

2019年1月期 (第59期)
第2四半期 (2~7月) **決算説明資料**

2018年8月31日
菱洋エレクトロ株式会社

【東証一部 証券コード:8068】

<https://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 中村 守孝

従業員数 : 連結 524名 単体 472名
(18年7月末) (グループ総人員 614名)

事業内容 :

- ◇ 半導体/デバイスの販売
- ◇ ICT製品の販売
- ◇ 組込み製品の販売
- ◇ 上記に関わる設計・開発及び
技術サポート
- ◇ 上記に関わる各種サービス

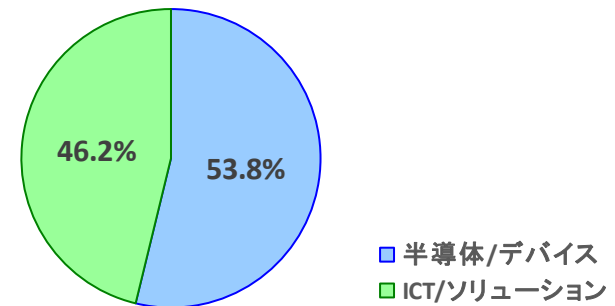
認証取得 : ISO 9001 / 14001 / 27001

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、
(11拠点) バンコク、シーラチャ、
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、
(2社) リョーヨーセキュリティサービス、

品目別売上構成
(19.1期 / 上期)



2019年1月期 上期の概況

➤ 外部環境(エレクトロニクス業界) :

- エレクトロニクス業界は、自動車や産業機器、データセンター分野を中心に市場拡大が続く
- しかし、米中の貿易摩擦問題による影響を懸念する動きが広がる
(関税引上げや製造コスト増による中国での生産活動の縮小)
(「現地生産・現地消費」による中国以外への生産シフト)

➤ 当社の動向 :

- 代理店契約の解消の影響もあり、売上高は前期比減収
- 売上総利益率の大幅な改善により、販管費の増加を吸収して営業利益、経常利益、親会社株主利益は増益に転じる
- “勝負の期間”となる次期3ヶ年に向け、事業基盤の再構築に着手

- 売上高 :
代理店契約解消の影響を補いきれず、対前期比減収
- 営業利益 :
高採算ビジネスの拡大やリベートの増加等により売上総利益率が伸長し、
販管費の増加を吸収して前期比増益

(単位: 億円)

	18.1期 実績	19.1期		対前年同期		対公表値	
		公表値	実績	増減差	増減比	増減差	増減比
売上高	460	470	451	△9	△2.0%	△19	△4.0%
売上総利益	41.8 9.1%	42.5 9.0%	44.8 9.9%	+3.0	+7.1%	+2.3	+5.4%
販管費	34.9	37.5	36.9	+1.9	+5.6%	△0.6	△1.6%
営業利益	6.9 1.5%	5.0 1.1%	7.9 1.8%	+1.0	+14.7%	+2.9	+58.2%
経常利益	8.2 1.8%	6.0 1.3%	8.9 2.0%	+0.7	+8.2%	+2.9	+48.8%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	5.8 1.2%	4.0 0.9%	6.2 1.4%	+0.4	+7.8%	+2.2	+54.9%

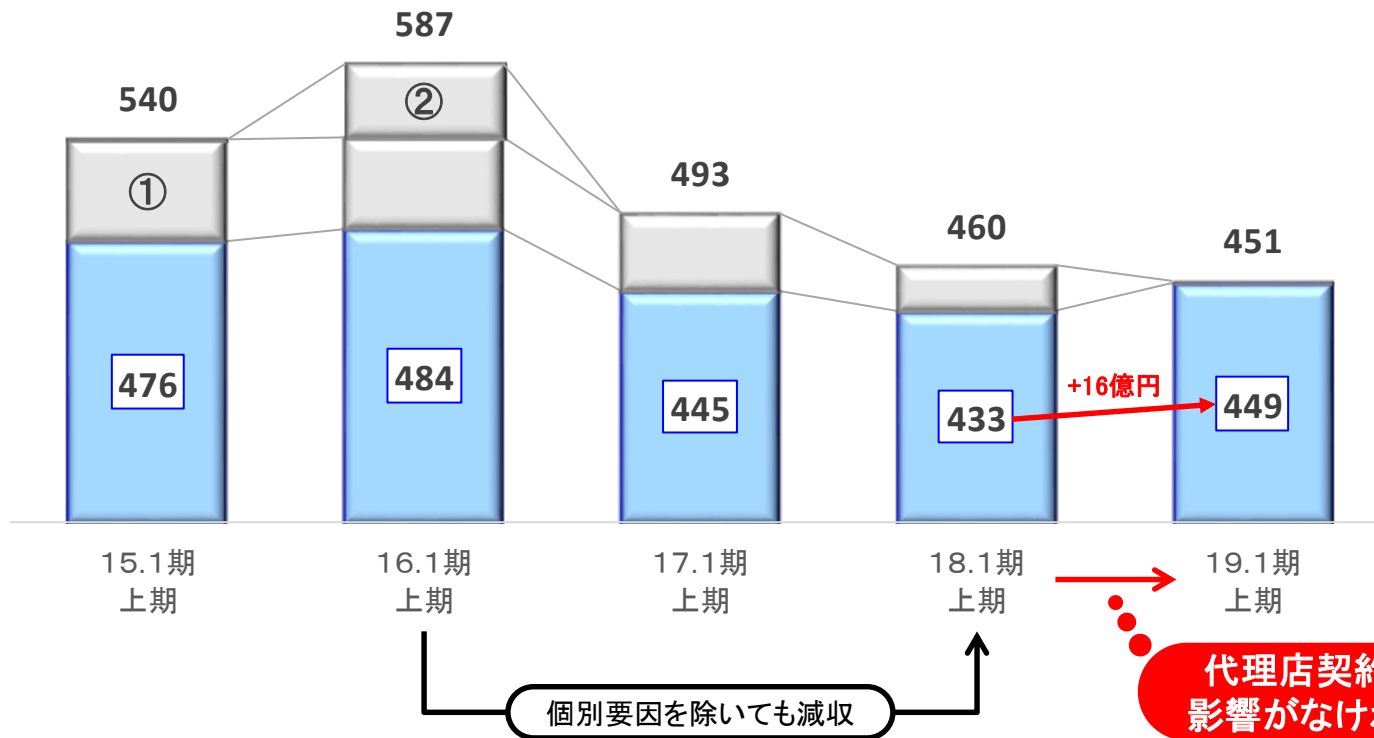
(単位:億円)

	18.1期 実績	19.1期 実績	増減差	増減比	コメント
総売上高	460	451	△9	△2.0%	
半導体/デバイス	244	243	△2	△0.7%	
用途別					
通信	38	32	△6	△15.9%	通信機器向け液晶が減少
デジタル家電	28	21	△7	△25.1%	TV・ゲーム機等の大ロット案件の落ち込みが響く
車載	12	14	+2	+15.2%	カメラやドライブレコーダー等の車載機器向けが拡大
PC/周辺機器	91	91	△0	△0.0%	プリンター向けが大幅減となるものの、 商権拡大も寄与し、前期比横ばいで着地
産業/その他	75	85	+10	+12.8%	電鉄向けは当初から拡大を見込んでいたものの、 想定以上に大幅拡大
ICT/ソリューション	216	209	△7	△3.5%	
品目別					
PC/Server/Network	50	46	△4	△7.5%	サーバーを中心としたシステム案件が減少
出力機器	36	37	+1	+2.3%	プリンターは微減も液晶モニターの拡大が下支えし、 前期比増収を確保
Software	75	75	+1	+0.8%	前期から大きな変動はなし
組込み/その他	56	51	△5	△9.3%	グラフィック系商材は引き続き拡大しているものの、 前期寄与したスポット案件のマイナスを補えず

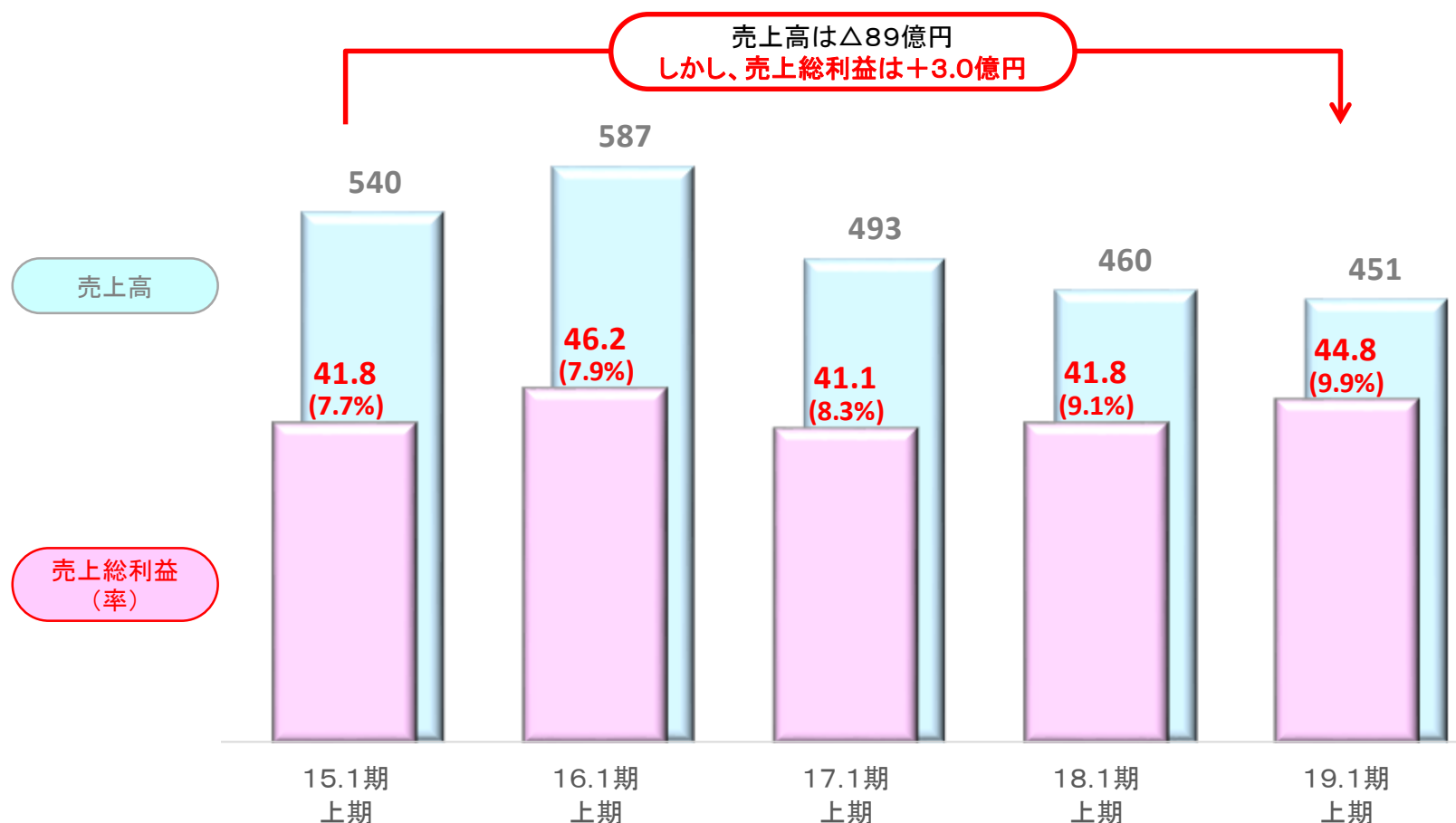
上期売上高は3期連続で減収



- <個別要因>
- ① 代理店契約の解消(2件)
 - ② 大型低マージンビジネスの終息(撤退)

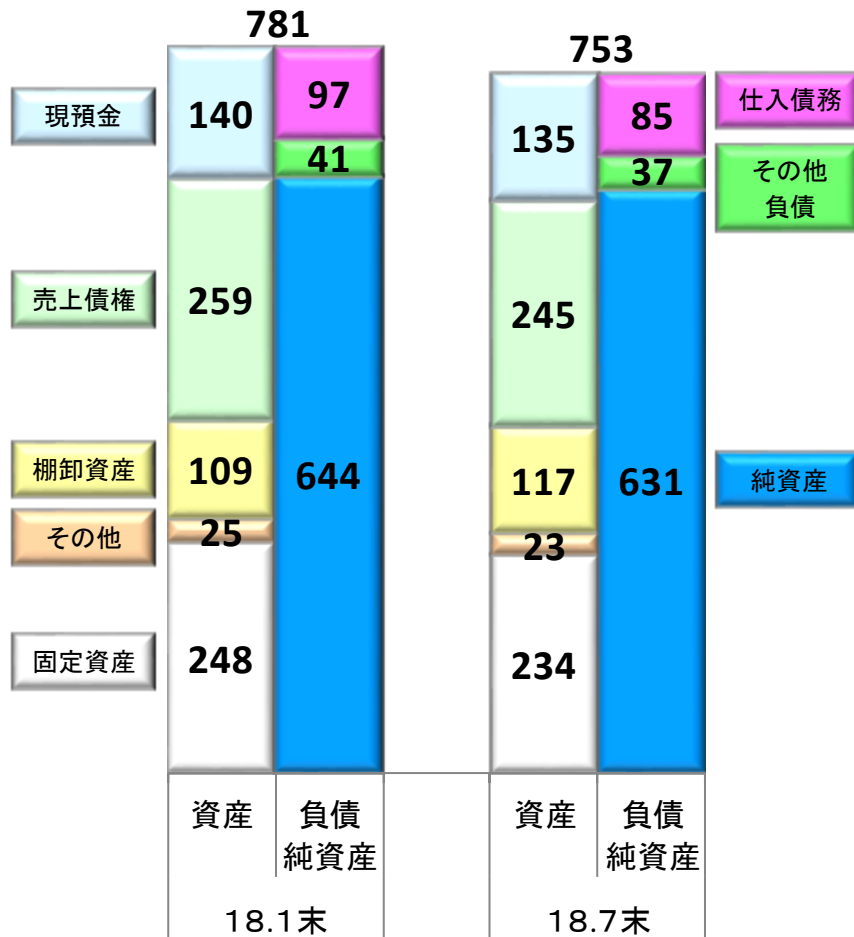


- 売上高は減収が続く中、利益率上昇により売上総利益は2期続けて増益
- 15.1期と比較すると、売上総利益率は2.2ポイント上昇



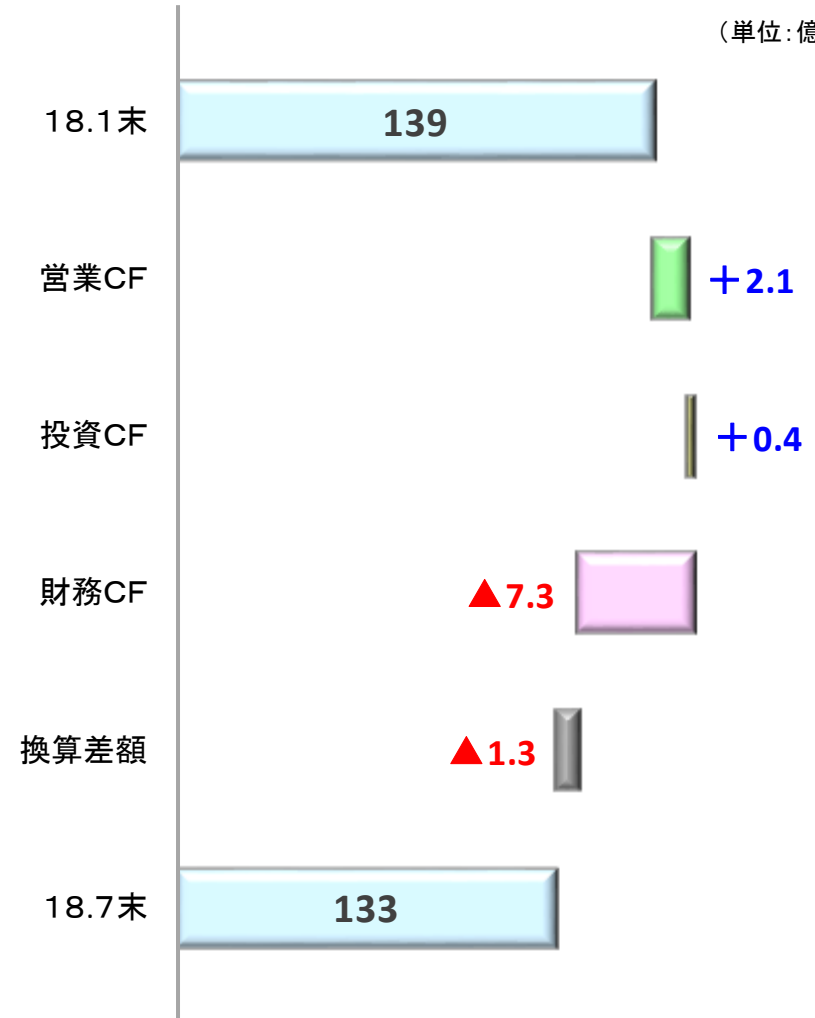
➤ バランスシートの状況

(単位:億円)



➤ キャッシュ・フローの状況

(単位:億円)



2019年1月期 通期の計画

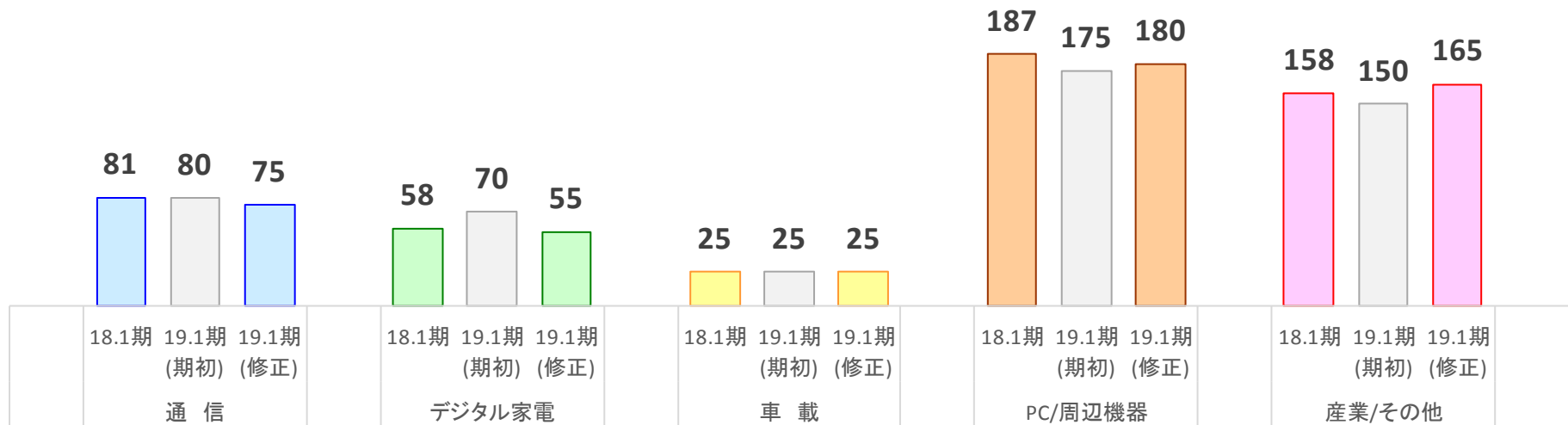
- **売上高：**
下期は大型案件の立ち上がりが控え、年間の計画値については変更なし
- **売上総利益 ~ 当期利益：**
上期の上振れ着地を踏まえ、通期の計画を上方修正

(単位:億円)

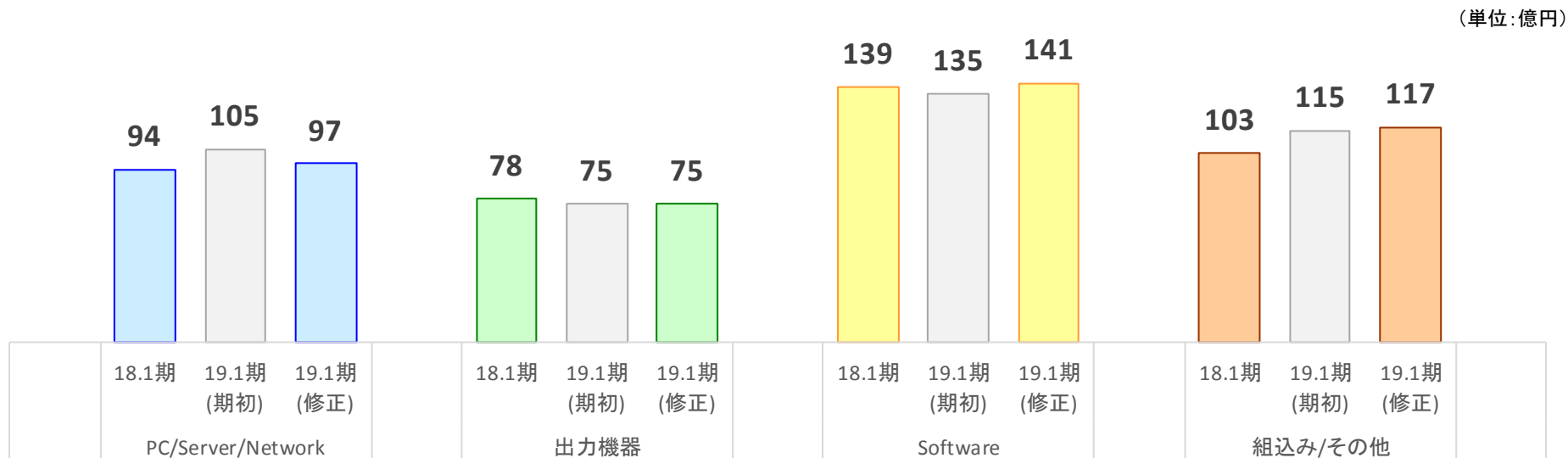
	18.1期 年間 (実績)	19.1期			対前期実績 増減額	対前期実績 増減比	対期初公表値		
		上期 (実績)	下期 (計画)	年間 (修正計画)			対前期実績 増減額	対前期実績 増減比	
売上高	922	451	479	930	930	+8	+0.8%	—	—
半導体/デバイス	509	243	257	500	500	△9	△1.8%	—	—
ICT/ソリューション	413	209	221	430	430	+17	+4.1%	—	—
売上総利益	75.9	44.8	42.7	87.5	85.5	+11.6	+15.3%	+2.0	+2.3%
	8.2%	9.9%	8.9%	9.4%	9.2%				
販管費	73.4	36.9	38.6	75.5	75.5	+2.1	+2.9%	—	—
営業利益	2.5	7.9	4.1	12.0	10.0	+9.5	+377.2%	+2.0	+20.0%
	0.3%	1.8%	0.9%	1.3%	1.1%				
経常利益	4.3	8.9	5.1	14.0	12.0	+9.7	+223.8%	+2.0	+16.7%
	0.5%	2.0%	1.1%	1.5%	1.3%				
親会社株主に帰属する 当期純利益	2.1	6.2	3.4	9.6	8.0	+7.5	+351.1%	+1.6	+20.0%
	0.2%	1.4%	0.7%	1.0%	0.9%				
ROE	0.3%			1.5%	1.2%				

- **通信：**
通信機器、インフラ向けともに軟調な推移であり、下期計画を見直し
- **デジタル家電：**
下期、新規案件の立ち上げを予定しているものの、
上期の動向を踏まえ、当初の計画から大きく見通しを引き下げ
- **産業/その他：**
電鉄向け的大幅増により、代理店契約解消の影響を吸収して増収見込む

(単位: 億円)



- PC/Server/Network :
上期の動向を踏まえ、下期の計画も慎重な見方に見直し
- Software :
前期から特段大きな変化はなく、引き続き堅調な推移を示す
- 組込み機器 他 :
グラフィック系商材は新製品の投入に加えて、大型案件の寄与を見込む



➤ 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きましては、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	153.2%	未定
18.1期	(実績)	30円	30円	60円	691.0%	—
17.1期	(実績)	20円	20円	40円	119.2%	15万株

次期3ヶ年計画を見据えて

近年、当社業績に重大な影響を及ぼしている主な事象

ベースの商社機能において
競争力が低下

代理店契約の解消

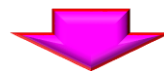
IoT分野への取り組みの遅れ

大規模な在庫関連損失

半導体ビジネスの落ち込み



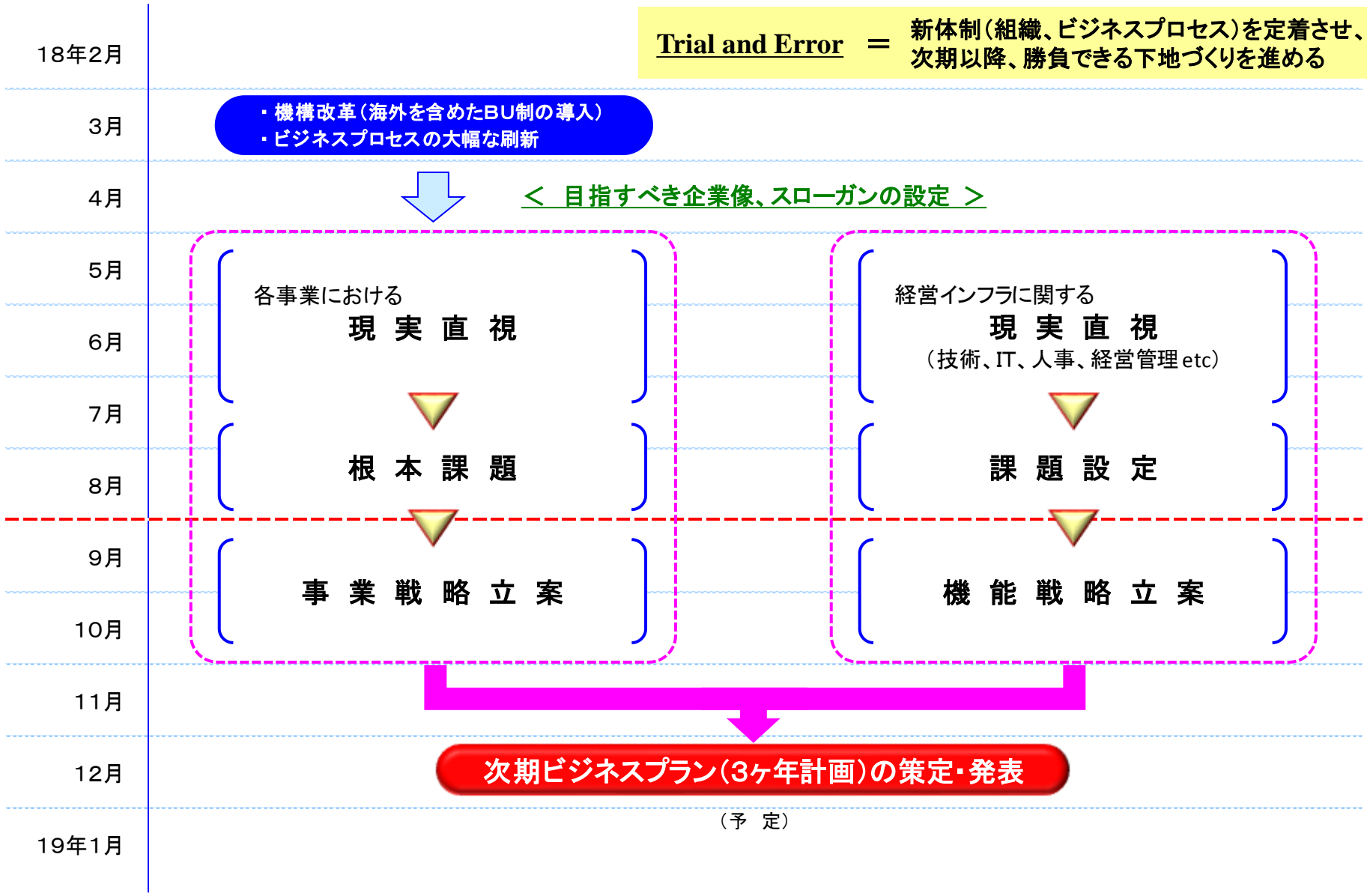
大部分は外部要因ではなく、**当社固有の問題に起因**している



これらの課題をクリアできれば、当社の再浮上は可能

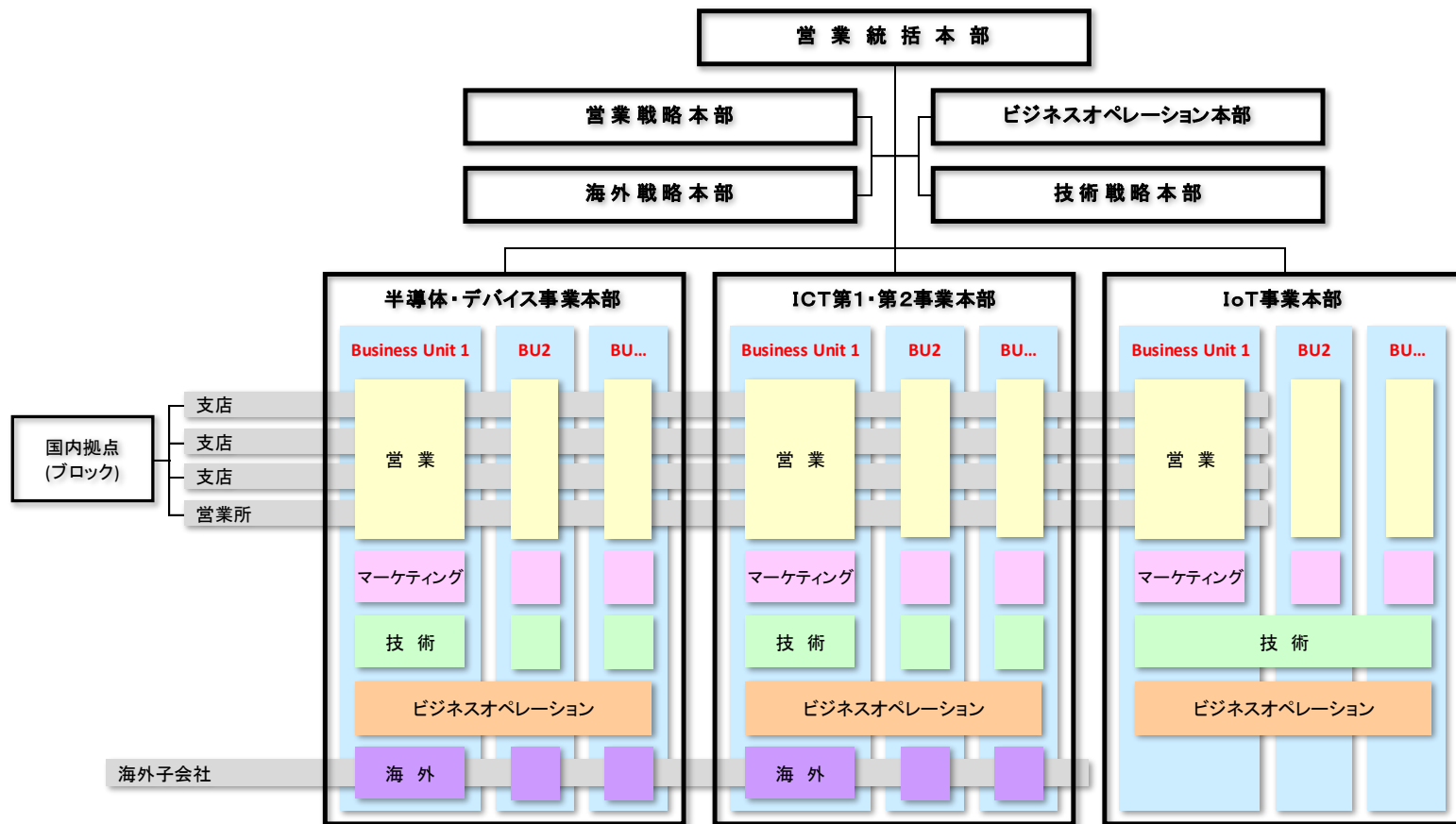
19.1期の取り組み：“Trial and Error”の1年

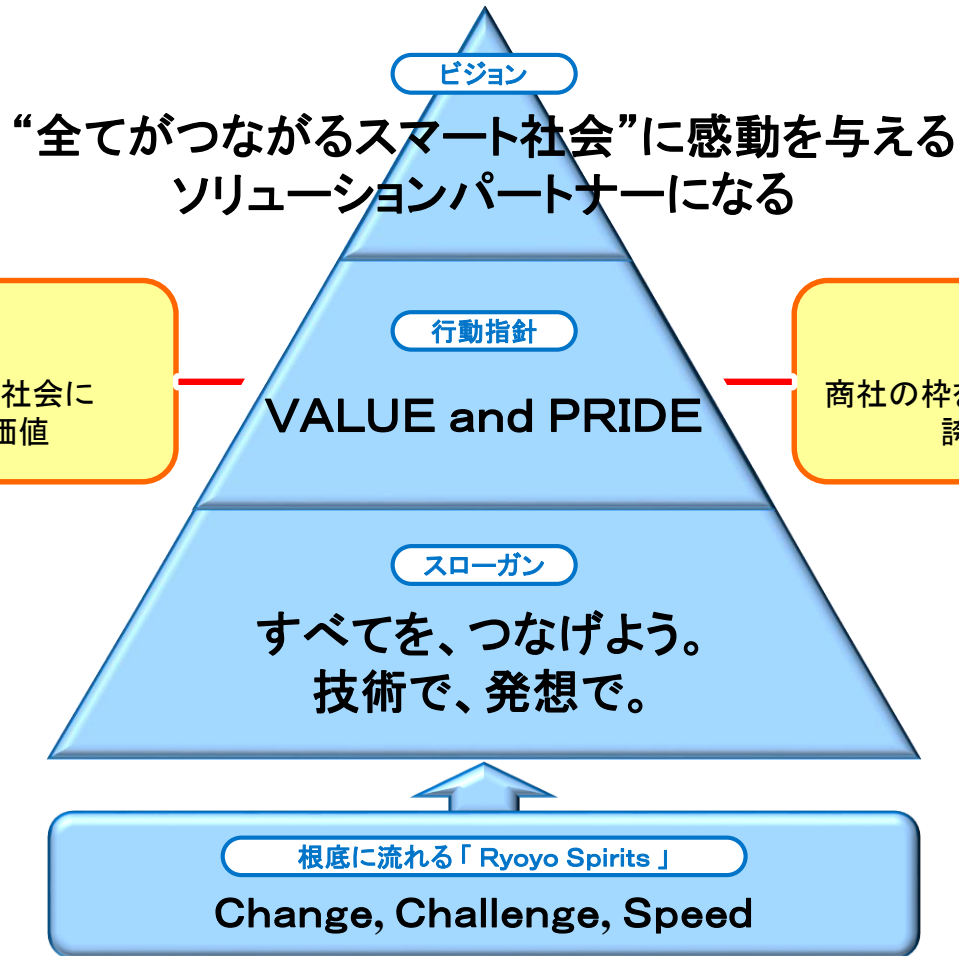
Trial and Error = 新体制(組織、ビジネスプロセス)を定着させ、次期以降、勝負できる下地づくりを進める



ビジネスユニット(BU)制移行により商売サイクルを早回し RYOYO

- 本社、国内拠点、海外拠点を問わず、一気通貫でのサポート体制の構築し、ビジネスに必要な機能(営業、マーケティング、技術、業務)を各BUに配置。
- ビジネスユニット制への移行と併せて、新たなビジネスプロセスを確立し、業務フローと意思決定をスピード化。





次期3ヶ年計画の骨子(案)

- 商社機能の再構築
- “Only RYOYO” へのチャレンジ
- 経営インフラの充実

(具体的な業績数値目標については“次期ビジネスプラン”に向けて策定中)

新製品(NVIDIA Jetson Xavier)の取扱いにより、新たな需要開拓を推進

【NVIDIA Jetson Xavier】 高速処理かつ低消費電力が特長のAIコンピュータボード(評価キット)

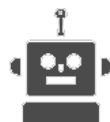


従来製品(Jetson TX2)と比べて…

演算性能は **約20倍**、エネルギー効率は **約10倍**



ロボット、スマートシティ、工場、農業、医療…、
幅広い分野での需要開拓を進める



「現場」に新たな価値を創造する“フィールド&モバイルワークイノベーション”

ICT・IoTの仕組みによって、あらゆる業種(顧客)のビジネスに変革をもたらす

店舗・拠点業務指示統合管理システム
(Work Order Management System)



- WOMS : 均質で品質の高いオペレーションを実現する
双方向型コミュニケーションポータル

チェーンストアなどの本部⇄店舗間で行われる
多種多様な「指示」や「連絡(情報共有)」をシンプルかつ確実に実行

- 従来のオンプレ版に加えて、
スピーディな導入が可能でコストメリットのある「クラウド版」を投入



既に採用実績のあるドラッグストア業界に加えて、警備会社や携帯販社などの他業種からの引き合いが拡大

数年後には当社の収益基盤の1つに成長することを期待

高付加価値を実現する自社開発事例：音声認識 技術開発と製品化

リアルタイムに、高い音声認識率を得る技術を開発し、当社初の特許を出願中

➤ 当社オリジナル音声認識技術の特徴：

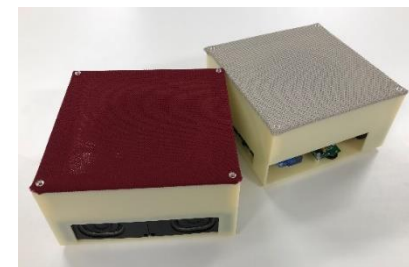
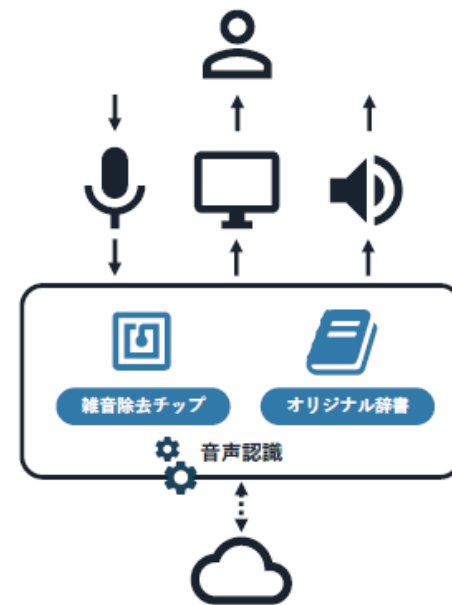
- ・ 環境用途に合わせた独自のAI技術により、**高い認識率を実現**
→ 当社独自の構文辞書による新アルゴリズムを開発
- ・ スタンドアロン対応による、**高速レスポンス性を維持**
→ ネットワーク環境に依存せず、ローカルデバイス内で認識処理を完結
- ・ 強力な雑音除去チップの提供を受け、**正確な音声を取得**
→ 従来からの商社機能を駆使した先端パートナーとの協業

➤ 現在の活動：

- ・ リモコンやタッチパネルの置換えに、本技術の市場投入を開始

➤ 今後の展開：

- ・ 店舗接客システムなどへの展開を目的とした、さらなる高機能版の開発



● 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