

2024年5月13日

各 位

会 社 名 リョーサン菱洋ホールディングス株式会社
代表者名 代表取締役 社長執行役員 中村 守孝
(コード番号：167A 東証プライム)
問合せ先 執行役員 広報部長 田中 葉子
(TEL：03-3546-5003)

5ヶ年経営計画の骨子策定に関するお知らせ

当社は本日、当期（2025年3月期）から2029年3月期までを対象とする5ヶ年経営計画の骨子を策定いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 5ヶ年経営計画の骨子策定について

当社は、2024年4月1日付で株式会社リョーサン（以下「リョーサン」といいます）と菱洋エレクトロ株式会社（以下「菱洋エレクトロ」といいます）の経営統合により設立いたしました。

設立にあたって掲げた当社グループのビジョン「お客様のニーズにお応えし 社会に必要とされる企業になる」には、直接お取引させていただくお客様だけでなく、そのお客様のお客様、そしてエンドユーザー様までを見据え、しっかり向き合うという意思を込めています。

このたびの5ヶ年経営計画の骨子策定にあたっては、国内エレクトロニクス商社の新たな中核グループの1社として、リョーサン及び菱洋エレクトロのそれぞれが長年の歴史の中で築いてきた、お客様との良好なリレーションや優良な商材・ソリューションといった経営資源を新たな枠組みの中で最大限に活用することで、バリューチェーン全体への価値向上を追求し、早期のビジョン実現を図ってまいります。

なお、5ヶ年経営計画の進捗等につきましては、適宜お知らせしてまいります。

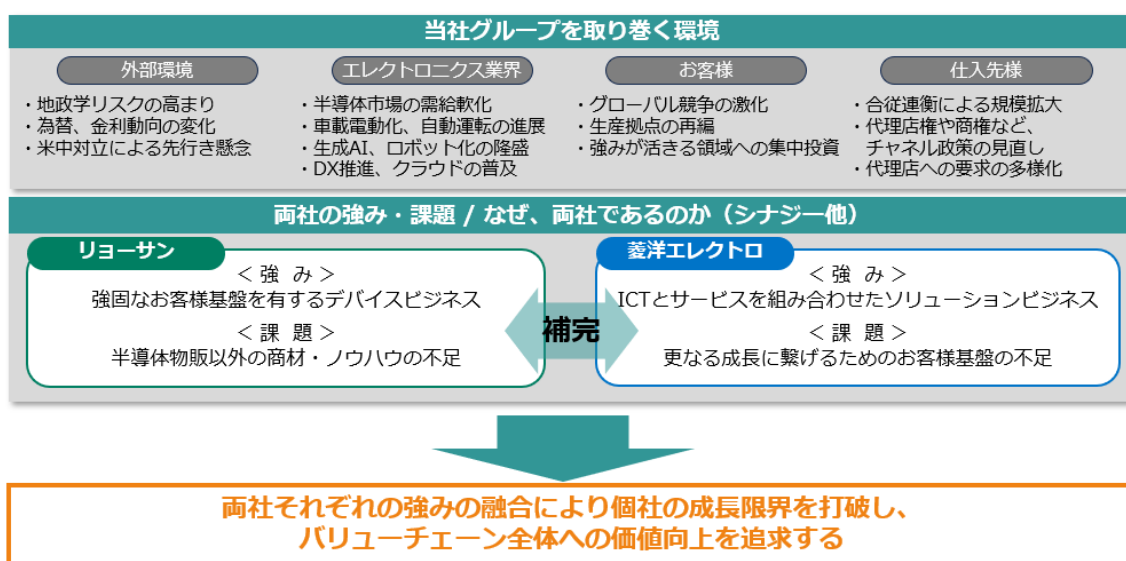
2. 当社グループを取り巻く環境

当社グループは、半導体をはじめとするデバイス事業とICT製品をはじめとするソリューション事業を手掛けるエレクトロニクス商社として、製品の販売及びこれに付随するサービスの提供を行っております。

当社グループの属するエレクトロニクス業界を取り巻く昨今の環境につきましては、半導体好市況後の反動による調整局面が継続しておりますが、電動化・自動運転などが進む自動車分野に加え、生成AIやロボット化に対する注目は依然として高く、また、DX（デジタルトランスフォーメーション）やクラウドサービスの普及なども背景として、企業のIT関連投資には旺盛な姿勢がみられています。しかし、半導体をはじめとする電子部品メーカ

ーやIT 機器メーカーの合従連衡などに伴う商社間の競争が激しさを増す一方、地政学リスクや金融市場の動向といった外的要因が事業環境や業績に及ぼす影響は非常に大きく、エレクトロニクス商社の利益構造は収益性が低い上に、外部環境の変化に左右されやすい状況にあります。

このような環境の中、当社グループは、このたびの経営統合を機に、半導体のキーアイテムを持ち、強固なお客様基盤を有するリョーサンの強みと、ICT とサービスを組み合わせたソリューションビジネスを展開する菱洋エレクトロの強みを融合することで個社の成長限界を打破し、持続的な成長を目指してまいります。



3. 5ヶ年経営計画の戦略骨子

<基本的な考え方>

当社グループは、前出のビジョンの実現に向けて、お客様接点を強化し、情報と知恵の連鎖を起し、全社で活用することで、より高い付加価値の提供を推進してまいります。

そのためには、経営目標や情報の共有、そして、やりがいと成長を実感できる人事制度や評価制度の確立など、従業員一人ひとりが力を発揮し続けられる仕組みを整え、さらには、営業プロセスをはじめとする“型”の共通化や組織ノウハウの共有基盤の整備を通じて、個人・チーム・組織のレベルでそれぞれが連動して、変化するお客様のニーズを適時的確に捉える体制を構築することで、お客様の裾野の拡大につなげてまいります。

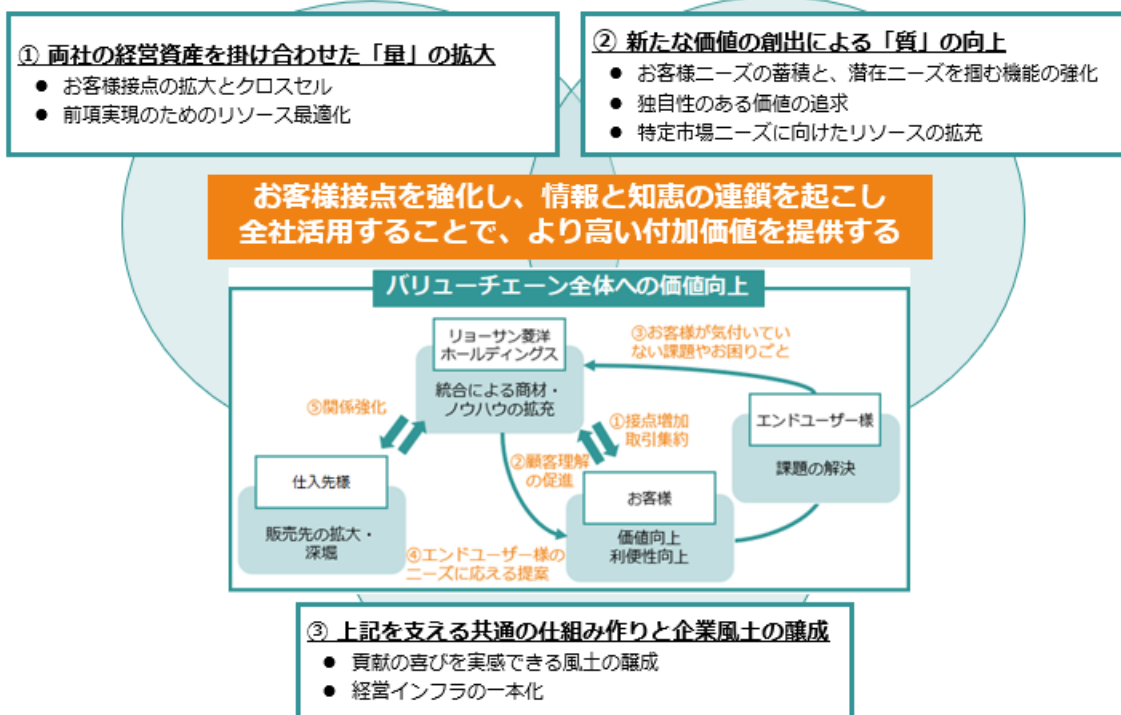
<グループ経営目標>

	2025年3月期 (当期・計画)	2029年3月期 (最終年度・目標)	増加額
売上高	4,150 億円	5,000 億円	+850 億円
営業利益	130 億円	300 億円	+170 億円

※2025年3月期の計画につきましては、本日（2024年5月13日）開示の「2025年3月期の連結業績予想並びに株主還元に関する基本方針及び配当予想に関するお知らせ」をご参照ください。

<戦略骨子>

5ヶ年経営計画におけるグループ経営目標の達成に向けては、①両社の経営資産を掛け合わせた「量」の拡大、②新たな価値の創出による「質」の向上、③これらを支える共通の仕組み作りと企業風土の醸成の3つの戦略骨子に基づく「営業シナジー」と「コストシナジー」を追求してまいります。



○営業シナジーの追求（売上高：+850 億円、営業利益：+140 億円）

お客様のニーズを起点に、強みを活かせる領域での価値を強化し、特定領域での No.1 ポジションを確立すべく、デバイス事業およびソリューション事業において以下の取り組みを推進するとともに、業務オペレーションの統一や DX 化の促進、両社のノウハウを統合した従業員の能力の底上げによる生産性の向上を図ってまいります。

(デバイス事業)

両社間における人材交流を含め、両社の有する核となる優良な商材に対するリソースの適正化を図り、サポートノウハウを活かしたお客様へのシステム提案を推進するとともに、EV 用技術やモーター制御技術などの省エネルギー化ノウハウの展開を強化することで、お客様接点を一層強化してまいります。

(ソリューション事業)

エンドユーザー様との接点とニーズ取得を核としたサービス事業、高付加価値事業の展開に注力するとともに、お取引先様との共創強化も視野に入れるなど、お客様のニーズに対する独自性のある価値の創出に取り組んでまいります。

○コストシナジーの追求（営業利益：+30 億円）

適切な投資を実施し、従業員一人ひとりの成長を促進する一方で、国内外拠点や物流拠点の最適化や共有化、IT 基盤などのインフラの統合をはじめとする両社資産の有効活用を検討してまいります。

4. 株主還元に関する基本方針

当社は、株主の皆様への利益還元について、「中長期的な企業価値向上」と「利益成長に応じた安定的な配当」を通じて実施することを基本方針としています。

配当につきましては、財政状態や配当性向、配当利回り等を総合的に勘案した上で、決定してまいります。

また、当社株式への投資の魅力を高め、より多くの株主様に中長期にわたって保有していただくことを通じて、当社グループへの理解を深め、一層のご支援を賜ることを目的として、株主優待制度を導入する予定です。

なお、株主優待制度の詳細につきましては、決定次第お知らせいたします。

なお、5ヶ年経営計画の骨子策定につきましては、2024年5月22日開催予定のアナリストおよび機関投資家の方々を対象とした説明会にてご説明いたします。説明会の資料及び動画につきましては、後日当社 web サイト (<https://www.rr-hds.co.jp>) に掲載する予定です。

以 上