



2005年3月期中間決算説明会

リバーエレクトック株式会社

2004年12月2日

お問合せ先:

社長室次長 大塩久男

TEL: 0551-20-1277

E-mail: h-oshio@river-ele.co.jp

URL: <http://www.river-ele.co.jp/>

1. 当社の概要 および 中間連結決算

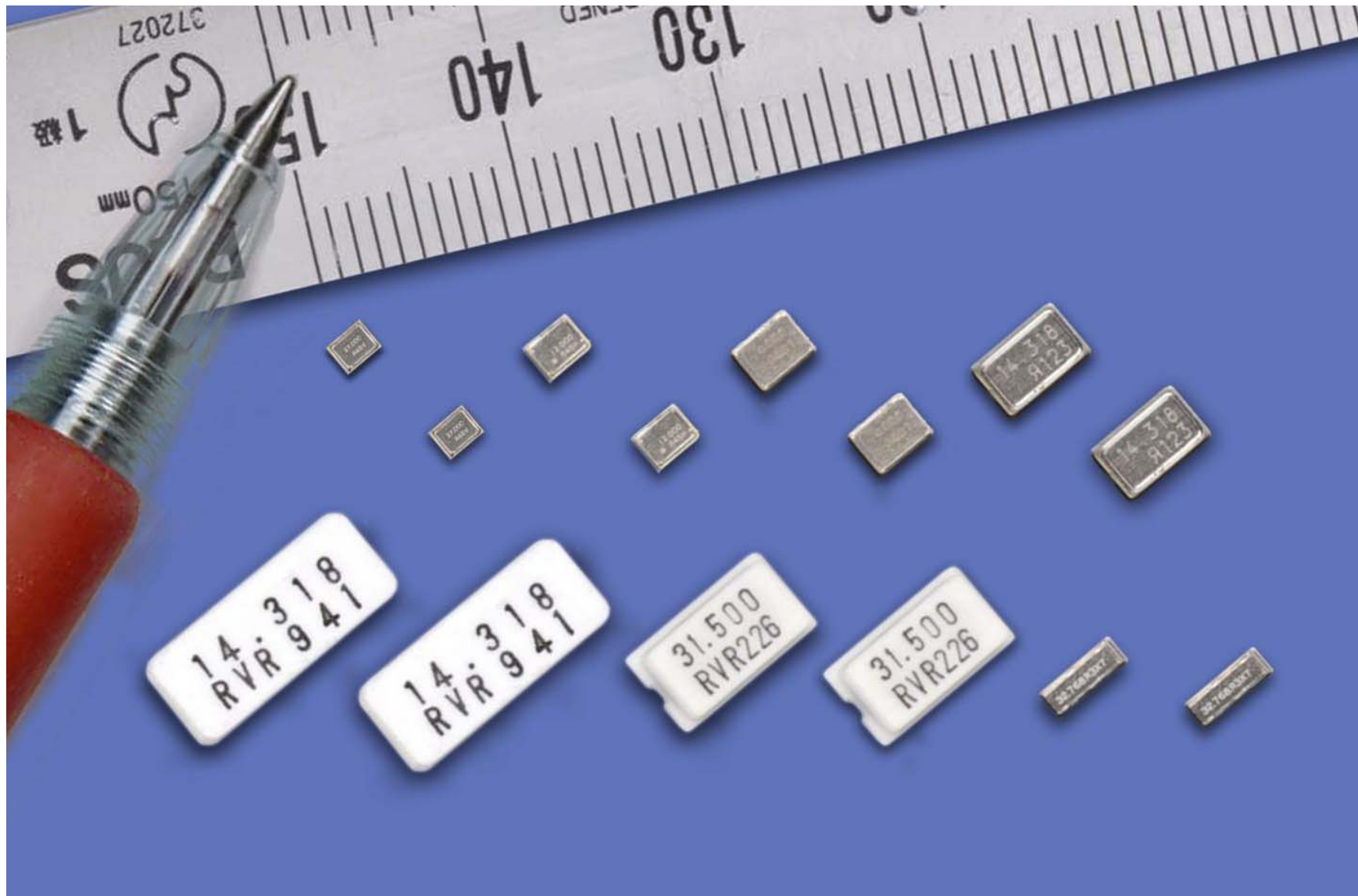
発表者

常務取締役総務本部長
浅川 信

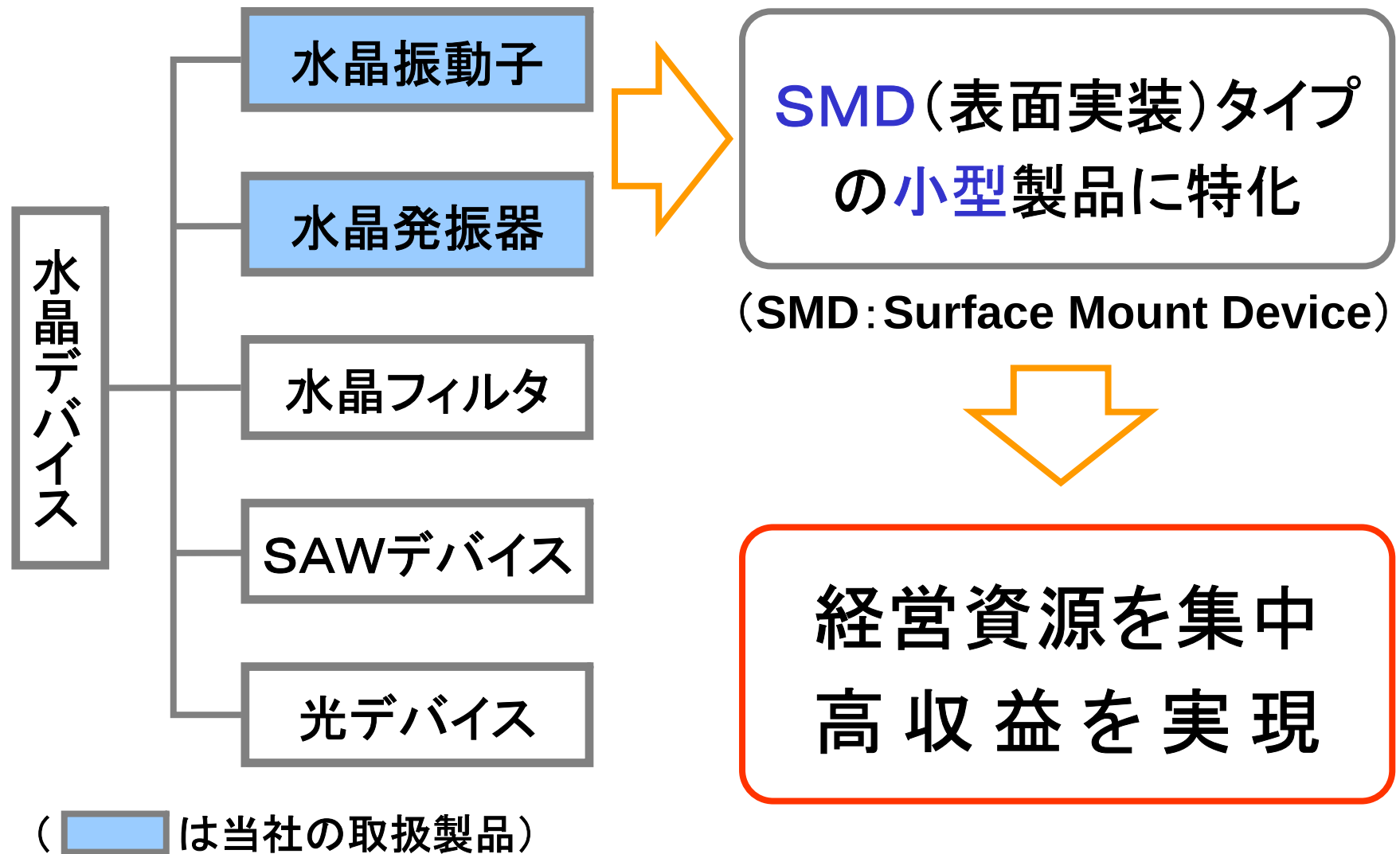
会社概要 (2004年9月末現在)

■ 社 名	リバーエレテック株式会社
■ 所在地	山梨県韮崎市富士見ヶ丘2丁目1-11
■ 設 立	1951年3月9日
■ 事業内容	電子部品の製造販売
■ 資 本 金	1,070百万円
■ 売上高(連結／単独)	7,140百万円／6,316百万円 (2004年3月期実績)
■ 経常利益(連結／単独)	586百万円／358百万円 (2004年3月期実績)
■ 従業員(連結／単独)	848人／115人 (臨時・派遣を含む)
■ グループ会社	青森リバーテクノ株式会社 RIVER ELECTRONICS (SINGAPORE) PTE.LTD. RIVER ELECTRONICS (IPOH) SDN.BHD. 台湾利巴股份有限公司

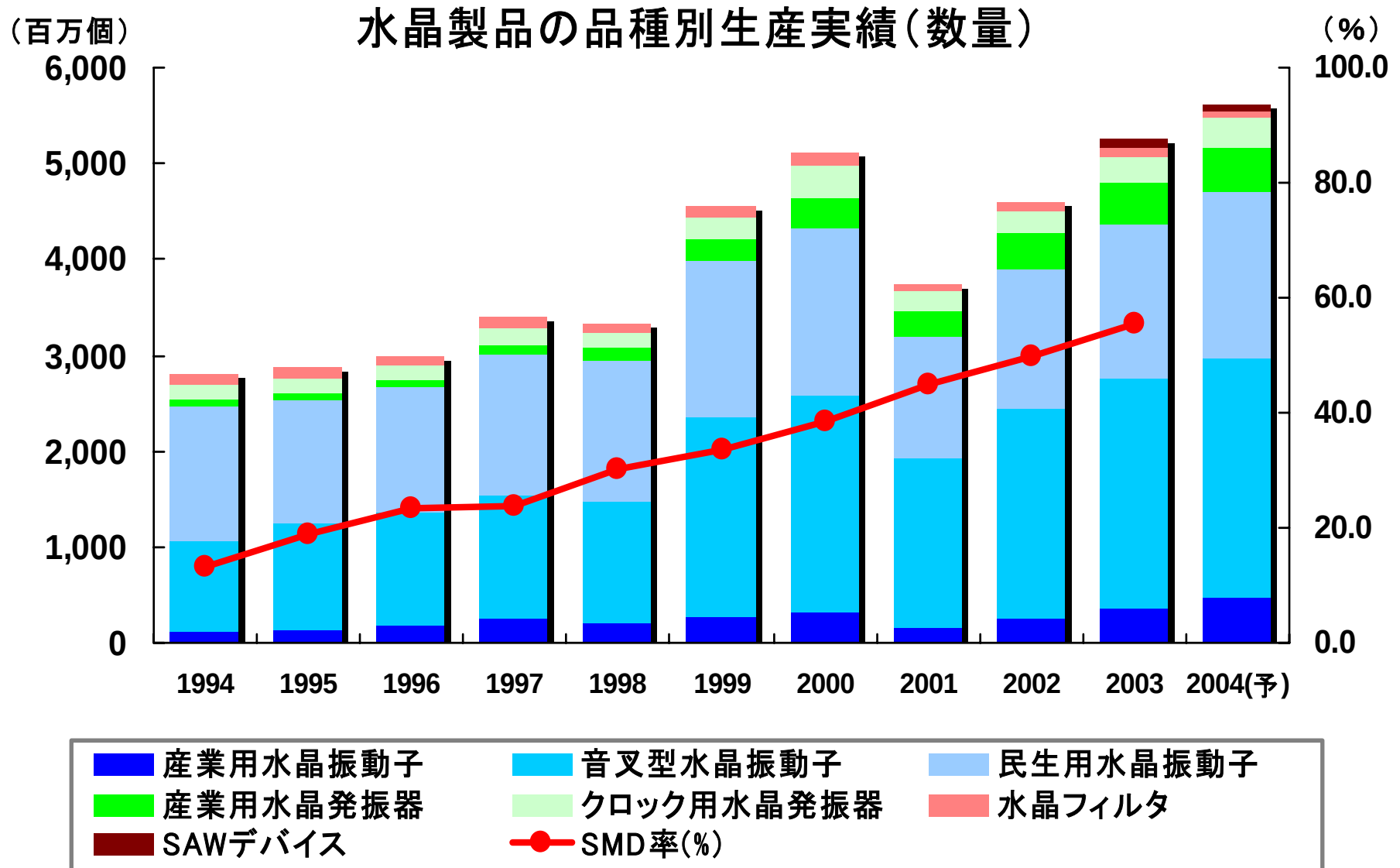
主力製品水晶振動子



水晶デバイスの種類と当社取扱品



成長する水晶デバイス業界



水晶デバイスの使用分野

AV機器

デジタルカメラ／デジタルビデオカメラ／
MDプレーヤー／シリコンオーディオ／
DVDレコーダー／HDビデオ／デジタル
TVチューナー 他

情報通信機器

携帯電話／Bluetooth／RFモジュール
／PDA／パソコン／PC周辺機器／
ICカード／無線モジュール 他

水晶デバイスマーケット

車載用機器

制御システム／キーレスエントリー／
テレマティクス／カメラモジュール／
TPMS／カーナビゲーション／
イモビライザー／ETC 他

その他

クォーツ時計／ロボット／電子玩具／
監視カメラ／ゲーム機（パチンコ含む）／
医療機器／白モノ家電／OA機器 他

※ 青字は当社製品が多く使用されている分野

2005年3月期 中間決算のトピックス

売上高、利益ともに前年同期と比べ大幅アップ

- ◆ 水晶製品の需要拡大による増収効果が利益に大きく寄与
- ◆ 販売価格の下落率は改善されたものの、売上総利益率は若干の下落
- ◆ 販売費及び一般管理費は前年同期比でほぼ横ばいであったため、営業利益率は上昇

デジタルカメラ、携帯電話向けが堅調に推移

- ◆ 売上全体のうち、約30%がデジタルカメラ向け
- ◆ 携帯電話向けの増加は、付加機能によるもの（カメラ、フェリカなど）

2005年3月期 中間期業績概要（連結）

デジタル機器向けの受注が好調、前年同期比で売上高
8.4%増、経常利益52.3%増、純利益64.4%増と増収・増益

（百万円）

	03/9 （前年実績）	04/9 （当期実績）	差額	対前年同期 比較増減率
売上高	3,552	3,850	297	+8.4%
売上総利益 [売上総利益率]	1,040 29.3%	1,102 28.6%	62	+6.0%
営業利益 [営業利益率]	227 6.4%	293 7.6%	66	+29.1%
経常利益 [経常利益率]	212 6.0%	323 8.4%	111	+52.3%
中間純利益 [中間純利益率]	118 3.3%	194 5.0%	76	+64.4%

セグメント別比較（連結）

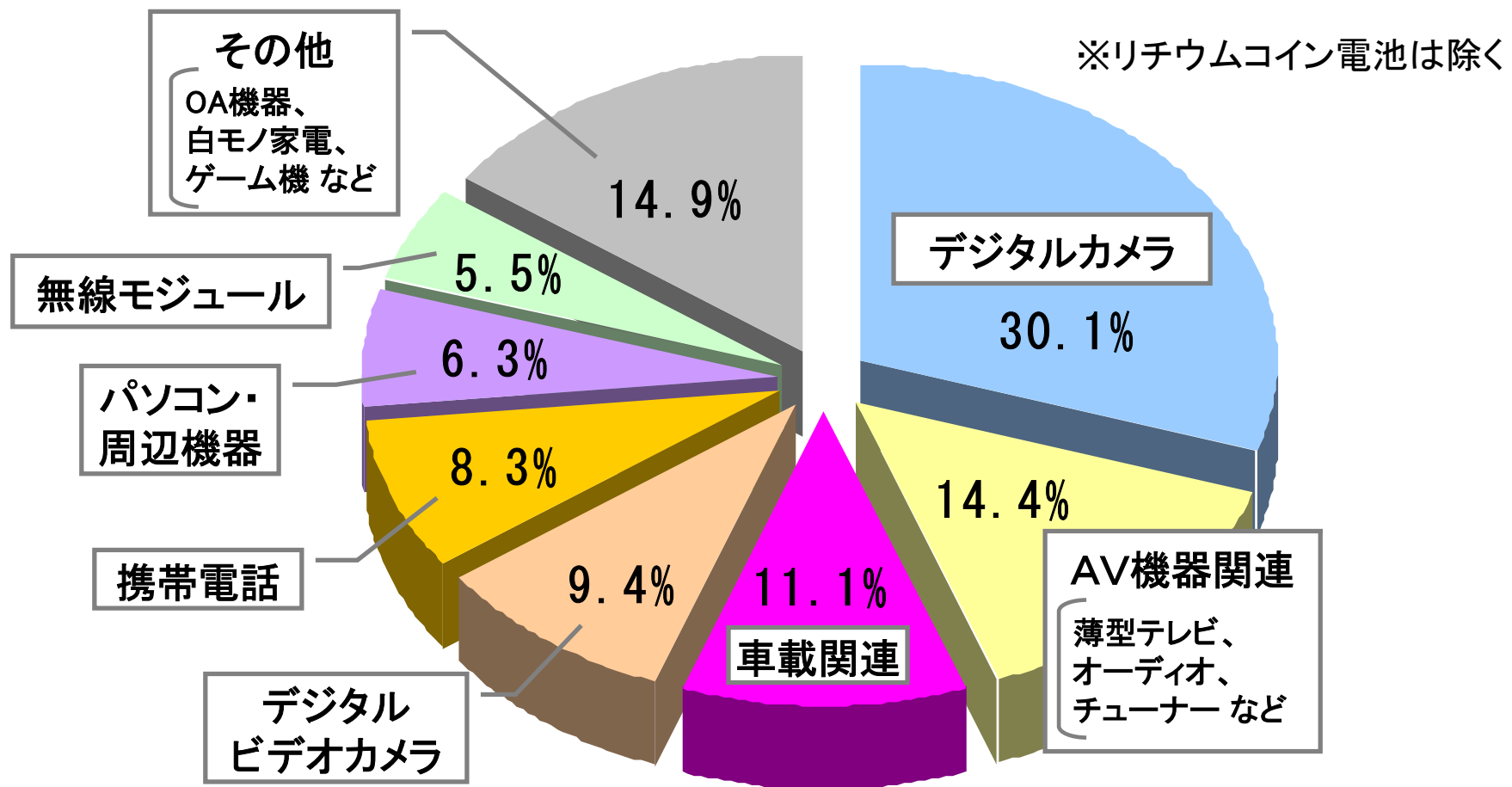
主力製品を中心に水晶製品の販売数量が大幅伸長し、
売上高19.9%増、営業利益17.1%増で他部門減少をカバー

（百万円）

部 門	03/9(前年実績)		04/9(実績)		対前年増減率	
	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益
水 晶 製 品	2,529	590	3,032	691	+19.9%	+17.1%
抵 抗 器	289	73	239	52	-17.2%	-28.8%
インダクタ	171	25	124	23	-27.7%	-9.4%
リチウムコイン電池	502	8	391	12	-22.2%	+53.1%
そ の 他	58	2	62	0.4	+7.0%	-80.3
全 社 ・ 消 去	—	△471	—	△485	—	—
合 計	3,552	227	3,850	293	+8.4%	+29.1%

使用最終製品別売上高構成比率（連結）

前年同期比でデジタルビデオカメラの割合が減少
デジタルカメラ、車載関連、携帯電話の割合が増加



キャッシュ・フロー計算書概要（連結）

株式公開により財務活動によるキャッシュ・フローは大幅増

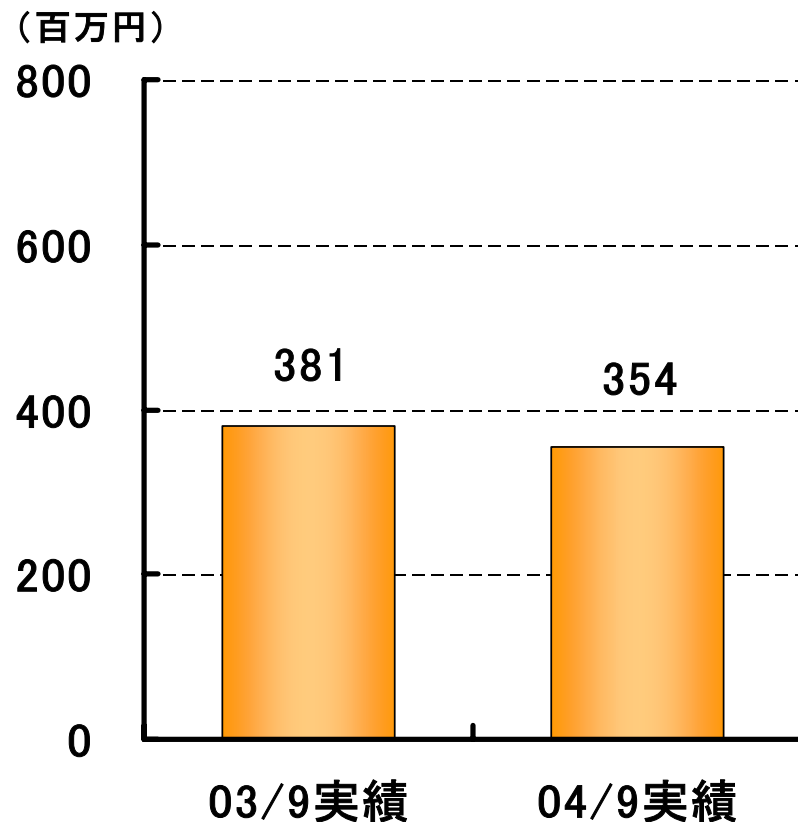
（百万円）

	03/9 （前期中間実績）	04/3 （前年実績）	04/9 （当期中間実績）
営業活動によるキャッシュ・フロー	228	644	266
投資活動によるキャッシュ・フロー	△38	△367	△766
財務活動によるキャッシュ・フロー	△445	△826	949
現金および現金同等物の増減額	△256	△593	457
現金および現金同等物の期首残高	1,577	1,577	984
現金および現金同等物の期末残高	1,321	984	1,441

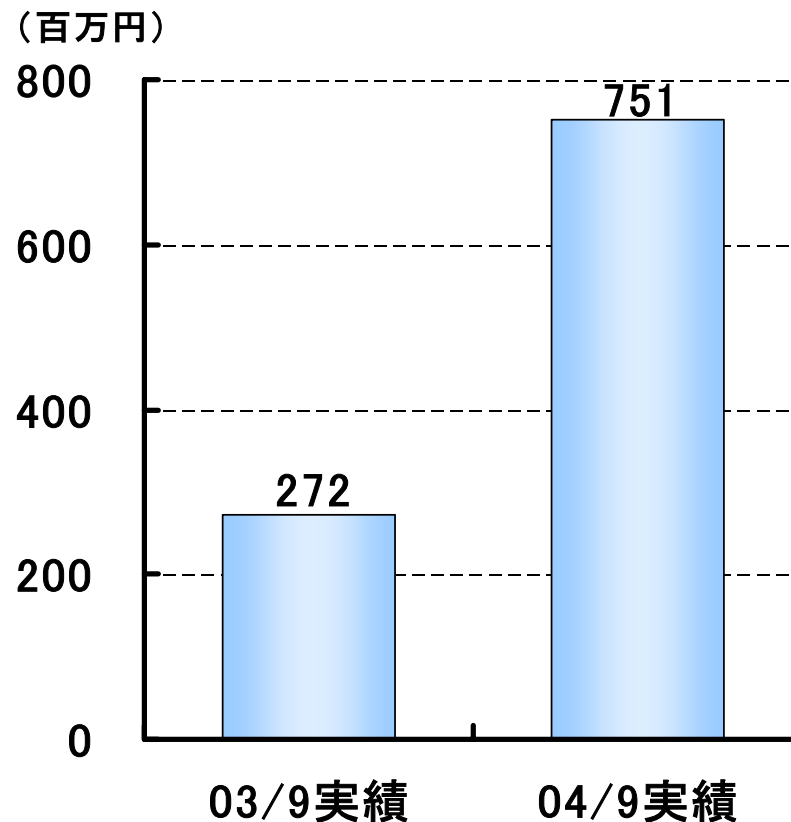
設備投資と減価償却費（連結）

水晶製品の生産設備への投資は前年同期比の約3倍
SXライン(多品種対応生産設備)が中心

減価償却費



資本的支出



2. 2005年3月期通期の見通し

発表者

代表取締役社長
若尾 富士男

2005年3月期下半期前提条件

市場環境見通し

デジタルカメラなど、デジタル機器の在庫調整は限定的
ただし、販売価格の下落は上半期に比べ厳しい

平均為替レート

	上半期レート	下半期	為替変動影響額
USドル	1 \$ = ¥ 108.43	1 \$ = ¥ 110.00	(10円の変動につき) 売上高・・・90百万円 経常利益・・・7百万円

下期重点施策

新規分野への参入・拡販

- ▶ デジタルカメラ市場において予想される売上減速への対応
- ▶ 近距離無線関連・車載関連・医療機器・携帯電話への拡販

費用削減による利益の最大化

- ▶ ボリューム製品の水晶振動子FCX-03、FCX-04の原価削減
- ▶ 各部門における販売管理費削減

2005年3月期最新業績予想（連結）

対前年比で、売上高、利益とも増加
対当初計画比で、利益はほぼ横ばい

（百万円）

	04/3 (前年実績)	05/3 (当初計画)	05/3 (最新予想)	対前年 増減率	対当初計画 増減率
売上高	7,140	7,541	7,883	+10.4%	+4.5%
売上総利益 [対売上高比率]	2,139 30.0	2,248 29.8	2,211 28.1	+3.4%	-1.6%
営業利益 [対売上高比率]	587 8.2	687 9.1	647 8.2	+10.1%	-5.9%
経常利益 [対売上高比率]	586 8.2	711 9.4	716 9.1	+22.2%	+0.7%
当期純利益 [対売上高比率]	306 4.3	492 6.5	493 6.3	+60.9%	+0.2%
E P S (円)	46.72	72.57	65.89		

セグメント別売上高・営業利益比較（連結）

対前年比、水晶製品の販売数量増加により売上高・利益増
対当初計画比、契約期間延長でリチウムコイン電池は売上増

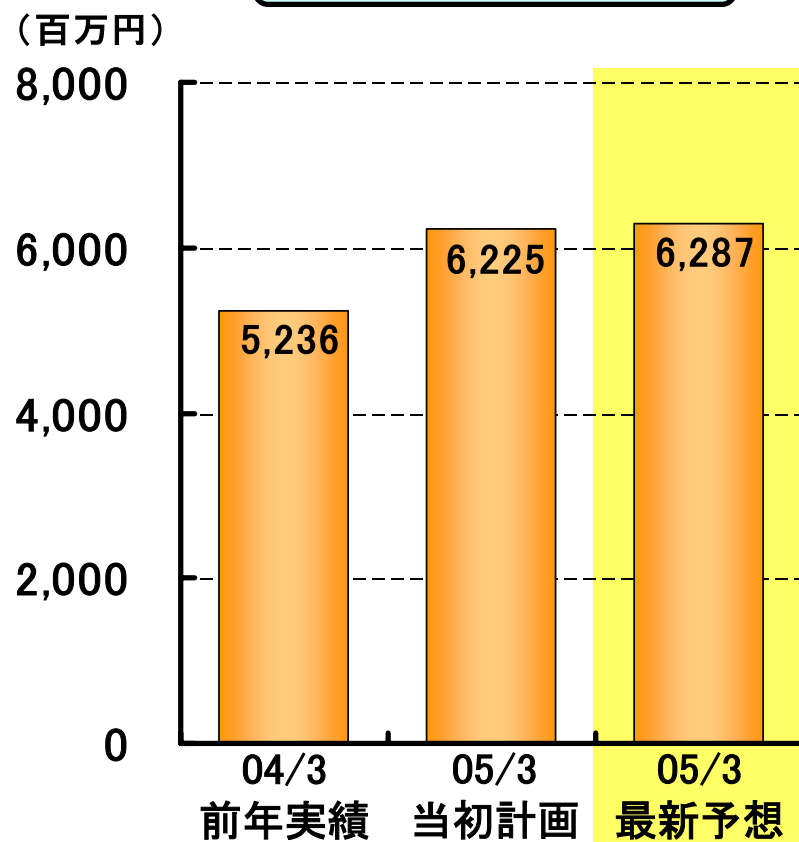
（百万円）

部 門	04/3(前年実績)			05/3(当初計画)			05/3(最新予想)		
	売上高	営業利益	対売上高比率	売上高	営業利益	対売上高比率	売上高	営業利益	対売上高比率
水 晶 製 品	5,236	1,255	24.0%	6,225	1,478	23.8%	6,287	1,373	21.8%
抵 抗 器	564	161	28.6%	596	136	22.9%	501	122	24.5%
インダクタ	307	51	16.6%	173	△3	-1.8%	227	39	17.3%
リチウムコイン電池	918	21	2.4%	528	14	2.7%	754	31	4.2%
そ の 他	113	1	1.0%	18	3	17.7%	112	11	10.2%
全 社 ・ 消 去	—	△903	—	—	△941	—	—	△931	—
合 計	7,140	587	8.2%	7,541	687	9.1%	7,883	647	8.2%

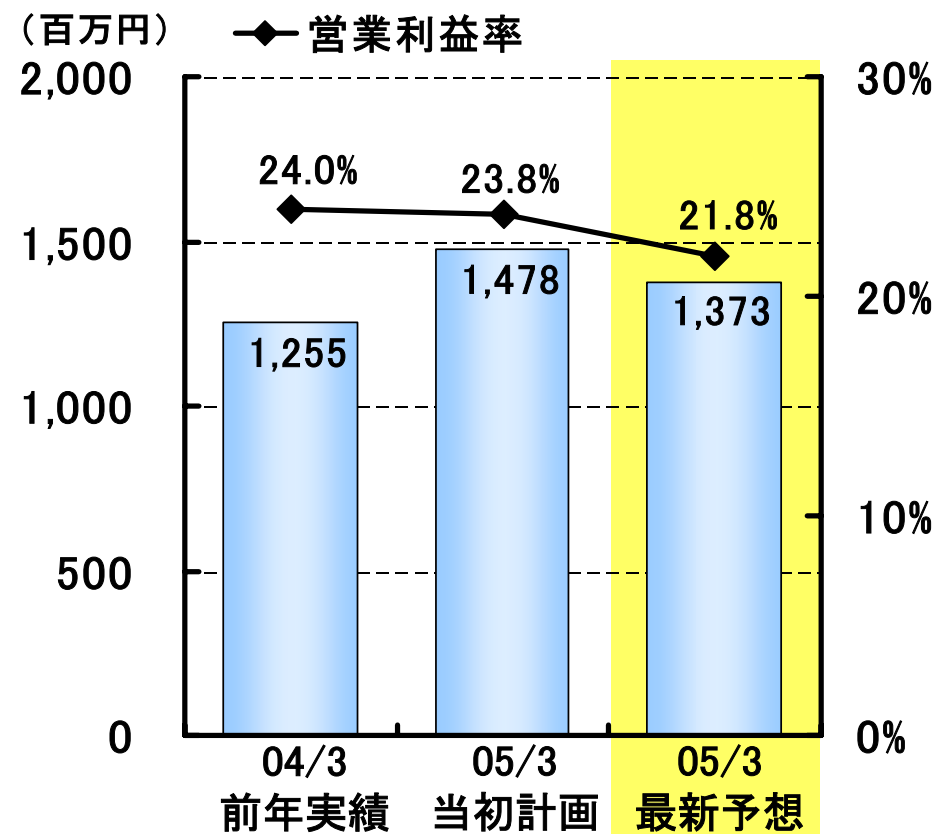
水晶製品業績予想（連結）

対当初計画比で、売上高はほぼ横ばい
売上原価増加により営業利益は低下

売上高

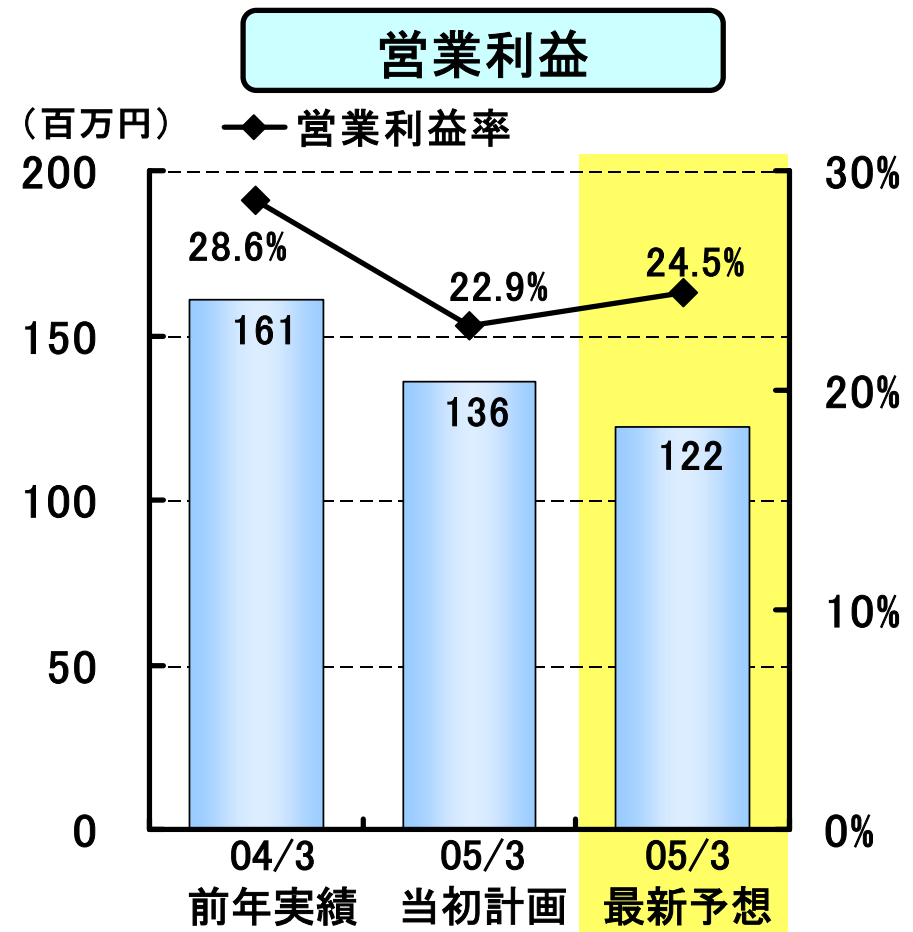
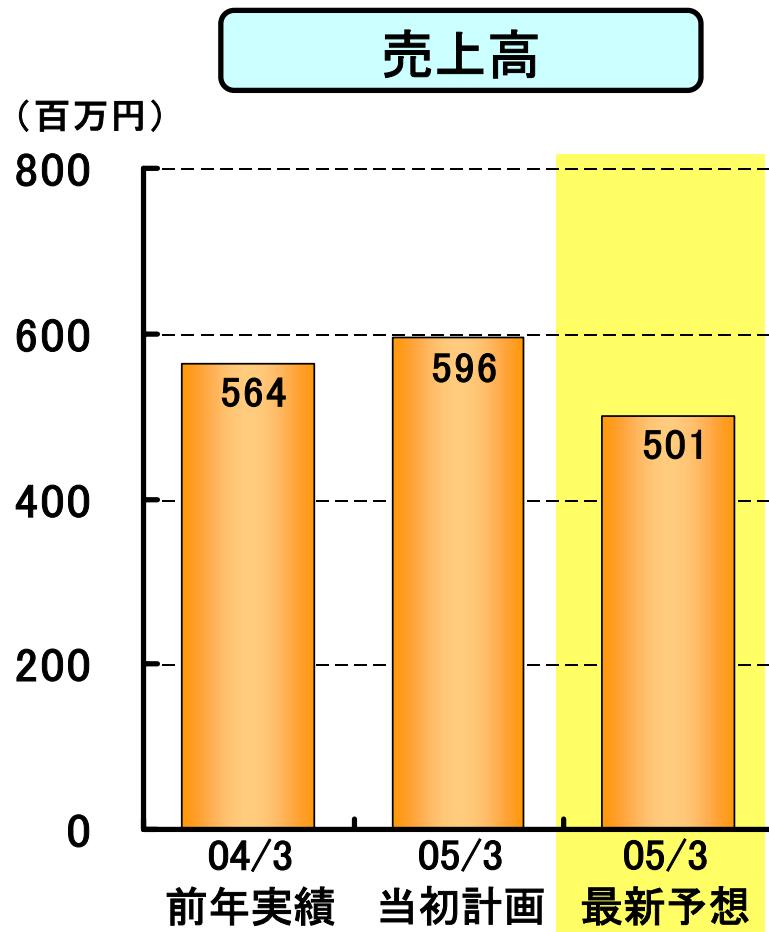


営業利益



抵抗器業績予想（連結）

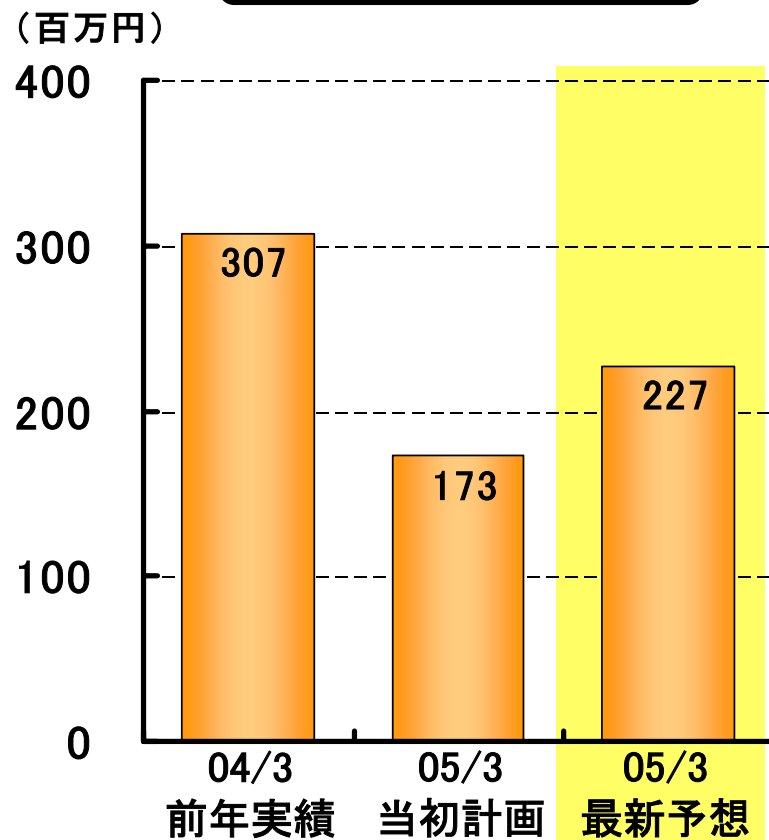
対前年・当初計画比で、販売数量の減少により売上、利益ともに減少。高収益製品の割合増により利益率は回復



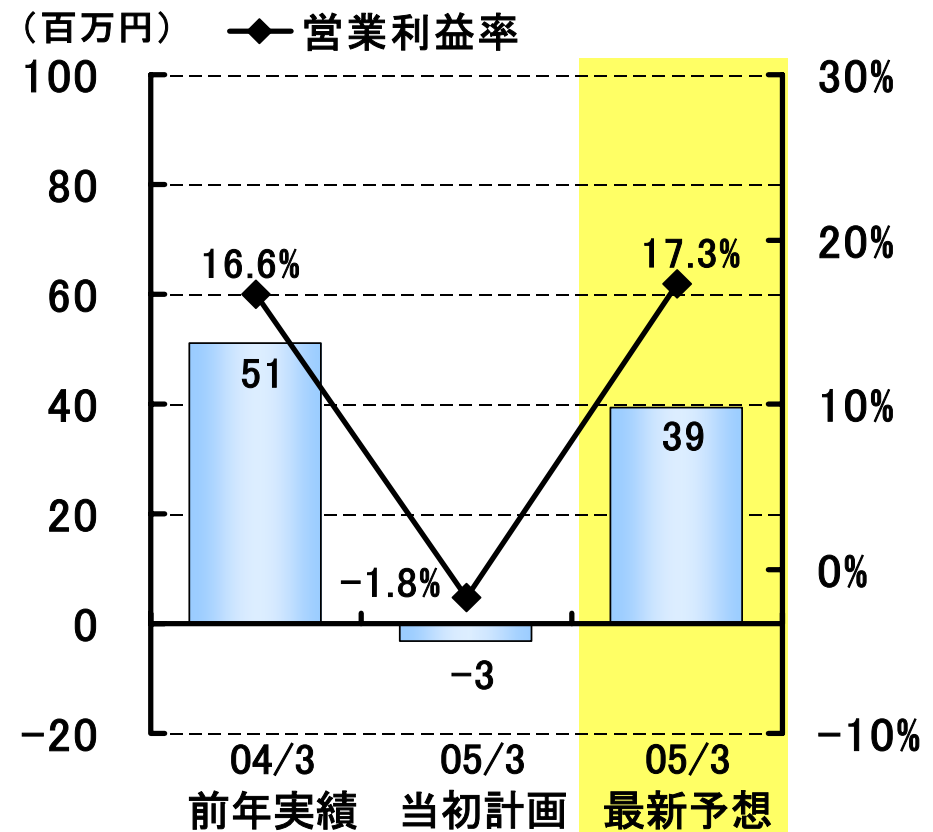
インダクタ業績予想（連結）

国内におけるテレビ向け製品の好調により
売上・利益ともに当初計画を上回る見込み

売上高



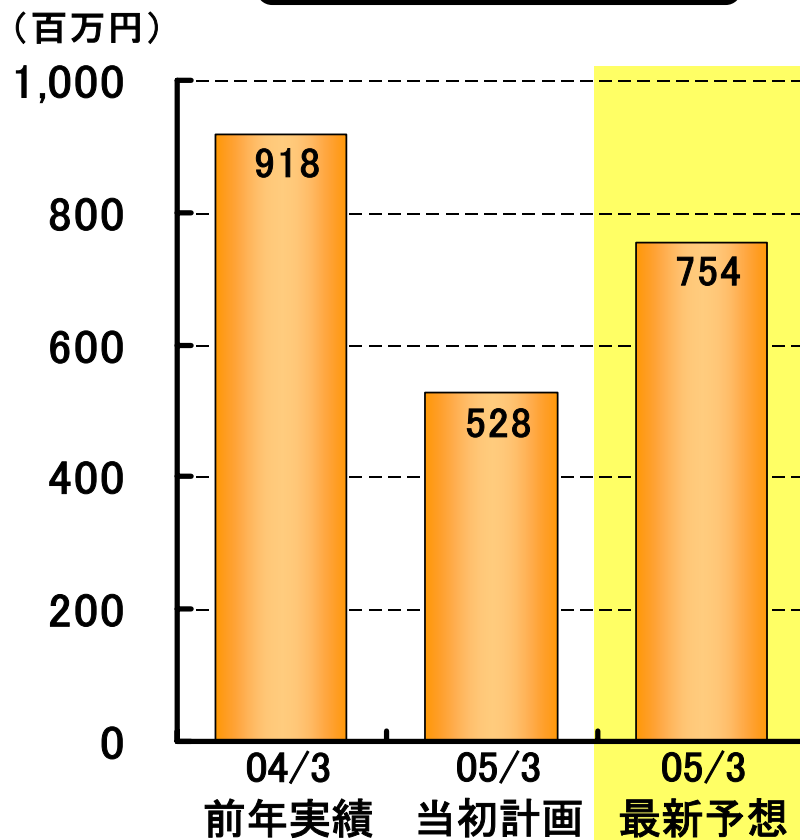
営業利益



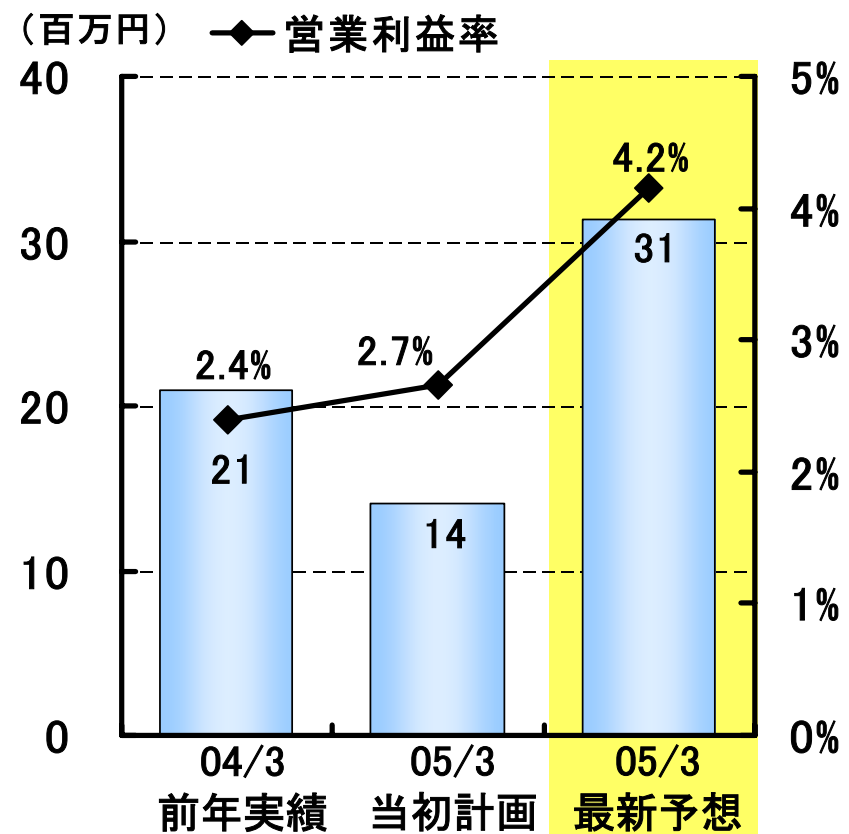
リチウムコイン電池業績予想（連結）

当初04年12月までであった契約期間が05年3月まで延長決定。売上・利益共に対当初計画比で大幅増

売上高



営業利益



今後の重点施策

携帯電話、車載関連、医療機器向けへの販売強化

- 携帯電話・・・付加機能（おサイフ、TVチューナー等）向け
- 医療機器・・・カプセル型内視鏡
- 車載関連・・・キーレスエントリー、カーナビゲーション向け以外

（短）・近距離無線通信マーケットへの対応

- ユビキタスネットワーク社会とともに拡大する近距離無線市場
- モジュールメーカーへの販売強化
- 非接触型ICカード「FeliCa」の急拡大に伴う対応

水晶デバイスの需要増が期待される分野①

携帯電話

電子決済の普及

デジタル放送開始

ハンズフリーの需要



非接触型ICカード“フェリカ”

TVチューナー搭載

Bluetooth搭載

医療機器

- ◆小型化の要求が高まる
- ◆デジタル技術の利用が進む



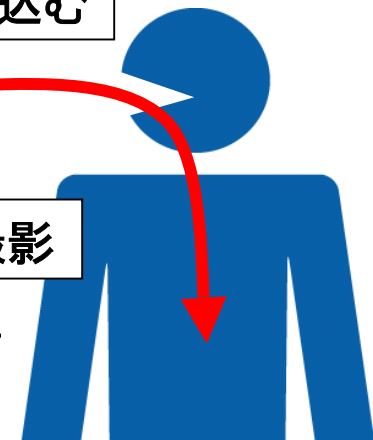
カプセル型内視鏡のような
小型医療機器での使用が増加

カメラの付いた
カプセル

飲み込む

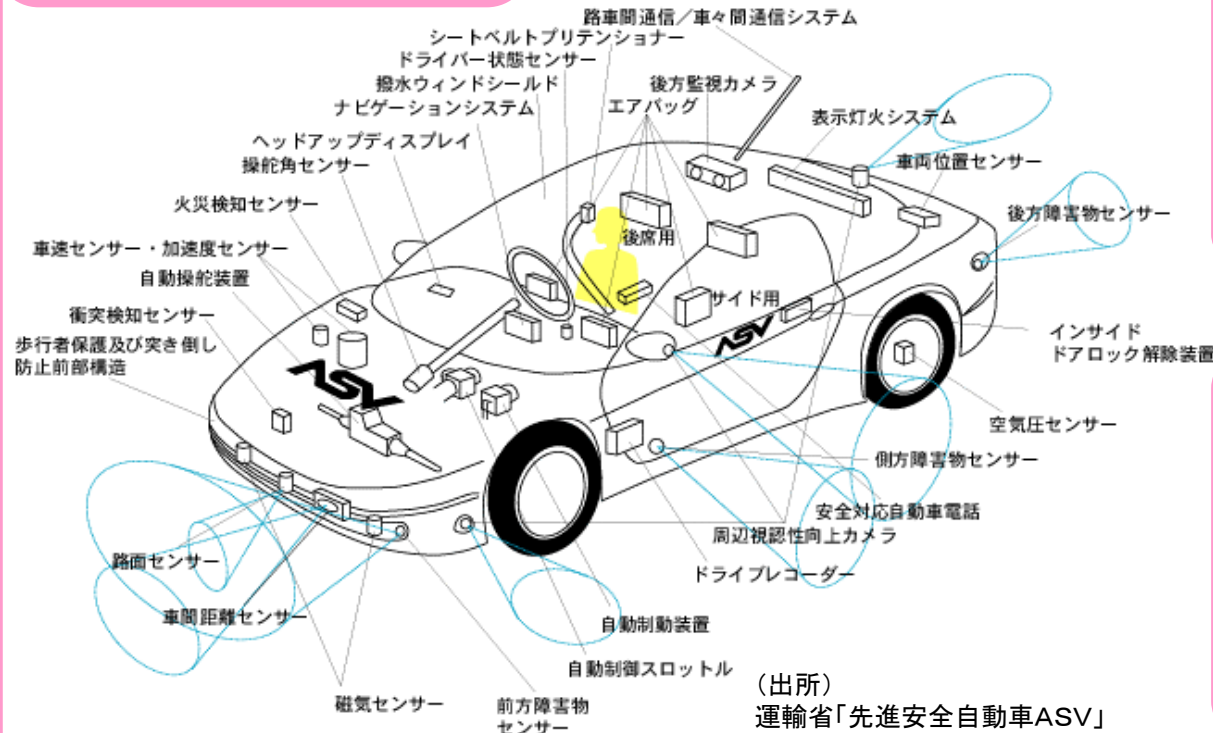
体内を撮影

小型かつ高信頼性が必要
当社の得意とする分野



水晶デバイスの需要増が期待される分野②

自動車関連部門



採用が進む新技術

- ◆イモビライザー
- ◆CCDカメラ
- ◆テレマティクス 等

■全て
水晶デバイス使用
■車種によっては
一台につき50個以上搭載

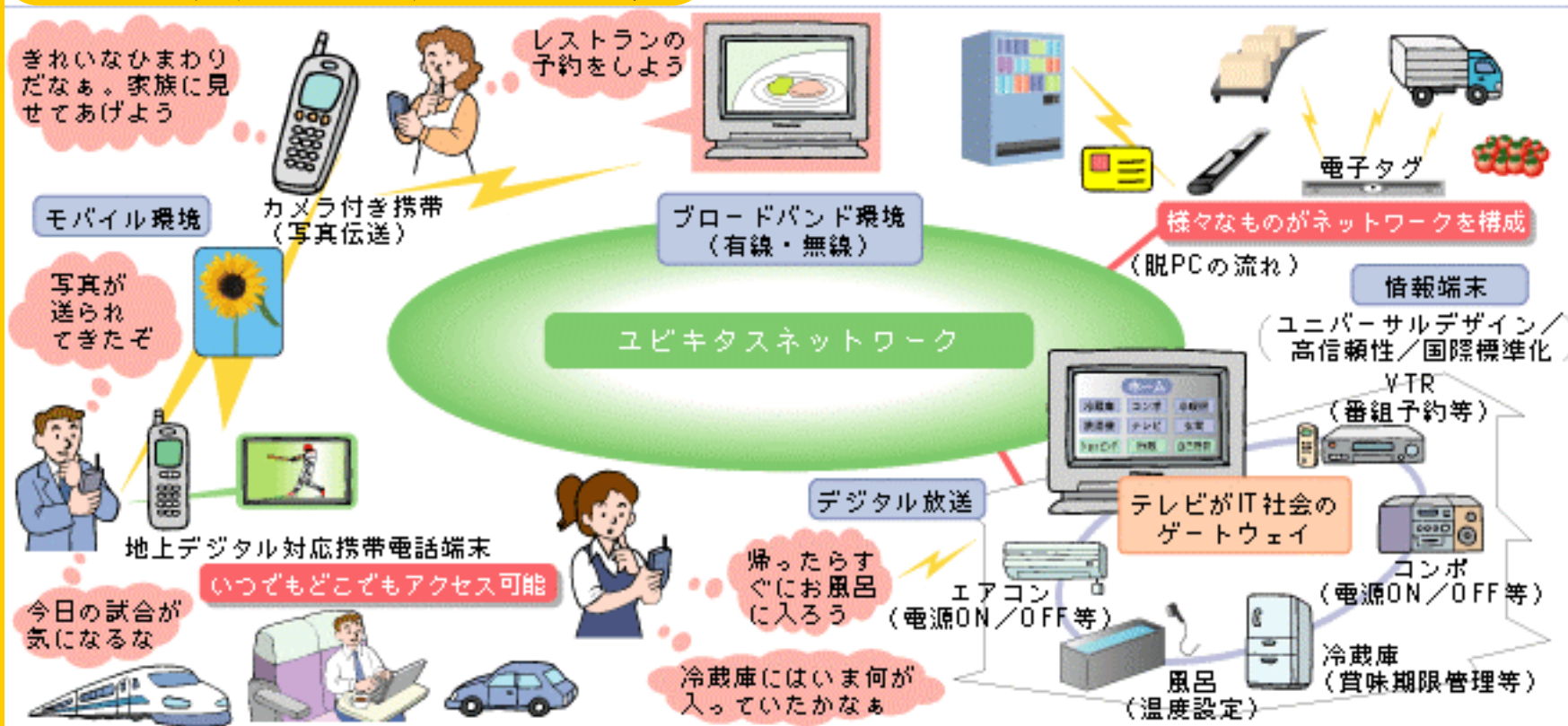
携帯ゲーム機

通信機能の搭載

無線モジュール使用による
水晶デバイス需要の急増

水晶デバイスの需要増が期待される分野③

ユビキタスネットワーク



ユビキタスネットワークの実現イメージ(総務省:平成16年度版 情報通信白書より抜粋)

デジタルネットワーク
近距離無線



水晶デバイスが不可欠

当資料取り扱い上のご注意

本資料に記載されている、当社の計画、戦略などは、当社が現時点で入手可能な情報と、合理的であると判断する一定の前提に基づいた、将来の業績に対する見通しであります。

実際の業績はさまざまな要因により、これらの見通しとは大きく異なることがあります。

実際の業績などへの影響に与える重要な要因には、当社の事業領域を取り巻く日本および海外の経済情勢、当社製品に対する需要動向、為替、株式市場の動向などがあります。

なお、業績に影響を与える要因はこれらに限定されるものではありません。また、リスクや不確実な要素には、将来の出来事から発生する重要かつ予測不可能な影響も含まれます。