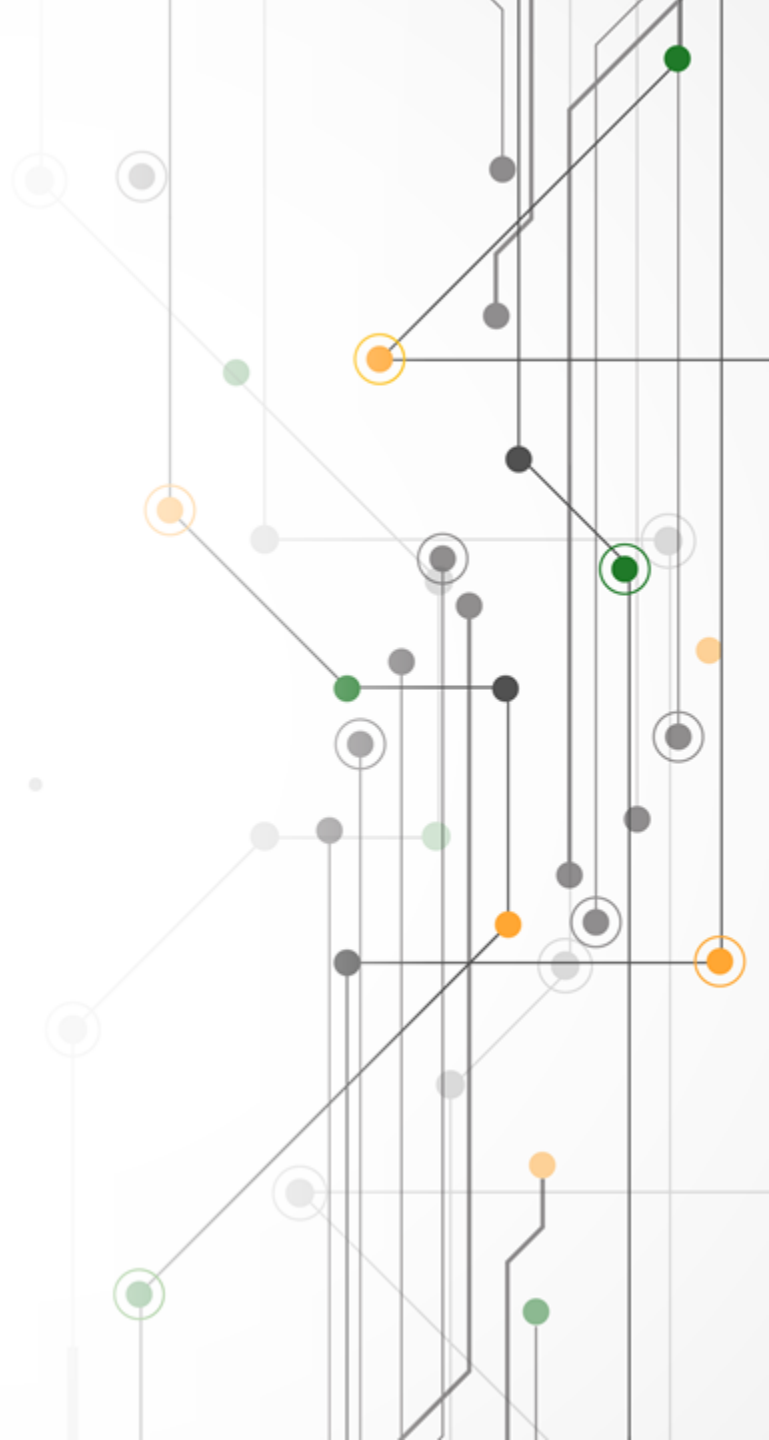




株式会社リョーサン 2023年度第2四半期 決算補足資料

2023年11月15日

株式会社リョーサン

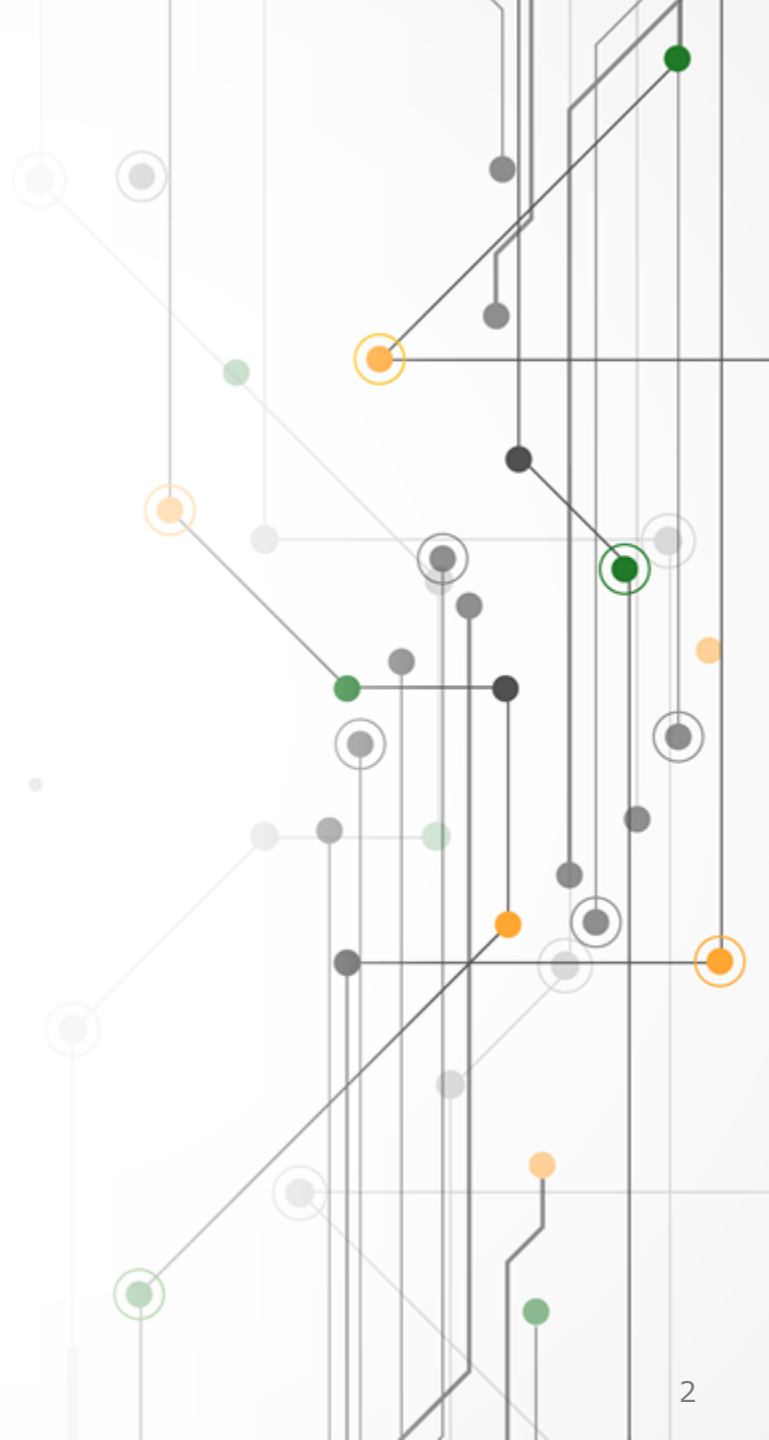


決算概要

2023年度 中期経営計画 施策総括

菱洋エレクトロ社との経営統合

Appendix





連結業績の概要

RYOSAN

- 第2四半期において第1四半期からコンシューマ、情報通信、車載向けビジネスは増収。
- 当第2四半期連結累計期間においては、マクロ環境や、需給ギャップの平準化等を背景に、前年同期比減収。
- 営業利益以下については販売管理費の抑制運用に徹したものの、減収影響が大きく減益。

(単位：億円)	2022年度		2023年度		
	上期実績	期初予想値	上期実績	前年同期比	期初予想比
売上高	1,677	1,350	1,474	-12.1%	+9.2%
売上総利益	175	120	141	-19.6%	+17.8%
営業利益	90	40	66	-26.6%	+65.3%
(売上高比)	(5.4%)	(3.1%)	(4.5%)	(-0.9pt)	(+1.4%)
経常利益	65	30	49	-24.9%	+64.9%
(売上高比)	(3.9%)	(2.3%)	(3.4%)	(-0.5pt)	(+1.1%)
当期純利益	44	20	34	-23.5%	+71.2%
(売上高比)	(2.7%)	(1.5%)	(2.3%)	(-0.3pt)	(+0.8%)
1株当たり 当期純利益(円)	191.02	85.35	146.05	-23.5%	+71.1%
米ドル 期中平均 為替レート (円)	133.97	—	141.00	5.2%	—

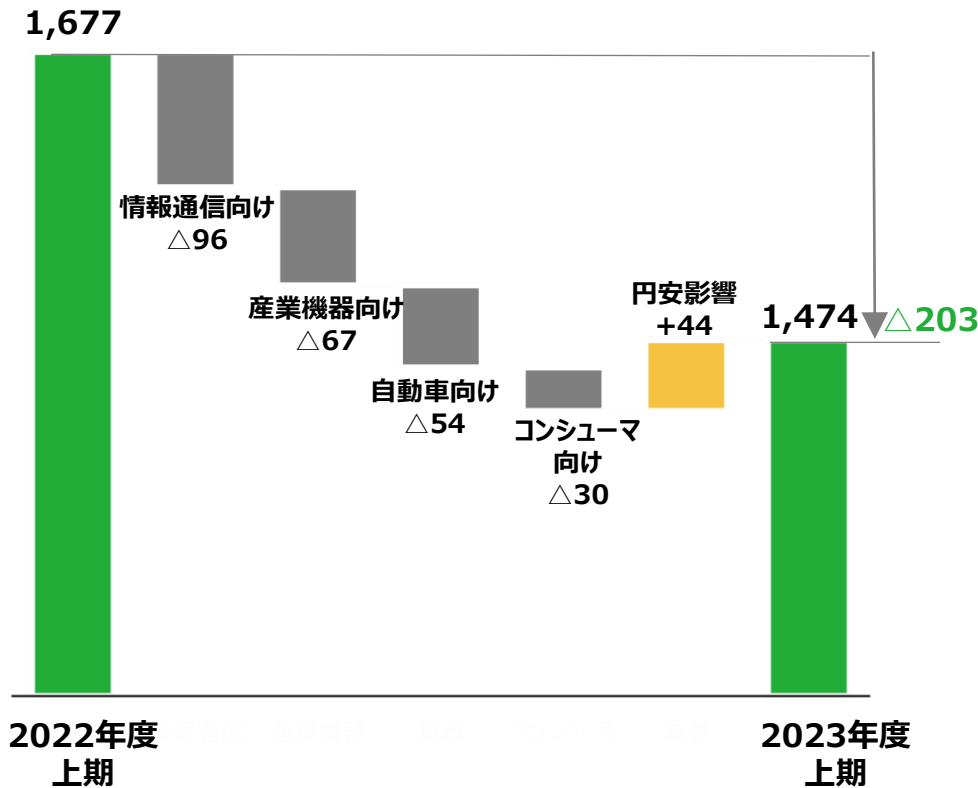


RYOSAN

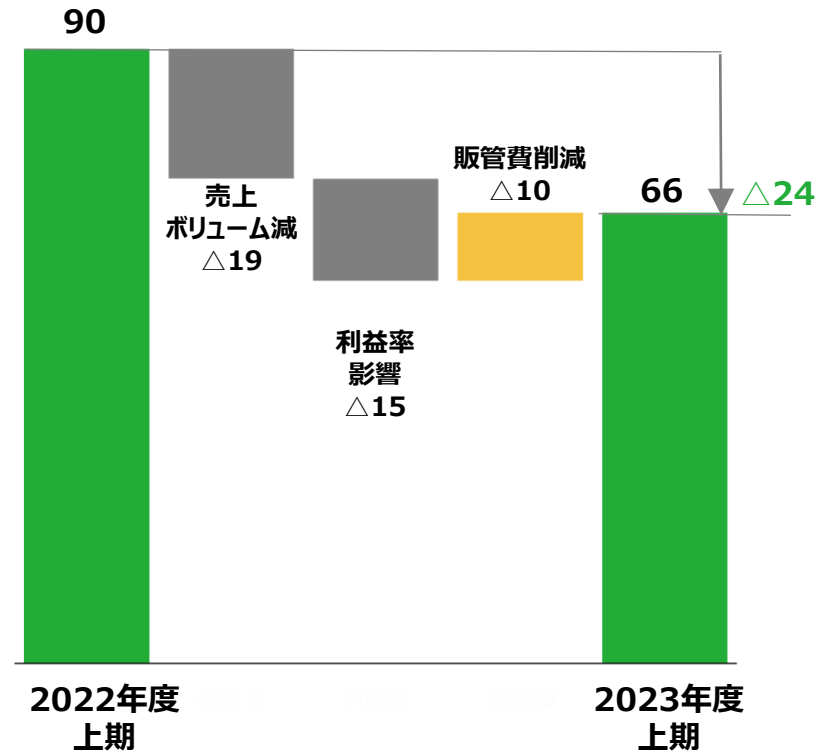
売上高・営業利益の増減要因

- 売上高は、情報通信分野における大口案件の終息や、産業機器分野で調整局面が続いたことから、前年同期比△203億円。
- 営業利益は販売管理費の抑制運用に徹したものの、減収影響が大きく、前年同期比△24億円。

売上高（億円）



営業利益（億円）



事業別業績の概要

RYOSAN

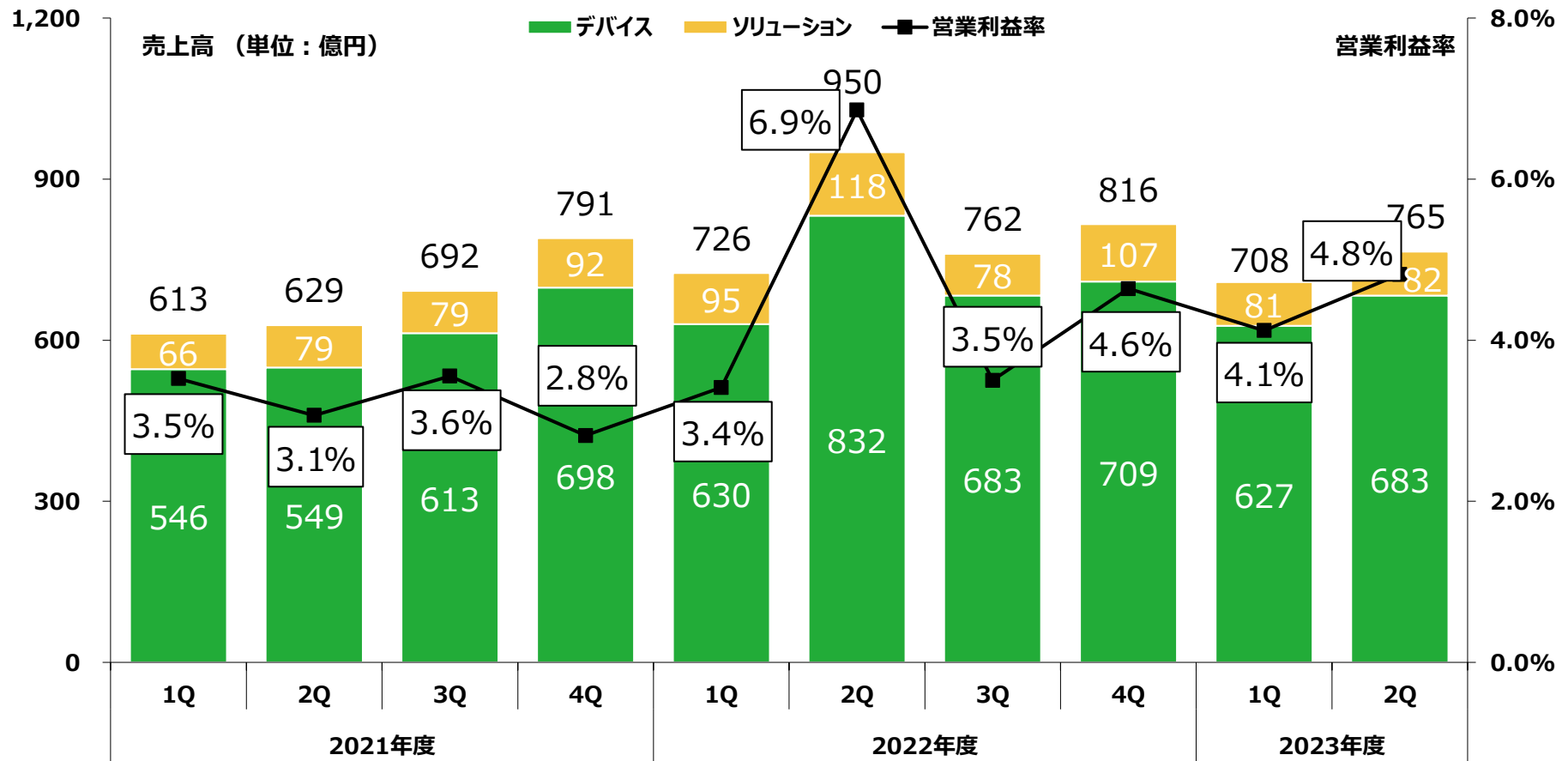
- デバイス事業は、第2四半期は第1四半期と比較して車載向け製品において増収になったが、マクロ環境及び需給ギャップの落ち着きを背景に、第2四半期連結累計期間売上高は前年同期比△10.4%の1,311億円、営業利益は同比△30.5%の56億円。
- ソリューション事業は、コンシューマ、情報通信、車載分野において第2四半期は第1四半期比で増収。第2四半期累計期間では、設備機器の販売が好調であったものの、情報通信分野にける大口案件の終息影響から、売上高は前年同期比△23.9%の163億円、営業利益は同比△28.2%の8億円。

(単位：億円)		2022年度	2023年度			
		上期実績	期初予想	上期実績	前年同期比	期初予想比
デバイス事業	売上高	1,462	1,150	1,311	△10.4%	+14.0%
	営業利益	82.7	35.0	56.9	△30.5%	+62.6%
	(売上高比)	(5.7%)	(3.0%)	(4.4%)	(△1.3pt)	(+1.3pt)
ソリューション事業	売上高	214	200	163	△23.9%	△18.5%
	営業利益	11.6	5.0	8.3	△28.2%	+66.0%
	(売上高比)	(5.4%)	(2.5%)	(5.1%)	(△0.3pt)	(+2.6pt)
計	売上高	1,677	1,350	1,474	△12.1%	+9.2%
	営業利益	90.0	40.0	66.1	△26.6%	+65.3%
	(売上高比)	(5.4%)	(3.0%)	(4.5%)	(△0.9pt)	(+1.5pt)

四半期毎 売上高・営業利益率



- 売上高は、2021年度第4四半期比以降700億円を超える水準で推移。営業利益率は、2021年度4Qを除いて3%以上で推移。
- 2023年度第2四半期は、デバイス事業では車載及び産業機器向け、ソリューション事業ではコンシューマ、情報通信、車載向けビジネスの好調を受け、第1四半期比増収増益。



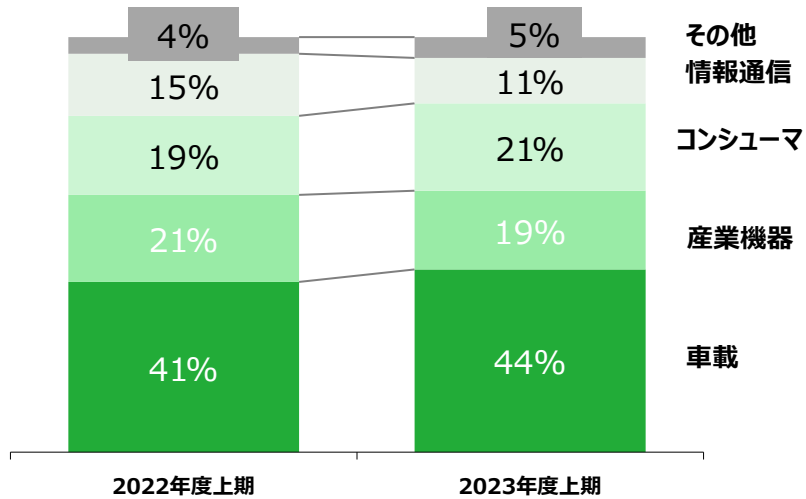
事業セグメントの推移

RYOSAN

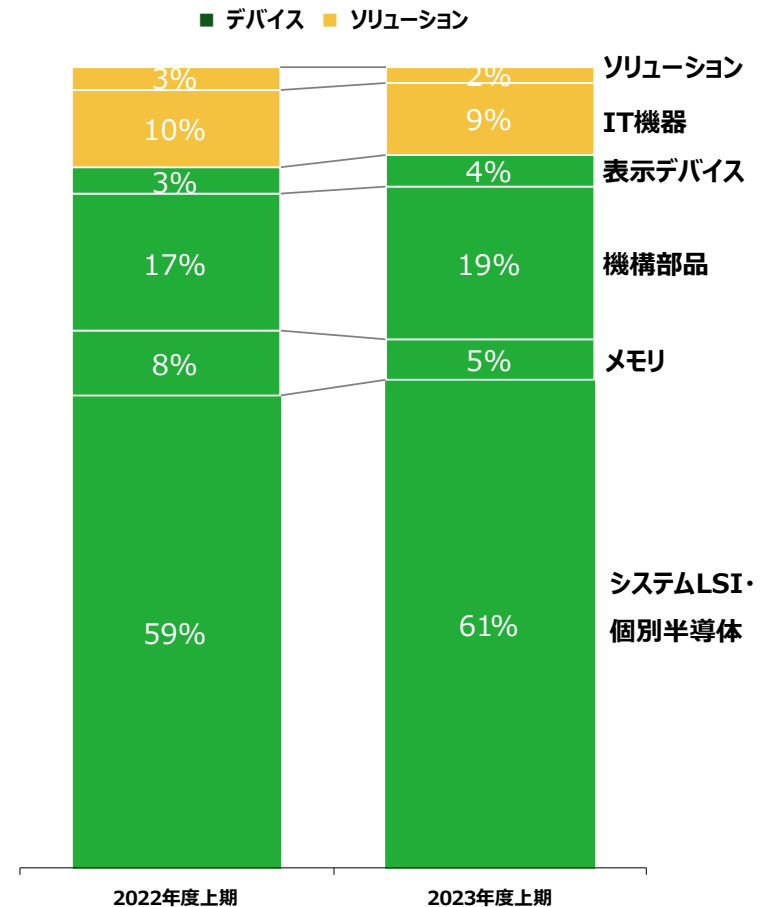
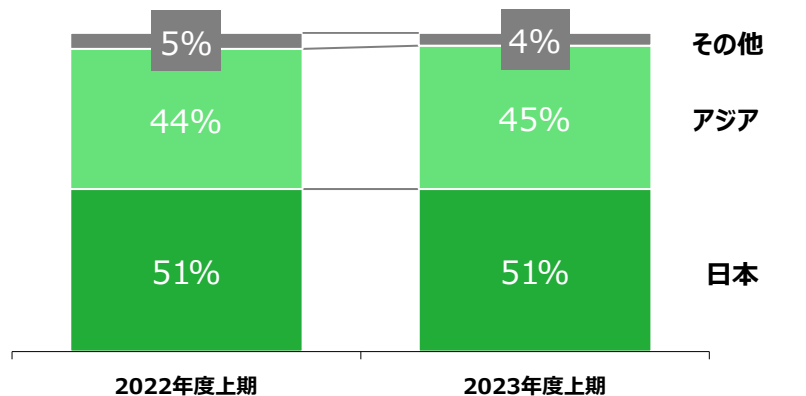
- 用途別の売上高構成は車載やコンシューマ向け割合が増加。地域別は大きな変化なし。商品別では、デバイス分野においてコンシューマ向け機構部品の販売が好調であり、割合が増加。情報通信向けIT機器の大型案件の終息により、ソリューション分野ではIT機器の割合減少。

用途別

商品別



地域別




 連結貸借対照表／連結キャッシュ・フロー計算書

RYOSAN

- 売掛金は減少したものの、在庫、未収金等の増加により総資産は+41億円。
- 営業CFは+57億円。営業CFを借入金 of 圧縮に充て、現金及び現金同等物の四半期末残高は前期末と同水準で着地。

連結貸借対照表

(単位：億円)	2022年9月末	2023年3月末	2023年9月末	増減額
総資産	2,053	1,881	1,922	+41
流動資産	1,914	1,739	1,768	+29
売掛金	1,090	951	908	△43
棚卸資産	511	476	516	+40
未収入金	169	143	173	+30
固定資産	138	142	154	+11
負債	1,040	854	842	△12
買掛金	443	399	422	+22
短期借入金・リース債務・CP	501	342	338	△3
純資産	1,012	1,027	1,079	+52
自己資本比率	49.3%	54.6%	56.1%	+1.5pt

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：億円)	2022年度上期	2022年度下期	2023年度上期	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	20	195	57	△138
投資活動によるキャッシュ・フロー	△1	△4	△2	+2
財務活動によるキャッシュ・フロー	△2	△153	△62	+91
現金及び現金同等物の四半期末残高	138	167	166	△1

連結予想の概要

RYOSAN

- 通期連結業績予想は、売上高 2,700億円、営業利益 80億円、当期純利益 50億円。

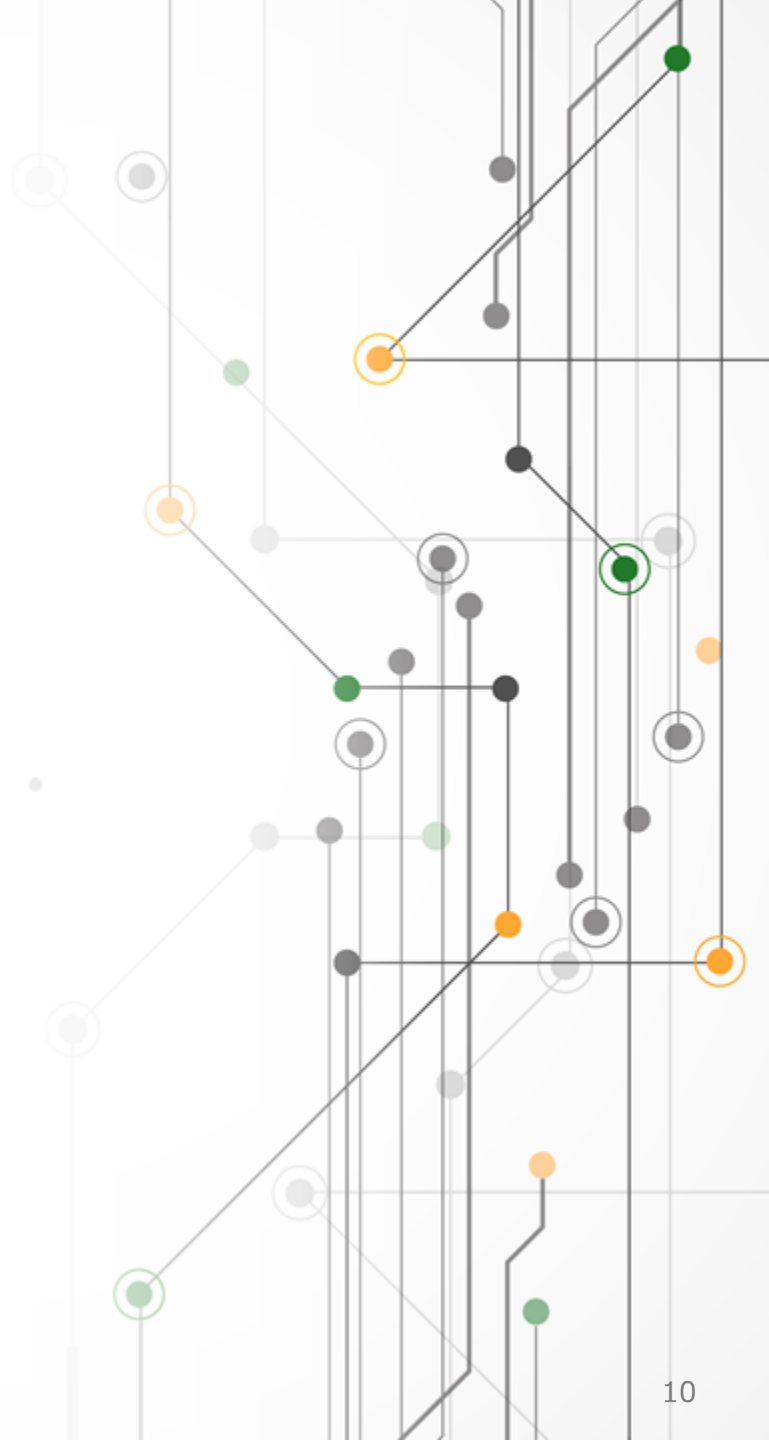
(単位：億円)	2022年度		2023年度		
	上期	通期	上期実績	通期予想	前年度比
売上高	1,677	3,256	1,474	2,700	△17.1%
売上総利益	175	328	141	240	△26.8%
営業利益	90	154	66	80	△48.1%
(売上高比)	(5.4%)	(4.7%)	(4.5%)	(3.0%)	(△1.7pt)
経常利益	65	133	49	70	△47.6%
(売上高比)	(3.9%)	(4.1%)	(3.4%)	(2.6%)	(△1.5pt)
当期純利益	44	92	34	50	△45.8%
(売上高比)	(2.7%)	(2.8%)	(2.3%)	(1.9%)	(△0.9pt)
1株当たり当期純利益(円)	191.02	393.70	146.05	213.39	△45.8%
米ドル 期中平均為替レート (円)	133.97	135.47	141.00	130.00	△4.0%

決算概要

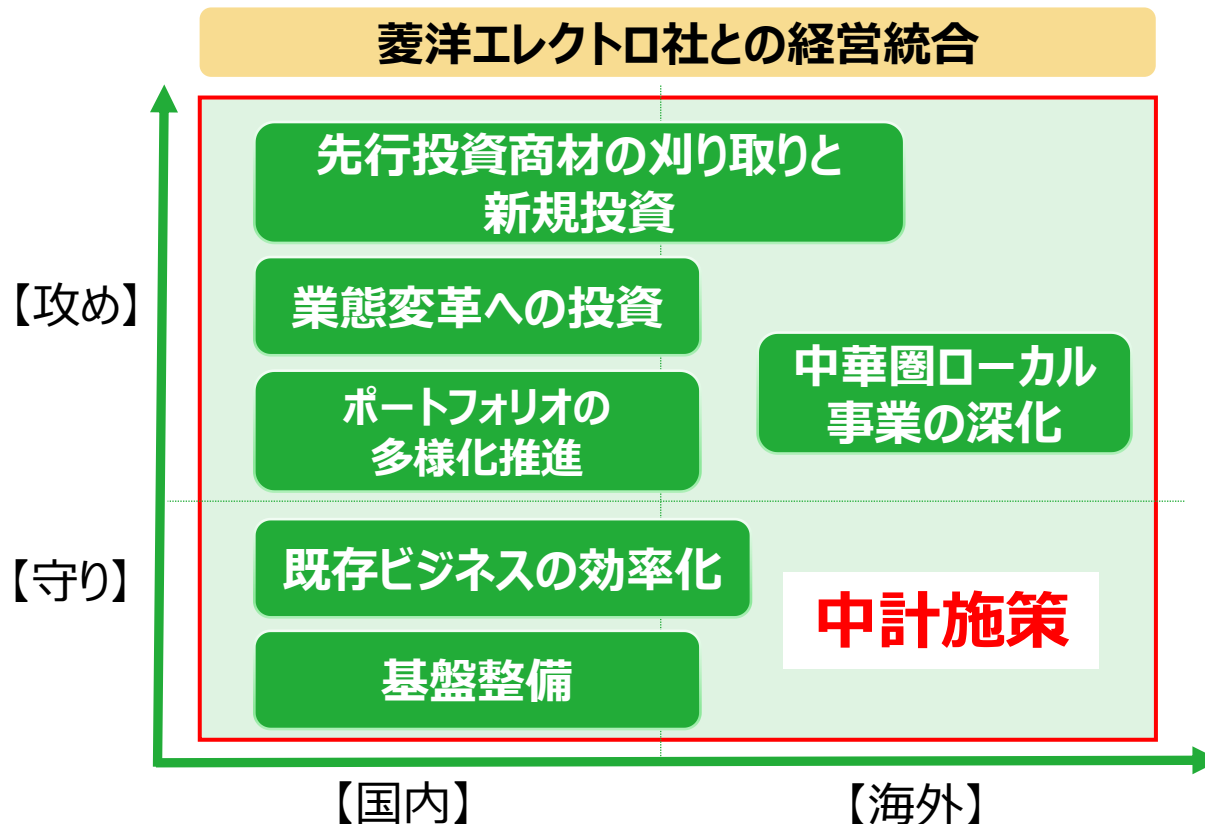
2023年度 中期経営計画 施策総括

菱洋エレクトロ社との経営統合

Appendix



- 2021年度からの第11次中期経営計画は、長期ビジョン具体化に向けた6つの施策を掲げ、収益改善の「守備」固めモードから事業体質変革への「攻め」のモードにシフト。今年度が本中計最終年度であり、23年度下期にて各施策を完遂する。
- 菱洋エレクトロ社と経営統合最終契約を締結。来年4月1日からの持株会社体制構築に向けて協議を加速。（次項ご参照）



2023年度 施策総括



RYOSAN

施策


内容

2023年度上期実績

第11次中期経営計画施策

ポートフォリオの
多様化推進

- ・新規顧客拡大とマーケティング機能の強化

- ・顧客に役立つ情報発信を目的にwebサイト  を立ち上げ。
- ・営業ノウハウの共有インフラとしてウェビナを整備。また、ウェビナを活用した顧客開拓も新たに開始。

中華圏ローカル
事業の深化

- ・地場出資先との協働

- ・中国最大の独立系自動車エンジニアリング会社であるIATと合併会社設立に関する基本合意を締結。

先行投資商材の
刈り取りと新規投資

- ・先行投資商材の刈り取り
- ・新規商材の発掘

- ・先行投資商材の拡販は継続実施。
- ・本部別に体制構築後、商談金額及び代理店契約件数は確実に伸長。今後は自社の強みを活かした新しい発掘手法を計画。

業態変革への投資

- ・顧客ニーズ起点での新規ビジネス参入

- ・プリケン社との協業を加速。活用の基盤・仕組みを構築し、拠点との協働始動。

既存ビジネスの
効率化

- ・様々なデジタル技術の活用

- ・ワークフロー整備。帳票類の承認プロセスから先行着手。今後対象範囲拡大を検討。

基盤整備

- ・教育・リスク管理等の経営基盤の整備

- ・技術本部を本来的機能を発揮できる組織に改編すべく専担プロジェクトを立ち上げ。
- ・新人事制度稼働時の課題是正と定着化活動の継続実施。
- ・英語やビジネススキル研修のプログラム充実と実施。
- ・サステナビリティの基本方針及び推進体制の大枠整備。

事業部制組織への移行

【ポートフォリオの多様化推進】マーケティング機能の強化



RYOSAN

■ サービスサイト（リョーサン テクラボ）による情報発信

- 「エンジニアによりそうマガジンサイト」をコンセプトに、お客さまにとって、よりわかりやすく、より素早く欲しい各種情報を発信。エレクトロニクス商社ならではの、各種事例やテクノロジー情報を提供。

■ ウェビナーによる情報発信

- お客様ニーズに即したテクノロジー活用法と、解決までのプロセスをお客様に情報発信。また、営業力強化に向けて社内研修用にも活用。

リョーサン テクラボ

エンジニアによりそうマガジンサイト

・お役立ち情報

技術トレンド、市場動向、成功/失敗事例、採用/導入事例、技術コラム 等

・製品情報

メーカー紹介、製品特長、セット別取り扱い製品ラインナップ 等

・比較情報

選定方法、トラブルシューティング、ベンダーマップ、製品比較 等



ウェビナーによる情報発信

お客様ニーズに即したテクノロジー活用法と、解決までのプロセスを情報発信

実施日	開催実績
4/25	【入門】組み込みマイコンで実現するAI
5/30	小型化・短TAT開発を実現！アナログ混載プログラマブルICのご紹介
6/20	ゼロからはじめるセキュリティマイコン
8/29	ロボティクス入門
9/26	テスラと国産EV電源から見るパワエレ技術トレンド電源基礎ウェビナー
10/31	IoTデバイス開発のためのBLE導入講座

【中華圏ローカル事業の深化】IAT社との合併事業



RYOSAN

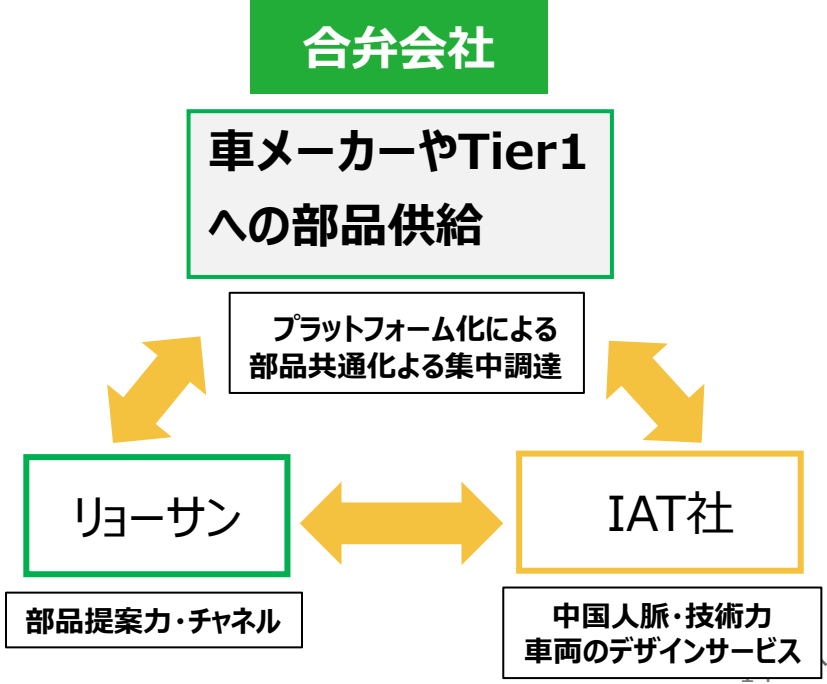
- 9月に、中国最大の独立系車載エンジニアリング会社 IAT Automobile Technology Co., Ltd.(以下IAT社)と合併会社設立に関する基本合意を締結。
- 世界最大の中国EV市場で、地場自動車メーカーやそのサプライヤー企業等を対象に、リョーサンGrが長年培ってきた車載ビジネスノウハウを活用し、プラットフォーム化に必要な電子部品を提供。
- エレクトロニクス商社の枠組みを超え、エンジニア会社知見と当社知見を融合し、EVプラットフォームを提供する、新たなビジネスモデルの創出を目指す。

社名	しせん しんせいき かぎ ゆうげんせきにんこうし 四川芯世紀科技有限責任公司
所在地	中華人民共和国四川省成都市
代表者	董事長 宣奇武
事業内容	半導体・電子部品卸売
資本金	5,000万人民元
出資比率	IAT社 60% リョーサングループ 40%

出資目的と、戦略上の意義

- 日系エレクトロニクス商社としての初めての中国EVサプライチェーンへの本格参入
- リョーサンが長年培った車載エレクトロニクス分野の知見・ノウハウの横展開成功モデル

- ✓ 中国自動車市場ニーズの集約による、既存サプライヤーに対する当社付加価値の向上
- ✓ IAT社が有するソリューションや事業基盤を活かしたビジネス機会の創出
- ✓ 新たなサプライヤー商材の拡充
- ✓ 先行している中国EV市場動向の情報取得



【業態変革への投資】プリケン社との協業

- プリケン社への出資後、シナジー創出に向けて体制を整備。機器メーカーやデバイスメーカー向けに協業始動。

【先行投資商材】ニーズ起点の新商材発掘

- お客様ニーズ起点での新商材発掘を推進。お客様ニーズの分析結果を軸に新商材の発掘を進め、ビジネスを拡大。

プリケン社との協業



売上規模	対象	主な取組み
部品評価ボード	デバイスメーカー	事業拡大（評価ボードの受注増と、両社お客様・商材でのクロスセル展開）
少量量産	機器メーカー	お客様のお困りごと解決に対応（少量受注対応）
試作	機器メーカー	顧客接点構築・維持 顧客理解深化

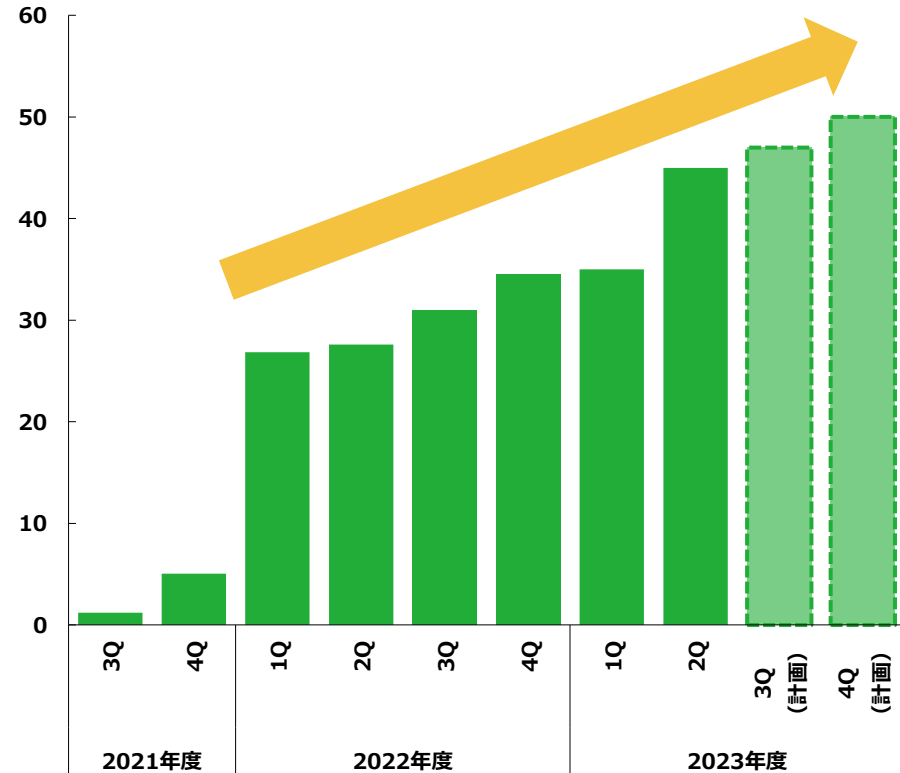
お客様のご裾野

プリケン社の特徴

- ・ 多品種・小ロット・短納期試作に特化
- ・ 回路設計～AW・シミュレーション～基板製造～実装迄、一貫したサービスをご提供
- ・ 多種多様な品揃え
- ・ 電子部品用テストボードのリーディングカンパニー

新規商材の商談金額推移

(単位：億円)



【基盤整備】サステナビリティ・TCFD・人的資本



RYOSAN

- リョーサンとしての長期ビジョン「RSイノベーション2030」実現に向けた取組み。社会のサステナビリティに対する要請に応える観点から当社としての取組みを可視化。非財務情報の開示を通じて、投資家を始め、各ステークホルダーと継続的な対話を行っていく。

下期の取組み	サステナビリティ	<ul style="list-style-type: none"> ● サステナビリティ推進委員会を下期中に設置 ● サステナビリティ基本方針の策定 (CSRの考え方、環境との共生、社員との関わり)
	気候温暖化対策 (TCFD)	<ul style="list-style-type: none"> ● CO2排出量・SCOPE3 (国内) を算定、下期中に開示予定
	人的資本対応の強化	<ul style="list-style-type: none"> ● 23年6月に人的資本項目の目標・実績を開示。下期以降、各項目の推進施策を具現化。



指標	目標	実績 (22年度)
管理職に占める女性労働者割合	2031年3月末までに15%	2.2%
男性労働者の育児休業取得率	2031年3月末までに100%	33.3%
労働者の男女賃金の差 (男性賃金に対する女性賃金割合)	2031年3月末までに90%	65.8%

- 第11次中期経営計画の経営目標は最終年度である今年度において達成予定。

単位：百万円	2023年度 中計経営目標	2023年度 計画
売上高	263,000	270,000
売上総利益	21,300	24,000
営業利益	6,900	8,000
連結ROE	5.0%	5.0%

「守備」固め
から「攻め」へ

事業体質の
変革

事業創出
稼ぐ力の
飛躍

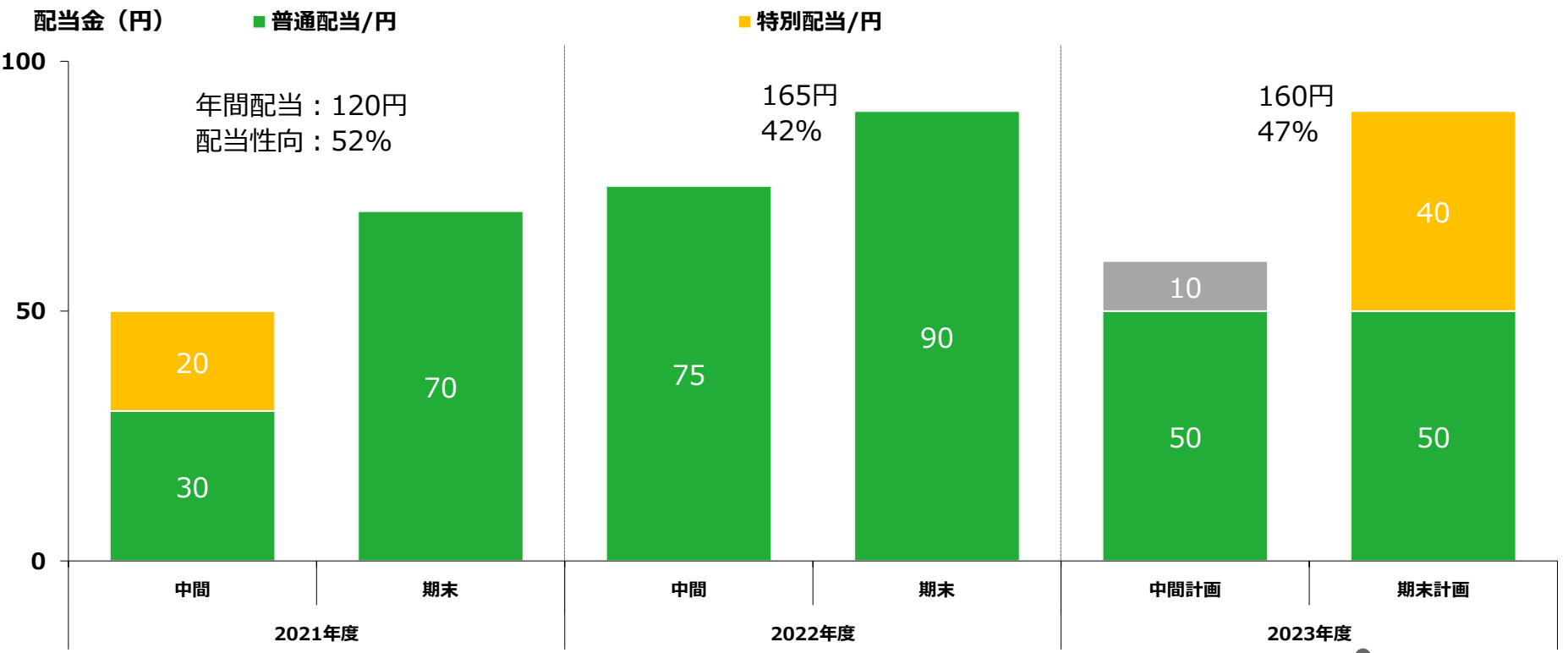
株主還元計画



RYOSAN

- (中間配当) 2024年3月期第2四半期累計期間の業績予想を上方修正したことを踏まえ、普通配当50円から60円へ上方修正。
- (期末配当) 7月15日に東京証券取引所株式上場40周年、11月18日に創立70周年を迎えることになり、株主の皆様の日頃のご支援に感謝の意を表するため、1株当たり40円の記念配当を実施する予定。

1株当たり配当金

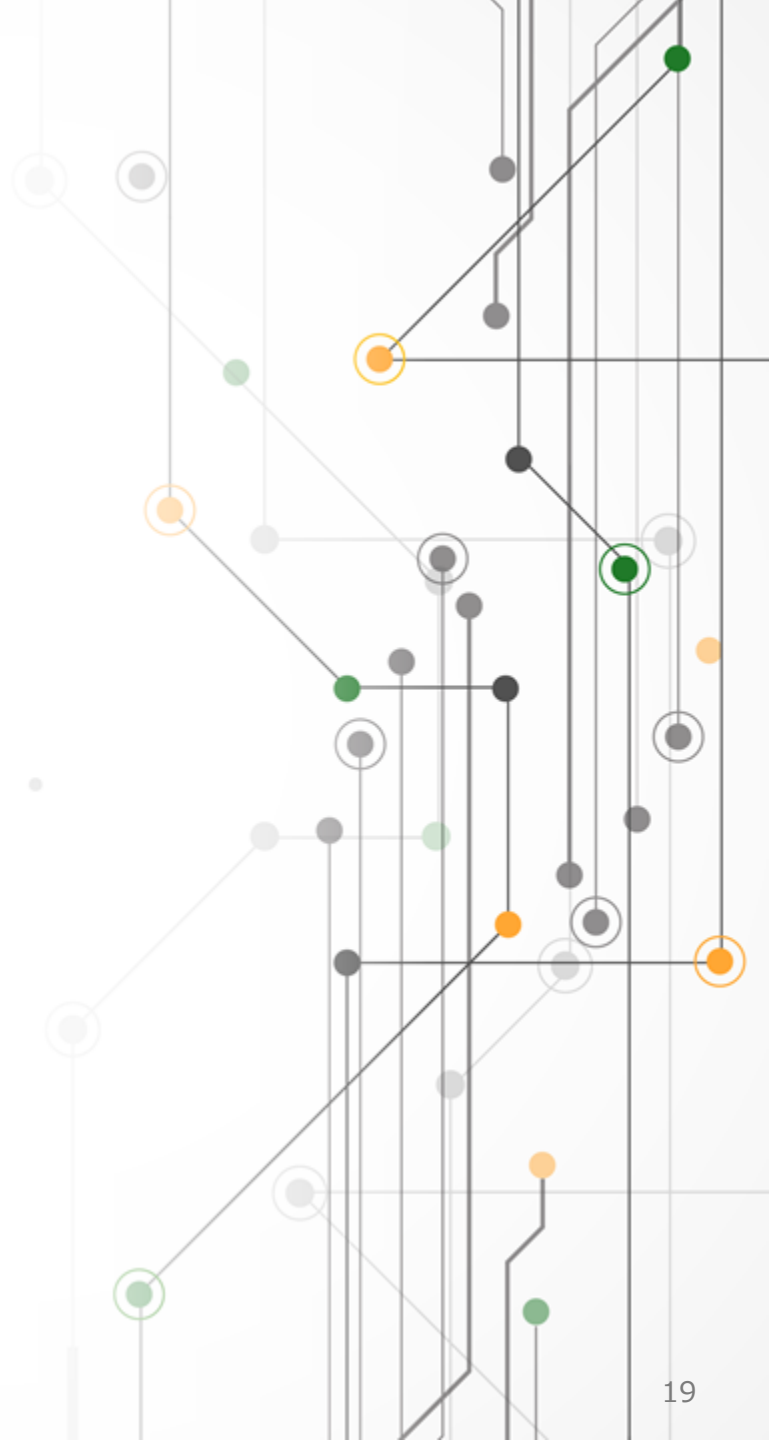


決算概要

2023年度 中期経営計画 施策総括

菱洋エレクトロ社との経営統合

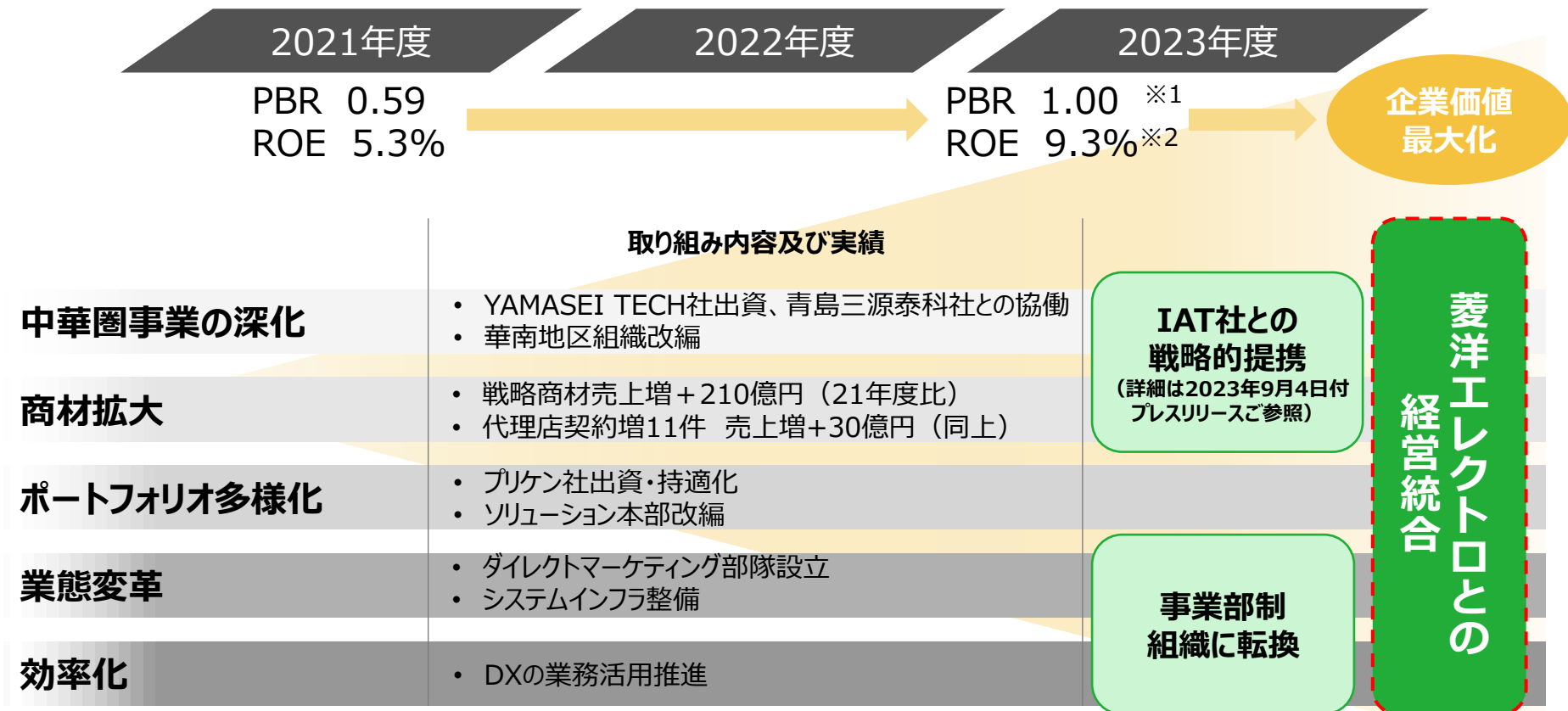
Appendix



- IATとの戦略的パートナーシップの締結等、中計施策の実践を通じて事業拡大を図ってきたことにより、企業価値の向上を着実に実現。菱洋エレクトロとの経営統合によって、中計施策を横断的に、かつ一段と押し進めることで、中長期的な更なる企業価値の向上を図る。

第11次中期経営計画（2021－2023年度）

※1 23/9月末、※2 23/3月末



本経営統合の背景と目的

RYOSAN

- エレクトロニクス商社に求められる機能、役割の変化を背景に、強みの異なる2社が手を組むことで、業界の新たな中核グループとしてバリューチェーン全体への価値向上を追求してまいります。

新たな中核グループとしての挑戦

RYOYO

シナジー発見



▶ ICTとサービスを組み合わせたソリューションビジネスに強み



▶ 強固なお客様基盤を有するデバイスビジネスに強み

エレクトロニクス商社に求められる機能、役割に変化

外部環境の変化

- 半導体市場の需給軟化
- 米中対立、半導体規制強化
- 金利・為替動向の変化
- 資源・材料価格の高騰
- 地政学リスクの高まり

お客様

- コロナ禍影響等を背景に、業務効率化へのインセンティブ
- 社会全体でIoT化やDXへの加速
- お客様のニーズの変化、多様化

サプライヤー

- 合従連衡による規模拡大
- 代理店権や商権等、販売政策の見直し

目的

背景

【統合シナジー】シナジーの全体像 (1/3)

【2029年3月期 グループ経営目標】
売上高：5,000億円 営業利益：300億円

量 の 拡大

- お客様基盤と品揃えの強化
- お客様との新たな接点の拡大
- ニーズに合った商材の拡充

質 の 向上

- ニーズに応えるノウハウの拡充
- ニーズに対する独自性の追求
- お客様に対するビジネスモデル拡大

量・質 追求による相乗効果

- お客様ニーズの集約
- 市場の共通ニーズの理解促進

最適な仕組み作りと企業風土の醸成

- (仕組み) グループ一体運営に向けた融和・融合の加速
- (仕組み) お客様への新たな価値提供を実現するための体制の構築
- (企業風土) 個の成長と、組織力の向上

【統合シナジー】量の拡大と質の向上 (2/3)



RYOSAN

- 両社が培ってきたお客様との接点、品揃え、ノウハウを融合し、お客様の課題解決にお応えしてまいります。

量の拡大

お客様との接点拡大

- お客様への情報発信の強化
- クロスセルの推進

ニーズに合った 商材拡充

- お客様ニーズ分析の強化
- お客様のご要望に応じた商材・サービス提供

お客様基盤と品揃え強化

- 両社お客様へのアプローチと、幅広い商材の提供

ハードの 充実	・半導体 ・電子部品 ・素材 ・ボード ・ICT機器 ・製造機器
ソフトの 充実	・組み込みソフトモジュール ・クラウドソフトウェア

質の向上

ビジネスモデルの多様化

- 両社の商材・サービスと、ノウハウ・知見を活かしたビジネスの展開

サービス事業の充実

コンサルティング機能の充実

ノウハウ拡充

- ノウハウの蓄積・拡充によるビジネスモデルの拡大

独自性のある 価値創出

- お客様ニーズに即した、独自性を持った価値創出

企業風土の醸成

個の成長と、組織力の向上をもって、お客様ニーズへの対応力を強化

- 従業員 1 人 1 人が“個”の力を高め、お客様に貢献できることの喜びと自身の成長を実感できる企業風土を醸成する。

最適な仕組み作り

人事

IT
システム

会計

広報

技術

営業

オペレーション

グループ一体運営に向けた インフラの整備

- 基幹システムの統合やDXの推進による生産性・効率性の向上
- 情報の共有・活用の仕組み構築
- 各種制度の最適化

お客様への新たな価値提供を 実現するための体制の構築

- 技術ノウハウの連携の展開
- プロセスの標準化による営業力の向上及び業務効率性・正確性の向上

共同持株会社 概要

商号	リョーサン菱洋ホールディングス株式会社 (英名 : Ryoyo Ryosan Holdings, Inc.)
本店所在地	東京都千代田区東神田二丁目3番5号
本社所在地	東京都中央区築地一丁目12番22号
設立予定日	2024年4月1日
決算期	3月31日

経営統合に向けた今後のスケジュール（予定）

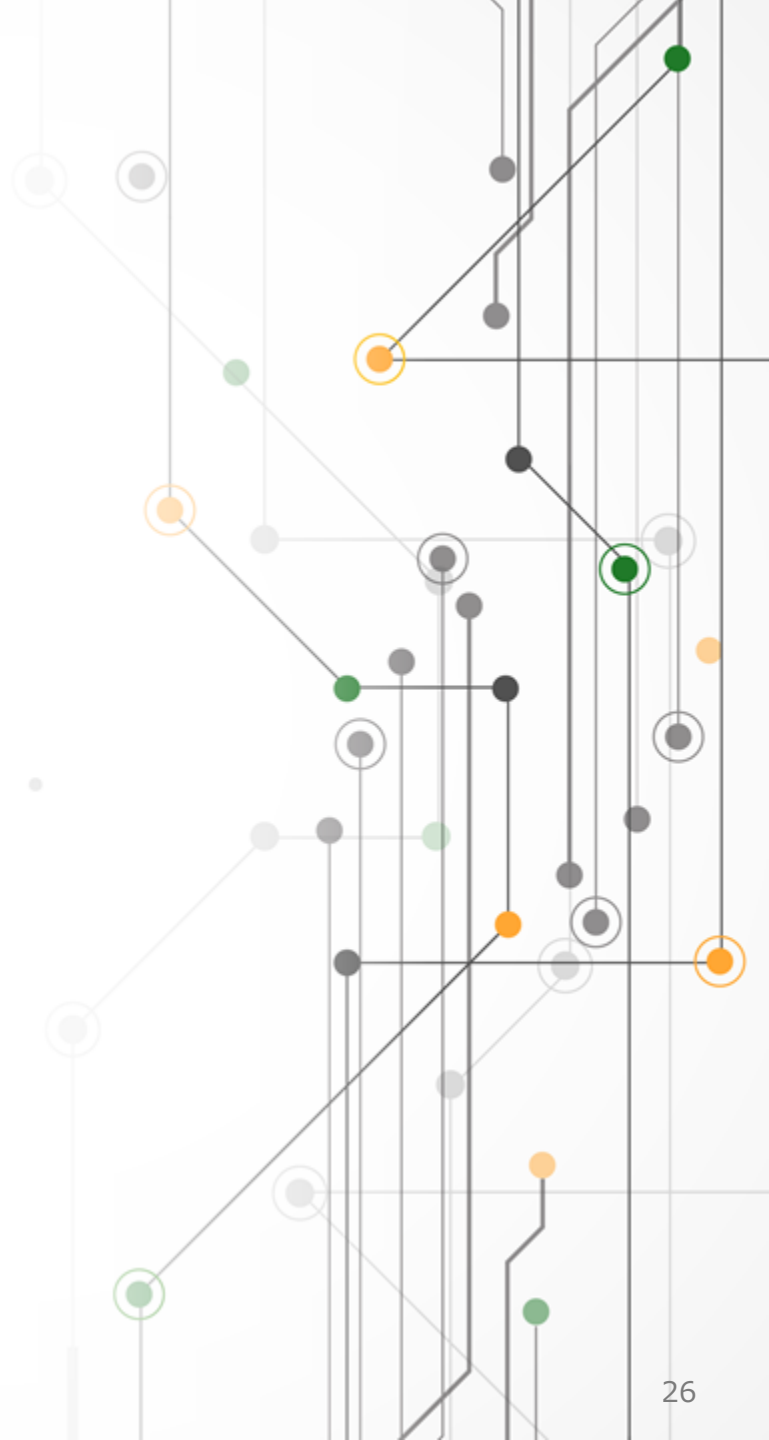
23年10月31日	臨時株主総会に係る基準日
23年12月19日	臨時株主総会の開催日
24年 3月27日	菱洋エレクトロ及びリョーサンの東証最終売買日
24年 3月28日	菱洋エレクトロ及びリョーサンの東証上場廃止日
23年 4月 1日	経営統合の効力発生日(リョーサン菱洋HDの新規上場日)

決算概要

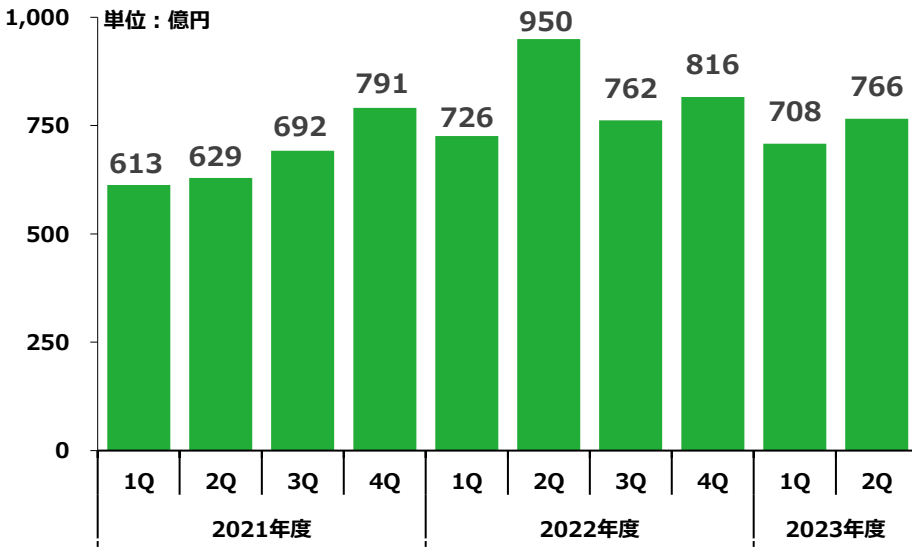
2023年度 中期経営計画 施策総括

菱洋エレクトロ社との経営統合

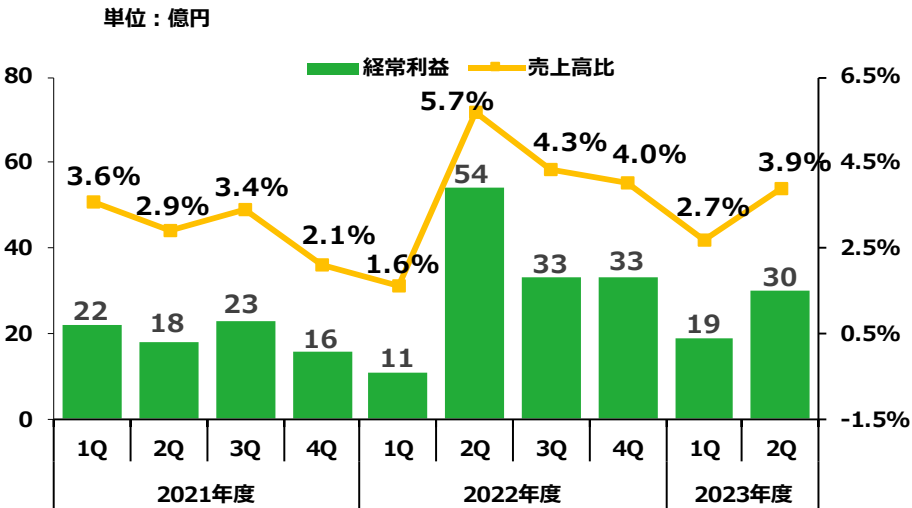
Appendix



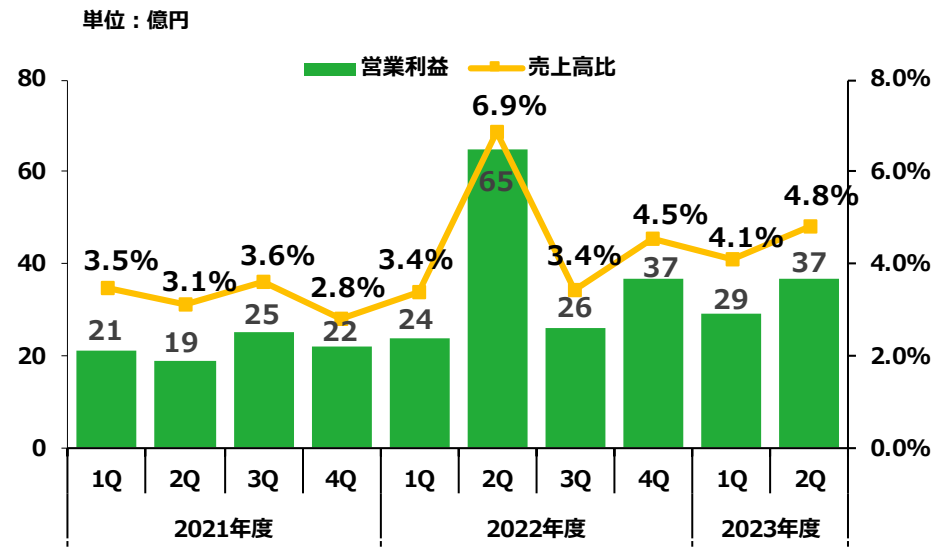
売上高



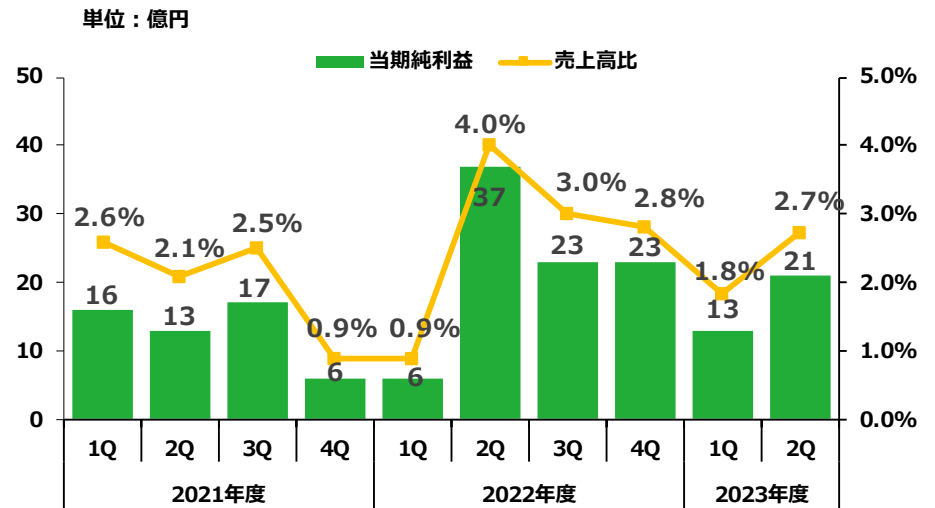
経常利益



営業利益



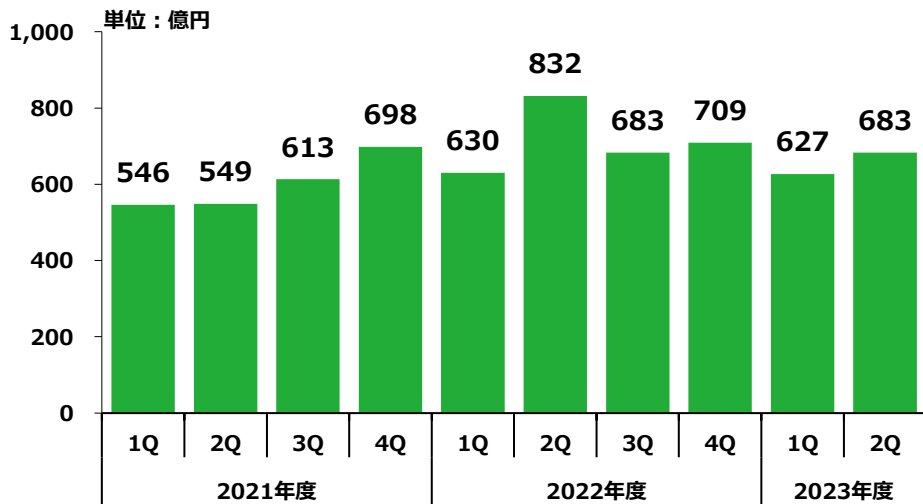
当期純利益



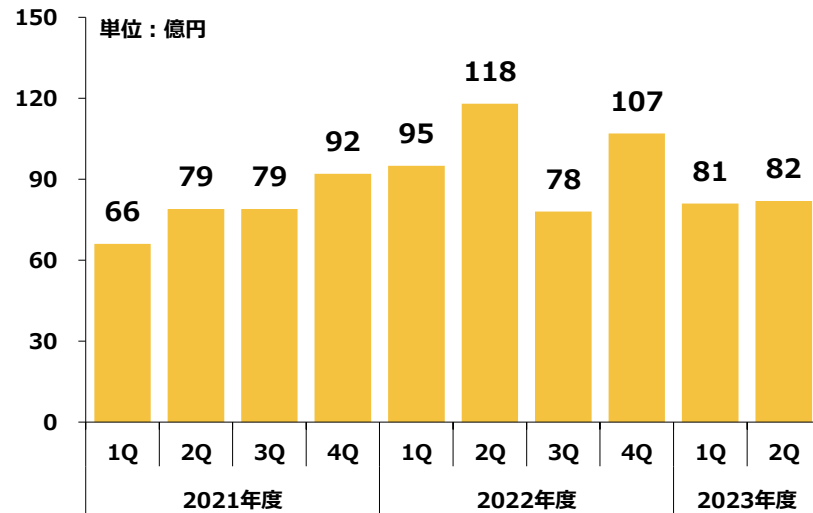


RYOSAN

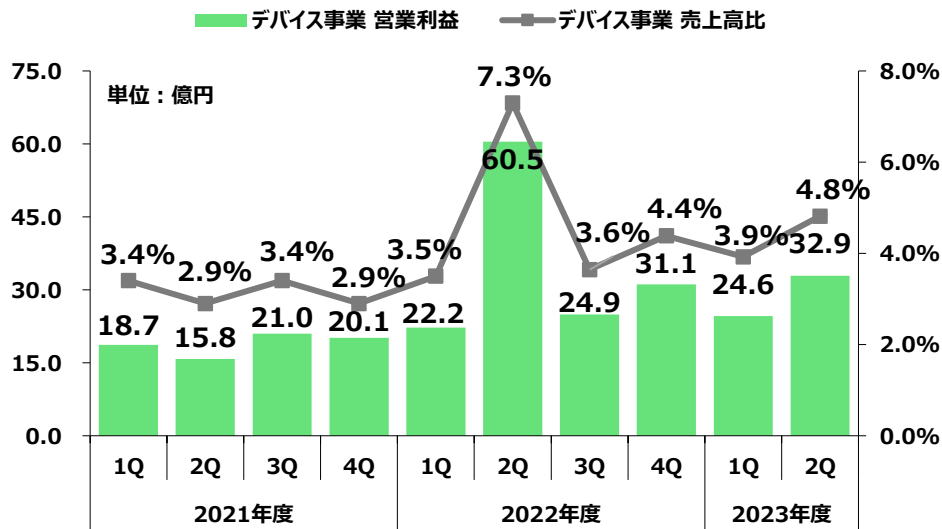
デバイス事業 売上高



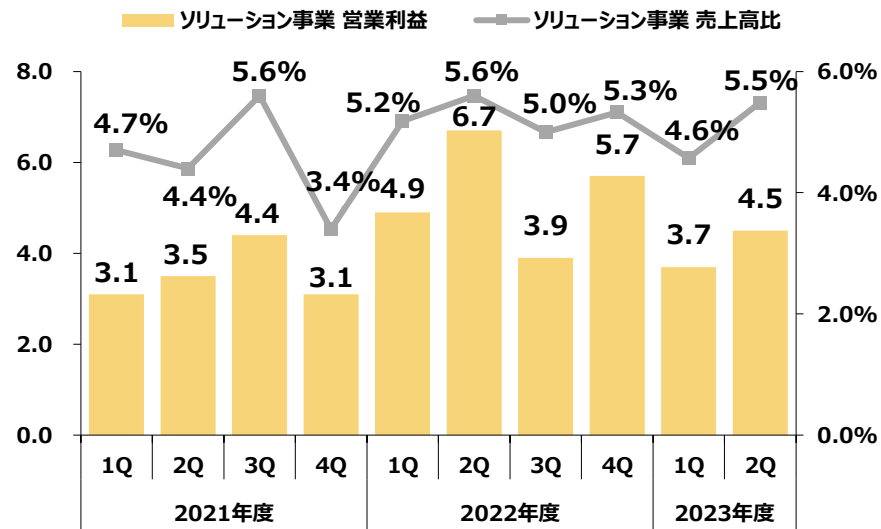
ソリューション事業 売上高



デバイス事業 営業利益



ソリューション事業 営業利益



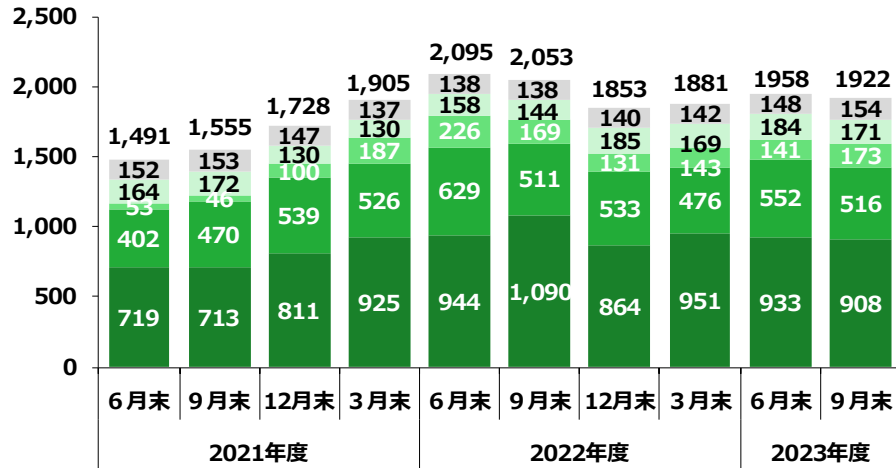


RYOSAN

資産

単位：億円

■ 売掛金 ■ 棚卸資産 ■ 未収入金 ■ その他流動資産 ■ 固定資産



負債・純資産

単位：億円

■ 純資産 ■ 買掛金

