



平成27年2月26日

各位

会社名 株式会社リョーサン
代表者名 代表取締役社長 三松 直人
(コード番号8140 東証第一部)
問合せ先 IR・広報室長 新 房和
(TEL03-3862-3816)

第9次中期経営計画の追加・修正と コーポレートガバナンスの強化について

当社は、平成27年2月26日開催の取締役会において、第9次中期経営計画の追加・修正とコーポレートガバナンスの強化について決議いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。なお、詳細は別紙資料をご参照下さい。

記

1. 背景

- ・当社は、2008年度以降の主要サプライヤーの経営統合や、リーマンショックを始めとする経済状況の変化、自然災害による事業活動への影響などを受け、企業の健全性を重視した経営を行ってきた。しかしながら、昨今の事業環境の変化や社会からの要請に基づき、第9次中期経営計画の最終年度を2016年度から2017年度と延長した上で、今後の資本政策、株主還元等について定め、併せてコーポレートガバナンスの強化を行う。

2. 基本方針

- ・安定的な財務基盤を維持しつつ、ROE向上を果たす
- ・経営の透明性、客観性の確保に努めるとともに、健全な経営のためのコーポレートガバナンスの強化を行う

3. 目標

- ・ROE 8%を目指し、2017年度にROE 5%を達成する
- ・2017年度目標数値

売上高	営業利益	当期純利益
2,700億円	90億円	60億円

4. 具体的な取り組み

(1) 成長路線の再構築

- ・新たなビジネスモデルの創出（システムソリューション力の強化）
- ・マルチベンダー化の更なる推進（新規商材の拡充）
- ・グローバル対応強化による海外ビジネスの拡大
（グローバルディストリビューターを目指す）

(2) 資本効率の向上

- ・成長に向けた積極的な投資
（事業買収・アライアンスによる投資、基幹システムへの投資）
- ・自己株式の取得

5. 株主還元

- (1) 株主還元の基本方針に基づき、引き続き、配当性向 50%以上を目途に漸増的な配当を目指す

年度	2014 年度(予想)	2017 年度(目標)
配当金額	80 円	100 円以上

- (2) 年間 100 万株をベースとした自己株買いの継続的な実施を計画

6. コーポレートガバナンスの強化

- ・2015 年 6 月に、下記体制を構築する
 - (1) 社外取締役を 2 名以上とする
 - (2) 監査役会設置会社として報酬諮問委員会・指名諮問委員会を設置する

以 上

株式会社リョーサン

第9次中期経営計画の追加・修正と

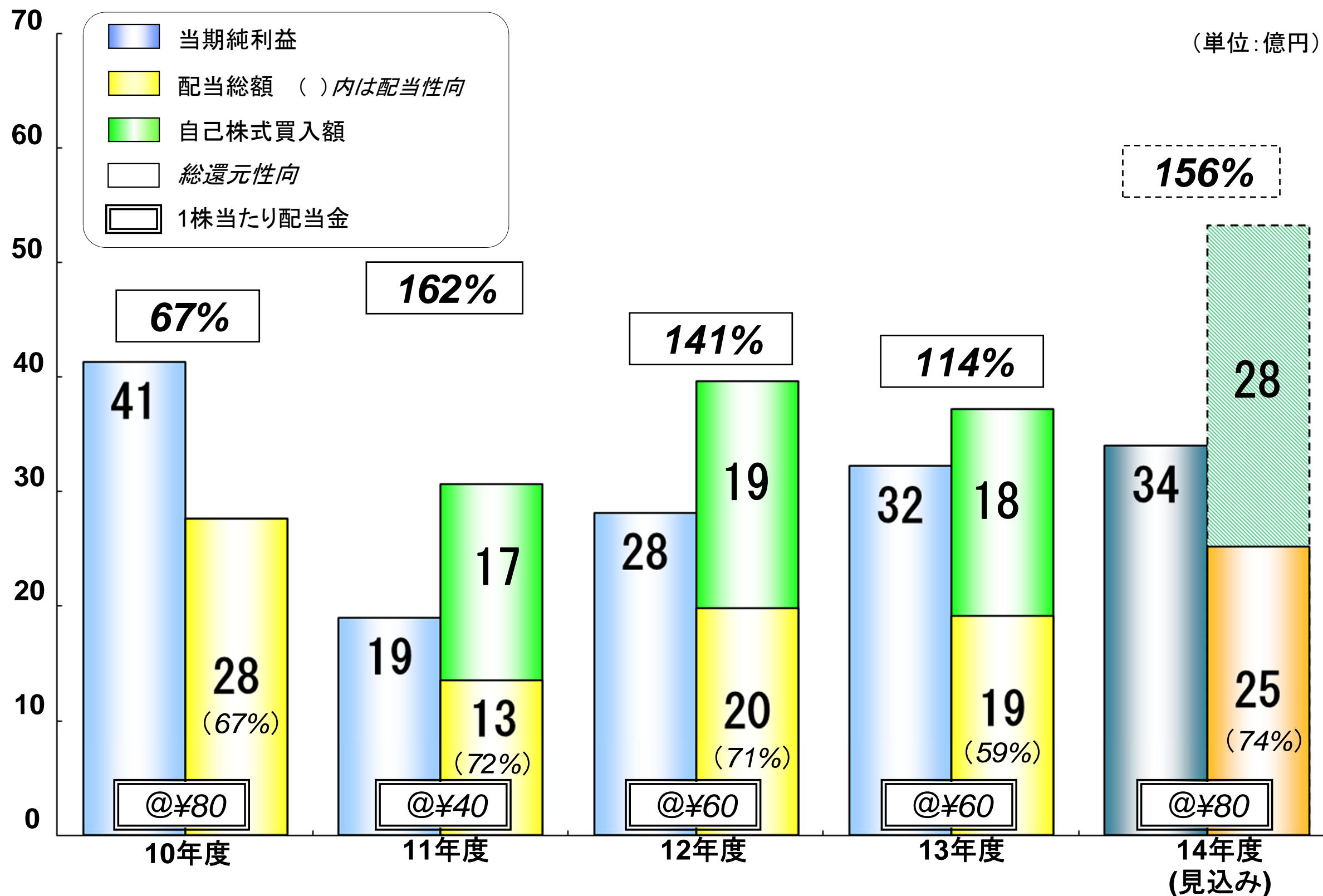
コーポレートガバナンスの強化について

2015年2月26日

代表取締役社長

三松 直人

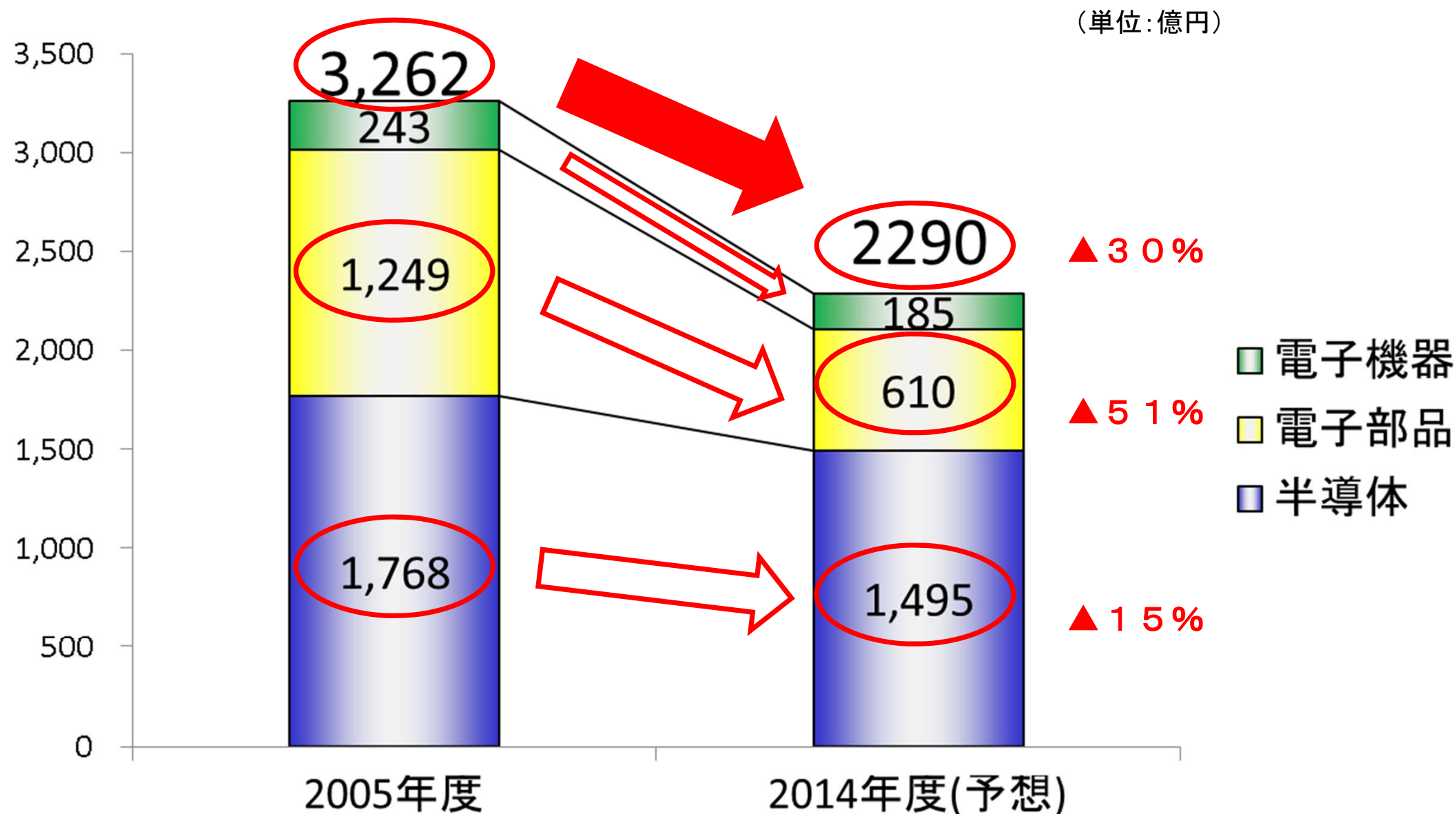
1. 株主様への利益還元実績



2. リョーサンの課題

(1) 事業面での課題

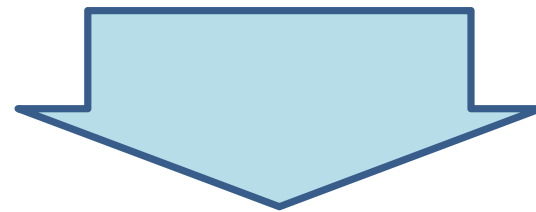
① 事業別売上の変化



半導体事業は、 2005年度対比 273億円減 (15%減)
電子部品事業は、2005年度対比 639億円減 (51%減)

②総括

エレクトロニクス市場の構造変化、取引先の構造改革等といった事業環境の変化により、2005年度の事業規模(ピーク)から伸び悩む

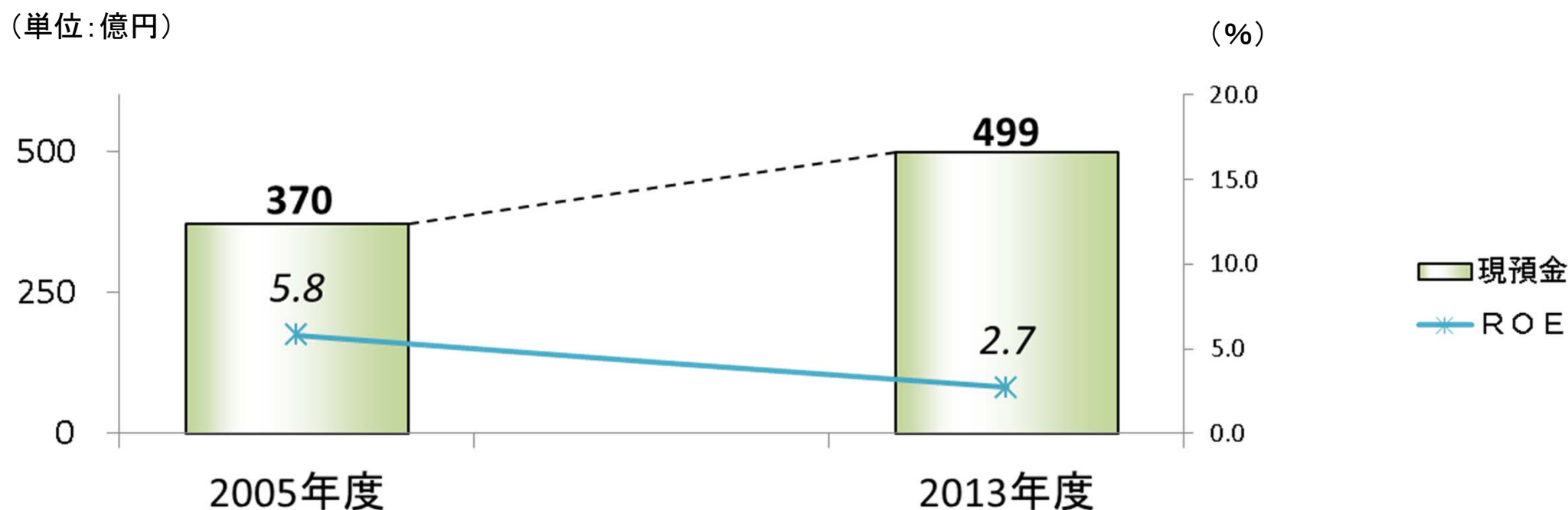


- ・新規商材の拡充(マルチベンダー化の推進)
- ・新規商流の獲得

に努めたが、成長軌道に乗せることができなかった

(2)財務面での課題

①期末現預金とROEの推移



②業界平均より算出した資本の業界水準と現状比較

	業界平均	リョーサン
自己資本	49.4%	70.2%
手元流動性	9.4%	20.9%
ROE	5.9%	2.7%

3. 背景

- ・ **リョーサンは、2008年度以降の主要サプライヤーの経営統合や、リーマンショックを始めとする経済状況の変化、自然災害による事業活動への影響などを受け、企業の健全性を重視した経営を行ってきた。**
しかしながら、昨今の事業環境の変化や社会からの要請に基づき、第9次中期経営計画の最終年度を2016年度から2017年度と延長した上で、今後の資本政策、株主還元等について定め、併せてコーポレートガバナンスの強化を行う。

4. 基本方針

- **安定的な財務基盤を維持しつつ、ROE向上を果たす**
- **経営の透明性、客観性の確保に努めるとともに、健全な経営のためのコーポレートガバナンスの強化を行う**

5. 目標

- ・ROE8%を目指し、2017年度にROE5%を達成する

<2017年度 目標数値>

売上高 : 2,700億円

営業利益 : 90億円

当期純利益: 60億円

6. 事業別売上・業績の目標値

(1) 売上・業績の目標値

(金額:億円)

項目	2014年度 (予想)		2017年度 (目標)	
	金額	%	金額	%
売上	2,290		2,700	
既存ビジネス	2,290	100%	2,500	93%
半導体	1,495	65%	1,500	56%
電子部品	610	27%	700	26%
電子機器	185	8%	300	11%
プロジェクトビジネス	0	0%	200	7%
システムソリューションビジネス	0	0%	130	5%
その他新規商材など	0	0%	70	3%
売上総利益	187	8.2%	235	8.7%
人件費・経費	133	5.8%	140	5.2%
営業利益	54	2.4%	95	3.5%
当期純利益	34	1.5%	60	2.2%

(2)売上拡大の施策

- **半導体事業**

- **海外半導体ビジネスの拡大と新規商権の獲得**

- **電子部品事業**

- **新規商権の獲得**

- **電子機器事業**

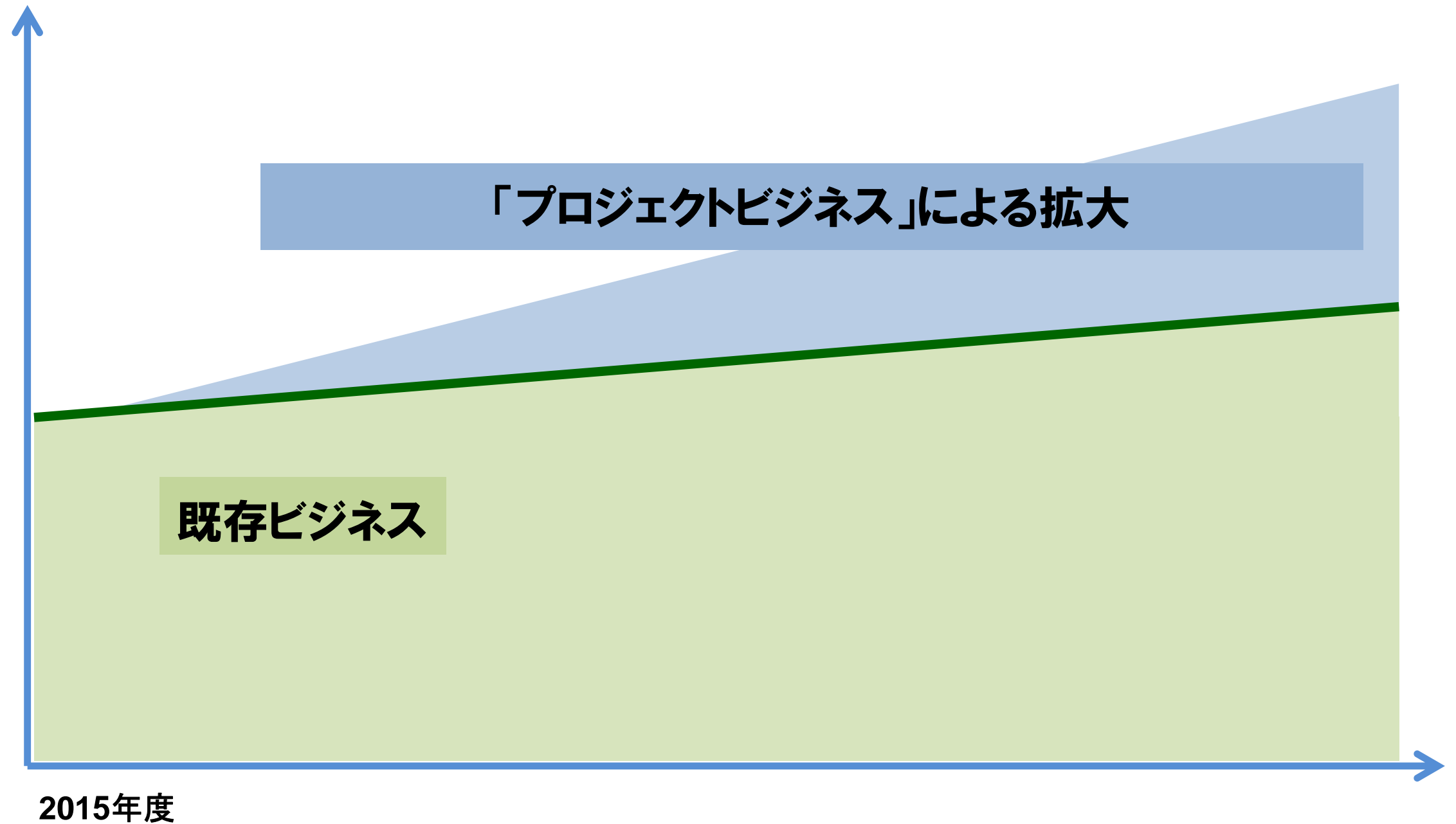
- **新規商権の獲得**

- **プロジェクトビジネス**

- **システムソリューションビジネスの事業化**

- **事業買収・アライアンスによる新規商材の拡充**

<参考> 成長イメージ



7. 具体的な取り組み

RSの目指すべき姿

「エレクトロニクスのシステムコーディネーション」の実現

- ・ システムソリューションビジネスの事業化
- ・ グローバルディストリビューター

取り組みの概要

成長路線の再構築

資本効率の向上

新たなビジネスモデルの創出
(システムソリューション力の強化)

マルチベンダー化の更なる推進
(新規商材の拡充)

グローバル対応強化による
海外ビジネスの拡大
(グローバルディストリビューターを目指す)

成長に向けた積極的な投資

自己株式の取得

(1)成長路線の再構築

①新たなビジネスモデルの創出

(システムソリューション力の強化)

- **車載・電装、住設機器、IoT機器、医療/健康機器の各分野に注力したシステム技術力の蓄積**
- **システム開発経験のある外部人材の獲得**

②マルチベンダー化の更なる推進 (新規商材の拡充)

- **事業買収・アライアンスによる新規商材の拡充 ※**

③グローバル対応強化による海外ビジネスの拡大

(グローバルディストリビューターを目指す)

- **現地企業との事業買収・アライアンスの検討 ※**

※ 事業買収・アライアンスの検討については、プロジェクトチームを発足する

(2) 資本効率の向上

① 成長に向けた積極的な投資

- 事業買収・アライアンスによる投資
- グローバル対応力強化に向けた、基幹システムへの投資

② 自己株式の取得

8. 株主還元

① 配当

- 株主還元の基本方針に基づき、引き続き、配当性向50%以上を目途に、漸増的な配当を目指す

年度	2014年度(予想)	2017年度(目標)
配当金額	80円	100円以上

② 自己株式取得

- 年間100万株をベースとした自己株買いの継続的な実施を計画

9. コーポレートガバナンスの強化

- ・2015年6月に、下記体制を構築する
 - ① 社外取締役を2名以上とする
 - ② 監査役会設置会社として、
報酬諮問委員会・指名諮問委員会を設置する