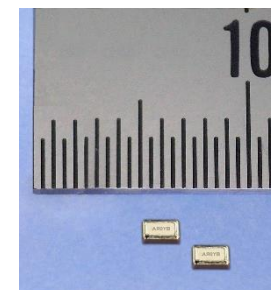


2015年3月期
決算説明会

2015年6月3日
リバーエレクトック株式会社



音叉型水晶振動子

TFX-04

(1.6×1.0×0.5mm Max.)

世界最小の音叉型水晶振動子
「TFX-04」 (2015/6/3 当社調べ)



1. 2015年3月期 決算概要

取締役総務本部長 高保 譲治

2. 2016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月期決算概要

取締役総務本部長 高保 譲治



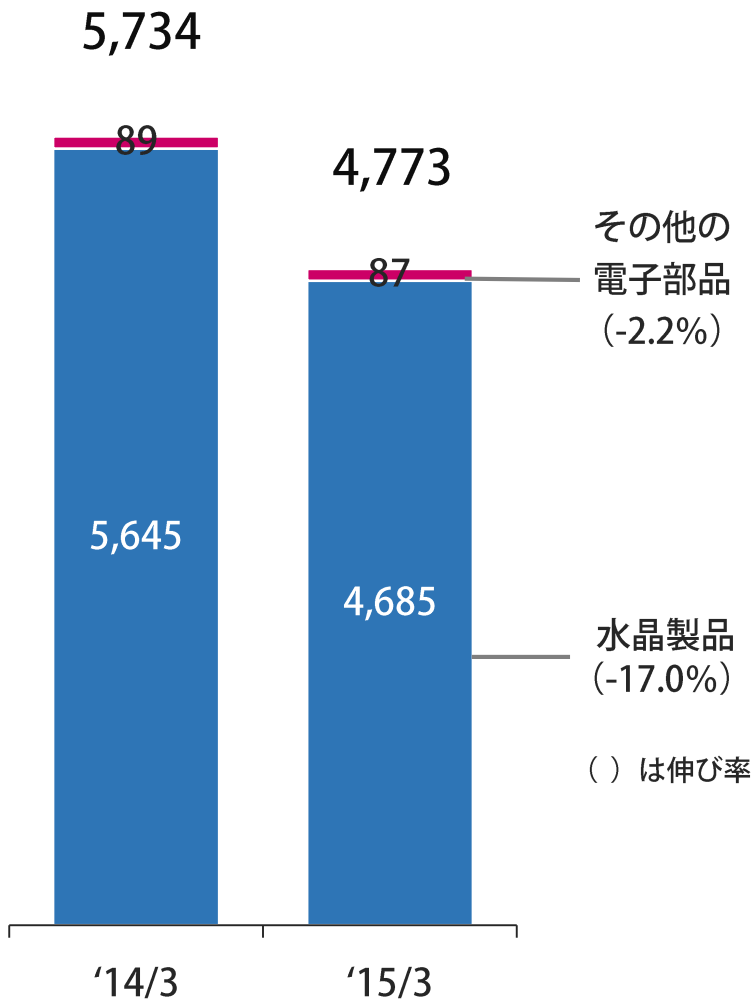
2015年3月期決算概要

(単位：百万円)

	'14/3 実績	'15/3 予想 ('14/5/12)	'15/3 実績		
				対前年 増減額	対前年 増減率
売上高	5,734	5,390	4,773	△961	△16.8%
売上原価	4,757	—	4,389	△367	△7.7%
販管費	1,297	—	1,161	△136	△10.5%
営業利益	△320	29	△777	△457	—
経常利益	△177	5	△674	△496	—
当期純利益	△236	14	△661	△425	—
為替レート (対USドル)	105.39円	103.00円	120.55円	—	—



(単位：百万円)



◆ **水晶製品** (対前期比△959百万円)

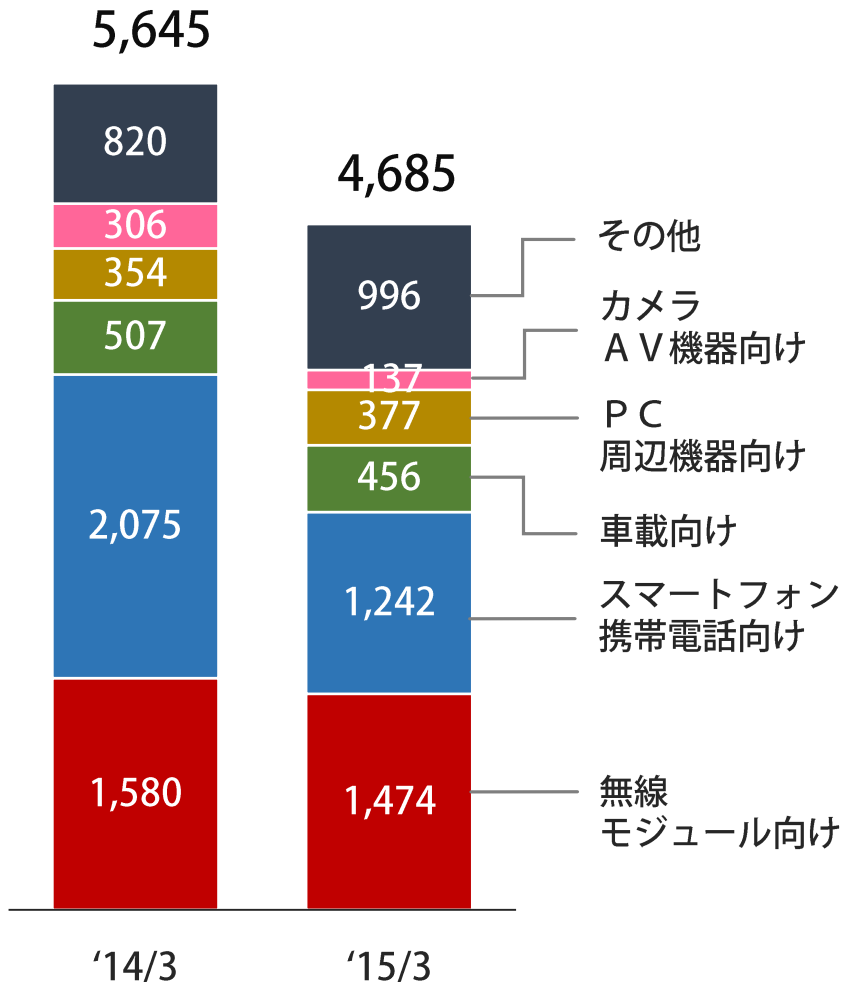
ハイエンドタイプのスマートフォン向け受注減少

◆ **その他の電子部品** (対前期比△1百万円)

抵抗器の受注減少



（単位：百万円）



◆主なアプリケーションの状況

無線モジュール向け

受注は対前期微増も平均売価が下落

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

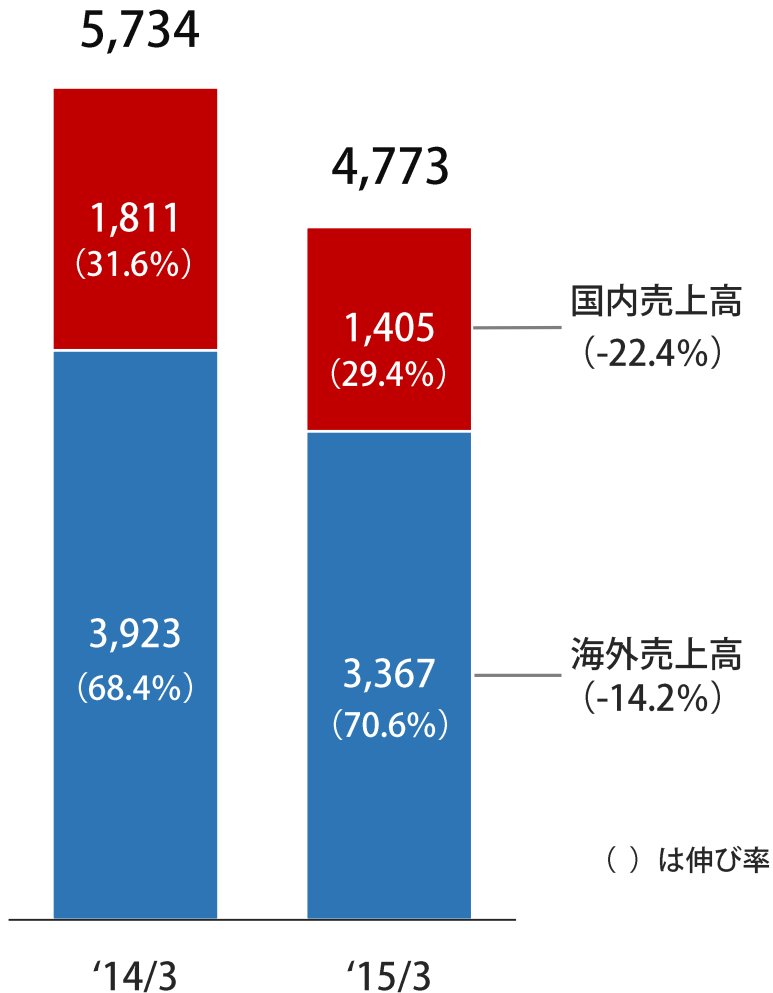
PC周辺機器向け

平均売価が下落するも受注増と為替の影響により増収

カメラ・AV機器向け

AV機器向けの受注数量の減少

(単位：百万円)



◆ 海外売上高 (対前期比△555百万円)

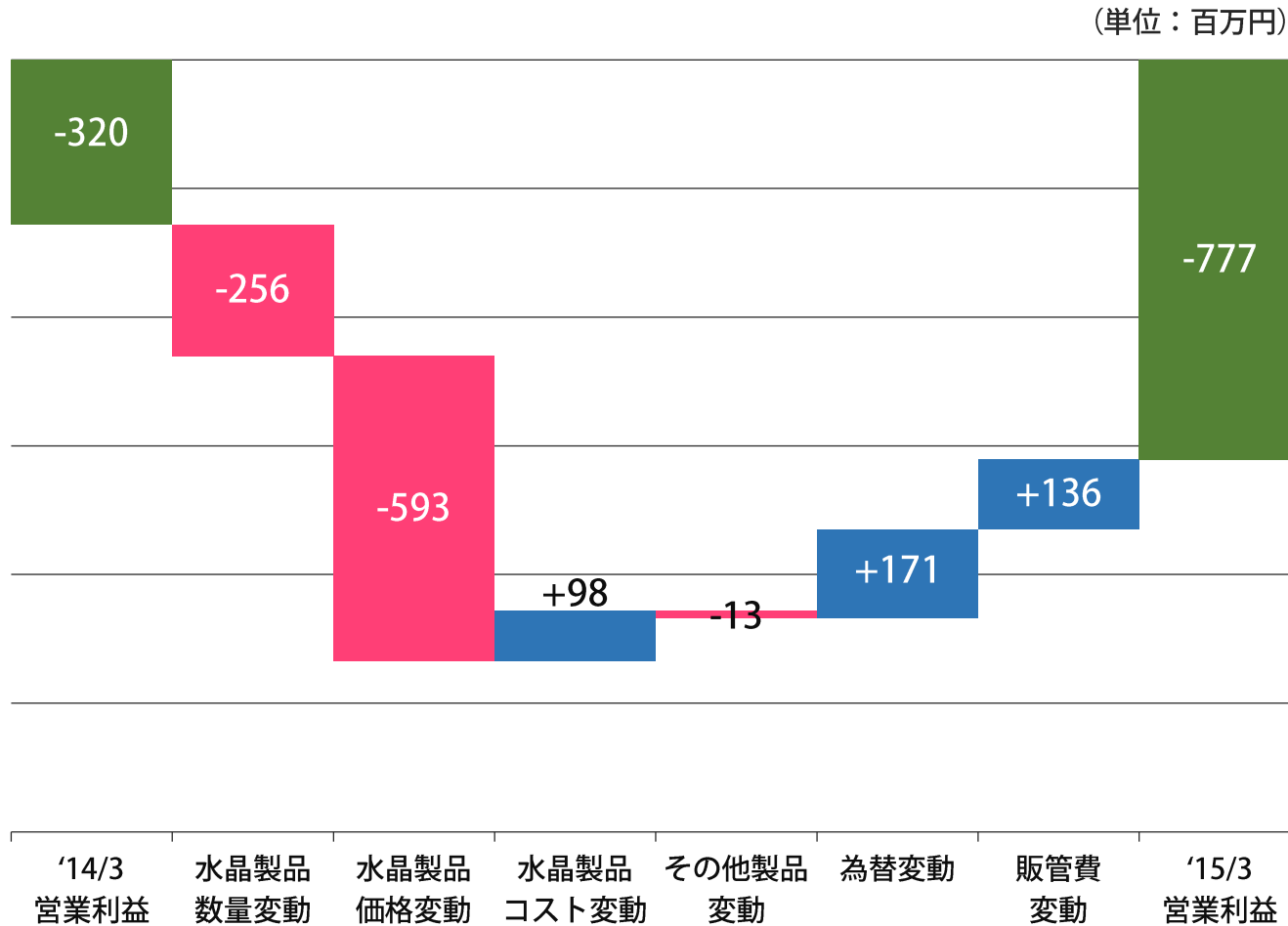
スマートフォン・無線モジュール向けが不振

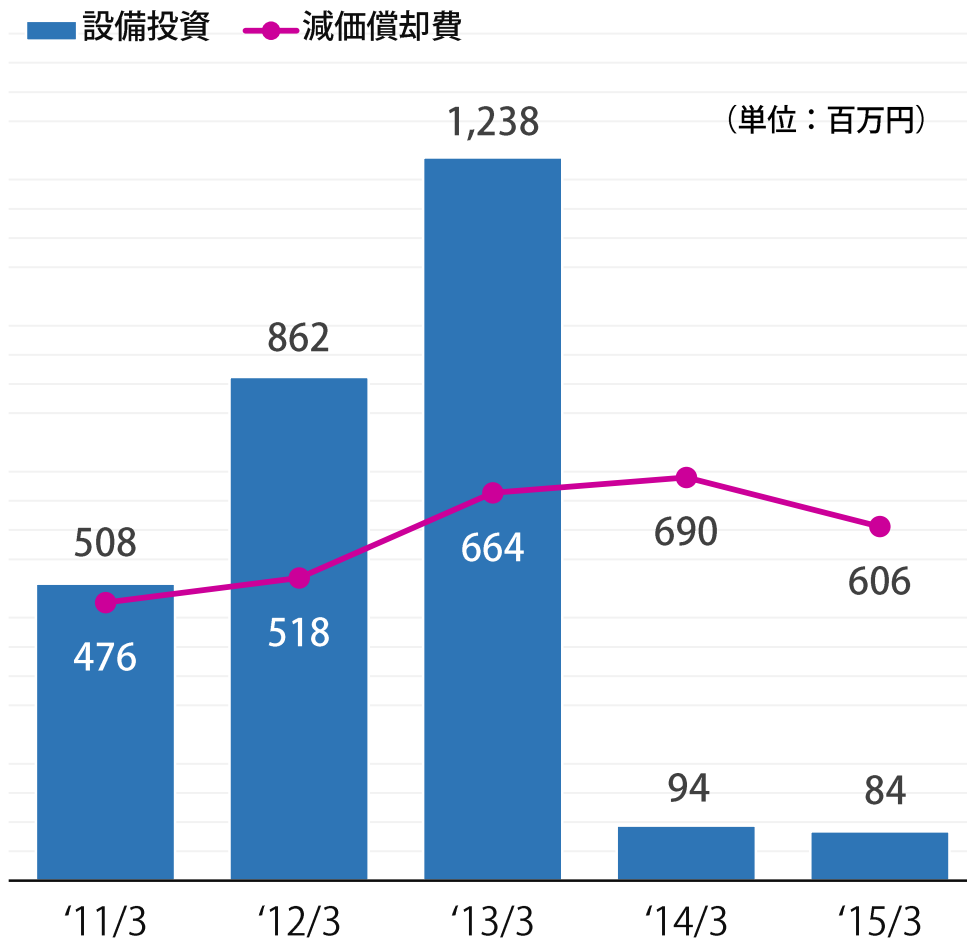
◆ 国内売上高 (対前期比△405百万円)

スマートフォン向けが不振



- 経費削減するも減収の影響を吸収できない
- 販管費は136百万円の減少

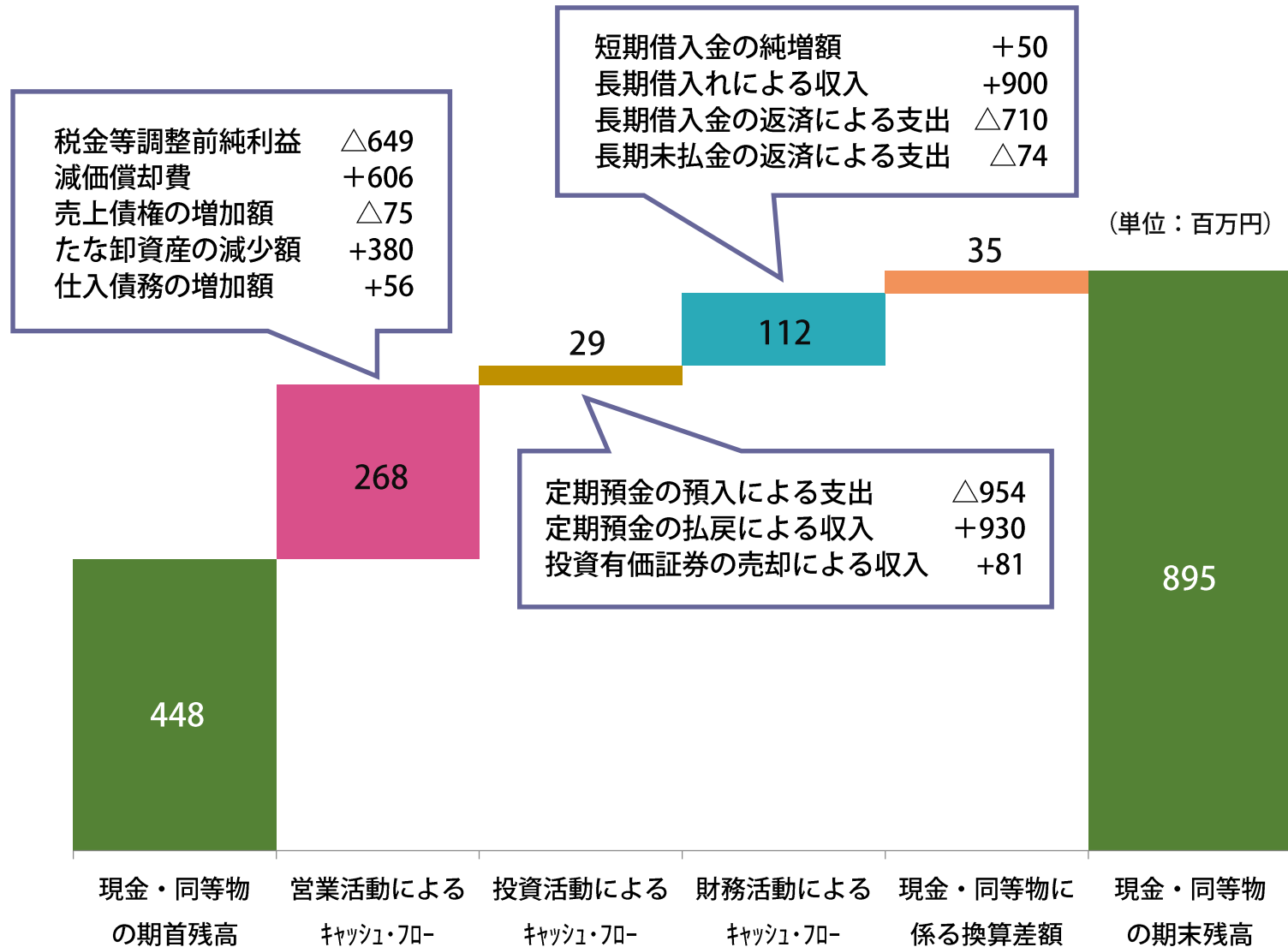




➤ 当期の投資は期ズレ等により
当初計画に対し△54百万円



キャッシュ・フロー計算書



2. 2016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

「革新的技術を用いた最適価値の電子デバイスを世界に発信し、
人々のくらしと生活環境の向上に貢献する」

革新的技術を創造する

お客様のベスト・バ
リューを提供する

グローバル企業へ
変革する

経営方針

顧客の満足と信頼の獲得・独創的発想による価値の創造・事業構造変革による収益力の向上

事業ポートフォリオの変革

グローバルな競争力を持った
経営体質への変革

成長力
収益性
構造改革

顧客満足品質の追求

新コア技術の創生による製品
開発の推進



(単位：百万円)

	'15/3 実績	'16/3 予想		
			対前年 増減額	対前年 増減率
売上高	4,773	5,485	712	14.9%
営業利益	△777	32	810	—
経常利益	△674	26	701	—
当期純利益	△661	16	677	—
EPS	△89.77円	2.19円	91.96	—

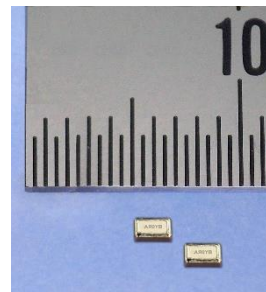
※計画為替レートは1US\$=120円で試算



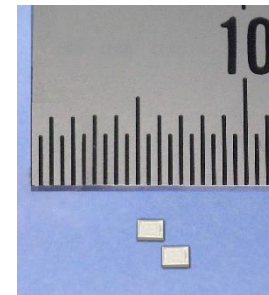
スマートフォン



- 2015年第1四半期の中国のスマートフォン出荷が前年割れになるなど、量から質への転換期に入りつつあるとの見方もあり、当社の強みである超小型・高品質デバイスのニーズが高まる
- 71期はハイエンド向けを中心に受注が伸びる見通し
- 新製品の受注を増やすことでプロダクトミックスの改善を図っていく



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)



注力市場

ウェアラブル



IoT（無線モジュール）

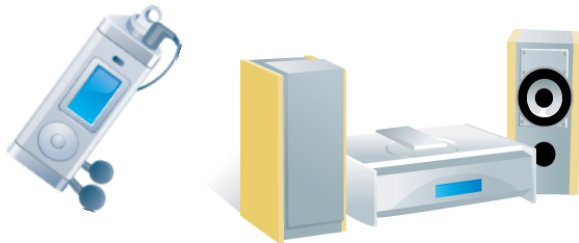


- ウェアラブル・無線モジュール向けについては、「小型・薄型化」「省電力化」が求められており、当社の強みが発揮できる領域
- スマートウォッチと医療・ヘルスケア向けに受注拡大を目指す
- IoT市場の拡大＝無線通信市場の拡大であり、水晶デバイス需要の増加につながる
- 無線モジュール向けはスマートフォン用を中心に実績があり、今後は様々な機器用にすそ野を広げていく

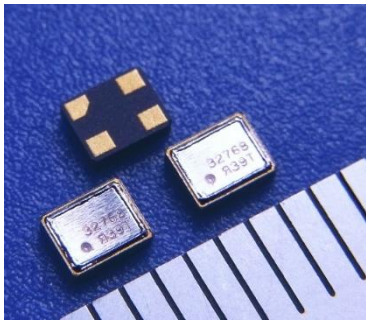
ウェアラブル、無線通信市場を
「第2の柱」「第3の柱」に育てる



ビジュアル・オーディオ

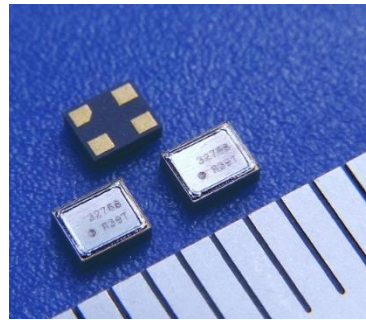


- ハイレゾ音源等、高級オーディオ機器向けの需要（位相雑音特性に優れている）



FCXO-05E

2.5mm×2.0mm×0.8mm max.



FCXO-06E

2.0mm×1.6mm×0.7mm max.

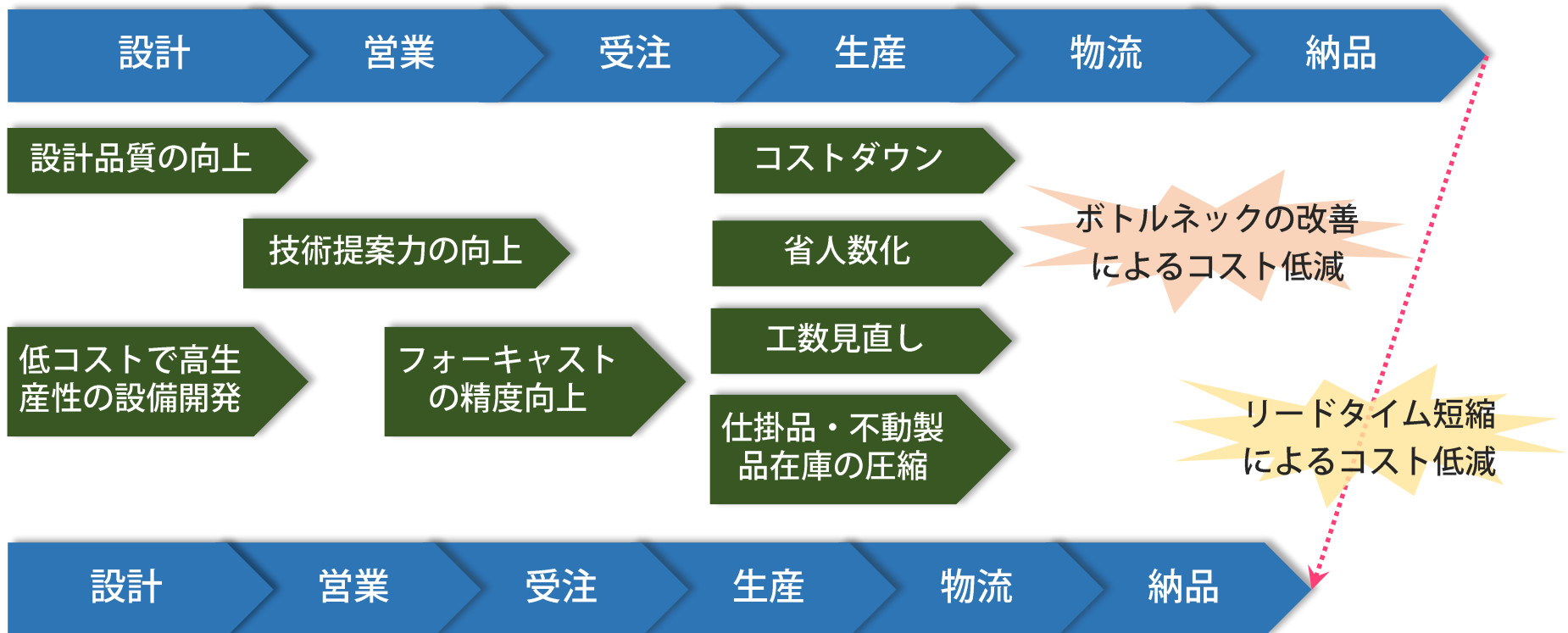
コネクテッドビークル



- ECU（electronic control unit）市場の拡大により電子部品の需要も拡大
- インフォテインメント市場を中心に拡販を模索していく

既存市場においても新製品の投入等でシェアを維持していく

- 事業活動におけるボトルネックの改善を推進し原価低減を図る
- 設計～納品までのリードタイム（プロセス）の短縮

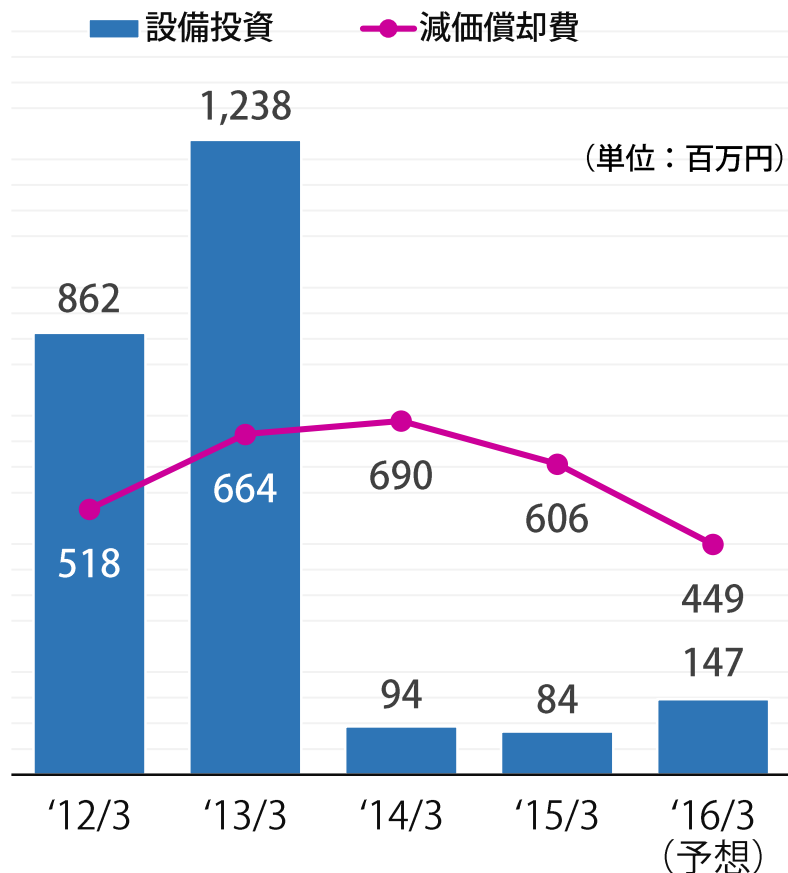




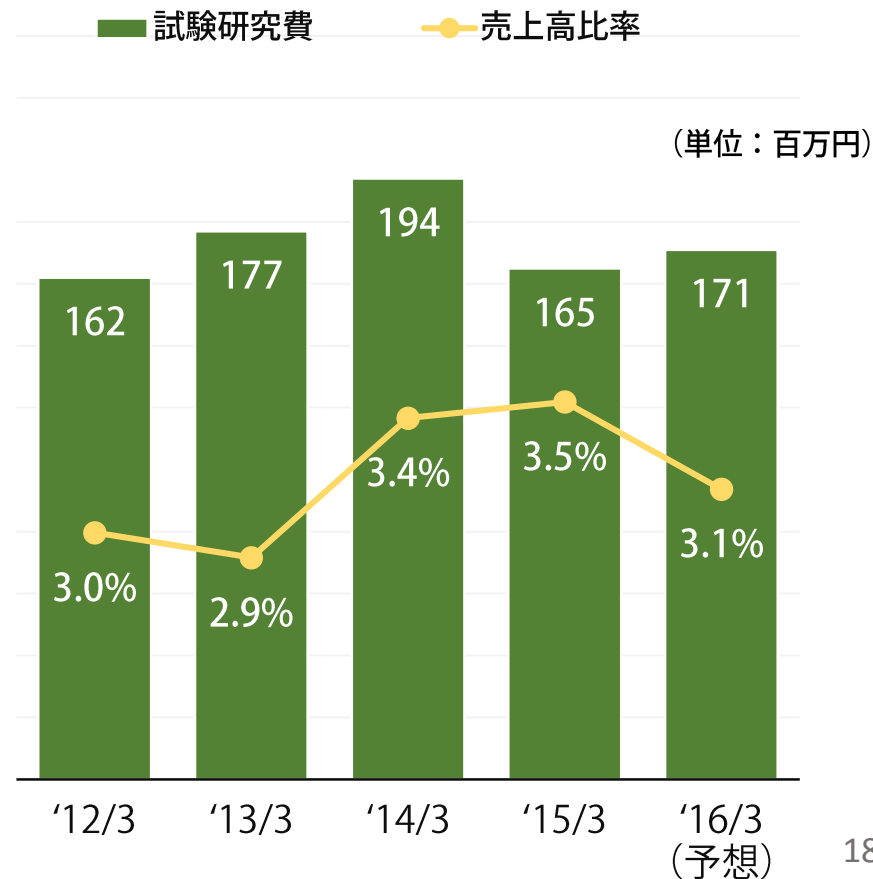
グローバルな競争力を持った経営体質への変革

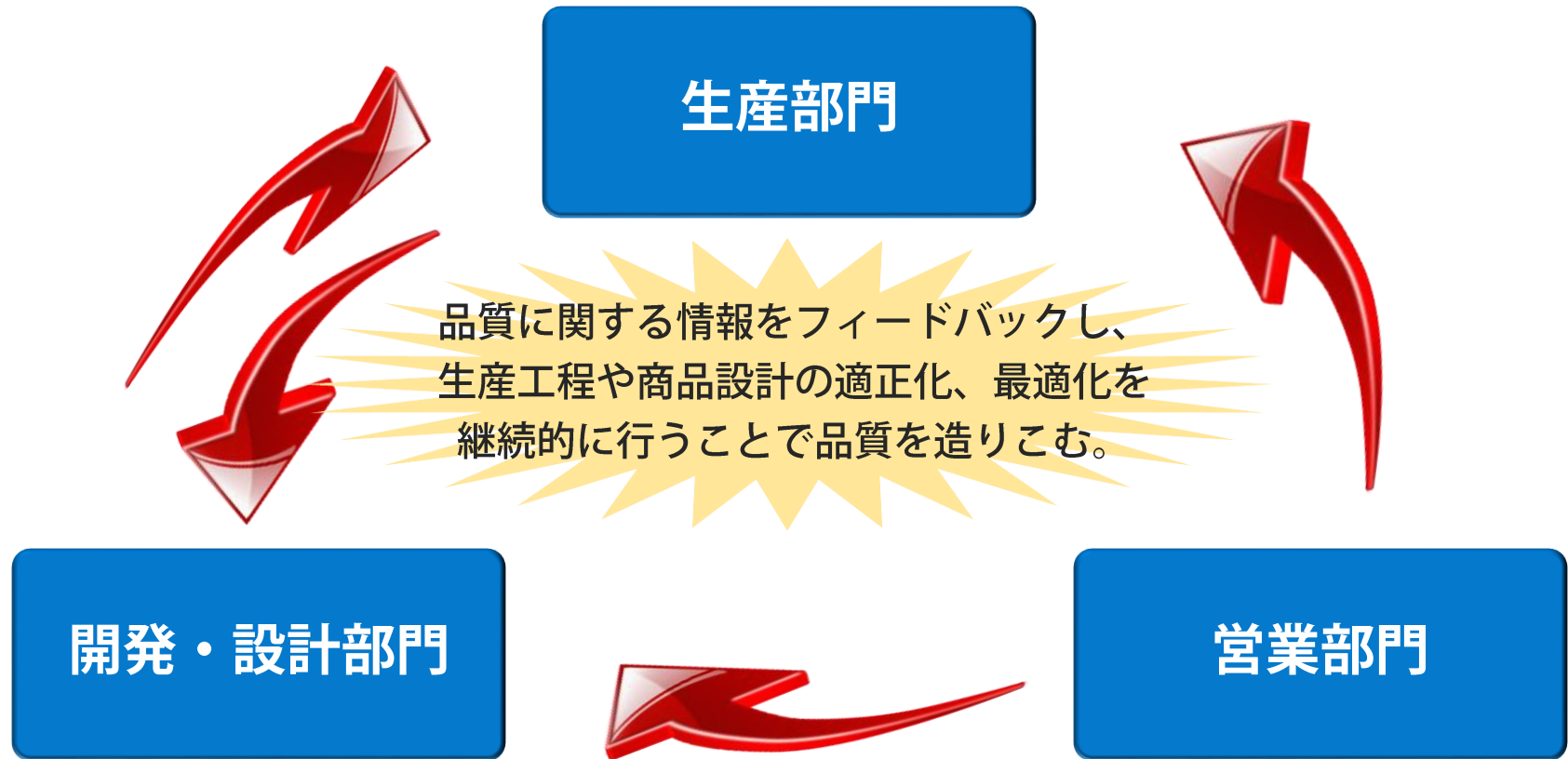
- 徹底した資産の効率化（在庫圧縮・設備投資の厳選による抑制・生産体制の最適化）を推進していく

設備投資



試験研究費





製造業にとって品質は利益の源泉

グループ内のコミュニケーションを円滑化・活性化し、
ものづくりをコントロールすることで他社への優位性をもたせる

特異性のある商品展開に向けた
新しい製品の開発

材料・工法のイノベーションを図った
新しい製品の開発

新分野・新用途への展開を視野に入れた
新たな製品の開発

収益力の向上を目指す

2017年3月期まで
新製品化率30%
の達成



➤ 今後の業績等を総合的に勘案して決定させていただきます

	2012/3期 実績	2013/3期 実績	2014/3期 実績	2015/3期 実績	2016/3期 見通し
1株当たり配当金	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)	—	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>