

# 2019年3月期 第2四半期 決算説明会



2018年12月10日

リバーエレクトック株式会社

JASDAQ 証券コード6666

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、業績に影響を与える要素はこれらに限定されるものではありません。

## 1．2019年3月期第2四半期 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. 2019年3月期第2四半期 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し、市場競争も激化
- 減益：コスト削減に努めるも、大幅減収による影響を補えず

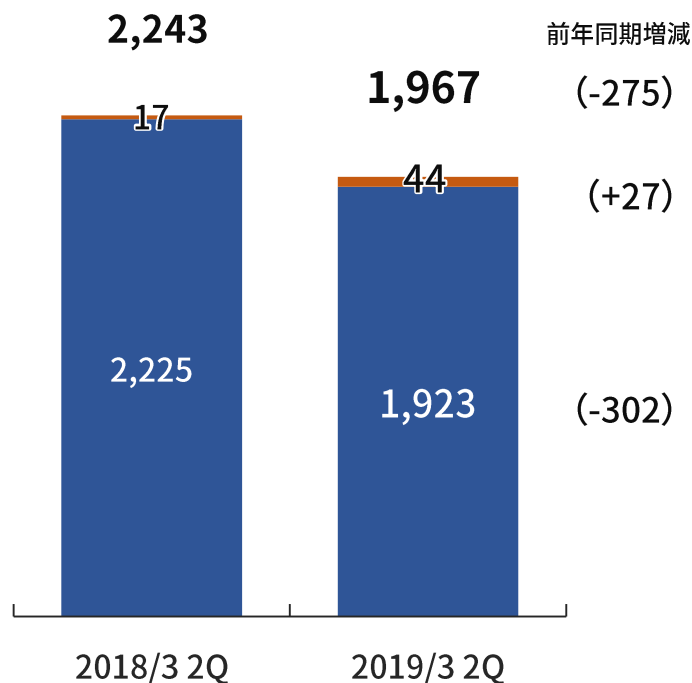
(単位：百万円)

	2018年3月期 第2Q	期初予想 (5/11)	2019年3月期 第2Q	前年同期 増減額	前年同期 増減率
売上高	2,243	2,451	1,967	△275	△12.3%
営業利益 営業利益率	△186 △8.3%	△40 △1.7%	△395 △20.1%	△209	—
経常利益 経常利益率	△209 △9.3%	△56 △2.3%	△383 △19.5%	△174	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益 純利益率	△212 △11.1%	△59 △2.4%	△392 △21.7%	△179	—
為替 (USドル)	112.00	113.00	110.54	—	—

- 水晶製品事業 : スマートフォンのハイエンドモデルや中国向けモデルが低調
- その他の電子部品事業 : 車載向けの受注が好調維持するも、販売管理費が増加

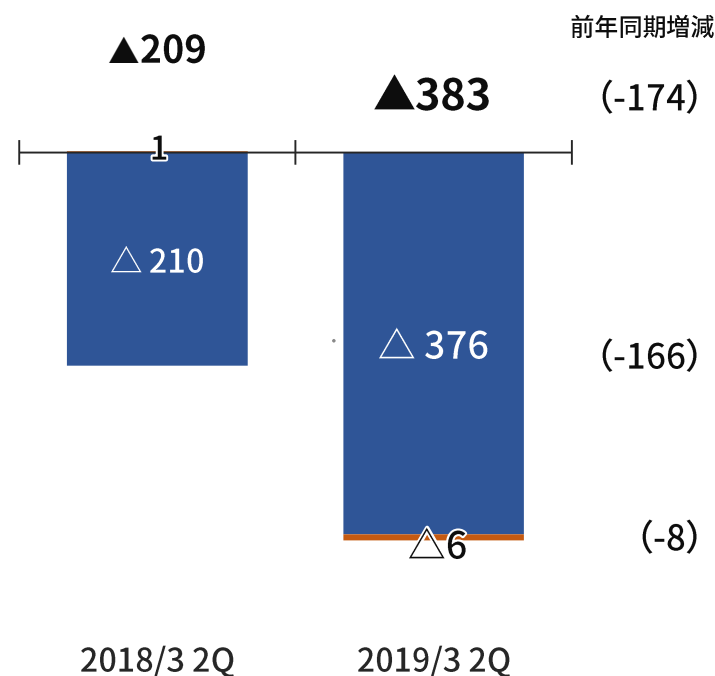
## 売上高

■ 水晶 ■ その他 (単位: 百万円)



## 経常利益

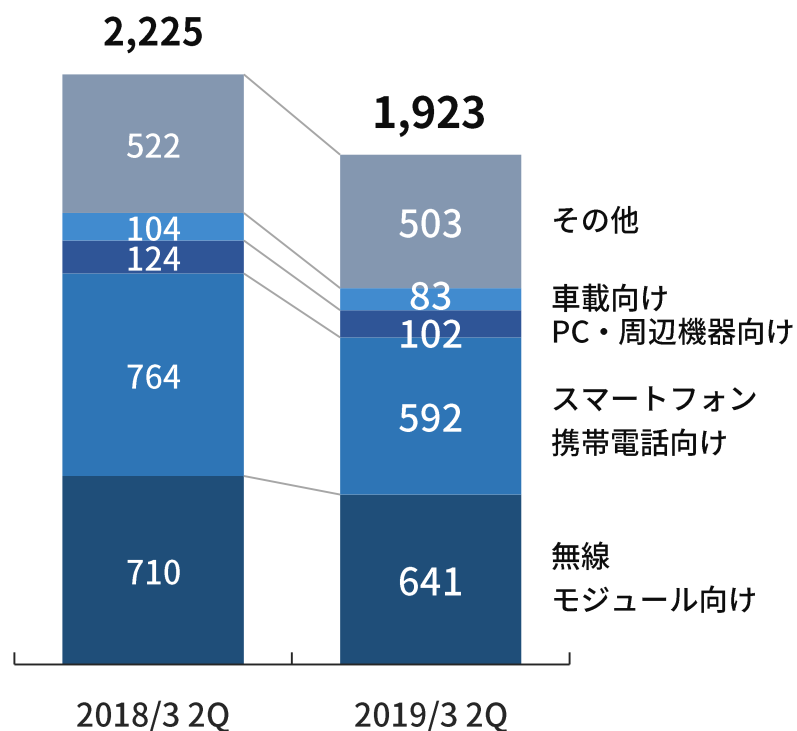
■ 水晶 ■ その他 (単位: 百万円)



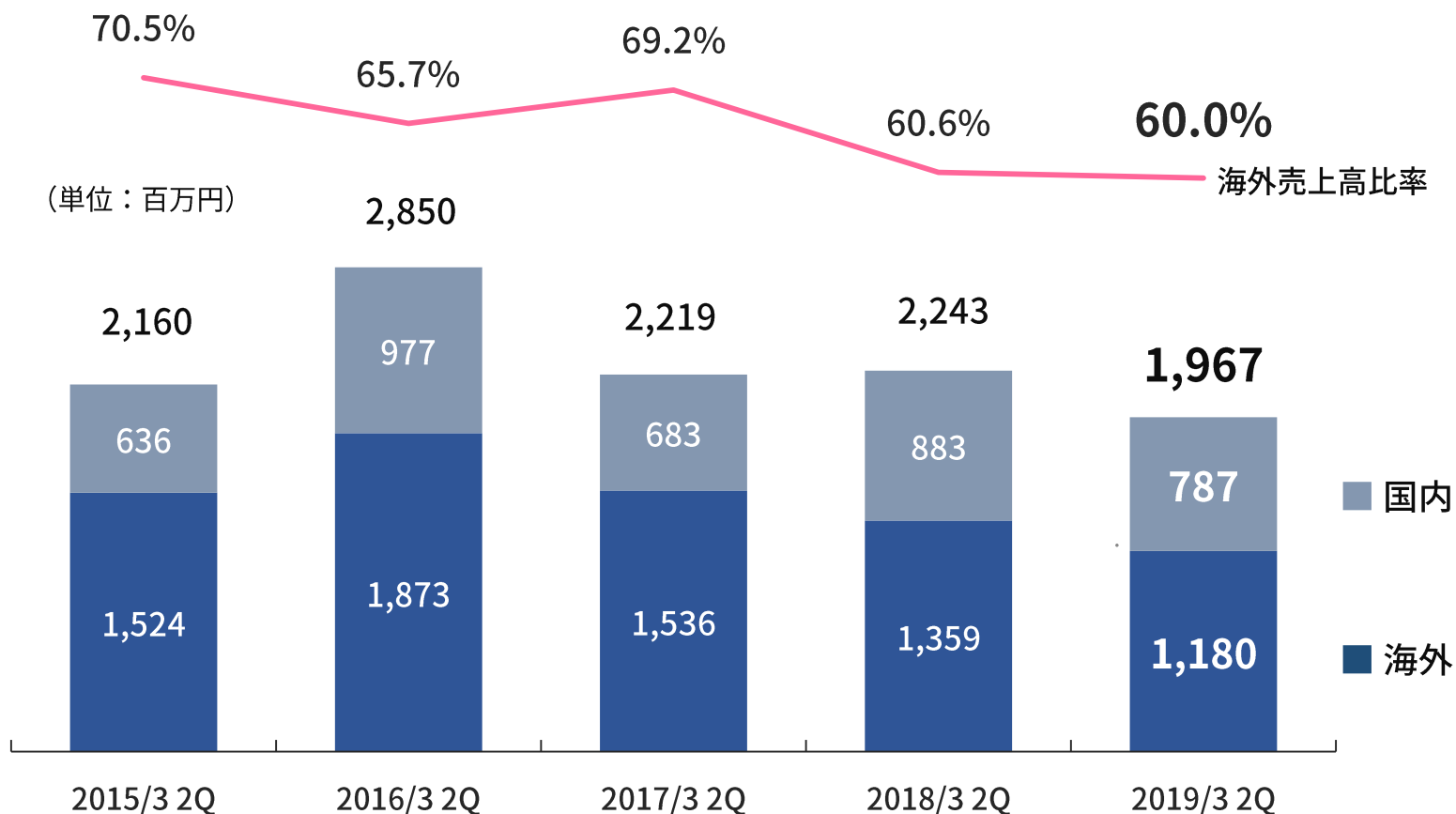
- スマートフォン向けは中国需要が減少
- 無線モジュール向けはスマートフォン向けの受注減少

## アプリケーション別

(単位：百万円)

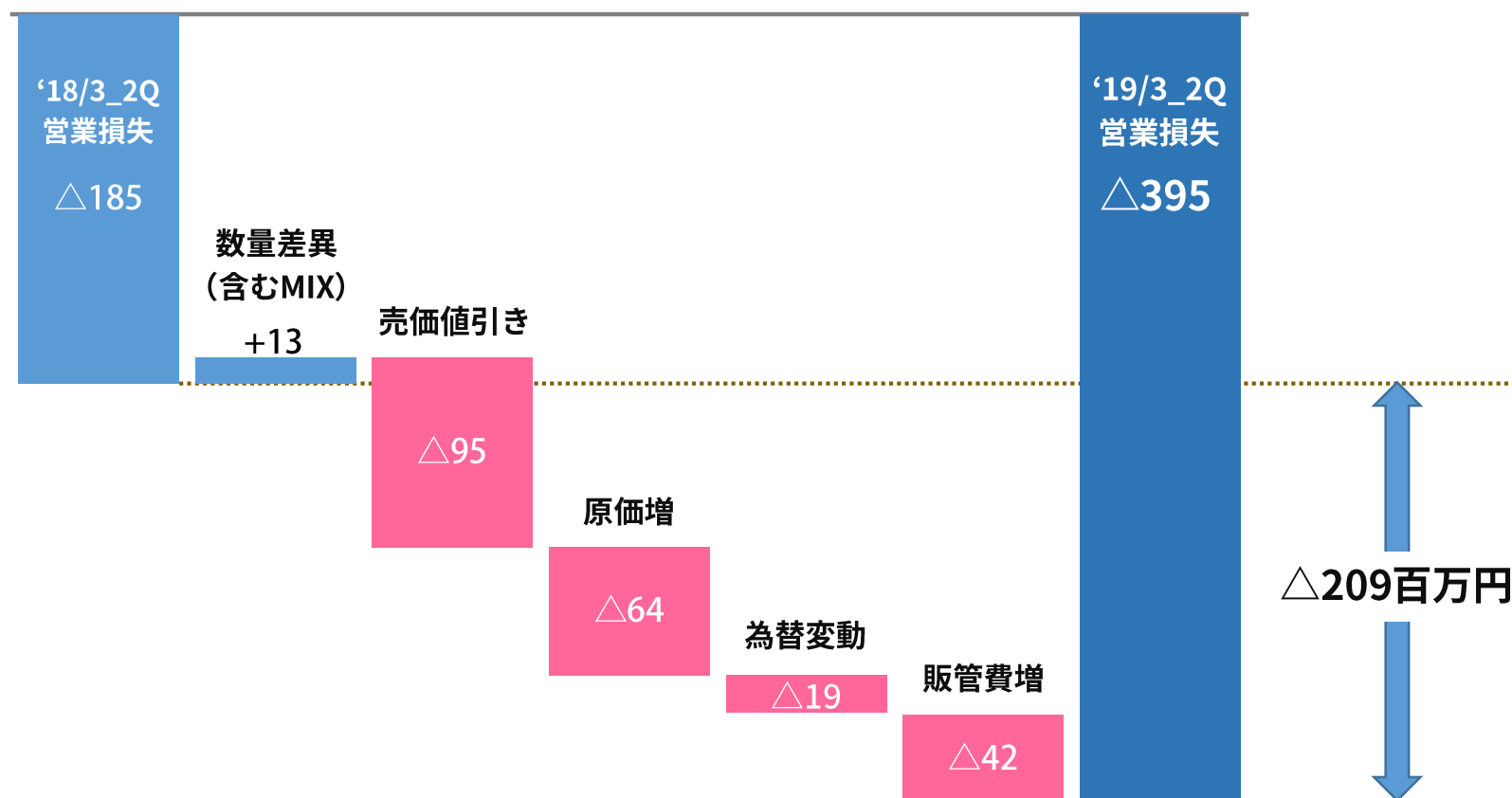


- 海外売上高：無線モジュール（スマートフォン用）向けが振るわず前年同期比 -13.2%
- 海外売上高比率 は増減なし

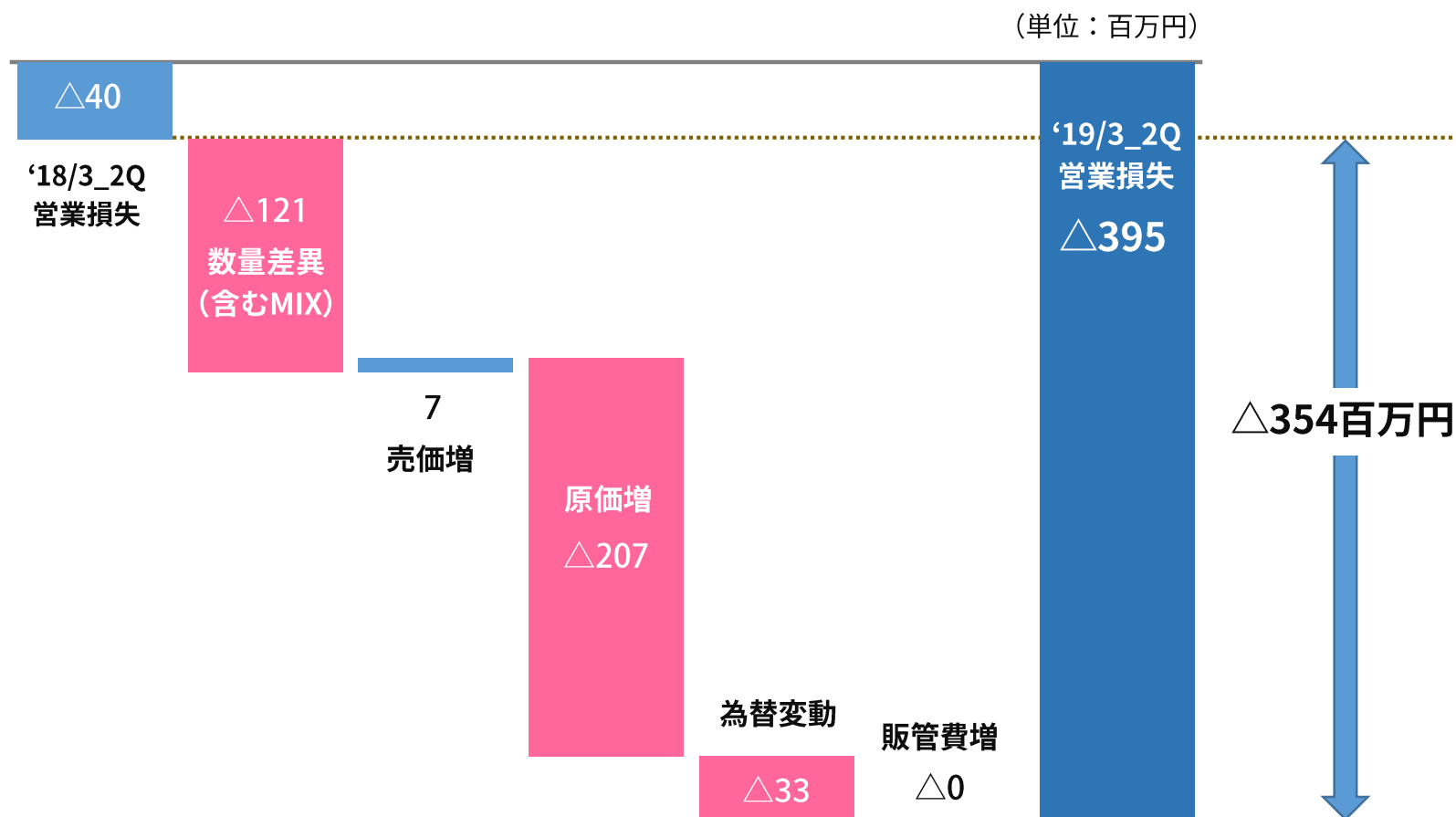


- 小型音叉型水晶振動子の受注が好調だったものの、価格競争も激化
- 受注数の低迷に、コストの削減が追い付かず

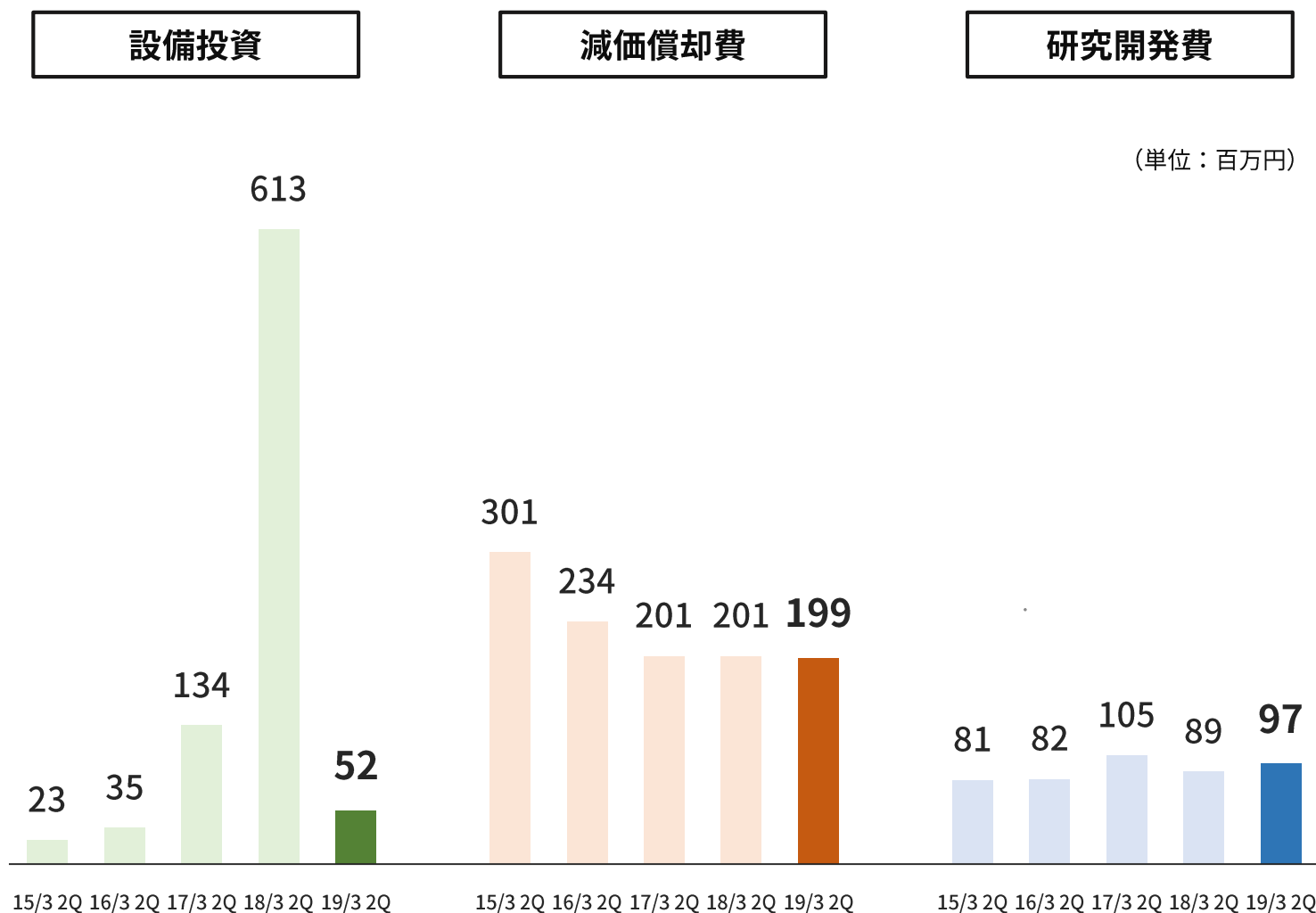
（単位：百万円）



- スマートフォン向けの需要が想定を下回る
- 受注数の低迷の影響からコスト削減が想定通り進まず



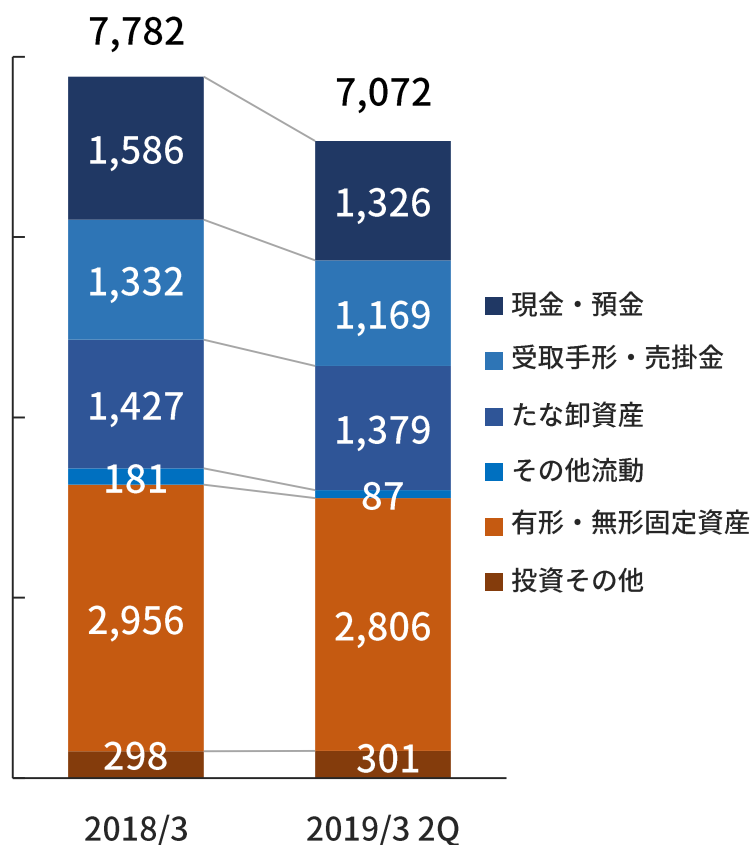
➤ 前期に新製品の大型投資を行ったことから、当期の設備投資は抑制



- 負債：有利子負債△60百万円、設備関係支払手形△82百万円
- 純資産：利益剰余金△392百万円、為替換算調整勘定△36百万円

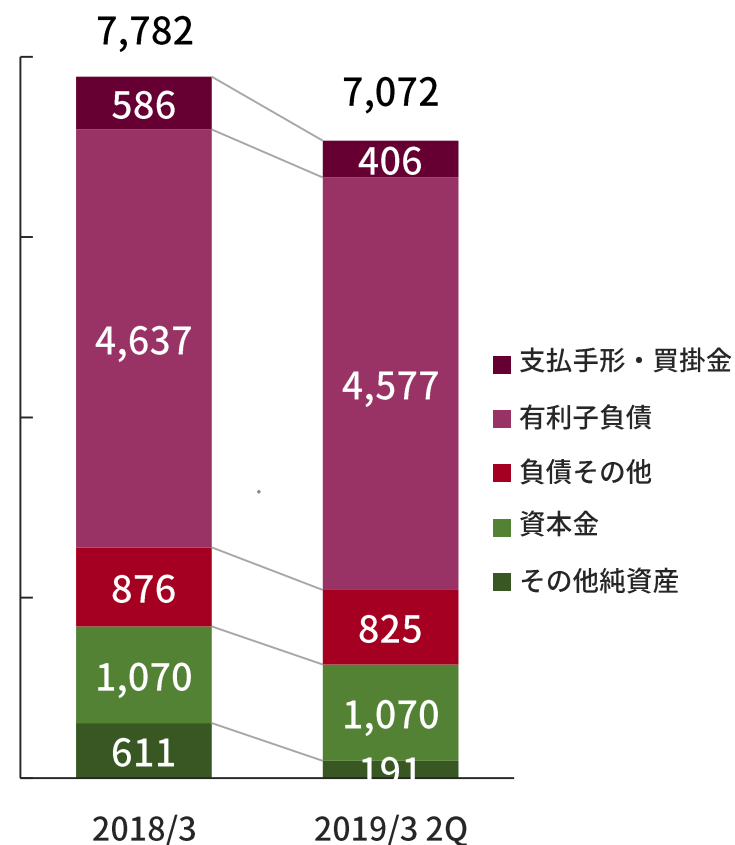
## 資産

(単位：百万円)

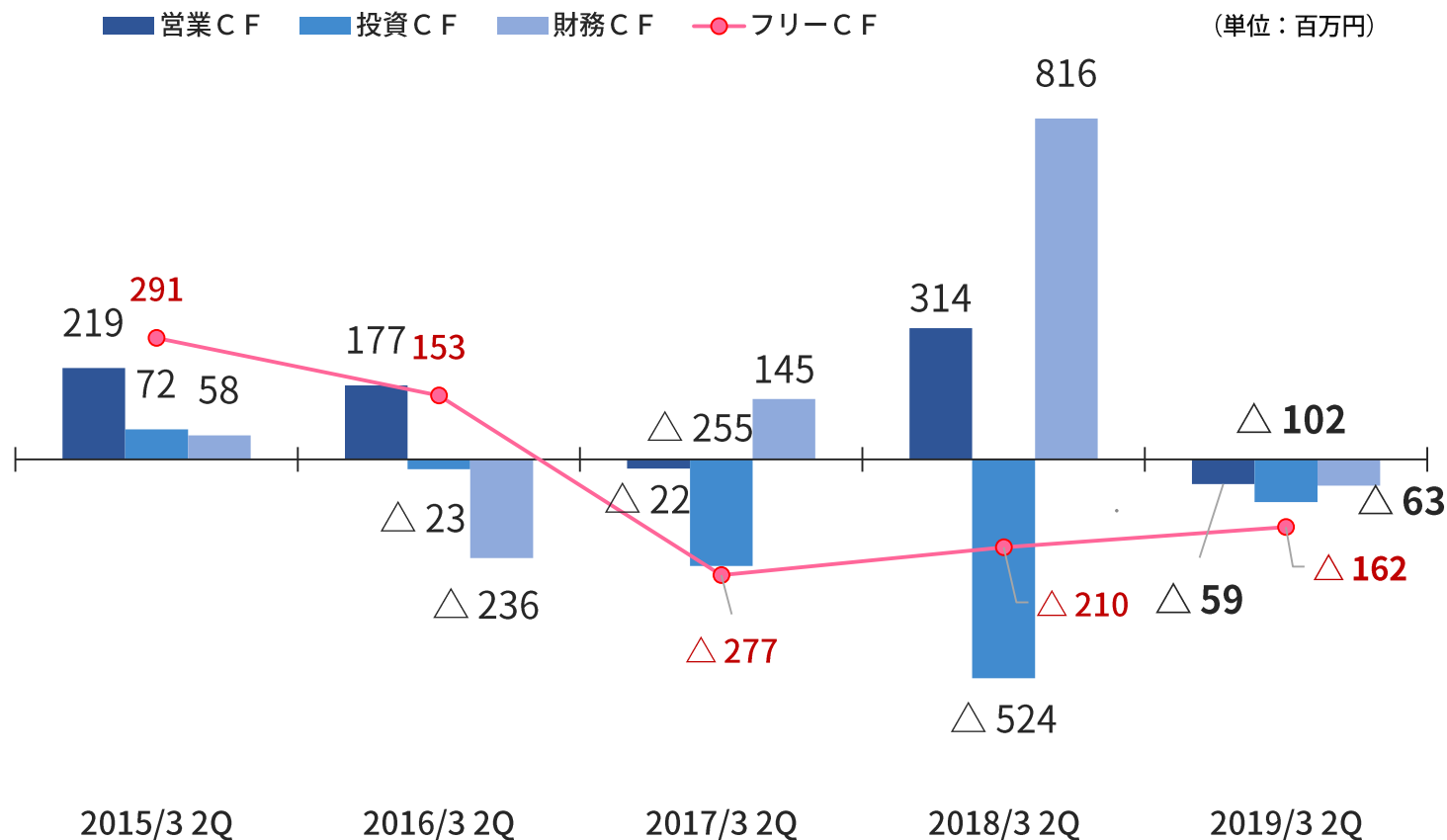


## 負債・資本

(単位：百万円)



- 営業ＣＦ：減価償却費199百万円、売上債権の減少140百万円を計上したものの、税金等調整前純損失△388百万円、仕入債務の減少△179百万円などにより、営業CFマイナス
- 投資ＣＦ：有形固定資産の取得などにより△102百万円



## 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

11/9公表の「経営合理化の取り組みに関するお知らせ」に記載のとおり、  
現在精査中であり、通期予想は変更なし



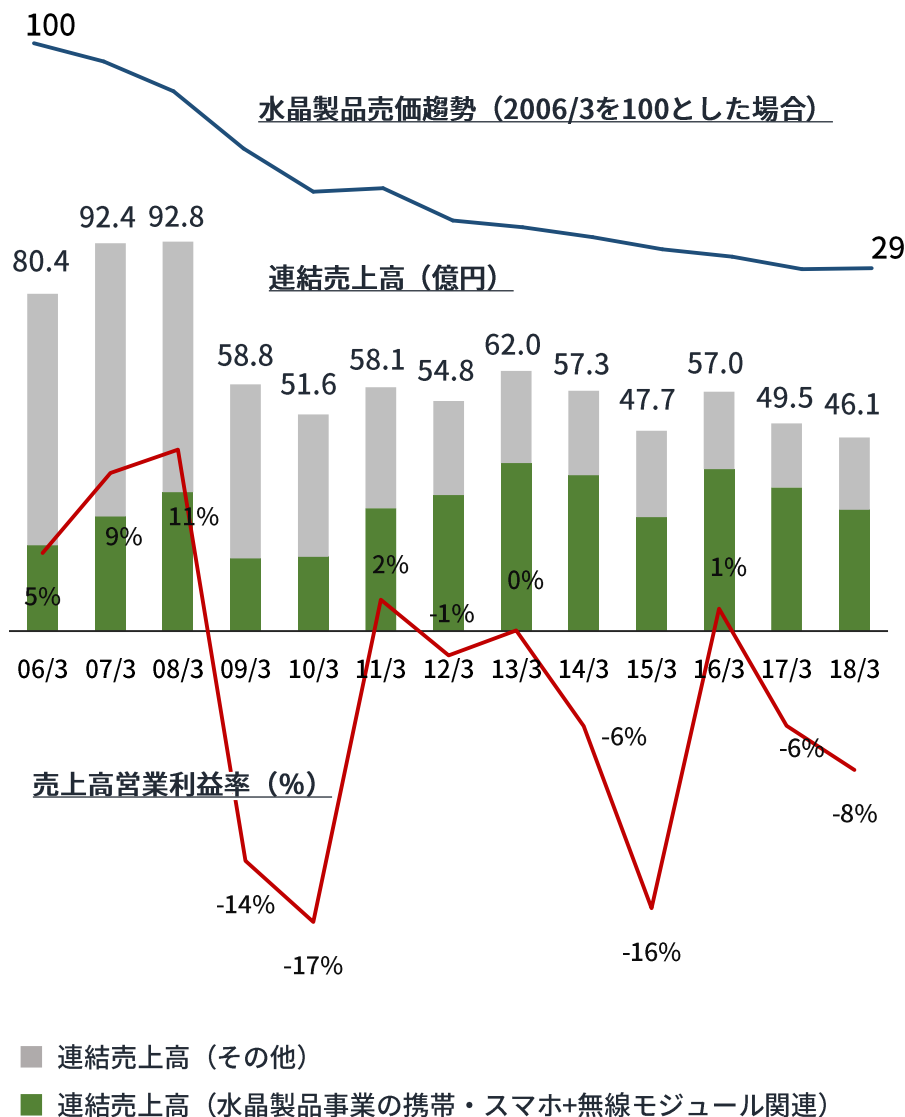
**通期予想につきましては不確定要素の精査が完了次第、  
速やかに開示いたします**

(ご参考：2018年5月11日公表値)

(単位：百万円)

	2018年3月期	2019年3月期	増減額	増減率
売上高	4,611	5,268	656	14.2%
営業利益	△376	71	447	—
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	△59.90円	5.52円	—	—

## 今後の取り組みについて



- 競争環境が激化しており、収益性が低下
- スマホ依存度が高まっており、スマホ市場の動向で業績が大きく左右される
- 新製品投入効果が続かず、投資回収がおぼつかない

主力事業である水晶デバイス事業の収益力の改善・強化のため、  
社長をリーダーとする「中期計画策定プロジェクト」を組織し、  
今後のあり方について検討



**事業構造改革施策**

**固定費削減施策**

**当社グループ全体で抜本的な構造改革を実施し、  
経営体質の改善を図り、企業価値向上を目指します**

## 1 顧客構造の改革推進

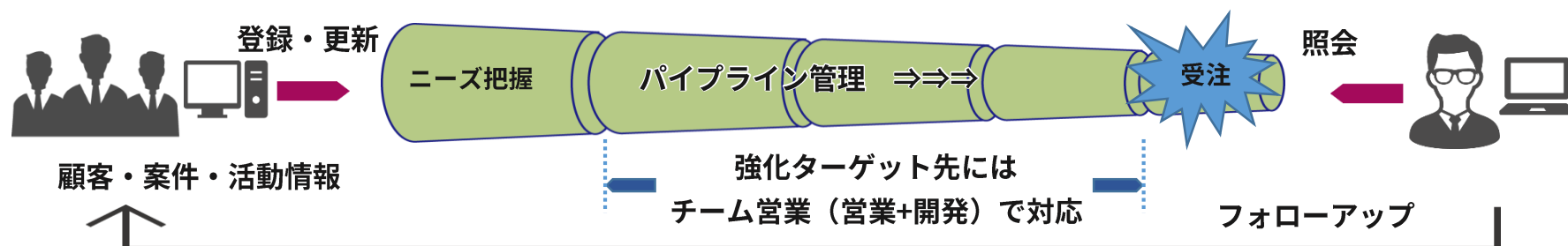
- 成長市場における商談機会創出と利益志向への意識改革を推進し  
売上高拡大を目指す

### 利益ある売上拡大に向けた能動的な営業活動の強化を推進する

- ✓ 商談発掘強化（新規開拓と既存深耕）
- ✓ 高付加価値製品の販売拡大
- ✓ 独自技術を活かした他社との協働  
ビジネスの展開
- ✓ 意識改革
  - ・ 売上から利益志向への意識改革

営業管理の強化・徹底を図る

- ・ パイプライン管理
- ・ 見える化（情報共有）
- ・ チーム営業力の強化



## 1 顧客構造の改革推進

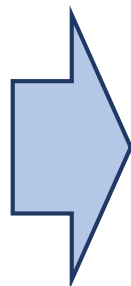
### ➤ 今後の対応・方向性

スマートフォン市場



**より収益性を重視**

無線モジュール市場



**IoT向けに注力**

ICメーカーに対するレファレンスデザイン  
活動に注力

その他



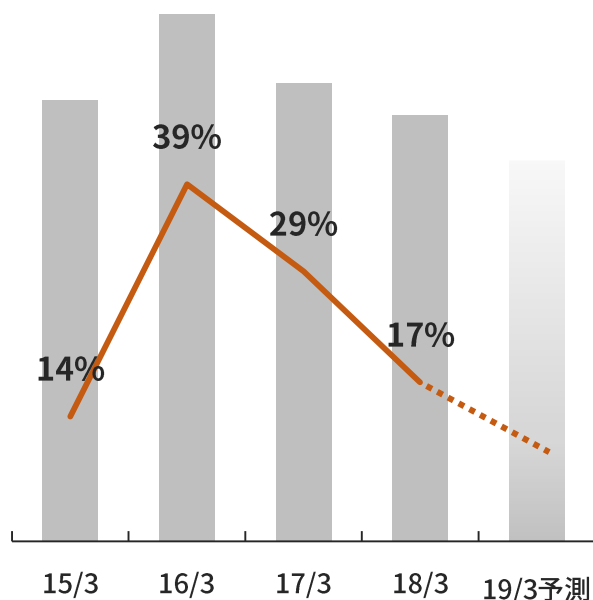
**当社の技術優位性が活かせる分野・取引先を発掘**

## 2 開発ポートフォリオの変革

➤ 開発ポートフォリオを見直し、リソースを高付加価値製品に集中させる

安定的な収益確保・事業リスク最小化を実現するため、  
将来を見据えた開発ポートフォリオの最適化を図る

連結売上高に対する新製品化率※



※量産開始後、3年内の製品

### ✓ 部門間の情報連携を強化

- ・市場トレンド・顧客ニーズを把握し、  
強み・優位性を明確化

### ✓ 意識改革

- ・収益性重視の徹底

### ✓ 開発プロセスの改善

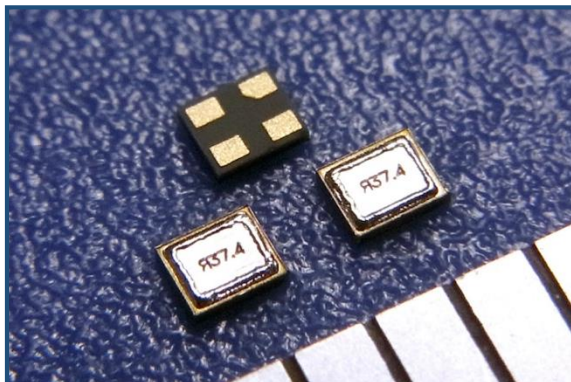
- ・プロセスの見直し・改善により短納期・  
高品質を実現する

### ✓ 新規周波数対応も「選択と集中」

- ・市場情報を基に重点周波数を絞り、  
設計完成度を高める

## 2 開発ポートフォリオの変革

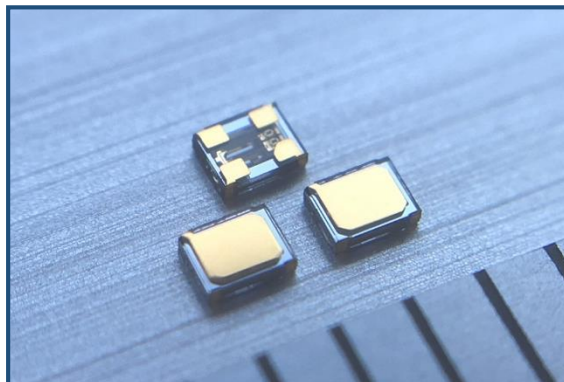
### ➤ 現行注力製品



ATカット水晶振動子  
**FCX-08**

業界最小クラス（ATカット）  
（1.2×1.0×0.33mm Max.）  
無線モジュール、ウェアラブル向け等

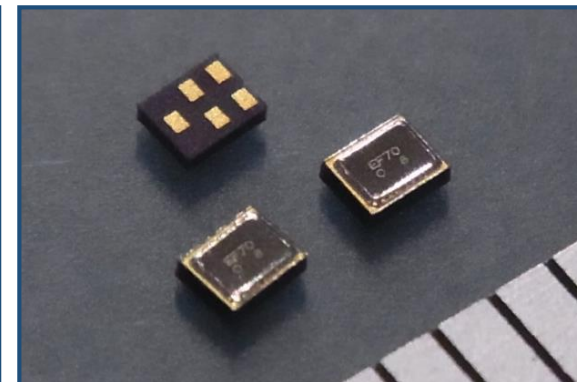
✓ 主要ICリファレンスへの登録  
など、重点周波数対応や動作  
温度範囲の拡大に注力



音叉型水晶振動子  
**TFX-05X**

業界最小クラス（音叉型）  
（1.2×1.0×0.35mm Max.）  
モバイル端末、IoT機器、ウェアラブル向け等

✓ 独自封止技術であるMDS（金属間直接接合法）を採用  
✓ 本格量産へ向け、万全の体制を整える



**SAW FILTER**

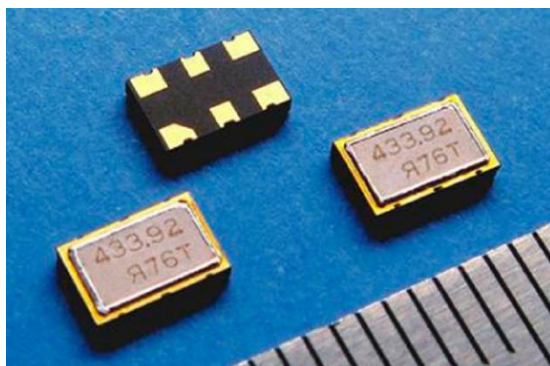
1411&2016の超小型サイズ  
車載等、高周波無線通信向け

✓ 独自封止技術であるEBS（電子ビーム封止工法）を採用し、  
高信頼性を確保  
✓ 来期の量産化に向け対応中

## 2 開発ポートフォリオの変革

### ➤ 中期注力製品

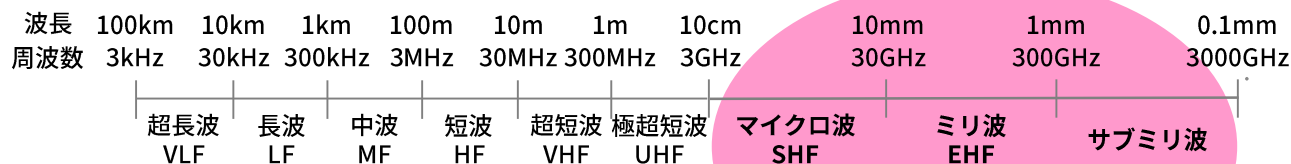
Lamb波のほか、センサーや技術優位性を活かした製品を鋭意開発中



### Lamb波発振器

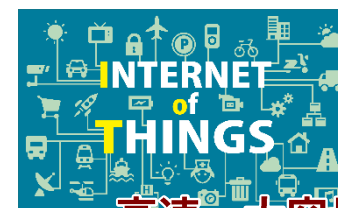
- Lamb波共振子の開発に成功（特許第5835766号）
- 基本波での発振周波数が300MHz以上となる板波を応用し、高周波数帯において、位相雑音特性やジッタ特性に優れる強力なソリューションを提供
- 常温偏差と周波数温度特性、経時変化においてATカット水晶振動子と同等の高い安定度を確保

### ✓ ミリ波帯等の高周波帯がターゲット

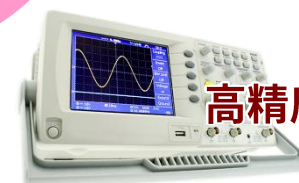


今後、利用が拡大する  
周波数帯

対象物検知



高速・大容量  
データ通信

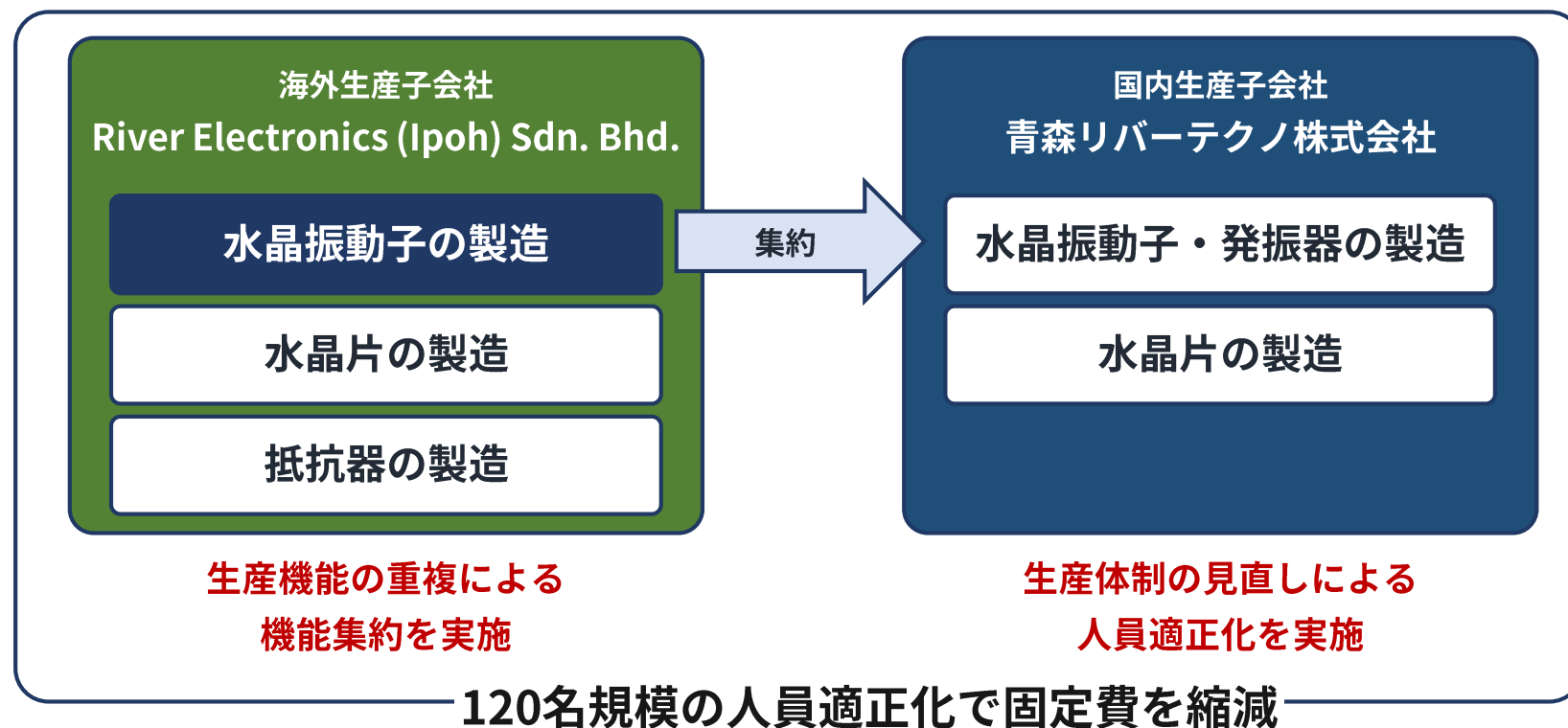


高精度測定

## 3 グループ全体最適化

➤ 機能の全体最適化を図り、コスト縮減を図る

重要施策の実行に従い、事業ポートフォリオの改善、  
機能の最適化を図り、コスト縮減を実現する



## 4 その他

1

### 財務の健全化

資産のスリム化を推進し、資産の効率化・運転資本の圧縮を図る

✓ 今後の事業活動に寄与しない資産の処分を検討する

✓ 受注予測の精度を高め、棚卸資産の廃棄・評価減リスクの最小化を図る

2

### 組織・体制の見直し

組織の機能配置を見直し、業務のスリム化・効率化による固定費縮減を図る

✓ 国内管理部門のあるべき姿を再設計し、グループ価値最大化へ寄与させる

3

### 固定費の削減

国内グループの管理職の役職手当を減額（2018年11月～2019年3月）

4

### 経営責任の明確化

構造改革の実施に際し、経営責任を明確化

✓ 月額報酬の減額（2018年10月～2019年9月）

✓ 役員退職慰労引当金の停止

※監査役については自主返上

## 2021年3月期に目指す定量的目標

売上高	60億円
営業利益・率	2.7億円・4.5%
純有利子負債の圧縮※1	30.5億円※2 → 25.6億円
新製品化率※3	30%超

※1 純有利子負債＝有利子負債－現金・預金

※2 2018年3月期末

※3 量産後、3年内の製品



リバーエレクトック株式会社