



2018年3月期 決算説明会

2018年6月7日

リバーエレクトック株式会社

JASDAQ 証券コード6666

1. 2018年3月期 決算概要

執行役員総務本部長 大柴 公基

2. 2019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. 2018年3月期 決算概要

執行役員総務本部長 大柴 公基

- 減収：スマートフォン向けが低迷（一部のハイエンド&中国メーカー向け）
- 減益：コスト削減に努めるも、水晶製品の大幅減収による影響を補えず

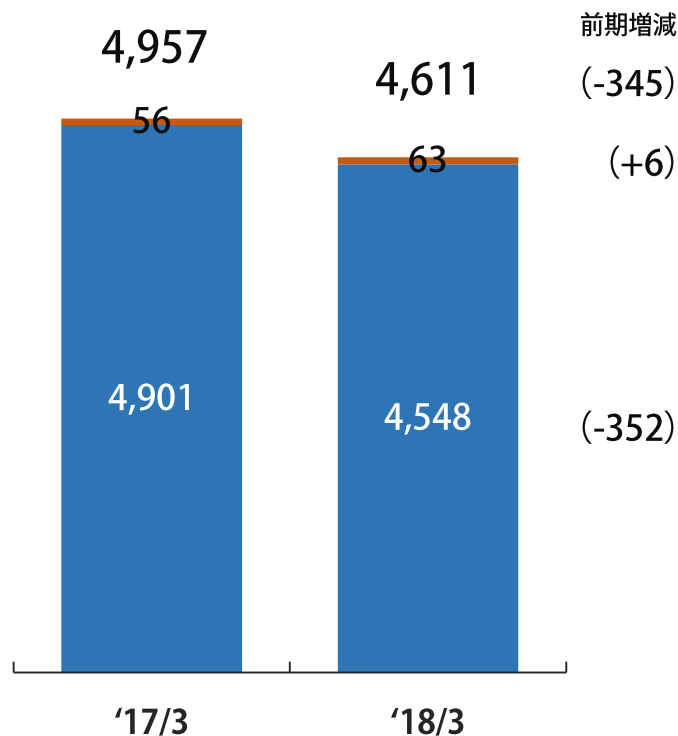
（単位：百万円）

	'17/3期	修正予想 (‘18/2/10)	'18/3期		
				前期増減額	前期増減率
売上高	4,957	4,619	4,611	▲345	▲7.0%
営業利益	▲275	▲327	▲376	▲100	—
売上高営業利益率	▲5.6%	▲7.1%	▲8.2%	—	▲2.6pt
経常利益	▲263	▲356	▲432	▲169	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲278	▲365	▲441	▲163	—
EPS	▲37.77	▲49.54	▲59.9	▲11.77	—
ROE	▲12.4%	—	▲23.5%	—	▲11.1pt
期末為替レート (1USドル)	116.49円	113.00円	113.00円	—	—

- 水晶製品事業 : 新製品の無線モジュール向けが伸びたものの、スマートフォンの受注減少等により大幅減収
- その他の電子部品事業 : 車載向け受注が好調だったものの、販売管理費が増加

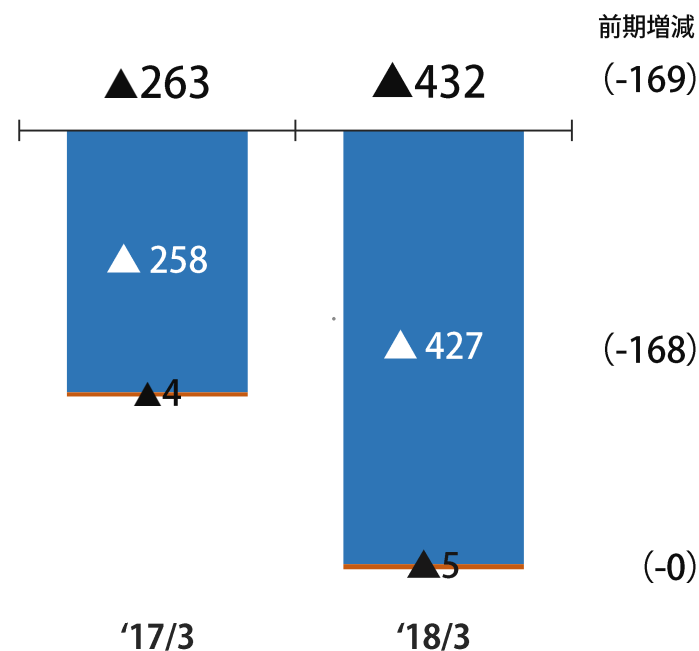
売上高

■ 水晶 ■ その他 (単位: 百万円)



経常利益

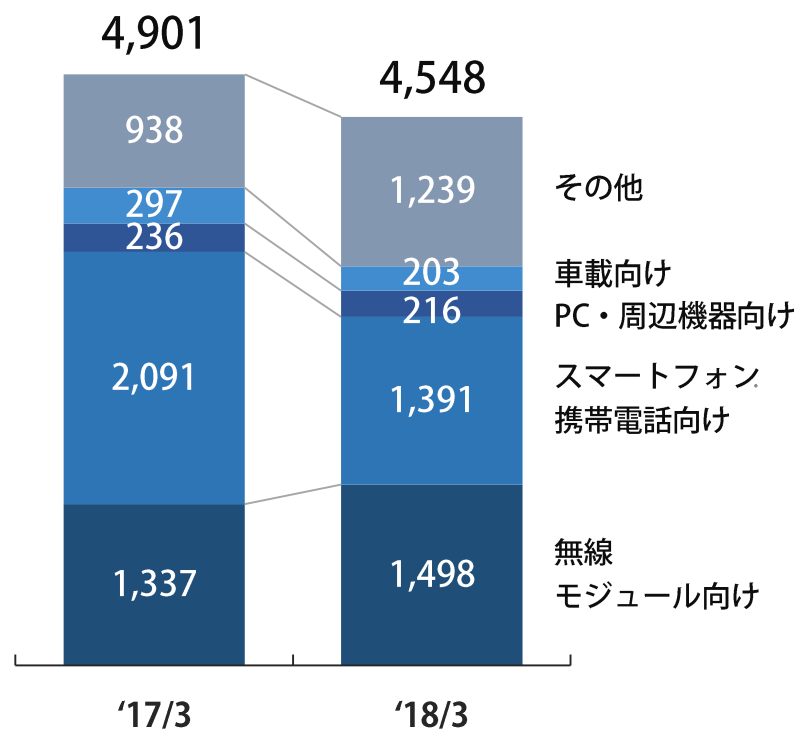
■ 水晶 ■ その他 (単位: 百万円)



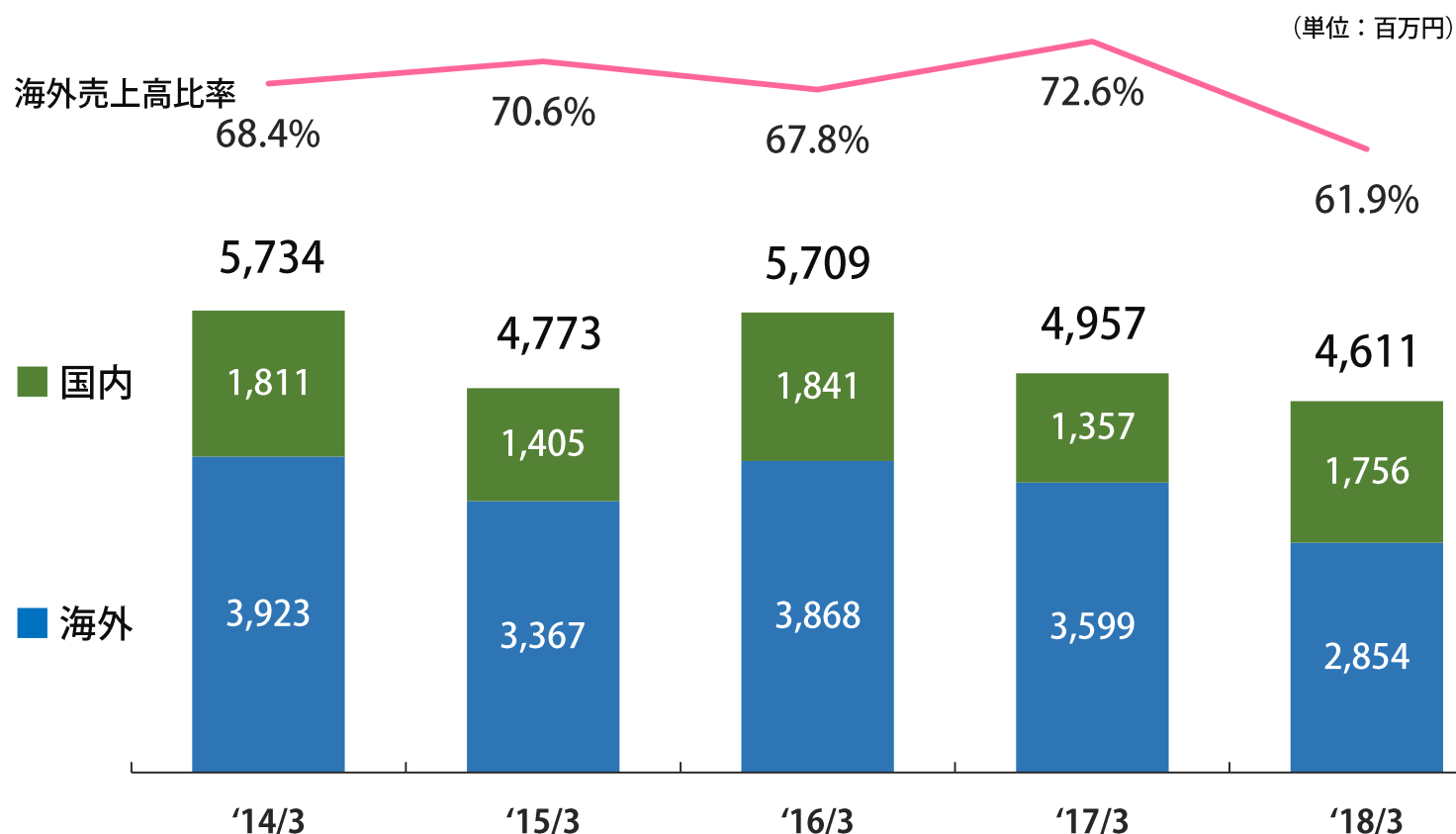
- 無線モジュール向けは新製品の立ち上げもあり増収だったものの、スマートフォン向けの不振が大きい
- スマートアクセサリ向けが増加傾向

アプリケーション別

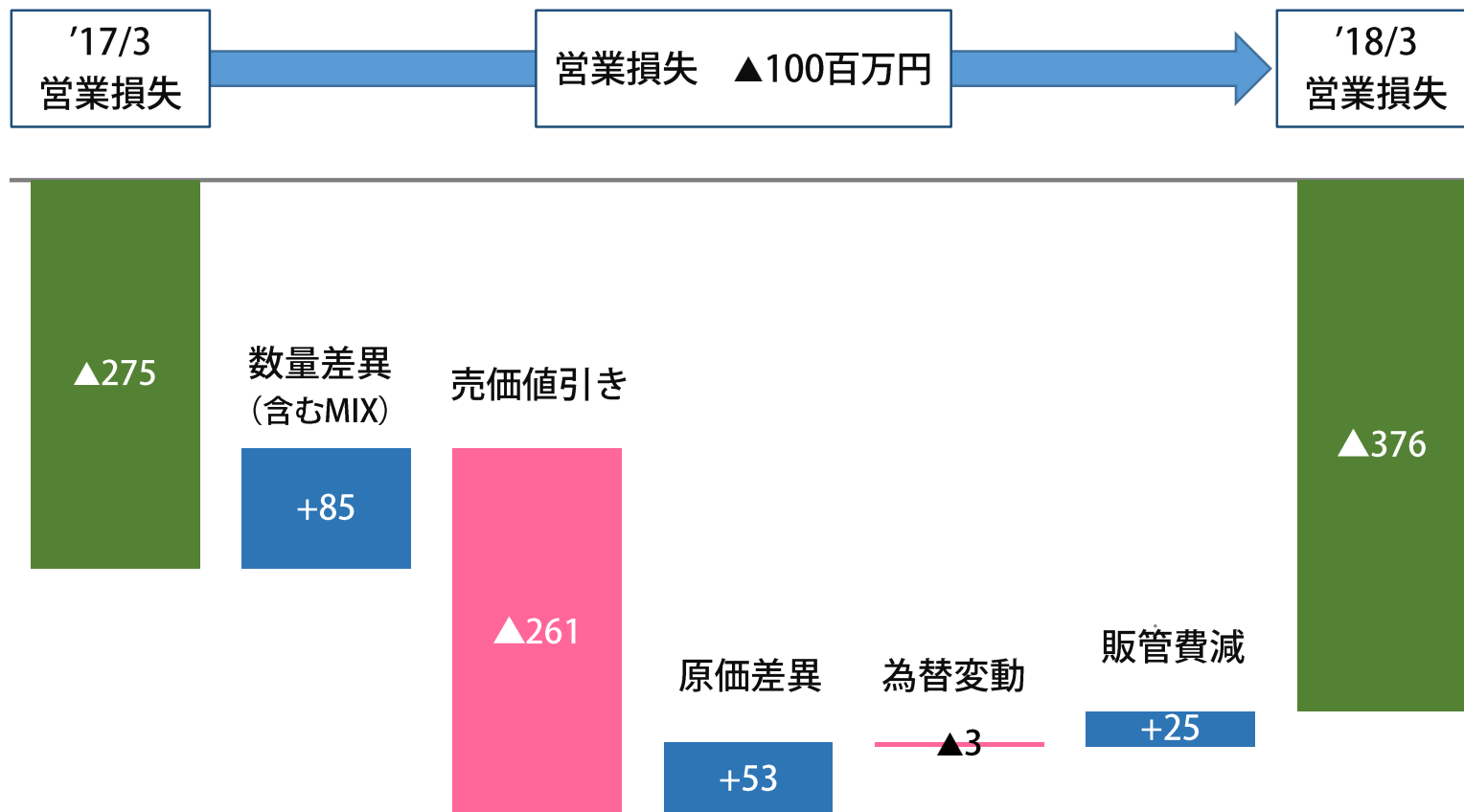
(単位：百万円)



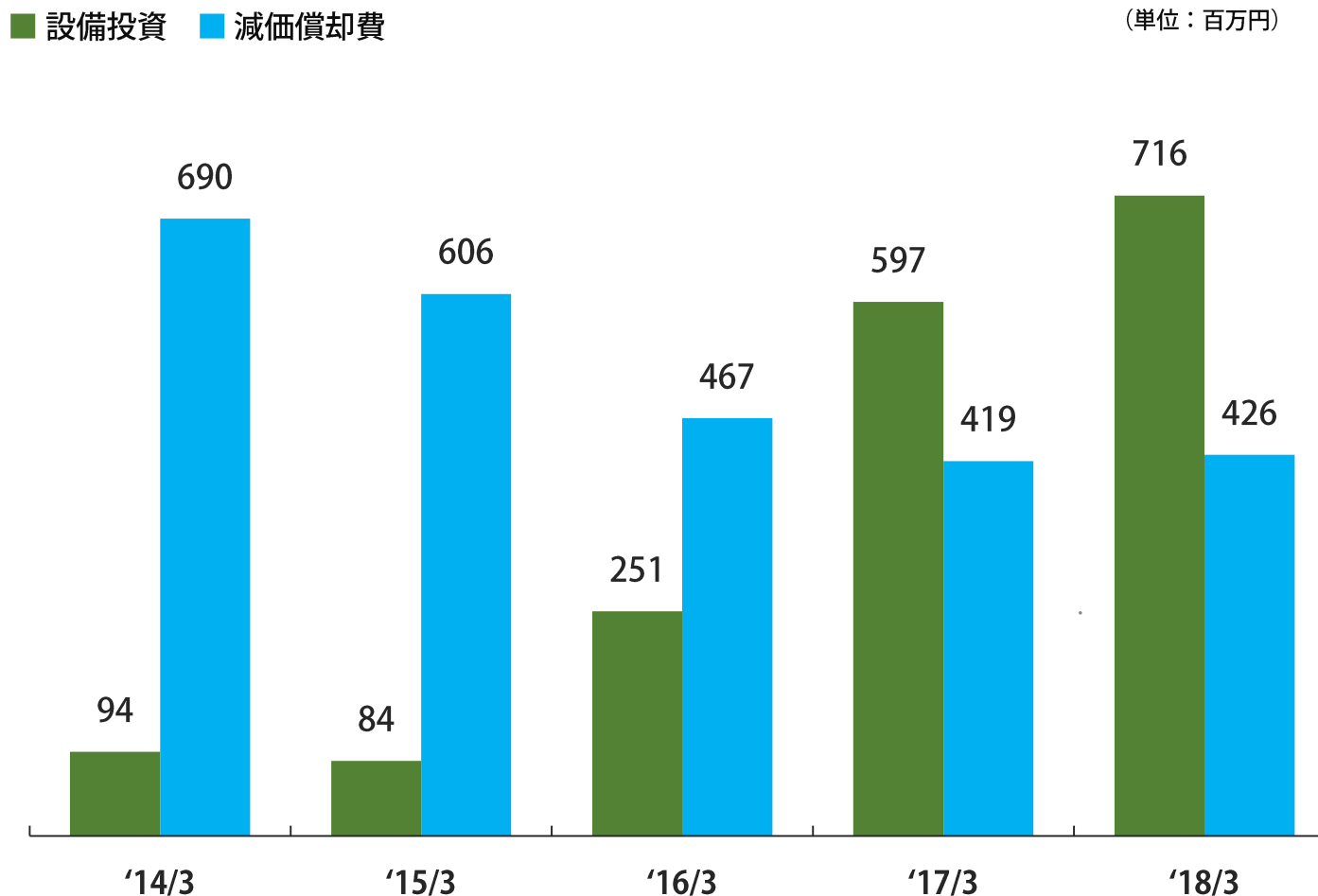
- 海外売上高 : スマートフォン向けが振るわず前年同期比 -20.7%
- 海外売上高比率 : 前年同期比 -10.7pt
(海外メーカーの国内取入れ分を考慮すれば変動なし)



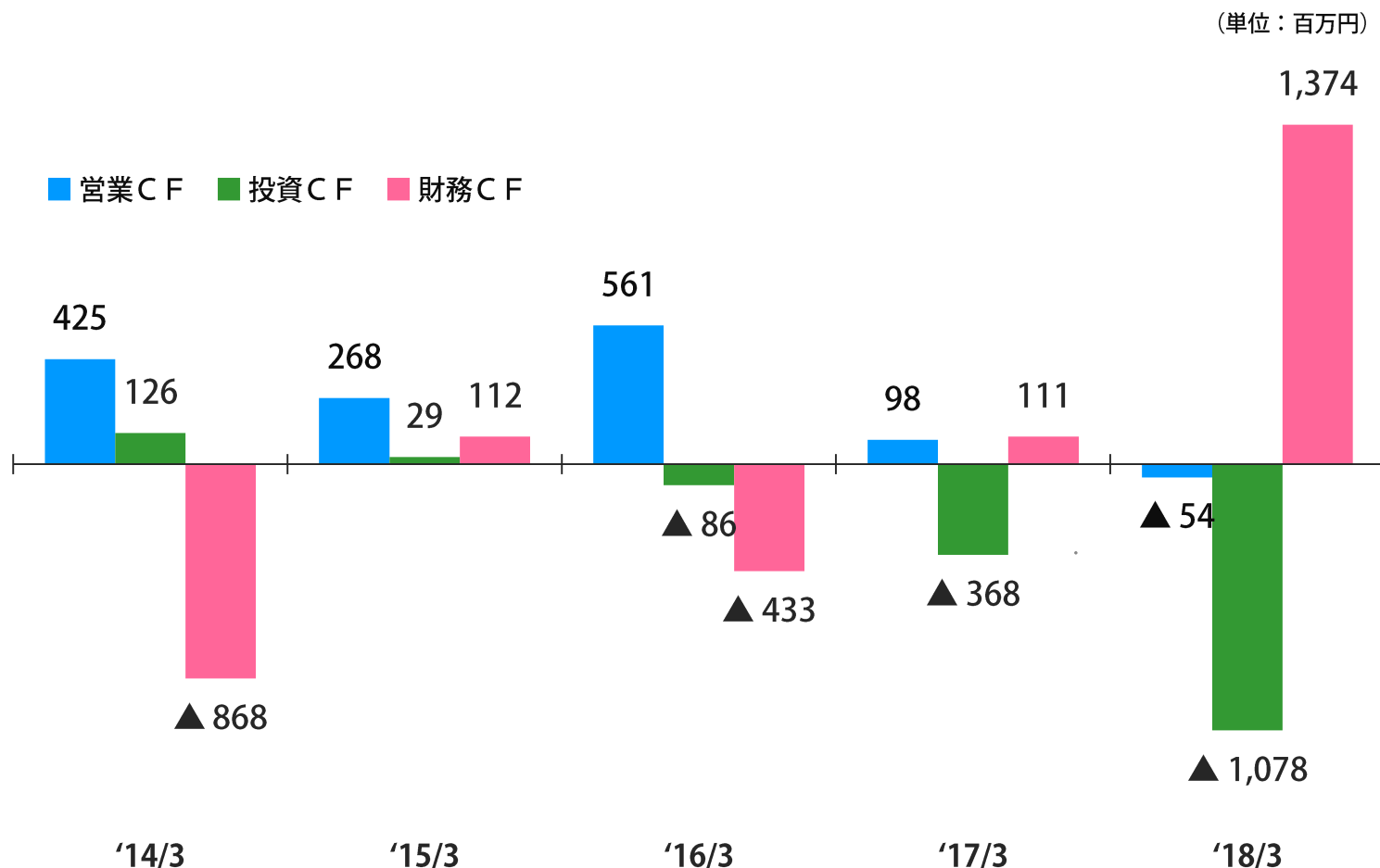
(単位：百万円)



➤ 新製品関連の投資が増加



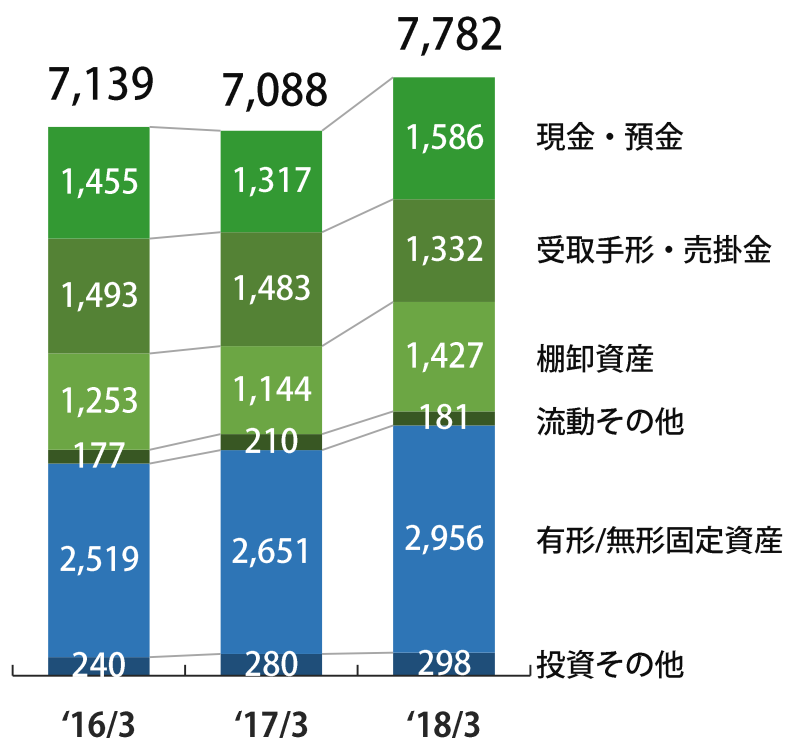
- 営業ＣＦ：減価償却費426百万円、売上債権の減少180百万円を計上したものの、税金等調整前純損失▲434百万円、たな卸資産の増加▲269百万円などにより、営業CFマイナス
- 投資ＣＦ：有形固定資産の取得などにより▲1,078百万円



- 負債：有利子負債+201百万円、設備関係支払手形+23百万円
- 純資産：利益剰余金▲289百万円、為替換算調整勘定▲72百万円

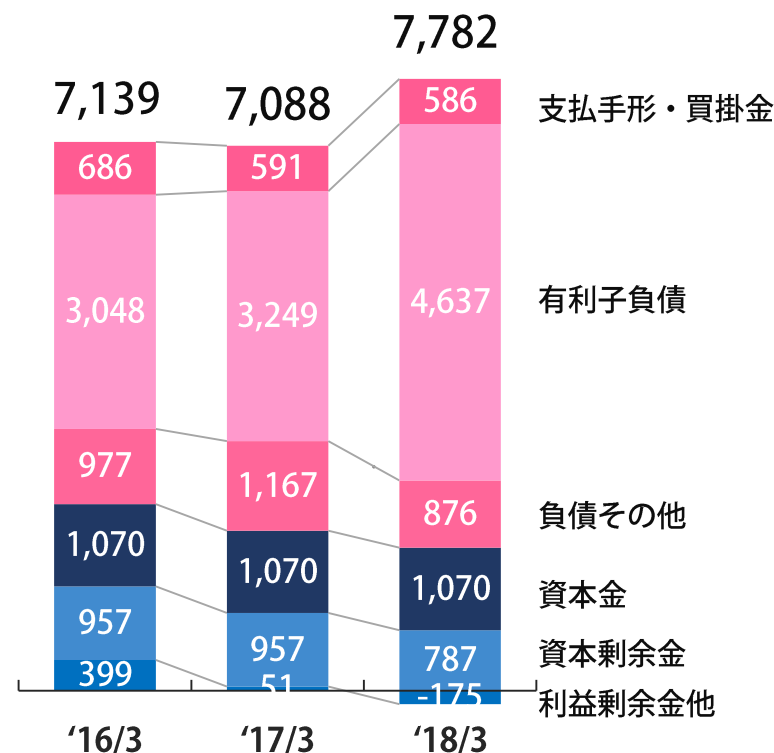
資産

(単位：百万円)



負債・資本

(単位：百万円)



2. 2019年3月期 通期業績予想

および今後の取り組みについて

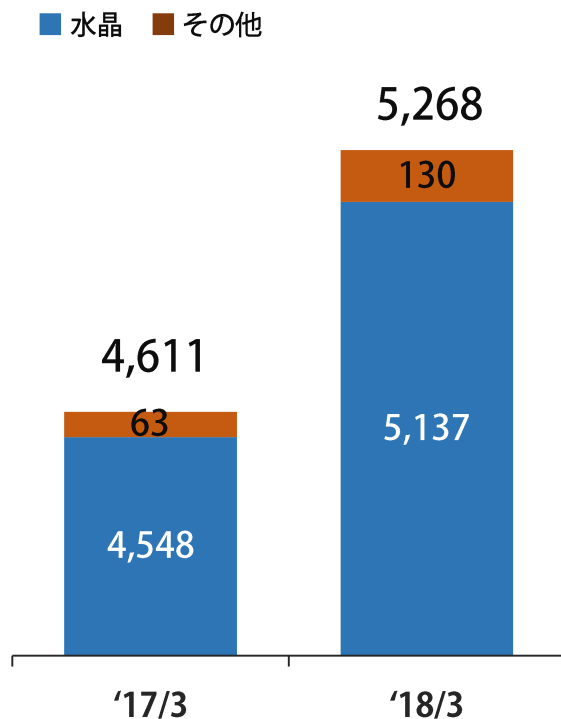
代表取締役社長 若尾 富士男

- 増収：新製品と既存分野での拡販強化により前期比14.2%の大幅増収
- 増益：収益構造の改革やプロダクトミックスの改善を見込む

(単位：百万円)

	'18/3期	'19/3期	前期増減額		前期増減率	
売上高	4,611	5,268	656		14.2%	
営業利益	▲376	71	447		—	
売上高営業利益率	▲8.2%	1.3%	—		9.5pt	
経常利益	▲432	46	478		—	
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲441	40	482		—	
EPS	▲59.9	5.5	65.4		—	

➤ 水晶製品事業は12.9%の増収を見込む



(単位：百万円)

対前年度増減額：656百万円

〔 水晶製品： +589百万円
その他： +67百万円 〕

主な増加要因

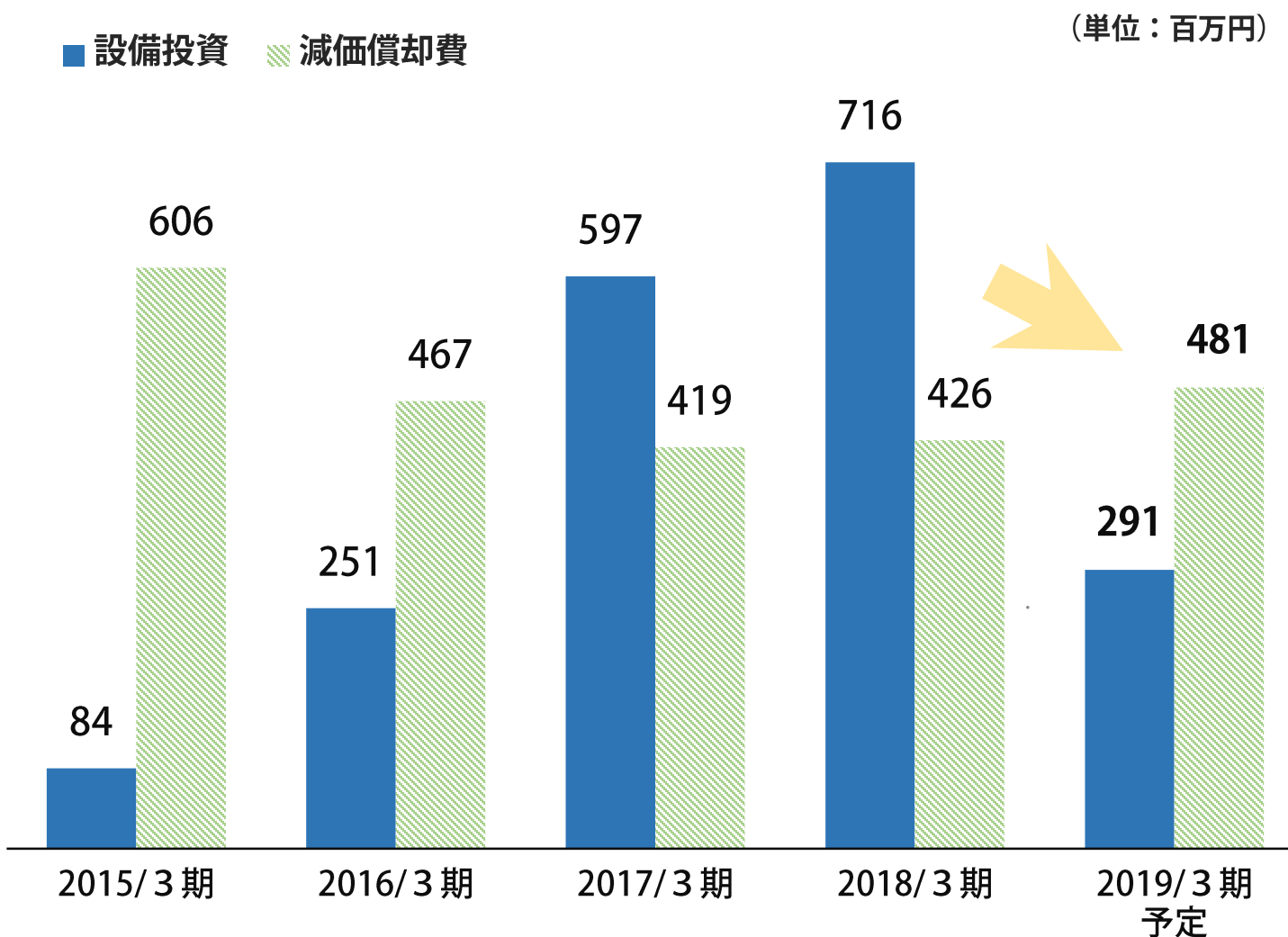
➤ 水晶製品事業

ハイエンドスマートフォン新モデル向けの超小型水晶振動子に対する受注が、夏場以降に増加

➤ その他の電子部品事業

自動車部品向けの需要が増加する見込み

- 設備投資は、新製品開発および既存ラインの生産性アップに絞り込む



➤ 今後成長していくには

事業の選択と集中を明確にして、
差別化された次世代製品と収益構造の改革を推進することが急務

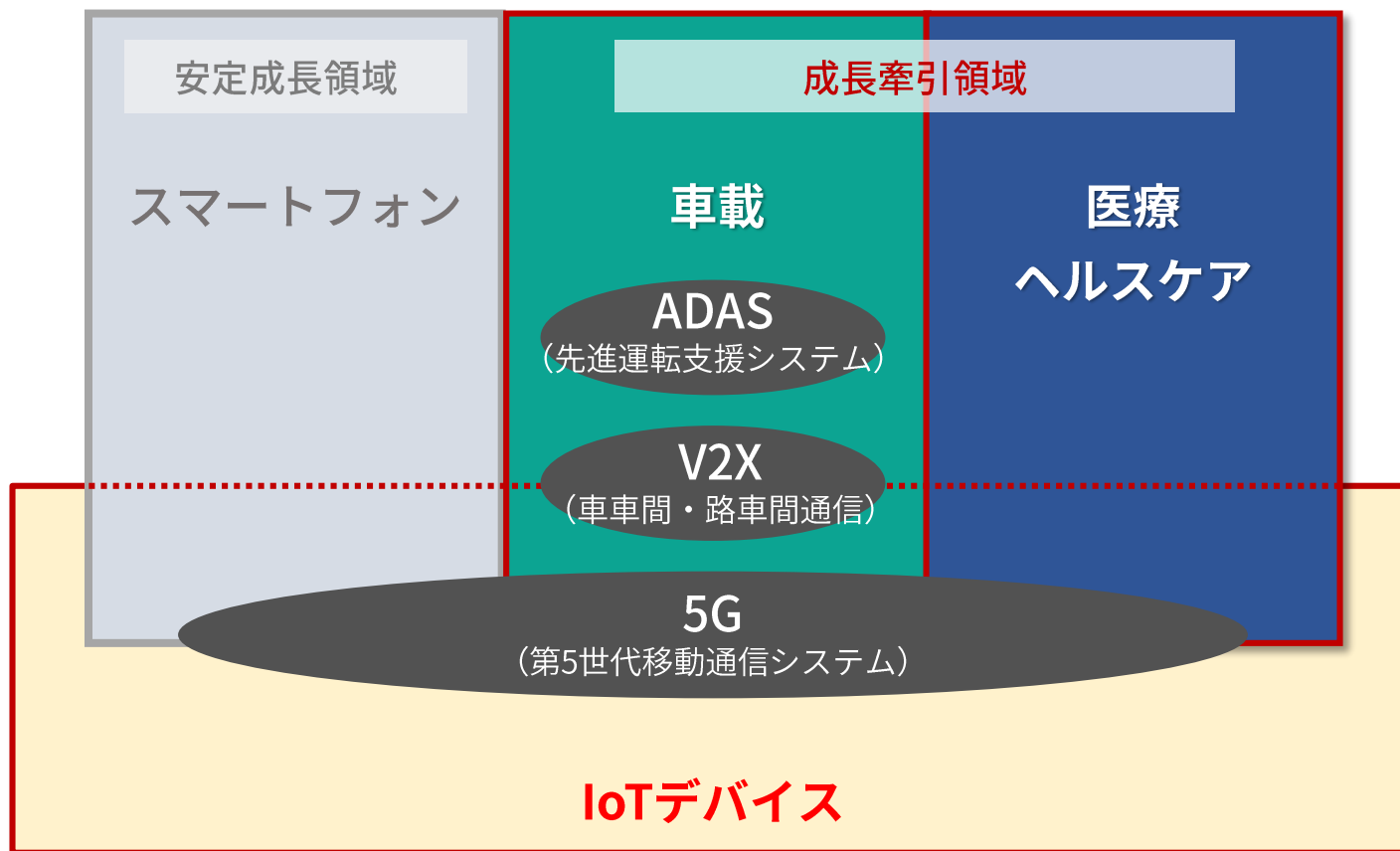
➤ 2019年3月期重点施策

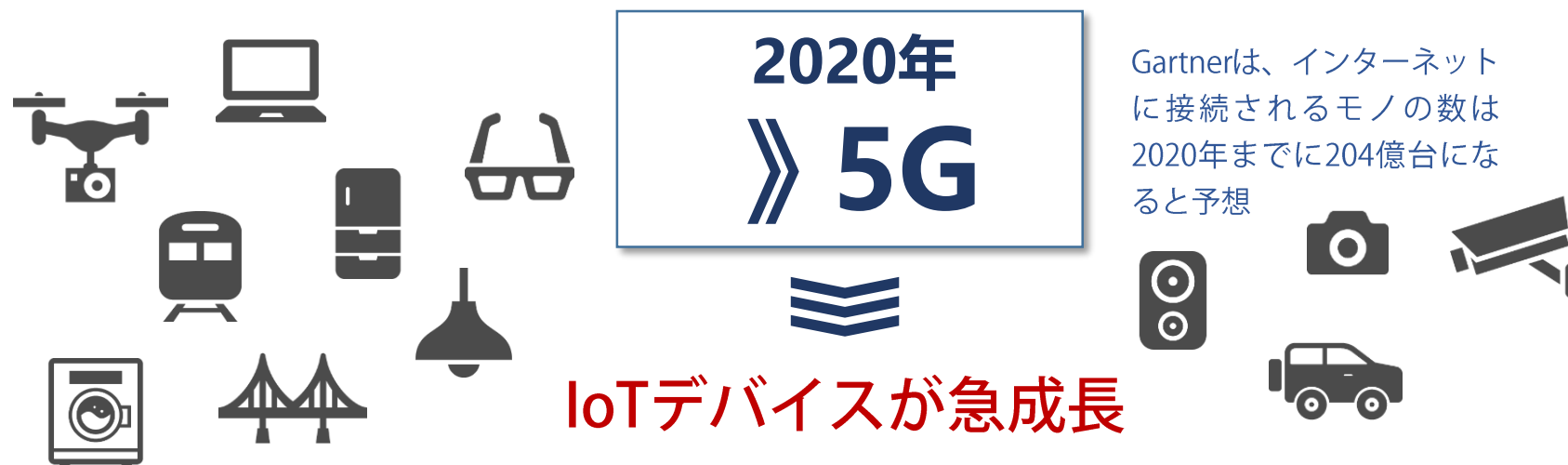
- ・ 車載、医療、IoTデバイス等、成長分野への拡販推進
- ・ スマートフォン市場における収益性強化
- ・ 良品化率、生産性の向上
- ・ 差別化された次世代商品の開発



黒字化達成、早期復配の実現をめざす

- 前期から引き続き「車載」「医療」「IoTデバイス」市場に、経営資源を集中して拡販推進を図る（スマートフォン向けへの偏重リスク軽減も継続）





Gartnerは、インターネットに接続されるモノの数は2020年までに204億台になると予想

(スマートフォン市場と比べ)

生産台数が
圧倒的に多い

各デバイス毎の
販売数量は少ない

ライフサイクルが
長い

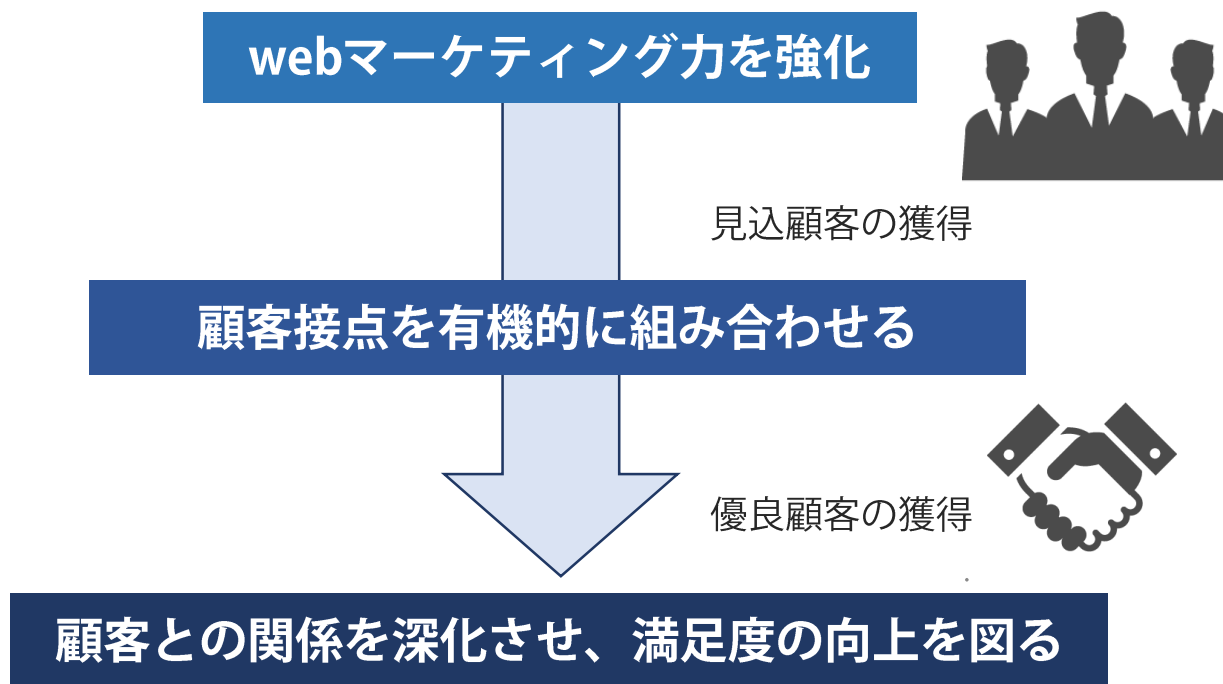
+

企業によってはスマートデバイスの開発経験がない

IoTデバイス向けのリファレンスデザインに入ることが重要

➤ マーケティング力の強化

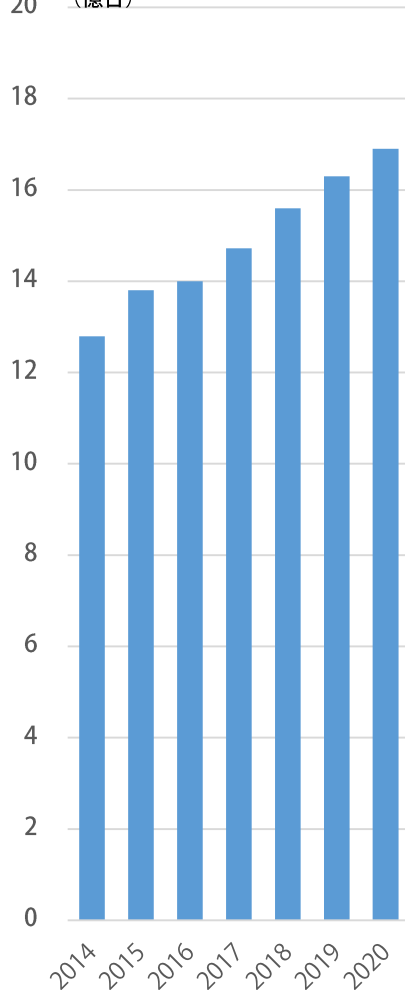
顧客接点力を強化することで、ニーズの吸い上げ等、双方向のコミュニケーションを深化させ、拡販、製品づくりを強化する



顧客との接点強化を拡販及び製品開発につなげる

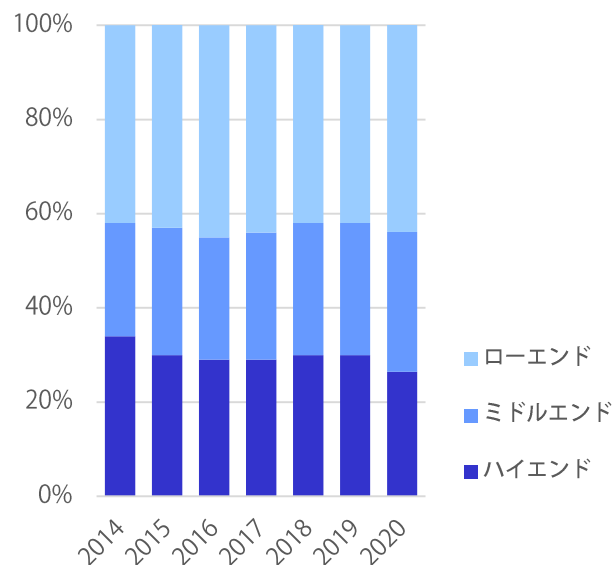
スマートフォン市場規模（出荷台数）実績及び予測

(億台)



出所：H29年総務省情報通信白書

スマートフォン市場は今後も
拡大するも、価格帯のシェア
に変化が見られる。

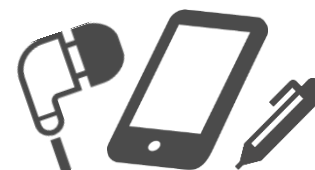


出荷台数をクラス別に見ると、ハイエン
ドモデルが減少傾向にある

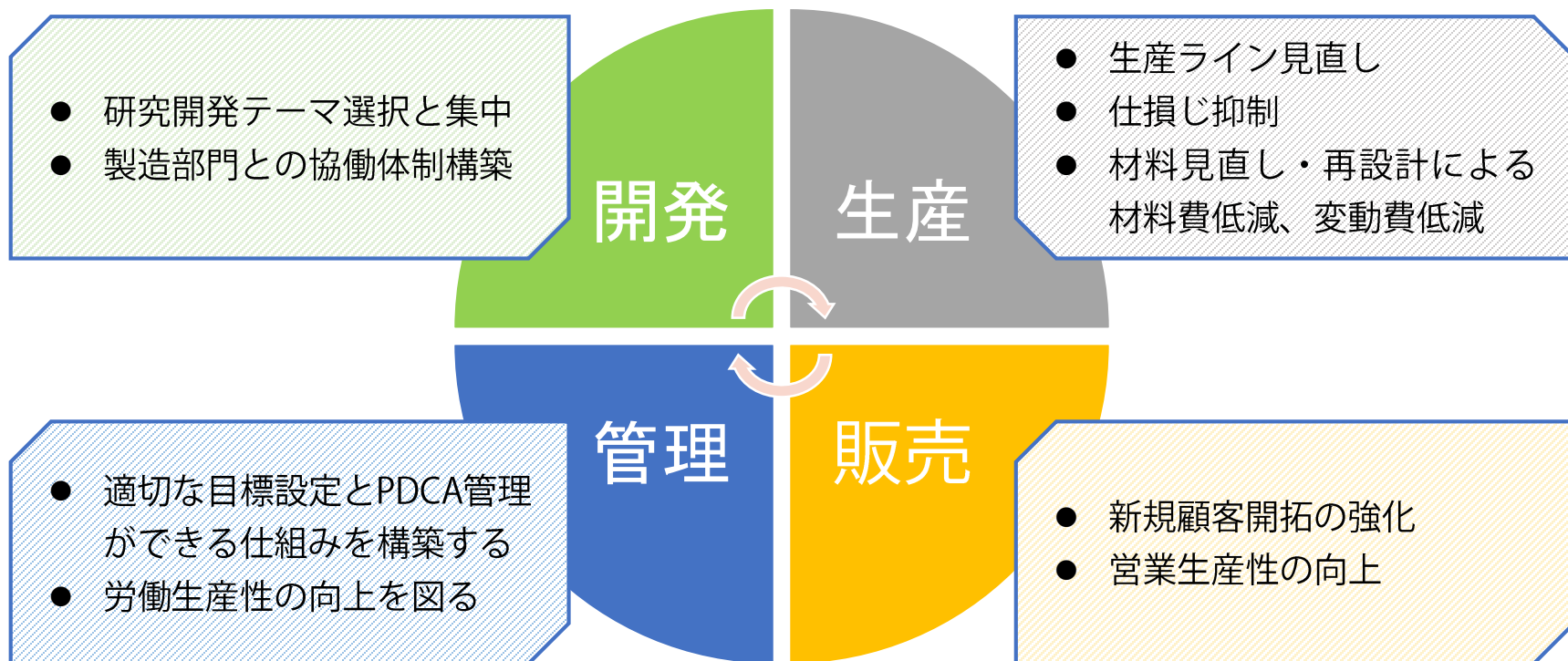
出所：H27年総務省情報通信白書

2018年は、新モデルやス
マートフォン周辺機器の需
要が増加する見込み。

また高機能化にともない、
さらなる低消費電力化、小
型化ニーズは継続する。



主力製品のTFX-04を軸に、
得意分野であるスマート
フォン向けの案件を確実に
おさえる



全体最適化の視点からトータルコスト削減を推進する

工場再編も含め、聖域なき構造改革を検討し、経営の立て直しを図る

2020年
》 5G



高速・大容量

多接続

低遅延

(タイミングデバイスに対する市場ニーズ)

超小型化

薄型・軽量化

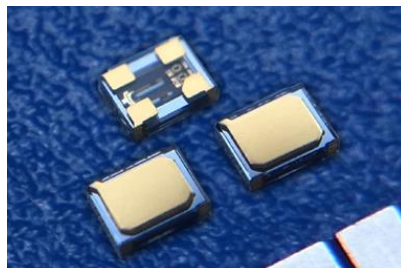
高周波対応

高気密性

耐熱耐湿性

etc.

他社が真似できない尖った製品を供給することに注力



kHz帯水晶振動子 (32.768 kHz)

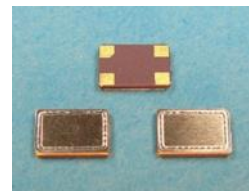
TFX-05X

製品外形

1.2mm × 1.0mm × 0.35mm
Max.

金属間直接接合によるクリスタルケース

従来製品を凌ぐ、各種特性を確保（当社比）

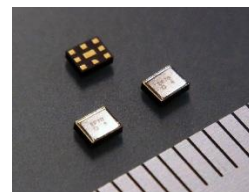
電力コントロール機能、多機能ウォッチ、
各種モジュールのクロック源など新パッケージ工法は、さらなる小型新製
品、FCX-09やTFX-06に繋げていく

Lamb波共振子

独自の加工技術でニーズに応
えた新しい高付加価値商品

広い温度範囲で優れた周波数温度特性を実現

300MHz~1.2GHzを実現

特定小電力無線・次世代農業・航空分野の通信シス
テムへの用途が期待

SAW FILTER

ATやSAW共振子で対応できない高周
波無線通信の要求に応えた商品

高信頼性をクリアした車載部品

1411と2016の超小型サイズを実現

車載向け電子部品は今後の需要が増大する分野

配当による還元を第一とし、配当性向20%以上（対連結当期純利益）を最低の目安とした安定的な配当を継続的に行うことに努めます

	2015/3期 実績	2016/3期 実績	2017/3期 実績	2018/3期 実績	2019/3期 予想
1株当たり配当金	—	1.50円	—	—	未定
〔うち1株当たり 中間配当金〕	—	(0.00円)	—	—	—
配当性向 (対連結当期純利益)	—	31.2%	—	—	—

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。

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>