



2026年6月12日

各 位

会 社 名 リバーエレテック株式会社
代表者名 代表取締役社長 萩原 義久
(コード：6666 東証スタンダード)
問合せ先 執行役員総務本部長 天野 伸幸
(TEL. 0551-22-1211)

「中期経営計画 R2028」策定に関するお知らせ

当社は、2026年度から2028年度までの3ヵ年を対象とする「中期経営計画 R2028」を策定しましたので、お知らせいたします。

記

1. 前中期経営計画（2025～2027年度）の振り返りと「中期経営計画 R2028」の位置づけ

前中期経営計画は、収益力の回復とキャッシュ創造力の向上を図り、次なる成長ステージへ飛躍する「種まき」と「足場固め」のフェーズと位置付け、経営基盤の強化に取り組んできました。

結果として注力市場である車載、医療・ヘルスケア、産業機器（IoT無線通信）向けが好調に推移し、前期比で増収となったものの、主力であるスマートフォン向けの受注急減によるプロダクトミックスの悪化や原材料価格高騰、人件費等のコスト上昇の影響により収益力が低迷し、2025年度の定量目標となる売上高 / 営業利益 / 営業利益率 / ROICの4つの指標に対してはいずれも未達の結果となりました。

他方、施策面においては、モビリティ市場においてIATF16949の認証を取得したほか、次世代データセンターの光トランシーバー用途として高周波・低ジッター水晶発振器を開発するなど次なる成長ステージへの確かな足がかりを築いております。

「中期経営計画 R2028」ではAI/IoT時代の到来により電子機器などに対する水晶デバイスの重要性が高まり、成長機会が増大しているなか、現在進めている事業ポートフォリオの変革を一層加速させ、喫緊の課題である収益力及びキャッシュ創造力の強化に努め、持続的な利益成長と企業価値向上を果たしてまいります。

2. 「中期経営計画 R2028」における定量目標

2028年度における定量目標は以下のとおりです。

売上高	営業利益	営業利益率	ROIC（投下資本営業利益率）
93億円	15億円	16%	13%以上

3. その他

詳細につきましては、添付資料「中期経営計画 R2028」をご参照下さい。

以 上

RIVER

2026 - 2028

中期経営計画 R2028

2026年6月12日

リバーエレクトック株式会社

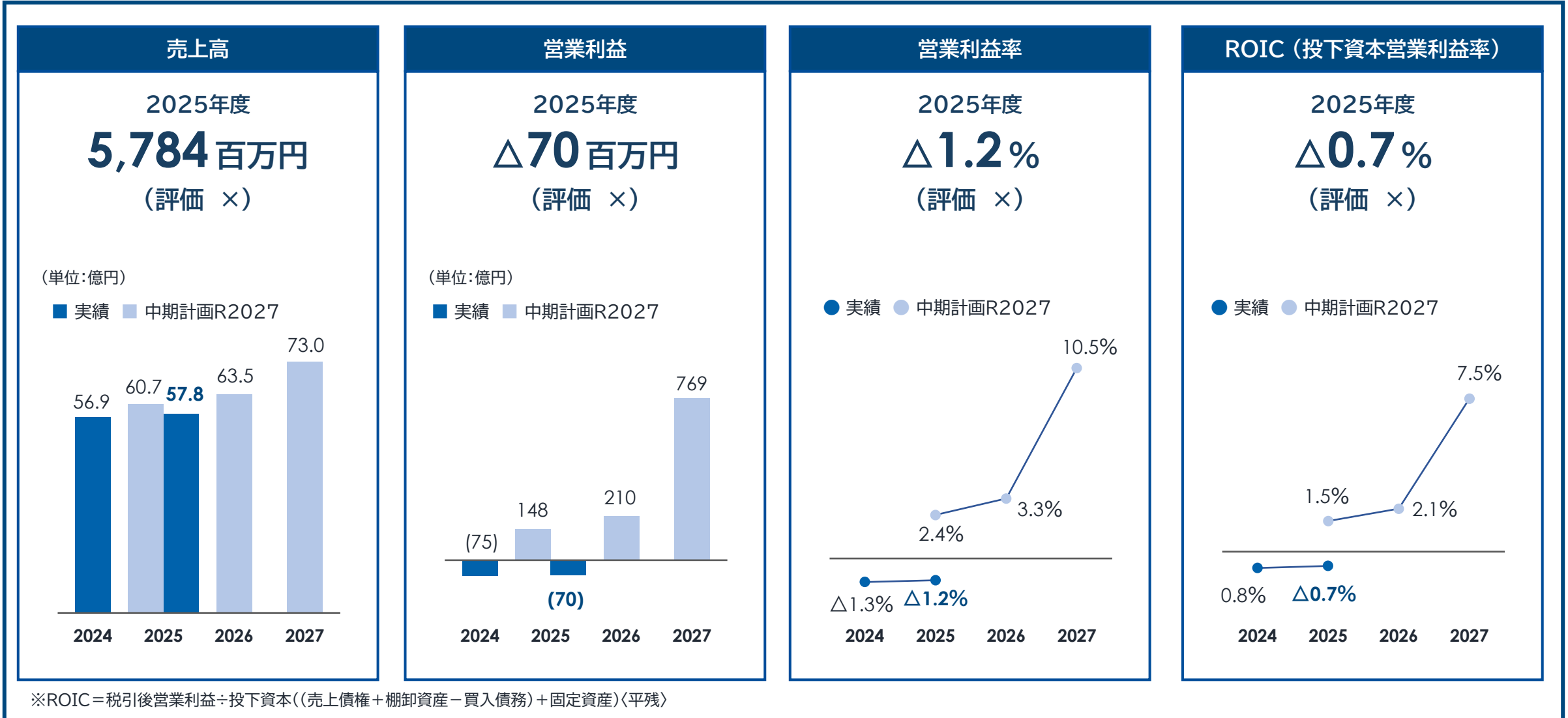
東証スタンダード 証券コード：6666

Agenda

- ① 前中期経営計画 R2027の振り返り
- ② 中期経営計画 R2028
現状認識 / リバーグループの価値観 / 事業戦略 /
資本政策 / 株主還元 / サステナビリティ
- ③ Appendix
会社概要



定量目標は未達に終わる



IATF16949の認証取得など今後に向けた取り組みがあったものの、プロダクトミックスの悪化、コストの上昇等により収益力は低下

中期計画 R2027における主たる取り組み

I 製品ポートフォリオの最適化

(事業・製品)

(注力市場)

☞ 音叉型水晶デバイス

モビリティ / 医療ヘルスケア / IoTデバイス

☞ ATカット水晶デバイス

モビリティ / 医療ヘルスケア

☞ KoTカット水晶デバイス

次世代デジタルインフラ

II 独創的発想による価値の創造

III 構造改革による収益力とキャッシュ創造力の強化

2025年度の成果と課題

- ☞ スマートフォン向けの急激な落ち込みは想定外。
- ☞ 医療・ヘルスケア向けに超小型品が堅調。
- ☞ 車載向けは本格的参入に向け、製品開発及び新規開拓に注力。
- ☞ IATF16949の認証取得完了。
- ☞ 車載向けが好調に推移。車載向け生産ラインは歩留まりが安定し、収益力が改善。
- ☞ AIデータセンターの光トランシーバー向け(基準クロック625MHz)をターゲットにサンプル対応、デザイン・イン活動を推進。
- ☞ 開発ポートフォリオを見直し、KCRO-05(2520サイズ)を早期開発。
- ☞ 低電圧駆動水晶発振器の開発など、AI・IoT時代のニーズに応える製品を開発。
- ☞ ROICをツリー展開させた諸施策を推進するも、プロダクトミックスの悪化や原材料高騰、人件費の上昇等により収益力が低下。それに連動し、資本効率も悪化しており、収益力の強化が喫緊の課題。

社 是

良く、安く、早く

経営理念

源流、創価、革新

常に、源流に立って考えよう。

意欲して創造し、価値を創ろう。

新しい時へ、自ら変革し対応しよう。



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

長期経営方針

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。

※「前向きな危機感」とは、「今のままではまずい。自分がなんとかしなければ」と、自分事として改革に取り組める問題意識。

AIサーバー向け KoTカット水晶デバイスは2028年度から経営に貢献すると想定



※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 >

水晶デバイスの成長機会が増大

AI・IoT時代の到来で、これまでの「時計(基準信号)」から「システムの性能や信頼性を左右する超重要コンポーネント」へ役割が変化。

量から高品質へのシフト

生成AIが「自律性AIエージェント」へ進化、5G/6Gインフラ・エッジAIデバイスが急速に普及。

機会 超低ジッタ・高周波への需要増大

脅威 シリコンMEMSとの競争激化

機会 産業用ロボット、スマートファクトリー市場の拡大

脅威 自社工場の人手不足

人手不足による「供給制約問題」が表面化。
自立型ロボットの導入や工場の自動化が進む。

供給制約と産業自由化

リバーの今後の方向性



サプライチェーンの強靱化
「国内生産×他社との協業」

低消費電力技術など、
競争優位性の確立・持続

サプライチェーンの二極化

2027年の半導体市場は前年比26.6%増の約300兆円を予測*するも地政学リスクを懸念。

機会 チャイナ・プラスワン、ローカル調達之恩恵

脅威 中国メーカーの汎用品における価格攻勢

機会 超・低消費電力の製品のプレミアム化


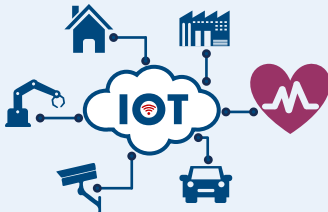

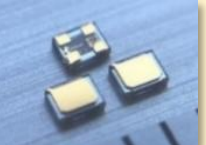


脅威 サプライチェーン全体の脱炭素化要求

データセンターの消費電力の爆発的増加が世界問題に。

取引先からのCO2排出量の開示要求。

グリーンDXへの対応

当社の強みを活かせる成長市場に経営資源を集中 – 顧客の満足と信頼の獲得

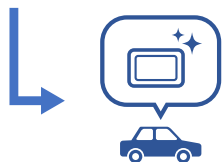
	<p>新規開拓</p>  <p>モビリティ</p>	<p>市場深耕</p>  <p>医療・ヘルスケア IoT無線通信</p>	<p>新規開拓</p>  <p>次世代デジタルインフラ</p>
製品事業	 <p>ATカット (数MHzから300MHzほど)</p> <p>音叉型 (32.768kHz)</p>	 <p>ATカット (数MHzから300MHzほど)</p> <p>音叉型 (32.768kHz)</p>	 <p>KoTカット (100MHzから1GHz)</p>
前期実績・市場環境	<ul style="list-style-type: none"> ☞ IATF16949の認証取得 ☞ 新規生産ライン安定化 ☞ 車載電装システム市場は2035年には85.6兆円に拡大する見通し(2024年比69.5%増)※ ☞ 「電動化」「ADAS高度化」「ソフトウェア化」の伸びが市場をけん引 	<ul style="list-style-type: none"> ☞ 低電圧駆動水晶発振器「FCXO-07F」の開発 ☞ 産業機器、車載機器、センサー、監視端末などあらゆるものに通信モジュールが搭載される時代 ☞ 医療・ヘルスケア分野でも高齢化と医療従事者不足からデジタルヘルスケアが加速度的に普及 	<ul style="list-style-type: none"> ☞ 小型品KCRO-05の短期開発 ☞ ターゲットは1.6T光トランシーバー(基準クロック625MHz)向け ☞ AI技術の急速な普及に伴い、生成されるデータ量が爆発的に増加 ☞ 大量データをいかに高速に処理するか(高周波・低ジッター)がテーマ
今後の対応等	<ul style="list-style-type: none"> ☞ スマートコックピットやインフォテインメントを軸に販路拡大 ☞ 国内での安定生産体制 ☞ 車載向け音叉製品の開発 	<ul style="list-style-type: none"> ☞ 小型・高精度・超低消費電力に対応し、競争優位性を強化 ☞ 固相拡散接合による封止技術を用いた「MDS-AT0806」のタイムリーな市場投入 	<ul style="list-style-type: none"> ☞ 1.6Tイーサネットがデータセンター内のボリュームゾーンとなるのは2028年を想定 ☞ デザイン・イン活動の強化 ☞ 市場投入のタイミングを逃さない

CASE時代を支える高品質と国内安定生産体制

国内外の主要電子部品・自動車メーカーの厳しい要求に応える「国内安定生産」を確立し、モビリティの電装化需要を確実に取り込む。

市場課題：電装化に伴う絶対的な信頼性と「EoLリスク」の回避

自動車のCASE進展により搭載センサー数が激増



車載という過酷な環境に耐える高い品質



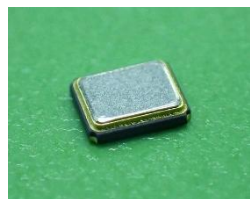
10年以上の製品サイクル中も途絶えない供給力

などの要素が不可欠に。

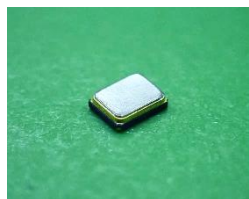


人命安全を守りつつ、生産終了(EoL)に伴う再設計リスクの回避も叶えたい…

そんな市場課題を解決できるリバーの製品群



FCX-04S



FCX-06S



TFX-03

信頼の認証と「国内安定生産体制」の構築

2025年12月「IATF16949」の認証取得。これに基づき、車載向けMHz帯ATカット製品において、高品質かつ長期供給が可能な国内量産体制を確立。国内外の主要メーカーが抱える将来的な供給不安を払拭し、強固なサプライチェーンの一角を担う。



▼ IATF16949 認証登録証



次世代モビリティの安全性と盤石な収益基盤

自動運転や各種車載センサーの誤作動防止用途で使用される高信頼性クロックを提供することで、安心・安全な次世代モビリティ社会を実現。顧客のEoLの可能性を低減させ、円滑なグローバル量産活動を支える。



自動車センサー市場



安定供給規模の維持と、劇的な収益性改善

主力製品において、年間1億個以上の安定供給と継続的な原価低減の推進により、収益性の質的向上を見込む。特に、スマートコックピット市場、車載インフォテインメント市場を供給注力市場として想定する。



グラフデータ出所：Global Market Insights Inc.「自動車センサー市場 サイズとシェア 2026-2035」

エッジAI時代の究極の省電力を実現

「世界最小サイズ・超低負荷容量」音叉製品で、あらゆるデバイスのバッテリー寿命を最大化

市場課題：深刻なバッテリー寿命の壁

エッジAI化の進行



モバイル端末



スマートメーター



常時稼働デバイスの流通



スマートリング

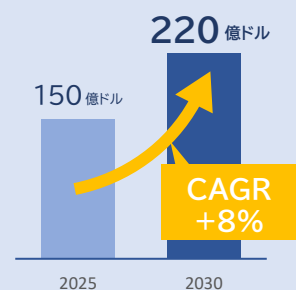


血糖値センサー

→ 「低消費電力化」が最大の設計課題に

リバーが提供する課題解決

血糖値センサー市場



世界糖尿病患者数(推定)



トレンド予想

エッジAI・ウェアラブル連携による「24時間常時装着型」にシフト

出所：Knowledge Sourcing Intelligence「血糖値測定装置の世界市場 - 2025~2030年の予測」
出所：IDF Diabetes Atlas 11th Edition

独自のMDS封止・フォトリソ技術と量産体制

「TFX-05X」は独自の技術で業界最高水準の超低負荷容量を実現。デバイス全体の劇的な省電力化問題を解決。さらに盤石の供給体制がエッジAI機器の量産を支える。



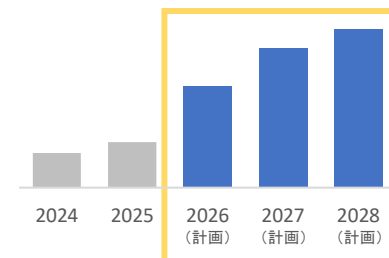
社会とユーザーの「ストレスフリー」を実現

IoTインフラのメンテナンスフリー(電池交換不要)化や、医療デバイスの充電ストレス解消を通じ、社会の利便性とユーザーのQOL向上に貢献。

高収益の柱への成長(TFX-05X)

高度な省電力ニーズの取り込みと生産性向上により、第84期には売上高約1.4倍、営業利益率30%の高収益ドライバーへ

TFX-05Xの売上成長イメージ



エッジAI・ウェアラブル向けの超低負荷容量ニーズを本格的に取り込んでいく

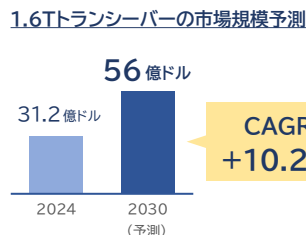
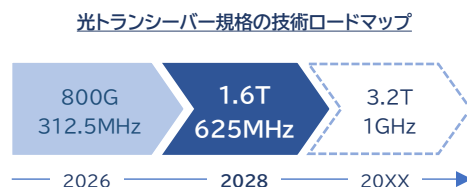


1.6T時代を制する「KCRO-05」

☞ 限界を迎える1.6T設計に確実なマージンを確保。回路補正に頼らないネイティブ性能(12fs)で、次世代AIインフラの爆発的成長を支える。

市場課題：1.6T移行に伴う「設計マージン」の枯渇

生成AIの進化に伴い、データセンターでは超高速通信に対応する光トランシーバーの需要が年々進行。



しかし1.6Tレベルの超高速通信では信号の劣化が激しく、わずかなノイズでも致命的な通信エラー(BER)に直結する。また、そのノイズを回路で補正すればするほど、別のノイズや遅延が発生してしまう。

▶ KCRO-05を用いたリバーのアプローチ

課題を打破する技術 回路補正に頼らない「Native 12fs Jitter」

KoTカット技術を用いた戦略新製品「KCRO-05」を投入。IC側の回路補正に頼らず、水晶そのものが持つパフォーマンスにより、625MHz帯で業界最高水準の低ジッタ12fs Typ.を実現。次世代通信のスタンダードに。

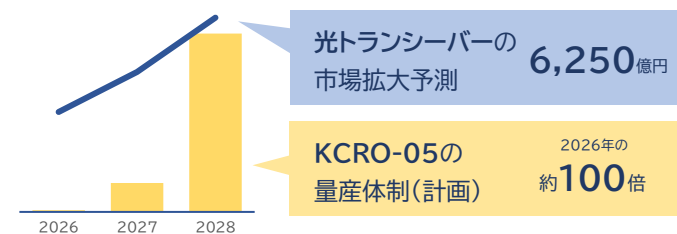
市場に与える恩恵 限界設計からの解放と、確実な実稼働(Resilience)

圧倒的な設計マージン創出によりDSP(デジタル回路補正)の補正負担を軽減し、通信エラー率を劇的に低減。さらに、高温・高振動が共存する過酷な実稼働環境でも性能が揺るがない強靭さと、確実な量産供給体制により、顧客のAIインフラ構築を最速かつ安全に支援。

会社の更なる成長源 安定供給規模の維持と、劇的な収益性

2028年の本格普及を見据え、今期を中心に量産体制の最適化に注力。市場拡大が本格化する第84期には、同製品単体で全体の営業利益を劇的に押し上げるような利益ドライバーへの成長を目指す。

光トランシーバーの市場拡大予測とKCRO-05の量産体制推移(計画)



💡 これらの市場課題をリバーの製品が解決！

KCRO-05

- 出力周波数 625 MHz
- 超低ジッタ 12 fs Typ.
- 計画よりも前倒しで開発完了

グラフデータ出所：Emergen Research「1.6T Optical Transceiver Market (2024-2034)」
<https://www.emergenresearch.com/industry-report/16t-optical-transceiver-market>

出所：株式会社マーケティング・アイ「2026年版AIサーバー関連機器に搭載される電子デバイスに関する調査」

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

当社グループの強みを活かした製品・サービスで競争優位性を確立し、企業価値の向上を図ります。

リバーの企業DNA・強み

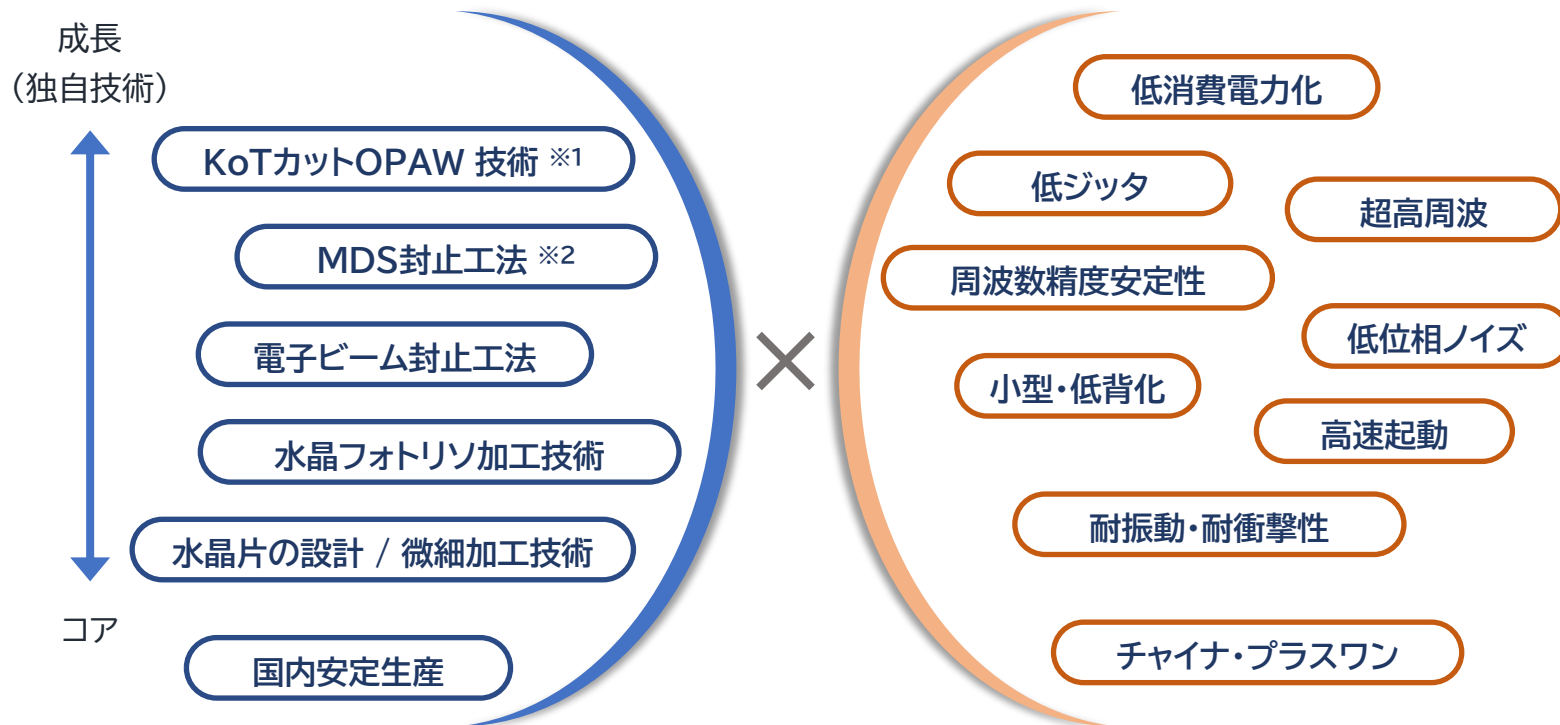
どこもやっていない技術でどこにもないものを創る

高速通信やAI処理の高度化・サプライチェーン強靱化

タイミングデバイスに対する要求仕様は極めて厳しい

AI・IoT時代のキーパーツへ

これまでの「時計(基準信号)」から「システムの性能や信頼性を左右する超重要コンポーネント」へ

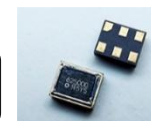


タイムリーな市場投入でICT社会に貢献

KoTカット水晶デバイス

注力製品

KCRO-05
〔基準クロック
625MHz〕



開発中

3.2T時代を想定した
製品開発

光トランシーバー用途

基準クロック:1GHz以上

音叉型水晶デバイス

注力製品

TFX-05X
〔1210サイズ
MDS封止〕



開発中

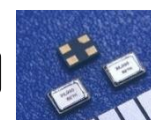
車載向け
音叉型水晶振動子の開発

車載用途

ATカット水晶デバイス

注力製品

FCX-08
〔1210サイズ〕



開発中

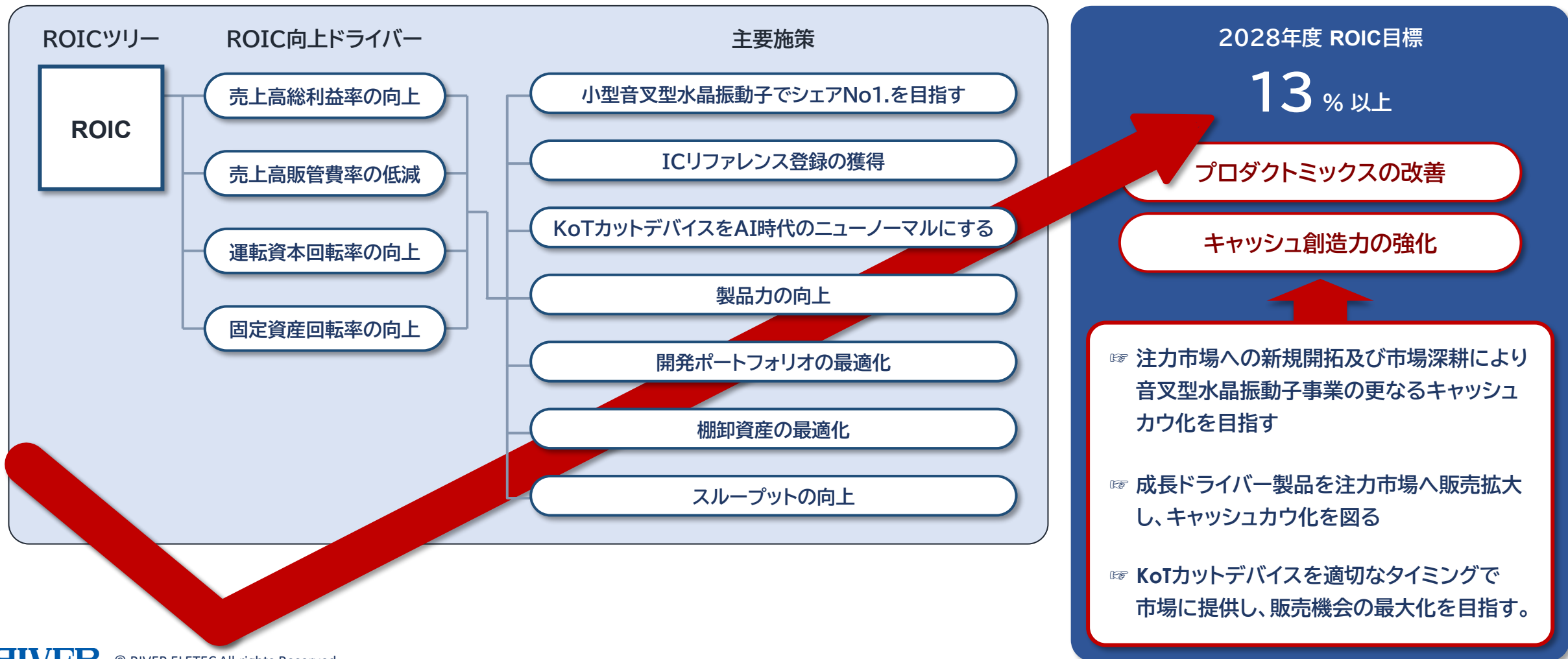
MDS採用0806
ATカット水晶振動子

医療・ヘルスケア用途

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

事業ポートフォリオマネジメントを強化し、収益力・資本効率の改善を果たします

成長市場への新規開拓、既存市場深耕によりプロダクトミックスの改善、キャッシュ創造力の強化を図ります。

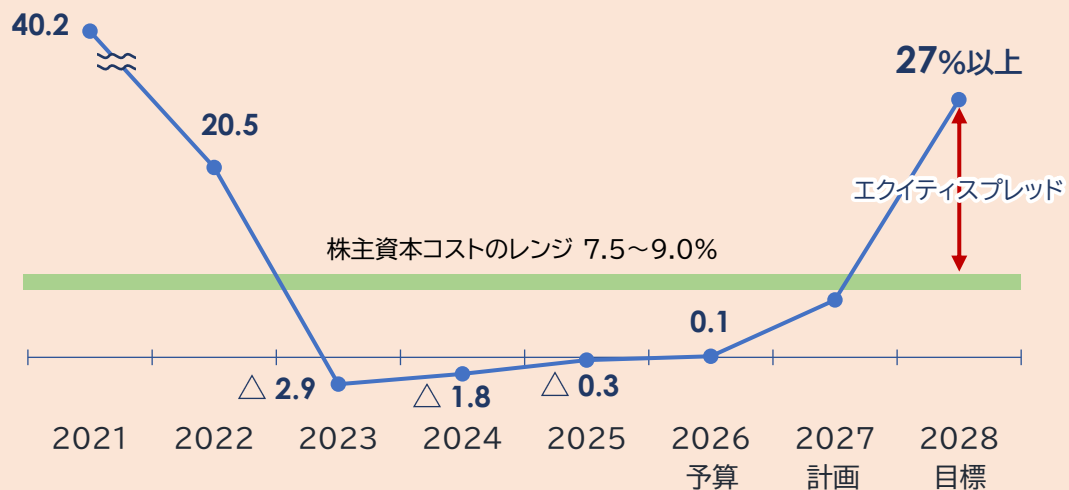


経営資源を最適配分し、企業価値向上の最大化を目指します

☞ 当中計では2028年度にROIC-WACCスプレッド及びエクイティスプレッドがプラスに転じる見込みです。

ROEと株主資本コスト

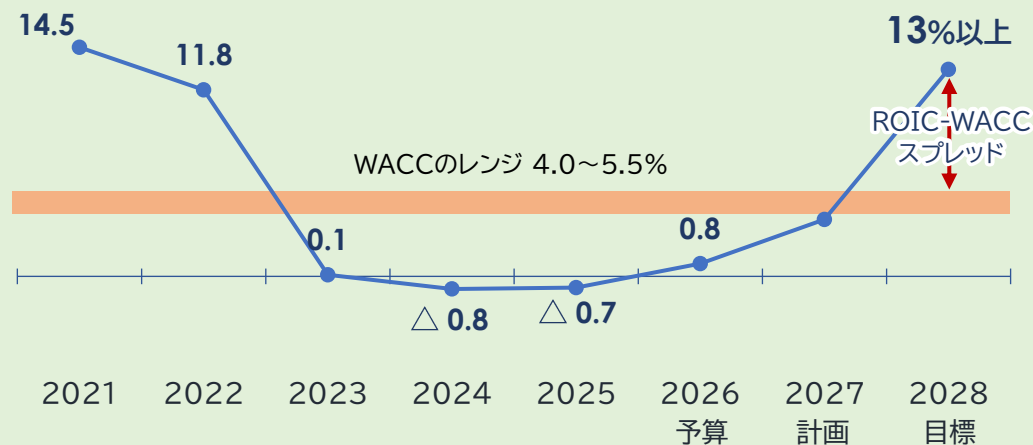
	2025年度	2028年度	株主資本コスト
ROE	△0.3%	27%以上	8.5%程度と認識 (2026年3月末) リスクフリーレート 2.4%程度 β値 0.9程度 (対TOPIX60カ月次修正) エクイティリスクプレミアム 6.5%
売上高純利益率	△0.2%	約15%	
総資産回転率	0.54回	約0.8回	
財務レバレッジ	2.37倍	約2.2倍	



ROICとWACC

	2025年度	2028年度	WACC
ROIC※	△0.7%	13%以上	5.0%程度と認識 (2026年3月末)
売上高営業利益率	△1.2%	約16%	
有形固定資産回転率	1.49回	約2.4回	
運転資本回転日数	213日	約190日	

※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



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

- ☞ 高周波向けデバイス、成長ドライバー製品の増強などのオーガニックグロースが中心。
- ☞ インオーガニックグロースは想定していないが、サプライチェーンの強靱化に向けた他社との協業を検討している。



適切な資本配分で持続的な成長を目指します

株主還元に関する基本方針

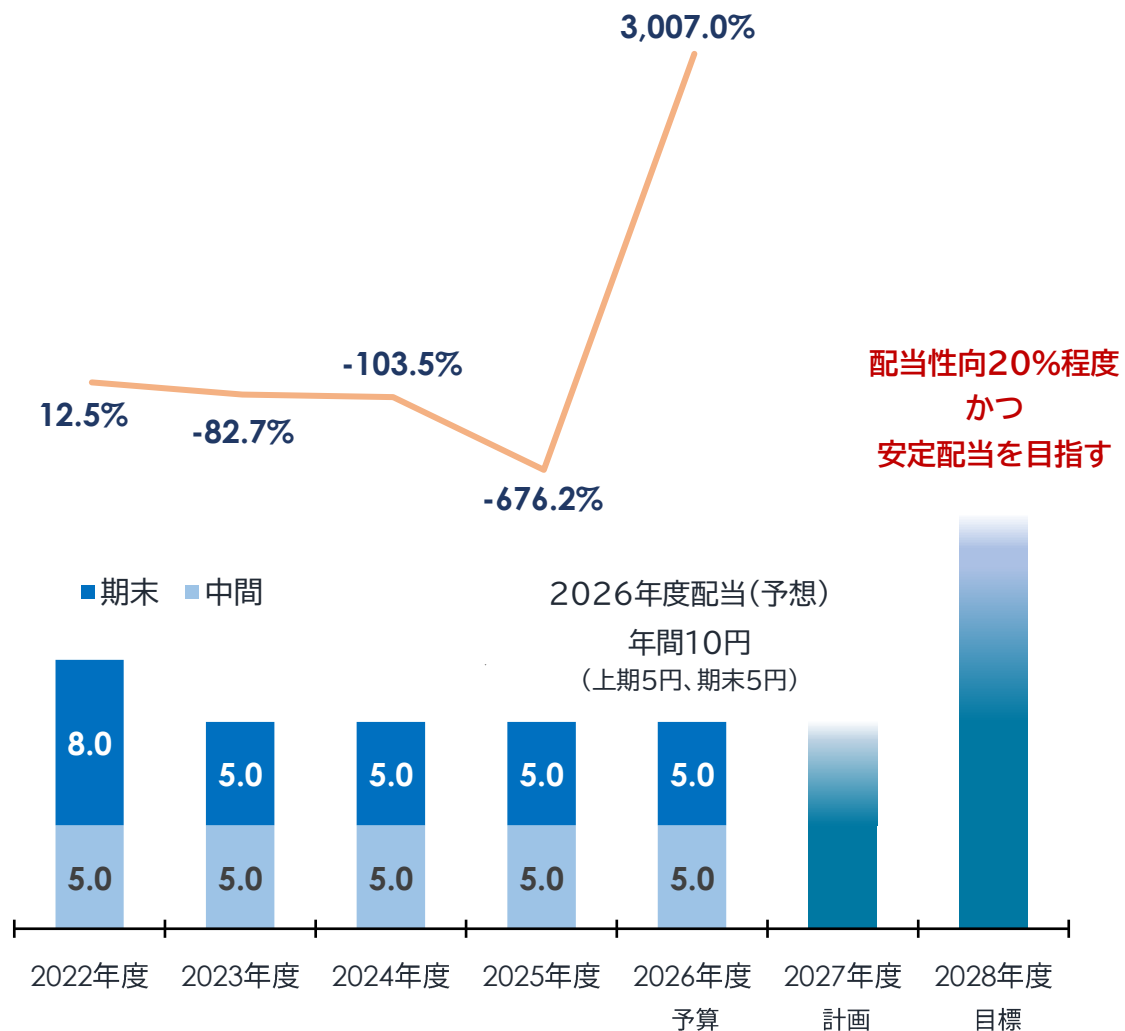
長期安定的な企業価値向上によって、株主への安定的な配当を継続的に行うことを第一とし、連結業績及び配当性向等を総合的に勘案した利益還元を行う。（配当性向は連結当期純利益の20%を目安とする）

自己株式取得について

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。

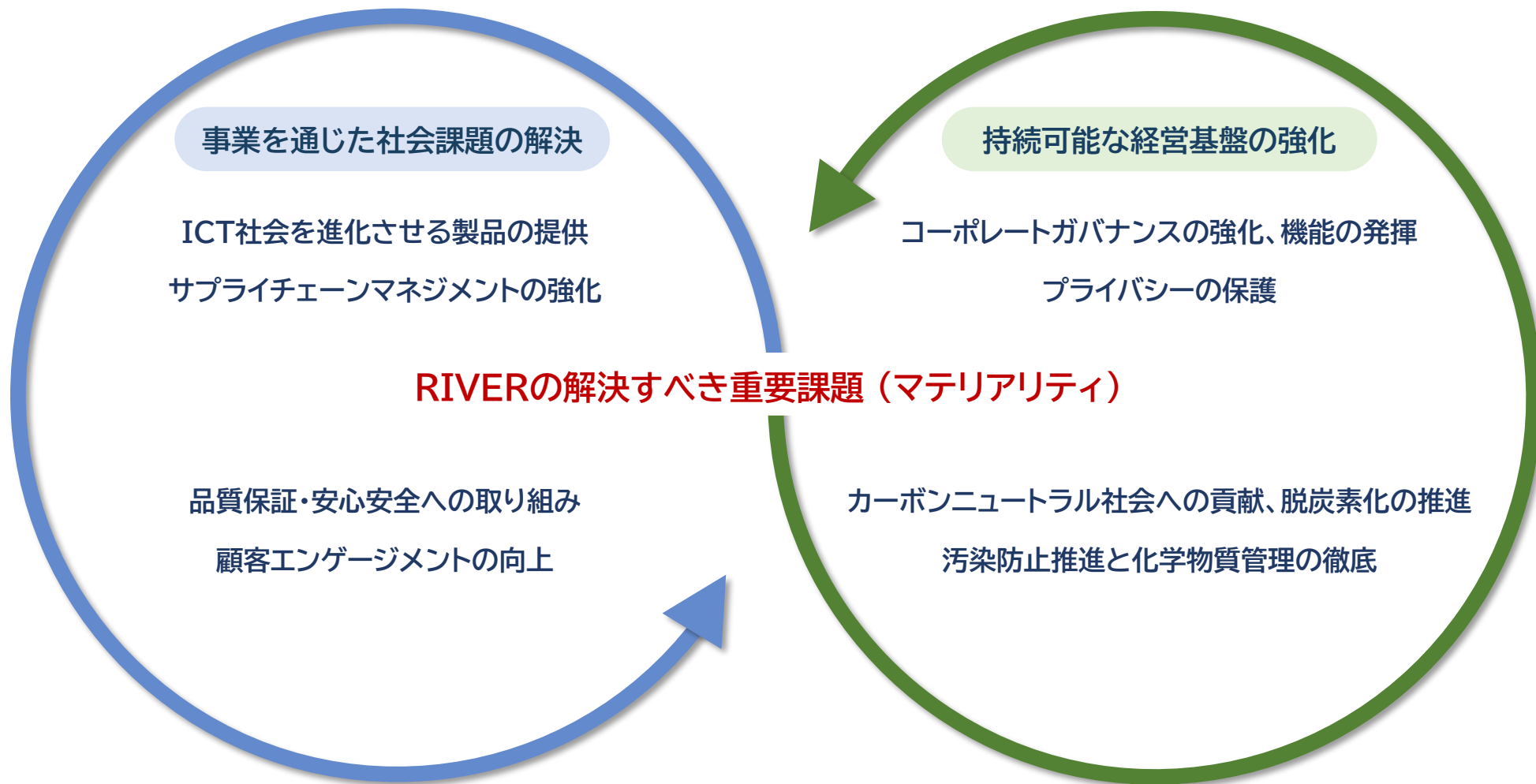
自己資本配当率（DOE）の導入について

前期より自己資本配当率（DOE）の導入を検討してまいりましたが、当社の現況は高周波デバイス向けを軸とした事業拡大の途上であり、まずは収益力の強化を最優先すべき局面であると判断いたしました。つきましては、現時点でのDOE導入は見送り、引き続き今後の検討課題とさせていただきます。



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に諸課題に取り組みます

☞ 当社グループを取り巻く環境の変化などを踏まえ検討し、マテリアリティは変更せず継続することを決定。



Appendix

会社概要

会社名	リバーエレテック株式会社 (RIVER ELETEC CORPORATION)
設立	1951年3月9日
所在地	山梨県韮崎市富士見ヶ丘二丁目1番11号
従業員数	連結 394名 / 単体 86名 (2026年3月31日現在、嘱託/契約社員を含む)

経営陣	代表取締役会長	若尾 富士男	社外取締役	武井 義孝
	代表取締役社長	萩原 義久	社外取締役	堀江 良太
	専務取締役	高田 泰弘	常勤監査役	大柴 公基
	取締役	雨宮 正人	社外監査役	野村 裕
			社外監査役	門田 隆太郎

事業内容 水晶振動子、水晶発振器等の電子部品の製造及び販売

関係会社 国内1社 (青森) 海外3社 (台湾、シンガポール、中国)



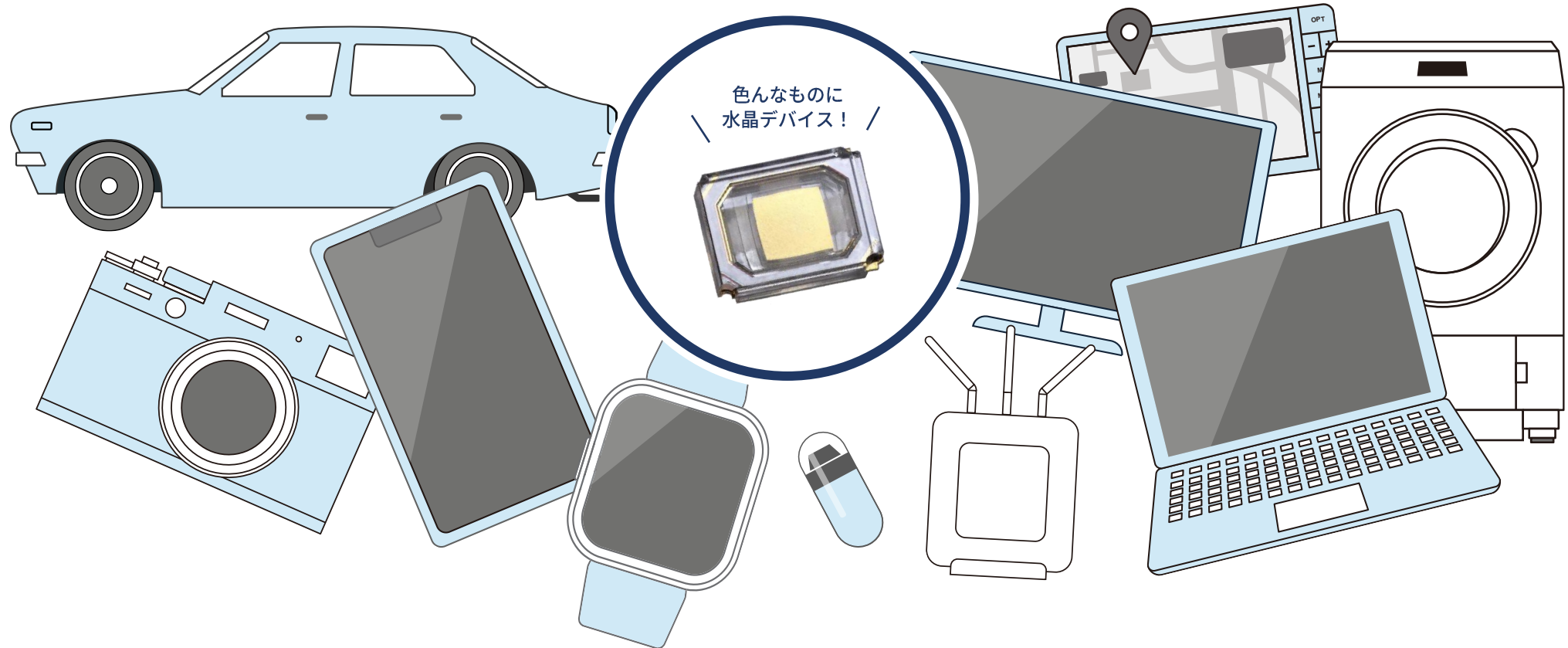


**革新的技術を用いた最適価値の電子デバイスを
世界に発信し、人々の暮らしと生活環境の向上に貢献する**



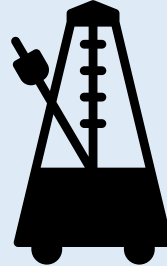
あらゆる電子機器に不可欠な、タイミング制御の要

水晶デバイスは規則正しい信号を作り出すことができる部品です。この信号は電子機器を正しく動作させるための基準として非常に重要なため、あらゆる電子機器の中に水晶デバイスが搭載されています。

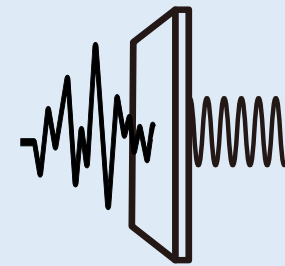




安定した周波数の
発振を維持



正確な
基準信号源



周波数を整える
フィルター

→ 水晶デバイスがこれらの役割をこなせるのはなぜ？

水晶には(主な)物質的特性として、

- ①**(逆)圧電現象の発生**（水晶に圧力を加えると電気が発生する現象と、水晶に電気が流れると振動する「逆圧電現象」）
- ②**温度や振動等の変化に対する強さ**（温度や振動以外にも電圧、経年劣化などを含む「外部要因」の変化に対して周波数がずれにくいという安定性）が備わっており、タイミングデバイスとして最適だから！

リバーエレテックの企業DNA

**どこも
やっていない技術で
どこにも
ないものを創る**

企業DNAを
裏付ける
リバーの技術

電子ビーム
封止工法
(EBS)

固相拡散接合
(MDS)

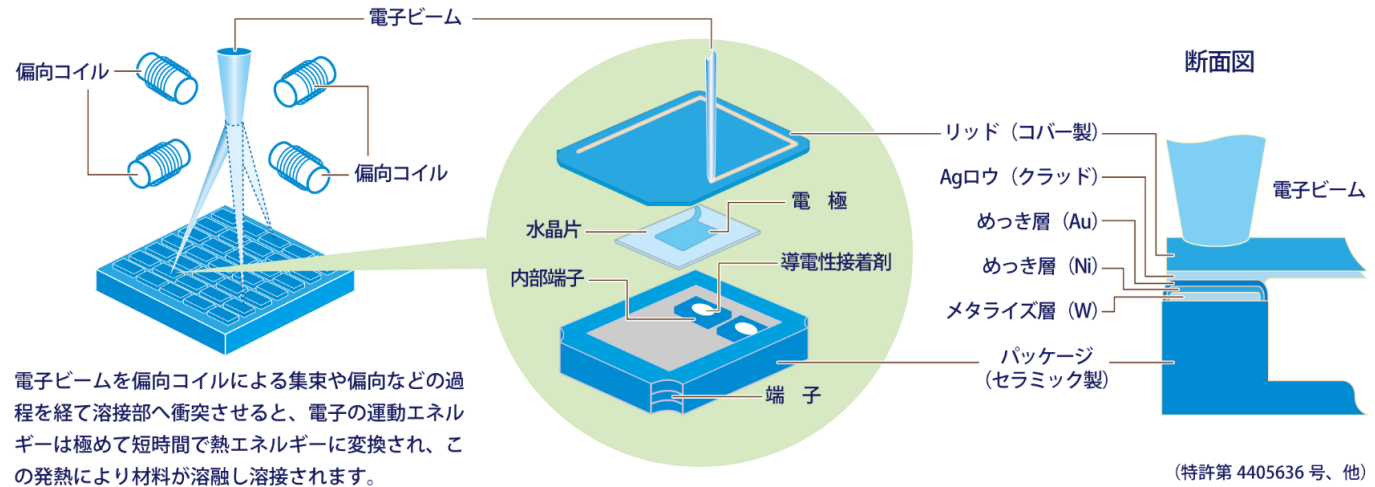
KoTカット
OPAW
水晶デバイス

フォトリソ
加工技術

超小型
水晶デバイス
の開発

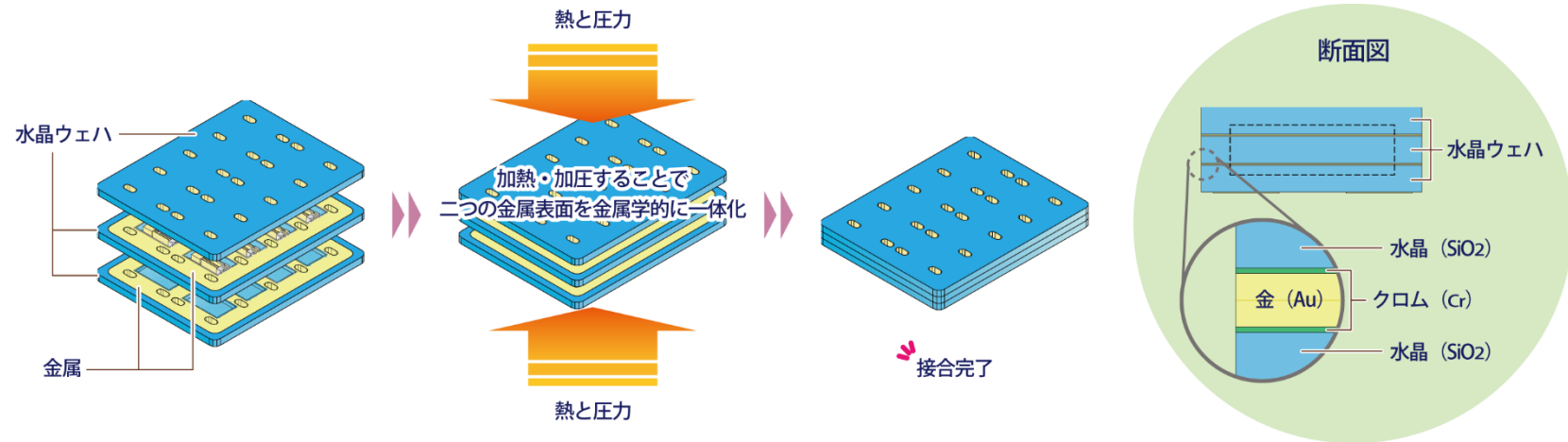
電子ビーム封止工法 (EBS)

被加工物を真空中に置き、電子ビームを電磁偏向により高速スキャンして封止部分に照射し、封止部分の金属を融解させ、ろう付けすることで封止する工法。



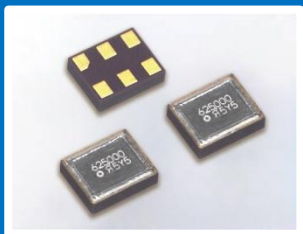
固相拡散接合 (MDS)

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先端技術。



KoTカット OPAW水晶デバイス

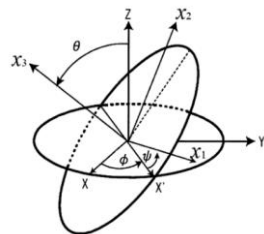
基本波での発振が100MHz以上となるOPAW (Orthogonal Plate Acoustic Waves) を応用した高精度の高周波デバイス。ミリ波帯領域等、今後の更なる利用拡大が見込まれる高周波数帯において、強力なソリューションを提供。



KoTカット
OPAW水晶発振器
KCRO-05

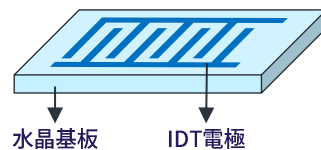
サイズ：
2.5mm×2.0mm×0.85mm
出力周波数：625MHz

新しい水晶基板切断角度 (KoTカット)

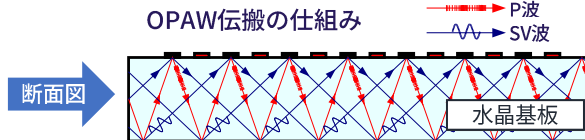


全く新しい水晶切断角度でカットされた水晶基板を用い、基本波での高周波発振、及び高い周波数精度の両立を実現

独自のフォトリソ技術で微細加工された楕円電極



OPAWは、水晶基板表面に複数の電極指からなる楕円形状の励振電極(IDT)を配置し、基板をごく薄く加工することで水晶基板内にP波とSV波やP波とSV波の反



OPAW伝搬の仕組み
P波とSV波が基板全体に反射し結合
良好な温度特性の確保

射波を結合したバルク波です。SAW(弾性表面波)とは振動モードが異なることからOPAWはSAWより優れた周波数温度特性を発揮することができます。

フォトリソ加工技術

写真現像の仕組みを応用したパターン作成技術。
水晶は半導体製造工程と異なり、表裏両面からの加工をするため、立体抜き打ち加工が要求される。それを実現したのがこの独自技術であり、ミクロン単位の超微細加工が可能となった。

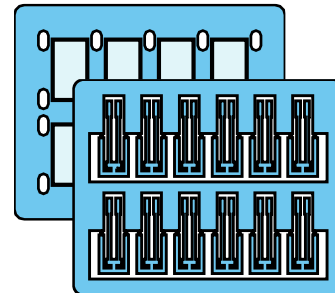
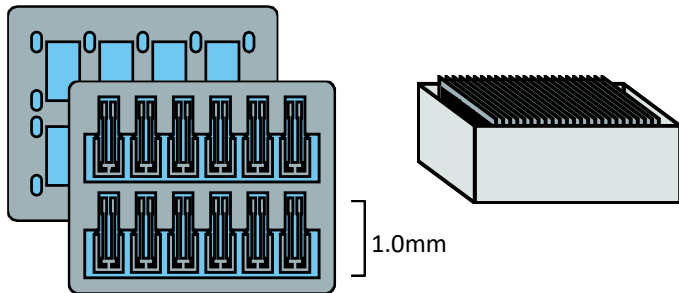
水晶ウェハに感光材の塗布や紫外線照射を行い、レジストパターン形成



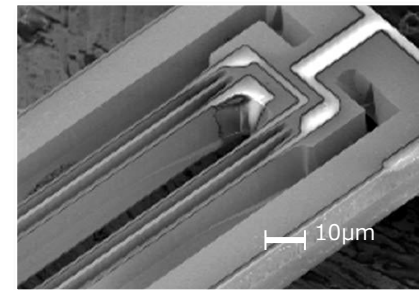
エッチング液に浸す
(形状加工)



パターン開口部や凹部を抜き加工



- ✓ 良好な周波数温度特性
- ✓ 水晶の超小型化が可能
- ✓ CI値の精度アップ



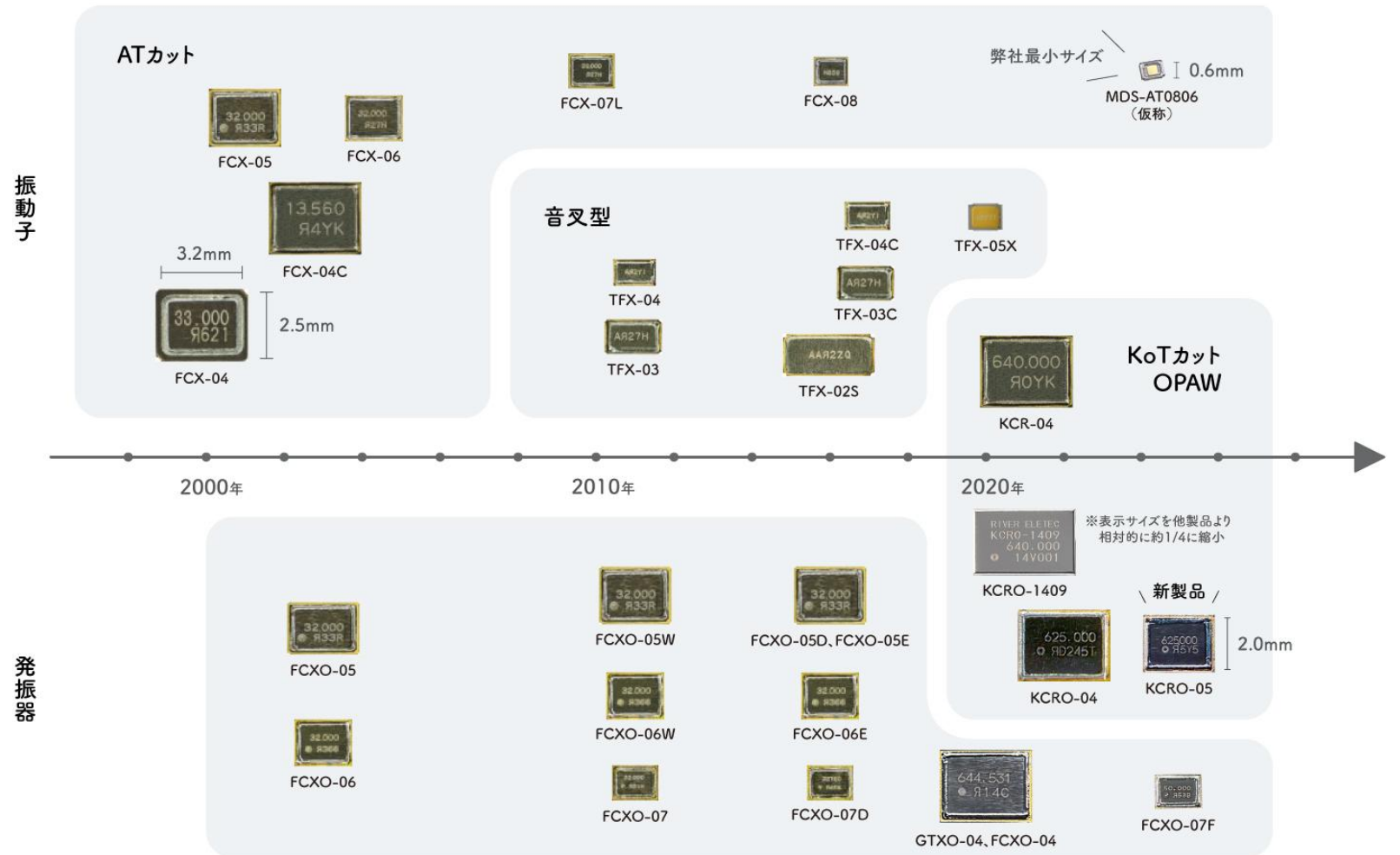
(10µm=0.01mm)

超小型 水晶デバイス

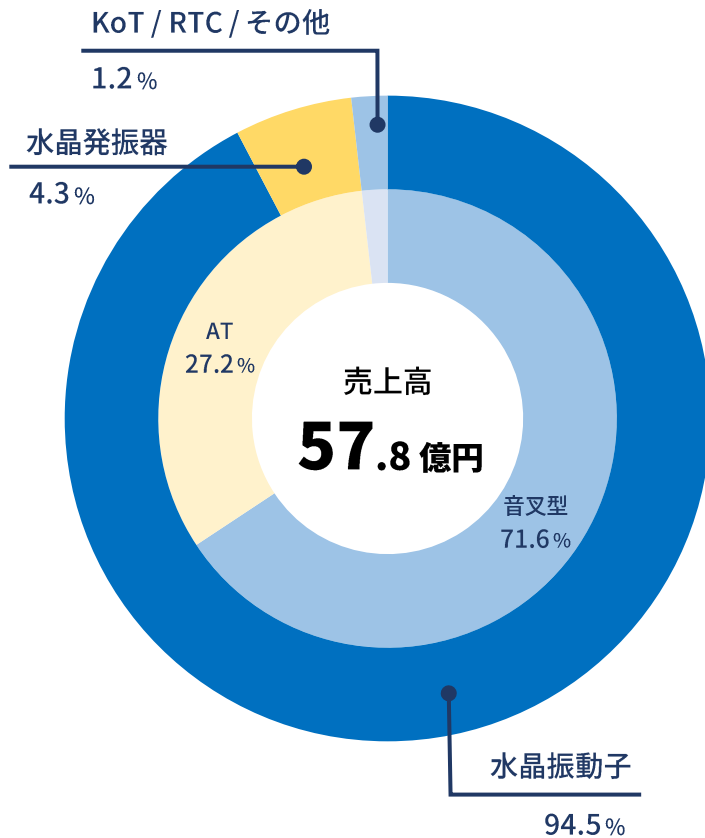
他社に先駆けて小型水晶デバイスを世へ送り出し「小型＝リバーエレクトック」という差別化戦略でお客様からの評判を確立してきました。独自の小型化技術で製造された各種水晶デバイスのうち、最も小さい製品は0.8mm×0.6mmと世界最小クラスのサイズを誇り、電子機器の小型・薄型・軽量化に貢献しています。

近年はKoTカット水晶デバイスに重点を置いた開発を行ってきましたが、今後は更なる小型化の開発にも力を入れていきます。

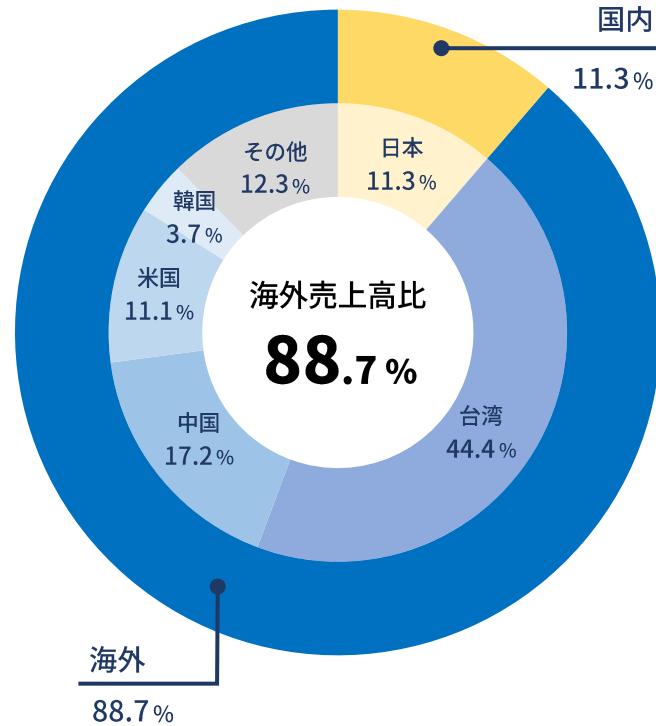
水晶デバイス小型化の歩み



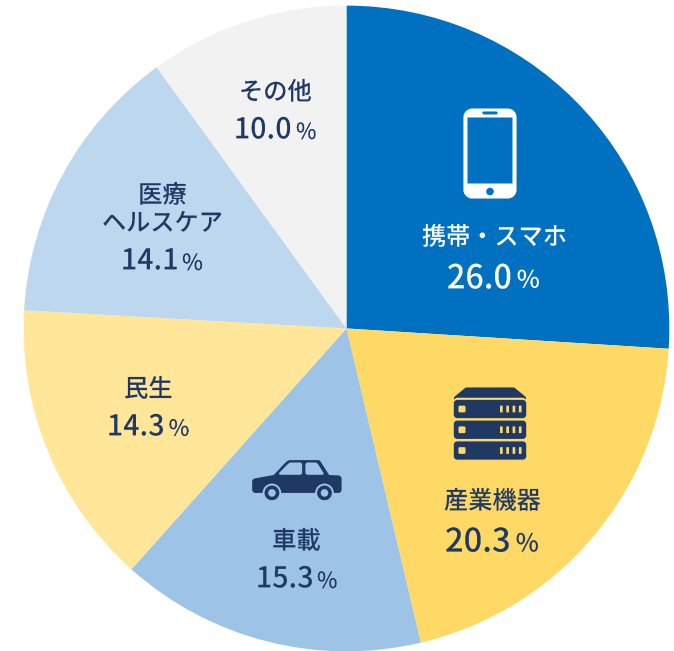
品種別売上構成比



海外売上高比



アプリケーション別
売上構成比



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。