



2026年1月13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  
總 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2四半期決算)

2026年3月期第2四半期の決算説明会(2025年11月27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(12月2日~1月7日に18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。なお、決算説明会における質疑応答についても開示しておりますので、併せてご覧ください。(リンク : <https://pdf.irpocket.com/C6584/PDLX/0gQM/kJ16.pdf>)

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. 2026年3月期(以下、「今期」という。)の上期の実績の総括と地域セグメント別の概況を教えてください。

A1. 上期のパフォーマンスとしては、地域セグメントごとに強弱は見られたものの、営業利益および経常利益はいずれも社内計画よりも若干上振れる結果となりました。一方で当期純利益については、2025年7月のメキシコでの子会社化に伴う負のれん益の計上により大幅に上振れておりますが、決算発表後の11月28日に適時開示しました中国子会社の解散および清算(リンク : <https://pdf.irpocket.com/C6584/VowW/qjjK/RZcs.pdf>)により、特別損失の計上を見込んでおり、これらが一部相殺されることから、通期業績予想は据え置いております。

日本セグメントは、新規立上の特需的な要因により、1Qに引き続き好調に推移しました。

北南米セグメントは、振り返ると1月から3月に米国関税措置の影響による駆け込み需要が発生していたことが見受けられ、その反動から2Qの売上が若干スローダウンし、利益面では主に米国関税措置の影響を受けております。ただし、前期の好調な事業環境と比較しても、概ね堅調な状況が継続しております。

欧州セグメントは、前期から低迷傾向にありますが、2025年7月にドイツの一工場の閉鎖が完了し、さらに追加リストラを実施したことから、下期以降は固定費削減効果が業績に寄与する見込みであり、縮小均衡を図りながら市場の回復を待つ考えです。

中国セグメントは、厳しい事業環境が続き、売上の減少が続いております。2024年から着手してきた固定費削減や、減損による償却費の軽減が奏功し赤字幅は縮小しております。さらに、減産補償や価格転嫁に関する交渉を続けておりましたが、顧客との合意に至らず、前述のとおり子会社の解散を決定しました。

アジアセグメントは、堅調に推移し、ややスローダウン気味のタイおよびインドネシアを、好調なインドがカバーする構図が引き続き継続しております。

Q2. 上期までの営業利益の進捗が良いように見えますが、下期にかけては弱含みの傾向なのでしょうか。

A2. 上期からの主な変化点としては、北米における米国関税措置のコスト持ち出しの増加や半導体不足による顧客の生産調整、日本における新規立上案件が供給終了となることによる特需要因の剥落、英国における主要顧客へのサイバー攻撃の影響、ならびに南米における天災による顧客工場の稼働停止などが挙げられ、さまざまな要因によって通期業績予想どおり、営業利益 55 億円で着地する見通しです。

Q3. 今期の米国関税措置の影響度合いを教えてください。価格転嫁は実施できているのでしょうか。

A3. 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。2 Q（北南米セグメントは 4 月～6 月）終了時点では 2 億円程度の関税負担が発生しており、タイムラグの影響で第 2 四半期末の時点では全額が当社の持ち出しコストとなっております。

なお、顧客に対しては年初来から、当社ではコントロールできないコストとして価格転嫁の交渉を行っており、一社を除いて価格転嫁の合意を得ております。3 Q 以降、価格転嫁の効果が表れるものの、当社が北米で輸入している品目は、自動車部品よりも関税率の高い鉄鋼・アルミ製品に分類され、2025 年 6 月に関税率が 50% に引き上げられたことから、2 Q よりも持ち出しコストは拡大する見込みです。ただし、4 Q 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。

Q4. 2025 年 7 月のメキシコにおける子会社化の連結業績の寄与は、いつ頃からどのような形で表れてくるのでしょうか。

A4. 子会社化のクロージングが 7 月であったため、企業結合会計上の見なし取得は 9 月 30 日を予定しており、連結の貸借対照表には 2 Q から、連結の損益計算書には 4 Q から取り込まれる予定です。そのため、対象会社の 10 月から 12 月の業績が 4 Q の連結業績に寄与することになります。

来期は年間売上 70 億円がフルに寄与し、再来期には北米ビッグスリー向け完成車案件の新規立上により売上が倍増する計画です。子会社化以降の稼働は黒字で推移しており、当社のオペレーションノウハウを活用することで、さらなる利益率の改善を図ってまいります。

Q5. 世界的にバッテリーEV 化が減速し、内燃機関（ICE : Internal Combustion Engine）への回帰が顕著になっているように思いますが、御社にとっては追い風の状況なのでしょうか。こうした環境下、御社の中期経営方針における 2030 年度に向けた売上構成目標では、非内燃領域の比重が高いようにも見えますが、内燃関連のビジネスの位置付けについてはどのようにお考えでしょうか。

A5. ハイブリッド車やプラグインハイブリッド車を含めて、内燃機関を搭載する自動車においては、当社の主要製品であるブレーキ配管、燃料配管、ならびにエンジン周辺部品が引き続き採用されます。そして、一時期のバッテリーEV 化の進展を背景に、グローバルの競合が内燃機関関連のビジネスを縮小する一方で、顧客が求める限り内燃機関関連のビジネスを継続してきた当社にとって、内燃機関への回帰は追い風の状況となり、いわゆる残存者メリットを最大限に享受できる事業環境にあると考えております。

約 1 年半前に見直した中期経営方針では、「自動車部品事業から新事業へ」「内燃から非内燃へ」という 2 つのコンセプトを掲げておりますが、足元の内燃回帰の実態を踏まえると、当面は当社売上構成において内燃関連の比率が非内燃関連を上回る可能性があります。

なお、長期的にはバッテリーEV 市場の拡大が見込まれることから、バッテリーやインバータ、コンピューター周りの冷却管理を担うサーマル自動車部品の開発や、既に導入実績のあるバッテリー機器

周辺の冷却用樹脂配管のさらなる拡販活動や、データセンター事業をはじめとする新事業の確立にも取り組んでおります。

**Q6. 決算発表後に公表した中国子会社の解散について、連結業績に与える影響はどの程度でしょうか。また、当該拠点から他の拠点へ生産移管を行うのでしょうか。**

A6. 当該手続きに伴い、今期 3 Q に特別損失として 14 億 5,500 万円を計上する予定です。対象会社は中国で最も規模が大きい子会社であり、顧客 3 社のうち、2 社はビジネスを返上し、残る 1 社への生産供給は東莞の拠点に移管する計画です。その結果、当該子会社の年間売上約 40 億円の 3 分の 2 以上が減少します。2026 年 4 月に稼働を停止し、清算手続きに入るため、利益面への影響は来期 2 Q 以降、固定費削減の効果として表れる見込みです。

**Q7. データセンター事業の来期の売上目標として数億円を設定しておりますが、足元の引き合いは従前よりも増えているのでしょうか。**

A7. 2025 年 9 月の量産受注の獲得（リンク：<https://pdf.ipocket.com/C6584/CiMB/GWUw/kDi0.pdf>）を呼び水に、引き合いの件数は増加傾向にあります。現時点で受注の確約はとれていないものの、これまでにない金額規模の商談事例が出始めているため、受注獲得に向けて注力しております。さらなる受注実績の積み上げに向けて、国内にとどまらず、北米や中国、台湾などの海外メーカーからの引き合いに対しても対応やアプローチを強化していく計画です。

**Q8. いわゆる GAFAM が日本国内にデータセンターを建設する際には、サーバー周辺部品の仕様があらかじめ指定されていると聞きます。すでに採用実績のある部品を継続して使用する傾向が強く、新規参入は難しいのではないのでしょうか。**

A8. ご認識のとおり、GAFAM の本社機能のある北米で部品仕様を決定し、すべての部品を組み込んだ完成品としてのサーバー本体を、各地のデータセンターに設置する手法を探っております。従い、日本国内でのマーケティング活動では入り込めないため、北米や台湾でのマーケティング活動を進めております。

GPU の世代が変われば冷却方式や細かな仕様が大きく変わるなど、モデルチェンジのサイクルは 1 ~ 2 年と短く、市場自体もまだ発展途上にあるため、革新的かつ効率的なシステムや製品を提案できれば採用される機会が十分にあると考えております。当社製品のサイズ感や重量、取り回しのしやすさ等の優位性を武器に、一部の海外メーカーからは引き合いを頂戴しております。また、サーバー（CDU）と建屋側をつなぐ配管経路（一次側配管）についても、当社は各種インターフェースに合わせた接続配管を用意しており、問い合わせをいただいております。

以上