



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 月期決算および中期経営計画 2027 説明会

2025 年 5 月 15 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 月期決算および中期経営計画 2027 説明会		
[決算期]	2024 年度 通期		
[日程]	2025 年 5 月 15 日		
[ページ数]	36		
[時間]	10:00 – 11:00 (合計：60 分、登壇：42 分、質疑応答：18 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） 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		

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

新子 雅之（以下、新子）

[アナリスト名]*	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
	SMBC 日興証券	川嶋 宏樹
	野村證券	濱川 友吾
	大和証券	寺岡 秀明
	UBS 証券	渡辺 真理子
	みずほ証券	中川 義裕

*質疑応答の中で発言をしたアナリスト、または質問が代読されたアナリストの中で、SCRIPTS Asia が特定出来たものに限る

サポート

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



登壇

新子：皆さん、おはようございます。開始時間になりましたので、これより三和ホールディングス株式会社 2025 年 3 月期決算説明会および中期経営計画 2027 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の高山でございます。

高山：よろしくお願いします。

新子：弊社取締役専務執行役員 経営企画部門担当の山崎でございます。

山崎：よろしくお願いします。

新子：以上 2 名が説明させていただきます。本日の予定は、社長の高山より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。終了の時刻は 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@scriptsasias.com



2024年度実績

- 売上・各利益とも過去最高を更新。営業利益は**800億円**を突破

⇒ 04,05ページ参照

新中期経営計画2027（2025－2027）

- 売上高 **7,500億円**
- 営業利益 **1,000億円**
営業利益率 **13.3%**（のれん償却前）

⇒ 10ページ参照



株主還元

- 配当方針を変更：**DOE（自己資本配当率）8%**を目安に
（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）
- 年間配当：2024年度 **106円**（予想比12円増配）、2025年度 **124円**（18円増配）
- 新たに自社株 **100億円** 取得発表

⇒ 20ページ参照

高山： それでは、資料に沿ってご説明をさせていただきます。よろしくお願いします。最初に、本日お話しさせていただく内容のポイントであります。記載の3点でございます。

まず一つ目、24年度の実績でございます。売上・各利益とも最高を更新しまして、営業利益は800億円を突破するという結果となりました。

2点目、中期経営計画2027をこの25年度よりスタートいたしております。2027年度のターゲットが、売上7,500億円、営業利益で1,000億円を目指してまいります。

3点目、株主還元についてです。今般、配当方針をDOE8%を目安と変更いたしました。また、年間配当については、好調な業績を受けて2024年度の配当は年間106円で、予想からは12円の増配、そして25年の予想については124円。これがDOE8%をもとに算出しておるわけですが、124円で、24年から18円増配という予想を立てております。

また、新たに自社株買い、自株の取得100億円を発表させていただいております。

以上の3点が本日のポイントとなります。

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

2024年度 通期（実績）

中期経営計画2024の振り返り

中期経営計画2027

2025年度 通期（予想）

まず、24年度の決算についてであります。

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



01 決算ハイライト (売上高)

04

＞ 売上高は日本・米州事業が堅調に推移し、円安効果もあり過去最高を更新

		2023年度		2024年度		前年比(率)	予想比(率)	
		実績	修正予想	実績				
日本	億円	2,657	2,844	2,877		+8.3%	+1.1%	●数量増と売価転嫁浸透により増収
米州(ODC)	百万\$ 億円	1,558 2,199	1,607 2,394	1,613 2,455		+3.5% +11.6%	+0.4% +2.5%	●販売施策による数量増により増収
欧州(NF)	百万€ 億円	728 1,115	705 1,142	696 1,144		△4.4% +2.5%	△1.3% +0.1%	●数量減により現地通貨ベースで減収
アジア	億円	144	155	154		+7.0%	△0.7%	●台湾・香港の好調により増収
売上高	億円	6,111	6,530	6,624 【6,358】		+8.4% 【+4.0%】	+1.4%	

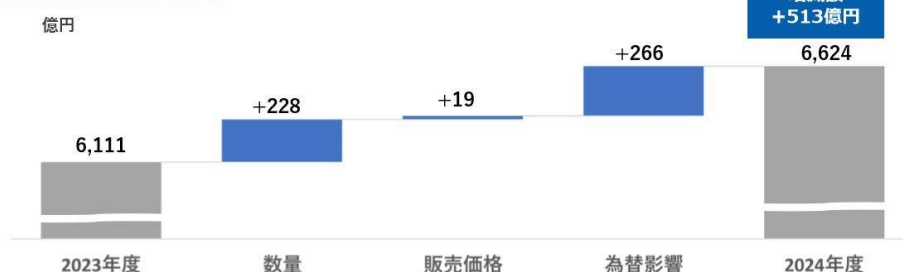
※各セクターには、相殺項目があるため、合計しても連結の数値とは一致しません

※欧米圏の上段は外貨建て金額を示す

※【 】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の

為替レート 2023 2024
1ドル 141.20 152.24
1ユーロ 153.17 164.36

売上高 増減分析(連結)



まず売上高でございますが、連結で6,624億円、前年からは8.4%増やすことができました。日本、アメリカが堅調に推移しました。円安の効果もありまして、過去最高を更新しております。

前年から見ますと売上は513億円、増えていますが、そのうち半分以上の266億円が為替の影響でありまして、他に数量が228億円、販売価格が全体では19億円プラスとなっております。

セクター別に見てまいりますと、日本が前年から8.3%の増収であります。数量増と販売価格の転嫁が両方ともうまくいったのかなと思います。

次に、アメリカは為替の影響もあるのですが、現地通貨で3.5%、売上を増やすことができました。販売価格の24年度はマイナスの影響がありましたが、それを補って数量増、シェアのアップができました結果、3.5%、伸ばすことができたというものであります。

欧州では、円ベースではプラスですが、現地通貨ベースでは4.4%のマイナスで非常に厳しい環境であり、数量減が1年を通じて続いたということでもあります。

アジアについては、台湾、香港といった地域が好調を維持しまして、増収となりました。

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

ということで半分以上為替の影響があったわけですが、為替レートはこの表の右側に記載のとおりであります。前年からは特にドルが、ドルもユーロもですけど、10 円以上円安に進んだことが大きく影響いたしました。

2024年度通期実績

中計2024振り返り

中計2027

2025年度通期予想

三和ホールディングス株式会社

02 決算ハイライト (利益)

05

〉 営業利益は数量増（日・米）、売価転嫁浸透（日）、コスト削減（米）等により、過去最高を更新

		2023年度		2024年度		前年比(率)	予想比(率)	
		実績	利益率	修正予想	実績			
日本	億円	277.3	10.4%	307.8	354.4	+27.8%	+15.1%	●数量増と売価転嫁浸透により増益
米州(ODC)	百万\$ 億円	244.4 345.0	15.7%	267.4 398.4	272.6 415.0	+11.6% +20.3%	+2.0% +4.2%	●価格下落を小幅に留め、数量増とコスト削減により増益
欧州(NF)	百万€ 億円	25.4 38.9	3.5%	18.9 30.6	20.7 34.1	△18.4% △12.4%	+9.8% +11.5%	●数量減とコストの増加により減益
アジア	億円	5.8	4.0%	4.0	3.7	△35.1%	△6.8%	●香港の前年反動もあり減益
営業利益	億円	653.6	10.7%	725.0	805.2 [772.5]	+23.2% [+18.2%]	+11.1%	
経常利益	億円	649.0	10.6%	750.0	840.2 [805.7]	+29.4% [+24.1%]	+12.0%	
親会社株主に 帰属する当期純利益	億円	432.3	7.1%	510.0	575.1 [550.9]	+33.0% [+27.4%]	+12.8%	

※各セクターには、相違項目があるため、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、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

為替レート 2023 2024
1ドル 141.20 152.24
1ユーロ 153.17 164.36

営業利益 増減分析【連結】



続いて、利益は連結で 805.2 億円、前年から 151.6 億円の大幅な増益を達成することができました。予想も大きく上回ることができております。利益につきましても為替の影響が記載のとおり 32 億円、あったわけですが、それ以外の要因で見ますと、ボリュームの増によって 100 億円、販売価格の効果で 18.8 億円が牽引しまして、利益を大きく増やすことができております。

セクター別に見てまいります。日本は 354 億円で、前年から 77 億円、利益を増やすことができております。数量増、販売価格の転嫁、そしてコストも想定していたほど増えなかったということで大幅な増益となりました。

続いて、アメリカは 415 億円で、こちらも大幅に利益を増やすことができております。販売価格の下落を小幅にとどめることができました。そしてボリュームの増加とコスト削減です。23 年に引き続きコスト削減効果が大きく出まして、円ベースで 70 億円の増益であります。この日・米が牽引した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

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

欧州は、数量減が厳しいなか、またコスト増もあるなか、販売価格を上げながら何とかボリュームを取るという非常に厳しい環境でしたが、何とか予想は上回る着地ではありますが、前年からはマイナスであります。

アジアにつきましては、前年に少しいい物件が売り上がったこともあって、その反動もあって減益ではありますが黒字基調であります。

以上が 24 年の結果であります。

2024年度 通期（実績）

中期経営計画2024の振り返り

中期経営計画2027

2025年度 通期（予想）

また、三和グループは 22 年から 24 年まで中期経営計画 2024 を推進しておりました。こちらについても簡単に振り返りたいと思います。

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@scriptsasia.com

03 中計2024の振り返り

07

国内、米州事業がけん引し、各指標とも中計2024目標を大きく上回った

	中期経営計画2024			成長度	達成度
	2021年度	目標値	2024年度	2021年度比	目標値比
売上高 億円	4,690	5,800	6,624	+1,934 [CAGR 12.2%]	+824
営業利益 億円	354.9	450.0	805.2	+450.3 [CAGR 31.4%]	+355.2
営業利益率 %	7.6	7.8	12.2	+4.6	+4.4
ROIC % (※1.)	10.0 (※2.)	11.5 (※2.)	18.5	+8.5	+7.0
ROE %	12.0	13.5	19.0	+7.0	+5.5

※1.ROIC=税引後営業利益(NOPAT)
／投下資本×100

当社はROICで用いる投下資本は、「株主資本+有利子負債-現金および現金同等物、投資有価証券」で算定していましたが、今回より「株主資本+有利子負債」で算定することに変更しています

※2.従来方式で算出したROICは次の通りです
2021年度 15.9 中計2024目標 17.5

中期経営計画2024 基本戦略	成果	課題
日・米・欧のコア事業（シャッター・ドア、サービス）の強化、領域拡大	- 売価転嫁の浸透 - サービス事業の順調な拡大	- 基幹商品の数量増と戦略商品のシェア拡大 - M&Aの実行
アジア事業の成長力強化	アジア事業全体での黒字化定着	中国華東事業とベトナム事業の経営改善と利益ある成長実現
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	- 防災・環境対応製品の新品投入 - IoTを活用したサービス構築	三和グループを牽引する商品群へ売上拡大
デジタル化とものづくり革新による生産性向上	- 業務プロセスのデジタル化の浸透 - 生産能力拡大に向けた設備投資	生産性向上に繋がる投資効果の発現
サステナビリティ経営の推進	- 環境施策の進捗と外部評価の向上 - 人権DDの実施	- 事業拡大を支える人材の確保・育成 - 働きやすさ追求、健康経営の推進

まず数値につきましては、表の真ん中に記載のとおり、売上、営業利益、それから営業利益率、ご覧のとおりであります。また ROIC は 18.5%、ROE も 19%でありまして、一つ左の列にあります中計のターゲットからは各指標とも大きく上回ることができました。数値は非常に良い結果で終わることができたということではありますが、より重要なのが、戦略、施策がどうであったかというふうに考えております。中計 2024 では、記載のように五つの項目を基本戦略として掲げました。

このなかで、まずコア事業については、日・米・欧のコア事業（シャッター・ドア、サービス）の強化、領域拡大に取り組みました。売価転嫁が各セクターで進んだこと、あるいはサービスが全体としては順調に拡大できたのかなという一方で、ボリュームの確保が、各セクターとも事情は異なりますけれども課題が残ったところでもあります。また、M&A が思ったほどできなかったのもまた一つ、課題であります。

2 点目、アジア事業につきましては、黒字化は定着してまいりましたが、中国華東事業とベトナム事業の経営改善が課題として残っております。

3 点目、防災・環境対応製品の拡充と製品・サービスのスマート化であります。これはテーマに沿った新商品を順次投入することができたかと思えます。今後、さらに伸ばしていきたいと考えております。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

4 点目、デジタル化とものづくり革新による生産性向上、投資による生産性の向上であります。これも概ね計画に沿った形で進めることができました。次、しっかりと効果を出していくことと併せて、それ以上にまた投資をしていきたいと考えております。

最後に、サステナビリティ経営の推進であります。こちらは環境施策の着実な進捗が見られまし
し、外部の様々な評価も向上しております。引き続き、こういった施策に取り組むとともに、人材の確保育成、人的資本経営といったところにより力を注いでまいりたいと考えております。

以上が中計 2024 の振り返りであります。

2024年度 通期（実績）

中期経営計画2024の振り返り

中期経営計画2027

2025年度 通期（予想）

さて、今期から新しい中計、中期経営計画 2027 がスタートいたしました。

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



04 中計2027の位置づけ

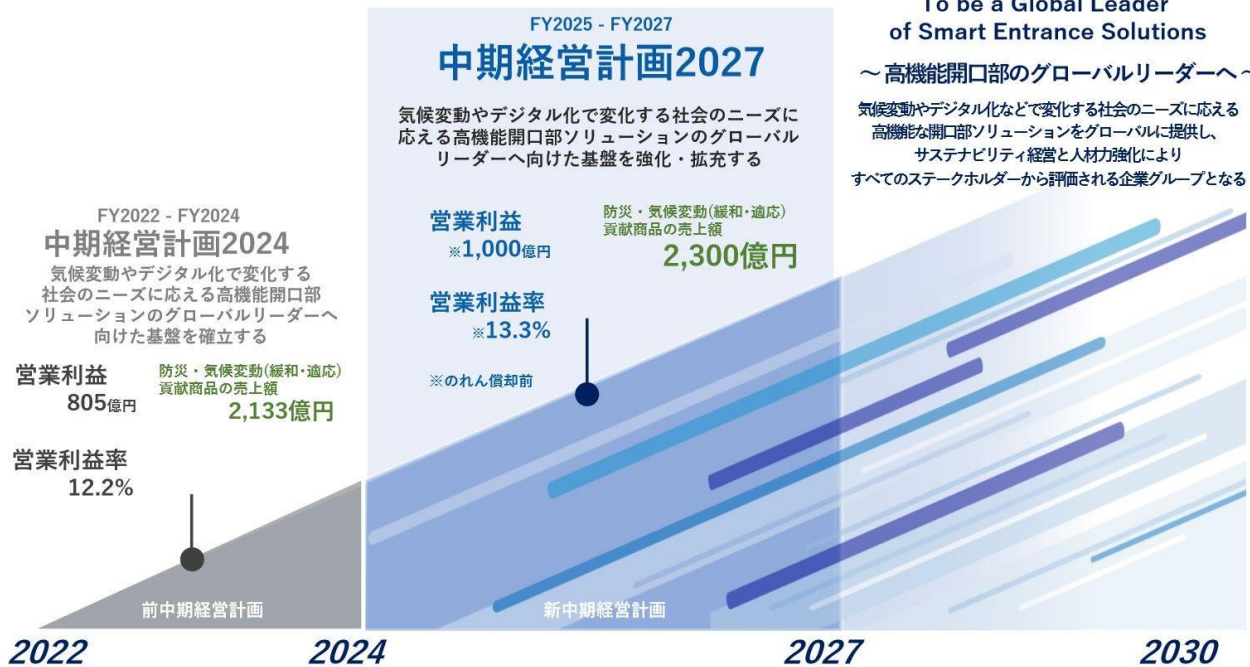
09

グローバルビジョン2030

To be a Global Leader
of Smart Entrance Solutions

～高機能開口部のグローバルリーダーへ～

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
高機能開口部ソリューションをグローバルに提供し、
サステナビリティ経営と人材強化により
すべてのステークホルダーから評価される企業グループとなる



グローバルビジョン 2030 で掲げていた方針に向けて、記載のとおり、気候変動やデジタル化で変化する社会のニーズに応える高機能開口部ソリューションのグローバルリーダーに向けた基盤を強化・拡充するという位置付けで、この中計 2027 を進めてまいります。

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

05 中計2027の数値目標

10

売上高				営業利益			
		FY2024実績	FY2027目標	CAGR	FY2024実績	FY2027目標	利益率
日本	億円	2,877	3,138	2.9%	354.4	390.0	12.4%
米州(ODC)	百万\$ 億円	1,613 2,455	1,805 2,527	3.8% 1.0%	272.6 415.0	363.0 510.0	20.2%
欧州(NF)	百万€ 億円	696 1,144	810 1,296	5.2% 4.3%	20.7 34.1	47.0 75.0	5.8%
アジア	億円	154	196	8.4%	3.7	12.5	6.4%
連結		6,624	7,500	4.2%	805.2	950.0	12.7%

※各セクターには、相殺項目があるため、合計しても連結の数値とは一致しません

(のれん償却前：1,000億円)

為替レート 2024 2027
1 ドル 152.24 140.00
1 ユーロ 164.36 160.00経営指標
(2027年度)

ROE 19.0%

ROIC 18.5%

SVA (※) 460億円

※SVAは当社独自方式のEVAの数値

成長投資

1,000億円 (累計)

M&A投資 500億円

設備投資 400億円

IT/デジタル投資 100億円

株主還元

1,250億円 (累計)

配当850億円
自己株式取得400億円配当方針として
DOE8%を目安

次ページに数値目標の記載がございます。

2027年は、連結で売上7,500億円、営業利益はのれん償却前で1,000億円を目指してまいります。為替の前提がドル140円、ユーロ160円という水準でありますので、24年に比べると相当円高、特にドルはですね、の水準であります。しっかりと利益を伸ばしてまいります。

特に、各セクターとも利益率を改善していくことになっておりまして、連結全体でものれん償却後で12.7%、償却前で13%を超える営業利益率を目指してまいります。

日本は、安定的な成長を着実にしていきたい。

アメリカについては、前中計は非常に収益性が上がりました。これがどうなるのかが一つ、大きなポイントですけれども、次の中計2027でも収益性の改善を進めて、利益率20%以上を目指してまいるという目標としております。

欧州は、ようやく市場の回復局面に入ることでありまして、コロナ前の利益水準を目指して5.8%、コロナ前の利益水準を超えるレベルまでもっていきたいと考えています。

アジアについては、利益のある成長を続けてまいることを考えております。

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@scriptsasia.com

これを実現するために、下段にありますとおり、成長投資としまして 1,000 億円。これは前中計の倍以上の投資を計画しております。M&A で 500 億円、それから設備、IT/デジタルで計 500 億円、全部で 1,000 億円という投資であります。

一方で、営業キャッシュフローとのバランスを図りながら、兼ね合いで、株主還元についても従来以上に拡充してまいります。配当と自社株の取得で、3 年累計で 1,250 億円の還元を実施してまいります。

主要な経営指標の ROE、ROIC、SVA といったところについても記載のような数値をターゲットに取り組んでまいります。

2024年度通期実績

中計2024振り返り

中計2027

2025年度通期予想



三和ホールディングス株式会社

06 基本戦略

11



To be a Global Leader of Smart Entrance Solutions ～ 高機能開口部のグローバルリーダーへ ～

中期経営計画2027

気候変動やデジタル化で変化する社会のニーズに応える
高機能開口部ソリューションのグローバルリーダーへ向けた
基盤を強化・拡充する

基本戦略

- ① 日・米・欧のコア事業の強化、領域拡大
- ② アジア事業の利益を伴う成長
- ③ 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
- ④ 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
- ⑤ サステナビリティ経営と人的資本経営の推進

具体的にどのような施策を行うかではありますが、こちらに記載のとおり、真ん中に五つの基本戦略がございます。ただし、これは前中計から大きな変更はございません。2030 ビジョンに沿ってそれぞれの取り組みを加速してまいります。

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 基本戦略①

日・米・欧のコア事業の強化、領域拡大

基幹商品・戦略商品の強化

- ＞ 顧客／チャネル戦略の強化
- ＞ ソリューション提案力の向上
- ＞ デジタル化によるオペレーション強化



ガレージドア（米州）



ガラスパーティション「デュオグラス」（日本）

サービス事業の拡大

- ＞ 循環型ビジネスモデルの確立
- ＞ IoTサービスの展開
- ＞ デジタル化によるオペレーション強化

サービス売上目標

2024年 実績	中計2027年 目標	CAGR
882億円	1,020億円	5.0%



産業用製品ディーラー マニュレジオン社（フランス）

周辺領域のM&A

- ＞ 日本：多品種事業の拡大
- ＞ 米州：ビジネス領域の拡大
- ＞ 欧州：産業用ドア、サービス事業拡大

中計2027 目標
M&A投資額
500 億円



1 点目、日・米・欧のコア事業の強化であります。これは引き続き基幹商品、あるいは戦略商品といったものの強化、シェアアップを図るとともに、各セクターでサービス事業の拡大に努めてまいります。

また、前中計は M&A があまりできなかったというのが一つ、課題としてありますので、今中計ではコア事業、あるいは周辺事業の周辺領域の拡大といったところに 500 億円の M&A を実施してまいり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@scriptsasia.com

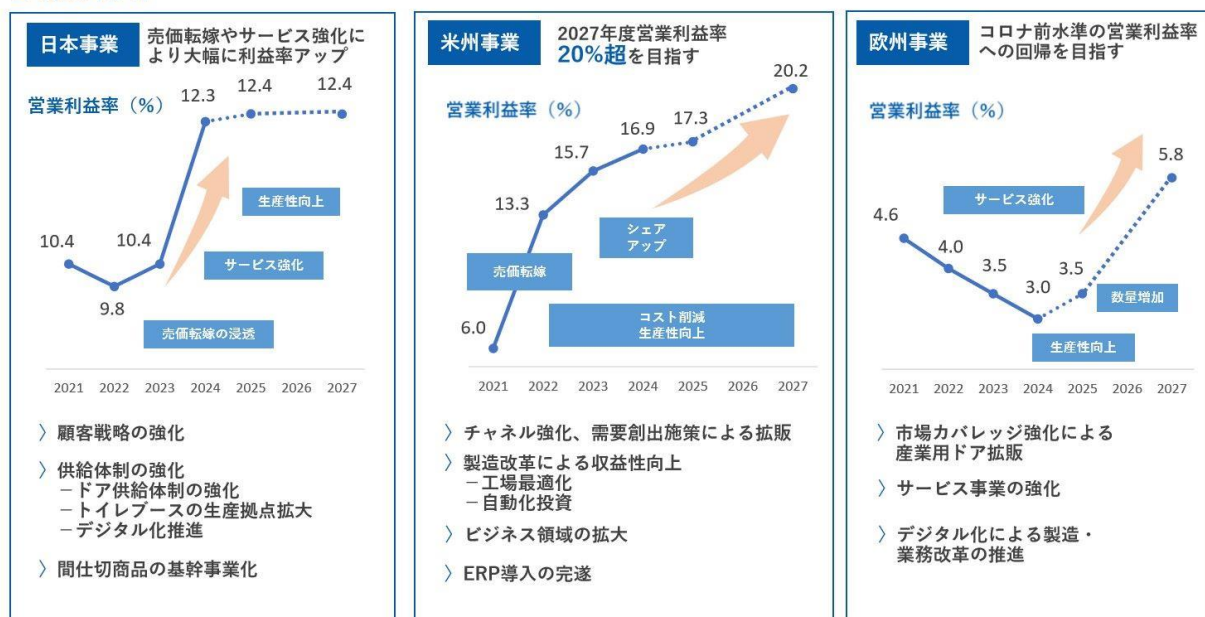


06 基本戦略①

13

日・米・欧のコア事業の強化、領域拡大

地域別戦略



コア事業については、セクターごとにもう少し見てまいりたいと思います。

まず日本は、2024年に営業利益率を12.3%まで上げることができました。従来から高い10%を超える営業利益率だったわけですが、これを24年度に12.3%まで上げることができたのは非常に良い結果であったと思っています。これをまずはしっかりと維持していくところを一つ、考えております。

環境としては、中長期的には悪くないのですが、目先は工期の長期化、あるいは計画の遅れといったものが懸念されておりますけれども、中計では売価転嫁、サービスの強化、生産性の向上といったことに取り組んで、しっかりと利益率を上げていきたい、維持していきたいと考えています。特に、施策としては供給体制の強化、ドア、間仕切といったものの強化をしっかりとやっていくことが必要だと思っています。

それからアメリカは、27年度20.2%の営業利益率までもっていこうという計画を立てています。前中計期間は、販売価格の転嫁によりまして2桁の営業利益率が定着することができました。そして24年からはシェアアップ、あるいはコスト削減、生産性の向上でもってさらに収益性を改善す

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

ることができています。こういった施策をより継続、あるいは加速していくことで営業利益率で20%超えを目指してまいりたいと思います。

具体的な施策は記載のとおりであります。販売施策はもちろんでありますが、製造改革による収益性の向上。これは工場の最適化や自動化投資といったものでしっかりと生産性を上げてまいりたい。また、長くやっておりましたERPです。システムの刷新も完遂してまいりますので、こういったことと絡めて工場の最適化を進めてまいることが重要だと考えております。

欧州につきましては、ようやく市場が底を打ったという状況でありまして、なかなかV字回復とはいかず、L字回復というような市場環境かなとは思いますが、2027年に向けては徐々にマーケットは回復してくると考えておりますので、市場の回復をしっかりと捉えて、利益率を以前の水準まで戻していくことを考えています。特に、産業用ドアがやはり可能性があると思っておりますので、こちらをしっかりと伸ばしていくこと、それから、それと絡めてサービス事業をより欧州では強化してまいりたいと考えております。

2024年度通期実績

中計2024振り返り

中計2027

2025年度通期予想



三和ホールディングス株式会社

06 基本戦略②

14

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



	2024年度実績	2027年度目標	CAGR
売上	154億円	196億円	8.4%
営業利益	3.7億円	12.5億円	49.6%

華東

- ＞ 経営軌道化に向けた販売・製造
取り組みの強化

香港

- ＞ 製造・管理体制の効率化

台湾

- ＞ チャンネル、商材の拡大

ASEAN

- ＞ ベトナム事業の経営改善
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であります。アジア事業の利益を伴う成長であります。

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



これは先ほども触れましたとおり、華東事業の経営の軌道化、ベトナム事業の経営改善の二つが目の課題となっています。これをしっかりと達成しながら、中長期的にはアジア各社のシナジーといったものを図ってまいりたいと考えております。

台湾、香港といったところは堅調な業績が見込まれますが、ここはより効率化であるとか多品種化というようなことを進めてまいりたいと考えておまして、27年度は売上で200億円弱、営業利益で12.5億円を目指してまいりたいと考えています。

2024年度通期実績

中計2024振り返り

中計2027

2025年度通期予想



三和ホールディングス株式会社

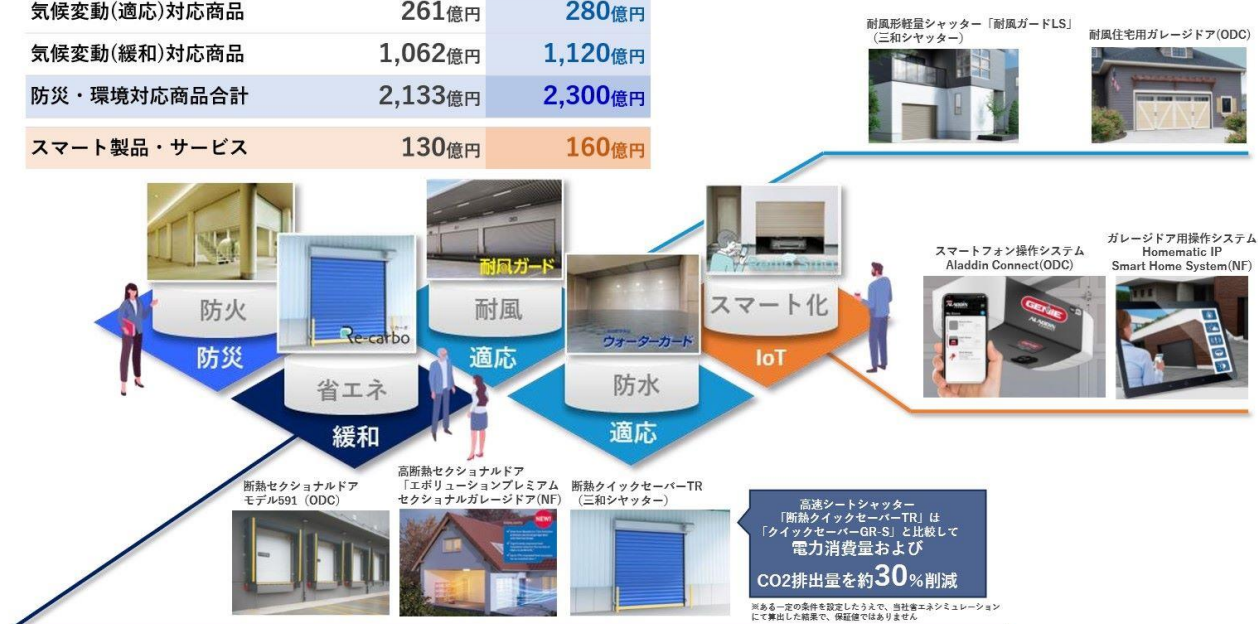
06 基本戦略③

15

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	2027年度目標
防災商品	811億円	900億円
気候変動(適応)対応商品	261億円	280億円
気候変動(緩和)対応商品	1,062億円	1,120億円
防災・環境対応商品合計	2,133億円	2,300億円
スマート製品・サービス	130億円	160億円

〉 本業による社会課題解決の推進



それから、基本戦略の3、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であります。

こちらは防災商品、気候変動に適用する商品、それを緩和する商品といった商品群を前中計に引き続き強化してまいるということでありまして、防災・環境対応商品合計で売上2,300億円を実現してまいりたいと考えております。

また、スマート製品・サービスといったものもさらに拡大をしてまいりたいと考えています。特にスマート製品・サービスについては、住宅の分野から非住宅の分野は世界中でそういった展開が進

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



むのではないかと考えておりますので、それに対応した商品・サービスを提供してまいりたいと考えています。

防災・環境対応製品は私どもの本業と思っておりますので、しっかりと本業にこういった商品を世に出すことで社会課題の解決を図るとともに、これを他社差別化に繋げてまいりたい。そして、こういった製品を売っていく力、提案営業、営業力も同時につけてまいりたいと考えております。

2024年度通期実績

中計2024振り返り

中計2027

2025年度通期予想



三和ホールディングス株式会社

06 基本戦略④

16

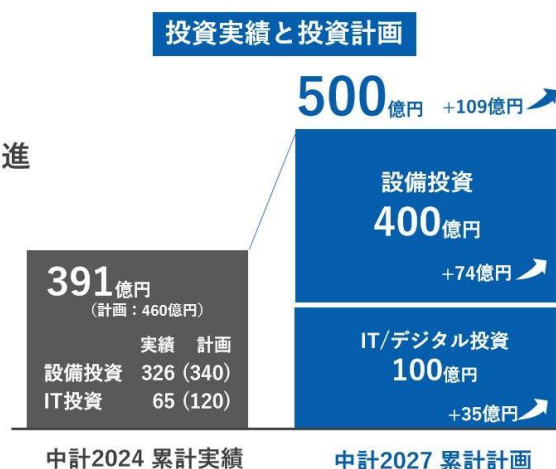
デジタル化とものづくり革新による生産性向上と能力増強

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 重量ドアやトイレブースの内作拡大
- 米州 工場最適化と自動化促進
- 欧州 産業用ドアの自動化推進

業務プロセスやERP導入によるデジタル化推進

- 日本 顧客管理／製造プロセスのデジタル化
- 米州 ERP導入の完遂
- 欧州 製造／サービスプロセスのデジタル化



続いて、基本戦略の4、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であります。

これは生産設備とデジタル化で合計 500 億円の投資をやっていこうということであります。前中計で 391 億円、そこからさらに上積みして 500 億円の投資をやってまいります。

日本ではドアや間仕切といった商品の製造といったところにお金を使っていく。米州では工場の最適化や自動化、欧州では産業用ドアの設備といったところにしっかりと投資をしてまいりたいと思います。また、引き続きデジタル化についてもそれぞれテーマを決めて進めてまいります。

もちろんこれ以外にも、特にデジタル化については費用の増加もございますが、それについても一定程度、見込んでおりまして、しっかりとお金を使ってこういった取り組みをしていくことが大事だと考えています。

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

06 基本戦略⑤

17

サステナビリティ経営と人的資本経営の推進

- 〉「ものづくり」「環境」「人」「グループの経営基盤」をテーマに取り組みを推進
- 〉特に「人的資本経営の推進」に重点を置き「人」への取り組みを強化

サステナブルで住み続けられるまちの実現



最後に、基本戦略の5点目、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。前中計ではある程度、各テーマの進捗が進んだのかなと思っておりますが、記載のとおり、人的資本経営の推進に重点を置き、人への取り組みを強化してまいり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@scriptsasia.com

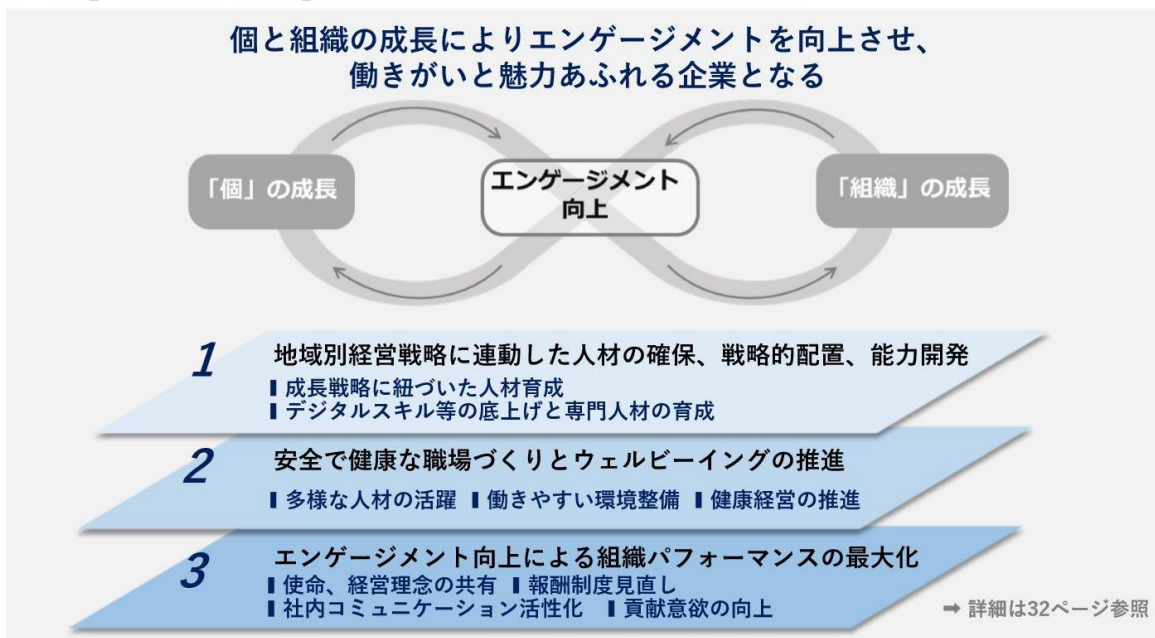


06 基本戦略⑤

18

サステナビリティ経営と人的資本経営の推進

〉「個」の成長と「組織」の成長の循環により、人的資本を最大化



具体的には次ページに少し記述させていただきました。個の成長と組織の成長の循環により、人的資本を最大化していくことで、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ということであります。これがお題目だけではなくて、中身の伴う、事業戦略とマッチした人事施策といったものを打っていくことが重要だと思っております。

専門人材の育成。もちろん各セクターとも人がまず足りないということで、人を確保しなければいけない。そして配置、能力開発といったものにより事業戦略に紐付けて、こういったことを実施していくことが重要であります。また、ウェルビーイングといったテーマにも、ともすれば当社はやや遅れがちだった分野かと思いますが、取り組みを強化してまいります。

三つ目として、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でありまして、これはソフトとハードの両面あるわけですが、特に報酬制度の見直しという観点ではベースアップなり給与の改定はある程度、当社としても考えながらできているのかなと思っております。また今般、従業員向けに株式付与制度といったものを導入するなど、いろいろ報酬制度も見直しながら、よりソフト、エンゲージメントもしっかりと行ってまいりたいと考えております。

詳細は後ろのほうに KPI 等の記載がございますので、ご覧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@scriptsasia.com

以上が中計の五つの基本戦略であります。こういったことを行うことで、営業利益 1,000 億を達成してまいりたいと考えております。

2024年度通期実績

中計2024振り返り

中計2027

2025年度通期予想



三和ホールディングス株式会社

07 財務戦略①

19

資本政策の基本方針

- ＞ 財務安定性と資本効率のバランスを重視し、持続的な成長に向けた投資と株主還元
最適な資金配分を図る
- ＞ 資本コストと株価を意識した経営により中長期的に企業価値を向上させる

キャッシュフロー計画

	中計2024累計実績	中計2027累計計画	差異
営業CF	+1,838	+2,100	+262
設備投資	△391	△500	△109
M&A	△18	△500	△482
その他	△300	0	+300
投資CF	△709	△1,000	△291
フリーキャッシュフロー（FCF）	1,129	1,100	△29
配当（※）	△445	△850	△405
自社株取得（※）	△223	△400	△177
有利子負債増減	△34	△50	△16
その他	△89	89	+178
財務CF	△791	△1,211	△420
為替／新規連結	79	0	△79
現金収支	417	△111	△528
現金同等物残高 （月数）	1,031 （1.9）	920 （1.5）	

※発生ベースで示す

Point

株主資本コスト8%、WACC7%

金利上昇および株主資本額の増加等により、
WACCを6%から7%に変更

Point

FCFを超える株主還元

Point

現金および現金同等物保有残高
→月商の1.5~2.0ヵ月

続いて、財務のお話をさせていただきます。

当社の資本政策の基本方針としていたしまして、財務の安定性と資本効率のバランスを重視し、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を図る、そして、資本コストと株価を意識した経営により中長期的に企業価値を向上させる、といったことを基本方針として掲げております。

ポイントとしては記載の3点がございます。

まず、今中計ではWACCを7%に見直しをしております。前中計は6%でしたが、金利上昇、それから株主資本の増加、こちらのほうが大きいわけですが、それにより7%としております。株主資本コストは8%で変更ありません。資本コストをしっかりと意識していこうというものであります。

2点目が株主還元。配当で850億円、自社株取得で400億円、計1,250億円で、フリーキャッシュフロー1,100億円を超える株主還元を行っていく。

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



3 点目といたしましては、現金の残高を今以上、過度には大きくは増やさないという考え方で進めてまいりたいと考えています。月商の 1.5 から 2 カ月程度をマックスに現金残高等もコントロールしてまいりたいというようなことがポイントかなと考えております。

2024年度通期実績

中計2024振り返り

中計2027

2025年度通期予想



三和ホールディングス株式会社

07 財務戦略②

20

株主還元について

- 〉 中期経営計画2027期間の営業CF (2,100億円) の 6 割程度、FCF (1,100億円) を超える株主還元へ
- 〉 株主還元として1,250億円を目安

配当方針

DOE (自己資本配当率) 8%目安に変更

→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

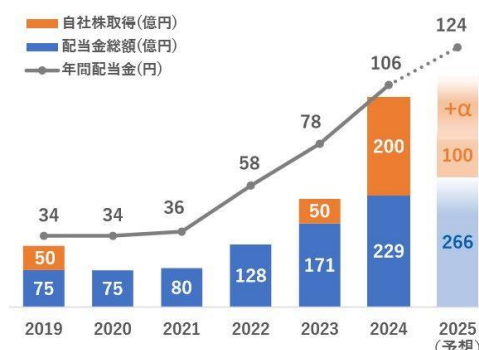
配当金

2024年度実績：年間106円 (+28円増配)
期末配当59円 (予想比+12円増配)

2025年度予想：124円 (+18円増配)

自社株取得

新たに自社株取得 100億円 を公表
(上限：290万株 取得期間：2025年9月30日まで)



株主還元については、先ほども申しましたとおり今中計で累計 1,250 億円。これは営業キャッシュフロー2,100 億円を予定しておりますが、その 6 割程度。フリーキャッシュフロー以上の株主還元をやっていこうということでもあります。

配当方針は冒頭もお話ししましたが、DOE8%目安で、これまでは配当性向 40%目安としてましたが、このように変更をしております。考え方としましては、ROE18%を想定して、配当性向 45%とした場合の水準であります。安定的な配当を意識しながら資本効率も従来以上に意識していこうということで、このような変更をしておると。また、レベル感も従来より少し上げたというものであります。

配当金がどうなるかではありますが、24 年度、これは配当性向 40%でのものになりますけれども、年間 106 円で、前年からプラス 28 円と大きく増配する予定であります。そして 25 年度は、

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



DOE8%で算出しますと 124 円で、24 年からは 18 円の増配で、配当も順調に増やしてまいりたいと考えております。

もちろん配当がベースになるわけですが、自社株取得も機動的に行ってまいります。今回、100 億円の取得を公表いたしました。中計累計では 400 億円を行ってまいりたいと考えております。

2024年度通期実績

中計2024振り返り

中計2027

2025年度通期予想

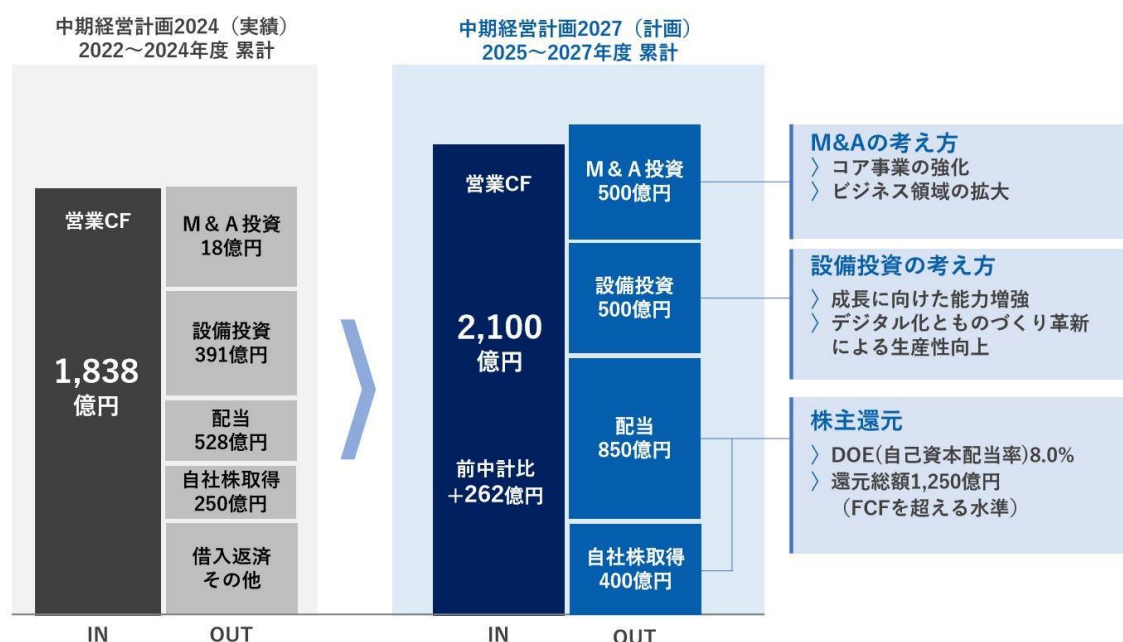


三和ホールディングス株式会社

07 財務戦略③

21

キャッシュフローの配分について



おさらいになりますが、キャッシュフローの配分であります。これは繰り返しになります。営業キャッシュフロー2,100 億円に対して、投資で、M&A で 500 億、設備、IT で 500 億、計 1,000 億円を使っていく。M&A はコア事業の強化、ビジネス領域の拡大、設備投資、それからデジタル化は先ほどご説明のとおりであります。また株主還元が、配当で 850 億、自社株の取得で 400 億、計 1,250 億円とさせていただく予想であります。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

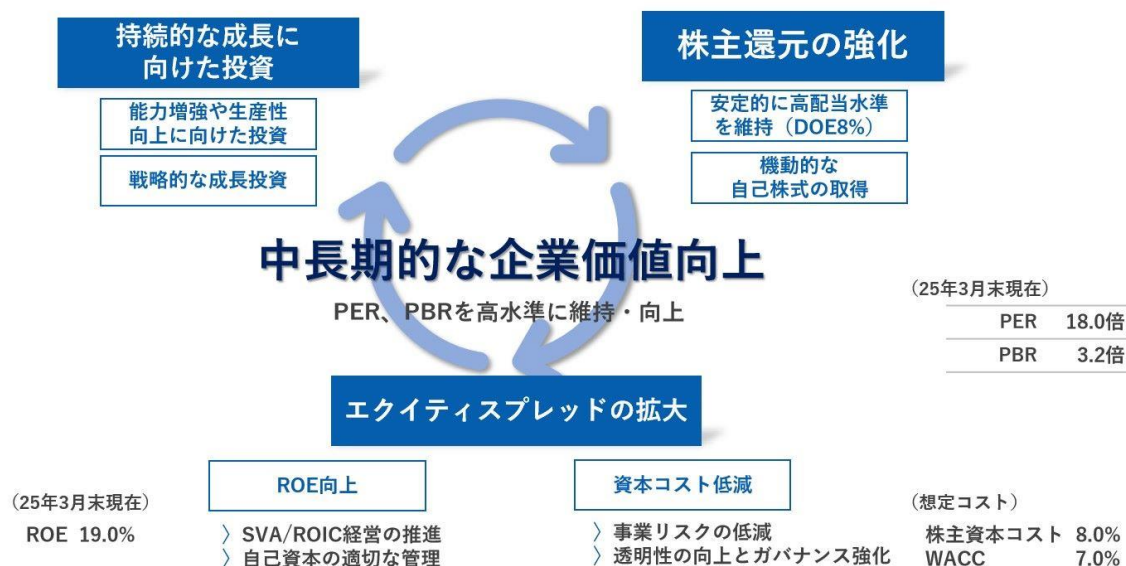
メールアドレス support@scriptsasia.com



08 資本コストを意識した経営による企業価値向上

22

- 〉 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



このように、当社は資本コストを意識した経営による企業価値向上を、2001年から資本コストあるいはROICといったものを経営指標に採り入れて、当社としてはこのような考え方を2001年から実施していますが、引き続きこの考えを継承しつつ、より拡充していくと考えております。

しっかりと持続的な成長に向けた投資を行っていく。それとバランスを取りながら株主還元についても強化していく。一方で、株主資本コスト8%を大きく上回るROE19%、あるいはWACC7%を大きく上回るROIC18.5%といったエクイティあるいはSVAのスプレッドをしっかりと拡大、確保していきながら、中長期的な企業価値の向上、PER、PBRの高水準をより高めることに努めてまいりたいと考えております。

以上が、財務も含めた中期経営計画の内容であります。

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

2024年度 通期（実績）

中期経営計画2024の振り返り

中期経営計画2027

2025年度 通期（予想）

最後に、25年度の業績の予想についてお話をさせていただきます。

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



09 通期予想ハイライト（売上高）

24

〉 各地域とも数量増、売価転嫁を見込むが、為替影響により円ベースで減収を予想

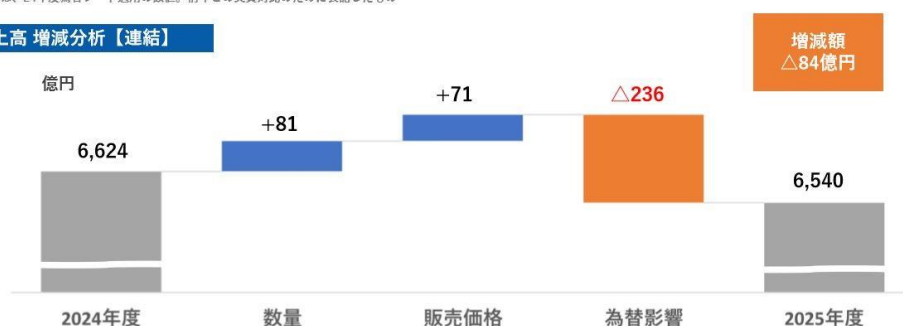
		2024年度	2025年度（予想）			前年比(率)	
		実績	上期	下期	通期		
日本	億円	2,877	1,302	1,589	2,891	+0.5%	●数量増と売価転嫁浸透により増収予想
米州(ODC)	百万\$ 億円	1,613 2,455	798 1,118	870 1,218	1,668 2,335	+3.4% △4.9%	●数量増とコスト増分の売価転嫁により 現地通貨ベースで増収予想
欧州(NF)	百万€ 億円	696 1,144	362 579	370 591	731 1,170	+5.1% +2.3%	●数量増と売価転嫁により増収予想
アジア	億円	154	74	82	156	+1.9%	●経営改善の効果もあり増収予想
売上高	億円	6,624	3,060	3,480	6,540 [6,776]	△1.3% [+2.3%]	為替レート 2024 2025 1ドル 152.24 140.00 1ユーロ 164.36 160.00

※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

※欧米圏の上段は外資建て金額を示す

※【 】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の

売上高 増減分析【連結】



まず売上ですが、連結で 6,540 億円、前年から 1.3% のマイナスであります。ただ記載のとおり、25 年度の想定為替は 140 円と 160 円という前提を置いておりまして、この影響が非常に大きいわけですね。ですので、この影響がなければ 2.3% のプラスであります。為替の影響があり売上が 84 億円減ということになります。ただ、しっかりと数量あるいは販売価格、それぞれ各セクターでこういった取り組みを強化してまいります。

セクターごとに見てまいりますと、日本につきましては 2,891 億円で、前年プラス 0.5%。非常に微増という売上の予想であります。販売価格については、引き続き転嫁は浸透している、あるいは継続できていると思っておりますが、前年からのグループ会社での大型物件といったものの反動とか、工期の長期化、あるいは計画の遅延といったものもやはりある程度、想定してやや慎重な予想を立てさせていただいておりますが、しっかりとこれを上回る結果を出してまいりたいと考えております。

アメリカにつきましても為替の影響が大きく、円ベースでは 4.9% のマイナスであります。現地通貨ベースでは 3.4% のプラスであります。これは数量増と、あるいはコスト。コストは特に関税の影響があるわけですが、こういったコスト増分をしっかりと販売価格に転嫁していくことで、3.4% の売上の増を目指してまいり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@scriptsasia.com

欧州は現地通貨で 5.1%、これは数量の回復、市場の回復をある程度、見ておりますが、それ以上に産業用ドアであるとかサービスといったものの売上を増やしていくと、施策による数量増を見ております。

アジアは、ベトナムの経営改善の進捗がある程度、進んでおることもあり、増収の予想であります。

2024年度通期実績

中計2024振り返り

中計2027

2025年度通期予想



三和ホールディングス株式会社

25

10 通期予想ハイライト (利益)

〉各地域での売価転嫁、米州ではコスト削減を推進し、円高予想においても増益を見込む

		2024年度		2025年度 (予想)				
		実績	利益率	上期	下期	通期	利益率	前年比(率)
日本	億円	354.4	12.3%	128.8	230.6	359.4	12.4%	+1.4%
米州(ODC)	百万\$ 億円	272.6 415.0	16.9%	137.1 191.9	151.4 211.9	288.5 403.9	17.3%	+5.8% △2.7%
欧州(NF)	百万€ 億円	20.7 34.1	3.0%	8.8 14.1	16.9 27.0	25.6 41.0	3.5%	+23.8% +20.5%
アジア	億円	3.7	2.4%	△0.3	5.4	5.1	3.2%	+35.2%
営業利益	億円	805.2	12.2%	335.0	475.0	810.0 [846.4]	12.4%	+0.6% [+5.1%]
経常利益	億円	840.2	12.7%	343.0	484.0	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%	233.0	347.0	580.0 [618.8]	8.9%	+0.8% [+7.6%]

※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

- コスト増を見込むが、数量増と売価転嫁浸透により増益予想
- コスト増を補う売価転嫁と生産性の改善により現地通貨ベースで増益予想
- 数量増と売価転嫁により増益予想
- 香港の好調維持と経営改善効果により増益
- 米国関税影響
 - 〉中国から輸入のプレス部品などが関税対象
 - 〉メキシコで生産している開閉機と自動ドアは、USMCA該当品であり、関税対象外
 - 〉鋼材は米国調達であり関税影響は受けないが、価格上昇が見込まれる
 - 5%程度の売価転嫁および調達先の変更等により、コスト上昇を吸収する見通し (2025/5/14時点)

営業利益 増減分析(連結)



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

最後に利益であります。営業利益につきましては、2025年は連結で810億円を予想しております。前年の805億から微増であります。ほぼ変わらない水準であります。これもやはり為替の影響が大きく、特にドルが前年152円だったのが今期140円と想定しておるところの影響が大きいわけですが、大幅な円高の予想ではありますけれども、円ベースではしっかりと前年以上の利益を上げていこうというような意思であります。

日本につきましては359.4億円であります。引き続きコスト増が見込まれますが、販売価格への転嫁と数量増で増益の予想であります。これは利益についても、前年が非常に良い結果であったこともあって今期、ハードルは高いですが何とか前年を超えていこう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



アメリカは、現地通貨ベースでは 288.5 ミリオンドルで、前年からは 5.8%、利益を伸ばす計画となっております。これは関税によるコスト増をしっかりと販売価格で補いながら、コストダウン、生産性の向上に努めることで、現地通貨ベースで増益を図ってまいろうというものであります。

欧州も利益率 3.5%で、利益そのものも現地通貨ベースで 23.8%、大幅な増益を予想しております。数量増と売価転嫁によって増益していこうということでもあります。

アジアについては記載のとおりでありまして、810 億円という数字をまずは連結でやっていきたい。純利益についても 580 億円で、前年を上回る水準をしっかりと確保してまいりたいと考えております。

最後に、関税の影響がここに記載があります。これについては本当になかなか予想が難しいですし、それをどこまで織り込むかということが非常に難しいものではあります。現状をお話しさせていただくと、まず影響があるのが中国から輸入しておりますプレス部品等が関税の対象であります。

それから、記載はないですが、アメリカからカナダに出しているドア等の完成品といったものも関税の対象になっております。それから、メキシコで一部生産しているものがありますが、これについては今のところは関税対象外というような状況であります。それから、直接的ではないですが、鋼材あるいはアルミといったものの価格が上昇していくことが懸念されております。こういったものはある程度、一部織り込んでおります。

これに対して我々としては 5%程度の販売価格の値上げを実施していこうということで、実は 3 月に既にガレージドア、あるいは産業用セクショナルドア、開閉機、あるいは自動ドアといったほとんどの商品を 3 月に 5%以上の値上げを実施しておりますので、関税の影響によるコストアップ分はこの値上げで吸収できる、吸収していくようなことを考えております。

非常に不透明なスタートの 25 年となっておりますが、しっかりと施策を実行していくことで前年を上回る利益をしっかりと上げていきたいと考えております。

以下は参考資料になりますので、ご覧をいただければと思います。私からの説明は以上となります。

新子：ありがとうございました。

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

質疑応答

新子 [M]：ご質問はプレゼン中にいくつかいただいておりますので、これから質疑応答を始めさせていただきます。やはりアメリカへのご質問が多くて、その次に国内のご質問が多いようです。簡単に申し上げますと、ゴールドマン・サックス証券の岡田様から。

岡田 [Q]：米州事業においてシェア拡大を目指しておりますが、製品別ではシェア拡大余地があるのはどの分野でしょうか。また、製品価格戦略について、競合他社との関係上、価格維持は今後、可能でしょうか。

新子 [M]：他にモルガン・スタンレーMUFG 証券の八木さんからは、関税の影響ですね、先ほどご説明もありましたけれども。

八木 [Q]：関税影響を踏まえた米国の住宅、非住宅需要の考え方、米国の製品価格動向。

新子 [M]：日興証券の川嶋様からも、関税の影響についていただいております。

川嶋 [Q]：米州事業の営業利益率について、今回の中期経営計画最終年度では約 20%の目標となっておりますが、今回中期経営計画の施策を踏まえると、2030 年頃にはどの程度まで引き上げられるのでしょうか。

新子 [M]：野村証券の濱川さんから。

濱川 [Q]：関税の影響と、米国事業のシェア上昇やコスト削減による自助努力で利益成長ポテンシャルはどの程度、見込まれていますか。

新子 [M]：大和証券の寺岡様から。

寺岡 [Q]：米国でのシェアの奪還が進んでいると思いますが、その背景と今後の施策についてご教示ください。

新子 [M]：UBS 証券の渡辺さんから。

渡辺 [Q]：中期経営計画の米国の売上は年率 3.8%と大きな成長を見込んでおられますが、マクロ経済の前提とか、あと利益率 20%を目指すのは主に製造改革、生産性向上が牽引するようですが、今後の取り組みやこれまでの取り組みとの違いについて。

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@scriptsasias.com

新子 [M]：関税の話と、米国需要動向、シェア、価格動向、利益率というようなことに大体、整理できるのかなと思っております。関税の影響につきましては先ほどおおかた説明がありましたので、もし付け加えることがあれば説明していただくということと、あとは需要動向、シェアの状況、価格動向などを、まずご説明いただきたいと思います。高山社長、よろしくお願いいたします。

高山 [A]：ご質問ありがとうございます。アメリカについてですね。やっぱりどうしてもここになるかと思います。関税の影響ですが、これはなかなか難しいですけれども、資料の 24 ページを出していただけますか。

これは 25 年度のアメリカの売上の予想ですけれども、現地通貨ベースで 3.4%伸ばすというような想定です。これが数量と価格でどういう内訳になっているかといいますと、これはざっくりな話ですが、数量増で 2%、販売価格で 1.4%、合計 3.4%。こんな考え方をしております。

まず、数量増の 2%です。正直、今年度、市場環境は当初はもうちょっと伸びると思っていたのですが、足元の状況等を踏まえ、マーケットはニュートラル、増えも減りもしないぐらいの環境になってしまうのかなという考え方をしております。そういうなかでしっかりと施策を展開することで 2%のボリューム増。これはシェアアップですね。これをしっかりとやっていきたいと考えています。本当はもうちょっとボリューム増、当初は高い予想を立てていましたが、足元の環境を踏まえ、そういうふうにボリュームをまず見ております。

一方で、1.4%分の販売価格アップですが、これがさらにちょっとプラマイがありまして、前年 24 年度は販売価格が 1 年を通じて低下いたしましたので、前年下げた分の影響が今期、特に上期に出てくるわけですね。その影響が約 0.8%ございます。したがって、それを補って 1.4%上がるということですから、関税の影響を値上げで補う、その値上げ分のプラスが 2.2%あると、そんなふうにお考えいただければと思います。

この 2.2%が、金額で言いますと 50 億超の値上げの効果となるわけですが、これを 3 月に既に発表しておりますので、実施しておりますので、これをしっかりやっていくことでそれだけの効果を出していきたいと考えております。

一方で、関税の影響、コストアップはいくらあるのかというところですが、これは非常に不透明でわかりません。わかりませんが、今の 50 億円以上の値上げができれば、中国からアメリカへの関税 30%、あるいはアメリカからカナダへの 25%、メキシコからアメリカはゼロ。だから、中国とカナダの 30%、25%というレベルのコストアップは、この 50 億超の値上げで補えると考えております。これについても本当にめまぐるしく状況が変わりますので、スピーディーにしっかりと状況

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

を見て対応してまいりたいと考えておりますが、現状では今、お話ししたような形で関税のコスト増をある程度、織り込んでおり、それを値上げで解消できると考えております。関税については以上です。

それから、アメリカのシェアアップとか、利益率改善等の施策についてであります。資料の 13 ページを出していただけますか。真ん中の米州事業に記載のとおり、27 年度で 20%超を目指すということであります。販売面ではチャネルの強化、需要創出施策による拡販が書いてあります。チャネルについては、当社はエクスクルーシブなりボンチャネル、それとオープンなウェインダルトンディーラーという二つのディストリビューターネットワーク、ディーラーネットワークを持っています。これをしっかりと拡大していくとともに、リテールであるとかそういったチャネルでの販売を強化してまいります。

また、需要創出施策は、当社は非常に同業他社に比べて品揃えが豊富であるところが強みになっていきますので、こういったものを生かして、川上営業、提案営業といったことをやっていくことで、トータルソリューションを提供して、しっかりと売上を増やしていく。こういった専門部隊を既に立ち上げて動いているわけですが、こういったものをより強化していくということであります。こういったことでシェアの拡大を図ってまいりたいと考えています。

一方で、コストも非常に重要であります。これまではどちらかというと、調達ですとか生産性の改善、そういった取り組みによるコストダウンがメインだったのですが、25 年以降はより構造改革といいますか、大胆な施策によるコスト削減といったものの割合が高まってくるものと考えております。製造改革による工場の最適化が目玉でありまして、ERP の完了と合わせてこれをしっかりとやっていくことでコスト削減を図っていきたいと考えております。

これ以降、さらにどこまで伸ばせるかというのは、もちろん、これに満足せず、その先を見てまいりたいのですが、まずはしっかりとこの 27 年の 20%という利益率を確保することに邁進してまいりたいと考えております。

それと販売価格についてですが、競合も 3 月、4 月に概ね当社と同様に値上げを行っていますので、価格については他社も同様の動きを足元はとっていることを申し添えておきます。

全部お答えできたかどうか分かりませんが、私からの回答は以上となります。

新子 [M]：ありがとうございます。いったん、アメリカに関しての質問は以上となります。続きましてご質問いただいているのは国内事業につきましてであります。モルガン・スタンレーMUFG の八木さん。

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



八木 [Q]：国内の需要見通しや中期の利益率の改善ポテンシャルは。

新子 [M]：日興証券、川嶋さん。

川嶋 [Q]：日本事業におけるコスト高の状況とその対応について。

新子 [M]：野村證券の濱川さんから。

濱川 [Q]：国内の需要動向とか、建設コスト上昇による一部案件の遅延等につきましてのリスク認識について。

新子 [M]：まず国内の需要動向と当社グループの対応といいますか、その辺につきまして、山崎専務、お願いいたします。

山崎 [A]：国内の需要でございしますが、まず大型再開発案件という意味では2028年にピークが来ると見ていまして、そこまで非常に好調な状況が続くであろうと。これに加えて、全国の我々は地区型の営業と言っていますが、その部分が非常に好調でございまして。いわゆるインバウンドがあってホテルとか商業施設は好調です。加えて、工場、倉庫、それから病院、学校なんかも非常に好調に進んでいけるだろうと見ています。

02 参考資料 製品別受注高・売上高（日本）

三和ホールディングス株式会社

28

(百万円・%)																										
	2024年度										2025年度（予想）															
	上 期			下 期			通 期				上 期			下 期			通 期									
	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	受注高	売上高	構成比	受注高	売上高	構成比
軽 量 シ ャ ッ タ ー	(2.0)	(1.8)		(2.2)	(4.0)		(2.1)	(2.9)		(0.7)	(1.6)		(3.9)	(2.3)		(2.3)	(2.0)									
	13,746	13,226	10.1	13,428	13,784	8.8	27,175	9.2	27,010	9.4	13,848	13,432	10.3	13,950	14,107	8.9	27,799	9.1	27,540	9.5						
重 量 シ ャ ッ タ ー	(7.6)	(11.8)		(1.7)	(17.2)		(4.4)	(14.7)		(△1.2)	(△5.9)		(7.1)	(△3.7)		(3.1)	(△4.7)									
	19,261	17,802	13.6	20,915	21,383	13.6	40,176	13.7	39,185	13.6	19,035	16,749	12.9	22,395	20,589	13.0	41,431	13.6	37,338	12.9						
防水・その他シャッター	(10.3)	(16.6)		(13.6)	(10.4)		(12.0)	(13.2)		(6.0)	(6.7)		(1.6)	(1.1)		(3.7)	(3.7)									
	12,589	11,718	9.0	13,917	13,668	8.7	26,506	9.0	25,387	8.8	13,341	12,507	9.6	14,146	13,814	8.7	27,487	9.0	26,322	9.1						
ビル・マンションドア	(0.1)	(7.3)		(5.1)	(1.1)		(2.6)	(3.8)		(3.2)	(△3.0)		(4.4)	(3.9)		(3.8)	(0.8)									
	34,024	30,737	23.6	35,725	37,275	23.7	69,750	23.7	68,012	23.6	35,103	29,814	22.9	37,308	38,729	24.4	72,411	23.8	68,543	23.7						
間 仕 切	(7.0)	(13.8)		(4.5)	(9.5)		(5.7)	(11.2)		(7.1)	(△11.1)		(15.7)	(15.5)		(11.5)	(4.8)									
	9,583	7,160	5.5	9,817	10,649	6.8	19,401	6.6	17,809	6.2	10,259	6,368	4.9	11,363	12,295	7.7	21,623	7.1	18,664	6.5						
エ ン ト ラ ン ス	(△2.2)	(10.2)		(9.7)	(21.7)		(3.4)	(16.5)		(△4.5)	(0.1)		(△2.0)	(△8.9)		(△3.2)	(△5.0)									
	19,514	17,183	13.2	19,820	22,632	14.4	39,334	13.4	39,816	13.8	18,634	17,198	13.2	19,421	20,610	13.0	38,056	12.5	37,808	13.1						
住 宅 関 連	(△5.9)	(△7.8)		(0.8)	(△0.7)		(△2.7)	(△4.3)		(3.6)	(2.5)		(2.0)	(2.9)		(2.8)	(2.7)									
	7,856	7,632	5.9	7,864	7,865	5.0	15,720	5.3	15,497	5.4	8,138	7,822	6.0	8,022	8,090	5.1	16,161	5.3	15,913	5.5						
メンテ・サービス	(9.3)	(5.5)		(8.9)	(10.1)		(9.1)	(8.0)		(6.4)	(10.7)		(10.1)	(1.7)		(8.2)	(5.7)									
	26,785	23,612	18.1	26,588	28,930	18.4	53,373	18.1	52,542	18.3	28,504	26,138	20.1	29,261	29,418	18.5	57,766	19.0	55,556	19.2						
そ の 他	(△1.0)	(0.4)		(4.8)	(10.9)		(1.5)	(4.8)		(△61.1)	(△84.1)		(△27.7)	(13.1)		(△46.4)	(△41.2)									
	1,504	1,347	1.0	1,183	1,065	0.7	2,688	0.9	2,413	0.8	585	214	0.2	855	1,204	0.8	1,440	0.5	1,418	0.5						
合 計	(3.4)	(7.4)		(6.0)	(9.0)		(4.7)	(8.3)		(1.8)	(△0.1)		(5.0)	(1.0)		(3.4)	(0.5)									
	144,867	130,421	100.0	149,261	157,255	100.0	294,128	100.0	287,676	100.0	147,451	130,244	100.0	156,725	158,861	100.0	304,176	100.0	289,105	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（予想）			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			148,791			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. 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。

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

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

28 ページを開けていただきたいのですが、いわゆる収益性の高いメンテサービスの部分ですね。この表にもございますが、24 年度の受注が 9.1%伸びたということになっています。これは実は前年は 4.9%の伸びで、倍まではいきませんが、それに近いような伸びを示しています。この背景に、特に大型の過去の物件で今、リニューアルを迎えている時期のものが非常に多くて、この辺も影響しているのだと思いますが、この辺の保守・メンテサービスの辺りを伸ばしていけるのではないかと考えてます。

あとは、25 ページで営業利益率のお話がございました。実はここを見ると、国内は 12.3%と左上に出ていますが、その前の 23 年度はここに記載はございませんが 10.4%でしたので、2 ポイント近く伸びております。いわゆる CR 効果とかいろいろな努力が実ってきているのだと思いますが、今後については 12%台の中でどこまでいけるのかなということで努力していきたいのですが、ご覧のとおり 25 年度については、いったん 12.4%とさせていただいて、これをどこまで伸ばしていけるかという努力をしていきたいと考えているところでございます。

新子 [M]：続きまして、コストアップの対応につきまして簡単にいただけますでしょうか。

山崎 [A]：ご指摘のポイントですけれども、いわゆる資材、それから物流費や工事費がどんどん上がっていったるわけですけれども、この傾向は、2024 年度問題というのもありましたが、一般的な日本のインフレの傾向が続いていくのではないかとということで、引き続き売価アップをしたいと考えておるところでございます。売価アップにつきましては、従来この建設業界ではコスト 1 本というようなところがあったのですが、やはり品質であったり、しっかり納期どおりに納めるといういわゆる Q・C・D 全てが重要であるという認識が広がってきている。これは日本経済全体がそういうことだと思うのですが、そういう傾向もございますのでしっかり引き続きやっ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。あと 1 問、財務関連につきましてご質問をいただいております。日興証券の川嶋さん。

川嶋 [Q]：ROE の維持向上に向けて株主還元と株式取得を含めた財務施策について教えてください。あと、御社の ROE と ROIC は過去 10 年一貫して上昇しておりますが、中計ではほぼ現状維持の想定となっております。さらに上昇させる場合の条件について、お考えがあればご教示ください

新子 [M]：財務戦略の考え方について、改めて山崎専務、よろしくお願いします。

山崎 [A]：これは 22 ページで、少々繰り返しになるところもございますが、やはり従来から続けてきているこの左上の持続的成長の部分を引き続きやっていくわけですけれども、この右上の株主

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



還元の部分も非常に重要であると。DOE は結局のところ、ROE×配当性向ということなので、ROE を意識するわけでございますし、その下の機動的な自己株も ROE 改善に繋がってくるものである。

というようなことで、この上の二つをやれば、この左下の先ほどご質問ありました ROE の向上に必ず繋がってくるということで、その下に記載がございますが、やはり自己資本を適切に管理して、収益力の強化と併せて ROE を向上させて株価を安定・上昇させていく、これが一つの流れであるという認識を改めてしているところでございます。ROE は左下に 19%とありますが、我々はこれ以上にしていきたいという気持ちでございますので、結果を 3 年後にいい報告ができればと思っております。

新子 [M]：ありがとうございます。まだいくつかご質問をいただいておりますけれども、終了の時刻になりましたので、これにて質疑応答を終了させていただきたいと思っております。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弊社説明会にご参加いただきまして、誠にありがとうございました。

[了]

脚注

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

サポート

日本 050-5212-7790
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