



各 位

会社名： シンデン・ハイテックス株式会社
代表者名： 代表取締役社長 鈴木 淳
(コード番号：3131)
問合せ先： 常務取締役(管理本部管掌) 田村 祥
(フリーコール：0800-5000-345)

第三次中期経営計画策定に関するお知らせ

当社は、第三次中期経営計画（2027年3月期～2029年3月期）について、2026年5月13日開催の取締役会において、その開示内容を承認いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 中期経営計画策定の背景

当社は、前中期経営計画において掲げていた連結経常利益15億円の達成時期を、2025年5月12日公表の「中期経営目標の修正に関するお知らせ」のとおり、1年先送りいたしました。

一方で、その背景にあった収益構造改革は着実に進展しており、成長分野を中心とした利益構造の改善や、事業ポートフォリオの見直しを通じて、収益の質は確実に向上しております。

こうした状況を踏まえ、当社は第三次中期経営計画（2027年3月期～2029年3月期）を策定いたしました。

2. 本中期経営計画の位置づけ

本中期経営計画は、特定の年度における経常利益15億円の達成時期を前提とするものではなく、同水準の利益を安定的かつ継続的に創出し得る事業構造・収益体質を完成させるフェーズとして位置づけております。

当社は、本中期経営計画期間を通じて、事業基盤の強化と利益成長の確度を高め、その次の成長ステージにおいて、15億円規模の経常利益を現実的に狙える企業へと進化していくことを目指してまいります。

3. 本資料の構成について

本資料では、上記の考え方を前提に、以下の観点から第三次中期経営計画の内容を整理しております。

- ・ 企業価値向上に向けた基本的な考え方
- ・ 中期経営目標および事業戦略
- ・ 経営基盤の強化（人材・DX等）
- ・ 資本コストや株価を意識した経営
- ・ サステナビリティおよび配当・資本政策

本中期経営計画は、数値目標の提示にとどまらず、当社の中長期的な成長に向けた方向性と、その実現に向けた取組みを体系的に示すことを目的としております。

以 上

(注) 本資料に記載されている将来に関する記述は、現時点で入手可能な情報に基づき作成したものであり、実際の業績等は、今後様々な要因により記載内容と異なる結果となる可能性があります。

第三次中期経営計画

(自:2027年3月期~至:2029年3月期)

第1章 当社グループのエクイティストーリー

1-1. 使命とビジョン

当社グループは、創業来培ってきた顧客や仕入先等のネットワーク、調達力、提案力に基づく信頼を基盤に、エレクトロニクス関連商材及びサービスを通じ、社会課題の解決と持続可能な未来の創造に貢献します。

1-2. 成長戦略の方向性

第三次中期経営計画においては、商品ポートフォリオ別の販売戦略の実行や、それらの実践を通じた人材育成の強化により、持続的な成長を目指します。

1-3. 資本コスト経営の実践

資本コストを意識した経営の実践にあたり、デジタル化を推進し、ROE や CCC(キャッシュ・コンバージョン・サイクル)等の指標管理を通じた効率化により、企業価値の向上を図ります。

1-4. サステナビリティへの取組み

環境・社会・ガバナンス(ESG)経営を推進し、長期的な企業価値の向上に努めます。

1-5. 配当・資本政策

安定的かつ継続的な配当を基本とし、企業成長とのバランスを重視した株主還元を行います。

第2章 第三次中期経営計画 基本方針

「変化に強い事業構造に向け、成長と効率化を両立」

以下の4つの柱を中心に事業運営を進化させます。

- 市場変化に即応する事業構造の強化を図る。
- 新たなソリューション提案の向上により差別化を図る。
- 資本コストを意識した経営を実践し、ROE 重視の経営判断で企業価値の向上を図る。
- サステナビリティへの取組みを通じ、持続的成長を図る。

第3章 中期経営目標(連結ベース)

金額:百万円	第二次中計	第三次中計			26/3~29/3 CAGR
	26年3月期 実績	27年3月期 見通し	→	29年3月期 目標	
売上高	42,812	50,000	→	53,500	+7.7%
経常利益	523	1,200	→	1,400	+38.8%
ROE	4.7%	10.0%~			

※当中期 3 か年計画における成長性を示す参考指標として、各定量目標について年平均成長率(CAGR)を併記しています。

第4章 中期販売戦略(その他分野を除く主要商品4分野、他)

4-1. 半導体製品分野

【分野方針】

当分野は、創業来の中核分野として、長年蓄積してきた技術知見とサプライチェーンの信頼関係を活かした収益の基盤となる領域です。足元ではメモリーを中心とした市況の回復・価格上昇局面に加え、案件獲得の進展も見られることから、当中計期間においては成長を見込みます。一方で市況変動リスクを踏まえ、高付加価値製品の拡販とエッジ AI 領域での市況対応、ファウンドリー協業の強化を通じて、変動耐性と競争優位性を両立する体制を強化します。

【商品群】メモリー、メモリーモジュール、SSD、ASSP/ASIC、CPU/GPU、LED、ファウンドリー、パワー半導体

【市場】車載機器、事務機器、産業機器、モバイル機器、スマートフォン、サーバー等

【戦略】高付加価値メモリー/ストレージの拡販、エッジ AI に向けた市況対応、ファウンドリー協業強化。

【販売目標】

金額:百万円	第二次中計	第三次中計			26/3~29/3 CAGR
	26年3月期 実績	27年3月期 見通し	→	29年3月期 目標	
売上高	26,103	30,600	→	31,500	+6.5%

4-2. ディスプレイ分野

【分野方針】

当分野は、汎用品と高付加価値品の両輪で事業を展開することで、利益「額」と「率」の両面での拡大を目指す領域です。汎用品ビジネスでは、既存の大手顧客との関係深化を通じて商権の拡大を図ります。また、高付加価値ビジネスでは、有機 EL パネルなどの新規商材やカスタム対応による提案力を活かし、新たな市場ニーズに応えていきます。

【商品群】液晶モジュール、有機 EL、タッチパネル

【市場】車載機器、PC・タブレット、産業・民生・医療機器分野、商業施設等

【戦略】高精細・薄型ディスプレイの提案力強化、医療・商業分野への展開。

【販売目標】

金額:百万円	第二次中計	第三次中計			26/3~29/3 CAGR
	26年3月期 実績	27年3月期 見通し	→	29年3月期 目標	
売上高	7,461	6,900	→	7,500	+0.2%

4-3. システム製品分野

【分野方針】

当分野は、ハードウェア・ソフトウェア・サービスを組み合わせたトータル提案力を強みとする成長領域です。AI や通信等の先端分野に対応した製品群を軸に、民生・産業・教育・研究機関など多様な顧客ニーズに応えることで、付加価値の高いビジネスモデルを構築しています。今後は、EMS ビジネスにおける対応力の強化やサーバー機器などの拡販を通じて、ソリューション型ビジネスへの転換を加速させ、収益性の維持・向上を図ります。

【商品群】 検査等装置、通信モジュール、Board、EMS、サーバー機器、量子コンピューター関連

【市場】 産業・民生機器、通信用機器、教育・研究機関、データセンター等

【戦略】 AIサーバー機器の拡販、通信分野の技術ソリューションの強化、電子機器・新規 EMS ビジネスの立ち上げ。

【販売目標】

金額:百万円	第二次中計	第三次中計			26/3~29/3 CAGR
	26年3月期 実績	27年3月期 見通し	→	29年3月期 目標	
売上高	7,710	11,000	→	11,000	+12.6%

4-4. バッテリー&電力機器分野

【分野方針】

当分野は、再生可能エネルギーや電力インフラ向けなどの成長市場に対応する戦略的領域です。リチウムイオン電池等の二次電池をはじめとする基軸商材に加え、電源モジュールや蓄電ソリューションを組み合わせたトータル提案力を強みに、顧客の課題解決に貢献しています。今後は、系統電力分野への展開強化を通じて、環境対応型ビジネスの拡大と収益性の向上を両立させていきます。

【商品群】 リチウムイオン電池システム、電源モジュール、電力機器、系統蓄電ビジネス等

【市場】 産業インフラ、再生可能エネルギー、家庭用・系統用蓄電、農業機械、データセンター・IoT 機器、その他の産業・民生機器

【戦略】 再エネ等系統系電力分野への展開強化や、バッテリーを基軸商材とし、トータルソリューションとしての提案力強化。

【販売目標】

金額:百万円	第二次中計	第三次中計			26/3~29/3 CAGR
	26年3月期 実績	27年3月期 見通し	→	29年3月期 目標	
売上高	1,254	1,100	→	3,000	+33.7%

4-5. 協業・提携による事業強化

当社は、持続的な成長と収益構造の強靱化を実現するため、以下の判断軸をもとに協業・提携を推進します。

- ① 既存事業との親和性
- ② 技術・販路シナジーの創出
- ③ 固定資産リスクの回避

これらの軸に基づき厳選したパートナーとの協業・提携を通じて、販売チャネルの相互活用、共同開発、技術連携等を推進し、「商社機能の高度化」と「新たな価値創造」を図ります。

特に、成長分野や新規事業領域においてパートナー企業との協業を強化し、競争優位性の確立と市場拡大を目指します。

第5章 中期経営基盤戦略

5-1. デジタル化推進

社内業務プロセスのデジタル化と情報セキュリティ基盤の強化を推進し、業務効率と安全性の向上を図ります。また、社内データの結合・活用を通じて資本効率の改善状況を評価し、攻めの IT による新たな価値創出を目指します。

- 社内業務プロセスのデジタル対応強化による業務効率改善
- 情報セキュリティ基盤の強化と認証取得
- 資本効率の改善状況を評価できる体制を構築
- 各種社内データの結合と活用による攻めの IT を推進

5-2. 人的資本戦略

適材適所・公正な評価と成長機会の提供を通じ、次世代の役員・管理職候補を継続的に育成し、企業価値向上に貢献します。

5-2-1. 人材育成(適材適所・次世代登用)

- 適材適所の人員配置で、実践を通じた人材育成を加速
- 年齢・性別等を問わず、能力と志のある者へ段階的に責任ある機会を付与
- 次世代の役員／管理職候補の計画的育成

5-2-2. エンゲージメント(評価・報酬)

- 公正な評価制度の追求と、モチベーション向上のための各種施策の実施
- 譲渡制限付株式(RS)制度の活用
 - ↳ 取締役および従業員に対する RS 付与を通じ、企業価値向上への貢献意識を高め、経営方針と従業員の意識をつなぐインセンティブとして、持続的成長へのコミットメントを強化する。

5-2-3. 採用ポートフォリオ(年齢構成の最適化)

- 中途採用中心の新規採用でスキルミックスを強化
 - ↳ 年齢構成の最適化と即戦力の獲得

5-2-4. 定着と働きがい(制度・環境)

- 定着とモチベーション向上に資する制度の継続的見直し
- 働き方・健康を含む職場環境のアップデート

第6章 資本コストや株価を意識した経営→「資本コストを超える」を当たり前。

当社グループは、持続的な成長を実現するための重要な手段として、資本コストを意識した経営を一層強化します。ROE 等の指標のモニタリングと改善で資本効率を磨き上げ、企業価値向上策を実行します。また、定期的なレビューの結果は速やかに IR へ反映し、透明で一貫した価値創造ストーリーを発信します。

- 株主資本コストを上回るリターン(ROE)の創出(中期経営目標と連動)。
- デジタル化の推進をもって資本効率の改善状況を評価(デジタル化推進と連動)。
- 株価指標(PBR、PER 等)を業界平均と比較し、企業価値向上施策を実行する。
- 定期的な進捗管理を行い、IR 活動に反映する。

【数値目標】

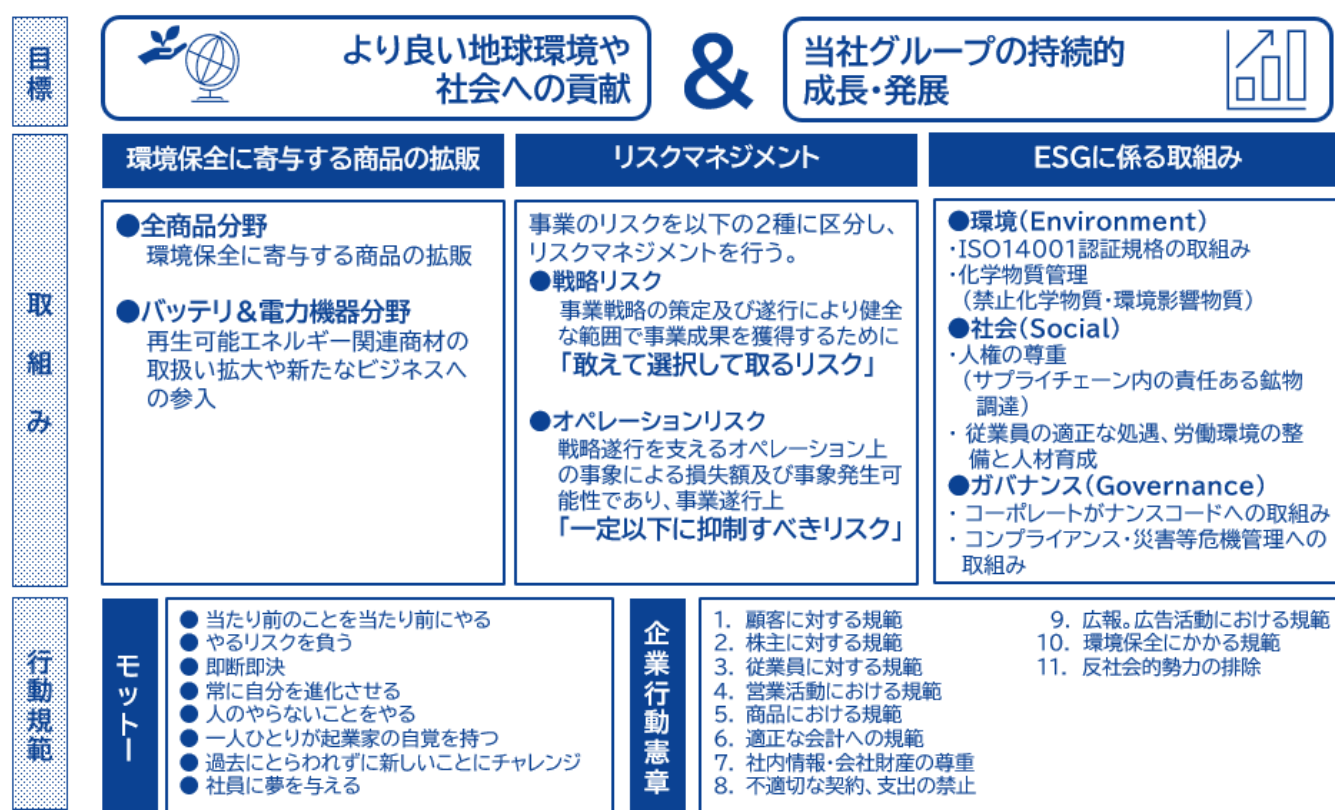
- ① ROE ≧ 10%を継続（中期経営目標と連動）
- ② PBR ≧ 1倍

第7章 サステナビリティへの取組み

【基本方針】

当社グループは、「モットー」及び「企業行動憲章」を行動規範とし、「戦略リスク」と「オペレーションリスク」に分類したリスクマネジメントを行いつつ、環境保全に寄与する商品の拡販に注力する取組み、そして、ESG(環境・社会・ガバナンス)にかかる取組みを通じ、当社グループの持続的成長・発展を図ることが、より良い地球環境や社会への貢献(サステナビリティを巡る課題への貢献)と考え、その実現を目指します。

【サステナビリティに関する考え方の体系図】



第8章 配当・資本政策

当社グループは、資本コストを意識した経営のもと、企業価値の最大化と株主価値向上を目指し、安定的な配当、かつ柔軟な資本政策を推進します。また、成長戦略や財務の健全性とのバランスを重視し、持続的な成長と株主還元の両立を図ります。

- 安定的な配当の基本方針のもと、財務体質や成長投資の進捗、資本効率の改善状況等を総合的に勘案し、自己株式取得の実施も機動的に検討する。
- ROE・ROIC等の資本効率指標の維持・改善を通じて、株価向上と企業価値の最大化を目指す。
- 資本コストを意識した経営に基づき、配当・資本政策の継続的な検討と透明性の高い情報開示を実施する。
- 株主・投資家との対話を重視し、資本政策の方針や考え方を丁寧に発信する。

以上



東証スタンダード:3131

第三次 中期経営計画 説明資料

【2027年3月期～2029年3月期】

2026年5月13日

目次



章	タイトル	内容	ページ
—	中期経営計画の基本的な考え方	社長メッセージと当中期経営計画の位置づけ	3
1	エクイティストーリー	パーパス、成長と効率化、企業価値向上	4
2	第三次中期経営計画 基本方針	基本方針と4つの柱	5
3	中期経営目標	定量目標(売上高・経常利益・ROE)	6
4-1	中期販売戦略	商品分野別の位置づけと方針(総論)	8
4-2	分野別販売戦略及び販売目標	半導体製品・ディスプレイ分野	9
4-3	分野別販売戦略及び販売目標	システム製品・バッテリー&電力機器分野	10
4-4	協業・提携による事業強化	協業・提携による収益構造の強靱化ストーリーと判断軸	11
5-1	中期経営基盤戦略	デジタル化推進	13
5-2	中期経営基盤戦略	人的資本戦略	14
6	資本コストや株価を意識した経営	目標と取組み	15
7	サステナビリティへの取組み	目標、取組、行動規範	16
8	配当・資本政策	基本方針、配当政策、資本政策	17
—	本資料お取扱上のご注意	—	18



代表取締役社長

鈴木 淳

すずき あつし

当社は、足元の事業環境や直近の業績を真摯に受け止め、**収益性の確保をより重視した経営体制の構築に軸足を移しました。**

当中期経営計画は、この経営体制のもとで、持続的な成長と企業価値の向上を確実に実現していくための指針です。

当社は、前中期経営計画において掲げていた連結経常利益15億円の達成時期を、2025年5月12日公表の「中期経営目標の修正に関するお知らせ」のとおり1年先送りいたしました。

かかる状況の中においても、その背景にあった収益構造改革は着実に進展させてまいりました。

特に、成長分野を中心とした利益構造の改善や、事業ポートフォリオの見直しを通じて、収益の質は確実に向上してきております。

こうした進捗を踏まえ、新中期経営計画では、売上・利益の着実な成長に加え、**将来の飛躍に向けた投資を同時に進める局面に入ったと認識しております。**

当中期経営計画期間においては、“**経常利益15億円水準に到達し得る収益体質を完成させる**”ことを主眼に人材やDX化を含む経営基盤への投資等を織り込んだ**実行ベース**で計画を策定しました。

当中期経営計画を通じて事業基盤の強化と利益成長の確度を高め、**次のステージにおいて、15億円規模の経常利益を現実的に狙える企業へと進化していく考え**です。

本中期経営計画は、特定の年度における経常利益15億円の達成時期を前提とするものではなく、同水準の利益を安定的かつ継続的に創出し得る事業構造・収益体質を完成させ、次の成長ステージへ移行するためのフェーズとして位置づけています。

Copyright (C) SHINDEN HIGHTEX, Corp. All Rights Reserved.

持続的成長と企業価値向上を、全方位で実現

パーパス

使命とビジョン

当社グループは、創業来培ってきた顧客や仕入先等のネットワーク、調達力、提案力に基づく信頼を基盤に、エレクトロニクス関連商材及びサービスを通じ、社会課題の解決と持続可能な未来の創造に貢献します。

成長と効率化

成長戦略の方向性

商品ポートフォリオ別の販売戦略の実行や、それらの実践を通じた人材育成の強化により、持続的な成長を図ります。

資本コスト経営の実践

資本コストを意識した経営の実践にあたり、デジタル化を推進し、ROEやCCC（キャッシュ・コンバージョン・サイクル）等の指標管理を通じた効率化により、企業価値の向上を図ります。

企業価値向上

サステナビリティへの取組み

環境・社会・ガバナンス(ESG)経営を推進し、長期的な企業価値の向上に努めます。

配当・資本政策

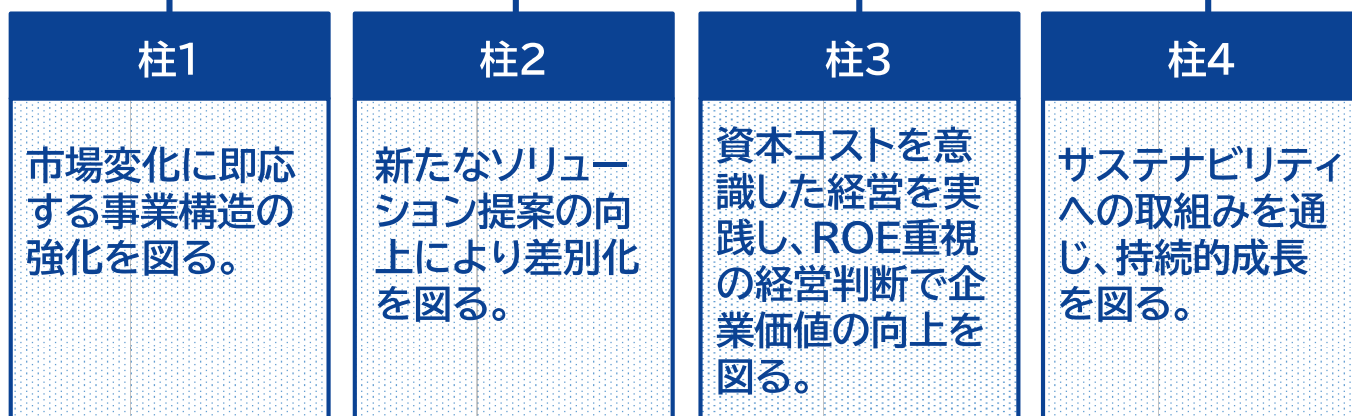
安定的かつ継続的な配当を基本とし、企業成長とのバランスを重視した株主還元を行います。

Copyright (C) SHINDEN HIGHTEX, Corp. All Rights Reserved.

基本方針

変化に強い事業構造に向け、 成長と効率化を両立

以下の4つの柱を中心に事業運営を進化させます。



Copyright (C) SHINDEN HIGHTEX, Corp. All Rights Reserved.

5

第3章 中期経営目標

金額単位: 百万円	第二次中計	第三次中計			26/3~29/3 年平均成長率 (CAGR)
	26年3月期 実績	27年3月期 見通し	→	29年3月期 目標	
売上高	42,812	50,000	→	53,500	+7.7%
経常利益	523	1,200	→	1,400	+38.8%
売上高/ 経常利益率	1.2%	2.4%	→	2.6%	
ROE	4.7%	10%~			

※ 網掛け部分の指標と数値が中期経営目標になります。

※ 第三次中計における成長性を分かりやすく示すため、各定量目標について年平均成長率(CAGR)を併記しています。

Copyright (C) SHINDEN HIGHTEX, Corp. All Rights Reserved.

6

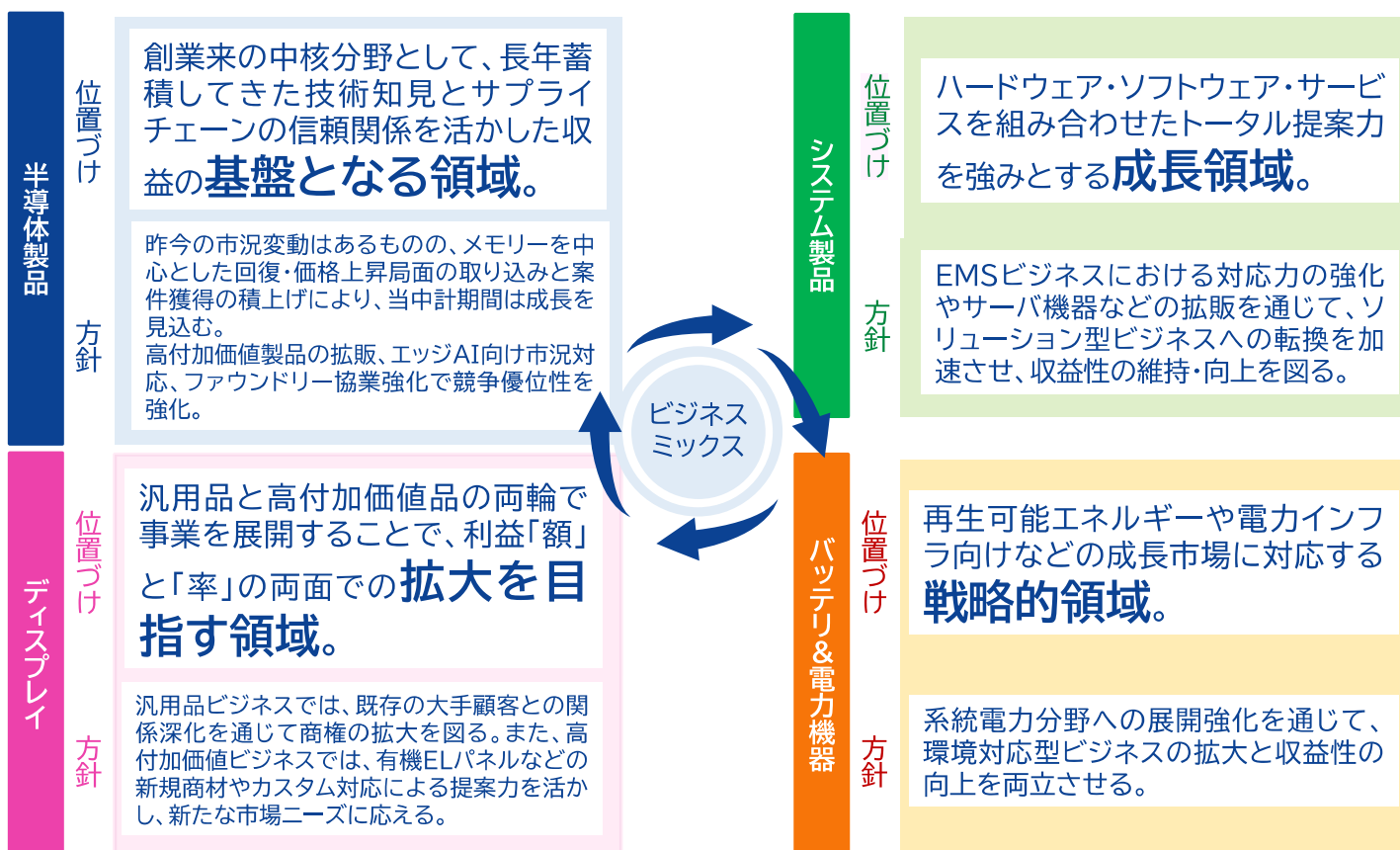


第4章 中期販売戦略

1. 商品分野別の位置づけと方針
(総論)
2. 販売戦略と販売目標(売上高)
-半導体製品・ディスプレイ分野
3. -システム製品・
バッテリー&電力機器分野
4. 協業・提携による事業強化

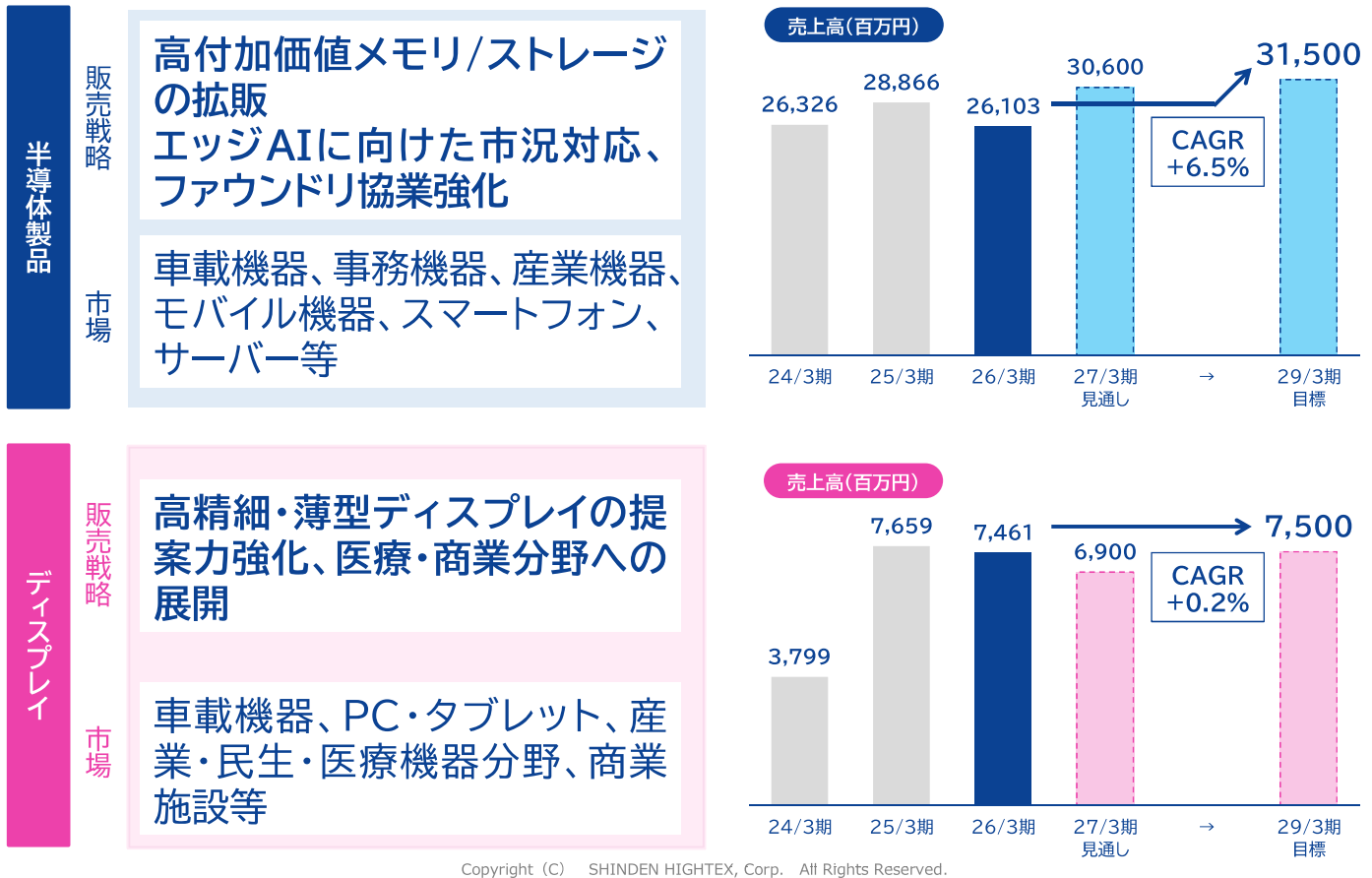
Copyright (C) SHINDEN HIGHTEX, Corp. All Rights Reserved.

第4章-1. 商品分野別の位置づけと方針(総論)



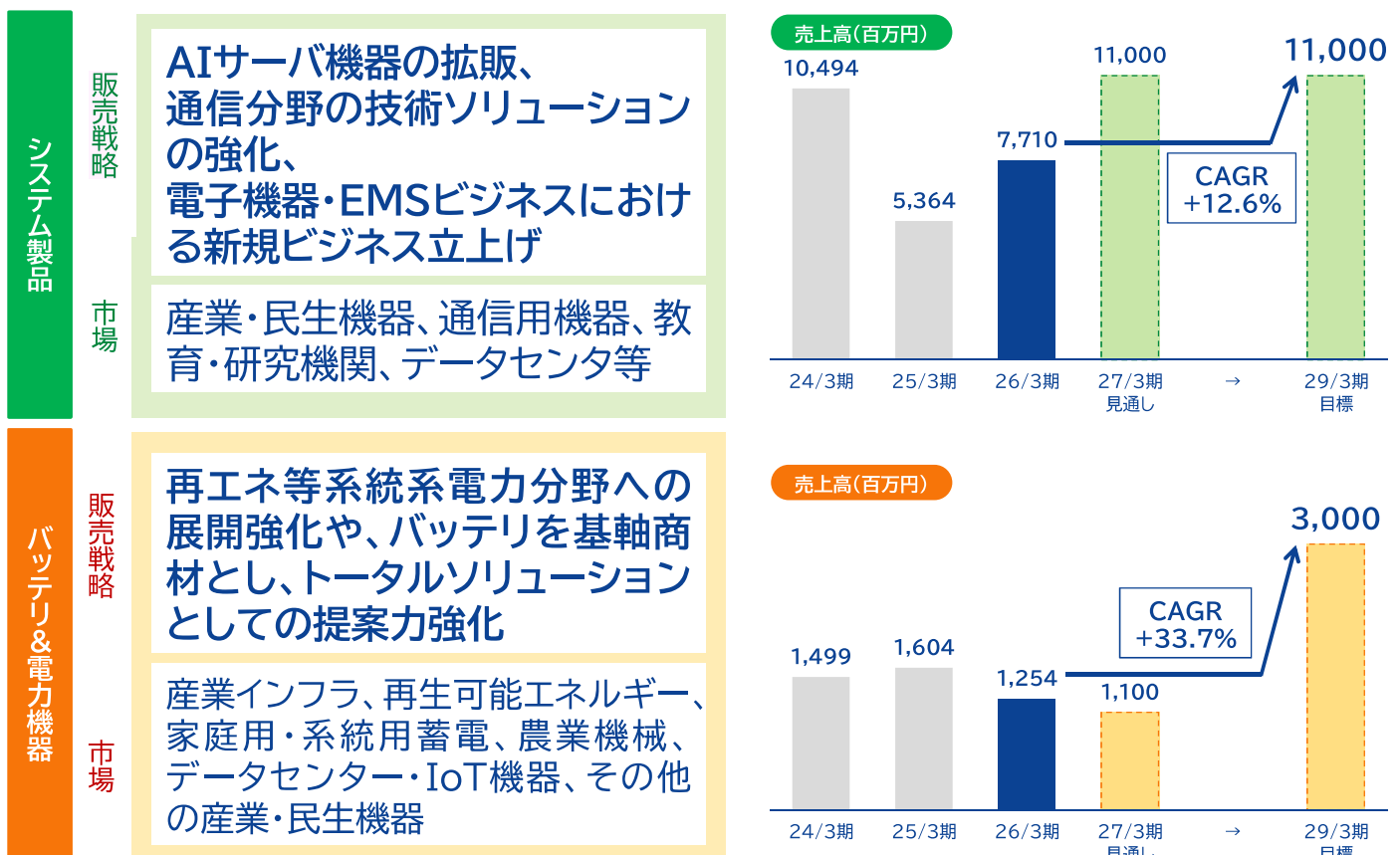
Copyright (C) SHINDEN HIGHTEX, Corp. All Rights Reserved.

第4章-2. 分野別販売戦略と販売目標(売上高)

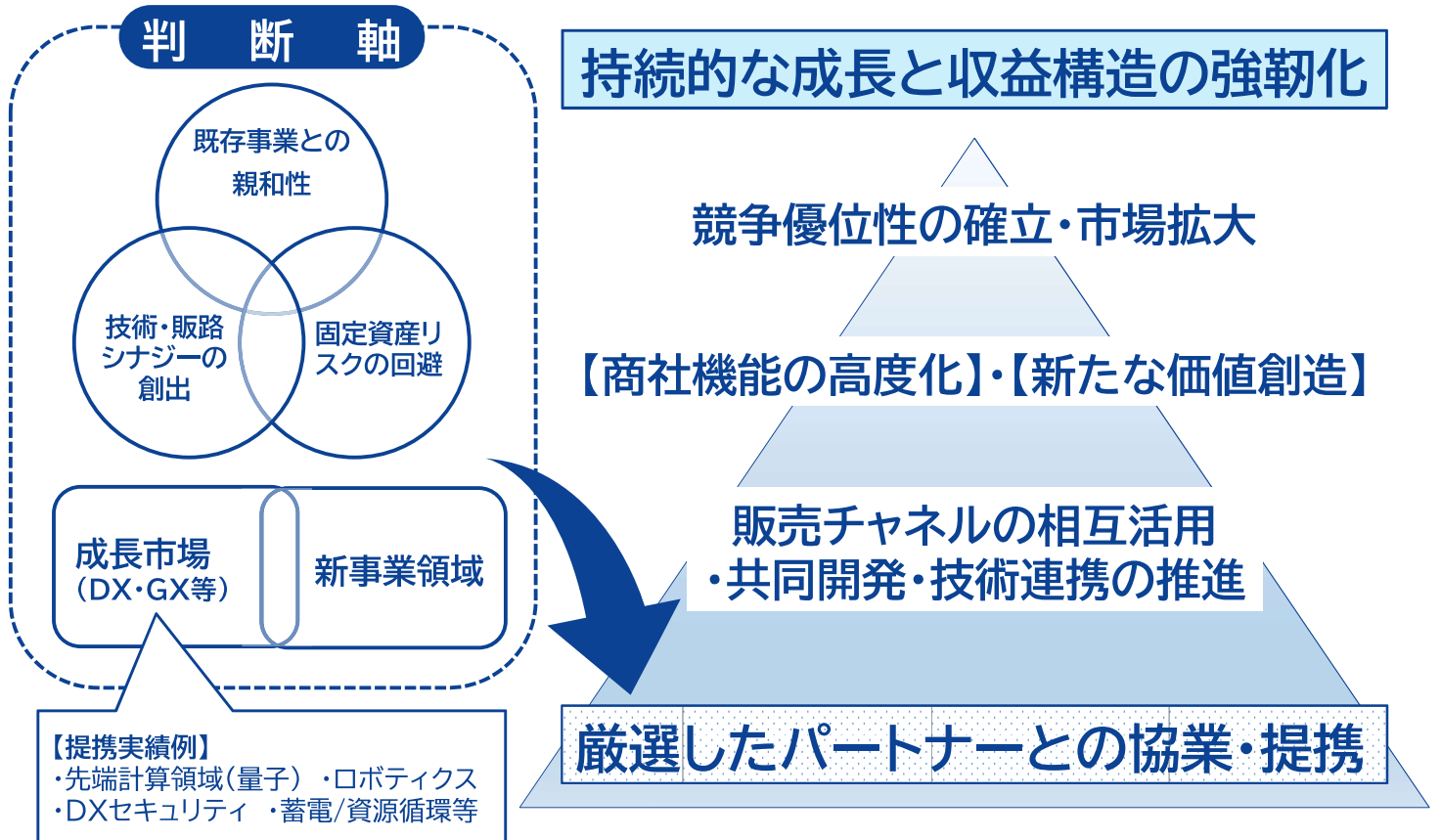


Copyright (C) SHINDEN HIGHTEX, Corp. All Rights Reserved.

第4章-3. 分野別販売戦略と販売目標(売上高)



Copyright (C) SHINDEN HIGHTEX, Corp. All Rights Reserved.



Copyright (C) SHINDEN HIGHTEX, Corp. All Rights Reserved.



第5章 中期経営基盤戦略

1. デジタル化推進
2. 人的資本戦略

業務のデジタル化とセキュリティ強化で基盤を整え、データ活用と攻めのITで新たな価値を創出する。

【守り】

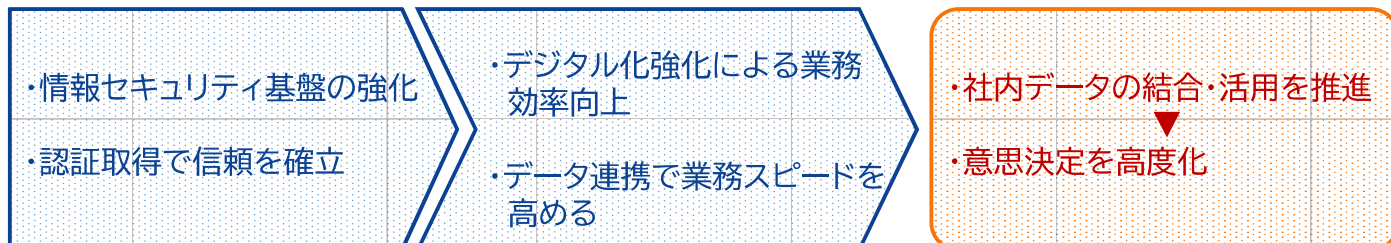
安全と信頼の確立

【効率化】

余力の捻出

【攻め】

データとITで価値創造



デジタル化推進による価値創造ストーリー

守りで“安心して攻められる土台”を整備 ▶ 効率化で余力を捻出 ▶ 攻めで新たな価値と優位性を創出

安全・スピード・価値創出の三位一体で、持続的な成長軌道へ

Copyright (C) SHINDEN HIGHTEX, Corp. All Rights Reserved.

13

適材適所・公正な評価と成長機会の提供を通じ、次世代の役員・管理職候補を継続的に育成し、企業価値向上に貢献する。

人材育成(適材適所・次世代登用)

- 適材適所の人員配置で、実践を通じた人材育成を加速
- 年齢・性別等を問わず、能力と志のある者へ段階的に責任ある機会を付与
- 次世代の役員／管理職候補の計画的育成

採用ポートフォリオ(年齢構成の最適化)

- 中途採用中心の新規採用でスキルミックスを強化
 - ↳ 年齢構成の最適化と即戦力の獲得

エンゲージメント(評価・報酬)

- 公正な評価制度の追求と、モチベーション向上のための各種施策の実施
- 譲渡制限付株式(RS)制度の活用
 - ↳ 取締役および従業員に対するRS付与を通じ、企業価値向上への貢献意識を高め、経営方針と従業員の意識をつなぐインセンティブとして、持続的成長へのコミットメントを強化する。

定着と働きがい(制度・環境)

- 定着とモチベーション向上に資する制度の継続的見直し
- 働き方・健康を含む職場環境のアップデート

Copyright (C) SHINDEN HIGHTEX, Corp. All Rights Reserved.

14

「資本コストを超える」を当たり前。

目標 ①

ROE \geq 10%の継続

株主資本コスト超を持続的に達成

目標 ②

PBR \geq 1倍

業界平均を踏まえた市場評価の獲得

可視化&モニタリング

・デジタル化の推進をもって資本効率の改善状況を評価



意思決定を高度化

企業価値向上施策

・成長戦略の開示と実行
→ 商品分野毎

・資本政策
(配当の安定化、自己株式・成長投資の機動的運用)

IRエンゲージメント

- ・資本コスト定期的レビュー
→ 速やかな開示・説明
- ・評価指標の一貫開示と時系列化
- ・経営メッセージの継続強化
- ・株価指標(PBR/ PER)の業界比較に基づく打ち手

2026年3月期実績の詳細は「アップデート版」をご参照ください。

Copyright (C) SHINDEN HIGHTEX, Corp. All Rights Reserved.

第7章 サステナビリティへの取組み

目標



より良い地球環境や社会への貢献



当社グループの持続的成長・発展



取組み

環境保全に寄与する商品の拡販

- 全商品分野
環境保全に寄与する商品の拡販
- バッテリー&電力機器分野
再生可能エネルギー関連商材の取扱い拡大や新たなビジネスへの参入

リスクマネジメント

- 事業のリスクを以下の2種に区分し、リスクマネジメントを行う。
- 戦略リスク
事業戦略の策定及び遂行により健全な範囲で事業成果を獲得するために「敢えて選択して取るリスク」
 - オペレーションリスク
戦略遂行を支えるオペレーション上の事象による損失額及び事象発生可能性であり、事業遂行上「一定以下に抑制すべきリスク」

ESGに係る取組み

- 環境(Environment)
・ISO14001認証規格の取組み
・化学物質管理
(禁止化学物質・環境影響物質)
- 社会(Social)
・人権の尊重
(サプライチェーン内の責任ある鉱物調達)
・従業員の適正な処遇、労働環境の整備と人材育成
- ガバナンス(Governance)
・コーポレートガバナンスコードへの取組み
・コンプライアンス・災害等危機管理への取組み

行動規範

モットー

- 当たり前のことを当たり前にする
- やるリスクを負う
- 即断即決
- 常に自分を進化させる
- 人のやらないことをやる
- 一人ひとりが起業家の自覚を持つ
- 過去にとらわれずに新しいことにチャレンジ
- 社員に夢を与える

企業行動憲章

- 顧客に対する規範
- 株主に対する規範
- 従業員に対する規範
- 営業活動における規範
- 商品における規範
- 適正な会計への規範
- 社内情報・会社財産の尊重
- 不適切な契約、支出の禁止
- 広報、広告活動における規範
- 環境保全にかかる規範
- 反社会的勢力の排除

資本コストを意識した経営のもと、企業価値の最大化と株主価値向上を目指し、安定的な配当、かつ柔軟な資本政策を推進します。
また、成長戦略や財務の健全性とのバランスを重視し、持続的な成長と株主還元の両立を図ります。

配当方針及び配当政策

当社は、株主様に対する利益還元を重要な経営政策のひとつと位置づけ、財政状態や経営環境等を総合的に勘案し、必要な内部留保を確保しつつ、安定性に留意して配当を実施いたします。

当社の株主様への還元は、年1回 期末配当として、株主総会のご決議により配当を実施することとしております。

手元運転
資金



株主還元
(安定的な配当)

資本政策

▶ 成長投資

資本コストを意識し、既存事業とのシナジー効果が見込める成長分野への投資を優先的に検討し、持続的な企業価値向上に資する案件を厳選します。

▶ 自己株式取得

資本効率(ROE・ROIC)や市場評価(PBR)、財務状況等を踏まえ、余剰資本が生じた場合には自己株式の取得を機動的に検討します。

▶ 透明性の高い情報開示と対話

資本政策の運用状況と中計KPI(第6章:ROE・PBR)の進捗は定期的レビューし、透明性の高い開示と株主・投資家との建設的な対話を重視します。

Copyright (C) SHINDEN HIGHTEX, Corp. All Rights Reserved.

17

本資料お取扱上のご注意

本資料は、シンデン・ハイテックス株式会社(以下、当社)の事業及び業界動向に加えて、当社による現在の予定、推定、見込みまたは予想に基づいた将来の展望や目標についても言及しています。

これらの将来の展望に関する表明は、様々なリスクや不確実性がつきまっています。

すでに知られたもしくは知られていないリスク、不確実性、その他の要因が、将来の展望に対する表明に含まれる事柄と異なる結果を引き起こさないとも限りません。

本資料における将来の展望に関する表明は、2026年5月13日現在において、利用可能な情報に基づいて、当社によりなされたものであり、将来の展望に対する表明、予想、目標に関しては、必ずしも実現することをお約束することはできず、結果は将来の展望と著しく異なることもあり得ますことをご承知おきください。

本資料に関するお問い合わせ

シンデン・ハイテックス株式会社
経営企画室

フリーコール:0800-5000-345

Copyright (C) SHINDEN HIGHTEX, Corp. All Rights Reserved.

18