

2026 年 7 月 13 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 月期通期決算)

2026 年 3 月期決算説明会(2026 年 5 月 28 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(6 月 1 日～7 月 9 日に 27 件実施)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. 2027 年 3 月期(以下、「今期」という。)の地域別の見通しを教えてください。

A1. 今期について、日本セグメントは、前期において一過性の新規立上によって好調であった一方で、その特需的な要素が剥落する反動により、前々期並みの業績となる見込みです。

北南米セグメントは、前期に生じた米国関税措置の影響やメキシコの輸送トラブルによる生産混乱が解消することにより、こちらも前々期水準の収益力への回復を見込んでおります。

欧州セグメントは、昨年末の価格転嫁の妥結によって、前期 4 Q から持ち直し、さらに前期に実施した拠点の統廃合や人員削減を通じた固定費削減効果もあり、若干の営業黒字を見通しております。

中国セグメントは、引き続き厳しい状況が続くことが予想されますが、昨年 11 月に公表した中国子会社の清算が本年 5 月から 6 月にかけて行われ、それが完了すればさらなる固定費の削減が実現できることから、損益分岐点に近づく見通しです。

アジアセグメントは、成長著しいインドが減速気味のタイやインドネシアをカバーする事業環境が継続し、引き続き堅調に推移する見通しです。やや保守的な計画のもと、前期から若干増益の営業利益を見込んでおります。

Q2. 今期における営業利益の為替感応度について教えてください。

A2. 米ドルに対する 1 円円安または円高に伴う営業利益の上下は、約 8,000 万円程度(円安の場合にプラス、円高の場合にマイナス)になると見込んでおります。

Q3. 北南米セグメントについて、前期は関税影響や生産混乱などにより利益が圧迫されましたが、今後はどのような改善を見込んでいるのでしょうか。また、昨年 6 月に買収したメキシコ子会社を含めた収益改善の道筋を教えてください。

A3. 北南米セグメントの今期は、関税影響や生産混乱は解消し、本来の収益水準に回復する見込みです。加えて、当社のラストマン・スタンディング戦略(残存者利益獲得戦略)の一つの成果である、米国の大手自動車メーカー向けのビジネスが順次立ち上がる予定です。また、メキシコでの子会社化の効

果として、今期は年間売上 70 億円程度が寄与し、来期には米国の大手自動車メーカー向けビジネスの新規立上により売上が倍増する計画です。子会社化以降の稼働は黒字で推移しており、当社のオペレーションノウハウを活用することで、さらなる利益率の改善を図っております。これら二つの案件の採算性を確実に確保することで、既存事業における成長も目指しております。

Q4. 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。

- A4. 昨年度の量産受注の獲得以降、引き合い件数は大きく増加しており、現在も複数の大型案件の引き合いをいただいております。直近では6月上旬に、中国上海で開催されたデータセンター関連の展示会に出展いたしました。本展示会では、データセンター事業者および関連企業に対して、水冷モジュール製品の提案・訴求を行い、商談機会の拡大を図りました。非常に旺盛な需要を背景に、当社製品に対して非常に高い関心をいただき、多くの来場者との活発な意見交換や具体的な引き合いをいただくなど、盛況に終わりました。

足元では、試作品の納入および評価を経て量産につなげていくフェーズとなり、受注獲得に向けてマーケティング活動を鋭意進めております。なお、受注を獲得してから売上計上までには一定の期間を要するため、2027 年度中には案件の進展に応じた業績への寄与が期待できると考えております。

Q5. データセンター事業の潜在的な顧客層や需給状況を教えてください。

- A5. 当社のデータセンター事業における顧客層は幅広く、サーバーメーカーや水冷モジュールメーカーに加え、データセンター事業者やサブコンなども潜在顧客となります。当社が提供するボールバルブ継手や樹脂配管は、サーバー周辺の冷却システムだけでなく、データセンターの建屋側設備にも採用される可能性があるため、さまざまなプレイヤーから引き合いをいただいております。

また、需給環境については、AI データセンターを中心とした市場拡大を背景に、需要が供給を上回る状況が続いていると認識しております。そのため、一部のサプライヤーに需要が集中するというよりも、複数のサプライヤーから製品を調達する動きが広がっており、当社にも事業機会があるものと考えております。当社としては、自動車部品事業で培った製造技術とグローバルな供給体制を活かしながら、安定的な供給能力の確保に努め、顧客ニーズに対応してまいります。

Q6. 2030 年度目標の ROE15%を目指す中で、収益改善や資本政策をどのように組み合わせて実現していく考えでしょうか。また、「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」の次回アップデート時期について教えてください。

- A6. 「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」のフェーズ1では、まず ROE の分子である利益の改善を重視しております。具体的には、既存事業の収益力向上に向けて、ROIC が WACC を下回る日本、欧州、中国の各セグメントを中心に構造改革を進める方針で、低採算ビジネスの見直しや事業ポートフォリオの最適化を通じて収益性の改善を図ってまいります。このような利益創出施策を軸としつつ、構造改革の過程では資産効率の改善も進めることで、ROE 向上を実現していきたいと考えております。分母の改善に資する資本政策については、既存事業の収益改善と新事業の成長による利益創出の進捗を踏まえながら、株主還元も含めた最適な資本構成のあり方を検討してまいります。

なお、今回のアップデート時期については本年秋以降を予定しておりますが、当社内での検討状況も踏まえながら可能な限り早いタイミングでの開示を目指しており、遅くとも年内にはアップデートを実施したいと考えております。

以上