



当社ホームページ トップ画面

当社ホームページ IR画面

当社のホームページでは、「事業紹介」や当社製品の「導入事例」をはじめ、投資家の皆さま向けの「IR情報」、最新のニュースをお伝えする「What's New」など、さまざまな情報を公開しています。是非、ご覧ください。

株主メモ

事業年度 4月1日から翌年3月31日まで

期末配当金受領
株主確定日 3月31日

中間配当金受領
株主確定日 9月30日

定時株主総会 毎年6月

株主名簿管理人
特別口座 口座管理機関 三菱UFJ信託銀行株式会社

同連絡先 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
〒137-8081 東京都江東区東砂7丁目10番11号
TEL 0120-232-7111(通話料無料)(平日9:00～17:00)

上場市場 東京証券取引所 市場第二部

公告の方法 電子公告
公告掲載URL <http://www.rikei.co.jp/>
ただし、電子公告によることができない事故その他のやむを得ない事由が生じたときは、日本経済新聞に掲載致します。

【お知らせ】

(1)株主様の住所変更、単元未満株式の買取請求その他各種お手続きにつきましては、原則として、口座を開設されている口座管理機関(証券会社等)で承ることとなっております。株主名簿管理人(三菱UFJ信託銀行)ではお取扱いできませんのでご注意ください。

(2)特別口座に記録された株式に関する各種お手続きにつきましては、左記特別口座の口座管理機関(三菱UFJ信託銀行)にお問合せください。なお、三菱UFJ信託銀行全国各支店においてもお取次ぎ致します。

(3)未受領の配当金につきましては、三菱UFJ信託銀行本支店でお支払い致します。



RIKEI REPORT 2012

第56期 中間報告書

平成24年4月1日 ▶ 平成24年9月30日

Top Message

**事業環境は厳しくも、引き続き高付加価値
事業への転換を実施
利益面はコア事業が牽引し、計画を上回る
水準で推移**

Topics

**1 マルチチャネル・キャンペーンを実現する
ソフトウェア「Portrait」をベースにしたWeb広告
サービスを株式会社エイチ・アイ・エスが採用**

**2 紀伊國屋書店に
理経の公衆無線LANアクセスシステム
「BizPortalオンプレミス」を納入**



代表取締役社長 黒田 哲夫

事業環境は厳しくも、引き続き高付加価値事業への転換を実施 利益面はコア事業が牽引し、計画を上回る水準で推移

株主の皆様には平素より格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

さて、当社は第56期の上半期(平成24年4月1日から平成24年9月30日まで)を終了致しましたので、その概況についてご報告申し上げます。

なお、当期の中間配当につきましては、誠に遺憾ではございますが、無配とさせていただきますと存じます。

しましたが、営業損失は3千4百万円(前年同期間は8千4百万円の営業利益)、経常損失は3千8百万円(前年同期間は7千3百万円の経常利益)、四半期純損失は4千5百万円(前年同期間は5千4百万円の四半期純利益)となりました。

セグメントの業績は以下のとおりです。

システムソリューションにおきましては、大学・研究機関向けシステムが減少し、売上高は10億3千8百万円(前年同期間比27.8%減)、営業損失は1億2百万円(前年同期間は3千3百万円の営業損失)となりました。

ネットワークソリューションにおきましては、前年好調に推移した映像配信システムの需要が一段落し、売上高は6億2千万円(前年同期間比33.3%減)、営業損失は7百万円(前年同期間は9千8百万円の営業利益)となりました。

また、電子部品及び機器におきましては、海外子会社RIKEL CORPORATION (SINGAPORE) PTE. LTD.の清算手続き開始に伴い、海外における電子部品販売が減少し、売上高は15億円(前年同期間比15.3%減)となりましたが、高収益案

■ 当上半期の概況

当上半期におけるわが国の経済は、復興需要の本格化が景気を押し上げた一方、欧州債務危機、新興国経済の一段の減速、円高による輸出低迷などわが国の経済を取り巻く外部環境が厳しい中、依然として景気は下振れリスクを抱えた不透明な状況が継続しております。

このような環境下、当社グループは、業績の更なる向上を最優先課題として掲げ、損益面の改善に向け、高収益案件の受注及び新たな顧客創造に日々努めるとともに、システムソリューション事業の強化、多様化するビデオ視聴技術の提案、緊急時対応システムの拡販、特殊部材の販売強化及び高機能部品の開発等の戦略に基づき、経営資源を集中した事業運営に努めております。

この結果、当上半期におきましては、連結売上高は31億6千万円(前年同期間比23.7%減)となりました。損益面では高収益案件の獲得に努めたことにより売上総利益率は改善致

件の受注に努めた結果、営業利益は7千5百万円(前年同期間は1千9百万円の営業利益)となりました。

■ 新体制での施策

本年4月に代表取締役社長を拝命した後、新体制の中で最も注力した施策は、全社営業部門を束ねる「事業統括本部」を復活したことです。予算進捗管理のみならず、各部門における課題につき迅速に判断、決裁していくことを任務とし、権限委譲致しました。これにより対処のスピードが増し、現場からは動き易くなったとの声も出ており、順調なスタートを切ることができたと思えます。

もう一点は、社長と各現場の社員との接点を増やし、社員の生の声を直接聞く機会を設けたことです。社長の方針、考えを話す機会も増え、会社の方向性に対する社員の認識、理解が確実に深まっていると感じています。今後ともこの良い流れを継続できるよう努めたいと思えます。

■ 「対処すべき課題」への取り組み

株主の皆様には「第55回定時株主総会招集ご通知」でお伝え致

しました「対処すべき課題」につき、この半年間の取り組みの状況をご報告申し上げます。

課題①：電子部品及び機器事業の高付加価値化

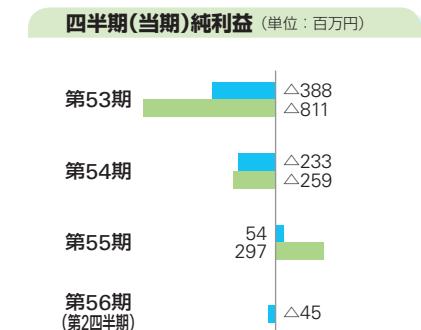
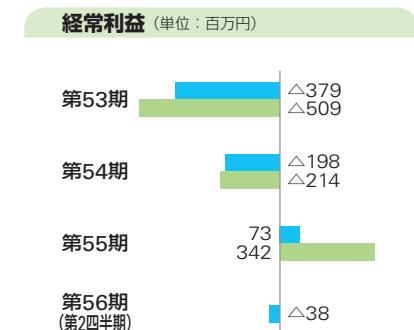
民生市場向け部品ビジネスは最終市場の景気動向に大きく影響を受けることから、比較的安定している産業用の部品及び機器へのシフトを進め、マイクロ波通信用部品、特殊接着剤、電力・RF信号用テストシミュレーション等、市場において当社が高いシェアを維持しているニッチ製品の拡販に傾注しております。これにより、売上高は減少しましたものの利益面では増加し、高付加価値化への改善が進んでおります。

課題②：技術力の強化

他社との差別化を図る上で一番大事なことは、コア事業の技術力強化と考えております。

特に、文教分野向け教務系システムをコアとするシステムソリューション、及び無線LAN系技術も含めた防災情報伝達システムや映像配信システムをコアとするネットワークソリューションの事業においては、これまで培ってきた設計・構築の技術と、オンライン系サービスの保守・運用を担ってきたサポート技術を統括し、設計・構築から保守・運用まで

■ 第2四半期累計期間 ■ 通期



一貫してお客様に提供できる体制を整えました。

今後はさらに多くのお客様とコンタクトを密にし、お客様に十分満足していただける的確な技術サポートの提供により、コア事業のより一層の差別化を進めて参ります。

課題③：新規製品ラインの開拓及び事業インキュベーション

当上半期は新規製品ラインの開拓強化のために、企画開発室を増強致しました。従来の新規代理店権獲得のための活動に加え、現有既存の製品及び技術を統合することにより高付加価値ソリューションを開発する体制を整え、キャンパス無線LANスポット、災害情報ステーション、J-Alert情報送達確認システム等、新機軸ソリューションの実現に向けて活動しております。また、事業インキュベーション面では、Webビジネスの分野において、企業の**マルチチャネル・キャンペーンを支援するツール** **Topics1** の拡販に注力しております。これらが実を結ぶには時間を要すると思いますが、根気強く継続して活動して参ります。

課題④：コスト削減及び生産性の向上

経費は細部にわたり管理することにより、上半期も削減することができました。また、収益の高い案件、即ち高付加価値案件への選択集中が進んでおり、生産性の面でも確実に向上しております。加えて下半期には社内ICT基盤のアップグレードを図り、生産性の更なる向上に努めます。

課題⑤：人材のグローバル化とマネジメント力の強化

特にマネジメント力の強化のために、中間管理職を外務研修に参加させております。上半期には、稼ぎ続ける営業チームづくり、営業チームリーダー養成等の研修に参加させたところ、各人大いに刺激を受け、仕事の上でも非常に役に立っているとの報告を受けています。人材育成のために、今後と

も継続して機会を与えていくことが必要と考えております。

通期の見通し及び今後の展望

第56期は上半期が終了し、利益面では計画を上回る業績で推移しております。しかしながら大震災の復興の遅れ、改善されぬ円高、そして近隣諸国との新たな外交問題等が産業界に与える影響が不明で、先行きは予断を許しません。当社としましては引き続き業績向上を最優先課題として、当社のコア事業に経営資源を集中した事業運営に努めて参ります。

通期の連結業績につきましては、先行き不透明な経済状況ではありますが、平成24年5月11日に公表致しました当初計画の達成を見込んでおります。

当社が関係する業界は、文教、中央省庁、地方自治体、放送・通信業界、製造業、電力会社等、非常に多岐に渡りますが、これらの市場に対してニッチと最先端技術に特化し、付加価値の高い当社独自の製品及びサービスを提供することを事業方針としています。

システムソリューション、ネットワークソリューションにおけるコア事業の差別化、そして電子部品及び機器における民生向けから産業向けへのシフト等の諸策が具体的な成果を上げてきております。これらの事業をさらに深掘りし、最先端技術に精通したプロ集団化することにより、厳しい経済状況の中ではありますが、中期的展望において、まず売上高100億円の事業規模を取り戻すことを実現したいと考えております。

株主の皆様におかれましては、今後ともなお一層のご指導とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

Topics 1

マルチチャネル・キャンペーンを実現するソフトウェア「Portrait」をベースにしたWeb広告サービスを株式会社エイチ・アイ・エスが採用

旅行業界のベンチャーとして創立され、大手旅行会社の一社としての地位を確立した株式会社エイチ・アイ・エスは、当社が扱うマルチチャネル・キャンペーンソフトウェア「Portrait」をベースにしたWeb広告サービスを採用致しました。

このサービスの根幹をなす「Portrait」は、各種の会員向けWebサイトやコールセンター等を有する企業が自社の商品やサービスのマーケティングの際に利用するもので、その企業の顧客とのすべてのコミュニケーションチャンネル(具体的にはWebサイト、メルマガ、SNSや電話等)を総合的に管理し、顧客にとって最適なチャネルを利用して商品やサービスを案内するためのツールです。

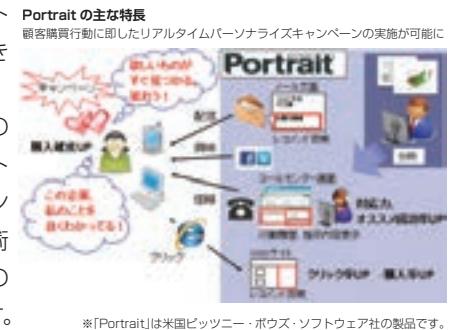
導入した企業では、顧客のプロファイル情報、購買履歴、問い合わせ履歴など、様々な情報を最大限に活用し、リアルタイムに最新の情報を提供することが可能となります。これにより、関連する商品や複数商品の購入促進、より高級な商品の販売を企画し、直接的な売上高の増大を図ることができるとともに、顧客満足度が向上

することによりリピーターや継続的取引の増加につながります。

マーケティング担当者自身が容易にキャンペーンを実行することができ、成果をリアルタイムに確認しながらキャンペーンのプロセスと結果を徹底分析できるため、個々のキャンペーンの精度が上ります。

また、既存の顧客管理システムと容易に連携可能なため、導入までの期間及びコストを抑えることができます。

当社ではこれまでのEC(電子商取引)サイト構築アプリケーション等の導入で培った技術を基に、「Portrait」の拡販を進めて参ります。



Topics 2

紀伊國屋書店に理経の公衆無線LANアクセスシステム「BizPortalオンプレミス」を納入

株式会社紀伊國屋書店(以下紀伊國屋書店)では店舗内でWi-Fiを利用した高速通信を使って各種インターネットサービスを利用できる環境「紀伊國屋書店Wi-Fi」を提供しています。紀伊國屋書店Wi-Fiはパソコン、スマートフォンやタブレット端末から紀伊國屋書店が提供するインターネットサービスを利用できる環境を提供するものです。このシステムに当社が提供する「BizPortalオンプレミス」が採用されました。

「BizPortalオンプレミス」はインターネットアクセスをコントロールするサーバとインターネットに対し接続をコントロールする認証ゲートウェイ装置、Nomadix社「AG-2300」により構成されます。アクセスコントロールにより、クレジット課金、プリペイド型課金、外部システムと連携したシングルサインオン等の多彩な

ニーズに対応します。この機能により店舗にWeb会員を誘導したり、来店者にWeb会員入会を促したり、クロスチャネル型のプロモーションを実施することが可能になります。

また、ユーザーが設定している端末の初期閲覧ページ(ホームページ)よりも先に特定のページを強制表示させる機能により広告宣伝等に利用が可能となります。

紀伊國屋書店は顧客需要を見ながら順次各店舗への展開を計画中です。



四半期連結貸借対照表(要旨)

(単位:百万円)

科目	第56期 第2四半期 H24.9.30現在	第55期 第2四半期 H23.9.30現在	第55期 H24.3.31現在
■ 資産の部			
流動資産	5,423	5,864	5,949
固定資産	1,031	1,108	1,050
有形固定資産	440	470	454
無形固定資産	5	6	5
投資その他の資産	585	630	590
資産合計	6,454	6,972	7,000
■ 負債の部			
流動負債	2,150	2,729	2,566
固定負債	348	465	362
負債合計	2,498	3,194	2,929
■ 純資産の部			
株主資本	4,077	3,926	4,168
資本金	3,426	3,426	3,426
資本剰余金	615	615	615
利益剰余金	147	△4	238
自己株式	△111	△111	△111
その他の包括利益累計額	△121	△148	△98
その他有価証券評価差額金	12	△5	15
繰延ヘッジ損益	△1	△1	0
土地再評価差額金	△11	△11	△11
為替換算調整勘定	△120	△130	△102
純資産合計	3,956	3,777	4,070
負債純資産合計	6,454	6,972	7,000

四半期連結損益計算書(要旨)

(単位:百万円)

科目	第56期 第2四半期累計期間 H24.4.1~H24.9.30	第55期 第2四半期累計期間 H23.4.1~H23.9.30	第55期 H23.4.1~H24.3.31
売上高	3,160	4,139	8,553
売上原価	2,292	3,116	6,588
売上総利益	867	1,023	1,965
販売費及び一般管理費	901	939	1,855
営業利益(△営業損失)	△34	84	110
営業外収益	3	3	282
営業外費用	7	14	49
経常利益(△経常損失)	△38	73	342
特別利益	—	0	0
特別損失	—	14	25
税金等調整前四半期(当期)純利益(△純損失)	△38	59	317
法人税、住民税及び事業税	6	4	20
少数株主損益調整前四半期(当期)純利益(△純損失)	△45	54	297
四半期(当期)純利益(△純損失)	△45	54	297

【注記事項】1株当たり四半期純損失金額 3円03銭

四半期連結キャッシュ・フロー計算書(要旨)

(単位:百万円)

科目	第56期 第2四半期累計期間 H24.4.1~H24.9.30	第55期 第2四半期累計期間 H23.4.1~H23.9.30	第55期 H23.4.1~H24.3.31
営業活動による キャッシュ・フロー	525	△435	△82
投資活動による キャッシュ・フロー	397	78	75
財務活動による キャッシュ・フロー	△245	△50	△50
現金及び現金同等物に 係る換算差額	3	△7	△0
現金及び現金同等物の 増減額	681	△414	△56
現金及び現金同等物の 期首残高	2,509	2,566	2,566
現金及び現金同等物の 四半期末残高	3,190	2,151	2,509

記載金額は百万円未満を切り捨てて表示しております。

会社概要

商号 株式会社 理経 (RIKEI CORPORATION)
 本社所在地 東京都新宿区西新宿1丁目26番2号 〒163-0535
 設立 1957年6月8日
 資本金 34億2千6百万円
 決算期 3月
 従業員数 156名
 役員
 代表取締役社長 黒田 哲夫
 取締役 古畑 直樹
 取締役 古田 耕児
 取締役 猪坂 哲
 取締役 長谷川 章詞
 取締役 小澤 政範
 取締役 小柳 誠
 取締役 石川 理香
 常勤監査役 石橋 信一郎
 監査役 秋田 康博
 監査役 大橋 博行
 監査役 秋元 創一郎

支店及び営業所

大阪支店 大阪市北区西天満1丁目7番20号
 東北営業所 仙台市青葉区一番町1丁目2番25号
 名古屋営業所 名古屋市中村区名駅4丁目6番23号
 九州営業所 福岡市博多区博多駅前2丁目20番1号
 技術センター 千葉市美浜区中瀬1丁目3番地

子会社

リケイ・コーポレーション・オブ・アメリカ
 事業内容: 電子部品及び機器事業
 リケイ・コーポレーション(H.K.)リミテッド
 事業内容: 電子部品及び機器事業
 リケイ・コーポレーション(シンガポール) Pte.Ltd. (清算手続き中)
 事業内容: 電子部品及び機器事業
 日本ログフォース株式会社
 事業内容: 電子部品及び機器事業

株式の状況

発行可能株式総数 55,000,000株
 発行済株式の総数 15,514,721株
 当四半期末株主数 2,845名

大株主(上位10名)

株主名	持株数 (千株)	持株比率 (%)
石川 理香	1,308	8.65
石川 道子	740	4.89
石川 忠造	586	3.87
株式会社三菱東京UFJ銀行	466	3.08
明治安田生命保険相互会社	465	3.07
カシオ計算機株式会社	420	2.77
青柳 勝栄	285	1.88
株式会社SBI証券	273	1.80
高野 正子	246	1.62
理経従業員持株会	204	1.35

(注)持株比率は自己株式390千株を控除して計算しております。また、小数点第2位未満を切り捨てて表示しております。

所有者別株式分布状況

