



2024年7月23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 執 行 役 員 松本 安生
ガバナンス統括本部長
(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

2024年3月期決算説明会（2024年5月30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. 2024年3月期（以下、「前期」という。）において北南米セグメントが大幅に回復していますが、この回復は一過性ではなく、2025年3月期（以下、「今期」という。）以降も継続するのでしょうか。

A1. 前期は半導体不足や人手不足などによる生産混乱から立ち直り、またインフレに対応した価格転嫁が進んだことで大幅に回復しました。経営基盤が安定したことに加えて、安定した生産量も見込めるため、今期以降は比較的安定した収益が見込めるものと考えております。

Q2. 前期の国内セグメントは4Qで減速気味に見えますが、日系自動車メーカーの認証不正の影響があったのでしょうか。また、その減速傾向は今期も続きますか。

A2. 前期の4Qの売上減少の要因として、認証不正による影響は連結上軽微であった一方で、能登半島地震の影響による半導体の不足や、一部取引先において発生した労働災害に伴う生産調整が挙げられます。また、日本から海外への輸出という観点で、中国セグメントのスローダウンに伴って日本から中国拠点への輸出が減少したことも要因として挙げられます。足元の売上の見通しは前期並みであるとの認識をしておりますが、認証不正の影響がグローバルに広がってしまうようだと一定以上の影響が生じる可能性がありますので、引き続き注視してまいります。

Q3. 中国市場において、日系の自動車メーカーが苦戦を強いられていますが、御社も厳しい状況なのでしょうか。また、中国における競合他社の状況を教えてください。

A3. 中国セグメントでは価格転嫁の効果で4Qに一時的に回復しておりますが、今期は非常に厳しい状況にあります。中国市場からの日系自動車メーカーの撤退などの動きを注視しながら、さらなる価格転嫁の交渉や当社の拠点の統廃合を視野に入れる必要があると考えております。

中国における競合他社については、小規模の地場サプライヤーが多数存在し、中国系の自動車メーカーとの取引環境においてはコスト競争が激化しております。当社としてはそのような競争環境に身を投じるのではなく、新事業の育成機会と捉え、中期経営方針において注力する旨を掲げている生産ソリューション事業における生産設備の外販先として地場サプライヤーへの営業活動を行うなど、自動車部品事業以外で既に成果が出始めております。

Q4. 足元では HEV または PHEV の販売が好調ですが、御社に与える影響はネガティブなのでしょうか。

A4. HEV や PHEV は従来のガソリンエンジンに加えてバッテリーが搭載されることになるため、当社の主要製品であるブレーキ配管や燃料配管などの車両配管は引き続き採用され、さらにバッテリー向けの冷却樹脂配管も含めてクルマ 1 台あたりの搭載部品点数が増加し、当社にとっては新規受注の機会として非常にポジティブな環境になるものと理解しております。

ただし、長期的には BEV 市場は拡大する見通しでありますので、中期経営方針においては、市場ニーズの不透明な動向にも応えられるレジリエントな製品群の構築を目指しております。

Q5. 今期の業績は成長投資を前提として「意思ある踊り場」に位置付けておりますが、今期の設備投資金額の計画を教えてください。

A5. 今期は現時点で減価償却約 65 億円から約 30 億円増える範囲で 100 億円程度の設備投資を考えております。ここ数年停滞していた設備投資は徐々に増やしておりますが、既存事業は構造改革、効率化投資などを積極的に実施し更に稼ぐ力を創出します。また、その稼いだ原資を使いながら将来の事業の柱を創出すべく新事業にも積極的に資金を振り向けてまいります。

Q6. 今期のリスクファクターを教えてください。

A6. 日系自動車メーカーに関連する認証不正問題がグローバルに広範囲に影響を及ぼす場合、業績に大きくインパクトを与えると考えます。また、今期は米国の大統領選挙を控えていることから、消費者の購買行動に影響を与える可能性も考えられます。予測が困難な状況下ではありますが、これらのリスク要因の状況を当社は継続的に注視し、適切な対応策を講じてまいります。

Q7. 新・中期経営方針において、最終 2030 年度の新事業の売上目標を 500 億円としておりますが、データセンター向け水冷冷却装置でどれぐらいの割合になると計画しているのでしょうか。

A7. 2021 年に公表した中期経営方針ではサーマルソリューション事業として 250 億円の売上目標を立てており、同様の目安として、500 億円のうち 5 割程度をデータセンター事業で生み出したい考えではありますが、非常に不確実性の高い市場環境でもありますため、今後の市場動向を見ながら見極めてまいりたいと考えております。

Q8. データセンター向け水冷冷却装置について、各種報道で競合他社が台頭していることが見て取れますが、他社と比較して御社の製品の優位性を教えてください。また、御社が手掛けるリアドア式（間接水冷）以外に、ダイレクトチップ冷却方式（直接水冷）、液浸方式がありますが、御社はそれらの開発を進めているのでしょうか。

A8. 水冷冷却には水漏れのリスクが伴いますが、当社には半世紀以上、自動車業界においてブレーキオイルや燃料を漏らすことが許されない重要保安部品を製造してきた高い品質保証の実績とそれを裏付ける技術があります。自動車業界における厳しい保安基準を満たしてきた技術を、他の事業にも転用できると考えており、当社製品がスーパーコンピュータ「富岳」に採用された際にも、漏れに強い技術が評価された確かな実績があります。また、他社製品の特徴としてゴムホースを採用しているように見受けられますが、当社は樹脂チューブを採用しており、装置の軽量化や、曲げ加工を施した部位の形状維持のし易さに伴う水流保持にも貢献ができます。さらには、製品設計や使用する設備等は自動車部品事業で取り扱っている既存の製品のものをほぼそのまま転用できることから、自動車業界の大量生産モデルを背景とした固定費の抑制に伴う競争力あるプライシングの実現、加えて、世界各

国に生産拠点を構えていることを背景とするグローバルな製品供給体制も、他社と比較して優位性のある点と考えております。

冷却方式別の対応としては、リアドア式以外にはダイレクトチップ冷却方式（直接水冷）の研究開発を進めており、市場のニーズに柔軟に対応できる体制の構築を目指しております。

Q9. 冷蔵庫向けワイコン事業は既に売上が立っているようですが、現在の売上規模と今後の伸び代について教えてください。また、将来的にはインド以外の市場にも拡大していく展望があるのでしょうか。

A9. 現在の売上は10億円台中ほどから後半、営業利益率は二桁%程度です。インドでは冷蔵庫の普及率が低く、市場の年間成長率は約10%と高成長が見込まれます。また、インド以外への展開につきましては、インドと同様に今後経済成長が見込まれる国や地域にマーケティング活動を展開するとともに、空調向けのビジネスの拡大も視野に入れております。

以上