



2026年3月6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
(2025年度個人投資家向け会社説明会)

2026年2月26日開催の個人投資家向け会社説明会で頂戴した主な質問とそれに対する回答(当日、時間の都合により回答できなかったものも含む)を以下の通り開示いたします。なお、説明会のアーカイブ配信は、以下のリンクよりご覧いただけます。

説明会のアーカイブ配信：<https://www.net-ir.ne.jp/company/6584/>

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。

【事前に頂戴した質問への回答】

Q1. 今の御社の株価の水準に対して、社長の考えを教えてください。

A1. 今の株価の水準について、そして長らくPBR1倍割れの状況について、株主の皆さまにそうした状況をお見せしていることを、経営として重く受け止めております。2月の決算発表後の株価下落は、新規事業というより既存事業の収益力に対する不安が投資家の皆さまに強く意識された結果だと認識しております。特に、北南米セグメントにおける収益のダウントレンドや、地域別の底打ち感が十分に示せていない点が評価に影響していると受け止めております。また、欧州や中国における構造改革の断行については一定の評価をいただいている一方で、「いつ収益が正常化するのか」「来期以降の収益基盤はどうなるのか」といった点について、まだ明確な道筋を示し切れていないことが課題だと認識しております。私たちがやるべきことは、まずは既存事業の収益力を立て直し、底打ち感をしっかりお示しすることです。その上で、新事業についても着実に実績を積み上げ、将来の成長ストーリーに具体性を持たせていきたいと考えております。

株価は市場からの評価そのものです。短期的な株価対策ではなく、本質的な企業価値の向上に正面から取り組み、その進捗を分かりやすくお伝えしていくことで、中長期的な評価の改善、ひいては株価の向上につなげていきたいと考えております。

Q2. 「資本コストや株価を意識した経営」に関する御社の考え方を教えてください。

A2. 現在の考え方としては、2030年度に向けた中期経営方針において、ROE目標15%以上と設定しております。そして、キャッシュ・アロケーション方針として、既存事業の早期のキャッシュカウ化による営業CFの拡大によって新規投資予算枠を拡充し、「生産性向上」「成長投資」「株主還元」の3つのテーマへ資金の重点配分に取り組んでまいります。

なお、当社内の本部長や部長といった執行向けに、資本収益性の指標改善の観点から見た自社の経営課題の抽出や、他社事例を参考にした株価向上策の検討・ディスカッションを行う等、社内の関

連知識の拡充・意識の醸成を図るとともに、取締役会も含めた継続的な議論を実施しております。その上で、資本市場からの参考意見等も取り入れつつ、2026年の年央中に、この中期経営方針のアップデートを予定しております。

Q3. トランプ関税の影響を教えてください。

A3. トランプ関税の影響に関しましては、当社も実際に関税を負担するなど、少なからず影響を受けておりますが、当社ではコントロールできないコストとして、顧客へ価格転嫁をすることで影響の軽減を図る考えです。実際は、当社が米国事業において部品を輸入するタイミングで関税を負担し、製造プロセスを経て顧客へ納入するタイミングで関税負担分を回収するなど、負担から回収までに3か月程度のタイムラグが生じております。ただし、3Qをピークとして、4Q以降は時間の経過とともに、影響額はニュートラルとなる見込みです。

引き続き不確実性はありますが、関税影響をコントロール可能な水準に抑えていきたいと考えております。

Q4. 競合と比較した三桜工業の強みを教えてください。

A4. 主にQCD（品質・コスト・納期）面での総合力が強みです。当社は生産設備を自社で設計・構築する内製力を持ち、設計段階からゲストエンジニアとして開発に入り込むことで、顧客ニーズへの迅速な対応を可能にしております。特に車輛配管は、仕様決定の最後に形状が決まる部品であり、この対応力が評価され、他社からの転注増や長期継続取引の拡大につながり、シェア拡大やリカーリング性の高いビジネスモデルを実現しております。

Q5. 中期経営方針において2028年度までを投資期間としておりますが、金利が数年前と比べて確実に高くなっている現状で、有利子負債が積み上がってきているのが気になっています。計画の範囲内という認識でしょうか。また、2029年度以降は有利子負債の圧縮も検討しますか。

A5. 投資期間は計画から変更ございません。金利上昇の環境は認識しておりますが、中期経営方針に基づく計画的な投資の範囲内で財務運営を行っております。足元のD/Eレシオは1.02と、目安としている1.0近辺まで上昇しておりますが、当社が管理指標として許容しているレンジ内です。今期は、特にメキシコにおけるM&A関連に要した財務的支出、そして主に北米における2026年、2027年に立上げとなる新規受注プログラムに伴う販売設備仕掛品や、設備投資の増加が主な要因です。これらは、いずれも将来の成長に向けた先行投資であり、あくまでも一時的なキャッシュフロー悪化と考えております。今後は、昨今の金利上昇局面を鑑み、投資とリターンのバランスには特に留意してまいります。その上で、既存事業から新規事業への投資ウェイトの変更と併せて、既存事業から創出される営業キャッシュフロー改善の下地を積み重ねることで、有利子負債の圧縮にも取り組んでまいります。

【当日、頂戴した質問への回答】

Q6. 概要はつかめましたが、それでも業績が不安定なのが気になります。この先、安定した業績が見込めるのでしょうか。

A6. ご指摘の通り、足元の業績には一時的なブレがあるのは事実です。今期は負ののれんによる特別利益があったものの、中国では不採算法人の清算、欧州では特別退職金の計上など、構造改革を果敢に進めております。また、北南米ではオペレーション面の混乱もあり、基盤の安定化を鋭意進めている段階です。現在は、成長投資に加えて、選択と集中を並行して進めている過渡期と認識しております。

す。中国・欧州は縮小均衡を通じて収益性の改善が進んでおり、北南米についてはフォードやステラントなどの米デトロイトスリー向けの取引拡大が2027年度以降に寄与してくる見通しです。加えて、データセンターをはじめとした新事業も同時期からスケールしていく想定です。こうした構造改革と成長投資の成果が顕在化してくることで、中長期的には収益の安定性は高まっていくものと考えております。

Q7. 環境負荷低減への取り組みについて教えてください。

A7. 当社では、重要課題（マテリアリティ）の一つとして、「環境負荷低減への貢献」を明確に位置付け、全社横断で取り組みを推進しております。環境への負荷が小さい材料の採用や、グリーンエネルギーの導入に加え、当社の強みは、製品の提供を通じて環境負荷低減に貢献できる点にあります。例えば、鉄から樹脂配管への置き換えによる車両軽量化に伴う燃費向上や、バッテリーEV向け熱マネジメント製品や樹脂製の水冷配管は、EV車のエネルギー効率向上に寄与し、モビリティ分野における脱炭素化を技術面から支えております。さらに、新たな成長の柱として注力しているデータセンター向け製品においても、環境負荷低減への貢献が重要なテーマです。AIの普及に伴いデータセンターの電力需要は急速に拡大しておりますが、当社の水冷技術は冷却効率の向上を通じて消費電力の抑制に寄与し、エネルギー効率改善に貢献するものと考えております。

今後も当社は、事業を通じて環境負荷低減に取り組み、持続可能な社会の実現に貢献してまいります。

Q8. データセンター事業において、実際に業績面に貢献するタイミングはいつになるのでしょうか。

A8. プレゼンテーションでもご説明しましたが、昨年9月に量産受注を獲得したものの、今期の売上寄与は数千万円程度とまだ小さい段階です。来期は数億円規模への拡大を見込んでおりますが、先ほど申し上げた受注獲得の実績をきっかけに引き合いは着実に増えております。現時点で受注の確約はとれていないものの、従来にない金額規模の商談も複数出始めており、国内に加えて北米や中国、台湾など海外への展開も強化してまいります。こうした積み上がりを踏まえると、事業がスケールするタイミングとしては、2027年度以降を想定しており、中長期で当社の新たな柱となる事業へ育てていきたいと考えております。

【当日、時間の都合により回答できなかった主な質問への回答】

Q9. データセンター事業は保守サービスも手掛けるのでしょうか。

A9. 現状、データセンター事業はまだ立ち上げフェーズであり、ビジネスとしては拡大途上にあるため、まずは製品供給を中心に事業基盤の確立を進めております。

今後製品単体ではなく水冷ソリューションとしてのシステム売りのフェーズに進んだ場合には、長期運用を前提としたアフターサービスや保守領域にも展開余地があると考えております。現段階では構想レベルではありますが、事業の成長段階に応じて、保守サービス領域まで見据えた展開も視野に入れております。

Q10. データセンター事業における競合状況を教えてください。

A10. 当社が手掛ける水冷向けの樹脂製配管、マニホールド、継手の領域においては、競合は主に北米・欧州メーカーに集中していると認識しております。ただし、グローバルで競争が立ち上がりつつある中でも、当社が十分に勝負できる領域であると考えております。

最大のポイントは、水冷分野で最も重視される「漏れ」リスクに対する当社の技術です。長年培っ

てきた“漏れない品質”を、設計・加工、さらには量産品質管理まで一貫して作り込むことができる点に強みがございます。その強みが評価されて、スーパーコンピュータ「富岳」に当社製品が採用されました。加えて、当社は部品単体の供給にとどまらず、複数部品を組み合わせたモジュール製品としての提案が可能であり、その点も競争優位性に挙げられます。また、国内のデータセンター事業者様やサーバーメーカー様からは、セキュリティや供給安定性の観点から国産サプライヤーを志向する動きも一部に見られており、当社にとっては事業機会の拡大要因になると捉えております。

したがって、競合環境は存在するものの、当社としては「漏れリスクを最小化する接続品質の作り込み」と「モジュール提案力」を軸に、十分に競争力を発揮できる領域であると考えております。今後も顧客の求める信頼性要件に着実に応え、受注拡大を図ってまいります。

Q11. データセンターの液浸の技術は開発済みですか。

A11. 液浸冷却技術につきましては、現時点で商用化を前提とした開発を完了している段階にはございません。

液浸分野については技術動向や市場性の観点から、バルブやコネクタなど既存技術の応用可能性という観点で情報収集・技術検討を進めており、一定の適用余地は認識しております。一方で、液浸冷却は現時点では用途が限定的であり、市場規模や採用の広がりには一定の不確実性があると認識しております。当社としては、足元では直接水冷・間接水冷を中心とした領域に注力しており、液浸については将来の選択肢の一つとして位置づけております。今後も市場動向や顧客ニーズを見極めながら、事業性を踏まえて対応を検討してまいります。

Q12. 自動車部品のように一定期間、一定数量の受注が確保されているビジネスとは異なり、データセンター向け製品は単発オーダーのイメージが強く、収益性では自動車部品に劣るのではないのでしょうか。だとすれば、BEV 主流化による売上縮小を埋められない可能性があるのではないのでしょうか。

A12. 一般的に、自動車のライフサイクルは10年から15年、水冷のデータセンターは5年から10年で更新されます。

確かに水冷モジュール製品をデータセンター事業者に納める場合、プロジェクトごとの受注になるため、リピートオーダーを継続的に受注できるかという点が重要なポイントになりますが、プロジェクト型の受注単価は高く、一定の付加価値が確保できます。一方で、部品販売の場合は、水冷システムメーカーやサーバーメーカー向けの販売となり、ビジネスモデルとしては、既存の自動車部品と同様に一定数量、一定期間同じ製品を供給する契約となります。データセンターの水冷サーバー数は自動車の台数ほどには数は見込まれにくい傾向が想定されますが、いずれの販売方法でも十分な売上単価と付加価値を確保する考えです。

当社としては、データセンター事業をはじめとした新事業領域の拡大や既存事業の収益基盤の強化、BEV向け製品の拡充により、事業ポートフォリオの質の向上を図ってまいります。

Q13. サンオー・ラストマン・スタンディング戦略（残存者利益獲得戦略）において、競合と比較した御社の優位性は何ですか？競合も同様の戦略方針であれば双方が疲弊すると思うのですが、その点はいかがでしょうか？

A13. 残存者利益の獲得においては、足元の市場環境が当社にとって一定の追い風になっていると認識しております。BEV化はやや減速し、HEV・PHEVの需要が高まっている中で、従来の内燃系領域の需要が想定以上に底堅く推移しております。一方で、競合の中には内燃機関関連ビジネスへの投資に慎重なスタンスを取ってきた傾向もあり、供給スタンスに差が出てきていると見ております。

その中で当社の強みは、QCD（品質・コスト・納期）を総合的に高いレベルで実現できる点にあります。車輛配管製品は、量産立上げの安定性や継続供給の信頼性が強く求められる領域です。当社は設備内製化を含むものづくり基盤により、開発段階から量産まで一貫して対応できる体制を構築しており、この点が転注や長期継続取引の拡大につながっております。

ご指摘の通り、競合各社が同様の戦略を採れば競争が激化する可能性はありますが、供給信頼性や量産実績の積み重ねは短期間で代替されるものではありません。当社としては、無理なシェア競争に陥るのではなく、採算性の重視を徹底しながら、内燃系領域の底堅い需要を確実に取り込み、残存者利益の獲得につなげてまいります。

Q14. 御社はどのような人材を求めているのでしょうか。

A14. 当社は、自動車産業を取り巻く環境が大きく変化し、不確実性が高まる中であっても、自ら変化を創り出し、成長につなげていける人財を求めています。

創業以来のDNAは、変化を恐れない「自己変革」と「多様性」にあります。業態変革を進める中で、既存の枠組みにとらわれず、新たな価値創出に主体的に挑戦できる姿勢を大切にしてきました。そうした考え方のもと、当社では、経験の有無にかかわらず、学びを通じて成長し、変化に適応していける人財を求めています。事業環境や技術が変わり続ける中では、個人が成長し続けることが、組織全体の力につながると考えているためです。また、当社はグローバルに事業を展開し、多様な国籍・バックグラウンドを持つ人財が協働しております。そのため、異なる視点や専門性を尊重し合い、チームとして成果を生み出していける柔軟性も重要な要素であると考えております。

今後も、人を起点とした成長を通じて、持続的な企業価値向上につなげてまいります。

Q15. TOPIX 採用銘柄見直しに対する認識を教えてください。

A15. TOPIX 採用銘柄の見直しにつきましては、指数連動型の資金フローなど一定の影響が生じ得る点は認識しており、状況については注視しております。一方で、当社としては指数の採用可否そのものに焦点を当てた対応を行うというよりも、中長期的な企業価値の向上に資する取り組みを着実に進めることが重要であると考えております。既存事業の収益基盤の強化や新事業領域の成長の具体化を通じて、持続的な業績改善と市場からの評価向上を図ることが、結果として株価や流動性の改善につながるものと認識しております。

引き続き資本市場との対話を重ねながら、企業価値の向上に取り組んでまいります。

以上