

RYODEN

기업분석

- (1. 어떤 사업을 하고 있는지,
- (2. 어떤 사업적 리스크를 가지고 있는지,
- (3. 경쟁사는 어떤 곳 인지
- (4. 경쟁사와 비교한 강점과 단점
- (5. 경영자의 키워드와 나의 키워드 매치성 설명
- (6. 자유분석

(1. 어떤 사업을 하고 있는지

FA시스템

냉열시스템

빌딩시스템

전자사업

ICT사업

스마트아그리 사업

헬스케어사업

그린네트워크사업

○ 전자부품 및 반도체유통?

= 반도체, 전자부품, 센서, 전력 반도체등의 유통 및 솔루션 제공. 기존 단순 유통에서 벗어나 솔루션 기반 비즈니스 모델 전환중. ヱイツ과RYODEN의 공동개발 、지자체 자동운전차를 지원하는 グラフィックシミュレータWARXSS를 제공.

○ FA 시스템?

=공장 자동화 시스템(산업기기,제어기기등) 제공, 생산 효율화를 위한 솔루션 제공.

현재 노인화,에너지시스템안건은 늘었지만, 국내고객 재고 소화 늦음과 중국의 영향으로 육성 AI관련 제조업체 빼고 다른 제조업에의 판매는 저조.

로봇센서인 센싱그 솔루션을 제안중. 인력부족인 상황에 공장 고장을 미리 예방 가능한 솔루션.

○ 냉열 및 빌딩?

: 건물용 공조 시스템 및 에너지 절감 솔루션 제공

ZEB 솔루션, 스마트빌딩관리시스템

냉열분야는 인바운드가 살아남에 따라 견조했다. 빌딩은 건설시장자재 가격은 올랐지만, 환경에 배려한 건설안건을 받음으로 결과적으로 호였다.

EV충전기/ 정차용충전지 취급시작함으로써 자동차와 지속가능에너지 사업 활발하게 진행.

현재 도요타그룹에 파워반도체 생산제조 부품 제공하는 신와 라는 아이치기업도 나오는 걸로 봐서, ev의 화제가 점점 높아질 것 같다(닛케이).

○ X테크?

의료, 스마트팜, ICT 기반으로한 신규사업 개발(중장기목표이기도 함)

식물공장과 RFID솔루션, AI기반 감시 시스템 제공.

헬스케어는 설비투자가 감소하여 대형화상시스템등이 판매가 저조했다. ICT는 독자 상품인 비디오마니지먼트 시스템 FlaEvo 나 RFID관련 제품은 저조했고, PC/서버관련 IT기기관련 판매는 견조했다. 스마트어그리는 ファームシップ를 연결자회사화 시키고, 식물공장야채, 푸드테크 관련 연구개발생산등을 제공하는 체재를 갖춰, データドリブン으로 수익을 높이는 스마트농업을 향해 당사독자서비스 구축에 힘쓰고있다.

(2. 어떤 사업적 리스크를 가지고 있는지

출처 1. 202411월제출 반기보고서 85기중

2. 2024 총 리포트

기업에서 느낀 리스크 + 업계 리스크

이번 보고서에 의하면,

반도체와 전자부품은 국내자동차인증문제와 중국시장의 영향으로 재고조정에 들어감. FA는 AI관련성장과 동시에 중국의 감속이 눈에 띈. 빌딩은 인력부족과 자재값 상승이 있었지만 실적 자체는 호였다. 이러한 근거들을 바탕으로 중장기목표를 성장사업의 비즈니스모델 확립과 생산성 향상, 사업추진 강화 등, 시간을 들여 변혁을 목표로 하고있다.

회사 자체가 엔지니어링과 개발에 진심이라, 앞으로의 해결책으로도 기술로 고부가가치를 전달하는 것을 노리고 있다. 여럿 반도체기업이 그렇듯, 기술제공을 통하여 위기를 극복하려 하는게 보인다.

또한, 주요 공급업체였던 루네사스의 제품이 취급종료 됨으로써 500억엔 규모의 매출감소가 예상되어, 더욱이 솔루션제공비즈니스가 필요해진 시점이다.

원자재와 미중간의 규제, 반도체 산업보호 정책등은 반도체기업 공통의 과제이다.

전기차 충전 사업에 대해서는, 일단 2025년 2월 ev쉐어는 2.08%로 전년동월 3.39%에 비해 대폭 감소하고, 판매수도 27.03%감소했다 한다. 심지어 미국이 탈탄소에 대해서 회의심을 깊게 하고 있어서, ev보급 자체에 대한 속도도 둔화되고있다. 물론 장기계획으로 본다면 나쁜 사업이 아니고, 도요타도 여러 부품기업들도 ev를 위한 파워반도체 제조, 생산을 준비 중에 있다고 최근 기사에서도 나온다(25.03.19기준). 현재 주요 공급업체도 끊기며 새로운 사업에 눈을 두고있는 료덴입장에서는, ev와탈탄소, 중국과 미국의 움직임등에 매우 민감하지 않을까 싶다. 중국의 부동산악화는 철광석 채산기업 입장에서조차 악화일 뿐이기에, 여러 부분에서 현재 공급망이 변동이 심한 게 보인다.

鴻海라는 ems전문 대만기업이 ev를 제3의 수익구조로 만든다는 것으로 봐서, 미국이 ev를 쉬쉬하고는 있어도, 오를 것이 확실한 사업이라고 다들 확신하고 미리 준비하는 자세가 보인다.

(3. 경쟁사는 어떤 곳 인지

BYD : 중국최대 자동차기업이 5분충전으로 400키로를 충전가능한 ev 플랫폼을 개발했다고 밝혔다. 거의 가솔린과 맘먹는다. 일단 테슬라가 250, 화웨이가 600키로와트의 충전소를 중국에 설치중인데, 1000~1360짜리 충전소를 넓게 보급 가능한지가 궁금하다. 일단 중국 안에서도 설치가 관건이기에, 료덴은 기술적 경쟁상대로 주의깊게 보는게 맞을 것 같다.

▲加賀電子: 같은 전자부품, 반도체 상사로서 전자, 산업 자동화 등의 부분을 다루는 사업을 전개중이다. 같은 업계이기에 경쟁상대로 볼

수는 있긴 한데, 고객층이 매우 다양하고, 주로 전자부품과 pc부품과 ems, 최근에는 환경을 생각하는 신사업으로 pc부품의 재사용을 생각하고 있는 기업이다. 해외 거점을 다수 가지고 있기에 글로벌하게 나아가려는 점이 료덴과는 다르다고 할 수 있다. 그러니, 직접적인 경쟁 상대라기 보다는, 앞으로 ev나 배터리관련으로 간접적으로 경쟁을 하게 되지는 않을까 싶다.

(4. 경쟁사와 비교한 강점과 단점

국내,특히 미쓰비시 그룹에 제품을 거래하는 입장에서, 국내 산업기기와 빌딩관리 등에서 크게 강점을 보인다. 자신들의 부족한 점을 알고 있는 듯, Tii와 같은 창조적 신사업도 현재 계속 진행중이고, 상사를 넘어 사업창출가능한 회사로 거듭나려 하는 것이 보인다.

역시 문제라 한다면 글로벌 네트워크가 다른 기업에 비해서는 부족하고, ev 충전 관련해서 현재 변동도 많고 지금 당장은 ev시장이 주춤하는 상황이라는 것인데, 이미 성장 가능성이 높은 사업이라 큰 걱정은 없어보인다. 그저 산업기기, ev 반도체 등등, 많은 부분이 중국에 의해서 흔들릴 가능성이 높고, 특히 中抜き이 증가하는 추세에서, 혁신적인 서비스나 기술에 더욱 심신을 기울여야 할 것이다.

(5. 경영자의 키워드와 나의 키워드 매치성 설명

社会変化への対応

お客様第一の精神をもって臨み利益ある成長を目指す

료덴 경영이념과 행동지침에서 가장 많은 빈도로 나오는 말, “변화대응” “고객” “글로벌시장” “프로페셔널” “공헌” 즉, 사회와 글로벌시장 변화에 빠르게 대응하여, 고객에게 최적의 솔루션을 제공, 성장한다.

이 키워드들은 저의 경험과 강점과도 깊게 연관 되어있습니다.

저는 한국 일본 미국이라는 각각 다른 환경을 경험하고 그 안에서 적응력과 문제해결능력에 대해 배울 수 있었습니다. 이 글로벌한 시점과 유연한 대응력은 사회, 글로벌에 빠른 변화에 신속하게 대응하여 최적의 솔루션을 제공하는 료덴의 경영이념과 일치합니다. 또한, 저는 기업 프로그램에서 팀원들과 새로운 기획을 만들어간 경험이 있습니다. 그 안에서 상대방을 존중하며 의견을 조율, 최적의 아이디어를 도출하고 고객의 니즈에 맞는 기획을 만들어냈습니다. 이것은, 료덴이 중시하는 고객제일정신과 프로페셔널한 대응과 일치합니다.

현재 료덴은 tii사업을 진행하며 새로운 가치를 창출하기 위해 도전적인 자세로 성장하고 있습니다. 글로벌한 시점과 빠르게 변하는 상황에 맞는 최적의 솔루션을 제공하는 저의 강점을 살려, 료덴의 혁신적인 서비스를 고객에게 제공하고, 나아가 국내 뿐 아니라 해외까지 료덴의 서비스를 제공가능한 인재로 료덴과 성장하고자 합니다.