



三和ホールディングス株式会社

三和ホールディングス株式会社

2023 年 3 月期 第 2 四半期決算説明会

2022 年 11 月 1 日

イベント概要

[企業名]	三和ホールディングス株式会社		
[企業 ID]	5929		
[イベント言語]	JPN		
[イベント種類]	決算説明会		
[イベント名]	2023 年 3 月期 第 2 四半期決算説明会		
[決算期]	2022 年度 第 2 四半期		
[日程]	2022 年 11 月 1 日		
[ページ数]	30		
[時間]	10:00 – 11:01 (合計：61 分、登壇：41 分、質疑応答：20 分)		
[開催場所]	インターネット配信		
[会場面積]			
[出席人数]			
[登壇者]	3 名		
	代表取締役社長	高山	靖司（以下、高山）
	取締役常務執行役員 経営企画部門担当	山崎	弘之（以下、山崎）

サポート

日本	050-5212-7790	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com



経営企画部門 コーポレートコミュニケーション部長

新子 雅之（以下、新子）

[アナリスト名]*	大和証券	寺岡 秀明
	野村證券	濱川 友吾
	SMBC 日興証券	川嶋 宏樹

*質疑応答の中で発言をしたアナリストの中で、SCRIPTS Asia が特定出来たものに限る

サポート

日本	050-5212-7790	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com



登壇

新子：皆さんおはようございます。開始時間になりましたので、これより三和ホールディングス株式会社、2023 年 3 月期、第 2 四半期の決算説明会を開催させていただきます。本日はご多用のところ、弊社説明会にご出席いただきましてありがとうございます。

本日の進行役は、コーポレートコミュニケーション部の新子でございます。何卒よろしくお願いいたします。

それでは、本日の説明者を紹介させていただきます。弊社代表取締役社長、高山でございます。

高山：よろしくお願いいたします。

新子：弊社取締役常務執行役員、経営企画部門担当の山崎でございます。

山崎：よろしくお願いいたします。

新子：以上 2 名が説明させていただきますので、よろしくお願いいたします。

本日の予定は、この後すぐ、社長の高山より画面に連動しておりますプレゼン資料に沿って説明させていただきます。その後に質疑応答の時間とさせていただきます。終了時刻は 11 時でございます。

それではお待たせしました。高山社長よろしくお願いいたします。

サポート

日本	050-5212-7790	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasia.com



01 中期経営計画2024の進捗と最近の業績推移

中期経営計画2024(2022～2024年度)の進捗	(億円)	22年上期実績	22年上期修正予想	22年通期修正予想	中計2024目標
・1Q発表時に上期・通期予想を修正	売上高	2,682	2,610	5,450	5,800
・上期売上、各利益は修正予想を上回り、過去最高	営業利益	214.9	200.0	450.0	450.0
・通期の営業利益予想は、中計最終年度の目標を2年前倒し達成し、営業利益率は8.3%となる見込み	営業利益率	8.0%	7.7%	8.3%	7.8%
※今回通期予想は据え置き、本資料に記載の修正予想は1Q時修正予想を示す	SVA (注1)	-	-	185	190
	ROIC (注2)	-	-	16.9%	17.5%
	ROE (注3)	-	-	13.3%	13.5%



04

高山：それではただ今より、23年3月期、第2四半期の決算につきまして私からご説明をさせていただきます。どうぞよろしくお願いします。

早速資料の4ページをご覧ください。この22年度は私どもが5月に発表させていただきました、三和グローバルビジョン2030、そして中期経営計画2024、こういった長期ビジョン、あるいは中期経営計画の初年度となります。

その初年度の22年度でございますが、この上期までのところは非常に良いスタートを切れたのかなと思っております。既にご案内のとおりであります、第1クォーターの決算発表時に私どもの上期、および通期の予想を上方修正させていただきました。

資料の右上の表にございますとおり、右から2番目の列ですね。売上高を5,450億円、そして営業利益を450億円に修正させていただきました。営業利益については期初予想390億円から大幅に上方修正ということで、営業利益率は8.3%という通期の予想とさせていただいております。

この数字と申しますのは、その表をご覧くださいとおり、中計のターゲット、営業利益が450億円でございますので、その数値と同じ450億円だということでございますので、そういう意味でも数字的には非常に良いスタートを切れたということでございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

上期についてもご覧のような予想を立てているわけですが、結果その修正予想をも上回りまして、売上、あるいは各利益とも過去最高を更新することができております。

なお通期の予想につきましては、第1クォーターに上方修正させていただいた数値を据え置いております。従いまして、本日まで説明させていただく資料等の中で修正予想とありますのは、これは第1クォーター時の修正の予想だということでご認識をいただければと思います。ともかくいいスタートを切れたということでございます。

02 決算ハイライト

2023年3月期 第2四半期（実績）

三和ホールディングス株式会社

	21年度 上期実績	22年度 上期実績	22年度上期 修正予想	予想比 (額)	前年比 (額)	前年比 (率)
売上高	2,165	2,682 [2,534]	2,610	+72	+517 [+369]	+23.9 [+17.1]
営業利益	143.6	214.9 [199.1]	200.0	+14.9	+71.3 [+55.5]	+49.7 [+38.7]
経常利益	139.3	198.5 [184.8]	180.0	+18.5	+59.2 [+45.5]	+42.5 [+32.7]
親会社株主に帰属 する当期純利益	91.4	134.9 [124.7]	120.0	+14.9	+43.5 [+33.3]	+47.6 [+36.5]

【】内は、21年度為替レート適用の数値。前年との実質対比のために表記したもの（アジア除く）。

為替レート	2021上期	2022上期
1ドル	108.45	124.52
1ユーロ	130.46	135.16

営業利益増減分析(連結)	要 約	売上、利益ともに修正予想、前年を上回り、過去最高を更新
2021年度 143.6 億円 数量 +77.7 販売価格 +211.5 原材料価格 △156.6 コストアップ △75.9 為替影響 +15.8 新規連結 +1.2 その他 △2.4 2022年度 214.9	売上高 営業利益 経常利益 親会社株主に帰属する当期純利益	・連結、各セクターとも修正予想、前年を上回った。為替影響は+148億円。特に米州は数量増と売価アップにより増収。国内、欧州、アジアも順調に推移。 ・連結では修正予想、前年を上回った。為替影響は+15.8億円。米州事業では、サプライチェーン問題の改善による数量効果と原材料価格上昇分の売価転嫁および生産性改善により大幅増益となり、連結業績をけん引。日本・欧州は、ほぼ修正予想通りだが、原材料高やエネルギー高により減益。 ・営業増益もあり修正予想、前年を上回った。 ・修正予想、前年を上回った。

06

その上期でございますが、もう少し具体的に見てまいりたいと思います。資料6ページをご覧ください。

売上高 2,682 億、営業利益が 214.9 億、以下ご覧のとおりでございます。売上、そして各利益ともに修正予想、あるいは前年を上回り、過去最高を更新することができました。

まず確認させていただきたいのは為替レートでございます。真ん中、右側に為替レートがございます。この上期はドルが 124.52、ユーロが 135.16 ということでございまして、前年から、特にドルでございますけれども大きく動いているということがございます。こういったことももちろん要因と

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

してはあるのですが、まず売上については、これは日・米・欧・亜、各セクターとも修正予想、あるいは前年を上回るということで大変堅調に推移したということでございます。

海外につきましては為替の影響、それから全体として数量効果と販売価格効果、こういったものがそれぞれ大きく寄与して、売上についてはご覧のように伸びているというところでございます。前年から 517 億ということで、前年から 23%大きく伸びました。

一方営業利益でございますが、上期 214.9 億ということで、前年からはプラスの 71.3 億円でございます。左下のグラフをご覧いただければ分かりますとおり、今年度上期も、非常に、原材料、それからそれ以外のコストが各セクターにおいて大きく上昇いたしました。これに対して販売価格の転嫁の努力をいたしまして、それを補い、数量効果等々、それから為替の影響もあり、大きく増益になったということでございます。特に利益面については米国の事業、こちらが大きくけん引をしたということが言えます。

03

2023年3月期 第2四半期（実績）

売上・営業利益実績（セクター別）

三和ホールディングス株式会社

	【売上高】			【営業利益】			(億円、百万\$, 百万€, %)
	21年度 上期	22年度 上期	前年比 (率)	21年度 上期	22年度 上期	前年比 (率)	
日本	1,068	1,124	+5.2	94.3 8.8	84.9 7.6	△9.9	シャッターやドアなど基幹商品は堅調に推移し増収を確保。想定以上の材料価格上昇をカバーするため売価アップに取り組み、修正予想は達成したものの減益。
米州 (ODC)	596 646	805 1,003	+35.2 +55.2	29.6 32.1 5.0	94.1 117.2 11.7	+217.9 +265.0	サプライチェーン問題が徐々に解消され大幅増収。原材料価格の高騰分は売価転嫁と生産性改善等により対応し、大幅な増益。
欧州 (NF)	321 418	382 516	+19.1 +23.4	17.5 22.9 5.5	15.4 20.8 4.0	△12.3 △9.1	数量増と売価転嫁により大幅増収となった。原材料価格やエネルギーコスト高騰などを販売価格へ転嫁に注力したが、減益。
アジア	33	40	+22.9	0.8 2.3	1.1 2.6	+41.0	上海でのロックダウン影響があったが、香港や台湾が好調で増収増益。
連 結	2,165	2,682	+23.9	143.6 6.6	214.9 8.0	+49.7	

※各セクターには、相殺項目があるため、合計しても連結の数値とは一致しません

※欧米欄の上段は外貨建て金額を示す

※営業利益欄の下段は営業利益率を示す

為替レート	2021上期	2022上期
1ドル	108.45	124.52
1ユーロ	130.46	135.16

それでは具体的にセクターごとに数字のほうを見てまいりたいと思います。7 ページをご覧ください。

まず日本でございますが、日本につきましては売上についてはプラスの 5.2%ということで、シャッター、ドアといった主力製品、基幹商品を中心に堅調に推移したということでございます。

環境という意味ではいい方向に向かっていると感じております。しかしながら材料価格、それから材料以外のさまざまなコスト、こういったものが当初予想以上に上昇したこともありまして、そのコスト面が厳しかったということで、利益では 84.9 億ということで、前年から減益ではありません。しかしながらこれはほぼ予想どおりの上期としての着地ということでございまして、順調に推移しているのかなと感じております。

それから米州でございます。ここが大変堅調であったということでございますが、現地通貨ベース、この青い文字のほうで申し上げますと、上期は 805 ミリオンということでございまして、前年からプラスの 35%ということで大幅な増収でございます。これに為替の要因を加えると 55%の増収ということでございました。

この背景には第 1 クォーターのときにもお話しさせていただいておりますとおり、昨年の下期から非常に問題になっていたこのサプライチェーンへの混乱に伴う出荷の遅れ、納期の遅れ、こういったものが徐々に解消に向かって、順調に受注残の消化が進んだことが背景にあります。

もちろん販売価格の要因もこれに加えて大きいわけですが、そういったことで大幅な増収となりました。また利益面。こちら、前年からは本当に大きく、あるいは予想に比べても非常に大きな伸びを見せておりまして、これは増収効果と販売価格への転嫁、そして前年いろいろ生産面でも混乱した部分があったのですけれども、そういった部分の改善も進みまして大幅な増益となりました。

利益が増えることは大変結構なことだとは思いますが、何よりも昨年後半以降、サプライチェーンの混乱等々によりまして、あるいは労働者不足、そういった要因で非常に納期が伸びたということで、大変お客様にはご不便をお掛けしたということをご非常に私ども重く受け止めております。そういう中でこの部分の解消が進んで、納期についてはまだ正常化とまでは言えないのですけれども、かなり正常なレベルまで、近くまで改善しつつあるということでございまして、そういった意味では非常に安堵しているといえますか、お客様に迷惑を掛けないということで、その点が一番重要なことなのかなと感じている次第でございます。

一方、欧州でございます。欧州につきましても現地通貨ベースで 19.1%ということで大幅な増収となりました。これは数量、それから販売価格、こういったことが寄与しまして増収となったわけですが、欧州については利益が前年から比べるとやや減少ということでございます。これは予想に比べても若干届かないという数値ではあります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



要因は、原材料価格、それからエネルギーコスト等々さまざまなコストが予想以上に上がっていることが背景にあります。しかしながら、ここも販売価格への転嫁でもって何とかそれを補うべく努力をしております、今後は、その販売価格効果が遅れて効いてくるのではないかなと見ております。

それからアジアです。

アジアにつきましては売上がまだまだ小さいとはいえ 22%の増、それから営業利益も黒字基調できているということでございます。当社、上海のビジネスの比重というものがそれなりにあるわけですが、4月から6月は、いわゆるコロナによるロックダウンの影響が大変大きかったわけですが、そういったものありながら、香港での大型物件の売上、それから、引き続き台湾のビジネスが堅調であるということで、売上、利益とも前年よりは改善をしているという状況でございました。

04 決算ハイライト

2023年3月期 通期（予想）

三和ホールディングス株式会社

《通期連結予想》	21年通期実績	22年通期修正予想	上期実績	下期予想	前年比(額)	前年比(率)	(億円、%)
売上高	4,690	5,450 [5,193]	2,682	2,768	+760 [+503]	+16.2 [+10.7]	
営業利益	354.9	450.0 [428.5]	214.9	235.1	+95.1 [+73.6]	+26.8 [+20.8]	
経常利益	341.2	420.0 [401.5]	198.5	221.5	+78.8 [+60.3]	+23.1 [+17.7]	
親会社株主に帰属する当期純利益	228.4	280.0 [266.4]	134.9	145.1	+51.6 [+38.0]	+22.6 [+16.6]	

為替レート	2021	2022予想
1ドル	110.37	125.00
1ユーロ	130.34	135.00

【】内は、21年度為替レート適用の数値。前年との実質対比のために表記したもの（アジア除く）。

営業利益増減分析【連結】



要 約	売上、各利益とも過去最高だった前年を大幅に更新する予想
売 上 高	・連結、各セクターともに増収予想。為替影響は+257億円。国内はシャッター・ドアなど基幹商品やサービス事業が堅調。欧米は数量増と売価アップなどにより大幅増収見込み。
営 業 利 益	・連結では大幅増益予想。為替影響は+21.5億円。国内の原材料価格は高留まりしており、販売価格への転嫁、生産性の改善などに取組むことで、予想達成の見込み。欧米は、数量増と原材料価格上昇分の売価転嫁等により大幅増益を見込む。
経 常 利 益	・営業増益により増益予想。
親会社株主に帰属する当期純利益	・増益予想。特別損失は前年並みの見込み。

09

こういった好調な上期を受けて通期どうなっていくのかということでございます。

9 ページをご覧ください。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

通期の予想につきましては冒頭申し上げましたとおり、第1クォーターの予想を据え置いております。予想の数値につきましては変更なしでございますのでご覧のとおりでございますが、引き続き過去最高という高い水準であるということは言えると思います。

為替の想定がこの真ん中、右側の小さい表にありますとおり、ドル125円、ユーロ135円という想定を置いておりますので、ここについては現状の水準からしますと、円ベースでは上振れ余地があるのかなと思っておりますが、こういう前提でございます。

売上については、ご覧いただきますとおり、前年比16.2%の増収ということでございまして、上期に引き続き、為替の影響、そして数量増、それから販売価格、この三つの要因が大きく貢献しまして大幅な増収となる見通しでございます。

また営業利益につきましてはこの450億円というものを据え置かせていただきますが、前年からはプラスの95億円ということでございまして、内訳はご覧のとおりでございます。左下の表のとおりでございますが、引き続き下期に入っても材料価格、やや一部エリアでは落ち着きはじめてはいるんですけれども、全体としてはやはり対前年では大きく上昇していると。それからコストアップ、ここについても引き続き高止まりしているという状況でございます。これに対して販売価格効果を何とかこれでこのコスト原材料のアップを販売価格でカバーする努力をして数量効果、それから為替影響ということでプラスの95億という数字を見込んでおります。

引き続きアメリカがけん引すると。通期においてもそういう状況だということでございます。

サポート

日本	050-5212-7790	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com



05 売上・営業利益予想（セクター別）

2023年3月期 通期（予想）

三和ホールディングス株式会社

	【売上高】			【営業利益】			コメント
	21年度実績	22年度修正予想	前年比(率)	21年度実績	22年度修正予想	前年比(率)	
日本	2,364	2,478	+4.8	244.7 10.4	244.7 9.9	△0.0	好調な市場環境が牽引し増収を見込む。営業利益は成長への先行投資や原材料価格の上昇が大きいですが、販売価格への転嫁を進めることで修正予想を達成する見込み。
米州（ODC）	1,261 1,392	1,523 1,904	+20.8 +36.8	75.9 83.8 6.0	135.0 168.8 8.9	+77.8 +101.4	受注残の消化と商業用の伸長により増収を見込む。営業利益は数量効果、原材料価格高騰の販売価格への転嫁などによりカバーし、大幅な増益を見込む。
欧州（NF）	658 858	735 992	+11.6 +15.6	30.2 39.4 4.6	36.8 49.7 5.0	+21.9 +26.2	景況感悪化予想においても、各セグメントともに増収を見込む。営業利益は原材料価格上昇分を販売価格への転嫁で補い、大幅な増益を見込む。
アジア	77	100	+30.5	1.2 1.6	3.0 3.0	+150.3	香港や台湾が好調に推移し増収増益の予想。
連結	4,690	5,450	+16.2	354.9 7.6	450.0 8.3	+26.8	

※各セクターには、相殺項目があるため、合計しても連結の数値とは一致しません
 ※欧米欄の上段は外貨建て金額を示す
 ※営業利益欄の下段は営業利益率を示す

為替レート	2021	2022予想
1ドル	110.37	125.00
1ユーロ	130.34	135.00

10

続いてセクターごとに通期の数字を見てまいりたいと思います。10ページご覧ください。

まず日本です。上期同様、通期を通して、売上については比較的堅調に推移すると思われます。予想は前年比プラスの4.8%ということでございます。シャッター・ドア、主力商品が引き続き堅調です。工場それから倉庫、こういったところの需要は引き続き旺盛でございまして、重量シャッターが非常に伸びているという状況でございまして、本番は来期、あるいは再来期でございまして、首都圏をはじめとした大型の再開発、こういったものも一部受注では入っているのですが、一部そういったものも売上にも若干入り始めるということで、ドア等も増えていくだろうということで主力製品が伸びていくということでございます。

しかしながら利益については前年と全く同額という予想でございまして、やはり材料、それからそれ以外のコストの上昇というものが大きい。これが高止まりするということもありまして、またあるいは来期以降非常に国内については忙しくなってくるということで、そこに向けて今さまざまな準備、体制の強化を行っております。そういった先行的なコスト等々がありまして利益としては横ばいを予想しております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



あと日本については、受注ですね。後の資料のほうに添付しておりますので後ほどご覧いただければと思いますが、来期、再来期に向けた受注については非常に堅調に推移をしているということでご理解いただければと思います。

続いて米州でございます。通期で、現地通貨で 1,523 ミリオンということで、前年比 20% の大幅増収ということでございます。利益につきましてもご覧のとおり 135 ミリオンということで、こちらについても大きく伸ばすという予想を立てております。引き続き受注残の消化が進んでまいります。サプライチェーンの混乱につきましては先ほども少し触れましたとおり、ずいぶん改善に向かっていくということで受注残が堅調に消化できるということ。

それから商業用。こちらのほうのマーケットが堅調であると。徐々に回復してきているということがありまして、こちらのほうが伸びてくるということで、下期もそういった意味では堅調でございます。

しかしながら足元、新規の住宅の受注というものは、当然のことながらといいますか下落傾向にはあるということではありますので、その点についてはもちろん注意は必要でございます。ですが、受注残が引き続きあって、これがまだまだ今期だけでは正常化には至らず、来期についてもここがまだ一部残る。それから商業用のところ。この辺が伸びているということで、来年は非常に難しい年になると思うのですけれども、そういったことでカバーをしていきたいと、このように考えております。

それから営業利益です。営業利益についてはそういうことで、引き続き堅調ではあります。ただアメリカでは鋼材、材料の価格が年初から下落に転じておりまして、私どもの PL の原価ベースでも、かねてより 6 カ月タイムラグがあるということを申し上げているのですけれども、PL ベースでも原材料については下落に転じております。

そういったこともありまして、この下期は従来値上げできていたのですけれども、この下期以降は値下げの局面に入ってくるということでございます。その辺りがどうなるかというのが大変難しいところではあるのですけれども、足元は、材料の下落もそこまで急ピッチではないということ。それから競合他社の動き等々も加味して、さほど大きな値下げには至っていないということで、通期の利益面についてもある程度いけるのではないかなと、このような見方をいたしております。

続いて欧州です。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



欧州は、やはりウクライナ問題、こういった問題の影響をやはり若干受けておりまして、非常に足元の景況感は厳しくなりつつあります。しかしながら欧州についてもまだ受注残を抱えておりまして、欧州の中の各セグメントとも増収を見込んでおります。

営業利益については、欧州においてはまだ材料価格がアメリカほどは、あるいはアジアほどは下がっていないという状況もありまして、販売価格のほうはまだ維持、あるいは値上げ傾向にあるという状況でございまして、この上期の受注時等々で実施した値上げがこの下期は寄与してくるだろうと見ておりまして、この下期については上期の遅れを挽回できるだろうというようなことで、大幅な増益を見込んでいる状況でございます。

欧州についても、来期どうなるのかというのは非常に本当に読みにくい状況ではありますけれども、足元はそれほど大きくリセッションに入っているというところまでは至っていないということでございます。

そしてアジアでございます。アジアはまだ小なりとはいえ、100 億という一つの節目の売上を見込んでおります。利益についてもプラスの 3 億ということで、2 年連続で黒字を確保ということで、まだまだ会社によって課題はあるのですが、徐々に事業基盤が整ってまいったという状況でございまして、いろいろ投資等も行いながら将来に向けて伸ばしていきたいと、このように考えているところでございますが、以上のとおり連結ではこのような予想となっております。

私どもとしましては、この数字は当然、ある程度ボトムと考えて、ここから上積みを目指してまいります、このように考えている次第でございます。

サポート

日本	050-5212-7790	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com



基本戦略① 日・米・欧のコア事業の強化、領域拡大

顧客ニーズに的確かつ迅速に対応し、サービス事業を含めたコア事業の拡大、事業強化を図る



1 シャッター事業・ドア事業のシェア拡大

- ・ 日: 基幹商品の受注は堅調、差別化を推進しシェア拡大を図る
鋼材価格上昇による価格転嫁に注力し、受注採算性を確保
- ・ 米: 商業用ドア販売チームや新商品投入による商業用ドアの拡販
鋼材価格下落に対応した販売価格マネジメント
- ・ 欧: ドックレバラー工場増設など産業用ドアの拡販



2 サービス事業の拡大

- ・ 日: 修理・メンテはコロナ禍から回復し堅調に推移
- ・ 米: 歩行者アクセス（自動ドア）のサービス事業強化を推進
- ・ 欧: Manuregion社買収効果もあり堅調に推移



3 M & Aを活用した事業強化と領域拡大

- ・ 2022年8月、アジアで初となるM & Aとして香港AUB社を買収

12

続いて施策面、こちらのほうのご説明をさせていただきたいと存じます。12 ページをご覧ください。

まず基本戦略①としまして、日・米・欧のコア事業の強化、領域拡大ということですが、ここは基幹商品、基幹事業の内容でございますので、一部これまでお話しした内容と被るところはあるのですが、まずシャッター・ドア事業のシェア拡大ということでございます。日本においては基幹事業、基幹商品の受注というのは非常に堅調であります。差別化を推進してシェア拡大を図ってまいります。

ただ基幹事業以外の商品については、この上期やや遅れがちであるというところは課題として認識をしております。これについては下期以降挽回をしてまいりたいと考えております。

最大の足元の課題は、シャッター・ドア、この基幹商品の販売価格をどれだけ上げるか。鋼材価格等々が上昇する中でこの価格転嫁がどれだけできるかということが課題であります。日本のビジネスについては大型物件、非住宅、こういったものの割合が大きいので、どうしても販売価格への転嫁が、受注から売上までのタイムラグということで時間がかかるという特徴がございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

こういった中で、もちろん売上ベースでの採算改善は取り組んでおりますけれども、やはり何といっても採算の改善は受注時にどれだけその採算を確保するかということが大変大きな問題となってまいります。

足元、この受注時の採算性というものは非常に上手くいっているなと手応えを感じているところでございますので、下期、あるいは来期以降そこがしっかりと売上利益に貢献できるように努めてまいりたいと考えております。

続いてアメリカです。

アメリカにおいては、特にここで記載させておりますのは、商業用、こちらの需要を取り込んでまいろうということで、特に川上営業、こういったものを強化しております。どうしてもアメリカのビジネスは、ディストリビューターディーラーネットワークでの販売がメインとなっているわけですが、そういった中で私どもメーカーとしてしっかりとお客様に対しての川上営業というものをわれわれが実行していこうというようなことを実は取り組んでおりまして、そういった成果が出はじめてきているということが一つ良い傾向として見てとれます。

そしてまたもう一点記載させていただいておりますとおり、鋼材価格ですね。この下落、これに対して販売価格の維持コントロールというものが一つ重要なテーマになってきております。これについても足元は大変うまくいっていると考えております。

それから欧州については、産業用ビジネスがここ数年、欧州の経営を引っ張ってきているわけですが、引き続きこの部分、足元の景況感いろいろありますけれども、中長期的な目線でこういった部分の能力の拡大等々に取り組んでいるところでございます。

それから2番目、サービス事業でございます。ここは日本がコロナ等々からの回復というのが堅調に進んでいるということ。それから欧州では、昨年買収したフランスでの Manuregion 社、ここが買収後、非常に堅調で、シナジーも出てきているということでございまして、サービス事業全体としてはうまくいっているのかなと思っております。

それから3、M&Aを活用した事業領域拡大ということでございまして、この8月に香港で AUB という会社を買収いたしました。規模はそんな大さくないのですが、また業績への貢献は来期以降ということになりますけれども、アジアでの初の買収ということでございまして、こういったものにも引き続き取り組んでまいりたいと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



基本戦略②アジア事業の成長力強化

生産・販売体制を再構築しシェア獲得、日米欧に次ぐ第4の柱への基盤構築

(億円)	21年上期 実績	22年上期 実績	21年通期 実績	22年通期 修正予想	中計24年 目標
売上高	33	40	77	100	160
営業利益	0.8	1.1	1.2	3.0	8.0



1 設備増強による生産能力の大幅アップ

- ・三和NF常熟工場は6月から本格稼働
- ・主要工場の生産設備刷新による供給力強化（ベトナム、台湾、インドネシア）

2 販売体制の見直しと多品種化への対応

- ・中国華東地域におけるシャッター、ドアの販売部門統合による販売力強化
- ・アジア各国での防火、遮熱市場の攻略による売上拡大を推進

3 事業体制の基盤強化

- ・各地域ごとに最適なERPシステムを導入
(華東地域、香港、ベトナムで22年度中完了予定)
- ・管理機能に加え、販売、工務、調達機能も三和上海に集約し事業管理強化

13

続いて13ページ。基本戦略②、アジア事業の成長力強化でございます。

アジア事業上期、あるいは通期は、数字としては悪くない数字だということでございます。

中国等々でいろいろ心配はあるのですが、まあまあいけるのではないかなと思っております。まず何と言っても、アジアでは6月に上海地区のドア工場ですね。常熟の工場が立ち上がりました。コロナの影響を受けまして、立ち上がりが1~2カ月遅れたのですが、順調に稼働をいたしております。

中国では市場の先行き、あるいは住宅の問題、いろいろ懸念はあるのですが、私どもの中国のビジネスの販売面については、シャッター・ドアとも非常に好調に今、受注面では推移をしております。4-6は大変厳しい状況だったんですが、7月以降、そこを巻き返すということで、受注は堅調に推移をいたしております。

それから上海地区以外のエリアですね。ベトナム、台湾等々でも生産設備の刷新等に取り組んでまわっております。それから2番目としまして販売体制の見直し、多品種化への対応ということで、今触れましたとおり中国での販売というのは、足元はそんなに悪くない状況でございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

それから販売、生産以外にも事業体制の基盤強化ということで、システムの導入等々もアジアでも進めてまわっているところでございます。

06

中期経営計画2024の進捗

三和ホールディングス株式会社

基本戦略③防災・環境対応製品の拡充と製品・サービスのスマート化推進

気候変動やデジタル化などで変化する社会のニーズに応える防災・環境対応製品の品揃え強化と製品・サービスのスマート化を推進する。

1 防災・環境対応商品の拡充

(億円)	2021年 実績	2022年 予想	2024年 目標
防災商品	631	664	810
気候変動(適応) 対応商品	140	164	180
気候変動(緩和) 対応商品	774	875	960
防災・環境対応 商品の売上高	1,545	1,703	1,950

防災



スチールパーティション「壁面パネル点検口」に特定防火設備タイプを追加(三和シャッター)

気候変動 (適応)

部品大賞



業界初の防火認定を取得した高耐風圧窓シャッター「マドモア耐風ガードスクリーンGⅡタイプ」(三和シャッター)

IoT



スマートホン対応アプリ「HomeLink」に対応(三和シャッター)

気候変動 (適応)



トルネード対応シャッター(ODC)

2 製品・サービスのスマート化を推進

- ・窓シャッターとHomeLinkの連携
- ・開閉機とスマートウォッチとの連携
- ・アプリ機能の拡充

14

続いて、14 ページ、基本戦略③、防災・環境対応製品の拡充と製品サービスのスマート化推進というところでございます。

これは、この中計でも非常に重要なテーマとして掲げさせていただいておりまして、防災商品、それから気候変動に適応する商品、それから気候変動の緩和、こういったものに貢献する商品、こういった商品群を世界中で伸ばしていこうということで、ご覧のような数値ターゲットを持って取り組んでいるところでございます。

こういったことを伸ばしていくにあたっては、当然そういったものに対応した新しい製品、これをどんどん出していかないといけないわけですが、この上期も日・米・欧、それぞれでもっていろんな製品を発売しております。ご覧のとおり、スチールパーティション、壁面パネルの防火タイプであるとか、あるいは窓シャッターの高耐風圧製品、これはいろいろと外部からも評価をいただいているものですし、またアメリカでも大変ハリケーン等々の被害増えているわけですが、そう

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

いったものに対応した製品であるとか、あるいは製品サービスのスマート化というところも日・米・欧でいろいろ対応した製品を出しているということでございます。

06 基本戦略④デジタル化とものづくり革新

中期経営計画2024の進捗

三和ホールディングス株式会社

業務プロセスのデジタル化推進、生産能力拡大と省力化投資の推進

1 デジタル化の推進

- ・日本：取付工事請合契約システム（EDI）の推進
：製造、物流、施工などのシステム連携による生産性の改善
- ・米州：ERP導入計画の見直しと大型工場への段階導入
- ・欧州：各プロセスのデジタル化、販売会社へのERP導入
- ・アジア：各社へのERP導入による業務プロセス改善の推進

2 ものづくり革新

- ・日本：SD供給体制強化のための設備導入
- ・米州：サプライチェーン問題解消に向けたサプライヤーの変更・追加
- ・欧州：ドックレーバークラーク（ポーランド）、ドア工場（イタリア）の増設
- ・中国：三和NF常熟工場の稼働、生産設備刷新による生産能力拡大

(億円)	21年 実績	22年 予想	中計 3カ年 合計
設備投資	81	102	340
IT投資	11	23	120
投資額	92	125	460

15

続いて 15 ページでございます。デジタル化とものづくり革新ということでございます。

引き続きデジタル化、あるいは設備投資ということで、これは投資を伴うところでございますが、右側の表にございますとおり、22 年では 125 億の投資を予想しております。

若干ちょっと、ここまではなかなかできないかもしれないですけども、ある程度前向きな投資を行っていかうということで計画を立てております。日本では、いろいろご覧のような生産性の改善を期すデジタル化の推進、それから米州では、何といたってもこの ERP ですね。これが重要なテーマとなっておりますので、引き続きここを推進してまいっております。

また、下段。生産設備のほうでは、日本ではドア、SD の供給体制の強化に今取り組んでおりまして、来期、再来期、あるいはそれ以降も需要が期待されるドアに対しての供給能力を高めていこうということで、既に前倒していろいろな対策に取り組んでおります。

米州での設備投資はやや遅れがちでございまして、むしろ今期は足元の課題、特にサプライチェーンの問題、これを解消すべくサプライヤーの追加、あるいは変更等を行ってしっかりと足元の課題

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

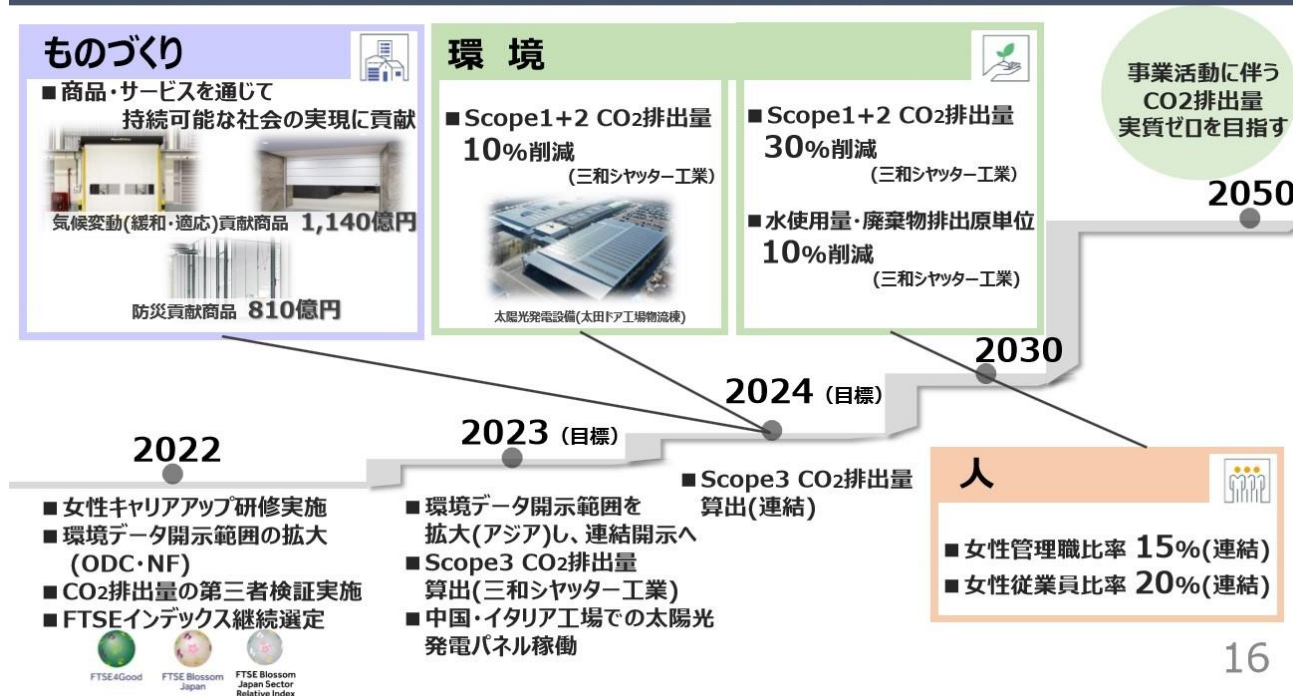
SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

に対応していると。逆にちょっとそちらに今かかりきりになっているというところも言えようかと思えます。

欧州、それから中国では順調に設備の増強に努めているところでございます。

06 基本戦略⑤ サステナビリティ経営の推進

2022年5月、11個のESGマテリアリティに紐づいた各KPIを設定。
“サステナブルで住み続けられるまちの実現”へ向けた原動力として、次のステージへ。



そして最後です。5番目、サステナビリティ経営の推進ということでございまして、5月に私も、サステナビリティ経営に関するマテリアリティ、あるいはKPI、こういったものを設定させていただきました。

詳細は統合報告書等々で詳しく述べさせていただいておりますけれども、ものづくりとしましては先ほども触れましたとおり、気候変動、それから防災、こういったものに貢献する商品を伸ばしていこう。それから環境については、2024年までにCO2排出量の10%削減であるとか、あるいは2030年までに30%削減というターゲットを持つなどしております。

今年度は、下のほうに記載がありますとおり、CO2排出量の第三者検証、これに着手をいたしておりまして、今年度中に実施をする予定でございます。また太田工場にソーラーパネルを付けましたけれども、来期以降になります。中国あるいはヨーロッパ等々でもそういったものを動かして

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

いくべく、日本でもまたいろいろ考えているんですけど、そういった準備を進めているところがございます。また、人に対しても記載のこと以上のことをやってまいりたいと考えております。

ということで、中計の基本戦略の説明は以上となります。まだまだ半年ということで進捗はこの程度でございますけれども、しっかりと中期的な視点でこういった施策を進めてまいりたい、このように考えております。

07 財務ハイライト

(百万円、%)					
連結BS	21年度 上期実績	比率	22年度 上期実績	比率	前年増減額
流動資産	232,278	61.5	267,189	63.1	34,911
現金・現金同等物	82,003	21.7	57,144	13.5	△24,858
売掛金、在庫	146,433	38.8	204,900	48.4	58,466
固定資産	145,127	38.5	156,405	36.9	11,278
投資有価証券	23,665	6.3	22,790	5.4	△874
総資産	377,405	100.0	423,595	100.0	46,190
有利子負債	66,274	17.6	48,174	11.4	△18,099
その他負債	119,021	31.5	143,343	33.8	24,321
純資産	192,109	50.9	232,077	54.8	39,968

✓ 売上増および為替変動影響

✓ 為替変動（円安）影響
約400億円

✓ 為替変動（円安）による

(百万円)			
特損の状況	2021年度	2022年度	
	通期実績	上期実績	通期予想
特別損失合計	479	32	500

18

最後、財務面の確認をさせていただきます。

BSでございます。総資産が期末で4,235億ということで、前年から461億大きく増えております。これは為替の変動、および売上の増加による売掛金在庫等の増加、こういったものによって増えているということでございます。それから純資産につきましても、主に為替変動の影響等々で増えているということで、2,320億、前年から400億増加しているというところでございます。

それから特損でございます。上期はご覧のとおりあまり大きなものではありませんでした。通期の予想についても5億円程度ということで、前年並みぐらいということで、そんなに何か変わったものが出てくるということは現在のところは想定しておりません。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

07 財務ハイライト

(百万円)			
連結CF	21年度 上期実績	22年度 上期実績	前年増減額
税金等調整前当期純利益	13,907	19,847	5,940
減価償却費／のれん償却費	6,147	7,000	853
法人税等支払額	△8,321	△7,886	434
運転資本	6,084	△16,444	△22,529
その他	△8,181	900	9,082
営業活動CF	9,636	3,418	△6,218
投資活動CF	△12,589	△4,671	7,917
FCF（営業＋投資）	△2,952	△1,253	1,699
財務活動CF	△4,311	△4,816	△505
現金及び現金同等物期末残高	82,003	57,144	△24,858

✓ 売掛金、棚卸資産の増加
うち約130億円が為替影響額

株主還元

■ 配当

- ・2022年度配当見通し：1Q決算発表時に修正した中間25円、年間50円を据え置く。
- ※配当性向：EPS（1株利益）の40%を目安

■ 自社株取得

- ・方針：成長のための必要な戦略投資を行い、また手元資金を考慮しつつ自社株取得を検討

19

19 ページ、キャッシュフローをご覧ください。

ここは、営業キャッシュフローが今期 34 億ということで、前年から営業キャッシュフローが減るということでございます。売上の増加に伴う運転資本、それから為替の影響等々、この辺が要因としてあるということでございます。

以下、投資、あるいは財務キャッシュフローは、ご覧のとおりでございます。

また配当につきましては、中間配当 25 円ということで決めさせていただきました。第 1 クォーターの発表時のとおりでございます。年間については 50 円ということで据え置いております。配当性向 40% ということで、今期から 5% 上げて 40% とさせていただいているという状況でございます。

一方、自社株ですね。こちらに対するご期待というのがあることも私どもとしても承知をいたしております。基本スタンスは変えておりませんでして、もちろん戦略投資を優先的にやりながら、配当についてもしっかりと行いながら手元の資金を見つつ、自社株買いも積極的にやってまいりたいという基本スタンスには変わりはありませんが、状況が、タイミングが、ということでございますので、何卒ご理解をいただければと思います。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

ということで私からの説明は以上となりまして、以降、参考資料ということで記載がありますが、こちらのほうは適宜ご参照をいただければと思います。

私からの説明は以上となります。

サポート

日本	050-5212-7790	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasia.com



質疑応答

新子 [Q]：ありがとうございました。引き続き、質疑応答に移らせていただきます。

それでは、いくつかご質問をいただいておりますので、これから進めたいと思います。

まず大和証券の寺岡さんから欧米の事業についてのご質問をいただいております。米州と欧州の景気悪化懸念が浮上しておりますが、足元の受注動向にその影響は見られますでしょうか。来期は海外での成長持続は容易でないと考えますが、何か戦略はございますでしょうか。

もう一つ、野村證券の濱川さんからも同じような内容のご質問をいただいております。欧州でのエネルギーコストの上昇や景気悪化、北米での住宅市場の減速などの影響が海外でのリスク要因かと存じます。今期、来期の業績で懸念すべき点を、業績への影響の強弱を含めてご教示いただければ幸いです。

欧米事業の外部環境と当社の事業への影響の見方というようなご質問でございます。社長、併せてお答えいただけますでしょうか。

高山 [A]：もう今期が良いのは分かったと。来期どうなるんだということかと思いますが、私どもとしましては今期の数字も、良い部分ももうちょっとしっかり見てほしいなとも思うわけですが、ご心配のとおり、来期以降、欧米の市場環境どうなっていくのかというのは私どもも大変懸念をしているところでございますので、その点ご心配になるのも分からないでもないんですけども。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



■建設環境

			2019		2020		2021		2022		2023	
			実績		実績		実績		予想		予想	
日本	住宅着工戸数	千戸	884	-7.3%	812	-8.1%	866	6.6%	855	-1.3%	859	0.5%
	非住宅着工床面積	千㎡	43,019	-6.6%	40,030	-6.9%	43,738	9.3%	46,700	6.8%	47,120	0.9%
	民間企業設備投資	10億円	90,150	-1.7%	83,178	-7.7%	83,692	0.6%	86,621	3.5%	90,259	4.2%
米国	住宅着工戸数	千戸	1,290	3.2%	1,380	6.9%	1,601	16.0%	1,580	-1.3%	1,440	-8.9%
	中古住宅販売戸数	千戸	5,340	0.0%	5,640	5.6%	6,120	8.5%	5,190	-15.2%	4,820	-7.1%
	設備投資	10億ドル	2,805	3.6%	2,666	-4.9%	2,835	6.4%	2,949	4.0%	2,960	0.7%
欧州	住宅建物投資（英独仏伊蘭）	百万1-0	605,139	1.8%	575,922	-4.8%	622,659	8.1%	637,789	2.4%	650,367	2.0%
	非住宅建物投資（英独仏伊蘭）	百万1-0	353,960	2.6%	321,793	-9.1%	332,540	3.3%	340,438	2.4%	349,636	2.7%
ドイツ	住宅建物投資	百万1-0	242,487	1.5%	247,183	1.9%	246,284	-0.4%	247,515	0.5%	249,146	0.7%
	非住宅建物投資	百万1-0	107,753	1.4%	107,350	-0.4%	104,011	-3.1%	103,874	-0.1%	105,043	1.1%

※出典：（日）国土交通省2022.09、内閣府2022.09、建設経済研究所2022.10（米）商務省2022.09、National Association of Realtors2022.10、（欧）Euroconstruct2022.06
※日本は年度ベース（4-3月）、米欧は暦年ベース（1-12月） 日米の2022設備投資予想はニッセイ基礎研究所2022.10

■建設環境の推移（2018年=100としたときの指数）



24

どうなるかでございますが、資料の24ページ、外部環境という資料がございます、こちらを見ただけですと、来期23年ですね。欧米でございますが、アメリカはご覧のような予想になっております。これはわれわれの予想ではなくて、下に出典の記載がございますが、ソースはこの記載のとおりであります。

アメリカは住宅のマーケットが減少するだろうということでございます。どれだけ減少していくのかというのはなかなか読みづらいところではあります。予想ではこのような数字となっております。また、足元の住宅の許可件数ですね。こういったデータも、ここには載ってないですけども、見てみますと、やはり前年から10%から20%、前年よりももう下がってきているということで、こういった金利等々の状況でございますので、住宅の環境が悪くなるということはもう致し方ないのかなと思っております。

しかしながらこの設備投資を見ていただきますと、プラスだろうという予想でございますし、来年の0.7というのはもう少し上に行くのではないかなと見ているわけですが、非住宅の部分はそれほど悪くはないだろうと思っております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

また住宅が、マーケットが落ちる中でわれわれとしてどうなのかということですが、一つは受注残がある程度まだ少し繰り越す分がある、このように思っているのも、われわれの売上ベースではマーケットほど落ちるということはないのではないかと考えております。

また住宅が落ちる場合、どうしても新築のほうの落ち込みが大きくなると思います。一方で中古も落ちるのでしょうか、ここの落ち込みというのはなだらかなのかなと思うので、われわれとしてはその中古の市場をしっかりと取り組んでいくこと。そして非住宅の分野、商業用のところに力を入れていくことで何とかその落ち込みをカバーしたい。数量ベースでの落ち込みを何とか商業用等でカバーして、今年並みは難しいかもしれないですけど、数量ベースでは、それぐらいのイメージで考えております。

しかしながら売上金額という意味では下落に転ずるということもございますので、なかなか売上を伸ばすのは厳しいのかなと、アメリカについては思っているわけですが、そういったことで対応してまいりたいと考えている次第でございます。

欧州については、ある意味景気の不透明感はアメリカ以上にあるわけですが、欧州といってもいろいろ地域によってさまざまでございますし、アメリカと同様に住宅の落ち込みのほうが先行しているわけですが、非住宅分野での成長、それからドイツ、UKとか、なかなか苦戦しそうなエリア以外での成長、そういったものを従来から取り組んでいるところをしっかりとやっていくことで何とか数量ベースでの落ち込みを避けるように取り組んでまいりたい、このように考えております。

24 ページ、資料にあるこの欧州の環境の予想の数字。これはちょっと、出典が古い数字でございますが、直近の数字がもうすぐ、まもなく出ると思うのですが、ユーロコンストラクトですね。それではもっと厳しい数字が出てまいりますが、そういう数字なので、この 23 年の数字はあんまり参考にならないということでご認識をいただければと思います。

新子 [Q]：続きまして野村證券の濱川さんからいただいている質問で、地域別の販売数量について下期と来期に向けた方向感について教えてください。下期の販売数量を考える上で受注残高の地域ごとの状況についてもご教示いただければと存じます。

やや被るところもあるかもしれませんが、山崎常務、回答をお願いいたします。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



(百万円・%)

	2021年度												2022年度												(百万円・%)				
	上 期			下 期			通 期			上 期			下 期			通 期			上 期 (実績)			下 期 (予想)			通 期 (予想)				
	受注高	売上高	構成比	受注高	売上高	構成比	受注高	売上高	構成比	受注高	売上高	構成比	受注高	売上高	構成比	受注高	売上高	構成比	受注高	売上高	構成比	受注高	売上高	構成比	受注高	売上高	構成比		
軽 量 シャ ッ タ ー	(9.5) 12,404	(10.8) 12,133	11.4	(3.4) 12,441	(3.6) 12,629	9.7	(6.3) 24,845	10.2	(7.0) 24,763	10.5	(3.8) 12,879	(3.8) 12,599	11.2	(5.6) 13,141	(4.8) 13,234	9.8	(4.7) 26,021	10.1	(4.3) 25,833	10.0	(3.8) 12,879	(3.8) 12,599	11.2	(5.6) 13,141	(4.8) 13,234	9.8	(4.7) 26,021	10.1	(4.3) 25,833
重 量 シャ ッ タ ー	(△0.3) 14,818	(23.2) 13,917	13.0	(15.7) 16,259	(5.3) 15,431	11.9	(7.4) 31,077	12.8	(13.1) 29,349	12.4	(14.9) 17,022	(13.2) 15,757	14.0	(1.6) 16,518	(2.6) 15,832	11.7	(7.9) 33,540	13.0	(7.6) 31,589	12.7	(14.9) 17,022	(13.2) 15,757	14.0	(1.6) 16,518	(2.6) 15,832	11.7	(7.9) 33,540	13.0	(7.6) 31,589
OSD	(2.9) 2,976	(16.3) 2,599	2.4	(4.6) 2,712	(△6.8) 2,853	2.2	(3.7) 5,689	2.3	(2.9) 5,452	2.3	(3.6) 3,082	(0.9) 2,621	2.3	(0.1) 2,716	(7.1) 3,054	2.3	(1.9) 5,798	2.2	(4.1) 5,676	2.1	(3.6) 3,082	(0.9) 2,621	2.3	(0.1) 2,716	(7.1) 3,054	2.3	(1.9) 5,798	2.2	(4.1) 5,676
シャッター関連商品	(11.4) 8,194	(10.1) 7,090	6.6	(24.3) 8,569	(16.0) 9,316	7.2	(17.7) 16,764	6.9	(13.4) 16,407	6.9	(△3.7) 7,890	(△0.8) 7,034	6.3	(16.2) 9,960	(5.6) 9,838	7.3	(6.5) 17,850	6.9	(2.8) 16,873	6.8	(△3.7) 7,890	(△0.8) 7,034	6.3	(16.2) 9,960	(5.6) 9,838	7.3	(6.5) 17,850	6.9	(2.8) 16,873
ビル・マンションドア	(△0.7) 27,354	(△2.7) 23,398	21.9	(11.7) 31,379	(△3.4) 31,108	24.0	(5.6) 58,734	24.2	(△3.1) 54,507	23.1	(11.0) 30,366	(9.5) 25,624	22.8	(△2.6) 30,557	(2.0) 31,723	23.4	(3.7) 60,924	23.6	(5.2) 57,348	23.3	(11.0) 30,366	(9.5) 25,624	22.8	(△2.6) 30,557	(2.0) 31,723	23.4	(3.7) 60,924	23.6	(5.2) 57,348
住 宅 ド ア	(5.3) 1,618	(1.8) 1,573	1.5	(16.6) 1,764	(17.6) 1,782	1.4	(10.9) 3,383	1.4	(9.6) 3,355	1.4	(12.6) 1,822	(14.1) 1,794	1.6	(6.5) 1,879	(7.0) 1,907	1.4	(9.4) 3,702	1.4	(10.3) 3,702	1.5	(12.6) 1,822	(14.1) 1,794	1.6	(6.5) 1,879	(7.0) 1,907	1.4	(9.4) 3,702	1.4	(10.3) 3,702
窓 製 品	(0.3) 4,495	(△0.1) 4,413	4.1	(0.7) 4,466	(1.2) 4,540	3.5	(0.5) 8,962	3.7	(0.5) 8,954	3.8	(△2.0) 4,403	(△1.3) 4,355	3.9	(12.2) 5,012	(11.1) 5,043	3.7	(5.1) 9,416	3.7	(5.0) 9,399	3.6	(△2.0) 4,403	(△1.3) 4,355	3.9	(12.2) 5,012	(11.1) 5,043	3.7	(5.1) 9,416	3.7	(5.0) 9,399
エクステリア製品	(2.4) 1,747	(1.1) 1,727	1.6	(2.3) 1,787	(3.3) 1,899	1.5	(2.4) 3,534	1.5	(2.3) 3,626	1.5	(11.5) 1,947	(6.2) 1,835	1.6	(△2.4) 1,745	(△8.3) 1,742	1.3	(4.5) 3,692	1.4	(△1.4) 3,577	1.4	(11.5) 1,947	(6.2) 1,835	1.6	(△2.4) 1,745	(△8.3) 1,742	1.3	(4.5) 3,692	1.4	(△1.4) 3,577
間 仕 切 製 品	(4.1) 7,452	(20.0) 6,062	5.7	(△4.3) 6,917	(△13.4) 8,682	6.7	(△0.2) 14,369	5.9	(△2.2) 14,744	6.2	(△0.3) 7,430	(△9.9) 5,461	4.9	(6.1) 7,341	(6.5) 9,244	6.8	(2.8) 14,771	5.7	(△0.3) 14,705	5.8	(△0.2) 7,430	(△9.9) 5,461	4.9	(6.1) 7,341	(6.5) 9,244	6.8	(2.8) 14,771	5.7	(△0.3) 14,705
ステンレス製品	(△6.6) 6,860	(△20.9) 5,797	5.4	(△7.0) 7,750	(△2.7) 7,785	6.0	(△6.8) 14,610	6.0	(△11.4) 13,583	5.7	(2.7) 7,047	(8.4) 6,284	5.6	(17.5) 9,106	(12.7) 8,771	6.3	(10.6) 16,153	6.3	(10.8) 15,056	6.1	(2.7) 7,047	(8.4) 6,284	5.6	(17.5) 9,106	(12.7) 8,771	6.3	(10.6) 16,153	6.3	(10.8) 15,056
フ ロ ン ト 製 品	(1.8) 6,752	(△6.3) 6,120	5.7	(8.1) 6,869	(△5.7) 7,202	5.6	(4.9) 13,621	5.6	(△6.0) 13,322	5.6	(6.2) 7,169	(3.7) 6,344	5.6	(7.0) 7,347	(8.3) 7,800	5.8	(6.6) 14,516	5.6	(6.2) 14,144	5.7	(6.2) 7,169	(3.7) 6,344	5.6	(7.0) 7,347	(8.3) 7,800	5.8	(6.6) 14,516	5.6	(6.2) 14,144
自動ドアエンジン	(5.8) 1,139	(3.0) 1,049	1.0	(△2.3) 1,236	(△2.1) 1,236	1.0	(1.5) 2,375	1.0	(0.2) 2,285	1.0	(3.3) 1,176	(6.5) 1,117	1.0	(13.0) 1,396	(4.0) 1,285	0.9	(8.3) 2,573	1.0	(5.1) 2,402	1.0	(3.3) 1,176	(6.5) 1,117	1.0	(13.0) 1,396	(4.0) 1,285	0.9	(8.3) 2,573	1.0	(5.1) 2,402
メンテ・サービス	(6.3) 21,550	(8.9) 19,612	18.4	(4.3) 21,429	(6.3) 23,719	0.3	(5.3) 42,979	17.7	(7.4) 43,332	18.3	(8.4) 23,354	(4.8) 20,555	18.3	(9.0) 23,357	(3.7) 24,598	18.2	(8.7) 46,712	18.1	(4.2) 45,153	18.0	(8.4) 23,354	(4.8) 20,555	18.3	(9.0) 23,357	(3.7) 24,598	18.2	(8.7) 46,712	18.1	(4.2) 45,153
そ の 他	(△16.9) 1,097	(△5.9) 1,326	1.2	(△59.5) 1,043	(△28.3) 1,365	1.1	(△45.0) 2,141	0.9	(△18.8) 2,691	1.1	(△9.3) 996	(△25.7) 986	0.9	(7.3) 1,119	(△2.9) 1,325	1.0	(△1.2) 2,115	0.8	(△14.1) 2,312	0.9	(△9.3) 996	(△25.7) 986	0.9	(7.3) 1,119	(△2.9) 1,325	1.0	(△1.2) 2,115	0.8	(△14.1) 2,312
合 計	(2.3) 118,463	(4.7) 106,823	100.0	(5.9) 124,627	(0.3) 129,552	100.0	(4.2) 243,090	100.0	(2.3) 236,376	100.0	(6.9) 126,590	(5.2) 112,371	100.0	(5.3) 131,200	(4.5) 135,403	100.0	(6.0) 257,790	100.0	(4.8) 247,775	100.0	(6.9) 126,590	(5.2) 112,371	100.0	(5.3) 131,200	(4.5) 135,403	100.0	(6.0) 257,790	100.0	(4.8) 247,775
手 持 残 高	21年9月末手持残高			22年3月末手持残高			3月末手持残高			前年同期増減額			22年9月末手持残高(実績)			23年3月末手持残高(予想)			3月末手持残高			前年同期増減額							
手 持 残 高	108,417			102,561			△12,953			117,404			117,404			113,479			10,918										

1. () 内は、前年増減率を示す。 2. 手持残高は、未発注・未仕入・仕掛品の合計で示す。

22

山崎 [A]：それではまず国内から回答申し上げたいと思います。22 ページを参照いただきながらお聞きいただければと思います。

いわゆる現時点ではシャッターとかドアの基幹商品、それからサービス事業、この辺の受注が非常に堅調でございまして、資料にもございますが、受注残高としては下のほうに記載があるのですが、前年比で言いますと 1 割ぐらいい増えるかたちで順調に積み上がっていると、こういう状況にまずございます。

従いまして、これから数年かけて全国的に大型ビルの竣工が多く見込まれることもございまして、これからの数年間販売数量は強いだろうと、このように見ております。

それから米州については、これもちょっとズバリのページがないので 24 ページを一応ご覧いただきながらお聞きいただければと思います。先ほどの社長からの説明と被るところもございまして、やはり住宅向けは昨今のインフレや金利上昇という状況を背景にしまして、やや受注数量が弱くなり始めてきているところがございますが、一方商業用はいくつかの大型物件もございましてあまり落ちていないと、こういうところになってございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

受注残高は、従いまして、商業用を中心に工事が一部遅れているところもございまして、期末に正常化するほどまでは減少しないだろうというところでございます。ここまでが数量の話になります。一方先ほどもありましたが、売価は、鋼材価格は下落していますが、いわゆる人件費とかその他のコストが全体的にインフレ基調にございまして、売価下落は思うほどには、想定したほどには下がっていないと、そういうようなところもございまして、来年以降のことは申し上げるのは時期尚早ですけれども、今後数量としては、若干やはり住宅の影響で減るかもしれませんが、売価をなんとか維持すれば大幅に金額で落ちていくことはないだろうと、こういうようなことを考えているところでございます。

それから欧州については、こちらもうやはり金利上昇で住宅は少し受注が減少傾向にあるということにあるわけでございますが、同じく商業用はそれほど悪化してないと、こういうようなところで、数量については来年少し減る可能性はあります。一方売価アップはアメリカよりも少し遅れて発現してくるところもございまして、下期以降、来年にかけて実現してくるだろうと。

加えまして、受注残も年末までに正常化するところまではいかないと、そういうふうに考えていきますと来年以降のことを言うのはまだちょっと早いのですけれども、数量が減り、売価はそこそこというところでいくと、売上金額としてはそれほど下がっていかないのではないかと、こういうふうに期待しているというところでございます。

本来、今年の下期のお話が中心でございますので、来年のところについては正確なところはまた決算発表の時に、来年5月にしっかりと説明をしていきたいと思っております、私からは以上でございます。

新子 [Q]：ありがとうございます。続きまして SMBC 日興証券の川嶋さんからいただいているご質問です。米州事業は非常に良好な環境だった上半期に営業利益率 10%となりましたが、将来的に、安定的に 2 桁の営業利益率を確保するためにどのような施策が必要でしょうか。ERP による経営効率化や生産の再編成が進めば達成可能でしょうかというような米州事業についてのご質問です。

高山社長、よろしくお願いします。

高山 [A]：もう答えも言っているような感じもあるわけですが、米州事業の収益性の改善はかねてからの大きな当社における課題であります。連結での 2 桁営業利益、ここを一つ目指しているわけですが、そのためには米州事業の営業利益の 2 桁、これを安定的に出すことが必須となってまいります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



今期がいいのは、これはコロナからの反動。そして、本当はこれ、去年はもっと良くなきゃいけなかったのですが、サプライチェーンの混乱等によって、昨年の下期が非常に出荷できなかったということで、その分がこの 22 年度にまとめて出てきているということで、今期、大変大きな、アメリカは利益を計上することになります。そして営業利益率についても 22 年は高いわけですが、残念ながらこれはわれわれの米州のビジネスの実力値だとは思ってはおりませんでして、実力ベースで 2 桁するためにはどうするんだということでございますが、それについてはやはりもっと生産性を上げていく必要があると考えております。

われわれは、アメリカではずいぶん長い歴史をかけて工場の統合をしてきているのですけれども、その間買収などもしておりますし、一段の統合、生産設備、生産ライン、あるいは工場、こういったものの統合をしていくにはどうしてもシステムの統合、一本化が必要条件になっていまして、これをしっかり終わらないとなかなか抜本的な生産供給体制の合理化にいけないということがあります。従いまして、その ERP を重要なテーマと掲げて取り組んでいるところでございます。

ただこの ERP が非常にわれわれも大変慎重に実施をいたしております。それからまたコロナ等々もありまして、なかなか思うようにはいっていないところがありますが、駄目になっているというわけではなくて、遅いですが、しっかりと着実に入れて成果を出すと、出つつあるというものでございますので、ここをしっかりとやっていきたいと考えております。

残念ながらまだ 2 年あるいは 3 年といったスパンでの話になりますけれども、ここをしっかりとやっていきたい、このように考えております。

新子 [Q]：続けます。次はアジアについてのご質問を取り上げたいと思います。みずほ証券の中川さんからご質問いただいております。現在の中期経営計画および長期ビジョンにおいてアジア事業の成長が主要課題の一つですが、成長のボトルネックになっている要因はございますでしょうかというご質問です。

ちなみにみずほ証券の中川さんは先週当社をとうとうカバレッジしていただきました。ありがとうございます。御礼申し上げます。高山社長、アジア事業についてのお答えをお願いします。

高山 [A]：ぜひよろしくお願いします。アジア事業のボトルネックですね。非常に、昨年、今年と徐々に基盤の整備が進んでいるということで良い方向に向かっているわけですが、なぜこれだけ苦戦しているのかというところですが、一番の要因は、キーワードはローカル化だと思っております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



もともとアジア事業は、われわれは日系のお客様であるとか、ゼネコンさん、こういったところへの販売をメインに展開していたということ。それから、M&Aではなくオーガニックにそれを行ってきたということもあったわけですが、これを数年前よりローカルの市場をしっかりと取っていこう、そしてローカルの強豪と戦って勝てるようにしていこうということで、方針を展開いたしまして取り組んでいるところですが、やはり簡単にローカル化というのはなかなかいかない。販売面、製品面、いろいろな面で苦戦といいますか、簡単ではないということです。それを何よりやっていくための人材、こういったものの不足というのがあります。

人材というのは、これはあらゆるレベルで日本、その各社をマネージする人材、日本人であれ、あるいはローカルの責任者であれ、あるいはそれぞれの幹部、これはローカル主体になりますけれども、こういった部分がまだまだやっぱり欧米などと比べると非常に弱いということで、この辺りで苦戦をしているということがボトルネックとしてあるということでございます。

ただ再三お話ししておりますとおり、徐々に、まだ課題を抱えている会社もあるんですけれども、全体として良い方向に向かっていると思っております、しっかりと投資等を行って次の成長に向けて進んでまいりたい、このように考えております。

今回香港の会社も、小さいけど M&A などにもそれに加えてやっておりますので、徐々に体制が整いつつあるのかなと感じております。私からは以上です。

新子 [M]：大体時間になったようでございます。まだご質問いくつか頂戴しているので申し訳ないのですが、質疑応答をここで終了させていただきます。お答えできなかったご質問に対しては事務局からお答えさせていただくようにさせていただきます。

以上をもちまして、三和ホールディングス株式会社、決算説明会を終了させていただきます。

本日はご多用のところご参加いただきまして誠にありがとうございました。

高山 [M]：ありがとうございました。

山崎 [M]：ありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、当社は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。さらに、利用者が当社から直接又は間接に本サービスに関する情報を得た場合であっても、当社は利用者に対し本規約において規定されている内容を超えて如何なる保証も行うものではありません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて会員自身の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者自身が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による本規約に基づく利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して会員が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本	050-5212-7790	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com

