



2025年度 決算説明会資料

2026.5.19

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>

Agenda

1. 本日までのご説明の主なポイント

2. 2025年度の実績 および 今後の見通し

- 2025年度 実績
- これまでの改革の成果
- ルネサス社からの特約店契約解消の申し入れについて
- 2026年度以降の取り組み
- 2026年度業績予想 および 2028年度業績目標
- 今後の更なる成長を見据えた投資
- 株主の皆様への還元

3. お客様接点の拡大に向けた具体的な取り組み

- 生産性向上
- 統合シナジー
- 独自性創出

< Appendix > 2025年度 実績

1. 本日のご説明の主なポイント

経営統合から事業会社合併と、今後の成長に向けた着実なステップを歩む中、
今後の事業運営に影響を及ぼす可能性のある事案が発生

2025年度の業績は、前期比増収増益を達成

経営統合から2年に及ぶ「シナジーの仮説作り」を経て、
4月に事業子会社2社の合併を実現

主要仕入先のルネサスエレクトロニクス社より、
特約店契約終了に関して申し入れ

2. 2025年度の実績 および 今後の見通し

売上高は微増ながらも営業利益は大きく伸長し、これまでの改革の成果に手応え

	2024年度		2025年度			
	< 年間 >		< 上期 >	< 下期 >	< 年間 >	
売上高	3,598	億円	1,722	1,877	3,599	億円 (前年比: +0.0%)
営業利益	85.4	億円	38.7	62.5	101.3	億円 (前年比: +18.6%)

デバイス事業における
売上構成の変化

新規案件の獲得もあり、
相対的に収益性の高い製品の構成比が上昇



ソリューション事業の
収益力向上

注力している AI 分野を中心とした
高付加価値型案件の拡大による収益性の改善



これまでの改革の成果が寄与

経営統合以降「お客様課題起点への転換」を掲げ、
3つの取り組みを柱に“お客様との接点の拡大”に注力し、成果が顕在化

経営統合から2年の振り返り

経営統合の目的

お客様課題起点の徹底による
規模拡大と付加価値の向上



当社グループの現状

お客様課題に即した提案を重視する
営業活動が徐々に浸透

外部環境の変化に左右されにくい収益基盤の構築

お客様接点の拡大に向けた3つの取り組みの柱

統合シナジー

両社の強みが活きる領域に絞った
シナジー活動の推進

独自性創出

AI分野における
リソースおよび投資の拡充

生産性向上

営業・人事・ITの
改革の推進

2025年度の大幅営業増益を達成

このたびの申し入れに対し、両社間での協議を継続中

< 同社に関するビジネスの状況 >

	2024年度 (実績)	2025年度 (実績)
同社製品の売上高	841億円	781億円
(全体の売上に占める割合)	23.4%	21.7%

- ◆ 2025年度決算に及ぼす影響はなし
- ◆ 現在も両社間の協議が継続しており、今後について合意に至った事実はなし



お客様にご迷惑をお掛けしないことを最優先に、 本件の解決を図ってまいります

当社の目指す方向性は変わらず、お客様接点の拡大に向けた取り組みを推進

お客様との接点拡大に向けた取り組み

統合シナジー

- 2025年度の成功事例を活かした成果の刈り取り
- 海外子会社の再編も含めたインド・中国地域での統合シナジーの顕在化

独自性創出

- AI、ロボティクスなどの成長分野に対する継続的投資
- 成長分野における専門人材の拡充と育成の強化

生産性向上

- 事業会社合併によるお客様接点の拡大
- 業務効率の抜本的改善につながるIT基盤の構築



新たなアライアンスの具体化

2026年度業績予想は未定、2028年度業績目標は適宜見直し (開示できる状況が整い次第、速やかに開示いたします)

➤ 2026年度 業績予想

○業績予想を「未定」とする理由

事業全体は堅調な推移が見込まれるものの、ルネサス社との協議が引き続き継続しており、今後の業績動向を見通すことが困難なため

<デバイス事業>

在庫調整局面緩和後の緩やかな需要回復が見込まれるものの、一部半導体の供給不足や地政学リスクによる影響は懸念

<ソリューション事業>

引き続きAI分野への取り組みを中心に据えた成長を見込むなか、統合シナジーの推進により、周辺領域での更なる拡大を見込む

➤ 2028年度 業績目標

2024年度に掲げた業績目標（売上高：5,000億円、営業利益：300億円）は、経営統合後の振り返り、今後の動向を再度検証の上、新たな方針として改めて公表予定
(中間決算のタイミングを予定)

成長領域と競争力強化に対する戦略投資を推進し、 “お客様との接点拡大に向けた取り組み”を加速

お客様接点の拡大に向けた3つの取り組みの柱

統合シナジー

×

独自性創出

×

生産性向上

成長分野への継続投資

・ AI分野を軸とした 成長領域への戦略投資の拡大

生成AIをはじめとする先端領域に重点投資し、お客様課題の高度化に対応するサービス提供力を強化

IT関連投資

・ お客様起点の営業力強化を 実現するIT投資の拡充

お客様データの統合・可視化や営業支援ツールの高度化を通じて、提案力向上と案件創出力の強化を推進

・ 業務効率化・生産性向上に 向けた基盤整備

業務プロセスの標準化やシステム刷新により、オペレーション効率の改善と全社生産性の向上を実現

さらなるアライアンス

・ 事業成長と競争力強化を 見据えたアライアンスの推進

新たな経営統合や業務提携、外部パートナーとの連携を通じて、事業領域の拡張や機能・ノウハウの獲得を推進し、持続的成長を加速

事業環境や今後の収益構造の変化を踏まえつつ、
株主の皆様との中長期的な関係性を重視した還元を実施

配 当 : 2025年度配当は当初計画通り、2026年度も据え置きを予定

	1株当たり配当額			配当性向	配当利回り
	中間	期末	年間		
2026年度 (計画)	70円	70円	140円	—	5.0%
2025年度	70円	70円	140円	75.4%	

※ 25年度の期末配当の決定機関は定時株主総会
※ 配当利回りは5/13の当社終値より算出

自己株消却

消却株式数	4,000,000株 (消却前発行済株式総数に対する割合：7.41%)
消却後自己株式数	9,899,056株 (消却後発行済株式総数に対する割合：19.80%)

※ 消却予定日：2026年5月25日

株主優待

2026年3月末を基準日とする株主優待を継続実施（保有株式数に応じたカタログギフトの贈呈）

3. お客様接点拡大に向けた 具体的な取り組み

お客様接点拡大に向けた取り組み (統合シナジー・独自性創出・生産性向上)

前期までの取り組みでつかんだ成功事例に、事業会社合併による効果を掛け合わせ、
統合シナジーによる成果を追求

<統合シナジー創出に向けた基本方針>

“旧リョーサンのお客様×旧菱洋のソリューション”に絞った取り組みに集中

<お客様のニーズ>

お客様の現場（業務や製造）における生産性向上

→ AIを活用した業務改革

設計品への自主設計と委託設計の併用

→ お客様の製品の一部外注化

<当社の提案ソリューション>

- ・生成AIのみならず、フィジカルAIを見据えた一気通貫の伴走型コンサルティング
- ・お客様の導入レベルに応じた最適なシステム選定

- ・制御モジュールのみならず、電源モジュールや表示モジュールを組み合わせた提案の加速
- ・サイバーセキュリティを含めたソフトウェア開発支援

前期までの取り組みで明確になった成功パターン

お客様ニーズ × 埋蔵量 × 当社の独自性



事業会社の合併による効果

生産性の向上 (P.15参照)

お客様接点拡大に向けた取り組み (統合シナジー・独自性創出・生産性向上)

A I を前提とした時代の幕開けを見据え、 デバイス・ソリューション双方でのビジネス拡大を推進

<これまで>

生成 A I の普及

デジタル情報を活用した
A I が普及

お客様課題に沿った
製品とサービスの拡充

<ハードウェア販売>
GPUサーバー、ボード

<独自サービス>
AI Techmate Program

A I の本格的な普及が加速

(学習データの範囲拡大)

ソリューション事業のみならず
デバイス事業でも製品を拡充

<ハードウェア販売>
GPUサーバー、ボード、
AIロボティクス、エッジ

<ソフトウェア提供>
アプリケーション、AIトークン

<独自サービス>
AI Techmate Program

<これから>

A I 時代の到来

フィジカル A I を含め、
A I の価値創出領域が拡大・進化

【将来を見据えた当社の展望】

当社の主たるお客様である
“製造業”での A I の本格的な普及

新たな市場創出を含めた
当社の活躍領域の拡大

A I 分野における当社のビジネスモデル

お客様接点拡大に向けた取り組み

(統合シナジー・独自性創出・生産性向上)

2026年4月1日付で リョーサン と 菱洋エレクトロ の事業子会社 2 社を合併し、
名実ともに1つのグループとして新たにスタート

Before

<事業子会社の合併前後での主な違い>

After

個社それぞれの
営業スタイル・育成プランが存在

営業改革

1つの会社としての
営業スタイル・育成プランに統一

個社それぞれの
制度・システムが存在

人事・IT改革

一部を除き、グループ共通の
制度・システムが稼働

2社間の交流は進むも、
オフィスの違いなどが障壁

人的交流

オフィスは国内外とも順次統合へ
(一部拠点は統合済み)

2社間の情報共有に制約

お取引様との契約

情報共有の制約は解消
(新事業会社との締結に一本化)

2024年の経営統合から2年を掛け、大きな支障や混乱が生じることなく、
スムーズに新たな体制を迎える準備が完了

Appendix (2025年度実績)

2026年3月期実績（詳細）

(単位：億円)	24年度	25年度		前期比		公表値比	
	年間	年間	当初公表値	増減額	増減率	増減額	増減率
売上高	3,598	3,599	3,700	+1	+0.0%	-101	-2.7%
売上総利益	349.4	376.0		+26.6	+7.6%		
(率)	9.7%	10.4%					
販管費	263.9	274.7		+10.8	+4.1%		
営業利益	85.4	101.3	95.0	+15.9	+18.6%	+6.3	+6.6%
(率)	2.4%	2.8%	2.6%				
営業外損益	-14.1	-12.0		+2.1	—		
経常利益	71.3	89.3	80.0	+18.0	+25.2%	+9.3	+11.6%
(率)	2.0%	2.5%	2.2%				
特別損益	59.3	23.2		-36.0	-60.8%		
税引前利益	130.6	112.5		-18.1	-13.8%		
法人税等	36.7	38.1		+1.4	+3.8%		
当期純利益	93.9	74.4	60.0	-19.5	-20.7%	+14.4	+24.0%
(率)	2.6%	2.1%	1.6%				

■ デバイス事業

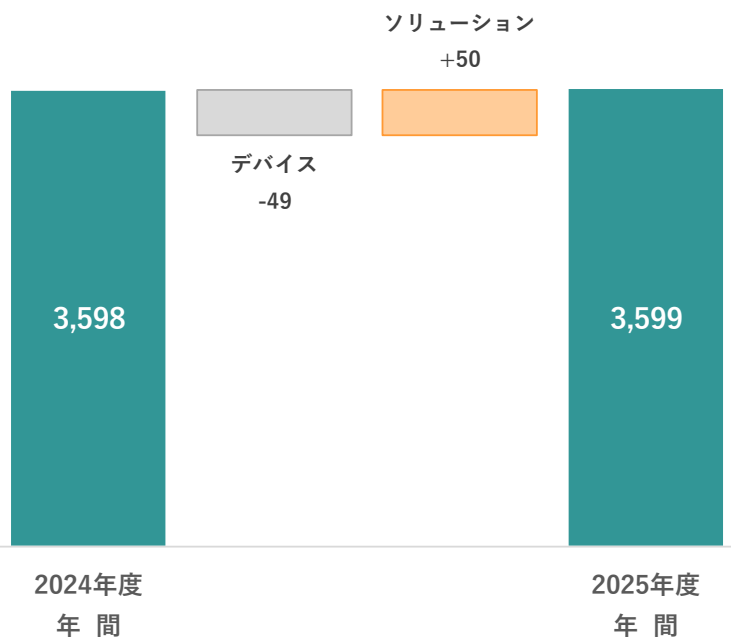
テレビやO A 機器、産業機器向け等が減少したものの売上構成の変化や高採算の新規案件の寄与により、営業利益は増益着地

■ 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、売上高、営業利益ともに前期実績を上回って着地

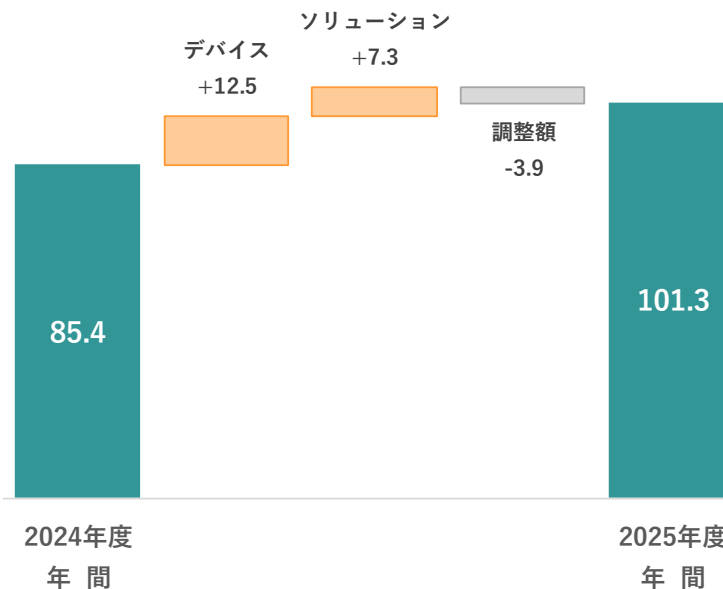
売上高

(単位：億円)



営業利益

(単位：億円)



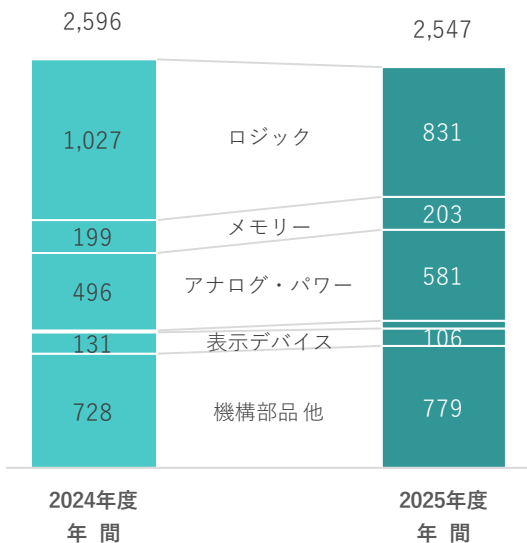
2026年3月期実績（事業別概況）

(単位：億円)		2024年度 年間 (実績)	2025年度				年間 (実績)	前年比	
			1 Q (実績)	2 Q (実績)	3 Q (実績)	4 Q (実績)		増減額	増減比
デバイス 事業	売上高	2,596	599	624	647	677	2,547	-49	-1.9%
	営業利益	44.8	10.2	12.5	17.9	16.7	57.3	+12.5	+27.9%
	(%)	1.7%	1.7%	2.0%	2.8%	2.5%	2.3%		
ソリューション 事業	売上高	1,002	224	276	222	331	1,053	+50	+5.0%
	営業利益	36.4	5.8	11.2	8.6	18.1	43.7	+7.3	+19.9%
	(%)	3.6%	2.6%	4.1%	3.9%	5.5%	4.2%		
営業利益調整額		4.2	-1.2	0.2	1.9	-0.7	0.3	-3.9	-93.5%

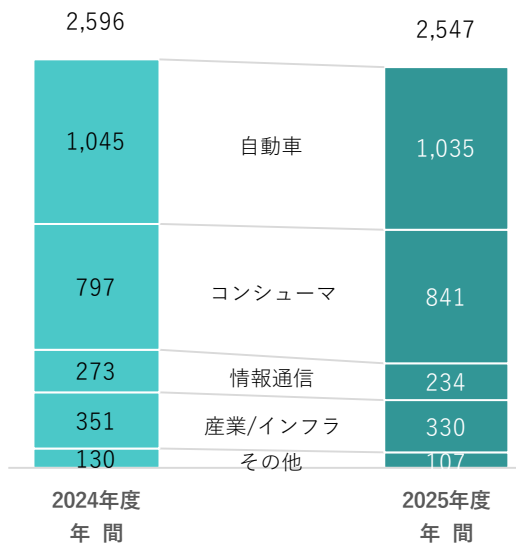
デバイス事業

(単位：億円)

< 品目別 >



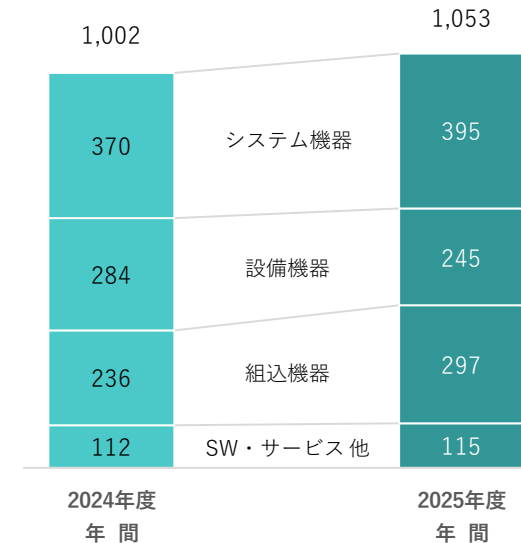
< 用途別 >



ソリューション事業

(単位：億円)

< 品目別 >



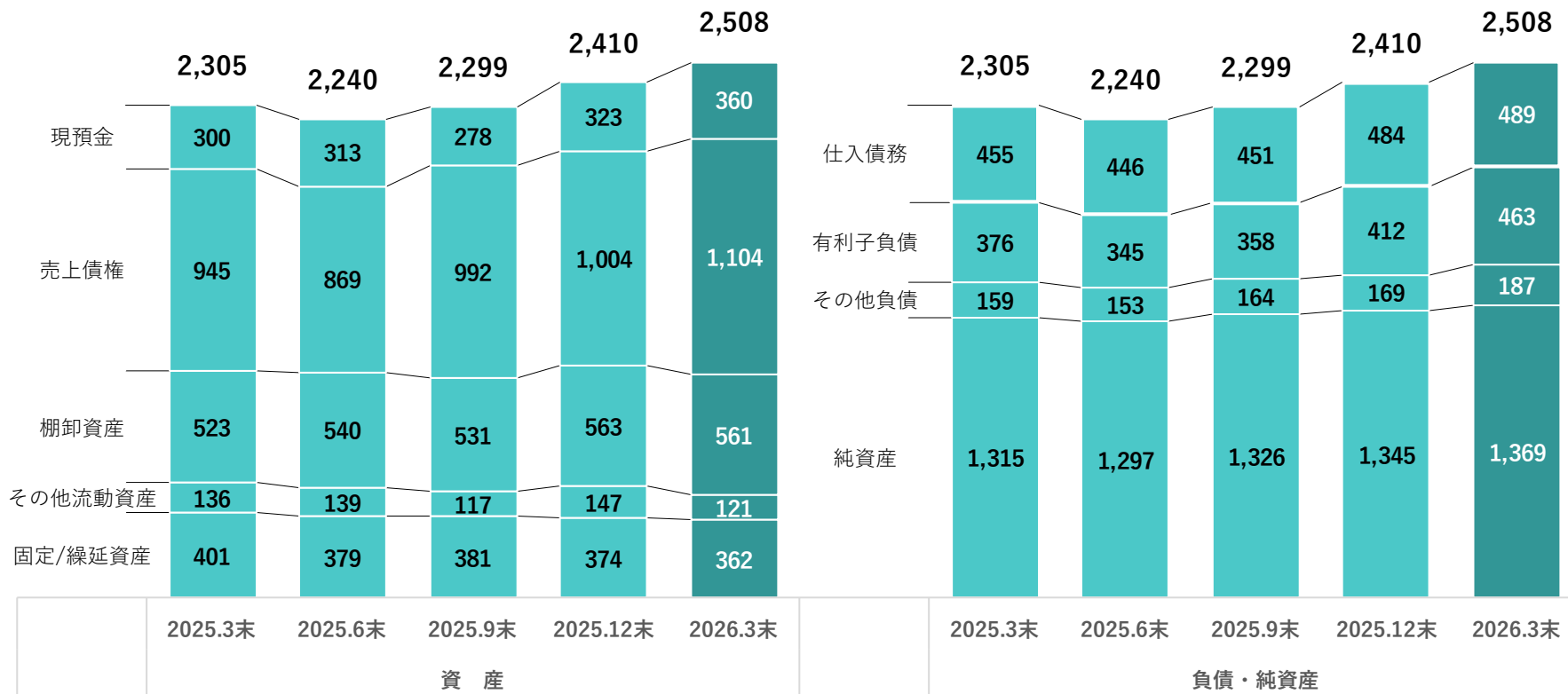
2026年3月期実績（貸借対照表）

■ 固定資産における「のれん」は28.7億円、「顧客関連資産」は86.4億円。

※ 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（いずれも2024年から）⇒ 年間償却額は約10.0億円

■ 自己資本比率は54.6%となり、1株当たり純資産は3,413.06円。

（単位：億円）



想いに応える。
ニーズに応える。
変化に応える。

2026年4月1日、

リョーサンと菱洋エレクトロの2社は統合を経て、

リョーサン菱洋として生まれ変わりました。