

|| 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 >>>](#)

2025年7月30日(水)

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. 2025年3月期の業績概要	01
2. 2026年3月期の業績見通し	01
3. 新中期経営計画	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. 2025年3月期の業績概要	08
2. セグメント別実績	09
3. 財務状況と経営指標	10
■ 今後の見通し	12
● 2026年3月期の業績見通し	12
■ 中長期の成長戦略	13
1. 新中期経営計画の概要	13
2. 成長戦略	15
■ 株主還元策	18

## 要約

### 基幹商品のシャッターやドアを中心に、グローバルに事業展開。 2026年3月期より「中期経営計画 2027」をスタート

三和ホールディングス<5929>はシャッター、ドアの分野でグローバルに事業展開しており、日本での市場シェアはトップである。また、欧米ではM&Aを活用して業容を拡大するとともに、アジアでも事業基盤の確立による収益貢献の拡大を図っている。さらなる発展を目指して、「中期経営計画 2027」を推進する。

#### 1. 2025年3月期の業績概要

2025年3月期の業績は、売上高 662,380 百万円（前期比 8.4% 増）、営業利益 80,515 百万円（同 23.2% 増）、経常利益 84,015 百万円（同 29.4% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 57,512 百万円（同 33.0% 増）と増収増益となった。売上高・利益ともに修正予想を上回り、過去最高を更新した。売上高は、日本・米州事業が堅調に推移し、円安効果もあって過去最高となった。営業利益も、日本では数量増や売価転嫁の浸透により、米州では数量増とコスト削減等により、過去最高を記録した。この結果、営業利益率は 12.2%（同 1.5 ポイント上昇）となった。自己資本比率は 60.2%、ROE は 19.0% と、最新データである 2024 年 3 月期の東京証券取引所（以下、東証）プライム市場上場の全産業平均の自己資本比率 33.3%、ROE 9.6% 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、配当性向 40.0% を目安にしていることから、年間配当金を 106.0 円（同 28.0 円増）へと大幅増配を実施し、株主重視の経営姿勢を示している。

#### 2. 2026年3月期の業績見通し

2026年3月期の業績については、売上高 654,000 百万円（前期比 1.3% 減）、営業利益 81,000 百万円（同 0.6% 増）、経常利益 82,700 百万円（同 1.6% 減）、親会社株主に帰属する当期純利益 58,000 百万円（同 0.8% 増）と、おおむね横ばいを見込んでいる。売上高は、各地域とも数量増、売価転嫁を見込むが、円高の影響により円ベースでは減収を予想する。営業利益は、各地域での売価転嫁と、米州でのコスト削減を推進し、円高予想においても小幅な増益を見込む。この結果、営業利益率は 12.4%（同 0.2 ポイント上昇）の見込みである。親会社株主に帰属する当期純利益は横ばいの予想ながら、配当方針を DOE（自己資本配当率）8% 目安に変更することで、年間配当金は 124.0 円（同 18.0 円増）を予定している。自己株式の取得も公表し、株主還元に向き姿勢は変わらない。期初の業績予想は例年どおり慎重であり、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見ている。

## 要約

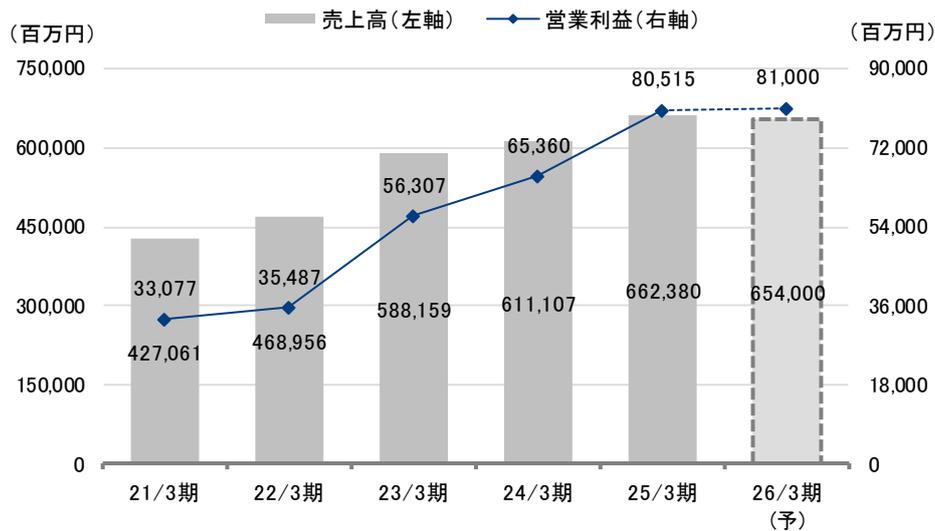
## 3. 新中期経営計画

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）は、国内と米州事業がけん引し、各指標とも目標を大きく上回って着地した。続く「中期経営計画2027」（2026年3月期～2028年3月期）では、数値目標として売上高7,500億円（年平均成長率4.2%）、営業利益950億円（同5.7%）、ROE19.0%などを計画する。営業利益は、のれん償却前では初めて1,000億円の大台達成を目指す。これらの数値目標達成のための基本戦略として、1) 日本・米州・欧州のコア事業の強化、領域拡大、2) アジア事業の利益を伴う成長、3) 防災・環境対応製品とスマート化製品・サービスによる事業拡大、4) デジタル化とものづくり革新による生産性向上と能力増強、5) サステナビリティ経営の推進と人的資本経営の推進を掲げている。多岐にわたる意欲的な計画であるが、弊社では今後の進捗に注目している。

## 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
- ・2025年3月期は増収増益で過去最高。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、2025年3月期は106.0円（前期比28.0円増）と大幅増配を実施し、株主重視の姿勢を示す
- ・2026年3月期は円高の影響からおおむね横ばいの予想。配当方針をDOE8%目安に変更することで、引き続き増配（前期比18.0円増）の124.0円を予定
- ・「中期経営計画2024」は目標を大きく上回って着地。「中期経営計画2027」は、営業利益（のれん償却前）で初めて1,000億円の大台を目指す意欲的な目標

## 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 代表取締役社長の父、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、日本・米州・欧州・アジアの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2022年3月期に黒字化を果たした。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 Corporationの全株式を取得し、2022年にはアジア初のM&Aとなる香港AUB Ltd.を買収するなど、着々と事業領域を拡大している。

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べく、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** | 2025年7月30日(水)  
 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(現 連結子会社)を設立
1990年	自動ドアの昭和建産(株)(現 連結子会社)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)(現 連結子会社)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・宝鋼集团公司の100%子会社である上海宝鋼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(現 連結子会社)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 Corporation(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及び施工会社である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

## “動く建材”を世界展開。国内だけでなく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、2025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、建材のなか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。

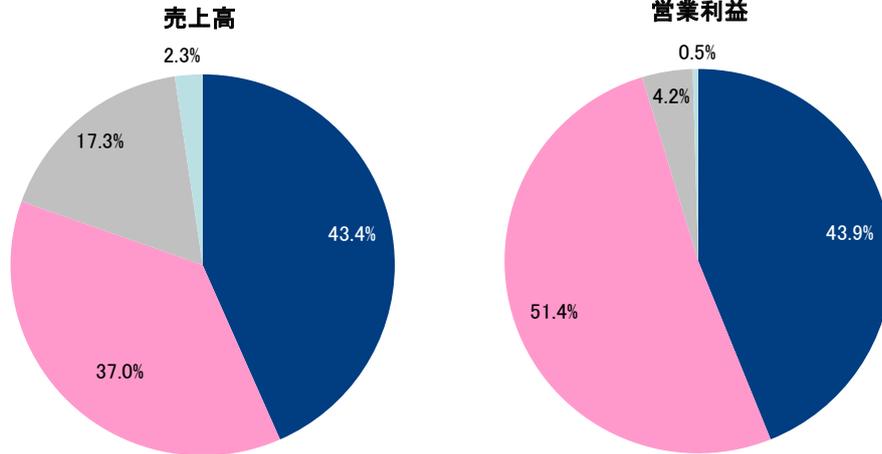
国内の主要な子会社は、三和シャッター工業をはじめ、昭和フロント(株)、沖縄三和シャッター(株)などに、2020年3月期より鈴木シャッターが加わった。国内市場シェア No.1 を誇り、経験豊富な施工技術者、サービス事業の拡大によって安定的な成長を目指す。一方、海外の米州では、北米で強力な販売ネットワークを持ち、米国・カナダで強力なブランド力を誇る ODC が業界トップレベルを維持している。また、欧州では NF グループがドイツを軸に欧州各国で事業展開しており、M&A 戦略による事業基盤拡大によって、さらなるプレゼンス向上を目指す。さらに、アジアでは三和シャッター(香港)有限公司、安和金属工業股份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。

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28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つのセグメントに分類して売上高及び営業利益を開示している。2025年3月期実績ベースでは、日本が売上高の43.4%、営業利益の43.9%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37.0%、営業利益でも51.4%を占め、円安傾向もあり構成比を拡大した。欧州のNFでも円安傾向が影響し、売上高の17.3%、営業利益の4.2%を占めている。一方、2020年3月期より新たに連結対象となったアジアは、売上高は2.3%、営業利益も0.5%に留まり、今後の利益拡大が課題である。

## 会社概要

## セグメント別内訳(2025年3月期)

■ 日本 ■ 米州(ODC) ■ 欧州(NF) ■ アジア



出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

## シャッターやドアなど基幹商品は、 日本・米州・欧州の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、欧州でも上位を占めるなど、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・ホテル、学校、医療・福祉施設、工場・倉庫・データセンターなど、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(蛇腹状に連結された、細長い板状の部材)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市場で1位を占めている。

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。

三和ホールディングス | 2025年7月30日(水)  
5929 東証プライム市場 | <https://www.sanwa-hldgs.co.jp/ir/>

## 会社概要

その他、多品種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/宅配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

		展開地域	順位	用途
基幹商品	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・ホテル、学校、医療・福祉施設、工場・倉庫・データセンター
		米州	2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・ホテル、学校、医療・福祉施設、工場・倉庫・データセンター
		米州	2位	
		欧州	2位	
		アジア	-	
	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・データセンター
		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・ホテル、学校、医療・福祉施設、工場・倉庫・データセンター
		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・ホテル、学校、医療・福祉施設、工場・倉庫・データセンター
		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・ホテル、学校、医療・福祉施設、工場・倉庫・データセンター
	防水商品	日本	-	戸建住宅、集合住宅、商業施設・オフィス・ホテル、学校、医療・福祉施設、工場・倉庫・データセンター
	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・ホテル、学校、医療・福祉施設、工場・倉庫・データセンター
	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・ホテル、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・ホテル、学校、医療・福祉施設、工場・倉庫・データセンター
		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・ホテル、学校、医療・福祉施設、工場・倉庫・データセンター
	アジア	-		

注：順位は同社推計

出所：統合報告書 2024 よりフィスコ作成

## 業績の動向

### 2025年3月期は、売上高・利益ともに修正予想を超過し、過去最高を更新

#### 1. 2025年3月期の業績概要

2025年3月期の同社グループを取り巻く外部環境は、総じて底堅い成長が続いたが、米国新政権の政策動向、中国経済の停滞、長期化するウクライナ・中東情勢の地政学リスクの高まりもあり、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、「中期経営計画2024」の最終年度を迎え、仕上げの年度として引き続き、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、2025年3月期の業績は、売上高662,380百万円（前期比8.4%増）、営業利益80,515百万円（同23.2%増）、経常利益84,015百万円（同29.4%増）、親会社株主に帰属する当期純利益57,512百万円（同33.0%増）と増収増益となった。売上高・利益ともに中間期決算発表時の修正予想を上回り、過去最高を更新した。売上高は、日本・米州事業が堅調に推移し、円安効果もあって過去最高となった。営業利益は、日本では数量増や売価転嫁の浸透により、米州では数量増とコスト削減等によって、過去最高を記録した。この結果、営業利益率は12.2%（同1.5ポイント上昇）となった。

2025年3月期の期初段階では増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、米州事業及び国内事業が堅調に推移していたことから、中間期決算発表時に期初予想を上方修正した。しかし、2025年3月期決算は、上方修正後の数値をさらに上回る結果となった。

#### 2025年3月期連結業績

(単位：百万円)

	24/3期		25/3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	611,107	100.0%	653,000	662,380	100.0%	51,273	8.4%	9,380	1.4%
売上総利益	197,107	32.3%	-	218,258	33.0%	21,151	10.7%	-	-
販管費	131,746	21.6%	-	137,743	20.8%	5,997	4.6%	-	-
営業利益	65,360	10.7%	72,500	80,515	12.2%	15,155	23.2%	8,015	11.1%
経常利益	64,903	10.6%	75,000	84,015	12.7%	19,112	29.4%	9,015	12.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	43,228	7.1%	51,000	57,512	8.7%	14,284	33.0%	6,512	12.8%

注：修正予想は2024年10月31日の中間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. セグメント別実績

#### (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2025年3月期業績は、売上高2,877億円（前期比8.3%増）、営業利益354.4億円（同27.8%増）とセグメント内で最大の増益率となり、グループ全体の業績を下支えした。売上高は、数量増と売価転嫁浸透により増収となった。中小型案件を多く扱ったため、数量増となった。また、搬入費や取り付け外注費の上昇に伴い2025年3月期の期初より価格改定を実施したことで、コスト増を売価に転嫁できた。営業利益も、同様の理由から増益となった。この結果、日本の営業利益率は前期の10.4%から12.3%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、高い利益率の理由である。

#### (2) 米州 (ODC)

米州事業を担うODCの業績は、売上高2,455億円（前期比11.6%増）、営業利益415.0億円（同20.3%増）と好調で、円安効果もあって利益水準では日本を上回っている。売上高は、販売施策による数量増により増収となった。金利上昇で住宅向けの市況は悪かったが、販売施策や新商品の発売等により市場シェアを取り戻した。営業利益は、価格下落を小幅に留め、数量増とコスト削減により増益となった。販売価格の低下は想定より緩やかに留まり、購買先の変更や工場の生産性改善などによるコスト削減から利益率が改善した。米州では、日本と異なりサービス事業が少ないことなどから従来は利益率が低かったが、2025年3月期の営業利益率は16.9%と前期の15.7%から上昇し、グループ中で最も収益性の高いセグメントとなっている。

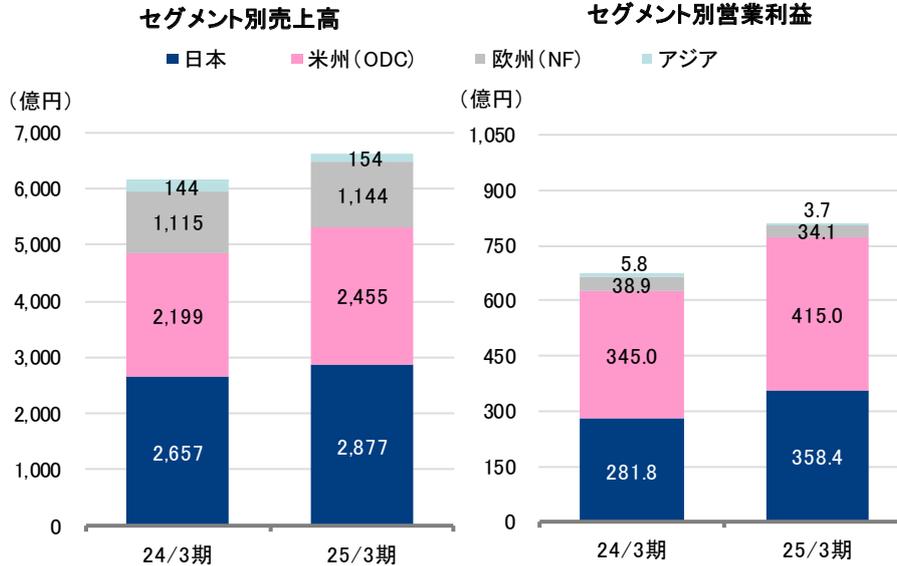
#### (3) 欧州 (NF)

欧州事業を担うNFでは、売上高1,144億円（前期比2.5%増）、営業利益34.1億円（同12.4%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補ったが、数量減により減益となった。売上高も営業利益も、景気悪化の影響が大きく響いた。その結果、営業利益率は、前期の3.5%から3.0%へと低下した。欧州事業では複数の国に跨ることによるコストが、低めの利益率の要因となっている。

#### (4) アジア

売上高154億円（前期比7.0%増）、営業利益3.7億円（同35.1%減）と増収減益であった。売上高は、台湾・香港の好調により増収となった。香港は子会社3社のシナジーにより特に好調だったが、中国本土やベトナムの事業は不調であった。営業利益は、前期に香港各社が好調を維持して大幅増益となった反動もあり、減益となった。営業利益率も前期の4.0%から2.4%に低下し、日本や米州に比べて低水準である。

## 業績の動向



出所：決算短信よりフィスコ作成

## 3. 財務状況と経営指標

2025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42,908百万円増の534,609百万円となった。負債合計は、主に未払法人税等や契約負債の増加等により、同4,218百万円増の210,417百万円となった。純資産合計は、主に利益剰余金と為替換算調整勘定の増加等により、同38,691百万円増の324,192百万円となった。

以上の結果、自己資本比率は前期末比2.5ポイント上昇の60.2%で、最新データである2024年3月期決算短信集計による東証プライム市場上場の全産業平均33.3%を大きく上回る。加えてD/Eレシオも前期の0.16倍から0.14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16.4%（前期比2.5ポイント上昇）、ROE（自己資本当期純利益率）も19.0%（同2.5ポイント上昇）で、いずれも東証プライム市場全産業平均の4.5%、9.6%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 | 2025年7月30日(水)  
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)

	24/3 期	25/3 期	増減
流動資産	327,079	362,699	35,620
現金及び預金	95,947	125,495	29,548
売上債権	133,021	135,077	2,056
棚卸資産	80,690	84,481	3,791
固定資産	164,622	171,910	7,288
有形固定資産	91,942	98,454	6,512
無形固定資産	22,504	22,199	-305
投資その他資産	50,175	51,256	1,081
資産合計	491,701	534,609	42,908
流動負債	139,734	148,676	8,942
支払手形及び買掛金等	64,298	61,189	-3,109
短期借入金等	8,040	10,854	2,814
固定負債	66,465	61,740	-4,725
長期借入金等	37,319	34,252	-3,067
負債合計	206,199	210,417	4,218
(有利子負債)	45,359	45,106	-253
純資産合計	285,501	324,192	38,691
<b>【安全性】</b>			
自己資本比率	57.7%	60.2%	2.5pp
D/E レシオ (倍)	0.16	0.14	-0.2
<b>【収益性】</b>			
ROA (総資産経常利益率)	13.9%	16.4%	2.5pp
ROE (自己資本当期純益率)	16.5%	19.0%	2.5pp

出所：決算短信よりフィスコ作成

キャッシュ・フローについては、2025年3月期末における現金及び現金同等物が、前期末比8,919百万円増の103,114百万円となった。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76,942百万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30,174百万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42,890百万円の資金減少となった。以上の結果、企業が事業活動から生み出した現金のうち、事業の維持や成長に必要な投資を差し引いた後の自由に使用できる現金を示すフリー・キャッシュ・フローは、46,768百万円となった。

## 連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	24/3 期	25/3 期
営業活動によるキャッシュ・フロー (a)	72,427	76,942
投資活動によるキャッシュ・フロー (b)	-24,819	-30,174
財務活動によるキャッシュ・フロー	-26,244	-42,890
フリー・キャッシュ・フロー (a) + (b)	47,608	46,768
現金及び現金同等物の期末残高	94,195	103,114

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2026年3月期の業績予想は横ばいながら、上回る可能性が高い

#### ● 2026年3月期の業績見通し

今後の世界経済は、米国の関税政策による貿易摩擦の激化や政治・経済状況の不確実性が増し、先行き更に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、2026年3月期より「三和グローバルビジョン2030 中期経営計画2027」をスタートした。後述する基本戦略の実行により、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を強化・拡充する。

2026年3月期の業績は、売上高654,000百万円（前期比1.3%減）、営業利益81,000百万円（同0.6%増）、経常利益82,700百万円（同1.6%減）、親会社株主に帰属する当期純利益58,000百万円（同0.8%増）と、おおむね横ばいの業績を予想する。売上高では、各地域とも数量増、売価転嫁を見込むが、円高の影響により円ベースで減収を予想する。また、営業利益では、各地域での売価転嫁、米州ではコスト削減を推進し、円高予想においても小幅な増益を見込んでいる。この結果、営業利益率は12.4%（同0.2ポイント上昇）の見込みである。ただ、同社グループによる期初の業績予想は保守的な傾向にあることから、最終的には予想を上回る可能性が高いと弊社では見ている。

#### 2026年3月期連結業績見通し

（単位：百万円）

	25/3期		26/3期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	662,380	100.0%	654,000	100.0%	-8,380	-1.3%
営業利益	80,515	12.2%	81,000	12.4%	485	0.6%
経常利益	84,015	12.7%	82,700	12.6%	-1,315	-1.6%
親会社株主に所属する 当期純利益	57,512	8.7%	58,000	8.9%	488	0.8%

出所：決算短信よりフィスコ作成

セグメント別の業績予想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2,891億円（前期比0.5%増）、営業利益359.4億円（同1.4%増）を予想している。売上高は、数量増及び売価転嫁で増収を見込む。営業利益では、コストアップを見込むが、数量増と売価転嫁浸透により増益を予想している。インフレによる外注費、搬入費、人件費などのコスト上昇を織り込むが、納期対応等の供給力が取引先に評価されており、売価への転嫁は順調に進んでいる。営業利益率は12.4%（同0.1ポイント上昇）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 2,335 億円（前期比 4.9% 減）、営業利益 403.9 億円（同 2.7% 減）と、減収減益を見込んでいる。ただ、売上高は、数量増とコスト増分の売価転嫁により、現地通貨ベースでは増収を見込む。営業利益も、コスト増を補う売価転嫁と生産性の改善により、現地通貨ベースでは増益の予想だ。生産性の改善は、工場の統廃合等によるものである。営業利益率は 17.3%（同 0.4 ポイント上昇）になる予想だ。米国の関税の影響については、中国から輸入のプレス部品などが関税対象となるが、メキシコで生産している開閉機と自動ドアは関税対象外であり、鋼材は米国調達であり関税影響は受けないものの価格上昇が見込まれる。ODC では、5% 程度の売価転嫁及び調達先の変更等を実施しており、コスト上昇を吸収する計画である。

### (3) 欧州 (NF)

欧州のNFの業績は、売上高 1,170 億円（前期比 2.3% 増）、営業利益 41.0 億円（同 20.5% 増）を見込んでいる。数量増と売価転嫁により増収増益を予想する。市況回復に伴い 2025 年後半から数量増を見込んでおり、インフレに伴うコスト増を売価に転嫁する計画だ。営業利益率は 3.5%（同 0.5 ポイント上昇）になる予想である。

### (4) アジア

アジア事業の業績は、売上高 156 億円（前期比 1.9% 増）、営業利益 5.1 億円（同 35.2% 増）を見込んでいる。売上高は、経営改善の効果もあり増収を予想する。また、営業利益は、香港の好調維持と経営改善効果により増益を予想する。香港 3 社の製造や管理を 1 社に統一することで、生産性の改善を見込む。営業利益率は 3.2%（同 0.8 ポイント上昇）になる見通しだ。

## ■ 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 2027」を推進

#### 1. 新中期経営計画の概要

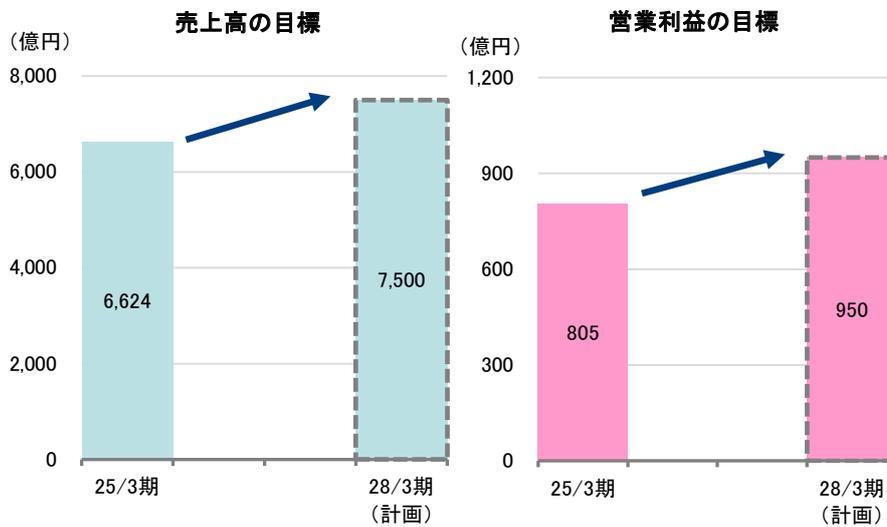
長期ビジョンの「三和グローバルビジョン 2030」では、「To be a Global Leader of Smart Entrance Solutions ～高機能開口部のグローバルリーダーへ～」をビジョンとして掲げている。気候変動やデジタル化など、激しく変化する社会のニーズに応える高機能な開口部ソリューションをグローバルに提供するとともに、サステナビリティ経営と人材力強化によりすべてのステークホルダーから評価される企業グループを目指す。

長期ビジョンにおける最初の 3 年の「中期経営計画 2024」（2023 年 3 月期～2025 年 3 月期）では、グローバルリーダーへ向けた基盤の確立を目指した。その結果、特に国内事業と米州事業がけん引し、2025 年 3 月期の売上高は目標値比 824 億円増、営業利益は同 355.2 億円増、営業利益率は同 4.4 ポイント上昇、ROE も同 5.5 ポイント上昇など、目標を大きく上回って着地した。また、業績達成のための基本戦略も、おおむね目標どおりの成果をあげた。

中長期の成長戦略

新たな「中期経営計画 2027」（2026年3月期～2028年3月期）では、グローバルリーダーへ向けた基盤を強化・拡充する。数値目標としては、最終年度の2028年3月期には、売上高7,500億円（年平均成長率4.2%）、営業利益950億円（同5.7%）、ROE19.0%、ROIC18.5%、SVA（同社独自のEVA的数値）460億円などを掲げる。特に営業利益は、のれん償却前ベースでは初めて1,000億円の大台達成を目指す。また、成長投資として累計1,000億円を掲げ、内訳としてはM&A投資500億円、設備投資400億円、IT/デジタル投資100億円を見込んでいる。さらに、株主還元として累計1,250億円を計画し、うち配当850億円、自己株式の取得400億円などを計画する。

また、セグメント別では、日本は売上高3,138億円（年平均成長率2.9%）、営業利益390億円（同3.3%）を、米州（ODC）は売上高2,527億円（同1.0%）、営業利益510億円（同7.1%）を、欧州（NF）は売上高1,296億円（同4.3%）、営業利益75億円（同30.2%）を、アジアは売上高196億円（同8.4%）、営業利益12.5億円（同49.6%）を計画している。グローバル・リーダーとして、日本での盤石な地位を確保するとともに、米州・欧州・アジアでの売上高・利益の拡大を目指す。これらの数値目標達成のための基本戦略として、1) 日・米・欧のコア事業の強化、領域拡大、2) アジア事業の利益を伴う成長、3) 防災・環境対応製品とスマート化製品・サービスによる事業拡大、4) デジタル化とものづくり革新による生産性向上と能力増強、5) サステナビリティ経営の推進と人的資本経営の推進を掲げている。



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

中長期の成長戦略

2. 成長戦略

(1) 日本・米州・欧州のコア事業の基本戦略

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、基幹商品・戦略商品の強化を目指す。日本では基幹商品は大きく伸びていないが、三和シャッターが2024年3月より発売したガラスパーティション「デュオグラス」は、オフィスで明るく開放的な空間を演出し、高い遮音性も確保できる有望な商品だ。

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2025年3月期の882億円から2028年3月期には1,020億円にまで拡大する。サービスは市場が大きく、市況に影響されずに安定的に伸びるため、人員を増強し、体制を強化する計画だ。また、欧州でもサービス事業が伸びており、フランスやドイツでも強化している。

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すし、3年間で約500億円をM&Aに投じる計画だ。欧州でのサービス事業拡大を目的に、2021年11月にはフランスの産業用製品ディーラー、マニュレジオン社の持株会社であるManugestion S.A.S.の全株式を取得した。この戦略的なM&Aは、同社グループが欧州市場でのプレゼンスを強化し、特にフランス市場での事業拡大を目指す一環である。欧州の産業用製品市場では、高品質な製品と迅速なサービスを求める顧客のニーズが高まっており、この流れに乗って市場シェアの拡大を図る。

日本・米州・欧州のコア事業の強化、領域拡大



出所：決算説明資料より掲載

中長期の成長戦略

地域別に見ると、日本では売価転嫁やサービス強化により、営業利益率は2025年3月期には12.3%に改善しているが、顧客戦略の強化、供給体制の強化、間仕切商品の基幹事業化などにより、2028年3月期は12.4%を維持する。米州の営業利益率も、2025年3月期には16.9%に改善しているが、チャンネル強化や需要創出施策による拡販、製造改革による収益性向上、ビジネス領域の拡大、ERP導入の完遂などにより、2028年3月期には20.2%を目指す。米州では、売価転嫁や生産性向上の効果が大きい。欧州の営業利益率は、2025年3月期には3.0%に低下したが、市場力バレッジ強化による産業用ドア拡販、サービス事業の強化、デジタル化による製造・業務改革の推進などによって、2028年3月期には5.8%への上昇を計画し、コロナ禍前の水準回復を目指す。欧州では、景気回復に伴いサービス事業、住宅向け、非住宅向けを伸ばす計画だ。

(2) アジア事業の基本戦略

アジア事業では、日米欧に次ぐ第4の柱として、利益を伴う成長を目指す。特に華東（中国の上海を中心に、江蘇省、浙江省地帯を総称した長江デルタ地帯を指す）事業の経営を軌道に乗せ、ベトナム事業の経営改善と既存事業のさらなる成長を図る。そして、市場拡大とアジア各社のシナジー追求により、安定的な黒字化と収益拡大を目指す。2028年3月期には売上高196億円（年平均成長率8.4%）、営業利益12.5億円（同49.6%）を計画する。現状、中国の華東では多くのコストがかかっており、早期に軌道に乗せる必要がある。一方、ベトナムでは、2025年3月期後半から生産性は改善傾向にある。

アジア事業の利益を伴う成長

- 〉 華東事業の経営を軌道に乗せ、ベトナム事業の経営改善と既存事業の更なる成長を図る
- 〉 市場拡大とアジア各社のシナジー追求を図る



出所：決算説明資料より掲載

中長期の成長戦略

(3) 防災・環境対応製品とスマート化製品・サービスの基本戦略

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。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、近年は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。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2025年3月期実績2,133億円から2028年3月期目標2,300億円への増加を目指す。また、製品・サービスのスマート化では、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、米州と欧州では進んでいるのに対し、国内での実績は十分とは言えないため、グループ全体として取り組むべく様々なラインナップを準備している。防災・環境対応や、スマート化は社会のニーズが大きい分野であり、本業によって社会的課題の解決に取り組む。

防災・環境対応製品とスマート化製品・サービスによる事業拡大



(4) デジタル化とものづくり革新の基本戦略

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。生産能力増強と製造ネットワーク最適化による生産性向上や、業務プロセスやERP導入によるデジタル化を推進する。計画期間中に設備投資に400億円、IT/デジタル投資に100億円、合計で500億円と、前中期経営計画から109億円増額する計画だ。

(5) サステナビリティ経営と人的資本経営の基本戦略

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、「ものづくり」「環境」「人」「グループの経営基盤」をテーマとして、特に「人」への取り組み、すなわち「人的資本経営の推進」に重点を置いている。人材育成、ダイバーシティの推進、安全と健康への取り組みにより、働きやすさとやりがいを追求するほか、「個」の成長と「組織」の成長の循環によって、エンゲージメント（帰属意識）を向上させることで、人的資本の最大化を目指す。現状は人手不足であり、成長のためには人材確保と育成強化が極めて重要である。

## 中長期の成長戦略

また、同社グループは社会から信頼される企業を目指し、従来から ESG を推進しているが、近年では年金基金など主要投資家の間でも 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。同社グループでは、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、「MSCI 日本株 ESG セレクト・リーダーズ指数」「FTSE4Good Index Series」「SOMPO サステナビリティ・インデックス」など、国内外の ESG インデックスに組み入れられている。また、「2024 年度日経 SDGs 経営調査★ 3.5」など、数々の賞も受けている。さらに、2024 年 11 月には、(株)日本格付研究所 (JCR) による長期発行体格付が、従来の A+ (ポジティブ) から AA- (安定的) に格上げされた。

このように、新たな中期経営計画は多岐にわたり意欲的な計画である。弊社では、今後の進捗に期待し、達成状況を注視したい。

## ■ 株主還元策

### 配当方針を「DOE8% 目安」に変更。 2026 年 3 月期は業績横ばいの予想ながら、引き続き大幅増配を予定

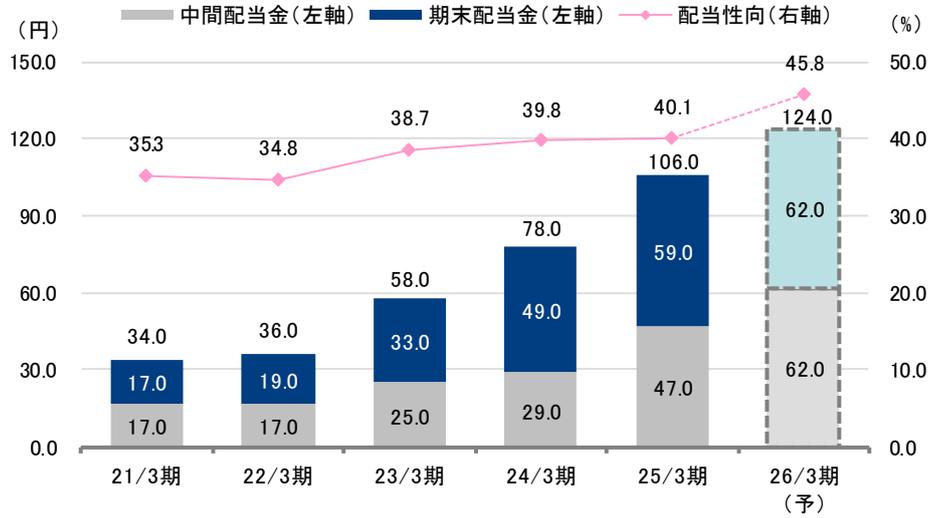
同社では株主に適切な利益還元を行うことを経営における重要課題の 1 つと認識し、各期における業績、利益に基づく配当性向及び今後の経営施策を考慮のうえ、安定した配当を行うことが株主の要請に応えるものと考えて、配当性向 40.0% 目安に配当を行ってきた。この結果、2025 年 3 月期には、好業績に伴い年間配当金を 106.0 円 (同 28.0 円増) と大幅増配を実施した。

また、同社は 2026 年 3 月期より配当方針を変更し、自己資本に基づく DOE (自己資本配当率 = 年間配当総額 / 連結自己資本 × 100) 及び今後の経営施策を考慮のうえ、DOE8% を目安に安定的な配当を目指す。これにより、減益決算の場合であっても自己資本の増加によって増配の継続が可能となるため、2026 年 3 月期業績は横ばいの予想ながら、年間配当金については 124.0 円 (同 18.0 円増) を予定し、配当性向は 45.8% に上昇する。配当性向は、最新データである 2024 年 3 月期における東証プライム市場全産業平均の 32.6% を大きく上回る水準である。また、今後も必要な戦略投資を行い、手元資金を考慮しつつ自己株式の取得を検討する。新中期経営計画では、配当と自己株式の取得を合計した株主還元として累計 1,250 億円を目安としており、これは営業キャッシュ・フロー (同 2,100 億円) の 6 割程度であり、フリー・キャッシュ・フロー (同 1,100 億円) を超える株主還元となる。

さらに、同社では、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)。こうした株主還元も、同社グループの株主重視の経営姿勢を示すものと弊社では評価している。

株主還元策

配当金と配当性向の推移



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、企業から報酬を受け取って作成されています。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、理由のいかなを問わず、いかなる責任も負いません。

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