



2026年6月8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)

2026年3月期 決算説明会を開催しました（質疑応答あり）

2026年5月28日、三櫻工業株式会社（登記社名：三櫻工業株式会社、以下、「当社」）は、機関投資家・アナリスト向けの決算説明会を開催いたしました。説明会の概要およびQ&Aの内容を以下の通り開示（以下、「本開示」）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ご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。

【説明会の概要】

開催日時：2026年5月28日（木）15時30分

開催形式：Zoom ウェビナー

当社側説明者：取締役社長 竹田、取締役 CFO 佐々木

説明会資料：<https://pdf.irpocket.com/C6584/fcDL/FW3G/H1GP.pdf>

説明会動画：<https://youtu.be/l-XogxmPazI>

説明会書き起こし（ログミーファイナンス）：<https://finance.logmi.jp/articles/384630>

【質疑応答】

Q1. 2026年3月期（以下、「前期」）の実績について、当初計画との差異要因をどのように分析していますか。

A1. さまざまな外部環境の変化に影響を受けた1年となりましたが、当初計画と実績との差異は、主に地域別の需要動向の強弱や、想定外のコストの発生が主な要因でした。特に、北南米の収益悪化が全体の計画乖離を主導したと分析しています。米国関税措置の影響、それに伴う価格転嫁交渉と実際の回収時期のタイムラグ、さらに輸入トラブルによる一時的なコストの発生、新規立上に伴うコスト増加などのマイナス要因が挙げられます。日本での一過性の増収効果や、欧州での工場閉鎖・人員削減効果、中国のリストラ効果などのコスト改善効果がありましたが、これらを上回るマイナス要因が減益の理由と考えています。

なお、2027年3月期（以下、「今期」）については、北南米において米国関税措置の影響は価格転嫁交渉が進み、おおむねニュートラルになる見込みです。また、輸入トラブルや一時的な異常コストも解消され、定格出力に戻ると見込んでいます。欧州や中国においても構造改革が進展し、採算性が改善しつつあります。不確実な事業環境が続くものの、価格転嫁の徹底と構造改革の遂行により、着実な収益改善を図ってまいります。[取締役 CFO 佐々木]

Q2. 米国関税措置や、原材料価格、人件費の上昇に対して、価格転嫁はどの程度進んでいますか。

- A2. 前期に影響を与えた米国関税措置については、支払いと回収のタイムラグにより、前期ではネットで約7億円のコスト増が発生しました。ただし、価格転嫁の交渉については遅効的に妥結することができ、今期についてはほぼニュートラルになると考えています。原材料価格については、グローバルで全体的に上昇していますが、これまでの上昇分についてはおおむね価格転嫁が進んでいます。今期も外部環境の変化によるコスト上昇が見込まれ、特に中東情勢の影響を認識していますが、こちらについても確実に価格転嫁を進めていく方針です。また、材料の調達コスト以外にも、物流コストや電力コストなど、さまざまなコストが上昇しています。それに対しては、顧客と都度相談しながら、価格や条件の見直しを図る方針です。また、人件費の上昇については、特に日本の賃上げ分の一部が価格転嫁できていない状況にあります。この点については引き続き経営課題として認識し、今期も顧客との交渉を継続していきたいと考えています。[取締役 CFO 佐々木]

Q3. 今後の既存事業及び新事業の見通しについて、コメントをお願いします。

- A3. 既存事業については、現在当社は中期経営方針の中で第2フェーズの踊り場にあり、収益性と資本効率のいずれも現状では十分な水準に達していません。しかしながら、当社としては現在が一つのボトムの局面であると認識しています。第2フェーズの位置づけとしては、短期的な結果を必ずしも追い求めるのではなく、長期的な安定成長を目指して構造改革を最優先課題としています。低収益領域の見直しや事業ポートフォリオの最適化を通じて、収益力と資本効率の着実な改善を図っていきます。
- 成果として、特に北南米セグメントを中心に、メキシコでの競合企業買収などを通じて、当社のポジショニングをより強固なものにできたことと認識しています。北南米では当社製品が多く分野で残存者メリットが享受できる環境が着実に整いつつあります。複数の製品群を展開する中で、プライスコントロールの力も備わりつつある状況です。前期には北南米の一部の現地法人でオペレーション上の課題が発生しましたが、現在おおむね解消しており、今後はアジアセグメントとあわせて、着実な増収増益を図っていきます。
- 新事業については、データセンター事業において、試作・評価の依頼を受けるフェーズから量産フェーズへの移行段階にあります。現時点では業績への寄与はまだ限定的ですが、段階的に事業基盤を確立し、中長期的な成長ドライバーとして、新しいコア事業を着実に立ち上げていきたいと考えています。
- 当社としては、既存事業の収益性改善と新事業による成長の創出を両輪で進めることにより、企業価値の向上を実現していきます。また、資本市場からは「期待だけでなく実績」が強く求められていることを認識しています。今後は具体的な成果をしっかりと結果として積み上げ、評価に結びつく企業価値の向上を実現していきたいと考えています。[取締役社長 竹田]

Q4. 今期の通期業績予想における日本での生産台数は、中東情勢の影響による減少を織り込んでいる前提なのか、また中東情勢の影響を受けて調達品の在庫不足など影響は生じているのでしょうか。

- A4. 現在、足元では中東情勢に伴うサプライチェーンへの影響で生産調整は生じていない認識です。そのため、自動車メーカー各社の計画の強弱は加味したものの、中東情勢に起因する生産台数の減少は織り込んでいないのが現時点の業績予想です。また、決算発表後、徐々に、特にナフサ由来の樹脂や間接資材であるシンナーといった材料が手に入りにくいという情報は把握しています。しかし、現時点ではすぐに調達困難となる状況ではなく、当社としても3ヶ月先から4ヶ月先まではある程度の調達が見通せています。自動車メーカー各社も、サプライヤーに対して、調達困難などのケースがあればすぐに報告するよう指示を出しているとの情報もあります。今後も、引き続き動向を注視する必要

があると考えています。[取締役 CFO 佐々木]

Q5. データセンター事業について、2030 年度までの方針をステップ 1 から 3 に分けて示していますが、それぞれのステップがいつ頃に該当するのか、またその際の売上や利益の水準など、もう少し詳細に教えてください。

A5. 前期にコンテナ型のデータセンターに関連した量産受注を獲得し、その結果、足元ではこれまでにない比較的まとまった規模の引き合いを国内外の潜在顧客から複数頂戴しておりますが、現時点では主に試作や評価にとどまっています。市場の動向を見定めつつ、各ステップにおける戦略を進めていく方針です。日本市場においては顧客の投資判断が比較的慎重な状況にあります。また、海外向けの事業も進めていますが、データセンターの仕様や建設地といったさまざまな状況が変動する中で、タイミングのずれが生じることもあります。こうした状況の中で、当社としては、製品ラインアップを多く持っておくスタンスで取り組んでおり、比較的大規模のデータセンター事業者複数社から認知され、現在も共同で開発などを進めています。

AI 技術の急速な進化に伴い、サーバー内の熱密度は日に日に高まっており、限られたスペースの中で効率的に熱を処理することが大きな課題となっています。これは、限られた自動車のスペースの中で高度な機能を実現しなければならないという、自動車業界が常に抱えてきた課題とも共通しています。当社は長年にわたり、狭い空間を有効活用する技術を培ってきました。また、高い信頼性と安全性が求められる自動車産業において、その技術力と品質が高く評価されています。その結果、さまざまなコンポーネントが並ぶ中で「部分最適ではなく、全体最適のソリューションを考えてほしい」という依頼が非常に増加しています。当社も新興企業としての立場でありながら、多くの顧客から信頼をいただき、グローバルで十分に通用できる実力があると認識されています。現在取り組んでいる試作・開発活動をさらに推進し、量産につなげ、皆さまに発表できるよう努めたいと考えています。
[取締役社長 竹田]

Q6. 今期の売上高が前期比で 76 億円増加する一方、営業利益は 14 億円の増益が前提になっています。関税影響については、今期は概ねニュートラルになるとのことでしたが、この 14 億円の増益のうち、7 億円程度が関税の差し引きによる増益と理解してよいのでしょうか。その場合、売上増加に対して利益の増加幅が大きい要因についても教えてください。

A6. 売上の伸長については、昨年買収が完了したメキシコの子会社の売上が通期で反映されるのが主な要因になります。一方で、当該メキシコの子会社は、買収時に負ののれんが立つほど収益性に課題があったため、買収以降にさまざまな改善施策を実行し、収益性に改善傾向は見られるものの、現時点では損益分岐点に近い水準で推移していると認識しています。営業利益については、関税の影響が通期で解消されることに加え、前期メキシコで発生した異常費用がすでに収束していることが寄与し、全体として営業利益が 14 億円の増益を見込んでいます。[取締役 CFO 佐々木]

以上