

株主懇談会

2011年 6月24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. 東日本大震災による被害及び対処の状況
3. 「2010年度 業績結果」及び「2011年度 業績予想」
4. 「第8次中期経営計画」の骨子

新役員体制のご紹介

新 役 員 体 制

代表取締役 社長	三松 直人	取締役 生産事業本部長	高林 聡
専務取締役 経理本部長	関 晴光	取締役 管理本部長	本田 健
常務取締役 半導体第一事業本部長	渋谷 裕	取締役 半導体第二事業本部長	本間 宏二
常務取締役 国内第一営業本部長 兼 電子部品事業本部長	林 功	取締役 海外営業本部長	金井 徹郎
常務取締役 電子機器事業本部長	浜崎 逸人	監査役 (常勤)	粕谷 直次
取締役 営業管理本部長	鈴木 勝之	監査役 (常勤)	田中 幸男
取締役 技術本部長	坂田 敏文	監査役 (非常勤)	佐藤 恒雄
取締役 国内第二営業本部長	小山 強	監査役 (非常勤)	中野 廣太郎

東日本大震災による 被害及び対処の状況

東日本大震災による被害及び対処の状況

1. 人的被害の有無

⇒当社社員及びその家族において、人的被害なし。

2. 事業インフラへの影響

(1) 東京本社地区

⇒3/11社長を本部長とする緊急対策本部を設置。

社内、仕入先、顧客情報の一元管理、指示の徹底。

(2) 物流の状況

⇒東日本における物流センター拠点が川崎市にあるが、震災による影響は特に無く、通常業務を遂行。

(3) 営業拠点

①仙台支店 ⇒震災後ライフライン停止。3/24より臨時事務所(東京)にて業務再開。4/21より仙台支店にて通常業務再開。

②いわき支店⇒震災後ライフライン停止。3/17より臨時事務所(東京)にて業務再開。6/20よりいわき支店にて通常業務再開。

震災対策・復興支援

1. 震災対策

今般の震災を踏まえ、当社の人的・物的被害を最小限にとどめ、早期復旧を図るための事業継続計画(BCP)を策定中。

2. 節電対策(15%削減を目標)

(1) 全社対応 ⇒ 8/15、16を一斉休日。

⇒ 6/1からクールビズ対応。

(2) 本社地区、営業拠点等事務所関連

⇒ 空調28度、照明1/3削減、給湯器等の制限。

3. 復興支援

(1) 義援金 ⇒ 日本赤十字社へ10百万円。

⇒ 仙台市、いわき市、ひたちなか市へ各3百万円、合計9百万円。

(2) その他 ⇒ 各仕入先様、お客様の要望に対するご支援。

※上記(1)～(2)全てを、3/31までに実施。

**「2010年度 業績結果」及び
「2011年度 業績予想」**

連結業績の概要

単位: 億円

	2009年度		2010年度			2011年度(予想)			
		売上高比		売上高比	前期比		売上高比	前期比	
売上高	1,943	%	2,161	%	+11.2%	2,300	%	+6.4%	
売上総利益	168	8.7	190	8.8	+12.8	171	7.4	△10.1	
販管費	120	6.2	129	6.0	+7.2	136	5.9	+5.0	
営業利益	47	2.5	60	2.8	+27.0	35	1.5	△42.4	
経常利益	53	2.7	68	3.2	+29.6	42	1.8	△39.0	
当期純利益	28	1.5	41	1.9	+44.0	25	1.1	△39.5	
1株当たり当期純利益	83円21銭		119円85銭			+36.64円	72円54銭		△47.31円

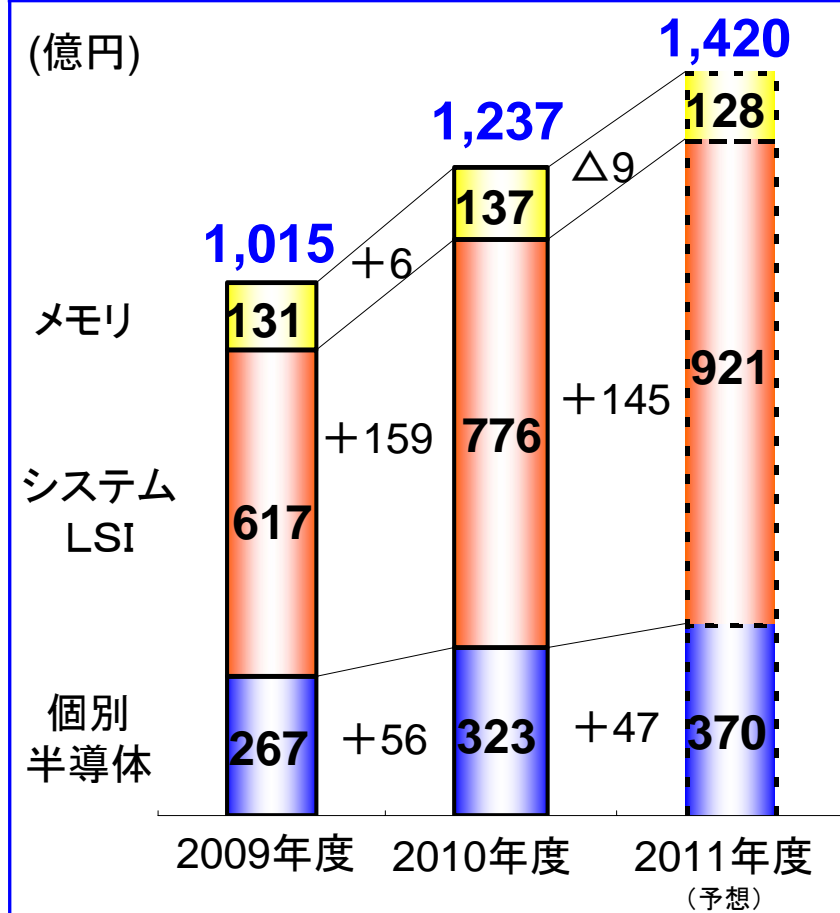
事業別業績の概要

単位:億円

		2009年度		2010年度			2011年度(予想)		
			営業 利益率		営業 利益率	前期比		営業 利益率	前期比
半導体事業	売上高	1,015	%	1,237	%	+21.9%	1,420	%	+14.7%
	営業利益	33	3.3	45	3.7	+37.8	28	2.0	△39.0
電子部品事業	売上高	604		600		△0.7	580		△3.4
	営業利益	23	3.8	22	3.7	△3.1	18	3.1	△19.9
電子機器事業	売上高	276		258		△6.5	240		△7.2
	営業利益	7	2.8	9	3.5	+17.4	5	2.1	△44.9
生産事業	売上高	47		64		+37.2	60		△7.3
	営業利益	3	8.4	4	7.5	+22.0	4	6.7	△17.7
配賦不能営業費用		▲20	-	▲21	-	-	▲20	-	-
連結計	売上高	1,943		2,161		+11.2	2,300		+6.4
	営業利益	47	2.5	60	2.8	+27.0	35	1.5	△42.4

事業別の売上高内訳

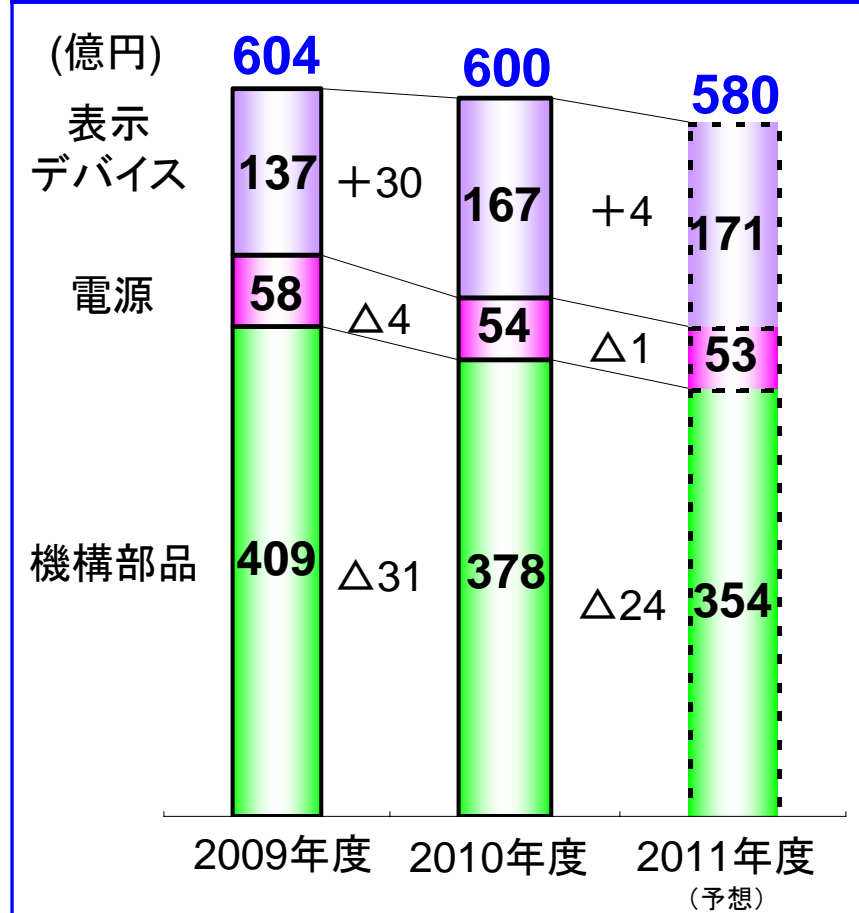
【半導体売上高内訳】



《 2011年度予想(前年度比) 》

- ・車載電装用マイコン、システムLSI等が増加見込。

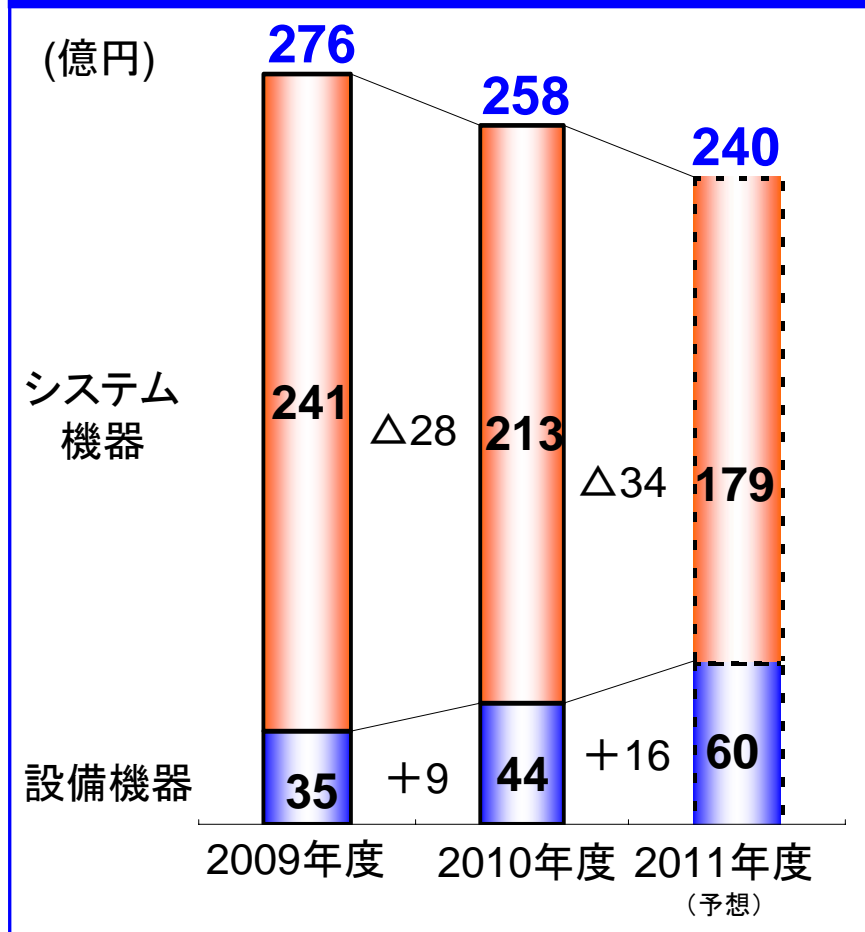
【電子部品売上高内訳】



- ・車載電装用、携帯電話用機構部品等が減少見込。

事業別の売上高内訳

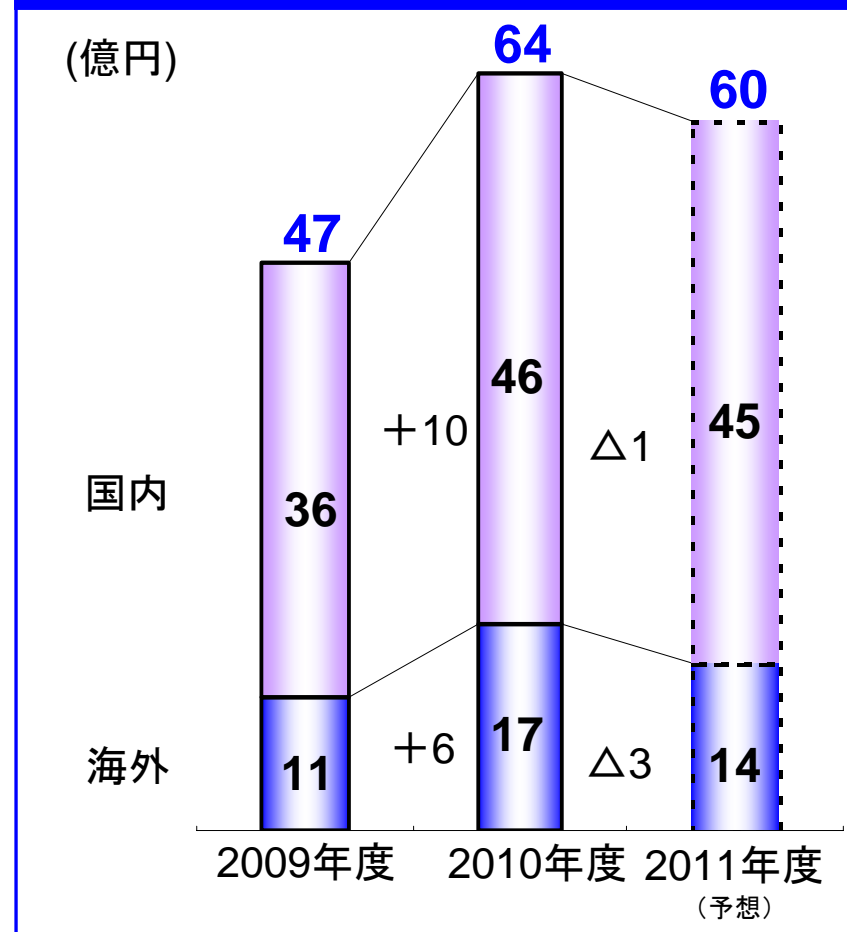
【電子機器売上高内訳】



《 2011年度予想(前年度比) 》

- ・ 車載電装用システム機器等が減少見込。

【生産売上高内訳】



- ・ TV用ヒートシンク等が減少見込。

地域別売上高の概要

単位: 億円

	2009年度		2010年度			2011年度(予想)		
	売上高	売上高比	売上高	前年度比	売上高	前年度比	売上高比	前年度比
		%		%	%		%	%
連結売上高	1,943	-	2,161	-	+11.2	2,300	-	+6.4
国内	1,282	66.0	1,423	65.8	+11.0	1,500	65.2	+5.4
海外	661	34.0	738	34.2	+11.6	800	34.8	+8.4
(内 中華圏)	369	19.0	440	20.4	+19.2	460	20.0	+4.5

2010年度 主要得意先

《売上高上位40社》

	上位1～10社	上位11～20社	上位21～30社	上位31～40社
顧客名 (アルファベット順)	カルソニックカンセイ カシオ計算機 デンソー 日立製作所 三菱電機 日本電気 ニコン パナソニック パイオニア シャープ	アドバンテスト アルプス電気 ブラザー工業 富士フイルム マミヤ・オーピー 任天堂 オムロン SAMSUNGグループ(韓) 住友電装 ヤマハ	アルパイン クラリオン 富士ゼロックス 古野電気 日本ビクター 住友電気工業 太陽誘電 東芝テック 安川電機 矢崎計器・部品	富士通 現代自動車グループ(韓) 日本無線 ケンウッド パナソニック電工 三洋電機 スタンレー電気 タカタ TDK 東芝
売上高 構成比	(上位10社) 44%	(上位20社) 60%	(上位30社) 68%	(上位40社) 72%

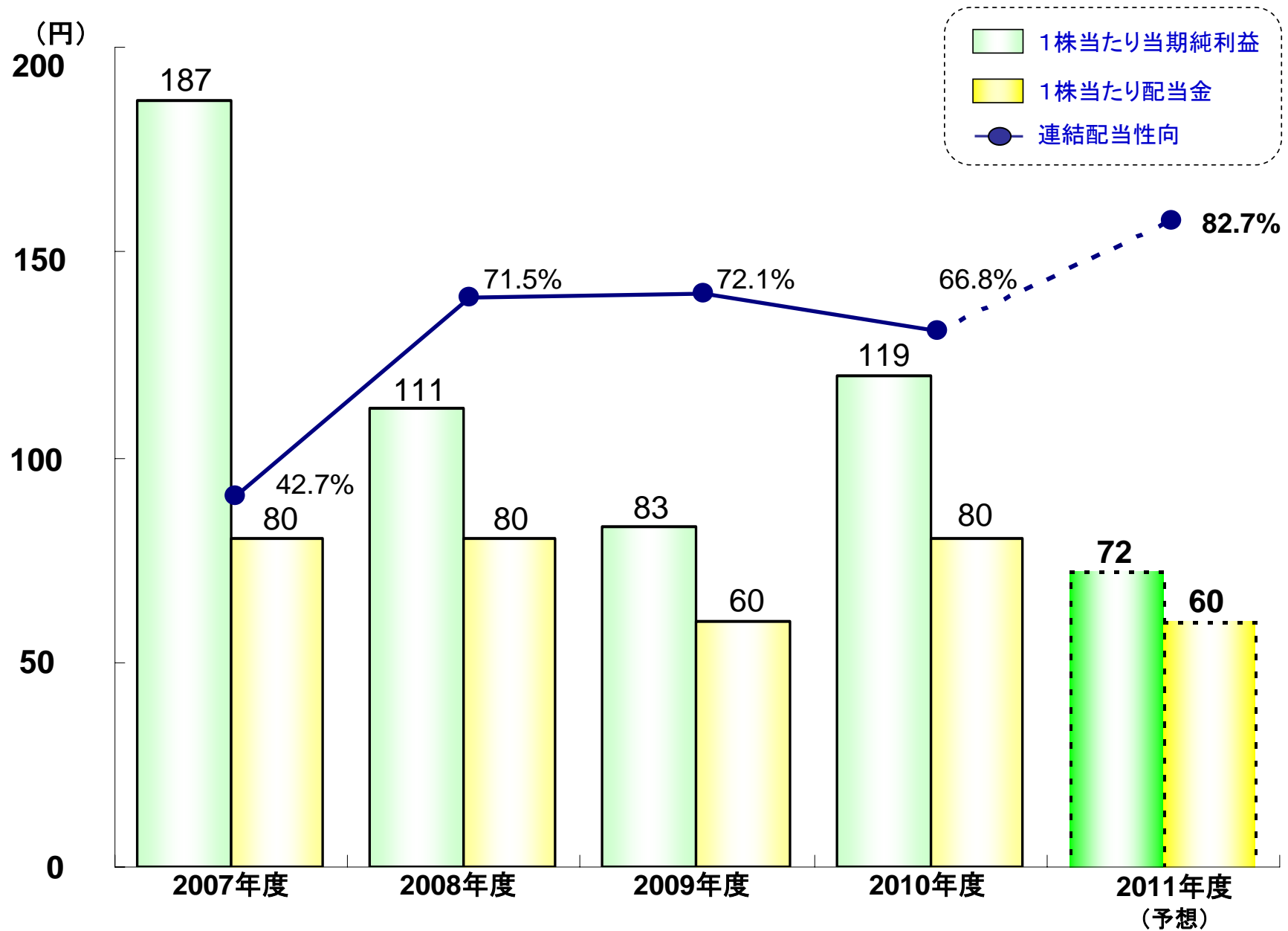
《事業別 売上高上位5社》

半 導 体	電 子 機 器
アルプス電気 日立製作所 三菱電機 パイオニア シャープ	デンソー 富士ゼロックス 日立製作所 TDK パナソニック
(上位5社) 39%	(上位5社) 65%
電 子 部 品	生 産
カルソニックカンセイ 三菱電機 日本電気 任天堂 パナソニック	デンソー ファナック 日立製作所 三菱電機 パナソニック
(上位5社) 29%	(上位5社) 39%

(アルファベット順)

※順位、構成比(%)は2010年度売上実績に基づく。
 ※(韓)は韓国の顧客。
 ※青字は売上高が前年度比30%以上増加した顧客。

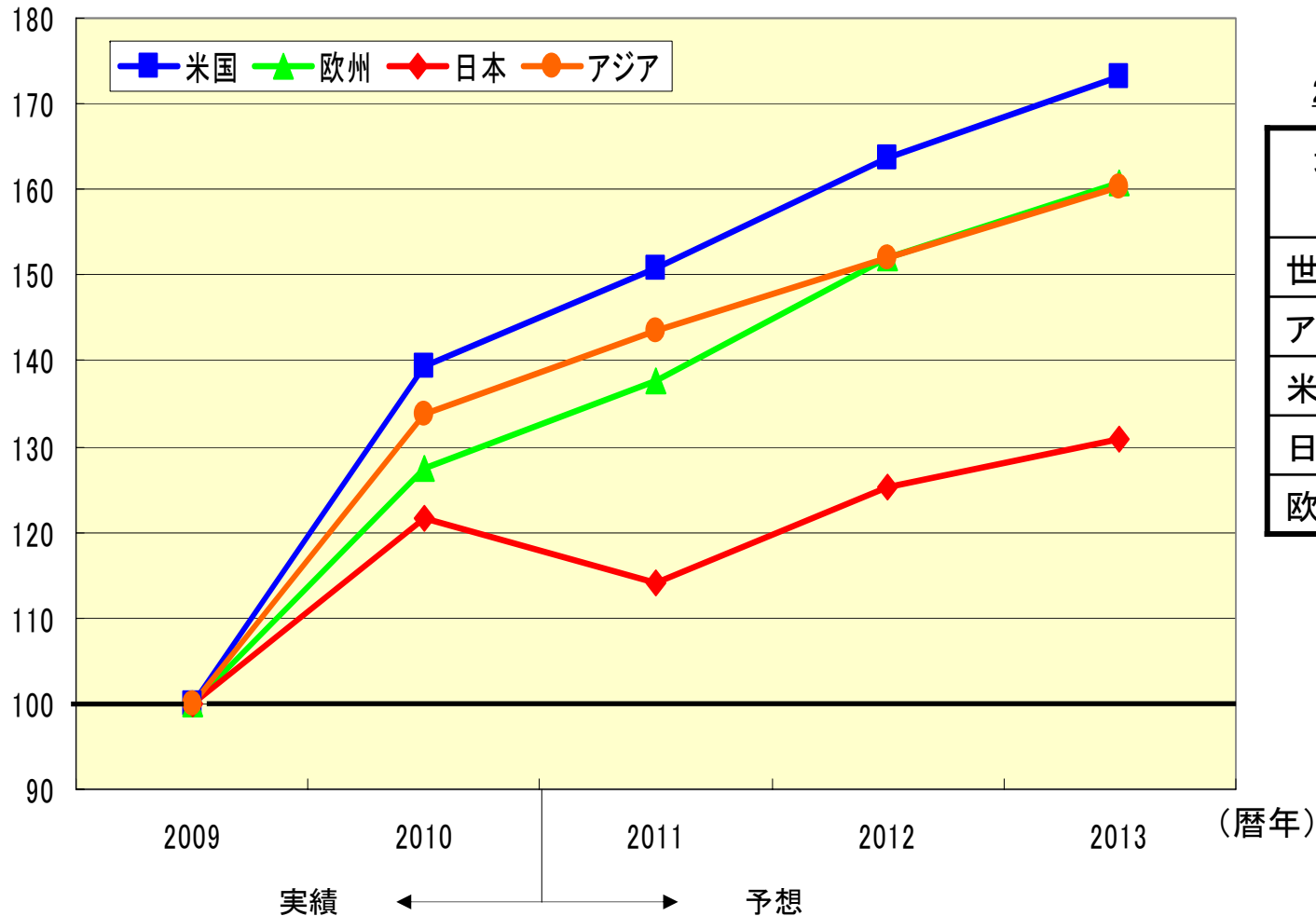
1株当たり当期純利益と配当金推移



「第8次中期経営計画」の骨子

半導体市場の市場予測

出展: WSTS(世界半導体市場統計)の2011年春季予測



2013年地域別市場予想

地域	金額 (兆円)	シェア (%)
世界	29.3	—
アジア	15.8	53.8
米国	5.5	18.7
日本	4.1	14.1
欧州	4.0	13.5

※2009年を「100」とした時の伸長率(2009年はリーマンショックの影響を受けた直近のボトム年)

※日本以外の地域は、順調に右肩上がり

※2011年の日本は、東日本大震災の影響を受け、前年比マイナス成長の見通し

基本姿勢

【第8次中期経営計画の基本姿勢】

「企業環境の不確実性が高まる中で、堅実経営を探求すると共に、グローバルな多様性を受け入れ、経営を進化させる」

【普遍的な姿勢】

「経営の本質を探究し、経営の革新を進め、経営の成果を挙げる」
ことを基軸に「オープンでクリーンな企業経営」と「創造性豊かな事業活動」を実践する

方向性・事業目標

【方向性】

「グローバル時代を勝ち抜く強靱な経営体質の構築と、次期成長を支える新興国市場の開拓」

【事業目標】

「連結売上高3,000億円の企業規模」への再チャレンジ

成長戦略

1. 急成長する新興国市場(中国・インド)への取り組み強化

- (1) 中国市場での拡販強化(営業統括体制の整備)
- (2) インド市場への進出(バンガロールに営業拠点新設)

2. グローバル化する日系顧客への対応強化

- (1) ワンランク上のCS活動の実践
- (2) ヨーロッパ市場への進出(ドイツ・ミュンヘンに営業拠点新設)
- (3) ラインカード(取り扱い商品)の拡充とシステム技術力の強化

3. 成長分野(カーエレクトロニクス・社会インフラ等)への開拓強化

- (1) カーエレクトロニクス
- (2) 社会インフラ・スマートコミュニティ

セグメント戦略

・半導体事業戦略

■ 日系半導体

ルネサスビジネスの事業構造変化への対応力を高め、
収益体質の再構築と事業成長を果たす

■ 海外半導体

海外サプライヤーの期待に応える機能強化と利益貢献事業
への転換を果たす

■ 技術

システム技術力と開発力を付加価値とした半導体売上
と利益極大化への貢献

セグメント戦略

・電子部品事業戦略

品揃えの拡充と海外市場の展開

・電子機器事業戦略

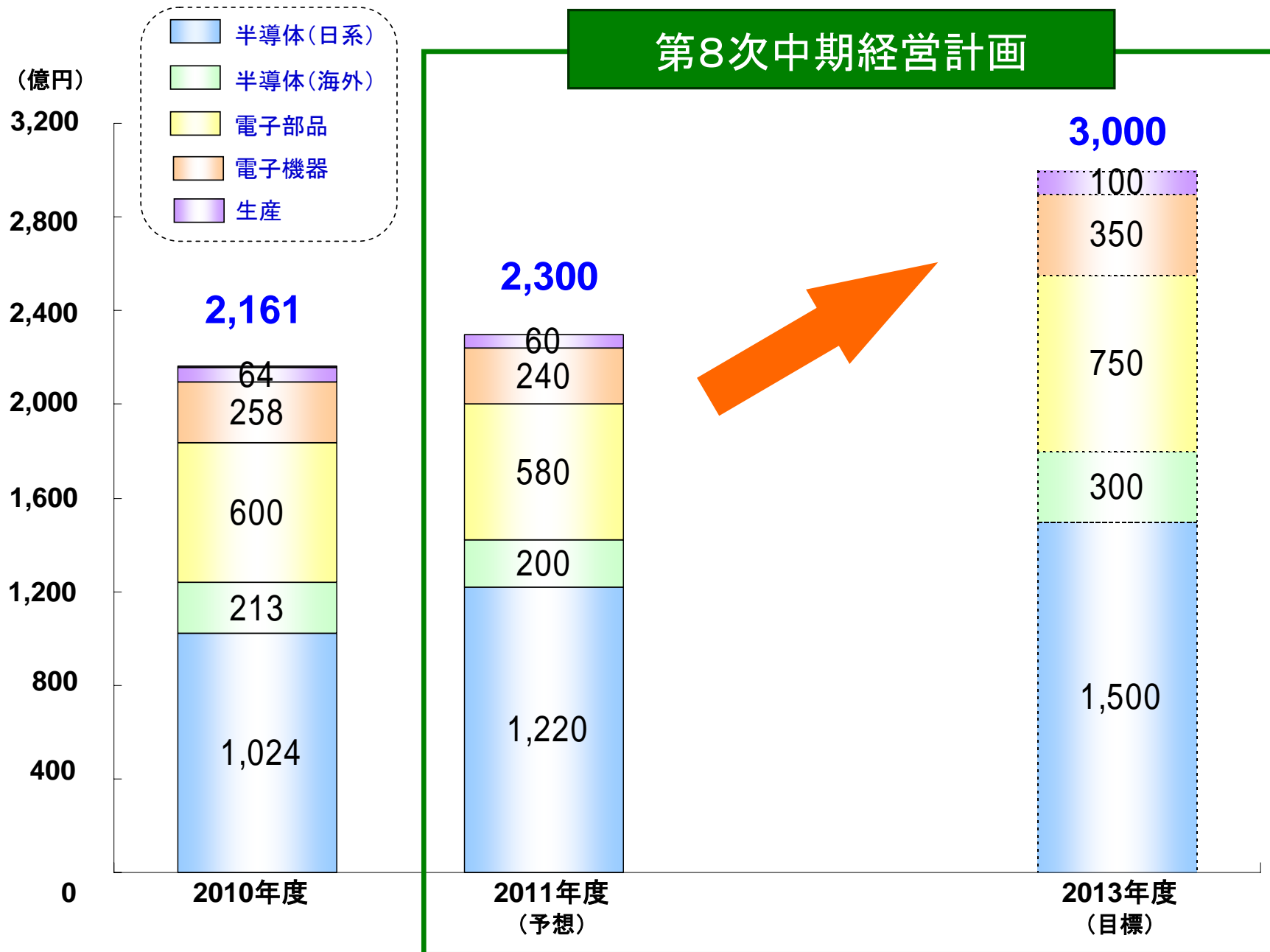
新規ビジネスモデルへの取り組みと成長分野の攻略による事業規模の拡大実現

・生産事業戦略

事業拡大と収益力強化の実現

【参考】

連結売上高の定量目標



インフラ戦略

1. 事業インフラの強化
2. 経営の質的強化
3. 企業価値向上を目指した財務戦略の実践

企業価値向上を目指した財務戦略の実践

1. 基本経営指標の設定

(1) 毎年：連結配当性向50%以上

(2) 2013年度：株主資本配当率(DOE)2.5%以上

2. 自社株買いの実践（2013年度までに300万株予定）

資料取扱い上のご注意

このプレゼンテーションで述べられている見通しは、将来の予想であって、リスクや不確定要素を含んだものであり、実際の業績と大きく異なることがあります。その要因のうち、主なものは以下のとおりです。

- ・主要市場（日本、アジア等）の経済状況、消費動向及び製品需給の急激な変動
- ・ドル等の対円為替相場の大幅な変動
- ・資本市場における相場の大幅な変動等