



2025年4月11日

各 位

会 社 名 三櫻工業株式会社
代 表 者 取締役社長 竹田 玄哉
(コード番号：6584 東証プライム)
問 合 せ 先 執行役員 松本 安生
総務本部長
(TEL. 03-6879-2622)

ステークホルダーの皆さまから頂戴した質問とそれに対する回答(2025年3月期第3四半期決算)

2025年3月期第3四半期の決算発表(2025年2月7日)以降に実施いたしました、機関投資家・アナリストとの個別面談で頂戴した主な質問とそれに対する回答を以下の通り開示いたします。

本開示はステークホルダーの皆さまへの情報発信の強化とフェア・ディスクロージャーを目的として、説明会やIR面談等の場で頂戴した質問とその回答を開示するものです。また、理解促進のために一部内容の加筆修正を行っております。

**Q1. 2025年3月期(以下、「2024年度」という。)3Q決算発表において業績の下方修正を行いました、
業績は厳しいのでしょうか。**

A1. 2Qに引き続いて地域別の強弱が鮮明になっており、北南米およびアジアは好調を維持するも、特に中国と欧州が苦しい状況にあります。

中国では中資系の自動車メーカーの躍進が著しく、顧客である日系自動車メーカーのシェアが失われており、当初計画からの売上の落ち込みが顕著な状況です。2Qから人員削減などの固定費削減を進めておりましたが、今回減損計上を見込む結果となりました。

欧州は、昨年の夏頃から一部の欧州自動車メーカーの苦境が報道されていましたが、それにより夏季休暇に伴う稼働率が例年よりも低下し、売上が低迷する結果になりました。欧州の自動車メーカーは環境規制を念頭に置いたEV化に大きく舵を切っており、足元の北米を中心とした内燃機関への回帰トレンドの状況下においてもその方針に変更はなく、当面は改善の兆しが見えないことが予想されます。相応の売上が見込めない状況の中で、拠点の統廃合を進めるうえで今回リストラ関連費用を計上することになりました。

Q2. 中国セグメントにて減損処理の計上を見込むようですが、規模感を教えてください。

A2. 計上額は試算中ではありますが、10億円から20億円の間を見込んでおります。本減損については、3Q決算発表同日に公表しました通期業績予想の修正に織り込み済みでございます。

Q3. 中国の減損計上や欧州の構造改革によって、2026年3月期(以下、「2025年度」という。)は回復基調に入るのでしょうか。

A3. 2025年度においても厳しい事業環境が続く見込みの中、中国においては、顧客の動向が不透明であり、輸送効率が悪い車輛配管を扱う関係で客先の傍に拠点を構えている以上は、拠点の統廃合に動きづらい状況にあります。引き続き減産補償や価格転嫁の交渉を継続するとともに、売上の減少に見合った固定費の削減を図りながら、顧客の動向を注視していく考えです。欧州においては、人員削減などの構造改革が2025年の夏頃まで継続する見込みですが、その後回復基調に転じる見通しです。

Q4. トランプ米大統領による関税政策の影響度合いを教えてください。

A4. 当社は長らくメキシコとカナダに拠点を構えて米国向けに自動車部品を供給しており、関税政策の影響を受けることとなります。ただし、北米における一部の顧客は関税措置がある前提でもメキシコからの納入を希望するなど、すべての自動車メーカーが製造拠点およびサプライチェーンをアメリカ国内へ移管させる可能性は低いものと考えております。定量的なマイナス影響について予め試算するのはなかなか難しいところがありますが、当社としては上乘せされた関税はコントロールできないコストとして、価格転嫁することで影響の軽減を図る考えです。

なお、一旦当社が関税を負担してから価格転嫁の交渉を行う関係で、遅行指標的に価格転嫁の結果がP/L上に反映されていく見通しです。

Q5. 足元の残存者利益獲得戦略(サンオー・ラストマン・スタンディング戦略)の進捗を教えてください。

A5. 既に独占的な供給を担えている英国やブラジルの他に、米国における日系自動車メーカー向けに対しても100%に近い市場占有率を占めつつあります。また、これまでほとんど取引がなかった米系のビッグスリーからの引き合いが順調に増えており、市場シェアの拡大が現実味を帯びてきております。

また、昨年11月末に欧州の競合先がカナダの会社から買収される旨が公表(今年の6月までに手続きが完了)されるなど、事業再編の動きが見られます。既に同社は内燃機関向けのビジネスに対して消極的な動きを見せており、同社の顧客から当社への引き合いが来ておりますが、仮に買収以降も同社の脱・内燃機関がさらに進むようであれば、さらに引き合いが増えていく可能性も考えられます。どの程度まで業績に寄与するかはまだ定かではございませんが、上記の通り進捗すれば当社にとってはポジティブな動向だと認識しております

なお、自動車部品事業において、引き合いから売上を計上するまでに2年程度の期間を要しますので、米国および欧州における引き合い増につきましては、2026年度以降の業績に寄与する見込みです。

Q6. データセンター向け水冷冷却装置の足元の商談状況にアップデートがあれば教えてください。

A6. 現時点ではまだ量産受注の獲得には至っておらず、2024年度の業績への貢献は現在のところ見込んでおりません。ただし、足元でさまざまな業種の企業から数多くの引き合いをいただいております。2025年度上期中の量産受注獲得を目指して営業・提案活動を鋭意展開しております。

現在、商談中の事業者の国内と海外の比率は足元ではほぼ半々の状況であり、受注に至った際には情報開示により皆さまへお知らせする予定です。

Q7. 御社が手掛ける直接水冷/液冷(DLC式)および間接水冷(リアドア式)の導入によって、省エネ効果はどの程度得られるのでしょうか。

A7. 当社の試算では、空冷の場合の電力使用量と比較して、直接水冷/液冷(DLC式)の導入によって約40%の削減、間接水冷(リアドア式)の導入によって約30%の削減を見込むことができます。データセンター事業者の省エネニーズに合致するものと認識しており、導入規模によって前後しますが、数年程度で採算がとれる見込みです。

以上