



2025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 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2四半期決算説明会)

2025年11月27日(木)に開催いたしました、機関投資家・アナリスト向け2026年3月期第2四半期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。なお、説明会の資料および動画は、以下のリンクよりご覧いただけます。

説明会資料：<https://pdf.irpocket.com/C6584/VowW/m7Sb/WVm9.pdf>

説明会文字起こし：<https://finance.logmi.jp/articles/383228>

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. 日本セグメントの「新規立上」について、概要を教えてください。

A1. 顧客の名前は伏せさせていただきますが、一種のサービスパーツとしての交換部品の発注が、年初に当社に舞い込んできた案件となります。急遽、生産設備を当社内に立ち上げ、部品だけでなく設備も含めて顧客に販売いたしました。数年に一度はこのような突発的な案件をいただいております。当社で生産設備を内製しているケイパビリティを評価いただくとともに、当社が狙う残存者メリットの一つとも考えられます。なお、この新規立上の業績への寄与は、2025年度(以下、「今期」)の3Qまでを目途としております。[取締役 CFO 佐々木]

Q2. 特別利益を計上しましたが、通期業績予想の修正を行わないのはなぜでしょうか。

A2. プレゼンテーションの中でも言及いたしましたが、今期中間の純利益は29億7,900万円となり、通期業績予想の当期純利益18億円に対して大幅に上振れる結果となっております。ただし、3Q以降の米国関税措置の取り扱いに伴う顧客との交渉状況や、今期中に予定している中国セグメントの事業再編などの要素もあり、今期の業績予想は据え置きとしております。情報開示ができるタイミングで速やかに適時開示を通じてお伝えさせていただければと思います。[取締役 CFO 佐々木]

Q3. トランプ関税の影響が2Qから発生するようでしたが、実際の影響額を教えてください。

A3. 北南米セグメントの1Qの対象期間が1月から3月と期ずれが生じている関係で、主に2Qから本格的に米国関税措置の影響を受け始めております。その影響額は、2Q終了時点で2億円程度と見込んでおります。当社が米国事業において部品を輸入するタイミングで関税を負担しておりますが、製造プロセスを経て顧客へ納入するタイミングでないと関税負担分を回収することができないなど、時間軸でのズレがあり、その部分が業績に影響を与える可能性があります。

引き続き、当社ではコントロールできないコストとして、顧客への価格転嫁を基本方針に掲げ、関税の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。[取締役 CFO 佐々木]

Q4. 新事業の今後の期待度を教えてください。

A4. 昨年度から本格的に着手しました新事業について、一からスタートした事業にもかかわらず実績を残し始めており、手応えを感じております。当社が注力する新事業は、データセンターやFA（工場の自動化）関連として、主に新技術を駆使して産業をサプライチェーン側から支える構図になりますが、グローバルサプライチェーンが現在厳しい環境にある中で、当社が長年サプライヤーとして鍛えられた実績や、きめ細やかな対応を可能とするものづくりの経験が重宝され、非常に多くのニーズや引き合いを頂戴しております。

現在最も注力しているデータセンター事業については、プレゼンテーションの中でもご説明した通り、水冷システム関連の部品の量産受注を今期、複数社から獲得いたしました。ようやく実績を残すことができ、今後受注を加速させていくことを狙っております。これ以外にも水面下で各国のさまざまなメーカーとの協業を通じて、さらなる受注獲得に向けて邁進中です。また、現状では部品単体の販売に留まっていますが、将来的には CDU（冷却分配ユニット）も製造し、CDU から配管やマニホールドなどを当社がすべてモジュール化してシステム販売ができるようになるため、そのような付加価値の高いシステム販売の構想も進めております。そのため、今後も成長し続ける事業分野だと認識しております。

また、生産ソリューション事業については、賃金上昇や物流の混乱などを背景に、自動化ニーズがグローバルサプライチェーン全体で高まっております。そのような状況下、自動車業界に留まらず、さまざまな業界から引き合いを頂戴し、実績を残しています。単純な加工・組立設備の販売だけでなく、設備を組み合わせた工程レイアウト全体のソリューション提供や納入後のアフターサービスも手掛け、さらに将来的には IoT や AI を組み合わせた設備も開発し、販売実績も確実に近づいています。

インドの冷蔵庫向けのワイヤーコンデンサ事業については、インドの非常に旺盛な家電需要の下、収益性も堅調に推移し、営業利益率も 10%前後を安定的に確保できております。

引き続き、新事業での売上 500 億円以上の達成を目指し、M&A などインオーガニックの手法も選択肢に含めながら、新事業の拡大に向けて注力してまいりたいと考えております。[取締役社長 竹田]

【当日、頂戴した質問への回答】

Q5. 今期下期にかけて、中国セグメントの事業再編を行う考えがあるようですが、すでに人員整理などを進めている中で事業規模の縮小や撤退など、可能な範囲で具体的に教えて下さい。

A5-1. 当社が手掛ける車輛配管は輸送効率が非常に悪いという製品特性があり、基本的には顧客の近くに製造拠点を構えてオペレーションを行っております。中国においては現在、法人格として 6 社ほど現地法人がありますが、昨年からの売上の減少に合わせて各拠点で人員削減を行っている状況です。ただし、四半期を追うごとに売上の減少が継続するなど、法人格を維持できるほどの回復は見込めないことから、今期下期に拠点の統廃合を含めた再編を実行することを考えております。[取締役 CFO 佐々木]

A5-2. 当社は 20 年以上前に日系自動車メーカーについていく形で中国に進出しましたが、中資系メーカーの非常に厳しい取引条件などの理由により、現在も基本的には日系自動車メーカー向けの事業を展開しております。環境の変化が激しい市場であるため、過去 10 年の間にも重慶や上海の拠点を閉鎖する一方で、天津の拠点が大きく成長するなど、浮き沈みがある中で、足元では日系自動車メーカー

が大変苦戦している状況下、当社としても利益やキャッシュを生み出せない生産設備やインフラを閉めざるをえない状況にあるのが事実でございます。

ただし、中国市場は完全に撤退するには惜しい、非常に重要な市場であるため、当社としてグローバルで掲げているトランスフォーメーションをいち早く実験的に実施していく地域にも位置付けております。具体的には自動車部品事業の資産を縮小する一方で、新事業のデータセンター事業では、中国においてパートナーシップを結び、場合によっては日本よりも早く実績を残すことができる手応えを感じております。また、生産ソリューション事業においても設備関連機器メーカーと提携し、中国でも実績の積み上げを図ってまいります。[取締役社長 竹田]

Q6. データセンター事業における今期の売上が数千万円程度、来期は数億円規模を見込む中、5年後の目標として 200 億円から 250 億円の売上目標を設定していますが、足元の受注状況に基づく目標値なのでしょうか。

A6. 200 億円から 250 億円の売上目標については、足元の引き合いや受注状況に基づくものではなく、市場の成長データを基に設定しています。ハイパースケーラーである GAF A などが牽引する市場の成長を前提に、その市場内で獲得するシェアの目標から逆算する形で設定したものです。売上目標の半分以上は海外での売上を想定しており、伸長著しい米国や中国、台湾、そして今後成長が期待される日本で、それぞれ一定の市場シェアを確保できると見込んでおり、目標値を掲げております。インオーガニックの手法やパートナー戦略によるライセンス販売、システム販売だけではなくアフターサービスを提供するなど、さまざまな取り組みによって目標達成を目指します。[取締役社長 竹田]

Q7. 本田技研工業が御社の最も取引量の多い顧客ですが、昨今の半導体不足による生産停止の影響は、今期下期の計画に織り込まれているのでしょうか。現時点で想定があれば、定量的にどの程度の影響があるのか教えてください。

A7. オランダの半導体メーカーのサプライチェーン問題の影響により、特に米国で 10 月から実際に生産調整が発生し、週 5 日のうち 1～2 日間の稼働停止が生じるケースが出ておりますが、足元では解消に向かう見通しです。当社への影響としては、およそ 1 か月強に留まる状況でございます。

今期下期の予想にはこの影響を織り込んでおりませんが、期初に想定していた米国関税措置による影響として顧客の内示から 10%減少するという前提が、実際には 2 Q で若干需要が落ち込んだものの、その後は想定以上に数量が出ていることから、生産調整の影響は業績予想の範囲内であると認識です。
[取締役 CFO 佐々木]

Q8. データセンター事業において、200 億円から 250 億円の売上が達成できた場合、一定の高い利益率が期待できると説明がありますが、実際に利益面でプラスに貢献するタイミングはいつになるのでしょうか。

A8. コンテナ型データセンター向けの水冷ソリューション製品の受注を獲得しましたが、現時点では生産規模がまだ小さいため、既存の自動車部品用設備で生産を行っております。そのため、固定費の配賦をどのように整理するかという論点はあるものの、利益額は大きくありませんが、既にプラスでスタートできております。

コスト競争が厳しい自動車業界と比較すると、現時点では不採算で受注を獲得するのではなく、着実な利益率が見込めております。成長戦略に合わせて、生産拠点の拡充も検討しておりますが、業界全体としてデータセンターのタイプが固まっておらず、ギガワット級の大規模なデータセンターの構想や、サーバーラックに組み込まれる CDU (冷却分配ユニット) でもインラック型や、インロー型、

サイドカー型など、さまざまな冷却仕様がある中で、いかに汎用的な生産工程で固定費を抑えながら生産できるかという点が重要になります。自動車部品事業で長年培われた固定費を均すものづくり力が問われるテーマではありますが、データセンター業界全体としては、今後も高い利益率が見込める市場であると考えております。[取締役社長 竹田]

Q9. データセンター事業は、既に自動車部品事業以上の利益率を確保しているという認識でよいのでしょうか。また、来期以降に売上が拡大していく中でも利益率を落とすことなく、売上の増加に伴って確実に利益貢献が拡大する見通しなのでしょうか。

A9. 固定費配賦の論点はあるものの、現時点で、データセンター事業はすでに自動車部品事業より高い利益率となっております。ただし、急速な成長の過程では、いずれかのタイミングで先行投資が発生する可能性があるため、利益率を維持したまま売上 200 億円以上まで拡大できるとは考えておりませんが、一定以上の利益は確保できる見込みです。[取締役社長 竹田]

以上