

2020年3月期 第2四半期 決算説明会



2019年12月9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。

1．2020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

2．2020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

2020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

- 増収：スマートフォン、車載及び医療機器向けが好調に推移
- 収益改善：経営の合理化による原価削減効果や収益性を重視した営業活動等が奏功

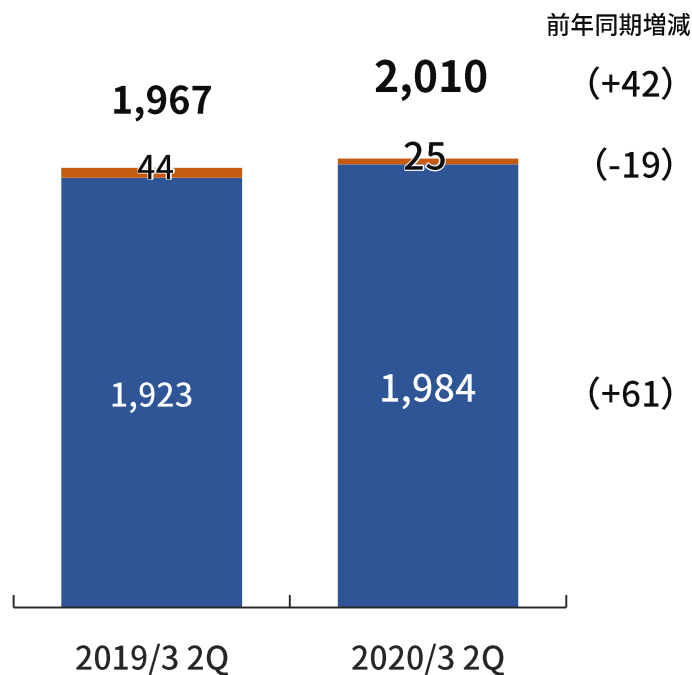
(単位：百万円)

	2019年3月期 第2Q	期初予想 (5/13)	2020年3月期 第2Q	前年同期 増減額	前年同期 増減率
売上高	1,967	2,102	2,010	+42	2.2%
営業利益 営業利益率	△395 △20.1%	△135 △6.4%	△71 △3.5%	+324	—
経常利益 経常利益率	△383 △19.5%	△148 △7.0%	△79 △3.9%	+304	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益 純利益率	△392 △19.9%	△137 △6.5%	△76 △3.8%	+315	—
為替 (USドル)	110.54	110.00	107.79	—	—

- 水晶製品事業 : 音叉型水晶振動子（スマートフォン向け）が好調に推移
- その他の電子部品事業 : 車載向けの受注が減少

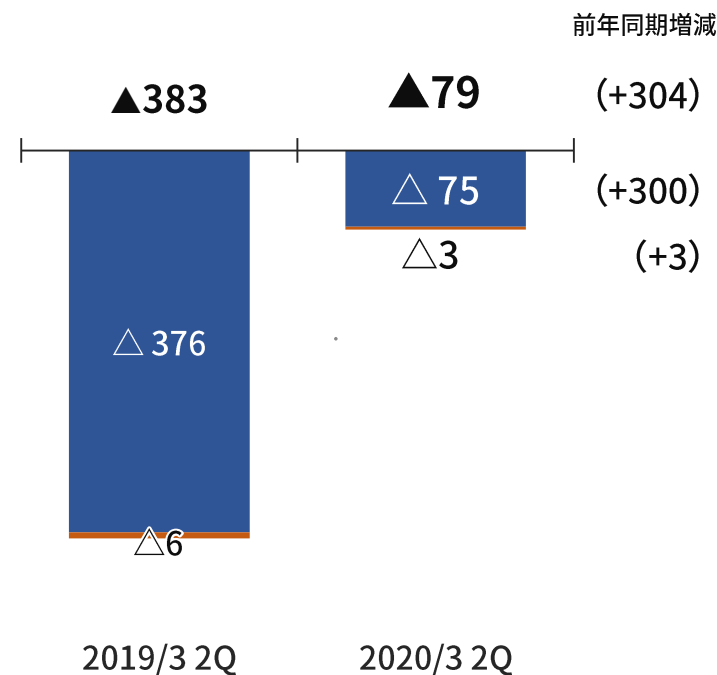
売上高

■ 水晶 ■ その他 (単位: 百万円)



経常利益

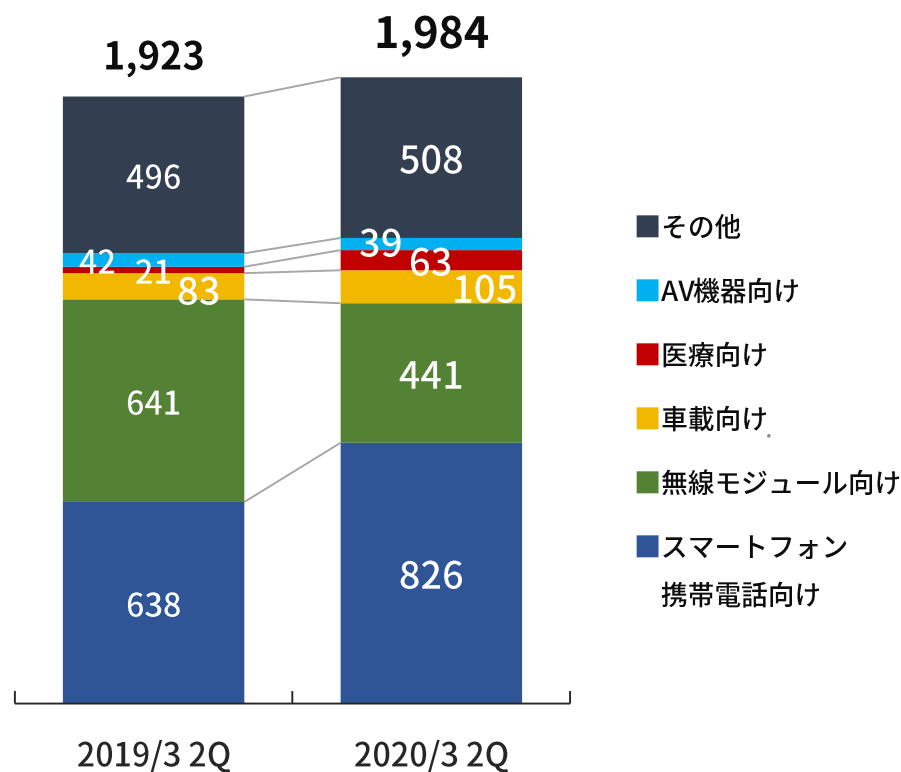
■ 水晶 ■ その他 (単位: 百万円)



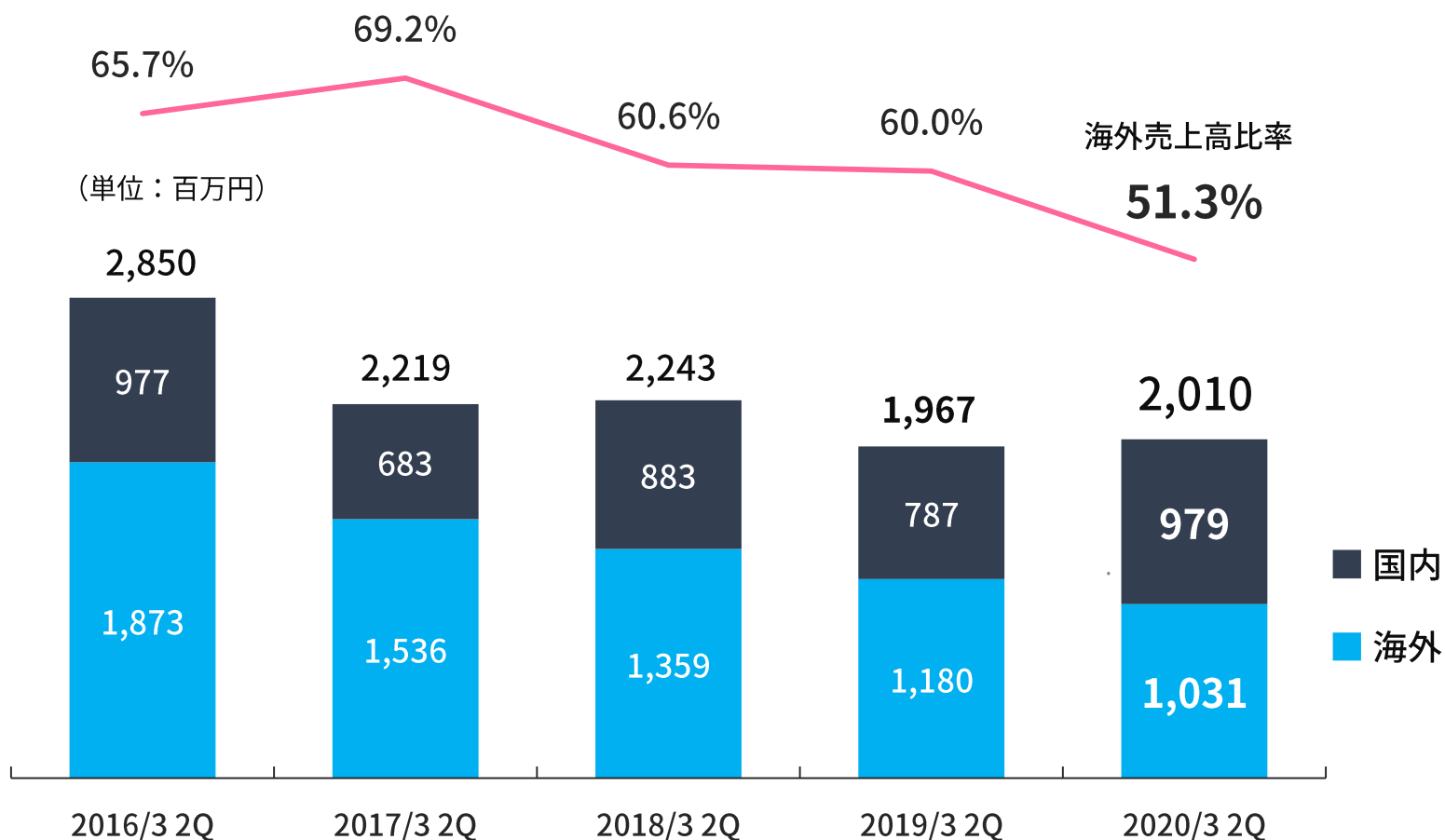
- スマートフォン、車載、医療向けが好調
- 無線モジュール向けは、車載用途は増加、スマートフォン用途は減少

アプリケーション別

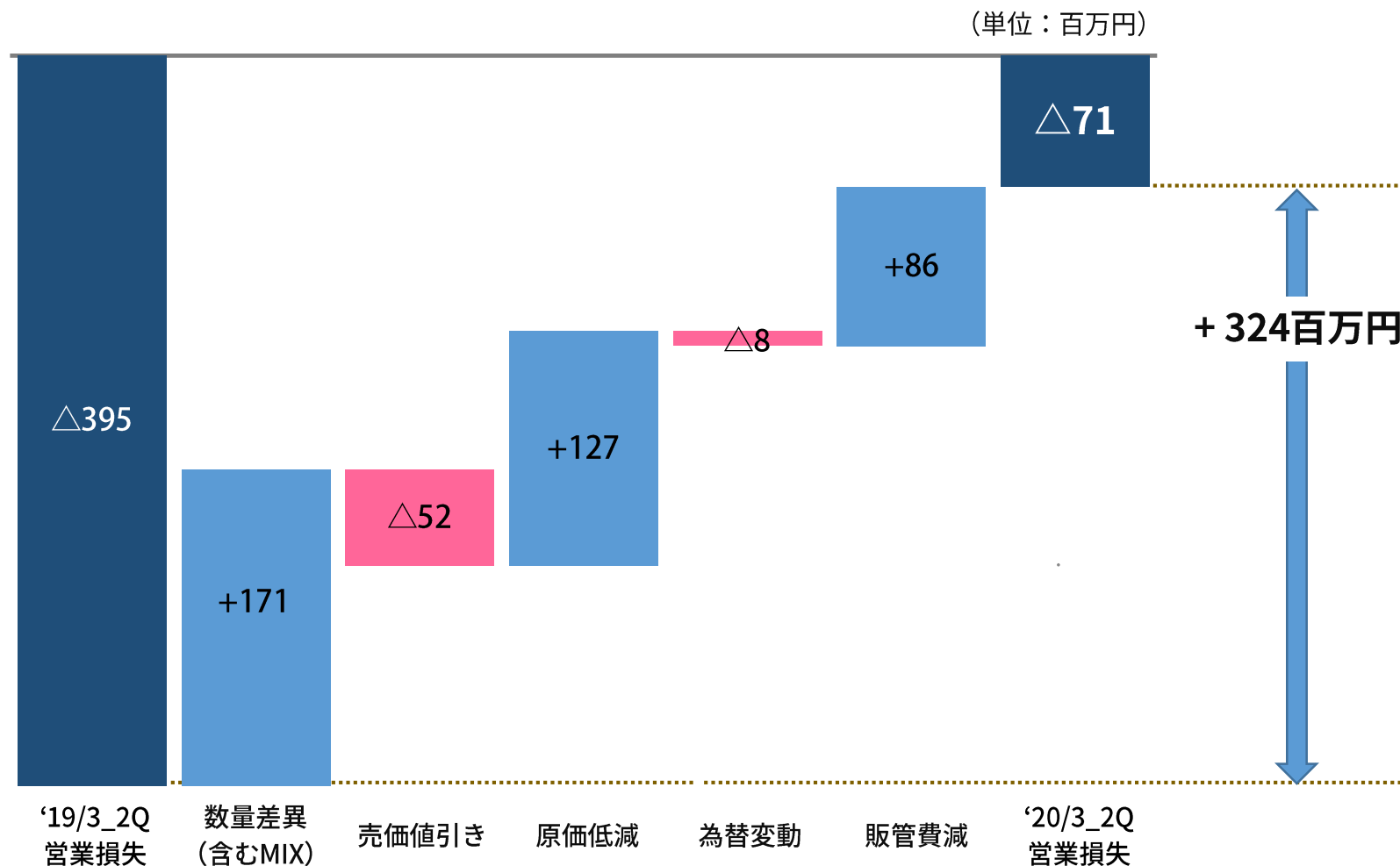
(単位：百万円)



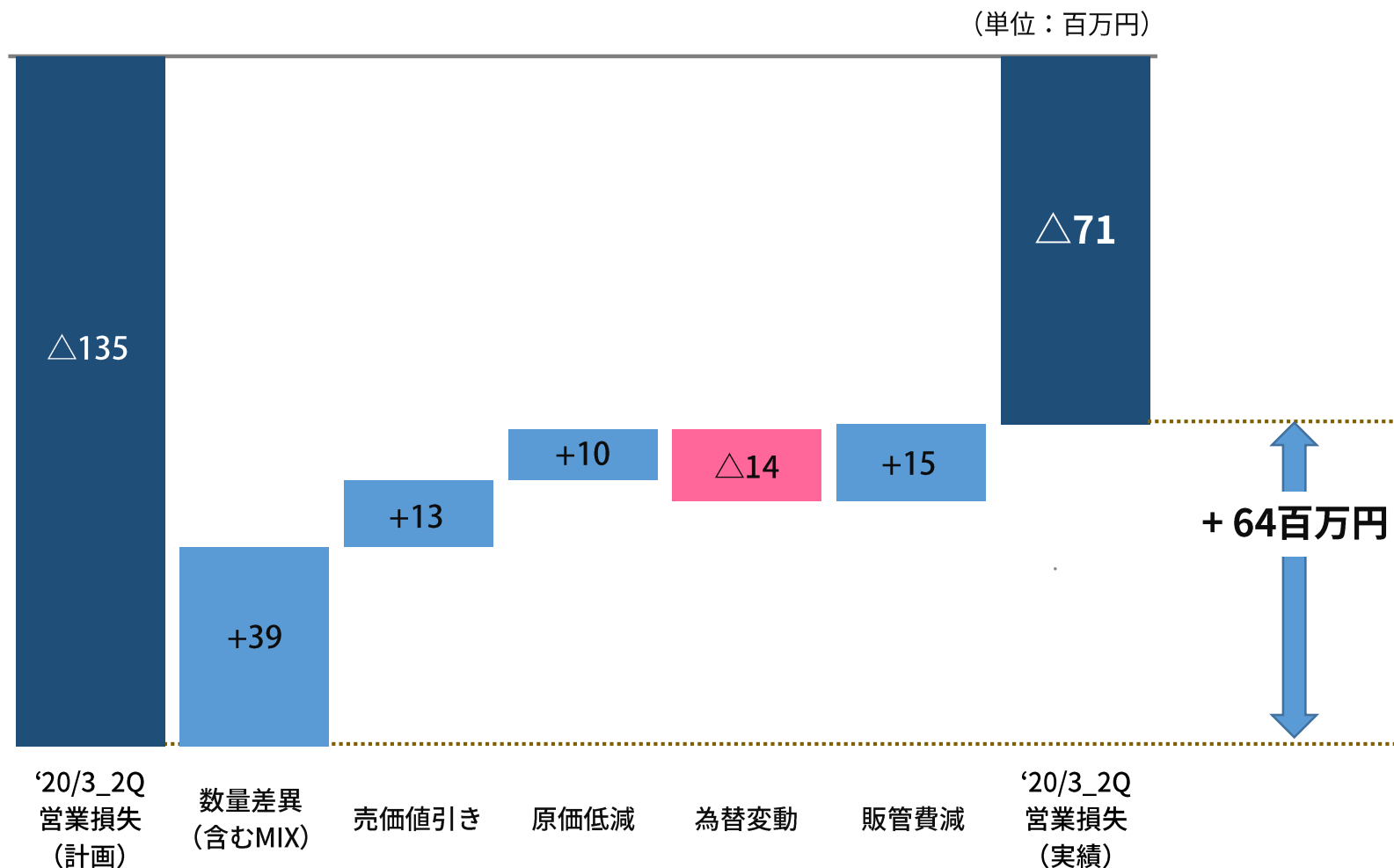
- 海外売上高：無線モジュール（スマートフォン用途）向けが減少（前年同期比 -12.6%）
- 主要メーカーの海外向け国内取入れ分を含めると海外売上高比率は微減



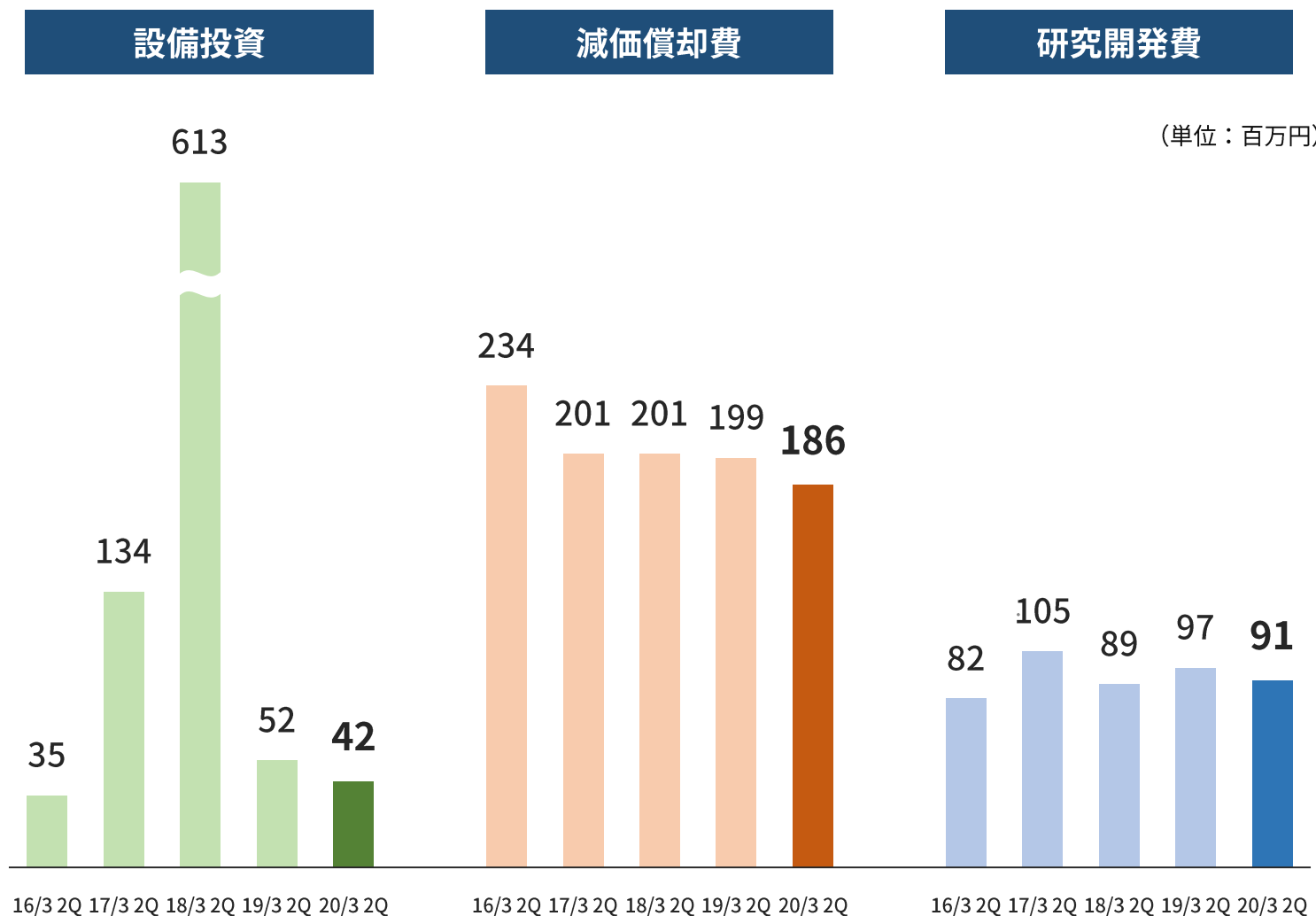
- 無線モジュール、スマートフォン向けの収益が大幅改善
- 経営合理化による原価低減効果により収益力が改善



- 医療向け受注等が想定を上回る
- 為替は想定レートよりも円高に振れるも、販売単価、原価は想定内で推移



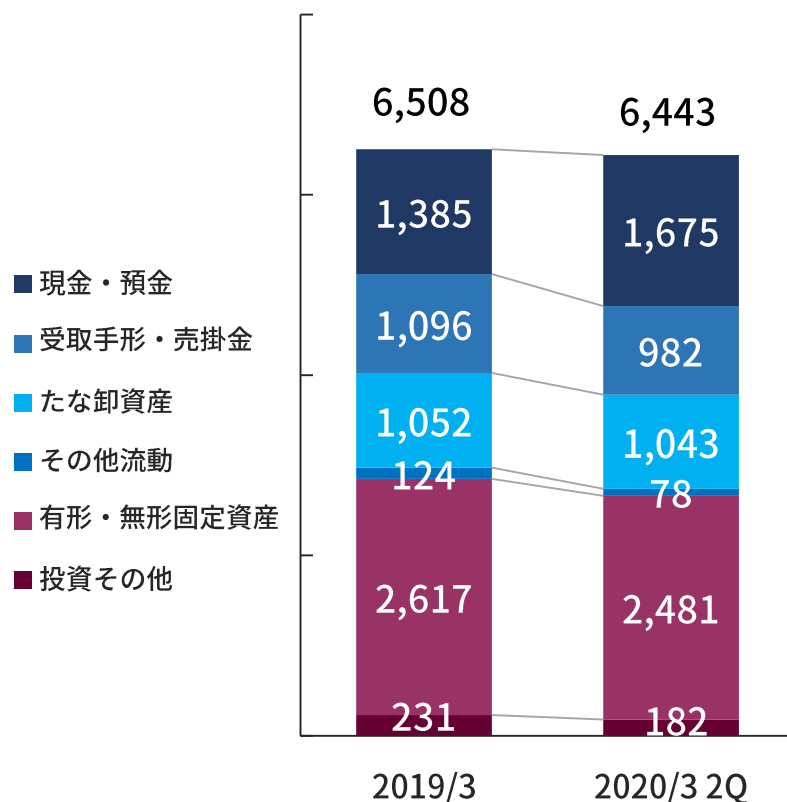
➤ 設備投資抑制を継続



- 資産 : 現金及び預金 +289百万円、受取手形及び売掛金 △114百万円
- 負債 : 支払手形及び買掛金 △119百万円、有利子負債 +244百万円
- 純資産 : 利益剰余金 △76百万円、自己資本比率 11.7%

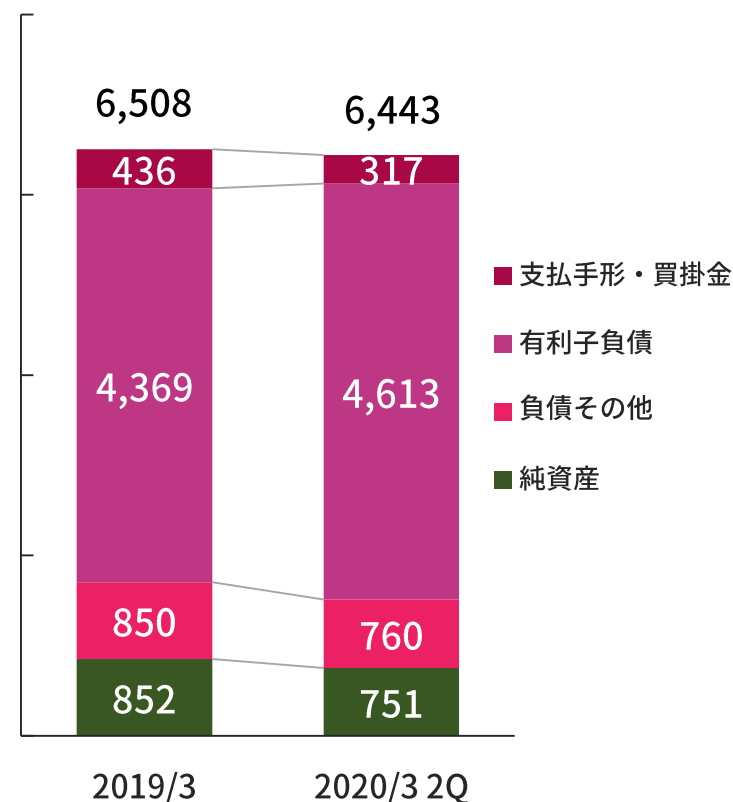
資産

(単位：百万円)

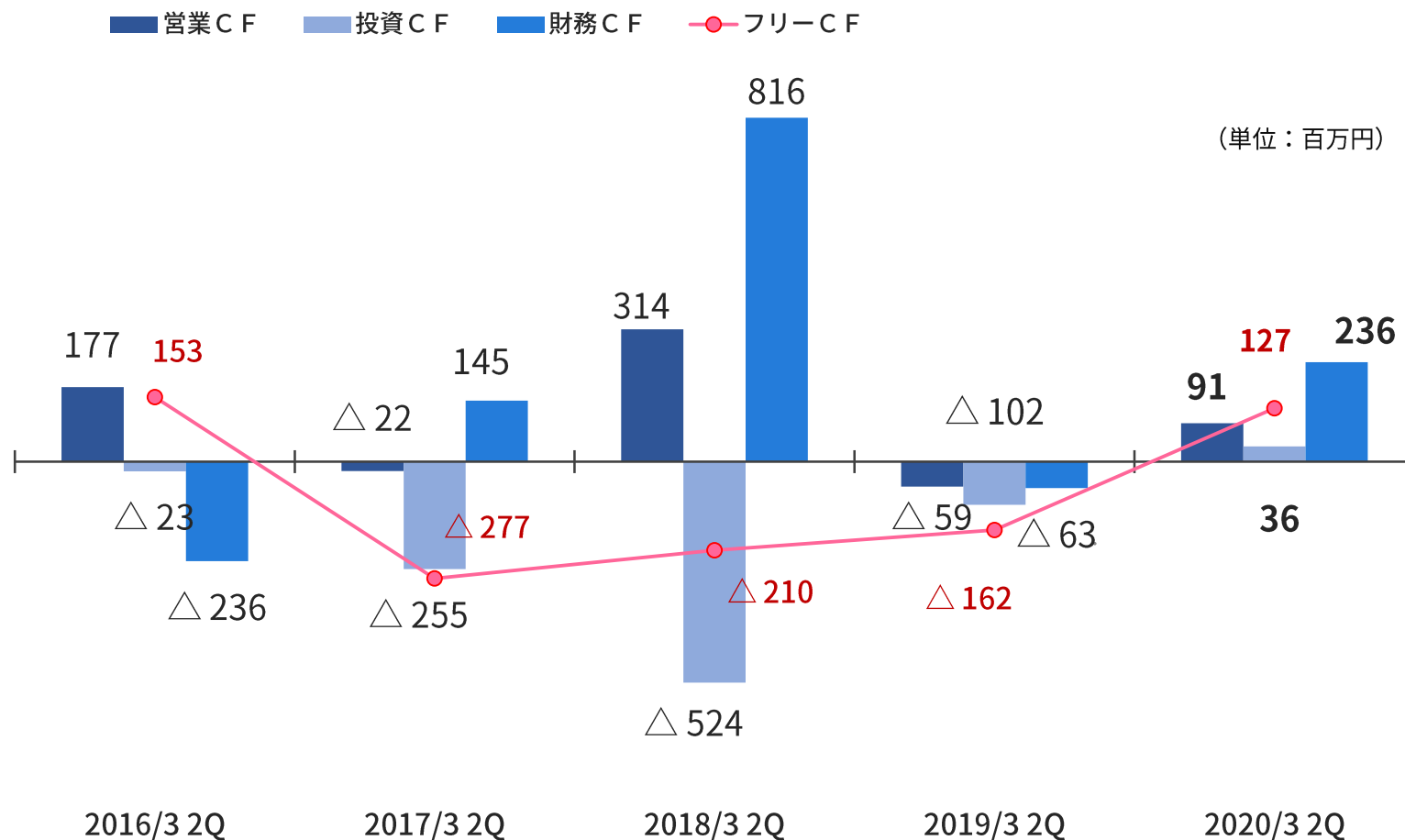


負債・資本

(単位：百万円)



- 営業CF：収益改善効果により91百万円のプラス
- 投資CF：投資有価証券の売却などにより36百万円のプラス

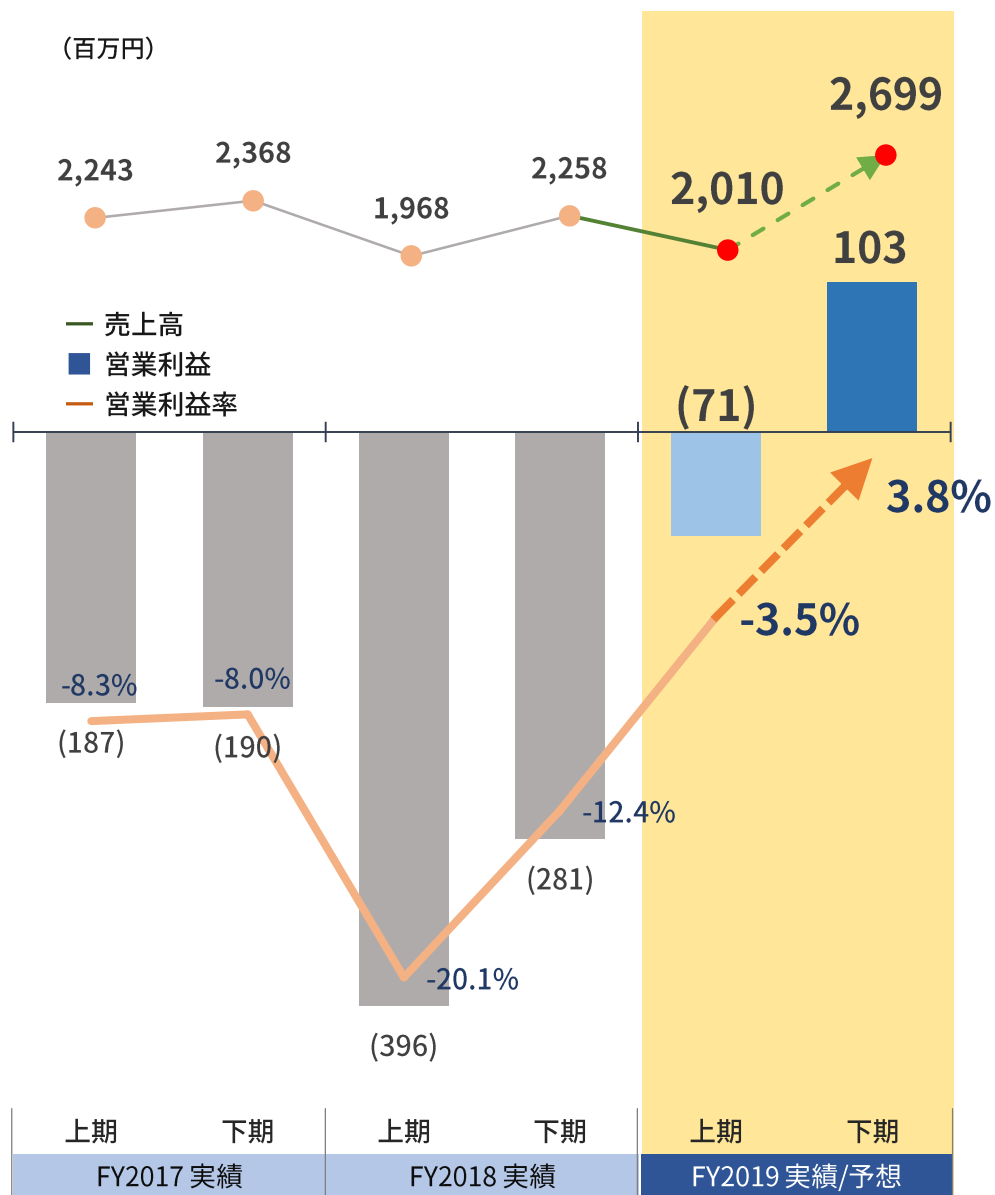


2020年3月期 通期業績予想

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

	FY2018	FY2019	増減（増減率）
売上高	4,226百万円	4,709百万円	483百万円増 (11.4%)
営業利益	△676百万円	32百万円	708百万円増
売上高営業利益率	△16.0%	0.7%	+16.7pts
経常利益	△681百万円	11百万円	693百万円増
親会社株主に帰属する 当期純利益	△753百万円	10百万円	764百万円増
EPS	△102.21円	1.45円	103.66円増



下期予測

売上高 26.9 億円

営業利益 1.0 億円

下期達成に向けて

小型音叉製品の受注が引き続き堅調であり、新製品の遅れをカバーする

グループ全体最適化を推し進め、生産性向上やプロダクトミックスによる収益改善を見込む



- ☞ スマホ市場は出荷減少傾向にあるも、5Gの浸透などから回復の兆しが見え始めている
- ☞ 当社取引先に関しては需要堅調であり、この動きは当面持続していくものと思われる

》5G

- ☞ 5Gの商用サービスは日本では20年春からの開始だが、米国や韓国・シンガポール・欧州・中国などはすでに開始済み
- ☞ 25年末には携帯電話契約数は19年末に比べ11%増となり、その3割を5Gが占めると予測されている
- ☞ 5G向けの本格的な立ち上がりはこれからだが、サンプルを含め受注増加傾向にある

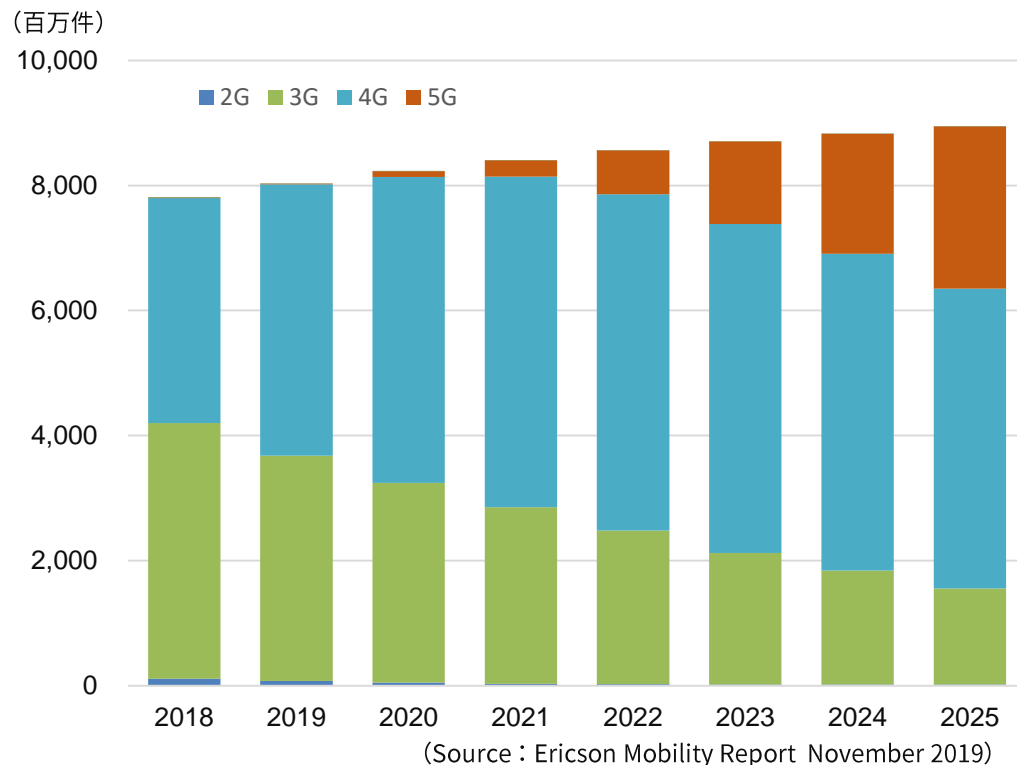


- ☞ 地政学的リスク顕在化に伴う世界経済の減速、5Gの遅れや円高の進行等
- ☞ 業界内の価格競争は継続して水晶デバイスの収益力低下

次世代通信規格「5G」実用化の到来

スマートフォンをはじめ、医療や製造業などIoT社会を支えるインフラにも浸透し、
水晶デバイスの需要が期待される

中国・米国が先行し、日本含む先進国は2020年に商用化
高速・大容量、低遅延、多接続を実現



2025年末までに加入する
5Gサービスの加入契約数

26億件

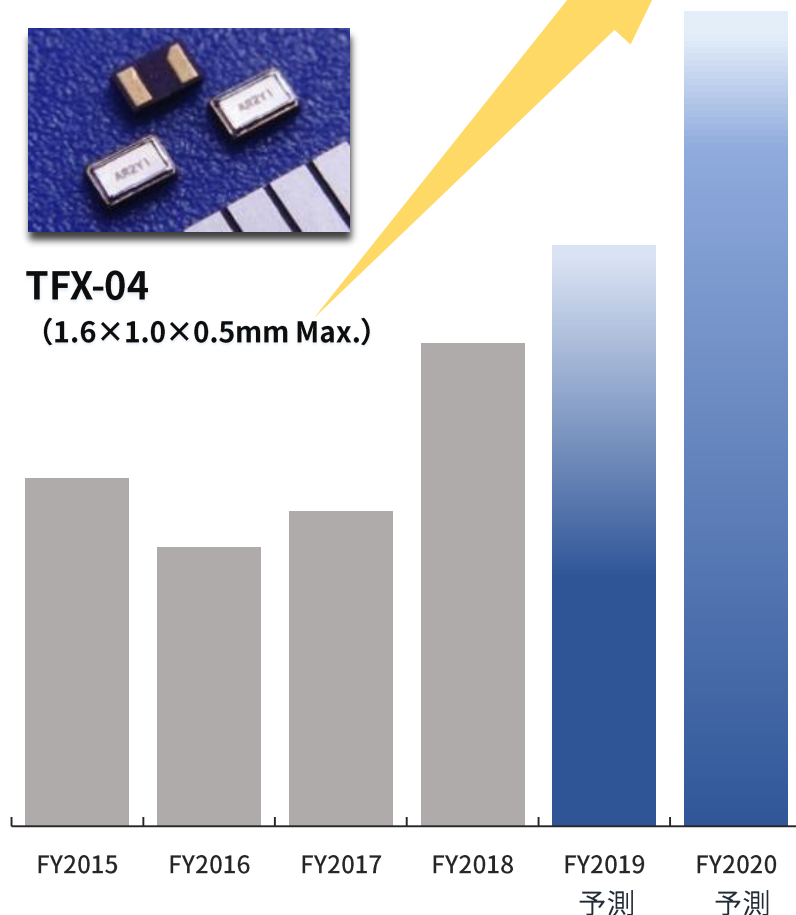
〔 2019年末と比べ**200倍**の増加
世界全体の**3割** 〕

重点施策	上期振り返り	下期の見通し・取り組み
営業力の強化 (顧客構造改革の推進)	<ul style="list-style-type: none"> 音叉製品の受注が堅調であり、一部製品においては受注残高が高水準 価格の是正や医療向け販売拡大等、収益性を意識した営業活動の展開 	<ul style="list-style-type: none"> 音叉製品の受注は堅調を持続 収益性重視の営業活動を継続しながら、次世代製品の拡販活動を展開 海外のマーケティング強化による有望領域の発掘
開発ポートフォリオの変革	<ul style="list-style-type: none"> 新素子を用いた新製品にやや遅れ 	<ul style="list-style-type: none"> 来期営業活動本格化、量産化を見据え、軌道修正
グループ全体最適化によるコスト低減	<ul style="list-style-type: none"> 拠点の集約等により変動費、固定費共に大幅減 業務効率の改善 	<ul style="list-style-type: none"> 全体最適化施策は継続 音叉等、受注増大への対応を検討中 更なる原価低減を目指す
財務体質の改善	<ul style="list-style-type: none"> 保有の妥当性を検討のうえ、投資有価証券を一部売却 	<ul style="list-style-type: none"> 引き続き、資産の効率化・運転資本の圧縮を図る

下期以降、小型音叉型水晶振動子の受注が急増



TFX-04
(1.6×1.0×0.5mm Max.)

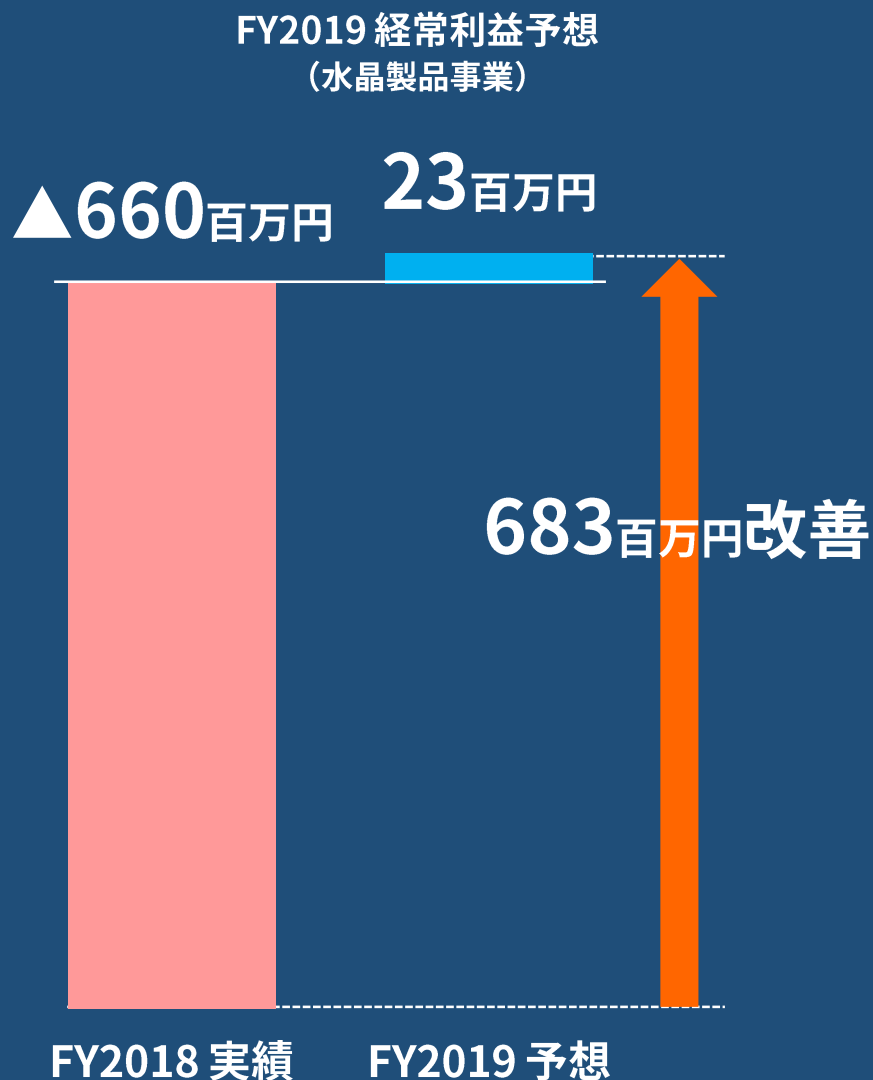


受注急増の背景

次世代通信規格5G・中国市場参入
品質および信頼性が評価

現在も受注残高が高水準にあり、
投資を含め、対応を検討中

水晶製品事業の収益力の強化



上期振り返り

一部不採算品において
値戻しを実施

無線モジュール向けの
収益大幅改善

医療向け等、収益力の高い
分野での販売拡大

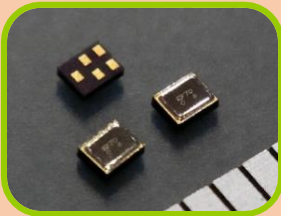
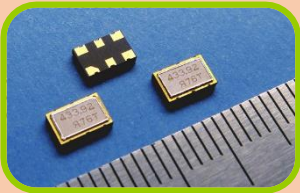
下期取り組み

収益性重視の営業活動
を継続

次世代製品のプロモーション
活動の強化

海外のマーケティング強化に
よる有望領域の発掘

次世代製品の取り組み加速

(独自先端技術)		高精度フォトリソ加工技術	
(注力市場)		EBS（電子ビーム封止）	MDS（金属間直接接合）
既存市場	スマートフォン（含、5G）	 ATカット水晶振動子 FCX-08	 音叉型水晶振動子 TFX-04
	ウェアラブル・ヒアラブル（含、ヘルスケア）		 音叉型水晶振動子 TFX-05X
新規市場	航空・産業機器	 SAW FILTER	 Lamb波発振器
	自動車（テレマティクス）		<div>次世代高精度発振器</div> <p>200℃まで使用可能な高精度水晶発振器 GT-cutを利用して安定した周波数温度特性を実現 産業用途など、広い温度環境下で使用可能</p>

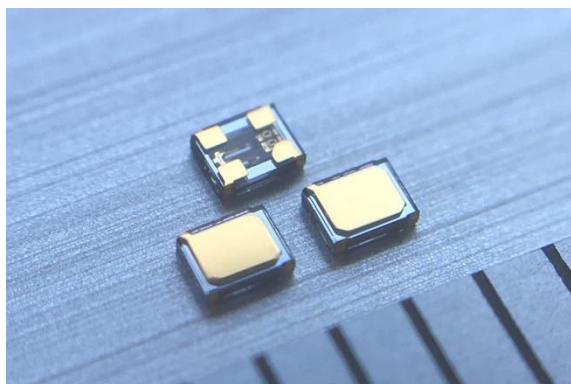
ターゲット市場の新規開拓・深耕により、高付加価値会社への転換を図る

TFX-05X 少量生産を開始

海外医療機器向けにもサンプル出荷

医療機器・ウェアラブルは超小型製品の有力用途

医療機器では、AIの搭載や健康状態を記録できる高機能、高性能な小型商品が、ウェアラブル機器では、ヘッドホンやメガネ、ウォッチが、世界中で広がりを見せている。

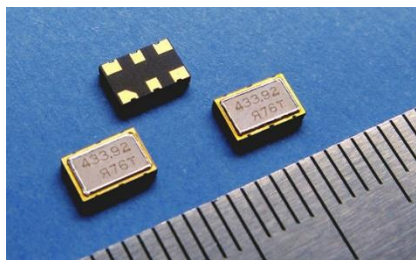


製品の特長

- ・業界最小クラス（1.2×1.0×0.35mm Max.）
- ・ヘルスケア・医療、ウェアラブル機器向け
- ・独自封止技術MDS（金属間直接接合）を採用

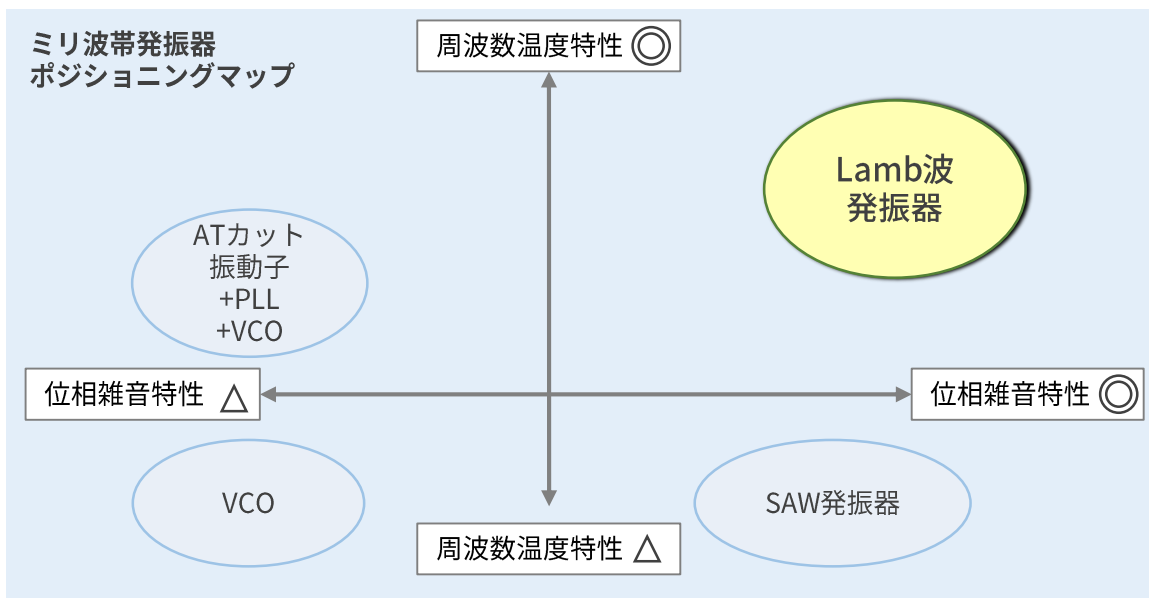
**医療・ヘルスケア技術の進展が進む欧州を中心に
ワールドワイドな事業展開を図る**

Lamb波発振器の他、センサー系や技術優位性にある製品も開発



Lamb波発振器の状況

- 開発に若干の遅れ
- 海外メーカーと商談
- 来期の量産化を目指す
- 多方面の販売までには時間を要する



ターゲット 計測、次世代通信等 ミリ波帯領域

Lamb波発振器は、既存のミリ波発振器に比べ、位相雑音特性と周波数温度特性の両面で優れる

生産体制のさらなる強化

生産子会社

青森リバーテクノ株式会社

River Electronics (Ipoh) Sdn. Bhd.

生産体制再編

機能/設備の
合理化

生産性アップの取り組み

- 歩留まり改善
- 材料費の低減
- 生産効率の向上

→ 変動費削減

- 人員最適化
- 労務費コントロール
- 構造改革の推進

→ 固定費削減

設備増強も
検討



グループ全体最適化に努め、生産性向上を目指す

経営の合理化の取り組みの状況

取り組みの概要	結果・進捗状況
<p>役員報酬等の減額</p> <p>①</p> <ul style="list-style-type: none"> ・月額報酬の減額（最大40%） ・役員退職慰労引当金の停止 ※監査役については自主返上 	<p>継続期間中</p>
<p>管理職の賃金減額</p> <p>②</p> <ul style="list-style-type: none"> ・管理職の役職手当減額（20%） 	<p>9月末にて終了</p>
<p>業務体制のスリム化・効率化による固定費削減</p> <p>③</p> <ul style="list-style-type: none"> ・生産体制の全体最適化に伴う拠点の集約 ・その他固定費削減策 ・投資有価証券の売却 	<ul style="list-style-type: none"> ・ River Electronics (Ipoh) Sdn. Bhd.にある一部水晶振動子の製造を青森リバーテクノへ移管を実施 ・ 青森リバーテクノの工場を2工場に集約済み ・ 投資有価証券の売却を実施

主力事業である水晶デバイス事業の収益力を改善・強化、及び構造改革を継続して実行し、経営体質を改善していく

当社は、研究開発・設備投資や健全な財務体制を維持するために利益の一部を留保したうえで、連結業績及び連結配当性向20%等を総合的に勘案した利益還元を行うことを基本方針としております。

	第2四半期	期末	年間
年間1株当たり配当金	0円00銭	未定	未定
配当金総額	—	未定	未定
配当性向（連結）	—	20%を目安	20%を目安



リバーエレクトック株式会社