

2026 年 9 月 28 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(2027 年 3 月期第 1 四半期決算)

2027 年 3 月期第 1 四半期の決算発表(2026 年 8 月 7 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(8 月 18 日～9 月 24 日に 15 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。) 1 Q 決算の滑り出しについて、どのような評価をしているのでしょうか。

A1. 今期の利益計画は、案件の量産開始時期や価格改定効果の発現時期などを踏まえ、下期に利益貢献が高まる計画としております。その前提に対して 1 Q の業績は概ね想定どおりの進捗であったと認識しています。

ただし、地域別に見ると濃淡があり、外部環境の影響も受けながら、堅調に推移した地域と課題が残った地域が混在する結果となりました。日本セグメントでは、前年度に発生した一時的な特殊要因の剥落を織り込んでいたものの、1 Q は想定を上回る実績となり、良好なスタートを切ることができました。また、アジアも引き続き堅調に推移しており、特にインドが成長を牽引しています。一方で、北南米は売上高が増加したものの、その一部にはメキシコ子会社の新規連結効果も含まれており、利益面では計画に対してやや弱含みの結果となりました。欧州では、特殊案件に係わる一過性の評価損に加え、樹脂材料を中心とした調達コストの影響が生じており、価格改定効果が反映されるまでの収益動向を注視しています。また、中国では構造改革を進めているものの、市場環境は引き続き厳しい状況にあります。

総じて、1 Q は連結ベースで概ね計画線上で推移した一方、地域ごとの課題も明確になった四半期であったと認識しています。今後は北南米の収益回復、中国における構造改革の推進、欧州におけるコスト上昇への対応が重要なポイントになると考えていますが、現時点ではこれらも含めて、概ね通期業績予想の範囲内で推移していると認識しており、引き続き計画達成に向けた取り組みを進めてまいります。

Q2. 欧州セグメントにおける評価損の計上について、詳しく教えてください。一時的なコストなのでしょうか。

A2. 欧州セグメントでは、ドイツ子会社が運営するメキシコ拠点において約 2 年前から新規案件の量産開始準備を進めていました。しかし、顧客都合により量産開始時期の延期が繰り返された結果、最終的に当初計画していた事業化スケジュールの実現が困難となったことから、棚卸資産の評価を見直し、

約2億3千万円の損失を計上しました。本件は主に特定案件に関連する損失であり、現時点では同様の損失が継続的に発生することは想定していません。なお、この影響を除いた欧州セグメントの業績は、概ね前年並みの水準で推移しています。

Q3. 北南米セグメントが計画を下回った要因は何でしょうか。また、今後の収益回復の見通しについて教えてください。

A3. 主な要因は、メキシコペソ高による為替影響に加え、今後の新規立ち上げに向けた人員増強や工場レイアウト変更などの先行コストの発生です。また、前期に課題となっていた関税コストの価格転嫁については大部分を回収できていますが、一部 Tier1 サプライヤー向け案件では交渉が継続しております。一方で、物流混乱については既に概ね解消しています。

今後は、関税コストの回収進展や先行費用の一巡に加え、今秋以降、米国大手自動車メーカー向け案件や昨年買収したメキシコ子会社での新規案件など複数の量産案件の立ち上がりを予定しています。これらは将来の成長に向けた投資案件であり、売上拡大と収益改善への寄与を見込んでいます。当社としては、北南米を今後の成長を牽引する重要地域の一つと位置付けており、これらの案件を着実に立ち上げるとともに、関税コストの回収と先行費用の適切な管理を進めることで、2Q以降の収益改善につなげてまいります。

Q4. 中東情勢の影響は徐々に顕在化してきているのでしょうか。

A4. 中東情勢の緊迫化等を背景とした原油・ナフサ価格の上昇により、特にドイツ子会社では樹脂製品の比率が高いことから、樹脂材料の調達コスト上昇の影響が見られており、現時点では収益面への影響が徐々に顕在化しつつあると認識しています。価格転嫁に向けた取り組みを進めているものの、例年、価格改定の反映は12月頃に集中する傾向があることから、2Qから3Qにかけては、材料費上昇分を十分に吸収しきれず、収益面で影響を受ける可能性もあります。一方で、当社としてはコスト上昇分については基本的に価格転嫁により回収する方針であり、現在進めている価格改定の効果を順次反映することで、材料費上昇による中長期的な収益影響の抑制に取り組んでまいります。

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. データセンター事業では、国内外の幅広い顧客との商談・提案活動を継続しており、引き合い件数も増加傾向にあります。量産採用を前提とした案件については、技術検証・評価段階から量産化・事業化段階へ着実に移行しつつあります。また、従来は国内案件が中心でしたが、足元では中国や台湾など海外からの引き合いも増加しており、試作品の納入や顧客評価が進んでいます。

各案件とも来期の売上貢献を見込んでおり、顧客評価や量産仕様の検討は当初想定どおりのスケジュールで進捗しています。顧客の設備投資計画や建設スケジュールの影響を受けるため時期の変動がある可能性があります。全体としては概ね計画線上で推移していると認識しています。

以上