

2024年度 第2四半期 決算説明会資料

2024年11月15日

リョーサン菱洋ホールディングス株式会社

【東証プライム：167A】

<https://www.rr-hds.co.jp>



リョーサン菱洋
RYOYO RYOSAN HOLDINGS

目次

○ 当期の業績について	・・・・・・・・・・・・・・・・	P 2 ~ 4
○ 現状の経営課題について	・・・・・・・・・・・・・・・・	P 5 ~ 8
○ 具体的な施策について	・・・・・・・・・・・・・・・・	P 9 ~ 12
○ 株主の皆様へ	・・・・・・・・・・・・・・・・	P 13 ~ 15
○ Appendix	・・・・・・・・・・・・・・・・	P 16 ~ 20

当期の業績について

上期の事業環境は当初想定通り、厳しく推移。
1 Q⇒2 Qは僅かに上向くも、売上・各利益は前年を大きく下回る。

(単位：億円)	23年度 上期 (2社単純合算)	24年度		上期 (実績)	前年比(参考値)	
		1 Q (実績)	2 Q (実績)		増減額	増減率
売上高	2,101	898	903	1,801	-301	-14.3%
売上総利益	204.2	81.8	84.6	166.4	-37.8	-18.5%
(%)	9.7%	9.1%	9.4%	9.2%		
販管費	120.8	68.3	63.7	132.4	+11.6	+9.6%
営業利益	83.4	13.6	20.4	34.0	-49.4	-59.3%
(%)	4.0%	1.5%	2.3%	1.9%		
経常利益	109.3	10.5	22.8	33.3	-76.0	-69.5%
中間純利益	88.0	40.8	15.2	56.1	-32.0	-36.3%

- 23年度の経常利益には、持分法投資利益（営業外収益：44.6億円）を含む。
- 24年度の販管費には、のれん償却額（5.5億円）を含む。
- 24年度の中間純利益には、段階取得差益*（特別利益：23.6億円）及び投資有価証券売却益（特別利益：18.0億円）を含む。（いずれも1 Qに計上）

* 段階取得差益：菱洋エレクトロが保有していたリョーサン株式の、企業結合日(4/1)時点の簿価と時価の差額。

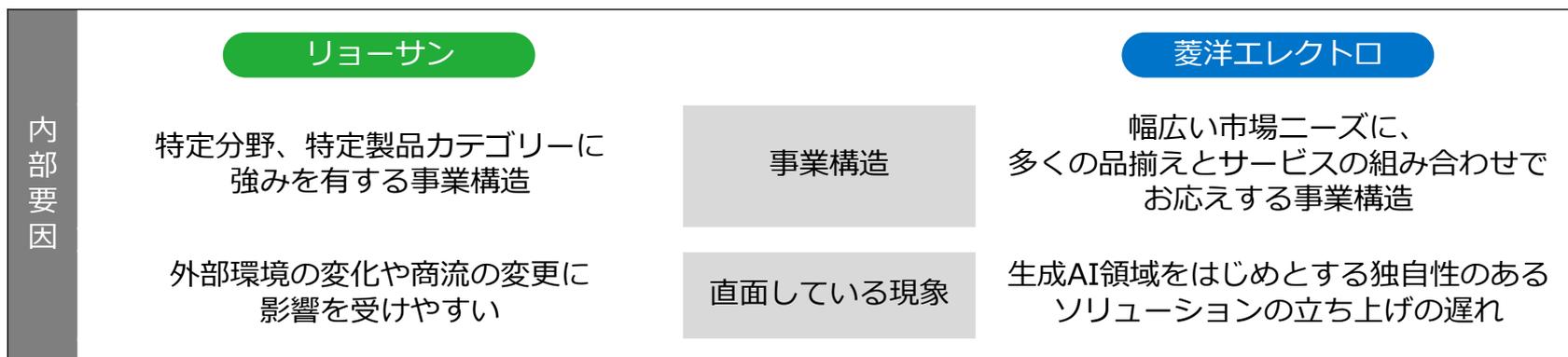
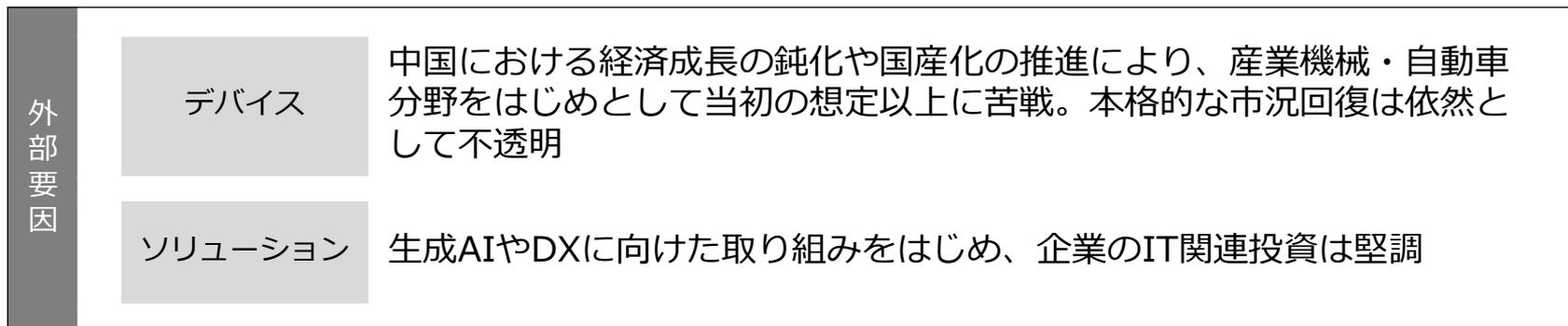
想定以上に市況の低迷は長期化し、下期からの大きな回復は見込めず、
 期初計画を下方修正。当期純利益は期初計画を維持。

(単位：億円)	23年度 年間 (2社単純合算)	24年度 年間		前年比（参考値）		期初計画比	
		(期初計画)	(修正計画)	増減額	増減率	増減額	増減率
売上高	3,989	4,150	3,700	-289	-7.2%	-450	-10.8%
営業利益	127.5	130.0	80.0	-47.5	-37.3%	-50.0	-38.5%
(%)	3.2%	3.1%	2.2%				
経常利益	150.9	110.0	70.0	-80.9	-53.6%	-40.0	-36.4%
当期純利益	112.2	80.0	80.0	-32.2	-28.7%	—	—

- 23年度実績には持分法投資利益（営業外収益：51.6億円）を含む。
- 24年度計画にはのれん償却額（販管費：10.6億円）を含む。

現状の経営課題について

年間計画修正の背景（環境）



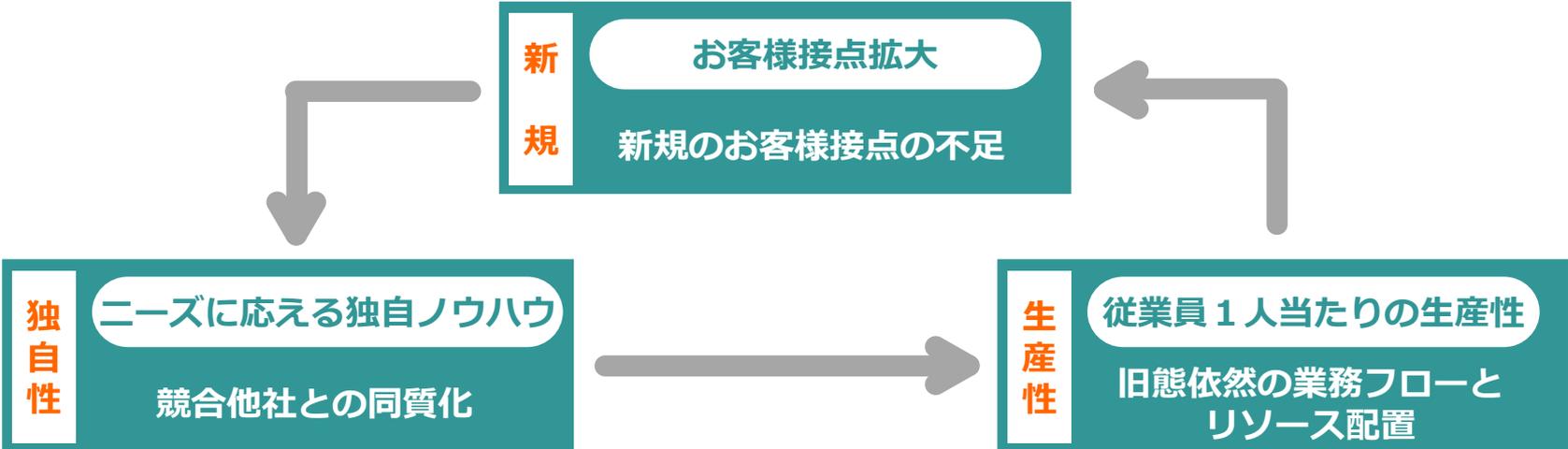
外部要因だけでなく、当社グループの内部要因も大きく影響

現状の経営課題

第1四半期時点での 気づき	前年同期比に対して大幅な減収減益 ⇒ 外部環境の変化への対応力がなく、 変化するお客様ニーズに追随できていない
------------------	---

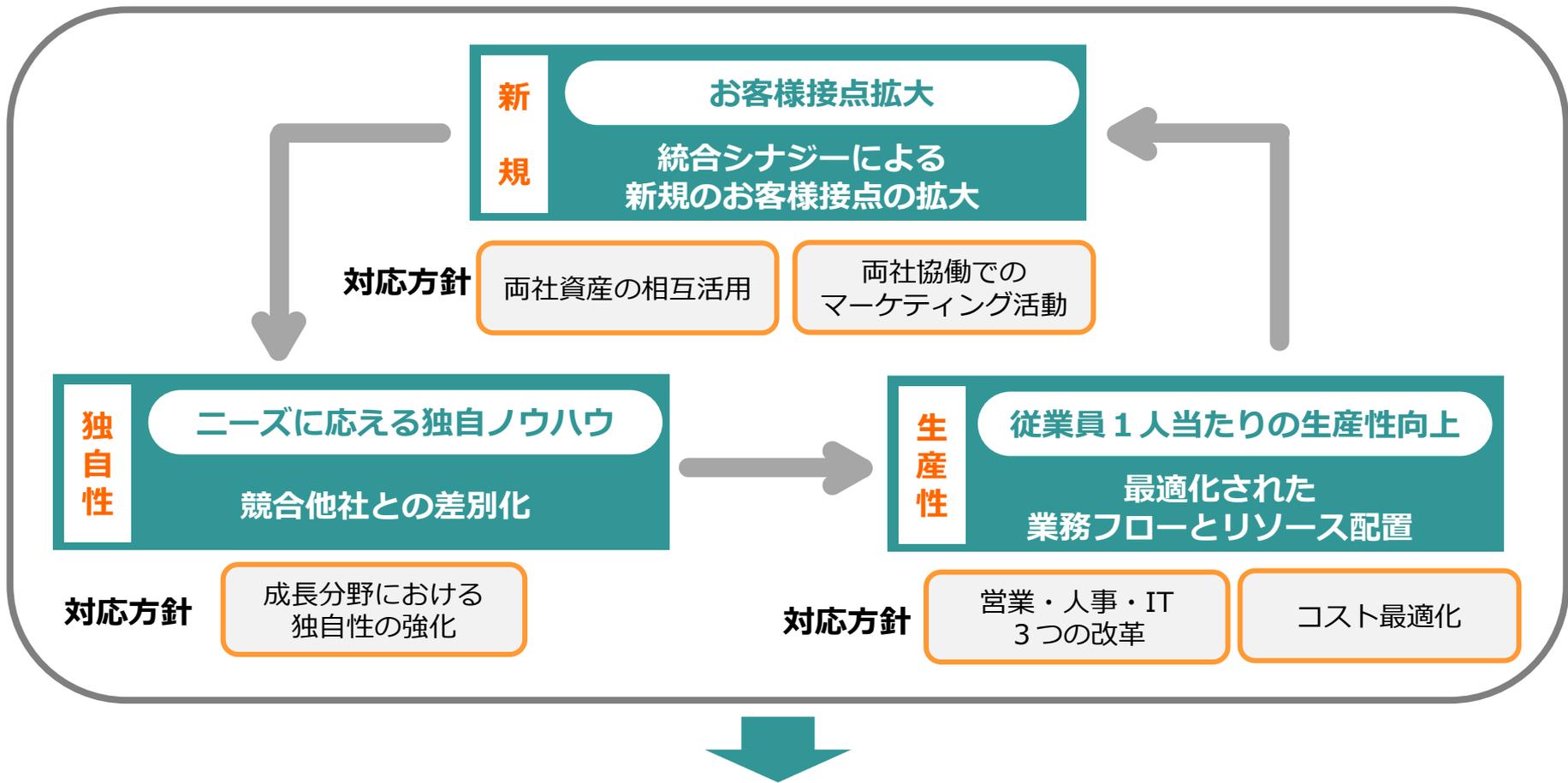


課題と反省	エレクトロニクス商社業界特有の商慣習からの脱却の遅れ <ul style="list-style-type: none">・ 営業活動における生産性向上に向けた基盤整備の遅れ・ 統合で獲得した新規のお客様接点の具体的活用の遅れ・ お客様ニーズに応える独自ノウハウ確立の遅れ
-------	---



経営課題に対するグループ全体の取り組み

お客様の課題解決に経営資源を集中する



変革スピードを速めるため、早期の事業会社統合も検討

具体的な施策について

従業員 1 人当たりの生産性向上

現状の取り組み

今後の取り組み

営業・人事・IT 3つの改革

お客様の課題解決につながる3つの改革に着手

- 営業改革
 - ・顧客起点の業務フローに具体的、徹底的に転換
 - ・ノウハウ相互活用のための人材交流を既に開始
- 人事改革
 - ・事業会社統合も見据え、人事諸制度等の改革に着手
- IT改革
 - ・両社のシステム統合を踏まえ、これまでのITの課題を明確化

改革を具体的に加速

- 営業改革
 - ・組織としての営業力の最大化
 - ・質量両面での人材の最適配置
- 人事改革
 - ・営業改革との相乗効果による1人当たり生産性の向上
- IT改革
 - ・守りのITから攻めのITへ転換するための積極投資

コスト最適化

両事業子会社の業務プロセスの統合検討

- 管理部門を中心とした両社業務プロセス及び保有資産を精査、最適な統合を検討



重複・無駄の排除と資産の有効活用

- 管理部門における重複機能の統合
- 無駄を排除した管理業務の抜本的見直し
- 営業拠点の再編や、物流機能の統合



ホールディングス本社
菱洋エレクトロ本社



リョーサン本社



リョーサン
川崎物流センター

お客様接点拡大

現状の取り組み

今後の取り組み

両社資産の相互活用

シナジー案件の増加（445件の案件創出）

- 双方の商材をご紹介することで今まで面識のなかった設計者、部門の方と接点が増加し新たな案件が増加。

案件事例①

リョーサンのお客様から菱洋エレクトロ商材（デバイス）を受注

- ✓ お客様のご要望に沿うデバイスを菱洋エレクトロで取り扱い。リョーサンのお客様は菱洋エレクトロとは口座を保有していなかった。
- ✓ お客様が新規口座開設の手間を掛けず、ご要望に沿うデバイス提案をグループ内取引を用いて実現。

案件事例②

菱洋エレクトロのお客様からリョーサン商材（ソリューション）を受注

- ✓ 菱洋エレクトロがデバイスを納入中のお客様より増産のご連絡をいただく
- ✓ 増産の背景を確認中に、お客様が増産に必要な製造設備の確保にも課題がある情報をキャッチ。お客様のご要望を満たす商材をグループ内で選定しご提案。

シナジーの量と質の拡充

- お客様ニーズを満たす案件数の拡大を図るとともに、両社の強い商材やノウハウを軸とした組み合わせパターンを創出。



推進パターン①

強い商材を起点としてお客様ニーズを追求

先端領域（CPU、GPU）の商材と親和性の高い商材（パワー素子、制御用ソフトウェア）をパッケージング化し、お客様が設計の手間暇を掛けず調達されたい領域へご提案を推進。

推進パターン②

強いノウハウを起点としてお客様ニーズを追求

自社独自のノウハウ（保守、配送サービス等）と親和性の高い商材（製造装置）をパッケージング化してご提案し、お客様の手間暇を削減可能な領域へご提案を推進。

両社協働でのマーケティング活動

グループの商材をリョーサンのチャネルを通じて発信

- お客様ニーズに寄り添い、多様なマーケティングチャネルにより独自の情報発信することで、新たなお客様接点を創出。



お客様特性に沿ったグループ協働での情報発信と接点拡充

- リョーサンのお客様だけではなく、菱洋エレクトロのお客様の課題解決につながる情報を整備の上、より多様なお客様ニーズに寄り添う

ニーズに応える独自ノウハウ

現状の取り組み

今後の取り組み

成長分野における独自性の強化

生成AI導入サポートプログラム「RYOYO AI Techmate Program」をリリース

- 菱洋エレクトロとNVIDIA社、レトリバ社が提携し、多くの企業が生成AIの導入において直面する「投資ハードル」「技術的スキル」「人的リソース」の課題解決をサポート。



▲2024年10月29日プレスイベントの様子

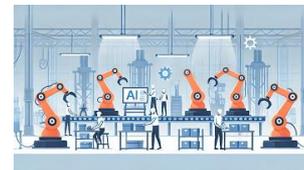
当社検証センターのAIサーバー▲

「RYOYO AI Techmate Program」の3本の柱

- ✓ **インフラストラクチャー検証**
生成AI検証センター『RYOYO Test Lab』を開設し、大規模言語モデルの高度なカスタマイズの検証をご支援
- ✓ **パートナー企業とのマッチング**
SWからHWまで様々なソリューションを提供するパートナーから、お客様の課題に沿った企業をマッチング
- ✓ **人材育成、技術支援プログラム**
技術的な課題だけでなく、企業競争力を高める活用方法やプロジェクト推進のための人材育成をサポート

業務DXとしての生成AIの活用のみならず、お客様との協創による新たなビジネス創出を推進

- RYOYO AI Techmate Programで確立したノウハウを軸に、グループのノウハウとお客様のノウハウを組み合わせ、お客様の先のエンドユーザー様の課題解決につながるソリューションを創出。



RYOYO AI Techmate Programで確立したノウハウ

×

リョーサン菱洋グループの組み込みノウハウ

×

お客様ノウハウ

<展開先例>

自律型AI×通信技術×ロボットを活用した
製造現場における生産性向上支援

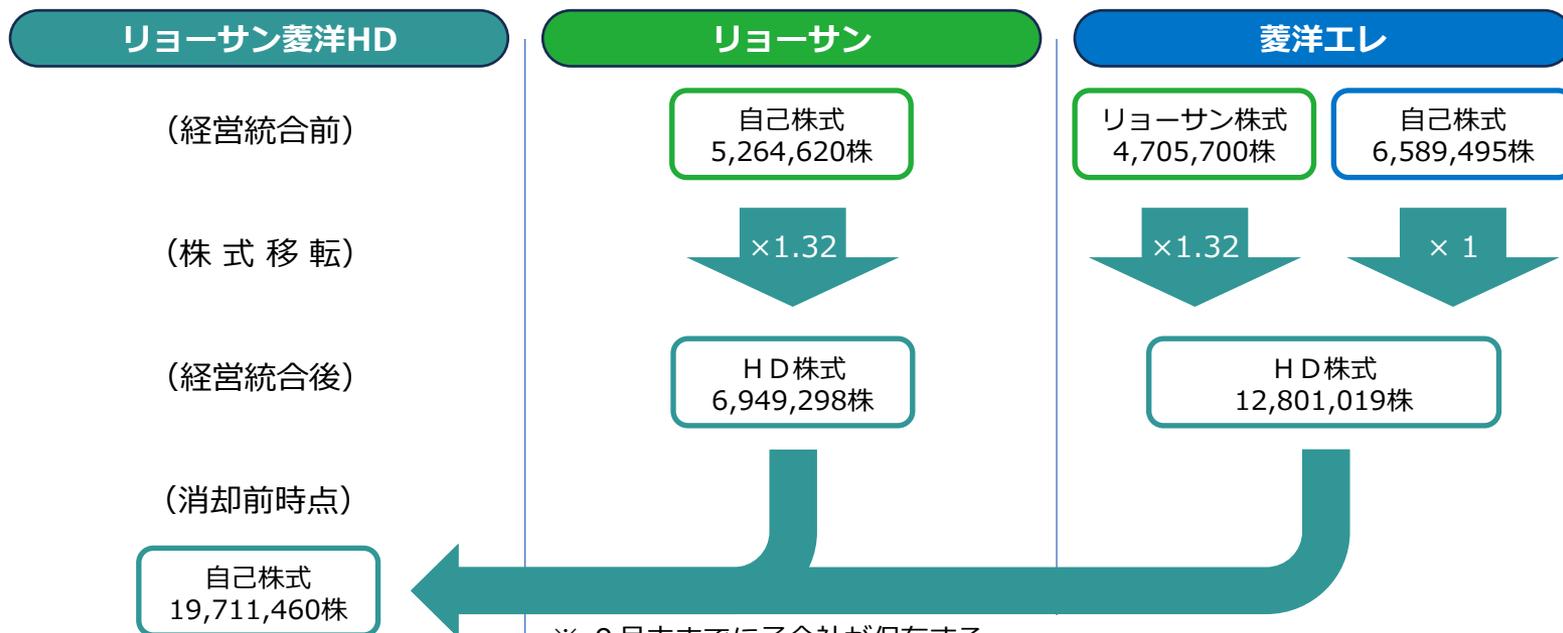
株主の皆様へ

自己株式の消却

<自己株式の消却について>

- 消却株式数 : 5,777,678株
(消却前の発行済株式総数に対する割合 9.67%)
- 消却日 : 2024年11月18日
- 消却後自己株式数 : 13,933,782株
(消却後の発行済株式総数に対する割合 25.80%)

<自己株式保有の経緯>



※ 9月末までに子会社が保有するHD株式の全数を親会社へ移動（自己株式化）

■ 配当予想：期初計画から変更なし

配当については、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。

	1株当たり配当金			配当性向	配当利回り (対11/14終値)
	2Q末	期末	年間		
(計画)	—	70円	140円	70.1%	5.91%
(実績)	70円	—	—		

■ 株主優待

毎年3月31日時点の株主名簿に記載又は記録され、当社株式を100株以上保有されている株主様を対象に、食品や雑貨を中心としたギフト商品から1点をお選びいただき、贈呈いたします。

保有株式数	優待商品
100株以上 500株未満	2,000円相当
500株以上 1,000株未満	4,000円相当
1,000株以上	6,000円相当

Appendix

上期の売上高・営業利益の増減内訳

■ デバイス事業

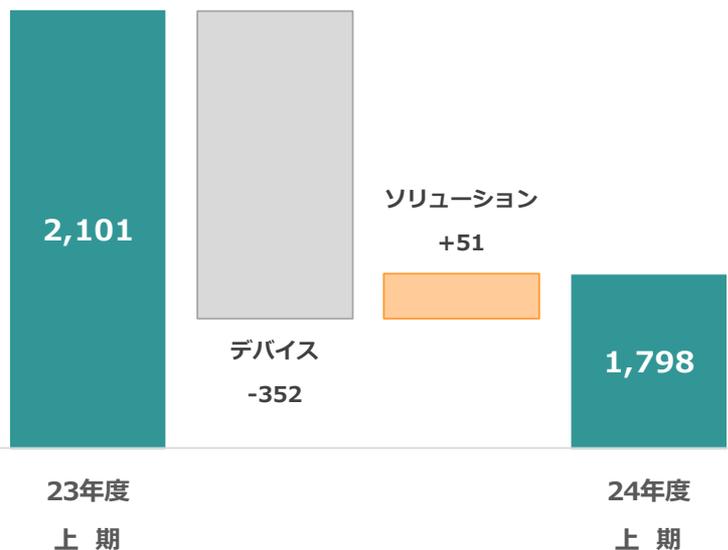
半導体関連の在庫調整の影響が幅広い分野で継続し、各用途で減少。

■ ソリューション事業

蓄電関連や製造装置など大型案件の寄与により売上は拡大も、売上構成の変化により、営業利益については前年比減益。

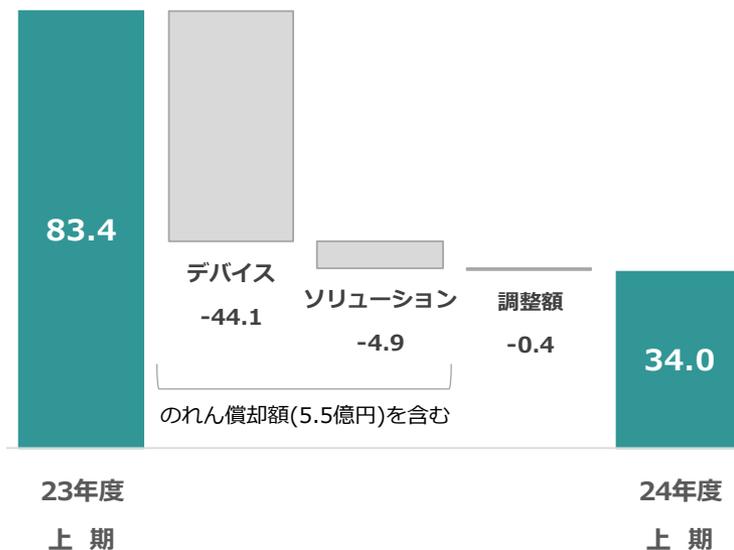
売上高

(単位：億円)



営業利益

(単位：億円)

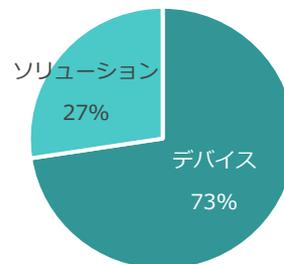


事業別業績の概要

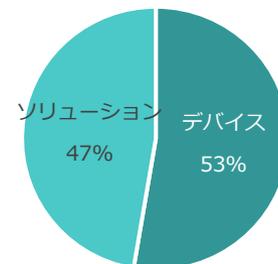
(単位：億円)		23年度 上期 (2社単純合算)	24年度 上期 (実績)	前年比	
				増減額	増減比
デバイス 事業	売上高	1,659	1,307	-352	-21.2%
	営業利益	62.1	18.1	-44.1	-70.9%
	(%)	3.7%	1.4%		
ソリューション 事業	売上高	442	493	+51	+11.6%
	営業利益	21.2	16.2	-4.9	-23.3%
	(%)	4.8%	3.3%		
営業利益調整額		0.1	-0.3	-0.4	—

24年度・上期

<売上高構成比>



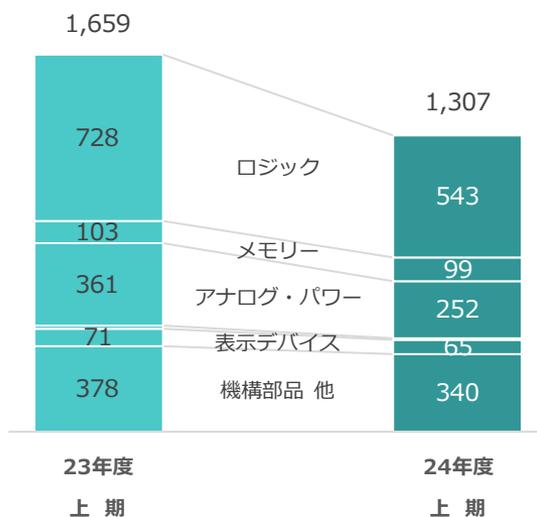
<営業利益構成比>



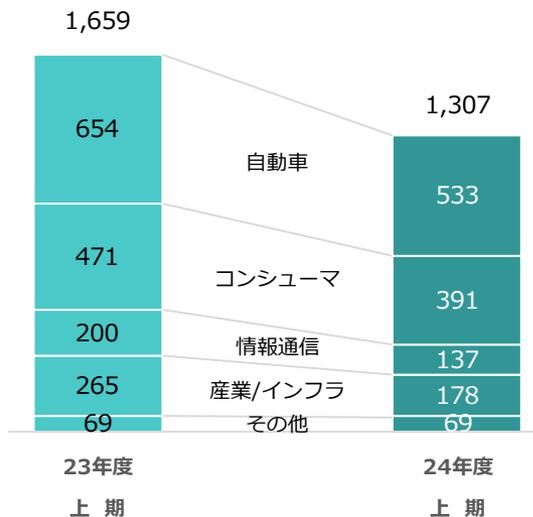
デバイス事業

(単位：億円)

<品目別>



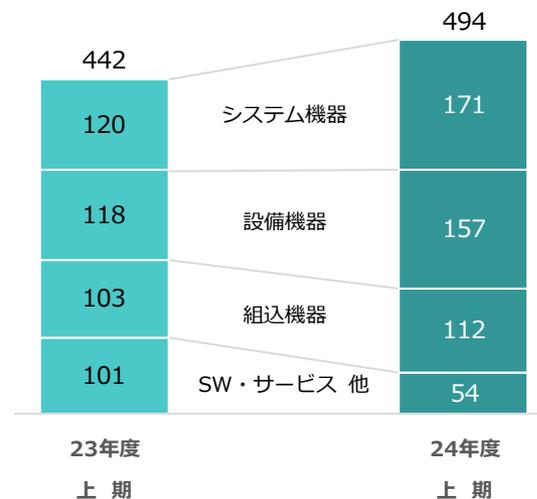
<用途別>



ソリューション事業

(単位：億円)

<品目別>



事業別動向

デバイス（用途別）

自動車

- ・地域によって強弱は見られるものの、全般的に調整局面が継続。
- ・アナログ、パワー系などの中国商材に対する引き合いが増えており、来年度以降の案件獲得に期待。

コンシューマ

- ・テレビ向けは、巣ごもり需要や五輪需要が一巡し、漸減傾向。
- ・その他は、アプリケーションによって好不調の差が見られるなか、アミューズメント向けは堅調に推移。

情報通信

- ・スマートフォン向けのビジネスが縮小。
- ・プリンターなどのPC周辺機器は、コロナ禍での需要増の反動が続く。

産業・インフラ

- ・中国を最終需要先とするビジネスを中心に厳しい状況が継続し、市況の立ち上がりに関しては、当初の想定よりも後ろ倒し。

ソリューション（品目別）

システム機器

- ・オンライン資格確認関連のビジネスの需要が終息する一方で、蓄電システム関連の大型案件が寄与。
- ・企業のDXをはじめとするIT関連投資は依然堅調であり、期末に向けて需要の着実な刈り取りを目指す。

設備機器

- ・デバイス製造装置関連の大型案件が寄与。
- ・映像系などの出力機器に関しては、引き続き堅調に推移。

組込機器

- ・産業機械向けはボードビジネスをはじめ、依然として調整色が残る。
- ・生成AI関連の取り組みを強化し、下期以降の刈り取りを目指す。

SW・サービス等

- ・前期終息のソフトウェアビジネスの影響が残る。

貸借対照表

- 固定資産における「のれん(残存額)」は 101億円。
- 自己資本比率は 51.4%となり、1株当たり純資産は 3250.27円。

24年3月末

(単位：億円)

< リョーサン >

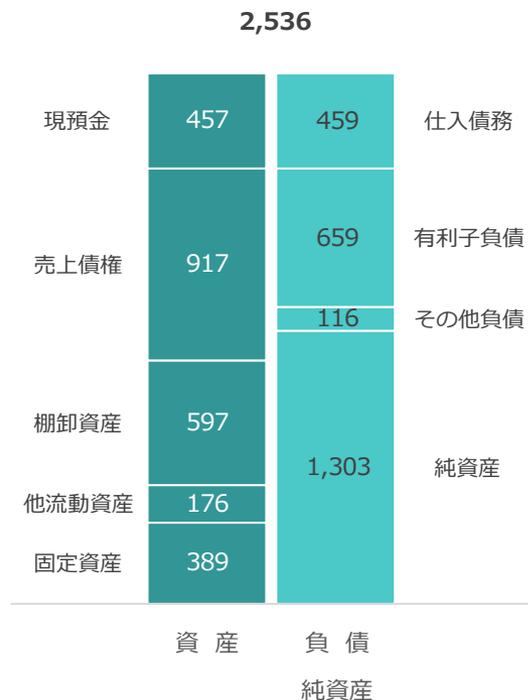
< 菱洋エレクトロ >



24年9月末

(単位：億円)

< リョーサン菱洋HD >



● 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