

三櫻工業株式会社 第 116 期定時株主総会 質疑応答

実施日時：2024 年 6 月 21 日（金）10:00～10:29

Q1. 現在、当社の株価は PBR 1 倍割れが続いているが、原因と対応策について教えてほしい。

- A1-1. PBR 1 倍割れへの対応は東京証券取引所の要請事項であり、当社の株価の低迷については十分認識している。当社の既存事業は内燃機関向けが中心であり、EV 化への移行に伴い将来性が不安視されていることが株価低迷の一因だと考えている。新中期経営方針に示しているとおり、既存事業にまだ伸び代がある中で利益を確保するとともに、新事業の構築についても確実に着手していく。新中期経営方針を確実に実現させることで、株価に反映されて PBR が改善していくものと考えており、引き続き注視していただきたい。
- A1-2. 新事業のデータセンター向け水冷冷却装置や生産ソリューション等で解像度の高いストーリーと実績を確実に積み上げていくことで、株式市場での当社への認識も変わっていき、PBR、PER が向上していくと考えている。

Q2. 先日の新聞報道等で、メキシコ市場での受注が好調だと伺ったが、詳細を説明してほしい。

- A2-1. 新中期経営方針に示しているとおり、競合他社が内燃機関市場から撤退傾向にあることで既存事業は受注拡大の余地がある。当社ではメキシコに比較的大きな拠点を持っており、米国の OEM もメキシコで自動車生産をしているという背景もあり、生産能力を増強して、新規受注を目論んでいる。また、メキシコだけではなくブラジルやインドでも同じような事象が見られるため、既存事業を強化してグローバルシェアナンバーワンを目指していく。
- A2-2. 寡占の自動車配管市場において、特にメキシコやブラジル等の生産が難しい新興国では競合他社が自社都合で撤退して顧客が困っている中で、当社は必要とされる限りは撤退しないという戦略を遂行し、この半年の間でも新規の客先からの引き合いが激増している。新中期経営方針で掲げた新たな成長目標は、前回の中期経営方針からあまり変化のない目標に見えるかもしれないが、最低限確実に達成できるものを挙げており、さらなる伸び代があると考えている。

Q3. 入山取締役のファンであり、それがきっかけで当社の株主になり、入山取締役が兼任している企業の株主にもなった。入山取締役の知見を借りて当社のイノベーションも十分に遂行されていると思うが、入山取締役が事業会社においてどのようなマーケットに対してどのようなイノベーションでビジネスを考えているのかを聞きたい。

- A3. 社外取締役に就任して 4 年経つが、就任当初は中長期的な戦略が不十分であり、いわゆる典型的なサプライヤーで受注するだけの受身の会社であったものの、ここ最近では戦略が明確になってきた。一つは、数年前から遂行しているラストマン・スタンディング戦略が非常に功を奏しており、

競合他社が我慢できずに撤退する中でも、当社の強い顧客志向を基にグローバルに拠点を残して残存者利益を獲得するという、この戦略自体が非常にイノベーティブであると理解してもらいたい。もう一つは、新規事業に注力していく中でもサーマルソリューション事業が挙げられる。グローバルで「冷却」の需要が高まっており、当社は関連する配管製造についての高い技術力を有しているため、特にデータセンター向け水冷冷却装置や、中長期的には自動車のサーマルソリューションにも注力していきたい。当社は技術ドリブンの会社であり、技術を事業として実現して、顧客に認知されて営業をかけていくという段階に入っている。既存事業ではラストマン・スタンディング戦略で安定して利益を確保していく一方で、中長期的な成長ストーリーについては取締役会に加えて泊まり込みの合宿を行い、徹底的に議論している。当社において両利きの経営が現実味を帯びてきていることが実感できているため、引き続き注視してもらいたい。

以上