



2026年4月9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 常 務 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(2026年3月期第3四半期決算)

2026年3月期第3四半期の決算発表(2026年2月10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(2月12日～4月2日に14件実施)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. 3Qの利益水準が低い印象を受けましたが、一過性の要因も含めてどのように整理しているのでしょうか。

A1. 3Qは、特に北南米セグメントが利益面でスローダウンし、上期で積み上げた利益を一部切り崩す形になりました。売上面では2Qから3Qにかけて増収基調で推移した一方で、利益面では関税の支払いと回収のタイムラグによる持ち出しの影響が顕著になるとともに、昨年夏頃にメキシコで部材の輸入トラブルが発生し、部材不足に起因する物流対応等のトラブル費用が発生しました。これらは、需要減による構造的な悪化というより、タイミング要因・一過性要因が重なった面が大きいと整理しております。

Q2. 4Q以降の米国関税措置の影響や輸入トラブルの影響を教えてください。

A2. 関税の影響については、昨年夏頃から負担が増加し、3Qで持ち出し影響が顕在化しました。4Qも引き続き、支払いと回収のタイムラグにより一定の持ち出し影響が残る見込みですが、3Q対比では持ち出し額は軽減する方向です。ほとんどの顧客からの回収の見通しが立っており、来期以降はニュートラルに近づくと見ております。

輸入トラブルについては、足元では収束しており、4Qの業績への影響はなく、北南米セグメントとしても、定格出力の状態に戻っており、回復傾向に入っております。

Q3. 欧州セグメントは前年同期比で赤字幅は縮小し、中国セグメントでも四半期を追うごとに赤字幅が縮小傾向にあります。構造改革の効果が表れているのでしょうか。

A3. 欧州セグメントは、ドイツ系顧客の販売不振等を背景に減収傾向が続いておりますが、一部の工場閉鎖等を含む固定費削減を進めた結果、収益性は改善基調にあります。今期3Qがボトムとなり、大きな利益水準は望めないものの、時間の経過とともに黒字化に向けて持ち直す見通しです。

中国セグメントは、固定費の削減を継続しつつ、不採算ビジネスの段階的な返上を進めていることから、赤字幅は縮小しております。昨年11月に公表した中国子会社の解散については、来期1Q以

降から稼働を停止し、清算手続きに入る予定であり、固定費削減効果は2Q以降に順次表れてくる見込みです。

Q4. 3Qまでの進捗を踏まえると通期予想の達成のハードルが高いように感じますが、4Qで挽回できるのでしょうか。

A4. 4Qについては、メキシコの一時的な費用計上の一部戻し入れが発生する可能性や、国内を中心とした年度末までの価格転嫁交渉の結果次第では利益のアップサイド要因となり得るため、変動要因を見極めながら着地を図ってまいります。

Q5. 中東情勢の悪化について、原油価格の高騰等による影響はあるのでしょうか。

A5. 足元では顕在化した影響は確認されておりません。ただし今後、原油価格上昇が継続する場合には、電力コストや輸送コスト、ナフサ等の樹脂製品の原材料価格に波及し、コスト上昇要因となる可能性があります。当社としては、コスト上昇分については基本的に価格転嫁により影響を抑制する方針であり、状況を注視しつつ、必要に応じて調達・物流条件の見直し等も含めて対応してまいります。

Q6. データセンター事業の足元の商談状況などにアップデートがあれば教えてください。

A6. 2025年9月の量産受注獲得を契機に、引き合い件数は着実に増加しております。現時点で受注獲得には至っていないものの、従来にない金額規模の商談を複数いただいております。

現時点では、事業が本格的にスケールするタイミングは2027年度以降を想定しており、中長期で当社の新たな収益源となるよう育成していく方針です。

Q7. データセンター事業において、売上が拡大すれば設備投資が必要になるのでしょうか。

A7. 当社のデータセンター事業は、当面は自動車部品事業で保有する既存設備・生産技術の活用により生産可能であり、立ち上がり局面で多額の設備投資を要しにくい点が強みです。

一方で、将来的に受注が拡大し、生産能力の増強や専用ライン化が必要となる局面では、品質・供給安定性・コスト競争力を踏まえ、専用設備や専用工場を含む投資を検討する可能性があります。その際は、投資回収・需要見通し・顧客との契約条件等を総合的に勘案して判断してまいります。

以上