



株式会社リョーサン

2020年度第2四半期 決算補足資料

2020年11月26日

2020年度第2四半期 業績結果

2020年度通期 業績計画

資料取扱い上のご注意

本資料で述べられている業績計画等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。その要因のうち、主なものは以下のとおりです。

- ・主要市場(日本、アジア等)の経済状況、消費動向及び製品需給の急激な変動
- ・ドル等の対円為替相場の大幅な変動
- ・資本市場における相場の大幅な変動等

連結業績の概要

2020年度第2四半期
業績結果

- 新型コロナウイルス拡大に伴う需要減少を受け、売上高、営業利益共に前年同期比減。
- 経常利益は外貨建負債評価替えに伴う為替差益等で前年同期比△10.8%の16億円。
- 当期純利益は政策保有株式売却等があり、同+37.4%の14億円。

(単位:億円)	19年度上期	20年度上期	
	金額	金額	前年同期比
売上高	1,164	971	△16.5%
売上総利益	92	81	△11.8%
(売上高比)	(7.9%)	(8.4%)	(+0.5pt)
営業利益	18	12	△33.7%
(売上高比)	(1.6%)	(1.3%)	(△0.3pt)
経常利益	18	16	△10.8%
(売上高比)	(1.6%)	(1.7%)	(+0.1pt)
当期純利益	10	14	+37.4%
(売上高比)	(0.9%)	(1.5%)	(+0.6pt)
1株当たり当期純利益(円)	46.15	63.39	+37.4%
米ドル 平均レート(円)	108.63	106.92	△1.6%

売上高・経常利益の増減要因

- 売上高の前年同期比減少の主因は、コロナ影響△155億円、収益向上対応策（赤字事業撲滅）に伴う取引規模縮小△25億円。
- 経常利益は、収益向上対応策（人件費、経費、在庫削減（支払利息削減）効果）や為替差益*等プラス要因あったものの、減収分をカバーできず前年同期比△2億円。

図1. 売上高(億円)

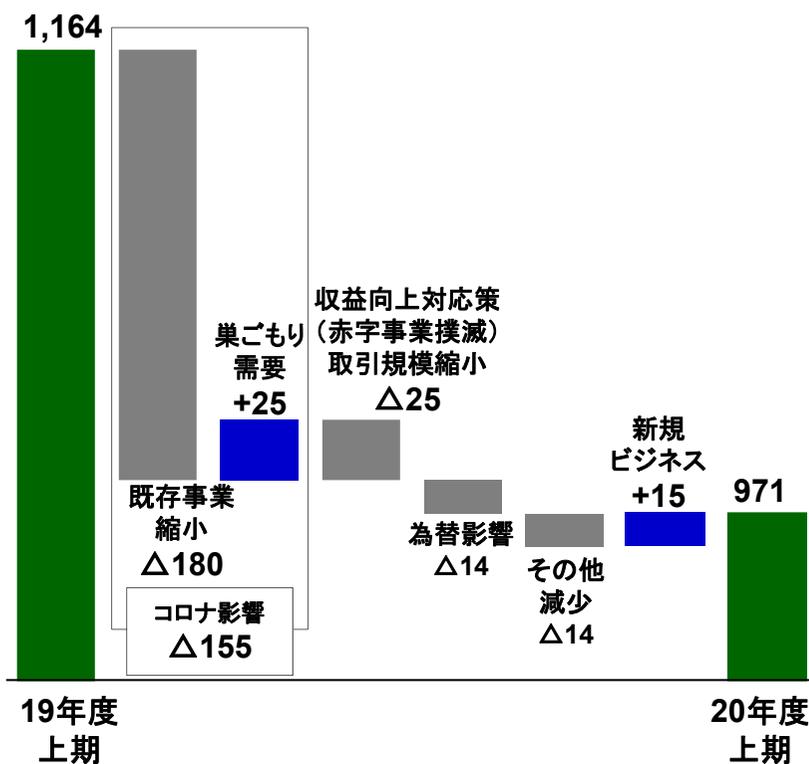
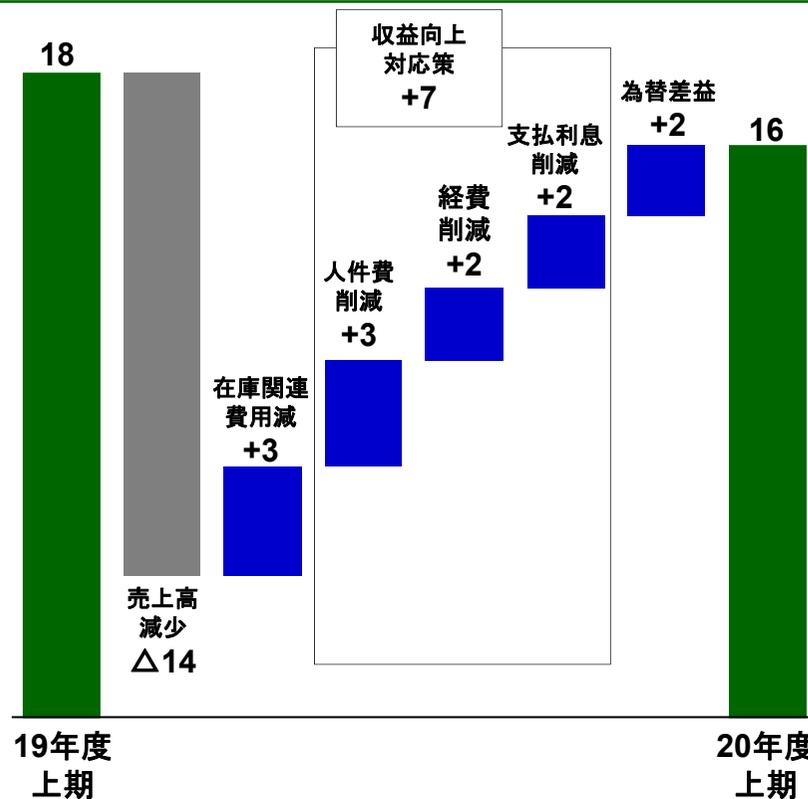


図2. 経常利益(億円)



※. 外貨建て資産と負債を外貨借入でバランスさせ、売上総利益部分の為替差損益を外貨借入で生じる為替差損益でヘッジ

事業別業績の概要

2020年度第2四半期
業績結果

- 半導体事業の売上高はコロナ影響を受けた車載向けビジネス低調の結果、前年同期比△17.3%。営業利益は売上高減少に加え、主要サプライヤー代理店政策変更に伴う立ち上げコスト負担あり、同△42.7%。
- 電子部品事業は、巣ごもり需要を受けたコンシューマ向けビジネスが好調に推移したものの、車載向けビジネスの落ち込みが響き、減収減益。
- 電子機器事業は車載向け大口ビジネスの大幅な減少があり、減収減益。

(単位:億円)		19年度上期	20年度上期	
		実績	実績	前年同期比
半導体事業	売上高	692	572	△17.3%
	営業利益	8.0	4.6	△42.7%
	(売上高比)	(1.2%)	(0.8%)	(△0.4pt)
電子部品事業	売上高	380	340	△10.3%
	営業利益	11.9	9.7	△18.8%
	(売上高比)	(3.1%)	(2.8%)	(△0.3pt)
電子機器事業	売上高	92	58	△36.5%
	営業利益	1.7	0.3	△77.4%
	(売上高比)	(1.9%)	(0.7%)	(△1.2pt)
合計	売上高	1,164	971	△16.5%
	営業利益	18.8	12.5	△33.7%
	(売上高比)	(1.6%)	(1.3%)	(△0.3pt)

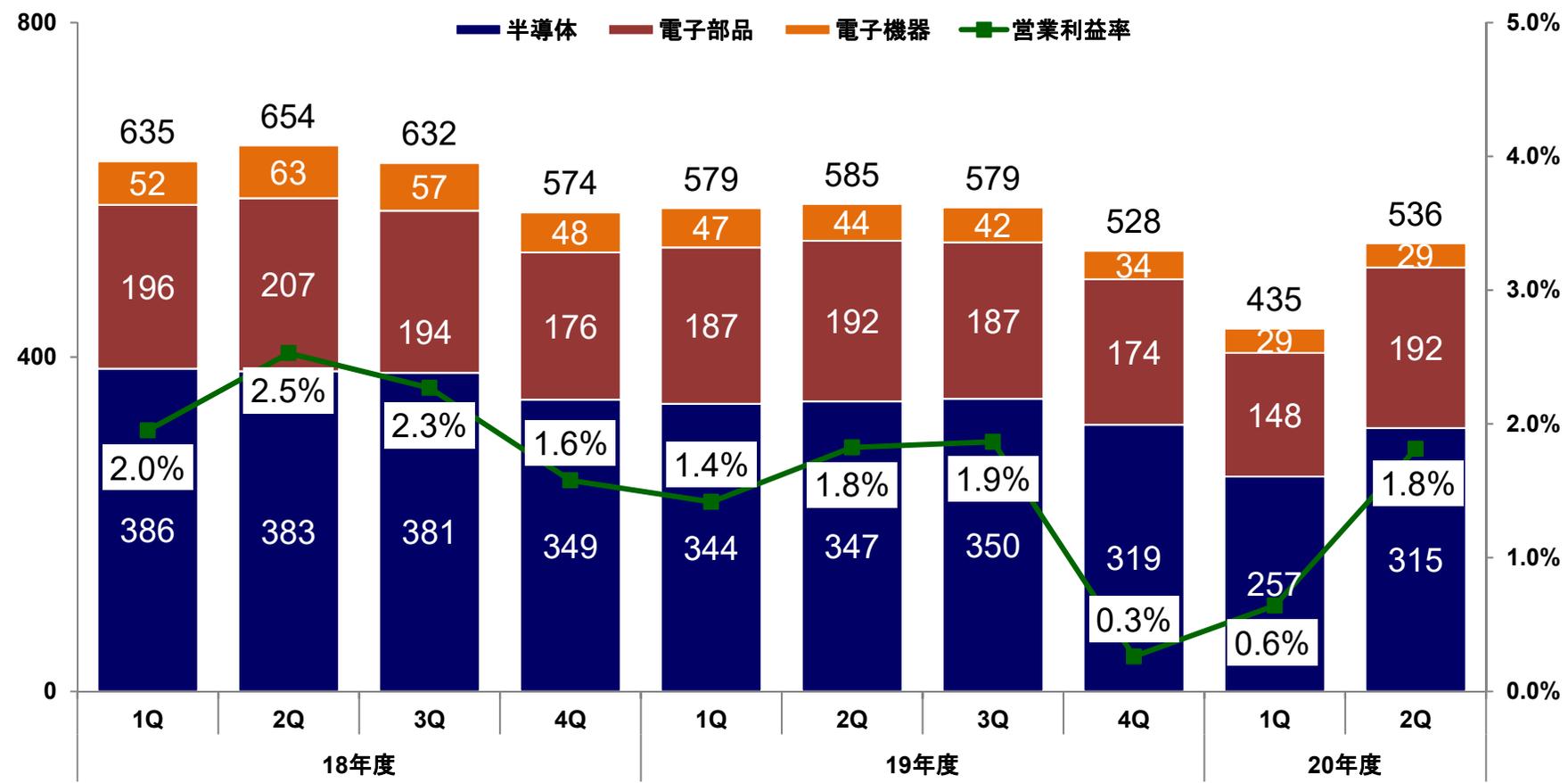
四半期毎 売上高・営業利益率

2020年度第2四半期
業績結果

- 20年度売上高は1Qを底にして、2Qは536億円まで回復。
- 営業利益率は、19年度4Qは在庫廃棄、20年度1Qは売上高減少影響により1%を下回ったが、2Qは1.8%まで回復。

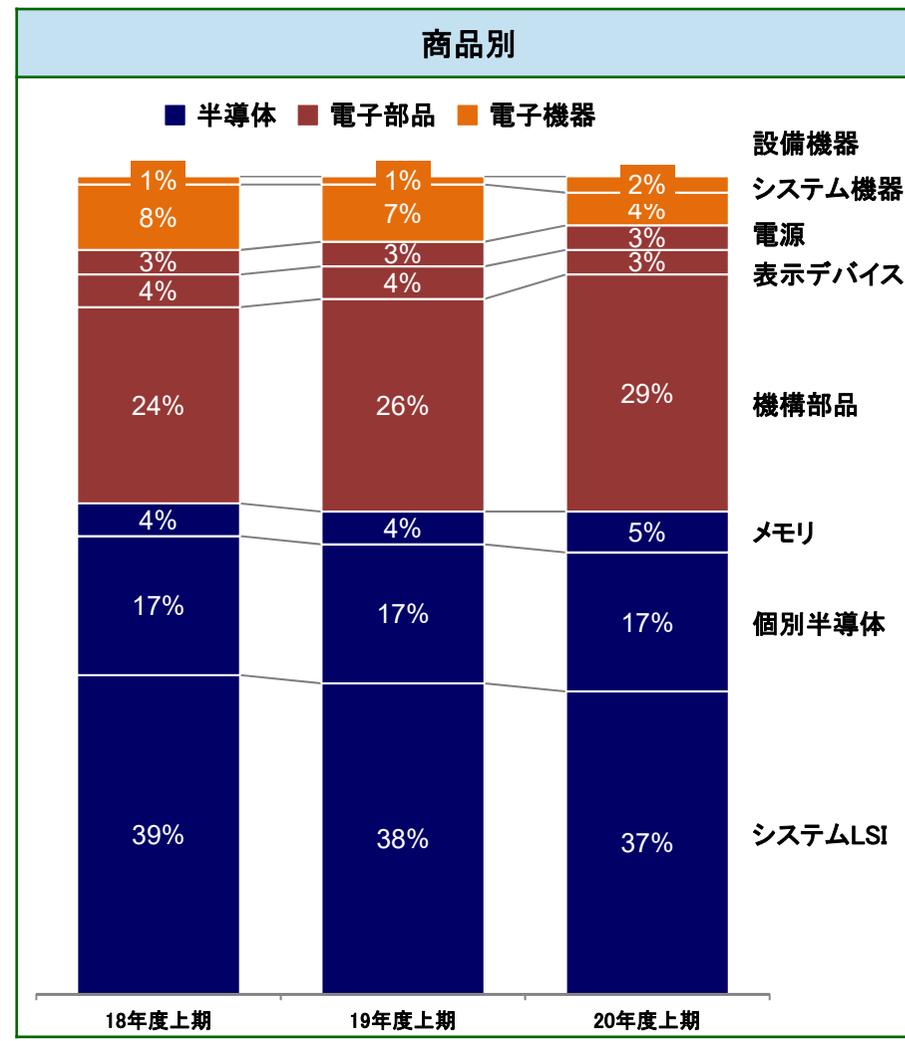
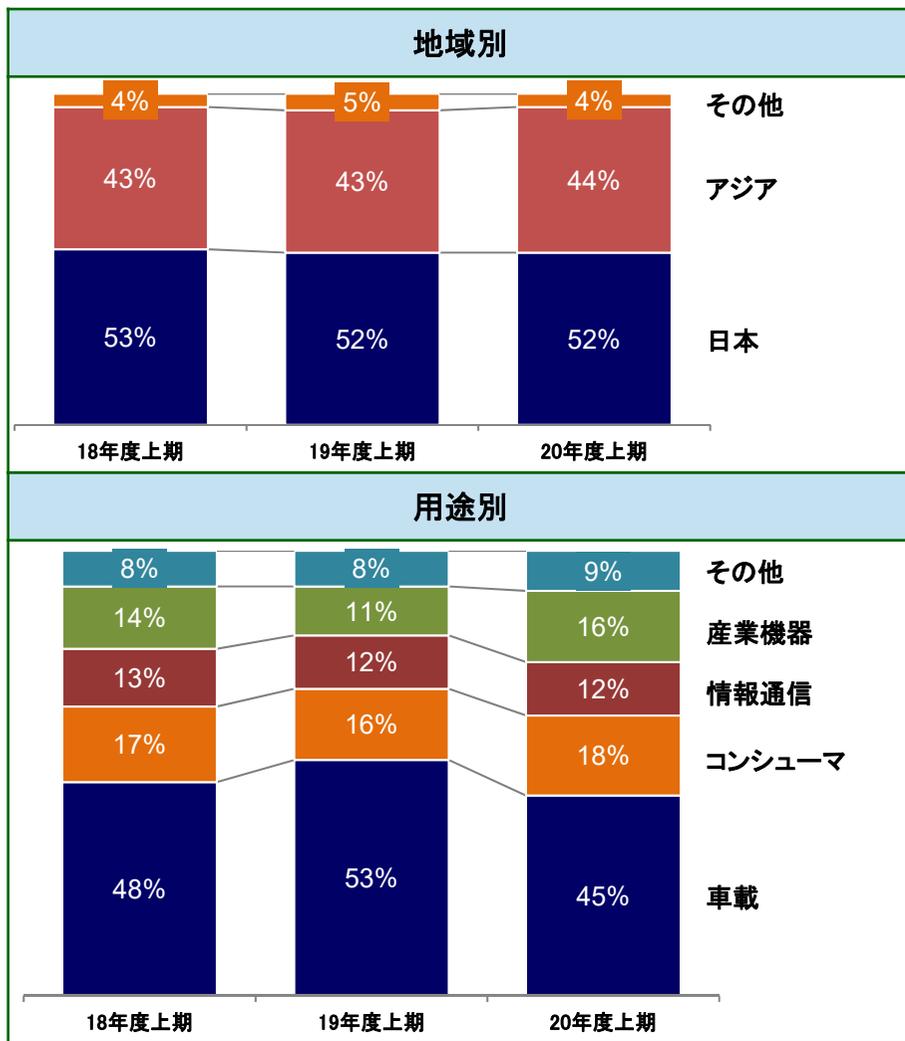
売上高 (単位: 億円)

営業利益率



事業セグメントの推移

■ 地域別に目立った変化なし。用途別ではコロナ影響を最も受けた車載が縮小。商品別では巣ごもり需要によりコンシューマ向けが好調だった機構部品が拡大。



連結貸借対照表/連結キャッシュ・フロー計算書

2020年度第2四半期
業績結果

- 連結貸借対照表は20年3月末比と同水準。
- 20年度上期の営業CFは、取引先の生産調整に伴う棚卸資産増加や仕入債務減少があり△63億円。一方、財務CFは短期借入金の増加等で+20億円。

(単位:億円)	20年3月末	20年9月末	比較増減
総資産	1,377	1,378	+1
流動資産	1,217	1,223	+6
固定資産	159	155	△4
負債	528	523	△5
純資産	849	855	+6
自己資本比率	61.7%	62.1%	+0.4%

(単位:億円)	19年度上期	20年度上期	比較増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	130	△63	△193
投資活動によるキャッシュ・フロー	△1	3	+4
財務活動によるキャッシュ・フロー	△61	20	+81
現金及び現金同等物の四半期末残高	211	205	△6

2020年度第2四半期 業績結果

2020年度通期 業績計画

連結計画の概要

2020年度通期
業績計画

- 20年度通期売上高・営業利益は、上期のコロナ影響に基づく車載向けを中心とした需要低迷影響を引きずる格好で、各々2,000億円・22億円と前年度比で減収減益を見込む。
- 当期純利益は前年度の収益向上対応策実施に伴う一時費用の反動もあり、前年度比+84.3%の22億円を計画。

(単位:億円)	19年度	20年度			
	通期	上期	下期計画	通期計画	前年度比
売上高	2,272	971	1,028	2,000	△12.0%
売上総利益	177	81	80	162	△8.8%
(売上高比)	(7.8%)	(8.4%)	(7.8%)	(8.1%)	(△1.0pt)
営業利益	31	12	9	22	△29.2%
(売上高比)	(1.4%)	(1.3%)	(0.9%)	(1.1%)	(△0.3pt)
経常利益	29	16	9	26	△10.9%
(売上高比)	(1.3%)	(1.7%)	(0.9%)	(1.3%)	(+0.0pt)
当期純利益	11	14	7	22	+84.3%
(売上高比)	(0.5%)	(1.5%)	(0.7%)	(1.1%)	(+0.6pt)
1株当たり当期純利益(円)	50.96	63.39	30.51	93.90	+84.3%
米ドル 平均レート(円)	108.74	106.92	105.00	105.96	△2.6%

事業別計画の概要

2020年度通期
業績計画

- 半導体事業の通期売上高は新規ビジネス寄与による増加分があるが、車載向けの減少を埋めるまでには至らず減収。営業利益は新規ビジネスの立ち上げコストが嵩む。
- 電子部品事業はコンシューマ向けビジネスの好調あるものの、車載向けビジネス失速の影響大きく、減収減益。

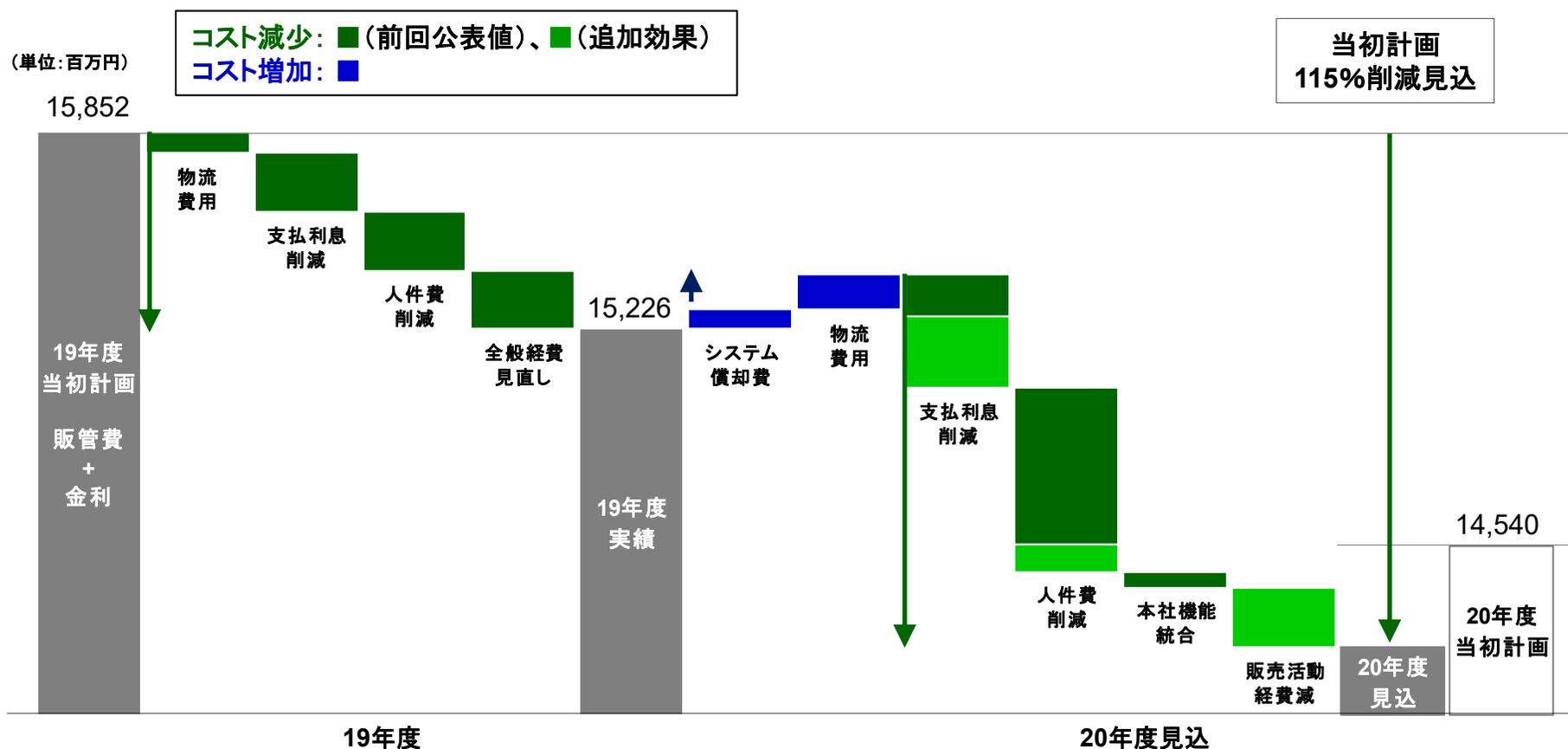
(単位:億円)		19年度	20年度			
		通期	上期	下期計画	通期計画	前年度比
半導体事業	売上高	1,361	572	612	1,185	△13.0%
	営業利益 (売上高比)	11.6 (0.9%)	4.6 (0.8%)	0.3 (0.1%)	5.0 (0.4%)	△57.0% (△0.5pt)
電子部品事業	売上高	742	340	349	690	△7.0%
	営業利益 (売上高比)	21.4 (2.9%)	9.7 (2.8%)	9.2 (2.7%)	19.0 (2.8%)	△11.3% (△0.1pt)
電子機器事業	売上高	169	58	66	125	△26.2%
	営業利益 (売上高比)	3.8 (2.3%)	0.3 (0.7%)	1.1 (1.7%)	1.5 (1.2%)	△60.9% (△1.1pt)
合計	売上高	2,272	971	1,028	2,000	△12.0%
	営業利益 (売上高比)	31.0 (1.4%)	12.5 (1.3%)	9.4 (0.9%)	22.0 (1.1%)	△29.2% (△0.3pt)

20年度収益向上対応策 コスト削減効果見込

2020年度通期
業績計画

- 19年度中に6億円強の経費削減。
- 20年度はドル金利下落による支払利息削減、人件費削減、販売活動に伴う経費削減等の追加効果の結果、当初計画115%のコスト削減見込み。

コスト削減効果見込



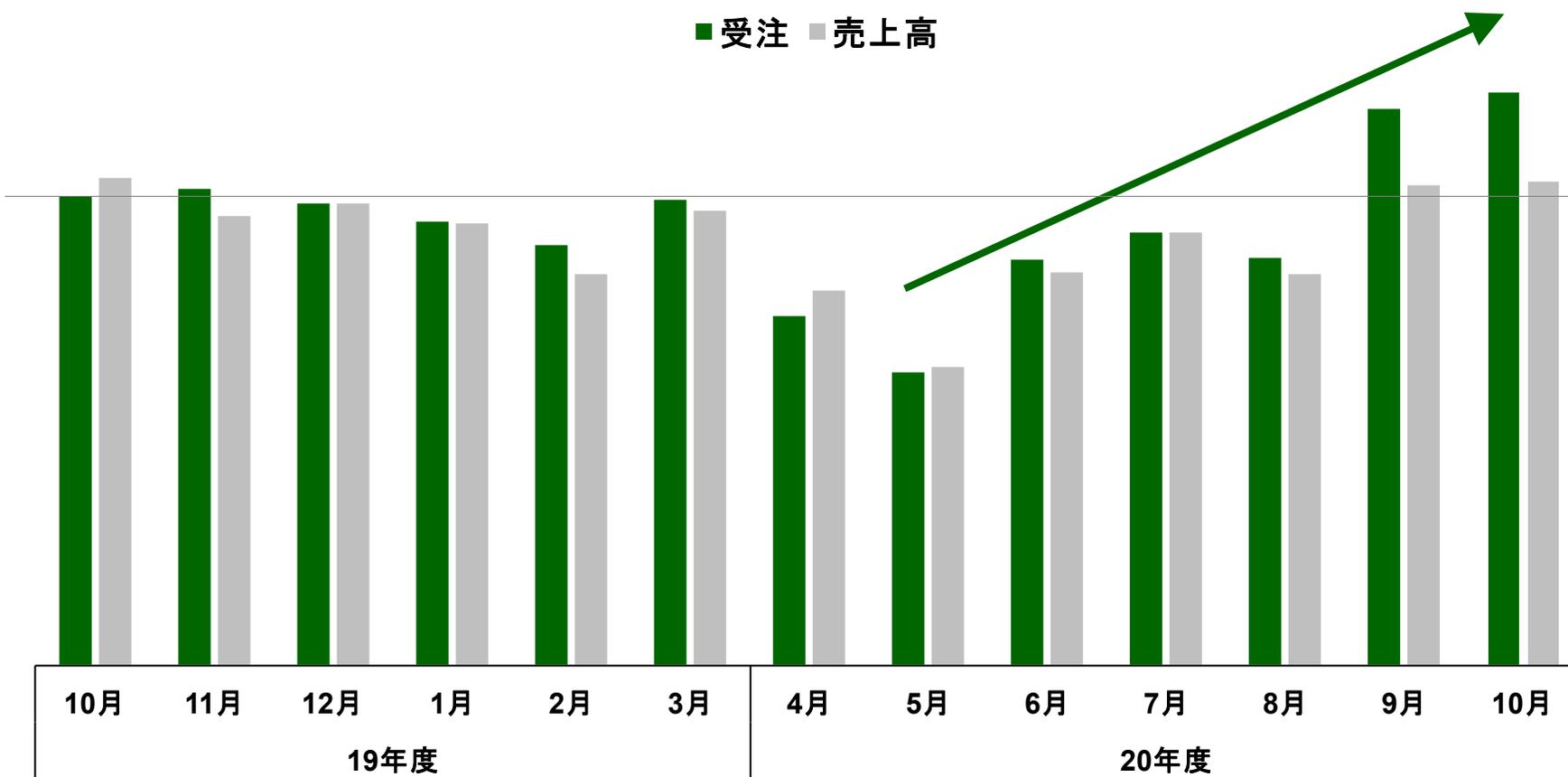
受注月次推移

2020年度通期
業績計画

- 月別受注は20年度5月をボトムとして改善傾向。
- 足元20年度10月の受注は前年同月を上回って着地。

月次推移

■ 受注 ■ 売上高



- 更なる体質改善に向け、収益向上対応策の積み残し施策 + α に取り組む。
- 次期中期経営計画策定のため各種プロジェクト推進。

収益向上・業務効率化への全社的な取組

- ・19年度より、収益向上に向けた収益向上対応策を実践
- ・更なるコスト削減や在庫コントロールに取り組む

リョーサン長期ビジョン RSイノベーション2030
成長に向けての3つのイノベーション

ビジネス・イノベーション

積極的リスクテイクを通じた
新たなビジネスモデル・付加
価値の提供。

ネットワーク・イノベーション

内外サプライヤーネット
ワークを強化し、あらゆる
お客様ニーズへ対応。

チャネル・イノベーション

販売チャネル見直し・強化
による内外顧客ネットワー
クの拡充。

中期経営計画の検討スコープ

1. 業務推進

- ・顧客属性に応じた販売チャネルの高度化
- ・業種別マーケティング戦略
- ・商品戦略の高度化
 - ラインアップ拡充
 - マーケットニーズ捕捉方法の高度化
- ・海外ローカルビジネス推進戦略
- ・新規ビジネス 他

2. 内部管理

- ・業務効率化
- ・デジタル技術の活用
- ・新たな人事制度、育成プログラムの策定
- ・リスク管理の強化 他

- 当社グループにおける新型コロナウイルス感染者は3名(20年11月15日現在)。
- 事業継続に甚大な影響の及ぶ状況は発生していない。

1. 管理体制

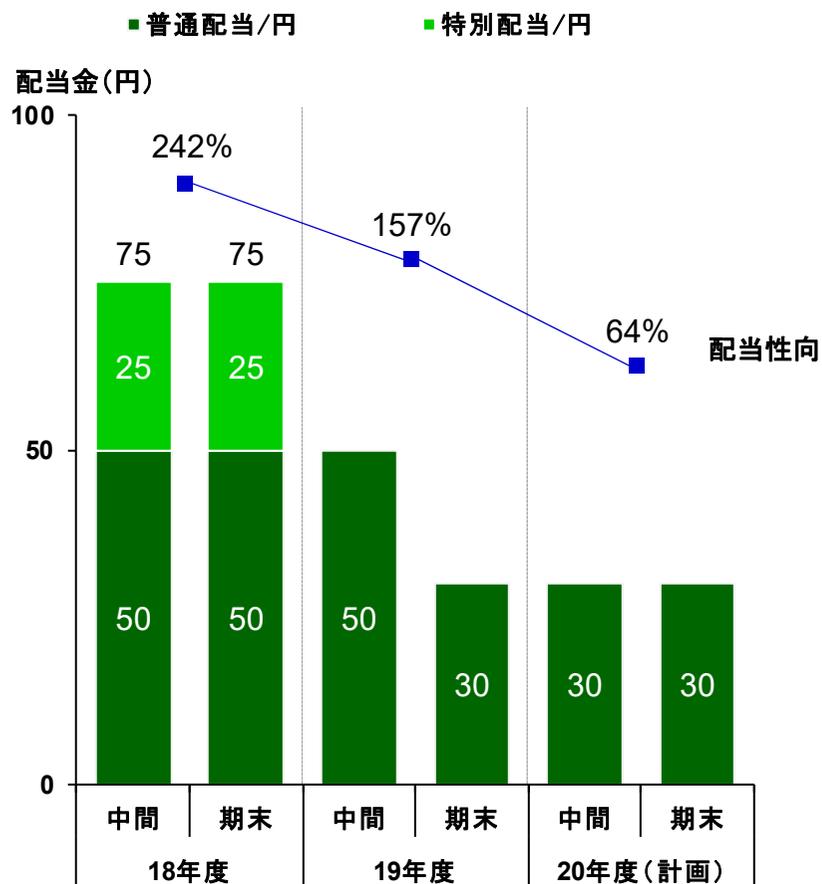
- ・社長をトップとする危機管理本部を設置
- ・感染状況や各対策は、適時適切に情報を共有
- ・主な取り組み
 - 全社方針、情報公開方針の決定
 - 感染状況のモニタリングと感染対策の検討・実施
 - オペレーション、業績への影響分析

2. 主な感染対策

- ・在宅勤務
- ・時差出勤
- ・オンライン会議の活用
- ・手指消毒と検温の励行
- ・海外拠点向けマスク配賦
- ・職場環境の整備 等

- 配当基本方針は安定的に高配当を維持すべく配当性向50%以上。
- 持続的な成長に向け内部留保の拡充を図る。

1株当たり配当金



自己株式の取得

年度	取得株数 (万株)	金額 (億円)
18年度	105	42
19年度	0	0
20年度(計画)	—	—

- 重要性高まるインパネのデザイン・機能性(低反射等)領域において、Tier1顧客に「加飾と貼合面からデザイン・機能性を実現」「分離調達などの新たな選択肢を提供」。

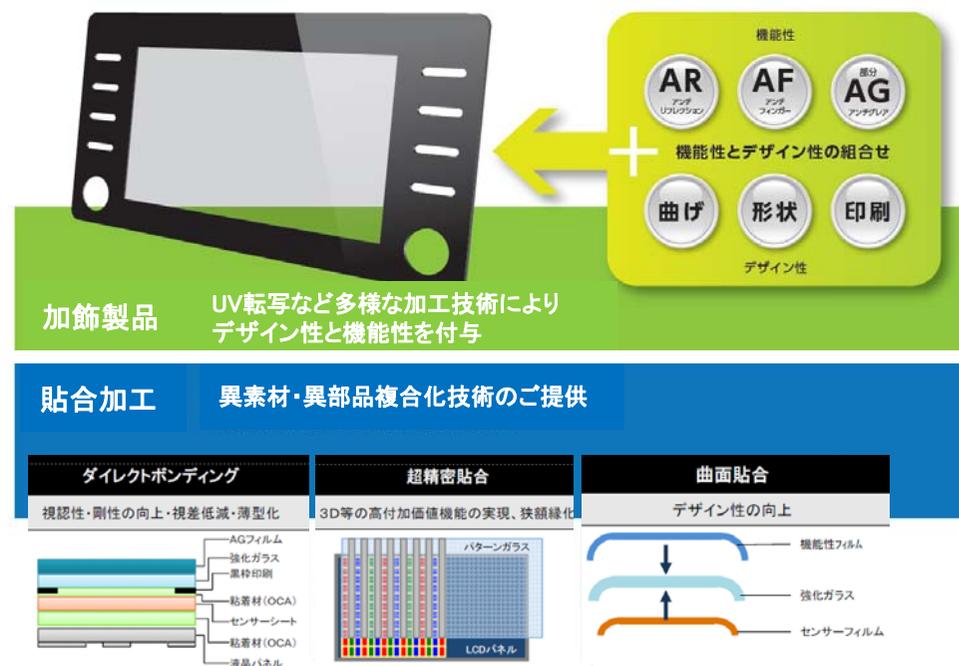
提案領域

- ・自動車のディスプレイ部周辺
- ・今後はメーターやインパネ部などを含む室内装領全般へ拡大



当社取り組み事例

- ・自動車センターディスプレイ用のオーバーレイ等の加飾製品のご提供、並びに貼合加工を受託



【参考】協働型ロボティクス事業への新規参入

2020年度通期
業績計画

- 誰でも簡単に使える協働ロボティクスソリューションの提供。
- コストパフォーマンスに優れたSIASUN社製品、高感度な接触検知が可能なFRANKA EMIKA社製品を中心とした展開。

商品特性

- ・高い安全性、ティーチングが容易、
- ・ダイレクトティーチングが可能、価格競争力、
- ・自由度が高い



FRANKA EMIKA

SIASUN 新松



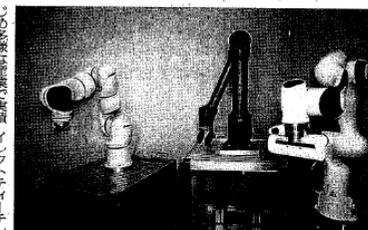
20年8月21日付 電波新聞

リョーサン 協働ロボを本格販売

リョーサンは新卒ア、インド、北米、ド 足し入費の「車対策業として、協働ロボットに知見を付け、として生産自動化への本格的な販売展開をスタートさせた。FRANKA EMIKA、FANUC、YASKAWA、DAEWON、SIAI、SIASUN、OTC、KUKA、ABB、UR、ATI、など、国内外で活躍している協働ロボットメーカーの製品を、国内向けに販売する。また、協働ロボットの導入を支援するサービスも提供している。リョーサンは、協働ロボットの導入を支援するサービスも提供している。リョーサンは、協働ロボットの導入を支援するサービスも提供している。

産機・設備

独・中国製を中心に協働ロボティクスソリューション提供



リョーサンが販売する協働ロボットは、ドイツのFRANKA EMIKAと中国のSIASUNが主力。FRANKA EMIKAは、ドイツのフランクフルトに本社を置く協働ロボットメーカー。SIASUNは、中国の新松機械が主力。リョーサンは、協働ロボットの導入を支援するサービスも提供している。

リョーサンが販売する協働ロボットは、ドイツのFRANKA EMIKAと中国のSIASUNが主力。FRANKA EMIKAは、ドイツのフランクフルトに本社を置く協働ロボットメーカー。SIASUNは、中国の新松機械が主力。リョーサンは、協働ロボットの導入を支援するサービスも提供している。