

リバーエレクトック株式会社
2006年3月期 決算説明会

2006年6月1日



目次

「会社概要」及び「2006年3月期決算概要」 13:00 ~ 13:10

取締役総務本部長 秋山 正雄

「2007年3月期の経営方針と見通し」 13:10 ~ 13:35

代表取締役社長 若尾 富士男

質疑応答 13:35 ~ 14:30

会社概要

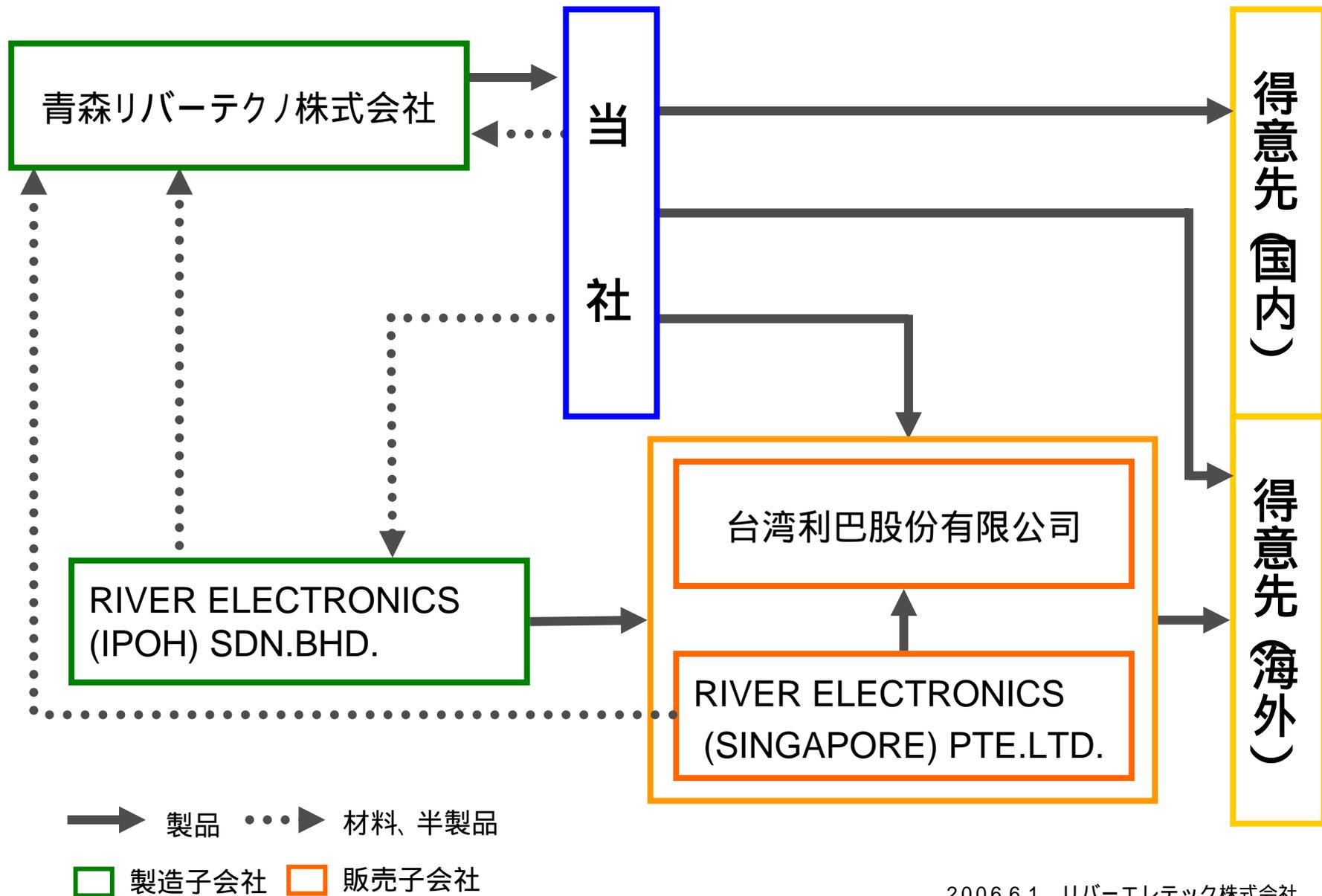
取締役総務本部長

秋山 正雄

会社概要 (2006年3月末現在)

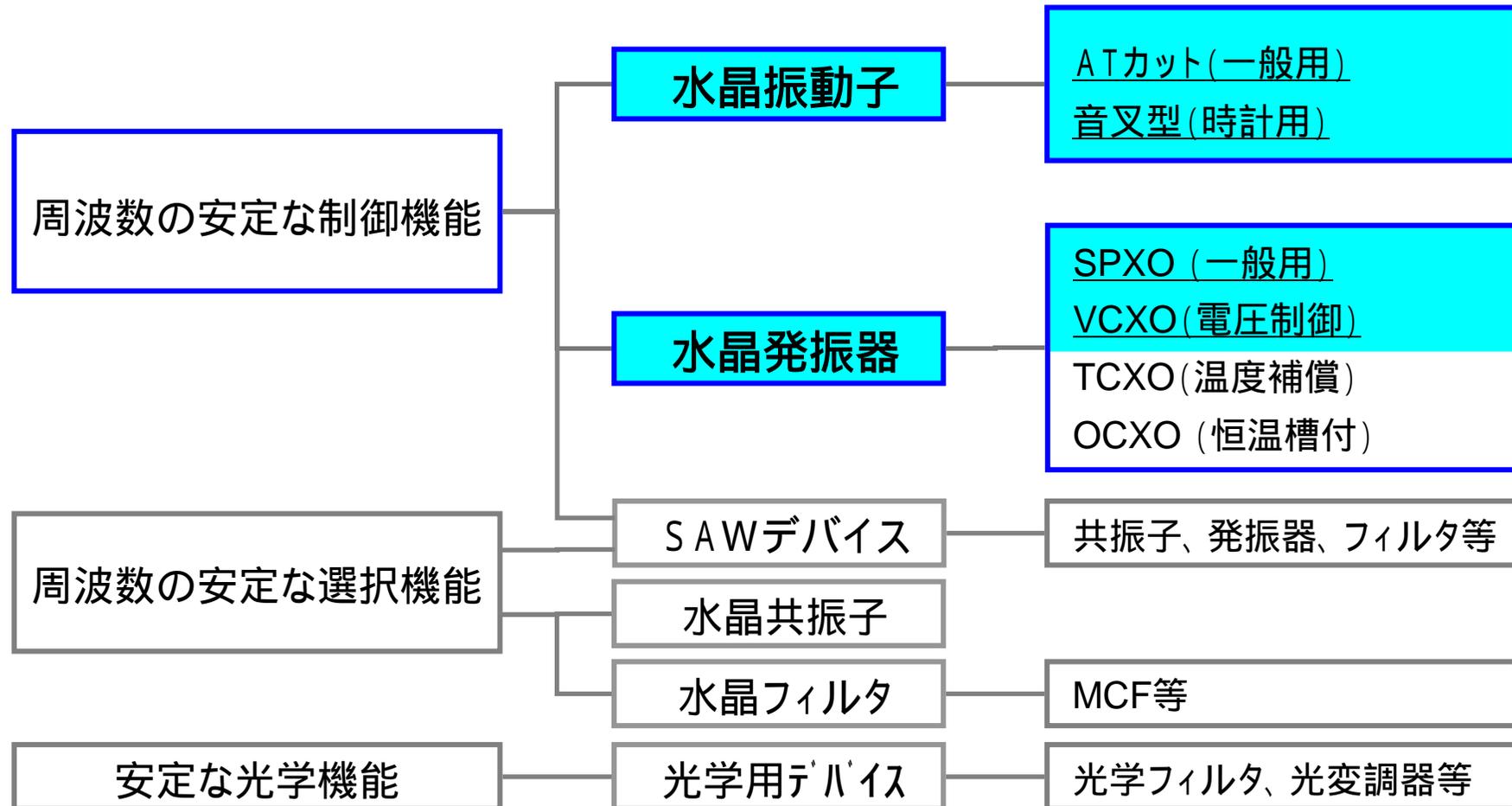
- 社 名 : リバーエレテック株式会社
- 所 在 地 : 山梨県韮崎市富士見ヶ丘2丁目1 - 11
- 設 立 : 1951年3月9日
- 事 業 内 容 : 電子部品の製造販売
- 資 本 金 : 1,070百万円
- 売 上 高 : 8,045百万円 / 7,385百万円 (連 / 単、2006年3月期)
- 経 常 利 益 : 476百万円 / 323百万円 (連 / 単、2006年3月期)
- 社 員 : 841人 / 118人 (連 / 単、臨時・派遣を含む)
- グループ会社 : 青森リバーテクノ株式会社
RIVER ELECTRONICS (SINGAPORE) PTE.LTD.
RIVER ELECTRONICS (IPOH) SDN.BHD.
台湾利巴股份有限公司

事業系統図 (2006年4月1日現在)



水晶デバイスの種類と当社取扱製品

SMD (表面実装) タイプの小型製品に特化



■ は当社グループで製造・販売をしている水晶デバイス

SMD: Surface Mount Device

2006年3月期決算概要

トピックス

携帯電話、デジタルAV機器、車載市場の好調さを受けて電子部品需要が拡大

携帯電話は、第3世代機やBluetooth機能搭載タイプへの買い換えが進む

液晶やPDP等のフラットTVが、好調に推移

車体の電装化が進み、需要が拡大

売上高

小型水晶製品を中心に受注が好調であり、リチウムコイン電池生産終了による減収分を吸収

利益

増収効果も販売価格の下落による減少を吸収できず、また海外拡販に伴い販売費が増加

連結損益計算書

水晶製品の受注好調により売上は増加
 下半期業績好転も上半期の不振を補えず

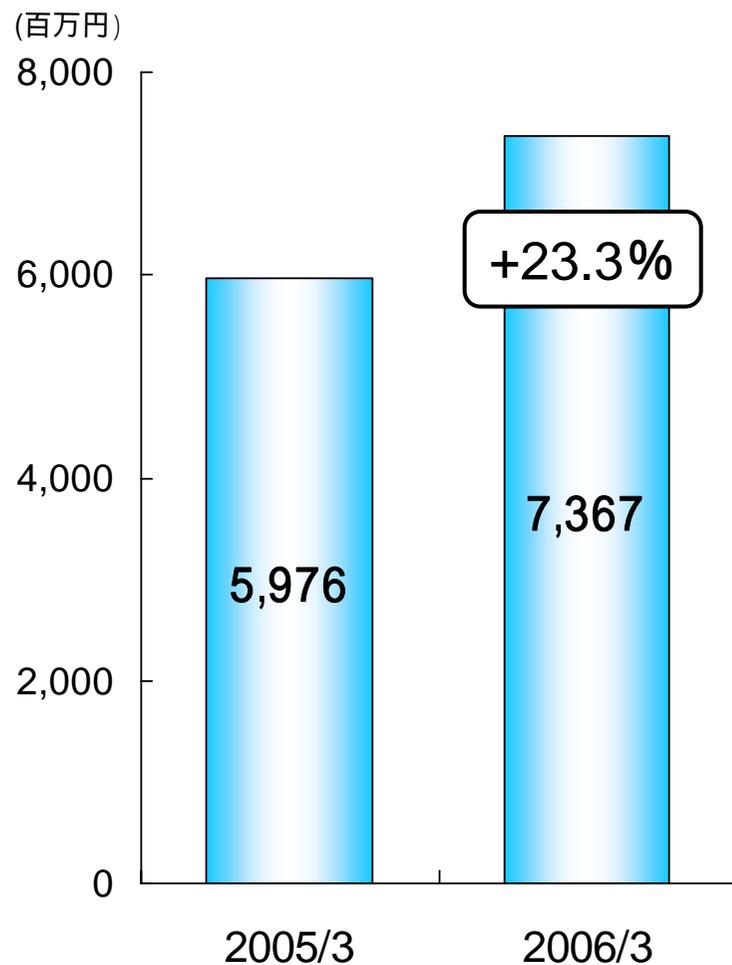
(百万円)

| | 2005/3 | 2006/3 | 増減額 | 増減比 | 増減要因 |
|--------|--------|--------|-----|-----|-------------------------|
| 売上高 | 7,525 | 8,045 | 520 | 7% | 水晶 + 1,391、リウムコイン - 738 |
| 売上総利益 | 2,060 | 1,995 | 65 | 3% | 減価償却費 + 159 |
| 売上総利益率 | 27% | 25% | | | |
| 営業利益 | 523 | 370 | 152 | 29% | 販管費 + 87 |
| 営業利益率 | 7% | 5% | | | |
| 経常利益 | 576 | 476 | 99 | 17% | 材料売却益 + 42、為替益 + 8 |
| 経常利益率 | 8% | 6% | | | |
| 当期純利益 | 329 | 171 | 158 | 48% | 固定資産除却損 - 60、減損損失 - 56 |
| 当期純利益率 | 4% | 2% | | | |

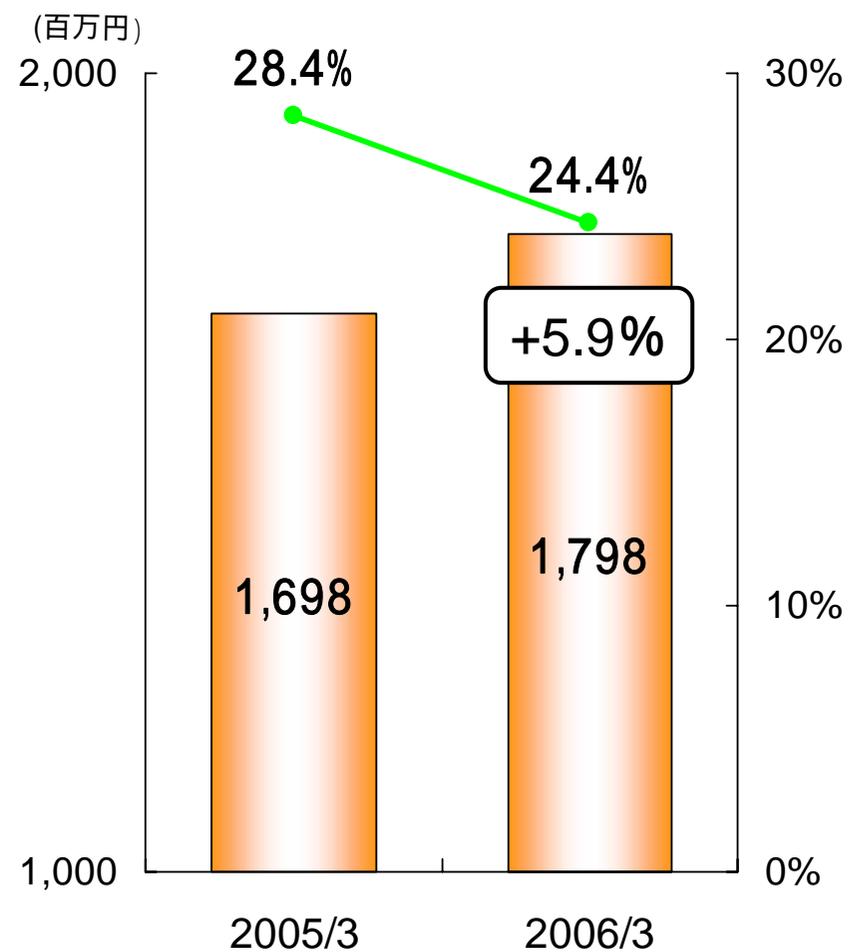
水晶製品

□ は対前期増減率

売上高



売上総利益



水晶製品

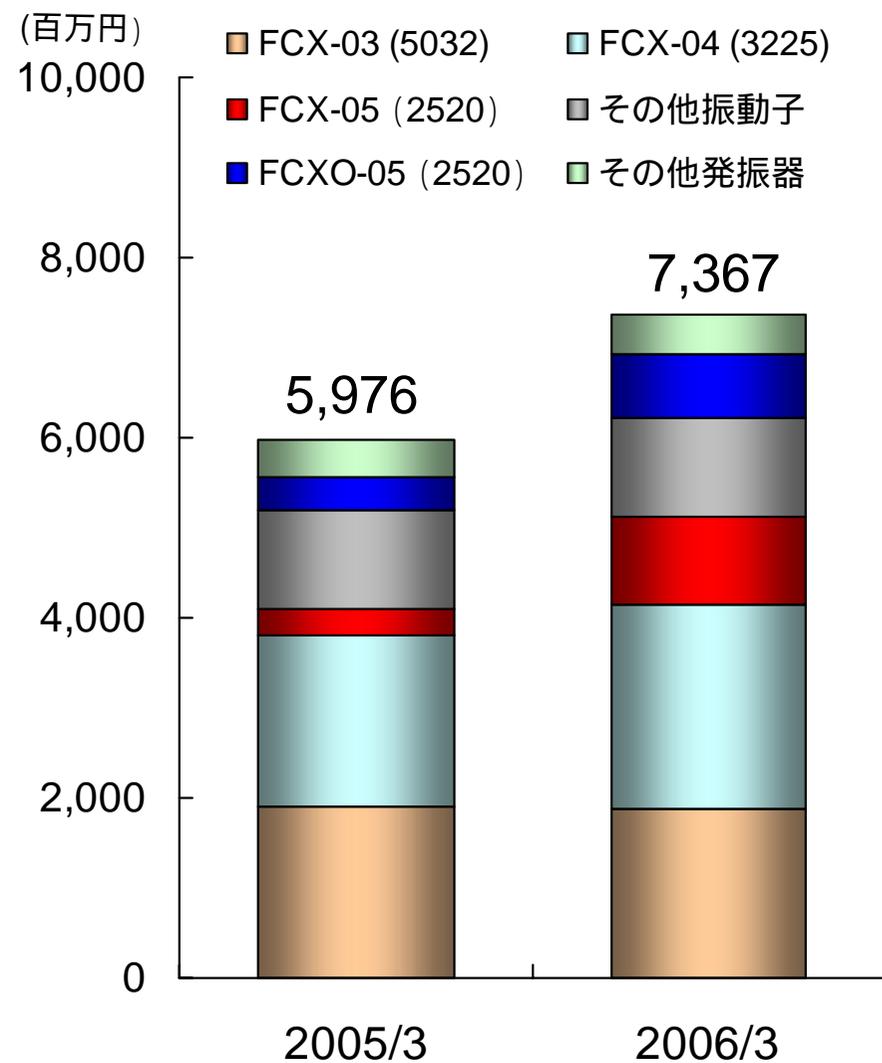
製品別売上高

小型・低背型の需要拡大

ボリューム製品は横ばい

水晶発振器比率は15.5%となり、2.5ポイント上昇

| 構成比 | (%) | |
|---------------|--------|--------|
| | 2005/3 | 2006/3 |
| F C X - 0 3 | 31.8 | 25.4 |
| F C X - 0 4 | 31.9 | 31.0 |
| F C X - 0 5 | 4.7 | 13.0 |
| その他振動子 | 18.6 | 15.1 |
| F C X O - 0 5 | 6.2 | 9.6 |
| その他発振器 | 6.8 | 5.9 |



水晶製品

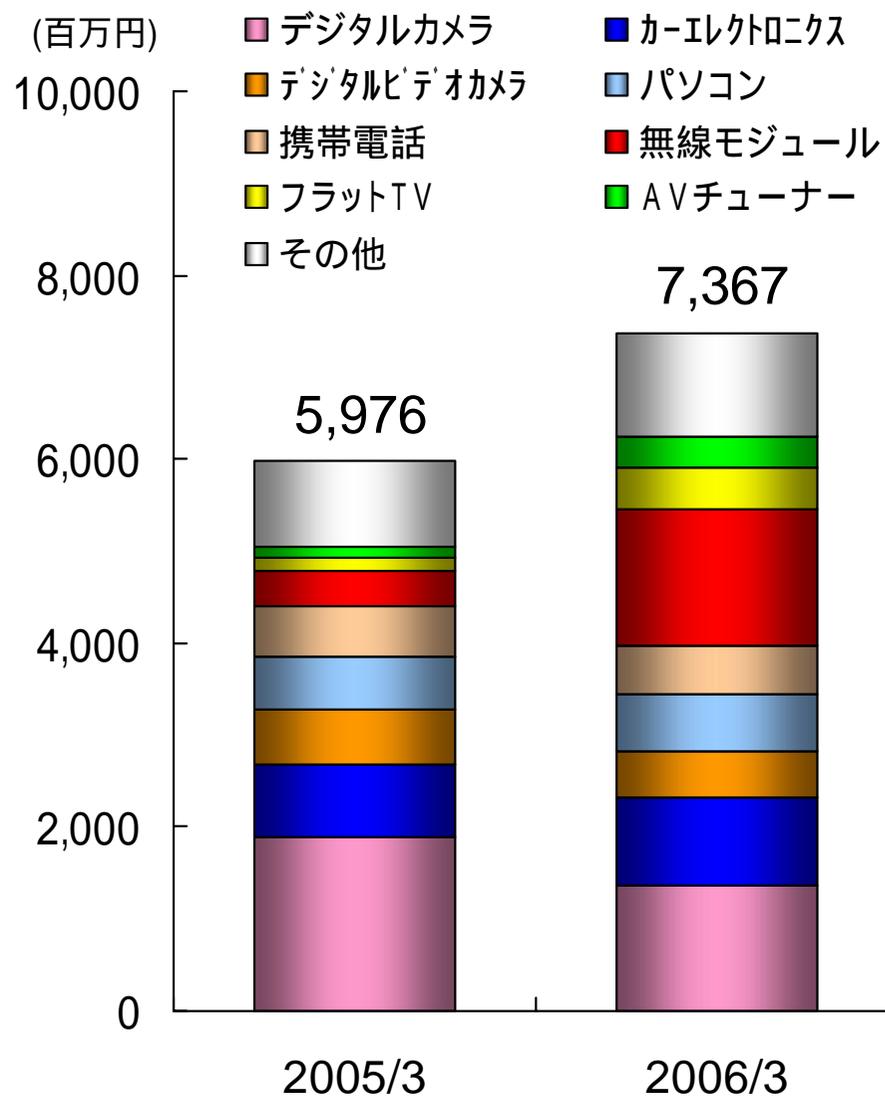
アプリケーション別売上高

無線モジュール(携帯電話向けを含む)急伸

カーエレクトロニクスは安定した成長

デジタル家電の需要増大でフラットTVが拡大

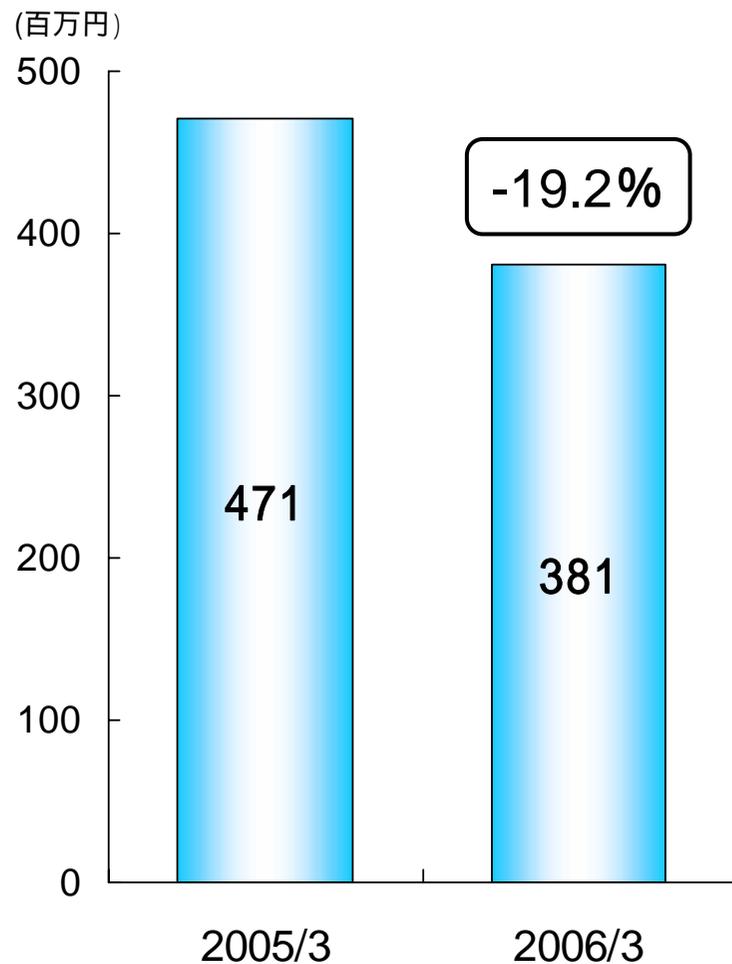
| 構成比 | (%) | |
|------------|--------|--------|
| | 2005/3 | 2006/3 |
| デジタルカメラ | 31.7 | 18.5 |
| カーエレクトロニクス | 13.1 | 13.2 |
| デジタルビデオカメラ | 9.9 | 6.6 |
| パソコン | 9.8 | 8.5 |
| 携帯電話 | 9.1 | 7.4 |
| 無線モジュール | 6.4 | 20.0 |
| フラットTV | 2.6 | 6.2 |
| AVチューナー | 1.9 | 4.7 |
| その他 | 15.5 | 14.9 |



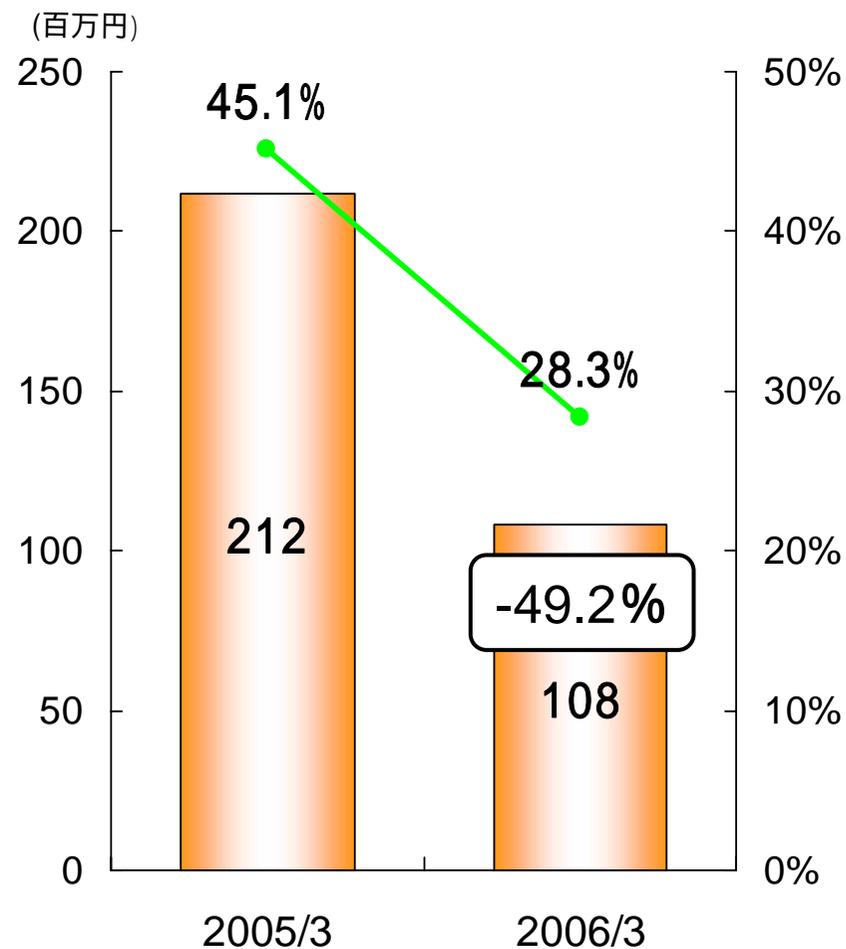
抵抗器

□ は対前期増減率

売上高



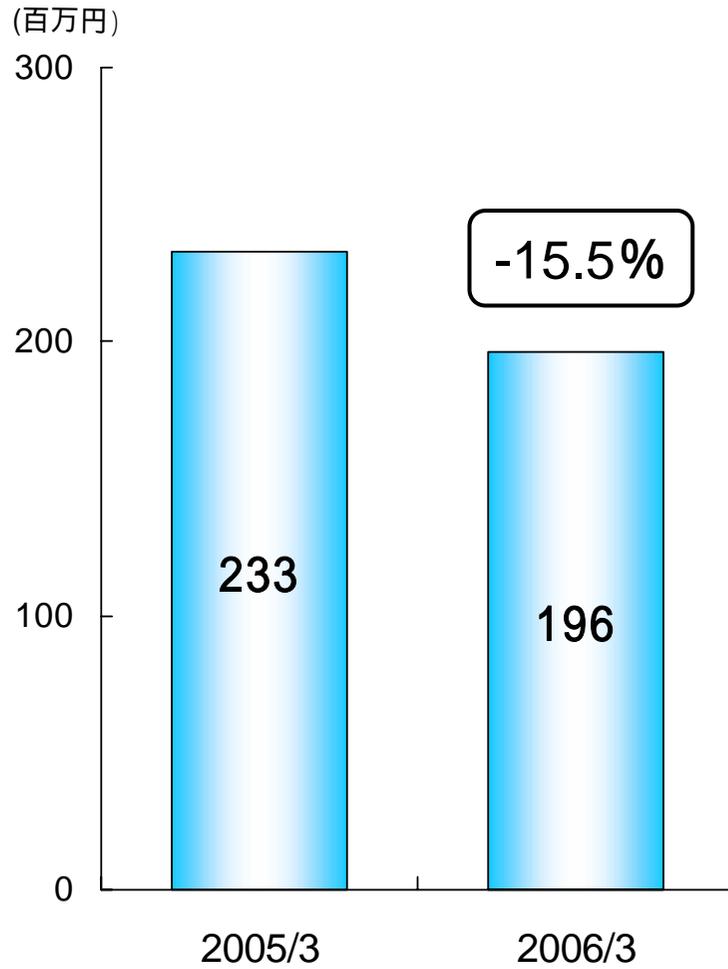
売上総利益



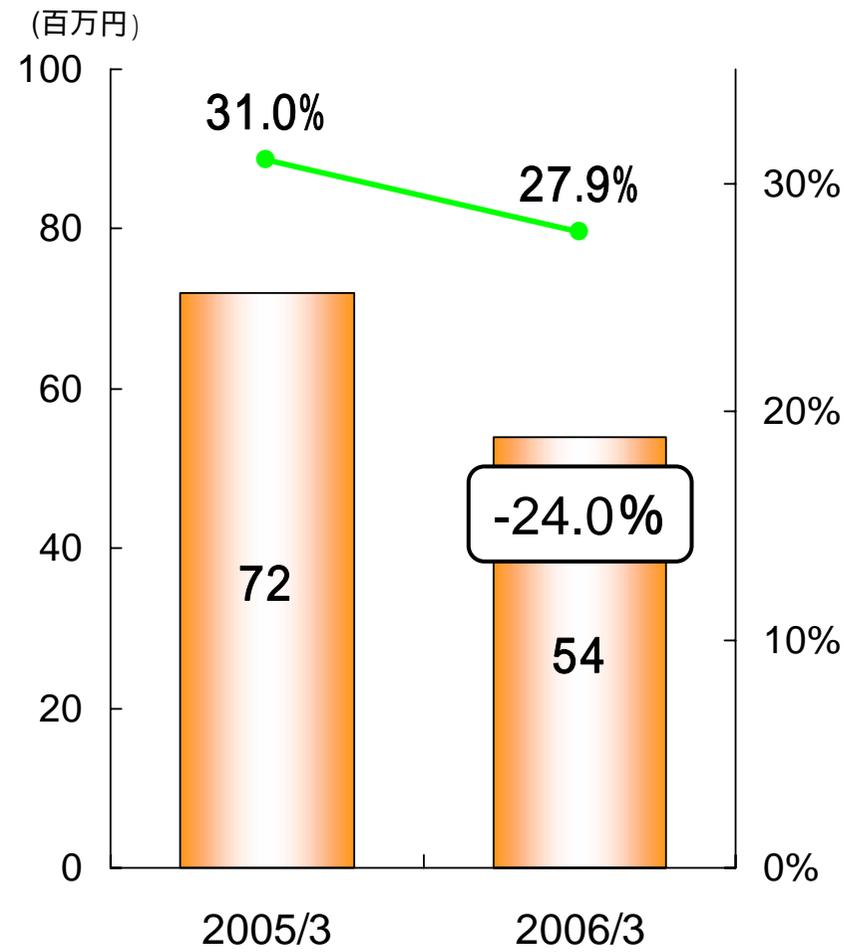
インダクタ

□ は対前期増減率

売上高



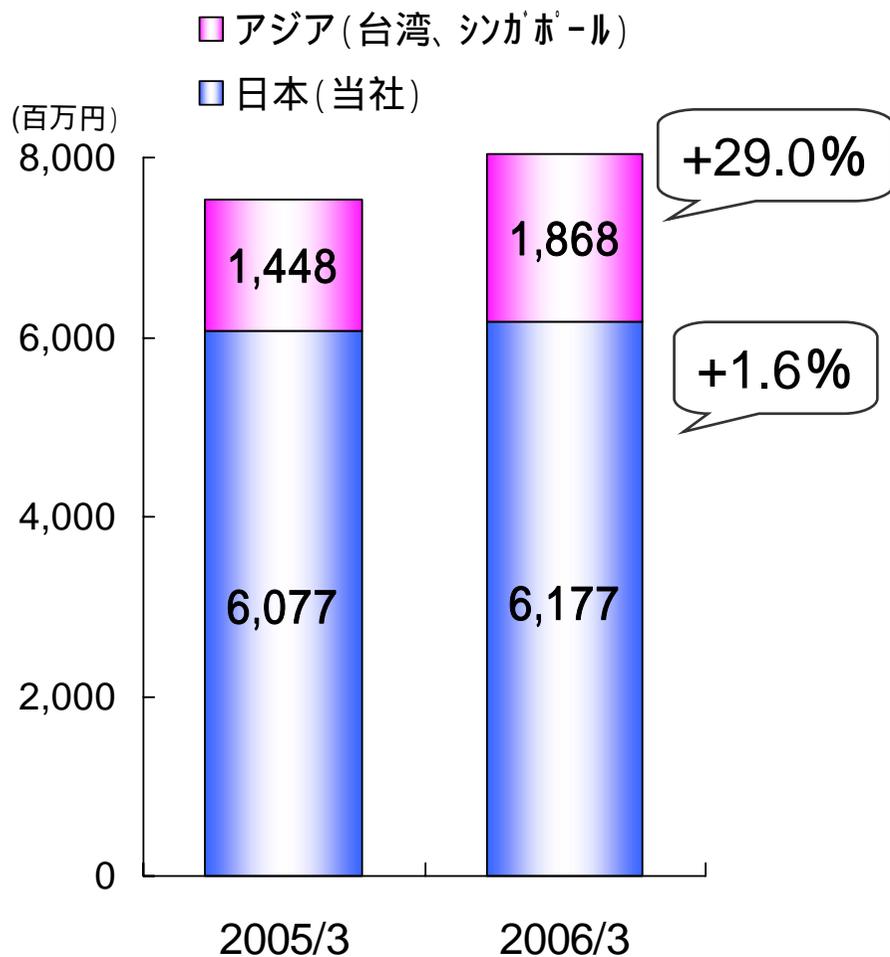
売上総利益



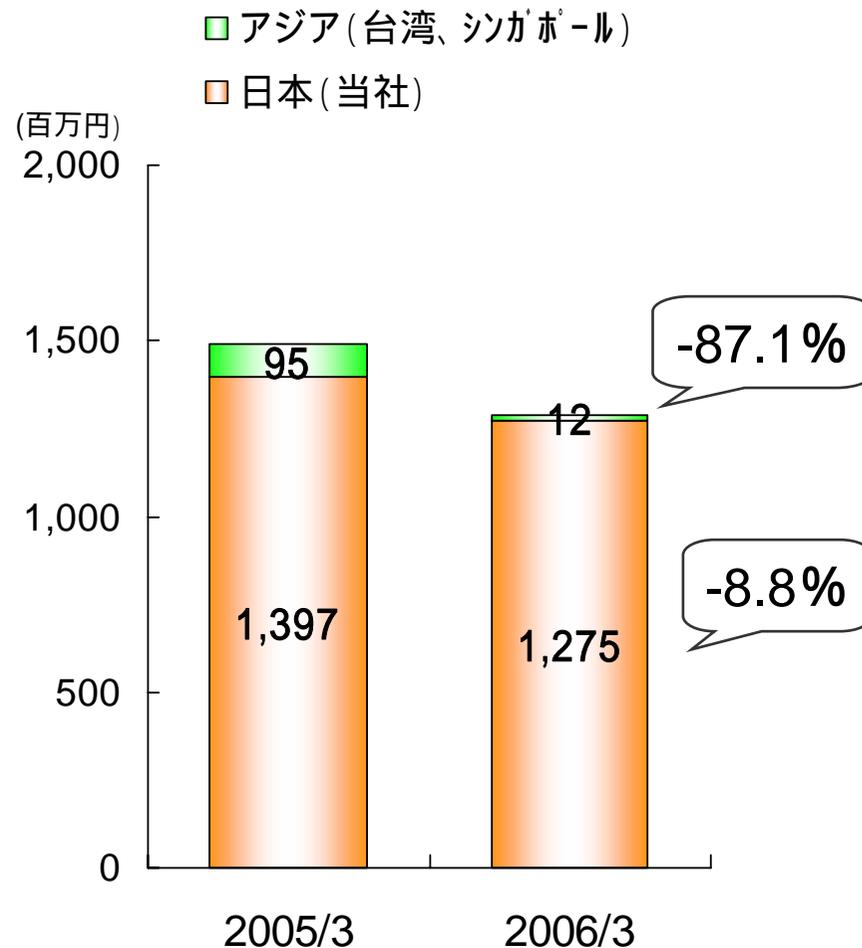
所在地別セグメント情報

□ は対前期増減率

売上高



営業利益



注) 営業利益には、「消去又は全社」に係る営業利益 (969百万円、 917百万円)は含まれておりません。

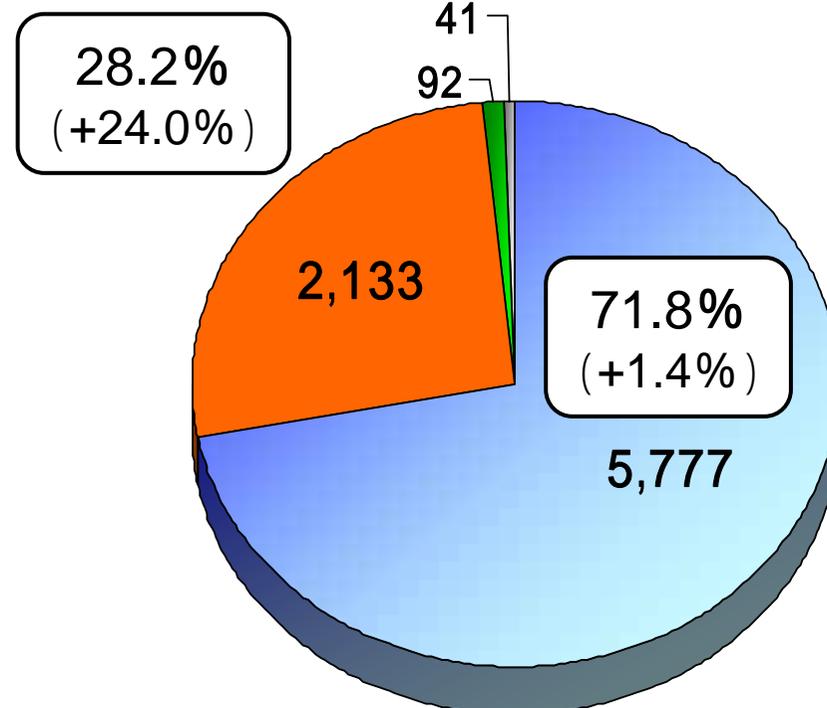
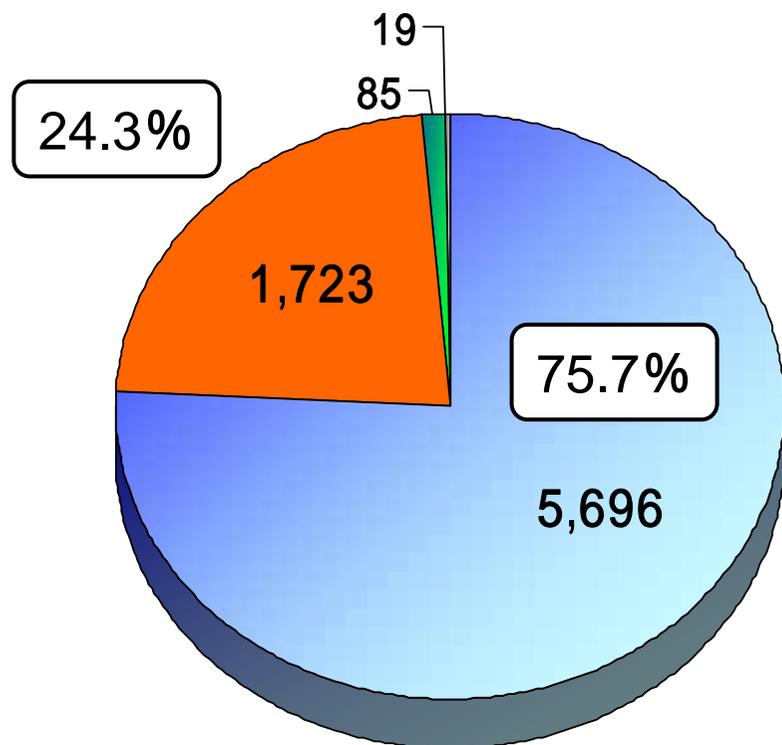
海外売上高

2005/3

2006/3

■ 日本 ■ アジア ■ 北米 ■ その他

■ 日本 ■ アジア ■ 北米 ■ その他



構成比
(前期増減率)

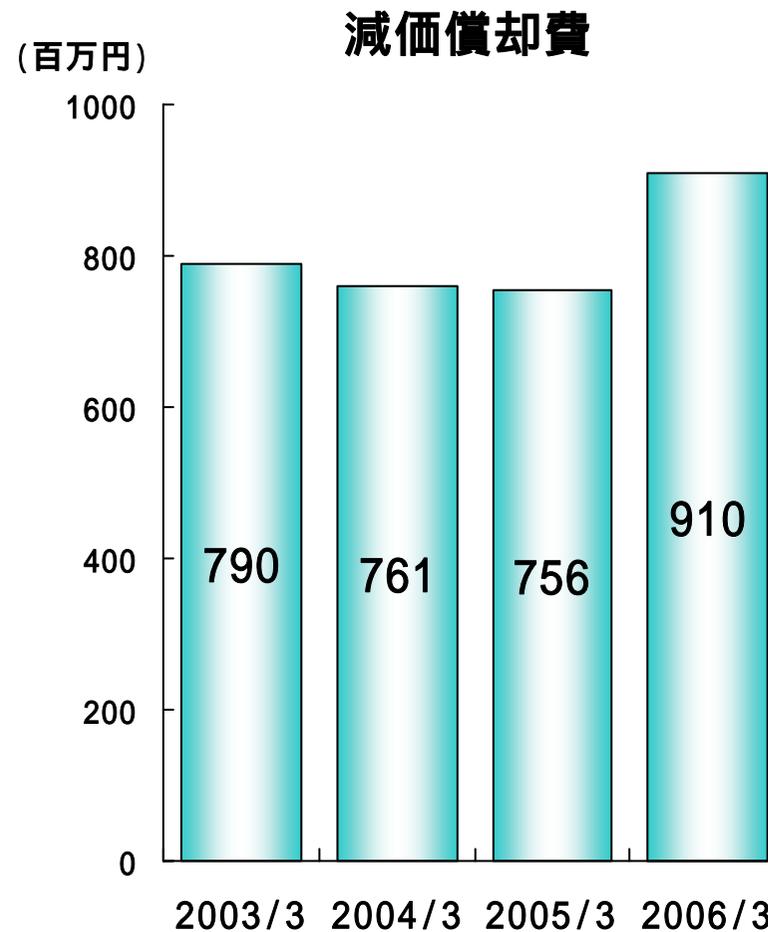
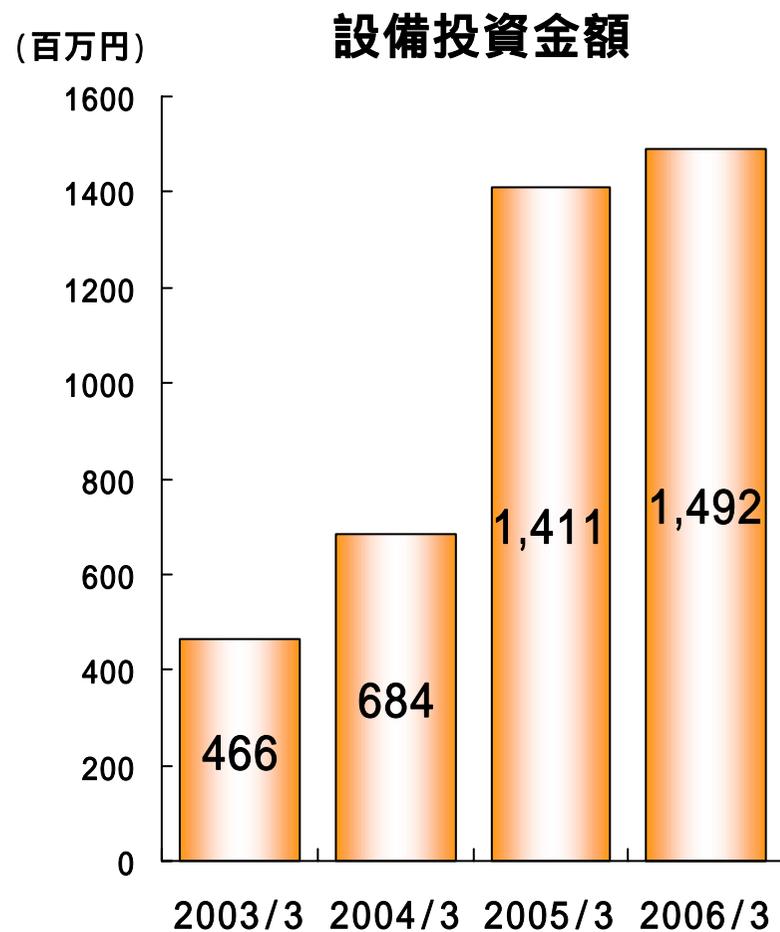
連結貸借対照表

(百万円)

| | 2005/3 | 2006/3 | 増減額 | 増減要因 |
|-------------------|--------|--------|-----|--------------------------------|
| 流動資産 | 5,593 | 5,537 | 55 | 現預金 - 463、売上債権 + 255、たな卸 + 122 |
| 固定資産 | 5,930 | 6,398 | 468 | 機械装置 + 774、設備仕掛 - 268 |
| 資産合計 | 11,534 | 11,941 | 407 | |
| 流動負債 | 3,153 | 3,015 | 138 | 支払債務 + 150、設備支手 - 295 |
| 固定負債 | 645 | 1,031 | 385 | 長期借入金 + 411 |
| 負債合計 | 3,799 | 4,046 | 247 | |
| 資本合計 | 7,450 | 7,580 | 130 | |
| 負債、少数株主 及び資本合計 | 11,534 | 11,941 | 407 | |
| 設備投資額 | 1,411 | 1,492 | 80 | |
| 減価償却費 | 756 | 910 | 154 | 水晶製品生産設備の積極投資 |
| 有利子負債 | 1,480 | 1,884 | 403 | |

設備投資 / 減価償却費

前期同様、生産能力拡大のための積極的投資を行った
それに伴い、償却費も上昇



2007年3月期の経営方針と見通し

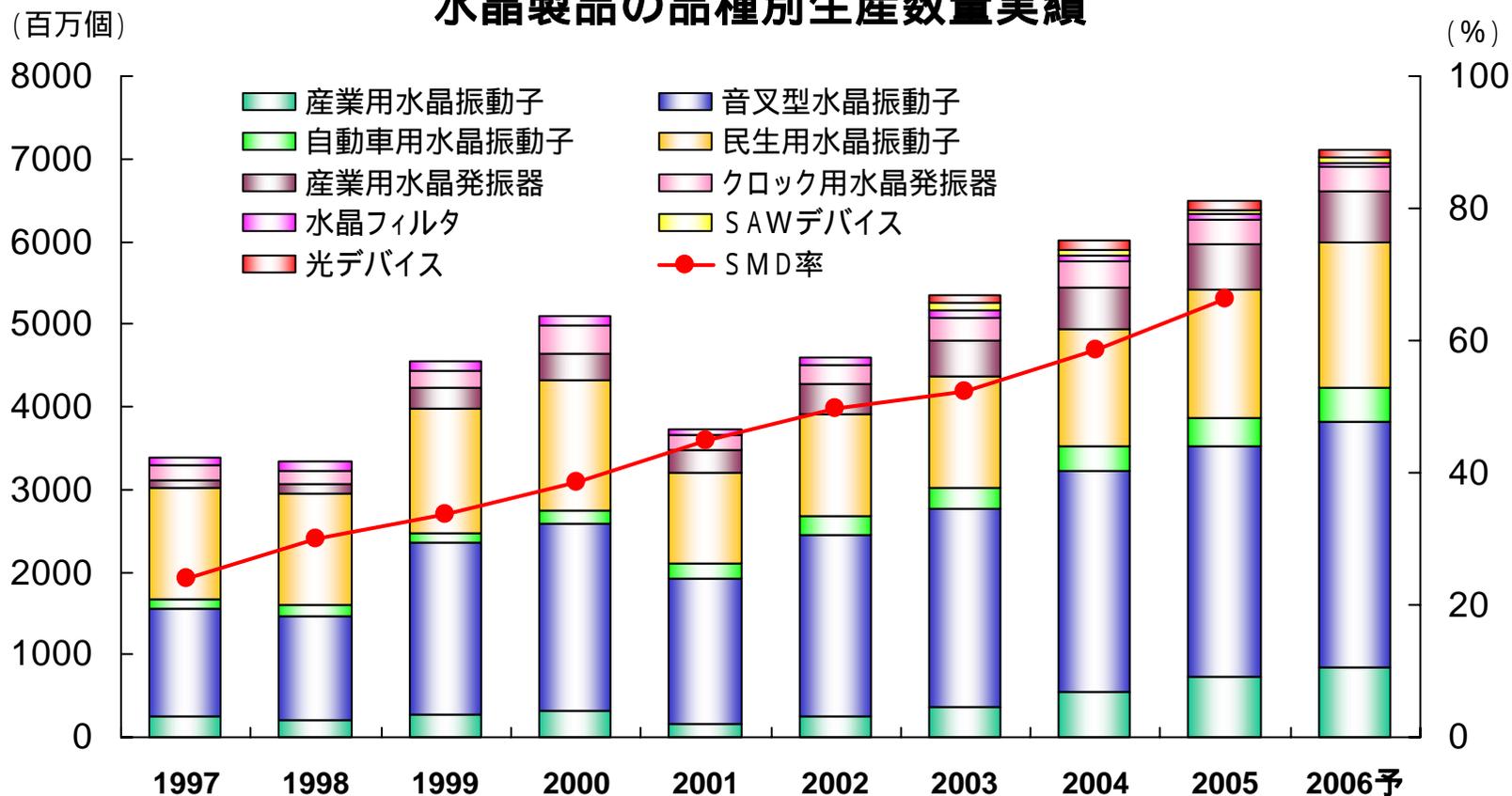
代表取締役社長

若尾 富士男

事業環境

生産数量は堅調に推移

水晶製品の品種別生産数量実績

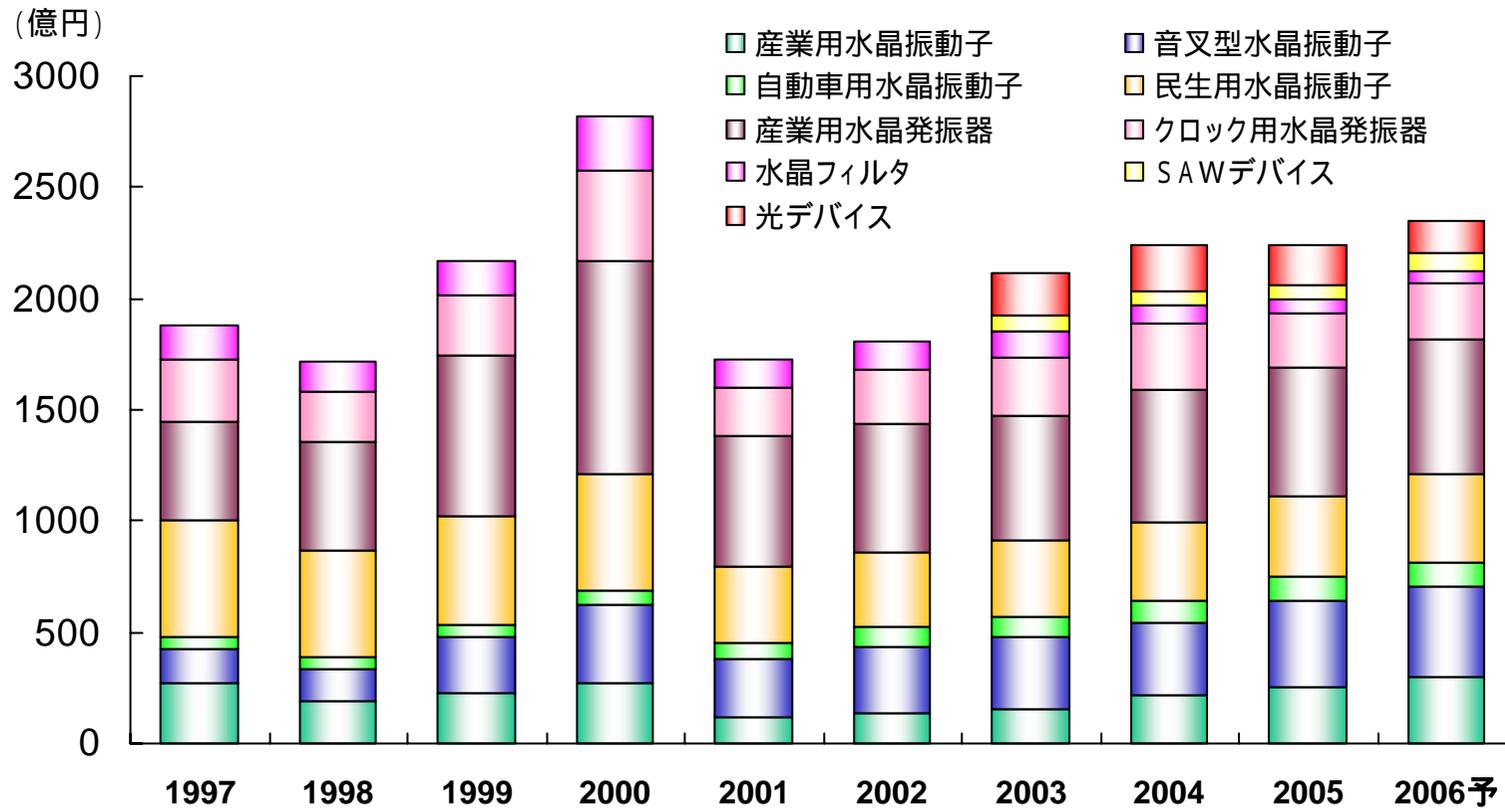


(注) 日本デバイス工業会資料より。OUT-OUTは含まず。

事業環境

生産数量と比べ成長率は低く、厳しい事業環境

水晶製品の品種別生産金額実績



(注) 日本デバイス工業会資料より。OUT-OUTは含まず。

経営方針

高付加価値企業の実現

源流・創価・革新の追及

顧客満足と信頼の獲得

顧客の視点に立った
企業活動を推進し、
顧客の満足と信頼を獲得する

独創的発想による 価値の創造

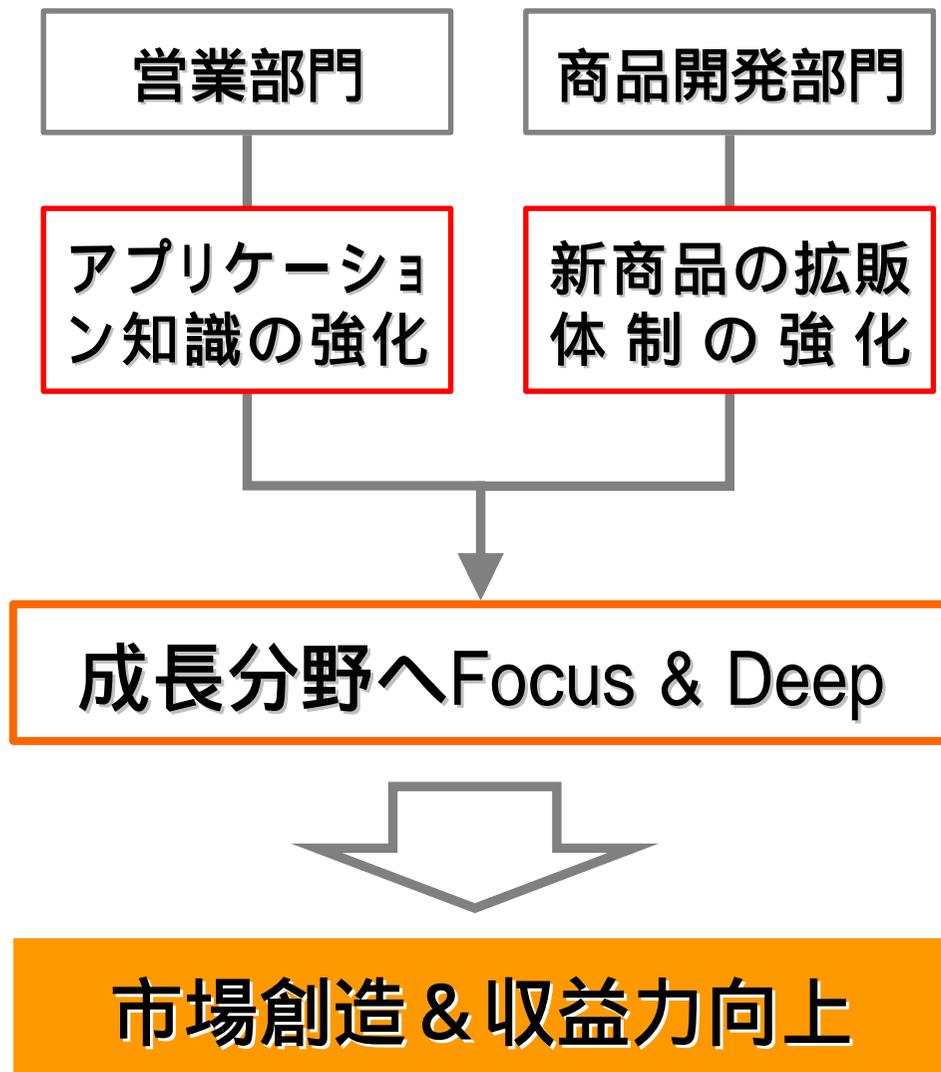
独創的発想により
差異化を追及し、
新しい価値を創造する

事業改革による 持続的な成長

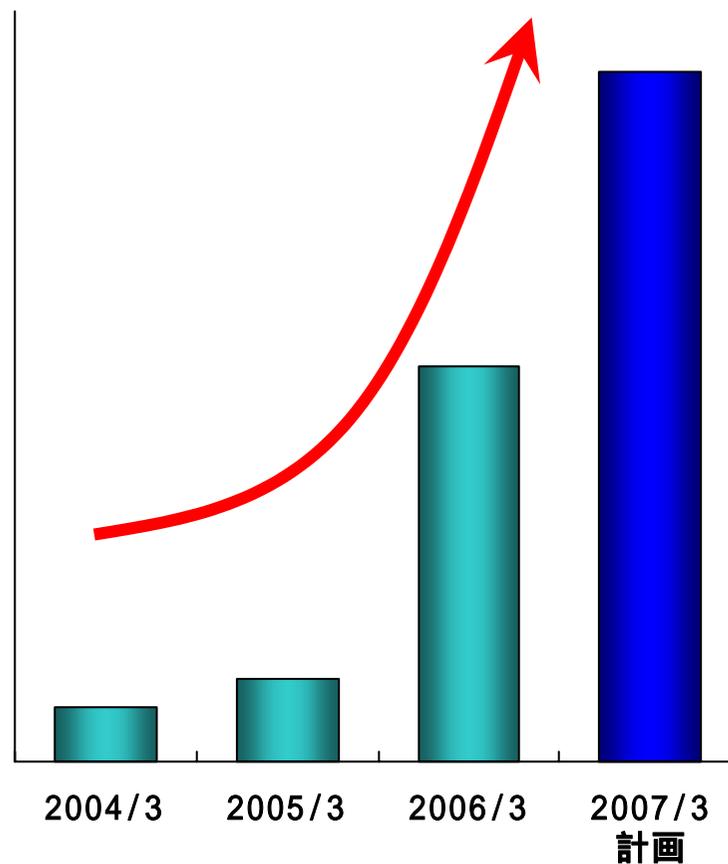
事業構造の改革により
収益性を強化すると共に
効果的に経営資源を投入し、
持続可能な成長を図る

顧客満足と信頼の獲得

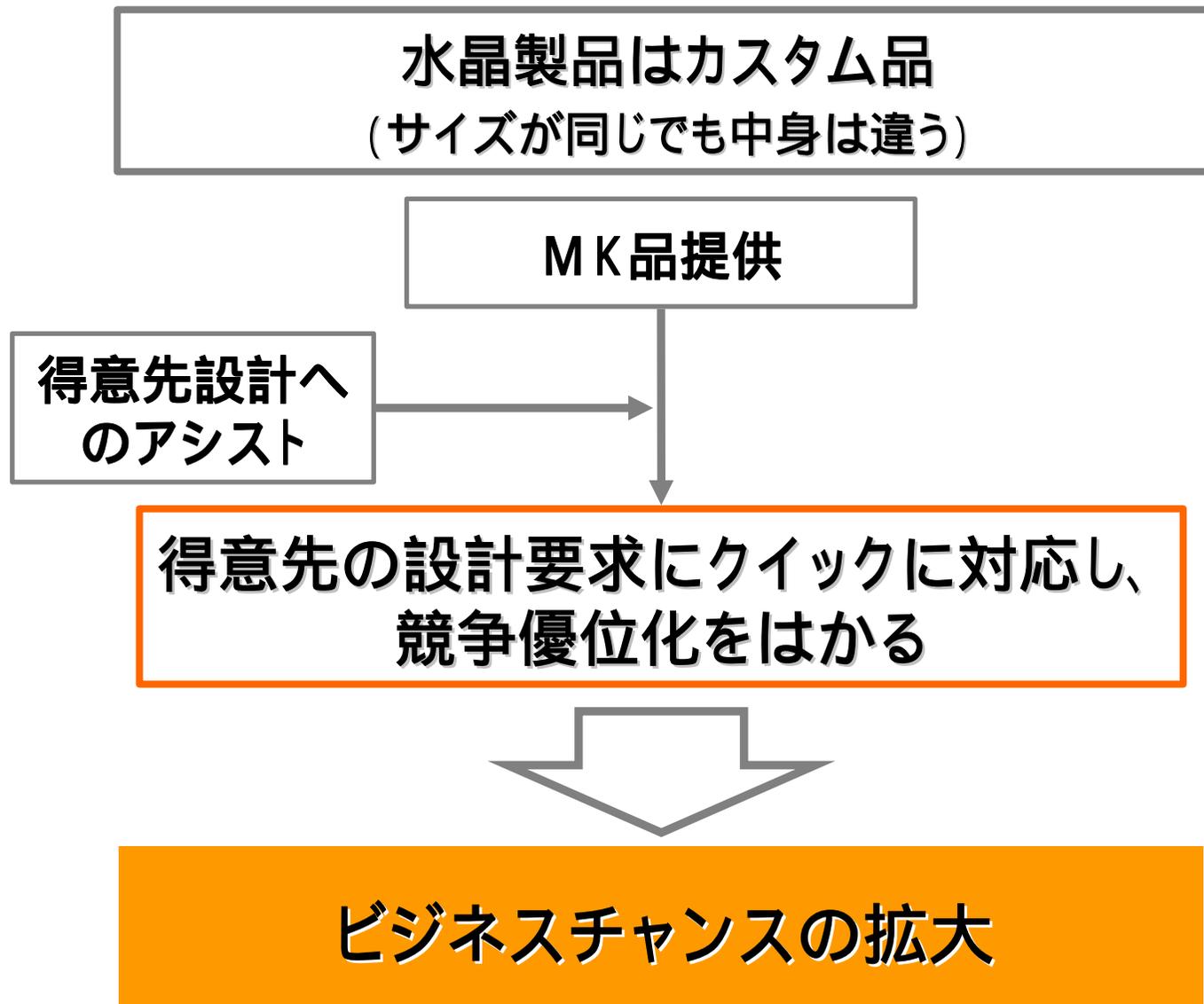
提案型技術営業力の強化



無線等モジュール
(水晶製品)



M K品(試作品)の短納期化



顧客満足と信頼の獲得

クレームゼロへの挑戦

パナソニック オートモーティブシステムズ社

2005年度 優秀感謝賞表彰

グローバル品質賞受賞



高品質・高信頼性が求められるカーエレクトロニクス
分野において高い評価を受ける

設備管理・保全能力の向上

機械保全技能士資格の保持率UP

製造部員で80名以上を目指す

(2007/3期目標)



独創的発想による価値の創造

音叉市場への本格的参入

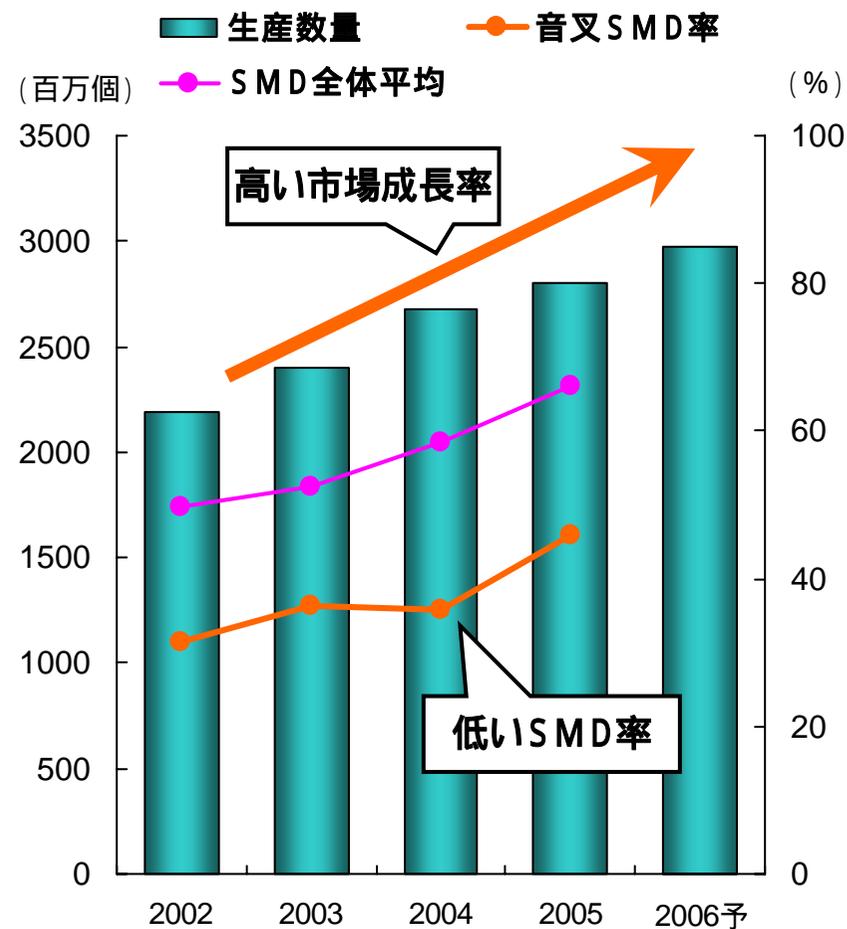
市場成長率は高く、小型
のニーズ拡大に対し、超
小型SMDタイプで勝負

電子ビーム封止工法で他
社との差異化を図る



TFX-02 (3.2mm × 1.5mm × 0.8mm)

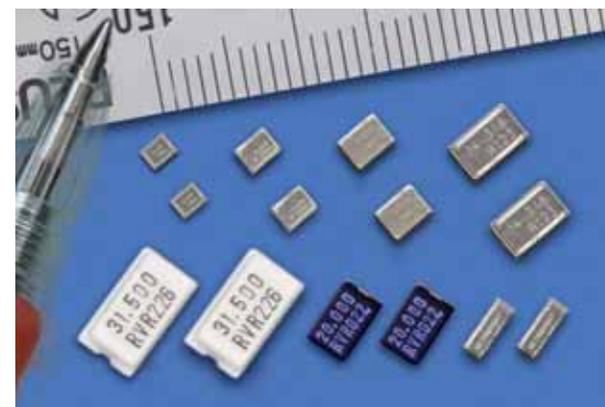
音叉型水晶振動子生産数量



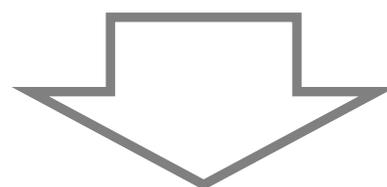
独創的発想による価値の創造

対応周波数帯の拡大

基本波での高周波数対応
小型製品の低周波数対応



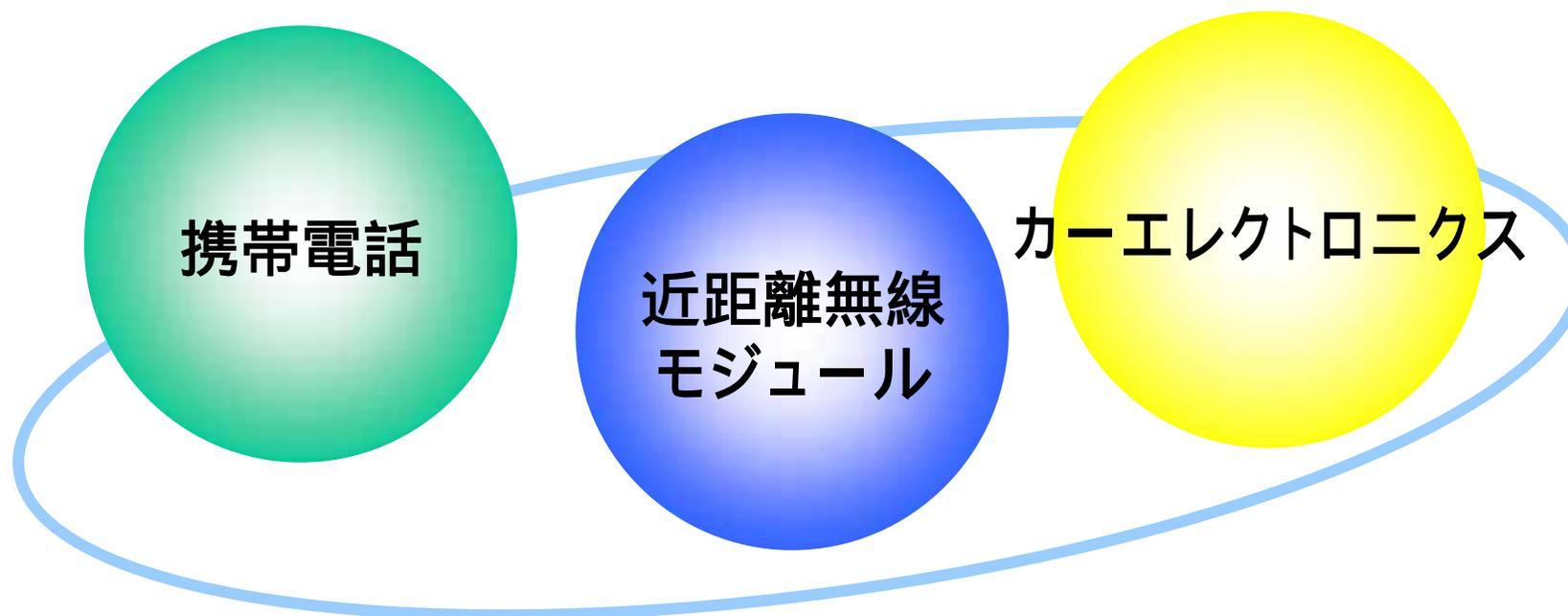
独自工法による水晶片の微細加工技術の向上



周波数帯の広範囲化で競争を凌駕

事業改革による持続的な成長

販売ターゲットのFocus & Deep

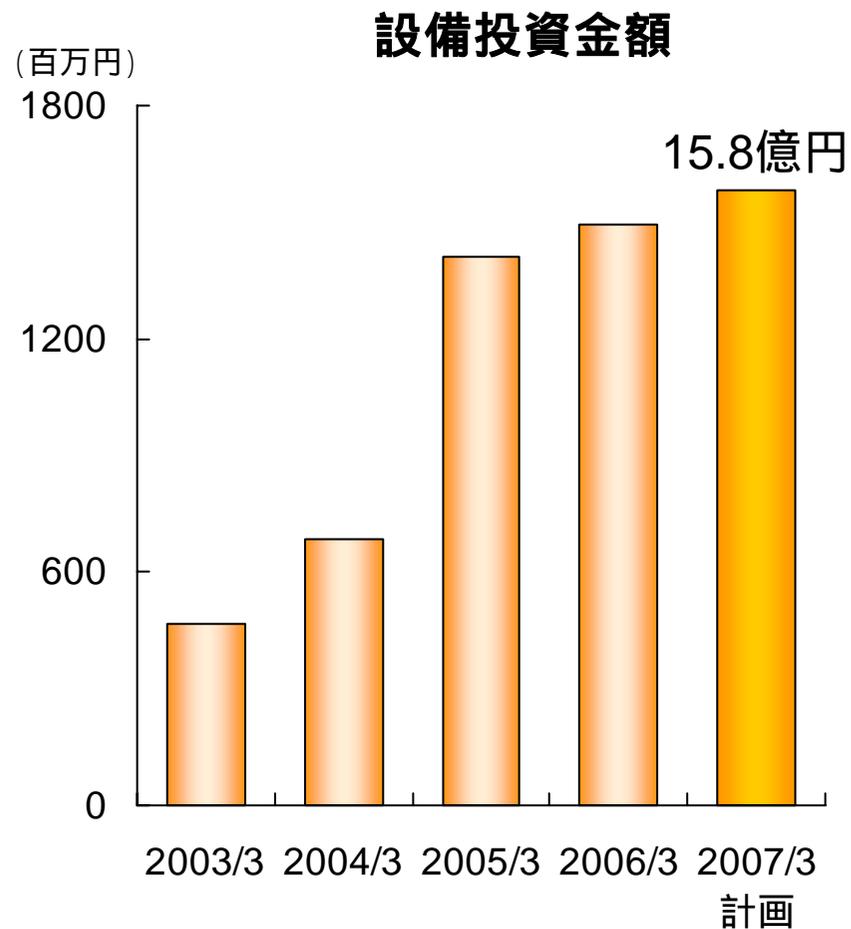


持続的成長を支える成長ドライバーの確立

事業改革による持続的な成長

投資計画 & 生産能力 (2007年3月期末)

月産2100万個体制へ
超小型製品は45%増強



事業改革による持続的な成長

水晶製品製造工程の海外移設

RIVER ELECTRONICS (IPOH) SDN.BHD.

において水晶片前工程の一部生産

2006年7月より生産開始



事業改革による持続的な成長

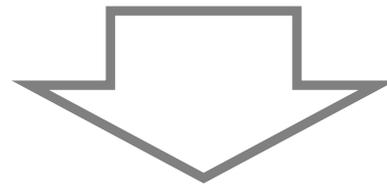
新たな収益基盤の構築

海外展開

東アジア & 欧州の販売を拡大

特に中国・台湾への販売強化を図るべく、台湾利巴股份有限公司の事業を販売に一本化

レファレンス・デザイン(ICメーカー推奨部品)への採用
デザイン・インによる販売機会の増大



海外シェアの拡大

事業改革による持続的な成長

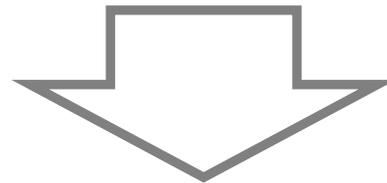
内部管理体制の強化

経営管理システムの強化

内部統制システムの継続的改善

マネジメント力の強化

教育等、人材育成制度の拡充



業務品質の向上

2007年3月期の業績見通し

| | |
|-------|-------------|
| 売上高 | 8 7 億 300万円 |
| 営業利益 | 6 億9,300万円 |
| 経常利益 | 6 億4,900万円 |
| 当期純利益 | 3 億1,200万円 |

RIVER

One and Only Creator

このプレゼンテーション資料には、2006年6月1日現在の将来に関する前提・見通し・計画に基づく予測が含まれております。世界経済・競合状況・為替・金利の変動等にかかわるリスクや不確定要素により実際の業績が記載の予測と大幅に異なる可能性があります。