

2019年1月期(第59期) 決算説明会資料

2019年3月12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>

2019年1月期の概況

4期振りとなる前期比増収増益を達成

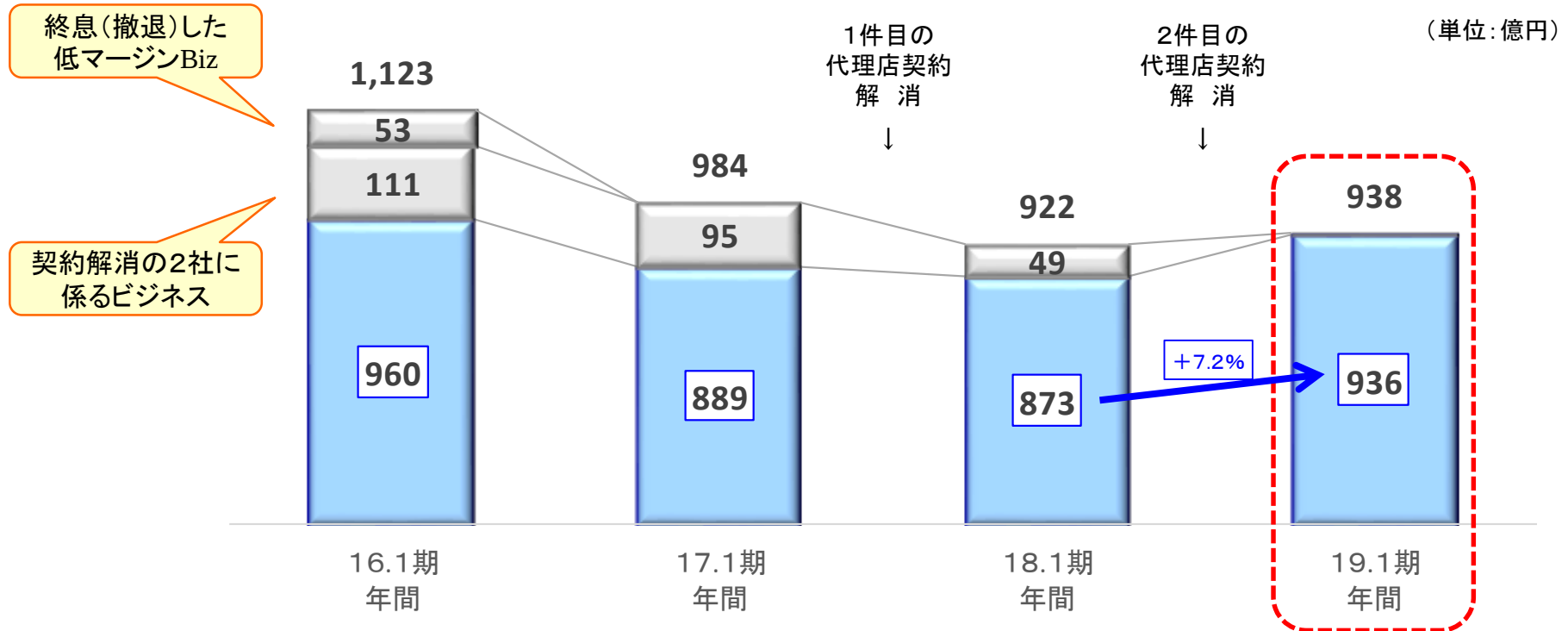
- 売上高：代理店契約解消の影響を吸収して前期比増収を確保。
- 利益面：
 - ・ 売上総利益率：9.5%は98年1月期以来の水準
 - ・ 当期Q4に在庫評価損やストックオプション費用など合計3.2億円を計上
 - ・ 前期から在庫評価損等が減少したことにより、利益水準は大きく改善

(単位：億円)

	18.1期 年 間	19.1期						対前期		対公表値	
		Q1	Q2	Q3	Q4	年 間	公表値	増減額	増減比	増減額	増減比
売上高	922	227	225	240	247	938	930	+16	+1.7%	+8	+0.9%
売上総利益	75.9	22.5	22.3	22.5	22.0	89.3	87.5	+13.3	+17.6%	+1.8	+2.0%
	8.2%	9.9%	9.9%	9.4%	8.9%	9.5%	9.4%				
販管費	73.4	18.1	18.8	18.9	20.9	76.7	75.5	+3.3	+4.5%	+1.2	+1.6%
営業利益	2.5	4.4	3.5	3.6	1.1	12.6	12.0	+10.1	+400.1%	+0.6	+4.8%
	0.3%	1.9%	1.6%	1.5%	0.4%	1.3%	1.3%				
経常利益	4.3	4.6	4.3	3.6	2.2	14.7	14.0	+10.4	+241.0%	+0.7	+5.3%
	0.5%	2.0%	1.9%	1.5%	0.9%	1.6%	1.5%				
親会社株主に 帰属する 当期純利益	2.1	3.1	3.1	2.4	1.6	10.2	9.6	+8.1	+379.5%	+0.6	+6.3%
	0.2%	1.4%	1.4%	1.0%	0.6%	1.1%	1.0%				

➤ 当期は代理店契約解消の影響を吸収して前期比+16億円(1.7%)の増収

⇒ 代理店契約解消の影響(▲47億円)を除けば、前期比+63億円の増収



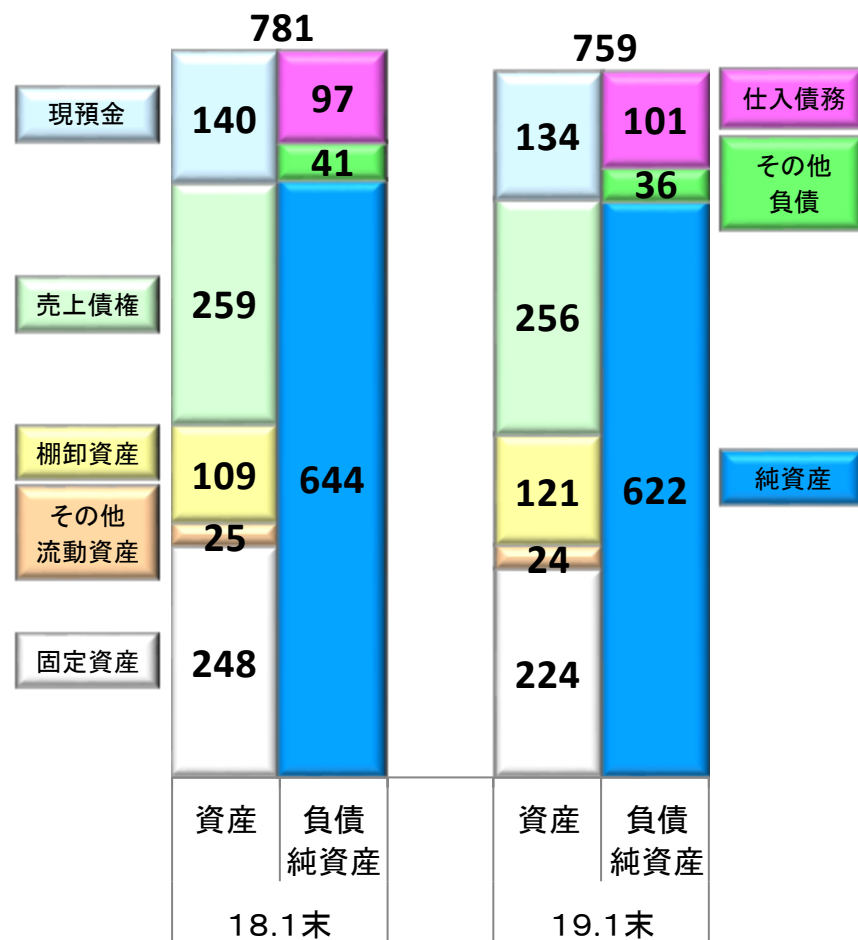
半導体・デバイスは概ね計画通り、ICTが増収牽引

(単位:億円)

		18.1期 実績	19.1期		前期比	計画比	コメント
			計画	実績			
総売上高		922	930	938	+1.7%	+0.9%	
半導体/デバイス		509	500	499	▲2.0%	▲0.2%	
用途別	通信	81	75	68	▲16.2%	▲9.6%	スマートフォン向け液晶ビジネスが縮小
	デジタル家電	58	55	47	▲19.4%	▲15.3%	テレビ向けの新規案件が立ち上がったものの、全般的に低調
	車載	25	25	29	+16.1%	+17.1%	車載カメラやドライブレコーダーなどの車載機器向けビジネスが増加
	PC/周辺機器	187	180	195	+4.5%	+8.6%	代理店契約解消による影響があったもののPC、周辺機器向けともに拡大
	産業機器/その他	158	165	160	+1.1%	▲3.1%	上期に需要旺盛であった電鉄向けが牽引し前期比増収で着地
ICT/ソリューション		413	430	439	+6.3%	+2.1%	
品目別	PC/Server/Network	94	97	98	+4.5%	+1.2%	新規取扱のセキュリティ商材の寄与もあり増収
	出力機器	78	75	78	▲0.1%	+3.7%	プリンタの減少をモニターの販売増でカバー
	Software	139	141	150	+8.4%	+6.5%	PC生産台数の増加に伴い大幅増
	組込み/その他	103	117	113	+9.9%	▲3.6%	AI・DeepLeaning関連商材の拡大により、スポット案件終息のマイナスを補い増収

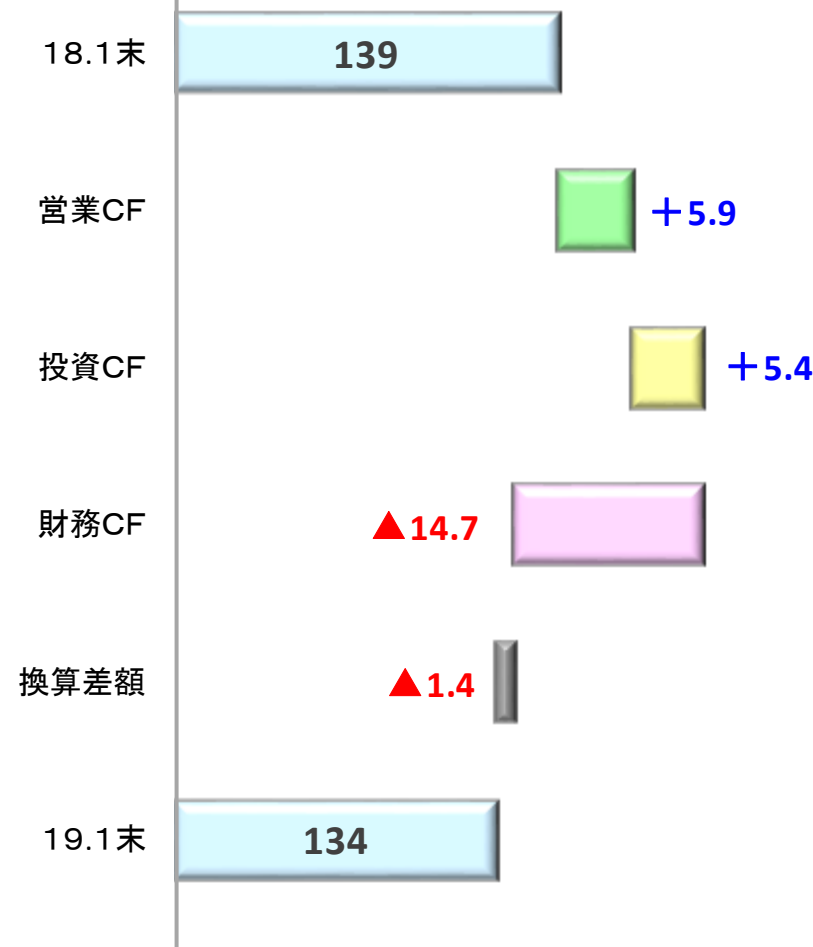
➤ バランスシートの状況

(単位: 億円)



➤ キャッシュ・フローの状況

(単位: 億円)



3ヶ年ビジネスプランについて

“お客様の感動の実現によって競争に打ち勝つ”



エレクトロニクス商社本来の本質的な役割について再構築を図りつつ、 世の中の変化に合わせた新しい取り組みを推進

商社本業の再構築

- 顧客を理解し「顧客が望むもの（情報・サービスを含む）」を、望む「時」に、望む「量」、望む「質」、望む「価格」で届けるという商社に求められる「商いの基本」を改めて追求する
⇒ 顧客ニーズの徹底的な深堀により既存顧客基盤を最大限に生かす
- 新規顧客、商材、エリアの開拓・拡充によるビジネス拡大を追求する

Only RYOYO への挑戦

- 技術リソースの大幅強化、研究開発投資により独自技術・製品を開発する（＝「Only RYOYO」）
- 既存製品と「Only RYOYO」との組み合わせによる「差別化」「独自性」「ユニークさ」を追求し、当社にしか提供できない価値を創出する
- 確たる強みを形成するためのM&Aやパートナーシップを検討

経営インフラの 充 実

- ビジネスユニット制への移行やビジネスプロセスの見直しによる商売基本サイクルの早回しを行った上で、積極的なIT投資の促進により営業生産性の最大化を追求する
- 経営の健全性・透明性を保つガバナンス体制の強化を図る
- 社会環境の変化に対応した働き方を実現する人事制度をスタート（5月～）

① 既存機種×既存客先における
ビジネスの最大化

- 当社の財産である既存顧客のニーズを改めて徹底的に深堀し売上拡大に繋げる

② 新規商材を既存顧客に拡大

- 中国・欧州等の新規商材を開拓し、当社の財産である既存顧客に拡販

③ 既存機種で新規顧客・エリアを拡大

- 既存機種における商権獲得を加速
- 将来に繋げる新たな海外拠点を設置し、エリアを拡大する

～ 戦略の基本フレームワーク ～

客 先 \ 機 種		機 種	
		既 存	新 規
機 種	既 存	①	②
	新 規	③	

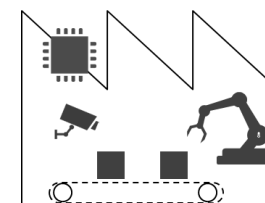
当社グループ初の欧州拠点をドイツ・ミュンヘンに設立 (海外13拠点目)

商 号	Ryoyo Electro Europe GmbH
所在地	ドイツ・ミュンヘン
資本金	25,000ユーロ
出資比率	菱洋エレクトロ：100%
設 立	2019年3月
営業開始	2019年4月（予定）
事業内容	半導体・デバイス・ICT製品等の販売

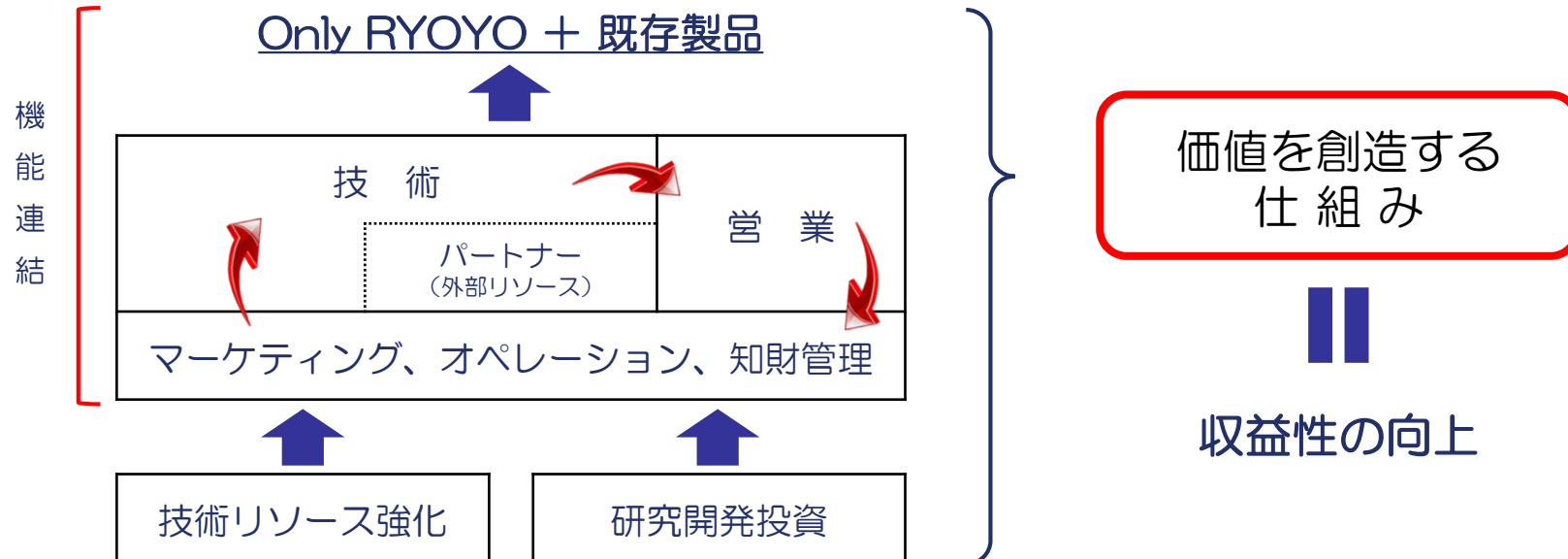
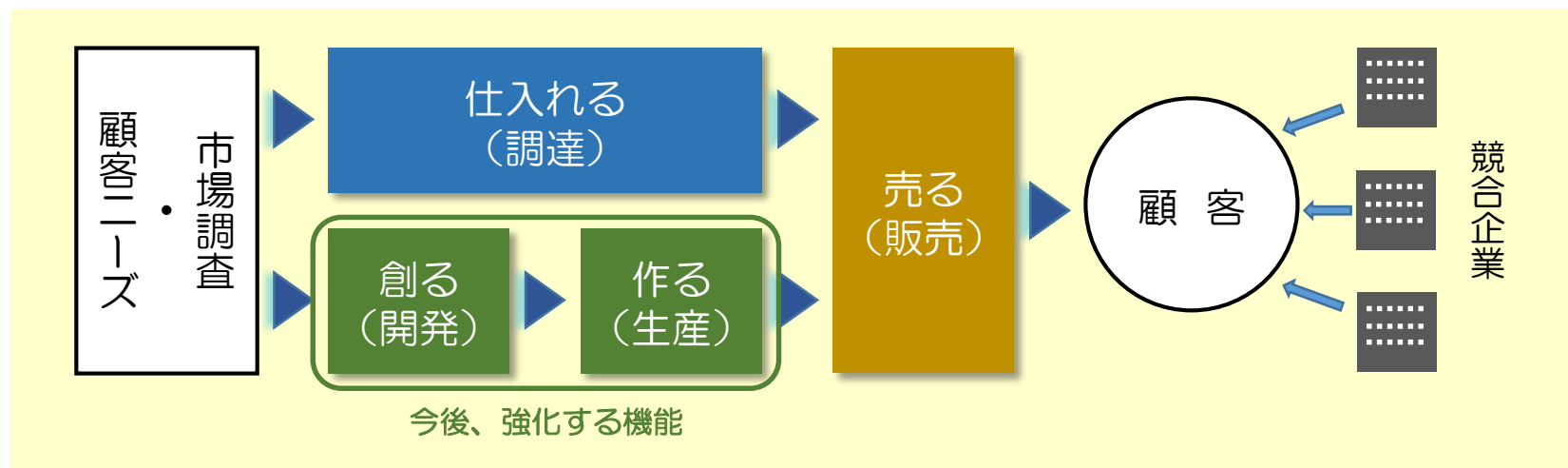
アジア偏重から脱却し、欧州市場に進出



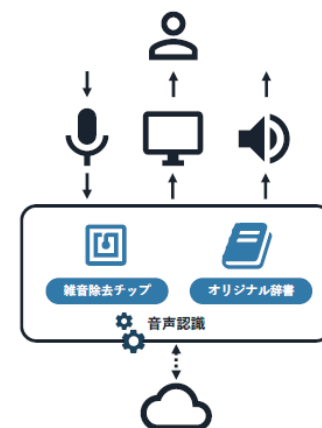
自動車や製造業分野を中心にビジネス機会の創出を図るとともに、今後の欧州地域での事業拡大に向けた情報収集活動や、新規商材の開拓活動を展開



欧米でのビジネス拡大を視野にドイツ・ミュンヘンに続いて
北米への営業拠点の開設についても検討中



- ・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（特許取得済）
- ・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



- ① リモコンやタッチパネルの置換えに、本技術の本格市場投入を加速
- ② direct, チャットボットを活用した音声・テキスト化システムの開発



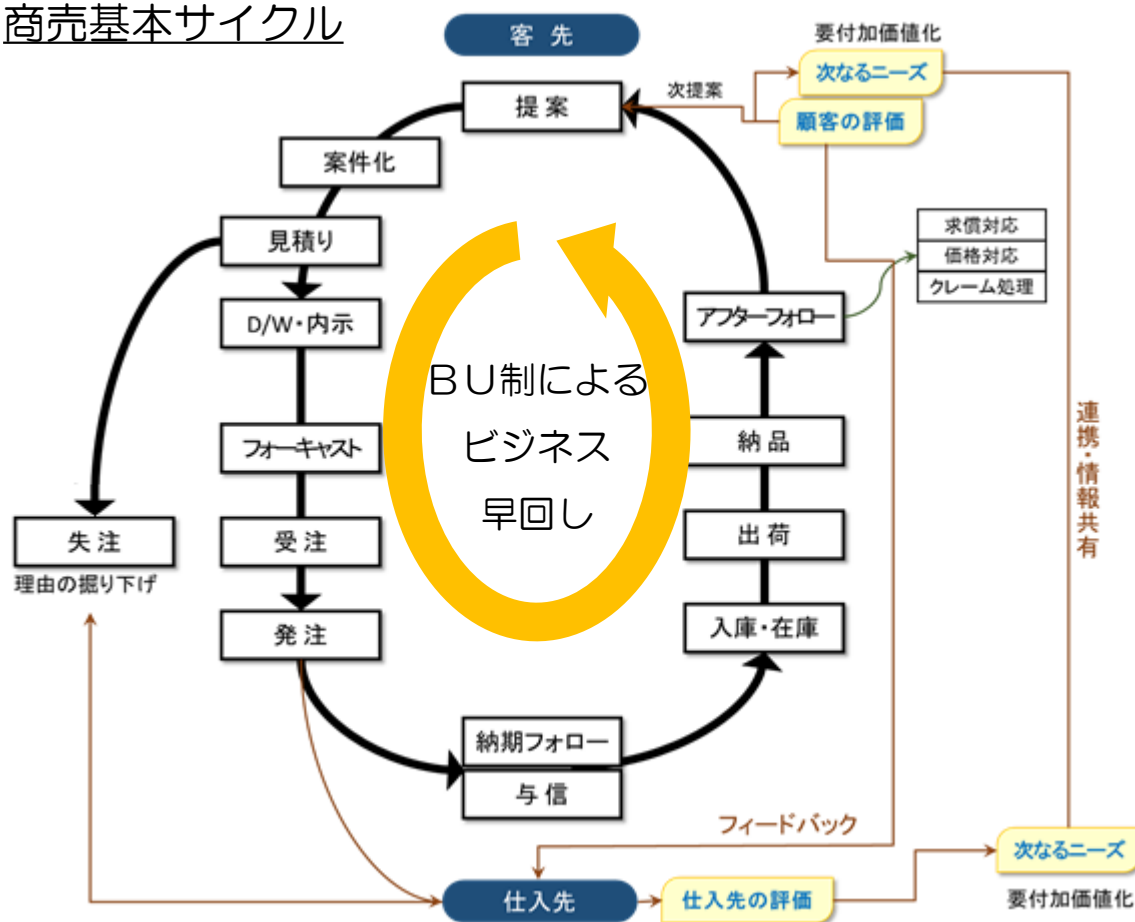
▶ ①リモコン置き換え



- ③ 拡販デモ機をベースとした、更なる高機能版の組み込みソリューションの提供 → ③ 組み込み用拡販デモ機

新ビジネスプランのスタートに先駆け、18年3月にビジネスユニット制へと移行
 (「商社本業の再構築」「Only RYOYOへの挑戦」の実行のため、体制面から整備)

商売基本サイクル

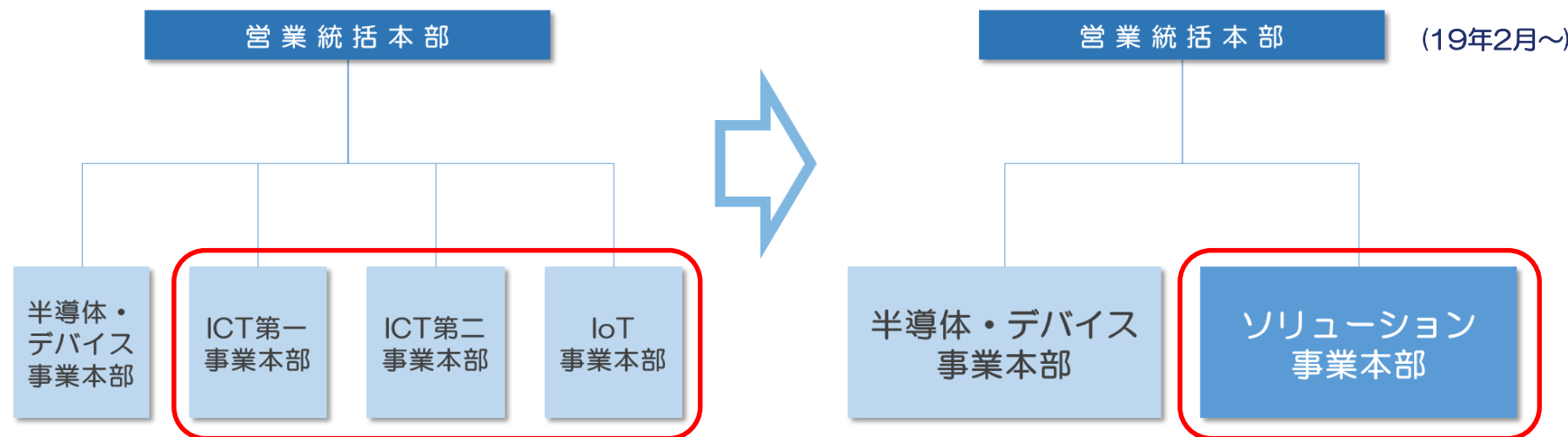


仕入先 ⇄ 客先
 の距離が短縮
 (商売サイクルの早回し)



ビジネスの
 獲得機会の拡大

ICT事業とIoT事業との融合を図ることにより、
デバイスからクラウド、アプリケーションまでを提供できる強みに磨きをかける



情報連鎖によるクロスセル・アップセルの強化

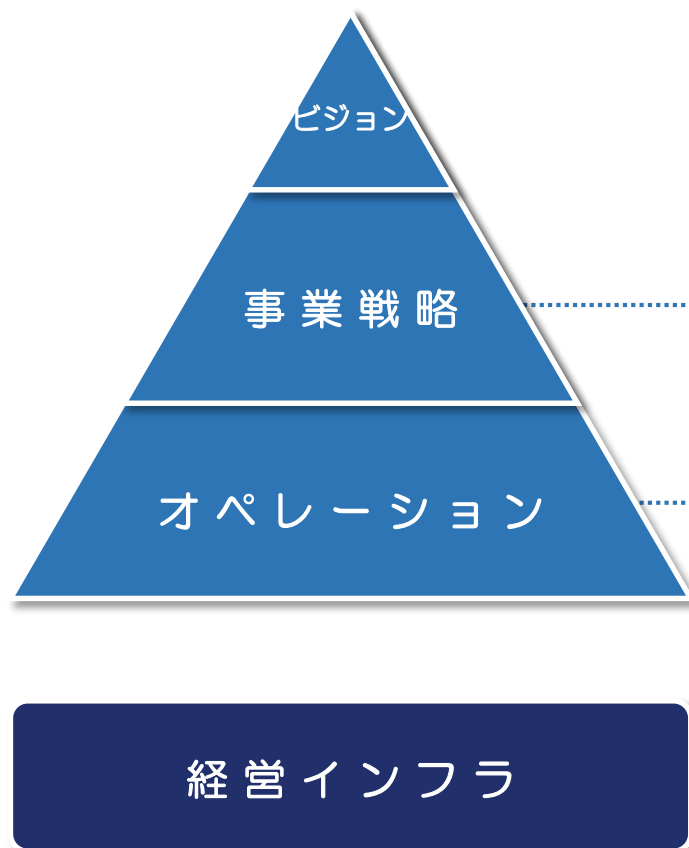
ターゲット・戦略・商材のシナジー拡大

協働でのビジネスモデル開発の推進

リソースの共有化・流動化

事業機会の拡大、ソリューションビジネス創出の加速

< 経営要素体系 >



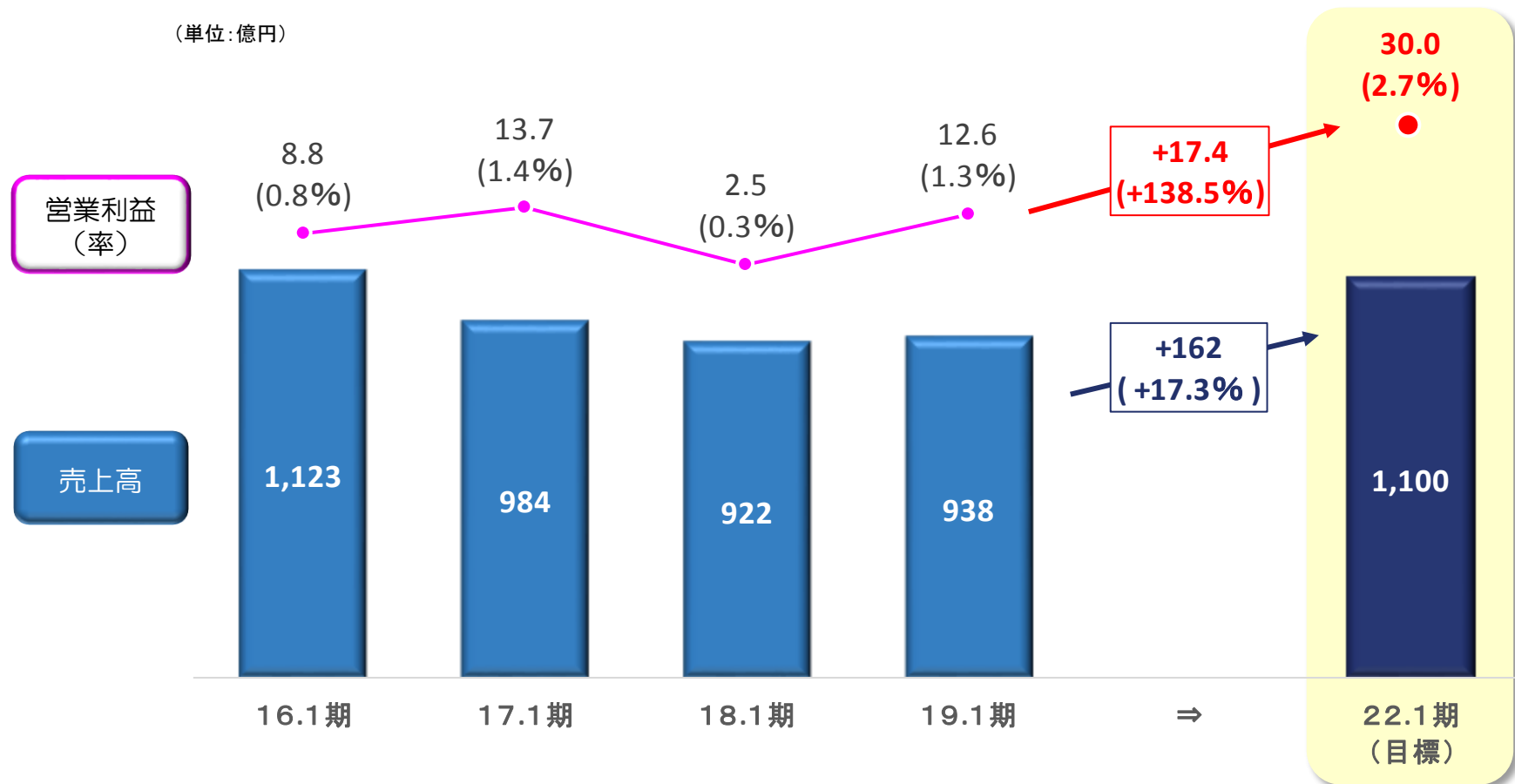
事業戦略を支えるオペレーション、
経営インフラの整備に向けて、
今後3年間で10億円の投資を予定

- 商社本業の再構築
- “Only RYOYO” への挑戦
- 営業オペレーション
- ビジネスプロセス
- リスク管理（内部統制）
- ガバナンス強化
- 組織体制
- 人事・評価制度
- 経営情報システム
- ITインフラ

＜最終年度（22.1期）目標＞

売上高：1,100億円 営業利益：30億円

（単位：億円）



2020年1月期の計画

ビジネス拡大が期待できる材料はあるものの、
足元の需要後退局面が今後の動向に影響を及ぼす懸念が残る

➤ 貿易摩擦問題や欧米・中国経済の先行き不透明感の高まり

⇒ 電子部品メーカー各社、電気機器メーカー各社の生産活動に減速感がみられ、一時的に需要後退局面を迎えるとともに、今後の立ち上がりがポイントとなる。

➤ 東京五輪開催に向けて通信インフラ(WiFi、LPWAなど)、セキュリティ面での対策進む

⇒ AIやIoT関連のさらなる需要拡大が見込まれるほか、インフラ整備に向けたデバイス関連ビジネスについても商機拡大を期待。

2期続けての増収増益を目指す

➤ 売上高：

半導体/デバイス、ICT/ソリューションともに増収を見込む

➤ 売上総利益 ～ 営業利益：

経営インフラへの投資や研究開発活動などの「攻めの経費」の増加を売上総利益率の上昇で吸収し、営業利益は増益を目指す

(単位:億円)

	19.1期 年間 (実績)	20.1期			対前期	
		上期 (計画)	下期 (計画)	年間 (計画)	増減額	増減比
売上高	938	485	495	980	+42	+4.5%
売上総利益	89.3 9.5%	47.5 9.8%	48.5 9.8%	96.0 9.8%	+6.7	+7.6%
販管費	76.7	39.0	42.0	81.0	+4.3	+5.6%
営業利益	12.6 1.3%	8.5 1.8%	6.5 1.3%	15.0 1.5%	+2.4	+19.3%
経常利益	14.7 1.6%	9.0 1.9%	7.0 1.4%	16.0 1.6%	+1.3	+8.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	10.2 1.1%	6.4 1.3%	5.0 1.0%	11.4 1.2%	+1.2	+11.7%

半導体/デバイス、ICT/ソリューションともに増収を見込む RYOYO

(単位: 億円)

		19.1期 実績	20.1期 計画	対前期		コメント
				増減額	増減比	
総売上高		938	980	+42	+4.5%	
半導体/デバイス		499	525	+26	+5.2%	
用途別	通信	68	65	▲3	▲4.1%	インフラ関連は拡大見通しも、通信機器向けの減少により ほぼ横ばいでの推移を見込む
	デジタル家電	47	65	+18	+39.5%	テレビ向け半導体の採用拡大
	車載	29	30	+1	+2.5%	前期から大きな変動はなし
	PC/周辺機器	195	195	▲0	▲0.2%	足元、品不足によるビジネスへの影響懸念はあるものの、 年間では横ばい程度の着地を見込む
	産業機器/その他	160	170	+10	+6.3%	重電分野(電鉄、太陽光等)向けを中心にビジネス拡大を見込む
ICT/ソリューション		439	455	+16	+3.7%	
品目別	PC/Server/Network	98	98	▲0	▲0.1%	オンプレ型でのIT関連投資が縮小する中、 クラウド・ソリューション型のビジネス拡大へシフトを進める
	出力機器	78	79	+1	+1.6%	プリンタの減少をモニターの販売増でカバー
	Software	150	155	+5	+3.2%	納入先メーカーにおけるPC生産台数の増加により、 堅調な推移を見込む
	組込み/その他	113	123	+10	+9.1%	AI・DeepLearning関連商材は引き続き高需要が継続

➤ 利益配分に関する基本方針

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。

➤ 更なる株主還元の強化を目的として、配当方針を変更

～ 19.1期 ： 安定配当をベースに総還元性向：100%



20.1期 ～ ： **純資産配当率(DOE)：3%を目標とした安定的な配当**

		1株当たり配当金			配当性向	DOE
		Q2末	期 末	年 間		
20.1期	(計画)	40円	40円	80円	172.1%	3.2%
19.1期	(計画)	—	30円	60円	144.2%	2.3%
	(実績)	30円	—	—	—	—
18.1期	(実績)	30円	30円	60円	691.0%	2.3%

<2019年1月期の概況>

- 4期振りとなる増収増益。公表値(8月発表)に対しても上振れ着地。
- 売上面では、代理店契約解消の影響を補って増収を達成。
- 利益面では、21期振りの売上総利益率水準(9.5%)となり、販管費増加を吸収

<2020年1月期の計画>

- 「半導体・デバイス」「ICT・ソリューション」とともに前期比増収を見込む
- 「攻めの経費」の増加を売上総利益率の上昇で吸収し、営業利益は増益を目指す
- 株主還元の強化を目的として、「DOE:3%」の配当方針を新たに設定

<3ヶ年ビジネスプランについて>

- 「商社本業の再構築」・「Only RYOYOへの挑戦」・「経営インフラの充実」を戦略の骨子とするビジネスプランがスタート
- 最終年度(22.1期)には、売上高:1,100億円、営業利益:30億円を目指す

卓球 Tリーグ (T.LEAGUE) とオフィシャルスポンサー契約を締結



★ Tリーグ：2018年開幕の卓球新リーグ
世界トップレベルの選手が日本に集結
2018-2019シーズンでは男子・女子各4チームの
全8チームが参加をしています。

- 【スポンサー参画の目的】
- 2020年の東京オリンピックに向けて、菱洋ブランドの認知度向上を図る。
 - 単なる宣伝として考えるのではなく、選手育成やリーグ支援を通して、当社の企業姿勢や心意気を伝える絶好の機会とする。
- 【なぜ、卓球なのか・・・】
- Tリーグでは男女ともに世界のトップレベルの選手が活躍しており、女性が一層活躍できる企業を目指す弊社として共感。

RYOYOグループは、Tリーグの活動支援を通じて、
更なる社会貢献に繋がっていきけるよう尽力してまいります。

● 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