

2021年1月期 決算説明会資料

2021年3月12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>

おかげさまで
リョーヨーグループは 2021年2月27日 をもちまして、
会社設立 60 周年 を迎えました。

これもひとえにお取引先様や株主様をはじめとする
ステークホルダーの方々のご支援・ご厚情の賜物と
改めて厚く御礼申し上げます。

2021年1月期の概況

- ◎ 前期終息ビジネスの影響が残るも、コロナ影響は織り込まずに期初計画を策定。
⇒ 期初時点から売上高は前期比減収計画でスタート
- ◎ 第2四半期以降、コロナ影響が半導体・デバイス分野、ICT分野の双方で鮮明化。
また、抜本的な資本政策の見直しを決定し、同施策に係る費用計上等を織り込む。
⇒ 8月末、売上高・各利益ともに下方修正
- ◎ 下期は、引き続き医療分野を中心にコロナ影響が残り、回復ペースは緩やか。
⇒ 11月末、営業利益・経常利益・当期利益を下方修正
- ◎ コロナ影響が半導体・デバイス、ICT・ソリューションの双方で生じたものの、
売上高・営業利益ともに19.1期の水準は上回って着地。

(単位：億円)	19.1期	20.1期	21.1期			
	実績	実績	期初計画	8/31修正	11/26修正	実績
売上高	938	1,085	1,050	950	950	958
半導体・デバイス	499	543	530	475	485	499
ICT・ソリューション	439	542	520	475	465	459
売上総利益	89.3	103.6	107.0	97.0	92.0	91.9
(%)	9.5%	9.5%	10.2%	10.2%	9.7%	9.6%
販管費	76.7	82.1	85.0	80.0	79.0	79.3
営業利益	12.6	21.5	22.0	17.0	13.0	12.7
(%)	1.3%	2.0%	2.1%	1.8%	1.4%	1.3%

- ◎ コロナ影響が鮮明となった第2四半期に売上高は大きく落ち込み、第3・4四半期は2四半期続けて上向くも、年間着地は期初計画から減益幅拡大。
- ◎ 年間の売上総利益率は前期から0.1ポイント上昇したものの、売上構成の変化（半導体・デバイス比率アップ）が生じた第3四半期以降はやや利益率が低下。
- ◎ 第3四半期には、自己株式の取得など資本政策の見直しに関する費用を計上。
(営業外損失：4.9億円)

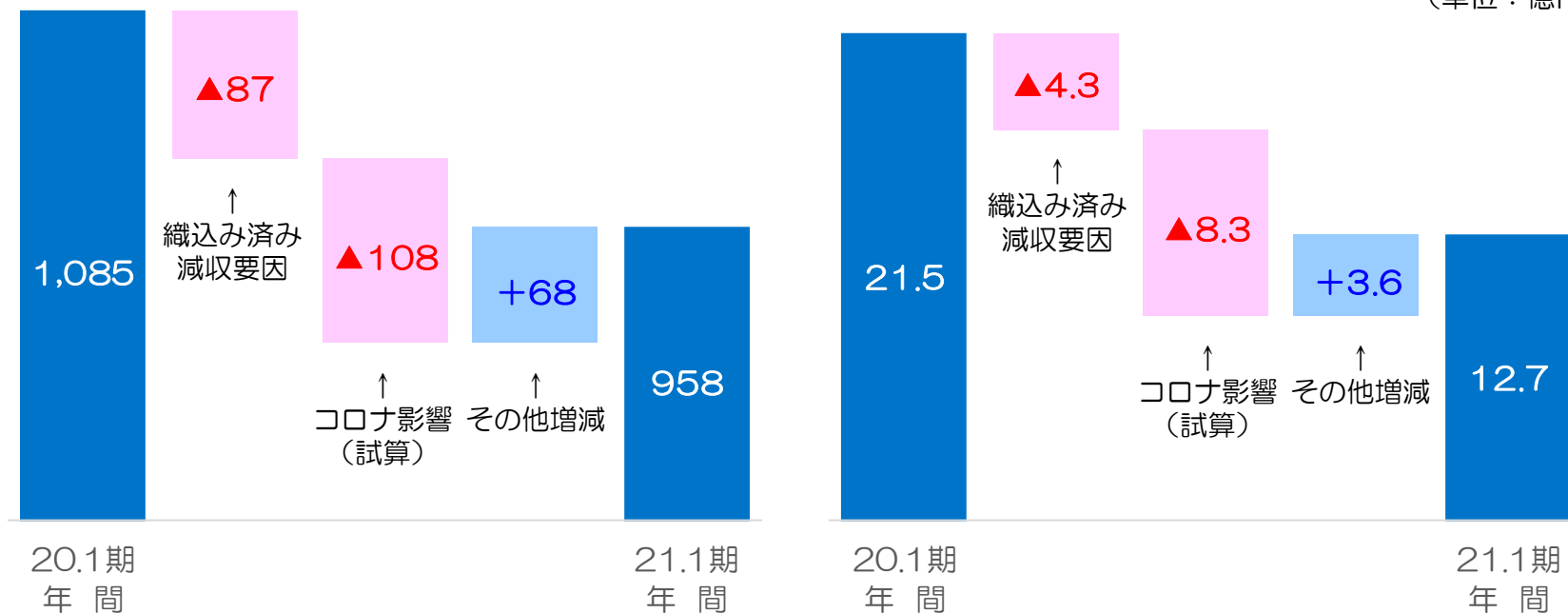
(単位：億円)	20.1期 年 間	21.1期					対前期	
		Q1	Q2	Q3	Q4	年 間	増減額	増減比
売上高	1,085	250	206	240	261	958	-127	-11.7%
半導体・デバイス	543	110	104	136	148	499	-45	-8.3%
I C T・ソリューション	542	140	102	104	113	459	-83	-15.2%
売上総利益	103.6	25.2	21.4	21.3	24.1	91.9	-11.7	-11.3%
(%)	9.5%	10.1%	10.4%	8.8%	9.2%	9.6%		
販管費	82.1	20.1	19.1	20.2	19.8	79.3	-2.8	-3.4%
営業利益	21.5	5.1	2.3	1.0	4.2	12.7	-8.9	-41.2%
(%)	2.0%	2.0%	1.1%	0.4%	1.6%	1.3%		
経常利益	21.9	5.3	3.1	▲3.6	4.2	9.1	-12.8	-58.6%
(%)	2.0%	2.1%	1.5%	—	1.6%	0.9%		
親会社株主に帰属する当期純利益	13.0	3.7	2.1	▲1.5	3.7	8.1	-5.0	-38.1%
(%)	1.2%	1.5%	1.0%	—	1.4%	0.8%		

- ◎ 低採算案件の撤退や代理店契約の解消等、期初時点から一部減収要因を織込む。
⇒ 影響額は 売上高：▲87億円 営業利益：▲4.3億円
- ◎ コロナ影響は品不足、納入先の稼働率低下に加えて、
最終需要の低迷やIT関連投資の計画見直し等により、幅広く影響が生じる。
⇒ 影響額は 売上高：▲108億円 営業利益：▲8.3億円

< 売上高 >

< 営業利益 >

(単位：億円)



- ◎ アナログ・パワー半導体はコロナ影響を大きく受けた産業機器向けが減少。
- ◎ ロジック半導体はTV向けが大幅拡大する一方、PC/周辺機器向けが減少。
- ◎ メモリー半導体はPC周辺機器向けを中心に、全般的に低調。
- ◎ 高周波・光半導体は当初の想定を下回るものの、新規商材の立ち上がりが寄与。

【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 年間	88	240	37	27	39	69	499
	-28.0%	+9.5%	-33.6%	+12.0%	-17.9%	-9.8%	
20.1期 年間	122	219	55	24	48	76	543

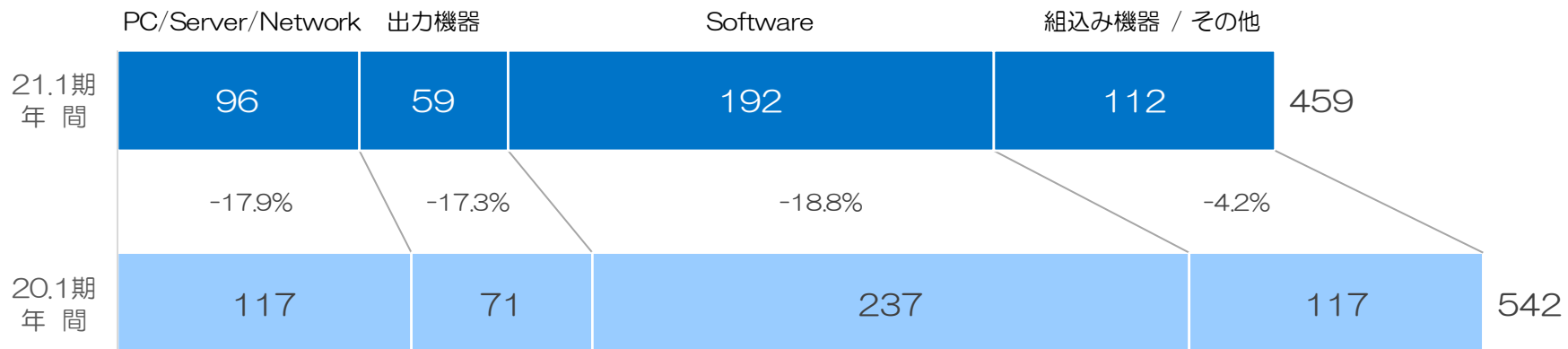
【用途別売上】

	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 年間	52	176	21	102	148	499
	-27.1%	+72.3%	-33.7%	-39.0%	-14.0%	
20.1期 年間	71	102	31	167	172	543

- ◎ PC/Server/Networkは、前期に比べて大型案件が減少したほか、医療分野向けを中心に、コロナ影響による投資抑制が継続。
- ◎ 出力機器は、モニター製品が下期以降持ち直し、ほぼ前期並みの着地となるもプリンタ関連は前期に終息したビジネスの影響が残る。
- ◎ Softwareは、上期まで前期比プラスで推移していたものの、上期後半から前期のWin7サポート終了特需の反動減が生じ、マイナスに転じる。
- ◎ 組込み他は、展示会等のイベントの中止により新規案件の開拓が低調なほか、FAや医療分野での数量減、開発案件のスリップの影響が生じる。

【品目別売上】

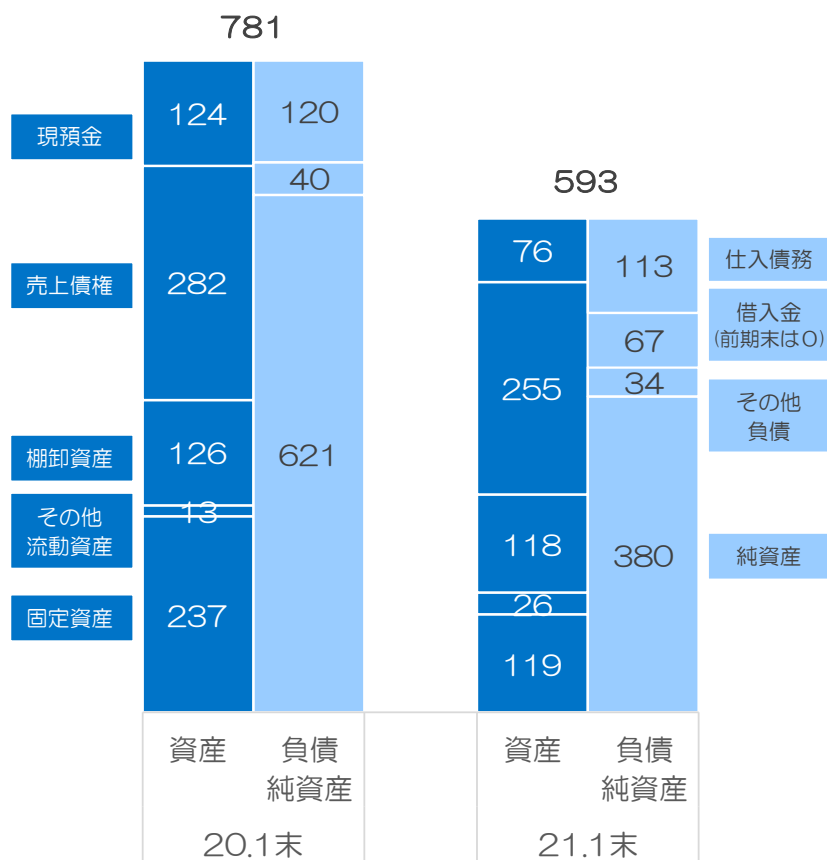
(単位：億円)



- ◎ 資本政策の一環として自己株式の公開買付け（次項参照）を実施したことに伴い、総資産および純資産が大幅に減少。

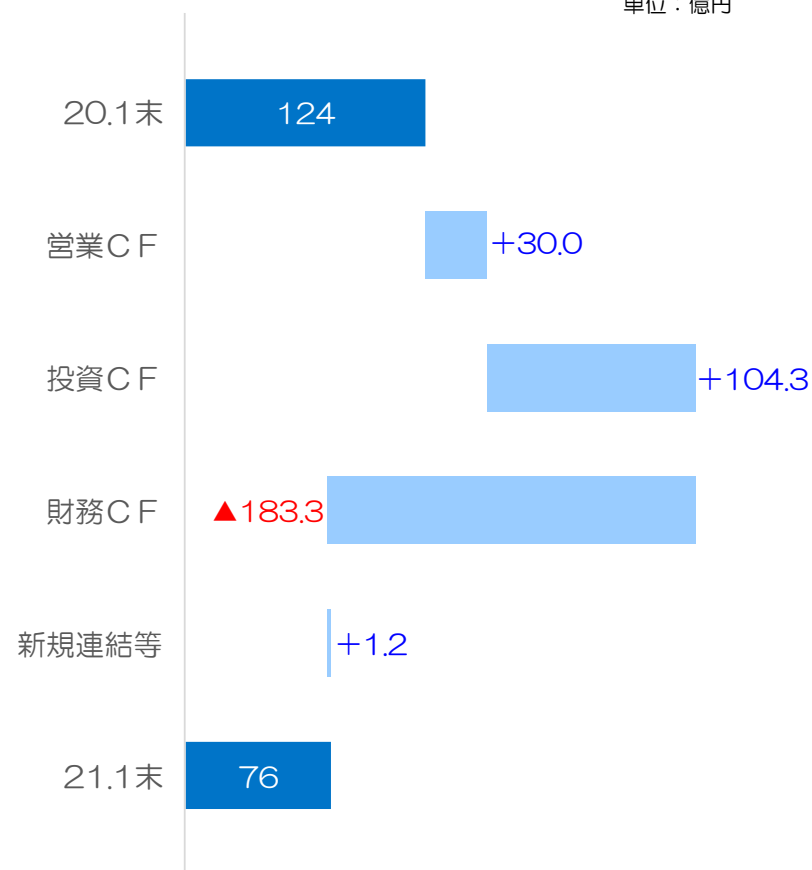
＜バランスシートの状況＞

単位：億円



＜キャッシュフローの状況＞

単位：億円



資本効率の改善に向けて資本政策を抜本的に見直し、
自己株式の公開買付けを実施

買付株式数

7,344,173株（発行済株式総数に対する割合：27.40%）

買付総額・単価

21,959,077,270円 @2,990円

買付期間

2020/9/1～2020/10/14 （決済日：2020/11/6）

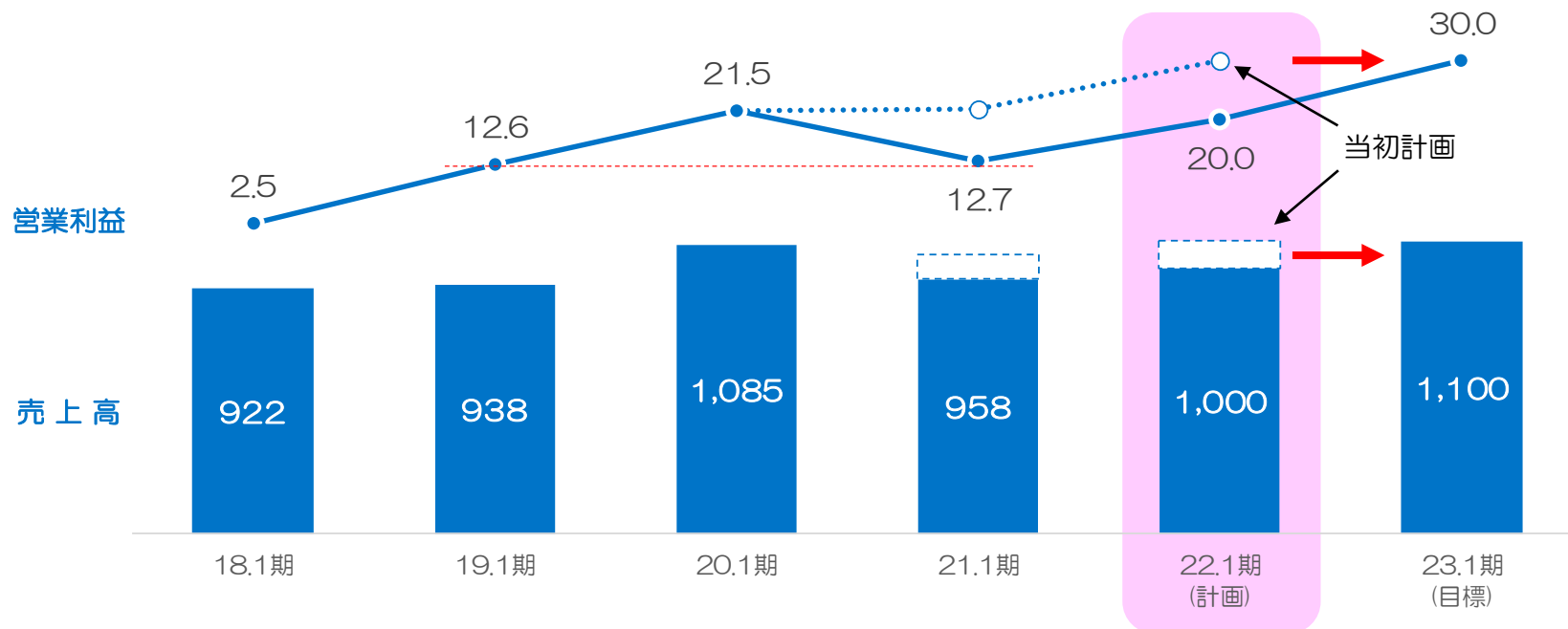
21.1末時点の自己株式数

9,463,367株（発行済株式総数に対する割合：35.31%）

2022年1月期の計画

3ヶ年計画の目標達成時期は1年先送り

- ◎ 当初公表していた3ヶ年ビジネスプランの最終年度目標である
「売上高：1,100億円」「営業利益：30億円」は達成目標時期を1年先送り
- ◎ 22.1期は「売上高：1,000億円」「営業利益率：2%」への回帰を目指し、
23.1期に「売上高：1,100億円」「営業利益：30億円」へ再チャレンジ
- ◎ 自己株式取得実施時に見込んでいた、株主資本コストを上回るROE水準の達成も
1年先送り（23.1期見込：5.7%）



- ◎ 売上高は、コロナ影響の縮小や新規商材・案件の立ち上がりなどを背景に、半導体・デバイスは前期比ほぼ横ばい、ICT・ソリューションは同増収を見込む。
- ◎ ICT・ソリューションの売上回復および採算性改善により、売上総利益率は上昇。
- ◎ 21.1期に計上した一過性の営業外費用がなくなり、経常利益は前期比増益幅が拡大。

(単位：億円)	21.1期 実績	22.1期 計画	対前期	
			増減額	増減比
売上高	958	1,000	+42	+4.4%
半導体・デバイス	499	500	+1	+0.3%
ICT・ソリューション	459	500	+41	+8.8%
売上総利益	91.9	101.0	+9.1	+9.9%
(%)	9.6%	10.1%		
販管費	79.3	81.0	+1.7	+2.2%
営業利益	12.7	20.0	+7.3	+57.9%
(%)	1.3%	2.0%		
経常利益	9.1	19.5	+10.4	+115.4%
(%)	0.9%	2.0%		
親会社株主に帰属する当期純利益	8.1	13.5	+5.4	+67.5%
(%)	0.8%	1.4%		

◎ 新規取扱商材や新規需要の取り込み等、当期から立ち上がりを見込む商材が控える



以下、主だった7つの商材で、対前期比で約30億円の売上拡大を見込む

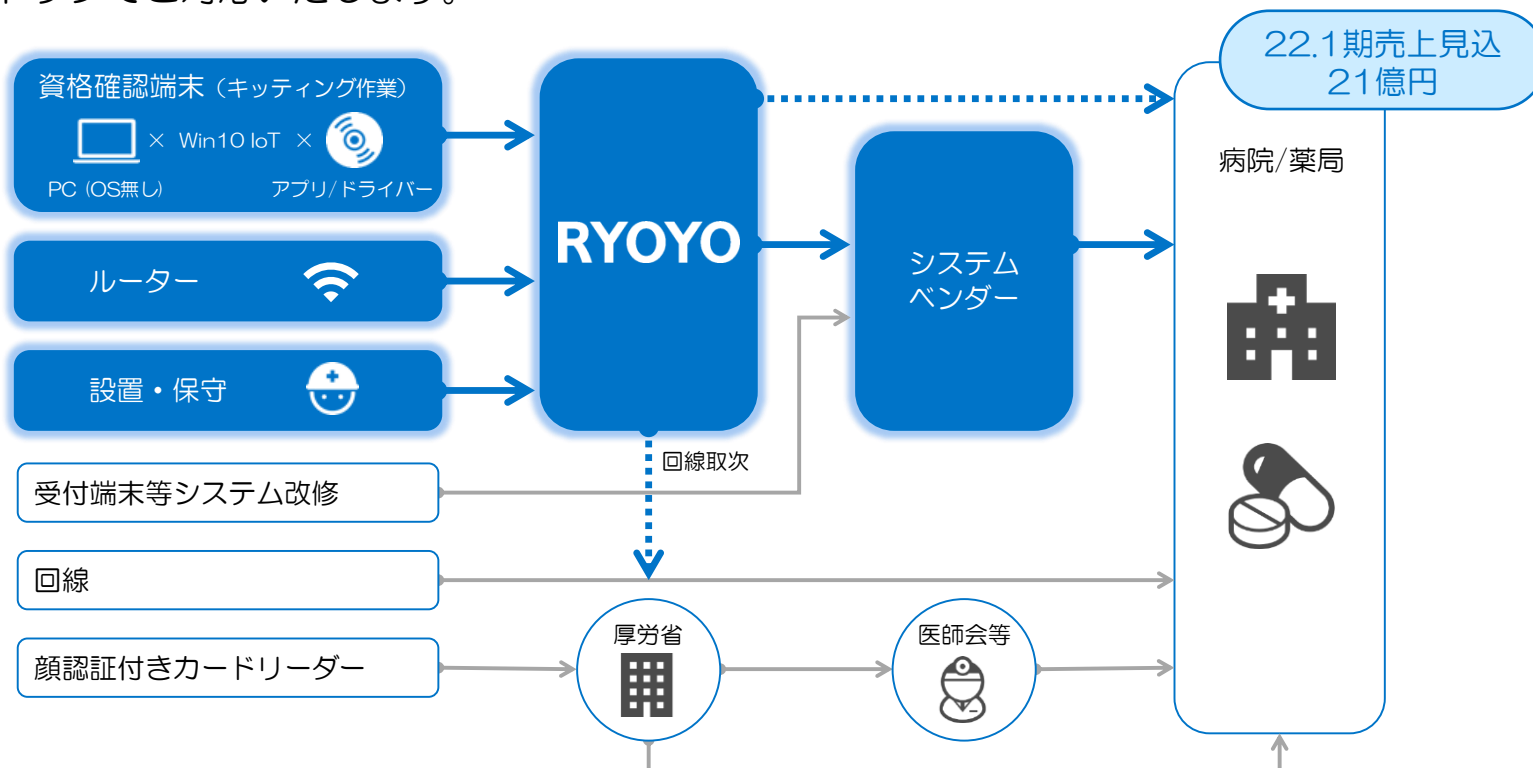
商 材	主な用途 (アプリケーション)	要 因
指紋認証モジュール	スマートフォン	新規取扱開始
光半導体	家電、自動車、産業機器	新規取扱開始
Power Delivery製品	PC、スマートフォンなどの二次電源	GIGAスクール需要の取り込み テレワークの普及
メモリー半導体	通信機器、産業機器	商権拡大
通信系半導体①	通信インフラ	新規取扱開始
通信系半導体②	プリンタ、無線モジュール、カメラ	取扱製品群拡大
液晶モジュール	POS、産業用端末	新規取扱開始

【オンライン資格確認とは】

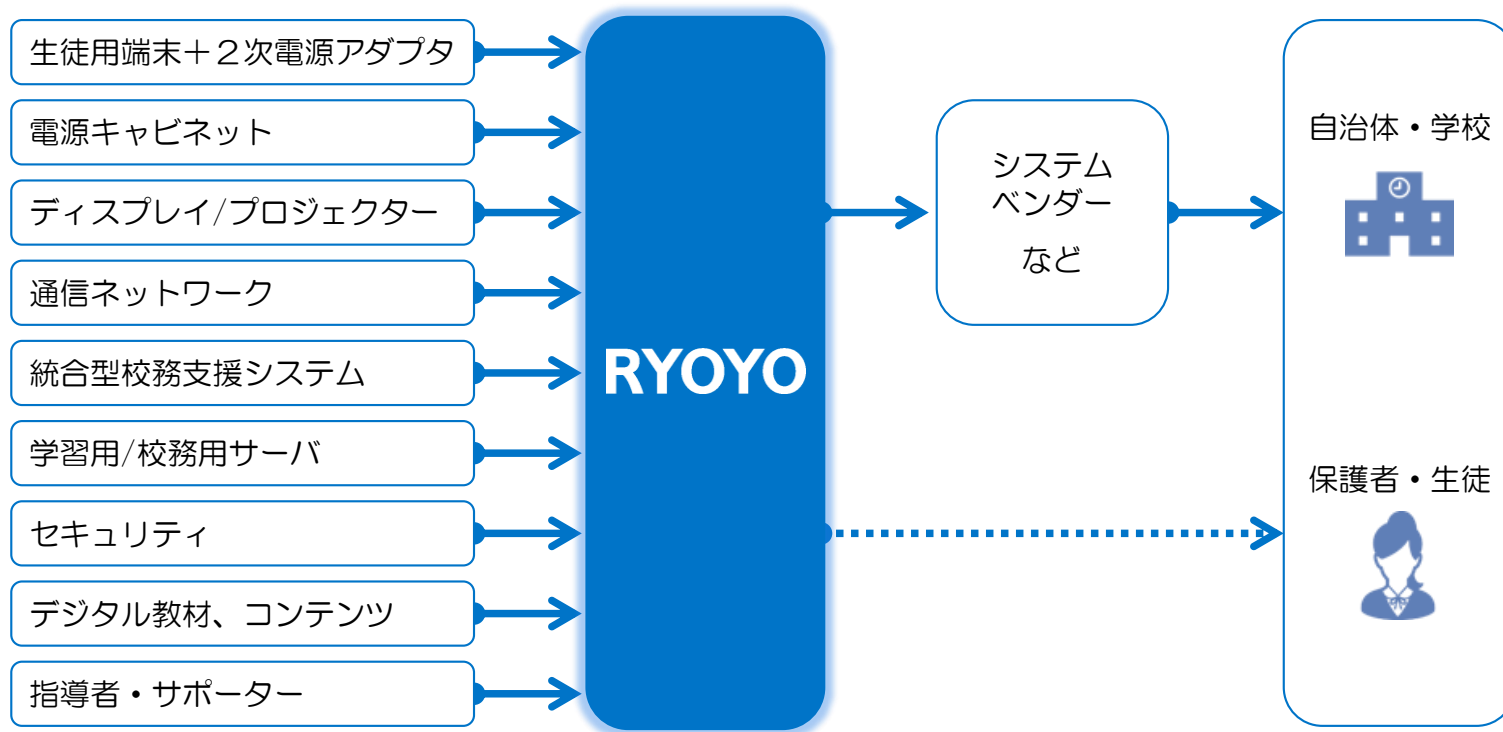
2021年3月より、病院・薬局の受付でマイナンバーカードのICチップまたは健康保険証の記号番号などによってオンラインで被保険者の資格確認ができるようになり、医療現場の窓口業務の負荷軽減などに繋がる仕組みです。

【当社の「オンライン資格確認導入支援サービス」】 ※ 下図、ブルー部分が当社サービスの提供範囲

オンライン資格確認の要件を満たした端末のご提案から、現地設置や保守といったサービスまで、ワンストップでご対応いたします。



当社グループでは「GIGAスクール構想」の実現・普及に向けて、ディスプレイやパワーデリバリー製品（2次電源アダプタ）などをはじめとするハード製品の提供だけでなく、各自治体のICT環境の整備などもサポート



- ◎ 前期に大幅に拡大したテレビ向けビジネスは、21.1期に及ばないものの、引き続き、高水準を維持する見通し。
- ◎ 半導体供給不足問題については分野や商材を問わず、全般的にタイト感が生じており、夏～秋ごろに掛けて、懸念は継続する見通し。
- ◎ 電子部品は、スマホ向けやGIGAスクール関連商材の拡大などにより大幅増加を見込む。

【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	
22.1期 計 画	62	223	43	35	47	90	500
	-29.3%	-7.0%	+17.5%	+32.1%	+20.4%	+30.6%	
21.1期 実 績	88	240	37	27	39	69	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	
22.1期 計 画	63	172	13	120	132	500
	+21.8%	-2.5%	-37.0%	+17.8%	-10.7%	
21.1期 実 績	52	176	21	102	148	499

- ◎ PC/Server/Networkは、当面コロナ影響が継続する見通しも、オンライン資格確認関連ビジネスの立ち上がりにより、PCを中心に大幅伸長を見込む。
- ◎ 企業のIT関連投資については、21.1期後半から緩やかに回復してきており、立ち上がりが遅れていた医療分野についても、ようやく上向く兆しが見え始める。
- ◎ 一方、半導体供給不足問題により、サーバーやモニターなどの一部商材において需給状態がタイトな状況が生じる。
- ◎ SoftwareはQ1までWin7特需の反動減影響が残る見通しも、Q2以降回復見込む。

【品目別売上】

(単位：億円)

	PC/Server/Network	出力機器	Software	組み込み機器 / その他	
22.1期 計 画	132	61	188	119	500
	+37.1%	+3.5%	-2.3%	+6.5%	
21.1期 実 績	96	59	192	112	459

次期3ヶ年ビジネスプランに向けて

【顧客満足度No.1の“新たな商社像”を創る】

- ◎ ICT・IoT/AIに独自の強みを持つ付加価値提供型No.1商社
- ◎ ビジョン、価値観、戦略を同じくするパートナーとの連携
- ◎ エレクトロニクス商社業界で有数の高収益体質へ

【準備期 ～ 改革第1フェーズ】

- ◎ 経営改革プロジェクト 発足
- ◎ 現実直視と根本課題の抽出
- ⇒ 組織・人事制度改革、ガバナンス体制強化
- ⇒ 売上高：1,000億円超、営業利益率：2.0%

次期3ヶ年プラン

25.1期

22.1期

20.1期

18.1期

【改革第2フェーズ】

- ◎ 自立的成長ができる企業への変革
- ◎ ソリューションBizを拡大するための体制と機能を強化
- ◎ 環境変化に強い事業基盤の形成とそれを支えるインフラ強化

半導体商社の置かれている状況

－ 市場構造 －

- ◎顧客の販売動向・仕入先の競争力に依存した売上構造
- ◎縮小する国内市場と限定的な海外展開

－ 事業構造 －

- ◎無償 / 低額での機能提供
- ◎技術リソースの強化によるコスト負担増

コロナ禍で改めて
浮き彫りになった課題

－ 環境変化に弱い事業基盤 －

- ◎既存製品・客先への依存
⇒新たなビジネスの育成の遅れ
- ◎非効率・部分最適がもたらす低い生産性

低い収益性の利益構造

－ 22.1期の重点施策 －

既存ビジネスの
推進・拡大

新たな
ビジネスモデルの実現

新たな
事業の柱の育成

事業基盤を支える
インフラの強化

環境変化に強い事業基盤の形成

既存ビジネスの推進・拡大

- 「商社本業の再構築」の基礎となる“お客様情報”の集約および共有
- エリア顧客へのサポート体制見直しにより顧客満足度向上を推進
- 海外現地顧客のさらなる拡大と、新商材ビジネスの立ち上げ

新たなビジネスモデルの実現

- “超上流”へのトライアル
⇒ お客様の課題・ニーズに対していち早く解決策を提案
- 「Only Ryoyo」の成功事例の横展開によるスケール化の加速

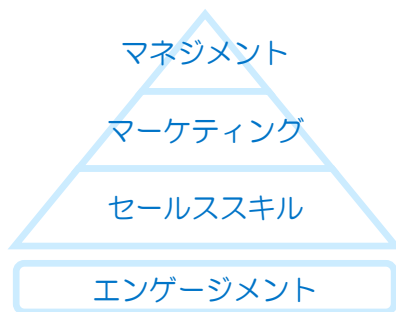
新たな事業の柱の育成

- Stylez社との製造業向けIoTプラットフォームビジネスの立ち上げ
- “サービス”にフォーカスした事業の検討
- 出資提携先との協業加速
 - ・ 5G/Wi-Fi6対応のEdge IoT製品の開発及びリリース
 - ・ 医療分野での二次読影におけるクラウドサービスの展開 など

◎ 生産性向上を目的とした社内プロジェクトを推進

成功の再現性を高めチームで競合に勝ち、
お客様に選ばれる営業組織を形成

営業の「型」づくりを行い、営業力全体を底上げ

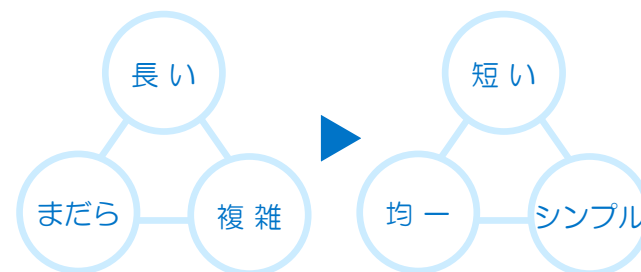


どこでも働くことができる環境を実現し、
現場最前線の生産性を向上



業務品質（正確性/スピード）を高め、
時間価値を最大化

営業/オペレーションにおける課題を解決



商売の基本サイクルの早回しを支える
全ての情報が繋がるシステム基盤を構築

- ◎ ライフイベントなどに合わせた働き方の多様性の確保
- ◎ 外部環境に即した柔軟で新しいルール整備
- ◎ セルフマネジメントの拡大による、社員の経験値・モチベーションの向上

標準化 : 全従業員への共通端末の整備



連携 : システム連携、電子化/自動化



共有/活用 : 情報の見える化、コミュニケーションの活性化

※印は4/28開催の定時株主総会での議案承認をもって正式に決定予定です

取締役会議長

社外取締役（変更なし・2019年～）

社外役員比率※

現：7/14（50.0%） ⇒ 新：7/12（53.8%）

	社内	社外		社内	社外
取締役	6名	4名	⇒	4名	4名
監査役	1名	3名		1名	3名

取締役の任期※

現：2年 ⇒ 新：1年

取締役の定員※

現：15名以内 ⇒ 新：10名以内

その他

委任型執行役員制度の導入（2/1～）

配当計画について

- ◎ 当期の配当は期初計画通り、年間：180円/株を予定（期末配当は120円予定）
- ◎ 3ヶ年計画の最終年度となる来期（22.1期）の配当計画に関しても、現状の還元方針である“DOE：5.0％”を目安とした配当を維持する予定

		1株当たり配当金			配当性向	DOE
		Q2末	期 末	年 間		
22.1期	(予想)	60円	60円	120円	154.1%	5.5%
21.1期	(予想)	—	120円 (普通配当：60円) (記念配当：60円)	180円 (普通配当：120円) (記念配当：60円)	511.5%	7.6%
	(実績)	60円 (普通配当：60円)	—	—	—	—
20.1期	(実績)	40円	40円	80円	150.8%	3.2%

- ◎ おかげさまで、リョーヨーグループは会社設立60周年を迎えました。
- ◎ 21.1期の業績は、コロナ影響もあり、期初計画未達だが、19.1期並みの営業利益水準を確保し、第3～4四半期は緩やかに回復。
- ◎ 資本政策の一環として大規模な自己株式取得を実施。
- ◎ 22.1期に関しては、当初掲げていた3ヶ年計画の目標を1年先送りし、新たな22.1期の目標については、「売上高：1,000億円」「営業利益率：2.0%」への回帰を目指す。
- ◎ 環境変化に強い事業基盤の形成を22.1期の重点施策として掲げ、23.1期からの次期3ヶ年において「顧客満足度No.1の“新たな商社像”」の実現を目指す。

～ 医療分野へ向けた当社グループの新たな貢献の形 ～
医療現場の課題解決と持続可能な社会の実現に貢献してまいります

がん研有明病院

- 最先端の医療機器を積極的に導入
- 病状に応じた個別医療を提供、身体的負担の少ない検査や治療を提案



賛同

菱洋エレクトロ

- 5百万円（AI医療センター）の寄付
- 医療従事者の皆様に寄り添ったITシステムの提供
- 医療分野に向けた取り組みを一層強化

※公益財団法人がん研究会 有明病院
日本でトップクラスの手術件数を誇る民間がん専門機関

これまでの医療分野への主な取り組み

- AIメディカルサービス社への出資
- オンライン資格確認に関連した導入支援サービスの提供
- 医療機関向けサーバー案件
- 音声認識 議事録作成システムの展開



右：がん研有明病院 副院長 兼 AI医療センター長 小口 正彦 先生
左：菱洋エレクトロ 代表取締役社長執行役員 中村 守孝

※新型コロナウイルス感染予防対策を実施した上で撮影しております

● 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

経営企画本部 広報部

TEL : 03 (3546) 6331 E-mail : irmanager@ryoyo.co.jp