

# 2017年1月期(第57期) 決算説明会資料

2017年3月10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 498名 単体 444名  
(17年1月末) (グループ総人員 596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

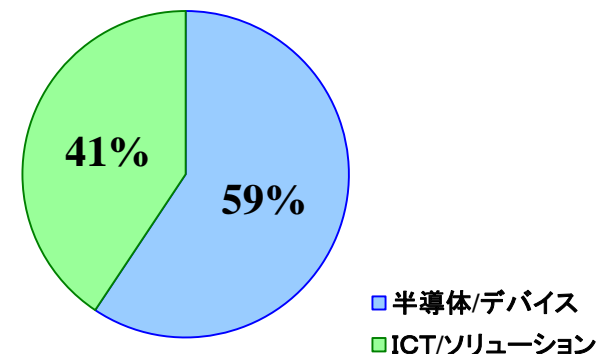
**認証取得** : ISO 9001 / 14001 / 27001

**国内拠点** : 仙台、郡山、松本、大宮、  
(11拠点) 東京(本社)、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、  
(10拠点) バンコク、クアラルンプール、  
シンガポール、ベンガルール、  
シリコンバレー

**国内子会社** : リョーヨーセミコン、  
(3社) リョーヨーセキュリティサービス、  
アイストリーム

**品目別売上構成** (17.1期/年間)



# 2017年1月期の報告

## ➤ 国内経済：

- 国内における設備投資や個人消費の回復に力強さを欠く
- 為替変動や不安定な世界経済・政治の動向など、不確実性が高まる  
⇒ 直接的、間接的に企業収益にも影響が及ぶ

## ➤ エレクトロニクス業界：

- IoT (Internet of Things) の実用化に向けた動きが加速するなど、一部では今後に向けた明るい材料が出始める
- しかし、半導体/デバイス関連では中国の景気減速に加えて、熊本地震の影響が表面化
- ICT関連は、企業のハードウェア設備投資が伸び悩むものの、サービス・サポートやソフトウェア分野は堅調に推移

# P/L : 売上は大きく減少も、利益面は前期比増益



(単位:億円)

	16.1期 実績	17.1期		実績	前期比	コメント
		期初計画 (3/9発表)	修正計画 (11/29発表)			
売上高	1,123	1,100	970	984	▲12.4%	半導体/デバイス的大幅減収が響く
売上総利益	78.5 (7.0%)	92.0 (8.4%)	81.3 (8.4%)	81.0 (8.2%)	+3.1%	16.1期は在庫評価損および在庫廃棄損を計上しており、利益額、利益率ともに改善
販管費	69.8	71.0	67.8	67.3	▲3.6%	物流費などの諸経費、人件費ともに減少
営業利益	8.8 (0.8%)	21.0 (1.9%)	13.5 (1.4%)	13.7 (1.4%)	+56.6%	
営業外損益	2.2			1.7	▲21.3%	
経常利益	11.0 (1.0%)	21.0 (1.9%)	13.5 (1.4%)	15.5 (1.6%)	+41.0%	
特別損益	1.3			▲2.0	—	投資有価証券および関係会社株式の評価損を計上
税引前利益	12.2			13.4	+9.7%	
法人税等	4.8			5.2	+8.3%	
親会社株主に 帰属する 当期純利益	7.4 (0.7%)	13.9 (1.3%)	8.5 (0.9%)	8.2 (0.8%)	+10.7%	
ROE	1.1%	2.2%	1.3%	1.3%		

# 品目別売上：半導体/デバイスは全般的に苦戦



(単位:億円)

	16.1期 実績	17.1期		実績	前期比	コメント	
		期初計画 (3/9発表)	修正計画 (11/29発表)				
売上高	1,123	1,100	970	984	▲12.4%		
半導体/デバイス	723	672	580	584	▲19.2%		
用途別	通信	153	117	89	86	▲43.5%	前期寄与した液晶関連の大型案件が終息したほか、一部案件で歩留まり上がらず計画未達
	デジタル家電/ その他家電	101	103	82	80	▲21.2%	下期以降、主力のテレビ・ゲーム機向けがいずれも減速
	車載	37	30	28	27	▲26.7%	一部案件の終息があったものの、概ね計画通りで着地
	PC/周辺機器	211	210	190	199	▲5.9%	依然として厳しい状況が続いており、PC向け、周辺機器向けともに前期実績を下回る
	産業/その他	221	212	191	192	▲13.0%	当初から下期以降の回復を見込んでいたものの、熊本地震の影響や一部案件の先送りにより苦戦
ICT/ソリューション	400	428	390	400	▲0.0%		
品目別	PC/Server/Network	115	132	95	100	▲13.0%	大型案件が減少、単価下落が想定以上と厳しいが、サービス・サポートなどの高利益率Bizに注力
	出力機器	70	78	80	80	+14.2%	プリンター関連の大型案件が寄与し、前期比増収
	Software	118	111	123	125	+5.5%	減収を見込んだ当初計画に反し、法人向け需要は堅調
	組込み機器 他	97	107	92	95	▲1.8%	グラフィック系商材が大きく伸長したものの、金融端末向けビジネスなどが縮小

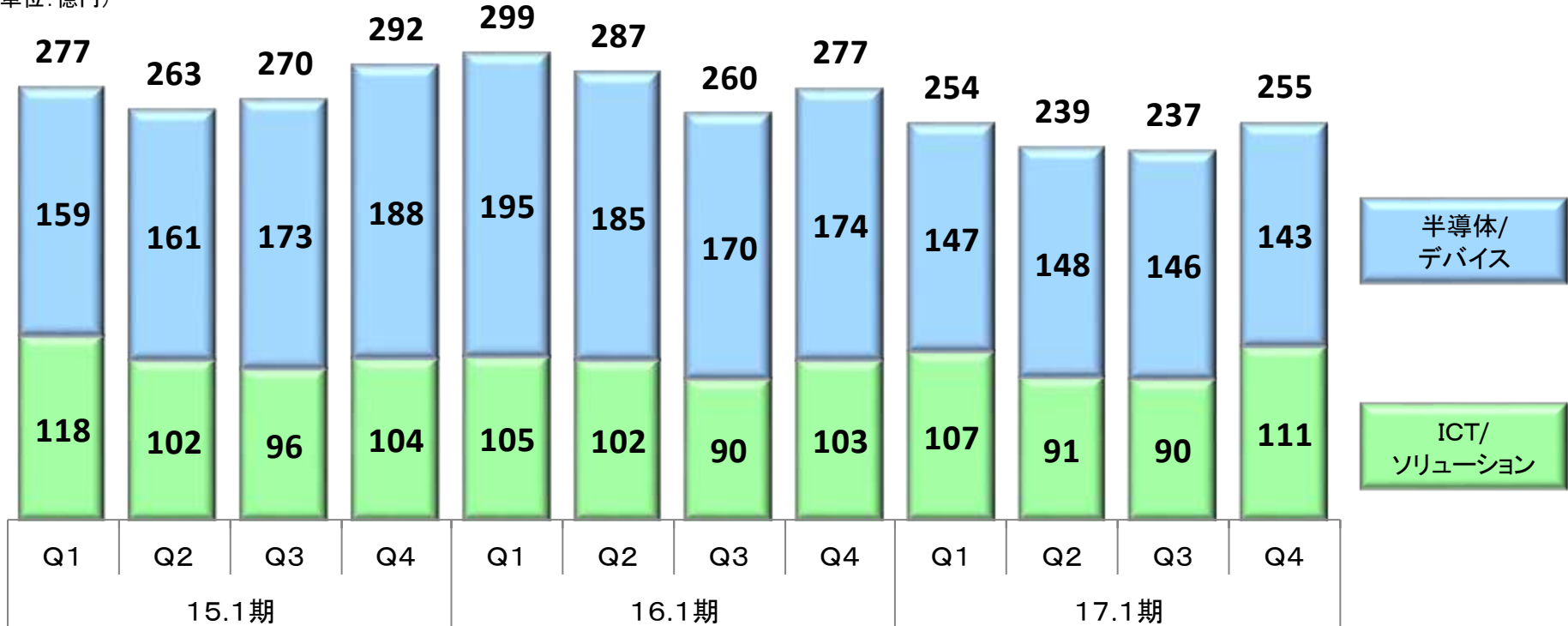
➤ 半導体 / デバイス :

17.1期は比較的大きな変動がなく、各四半期とも140億円台で推移

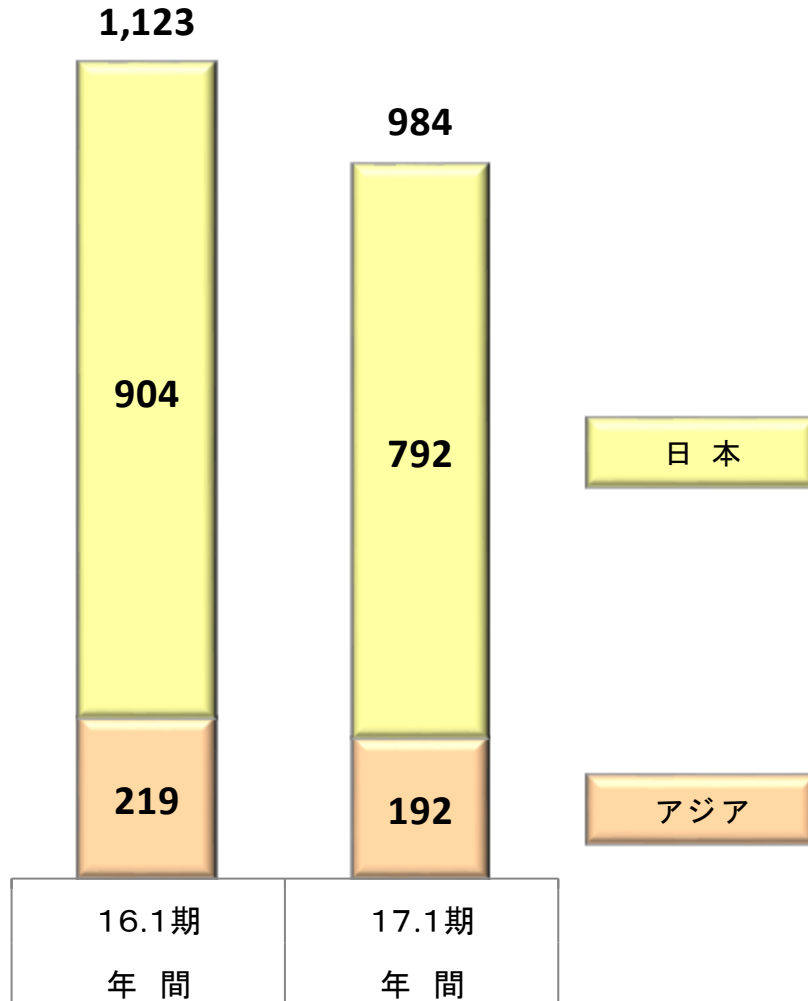
➤ ICT / ソリューション :

品目別ではQ3⇒Q4に掛けてすべての品目が増収、  
 トータルの売上高でも直近3年間で2番目となる水準まで伸長

(単位: 億円)



(単位: 億円)

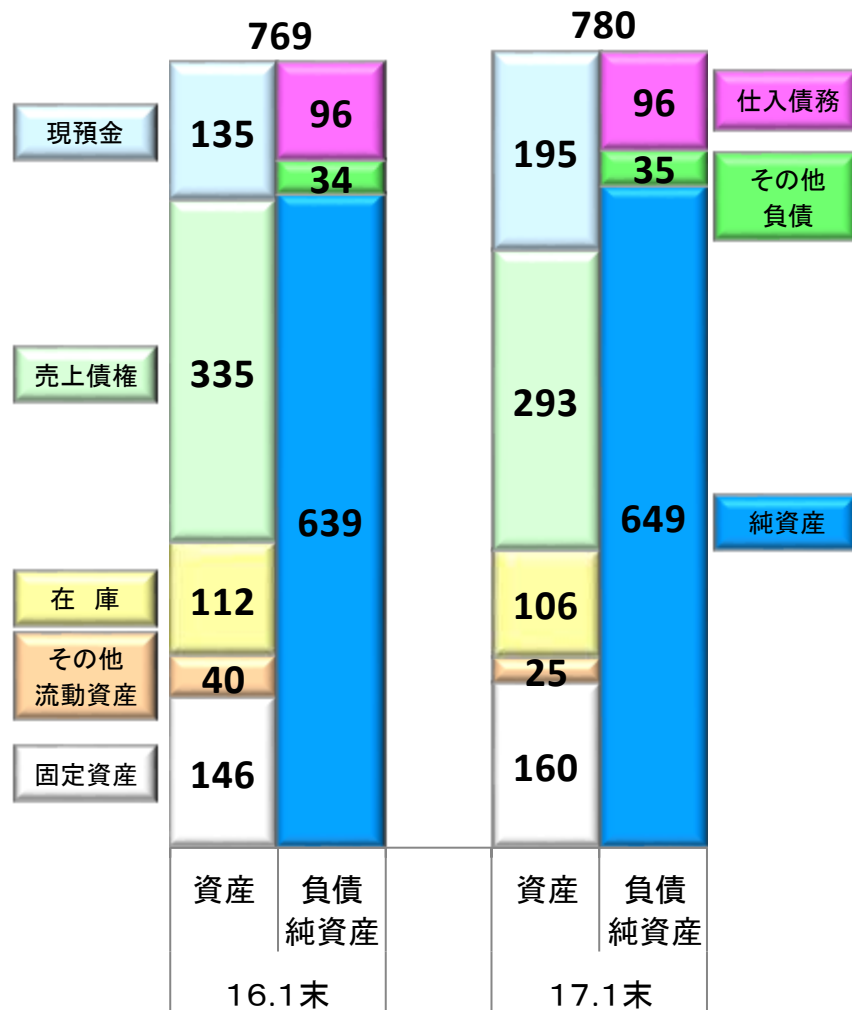


日本、アジアの両セグメントとも減収

- 日本 :  
大型案件の終息を主要因としながらも、  
半導体/デバイスが総じて低調
- アジア (シンガポール, 香港, 上海, ベンガルール) :  
金融端末向け組込み製品や、  
テレビ、産業機器向けの半導体が減少



(単位: 億円)



**引き続き、強固な財務状況を維持**

- **現預金** : 増配および自己株式取得を実施も、運転資金の減少により大幅に増加
- **売上債権** : 売上水準の低下に伴い減少
- **純資産** :
  - ・上期に自己株式取得を実施
  - ・その他有価証券評価差額金が増加
- **自己資本比率** : 83.1%

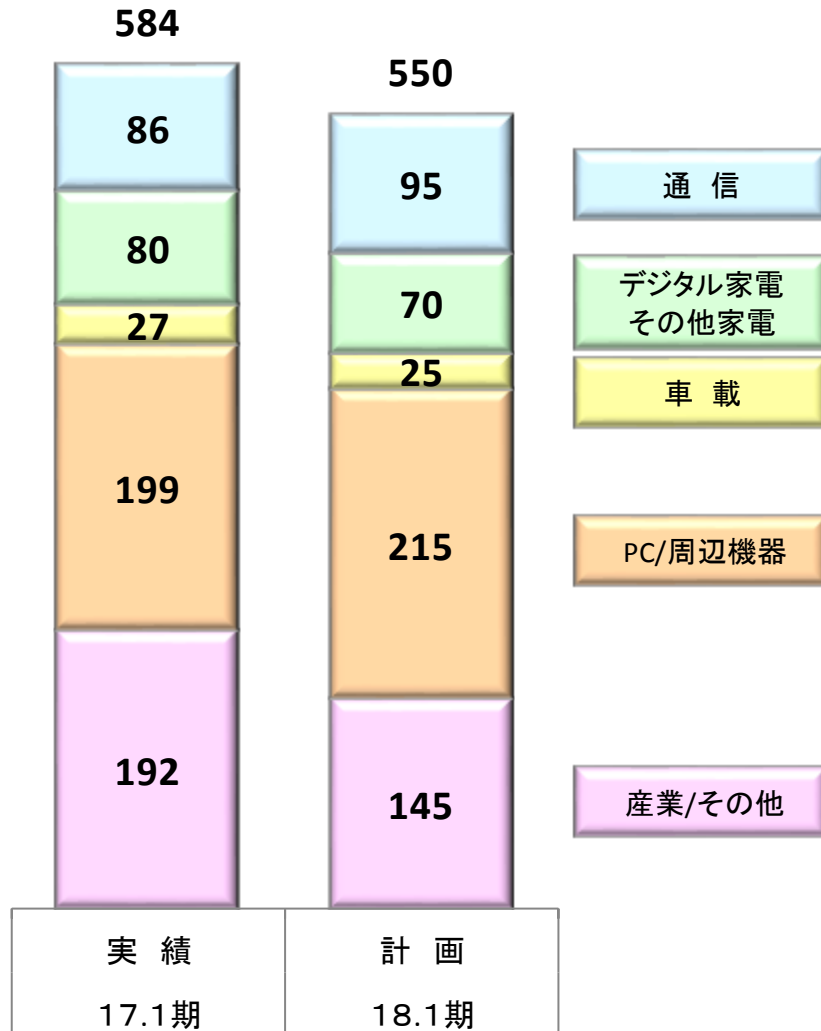
## 2018年1月期の計画

- ▶ **売上高：**  
半導体/デバイス関連は引き続き厳しさが継続するものの、下期以降のIoTビジネスの本格的な立ち上がりに期待
- ▶ **営業利益：**  
IoTビジネスの立ち上がりが売上総利益率の向上に寄与、販管費の増加を吸収して、前期比増益を見込む

(単位:億円, %)

	17.1期 年間 (実績)	18.1期		年間 (計画)	増減差	増減比
		上期 (計画)	下期 (計画)			
売上高	984	480	520	1,000	+16	+1.6%
売上総利益	81.0 (8.2%)	41.0 (8.5%)	45.5 (8.8%)	86.5 (8.7%)	+5.5	+6.8%
販管費	67.3	34.5	36.5	71.0	+3.7	+5.5%
営業利益	13.7 (1.4%)	6.5 (1.4%)	9.0 (1.7%)	15.5 (1.6%)	+1.8	+12.9%
経常利益	15.5	7.0	9.5	16.5	+1.0	+6.8%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	8.2 (0.8%)	4.5 (0.9%)	6.5 (1.3%)	11.0 (1.1%)	+2.8	+33.7%
ROE	1.3%			1.7%		

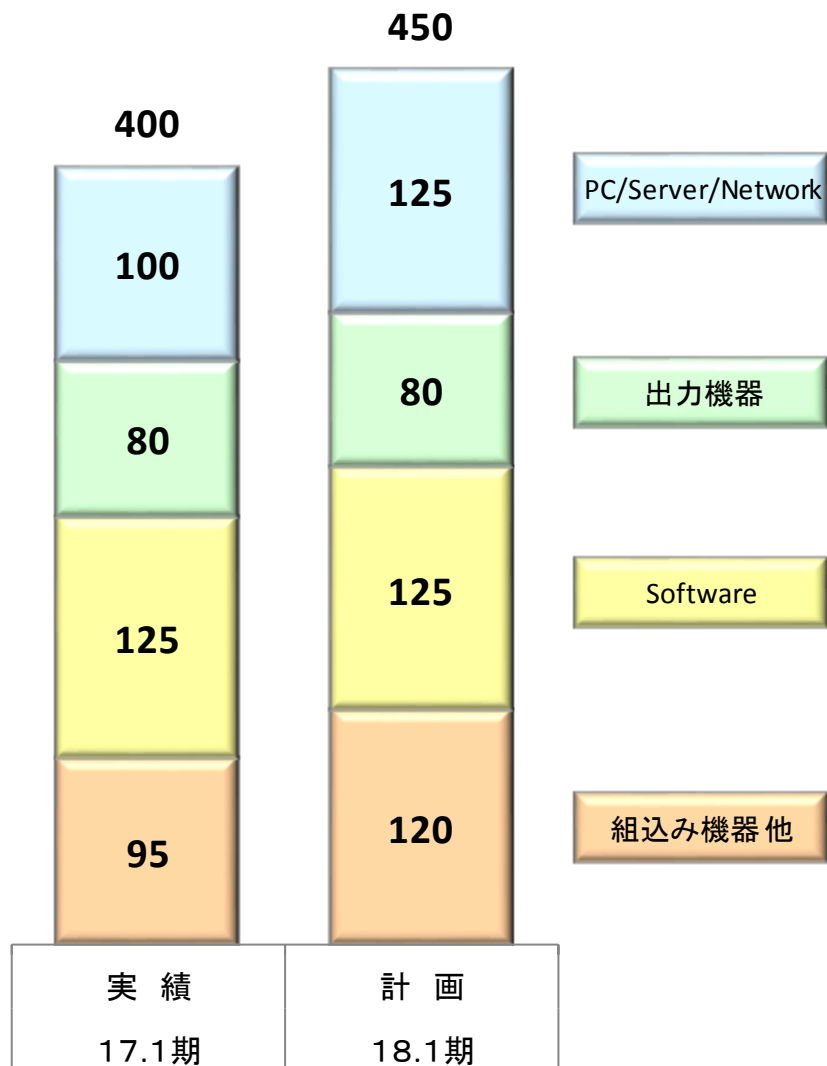
(単位: 億円)



**産業向け的大幅減により、  
前期比▲34億円(▲5.8%)**

- **通信：**  
通信モジュール関連のビジネスでメーカーの歩留まりが改善
- **デジタル家電 / その他家電：**  
主力のゲーム機、テレビ向けが減少
- **PC / 周辺機器：**  
PC、周辺機器向けともに増加の見通し
- **産業 / その他：**  
代理店権の異動に加えて、一部客先での生産調整の影響により大幅な減収を見込む

(単位: 億円)



**IoTビジネスの拡大を見込み、  
前期比+50億円(+12.5%)**

- PC / Server / Network :  
IoT案件の取り込みによる拡大を見込む
- 出力機器 :  
大型案件の寄与に加えて、  
サイネージの需要も堅調な見通し
- Software :  
PC市況は底打ちの様相であり、  
17.1期同様、法人向け需要は堅調
- 組込み機器 他 :  
AI・Deep Learningに優位性を持つ  
グラフィック系商材が拡大

## ➤ 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。

当面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親会社株主利益に対する総還元性向：100%を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		
18.1期	(予想)	30円	30円	60円	133.7%	(※)
17.1期	(実績)	20円	20円	40円	119.2%	15万株
16.1期	(実績)	15円	15円	30円	100.0%	60万株

※ 業績の動向が計画を上回る場合には、自己株式取得もしくは更なる増配を検討いたします

## 中期的な取り組み

基本方針・基本戦略に関しては変更なし

規模追求よりも高付加価値型ビジネスモデルへのシフトを急ぎ、  
利益率アップによる利益(額)の拡大を狙う

2019年1月期の業績計画を修正



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

基本戦略Ⅰ

IoTアプローチでコア事業を拡大

基本戦略Ⅱ

成長分野への戦略的投資

基本戦略Ⅲ

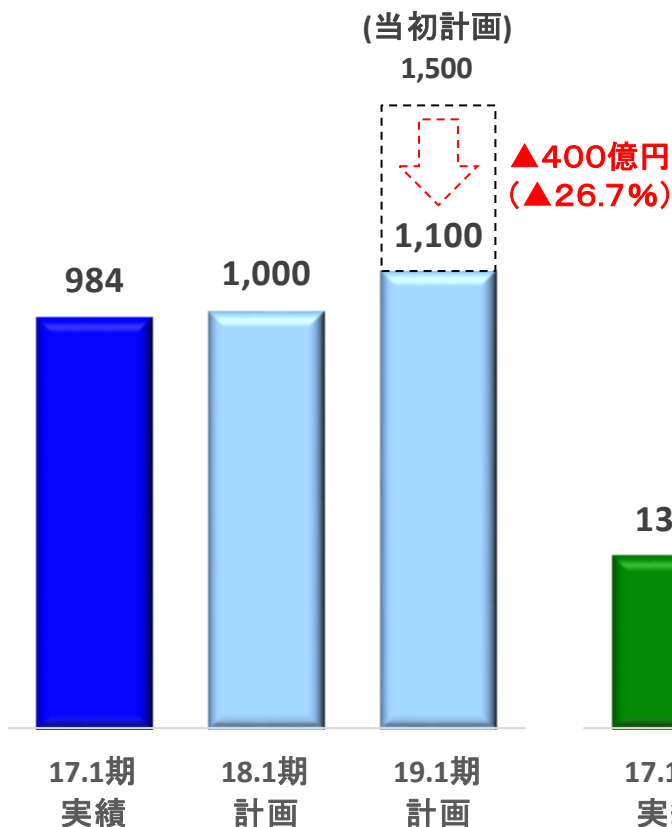
グローバル戦略の加速

基本戦略Ⅳ

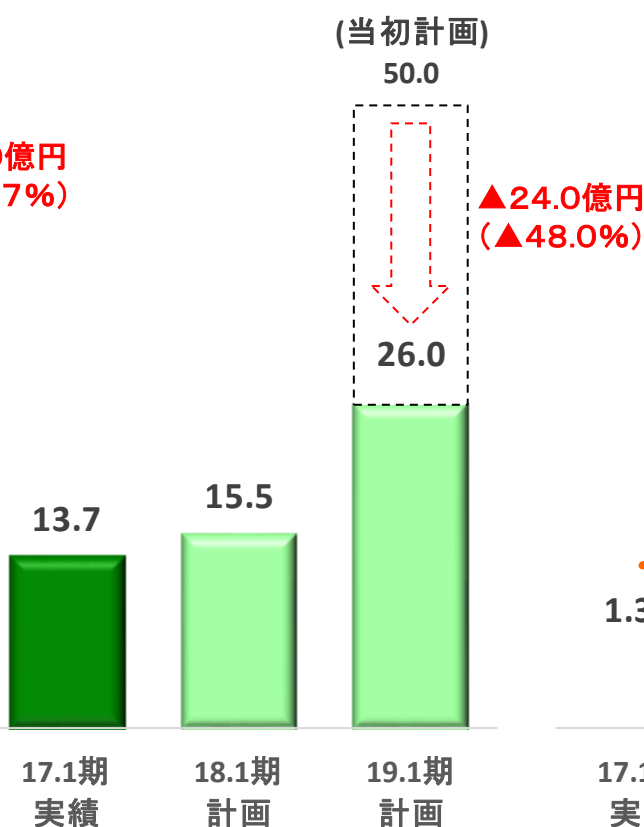
持続的成長に向けた事業基盤の強化

## 2015年8月に公表した中期経営計画の業績目標を修正 ～ 外部環境の変化等もあり、改めて厳しく精査 ～

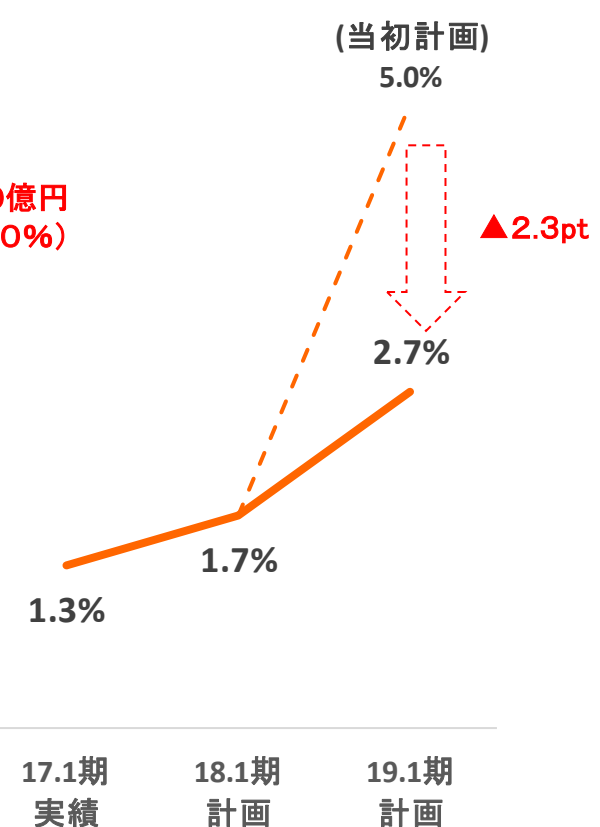
### 売上高



### 営業利益



### ROE



## 外部環境の変化

- ・国内半導体市場は想定以上の厳しさ
- ・世界経済の不確実性の高まり  
(新興国経済の成長鈍化、欧米の政治的不安など)

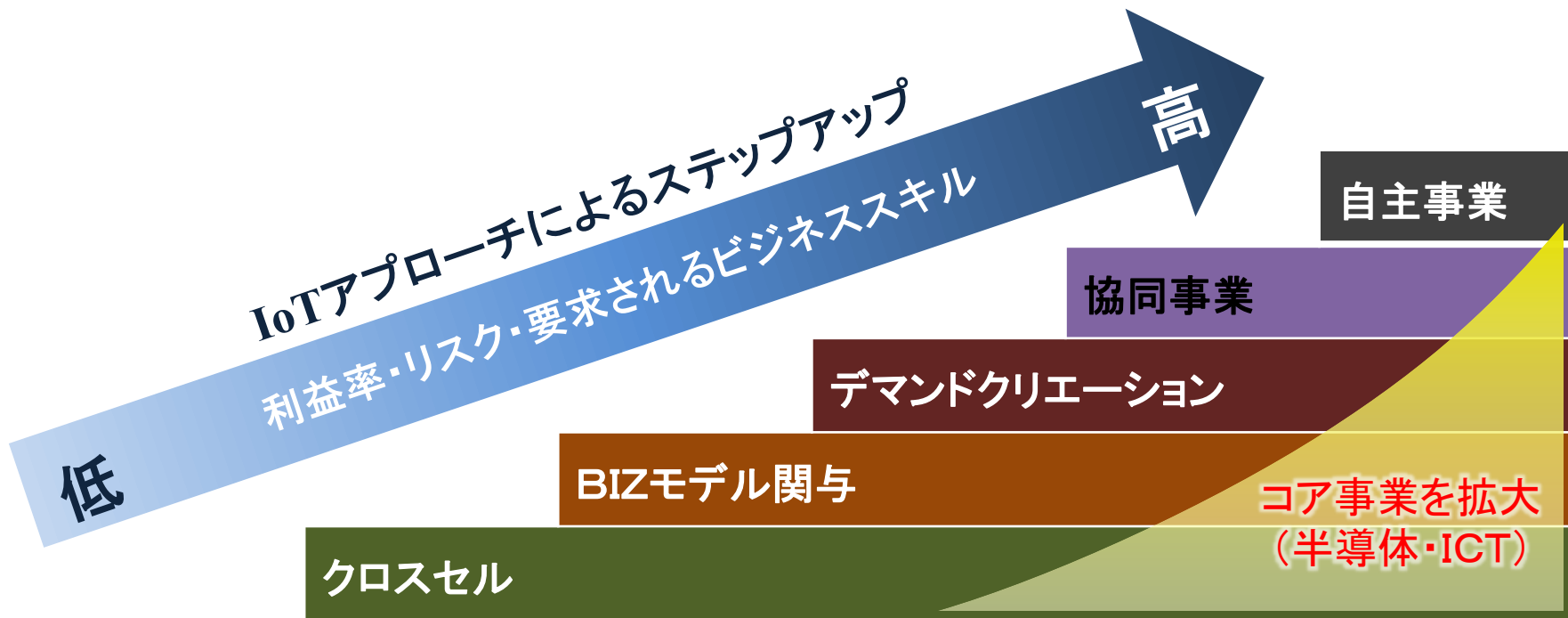
### ◆ 売上計画修正の内訳

○ 既存ビジネスの計画見直し : ▲280億円

(見直しの主な要因)

- ・中国向けの不振をはじめとする産業向けビジネスの苦戦
- ・半導体メーカーの方針変更による代理店権の異動
- ・ICTハードウェアビジネスにおける戦略の転換
  - － 製品単価の下落、クラウド化への対応
- ・低マージンビジネスからの戦略的撤退
  - － 他ビジネスへのリソースシフト

○ IoTビジネスの見直し : ▲120億円



## レガシーBIZ

第1段階	第2段階	第3段階	第4段階	第5段階	第6段階
既存ビジネス 単品販売	チップのボード化 サーバ+ネット ワーク構築	顧客の製品／ サービスに当社が 一定の役割を担う (保守・付加価値 サービス)	顧客の課題解決・ 価値向上・戦略実 現への寄与	事業利益の共有 (顧客とのリスク 共有と利益分配)	バリューチェーン リーダー 利益の独占 新たな事業領域 の獲得

B to B to **E** or **C**

エコシステム

Partner

ITコンサル

ハードウェア

要素技術

Sier/Nier

通信・ネットワーク

ソフトウェア

データセンター

保守会社

リョーヨー

交通  
インフラ

ロボット

住宅設備

音響

病院・福祉

学校

家電

Customer

接客

業務効率

介護  
見守り

ヘルスケア

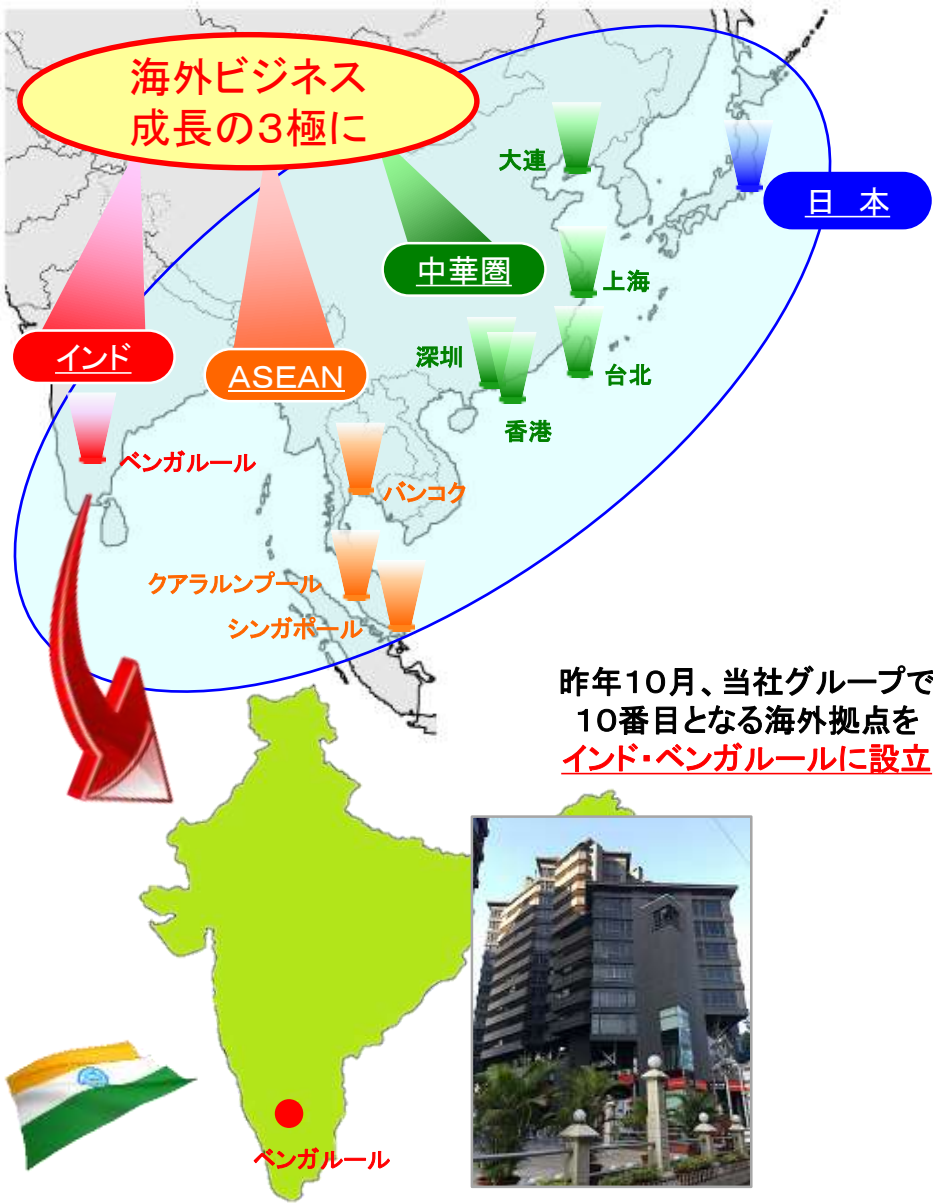
販売促進

アミューズ  
メント

快適空間

教育

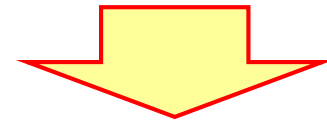
Service



## << 当社の事業環境の変化 >>

### 直面する課題

- ・個人消費の低迷等による国内マーケットの縮小
- ・半導体マーケットの劇的変化
- ・顧客のグローバル展開(地産地消加速)



## <グローバル戦略を加速>



- アジア地域拠点の拡充による事業基盤の強化
- 半導体/デバイスを中心としたコア事業をベースにアジア市場でのICT/ソリューション事業創出強化
- 成長著しいインド市場で新たな市場開拓を推進

## ➤ 株主還元：

総還元性向：100%の方針を当面継続

⇒ ROE目標は修正も、中長期的には引き続き5%達成を目指し、19.1期には更なる増配も視野

## ➤ M&A：

IoTビジネス拡大を視野に入れたM&Aを検討中。  
ターゲット先としては「SIer」や「NIer」、「ソフトウェア会社」など。

⇒ 22.1期までを対象に“150億円”を戦略的投資枠として設定

## ➤ 業務改革：

働き方改革の一環として、1人当たりの生産性向上に繋がるIT投資。  
ワークフローの刷新、コミュニケーションツールの導入などとともに、  
ネットワークインフラの再構築を検討中。

## ➤ コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方：

経営の健全性、透明性、効率性を確保し、企業価値向上の増大を図るとともに企業としての社会的責任を果たすためには、コーポレート・ガバナンスの充実が経営上の重要課題の一つであると認識し、コーポレート・ガバナンスが有効に機能するための体制づくりを進めております。

		取締役会			監査役会		執行役員	
		社内	社外	社外比率	社内	社外		内、取締役兼務
2017.1期	○取締役会の実効性評価の実施 ○CGコードの全73原則にComply	6人	2人	25.0%	1人	3人	6人	4人
2016.1期	○社外取締役の増員	6人	2人	25.0%	1人	3人	7人	4人
2015.1期	○執行役員制度改定	4人	1人	20.0%	1人	3人	10人	2人
2014.1期	○代表取締役を増員 ○社外取締役の招聘 ○社外役員の選任基準を制定	5人	1人	16.7%	1人	3人	8人	
2013.1期	○ストック・オプション制度導入	5人	0人	—	1人	3人	8人	
2012.1期		6人	0人	—	1人	3人	4人	
2011.1期		6人	0人	—	1人	3人	3人	
2010.1期		7人	0人	—	1人	3人	5人	
2009.1期	○役員退職慰労金制度を廃止	11人	0人	—	1人	3人	4人	
2008.1期		7人	0人	—	2人	2人	10人	



## <2017年1月期の報告>

- 売上高は半導体/デバイスの苦戦が響き前期実績を大きく下回る
- しかし、各利益は特殊要因がなくなり前期比増益

## <2018年1月期の計画>

- 半導体/デバイスは苦戦が見込まれるものの、ICT伸長により増収計画
- IoTビジネスの立ち上げにより利益率を向上させ、各利益とも増益目指す

## <中期的な取り組み>

- 15年8月に公表した中期経営計画(～19.1期)の業績目標を修正  
売上高:1,500 ⇒ 1,100億円, 営業利益:50.0 ⇒ 26.0億円, ROE:5.0 ⇒ 2.7%

## ● 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)