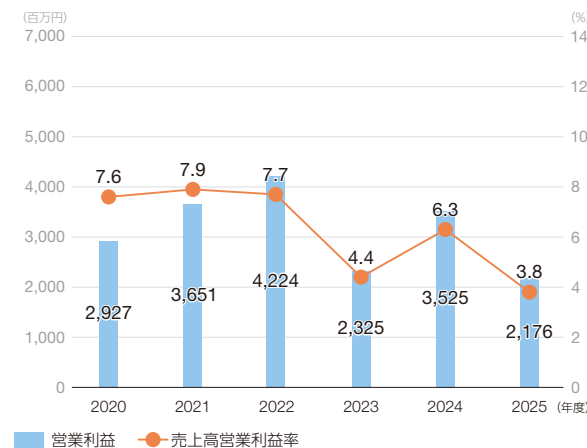


財務ハイライト

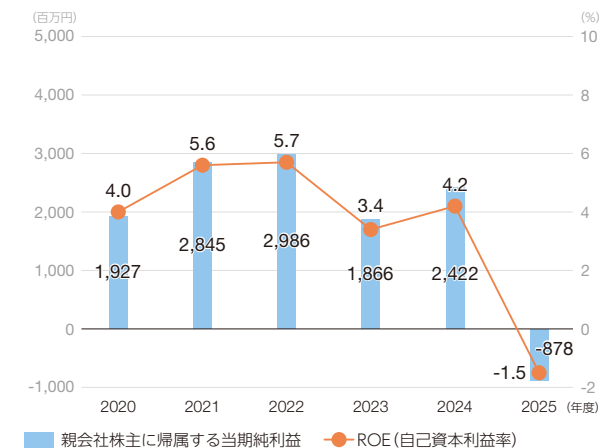
売上高/海外売上高比率



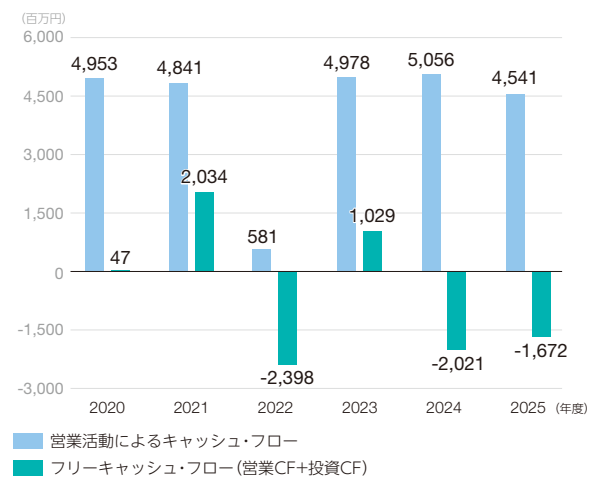
営業利益/売上高営業利益率



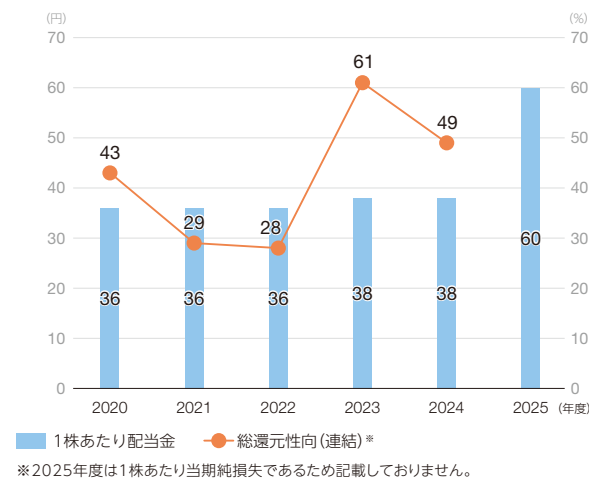
親会社株主に帰属する当期純利益/ROE



営業活動によるキャッシュ・フロー/フリーキャッシュ・フロー



1株あたりの配当金/総還元性向



※2025年度は1株あたり当期純損失であるため記載しておりません。

主要財務データ(10年間)

	単位	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度
P/L(会計年度)											
売上高	(百万円)	38,241	42,521	47,385	45,435	38,402	46,362	54,773	52,993	55,737	57,373
売上総利益	(百万円)	11,215	11,977	12,095	12,362	9,025	9,653	10,436	8,691	10,178	8,994
販売費および一般管理費	(百万円)	5,361	5,935	6,291	6,554	6,097	6,001	6,211	6,366	6,652	6,817
研究開発費	(百万円)	1,104	1,069	971	1,029	1,101	929	996	1,046	1,100	1,157
営業利益	(百万円)	5,854	6,042	5,803	5,808	2,927	3,651	4,224	2,325	3,525	2,176
設備投資額	(百万円)	2,003	1,679	4,593	5,553	4,810	2,747	3,039	3,420	8,694	4,721
減価償却費	(百万円)	2,043	1,986	2,054	2,590	2,737	3,212	3,138	2,902	2,864	3,609
親会社株主に帰属する当期純利益	(百万円)	4,070	3,624	4,007	3,830	1,927	2,845	2,986	1,866	2,422	-878
キャッシュ・フローの状況(会計年度)											
営業活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	7,375	4,002	4,830	5,165	4,953	4,841	581	4,978	5,056	4,541
投資活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	-1,749	-4,992	-3,787	-5,498	-4,905	-2,807	-2,980	-3,949	-7,077	-6,213
フリーキャッシュ・フロー(営業CF+投資CF)	(百万円)	5,626	-989	1,042	-332	47	2,034	-2,398	1,029	-2,021	-1,672
財務活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	-1,459	-536	1,270	-2,346	2,519	-2,363	825	1,453	1,678	-1,196
B/S(会計年度末)											
総資産	(百万円)	53,975	58,843	63,916	63,554	69,177	72,128	75,717	82,709	88,345	88,558
現金および現金同等物	(百万円)	12,614	11,086	13,388	10,713	13,250	12,981	11,582	14,229	14,013	11,194
有利子負債残高	(百万円)	1,718	1,816	3,817	3,012	6,454	5,007	6,855	9,531	12,535	12,378
株主資本	(百万円)	34,047	37,052	40,351	42,714	43,714	45,725	47,876	48,663	49,902	48,127

主要財務データ (10年間)

	単位	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度
1株あたり情報											
1株あたり当期純利益(EPS) (連結) ^{※1}	(円/株)	172.41	154.13	170.47	163.70	83.16	122.79	128.86	80.60	105.46	-38.47
1株あたり純資産(BPS) (連結) ^{※1}	(円/株)	1,659.20	1,819.24	1,916.26	2,010.70	2,152.62	2,196.16	2,296.45	2,489.06	2,578.37	2,670.63
1株あたり当期純利益(EPS) (単体) ^{※1}	(円/株)	169.57	142.80	170.43	163.34	82.67	108.87	123.15	112.32	96.45	-15.36
1株あたり純資産(BPS) (単体) ^{※1}	(円/株)	1,586.08	1,730.88	1,836.06	1,922.13	2,073.07	2,088.18	2,153.00	2,356.15	2,385.45	2,490.74
1株あたりの年間配当金 ^{※1,※2}	(円/株)	24	28	32	40	36	36	36	38	38	60
総還元性向(連結) ^{※3}	(%)	17.6	18.4	18.8	41.8	43.3	29.3	28.0	60.6	49.0	—
DOE(株主資本配当率)	(%)	1.7	1.8	1.9	2.2	1.9	1.8	1.7	1.8	1.7	2.8

※1. 2017年10月1日付で2株につき1株の割合で株式併合を実施しています。2017年度以前の指標は、当該株式併合後の基準で換算したものととなります。

※2. 2019年度は創立100周年のため1株あたり4円の記念配当を実施しています。

※3. 2025年度は1株あたり当期純損失であるため記載しておりません。

主な財務指標

売上総利益率	(%)	29.3	28.2	25.5	27.2	23.5	20.8	19.1	16.4	18.3	15.7
売上高営業利益率	(%)	15.3	14.2	12.2	12.8	7.6	7.9	7.7	4.4	6.3	3.8
ROE(自己資本利益率)	(%)	11.1	8.9	9.1	8.4	4.0	5.6	5.7	3.4	4.2	-1.5
D/Eレシオ	(倍)	0.04	0.04	0.08	0.06	0.13	0.10	0.13	0.17	0.21	0.20
自己資本比率(連結)	(%)	72.3	72.7	70.5	73.3	72.1	70.6	70.3	69.3	66.6	68.9
株価収益率(PER) (連結) [※]	(倍)	8.8	18.3	14.9	8.7	17.8	10.5	9.1	18.8	12.6	—
株価純資産倍率(PBR) (連結)	(倍)	0.91	1.55	1.33	0.71	0.69	0.59	0.51	0.61	0.52	0.64
海外売上高比率	(%)	29.8	32.9	35.7	33.7	34.0	41.6	44.9	41.6	40.9	41.3
研究開発費対売上高比率(連結)	(%)	2.9	2.5	2.0	2.3	2.9	2.0	1.8	2.0	2.0	2.0

※ 2025年度は1株あたり当期純損失であるため記載しておりません。

会社概要

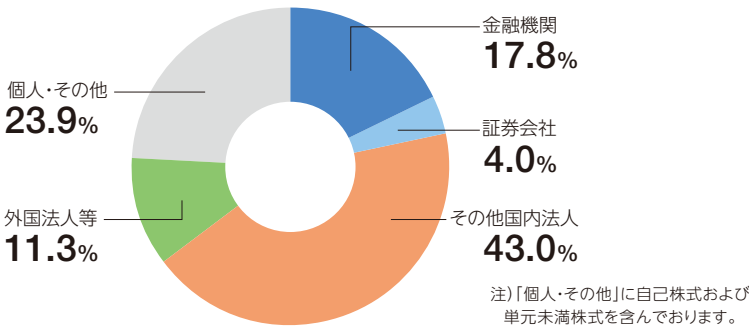
会社情報

商号	テイカ株式会社	
英文名	TAYCA CORPORATION	
本社事務所	〒540-0012 大阪市中央区谷町4丁目11番6号	
本店所在地	〒551-0022 大阪市大正区船町1丁目3番47号	
創立	1919年(大正8年)12月22日	
従業員数	(連結)862名 (単体)577名 (2026年3月31日現在)	
資本金	9,855,953,999円	
事業内容	各種化学工業薬品の製造、販売(酸化チタン、界面活性剤、硫酸、微粒子酸化チタン、表面処理製品、無公害防錆顔料、圧電材料、導電性高分子薬剤)	
工場	岡山市、赤磐市、瀬戸内市(以上岡山県)、大阪市	
グループ 関係会社 (2026年4月1日)	国内	テイカ倉庫株式会社 テイカ商事株式会社 テイカM&M株式会社 ジャパンセリサイト株式会社
	海外	TAYCA(Thailand)Co.,Ltd. TAYCA(VIETNAM)CO.,LTD. TRS Technologies,Inc.

株式情報 (2026年3月31日現在)

発行可能株式総数	75,000,000株
発行済株式の総数	23,914,414株
株主数	5,819名
上場証券取引所	東京証券取引所プライム市場
証券コード	4027
株主名簿管理人	三菱UFJ信託銀行株式会社

所有者別株式分布状況



大株主の状況(上位10名) (2026年3月31日現在)

株主名	持株数(千株)
三井物産株式会社	1,784
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	1,661
三菱商事株式会社	1,630
山田産業株式会社	1,470
みずほ信託銀行株式会社退職給付信託 みずほ銀行口 再信託受託者 株式会社日本カストディ銀行	1,009
テイカグループ持株会	914
中央日本土地建物株式会社	694
関西ペイント株式会社	612
住友商事株式会社	500
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	419

※当社は自己株式1,083千株を保有していますが、上記株主構成からは除外しています。



将来見通しに関する注意事項・免責事項

本報告書に記載されている将来の計画数値や見通しに関する記述は、当社が本報告書発行時点で入手可能な情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいております。実際の業績や施策等は、様々な要因により記載の内容とは異なる可能性があります。

[発行] 2026年10月