



**2005年3月期(第60期)
決算説明会**

**2005年6月1日
リバーエレクトック株式会社
(JASDAQ:6666)**

目次

弊社の概要

..... P 3 ~

会社概要 水晶デバイスの種類と当社取扱品 水晶製品小型化の変遷

2005年3月期決算概要

..... P 7 ~

トピックス 業績概要 比較貸借対照表 業績の推移 セグメント別比較 他

2006年3月期の事業計画と今後の戦略

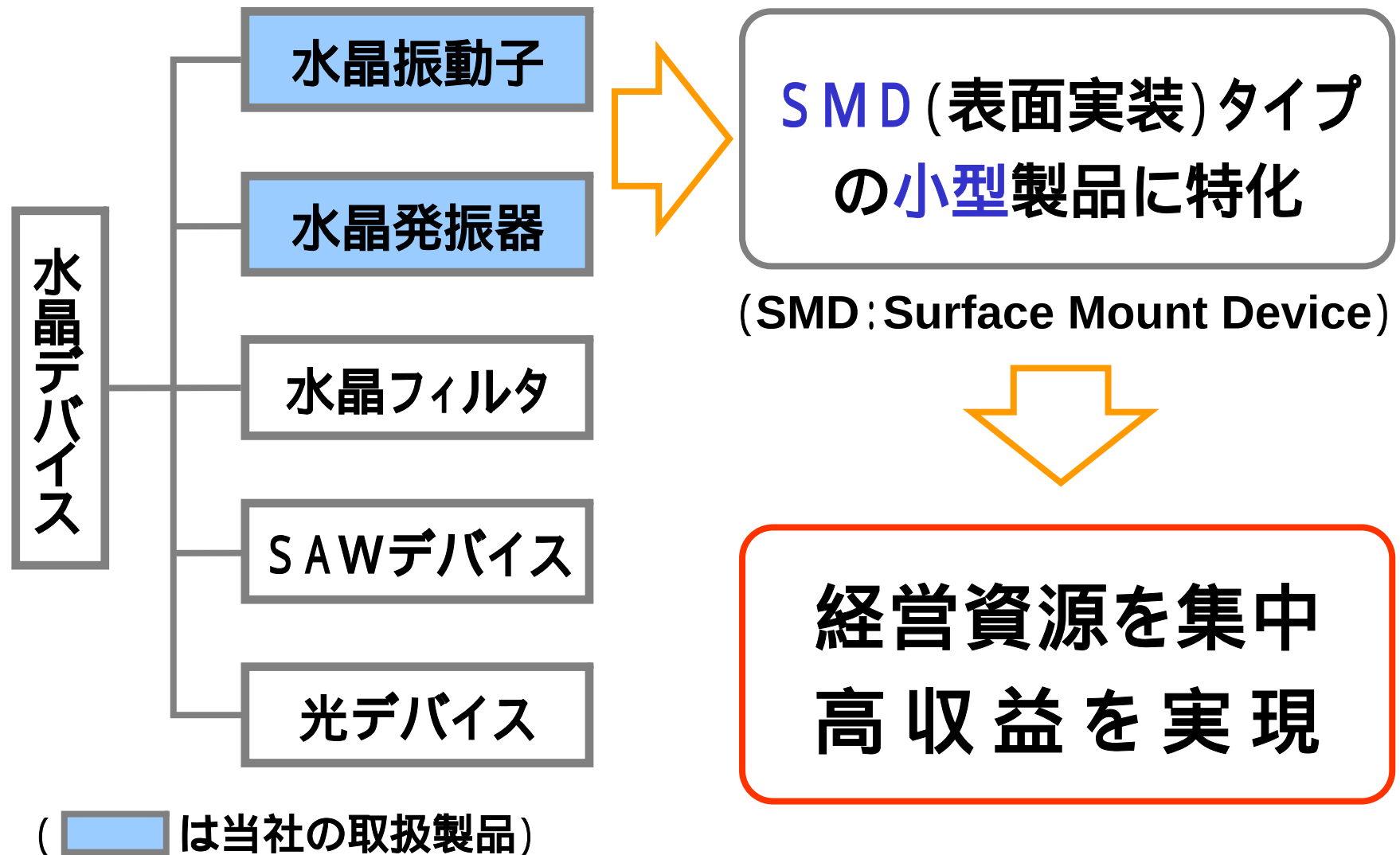
..... P 16 ~

経営ビジョン 市場の予測 業績予測 中期成長イメージ 重点施策 他

会社概要 (2005年3月末現在)

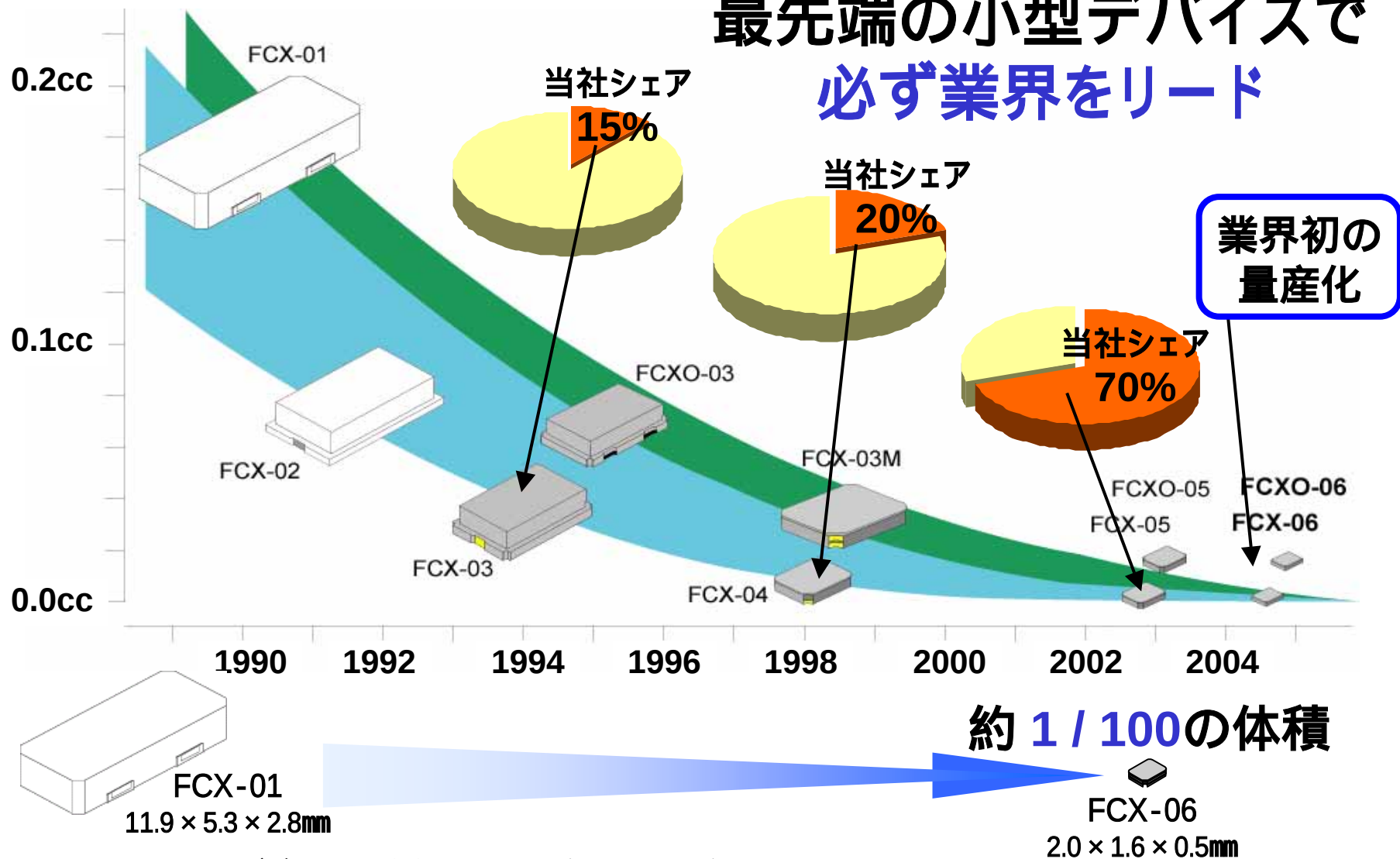
■ 社 名	リバーエレテック株式会社
■ 所在地	山梨県韮崎市富士見ヶ丘2丁目1 - 11
■ 設 立	1951年3月9日
■ 事業内容	電子部品の製造販売
■ 資 本 金	1,070百万円
■ 売上高(連結 / 単独)	7,525百万円 / 6,983百万円 (2005年3月期実績)
■ 経常利益(連結 / 単独)	576百万円 / 623百万円 (2005年3月期実績)
■ 従業員(連結 / 単独)	830人 / 116人 (臨時・派遣を含む)
■ グループ会社	青森リバーテクノ株式会社 RIVER ELECTRONICS (SINGAPORE) PTE.LTD. RIVER ELECTRONICS (IPOH) SDN.BHD. 台湾利巴股份有限公司

水晶デバイスの種類と当社取扱品



水晶製品小型化の変遷

最先端の小型デバイスで
必ず業界をリード



(注) 当社シェアは日本デバイス工業会資料より(2004年4月～2005年3月)

2005年3月期決算

科目	金額	前期比
売上高	7,525百万円	5.4%増
営業利益	523百万円	10.9%減
経常利益	576百万円	1.7%減
当期純利益	329百万円	7.5%増

2005年3月期(第60期)決算概要

発表者
常務取締役総務本部長
浅川 信

2005年3月期 決算のトピックス

**上半期は“デジタル家電ブーム”が市場を牽引、
下半期は在庫調整により需要が停滞**

前期(2004年3月期)との比較で

- ◆ 水晶製品の需要拡大は続き、売上は増加
- ◆ 販売価格下落に原価削減が追いつかず売上総利益率が低下
- ◆ 中越地震の影響により、下期デジタルカメラ向けが一部減速したが、デジタルカメラ向けが30%を占める構図は変わらず
- ◆ デジタルビデオカメラ向けの割合は減少、代わって携帯電話、車載関連、無線等モジュール向けが増加

比較損益計算書

上半期の受注好調により売上は増加
販売単価下落により利益面は思うように伸びず

(百万円)

	04/3 (前期実績)	05/3 (当期実績)	前期比 増減	前期比率	増減の主要因
売上高	7,140	7,525	+385	+5.4%	水晶製品数量30%増
売上総利益 [売上総利益率]	2,139 30.0%	2,060 27.4%	-78	-3.6%	水晶製品の売価下落
営業利益 [営業利益率]	587 8.2%	523 7.0%	-64	-10.9%	販売管理費14百万円の減も 売上総利益減を吸収できず
経常利益 [経常利益率]	586 8.2%	576 7.7%	-10	-1.7%	材料屑(金・銀)売却益 58百万円発生
当期純利益 [当期純利益率]	306 4.3%	329 4.4%	+23	+7.5%	特別利益(投資有価証券売却益)の発生

比較貸借対照表

(百万円)

	04/3(前期)	05/3(当期)	前期比増減	増減の主要因
流動資産	4,499	5,593	+1,093	現預金、売掛金の増
固定資産	5,366	5,930	+563	水晶製品生産設備
繰延資産	—	10	+10	新株発行費用の発生
資産合計	9,866	11,534	+1,668	
流動負債	2,459	3,153	+693	短期借入金、未払法人税、他の増
固定負債	1,088	645	-442	長期借入金の減(-418百万円)
負債合計	3,547	3,799	+251	
少数株主持分	284	284	-0	
資本金	572	1,070	+497	新株発行による増
資本剰余金	233	957	+724	新株発行による増
利益剰余金	5,414	5,633	+219	
その他有価証券評価差額金	41	27	-14	
為替換算調整勘定	228	238	-10	
資本合計	6,033	7,450	+1,417	
負債・資本合計	9,866	11,534	+1,668	

キャッシュ・フロー計算書

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
売上増加により営業活動によるキャッシュ・フローも増加

(百万円)

	04/3(前期)	05/3(当期)	前期比増減	増減の主要因
営業活動による キャッシュ・フロー	644	1,037	+392	法人税等支払額(+427百万円)
投資活動による キャッシュ・フロー	367	1,799	-1,432	有形固定資産取得による支出 (-773百万円・水晶製品設備)
財務活動による キャッシュ・フロー	826	1,006	+1,833	上場に伴う株式増資(130万株)
現金および現金同等物 に係る換算差額	44	3	+41	
現金および 現金同等物の増減額	593	241	+834	
現金および 現金同等物の期首残高	1,577	984	-593	
現金および 現金同等物の期末残高	984	1,225	+241	

セグメント別比較

水晶製品の売上は大幅増
抵抗器・インダクタは海外での販売が不振で下落

(百万円)

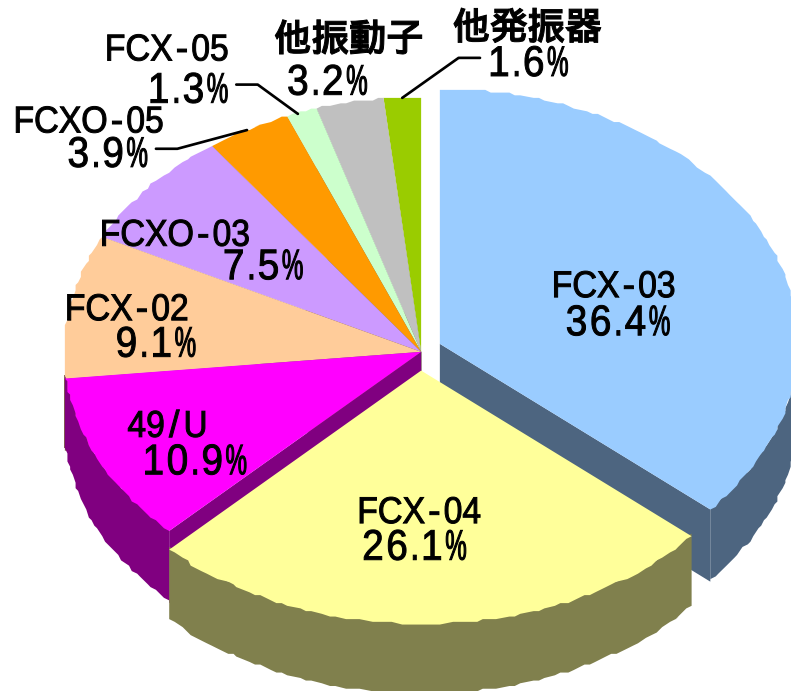
部 門	04/3(前期実績)		05/3(当期実績)		前期比率	
	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益
水 晶 製 品	5,236	1,255	5,976	1,270	+14.1%	+1.2%
抵 抗 器	564	161	471	109	-16.5%	-32.2%
イ ン ダ ク タ	307	51	233	43	-24.1%	-14.7%
リチウムコイン電池	918	21	738	13	-19.6%	-36.8%
そ の 他	113	1	106	6	-6.8%	+469.6%
全 社 ・ 消 去	—	903	—	920	—	—
合 計	7,140	587	7,525	523	+5.4%	-10.9%

水晶製品別売上高構成比率

FCX-03、FCX-04の売上で約6割を占める構造に変化無し
新製品であるFCX-04C、FCX-05、FCXO-05の割合増加

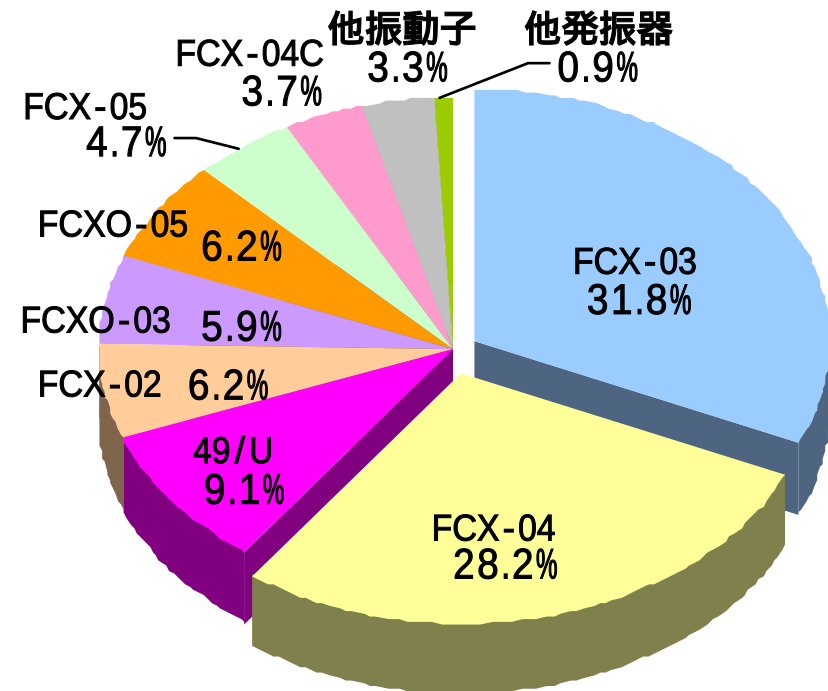
2004年3月期

水晶製品売上5,236百万円
うち水晶振動子87.0%



2005年3月期

水晶製品売上5,976百万円
うち水晶振動子87.0%

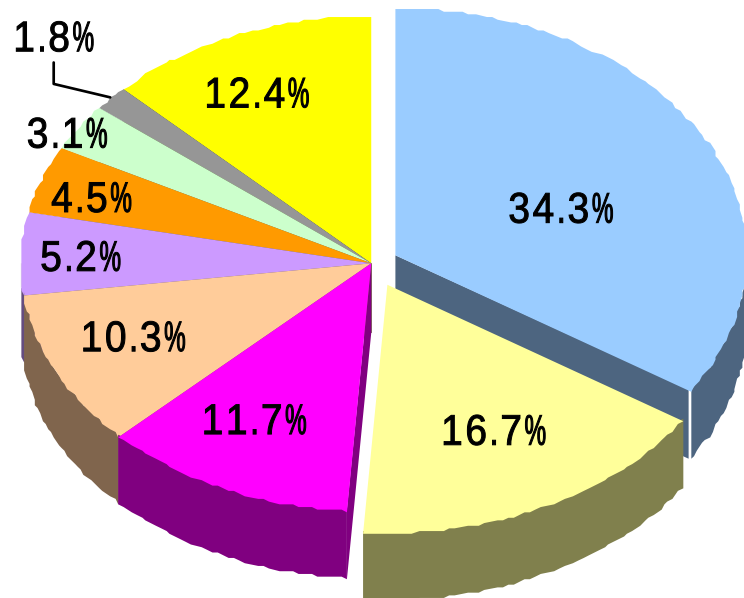


水晶製品用途別売上高構成比率

デジタルスチルカメラ・デジタルビデオカメラの割合が減少
車載・携帯電話・無線等モジュールの割合が増加

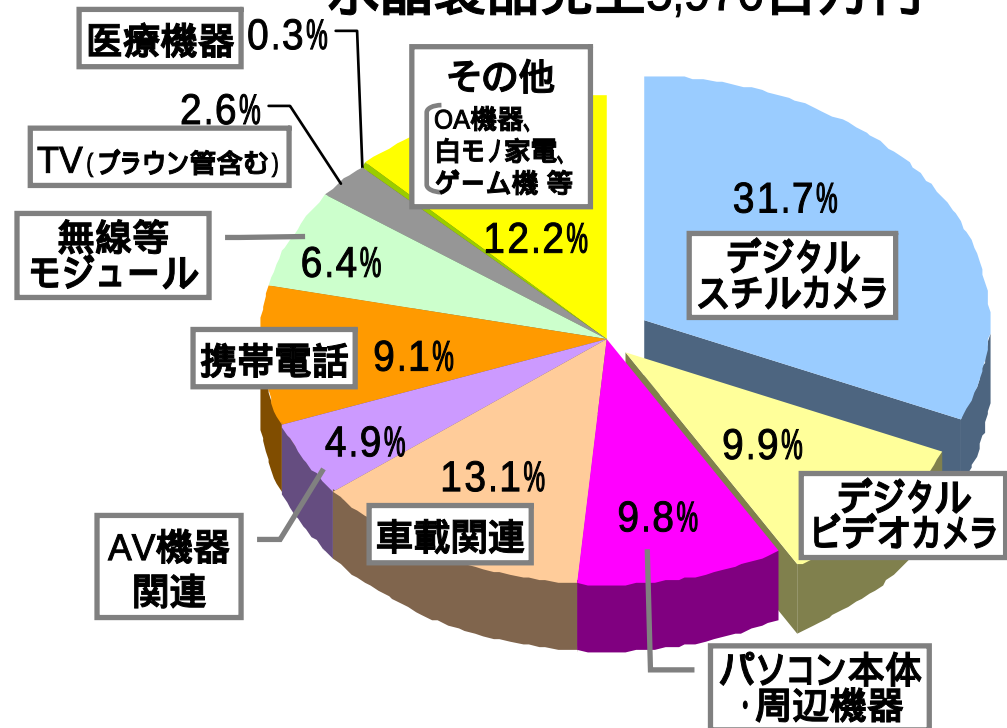
2004年3月期

水晶製品売上5,236百万円



2005年3月期

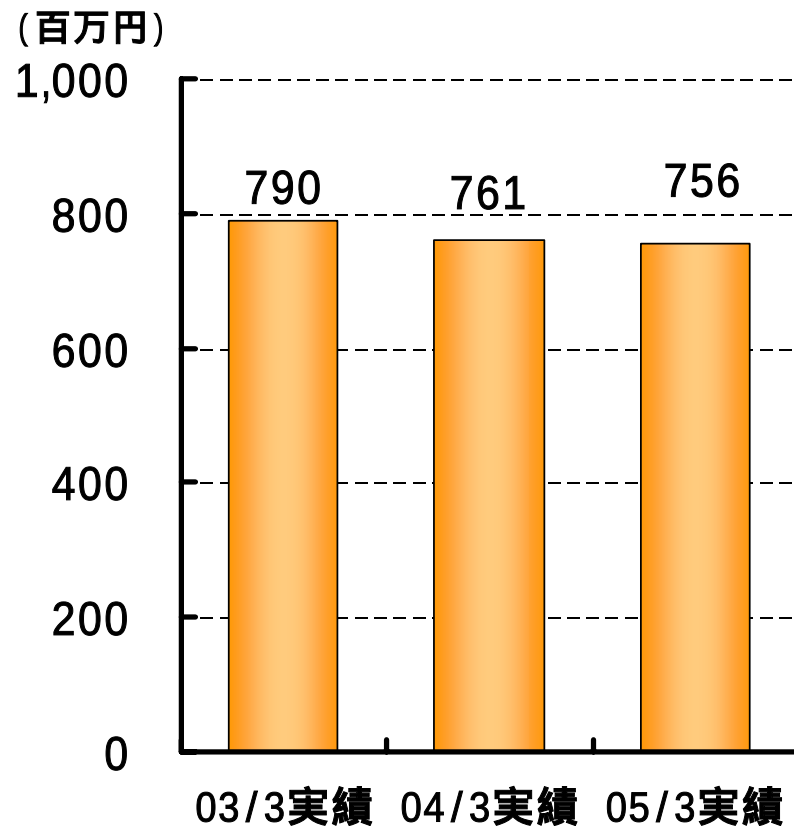
水晶製品売上5,976百万円



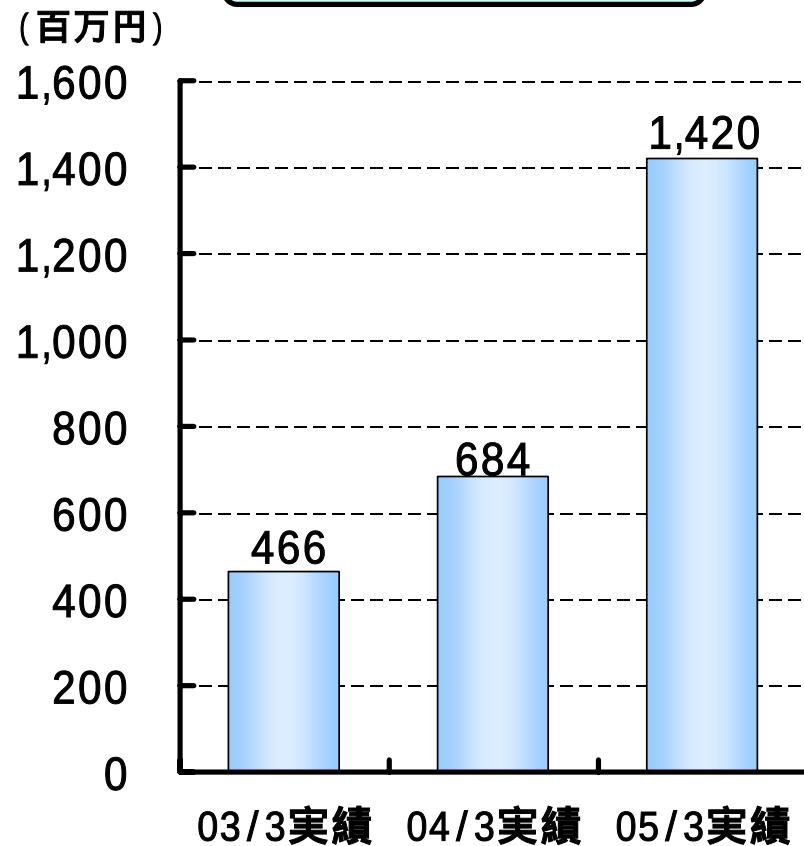
設備投資と減価償却費

水晶製品の生産増強を図り、生産設備へ積極的に投資
上場による資金増もあり、投資金額は去年の倍以上

減価償却費



資本的支出



2006年3月期の事業計画と 今後の戦略

発表者
代表取締役社長
若尾 富士男

経営ビジョン

経営理念

『源流』

『創価』

『革新』

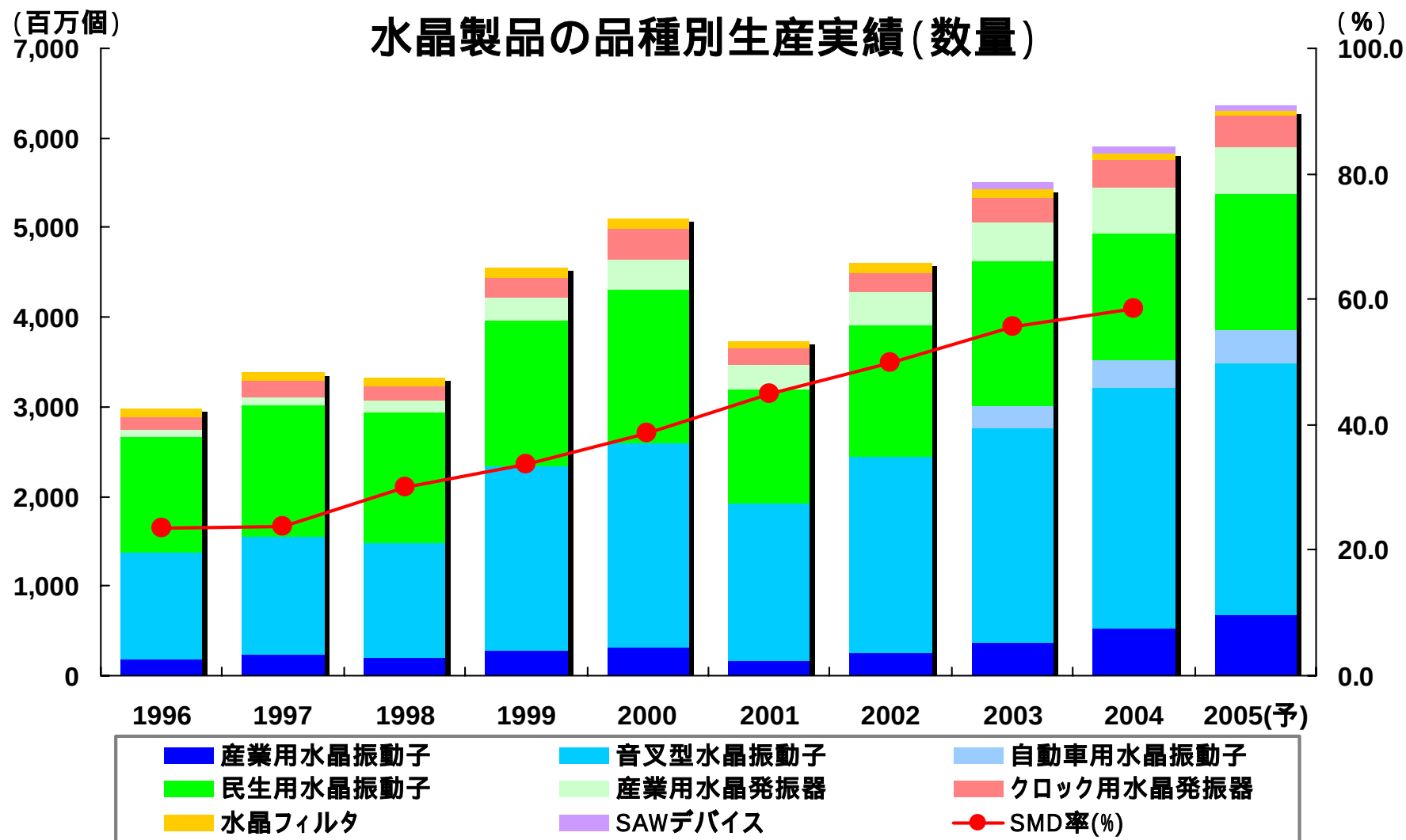


- ◆ 顧客の満足と信頼の獲得
- ◆ 独創的発想による価値の創造
- ◆ 事業改革による成長



『高付加価値企業』の実現へ

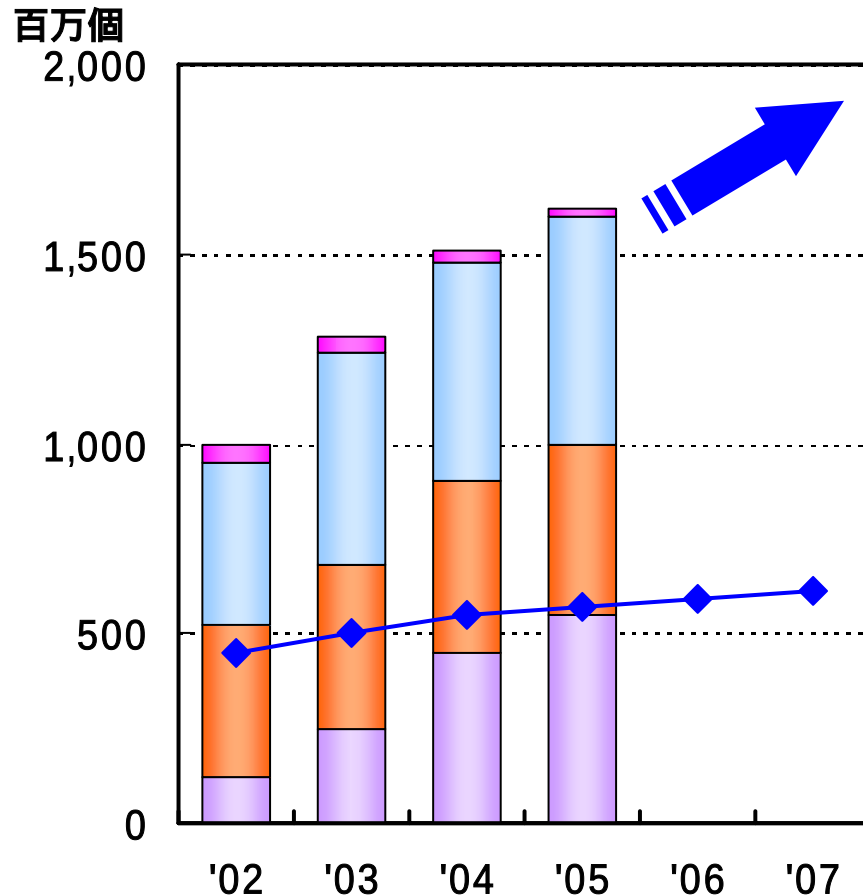
水晶デバイス業界の実績と見通し



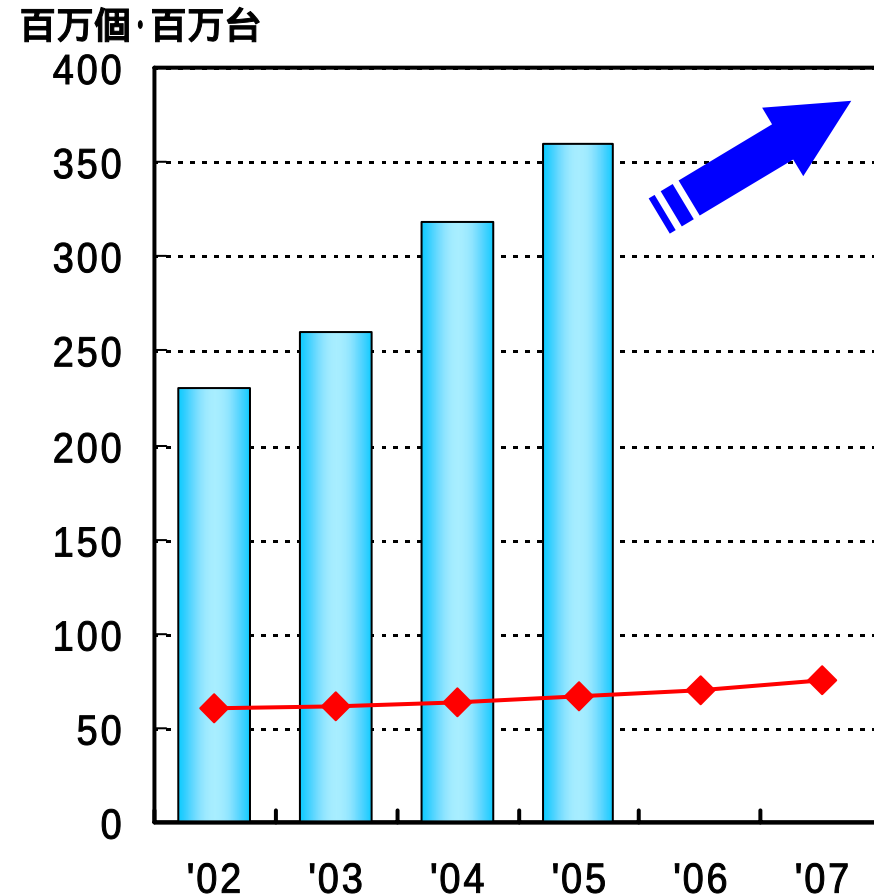
(注) 日本デバイス工業会資料より。自動車用水晶振動子は2002年度まで民生用水晶振動子に含まれる

市場の予測 (日本水晶デバイス工業会資料より抜粋)

世界の携帯電話生産と水晶デバイス



世界の自動車生産と水晶デバイス



2006年3月期業績予想

水晶製品の販売数量増により売上は増加
新商品割合の増加で売価下落は小幅、利益も増加へ

(百万円)

	04/3 実績	05/3 実績	06/3 計画	対05/3 増減	対05/3実績 比率
売上高	7,140	7,525	7,788	+263	+3.5%
売上総利益	2,139	2,060	2,085	+24	+1.2%
[対売上高比率]	30.0	27.4	26.8		
営業利益	587	523	557	+34	+6.5%
[対売上高比率]	8.2	7.0	7.2		
経常利益	586	576	657	+81	+14.2%
[対売上高比率]	8.2	7.7	8.4		
当期純利益	306	329	363	+33	+10.2%
[対売上高比率]	4.3	4.4	4.7		
E P S (円)	46.72	45.03	48.52		

計画為替レート 1\$=¥105.00

セグメント別売上高・営業利益予測

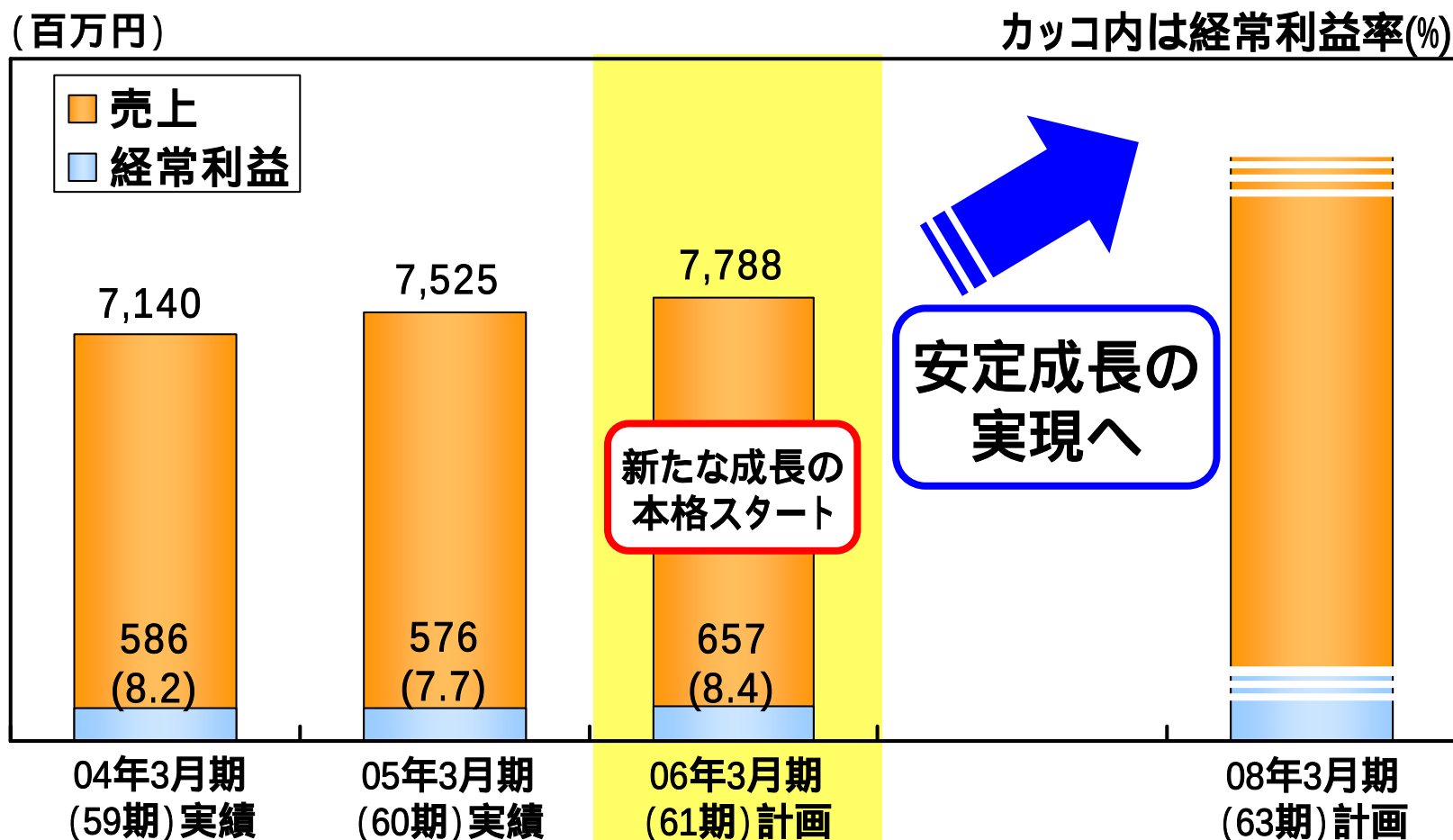
対前年比、水晶製品の販売数量増加により
売上高・利益ともに増

(百万円)

部 門	04/3実績			05/3実績			06/3計画		
	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%	5,976	1,270	21.3%	7,100	1,373	19.3%
抵 抗 器	564	161	28.6%	471	109	23.2%	381	75	19.9%
イ ン ダ ク タ	307	51	16.6%	233	43	18.7%	200	32	16.2%
リチウムコイン電池	918	21	2.4%	738	13	1.9%	—	—	—
そ の 他	113	1	1.0%	106	6	6.3%	106	9	—
全 社 ・ 消 去	—	903	—	—	920	—	—	914	—
合 計	7,140	587	8.2%	7,525	523	7.0%	7,788	557	7.2%

中期成長イメージ

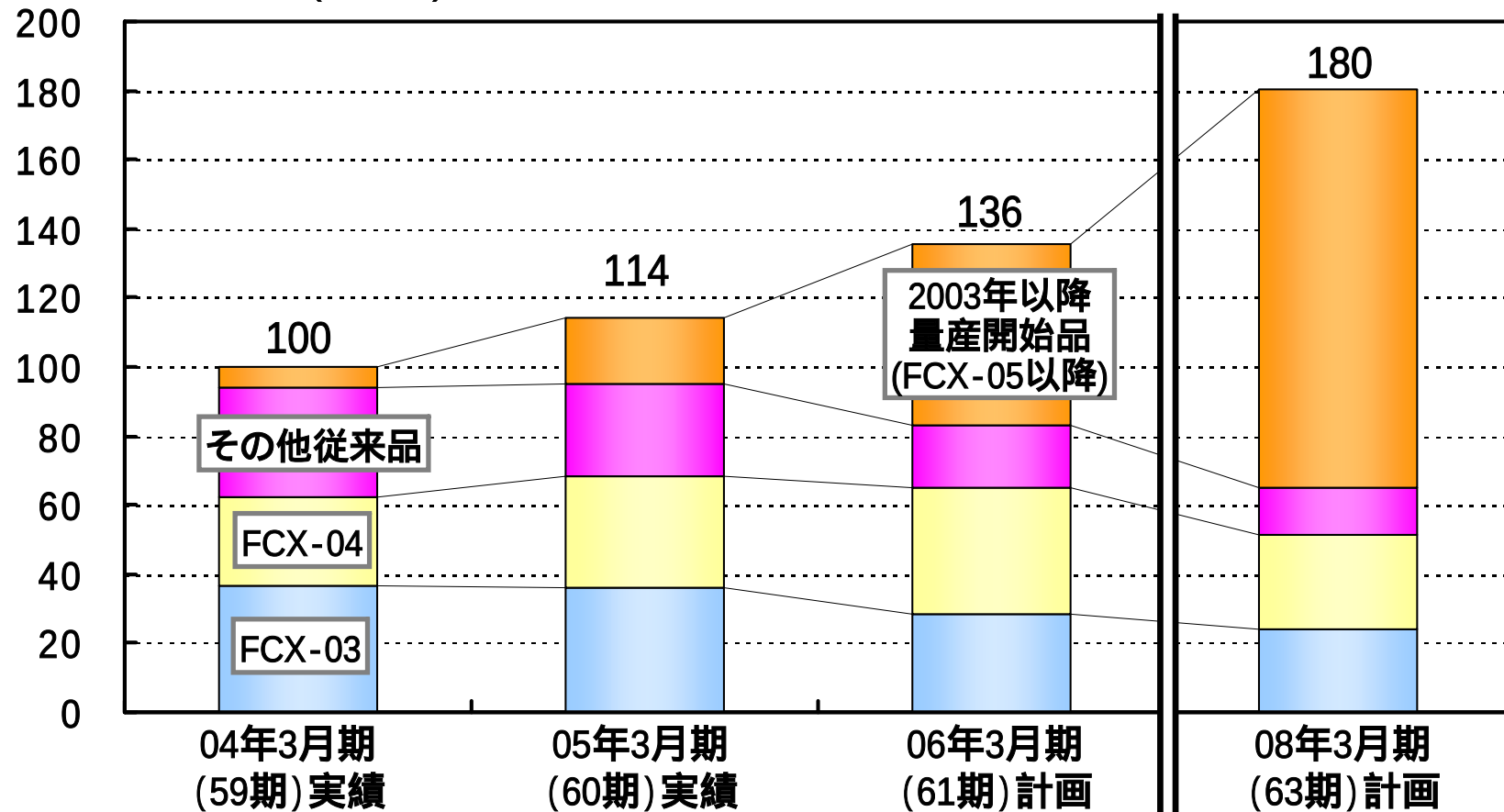
2006年3月期を「新たな成長への本格スタート」と位置付け、
持続可能な成長を達成する



水晶製品別販売計画

FCX-03、FCX-04の販売ボリュームの維持
その上にFCX-05以降の新製品を積み上げて売上を確保

04年3月期(59期)の水晶製品売上高を100とした際の指数推移グラフ

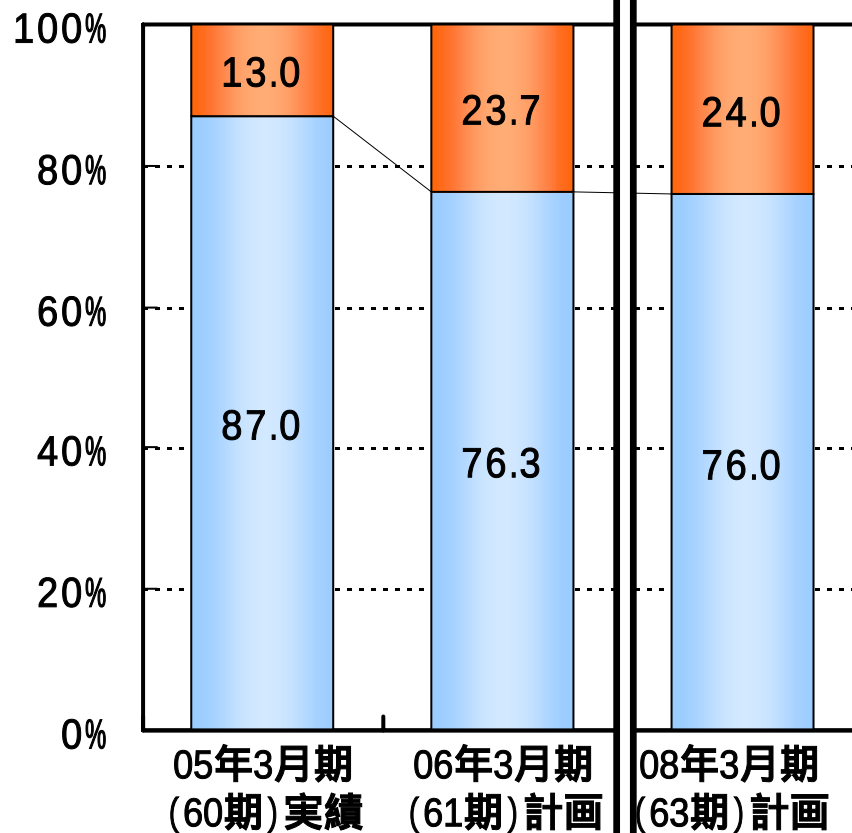


水晶製品区分別売上構成計画

付加価値の高い水晶発振器の割合増加
ATカット以外(音叉型水晶振動子など)の割合も増加させる

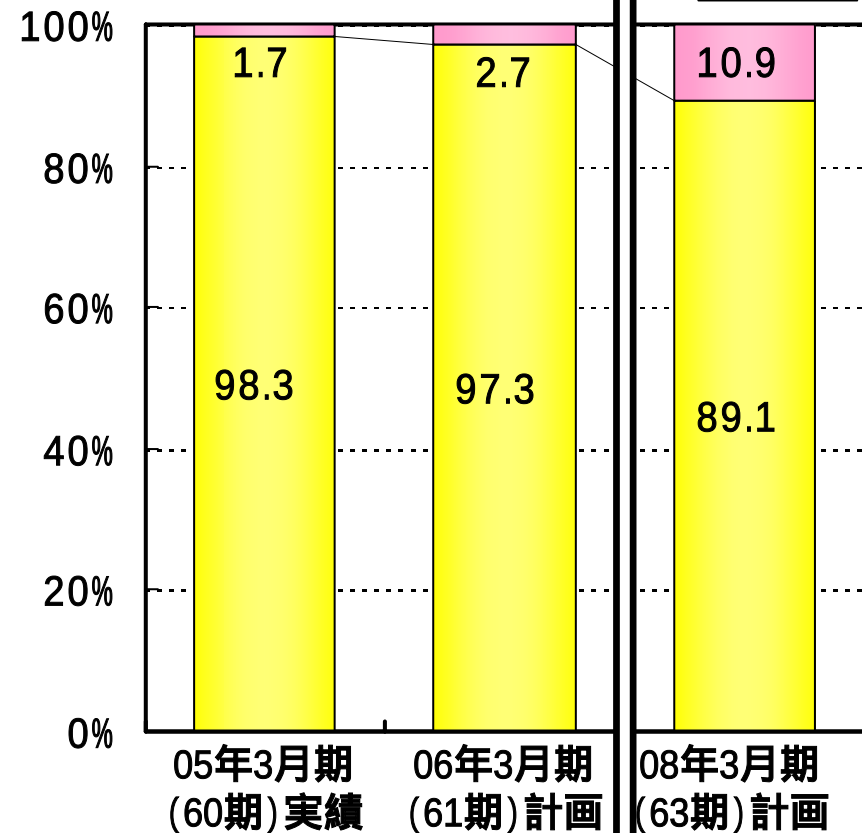
振動子・発振器比率推移

■ 発振器
■ 振動子



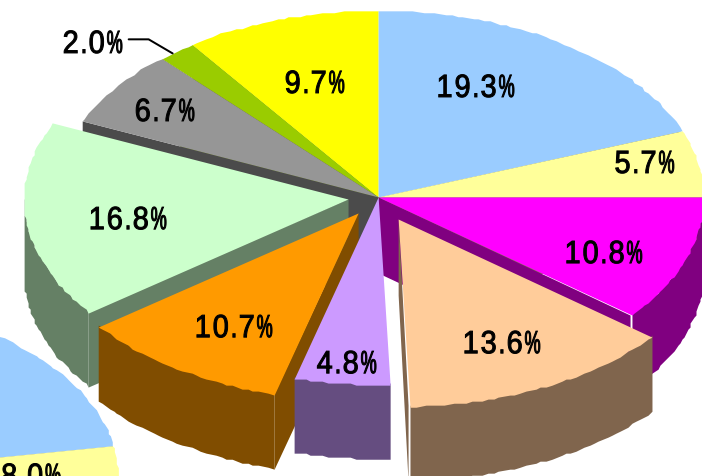
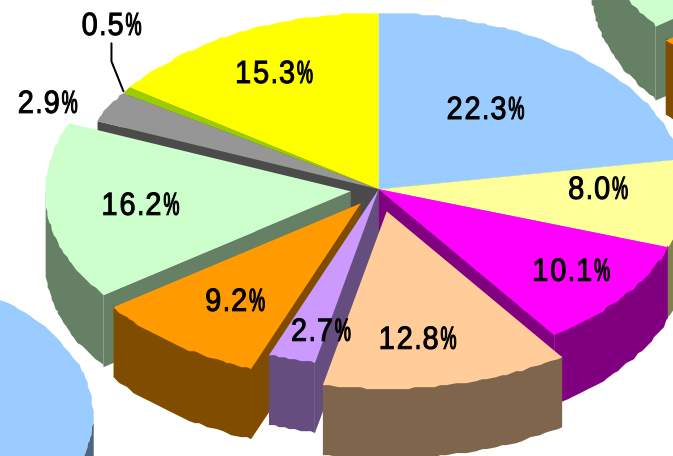
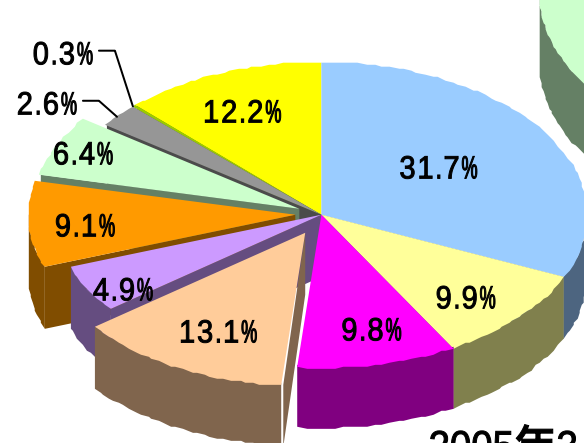
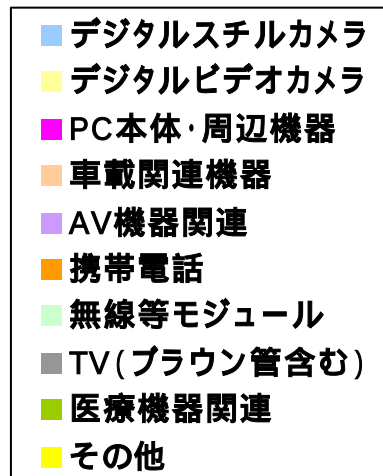
AT・AT外製品比率推移

■ AT外
■ AT



水晶製品用途別売上構成計画

車載関連、携帯電話、無線等モジュール向けが増加
用途の偏りを無くし、バランスを取る



2006年3月期重点施策

- ◆販売促進チームの設置
- ◆マーケットサンプル納期の短縮



- 提案型技術営業力の強化
- 要求への対応スピードアップ

- ◆早期製品立ち上げの推進
- ◆市場故障率低減化の推進



- 設計品質 レベルアップ
- 工程管理

- ◆小型化技術の深耕
- ◆設備開発能力強化



- 新しい技術の開発
- 高付加価値製品の開発促進

- ◆拡販市場への販売推進

車載関連機器
携帯電話
無線モジュール
医療機器

中国 欧州
北米 ロシア
中東

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。