

**2018年1月期(第58期)
決算説明会資料**

**2018年3月13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 510名 単体 452名
(18年1月末) (グループ総人員 597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

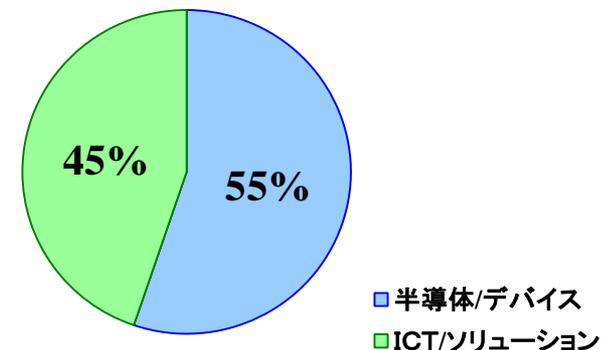
認証取得 : ISO 9001 / 14001 / 27001

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/年間)



2018年1月期 概況

(単位:億円)

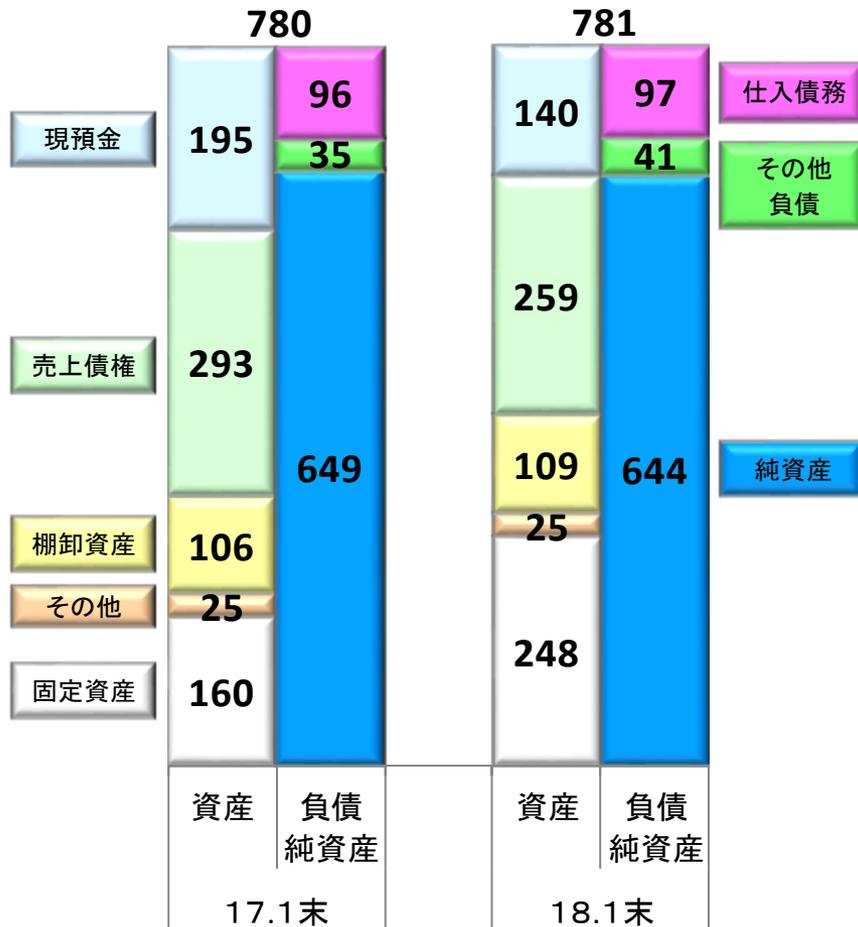
	17.1期 実績	18.1期		前期比	計画比	コメント
		計画 (8/31時点)	実績			
売上高	984	1,000	922	▲6.3%	▲7.8%	
売上総利益	81.0 8.2%	88.5 8.9%	75.9 8.2%	▲6.3%	▲14.2%	売上高の減少や在庫評価損の計上により 前期実績、当初計画ともに下回る
販管費	67.3	73.0	73.4	+9.1%	+0.5%	人件費増の他、開発費ライセンスの貸倒計上
営業利益	13.7 1.4%	15.5 1.6%	2.5 0.3%	▲81.7%	▲83.8%	
営業外損益	1.7	1.0	1.8	+4.9%	+80.9%	
経常利益	15.5 1.6%	16.5 1.7%	4.3 0.5%	▲72.0%	▲73.8%	
特別損益	▲2.0	0.0	0.6	—	—	
税引前利益	13.4	16.5	4.9	▲63.6%	▲70.4%	
法人税等	5.2	5.5	2.8	▲46.9%	▲49.9%	税効果会計適用外の損失計上により税率↑
親会社株主に 帰属する 当期純利益	8.2 0.8%	11.0 1.1%	2.1 0.2%	▲74.1%	▲80.7%	

(単位: 億円)

	17.1期 実績	18.1期		前期比	計画比	コメント
		計画 (8/31時点)	実績			
総売上高	984	1,000	922	▲6.3%	▲7.8%	
半導体/デバイス	584	520	509	▲12.8%	▲2.1%	
用途別						
通信	86	80	81	▲6.3%	+1.1%	一部商材の取り扱い終了により、前期比微減
デジタル家電	80	60	58	▲27.5%	▲3.6%	ゲーム機向けおよびテレビ向けが減少も概ね計画通りで着地
車載	27	25	25	▲7.5%	+0.9%	前期実績、当初計画から大きな変動なし
PC/周辺機器	199	200	187	▲5.8%	▲6.5%	PC向け、プリンタ等の周辺機器向けともに減少
産業/その他	192	155	158	▲17.6%	+2.1%	代理店権の異動を主要因に前期比大幅減
ICT/ソリューション	400	480	413	+3.3%	▲13.9%	
品目別						
PC/Server/Network	100	120	94	▲5.7%	▲21.7%	IoT関連ビジネスの取り込みによる拡大を見込んでいたものの計画未達
出力機器	80	80	78	▲3.2%	▲2.7%	プリンタビジネスを中心に概ね計画通り
Software	125	155	139	+11.1%	▲10.6%	PC向けが堅調に推移したため前期比増収も強気の計画に対しては下振れで着地
組込み/その他	95	125	103	+7.8%	▲17.9%	グラフィック系商材は拡大も、計画には及ばず

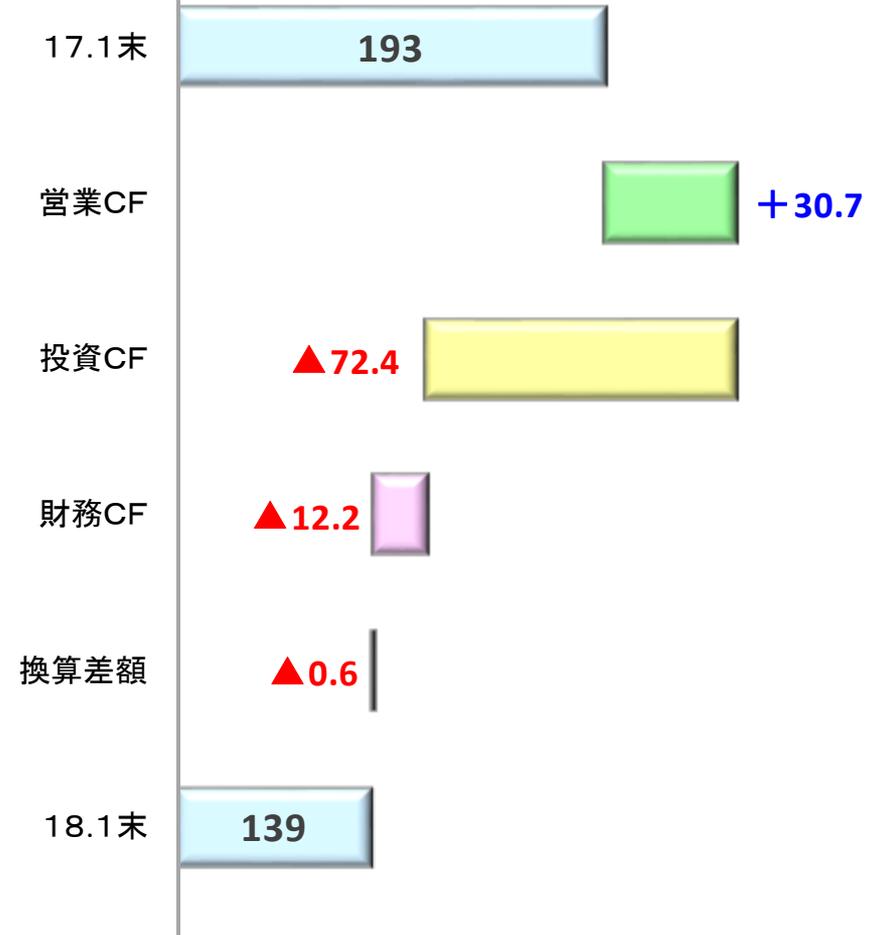
➤ バランスシートの状況

(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

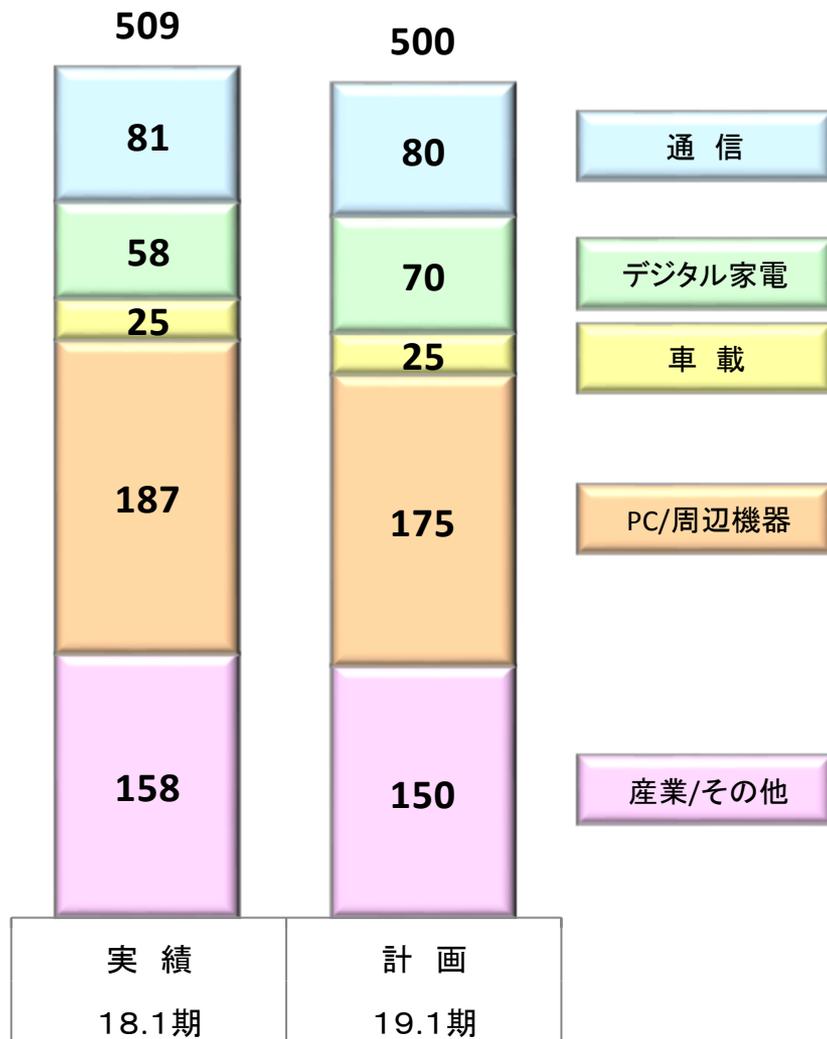
2019年1月期の計画

すでに発表していた中期経営計画の目標値についても、
19.1期計画に合わせて修正いたします

(単位: 億円)

	18.1期 年間 (実績)	19.1期				対前期		対中計目標	
		上期 (計画)	下期 (計画)	年間 (計画)	中計目標 (17.3公表)	増減差	増減比	増減差	増減比
売上高	922	470	460	930	1,100	+8	+0.8%	▲170	▲15.5%
売上総利益	75.9 8.2%	42.5 9.0%	43.0 9.3%	85.5 9.2%	99.0 9.0%	+9.6	+12.6%	▲13.5	▲13.6%
販管費	73.4	37.5	38.0	75.5	73.0	+2.1	+2.9%	+2.5	+3.4%
営業利益	2.5 0.3%	5.0 1.1%	5.0 1.1%	10.0 1.1%	26.0 2.4%	+7.5	+297.7%	▲16.0	▲61.5%
経常利益	4.3 0.5%	6.0 1.3%	6.0 1.3%	12.0 1.3%	26.0 2.4%	+7.7	+177.5%	▲14.0	▲53.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2.1 0.2%	4.0 0.9%	4.0 0.9%	8.0 0.9%	17.5 1.6%	+5.9	+276.0%	▲9.5	▲54.3%
ROE	0.3%			1.2%	2.7%				

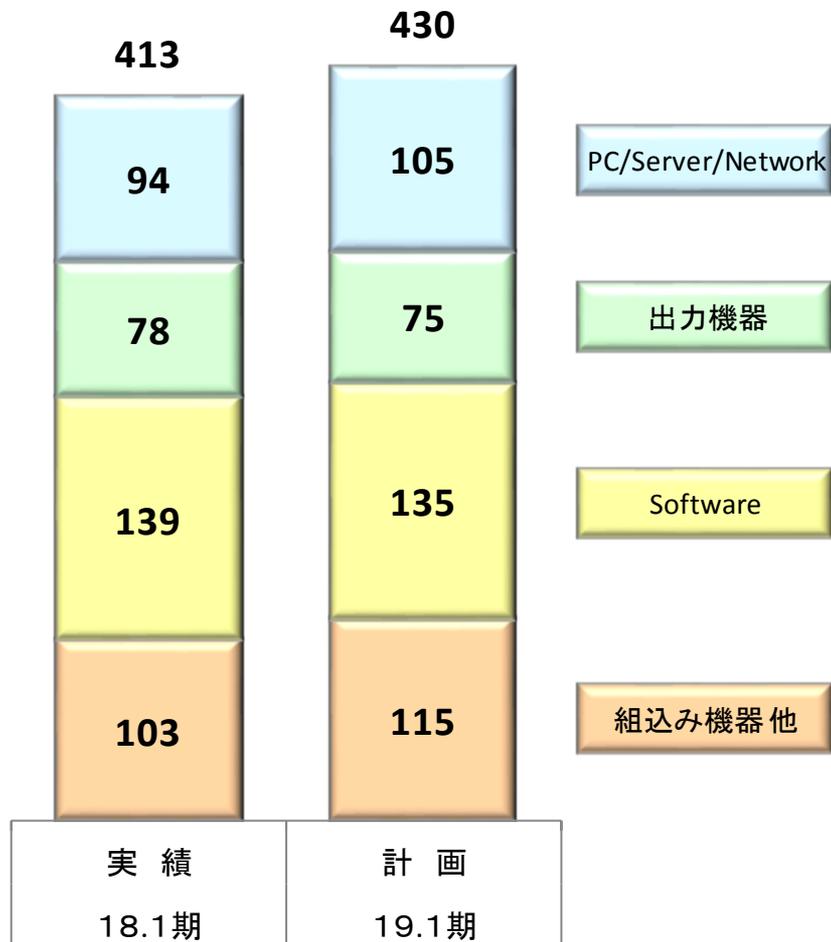
(単位: 億円)



前期比 : ▲9億円 (▲1.8%)

- 代理店契約の異動による影響は、デジタル家電以外の各分野に及ぶ
- デジタル家電 : テレビやカメラ向けビジネスが拡大
- PC/周辺機器 : 周辺機器(プリンタ)向けが大幅減
- 産業/その他 : 重電(太陽光、電鉄等)関連は回復

(単位: 億円)



前期比 : +17億円 (+4.1%)

- PC/Server/Network :
IoT案件の取り込みによる拡大のほか、高利益率のソリューションビジネスにより利益面への貢献にも期待
- 出力機器 & Software :
前期の動向から見通しに大きな変化なし
- 組込み機器 他 :
医療、AI/Deep Learning向け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。

なお、当面の株主還元については、安定配当をベースに総還元性向を100%とすることを基本方針としております。

		1株当たり配当金			配当性向	自己株式取得
		Q2末	期 末	年 間		
19.1期	(予想)	30円	30円	60円	183.8%	未定
18.1期	(予想)	—	30円	60円	691.0%	—
	(実績)	30円	—	—	—	—
17.1期	(実績)	20円	20円	40円	119.2%	15万株

当社の取り組み

顧客

サービス/プラットフォーム

- キー・ソリューション
(業務提携・資本提携で獲得)
- アプリケーション開発
- クラウドサービス化

組み込み

- モジュール・ボード化
- システム化
- ネットワーク化
- 保守等サービス付加

品揃え

- 半導体・デバイス
- ICT
- ポートフォリオ
再構築

サービス



インテリジェント
G/W



無線 AP



AI推論・学習
パッケージ



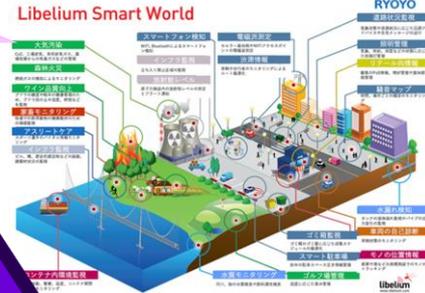
CPU
ボード
セキュリティ
LoRa
各種半導体
(センサー等)



サーバー・W/S
GPUボード
AI要素技術
組み込みDB



デザイン・エンジニアリング・フィールド&モバイルワークのアプローチ
IoTプラットフォーム



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

		当初の狙い	現在の状況
基本戦略	I) IoTアプローチで コア事業を拡大	<ul style="list-style-type: none"> IoTを切り口に新たな分野/顧客を開拓 サービス/プラットフォームからアプローチし、半導体/ICT製品を拡大 	<ul style="list-style-type: none"> IoT市場の拡大が当初想定よりも遅く、コア事業に対する寄与は限定的
	II) 成長分野への 戦略的投資	<ul style="list-style-type: none"> 今後の成長に繋がる キーソリューションを獲得 研究開発への投資 	<ul style="list-style-type: none"> 当初の狙い通りに投資は行っており 今後の業績への寄与に期待 引き続き、M&A等の大型投資も視野に 更なる投資を検討
	III) グローバル戦略の加速	<ul style="list-style-type: none"> 各海外拠点が主導するビジネスを強化 	<ul style="list-style-type: none"> 新たな市場としてインドに進出 タイの新会社にて新規事業を立上げ 国内外を一気通貫でサポートする 新たな体制を整備
	IV) 持続的成長に向けた 事業基盤の強化	<ul style="list-style-type: none"> グローバル人材育成 営業活動を活性化するIT環境の整備 ダイバーシティ経営の推進 	<ul style="list-style-type: none"> 大規模な機構改革 ビジネスプロセス見直し

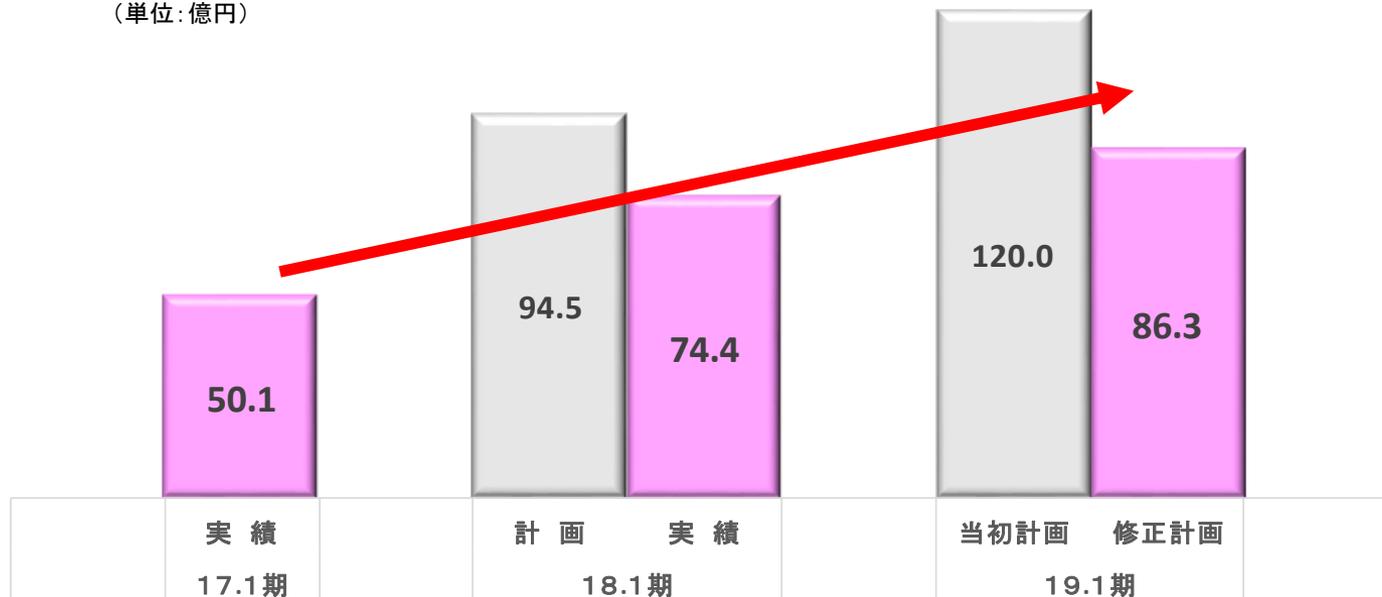
- ・“IoT”を切り口に新たな分野 / 顧客を開拓
- ・サービス/プラットフォームからアプローチし、半導体/ICT製品を拡大



IoT関連ビジネスは当初計画には及ばないものの、着実に規模を拡大

< IoT関連ビジネスの売上の推移 >

(単位: 億円)



Ⅱ) 成長分野への戦略的投資

- ・パートナー企業との提携によりキーとなるソリューションを獲得
- ・すでに採用実績のあるソリューションの機能拡張等へ積極投資

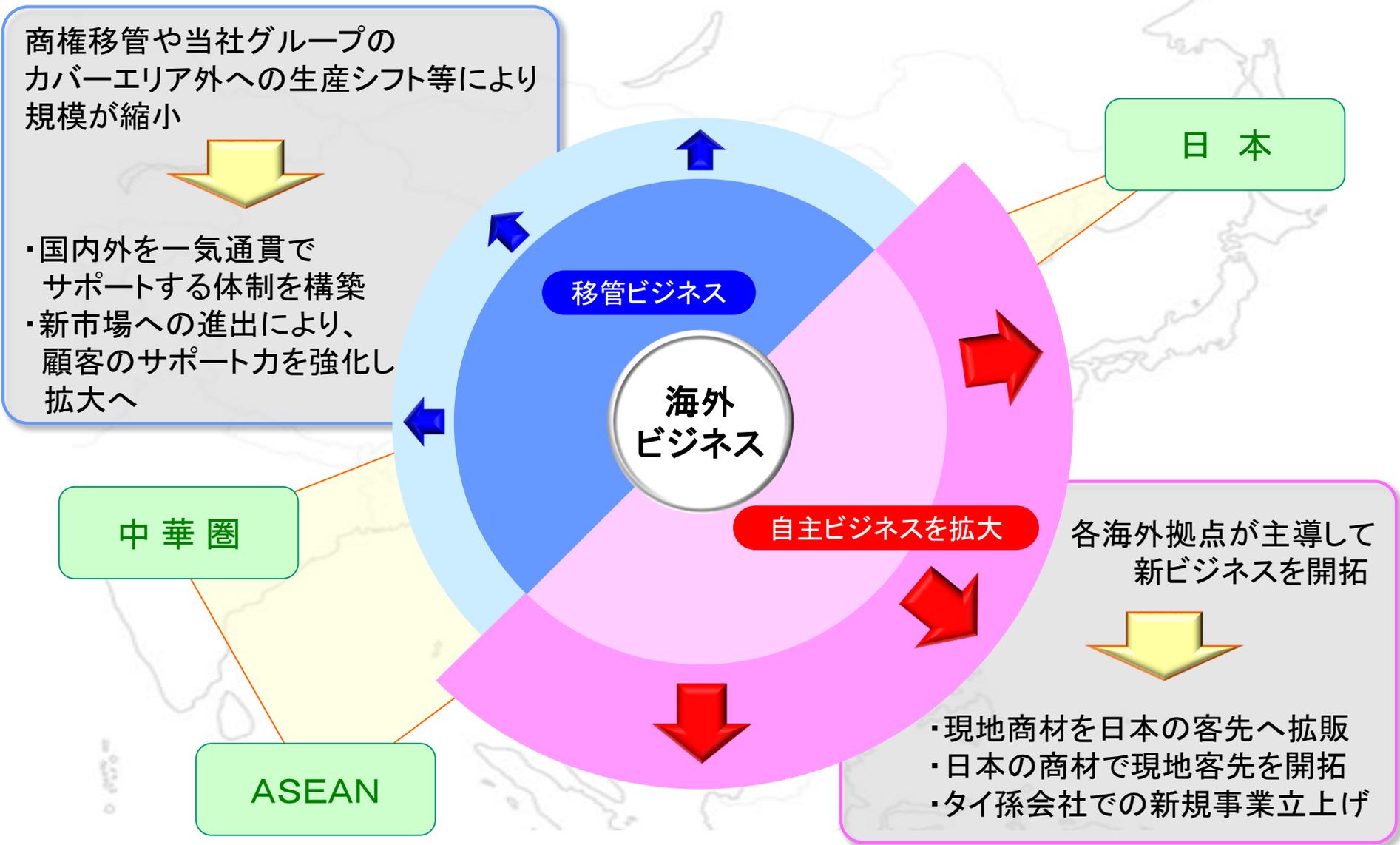
＜資本・業務提携の実施＞

- －ウフル 同社のIoTプラットフォーム「enebular」をベースに、お客様のPoCからIoT事業化までをスピーディにつなぐソリューションを開発・提供
- －Afero 今後のIoT市場で増大するNon IPデバイスに対して、「早い」「簡単」「安全」なプラットフォームを展開
- －otta 児童・高齢者の見守りの担い手減少という社会的問題に対し、ビーコンを活用したIoT見守りサービスを開始

＜ソリューション開発への投資＞

- －ドラッグストア等で既に採用実績のある店舗業務ITポータル(WOMS)はクラウド化させることで今後の更なる採用拡大を見込む
- －環境データをセンシング/可視化するリベリウム社のソリューションは、PoCから実サービス運用へ加速させるための開発に着手

Ⅲ) グローバル戦略の加速



IV) 持続的成長に向けた事業基盤の強化

2015年9月 中期経営計画を公表
(2016～2018年度)

- 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

2017年3月 中期経営計画目標値を修正

- IoT・ICTにより売上総利益率は上昇(8.2%→8.7%)したが、半導体の不振とIoTの立ち上がり遅れ等により売上の額で苦戦
- 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

2018年3月 中期経営計画目標値を再修正

新たな中期経営計画 発表(予定)
(2019～2021年度)

- IoT専任部隊を大幅に増員し、高付加価値ビジネスに大きく舵を切る

経営人材を外部から複数招聘

- 9月:経営改革に着手
- 3月:大規模な機構改革とビジネスプロセスの見直し
- ポートフォリオ強化による半導体事業再構築やIoT取り組み強化、M&Aによる強みの獲得、一貫通貫の国内外体制強化等、事業戦略を構築中

代表取締役の異動

4/26:新たな経営体制(予定)

● 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