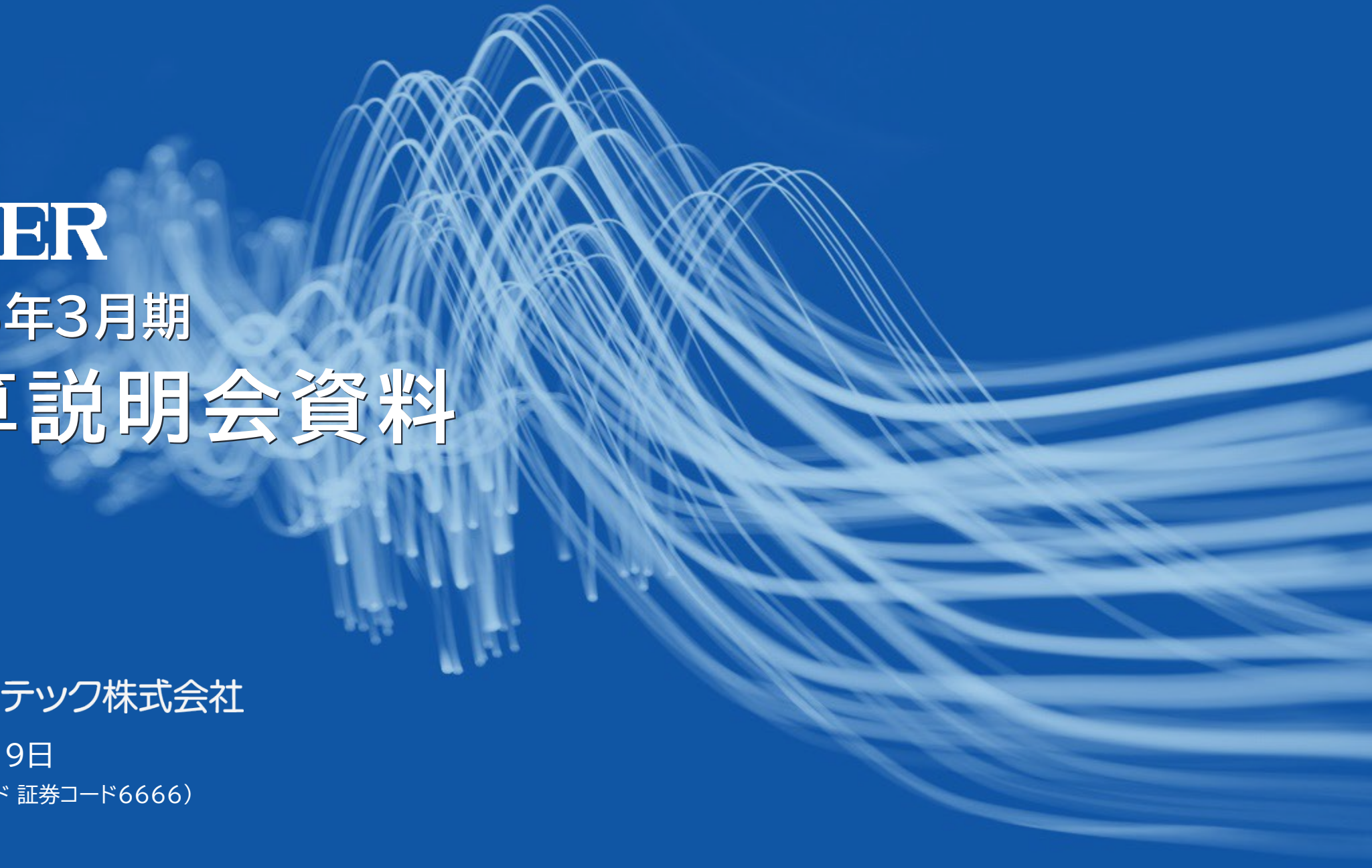




RIVER

2025年3月期

決算説明会資料

リバーエレクトック株式会社

2025年6月9日

(東証スタンダード 証券コード6666)

Agenda

①

2025年3月期 決算概要

執行役員総務本部長 天野 伸幸

業績状況

売上高

5,698 百万円

(前期比 4.5%増)

営業利益

△75 百万円

(前期は8百万円)

経常利益

△60 百万円

(前期は56百万円)

親会社株主に帰属する

当期純利益

△79 百万円

(前期は△133百万円)

事業概況

売上高は前期比で4.5%増

- ・医療ヘルスケア向けや車載向けが好調に推移。
- ・主力である音叉型水晶振動子はスマートフォン向けが伸び悩んだものの超小型サイズ品が好調で前期と比べ微増。
- ・為替による円安の影響も大きい。

営業利益は前期比マイナス

- ・車載関連の新規生産ラインの立ち上げや新製品開発による研究開発費など、先行コスト増の影響により営業赤字に。
- ・親会社株主に帰属する当期純利益は前期に計上した子会社の清算及び工場閉鎖に伴う特別損失等がなかったことから前期比53百万円の改善。

対前期比で増収減益

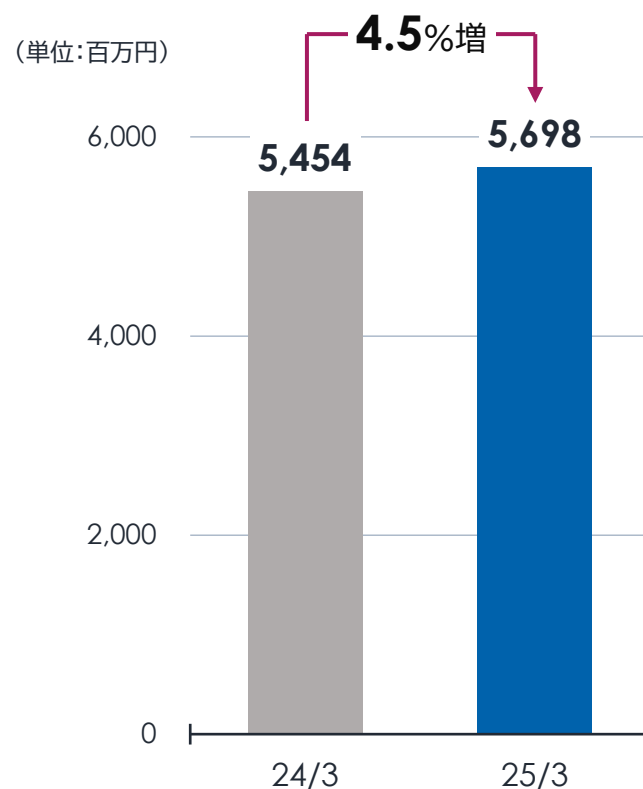
・ただし、親会社株主に帰属する当期純利益は、前期に計上した子会社の清算及び工場閉鎖に係る費用等が当期は発生しなかったことから53百万円の改善。

	対前期比			直前四半期比		
(単位:百万円)	24/3期 (前期/累計)	25/3期 (当期/累計)	増減金額・率 (前期比)	25/3期_3Q (直前四半期/会計)	25/3期_4Q (当四半期/会計)	増減金額・率 (直前四半期比)
売上高	5,454	5,698	+244 +4.5%	1,294	1,661	+367 +28.4%
営業利益	8	△75	-84 -%	△57	27	+85 -%
営業利益率	0.2%	△1.3%	-1.5pt	△4.5%	1.7%	+6.1pt
経常利益	56	△60	-117 -%	△38	22	+61 -%
親会社株主に帰属する 当期(四半期)純利益	△133	△79	+53 -%	△78	40	+119 -%
EPS	△15.92円	△9.66円	+6.26円	△9.55円	4.96円	+14.51円
為替レート(USD/JPY)	141.83円	158.18円		142.73円	158.18円	

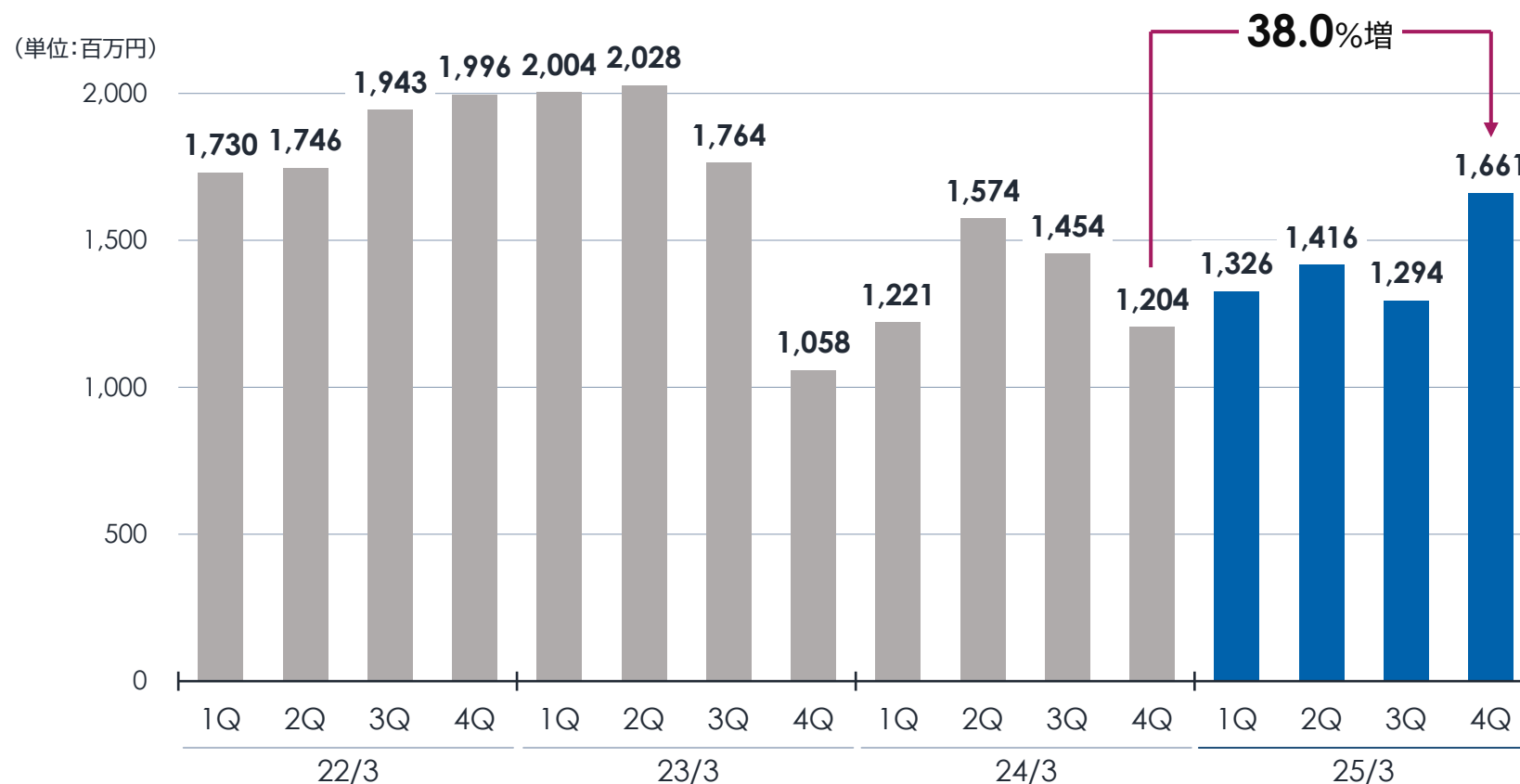
スマートフォン向けは伸び悩みも、超小型製品、医療・ヘルスケア向けが好調に推移

・為替による増収効果もあるが、前期末に底打ち、緩やかな回復傾向。

累計



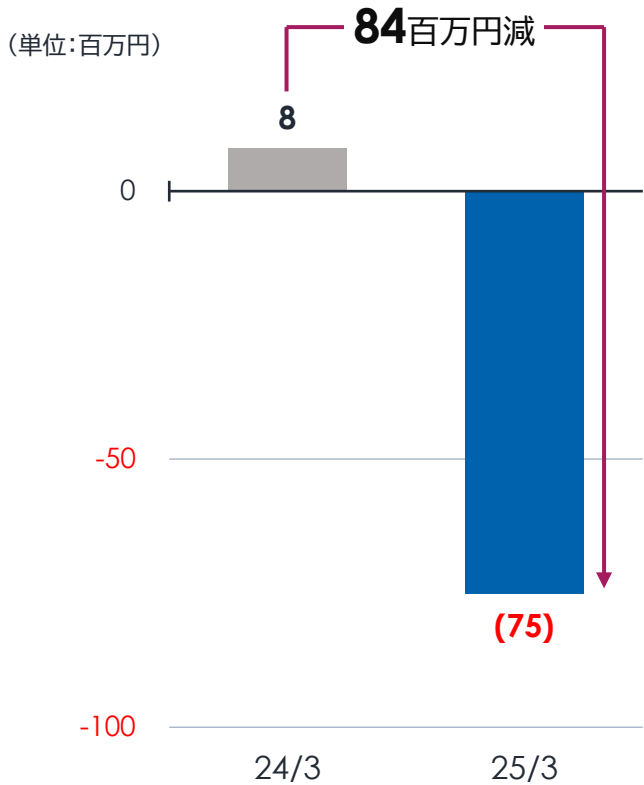
四半期



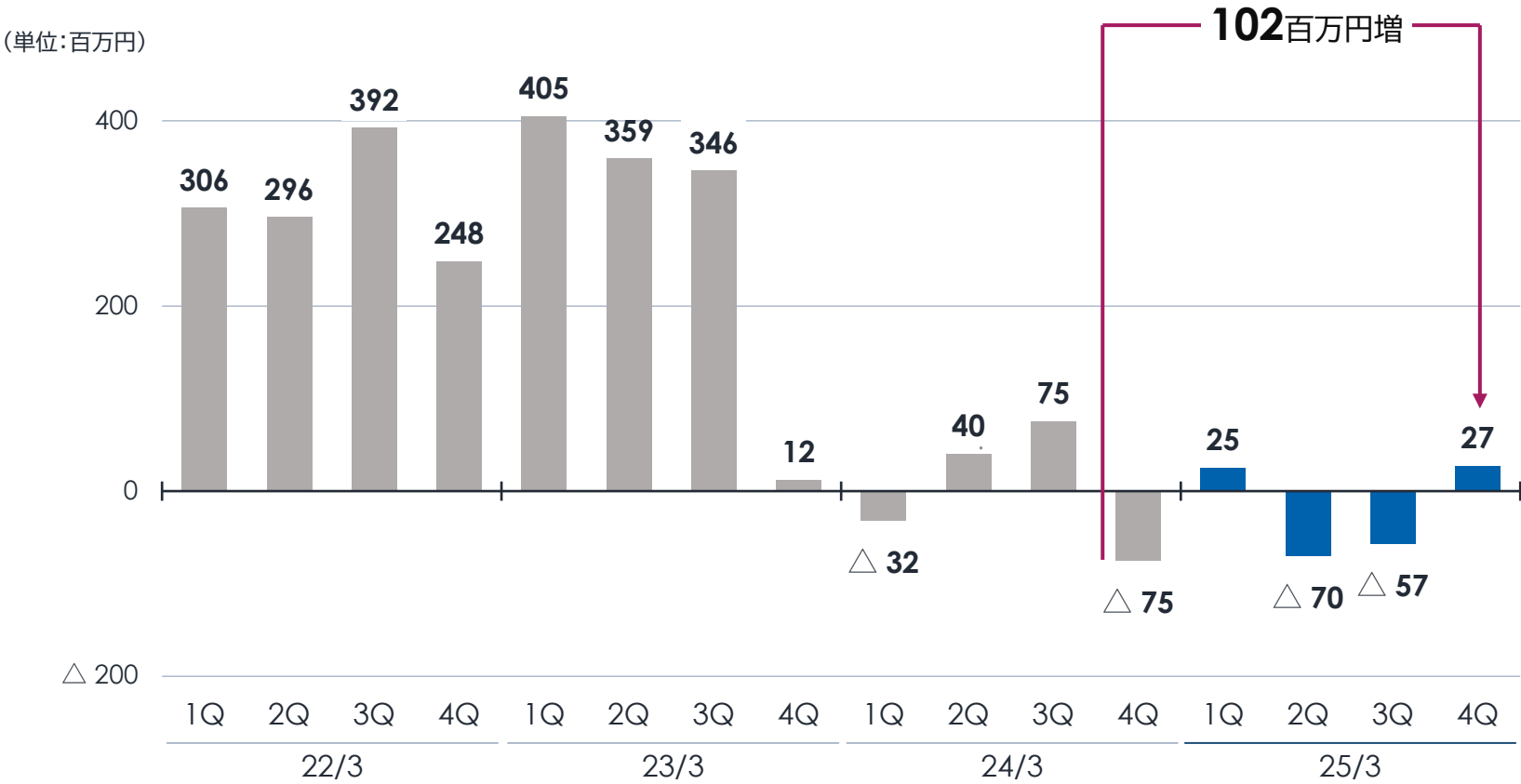
前期に比べ先行投資によるコストが増大し、前期比84百万円減の営業損失

・車載関連の新規生産ラインの立ち上げや新製品開発に係る研究開発費など、先行コスト増の影響大。

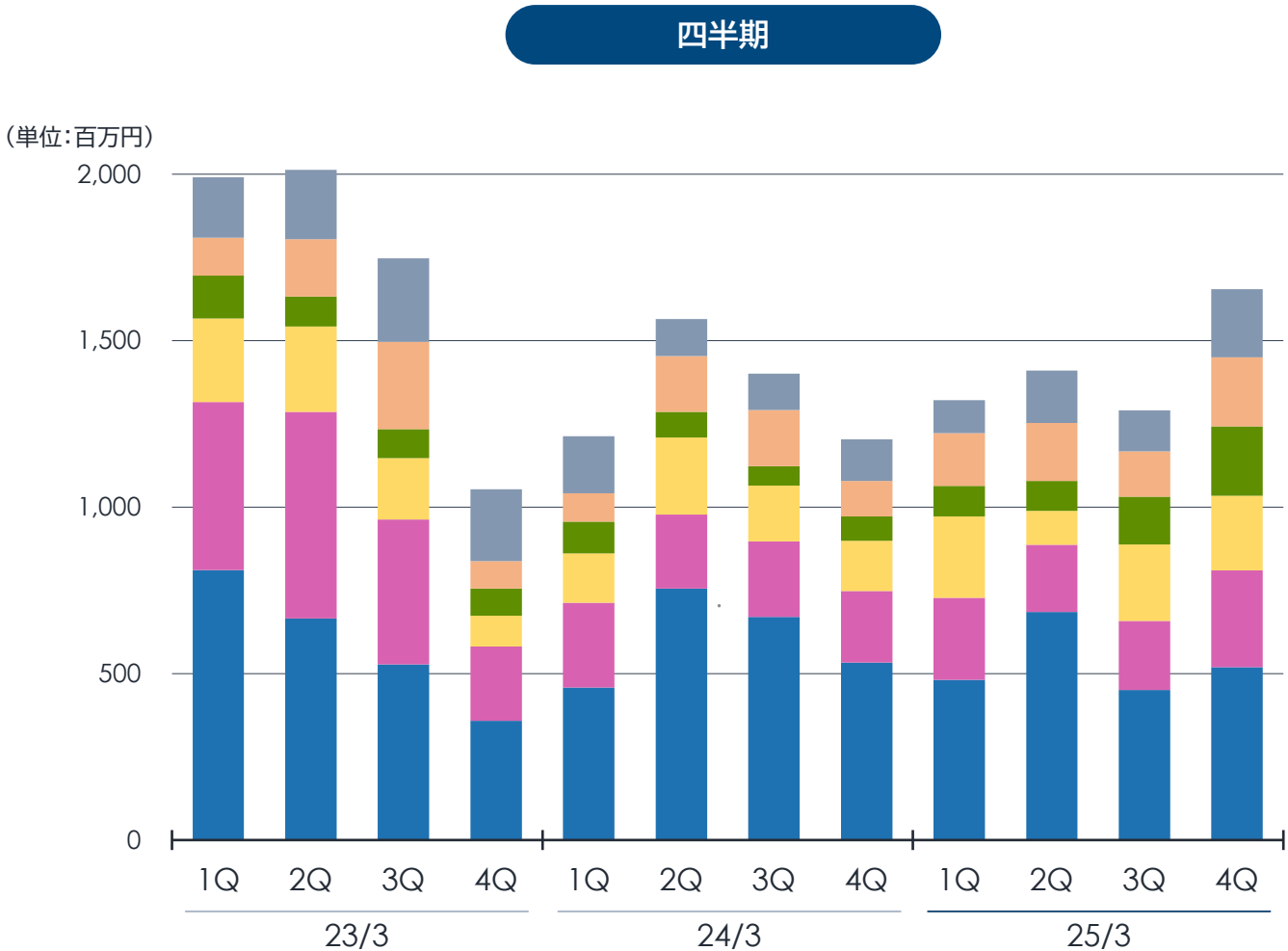
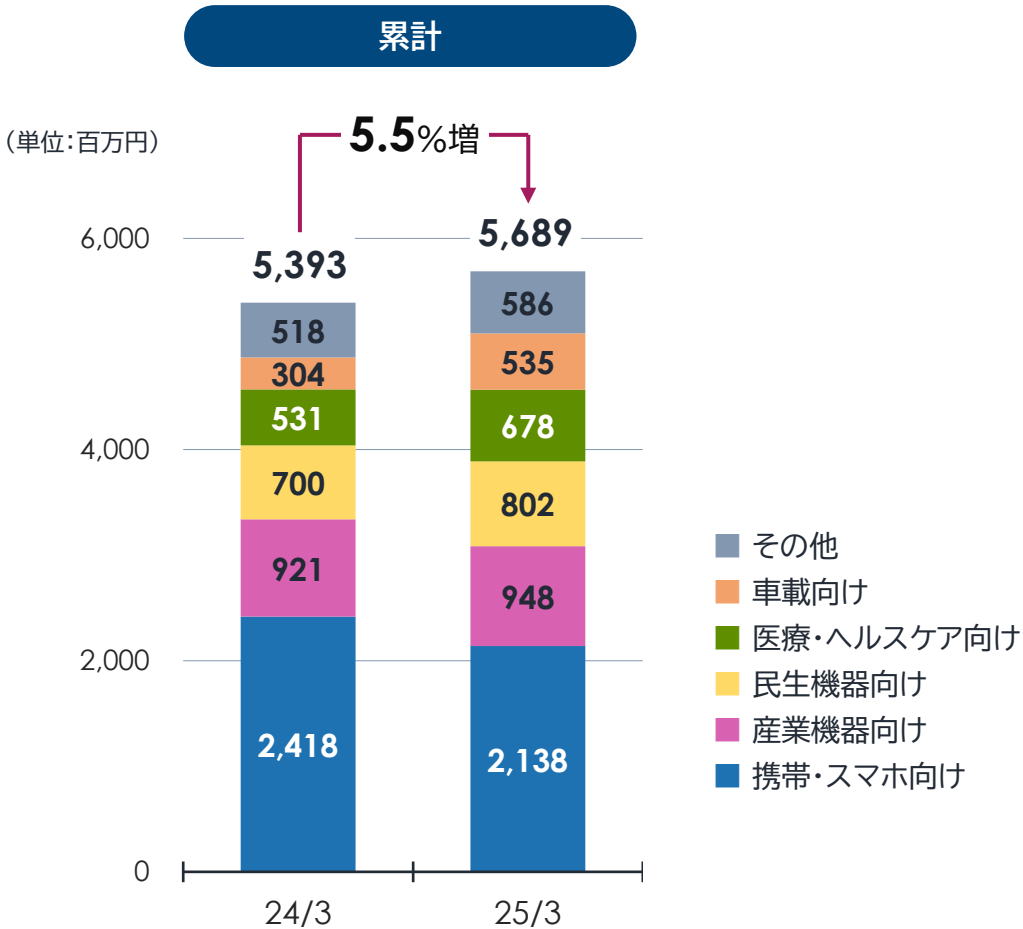
累計



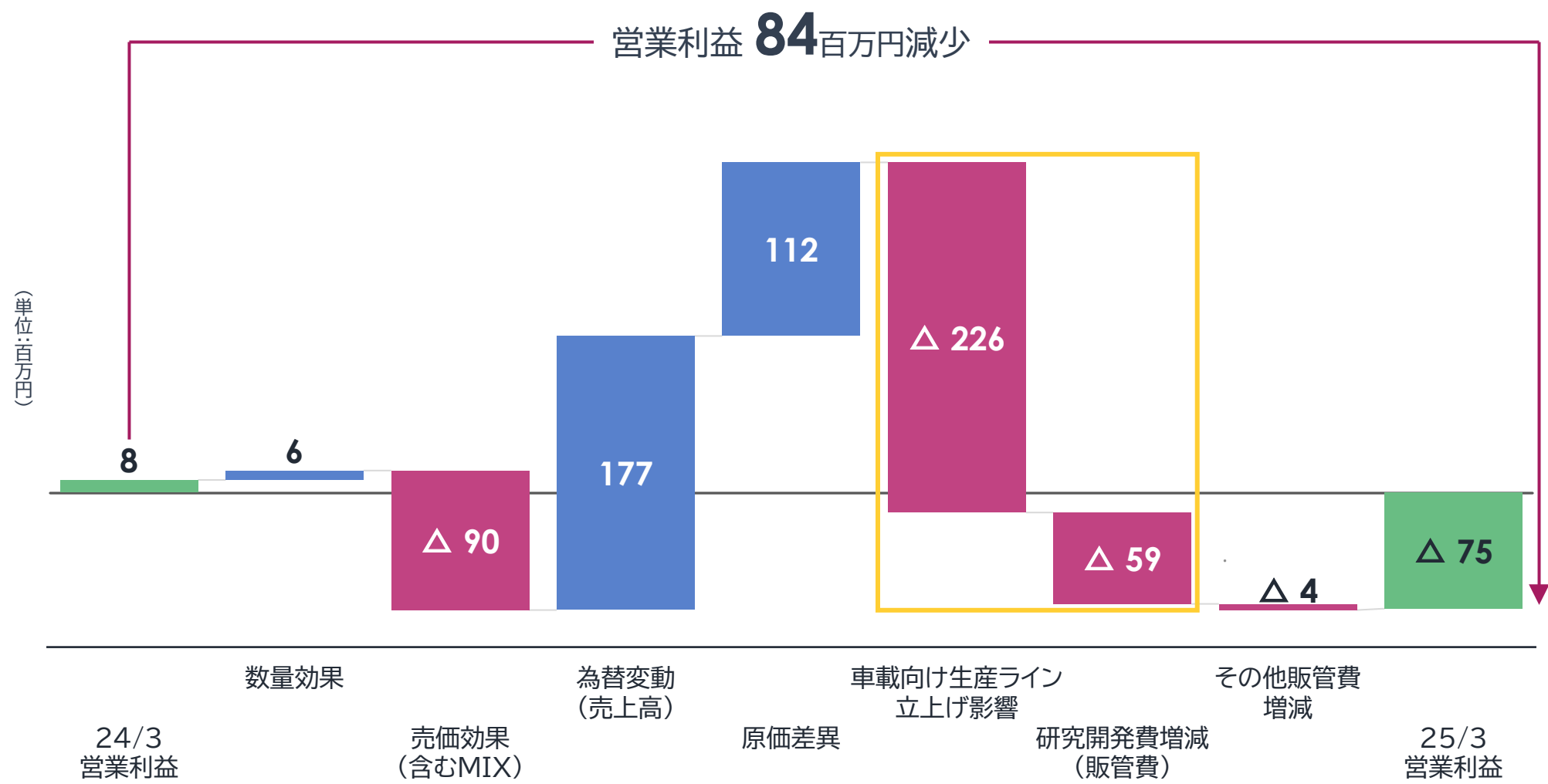
四半期



注力市場である医療・ヘルスケア向け、車載向けが好調に推移



注力市場(車載 / デジタルインフラ)に向けた先行投資の影響が大きい

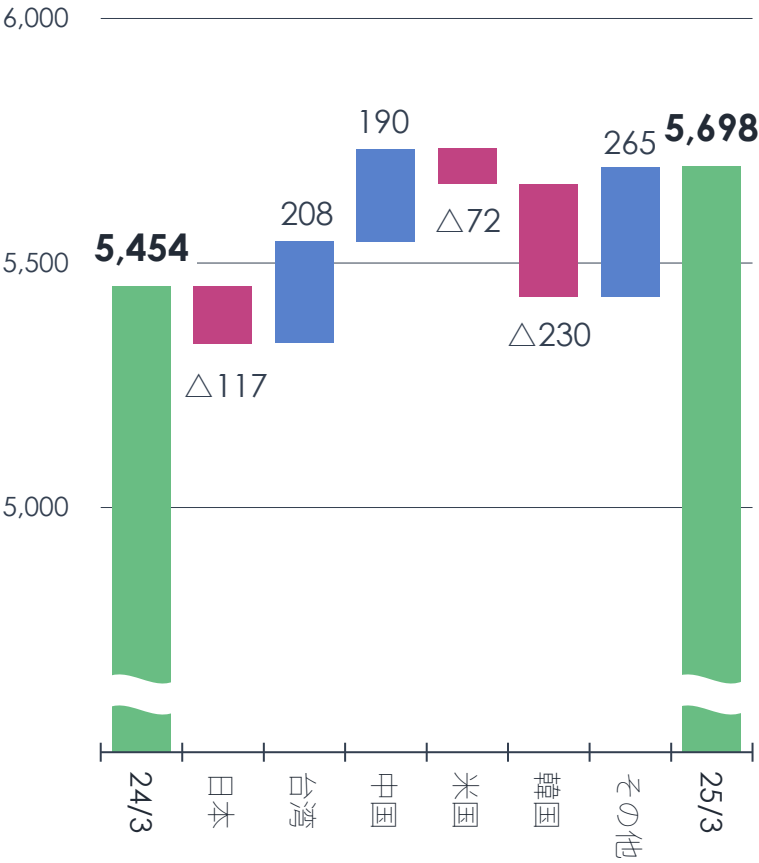


海外売上高は、前期比361百万円の増収となり、海外比率は90.8%

👉 韓国向けは大幅減収も台湾向けが好調に推移、中国向けも回復傾向。

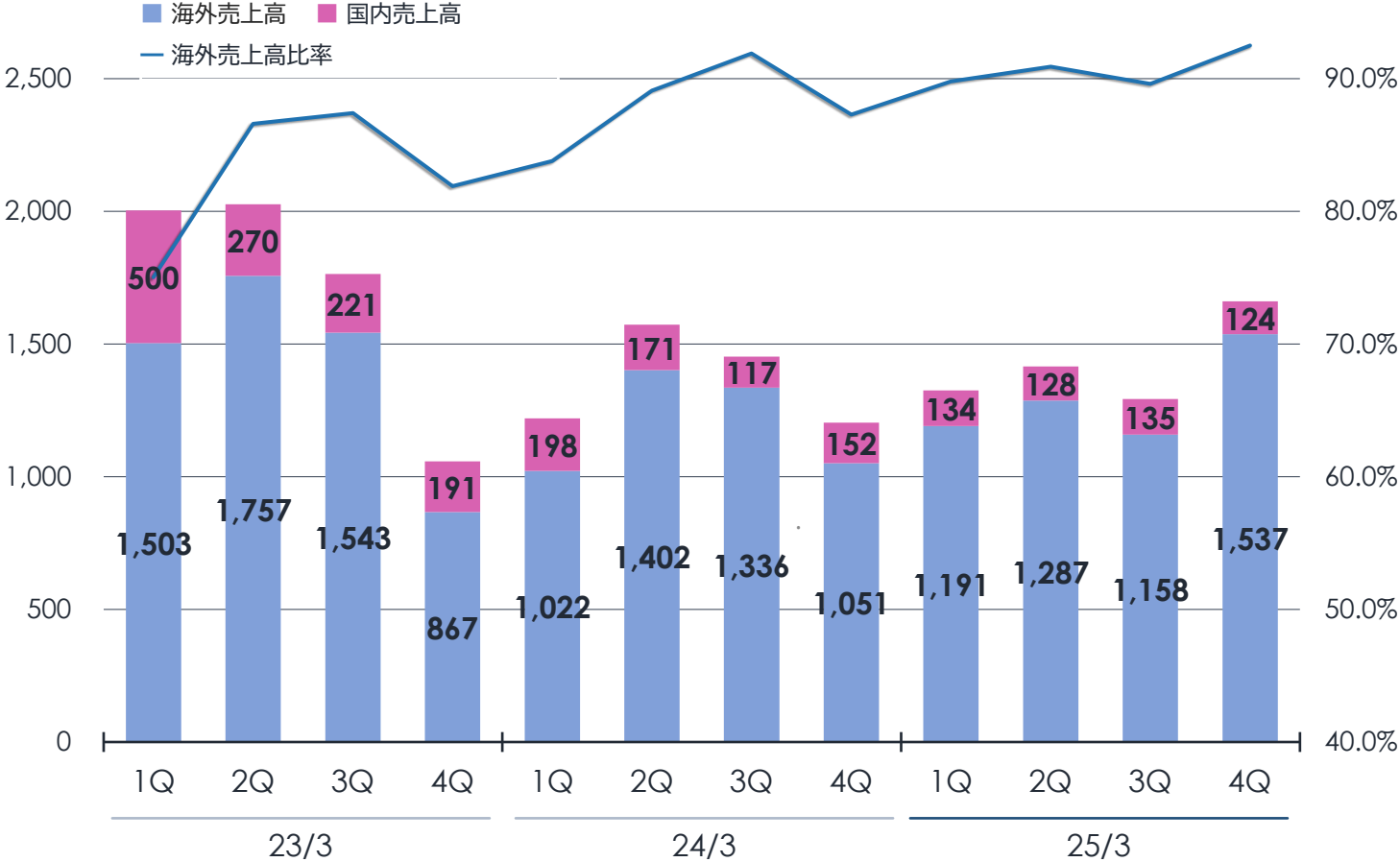
累計

(単位:百万円)



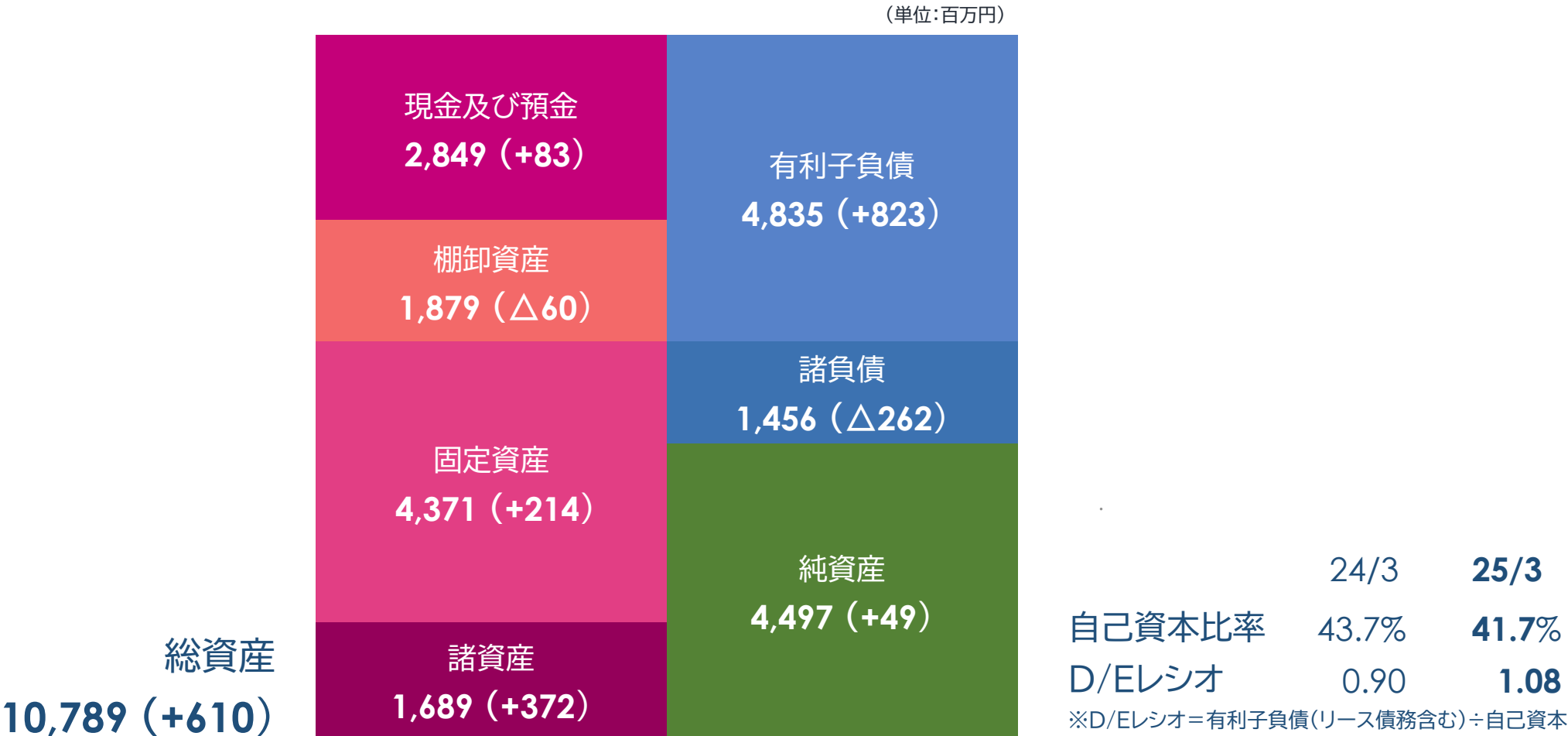
四半期

(単位:百万円)



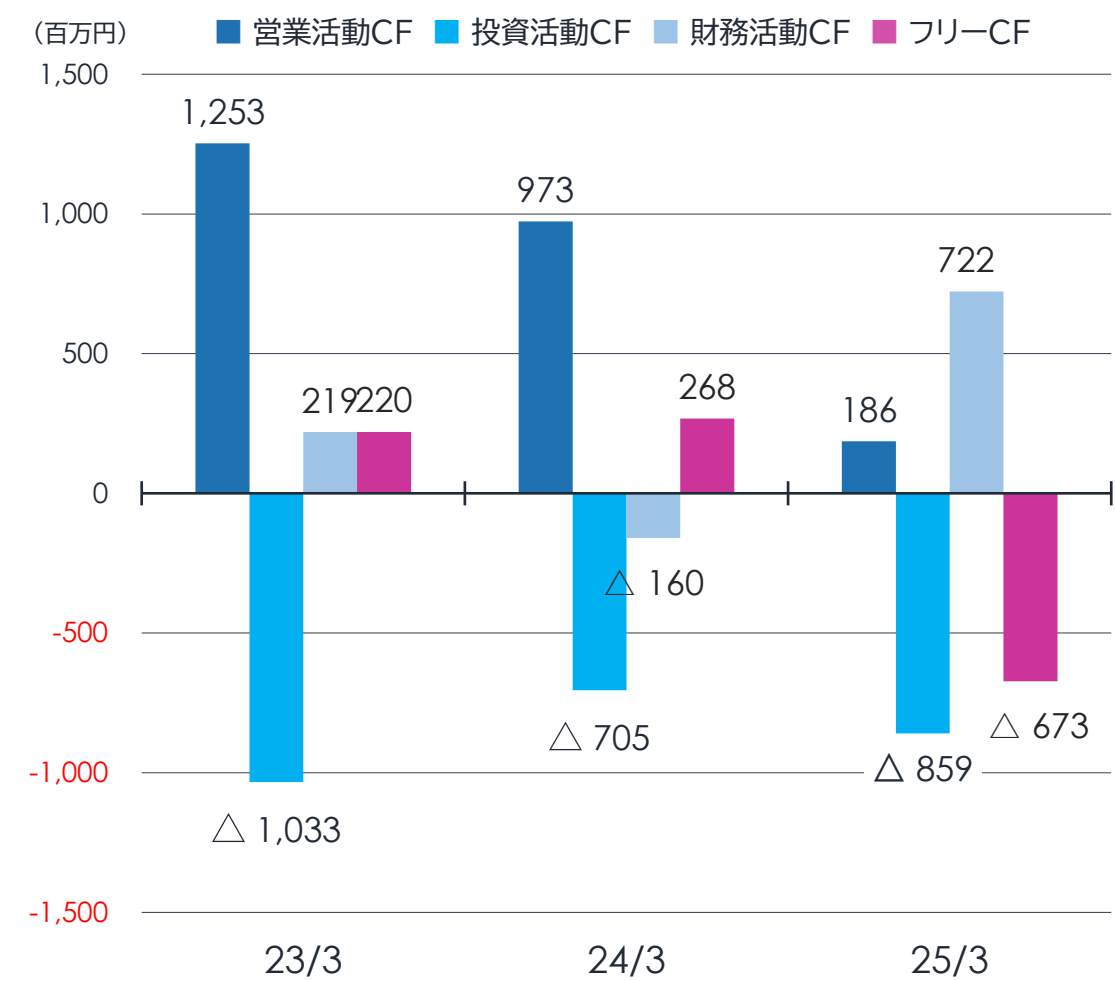
先行投資の影響から自己資本比率が前期比2.0pt減の41.7%

☞ D/Eレシオが1倍を超えるものの、計画の想定内。



営業キャッシュフローは当期純利益の減少や売上債権の増加などにより前期比マイナス

👉 フリーキャッシュフローは有形固定資産の取得もあり、前期比941百万円のマイナス。



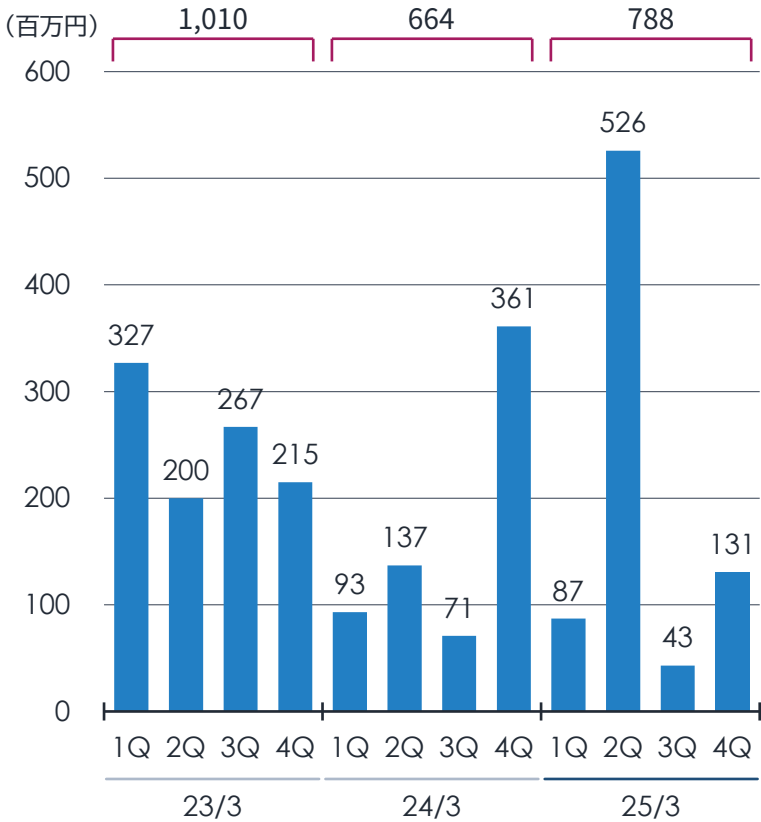
(単位:百万円)	24/3期	25/3期	対前期末増減
営業活動によるCF	973	186	△787
投資活動によるCF	△705	△859	△153
財務活動によるCF	△160	722	+883
現金及び同等物による換算差額	78	132	+54
現金及び同等物残高	2,012	2,195	+182
フリーキャッシュ・フロー	268	△673	△941
税金等調整前純利益	△45	△60	△14
減価償却費	574	630	+55
有形固定資産の取得	△613	△992	△378

持続的な成長に向けた先行投資を実施

☞ 主として設備投資は車載向け、研究開発は高周波水晶デバイス向けに実施。

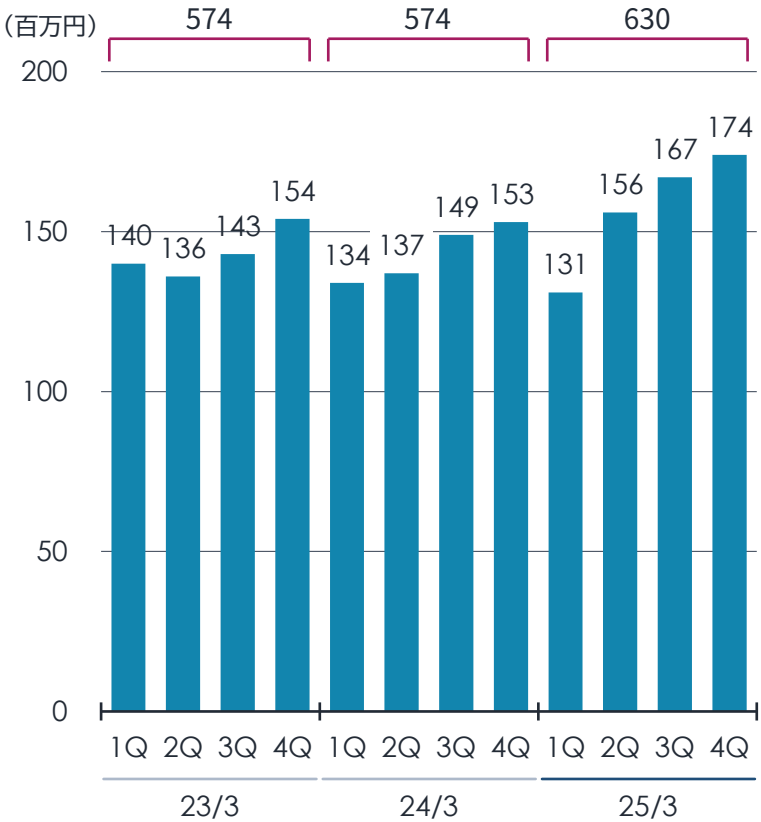
設備投資

24/3 期	25/3 期	増減額	増減率
664	788	+123	+18.6%



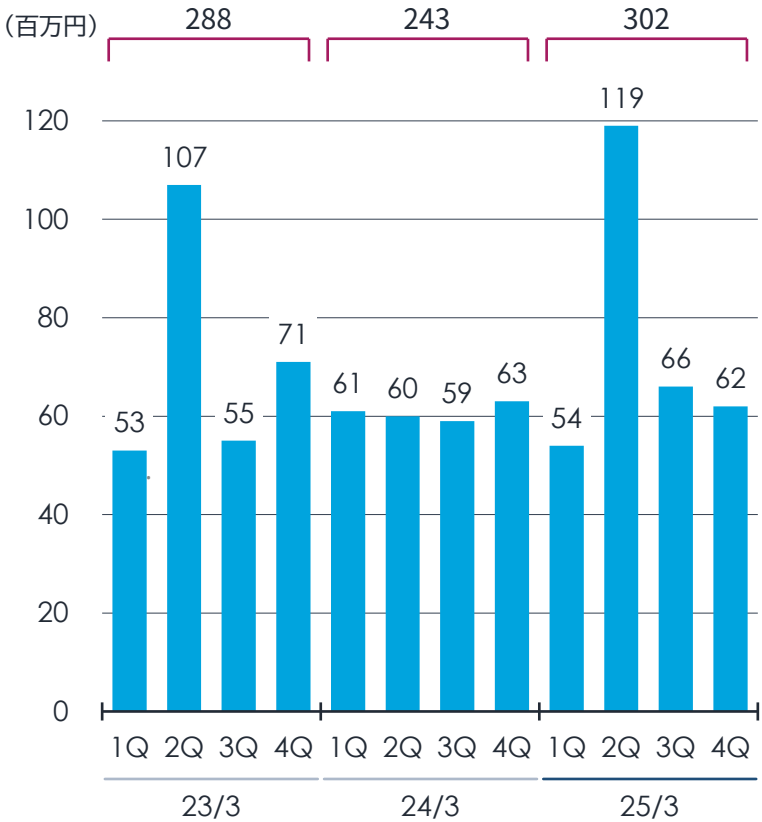
減価償却費

24/3 期	25/3 期	増減額	増減率
574	630	+55	+9.7%



研究開発費

24/3 期	25/3 期	増減額	増減率
243	302	+59	+24.3%



Agenda

②

2026年3月期 通期業績見通し

代表取締役社長 萩原 義久

2026年3月期は前期比増収増益の見込み。

👉 米国の関税政策による影響は予想に反映せず。

(単位:百万円)	25/3期 (通期実績)	26/3期 (通期予想)	増減金額	増減率
売上高	5,698	6,070	+371	+6.5%
営業利益	△75	148	+223	－%
経常利益	△60	109	+169	－%
親会社株主に帰属する 当期純利益	△79	279	+359	－%
EPS	△9.66円	33.99円	+43.65円	
為替レート(USD/JPY)	158.18円	152.00円	6.18円高	

👉 売上高についてはスマートフォン及び無線モジュール向けは前期並みで推移するも車載向けが増収。

👉 利益については車載関連向けラインの安定稼働による生産効率の向上、コストコントロールの徹底により増益を予想。

👉 米国の関税政策による影響は先行きが見通しにくく、予想に反映していない。

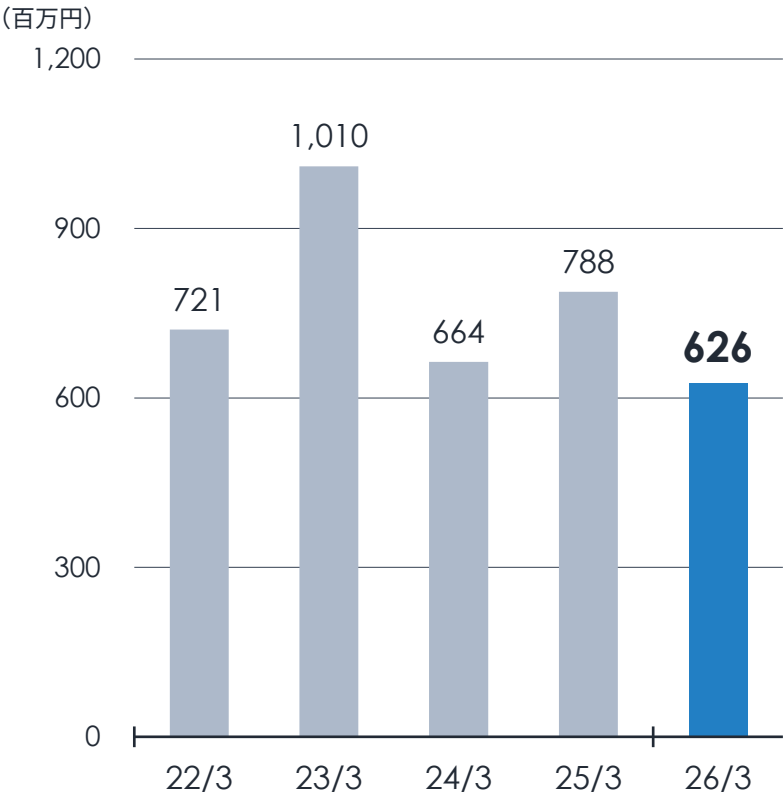
👉 為替は152円、為替感応度は10円の円高で売上高△1.6億円、営業利益で△1.0億円。

設備投資は前期の反動により減少

👉 研究開発は高周波水晶デバイス向けを主に前期比微増。

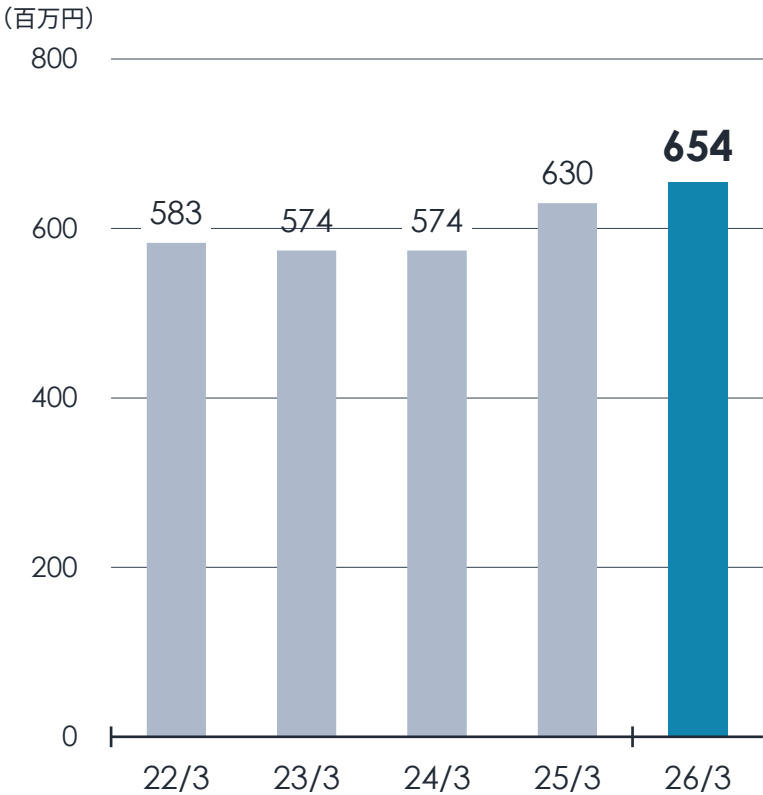
設備投資

25/3 期	26/3 期	増減額	増減率
788	626	△162	△20.6%



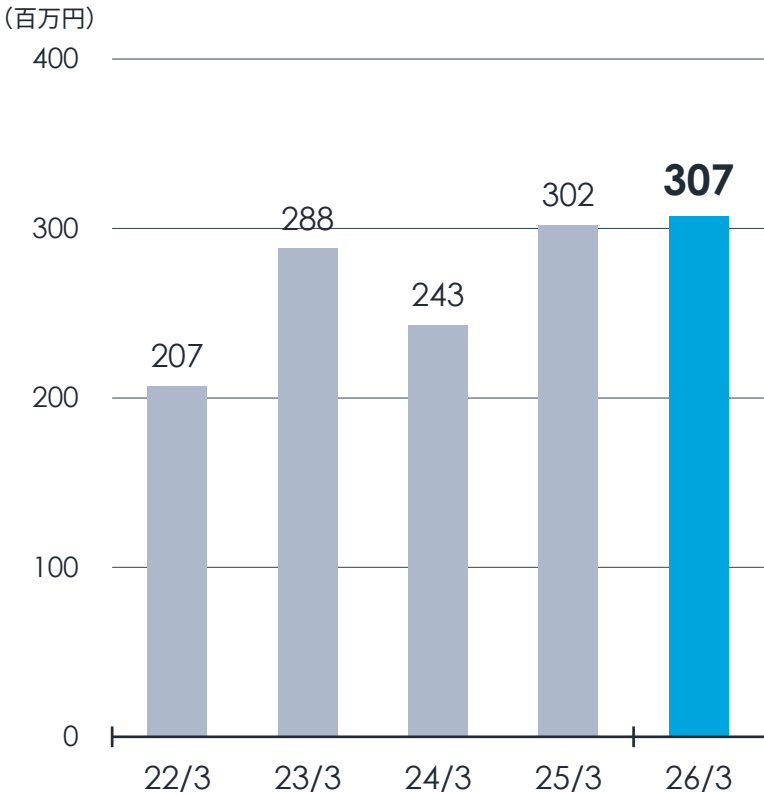
減価償却費

25/3 期	26/3 期	増減額	増減率
630	654	+23	+3.8%



研究開発費

25/3 期	26/3 期	増減額	増減率
302	307	+4	+1.5%



Agenda

③

中期計画 R2027の概要

代表取締役社長 萩原 義久

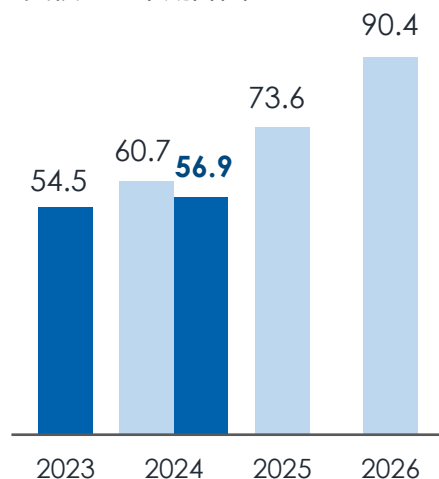
掲げた定量目標はすべて未達で終わる

売上高

2024年度
5,698 百万円
(評価 ×)

(単位: 億円)

■ 実績 ■ 中期計画

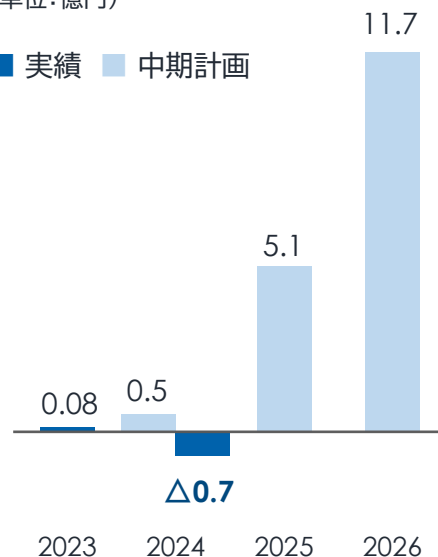


営業利益

2024年度
△79 百万円
(評価 ×)

(単位: 億円)

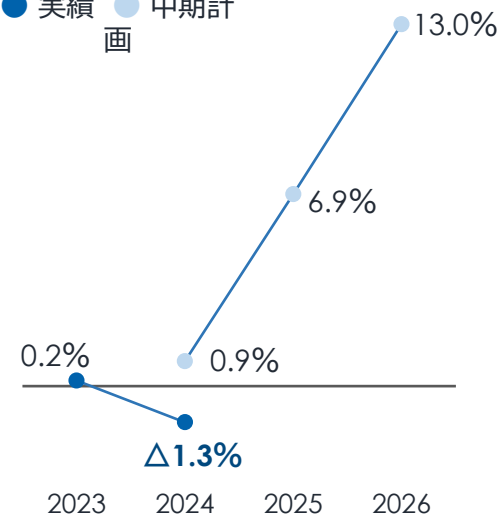
■ 実績 ■ 中期計画



営業利益率

2024年度
△1.3%
(評価 ×)

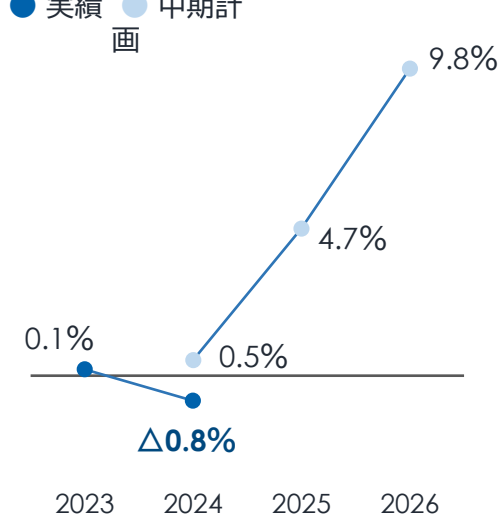
● 実績 ● 中期計画



ROIC (投下資本営業利益率)

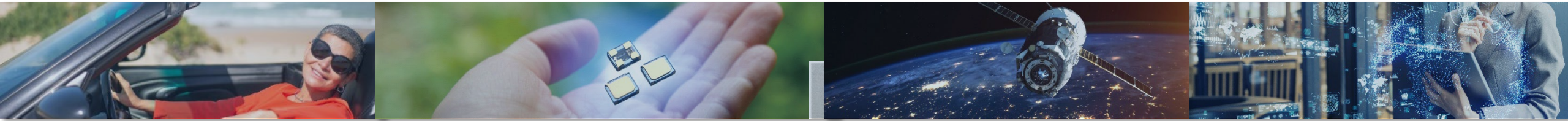
2024年度
△0.8%
(評価 ×)

● 実績 ● 中期計画



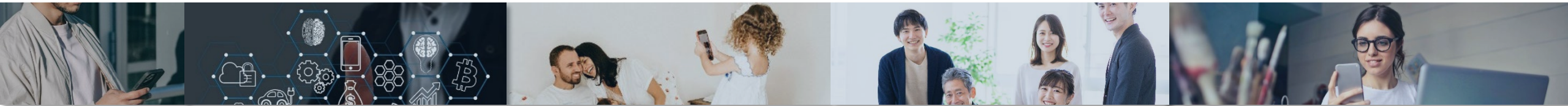
※: ROIC = 税引後営業利益 ÷ 投下資本 ((売上債権 + 棚卸資産 - 買入債務) + 固定資産) × 平残

中期計画 R2026における主たる取り組み	2024年度の成果と課題								
I 製品ポートフォリオの最適化 <table><tr><td>(事業・製品)</td><td>(注力市場)</td></tr><tr><td>✎ ATカット水晶デバイス</td><td>モビリティ / 医療・ヘルスケア / IoT無線通信</td></tr><tr><td>✎ 音叉型水晶デバイス</td><td>医療・ヘルスケア / IoT無線通信</td></tr><tr><td>✎ KoTカット水晶デバイス</td><td>航空宇宙・次世代デジタルインフラ / IoT無線通信</td></tr></table> II モビリティ市場への本格的参入 III 構造改革による収益力とキャッシュ創造力の強化	(事業・製品)	(注力市場)	✎ ATカット水晶デバイス	モビリティ / 医療・ヘルスケア / IoT無線通信	✎ 音叉型水晶デバイス	医療・ヘルスケア / IoT無線通信	✎ KoTカット水晶デバイス	航空宇宙・次世代デジタルインフラ / IoT無線通信	✎ 医療・ヘルスケア向けに超小型水晶振動子が堅調、車載向け新規生産ラインの安定稼働は計画に比べ遅延 ✎ 医療・ヘルスケア向けに超小型水晶振動子が好調に推移するも、スマートフォン向けが伸び悩み、売上高は期初計画未達 ✎ 車載市場への拡販を模索 ✎ KoTカット専用の発振用ICを開発し、KCRO-04をサンプル出荷開始、今後の量産に向けた活動が課題 ✎ 新規生産ラインの立ち上げのほか、IATF16949の2025年度取得に向けて対応中 ✎ ROICをツリー展開させた諸施策を推進。投下資本効率(投下資本回転率)については計画の想定内だが、売上高成長率については大きく目標を下回る
(事業・製品)	(注力市場)								
✎ ATカット水晶デバイス	モビリティ / 医療・ヘルスケア / IoT無線通信								
✎ 音叉型水晶デバイス	医療・ヘルスケア / IoT無線通信								
✎ KoTカット水晶デバイス	航空宇宙・次世代デジタルインフラ / IoT無線通信								



長期経営ビジョン

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、人々の暮らしと生活環境の向上に貢献する



中期経営方針

顧客の満足と信頼の獲得

我々の価値をお客様に認知していただき、お客様が期待する価値を的確に捉え、お客様が満足いただける価値を提供し、常にお客様に信頼されるパートナーとなる。

独創的発想による価値の創造

革新的技術でイノベーションを創出し、世界の人々が多様な幸せを感じられるICT社会を創る。

構造改革による収益力と
キャッシュ創造力の強化

前向きな危機感を共有しながら、構造改革を実践し、収益力とキャッシュ・フロー創出力を高め、企業価値向上を果たす。

持続可能な経営基盤の
確立・強化

公正かつ透明性の高いガバナンス体制を構築し、社会的課題に取り組み企業価値向上を果たす。

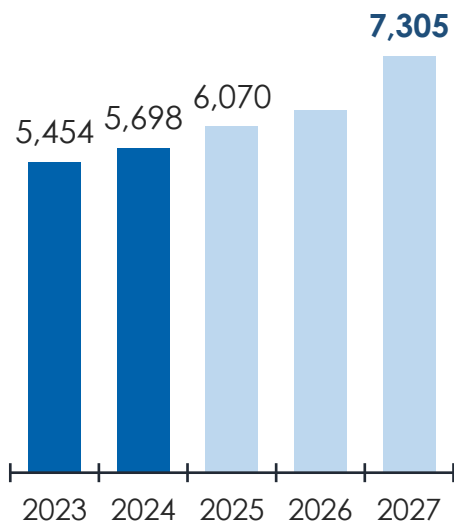
前期に成し遂げた成果は着実に成長につなげ、課題は解決に向け経営資源を集中する

売上高

2027年度

7,305 百万円

■ 実績
■ 中期計画
R2027

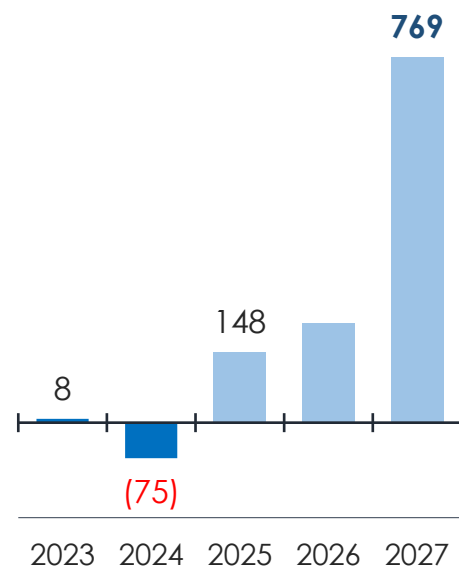


営業利益

2027年度

769 百万円

■ 実績
■ 中期計画
R2027

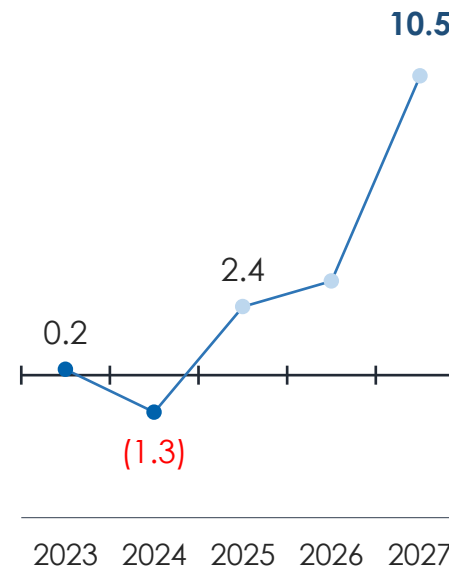


営業利益率

2027年度

10.5%

● 実績
● 中期計画
R2027

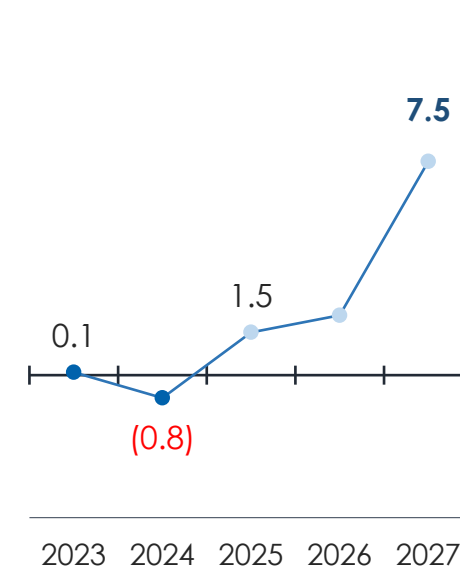


ROIC (投下資本営業利益率)

2027年度

7.5%

● 実績
● 中期計画
R2027



※: ROIC = 税引後営業利益 ÷ 投下資本 ((売上債権 + 棚卸資産 - 買入債務) + 固定資産) × 平残

前中計と比べ大きな変化はない

人口構造の変化

- ・高齢化
- ・人口増加
- ・都市化
- ・社会制度の破綻
- ・労働者不足、ミスマッチ

デジタル社会の進展

- ・AIの進化と普及（生成AIの進化、AIの社会実装）
- ・半導体技術の進化（3Dチップ、量子コンピューティング）
- ・通信技術の進化（5/6G、IOT）
- ・XR/VR/ARの普及拡大

- ・再生可能エネルギー
- ・海面上昇
- ・生物多様性
- ・資源の枯渇

気候変動

- ・国際情勢の不安定化
- ・新興国（グローバルサウス）の台頭
- ・エネルギーや食料の特定国依存

地政学リスクの高まり

タイミングデバイスに求められるニーズ

多種多様の電子機器の根幹を支える重要な部品であり、今後の技術革新や社会のデジタル化の進展に伴い、その重要性はますます高まる

AI、高速通信、
高性能コンピューティング

高速・高精度・低ジッタ 他

車載システムのスマート化

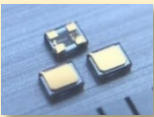
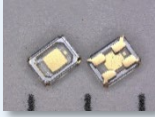
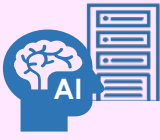
高精度・信頼性 他

IoTデバイスの多様化

小型・低消費電力・高精度 他

当社の強みを活かせる成長市場に経営資源を集中

☞事業(製品)ポートフォリオの最適化を図り、市場の変化に適応する柔軟なマーケティング戦略を実行し、持続的な成長を目指す。

	小型のシェアNo1を目指す  音叉型 水晶デバイス	再ポジショニングによる変革  ATカット 水晶デバイス	独自技術による差別化  KoTカット 水晶デバイス
対応周波数	32.768kHz	数MHzから300MHzほど	100MHzから1GHz
注力市場	 モビリティ 医療ヘルスケア IoTデバイス	 モビリティ 医療ヘルスケア	 次世代デジタルインフラ
特長 トピックス	☞ 車載向け音叉製品の対応と新規顧客へのアプローチを推進 ☞ スマートリング需要の増加 ☞ 医療・ヘルスケア市場の需要増にともなう販売拡大	☞ 自動車の電装化と地政学リスク回避による国内製造の見直し化に伴うフル生産操業 ☞ 0806サイズは医療機器向けに評価を継続中	☞ KCRO-04は625MHz～1GHzの新規/リピート注文増加 ☞ 高速通信、光トランシーバー(400～800Gbps、1.6Tbps)における低ジッター水晶発振器のニーズ増大傾向

xEVの普及、自動運転技術やデジタルコックピット化の進展により大きく成長

✎ ATカット水晶デバイスに加え、音叉型水晶振動子の市場参入を図る。

マネジメントシステムの構築

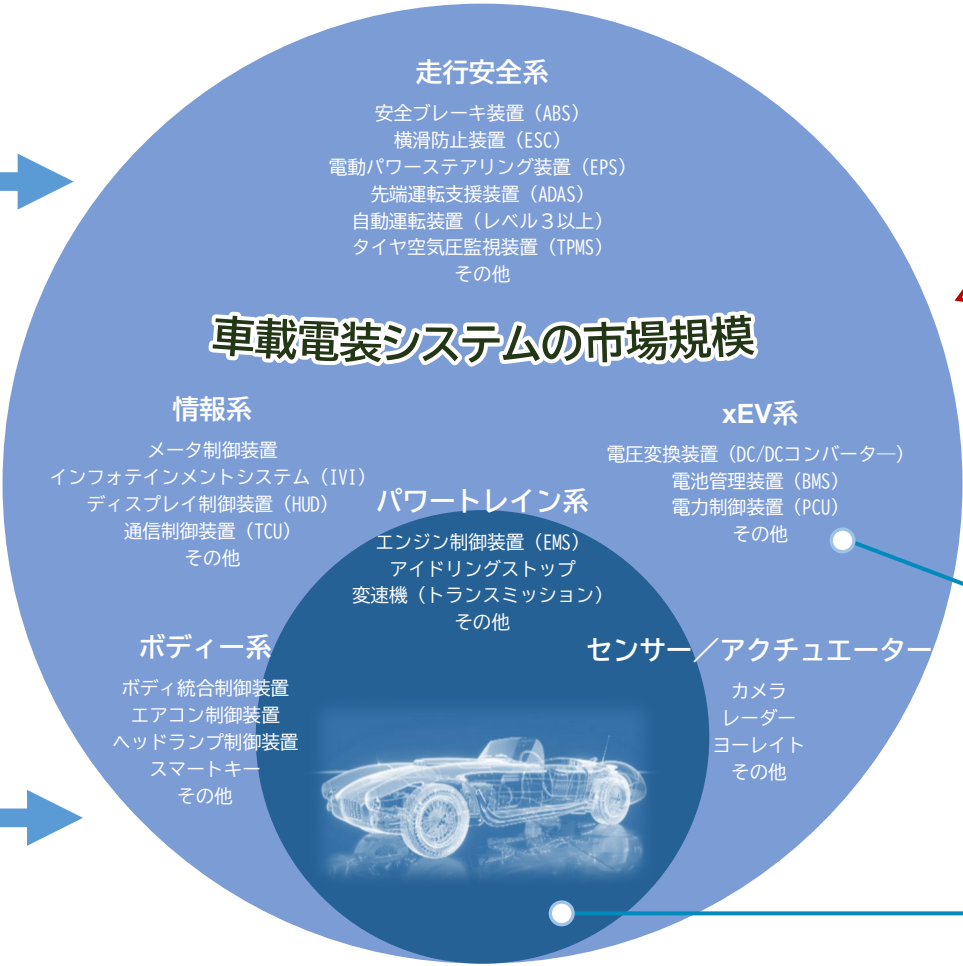
IATF16949を2025年度中に取得し、取引先の信用とグローバルな評価を得る。

新規市場開拓

ADASの進化やコックピットのスマート化により音叉型水晶振動子の需要も増えることが予想される。

生産体制の構築

2024年度に新しく稼働した車載用ラインを安定化させ、稼働率の向上を図る。



タイミングデバイスはシステムの正確性、信頼性、効率性を支える上で非常に重要な役割を担っており、そのニーズは高度化するシステムとともに進化

ADAS/自動運転の進化
車載ネットワークの高速化
小型化・低消費電力化 他

2035年予測
89兆6,716億円

CAGR 6.0%

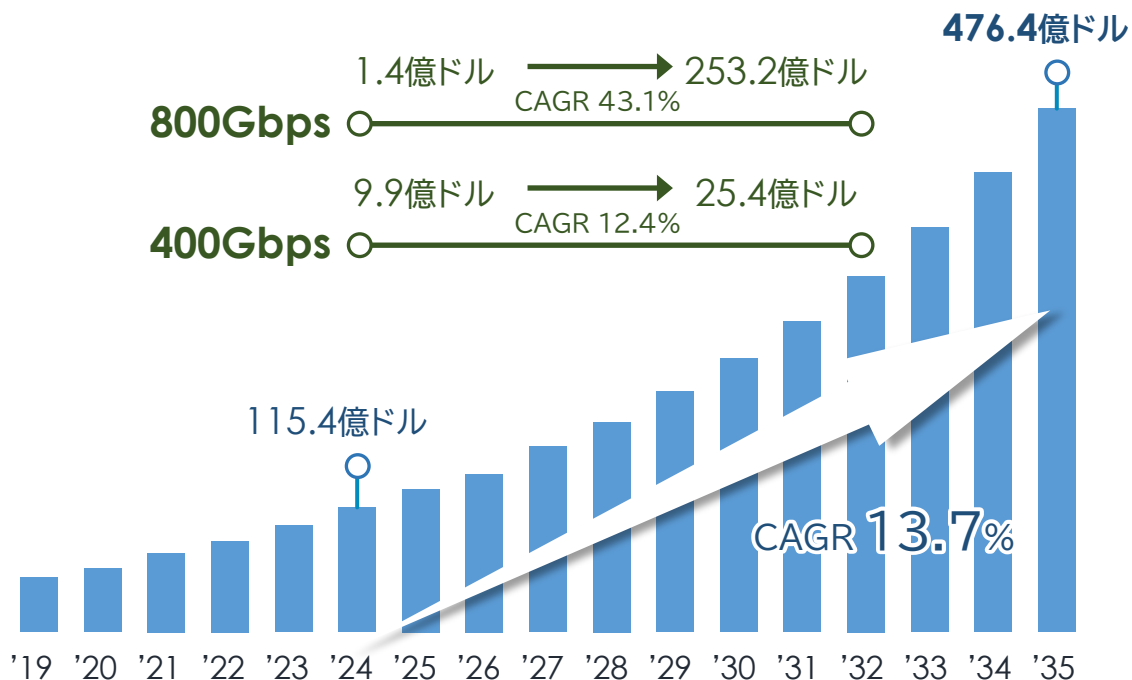
2024年見込
46兆9,629億円

データセンター、5G技術やAIの普及で光トランシーバーの需要は急拡大

📖 伝送速度が上がるにつれて、タイミングデバイスには、より高い精度と安定性が求められる。



世界の光トランシーバーの市場規模は、2024年の115億4,000万米ドルから2035年までに476億4,000万米ドルに達すると予測され、2035年までの予測期間にCAGRで13.7%の成長が見込まれる。



(出所: WISE GUY REPORTS「グローバル800G光トランシーバー市場調査レポート」)
(出所: Global Growth Insights「2032年までの400G光トランシーバー市場規模」)
(出所: グローバルインフォメーション光トランシーバーの世界市場(~2035年))

タイミングデバイスに求められる要求仕様

低ジッタ : 800Gや1.6Tといった超高速伝送においては、フェムト秒(fs)レベルの極めて低いジッタ性能が要求されます。

高安定性 : 温度変化や電源電圧の変動など、外部環境の変化に対して、タイミングデバイスの出力周波数が安定していることが重要です。

低位相ノイズ : 低位相ノイズのタイミングデバイスは、よりクリーンなクロック信号を生成し、高速信号の品質を向上させます。

広帯域性 : より高い伝送速度に対応するためには、タイミングデバイス自体もより高い周波数で動作する必要があります。

小型・低消費電力 : 高密度実装が求められる光トランシーバーにおいて、タイミングデバイスの小型化と低消費電力化は重要な要素です。

超低ジッタ水晶発振器の価値



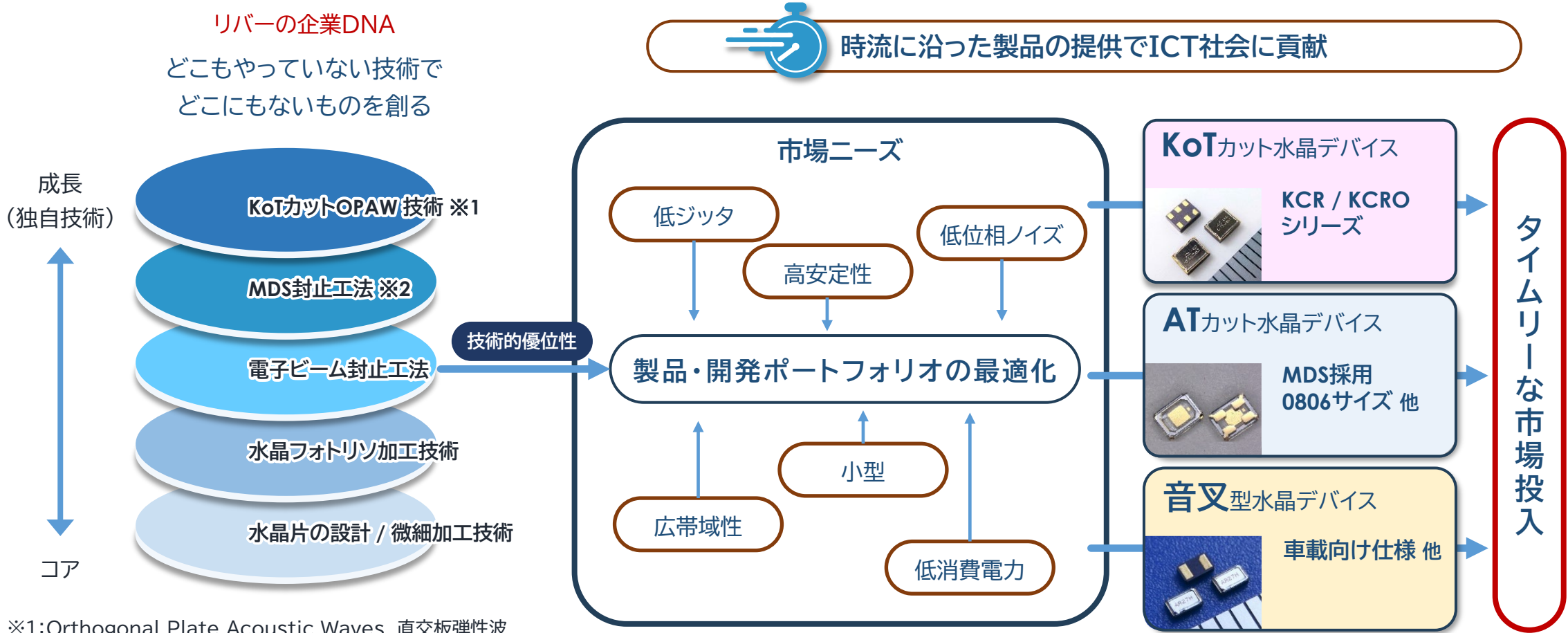
KCRO-04

エラー率低減と安定稼働 : ジッタの少ない基準クロックは、PHYチップ内部の回路を安定させ、通信エラーを大幅に削減します。

回路設計の簡素化 : チップ内部のPLL発振器に比べ、超低ジッタ水晶発振器は非常に安定した振動を提供し、後段の回路設計を容易にします。

独創的発想をもって革新的技術でイノベーションを創出し、新しい価値を創造します

営業部門と密接に連携した開発を推し進めるのと同時に量産体制を構築し、タイムリーな市場投入を図ります。

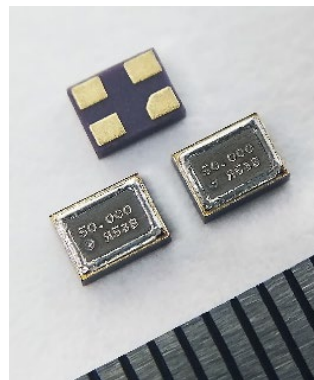


※1:Orthogonal Plate Acoustic Waves 直交板弾性波
※2: Metal Diffusion Sealing 固相拡散接合

業界トップクラスの低電圧駆動 世界最小クラスの水晶発振器

☞ 低電圧領域において従来の水晶発振器では困難であった0.9Vからの安定した発振精度と低消費電力を両立。

名 称	FCXO-07F
用 途	最先端モバイル機器、など
外 形 寸 法	1.6mm x 1.2mm
電 源 電 圧	0.9 V ~ 1.5 V (Typ. 1.2 V)
周波数範囲	24MHz~54MHz



低電圧0.9V駆動を実現

従来の水晶発振器では困難であった0.9Vからの安定した発振を可能にし、半導体の低電圧化トレンドに適合。

高度な省電力設計

独自の回路設計により、低電圧領域において優れた発振精度と低消費電力を両立。

小型サイズ

1.6mm×1.2mmの小型パッケージにより、実装面積の限られるモバイル機器やウェアラブルデバイスへの搭載に最適。

2025年5月30日
プレスリリース発表

最先端モバイルなどバッテリー駆動が中心となる
電子機器の「小型化」「高性能化」「低消費電力化」の同時実現化に貢献

効果的なターゲティング、最適な事業(製品)ポートフォリオ、ROICツリー展開によるマネジメントを統合し、企業価値の最大化を図る。



事業構造の改革を推進し、収益力とキャッシュ創造力を高め、企業価値向上を果たします

☞ 当中計では収益性を向上させ、キャッシュ創出力を高め、財務基盤を改善することに注力します。

財務計画

(単位:百万円)	26/3期 (予算)	27/3期 (計画)	28/3期 (目標)
売上高	6,070	6,358	7,305
営業利益	148	210	769
営業利益率	2.4%	3.3%	10.5%
EBITDA	802	922	1,490
D/Eレシオ	1.06	1.03	0.84
自己資本比率	42.6%	42.3%	47.3%
ROIC	1.5%	2.1%	7.5%
ROE	6.1%	3.1%	12.5%

EBITDA = 営業利益 + 減価償却費

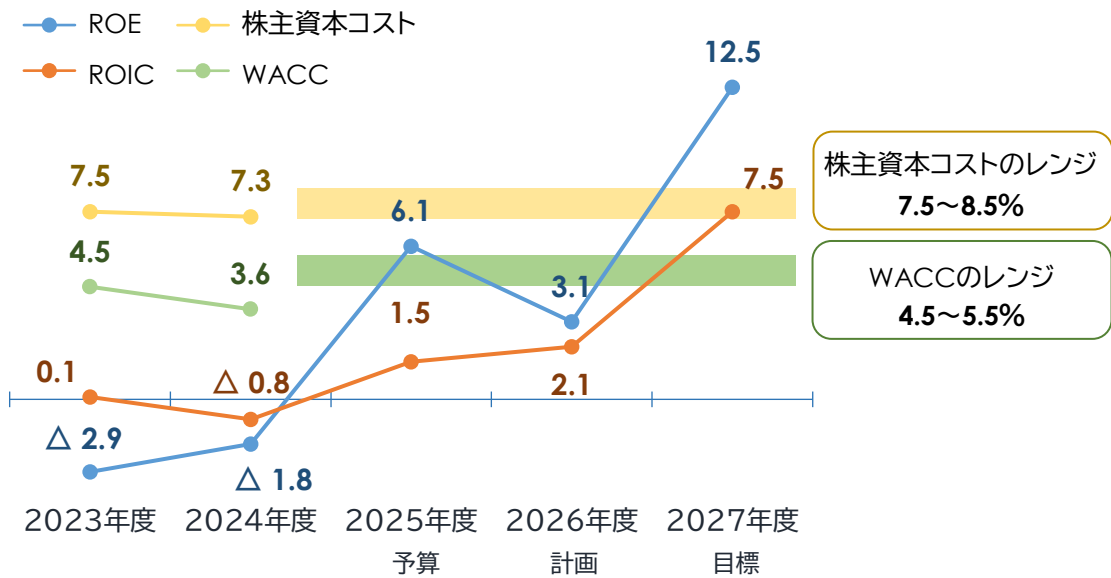
成長・収益性

安定性

資本効率

資本コスト

当社の株主資本コストは7.5～8.5%程度と認識しております。
本中期経営計画 R2027では最終年度の2027年度にROICは株主資本コストのレンジ内になり、連結営業利益769百万円、ROE12.5%、ROIC7.5%の達成を目指しています。
資本コスト(WACC)は、市場の金利動向や企業の有利子負債総額、株式時価総額などの影響を受けますが、当社の中期的な水準は4.5～5.5%程度と認識しています。



積極的な成長投資と効果的な財務の健全性及び株主還元を目指します

☞ 既存事業の成長を支えるオーガニックグロースが中心。M&A・アライアンス等の戦略投資は想定せず。



適切な資本配分で持続的な成長を目指します

☞ 安定的な配当と資本効率の向上を実現させるため、DOE(株主資本配当率)の導入を検討します。

株主還元に関する基本方針

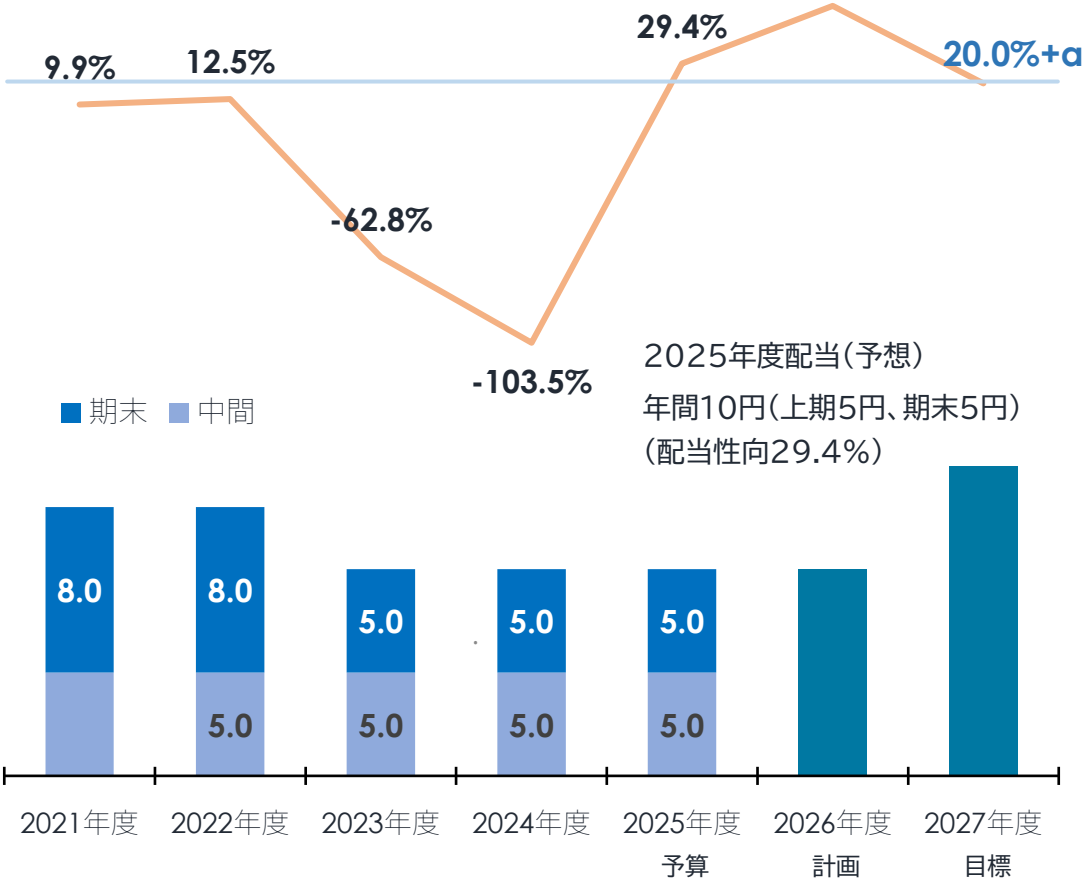
長期安定的な企業価値向上によって、株主への安定的な配当を継続的に
行うことを第一とし、連結業績及び配当性向等を総合的に勘案した利益
還元を行う。(配当性向は連結当期純利益の20%を目安とする)

自己株式取得及び検討事項

当中期経営計画では有利子負債の圧縮を優先し、財務の健全性を改善さ
せる方針であり、自己株式取得についてはフリーキャッシュフローの状況
等を勘案しながら機動的に実施いたします。

(DOEの導入検討)

長期安定的な企業価値向上と株主還元の拡大を明確にするためにDOE
(株主資本配当率)の導入を検討いたします。持続的な利益成長と資本効
率の向上をベースにした株主還元を実施することを目指します。



DOE	2.9%	2.3%	1.9%	1.8%	1.8%	1.8%	2.4%
-----	------	------	------	------	------	------	------

公正かつ透明性の高いガバナンス体制を構築し、社会的課題に取り組み企業価値向上を果たします

☞ 当社グループを取り巻く事業環境や社会課題の変化をふまえてマテリアリティの見直しを行い、新たに8つのマテリアリティを特定。

RIVERの解決すべき重要課題（マテリアリティ）

事業を通じた社会課題の解決

ICT社会を進化させる製品の提供

品質保証・安心安全への取り組み

サプライチェーン
マネジメントの強化

顧客エンゲージメントの
向上

持続可能な経営基盤の強化

カーボンニュートラル社会への
貢献、脱炭素化の推進

汚染防止推進と化学物質
管理の徹底

コーポレートガバナンスの強化、
機能の発揮

プライバシーの保護



リバーグループの事業活動が人々の暮らしと生活環境の向上に貢献できるよう諸課題に取り組みます



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。