

2022年1月期 第2四半期 決算説明資料

2021年8月31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>

期初時点における外部環境の見通しと年間計画の前提

- ◎ 全体の市況感については、企業のIT関連投資など一部では引き続きコロナ影響が生じる見通しも、総じてFY20と比較すると回復傾向を見込む
- ◎ 半導体・デバイス関連では、前期好調のテレビ向け案件の減少を見込むも、生産活動の正常化や新規案件の寄与等により、年間では前期比微増を計画
- ◎ 半導体供給不足問題の影響については、期初計画に影響を織り込まず
- ◎ ICT関連では、今年度から制度化されるオンライン資格確認関連の需要の取り込みに加え、期末に向けて事業環境も徐々に改善する見通し



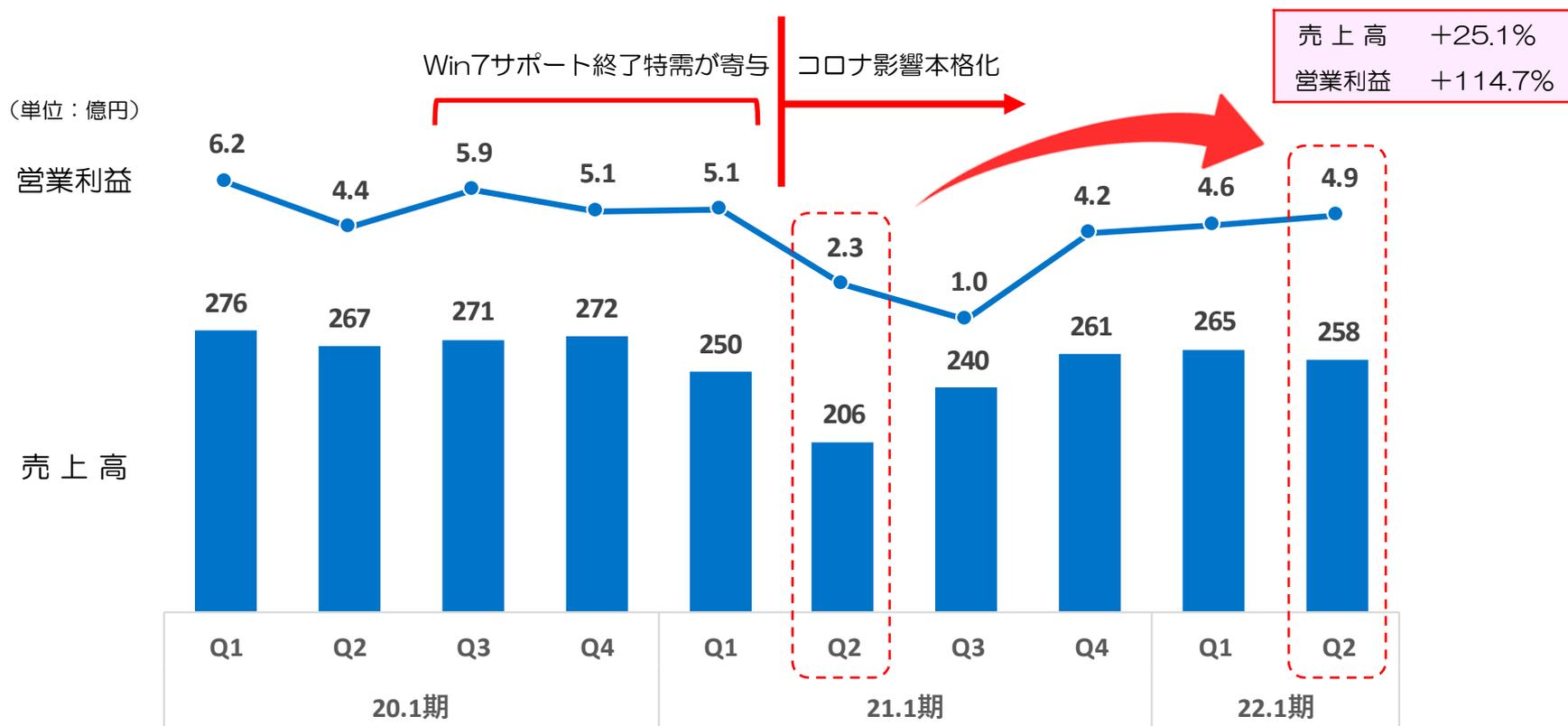
**22.1期の年間計画については、
「売上高：1,000億円」「営業利益率：2.0%」の水準への回復を目指す**

2022年1月期 上期の概況

- ◎ 前期に生じたコロナ影響からの回復もあり、売上高・各利益ともに伸長。
- ◎ 例年では、ICT関連における季節性影響により、売上・利益ともにQ1比で減少傾向となるQ2においても、当期は増益を確保。
(Q2における営業利益：4.9億円の水準はFY07以来14期ぶり)

(単位：億円)	21.1期 上期	22.1期		上期	上期：対前期	
		Q1	Q2		増減額	増減比
売上高	456	265	258	523	+66	+14.5%
半導体・デバイス	214	135	149	284	+70	+32.6%
ICT・ソリューション	242	130	109	239	▲3	▲1.4%
売上総利益	46.6	24.7	25.1	49.8	+3.2	+6.9%
(%)	10.2%	9.3%	9.7%	9.5%		
販管費	39.2	20.2	20.2	40.3	+1.1	+2.9%
営業利益	7.4	4.6	4.9	9.5	+2.1	+28.2%
(%)	1.6%	1.7%	1.9%	1.8%		
経常利益	8.4	5.4	5.9	11.3	+2.9	+34.0%
(%)	1.8%	2.0%	2.3%	2.2%		
親会社株主に帰属する四半期純利益	5.8	4.2	4.1	8.3	+2.5	+43.0%
(%)	1.3%	1.6%	1.6%	1.6%		

- ◎ 直近Q2の売上高は、対Q1比で減収となるも、前年同期からは大幅増。営業利益に関しては3四半期続けて増益。
- ◎ 特に営業利益に関しては、対前年同期では倍増以上の回復となり、Win7特需の恩恵があった20.1期Q3～翌Q1以来の5億円にも迫る水準。



- ◎ 半導体供給不足問題により、一部納入先で生産調整の動きがみられるものの、現状は堅調な需要の下支えにより、大きなマイナス影響は見られず。
- ◎ ロジック半導体は、前期Q3をピークに減少を見込んでいたテレビ向けが納入先数の増加もあり拡大、PC向けの回復も加わったことで前期比大幅増。
- ◎ アナログ・パワー半導体は、重電分野向けが需要のウラ期にあたり低調。

【品目別売上】



【用途別売上】



半導体供給不足問題が広がる中、主要半導体メーカーより認定された販売代理店及び製造メーカーとして、製造中止品・現行品の供給を行うロチェスターエレクトロニクス社の需要が拡大。



従前の“偽造チップ対策”を含めた生産中止品の供給ニーズとは別に供給難製品の新たな調達ルートとしてラインダウンの回避などにも貢献



在庫販売

- ・70社以上の半導体メーカーより認定され、製造履歴が追跡可能な150億個、20万種以上の製造中止品及び現行品を提供



再生産

- ・ウェハ在庫からの再生産
オリジナル半導体メーカーより直接移管された情報と技術を使用
- ・ウェハ製造からの再生産
オリジナル半導体メーカーのデータシートを保証し、オリジナルと同じ形状、適合性、機能で完全互換の製品を提供



製造サービス

- ・設計、ウェハ設計、組立、テスト、信頼性やIPアーカイブなど、様々な製造サービスを提供

※ 当社は、3年連続（FY18～20）でロチェスター社の最優秀パートナー賞を受賞しています

- ◎ 前期Q1にWin7特需の寄与が残っていたSoftwareは減少したものの、その他の品目に関してはいずれも前期比増収。
- ◎ しかし、半導体供給不足問題の影響は完成品であるICT機器の調達にも及び、なかでも、サーバやディスプレイなどの一部商材において需給状態がタイト。
- ◎ 出力機器では、大型案件が寄与した効果もあり、前出の影響がある中、大型ディスプレイ（パブリックディスプレイ）が拡大。
- ◎ 前期Q2よりグループINしたスタイルズ社が、当期においてはQ1から寄与。

【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 上期	50	35	86	67	239
	+2.2%	+27.9%	-21.9%	+22.2%	
21.1期 上期	49	28	111	55	242

- ◎ ディスプレイ製品の調達にも、半導体供給不足問題の影響が見られる。
- ◎ しかし、オンライン化・デジタル化の普及を背景に引き合いが旺盛。
(特に大型ディスプレイ関連)

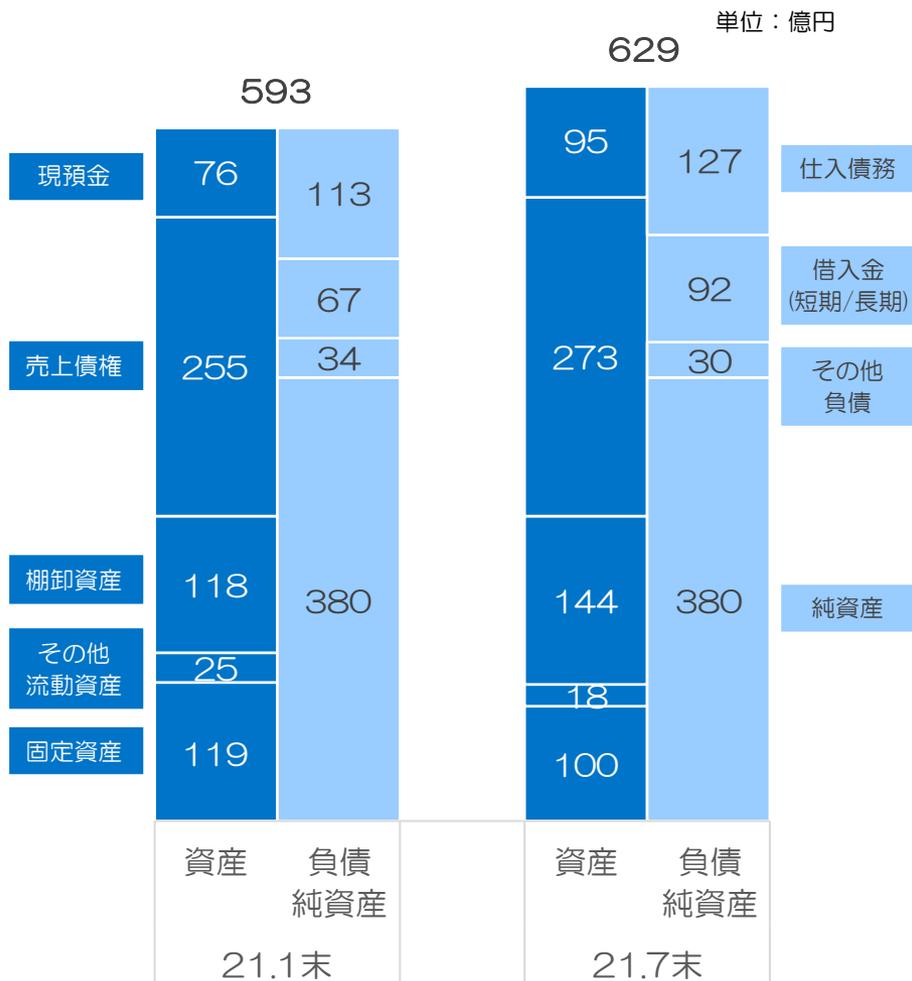


WEB会議などの用途で、大型ディスプレイの需要が拡大

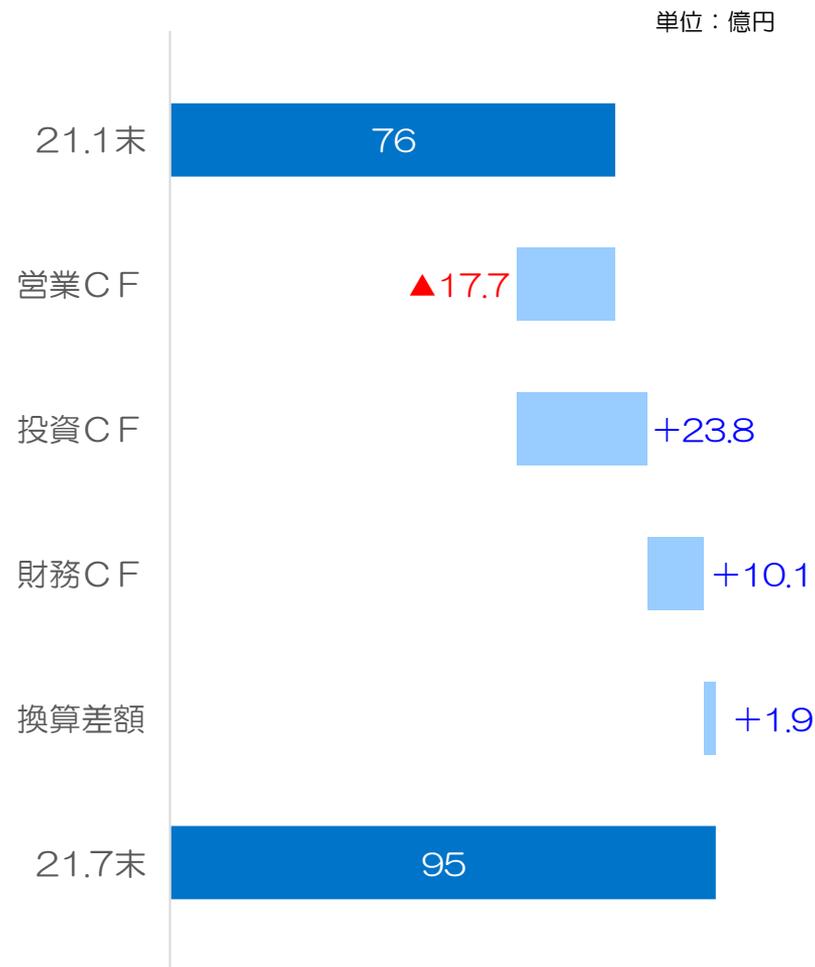
- ◎ 直近では、ディスプレイ製品の供給だけでなく、
機器手配～搬入設置までのトータル提案により、大型案件も複数受注。



<バランスシートの状況>



<キャッシュフローの状況>



2022年1月期 通期の計画

- ◎ コロナ影響や半導体供給不足問題の動向など、市場環境の先行き不透明さを勘案し、現時点では期初計画を据え置き。
 （「売上高：1,000億円」「営業利益率：2.0%」の水準への回復を目指す）
- ◎ 売上高の内訳に関しては、上期状況を踏まえて一部を見直し。

(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	525	+26	+5.3%
ICT・ソリューション	459	475	+16	+3.4%
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%		

（今後、業績予想の修正が必要であると判断した場合には、速やかにお知らせいたします）

◎ 期初時点での状況と見通し

- ・分野、製品を問わず、供給タイト感が出始めていたものの、納入先の生産活動に影響を及ぼすようなケースは生じず
- ・少なくとも、夏～秋ごろに掛けては、懸念が継続する見通し

⇒ 今後の動向、影響度が不透明であったため、期初計画には考慮せず



◎ 足元の状況と今後の見通し

- ・供給タイト感は一増しに強まり、一部納入先では生産調整などの影響が出ているところも散見される一方、足元は旺盛な需要により、半導体ビジネスを下支え
- ・当初の見通しは後ろ倒しとなり、来期以降にも影響が生じる見通し

⇒ 当面は業績安定が見込まれるものの、一部では影響の長期化に伴う実需の前倒しも生じているものと思われ、依然として、先行きに対する不透明感が残る

- ◎ 半導体供給不足によって分野や商材を問わず全般的にタイト感が生じており、懸念は当面継続する見通しも、現状では堅調な推移を見込む。
- ◎ 前期に大幅に拡大したテレビ向けビジネスは、上期に新規納入先を獲得し、引き続き、高水準を維持する見通し。
- ◎ スマートフォン向けやGIGAスクール関連商材などで、新商材の寄与を見込む。

【品目別売上】

（単位：億円）

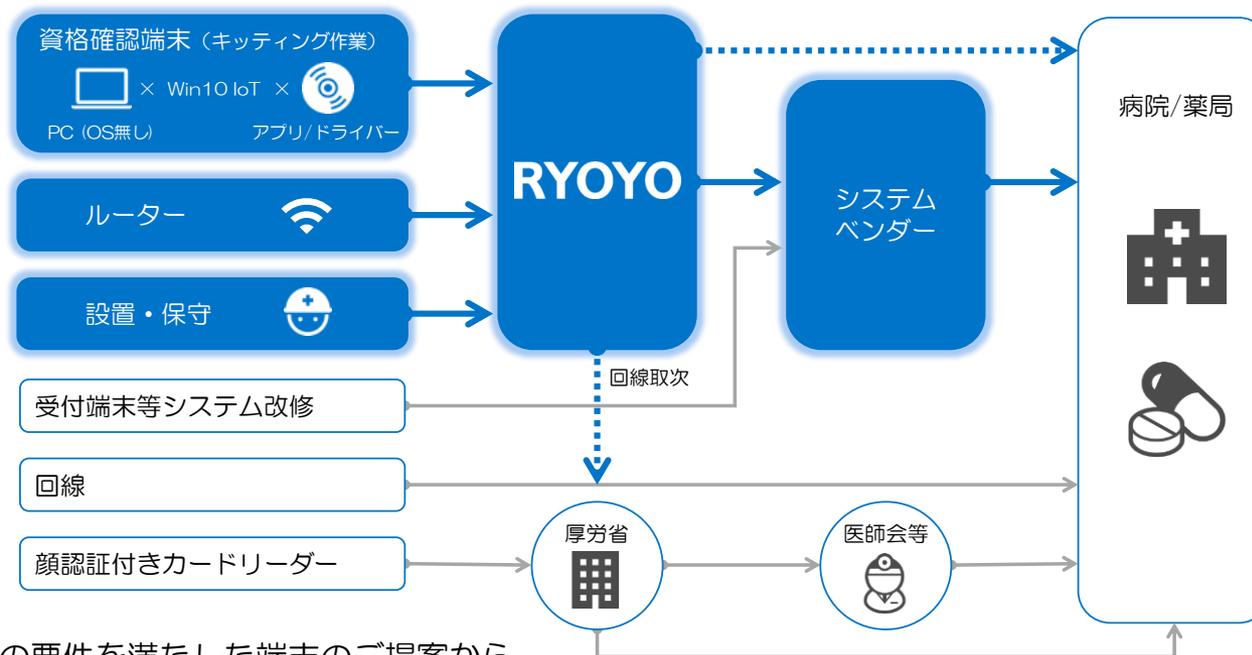
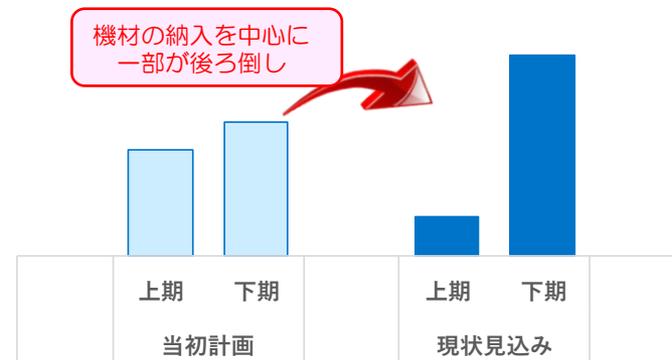
	アナログ・パワー半導体		ロジック半導体		高周波・光半導体 ↓		メモリー半導体 液晶		その他電子部品		合計
	22.1期 計画	21.1期 実績	22.1期 計画	21.1期 実績	22.1期 計画	21.1期 実績	22.1期 計画	21.1期 実績	22.1期 計画	21.1期 実績	
22.1期 計画	62		275		43	27	40		78		525
	-29.3%		+14.7%		+17.5%	+1.9%	+2.5%		+13.2%		
21.1期 実績	88		240		37	27	39		69		499

【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		合計
	22.1期 計画	22.1期 計画	21.1期 実績	22.1期 計画	21.1期 実績	22.1期 計画	21.1期 実績	
22.1期 計画	50	220	18	105	132			525
	-3.4%	+24.7%	-12.8%	+3.1%	-10.7%			
21.1期 実績	52	176	21	102	148			499

- ◎ 当初、本年3月の制度導入が予定されていたオンライン資格確認は10月の導入に延期
- ◎ 本件による当社ビジネスへの影響に関しては、上期中に現地調査は予定通り進んだものの、機材の導入は一部が下期にスライド。ただし、年間では当初の見通しから変更なし。

【オンライン資格確認関連Bizの当期計画】



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、ワンストップで対応

- ◎ 企業のIT関連投資については、前期後半から緩やかな回復が続くものの、半導体供給不足問題に伴う需給状態がタイトな状況は下期以降も継続。
- ◎ オンライン資格確認関連のビジネスに関しては、年間の見通しに変更なく、下期以降、PCを中心に拡大を見込む。
- ◎ SoftwareはWin7特需後の反動減からの立ち上がり当初想定よりも鈍く、期初の見通しから引き下げ。

【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	127	61	168	119	475
	+31.9%	+3.5%	-12.7%	+6.5%	
21.1期 実績	96	59	192	112	459

中期的な取り組みについて

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IoTプラットフォームBizの立ち上げも視野に協業加速
- “サービス”にフォーカスした事業の検討
- 出資先を含めた外部提携パートナーとの協業加速

HPCやクラウドに関するサービス・コンサルティングを行うエクストリーム-D社と提携、
HPC・スパコン分野においてワンストップショップ機能を発揮したビジネスを推進



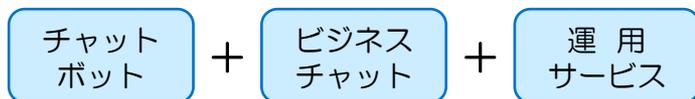
エクストリーム-D社との連携により、すでに案件を受注。進行中の案件もあり、今後の一層の拡大を図る

- ◎ 昨年5月のスタイルズ社のグループIN後、既存事業のシナジーとしてクラウド構築、保守監視運用、仮想化運用、受託開発等の案件での連携を企図
- ◎ その中の取り組みの1つとして、ANA様から「配車予定配信システム」のサービス提供を受注し、スタイルズ社と共同で開発

⇒ 従前は外部パートナーに委託していたところを、当社グループ内にて対応

ANA様向け案件について

- 19年に、ANA様向けに空港スタッフ間のコミュニケーションツールを納入



- このたび、当社サービスを活用して、空港スタッフの出退勤効率向上に向けた配車予定配信システムを開発



空港スタッフの早朝夜間出退勤に関する主要な課題を解決

利用者の
時間通りの移動

利用者の
相乗り率の向上

利用者の
待ち時間の削減

配車調整部署の
負荷軽減

空港スタッフの満足度向上と、
空港運営コストの削減に貢献

当社の注力ビジネスの1つである、5G・LPWAなどのワイヤレス通信関連の取り組みから
福島県塙町に対し、コロナワクチンの冷蔵庫保管に関する遠隔管理システムを提供

冷蔵庫を開閉することなく、
庫内の温度をスマホやタブレットなどで
確認することが可能

可視化・記録化



インターネット



クラウド



インターネット



(写真提供)
福島県塙町



温度センサー



ゲートウェイ

輸送や保管時の温度管理ミスによるワクチン廃棄を防ぎ
自治体や医療機関など接種の現場を支援しております

※ 本件については、2021年6月4日付 日本経済新聞朝刊に関連記事が掲載されました

◎ 新株予約権の発行の概要について

		第4回新株予約権
発行方法		大和証券株式会社に対する第三者割当
発行概要	行使可能期間	2021年6月29日～2023年6月29日
	想定調達額	6,730百万円(差引手取概算額)
	新株予約権個数	28,000個
	目的株式数	2,800,000株(対発行済株式数10.4%※)

※ 対発行済株式数は2021年1月31日時点の発行済株式総数26,800,000を基準に算出。

◎ 調達資金の使途

①M&A・資本業務提携の実施

⇒ お客様の課題、お困りごとの解決につながる
ソリューションビジネス拡大のための体制と機能の強化

②借入金の一部返済

⇒ 今後の事業拡大に向けた成長投資余力を創出するための
財務基盤の強化

ビジネス間シナジーの最大化

既存ビジネスの
推進・拡大

既存ビジネスの
推進・拡大

半導体
デバイス

ICT
ソリューション

新たな
事業の柱

既存ビジネスへの波及

既存ビジネスへの波及

フォーカスする主な分野

FA × 5G
医療 × AI
製造業 × HPC
IoT × セキュリティ
など

強化を図る主な機能

設計・開発
SI・NI
コンサルティング
マーケティング
ワンストップサービス

お客様の課題、お困りごとを
他社よりも早く、優れたやり方で解決

M&Aや資本業務提携も視野に、体制・機能を強化

【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

次期3ヶ年計画

22.1期

25.1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

配当および東証市場再編について

◎ 22.1期の配当計画について（期初計画から変更なし）

当社の還元方針である“DOE：5.0%”を目安とした配当の実施に基づき、年間：120円/株（Q2末、期末配当ともに60円）を予定。

		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	120円	157.4%	5.5%
	(実績)	60円	—	—	—	—
21.1期	(実績)	60円 (普通配当：60円)	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%

◎ 東証の市場区分の見直しに関する対応について

7/9付の東証からの受領書面により、プライム市場への上場維持基準適合を確認し、7/27に開催の取締役会において、「プライム市場」を選択することを決議。

<上期の概況>

- ◎ コロナ影響からの回復もあり、売上高・各利益ともに伸長。
- ◎ 営業利益に関しては、直近三四半期連続で増益、対前年同期では倍増以上

<通期の見通し>

- ◎ 市場環境の先行き不透明さを勘案し、現時点では期初計画を据え置き
- ◎ 「売上高：1,000億円」「営業利益率：2.0%」の水準への回復を目指す

<中期的な取り組み>

- ◎ お客様の課題、お困りごとの解決につながるビジネスを推進
- ◎ 次期3ヶ年計画においては、顧客満足度No.1の“新たな商社像”へ

<配当計画>

- ◎ 当期の配当計画は期初から変更なく、年間120円/株を予定

● 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

RYOYO

すべてを、つなげよう。技術で、発想で。