

リョーサン菱洋ホールディングス 事業方針説明会

2024年5月22日



リョーサン菱洋

RYOYO RYOSAN
HOLDINGS

2024年4月1日

株式会社リョーサンと菱洋エレクトロ株式会社が経営統合し、
リョーサン菱洋ホールディングス株式会社が誕生しました。

	ページ
● リョーサン菱洋グループ会社概要	4
● 統合までの経緯と、背景・目的	5
● 5ヶ年の取り組み	7
● 24年度の取り組み	11
● 株主還元	16
<Appendix>	
● リョーサン 2023年度決算概要	18
● 菱洋エレクトロ 2023年度決算概要	26

リョーサン菱洋ホールディングス 会社概要



リョーサン菱洋
RYOYO RYOSAN
HOLDINGS

社名 : リョーサン菱洋ホールディングス株式会社
(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

代表者 : 代表取締役社長執行役員 中村 守孝
代表取締役副社長執行役員 稲葉 和彦

資本金 : 150億円

設立 : 2024年4月1日

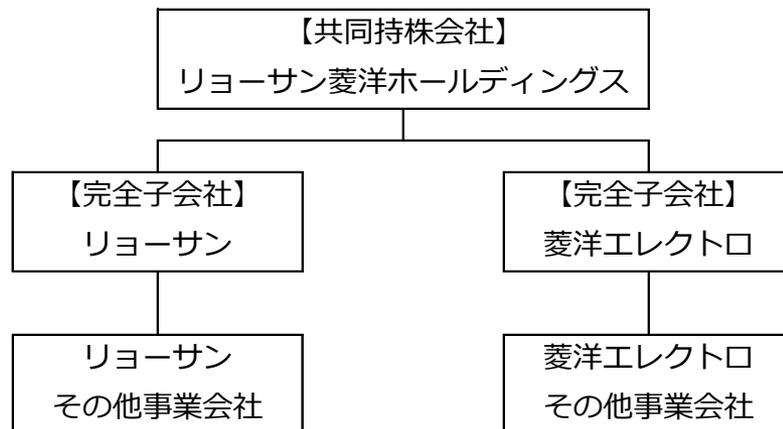
決算日 : 3月31日

株式区分 : 東京証券取引所プライム市場
(証券コード : 167A)

グループビジョン

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

グループ体制図



統合までの経緯

22年春頃	事業上のシナジーの可能性について協議開始
23年2月7日	両社アライアンスのあり方について検討・協議を加速 菱洋エレクトロがリョーサン株式を取得（18.71%）
23年3月9日	両社で新たな成長機会の達成を一層確実なものにすべく、 菱洋エレクトロがリョーサン株式を追加取得（20.08%）
23年5月15日	経営統合に関する基本合意書を締結
23年10月16日	経営統合に関する最終契約書を締結
23年12月19日	臨時株主総会開催
24年3月1日	リョーサン菱洋ホールディングスの新規上場承認

24年4月1日
リョーサン菱洋ホールディングス設立

統合の背景・目的【振り返り】

当社グループを取り巻く環境

外部環境

- ・地政学リスクの高まり
- ・為替、金利動向の変化
- ・米中对立による先行き懸念

エレクトロニクス業界

- ・半導体市場の需給軟化
- ・車載電動化、自動運転の進展
- ・生成AI、ロボット化の隆盛
- ・DX推進、クラウドの普及

お客様

- ・グローバル競争の激化
- ・生産拠点の再編
- ・強みが活きる領域への集中投資

仕入先様

- ・合従連衡による規模拡大
- ・代理店権や商権など、チャネル政策の見直し
- ・代理店への要求の多様化

両社の強み・課題 / なぜ、両社であるのか（シナジー他）

リョーサン

< 強み >

強固なお客様基盤を有するデバイスビジネス

< 課題 >

半導体物販以外の商材・ノウハウの不足

菱洋エレクトロ

< 強み >

ICTとサービスを組み合わせたソリューションビジネス

< 課題 >

更なる成長に繋げるためのお客様基盤の不足

補完

- 両社ともに「お客様起点」が思考で合致
- 事業基盤（お客様・機種）の重複が限定的であり、ビジネスの多様化・強化を短期間で実現可能
- 営業のみならず、管理面でのシナジーに期待

- 販売力・事業規模の大きい代理店への取引集約の動きが加速化する中で、競合と伍していける事業規模が実現
- 過去の事業改革での取組みをドライブとして、本統合で活かすことができる

両社それぞれの強みの融合により個社の成長限界を打破し、バリューチェーン全体への価値向上を追求する

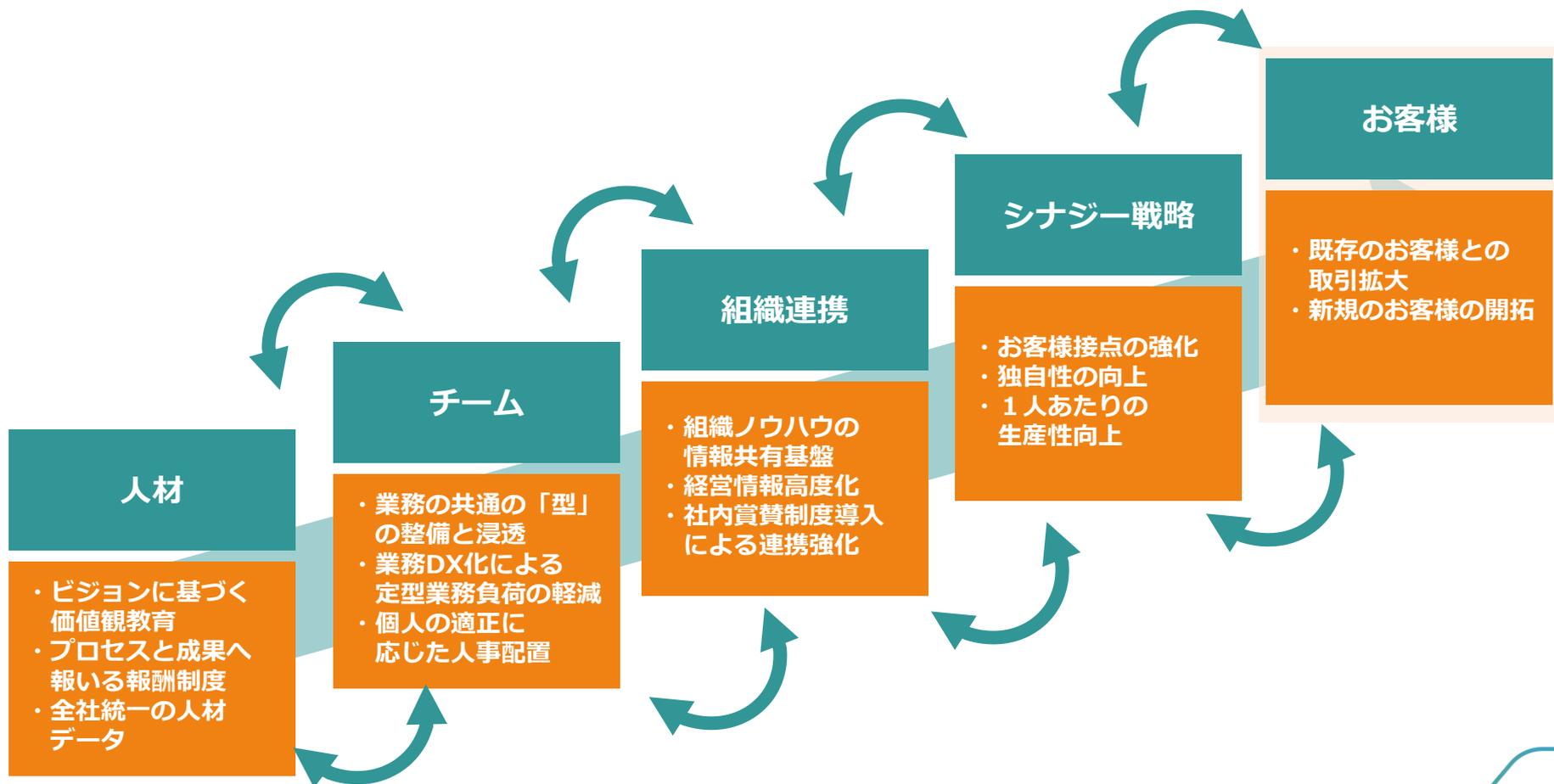
5ヶ年の取り組み【基本的な考え方】

経営ビジョン

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

達成したい
つながり

従業員が力を発揮し続けるよう仕組みを整え、組織全体が連動し、
お客様のニーズを他社よりも熟知し、お客様により高い付加価値を提供する



5ヶ年の取り組み【戦略骨子】

① 両社の経営資産を掛け合わせた「量」の拡大

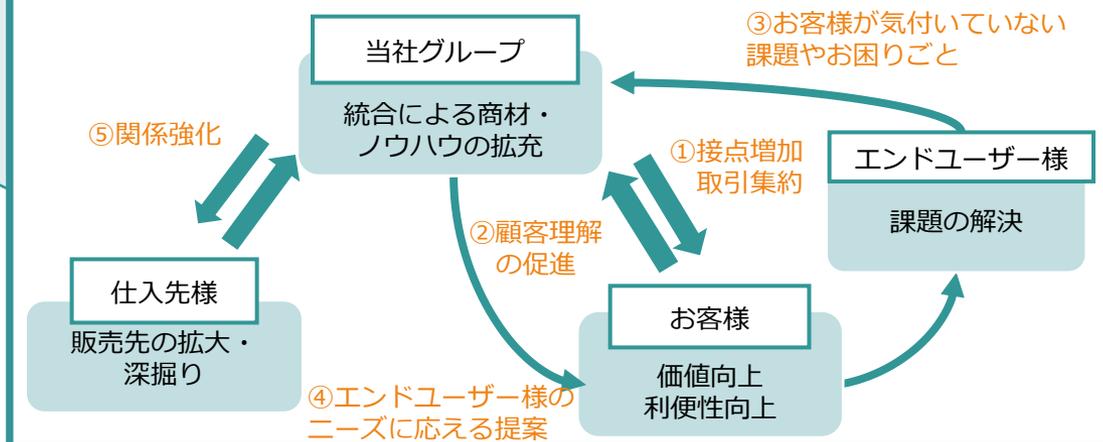
- お客様接点の拡大とクロスセル
- 前項実現のためのリソース最適化

② 新たな価値の創出による「質」の向上

- お客様ニーズの蓄積と、潜在ニーズを掴む機能の強化
- 独自性のある価値の追求
- 特定市場ニーズに向けたリソースの拡充

お客様接点を強化し、情報と知恵の連鎖を起こし
全社活用することで、より高い付加価値を提供する

バリューチェーン全体への価値向上



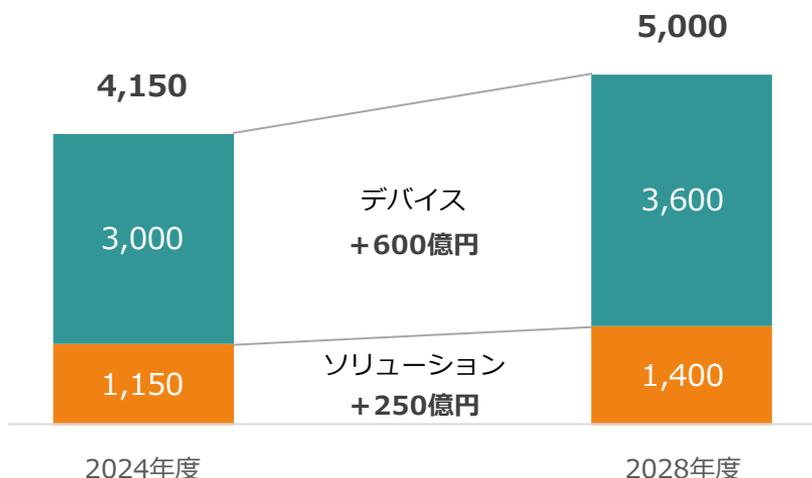
③ ①と②を支える共通の仕組み作りと企業風土の醸成

- 貢献の喜びを実感できる風土の醸成
- 経営インフラの一本化

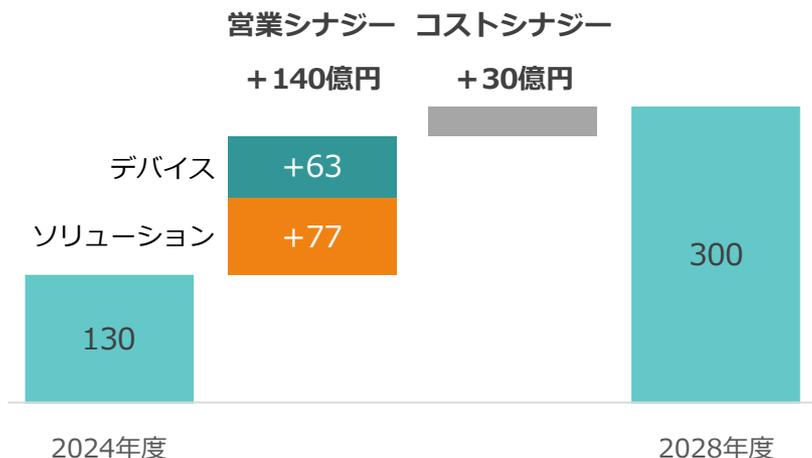
5ヶ年の取り組み【目標・施策】

【2028年度 グループ経営目標】 売上高5,000億円 営業利益300億円

売上高：24年度計画比+850億円



営業利益：24年度計画比+170億円



営業シナジー

コストシナジー

デバイス：両社資産の相互活用によるお客様接点の強化

- 両社商材のクロスセルの推進によるお客様ニーズの追求
- CPUやGPUのサポートノウハウを軸としたシステム提案の強化
- 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強化と水平展開

共通：従業員1人あたりの生産性向上

- 人材交流も含めたリソースの適正化
- 業務オペレーションの統一とDX化の促進
- 新たな成長機会における従業員の能力の底上げ

ソリューション：両社資産の相互活用による独自性の強化

- 両社ノウハウの相互活用によるエンドユーザー様を含めたお客様ニーズの追求
- 高付加価値事業の強化とお取引様のノウハウ、自社のノウハウを組み合わせた協創の強化
- コアノウハウの内製化と独自性を活かせる領域での知見強化

両社資産の有効活用

- 国内、海外拠点の統合
- 本社機能の集約
- 物流機能の最適化
- IT基盤の統合
- 経費の最適化

2024年度

2028年度

5ヶ年の取り組み【ロードマップ】

項目/年度		2023	2024	2025	2026	2027	2028
フェーズ		シナジー準備フェーズ		シナジー加速フェーズ		シナジー拡大フェーズ	
営業シナジー	デバイス・ソリューション	相互理解 シナジー 仮説検討	人材交流を含めたリソース最適化	海外販売強化	サポート、自社ノウハウ強化	お客様ニーズ理解の 深化と独自性の更なる追求	
	従業員 1人あたり 生産性向上		相互の商材とノウハウを活用したクロスセル推進	システム提案強化	ニーズに沿った商材拡大		
コストシナジー			業務プロセス統合検討	ニーズに沿った打ち手強化	強みがある領域の知見強化		
	お客様ニーズの相互活用		お客様ニーズに応える パートナー様との協業加速	業務推進、 情報共有の DX化促進	情報、事例の 統合活用		
人材育成 ノウハウの共通化	本社 統一検討		グループ 組織最適化	投資対効果意識の徹底			
拠点・物流 統合立案	管理部門 統一検討						
IT、ワークフロー 統合立案							

24年度の取り組み【全体計画】

- 24年度計画は、売上高：4,150億円、営業利益：130億円（営業利益率 3.1%）。なお、統合によるシナジー効果は計画数値には織り込まず。
- 経常利益および当期純利益は減益計画となるも、23年度実績における菱洋エレクトロの持分法投資利益を除けば増益。

(単位：億円)	23年度実績			24年度計画	前年比
	リョーサン	菱洋エレ	年間 (2社単純合算)	年間	
売上高	2,770	1,264	4,034	4,150	+116
営業利益	91.0	37.5	128.5	130.0	+1.5
(%)	3.3%	3.0%	3.2%	3.1%	
経常利益	67.7	84.2	151.8	110.0	▲41.8
(%)	2.4%	6.7%	3.8%	2.7%	
当期純利益	47.7	65.4	113.1	80.0	▲33.1
(%)	1.7%	5.2%	2.8%	1.9%	

* 菱洋エレクトロの23年度実績は、23年4月から24年3月までの12ヶ月の数値。

** 菱洋エレクトロの23年度実績には、リョーサン株式取得による持分法投資利益：51.6億円を含む。

*** 24年度計画の販管費には、のれん代：10.6億円（10年償却）を含む。

24年度の取り組み【事業別計画】

■ デバイス事業

好市況後の調整局面や、産業分野を中心に中国市場向けの需要減速が続く中、期後半に掛けて緩やかに上向いてくる見通し。

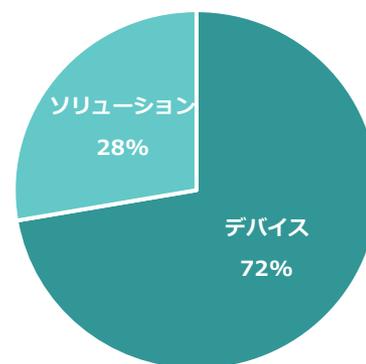
■ ソリューション事業

DXやデジタル化を背景とする需要の取り込み、設備や蓄電関連の大型案件の寄与を見込む。

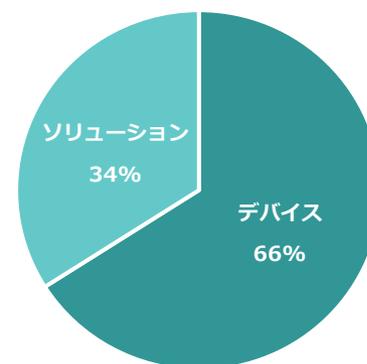
(単位：億円)		23年度実績	24年度計画	前年比
		年間 (2社単純合算)	年間	
デバイス 事業	売上高	3,129	3,000	▲129
	営業利益 (率)	89.3 2.9%	95.0 3.2%	+5.7
	売上高	869	1,150	+281
ソリューション 事業	営業利益 (率)	42.1 4.8%	49.0 4.3%	+6.9
	売上高	36		▲36
その他 (調整額等)	営業利益	-3.0	-14.0	▲11.0
	売上高	4,034	4,150	+116
合計	営業利益 (率)	128.5 3.2%	130.0 3.1%	+1.5

【24年度計画】

< 売上高構成比 >



< 営業利益構成比 >



* 菱洋エレクトロの23年度実績は、23年4月から24年3月までの12ヶ月の数値。

24年度の取り組み【戦略・施策】

- 24年度の戦略・施策は、グループ協働施策以外は事業会社毎に策定・実行。
- グループ協働施策は両社で取り組み、シナジー早期発現に向けた取り組みに注力。

協働施策

- ホールディングスと事業会社の役割分担に基づく、グループ全体の連携強化
- シナジー体制を早期に構築・実践。成功事例（アーリーサクセス）の顕在化と、積み上げ（次頁ご参照）
- 組織、人事制度、IT、財務等の経営システムの統合形態の明確化と、インフラ整備に向けた検討・作業を着手
- リョーサン・菱洋の出身会社を問わず、人材発掘・登用による育成機会の提供

リョーサン

- 多様なマーケティング・チャネルの展開
 - ✓ 営業コミュニケーションレベルの「底上げ」と積極的な情報発信を通じた、新規顧客開拓の推進
 - ✓ ニーズ起点でお客様理解を深化させ、提供価値向上に繋げる仕組みの確立
- 生産性の向上
 - ✓ 付加価値の高い業務への時間・リソース配分の実現
 - ✓ 重複業務の炙り出しと解消、会議体の抜本見直し
- 海外ローカル事業の新たな展開・深化
 - ✓ IATとのJVの円滑な立上げと、早期事業化
 - ✓ 台湾新規ビジネスの確実な採り込み
 - ✓ 華南地区ローカル事業推進体制の強化

菱洋エレクトロ

- 絞りと集中の徹底
 - ✓ ソリューション領域における「エンベデッド」「医療」等の強みを確立
 - ✓ 各事業分野に関する「強化、現状維持、縮小、撤退」のポートフォリオを明確化し、リソースを最適化
- 生産性の向上
 - ✓ 時間外労働の削減の徹底
 - ✓ 営業力強化施策の徹底

24年度の取り組み【協働施策】

営業シナジー

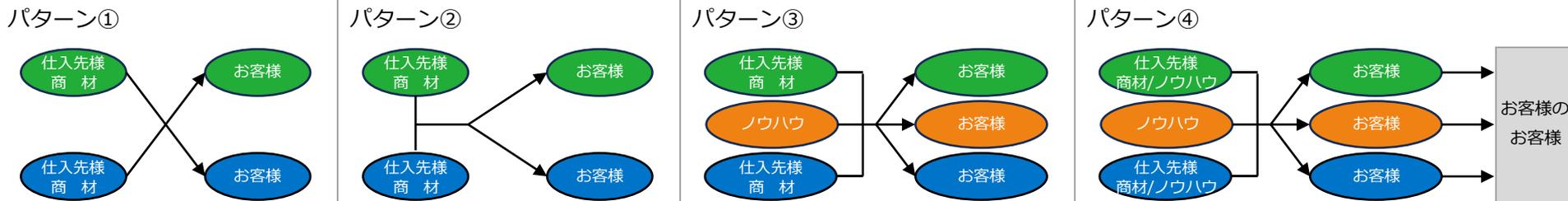
両社の強みを掛け合わせ、シナジーの早期発現（アーリーサクセス）に注力



リョーサン 製品群	半導体、デバイス、素材、組み込みソフト (MCU製品群や制御ノウハウに強み)	ICT機器 製造装置 (製造現場向けのラインナップに強み)	
菱洋エレクトロ 製品群	半導体、デバイス、組み込みソフト (GPUやCPU、パワー等の多彩なラインナップに強み)	ICT機器、クラウドアプリ (お客様のお客様へ提案可能な製品群とクラウドノウハウに強み)	サービス製品 (設置～保守までシームレスな対応に強み)

【シナジーのパターン】 RS：リョーサン、RE：菱洋エレクトロ

	シナジー顕在化パターン	お客様の嬉しさ	仕入先様の嬉しさ	重点ご提案先
①	単品クロスセル（商材）	<ul style="list-style-type: none"> ・選択肢が広がる ・手間暇が減る（ワンストップ性向上） 	<ul style="list-style-type: none"> ・販路拡大 ・お客様ニーズの共有 ※仕入先様方針には配慮	両社それぞれのお客様
②	組み合わせ（商材×商材）			すべてのお客様
③	組み合わせ （商材×自社ノウハウ）	<ul style="list-style-type: none"> ・面倒くさい事を依頼できる ・新たな知見を得られる 		医療、製造装置業界、 データセンターのお客様
④	組み合わせ （商材×自社ノウハウ ×お客様/仕入先様ノウハウ）	<ul style="list-style-type: none"> ・運営コストが下がる ・売上が伸びる 		<ul style="list-style-type: none"> ・非エレクトロニクス領域のお客様 ・お客様の製造工程



24年度の取り組み【統合によるシナジー事例紹介】

経営統合後、既に多くのお客様、仕入先様から、お困りごとのご相談や、本統合に期待を寄せるお声をいただいております。

パターン①：単品クロスセルの事例

お客様

国内メーカー
設計者様

特定地域向け製品のコスト競争が厳しく、設計品質を維持しながらコスト削減が可能な部品の選定に悩んでいました。リョーサン菱洋グループの担当者から、グループ内の取り扱い部品が課題を解決出来る可能性を伺い、本格的な提案を頂きたいと思っております。

パターン②：組み合わせ（商材と商材）の事例

仕入先様

外資系メーカー
営業担当様

リョーサンとは以前から取引をさせて頂いておりましたが、より多くのお客様接点構築と、お客様ニーズの共有を頂きたいと考えておりました。菱洋独自のお客様は当社にとっては新規のお客様にあたるケースが多く、菱洋の既存商材(モジュール品)と親和性の高い当社部品(単品)を組み合わせると、既存製品の品質改善にも繋がると考えており、結果として当社の販路拡大に繋がることを期待しています。

パターン③：組み合わせ(商材とノウハウ)の事例

お客様

国内メーカー
設計者様

CO2排出削減に寄与する製品省電力化を検討しておりましたが、組込みの知見があまりないことに加えて対応する人員も限られており対応が難航しておりました。リョーサン菱洋グループから、ボード(ハードウェア 菱洋商材)と省電力化に対応したソフトウェア(リョーサンノウハウ)を提供出来ることを伺い、課題を解決できる可能性があると考えております。

パターン④：組み合わせ(お客様ノウハウ、商材と自社ノウハウ)の事例

お客様

国内メーカー
新規事業
ご担当者様

当社のマテハン技術を活用して省人化対応のためのソリューションを構築したいと考えておりました。リョーサン菱洋グループは元からの取引に加えて、当社のお客様の課題を解決するために当社では賄えないノウハウ(IoT、AI領域)と商材(ロボット)を保有しているため、各社のノウハウと商材を組み合わせるとお客様の課題解決を図りたいと考えます。

株主還元【配当予想】

株主還元方針

利益還元は「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おります。

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。

■ 24年度 配当予想

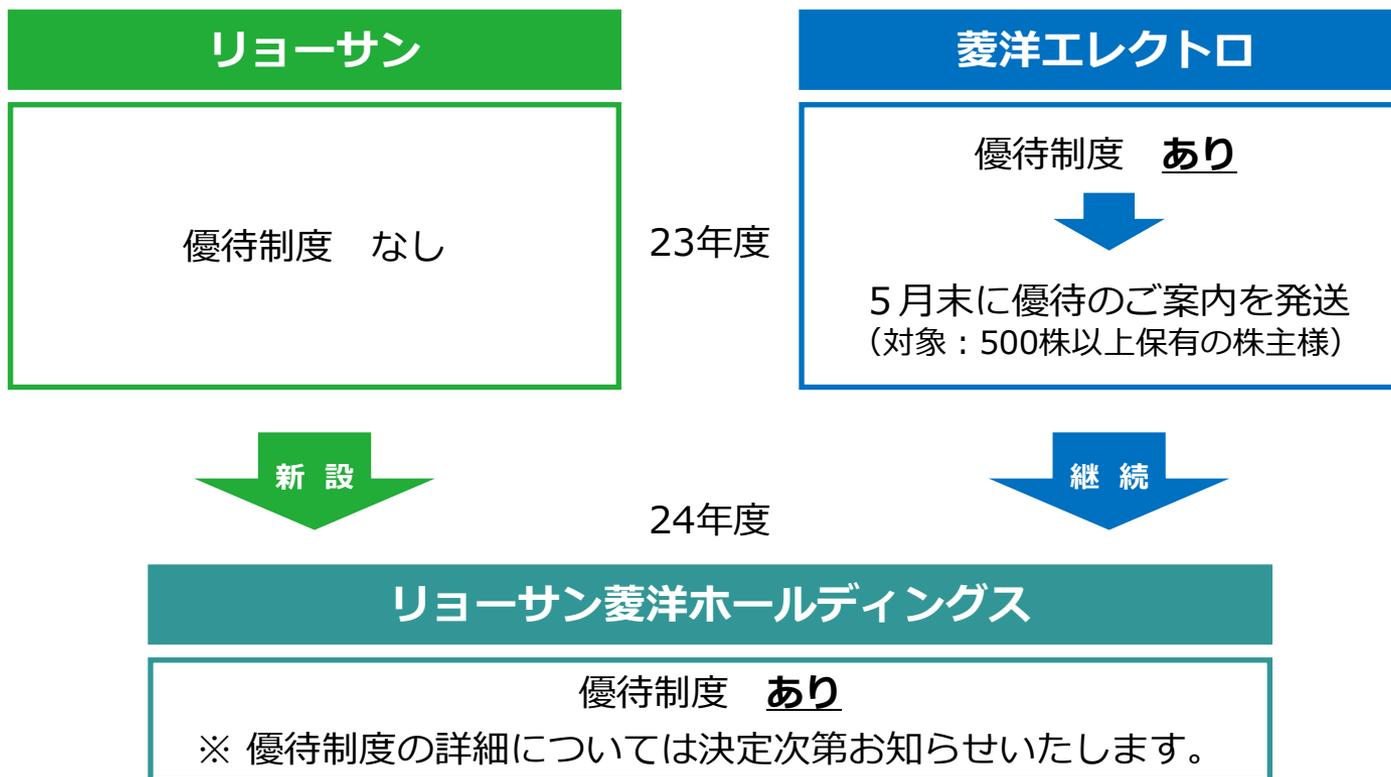
	1株当たり配当金			配当性向	配当利回り (対5/10終値)
	2Q末	期末	年間		
24年度 (計画)	70円	70円	140円	70.0%	5.13%

(参考) 23年度 配当実績

	年間配当金	配当性向
リョーサン	150円 (普通配当110円+記念配当40円)	73.8%
菱洋エレクトロ	180円	51.0%

株主還元【株主優待制度】

当社グループへの投資魅力を高める取り組みを通じて、理解を深めていただき、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いたします。



2023年度 総括 (リョーサン)

第11次中期経営計画の振り返り

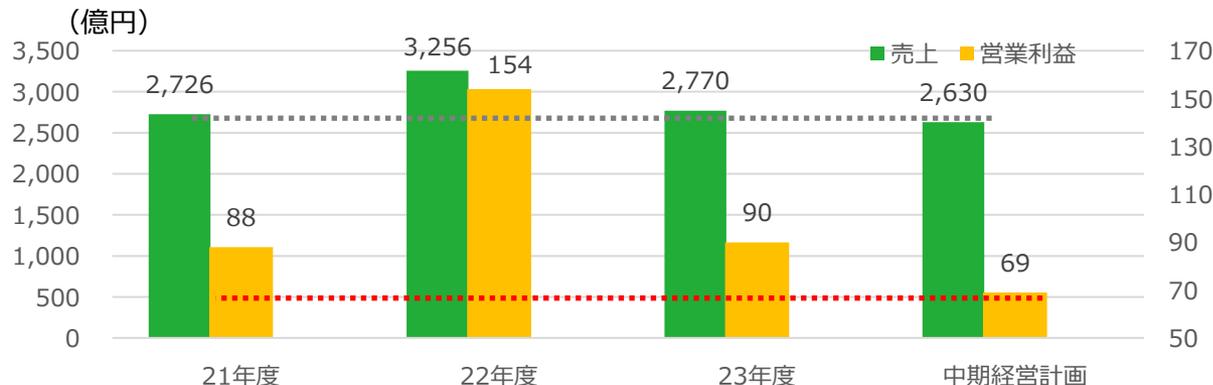


RYOSAN

- 21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。
- 期中、コロナ禍影響等による需給タイト化や、為替影響等が追い風となったが、本中計期間中に取り組んだ施策効果が発現、市況が一転した23年度においても計画を達成。中計期間中、全ての年度で計画をクリア。

事業環境変化等による要因

- コロナ禍影響等による巣ごもり需要創出等、モノ不足を起因とした需給タイト化
- 円安進行による為替影響



施策

実績

ポートフォリオの
多様化推進

- ・ダイレクトチャネルインフラの整備と、始動。テクラボやウェビナーを通じてお客様起点での情報を発信し、お客様の裾野拡大
- ・新たな商権獲得先での非車載ビジネスの拡大

中華圏ローカル
事業の深化

- ・IAT等、ローカルパートナーとの協働実現
- ・中国子会社とのシナジー追及

先行投資商材の
刈り取りと
新規投資

- ・（前中計時より取り組んできた）先行投資商材の拡販実現
- ・人的リソースの投入による、商品開拓の専任機能の新設

施策

実績

業態変革への
投資

- ・プリケン社への出資。クロスセル体制の構築、協働開始
- ・経営スピードの加速化を目指し、営業組織を事業部制に再編

既存ビジネスの
効率化

- ・様々なデジタル技術活用による、ワークフロー整備

基盤整備

- ・新人事制度リリースと、定着化に向けた取り組み実施
- ・英語・ビジネススキル研修プログラムの充実と実施
- ・サステナビリティ基本方針策定と、推進体制整備

連結業績の概要



- 通期連結業績においては、マクロ環境影響や、需給軟化等を背景に、前年度比減収減益。
- 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。

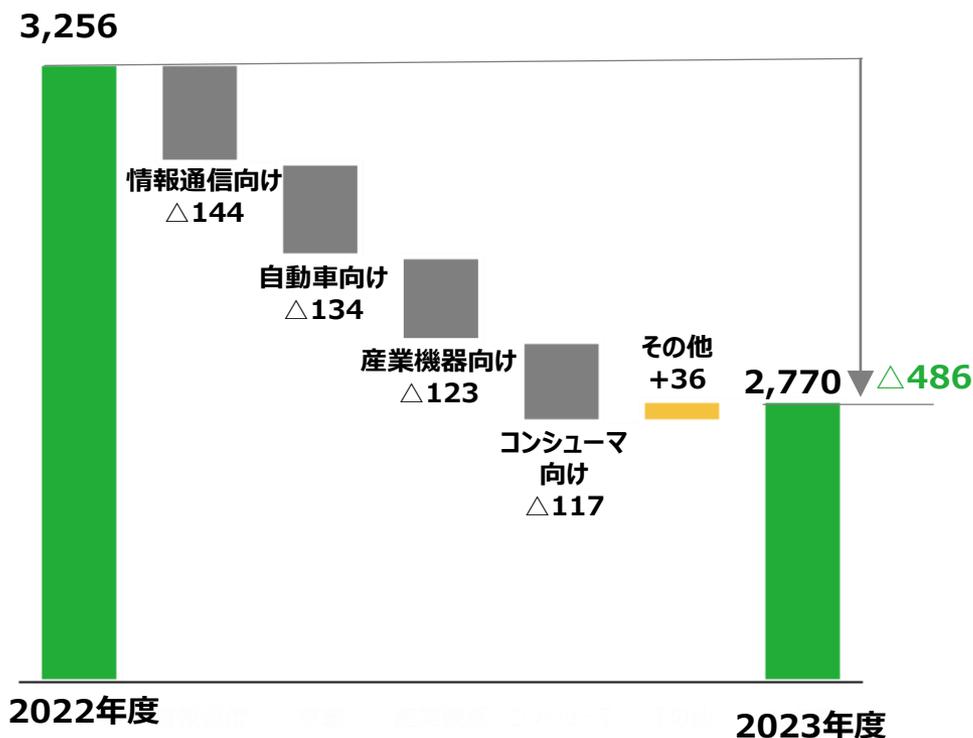
(単位：億円)	2022年度	2023年度			
	通期実績	予想値 (23/5/15)	通期実績	前年同期比	期初予想比
売上高	3,256	2,700	2,770	-14.9%	+2.4%
売上総利益	328	240	255	-22.3%	+6.2%
営業利益	154	80	90	-41.0%	+13.5%
(売上高比)	(4.7%)	(3.0%)	(3.3%)	(-1.4pt)	(+0.3%)
経常利益	133	70	67	-49.4%	-3.6%
(売上高比)	(4.1%)	(2.6%)	(2.4%)	(-1.7pt)	(-0.2%)
当期純利益	92	50	47	-48.3%	-5.0%
(売上高比)	(2.8%)	(1.9%)	(1.7%)	(-1.1pt)	(-0.2%)
1株当たり 当期純利益(円)	393.70	213.39	203.33	-48.3%	-5.0%
米ドル 期中平均 為替レート (円)	135.47	130.00	144.62	6.8%	—

売上高・営業利益の増減要因

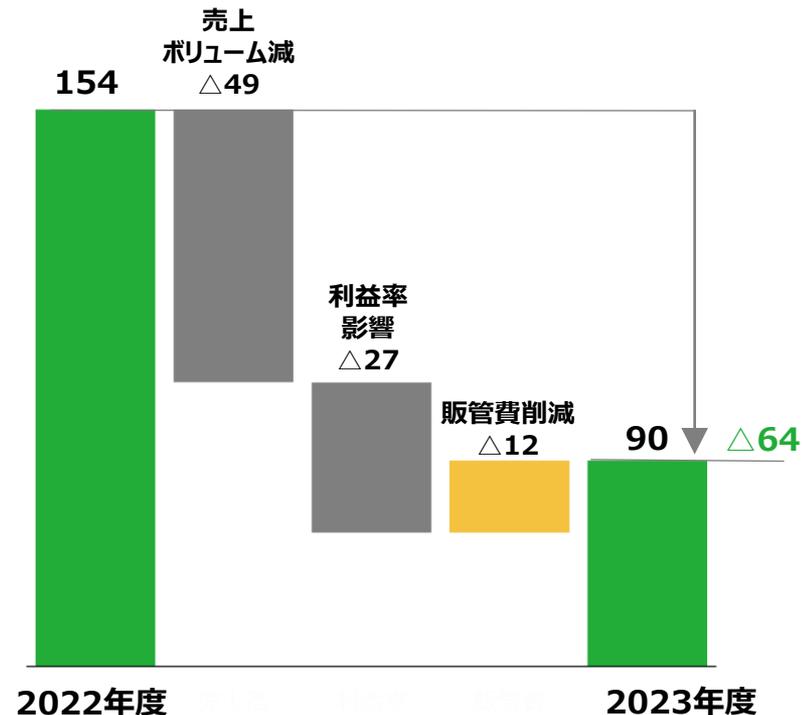


- 売上高は、情報通信分野における大口案件の終息といった一過性要因があったものの、産業機器分野のみならず、全ての分野で需給軟化に転じ、前年度比△486億円。
- 営業利益は販売管理費の抑制運用に徹したものの、減収影響が大きく、前年度比△64億円。

売上高（億円）



営業利益（億円）



事業別業績の概要

RYOSAN

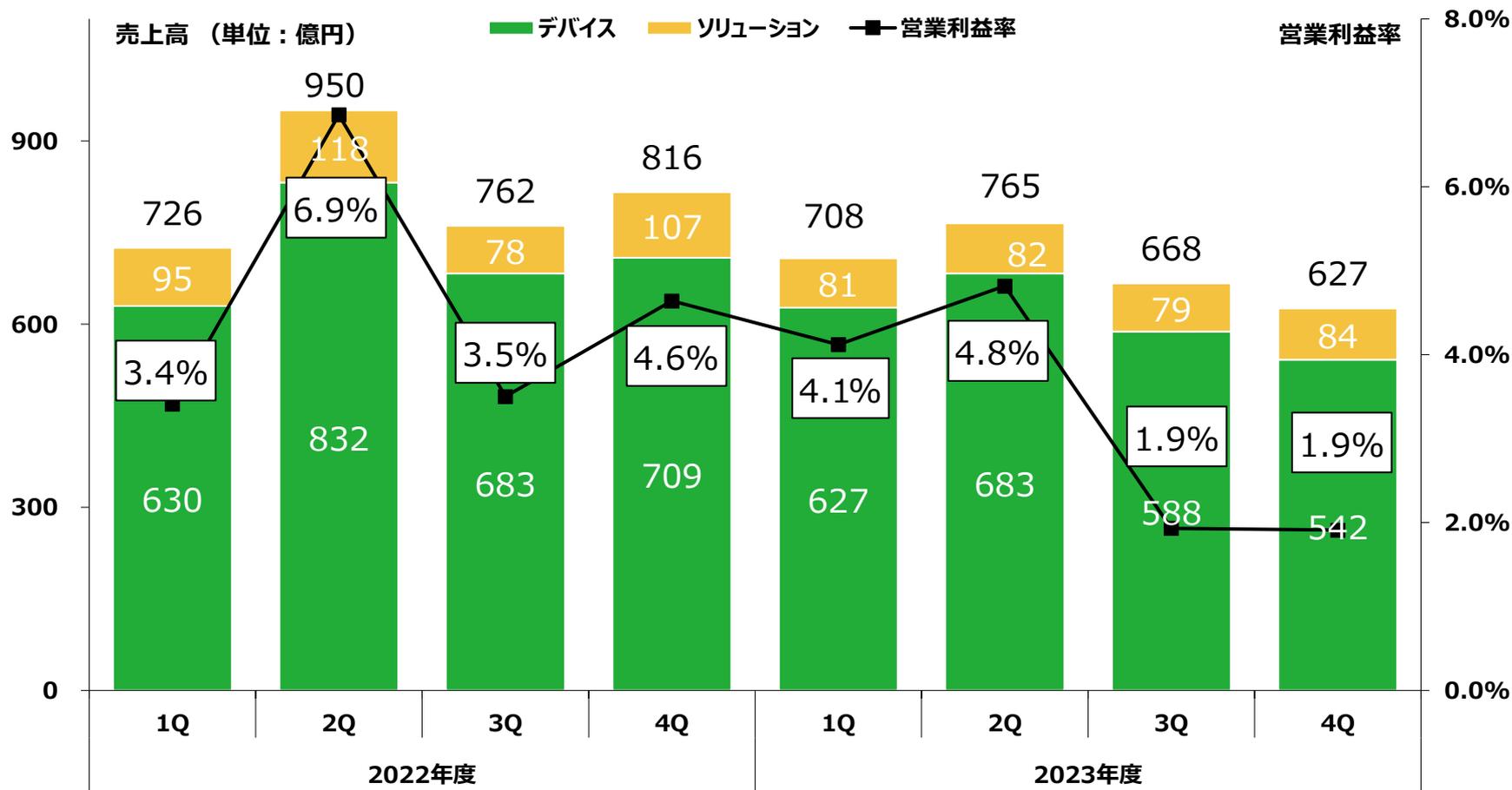
- デバイス事業は、マクロ環境及び需給軟化を背景に、通期連結売上高は前年同期比△14.6%の2,442億円、営業利益は同比△43.3%の78億円。
- ソリューション事業は、コンシューマ、車載、産業機器分野で下期は上期対比で増収。情報通信分野における大口案件の終息影響や、下期に予定していた設備関連及び蓄電ビジネスの一部が24年度にずれ込むことになり、売上高は前年同期比△18.2%の327億円、営業利益は同比△26.5%の15億円。

(単位：億円)	2022年度		2023年度			
	実績	期初予想	実績	前年同期比	期初予想比	
デバイス 事業	売上高	2,855	2,300	2,442	△14.6%	+6.0%
	営業利益	138.8	70.0	78.7	△43.3%	+12.2%
	(売上高比)	(4.9%)	(3.0%)	(3.2%)	(△1.7pt)	(+0.2pt)
ソリューション 事業	売上高	400	400	327	△18.2%	△18.1%
	営業利益	21.2	15.0	15.6	△26.5%	+4.3%
	(売上高比)	(5.3%)	(3.8%)	(4.8%)	(△0.5pt)	(+1.0pt)
	営業利益調整額	△5.8	—	△3.4		
計	売上高	3,256	2,700	2,770	△14.9%	+2.4%
	営業利益	154.2	80.0	90.9	△41.0%	+13.5%
	(売上高比)	(4.7%)	(3.0%)	(3.3%)	(△1.4pt)	(+0.3pt)

四半期毎 売上高・営業利益率

RYOSAN

- 売上高は、21年度第3四半期以降、600億円を超える水準で推移。製品構成比の差分影響や、在庫等の一部で引当計上した結果、営業利益率は、第3四半期以降、大きく減少。
- 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

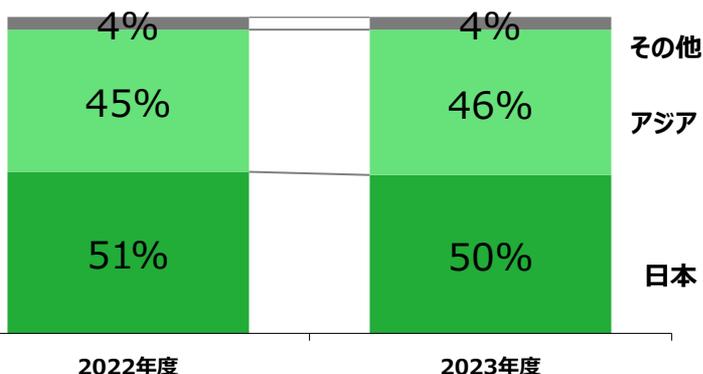
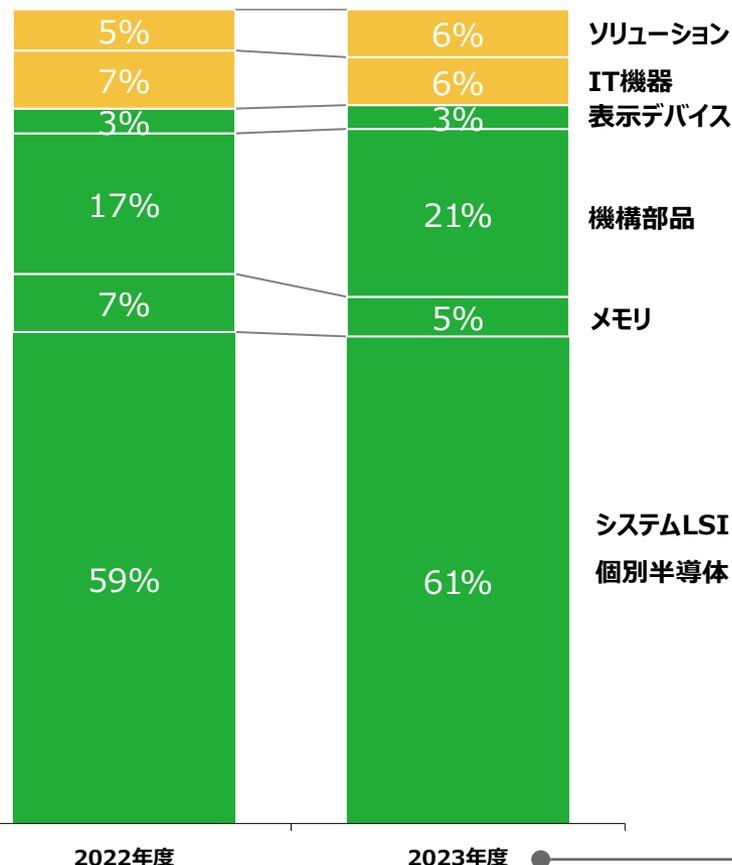
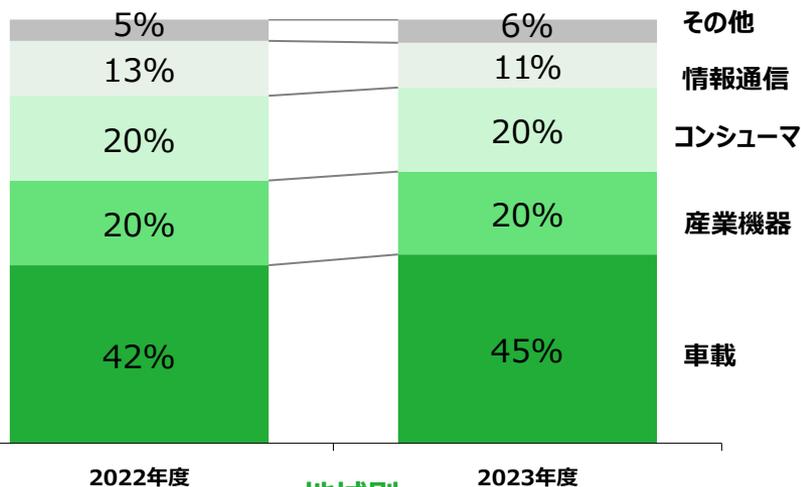
- 用途別の売上高構成は車載向け割合が増加。地域別は大きな変化なし。商品別では、デバイス分野においてコンシューマ向け機構部品の販売が好調であり、割合が増加。

用途別

商品別

地域別

■ デバイス ■ ソリューション




 連結貸借対照表／連結キャッシュ・フロー計算書

- 減収により、売掛金、買掛金、借入金他が減少し、総資産は前年度比△40億円。自己資本比率は前年同期比+7.8%。

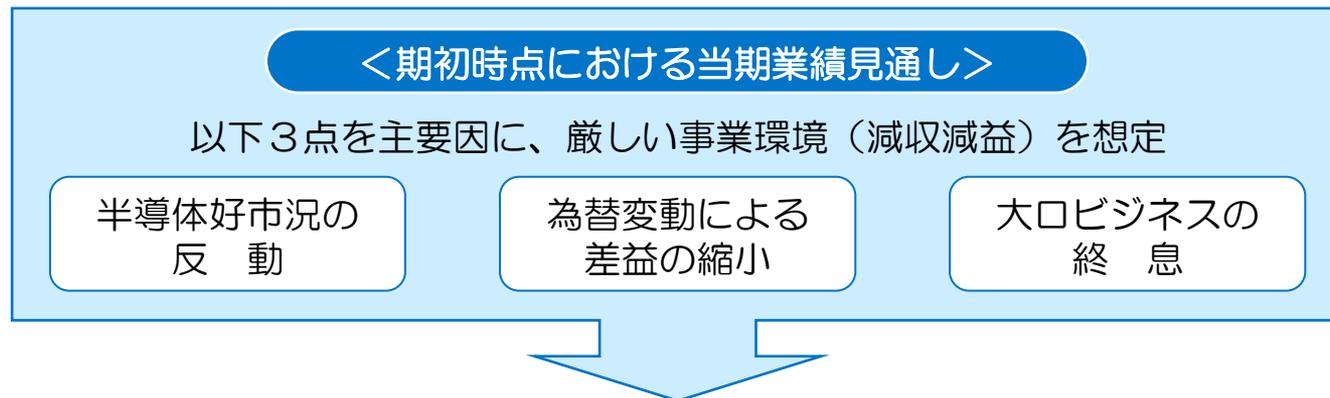
連結貸借対照表

(単位：億円)	2023年3月末	2024年3月末	増減額
総資産	1,881	1,744	△137
流動資産	1,739	1,582	△157
現預金	167	374	+207
売掛金	951	635	△315
棚卸資産	476	421	△55
未収入金	143	139	△4
固定資産	142	161	+19
負債	854	655	△199
買掛金	399	364	△35
短期借入金・リース債務・CP	342	223	△119
純資産	1,027	1,089	+52
自己資本比率	54.6%	62.4%	+7.8pt

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：億円)	2022年度	2023年度下期	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	195	383	+188
投資活動によるキャッシュ・フロー	△4	△4	±0
財務活動によるキャッシュ・フロー	△153	△189	△36
現金及び現金同等物の四半期末残高	167	374	207

2023年度 総括
(菱洋エレクトロ)



【半導体・デバイス】

- ◎ 前期の好市況の反動や中国向けの減速が幅広い分野に生じ、影響が長期化。
- ◎ テレビ向けビジネスは、当初縮小見通しも、依然として堅調に推移。
- ◎ スマートフォン向け新規ビジネスは、市況の冷え込みの影響を受け、当初の見通しから大きく下振れ。

【ICT・ソリューション】

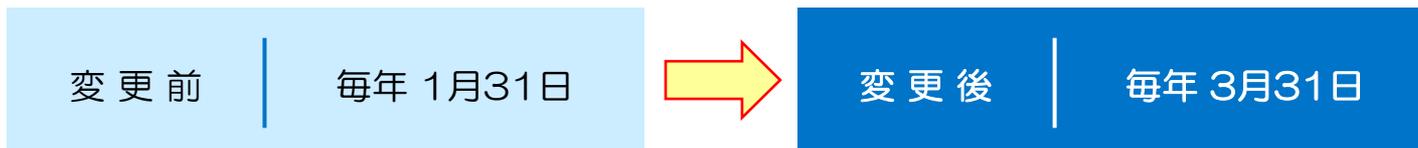
- ◎ 企業の堅調なIT関連投資等を背景に、期初時点で織り込まれていたソフトウェア関連の案件終息の影響を除き、総じて堅調に推移。

【その他】

- ◎ 決算期の変更に伴い、進行期を12⇒14ヶ月決算に延長。

2023年12月19日開催の臨時株主総会において、
決算期（事業年度の末日）の変更を決議。

◎ 決算期（事業年度の末日）の変更について



◎ 連結対象期間

年	2022												2023												2024		
月	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3
決算期	2022年度（2023年1月期）												2023年度（2024年3月期）														
国内会社													← 14ヶ月 →														
海外会社													← 15ヶ月 →														

経過期間となる2023年度（2024年3月期）は、上図の赤枠を連結対象期間とした変則決算となります。

決算期の変更に伴い修正した11月公表計画から大きな変動なく、
営業利益率3%超の水準を維持して着地。

- ◎ リョーサン社株式の取得による持分法投資利益：51.6億円を営業外収益として計上。
- ◎ 経営統合に向けた費用（アドバイザー費用等）：5.2億円を特別損失として計上。

(単位：億円)	FY23		増減額	< 参考：12ヶ月累計期間 >		
	11月公表	年間実績		FY22 年間実績	FY23 4Q累計	増減額
売上高	1,500	1,490	▲10	1,299	1,241	▲58
売上総利益 (率)	157.5 10.5%	156.9 10.5%	▲0.6	135.8 10.5%	130.5 10.5%	▲5.3
販管費	111.5	110.1	▲1.4	88.9	91.8	+2.9
営業利益 (率)	46.0 3.1%	46.8 3.1%	+0.8	46.9 3.6%	38.8 3.1%	▲8.2
経常利益	92.0	92.3	+0.3	44.8	84.2	+39.5
親会社株主に帰属する当期純利益	71.8	71.3	▲0.5	30.6	70.2	+39.7

※ FY23・4Q累計の数値は、23年2月～24年1月までの12ヶ月の数値です。

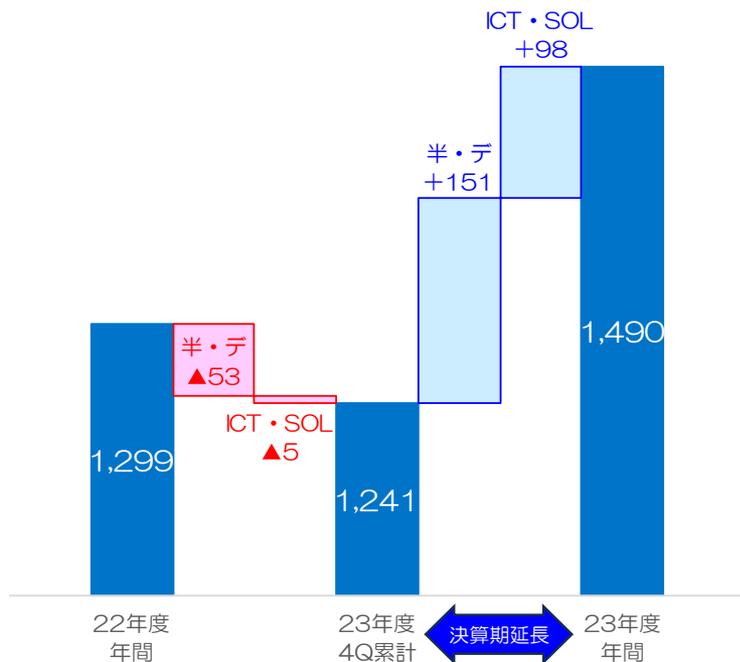
◎ 売上高

4Q累計では、半導体・デバイスが減少したものの、ICT・ソリューションは大口ビジネスの終息がありながら、概ね前年並みを確保。

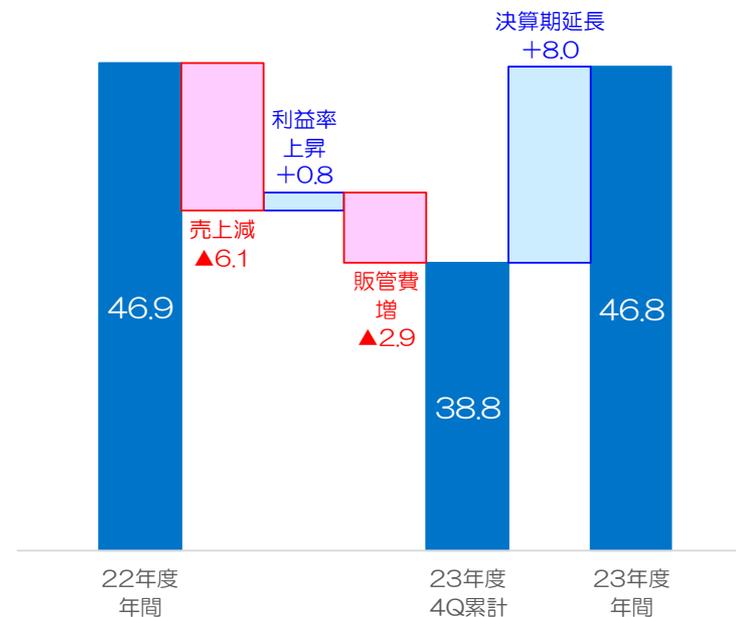
◎ 営業利益

4Q累計では、減収および販管費増により減益となるも、為替変動による利益押し上げ効果が縮小するなか、売上総利益率は上昇。

< 売上高 >



< 営業利益 >



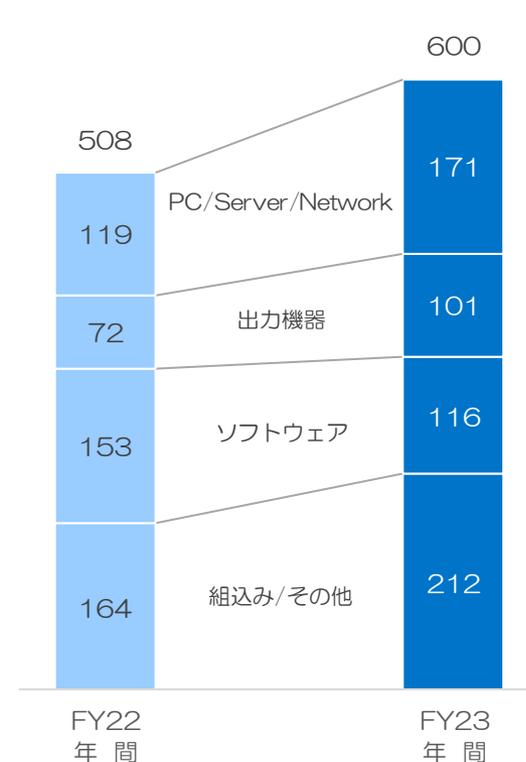
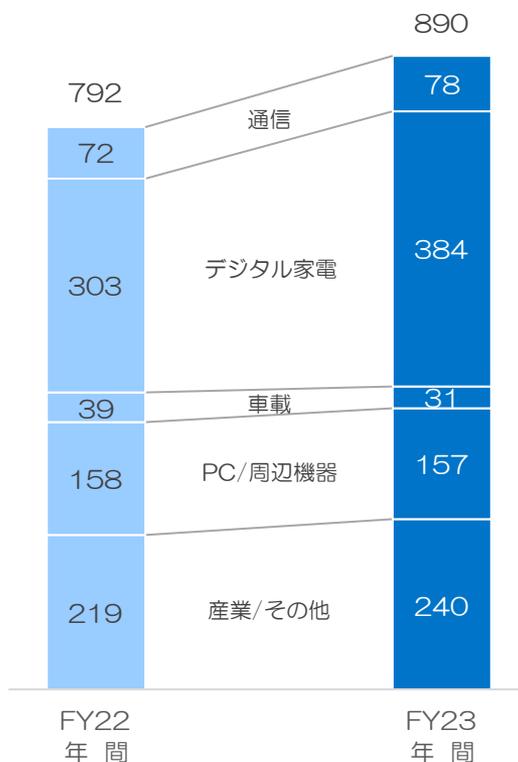
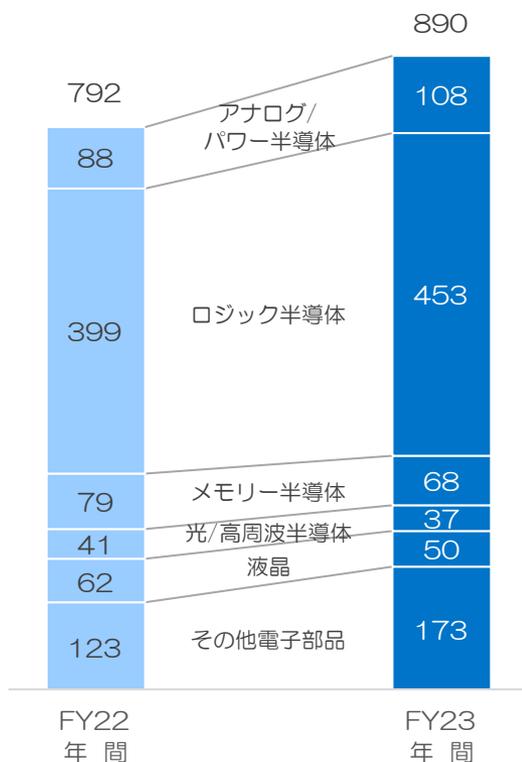


半導体・デバイス

<品目別>

<用途別>

<品目別>

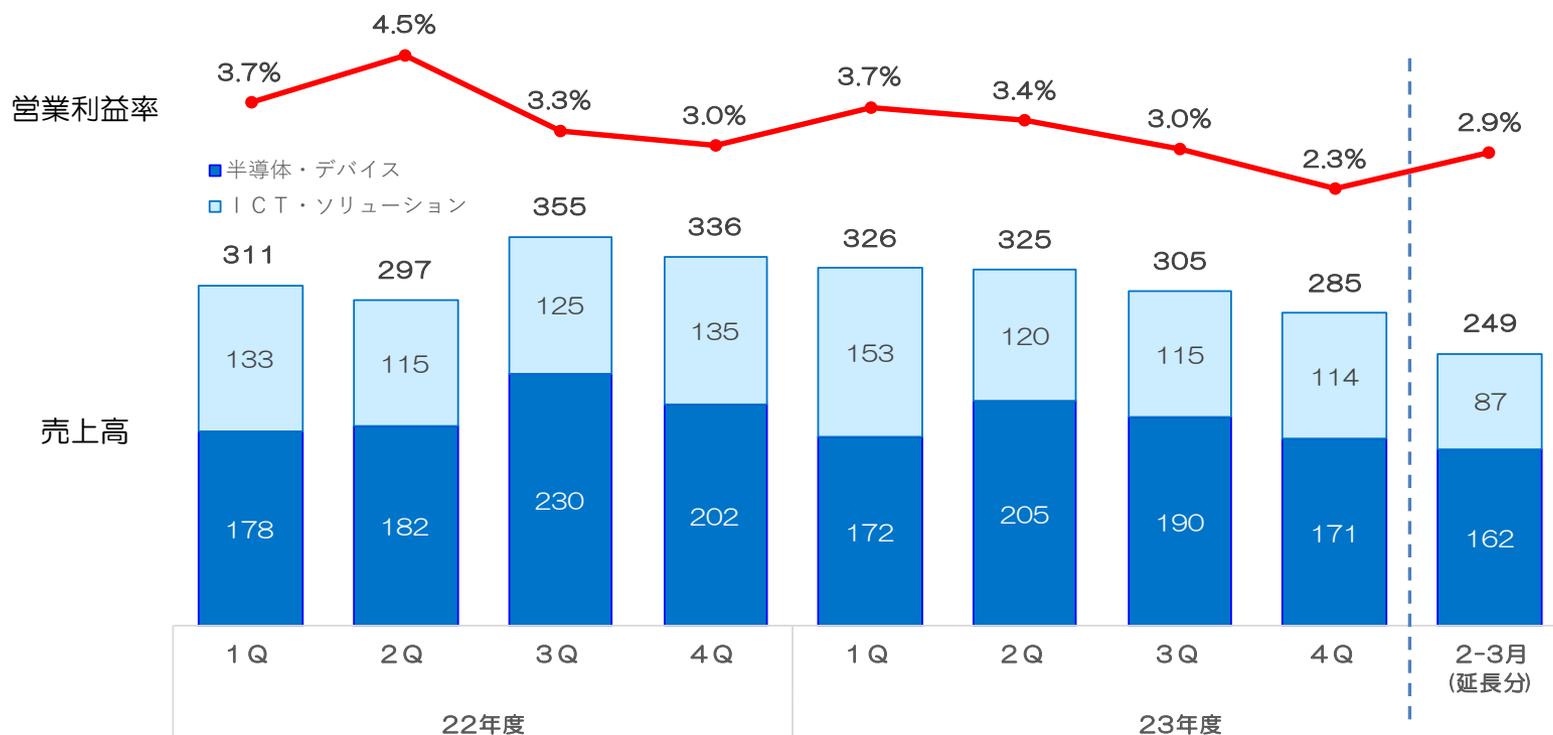


◎ 売上高

22年度3Q以降、6四半期続けて300億円超の水準で推移するも、23年度4Qは、半導体・デバイスの減少が響く。

◎ 営業利益率

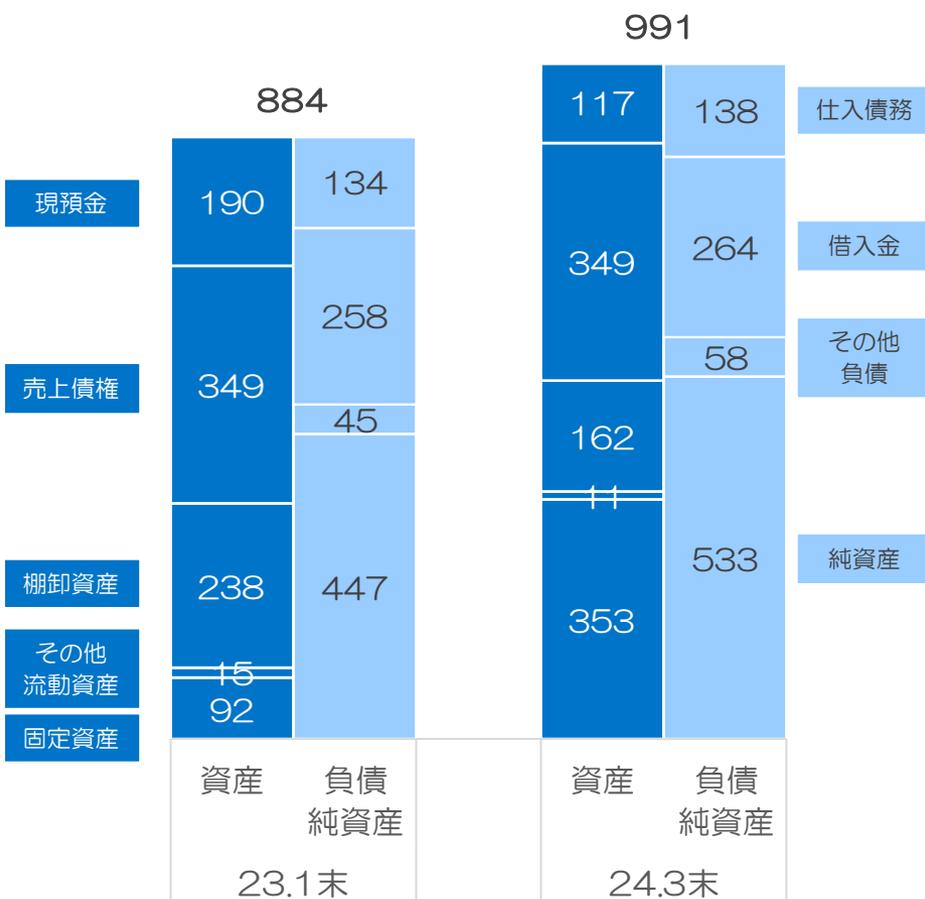
23年度4Qは、減収による販管費率の上昇により低下するも、直近の2-3月においては、23年度3Q並みに回復。



◎ リョーサン株式の取得を主要因に、現預金が前期末比で74億円減少し、固定資産（関係会社株式）および純資産（持分法投資利益の計上）が増加。

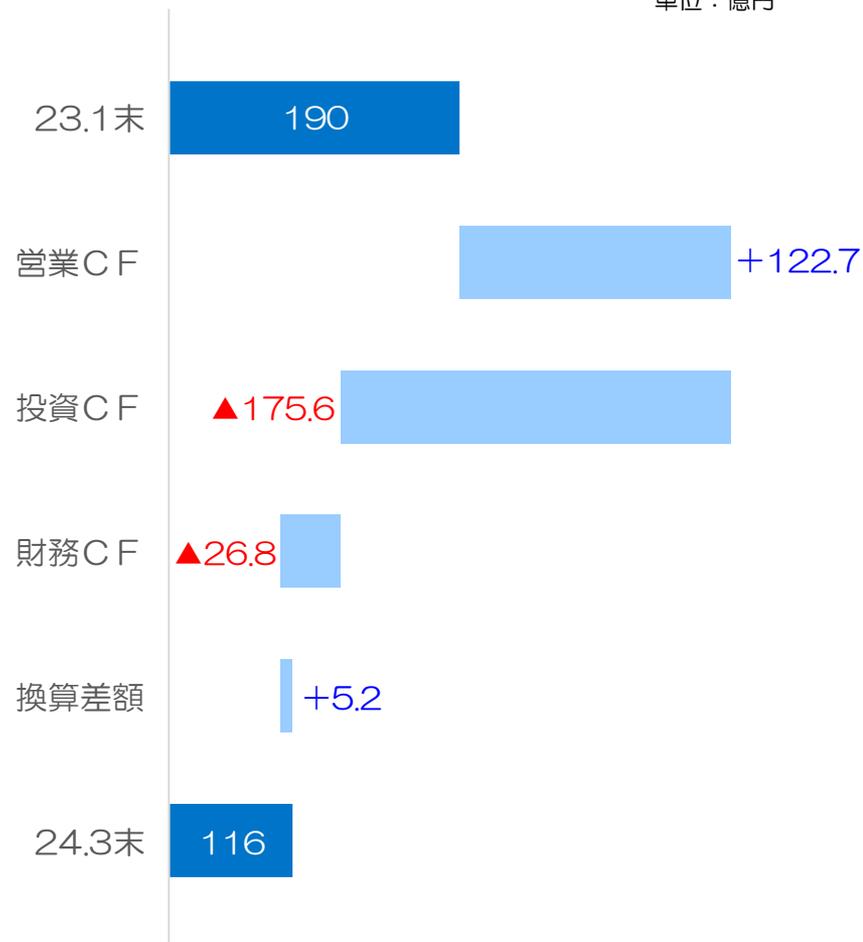
<バランスシートの状況>

単位：億円



<キャッシュフローの状況>

単位：億円



本資料について

● 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 －

リョーサン菱洋ホールディングス株式会社

企画本部 広報部

TEL : 03 (3546) 5003 E-mail : irmanager@rr-hds.co.jp