

2020年1月期（第60期） 決算説明会資料

2020年3月11日

菱洋エレクトロ株式会社

【東証一部 証券コード：8068】

<https://www.ryoyo.co.jp>

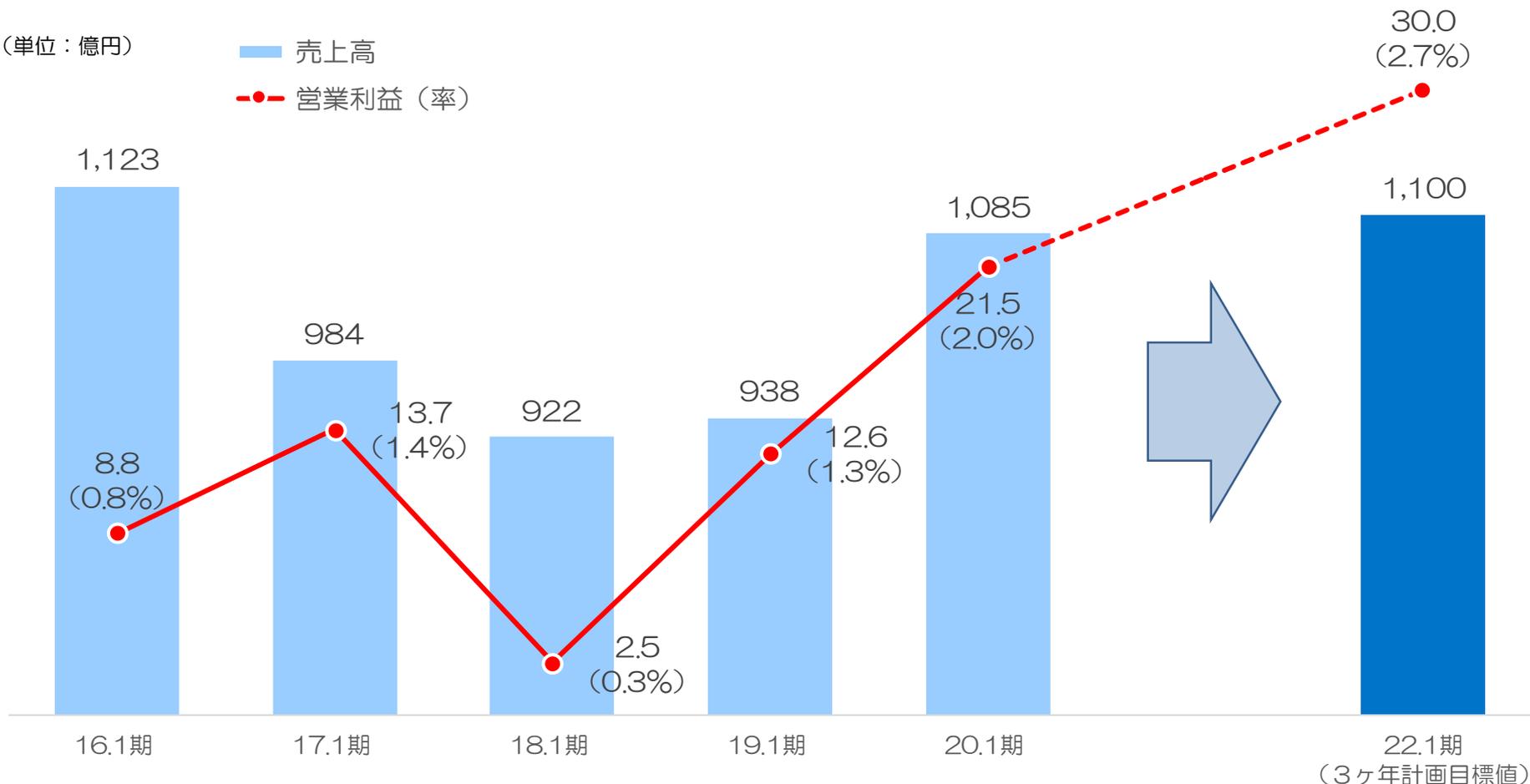
2020年1月期の概況

➤ 2期連続 増収増益決算

- 売上高 : 4期ぶりに1,000億円超の水準に回復
- 営業利益 : 営業利益率2.0%の達成に関しては15期ぶり

(単位：億円)

■ 売上高
●- - 営業利益 (率)



- **売上高** : 半導体・デバイス、ICT・ソリューションともに伸長し、4期ぶりに1,000億円超の水準に回復
- **売上総利益** : 利益率は前期から横ばいも、利益額では大幅増益
- **営業利益** : 営業利益の20億円超は5期ぶり、利益率の2%確保は15期ぶり

(単位：億円)	19.1期 年間	20.1期				年間	対前期		年間公表値	
		Q1	Q2	Q3	Q4		増減額	増減比	期初	11月修正
売上高	938	276	267	271	272	1,085	+147	+15.7%	980	1,050
半導体・デバイス	499	129	147	138	130	543	+44	+8.9%	525	539
ICT・ソリューション	439	147	120	133	143	542	+103	+23.5%	455	511
売上総利益	89.3	25.5	24.8	25.7	27.6	103.6	+14.4	+16.1%	96.0	100.0
(%)	9.5%	9.3%	9.3%	9.5%	10.1%	9.5%			9.8%	9.5%
販管費	76.7	19.3	20.3	19.9	22.5	82.1	+5.4	+7.0%	81.0	81.0
営業利益	12.6	6.2	4.4	5.9	5.1	21.5	+9.0	+71.3%	15.0	19.0
(%)	1.3%	2.2%	1.7%	2.2%	1.9%	2.0%			1.5%	1.8%
経常利益	14.7	6.3	5.1	5.2	5.2	21.9	+7.1	+48.3%	16.0	19.0
(%)	1.6%	2.3%	1.9%	1.9%	1.9%	2.0%			1.6%	1.8%
親会社株主に帰属する	10.2	4.3	3.6	2.9	2.2	13.0	+2.8	+27.7%	11.4	12.0
四半期/当期純利益 (%)	1.1%	1.6%	1.4%	1.1%	0.8%	1.2%			1.2%	1.1%

【半導体・デバイス】 テレビ向けロジック半導体の拡大が牽引

- **アナログ・パワー半導体** : アナログ半導体は商権拡大が寄与したほか、パワー半導体はインフラ分野（太陽光、電鉄など）向け拡大
- **ロジック半導体** : PC向けの一部ビジネスが期中で終息しマイナスとなるも、通年寄与したテレビ向けの大幅拡大によりカバー
- **メモリー半導体** : HDDやプリンターなどのPC周辺機器向けが減少

【品目別売上】

(単位：億円)

	アナログ・パワー半導体	ロジック半導体	メモリー半導体 ↓	高周波・光半導体	液晶	その他電子部品	
20.1期 年間	122	219	55	24	48	76	543
	+28.6%	+20.1%	-27.3%	+15.1%	-10.2%	+5.0%	
19.1期 年間	95	182	76	21	53	73	499

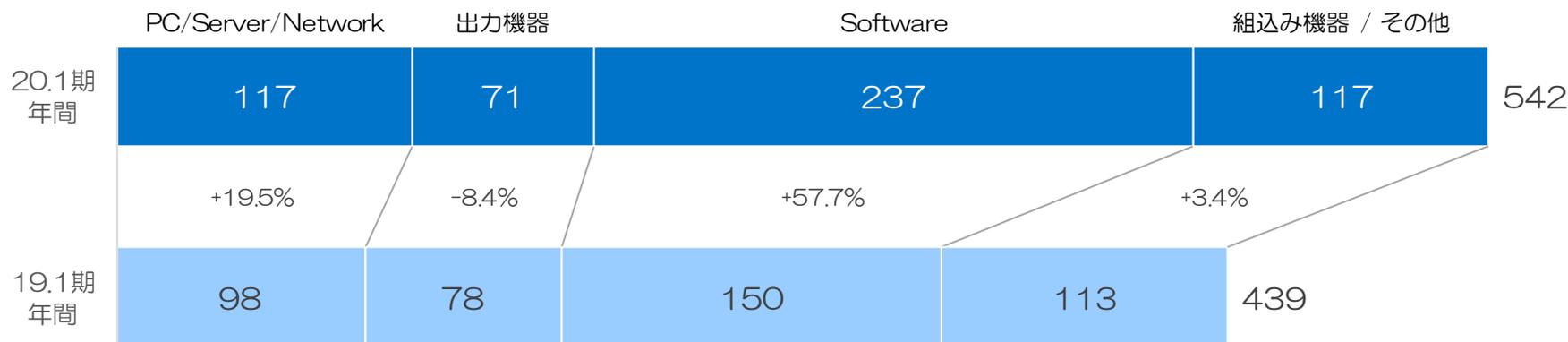
【用途別売上】

	通信	デジタル家電	車載	PC / 周辺機器	産業機器 / その他	
20.1期 年間	71	102	31	167	172	543
	+4.7%	+119.7%	+6.3%	-14.6%	+7.5%	
19.1期 年間	68	47	29	195	160	499

- PC/Server/Network : サーバー製品を中心とした大型案件が寄与
- 出力機器 : ディスプレイやプロジェクターなどの映像関連は拡大も、プリンター関連のマイナスを補いきれず
- Software : Windows7のサポート終了に伴うPCの買い替え需要が当初の想定以上に上回って推移
- 組込み機器 / その他 : AI・DeepLearning関連は、大型案件はなかったものの増収

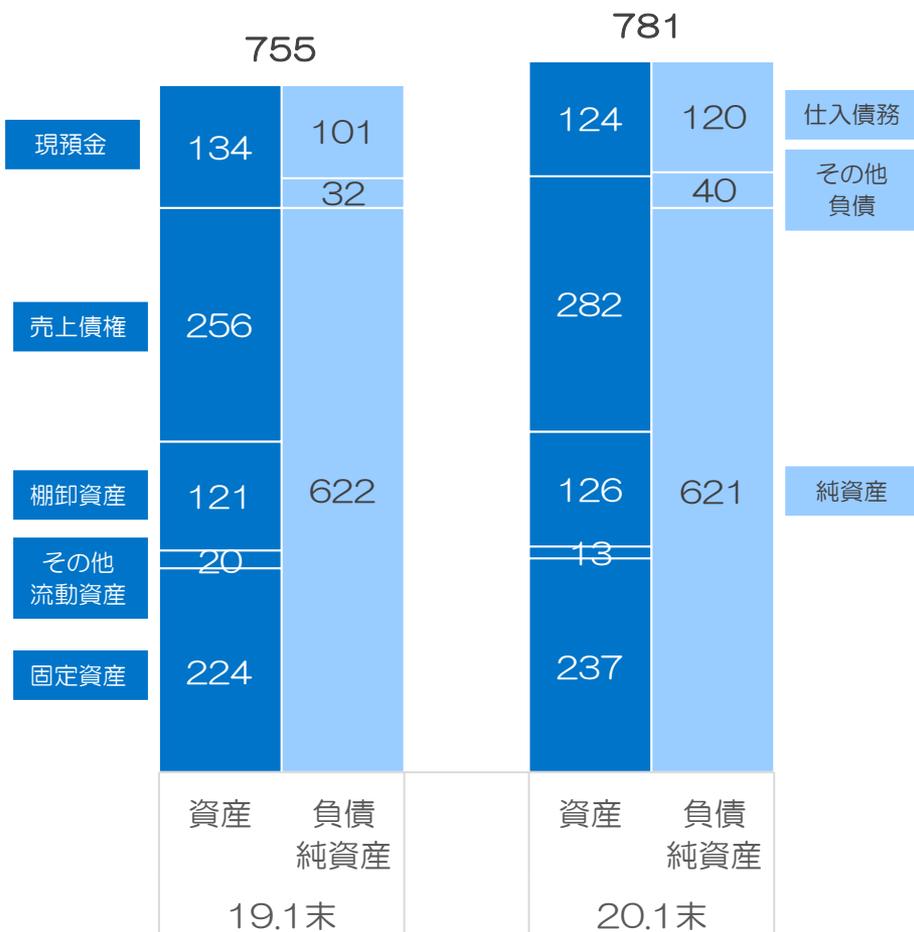
【品目別売上】

(単位：億円)



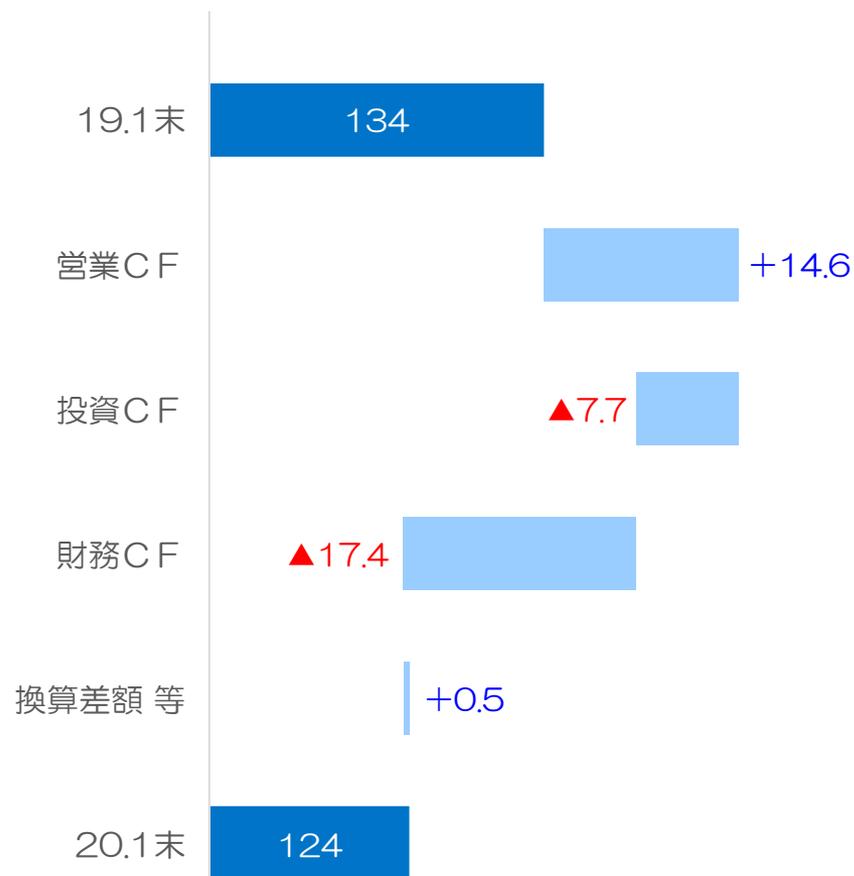
<バランスシートの状況>

単位：億円



<キャッシュフローの状況>

単位：億円



2021年1月期の計画

米中貿易摩擦問題の懸念後退、5Gの商用化といった明るい材料が出る中、
新型コロナウイルスの感染拡大による影響が今後の大きな懸念

➤ 新型コロナウイルスの感染拡大によって懸念される影響

○ 世界経済、日本経済の停滞または減速

○ サプライチェーンへの影響

<直接的影響>

中国に工場を有する部品メーカーまたはセットメーカーの稼働停止、稼働率の大幅低下による当社の部品調達、部品納入への影響

<間接的影響>

当社販売先における、当社以外のルートからの部品調達の停止により、最終製品の製造停止による当社ビジネスへの影響

- 売上高 : 前期比減収を見込むも、1,000億円超の水準はキープ
- 売上総利益 : 売上構成の変化や高付加価値Bizの拡大による採算性向上を図る
- 営業利益 : 販管費の増加を吸収して3期連続での増益を見込む

※ 業績予想の数値には新型コロナウイルスの感染拡大による影響は織り込んでおりません。
 現段階で目立ったマイナスは出ておりませんが、影響が明確になった際には必要に応じて開示いたします。

(単位：億円)	20.1期	21.1期	対前期	
	実績	計画	増減額	増減比
売上高	1,085	1,050	-35	-3.3%
半導体・デバイス	543	530	-13	-2.5%
ICT・ソリューション	542	520	-22	-4.1%
売上総利益	103.6	107.0	+3.4	+3.3%
(%)	9.5%	10.2%		
販管費	82.1	85.0	+2.9	+3.6%
営業利益	21.5	22.0	+0.5	+2.1%
(%)	2.0%	2.1%		
経常利益	21.9	22.0	+0.1	+0.6%
(%)	2.0%	2.1%		
親会社株主に帰属する当期純利益	13.0	15.3	+2.3	+17.4%
(%)	1.2%	1.5%		

【半導体・デバイス】 前期比減収を見込むも、新規商材が複数立ち上がる

- **アナログ・パワー半導体** : パワーは概ね横ばいも、アナログは商権喪失により減少
- **ロジック半導体** : テレビ向けの更なる拡大などが見込まれるものの、前期で終息（上期まで）したビジネスの影響が残る
- **高周波・光半導体** : 代理店権の獲得による新規ビジネスの立ち上がりが寄与し、高周波、光半導体ともに増加

【品目別売上】

(単位：億円)

	アナログ・パワー半導体	ロジック半導体	メモリー半導体	高周波・光半導体 ↓	液晶	その他電子部品	
21.1期 計画	109	193	58	38	46	86	530
	-10.4%	-11.9%	+5.3%	+60.5%	-3.2%	+12.5%	
20.1期 実績	122	219	55	24	48	76	543

【用途別売上】

	通信	デジタル家電	車載	PC / 周辺機器	産業機器 / その他	
21.1期 計画	70	123	27	145	165	530
	-1.4%	+20.1%	-13.3%	-13.2%	-4.0%	
20.1期 実績	71	102	31	167	172	543

- PC/Server/Network : 引き続き堅調な企業のIT関連投資の需要を取り込む
- 出力機器 : 映像系商材は引き続き拡大を見込むものの、プリンターの減少をカバーするまでには至らず
- Software : 前期の好需要の反動を見込む
- 組込み機器 / その他 : 主力のAI・DeepLearning関連ビジネスだけでなく、ソリューションBizの立ち上げも視野に更なる拡大を目指す

【品目別売上】

(単位：億円)

	PC/Server/Network	出力機器	Software	組込み機器 / その他	
21.1期 計画	121	67	208	124	520
	+3.2%	-6.0%	-12.2%	+6.3%	
20.1期 実績	117	71	237	117	542

3ヶ年ビジネスプランについて

2019年2月 ~ 2022年1月

年 度

18.1期

19.1期

20.1期

21.1期

22.1期

23.1期

準備期

改革第1フェーズ

改革第2フェーズ

経営改革
プロジェクト

売上高：1,000億円 回帰
営業利益率：2%超

自立的成長ができる企業へ

改革
フェーズ

<全 社>
根本課題抽出

<各本部>
根本課題抽出

3ヶ年ビジネスプラン

- 現実直視
- 分析と仮説
- 商売サイクル
早回し

- 経営体制変更
- 組織改革
(BU制導入)
- 風土改革

- 2事業本部制へ
- 人事改革制度
- 生産性向上
プロジェクト
- 初の特許取得
- ガバナンス
体制強化

次期3ヶ年ビジネスプランへ

単純な規模追求ではなく、顧客・マーケットの課題を解決する
ソリューションビジネス（エッジ～クラウド）を拡大するための体制と機能を強化



半導体・デバイス事業

デバイスを始点とした
ソリューションビジネスにシフトし、
最終顧客のニーズを意識した当社独自の価値を提供

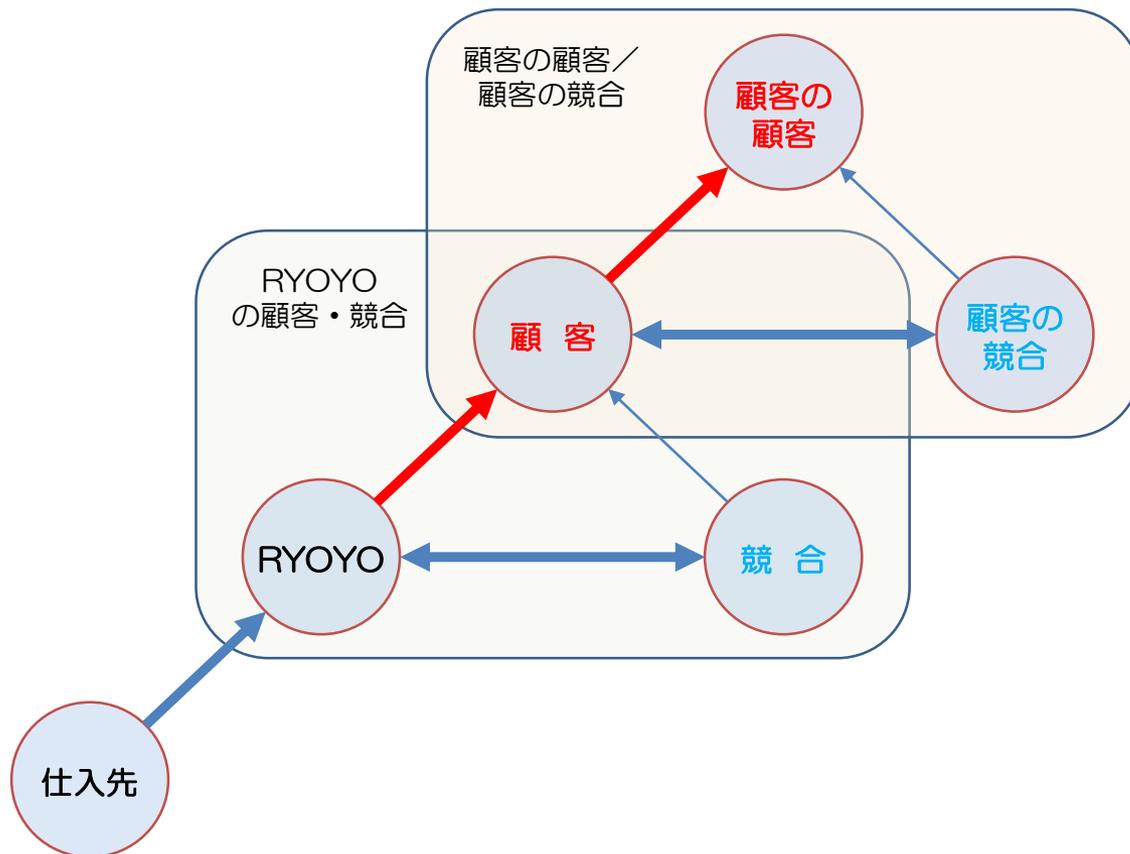
ソリューション事業

ICTシステム、クラウドを始点とした
ソリューションビジネスに経営資源を投入し、
顧客に感動を与える価値を提供

技術と情報でつなぐ
[技術戦略本部・営業戦略本部]

「ビジョン」「志」「価値観」を共有したアライアンスの検討
(クラウド系ソフト開発、R&D・製造機能 など)

「当社の付加価値」： “顧客の顧客 = エンドユーザー” までを見据えた徹底的な課題解決の提供



最終顧客を意識した提案

- 最終顧客を意識した提案
- 顧客の競合を意識した提案

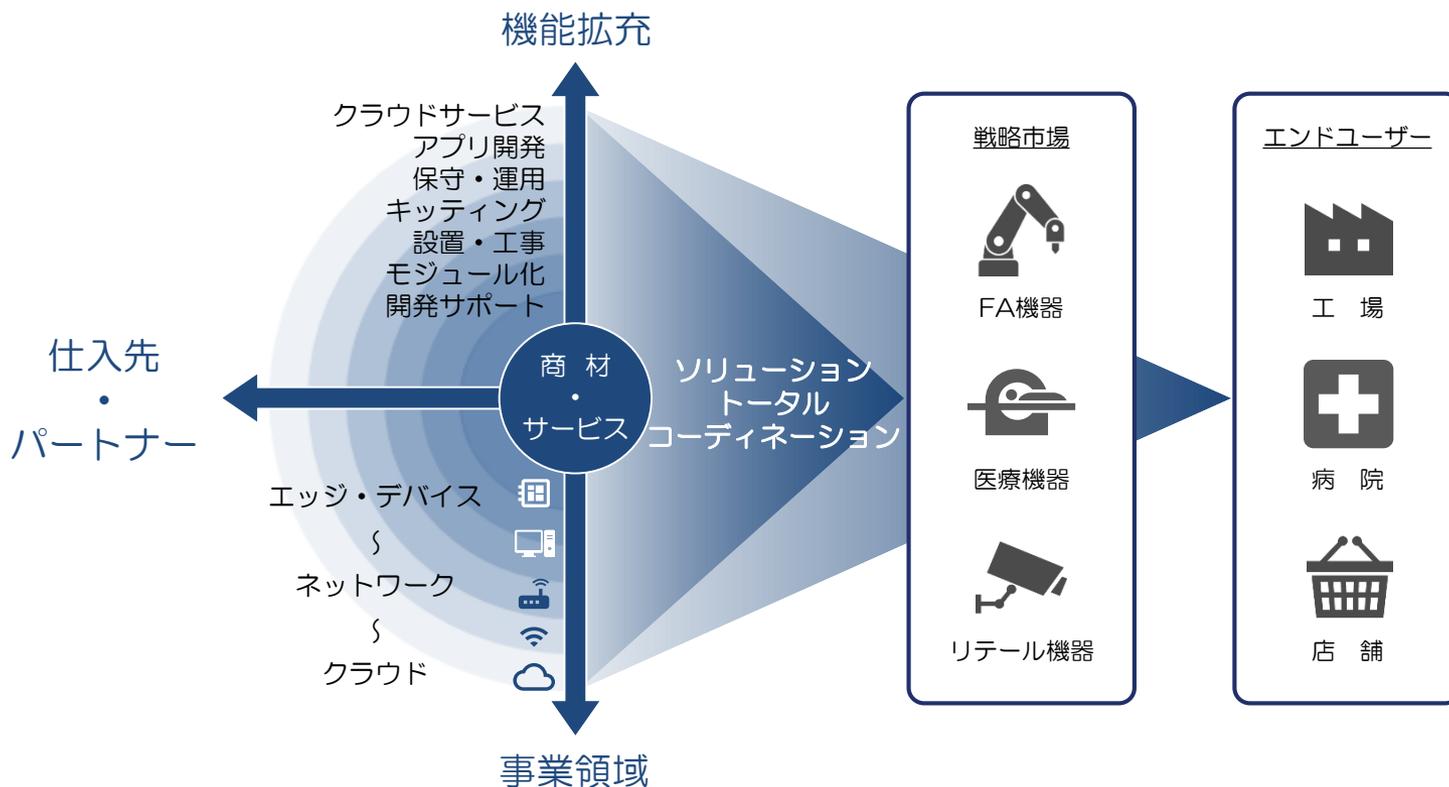


「FA」「医療」「小売市場」を戦略市場とし、お客様の“ものづくり・ことづくり”を支援

エッジからクラウドまで
多様な商材でバリューを提供

FA・医療・リテール市場に
強みを発揮できる商社となる

高品質で新しい
現場コミュニケーション・
ソリューションの開発と提供



“お客様の感動の実現によって競争に打ち勝つ”

<< ビジネスプランにおける3つの戦略骨子 >>

商社本業の再構築

Only RYOYO
への挑戦

経営インフラの
充 実

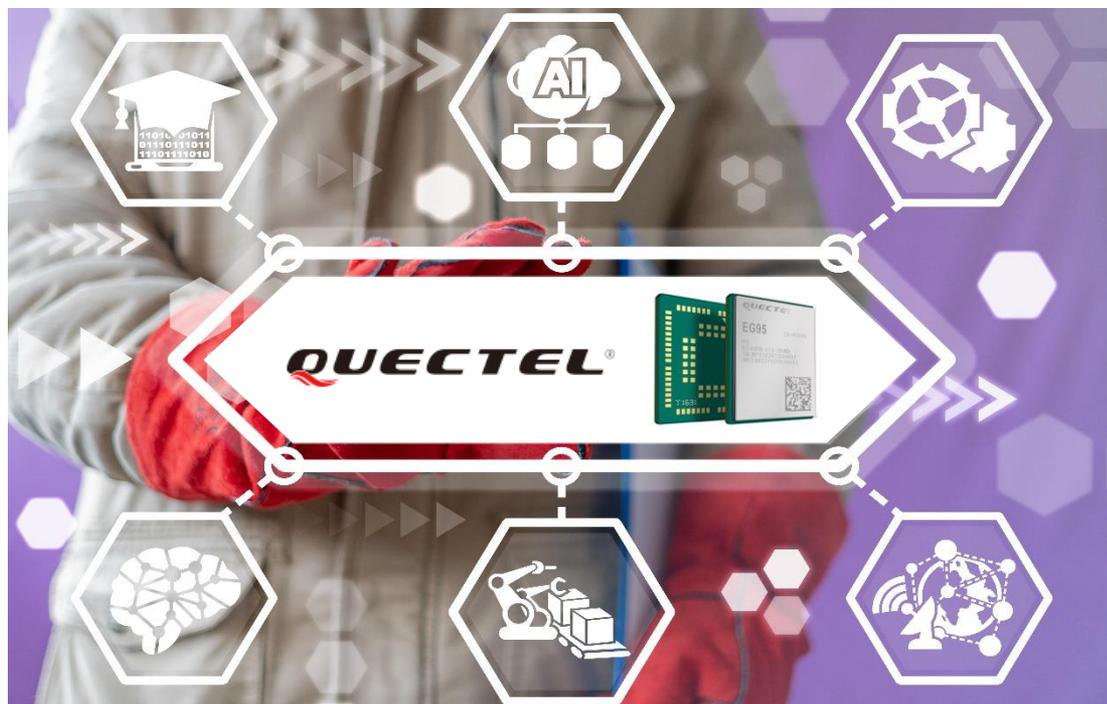
エレクトロニクス商社本来の本質的な役割について再構築を図りつつ、
世の中の変化に合わせた新しい取り組みを推進

- **Quectel社**（19年8月に代理店契約締結）～ ローカル5Gに向けた市場ニーズを開拓～
Quectel社は、当社とともに日本市場に向けいち早く製品リリースを行う事で顧客のニーズに対応

主な引き合いの事例

- TCU
(テレマティクス制御ユニット)
- PLC
(プログラマブルロジックコントローラ)
- スマートメーター
- VPNルーター

など



■ KiWi社製品にてHACCP(※)に対応 ～ 食品温度管理のIoT化を実現 ～

※ HACCP (Hazard Analysis and Critical Control Point) とは：

食品衛生法改正により、食品を扱う事業者は原則2020年6月までに冷蔵冷凍庫の温度-時間管理、記録と保存方法の設定が必須となり、全店舗の冷蔵冷凍庫のIoT化が急務になっています。

スーパーマーケットの冷蔵庫の温度管理



調理場の各温度管理

可視化・記録化



インターネット

センサー付きLPWA製品とGWの
提供により現場課題を解決

センサー付きLPWA製品



ゲートウェイ (GW)

管理記録するための現場課題

- ✓ 人件費の高騰
- ✓ 人手不足

対策

- AIメディカルサービス (AIMS) 社と提携 (19年9月)
～ 当社グループの医療分野へ向けた取り組みを一層強化 ～

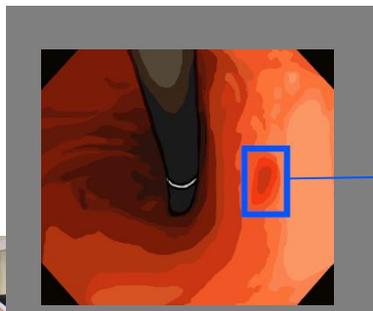
AIの開発に使用される商材の提供を中心に協業を加速



AIMS社が企業理念として掲げる
「世界の患者を救う 内視鏡AIでがん見逃しゼロへ」の実現を支援

胃がんリアルタイム検出診断支援システム：利用イメージ

※医薬品医療機器等法未承認の技術・システムです



AIの画像認識により、以下を行う

- ◆ 病変の拾上 (ディテクション)
- ◆ ピクセル単位での病変の特定 (セグメンテーション)
- ◆ 詳細な状態の判別 (クラシフィケーション)

※株式会社AIメディカルサービス (2017年設立)
がん発見を支援する内視鏡AIを開発し、医師による診断を支援するシステムとして実用化 (薬事承認) を目指しています。

1年間の活動で以下4件の特許を取得

【特許第1号】

音声認識システム、及び音声認識装置

【特許第2号】

情報共有のためのシステム、ボット、及び方法

【特許第3号】（運輸業界）

【特許第4号】（業界を問わず現業（現場）職）※第3号の利用業界拡大版

グループチャットシステムにおけるグループ自動編成のための方法、装置、システム、およびコンピュータプログラムを格納する媒体

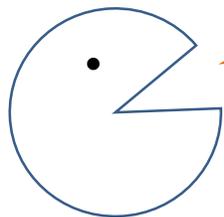


事例紹介

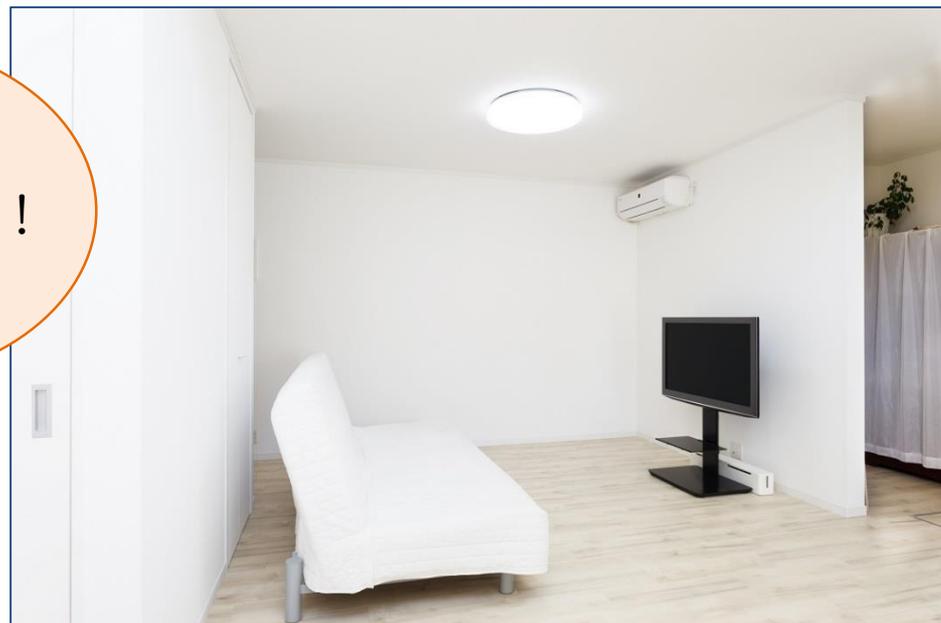
この取組みの中で培われた技術が
国内メーカーの家電製品（LED照明）に採用



他の電化製品にも順次展開へ



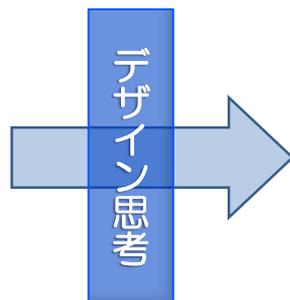
明かりをつけて！



※インターネット環境やスマートスピーカー、
専用アプリが必要ありません

<現場（空港）での課題抽出>

- * 情報共有がトランシーバー
- * トランシーバーの為履歴が残らない
- * コミュニケーションに時間がかかりすぎる
- * 利用者：飛行機を飛ばす現場スタッフ



<課題の共感と改善>

- * 聞き直しの防止、作業の中断の軽減
- * 情報伝達の確実性の維持



*** 現場で利用できるように当社でオリジナルチャットボットを開発**

事業領域



制度・ITインフラ の整備

- 人事評価制度の刷新、社員待遇の拡充
- 人材育成プログラムの本格導入
- 社内システムの導入・刷新
 - ・勤怠管理システム
 - ・社内コミュニケーションツール
 - ・顧客情報管理ツール など
- 生産性向上プロジェクト
 - ・営業の標準化
 - ・オペレーション改革
 - ・ITツールの充実 など

「攻めの経費」 の投入

- 技術リソースの拡大
- 研究開発投資の拡充
- 研修費（人材育成）の拡充
- 本社レイアウトの増床（職場環境の改善）
- 展示会出展の増加、展示内容の充実等

■ 経営の実効性・透明性の一層の向上を目指し、ガバナンス体制を強化

＜取締役会議長＞
社外取締役

＜社外役員比率＞
50%
(社内役員：7名 社外役員：7名)

＜女性役員＞
2名
(社外取締役・監査役 各1名)

— 現体制 —

＜取締役会：9名＞

社内取締役：7名

社外取締役：2名

＜監査役会：4名＞

常勤監査役：1名

社外監査役：3名

— 新体制 —

＜取締役会：10名＞

社内取締役：6名

社外取締役：4名

＜監査役会：4名＞

常勤監査役：1名

社外監査役：3名

※ 新体制は4/28開催の定時株主総会での選任をもって正式に決定予定

株主還元について

▶ 株主還元方針の変更について

- ◆ 22.1期におけるROE：3.5%の達成 ならびに
- ◆ 当社の認識する資本コストを上回るROE水準の達成 を目指し、
⇒ 目標とする純資産配当率を 5.0% に引き上げ

決算期	還元方針	1株配当 (年間)
～ 19.1期	⇒ 総還元性向 : 100%	⇒ 60円
20.1期	⇒ 純資産配当率 : 3.0%	⇒ 80円
21.1期～	⇒ 純資産配当率 : 5.0%	⇒ 120円 (+ 記念配当 : 60円)

※ 21.1期は普通配当増配に60周年記念配当を上乗せし、1株につき180円の配当を予定

		1株当たり配当金			配当性向	DOE
		Q2末	期 末	年 間		
21.1期	(予想)	60円	120円	180円	289.1%	7.3%
20.1期	(予想)	—	40円	80円	150.8%	3.2%
	(実績)	40円	—	—	—	—
19.1期	(実績)	30円	30円	60円	144.2%	2.3%

<2020年1月期の概況>

■ 2期連続 増収増益決算

- 売上高 : 4期ぶりに1,000億円超の水準に回復
- 営業利益 : 営業利益率2.0%の達成に関しては15期ぶり

<2021年1月期の計画>

■ 高付加価値型へのシフトを加速し、利益面は3期連続の増益へ

<3ヶ年ビジネスプランについて>

- 当社グループの経営改革は第2フェーズへ移行
- ソリューションビジネス（エッジ～クラウド）を拡充するため、
他社とのアライアンスも含めて体制と機能の強化を推進

<株主還元について>

- 20.1期 : 純資産配当率3%を目標に年間配当は80円/株
- 21.1期 : 純資産配当率の目標を5%に引き上げ
⇒ 年間配当は“普通配当120円 + 記念配当60円 = 180円/株”

新入社員のフォローアップ研修として
世界遺産「紀伊山地の霊場と参詣道」の保全活動『道普請ウォーク』に参加



一歩踏み出した社員参加型の取組みを通じて
持続可能な地域社会の実現を目指してまいります

● 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 —

菱洋エレクトロ株式会社

経営戦略室 経営企画部

TEL : 03 (3546) 5088 E-mail : irmanager@ryoyo.co.jp