

|| 企業調査レポート ||

## 三和ホールディングス

5929 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2024年6月17日(月)

執筆：客員アナリスト

**国重 希**

FISCO Ltd. Analyst **Nozomu Kunishige**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

## 目次

■ 要約	01
1. 2024 年 3 月期決算は、修正予想を上回り、過去最高を記録	01
2. 2025 年 3 月期は、減益予想ながら中計目標を超える利益を見込む	01
3. 「中期経営計画 2024」も順調に進捗	02
■ 会社概要	03
1. 沿革	03
2. 事業の概要	05
3. 主要製品の概要	06
■ 業績の動向	08
1. 2024 年 3 月期決算の概要	08
2. セクター別の動向	09
3. 財務状況と経営指標	10
■ 今後の見通し	12
● 2025 年 3 月期の業績予想	12
■ 中長期の成長戦略	14
1. 「三和グローバルビジョン 2030」「中期経営計画 2024」の取り組み	14
2. 基本戦略 (1)：日・米・欧のコア事業の強化、領域拡大	15
3. 基本戦略 (2)：アジア事業の成長力強化	16
4. 基本戦略 (3)：防災・環境対応製品の拡充と製品・サービスのスマート化推進	17
5. 基本戦略 (4)：デジタル化とものづくり革新	18
6. 基本戦略 (5)：サステナビリティ経営の推進	19
■ 株主還元策	20

## 要約

### “高機能開口部のグローバルリーダーへ”をスローガンに、「中期経営計画 2024」の目標達成に向けて順調に推移

三和ホールディングス<5929>は、東京証券取引所（以下、東証）プライム市場に上場し、シャッター、ドアの分野でグローバルに事業展開している。日本では、鋼製シャッター、スチールドアなどで市場シェアトップを誇る。早くから海外進出を果たし、欧米では M&A を活用して業容を拡大してきたが、アジアでも事業基盤の確立による収益貢献の拡大を急ぐ。さらなる発展を目指して、中期経営計画 2024 の目標達成に向けて邁進している。

#### 1. 2024年3月期決算は、修正予想を上回り、過去最高を記録

2024年3月期決算は、売上高 611,107 百万円（前期比 3.9% 増）、営業利益 65,360 百万円（同 16.1% 増）、経常利益 64,903 百万円（同 23.0% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 43,228 百万円（同 30.7% 増）の増収増益決算となった。売上高・利益ともに修正予想を上回り、過去最高を記録した。売上高は、欧米は数量減により現地通貨ベースでは減収となったが、日本は数量増と売価転嫁により、またアジアは新規連結効果により増収を確保した。営業利益では、欧米は市場環境の悪化による数量減の影響を受けた。販売価格は米州で下落に転じたが、日本と欧州では上昇となった。世界的なインフレによりコストアップとなったものの、米州でのコストダウン効果が利益に貢献した。この結果、営業利益率は 10.7%（同 1.1 ポイント上昇）であった。なお、親会社株主に帰属する当期純利益の増益率が大きいのは、特別損益の改善による。以上から、自己資本比率は 57.7%、ROE は 16.5% と、2023 年 3 月期の東証プライム市場上場の全産業平均の自己資本比率 31.8%、ROE 9.2% を大きく上回る高い安全性と収益性を確保している。また、2023 年 3 月期より、配当性向の目安を従来の 35.0% から 40.0% に引き上げたことから、好業績に伴い年間配当金を 78.0 円（同 20.0 円増）と大幅増配を実施し、株主・投資家重視の経営姿勢を示していることは評価できる。

#### 2. 2025年3月期は、減益予想ながら中計目標を超える利益を見込む

2025年3月期については、売上高 625,000 百万円（前期比 2.3% 増）、営業利益 62,500 百万円（同 4.4% 減）、経常利益 62,000 百万円（同 4.5% 減）、親会社株主に帰属する当期純利益 42,500 百万円（同 1.7% 減）と、増収減益を予想する。売上高では、日本は数量増と売価転嫁により増収予想で、米州も販売価格の下落を折り込むが数量増により増収を見込む。欧州はさらなる市場の縮小を販売施策で補い、前年並みを維持する見込みである。営業利益では、日本と米州で数量増の効果を見込む。日本では引き続き売価転嫁に努めるが、米州では販売価格下落インパクトが大きい。各セクターでコストアップとなる見込みだが、米州ではコスト削減策に努める計画だ。この結果、営業利益率は 10.0%（同 0.7 ポイント低下）の見込みである。親会社株主に帰属する当期純利益の減益率が小さいのは、前期より特別損失が大きく減少する予想のためである。以上のとおり減益予想ながら、年間配当金については前期と同額の 78.0 円を予定し、安定配当を維持する方針だ。また、成長のために必要な戦略的投資を行い、手元資金を考慮しつつ自社株取得を検討するスタンスに変わりはない。ただ、期初の業績予想は例年どおり慎重な予想であり、想定以上の事業環境の悪化がなければ、超過達成する可能性が高いと弊社では考える。

三和ホールディングス | 2024年6月17日(月)  
5929 東証プライム市場 | <https://www.sanwa-hldgs.co.jp/ir/>

## 要約

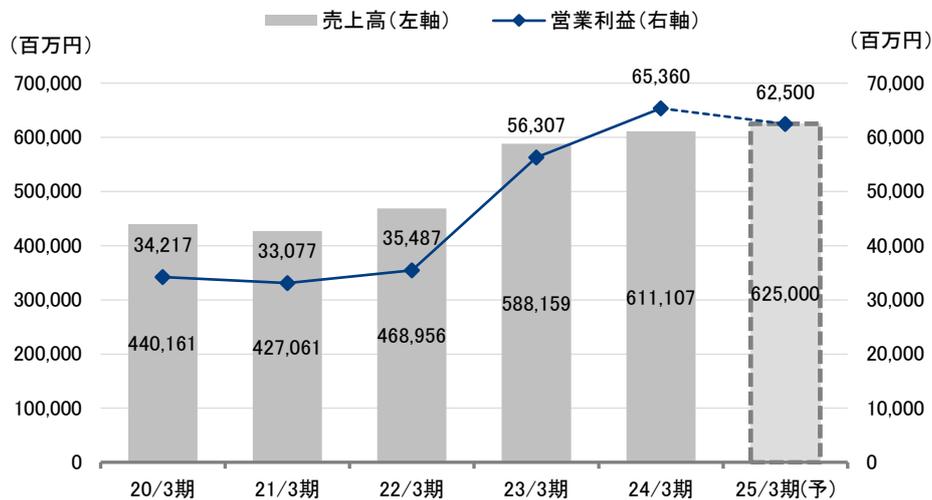
## 3. 「中期経営計画 2024」も順調に進捗

2023年3月期から取り組んでいる長期ビジョン「三和グローバルビジョン 2030」では、“高機能開口部のグローバルリーダーへ”を掲げ、「中期経営計画 2024」（2023年3月期～2025年3月期）では、(1)日・米・欧のコア事業（シャッター・ドア、サービス）の強化、領域拡大、(2)アジア事業の成長力強化、(3)防災・環境対応製品の拡充と製品・サービスのスマート化推進、(4)デジタル化とものづくり革新による生産性向上、(5)サステナビリティ経営の推進、などを基本戦略とする。数値目標としては売上高 5,800 億円（年平均成長率 7.3%）、営業利益 450 億円（同 8.2%）、ROE13.5%（2022 年同期比 1.5 ポイント増）などの計画である。定量目標は 2024 年 3 月期実績、2025 年 3 月期予想ともに最終年度の目標利益を上回る順調な推移である。同社では引き続き定性目標の達成に向けて注力する計画であり、最終年度の進捗に期待したい。

## Key Points

- ・シャッター、ドアのトップメーカーで、早くから海外展開にも積極的
- ・2024年3月期決算は、増収増益で過去最高を記録。グループ中核の日本が増益を確保し、海外では米州、アジアで大幅増益に。高い安全性と収益性を維持。配当性向の目安 40.0% に従って大幅増配を実施し、株主・投資家重視の姿勢を示す
- ・2025年3月期は、減益を予想するものの、中計目標を超える利益を見込む。前期と同額の配当を予定
- ・長期ビジョンと中期経営計画 2024 を推進中。5 つの基本戦略の推進により順調に推移

## 業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

### シャッターで創業後、国内では多品種展開を推進し、海外展開も早期から注力

#### 1. 沿革

同社は、現 代表取締役社長の高山靖司（たかやまやすし）氏の祖父、高山萬司（たかやままんじ）氏により、1956年に兵庫県尼崎市に設立された（株）三和シャッター製作所が前身である。1963年に三和シャッター（株）（1959年設立）、三和商事（株）（1961年設立）の3社を吸収合併した。合併後は、三和シャッター製作所の営業活動を全面的に承継し、社名を三和シャッター工業（株）に変更するとともに、本社を東京都新宿区に移転した。

1974年に米国のOverhead Door Corporation（1996年に買収。以下、ODC）と技術提携してガレージに使用するシャッターをオーバースライダー®として国内販売するなど、シャッターを中心に順調に業容を拡大した。1981年には現 取締役相談役の高山俊隆（たかやまとしたか）氏が代表取締役社長に就任し、事業を発展させて今日に至る経営体制の基礎を築いた。

また、シャッター事業の拡大を図る傍ら、ドア製品、エクステリア製品、ストアフロント、自動ドアエンジン、ステンレス製品など商品ラインナップの多様化にも取り組んだ。その結果、現在では“動く建材”（ドア、シャッター関連の総称）の領域において、国内シェア第1位を占めるに至っている。この過程では、自社による新事業への進出に加えて、M&Aの手法も積極的に活用した。

さらに、国内市場の成熟を見据えて、早くから海外展開にも積極的に取り組んだ。1986年に香港に三和シャッター（香港）有限公司を設立したのを皮切りに、欧米及びアジアで事業を拡大してきた。特に欧米では、2000年代以降、M&Aを重ねて急速に業容拡大を図った。米国では1996年に持株会社Sanwa USA Inc.を設立してODCを買収した。以後はODCが主体となってM&Aを進め、米州（米国及びカナダ）における事業を展開している。欧州では2003年にSanwa Shutter Europe Ltd.（現 Novoferm GmbH 以下、NF）を設立し、その後はNFグループとして欧州事業を展開し、米国と同様に、M&Aを重ねて業容を拡大している。さらに、アジアは中国、香港、台湾、韓国、ベトナム、タイ、インドネシアを中心に展開し、日・米・欧・アの4極体制を整えてきた。現状では、収益の柱である日本を中心に、米州、欧州も収益貢献している。2020年3月期より新たに連結されたアジア事業も黒字化を果たし、今後は利益拡大が課題である。2019年には、（株）LIXIL 鈴木シャッター（現（株）鈴木シャッター）を傘下に収め、国内の基盤を盤石なものにすると同時に、アジア事業の強化を目指している。また、2021年には、ODCが米国横引きスライド式ドアメーカー最大手のWon-Door社の全株式を取得するなど、着々と事業領域の拡大を図っている。

証券市場には1963年9月に東証市場第2部に上場したのち、1970年7月に市場第1部に指定替えとなったが、東証の市場区分見直しに伴い、2022年4月よりプライム市場に移行している。2017年より、高山靖司氏が代表取締役社長に就任し、世界中の顧客に安全・安心・快適な商品とサービスを提供することを目標に、グループのさらなる発展を目指している。

三和ホールディングス | 2024年6月17日(月)  
5929 東証プライム市場 | <https://www.sanwa-hldgs.co.jp/ir/>

## 会社概要

## 沿革

年	概要
1956年	(株)三和シャッター製作所(同社の前身)を兵庫県尼崎市に設立
1959年	三和シャッター(株)を設立
1961年	三和商事(株)を設立
1963年	三和シャッター製作所、三和シャッター、三和商事の3社を合併。商号を三和シャッター工業(株)と改め、本社を東京に移転 東京証券取引所市場第2部に上場
1968年	大阪証券取引所市場第2部に上場
1970年	東京・大阪両証券取引所市場第1部に上場
1974年	米 ODC と技術提携し、オーバーヘッドドアの製造・販売を開始
1983年	24 時間フルタイムサービス (FTS) を全国展開
1984年	昭和フロント販売(株)(現 昭和フロント(株))(現 連結子会社)にてストアフロントの販売を開始
1986年	三和シャッター(香港)有限公司を設立
1988年	決算期を3月末に変更 台湾に安和金属工業股份有限公司を設立
1990年	自動ドアの昭和建産(株)に資本参加
1996年	沖縄地区事業を分社化した沖縄三和シャッター(株)(現 連結子会社)が営業を開始 米国に持株会社 Sanwa USA Inc.(現 連結子会社)を設立し、ODC(現 連結子会社)を買収
1999年	(株)田島順三製作所(2006年4月に三和タジマ(株)へ商号変更、現 連結子会社)の全株式を取得し、ステンレス製品の製造・販売を強化
2000年	三和エクステリア(株)の販売部門を同社に、製造部門を三和エクステリア新潟工場(株)(現 連結子会社)に移管
2003年	欧州第2位のドア・シャッターメーカー、NFグループを買収。日本、米国、欧州の3極体制を確立 ベニックス(株)全株式を取得し、間仕切事業を強化
2004年	上海に三和喜雅達門業設計(上海)有限公司を設立 CSR推進室を設置。企業の社会的責任として、リスク管理、法令遵守、地球環境対策を推進
2005年	田島メタルワーク(株)の全株式を取得し、ステンレス製品の販売を強化
2006年	中国・宝钢集団会社の100%子会社である上海宝钢産業発展有限公司と折半出資の合併会社、上海宝産三和門業有限公司を設立。日・米・欧・アジア(中国)の4極体制が整う
2007年	会社分割により持株会社へ移行。商号を三和ホールディングス(株)に変更
2008年	ベトナムにVINA-SANWA COMPANY LIABILITY LTD.(現 連結子会社)を設立
2009年	ODCにおいてWayne Dalton Corporationのドア事業などを取得
2011年	ODCがAutomatic Door Enterprises, Inc., 他5社の自動ドア販売・施工・メンテナンスサービス事業を取得 国内の間仕切事業(ベニックス)、自動ドア事業(昭和建産)の販売部門を三和シャッター工業へ統合 ODCがCreative Door Services Ltd.の全株式を取得し、北米におけるドアサービス事業を強化
2012年	ODCにおいてDoor Controls, Inc.の事業を買収し、自動ドアサービス事業を強化 ODCにおいてAdvanced Door Automation, LLCの事業を買収し、自動ドアサービス事業を強化
2013年	ODCにおいてTexas Access Controls, Ltd.の事業を買収し、自動ドアサービス事業を強化
2014年	NFグループにおいてオランダのAlpha Deuren International B.V.(現 連結子会社)の株式を取得し、産業用ドア事業を強化 ODCにおいてDoor Services Corporation of Canada Ltd.(現 連結子会社)の株式を取得し、自動ドアサービス事業を強化
2016年	監査役会設置会社から監査等委員会設置会社へ移行
2017年	NF UK Ltd.(現 連結子会社)の株式を追加取得し、完全子会社化 日本スピンドル製造(株)の間仕切事業を取得し、三和スピンドル建材(株)(現 三和システムウォール(株)、連結子会社)を設立
2019年	英国、スカンジナビアへの本格進出のためRobust AB(スウェーデン)(現 連結子会社)を買収 (株)LIXIL 鈴木シャッター(現(株)鈴木シャッター)(現 連結子会社)の株式取得完了
2021年	ODCが米国の横引きスライド式ドアメーカーであるWon-Door社(現 連結子会社)の全株式を取得 NFグループがフランスの産業用製品専門ディーラーであるManuregion S.A.S.(現 連結子会社)を買収
2022年	東京証券取引所プライム市場に移行 アジアで初のM&Aとなる香港のAUB Ltd.(現 連結子会社)を買収
2023年	ODCが米国の自動ドアサービスおよび施工会社であるDoor Control, Inc.とDoor Concepts, Inc.を買収 三和タジマのファサード事業を吸収分割により承継し、三和ファサード・ラボ(株)(現 連結子会社)を新設

出所：有価証券報告書、ホームページよりフィスコ作成

会社概要

## “動く建材”を世界展開。主力は国内だが欧米事業も重要な柱に成長

### 2. 事業の概要

同社グループは、2024年3月末現在、同社、連結子会社104社、関連会社12社の計117社で構成されており、ビル商業施設建材製品、住宅建材製品の建築用金属製品の製造・販売及びメンテナンス・サービス事業を、日本、米州、欧州及びアジアで展開している。

具体的な製品は、建材の中でもシャッターやドアなど、“動く建材”が中心となっている。これに加えて、国内では間仕切りやフロント製品、エクステリア製品などを、米州では車両用ドア製品などを展開している。また取付工事やメンテナンス・サービスも収益の重要な一部となっている。

国内の主要な子会社は、三和シャッター工業をはじめ、昭和フロント(株)、沖縄三和シャッター(株)などに、2020年3月期より鈴木シャッターが加わった。国内市場シェア No.1 を誇り、経験豊富な施工技術者、サービス事業の拡大によって安定的な成長を目指す。一方、海外の米州では、北米で強力な販売ネットワークを持ち、米国・カナダで強力なブランド力を誇る ODC により、No.1 に磨きをかける。また、欧州では NF グループがドイツを軸に欧州各国で事業展開しており、M&A 戦略による事業基盤拡大によって、さらなるプレゼンス向上を目指す。さらに、アジアでは三和シャッター(香港)有限公司、安和金属工業股份有限公司などがある。グループ各社は、それぞれの地域の事業を担っており、傘下に多数の事業会社や地域販売会社を抱え、製品や事業領域によって複数のブランドを展開している。グループ各社の販路・技術力の活用、市場環境やニーズに迅速に対応できる体制の強化によって、グループの成長スピード加速を目指している。

地域セグメント別主要製品と主要連結子会社の一覧

セグメント	日本	米州	欧州	アジア
主要製品	シャッター製品 シャッター関連製品 ビル用ドア製品、間仕切り製品 ステンレス製品、フロント製品 窓製品、住宅用ドア製品 エクステリア製品 住宅用ガレージドア製品 自動ドア製品 メンテ・サービス事業	シャッター製品 シャッター関連製品 産業用セクショナルドア製品 住宅用ガレージドア製品 ガレージドア等開閉機 自動ドア製品 メンテ・サービス事業	シャッター製品 シャッター関連製品 ドア製品 産業用セクショナルドア製品 住宅用ガレージドア製品 ガレージドア等開閉機 メンテ・サービス事業	シャッター製品 シャッター関連製品 ドア製品 住宅用ガレージドア製品 メンテ・サービス事業
主要連結子会社	三和シャッター工業 昭和フロント 沖縄三和シャッター 三和タジマ 三和エクステリア新潟工場 ベニックス 三和システムウォール 昭和建産 田島メタルワーク 三和電装エンジニアリング 林工業、鈴木シャッター 三和ファサード・ラボ	ODC グループ	NF グループ	三和シャッター(香港) 安和金属工業(台湾) VINA-SANWA(ベトナム) 上海宝産三和門業(中国) 鈴木鐵閣(香港) 三和 NF 常熟(中国) 三和上海(中国) AUB(香港)

出所：有価証券報告書等よりフィスコ作成

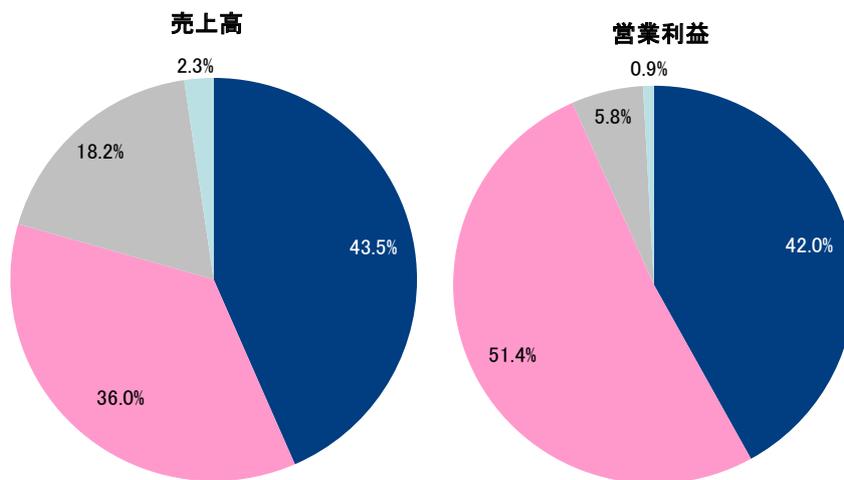
同社グループは、国内同業他社に先駆けて、グローバルな事業展開を進めてきた。現在では、世界27の国と地域で事業を展開し、主要地域でトップポジションを確立している。同社では、日本、米州(ODC)、欧州(NF)、アジアの4つのセクターに分類して売上高及び営業利益を開示している。

## 会社概要

2024年3月期実績ベースでは、日本が売上高の43.5%、営業利益の42.0%を占めており、グループ収益・利益の中核を形成している。海外では、米州のODCが売上高で36.0%、営業利益でも51.4%を占め、円安傾向もあって増収増益で、構成比を拡大した。欧州のNFでも円安傾向が影響し、売上高の18.2%、営業利益の5.8%を占めている。一方、2020年3月期より新たに連結対象となり、黒字転換して間がないアジアは、売上高は2.3%、営業利益も0.9%に留まっており、今後の利益拡大が課題である。

## セグメント別内訳(2024年3月期)

■ 日本 ■ 米州(ODC) ■ 欧州(NF) ■ アジア



出所：決算短信よりフィスコ作成

## シャッターやドアなど基幹商品は、 日・米・欧の3地域で高シェアを獲得

### 3. 主要製品の概要

同社グループは、国内市場で、文化シャッター<5930>、東洋シャッター<5936>などの競合他社を凌ぎ、売上高トップを占める。また、米州でも1位、欧州でも2位を占めるなど、世界的に圧倒的なシェアを誇っている。製品別に見ても、同社は多くの製品で国内市場トップにあり、米州・欧州においても上位を占めている。

同社の製品は、シャッター、ドア、開閉機などが基幹商品であり、戸建住宅、集合住宅、商業施設、オフィス、学校、医療・福祉施設、工場・倉庫など、多くの場所で使われている。最も代表的な製品は、社名にもあるシャッターである。国内市場では、スラット部分の板厚によって軽量シャッターと重量シャッターに分類されている。軽量シャッターはガレージや商店用の比較的小さなもので、重量シャッターはビル、工場、倉庫などの大型建築物で使用される。同社グループは、これらシャッター製品で国内、米州市場で1位を占めている。

会社概要

ドアについてはマンションの玄関ドアやオフィスビルなどの防火扉、病院や福祉施設用引き戸（いわゆる病室の入り口のドア）など様々なものをラインナップしている。これらドア製品についても、同社グループは国内市場で首位を、米州、欧州においても上位を占めている。

その他、多様化商品として間仕切、アルミ/ステンレスフロント、ストアフロントやメールボックスなどのエクステリア製品、自動ドア、軽量引き戸なども取り扱う。ストアフロントは、商業施設やビルのエントランスに設置されるものである。メールボックスは集合住宅の郵便受けがメインだが、近年はいわゆる宅配ボックスも伸びている。エクステリア製品は、主に国内で販売している。

主要製品の展開地域と順位

製品名	展開地域	順位	用途	
シャッター	日本	1位	戸建住宅、集合住宅、商業施設、オフィス、学校、医療・福祉施設、工場・倉庫	
	米州	1位		
	欧州	2位		
	アジア	-		
セクショナルドア	日本	1位	商業施設、オフィス、学校、医療・福祉施設、工場・倉庫	
	米州	1位		
	欧州	2位		
	アジア	-		
基幹商品 ガレージドア	日本	1位	戸建住宅、集合住宅	
	米州	2位		
	欧州	2位		
	アジア	-		
シートシャッター	日本	1位	工場・倉庫	
	米州	-		
	欧州	-		
	アジア	-		
開閉機	日本	-	戸建住宅、集合住宅、商業施設、オフィス、学校、医療・福祉施設、工場・倉庫	
	米州	2位		
	欧州	4位		
スチールドア	日本	1位	戸建住宅、集合住宅、商業施設、オフィス、学校、医療・福祉施設、工場・倉庫	
	欧州	2位		
	アジア	-		
多品種化商品	間仕切（トイレブース）	日本	2位	商業施設、オフィス、学校、医療・福祉施設、工場・倉庫
	防水商品	日本	-	戸建住宅、集合住宅、商業施設、オフィス、学校、医療・福祉施設、工場・倉庫
	アルミ/ステンレスフロント	日本	1位	集合住宅、商業施設、オフィス、学校、医療・福祉施設、工場・倉庫
	メールボックス/宅配ボックス	日本	2位	戸建住宅、集合住宅、商業施設、オフィス、学校、医療・福祉施設
	自動ドア	日本	3位	集合住宅、商業施設、オフィス、学校、医療・福祉施設、工場・倉庫
		米州	3位	
	軽量引き戸	日本	1位	集合住宅、商業施設、オフィス、学校、医療・福祉施設、工場・倉庫
		アジア	-	

注：順位は同社推計

出所：統合報告書 2023 よりフィスコ作成

## 業績の動向

### 2024年3月期決算は、売上高・利益ともに修正予想を超過し、過去最高を記録

#### 1. 2024年3月期決算の概要

2024年3月期の同社グループを取り巻く外部環境は、インフレーションの長期化と金利高止まり、日米金利差を背景とした円安の進行、長期化するウクライナ紛争や不安定な中東情勢、中国経済の先行き懸念など先行き不透明な状況が続いた。こうした環境下で、同社グループは、「三和グローバルビジョン 2030」及び「中期経営計画 2024」の2年目として、気候変動やデジタル化で変化する社会のニーズに応える高機能開口部ソリューションのグローバルリーダーへ向けた基盤の確立に注力し、基本戦略を着実に実行した。

以上の結果、同社の2024年3月期決算は、売上高 611,107 百万円（前期比 3.9% 増）、営業利益 65,360 百万円（同 16.1% 増）、経常利益 64,903 百万円（同 23.0% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 43,228 百万円（同 30.7% 増）の増収増益決算となった。売上高・利益ともに第2四半期決算発表時の修正予想を上回り、過去最高を記録した。売上高は、欧米は数量減により現地通貨ベースでは減収となったが、円安の影響により円ベースでは増収となった。日本は数量増と売価転嫁により、またアジアは AUB と三和 NF 常熟の新規連結効果により増収を確保した。営業利益では、欧米は市場環境の悪化による数量減の影響を受けた。販売価格は米州で下落に転じたが、日本と欧州では上昇となった。世界的なインフレによりコストアップとなったが、米州でのコストダウン効果が利益に大きく貢献した。またアジアでは、香港各社や安和（台湾）が好調を維持し、大幅増益となった。この結果、営業利益率は 10.7%（同 1.1 ポイント上昇）であった。なお、親会社株主に帰属する当期純利益の増益率が大きいのは、特別損益の改善によるものだ。すなわち、欧米事業における一過性の減損処理などの減損損失など合計 7,367 百万円（同 3,467 百万円増）の特別損失があったが、受取和解金などの特別利益 4,758 百万円（同 4,564 百万円増）を計上した。

2024年3月期の期初予想では減収減益を予想していたが、為替相場の動向を勘案した想定為替レートの見直しと、米州事業において想定以上に売価維持ができる見通しとなり、国内事業も堅調に推移していたことから、第2四半期決算発表時に期初予想を上方修正した。しかし、2024年3月期決算は、上方修正後の数字をさらに上回る良好な結果であった。

## 業績の動向

## 2024年3月期 連結決算の概要

(単位：百万円)

	23/3期		24/3期		前期比		修正予想比		
	実績	売上比	修正予想	実績	売上比	増減額	増減率	増減額	増減率
売上高	588,159	100.0%	600,000	611,107	100.0%	22,948	3.9%	11,107	1.9%
売上総利益	179,697	30.6%	-	197,107	32.3%	17,410	9.7%	-	-
販管費	123,390	21.0%	-	131,746	21.6%	8,356	6.8%	-	-
営業利益	56,307	9.6%	60,000	65,360	10.7%	9,053	16.1%	5,360	8.9%
経常利益	52,780	9.0%	59,000	64,903	10.6%	12,123	23.0%	5,903	10.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	33,084	5.6%	40,000	43,228	7.1%	10,144	30.7%	3,228	8.1%

注：修正予想は2023年10月31日の第2四半期決算発表時の予想  
 出所：決算短信よりフィスコ作成

## 日本と米州が大幅増益で、好決算に貢献

### 2. セクター別の動向

#### (1) 日本

グループの基幹事業を担う日本（三和シャッター工業と国内子会社）の2024年3月期業績は、売上高2,656億円（前期比5.0%増）、営業利益281.8億円（同12.6%増）と好調で、グループ全体の業績を下支えした。好調な工場建設や大型再開発案件を中心に堅調に推移した。特にビルマンションドアや間仕切が伸長し増収となった。また、材料費が予想以上に上昇したものの、売価転嫁に取り組み増益となった。この結果、日本の営業利益率は前期の9.8%から10.6%に上昇し、引き続き高い利益率を維持している。日本では、製造、施工から、メンテ・サービスまでの事業を一貫して行っていることが、高い利益率の理由のようだ。

#### (2) 米州 (ODC)

米国事業を担うODCの業績は、売上高2,198億円（前期比0.4%増）、営業利益345.0億円（同18.8%増）と、セクター内で最大の増益率となり、利益水準では日本を上回っている。ただ、金利高止まりに伴う住宅市場の低迷による数量減により、現地通貨ベースの売上は減収となった。一方、販売価格下落の抑制とコスト削減策を推し進め、営業利益は修正予想を上回る大幅増益となった。米国では、日本と異なりサービス事業が少ないこと等から従来は利益率が低かったが、当期の営業利益率は15.7%と前期の13.3%から上昇し、グループ中で最も収益性の高いセクターとなっている。

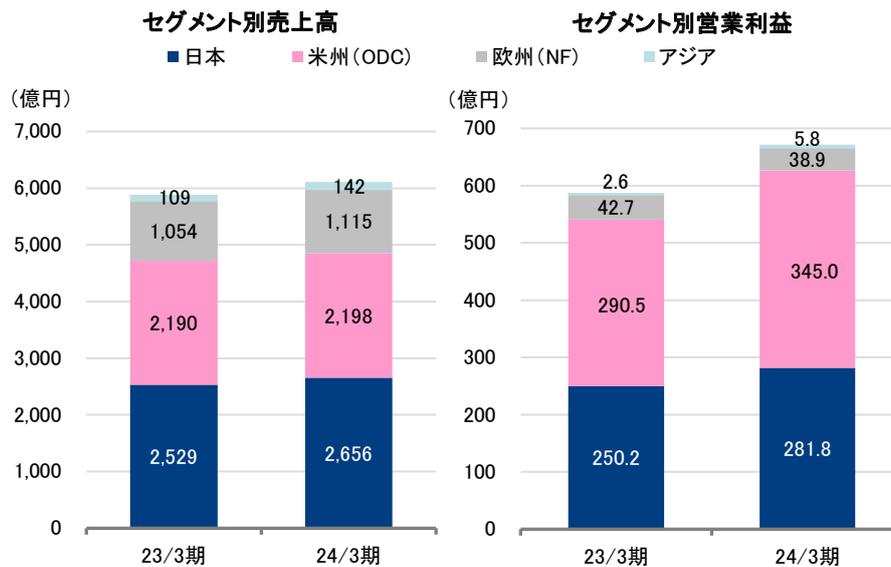
#### (3) 欧州 (NF)

欧州事業を担うNFでは、売上高1,115億円（前期比5.8%増）、営業利益38.9億円（同8.9%減）と増収減益であった。ウクライナや中東情勢など厳しい経済環境により、数量減の影響が大きく、現地通貨ベースでは減収となった。また、各種コストアップ分を売価転嫁とコスト削減策でカバーに努めたが、数量減を補えず減益となった。その結果、営業利益率は、前期の4.0%から3.5%へと低下した。欧州事業では複数の国に跨り、国別にコストがかかることから、低めの利益率に留まっているようだ。

## 業績の動向

## (4) アジア

2020年3月期より連結対象となったアジアでは、売上高142億円(前期比30.5%増)、営業利益5.8億円(同123.6%増)と、好調であった。香港のAUBと中国常熟市の三和NF常熟の、2つの持分法会社の新規連結効果により増収を確保した。また、香港各社や安和(台湾)が好調を維持し大幅増益となった。営業利益率も前期の2.4%から4.1%に上昇したが、日本や米州に比べて低水準である。



出所：決算短信よりフィスコ作成

## 3. 財務状況と経営指標

2024年3月期末の資産合計は、主に棚卸資産や固定資産の増加等により、前期末比49,426百万円増の491,701百万円となった。負債合計は、主に未払金の増加等により、同6,275百万円増の206,199百万円となった。純資産は、主に利益剰余金と為替換算調整勘定の増加等により、同43,151百万円増の285,501百万円となった。

以上の結果、自己資本比率は前期末比3.3ポイント上昇の57.7%で、2023年3月期決算短信集計によるプライム市場上場の全産業平均31.8%を大きく上回る。加えてDEレシオも前期の0.20倍から0.16倍に低下しており、財務上は十分な安全性を確保している。また、同社のROA(総資産経常利益率)は13.9%(前期比1.2ポイント上昇)、ROE(自己資本当期純利益率)も16.5%(同1.5ポイント上昇)で、いずれもプライム市場全産業平均の4.1%、9.2%を大きく上回り、高い収益力も兼ね備えていると評価できる。

三和ホールディングス | 2024年6月17日(月)  
5929 東証プライム市場 | <https://www.sanwa-hldgs.co.jp/ir/>

業績の動向

## 連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	23/3 期	24/3 期	増減
流動資産	285,416	327,079	41,663
現金及び預金	63,653	95,947	32,294
売上債権	128,233	133,021	4,788
棚卸資産	80,422	80,690	268
固定資産	156,857	164,622	7,765
有形固定資産	83,364	91,942	8,578
無形固定資産	27,084	22,504	-4,580
投資その他資産	46,408	50,175	3,767
資産合計	442,274	491,701	49,426
流動負債	144,508	139,734	-4,774
支払手形及び買掛金等	66,961	64,298	-2,663
短期借入金等	18,436	8,040	-10,396
固定負債	55,414	66,465	11,051
長期借入金等	30,816	37,319	6,503
負債合計	199,923	206,199	6,275
(有利子負債)	49,252	45,359	-3,893
純資産合計	242,350	285,501	43,151
<b>【安全性】</b>			
自己資本比率	54.4%	57.7%	3.3pt
D/E レシオ (倍)	0.20	0.16	-
<b>【収益性】</b>			
ROA (総資産経常利益率)	12.7%	13.9%	1.2pt
ROE (自己資本当期純利益率)	15.0%	16.5%	1.5pt

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

2024年3月期のキャッシュ・フローの概況を見ると、2024年3月期末における現金及び現金同等物は、前期末に比べ23,041百万円増の94,195百万円となった。

営業活動によるキャッシュ・フローは、主に税金等調整前当期純利益の計上などにより72,427百万円の資金増加となった。投資活動によるキャッシュ・フローは、主に固定資産の取得により24,819百万円の資金減少となった。財務活動によるキャッシュ・フローは、主に配当金の支払などにより26,244百万円の資金減少となった。

## キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	23/3 期	24/3 期
営業活動によるキャッシュ・フロー	34,425	72,427
投資活動によるキャッシュ・フロー	-15,941	-24,819
財務活動によるキャッシュ・フロー	-9,887	-26,244
現金及び現金同等物期末残高	71,153	94,195

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2025年3月期は減益予想ながら、中計目標を超える利益を確保

#### ● 2025年3月期の業績予想

今後の世界経済は、世界的な金融引き締め政策の継続や地政学リスクの拡大など先行き不透明な状況が続くものと想定される。こうした環境下において、同社グループは、2023年3月期より「三和グローバルビジョン2030」を掲げ、その第一次としてスタートした「中期経営計画2024」の最終年度を迎え、引き続き基本戦略を推進する計画だ。

2025年3月期については、売上高625,000百万円（前期比2.3%増）、営業利益62,500百万円（同4.4%減）、経常利益62,000百万円（同4.5%減）、親会社株主に帰属する当期純利益42,500百万円（同1.7%減）と、小幅の増収減益を予想する。売上高では、日本は数量増と売価転嫁により増収を予想する。米州は販売価格の下落を折り込むものの、数量増により増収を見込む。欧州はさらなる市場の縮小を販売施策で補い、前年並みを確保する見込みである。営業利益では、日本と米州で数量増の効果を見込む。日本では引き続き売価転嫁に努めるが、米州では販売価格下落のインパクトが大きい。また、各セクターでコストアップとなる見込みだが、米州ではコスト削減策に努める計画だ。この結果、営業利益率は10.0%（同0.7ポイント低下）になる見込みだ。親会社株主に帰属する当期純利益については、2025年3月期は前期のような大きな特別損益は見込んでおらず、小幅の減益を予想する。ただ、同社グループによる期初の業績予想は保守的であり、最終的には予想を上回って着地する可能性が高いと弊社では考える。

#### 2025年3月期 連結業績予想

（単位：百万円）

	24/3期		25/3期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	611,107	100.0%	625,000	100.0%	13,893	2.3%
営業利益	65,360	10.7%	62,500	10.0%	-2,860	-4.4%
経常利益	64,903	10.6%	62,000	9.9%	-2,903	-4.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	43,228	7.1%	42,500	6.8%	-728	-1.7%

出所：決算短信よりフィスコ作成

セクター別の業績見通しは以下のとおりである。

#### (1) 日本

グループの中心である三和シャッター工業と国内子会社の業績は、売上高2,786億円（前期比4.9%増）、営業利益284.8億円（同1.1%増）を予想している。売上高は、工場や倉庫建設などによる数量増及び売価転嫁で増収を見込む。営業利益では、「2024年問題」対応でのコストアップを見込むが、適正なコスト管理、納期確保に努め、売価転嫁にも取り組むことで、増益を確保する。営業利益率は10.2%（同0.4ポイント低下）と、おおむね前期並みの水準を維持する見通しだ。

今後の見通し

### (2) 米州 (ODC)

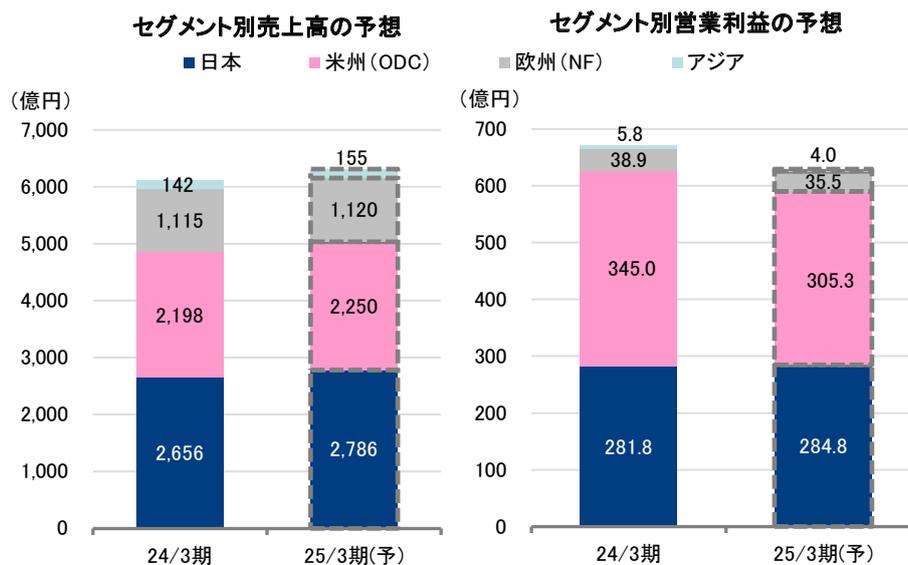
米州のODCの業績は、売上高 2,250 億円（前期比 2.4% 増）、営業利益 305.3 億円（同 11.5% 減）と、増収減益を予想している。売上高は、住宅市場の緩やかな回復と非住宅市場の堅調な需要を取り込むために、拡販策を推進することで増収を予想する。営業利益は、数量増とコスト削減効果を上回る販売価格の下落の影響により減益を見込んでいる。米州では、2023年3月期は前年のサプライチェーンの混乱によるバックログ解消に努め、物流費や人件費が上昇したが、2024年3月期はそれらのコストが下がって正常化した。2025年3月期には、設備投資で自動化を進めるなど生産性改善によって、コストダウンを計画する。一方、前期の下期からの販売価格の下落傾向が続くと見る。その結果、営業利益率は 13.6%（同 2.1 ポイント低下）になる見込みだ。

### (3) 欧州 (NF)

欧州のNFの業績は、売上高 1,120 億円（前期比 0.5% 増）、営業利益 35.5 億円（同 8.7% 減）を予想している。売上高は、市場の縮小を販売施策で補い、おおむね前期並みを維持する見込みである。特に、ドイツ、イギリス、スウェーデンなどの市場状況が厳しいようだ。一方、営業利益は、数量増が見通せないなかで、ウクライナ及び中東情勢に起因する各種のコストアップが大きく、減益を予想する。営業利益率は 3.2%（同 0.3 ポイント低下）になる見込みである。

### (4) アジア

アジア事業の業績は、売上高 155 億円（前期比 9.4% 増）、営業利益 4.0 億円（同 30.7% 減）を予想している。売上高は、華東事業では販売拡大に注力し数量増を見込むことで、増収を予想する。一方、営業利益は、香港の好採算案件がなくなり、通常レベルに戻ることから減益を予想する。その結果、営業利益率は 2.6%（同 1.5 ポイント低下）に留まる見通しだ。



出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

## ■ 中長期の成長戦略

### 「三和グローバルビジョン 2030」「中期経営計画 2024」を推進

#### 1. 「三和グローバルビジョン 2030」「中期経営計画 2024」の取り組み

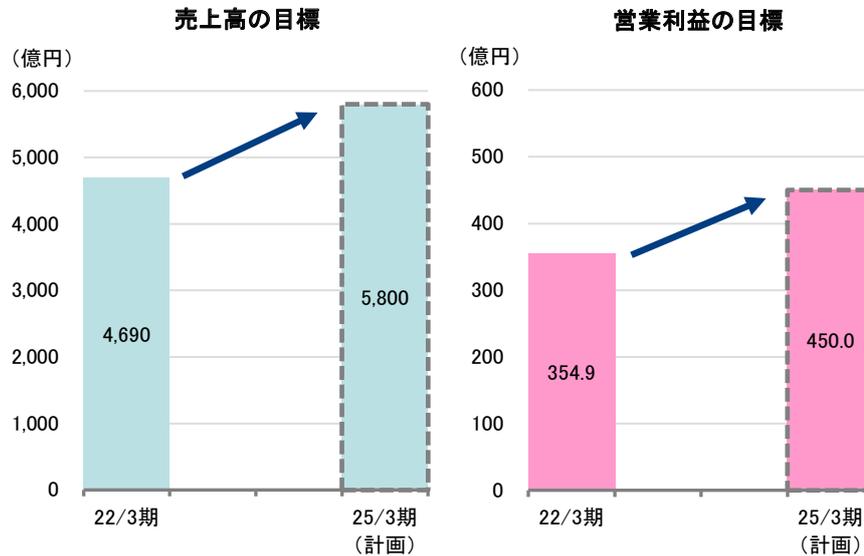
現在取り組んでいる長期ビジョンの「三和グローバルビジョン 2030」では、「To be a Global Leader of Smart Entrance Solutions ～高機能開口部のグローバルリーダーへ～」をビジョンとして掲げている。気候変動やデジタル化など、激しく変化する社会のニーズに応える高機能な開口部ソリューションをグローバルに提供するとともに、サステナビリティ経営と人材力強化により全てのステークホルダーから評価される企業グループを目指すものだ。2031年3月期に向けた基本戦略として、(1)「日・米・欧・ア 世界4極体制でのコア事業の拡大、強化」、(2)「防災・環境対応、製品・サービスのスマート化による顧客価値創造」、(3)「デジタル化とものづくり革新による生産性向上」、(4)「M&Aを活用したコア事業強化と新規事業領域への拡大」、(5)「サステナビリティ経営によりグローバルに評価される企業グループへ」の5つを掲げる。

長期ビジョンにおける最初の3年を「中期経営計画 2024」（2023年3月期～2025年3月期）と位置付け、気候変動やデジタル化で変化する社会のニーズに応える高機能開口部ソリューションのグローバルリーダーに向けた基盤の確立を目指す。それを実現するための基本戦略として、(1)「日・米・欧のコア事業（シャッター・ドア、サービス）の強化、領域拡大」、(2)「アジア事業の成長力強化」、(3)「防災・環境対応製品の拡充と製品・サービスのスマート化推進」、(4)「デジタル化とものづくり革新による生産性向上」、(5)「サステナビリティ経営の推進」を掲げている。特に、アジアの現状は目指す姿との乖離が大きく、強化のポイントである。また、防災・環境対応製品、あるいはサービスのスマート化やデジタル化も強化が必要だ。ただ、基本戦略の達成に向けて着々と実績を積み上げている。

数値目標としては、最終年度の2025年3月期には、売上高5,800億円（年平均成長率7.3%）、営業利益450億円（同8.2%）、SVA190億円、ROIC17.5%、ROE13.5%などを掲げる。また、自己資本比率51.1%、DEレシオ0.21倍を目標に財務の安全性を十分に確保しながら、キャッシュ・フローと手元資金水準を考慮し、2023年3月期から配当性向を40.0%目安に引き上げている。成長のための設備投資を大幅に増加する一方で、株主還元にも積極的に対応する方針である。また、セクター別では、日本は売上高2,760億円（年平均成長率5.3%）、営業利益275.0億円（同4.0%）を、米州（ODC）は売上高1,820億円（同9.4%）、営業利益135.0億円（同17.2%）を、欧州（NF）は売上高990億円（同4.9%）、営業利益62.0億円（同16.4%）を、アジアは売上高160億円（同27.7%）、営業利益8.0億円（同88.7%）を計画する。グローバル・メジャーとして、日本での盤石な地位を確保・拡大するとともに、米・欧・アでの飛躍的な売上高・利益の拡大を目指す意欲的な計画と言える。

計画初年度の2023年3月期業績は、米州を中心に好業績で最終年度の数値目標を2年前倒しで大きく上回った。2年目の2024年3月期も、日本・米州を中心に増収増益となり、数値目標を上回っている。最終年度の2025年3月期は、増収減益ではあるが数値目標を上回る予想であり、数値目標は順調に推移している。一方で、定性目標の施策は必ずしも十分に達成できておらず、今後も基本戦略を着実に実行することで、目標達成を目指す方針だ。最終年度の成果に期待したい。

## 中長期の成長戦略



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## 2. 基本戦略(1)：日・米・欧のコア事業の強化、領域拡大

顧客ニーズに的確・迅速に対応し、シャッター事業・ドア事業及びサービス事業を含めたコア事業の強化・拡大を図る。第1に、シャッター事業・ドア事業のシェア拡大を目指す。シャッターやドアなどの基幹商品を、住宅事業及び非住宅事業において拡大し、販売価格アップも同時に行う。そして、事業拡大に向けた体制を強化していく。日本での基幹商品は堅調に伸びており、「2024年問題」の対応として適正なコスト管理と納期確保、売価転嫁に注力する考えだ。米州では、住宅市場の回復を捉えた販売施策の推進や新商品投入によるシェア拡大を図る。欧州では、独、英や北欧は厳しい市場環境が続くが産業用を中心にシェア拡大図る方針だ。このように日本・米州では、順調に拡大している。

第2に、サービス事業の拡大を図る。サービス事業（修理、メンテ、保守点検など）は、同社のビジネスにとっては非常に重要な部分であり、日本の利益率が高い理由でもある。これを重点的に伸ばすことで、売上高を2022年3月期の640億円から2025年3月期には760億円まで拡大する。2024年3月期実績は799億円、2025年3月期予想も845億円と、日本を中心に順調に推移し、既に中計目標を達成している。米州では、Door Controlのグループ入りにより順調にサービス事業拡大している。欧州でも、主要市場でのサービス事業体制構築・強化により堅調に推移している。日本は順調であることから、海外を重点的に伸ばしたい考えだ。

第3に、M&Aを活用した事業強化と領域拡大を目指す。シャッター、ドア事業、サービス事業などコア事業の強化、建具から周辺事業への展開による新しい領域の拡大を目指し、3年間で約200億円をM&Aに投じる計画だ。実績としては、2022年に香港AUBを買収、2023年1月には米州でDoor Controlを買収したが、規模的には小粒に留まっており、今後も成長戦略に見合ったM&Aを継続的に検討する。

## 中長期の成長戦略

## 日・米・欧のコア事業の強化、領域拡大

顧客ニーズに的確かつ迅速に対応し、サービス事業を含めたコア事業の拡大、事業強化を図る


**1** シャッター事業・ドア事業のシェア拡大

- ・日:基幹商品は工場、事務所向けなどが堅調。戦略商品は間仕切りが好調  
2024問題の対応として適正なコスト管理と納期確保、売価転嫁に注力
- ・米:住宅市場の回復を捉えた販売施策の推進や新商品投入によるシェア拡大
- ・欧:独、英や北欧は厳しい市場環境が続くが産業用を中心にシェア拡大図る


**2** サービス事業の拡大

- ・日:一般修理、定期メンテは堅調に推移。法定検査の定着に注力
- ・米:Door Control社のグループ入りにより順調にサービス事業拡大
- ・欧:主要市場でのサービス事業体制構築・強化により堅調に推移

(億円)	2022年実績	2023年実績	2024年予想	中計2024年 (目標)
連結サービス売上高	742 (12.6)	799 (13.1)	845 (13.5)	760 (13.1)

( )は連結売上高構成比


**3** M&Aを活用した事業強化と領域拡大

- ・三和ファサード・ラボによるエントランス事業拡大
- ・米州でのドック製品・ゲート開閉機投入による事業領域の拡大
- ・成長戦略に合ったM&Aを継続的に検討

出所：決算説明資料より掲載

**3. 基本戦略(2)：アジア事業の成長力強化**

アジア事業の生産・販売体制を再構築しシェアを獲得することで、日米欧に次ぐ第4の柱としての基盤を構築する。アジアについては、生産、販売、管理、全てにおいて、未だ事業基盤が脆弱であり、それら全てを強化する必要がある。そこで第1に、設備増強による生産能力の大幅アップを図る。生産設備については、中国の三和NF常熟が稼働を始めたことで、今後ビジネス計画に沿って拡大する予定だ。また、中国以外にもベトナム、台湾、インドネシアの各拠点で生産設備の刷新に着手しており、これを着実に実行することで、コスト、品質面で優れた製品を製造、提供する。2024年3月期に三和NF常熟が新規連結し、売上貢献を始めているが、当面は事業をしっかりと軌道に乗せることが優先課題で、利益貢献はそれからになる見通しだ。

第2に、販売体制の見直しと多品種化への対応を図る。アジアについては販売体制にも不十分な点があり、中国では販売体制を再編して、販売力の強化に取り組む計画だ。また、防火、遮熱市場では品揃えを増やして売上拡大を目指す。2024年3月期には香港のAUBを新規連結しており、既存の香港会社とのシナジーを期待する。

第3に、事業体制の基盤強化を図る。管理体制のシステム化や人材育成を、各社単位ではなくアジア全体で行う計画である。以上の取り組みにより、アジア事業の営業利益は、2023年3月期の2.6億円から、2025年3月期は4.0億円に増加する予想であるが、目標の8.0億円とは大きな乖離があり、引き続き収益力の強化が課題である。現在は中国の経済情勢が悪化しているうえ、ベトナムも販売体制が不十分であるという。

## 中長期の成長戦略

## アジア事業の成長力強化

## 生産・販売体制を再構築しシェア獲得、日米欧に次ぐ第4の柱への基盤構築

(億円)	2022年 実績	2023年 実績	2024年 予想	中計2024年 (目標)
売上高	110	142	155	160
営業利益	2.6	5.8	4.0	8.0


**1** 設備増強による生産能力の大幅アップ

- ・三和NF常熟の短納期対応と生産性改善による生産能力拡大
- ・主要工場の生産設備刷新による生産性向上（ベトナム、インドネシア）


**2** 販売体制の見直しと多品種化への対応

- ・香港AUB社を新規連結し、シナジーによる販売力強化を推進
- ・華東事業はシャッターが工場市場向けが好調、ドアも販売強化に注力
- ・アジア各国での防火、遮熱市場の攻略による売上拡大


**3** 事業体制の基盤強化

- ・三和上海による事業管理強化（管理機能に加え、調達機能も集約）
- ・各地域に最適なERPシステムを導入

出所：決算説明資料より掲載

**4. 基本戦略(3)：防災・環境対応製品の拡充と製品・サービスのスマート化推進**

気候変動やデジタル化などで変化する社会のニーズに応える防災・環境対応製品の拡充と、製品・サービスのスマート化を推進する。第1に、防災・環境対応製品の拡充については、同社が取り扱う製品はもともと防災・環境対応に密接に関連しているが、昨今、気候変動がクローズアップされ、災害が頻繁に起きて激甚化していることから、より深く取り組む考えだ。防災商品、気候変動適応商品、気候変動緩和商品の売上高を2022年3月期実績1,545億円から2025年3月期目標1,950億円と約405億円の増加、年平均8.1%の成長を目指す。この分野を今後の成長分野と捉えて、伸ばす計画だ。売上高は、2025年3月期予想は2,014億円（連結売上比32.2%）と、中期経営計画の目標1,950億円（同33.7%）達成に向けて順調に推移している。

第2に、製品・サービスのスマート化を推進する。IoT・電動化対応製品の拡充、IoTを活用したサービス事業の拡大は、米州などでは進んでいるのに対し、国内での実績は不十分である。グループ全体として取り組むために、IoTは様々なラインナップを準備している。

中長期の成長戦略

防災・環境対応製品の拡充と製品・サービスのスマート化推進

気候変動やデジタル化などで変化する社会のニーズに応える防災・環境対応製品の品揃え強化と製品・サービスのスマート化を推進する。

1 防災・環境対応商品の拡充

(億円)	2022年 実績	2023年 実績	2024年 予想	中計2024年 (目標)
防災商品	691 (11.8)	718 (11.7)	754 (12.1)	810 (14.0)
気候変動(適応) 対応商品	205 (3.5)	218 (3.6)	226 (3.6)	180 (3.2)
気候変動(緩和) 対応商品	1,066 (18.1)	1,012 (16.6)	1,034 (16.5)	960 (16.6)
防災・環境 対応商品の売上高	1,962 (33.4)	1,948 (31.9)	2,014 (32.2)	1,950 (33.7)

( )は連結売上高構成比



2 製品・サービスのスマート化を推進

- ・各エリアでスマートフォンと連携したシステムを追加投入  
日本：スマートフォン操作システム (RemoSma) の拡充  
米州：AIスピーカーなど接続アプリを拡充  
欧州：スマートホームへの対応を拡充
- ・リモート監視機能対応製品・サービスの投入

出所：決算説明資料より掲載

5. 基本戦略(4)：デジタル化とものづくり革新

業務プロセスのデジタル化や、生産能力拡大と省力化投資を推進する。デジタル化は待ったなしの課題であり、グローバルに取り組んでいる。第1にデジタル化の推進では、日本では、取付工事請負契約の電子化(EDI)を推進し、間仕切商品発注システムの全国展開を図る。米州では、ERP(企業資源計画)による生産性改善を目指す。主カドア工場(Mt.Hope)で機能別にERPを導入中だ。欧州では、販社へのERP導入など各プロセスのデジタル化を進める。アジアでは、ERPによる業務プロセス改善を推進する。計画期間中に設備投資に340億円、IT投資に120億円、合計で460億円と、前中期経営計画から200億円増額することで結果を出す計画だ。2023年3月期～2025年3月期予想の3年間合計で、設備投資額合計は343億円に達し目標達成見込みであるが、IT投資額合計は76億円に留まり目標を大きく下回る。メキシコやアジアでは新工場が稼働したのに対し、日本では大きな改修がない状況だ。今後は日本を中心に、IT投資、生産設備への投資を積極化し、能力の拡大や省力化を進める必要がある。

第2にものづくり革新では、日本では設備の自動化やロボット等を活用し、施工生産性を改善する。日本では、今後はドアが伸びる見通しであり、能力の増強にも努める計画だ。取り組みを本格化することで、ドアの供給体制の強化を図る。米州では、地域全体での製造体制の最適化が課題である。引き続き自動化投資を行い、生産ラインナップの最適化に取り組む計画だ。欧州では、ビジネスやエリアの拡大に合わせて、製造・物流を強化する。特に産業用ドア等を中心に、産業製品の能力増強に取り組む方針だ。イギリスヒンジドア工場移転は完了し、2024年4月に稼働を開始した。中国では、計画どおり2023年3月期に三和NF常熟工場を設立稼働させており、生産設備の最新鋭化により生産能力拡大を図っている。

## 6. 基本戦略(5)：サステナビリティ経営の推進

サステナビリティとは、世界を持続的な状態にするために、経済活動と環境や社会を保護・保全する活動を両立させながら事業などを行うことである。同社グループでは、ESG (Environment (環境)、Social (社会)、Governance (企業統治) の頭文字) を推進し、社会からより信頼される企業を目指して様々な施策に取り組んでいる。三和シャッター工業では、2030年度のCO<sub>2</sub>排出量を2019年度比で30%削減するという定量目標を掲げていたが、環境対策に対する世の中の速い動きに合わせて、2050年度には事業活動に伴うCO<sub>2</sub>排出量を実質ゼロにする新たな目標を追加した。また、ESGマテリアリティ (ESGに関する重要課題) を刷新して、ものづくり、環境、人の3つの枠組みでESGを推進しているが、実効性を高めるために、11個のマテリアリティに紐づいたKPI (重要業績評価指標) を設けて取り組むこととした。こうした施策により“サステナブルで住み続けられるまちの実現”を目指している。

初年度の2023年3月期は、CO<sub>2</sub>排出量の第三者検証を実施し、また女性の社外取締役の選任を行うなど、KPIに従って予定どおり進捗している。2024年3月期も、気候変動を緩和する商品を順次拡大している。2024年3月期には、三和シャッター工業では、Scope3算定カテゴリーと第三者検証の拡大を実施した。また、排出量10%削減については、これまでは国内の三和シャッター工業を中心に環境データの開示を行ってきたが、グローバルに展開する企業として、欧米、アジアについても実績の把握、あるいは目標の設定に取り組む考えだ。さらに、2024年3月期には、1年前倒しで人権デュー・デリジェンスを実施し、三和グループ人権方針の制定やサプライチェーンアンケートの実施を行っている。当期も、Scope1+2としてCO<sub>2</sub>排出量10%削減を実現するなど、中計最終年度としてKPI達成へ向け施策を推進し、次期中計を見据えた取り組みも進めていく方針だ。

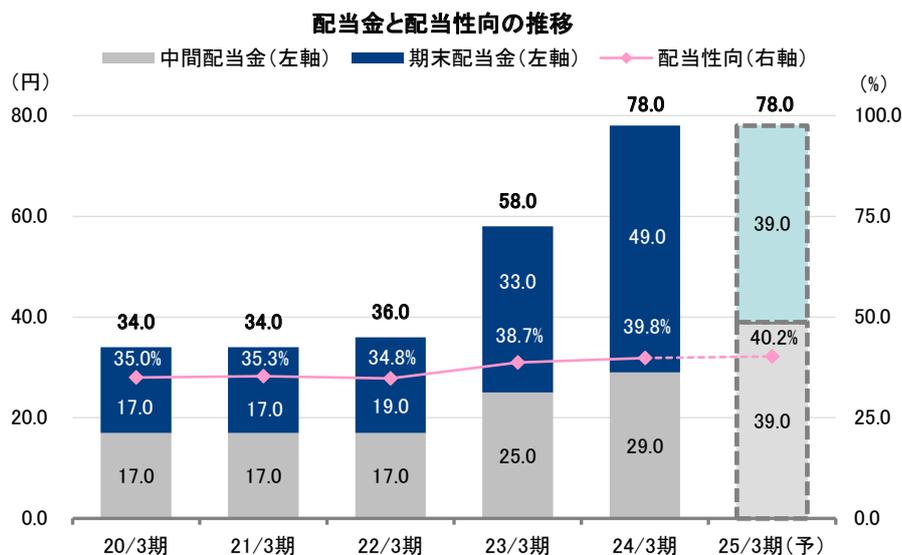
近年、年金基金など主要投資家の間では企業の社会的責任に対する関心が高まっており、ESGに対する企業の取り組みを重視して銘柄を選別する「ESG投資」が拡大傾向にある。同社グループは、サステナビリティへのこれまでの取り組みや情報開示の姿勢が評価され、「FTSE4Good Index Series」「FTSE Blossom Japan Sector Relative Index」「S&P/JPXカーボン・エフィシエント指数」など、国内外のESGインデックスに組み入れられている。2024年3月期には、「MSCI ESG RATINGS」でAAに評価が向上し、「MSCI日本株ESGセレクト・リーダーズ指数」にも初選定された。加えて、CDP2023気候変動では「A-」評価にアップし、第5回日経SDGs経営調査★3.5など、数々の賞も受けている。このようなサステナビリティへの外部評価の高まりは、同社株への投資家層の関心や評価をさらに高めることになるであろう。

## 株主還元策

### 配当性向の目安 40.0% に基づき、2024年3月期は大幅な増配を実施。2025年3月期は減益予想ながら、同額の配当を予定

同社は株主還元を配当によることを基本としている。その実施に当たっては、企業体質の改善、経営基盤の強化を図りつつ、企業価値増大に向けた経営をさらに推進するために安定した配当性向を維持し、連結業績に連動した利益配分を行うことを基本方針としている。具体的な基準としては、従来は親会社株主に帰属する当期純利益に対する配当性向 35.0% を目安としていたが、推進中の中期経営計画 2024 において目安を 40.0% に引き上げている。

2024年3月期は業績の大幅改善を反映して、前期比 20.0 円増の年間配当金 78.0 円（中間配当 29.0 円、期末配当 49.0 円）と大幅な増配を実施し、配当性向は 39.8% に上昇した。2025年3月期には減益予想するものの、安定配当の方針に基づき、年間配当金 78.0 円（中間配当 39.0 円、期末配当 39.0 円）の維持を予定し、配当性向は 40.2% に上昇する見通しだ。配当性向は、2023年3月期におけるプライム市場全産業平均の 34.7% を上回る水準である。また、同社は 2020年3月期まで、度々自社株取得を実施している。2025年3月期も必要な戦略投資を行い、手元資金を考慮しつつ自社株取得を検討する。さらに、長年、毎年3月31日の最終株主名簿に記載または記録されている株主を対象に、株主優待を実施している（100株以上保有の株主にはオリジナル QUO カード 500 円分を、1,000 株以上保有（保有期間 2 年以上）の株主にはオリジナル QUO カード 2,000 円分を進呈）。こうした株主還元は、同社グループの株主重視の経営姿勢を示すものと評価できよう。



出所：決算短信よりフィスコ作成

#### 重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

#### ■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp