

2018年1月期 (第58期)
第2四半期 (2~7月) **決算説明会資料**

2017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 513名 単体 454名
(17年7月末) (グループ総人員 601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

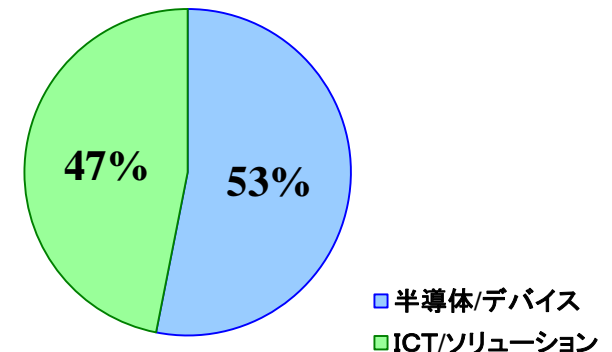
認証取得 : ISO 9001 / 14001 / 27001

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 (18.1期 / 上期)



2018年1月期 上期の概況

➤ 業績面：

- 売上高は、代理店権の異動の影響を主要因として前期比減収。
一部分野での生産調整等により期初計画からも下振れ着地。
- 比較的利益率の高いICT/ソリューションの比率上昇に加え、
半導体/デバイス自体の利益率改善も寄与し、
売上総利益、営業利益、経常利益、四半期純利益は期初計画を達成。
- 営業外収益の上振れにより、
経常利益および四半期純利益については前期比でも増益。

➤ 主な取り組み：

- IoT関連ビジネスの更なる加速・拡大に向けて、
継続的に資本提携も含めたパートナー企業との提携を検討・実施。
- IoT関連ビジネスでは、採用・導入や実証実験へ移行する事例もあり、
少しずつだが着実に成果への結びつきを見せ始める。

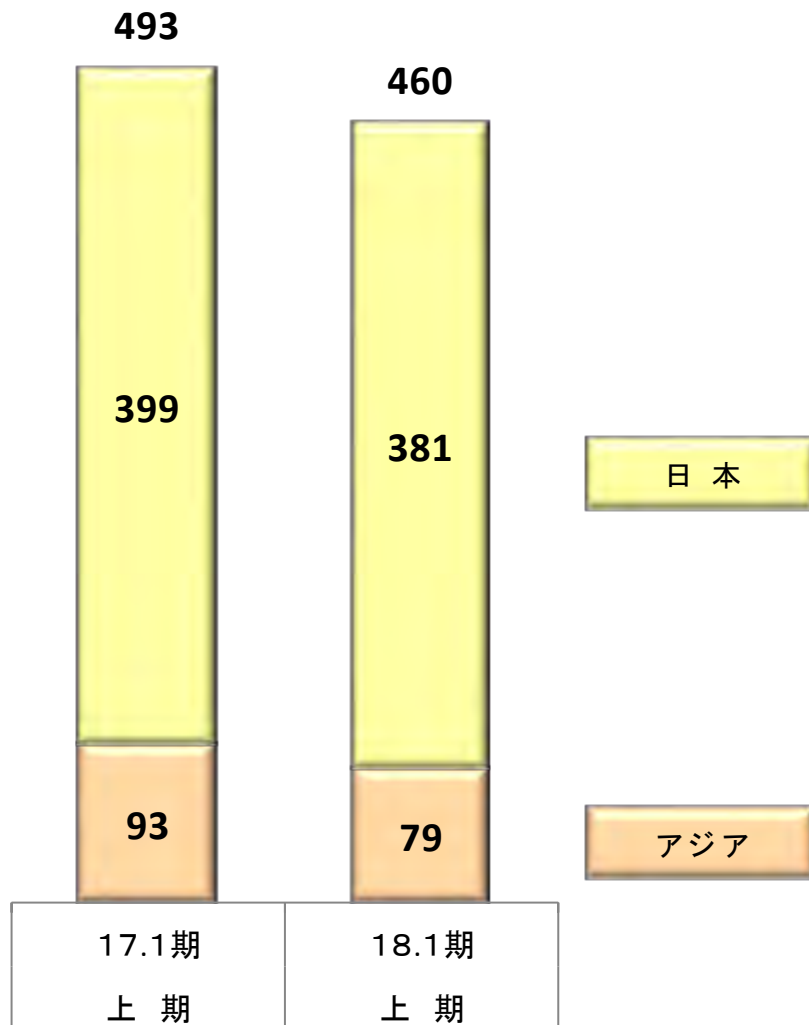
(単位:億円)

	17.1期	18.1期		前期比	計画比	コメント
	上期	期初計画	上期			
売上高	493	480	460	▲6.6%	▲4.1%	
売上総利益	41.1 8.3%	41.0 8.5%	41.8 9.1%	+1.8%	+2.1%	ミックスの改善等により利益率が改善し、対前期、対計画ともに増益を確保
販管費	33.2	34.5	34.9	+5.2%	+1.3%	人件費が増加
営業利益	7.9 1.6%	6.5 1.4%	6.9 1.5%	▲12.5%	+6.1%	販管費増加により対前期では減益も、計画に対しては上振れて着地
営業外損益	0.1	0.5	1.4	+876.5%	+170.6%	投資有価証券の運用収益が拡大
経常利益	8.0 1.6%	7.0 1.5%	8.2 1.8%	+2.9%	+17.8%	営業外収益の大幅な上振れにより、対前期では増益に転じる
特別損益	0.3	0.0	0.1	▲54.1%	—	
税引前利益	8.3	7.0	8.4	+1.2%	+19.5%	
法人税等	2.6	2.5	2.6	▲0.3%	+4.6%	
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	5.6 1.1%	4.5 0.9%	5.8 1.2%	+1.9%	+27.8%	

(単位:億円)

	17.1期 上期	18.1期 上期	前期比	コメント
総売上高	493	460	▲6.6%	
半導体/デバイス	295	244	▲17.0%	
用途別				
通信	43	38	▲9.8%	拡大を見込んでいた通信モジュール関連のビジネスの需要が急激に減速
デジタル家電	42	28	▲33.4%	テレビ向け、アミューズメント向けがいずれも大きく減少
車載	15	12	▲18.5%	一部案件の終息に伴い減少
PC/周辺機器	99	91	▲8.1%	周辺機器向けは増加も、PC向けのマイナスが響く
産業/その他	97	75	▲22.1%	代理店権の異動に加えて、太陽光関連ビジネスの生産調整により大幅に減少
ICT/ソリューション	198	216	+9.0%	
品目別				
PC/Server/NW	50	50	▲0.2%	売上は前期から大きな変動はないが、サービスやサポート関連のウェイトが高まる
出力機器	42	36	▲15.2%	大型案件が寄与した前期には及ばないものの、引き続き堅調に推移
Software	63	75	+17.9%	法人向けPCの需要は依然として堅調に推移しており、前期比では大幅に増加
組込み/その他	43	56	+30.4%	グラフィック系商材の大幅拡大が牽引

(単位:億円)

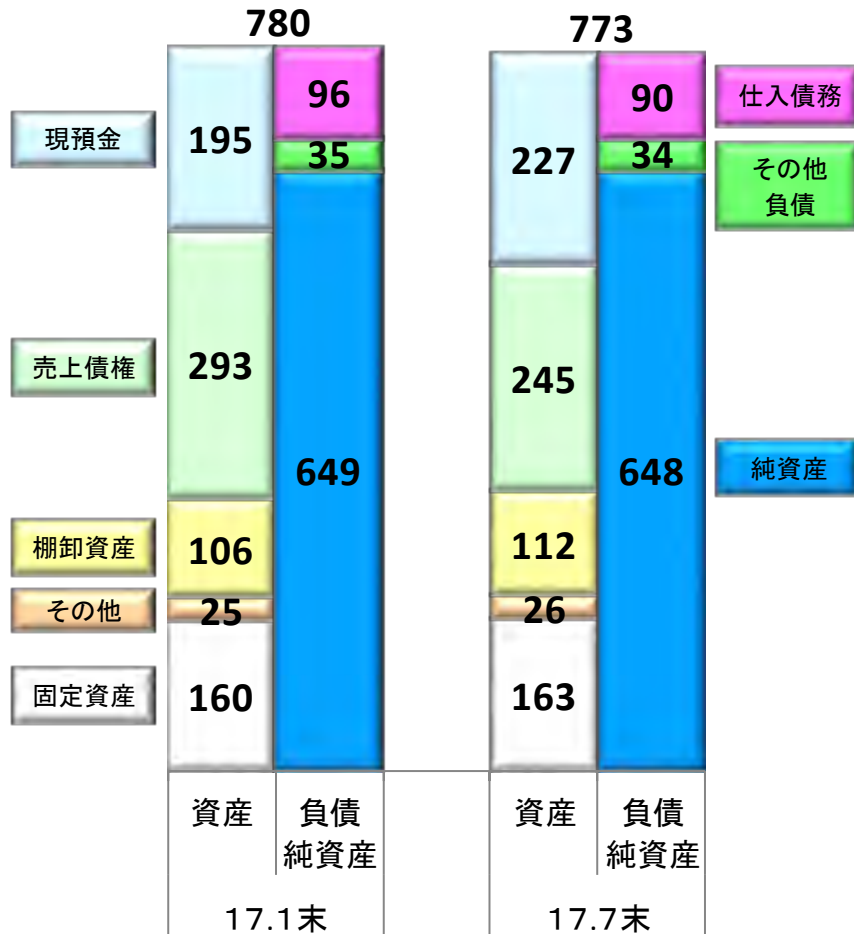


日本・アジアの両セグメントとも
前期実績を下回る

- 日本 :
産業用途やパソコン向けの半導体が減少したことにより、前期実績を下回る
- アジア (シンガポール, 香港, 上海, ベンガルール) :
テレビやゲーム機向け半導体が減少

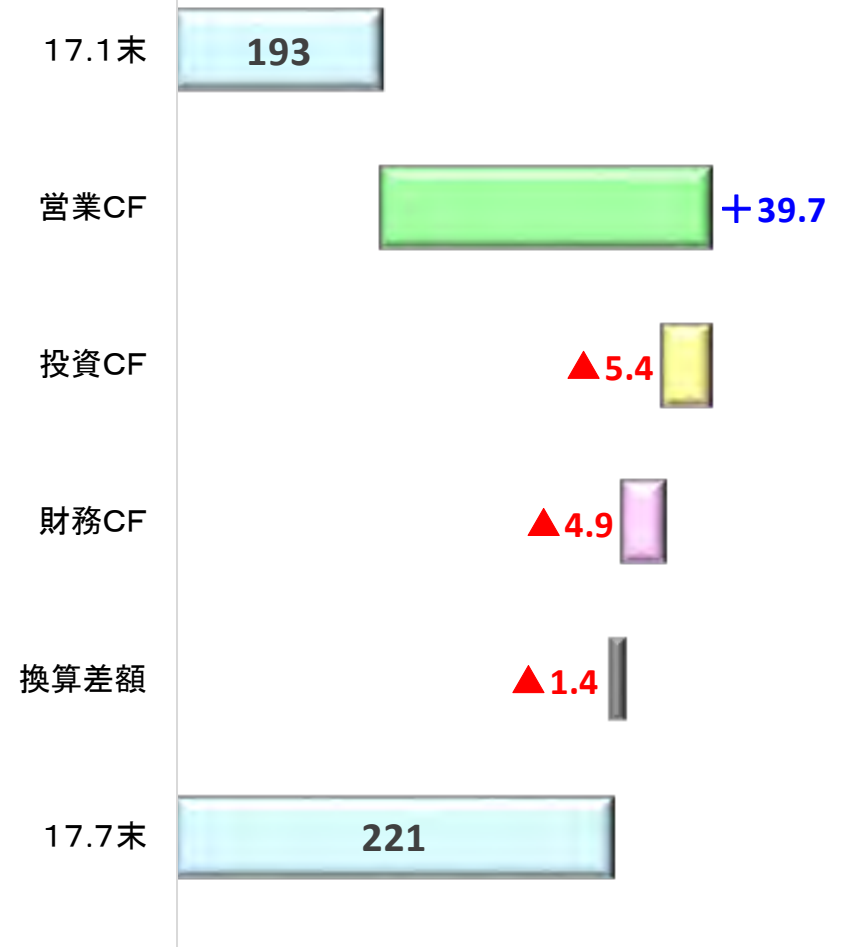
➤ バランスシートの状況

(単位:億円)



➤ キャッシュ・フローの状況

(単位:億円)



※ B/SとC/Fの現預金の金額の差分は、定期預金に係る基準の違いによるものです

2018年1月期 通期の計画

➤ 売上高：

上期は半導体/デバイスを中心に弱含みでの推移となったが、現時点では期初計画を据え置き。

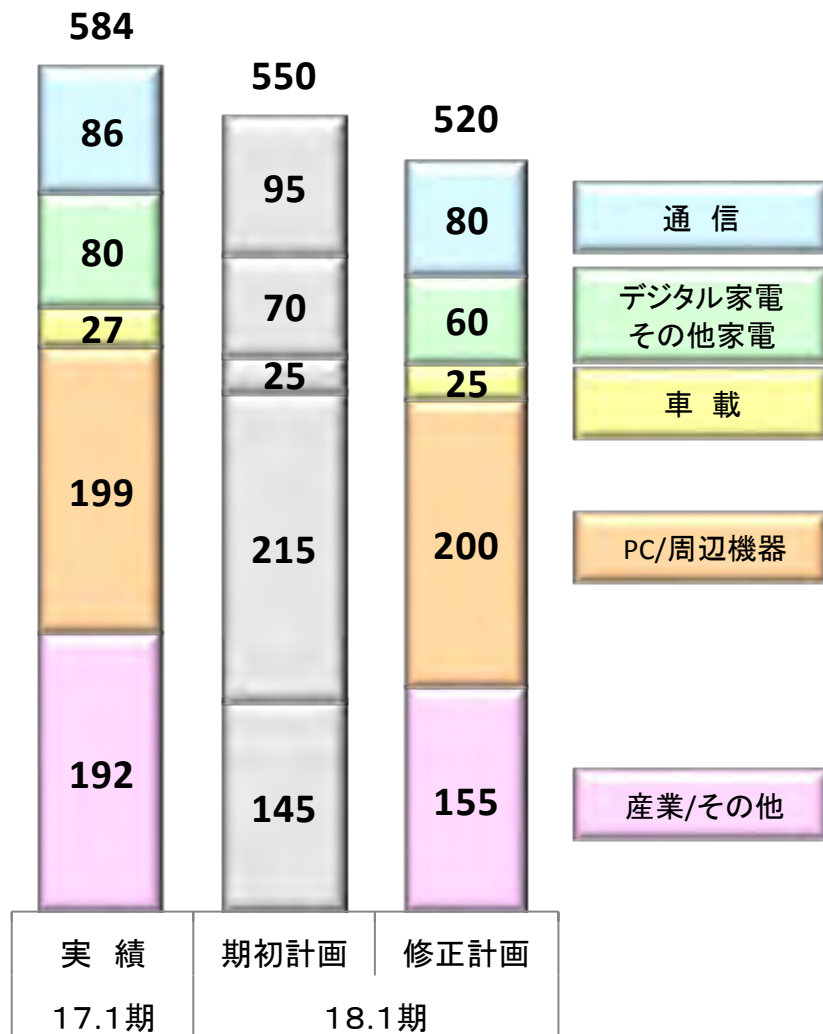
➤ 売上総利益：

半導体/デバイス関連の大型案件が売上に寄与することにより、売上総利益率に関しては上期に比べて低下する見通し。

(単位:億円, %)

	17.1期 年間 (実績)	18.1期			対期初計画 修正額	修正率	前期比 (修正後)	
		上期 (実績)	下期 (差引)	年間 (修正計画)				期初計画
売上高	984	460	540	1,000	1,000	—	+1.6%	
売上総利益	81.0 (8.2%)	41.8 (9.1%)	46.7 (8.6%)	88.5 (8.9%)	86.5 (8.7%)	+2.0	+2.3%	+9.3%
販管費	67.3	34.9	38.1	73.0	71.0	+2.0	+2.8%	+8.5%
営業利益	13.7 (1.4%)	6.9 (1.5%)	8.6 (1.6%)	15.5 (1.6%)	15.5 (1.6%)	—	—	+12.9%
経常利益	15.5	8.2	8.3	16.5	16.5	—	—	+6.8%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	8.2 (0.8%)	5.8 (1.2%)	5.2 (1.0%)	11.0 (1.1%)	11.0 (1.1%)	—	—	+33.7%
ROE	1.3%			1.7%	1.7%			

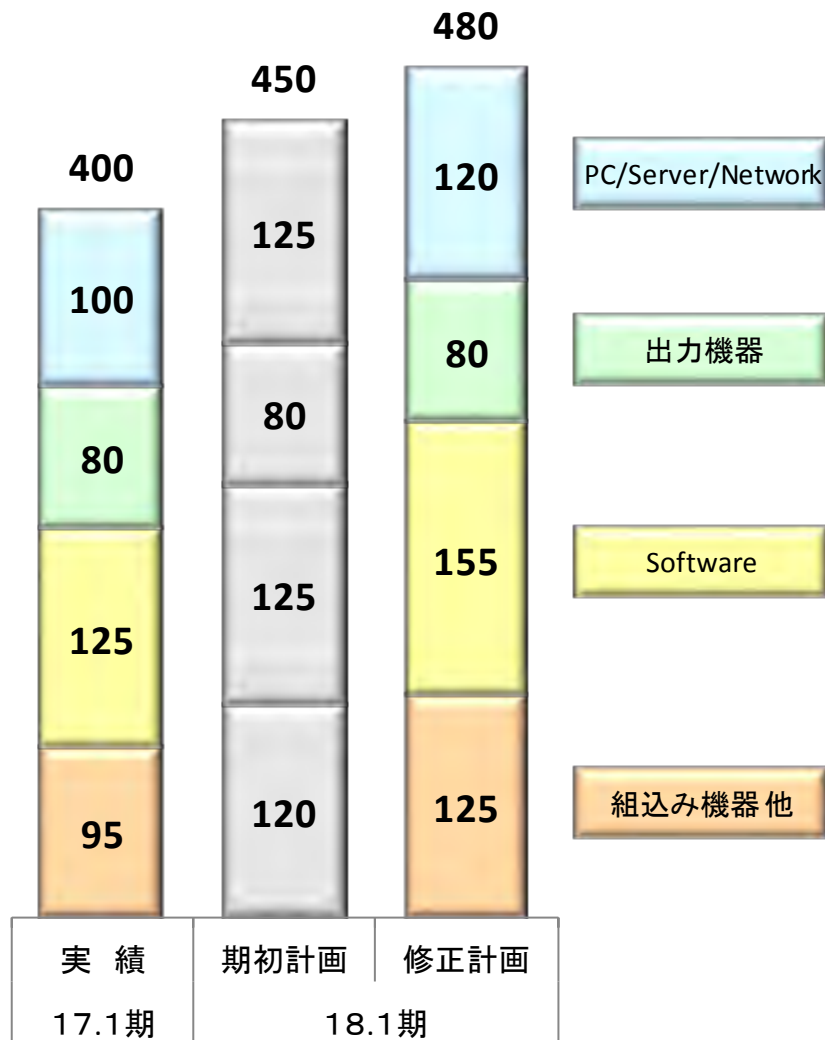
(単位: 億円)



期初計画比▲30億円
～通信向け中心に見通しを引き下げ～

- **通信：**
期初時点では拡大を見込んでいた通信モジュール関連の需要が減速
- **デジタル家電 / その他家電：**
ゲーム機向けの減少幅が拡大
- **PC / 周辺機器：**
PC向けの見通しを引き下げ
- **産業 / その他：**
代理店権の異動等により前期比減収

(単位: 億円)



期初計画比+30億円
 ~ソフトウェアの見通しを大きく引き上げ~

- **PC / Server / Network :**
 当初計画より弱含みの着地であった
 上期の状況を年間計画に反映
- **出力機器 :**
 期初時点から見通しに変更なし
- **Software :**
 法人向けPC需要は依然堅調であり、
 新規客先向け寄与も見込む
- **組込み機器 他 :**
 AI / DeepLearning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	60円	133.7%	—
	(実績)	30円	—	—	—	—
17.1期	(実績)	20円	20円	40円	119.2%	15万株

RYOYOが目指す高付加価値型ビジネス

IoT/AI




航空会社
グランドスタッフの
コミュニケーション
ツール
導入支援



ドラッグストア
チェーンストアへの
業務指示管理
システム導入



建築メーカー
IoTプロジェクトの
コンサルティング



自動車部品
画像×AIによる
外観検査工程の
自動化



テーマパーク
エンターテイメント
コンテンツから
広域WiFi基盤の
構築

市場・用途開拓



RYOYO



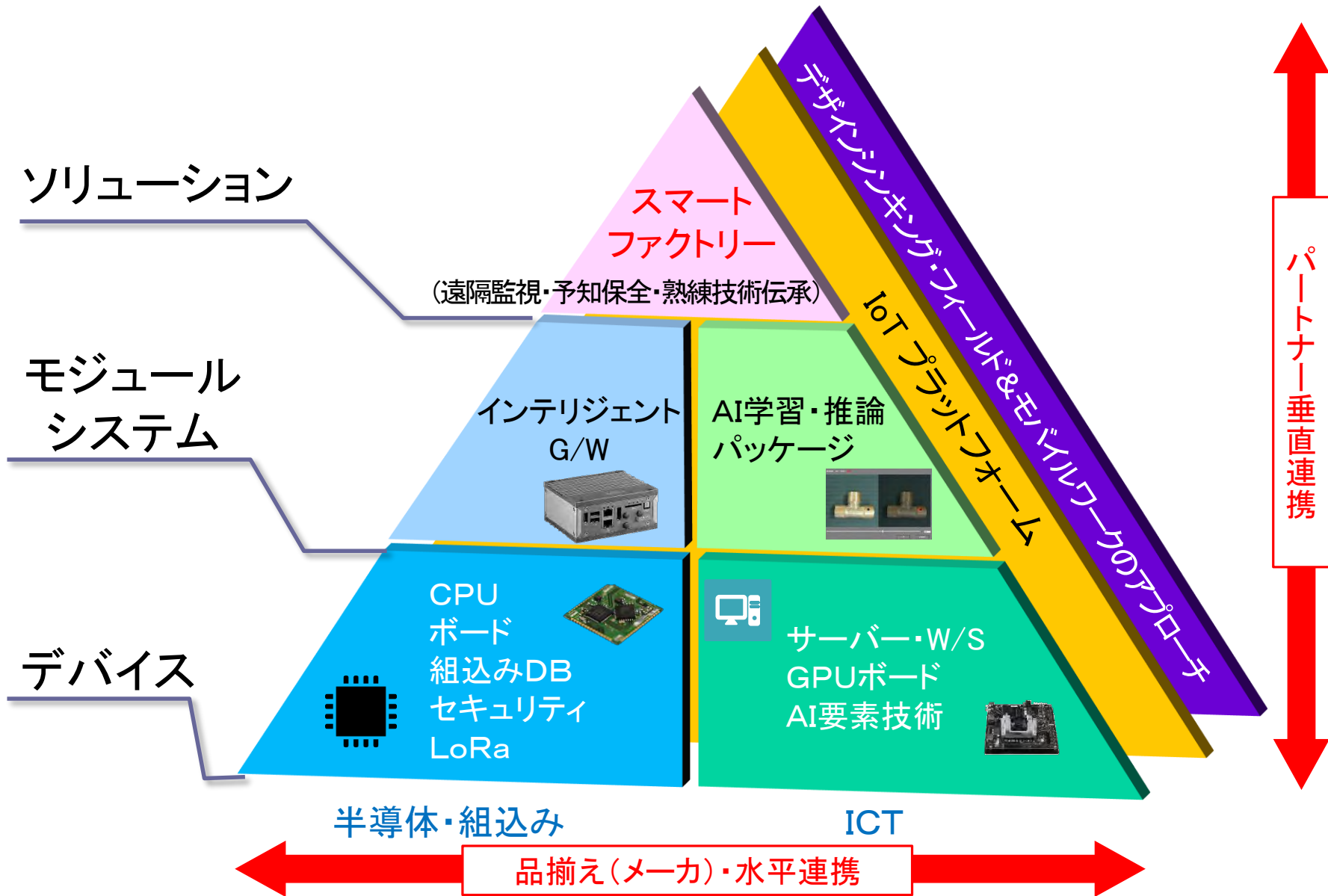
ソリューション
・サービス化



半導体/デバイス



ICT/ソリューション



チャットボットを活用したコミュニケーションツールをANA AS社に導入

お客様の目的

安全性、定時運航を確保する上で、スタッフ間における情報連携の効率化をめざしICTを利活用

Design Thinkingによる現場理解・真の課題認識

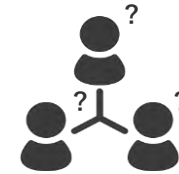
聞き間違い、聞き洩らし
聞き直しの発生



頻繁な作業中断



部門間の
コミュニケーションの手間



解決策（ソリューション）のご提案

現場をつなぐビジネスメッセンジャー



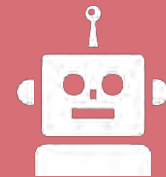
テキスト情報による
見える化・残る化



非同期の
コミュニケーション
(各人の時間の効率化)

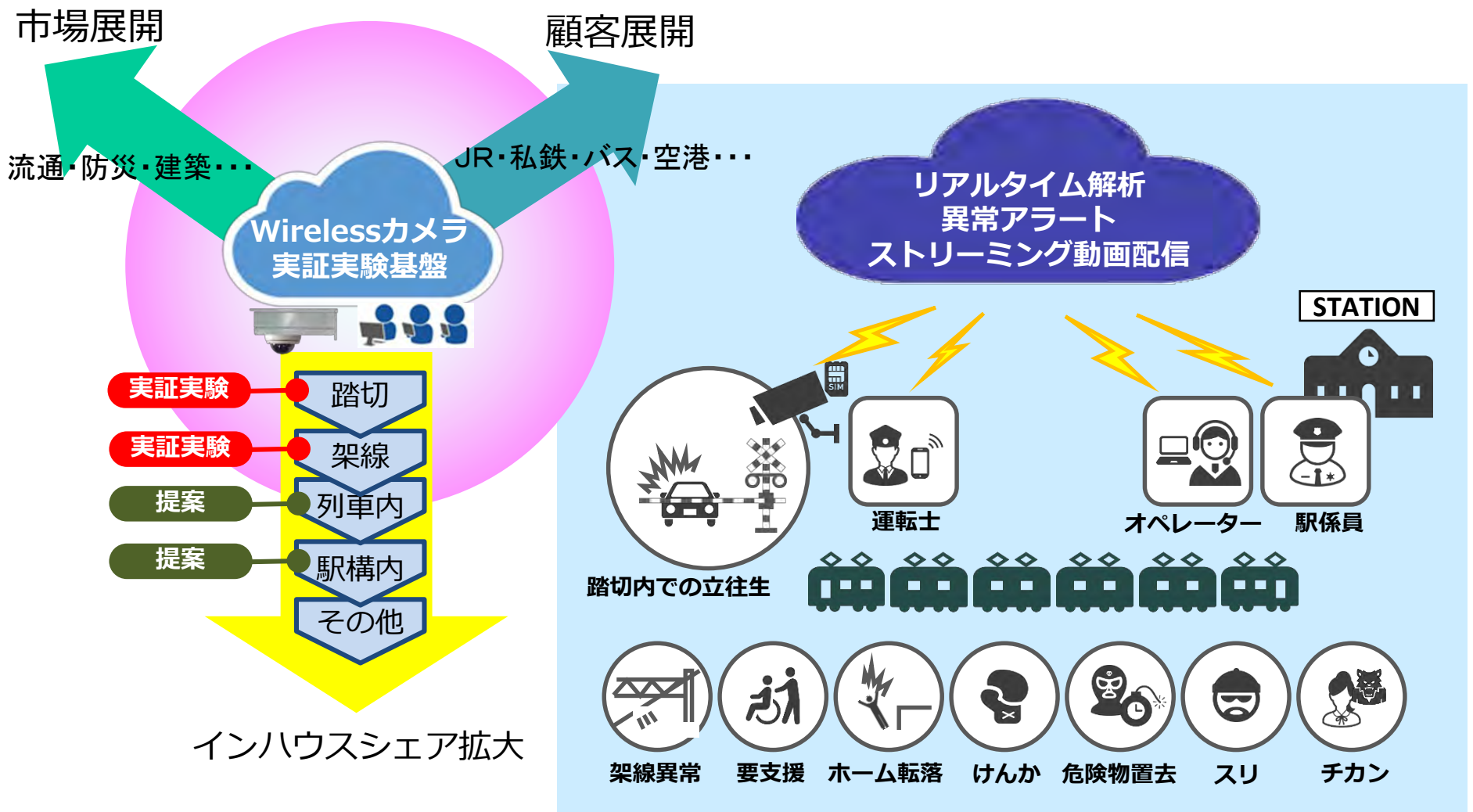


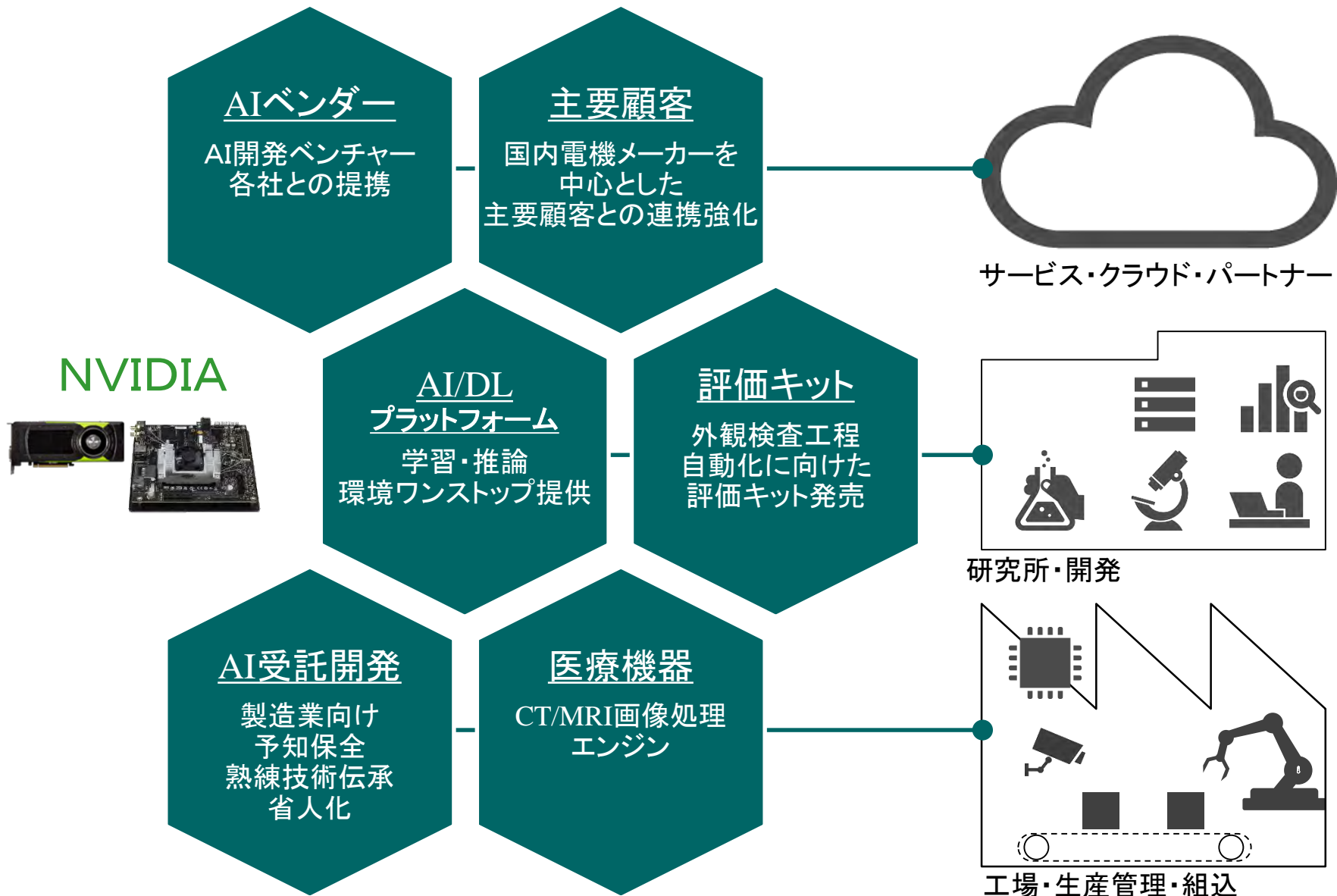
botの活用による
他システムとの連携



<事例> 東急沿線で監視カメラソリューションの実証実験 RYOYO

実証実験の知見をもとに、深堀、横展開、他業種へと面展開





ウフル社と提携し、IoTの事業化までをスピーディに実行・普及する体制を構築

IoTモデルの変化

中央集権型

エッジから収集した大量のデータをクラウドに集約

自律・分散・協調型

エッジ側にAIやアナリティクス機能を実装し、ソフトウェアを更新することによって機能を柔軟に変更する

エッジ側に高い処理能力が求められる「自律・分散・協調型モデル」では、特殊な組み込み開発が事業化への障壁

ウフル社のIoTオーケストレーション「enebular (エネブラー)」を活用し、エッジとクラウドの融合、IoT事業化までを繋ぐ新たなバリューチェーンを構築



● 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