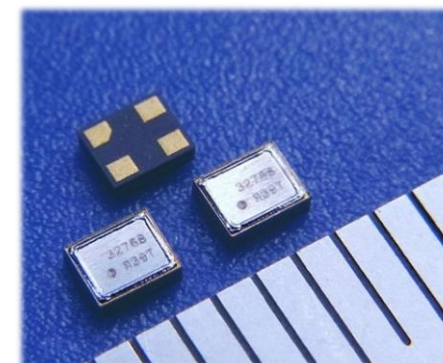


2015年3月期
第2四半期
決算説明会

2014年12月4日

リバーエレクトック株式会社



映像や音源を忠実に再現するために
正確で雑音の少ないクロック源に対応した水晶発振器「FCXO-06E」



1. 2015年3月期 第2四半期決算概要

取締役総務本部長 高保 譲治

2. 2015年3月期 通期業績予想

および今後の取り組みについて

代表取締役社長 若尾 富士男

1. 2015年3月期 第2四半期決算概要

取締役総務本部長 高保 譲治



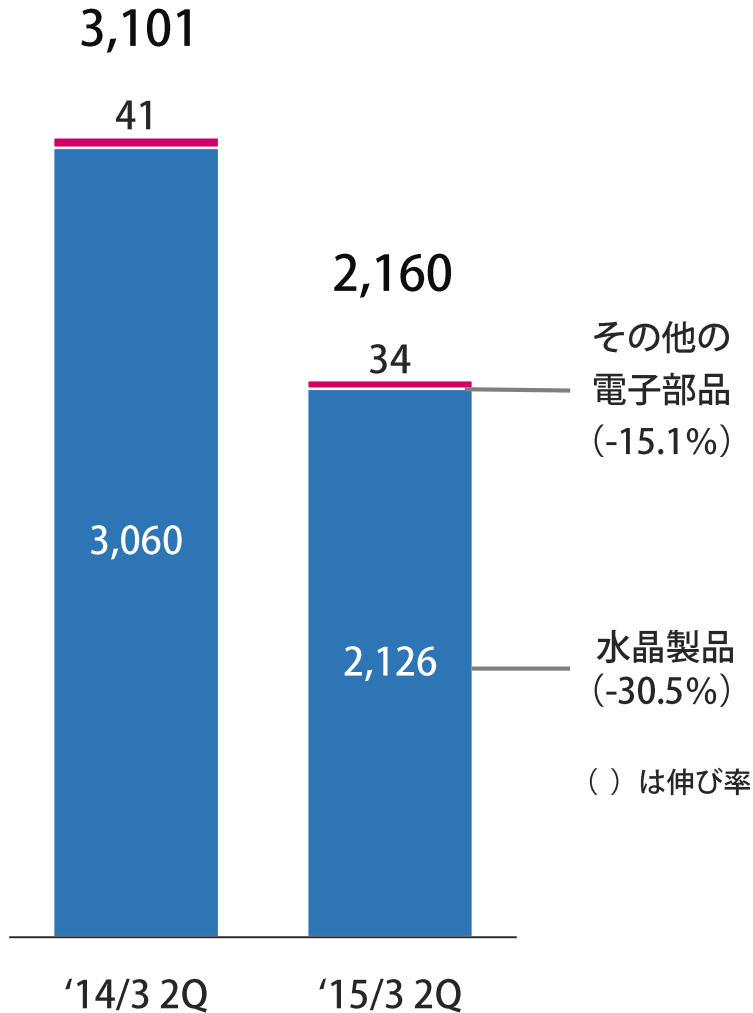
第2四半期決算概要

(単位：百万円)

	'14/3 2Q 実績	'15/3 2Q 業績予想 ('14/5/12)	'15/3 2Q 実績		
				対前年 増減額	対前年 増減率
売上高	3,101	2,473	2,160	△940	△30.3%
売上原価	2,402	—	2,021	△381	△15.9%
販管費	689	—	556	△133	△19.3%
営業利益	9	△185	△416	△426	—
経常利益	93	△201	△413	△507	—
四半期純利益	84	△187	△397	△482	—
為替レート (対USドル)	98.59円	103.00円	101.36円	—	—



(単位：百万円)



◆ **水晶製品** (対前期比△934百万円)

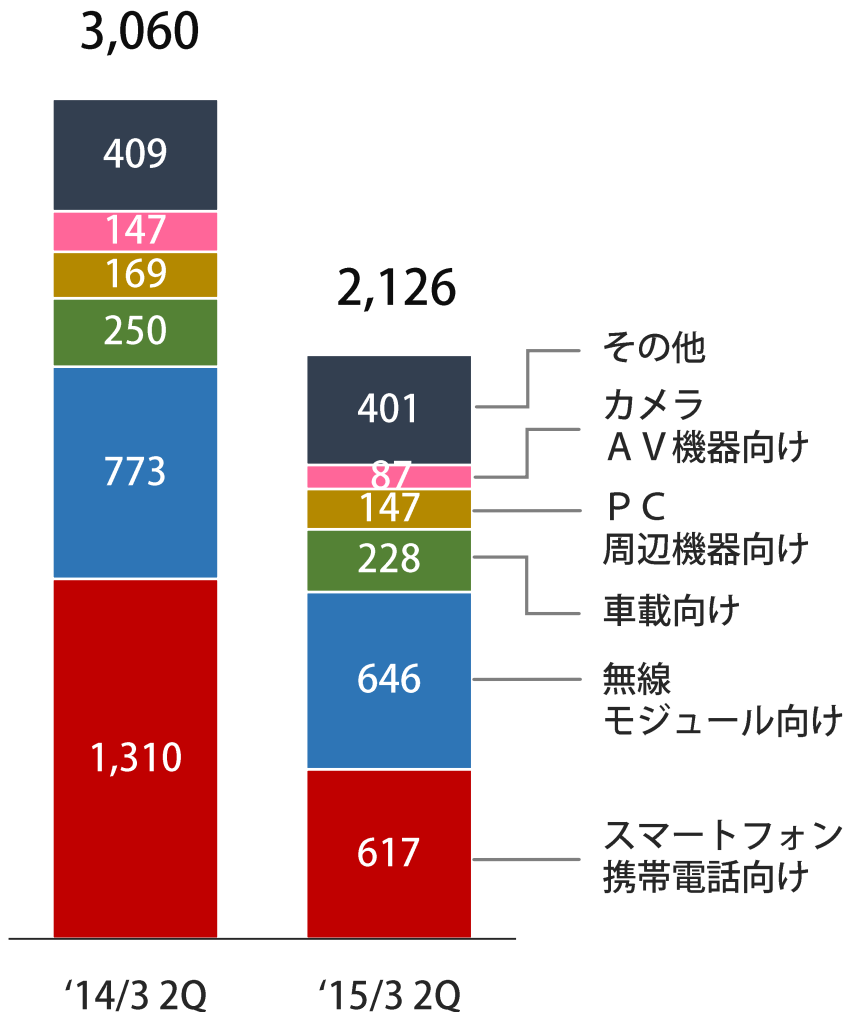
スマートフォン・無線モジュール向けの受注減少及び販売価格の低下

◆ **その他の電子部品** (対前期比△6百万円)

インダクタの生産停止の影響



(単位：百万円)



◆主なアプリケーションの状況

スマートフォン・携帯電話向け

ハイエンドスマートフォン（音叉）向けの受注が大幅減

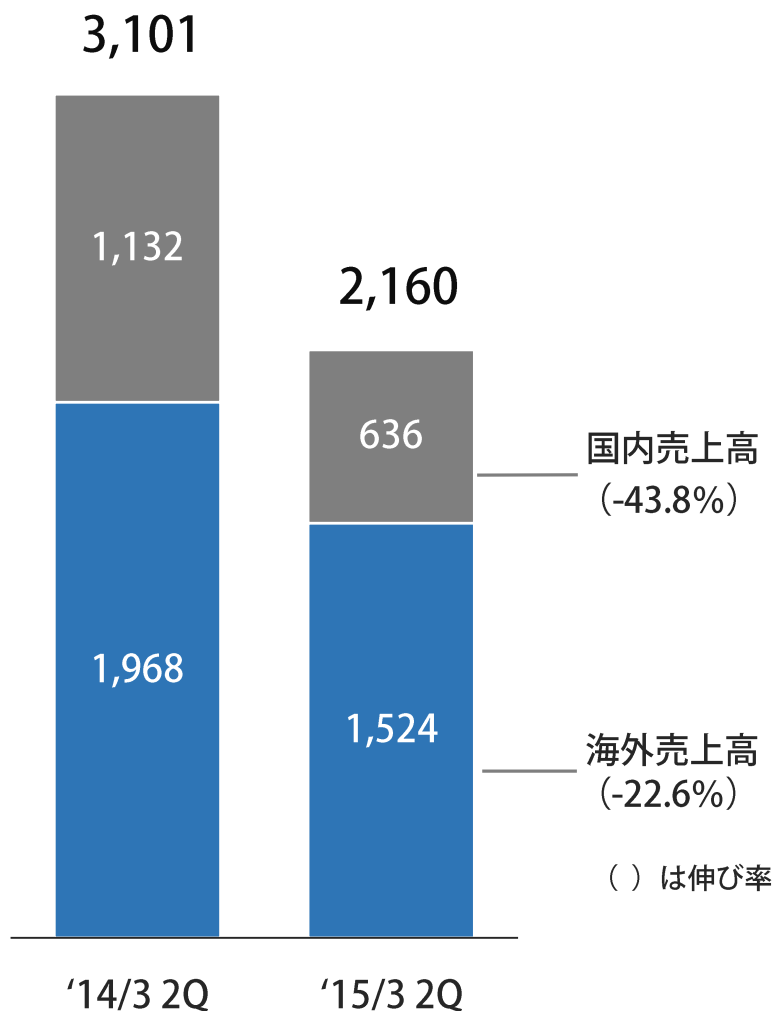
無線モジュール向け

車載向けは受注好調もスマートフォン向けが不振

カメラ・A V機器向け

市場縮小による販売数量の減少

(単位：百万円)



◆ **海外売上高** (対前期比△444百万円)

スマートフォン・無線モジュール向け
が不振
中国販売子会社は50%上昇

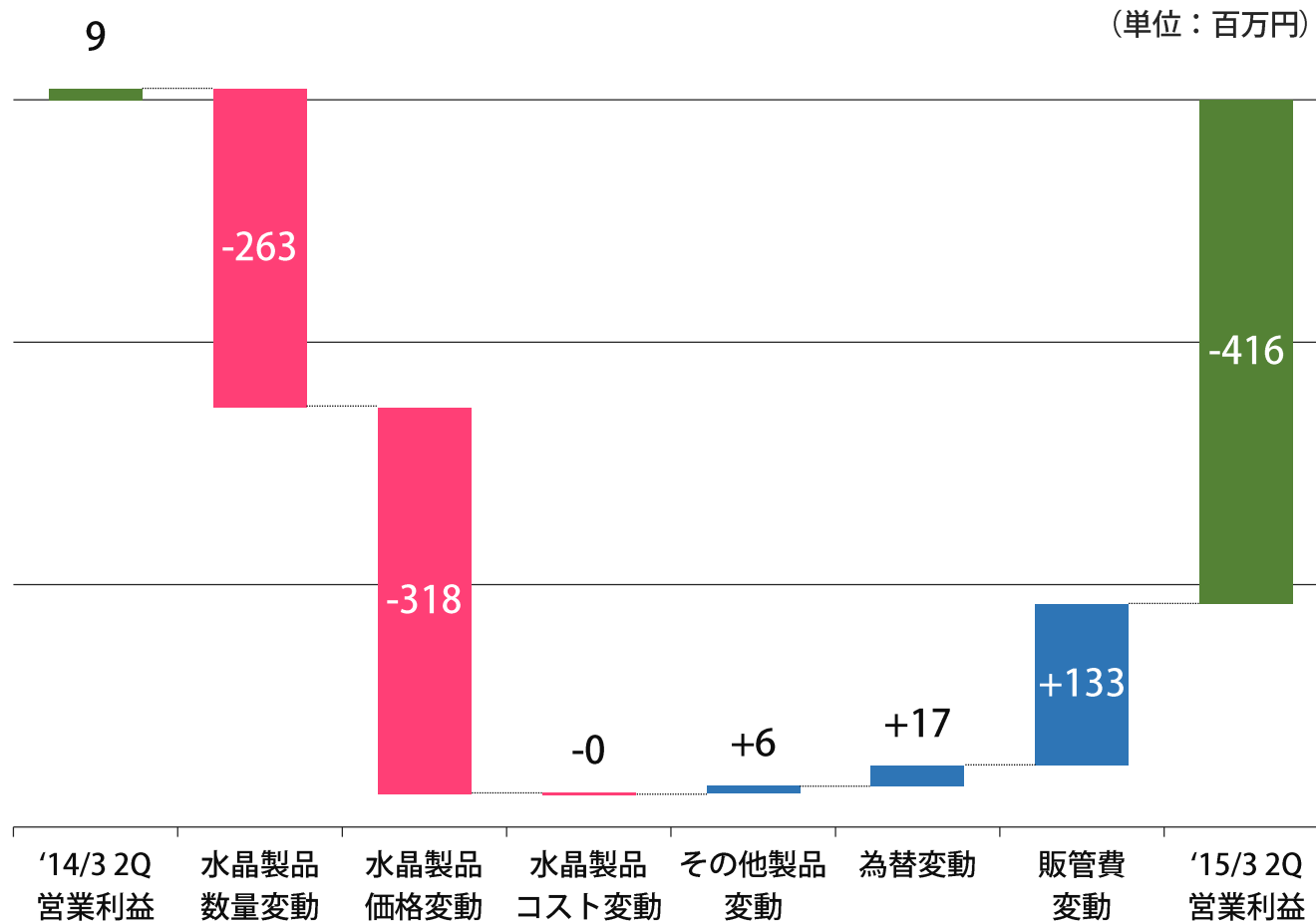
◆ **国内売上高** (対前期比△495百万円)

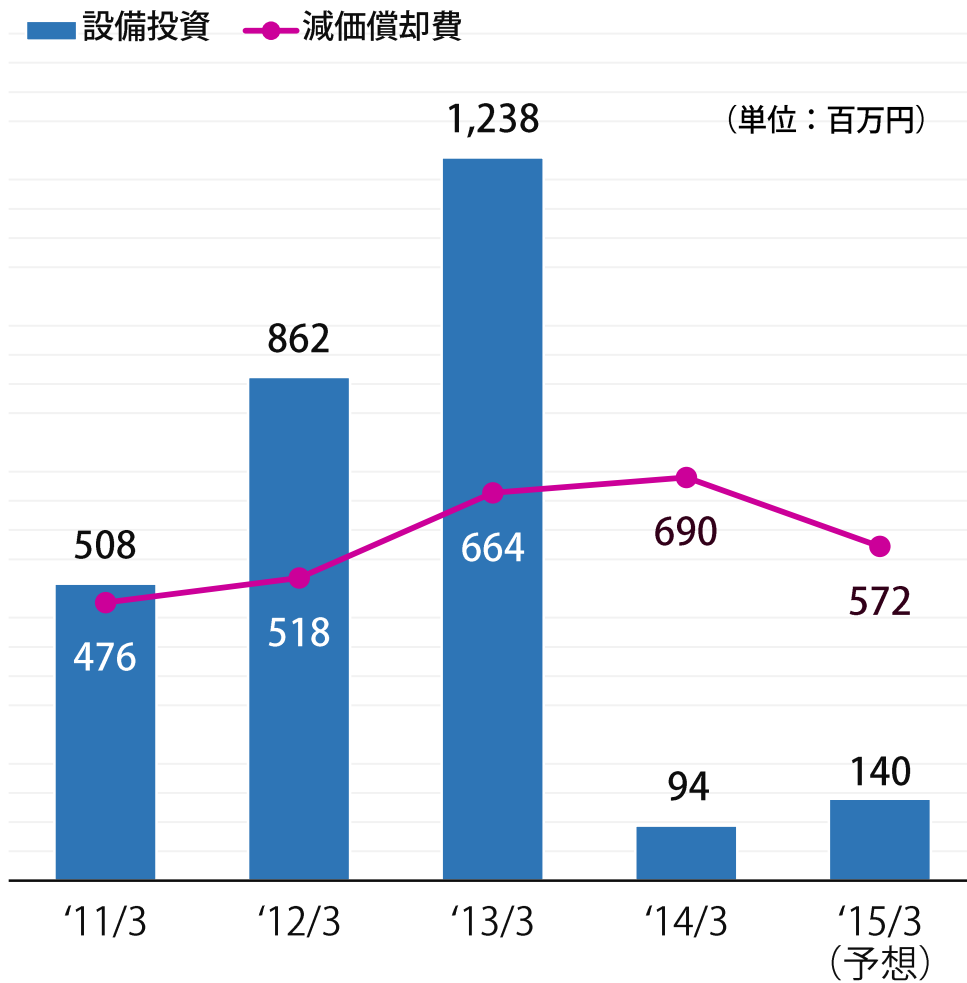
スマートフォン向けが不振



営業利益増減要因

- スマートフォン向けの不振が主因
- 販管費は人件費を中心に133百万円の減少

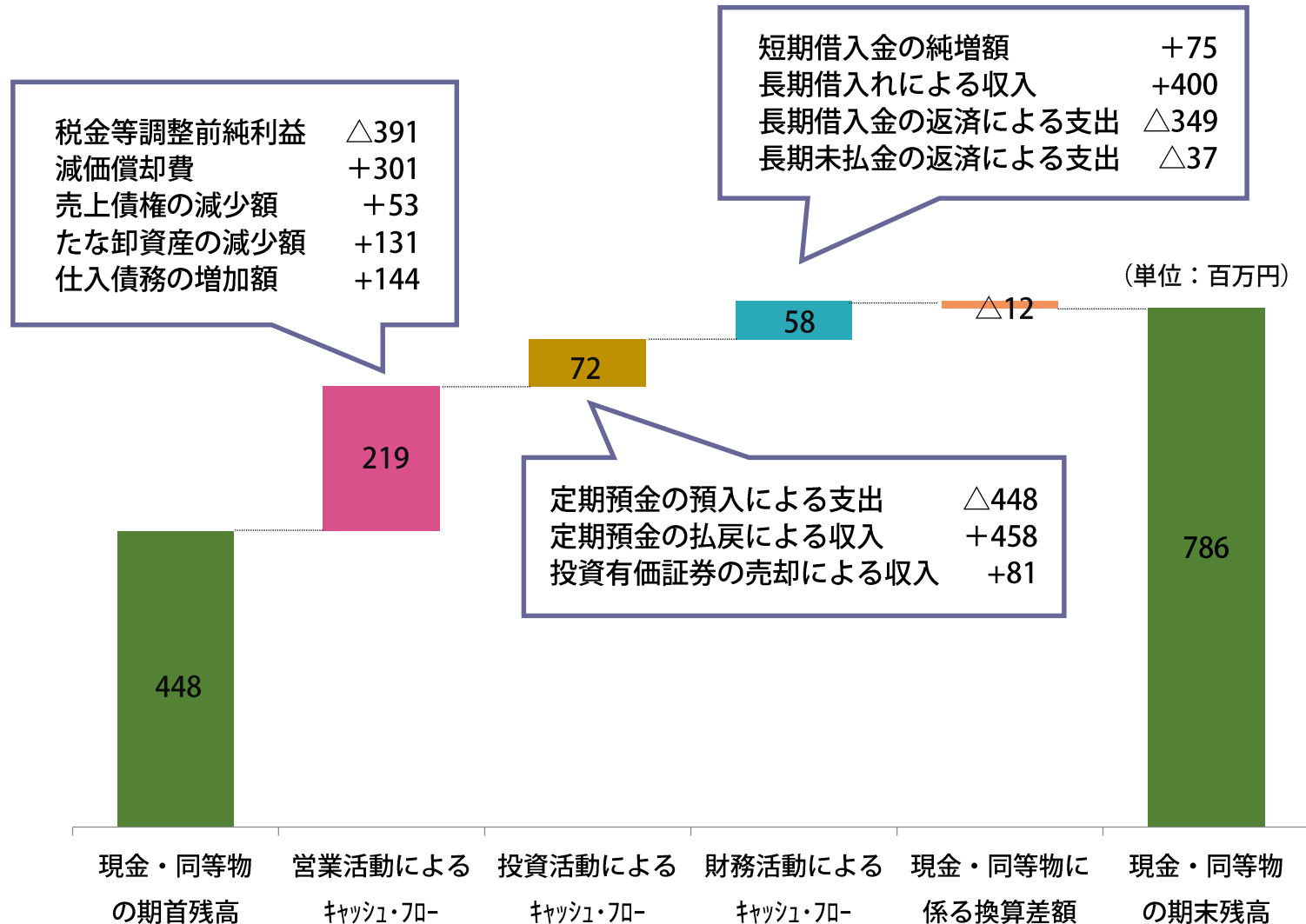




➤ 当期の投資はほぼ当初計画
どおり140百万円の見込み



キャッシュ・フロー計算書



2. 2015年3月期 通期業績予想

および今後の取り組みについて

代表取締役社長 若尾 富士男



◆ 事業環境

- 特定市場・取引先の依存度の高さによるリスクが顕在化
- 水晶デバイスの低価格化・コモディティ化による収益力の低下
- 新規参入・代替品による市場競争の激化

◆ 業績見通し

- ハイエンドスマートフォン向けの受注増の期待はあるものの、引き続き厳しい状況が継続
- 新製品立上げによるプロダクトミックスの改善や固定費削減等に取り組むが、上期の損失をカバーできない



(単位：百万円)

	'14/3 実績	'15/3 予想		
			対前年 増減額	対前年 増減率
売上高	5,734	4,729	△1,004	17.5%
営業利益	△320	△350	△29	—
経常利益	△177	△388	△210	—
四半期純利益	△236	△375	△138	—
EPS	△32.11円	△50.91円	—	—

※計画為替レートは1US\$=100円で試算



スマートシティ



パブリック
セーフティ



インダストリー



ヘルスケア



オートモーティブ



エネルギー

...

収集データを分析・活用

クラウドデータセンター

ワイヤレスセンサネットワークの進展

M2M
(機器間の通信)

M2H
(機器と人の通信)

H2H
(人同士の通信)



世の中に存在する様々なモノがインターネットに接続されることにより、モノの個体情報を識別したり、そのモノが置かれた状況を把握したり、そのモノ自体を制御することができる仕組み

インターネットに接続されるデバイス数（世界の人口1人当たり）

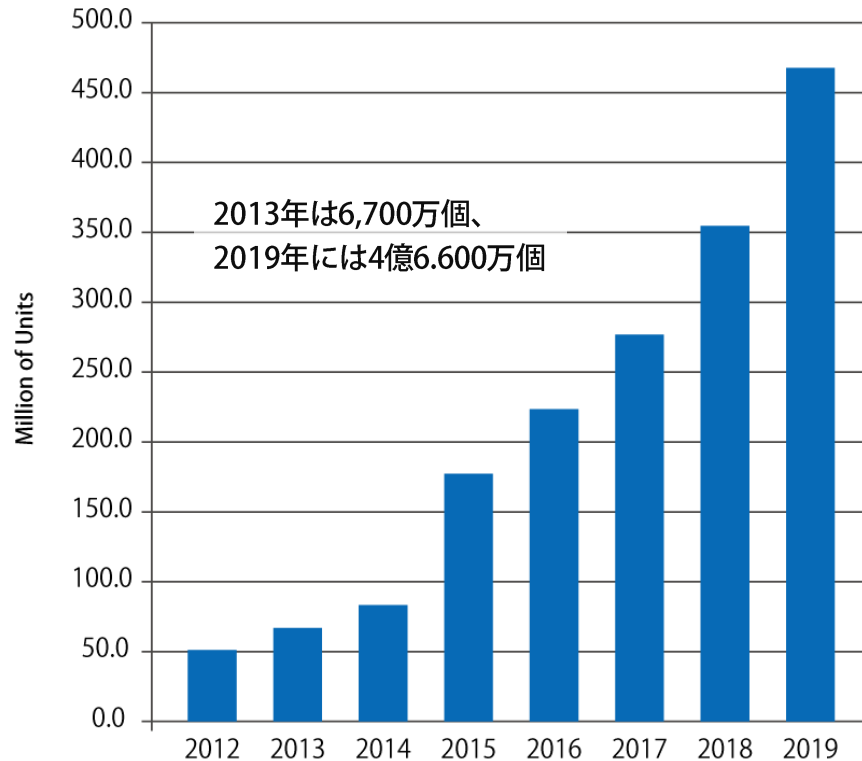
2003年 0.08台／人 ⇒ 2020年 6.58台／人（出所：Cisco IBSG 2011）

無線モジュールの需要拡大



ターゲット市場 –ウェアラブル

Global Forecast of MEMS and sensor shipment for wearable devices
(ウェアラブル機器向けセンサーの世界出荷数量予測)



小型水晶発振器

小型水晶振動子

形状や機能が多岐にわたる
ウェアラブル市場

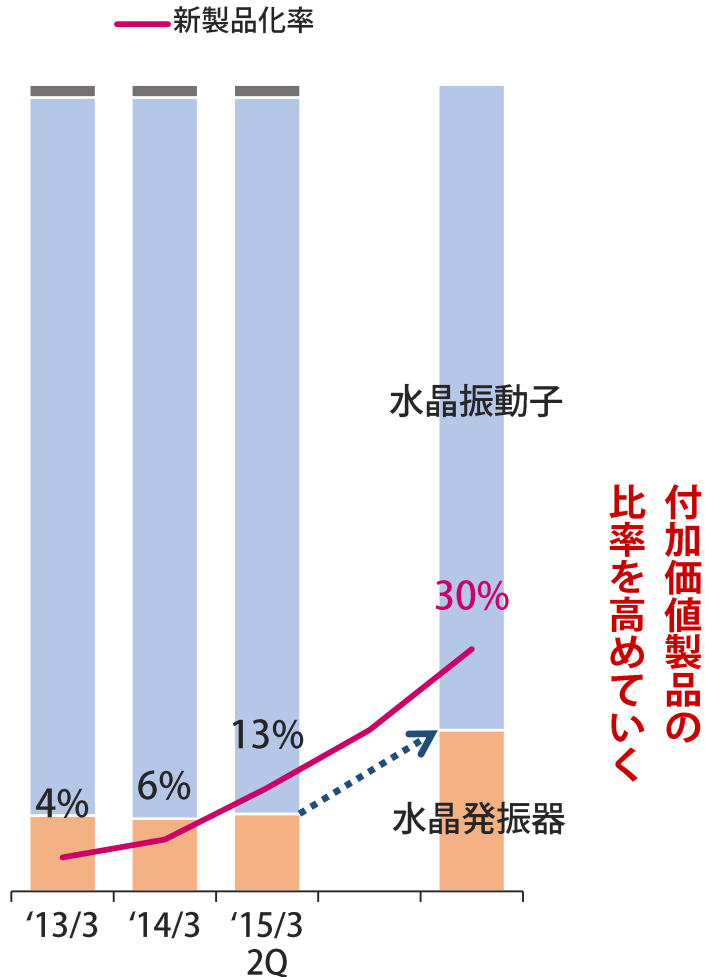
ウェアラブル機器の出荷台数予測

2013年 5,000万台 ⇒ 2019年 1億3,500万台 (2.7倍) (出所: HIS 2014)

新たな市場の需要拡大

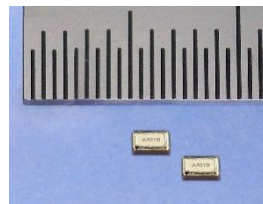


売上高構成比

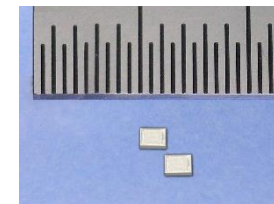


➤ 発振器等の売上高構成をアップさせ、プロダクトミックスの改善を図り、収益性の向上を目指す

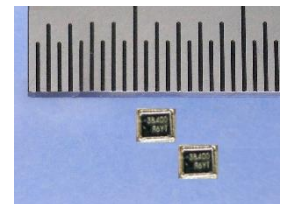
➤ 2017年3月期までに新製品化率30%の達成を目指す



音叉型水晶振動子
TFX-04
(1610サイズ)



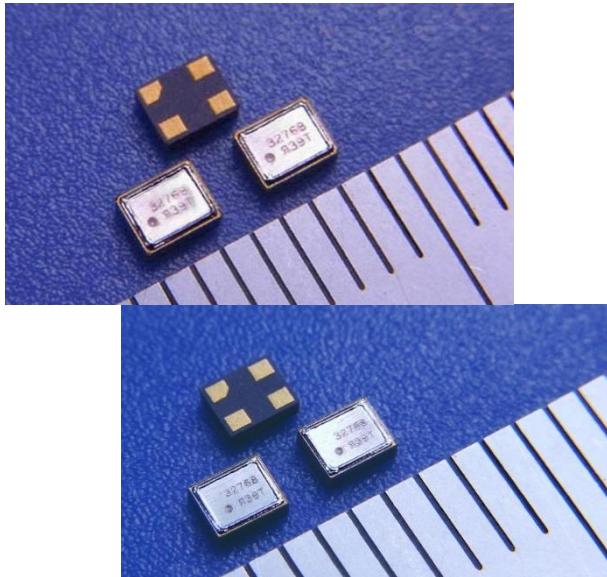
ATカット水晶振動子
FCX-08
(1210サイズ)



ATカット水晶発振器
FCXO-06E
(2016サイズ)



◆ 位相雑音特性に優れたクロック用小型水晶発振器「FCXO-05E」「FCXO-06E」



◆ 傾向とニーズ

- ビジュアル・オーディオなどの用途において、映像や音源を忠実に再現するために正確で雑音の少ないクロック源が求められている
- 無線通信用モジュール向けにおいて、より小型で高精度な水晶デバイスが求められている。

製品の特長

- 幅広い温度範囲に対応（ $-40\sim+105^{\circ}\text{C}$ ）
- 幅広い動作電源電圧（ $1.60\sim 5.5\text{V}$ ）に対応
- 高出力負荷（ 50pF ）に対応
- CMOSレベルの矩形波出力
- AEC-Q200（車載向け電子部品の標準規格）準拠



FCXO-05E (上)
2.5mm×2.0mm×0.8mm max.

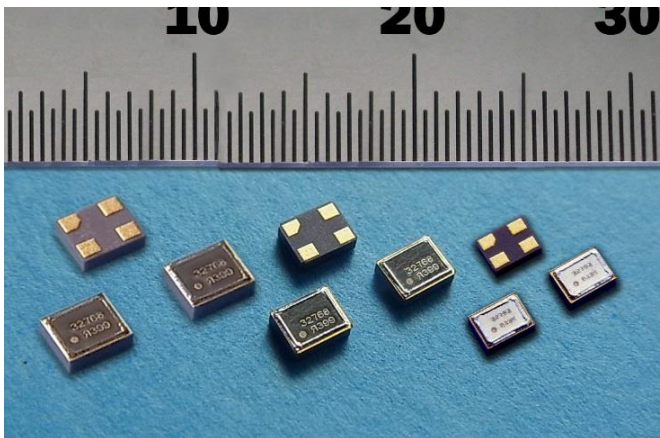
FCXO-06E (下)
2.0mm×1.6mm×0.7mm max.

すでに量産を開始



◆消費電流を1/5以下に低減したクロック用水晶発振器を開発

「FCXO-05D」「FCXO-06D」「FCXO-07D」



◆傾向とニーズ

➢次世代スマートフォンやウェアラブル機器、スマートメータに代表される電子機器では、あらゆる温度環境下における安定したクロック源であることに加え、より低消費電流であることが求められている

製品の特長

- ・従来品比で消費電流を1/5以下に低減 (MAX0.01mA)
- ・音叉型に勝る温度特性 (±10~±50ppm)
- ・幅広い温度範囲に対応 (-40~+85℃)
- ・幅広い動作電源電圧 (1.60~3.63V) に対応
- ・CMOSレベルの矩形波出力
- ・セラミックパッケージと金属蓋で高信頼性確保



FCXO-05D (左)
2.5mm×2.0mm×0.9mm max.

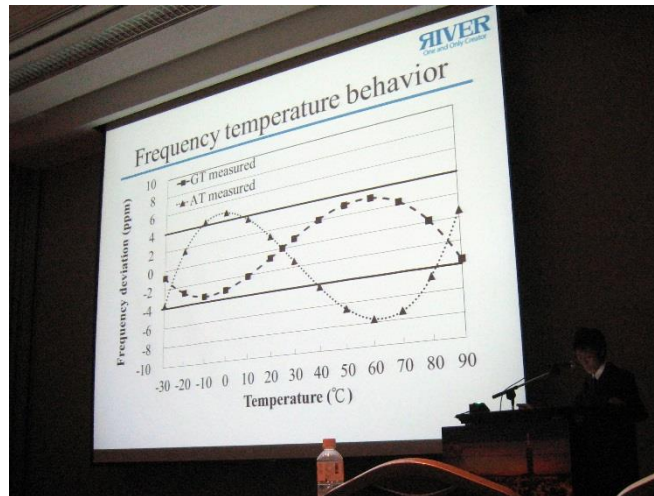
FCXO-06D (中)
2.0mm×1.6mm×0.8mm max.

FCXO-07D (右)
1.6mm×1.2mm×0.7mm max.

サンプル出荷に対応、年内の量産開始を予定



◆国際シンポジウムIFCS2014に参加 GTカット水晶振動子・Lamb波共振子



➤世界最大の技術者組織、IEEEに属するIFCS主催の国際シンポジウムIFCS2014に参加し、当社が開発したGTカット水晶振動子及びLamb波共振子の学術論文を世界に向けて発表しました。

【GTカット水晶振動子】

A Miniature 12 MHz GT Cut Quartz Resonator Vibrating in a ($m = 3, n = 1$) Mode

【Lamb波共振子】

An Analysis of Frequency Temperature Characteristics of a Lamb Wave Type Quartz Acoustic Wave Device

質の高い知的財産の形成によりリバーの企業価値を高める



◆世界最小最薄の水晶振動子『FCX-07L』 やまなし産業大賞・優秀賞を受賞



▲ 2014年11月13日 アイメッセ山梨

受賞理由

- ・ 高度な加工技術をベースとし、製品化していること
- ・ 世界最小・最薄商品の開発を実現していること

◆『超小型電子部品用真空パッケージ』が 「中小企業庁長官奨励賞」を受賞



▲ 2014年11月28日 ホテルレイクビュー水戸



受賞理由

- ・ 独創的な新しい封止方法を確立し、特許性が高いこと

今後もコアとなる技術を開発し、新たな価値を創造していく



販売チャネルの拡充

- 代理店、商社、eマーケットプレイスなどの多チャンネル化と連携の強化推進

海外営業体制の強化

- 中国を中心とした新興国の新進需要の掘り起しを推進
- 欧米メーカへのアプローチを推進

組織・人の再構成により、営業力向上を図る



生産体制の再編成

- リバーの“ものづくり”と“ノウハウ”を最大限に生かせる生産体制への移行と徹底した合理化推進

財務体質の改善

- 受注と納期の徹底管理による材料・仕掛・製品在庫の適正化推進
- 遊休・不要資産の整理推進
- 設備投資の選択と集中によるコストの圧縮推進

徹底した固定費削減

- 上記施策に加え、その他固定費についても業務効率化により固定費削減を図る

**生産体制の再編と財務体質の改善により
経営基盤の強化を図り、リバーグループの競争力向上を図る**



- 中間配当を期初公表（未定）から業績等に鑑み、無配に修正
- 期末配当は期初公表から変更なし（未定）

	2011/3 期 実 績	2012/3 期 実 績	2013/3 期 実 績	2014/3 期 見通し	2015/3 期 見通し
1 株 当 た り 配 当 金	3.00円	3.00円	3.00円	3.00円	未定
〔うち 1 株 当 た り 中 間 配 当 金〕	—	(1.00円)	(1.00円)	(1.00円)	—
配 当 性 向 (対連結当期純利益)	24.4%	—	19.7%	19.6%	—



本資料に記載されている、当社の現在の計画、見通し、戦略などの記載は、将来の業績に関する見通しであり、これらは、現在入手可能な情報から得られた当社の経営者の判断に基づいております。

実際の業績はこれらと異なる結果となる場合がありますので、これらの業績見通しに過度に依存されないようお願いいたします。

実際の業績に影響を与えうる重要な要素には、当社の事業領域を取り巻く経済情勢、景気動向、為替変動、当社の事業領域に関連する技術革新や需要変動、当社の開発・生産能力、などが含まれます。ただし、業績に影響を与えうる要素はこれらに限定されるものではありません。

本資料に掲載されている情報は、投資勧誘を目的にしたものではありません。

投資に関するご決定は、ご自身のご判断において行うようお願いいたします。

I Rに関するお問い合わせ先

総務部経営企画課

<http://www.river-ele.co.jp/faq/faq03.html>