

2025 年 7 月 8 日

各 位

会 社 名 三櫻工業株式会社
代 表 者 取 締 役 社 長 竹 田 玄 哉
(コード番号：6584 東証プライム)
問 合 せ 先 常 務 執 行 役 員 松 本 安 生
総 務 本 部 長
(TEL. 03-6879-2622)

ステークホルダーの皆さまから頂戴した質問とそれに対する回答(2025 年 3 月期通期決算)

2025 年 3 月期決算説明会(2025 年 5 月 27 日)以降に実施いたしました、機関投資家・アナリストとの個別面談で頂戴した主な質問とそれに対する回答を以下の通り開示いたします。

本開示はステークホルダーの皆さまへの情報発信の強化とフェア・ディスクロージャーを目的として、説明会や IR 面談等の場で頂戴した質問とその回答を開示するものです。また、理解促進のために一部内容の加筆修正を行っております。

Q1. 2025 年 3 月期(以下、「前期」という。)の 3 Q に業績予想を下方修正しましたが、結果としてはその予想通りに着地した印象を受けます。4 Q を通して大きな変化はなかったのでしょうか。また、2026 年 3 月期(以下、「今期」という。)の地域別の見通しを教えてください。

A1. 3 Q に下方修正を行いました。日本セグメントでの価格転嫁交渉において当初の見込みからの差異が若干あったものの、営業利益と経常利益については、修正後の業績予想に近い着地となりました。当期純利益については、中国セグメントにおける減損の計上額が想定よりも少なく納まったことから、上振れる結果となりました。

今期について、日本セグメントは、賃上げによるコスト増が続く中、間接費の価格転嫁が難しい状況ですが、工程改善などの自助努力により生産性の向上を図ってまいります。これにより、前期並みの営業利益を見込んでおります。

北南米セグメントは、前期に計上した一時的な費用の発生がない点がプラス材料ですが、米国関税措置の影響によって北米での新車販売台数が 10% 落ち込むことを想定しております。この前提のもと、前期比で増益となる営業利益を見込んでおります。

欧州セグメントは、環境規制により内燃機関車への回帰に踏み切れない不透明な事業環境が続くと見られますが、前期までに実施した価格転嫁の成果に加え、今期にずれ込んだ価格交渉による効果を期待するとともに、拠点の統廃合や人員削減を通じたスリム化を進めており、今期下期からの業績回復を見込み、若干の営業黒字を見通しております。

中国セグメントは、引き続き厳しい状況が続くことが予想され、拠点の統廃合の可能性も含めて、固定費の削減を継続的に進めてまいります。黒字転換には至らない見込みであるものの、営業赤字幅の縮小を見込んでおります。

アジアセグメントは、成長著しいインドが減速気味のタイやインドネシアをカバーする事業環境が継続し、引き続き堅調に推移する見通しです。やや保守的な計画のもと、前期から若干減益の営業利益を見込んでおります。

Q2. 今期における営業利益の為替感応度について教えてください。

A2. 前期と同様に、米ドルに対する 1 円円安または円高に伴う営業利益の上下は、おおよそ 1 億円程度（円安の場合にプラス、円高の場合にマイナス）になると見込んでおります。

Q3. 米国関税措置がリスクとして懸念されますが、既に関税の負担は発生しているのでしょうか。また、関税負担分については価格転嫁する方針を既に示されていますが、どのような時間軸で交渉するのでしょうか。

A3. 関税措置が適用されて以降、実際に当社が関税を負担するケースが発生しております。これを受けて、当社は顧客に対して先行して価格転嫁の意向を打診し、認めていただける素地ができつつある状況と認識しております。キャッシュフローへの影響を最小限に抑える必要があることから、月次単位で交渉を進めております。

Q4. 本年 6 月 6 日に、「メキシコ自動車部品メーカー Winkelmann Powertrain México S. de R.L. de C.V. の持分取得(子会社化)に関するお知らせ」(以下、「メキシコの子会社化」という。)を公表しましたが、損益計算書(PL)上の影響見込みを教えてください。また、米国関税措置の影響はあるのでしょうか。

A4. メキシコの子会社化による連結業績への影響については、現在精査を進めており、現時点では業績予想には織り込んでおりませんが、子会社化を予定している同社の売上高の分は少なくともプラスに寄与するものと見込んでおります。

また、主要顧客である BOSCH に対してメキシコ国内で部品供給を行うため、関税負担による直接的な影響は想定しておりません。ただし、新車販売台数の減少などにより間接的に影響を及ぼす可能性はありますので、引き続き動向を注視しながら、必要に応じて適切に対応してまいります。

Q5. 今回のメキシコの子会社化により、既存の燃料配管ビジネスとのシナジー効果が期待できるのでしょうか。また、米国で好調なピックアップトラック向けが中心である点を踏まえると、高収益が見込まれるのでしょうか。

A5. 今回の対象会社は、当社のメキシコ現地法人が手掛ける燃料関連部品の「フューエルレール」を扱っており、従来は競合関係にありました。今後は、主要顧客である BOSCH との関係性を活かし、これまで接点の薄かった米国 OEM との取引拡大を狙って、当社の顧客ポートフォリオの拡充にも寄与するものだと考えております。

保守的な前提のもとで十分に採算性を見極めたうえで買収に踏み切っており、当社のオペレーションノウハウの注入および既存事業とのシナジーを通じて、さらなる高収益を実現できる可能性を秘めております。

Q6. データセンター向け水冷冷却装置の足元の商談状況にアップデートがあれば教えてください。

A6. 前期においては量産受注の獲得には至りませんでした。足元でさまざまな業種の企業から数多くの引き合いを継続していただいております。これを受けて、今期の上期から下期にかけて、徐々に受注実績が積み上がっていく見通しです。現時点において、今期の売上貢献としては数千万円程度を見込んでおりますが、2030 年度までにデータセンター事業単体で売上 200 億円～250 億円の達成を目指し、引き続きさらなる実績の積み上げに注力してまいります。

以上