

# 2021年1月期（第61期） 第2四半期（2～7月）決算説明資料

2020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】

<https://www.ryoyo.co.jp>

自己株式の公開買付けについて

2021年1月期 上期の概況

2021年1月期 通期の計画

新たな商社像への挑戦

Only RYOYOの取り組み事例

# 自己株式の公開買付けについて

自己資本比率：80%超

## 低資本効率

ROE

20.1期実績：2.1%

EPS

20.1期実績：53.06円

総資本回転率

20.1期実績：1.39回

直近、PBRは1倍を超えるものの  
長期に亘り株価は低迷

## 段階的な株主還元拡充

決算期	株主還元の基本方針	1株配当	配当総額	配当性向
21.1期	DOE：5.0%	180円	44.1億円	289.1%
20.1期	DOE：3.0%	80円	19.7億円	150.8%
19.1期	総還元性向 100%	60円	14.7億円	144.2%
18.1期		60円	14.7億円	691.0%
17.1期		40円	9.8億円	119.2%
16.1期		30円	7.4億円	100.0%

※ 21.1期の配当総額と配当性向は期初時点見込み

配当性向は100%超の水準が続き、  
当期の配当性向は400%近い見通し

資本政策を根本的に見直し

資本効率の改善に向けて資本政策を抜本的に見直し、  
自己株式の公開買付けを実施することを決議

- ✓ 買付予定数 : 7,357,800株  
(発行済株式総数に対する割合 : 27.45%)
- ✓ 買付単価 : 2,990円
- ✓ 買付総額 : 220億円
- ✓ 買付期間 : 2020年9月1日 ~ 2020年10月14日 (30営業日)
- ✓ 決済開始日 : 2020年11月6日

## 〈現行3ヶ年プラン最終年度における各種指標〉

### 従来の資本政策を継続した場合

ROE 22.1期見込：3.6%

EPS 22.1期見込：86.70円

総資本回転率 22.1期見込：1.50回

### 自己株式取得を実施した場合

ROE 22.1期見込：5.7%

EPS 22.1期見込：123.53円

総資本回転率 22.1期見込：1.77回

◎ 各指標とも改善する見込みの中、  
ROEに関しては、当社の認識する  
株主資本コストを上回る水準へ

※ 当社の認識する株主資本コストは概ね5%超  
(20.1期末時点では5.17%の認識)

- ◎ 当期の配当計画は変更なく、期末：120円/株（年間：180円/株）を予定
- ◎ 3ヶ年計画の最終年度となる来期（22.1期）の配当計画に関しても、現状の還元方針である“DOE：5.0%”を目安とした配当を維持する予定
- ◎ 22.1期の配当性向は100%を下回る水準となり、当期利益の範囲内で配当支払いが行える見通し

		1株当たり配当金			配当性向	DOE
		Q2末	期 末	年 間		
22.1期	(予想)	60円	60円	120円	97.1%	5.5%
21.1期	(予想)	—	120円 (普通配当：60円) (記念配当：60円)	180円 (普通配当：120円) (記念配当：60円)	396.4%	7.6%
	(実績)	60円 (普通配当：60円)	—	—	—	—
20.1期	(実績)	40円	40円	80円	150.8%	3.2%

## 2021年1月期 上期の概況



## <期初時点の通期見通しについて>

- ✓ 前期中に終息したビジネスの影響等により、前期比減収の計画
- ✓ 期初計画開示時期が3月初旬と、コロナウイルス感染拡大の影響が見通しづらいタイミングであったこともあり、計画には織り込まず

## <Q1(2~4月)の動向について>

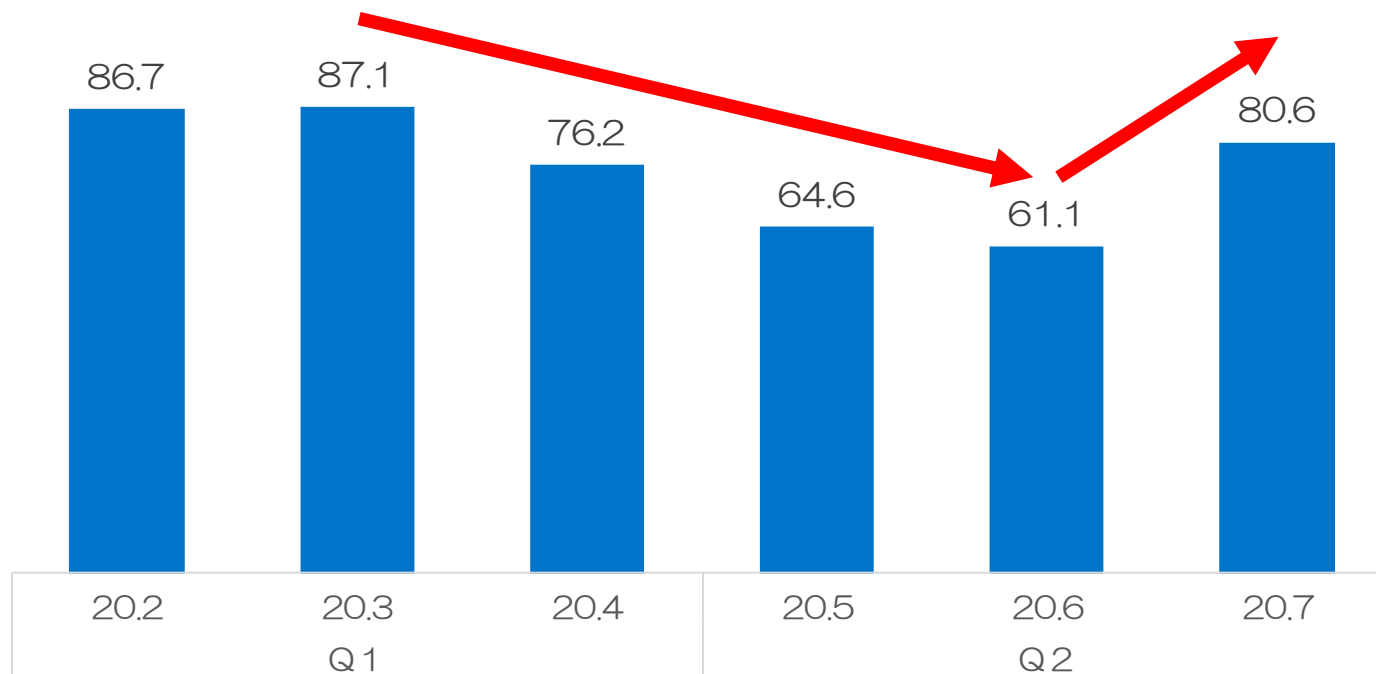
- ✓ 前期比減収での着地も、コロナ影響以外の減収要因は期初時点で織り込み済みであり、概ね想定線内で着地
- ✓ 納入先の稼働率低下などコロナ影響も一部では見られていたものの、その他のビジネスの拡大によってリカバリー

## <Q2(5~7月)の動向について>

- ✓ 緊急事態宣言発令後は経済活動・事業活動が大きく停滞する中、企業のIT関連投資にも計画の中止や見直しが生じる
  - ⇒ 半導体・デバイス分野だけでなく、ICT分野でも影響が鮮明化

- ◎ 緊急事態宣言が発令された4月以降に減速し、  
6月の売上高：61.1億円は前年同月比▲31.1%の水準まで低下
- ◎ 7月は4か月振りに売上高：80億円超の水準に回復したものの、  
前年同月比では▲16.5%と市況の回復は緩やか

(単位：億円)



- **売上高** : 当初から減収見込みも、コロナ影響で減収幅は拡大
- **売上総利益** : 上期時点での利益率10%超は23期ぶりの水準
- **営業利益** : コロナ影響を大きく受けたQ2（3か月）においても、売上総利益率の上昇と販管費の減少により、営業利益は黒字確保

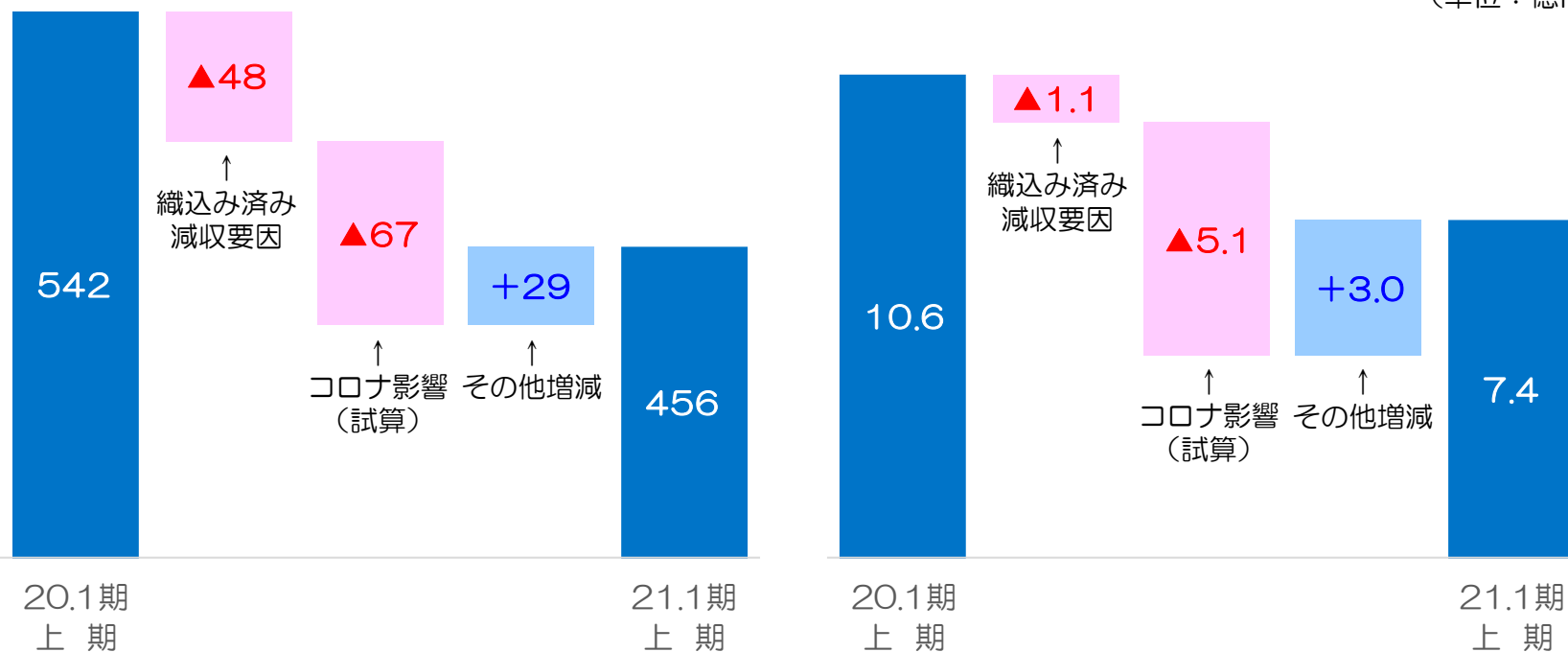
(単位：億円)	20.1期 上期	21.1期		上期	対前期	
		Q1	Q2		増減額	増減比
売上高	542	250	206	456	-86	-15.9%
半導体・デバイス	276	110	104	214	-62	-22.3%
ICT・ソリューション	267	140	102	242	-24	-9.2%
売上総利益	50.3	25.2	21.4	46.6	-3.7	-7.3%
(%)	9.3%	10.1%	10.4%	10.2%		
販管費	39.7	20.1	19.1	39.2	-0.5	-1.2%
営業利益	10.6	5.1	2.3	7.4	-3.2	-30.2%
(%)	2.0%	2.0%	1.1%	1.6%		
経常利益	11.4	5.3	3.1	8.4	-3.0	-26.4%
(%)	2.1%	2.1%	1.5%	1.8%		
親会社株主に帰属する 四半期純利益	8.0	3.7	2.1	5.8	-2.2	-27.1%
(%)	1.5%	1.5%	1.0%	1.3%		

- ◎ 低採算案件からの撤退や代理店契約の解消等、期初時点から一部減収要因を織込む
- ◎ コロナ影響は品不足、納入先の稼働率低下に加えて、最終需要の低迷やIT関連投資の計画見直し等により、幅広く影響が生じる
- ◎ 当上期のコロナ影響は、売上高：▲67億円、営業利益：▲5.1億円

## < 売上高 >

## < 営業利益 >

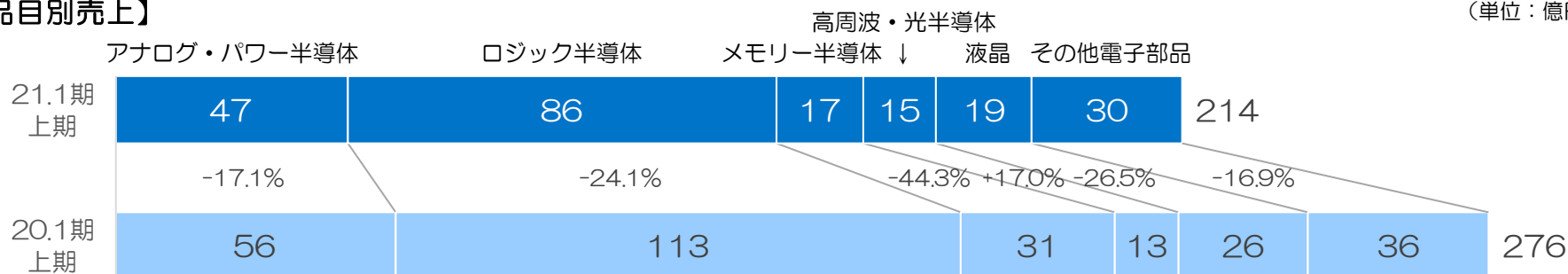
(単位：億円)



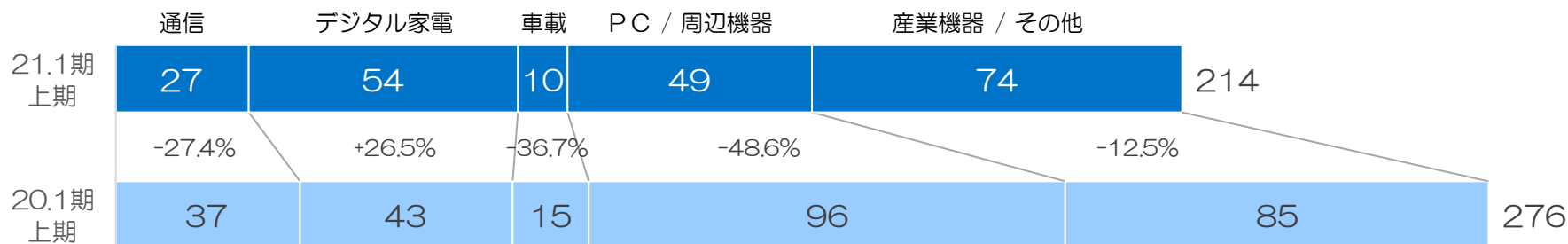
- ◎ コロナ影響による品不足、納入先の稼働率低下に伴い、PC/周辺機器や産業機器分野をはじめ、幅広い分野で景況感が大きく悪化
- ◎ PC/周辺機器は前期で終息したビジネスの影響も残り大幅減
- ◎ デジタル家電は納入先のシェア拡大、採用品の増加によりテレビ向けが好調

### 【品目別売上】

（単位：億円）



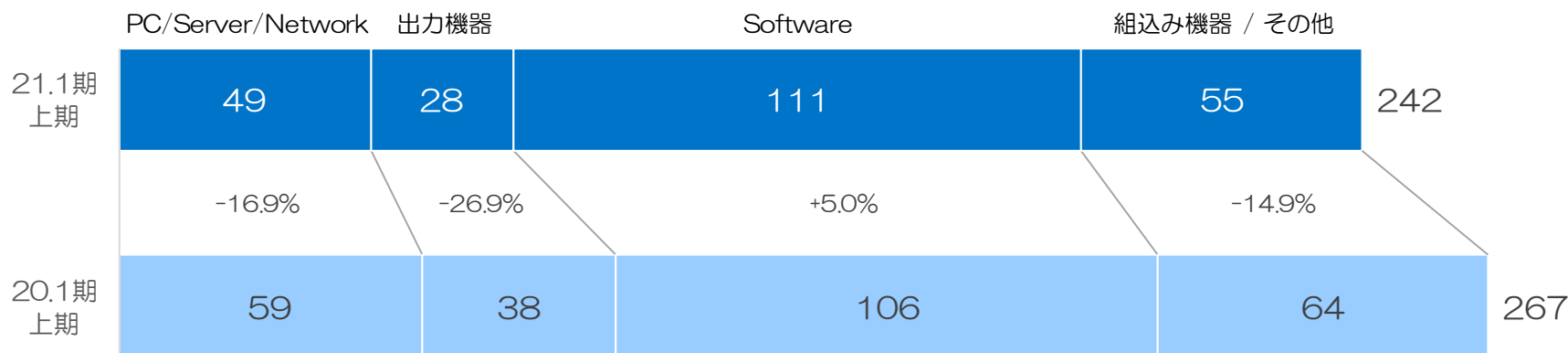
### 【用途別売上】



- ◎ コロナ影響により、企業のIT関連投資は計画の中止や見直しが生じる
- ◎ 加えて、展示会やセミナー等のイベントの中止により新規案件の獲得が減少
- ◎ Softwareについては、サポート終了後もWindows7の切り替え需要が残る
- ◎ 足元では、ネットワーク系を中心にセキュリティ関連の引き合いが増加

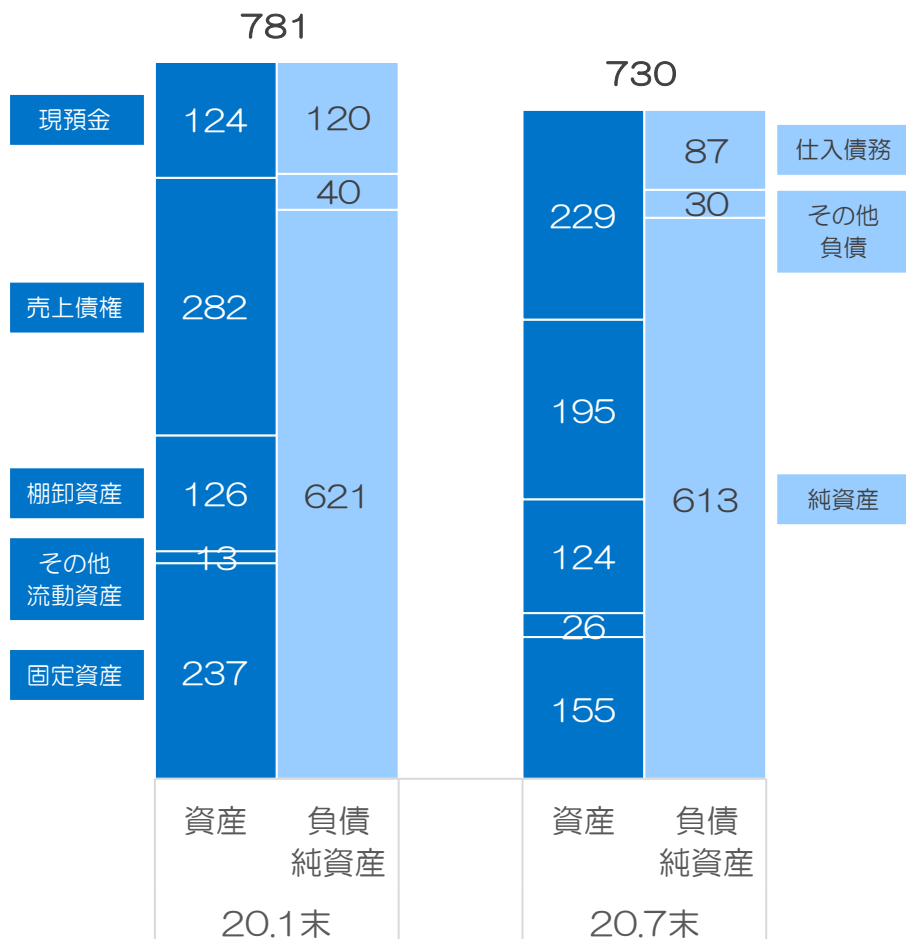
## 【品目別売上】

（単位：億円）



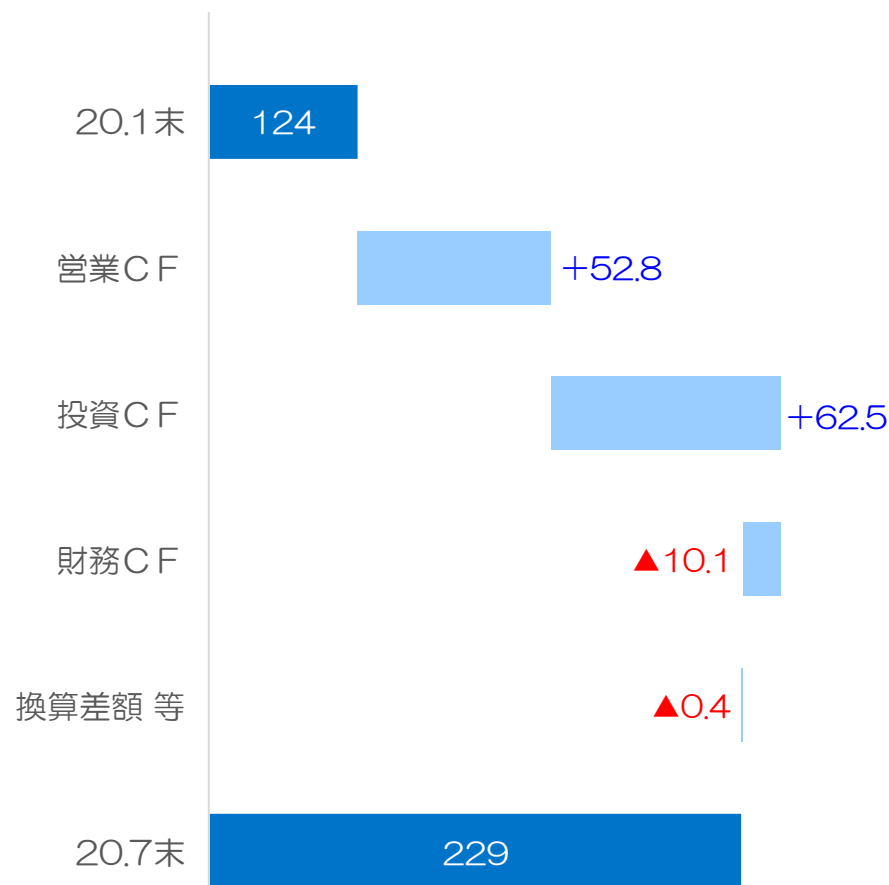
## <バランスシートの状況>

単位：億円



## <キャッシュフローの状況>

単位：億円



# 2021年1月期 通期の計画



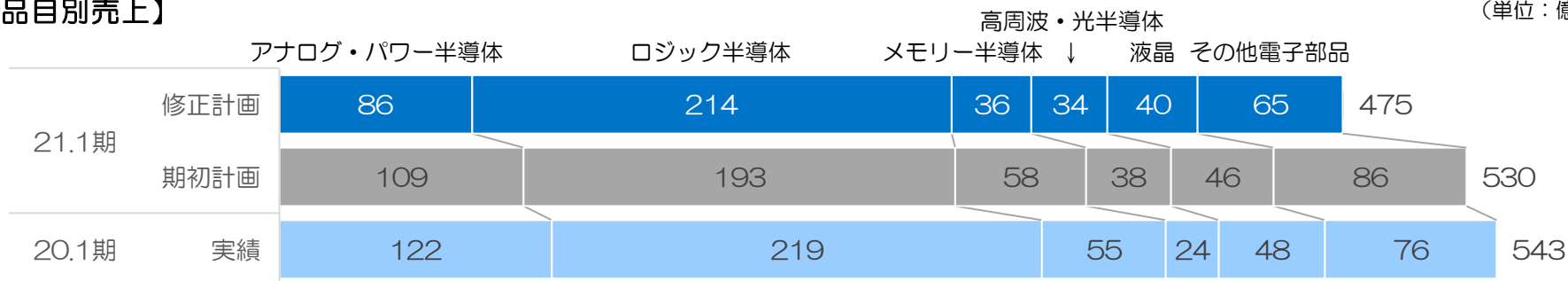
- ◎ 期初時点で織り込んでいなかったコロナ影響に関して、  
上期の着地や足元の事業動向の情報、予測等に基づき業績予想を修正
- ◎ 下期は緩やかな市況回復を見込むも、売上高は前期実績には届かず
- ◎ 売上総利益率に関しては、上期に引き続き10%超の水準を維持
- ◎ 自己株式の取得など資本政策の見直しに関する費用を織り込む（営業外費用）

(単位：億円)	20.1期 年間 (実績)	21.1期				対前期		対期初計画	
		上期 (実績)	下期 (計画)	年間 (修正計画)	年間 (期初計画)	増減額	増減比	増減額	増減比
売上高	1,085	456	494	950	1,050	-135	-12.5%	-100	-9.5%
半導体・デバイス	543	214	261	475	530	-68	-12.6%	-55	-10.4%
ICT・ソリューション	542	242	233	475	520	-67	-12.4%	-45	-8.7%
売上総利益	103.6	46.6	50.4	97.0	107.0	-6.6	-6.4%	-10.0	-9.3%
(%)	9.5%	10.2%	10.2%	10.2%	10.2%				
販管費	82.1	39.2	40.8	80.0	85.0	-2.1	-2.5%	-5.0	-5.9%
営業利益	21.5	7.4	9.6	17.0	22.0	-4.5	-21.1%	-5.0	-22.7%
(%)	2.0%	1.6%	1.9%	1.8%	2.1%				
経常利益	21.9	8.4	5.6	14.0	22.0	-7.9	-36.0%	-8.0	-36.4%
(%)	2.0%	1.8%	1.1%	1.5%	2.1%				
親会社株主に帰属する 当期純利益	13.0	5.8	4.6	10.4	15.3	-2.6	-20.2%	-4.9	-32.0%
(%)	1.2%	1.3%	0.9%	1.1%	1.5%				

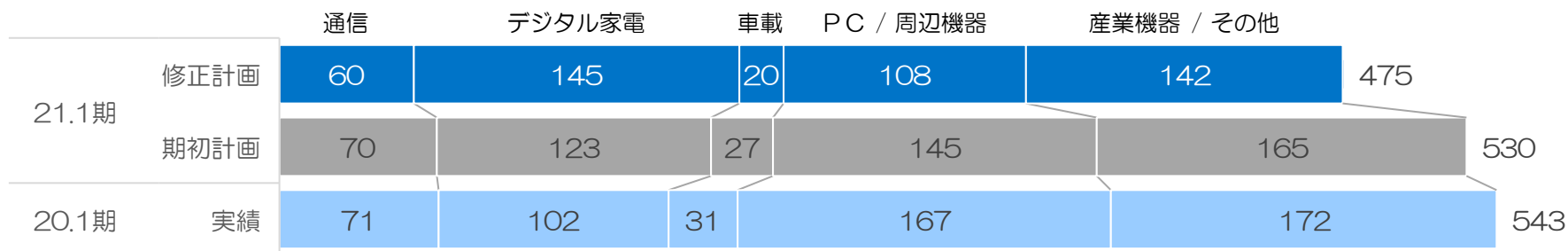
- ◎ 上期の好調のテレビ向け半導体は、下期に更なる拡大を期待
- ◎ 生産中止品の再生産案件を獲得（スポット）
- ◎ 5Gの普及などを背景に、通信分野は基地局向け等の需要回復を見込む

【品目別売上】

（単位：億円）



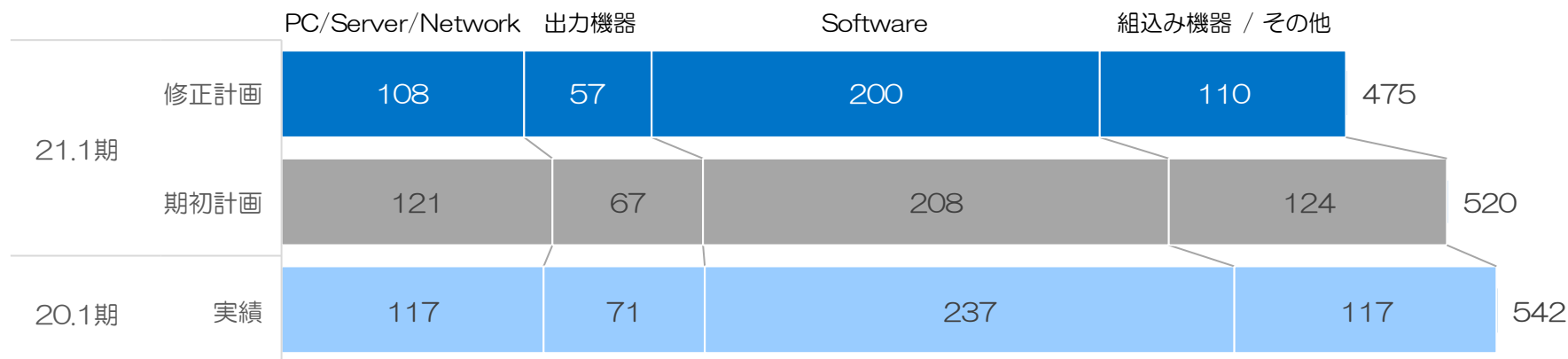
【用途別売上】



- ◎ サーバー製品を中心に上期からスリップした案件の寄与を見込む
- ◎ オフィスユースのプリンタ製品の需要が低迷
- ◎ Softwareは特需の反動により、緩やかに減少基調
- ◎ 展示会やセミナー等のイベントの中止により新規案件の獲得が減少

【品目別売上】

（単位：億円）



## 新たな商社像への挑戦

# 3ヶ年ビジネスプランの最終年度目標は変更なし

年 度

18.1期

19.1期

20.1期

21.1期

22.1期

23.1期

準備期

改革第1フェーズ

改革第2フェーズ

経営改革  
プロジェクト

売上高：1,000億円 回帰  
営業利益率：2%超

売上高：1,100億円  
営業利益：30億円

<全社>  
根本課題抽出

<各本部>  
根本課題抽出

3ヶ年ビジネスプラン

改革フェーズ

- 現実直視
- 分析と仮説
- 商売サイクル  
早回し

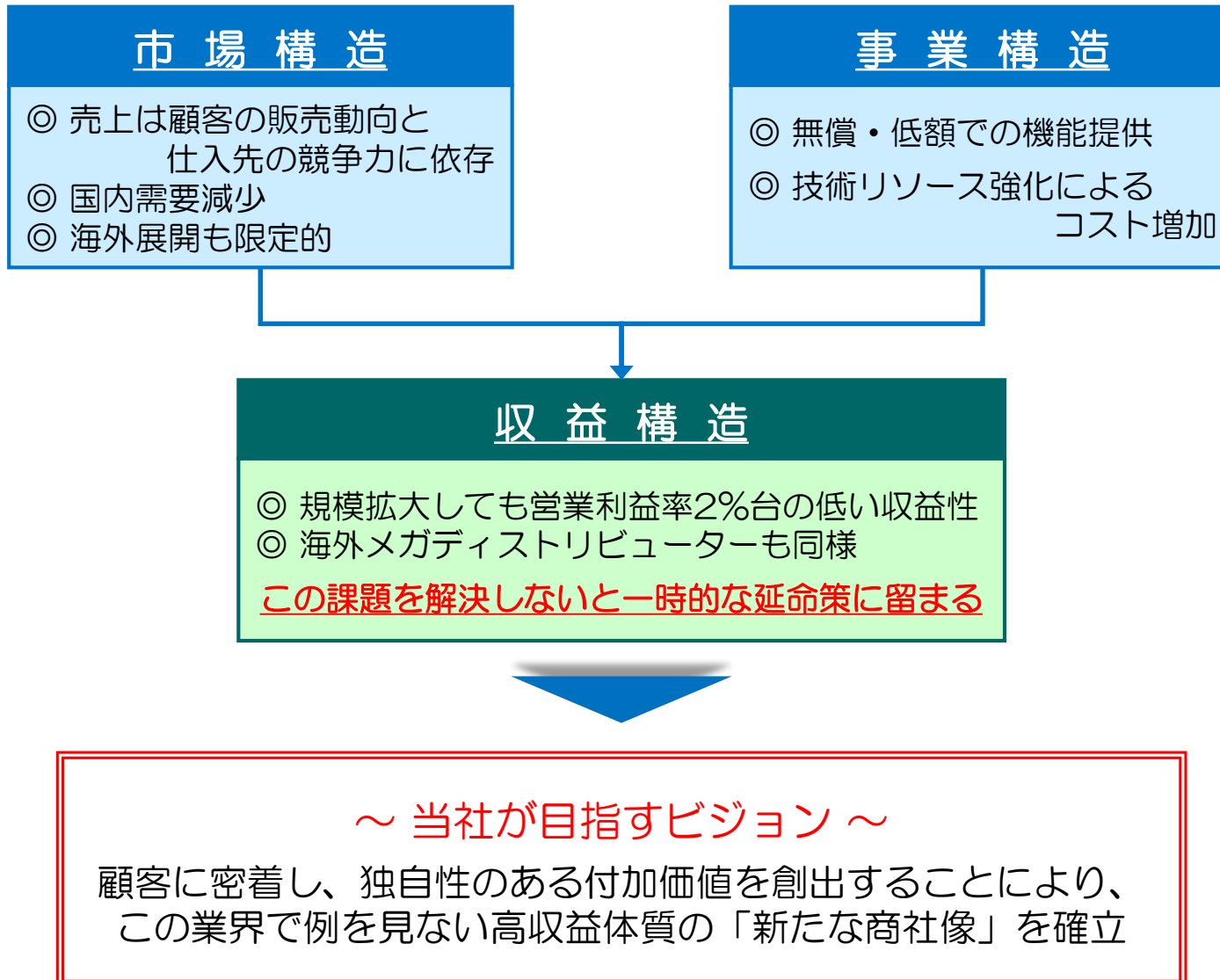
- 経営体制変更
- 組織改革  
(BU制導入)
- 風土改革

- 2事業本部制へ
- 人事改革制度
- 生産性向上  
プロジェクト
- 初の特許取得
- ガバナンス  
体制強化

- コロナ禍による  
大きな環境の変化

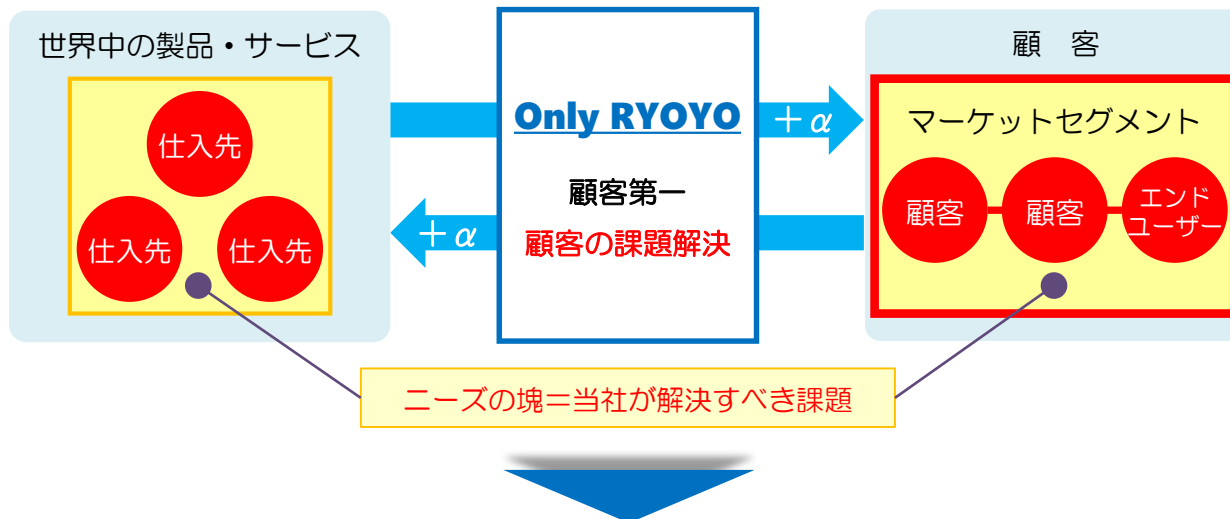
- スタイルズ社を  
パートナー化
- 大規模な  
自社株取得の実施

- 自立型成長が  
できる企業への  
変革
- ソリューション/  
Only RYOYO Biz  
の拡大

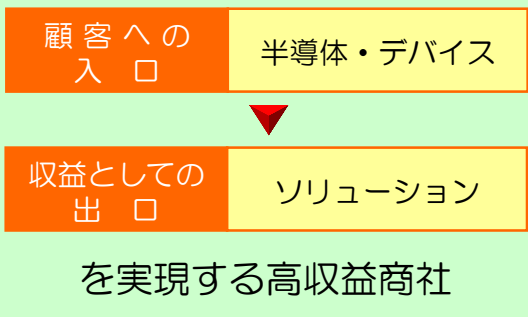


## Only RYOYO

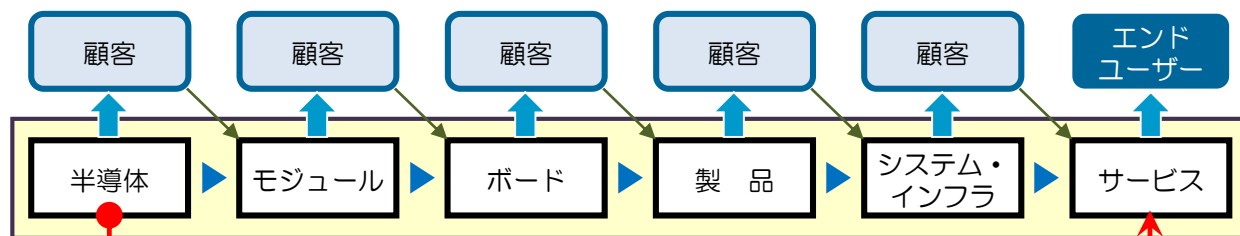
- ◎ 世界中のあらゆる製品・サービスの組み合わせによって、顧客の課題を解決
- ◎ 顧客第一を志向し、顧客の先にあるエンドユーザーを視野に入れた提案活動
- ◎ 但し、成功確率の低い未知の領域には出ない



## 新たな商社像



## <バリューチェーンと当社の位置付け>



半導体の進化は、最終的にサービスの変化につながる  
 — 全ての段階における技術情報・顧客情報を統合し、強みを確立 —

## 【顧客満足度No.1の“新たな商社像”を創る】

- ◎ ICT・IoT/AIに独自の強みを持つ付加価値提供型No.1商社
- ◎ ビジョン、価値観、戦略を同じくするパートナーとの連携
- ◎ エレクトロニクス商社業界で例を見ない高収益体質へ

## 【準備期～改革第1フェーズ】

- ◎ 経営改革プロジェクト 発足
- ◎ 現実直視と根本課題の抽出
- ⇒ 組織・人事制度改革、ガバナンス体制強化
- ⇒ 売上高：1,000億円超、営業利益率：2.0%

18.1期

20.1期

22.1期

25.1期

## 【改革第2フェーズ】

- ◎ 自立的成長ができる企業への変革
- ◎ ソリューションBizを拡大するための体制と機能を強化
- ◎ 22.1期目標 売上高：1,100億円、営業利益：30億円



単純な規模追求ではなく、顧客・マーケットの課題を解決する  
ソリューションビジネス（エッジ～クラウド）を拡大するための体制と機能を強化



## 半導体・デバイス事業

デバイスを始点とした  
ソリューションビジネスにシフトし、  
最終顧客のニーズを意識した当社独自の価値を提供

## ソリューション事業

ICTシステム、クラウドを始点とした  
ソリューションビジネスに経営資源を投入し、  
顧客に感動を与える価値を提供

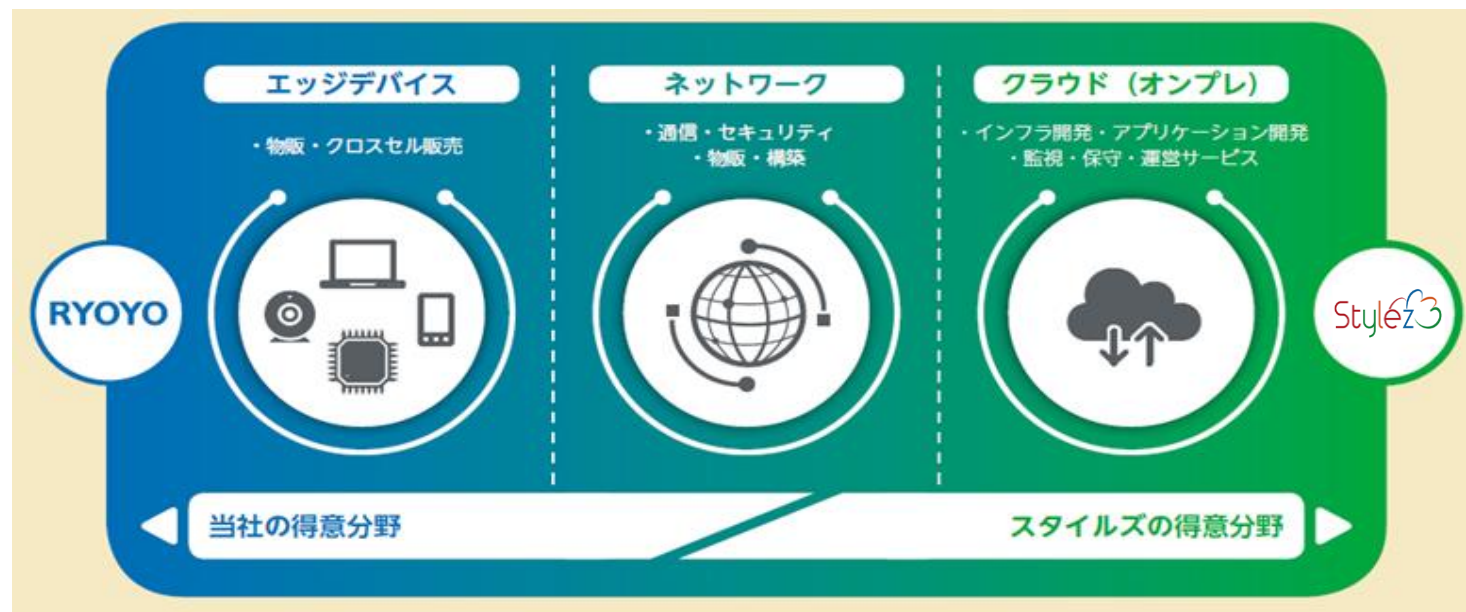
技術と情報でつなぐ  
[技術戦略本部・営業戦略本部]

「ビジョン」「志」「価値観」を共有したアライアンスの検討

- ◎ システム開発、アプリケーション開発などの人員を増強することで、当社が今まで自社で対応出来ていなかった事業領域をカバー
- ◎ 顧客の困りごとを解決する幅を広げ、同時に収益性の高いビジネスモデルへ変化



- ✓ 当社グループの技術要員比率 16% → 25%
- ✓ 当社がターゲットとする3市場（医療・FA・リテール）に向けたソリューション展開を加速



RYOYO

AI・IoTをリードする  
Intel、MS、NVIDIA、HP、Quectel  
の一次代理店

スタイルズ

クライアントとの直取引による  
豊富な開発実績、高品質な納品実績、  
蓄積された開発ノウハウ

×



Intel

Microsoft



RYOYO × Stylez3

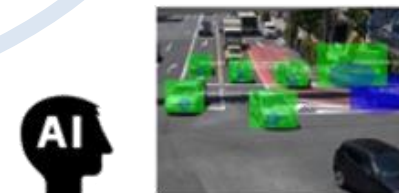
脱・プロダクトアウト型ビジネスモデル  
プラットフォーム&SaaS構築の推進

Hewlett Packard

NVIDIA



Quectel



## Only RYOYOの取り組み事例

# Only RYOYOへの挑戦 ～「RYOYO DaaS」のサービス提供を開始～

- PCの導入・運用支援・保守までトータルサポート『所有する』から『利用する』へ -

- 購入することなく、最新のPCやソフトウェアの利用できるので高いパフォーマンス維持
- 保守や設定サービスも充実しており、IT部門の作業量を削減が可能
- 当社オリジナルの業務支援アプリもサポート可能

## 基本サービス内容



PCレンタル



OS等初期設定



H/W保守



サポート窓口

+

当社独自開発  
業務支援アプリ



## ターゲット市場



小売業



社内利用



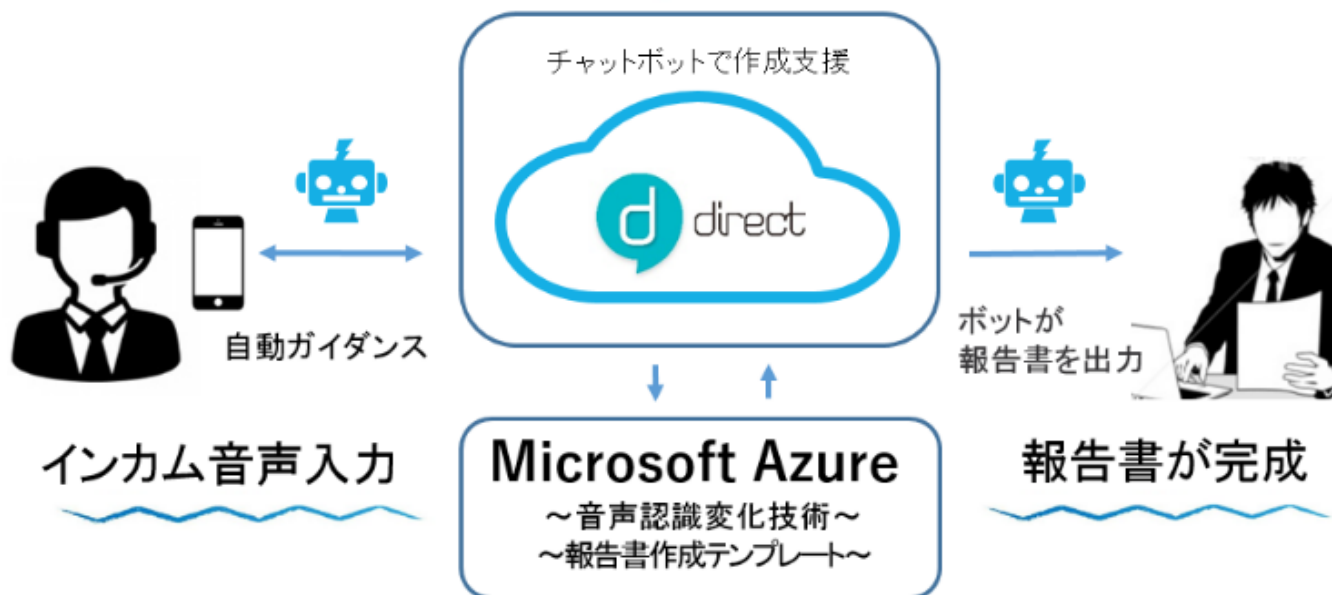
外食業

## 音声認識技術とチャットボット技術を組み合わせた

### 「報告書自動作成ソリューション」

◎発話のみ＝手を塞がれることなく、報告書を自動作成  
(当社特許技術を活用)

◎会話(声)の内容はリアルタイムでテキスト化され、  
チーム内での共有が可能





提 案

ヒアリング  
システム構成支援



設計/  
キッティング

アプリケーション開発  
キッティング



導 入

納品  
工事  
搬送・設置

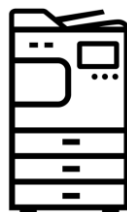


保 守

保守  
監視  
保管・倉庫



プロジェクタ



複合機



サーバー  
ワークステーション



デジタルサイネージ

～ 一気通貫のサポートで  
顧客のお困り事を解決

搬送：「第一種貨物利用運送業」の登録申請が完了（20年7月）

- 2018年に取り組みを本格化して以降、前期までに4件の特許を取得
- 当期においても新たに4件の特許を取得（登録件数は8件に増加）

【特許第5号】 音声入力から報告書作成するための方法、システム、及び装置

【特許第6号】 リモコン受光により音声認識ワードを自動登録する学習方法、装置及びシステム

【特許第7号】 射出成形機向け異常監視方法、及び異常監視プログラム、装置

【特許第8号】 会議ファシリテート支援方法及び支援プログラム、装置





◎ 自己株式の公開買付けについて

- 資本政策を抜本的に見直し、自己株式に対する公開買付けの実施を決議  
(買付株数：7,357,800株 取得総額：220億円)
- ROEは22.1期：5.7%の見通しとなり、  
当社の認識する株主資本コストを上回る水準の達成が視野に入る

◎ 当期業績について

- 上期はQ2にコロナ影響が鮮明化するも、利益率の向上もあり営業黒字を確保
- 期初時点ではコロナ影響を織り込んでいなかった年間公表値を修正

◎ 新たな商社像への挑戦

- 現行3ヶ年ビジネスプランの戦略の骨子、目標指標に変更はなし
- “新たな商社像” への挑戦として、ICT・IoT/AIに独自の強みを持つ  
エレクトロニクス商社業界で例を見ない高収益体質の実現を目指す

## ● 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の様々な要因により、  
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