



2025年3月17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年度個人投資家向け会社説明会)

2025年3月7日開催の個人投資家向け会社説明会にご参加いただいた方々から頂戴した主な質問（当日、時間の都合により回答できなかったものも含む）とそれに対する回答を以下の通り開示いたします。

なお、当日の説明会の模様は、以下のサイトにアーカイブ動画が掲載されておりますので、ぜひご覧ください。<https://www.net-ir.ne.jp/company/6584/>（配信期間は2025年10月31日までとなります。）

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。

【事前に頂戴した質問への回答】

Q1. 今後の業績回復の対策を教えてください。

A1. 説明会でも足元の業績についてご説明いたしましたでしたが、前期の過去最高益から一転、今期は第3四半期の段階で下方修正し、当期純利益はゼロの見込みとなりました。既存の株主の皆様には大変ご心配とご迷惑をおかけすることになり、お詫び申し上げます。

今回の業績下方修正の主な原因は、北南米セグメントでの一時的な費用計上や、欧州子会社におけるリストラ費用の計上、経済が停滞している中国での減損計上が挙げられます。

今後の対応策としては、地域間のセグメントの強弱に合わせて、好調の北南米やアジアでは効率化投資の手を緩めずにさらなる利益率の改善を図ってまいります。低迷する欧州や中国セグメントにおいては構造改革やリストラによるスリム化を進め、縮小均衡を図りレガシーカットを果敢に行なってまいります。

現在も遂行中の残存者利益獲得戦略「サンオー・ラストマン・スタンディング戦略」によって、英国やブラジル、メキシコでも成果が出始めており、さらにトヨタ自動車向けの取引や、デトロイトスリーと呼ばれる北米の自動車メーカー3社からの引き合いも非常に増えてきております。また直近では、昨年11月に欧州の競合先が買収される旨が公表されて以降、競合先の受注戦略にも変化が生じ始めており、競合先の顧客から当社に対してのお問い合わせも非常に増えてきております。

中期経営方針のロードマップ上では、2028年度までは将来に向けた積極投資によって意思ある譲り場と位置付けておりますが、今後の激動の時代にも機敏に対応し、既存事業のキャッシュカウ化とともに、新事業という新たな柱を早期に確立させ、ステークホルダーの皆様にご結果をお示ししていきたいと考えております。

Q2. 株主還元方針について教えてください。

A2. 当社は、「持続的な成長を実現し株主の利益を確保すること」を、重要な経営方針のひとつとして掲げております。

株主還元については、株主への継続的な安定配当を基本に、企業体質の充実や強化を図るとともに、長期戦略に基づく投資への資金としての内部留保を確保しつつ、業績および配当性向等を総合的に勘案して決定することを基本方針としております。その中で自己株式の取得も一つの手段と考えております。

配当についても、「株主の皆様への継続的な配当を基本としつつ、会社の業績および配当性向等を総合的に判断して決定する」こととしております。

プレゼンテーションの中でもご説明しましたが、今期の配当予想は、前期から1.5円の増配を計画し、通期では28円を予定しております。2年前に純損失となった際にも前年と同じ配当を維持するなど、安定配当を方針としております。今期は通期業績を下方修正いたしました。現状の計画どおりに進めば減配とはならない見込みです。

Q3. 三桜工業の一番の強みを教えてください。

A3. プレゼンテーションでもご説明のとおり、当社では自動車の「走る」「曲がる」「止まる」を担う重要保安部品を長年手掛けてまいりました。それによって培われた高い品質とお客様からの信頼が当社が一番の強みだと自負しております。

顧客のそばに拠点を設け、日々、大量に自動車部品を供給しておりますが、グローバルで地道に品質活動を推進し、従業員一人ひとりの品質に対する高い意識を基盤とし、お客様に安心と安全を迅速にお届けすることを第一に、日々の改善を永続的に行っております。

これにより、昨年度はトヨタ自動車からは品質管理優良賞、マツダからも品質実績改善最優秀賞を受賞するなど、国内外で多くの品質賞を受賞しております。今後も従業員一人ひとりの品質に対する高い意識とプライドにより、自動車業界の安全を支えてまいります。

Q4. 株価対策としてどのような方針がありますか。

A4. 株価対策としては、利益の向上とステークホルダーの皆様に対して分かりやすい資本コストを意識したエクイティストーリーを発信し、対話を継続することが重要だと考えております。

株式市場でのプレゼンスを高めることはもちろん、既存事業の生産性向上やシェア拡大、ストーリーを裏付けるような利益の実績を毎年積み上げていくことが大切であると認識しております。

説明会等を通じて、継続的に当社の考えや成長ストーリーを発信していくことが重要であり、特にデータセンター事業のような新たな事業の進捗については適時に情報開示するなど、株価向上につなげていきたいと考えております。

Q5. 米国のトランプ新大統領による関税措置について、影響を教えてください。

A5. 当社はメキシコとカナダに長らく拠点を構えており、北米地域向けの自動車生産に製品を供給してまいりました。これにより関税措置が強化された場合、少なからず影響を受けることとなります。

先般、本田技研工業がシビックの生産をメキシコからアメリカ国内へ移管する報道もございましたが、他方で関税措置がある前提でもメキシコでの完成車生産を目指しているメーカーもございます。

このような状況下、すべての自動車メーカーが製造拠点およびサプライチェーンをアメリカ国内へ移管させる可能性は低いと考えておりますので、当社としては、お客様のニーズに合わせて部品の生産・納入を行い、上乘せられた関税コストについては価格転嫁することで影響の軽減を図る方針です。

【当日頂戴した質問への回答】

Q6. 為替の影響はどれくらいあるのでしょうか。

- A6. 当社は国内よりも海外の売上高の比率が高いため、円安のメリットを享受する企業です。
- 近年は現地法人別でも濃淡があり、2022年度までは北米の損失が大きかったため、円安のメリットが十分に享受できておりませんでした。しかし、昨年度に北米の回復や価格転嫁が進んだことから赤字法人が減少しつつあります。
- 米ドルに対して円が±1円動いた場合、営業利益におおよそ±1億円の影響があるとお考えください。

Q7. データセンター事業の想定顧客はどのような企業なのでしょうか。

- A7. 現在のメインターゲットとしては、データセンターを設立・運営する事業者やIT機器を製造するサーバーメーカーですが、他にもデータセンターに入る国内の通信事業者や、データセンターに機器を納入する設備業者など、さまざまな企業とのコンタクトを増やしております。
- 昨年1月に専属部門を立ち上げた当初は、国内の事業者とのコンタクトが中心でしたが、中国の展示会にも出展するなど海外でのマーケティングを行った結果、現在では商談中の事業者の国内と海外の比率がほぼ半々になっております。

Q8. 新事業の生産ソリューションの状況について教えてください。

- A8. 生産ソリューション事業は、当社が長年社内で内製してきた、配管製品を曲げるための加工設備や搬送設備を外部向けに販売するもので、中期経営方針の中で重要な新事業の一つとして位置付けております。現在は自動車業界に限らず幅広いメーカー様から、加工設備や搬送設備だけでなく制御装置やソフトウェアに関するお問い合わせや契約を多くいただいております。
- また、他社との協業を含むインオーガニック戦略も推進しており、CVC投資として株式会社LexxPlussとの出資・業務提携契約を締結しました。同社が持つ自動化ソリューションとの協業を通じて、設備の外販事業から生産ソリューション事業への進化に努めてまいります。
- なお、当社のAGV/AMR/ロボット専用バッテリーパック事業も本協業に関与しており、同社の自律走行搬送ロボットへ当社のバッテリーパックが採用される予定です。
- 本事業の最終的なゴールとしては、世界の製造業を活性化させるために、企業の在庫削減や生産リードタイムの向上にも貢献していきたいと考えております。生産ソリューション事業に関するアップデートも定期的に行ってまいりますので、今後も当社リリース等をご覧いただければ幸いです。

Q9. 新事業のインドのワイヤーコンデンサービジネスの状況について教えてください。

- A9. ワイヤーコンデンサーは冷蔵庫の冷却機能を担っており、かつては国内でも家電メーカー向けに供給していた事業です。現在は国内市場からは撤退しておりますが、インド市場においては売上規模十数億円の事業であり、アジアセグメントにおける重要なビジネスとして当社の売上に貢献しております。
- 現在、インドでは次の3つの背景から冷蔵庫市場の成長が見込まれております。
- ①可処分所得の増加による冷蔵庫の購入層が拡大
 - ②都市化の進展により都市部で需要が増加
 - ③食品への安全意識の向上による冷蔵庫の必要性の高まり
- 当社の足元の状況としては、生産能力の増強を目的に、子会社であるSanoh IndiaのDewas工場において、外製していたチューブ製造ラインの内製化と、それに伴う建屋の増築が進行中です。
- 内製化により、チューブ供給能力の安定確保や現地における売上とシェアの拡大を実現し、同時

に製造原価の改善によるさらなる収益力の向上、品質管理の強化などに向けた取り組みも進めてまいります。

今後も、バリューチェーンの強化や能力増強の投資等を通じて、現地競争力をさらに高め、ワイヤーコンデンサービジネスを一つのまとまった事業としてしっかり育てていきたいと考えております。

Q10. 競合状況を教えてください。

A10. 当社が大きくシェアを持つ車輻配管事業の競合先は、欧州自動車メーカーに比較的強いロンドンに上場しているグローバル企業が1社、北米自動車メーカーに比較的強いニューヨークに上場しているグローバル企業が1社、そして国内に未上場の競合が2社ございます。当社を含めて5社がグローバルのシェアの大半を占めている状況です。

当社は2000年代、日系自動車メーカーの海外進出に合わせて海外での製造・販売を強化してまいりました。その関係で日系自動車メーカーの海外工場に近接した拠点を多く持ち、供給能力において国内の未上場の競合と比較して非常に優位な立場にあります。

グローバル企業2社との競合につきましても、競合他社の拠点が存在しない、または撤退したブラジル・イギリスのような市場ではほぼ独占的な立場を築いており、他社との差別化を図っております。

Q11. 設備投資の主な内訳を教えてください。

A11. この数年については、固定費増による収益力の鈍化があるとしても、これを意志ある踊り場と位置づけ、設備投資を積極的に行っていく考えです。

主には既存事業のキャッシュカウ化を早期に実現するために、効率化を目的とした設備投資を実施しております。具体的には、50年以上前から存続している古い製造ラインの更新などです。ものづくりの視点からも、より少ない工程、より少ないランニングコストでなおかつ高品質な製品を生産していくことで、稼ぐ力をさらに創出し、その稼いだ利益を原資として新事業に振り分けていく考えです。

また、年齢・性別を問わず誰もが安全に作業に従事できる製造ラインとすることで、従業員の安全や働きやすさを確保するとともに、日本全体が抱える働き手不足の問題にも対応していきたいと考えております。

Q12. 電気自動車に対して、御社製品の搭載部品や今後の戦略について教えてください。

A12. 電気自動車にも、その動力源の種類によって、バッテリーEV、ハイブリッド車、プラグインハイブリッド車などに分類されますが、それぞれの自動車に当社のどの製品が搭載されるのかをご説明いたします。

まず、ブレーキ配管はすべての動力源で採用されるもので、今後も安定したシェアが見込まれます。しかし、バッテリーEVは電気のみで走行するため、燃料配管を必要といたしません。

一方、ハイブリッド車やプラグインハイブリッド車にはエンジンが搭載されているため、燃料配管が採用されます。また、これらの車種にはバッテリーの熱管理を行うサーマル部品も搭載されます。最近のハイブリッド車の需要増加は、搭載部品が増えるため当社にとってビジネスチャンスの拡大につながっております。

長期的にはバッテリーEVが主流になると予想されております。そのため、現在の事業ポートフォリオのままでは成長が鈍化するリスクがあるため、中期経営方針に基づき、市場ニーズの変動に対応できるレジリエントな製品群の構築と新事業を確立させて、結果を残していきたいと考えております。

【当日、時間の都合により回答できなかった主な質問への回答】

Q13. 御社の女性幹部社員および、女性役員登用の割合を教えてください。

A13. 2024年3月末時点で、従業員に占める女性の割合は56.1%、女性管理職比率は5.4%です。自動車製造業界の中では相対的に高い女性比率となっております。女性管理職比率についてはまだ改善の余地があると感じており、今後も上昇・向上させていくことを見込んでおります。その下地として制度の整備を進めるとともに、男女の垣根なく育児座談会や介護説明会を開き、仕事と家庭の両立に向けた支援の取り組みも行っております。

また、女性役員登用につきましては、現在の常勤監査役1名、社外取締役1名、社外監査役1名を登用した実績がございます。なお、現在の役員における女性比率は、取締役と監査役合わせて、27.3%となっております。

Q14. Solid Power社への出資など、EVの普及に伴う全固体電池の関連銘柄で脚光を浴びた記憶がありますが、その後の開発状況はどうなったのでしょうか。

A14. 元々当社は、過去にニッケル水素電池を製造・販売するなど、電池関連の技術と知見を有しており、全固体電池については当初からバッテリー本体ではなく、その周辺機能にフォーカスしておりました。

過去に、バッテリー関連技術のシナジー効果を目的に米国のSolid Power社に出資しておりましたが、その後に同社の開発方針が変わるなど、当社にとってシナジー効果が薄れたため、2024年6月の有価証券報告書にも記載しております通り、2023年度中に同社の全株式を売却しております。

同社株式の保有有無に関わらず、当社としてはバッテリー関連の研究開発は継続しており、自動車用バッテリーのような大型の電池開発ではなく、ウェアラブルデバイスなどにも使える比較的小型の電池、全固体電池というよりは半固体電池中心に、事業化検討に注力しております。

Q15. データセンター事業の利益率については、自動車部品事業の利益率より高い水準を見込んでいるのでしょうか。また、データセンター事業において、足元の競争環境について教えてください。

A15. データセンターに関連するセクターの他社の動向や実績を踏まえると、自動車部品事業と比較して高い利益率が見込むことができます。自動車用の既存設備や部品を転用することで固定費を抑制するとともに、「漏れない」という付加価値を武器に収益性のあるビジネスとしていく考えです。

従来の空冷方式や水冷/液冷方式、液浸などさまざまな冷却方式がある中で、当社のリアドア式の間接水冷方式は日本国内にはまだ競合がおらず、新規性のある冷却方式になっております。そのような状況下、まだ技術が確立されていない市場で、当社の冷却方式を新しい標準として提案活動を推進し、受注獲得にまい進しております。

Q16. 株主優待の導入予定はありますか。

A16. 株主優待については、特に個人投資家様からの関心が高い還元策であり、当社の知名度アップの施策にもなりうるものと理解しております。

他方で、株主の皆様への公平な利益還元のあり方という観点に加え、BtoB企業である当社にとって自社製品の認知度向上に結びつきにくいことなどから、現時点では導入の予定はございません。

中期経営方針に沿って安定的に利益を生み出すとともに、安定的な配当を実現することを通じて、中長期的にステークホルダーの期待に応えてまいりたいと考えております。

以上