



2024年12月9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(2025年3月期中間決算説明会)

2024年11月26日(火)に実施いたしました、機関投資家・アナリスト向け2025年3月期中間決算説明会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. 北南米セグメントの営業利益が1Q対比で大きく減少していますが、その要因は何でしょうか。

A1. 北南米セグメントのオペレーションのパフォーマンス自体は1Qからは好調を継続しており、価格転嫁効果と安定した販売状況にともない2Qも利益は改善傾向にありました。

決算概要での「北南米セグメントにおいて一時的な費用を計上した影響」という説明の内容については、輸入関税に伴う修正申告関連の費用などを含めた一時的な費用計上となります。当費用計上を除くとほぼ業績予想通りの進捗となります。

Q2. 中国セグメントの赤字が1Q対比でさらに拡大しているようですが、中国市場の自動車市場の減速、なかでも日系完成車メーカーのシェア低下による影響はどの程度あるのでしょうか？また、どのような対策を今後打っていく考えなのでしょうか。

A2. 中国における日系自動車メーカーの販売不振のトレンドは明確なものとなっており、2Qも引き続き販売状況は低迷し、収益悪化の大きな要因となっています。当社の中国市場は日系自動車メーカーのビジネスに偏重しているため、販売不振の影響を受けた結果、減収に伴う減益に加え、生産数量の急激な変動に対してもコストコントロールを図りましたが、この2Qでは人員削減に伴う退職費用影響もあり営業損失となりました。

収益確保のための更なる固定費削減、減産にともなう顧客への価格交渉は足元でも実施しておりますが、更に一步踏み込んだ形の生産拠点の統廃合などを検討してまいります。

Q3. 今回新たに開発したデータセンター向け水冷冷却装置の新機種は、本年2月に開発をした機種とどのような点で異なっているのでしょうか。

A3. 今回発表いたしました新機種は、本年2月に発表しましたパイプタイプ冷却装置(リアドア式)と同様に、データセンターのサーバーラック背面に取り付け、排熱される高熱を水冷冷却する機能を持つ製品の開発となります。構造上の特長としましては、パイプ表面をフィン付き加工とすることで熱交換率を高め、それにより前機種同等の熱交換性能にて機器の奥行寸法を4分の1に大幅削減し、

重量も2分の1に軽量化しております。寸法・重量ともコンパクトな設計としたことで、データセンター等に設置されている既存のサーバーラックの背面ドアへの取り付けが可能となり、新たな専用サーバーラックの導入や奥行きを増やすための拡張フレーム装着が不要となるため、経済性、保守作業性などが当社製品の優位性となります。

Q4. 上期の営業利益が約24億円で着地し、若干進捗が悪いという状況のようですが、期初で見込んでいなかったと思われる北南米の一時的な費用が一つの下振れ要因だと思っています。また、欧州や中国でも2Qで落ち込んでいる傾向にあり、全体的にも下振れの結果だと認識していますが、この結果についてどのように受け止めているのでしょうか。

A4. ご認識のとおり、北南米セグメントの一時的な費用は期初には想定しておりませんでした。通期の営業利益を80億円と予想している中で、従来から上期よりも下期に利益が偏る傾向にありますので、上期に一時的な費用で下振れる結果になりましたが、中国および欧州において価格転嫁の交渉を実施中につき、下期での挽回を目指してまいります。

Q5. 北南米の一時的な費用は戻らないものだと認識していますが、欧州と中国の不振については通期で見れば挽回できる可能性があるのでしょうか。

A5. 昨年に比べて市場環境はさらに厳しい状況にあります。現地決算期の年末に向けて足元で最後の価格転嫁の交渉中につき、まだ挽回できる機会は残っていると考えております。

Q6. 為替の追い風もあり、2Qを終えた段階で売上高が対前年同期比で約9%増えており、一定以上に売上が伸びている状況のように見えます。この状況を踏まえて、地域によってばらつきはあると思いますが、下期はどのような事業環境になると展望しているのでしょうか。

A6. グローバル全体での経済の停滞に加え、特に自動車産業におきましては各種報道のとおり、米州やインドなどの一部の地域を除いて、販売不振に陥っている地域が多い状況です。

中国は、日系だけでなくドイツ系の自動車メーカーの販売不振が顕著になっている中、中華系自動車メーカーのシェアが急激に拡大しております。顧客である日系、ドイツ系の自動車メーカーの販売不振に対応するために、拠点の統廃合やコスト削減を行っておりましたが、上期はそのスピードに追いつかず、下期での構造改革を急いでいる段階となります。

欧州におきましても、当社の主要取引先であるフォルクスワーゲンがドイツ工場閉鎖を検討するなど、域内の自動車メーカーの苦境が報道されており、想定以上に売上が落ち込んでいる市場になります。この影響を受けて、当社としましても、一時的な縮小均衡を検討しております。

好調なアジアにつきましては、コスト管理や利益の創出面では問題を抱えておりませんが、特にタイ国内における自動車ローンの与信厳格化を背景に自動車販売が鈍化している関係で、売上は若干の減少傾向にあります。

現状では特に米州やインドは好調な市場環境にあり、地域差のアップダウンはありますが、グローバル全体では自動車の生産・販売台数の成長が鈍化しているトレンドが当面は続くものと予想しております。そのような状況下で、まずは既存事業のスリム化を行ったうえで、中期経営方針でも掲げているキャッシュカウ化を確実に遂行するとともに、業態を変革させていくトランスフォーメーションの二軸で取り組んでいく必要があると考えております。

Q7. 「サンオー・ラストマン・スタンディング戦略」について、同業他社にとっても市場環境が非常に厳しい中で、市場シェアの拡大・縮小や、場合によっては長期的に御社には追い風になるのかなど、進捗や考え方を教えてください。

A7. 「サンオー・ラストマン・スタンディング戦略」とは、他社が撤退した市場に最後まで残存することによって取引優位性のメリットを享受する利益獲得戦略です。最も顕著に効果が出ているのは米州であり、従来より日系自動車メーカーを中心に一部製品などで 100%に近い市場占有率を占めているものが多く、メキシコにおいても 30 年近く前から自動車業界の中でも先んじて拠点を構えて、高いマネジメント能力による品質管理、コスト管理能力の高さを評価いただいております。また、これまで米系のビッグスリーの自動車メーカーとの取引はほとんどありませんでしたが、現在非常に多くの引き合いをいただいている状況です。

さらに、足元ではハイブリッド車や PHEV などの内燃機関搭載車の需要が回復してきている影響で、Tier 1 (自動車メーカーへ直接部品を納入する部品メーカー) の燃料タンクメーカーや燃料システムメーカー向けの燃料関連製品の引き合いが非常に増えております。これも競合他社が撤退を始めている影響で比較的早いペースで引き合いをいただいている状況になっております。

Q8. 足元の売上高の全体に占める内燃機関部品の割合はどの程度か教えてください。5 年後、10 年後、その比率はどのように推移していくのでしょうか。

A8. 当社の主力製品である集合配管は、内燃・非内燃機関問わず搭載されるブレーキ配管と、内燃機関のみに搭載される燃料配管が組み合わさった製品のため、おおよその比率になってしまいますが、5 割から 7 割の割合とお考えいただければと思います。つまり世の中の自動車が、内燃機関が搭載されないバッテリーEV のみになれば同割合の売上が無くなってしまいますこととなりますので、本年 5 月に見直した中期経営方針に沿って、非内燃向けのサーマル・ソリューション製品の売上比率の向上や、内燃か非内燃かを問わないブレーキ配管のシェア拡大を目指しております。

Q9. 「サンオー・ラストマン・スタンディング戦略」を追求する中で、業界再編に関する考え方について教えてください。

A9. 一部地域における経済の停滞による自動車需要が減退している状況下、一時的なトレンドとしての供給過多な状況に対応するため、Tier 1 同士の合従連衡が起きているケースが見受けられます。業界内で再編の必要性を認識する企業が増え、当社においても提携を持ちかけられるケースや、品質面や生産減に悩む競合他社から供給の支援を直接または自動車メーカーを介して依頼されるケースが増えてきております。顕著な例として、中国の自動車業界は価格に重きを置くものの、品質に対する基準は低い状態でありましたが、近年の安全品質基準の高まりを受け、当社が中国国内の競合である地場の配管サプライヤーから業務提携や技術提携を持ちかけられる機会が非常に増えております。

自動車メーカー、サプライヤーも含めて業界全体で生存競争が激しさを増す中、一部では再編が迫られる状況にあり、さらに当社の取引先である協力会社も、優れた技術を持っているが財務面で存続が厳しい、海外展開をしたいが叶わない、というような声も上がってきており、当社としては部品メーカーや設備メーカーとの統合または合従連衡も視野に入れております。

以上