

2024年度 決算説明会資料

2025年5月23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

○ 2024年度の振り返りと 2025年度以降の取り組み骨子	・ ・ ・ ・ ・	P 2 ～ 5
○ 2025年度の具体的取り組み	・ ・ ・ ・ ・	P 6 ～ 9
○ 2025年度計画と株主還元	・ ・ ・ ・ ・	P 10 ～ 13
○ Appendix	・ ・ ・ ・ ・	P 15 ～ 18

2024年度の振り返りと 2025年度以降の取り組み骨子

2024年度実績 および 2025年度計画（概要）

2024年度は当初の想定を上回る大幅な減収減益。
2025年度は引き続き外部環境の動向が不透明なものの増収増益へ。

	2023年度 （参考：2社単純合算）	2024年度 （実績）	2025年度 （計画）
売上高	3,993億円	3,598億円 （前年比：△9.9%）	3,800億円 （前年比：+5.6%）
営業利益	127.5億円	85.4億円 （前年比：△33.0%）	95.0億円 （前年比：+11.2%）

<2024年度 実績>

- 期初時点に見込んでいたデバイス分野の下期以降の回復は見られず、調整局面は長期化。
⇒ 上期決算発表時に年間業績予想を下方修正
- 修正後の営業利益計画（80億円）はクリアしたものの、前年比では3割超の減益。

<2025年度 計画>

- 米中動向など、外部環境の変化は不透明さを増し、本格的な回復には至らぬも、
2024年度中の取り組みの成果を活かし、前年比増収増益を見込む。

2024年度の振り返り

想定以上に業績が苦戦する中で浮き彫りになった経営課題に対し、
試行錯誤を重ね、2025年度以降の成長に向けた戦略の方向性が明確化。

2024年度の振り返り

大幅な減収減益
↓
依然として、外部環境の変化に
左右されやすい収益構造

明確化

当社の経営課題

お客様接点（量・質）の不足

生産性向上

お客様接点の絶対量の不足と
ニーズを把握する仕組みの弱さ

統合シナジー

目立った成果につながらない総花な対応
(24年度売上高：25億円)

独自性創出

競争優位性のあるノウハウ確立の遅れ

試
行
錯
誤

2025年度の取り組み骨子

お客様接点拡大につながる
取り組みを絞り込み、徹底推進する

加 速

2025年度以降への手応え

お客様接点（量・質）の拡大

生産性向上

お客様接点の絶対量の拡大と
ニーズを把握する仕組みの強化

統合シナジー

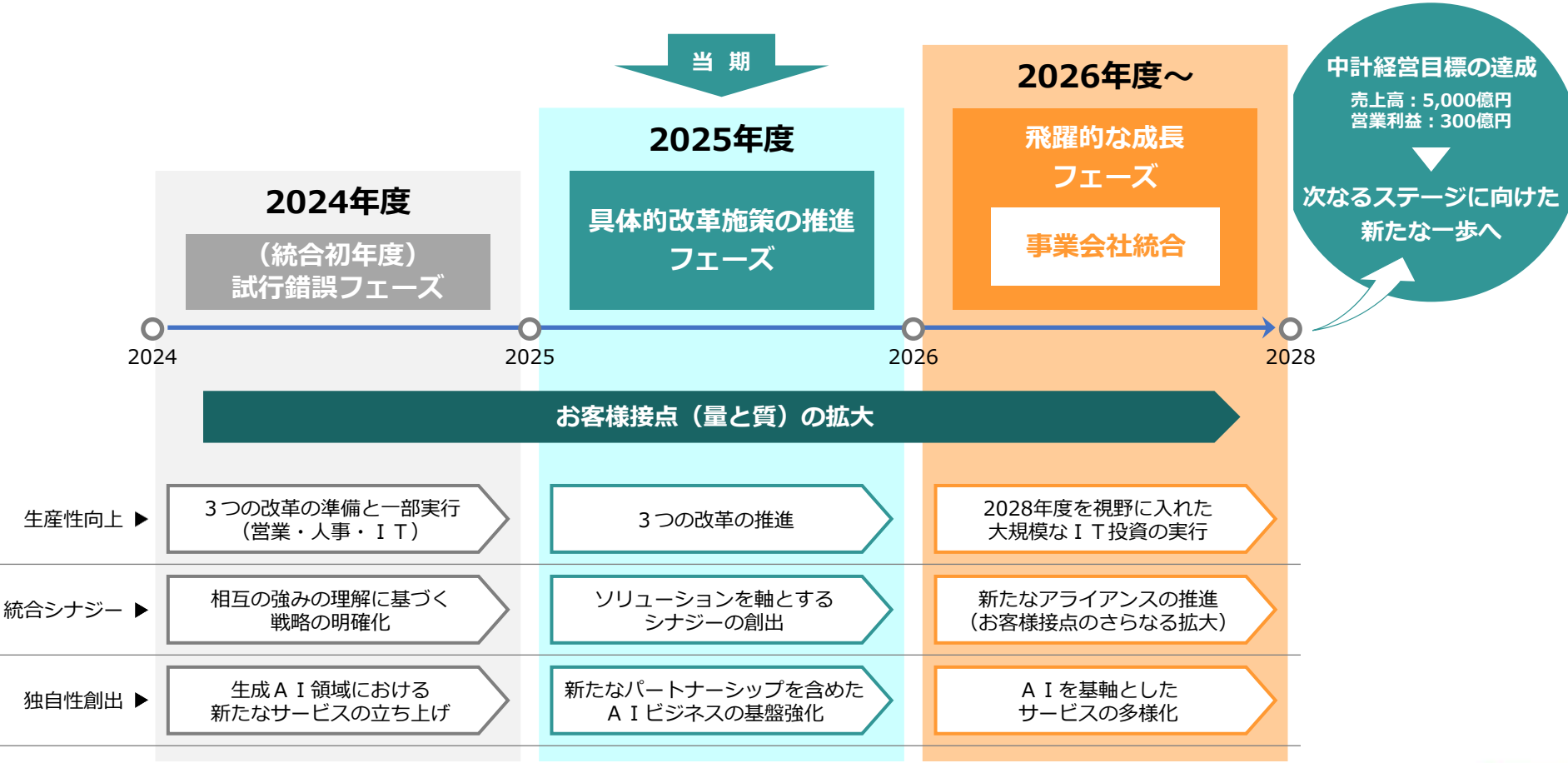
両社の強みに基づく絞り込まれた
取り組みによるシナジー創出

独自性創出

競争優位性のあるノウハウの確立・強化

2025年度以降の取り組み骨子

お客様接点の拡大に向けた取り組みを加速し、具体的成果の実現に向け、
早ければ、2026年4月での事業会社統合を視野に入れる。



2025年度の具体的取り組み

1. 生産性向上

<2025年度の取り組み>

3つの改革の準備と一部実行
(営業・人事・IT)

3つの改革の推進

2028年度を視野に入れた
大規模なIT投資の実行

生産性向上を実現し、
お客様の課題解決に経営資源を集中

営業改革



- グループとしての営業情報活用とお取引先様に対する情報発信の加速
- 組織の成果を最大化するための営業力強化と事前準備の徹底
- 付帯業務の削減に向けた業務量の適正化と人材再配置

人事改革



- 営業改革と連動した新人事制度の策定
- 次世代幹部育成

IT改革



- 事業会社統合を視野に入れたシステムの統合準備
- 業界トップレベルの競争力創出に寄与するIT基盤の構築検討

3つの改革を支える経営インフラの整備

- 本社集約と資産有効活用の検討
- 業務一本化に伴う管理部門のスリム化
- 営業拠点の統合・再編検討

2. 統合シナジー

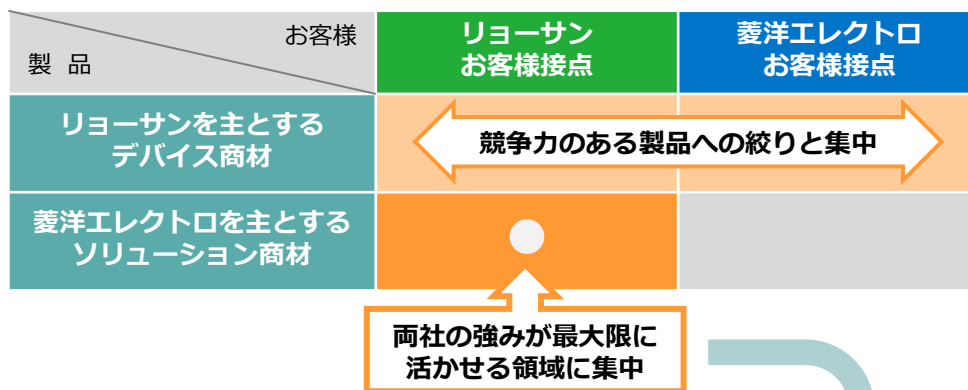
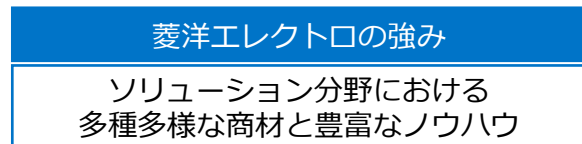
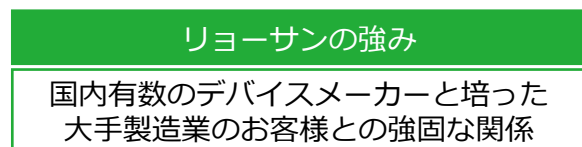
<2025年度の取り組み>

相互の強みの理解に基づく
戦略の明確化

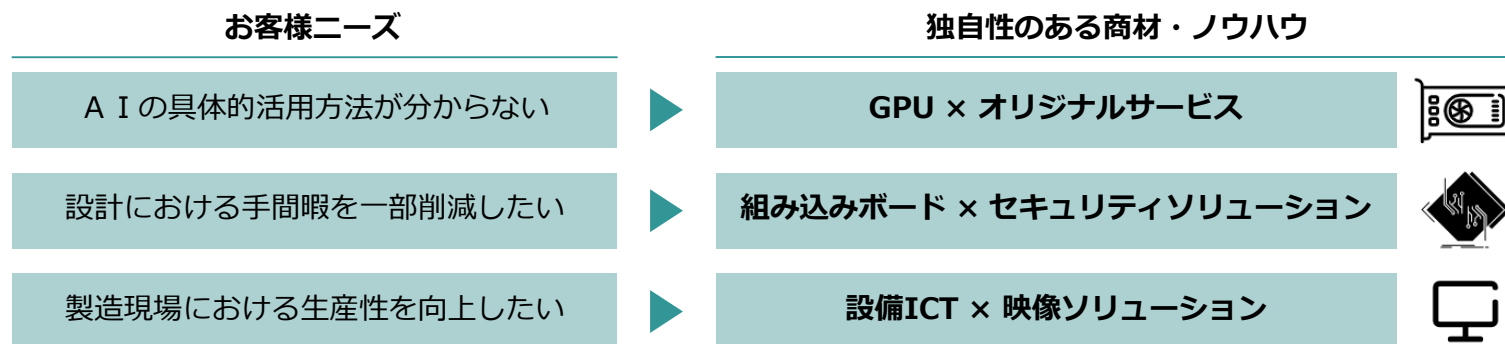
ソリューションを軸とする
シナジーの創出

新たなアライアンスの推進
(お客様接点の更なる拡大)

1. 2024年度の成果を元に、リョーサンと菱洋エレクトロの強みを活かした戦略を策定



2. お客様ニーズを解決するため、リョーサン×菱洋の専任チームを編成し、提案を開始



3. 独自性創出

＜2025年度の取り組み＞



1. 生成AI導入サポートプログラム「RYOYO AI Techmate Program」サービスの拡充

	サービス概要	成果と進捗	機能拡充
	①インフラストラクチャー検証 ②パートナー企業とのマッチング ③人材育成、技術支援プログラム	✓ サービス開始後、引き合い多数 ✓ 大型案件創出 23件	新たなパートナーシップを視野に コンサルティング機能を強化し、 生成AI導入支援を継続

新規

2. 今後広がるAI活用に向けた新たなサービスの立ち上げ

予見される未来

✓ 今後のA Iの変化

今まで：大量のデータを学習し人の業務の代行・支援

これから：大量のデータを学習したロボット等が現実世界の
変化を認識して人と共存しながら動作

✓ A I 活用のさらなる広がり

例 1）製造現場の変化：

ロボットが自ら最適な判断をして人の行動を妨げる
ことなく自律的に行動。生産性向上につながる。

例 2）医療現場の変化：

今までできなかった複雑な動きや高度な判断を行う
ことによりロボットが自律的に手術を実行。
医療現場の人手不足を支援。

核となる領域

	①	②	③
領域	データセンター等	仮想空間	現実世界
役割	モデル形成	検証	動作
	 学習	 再現	 推論
当社対応	AI Techmate Programで 継続サポート	2025年度 サービス開始予定	豊富な実績あり

仮想空間での検証に必要な「デジタルツイン」導入に向けた
支援メニューを立ち上げ、ワンストップで提供

導入支援

3Dモデル作成

RYOYO

新規サービス

シミュレーション

ロボティクス

デジタルヒューマン

2025年度計画と株主還元

2025年度 計画

外部環境の動向は引き続き不透明な状況が継続するものの、
デバイス事業、ソリューション事業ともに増収を見込む。

(単位：億円)	2024年度	2025年度	前年比	
	年 間 (実 績)	年 間 (計 画)	増減額	増減率
売上高	3,598	3,800	+202	+5.6%
デバイス事業	2,596	2,700	+104	+4.0%
ソリューション事業	1,002	1,100	+98	+9.7%
営業利益	85.4	95.0	+9.6	+11.2%
(%)	2.4%	2.5%		
経常利益	71.3	80.0	+8.7	+12.1%
当期純利益	93.9	60.0	-33.9	-36.1%

- 現時点においては、各国における関税措置等による影響については考慮せず。
- 販管費におけるのれん等の償却額は、2024年度実績 および 2025年度計画ともに 10.0億円。
- 2024年度の特別利益には、投資有価証券売却益（38.0億円）および段階取得に係る差益（23.6億円）を計上。
⇒ 2025年度においても投資有価証券売却益の計上を見込むものの、当期純利益は前年比減益の見通し

**2024年度の年間配当は、当初計画通り140円。
2025年度の配当についても、据え置きとなる140円を予定。**

		1株当たり配当金			配当性向	配当利回り (※)
		2Q末	期 末	年 間		
2025年度	(計 画)	70円	70円	140円	93.5%	5.7%
2024年度	(計 画)	—	70円	140円	59.7%	
	(実 績)	70円	—	—		

※：配当利回りは、5月22日時点の当社株式終値（2,448円）に対する値です

＜株主還元方針＞

株主の皆様への還元は「中長期的な株価の維持・向上」と「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、配当利回りなどを総合的に勘案した上で決定してまいります。

当社への投資魅力を高める取り組みを通じてご理解を深めていただき、一層のご支援を賜ることを目的に、株主優待制度を導入。

<制度の概要>

①対象となる株主様

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といたします。（年1回）

②株主優待の内容

対象となる株主様の保有株式数に応じて、和菓子、洋菓子、肉、惣菜等の食品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	カタログギフト 2,000円相当
500株以上1,000株未満	カタログギフト 4,000円相当
1,000株以上	カタログギフト 6,000円相当



③贈呈時期

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とし、同年6月下旬ごろに株主優待に関するご案内を送付予定。

Appendix

2024年度 実績

期初時点に想定していた下期以降の回復は見られなかったものの、
営業利益は上期 ⇒ 下期において改善。

(単位：億円)	2023年度	2024年度			前年比（参考値）		2024年度計画	
	年 間 (2社単純合算)	上 期 (実 績)	下 期 (実 績)	年 間 (実 績)	増減額	増減率	期 初	11月修正
売上高	3,993	1,801	1,798	3,598	-395	-9.9%	4,150	3,700
売上総利益	385.8	166.4	182.9	349.4	-36.4	-9.4%		
(%)	9.7%	9.2%	10.2%	9.7%				
販管費	258.2	132.4	131.5	263.9	+5.7	+2.2%		
営業利益	127.5	34.0	51.4	85.4	-42.1	-33.0%	130.0	80.0
(%)	3.2%	1.9%	2.9%	2.4%			3.1%	2.2%
経常利益	150.2	33.3	38.0	71.3	-78.9	-52.5%	110.0	70.0
当期純利益	117.2	56.1	37.8	93.9	-23.4	-19.9%	80.0	80.0

- 2023年度の営業外収益には、持分法投資利益（51.6億円）を計上。
- 2024年度の販管費には、のれん等の償却額（10.0億円）を計上。
- 2024年度の特別利益には、投資有価証券売却益（38.0億円）及び段階取得に係る差益（23.6億円/Q1のみ）を計上。

2024年度 実績：増減内訳（売上高・営業利益）

■ デバイス事業

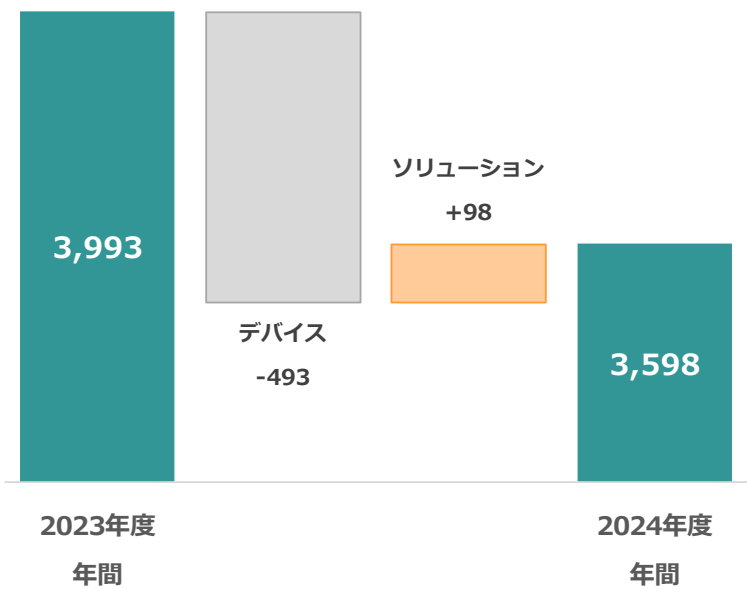
年間を通じて在庫調整局面が継続し、各用途で前期売上を下回る状況も、下期は、大口案件の縮小及びスポット案件の寄与などにより利益面が改善。

■ ソリューション事業

蓄電関連ビジネスの拡大に加え、引き続き堅調な企業のIT関連投資を背景に、前年を上回る売上水準で推移。

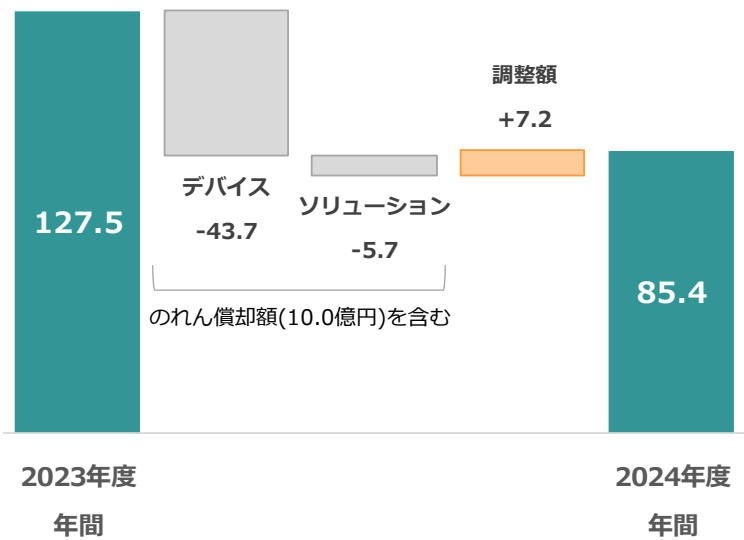
売上高

(単位：億円)



営業利益

(単位：億円)



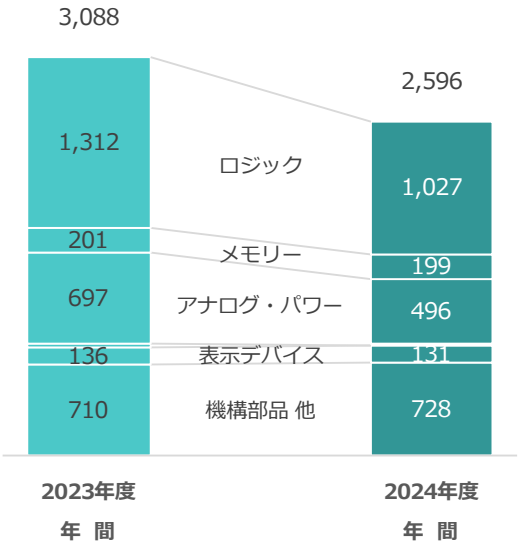
2024年度 実績：事業別概況

(単位：億円)		2023年度 年 間 (2社単純合算)	2024年度		年 間 (実 績)	前年比	
			上 期 (実 績)	下 期 (実 績)		増減額	増減比
デバイス 事 業	売上高	3,088	1,307	1,289	2,596	-493	-16.0%
	営業利益	88.5	18.1	26.7	44.8	-43.7	-49.4%
	(%)	2.9%	1.4%	2.1%	1.7%		
ソリューション 事 業	売上高	905	493	509	1,002	+98	+10.8%
	営業利益	42.1	16.2	20.2	36.4	-5.7	-13.4%
	(%)	4.7%	3.3%	4.0%	3.6%		
営業利益調整額		-3.0	-0.3	4.5	4.2	+7.2	—

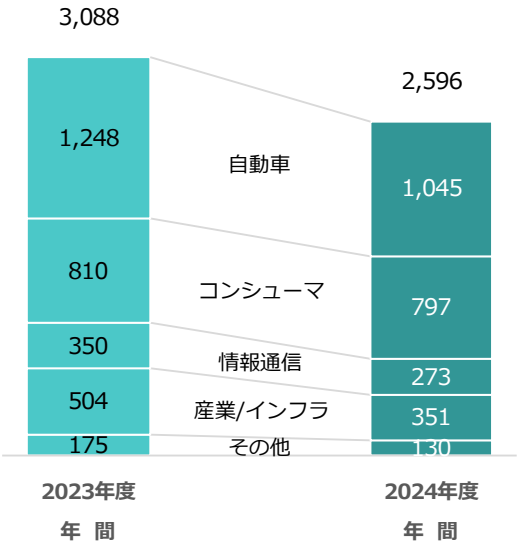
デバイス事業

(単位：億円)

< 品 目 別 >



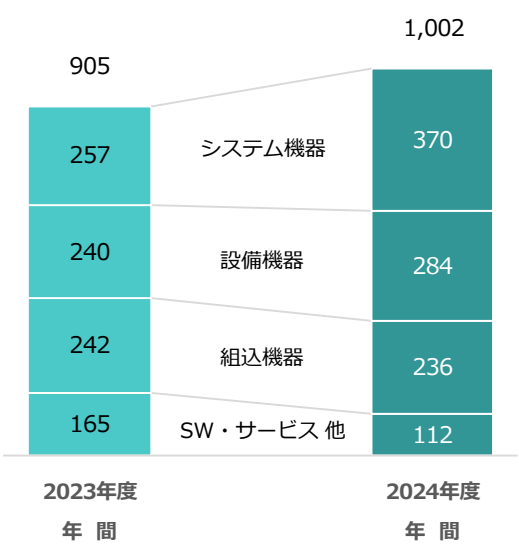
< 用 途 別 >



ソリューション事業

(単位：億円)

< 品 目 別 >



2024年度 実績：貸借対照表

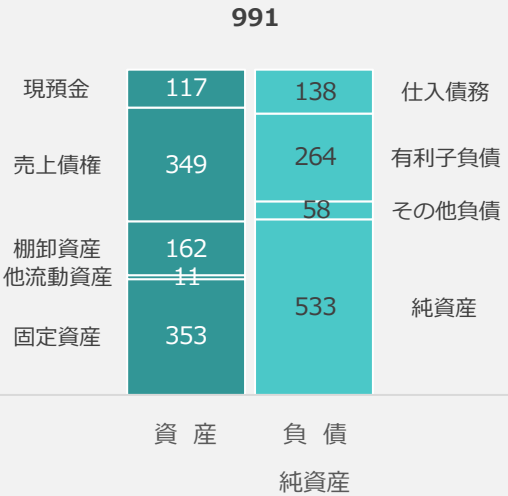
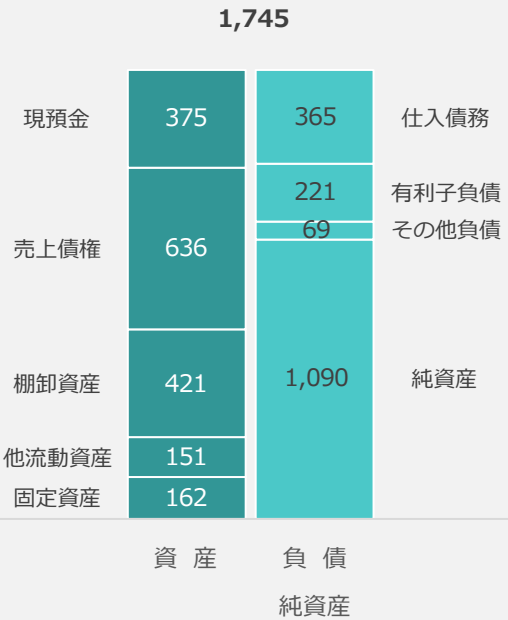
- 固定資産における「のれん」は 33.7億円、「顧客関連資産」は93.0億円。
※ のれんの償却期間は10年、顧客関連資産の償却期間は15年
- 自己資本比率は 57.0%となり、1株当たり純資産は 3,280.12円。

2024年3月末

(単位：億円)

< リョーサン >

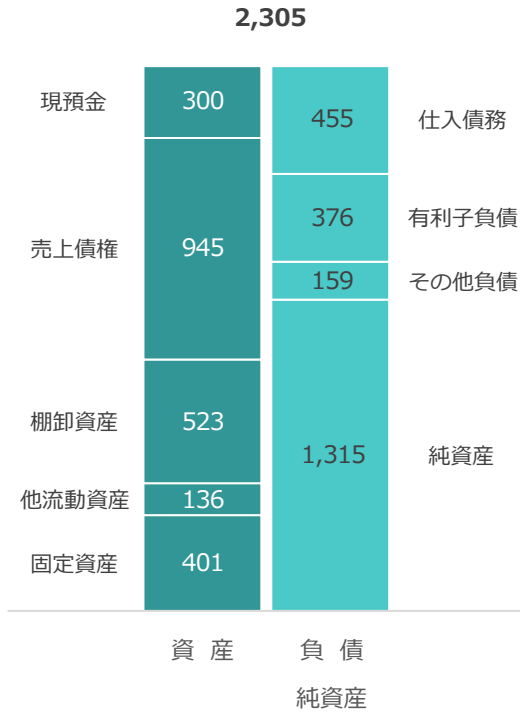
< 菱洋エレクトロ >



2025年3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