# 2013年３月期　決算説明会

2013年5月30日

リバーエレテック株式会社

# アジェンダ

１．2013年３月期 決算概要

２．2014年３月期 通期業績予想

３．2014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　譲治

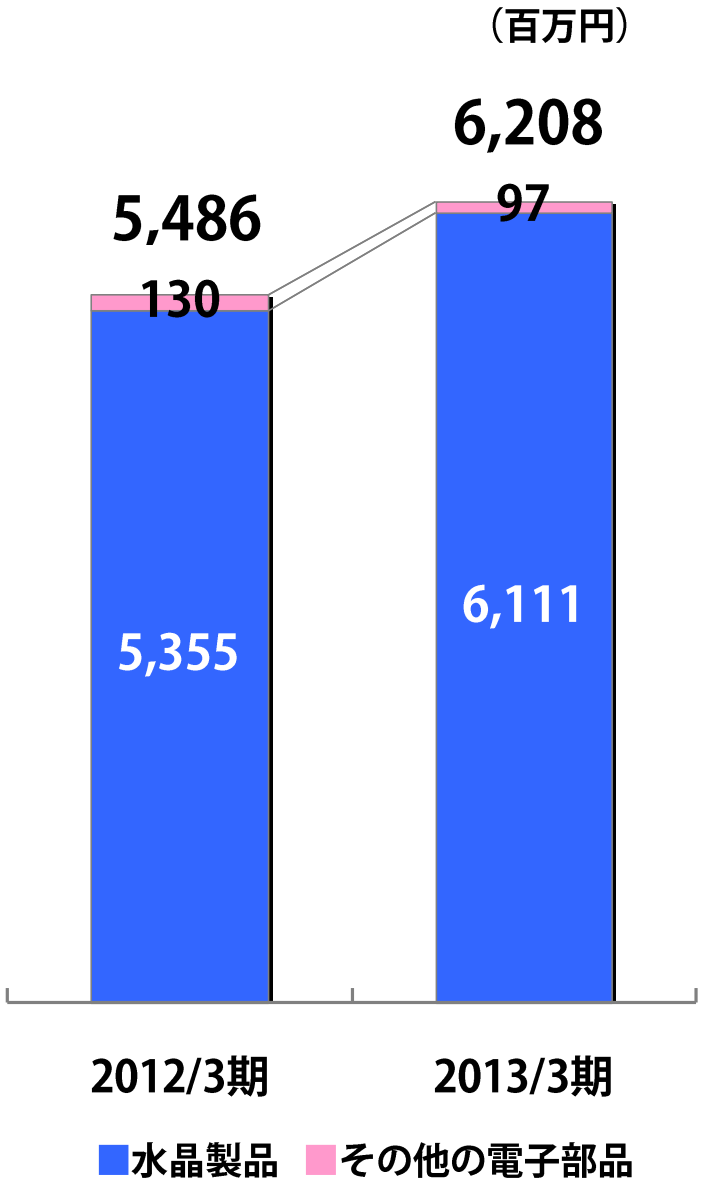
# １．2013年３月期 決算概要

取締役総務本部長　高保　譲治

# 2013年3月期 決算概要

| （百万円） | 2012年３月期 | 2013年３月期 | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | 実　績 | 実　績 | 対前年増減額 | 対前年増減率 | 期初予想 (2012/05/11) |
| 売上高 | 5,486 | 6,208 | 722 | 13.2% | 7,056 |
| 売上原価 | 4,290 | 4,899 | 609 | 14.2% | 5,577 |
| 販管費 | 1,274 | 1,305 | 31 | 2.5% | 1,422 |
| 営業利益 | ▲77 | 3 | 81 | ― | 55 |
| 経常利益 | ▲105 | 134 | 239 | ― | 66 |
| 当期純利益 | ▲201 | 112 | 313 | ― | 28 |
| EPS | ▲27.33 | 15.21 | ― | ― | 3.86 |
| 為替レート（対USドル） | 77.74円 | 86.58円 | 8.84円 | ― | 82.00円 |

# 売上高変動要因




**対前年度増減額：722百万円**

水晶製品：　755百万円
その他　：▲ 33百万円

## 主な増加要因

■水晶製品

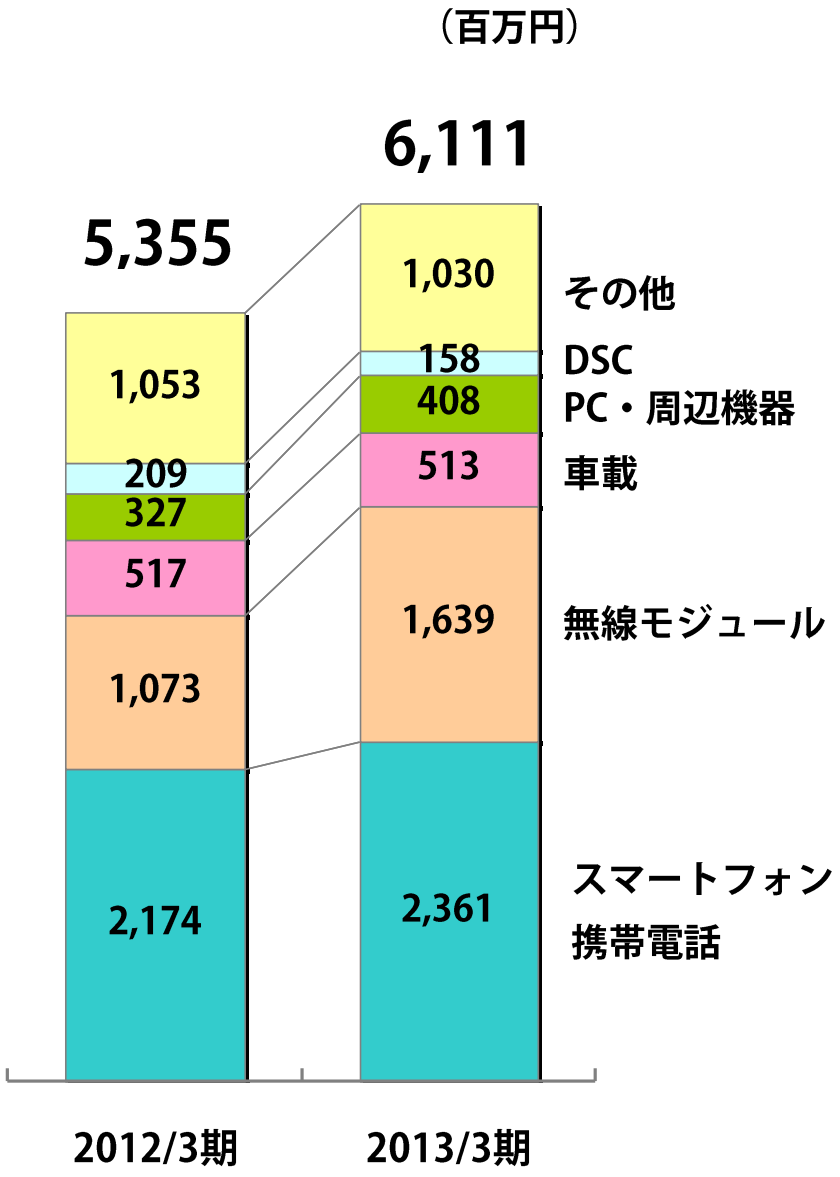
スマートフォン（無線モジュールを含む）向けの販売が好調

## 主な減少要因

■その他の電子部品

事業縮小に伴い販売数量が減少

# 水晶製品アプリケーション別売上高



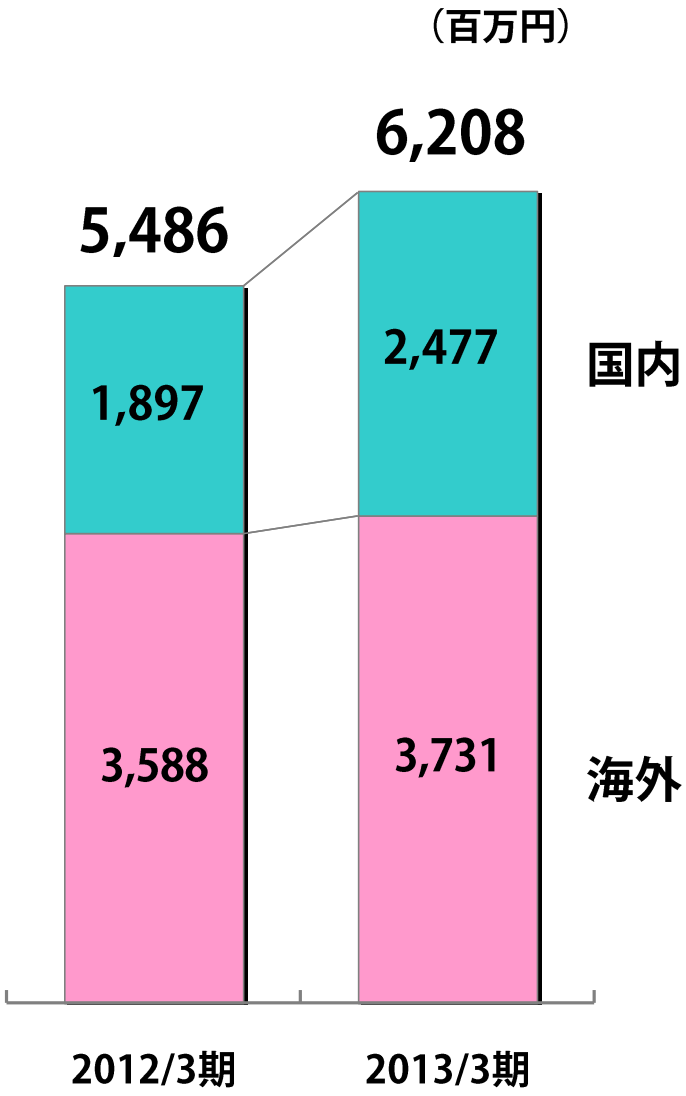

## 主な増加要因

- スマートフォン、無線モジュール向けは平均販売価格の低下が大きいものの、販売数が伸長し、前期比23.2%増

## 主な減少要因

- デジタルカメラ・AV機器向けの販売数量の減少が大きく、前期比23.4%減

# 海外売上高




**海外売上高：3,731百万円**
（前年比4.0%）

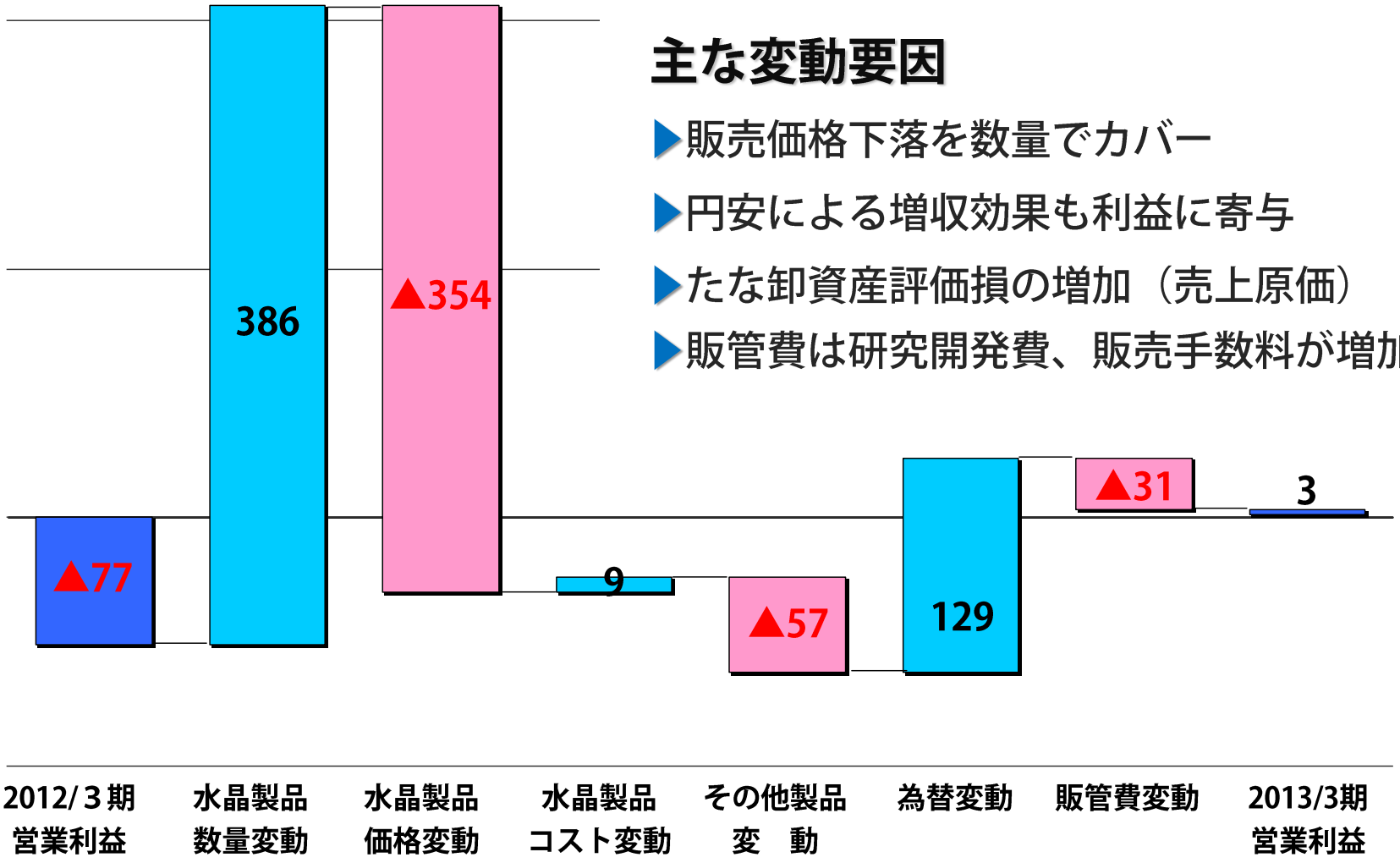
**海外売上高比率：60.1%**
（前年比-5.3pt）

## 主な変動要因

- スマートフォン（グローバルモデル）の販売が好調に推移。国内販売も海外生産向けの調達増に連動

# 営業利益変動要因

（百万円）

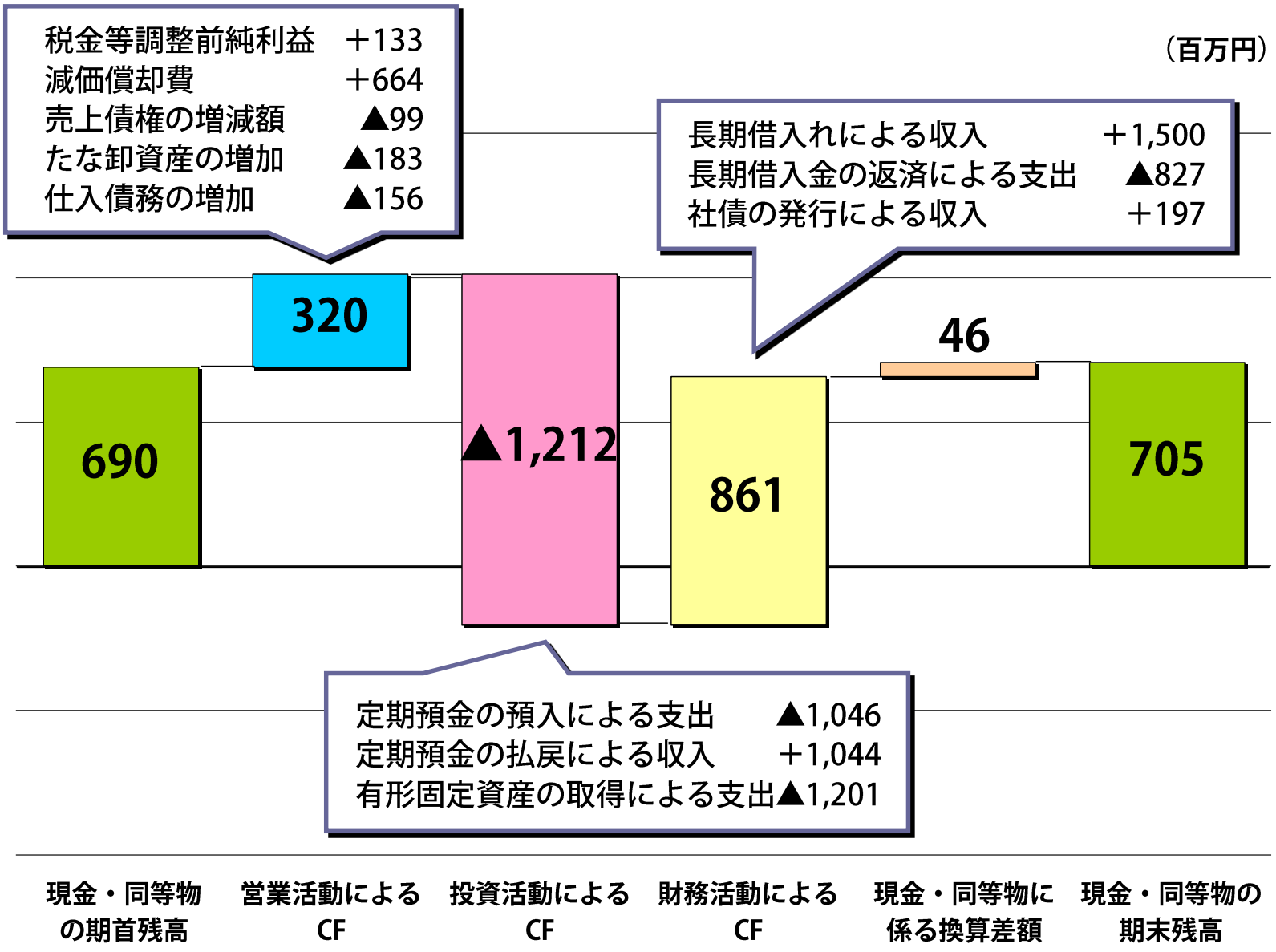



**対前年度増減額：+81百万円**

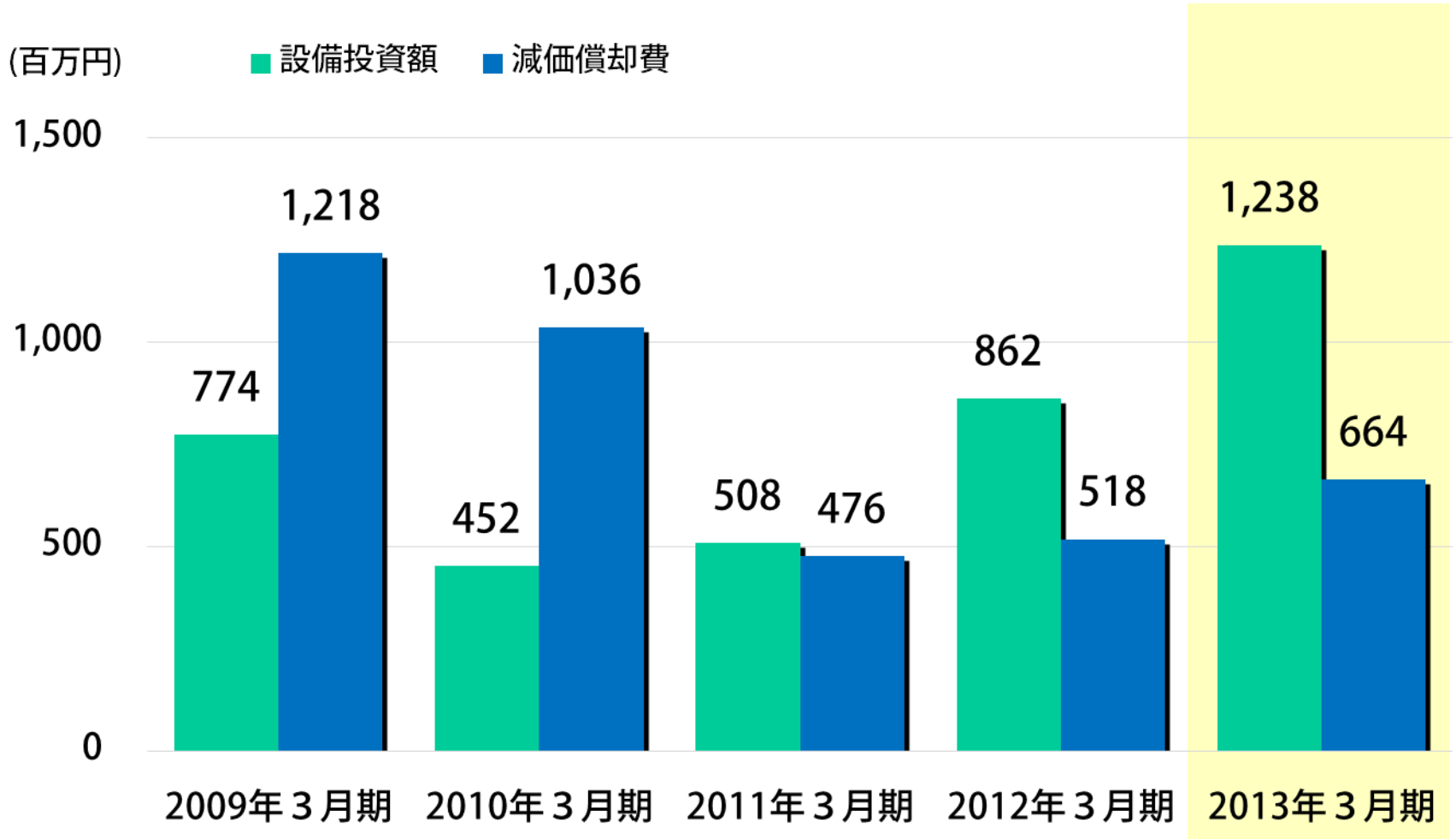
## 主な変動要因

- 販売価格下落を数量でカバー
- 円安による増収効果も利益に寄与
- たな卸資産評価損の増加（売上原価）
- 販管費は研究開発費、販売手数料が増加

# キャッシュ・フロー


税金等調整前純利益 ＋133
減価償却費 ＋664
売上債権の増減額 ▲99
たな卸資産の増加 ▲183
仕入債務の増加 ▲156
（百万円）
長期借入れによる収入 ＋1,500
長期借入金の返済による支出 ▲827
社債の発行による収入 ＋197
690
320
▲1,212
861
46
705
定期預金の預入による支出 ▲1,046
定期預金の払戻による収入 ＋1,044
有形固定資産の取得による支出▲1,201
現金・同等物の期首残高
営業活動によるCF
投資活動によるCF
財務活動によるCF
現金・同等物に係る換算差額
現金・同等物の期末残高

# 設備投資及び減価償却


(百万円)
設備投資額
減価償却費
1,500
1,000
500
0
774
1,218
452
1,036
508
476
862
518
1,238
664
2009年３月期
2010年３月期
2011年３月期
2012年３月期
2013年３月期

# ２．2014年３月期 通期業績予想

代表取締役社長　**若尾富士男**

# 事業環境と業績見通し

## 事業環境

- 米国の財政緊縮や欧州の景気低迷の懸念が残るも景気回復基調は継続し、中国、新興国も底堅い成長が見込まれる
- スマートフォン市場は世界的に寡占化し、ローエンドとハイエンドへの需要二極化が進む

## 業績見通し

- 増収減益を予想（営業利益ベースでは増益）
- 前期に引き続きスマートフォン等のモバイル端末を軸とした事業活動を展開していく
- 超小型（ATカット・音叉型）水晶振動子のシェアを伸ばし、グループを挙げたコスト削減で収益性を確保する

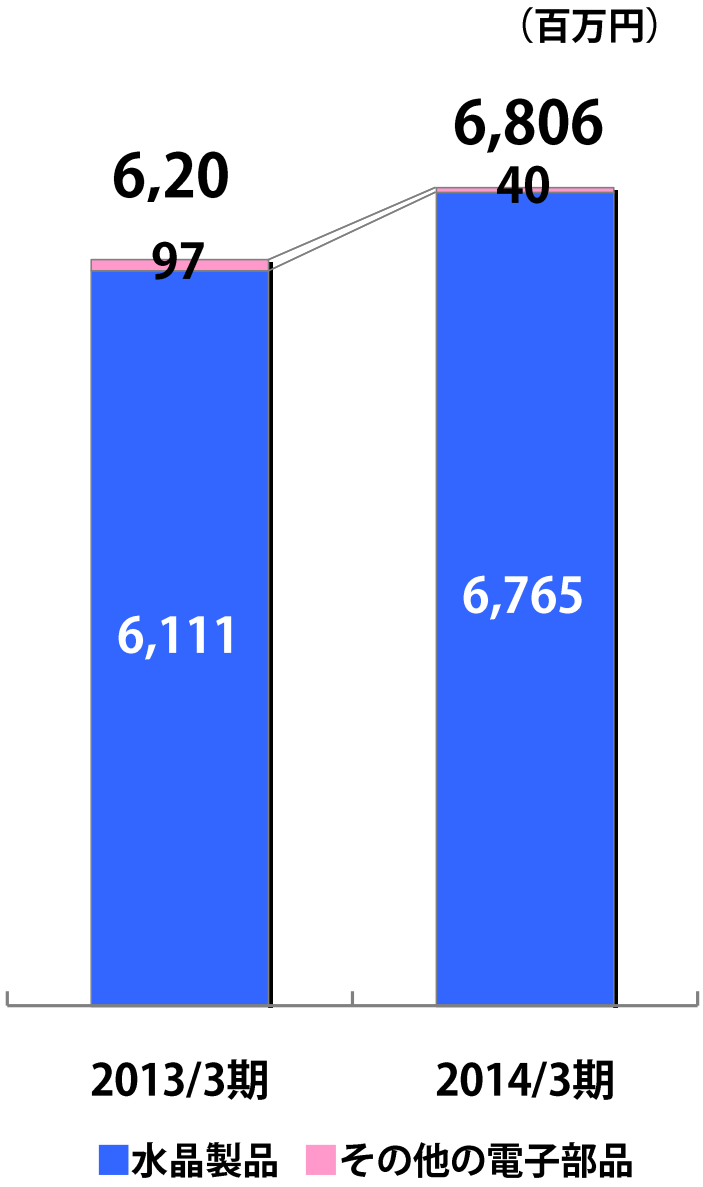
# 2014年３月期 通期連結業績予想

RIVER One and Only Creator

- 対前期増収を見込む。また、グループを挙げて営業利益を改善し、対前期増益を目指す

| （百万円） | 2013年３月期 | 2014年３月期 | | |
|---|---|---|---|---|
| | 実　績 | 予　想 | 対前年増減額 | 対前年増減率 |
| 売上高 | 6,208 | 6,806 | 598 | 9.6% |
| 営業利益 | 3 | 118 | 115 | － |
| 経常利益 | 134 | 96 | ▲38 | ▲28.6% |
| 当期純利益 | 112 | 83 | ▲28 | ▲25.5% |
| EPS | 15.21 | 11.34円 | － | － |
| 為替（USドル） | 86.58円 | 93.00円 | 6.42円 | － |

# 2014年３月期 セグメント別売上高




**対前年度増減額：598百万円**

水晶製品：　654百万円
その他　：▲ 56百万円

## 主な増加要因

■水晶製品

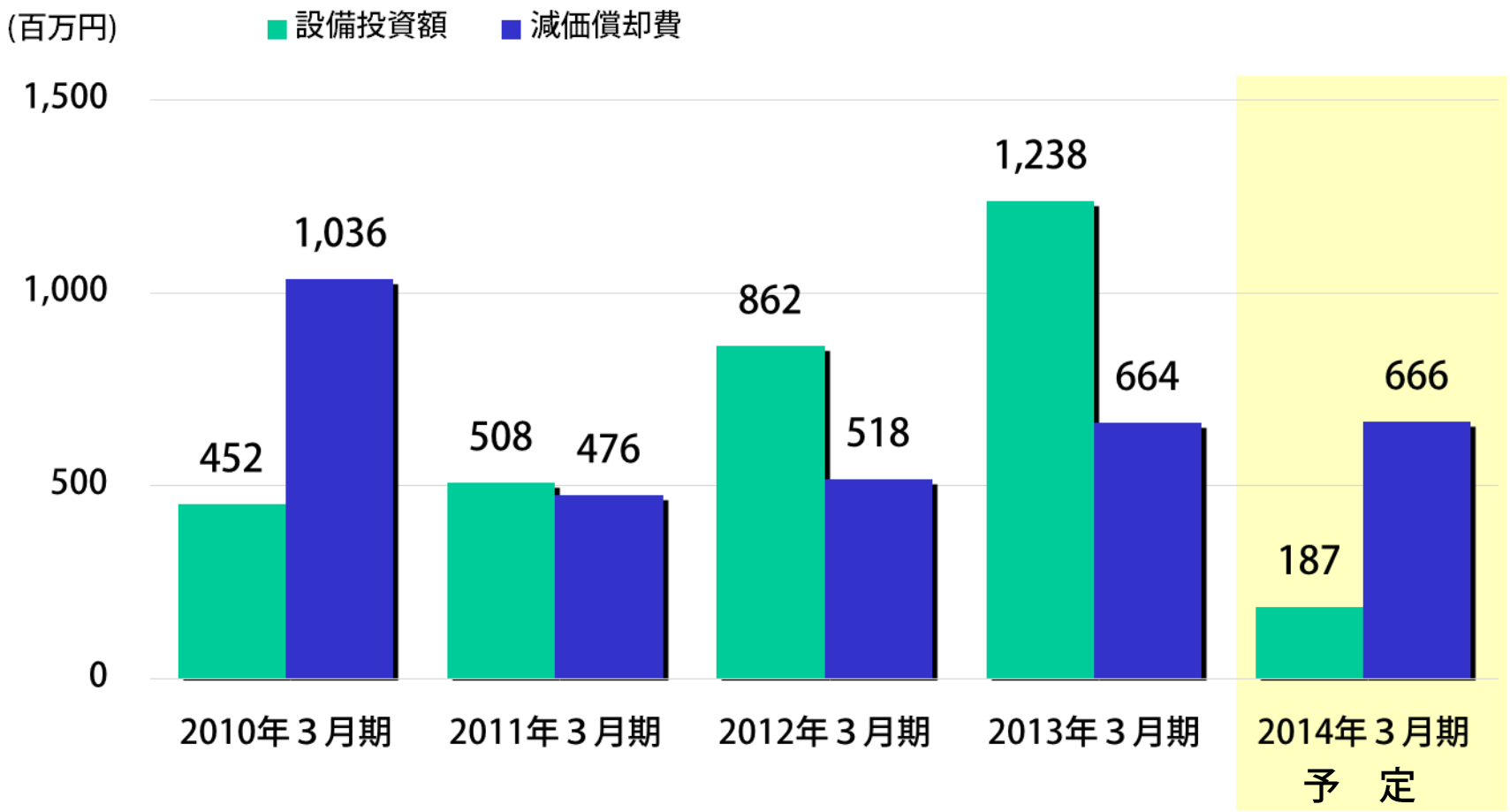
スマートフォン向けの販売拡大

## 主な減少要因

■その他の電子部品

インダクタの生産終了による販売数量の減少

# 設備投資及び減価償却




**2014年3月期は新製品の開発関係と**
**既存ラインの生産性向上向けに絞り込んだ投資を行う**

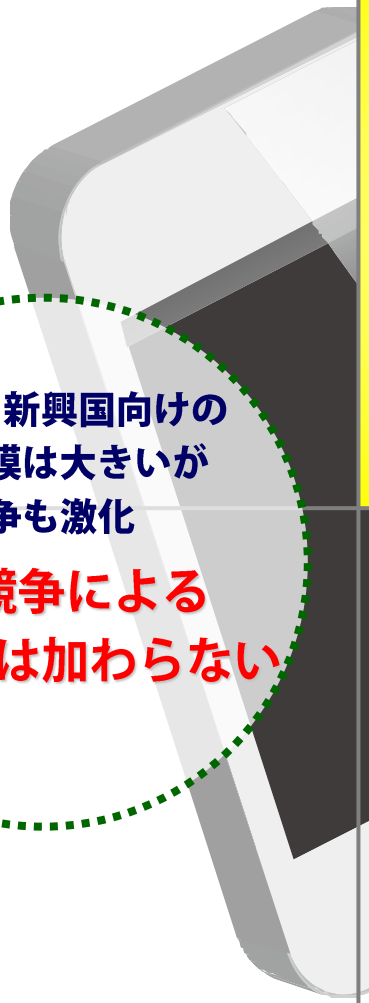
# ３． 2014年３月期の成長戦略

# 注力する事業領域

1612

サイズ

3225



ATカット水晶振動子
FCX-07
1.6㎜×1.2㎜×0.4㎜ typ.

音叉型水晶振動子
TFX-03
2.0㎜×1.2㎜×0.6㎜ typ.

中国等、新興国向けの
市場規模は大きいが
競争も激化

価格競争による
消耗戦には加わらない

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

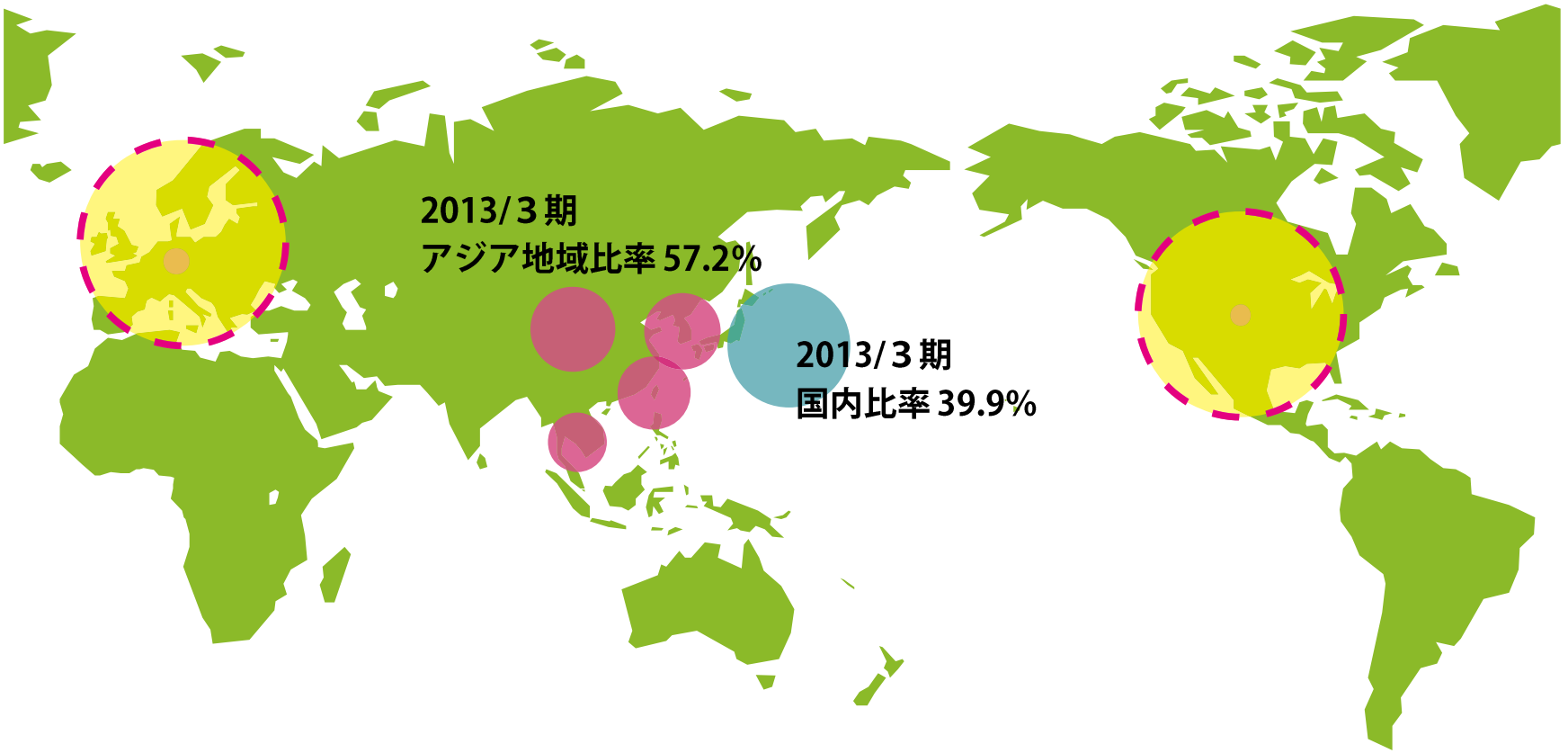
ローエンド

ハイエンド

# ワールドワイドな営業体制の強化

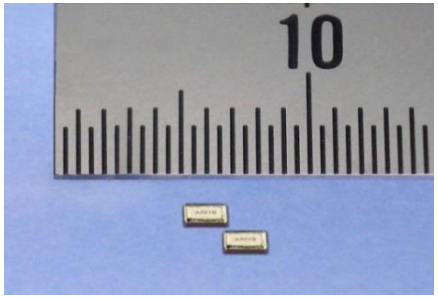
## 最重要地域であるアジアに北米、欧州を加えて事業展開を図る

- 2013年３月期の北米＆欧州の売上高割合は2.9%

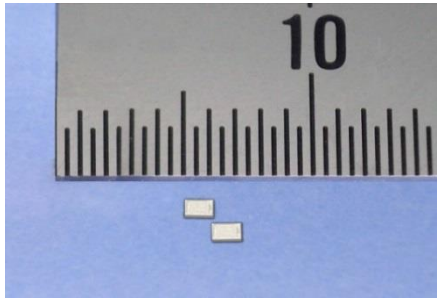


# 新製品開発による持続的成長

▶ 2014年３月期中の量産化を予定




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




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

**モバイル情報端末を軸に新たな価値を提供する**

**従来とは違うコンセプトの新商品で事業領域の拡大を図る**

# トータルコストの継続的改善

## 製造コストの改善

- 市場価格の視点で取り組む“ものづくり”の見直し推進
- コスト意識の向上と生産性低下要因の排除

## キャッシュ・フローの改善

- 2012/３期 ▲556百万円 ⇒ 2013/３期 ▲892百万円（ﾌﾘｰｷｬｯｼｭﾌﾛｰ）
- 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

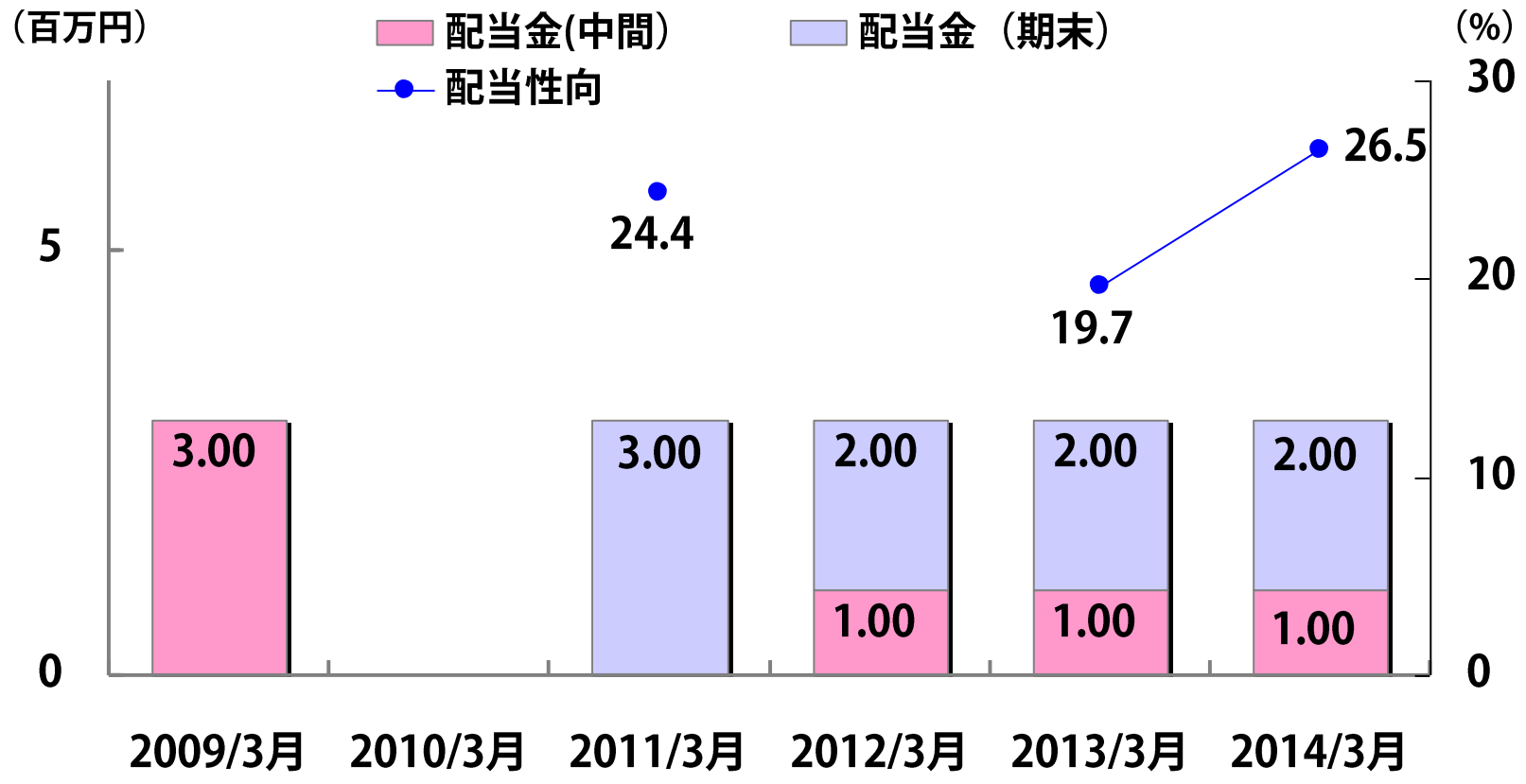
## 有利子負債依存度の低減（2012/３期 37.3% ⇒ 2013/３期 43.9%）

- キャッシュ・フローを改善させ、依存度の早期低下を目指す。

**財務体質の改善を図り、高収益企業を目指す**

# 配　当

- 期初計画通り、中間１.00円、期末2.00円（予定）の配当を実施
- 2014年３月期も中間1.00円、期末２.00円の配当を計画



≪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。

RIVER
One and Only Creator

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