

**RIVER**

2022年3月期

# 決算説明会

2022年6月9日

**リバーエレクトック株式会社**

(スタンダード証券コード6666)

**① 2022年3月期 決算概要**

執行役員総務本部長 天野 伸幸

**② 2023年3月期 業績予想及び今後の取り組みについて**

代表取締役社長 若尾 富士男

## 全社業績

- ・売上高はIoT通信モジュール向けが伸長し、大幅増収
- ・スマートフォン向けは半導体不足の影響により減収
- ・主力製品の販売数量の増加に加え、好調な需要を背景に大幅増収増益を達成

売上高：**7,416**百万円（前年同期比35.9%増） 経常利益：**1,249**百万円（前年同期比134.9%増）

## 音叉型水晶振動子（kHz帯）

- ・主力の1610サイズが堅調に推移
- ・注力市場であるIoT通信市場で躍進

## ATカット型水晶振動子（MHz帯）

- ・医療ヘルスケア、VR関連に加え、リファレンス・イン効果もあり、好調に推移
- ・収益性重視の営業活動、コスト改善対策により収益性が向上

## 2022年3月期連結業績（概要）

売上高：IoT通信モジュール向けが伸長

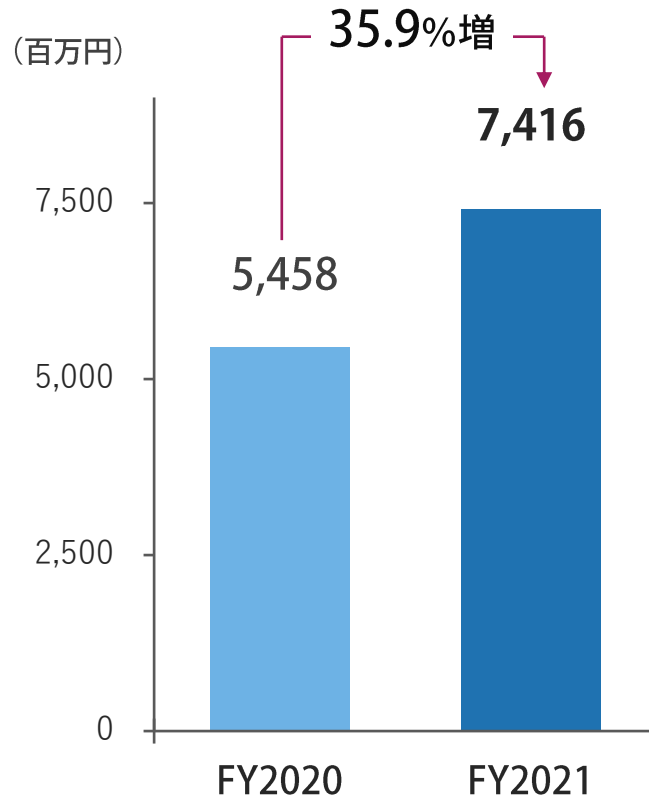
利益：減価償却の増加等あるも、増収効果及びコストコントロールの徹底等により大幅増益

	2021年3月期	期初業績予想 (2021/05/13)	2022年3月期	前期 増減額	前期 増減率
(単位：百万円)					
売上高	5,458	6,722	<b>7,416</b>	+1,958	35.9%
営業利益	577	846	<b>1,244</b>	+667	115.6%
営業利益率	10.6%	12.6%	<b>16.8%</b>	6.2pt	—
経常利益	531	778	<b>1,249</b>	+717	134.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	558	690	<b>1,111</b>	+552	98.8%
1株当たり当期純利益	75.63円	89.46円	<b>130.94円</b>	55.31円	
配当	5.00円	10.00円	<b>13.00円</b>	+8.00円	
為替 (USドル)	103.50円	103.00円	<b>115.02円</b>	11.52円安	

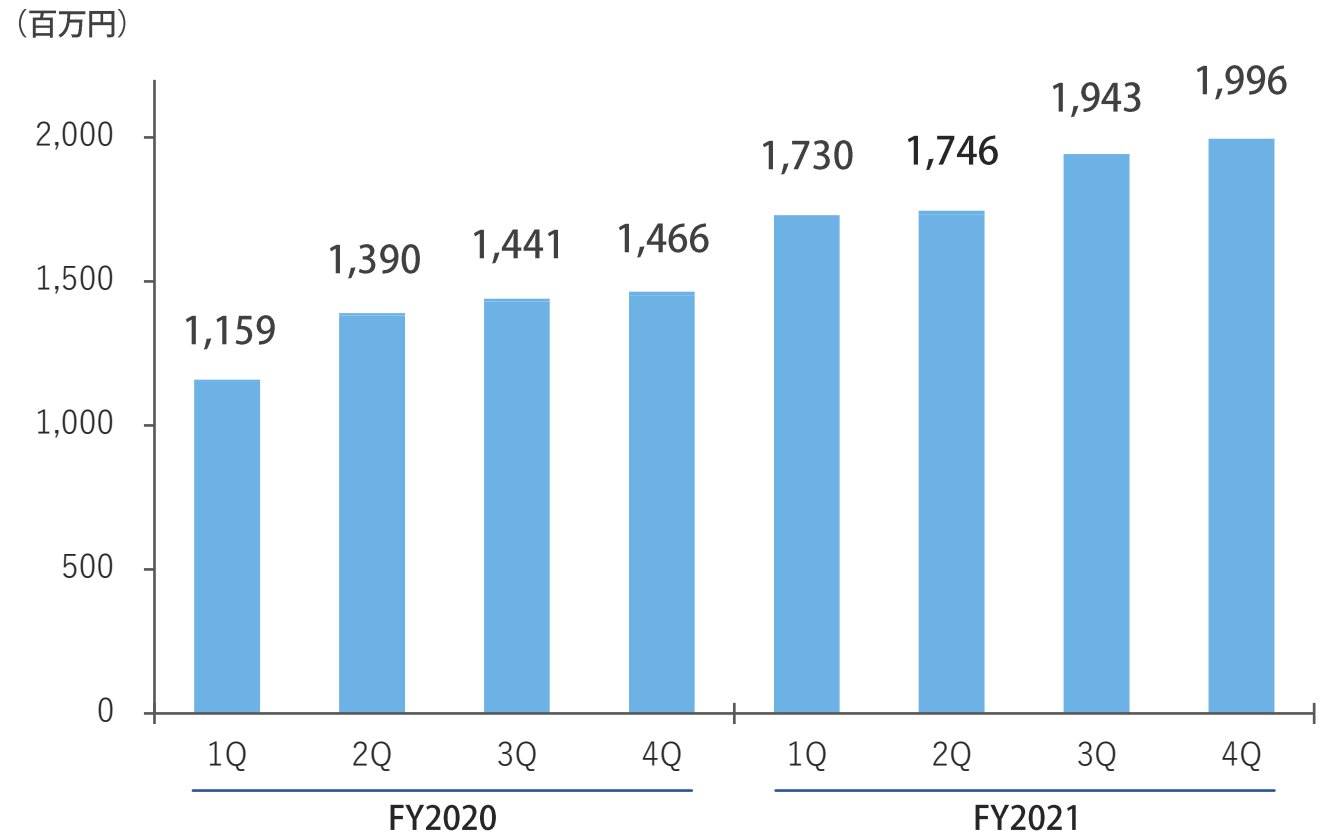
音叉型水晶振動子は1610サイズが好調継続

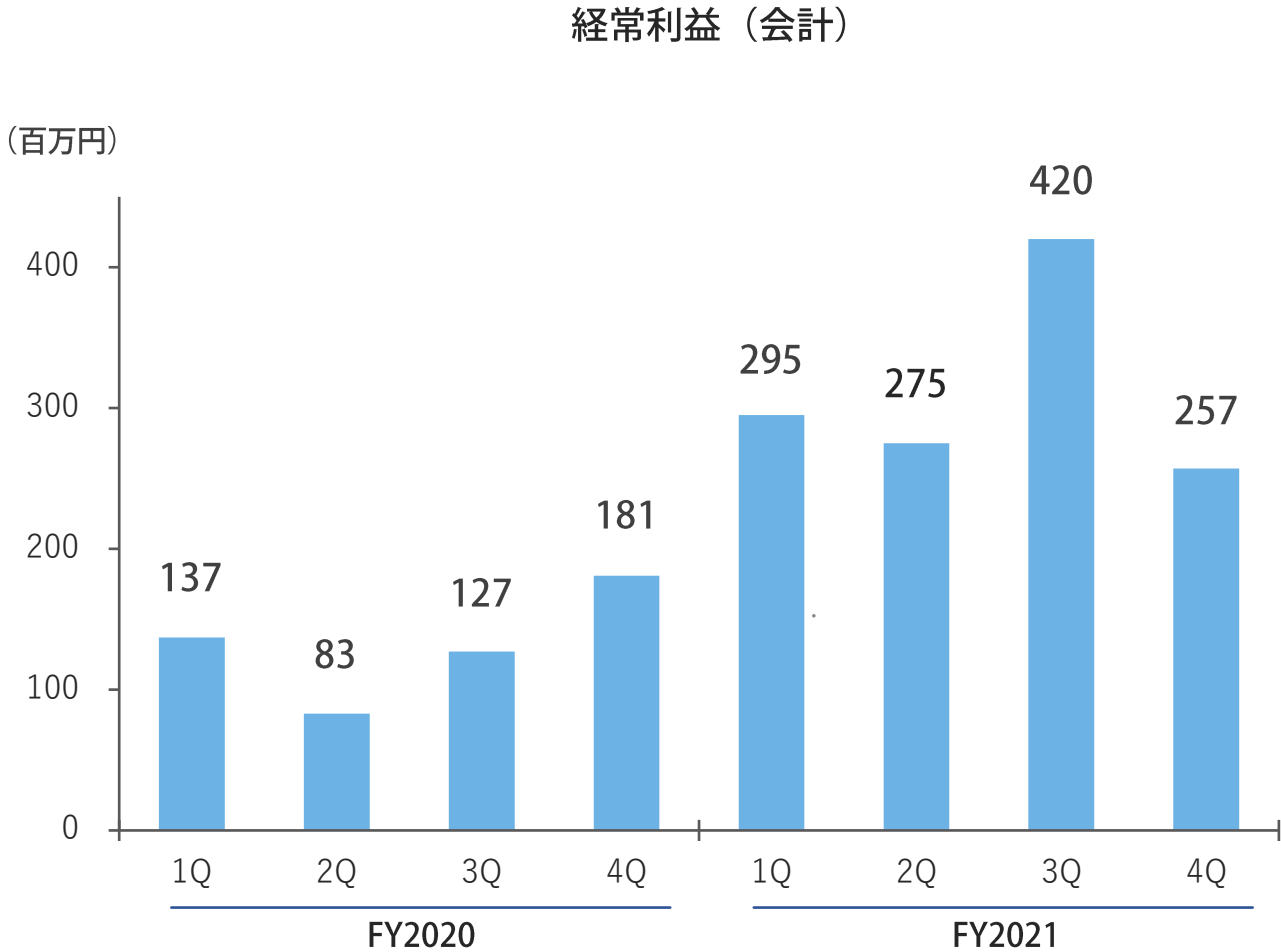
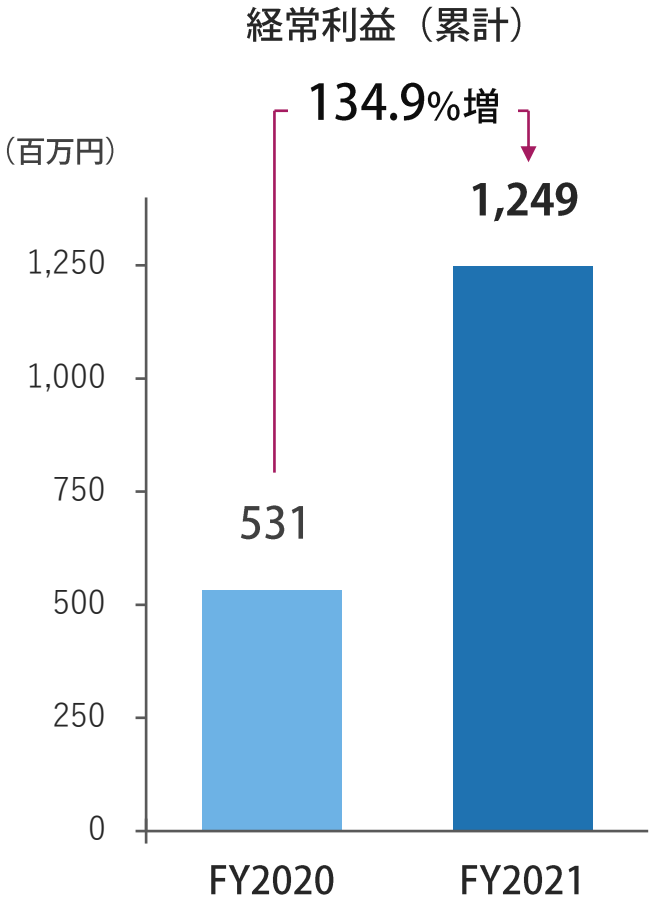
ATカット水晶製品は医療ヘルスケア、VRに加え、車載向けが回復

売上高（累計）



売上高（会計）

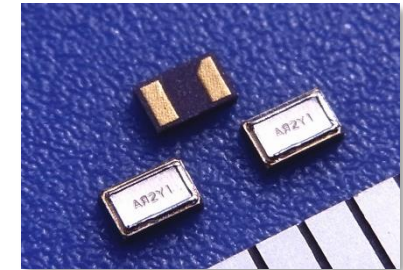
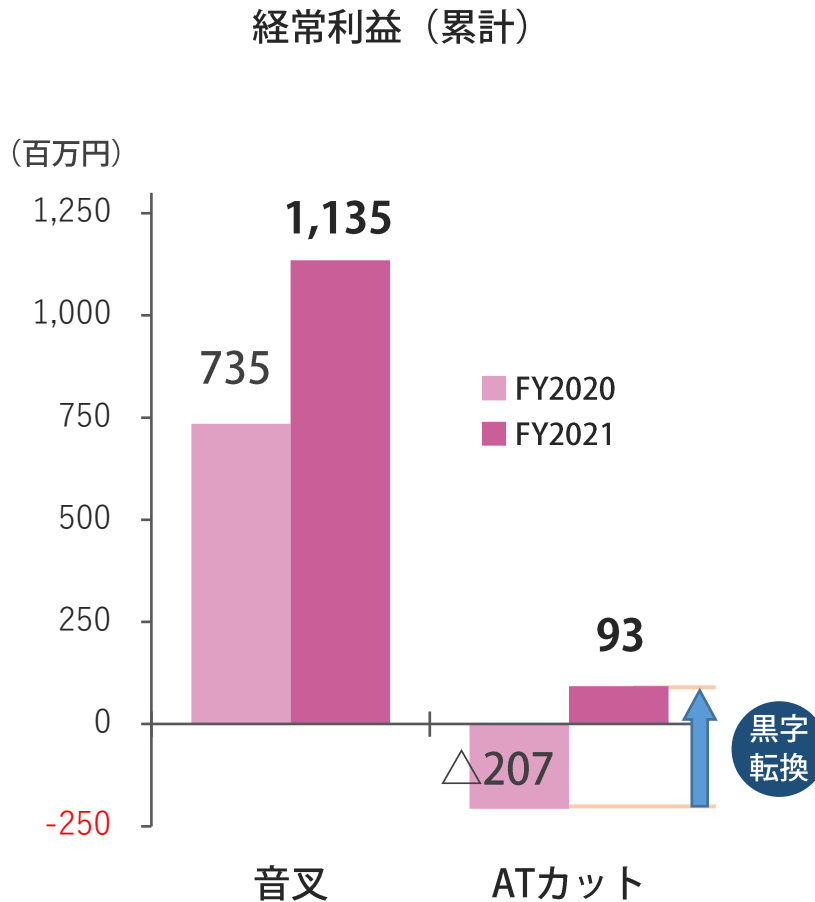
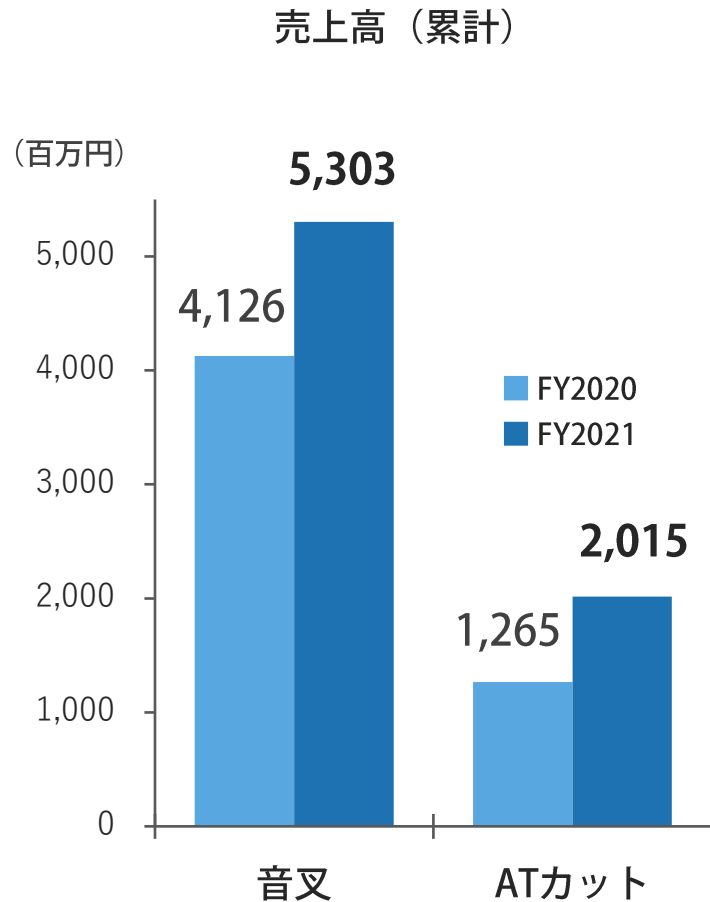




# 売上高・経常利益（水晶製品・カット別）

音叉型水晶振動子（kHz帯）は主に販売数量の増加等により増収増益

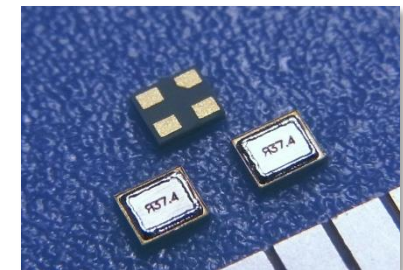
ATカット型水晶製品（MHz帯）は小型・高周波製品が好調、価格の見直し効果等により収益が大幅改善



音叉型水晶振動子

**TFX-04**

長さ1.6mm、幅1.0mm、高さ0.5mm max.



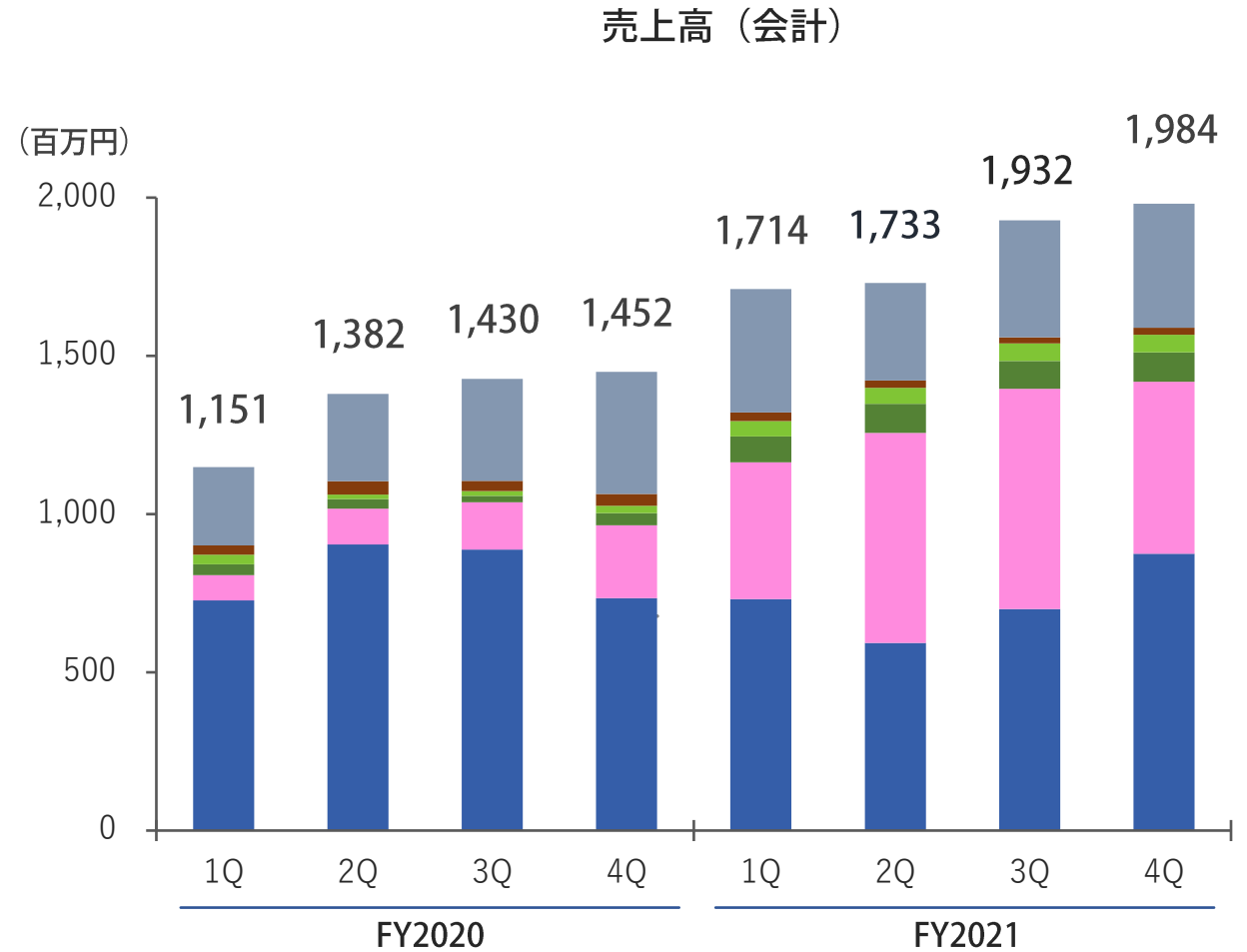
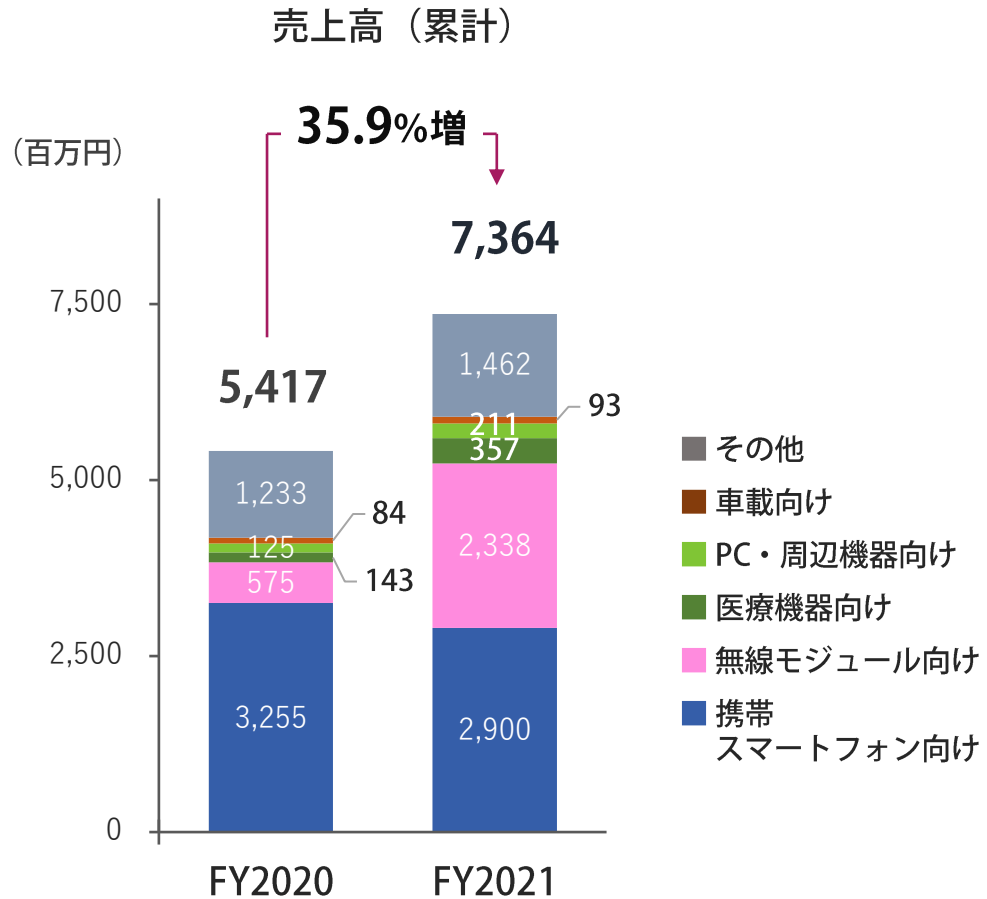
ATカット水晶振動子

**FCX-08**

長さ1.2mm、幅1.0mm、高さ0.3mm max.

# 売上高推移（水晶製品・アプリケーション別）

LPWA等のIoT通信モジュール向けが伸長したほか、医療機器、VR機器等も好調に推移

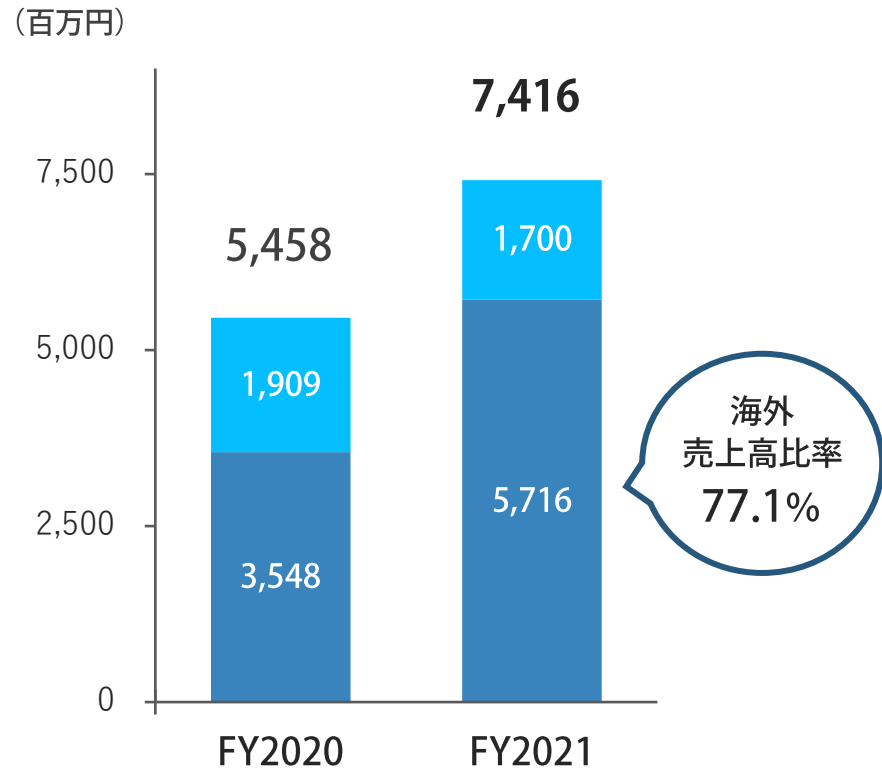




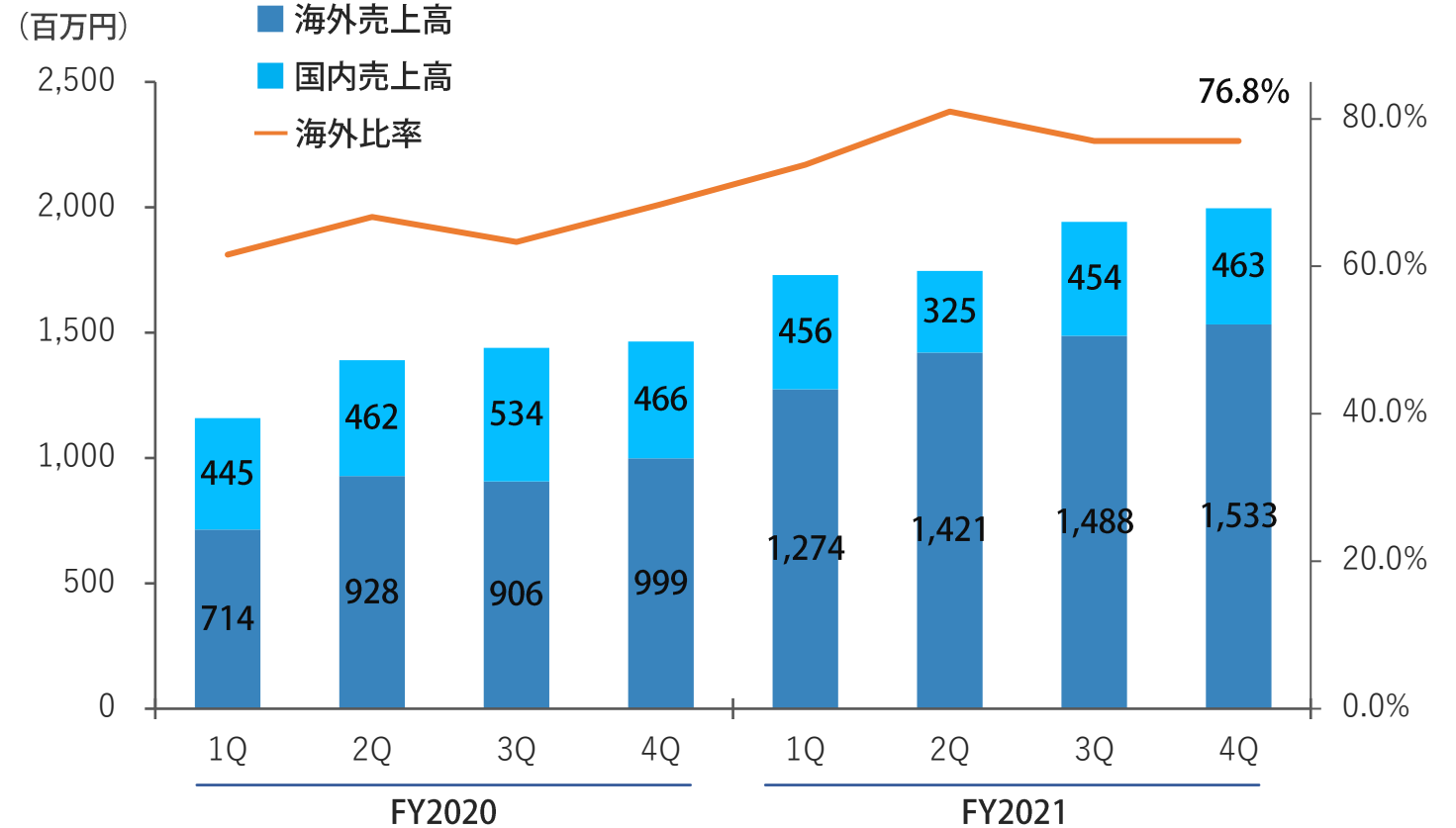
# 海外売上高推移

海外大手通信モジュールメーカー向けの受注が増加  
補聴器等、小型医療機器向けも好調

売上高（累計）

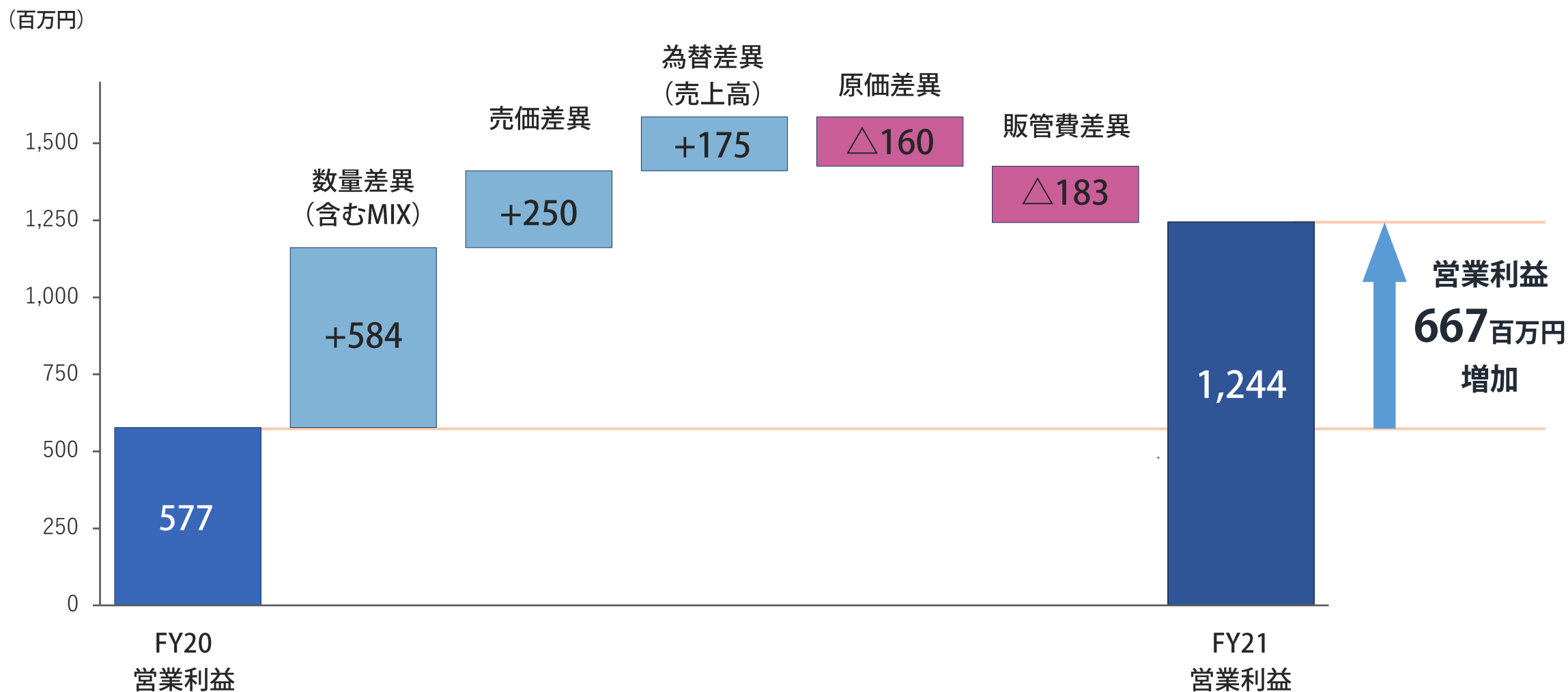


売上高（会計）



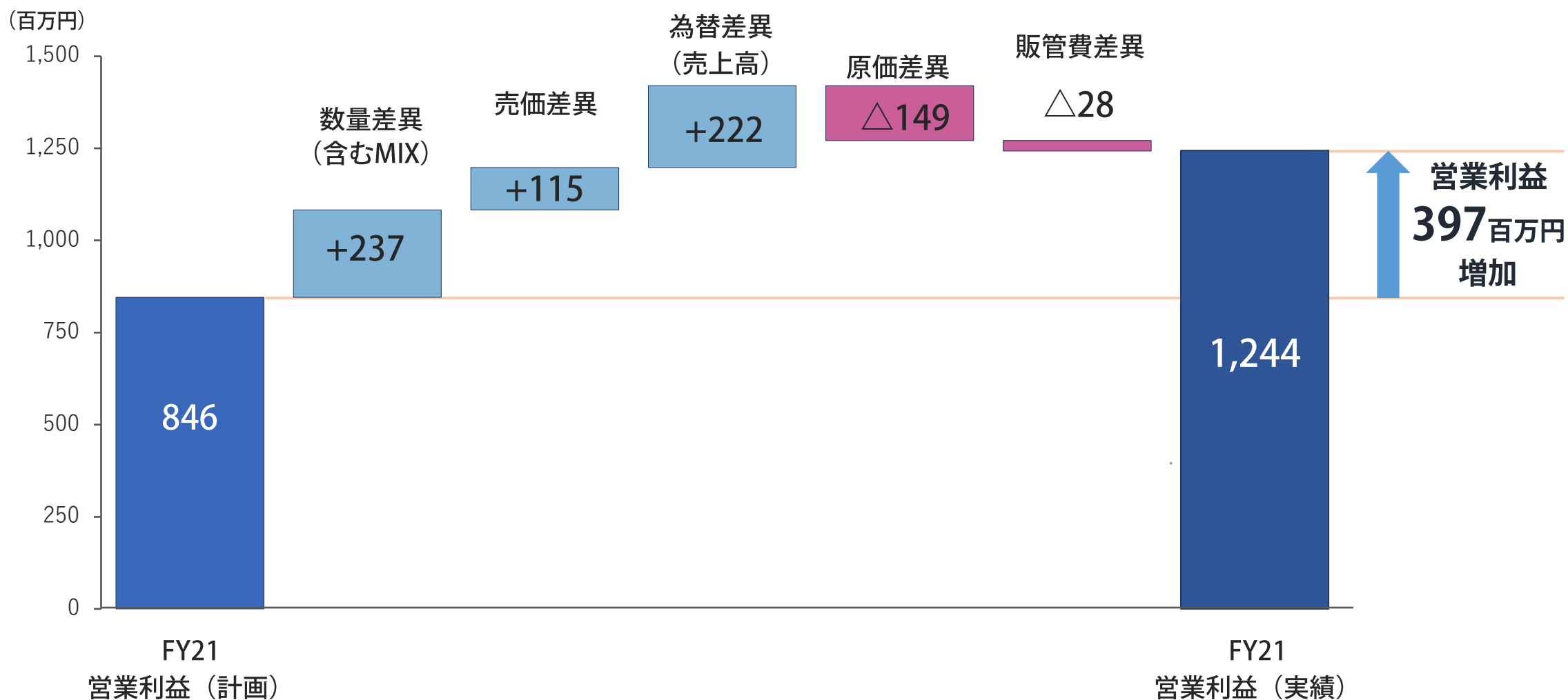
# 営業利益増減分析（対前年同期比）

無線通信モジュール向けの受注増と需給ひっ迫等による販売価格の上昇が増益に寄与  
生産能力増強等により、減価償却費が増加したものの、コストコントロールの徹底等により費用増加を最小限に抑えた



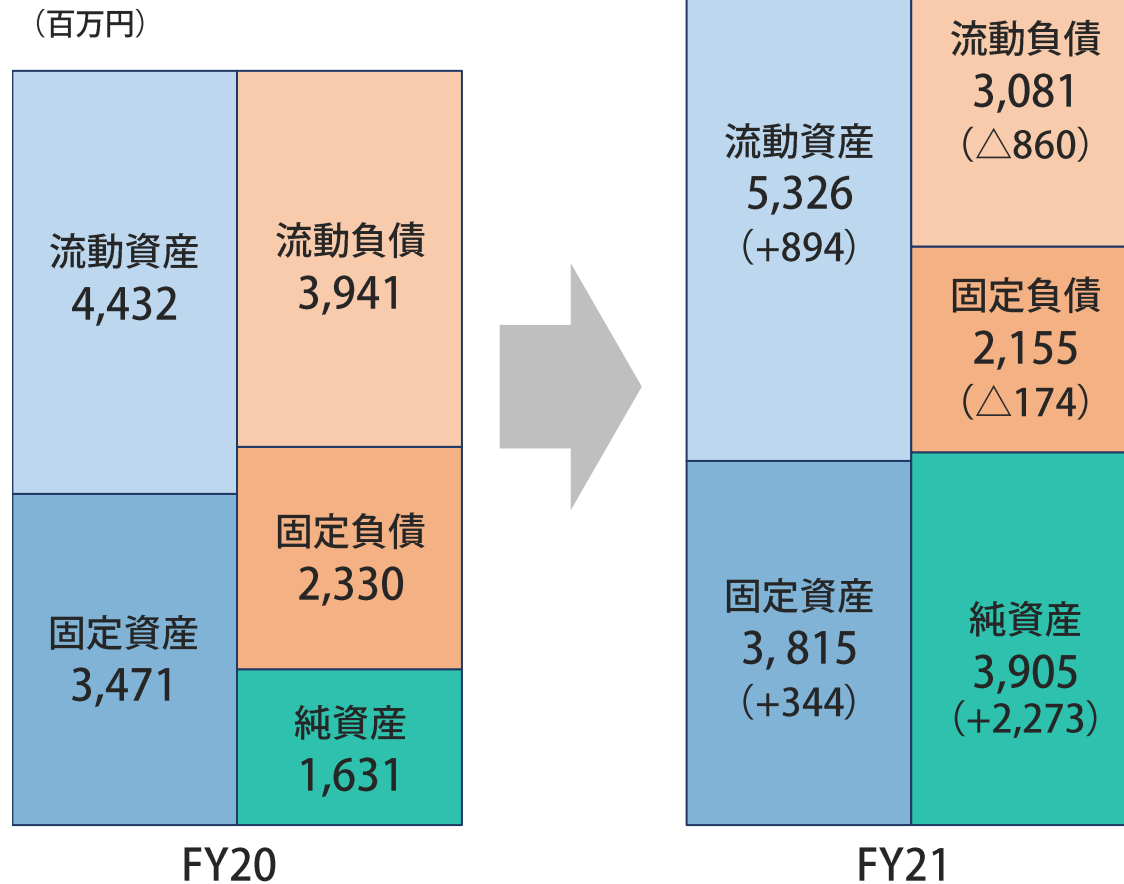
# 営業利益増減分析（対計画）

無線通信モジュール向けの受注増と医療機器等の好調により海外売上高が想定を上回ったことによる増益



# 2022年3月期連結貸借対照表

総資産9,142百万円（前期末比+1,239百万円）



(主たる増減)

<b>流動資産</b>	<b>+894</b>
現金及び預金	+218
受取手形及び売掛金	+394
原材料及び貯蔵品	+193
<b>固定資産</b>	<b>+344</b>
機械装置及び運搬具	+538
建設仮勘定	△429
繰延税金資産	+86
<b>負債</b>	<b>△1,034</b>
有利子負債	△855
設備関係支払手形	△275
<b>純資産</b>	<b>+2,273</b>
資本金及び資本剰余金	+1,123
利益剰余金	+1,029

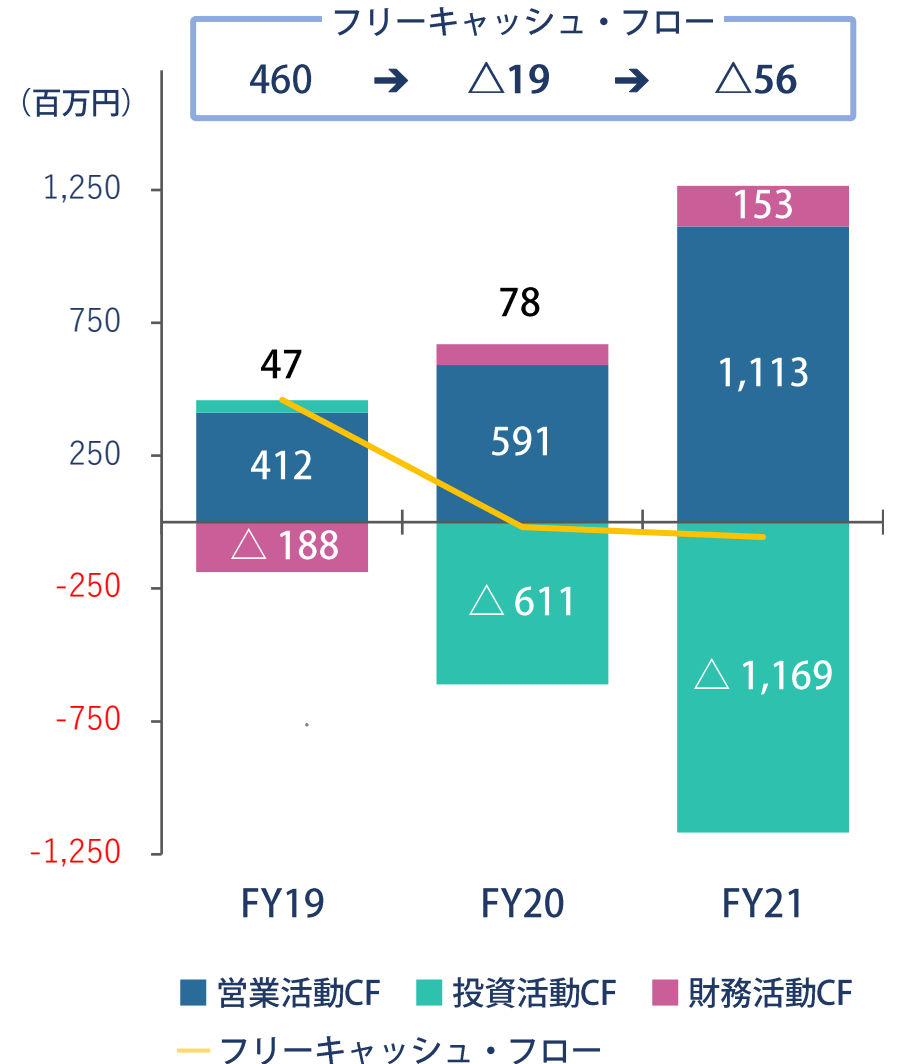
◎自己資本比率：42.7%（対前期比+22.1pt）

# 2022年3月期連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)	FY2020	FY2021	増減額
税金等調整前四半期純利益	528	1,245	+717
減価償却費	456	583	+127
売上債権の増減	△98	△349	△250
その他の営業活動	△293	△366	△72
営業活動によるキャッシュ・フロー	591	1,113	521
有形固定資産の取得及び売却	△488	△1,127	△638
その他の投資活動	△122	△42	+79
投資活動によるキャッシュ・フロー	△611	△1,169	△558
フリーキャッシュ・フロー※1	△19	△56	△37
有利子負債※2の純増減	△18	△855	△837
株式の発行による収入	98	1,104	+1,006
その他の財務活動	△1	△95	△93
財務活動によるキャッシュ・フロー	78	153	+75
現金及び現金同等物に係る換算差額	△8	74	+83
現金及び現金同等物の増減高	50	172	+121
現金及び現金同等物の四半期末残高	1,135	1,307	+172

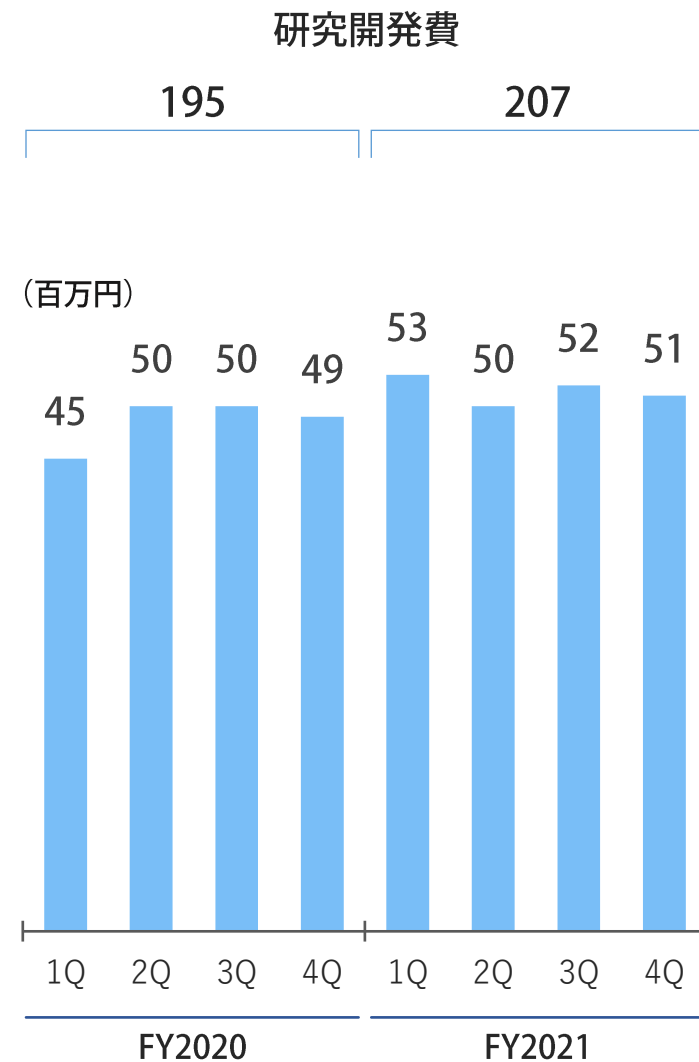
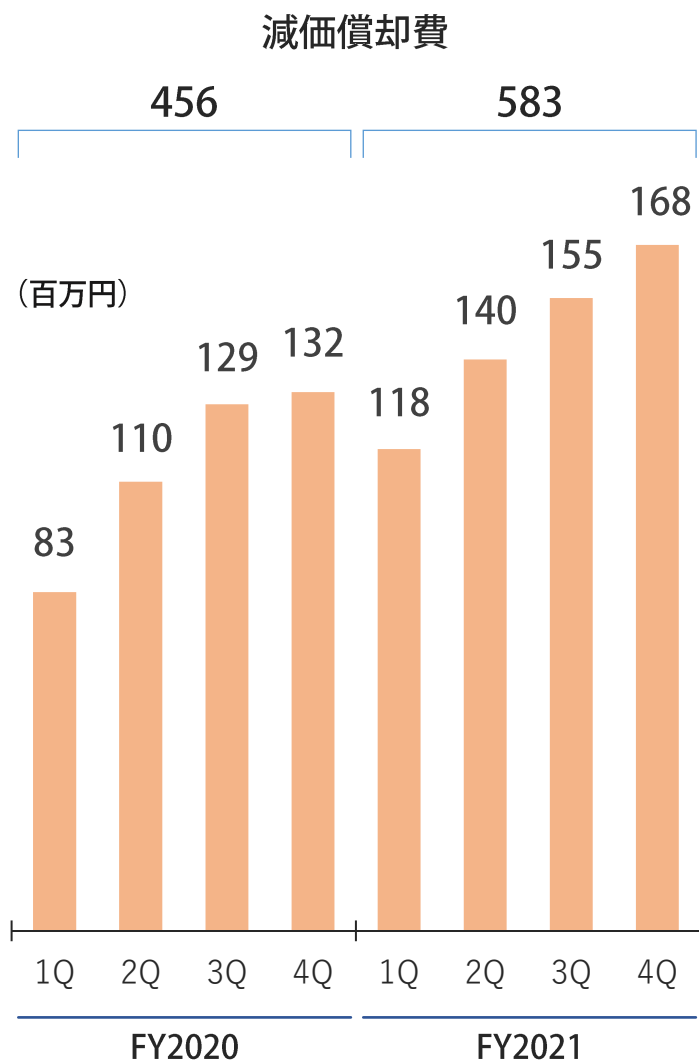
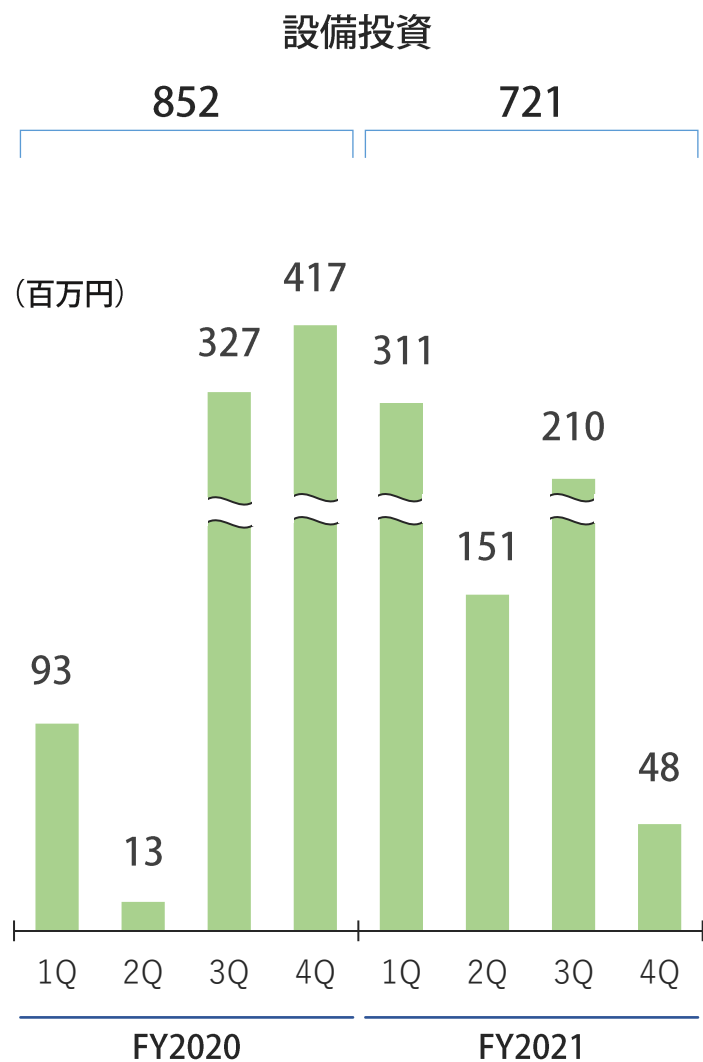
※1 営業活動によるキャッシュ・フロー+投資活動によるキャッシュ・フロー

※2 借入金



# 設備投資・減価償却・試験研究費の推移

今後の需要動向を見据え、生産能力の増強を検討



① 2022年3月期 決算概要

執行役員総務本部長 天野 伸幸

② 2023年3月期 業績予想及び今後の取り組みについて

代表取締役社長 若尾 富士男

## 成長ドライバー製品である小型音叉型水晶製品の拡販に注力

(単位：百万円)	2022年3月期	2023年3月期 (予想)	前期比 増減額	前期比 増減率
売上高	7,416	<b>8,015</b>	+599	8.1%
営業利益	1,244	<b>1,287</b>	+43	3.5%
営業利益率	16.8%	16.1%	-0.7pt	—
経常利益	1,249	<b>1,242</b>	-6	-0.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,111	<b>1,070</b>	-41	-3.7%
1株当たり当期純利益	130.94円	<b>123.99円</b>	-6.95円	—
配当	13.00円	<b>13.00円</b>	0.00円	—
為替 (USドル)	115.02円	<b>110.00円</b>	5.02円高	—

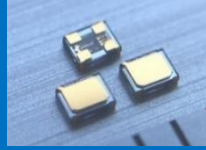


# 前期重点施策に対する振り返り

## 2022年3月期に掲げた対処すべき重点課題

成長ドライバー製品の販売拡大

小型音叉型水晶振動子の更なる販売拡大



新たな成長ドライバーの創出

「KoTカット」水晶デバイスのタイムリーな市場投入



事業構造変革による収益力の強化

生産体制の最適化  
コストコントロールの徹底  
生産性向上による収益力の強化

既存製品の収益力強化

アジア圏を軸に  
成長市場に向けた販売拡大

## 2022年3月期の振り返り

- 👉 生産能力20%超増強
- 👉 LPWA向けなどIoT通信モジュール向けが大躍進

- 👉 量産化に向け開発中
- 👉 サンプル提供企業拡大

- 👉 生産部門の1人当たり生産量アップ
- 👉 ATカット水晶製品のコスト削減に向けたテーマの実行

- 👉 医療・ヘルスケア向け売上高 ⇒ 対前期比148.7%増
- 👉 車載向け売上高 ⇒ 対前期比 10.8%増

これまでにない環境変化に的確に対応し、経営資源を最適配分し、持続的な成長を可能にする経営基盤を構築する



## デジタル社会の進展



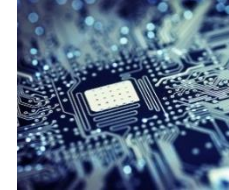
5G・Beyond 5Gインフラ基盤の上に、  
エッジコンピューティングデバイス  
(自動運転・FA等) の新たな成長が見込まれる



## サステナビリティへの 関心の高まり



「カーボンニュートラル」への取り組み  
が競争優位性に影響



## 半導体不足・原材料高騰・ 円安



現状、業績への影響は限定的  
半導体不足の解消に連れて  
水晶部品も需要が高まる  
円安進行による為替差益の発生



## 新型コロナウイルスの感染拡大 中国の都市封鎖（ロックダウン）



直接的な影響は軽微  
世界的な供給網や生産への影響を  
注視する必要性



## ロシア・ウクライナ問題等、 地政学的リスクの高まり



生産等に直接的な影響は受けていないが、  
紛争長期化による社会経済への影響を  
注視する必要性



## 先進国の少子高齢化 新興国の人口増大



社会構造の変化をとらえた  
経営基盤の構築が必要

前計画と比べ、基本方針に大きな変化はなし

### I 顧客の満足と信頼の獲得

- 1 顧客満足度の向上
  - ・顧客エンゲージメントの向上を図り、顧客とともに企業を成長させる
- 2 品質で信頼されるモノづくりの追求
  - ・顧客の安全と環境に配慮し、創造的なモノづくりを通して、顧客に信頼される高品質な製品・サービスを提供する



### II 独創的発想による価値の創造

- 1 独自技術による持続可能な社会の創造
  - ・独自技術を駆使し、社会の持続的発展に貢献する価値を創造する

### III 持続可能な経営基盤の確立・強化

- |                 |                      |               |
|-----------------|----------------------|---------------|
| 1 製品ポートフォリオの最適化 | 4 コーポレートガバナンスの継続的な改善 | 6 コンプライアンスの徹底 |
| 2 経営資本の最適配分     | 5 リスクマネジメントの強化       | 7 環境への取り組み    |
| 3 働き方改革の推進      |                      |               |

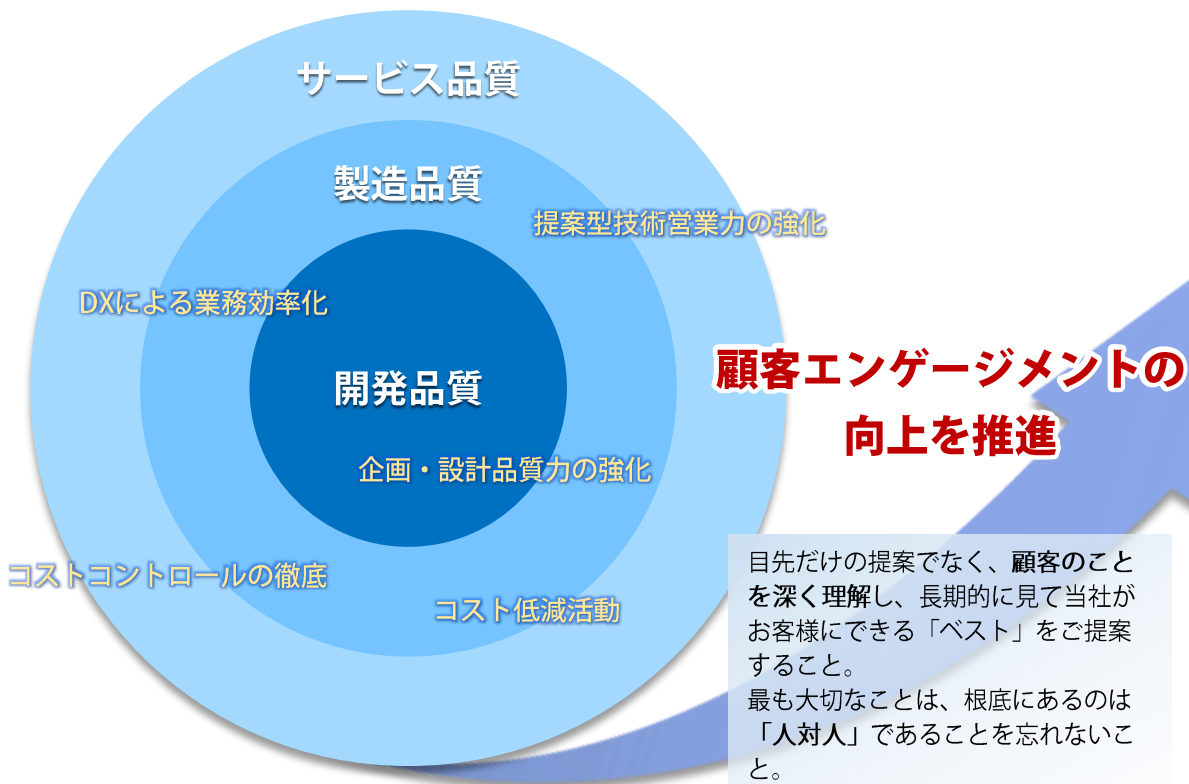


**持続的な成長と財務基盤の強化の両立**

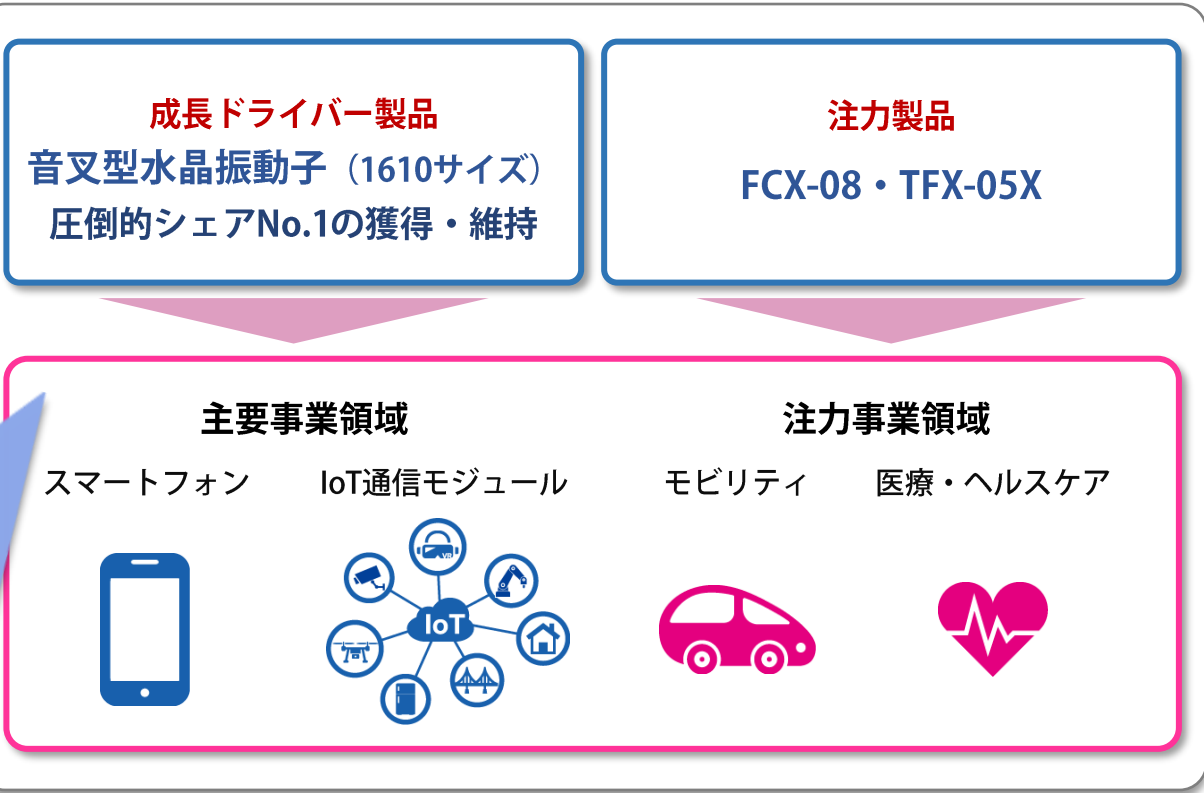
**ありたい姿の実現**  
革新的技術を用いた最適価値の電子デバイスを世界に  
発信し、人々のくらしと生活環境の向上に貢献する

## 顧客の満足と信頼の獲得

3つの品質（開発・製造・サービス）を高め、顧客エンゲージメントの向上を図り、顧客とともに企業を成長させる



目先だけの提案でなく、顧客のことを深く理解し、長期的に見て当社がお客様にできる「ベスト」をご提案すること。  
最も大切なことは、根底にあるのは「人対人」であることを忘れないこと。

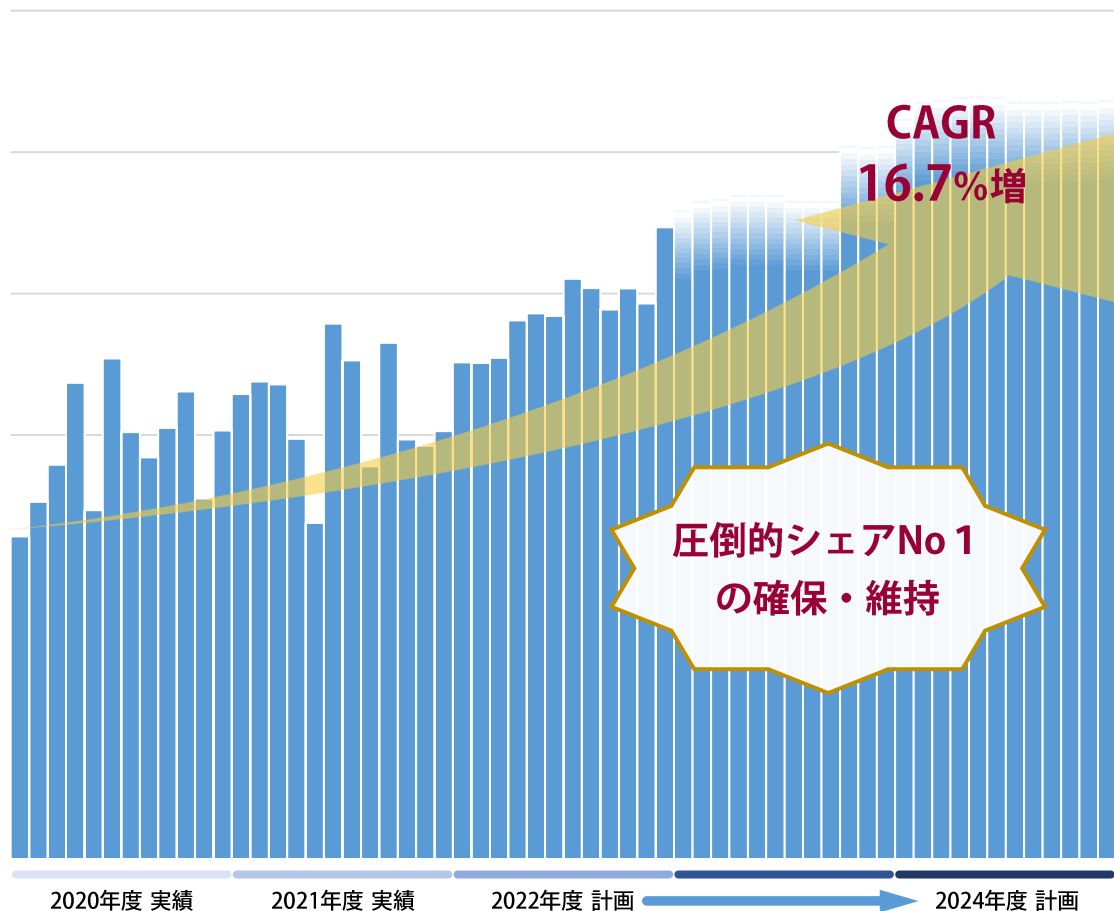


**既存製品の収益力を強化し、持続的な成長を目指す**

## 顧客の満足と信頼の獲得

1610サイズにおいて圧倒的シェアNo1を確保し、他社の追従を許さない体制を築く

TFX-04販売数量イメージ



サブクロック(スリープ、タイマー)用途として  
**音叉型水晶振動子の需要増大**

バッテリー駆動のIoTデバイスは、動作時間の大半を占めるスリープモード時に消費電流を抑えることで、IoT機器のバッテリーを長時間駆動させることを可能にしている

IoTの普及では、センサーや通信デバイスを駆動させるための電力供給が課題となる

IoTに使用されるセンサーや通信用デバイスの駆動には電力が必ず必要

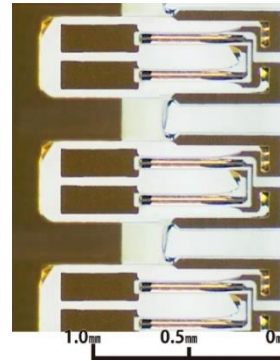
IoTデバイスは小型、軽量で、電源の設置が難しい人の手の届かないような場所に取り付けることが多く、設置する数も多い

電力供給に課題

どこにもまねできない技術の確立により小型化や高信頼性を実現

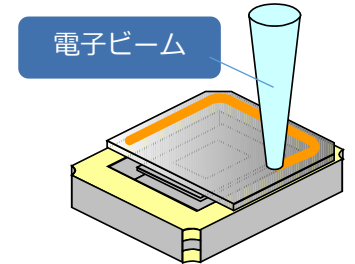


高度な水晶のフォトリソ3次元加工



超微細加工によるミクロン単位のフォトリソ技術で製造される音叉型水晶振動子のブランク

電子ビーム封止



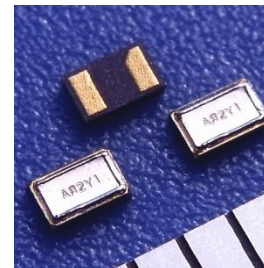
圧倒的な強み

低損失（低R1）かつ  
超小型化を実現

音叉型水晶振動子

**TFX-04C**

長さ1.6mm、幅1.0mm、高さ0.5mm max.



◆直列抵抗 (kΩ)

60kΩ max

省電力化に貢献

◆負荷容量 (pF)

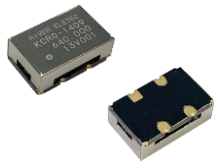
7.0, 9.0, 12.5 pF

3.7~7.0pFにも対応可能

独創的発想による価値の創造

独自技術を駆使し、社会の持続的発展に貢献する価値を創造する

新素子デバイスの量産化技術確立



KCRO-1409

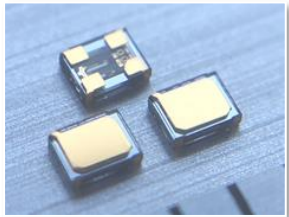
KoTカット水晶製品

5G、Beyond 5Gに要求される  
**高周波・周波数精度・低位相雑音**  
を始めとする信号源に対するより  
厳しい仕様に応えられる製品



マーケティング強化

超小型AT製品（0806サイズ）の開発



TFX-05X  
(MDSを採用)

コア技術の深耕

①金属間直接接合封止工法（MDS）

3枚の水晶ウェハに金属層(金・クロム等)を形成し、真空中で熱と圧力を加えることによって起こる金属間の拡散を利用して水晶ウェハ同士を貼り合わせる、独自先端技術



②フォトリソ加工技術

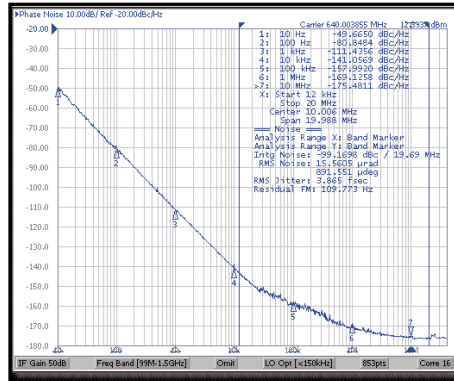
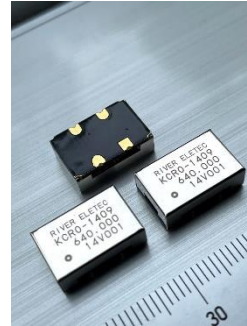
メリット  
良好な周波数温度特性  
水晶の超小型化が可能  
CI値の向上

独自技術による  
新たな収益の柱を創出し、  
持続的な成長を目指す



## KoTカットOPAW水晶発振器「KCRO-1409」

- ・ 500MHz、640MHz、1GHz製品を出荷
- ・ 大手通信系企業から引き合い
- ・ 量産化技術を確立して本格事業化を目指す
- ・ 特許登録は概ね順調（右下表）



位相雑音特性およびジッタ (SPXO:Vcc=5.0V)

## KoTカットに関する特許の状況 「弾性波素子」

従来のAT-cut発振器では困難だった、高精度の高周波・良好な位相雑音、ジッタ特性・良好な周波数温度特性を同時に提供できる革新的なカット方法の発明

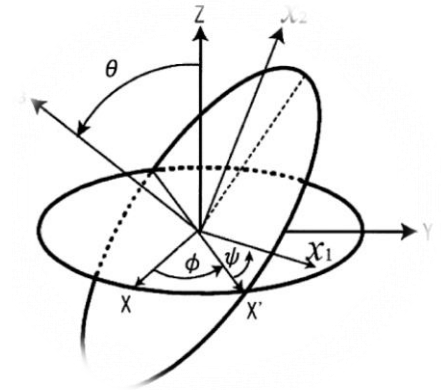
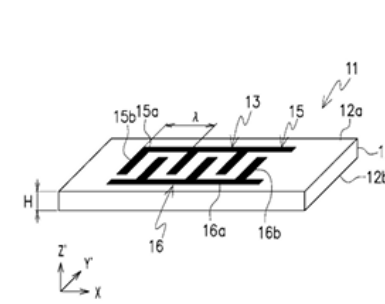
ATカット水晶振動子に比べ2倍の温度領域での周波数精度を実現

超低ジッタ 5フェムト秒 (RMS) を実現

ターゲット

400Gbps、800Gbps超高速光通信ネットワーク・超ビッグデータ市場

5G、6G(Beyond5G)



	台湾	日本	米国	中国	英国
弾性波素子	登録	公開	登録	審査中	審査中

※ 関連特許を継続して日本および米国に出願しています

New Products

100MHz~1GHz ATカット水晶発振器『FCXV-04』『FCXO-04』を開発

※ 詳細は本日公表予定のプレスリリースをご覧ください

サンプル  
出荷対応

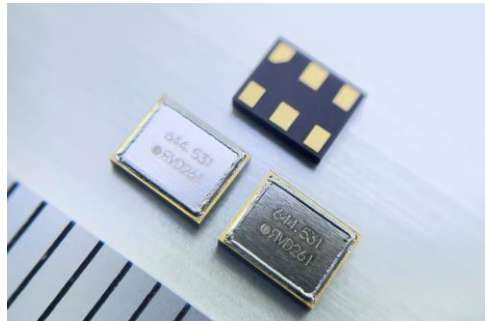
高周波・高精度・低位相雑音化に対応

LVDS/LVPECL出力水晶発振器

**FCXV-04**

3.2×2.5×0.85 mm Max

■高周波数帯VCXO発振器

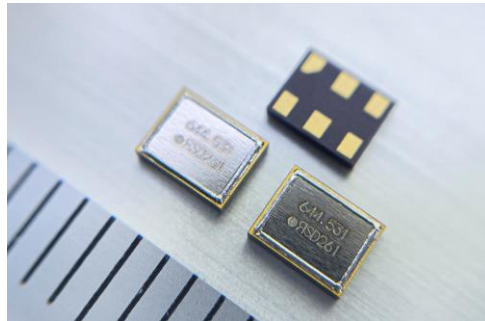


LVDS/LVPECL出力水晶発振器

**FCXO-04**

3.2×2.5×0.85 mm Max

■高周波数帯SPXO発振器



高品質なPLLインテグラーモードを使うことにより、

低位相ジッタを実現

高い周波数と複数の出力形式に対応

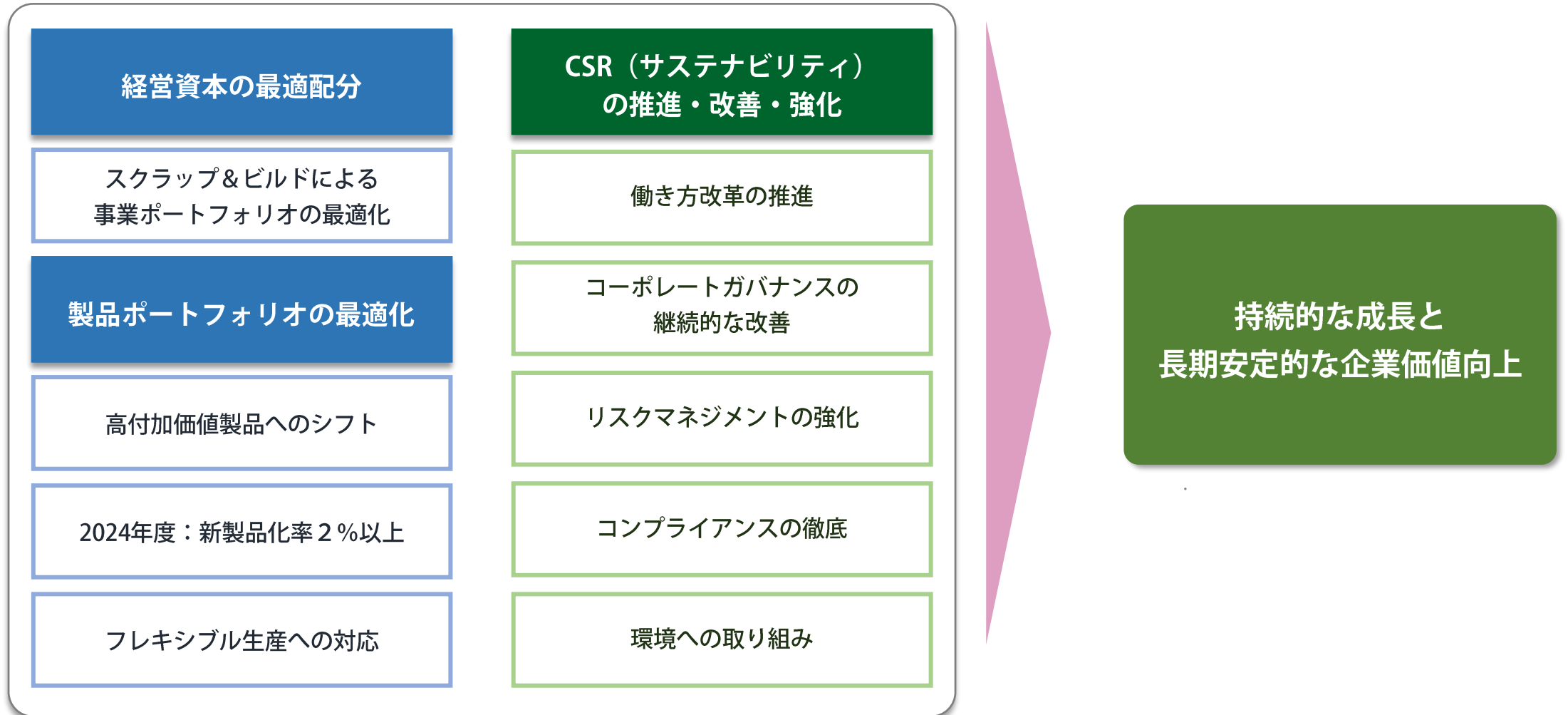
ターゲット

光通信市場・基地局・計測関連機器などの  
高品質な高周波発振器が必要な分野を開拓

さらに高品質な、新しいKoTカット高周波発振器の市場を創っていく

持続可能な経営基盤の確立・強化

持続的な成長と企業価値向上を可能にする経営基盤を確立・強化する



# キャピタルアロケーション

## 持続可能な経営基盤の確立・強化

戦略に従い、持続的な成長と企業価値向上を可能にする長期視点の投資を行う  
株主還元については配当性向20%を目安に安定的な配当を行う

営業キャッシュフロー  
FY2022～FY2024累計

**5,900**百万円

設備投資 **50%**

- ・既存製品増強
- ・設備更新
- ・設備最適化、効率化
- ・環境投資

戦略投資 **17%**

- ・新素子製品投資

債務圧縮 **20%**

- ・財務の健全性向上

株主投資 **13%以上**

- ・安定的、継続的配当

# RIVER

Connecting to the Future

リバーエレクトック株式会社

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。