株主懇談会

2010年 6月25日

株式会社 リョーサン

本日のご報告内容

- 1. 新役員体制のご紹介
- 2.「2009年度業績結果」と「2010年度業績予想」
- 3.「2010年度 経営の取り組み」
- 4. 質疑応答

新役員体制のご紹介

新 役 員 体 制

代表取締役	三松 直人	社 長	取締役	小山	強 国内第二営業本部長
専務取締役	関 晴光	財経本部長	取締役	高林	聡 生産事業本部長
常務取締役	渋 谷 裕	営業管理本部長 兼 海外営業本部長	取締役	本田	健管理本部長
常務取締役	鈴 木 勝 之	半導体事業本部長	取締役	本間	宏 二 海外半導体商品担当
常務取締役	林功	国内第一営業本部長 兼 国内第三営業本部長 兼 電子部品事業本部長	監査役	粕 谷	直 次 (常勤)
常務取締役	浜崎 逸人	電子機器事業本部長	監査役	田中	幸 男 (常勤)
取締役	坂田 敏文	技術本部長	監査役	佐 藤	恒 雄 (非常勤)
			監査役	中野	廣太郎(非常勤)

「2009年度 業績結果」と 「2010年度 業績予想」

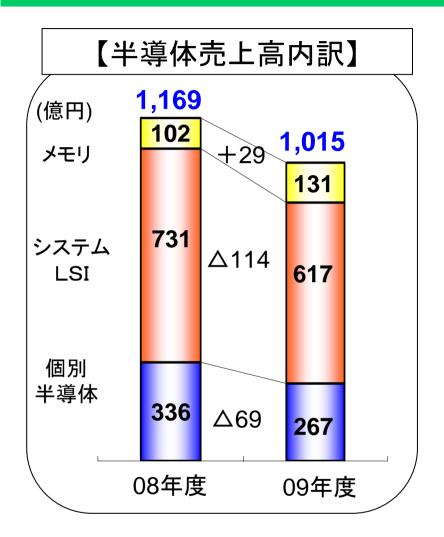
2009年度 業績結果

【連結】

	2009年度			
		売上高比	前期比	
売上高	1,943	%	∆12.0	
売上総利益	168	8.7	△14.0	
販管費	120	6.2	△10.3	
営業利益	47	2.5	△22.1	
経常利益	53	2.7	△26.9	
当期純利益	28	1.5	△26.8	
1株当たり当期純利益	83円2	△28.6円		

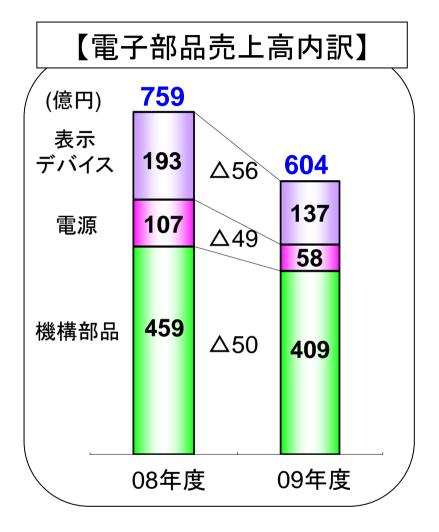
【事業別セグメント】 単位:億円				
		2009年度		
			営業 利益率	前期比
半導体事業	売上高	1,015	%	∆13.2 [%]
十等件争未	営業利益	33	3.3	∆31.9
電マ如口車業	売上高	604		△20.4
電子部品事業 	営業利益	23	3.8	△17.9
電フ機児車業	売上高	276		+29.7
電子機器事業	営業利益	7	2.8	+74.1
上本市	売上高	47		△29.7
生産事業 	営業利益	3	8.4	△22.5
配賦不能営業費用		▲20	-	-
連結計	売 上 高	1,943	%	△12.0 [%]
	営業利益	47	2.5	△22.1

事業別セグメントの「2009年度業績結果」



《 2009年度実績 》

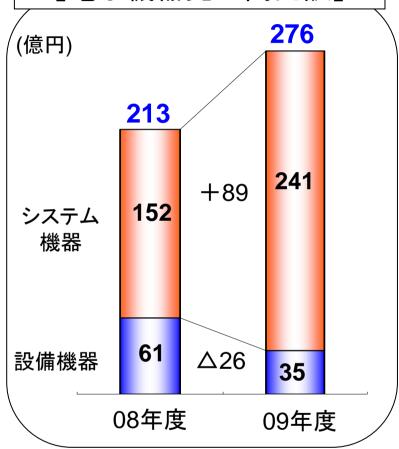
・デジタルAV機器用、カーオーディオ用 システムLSI等が減少。



・ゲーム機用二次電池やPND用液晶 ディスプレイ等が減少。

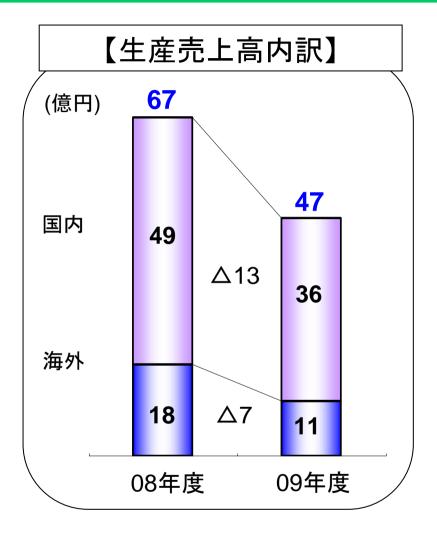
事業別セグメントの「2009年度業績結果」





《 2009年度実績 》

・自動車電装用及びMFP用システム 機器等が増加。



・FA機器用ヒートシンク等が減少。

2010年度 業績予想

【連結】

	2010年度(予想)		
		売上高比	前期比
売上高	2,150	%	+10.6
売上総利益	185	8.6	+9.7
販管費	119	5.5	∆1.5
営業利益	66	3.1	+37.9
経常利益	72	3.3	+35.5
当期純利益	42	2.0	+46.5
1株当たり当期純利益	121円8	+38.6円	

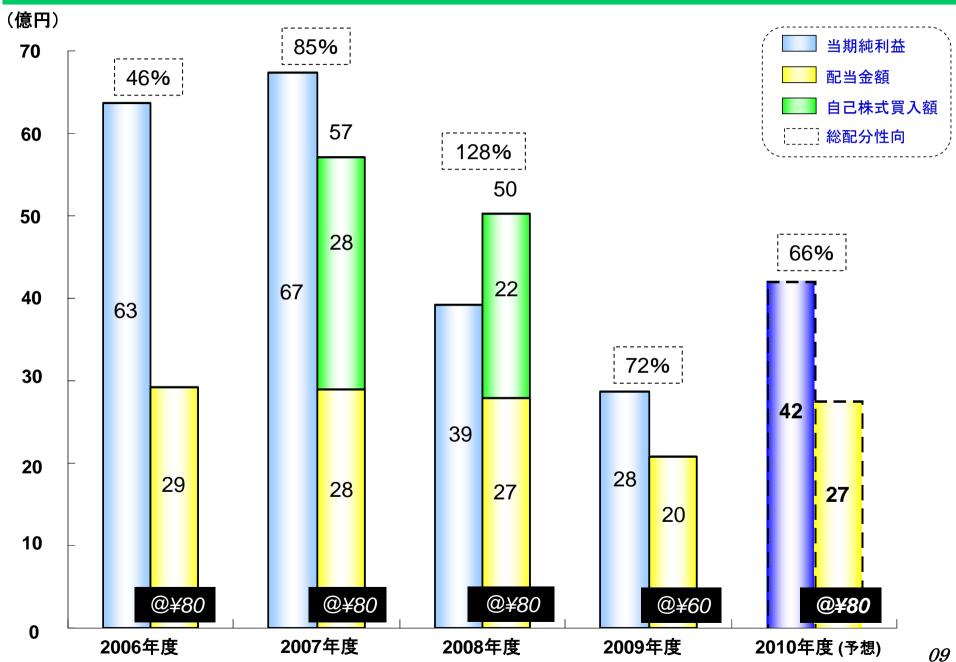
|--|

単	付	 億	円
_	<u></u>	1/12/	

		2010年度(予想)		
			営業 利益率	前期比
少 道 从 审 类	売上高	1,250	%	+23.1*
半導体事業 	営業利益	53	4.2	+59.2
電子部品事業	売上高	607		+0.4
电丁心吅尹未 	営業利益	23	3.9	+1.4
・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・	売上高	230		△16.8
電子機器事業 	営業利益	4	1.9	△43.0
生産事業	売上高	63		+33.5
	営業利益	7	11.1	+75.9
配賦不能営業費用		▲21	-	-
連結計	売上高	2,150	%	+10.6
	営業利益	66	3.1	+37.9

【参考】

「株主様への利益還元」の推移



2010年度「経営の取り組み」について

基本姿勢

◆当社を取り巻く経営環境は、顧客・仕入先をはじめと する各ステークホルダーからまさしく「真の存在価値」が 問われている。

【企業経営における重要テーマ】

- ⇒ 取引先との価値交換性の探求=社員の職場(活躍の場)確保。
- ⇒ ルネサス エレクトロニクスへの対応 〔経営サイド〕 RSの特徴を活かした継続的な「政策提案」。

〔現場サイド〕 顧客から「RSと取引したい」と言っていただけるまで 粘り強く、諦めず、CS活動に尽力する。

中期経営計画について

- ◆新たな中期経営計画のスタートを2011年度とする。
 - 当社の主要仕入先であり、最も企業経営への影響度合いの 高いルネサスエレクトロニクスが発足直後であるため、 その方向性を見極めた上で、新たな中期経営計画を策定する。
 - ・第7次中期経営計画で取り組んできたテーマについては、 取捨選択を行い、継続するものは「2010年度のテーマ」 として取り組む。

2010年度 取り組むテーマ

【重要なテーマ】

「取引先(顧客・仕入先)との価値交換性」の探求 「ルネサスエレクトロニクス」への対応

【成長戦略に関わるテーマ】

「海外半導体リソース」の事業拡大 「中華圏(香港、中国、台湾)・韓国事業」の拡大

【事業戦略に関わるテーマ】

「電子部品事業」「電子機器事業」「生産事業」

【経営インフラに関わるテーマ】

「内部統制」の質的向上

「国際財務報告基準」への対応

「RS(リョーサン)文化」の強化

重要なテーマ

「顧客との価値交換性」の探求

- ◆顧客の事業展開を加速させるパートナーへの進化
- ◆「困ったときの相談窓口機能」の継続強化
- ◆シングルウィンドウ機能の更なる強化

「仕入先との価値交換性」の探求

- ◆戦略整合、目標共有の実践
- ◆ハード・ソフト両面での技術サポートカの強化
- ◆グローバルな顧客対応の強化
- ◆顧客との強固な人脈の構築

重要なテーマ

「ルネサスエレクトロニクス」への対応

- ◆特約店としての存在価値(3つの特徴)を徹底的にアピール
 - 「豊富な販売ネットワーク」
 - 「技術サポート力」
 - •「健全な企業体質」
- ◆「ルネサス エレクトロニクス事業」の迅速なる体制構築
 - ・顧客への営業体制の拡充
 - •海外販売ネットワークの拡大

リョーサンの3つの特徴

豊富な販売ネットワーク

- ・国内に27拠点を展開
- 70年代から海外に進出
- アジアを中心に21拠点を展開 (中国に11拠点)

- •70年代から技術部門設置(現在約250名)
- 東アジアで顧客密着サポートを実施
- ソフト(マイコン)、ハード(ASIC)、システム開発まで顧客ニーズに対応

技術サポートカ

- ・安全性の高い財務体質
- ・充実した戦略投資資金
- •実質無借金

健全な企業体質

① 豊富な販売ネットワーク

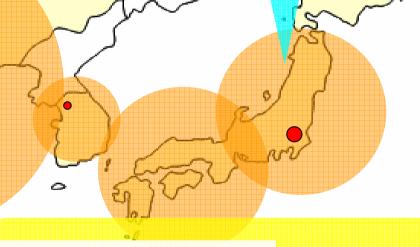
【技術支援ネットワーク】

•日本・アジアに10拠点 (技術員:約250名)

9

【国内ネットワーク】

・日本全国をカバーする27拠点



【海外ネットワーク】

- ・アジアを中心に21拠点展開
- •特に中国本土に11拠点を配置 (現地販売員:約140名)

②技術サポートカ

デジタルAV分野

自動車分野

システム技術 保有技術による 最適なシステム提案と 技術サポートの提供

白物家電分野

製品技術

- ・マイコン(4ビット~64ビット)
- ·ASIC(SoC, G/A, FPGA)
- ・アナログASIC
- · 専用LSI
- ・パワーマネジメントデバイス
- 表示デバイス
- ・化合物デバイス

要素技術

- •画像処理、音声処理
- •通信、標準I/F(有線、無線)
- 車輌内LAN、通信 (CAN、LIN、FlexRay、MOST)
- ・モータ制御
- 円盤制御(CD、DVD、サーボ)
- -電源管理

開発技術

- ・ハードウェア開発 (デジタル、アナログ)
- ・組み込みソフトウェア開発
- ・リファレンスボード開発

③ 健全な企業体質

【2010年3月期貸借対照表(要約)】

流動負債 415億円 流動資産 固定負債 27億円 1,368億円 純資産 1,172億円 固定資産 247億円

「安全性指標」

自己資本比率

72.5%

流動比率

329.3%

負債比率

37.8%

戦略投資資金

504億円

- 不況に動じない財務体質
- ・戦略投資に充分な資金

総資産=1,615億円

成長戦略に関わるテーマ

「海外半導体リソース」の事業拡大

- ◆分社化子会社3社の早期自立
 - ・事業規模の拡大による収益力UP(営業利益の早期黒字化)
 - 事業インフラの整備による成長度合いの加速。

㈱サクシス

⇒NXP、インターシル等の事業を中心に売上拡大を目指す。

(株)ジャイロニクス

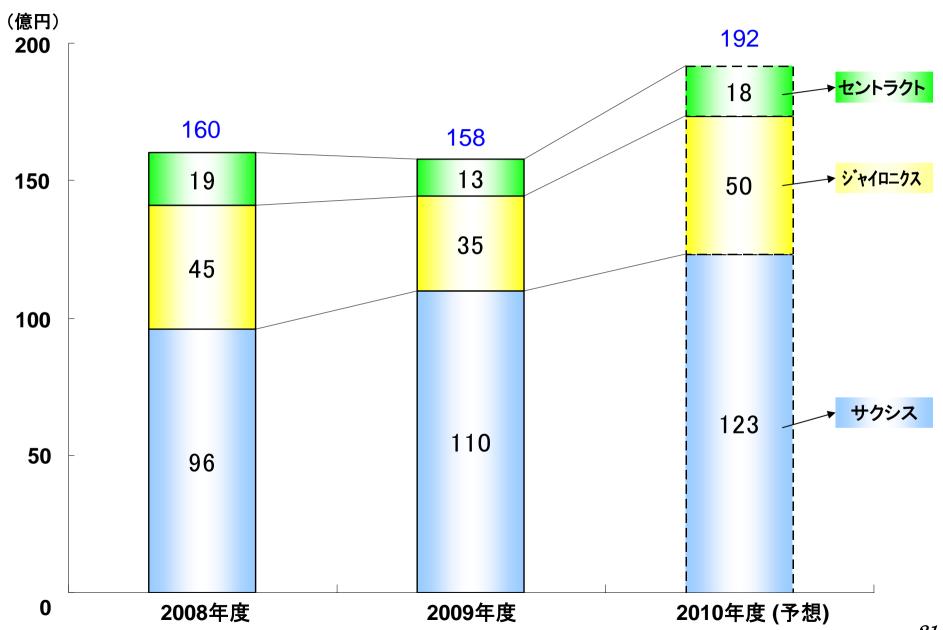
⇒サイプレス、ウインボンド等の事業を中心に売上拡大を目指す。

セントラクト(株)

⇒STマイクロ等の事業を中心に売上拡大を目指す。

【参考】

「海外半導体リソース」の売上高推移



成長戦略に関わるテーマ

「中華圏(香港、中国、台湾)事業」の拡大

◆ルネサス エレクトロニクス商品を基軸に、中国・台湾系販社、 デザインハウスとの協業によるシステム提案力の強化

チップ・ビジネス

⇒重点顧客へのPJチームによる攻略⇒デジタルAV、家電

キット・ビジネス

⇒マイコン+ α のキット販売での攻略⇒自動車電装、デジタルAV

リファレンス・ビジネス

⇒デモ機(ハード、ソフト)による拡販攻略⇒自動車電装、デジタルAV

ソリューション・ビジネス

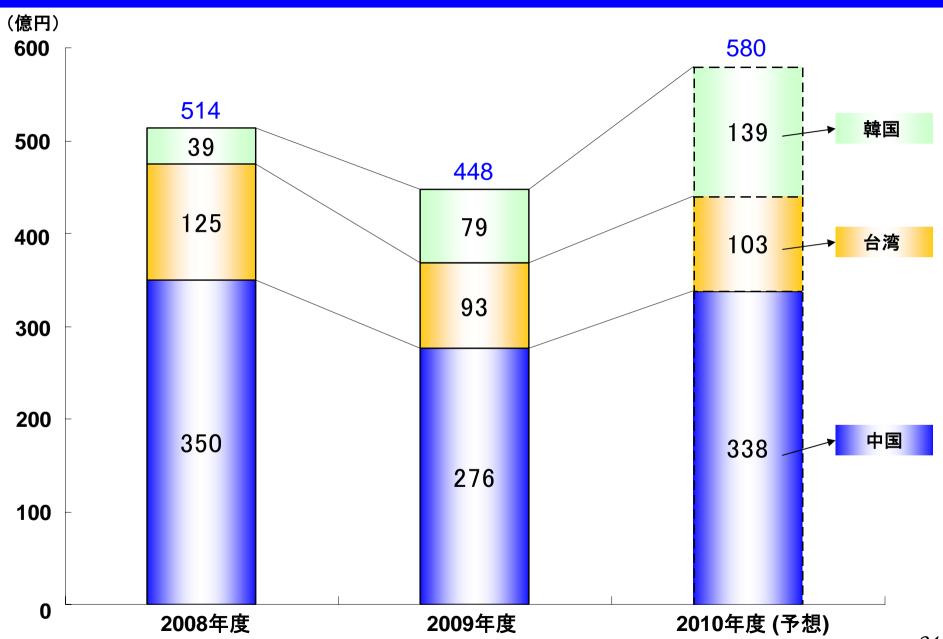
⇒デザインハウスとの協業によるターンキーソリューションでの攻略 ⇒自動車電装、TV

成長戦略に関わるテーマ

「韓国事業」の拡大

- ◆3極(自動車電装・携帯電話・STB関連)主体のビジネス攻略
 - •車輌内LAN用半導体 ⇒自動車電装
 - 画像信号処理用半導体 ⇒携帯電話
 - •TV用制御半導体 ⇒STB関連
 - •技術サポート力による深耕
 - ⇒日本からの技術サポート+韓国での現地技術サポート

「中華圏・韓国ビジネス」の売上高推移



事業戦略に関わるテーマ

「電子部品事業」

◆「提案型営業」への改革

(サプライヤー別組織+分野・顧客別プロジェクト)

「電子機器事業」

◆「マルチベンダー化」と「品揃えの強化」

「生産事業」

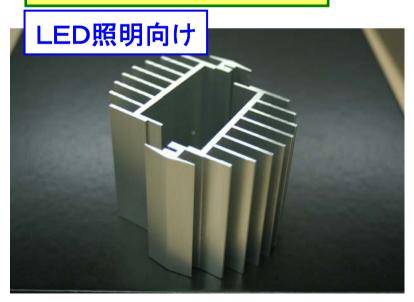
◆「グローバル競争できるコスト対応力」と「新製品提案力の強化」

新市場への事業展開

◆「生産事業(ヒートシンク)」による新市場開拓(LED照明、エネルギー、環境) <2009年度の成果>

	合 計	太陽光· 燃料電池	LED照明	EV
デザインイン件数	18	12	5	1
商談件数	80	21	42	17
サンプル件数	128	18	95	15

年2億円の事業化に目処



<2010年4月 ライティング・ジャパン出展>



経営インフラに関わるテーマ

「内部統制」の質的向上

◆内部統制に対する「現場レベルでの理解度向上」

「国際財務報告基準」への対応

◆導入に向けたプロジェクトのスタート

「RS(リョーサン)文化」の強化

◆全社的CSR意識の醸成のための「RS研修」を3年間実施

中期展望 RS「再生プラン」実現イメージ

・RSはエレクトロニクスの技術商社として、グローバル化やスピード化という時代の要求に応えるべく、「再生プラン」という新たなビジネスモデルの改革を検討中。

