

2026年3月期 第2四半期

決算説明会

2025年11月27日

三櫻工業株式会社

(証券コード：6584 東証プライム)

2026年3月期 第2四半期 決算の概要

取締役CFO 佐々木 宗俊

2026年3月期 第2四半期 連結損益状況



	2025年3月期 第2四半期 実績		2026年3月期 第2四半期 実績				2026年3月期 通期予想 (2025年5月12日発表)	
	金額 (百万円)	売上高比 (%)	金額 (百万円)	売上高比 (%)	対前年同期		金額 (百万円)	進捗率 (%)
					増減額 (百万円)	増減率 (%)		
売上高	81,094	100.0	78,522	100.0	▲2,573	▲3.2	147,000	53.4
営業利益	2,384	+2.9	3,361	+4.3	+977	+41.0	5,500	61.1
経常利益	2,156	+2.7	2,438	+3.1	+282	+13.1	4,000	61.0
親会社株主に帰属する 中間純利益	1,153	+1.4	2,979	+3.8	+1,825	+158.3	1,800	165.5

● 2026年3月期 第2四半期業績概要（対前年同期）

- 売上高: 日本で新規立上により販売は増加したが、欧州・中国での販売不振、北南米での円高による為替換算差影響により減収。
- 営業利益: 北南米で前期発生した一時的な費用計上は前期比で減少し、日本における設備販売と部品販売増及び欧州や中国での人員削減により増益。
- 経常利益: 為替差損が発生するも、営業利益の増加により+282百万円増益。
- 純利益: 海外子会社人員整理に伴う特別退職金（539百万円）が発生するも、メキシコ子会社買収に伴う負ののれん発生益（2,595百万円）を計上し+1,825百万円の増益。

● 為替レート

損益換算レート (単位: 円)	2025年3月期 第2四半期 平均レート	2026年3月期 第2四半期 平均レート	変動率
ドル	152.3	148.6	▲2%
ユーロ	164.6	162.2	▲1%
メキシコペソ	8.9	7.5	▲16%
人民元	21.1	20.5	▲3%
インドルピー	1.8	1.7	▲8%
タイバーツ	4.2	4.4	+5%
ロシアルーブル	1.7	1.7	+2%
ブラジルレアル	30.0	25.8	▲14%

2026年3月期 第2四半期 セグメント別実績

	売上高			営業利益		
	2025年3月期 第2四半期 実績	2026年3月期 第2四半期 実績	対前年同期 増減	2025年3月期 第2四半期 実績	2026年3月期 第2四半期 実績	対前年同期 増減
	実績 (百万円)	実績 (百万円)	実績 (百万円)	実績 (百万円)	実績 (百万円)	実績 (百万円)
日本	24,306	26,742	+2,435	577	1,259	+682
北南米	35,069	32,838	▲2,231	800	1,090	+290
欧州	11,758	9,966	▲1,792	156	88	▲68
中国	6,798	5,832	▲966	▲486	▲314	+172
アジア	14,656	14,685	+29	1,371	1,426	+56
連結調整	▲11,492	▲11,540	▲48	▲33	▲188	▲155
合計	81,094	78,522	▲2,573	2,384	3,361	+977

● 2026年3月期 第2四半期 地域別業績のトピックス（対前年同期）

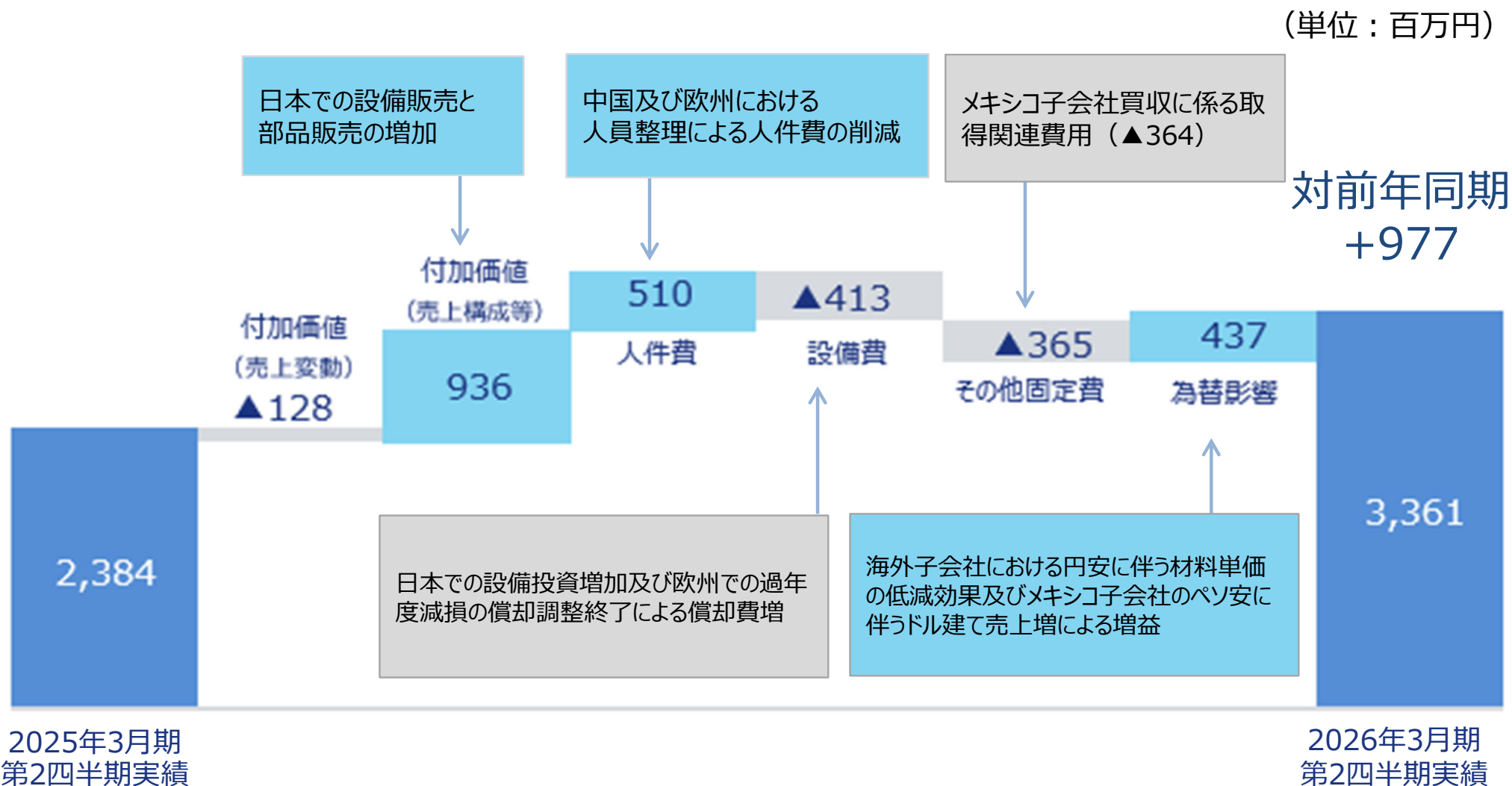
日本 【増収・増益】	売上高は、新規立上の設備販売と部品販売に伴い増収。 営業利益は、メキシコ子会社買収費用、設備投資による償却費の増加はあるも、増収により大幅増益。
北南米 【減収・増益】	売上高は、北米における日系取引先で安定した販売を維持したが、為替換算差影響で減収。 営業利益は、前期発生した一時的な費用計上が前期比で減少したことで増益。
欧州 【減収・減益】	売上高は、欧州系取引先の販売不振により減収。 営業利益は、前期からの人員整理による人件費削減を行うも、減収により減益。
中国 【減収・営業損失】	売上高は、日系取引先の販売不振が継続し、減収。 営業利益は、前期からの人員整理による人件費削減、前期に計上した固定資産減損に伴う償却費減により、営業損失となるも赤字幅は縮小。
アジア 【増収・増益】	売上高は、安定した稼働状況により増収。 営業利益は、増収に加え生産数量変動に対しコストをコントロールしたことが寄与し増益。

2026年3月期 第2四半期 営業外及び特別損益等

連 結		2025年3月期 第2四半期 実績	2026年3月期 第2四半期 実績		主な増減要因 (金額は百万円)	
		金額 (百万円)	金額 (百万円)	対前年同期		
				増減額 (百万円)		増減率 (%)
営業利益		2,384	3,361	+ 977	+ 41.0	
営業外 損益	営業外収益	478	328	▲ 150		為替差益▲71 受取配当金▲30 受取利息 ▲20
	営業外費用	706	1,251	▲ 545		為替差損▲568 支払手数料+36
経常利益		2,156	2,438	+ 282	+ 13.1	
特別利益		2	2,609	+ 2,607		負ののれん発生益 +2,595
特別損失		245	589	▲ 344		固定資産除却損 +194 特別退職金▲539 (前期 発生なし、当期 ▲539)
税引前中間純利益		1,913	4,458	+ 2,545	+ 133.1	
法人税等		429	1,091	▲ 662		
非支配株主利益		330	388	▲ 57		
親会社株主に帰属する 中間純利益		1,153	2,979	+ 1,825	+ 158.3	

2026年3月期 第2四半期 営業利益分析

北南米での一時的費用の影響が前期より軽微だったことに加え、日本での販売増や欧州・中国での人件費削減が寄与し増益。



注：付加価値（売上変動）＝ 連結全体の売上増減（為替補正後） × 前年同期付加価値率（為替補正後）

2026年3月期 第2四半期 連結財務状況：対前期末

連 結		2025年3月期末		2026年3月期 第2四半期末		
		実績 (百万円)	構成比 (%)	金 額 (百万円)	構成比 (%)	対前期末増減額 (百万円)
	流動資産	70,348	60.1	72,083	58.1	+ 1,735
	固定資産	46,790	39.9	51,900	41.9	+ 5,110
	資産合計	117,138	100.0	123,982	100.0	+ 6,845
	流動負債	41,878	35.8	48,983	39.5	+ 7,105
	固定負債	27,173	23.2	25,408	20.5	▲ 1,765
	負債合計	69,051	58.9	74,391	60.0	+ 5,340
	純資産合計	48,087	41.1	49,592	40.0	+ 1,505
負債純資産合計		117,138	100.0	123,982	100.0	+ 6,845

総資産： +6,845 増加

- ① 現預金 ▲4,806
- ② 営業債権 +1,290
- ③ 棚卸資産 +2,316
- ④ 流動資産その他 +2,942
- ⑤ 有形固定資産 +2,747
- ⑥ 投資有価証券 +1,183
- ⑦ 繰延税金資産 +1,113

負債総額： +5,340 増加

- ⑧ 短期借入金 +5,077
- ⑨ 未払税金 +535
- ⑩ 流動負債(その他) +1,576
- ⑪ 長期借入金 ▲2,315
- ⑫ 繰延税金負債 +410

純資産： +1,505 増加

- ⑬ 利益剰余金 +2,469
- ⑭ その他有価証券評価差額 +813
- ⑮ 為替換算調整勘定 ▲1,208
- ⑯ 非支配株主持分 ▲457

(注1) D/Eレシオ…前期末 0.90 → 当四半期末 0.92

(注2) 自己資本比率…前期末 37.8 → 当四半期末 37.3

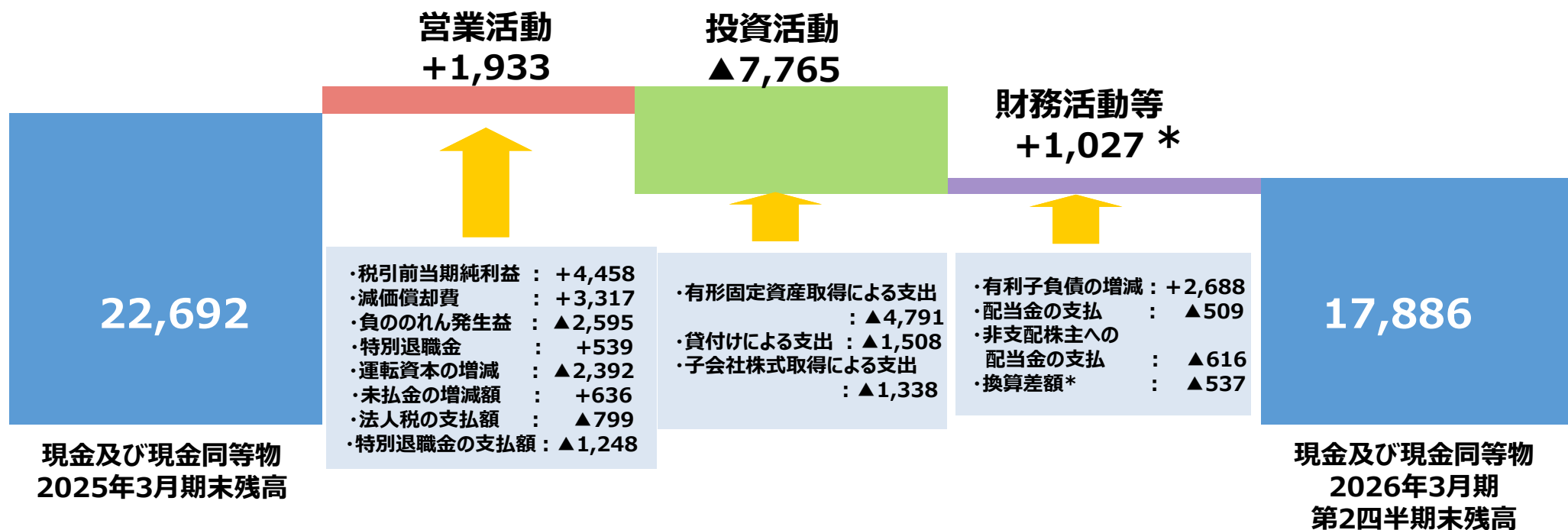
	前期末	当四半期末
①有利子負債	39,674	42,568
②自己資本	44,272	46,233
①/②	0.90	0.92

2026年3月期 第2四半期 連結キャッシュ・フローの状況



● 2026年3月期 連結キャッシュ・フローの状況

(単位：百万円)



* 現金及び現金同等物に係る換算差額（▲537百万円）を財務活動に含めております。

● 設備投資/減価償却の状況

(単位：百万円)

	2025年3月期 第2四半期	2026年3月期 第2四半期	
		実績	対前年同期
設備投資額	3,914	4,791	+877
減価償却費	3,208	3,317	+109

中期経営方針の 概要と進捗

取締役社長 竹田 玄哉

既存事業の自動車部品事業では、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）を遂行し、2030年度までに自動車配管市場でグローバルシェアNo.1を目指します。
さらに、2つのトランスフォーメーションを通じて、レジリエントなマルチポートフォリオの構築を目指し、2030年以降もサステナブルに成長し続けてまいります。

顧客に必要とされる限り、
最後まで撤退しない
「サンオー・ラストマン・
スタンディング戦略」を遂行



残存者利益（市場占有率の上昇・
価格決定権の確保）を獲得し、
グローバルシェアNo.1へ

自動車部品事業



新事業



レジリエントな

内燃

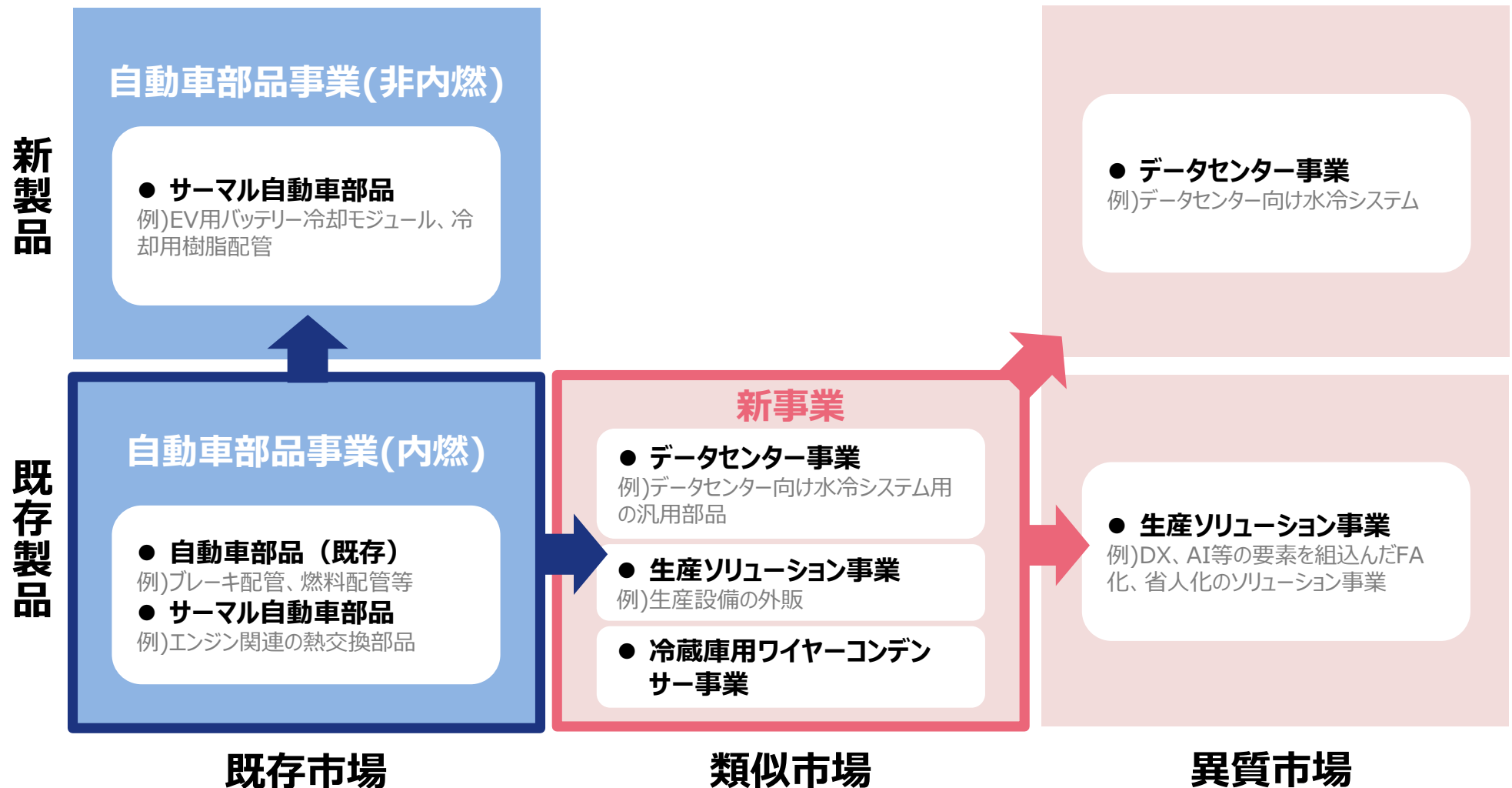


非内燃

マルチポートフォリオの構築

中期経営方針の概要②

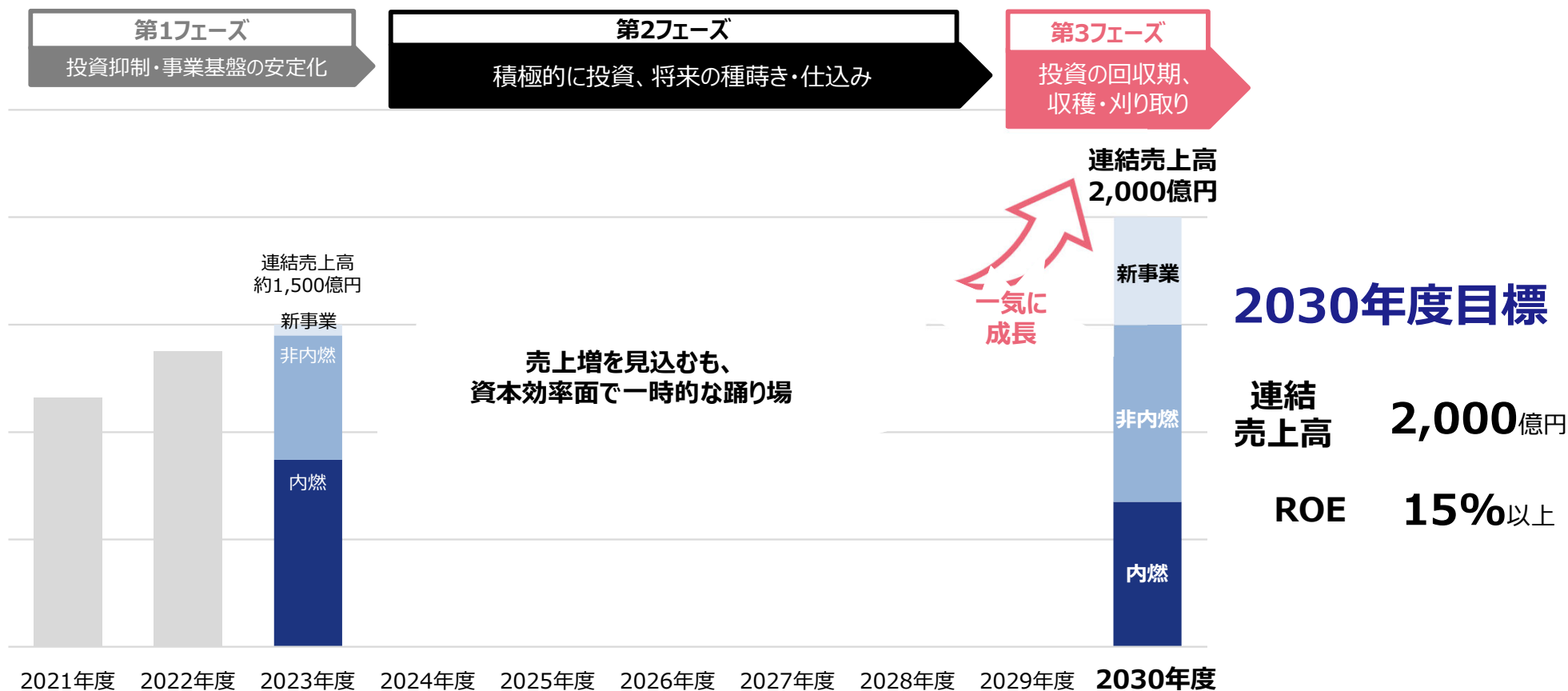
中期目線では、サンオー・ラストマン・スタンディング戦略（残存者利益獲得戦略）により、**自動車部品事業のキャッシュカウ化**を図り、長期目線では、「**自動車部品事業 ▶ 新事業**」「**内燃 ▶ 非内燃**」の2つのトランスフォーメーションを通じたレジリエントなマルチポートフォリオの構築を目指します。



中期経営方針の概要③

2021年度以降、投資を抑制して事業基盤の安定化に傾注していました（第1フェーズ）が、今後は積極的な投資の実行により、将来への種蒔きと仕込みを進めていきます（第2フェーズ）。その後の2年間で、その成果を刈り取り、投資の回収を図ることで一気に成長（第3フェーズ）し、2030年度の連結売上高2,000億円、ROE15%以上の目標の達成を目指します。

2030年度までのロードマップ(イメージ)と定量目標



自動車部品事業

グローバル自動車配管唯一の“専門”サプライヤーとして、既存市場に踏み止まり続けることで取引優位性を獲得する「サンオー・ラストマン・スタンディング戦略」でグローバルシェアNo.1を狙います。

- 1 高い市場占有率とスイッチングコストを梃に**利益率を改善**
- 2 グローバル客先生産体制の**現地生産機能・生産性向上**
- 3 **サーマル自動車部品**の“Tier1.5戦略”

新事業

自動車配管技術を梃に、データセンターや家電用水冷配管、設備の外販事業等の新事業への展開を積極的に推進します。

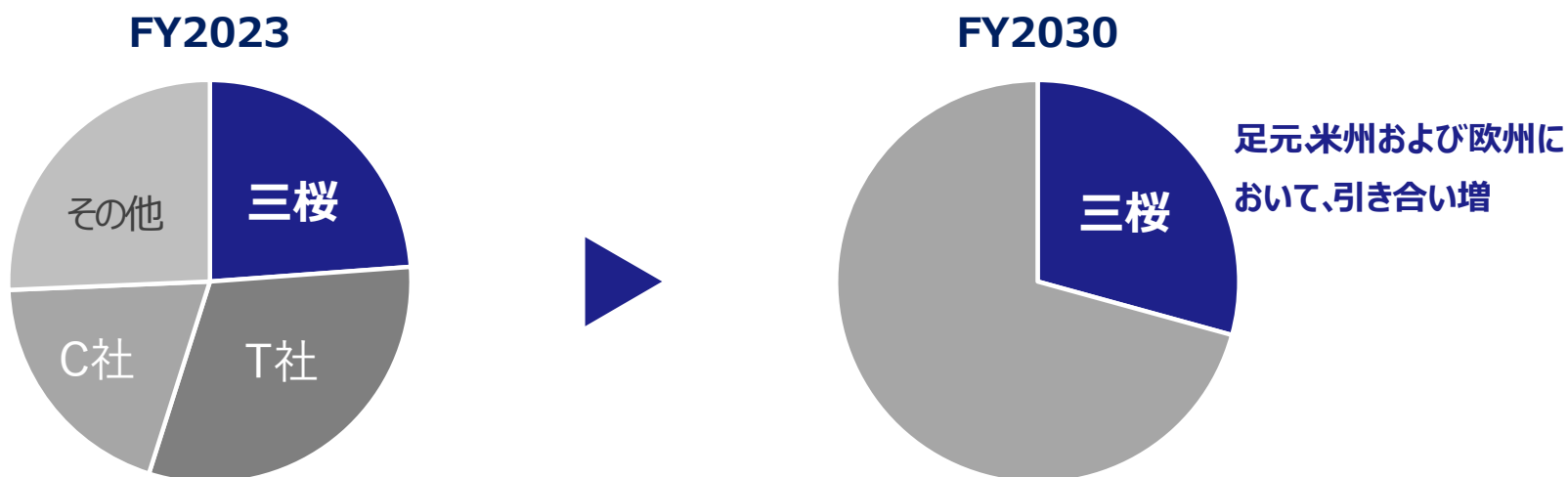
- 1 **データセンター(DC)**向け冷却装置の事業化
- 2 **生産ソリューション**のビジネスモデル化
- 3 【サーマルx生産ソ】クロスドメインな**冷蔵庫向けワイコン事業**

高い市場占有率とスイッチングコストを梃に利益率を改善

高い市場占有率と、重要保安部品と呼ばれる代替の効きづらい製品を場内供給を含む客先生産にて供給する、高いスイッチングコストの存在を梃に利益率を改善。

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）を遂行中。既に成果が出ている英国やブラジルに加え、米州や欧州でも着実に成果が出始めており、引き合い増によるシェアの拡大を見込むとともに、業界再編の動きも見られることから、インオーガニックなアプローチも含め事業拡大の好機。

自動車配管市場のグローバルシェアと、三桜が目指すグローバルポジション



※自動車部品事業において、受注から売上を計上するまでに2年程度の期間を要しますので、米州および欧州における受注を獲得した際の業績に対する影響は、2027年3月期以降となる見込みです。

グローバル客先生産体制の**現地生産機能・生産性向上**

世界がブロック経済化する中、既存のグローバル現地生産ネットワークへの投資を行い、参入障壁の一つになっている客先生産体制の現地生産機能・生産性を向上。

2024年度は、約94億円の設備投資を実行。

2025年度では、以下の3地域を重点地域として、引き続き積極投資を行う計画であり、第2四半期までで約48億円の設備投資を実行。

日本

マザー工場としての造管能力の増強を主に、国内事業の再編や生産設備の自動化による生産機能を向上

北南米

不確定要素のトランプ関税を不安視するも、好調な市場環境や競合の顧客からの転注増を背景に能力増強や、生産設備の更新による生産機能を向上

インド

好調な市場環境を背景に、造管用の新工場の建設や生産設備の更新により生産機能を向上



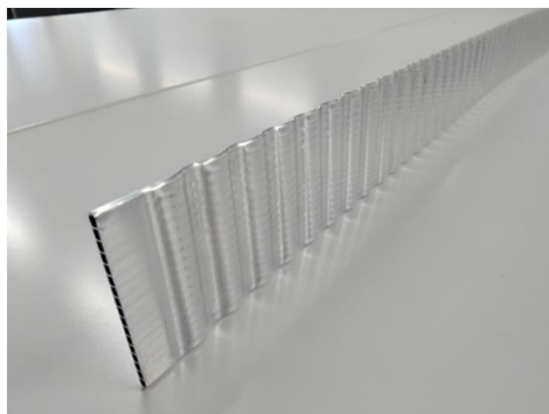
メキシコの Winkelman Powertrain México
(現Sanoh Powertrain Mexico) を子会社化 (2025年7月)

- 将来にわたる安定したキャッシュフローの獲得
- メキシコにおける圧倒的なポジショニングの確立
- 顧客ポートフォリオの多様化・リスクの分散化
- 「サンオー・ラストマン・スタンディング戦略」の実現

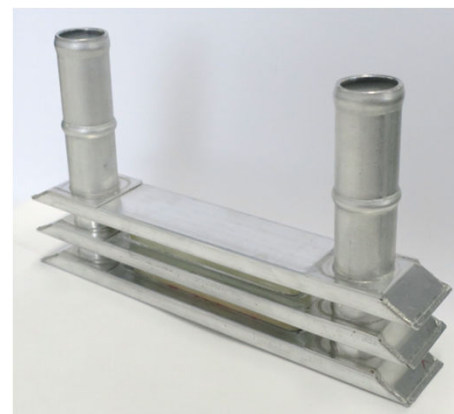
サーマル自動車部品の“Tier1.5戦略”

OEMへの直納のみならず、CASE機能を担ってメガサプライヤー化するシステム・モジュールサプライヤーへのサーマル自動車部品の供給も狙った“Tier1.5戦略”を標榜。

BEVなどに搭載される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（クーリングプレートやBEV向け冷却用樹脂配管など）の開発に注力し、自動車メーカーやTier1サプライヤーからの試作受注の獲得や共同開発が進行中です。



事例：EV向け円筒型電池の側面冷却用クーリングプレートを開発



事例：EV向けインバータ用クーリングプレートの試作受注を獲得

① データセンター(DC)向け冷却装置の事業化

DCの世界市場規模が今後拡大する中、サーバーの主要な冷却手法である空冷/水冷の別を問わず、「自社開発商品+インオーガニックの取組み」にて事業領域を拡大。

空冷

既存の
空冷に
後付け可能

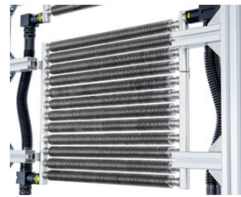


アクティブフラップドア

間接水冷 (リアドア式)



パイプタイプ



フィンパイプタイプ

直接水冷/液冷 (DLC式)

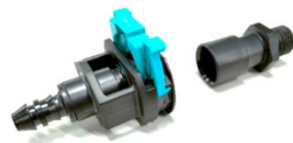


クーリングプレート

液浸

将来的な
参入を
検討

水冷/液冷共通部品



止水機能付きコネクター



ボールバルブ継手



マニホールド



樹脂チューブ ASSY

リアドア式：サーバーラックの背面扉（リアドア）に冷却機構を組み込むことで、温まった空気を水冷で間接的に冷却する
DLC式：Direct Liquid Coolingの略で、チップの上に特殊な冷却プレートを取り付け、冷却液を通して熱を直接吸収し、冷却する。
液浸：コンポーネントを特別に設計された冷却液に浸して直接冷却する。

受注実績①

コンテナ型データセンター用水冷モジュール製品を受注

コンテナ型データセンター運営を手掛けるゲットワークス社と共同で、複数メーカーの水冷サーバーに汎用的に対応可能な水冷ソリューションの新規開発を進めており、同ソリューション群の一つである当社の量産製品（SUSマニホールド、樹脂配管、ボールバルブ継手、ジョイント）一式をゲットワークス社から受注



受注実績②③

某メーカーからボールバルブ継手2セットを受注

某メーカーからボールバルブ継手4セットを受注

データセンターだけでなく、それ以外の用途でも「漏れない」品質と軽量かつコンパクト設計に高い評価をいただき、複数社から複数量を受注



上記以外にも、さまざまなメーカー・事業者との協業や検証が進行中です。
2025年度の売上貢献として、現時点では数千万円程度を見込み、来期は数億円規模の売上を目指しております。**2030年度までにデータセンター事業単体で売上200億円～250億円の達成**を目指し、引き続きさらなる実績の積み上げに注力してまいります。

開発事例①

空冷向け新製品「アクティブフラップドア」を開発

空調効率改善と電力コスト削減で持続可能なデータセンター運営に貢献
当社試算では、特定の条件下において、一ラックあたり約240円/日の電気コストの削減、200ラック規模のDCでは、約1,750万円/年の電気コストの削減効果



開いた状態



閉じた状態

開発事例②

水冷式サーバーの冷却システムの中核部品 「マニホールド」の新工法を開発（一例）

ステンレス鋼管へ直接、高精度なねじ加工を施すことが可能になり、「部品点数の大幅削減」「軽量化」「製造コストの抑制」を実現



他社協業事例

データセンターの次世代技術の検証施設「Data Center Trial Field」に 当社も参画（2024年11月から継続中）

株式会社NTTデータ様および日比谷総合設備株式会社様が、DC領域におけるコミュニティの拡大およびコラボレーションの促進と課題解決のための協同を目的に、2024年11月に開設。

さまざまな業種の企業が参画する中、当社は、漏水防止などの特長を備えたボールバルブ継手とその各種インターフェース対応品、当社樹脂チューブと直接接合したアSEMBル品など、DCの現場ニーズに対応した製品を常設。

開設以来、163社、708名の方々が現地見学（2025年9月末時点）。



② 生産ソリューションのビジネスモデル化

設備や装置の内製ノウハウを礎に、自動化ニーズの高まりに伴い市場の拡大が見込まれる設備の外販にも取り組み、自社グループと外部顧客の双方の生産性向上に貢献しながら「生産ソリューション」の事業化を目指す。

FA(工場の自動化)



自動車部品製造で培った「汎用設備」に加え、ものづくりの自動化を実現する「FA設備」の外販

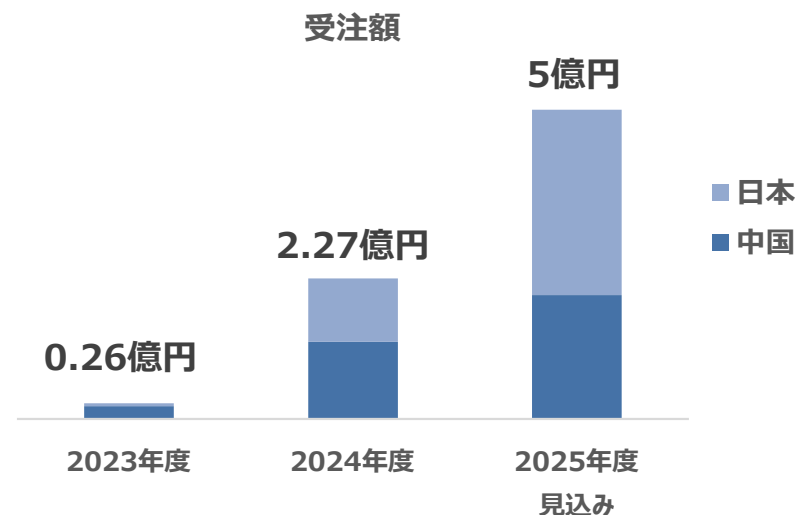
主な受注事例(一例)	受注金額 (百万円)
自動車部品用ラインの自動搬送機	71
ユニットバス用角パイプ切断装置	29
家電用板曲げベンダー	33

カスタマイズマッチング



顧客のニーズに応じて、低コスト・短納期の海外FA機器を調達し、カスタマイズして提供

実績と見通し



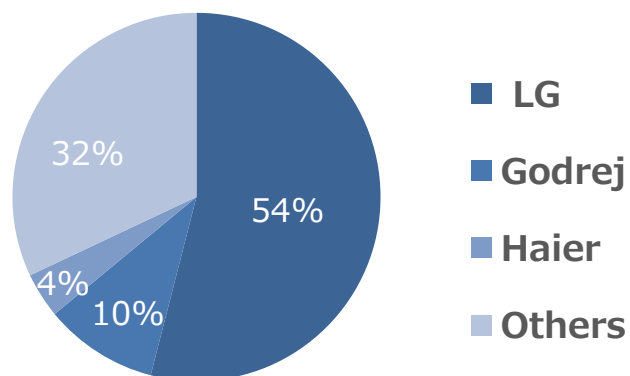
受注額と受注件数 内訳

	2023年度	2024年度	2025年度 見込み
日本	0.05億円 (1件)	1.02億円 (28件)	3億円 (40件)
中国	0.21億円 (8件)	1.25億円 (43件)	2億円 (70件)

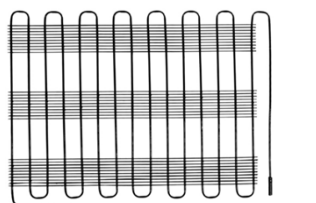
③【サーマルx生産ソ】クロスドメインな冷蔵庫向けワイコン事業

成長著しいインドの冷蔵庫市場向けにワイヤーコンデンサー事業を拡大。三桜主力の水冷市場で配管製品およびその設備ニーズ双方を捕捉。

売上高に占める顧客構成（2024年度）



主な製品

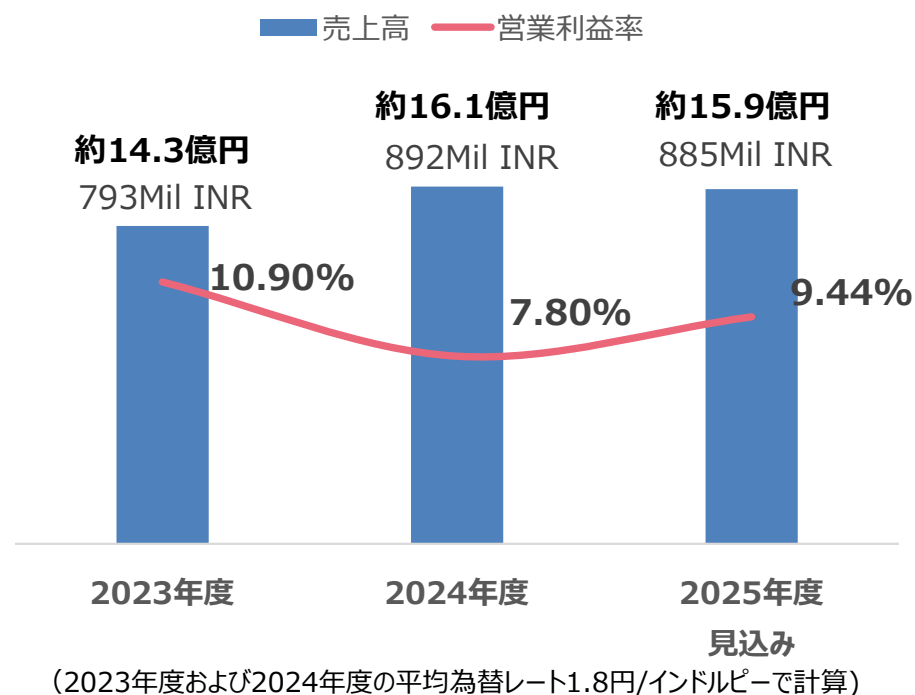


ワイヤーコンデンサー



スパイラルコンデンサー

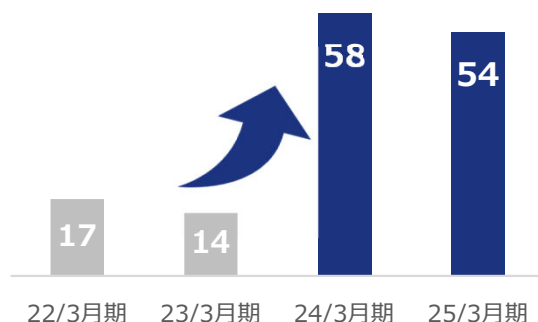
実績と見通し



当社の現在のポジショニングと未来に向けた成長戦略をより一層ご理解いただくために、**投資家の皆様との対話の機会およびIR情報の質と量の拡充**に努めております。

1on1ミーティング

2024年2月に、本格的にデータセンター事業への参入を表明以降、面談件数が**急増**。能動的なコンタクトも実施中。



各種説明会の開催

ステークホルダーの皆様との対話の場として、**機関投資家・アナリスト様向け決算説明会、個人投資家様向けの会社説明会**を開催。また、統合報告書を通じて、当社の過去・現在・未来についてご共感いただくための**統合報告書説明会**を開催。

さらに、新たな取り組みとして、投資家の皆様と当社社外取締役の対話の機会を設けることを検討中。

工場見学会の開催

茨城県古河市にある当社マザー工場に機関投資家の皆様をお招きし、製品や製造現場の理解を深めていただくための**工場見学会**を開催。見学終了後にはスモールミーティングも実施。



積極的な情報開示

日頃のIR活動において寄せられたQ&Aの内容を「**ステークホルダーの皆様から頂戴した質問とそれに対する回答**」として定期的の開示。その他、データセンター事業などの成長戦略に関する情報は引き続き積極的に開示予定。

各 位

2025年9月16日

会 社 名 三機工業株式会社
代 表 者 取締役社長 竹田 玄哉
(コード番号: 6584 東証プライム)
常 務 執行 役員
総 務 本 部 長 松本 安生
(TEL. 03-6879-2622)

【データセンター事業】コンテナ型データセンター用水冷モジュール製品の開発と受注のお知らせ

三機工業株式会社（登記社名：三機工業株式会社、以下、「当社」）は、中期経営方針にて掲げております新事業の一つであるデータセンター（以下、DC）事業において、株式会社ゲットワークス（以下、「ゲットワークス社」）と協業し、コンテナ型DC用の水冷モジュールを新規開発し、受注いたしましたのでお知らせします。

当社は、本件以外にも国内の複数社からボールバブル継手を複数受注するなど、DC事業として着実に実績を積み上げております。引き続き、顧客の許諾が得られた範囲で、情報開示を行ってまいります。

会社概要

会社の概況（2025年3月31日現在）

商 号	三桜工業株式会社(登記社名:三桜工業株式会社)
英 文 商 号	Sanoh Industrial Co., Ltd.
設 立 年 月 日	1939年3月24日
資 本 金	34億8,110万円
従業員数(連結)	7,748名
主 要 製 品	ブレーキチューブ、フューエルチューブ、フューエルインジェクションレール、スチールチューブ製品および樹脂チューブ製品、クイックコネクター、シートベルト用バックル、ショルダーアジャスター、設備等

役員（2025年6月20日定時株主総会決議後）

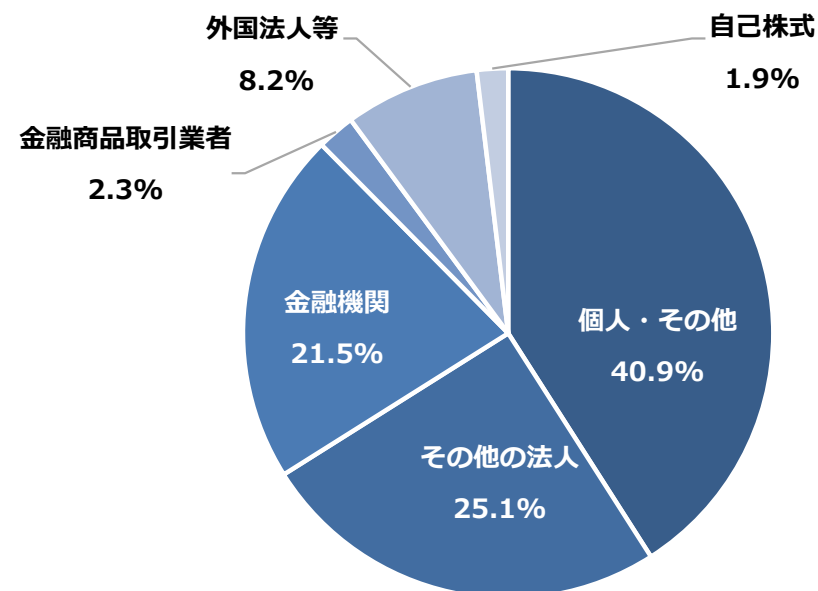
取締役会長	竹田陽三	取締役(社外)	入山章栄
取締役社長	竹田玄哉	取締役(社外)	井澤吉幸
取締役	中本浩寿	取締役(社外)	富岡さやか
取締役	佐々木宗俊	常勤監査役	三輪はるか
取締役(社外)	金子素久	監査役(社外)	平石智紀
取締役(社外)	森地高文	監査役(社外)	古川絵里

株式の状況（2025年9月30日現在）

発行可能株式総数	144,848,000株
発行済株式の総数	37,112,000株
株主数	20,877名

株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	3,453	9.49
神鋼商事株式会社	2,212	6.08
本田技研工業株式会社	2,000	5.50
スズキ株式会社	1,600	4.40
有限会社竹田コーポレーション	1,500	4.12
株式会社三菱UFJ銀行	1,419	3.90
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	1,261	3.47
株式会社常陽銀行	1,243	3.42
アルコニックス株式会社	780	2.14
竹田 八重子	514	1.41

所有者別の株式保有比率（2025年9月30日現在）



ミッション/ビジョン Mission/Vision

私たちのMission（使命）は、ものづくり企業として、製品の提供とグローバルな事業活動を通じて、ステークホルダーの「安全と安心」、「環境保全」のために力を尽くすことです。

Missionを果たしていくために、「人を育て、システムを育て、技術を育て」、創意あるエキスパート集団になることを目指します。

モットー Corporate Motto

経営全領域にわたる絶えざる改革

三桜ウェイ The Sanoh Way

1

**新しい価値を
生みだす**

- ・ Futurity
- ・ Flexibility
- ・ Humanity

2

組織で力を出す

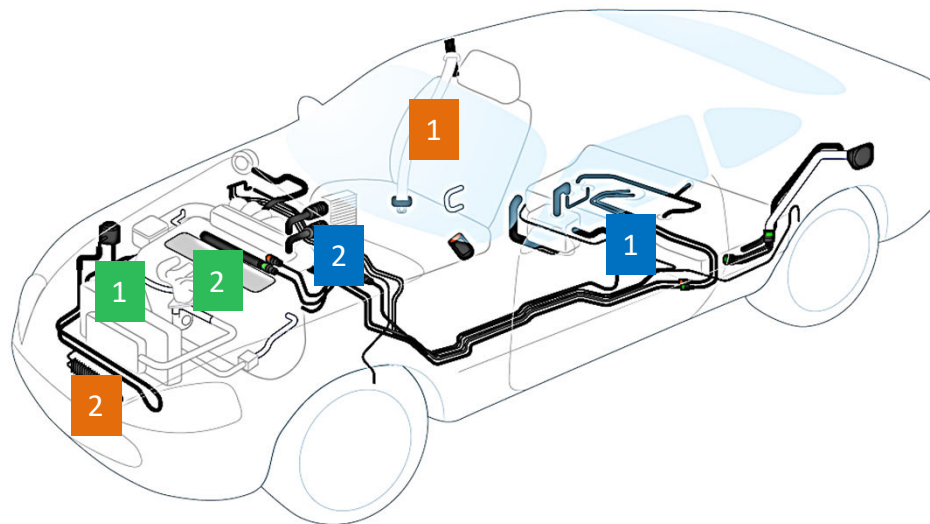
- ・ 責任感
- ・ 三桜マーケットイン
- ・ 自発・自律・迅速

3

高い志を持つ

- ・ 知識 × 意欲
- ・ 手づくり
- ・ チャレンジ

世界中で走っている自動車の4台に1台に当社製品が搭載されています。
 当社は、主に「走る」「曲がる」「止まる」を担う**重要保安部品**を手掛け、みなさまの安全と暮らしを支える**縁の下**の力持ちのような存在です。



1. 燃料配管関連製品



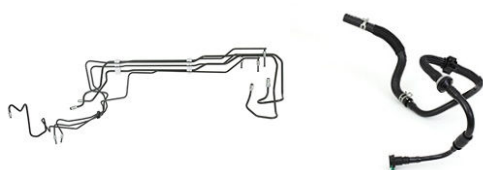
1. 安全関連製品



1. 熱交換関連製品



2. ブレーキ配管関連製品



2. 環境関連製品



2. エンジン関連製品

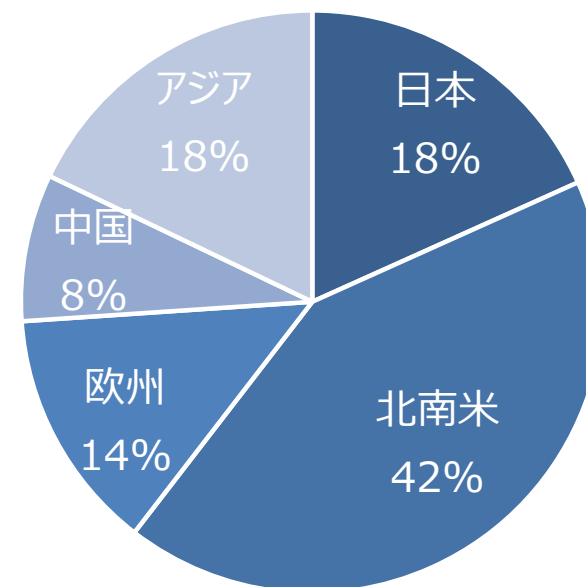
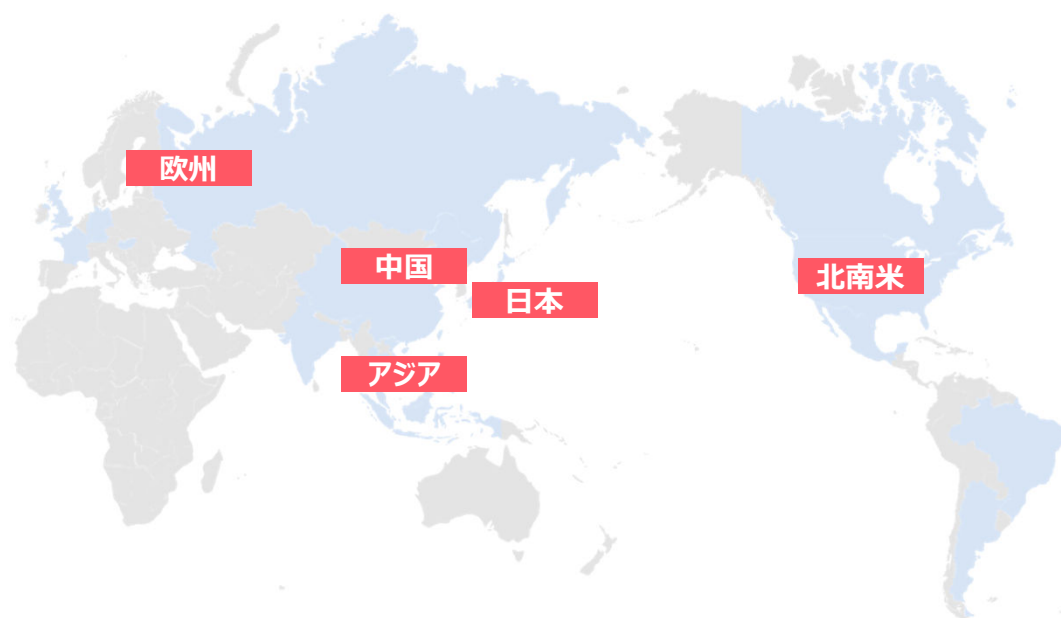


その他



「日本」「北南米」「欧州」「中国」「アジア」の5つをセグメントとして、世界17カ国に展開しています。国内よりも海外の売上比率が高いグローバル企業です。

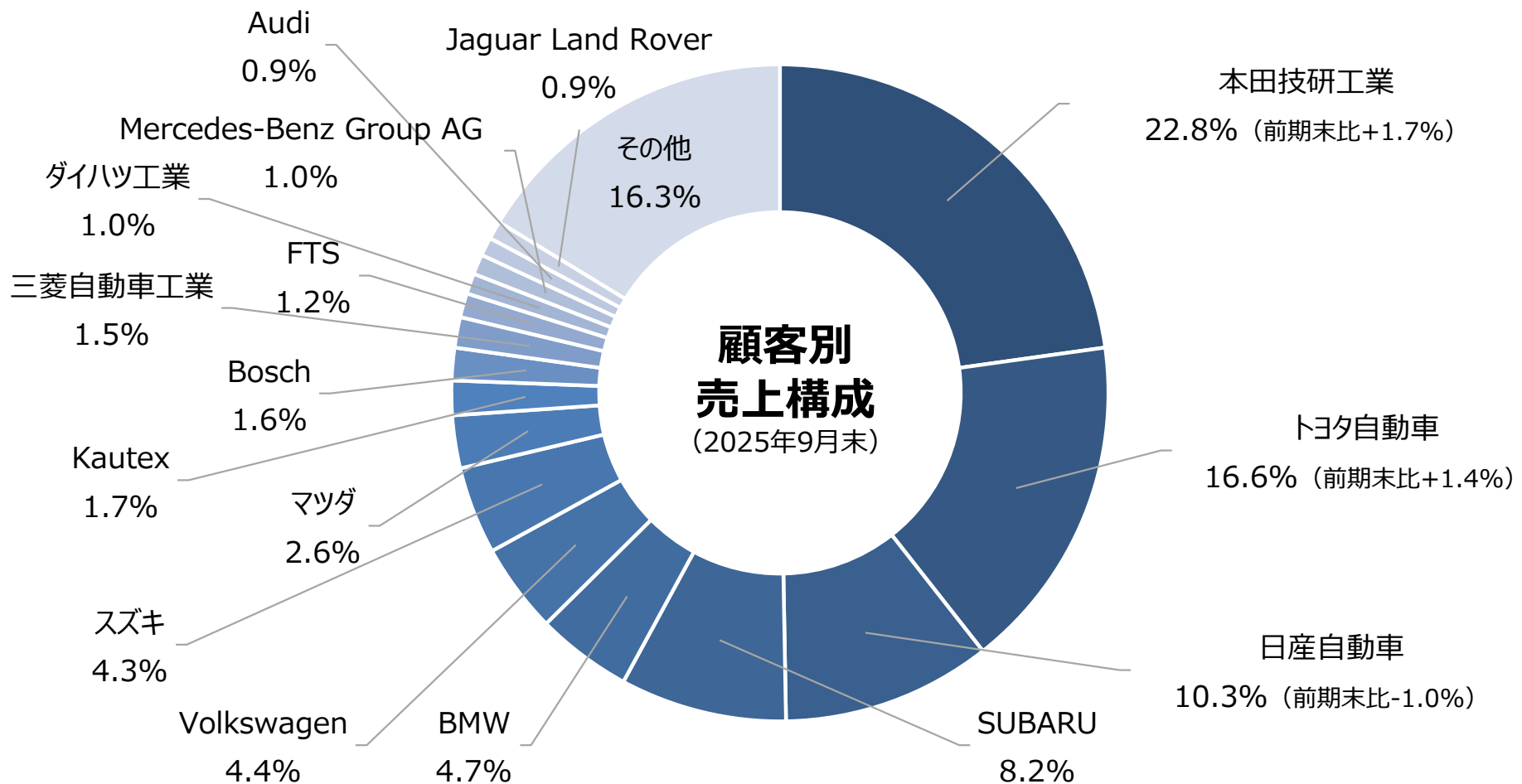
2025年3月期 地域別売上高比率



注： 地域別売上高比率については、セグメント間の内部売上高又は振替高を除く。

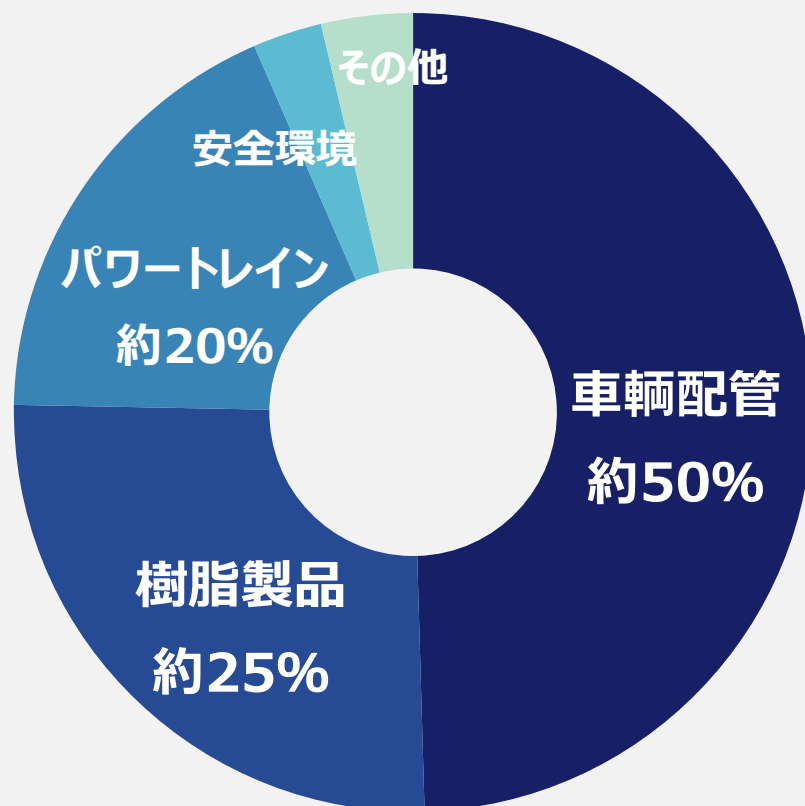
当社は、特定の自動車メーカーの資本系列に属さない**独立系の自動車部品メーカー**として、顧客に偏りなく、横断的に事業を展開しています。

また、完成車メーカーだけでなく、当社が二次サプライヤー（Tier2）の立場で、一次サプライヤー（Tier1）への部品供給も行っています。



当社の主要製品は車両配管をはじめとする配管製品が大半を占め、その素材は金属から樹脂まで幅広く取り扱っており、異なる素材を加工し接合する異材接合技術を強みとしています。

売上構成（参考）



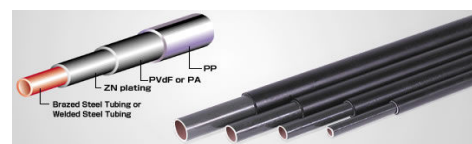
ダブル
スチールチューブ



シングル
スチールチューブ



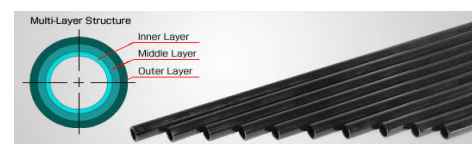
PAコートチューブ



PCコートチューブ



単層樹脂チューブ

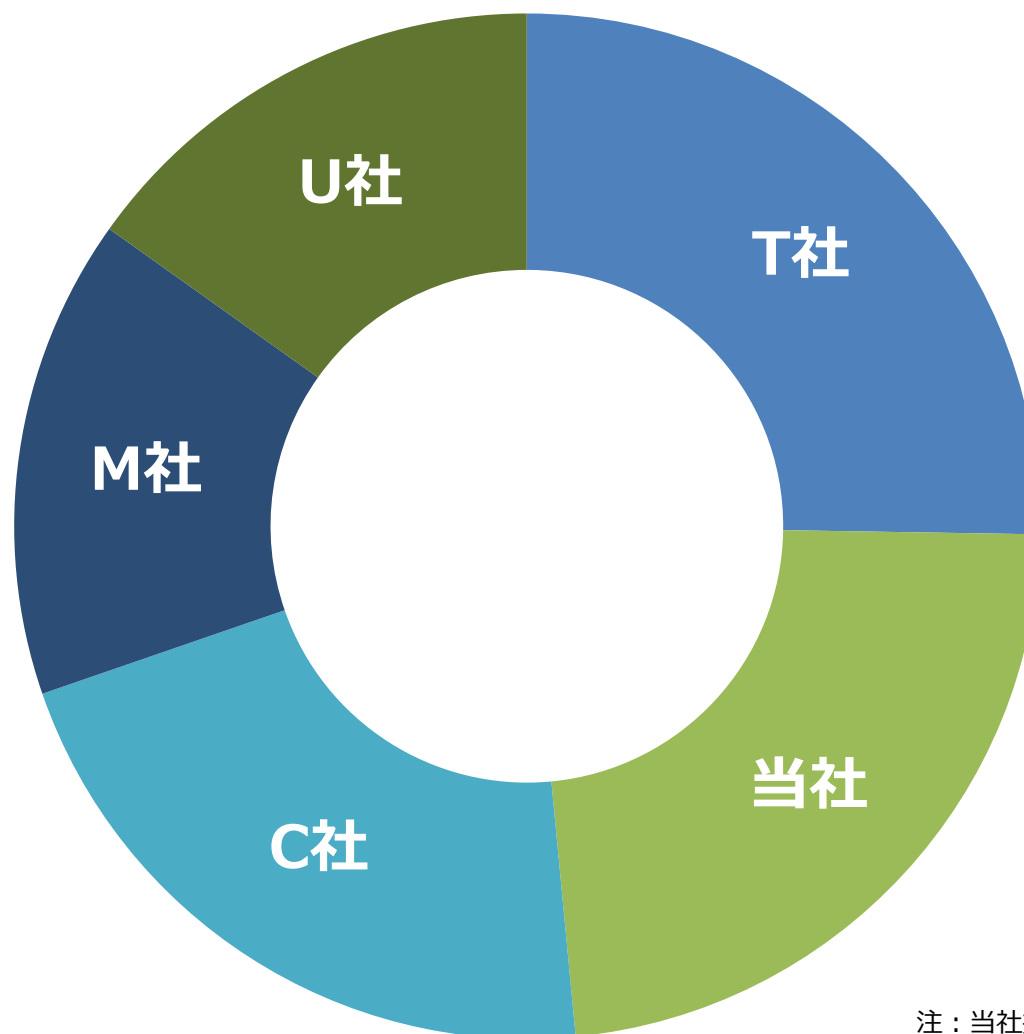


多層樹脂チューブ



コンボリユート
樹脂チューブ

当社が属する車輛配管市場はグローバルベースで競合先数が限定的な寡占市場であり、中でも当社は高い市場占有率を獲得しています。



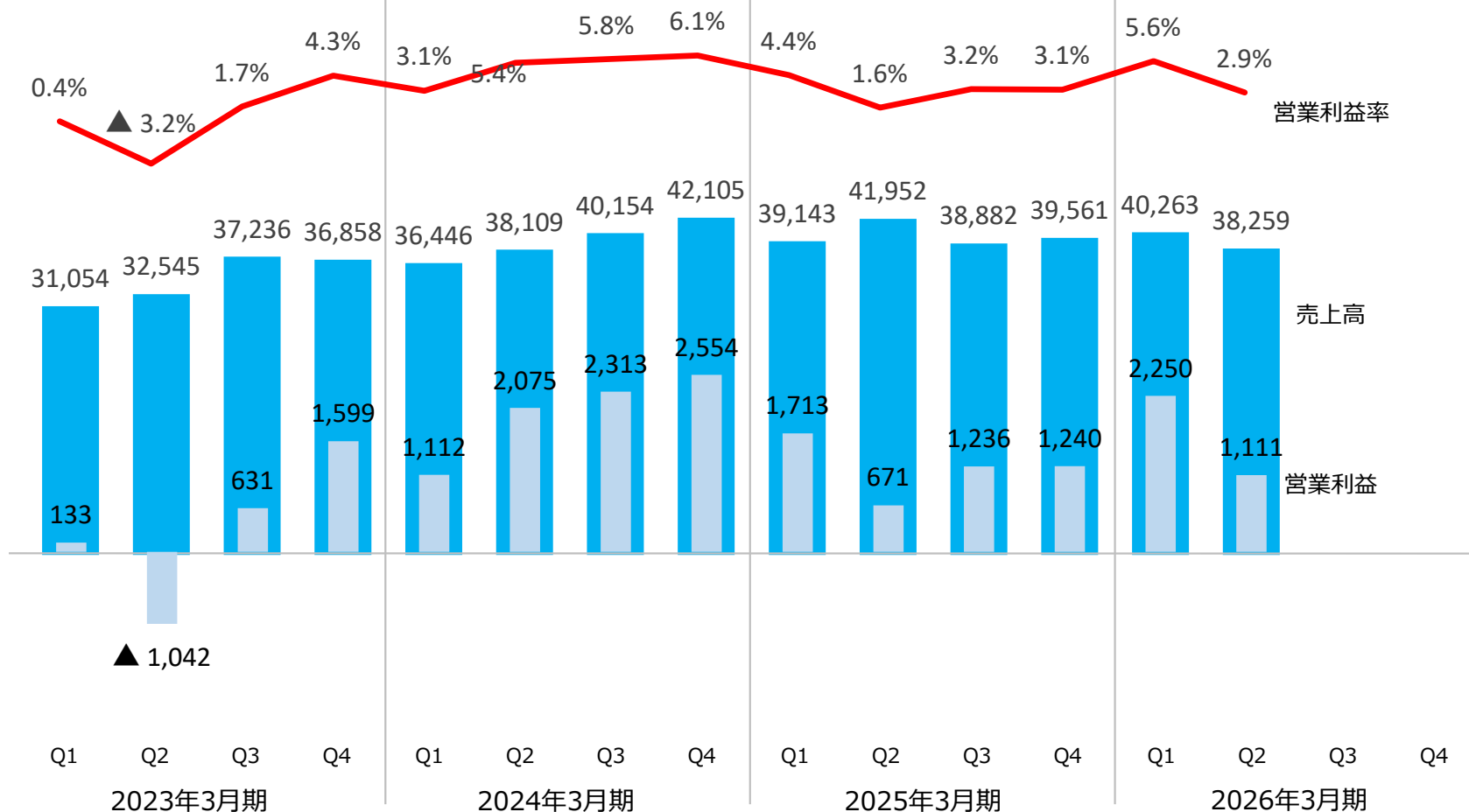
注：当社推定

補足資料

セグメント別四半期業績推移 <連結>

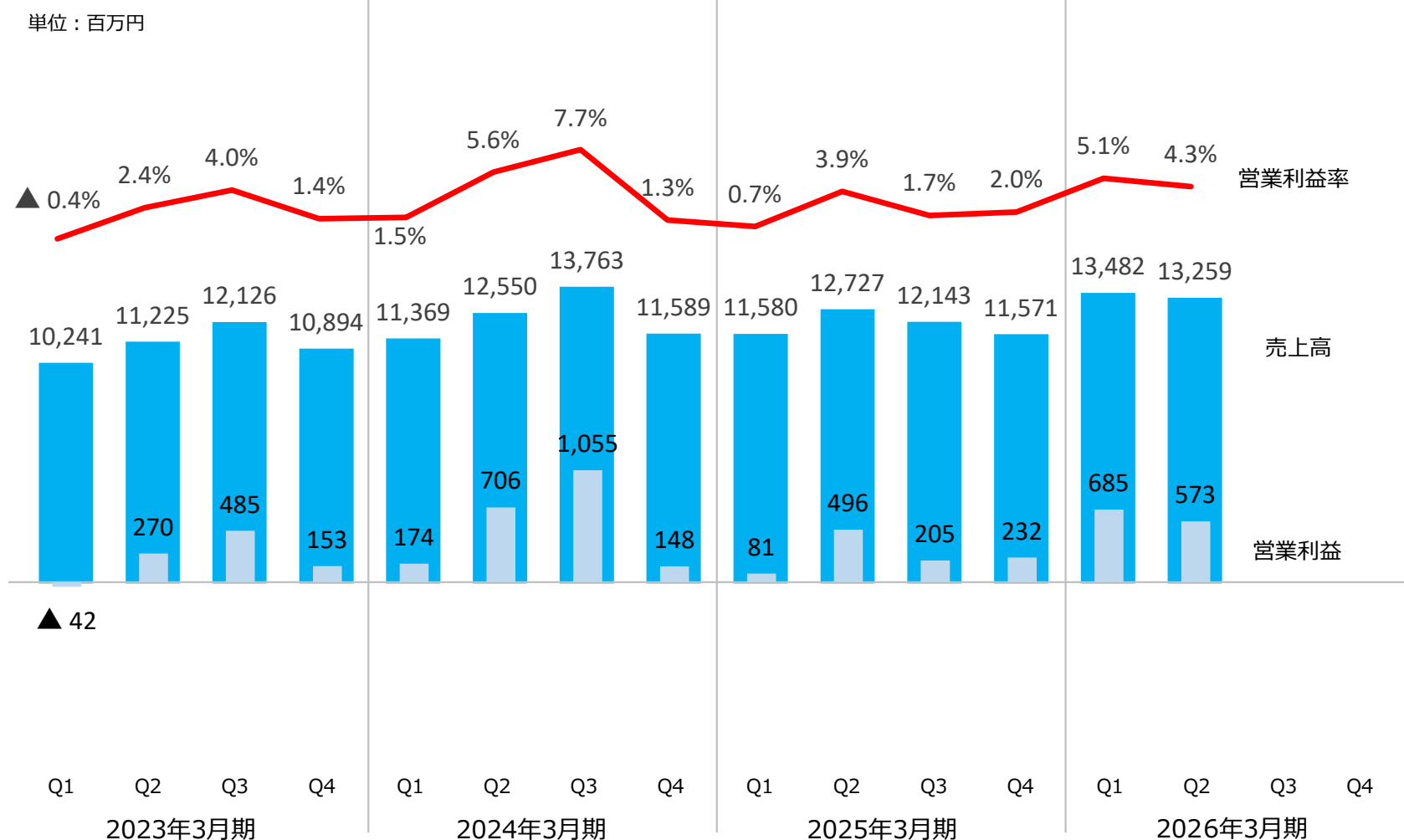
売上高	137,692百万円	売上高	156,814百万円	売上高	159,538百万円	売上高	78,522百万円
営業利益	1,321百万円	営業利益	8,053百万円	営業利益	4,860百万円	営業利益	3,361百万円
営業利益率	1.0%	営業利益率	5.1%	営業利益率	3.0%	営業利益率	4.3%
為替 (円/USD)	131.4円	為替 (円/USD)	140.6円	為替 (円/USD)	151.6円	為替 (円/USD)	148.6円

単位：百万円



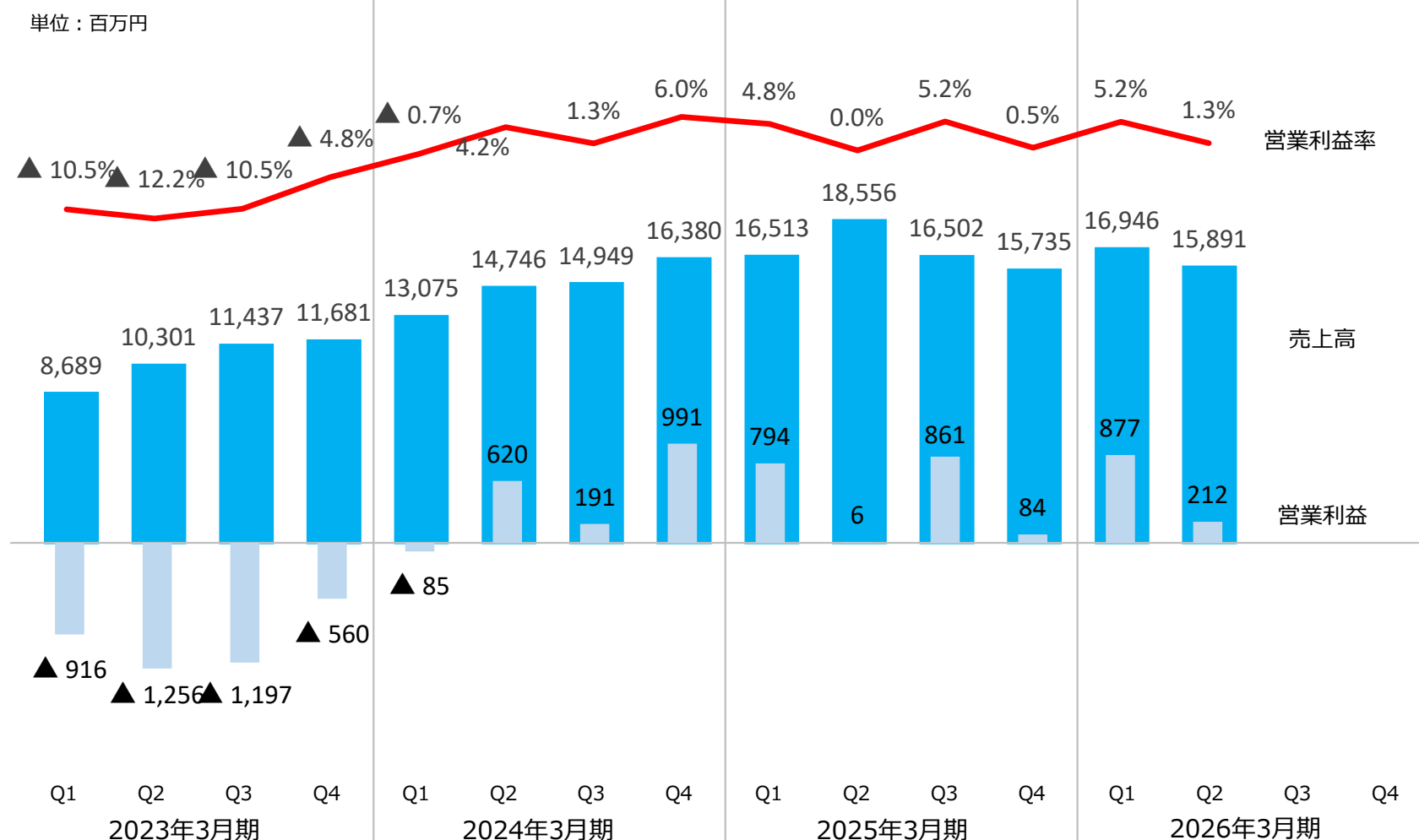
セグメント別四半期業績推移 <日本>

売上高	44,485百万円	売上高	49,271百万円	売上高	48,020百万円	売上高	26,742百万円
営業利益	865百万円	営業利益	2,083百万円	営業利益	1,014百万円	営業利益	1,259百万円
営業利益率	1.9%	営業利益率	4.2%	営業利益率	2.1%	営業利益率	4.7%
為替 (円/USD)	131.4円	為替 (円/USD)	140.6円	為替 (円/USD)	151.6円	為替 (円/USD)	148.6円



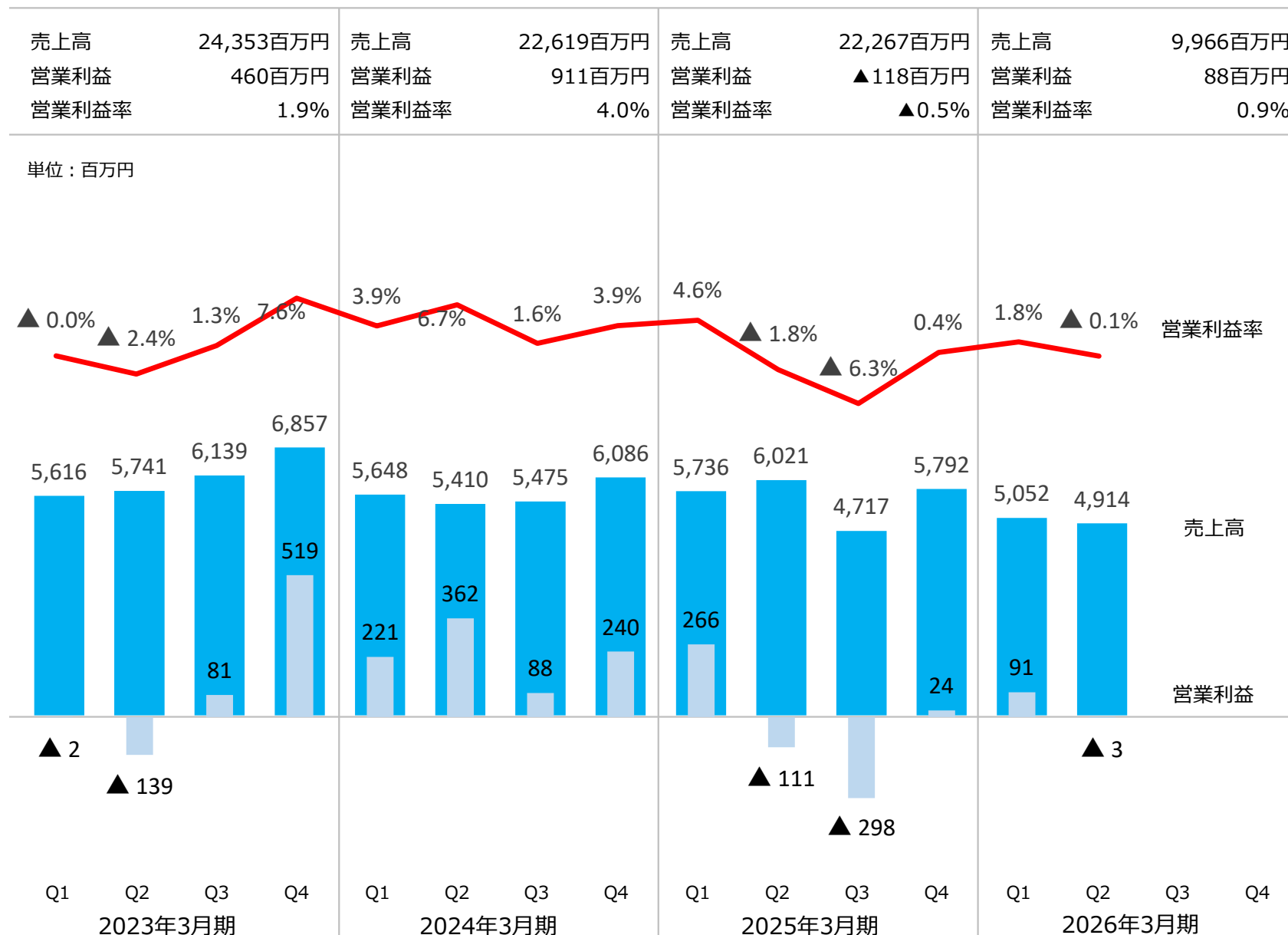
セグメント別四半期業績推移 <北南米>

売上高	42,107百万円	売上高	59,150百万円	売上高	67,306百万円	売上高	32,838百万円
営業利益	▲3,928百万円	営業利益	1,717百万円	営業利益	1,744百万円	営業利益	1,090百万円
営業利益率	▲9.3%	営業利益率	2.9%	営業利益率	2.6%	営業利益率	3.3%
為替 (円/USD)	131.4円	為替 (円/USD)	140.6円	為替 (円/USD)	151.6円	為替 (円/USD)	148.6円



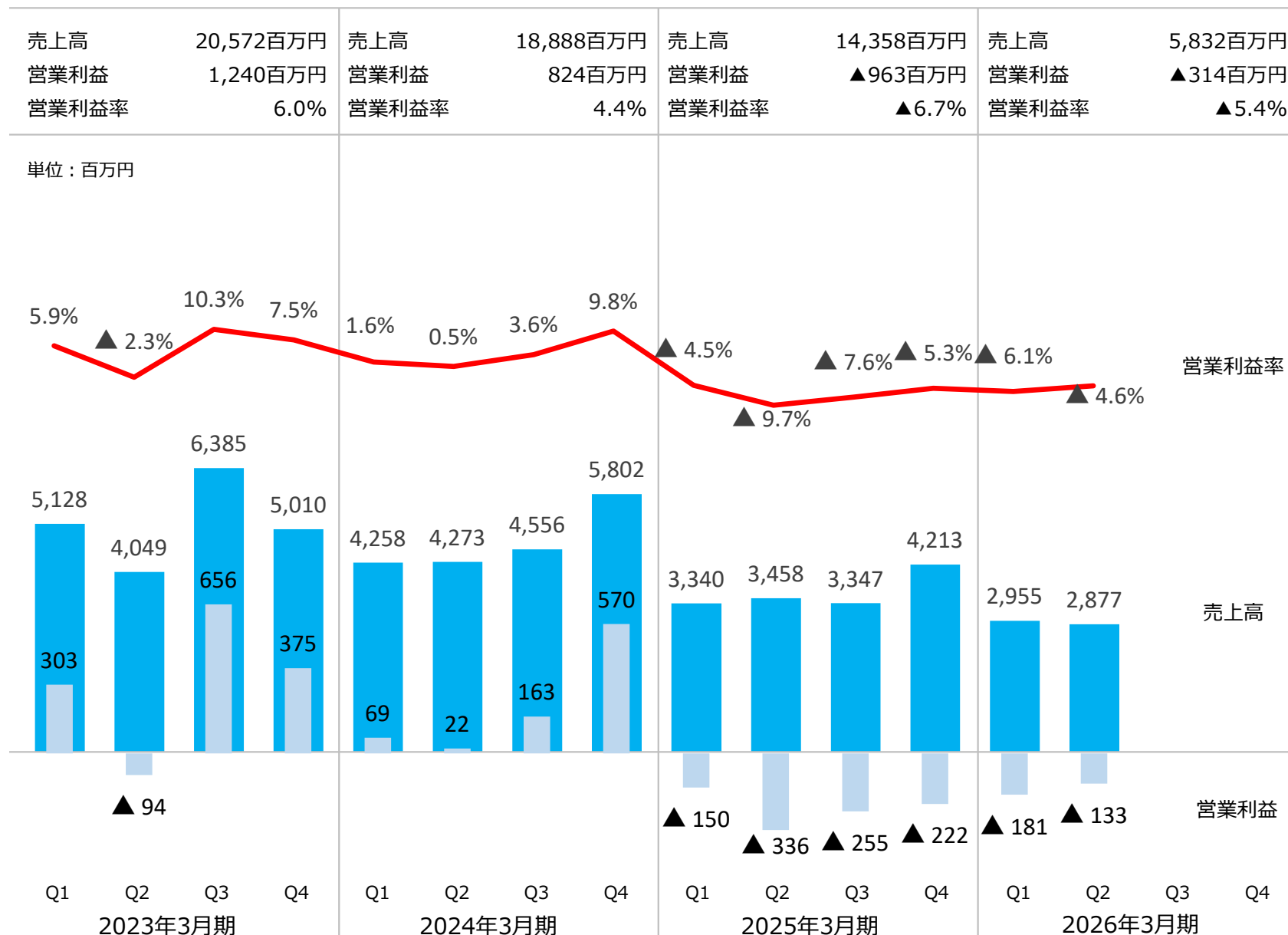
※2024年3月期より、欧州セグメントに含まれていたGeiger USAを北南米セグメントに変更しています。

セグメント別四半期業績推移 <欧州>

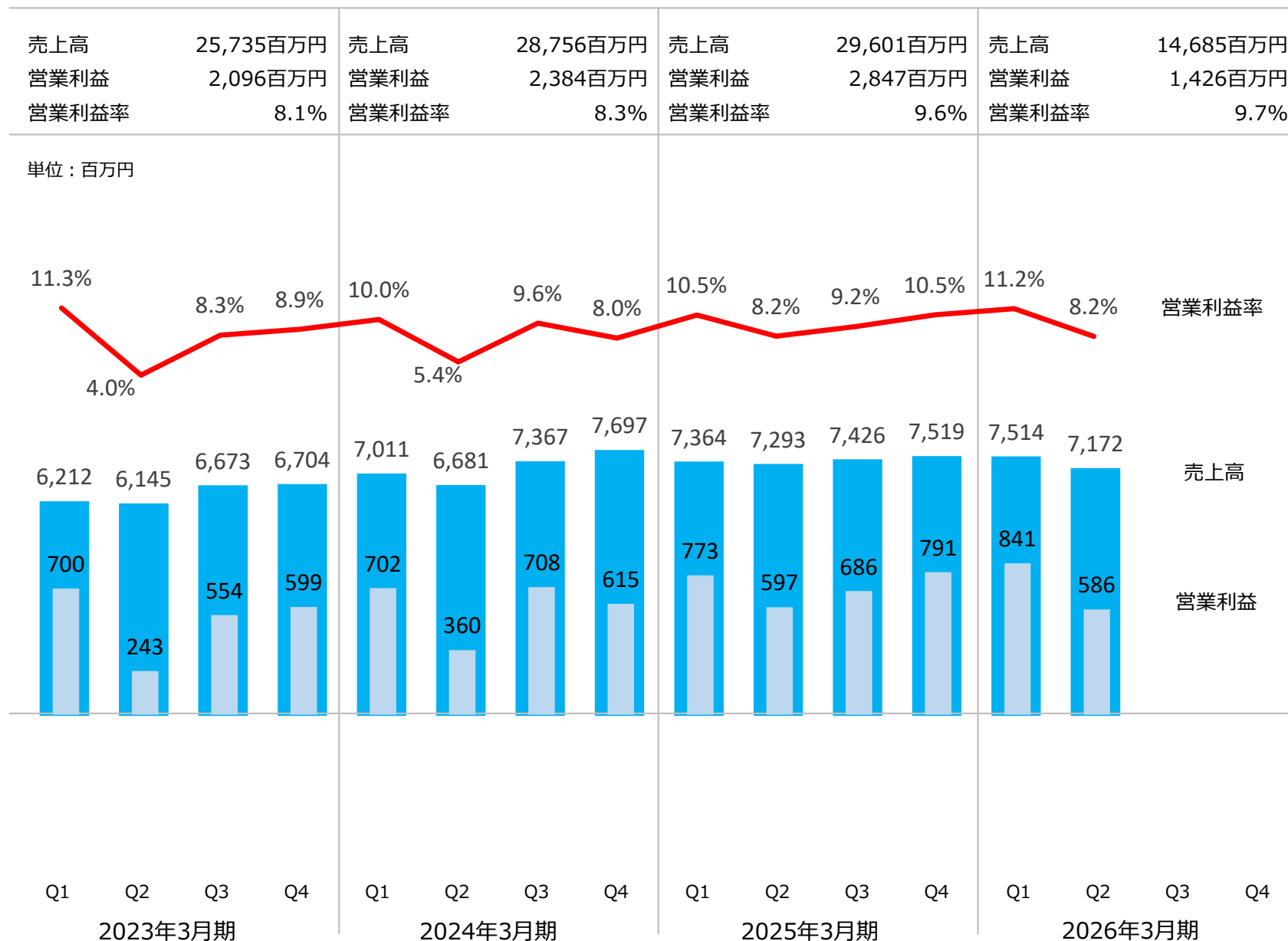


※2024年3月期より、欧州セグメントに含まれていたGeiger USAを北南米セグメントに変更しています。

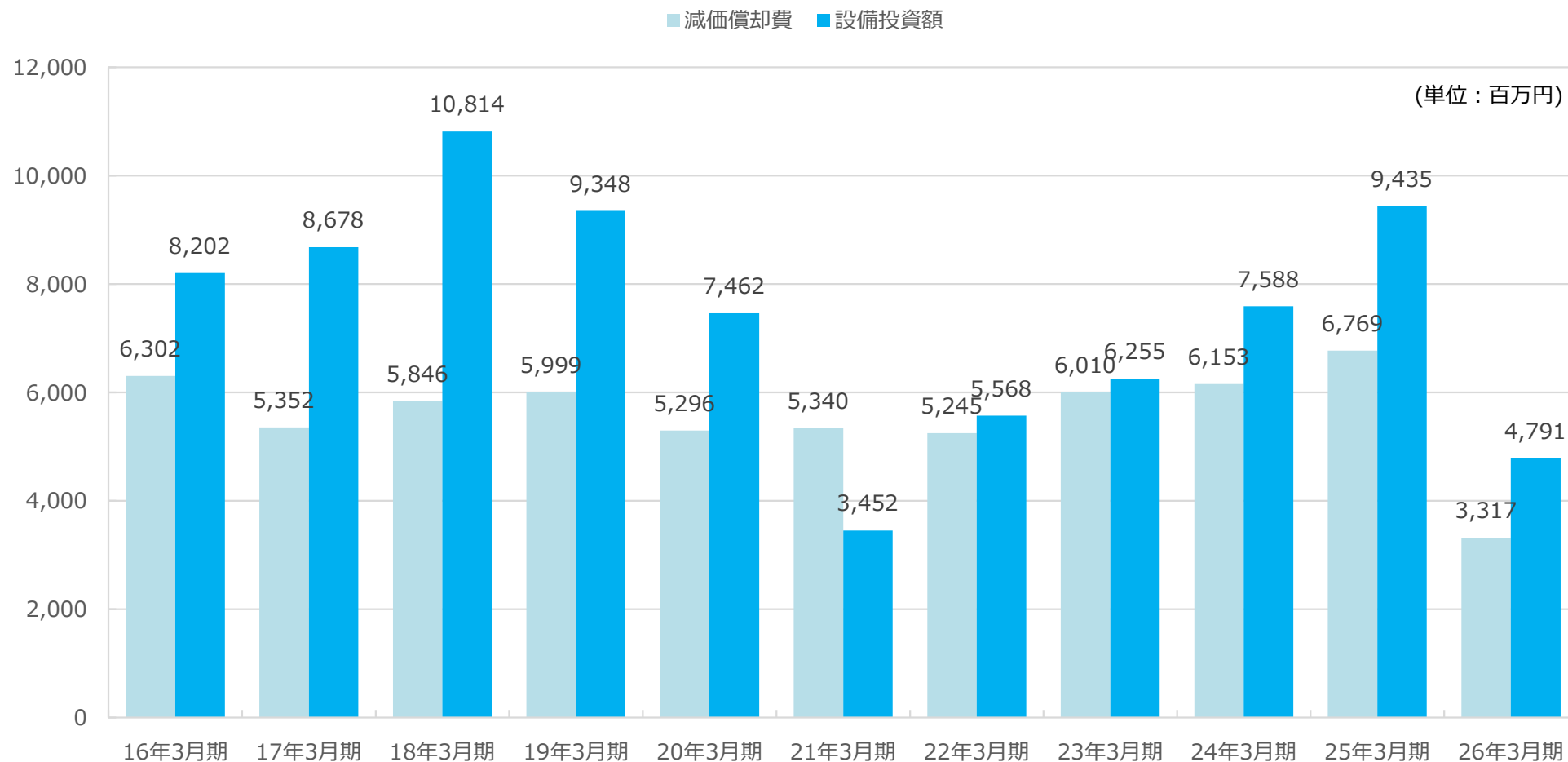
セグメント別四半期業績推移 <中国>



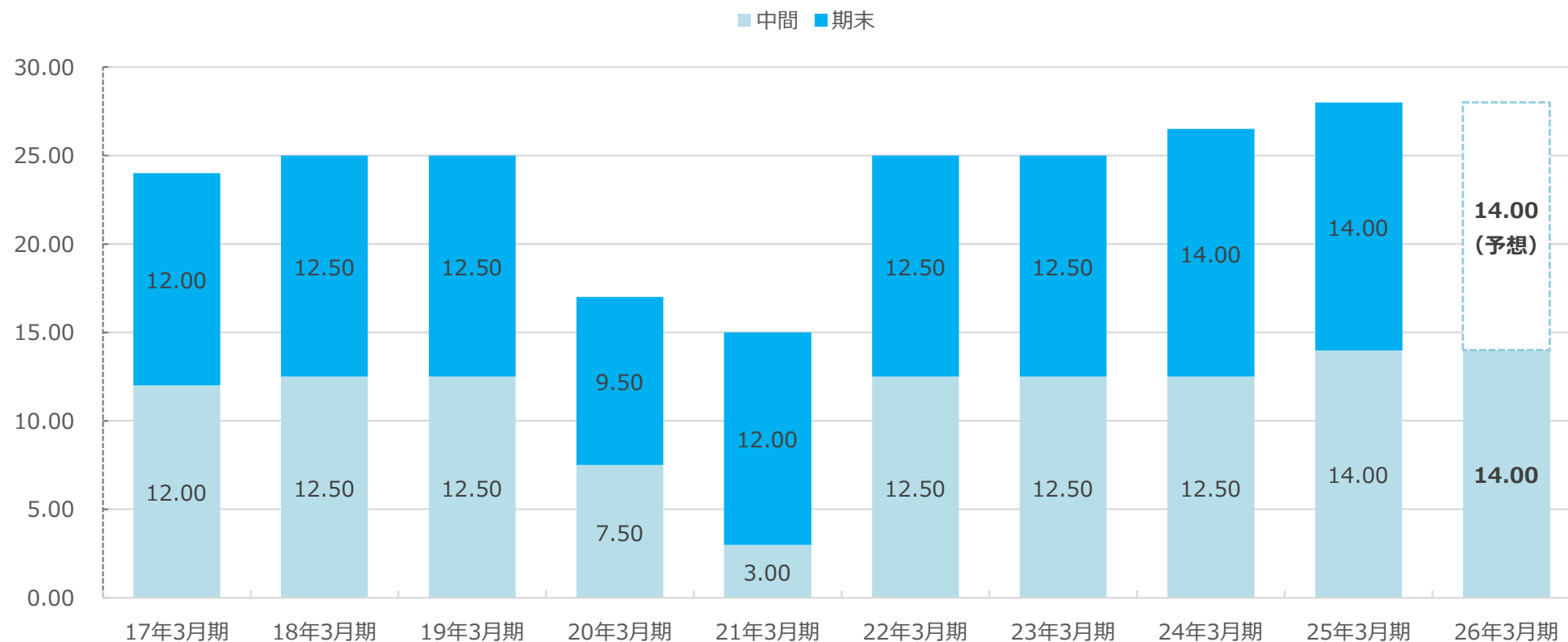
セグメント別四半期業績推移 <アジア>



設備投資額は、コロナ禍を期に一時抑制いたしましたが、近年は減価償却費相当へ復元し、減価償却費を大幅に超える水準にまで達しました。



日頃より当社事業を支えていただいている株主・投資家の皆様へ、安定配当という形で利益還元をさせていただきます。直近期は通期で28.0円/株となりました。



(ご参考)

配当性向 (%)	81.4	18.4	-	28.4	15.0	89.6	-	22.6	136.0	55.7
DOE (%)	2.6	2.4	2.5	2.0	1.7	2.5	2.4	2.3	2.3	-

※配当性向およびDOEの「-」表記は一株あたり純損失を計上した期または現時点では未定

※2026年3月期の配当性向は、予想数値を基に算出

このプレゼンテーションで述べられている三櫻工業株式会社の業績予想、計画、事業展開等に関しましては、本資料の発表日現在において入手可能な情報に基づき判断したものです。

マクロ経済や当社の関連する業界の動向、新たな技術の進展等によっては、大きく変化する可能性があります。

従いまして、実際の業績等が本プレゼンテーションと異なるリスクや不確実性がありますことをご了承下さい。また、大きな変更がある場合は、その都度発表していく所存です。