



住友ゴム工業株式会社
SUMITOMO RUBBER INDUSTRIES, LTD.

住友ゴム工業株式会社

2024 年 12 月期決算説明会

2024 年 2 月 13 日

イベント概要

[企業名]	住友ゴム工業株式会社		
[企業 ID]	5110		
[イベント言語]	JPN		
[イベント種類]	決算説明会		
[イベント名]	2024 年 12 月期決算説明会		
[決算期]	2024 年度 通期		
[日程]	2025 年 2 月 13 日		
[ページ数]	44		
[時間]	16:00 – 17:16 (合計：76 分、登壇：29 分、質疑応答：47 分)		
[開催場所]	インターネット配信		
[会場面積]			
[出席人数]			
[登壇者]	4 名		
	代表取締役 社長	山本 悟	(以下、山本)
	代表取締役 専務執行役員	西口 豪一	(以下、西口)
	取締役 常務執行役員	大川 直記	(以下、大川)

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



執行役員 経理財務本部長

日野 仁 (以下、日野)

[アナリスト名]*

みずほ証券

坂口 大陸

BofA 証券

坂牧 史郎

野村証券

石本 渉

SMBC 日興証券

牧 一統

モルガン・スタンレーMUFG 証券

垣内 真司

*質疑応答の中で発言をしたアナリスト、または質問が代読されたアナリストの中で、SCRIPTS Asia が特定出来たものに限る

サポート

日本

050-5212-7790

米国

1-800-674-8375

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス

support@scriptsasias.com



登壇

井上：ご参加の皆様、大変長らくお待たせいたしました。これより、住友ゴム工業株式会社の2024年12月期決算説明会を開催いたします。

本日の司会進行を務めさせていただきます、住友ゴム工業株式会社 IR 室の井上でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

それでははじめに、本日の出席者を紹介させていただきます。住友ゴム工業株式会社代表取締役社長、山本悟でございます。

山本：山本でございます。よろしくお願いいたします。

井上：代表取締役専務執行役員、西口豪一でございます。

西口：西口でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

井上：取締役常務執行役員、大川直記でございます。

大川：大川でございます。どうかよろしくお願いいたします。

井上：執行役員経理財務本部長、日野仁でございます。

日野：日野でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

井上：本日の発表は、弊社ウェブサイト上に掲載しております資料に沿って行わせていただきます。会場でご参加の方には、決算短信、適時開示、決算説明資料、以上3点をお配りしております。不備がございましたら、会場内の担当の者へお申し付けください。

それでははじめに、社長の山本より決算概要についてご説明の後、常務の大川より決算内容詳細についてご説明いたします。説明終了後、皆様よりご質問を賜りたいと存じます。どうぞよろしくお願いいたします。

それでは山本より、ご説明いたします。

山本：社長の山本でございます。本日はご多忙の中、当社の2024年12月期決算説明会にご参加いただきまして、誠にありがとうございます。

それでは2024年の業績概要と現在の主な取り組みについて、ご説明いたします。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



2024年度業績

- 売上収益（1兆2,119億円）・事業利益（879億円）は過去最高
- 事業利益率は7.3%、中期計画（2027年目標）を前倒し達成
- タイヤ事業の売上収益が過去最高 前期比 増収増益 販売本数は5%減

現在の主な取り組み

構造改革

対象約10事業のうち計画通り6事業の目途付け完了

▶ 2025年度中に構造改革を完遂

タイヤ事業のプレミアム化推進

欧州・北米・オセアニア地域における四輪タイヤのDUNLOP商標権等を取得 2025年1月8日基本契約締結

▶ 当社独自商品を順次投入

成長事業の基盤づくり

アクティブトレッド技術を搭載した次世代オールシーズンタイヤ「SYNCHRO WEATHER」販売大幅に上振れ

▶ 2025年はラインアップ拡充で更に販売増

センシングコア ～センシング技術で危険を事前に察知～
2024年に海外自動車メーカー向けに納入開始▶ 2025年以降
国内外メーカーに順次装着

6

スライドの6番をご覧ください。2024年12月期の当社グループの売上収益は1兆2,119億円、事業利益は879億円で、ともに過去最高を更新いたしました。

事業利益率につきましては、構造改革の効果もございまして、前年比0.7ポイント改善し、7.3%の水準まで向上いたしました。中期計画の2027年目標を前倒し達成することができました。

タイヤ事業では、1月から12月までのタイヤ販売本数累計では前年比で減少したものの、国内市販において、高インチ、高付加価値商品を中心に夏タイヤを増販できたこと、北米市場において主力商品であるFALKEN、WILDPEAKシリーズの販売が引き続き好調を維持することなどによりまして、売上は増加いたしました。結果といたしまして、タイヤ事業の売上収益は過去最高を更新いたしました。

2023年から既存事業の選択と集中を掲げて進めてまいりました構造改革は、約10の既存事業・商材のうち、2事業を2023年に目途付け、さらに最優先課題でありました北米事業を含め、4事業を2024年に目途付けいたしました。中期計画の目標に向けて、計画通り進めることができいております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

そして、今年 2025 年は中期計画でターニングポイントの年としております。残り 4 事業を含めまして構造改革を完遂いたします。

また、今年 1 月にグッドイヤー社と契約を締結いたしました。欧州、北米、オセアニアにおける四輪タイヤの DUNLOP 商標権等の取得につきましては、当社独自商品を順次投入してまいります。DUNLOP ブランドの高い知名度と当社独自技術をグローバルで活かすことで、その価値の最大化とプレミアムタイヤ比率を高めてまいります。

成長事業の基盤作りでは、当社独自技術であるアクティブトレッドを搭載した次世代オールシーズンタイヤ、SYNCHRO WEATHER を昨年 10 月から国内で販売を開始いたしました。認定店制度の導入は初めての試みでしたが、目標店数を大幅に超えました。

また 2024 年の販売本数についても、計画を大きく上回ることができました。2025 年は、2024 年末の 40 サイズから 96 サイズまで、さらにサイズラインアップを増やして、拡販してまいります。

当社独自のタイヤセンシング技術、センシングコアは、2024 年に海外自動車メーカー向けに納入を開始いたしました。今後は、国内外の自動車メーカー向けに順次装着してまいります。

今後の成長戦略の詳細は、3 月に発表させていただきます全社戦略でお伝えさせていただきます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



SYNCHRO WEATHERの反響

住友ゴム

SYNCHRO WEATHER

あらゆる路面にシンクロする次世代オールシーズンタイヤ

お客様・販売店の声



第三者からの評価

「2024年日経優秀製品・サービス賞」で
タイヤ製品初の最優秀賞を受賞



ラインアップ拡充スケジュール

2026年6月末（110サイズ）で主カのスタッドレスタイヤと同等の品揃え



7

スライドの7番をご覧ください。SYNCHRO WEATHERの市場からの反響を、補足説明いたします。あらゆる面にシンクロする次世代オールシーズンタイヤ SYNCHRO WEATHERは、お客様から大変ご好評をいただいております。また販売店様からは、店舗にお越しになるお客様が SYNCHRO WEATHER に変えたいと指名買いをされるほど、反響があるとのお話をいただいております。

また、2024年日経優秀製品・サービス賞で、タイヤ製品初の最優秀賞を受賞することができました。第三者からのご評価をいただき、本当に嬉しく思っております。

今後は今年の春需要に向けまして、76サイズまでラインアップ拡充を進めます。さらに2025年末までに96サイズ、2026年6月末には110サイズまで拡充いたしまして、車種カバー率約9割まで拡充してまいります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

- 1888 J.B.ダンロップが世界初の空気入りタイヤを実用化
- 1909 日本初の近代的ゴム工場、英国ダンロップ社の日本支店「ダンロップ護謨（極東）」として神戸工場操業開始
- 1917 資本金118万円で日本法人化
- 1960 住友電気工業株式会社、住友商事株式会社が資本参加
- 1963 日本側の出資比率が50%を超え、「住友ゴム工業株式会社」に社名変更
- 1980代 英国ダンロップ社より、欧州タイヤ事業、英独仏の6工場とタイヤ技術中央研究所を買収
米国ダンロップ社を買収して世界のダンロップの盟主に
- 1995 阪神・淡路大震災により神戸工場閉鎖
- 1999 米国グッドイヤー社とタイヤ事業におけるアライアンス契約を締結
⇒日本やアジアは住友ゴム、北米や欧州はグッドイヤー社がDUNLOPブランドのタイヤの製造、販売を行う合併体制に移行
- 2015 米国グッドイヤー社とタイヤ事業におけるアライアンス契約および合併事業を解消
- 2017 英国 Sports Direct International plc から海外のDUNLOPブランド事業を買収
⇒タイヤ事業：タイ、インドネシア、ブラジル、南アフリカなど86カ国で使用権者（ライセンサー）から所有者（ライセンス）へ
スポーツ事業・産業品事業：全世界での所有権取得（すでに当社グループが取得していた日本・韓国・台湾を除く）
- 2025 米国グッドイヤー社から欧州・北米・オセアニア地域における四輪タイヤのDUNLOP商標権等を取得
⇒一部の地域や商材を除き、当社グループによるグローバルなDUNLOPブランドの展開へ

8

スライドの8番をご覧ください。グッドイヤー社からのDUNLOP商標権取得に関して、今一度DUNLOP商標権と住友ゴムグループの歴史を補足させていただくスライドとなります。

英国ダンロップ社の一子会社として1909年にスタートいたしました当社グループは、1980年代に、英国、米国、ドイツなどのダンロップのタイヤ事業を買収し、日本に加えまして、欧州、北米でもDUNLOPブランドのタイヤを生産・販売していた時期がございます。

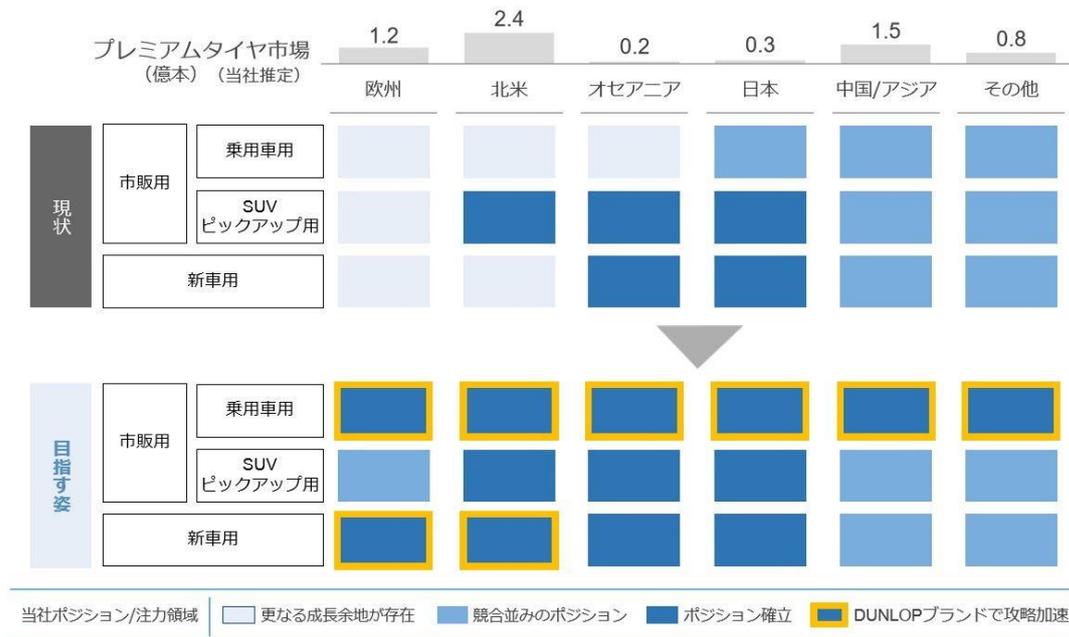
しかし、1995年の阪神淡路大震災で神戸工場が壊滅的な被害を受けるなど、さまざまな出来事や変遷を経たことで、DUNLOPブランドを一部地域で使用できない状況でございました。従いまして、今回のDUNLOPブランドの取得は、未知なる取得というよりも、買戻しでございます。

阪神淡路大震災から30年の節目に、もう一度DUNLOPブランドをほぼ全世界で展開できるようになり、当社の将来の発展に向けて大きな一歩を踏み出すこととなります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

欧州・北米・オセアニアの乗用車用セグメント攻略を DUNLOPブランド取得で加速



9

スライドの9番をご覧ください。消費財プレミアムタイヤセグメントにおける当社の現状と目指す姿でございます。

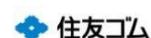
市販用では、DUNLOP 商標権を取得した欧州、北米、オセアニアはもちろんのこと、グローバルでの使用が可能になったメリットを生かしまして、従来から DUNLOP を使用しておりました日本、中国、その他地域でも、乗用車用セグメントへの攻略を加速させてまいります。

新車用では、特に欧州、北米で DUNLOP ブランドによる攻略を加速していきます。さらなる当社の成長にご期待いただきたいと思います。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

2024年度 連結業績



	当期実績 2024年	前期実績 2023年	前期比	3Q時予想 2024年	前々期末実績 2022年
売上収益	12,119	11,774	103%	12,000	10,987
事業利益 率 ※1,5	879 7.3%	777 6.6%	113%	800 6.7%	220 2.0%
営業利益 率 ※5	112 0.9%	645 5.5%	17%	50 0.4%	150 1.4%
当期利益 ※2,5	99	370	27%	10	94
ROIC ※3	6.5%	5.7%		6.0%	1.7%
ROE	1.5%	6.3%		0.2%	1.8%
ROA ※4	6.7%	6.2%		6.3%	1.9%
D/E Ratio	0.5	0.5		0.5	0.7

24年公表	年初	1Q時	2Q時	3Q時
売上収益	12,000	12,000	12,000	12,000
事業利益	800	800	800	800
営業利益	610	610	610	50
当期利益	370	380	410	10

※1. 事業利益 : 売上収益 - (売上原価 + 販売費及び一般管理費)
 ※2. 当期利益 : 親会社の所有者に帰属する当期利益
 ※3. ROIC : 「税引後事業利益」 ÷ 「投下資本」
 ※4. ROA : 「事業利益」 ÷ 「総資産」
 ※5. 2022年第2四半期より、IAS第29号「超インフレ経済下における財務報告」に従い、会計上の調整を加えております。
 当資料では全頁にわたり上記を適用しております。

10

スライド 10 番の青枠をご覧くださいと思います。

2024 年の当社グループの業績は、売上収益が前期比 103% の 1 兆 2,119 億円、事業利益は前期比 113% の 879 億円、営業利益は 112 億円、当期利益は 99 億円となりました。

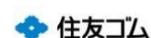
営業利益、当期利益につきましては、昨年 11 月に発表させていただきました米国タイヤ製造子会社の生産終了による影響額を計上し、大幅な減益となりました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



2025年度 連結業績予想



	翌期予想 2025年	当期実績 2024年	前期比	1-6月予想 2025年	前年 同期比
売上収益	12,500	12,119	103%	6,000	102%
事業利益 率	950 7.6%	879 7.3%	108%	300 5.0%	71%
営業利益 率	840 6.7%	112 0.9%	751%	250 4.2%	60%
当期利益	450	99	456%	130	34%
ROIC	6.5%	6.5%			
ROE	6.7%	1.5%			
ROA	6.7%	6.7%			
D/E Ratio	0.6	0.5			

億円

23

次に、スライドの 23 番の青枠をご覧くださいと思います。

2025 年通期の業績見通しは、売上収益は前期比 103%の 1 兆 2,500 億円、事業利益は前期比 108%の 950 億円、営業利益は前期比 751%の 840 億円、当期利益は前期比 456%の 450 億円でございます。

今年 1 月に発表いたしました、DUNLOP 商標権取得によりまして、北米および豪州における販売増とタイヤのプレミアム比率向上による利益増を見込む一方、グッドイヤー社からの移行関連費用の一部は計上予定でございます。

また、米国タイヤ製造子会社の生産終了による影響につきましては、2024 年に引き続き 2025 年にも構造改革損失を計上予定でございます。

サポート

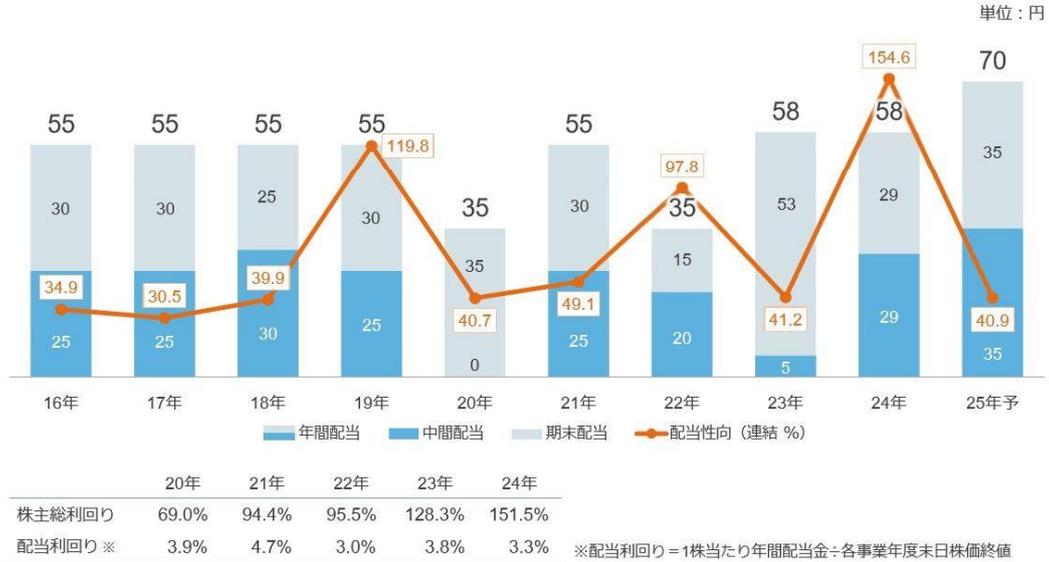
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



当社は株主への利益還元を最重要課題と認識して、連結ベースでの配当性向、業績の見通し、内部留保の水準等を総合的に判断しながら、長期にわたり安定して株主に報いることを基本方針としております。

2024年年間配当および2025年年間配当予想について：

2024年通期実績に基づき、1株当たり期末配当金を29円（3Q時予想29円）、年間配当金を58円を予定しております。2025年年間配当につきましても、1株当たり中間配当金を35円、期末配当金を35円とし、年間配当金を70円を予定しております。



36

スライドの 36 番をご覧くださいと思います。

2024年の配当につきましては、構造改革による減損損失計上により、通期の当期利益が大幅に減益となったものの、今後の業績改善の見通し、内部留保の水準、フリー・キャッシュ・フローの状況等を総合的に勘案し、当初予想通り、前期比同額の年間 58 円とさせていただきます。

また、2025年の配当予想につきましては、中間配当 35 円、期末配当 35 円とし、年間配当は過去最高水準となる 70 円とさせていただきます。今後も、連結配当性向 40%以上を目安とし、可能な限り安定配当に努めてまいります。

以上で、私からの説明を終了させていただきます。ありがとうございました。

井上：続きまして、常務の大川より 2024 年 12 月期決算の詳細について、ご説明させていただきます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

大川：大川でございます。本日は弊社決算説明会にご参加いただき、ありがとうございます。平素より、ステークホルダーの皆様方には大変お世話になっております。この場をお借りいたしまして、深く感謝申し上げます。

それでは私より、2024年度第4四半期の決算内容について、ご説明させていただきます。

2024年度 連結業績					住友コム	
	当期実績 2024年	前期実績 2023年	前期比	3Q時予想 2024年	億円 前々期末実績 2022年	
売上収益	12,119	11,774	103%	12,000	10,987	
事業利益 率 ※1,5	879 7.3%	777 6.6%	113%	800 6.7%	220 2.0%	
営業利益 率 ※5	112 0.9%	645 5.5%	17%	50 0.4%	150 1.4%	
当期利益 ※2,5	99	370	27%	10	94	
ROIC ※3	6.5%	5.7%		6.0%	1.7%	
ROE	1.5%	6.3%		0.2%	1.8%	
ROA ※4	6.7%	6.2%		6.3%	1.9%	
D/E Ratio	0.5	0.5		0.5	0.7	

24年公表	年初	1Q時	2Q時	3Q時
売上収益	12,000	12,000	12,000	12,000
事業利益	800	800	800	800
営業利益	610	610	610	50
当期利益	370	380	410	10

※1. 事業利益：売上収益－(売上原価+販売費及び一般管理費)
 ※2. 当期利益：親会社の所有者に帰属する当期利益
 ※3. ROIC：「税引後事業利益」÷「投下資本」
 ※4. ROA：「事業利益」÷「総資産」
 ※5. 2022年第2四半期より、IAS第29号「超インフレ経済下における財務報告」に従い、会計上の調整を加えております。

当資料では全頁にわたり上記を適用しております。

10

まずスライドの10番をご覧ください。

2024年度1-12月の連結業績は、青枠内の通り売上収益1兆2,119億円、事業利益879億円となり、ともに過去最高を更新いたしました。

一方、営業利益は112億円、当期利益は99億円と、北米構造改革実行に伴う損失計上により、対前期では減益となりました。

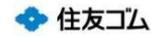
また事業利益率は、2023年度の6.6%から2024年度は7.3%まで改善し、為替の円安要因もございますが、中期計画を前倒しで達成。ROICも同様に6.5%まで改善し、2027年中期計画目標をクリアいたしました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



2024年度 セグメント別 連結売上収益・事業利益



億円

	2024年 1-9月	前年 同期比	2024年 10-12月	前年 同期比	当期実績 2024年	前期比	前期実績 2023年	
売上収益	タイヤ	7,488	104%	2,976	104%	10,464	104%	10,064
	スポーツ	977	100%	280	95%	1,257	99%	1,266
	産業品他	285	87%	113	98%	398	90%	444
	合計	8,749	103%	3,369	103%	12,119	103%	11,774
事業利益	タイヤ	512	161%	250	79%	762	120%	636
	スポーツ	79	89%	△0	-	79	63%	125
	産業品他 [※]	24	201%	14	357%	39	240%	16
	合計	615	147%	264	74%	879	113%	777

※セグメント間取引消去等が含まれております。 13

スライドの 13 番をご覧ください。セグメント別の売上収益と事業利益でございます。

1-12 月の実績は青枠内の通りですが、下側の事業利益欄をご覧ください。タイヤの事業利益は前期比 120%の 762 億円と、販売本数は前期比で減少しましたが、利益率改善に努め増益となりました。

その下、スポーツの事業利益は前期比 63%の 79 億円と、ゴルフ事業の販売環境悪化によりまして減益となりました。

産業品他の事業利益は前期比 240%の 39 億円と、インフラ関連事業好調で大幅な増益となりました。

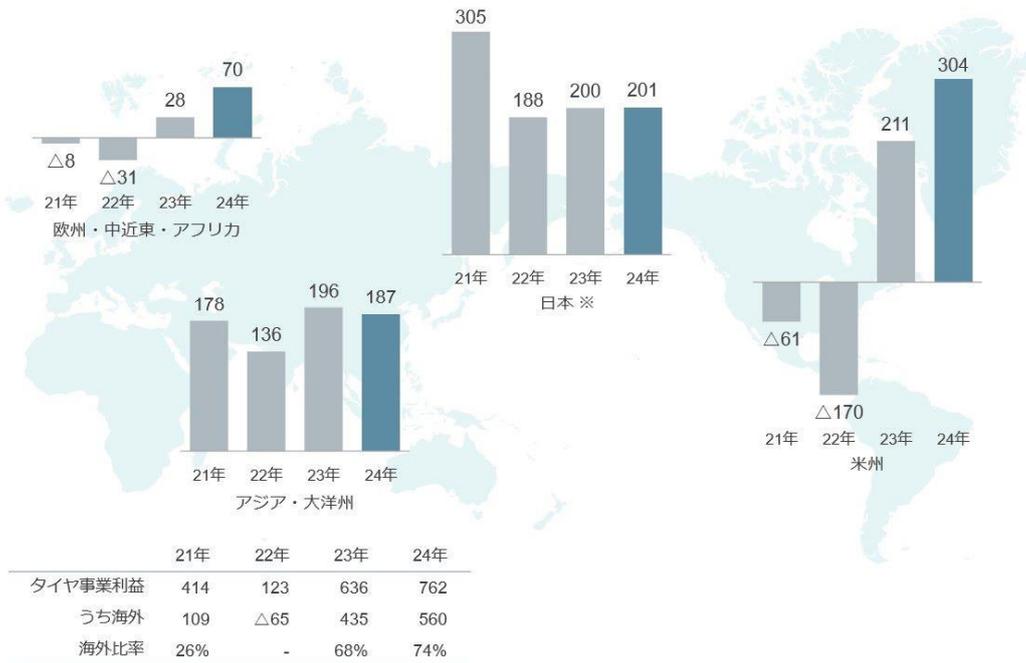
サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



地域別事業利益の推移（タイヤ事業）

単位：億円



※日本からグループ販売会社を通さずに直接輸出販売したものは日本に集計しています。

16

スライドの 16 番をご覧ください。今回より、当社 KPI の一つであるタイヤ事業の地域別事業利益のスライドを追加いたしました。各地域別の利益推移を表しております。

ご覧のように、当社の利益基盤はこれまで主にアジアや日本で担っておりましたが、2024 年度の事業利益は、右上の米州が 304 億円と大幅に業績を伸ばしており、グローバルでも最も利益を担う地域となっております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

億円

期間	事業利益		増減要因									
		前年同期比	原材料	価格	数量・構成他	直接原価	固定費	為替	経費	スポーツ	産業品他	
23年	1-3月	80	△68	△45	+108	△89	△39	△7	△3	△10	+15	+2
	4-6月	91	+97	+12	+81	+41	△26	△0	+6	△8	△13	+4
	7-9月	249	+267	+103	+44	+122	△10	△11	+24	△8	+4	△1
	10-12月	357	+261	+101	+21	+149	△10	△22	+16	△27	+29	+4
	前期	777	+557	+171	+254	+223	△85	△40	+43	△53	+35	+9
24年	1-3月	232	+152	+38	△1	+111	△22	△14	+53	△2	△12	+1
	4-6月	191	+100	△3	△14	+75	△27	△18	+76	△9	+17	+3
	7-9月	192	△57	△46	△3	+73	△31	△11	△2	△30	△15	+8
	10-12月	264	△93	△67	+1	+14	△36	+2	+8	+11	△36	+10
	当期	879	+103	△78	△17	+273	△116	△41	+135	△30	△46	+23
3Q時予想との差			+79	+3	+1	+10	△12	+9	+20	+46	△11	+14

19

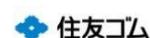
スライドの 19 番をご覧ください。ここでは、表の一番下に記載しております、第 3 四半期時の予想、つまり前回公表との差異が大きい項目をご説明いたします。

右から四つ目、為替の円安効果がプラス 20 億円に加えて、経費はグローバルベースでの費用削減によりましてプラス 46 億円改善し、さらに産業品の業績改善プラス 14 億円もあり、全体では前回公表比でプラス 79 億円となりました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

連結損益計算書の状況



	2023年 1-12月	2024年 1-12月	億円 増減	実績の概要	
売上収益	11,774	12,119	+345	1 事業利益	
売上原価	△8,509	△8,536	△27	詳細はP.6~19参照	
販売費及び一般管理費	△2,488	△2,703	△215	2 その他の収益	実績内訳 対前年増減
事業利益	777	1 879	+103	その他営業外収益	26億円 +9億円
その他の収益	26	2 42	+16	その他特別利益	14億円 +9億円
その他の費用	△158	3 △810	△652	3 その他の費用	
営業利益	645	112	△533	米国工場生産終了・解散に伴う減損損失等	△694億円 △694億円
金融収益	119	4 123	+4	その他特別損失	△40億円 △32億円
金融費用	△137	5 △73	+64	DSW※株式会社売却損	△29億円 △29億円
持分法による投資利益	0	0	+0	4 金融収益	
税引前利益	627	163	△465	正味貨幣持高に係る利得	64億円 △20億円
法人所得税費用	△242	6 △33	+209	受取利息	28億円 +2億円
非支配持分	△15	△31	△16	為替差益	19億円 +19億円
当期利益	370	99	△272	5 金融費用	
				支払利息	△73億円 △9億円
				為替差損	- +50億円
				6 法人所得税費用	
				税効果等	201億円 +174億円

※DSW：株式会社ダンロップスポーツウェルネス

20

スライドの 20 番をご覧ください。連結損益計算書の事業利益以下の項目について、ご説明いたします。

2024 年度は事業利益 879 億円から当期利益 99 億円と、事業利益以下で大幅な減益となりました。

3のその他の費用のマイナス 810 億円がその主な要因で、内容はスライド右側に記載の通り、主に北米タイヤ製造子会社の構造改革実行に伴う損失でマイナス 694 億円です。

一方、6の法人所得税費用が前年比でプラス 209 億円となっておりますが、これは主に同じく北米の構造改革関連損失に伴う税効果によるものでございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



億円			
	前期末 2023/12末	当期末 2024/12末	増減
流動資産	6,247	6,698	① +450
非流動資産	6,420	6,714	② +293
資産合計	12,667	13,411	+744
流動負債	3,311	3,706	+395
非流動負債	2,942	2,947	+5
負債合計	6,253	6,653	③ +400
自己資本	6,241	6,561	④ +320
非支配持分	173	197	+24
資本合計	6,414	6,758	+344
負債及び資本合計	12,667	13,411	+744
自己資本比率	49.3%	48.9%	△0.4P

主な増減要因	
1 流動資産	対前期末増減
棚卸資産	+285億円
現金及び現金同等物	+101億円
営業債権及びその他の債権	+57億円
2 非流動資産	
繰延税金資産	+173億円
退職給付に係る資産	+89億円
無形資産（のれん含）	+85億円
有形固定資産	△76億円
3 負債合計	
有利子負債	+203億円
	(3,109 → 3,312)
営業債務及びその他の債務	+107億円
繰延税金負債	+74億円
4 自己資本	
為替換算調整額	+352億円
配当支払	△216億円
当期利益	+99億円

21

スライドの 21 番をご覧ください。

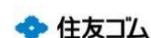
連結バランスシートの状況でございますが、資産合計では1兆3,411億円で、構造改革実行に伴いまして固定資産を圧縮いたしました。為替円安による外貨資産の評価額増加などもありまして、対前期末ではプラス744億円の増加となります。

負債と資本の割合はほぼ半分ずつで、自己資本比率は48.9%となりました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

2025年度 連結業績予想



	翌期予想 2025年	当期実績 2024年	前期比	1-6月予想 2025年	前年 同期比
売上収益	12,500	12,119	103%	6,000	102%
事業利益 率	950 7.6%	879 7.3%	108%	300 5.0%	71%
営業利益 率	840 6.7%	112 0.9%	751%	250 4.2%	60%
当期利益	450	99	456%	130	34%
ROIC	6.5%	6.5%			
ROE	6.7%	1.5%			
ROA	6.7%	6.7%			
D/E Ratio	0.6	0.5			

億円

23

スライドの 23 番をご覧ください。

2025 年度の連結業績予想ですけれども、青枠内の通り、売上収益は対前期比 103%の 1 兆 2,500 億円、事業利益は 108%の 950 億円、営業利益は 840 億円、当期利益は 450 億円と、対前期比増収増益の見込みでございます。

この結果、2025 年度の事業利益率は 7.6%、ROIC は 6.5%、ROE が 6.7%、D/E レシオ 0.6 となり、ROE を除き、2027 年度の中計目標を前倒し達成する計画でございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



2025年度 セグメント別 連結売上収益・事業利益予想



億円

	翌期予想 2025年	当期実績 2024年	前期比	1-6月予想 2025年	前年 同期比
売上収益	タイヤ	10,885	104%	5,135	104%
	スポーツ	1,245	99%	685	96%
	産製品他	370	93%	180	93%
	合計	12,500	103%	6,000	102%
事業利益	タイヤ	830	109%	240	71%
	スポーツ	80	102%	45	65%
	産製品他 [※]	40	103%	15	114%
	合計	950	108%	300	71%

※セグメント間取引消去等が含まれております。 25

スライドの 25 番をご覧ください。2025 年度のセグメント別売上収益、ならびに事業利益の予想でございます。

タイヤの売上収益は前期比 104%の 1 兆 885 億円、事業利益は前期比 109%の 830 億円と、増収増益の見込み。一方、スポーツの売上収益は前期比 99%の 1,245 億円、事業利益は前期比 102%の 80 億円と、減収ではございますが増益見込み。産製品他は、売上収益は前期比 93%の 370 億円、事業利益は前期比 103%の 40 億円と、同じく減収でございますが、増益を見込んでおります。

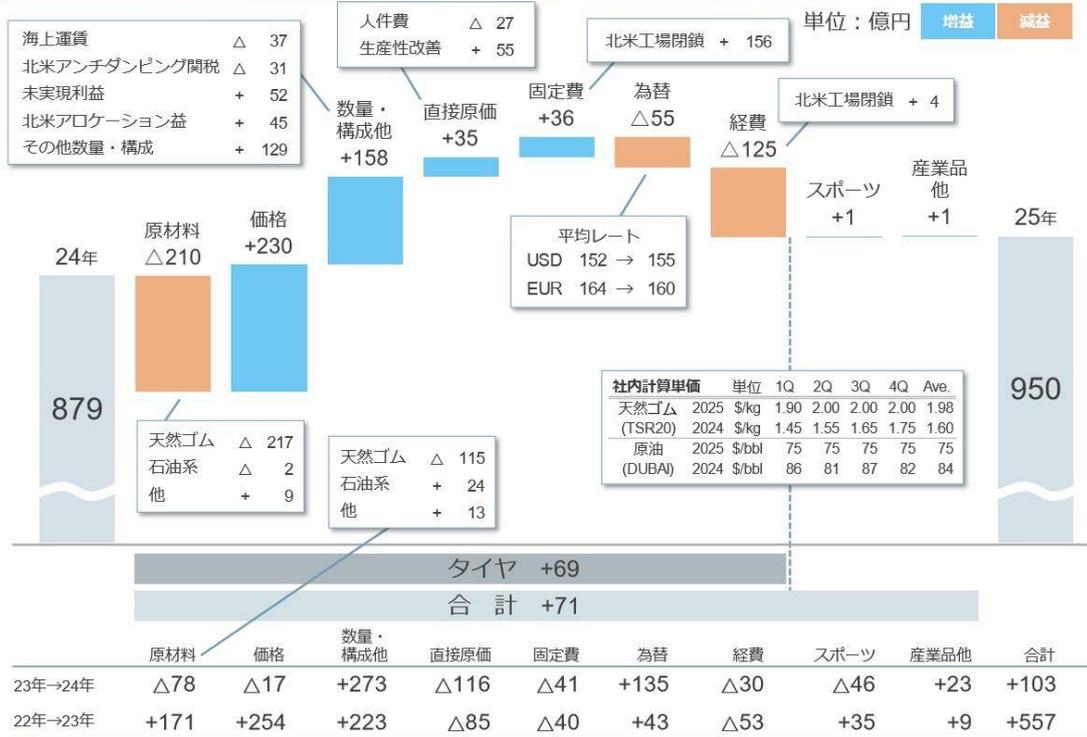
サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



2025年度 連結事業利益 増減要因イメージ

住友コム



27

それでは、スライド 27 番をご覧ください。2025 年度年間事業利益の前期からの増減要因分析でございます。

まず、原材料価格は天然ゴムが高止まりする予想で、合計ではマイナス 210 億円と予想しております。一方、価格は原材料アップ相当分を自助努力でカバーすることには限界がございまして、日、米、欧、およびアジアを含めて、プラス 230 億円を織り込んでおります。

数量・構成他は、未実現利益や、北米工場閉鎖に伴うアロケーション効果などを見込み、158 億円でございます。また、直接原価や固定費も、北米工場閉鎖に伴う固定費の削減効果等を織り込んでおります。

為替は、ドルは 155 円を前提でプラス、ユーロは 160 円の前提でマイナスになりまして、一部相殺されますけれども、一方で円安に伴うタイヤパーツコストアップ影響等を加味して、マイナス 55 億円と予想しております。

経費は、広告宣伝費や DX 費用増に加えて、世界各地の人件費アップ影響でマイナス 125 億円を織り込み、結果、タイヤ事業全体ではプラス 69 億円の増益と見込んでおります。

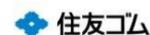
サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

全社ではプラス 71 億円の増益と予想しております。

タイヤ販売本数 前年同期比推移



対前年	2023年実績					2024年実績					2025年予想			
	1-3月	4-6月	7-9月	10-12月	年間	1-3月	4-6月	7-9月	10-12月	年間	1-6月	7-12月	年間	
国内新車	112%	121%	108%	108%	112%	78%	90%	87%	88%	86%	113%	102%	107%	
国内市販	98%	108%	89%	97%	98%	86%	97%	108%	103%	98%	92%	97%	95%	
海外新車	101%	108%	92%	101%	100%	90%	89%	89%	90%	90%	97%	95%	96%	
海外市販	87%	94%	97%	96%	93%	100%	93%	99%	102%	98%	97%	102%	100%	
海外市販内訳	北米	81%	92%	109%	100%	95%	107%	86%	98%	101%	98%	95%	102%	99%
	欧州	90%	85%	100%	91%	92%	102%	105%	90%	96%	98%	97%	109%	103%
	アジア	91%	104%	89%	92%	94%	93%	89%	103%	114%	99%	97%	98%	98%
	その他	85%	93%	91%	102%	92%	100%	93%	104%	100%	99%	99%	100%	100%
計	94%	101%	96%	99%	97%	93%	93%	97%	98%	95%	98%	100%	99%	
合計本数 (万本)	2,645	2,686	2,685	2,819	10,836	2,461	2,487	2,609	2,776	10,333	4,854	5,377	10,231	

28

スライドの 28 番をご覧ください。

タイヤの販売本数の前年同期比推移ですけれども、中ほど青枠下段に記載の通り、2024 年度の販売本数は 1 億 333 万本と、対前期で 95%となりました。

市場別で見ますと、まず国内新車は一部 OEM メーカー減産に伴い 86%。国内の市販は昨年初が暖冬で冬タイヤが減少し 98%。海外新車は北米、ブラジルで販売増加した一方で、東南アジア、中国で日系の OEM を中心とした減少により 90%。海外市販は 98%で、地域別に見ますと、北米 98%、欧州 98%、アジア 99%、その他は 99%となりました。

北米は、主力製品でございます WILDPEAK シリーズは好調を維持いたしましたけれども、廉価品の輸入タイヤ増の影響を受けまして、全体では減少しております。

また欧州では、トルコ工場のストライキによる供給不足の影響で、年の後半が販売減少となり、アジアやその他地域でも若干の減少で、海外シェア全体でも前年を下回る販売となりましたが、プレミアム品の販売は総じて堅調でございました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



続きまして、2025年度の年間販売予想本数でございますけれども、右下側に記載の通り、1億231万本と、引き続きプレミアム品に注力することで、対前年度で1%減を見込んでおります。

市場別で見ますと、まず国内新車はOEMメーカーの生産回復に伴い、対前年度で107%。国内市販は低採算品の下市に伴い、前年比95%ですけれども、SYNCHRO WEATHERはしっかりと拡販いたします。

海外の新車は、北米、欧州市場では増販の見通しですけれども、中国は欧州日系メーカーの減産見込みで、全体では96%、海外市販はほぼ昨年並みとみております。

カテゴリ別タイヤ販売本数 前年同期比

対前年同期	2023年1-12月実績				2024年1-12月実績				2025年1-12月予想			
	新車	市販	計	構成比	新車	市販	計	構成比	新車	市販	計	構成比
乗用車用	105%	96%	98%	88%	89%	98%	95%	88%	101%	99%	99%	88%
うち高機能タイヤ※2	117%	103%	108%	38%※1	96%	101%	99%	40%※1	-	-	-	-
うちプレミアムタイヤ※3	-	-	-	-	-	-	-	44%※1	104%	107%	106%	46%※1
トラック・バス用	112%	83%	85%	4%	100%	97%	98%	4%	112%	99%	100%	4%
二輪・産業用他	103%	85%	92%	9%	79%	104%	93%	9%	94%	93%	94%	8%
合計	105%	94%	97%	100%	88%	98%	95%	100%	100%	98%	99%	100%

年度別高機能タイヤ・プレミアムタイヤ構成比率※1推移

24年実績より、当社が注力するタイヤの定義を高機能タイヤ※2からプレミアムタイヤ※3に変更しております。

	高機能タイヤ ※2			プレミアムタイヤ ※3		
	新車	市販	計	新車	市販	計
23年実績	50%	33%	38%	-	-	-
24年実績	54%	34%	40%	56%	39%	44%
25年予想	-	-	-	57%	42%	46%

※1. 乗用車用タイヤに対する構成比率

※2. 高機能タイヤ
→主にSUV用タイヤ及び18インチ以上の乗用車用タイヤ

※3. プレミアムタイヤ
→差別化商品（SYNCHRO WEATHER、WILDPEAK、欧州オールシーズンタイヤなど）や、SUV用タイヤ及び18インチ以上の乗用車用タイヤ

29

スライドの29番をご覧ください。

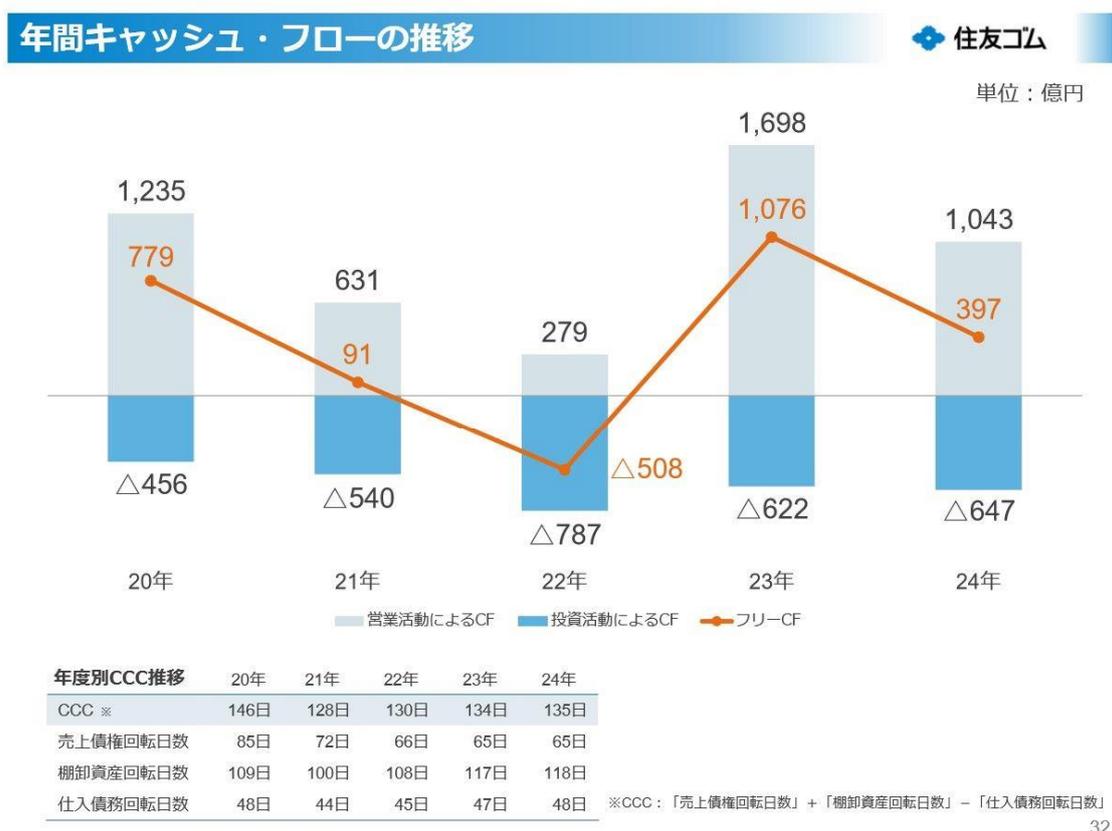
カテゴリ別のタイヤ販売本数ですけれども、今回より、従来から報告しておりました高機能タイヤに代えて、プレミアムタイヤのカテゴリーを新しいKPIと定めることにいたしました。従来の高機能タイヤに加えまして、SYNCHRO WEATHERやWILDPEAKといったタイヤに関しましては、インチに関係なくプレミアムタイヤとしてカウントする考え方でございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

2024年度の1-12月実績内の構成比をご確認いただきますと、このプレミアムタイヤの比率は44%となりました。ちなみに、従来の高機能タイヤの構成比率は、前年実績比でプラス2ポイントとなる40%です。

2025年度予想では、このプレミアムタイヤの構成比率は46%まで上昇する計画でございます。今後は、このプレミアムタイヤ比率をさらに上げて、収益性向上をより追求してまいります。



続きまして、スライドの32番をご覧ください。

キャッシュ・フローの推移ですけれども、右端2024年度の営業キャッシュ・フローはプラス1,043億円でございます。収益性改善の取り組みもありまして、事業利益率はアップしましたけれども、原材料単価の上昇ならびに北米工場閉鎖に伴う一時的な在庫備蓄増などで運転資本が増加し、前年の営業キャッシュ・フロープラス1,698億円対比では、マイナス655億円の減少となりました。

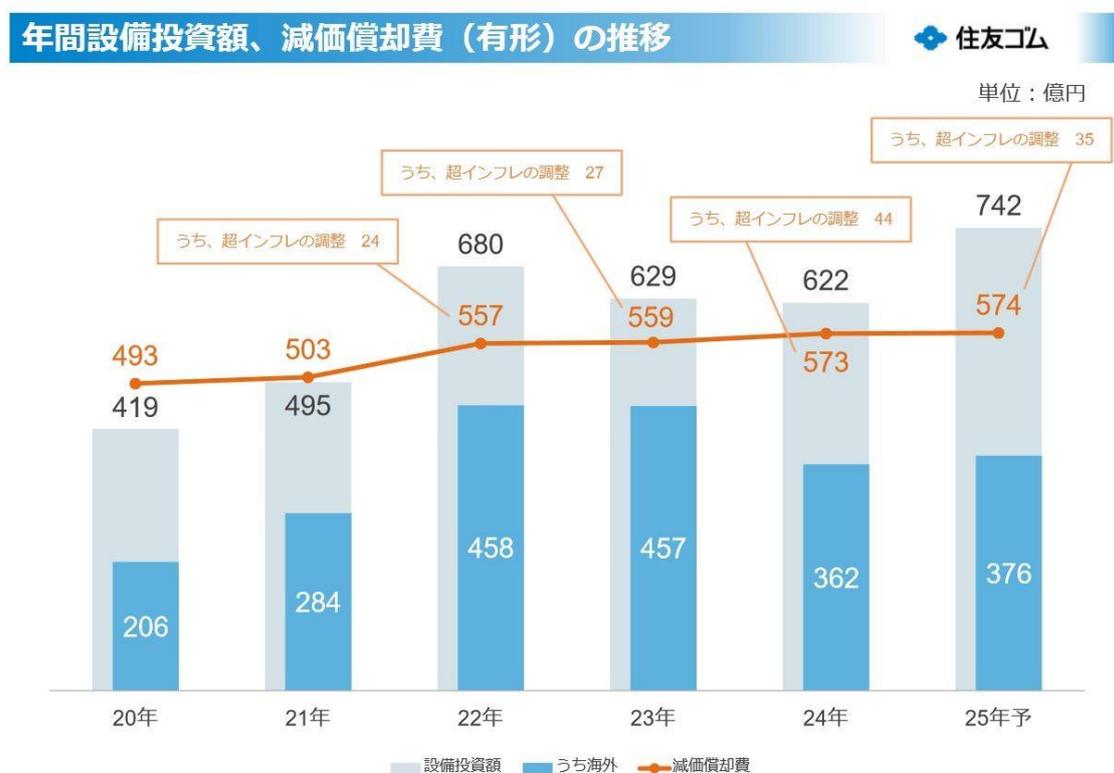
一方、投資キャッシュ・フローは647億円で、主にDX関連の無形資産の増加で、対前年では25億円の増加となっております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



結果、差し引きのフリー・キャッシュ・フローはプラス 397 億円となりました。



33

スライドの 33 番をご覧ください。

設備投資額、減価償却費の推移ですけれども、右から二つ目の 2024 年度の設備投資額は 622 億円、減価償却費は 573 億円となりました。

一方、右端の今年度 2025 年度の予想は、設備投資額は 742 億円と、プレミアムタイヤへの置換投資に加え、更新投資や ESG 対応などで増加を予定しております。また、減価償却費は 574 億円を見込んでおります。

サポート

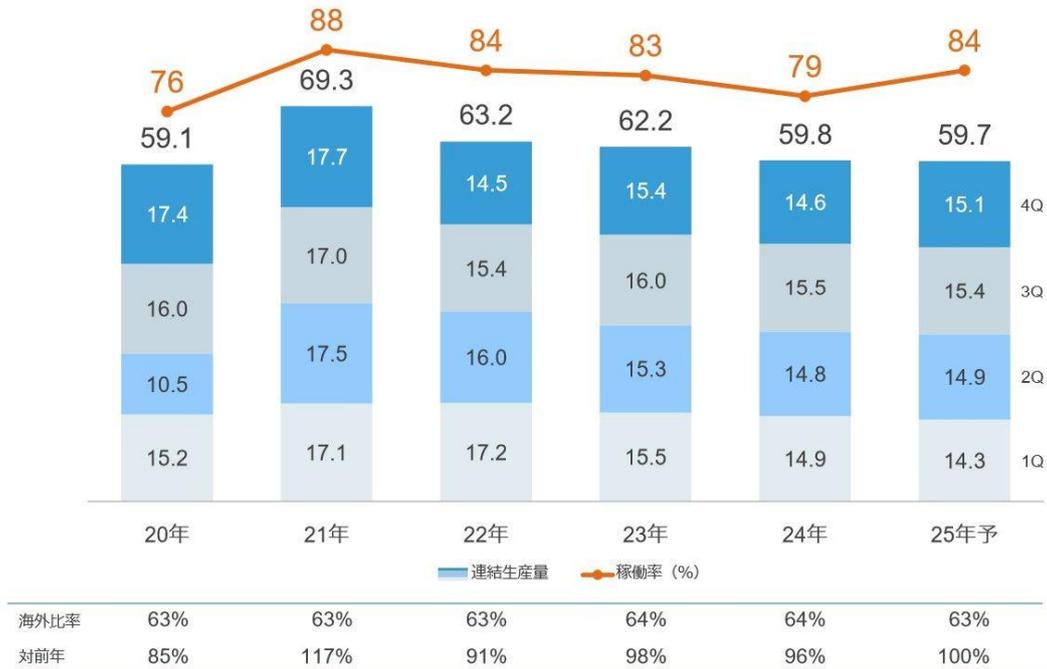
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



年間タイヤ設備稼働率、生産量の推移

住友ゴム

単位：万t



35

スライドの 35 番をご覧ください。

タイヤの設備稼働率ならびに生産量の推移ですけれども、表右から 2 番目の 2024 年度実績の年間生産量は 59.8 万トン、年間稼働率は 79%となりました。

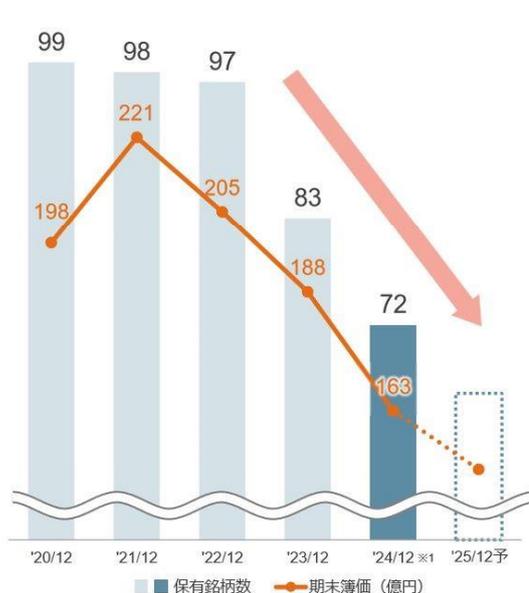
一方、表一番右端の 2025 年度の年間予想生産量は 59.7 万トンと、ほぼ 2024 年の実績と同量を予定しておりますけれども、北米工場を閉鎖したことに伴い、生産能力を削減し、結果的に年間稼働率は 84%にアップする見込みでございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

SCRIPTS
 Asia's Meetings, Globally

2023年に引き続き、政策保有株式の縮減を推進 今後も縮減に努める



2024年度実績

▶ 売却銘柄数

13銘柄 (うち1銘柄は半数売却)

▶ キャッシュ創出額

48億円

▶ 投資有価証券売却益

42億円 (単体決算のみ※2)

▶ 総資産割合

23年 1.5% ⇒ 24年 **1.2%**

2023/12末簿価 188億円 ⇒ 2024/12末簿価 163億円

※1. 米国車両故障予知会社Viaduct社への出資を含みます

※2. 連結決算はIFRS適用のため当期利益への影響はありません

37

最後にスライドの 37 番をご覧ください。

資本コストを意識した経営実現のための対応の一つとして、一貫して政策保有株式の縮減を進めてまいりました。結果、2024年度は13銘柄の売却を実施いたしまして、総資産に占める保有割合は1.2%まで縮減いたしました。今年度以降も、引き続き縮減を進めてまいります。

併せて、株主還元政策の取り組みにつきましては、先ほど社長の山本が説明した通りですけれども、今後も長期にわたり安定配当を目指してまいりますので、何卒ご理解ください。

以上でご説明を終了いたします。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

質疑応答

井上 [M]：それでは、これより皆様からのご質問をお受けしたいと思います。

恐れ入りますが、時間の都合上、ご質問はお1人様2問までとさせていただきます。それでは会場でご質問のある方、挙手をお願いいたします。では最前列の方、お願いいたします。

坂口 [Q]：みずほ証券の坂口と申します、いつもお世話になっております。質問2点お願いいたします。1点目は、ご実績が上振れている背景に関して、もう少しご解説いただきたいです。

今期の業績にどうそれが反映されるかというのを、ちょっとヒントを得たいというのが趣旨ですけれども。経費は46億円ほどプラスになっていて、これが単に堅めでしたねということなのか、何か抑制したものがいいのか、また期ずれなのかということも含めて、今期の経費の増え方がだいぶ大きくなっていますので、そこのコントラストを知りたいという意味で、終わった期の経費の動き。

あと、数量・構成他も全体として10億円ほどプラスになっていらっしゃるんですけども、中身はちょっとずつ変動があって、数量と販売ですとか、ちょっとご計画に対して弱かった一方で、構成の効果はしっかり出ていたりとか、未実現なんかもちょっと変動があるので。この販売面のところのご計画に対して良かった中身というのを、少しご解説いただければと思います。これが1点目です。

山本 [M]：ご質問ありがとうございます。本件につきましては、大川よりご回答申し上げます。

大川 [A]：ご質問ありがとうございます。まず2024年度の、もともとの第3四半期予想からは上振れた中身をもう少し詳しくというご質問ですけれども、まずは北米の構造改革実績ですけれども、若干われわれが予想したよりも早く出ました。

これは、もともと11月に閉じること前提で動いていたんですけども、その前提で早めにタイド物を作り始めましたので、本来もう少し、2025年度にアロケーション利益が出ると予想していたんですけども、これが2024年度に若干前倒しになったと。

それが、後ほど申しますけれど、2025年度もともと310億円と言っていたんですけども、これが一部前倒ししたことによって若干減って、もう一つは工場が若干閉じることが予想よりもちょっと遅れるということもありまして、費用が出るのを抑えるのが。それが少し2026年にずれたという

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



こともありまして、その結果、310 億円が 260 億円になって、その一部が 2024 年度に前倒ししたというのが、一つ大きな要因でございます。

経費につきましては、われわれ最終的に一生懸命、最後正直言って頑張ってくださいとお願いして、最後はどちらかと言うと抑えて、それが 2025 年にずれたという状況もございますので、その二つの要因が、われわれが 11 月に想像したよりも上振れた原因の一つであります。

また、後は為替の円安が想像よりもやっぱり効いて、それが上振れしたということもございまして、11 月に考えたときと比べてどうなったかと言うと、その三つの要因が大きかったと考えております。

それから、数量・構成とか未実の話もいろいろ当初予想したよりもぶれているなという話がありましたけれど、まず未実につきましては、いろいろ想定していたよりも、量そのものは増えたんですね。さっき言いましたように、タイでの準備を周到にやったものですから、量そのものはやっぱり増えまして、在庫が増えたということもありまして、その影響があったのが一つです。

その他の構成そのものは、いろいろ入り繰りがありますので、その他雑多ということでご理解いただきたいなと思っておりますので、大体そういう状況です。

構成は、西口のほうが詳しいんですけども、われわれが想定したよりもプレミアムタイヤの比率が非常に上がって、量の減よりも構成の効果のほうが非常に高くなっているという状況でございますので、詳しくは西口に振らせていただきます。

西口 [A] : 振られましたので。数量と構成のところですね。特に 4Q で見ましたら、おかげさまで SYNCHRO WEATHER でかなり構成の良化による増益は、正直言いまして、かなりありました。ただ 4Q は、国内の新車メーカー様の減が 3Q よりもかなり大きくなりましたので、この数量の減による減益部分もきて、このマイナス分が入って、このような数字になっております。

だから数量では、主に OEM さんで落ちたという部分と、益がもっと出るべき構成のところでも、SYNCHRO WEATHER のプラス分がマイナスにってしまったというのと、冬が若干年内の部分は暖冬でございましたので、その辺もちょっと悪かったのもありますけれども、そういうような形で最終的には出来上がったかなと思います。

坂口 [Q] : ありがとうございます。2 点目は、今期業績の予想の建付けの中で、継続あるいは新たに入ってくるものの確認で、一つはバッファローの 260 億円というのは、北米アロケーション益 45 億円と生産性改善 55 億円、北米工場閉鎖 156 億円で、経費のところの 4 億円の合計という理解ですか。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



グッドイヤーが成立すると5月とかで決まって、年後半には北米で少し寄与してくるかなというようなお話も従来いただいていたので、これが今回業績予想にどういうふうに織り込まれているかということと。今、お話しを西口さんからいただいた SYNCHRO WEATHER が、本数だとか利益とか、前期と今期にどういうふうに寄与しているのか、可能な範囲で、定量的にいただけるとありがたいです。

特に、国内市販は今期販売が減るというご予想にもなっているので、中身が変わるとのことだと理解はしていますが、SYNCHRO WEATHER がどれだけ売れているのか、売ろうとされているのかというのを知りたいというのが趣旨です。以上です。よろしくお願いします。

山本 [A]：ご質問ありがとうございます。念願の DUNLOP ブランドを買収しまして、今年5月にクロージングを予定しております。5月からは、北米、それからオーストラリアでの DUNLOP ブランドの販売を開始してまいります。

まだ初年度はそれほど大きな本数の計画にはなりませんけれども、確実に北米、それからオーストラリアで、DUNLOP ブランドの展開を進めてまいりたいと思います。欧州は、来年2026年からの展開に、オフイクの商品を使いまして展開することになります。ですから、年内2025年の業績にはそう大きな数値としては、今のところは入れ込んでおりません。

2問目は、西口からご回答させていただきます。

西口 [A]：SYNCHRO WEATHER の、できる範囲での定量的な数字というところだと思うんですけど、説明資料のちょうど SYNCHRO WEATHER のサイズ追加のページだと思うんですが、昨年で、この40サイズで上市して、正直言いまして、大変大きな反響をいただいて、大変ありがたかったなと思っております。お客様、それから販売店さんからもすごくポジティブな反応がありまして、われわれも大変喜んでおります。

40サイズでかなりの本数が出て、本当は言いたいんですけど、公表しております2026年に向けて110サイズに拡大していくと。このときにやっぱり100万本を超えていきたいという部分は、昨年度のたった3カ月の販売でしたけれども、かなり感触、確度は高くなったなと思っております。

そういった意味で、中間地点の2025年で40サイズから、大事な春商戦の3月のときには76サイズに、ほぼ倍増できるということと、今年の年末には96サイズになる。それと中でも、より高付加価値で高収益な18インチ以上のサイズが、ご覧のようにかなり増えてくるということで、全ラ

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



インナップ 110 サイズのうち、約半分は高インチが占めるということで、100 万本達成して、かなりの事業利益で貢献はできていると思っております。

坂口 [Q]：国内の市販が今期マイナスになっているのは、来期、100 万本とすると、今期前半少しラインナップがまだ少ないので、例えば 30 とか 50 万本だとしても、結構ほかで落ちる部分が大きいように見えるんですけれども。

西口 [A]：昨年の 11 月に、いわゆる汎用ゾーンの、松竹梅で言いましたら梅ゾーンのいわゆる量販支えの商品を下市しました。その本数が、実は三桁万本あるぐらいの本数を削りましたので、その分が今年 1 年間効いてくるという部分の、いわゆる低採算、収益が非常に低い部分の梅ゾーンのタイヤを下市したという影響が 1 年効いてきますので。

販売そのものは、日本国内は確かに、もう対前年 99 から 100 ぐらいの市場だと思いますが、量産サイズのところにつきましては減らして、よりプレミアムのほうに行くということでやっていく。それが国内の本数の対前年大きく割れている部分とご理解ください。

坂口 [M]：ありがとうございます。

井上 [M]：坂口さん、ありがとうございます。続きまして、オンラインでご参加の方からご質問いただきます。BofA 証券株式会社の坂牧様、お願いいたします。

坂牧 [Q]：坂牧です。今日はありがとうございます。すみません、そちらにお邪魔できずこちらから失礼します。私から、ちょっと質問がつながるので、2 個まとめてお伺いさせていただきます。

一つは、トランプ政権の関税の影響、どれくらいこれがもし入ってきたら御社の利益に影響を与えてきそうなのかというところ、試算があればご紹介ください。

それを踏まえて二つ目ですけれど、今回、北米工場の 260 億円の効果を除くと、二桁減益ぐらいのご計画になりまして、増益効果がないとですね。950 億円から 260 億円を取っちゃいますと 690 億円ぐらいの利益になっちゃいますので、ミシュランさんが増益とか言っているのに対しては、やっぱりかなり保守的にも見えます。

本当に何か悪いことが、心配しなきゃいけないことが起きているのか、はたまたやっぱり数字を見ていると、従来の御社の癖というか、固定費、経費が膨らむというようにも見えまして、何となく北米の関税が入っても未達にならないという水準の利益を組んだようにも見えますので。

もしよろしければ北米の影響を踏まえて、その数字をいただくと多分、やっぱりこれは、それが入っても未達にならないという組み立てでやられたのかなというのを推察、ちょっとそんな気がして

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



いますので、ここ二つ、関税とこの計画の受け止め、どう考えたらいいのかというのを教えてください。

山本 [A]：ご質問ありがとうございます。まず関税ですね。トランプ大統領がどういう施策を具体的に打ち出すのかわかりませんが、この関税がもし発令された場合には、やはり事業利益にはネガティブな影響が出てまいります。具体的な影響額については申し訳ないんですけれども、現時点でコメントは差し控えさせていただきたいと思うんですけれども、関税がまだ不透明な部分があります。

関税がこれからどういう増減となるかわからないんですけれども、これが大幅に上がったとしても、私ども、アメリカへの供給は、タイを中心にアジアの工場から進めてまいります。アメリカでの生産品よりも、もちろんですけれども、タイ、それからアジアの工場でのコストというのは大幅に低いので、アメリカ製品よりも十分採算は確保できると考えております。

それから海上運賃につきましても、既に戦略的パートナーシップを結びまして、このリスクは担保しておりますので、トランプ新大統領のもとで政策がどう変化していくのかを注視しつつ、当社へのリスクですとか影響ですとか、その対応もさまざまなケースを想定しながら検討していきたいと考えています。

仮に関税が引き上げになった場合には、私どもはしっかりとそれを値上げでカバーしていくという姿勢で進めていきたいと考えております。アメリカ市場というのは、アメリカの国内で生産されたタイヤ、そして輸入するタイヤがございますけれども、やはり輸入の比率が非常に高い市場でございます。

ですから、私どもだけではなくて、各タイヤメーカーさんが同じような状況下になりますので、やはりコストへの値上げでカバーという動きというのはしっかりと出てくると思いますので、私どもはその対応でしっかりと利益の確保に取り組んでまいります。

併せて、構成改善は引き続き進めてまいります。アメリカ市場ももちろんでございます。WILDPEAKも前々年、120%以上伸ばして、さらに昨年も伸ばすことができっておりますので、そういったところの構成改善、それから内部努力での吸収も含めて対応してまいりたいと考えております。一つ目はよろしいでしょうか。

坂牧 [M]：はい、ありがとうございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

山本 [A]：二つ目のご質問ですけれども、やっぱり 1,000 億円をというところが、なぜ 1,000 億円に届いていないではないかというところも一つ、ご質問のところじゃないかと思っております。私の思い、それから社内でももちろん 1,000 億円を目指して進めてまいります。

今回、年初第 1 回目のお約束する数字ということで、今回 2023 年から新中期計画を積み上げていているんですけれども、一番ポイントとしているのが、確実に達成していきたいという姿勢でございます。2023 年中計はここにすごく注力しております。

ですから、構造改革も 2024 年までに 6 事業をやりきる。これも確実にやりきって今進めております。それから成長戦略も、アクティブトレッド、それからセンシングコア、われわれの成長事業の柱でございますが、これを 2024 年中にビジネス化すると。これもお約束通り、両方の新技術をビジネス化することができました。

それから昨年、環境は非常に厳しかったんですけれども、事業利益の 800 億円は必ずやりますということをご提示させていただいて、おかげさまで過去最高益までまいりました。

この姿勢で、今回の提示もさせていただいております。ステークホルダーの皆様方、投資家の皆様方にお約束した数字を確実にやはりやり遂げていきたい。これを今回の中計の柱としておりますので、その姿勢で進めているところでございます。

詳細、細かなところは太田から、ご説明させていただきたいと思っております。

太田 [A]：各数字がコンサバにみているんじゃないかというご質問を承りましたので、ご解説申し上げます。まず経費につきましては、ベースとしてやっぱり一番大きいのは、今年 ERP が新しく刷新いたしまして、DX 投資を本当に進めております。これを今年 10 月から本格的にスタートしてまいりますので、これに対する経費をかなりここに乘せております。

これに対する効果はこの 10 月以降に出ると思っておりますので、かなりそれ以降の効果に大きく寄与しますけれども、ただこの時点ではまだ、まず DX の投資しか入れていないというのでご理解いただきたいと思っています。

そのほか、人件費が上がるということで、世界中からいただいておまして、その数字はもう基本的に全部入れているんですけれども、それがインフレと連動するところもあって。おそらくそれとともに為替も変わってくると思っているんですけれども、為替は相対リスクとして入れるというのはおかしいと思っていますので。あまり為替に過度な、マイナスに対するプラスを入れておりませんので、結果的に世界中でインフレ部分の人件費を入れると、こんなふうな数字になってしまうというのが 2 点目です。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

もう一つあるのは、やっぱり年初を、いろいろわれわれ事業部であれもやりたい、これもやりたいという話が出ていまして、われわれ本当に、社長の方針であるチャレンジしなさいということで、チャレンジの数字をここに入れておりますので。最終的に年初の段階ではチャレンジの数字が入っちゃうんですけども、それが坂牧さんからすると、若干コンサバだと言われたらそうかもしれませんが。

最終的に本当にやるべきことがしっかり出てくると、精査されるという状況で、年初の段階ではこういう数字になってしまうということは、毎年言っているんですけど、ご理解いただきたいということでございまして。最終的には社長の思いをしっかりと具現化するのが、われわれの役目だと思っておりますので、その数字をご期待いただければと思っております。以上です。

山本 [M]：坂牧さん、よろしいでしょうか。

坂牧 [M]：はい、ありがとうございます。なんかちょっと、950 億円と言うと、あと一声、50 億円で山本さんの気持ちに届くかなと思ったので、本当に何か深い保守的な理由があると思ったんですけど、今のお話をお伺いすると、なるほどという感じがしました。ありがとうございます。

山本 [M]：どうもありがとうございます。

井上 [M]：坂牧様、ありがとうございました。続きまして、会場でご質問のある方、挙手をお願いいたします。では前から 2 番目の方、お願いいたします。

石本 [Q]：どうもお世話になります、野村證券の石本と申します。よろしくお願いいたします。私から 2 点お願いいたします。

まず 1 点目ですけど、今期のご計画のところ、ちょっと細かいんですけど、海上運賃に関してマイナス 30 億円強ぐらい確かあったと思うんですけども。結構アメリカに対しては送るボリュームが増える中、それから数が増える、なおかつ海上運賃も不透明な要素もあると思いますので、仮にこれが例えば上がった場合とか下がった場合というのは、御社の契約という形になると、どういう影響がここに反映されていくのかに関して教えてください。ボリューム分が多分増えているのかなとも見えたので、こういう質問をさせていただいているというところです。こちら 1 点目です。

山本 [M]：ご質問ありがとうございます。海上運賃につきましては、西口からご回答させていただきます。

西口 [A]：再々こういう場で、フレートの戦略的パートナーシップ契約を結んだと言っているんですけど、詳しいことは言えないんですけど、短中期的な契約を結びました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



多くは簡単に言うと、ちゃんと物を出すので、ちゃんと運んでくださいねと、その代わり単価を確認しましょうねという部分が契約できておりますので。本来でしたらこのマイナス 37 億円というのは、普通の今までのやり方ですと数量が増えた部分と、やっぱり価格は上がってきておりますので、その分を入れると、もっとこれよりかなり大きな数字が出ていたんです。

それがパートナーシップ契約で、ここまでミニマイズできた。この部分が大きく変動するのではなしに、パートナーシップ契約のもとに、ほぼお互いに固定できるような契約を結びましたので、これが大きく悪さをするというようなことはないと思っております。

石本 [Q]：わかりました。ありがとうございます。2 点目ですけれども、今回 16 ページ目で、地域別の事業利益の推移をご説明いただきまして、非常にわかりやすくなって、ありがとうございます。

こちらを見ますと、結構アメリカのところとかが 2023 年からぐっと利益も改善して、2024 年もぐっと上がっているという形になっているかと思うんですけれども、もし可能でしたら 2025 年の方向感みたいなのところもいただければ、すごくありがたいなと思っております。

多分アメリカのところももしかしたら、マイナスがあったところがなくなるので、大きく改善するとか、あと欧州も結構、直近は厳しい市場の中改善していると思っておりますので、この方向性に関して、2025 年の中身を教えてください。以上です。

山本 [M]：ご質問ありがとうございます。本件につきましては、日野からご回答させていただきます。

日野 [A]：日野から回答させていただきます。11 月に公表しましたアメリカの 2023 年度損失は 197 億円と出させていただきます。2024 年度は、具体的な数字はお伝えできませんが、それに近い数字が出ておりますので、それを加味していただくと、それがゼロには実はならず。一部 2025 年に工場を閉める活動をしていますので、数十億そこは費用が発生しますので、そのマイナスがあるものの、2023 年ほどの数字のマイナスは出ませんので、それぐらい少なくともプラスに上振れるということになるかと思っております。

あとは、先ほど話しました、D ブランドが、アメリカでどれだけ出るかによって、またそれがプラスに乗ってきますので、今のところ、これ以上のプラスになるのではないかと見ております。以上です。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

石本 [M]：ありがとうございます。もし可能でしたら、今後四半期もこちらの数字をいただけますと、すごくありがたいと思いますので、これはお願いになります。以上です。ありがとうございます。

山本 [M]：どうもありがとうございました。

井上 [M]：石本様、ありがとうございました。続きまして、オンラインでご参加の方の質問に移らせていただきます。SMBC 日興証券株式会社の牧様、お願いいたします。

牧 [Q]：SMBC 日興証券の牧です。私からも 2 点で、一つ目は数字の確認みたいな感じですが、まず北米の再編による北米アロケーション益というのが、確かもともと全体で 220 億円ぐらいみられていたかなと思うんですけど。この資料の中では前期が 75 億円、今期 45 億円だと 120 億円ぐらいなので、ちょっと 100 億円ぐらい少ないように見えちゃうんですけど、一応そういう計算で合っているかというのと、少し低く見える理由も併せて教えていただければと思います。

加えて、事業利益と営業利益の間も、いろいろ費用が出ていると思います。これも前期と今期で再編費用とかダンロップ系とか、どういうものがいくら入っているとか、ちょっとこれを整理していただけますでしょうか。ちょっと数字の確認です。

山本 [M]：ご質問ありがとうございます。本件につきましては、大川からご回答させていただきます。

大川 [A]：ご質問ありがとうございます。最初、11 月に公表したときには、アロケーション利益が 220 億円で、固定費の削減が 230 億円とお伝えしたと思います。それに対して、じゃあ先ほど申しましたように 2024 年どれぐらい出たのかと申しますと、実は、2024 年に 75 億円出ております。

2025 年はさらにそれに対してプラス 100 億円出ているので、175 億円という形で、それ以降は 2026 年にずれるということで、220 億円の効果が前倒しに出たものと。それから一部 2026 年以降に出るものが相まって、皆さんが見たときには、この 220 億円がどういう形になっているのかという話になっていると思います。

そういうところで、アロケーション益が、最初からタイで準備したことによって 2024 年に出たところと、2025 年に出ると思ったのが一部ずれて 2026 年に出るというのが出てきますので、その結果で、そういう数字になるとご理解いただけたらなと思います。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



日野 [A]：日野から回答させていただきます。2025 年と 2024 年の事業利益と営業利益の間で、特に減損損失が入っておりまして、ページはここに出ております 20 ページにある通りですけれども、まず 2024 年度に入っていた 810 億円については、横に記載しております通り、米国工場生産終了の 694 億円。それ以外に特別損失が 40 億円ということと、あとはスポーツのウェルネスの株式売却損 29 億円、これらが入って 810 億円という形になっております。

2025 年につきましても、その他の構造改革の関係も一部見込んでおります。具体的な数字はちょっと今回、ご勘弁いただければと思います。以上です。

牧 [Q]：DUNLOP の買収関連のコストというのはいかがですか。一応買収に関する経費だとか、あとはブランド移管費用だとか、在庫の買い取りとかあったと思うんですけど。あの辺りは特に PL には落ちてこないものですか。

大川 [A]：大川からご回答いたします。まず DUNLOP の買い取りについては、まず DUNLOP の商標権そのものが 526 億ドルという話と、それから移行のために発生する 105 億ドルに分けてご説明したと思うんですけども、前者は基本的に全て BS に計上される予定でございます。後者は、一部は今、あずさ監査法人と相談しているんですけど、一部が PL に流れて、残りはほとんど BS に計上されるだろうという、今予想ですけども。

今非常に PPA という、Purchase Price Allocation という形で議論しておりまして、その数字がどうなるかというのは、本当にまだ決められないんですけど、私の感覚で言うと、ほぼ 9 割は BS に乗って、1 割は PL に乗るということで、私の感覚の PL 部分は、実は 2025 年度に入れ込んでおります。そういう形で一旦費用が出ると。

それ以外に、2025 年度にヨーロッパにおいて、いろいろ倉庫を借りたりだとか、それが一部われわれが今カバーできてないところの販売会社に対して、いろいろテコを入れるためのお金がいるという話がありますけれども。その分と、先ほどご説明しました、アメリカだとか、豪州の販売で出てくる利益というのがほぼ相殺されるんじゃないかということで、これは 2025 年の PL に反映させておりません。という形で、DUNLOP の商標権に対する費用を織り込んでいるのが実態でございます。以上です。

牧 [Q]：なるほど。ありがとうございます。多分、流動的なコストは 200 億円ぐらいあったと思うので、1 割で 20 億円とか、それぐらい織り込んでいらっしゃるのかなと思いますけれども、一応これは事業利益段階で織り込まれているということで理解して。

大川 [A]：はい、事業利益段階で織り込んでおります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



牧 [Q]：ありがとうございます。あともう 1 点簡単に、価格の効果が 2025 年 230 億円出ています。結構大きな取り込みでありまして、北米でおそらく 1 月から値上げをされて、国内もこれから値上げをされる、そんな効果が入っているのかなと思いますけれど、それがどれぐらい入っているかというのと。

あとやっぱり他社の追随が今ないような、一部ありますけれど、あんまり日系ほか 3 社が追随しているような感じでもないので、どういう環境認識か、販売を伸ばしつつ価格もちゃんと取れる状況なのか、これの達成確度について教えてください。

山本 [M]：ご質問ありがとうございます。価格につきましては、西口からご回答申し上げます。

西口 [A]：今年は天然ゴムの高騰というのが、去年に比べるとやっぱり効いてくるなどは実感しております。それで年初の計画から、もう全市場で値上げは入れております。

今、牧さんからもコメントいただきましたように、競合がどう出るかというのは、やっぱり値上げの高さがどこまで取れるかというところにすごく関係してくるんですけれども。われわれはわれわれで、きっちりと値上げの部分をやっていくのと同時に、値上げで価格を上げるだけじゃなしに、われわれから出している部分でいろんな販売奨励金がついたりとか、そういった部分もあります。

ですから、いわゆるネットでの納入価格の底上げ活動というのを、この 3 年間地道にやってまいりましたので、かなりその部分の効果が出る部分が出てきましたので。今年、この 230 億円のところでは、単に小売卸価格の値上げの分だけじゃなしに、販売奨励金を含めたネットでのわれわれの売値価格の値上げという部分も施策に入れておりますので。仮に競合の他社さんが追随しなかったと、値上げにですね。そういった場合でも全くできないんじゃないに、ネットで上がっていく自信はございますので、全世界でこの価格のプラス 230 億円レベルでいけると、今のところは思っております。よろしいでしょうか。

牧 [Q]：先ほど関税がかけられたら、これ以上に値上げとかという話もあったんですけど、その場合は一応プラスアルファでカバーされていく、そんなお考えでしょうか。

西口 [A]：そうですね。ただ関税が上がった分、当然値上げに動くだろうとは思うんですけど。唯一のリスクとしたら、これだけタイヤの値段が上がると、やっぱり消費は若干冷え込む可能性はあるんじゃないのかという部分は、それはある程度想像しておりますので。先ほどの確実にこの利益は達成するという部分では、そこのところにそういった部分もちょっと置かせていただいたというのが、年初の利益計画になっています。

牧 [M]：なるほど、よくわかりました。どうもありがとうございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

山本 [M]：ありがとうございました。

井上[M]：牧様、ありがとうございました。続きまして、会場でご質問のある方、挙手をお願いいたします。2回目のご質問でも差し支えございませんので、会場またはオンラインの方、もしございましたら挙手をお願いいたします。オンラインで参加のモルガン・スタンレーMUFG証券垣内様、お願いいたします。

垣内 [Q]：モルガン・スタンレーMUFG証券、垣内です。本日はありがとうございます。まず1点目が、配当のご説明がありまして、配当性向40%ですかね。今期結構、移管費用ですとか、構造改革というか、そういった費用が込みでの利益に対しての配当性向ということなので、来期以降かなり40%の配当性向だとすると、配当金額自体ジャンプアップするということになると捉えてしまうんですけども。そういう捉え方でよろしいのかという確認が1点目です。

山本 [A]：ご質問ありがとうございます。私どもは、連結の配当性向40%以上を目安として、安定配当をしていきたいと思っておりますので、当然利益を上げることができれば、この配当性向に基づいて株主の皆様方に配当をしていくという考え方でございます。よろしいでしょうか。

垣内 [Q]：安定、例えば利益が一時的に出過ぎたときは、その40%に必ずしもこだわらないということになるんですか。

山本 [A]：いいえ、配当性向40%以上ということを実現していけるように頑張っていきたいと思っております。

垣内 [M]：わかりました。そちらも楽しみですね。

山本 [M]：はい、ありがとうございます。

垣内 [Q]：2点目が、スポーツが、説明でも着地もちょっと下振れていますし、今年度もいまいちということで、市況というか市場環境が厳しいということなんだと思うんですけども。ちょっとこの辺の外部環境と、あと御社の利益テイクアウトのところで、スポーツのところの実績と今期の見通しをもう少し、追加でご説明いただければと思います。

山本 [A]：ご質問ありがとうございます。スポーツは、市場としては日本、それから北米、韓国が主力の市場になります。その中で、今大変厳しいのがやっぱり韓国でございまして、私どももゼクシオを中心に注力している市場でありますし、シェアもいただいている市場ですけれども、今の不安定さもありまして、韓国市場での需要がなかなか厳しい状況にあるというのと。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



それから、ゴルフで言いますとゴルフメーカー、ギアメーカーが新商品投入も結構頻繁に行われて、価格競争も厳しくなっているという状況がございます。ここをどう打破していくかというところだと思っております。

今年は、いつもゼクシオを投入した年が、やはり利益をしっかりと稼げる年になりまして、どちらかと言うと1年ごとの傾向というのも実際あるんですけども、去年はゼクシオの新商品がない年だったので、そのマイナスも入っております。

ただ、今年出しましたスリクソンも、おかげさまで、グローバルで高い評価をいただいて、売上も好調でございます。またゼクシオの新商品を投入することによって、商品による魅力での増販といったところは確保していけると思っております。

それから、販売もさまざまな施策、販売基盤も各エリアで築いてきておりますので、魅力ある新商品を投入することによって、利益をキープしながら拡販もしていけると思っておりますので、注力してまいりたいと思います。以上です。よろしいでしょうか。

垣内 [M]：はい、どうもありがとうございます。

山本 [M]：ありがとうございます。

井上 [M]：垣内様、ありがとうございます。続きまして、会場もしくはオンラインでご質問のある方、挙手をお願いいたします。2度目のご質問でも差し支えございませんが、もしあればお願いいたします。

坂口 [Q]：みずほ証券の坂口です。2回目で失礼いたします。ちょっと決算とは違うんですけども、せっかくマネジメントの皆さんがいらっしゃるのです。

3月にお話をいただくという中計成長戦略というのは、詳細は3月としても、どういう方向性なのか。今回構造改革を実行されて、成長に向けてという面でもDUNLOPというのが入って、結構これまでとは違った方向感でのお話がいただけるんじゃないかなと思っているんですけども。どれぐらいの時間軸でのお話、2030年なのか、もっと先なのか、もうちょっと手前なのかとか、何にフォーカスして、どういう姿を描いていくのかというヒントみたいなのをいただければなと思います。よろしく申し上げます。

山本 [A]：ご質問ありがとうございます。ここまで喋りたくて出そうなんですけど、3月の初旬まで詳細はお待ちいただくとして。でもおかげさまで、この新中期計画も、計画以上の進捗がきております。構造改革もしっかりと終わります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



その後、住友ゴムはどんな成長を遂げるのか。これを社員とともに議論しております。私も 13 事業所を 2 回ずつ回りながら、メンバーと一緒に討議したりしています。それを今、盛り込んでおります。

まずは 2027 年というターゲットが、今中計でございますので、各指標を前倒し達成してまいりますけれども、まずは 2027 年のどれだけ前倒しができるかというところですね。どこまでいけるか。

期間としては、30 年、35 年ぐらいまでを見通しております。今、バックキャストでさまざまなシミュレーションをしております。市場がどう変わっていくのかとか、車業界がどう変わっていくのか、どんな変化があるのか。35 年を見据えながら、今バックキャストでさまざまな議論をしております。

今回、DUNLOP ブランドを手に入れましたので、これは大きなわれわれのチャンスになりますので、DUNLOP ブランドを手に入れただけではなくて、それをビジネスにつなげていくアクティブトレッド技術というものとか、センシングコアもそうですけれども、そういった成長戦略も確実に積み上がってきていますので。

ここをミックスしたときに、どんな価値を提供できるのか、新技術、差別化の技術というのは、私どもは今そこに注力しております。その差別化技術でどれだけ新たな価値をお客様にご提供できるのか。それに、タイヤで言えば DUNLOP ブランドを乗せながら、グローバルでどうやって展開していくのか。

さらに、既にスポーツ事業等はグローバルで DUNLOP ブランドが使用できます。今回タイヤでも使用できます。タイヤのビジネスをしながら、スポーツのビジネスを持っているタイヤメーカーというのは、なかなか少ないと思います。

でもこの親和性とか、それからコラボレーションというのは、新たな価値を生んでいくと思っておりますので、その価値をどうこの全社戦略の中に入れ込んでお示しできるのか。この辺も、ぜひお楽しみにしていただければと思います。

ここは、本当に喧々諤々議論をして、2035 年にはどんな世界になっているのか、どんな社会になっているのか、そこもいろんな情報を取りながら、喧々諤々議論しながら、バックキャストで各年度を見てきております。市場ごとにも見てきております。

この辺を踏まえて、われわれがどんな成長を遂げる会社になれるのか、これを 3 月初旬にお示しさせていただきますので、ぜひお楽しみにしていただけたらと思います。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



すみません、細かいことは言えませんが、申し訳ございません。

坂口 [Q]：十分です。財務とか、キャッシュアロケーションというような話も、割と考え方というのは明確に示されたりするんですか。

山本 [M]：では大川から。

大川 [A]：まさに今、それを示していこうと。今社長が申しましたように、われわれがやりたいこと、やった結果どういう形になるのかという前提で、まず投資のアロケーションをしっかりと固めていきたいと思います。

当然ながら、先ほど、これも社長がお約束されたように、配当性向 4 割をしっかりと固めていきたいと思います。その上で、その残りの、われわれのフリー・キャッシュ・フローをどういう形で振り分けていくのかということ、今喧々諤々議論してきました。

その中で、当然ながら ROE も意識していますので、ROE を意識しながら、これまではどちらかと言うと、売上を重視した形でしか、なかなか示せなかったんですけども、やっぱり E のコントロールもしていけないといけないなというところで、今まさしく議論しておりますので。そういうことも含めて、3 月にご説明できればなと思っておりますので、乞うご期待でございます。

坂口 [M]：はい、ありがとうございます。楽しみにしております。

山本 [M]：ありがとうございました。

井上 [M]：坂口様、ありがとうございました。それでは会場の方、オンラインの方、ご質問ございましたら、挙手をお願いいたします。

追加のご質問はないようですので、それでは以上をもちまして、住友ゴム工業株式会社 2024 年 12 月期決算説明会を終了させていただきます。

本日はお忙しいところご参加いただきまして、ありがとうございました。

山本 [M]：ありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用をしてはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて利用者の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して利用者が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com