



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

2025 年 3 月期 第 2 四半期決算説明会

2024 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]	2025 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]	2024 年 11 月 1 日
[ページ数]	29
[時間]	10:00 – 11:02 (合計：62 分、登壇：41 分、質疑応答：21 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

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



山崎 弘之（以下、山崎）

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]*	SMBC 日興証券	川嶋 宏樹
	大和証券	寺岡 秀明
	野村證券	濱川 友吾
	モルガン・スタンレーMUFG 証券	八木 亮
	みずほ証券	中川 義裕
	ゴールドマン・サックス証券	岡田 さちこ
	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 2025 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。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、まず本日の出席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、よろしくお願い申し上げます。

本日の予定は、この後、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、その後、質疑応答の時間とさせていただきます。終了予定は 11 時でございます。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

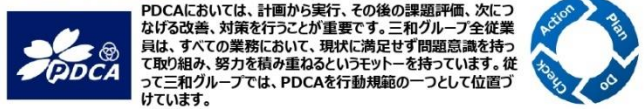
目次

■ 決算発表のポイント	
01 決算発表のポイント	04
■ 2025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
■ 2025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 キャピタルアロケーションと株主還元	18
08 連結BS/CFと特別損失の内訳	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（日本）	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 資本効率の改善	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



「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：それではただ今よりご説明をさせていただきます。

資料2 ページ目次をご覧ください。本日お話しさせていただく内容は記載のとおりであります。

そしてまたその右側をご覧ください。私ども三和グループは、三和グローバルビジョン2030、これを掲げまして、現在中期経営計画2024を推進中であります。本年の2024年度が、この中計の最終年度というステージにありまして、来年2025年度からは、新しい中期経営計画をスタートする予定であります。

新中計につきましては、おそらく来年の春、また皆様にご説明をさせていただく機会を持ちたいと考えております。それでは中身に入ってまいります。

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@scriptsasia.com

01 決算発表のポイント

・上期実績は過去最高

国内・米州事業が好調を維持し、売上・各利益とも過去最高を更新。

・通期予想を上方修正

売上6,530億円、営業利益725億円を見込み、過去最高を4期連続で更新する予想。
営業利益は100億円の上方修正。

・株主還元を強化

増配：中間・期末（予想）とも8円増配し、年間配当1株94円（+16円）となる見込み。

自社株取得：新たに150億円の取得を発表。
実施済の50億円と合わせて今期200億円。

	24年上期 実績	24年上期 期初予想	24年通期 修正予想	24年通期 期初予想	中計2024 目標
売上高	3,138	2,930	6,530	6,250	5,800
営業利益	323.1	265.0	725.0	625.0	450.0
営業利益率	10.3%	9.0%	11.1%	10.0%	7.8%
SVA (注1)	-	-	364	300	190
ROIC (注2)	-	-	23.5%	20.0%	17.5%
ROE (注3)	-	-	17.5%	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

資料4ページをご覧ください。本日もお話しさせていただく主要内容であります。

ポイントは3点です。まず1点目、上期の実績。これは過去最高を更新することができました。売上で3,138億円、営業利益が323億円でありまして、特に日本、そしてアメリカ、この二つの主要な事業が好調を維持したということであります。

それからポイントの2点目、通期予想。こちらを上方修正いたしました。売上高が6,530億円、営業利益は725億円ということで、過去最高を4期連続で更新する予想であります。過去の業績の推移は、下のグラフでご覧いただけるとおりであります。

期初、営業利益の予想625億円から100億円増加の大幅な利益の上方修正ということとなります。

それから最後、ポイントの3点目ですが、株主還元、これを強化しております。まず配当ですが、こちらは年間で、94円とする見込みであります。

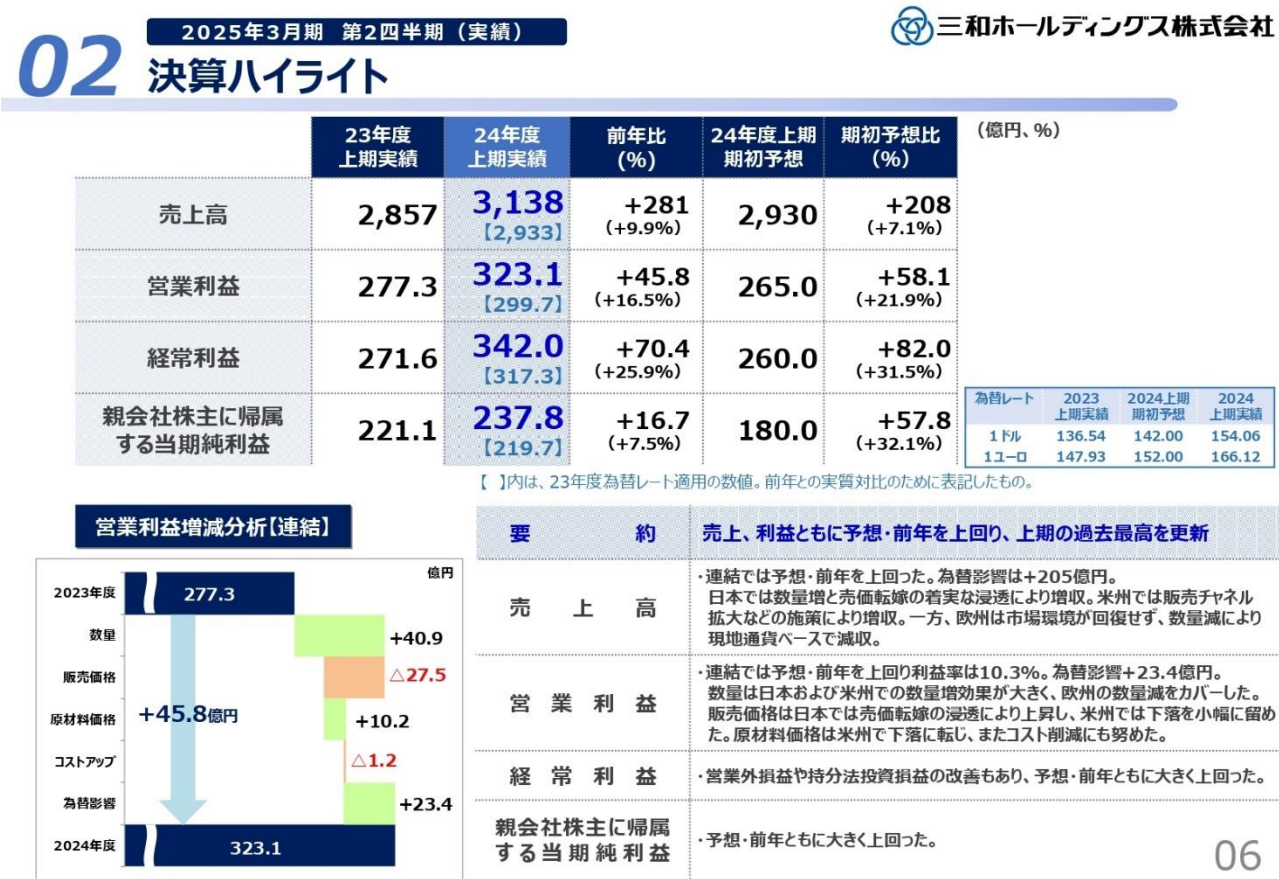
前年あるいは期初予想がともに78円でしたので、そこから16円増ということになります。8円、8円と中間、期末にそれぞれ増配するというので、中間の方は決議をいたしました次第であります。

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

また自社株取得、こちらも同時に発表させていただいております。今回新たに 150 億円の取得を決議いたしました。上期に、今期は 50 億円、既に自社株の取得が完了しておりますので、合わせて今期 200 億円の自社株取得を行うということとなります。以上 3 点が本日のポイントとなります。

それではそれぞれ内容を、順を追ってご説明したいと思います。



資料の 6 ページに進んでまいります。まず上期の業績であります。お話ししましたとおり売上が 3,138 億円ということで、前年からは 281 億円、9.9%の増加、予想からも 208 億円の増加であります。その内訳ですけれども、まず為替、281 億円増とあるのですが、為替の影響が 205 億円ございます。これが非常に大きかったということとなります。為替については上の中段右側に、青い表がありますけれども、上期の実績ドルが 154.06 円、ユーロが 166.12 円ということでありまして、前年あるいは期初予想から大きく円安水準にいつて推移しているということ、この為替の影響がまず一つ大きかったということとなります。

ただそれを除いても、売上は増加ということでありまして、これは特に日本、そしてアメリカ、この二つの事業が売上を増加させたということでもあります。一方、ヨーロッパは、現地通貨ベースではマイナスということになりました。

続いて営業利益です。上期は 323.1 億円ということでありまして、前年からは 45.8 億円の増、期初予想からは 58.1 億円の増となりました。減益の予想を出しておったのですが、一転して大幅な増益という結果となりました。

営業利益については、この左下の増減分析の表をご覧ください。まず為替の影響が 23.4 億円、これがそこそこあるということなのですけれども、大きいのが数量です。ボリュームの増で 40.9 億円、これが増益に貢献をしております。

これは主に先ほども触れましたとおり、日本そしてアメリカ、ここでのボリュームの増が欧州の減を補ったということでもあります。販売価格は 27.5 億円、これは減益要因となっております。主に日本では売価転嫁が非常に上手く進んでおるのですけれども、かねてからご説明しているとおり、アメリカでの販売価格の低下というものが大きくて、連結では 27.5 億円のマイナスであります。

ただこれも予想よりは抑えられているかなというところでもあります。そしてまた原材料価格、あるいはコスト、こういったところも、原材料価格についてはアメリカで特にこの上期は下落に転じたということもありますし、コストについては、これはグローバルにいろんなコストが上がっているのですけれども、そういう中でアメリカでのコストダウンが大きく貢献して、全体でのコストアップをこの程度に抑えることができた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

03 売上・営業利益実績（セクター別）

2025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
	23年度 上期	24年度 上期	前年比 (%)	23年度 上期	24年度 上期	前年比 (%)	
日本	1,215	1,304	+7.4%	104.9 8.6%	123.3 9.5%	+17.5%	工場向けや事務所向けを中心に堅調に推移。特に重量シャッターやビルマンシヨンドア、間仕切が伸長し増収。増収効果と売価転嫁の着実な浸透により大幅増益となった。
米州 (ODC)	762 1,040	772 1,190	+1.4% +14.4%	120.7 164.8 15.8%	127.3 196.1 16.5%	+5.5% +19.0%	緩やかな住宅市場回復の環境下、販売チャネルの拡充によるシェア獲得により、増収となった。生産コストや外部輸送費などのコスト削減策を推進し、加えて販売価格の維持に努め増益となった。
欧州 (NF)	368 544	348 578	△5.4% +6.2%	8.5 12.5 2.3%	5.1 8.5 1.5%	△39.5% △32.0%	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。売価転嫁とコスト削減策に努めたが、数量減を補えず減益となった。
アジア	59	69	+15.4%	0.5 0.8%	1.4 2.1%	+198.0%	台湾と香港が好調を維持し、増収増益となった。
連結	2,857	3,138	+9.9%	277.3 9.7%	323.1 10.3%	+16.5%	

※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 上期実績	2024上期 期初予想	2024 上期実績
1ドル	136.54	142.00	154.06
1ユーロ	147.93	152.00	166.12

07

続いて上期の実績をセクターごとにお話させていただきます。まず日本です。売上が1,304億円で、前年からは7.4%増であります。今期は大型物件の端境期ということもあり、日本のマーケットについては、少し踊り場的な状況なのかなと見ておりましたが、実際そういう状況だと思いますが、そういう中でプラスの7.4%ということで、ある程度しっかりと伸ばすことができているということでもあります。

販売価格の上昇、これが一つあるのと、ボリューム面でもしっかりと主力商品、あるいは間仕切等の戦略商品、こういったところを伸ばすことができ、7.4%の増収となっております。一方、利益も、123.3億円ということで前年から17.5%の大幅増益となっております。

ボリュームの増に加え、それから売価転嫁、これに加えて、コストのコントロールもうまくいったということで大幅な増益となっております。

続いてアメリカでございます。為替の影響を先ほど触れましたので、ここでは現地通貨ベースでお話をします。この上の青字が現地通貨ベースになりますが、上期は772ミリオンドルということでありまして、前年からは売上は1.4%プラスであります。マーケット自体は、住宅をメインに緩やかに回復しているような状況であります。

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

一方で販売価格、こちらの方が、下落基調が続いているということなのではございますけれども、その販売価格の下落を数量の増で補って、プラスの1.4%が実現できております。また、営業利益については、127.3 ミリオンドルということで前年からさらに利益を伸ばすことができました。販売価格の下落を最大限に抑制するとともに、生産コストですとか、物流費等々のコスト削減、こういったものを推進することで、増益とすることができました。それから欧州がちょっと厳しい状況でありまして、現地通貨ベースでは5.4%マイナスの348 ミリオンユーロとなりました。

非常にドイツを中心に環境は厳しい状況が続いております。それからいろいろコストダウン等を努めておるのですが、それ以上にコストも上がっていることもありまして、利益についても、5.1 ミリオンユーロと、前年からは大きく減益という状況であります。

今しばらく厳しい状況は続くのかなというように見ております。それからアジアについては、上期については台湾と香港、この辺りのビジネスが堅調に推移しまして増収増益となりました。以上が上期のセクターごとの状況であります。

04 2025年3月期 通期（予想） 通期予想ハイライト

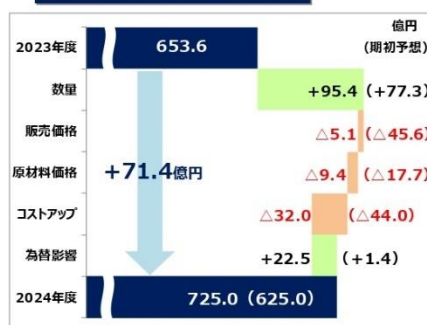
三和ホールディングス株式会社

	23年通期実績	24年通期修正予想	前年比(%)	24年通期期初予想	期初予想比(%)	(億円、%)
売上高	6,111	6,530 [6,342]	+419 (+6.9%)	6,250	+280 (+4.5%)	
営業利益	653.6	725.0 [702.5]	+71.4 (+10.9%)	625.0	+100.0 (+16.0%)	
経常利益	649.0	750.0 [726.6]	+101.0 (+15.6%)	620.0	+130.0 (+21.0%)	
親会社株主に帰属する当期純利益	432.3	510.0 [493.1]	+77.7 (+18.0%)	425.0	+85.0 (+20.0%)	

為替レート	2023通期実績	2024通期期初予想	2024通期修正予想
1ドル	141.20	142.00	149.00
1ユーロ	153.17	152.00	162.00

【 】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4年連続更新する見込み。営業利益では、期初予想から100億円の上昇修正。
売上高	・連結では+6.9%の増収予想。為替影響は+188億円。期初予想から+280億円の上昇修正。日本では数量増と売価転嫁の着実な浸透により増収。米州では販売チャネル拡大などの施策により増収。一方、欧州は市場環境が回復せず、数量減により現地通貨ベースで減収。
営業利益	・連結では+10.9%の増益予想。為替影響は+22.5億円。期初予想から+100億円の上昇修正。数量は、日本と米州の増収により期初予想から+18億円。販売価格は、米州での価格下落を小幅に留め+40億円。コストは、特に欧米でのコスト削減により+12億円。
経常利益	・営業外損益や持分法投資損益の改善もあり、増益予想。
親会社株主に帰属する当期純利益	・特別損失は約21億円となり、期初予想から増加の予想。1株利益は235円の予想。

09

続いて通期ではどうなるのかということでもあります。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

まず売上が 6,530 億円という予想であります。前年からはプラスの 419 億円、率にして 6.9%増であります。期初の予想からも 280 億円、上方修正をいたしております。

これによりまして、過去最高を 4 年連続更新する見込みということであります。通期での為替の予想をどう見ているかということですが、右側の中段の青い表をご覧くださいますと、24 年の通期修正予想というところです。ドルが 149 円、ユーロが 162 円という予想としております。期初予想よりは円安に見直しておりますが、現在の為替水準を鑑みると、実際はどうかというところであります。連結の売上は 419 億円プラスのうち、為替の影響が 188 億円見ております。

これは上期とトレンドは同じでして、日本、それからアメリカがプラス、欧州は一方でマイナスという状況であります。

続いて営業利益です。営業利益は連結で 725 億円であります。営業利益率も、これから 11%ということでありまして、大きく上方修正をいたしております。

営業利益については、また左下の表をご覧くださいますと、前年からは 71.4 億円のプラスですが、このうち為替の影響が 22.5 億円あります。それ以外を見ていただきますと、ボリューム増の影響が 95.4 億円で、これが増益に効いております。期初は 77 億円と見ておりましたので、ここから約 18 億円、期初よりもさらにプラスでいけるだろうと、日米がうまくいっているということでもあります。

一方販売価格、こちらは通期でマイナス 5.1 億円でありまして、ほぼトントンに近いのですが、ややマイナス、減益要因となります。

しかしながら期初 45 億円の下落を見ていたわけですが、これが 5 億円にとどまるということで、販売価格で期初より 40 億円分、増益の要因になっているということでもあります。これは日本での売価転嫁がうまくいっているのもあるのですが、一番効いているのはアメリカでの価格の下落の幅が想定以上に小幅にとどめることができているということでもあります。

原材料価格、それからその他のコストについても、これは営業利益にはマイナス要因ではあるのですが、期初よりは抑制できるということでありまして、こういった諸々によりまして、期初から 100 億円の上方修正ということでもあります。

また一番下に書いていますが、特損は今期 21 億円を見ております。期初からはやや増加ということでもあります。1 株利益はこれでいきますと、純利益が 510 億円という予想でありますので、1 株利益が 235 円と、このような予想となっております。

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@scriptsasias.com



05 売上・営業利益予想（セクター別）

2025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】			(億円、百万\$、百万€、%)
	23年度実績	24年度修正計画	前年比 (%)	23年度実績	24年度修正計画	前年比 (%)	
日本	2,657	2,844	+7.0%	277.3 10.4%	307.8 10.8%	+11.0%	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。特に重量シャッター、間仕切が好調に推移。営業利益は、2024年問題でのコスト増を見込むが、適正なコスト管理と納期確保に努め、大幅増益を予想。
米州 (ODC)	1,558 2,199	1,607 2,394	+3.2% +8.9%	244.4 345.0 15.7%	267.4 398.4 16.6%	+9.4% +15.5%	住宅市場の緩やかな回復を背景に需要を取り込む拡販策を推進し増収予想。営業利益は、数量増と生産コスト削減策などに加えて、販売価格戦略を推進し、増益予想。
欧州 (NF)	728 1,115	705 1,142	△3.2% +2.4%	25.4 38.9 3.5%	18.9 30.6 2.7%	△25.7% △21.4%	市場の縮小を販売施策で補うことができず、現地通貨ベースでは減収となる見込み。営業利益は、数量減に加えて、各種コストアップの影響も大きく減益予想。
アジア	144	155	+7.7%	5.8 4.0%	4.0 2.6%	△30.5%	台湾が堅調に推移し増収予想。営業利益は、安定的な黒字化による成長を図る。
連結	6,111	6,530	+6.9%	653.6 10.7%	725.0 11.1%	+10.9%	

※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通期実績	2024通期期初予想	2024通期修正予想
1ドル	141.20	142.00	149.00
1ユーロ	153.17	152.00	162.00

10

続いてセクターごとに見てまいります。まず日本です。日本は売上が2,844億円でプラスの7%であります。上期と同様に市場環境はそんなに良くはないのかなというところではあるのですが、しっかりと基幹商品、シャッター、ドア等、獲れるものを獲っていくとともに、戦略商品、間仕切、それから防水商品等々を伸ばすことで7%、売上を増やしていこうということでもあります。

利益の方は307.8億円ということで、引き続き売価転嫁等々がプラスに効くのですが、下期については、物流費であるとか、工事費、こういった費用の増加が見込まれております。これをしっかりと売価転嫁で補いながら適正なコスト管理に努めまして、あるいは納期の確保に努めて、そのコストを抑制することで、増益を実現してまいりたいと思っております。

ある程度このコスト増については期初より見込んでおるところでありますので、実際はそれよりも抑えられれば、もう少し上振れの期待もあるかなというような見立てであります。

一方アメリカです。アメリカは通期でこちらもドルで、1,607ミリオンドルであります。前年からはプラスの3.2%で上期よりも売上の伸びは改善していく、拡大していくということでもあります。徐々に回復する住宅マーケットを背景としまして、需要を取り込むべく、様々な販売施策を推進することで、マーケット以上のボリュームの確保ができております。

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

SCRIPTS
 Asia's Meetings, Globally

確実にシェアを取ることができておりまして、これを下期も加速させていくということでありま
す。一方、利益は 267.4 ミリオンドルということで前年から 9.4%の増であります。引き続き販売
価格戦略、こちらを推進するとともに、コスト削減をしっかりと実現して狙った利益を最低限確保
してまいりたいと考えております。

一方、欧州です。欧州は引き続き厳しい状況が続きます。売上が 705 ミリオンユーロで、通期で
は対前年マイナス 3.2%であります。上期に比べると、対前年の減少幅は縮小いたしますが、まだ
まだ底を打ったという状況ではないのかなということであります。

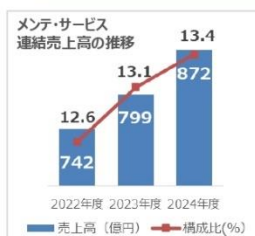
ボリュームの減が非常に利益の方にも効いてくるということであります。

それからアジアについては、増収ですが減益であります。これはちょっと前年下期に大きな物件が
売り上がった反動もあるのですが、全体としては徐々に安定感が出てきているというのが
アジアのビジネスの状況です。以上が通期の予想となります。

06 中期経営計画2024の進捗 基本戦略① 日・米・欧のコア事業の強化、領域拡大

三和ホールディングス株式会社

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、事務所向けが堅調、戦略商品は新商品デュオガラスなど
ラインアップの拡充を図った間仕切商品や防水商品、高速シートシャッターが好調
: 24年問題への対応として適正なコスト管理と納期確保に取り組む
- ・ 米: 住宅市場の回復を捉えた販売施策の推進と新商品投入でシェア拡大を図る
⇒ ディーラーの拡販支援策の推進、新規ディーラーの獲得
⇒ 住宅用製品: ゲート開閉機 / 非住宅用製品: ドックレバラーの投入
- ・ 欧: 厳しい市場環境が続くが、産業用ドアを中心に収益確保を図る

2 サービス事業の拡大

- ・ 日: 修繕計画の提案営業強化による一般修理の拡大などで堅調に推移
: 新規案件のメンテ契約率を高め、ストック市場の拡大を図る
- ・ 米: 歩行者アクセス部門のサービス事業強化を推進
- ・ 欧: 産業用ドアを中心に、サービス事業体制構築・強化を推進

3 M&Aを活用した事業強化と領域拡大

- ・ 成長戦略に見合ったM&Aを継続的に検討、実施

12

続いて施策の進捗についてお話をさせていただきます。12 ページをご覧ください。まず中計で掲
げております基本戦略の 1 としまして、日米欧のコア事業の強化、それから領域拡大というところ
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

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

まず1番、シャッター、それからドア事業のシェア拡大であります。日本については、基幹商品それから戦略商品ともにうまくいっている、あるいはメンテサービス、こういったところも順調に伸ばすことができいております。加えて販売価格の転嫁、これもうまくいっております。写真にありますとおり、これはデュオグラスという間仕切の新商品であります。こういった新商品なども、非常に売上の増加に貢献しております。まだまだ難しい環境が下期も継続するとは思いますが、しっかりと愚直に、施策を展開することで、安定的に売上収益を確保してまいりたいと思っています。

また重ねて、このコスト管理が非常に特にこの下期が重要になってまいりますので、ここにしっかりと取り組むことが重要なと思っています。

続いてアメリカであります。アメリカについては先ほどシェアを取っている、ボリュームが増えているということをお話させていただいております。マーケットは、住宅市場は緩やかに回復、非住宅についてはやや停滞というのが、この24年の状況であります。そういう中で新商品の投入ですとかそれから販売施策の推進によってシェアを取ることができています。

特にディーラーのネットワークがアメリカのビジネスのメインのチャネルになるわけなのですが、既存のディーラーに対してのいろんな拡販支援策、商品教育であるとか、施工そういったものの研修であるとか、そういったことをやりながら、しっかりと既存のディーラーの売上を伸ばすとともに新たに新規ディーラーを追加することで、着実に売上を伸ばしています。

アメリカでは主にわれわれの製品を専門に扱うクローズチャネルと、いろんな会社の製品を販売するオープンチャネル、二つのディーラーがあるわけですが、それぞれにおいてこういった施策を展開することで、住宅、非住宅とも、シェアを取れているというところでもあります。

また新商品としまして、住宅向けにはゲート開閉機、あるいは非住宅としてはドックレベラー、こういった新たな商品を投入することで、またODCは非常に幅広いラインナップがありまして、住宅、非住宅ともに開閉機も扱っておりますし、あるいはより高機能なハイパフォーマンスドア、こういった品揃えもあります。こういったものを、総合的に提案していくことで、しっかりとシェアを取っていく、こういった活動を続けてまいります。

2番目、サービスビジネスですが、ここは特に日本が順調にしています。非常に大型物件、新規案件の売上がここ数年続いているのですが、まずそういったところをしっかりとメンテ契約まで繋げて、ストック市場を拡大しております。そしてまたお客様の、修繕計画に沿った提案をしっかりと行っていくことで、私どもの製品の修理であるとか、あるいは取り替え、こういった需要に、繋げることができるのかなというところでもあります。

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



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)	23年上期 実績	23年通期 実績	24年上期 実績	24年通期 修正予想	中計24年 目標
売上高	59	144	69	155	160
営業利益	0.5	5.8	1.4	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常熟工場の生産性改善と工業市場での拡販の推進
- ・ 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社を加えた香港エリアでの更なる販売力強化の推進
- ・ 防火、遮熱市場の攻略による売上拡大（ベトナム、台湾）
- ・ 中国市場悪化のなか受注数量確保への取り組みを強化

3 事業体制の基盤強化

- ・ 香港3社（三和、鈴木、AUB）の一体管理強化
- ・ 三和上海による事業管理強化
- ・ アジア事業のERPシステム導入

13

それから次ページをよろしくお願いします。次ページは基本戦略の2、アジア事業の成長力強化というところであります。業績につきましては先ほども触れたとおりであります。年初の予想あるいは中計のターゲットには届かない状況ではありますが、そういう中でも何とか徐々に安定性が出てきているかなというところであります。

しかしながら、今アジアでは、やっぱり中国のビジネスに少し黄色信号が灯っておりまして、2番目の1番下、記載させていただいているとおり、この中国市場の悪化の中で、数量をしっかりと取っていくところが目下の課題となっています。

いわゆる巷で言われているほど中国の景況感の悪化は、当社のビジネスにそこまで悪影響を与えているわけではありません。しかしながらドアのビジネス、ここは工場の新設ですとか、キャパの増加をしているのですけれども、それに見合う十分な数量を取っていくには、やや今ちょっと苦戦をしているところでありまして、ここが一つ、足元の少し課題になりつつあるということでありま

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	718	727	810
気候変動(適応) 対応商品	205	218	248	180
気候変動(緩和) 対応商品	1,066	1,012	1,064	960
防災・環境 対応商品の売上高	1,962	1,948	2,039	1,950

防災



気候変動(緩和)



気候変動(適応)



気候変動(緩和)



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ホーム用プラットフォームとの連携拡大
- ・リモート監視機能対応製品・サービスの投入

IoT



それから次ページ、基本戦略の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であります。表にありますとおり、防災環境対応商品、こういったものはグループ全体の売上の約3分の1、2,000億円以上を占めております。

右側にありますとおり、防災、そして気候変動適応、あるいは緩和、こういった商品を、日米欧で次々に展開をしております。特に気候変動緩和というところで、これは日本で販売している Re-carbo シリーズ。こういったところは非常にお客様の関心も高い状況でして、引き続きこういった製品を強化してまいります。

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@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の推進
- ・米州：ERP導入済の拠点での効率改善
：主カドア工場（Mt.Hope工場）のERP導入は
2025年1Q完了予定
- ・欧州：各プロセスのデジタル化を推進
⇒APS（生産計画スケジューラー）と
MES（製造実行システム）をドイツカドア工場に導入
- ・アジア：ERPによる業務プロセス改善の推進（香港、華東、ベトナムで導入済）

設備投資額の推移

（億円）	2022年	2023年	2024年 予想	中計合計 予想	中計合計 （目標）
IT投資	18	24	27	69	120
設備投資	82	110	145	337	340
投資額	100	134	172	406	460

2

ものづくり革新

- ・日本：設備と人員の増強などSD供給体制強化が完了し生産量が順調に拡大
- ・米州：自動カドア工場をメキシコ（マタモロス工場）に集約
：Portland工場・Trail工場を閉鎖し、他工場へ統合
- ・欧州：イタリアカドア工場の新建屋の増築完了（2024年8月）
- ・アジア：三和NF常熟工場の生産性向上とアセアン地域の生産能力拡大を推進



イタリアカドア工場 新建屋

15

続いて基本戦略の4であります。デジタル化と、ものづくり革新ということでありまして、これは、ITと生産設備への投資を積極的に行うことで、生産能力の拡大、あるいは生産性の向上を図っていかうということでもあります。

右上の表に記載のとおり、今期は合わせて172億円の投資を予定しております。3カ年累計で406億円でありまして、目標にはやや届きませんが、順調に投資を続けております。今足元、特にデジタル化では、アメリカでかねてから実施しているこのERPの導入、これがいよいよメインの工場であるMt.Hope工場への導入がもうじき完了するところまで来ておりまして、これが一つの大きな山になるということでもあります。順調にやっているかなというところでもあります。

それから欧州は、なかなか環境は苦しいのですが、そういう中でもしっかりと将来に向けた備えをやっていくということでデジタル化、ここが一番ある意味進んでいるかなと思っておりますがこれを引き続き推進しております。生産計画、あるいはこの製造実行システム、APS、MES、こういったデジタル化を推進することで、明らかに効果が出てきておるということで、これをさらによその工場にも広げていくことを展開してまいります。

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@scriptsasia.com

それから2のものづくりでは、生産設備のところですけども、日本でのドアの供給体制の強化、これをやっていこうということで、ここを2~3年かけて設備投資、人員増強を行ってきております。なかなか苦労もしたのですが、ようやく狙ったところの生産ができるようになってきて、力がついてまいりました。今後ドアの大量供給が予想されておりますので、これが若干遅れるかもしれないですけども、確実にそういった仕事が来るということでありますので、それに備えてしっかりと準備をしてまいりたいと思います。

それから米州では、自動ドアの工場をメキシコに集約した、これは前回もご案内したとおりなのですが、その下、ポートランド工場、そしてトレイル工場という、これはメインの工場ではないのですが、北米にあります二つの工場、こちらの閉鎖を決めまして、他工場へ統合いたします。

アメリカでは、このERPの導入と絡めて、生産拠点の効率化が一つの長期的なテーマとなっておりますけれども、ERPの完了を待たずに、できるところからやっていこうということで、こういった構造改革にも着手をいたしております。

06 中期経営計画2024の進捗 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 	2024年 ■ ドックレベラー「Mechanical Pit Leveler」を発売（ODC） ■ 耐風形軽量シャッター「耐風ガードLS 防火設備仕様」を発売（三和シャッター工業）  耐風形軽量シャッター「耐風ガードLS 防火設備仕様」 （三和シャッター工業）	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 	2024年 ■ Scope3算定カテゴリーおよび第三者検証範囲の拡大（三和シャッター工業） ■ 三和NF常熟/三和シャッター工業静岡工場に太陽光発電設備を導入  ▲三和NF常熟 ▲三和シャッター工業静岡工場	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 	2024年 ■ 人権デュー・デリジェンスの実施 ■ 次世代リーダー育成/女性社員向けキャリアアップ研修/キャリアブラッシュアップ研修の実施 ■ 海外ODC研修の実施  次世代リーダー育成研修	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 	2024年 ■ 指名・報酬委員会の議長を社外取締役役に ■ コンプライアンスeラーニングを全社員向けに実施	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

16

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

続いて 16 ページです。基本戦略の 5、サステナビリティ経営の推進であります。ここはこの上期は特段大きな進展というのは、ものづくりのところは先ほど触れたとおりなのですが、環境のところ、新たに太陽光パネル、これを中国、そして日本の静岡に設置しております。

そしてまた Scope3、これの第三者検証、こういったものも行いまして、しっかりとこの CO2 の排出削減、こういった長期的なターゲットに向けて準備を進めております。以上が施策のご説明であります。

07 財務ハイライト キャピタルアロケーションと株主還元

三和ホールディングス株式会社

■ 営業キャッシュフローの大幅増加により、株主還元の強化として**今期405億円を実施**
 ➡ 1株当たり16円増配の年間配当**94円**（予想）、新たに**自社株150億円**の取得を発表

キャピタルアロケーション（2022-2024）

・業績上方修正により、配当・自社株取得合計で**+184億円**を追加実施
 今期株主還元合計**405億円**とし、中計期間中の株主還元合計は**754億円**の予想

		中計目標	期初予想	修正予想
営業CF		1,200億円	1,600億円	1,700億円
戦略的投資	設備投資	460億円	419億円	406億円
	M&A	200億円	200億円	200億円
株主還元	配当金	440億円	470億円 ➡+30億円	504億円 ➡今回+34億円
	自社株取得	100億円	100億円	250億円 ➡今回+150億円

3年間累計の株主還元額 **540億円 ➡ 570億円 ➡ 754億円**

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年度実績：78円（中間29円、期末49円）

2024年度修正予想：94円（中間47円、期末47円）

➡+16円増配（中間・期末ともに+8円増配）

・自社株取得：成長投資と手元資金を考慮し機動的に実施
 ➡新たに**150億円**の取得を発表



18

最後に財務についてお話をさせていただきます。18 ページをご覧ください。

非常に日本アメリカを中心に業績が堅調でありまして、営業キャッシュフローが大幅に増加しております。これを受けまして、株主還元を強化していくということで、年間配当 94 円への増配、そして自社株取得の 150 億円の追加取得を発表いたしました。

これによりまして今期だけで、400 億円を超える 405 億円を株主還元に充てることとなります。右側、株主還元というところに記載させていただいているとおり、配当については私ども純利益の 40%を目指す方針であります。

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@scriptsasiasia.com

SCRIPTS
 Asia's Meetings, Globally

また自社株取得につきましては成長投資を優先しながら、手元資金も考慮して機動的に実施しているというような考え方で行っておりますが、今回下のグラフにあるとおり、配当で94円としますと年間で205億円ということになりますし、自社株買いが50億円プラス150億円で200億円ということで、年間で405億円の株主還元を行うということに至っております。

左側の表にありますとおり、営業キャッシュフロー、これは3年累計の数字であります、中計では22、23、24年の3年間で1,200億円の営業キャッシュフローを見込んでおりましたが、直近の予想では1,700億円まで増えるということでもあります。

これに対して投資、それからM&Aはある程度、中計目標に近い線で投資を行っていくということではありますが、株主還元は、中計の目標540億円から754億円まで増加、今回の発表だけでも184億円の追加ということになります。

引き続きその方針自体はこれまでと特に変えていないのですけれども、資本効率等々も意識しながら、しっかりと株主還元についても行ってまいりたい、このように考えております。

08 財務ハイライト 連結BS/CFと特別損失の内訳



(億円、%)					
連結BS	23年度 上期	比率	24年度 上期	比率	前年 増減額
流動資産	3,108	65.0	3,483	66.5	+375
現金・現金同等物	853	17.8	934	17.9	+81
売掛金、在庫	2,316	48.4	2,222	42.4	△94
固定資産	1,673	35.0	1,753	33.5	+80
投資有価証券	274	5.7	303	5.8	+29
総資産	4,781	100.0	5,236	100.0	455
有利子負債	482	10.1	435	8.3	△47
その他負債	1,556	32.6	1,630	31.1	+74
純資産	2,742	57.3	3,170	60.5	+428

(億円)				
特別損失の内訳	23年度 上期	23年度 通期	24年度 上期	24年度 通期予想
特別利益	44.0	47.6	0.4	0.9
特別損失	△2.1	△73.7	△4.9	△21.8
固定資産処分損、売却損	△0.1	△0.7	△0.1	△0.1
事業再構築費用	△0.2	△3.2	△4.8	△11.7
減損損失	-	△46.7	-	-
その他	△1.8	△23.1	-	△10.0
特別損益（ネット）	41.9	△26.0	△4.5	△20.9

(億円)			
連結CF	23年度 上期	24年度 上期	前年 増減額
税金等調整前当期純利益	313	337	+24
減価償却費／のれん償却費	77	81	+4
法人税等支払額	△97	△105	△8
運転資本	11	34	+23
その他	6	△16	△22
営業活動CF	311	332	+21
投資活動CF	△93	△209	△116
FCF（営業+投資）	217	122	△95
財務活動CF	△101	△195	△94
現金及び現金同等物期末残高	853	934	81

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20億円程度に留まる見込み。

19

それから19ページ、BS、キャッシュフローこれはご覧のとおりであります。

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



下の表、特損であります、24 年度通期では、約 21 億円の特別損益を予定しております。前年記載のような特損がありまして、特益特損と大きくあったのですが、今期は年初よりは、やや増えますが、20 億円程度にとどまる見込みであります。ここまではおそろいかなかなというところではありますが、そういう見込みでありまして、営業利益だけでなくて経常利益、純利益まで、しっかりと結果を出していきたいと考えております。

08 トピックス

参考資料

三和ホールディングス株式会社



28

次ページ以降は参考資料となりますので適宜ご覧をいただければと思いますが、最後に 28 ページ、トピックスということで、この上期のいくつかのトピックスが載っております。4 月に、ODC でイノベーションセンターというものを開設しまして、研究開発にもっと積極的にやっこうという意気込みであります。それから太陽光は触れたとおりですが、上の方へ行って、防音ドア、7 月に三和シャッターで出しています。こういった差別化商品についても、いろいろ出しております。そして右上、先ほども触れましたが、改めて触れさせていただきますとこのガラスパーティション、デュオグラス。これが非常に好調だということでありましてこのグッドデザイン賞というものを受賞しております。ぜひ要チェックをお願いいたします。

はい。私からの説明は以上となります。ありがとうございます。

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

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

質疑応答

新子 [M]：ありがとうございます。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。

新子 [Q]：これまでにいくつかご質問いただいております。やはりアメリカに関してのことと、国内に関してのことが多いのですがご質問を簡単にご紹介いたします。

モルガン・スタンレーMUFG 証券の八木さんからは、「米国の需要動向値下げの状況について」のご質問、ゴールドマン・サックスの岡田さんからは、「米国事業のこの製品価格の値下がり価格、そのトレンドと競合他社の状況を教えて欲しい」と。SMBC 日興証券の川嶋さんからは「足元の金利の動向から販売数量、住宅、非住宅はどのような想定をしているのか」というようなご質問と「利益率の動向、さらに下期アメリカは販売価格が下がるのか、下げ止まっているのか」というご質問をいただいております。さらに野村證券の濱川さんからは、「アメリカの販売価格の動向と住宅、非住宅の用途別の動向、競合他社の価格動向」ということでありまして、割と同じようなというかやはり皆様の注目のポイントが近いようなことでご質問をいただいておりますので、お1人お1人のご質問というよりも、まとめて回答、説明いただこうかなと思っております。需要動向だとか販売価格、数量、さらには利益率の見込みというようなご質問もいただいておりますので、ちょっと長くなるかもしれませんが、申し訳ありませんが、社長よろしく願いいたします。

高山：はい。そうですね。ご質問ありがとうございます。もう皆さん関心持たれているとおり、やっぱり今アメリカのビジネスというのが非常に大きく伸びてきていて、これが今後どうなっていくのかというところは、非常に重要なポイントだと私どもも認識をしております。

いろいろいただいておりますので、まとめて、かつ全体的にしっかりとご回答したいと思っておりますが、まず需要、市場の動向であります。ODC は住宅と非住宅がざっくり半分半分と売上の比率になっていますが、まず住宅市場は、22、23 年と非常に低調に推移したのですが、24 年に入りまして、ようやく回復基調に入りました。特にこの新築住宅ですね。新築住宅については 24 年から回復基調に入っております。年後半に行くにしたがって、回復のペースは、ピッチは上がってきているかなということでありまして、この傾向が来年以降も続いていくのではないかと思います。

それから中古住宅です。中古住宅が非常に重要なのですけれども、確かに政策金利は下がったわけですが、住宅ローン金利はまだまだ高いままということもありまして、中古住宅の動きというのはまだ活発化していないというところでもあります。

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

したがいまして、利下げの影響がポジティブに効いてくるのは、来年になってから緩やかに出てくるのかなというところでもあります。ただその中古も、販売件数等々、皆さんご覧になっていると思うのですが、一定程度の取り替えの需要というのは出てきていますので中古販売件数ほど落ちているということではありません。ある程度のガレージの交換は出ているということでもあります。ただ本格回復は来年以降かなというところでもあります。

住宅についてはそういう状況ですけれども、長い目で見ますと、アメリカの住宅に対する潜在的な需要は非常に強いと見ておりますので、ローン金利ですとか、そういったものがある程度下がってくると、大きく増えていくことが期待できるかなと思っています。

一方、非住宅が安定的にここ数年来ておったのですけれども、今年度そんなに崩れてはないのですが、そんなにアメリカの非住宅、良くはないなという感じです。特に倉庫関係の需要が非常に弱いのです。コロナ以降、21年、22年と倉庫が爆発的に増えたのですけれども、その反動減というところもありまして、23、24年は倉庫がなかなか前年からの減少傾向が続いています。そろそろ下げ止まるかなと見ておるのですけれども、ちょっと今年いっぱいには弱いかなというところがあります。工場等は堅調に推移しており、全体としてはそんなに悪くはありません。マーケットの状況はそういうような状況であります。

続いて販売価格ですが、販売価格については、下落は続いております。上期から足元までずっと下落は続いておりますが、お話ししましたように、想定よりは緩やかであります。

期初を、通期で7%程度価格が下落するだろうと見込んでおって、そうお話ししております。実際には、5%程度下落にとどまる見込みであります。価格については、極力維持していく、安易な値下げはしないスタンスで当社も取り組んでいますし、それからいくつか指摘のあった、他社もそこまでその価格を下げてシェアを取るような動きはないことから思ったほど下げずに済んでいるという状況であります。

競争の中には、値上げを行う会社もあるぐらいですので、要は全体としてどんどん値下げをして取り合いになっていくような競争環境にはないのかなということでもあります。値下げのペースというものは徐々に鈍化、なだらかになってきております。

うまくいけば今年中、この年末までには、その値下げも一服するのではないかという見方もありまして、そうすると今後、事業の運営は、一つ明るい材料になるかなと思っています。

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



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					
		上期		下期		通期		上期(実績)		下期(予想)		通期(予想)	
			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)		(2.0)		(2.8)		(2.4)	
		551,749	72.4	574,150	72.2	1,125,900	72.3	562,642	72.8	590,196	70.7	1,152,838	71.7
	住宅用	(△16.4)		(△12.8)		(△14.6)		(7.7)		(4.7)		(6.1)	
		267,595	35.1	288,972	36.3	556,566	35.7	288,204	37.3	302,522	36.3	590,726	36.8
	非住宅用	(△0.6)		(△1.4)		(△1.0)		(△3.4)		(0.9)		(△1.3)	
		284,155	37.3	285,178	35.8	569,333	36.6	274,438	35.5	287,674	34.5	562,112	35.0
	エレトロニック アクセスコントロール	(△1.5)		(△8.6)		(△5.3)		(△0.4)		(9.0)		(4.4)	
		146,262	19.2	154,617	19.4	300,878	19.3	145,653	18.9	168,606	20.2	314,259	19.6
	歩行者アクセス	(25.8)		(4.1)		(13.7)		(0.4)		(13.1)		(6.9)	
		63,899	8.4	66,828	8.4	130,727	8.4	64,131	8.3	75,566	9.1	139,697	8.7
売上高		(△5.4)		(△6.9)		(△6.1)		(1.4)		(4.9)		(3.2)	
		761,910	100.0	795,595	100.0	1,557,505	100.0	772,426	100.0	834,368	100.0	1,606,794	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。

《 NF Group 業績》												(千€・%)	
		2023年度						2024年度					
		上期		下期		通期		上期(実績)		下期(予想)		通期(予想)	
		売上比		売上比		売上比		売上比		売上比		売上比	
製品別 売上高	ヒンジドア	(△0.7)		(△1.0)		(△0.9)		(△2.1)		(2.9)		(0.4)	
		102,555	27.9	103,731	28.8	206,286	28.3	100,353	28.8	106,747	29.9	207,100	29.4
	ガレージドア	(△7.5)		(△5.9)		(△6.8)		(△12.9)		(△8.0)		(△10.6)	
		88,807	24.1	80,713	22.4	169,519	23.3	77,343	22.2	74,257	20.8	151,600	21.5
	産業用ドア	(△3.1)		(△7.1)		(△5.1)		(△3.6)		(0.1)		(△1.7)	
		176,687	48.0	175,648	48.8	352,335	48.4	170,392	49.0	175,908	49.3	346,300	49.1
売上高		(△3.6)		(△5.1)		(△4.4)		(△5.4)		(△0.9)		(△3.2)	
		368,048	100.0	360,092	100.0	728,140	100.0	348,088	100.0	356,912	100.0	705,000	100.0

1. ()内は前年増減率を示す。

23

そういう市場の状況と価格の状況を背景に、今ご覧いただいている表、23 ページをご覧くださいと、アメリカは通期で、ODC 全体で3.2%売上が伸びるという予想となっています。ざっくり申しますと、販売価格が約5%落ちるということです、ボリュームベースでは8%程度増える、このようにご理解をください。マーケットはそこまで強くまだ回復はしていないので、1~2%とかそれぐらいのレベル感だと思いますので、施策の展開、シェアアップで5%以上のボリュームゾーンができていくということでもあります。

ということやっているかというのは、先ほど丁寧に触れましたので、改めてのご説明は割愛します。特にこの表の通期のところ、車両アクセスというところの住宅、非住宅分けて出しているのですけど、特に住宅の回復が6.1%と強いわけです。だからこれが、価格下落が5%あるとしたら11%ボリュームベースで増えるということでもあります。非住宅もマイナスにはなっていますが価格の下落を踏まえれば、3~4%程度のプラスにはできているかなという状況であります。

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

		2023年度										2024年度										(百万円、%)	
		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				
売上高	285,657	(6.5)	325,449	(1.7)	611,107	(3.9)	293,000	313,827	(9.9)	339,172	(4.2)	625,000	653,000	(6.9)									
〔前年為替適用〕								[293,275]	[2.7]	[340,925]	[4.8]	[634,201]	[3.8]										
日本	121,482	(8.1)	144,246	(2.6)	265,728	(5.0)	123,502	130,421	(7.4)	153,992	(6.8)	278,607	284,414	(7.0)									
米州 (ODC)	104,031	(3.8)	115,888	(△2.5)	219,919	(0.3)	108,654	118,999	(14.4)	120,412	(3.9)	225,038	239,412	(8.9)									
欧州 (NF)	54,445	(5.5)	57,083	(6.0)	111,529	(5.8)	55,691	57,824	(6.2)	56,385	(△1.2)	112,033	114,210	(2.4)									
アジア	5,947	(47.9)	8,405	(22.9)	14,352	(32.2)	6,867	6,866	(15.4)	8,596	(2.3)	15,462	15,462	(7.7)									
営業利益	27,733	9.7	37,626	11.6	65,360	10.7	26,500	32,313	10.3	40,186	11.8	62,500	72,500	11.1									
〔前年為替適用〕								[29,974]	[8.1]	[40,278]	[7.0]	[70,253]	[7.5]										
日本	10,487	8.6	17,245	12.0	27,732	10.4	10,083	12,327	9.5	18,452	12.0	28,483	30,780	10.8									
米州 (ODC)	16,476	15.8	18,026	15.5	34,502	15.7	15,416	19,605	16.5	20,237	16.8	30,532	39,842	16.6									
欧州 (NF)	1,253	2.3	2,636	4.7	3,889	3.5	1,338	852	1.5	2,203	3.8	3,546	3,055	2.7									
アジア	47	0.8	528	6.3	575	4.0	40	140	2.1	259	3.0	400	400	2.6									
経常利益	27,163	9.5	37,739	11.6	64,903	10.6	26,000	34,201	10.9	40,798	12.0	62,000	75,000	11.5									
〔前年為替適用〕								[31,726]	[16.8]	[40,930]	[8.5]	[72,657]	[11.9]										
親会社株主に帰属する当期純利益	22,109	7.7	21,119	6.5	43,228	7.1	18,000	23,775	7.6	27,224	8.0	42,500	51,000	7.8									
〔前年為替適用〕								[21,973]	[△0.6]	[27,335]	[29.4]	[40,308]	[14.1]										
<欧米現地通貨>																							
		2023年度										2024年度										(千ドル、千円、%)	
		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						
売上	\$761,910	(△5.4)	\$795,595	(△6.9)	\$1,557,505	(△6.1)	\$765,171	\$772,426	(1.4)	\$834,367	(4.9)	\$1,584,781	\$1,606,794	(3.2)									
上	€368,048	(△3.6)	€360,092	(△5.1)	€728,140	(△4.4)	€366,391	€348,088	(△5.4)	€356,911	(△0.9)	€737,062	€705,000	(△3.2)									
米州 (ODC)	\$120,674	15.8	\$123,680	15.5	\$244,355	15.7	\$108,565	\$127,257	16.5	\$140,142	16.8	\$215,015	\$267,400	16.6									
利	€8,476	2.3	€16,919	4.7	€25,396	3.5	€8,806	€5,129	1.5	€13,733	3.8	€23,335	€18,863	2.7									
1. 2024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親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		2023年度				2024年度																	
		上期	通期	上期	通期 (予想)	上期	通期	通期 (予想)															
USドル	136.54	141.20	154.06	149.00																			
ユーロ	147.93	153.17	166.12	162.00																			

そういう状況でありまして、アメリカのビジネス、非常に高い利益率を実現できております。今期の予想で16.6%です。21 ページ、こちらにセクター別の売上利益書いていますが、アメリカは今期16.6%という営業利益率です。前年が15.7%です。従来アメリカのビジネス、6 から8%程度の利益率で推移していました。ここ数年では非常にその倍ぐらい、13 から15~16%という水準の営業利益が実現できております。

ご質問の趣旨はこれがどうなっていくのかということかと思いますが、おそらく最低限この水準は維持できるのではないかと考えております。販売価格がある程度下げ止まる兆候が出てきているということ、それから市場の回復がこれから本格化していくということ、そして材料は、これは本当にどうなるかわかりませんが今のところは安定的に推移していること等を踏まえると、ある程度利益率は維持、最低限維持をしていきたいと考えていますし、これに加えて中長期的には、様々な構造改革、そういったものを行っていくことで、さらなる利益率の向上、こういったものにも努めてまいりたいと考えております。ご質問の全てにしっかりご回答できているかどうかあれなところもあるのですが、アメリカについてのご質問の回答は以上とさせていただきます。

新子 [M]: ありがとうございます。他にもアメリカへのご質問はいただいておりますが、一旦国内に移ります。

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

新子 [Q]：モルガン・スタンレーMUFG の八木さんからは「国内の需要、受注時採算について」のご質問、ゴールドマン・サックスの岡田さんからも「建設コストの上昇で大型再開発計画の延期事例が出てきておりますが、今後の手持ちの工事量の動向について」ということです。

SMBC 日興証券の川嶋さんからも、やはり「再開発案件の延期に関する影響」のご質問、大和証券の寺岡さんからも同じようなご質問いただいております、さらにそこで「重量シャッターだとかドアへの実需ベースでの変化があるか」というようなご質問をいただいております。

需要動向と受注時採算の動向ということで大きく切り分けられるのかなと思いますが、山崎専務から国内事業の需要動向についてご回答いただけますでしょうか。

02 参考資料 製品別受注高・売上高（日本）



(百万円・%)																							
	2023年度（実績）												2024年度										
	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	構成比	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	構成比	売上高	構成比			
軽 量 シ ャ ッ タ ー	(4.7) 13,480	(3.1) 12,994	10.7	(3.2) 13,145	(1.4) 13,253	9.2	(4.0) 26,626	(2.2) 9.5	(2.2) 26,247	9.9	(2.0) 13,746	(1.8) 13,226	10.1	(4.8) 13,774	(3.1) 13,660	8.9	(3.4) 27,521	(2.4) 9.4	(2.4) 26,887	9.5			
重 量 シ ャ ッ タ ー	(5.2) 17,906	(1.1) 15,925	13.1	(24.2) 20,564	(Δ2.1) 18,240	12.6	(14.6) 38,471	(Δ0.6) 13.7	(7.6) 34,166	12.9	(7.6) 19,261	(11.8) 17,802	13.6	(Δ0.0) 20,563	(8.3) 19,756	12.8	(3.5) 39,824	(9.9) 13.6	(2.4) 37,558	13.2			
防水・その他シャッター	(4.0) 11,412	(4.1) 10,048	8.3	(8.4) 12,254	(5.2) 12,382	8.6	(6.2) 23,666	(4.7) 8.4	(10.3) 22,430	8.4	(10.3) 12,589	(16.6) 11,718	9.0	(3.0) 12,620	(Δ5.2) 11,732	7.6	(6.5) 25,209	(4.6) 8.6	(4.6) 23,451	8.2			
ビル・マンションドア	(12.0) 34,001	(11.8) 28,638	23.6	(1.6) 33,999	(6.2) 36,878	25.6	(6.5) 68,001	(8.6) 24.2	(8.6) 65,517	24.7	(0.1) 34,024	(7.3) 30,737	23.6	(3.7) 35,241	(3.8) 38,268	24.9	(1.9) 69,265	(5.3) 23.7	(5.3) 69,005	24.3			
開 仕 切	(20.6) 8,958	(15.2) 6,292	5.2	(20.1) 9,396	(3.1) 9,729	6.7	(20.3) 18,354	(7.5) 6.5	(7.5) 16,021	6.0	(7.0) 9,583	(13.8) 7,160	5.5	(8.3) 10,177	(20.3) 11,702	7.6	(7.7) 19,760	(17.7) 6.8	(17.7) 18,862	6.6			
エ ン ト ラ ン ス	(29.7) 19,963	(13.4) 15,587	12.8	(4.0) 18,064	(6.6) 18,595	12.9	(16.1) 38,027	(9.6) 13.5	(9.6) 34,183	12.9	(Δ2.2) 19,514	(10.2) 17,183	13.2	(7.2) 19,370	(20.4) 22,383	14.5	(2.3) 38,884	(15.8) 13.3	(15.8) 39,567	13.9			
住 宅 関 連	(2.2) 8,353	(3.6) 8,275	6.8	(Δ4.6) 7,798	(Δ4.3) 7,921	5.5	(Δ1.2) 16,152	(Δ0.4) 5.8	(Δ0.4) 16,196	6.1	(Δ5.9) 7,856	(Δ7.8) 7,632	5.9	(Δ0.6) 7,751	(0.4) 7,954	5.2	(Δ3.4) 15,607	(Δ3.8) 5.3	(Δ3.8) 15,587	5.5			
メンテ・サービス	(4.9) 24,498	(8.9) 22,377	18.4	(4.8) 24,408	(1.5) 26,283	18.2	(4.9) 48,907	(4.8) 17.4	(9.3) 48,661	18.3	(9.3) 26,785	(5.5) 23,612	18.1	(9.5) 26,724	(5.1) 27,632	17.9	(9.4) 53,509	(5.3) 18.3	(5.3) 51,244	18.0			
そ の 他	(52.6) 1,519	(36.2) 1,342	1.1	(Δ20.0) 1,129	(Δ22.6) 960	0.7	(10.0) 2,649	(3.4) 0.9	(Δ1.0) 2,303	0.9	(Δ1.0) 1,504	(0.4) 1,347	1.0	(Δ8.9) 1,029	(Δ6.1) 901	0.6	(Δ4.3) 2,534	(Δ2.3) 0.9	(Δ2.3) 2,249	0.8			
合 計	(10.7) 140,095	(8.1) 121,482	100.0	(6.5) 140,760	(2.7) 144,246	100.0	(8.6) 280,856	(5.1) 100.0	(5.1) 265,728	100.0	(3.4) 144,867	(7.4) 130,421	100.0	(4.6) 147,252	(6.8) 153,992	100.0	(4.0) 292,119	(7.0) 100.0	(7.0) 284,414	100.0			
23年9月末手持残高				24年3月末手持残高				3月末手持残高 前年同期増減額				24年9月末手持残高（実績）				25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		127,750		124,941		15,741				138,929		132,646		7,705									

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。
3. 開示商品群を変更。従来開示していたOSD・シャッター・防水関連商品は「防水・その他シャッター」に、ステンレス製品、フロント製品、自動ドアエンジンは「エントランス」に、住宅ドア・窓製品・エクステリア製品は「住宅関連」に含んで示す。

22

山崎 [A]：はい。それではまず需要動向の足元のところなのですが、22 ページの資料を少し見ていただきながらお聞きいただければと思います。

国内の需要、足元では今年 24 年度はどちらかといいますと、大型案件の端境期ということで、受注も売上も踊り場的な形になるのかなと見て始まりました。上期の実績はご覧のとおり、前年比で受注が 3.4%伸びていると。こういうような形で思った以上に良かったかなと思っています。

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



ただ先ほどご指摘いろいろいただいておりますように、下期になるとゼネコンさんの受注も少しずつ後送りになるものも出てきているということがありまして、大型案件というよりは下期については、中小型の案件で具体的には、例えば工場倉庫とか、病院、学校など向けに商品的には多品種化商品、この辺に注力することで、下期についても前年比でご覧のとおり 4.6%増を見通しておると。こういうような形で考えています。長期的に見ますと今年が踊り場として 25、26 年と徐々に増えていくと見ていたのですが直近ではさらに 27、28 年ぐらいまで増えていって、その辺を例えばピークになるのではないかなということで、2030 年までは割と安定的な需要が見込めるのではないかと考えております。あともう一つ特筆すべきは、このメンテです。足元になりますが 9.3% 上期伸びて、下期も同じような伸びを見ています。近年は 5%ぐらいになっていたのですが、またここにきて伸びていますのでこの辺も注力していきたいと考えております。

あと、ちょっと簡単に受注時採算のお話も申し上げますと、今の市場環境からいきますと我々の同業もそうですけれども、サブコンさんも相当、手持ちが多くてなかなかもう新たな受注余力がないのが一般的になってきています。したがってゼネコンさんの価格交渉は非常に厳しいのですけれども、大きな値崩れはないのではないかなと思っている次第でございます。コストサイドを見ますと、鋼材価格が緩やかに下落に転じていくのではないかなと見ているところもあります。

ただ一方で人件費、外注施工費、この辺が上がってきますので、総合的に見るとコストアップになっていく基調であると。特に 2024 年問題のコストアップは、上期はあまり出ていませんが、後になるとどんどん出てくるということで下期は少しここを警戒しながらも売価アップには努力をしているところでございます。

したがって総合的に見ますと販売価格アップは大きな支障なく進んでいきまして利益率も維持改善をしていきたいと思っている次第でございます。私からは以上です。

新子 [M]：はい。本件ではみずほ証券の中川さんから「販売価格について」のご質問いただいております。

新子 [Q]：次ですが、財務関係、キャッシュの使い方、株主還元についてのご質問をたくさんいただいておりますので、まとめてご回答いただきたいと思いますと思っております。

野村證券の濱川さんからは「キャッシュが積み上がっておりまして M&A の進捗が進まなかった場合は、株主還元に戻す可能性はあるのか、内部留保として残すのか」というご質問、日興証券の川嶋さんからも「株主還元について」のご質問いただいております。UBS の渡辺さんからも「今の株主還元の状況とそれと ROE の目線」というようなご質問を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@scriptsasias.com



さらに Point72 の DONGJIN HAN さんからも「今後の配当や自己株買いの考え方について」のご質問をいただいております。この辺まとめて社長よろしく申し上げます。

高山 [Q]：はい。株主還元につきましては先ほども触れたとおりであります。資料 18 ページをご覧くださいと思います。

まず考え方については、配当、それから自社株それぞれ右側に記載のとおりでありまして現状ではこの考え方を特に変えるということはありません。ただ、よりその考え方だけではなくて、論理性が求められると必要になってきていることも感じておりますので、次期中計に向けては、そういったことも意識しながら、この還元の戦略を考えて、お示しできればなと思っています。

また、M&A 等々もありましたけれども、一応 200 億円は予定をしておきまして、いろいろ具体的に進んでいるものもありますので、現段階ではこの M&A200 億円は使う想定で考えておりますし、もしそれが先にずれたとしても、それは M&A 等々に使っていく考え方です。

ROE は 17.5%を今期予想していきまして、前年からも 1 ポイント上げていくということでもあります。ここを落とさないようにやっていきたいと考えております。以上、回答となります。

新子 [M]：ありがとうございます。申し訳ございません。他にもご質問頂戴しているのですが、ちょうど終了時刻となってしまいましたので、これにて申し訳ありませんが、質疑応答を終了させていただきます。

それでは以上をもちまして、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。

[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