

2022年1月期 決算説明会資料

2022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>

2022年1月期の概況

2023年1月期の計画

新・3ヶ年計画(22/2~25/1)について

株主還元について

ガバナンスについて

2022年1月期の概況

＜期初時点の前提＞

＜実際の推移＞

全体の市況感

企業のＩＴ関連投資など一部では引き続き
コロナ影響が残る見通しも、
総じてFY20と比較すると回復傾向を見込む。



当初の想定通り、
幅広い分野で前期からの回復基調は強まる。

半導体供給不足問題

期初時点では目立った影響は生じておらず、
先行きに不透明感もあり、計画に影響を織り込まず。



半導体・デバイスでは旺盛な需要が下支え、
ＩＣＴ・ソリューションでは一部製品の調達に影響。

半導体・デバイス

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。



テレビ向け案件は新規納入先の開拓もあり一転増加、
前出、供給不足問題下における好需要も寄与。

ＩＣＴ・ソリューション

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。

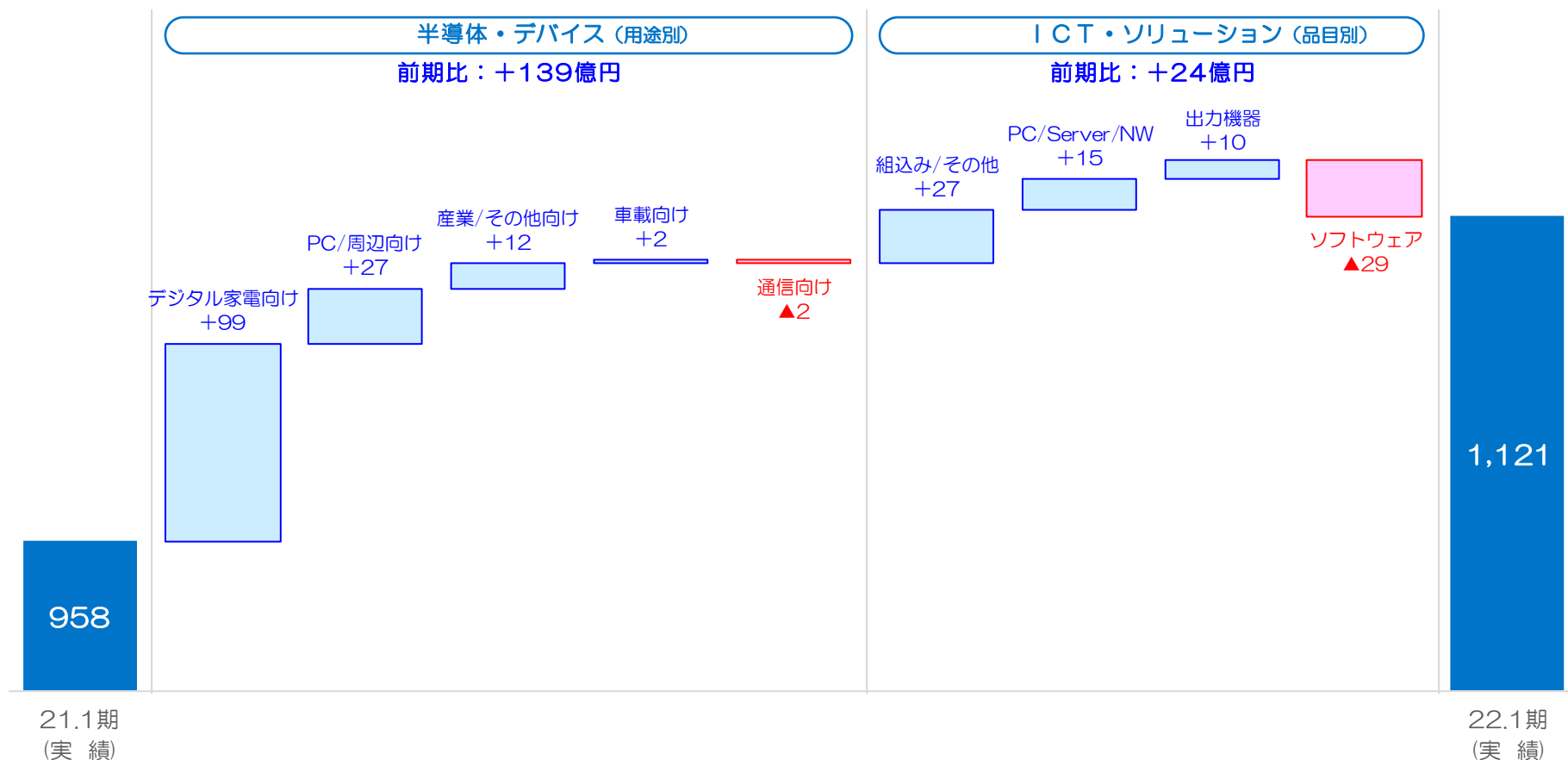


オンライン資格確認の制度導入が延期となり、
全体的に案件が後ろ倒し（一部は来期ヘスリップ）、
その他はソフトウェア関連を除き、比較的堅調。

- ◎ 売上高、利益面ともに前期実績だけでなく、期初計画に対しても上振れて着地。
- ◎ 前期計上の営業外費用（自己株式取得費用：4.9億円）がなくなったことを主要因に、経常利益および親会社株主に帰属する当期純利益は、前期からの増益幅が拡大。
- ◎ ROEは利益面の伸長に加え、資本構成の適正化が進み、大幅に改善。
(⇒ 20年振りの高水準)

(単位：億円)	21.1期 年 間 (実 績)	22.1期		対 前年同期		対 期初計画	
		年 間 (期初計画)	年 間 (実 績)	増減額	増減率	増減額	増減率
売上高	958	1,000	1,121	+163	+17.0%	+121	+12.1%
売上総利益 (率)	91.9 9.6%	101.0 10.1%	107.3 9.6%	+15.4	+16.7%	+6.3	+6.3%
販管費	79.3	81.0	84.7	+5.5	+6.9%	+3.7	+4.6%
営業利益 (率)	12.7 1.3%	20.0 2.0%	22.6 2.0%	+9.9	+78.2%	+2.6	+12.9%
経常利益	9.1	19.5	24.0	+15.0	+165.2%	+4.5	+23.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	8.1	13.5	18.7	+10.7	+132.4%	+5.2	+38.8%
ROE	1.6%		4.7%				

- ◎ 半導体・デバイスは、テレビを中心にデジタル家電向けが大幅拡大したことに加え、全般的にも半導体供給不足問題下における好需要が下支え。
- ◎ ICT・ソリューションは、PC向けソフトウェアが減少（前期前半までの特需の反動）も、その他の品目に関しては総じて堅調。



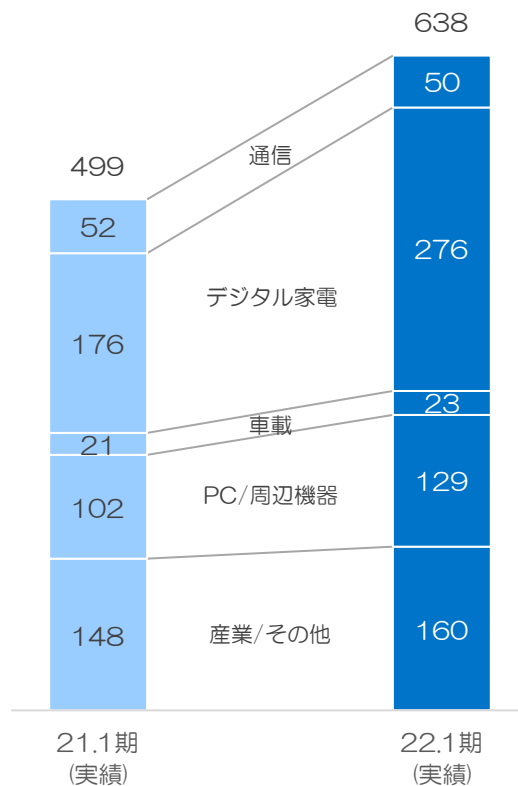
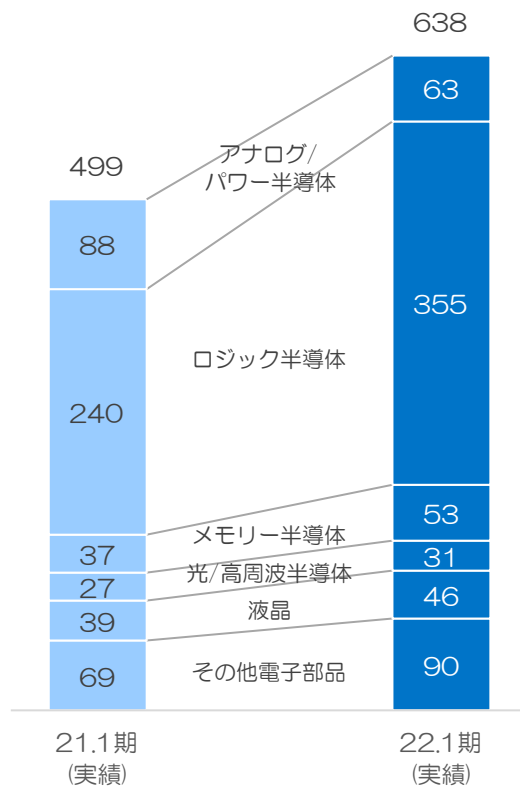
<補 足> 品目別の状況



半導体・デバイス

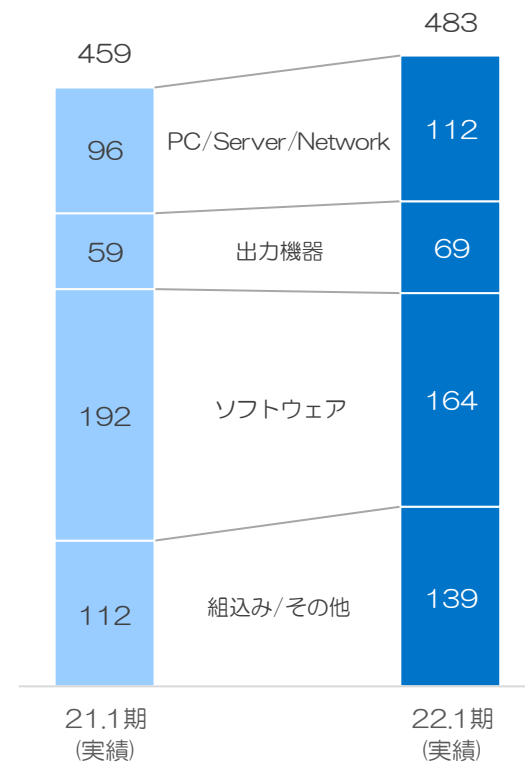
<品目別>

<用途別>

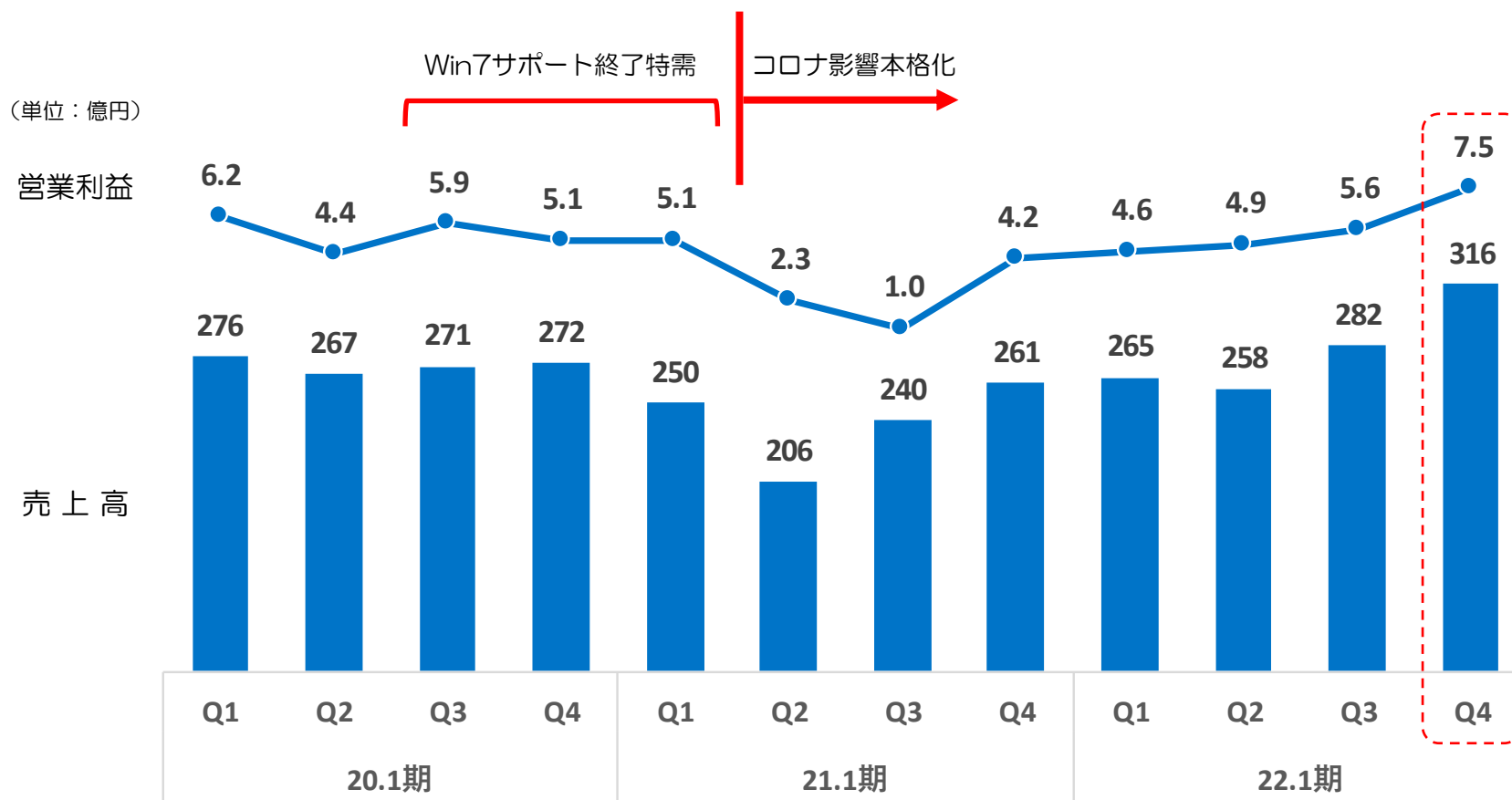


ICT・ソリューション

<品目別>



- ◎ 直近Q4は「半導体・デバイス」「ICT・ソリューション」とともに伸長し、四半期売上高は300億円を超える。
- ◎ 営業利益に関しては、21.1期Q4以降、前四半期比増益が継続しており、Q4は売上拡大の一方で売上総利益も改善し、営業利益率は2.4%まで上昇。



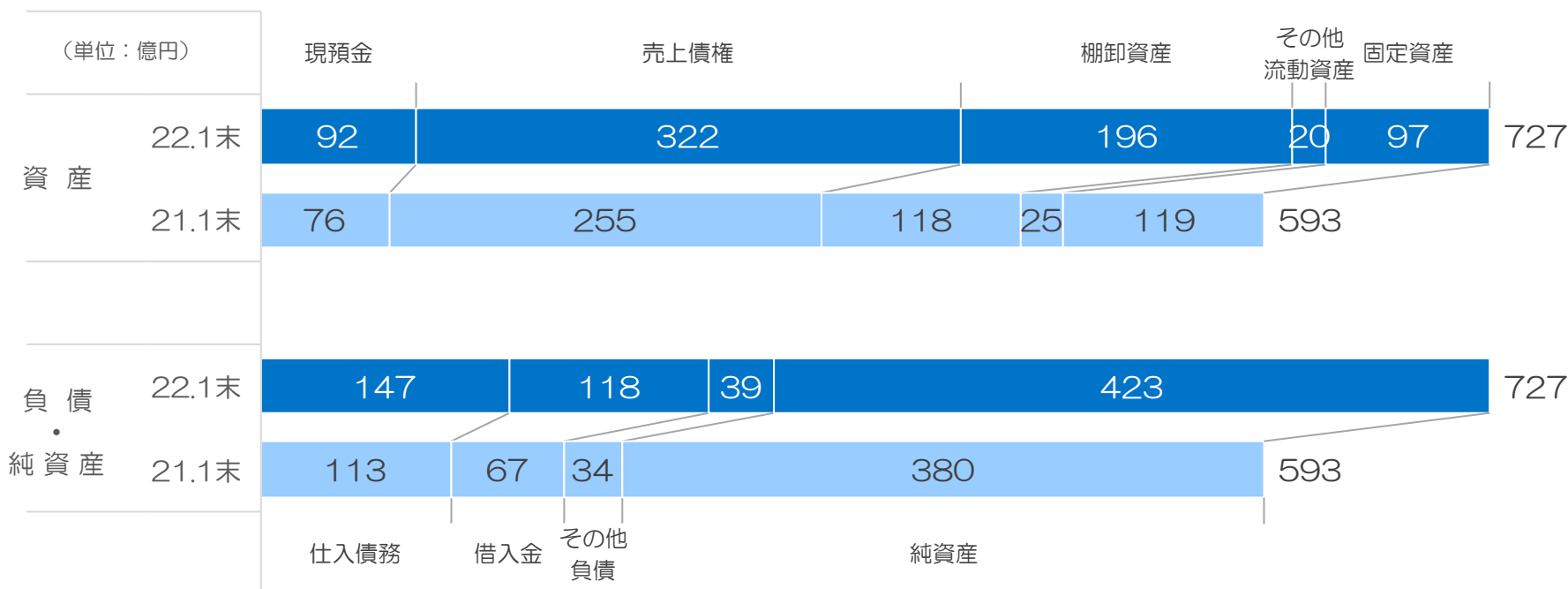
財務状況：前期末（21年1月末時点）との比較

◎ 売上水準の上昇に伴い「売上債権」「棚卸資産」「仕入債務」が増加し、
運転資金への充当のため、「借入金」も増加。

◎ 投資有価証券の売却を主要因に「固定資産」は減少。

◎ ワラントの発行による資金調達により、「純資産」が増加。

※ ワラントの発行による資金調達は期をまたいで2月末で完了し、
総額：60億円を調達。



2023年1月期の計画

当初、達成時期を1年先送りし、23.1期の計画とする予定であった前・3ヶ年計画における目標（売上高：1,100億円、営業利益：30億円）に関しては、大口ビジネスの環境変化を主要因に、計画を引き下げ。

<半導体・デバイス関連>

- ◎ 半導体供給不足問題は足元においても深刻な状況にあり、年後半まで継続する見通し
- ◎ 一方、主力のテレビ向け案件は依然高いウェイトを占めるも、過熱感は落ち着く見通し

<ICT・ソリューション関連>

- ◎ オンライン資格確認関連のビジネスは、前期からのスライド案件もあり、当期への貢献がピークとなる見込み
- ◎ 一部大口ビジネスで取引形態の変更により、下期以降に影響が生じる予定

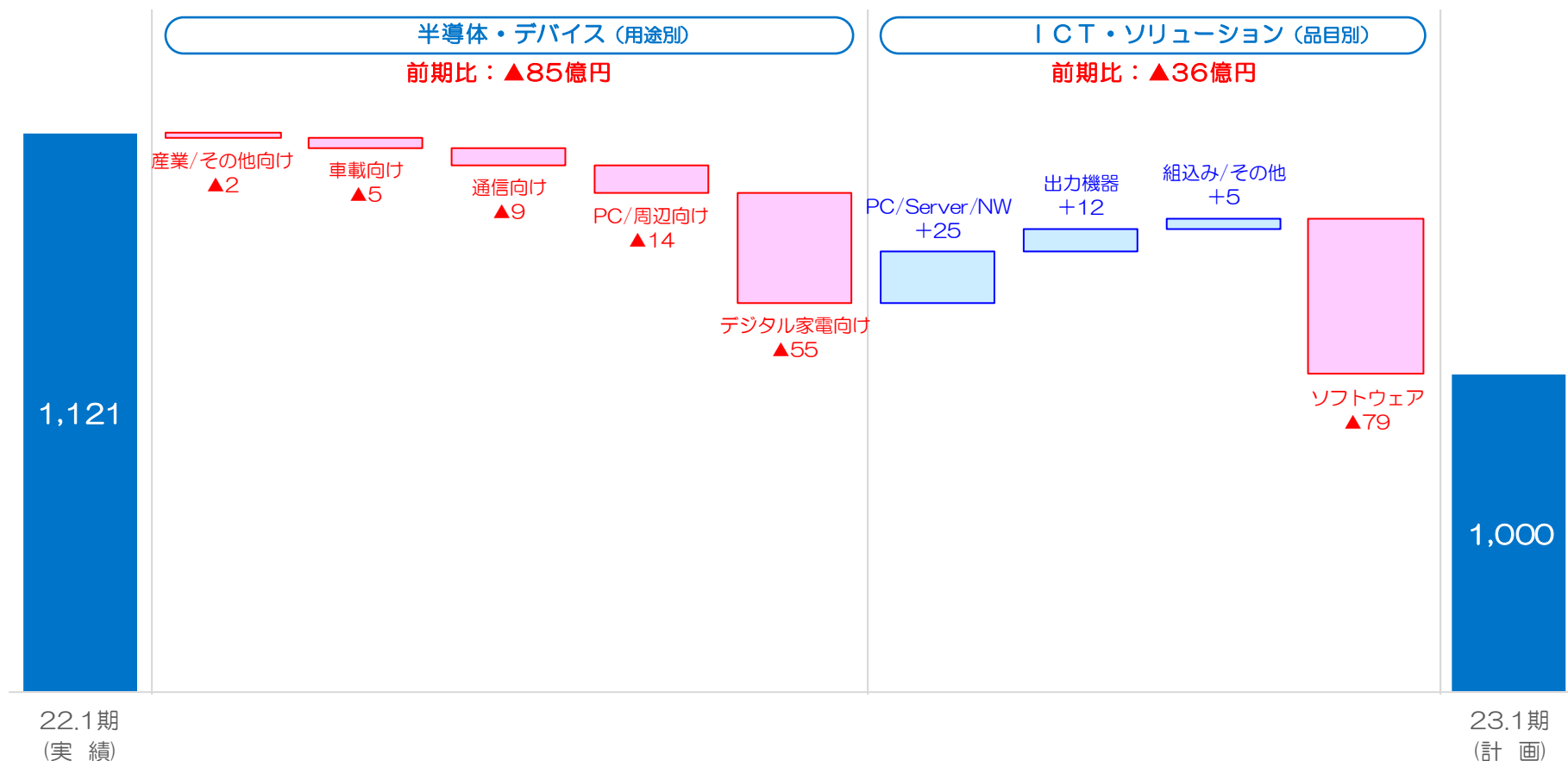
<その他>

- ◎ 23.1期から適用の「収益認識に関する会計基準」による売上高への影響額は軽微

- ◎ 売上高は「半導体・デバイス」「ICT・ソリューション」とともに減収計画。
- ◎ 営業利益は売上構成の変化や高収益率の商材/サービスの拡大による利益率改善により、対前期では微増益を見込む。
- ◎ 22.1期に計上した為替差益や投資有価証券売却益がなくなり、経常利益および親会社株主に帰属する当期純利益は、減益に転じる見通し。

(単位：億円)	22.1期 年 間 (実 績)	23.1期 年 間 (計 画)	対 前期	
			増減額	増減率
売上高	1,121	1,000	▲121	▲10.8%
売上総利益 (率)	107.3 9.6%	108.0 10.8%	+0.7	+0.6%
販管費	84.7	85.0	+0.3	+0.3%
営業利益 (率)	22.6 2.0%	23.0 2.3%	+0.4	+1.9%
経常利益	24.0	22.0	▲2.0	▲8.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	18.7	15.3	▲3.4	▲18.3%
ROE	4.7%	3.6%		

- ◎ 半導体・デバイスは、テレビ向け案件の過熱感一服を中心に減収を見込む。
- ◎ ICT・ソリューションは、ソフトウェア関連の一部案件の取引形態見直しが影響も、その他品目に関しては、引き続き堅調な推移を見込む。



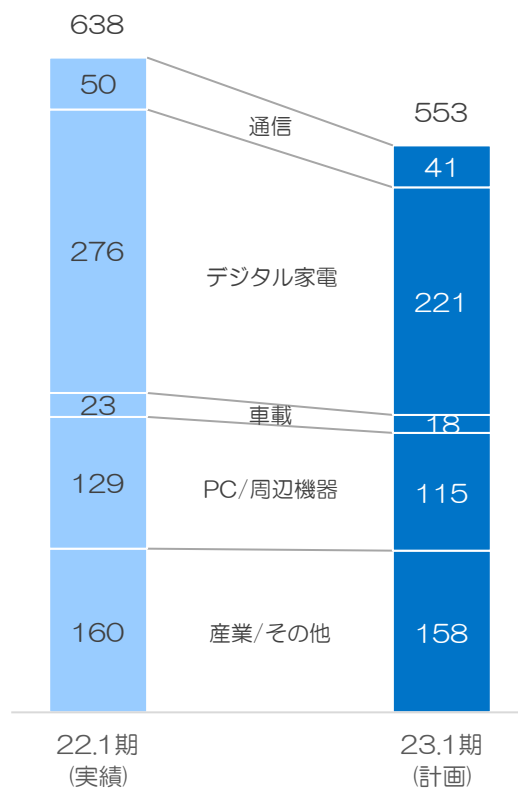
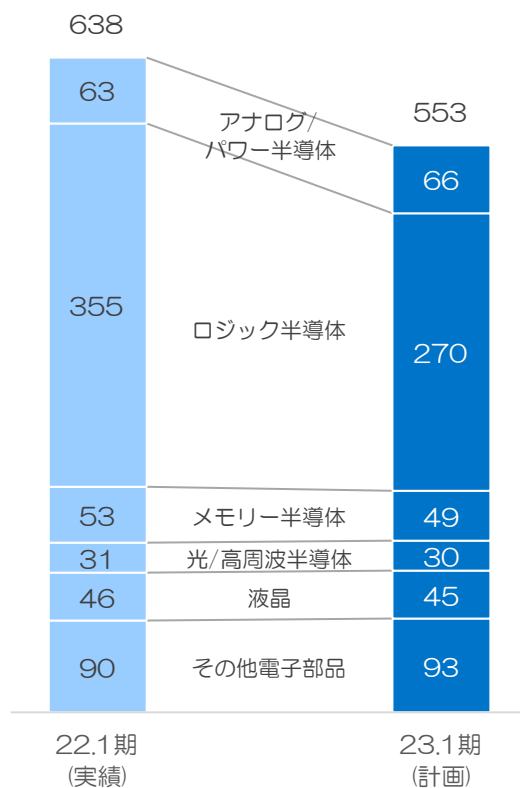
<補 足> 品目別の状況



半導体・デバイス

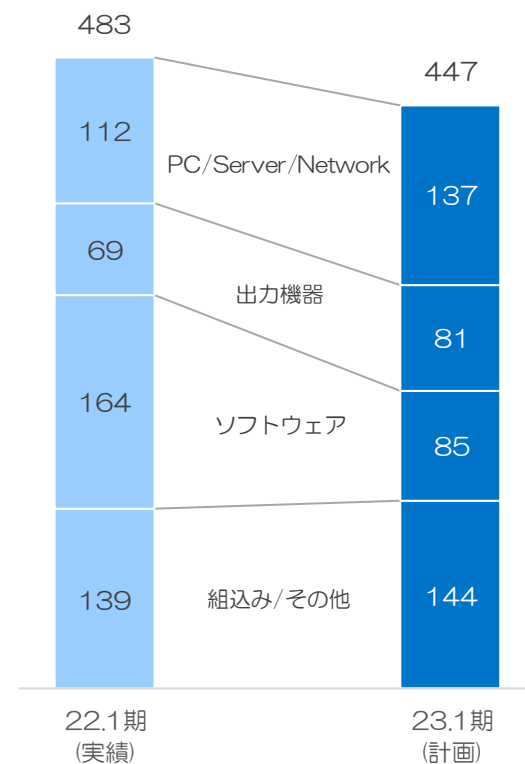
<品目別>

<用途別>



ICT・ソリューション

<品目別>



新・3ヶ年計画(22/2~25/1)について

仕入先
(電子部品/I T機器メーカー)

合従連衡による規模拡大、
注力分野の絞り込み



代理店権・商権の見直し加速

お客様
(セットメーカー/エンドユーザー)

コロナ影響もあり、
社会全体のDXが加速



お客様ニーズが変化、多様化

足下における主なリスク要因

国内市場停滞

半導体供給不足

コロナ再拡大懸念

エレクトロニクス商社

求められる機能、求められる役割が変化

製品の
競争力に依存

物販中心の
ビジネスモデル



お客様ニーズの
深堀

新たな価値創造

- ◎ 前・3ヶ年計画では、営業赤字寸前の状況からの立て直しを進める中で、一定の業績回復を示すも、利益面では目標に届かず、次なる成長に向けては課題を残す。

改革第1フェーズ

準備期

業界で唯一の
減収減益

経営改革による
一定の立て直し

<営業利益>

2.5

922

<売上高>

12.6

938

18.1期

19.1期

改革第2フェーズ

前・3ヶ年計画

2期連続の
増収増益

コロナによる
ダメージ

【3ヶ年目標】
売上高は達成も
営業利益は未達

21.6

1,085

20.1期

22.6

1,121

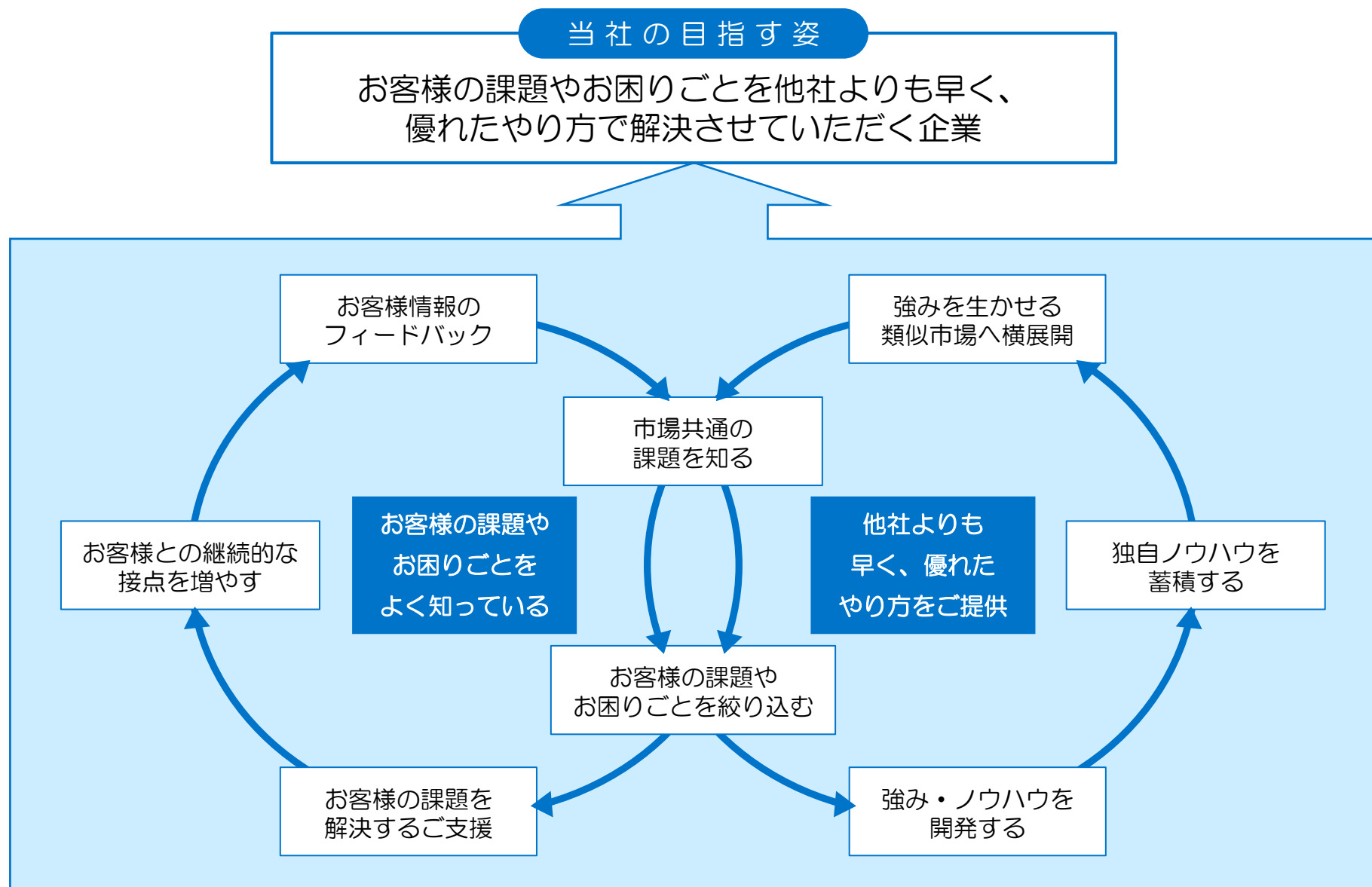
22.1期

12.7

958

21.1期

【当初目標】
売上高：1,100億円
営業利益：30億円



当社の目指す姿

お客様の課題やお困りごとを他社よりも早く、
優れたやり方で解決させていただく企業

新・3ヶ年計画（22年2月～25年1月）

①：お客様接点の拡充と深堀

経営資源を最大限に生かして
ビジネスの裾野を拡大



②：独自性の追求

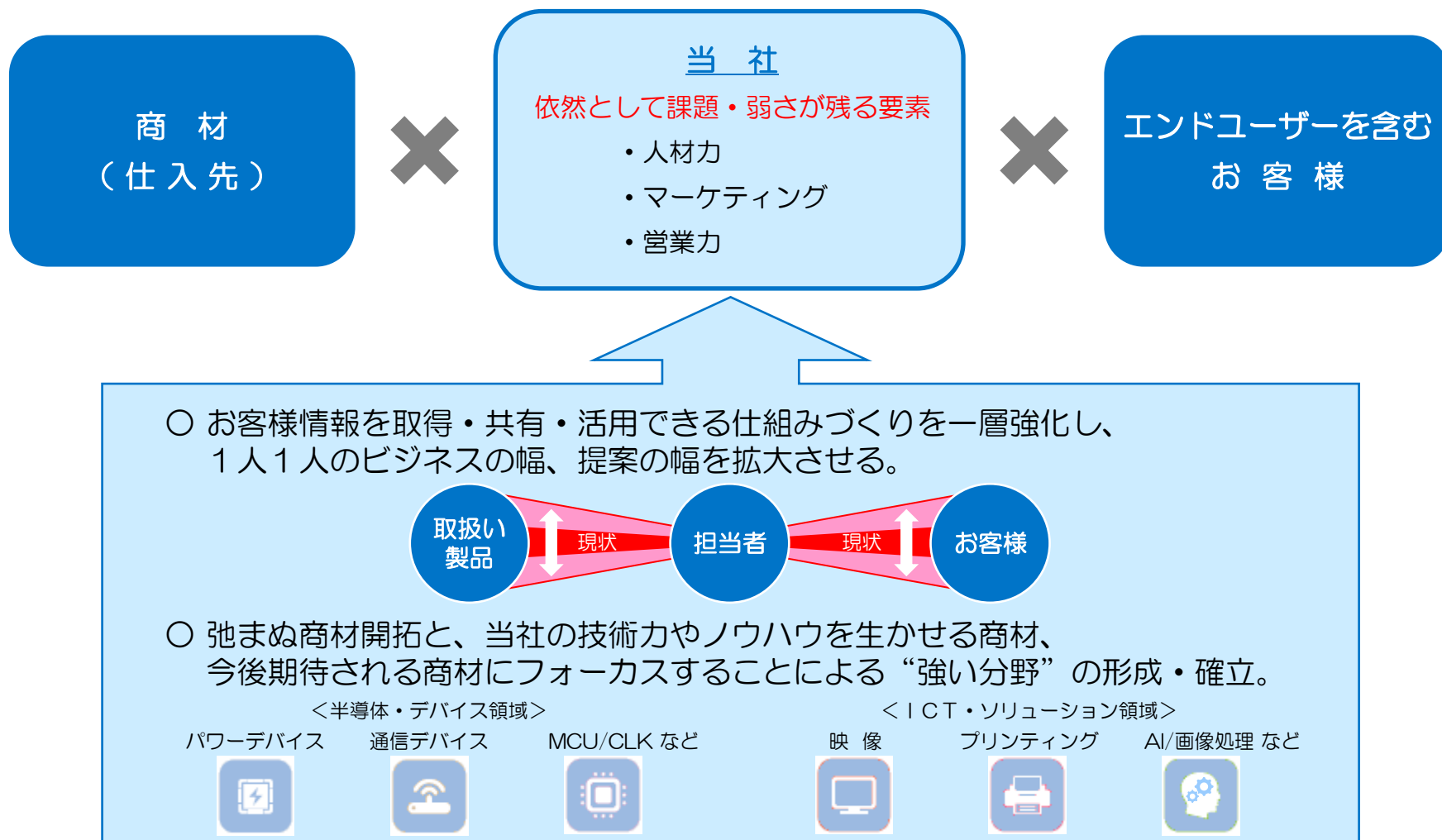
「モノ」に「コト」を組み合わせ、
独自性のある解決策をご提供

③：生産性の向上

事業基盤の強化の強化に向けた仕組みづくりを推進し、
1人当たり営業利益を向上（1.4倍）

今後の状況にもよるものの、一定の改革が進んだことを踏まえ、
アライアンスを含む成長機会の検討も視野に入れる

- ◎ 長年の歴史の中で培った経営資源（優良な商材・お客様とのリレーション）を最大限に生かしてビジネスの裾野を拡大。



- ◎ 従来の物販ビジネスである「モノ」に、「コト」を組み合わせることで、独自性のある解決策（ソリューション）をご提供する高付加価値型のビジネスを推進。

＜当面は、以下の3つの取り組みを中心に展開＞

サービスビジネス



既存のハードウェア製品の販売に加えて、機器設置やキッティング、保守といったお客様にとっては“面倒”“まとめて誰かに任せたい”と感じるプロセスを代行。

IoTプラットフォーム



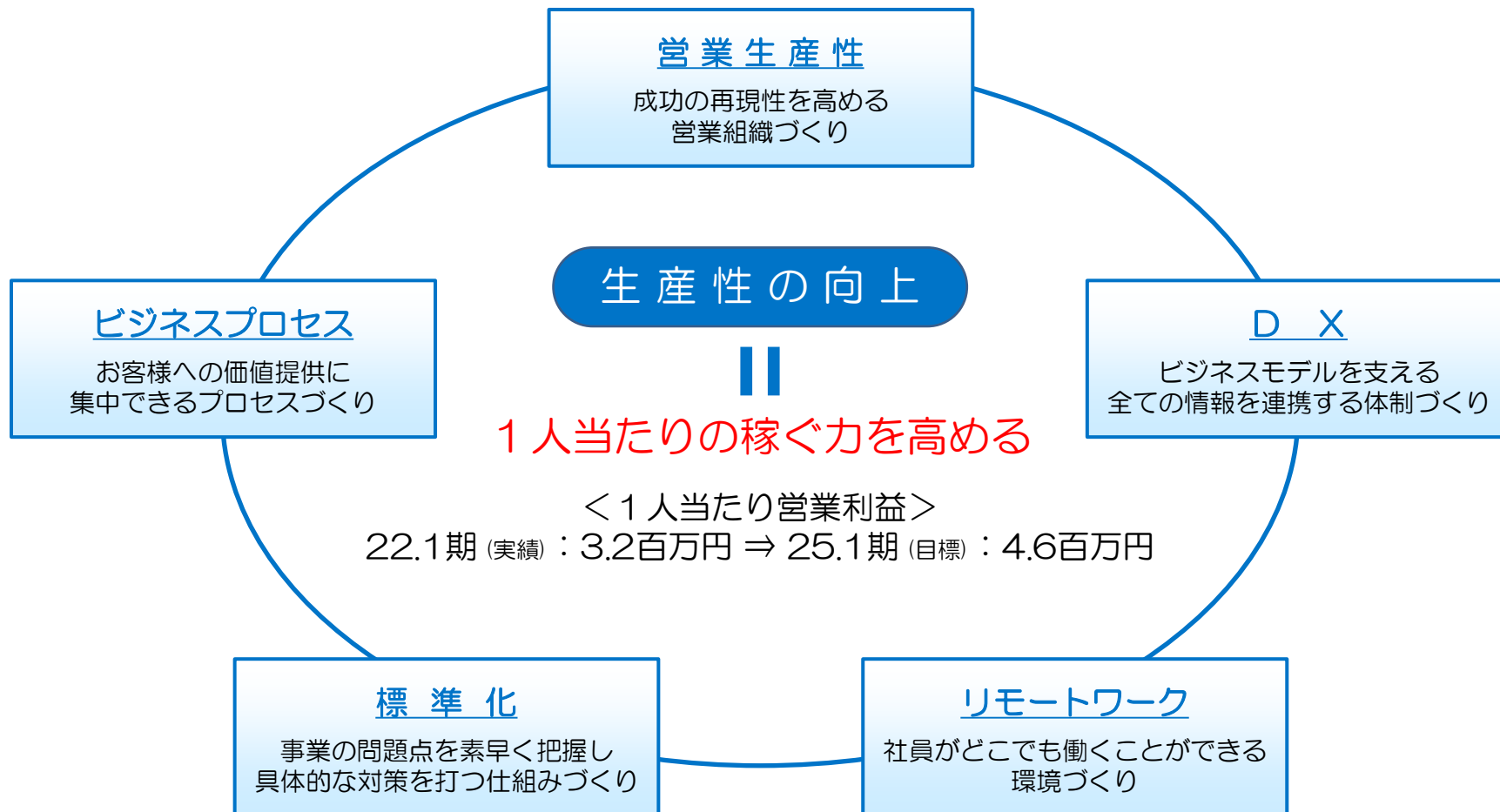
センサー、プラットフォーム、アプリケーションをパッケージにしてご提供することにより、製造業を中心としたさまざまなIoTニーズに対し、「早く」「安く」「簡単」な立ち上げをサポート。

技術サービス



独自に開発したAIを含む技術と国内外のリソースを使い、ハード・ソフトの設計から製造までを担うことで、お客様の課題やお困りごと、実現したいことに対して、より優れた解決策をご提供。

- ◎「お客様接点の拡充と深堀」「独自性の追求」の推進を支える仕組みとして、5つのテーマで生産性向上に向けた取り組みにより事業基盤を強化。



売上高

営業利益(率)

ROE

25.1期 目標

1,100億円

33億円 (3.0%)

5.5%

【参考】

22.1期 実績

1,121億円

22.6億円 (2.0%)

4.7%

< 目標数値の前提 >

◎ 売上高

今後想定する環境変化によるマイナス影響（約180億円）を織り込むも、「お客様接点の拡充×新たな商材・サービス」でビジネスの裾野を拡大。

◎ 営業利益

「モノ」と「コト」の組み合わせによる高付加価値型ビジネスの展開と、生産性向上の取り組みを中心に収益構造の転換を図り、営業利益率3%超へ。

◎ ROE

各種施策の実行によって利益水準を高め、当社の認識する資本コスト（概ね5%）以上のROEの達成を目指す。

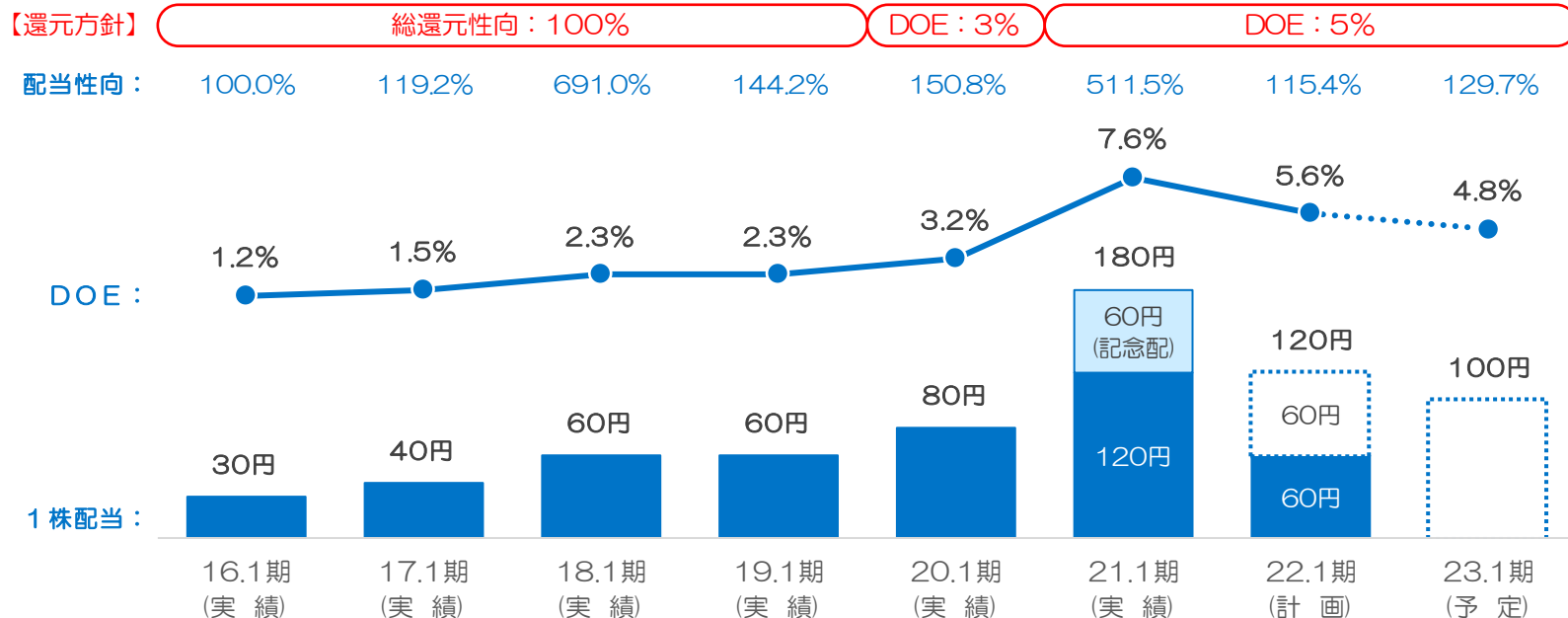
株主還元について

◎ 新・3ヶ年計画では、「DOE：5%を目安とした配当」の従来方針を継続。

⇒ 23.1期の1株配当（年間）は100円（22.1期比▲20円）を予定。

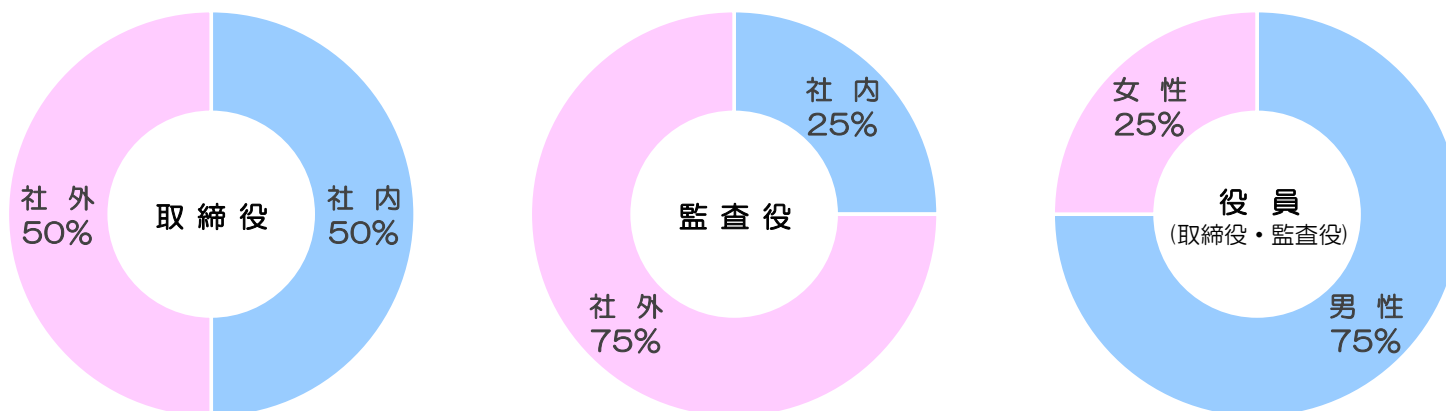
		1株当たり配当金			配当性向	DOE
		Q2末	期 末	年 間		
23.1期	(予定)	50円	50円	100円	129.7%	4.8%
22.1期	(計画)	—	60円	120円	115.4%	5.6%
	(実績)	60円	—	—	—	—

< 1株配当、DOE（純資産配当率）、配当性向の推移 >



ガバナンスについて

◎ 引き続き、経営の実効性・透明性の向上を目指し、ガバナンス体制を強化。



会社の機関設計	監査役会設置会社
取締役会議長（※）	社外取締役
取締役（※）	8名（うち、社外取締役：4名）
監査役	4名（うち、社外監査役：3名）
独立役員（※）	社外取締役：4名 社外監査役：3名
取締役会の任意の諮問委員会	指名・報酬委員会
取締役の報酬の構成	固定報酬（基本報酬） 業績連動報酬（金銭） 中長期業績連動報酬（譲渡制限付株式）

※ 4/26開催の定時株主総会での議案承認をもって正式に決定される事項を含んでいます

決算期	取締役会	役 員	指名・報酬	その他
22.1期	◎独立社外取締役の 構成比率が50%に (社外役員構成比率は58%)		◎執行役員制度を改定 (委任型執行役員制度の導入) ◎取締役の任期を短縮 ◎取締役の定員を削減 ◎業績連動報酬(金銭)を導入	
21.1期		◎独立社外取締役を4名に増員 ◎女性役員を2名に増員	◎指名・報酬委員会の 構成員の過半が社外に	
20.1期	◎社外取締役が 取締役会議長に就任			
19.1期			◎指名・報酬委員会を設置 (委員長：社外取締役)	
18.1期				
17.1期	◎取締役会実効性評価を開始	◎独立社外監査役を3名に増員		◎内部通報制度の通報先に 顧問弁護士を追加
16.1期		◎独立社外取締役を2名に増員 ◎女性役員1名を選任		◎電子行使プラットフォーム ◎インターネット議決権行使
15.1期				
14.1期		◎独立社外取締役1名を選任	◎社外役員の独立性基準を制定	
13.1期				

<22.1期の概況>

- ◎ 売上高、利益面ともに前期実績だけでなく、期初計画に対しても上振れて着地。
- ◎ ROEは利益面の伸長に加え、資本構成の適正化が進み、大幅に改善。（20年振りの高水準）

<23.1期の計画>

- ◎ 大口ビジネスの環境変化を主要因に、売上高は減収計画。
- ◎ 営業利益は、売上構成の変化などによる利益率の改善により、微増益を見込む。

<新・3ヶ年計画について>

- ◎ 「お客様接点の拡充と深堀」「独自性の追求」「生産性の向上」を戦略の骨子に据え、“お客様の課題やお困りごとを他社よりも早く、優れたやり方で解決させていただく企業”へ。
- ◎ 3ヶ年目標について、売上高は今後想定するマイナス影響を織り込み、横ばいの計画も、収益構造の転換を推進し、営業利益率：3%超の実現を目指す。

<株主還元>

- ◎ 従来の還元方針を継続し、「DOE：5%を目安とした配当」を実施。

● 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

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。