

# 2016年1月期(第56期) 第2四半期(2~7月) 決算説明会資料

2015年9月1日

菱洋エレクトロ株式会社

【東証一部 証券コード:8068】

<http://www.ryoyo.co.jp>

**設立** : 1961年(昭和36年)2月27日

**資本金** : 136億72百万円

**代表者** : 代表取締役会長 小川 賢八郎  
代表取締役社長 大内 孝好

**従業員数** : 連結 521名 単体 465名  
(15年Q2末) ※グループ総人員 607名

**事業内容** : ◇ 半導体/デバイスの販売  
◇ ICT製品(HW/SW)の販売  
◇ 組込み製品の販売  
◇ 上記に関わる技術サポート  
◇ 上記に関わる各種サービス

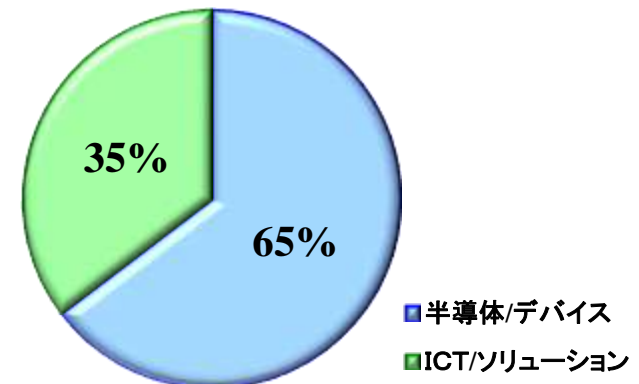
**ISO 9001 / 14001 / 27001** :  
国内全拠点(サテライトオフィスを除く)で取得

**国内拠点** : 仙台、郡山、松本、高崎、大宮、  
八王子、横浜、  
名古屋、京都、大阪、福岡

**海外拠点** : 大連、上海、深圳、香港、台北、  
バンコク、クアラルンプール、  
シンガポール、シリコンバレー

**国内子会社** : リョーヨーセミコン、  
リョーヨーセキュリティサービス

**品目別売上構成** (16.1期/上期)



2016年1月期 上期の報告

2016年1月期 通期の計画

中期的な取り組み

— 中期経営計画(17.1期～19.1期)について —

# 2016年1月期 上期の報告

# P/L : 売上・営業利益とも前年実績・期初計画を上回る



(単位: 億円, %)

	15.1期 上期	16.1期		前期比	コメント
		期初計画	上期		
売上高	540	585	587	+8.6%	前期実績・期初計画ともに上回る
売上総利益 (率)	41.8 7.7%	46.5 7.9%	46.2 7.9%	+10.6%	概ね期初計画通りの利益率となり、 売上総利益額は前期比10%超の増益
販管費	33.2	35.5	35.0	+5.6%	人件費や売上増に伴う物流費等が増加
営業利益 (率)	8.6 1.6%	11.0 1.9%	11.2 1.9%	+30.1%	大幅な増収効果により、 前期比30%超の増益になるとともに、 期初計画についても上回って着地
営業外損益	2.2	2.0	3.2	+42.3%	投資有価証券の運用収益が増加
経常利益 (率)	10.8 2.0%	13.0 2.2%	14.4 2.5%	+32.7%	
特別損益	1.1	0.0	2.7	+138.5%	投資有価証券売却益/売却損をそれぞれ計上
税引前利益	12.0	13.0	17.1	+42.6%	
法人税等	4.5	4.5	6.1	+35.5%	
四半期純利益 (率)	7.5 1.4%	8.5 1.5%	11.0 1.9%	+46.9%	営業外収益の上振れ、特別利益の計上により 前期実績・期初計画とも大きく上回る

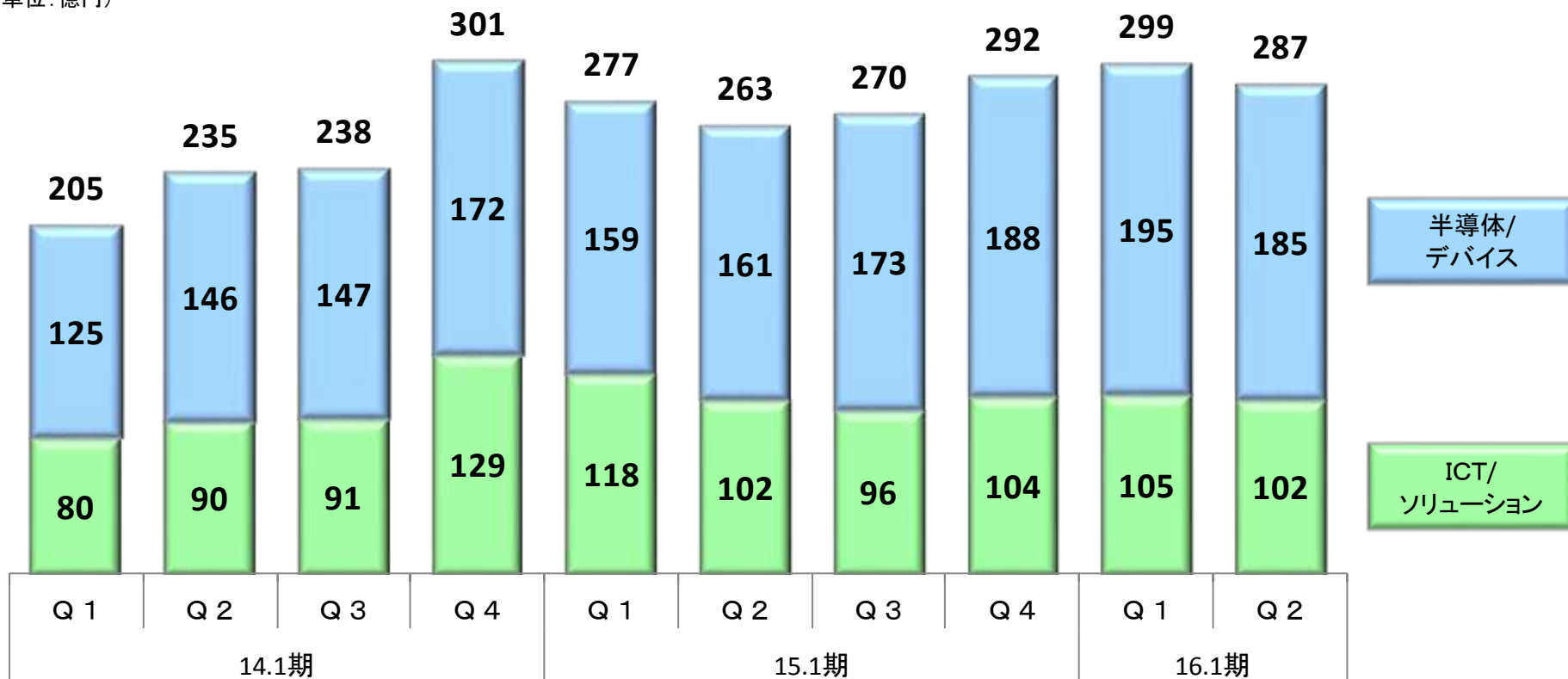
# 品目別売上高：半導体/デバイスが大幅増収

(単位: 億円, %)

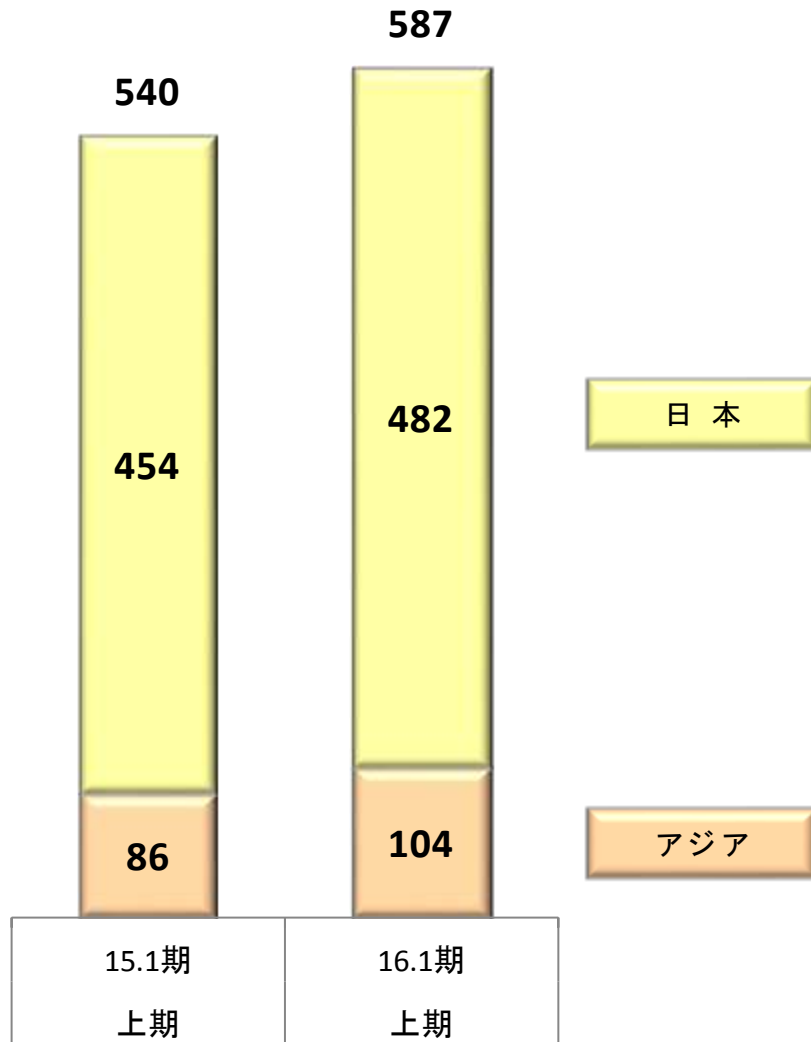
		15.1期 上期	16.1期 上期	前期比	コメント
総売上高		540	587	+8.6%	
半導体/デバイス		321	379	+18.3%	
用途別	通信	44	96	+116.0%	通信機器向け液晶の製造受託ビジネスが大幅増加
	デジタル家電/その他家電	41	49	+19.7%	テレビ向けを中心に増加
	車載	19	20	+7.0%	前期から大きな変動なし
	PC/周辺機器	114	107	▲6.0%	プリンタ等の周辺機器向けは堅調持続も、 昨年の特需の反動によりPC向けが減少
	産業/その他	103	107	+4.7%	前期比での増収は確保したものの、 期初時点での期待値からするとやや弱めでの着地
ICT/ソリューション		219	207	▲5.5%	
品目別	PC/Server/Network	69	59	▲15.3%	一部大型案件の失注が影響
	出力機器	33	37	+14.0%	新規案件の立ち上がりが寄与
	Software/組込み	117	111	▲5.2%	昨年の特需の反動によりPC向けソフトウェアが減少

直近(16.1期Q2)では大型案件の減速が影響したものの、  
前期と比べると一段高い売上水準へ上昇

(単位: 億円)



(単位: 億円)



**日本、アジアともに  
前年同期比増収を達成**

- ▶ 日本 :  
通信機器向け液晶が大幅に増加。
- ▶ アジア (シンガポール, 香港, 上海) :  
テレビ向け半導体や通信機器向けの液晶が増加。



(単位: 億円)



**引き続き、強固な財務状況を維持**

- **在庫：**  
売上水準の上昇に連動したほか、上期停滞した案件の影響で増加。
- **固定資産：**  
債券等の投資有価証券の流動資産への振り替えが進む。
- **純資産：**  
自己株式取得(60万株)を実施。
- **自己資本比率：80.0%**

## 2016年1月期 通期の計画

上期の売上高～営業利益については概ね期初計画通りで着地。  
 下期の売上構成に修正はあるものの、年間計画は据え置き。



売上高は前期比10%超、営業利益は同20%超の増加を目指す

(単位: 億円, %)

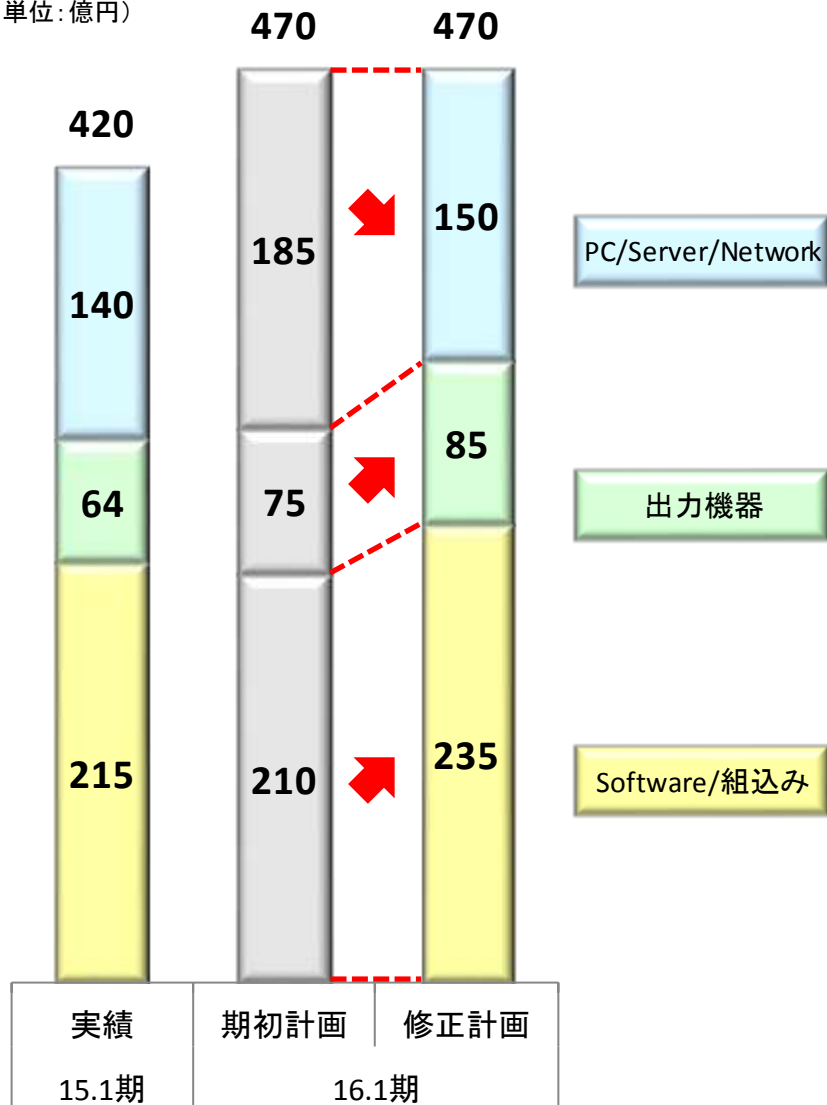
	15.1期 年間	16.1期			前期比 (年間)	上期 進捗率
		上期(実績)	下期(差引)	年間(計画)		
売上高	1,101	587	633	1,220	+10.8%	48.1%
売上総利益 (率)	88.0 8.0%	46.2 7.9%	51.8 8.1%	98.0 8.0%	+11.3%	47.2%
販管費	67.5	35.0	38.0	73.0	+8.2%	48.0%
営業利益 (率)	20.5 1.9%	11.2 1.9%	13.8 2.2%	25.0 2.0%	+21.7%	44.7%
経常利益	25.0	14.4	14.6	29.0	+16.1%	49.6%
当期純利益 (率)	16.8 1.5%	11.0 1.5%	8.0 1.7%	19.0 1.6%	+12.8%	57.8%
(ROE)	2.6%			2.9%		



中国市場向けの減速を織り込み、  
産業向けの見通しを修正

- **通信：**  
上期堅調であった液晶ビジネスに生産調整の動きが見られる。ただし、上期着地の上振れ分を考慮し、年間計画は据え置き。
- **PC/周辺機器：**  
PC向けは特需の反動が見られるが、その影響は当初想定よりも軽微。また、周辺機器向けは引き続き堅調。
- **産業 / その他：**  
中国市場向けを中心に期初時点での期待感がやや減退。

(単位: 億円)



**PC/Server/Networkの下振れを  
出力機器とソフトウェアでカバー**

- **PC/Server/Network :**  
上期の下振れや新商材の寄与の大幅遅れといった一過性の要因に加え、クラウド化の進行により、オンプレミス型の需要低下が影響。
- **出力機器 :**  
上期は不具合対応で停滞した案件が下期以降再び動き出す。
- **Software/組込み :**  
半導体ビジネス同様、PC特需の反動の影響が軽微。

➤ 株主還元方針：

当社は事業活動から得られた利益の配分を経営における重要事項の一つとして位置づけており、安定した経営基盤の維持ならびに今後の事業拡大に取り組む一方、財政状態や経営環境を勘案しながら株主還元を行っております。

16.1月期以降の株主還元については、配当および自己株式取得により**当該年度の当期純利益に対する総還元性向100%**を当面目指してまいります。

		1株当たり配当金			配当性向	自己株式取得
		Q2末	期 末	年 間		
16.1期	(予想)	—	15円	30円	39.3%	未 定
	(実績)	15円	—	—	—	60万株
15.1期	(実績)	15円	15円	30円	44.9%	—

## 中期的な取り組み

— 中期経営計画(17.1期～19.1期)について —

## 社会 / 株主

- アベノミクス：「稼ぐ力」の向上
- コーポレートガバナンス・コード
- ISS方針公表(ROE重視)

— 課題 —

収益性の向上(利益率改善)

## 仕入先

- 国内・海外を問わないメーカーの再編
- 代理店の絞り込み(効率化)
- 代理店への要求レベルの高度化

— 課題 —

長期安定基盤の確立

## 顧客

- 設計・製造の海外移管(OEM/ODM活用)
- 徹底したコストダウン
- バリューチェーンの再編(ゲームチェンジ)

— 課題 —

デマンドクリエーションの強化

## 同業他社

- 業界再編の加速
- 代理店権・商権をめぐる競争の激化
- 業界全体の傾向としての採算性低下

— 課題 —

他社との差別化(強み)



● 経営理念 ●

時代に即して存在価値を深める

● ミッション ●

ステークホルダーとともに持続的成長を実現する集団

● ビジョン ●

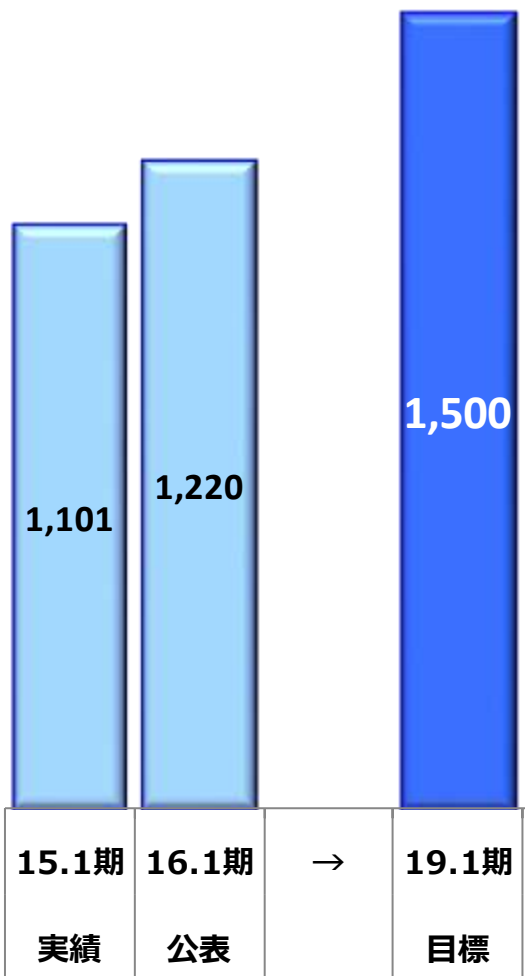
“全てがつながるスマート社会”に感動を与えるソリューションパートナーになる



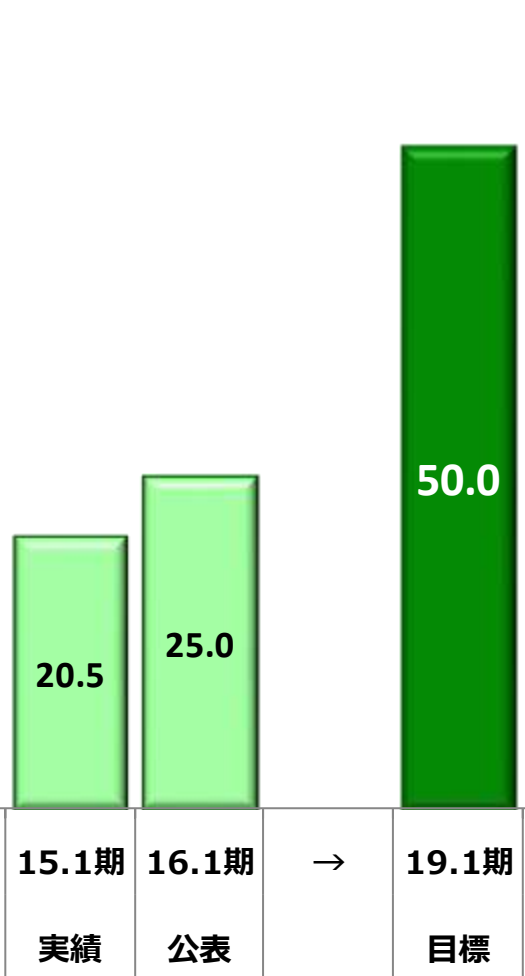
基本方針

**IoTアプローチにより新たな強みを創造し  
顧客の価値向上に貢献する**

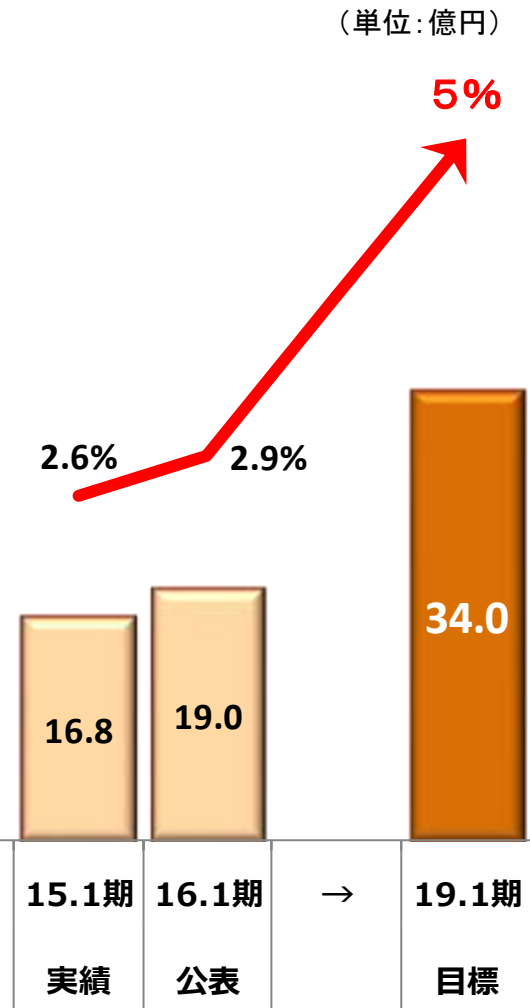
## 1 売上高



## 2 営業利益



## 3 当期純利益 / ROE



基本戦略	事業領域	
	半導体／デバイス	ICT／ソリューション
1 IoTアプローチでコア事業を拡大	✓	✓
2 成長分野への戦略的投資	✓	✓
3 グローバル戦略の加速	✓	✓
4 持続的成長に向けた事業基盤の強化		

## IoTの広がりによるビジネスインパクト



顧客のIoT成長戦略

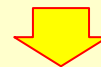
IoTアプローチ

コアコンピタンス

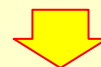
コア事業



IoTの普及により  
産業構造の変化が加速



顧客のIoT成長戦略に向けた  
価値提案 (IoTアプローチ)



ビジネス機会の創出により  
コア事業を拡大

## 菱洋の強み①

事業分野

- ✓Service
- ✓Network
- ✓Device
- ✓Sensor
- ✓Security

すべてを  
既存領域  
に持つ

- ✓製造業
- ✓流通小売
- ✓医療機関
- ✓建築土木
- ✓その他

顧客

## 菱洋の強み②

最新テクノロジーによる  
マルチベンダー  
トータルソリューション

## 菱洋の強み③

市場や顧客の  
未知の需要・要求に応える  
デマンドクリエーション

“全てがつながるスマート社会”に  
感動を与えるソリューションパートナー

フィールド&モバイルワーク  
・イノベーション

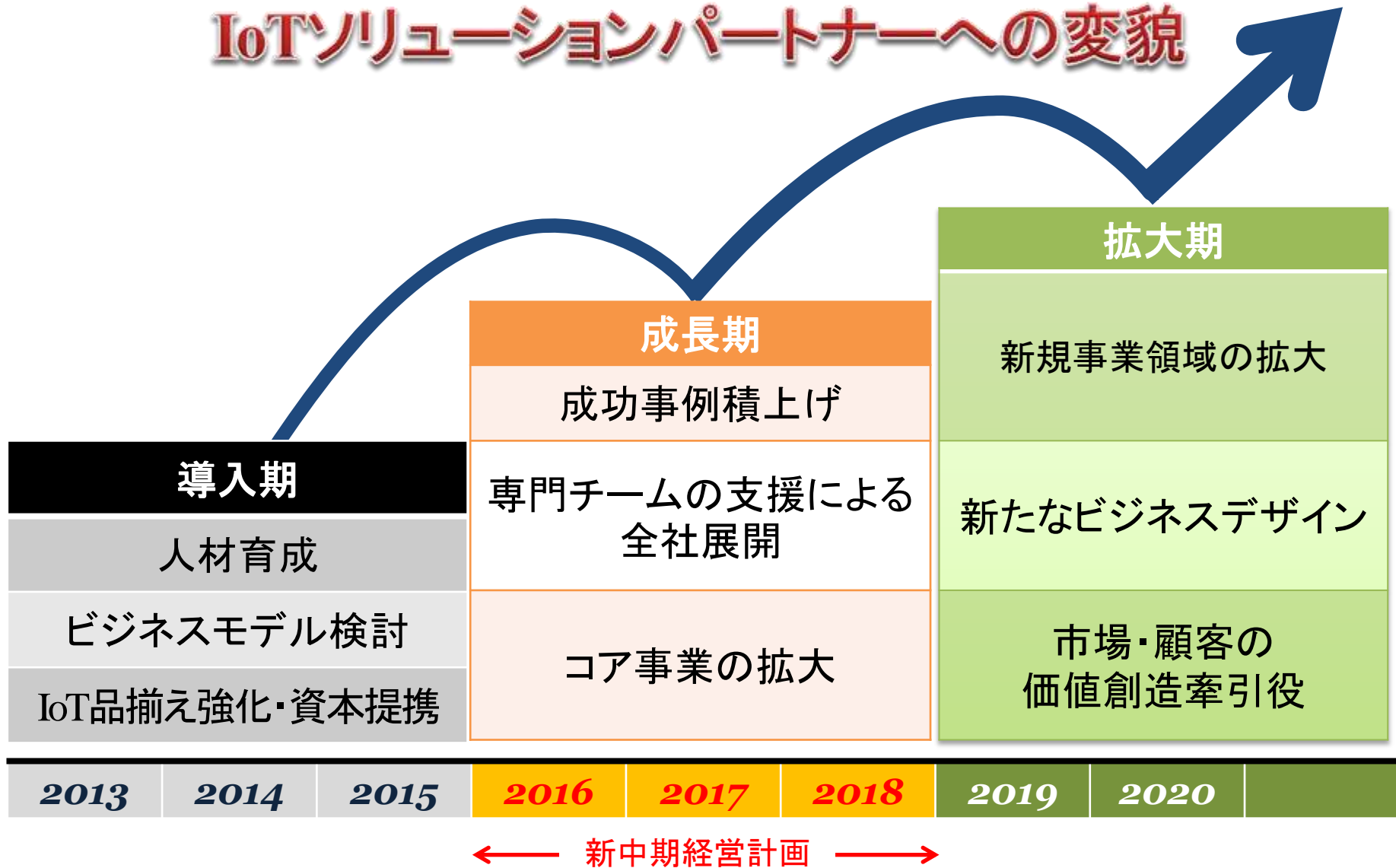
リョーヨー

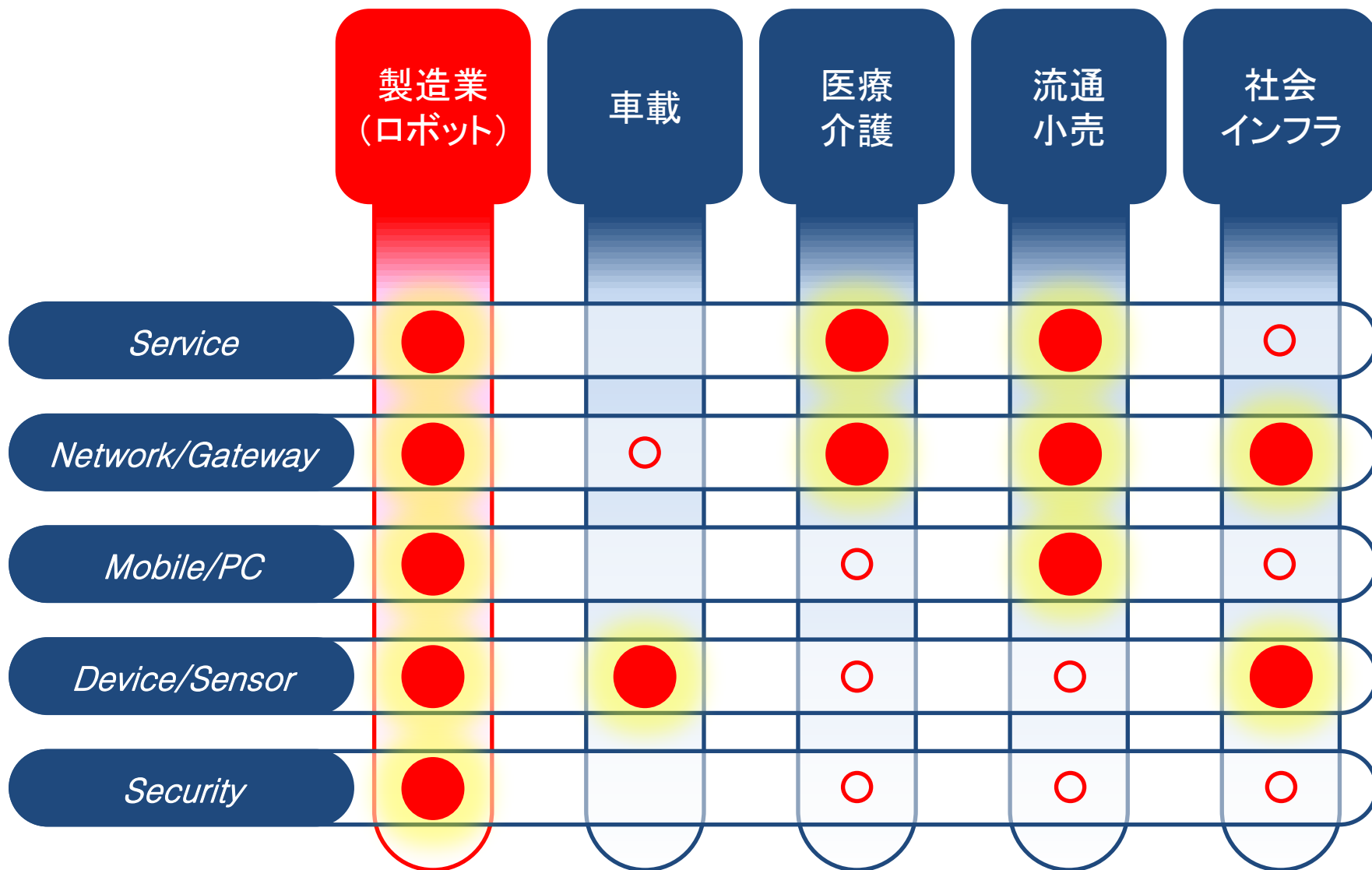


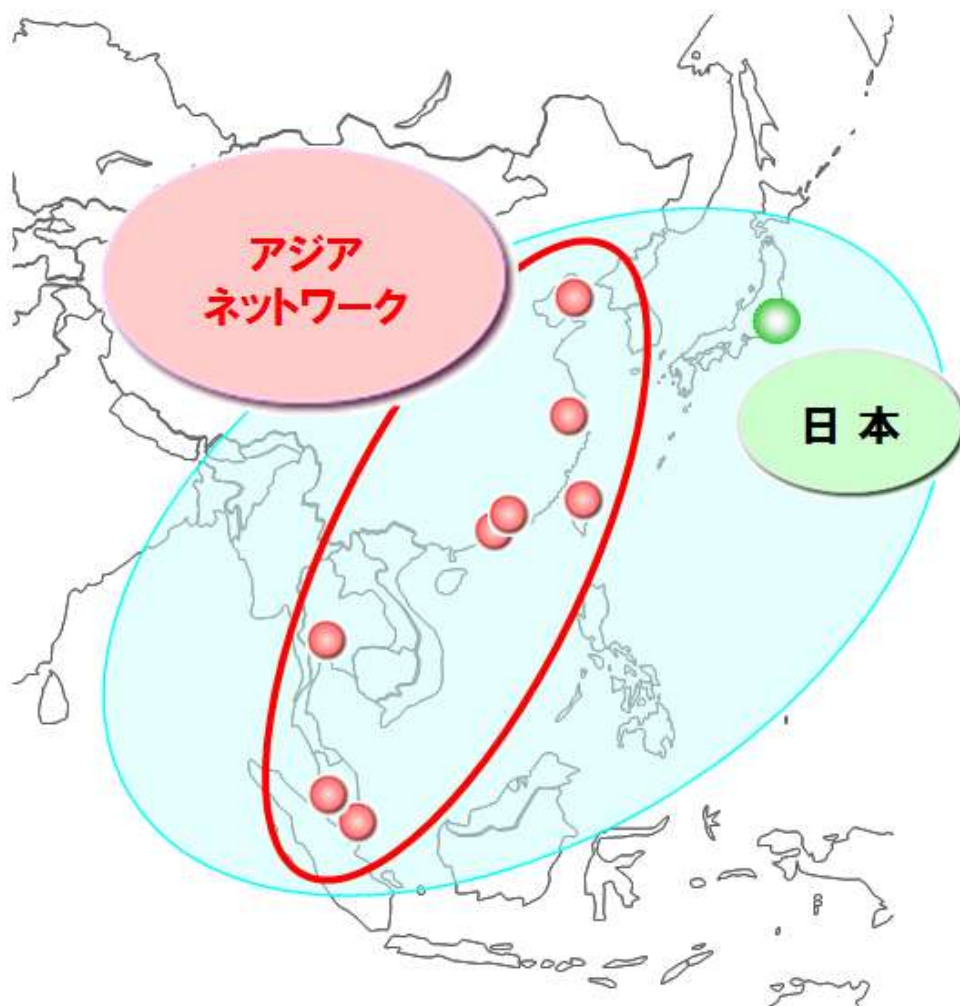
新たな価値創造

- コスト削減
- 迅速化/稼働率アップ
- 品質向上
- 安全性向上
- 省エネ化
- 価値を生むコミュニケーション

# IoTソリューションパートナーへの変貌

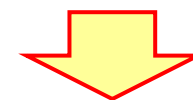






現行中期経営計画 (FY13~15) の  
グローバル戦略を継続し、  
取り組みを更に加速させる

~2014年  
《自主ビジネスの立ち上げ》



2015年~  
《自主ビジネスによる収益貢献》



# 持続的成長

透明性の高い経営を実践するコーポレートガバナンスの強化

デマンドクリエーション、グローバル人材育成の更なる強化

営業活動を活性化するIT環境の整備

パートナー連携強化(M&Aを含む)

更なる業務効率化(国内外BPO拡大)

ダイバーシティ経営の推進

- 将来に向けた成長力
- 事業基盤の強化
- 新たな成長戦略

- 必要な資金確保
- 収益力向上

資本の有効活用

株主還元

安定的な配当と  
積極的な自己株式取得

基本方針：  
連結総還元性向  
100%

ROE目標  
19.1期:5%、  
早期に8%以上へ

財務基盤の  
維持

継続的な“投資”と“株主還元”を可能にする  
最適資本構成の構築  
キャッシュ創出力の向上

## <2016年1月期 上期の報告>

- 売上高、営業利益、経常利益、四半期純利益はいずれも前期実績・期初計画をともに上回る。
- 株主還元方針に基づき、60万株の自己株式取得を実施。

## <2016年1月期 通期の計画>

- 売上構成に修正はあるものの期初計画を据え置き、3期連続での増収増益を目指す。

## <新中期経営計画(17.1期~19.1期)>

- “IoTソリューションパートナーへの変貌”を目指し、各種取り組みを加速。
- 2019年1月期 目標

売上高:1,500億円、営業利益:50億円、ROE:5%

## ● 注意事項

本資料内の業績および将来に対する見通しは、当社が発表時点で合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の結果は経済環境やその他様々な要因より、当初の見通しとは異なる可能性がありますことを予めご承知おきください。

## — 本資料に関するお問い合わせ先 —

菱洋エレクトロ株式会社  
経営戦略室 経営企画部

TEL : 03(3546)5088 E-mail : [irmanager@ryoyo.co.jp](mailto:irmanager@ryoyo.co.jp)