

2025年度 第2四半期 決算説明会資料

2025年11月14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

- 当期の取り組みと
2026年度以降の展望 P 2 ~ 7
- お客様接点拡大に向けた
具体的な取り組み P 8 ~ 11
- 株主還元 P 12 ~ 13
- Appendix P 14 ~ 18

当期の取り組みと 2026年度以降の展望

依然として外部環境は厳しい状況が継続する中、概ね想定通りの着地
(売上高は前年比減収も、営業利益は同増益を確保)

	2024年度		2025年度			
	<上期>		<1Q>	<2Q>	<上期>	
売上高	1,801	億円	823	899	1,722	億円 (前年比: ▲4.3%)
営業利益	34.1	億円	14.8	23.9	38.7	億円 (前年比: +13.5%)

- 産業分野を中心とした調整局面長期化や大口案件縮小によってデバイス事業が減収も、営業利益については、デバイス事業、ソリューション事業ともに増益を確保。
- 1Q⇒2Qに掛けては、両事業において売上高、営業利益ともに伸長。

前年から取り組んできたお客様接点拡大の取り組みが奏功し、一定の成果を示す

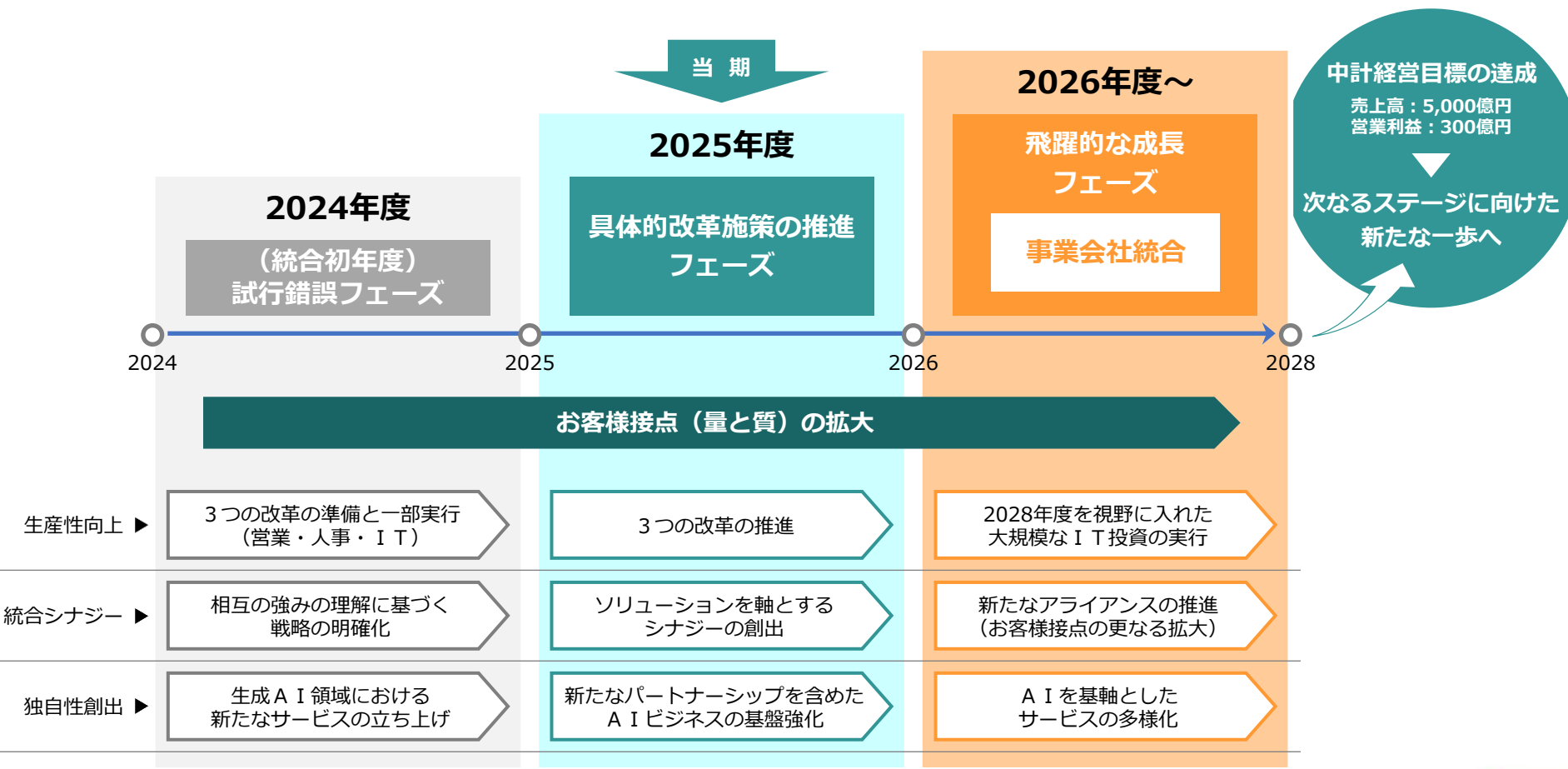
先行き不透明感が残る中、売上高の見通しを下方修正
(各利益の計画については変更なし)

(単位：億円)	2024年度	2025年度		前年比	
	年 間 (実 績)	年 間 (修正計画)	年 間 (期初計画)	増減額	増減率
売上高	3,598	3,700	3,800	+102	+2.8%
デバイス事業	2,596	2,600	2,700	+4	+0.2%
ソリューション事業	1,002	1,100	1,100	+98	+9.7%
営業利益	85.4	95.0	95.0	+9.6	+11.2%
経常利益	71.3	80.0	80.0	+8.7	+12.1%
当期純利益	93.9	60.0	60.0	-33.9	-36.1%

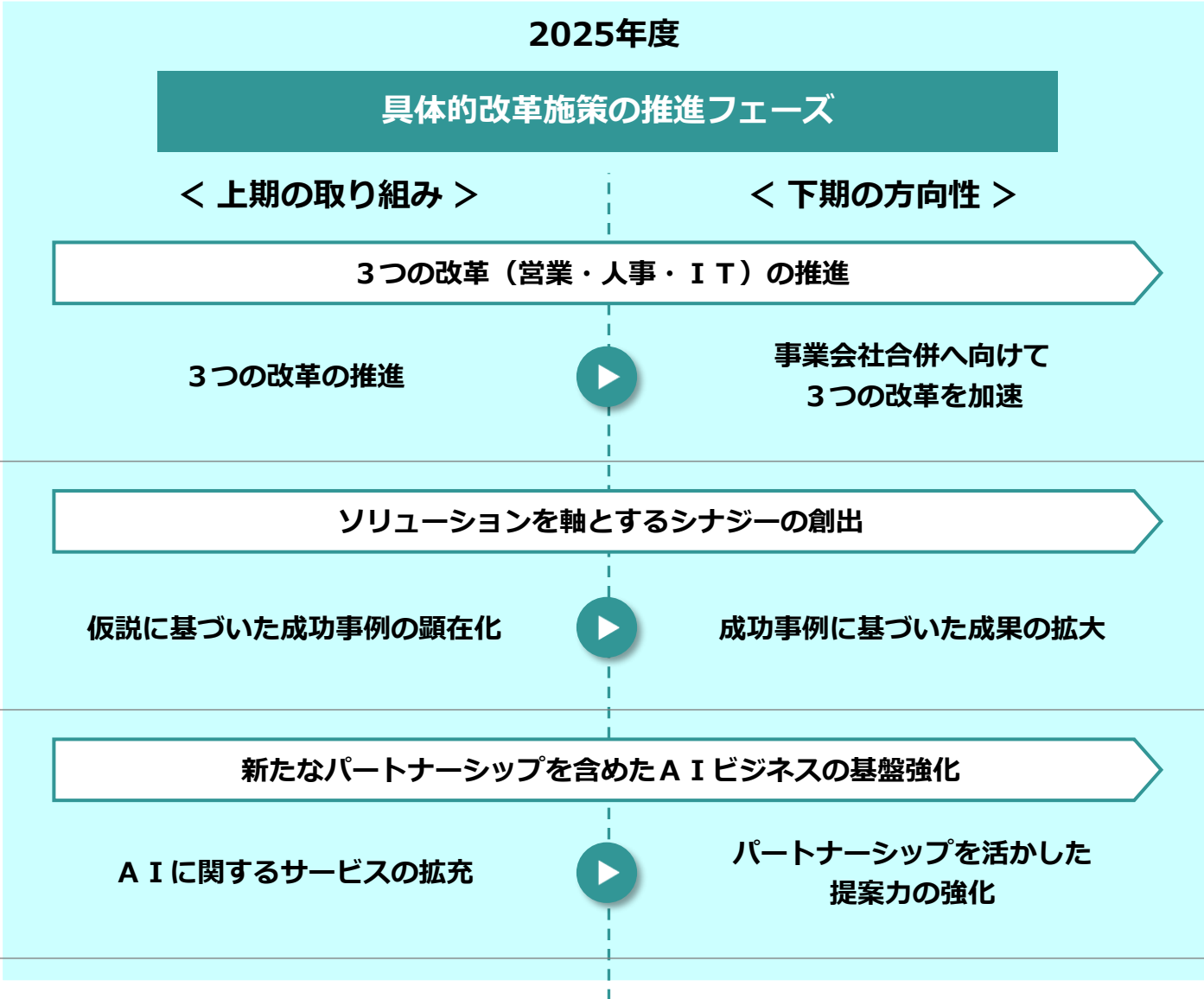
※ 販管費におけるのれん等の償却額は、2024年度・2025年度ともに 10.0億円。
※ 2024年度は、特別利益として「段階取得に係る差益（23.6億円）」「投資有価証券売却益（38.0億円）」を計上しており、当期純利益は前年比減益見通し。

2025年度以降の取り組み骨子（再掲）

当期は以下の取り組み骨子の下でスタート。
2026年4月1日付での事業会社合併を決定。



当期の取り組み



2026年度以降の展望

2026年度以降

本格的な成長フェーズ

外部環境の変化に対応できる
“リョーサン菱洋グループならではの価値”を追求

生産性向上

- ・ 事業会社合併によるお客様接点拡大
- ・ お客様理解と業務効率の向上につながる I T 投資

統合シナジー

- ・ 海外を含めた新たなお客様での成果顕在化
- ・ 重複資産の削減によるコストシナジーの追求

独自性創出

- ・ A I をはじめとした成長分野に対する投資の継続
- ・ 成長分野に対する専門人材の拡充と育成の強化

次なる
アライアンス

業界
2位へ

取引先様に安心して選んでいただける“価値提供”がより求められる局面に突入

商社に求められる役割の変化

取引先様のニーズが
製品提供から課題解決へシフト

エレクトロニクス商社業界の変化

業界内の合従連衡が加速し
規模の差が拡大

お客様接点拡大に向けた 具体的な取り組み

① 生産性向上

3つの改革（営業・人事・I T）の推進

上期の取り組み

3つの改革を推進

下期以降の方向性

事業会社合併へ向けて3つの改革を加速

営業改革

- ・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やり方を一本化
- ・オペレーション業務の一部集約による、付帯業務削減と業務効率化の推進



- ・一本化された営業力強化と事前準備のやり方に基いたDX化を推進し、実証実験を加速
- ・オペレーション業務の更なる集約の検討

人事改革

- ・お客様接点拡大に寄与する新人事制度の設計
- ・次世代幹部育成



- ・新たな人事制度の浸透
- ・次世代幹部の育成プログラムの継続

I T改革

- ・事業会社合併を見据えたシステム開発完了
- ・業界トップレベルの競争力創出に寄与するI T基盤構築のコンセプト策定



- ・新たなI T基盤の開発方針の策定と、改革を通じたI T経営人材の育成

② 統合シナジー

ソリューションを軸とするシナジーの創出

上期の取り組み

仮説に基づいた成功事例の顕在化

リョーサンのお客様×菱洋のソリューションに
絞った取り組みに集中

上期の取り組みテーマ

お客様のニーズ①：
A I の具体的活用方法が分からない
➡ <GPU × オリジナルサービス>

お客様のニーズ②：
設計における手間暇を一部削減したい
➡ <組込みボード × セキュリティソリューション>

お客様のニーズ③：
製造現場における生産性を向上したい
➡ <設備ICT × 映像ソリューション>

上期の気づき

<GPU × オリジナルサービス>
本格的な収益寄与には時間を要するが、
案件数、成約数ともに多い

<組込みボード × セキュリティソリューション>
現状、成約数は少ないものの、
案件数は多く、短期の収益化が見込める

<設備ICT × 映像ソリューション>
案件数はあるものの、個々の案件規模が小さい

目先では「A I」と「組込み」において
高い埋蔵量があると判断

下期以降の方向性

成功事例に基づいた成果の拡大

組み合わせやデジタルマーケティングを活用し、
製造業のお客様に対して組込みボードの取り組みを強化

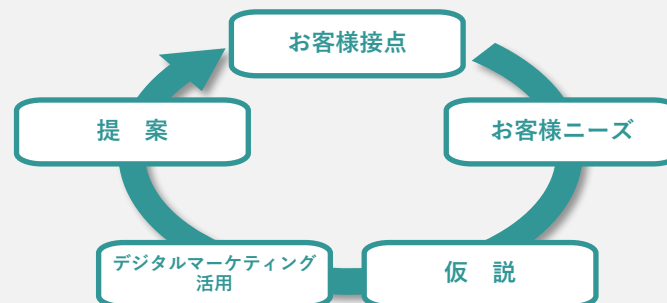
お客様の变化

競争環境が激しくなる中、
自社の強みが活きる領域に特化

自社設計からボード・ODM併用に
移行する流れが顕在化

当社の取り組み

お客様接点から得られるニーズをもとに「仮説」を高度化し、
商材・技術・サービス・情報を組み合わせた解決策提案を加速



③ 独自性創出

新たなパートナーシップを含めたA I ビジネスの基盤強化

上期の取り組み

A I に関するサービスの立ち上げ・拡充

お客様のA Iに関する課題を支援する
RYOYO AI Techmate Program を立ち上げ

サービスプログラム

RYOYO AI Techmate Program

RYOYO AI Techmate Program
for Digital Twin

✓これからA Iを活用するお客様

⇒人材育成サービスの提供

✓A Iの具体的活用方法が
わからないお客様

⇒マッチングサービスの提供

✓A Iを活用しているが、
ハードウェアが必要なお客様

⇒コンテナ型サーバーや
検証環境の提供

サービスを
デジタルツイン
領域に拡大

上期の成果・気づき

- ・案件創出100件以上、案件受注7件
- ・なかでも、A Iの具体的活用が分からないお客様が多い
⇒ 具体的なお困りごと：AIの導入効果が分からない

下期以降の方向性

パートナーシップを活かした提案力の強化

「A Iの具体的活用」がわからないお客様に対する
コンサルティング能力強化



レトリバに対して出資し
業務資本提携契約を締結

コンサルティングの内容

- ①生成AIに対するお客様の期待値を言語化
- ②期待に沿った最適な技術を選定し、
期待とギャップを精査
- ③ギャップに対する具体的な改善案の提示

今後の取り組み

お客様の事業成長に向けたAI活用に伴走できるサービスの強化

- ・お客様の活用フェーズごとにサービスメニュー拡充
- ・AIの活用が進んでいるお客様に対しては商材を組み合わせ提供

サービスの拡充

セキュリティ
ソリューションの強化

商材の組み合わせ

- ・GPUサーバー
- ・ストレージ
- ・エッジ商材
(ボード・モジュール・チップ)
- ・ソフトウェア



株主還元

■ 配当：期初計画から変更なし

2025年度の配当については、前年比据え置きとなる1株につき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	140円	93.5%	4.8%
	(実 績)	70円	—	—		
2024年度	(実 績)	70円	70円	140円	59.7%	

※：配当利回りは、11月12日の当社株式終値（2,913円）に対する値です

■ 株主優待

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に、ギフト商品の中から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	2,000円相当
500株 以上 1,000株 未満	4,000円相当
1,000株 以上	6,000円相当



Appendix

上期実績：P/L

(単位：億円)	2024年度	2025年度			前期比	
	上 期	1 Q	2 Q	上 期	増減額	増減率
売上高	1,801	823	899	1,722	-78	-4.3%
売上総利益	166.4	82.9	92.8	175.7	+9.2	+5.5%
(率)	9.2%	10.1%	10.3%	10.2%		
販管費	132.3	68.1	68.9	136.9	+4.6	+3.5%
営業利益	34.1	14.8	23.9	38.7	+4.6	+13.5%
(率)	1.9%	1.8%	2.7%	2.2%		
営業外損益	-0.6	-2.8	-3.4	-6.2	-5.5	—
経常利益	33.5	12.1	20.5	32.5	-0.9	-2.8%
(率)	1.9%	1.5%	2.3%	1.9%		
特別損益	40.7	21.7	-0.2	21.5	-19.3	-47.3%
税引前利益	74.2	33.7	20.3	54.0	-20.2	-27.2%
法人税等	17.0	9.9	7.0	16.8	-0.2	-0.9%
当期利益	57.2	23.8	13.3	37.2	-20.0	-35.0%
(率)	3.2%	2.9%	1.5%	2.2%		

＜特別損益の内訳＞

投資有価証券売却益	18.0	17.7	—	17.7	-0.3	
段階取得に係る差益	23.6	—	—	—	-23.6	
その他	-0.9	4.0	-0.2	3.8	+4.7	

上期実績：増減内訳（売上高・営業利益）

■ デバイス事業

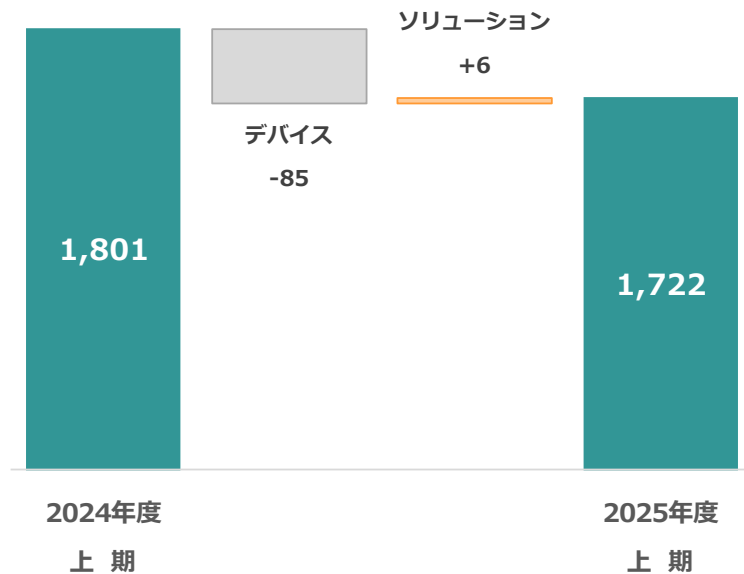
長期化する調整局面の影響やテレビ向け半導体の減少により減収も、売上構成の変化による採算性改善により、営業利益は増益。

■ ソリューション事業

企業のIT関連投資はDXやAI技術の導入を背景に旺盛な状況が継続し、幅広い商材で販売が堅調に推移。

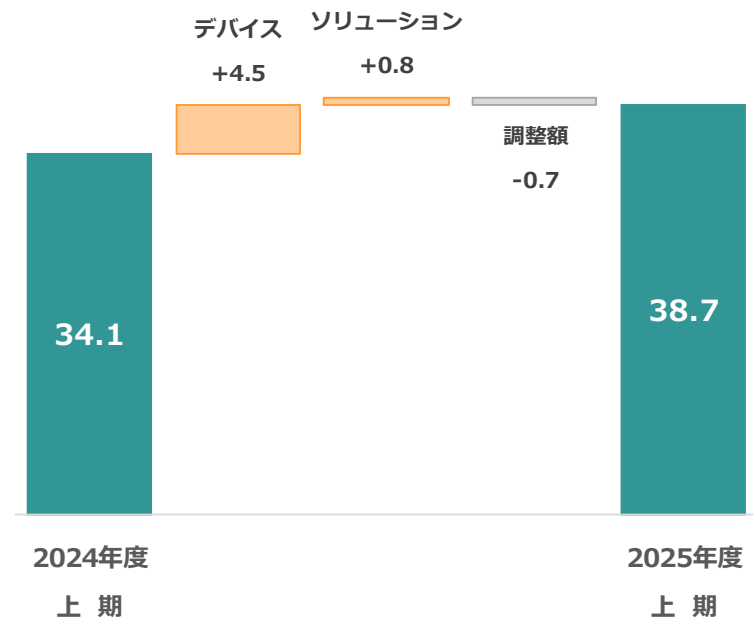
売上高

(単位：億円)



営業利益

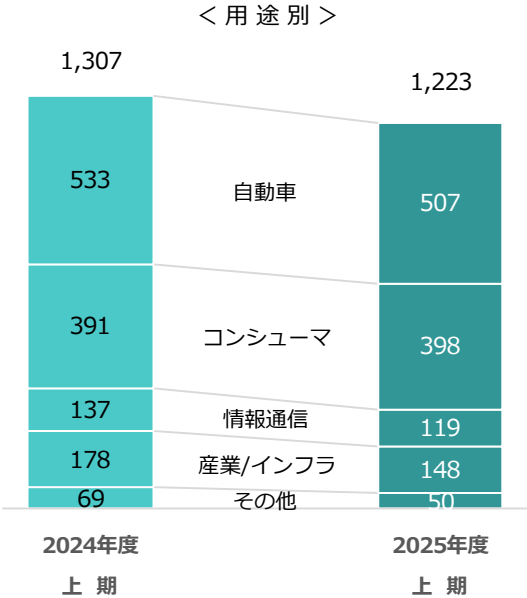
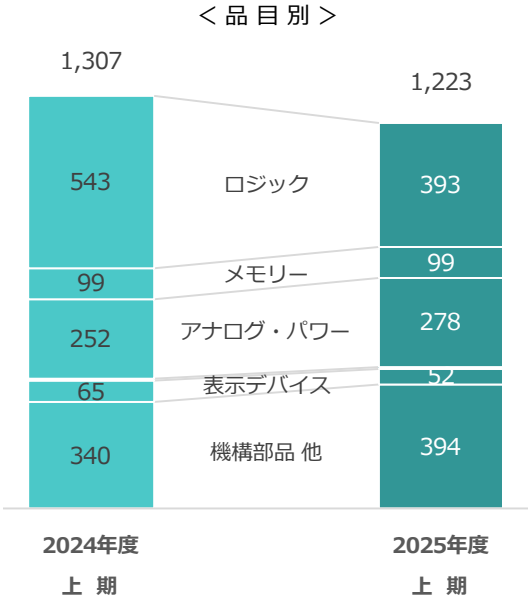
(単位：億円)



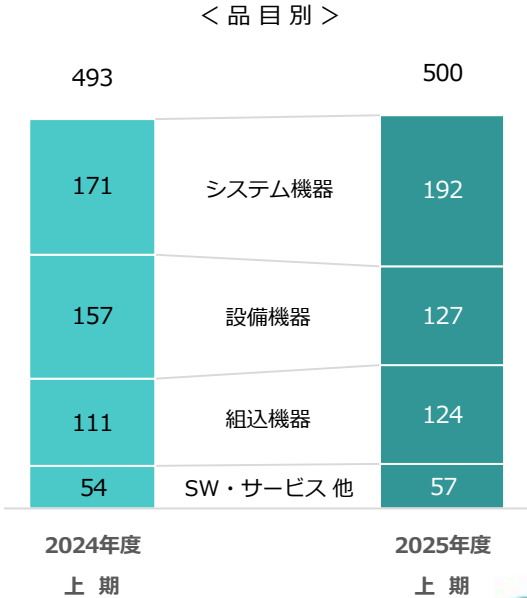
上期実績：事業別の概況

(単位：億円)		2024年度	2025年度		前年比	
		上期 (実績)	1 Q (実績)	2 Q (実績)	上期 (実績)	増減額 増減比
デバイス 事業	売上高	1,307	599	624	1,223	-85 -6.5%
	営業利益	18.2	10.2	12.5	22.7	+4.5 +25.0%
	(%)	1.4%	1.7%	2.0%	1.9%	
ソリューション 事業	売上高	493	224	276	500	+6 +1.3%
	営業利益	16.2	5.8	11.2	17.0	+0.8 +4.6%
	(%)	3.3%	2.6%	4.1%	3.4%	
営業利益調整額		-0.3	-1.2	0.2	-1.0	-0.7 —

デバイス事業 (単位：億円)



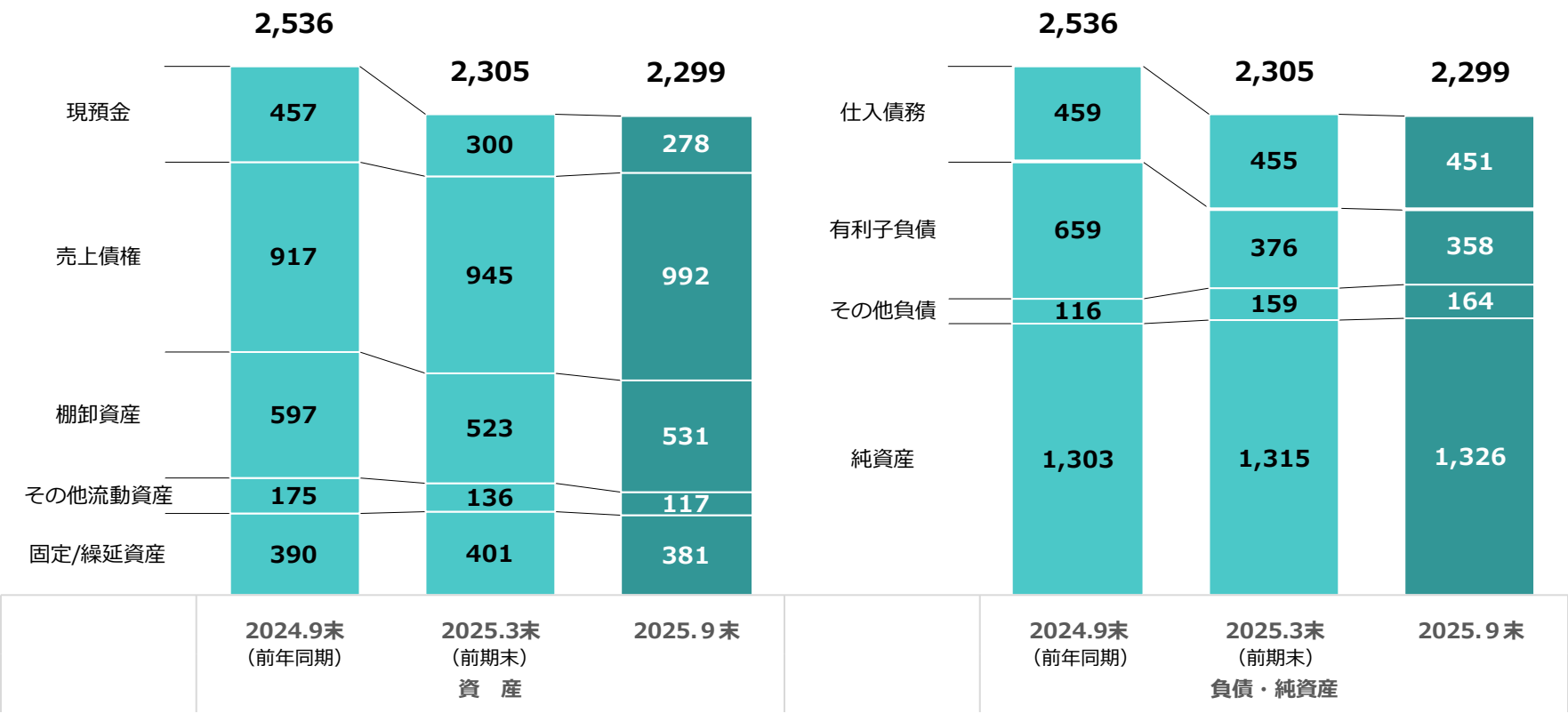
ソリューション事業 (単位：億円)



上期実績：貸借対照表

- 固定資産における「のれん」は 31.7億円、「顧客関連資産」は89.7億円。
※ 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 57.7%となり、1 株当たり純資産は 3,306.54円。

(単位：億円)



● 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