

2025 年 10 月 7 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(2026 年 3 月期第 1 四半期決算)

2026 年 3 月期第 1 四半期の決算発表(2025 年 8 月 8 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. 2026 年 3 月期(以下、「今期」という。) 1 Q 決算は、好調な滑り出しのように見受けられますが、主な要因を教えてください。

A1. 欧州セグメントと中国セグメントの低迷を、好調な日本セグメントおよび北南米セグメント、アジアセグメントがカバーしている状況です。特に、日本における新規立上の設備販売と部品販売が収益面に大きく寄与しております。なお、新規立上については通期業績予想に一部織り込んでおり、業績への寄与は今期 3 Q までを目途としています。

Q2. 北南米セグメントにおいて、米国関税措置の影響は計上されているのでしょうか。また、同セグメントにおける前期発生した一時的な費用の追加計上について、今後も追加される可能性はあるのでしょうか。

A2. 北南米の 1 Q 対象期間は 1 月～3 月と期ずれが生じているため、本年 3 月に適用された鉄(当社が主に手掛ける自動車配管の素材)の関税負担は生じているものの、1 Q 決算においての影響は軽微です。ただし、2 Q 以降は本格的に関税影響を受けることになります。顧客に対して価格転嫁の交渉を進めておりますが、概ねご理解をいただけているものの各社の考え方が異なるため、関税負担から回収までにタイムラグが生じる見込みです。引き続き、関税負担を考慮した価格調整の提案や、調達先や生産拠点の最適化を通じて、影響の最小化を図ってまいります。

また、一時的な費用の追加計上については、前期の一括計上よりも規模は小さいものの、3 Q までは費用計上が続く見込みです。

Q3. 欧州セグメントと中国セグメントは引き続き厳しい状況が続いているのでしょうか。

A3. 欧州は、環境規制により顧客が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依然として続く中、本年 7 月に一部工場の閉鎖が完了するなど、拠点の統廃合や人員削減を通じたスリム化を着々と進めております。下期にかけて徐々に回復基調に転じていく見通しです。

中国は、前期から引き続き回復の兆しが見えていないため、拠点の統廃合の可能性も含めた取引先との交渉を進め、並行的に固定費の削減を継続的に進めており、営業赤字幅の縮小を目指しております。

Q4. メキシコにおける自動車部品メーカーの子会社化が本年7月に完了しましたが、今期の業績に及ぼす影響を教えてください。

A4. 子会社化のクロージングが7月であったため、企業連結会計の見なし取得は9月30日を予定しており、連結の貸借対照表には2Qから、連結の損益計算書には4Qから取り込まれる予定です。そのため、対象会社の10月から12月の業績が、4Qの連結業績に寄与することになります。

対象会社は、既存のメキシコの現地法人と同様のエンジン関連部品を生産しており、当社メキシコ現地法人にとっての競合会社を子会社化したことになります。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、さらに新規立ち上げも控え、メキシコにおいてほぼ独占的な立場で売上増が見込まれる中、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、さらなる高収益化を目指してまいります。

Q5. データセンター事業の足元の商談状況などにアップデートがあれば教えてください。

A5. 営業・提案活動を継続してきた結果、水冷モジュール式の受注を獲得し、顧客の情報などは個別に情報開示^{※1}を行っております。さらに、国内の複数社からボールバルブ継手を複数受注するなど、着実に実績を積み上げ始めており、データセンター向けの用途だけにとどまらない、幅広いニーズを頂戴しております。前述の量産受注と合わせて売上の規模としては、現時点においては数百万円程度であるため、顧客からのさらなる受注に向けて拡販活動を行ってまいります。

また、水冷/液冷方式向けの製品に加えて、空冷向けの製品として「アクティブフラップドア」を開発し、その情報開示^{※2}を行っております。当社のデータセンター事業における製品ラインアップを拡充することで、幅広い顧客ニーズに対応し、事業成長のさらなる加速を目指します。

※1 9月16日付「【データセンター事業】コンテナ型データセンター用水冷モジュール製品の開発と受注のお知らせ」

リンク：<https://pdf.irpocket.com/C6584/CiMB/GWUw/kDi0.pdf>

※2 9月24日付「【データセンター事業】データセンター向け空冷ソリューションの新製品「アクティブフラップドア」を開発-空調効率改善と電力コスト削減で持続可能なDC運営に貢献-」

リンク：<https://pdf.irpocket.com/C6584/K2Hn/t9U0/zYYS.pdf>

Q6. 上記の受注において、御社製品のどのような点が評価されたのでしょうか。

A6. 構成部品の一つであるボールバルブ継手が、海外製の従来品に比べて軽量かつコンパクトに設計され、360°どの角度からでも組み付けが可能である点が評価されております。さらに、継手単体だけでなく、自動車部品事業でノウハウがあるマニホールドや樹脂配管を組み合わせることで、モジュール品としての納入が可能となり、水冷配管における取り回しがより一層容易となる点も評価されております。

Q7. データセンター事業の今後の見通しを教えてください。

A7. 今後は国内にとどまらず、北米や中国、台湾などの海外メーカーからの引き合いに対してもアプローチを強化していく計画です。今期の売上貢献として現時点では数千万円程度を見込み、来期は数億円規模の売上を目指しております。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