



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

2024 年 3 月期 決算説明会

2024 年 5 月 14 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]	2024 年 3 月期 決算説明会		
[決算期]	2024 年度 通期		
[日程]	2024 年 5 月 14 日		
[ページ数]	34		
[時間]	10:00 – 11:02 (合計：62 分、登壇：46 分、質疑応答：16 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 執行役員社長	高山	靖司（以下、高山）
	取締役専務執行役員 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



執行役員 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
	SMBC 日興証券	川嶋 宏樹
	モルガン・スタンレーMUFG	八木 亮
	野村證券	濱川 友吾
	みずほ証券	中川 義裕

*質疑応答の中で発言をしたアナリスト、または質問が代読され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：皆様、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 2024 年 3 月期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。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：弊社取締役専務執行役員経営企画部門担当山崎でございます。

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、このあと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。そのあとに質疑応答の時間となります。終了の時刻は 11 時を予定しております。なお、ご質問はテキストにて受け付けておりますので、画面左下のご意見ご質問よりお送りください。これはプレゼン中でもご送信いただけます。

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



目次

目次

■ はじめに	
01 決算発表のポイント	04
■ 2023年度 通期（実績）	
02 決算ハイライト	06
03 売上・営業利益実績（セクター別）	07
■ 2024年度 通期（予想）	
04 通期予想ハイライト	09
05 売上・営業利益予想（セクター別）	10
06 米州（ODC）の近況とポイント	11
■ 中期経営計画2024の進捗	
07 基本戦略①～⑤	13
■ 財務ハイライト	
08 資本コストや株価を意識した経営の取り組み	19
09 資本効率の改善	20
10 キャッシュフローと株主還元	21
11 連結BS/CFと特別損失の内訳	22
◆ 参考資料	
01 連結業績の概要（セクター別）	24
02 製品別受注高・売上高（日本）	25
03 製品別売上高（欧米）	26
04 外部環境	27
05 主要経営指標	28
06 設備投資額と減価償却費	29
07 トピックス	30
08 外部評価	31

三和グループの使命・経営理念



三和グループのPDCA

PDCAにおいては、計画から実行、その後の課題評価、次につなげる改善、対策を行うことが重要です。三和グループ全従業員は、すべての業務において、現状に満足せず問題意識を持って取り組み、努力を積み重ねるというモットーを持っています。従って三和グループでは、PDCAを行動規範の一つとして位置づけています。



「予想」に関する注意

当資料に記載されている内容は、様々な前提に基づいたものであり、記載された業績予想、各施策の実現を確約したり、保証するものではありません。

02

高山：それではただ今から説明をさせていただきます。資料に沿って説明をさせていただきますので、どうぞよろしくお願いいたします。まず本日まで説明させていただく内容は2ページ目次に記載のとおりであります。また、右側にありますとおり、私ども三和グループは現在中期経営計画2024、これが22年から始まる3ヶ年の計画ですが、これのいよいよ24年は最終年度ということになっております。25年からは、また新たな中計をとということではありますが、その2024を締めくくる24年度がスタートしておるという段階でございます。

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

01 決算発表のポイント

- ・2023年度実績は、売上各利益ともに過去最高を更新。営業利益率は**10.7%**と連結で2桁を突破。
- ・2024年度は、増収・減益予想となるが、営業利益率は**10.0%**を確保。
- ・2023年度期末配当を20円増配し**年間78円**に。2024年度配当は年間78円と、前年維持の予想。
- ・株主還元として、**50億円**の自社株取得を発表。

	23年度 実績	23年度 修正予想	24年度 予想	中計2024 (参考)
売上高	6,111	6,000	6,250	5,800
営業利益	653.6	600.0	625.0	450.0
営業利益率	10.7%	10.0%	10.0%	7.8%
SVA (注1)	322	280	300	190
ROIC (注2)	22.6%	19.5%	20.0%	17.5%
ROE (注3)	16.5%	15.5%	15.0%	13.5%

(注1) 加重平均資本コスト(WACC)は6%、税率33%で計算

(注2) ROIC=税引後営業利益(NOPAT)/投下資本×100

※ROICで用いる投下資本は、現金および現金同等物、投資有価証券を除いて算定

(注3) 株主資本コストは8%を目標



04

それでは4ページこちらをご覧ください。決算発表のポイントということでありまして、本日のサマリーであります。まず一点目、23年度の実績ですが、これは売上各利益ともに過去最高を更新することができました。売上で6,111億円、営業利益で653.6億円ということで、営業利益率は10.7%であります。連結で営業利益率10%を超えるというのは、我々がずっと長くターゲットにしてきた数字でありまして、これをようやく超えることができたということであります。

そして24年度こちらについては、残念ながら増収ではあるものの減益予想とさせていただいております。売上が6,250億円、営業利益が625億円であります。この営業利益率の10%、2桁、これは確保を引き続きしたいと考えております。

それから3点目、配当につきまして、23年度非常に好決算であったということを受けまして、期末配当20円増配しまして、78円とさせていただく予定であります。また24年度の配当の予想がありますが、こちらは23年と同様78円という予想を出させていただきました。

それからポイントの4点目ではありますが、株主還元としまして、50億円の自社株取得を今般発表しております。23年下期に引き続いての自社株取得ということであります。このように総じて非

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

常に良い決算をすることができました。これもひとえにステークホルダーの皆様のご理解、ご協力のおかげだと思っております。

また、今日の私ども三和グループがこうしてあるのも、改めて私どもの先輩方が過去を築いてきた努力が、今日に繋がって、今の結果に結びついている。このように思うとともに、変えるべきところは変えていきながら、引き続き、未来に向かって進んでまいりたい、このように考えておる次第であります。

02 2023年度 通期（実績） 決算ハイライト

三和ホールディングス株式会社

	2022年度 実績	2023年度 実績	2023年度 修正予想	予想比 (額)	前年比 (額)	前年比 (率)	(億円、%)
売上高	5,882	6,111 [5,859]	6,000	+111	+229 [△23.0]	+3.9 [△0.4]	
営業利益	563.1	653.6 [627.4]	600.0	+53.6	+90.5 [+64.3]	+16.1 [+11.4]	
経常利益	527.8	649.0 [623.7]	590.0	+59.0	+121.2 [+95.9]	+23.0 [+18.2]	
親会社株主に帰属 する当期純利益	330.8	432.3 [422.9]	400.0	+32.3	+101.5 [+92.1]	+30.7 [+27.8]	

為替レート	2022	2023
1ドル	132.08	141.20
1ユーロ	138.52	153.17

【 】内は、22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。

営業利益増減分析(連結)



要 約	売上、利益ともに予想・前年を上回り、過去最高を更新
売 上 高	・連結では予想、前年を上回った。為替影響は+252億円。 欧米は数量減により現地通貨ベースでは減収。日本は数量増と売価転嫁により、アジアは新規連結効果により増収を確保。
営 業 利 益	・連結では予想、前年を上回り、利益率は10.7%。為替影響+26.2億円。 欧米は市場環境の悪化による数量減の影響を受けた。販売価格は米州で下落に転じたが、日本と欧州では上昇となった。世界的なインフレによりコストアップとなったが、米州でのコストダウン効果が利益に貢献した。
経 常 利 益	・営業増益もあり、予想、前年ともに大きく上回った。
親会社株主に帰属 する当期純利益	・予想、前年ともに大きく上回った。特別損益は純額で△26億円。 一株利益196.0円。

06

それでは具体的にもう少し見てまいりたいと思います。まず23年度の実績でありますがこの6ページこちらの資料をご覧ください。売上、利益ともに予想前年を上回り、過去最高を更新することができました。

まず売上ですが、6,111億円であります。前年からは229億円増えておるのですが、実はこれ為替の影響が252億円ありまして、それを除くと全体では売上は減っているという状況であります。上の右側にあります為替レートをご覧ください。22年の数字に対して23年、ご承知のとおり大きく円安に振れております関係でこの為替の影響が大きくなっております。

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

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

セクター別では特に欧米でこちらの数量減というのが大きかったということでもあります。日本、それからアジアにおいては、増収を確保しておりますが、欧米の数量減が大きかったということでもあります。

一方営業利益ですが、653 億円ということでありまして重ねて申しますけれども連結で 10%を超える営業利益率を実現することができました。

営業利益については左下のグラフですね、こちらに前年からの増減の要因分析させていただいております。為替の影響がプラス 26 億円あるわけですが、それ以外に大きいのがこの販売価格 75.9 億円、この販売価格が一番この増益に貢献したということでもあります。これは主に日本とヨーロッパでして、アメリカにおいては、23 年度は、販売価格は年間を通しまして下落に転じておりますけれども、日本と欧州の販売価格転嫁が進んで大きな増益要因となっておりますということでもあります。

一方、コストダウンで 50 億円以上の増益の要因となっております。コストについてはもう世界的にインフレということではいろいろなコストが上がっておるわけですが、そういった中で特に、アメリカでのコストダウン、これが非常に大きく貢献しまして、連結でも 50 億円のプラスの効果になっております。

当期純利益については、432 億円ということでありまして特損があったのですが、特益でもありまして、純額ではマイナスの 26 億円ということでありました。

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

03 2023年度 通期 (実績) 売上・営業利益実績 (セクター別)

	【売上高】			【営業利益】			(億円、百万\$、百万€、%)
	22年度	23年度	前年比 (率)	22年度	23年度	前年比 (率)	コメント
日本	2,529	2,656	+5.0	247.1 9.8	277.3 10.4	+12.2	好調な工場建設や大型再開発案件を中心に堅調に推移。特にビルマンションや間仕切りが伸び増収。材料費が予想以上に上昇したが売価転嫁に取り組み増益となった。
米州 (ODC)	1,659 2,192	1,558 2,199	△6.1 +0.3	219.9 290.5 13.3	244.4 345.0 15.7	+11.1 +18.8	住宅市場の低迷による数量減により、現地通貨ベース売上は減収となった。販売価格下落の抑制とコスト削減策を推し進め、営業利益は修正予想を上回る大幅増益となった。
欧州 (NF)	761 1,055	728 1,115	△4.4 +5.8	30.8 42.7 4.0	25.4 38.9 3.5	△17.6 △8.9	厳しい経済環境により、数量減の影響が大きく、現地通貨ベースでは減収となった。各種コストアップ分を売価転嫁とコスト削減策でカバーに努めたが、数量減を補えず減益となった。
アジア	110	142	+28.7	2.6 2.3	5.8 4.1	+122.9	新規連結効果により増収を確保。香港各社や安和 (台湾) が好調を維持し大幅増益となった。
連 結	5,882	6,111	+3.9	563.1 9.6	653.6 10.7	+16.1	

※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ない
 ※欧米圏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	2022	2023
1ドル	132.08	141.20
1ユーロ	138.52	153.17

07

続いてこのセクター別に見てまいります。まず日本ですが、売上は5%増であります。日本は引き続き市場は堅調でありまして特に上期には大型の再開発案件が完工したということ、それから工場が堅調であるということで増収を確保しております。また利益についても、前年からある程度しっかりと伸ばすことができました。材料ですとかコストは上がっておるのですが、販売価格への転嫁が非常にうまくいっているということで大幅増益ということになります。

一方、アメリカ ODC であります。為替の影響を除くと、現地通貨では、この上の青い文字にありますとおり、売上は6.1%の減収であります。金利の高止まり等々を受けまして、住宅市場が非常に苦戦をしておるということであり、その影響を受けておるところであります。

販売価格の方もこれまでずっと値上げができておったのですけれども、23年度からは若干の下落、値下がりに年間を通じて転じておりまして、これも影響しておるところであります。利益の方が、345億円ということでありまして、為替の影響を除いても、2桁の伸びということで非常に良い結果で終わることができました。

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

販売価格が下落してはおるのですが、その下落の幅を抑制することができました。最低限にこれを食い止めまして、合わせてコスト削減の効果が大きく大幅増益になったということでありま

す。

続いて欧州です。欧州は非常に厳しい経営環境が続いております。そういったことで、現地通貨ペー

ースで 4.4%売上が減っております。為替影響で、円では増えておるのですが、現地通貨ユー

ーロでは減収であります。利益の方も、値上げ等々を行っておるのですが、それ以上にコスト

アップが大きく、利益も減益ということになっております。引き続き厳しい状況がまだ続くのか

なというところであります。

続いてアジアです。アジアは売上も利益も、非常に 23 年度は小さいのですが、良い結果と

なりました。特に新規連結効果があったということ、それから香港、あるいは台湾こういったところ

のビジネスが堅調であったということが理由であります。

04

2024年度 通期（予想）

通期予想ハイライト

	2023年度 実績	2024年度 通期予想	上期	下期	前年比 (額)	前年比 (率)
売上高	6,111	6,250 [6,246]	2,930	3,320	+139 [+135]	+2.3 [+2.2]
営業利益	653.6	625.0 [623.6]	265.0	360.0	△28.6 [△30.0]	△4.4 [△4.6]
経常利益	649.0	620.0 [618.6]	260.0	360.0	△29.0 [△30.4]	△4.5 [△4.7]
親会社株主に帰属 する当期純利益	432.3	425.0 [423.9]	180.0	245.0	△7.3 [△8.4]	△1.7 [△1.9]

為替レート	2023	2024予想
1ドル	141.20	142.00
1ユーロ	153.17	152.00

【 】内は、23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のも。

要	約
売上高	売上は数量増を見込み増収だが、各利益は減益予想。
営業利益	・連結では+2.3%の増収予想。 日本は数量増と売価転嫁により増収予想。米州は販売価格の下落を折り込む数量増により増収を見込む。欧州は更なる市場の縮小を販売施策で補い前年並みを維持する見込み。
経常利益	・連結では△4.4%の減益予想。利益率は10%を維持。 日本と米州で数量増の効果を見込む。日本では引き続き売価転嫁に努めるが、米州では販売価格下落インパクトが大きい。各セクターでコストアップとなる見込みだが、米州ではコスト削減策に努める。
親会社株主に帰属 する当期純利益	・営業利益減少により、減益予想。 ・特別損益は大きく減少し、微減益の予想。 一株利益は194.2円とほぼ前年並みの予想。

営業利益増減分析[連結]

09

23 年度は以上のような状況でして、続いて 24 年度の予想についてご説明をさせていただきます。

冒頭もお話ししましたとおり減益となりますが、営業利益率は 2 桁 10%という予想であります。

為替の予想の前提を先にご確認ください。1 ドル 142 円、1 ユーロ 152 円ということで現在の水

準からすると円高の予想ではありますが、ほぼ前年と同水準での想定ということで置かせていただいております。

まず売上なのですけれども 6,250 億円は前年から 2.3%の増加であります。全セクターとも売上は増やすというところであります。ただ、セクターによってまちまちでありまして、日本については、ある程度数量増と販売価格の転嫁が引き続き見込めるだろうということであります。一方アメリカでは、市場は回復するものの、販売価格の下落が効いて結果微増収という予想です。欧州は引き続き厳しいながら、何とか増収を確保したいという状況であります。

一方営業利益ですが、営業利益は 625 億円で前年からは 28.6 億円減る予想となっております。左側の下のグラフをご覧くださいなのですが、まず数量要因では 77.3 億円で、ボリュームが増えることで営業利益は大きく増える要因となっております。

日本において引き続き数量増が見込めることと、あとはアメリカの市場の好転が貢献しまして数量増を見ております。一方販売価格がマイナスの 45.6 億円ということでこれが減益要因となります。

日本、それからヨーロッパでは引き続き販売価格はアップの方向ではあるのですが、アメリカでの販売価格の下落のインパクトが大きく、連結ではマイナス 45.6 億円であります。原材料はやはり鉄以外の、いろんな材料が世界的に上がっているということで、ややマイナス要因です。

それからコストであります。コストについては 44 億円の減益要因となっております。アメリカのコストダウンは引き続き非常に大きなコストダウンに取り組んでおるのですが、それでもカバーできないほど、日本、あるいはヨーロッパでのコストアップが大きいということでもあります。

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



05 2024年度 通期（予想） 売上・営業利益予想（セクター別）

	【売上高】			【営業利益】			(億円、百万\$, 百万€, %)
	23年度	24年度	前年比 (率)	23年度	24年度	前年比 (率)	
日本	2,656	2,786	+4.9	277.3 10.4	284.8 10.2	+2.7	工場や倉庫建設などによる数量増および売価転嫁で増収見込み。営業利益は、2024年問題対応でのコストアップを見込むが、適正なコスト管理、納期確保に努め、売価転嫁にも取り組み、増益を見込む。
米州 (ODC)	1,558 2,199	1,585 2,250	+1.8 +2.3	244.4 345.0 15.7	215.0 305.3 13.6	△12.0 △11.5	住宅市場の緩やかな回復と非住宅市場の堅調な需要を取り込む為に、拡販策を推進し増収予想。営業利益は、数量増とコスト削減効果を上回る販売価格の下落影響により減益予想。
欧州 (NF)	728 1,115	737 1,120	+1.2 +0.5	25.4 38.9 3.5	23.3 35.5 3.2	△8.1 △8.8	売上は、市場の縮小を販売施策で補い、前年並みを維持する見込み。営業利益は、数量増が見通せない中で、各種コストアップが大きく、減益予想。
アジア	142	155	+9.1	5.8 4.1	4.0 2.6	△30.5	華東事業では販売拡大に注力し数量増を見込み増収予想。営業利益は前年の反動があり減益予想。
連 結	6,111	6,250	+2.3	653.6 10.7	625.0 10.0	△4.4	

※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ない
 ※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	2023	2024予想
1ドル	141.20	142.00
1ユーロ	153.17	152.00

10

続いてセクター別に見てまいりたいと思います。まず日本ですが、売上高は前年からプラス 4.9% です。引き続き工場ですとか倉庫等々が高水準に出てくることがあり数量増、それから販売価格、ここをさらにこれまで以上にしっかりやっていくことで増収を見込んでおります。

それから営業利益につきましては 284 億円で、前年からは若干 7 億円のプラスと見ております。日本においては、いわゆる 24 年問題と言われる物流、あるいは建設業の問題、この影響でややコストアップを見ております。これに対して、販売価格の転嫁、それから適正なコスト管理、納期管理等に取り組めますけれども、この影響がちょっと大きいかなと見ておりまして利益の増加幅がやや物足りないかなというところなんです。この辺は非常に不透明なところであるのかなと見ております。

それからアメリカです。アメリカは現地通貨ベースで売上は 1.8% のプラスです。住宅市場が 23 年の後半から緩やかに回復傾向にありまして、24 年は年間を通じてプラスになる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

それから非住宅、こちらについても引き続き堅調であろうということで市場の回復が期待できるということ、さらに販売施策の強化を引き続き行うことでシェアを獲得し、増収を確保したいと考えております。

販売価格がアメリカの影響が約 7%程度あると見ておりますので、それを考慮しますと、数量ベースでの増加は 9%程度となります。一方営業利益の方が 305 億円でありまして現地通貨ベースでも、前年からは 2 桁の減益となってしまいます。

引き続きコスト削減には努めますし、ボリュームも回復するのですが、それ以上に販売価格の下落の影響が大きいということで残念ながらこのような予想となっております。何とか、販売価格の下落を最小限に食い止めてまいりたいとは考えております。

欧州は何とか現地通貨ベースで、売上を増やそうということで予想を立てております。市場の反転自体はまだ時間がかかるかなというところでして、24 年度中に底を打つかどうかというような状況であります。各種販売施策を展開することで、何とか売上は増加に転じていきたいと考えております。ただし、利益の方は、引き続きコストアップが大きく、前年からはやや利益が減ってしまうという予想であります。

それからアジアですが、アジアはトップラインの方は 9.1%増えるという予想なのですが、利益の方は前年からは減るということでもあります。

前年非常に好採算の物件が売り上がったということがありまして、その反動もあって、今期、利益は 4 億円ということで減る予想となっております。以上が 24 年の予想です。

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



06 米州 (ODC) の近況とポイント

2024年度 通期 (予想)

- 2023年の売上高は、2019年比約2倍に増加 (現地通貨ベースで1.4倍)
- 2023年の営業利益率は、2019年比8.1ポイント上昇15%台に



()はM\$	第三次中期経営計画			中期経営計画2024		
	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年 (予想)
売上高	(1,085) 1,185億円	(1,102) 1,172億円	(1,261) 1,392億円	(1,659) 2,192億円	(1,558) 2,199億円	(1,585) 2,250億円
営業利益額	(82.7) 90.3億円	(72.7) 77.3億円	(75.9) 83.8億円	(219.9) 290.5億円	(244.4) 345.0億円	(215.0) 305.3億円
営業利益率	7.6%	6.6%	6.0%	13.3%	15.7%	13.6%
為替	109.24円	106.43円	110.37円	132.08円	141.20円	142.00円
ポイント	数量	コロナ影響 → 住宅需要増 → 住宅市場低迷 → 住宅市場回復 コロナ影響により前半は数量減少も後半は住宅向けが回復 住宅需要増加もサブプライム混乱によりバックログが積上がる バックログ解消に努める住宅市場低迷により年後半には数量減少 市場回復と拡販策の推進により数量増加を見込む				
	売価	販売価格上昇 → 販売価格下落 原材料価格アップに伴う販売価格上昇 売価転嫁遅延も4Qから下落に 緩やかに価格下落 緩やかな販売価格下落を見込む				
	コスト	資材不足・人材不足 → サプライチェーン混乱 → 加速するインフレ 原材料価格アップ 物流費、調達コストアップ 物流費、人件費アップ 生産体制正常化とコスト削減策によるコストダウン 生産性改善によるコストダウン				

11

続いて、アメリカの事業の近況とポイントということで、ここ数年のアメリカの事業の状況について業績ですとか、あるいは環境についてまとめさせていただいております。非常にアメリカのビジネスが堅調ではあるのですが、ここ数年、急激に、いろんな要素が大きく変化しております。非常に予想がしにくいという状況にあります。そういうこともありまして、皆様のご理解にお役立てになればと、このような説明のスライドを設けております。

23年度の売上は円ベースで2,199億円ということで、いわゆるコロナ前の2019年からは円ベースでは2倍に増加しております。現地通貨ベースでも1.4倍ということで増えております。そして営業利益の方が2019年は90億円それから77億円、83億円だったのが2022年、23年と3倍4倍という水準に大きく増えておりまして、営業利益率も、23年は15.7%、非常に良い高い営業利益率となっております。24年についても13.6%ということで減益ではありますが、引き続き高い利益率を予想しております。この辺がこういった背景でなっているかと説明したものであります。

為替の水準を書いております。これはご覧いただければ円ベースの金額というのはこの為替の変化でもって見ていただければと思います。特に現地通貨での業績の変動について数量、売価、コスト、コストは原材料も含めということではありますが、この3点からこの直近に至るまでの状況をご説明させていただいております。

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

数量は、いわゆるコロナで20年度頭大きく急激にへこんだのですけれども、アメリカはコロナからの回復がいち早く済みまして20年後半からは非常に住宅市場を中心に需要が回復いたしました。これが21年から22年まで続いたというところであります。

その後22年に入りますと、市場が低迷して23年は非常に大きな数量減となったということでもあります。そこから24年は回復に向かうだろうというところであります。ただこの需要の回復と、当社の売上のピッチがやや合っていないところがありました。

これは何かと言いますと21年、22年ここで、サプライチェーンの混乱という問題が起きました。需要に対して出荷が間に合わないという状況が起き、このように当社の売上がその需要の回復に遅れるということになりました。

続いて売価であります。売価は原材料価格の急上昇を受けまして21年から販売価格についても、上昇、うまくそこを転嫁することができました。そして22年の第3クォーターが価格のピークでありまして、22年第4クォーターからは下落に転じております。

継続して23年は下落したわけですが、22年と23年の年間平均で見ますとほぼ同等あるいは若干のマイナスにとどまったという状況であります。これが24年も引き続き緩やかな下落を続けると見ておりまして、この23年から24年にかけて年間で見るとどれくらい落ちるのだというのが先ほどお話しした7%という水準であります。

一方コストの方は、2020年にまず原材料価格、鋼材が非常に急激に大きく上がりました。上のコストの黄色い線のグラフが原材料価格なのですが大きく値上がりいたしました。その後22年を天井に材料価格はある程度落ち着いてくるのですが、サプライチェーンの混乱等々も背景に、物流費、あるいは鉄以外の様々な材料のコストアップあるいは人件費のアップ、こういった様々なコストが上昇傾向にあります。このトレンドは引き続き続いておるところであります。

しかしながらわれわれのODCにおいては、21年、22年とずいぶんこのサプライチェーンが混乱してコストも増えたという中で23年はその混乱が正常化するということを背景に大きくコストダウンが進んでおります。もちろんわれわれ自体のコストダウンというの、並行的に進めておりまして、それが両方効いて、23年は大きな増益要因になったということでもあります。

ある程度、もうこのサプライチェーンの混乱は収束しておるわけですが、引き続き24年もコストダウンに取り組んでまいりたいと考えておりまして、継続的にアメリカのビジネスで2桁を

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



確保することが、連結でも営業利益 2 桁を確保することに直結すると考えております。アメリカの近年の状況については、このような状況であります。以上が業績関係のご説明となります。

07

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: 基幹商品は工場、事務所向けなどが堅調。戦略商品は間仕切りが好調
2024問題の対応として適正なコスト管理と納期確保、売価転嫁に注力
- ・ 米: 住宅市場の回復を捉えた販売施策の推進や新商品投入によるシェア拡大
- ・ 欧: 独、英や北欧は厳しい市場環境が続くが産業用を中心にシェア拡大図る



2

サービス事業の拡大

- ・ 日: 一般修理、定期メンテは堅調に推移。法定検査の定着に注力
- ・ 米: Door Control社のグループ入りにより順調にサービス事業拡大
- ・ 欧: 主要市場でのサービス事業体制構築・強化により堅調に推移

(億円)	2022年 実績	2023年 実績	2024年 予想	中計2024年 (目標)
連結サービス売上高	742 (12.6)	799 (13.1)	845 (13.5)	760 (13.1)

()は連結売上高構成比



3

M&Aを活用した事業強化と領域拡大

- ・ 三和ファサード・ラボによるエントランス事業拡大
- ・ 米州でのドック製品・ゲート開閉機投入による事業領域の拡大
- ・ 成長戦略に見合ったM&Aを継続的に検討

13

ここからは施策の説明を簡潔に進めてまいります。まず 13 ページをご覧ください。中計で掲げました基本戦略の①日米欧のコア事業の強化、領域拡大であります。

これについては、マーケットは国によって様々ですが、基本的には堅調に推移をしております。ただ日本においては、堅調ではあるのですが、今年はこの 2024 年問題というものを注視しなければいけないところであります。またアメリカでは、マーケットの回復をしっかりと捉えて、シェアを拡大していくことで考えております。

それから 2 番目のサービス事業です。こちらも総じてうまくいっておるのですが、23 年度では 799 億円ということで、グループ全体で 13%の売上の構成を占めるまで至っております。日本は当然注力しておりますが、ヨーロッパでは環境が厳しいのですが、サービス事業の事業体制の再構築等々を行ってこれが非常にうまくいっておりまして、実は 22 年、23 年とヨーロッパのサービス事業は環境が厳しい中で 2 桁以上の伸びを示しておりまして、厳しい中でもこういったやるべきことをしっかりやっていくことが重要かと考えております。

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



それから M&A 等を活用した事業強化と領域の拡大ということであります。23 年度は M&A はございませんでしたが、国内、アメリカ等々で、新しい事業領域、あるいは従来と違う商品をオーガニックに展開しております。

国内のファサード事業、エントランス事業の拡大、あるいはアメリカでの非住宅向けドック製品、あるいは住宅向けゲート開閉機こういったものを従来の商品に加えて、売っていこうと考えております。

07 基本戦略②アジア事業の成長力強化

中期経営計画2024の進捗

三和ホールディングス株式会社

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)	2022年 実績	2023年 実績	2024年 予想	中計2024年 (目標)
売上高	110	142	155	160
営業利益	2.6	5.8	4.0	8.0



1 設備増強による生産能力の大幅アップ

- ・ 三和NF常熟の短納期対応と生産性改善による生産能力拡大
- ・ 主要工場の生産設備刷新による生産性向上（ベトナム、インドネシア）



2 販売体制の見直しと多品種化への対応

- ・ 香港AUB社を新規連結し、シナジーによる販売力強化を推進
- ・ 華東事業はシャッターが工場市場向けが好調、ドアも販売強化に注力
- ・ アジア各国での防火、遮熱市場の攻略による売上拡大



3 事業体制の基盤強化

- ・ 三和上海による事業管理強化（管理機能に加え、調達機能も集約）
- ・ 各地域に最適なERPシステムを導入

14

続いて基本戦略②アジア事業の強化であります。アジアは中計では一番上の表にありますとおり、売上 160 億円、営業利益 8 億円というターゲットだったのですけれども、残念ながら、売上はそこそこですが、利益はその半分という状況でしてまだまだではあります。しかしながら、何とか安定的に黒字が出る体制にはなりつつあるのかなというところであります。

特にアジアではこの中国の景気が一つ大きな懸念材料となっております。2 番目の真ん中にありますとおり、華東事業、シャッタービジネス等々は、全体として市場が厳しいのですけれども、工場市場等々良い部分に非常にターゲットを絞って受注をしっかりと取っております。ドアの方も新工場を建てて一生懸命販売しております。

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@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

そこまで言われているほど、当社の中国のビジネスは悪い影響は受けていないというところであり
ます。ただまだまだベースが弱いので、マーケット云々ではなくしっかりと伸ばしていきたい、こ
のように考えております。

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)	2022年 実績	2023年 実績	2024年 予想	中計2024年 (目標)
防災商品	691 (11.8)	718 (11.7)	754 (12.1)	810 (14.0)
気候変動(適応) 対応商品	205 (3.5)	218 (3.6)	226 (3.6)	180 (3.2)
気候変動(緩和) 対応商品	1,066 (18.1)	1,012 (16.6)	1,034 (16.5)	960 (16.6)
防災・環境 対応商品の売上高	1,962 (33.4)	1,948 (31.9)	2,014 (32.2)	1,950 (33.7)

()は連結売上高構成比

2 製品・サービスのスマート化を推進

- ・各エリアでスマートフォンと連携したシステムを追加投入
 - 日本：スマートフォン操作システム（RemoSma）の拡充
 - 米州：AIスピーカーなど接続アプリを拡充
 - 欧州：スマートホームへの対応を拡充
- ・リモート監視機能対応製品・サービスの投入



それから3点目であります。防災・環境対応製品の拡充と製品・サービスのスマート化とであります。ここについては、順次、日本、アメリカ、ヨーロッパでいろいろなこういったテーマに沿った新商品を発売しております。特に日本では気候変動を緩和する商品ということで、Re-carbo シリーズ商品、あるいは提案営業というものが徐々に根付いてきている、受け入れられてきていると感じておるところであります。

また2番にありますとおり、製品・サービスのスマート化というところですが、従来は、日本、アメリカ、ヨーロッパとも、どちらかという和家庭向けスマートホームと呼ばれるものへどうコネク
トするかというのが主な取り組みでした。一番下にあるような、リモート監視機能である
とか、こういった対応の製品サービスを国によってまちまちなのですが、こういった製品について
も、徐々に展開が始まりつつあります。こういったところを今後伸ばしていき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@scriptsasia.com



基本戦略④デジタル化とものづくり革新

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：取付工事請負契約の電子化（EDI）の推進
：間仕切商品発注システムの全国展開
- ・米州：ERP導入済の拠点での効率改善
：主カドア工場（Mt.Hope）で機能別にERP導入中
- ・欧州：販社へのERP導入など各プロセスのデジタル化
（NovoSite：施工管理アプリなど）を推進
- ・アジア：ERPによる業務プロセス改善の推進
（香港、華東、ベトナムで稼働済）

設備投資額の推移

（億円）	2022年	2023年	2024年 予想	中計3か年 合計予想	中計3か年 合計(目標)
IT投資	18	24	34	76	120
設備投資	82	110	151	343	340
投資額	100	134	185	419	460

2 ものづくり革新

- ・日本：SD供給体制強化のための設備投資と人員スキルアップ
- ・米州：自動ドア事業は新工場（メキシコ）での生産開始（2024年3月）
：製品ラインアップの最適化により生産性改善
- ・欧州：イギリスヒンジドア工場移転は完了し2024年4月に稼働開始
- ・アジア：三和NF常熟の生産性向上、ベトナム、インドネシアなど
アセアン地域の生産能力拡大は順調に進捗



メキシコ マタモロス新工場 16

続いて、基本戦略④、デジタル化とものづくり革新というところであります。しっかりと稼いだキャッシュを投資に振り分けていこうということで、積極的な投資、IT、そして生産設備への投資を継続しております。

23年度は数字で見ますとご覧のとおり、ITで24億円、設備で110億円、計134億円という投資の実績であります。24年は185億円ということであります。なかなか計画したとおりには、進まないところもあります。計画に対してやや実績というのは、劣るわけなのですけれどもそれでもしっかりと前向きにやっていこうという考えであります。

3カ年累計では460億円という予想を立てておったのですけれども、現在のところはこれが419億円ということで、やや届かないですがしっかり投資が進んでいるということでもあります。

右下の写真は、メキシコの新工場です。これがアメリカの自動ドア事業のところでの工場として新たに稼働を始めております。

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

基本戦略⑤ サステナビリティ経営の推進

中計最終年度として、KPI達成へ向け施策を推進、次期中計を見据えた取り組みも進めていく

ものづくり 	2023年 ■ Re-carbo（リカーボ）シリーズ「高断熱OSD」「断熱クイックセーバーTR」を発売 ■ 耐風形軽量シャッター「耐風ガードLS」が「2023年“超”モノづくり部品大賞」奨励賞を受賞 	2024年度KPI ■ 気候変動（緩和・適応）貢献商品 1,140億円（連結） ■ 防災商品 810億円（連結）	今後のテーマ ■ 環境貢献効果の定量化 ■ 課題解決商品のラインアップ拡充
環境 	2023年 ■ 環境データ開示範囲の拡大（連結） ■ Scope3算定カテゴリーと第三者検証範囲の拡大（三和シャッター工業） ■ NF（イギリス・イタリア・スペイン）、上海宝座三和（中国）工場、三和シャッター九州工場に、太陽光発電設備を導入 	2024年度KPI ■ Scope1+2 CO2 排出量10%削減（三和シャッター工業）	2030年度KPI ■ Scope1+2 CO2 排出量30%削減（三和シャッター工業） ■ 水使用量・廃棄物排出原単位10%削減（三和シャッター工業） 今後のテーマ ■ 削減目標の再設定 ■ 生物多様性への対応
人 	2023年 ■ 人権デュー・デリジェンスの実施・三和グループ人権方針の制定・サプライチェーンアンケート実施 ■ 次世代リーダー育成/女性社員向けキャリアアップ研修の実施 	2024年度KPI ■ 人権デュー・デリジェンスの実施	2030年度KPI ■ 女性管理職比率 15%（連結） ■ 女性従業員比率 20%（連結） 今後のテーマ ■ 人権DDの範囲拡大 ■ 人材戦略に合わせたKPIの再設定
グループの経営基盤 	2023年 ■ 取締役の株式保有ガイドライン制定 ■ SRミーティングを開催（年1回ペース）	2024年度KPI ■ ボードダイバーシティ対応 ■ ステークホルダーダイアログ実施回数：200回	今後のテーマ ■ 取締役会の実効性向上 ■ 多様なステークホルダーとの対話

17

引き続いて基本戦略⑤であります。サステナビリティ経営の推進ということでありましてものづくりに関しては、防災、環境、こういった切り口で新たな商品をいろいろ出しているというところで、先ほど触れたとおりです。

2点目の環境という中では、23年度は環境データの開示をグローバルに展開しようということで連結に拡大し、あるいはScope3の情報を算定、そして開示等々を行っております。また世界中で太陽光発電等々の導入を進めております。またその下の人のところにつきましても、23年度は人権デュー・デリジェンスの実施を前倒しで着手することができておりまして、こういったところにも徐々に進んできております。

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

三和グループのサステナビリティへの取り組みや情報開示の姿勢が社外から評価され、国内外のESGインデックスの組み入れや様々な賞を受けるなどの評価を受けています。

ESGインデックスへの選定		主な受賞・評価	
初選定 MSCI日本株 ESGセレクト・リーダーズ指数 2024 CONSTITUENT MSCI日本株 ESGセレクト・リーダーズ指数 MSCI ESG RATINGS AA CCC B BBB A AA AAA 評価アップ		CDP2023気候変動「A-」評価 評価アップ CDP DISCLOSURE 2023	第5回日経SDGs経営調査 ★3.5 NIKKEI SDGs 経営調査 2023 ★★★★★
FTSE4Good Index Series 3年連続 FTSE4Good	FTSE Blossom Japan Index 3年連続 FTSE Blossom Japan	大和インベスター・リレーションズ 2023年インターネットIR表彰「優良賞」 Internet IR 優良賞 2023	日興アイ・アール 2023年度全上場企業ホームページ 充実度ランキング 総合・業種別「最優秀企業」 企業ホームページ 最優秀サイト 2023 日興アイ・アール 業種別部門
FTSE Blossom Japan Sector Relative Index 2年連続 FTSE Blossom Japan Sector Relative Index	S&P/JPXカーボン・エフィシエント指数 S&P/JPX カーボン エフィシエント 指数	Institutional Investor誌 The 2024 All-Japan Executive Team Rankings (建設部門)	建設部門 2位 Best CEO 1位 Best Company Board 1位 Best ESG Program 2位 Best IR Professional 1位 Best IR Program 1位 Best IR Team 2位

THE INCLUSION OF Sanwa Holdings Corporation IN ANY MSCI INDEX, AND THE USE OF MSCI LOGOS, TRADEMARKS, SERVICE MARKS OR INDEX NAMES HEREIN, DO NOT CONSTITUTE A SPONSORSHIP, ENDORSEMENT OR PROMOTION OF Sanwa Holdings Corporation BY MSCI OR ANY OF ITS AFFILIATES. THE MSCI INDEXES ARE THE EXCLUSIVE PROPERTY OF MSCI. MSCI AND THE MSCI INDEX NAMES AND LOGOS ARE TRADEMARKS OR SERVICE MARKS OF MSCI OR ITS AFFILIATES.

31

ここでちょっと資料が飛んでしまうのですが、31 ページ最後のページをお願いいたします。外部評価ということで参考資料を最後に載せております。私どものいろんな ESG の取り組み、こういったものをある程度ご評価いただいております。今般 CDP で A マイナスの評価を取得し、あるいは MSCI の評価で AA 指数への採用ということで、評価されております。

また、IR につきましても引き続き積極的にわかりやすくやっていこうということで、そういった部分も、ある程度一定のご評価をいただいております。引き続きこういったところに力を入れていきたい、このように考えております。

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@scriptsasia.com

資本コストや株価を意識した経営の取り組み

①資本効率の改善

当社独自の指標SVAにより、資本効率を重視した経営に取り組む

②キャッシュアロケーションと株主還元

資金を戦略的投資と株主還元に分け、企業価値向上を図る

SVA、ROIC、ROE
の改善株価の向上
PBR、PERの改善

主要指標	2022年度 実績	2023年度 実績	2024年度 予想
SVA (※1)	269億円	322億円	300億円
ROIC (※2)	20.9%	22.6%	20.0%
ROE	15.0%	16.5%	15.0%
自己資本比率	54.4%	57.7%	58.0%
D/Eレシオ	0.20倍	0.16倍	0.15倍
配当性向	38.7%	39.8%	40.2%
PBR	1.3倍	2.2倍	—
PER	9.5倍	13.7倍	—

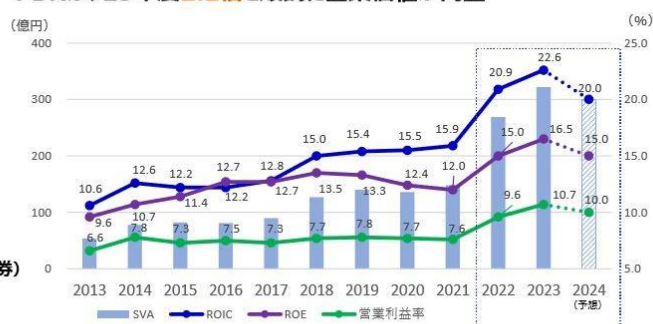
※1. SVA = NOPAT - 投下資本 × WACC (6%)

投下資本 = 運転資本 + 固定資産
= 純資産 + 有利子負債 - (現金同等物 + 投資有価証券)

※2. ROIC = NOPAT / 投下資本 × 100

SVA、ROICで用いる投下資本は、現金および
現金同等物、投資有価証券を除いて算定・中計2024期間でのSVA・ROICは高い水準を維持し、
資本効率が改善・ROEは、23年度16.5%、24年度予想15.0%と、
株主資本コストを大きく上回る水準で推移

・PBRは、23年度2.2倍と順調に企業価値が向上



19

それでは戻っていただきまして、最後に財務について触れたいと思います。19 ページでございます。財務につきましては、資本コストや株価を意識した経営の取り組みということで当社は従来こういったところに対しては意識してやってきたつもりでおります。改めてこういったところをしっかりとやっていく必要があるだろうとこのように考えております。

具体的には、資本効率の改善、そして2点目としてキャッシュアロケーションと株主還元、この二つの柱でもってこういった経営を行っていきたいと考えております。

数値がいろいろありますけれども、おおむね順調であります。この中計期間、特に23年が良かったわけですが、SVAそれからROICは高い水準を維持して資本効率の改善が進んでおります。ROEも株主資本コストを大きく上回る水準で推移をしておりますし、PBRこちらについても2.2倍ということでありまして、何とか平均以上にはできているのではないかと考えております。

サポート

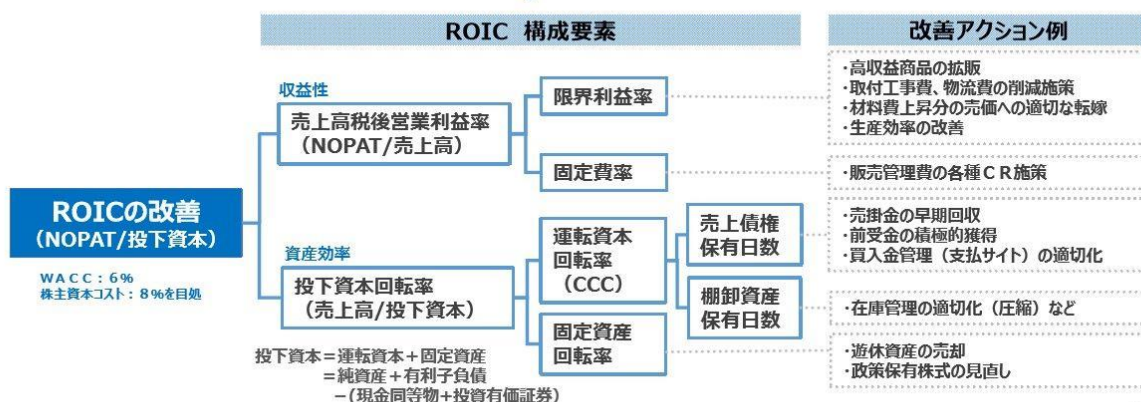
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

- 2001年度からSVAを導入し、継続的に資本効率改善に注力
- 下記改善アクションを各拠点で展開し、資本コスト経営の浸透によるROICの改善を図る

SVAの改善

$$\begin{aligned}
 \text{SVA} &= \text{NOPAT} - \text{投下資本} \times \text{加重平均資本コスト (WACC: 6\%)} \\
 &= \text{ROIC} \times \text{投下資本} - \text{投下資本} \times \text{WACC (6\%)} \\
 &= \text{投下資本} \times (\text{ROIC} - \text{WACC (6\%)})
 \end{aligned}$$

ROICの改善がSVAの改善に繋がる



20

この大きな二つを一つずつ見てまいりたいと思うのですが、20ページをご覧ください。まず資本効率の改善であります。

私どもはSVAという指標を、2001年から導入しておりまして、継続的に資本効率の改善に注力しております。SVAを改善するためには、ご覧のとおり、ROICの改善がSVAの改善に繋がります。そのROICの改善を各要素に分解し、それぞれに対して、これが現場レベルで取り組めるような、具体的なアクション例を展開しております。

またそれを評価にも繋げており、全社の改善が進んでおるのではないかと考えております。売掛金、前受金の早期の回収ですとか、あるいは在庫の適正な管理ですとかもちろん収益性の向上、こういったものにしっかりと継続して努めて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@scriptsasia.com

10 キャッシュアロケーションと株主還元

財務ハイライト

三和ホールディングス株式会社

- 持続的な成長のために資金を戦略的投資と株主還元に分け、企業価値向上を図る
- 配当性向40%を目安とした安定的な配当と機動的な自社株取得による株主還元の実施

キャッシュアロケーション（2022-2024）

- ・中計2024のキャッシュフローとして**1,200億円**を計画
- ・コーポレートガバナンスコードにおいて、中計期間の株主総還元（配当＋自社株取得）として**540億円**を目安とすることを開示
- ・中計2024期間中の使途予想としては**1,189億円**
- ・株主還元としては、計画540億円に対し、**570億円**となる予想

1,200億円 中計3か年 合計(計画)	1,189億円 中計3か年 合計(予想)	2022年度～2023年度 (実績)	2024年度 (予想)
M&A 200億円	M&A 200億円	17億円 →米州： Door Control →アジア： AUB（香港）	183億円 実績との差額
設備投資 460億円	設備投資 419億円	234億円 設備投資 …192億円 IT投資 …42億円	185億円 設備投資予想 …151億円 IT投資予想 …34億円
株主還元 540億円	株主還元 570億円	349億円 配当金総額 …299億円 自社株取得 …50億円	221億円 配当金総額予想 …171億円 自社株取得予想 …50億円 (※現時点での予想)

株主還元

- ・配当方針：配当性向は1株当たり利益（EPS）の40%を目安として安定的な配当を目指す
- ・配当金額：
2023年度：78円（上期29円、期末49円）
2024年度：78円予想（上期39円、期末39円）
2024年度の当期純利益は減益予想も、**配当は前年維持**
- ・自社株取得：成長投資と手元資金を考慮し機動的に実施



21

続いて柱の二つ目、キャッシュアロケーションと株主還元であります。持続的な成長のためにしっかりと、キャッシュを投資に回そうということ、一方でバランスよく株主還元にも配分して企業価値の向上を図ってまいるという方針であります。

また株主還元については、配当性向 40%、1株当たり純利益の 40%を目安に、安定的にやっていこう、そして機動的な自社株買いを行ってまいろうという方針、ポリシーでもって進めております。22年から24年、これが3年累計の数字なのですが、左下グラフにありますとおり、1,200億円のお金をどう使うかということで、M&Aで200億円、設備投資で460億円、株主還元で540億円そのような計画を立てております。

2年終わって3年目の予想を立てた段階でどのような状況か、進捗かというのがこの1,189億円というところにあるのですけれどもM&Aはとりあえず200億円ということで置かせていただいております。22年、23年と2年間で17億円しかできていないのですけれども、24年とりあえずこの200億円というものを一つターゲットとしてM&Aについては考えております。

設備投資は460億円に対して419億円ということでこれは先ほど触れたとおりであります。一方株主還元が540億円に対して現在のところの予想で570億円ということで、540億円を上回る水

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

準になっております。株主還元については具体的に右側に書いてありますが、配当方針は配当性向40%、自社株買いは投資を優先しつつも、手元資金を考慮して機動的に実施をしようということで、右側に書いてあるとおりであります。

実績としましては、年間配当が23年度78円、24年度も78円予想でありまして、ある程度配当性向に沿った配当をしていこうということであります。配当は3年累計で見ますと、株主還元570億円、配当3年累計で470億円、自社株買いが今回の50億円を追加して100億円ということで、計570億円の株主還元という予想であります。

配当については当然利益に応じてプラマイがあるかもしれませんが。前年からは割らないあるいは予想は何とか守りたいというような安定配当というのはもちろん考慮しております。自社株買いにつきましてはキャッシュの状況を見ていきながらということであります。一つはキャッシュが予想以上に利益の上振れによって入ってきているということ、また使う方も、予想よりは使えていないところも踏まえて今後もそういった状況を鑑みながら、機動的な自社株取得も継続して検討していきたいと考えております。

11 財務ハイライト 連結BS／CFと特別損失の内訳



(億円、%)						(億円)			
連結BS	22年度実績	比率	23年度実績	比率	前年増減額	連結CF	22年度実績	23年度実績	前年増減額
流動資産	2,854	64.5	3,270	66.5	+416	税金等調整前当期純利益	490	622	+132
現金・現金同等物	711	16.1	941	19.2	+230	減価償却費／のれん償却費	147	160	+13
売掛金、在庫	2,086	47.2	2,137	43.5	+51	法人税等支払額	△156	△209	△53
固定資産	1,568	35.5	1,646	33.5	+78	運転資本	△215	17	+232
投資有価証券	251	5.7	303	6.2	+52	その他	78	133	+55
総資産	4,422	100.0	4,917	100.0	+495	営業活動CF	344	724	+380
有利子負債	492	11.1	453	9.2	△39	投資活動CF	△159	△248	△89
その他負債	1,506	34.1	1,608	32.7	+102	FCF（営業+投資）	184	476	+292
純資産	2,423	54.8	2,855	58.1	+432	財務活動CF	△98	△262	△164
						現金及び現金同等物期末残高	711	941	+230

(億円)			
特別損失の内訳	22年度実績	23年度実績	24年度予想
固定資産処分損、売却損	0.8	0.7	—
事業再構築費用	3.7	3.2	5.5
減損損失	34.5	46.7	—
その他	—	23.1	4.5
特別損失合計	39.0	73.7	10.0

特別損失について

- ・23年度の減損損失は欧米事業における一過性の減損処理など。その他は米州の年金プラン変更に伴う一時的な損失。
- ・24年度は事業再構築費用など10億円程度に留まる見込み。

22

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



22 ページ、最後、BS それからキャッシュフローそれから特別損失、ご覧のとおりであります。特別損失については 23 年度を 73 億円ということですからちょっと大きかったのですが、その分特益が別途ありまして、ネットではマイナスの 26 億円ということでしたが 24 年度については、特損はそんなに大きなものは見ておらず、10 億円程度にとどまる見込みであります。

ここでの課題は何といってもその現金、あるいはキャッシュが増えているところをどのようにしっかりと有効に活用していくかということが非常に重要だという認識を持っております。

07 トピックス

参考資料

三和ホールディングス株式会社



30

私からのご説明はほぼ以上なのですが、最後に一点だけ 30 ページ、トピックスということでちょっと触れさせてください。

これはこの 1 年ぐらいの主な話題ということでもあります。上段には、いろいろ新商品ですね。環境等も踏まえたものであるとか、意匠性の高いものあるいは防災という観点でいろんな商品を日米欧でそれぞれ出しております。

またその下段の方には、それ以外のいろいろな情報が載っています。メキシコの工場であるとか、あるいはこのファサード事業の会社設立、こういったものが一つ話題としてありますので、ご紹介をさせていただきます。

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

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

私からの説明は以上となります。ご清聴ありがとうございました。

新子：ありがとうございました。

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



質疑応答

新子 [M]：それでは引き続き、質疑応答に移らせていただきます。

ご質問は、画面左下のご意見ご質問よりお送りください。ご質問いくつかいただいているみたいですので、早速始めたいと思います。

やはりアメリカのご質問ばかりいただいているので、説明の中でプレゼンの中で結構触れていただきましたけれども改めて少し整理してお答えいただきたいなと思っております。

寺岡 [Q]：大和証券の寺岡さんからは、米国の住宅非住宅について、それぞれの需要動向と販売価格の見通し。

川嶋 [Q]：SMBC 日興証券の川嶋さんからも同じように、数量や売価、それぞれのセグメントについてのお話、数量だとか売価住宅非住宅、それとコストの今後の見通しなどこの辺いろいろご質問をいただいております。

新子 [Q]：モルガン・スタンレーMUFG の八木さん、野村証券の濱川さん、鉄鋼新聞の伊藤さんからもいただいておりますので、まとめて社長からお答えいただけますでしょうか。お願いします。

高山 [A]：はい。やっぱりアメリカの部分の関心が非常に高いということですね。そういうこともあって今回この 11 ページの資料を新たに追加したのですが、改めてこの 11 ページの資料を出していただけますか。

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

06 2024年度 通期（予想） 米州（ODC）の近況とポイント

- 2023年の売上高は、2019年比約2倍に増加（現地通貨ベースで1.4倍）
- 2023年の営業利益率は、2019年比8.1ポイント上昇し15%台に



第三次中期経営計画				中期経営計画2024		
()はM\$	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年（予想）
売上高	(1,085) 1,185億円	(1,102) 1,172億円	(1,261) 1,392億円	(1,659) 2,192億円	(1,558) 2,199億円	(1,585) 2,250億円
営業利益額	(82.7) 90.3億円	(72.7) 77.3億円	(75.9) 83.8億円	(219.9) 290.5億円	(244.4) 345.0億円	(215.0) 305.3億円
営業利益率	7.6%	6.6%	6.0%	13.3%	15.7%	13.6%
為替	109.24円	106.43円	110.37円	132.08円	141.20円	142.00円
ポイント	数量	コロナ影響 住宅需要増 住宅需要増加もサブプライム混乱によりバックログが積上がる 数量減少も後半は住宅向けが回復		住宅市場低迷 バックログ解消に努める 住宅市場低迷により年後半には数量減少		住宅市場回復 市場回復と拡販策の推進により数量増加を見込む
	売価	販売価格上昇 原材料価格アップに伴う販売価格上昇		販売価格下落 売価転嫁浸透も4Qから下落に 緩やかに価格下落		緩やかな販売価格下落を見込む
	コスト	資材不足・人材不足 原材料価格アップ サプライチェーン混乱 物流費、調達コストアップ		加速するインフレ 物流費、人件費アップ 生産体制正常化とコスト削減策によるコストダウン		生産性改善によるコストダウン

11

先ほども一部触れましたが、まず販売価格の方から確認させていただくと、販売価格は真ん中のオレンジのグラフ、22年の第3クォーターから、緩やかな下落が続いているという状況であります。

23年から24年にかけては年平均で約7%下落するというようなことで予想をしておると申し上げました。当然、競合との戦いの中で、当然販売価格というのは決まってくるわけですしあるいはコスト面からもこれだけある程度急激に上昇した鋼材等のコストがある程度落ち着いた中で、この販売価格という下落が緩やかに起きているというところであります。

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@scriptsasia.com

03 製品別売上高（欧米）

参考資料

《 ODC Group 業績》													(千US\$・%)	
		2023年度						2024年度(予想)						
		上期		下期		通期		上期		下期		通期		
			売上比		売上比		売上比		売上比		売上比		売上比	
製品別売上高	車両アクセス	(△8.9)		(△7.5)		(△8.2)		(△1.3)		(△1.3)		(△1.3)		
		551,749	72.4	574,150	72.2	1,125,900	72.3	544,852	71.2	566,509	69.1	1,111,361	70.1	
	住宅用	(△16.4)		(△12.8)		(△14.6)		(△1.5)		(△5.1)		(△3.4)		
		267,595	35.1	288,972	36.3	556,566	35.7	263,553	34.4	274,300	33.5	537,853	33.9	
	非住宅用	(△0.6)		(△1.4)		(△1.0)		(△1.0)		(2.5)		(0.7)		
		284,155	37.3	285,178	35.8	569,333	36.6	281,299	36.8	292,209	35.7	573,508	36.2	
エレクトロニック アクセスコントロール	(△1.5)		(△8.6)		(△5.3)		(6.2)		(9.8)		(8.0)			
	146,262	19.2	154,617	19.4	300,878	19.3	155,317	20.3	169,702	20.7	325,019	20.5		
歩行者アクセス	(25.8)		(4.1)		(13.7)		(1.7)		(24.8)		(13.5)			
	63,899	8.4	66,828	8.4	130,727	8.4	65,002	8.5	83,399	10.2	148,401	9.4		
売上高		(△5.4)		(△6.9)		(△6.1)		(0.4)		(3.0)		(1.8)		
		761,910	100.0	795,595	100.0	1,557,505	100.0	765,171	100.0	819,610	100.0	1,584,781	100.0	

1. ()内は前年増減率を示す。
2. 車両アクセスは旧ドア、エレクトロニックアクセスコントロールは旧開閉機、歩行者アクセスは旧自動ドアを示す。
3. 2023年度車両アクセス売上高の住宅用・非住宅用内訳金額を一部修正(2024年5月21日)。

《 NF Group 業績》													(千€・%)
		2023年度						2024年度(予想)					
		上期		下期		通期		上期(予想)		下期(予想)		通期(予想)	
製品別売上高		(△0.7)		(△1.0)		(△0.9)		(△0.9)		(1.6)		(0.4)	
	ヒンジドア	102,555	27.9	103,731	28.8	206,286	28.3	101,600	27.7	105,500	28.4	207,100	28.1
	ガレージドア	88,807	24.1	80,713	22.4	169,519	23.3	86,922	23.7	85,244	23.0	172,166	23.4
	産業用ドア	176,687	48.0	175,648	48.8	352,335	48.4	177,803	48.5	180,029	48.6	357,832	48.5
売上高		(△3.6)		(△5.1)		(△4.4)		(△0.5)		(2.9)		(1.2)	
		368,048	100.0	360,092	100.0	728,140	100.0	366,391	100.0	370,671	100.0	737,062	100.0

1. ()内は前年増減率を示す。

26

一方で需要の方がどうなるかですけれども、これは26ページの資料をご覧ください。これは上段アメリカのこれは現地通貨での売上の表であります。特にこの車両アクセスという一番大きなディビジョン、いわゆるドア事業のディビジョンなのですが今回この数字を、住宅と非住宅ということで分けて表示をさせていただいております。

通期のところの数字をご覧くださいますと、住宅が23年度はマイナス14.6%、非常に大きく落ちたところをご確認いただけると思います。一方非住宅の方はマイナス1%にとどめたというところであります。23年度は販売価格が住宅も非住宅も同じように落ちているとご認識いただきたいのですが、23年度は販売価格がやや横ばいから若干のマイナスというところでありまして、そういう中でこのような数字であります。

一方24年度はどのように見ているかというと住宅がマイナス3.4%、非住宅はプラスの0.7%という予想です。これは金額ベースでして、販売価格の影響が約7%、もうちょっとあるかもというところですが、ざっくり申し上げますと、住宅で、ボリュームベースでは4%程度のプラス、非住宅では8%程度のプラスを予想しておるところであります。特に住宅の方、長らく厳しかったのですが、24年度はこのようにボリュームベースでは増えていくという予想ができております。

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

実際のマーケット自体は、住宅も非住宅もそれぞれ2%程度のプラスじゃないかなと思っています。正直まだ本格的な回復には至らないと思うのですけれども、市場の回復2%にシェアの獲得が足元うまくいっているところもあってそれを上回るボリュームの増を見ておるところであります。

そういったことで価格と数量は非常にここ数年、上下しまして読みにくいところではあるのですが、今期ある程度これぐらいの水準になるのではないかなと思っています。あとは利益面で、いかにコストダウンを継続するか、というところが一つポイントかなと考えております。アメリカの事業のビジネスの環境等々についての状況は以上となります。

新子 [Q]：ありがとうございます。関連してみずほ証券の中川さんやセイガアセットの有沢さんからご質問いただいておりますが、まとめて一点だけ追加をお願いします。米国で単価が7%下がるということですが、これは御社が価格を下げて数量を増やしに行く、シェアを取るという意思表示なのか。国全体としてアメリカ全体がインフレ基調は変わっていない中で価格が下がる必然性がないかなと思います。業界のトップ企業としての価格戦略のご説明をお願いいたします、ということなのですが大体ご説明いただいたのですが、価格を下げて数量を増やしに行くという意思表示か、少しご説明いただけますでしょうか？

高山 [A]：市場成長以上の数量を取っていくということで申しておるのですけれどもこれは価格を下げて取るという発想は、全くありません。したがって、シェアを取るために価格を下げるという発想は正直ありません。それでも価格が下がるのは先ほど申しましたとおり競合との関係とか、コスト等々の状況でもってある程度下がっていると、下げざるを得ないというところであるのですけれども、考え方としてシェアを取るために価格でという発想は正直ないですね。

もちろん各論では、個別のお客さんごと、あるいは物件ごとに価格が重要な決定要素になることは、それは間違いないわけですが、全体方針としてそのような考えというのはございません。アメリカの社会全体インフレいうのはあるのですけれどもそれはいろいろ商材によって異なった動きをしてしかるべきなのかなと思います。我々の製品についても、一時期ピークで高いものは本当に2倍ぐらいに短期間のうちに価格が上がっていますから、ある程度そこからやや下げるとするのはむしろ自然な動きなのかなと見ております。率先してわれわれが下げるという考えはございません。以上です。

新子 [Q]：ありがとうございます。国内事業についてもご質問いただいておりますので、ここでもめたいと思います。大和証券の寺岡さんとモルガン・スタンレーMFUGの八木さんから国内事業の需要動向ということなのですが、工場、データセンター、再開発の需要が活発ですが向こう3年間中期的に御社の国内事業を牽引しそうな分野は何を想定していますか。また、短期的だと思う

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



のですが国内の需要であるとか受注時採算についてのご質問も来ておりますので、これは山崎専務あわせてお願いできますでしょうか。

山崎 [A]：はい。それでは、ずばりのページはないのですが、13 ページを眺めながらお聞きいただければと思います。

07

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: 基幹商品は工場、事務所向けなどが堅調。戦略商品は間仕切りが好調
2024問題の対応として適正なコスト管理と納期確保、売価転嫁に注力
- ・ 米: 住宅市場の回復を捉えた販売施策の推進や新商品投入によるシェア拡大
- ・ 欧: 独、英や北欧は厳しい市場環境が続くが産業用を中心にシェア拡大図る



2

サービス事業の拡大

- ・ 日: 一般修理、定期メンテは堅調に推移。法定検査の定着に注力
- ・ 米: Door Control社のグループ入りにより順調にサービス事業拡大
- ・ 欧: 主要市場でのサービス事業体制構築・強化により堅調に推移

(億円)	2022年 実績	2023年 実績	2024年 予想	中計2024年 (目標)
連結サービス売上高	742 (12.6)	799 (13.1)	845 (13.5)	760 (13.1)

()は連結売上高構成比



3

M & Aを活用した事業強化と領域拡大

- ・ 三和ファサード・ラボによるエントランス事業拡大
- ・ 米州でのドック製品・ゲート開閉機投入による事業領域の拡大
- ・ 成長戦略に見合ったM&Aを継続的に検討

13

まず前提としての国内の建設市場の見方なのですけれども基本的には 2030 年ぐらいまで長期的に堅調に進んでいくだろうと見ております。その上で直近のところを見ますと 2023 年度は決算のようによい年でございました。24 年もそれ以上の売上利益を予定しているのですが、おそらく 25 年はさらに明るいのではないかとという見方をしています。

その上で需要を牽引する分野、これはご指摘のとおり再開発案件が一番大きいだろうと見ていますが、それ以外に用途別に見ていきますと、まず倉庫についてはここ数年で相当伸びてきています。これが引き続き底堅くありまして落ちるようなことにはならないのではないかと見ています。

また、工場も引き続き堅調であり、データセンターの分野也大いに期待しています。

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

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

最後にメンテナンスサービスですけれども、これもここに記載がある、これはグローバル連結の数字なのですが、ご覧のとおり中計目標を2年目ではるかに超えておりまして、24年も大きく伸びる。こういう分野ですので国内でも伸びていく予定をしております。

ちょっと目線を変えますと、最新のテクノロジーを使った常時監視をするような需要も世界的に伸びていくだろうということで国内も含めて期待しているというところでございます。

最後に受注時の採算という観点もコストアップがいろいろ起きているのですけれども、この辺についても採算性も改善できているということも申し上げておきたいと思います。私からは以上でございます。

新子 [Q]：はい。もう少しだけ続けます。国内の2024問題っていうのはやはりポイントになっていると思います。SMBC日興証券の川嶋さん、鉄鋼新聞の伊藤さんから、全体的な影響とその対策がご質問として来ておりますので、簡単にお答えできますでしょうか。山崎専務お願いします。

山崎 [A]：はい。物流問題はやはり大きな課題であると考えておりまして、まずは自身の物流の効率化を進めるということで、ここ数年で物流の管理システムを高度化させてっております。加えまして物流倉庫も自社で設置をしております、これらを駆使しまして積み込みの効率ルートの効率化だとかあるいは積み込みの待ち時間の削減、この辺もかなり計画的に進めることができています。

実は工場内の配置ラインも物流、いわゆるトラックが入ってきて、積み込みがしやすいようなそういう配慮したルートにここ数年で変えてきておりますし、そういったことも効率化に繋がっているのではないかなと。

加えまして最後には相応な金額のコストアップも見込んだ上で2024年度の計画をしっかりと達成するべく、トラックの確保をしていきたいと考えています。施工面でもこれはゼネコンの大型物件におきましては、われわれ以外の組下で入ってきている会社の納期が、工期が遅れるとかそういうような影響も受けるだろうということも考えております。その辺についても、計画的に対応していきたいと思っていますし、その分コストアップもやむを得ないだろうと。ただしその分は売価に転嫁していくと考えております。私からは以上でございます。

新子 [M]：まだご質問いただいているのですが、セイガアセットの有沢さんですとか野村證券の濱川さんから、キャッシュフローが上振れている部分についての考え方のお話もありましたけれども、この辺は先ほど説明があったので一旦飛ばさせていただきます、失礼します。

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



それ以外にもアメリカのコストダウンの余地についてのお話もご質問としていただいておりますが、これらもご説明があったかなと思います。それ以外につきましていろいろいただいておりますが、この辺は後ほどコーポレートコミュニケーション部から回答させていただきます。ちょうど 11 時になりましたので、一旦ここで説明会は終了させていただきます。本日はお忙しい中、弊社の決算説明会にご参加いただきまして誠に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、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

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をしてはなりません。

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、すべて利用者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利用者が被った損害、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