



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 第 2 四半期決算説明会

2023 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]	2024 年 3 月期 第 2 四半期決算説明会
[決算期]	2024 年度 第 2 四半期
[日程]	2023 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 執行役員社長 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） 経営企画部門 コーポレートコミュニケーション部長

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



新子 雅之（以下、新子）

[アナリスト名]*

大和証券

寺岡 秀明

三菱 UFJ モルガン・スタンレー証券

八木 亮

ゴールドマン・サックス証券

岡田 さちこ

野村証券

濱川 友吾

みずほ証券

中川 義裕

SMBC 日興証券

川嶋 宏樹

UBS 証券

渡辺 真理子

*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 月期第 2 四半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。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：よろしくお願いします。

新子：弊社取締役常務執行役員、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、よろしくお願い申し上げます。

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。終了の時刻は 11 時を予定しております。

それではお待たせいたしました。高山社長、よろしくお願いします。

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

■ 決算のポイント	
01 決算のポイント	04
■ 2024年3月期 第2四半期（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3月期 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
■ 中期経営計画2024の進捗	
06 基本戦略①～⑤	12
■ 財務ハイライト	
07 連結BS/CFと特別損益の内訳	18
08 株主還元と格付	19
◆ 参考資料	
01 連結業績の概要（セクター別）	21
02 製品別受注高・売上高（国内グループ）	22
03 製品別売上高（欧米）	23
04 外部環境	24
05 主要経営指標	25
06 SVAとROICツリー	26
07 設備投資額と減価償却費	27
08 トピックス	28
09 外部評価	29

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：それではただいまから、三和グループの24年3月期第2四半期の決算につきまして、ご説明をさせていただきます。

まず、2ページをご覧ください。

今日お話をさせていただく内容は、この左側の目次のとおりでございますが、右側にありますとおり、私ども三和グループは、昨年度より、三和グローバルビジョン2030を掲げまして、同時に中期経営計画2024、こちらを昨年スタートいたしました。

初年度でありました2022年は、日・米・欧とも売上、利益とも堅調に推移しまして、特にアメリカがとても良い結果だったということで、非常に良いスタートを切ることができました。この23年は、その3ヶ年計画の2年目ということになります。

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

01 決算のポイント

決算のポイント

- ・上期実績は、米州・国内事業が好調を維持し、売上・利益とも過去最高となった
- ・通期予想は、減収減益から増収増益へ上方修正
売上6,000億円、営業利益600億円となり、
営業利益率は、初めて10.0%に達する見込み
- ・株主還元拡充のため、50億円の自社株取得を発表

	23年上期 実績	23年上期 期初予想	23年通期 修正予想	23年通期 期初予想	(億円) 中計2024 目標
売上高	2,857	2,740	6,000	5,800	5,800
営業利益	277.3	185.0	600.0	475.0	450.0
営業利益率	9.7%	6.8%	10.0%	8.2%	7.8%
SVA (注1)	-	-	280	200	190
ROIC (注2)	-	-	19.5%	16.5%	17.5%
ROE (注3)	-	-	15.5%	13.0%	13.5%



04

それでは、4 ページをご覧ください。

そして始めました 23 年度なのですが、昨日発表しました決算のポイントは 3 点であります。

まず、上期の実績につきましては、米州、そして国内事業が好調を維持し、売上、利益とも過去最高となりました。売上が連結で 2,857 億円、営業利益が 277 億円ということでございます。

それから 2 点目でございます。通期予想でございますが、こちらの方を上方修正させていただきまして、売上が 6,000 億、そして営業利益が 600 億、営業利益率は 10%ということで、非常にきりのいい数字であるわけですが、こちらに上方修正をさせていただきました。

右側の表にございますとおり、期初は、今期の予想は営業利益 475 億円ということで、前年が 563 億円でしたので、前年からは大きく利益が減るという予想でスタートいたしましたが、今回の上方修正により 600 億円ということで、前年を上回る、期初予想を大幅に上回る、そういった予想とさせていただきます。こちらについても、後ほど詳しくご説明をさせていただきます。

そして 3 点目です。今回、株主還元拡充のため、50 億円の自社株取得を発表させていただきました。

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

以上の3点となります。

02 決算ハイライト

2024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

	22年度 上期実績	23年度 上期実績	23年度上期 期初予想	予想比 (額)	前年比 (額)	前年比 (率)
売上高	2,682	2,857 [2,716]	2,740	+117	+175 [+34]	+6.5 [+1.3]
営業利益	214.9	277.3 [261.7]	185.0	+92.3	+62.4 [+46.8]	+29.0 [+21.8]
経常利益	198.5	271.6 [256.8]	185.0	+86.6	+73.1 [+58.3]	+36.8 [+29.4]
親会社株主に帰属 する当期純利益	134.9	221.1 [207.2]	125.0	+96.1	+86.2 [+72.3]	+63.9 [+53.7]

為替レート	2022上期	2023上期
1ドル	124.52	136.54
1ユーロ	135.16	147.93

【】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を。

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、上期の過去最高を更新
売 上 高	・連結では予想、前年を上回った。為替影響は+141億円。 欧米は円ベースでは増収だが、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、前年を上回った。為替影響は+15.6億円。 各セクターともに売価転嫁が浸透し、加えて日本は数量増の寄与とコストダウンもあり大幅増益となった。
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	・特別利益（44億円）の計上があり、予想、前年ともに大きく上回った。

06

それではさっそく、まず1点目、第2四半期実績につきまして、ご説明をさせていただきます。

資料6ページになります。

お話ししたとおり、売上、利益とも予想・前年を上回り、過去最高を更新することができました。

売上は、前年から175億円プラス、率にして6.5%のプラスですけれども、うち為替の影響が、記載のとおり141億円ございます。

上期の為替レートは、右側に書いていますとおり、ドルで前年124.52円から今期は136.54円、ユーロもしかり、前年からは大幅に円安ということでございまして、この影響で為替影響が141億円あったということでありまして、それを除きますと、売上の増というのは、34億円ということでございます。

一方、左下の表を見ていただくとわかるとおり、販売価格を約74億円上げていますので、売上が34億円増えたと言っても、販売価格が74億円あるわけですから、純粋な数量ベースでは約40億

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

円マイナスだったということでもあります。したがって、その 40 億円に相当する利益ということで、数量要因はマイナス 18.7 億円という数字がこの利益の増減分析のところにありますけれども、そういうことで実質は、数量ベースではマイナスであったということでもあります。

為替の影響で、欧米は、円ベースでは増収ですけれども、現地通貨ベースではそれぞれ減収であったということでもあります。

一方、日本につきましては、数量、それから売価ともどちらもプラスであったのですが、欧米のマイナスを、数量は補いきれなかったということでもあります。

アジアでは、新規連結効果等がありまして、増収ということでありました。

続いて、営業利益でございます。

営業利益が、前年からは 62 億円のプラスということで、大きくプラスであるわけですが、為替の影響は、15.6 億円ということでもあります。先ほども触れました販売価格の影響 74 億円が、一番のプラスの要因であります。

上期につきましては、この第 2 クォーターまで、日本、アメリカ、それからヨーロッパ、いずれのセクターも、販売価格は前年からはプラスに寄与しております。これが今後どうなっていくのかというところが一つポイントになろうかと思えます。

経常利益もご覧のとおりであります。また当期純利益の方は、営業増益にさらに合わせて、特別利益の計上がこの上期にあったものですから、特にこちらの方は大きく前年を上回っているという状況でございます。

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@scriptsasias.com



03 売上・営業利益実績（セクター別）

2024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

	【売上高】			【営業利益】			コメント
	22年度 上期	23年度 上期	前年比 (率)	22年度 上期	23年度 上期	前年比 (率)	
日本	1,124	1,214	+8.0	84.9 7.6	104.9 8.6	+23.5	好調な工場建設や大型再開発案件を中心に需要は堅調。メンテ・サービスも順調に推移し増収。営業利益は数量増と売価転嫁により大幅増益。
米州 (ODC)	805 1,003	762 1,040	△5.4 +3.8	94.1 117.2 11.7	120.7 164.8 15.8	+28.2 +40.6	住宅を中心に市場環境は厳しく、現地通貨ベースで減収。営業利益は売価浸透と生産性改善により大幅増益。
欧州 (NF)	382 516	368 544	△3.6 +5.5	15.4 20.8 4.0	8.5 12.5 2.3	△44.9 △39.7	当初想定以上に市場環境が厳しく数量減となり、現地通貨ベースでは減収。営業利益は、売価転嫁やコスト削減に取り組むが補いきれず大幅減益。
アジア	40	59	+44.9	1.1 2.6	0.5 0.8	△56.0	新規連結効果で増収となるが、コスト先行などにより減益。
連 結	2,682	2,857	+6.5	214.9 8.0	277.3 9.7	+29.0	

※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	2022上期	2023上期
1ドル	124.52	136.54
1ユーロ	135.16	147.93

07

続いて、これをセクターごとに見てまいりたいと思います。

まず日本です。

日本は売上が前年から 8%増えました。

これは、工場関係が非常に堅調であるということ、それから大型の再開発案件が、この上期は売り上がったということもありまして、また従来からそうですけれども、メンテサービスも継続して堅調に伸びまして、売上の方は 8%増えたということでもあります。

営業利益の方も、前年から 20 億増えているということでありまして、従来から取り組んできた販売価格への転嫁がしっかりと利益に繋がって、数量増と合わせて増益に貢献しております。

続いてアメリカです。

米州、ODC は、ご覧のとおり 1,040 億円ということで、円ベースでは前年よりプラス 3.8%ですが、為替の影響を除きますと、青字で上に書いておりますとおり 762 ミリオンということで、前年からはマイナス 5.4%と、売上はそのような形になりました。

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@scriptsasia.com

SCRIPTS
 Asia's Meetings, Globally

住宅市場が昨年から減速に入っているわけですが、思った以上にその落ち込みが厳しかったと感じております。また、非住宅については、ここで少し住宅の落ち込みを補おうということで思っていたのですが、そんなに悪くはないのですが、想定ほどは良くなかったということで、現地通貨ベースでは、売上は 5.4%減っております。

しかしながら、営業利益の方は 164.8 億円、ドルベースで 120 ミリオンということで、前年から大きく伸びております。

これは販売価格がしっかりと浸透していること、それと生産性の改善、これは工場の改善によるコストダウン、こういったもので大幅増益となりました。

販売価格については、この第 2 クォーターまで、上期だけを見ますと、アメリカは前年よりプラスとなりました。昨年の第 3 クォーターが販売価格のピークでありましたので、そこからは徐々に下落傾向にはありますが、前年比で見ると、これは大きくプラスに寄与しているということでもあります。

続いて欧州、ノボフェルムです。

米州と同様、円ベースでは前年から増えているのですが、為替の影響を除きますと、現地通貨ベースでは、売上は 3.6%のマイナスとなりました。

欧州は、市場環境が本当に厳しいです。ドイツ、それから北欧、イギリス、こういったところが特に厳しい。そしてまた住宅向けが厳しいということで、当社の中では、主力の製品群であるガレージドアの落ち込みが、前年からマイナス 7.5%ということで、大きく落ちております。

非住宅の方は、それでも何とか悪いなりに健闘はしておりますが、住宅関係の落ち込みをカバーできず、営業利益の方も、前年から大きく減るという結果となってしまいました。

こういう厳しい状況の中、当然インフレという状況ではありますので、販売価格への転嫁、それからいろいろなコストダウン等々に取り組んではいるのですが、残念ながらこの数量減の影響を補うまでには至らず、このような結果となっております。この厳しい状況は、欧州については当分続くのではないかと見ております。

最後はアジアです。

アジアは 59 億円ということで、前年から大きく増えております。

これは、主に新規連結効果が要因であります。コスト先行で、上期だけ取ると減益ということになりますが、通期ではある程度挽回する予定であります。

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@scriptsasias.com

以上が、上期第2クォーターまでの実績のご説明となります。

04 2024年3月期 通期（予想） 通期予想ハイライト



《通期連結予想》	22年通期 実績	23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	5,882	6,000 [5,775]	2,857	3,143	+118 [△107]	+2.0 [△1.8]	
営業利益	563.1	600.0 [579.5]	277.3	322.7	+36.9 [+16.4]	+6.6 [+2.9]	
経常利益	527.8	590.0 [570.8]	271.6	318.4	+62.2 [+43.0]	+11.8 [+8.2]	
親会社株主に帰属 する当期純利益	330.8	400.0 [386.1]	221.1	178.9	+69.2 [+55.3]	+20.9 [+16.7]	為替レート 2022 2023予想 1ドル 132.08 140.00 1ユーロ 138.52 152.00

【】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です。

営業利益増減分析[連結]



要 約	売上、各利益とも過去最高を3年連続更新する見込み
売 上 高	・連結では+2.0%の増収予想。為替影響は+225億円。欧米は円ベースでは増収だが、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見込む。
営 業 利 益	・連結では+6.6%の増益予想。為替影響は+20.5億円。欧米での数量減の影響を、米州での売価浸透、日本や欧州での売価転嫁、コストダウンなどで補い増益を見込む。
経 常 利 益	・営業増益効果および営業外損益改善を見込み、大幅増益予想。
親会社株主に帰属 する当期純利益	・大幅増益予想。一株当たり利益予想180円。

09

続いて、本日の二つ目のポイントです。通期の予想についてお話をさせていただきます。

先ほども触れましたとおり、6,000億の600億ということでございます。また、純利益は400億という大台でございます。売上、各利益とも、3年連続で過去最高を更新する予想となっております。

また、為替につきましても、上期までの状況と直近の状況等を勘案して、記載のとおり、予想を1ドル140円、1ユーロ152円ということで変更をいたしております。

ただ、こちらはこの為替の影響がやはり大きいということで、売上は、円ベースでは前年からは118億円のプラスではありますが、為替影響が225億円ありますので、それを除きますと減収ということになります。

上期と同様、日本は、売上はボリューム、売価ともプラスではありますが、欧米が現地通貨ベースでマイナスというトレンドは変わらず、通期でも、数量要因で約40億の利益減ということになります。

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



一方、営業利益の方は 600 億円ということで、非常に良かった前年から、さらに 37 億円の増益という予想となっております。

為替の影響が 20 億ということですが、販売価格、それから原材料、コスト、こちらは全てグリーンとなっていて、利益貢献ということでもあります。

ただしこの販売価格については、日本、それからヨーロッパはプラスであります、アメリカでは、下期では対前年でマイナス、通期でも前年からはマイナスとなります。しかしながら、ある程度高い価格が浸透しているということで、予想からは大きく上振れるというような状況になっております。

また、原材料がこれまでずっと上昇基調にあったわけですが、今期はそれも一服いたしまして、対前年ではプラスの要因となっているということ、それからコストについては、日本、ヨーロッパはコストアップなのですが、アメリカにおきまして、生産性の改善、コストダウンが進んで、連結では、コストについてはプラスに寄与するというような形となります。

05 売上・営業利益予想（セクター別）

2024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
	22年度実績	23年度修正予想	前年比(率)	22年度実績	23年度修正予想	前年比(率)	
日本	2,529	2,610	+3.2	247.1 9.8	277.0 10.6	+12.1	工場向けやオフィス向け等が好調に推移し、各種施策によりシェア維持・拡大に努め増収を見込む。 営業利益は、売価転嫁とコスト削減に取り組み、大幅増益を見込む。
米州 (ODC)	1,659 2,192	1,561 2,185	△5.9 △0.3	219.9 290.5 13.3	214.3 300.0 13.7	△2.6 +3.3	市場は底打ちから回復局面となり、販売施策により下期の数量は回復となるものの減収の見込み。 営業利益は売価が浸透し、前年並みを確保する予想。
欧州 (NF)	761 1,055	726 1,104	△4.6 +4.6	30.8 42.7 4.0	25.0 38.0 3.4	△18.9 △11.0	引き続きドイツ、イギリスなどの市場悪化影響により、現地通貨ベースで減収となる見込み。 営業利益は、売価転嫁やコスト削減に努めるが、数量減が大きく大幅減益予想。
アジア	110	144	+30.8	2.6 2.3	5.0 3.5	+93.5	新規連結効果により増収増益予想。
連 結	5,882	6,000	+2.0	563.1 9.6	600.0 10.0	+6.6	

※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	2022	2023予想
1ドル	132.08	140.00
1ユーロ	138.52	152.00

10

それでは、こちらでもセクター別に見てまいりたいと思います。

まず日本であります。

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

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

通期で、前年が 2,529 億円、今期は 2,610 億円ということで、前年比プラスの 3.2%という予想としております。

上期が 8%増えたにもかかわらず、通期で 3%しか増えないのか、という見方もあろうかと思いますが、この上期は、先ほども申しましたとおり、非常に大型物件の売上が集中したといえますか、たくさんありました。

また、中期的に見て、日本の市場は堅調であると見ているのですが、この下期に売り上がる部分については、手持ち等から判断するとややちょっと、ということもあり、このような予想としております。

工事の遅れですとか、いろいろなことも懸念されますので、やや保守的な予想となっているかなという印象ではあります。これ以上の結果をしっかりと出していきたいと考えております。

一方、利益の方は、下期につきましても順調に推移するだろうということで、前年からは 30 億円のプラスということでもあります。

数量は、下期についてはそんなに伸びませんが、売価転嫁、それからコストのコントロールをしっかりとやることで、利益を着実に増やしていきたいと考えております。

続いてアメリカでございます。

アメリカは、為替の影響でこのようになっていますが、現地通貨ベースでは、通期でマイナスの 5.9%ということでもあります。

市場環境は、下期の第 3 クォーター、第 4 クォーターと徐々に改善する回復傾向にあると見ております。そういう意味では、市場は底打ちかなというところではありますが、その上期の遅れを通期で挽回するまでにはなかなか至らないのかなという状況であります。住宅も非住宅も双方、ある程度回復基調に行くだろうとは思っております。

一方で売価、販売価格の方が、この下期は落ちていくだろうと見ておりますので、その影響で売上、それから利益面でも、ここの影響があるということでもあります。

ただ、期初で想定していたよりは、価格のコントロール維持というのはできているので、その影響というのは、思っていたほどではないと考えていますし、今回の予想にも、一定の下落を見込んでおりますが、そこまでは落ちないという可能性もあるのかなと見ておりまして、この部分は、昨年の下期からなかなか予想が難しいところではあるのですが、そのような想定で今回の予想を立てております。

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



それから欧州、ノボフェルムでございます。

こちらは、引き続き厳しい環境が続きます。売上は現地通貨でマイナス 4.6%、利益も 25 ミリオンということで、前年から大きくマイナスということでもあります。

本当にこの数字も決して余裕のある数字ではないわけですが、何とかこの程度で止めたいということをやっているところであります。

それからアジアでございます。

アジアは、売上が新規連結の影響で増えていますし、利益につきましても、今期 5 億円を予想しております。

まだまだ脆弱ではありますが、従来のように赤字になるとか、大きく崩れるということは、今期はないのではないかということで、このような予想とさせていただきます。



01 参考資料 連結業績の概要（セクター別）

(百万円、%)																									
2022年度													2023年度												
		上期		下期		通期		上期		下期		通期		上期		下期		通期		上期		下期		通期	
		利益率	増減率	利益率	増減率	利益率	増減率	利益率	増減率	利益率	増減率	利益率	増減率	利益率	増減率	利益率	増減率	利益率	増減率	利益率	増減率	利益率	増減率	利益率	増減率
売上高	268,179	(23.9)		319,979	(26.7)	588,159	(25.4)	274,000	285,657	(6.5)		314,342	(Δ1.8)		580,000	600,000	(2.0)								
【前年為替適用】																									
日本	112,371	(5.2)		140,506	(8.5)	252,877	(7.0)	120,430	121,387	(8.0)		139,632	(Δ0.6)		259,727	261,020	(3.2)								
米州(ODC)	100,265	(55.2)		118,911	(59.5)	219,177	(57.5)	95,616	104,031	(3.8)		114,508	(Δ3.7)		201,344	218,540	(Δ0.3)								
欧州(NF)	51,590	(23.4)		53,867	(22.4)	105,457	(22.9)	52,164	54,445	(5.5)		55,906	(3.8)		106,950	110,352	(4.6)								
アジア	4,040	(22.9)		6,968	(58.8)	11,009	(43.4)	6,361	5,853	(44.9)		8,546	(22.6)		15,272	14,400	(30.8)								
営業利益	21,494	8.0	(49.7)	34,812	10.9	(64.7)	56,307	9.6	(58.7)	18,500	27,733	9.7	(29.0)	32,266	10.3	(Δ7.3)	47,500	60,000	10.0	(6.6)					
【前年為替適用】																									
日本	8,493	7.6	(Δ9.9)	16,214	11.5	(7.8)	24,707	9.8	(1.0)	8,614	10,487	8.6	(23.5)	17,212	12.3	(6.2)	25,900	27,700	10.6	(12.1)					
米州(ODC)	11,719	11.7	(265.0)	17,330	14.6	(235.4)	29,049	13.3	(246.7)	9,152	16,476	15.6	(40.6)	13,523	11.8	(Δ22.0)	17,920	30,000	13.7	(3.3)					
欧州(NF)	2,079	4.0	(Δ9.1)	2,189	4.1	(32.9)	4,268	4.0	(8.5)	1,794	1,253	2.3	(Δ39.7)	2,546	4.6	(16.3)	4,830	3,800	3.4	(Δ11.0)					
アジア	107	2.6	(41.0)	150	2.2	(245.4)	258	2.3	(115.6)	33	47	0.8	(Δ56.0)	452	5.3	(199.9)	500	500	3.5	(93.5)					
経常利益	19,852	7.4	(42.5)	32,928	10.3	(63.1)	52,780	9.0	(54.7)	18,500	27,163	9.5	(36.8)	31,836	10.1	(Δ3.3)	46,500	59,000	9.8	(11.8)					
【前年為替適用】																									
日本	8,675	7.7	(Δ9.5)	16,332	11.6	(7.4)	25,008	9.9	(0.9)	8,956	10,686	8.8	(23.2)	17,462	12.5	(6.9)	26,376	28,149	10.8	(12.6)					
米州(ODC)	10,116	10.1	(258.8)	16,324	13.7	(296.3)	26,441	12.1	(281.1)	8,627	15,717	15.1	(55.4)	13,128	11.5	(Δ19.6)	16,870	28,846	13.2	(9.1)					
欧州(NF)	1,886	3.7	(Δ16.8)	1,755	3.3	(7.7)	3,641	3.5	(Δ6.6)	1,559	1,127	2.1	(Δ40.2)	1,938	3.5	(10.5)	4,305	3,065	2.8	(Δ15.8)					
アジア	93	2.3	(Δ4.5)	217	3.0	(307.8)	311	2.8	(172.9)	2	62	1.1	(Δ33.2)	376	4.3	(73.1)	438	439	3.0	(41.1)					
持分法適用会社投資損益	Δ264	(-)		Δ365	(-)		Δ629	(-)		33	Δ107	(+)		42	(+)		41	Δ64	(+)						
親会社株主に帰属する当期純利益	13,487	5.0	(47.6)	19,596	6.1	(42.9)	33,084	5.6	(44.8)	12,500	22,109	7.7	(63.9)	17,890	5.7	(Δ8.7)	31,800	40,000	6.7	(20.9)					
【前年為替適用】																									
日本	5,742	5.1	(Δ9.0)	11,623	8.3	(10.8)	17,366	6.9	(3.3)	5,912	7,046	5.8	(22.7)	12,049	8.6	(3.7)	17,950	19,096	7.3	(10.0)					
米州(ODC)	7,570	7.5	(260.9)	7,158	6.0	(118.2)	14,729	6.7	(173.9)	6,464	15,120	14.5	(99.7)	5,994	5.2	(Δ16.3)	12,672	21,114	9.7	(43.4)					
欧州(NF)	1,273	2.5	(Δ26.2)	859	1.6	(Δ12.2)	2,133	2.0	(Δ21.1)	1,062	603	1.1	(Δ52.6)	1,459	2.6	(69.9)	2,994	2,062	1.9	(Δ3.3)					
アジア	42	1.0	(17.2)	121	1.7	(1,233.8)	164	1.5	(326.6)	Δ22	17	0.3	(Δ59.2)	318	3.7	(161.5)	335	336	2.3	(104.6)					
持分法適用会社投資損益	Δ264	(-)		Δ365	(-)		Δ629	(-)		33	Δ107	(+)		42	(+)		41	Δ64	(+)						
<欧米現地通貨>																									
2022年度													2023年度												
		上期		下期		通期		上期		下期		通期		上期		下期		通期		上期		下期		通期	
		利益率	増減率	利益率	増減率	利益率	増減率	利益率	増減率	利益率	増減率	利益率	増減率	利益率	増減率	利益率	増減率	利益率	増減率	利益率	増減率	利益率	増減率	利益率	増減率
米州(ODC)	\$805,218	(35.2)		\$854,209	(28.4)		\$1,659,428	(31.6)		\$747,000	\$761,910	(Δ5.4)		\$799,089	(Δ6.5)		\$1,573,000	\$1,561,000	(Δ5.9)						
欧州(NF)	€381,696	(19.1)		€379,618	(12.3)		€761,314	(15.6)		€378,000	€368,048	(Δ3.6)		€357,951	(Δ5.7)		€775,000	€726,000	(Δ4.6)						
米州(ODC)	\$94,114	11.7	(217.9)	\$125,823	14.7	(171.7)	\$219,938	13.3	(189.7)	\$71,500	\$120,674	15.8	(28.2)	\$93,615	11.7	(Δ25.6)	\$140,000	\$214,290	13.7	(Δ2.6)					
欧州(NF)	€15,385	4.0	(Δ12.3)	€15,429	4.1	(22.0)	€30,815	4.0	(2.1)	€13,000	€8,476	2.3	(Δ44.9)	€16,523	4.6	(7.1)	€35,000	€25,000	3.4	(Δ18.8)					
1. 2023年度の「」内は、前年為替換算レートを用いた数値を示す。																									
2. 数値は切り捨て、()内は前年同期増減率、(+)は前年比増加、(-)は前年比減少。																									
3. 在外子会社等にかかる為替換算レートは期中平均レートを使用。																									
4. 三和ホールディングス及び連結相殺が表示されていないため、合計とは一致しない。																									
為替レート		2022年度				2023年度				2022年度				2023年度				2022年度				2023年度			
USD/円	124.52		132.08		136.54		140.00		124.52		132.08		136.54		140.00		124.52		132.08		136.54		140.00		
ユーロ/円	135.16		138.52		147.93		152.00		135.16		138.52		147.93		152.00		135.16		138.52		147.93		152.00		

21

ここで、通期の数字につきまして、期初予想との比較をしたいと思いますので、こちらの表をご覧ください。売上と営業利益のところを触れたいと思います。

右側の方、通期 6,000 億というところが見えるかと思います。

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



水色で期初予想という網掛けのところがありまして、5,800 億から 6,000 億に、期初予想から 200 億円増やしているのですけれども、その内訳がその下を書いてありまして、日本はそんなに増えておらず、ほとんどがアメリカだということです。200 億のうち、172 億がアメリカということでございまして、しかもボリュームではなく価格が下がらなかったということで、これだけのプラスが出るということでもあります。

営業利益の方をご覧くださいますと、今回、期初 475 億円を 600 億円に上方修正をさせていただきました。125 億円増ということではありますが、その内訳をご覧くださいますと、アメリカがもうほとんどです。120 億円以上をアメリカがもたらしめているということでありまして、これはアメリカの価格が予想より下がらなかったことによるものであります。

ヨーロッパは厳しいということで、為替が円安にも関わらず、円ベースでもマイナス 5 億です。

日本は、ちょっとアメリカが良すぎて霞むのですけれども、利益は堅調ということで、期初から 19 億のプラスというような予想でございます。

ということで、今回の予想を期初から上げたというのは、主にこういったことによるものであります。

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：工場、事務所向けなどが堅調。売価転嫁で収益確保。
戦略商品：間仕切事業が回復。グループ連携によりシェア拡大。
- ・ 米: 産業用の販売強化。納期改善、新商品投入によるシェア拡大。
- ・ 欧: ドイツ、イギリスや北欧は市場環境が厳しいが、南欧などにおいて産業用を中心にシェア拡大を図る。



2

サービス事業の拡大

- ・ 日: 一般修理、定期メンテ、法定検査ともに堅調に推移
- ・ 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: 市場環境が厳しいなか、サービス事業の強化に努め堅調に推移

	2022年（実績）	2023年（予想）	中計2024年（目標）
連結サービス売上高	742億円	806億円	760億円



3

M & Aを活用した事業強化と領域拡大

- ・ 米州でのドック製品投入による事業領域の拡大
- ・ Door Control社のグループ入りによるサービス事業強化
- ・ 成長戦略に見合ったM&Aを継続的に検討

12

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



資料の方に戻ってまいりまして、ここからは施策等の進捗をご説明させていただきます。

12 ページをご覧ください。

まず、日・米・欧のコア事業の強化、領域拡大というところではありますが、日本につきましては、ご説明しましたとおり、主力製品は工場、事務所向けなどが堅調で、シャッター関係、それから特にドアが、今期は受注、売上とも大きく伸びていますけれども、これが堅調であります。

そして売価転嫁をしっかりと行うことで、収益を確保できております。

またこの上期は、主力製品だけでなく、戦略商品として位置づけております間仕切ですとか、あるいはエントランス周りの商品、こういったものも非常に好調に推移しました。

例えば間仕切については、受注で、前年からプラスの 20%増えておりまして、事務所等が好調だという背景もありますけれども、こういった製品も大きく伸ばすことができております。

商品別の詳細につきましては、添付資料の後ろの方、22 ページに詳細がありますので、後ほどご覧いただければと思います。

続いてアメリカでございます。

アメリカは、マーケットが厳しい中、特に産業用の販売強化ということに力を入れております。それからまた納期改善、あるいは新商品投入といったことで、シェアの拡大に努めております。

アメリカについては、今のところは、他社と価格で競争になるという傾向は、あまり強くは出ていないという状況であります。

一方、欧州でございます。

欧州は、重ね重ねですけれども、厳しい中、比較的ダメージの少ないフランス、イタリア、スペイン等、南欧、そして産業用の分野を中心に、何とかこの全体を補っていくということで、シェア拡大を図っております。

それから 2 点目、サービス事業でございます。

こちらは日・米・欧とも堅調に推移をしております、われわれグループとして、やはりこのサービスという部分を非常に重視していますので、引き続きこちらの方は力を入れてまいりたいと思っております。

そして三つ目、M&A を活用した事業強化と領域拡大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@scriptsasia.com



アメリカでドック製品投入ですとか、あるいは Door Control 社という会社の買収等がありました。事業領域の拡大というのは着実に図っておるのですけれども、足元、この上期については、大型の M&A というのはございませんでした。引き続き、戦略に沿った形で、M&A は前向きに進めてまいりたいと考えております。

06 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)	22年上期 実績	23年上期 実績	22年通期 実績	23年通期 修正予想	中計24年 目標
売上高	40	59	110	144	160
営業利益	1.1	0.5	2.6	5.0	8.0



1 設備増強による生産能力の大幅アップ

- ・ 三和NF常熟の生産性向上によるヒンジドア事業の拡大
- ・ 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
- ・ アジア各国での防火、遮熱市場の攻略による売上拡大
- ・ 宝産三和の産業用向けが堅調に推移し売上拡大

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

13

続いて、基本戦略の2点目であります。アジア事業の成長力強化であります。

こちらの方は、数字は先ほど触れましたが、もう一度確認します。

通期で売上が144億、営業利益が5億円ということであります。今年度より連結対象となりました三和ノボフェルム常熟、それから香港AUB社等々の新規連結効果で売上を大きく増やしておりますし、利益の方も5億円という見込みであります。

常熟は、中国華東地区におけるドア事業、それから2番のところの一番下、宝産三和という文字がありますが、これは同じく中国華東事業におけるシャッター関係の事業を行っておりますが、中国についてはいろいろ懸念されることがあるということで、われわれも気をつけてはいるのですけれども、中国においては、われわれはまず住宅向けというのはあまりなく、産業用・商業用向けがメインであること、市場の中に占めるわれわれのプレゼンスというのはまだまだ低い、小さいという

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@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

こともありますので、マーケットは決して良い環境ではないですが、しっかりと施策を打ってまいりたい、このように考えています。今のところ、大きなネガティブなものというのは出ていないということでもあります。

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。

続いて基本戦略の3点目でございます。これは防災・環境対応製品を拡充する、それから製品・サービスのスマート化を推進するということでありまして。

防災商品、あるいは気候変動適応商品・緩和商品、こういった商品の今期の売上で 2,000 億円を予想しておりまして、ちょうど 6,000 億の 3 分の 1 ということであります。こちらも堅調に増えております。

特に注目すべきは、国内の三和シャッターにおきまして、気候変動の緩和商品を Re-carbo というシリーズで、いろんな商品をラインナップしてまいります。

今回は、その中でも高断熱のオーバースライダー、それから断熱のクイックセーバー、こういった商品を投入しております。またスマート化につきましても、スマートホーム、こういったところとの連携を日・米・欧で進めておるところであります。

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：製造、物流、施工などシステム連携による生産性の改善
：間仕切商品発注システムの導入
- ・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順次導入中
- ・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）

設備投資額の推移

（億円）	22年	23年 上期	23年 予想	中計 3か年 合計
IT投資	18	14	28	120
設備投資	82	56	123	340
投資額	100	70	151	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：ガレージドア、商業用ドアの生産ライン自動化推進
：製品ラインアップの最適化
- ・欧州：イギリスドア工場の拡張
- ・アジア：三和NF常熟の本格稼働、設備刷新による生産能力拡大（アセアン）

15

続いて基本戦略の4点目、デジタル化とものづくり革新であります。

これらについては投資を伴うということで、まず数字をご覧くださいますと、23年上期は合計で70億円の投資を行っております。通期では151億を予定しております。当初の予定ほどは、正直できていないというところではあるのですが、将来に向けて、こういった投資をしっかりと行ってまいりたいと考えております。

日本では、製造、物流、施工等々システムの連携が、生産性の改善、コストダウンにいろいろ繋がっております。

アメリカでは、従来から進めているERPの導入が順調に進んでいまして、主力のドア工場であるMt. Hope、この工場への機能別の導入が展開中であります。

また、ものづくり革新ということで、設備投資については、何といたっても日本はSD、ドアの供給体制を強化するということで設備投資と、それから採用、そしてスキルアップに取り組んでおります。これは数年後来たる、オフィスのさらなる需要に対応していくというようなことを想定しての先行的な対応であります。こういったことに取り組んで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

基本戦略⑤ サステナビリティ経営の推進

2022年5月に設定したESGマテリアリティのKPI達成に向け施策を推進し、
“サステナブルで住み続けられるまちの実現”への貢献を目指す。

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	 高断熱オーバースライダー ▲ 断熱クイックセーバーTR ▲	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)			
環境	2023年	■ 環境データ開示範囲の拡大 (連結) ■ Scope3 CO2排出量カテゴリー1,3,4算出 (三和シャッター工業)	■ NF(イギリス・イタリア・スペイン)、上海宝産三和(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  NFのSchievano工場(イタリア) ▲	2024年度KPI	2030年度KPI	2050年	
				■ Scope1+2 CO2排出量10%削減 (三和シャッター工業)	■ 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)	事業活動に伴うCO2排出量実質ゼロを目指す	
人	2023年	■ 三和グループ人権方針の制定	■ 次世代リーダー育成研修、女性社員向けキャリアアップ研修の実施  女性社員向けキャリアアップ研修 ▲	2024年度KPI	2030年度KPI		
				■ 人権デュー・デリジェンスの実施	■ 女性管理職比率 15% (連結) ■ 女性従業員比率 20% (連結)		
ガバナンス	2023年	■ 取締役の株式保有ガイドライン制定		2024年度KPI			
				■ ボードダイバーシティへの対応			

16

16

そして最後、基本戦略の5点目であります、サステナビリティ経営の推進であります。

ものづくりの部分につきましては、先ほど触れたとおりでありまして、当社の製品は、こういったことで、サステナビリティというものに直結する、貢献できる商品だと思っております。引き続き強化をしてまいります。

それから環境面では、一つはデータの開示を充実していこうということで、海外の環境データ、こういったものも公表していく、あるいはScope1+2だけではなくScope3についても、順次データを取って開示をしていくというようなことで進めておりますし、また世界中で太陽光パネル等々の設置を進めております。

また、人の面では、今般人権方針の策定をいたしまして、本日また具体的にリリースをさせていただくような予定となっております。

ということで、サステナビリティ経営を推進してまいります。

基本戦略は以上となりまして、最後は財務のハイライトであります。

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@scriptsasias.com

連結BS／CFと特別損益の内訳

(億円、%)					
連結BS	22上	比率	23上	比率	増減額
流動資産	2,671	63.1	3,108	65.0	437
現金・現金同等物	571	13.5	853	17.8	282
売掛金、在庫	2,049	48.4	2,316	48.4	267
固定資産	1,564	36.9	1,673	35.0	109
投資有価証券	227	5.4	274	5.7	47
総資産	4,235	100.0	4,781	100.0	546
有利子負債	481	11.4	482	10.1	1
その他負債	1,433	33.8	1,556	32.6	123
純資産	2,320	54.8	2,742	57.3	422

(億円)			
連結CF	22上	23上	増減額
税金等調整前当期純利益	198	313	115
減価償却費／のれん償却費	70	77	7
法人税等支払額	△78	△97	△19
運転資本	△164	11	175
その他	9	6	△3
営業活動C F	34	311	277
投資活動C F	△46	△93	△47
F C F (営業+投資)	△12	217	229
財務活動C F	△48	△101	53
現金及び現金同等物期末残高	571	853	282

特別損益の内訳	22年度		23年度	
	上期	通期	上期	通期 予想
特別利益	0.2	1.9	44.0	45.0
特別損失	△0.3	△39.0	△2.1	△53.5
固定資産処分損、売却	△0.1	△0.8	△0.1	△1.0
事業再構築費用	△0.2	△3.7	△0.2	△1.0
固定資産減損損失	-	△34.5	-	△32.0
その他	△0.0	△0.0	△1.8	△19.5
特別損益(ネット)	△0.1	△37.1	41.9	△8.5

18

18 ページをご覧くださいますと、B/S では、総資産が 4,781 億ということで、前年比で 546 億増えております。これは主に為替と売上の増によるところであります。また純資産も 2,742 億ということで、前年から 422 億増加であります。これも、このうち為替の影響が 100 億円程度あるのと、利益の蓄積がしっかりと進んでおるということであります。

キャッシュフローをご覧くださいますと、23 年上期は営業キャッシュフローが 311 億、フリーキャッシュフローは 217 億ということで、大きく改善をしております。そしてこれに伴いまして、現金等の残高も、前年同期から大きく積み上がっているという状況であります。

それから一番下、特損であります。特別損益です。

今期上期は、先ほども少し触れました特別利益が 44 億円ありましたが、ご覧のとおり、下期でそれ以上の特損を予想しておりまして、通期では、損益はマイナスの 8.5 億という予想でございます。前年は特損が 37 億出ていますので、そこよりは少ないのですけれども、上期に特益が出ていますが、下期はそれ以上の特損を予定しているというところでありますので、ご承知おきいただきたいと思います。

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

株主還元

■ 中計期間の還元総額について

- ・中計期間の配当および自社株取得合計で**540億円**を目安とする。

1. 配当

- ・方針：配当性向：EPS（1株利益）の**40%**を目安として安定的な配当を目指す。
- ・配当見通し：中間配当**29円**は据え置き、期末配当については、2023年度決算確定時に判断する。

2. 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
- ・実施：50億円を上限とする自社株取得を決定

格付

■ 格付機関による発行体格付

- ・JCR（日本格付研究所） 格付 **A+** 格付の方向性（安定的）
- ・R&I（格付投資情報センター） 格付 **A⇒A+** 格付の方向性（安定的）

今期格上げ

19

そして最後になります。株主還元です。

当社は、株主還元につきましても、従来から非常に意識をしているところであります。中計3年間の累計の目標として、540億円を目安に株主還元を行っていかうということで考えておりまして、これは申し上げているところであります。

そのうち、まず配当につきましては、方針としましては従来と同様、40%の配当性向を目安として、安定的な配当を目指すということで考えております。

今回、業績を上方修正させていただくわけですが、中間配当につきましては29円を据え置きます。したがって、期末配当については、この最終的な決算の状況を鑑みて考えたいと思っておりますが、当然40%というのは一つ意識している、あるいは540億円は意識しているところでありますので、株主の皆様の期待にはしっかりと応えてまいりたい、このように考えております。

また、今回、自社株取得を発表させていただきました。

方針としては、従来と同様、戦略投資をしっかりと行ってまいりたいということで、M&Aあるいは設備投資を積極的にやっていかうということで考えてはいるのですが、お話ししましたとおり、

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

この足元ではそういったお金をそれほど使えていないと、言ってしまうばそういうことですが、
も、であるということ、あるいは利益それからキャッシュ、こういったものの積み上がりの状況等
を鑑みまして、今回 50 億円の自社株取得を決定いたしました。

これは当社としては久しぶりでして、19 年下期以来ということですので、約 4 年ぶりでありま
す。意識としては常に頭の中にあるもので、やりたいという意向はあったのですが、なかなか
状況が許さず、できなかったところなのですが、今回その状況が整って、こういったことができる
ようになったということでもあります。配当と合わせて、こちらの方もしっかりと株主還元を意識し
て、今後も継続的に考えてまいりたいと思っております。

一方で、効率性だけでなく、財務の安全性も意識しながら、バランスをとってやっていきたいと考
えていまして、下に格付けということで、今回 R&I の格付けが A+に格上げされていますので、こ
ちらの方をご報告させていただきます。

駆け足になりましたが、以上となります。以下、参考資料の方は、皆さんの方で適宜ご確認をお願
いしたいと思います。

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@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。

ご質問をいくつかいただいているようです。順番にお答えしてまいりたいと思います。

新子 [Q]：やはりアメリカの需要動向と販売価格動向についてのご質問が多いようです。代表して読み上げますと、大和証券の寺岡さんからは「米州での非住宅、住宅それぞれの販売数量の動向と価格プレッシャーの状況はいかがでしょうか。非住宅はどのような用途に需要が強いのか、今後の見通しも含めてお願いいたします」。需要動向と価格につきましては、他に三菱UFJモルガン・スタンレー証券の八木さん、日経新聞の山口さん、ゴールドマン・サックス証券の岡田さん、さらには野村證券の濱川さん、みずほ証券の中川さん、皆さんいただいているようでございます。

まず需要動向と価格の動向ということなのですが、まずは需要動向につきまして、足元とこの先の見通しなどにつきまして、高山社長からご説明をお願いします。

高山 [A]：はい。当然、皆さん、米州の方に関心がくるということでもありますね。昨年、それから今年と、こちらもなかなかしっかりした予想が出せなくて、大きく予想と違ってしまっているということで、これについては本当に申し訳なく思いますし、皆様も非常に頭を悩まされておられるところかなと思います。

まず需要動向については、先ほどのご説明の中でも少し触れましたけれども、全体として思っていた以上に悪いというか、悪い足元の状況であったと思います。

住宅については、やはりあまり良くないです。特に戸建てが良くないということでもあります。戸建ての住宅の許可件数という数字があるのですが、今年の初めから、こちらの方は減少から増加に転じたので、これが、今期はまだ着工とか完工までいかないわけなのですけれど、この今年の頭から増加基調になった許可件数、これが来期には実際に着工あるいは完工ベースでプラスになってくると思っておりますので、そういう意味でも、今期としてこの足元、今が底なのかなと思っています。

上期よりも下期の方が、数量は改善傾向にあるかなというところでもあります。ただ、まだ前年よりは大きくマイナスであるという状況には変わりないです。

一方、非住宅の方はそんなに悪くはないのですけれども、当初は、住宅の落ち込みを非住宅でカバーしようと、数量ベースでは何とかトータルプラスにしようと、そういったようなもくろみを持っ

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

ていたのですけれども、実際には非住宅の方もそこまで強くはなく、通期で何とかそれでもプラス、数量だけで考えても非住宅はプラスであるということはあるのですけれども、住宅のへこみを補うほどではなかったということでもあります。

非住宅着工等の統計などを見ても、当初はプラスで出ていたのが、直近の今期の予想だと大きくマイナスになってたりと、昨年は良かったのですけれども、今期の非住宅着工は、アメリカは思ったほど良くないのです。

そのようなこともあって、想定よりは悪い。ただし来期は、アメリカの経済がそこまで悪くならないと思いますと、非住宅の方ももう少し持ち直すといいますか、改善傾向にいくのではないかと、このように考えております。この今期が底かなと思っています。

一方、価格でございます。これが本当になかなか難しくて、本当に大きな差異を生んでしまっているのですけれども、昨年度、アメリカの製品価格は、もう本当におおよそで言いますと、従来の倍になりました。価格が2倍になったのです。

そこから今期の年間の想定では、2倍になったところから1割ぐらいは落ちるだろうと想定でもって予想を立てたのですが、結果、今回の上期の実績、あるいは通期の予想で見ているのは本当に2～3%程度、10%ぐらいの下落を見ていたけれども、2～3%ぐらいの下落に抑えられそうだと、このような状況で見えております。

価格の値動きの状況をクォーター単位でお話しますと、昨年の第3クォーターが価格の山、ピークでした。昨年の第4クォーター、そして今年の第1クォーター、第2クォーター、そしてこの下期と、下落傾向にあるのは間違いないのですが、その下落の角度がもっと下がると思っていたけれども微減で進んでいるということで、アメリカがこれだけの上方修正をする要因となっているということでもあります。

これが、われわれとしても価格を下げたいわけではないので、価格の維持に努めてはいるのですけれども、一方で、下がる下がると言っていてなかなか下がらない、どうなっているのだということなののですけれども、いろんな要因があると思いますが、一つはやはり競合です。

競合は、当社ともう1社の2社で半分以上のシェアを持っていまして、もうあと2～3社中堅のところがある。例えばこのような競合の状況なののですけれども、当社あるいはもう1社とも、値下げをして取っていかうというような動きにはそんなに出ていない、下げないでもある程度取れる、売れる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



住宅は、確かに市場がこれだけ減っているのだから取り合いになる、それで価格が下がるのではないかという考えもあるのですが、住宅マーケットの縮小は、どちらかという中古住宅が金利の関係で動かないというようなことで、住宅の供給自体が少ないということなので、確かに金利が上がってきて需要も弱いのですが、供給も十分ではない。

このような背景もあって、さほど値下がりはしないのではないかと、あるいはわれわれが販売するディストリビューターも、当然その先のお客さんに販売するわけですが、その価格がまず下がっていないのです。

住宅そのものの価格を見ても、皆さんご存知のとおり、下がっているわけではないということでございますので、アメリカの経済全体のインフレの傾向というのも当然影響があるのかなと思います。

あと材料なんかも、下期は少し上がったたりもしているのですが、いろんな要因があると思います。足元は徐々に徐々に下がっているという状況ではありますが、予想あるいは前年と比較するとこのような、お話ししたような状況だということでもあります。

では、来期以降はどうなっていくのかということですが、2倍に上がったものがまた半分になるとまでは思っていないのですが、ある程度やはり足元の微減、徐々に下がる傾向というのは継続するのではないか、そういう想定でもって考える必要があるのかなと思いますけれども、これは来期の数字をお話するときに、また詳しくご説明をさせていただきたいと思います。

このような説明でご理解いただけたかというところなのですが、またいろいろと個別にお聞きいただければと思います。少し長くなりましたが、私からの回答は以上となります。

新子 [Q] : 次のご質問なのですが、国内に移りたいと思います。日経新聞の山口さんからは、「国内で好調な非住宅分野については、25年から26年度あたりが繁忙期と見込むが、生産の増強体制は現状で十分と考えているか、追加投資の可能性はあるのか」というようなご質問、さらには日興証券の川嶋さんからも「現在の営業関係を踏まえて、受注や売上のピークはいつ頃だと想定しているのか」、みずほ証券の中川さんからも「足元の状況から見て、来年度も営業利益の増収増益を期待できるか」といった、国内の需要動向についてのご質問が来ております。この部分については、山崎常務からお答えをよろしくお願いします。

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

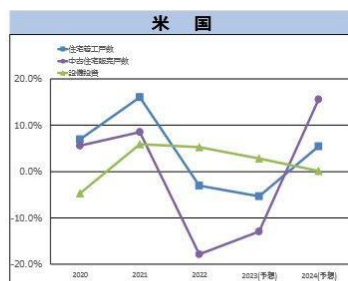
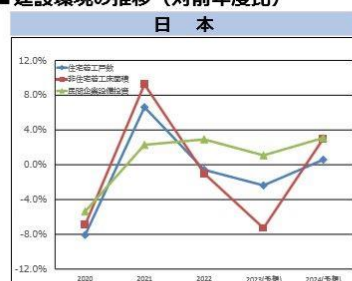


■建設環境

			2020		2021		2022		2023		2024	
									予想		予想	
日本	住宅着工戸数	千戸	812	-8.1%	866	6.6%	861	-0.6%	840	-2.4%	845	0.6%
	非住宅着工床面積	千㎡	40,030	-6.9%	43,738	9.3%	43,296	-1.0%	40,152	-7.3%	41,343	3.0%
	民間企業設備投資	10億円	85,699	-5.4%	87,673	2.3%	90,215	2.9%	91,208	1.1%	94,035	3.1%
米国	住宅着工戸数	千戸	1,380	6.9%	1,601	16.0%	1,553	-3.0%	1,470	-5.3%	1,550	5.4%
	中古住宅販売戸数	千戸	5,640	5.6%	6,120	8.5%	5,030	-17.8%	4,380	-12.9%	5,060	15.5%
	設備投資	10億ドル	2,811	-4.7%	2,976	5.9%	3,132	5.2%	3,219	2.8%	3,223	0.1%
欧州	住宅建物投資（英独仏伊蘭）	百万1-0	626,702	-4.3%	679,931	8.5%	718,369	5.7%	692,715	-3.6%	658,477	-4.9%
	非住宅建物投資（英独仏伊蘭）	百万1-0	349,230	-8.1%	358,954	2.8%	367,271	2.3%	369,167	0.5%	373,902	1.3%
ドイツ	住宅建物投資	百万1-0	279,798	2.9%	280,960	0.4%	275,546	-1.9%	267,482	-2.9%	256,702	-4.0%
	非住宅建物投資	百万1-0	119,878	0.4%	118,132	-1.5%	115,443	-2.3%	113,544	-1.6%	115,405	1.6%

※出典：（日）国土交通省2023.09、内閣府2023.09、建設経済研究所2023.10（米）商務省2023.09、National Association of Realtors2023.10、（欧）Euroconstrct2023.06
 ※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2023.09

■建設環境の推移（対前年度比）



24

山崎 [A]：はい。例えば 24 ページに、一応外部環境について記載がございます。左下に日本というのがございますが、23 年と 24 年の、わりと足元の状況の記載がございます。ただ、赤い折れ線が非住宅の着工床面積ということで、24 年に明らかにグンと上がっているのは見ていただけたと思います。

したがいましてこの辺から、われわれの仕事が忙しくなる時期はおそらく 25 年、26 年だろうと、先ほどご指摘いただいたとおりだと考えております。ただ、これも実はその後がどんどん減るのかという、2030 年ぐらいまでいわゆる高原状態のようなものが続くのではないかと期待もしております。

そういう観点も含めまして、わが社では、ここ 4~5 年ぐらいかけて供給力の強化を図ってきております。特にいわゆる重量ドア、SD とわれわれは言っておりますが、これの納入が非常に高まるであろうということで、いろいろな投資をしてきています。一つは、ソフトシステム関係で言えば、設計したものを製造するための図面を起こすところで、3D CAD とかいろいろなものを入れてやってきているということもございまして、北関東の太田になりますが、ドア工場用の大きな倉庫を作りまして、供給力に耐えうるような、作り溜めができるような設備への投資もしてきています。

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@scriptsasia.com

加えて、ここ1年取り組んでいるのは、新潟での重量ドアの製造です。これのための設備投資を相が進めてきております。こういうようなことも含めまして、あとは施工の陣容だとか、あるいは製造のための人材の育成だとか、こういうものも含めまして、今後もいっそう力を入れていきたいと考えております。私からは以上とさせていただきます。

新子 [Q]：続きまして国内なのですけれども、ゴールドマン・サックス証券の岡田さんからは「国内建設、オフィス、物流施設、工場からの需要が好調に推移しているかと思いますが、価格交渉について、昨年と比較し、ゼネコン、施主側の受け入れ状況はいかがでしょうか」。この点は大和証券の寺岡さんからも「国内では過去に比べて資材高騰の点からうまく進んでいる印象は受けませんが、どのような取り組みが具体的にあるのか」というようなご質問が来ております。こちらも続きまして山崎常務、お願いします。

山崎 [A]：こちらの取り組みの前に、環境としては、やはり世の中の一般論としてインフレが進んでいますので、価格許容力と言いますか、ゼネコンさんも一般論としてはそういう理解はあるかなと思っています。

ただ個別案件では、やはりゼネコンさんも甘くないですから、「世の中インフレだから、5%上げてあげる」なんて、そんな話にはならないわけでございます。ただやはり、先ほどの話ではないですが、今案件が非常に豊富にありますので、どこの会社も手一杯でやっているところがあります。

そういう中で、しっかりした品質で、納期厳守でできる、そういう会社に任せたいという気持ちも少し強くなっているのではないかなと思っています。価格も大事けれども、やはり品質、納期、こちらも重視しなければいけないということで、われわれに対する理解が少し高まっているのではないかなという期待があります。

一方われわれは、それに甘えるだけではなくて、例えば軽量シャッターなんかも、昔は手動のものが多かったのですが、今電動化をどんどん進めていまして、実はこれが4割近くまで上がってきています。これをどんどん進めることで、つまり付加価値の高いものを納めていく、あるいはVE提案をしていくとか。加えて言えば、先ほど14ページで紹介がありましたけれども、Re-carboという名の断熱性の高いもの、こういうような付加価値の高い製品を売ることで、われわれの利益率を少し確保すると。

だから売価転嫁というだけでなく、もう一方の付加価値との両面で、何とか差益率を維持、あるいは向上させていくというようなことで取り組んでおります。私から以上です。

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

新子 [Q]：ありがとうございます。お時間が残りわずかなので、あと 1 点、キャッシュの使い方についてのご質問をいただいております。野村證券の濱川さんからは「現在の中計は折り返し地点ですが、計画は上振れて、キャッシュが積み上がりつつあるかと思います。今後の使い道についての方針は」というようなご質問をいただいております。また UBS 証券の渡辺さんからも「中期経営計画が上振れした場合、株主還元の 540 億円を変更する可能性があるのか」というようなことなどもご質問いただいておりますので、この辺の配分の方針について少しお話しいただけますでしょうか。社長、お願いします。

高山 [A]：お金の使い道については、ご指摘のとおり、株主還元 540 億というのは申ししていますが、同時に 3 ヶ年の累計ですけれども、M&A で 200 億、それから設備投資・IT 投資、投資で 460 億、計 1,200 億というような、おおよそそういうような形で考えております。

ただ、先ほどのご説明のとおり、M&A200 億と言いながら、これまでのところは、一部ありましたが、そんなには使っていないですし、設備投資も行ってはいますが、460 億という金額に対してはまだ十分ではないというような状況であります。そのため、キャッシュの方が非常に潤沢になってきているということでもあります。

したがって 540 億円、これは一つの目安として出している数字ではあるのですが、利益自体が予想よりも上回っておりますし、また使う方についてもこういうような状況でありますので、こういうような形が続けば、どういう形かというのはまたありますが、配当か自社株取得かいろいろ方法はあると思うのですが、この 540 億円以上の株主還元ということも可能性として視野に入れて、引き続き株主様の期待に応えられるようにがんばってまいりたい、検討してまいりたいと考えております。以上です。

新子 [M]：他にもご質問をいくつか頂戴しているのですが、ちょうど時間となってしまいましたので、これにて質疑応答の時間を終了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。

[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