



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

2026 年 3 月期 第 2 四半期決算説明会

2025 年 11 月 4 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]	2026 年 3 月期 第 2 四半期決算説明会		
[決算期]	2026 年度 第 2 四半期		
[日程]	2025 年 11 月 4 日		
[ページ数]	30		
[時間]	10:00 – 11:01 (合計：61 分、登壇：37 分、質疑応答：24 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
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]*	SMBC 日興証券	川嶋 宏樹
	ゴールドマン・サックス証券	岡田 さちこ
	モルガン・スタンレーMUFG 証券	八木 亮
	野村證券	濱川 友吾
	大和証券	寺岡 秀明
	みずほ証券	中川 義裕
	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
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 2026 年 3 月期第 2 四半期の決算説明会を開催させていただきます。本日はご多用のところ、弊社説明会にご出席いただきましてありがとうございます。進行役はコーポレートコミュニケーション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：本日は以上 2 名が説明させていただきます。本日の予定は、この後すぐ社長の高山より、画面に投映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、その後に質疑応答の時間とさせていただきます。終了時刻は 11 時を予定しております。それではお待たせしました。高山社長、説明をよろしくお願いいたします。

サポート

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



今回発表のポイント

2025年度上期実績

〉売上・各利益とも期初公表を上回った

利益は、国内事業が公表値を大幅に上回り、海外事業を補って過去最高益となった

⇒ 04,05ページ参照

2025年度通期予想

〉期初公表値を据え置く

米州・欧州事業は、市場の回復遅れなどにより厳しい状況が続く見通し。好調な国内事業及び為替影響などにより期初公表値の達成を目指す

売上高 6,540億円

営業利益 810億円、営業利益率 12.4%

⇒ 07,08ページ参照



株主還元

〉今回新たに100億円の自社株取得を発表

上期には、100億円分の自社株取得を完了

⇒ 17ページ参照

高山： それでは、ただ今から三和ホールディングスの26年3月期の第2クォーターの決算につきまして、ご説明させていただきます。まず資料をご覧ください。本日のポイントであります。

1点目、25年度上期の実績であります。こちらにつきましては売上、各利益とも公表を上回ることができました。利益につきましては、特に国内事業が公表値を大幅に上回しまして、海外事業を補って上期としては過去最高益という結果となりました。

2点目、通期の予想であります。通期につきましては、期初の公表値を据え置くということであり、記載のとおり、売上6,540億円、営業利益810億円の数値を据え置かせていただきます。欧米の事業が、市場の回復の遅れ等により厳しい状況が続いております。一方で国内の事業は堅調でありまして、また為替の影響等を考慮しまして、期初の公表値の達成を目指してまいりたいと考えております。

3点目です。株主還元であります。今回、新たに100億円の自社株取得を発表いたしました。上期に100億円、これは完了しておりますが、今回追加で100億円を発表させていただいたということとなります。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

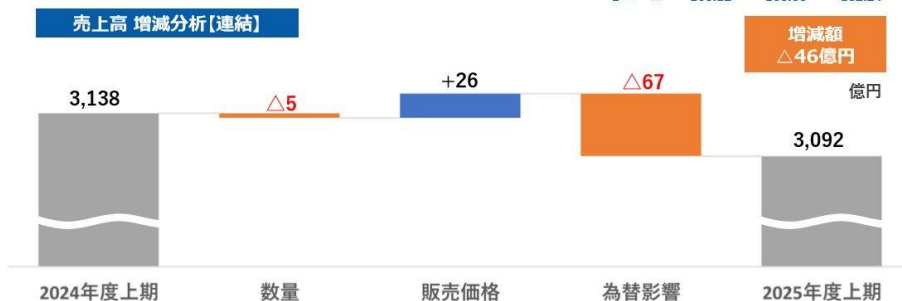


01 決算ハイライト (売上高)

売上高は日本が堅調に推移。連結では為替影響もあり減収となったが、期初予想を上回った

2024年度上期		2025年度上期					
	実績	期初予想	実績	前年比(率)	予想比(率)		
日本	億円	1,304	1,302	1,327	+1.7%	+1.9%	●環境対応商品やメンテ・サービスの伸長と 売価転嫁の着実な浸透により増収
米州(ODC)	百万\$ 億円	772 1,190	798 1,118	784 1,157	+1.6% △2.8%	△1.7% +3.5%	
欧州(NF)	百万€ 億円	348 578	362 579	341 553	△2.1% △4.4%	△5.8% △4.5%	●開閉機や自動ドアが好調に推移し、現地通貨 ベースでは増収だが、為替影響により減収
アジア	億円	69	74	58	△14.8%	△21.0%	
売上高	億円	3,138	3,060	3,092 【 3,160】	△1.5% 【+0.7%】	+1.1%	●市場回復遅れによる数量減少が影響し減収
●華東事業の回復遅れにより、アジア全体では 減収となった							
※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 ※欧米圏の上段は外貨建て金額を示す ※【 】内は、24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							
		為替レート		2024上期 実績	2025上期 期初予想	2025上期 実績	
		1ドル		154.06	140.00	147.48	
		1ユーロ		166.12	160.00	162.24	

売上高 増減分析(連結)



では順を追って、詳細につきましてご説明させていただきます。まず上期の実績であります但先ほどもお話ししましたとおり、まず売上高ですけれども、上期は 3,092 億円であります。連結では 3,092 億円と前年からはマイナスの 1.5%ですが、予想に対してはプラスの 1.1%で、予想は上回ることができました。

これについては為替の影響が大きいこととあります。特にドルです。表の下に書いてございますとおり、前年はドルが 154 円でありました。一方今期の上期の実績は 147.48 円で、前年からは大きく円高であります。一方で期初予想はドルを 140 円で前提を置かせていただいておりますが、これに対しては大幅な円安水準で足元推移しておりまして、この為替の影響が対前年、あるいは対公表値という意味で影響を大きく与えております。

売上高の増減分析です。下のグラフをご覧ください。これは対前年ではありますが、為替の影響で 67 億円、利益が減る要因になっておるところが大きいということとあります。

続いて、セクターごとに見てまいります。まず日本につきましては前年、それから予想を着実に上回ることができました。大型物件の遅れ等はあるんですけれども、この上期については環境対応商

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

品が堅調に推移した、それから引き続きメンテ・サービスも伸ばすことができたことで、販売価格の着実な転嫁と併せて増収につながったということでもあります。

続いて米州は、為替の影響は先ほどお話ししたとおりですけれども、現地通貨ベースでは前年からは1.6%売上を増やすことができました。特に自動ドアですとか開閉機といった部門が比較的好調に推移して、前年からはプラスであったということでもあります。

一方で予想には届かなかったということでありまして、ここが主力のドア事業を中心に関税の影響であるとか、あるいは金利の高止まりといった影響を受けて、予想ほど市場が回復しなかったことで、予想には届いていないということでもあります。

続いて、欧州です。欧州は前年マイナス2.1%、予想からもマイナス5.8%と大きく未達であります。今期ようやく底を打って、一定の市場の回復を見ておったのですが、なかなか思ったような回復に至っていないのが欧州の状況であります。そういった影響を受けまして、当社も減収という結果になりました。

また、アジアは大きく前年、あるいは予想に届いていないということではありますが、ここは特に当社の今、課題になっております華東事業の回復の遅れが大きく影響しておるところであります。

したがいまして上期、非常に海外が全般的に不振といいますか、なかなか思ったようにいかないなかで、国内が健闘して、そして為替の影響があってこのような結果になっているということでもあります。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



02 決算ハイライト (利益)

05

▶ 営業利益は、売価転嫁浸透(日)や原材料費減(米)等で数量減を補い、上期の過去最高を更新

		2024年度上期		2025年度上期				前年比(率)	予想比(率)	
		実績	利益率	期初予想	実績	利益率				
日本	億円	123.3	9.5%	128.8	143.9	10.8%	+16.7%	+11.8%		●売価転嫁の着実な浸透により大幅増益
米州(ODC)	百万\$ 億円	127.3 196.1	16.5%	137.1 191.9	125.2 184.6	16.0%	△1.6% △5.8%	△8.7% △3.8%		●関税影響を原材料価格の下落とコスト削減、 売価転嫁で補うものの数量減により減益
欧州(NF)	百万€ 億円	5.1 8.5	1.5%	8.8 14.1	5.6 9.1	1.6%	+9.3% +6.8%	△36.2% △35.3%		●数量減少を売価転嫁とコスト削減でカバーし 増益
アジア	億円	1.4	2.1%	△0.3	△1.2	△2.0%	(-)	(-)		●華東事業の回復遅れと香港での前年反動減も あり減益
営業利益	億円	323.1	10.3%	335.0	337.0 [345.3]	10.9%	+4.3% [+6.9%]	+0.6%		
経常利益	億円	342.0	10.9%	343.0	345.0 [353.6]	11.2%	+0.9% [+3.4%]	+0.6%		
親会社株主に 帰属する当期純利益	億円	237.8	7.6%	233.0	264.5 [270.7]	8.6%	+11.3% [+13.9%]	+13.5%		

※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ません
 ※数米価の上段は外貨建て金額を示す
 ※【 】内は、24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と

為替レート	2024上期 実績	2025上期 期初予想	2025上期 実績
1ドル	154.06	140.00	147.48
1ユーロ	166.12	160.00	162.24



続いて、利益に移ります。利益は冒頭お話ししましたとおり、連結で営業利益が337億円で、これは前年、あるいは公表値を上回りまして過去最高を更新することができました。利益につきましても売上と同様、為替の影響がある程度あることをお含みおきをいただければと思います。

営業利益に伴いまして、経常利益、あるいは親会社株主に帰属する当期純利益も堅調な結果、良い結果で終わることができました。

セクターごとに見てまいりますと、まず日本の事業は利益が143.9億円で、前年からは16.7%、大幅増益であります。予想に対しても大きく上回ることができております。一番大きいのは売価転嫁の着実な浸透が、利益の増に寄与しております。

一方、米州は現地通貨で125.2ミリオンドルであります。前年からはやや利益が減っている状況、そして予想からは8.7%現地通貨で未達であります。関税の影響によるボリュームの減が大きかったわけですが、一方、原材料価格はある程度下落して利益にはプラスに作用し、それからコスト削減も順調に行いましたが、やはり数量減が大きかったことで減益となっております。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス

support@scriptsasia.com

続いて欧州は、利益はなんとか前年をやや上回る水準ではありますが、予想からは大きく乖離しております。市場の回復の遅れに伴う数量の不足を売価の転嫁、あるいはコスト削減で補い切れないような状況で、予想からは大きく乖離しております。かろうじて前年は上回っています。

一方、アジアは売上も大きく前年、あるいは公表に足りないわけですが、利益もご覧のとおり、上期実績はマイナス 1.2 億円赤字でありまして、華東事業の回復が遅れていることが影響しております。

下のグラフでご覧いただいて分かるのとおり、前年からは 13.9 億円利益が増えておるわけですが、このドライバーは販売価格が一番大きいということでありまして。販売価格の中でも特に健闘できているのが、この上期については日本のビジネスの販売価格が貢献してくれています。ここまでが上期の実績であります。

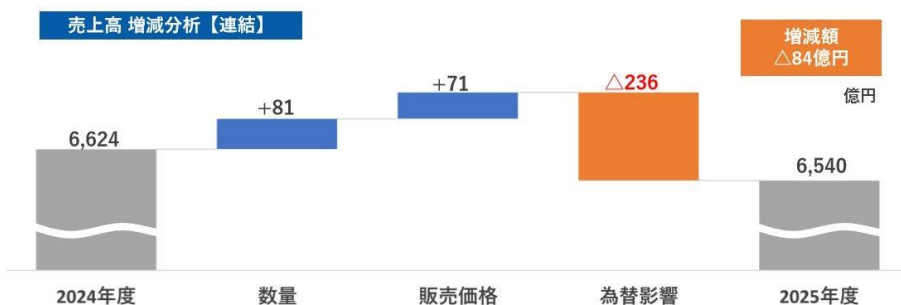
03 通期予想ハイライト（売上高）

＞ 各地域での売価転嫁を見込むが、為替影響により減収の期初予想を据え置く

		2024年度	2025年度			前年比(率)	
		実績	上期(実績)	下期(予想)	通期(予想)		
日本	億円	2,877	1,327	1,564	2,891	+0.5%	●メンテ・サービスの好調と売価転嫁の着実な浸透により増収を見込む
米州(ODC)	百万\$ 億円	1,613 2,455	784 1,157	884 1,178	1,668 2,335	+3.4% △4.9%	●関税影響等により市場回復が遅れているが売価転嫁と数量確保に努め、現地通貨ベースで増収を目指す
欧州(NF)	百万€ 億円	696 1,144	341 553	391 617	731 1,170	+5.1% +2.3%	●市場環境は厳しいが、販売施策と売価転嫁に取り組み、売上増加に努める
アジア	億円	154	58	98	156	+1.9%	●華東事業の回復が遅れているが、台湾やベトナムの数量増により増収を目指す
売上高	億円	6,624	3,092	3,448	6,540 【6,776】	△1.3% 【+2.3%】	

※各セクターには、相殺項目があるため、合計しても連続の数値とは一致しません。
※欧米圏の上段は外貨建て金額を示す
※【 】内は、24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

為替レート
1ドル 152.24
1ユーロ 164.36
2024通期 140.00
2025通期 160.00



続いて、通期の予想についてご説明させていただきます。

まず売上であります。売上、利益とも期初予想を据え置いております。日本につきましては引き続きメンテ・サービス、あるいは環境対応商品といったものをしっかり取り込みながら、販売価格の着実な転嫁に努めまして増収を見込んでおります。

サポート

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

続いて米州につきましては、先ほど上期のところでお話ししましたとおり、あるいは通期の売上のところで触れましたとおり、市場の回復が遅れているところで、なかなか思ったとおりのボリュームを獲得するのは厳しい状況にあります。販売価格の転嫁、あるいはシェアの獲得等で売上の達成を目指してまいりたいと考えております。

それから欧州についても同様に、下期も市場の好転はあまり期待できそうにない、厳しい状況にあります。販売施策、あるいは売価転嫁で補いながら売上の増加に努めてまいりたいと思っております。

それからアジアも、やはり華東事業の課題が通期でも継続しておるところであります。

したがって、海外のビジネスが上期の売上の遅れを取り戻せるのかどうか一つ、テーマとしてあるわけですが、残念ながら上期の遅れを挽回して取り返していけるような力強さはこの下期も期待できないのかなということで、厳しい状況かと思いますが、各種施策をしっかりと実行して達成に近づけてまいりたいと考えております。

2025年度上期実績

2025年度通期予想

中計2027の進捗

財務ハイライト



三和ホールディングス株式会社

08

04 通期予想ハイライト（利益）

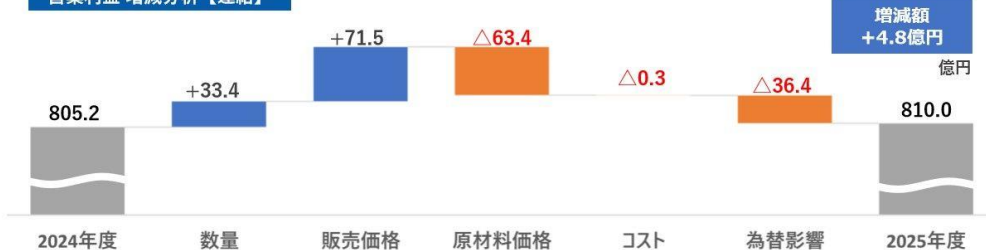
各地域での売価転嫁の推進により、期初予想を据え置く

		2024年度		2025年度		2025年度		前年比(率)
		実績	利益率	上期(実績)	下期(予想)	通期(予想)	利益率	
日本	億円	354.4	12.3%	143.9	215.5	359.4	12.4%	+1.4%
米州(ODC)	百万\$ 億円	272.6 415.0	16.9%	125.2 184.6	163.3 219.3	288.5 403.9	17.3%	+5.8% △2.7%
欧州(NF)	百万€ 億円	20.7 34.1	3.0%	5.6 9.1	20.0 31.9	25.6 41.0	3.5%	+23.8% +20.5%
アジア	億円	3.7	2.4%	△1.2	6.2	5.1	3.2%	+35.2%
営業利益	億円	805.2	12.2%	337.0	473.0	810.0 [846.4]	12.4%	+0.6% [+5.1%]
経常利益	億円	840.2	12.7%	345.0	482.0	827.0 [864.9]	12.6%	△1.6% [+2.9%]
親会社株主に 帰属する当期純利益	億円	575.1	8.7%	264.5	315.5	580.0 [607.8]	8.9%	+0.8% [+5.7%]

※各セクターには、相殺項目があるため、合計しても通期の数値とは一致しません
※欧米圏の上段は外貨建て金額を示す
※【 】内は、24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と

- 売価転嫁浸透により、コスト増をカバーし増益を見込む
- 売価転嫁とコスト削減に努め現地通貨ベースで増益を目指す
- 売価転嫁とコスト削減に努め、利益改善を図る
- 華東事業の回復遅れを台湾やベトナムで補い、増益を目指す
- 米州市場動向と関税影響
2025年度の米州市場は、関税影響と金利高止まりにより住宅及び非住宅市場は回復が遅れ、ドア事業は数量確保に苦戦
関税影響他コストインフレ分の売価転嫁を3月より実施し、効果は5月から徐々に発現。継続的に売価転嫁の浸透に努める

営業利益 増減分析【連結】



続いて利益も、期初予想の営業利益 810 億円を据え置きとさせていただいております。経常、あるいは純利益についても同様であります。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス

support@scriptsasia.com



セクター別に見てまいりますと、日本が上期に引き続いてある程度、堅調に推移するかなと思っておりまして、ここについては若干の上振れ余地もあるのかなと考えております。

一方、米州であります、販売価格の転嫁は関税の影響等を販売価格、値上げということで、下期からはこの値上げの効果が効いてくるとか、あるいは従来から継続しているコスト削減に努めてボリュームの減による利益の減をカバーして、なんとか利益の達成を目指してまいりたいと考えております。

欧州についても状況は厳しいわけですが、販売価格、あるいはコスト削減で利益の改善に努めてまいりたい、少しでも未達幅を最小化していきたいと考えております。

アジアについても、ベトナム事業辺りは回復の傾向が見られているということですが、引き続き華東事業が課題であることには変わりありません。

青い枠で書いてあるところ、特に関心があるのが米州の市場の動向かと思うんですけれども、非常に25年前半あるいは後半の見通し全体で見て、米州事業は関税の影響、金利の高止まりといった影響を受けまして、住宅、非住宅とも回復が遅れております。特に住宅の回復が弱い。その影響を受けて、主力のドア事業が数量の確保に苦戦しておる。それで今期はそういった状況が続いてしまうのかなというところであります。

一方、関税の影響は原材料価格の中で見ておるんですけれども、これが大きい。これに対して私どもは値上げを実施しておりまして、3月に値上げを発表して本格的に下期以降、その効果が出てくると考えております。引き続きこの売価の転嫁に努めてまいりたいと考えております。

したがって通期の利益、期初予想を据え置かせていただいておりますが、リスクとしてはやはり海外の事業のボリュームの回復が厳しいのかなと、期初の想定どおりはいかないのかなというところの一つ、リスクとなっております。一方でそれを補うチャンスとしまして、堅調な国内の利益、あるいは為替の前提とした円ベースでの貢献といったところで、そのリスクに対してそういったチャンスがあるのかなということで、期初予想の達成を目指してまいりたいと考えています。

サポート

日本 050-5212-7790

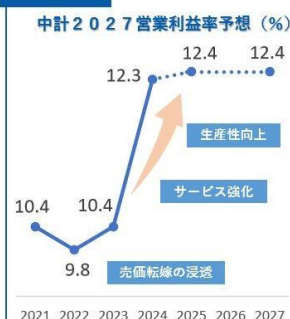
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com





日・米・欧のコア事業の強化、領域拡大

日本事業

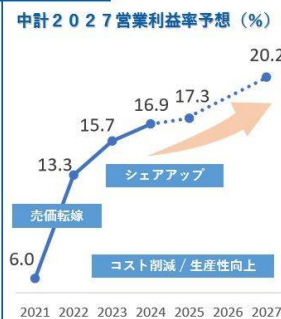


2021 2022 2023 2024 2025 2026 2027

✓ 着実に収益性向上

- 建設資材高騰および労働者不足などにより大型都市開発の工期遅れや長期化が国内事業の受注売上数量に影響
- 大型都市開発などによる本格的な数量増は2027年以降になる見込み
- メンテ・サービス事業は伸長
- 各種コストアップ分の売価転嫁とコストダウンにより収益性は着実に向上

米州事業



2021 2022 2023 2024 2025 2026 2027

✓ 市場回復は2026年から

- 2025年は、関税影響と金利高止まりにより、住宅市場と非住宅投資は市場回復が遅れ、ドア事業は数量確保に苦戦
- 2026年からは、金利の低下が住宅・非住宅市場の回復に繋がる見込み。2027年には回復が継続し、ドア事業の数量拡大を予想
- シェアアップとコストダウンは順調に進捗
- 関税影響他コストインフレ分の売価転嫁実施

欧州事業



2021 2022 2023 2024 2025 2026 2027

✓ 市場底打ちは2026年

- 建設市場の回復が遅れ、関税影響もあり2025年の欧州事業は低迷
- 2026年以降は金融緩和、公共投資強化などにより住宅・非住宅投資とも回復する見込み。欧州事業は期初予想から1年遅れて回復に向かう予想
- サービス事業強化に注力
- デジタル化による製造・業務改革は順調に進捗

サービス事業の拡大

- 日本
 - スポットメンテからの取替需要増加
- 米州
 - 自動ドアのサービス事業強化
- 欧州
 - 市場低迷の中、サービス事業拡大に注力

メンテ・サービス売上高

2024年度実績	2025年度予想	中計2027年目標
882億円	900億円	1,020億円

周辺領域のM&A

- 米国の自動ドアサービスおよび施工会社であるPasco Doorsの全株式を取得 (2025年5月)



続いて中計の進捗でありまして、戦略的な部分につきまして言及をさせていただきたいと思えます。

今期から始まりました3年の中期経営計画の、施策面の進捗がどうなっておるかということなんですけれども、まず基本戦略の1、コア事業の強化、領域拡大、あるいはサービスの強化といったところではありますが、まずこのグラフは期初、掲げました中計の想定の数値であります。営業利益率の数値が入っております。こういったことをやっていこうと考えておるのですが、それに対して足元の進捗がどうかを簡単にご説明させていただきます。

まず日本は24年度、昨年度非常に12.3%と高い営業利益率を実現することができました。この中計ではその高い営業利益率をしっかりと維持していく、これを実力値としていこうということを掲げております。市場環境につきましては建設資材の高騰、あるいは人手不足といった要因で、大型の都市開発等、物件の遅れが顕在化してきている状況であります。

当初の想定よりも遅れておりまして、本格的な私どもへの数量、ボリュームへの貢献は27年度、あるいは28年度になりそうでありまして、26年度もおそらく、そんなに大きくボリューム面での回復は見込めないのかなという想定をしております。そういったなかでメンテ・サービスであると

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

か、あるいは戦略商品をしっかりと伸ばしていくことで、売上を確保しながら、肝心の利益率につきましては販売価格の着実な転嫁とコストダウンをしっかりと進めて、この収益性の定着を図ってまいりたいということであります。

お話ししましたとおり、やや物件の遅れは懸念事項ではありますが、全体としては堅調にしているのかなというのが日本の事業であります。

続いて米州については、前中計で大きく利益率を伸ばすことができました。24年度は16.9%という営業利益率まで達成することができました。この中計ではさらにこれを20%まで高めていこうということで、ある程度チャレンジングな計画を立てさせていただいております。

ということを考えたのですが、足元の状況は思ったほど良くないということでありまして、まず当初、今期からある程度、市場、マーケットは住宅、非住宅とも回復していくだろうという想定を持っておりました。加えてシェアのアップ、コストダウンで利益率の改善に努めてまいろうといったことを考えておったのですが、実際は市場回復が今期は実現できていない状況にあります。一方でシェアは厳しい環境の中、ある程度プラスで獲得する方向でできているのかなとは思っております。

しかしながらマーケットが25年は厳しいということで申し上げておりますが、金利の低下とか関税の影響の安定化等が実際のわれわれのビジネスに貢献してくるのは、おそらく来年の後半になるのではないかと、現在のところ予想をしておるということでもあります。来年はある程度、戻ってくる兆しが見えてくるのではないかとポジティブに見ておりますが、今期はやや厳しいということでもあります。

そういったなかで関税影響に対してはしっかりと価格のアップでもって、その影響をしっかりとオフセットして、コストダウンを進めて収益性の改善に努めてまいりたいという方向で進んでおります。

続いて、欧州は非常に苦しい前中計でありましたが、そこから今期はこの中計では5.8%まで利益率を戻していくことを考えております。しかしながら市場の回復の遅れはある程度は覚悟をしておったんですけれども、思った以上に下げ止まりからの戻りの弱さを感じておりますので、この回復も来年にずれ込むのかなと思っております。しっかりと注力していくサービス事業であるとか、あるいはデジタル化といったところに今のうちに対応を行って、市場の回復に合わせてしっかりと利益率を向上できるようにしていきたいと考えております。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasias.com



サービス事業につきましては日米欧とも厳しいながらある程度、安定的に運営できているのかなと思っております。米州ではサービス事業の強化の一環として、今期、自動ドアのサービスの会社を1社買収しておるところであります。引き続き日米欧とも、このサービス事業は強化してまいりたいということでもあります。

2025年度上期実績

2025年度通期予想

中計2027の進捗

財務ハイライト



三和ホールディングス株式会社

05 基本戦略②

11

アジア事業の利益を伴う成長

- 華東事業の経営を軌道に乗せ、ベトナム事業の経営改善と既存事業の更なる成長を図る
- 市場拡大とアジア各社のシナジー追求を図る

Projects



TSMC（台湾積体電路製造）の新竹工場群・高雄・嘉義の新工場にドアを納入（写真は竹南にある「Advanced Backend Fab 6」）



香港を代表する複合オフィスビル「The Henderson」ビルに自動ドアやフロント商品を納入

	2024年度		2025年度		2027年度 目標
	上期実績	通期実績	上期実績	通期予想	
売上	69億円	154億円	58億円	156億円	196億円
営業利益	1.4億円	3.7億円	△1.2億円	5.1億円	12.5億円

華東

- 販売・製造・開発施策に取り組むものの、経営軌道化に遅れが生じている

香港

- 香港3社の製造・管理等の集約による事業最適化

台湾

- 大型プロジェクトにドアを多数納入するなど、ドア事業好調

ASEAN

- ベトナム事業が経営改善の兆し
- アセアン域内での製品供給のシナジー追求

安定的な黒字化と収益拡大へ

続いて基本戦略の2、アジア事業であります。これは少々申しましたとおり、華東事業が苦戦しているということでもあります。市場の環境はもちろん良くないわけですが、それに併せて当社の自責の課題もあるのかなと見ております。一方、もう一つの課題であったベトナムの事業については経営の改善が進んでおります。しかしながらこの華東の影響が大きく、上期は営業利益が1.2億円の赤字という結果となりました。

通期予想は変えておりませんので5.1億円となっておりますけれども、正直なかなかここまでいくのは厳しいと思っておりますが、赤字ということはないのかなと考えておりまして、アジア全体で少しでもこの5.1億円には近づけていきたい、あるいはより来期以降を見て華東事業の改善を図ってまいりたいと考えています。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com





05 基本戦略③

12

防災・環境対応製品とスマート化製品・サービスによる事業拡大

	2024年度実績	2025年度予想	2027年度目標
防災商品	811億円	827億円	900億円
気候変動(適応)対応商品	261億円	249億円	280億円
気候変動(緩和)対応商品	1,062億円	1,018億円	1,120億円
防災・環境対応商品合計	2,133億円	2,094億円	2,300億円
スマート製品・サービス	130億円	141億円	160億円

為替レート 2024 2025 2027
 1ドル 152.24 140.00 140.00
 1ユーロ 164.36 160.00 160.00



防災

- 遮熱ドア「灼熱ガード」が60分遮熱の大臣認定を取得

遮熱ドア「灼熱ガード」
(三和シャッター工業)

スマート化

- 日本はIoT対応窓シャッターのラインアップを拡充
- 米州と欧州はガレージドアのスマート化が浸透

IoT対応可能窓シャッター電動化システム
「マドモアチェンジSY II」
(三和シャッター工業)

適応

- ハリケーン常襲地帯のフロリダ州の建築基準認証取得のガレージドア。開口部の災害リスクを軽減

耐風住宅用ガレージドア
「WindStorm Model 7565 Series」
(ODC)

- 記録的な大雨による浸水被害を防ぐ防水板を中心に需要増

2025年4月発売
簡易脱着式防水板
「アビガードオクタッチ」
(鈴木シャッター)

緩和

- 工場などの職場環境改善への需要増により高速シートシャッターが好調
- 冷凍冷蔵倉庫向けにオーバースライダーの拡販を強化

その他シャッター受注高

2025年度上期 前年度比+18.7%



Re-carboシリーズ
断熱クイックセーバーTR
(三和シャッター工業)



Re-carboシリーズ
高断熱オーバースライダー
(三和シャッター工業)

続いて、基本戦略の3であります。これは防災・環境対応製品とスマート化製品・サービスによる事業の拡大であります。ご覧のように数値目標を掲げて進んでおります。この数値の達成に向けて、日米欧で各分野においていろいろな製品を今期もリリースしております。

特にこの上期で申し上げたいのは、右下です。日本におきまして工場などの職場環境改善への需要増により、高速シートシャッターが好調である、それから冷凍冷蔵倉庫向けのオーバースライダー、特にこれは断熱製品が伸びているということで、その他シャッターの受注が前年から18%伸びております。これは細かい資料は後ろに付けていますので、数字はまたそちらでもご確認いただきたいんですけども、こういったシートシャッターやオーバースライダーといったものが非常に堅調であるところが一つ、戦略が狙い通りいっている、提案営業を強化しているものがしっかりと浸透しているということでもあります。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

05 基本戦略④

13

デジタル化とものづくり革新による生産性向上と能力増強

＞ 生産能力増強と製造ネットワーク最適化による生産性向上

日本＞ トイレブースの内作拡大／三和システムウォール九州工場開設

米州＞ 工場最適化と自動化促進／メキシコ自動ドア工場でのドア製品の生産を開始

欧州＞ イタリアドア工場新建屋の増築完了

＞ デジタル化推進による業務プロセスの改善

日本＞ 顧客管理／製造プロセスのデジタル化を推進中

米州＞ ERP導入の最終段階に入り主要工場へ導入中

欧州＞ 製造／サービスプロセスのデジタル化を推進中



メキシコ自動ドア工場



イタリアドア工場新建屋

投資額の推移

	2024年度		2025年度		中計2027
	上期実績	通期実績	上期実績	通期予想	累計目標
設備投資	65億円	133億円	53億円	124億円	400億円
IT投資	14億円	23億円	10億円	27億円	100億円
投資合計	79億円	156億円	63億円	151億円	500億円

続いて、基本戦略の4であります。これは主に製造設備、あるいはデジタル化といったところへの投資によって、生産性の向上、あるいは将来に向けての能力の増強をしていこうということであり、しっかりと投資をしていくということでもあります。

この上期のトピックとしては、日本では間仕切の三和システムウォールの九州工場を開設しております。より短納期での対応がこれによって可能になるということで、非常にボリュームも伸びておるところであります。

米州では工場の最適化、そして自動化を大きなテーマとして進めていっているわけですが、この上期においてはメキシコの自動ドア工場は既に稼働し、非常に順調にいったおるのですが、この自動ドア工場でのドア製品の一部製品の生産を開始する。これは具体的にはアルミの製品ですが、そういった取り組みが着実に始まっています。米州の事業全体でしっかりと最適化を図っていく重要な施策であります。

それからデジタル化につきましては、日本等で製造の辺りにもデジタル化を進めていこうということで、こういった取り組みに着手しておるところです。あるいは先んじて進んでいる米州での、ERPの工場への導入が進んでおるところであります。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



06 基本戦略⑤

14

サステナビリティ経営と人的資本経営の推進

ESGマテリアリティ



人的資本経営

個と組織の成長によりエンゲージメントを向上させ、働きがいと魅力あふれる企業となる



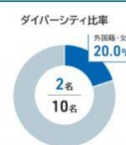
- 地域別経営戦略に連動した人材の確保、戦略的配置、能力開発
- 1 リファラル、アルムナイ採用など幅広い採用チャネルの活用
 - 2 スキルマップを活用した教育とデジタル人材の育成

- 安全で健康な職場づくりとウェルビーイングの推進
- 2 育児・介護との両立支援制度の拡充と環境整備
 - 3 三和グループ健康経営宣言・健康経営戦略マップの公表、プレゼンティーズム、ワーク・エンゲージメントの測定

- エンゲージメント向上による組織パフォーマンスの最大化
- 3 経営職群向け株式付与制度の導入
 - 3 エンゲージメントサーベイの実施

コーポレート・ガバナンス

- 2025年6月、外国籍の社外取締役を選任
- 独立社外取締役比率は50.0%に



最後、基本戦略の5です。サステナビリティ経営と人的資本経営の推進であります。左側記載のとおり、大きく四つのテーマを掲げて、マテリアリティを選定して進めておるんですけれども、ものづくり、環境はある程度、順調に進んでいます。そしてグループの経営基盤という意味では、今期は外国籍の取締役を選任しましてダイバーシティも進んでいるところであります。

一つ、この中計で重要だと掲げているのが、この人のところですが、この上期、いくつか施策を既に具体的に進めまして、しいて挙げますと経営職群向けの株式付与制度の導入といったものをこの上期に導入いたしておるということでありまして、エンゲージメントの向上に今後も努めてまいりたいと考えております。以上が中計の施策の説明であります。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

06 財務ハイライト①

16

連結BS／CFおよび特別損益の内訳

(億円・%)

連結BS	2024年度		2025年度		前年増減額
	上期	比率 (%)	上期	比率 (%)	
流動資産	3,483	66.5	3,377	66.0	△106
現金・現金同等物	935	17.9	864	16.9	△71
売掛金・棚卸資産	2,222	42.4	2,074	40.5	△148
固定資産	1,753	33.5	1,739	34.0	△14
投資有価証券	303	5.8	296	5.8	△7
総資産	5,236	100.0	5,117	100.0	△119
有利子負債	436	8.3	438	8.6	+2
その他負債	1,631	31.1	1,530	29.9	△101
純資産	3,170	60.5	3,148	61.5	△22

特別損益の内訳	2024年度		2025年度 上期
	上期	通期	
特別利益	0.4	1.9	16.8
特別損失	△4.9	△28.8	△7.2
固定資産処分損	△0.1	△0.9	△0.3
事業再構築費用	△4.8	△16.6	△6.9
減損損失	—	△11.1	—
その他	—	△0.2	—
特別損益（ネット）	△4.5	△26.9	9.6

(億円)

連結CF	2024年度		2025年度 上期
	上期	通期	
営業CF	332	286	△46
設備投資	△79	△63	+16
M&A	—	△5	△5
その他	△130	△56	+74
投資CF	△210	△125	+85
フリーキャッシュフロー(FCF)	123	161	+38
配当	△107	△127	△20
自社株取得	△47	△119	△72
有利子負債増減	△19	△12	+7
その他	△21	△19	+2
財務CF	△195	△277	△82
為替／新規連結	65	△51	△117
現金収支	△7	△168	△161
現金同等物残高 (月数※)	935 (1.8)	864 (1.7)	△71

(※現金同等物残高は月商の1.5ヵ月から2.0ヵ月目安)

特別損益について

- ・ 25年度の主な特別利益は、土地の売却益など
- ・ 24年度、25年度の主な特別損失は、欧米での事業再構築費用など

最後に財務ハイライトということで、財務面につきましてお話をさせていただきます。では、BSにつきましてはこちらのとおりであります。ここはご覧いただければというところではありますが、特別損益でありまして、この上期、営業利益の割に当期純利益がちょっと大きいんですけれども、これは左下にありますとおり、16.8億円、特別利益を計上しております。これは土地の売却益等が計上されたということでもあります。

特損についてはほぼ想定どおりの範囲内で、事業の再構築費用などが計上されております。これは下期も継続して出てくるのかなとは思っています。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス

support@scriptsasia.com



06 財務ハイライト②

17

株主還元について

配当方針

DOE（自己資本配当率）8%目安に

→ROEを18%以上に維持し、配当性向を45%とした場合
と同等の水準

配当金

2024年度実績：年間106円（中間47円、期末59円）

2025年度予想：年間124円（中間62円、期末62円）

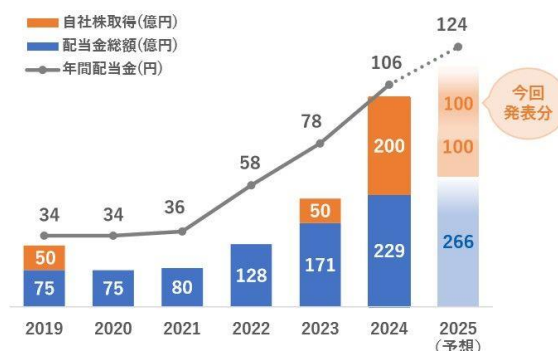
※期初予想を据え置く

自社株取得

新たに自社株取得 100億円 を公表

（上限：310万株 取得期間：2026年3月31日まで）

上期には、100億円分の自社株取得を完了



続いて、株主還元であります。今中計から配当の方針を、DOEの8%目安ということで変更しております。従来は純利益に対する配当性向40%だったんですけれども、今期からこのように変更しております。

配当の水準自体を上げるとともに、参照する指標をDOEに変更することで、よりBSを意識した経営、そしてそれに準じての配当をやっていこうということであります。配当につきまして、具体的には124円で、これは期初発表どおりであります。

一方で自社株取得、冒頭もお話ししましたとおり、上期100億円完了しておりますが、さらに今回、もう100億円の自社株取得を発表しております。自社株取得についても中計で一定のターゲットを掲げておるわけなんですけれども、それに沿って、あるいはキャッシュの状況を見ながら、場合によってはそれ以上ということで自社株取得は考えておりますが、今回は上期100億円に次いで下期も100億円ということであります。投資とのバランスも考えながら、しっかりと自社株取得も意識して進めてまいります。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

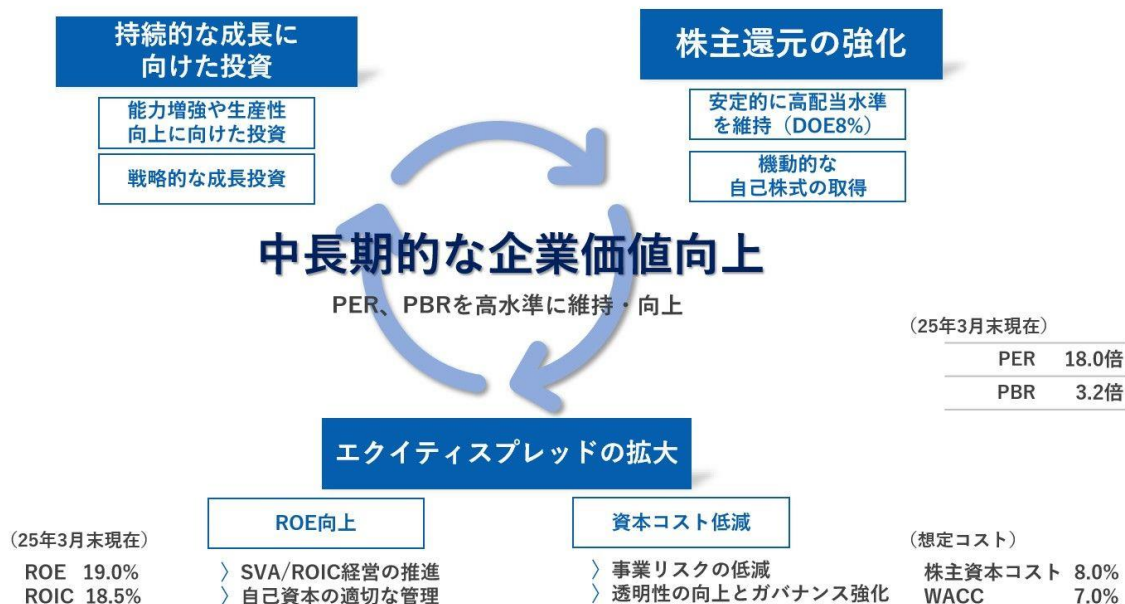


06 財務ハイライト③

18

資本コストを意識した経営による企業価値向上

〉 持続的な成長に向けた投資と株主還元の最適な資金配分に加え、エクイティスプレッドの拡大により、中長期的に企業価値を向上させる



最後 18 ページで、今も申し上げたとおり投資と還元を意識しながら、エクイティスプレッド、あるいは私どもで採用している SVA のスプレッドをしっかりと意識しながら、資本コストを意識した経営、企業価値の向上にこれからも努めてまいります。以降は参考資料でありまして、全体のセクターごとの数字、あるいは主要指標の推移等々がありますので、ご覧願っておきたいと思えます。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com



トピックスということで 26 ページ、主に新商品に関係した話題が載っていますがけれども、左上の軽量シャッター、耐風ガード LS がジャパン・レジリエンス・アワードを受賞するなど、こういったことはわれわれにとっても大変ねらっているところでもありますので、非常に嬉しいニュースでありまして、こういったものをしっかりアピールしていきたいと思っています。

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。

質疑応答

新子 [M]：説明、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、いくつかいただいておりますので順番にご説明してまいりたいと思います。アメリカへのご質問と、国内事業へのご質問をたくさんいただいております。先にいただいているご質問を、簡単ですが読み上げさせていただきます。日興証券の川嶋様から。

川嶋 [Q]：上半期は苦戦いたしました。下半期以降の挽回について事業環境、見通しをお聞かせください。

新子 [M]：ゴールドマン・サックスの岡田様から。

岡田 [Q]：米国住宅ローン金利が6%台とまだ高い水準にあり、新設住宅着工、中古住宅取引の回復が遅れています。一方でデータセンターや学校、病院等の公的施設の需要は回復基調にあるようですが、来期に向けた受注および販売価格についてご教示ください。

新子 [M]：モルガン・スタンレーMUFGの八木様から。

八木 [Q]：米国の住宅、非住宅の需要見通し。

新子 [M]：野村証券の濱川様から。

濱川 [Q]：住宅、非住宅の足元の需要環境と見通し。

新子 [M]：大和証券の寺岡様。

寺岡 [Q]：米国の値上げにつきまして、その影響と競合他社の値上げの状況。

新子 [M]：野村証券の濱川様と大和証券の寺岡様から。

濱川・寺岡 [Q]：コストダウンの状況について。

新子 [M]：みずほ証券の中川様から。

中川 [Q]：今期の価格転嫁と数量についての前提について。

新子 [M]：UBSの渡辺様から。

渡辺 [Q]：下期以降の見通し等について。

サポート

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

新子 [M]：ありがとうございます。それでは先ほどのご説明と結構かぶってはおりますけれども、足元の米国事業の住宅、非住宅の需要動向と今後の ODC の業績見通しにつきまして、高山社長より改めていただけますでしょうか。

03

参考資料
製品別売上高(欧米)

三和ホールディングス株式会社

22

《 ODC 業績》		(千US\$・%)											
		2024年度						2025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	(2.0)		(3.5)		(2.8)		(△1.9)		(6.2)		(2.3)	
		562,641	72.8	594,445	70.8	1,157,087	71.8	552,199	70.4	631,117	71.4	1,183,316	70.9
	住宅用	(7.7)		(4.4)		(6.0)		(△4.1)		(9.6)		(2.9)	
		288,203	[51.2]	301,749	[50.8]	589,952	[51.0]	276,450	[50.1]	330,657	[52.4]	607,107	[51.3]
	非住宅用	(△3.4)		(2.6)		(△0.4)		(0.5)		(2.7)		(1.6)	
		274,438	[48.8]	292,697	[49.2]	567,135	[49.0]	275,749	[49.9]	300,460	[47.6]	576,209	[48.7]
製品別売上高	エレクトロニック アクセスコントロール	(△0.4)		(9.8)		(4.8)		(8.3)		(3.7)		(5.8)	
		145,652	18.9	169,716	20.2	315,368	19.6	157,719	20.1	175,965	19.9	333,684	20.0
製品別売上高	歩行者アクセス	(0.4)		(13.8)		(7.2)		(16.3)		(0.7)		(7.8)	
		64,131	8.3	76,034	9.0	140,165	8.7	74,554	9.5	76,577	8.7	151,131	9.1
売上高		(1.4)		(5.6)		(3.5)		(1.6)		(5.2)		(3.4)	
		772,426	100.0	840,195	100.0	1,612,621	100.0	784,473	100.0	883,659	100.0	1,668,132	100.0

1. ()内は前年増減率を示す 2. 【 】内は車両アクセスの用途別構成比率を示す
3. 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

《 NF Group 業績》		(千€・%)											
		2024年度						2025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	(2.0)		(15.1)		(8.7)		(△6.6)		(11.3)		(1.8)	
		104,203	29.9	109,867	31.6	214,070	30.8	106,272	31.2	126,452	32.4	232,724	31.8
	ガレージドア	(△3.6)		(8.7)		(△0.6)		(16.7)		(8.2)		(5.1)	
		69,143	19.9	61,489	17.7	130,632	18.8	64,588	19.0	68,417	17.5	133,005	18.2
製品別売上高	産業用ドア	(△5.4)		(△3.4)		(△4.4)		(△2.1)		(12.3)		(5.1)	
		124,542	35.8	125,122	36.0	249,664	35.9	120,040	35.2	135,948	34.8	255,988	35.0
製品別売上高	メンテサービス	(△5.4)		(△3.4)		(△4.4)		(△2.1)		(12.3)		(5.1)	
		50,200	14.4	51,200	14.7	101,400	14.6	49,909	14.6	59,775	15.3	109,684	15.0
売上高		(△5.4)		(△3.4)		(△4.4)		(△2.1)		(12.3)		(5.1)	
		348,088	100.0	347,678	100.0	695,766	100.0	340,811	100.0	390,590	100.0	731,401	100.0

1. ()内は前年増減率を示す
2. 2024年度より、メンテサービスを新たに区分して示す

高山 [A]：たくさんのご質問をいただきましてありがとうございます。まず米州について、やはりここが一番関心が高いのかなというところであります。資料は 22 ページ、アメリカの製品別の売上のページが出ていますけれども、まず上期の当社の数字を確認させていただきます。

上期は、現地通貨ベースですが 1.6%増収となっておりますけれども、エレクトロニックアクセスコントロール、これは開閉機ですね。開閉機が 8.3%の増、歩行者アクセスが 16.3%増で、この二つの製品は非常に堅調である、大きく伸ばすことができております。一方で主力の車両アクセス、いわゆるドア事業が厳しくて、非住宅はプラスの 0.5%ですけれども、住宅がマイナス 4.1%で、このドアの住宅向け、要はガレージドアが前年からマイナス 4.1%というところがこの厳しさを物語っているということでもあります。

今期、当初は利下げ、それに伴う住宅ローン金利の低下を想像して、後半に向けて市場は回復していくのではないかと期待を持ってスタートしたのですが、年初から関税にだいぶん振り回され

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com



て、住宅あるいは非住宅も非常に様子見といたしますか、そういうムードになったのかなということでもあります。利下げも思ったよりはスローなペースということで、今期はなかなか市場の回復が見られない状況でこういった当社の上期の数字であります。

ドアの住宅含め、シェアを失っている認識はありません。したがってある程度、これから今後戻ってくればここはしっかりと伸ばしていけるだろうと考えています。基本的には、住宅に対してのアメリカでの潜在的な需要は強いものがありますので、そこをしっかりと捉えていくことが大事だと思っているんですけれども、これがいつになるかというところで、おそらく来年後半ぐらいからになってくるのかなという見立てであります。まだまだ先行の許可件数といった指標なんかも反転傾向にはなっていないです。いろいろありますので、少しまだ時間がかかるかなという状況であります。

非住宅についても、引き続き倉庫、工場がメインですけれども、まだ少し回復には時間がかかるのかなと。住宅ほどは悪くないんですけれども、というところであります。米州の市場の見通しについては以上であります。

新子 [M]：ありがとうございます。続きまして、皆様のご関心の高い米州事業の販売価格の動向。

質問者 [Q]：これまでのいろいろ業績をけん引してきたのは販売価格ということですが、今期の販売価格の動向についてどのようにお考えでしょうか。

新子 [M]：社長からお願いします。

高山 [A]：販売価格につきましては、まず昨年の値動きを確認させていただきますと、昨年まで販売価格はなだらかに下落が続いておりました。これはそれ以前に大きく上げてからの価格の緩やかな調整、正常化というなかで、昨年は期初から昨年末まで緩やかに価格は下落しましたので、そういった意味では今期は上期を中心に、昨年に対してはまだ価格は1年を通すと下落する想定でスタートしております。一方で年初から関税による原材料、コストのアップが出てきて、これに対してわれわれは3月に値上げを発表いたしました。その効果が5月ぐらいから出てくるということでありまして、私どもはアメリカのビジネスは1-6月が上期、7-12月が下期でありますので、値上げの効果は下期から出てくるということでもあります。

したがって、上期につきましては前年の下落の影響がまだ残っているので、若干値上げの影響がありますけれども値下げが勝ってしまっていて、上期のアメリカの販売価格はマイナスであります。ですのでマイナスでありながら、先ほどボリュームのところで見たとおりプラス1.6なので、それがないと2点何パーセント、売上が増えているという状況であります。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasias.com

一方、下期からはどうなるかといいますと、前年の値下げの影響はやや残りますが、だいぶ縮小されてくる。一方で今期の3月以降の値上げの影響がある程度、出てくるということでありまして、下期は販売価格はプラスで出てくるだろうと思っております。

関税の影響が一体いくらあるのかが、関税の政策自体が非常に目まぐるしく変わるので、なかなか一概にいくらと申し上げにくいところではあるんですけども、今、われわれが想定している状況では、今回の値上げでもってほぼ関税の影響はカバーできるのかなと考えております。競合も、これは同じような価格の政策をとってきているのかなというところではあります。ただ、この価格についてもボリュームが相当厳しいこともありまして、数年前のコスト増による値上げ局面のときよりも、価格に対してもお客様のほうでは少し厳しい反応もあるところも正直あります。それでも、関税分はしっかりと転嫁できるのかなと考えておるところであります。

新子 [M]：続きまして米州事業ですが、この中計での施策のもう一方の柱でありますコスト削減につきましても、先ほどご案内したとおりご質問をたくさんいただいております。

質問者 [Q]：今期のコスト削減の状況と、今後の見通しにつきまして。

新子 [M]：社長からご説明いただけますでしょうか。

高山 [A]：中計のところでもお話ししましたとおり、米州事業でのコスト削減は非常に重要なテーマであります。工場の最適化、あるいは工場の自動化を進めて、生産性を改善していくとともに、調達、あるいは輸送のコストにつきましても引き続き削減に努めてまいります。

先ほどご紹介したメキシコでのドアの生産も一つ、大きな効果が期待できますし、今期はこの第1クォーターに主力工場で設備の一つ更新しまして、そういったものが効果が出始めていることもありますので、引き続きこのコスト削減は、工場の最適化という非常に構造改革という視点でのコスト削減と、しっかりと継続的な地道なコスト削減の両方の観点から進めてまいりたいと考えております。ただ、このコストを進めるにあたってもう一つ重要なのがシステム、ERPの更新がありますので、これとしっかり併せながらコスト削減に取り組んでいきたいと考えております。

新子 [M]：続きまして国内事業について移りたいと思います。ご質問、いろいろいただいております。ありがとうございます。SMBC 日興証券の川嶋様から。

川嶋 [Q]：日本の建築着工面積減少に伴い、鋼材やセメントなどの建設資材は厳しい状況にありますが、御社が手がける建材に関しての数量減の懸念はございませんか。

新子 [M]：ゴールドマン・サックスの岡田様から。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasias.com



岡田 [Q]：来期以降、国内事業は繁忙期と伺っておりますが、受注は価格交渉の状況について教えてください。

新子 [M]：モルガン・スタンレーMUFG の八木様から。

八木 [Q]：国内の需要見通しと受注時採算状況。

新子 [M]：野村證券の濱川様から。

濱川 [Q]：国内での値上げの余地や競争環境について。

新子 [M]：みずほの中川様から。

中川 [Q]：国内が仮に保守的な前提だった場合、上振れ余地はどの程度ございますか。

新子 [M]：UBS の渡辺様から。

渡辺 [Q]：御社の新設の建築の遅れについて、業績への影響について教えてください。

新子 [M]：山崎専務からお答えいただくのですが、いったん国内の需要の見通しや数量減の影響ということでまとめてお話しいただけますでしょうか。よろしくお願いします。

山崎 [A]：特に建設市場の中でも、非住宅につきましてはご指摘いただきましたとおり、ゼネコンさんのキャパが非常にタイトでありまして、受注を後送り影響している影響はわれわれもございます。

ただ売上の上期のページ、4 ページをご覧くださいなのですが、表の一番上にありますけれども、上期で見れば売上の実績としては 23 億円、1.7%、去年に対して積み増しができているところ です。かなりの部分が売価アップという要因でございますので、数量的にはほんのマイナス 0% のイメージですけれども、少し減ってはいるのですが、むしろわれわれにとっては山積み結構平準化できるメリットがございまして、そういう点に鑑みれば利益率としては改善できている。

だからこれは 5 ページになると思うのですが、上期の利益率は前年 9.5% に対して 10.8% と、1.3 ポイント改善している部分もあることをご了解いただければと思います。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasias.com

(百万円・%)																											
	2024年度										2025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	(2.0)	(1.8)		(2.2)	(4.0)		(2.1)		(2.9)		(△1.8)	(0.8)		(6.5)	(3.1)		(2.3)		(2.0)		(△1.8)	(0.8)		(6.5)	(3.1)		
	13,746	13,226	10.1	13,428	13,784	8.8	27,175	9.2	27,010	9.4	13,497	13,328	10.0	14,301	14,212	9.1	27,799	9.1	27,540	9.5	13,497	13,328	10.0	14,301	14,212	9.1	
重 量 シ ャ ッ タ ー	(7.6)	(11.8)		(1.7)	(17.2)		(4.4)		(14.7)		(0.9)	(△1.8)		(5.2)	(△7.1)		(3.1)		(△4.7)		(0.9)	(△1.8)		(5.2)	(△7.1)		
	19,261	17,802	13.6	20,915	21,383	13.6	40,176	13.7	39,185	13.6	19,427	17,476	13.2	22,003	19,862	12.7	41,431	13.6	37,338	12.9	19,427	17,476	13.2	22,003	19,862	12.7	
そ の 他 シ ャ ッ タ ー	(10.3)	(16.6)		(13.6)	(10.4)		(12.0)		(13.2)		(18.7)	(11.7)		(△9.9)	(△3.2)		(3.7)		(3.7)		(18.7)	(11.7)		(△9.9)	(△3.2)		
	12,589	11,718	9.0	13,917	13,668	8.7	26,506	9.0	25,387	8.8	14,947	13,087	9.9	12,540	13,235	8.5	27,487	9.0	26,322	9.1	14,947	13,087	9.9	12,540	13,235	8.5	
ビ ル ・ マ ン シ ョ ン ド ア	(0.1)	(7.3)		(5.1)	(1.1)		(2.6)		(3.8)		(4.8)	(△6.7)		(2.9)	(7.0)		(3.8)		(0.8)		(4.8)	(△6.7)		(2.9)	(7.0)		
	34,024	30,737	23.6	35,725	37,275	23.7	69,750	23.7	68,012	23.6	35,652	28,667	21.6	36,759	39,876	25.5	72,411	23.8	68,543	23.7	35,652	28,667	21.6	36,759	39,876	25.5	
間 仕 切	(7.0)	(13.8)		(4.5)	(9.5)		(5.7)		(11.2)		(9.8)	(2.8)		(13.0)	(6.2)		(11.5)		(4.8)		(9.8)	(2.8)		(13.0)	(6.2)		
	9,583	7,160	5.5	9,817	10,649	6.8	19,401	6.6	17,809	6.2	10,527	7,357	5.5	11,096	11,307	7.2	21,623	7.1	18,664	6.5	10,527	7,357	5.5	11,096	11,307	7.2	
エ ン ト ラ ン ス	(△2.2)	(10.2)		(9.7)	(21.7)		(3.4)		(16.5)		(6.2)	(6.0)		(△12.5)	(△13.4)		(△3.3)		(△5.0)		(6.2)	(6.0)		(△12.5)	(△13.4)		
	19,514	17,183	13.2	19,820	22,632	14.4	39,334	13.4	39,816	13.8	20,722	18,213	13.7	17,333	19,595	12.5	38,056	12.5	37,808	13.1	20,722	18,213	13.7	17,333	19,595	12.5	
住 宅 関 連	(△5.9)	(△7.8)		(0.8)	(△0.7)		(△2.7)		(△4.3)		(1.1)	(3.2)		(4.5)	(2.1)		(2.8)		(2.7)		(1.1)	(3.2)		(4.5)	(2.1)		
	7,856	7,632	5.9	7,864	7,865	5.0	15,720	5.3	15,497	5.4	7,940	7,880	5.9	8,221	8,033	5.1	16,161	5.3	15,913	5.5	7,940	7,880	5.9	8,221	8,033	5.1	
メンテ・サービス	(9.3)	(5.5)		(8.9)	(10.1)		(9.1)		(8.0)		(6.9)	(10.1)		(9.5)	(2.1)		(8.2)		(5.7)		(6.9)	(10.1)		(9.5)	(2.1)		
	26,785	23,612	18.1	26,588	28,930	18.4	53,373	18.1	52,542	18.3	28,642	26,006	19.6	29,123	29,550	18.9	57,766	19.0	55,556	19.2	28,642	26,006	19.6	29,123	29,550	18.9	
そ の 他	(△1.0)	(0.4)		(4.8)	(10.9)		(1.5)		(4.8)		(△56.3)	(△52.5)		(△33.9)	(△27.0)		(△46.4)		(△41.2)		(△56.3)	(△52.5)		(△33.9)	(△27.0)		
	1,504	1,347	1.0	1,183	1,065	0.7	2,688	0.9	2,413	0.8	657	640	0.5	783	779	0.5	1,440	0.5	1,418	0.5	657	640	0.5	783	779	0.5	
合 計	(3.4)	(7.4)		(6.0)	(9.0)		(4.7)		(8.3)		(4.9)	(1.7)		(1.9)	(△0.5)		(3.4)		(0.5)		(4.9)	(1.7)		(1.9)	(△0.5)		
	144,867	130,421	100.0	149,261	157,255	100.0	294,128	100.0	287,676	100.0	152,016	132,657	100.0	152,160	156,448	100.0	304,176	100.0	289,105	100.0	152,016	132,657	100.0	152,160	156,448	100.0	
	24年9月末手持残高			25年3月末手持残高			3月末手持残高 前年同期増減額			25年9月末手持残高(実績)			26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	138,929			131,584			6,643			150,332			146,655			15,071											

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. その他シャッターには、OSD、シートシャッター、防水関連商品を含む。

それから需要のその後については21ページですが、国内の受注をご覧いただければと思うのですが、冒頭の社長からの話でも申し上げましたが、2028年ぐらいがピークではないか。ところがそれも少し後送りになる可能性もありますし、おそらく2030年までは建設計画がまだいっぱいある状況と見ております。

その前ですけれども、実は2025年は端境期で結構厳しくて、26年も少し大型物件については竣工が少なくなるだろうということなのですが、その間は中小型の案件で工場、倉庫、ホテルなどが大変多くありまして。特にわれわれとしては中小物件の地域の案件などもしっかり拾って、受注を増やしていきたいと考えております。

またこのページで下のほうにありますが、メンテ・サービスは上期の数字をご覧いただければと思うのですが、受注でも7%、売上でも10%伸びておりまして、こういう分野も引き続き好調に進んでいくだろうと思っております。

それから、上から三つ目のその他シャッターは上期が受注で18%、売上で12%ぐらい伸びているのですが、実はこの内数になるんですけれども、シートシャッターが非常に環境とか働き方の改善につながるところで大きく伸びておりまして、受注、売上の前年比3割以上伸びている状況にあり

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

ますので、こういう商品をお客様に提案して業績を改善、拡大、維持をしていきたいということで見ております。

新子 [M]：ありがとうございます。

質問者 [Q]：続きまして、国内の受注時の採算、価格の動向のようなところにつきましても、改めてコメントいただけますでしょうか。

新子 [M]：山崎専務、お願いします。

山崎 [A]：まずコスト的には原材料もそうですし、輸送費、工事費、われわれの人件費もあらゆる面においてインフレが進んでいる状況がございまして、簡単に安値で受注できる環境にはないのは、皆様ご了解いただけると思うのですが。そういうなかで、ゼネコンさんもキャパ不足がありますので、どちらかという納期をしっかりと厳守して、あるいは短納期でできるようなことであったり、あるいは製品品質に重点がシフトしていっているように思いますので、いわゆるわれわれの売価アップについてはご理解が進んでいると見ております。

先ほど申し上げたとおり、営業利益率も 1.3 ポイント改善している。そのためには差益率をもっと改善しないと、コスト側が増えていきますのでいけないわけでございまして、しっかり売価アップがこれまでもできているし、今後もコストアップに対しては必要な売価アップで対応していくと考えてございます。

新子 [M]：ありがとうございます。欧州につきましてもご質問いただいております。みずほ証券の中川様から。

中川 [Q]：事業環境の厳しさが継続している模様ですが、住宅、非住宅で厳しさに違いはあるのでしょうか。いつ頃改善されるのか。

新子 [M]：UBS の渡辺様からも。

渡辺 [Q]：欧州事業は長期的に他地域に比べて成長性、収益性が低く、改善する見込みはないように見受けられますが、改善策があればご教示ください。

新子 [M]：欧州事業の足元の見通しと、いつ回復するのでしょうかということについて、社長のほうからコメントいただけますでしょうか。

高山 [A]：ご質問ありがとうございます。欧州について状況は非常によろしくないことを申し上げているわけですが、特に住宅の市場が落ち込みが大きいということでもあります。国によってまちまちですが、例えばドイツは大きく落ちてようやく下げ止まったかなとか、フランスはま

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

だちょっと落ちているなとか、いろいろあるのですが。一方で一番最初に落ちたイギリスなんかは回復基調に向かっているような状況もありますので、国によっていろいろまちまちではあるんですけども、総じて来期は全体的には回復傾向になるものと期待いたしております。

非住宅については、特に南欧ですとか東欧はそんなに大きくは落ちていないところもありまして、これも国によってまちまちですけれども、ドイツが厳しいとかいろいろあるのですが、全体としては下げ止まって緩やかな回復が来期は期待ができるのかなと思っております。

ただ欧州についてはもともとベースの成長率を、そんなに高いものをわれわれとしても想定はしておりませんでして、そういうなかでわれわれのビジネスが伸びていくにはどうしたらいいかということですが、それについては市場の回復以上にシェアを要は取っていくんだということで考えております。欧州では、まだまだわれわれ、あるいはトップの会社を含めても寡占化が進んでいない、中小のプレーヤーがたくさんいる、国によって状況が異なるということで、そういったところにしっかりと施策を展開する、あるいは M&A を混ぜていくことで欧州のシェアは高められると考えていますので、そういったことで欧州のビジネスの拡大につなげていきたいと考えております。

新子 [M]：ありがとうございます。まだほかにもご質問は頂戴しているんですけども、大体時間になりましたので申し訳ありません。これにて質疑応答の時間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。

[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
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
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com