



Creating for the Future

いま、あたらしいことを。いつか、あたりまえになることへ。

2026年3月期 スモールミーティング

2026年6月12日

SWCC株式会社



本日のアジェンダとスピーカー

1. 2026年度予想
2. 電力インフラ事業の成長戦略
3. TOTOKUの事業戦略



代表取締役 CEO
社長執行役員

小又 哲夫



専務執行役員
事業セグメント統括

川瀬 幸雄



執行役員
(株)TOTOKU 代表取締役社長

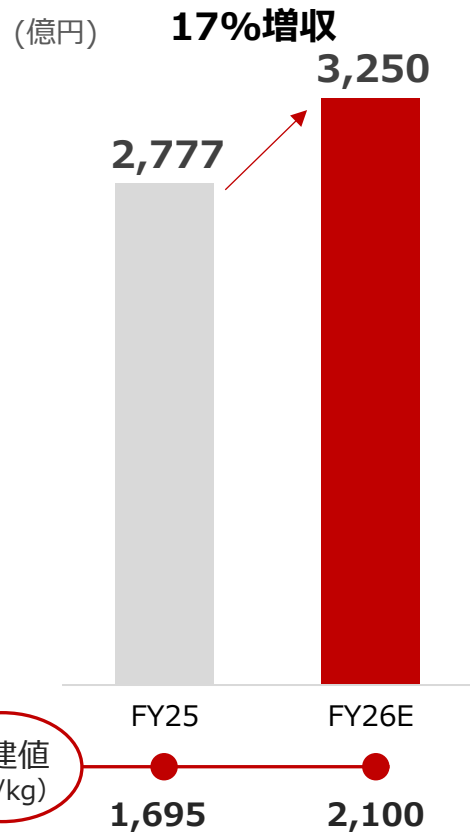
山村 隆史

1 2026年度予想

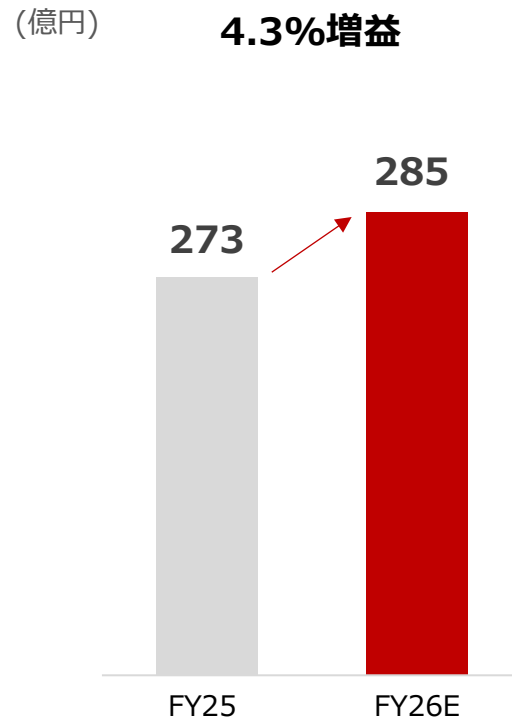
2026年度 業績計画

新中期経営計画初年度の2026年度は、成長事業の売上拡大により**増収・増益を計画**。
配当金は2025年度比**27円増配**し、**通期250円**の予定。

売上高



営業利益



経常利益

279億円 (前年度対比6.8%増)

親会社株主に帰属する 当期純利益

185億円 (前年度対比▲1.8%減)

配当/配当性向

250円/40% (前年度対比27円の増配)

中間:110円 期末:140円 通期 250円

ROIC

13.8%(前年度対比0.3pt増)

2026年度 事業環境認識

中東情勢

中東情勢緊迫化により世界経済の不確実性が継続。
 エネルギーおよび原材料価格の高騰やサプライチェーンの混乱を懸念。なかでもケーブル用プラスチック材料への影響を注視。
 原材料価格等の高騰は、販売価格への転嫁に取り組むが、既契約分への適用が一部困難なことを想定し、
 一定の業績への影響を織り込み済。
 一方、サプライチェーンの混乱は、不透明感が継続しているが、現時点においては、重大な影響には及ばないと想定。

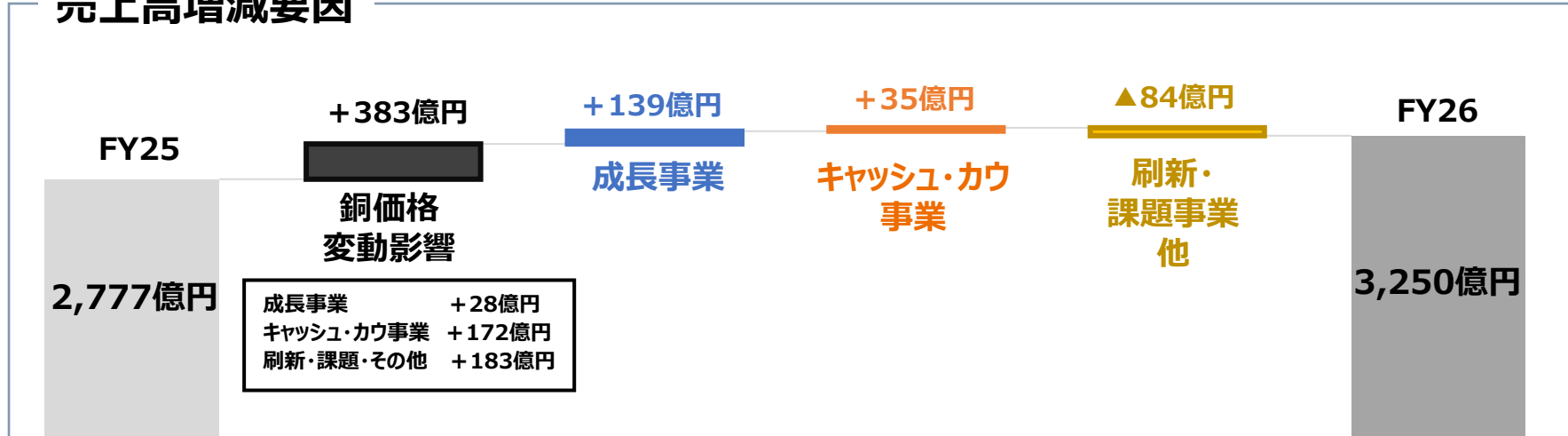
サプライチェーンの混乱は、6月に入り緩和

事業環境認識

成長事業	電力インフラ	電力網の強靱化や再生可能エネルギー、データセンター関連が引き続き好調に推移
	通信（海外）	生成AI需要で海外HSDC（ハイパースケールデータセンター）向けが急拡大
	半導体	半導体向けはAI関連向け需要旺盛で堅調
キャッシュ・カウ事業 (エネルギー・通信)	建設	工事現場の働き方改革や資材価格高騰による需要下押しの懸念があるも底堅い需要を想定
刷新・課題事業	モビリティ	xEV向けはBEV化遅れにより低調。シートヒータは搭載率増加傾向
	産業用	需要低迷が継続。中国向けは価格競争激化

2026年度 増減要因 (前年度比)

売上高増減要因

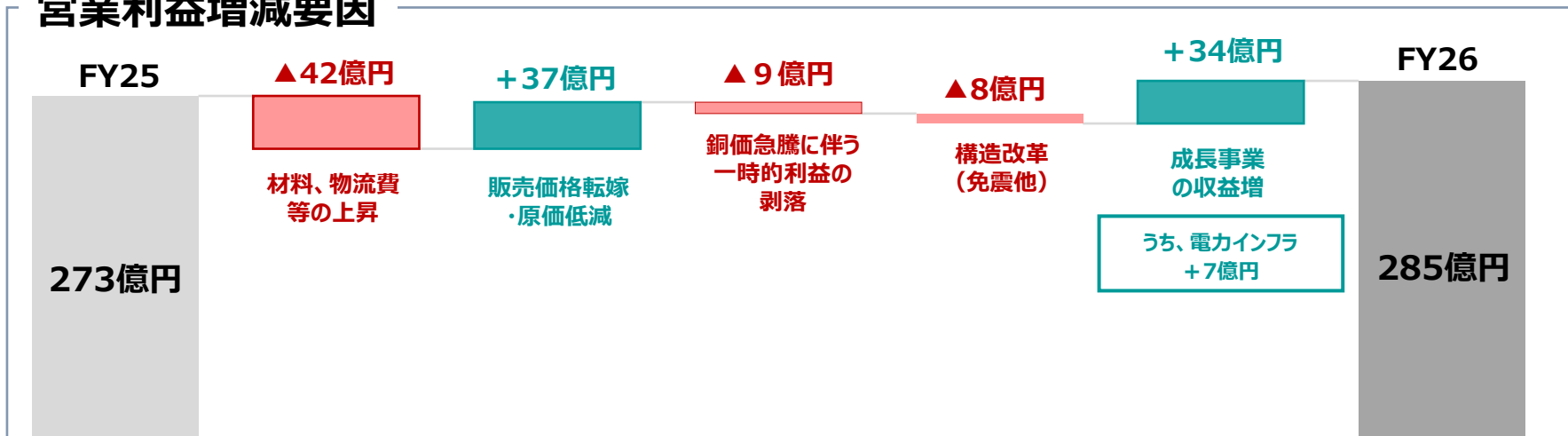


【増減要因】

1. 売上高
銅価格の高騰および成長事業の売上増により**前年度比増収**。

2. 営業利益
中東情勢の影響による材料費上昇は、販売価格転嫁でカバー（既契約分を除く）。銅価急騰による一時的利益は剥落するも、成長事業の収益拡大により**前年度比増益**。

営業利益増減要因

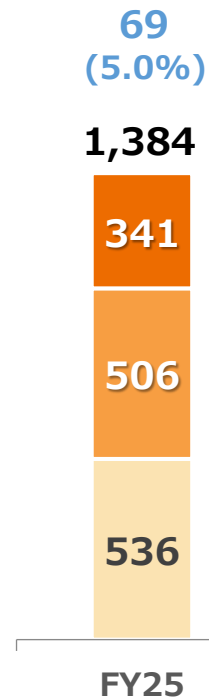
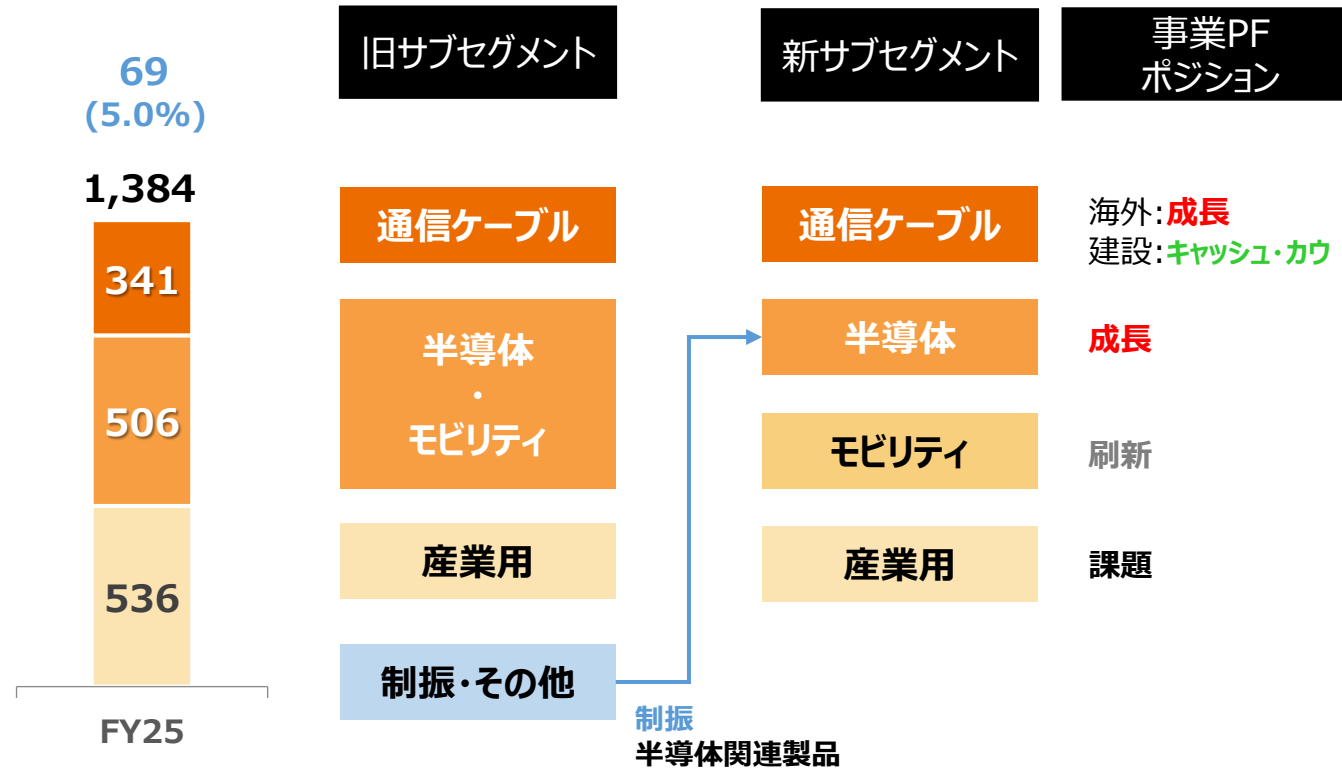


通信・コンポーネッツ事業のサブセグメント組替

中計の事業ポートフォリオ見直しに応じた、サブセグメントへ組み替えを実施。

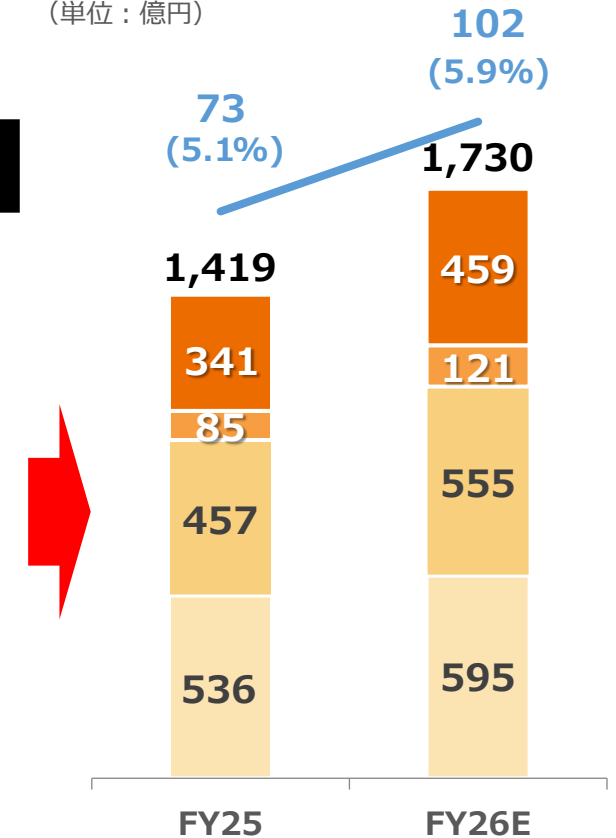
通信・コンポーネッツ事業

- 通信ケーブル
 - モビリティ・半導体
 - 産業用
 - 営業利益
- (単位：億円)



通信・コンポーネッツ事業

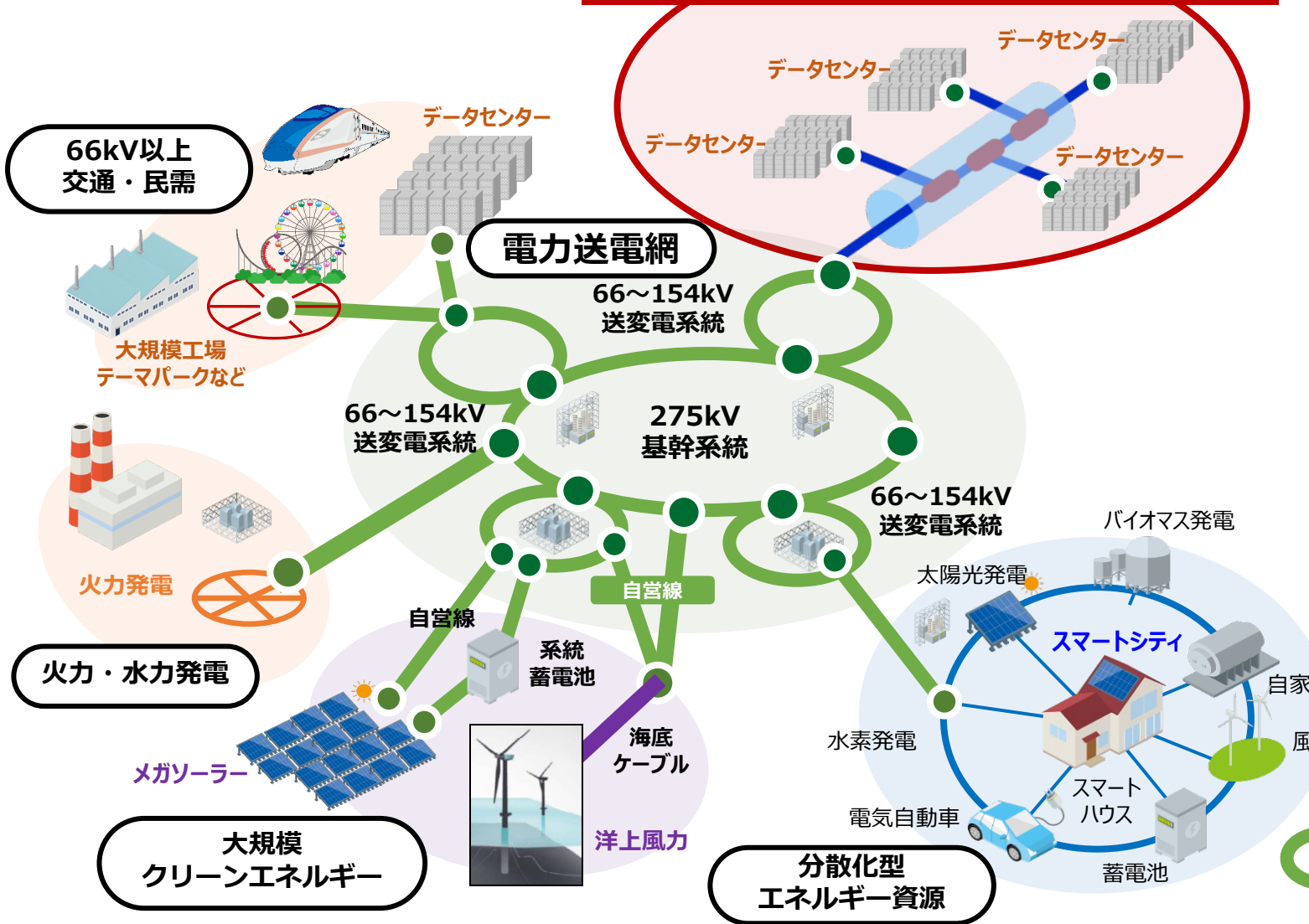
- 通信ケーブル
 - 半導体
 - モビリティ
 - 産業用
 - 営業利益 () 営業利益率
- (単位：億円)



2 電力インフラ事業の成長戦略

電力インフラ事業の成長戦略

想定を超える成長のデータセンター市場

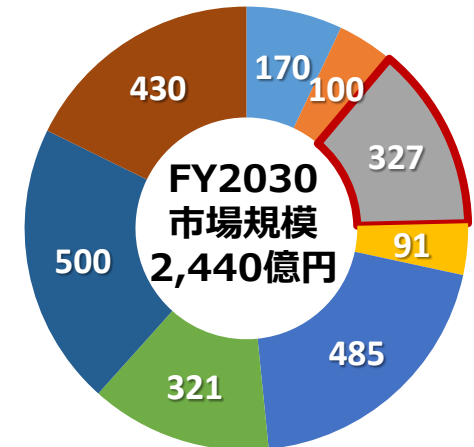
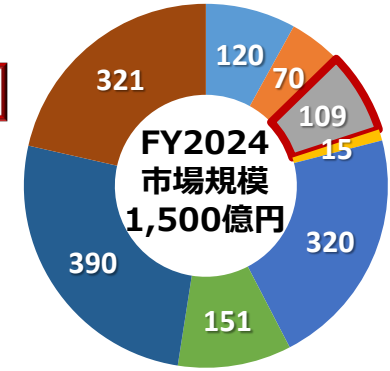


想定市場規模推移

※当社想定

国内電力市場

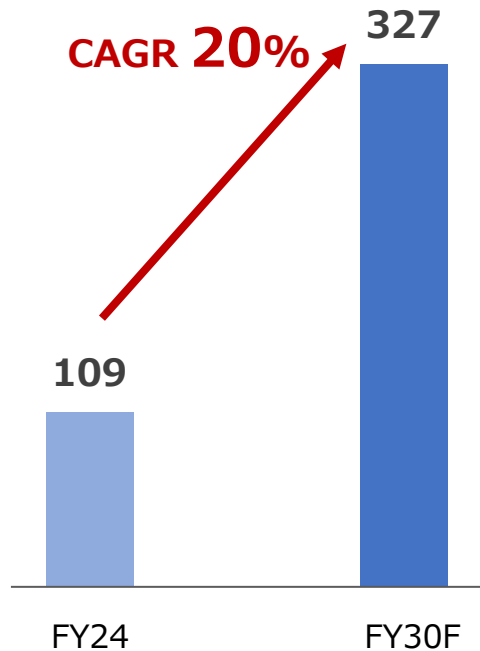
- 電力発電
- 民需変電
- データセンター
- 蓄電池
- 電力送電
- 再エネ
- 電力配電
- 民需配電



電力インフラ事業 データセンター市場への当社の強み

データセンター(DC)の増設需要が加速しており、今後はハイパースケールデータセンター(HSDC)市場も拡大傾向。

データセンター向け電力市場 ※当社想定

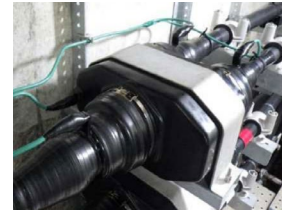


今後はHSDCの需要が拡大

DC建設の課題

- ▶ 建設需要の急拡大
- ▶ 施工期間の短縮化
- ▶ 施工人員の確保

SICONEXシリーズ 「Y分岐接続部」



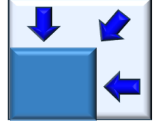


「e-Cable」



「SICOPLUS」



<当社製品の強み>

 <p>スペース縮小 1/2Size</p>	 <p>軽量化 1/4Weight</p>	 <p>構造の簡素化 (部品数削減) 1/2Pcs</p>	 <p>スキルレス化 Skill-less</p>
---	--	--	--

66kV国内シェア：約90%

 <p>構造の簡素化 (部品数削減) 1/2Pcs</p>	 <p>スキルレス化 Skill-less</p>
--	--

作業時間を約1/4に短縮

SICOPLUS

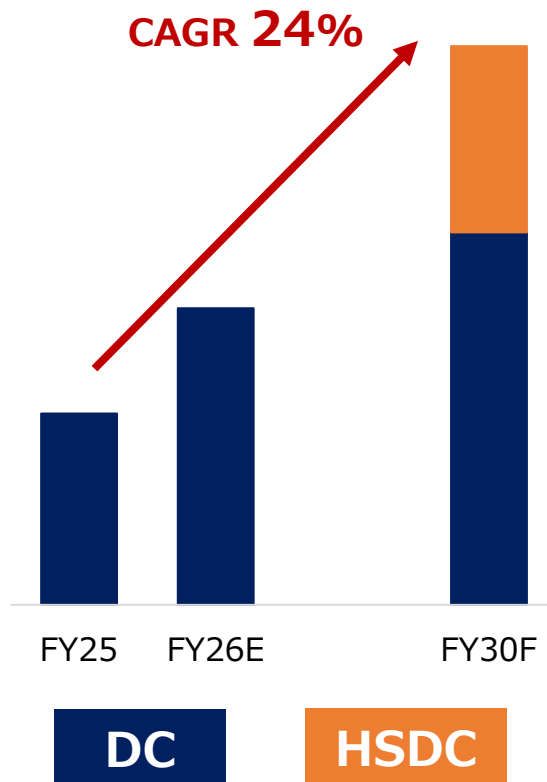
短期間で技術習得が可能
教育期間3年が3か月に短縮

電力インフラ事業 HSDC市場への成長戦略

HSDC建設にて超高圧(154kV)電源が拡大するニーズに対し
154kV製品を開発し高付加価値の獲得を目指す。

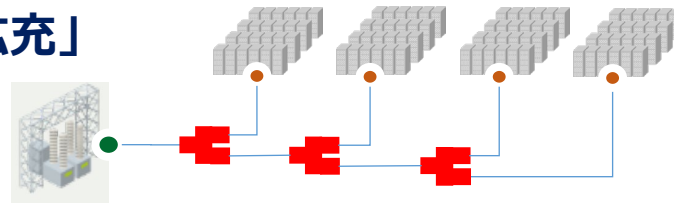
	DC	HSDC
必要電力量比※現状を1	1	4~5
受電電圧階級	66kV	154kV

データセンター向け売上予想



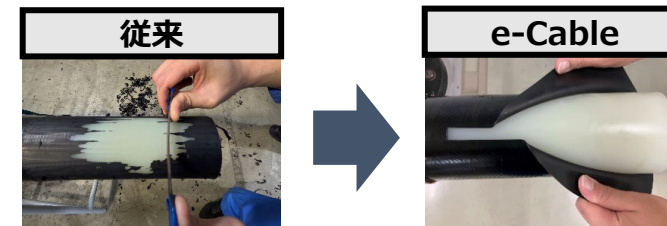
当社の154kVソリューション

「Y分岐接続部の拡充」



2028年上市

「e-Cableの拡充」



2025年上市済

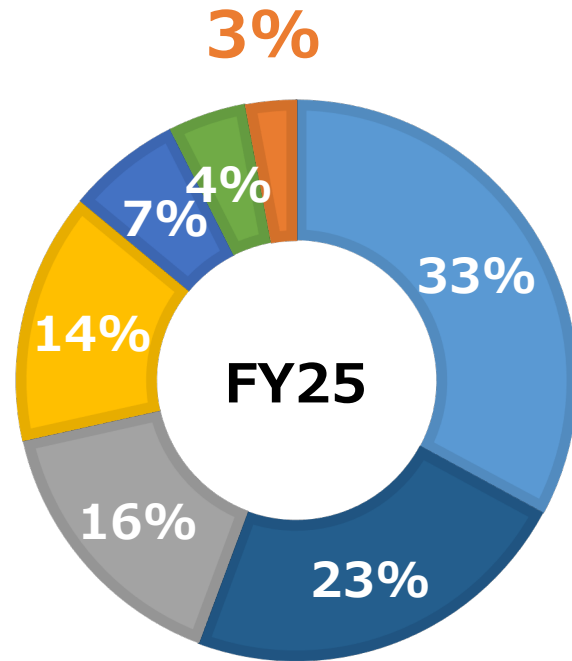
「施工人材の高電圧シフト」



2030年 2倍

※FY23→FY30 154kVの施工人員

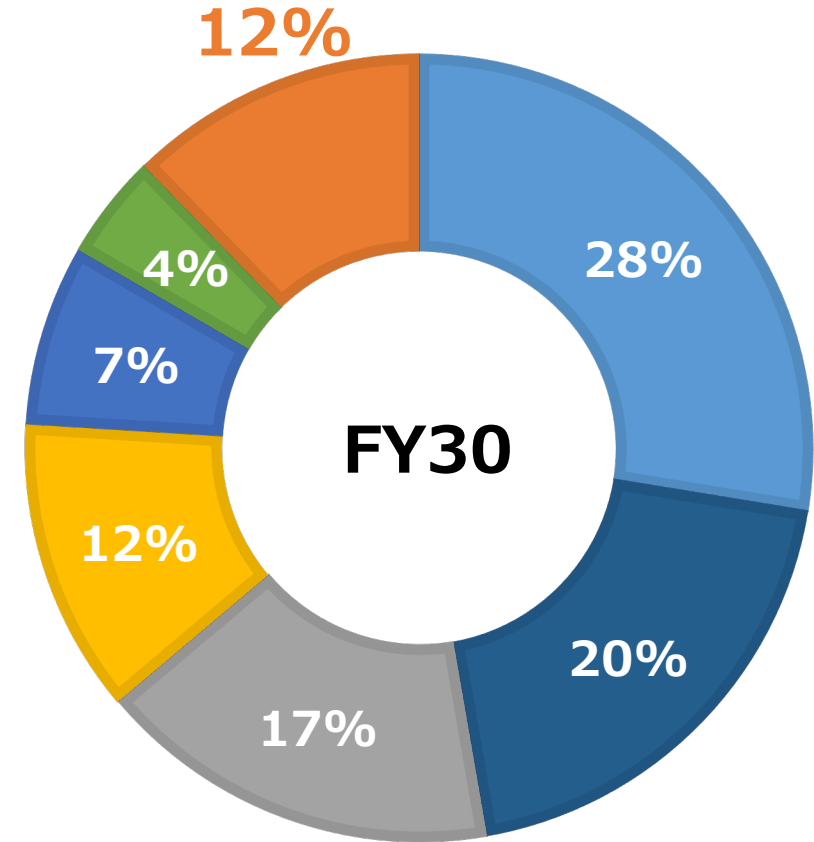
民需市場における当社売上構成と比率



**鉄鋼が
約5倍に拡大**



※民需市場全体は
約1.2倍に拡大



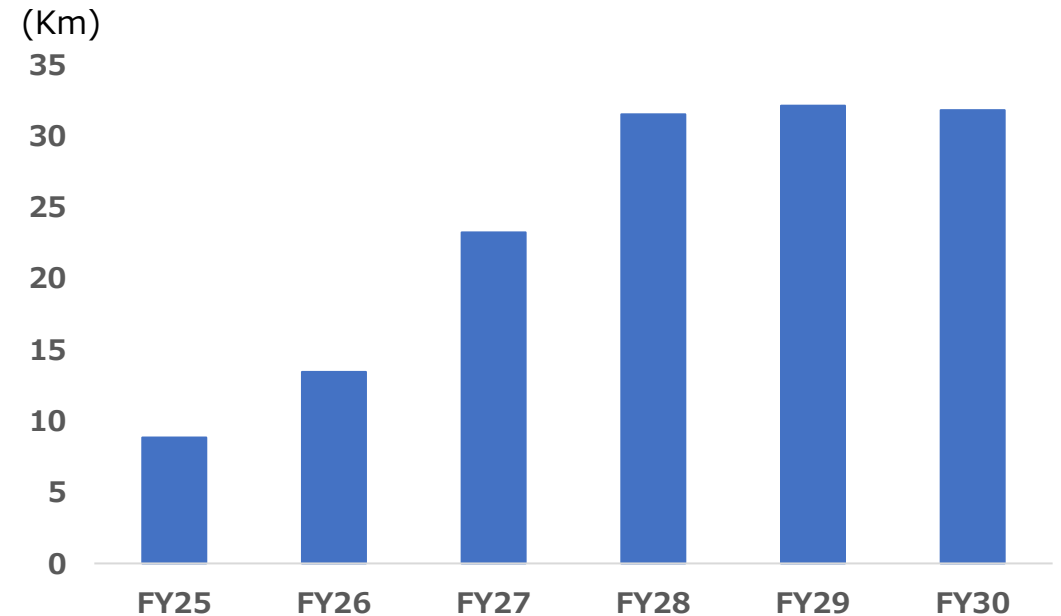
- 配電
- プラント
- 機器メーカー
- 鉄道
- データセンター
- 再エネ
- 鉄鋼

- 配電
- プラント
- 機器メーカー
- 鉄道
- データセンター
- 再エネ
- 鉄鋼

民需市場：鉄鋼でのOF_{※1}⇒CV_{※2}張替への戦略

●鉄鋼メーカーのOF→CV張替計画

* 当社調べ



OF老朽化更新

機会

- ・ ケーブルメーカーのOF製造終了
- ・ 電力会社は2045年までにOFのCV張替を決定
- ・ 鉄鋼メーカーにも大量のOFがあり、CV張替が必要

OF⇒CV張替需要の拡大

課題

プロジェクトの設計技術・施工人員が不足

戦略

設計から製造・施工・保守までを一括対応できるソリューションを当社が提供

想定市場規模(FY28～)
50億円/年

※1 OFケーブル (Oil Filled Cable) : 導体の周りに油をしみこませた紙を巻き、金属パイプの中に納めて隙間を油で満たすことで絶縁するケーブル

※2 CVケーブル (Cross-linked polyethylene cable) : 導体を架橋ポリエチレンで覆って絶縁するケーブル

民需市場：鉄鋼での電炉化への戦略

機会

高炉から電炉化へ

GX政策による電炉化が進む

電炉 1 基 ≙ 発電所 1 基の大容量電源が必要

超高压需要の拡大

課題

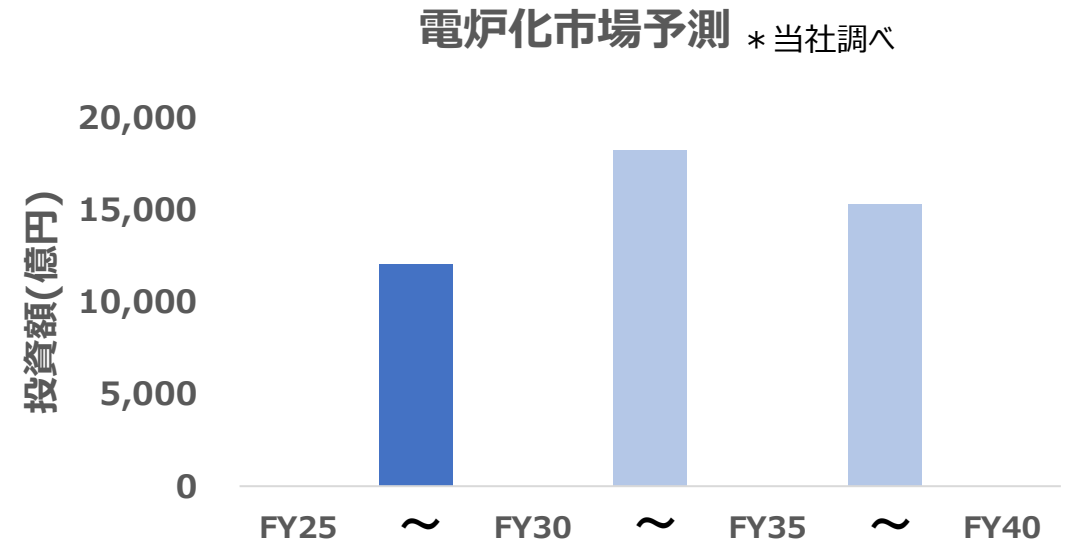
プロジェクトの設計技術・施工人員が不足

戦略

設計から製造・施工・保守までを一括対応できるソリューションを当社が提供

●国内大手 電炉化投資計画

国内で2030年までに1.2兆円規模
10年以上継続見込み



想定市場規模(FY28~)
50~100億円/年

3 TOTOKUの事業戦略

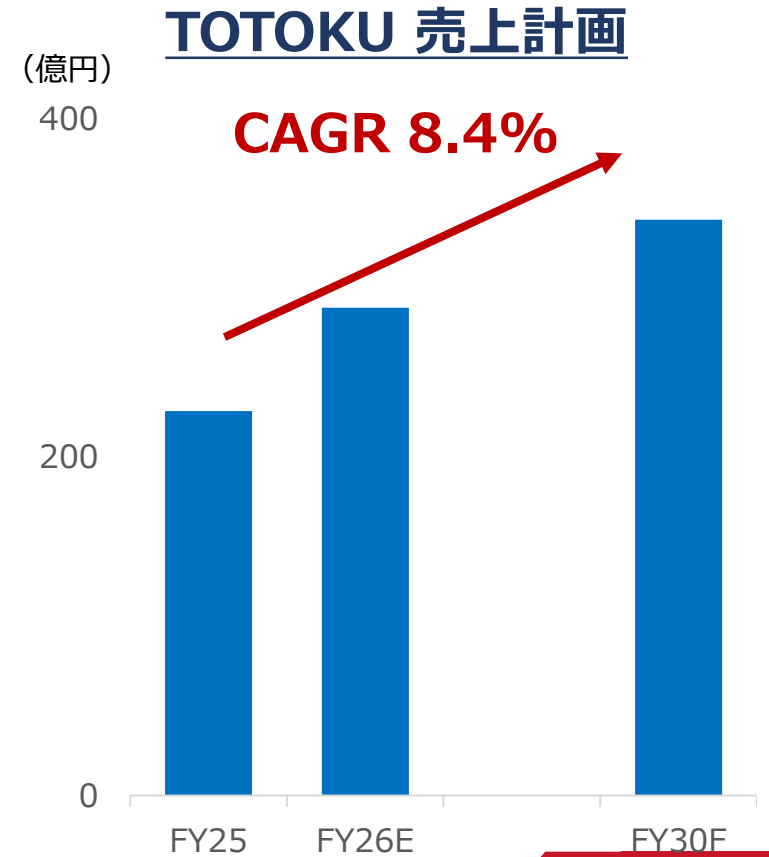
TOTOKU新体制における取り組み

3つの施策

- 「新製品開発および売上拡大」
- 「価格適正化と顧客ポートフォリオの最適化」
- 「構造改革と人材の最適配置」

SWCCグループ
資源を最大限に
活用

サブセグメント	用途	製品
半導体	半導体検査治具	コンタクトプローブ
	半導体検査装置配線	RUOTA
	AIサーバー	TIW
モビリティ	車載用シート	シートヒータ線
産業用	電気毛布・カーペット	ヒータ線、加工品
	便座	




半導体事業の戦略製品 ①コンタクトプローブ

AI半導体の需要増に対し、素材×加工技術を活かした全方位展開と増産体制の構築を加速。


コンタクトプローブ

検査工程


前工程	後工程
シリコンウエハー	パッケージ基板




コブラ



MEMS



カンチレバー



ワイヤープローブ

強み 極細径、多彩な導体

シェア 35% (FY25)
※当社想定 ワイヤープローブ市場

主要顧客 半導体検査器具メーカー

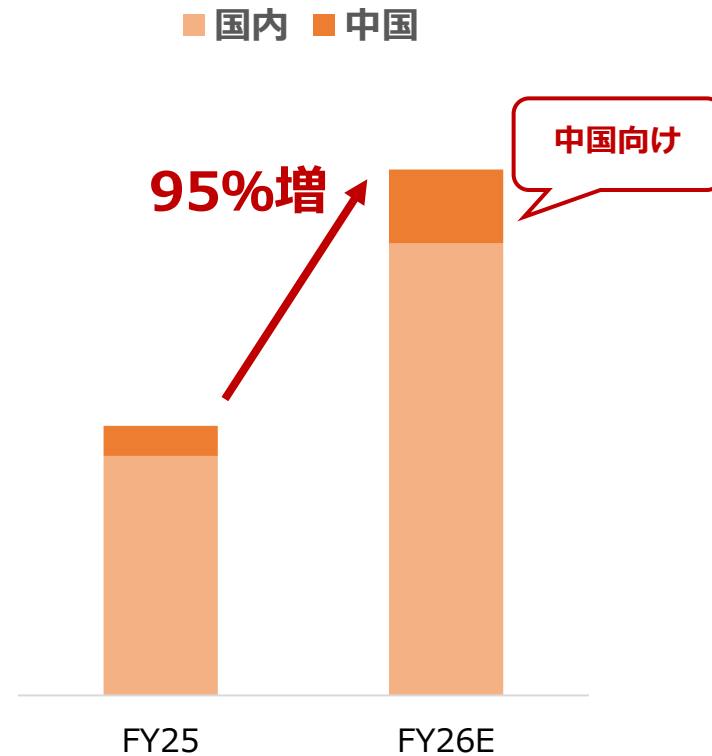
事業環境

- AI半導体の活況により引合い増加
- 前年度下期から国内顧客の需要が回復
- **中国での新規顧客獲得が急拡大**

FY26の施策

- ◎ **前年度比1.5倍の増産投資**
- ◎ **中国拠点での増産体制強化**
- ◎ **前工程開発品の販売開始**

コンタクトプローブ売上計画



半導体事業の戦略製品 ②高性能同軸ケーブル RUOTA

半導体検査装置トップメーカーの需要増。さらなる増産に向け設備投資強化。

高性能同軸ケーブル RUOTA



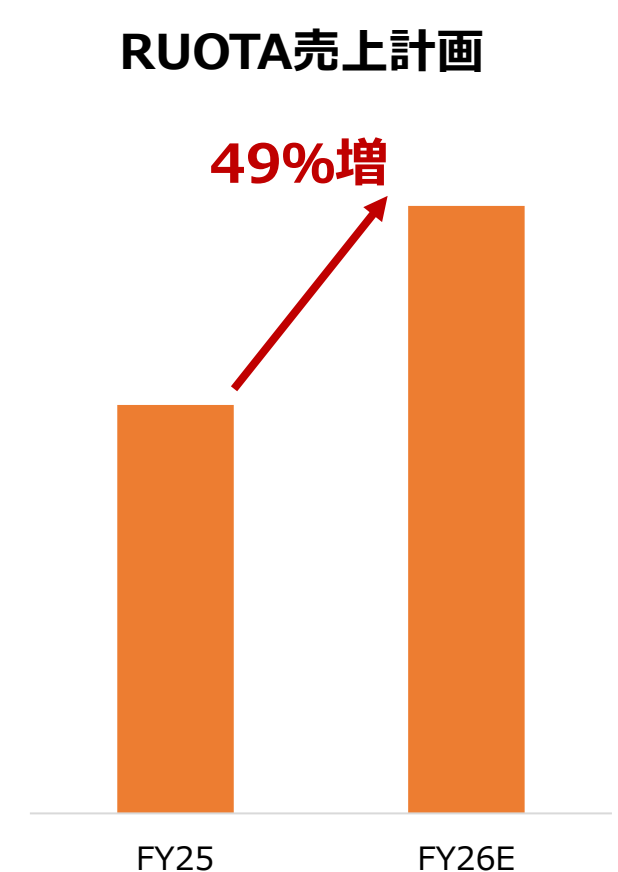
- 強み** 細径化（従来比20%減）、軽量化、低損失
- 主要顧客** 半導体検査装置トップメーカー

事業環境

- トップメーカーの主要検査装置に採用
- 半導体検査装置市場好調により受注急増
- FY30まで需要継続の見込み

FY26の施策

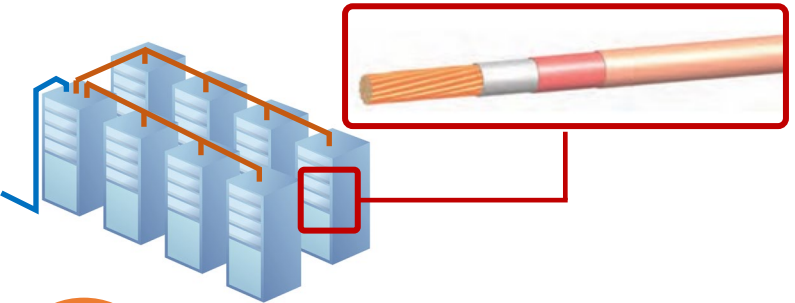
- ◎ 前年度比4倍の増産投資
- ◎ 新規顧客への拡販



半導体事業の戦略製品 ③三層絶縁電線 (TIW)

AIサーバーの需要が急増。大容量電源トランスの小型化により、細径化、高耐熱であるTIWの需要増。

三層絶縁電線 (TIW)



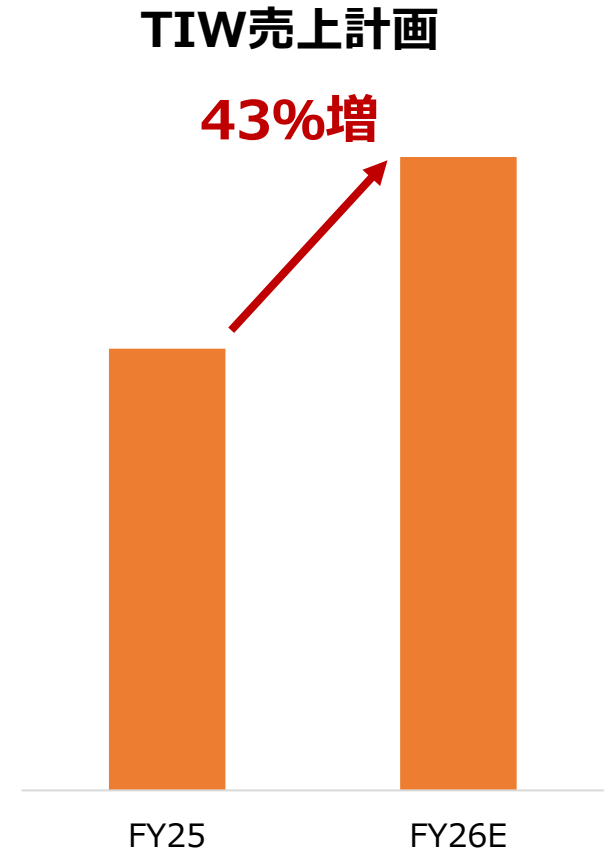
- 強み** 細径化、高耐熱
- シェア** 35% (FY25) ※当社想定 (サーバー用途)
- 主要顧客** 電源トランストップメーカー

事業環境

- AIサーバー市場の急拡大による
 - ・電力量の増加
 - ・大容量電源トランスの小型化
 - ・高耐熱の需要増
- **当初想定を上回る受注**

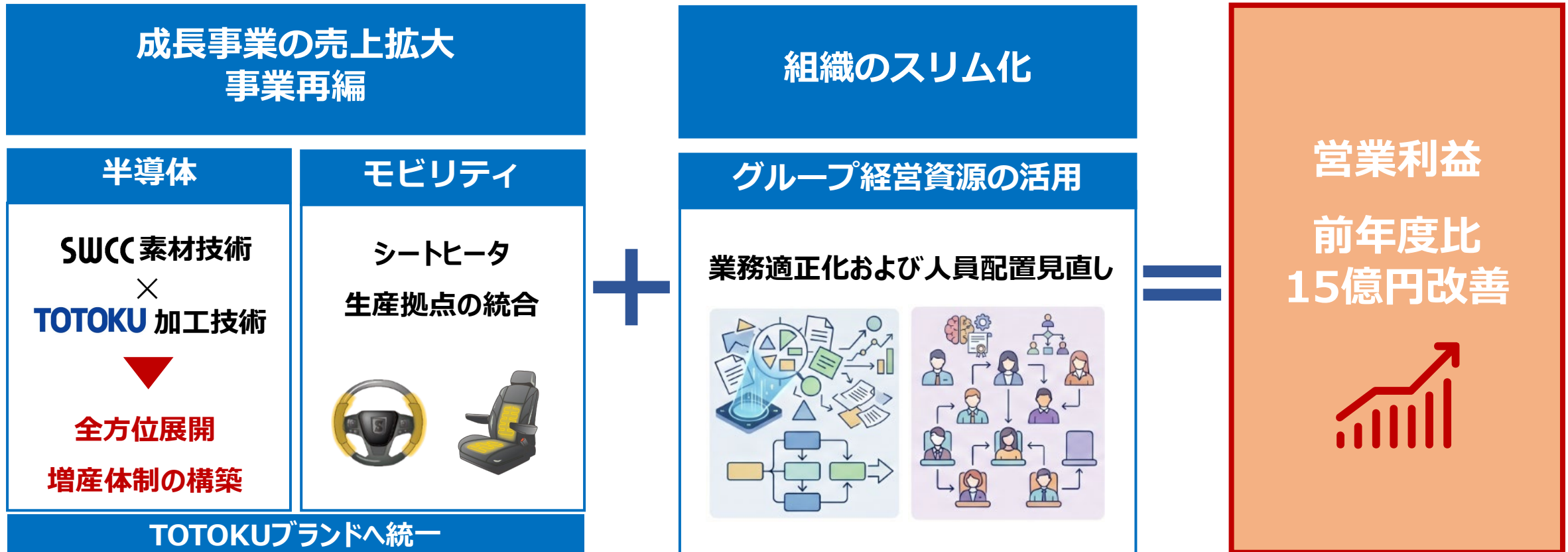
FY26の施策

- ◎ **前年度比1.5倍の増産投資**
- ◎ **中国拠点での生産体制構築検討**



TOTOKUの成長戦略と構造改革

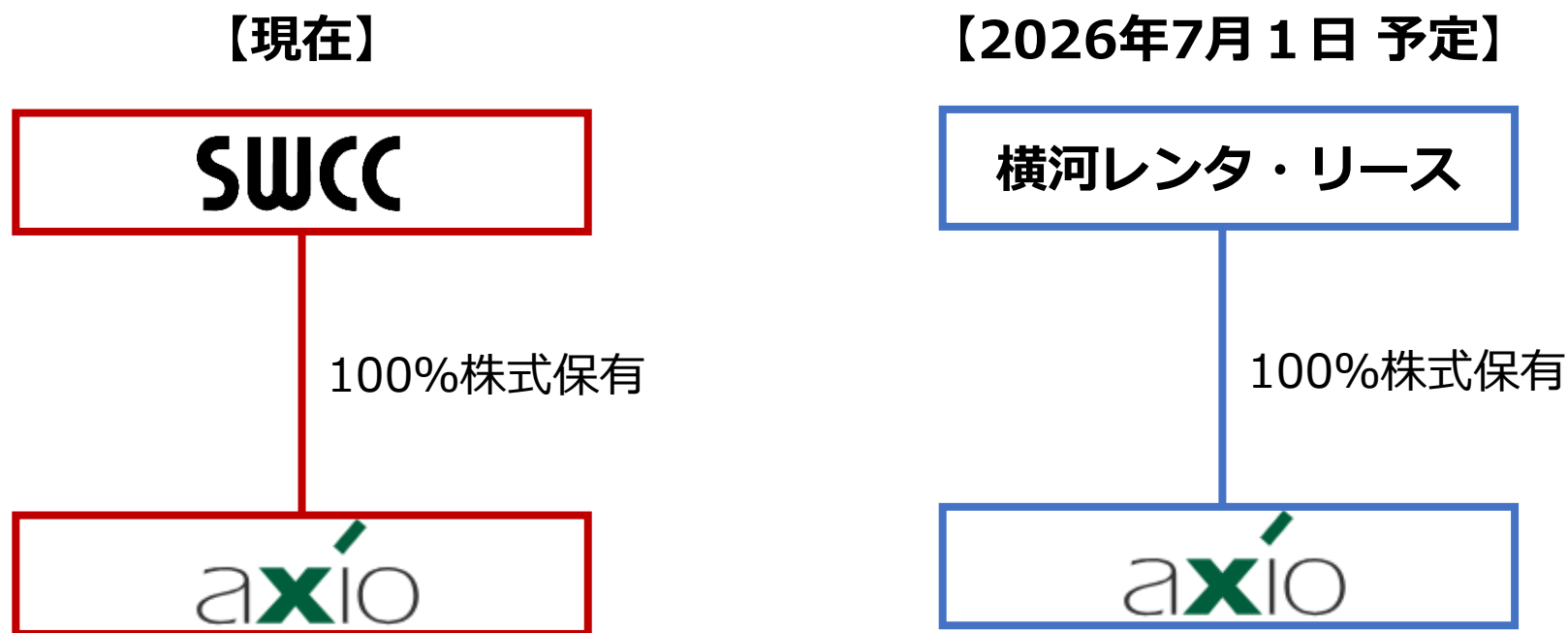
成長事業の売上拡大と製造体制の強化、組織のスリム化により営業利益成長を図る。



Appendix

連結子会社アクシオの株式譲渡に関する概要 (5/28 リリース)

事業ポートフォリオの最適化と成長投資による成長事業の拡大を加速させるため、当社の連結子会社である株式会社アクシオに関わる全保有株式を横河レンタ・リース株式会社に譲渡することを横河レンタ・リースと合意し、株式譲渡契約を締結しました。本株式譲渡に伴い、アクシオは当社の連結子会社から除外されることとなります。



今後の見通し：当社の当期純利益を除く連結業績に与える影響については軽微。当期純利益への影響については現在精査中。

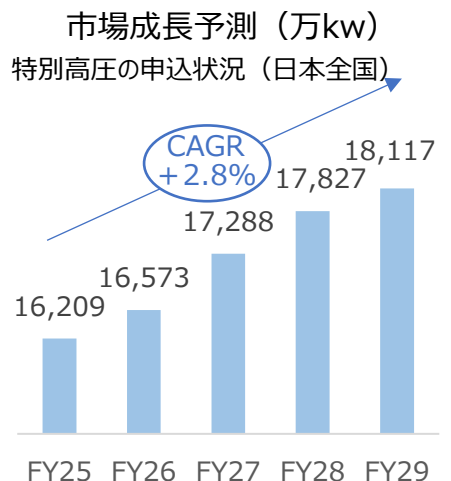
市場の見通し FY26F-30F

機会

DC・再エネ拡大に伴う電力需要拡大、高経年電力用ケーブル（油絶縁型ケーブル）の更新

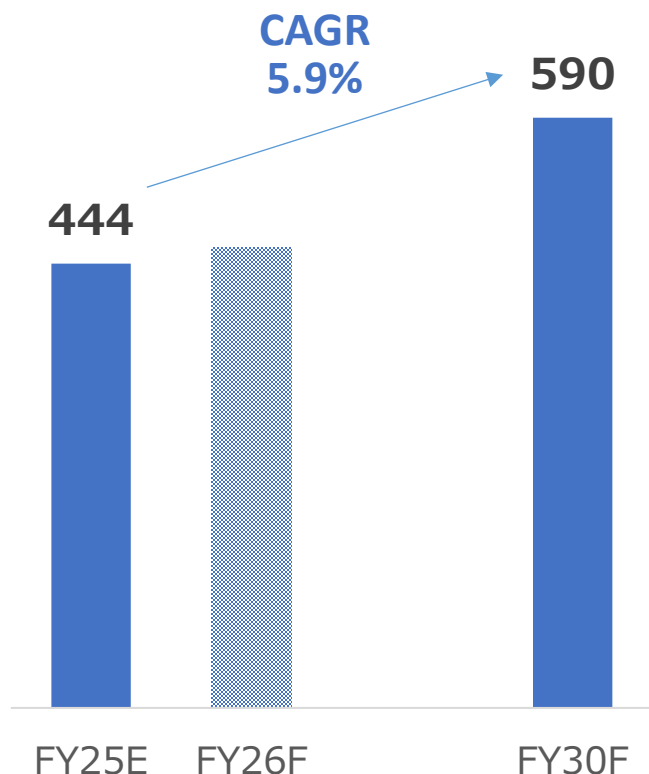
リスク

人手不足・技術継承困難による施工力不足、海外メーカーによる国内変電市場への参入



出所) 一般社団法人送配電網協議会「契約申込受付中の特別高圧需要(2025年9月末時点)」を基に当社作成

中計 売上高目標 (億円)



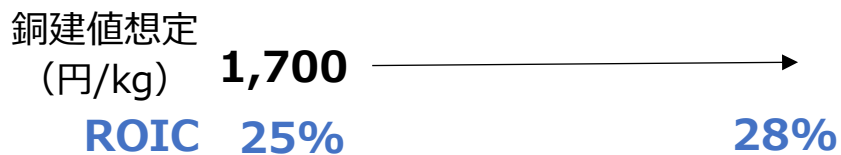
設備投資計画

FY26F-30F
累計100億円

(参考)
FY22-25E
累計51億円

基本戦略

- 戦略Ⅰ. 国内変電市場のデファクト化推進
- 戦略Ⅱ. 国内送電・海外市場での新たな需要の獲得
- 戦略Ⅲ. 電力市場の課題に対するソリューション提案



成長事業

電力インフラ事業の成長戦略

戦略 I

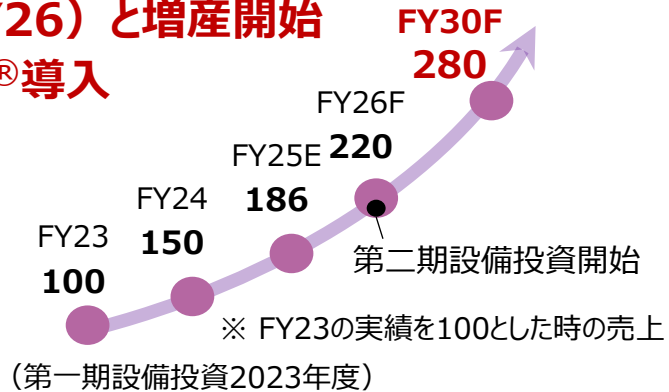
国内変電市場のデファクト化推進

i. SICONEX®のさらなるシェアの拡大

- ✓ 増産体制構築完了 (FY26) と増産開始
- ✓ レトロフィットSICONEX®導入

SICONEX®シェア想定推移

	FY25	FY30
電力発変電	68%	90%
民需変電	93%	95%



ii. 新製品開発

- ✓ センサー付SICONEX®によるモニタリングサービスの提供
- ✓ 次世代SICONEX®開発・導入による価格競争力強化

iii. 施工力不足に対応するソリューション提供

- ✓ e-Cable™の採用拡大
- ✓ SICOPLUS®の充実

戦略 II

国内送電・海外市場での新たな需要の獲得

i. 老朽化更新 (OF⇒CV化) 需要の獲得

- ✓ 66~154kV送電システム更新対応
- ✓ 新工法の導入による工期短縮提案
- ✓ 海外メーカーとの協業品導入による工期短縮提案

ii. DC、再エネ、蓄電池案件獲得のための新サービス投入

- ✓ 154kV Y分岐接続部による工期・コスト短縮提案
- ✓ e-Cable™の採用拡大

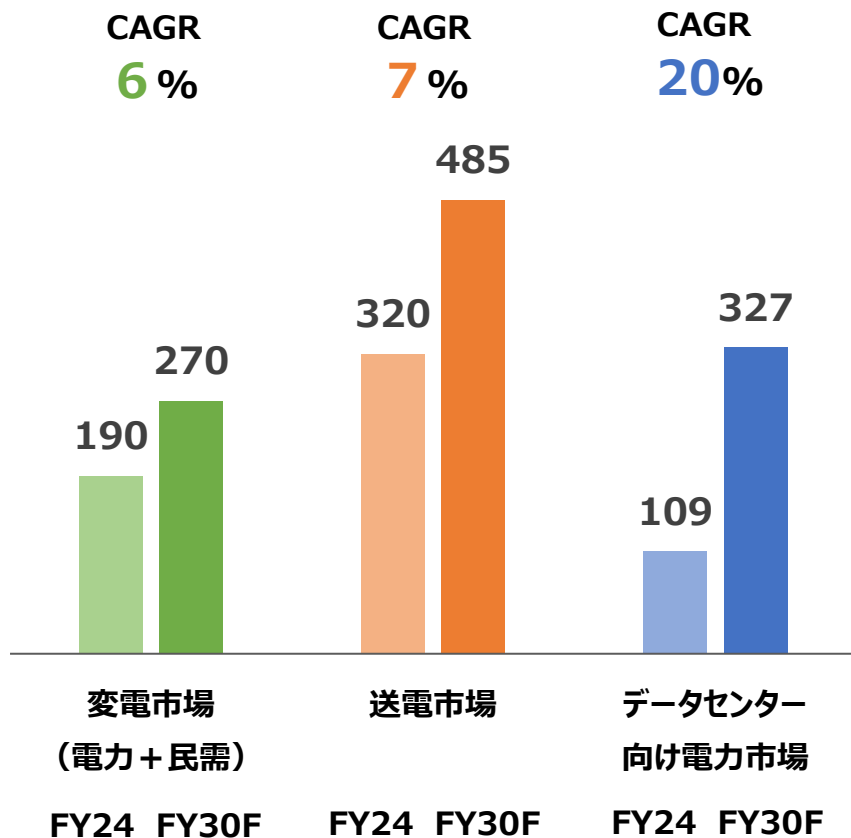
iii. 海外市場への展開

- ✓ 次世代SICONEX®開発・導入による拡販

データセンター(DC)の需要拡大と必要電力

想定市場規模推移 (億円)

※当社想定



FY30
目標シェア

90%以上

20%以上

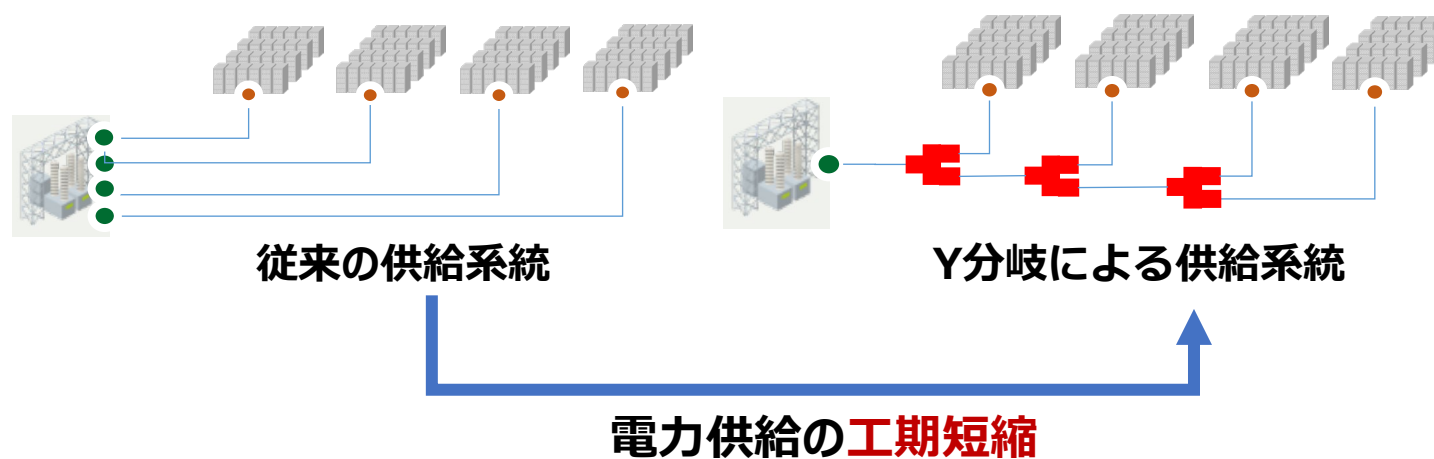
25%以上

DC電力確保への対応

ハイパースケール型データセンター (HSDC) が増加

	現状：従来型DC	将来：HSDC
必要電力量比※現状を1とする	1	4~5
受電電圧階級	66kV	154kV

HSDCの建設早期化



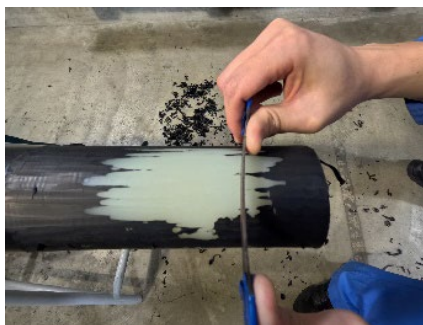
電力インフラ事業の成長戦略 ①簡易施工タイプケーブル「e-Cable™」

高経年設備の更新や送配電網の増強で需要が拡大する中、**人手不足が大きな課題**に。

SICOPLUSの教育プログラムと簡易施工型ケーブルの拡充により、省力化・スキルレス化を、より高い電圧レベルでも実現。

イージーストリッピングタイプケーブル『e-Cable™』の特長

従来の66kV以上の電力ケーブル



従来は、鋭利な工具で真円に削る高度な処理スキルが求められていた。

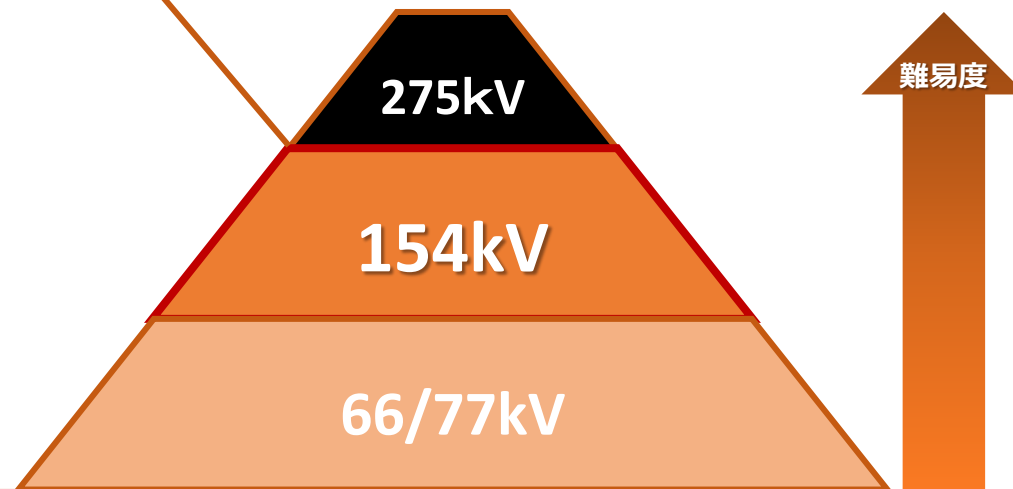
『e-Cable™』



- 作業が簡易的になり、**スキルレス化が可能**（教育期間3年が3か月に）
- 作業時間が従来の**約1/4に短縮**

2025年11月

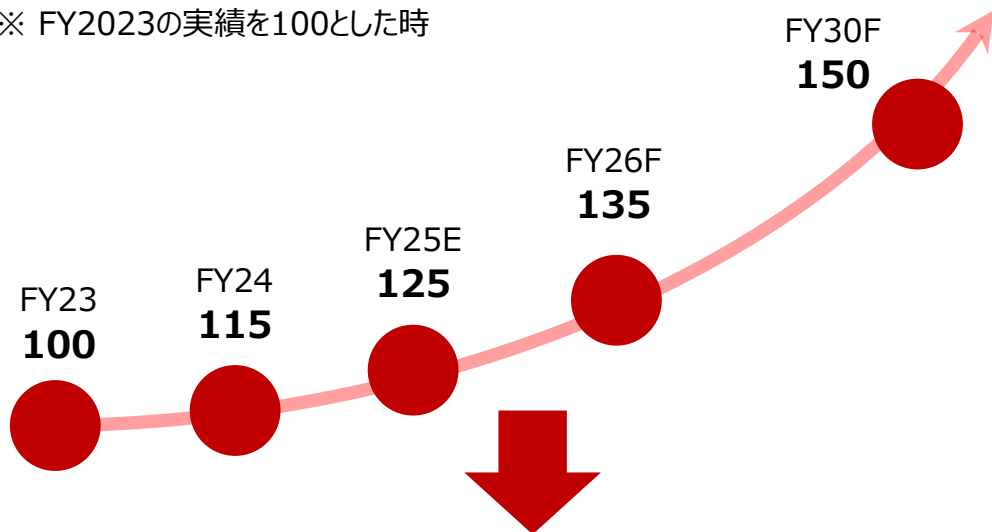
新ブランド戦略『e-Cable（イーケーブル）™』
簡易施工タイプの電力ケーブルを
従来の66kvから**154kvへラインナップ拡充**



SICOPLUSによる施工力の強化（協力施工会社の進捗）

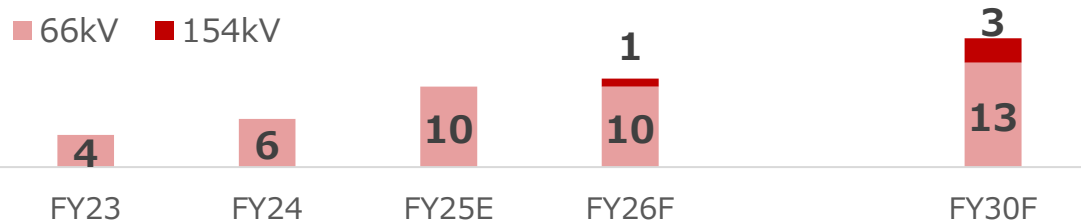
施工人員計画

※ FY2023の実績を100とした時

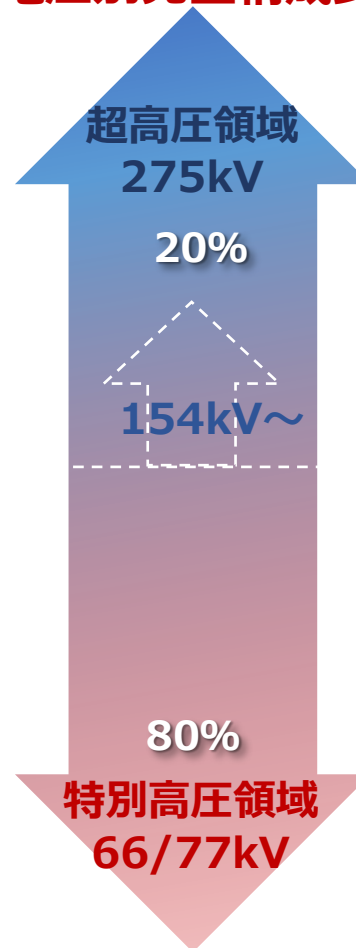


全国の施工会社の協力

施工協力会社数の推移および予想（単位：社）



電力インフラにおける電圧別売上構成比



当社
施工人員



当社施工人員の超高压シフト

協力会社
施工人員



電力インフラ市場の課題と当社の優位性を活かしたシェア拡大

■ 高経年電力用ケーブル（油絶縁型ケーブル）の更新必須

2045年まで継続

電力インフラに
おける課題

工事の人手不足
(市場が増えるが働き手は減る)

工事の時間がかかる
(工事の難易度が高い)

電力設備の保守管理が困難
(電力ケーブル等の製品履歴
の把握は難しい)

当社の解決
ソリューション

①簡易施工タイプケーブル
「e-Cable™」

②施工力の強化：
教育システム「SICOPLUS」

③新工法による工事省力化

④2次元コードを製品に付与

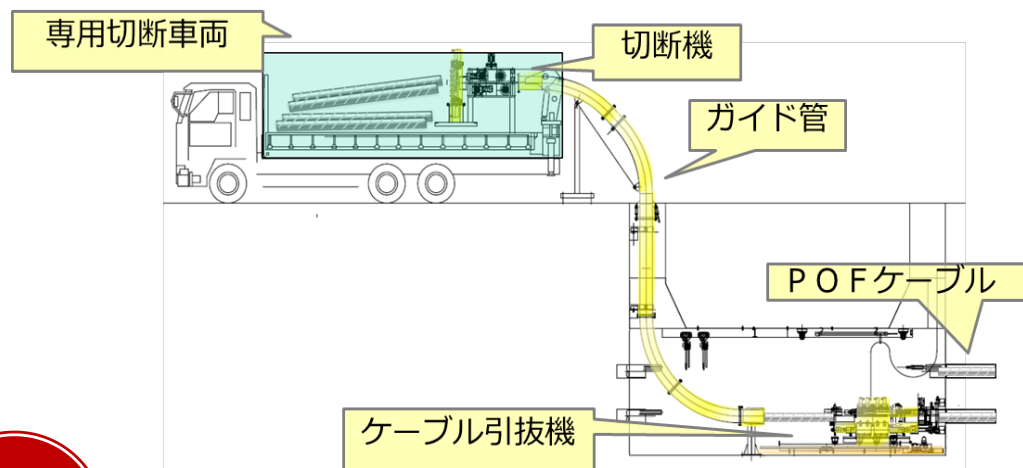
電力インフラ事業の成長戦略 (新工法による工事省力化)

油絶縁型ケーブルの3相一括引抜工法

ニーズ：油絶縁型ケーブルの撤去

困りごと

- ① 作業時の道路規制で支障が多い
- ② 1本ずつの撤去：工事期間・工事費用大
- ③ 路上に油が飛散：環境汚染のリスク
- ④ 引抜システム全体が大型化：作業員数大



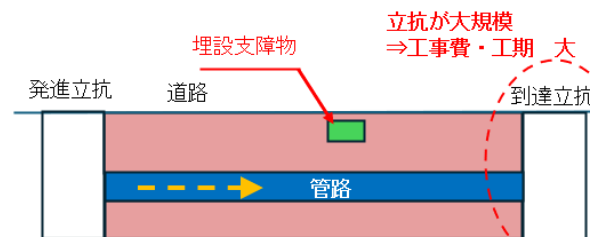
効果 工事期間 約40%削減・工事費用 約20%削減

弧状推進HDD工法

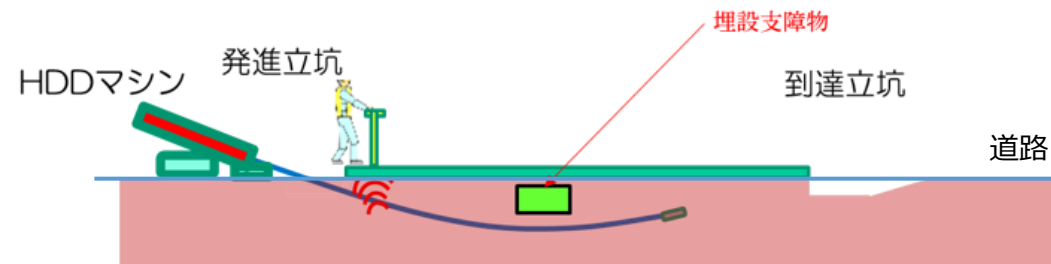
ニーズ：非開削での地中埋設管の敷設

困りごと

開削工事ができない場合に「推進工法」が広く実用されているが工事期間・費用大



HDD工法 (今回開発工法)



効果 工事期間・費用ともに大幅減

成長事業

半導体事業の事業計画

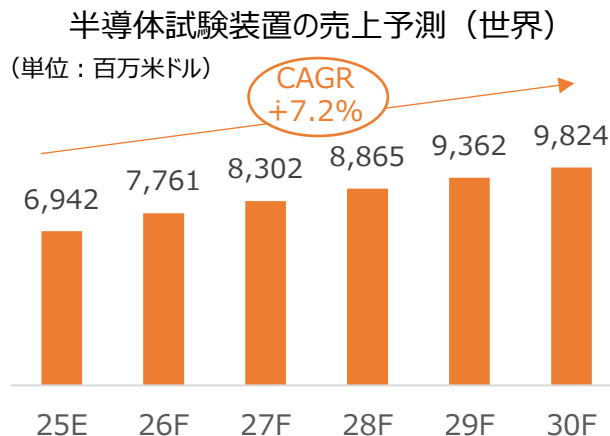
市場の見通し FY26F-30F

機会

AI関連向け半導体需要の拡大、
中国半導体市場の拡大、
半導体高機能・多機能化に伴う
微細化・チップレット化

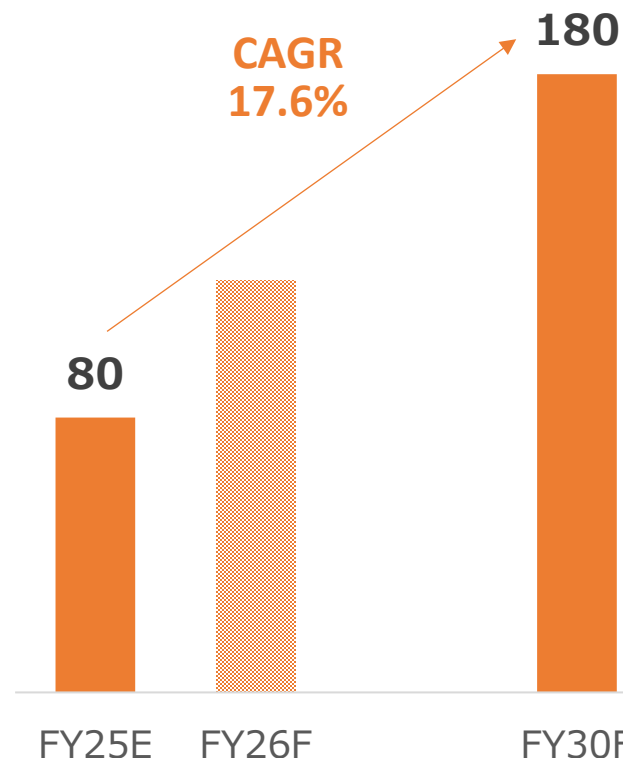
リスク

他方式による代替（Si-MEMS）、コスト競争激化、
設備投資過多



出所) QY Research
「半導体試験装置の市場レポートグローバル市場シェア・ランキング」
(2025-2031年の市場展望) グローバル半導体試験装置の売上
と成長率2020-2031を基に当社作成

中計 売上高目標（億円）



設備投資計画

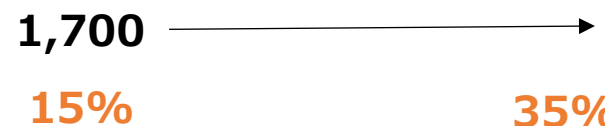
FY26F-30F
累計25億円

(参考)
FY22-25E
累計4億円

基本戦略

- 戦略Ⅰ.** 素材×加工技術を活かした全方位展開
- 戦略Ⅱ.** 検査装置関連のグループ製品の拡販強化
- 戦略Ⅲ.** 半導体検査装置市場における事業領域拡大

銅建値想定
(円/kg)



ROIC 15%

35%

成長事業

半導体事業の成長戦略

戦略Ⅰ 素材×加工技術を活かした全方位展開

i. コンタクトプローブの全方位戦略

✓前工程領域

- ・ MEMS、カンチレバー、コブラ型プローブの拡販

✓後工程領域

- ・ 半導体微細化、チップレット化に対応した製品の量産

ii. 増産体制構築

✓高機能製品の増産投資 13億円

- ・ 生産能力FY25対比2.5倍

✓中国での地産地消拡大

iii. 拡販戦略

- ✓大手検査装置メーカーへの商流拡大

戦略Ⅱ 検査装置関連のグループ製品の拡販強化

i. 高周波ケーブルの生産・拡販戦略

- ✓半導体検査装置トップメーカーへの採用実績を活かした拡販を継続

✓増産投資 2億円

- ・ 生産能力FY25対比2倍

ii. 除振台の開発・生産・拡販戦略

- ✓半導体微細化に対応した次世代除振台の開発

- ✓国内・中国・台湾における半導体装置メーカー・半導体Fabへの拡販

戦略Ⅲ 半導体検査装置市場における事業領域拡大

- ✓BD戦略 (M&A)の実行

半導体検査における当社製品領域と技術トレンド

半導体事業のターゲット市場

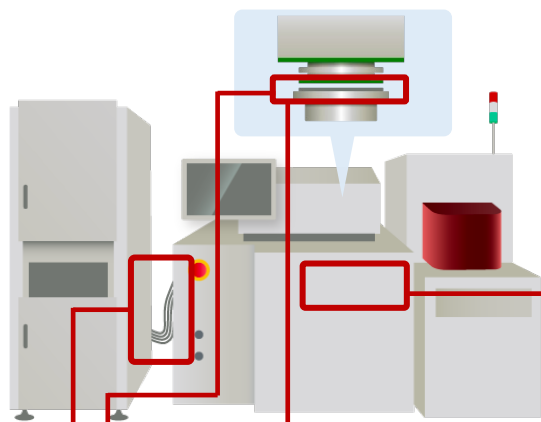
品質要求レベルと技術面で参入障壁が高い領域。前・後両工程に強みをもつ豊富な製品ラインナップとグループシナジーを活かしつつ、**BD戦略により事業領域を拡大**。

前工程

後工程

ウェハー検査工程

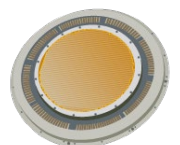
製品検査・信頼性試験



TOTOKU

技術
トレンド

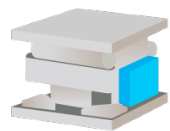
高周波化
細径化



コンタクトプローブ

TOTOKU

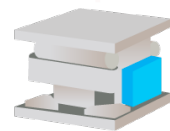
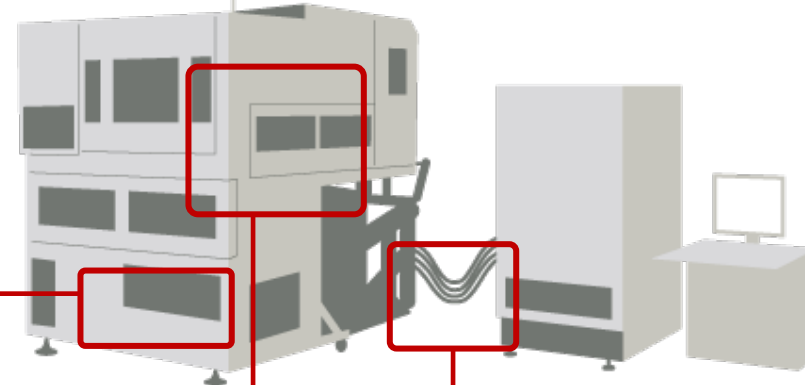
細径化
高導電



アクティブ除振ユニット

昭和サイエンス

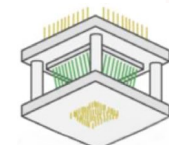
高精度位置決め
高加速度化



アクティブ除振ユニット

昭和サイエンス

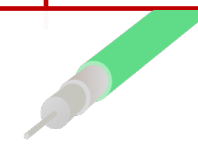
高精度位置決め
高加速度化



コンタクトプローブ

TOTOKU

細径化
高導電



高性能同軸ケーブル
RUOTA/Wavemolle

TOTOKU

高周波化
細径化

戦略 I

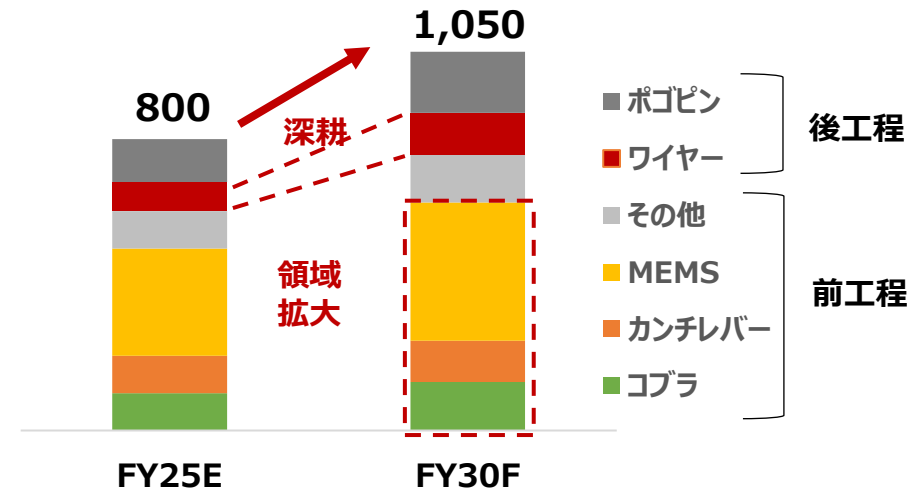
素材×加工技術を活かした全方位展開

AI半導体への検査自動化、微細化・多ピン化に伴う高度化でコンタクトプローブ需要拡大
 当社の競争優位性を活かした後工程の深耕と前工程への領域拡大を計画

	← 拡大		現在主力分野
	前工程	後工程	
検査対象	シリコンウエハー	パッケージ基板	
検査ユニット	 プローブカード	 プローブ治具	
使用プローブ	 コブラ  カンチレバー  MEMS	 ワイヤープローブ	
ピン径	Φ0.030~0.1mm	Φ0.015~0.110mm	
ピン数/unit	~60,000ピン	~20,000ピン	
		 半導体完成品  テストソケット  ポゴピン	

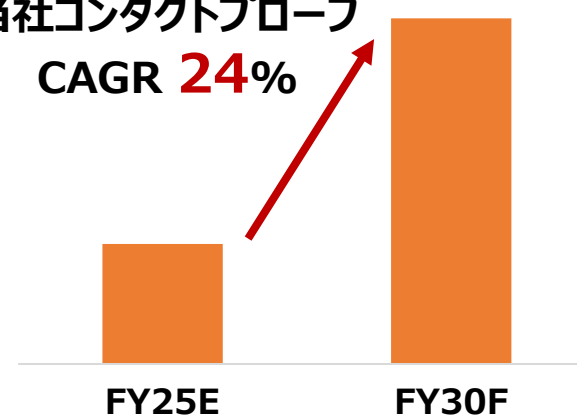
タイプ別市場規模 (億円)

CAGR 6% ※当社調べ



売上高CAGR (2025年→2030年)

当社コンタクトプローブ
CAGR 24%

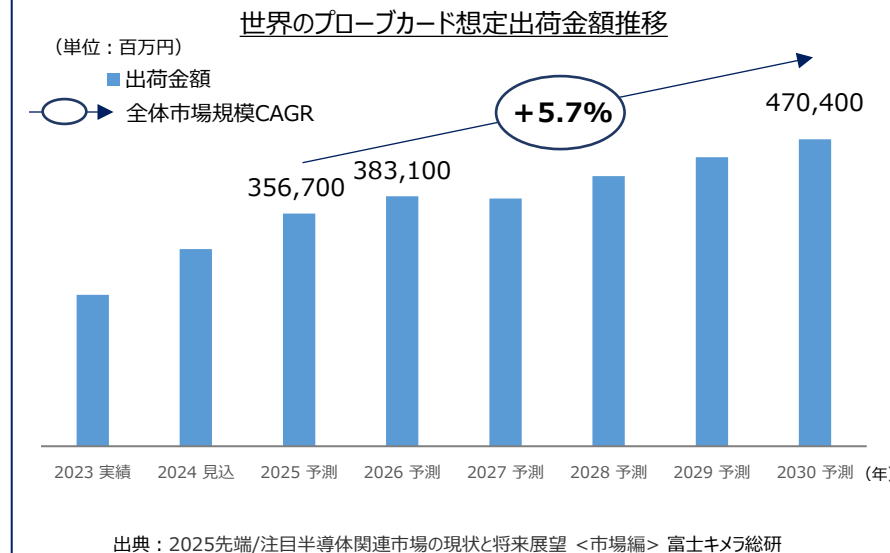
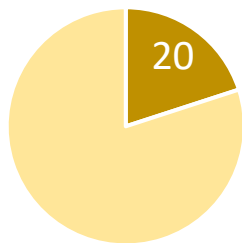


TOTOKUの魅力ある製品群_半導体検査工程向け コンタクトプローブ

【強み】加工技術力、生産キャパシティ

【シェア】世界シェア35% ※当社想定 (FY2024)

海外仕向け地比率

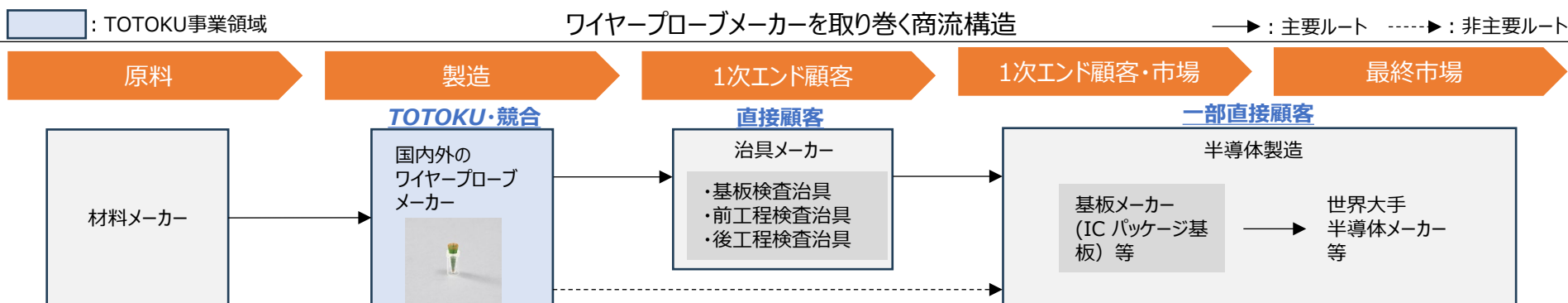


追い風となる市場環境
今後の市場予測

AI需要の拡大に伴い半導体市場は成長し、「GPU大型化」や「HBM積層化」が検査機器の需要を押し上げる見込み。

また、半導体の小型化により、検査対象の配線もより薄く、細く、従来の2端子法から4端子法への移行が進行。4端子法の採用増加により、プローブの使用本数も増加の見込み。

商流

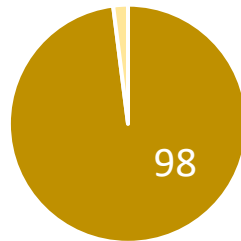
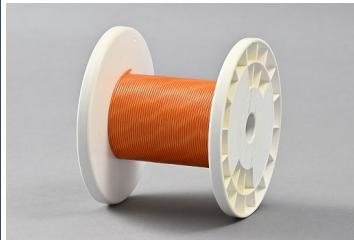


TOTOKUの魅力ある製品群__AIサーバー向け三層絶縁電線

【強み】製品の信頼性、高い耐熱性

【シェア】世界シェア12%※当社想定 (FY2024)

海外仕向け地比率



グローバルトップシェアの企業を含むスイッチング電源大手メーカーを顧客基盤として有する。
AIサーバー向けに、**高耐熱・細径化技術を活かした製品**で拡大する市場を捕捉。

	主要顧客	顧客の拠点	顧客ポジション	強み
TOTOKU	スイッチング電源メーカー	台湾・日本	グローバルトップメーカー等	<ul style="list-style-type: none"> 豊富な耐熱製品ラインナップ DC~高周波までの導体ラインナップ 小ロット、短納期対応可能な生産能力

追い風となる
市場環境
今後の市場予測

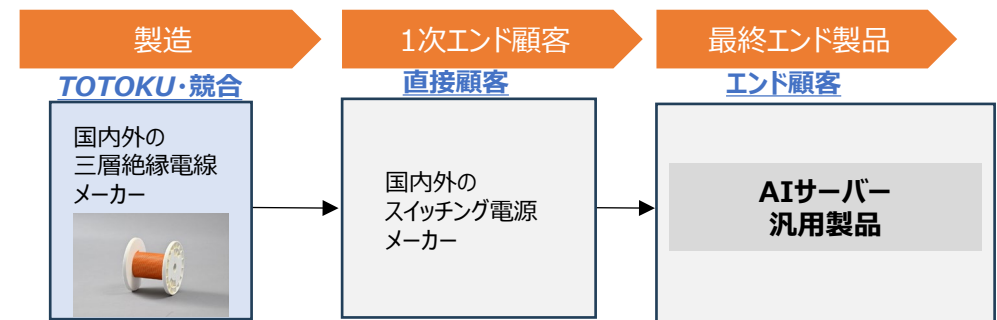
AIサーバーの急成長：

新たなデジタル技術の普及により力強い成長を期待。近年はAIサーバーに投資が集中していることからサーバー用途を中心に市場は成長加速の見込み。
FY2025-FY2030のCAGR5.6%の想定

裾野産業の成長に伴い底堅い市場：

三層絶縁電線は、サーバー・通信端末・半導体装置など最終市場・最終用途産業の裾野が広い。

三層絶縁電線を取り巻く商流構造



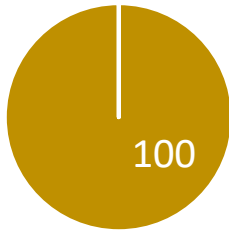
TOTOKUの魅力ある製品群_モビリティ向け シートヒータ

【強み】耐久性、価格競争力の高さ

【シェア】世界シェア30% ※当社想定 (FY2024)



海外仕向け地比率



追い風となる市場環境
今後の市場予測

世界の自動車販売台数の増加：
世界の自動車生産台数は各種レポートにより、2024年～2030年増加を見込む。

ヒータに対する需要領域の拡大：
寒冷地を中心とした消費者支持の高まりと快適性向上のニーズを受けて、シートヒータ搭載領域が拡大傾向。

SWCCとのシナジーポイント

1. インテリアヒータへの製品展開

SWCCの銅合金素材を新たなインテリアヒータ製品へと展開

ハンドルヒータ



シートヒータ
& アームレスト



バッテリーヒータ



2. クロスセル

SWCC
×
TOTOKU

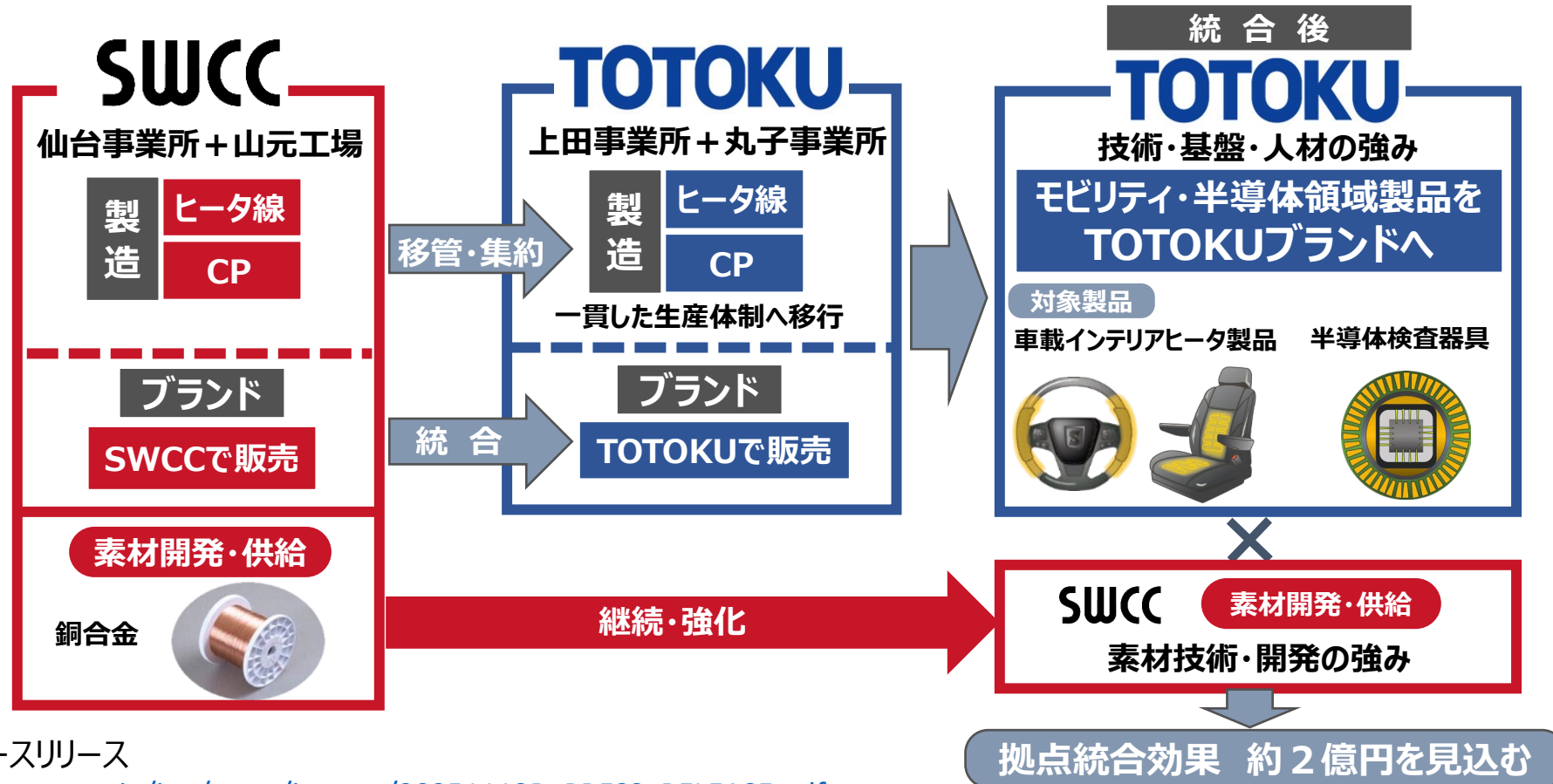


優良顧客基盤
セットメーカー/グローバルニッチ

	主要顧客	顧客の拠点	強み
TOTOKU	A社 (世界トップシェア)	北米・欧州・アジア	<ul style="list-style-type: none"> ・高耐久、高耐熱に 대응する設計力 ・クレーム“ゼロ”の工程管理力 ・素材からヒータ線まで一貫生産能力
	B社	中国	
SWCC	C社	日本	<ul style="list-style-type: none"> ・高強度・高導電材料

拠点統合による事業効率化と成長加速 11/12 ニュースリリース

ヒータ線および半導体検査用コンタクトプローブ事業の成長加速と生産体制の最適化を目的に、SWCC仙台事業所・山元工場（宮城県）の一部生産工程を、グループ会社TOTOKUの上田事業所・丸子事業所（長野県）へ移管・集約。さらに、SWCC仙台事業所は、強みである素材開発と供給に特化し、グループ全体のシナジー創出を加速。



◆ 11/12 ニュースリリース

https://www.swcc.co.jp/jpn/news/images/20251112B_PRESS_RELEASE.pdf



SWCC株式会社

<https://www.swcc.co.jp>

本説明資料に記載されている将来の業績予測値は、公表時点で入手可能な情報に基づいており、潜在的なリスクや不確定要素を含んでおります。このため、実際の業績は、さまざまな要素により、記載された予測値と大きく異なる結果となりうることをご承知おきください。実際の業績に影響を与える要素としては、経済情勢、需要動向、原材料価格・為替の変動などが含まれます。なお、業績等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。