

2013年3月期 第2四半期決算説明会

2012年12月6日

リバーエレクトック株式会社

- 1. 2013年3月期 第2四半期決算概要**
- 2. 2013年3月期 通期業績予想**
- 3. 2013年3月期の成長戦略**

代表取締役社長 若尾 富士男

取締役総務本部長 高保 讓治

1. 2013年3月期 第2四半期決算概要

取締役総務本部長 高保 讓治

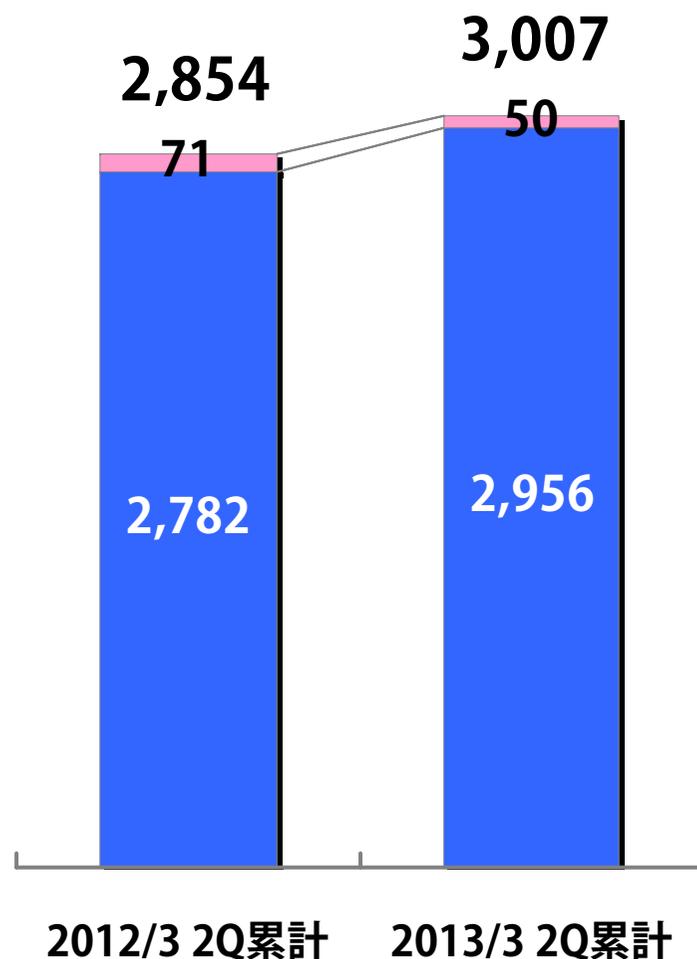
2013年3月期 第2四半期決算概要

(百万円)	2012年3月期 第2Q累計	2013年3月期第2Q累計			
	実績	実績	対前年 増減額	対前年 増減率	業績予想 (2012/05/11)
売上高	2,854	3,007	152	5.4%	3,440
売上原価	2,192	2,320	128	5.9%	
販管費	651	644	▲6	▲1.1%	
営業利益	10	42	31	294.1%	34
経常利益	39	36	▲3	▲9.6%	41
四半期純利益	▲34	22	57	—	33
為替レート (対USドル)	80.73円	79.31円	▲1.42円	—	82.00円

売上高変動要因

(百万円)

- 水晶製品
- その他の電子部品



対前年度増減額：+152百万円

水晶製品： 173百万円
その他：▲ 21百万円

主な増加要因

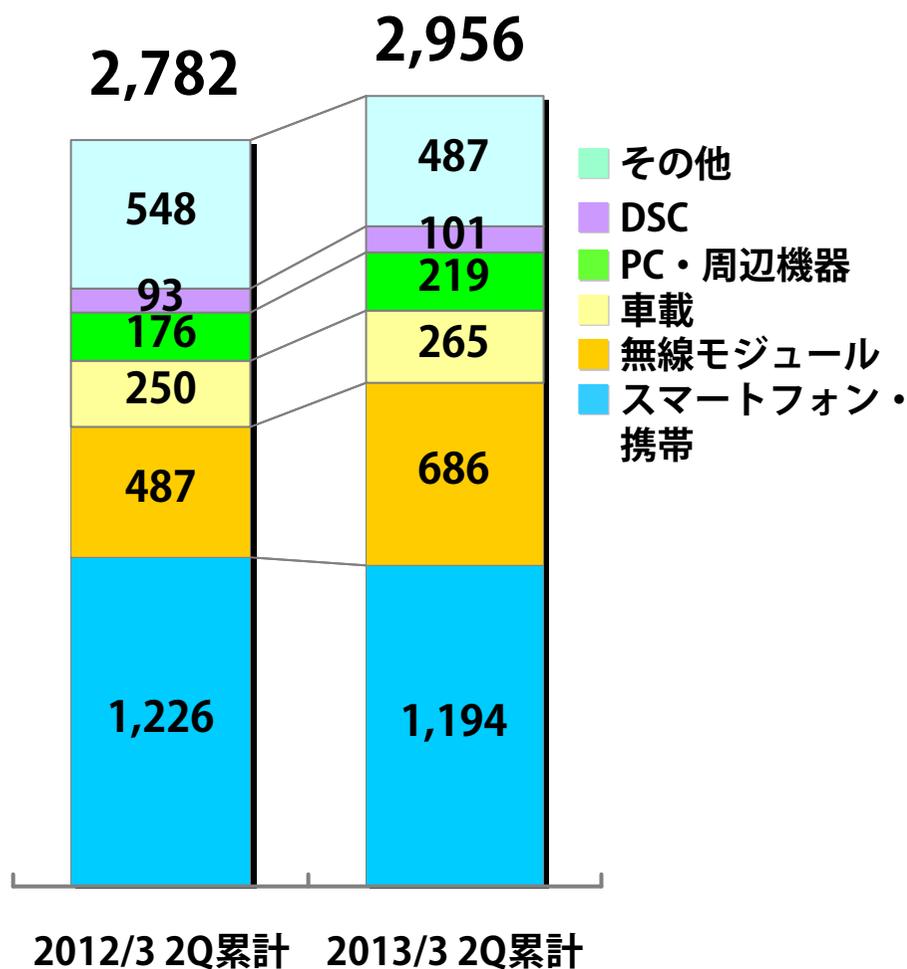
- 水晶製品
小型品のスマートフォン向けが好調

主な減少要因

- その他の電子部品
事業縮小に伴う販売数量の減少

水晶製品アプリケーション別売上高

(百万円)



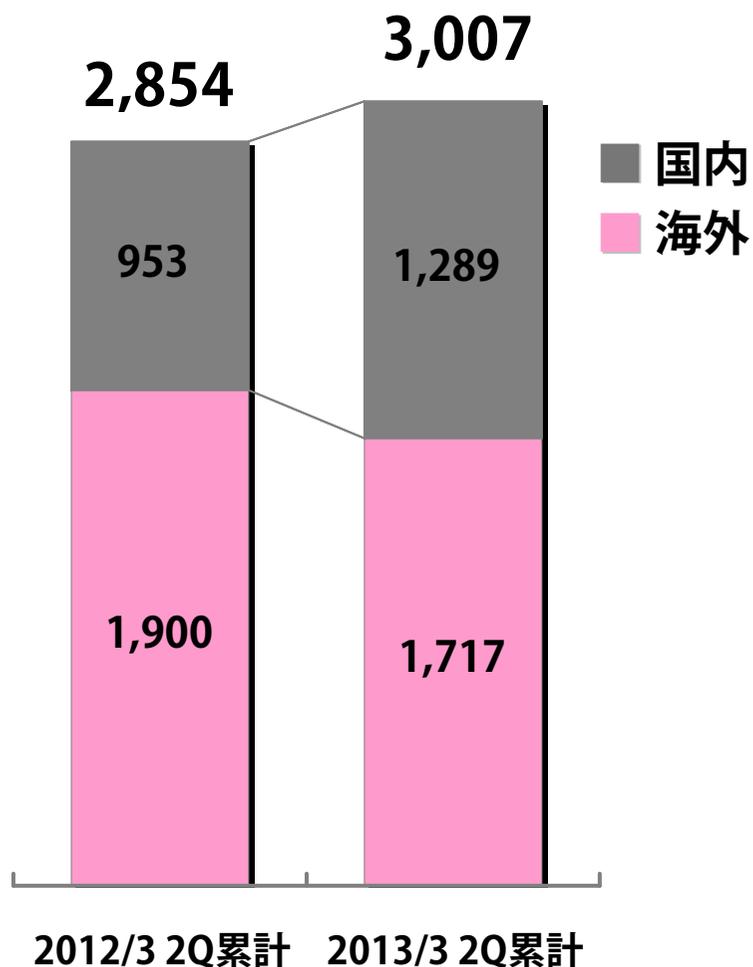
主な増加要因

- 無線モジュール（主にスマートフォン）向けの受注が伸長し、前期比+41.0%
- 車載関連およびPC・周辺機器向けの受注が回復

主な減少要因

- スマートフォン・携帯電話向けの受注好調も価格競争が激化し、前期比▲2.6%

(百万円)



海外売上高：1,717百万円 (前年比-9.6%)

海外売上高比率：57.1% (前年比-9.5pt)

主な変動要因

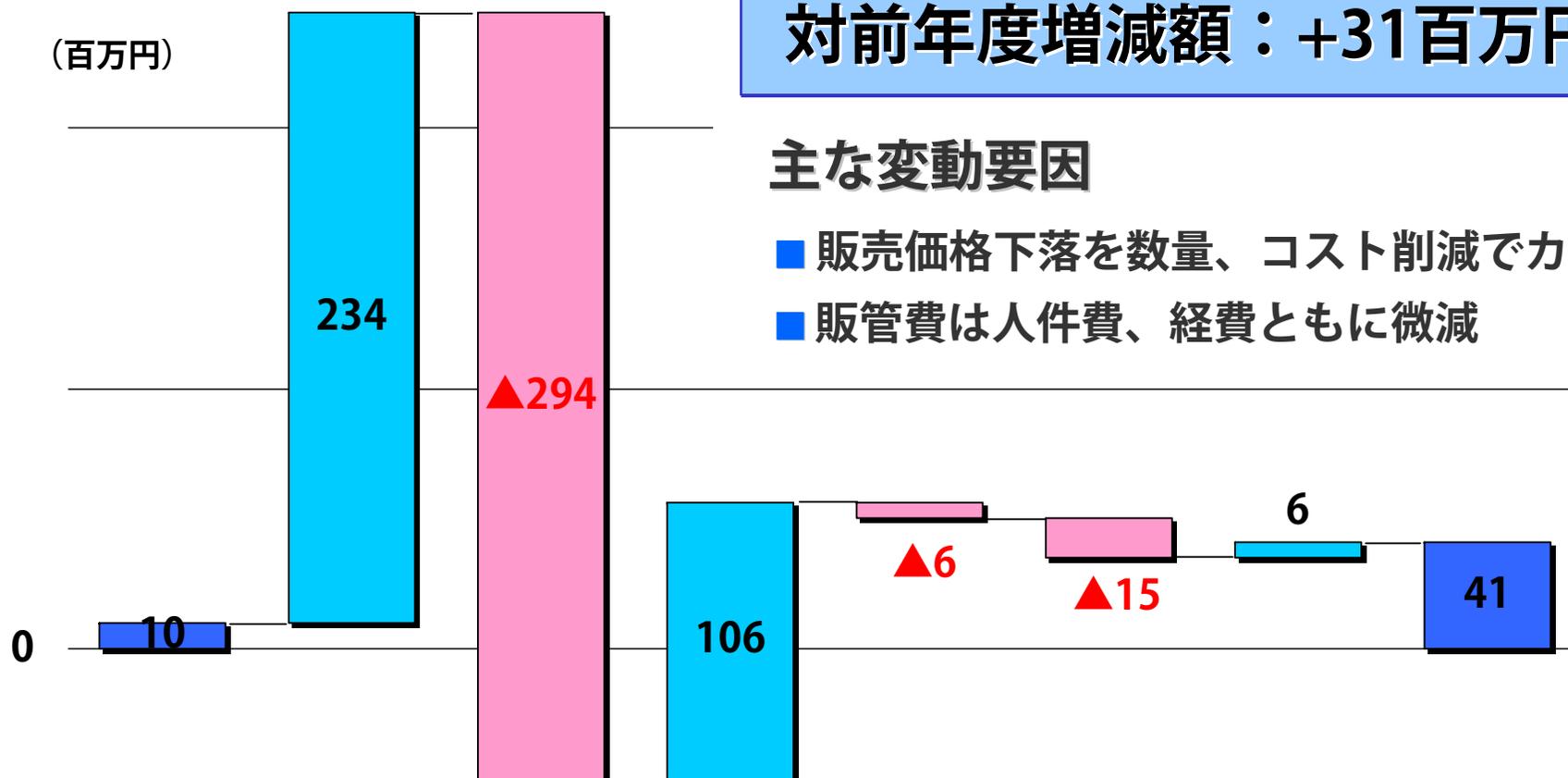
- 国内売上高はスマートフォン（グローバルモデル）の国内取入分が好調に推移
- 海外売上高はスマートフォン向けの価格競争が影響し、前期比▲9.6%

営業利益変動要因

対前年度増減額：+31百万円

主な変動要因

- 販売価格下落を数量、コスト削減でカバー
- 販管費は人件費、経費ともに微減

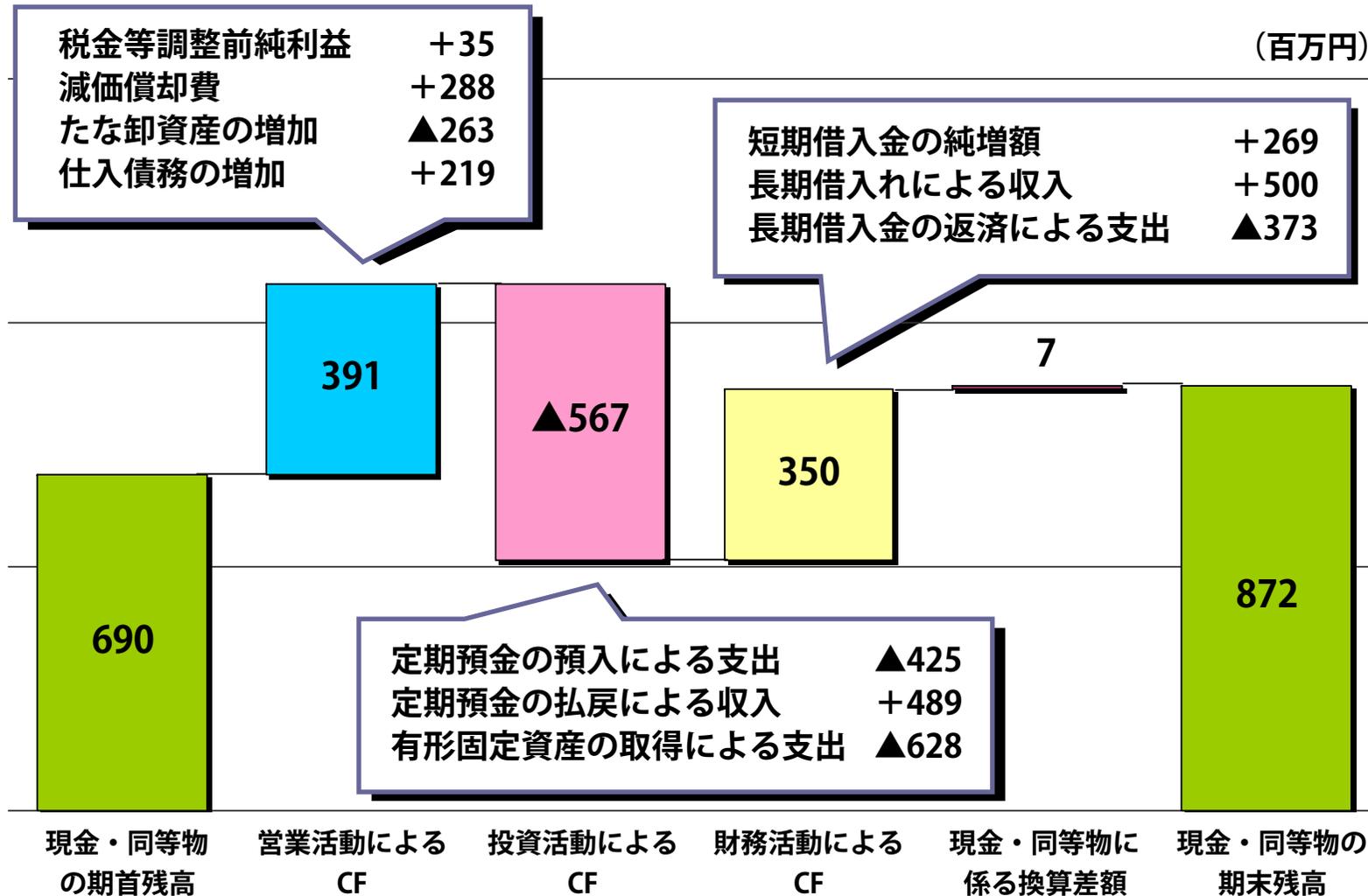


2012/3 2Q	水晶製品	水晶製品	水晶製品	その他製品	為替変動	販管費変動	2013/3 2Q
営業利益	数量変動	価格変動	コスト変動	変動			営業利益

貸借対照表

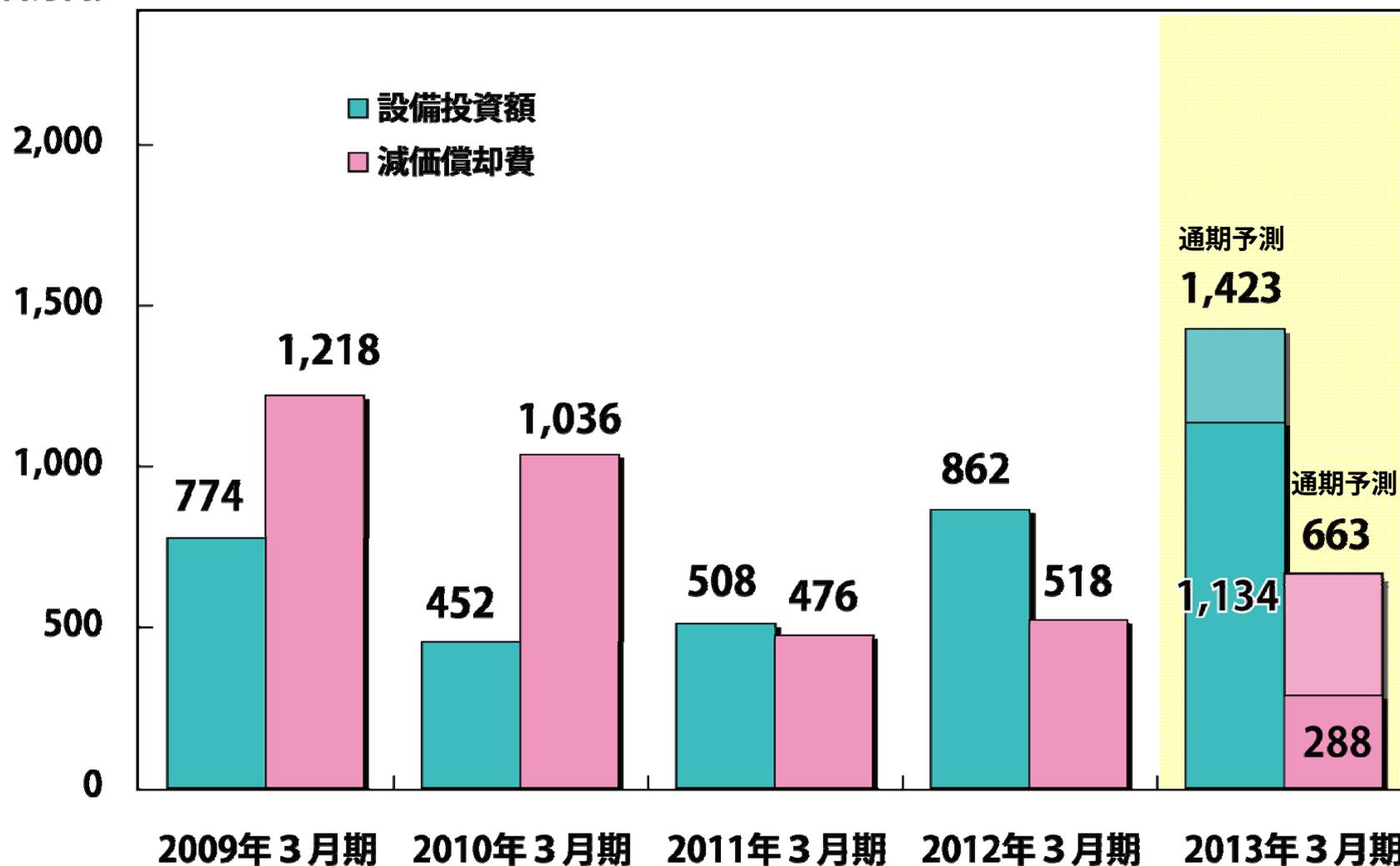
(百万円)	2011年3月期	2012年3月期	2013年3月期第2Q	
				期首増減額
売上債権	1,430	1,545	1,511	▲33
棚卸資産	1,228	1,278	1,546	267
有形固定資産	2,825	3,155	4,012	856
買入債務	813	885	1,114	229
借入金	2,659	2,904	3,302	397
純資産	3,144	2,890	2,882	▲8
総資産	7,435	7,786	8,933	1,146
自己資本比率	42.3%	37.1%	32.3%	▲4.9pt
D/E レシオ	1.4倍	1.7倍	2.1倍	0.4倍

キャッシュ・フロー



設備投資及び減価償却

(百万円)



2. 2013年3月期 通期業績予想

代表取締役社長 若尾 富士男

2013年3月期 通期連結業績予想

- 2Qは想定よりもスマートフォン需要の立ち上がりが遅れ、売上高は下振れとなる
- 通期業績予想は据え置き、利益確保を目指す

(百万円)	2012年3月期	2013年3月期		
	実績	予想	対前年増減額	対前年増減額
売上高	5,486	7,056	1,569	28.6%
営業利益	▲77	55	133	—
経常利益	▲105	66	171	—
当期純利益	▲201	28	229	—
EPS	▲27.33円	3.86円	—	—
為替 (USドル)	77.74円	82.00円	4.26円安	—

3. 2013年3月期の成長戦略

代表取締役社長 若尾 富士男

I 外部環境

- スマートフォン等、モバイル情報通信端末市場は世界的に寡占化が進行
- 欧州景気低迷や中国経済成長の減速などにより、民生品需要が停滞
- 台湾、韓国勢の技術力向上により、高付加価値分野でも価格競争が激化

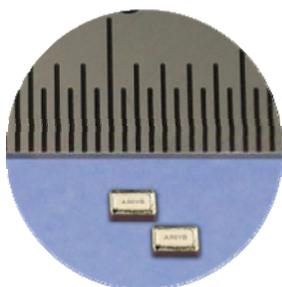
II 内部課題

- 得意先・アプリケーションの偏重化による売上変動の緩和
- 中国国内向け市場開拓のスピードアップ
- 生産増強投資と販売ギャップの矮小化
- トータルコストの継続的改善

I 競争優位分野への集中

モバイル情報端末を軸にした販売拡大

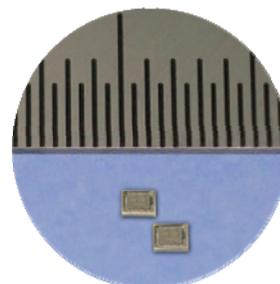
- 超小型水晶製品に経営資源を集中し、競争力を高める



音叉型水晶振動子

TFX-03

2.0mm×1.2mm×0.6mm typ.



ATカット水晶振動子

FCX-07

1.6mm×1.2mm×0.4mm typ.

II 顧客の開拓とニーズの深耕

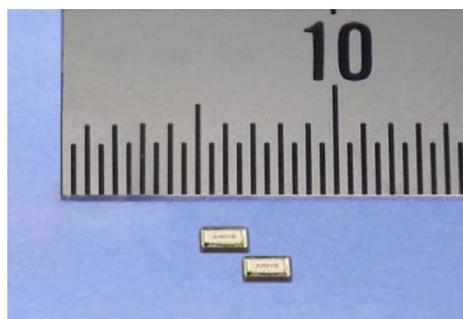
新たな顧客・業種の開拓

- 中国最先端技術領域を中心とした新規顧客の開拓
- 顧客の潜在的ニーズを追求し、的確なソリューションを提供する

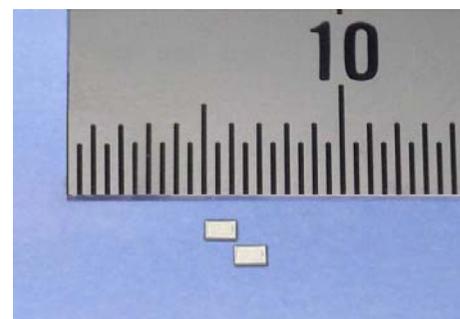
III 新製品開発による持続的成長

市場への効果的な新製品投入

- 海外市場におけるリバーイメージの浸透とブランドの確立



世界最小サイズ
音叉型水晶振動子
TFX-04
1.6mm×1.0mm×0.45mm typ.



世界最小サイズ
ATカット水晶振動子
FCX-08
1.2mm×1.0mm×0.3mm typ.

IV トータルコストの継続的改善

製造コストの改善

- 設計・開発の源流から始まる全ての工程における抜本的な見直し
- 販売・生産管理システムの改善による製造リードタイムの短縮

V

財務の健全化

キャッシュ・フローの改善

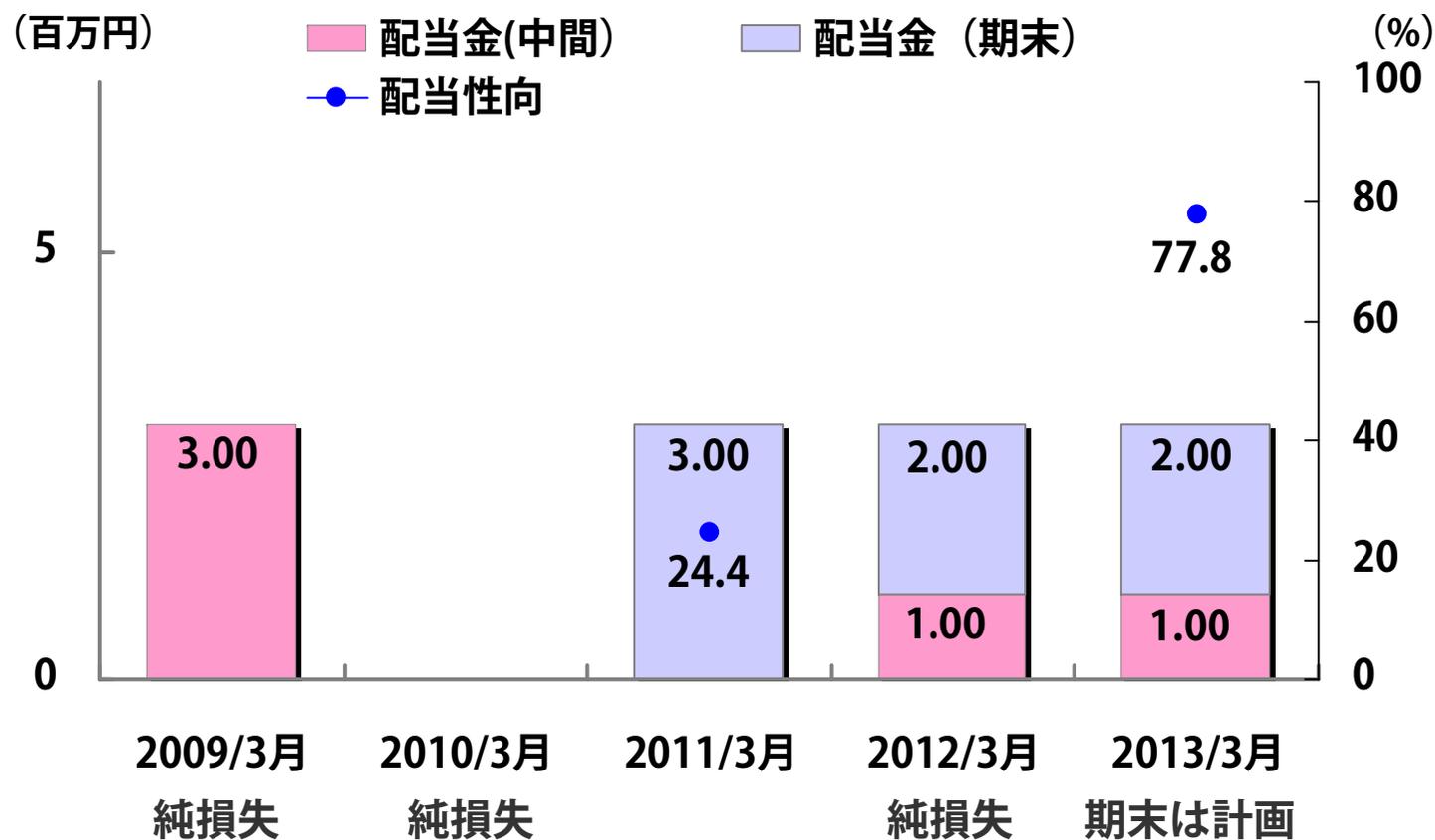
- 現有資産の効率化を図り、設備投資を抑制する
- 適正在庫の実現により、営業キャッシュ・フローの最大化を図る

有利子負債依存度の低減

- 2012年9月期 37.0% ⇒ 早期での30.0%を目指す

配 当

- 期初の計画通り、中間配当は 1.00円を実施予定
- 期末配当についても 2.00円の計画に変更なし



《注意事項》

本説明会にて提供した情報につきましては、現時点で入手可能な情報に基づき作成したものであり、今後様々な要因により予想数値と異なる可能性がありますことをご承知おき下さい。



リバーエレテック株式会社
(JASDAQ、証券コード6666)
<http://www.river-ele.co.jp/>
総務部経営企画課
TEL 0551 (20) 1277