

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

ビジョン

お客様のニーズにお応えし 社会に必要とされる企業になる

② 中長期の経営戦略

1. 生産性の向上

お客様接点の絶対量拡大とニーズ把握の仕組み強化

3. 独自性の創出

競争優位性のあるノウハウの確立・強化

2. 統合シナジーの創出

両社の強みに基づく絞り込まれた取り組み

4. 事業子会社統合

2026年4月にリョーサンと菱洋エレクトロの事業子会社統合も視野

③ 対処すべき課題

① 経営統合初年度の業績苦戦

- ・ 統合初年度の想定以上の業績低迷
- ・ 量・質両面でのお客様接点不足

② 外部環境の不透明性

- ・ 半導体需給バランスの変動と地政学的リスク
- ・ 金融市場動向と各国関税措置への懸念

面接で使えるポイント

- ・ 2024年4月設立したリョーサンと菱洋エレクトロの経営統合企業として…
- ・ AI・DX、自動車電動化など業界成長機会を捉えながら、お客様接点拡大と統合シナジー創出に注力
- ・ 初年度の課題から戦略方向を明確化し、2026年4月の事業子会社統合を視野に統合効果を最大化する

リョーサン菱洋ホールディングス株…

卸売業 | プライム（内国株式） | 決算期 3月31日 | 連結…

証券コード 167A

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

暗記する数字3つ

連結売上高
3,599億円

営業利益率
2.8%

財務健康度
44点 / 100点

要するに

商社・卸売業として半導体・電子部品およびIT製品の仕入・販売を主力事業とする企業

主力事業・セグメント

- ・ Device 70.8%
- ・ ソリューション 29.2%

強み・特徴（公開データから）

- ・ 連結売上高3,599億円の事業規模
- ・ 平均勤続18.0年と定着率が高い
- ・ 東証プライム市場上場

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 65.5（当サイト算出の参考指標）

平均年収
765万円

卸売業内 82位/282社

平均年齢
47.0歳

卸売業内 30位/283社

平均勤続
18.0年

卸売業内 23位/282社

女性管理職
0.0%

卸売業内 199位/209社

男性育休
33.0%

卸売業内 161位/180社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

参考：【MIRAINIの"答え合わせ"はこの株にある】リョーサン菱

リョーサン菱洋ホールディングス株式会社 企業研究シート

出典: 企業スコープ (kigyو-scope.jp) / 金融庁EDINET 有価証券報告書

将来性・就活偏差値・財務健康度は当サイト算出の参考指標です。

投資・就職の判断は必ず一次情報をご確認ください。 作成日 2026-08-05

