

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

1 目指す姿と数値目標

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

配当性向
20%

2 中長期の経営戦略

1. 顧客の満足と信頼の獲得

顧客視点の企業活動推進。注力市場をモビリティ、医療・ヘルスケア、IoT無線通信、次世代デジタルインフラとし、製品ポートフォリオ最適化を図る

3. 構造改革による収益力強化

ROICをツリー展開させた施策推進。成長のための積極投資と事業構造改革によるキャッシュ創出の両輪運営

2. 独創的発想による価値の創造

KoTカット水晶デバイスの継続開発。需要予測に基づくマーケティング活動でタイムリーな安定供給体制を構築。小型・低消費電力化に対応

4. 持続可能な経営基盤確立

2025年度に8つのCSR・サステナビリティ目標を特定。カーボンニュートラル社会への貢献、ガバナンス強化、プライバシー保護に取り組む

3 対処すべき課題

① スマートフォン需要鈍化への対応

- ・スマートフォン向け需要の伸び悩みによる売上高成長率の鈍化に直面
- ・注力市場をモビリティ等ヘシフトし多角化を推進

② 車載向け生産ラインの稼働課題

- ・新規車載ラインの立ち上げ遅延と安定稼働までのコスト増大が発生
- ・IATF16949取得と稼働率向上、音叉型水晶振動子販売拡大に注力

③ 経営環境の不透明性への対応

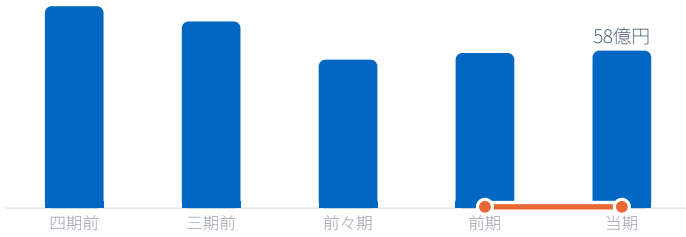
- ・米国関税政策、地政学リスク、金融市場動向など不透明な状況が継続
- ・市場変化に適応する柔軟なマーケティング戦略で持続的成長を目指す

面接で使えるポイント

- ・モビリティ、医療・ヘルスケア、IoT無線通信、次世代デジタルインフラの4市場に注力し…
- ・KoTカット水晶デバイスで高周波・低位相ジッターを実現し、次世代デジタルインフラ市場で革新的技術を活かしている
- ・2027年度を最終年度とした中期経営計画R2027のもと、4つの基本方針に沿って企業価値向上を目指している

証券コード 6666

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

要するに
水晶デバイス製造・販売を主力事業とする電気機器メーカー

主力事業・セグメント

・電気機器（セグメント未開示）

強み・特徴（公開データから）

・－（判定に必要な数値が未開示）

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

暗記する数字3つ

連結売上高
58億円営業利益率
▲1.2%財務健康度
22点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 38.1（当サイト算出の参考指標）

平均年収
570万円

電気機器内 197位/225社

平均年齢
41.4歳

電気機器内 167位/225社

平均勤続
15.5年

電気機器内 123位/225社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

参考: リバーエレテック(株)【6666】：決算情報

