



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

**住友ゴム工業株式会社**

2023年12月期決算説明会

2024年2月14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]	2023 年 12 月期決算説明会		
[決算期]	2023 年度 通期		
[日程]	2024 年 2 月 14 日		
[ページ数]	55		
[時間]	16:00 – 17:28 (合計：88 分、登壇：44 分、質疑応答：44 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@scriptsasias.com

経理財務本部長

日野 仁 (以下、日野)

**[アナリスト名]\***

大和証券

坂牧 史郎

SMBC 日興証券

牧 一統

みずほ証券

坂口 大陸

シティグループ証券

吉田 有史

\*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

---

**イノウエ**：ご参加の皆さま、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2023年12月期決算説明会を開催いたします。本日の司会進行役を務めさせていただきます、住友ゴム工業株式会社 IR 室のイノウエでございます。どうぞよろしくお願いいたします。

それでは、まず初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。本日はどうぞよろしくお願いいたします。

**イノウエ**：続きまして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。

**イノウエ**：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。どうぞよろしくお願いいたします。

**イノウエ**：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。よろしくお願いいたします。

**イノウエ**：本日の発表は、弊社ホームページ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、中期計画進捗報告資料、以上4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。

本日は、まず初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。その後、山本より中期計画の進捗についてご説明いたします。説明終了後、皆さま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。

---

### 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

## 業績

- 利益水準が急回復（**事業利益率6.6%**）、事業利益が下期過去最高（**606億円**）を達成
- タイヤ事業の売上は創業以来**初の1兆円超え**を達成
- XXIO13が好調な滑り出し、スポーツ事業の利益が過去最高（**125億円**）を達成
- フリー・キャッシュ・フローは**初の1千億円超え**に

## 構造改革

- 構造改革の第一歩として、ガス管事業撤退を決定（23年10月）
- 欧州医療用ゴム製品の製造・販売子会社売却を決定（23年12月）

## 成長事業の基盤づくり

- **アクティブトレッド技術** ~あらゆる道にシンクロするゴム~  
コンセプトタイヤをJAPAN MOBILITY SHOW 2023で初公開
- **センシングコア** ~センシング技術で危険を事前に察知~  
米国車両故障予知会社Viaduct社へ出資、戦略的パートナーシップを強化



6

**山本**：社長の山本でございます。まず初めに、このたびの能登半島地震被災地の皆さまに心よりお見舞いを申し上げますとともに、1日も早く平穏な生活を取り戻されることをお祈り申し上げます。

本日は大変お忙しい中、ご参加をいただきまして誠にありがとうございます。それでは2023年の決算概要と2024年の業績予想につきましてご説明をさせていただきます。まず、スライドの6番をご覧くださいと思います。

初めに業績についてでございますが、2023年は利益水準が急回復し、事業利益率は6.6%まで改善、下期には過去最高益を達成することができました。特にタイヤ事業の売上は、創業以来初めて1兆円を超えました。

また、ゴルフ事業において昨年12月に発売をいたしましたXXIO13の好調な滑り出しもございまして、スポーツ事業は過去最高益を達成いたしました。そして、フリー・キャッシュ・フローは初の1,000億円超えとなりました。

次に構造改革についてでございます。当社は2027年を目標年度として策定をいたしました中期計画の実現に向けまして、既存事業の選択と集中、そのための構造改革を着実に進めております。2023年は既存事業の選択と集中に関して、二つの意思決定を行いました。

### 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

一つ目は、構造改革の第一歩として、昨年の10月にガス管事業からの撤退を決定いたしました。  
二つ目は、スイスに本社を置きます医療用ゴム製品の製造・販売子会社の売却を昨年12月に決定いたしました。

一方で、当社は成長事業の基盤づくりにも注力をしておりまして、2023年は主に二つの技術を進展させました。

一つ目はアクティブトレッド技術でございます。昨年10月、JAPAN MOBILITY SHOWでアクティブトレッドのコンセプトタイヤを初公開させていただきました。

二つ目は、センシングコアでございます。今年1月に行われました世界最大級のハイテク技術見本市、CESに初出展をいたしまして、当社独自のセンサーレスのセンシング技術、センシングコアを大々的に打ち出しをいたしました。

そして米国の車両故障予知会社、Viaduct社へ出資をいたしまして戦略的パートナーシップを強化いたしました。当社のセンシングコア技術を組み合わせることで、危険を事前に察知することができます。今後も構造改革と成長事業の基盤づくりをスピード感を持って推進してまいりたいと思います。

## 2023年度 連結業績

住友ゴム

	当期実績 2023年	前期実績 2022年	前期比	3Q時予想 2023年	前々期末実績 2021年
売上収益	11,774	10,987	107%	11,800	9,360
事業利益 率 ※1,5	777 6.6%	220 2.0%	354%	630 5.3%	520 5.6%
営業利益 率 ※5	645 5.5%	150 1.4%	430%	460 3.9%	492 5.3%
当期利益 ※2,5	370	94	393%	290	295
ROIC ※3	5.7%	1.7%		4.6%	4.6%
ROE	6.3%	1.8%		5.0%	6.2%
ROA ※4	6.2%	1.9%		5.1%	5.0%
D/E Ratio	0.5	0.7		0.6	0.6

23年公表	年初	1Q時	2Q時	3Q時
売上収益	12,000	11,600	11,700	11,800
事業利益	350	440	500	630
営業利益	300	345	410	460
当期利益	180	210	230	290

※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。

7

## 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

スライドの7番をご覧くださいと思います。

2023年の当社グループの業績は、売上収益が前期比107%の1兆1,774億円、事業利益は前期比354%の777億円、営業利益は前期比430%の645億円、そして当期利益は前期比393%の370億円となりました。

全ての項目で対前期で改善をいたしまして、特に事業利益、営業利益、当期利益は対前期で大幅な増益となりました。

## 2024年度 連結業績予想



	翌期予想 2024年	当期実績 2023年	前期比	1-6月予想 2024年	前年 同期比
売上収益	<b>12,000</b>	11,774	102%	5,750	102%
事業利益 率	<b>800</b> 6.7%	777 6.6%	103%	345 6.0%	202%
営業利益 率	<b>610</b> 5.1%	645 5.5%	95%	300 5.2%	178%
当期利益	<b>370</b>	370	100%	235	287%
ROIC	<b>5.7%</b>	5.7%			
ROE	<b>5.7%</b>	6.3%			
ROA	<b>6.2%</b>	6.2%			
D/E Ratio	<b>0.5</b>	0.5			

19

スライドの19番をご覧くださいと思います。

続きまして、2024年度通期の業績予想でございます。世界経済の見通しにつきましては、物価上昇による金融引き締め策、ウクライナや中東における地政学的緊張の影響など、引き続き不確実性の高い状況が予想されます。

一方、当社グループを取り巻く情勢につきましては、原材料価格高やエネルギーコスト高に一服感があり、海上輸送コストの影響も限定的であると見ております。

## 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@scriptsasia.com



このような情勢のもと、2024年度通期の業績見通しは次のように予想いたしております。売上収益は前期比102%の1兆2,000億円、事業利益は前期比103%の800億円、営業利益は前期比95%の610億円、当期利益は前期比100%の370億円と、前期並みの水準の売上および利益を予想いたしております。

**株主還元** 住友コム

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。

**2023年年間配当および2024年年間配当予想について：**  
 2023年通期実績に基づき、1株当たり期末配当金を53円（3Q時予想40円）、年間配当金を58円を予定しております。  
 2024年年間配当につきましては、1株当たり中間配当金を29円、期末配当金を29円とし、年間配当金を58円を予定しております。



	19年	20年	21年	22年	23年
株主総利回り	107.1%	75.2%	101.3%	102.5%	136.2%
配当利回り※	4.1%	3.9%	4.7%	3.0%	3.8%

※配当利回り = 1株当たり年間配当金 ÷ 各事業年度末日株価終値

32

スライド 32 番をご覧くださいと思います。

2023年の配当につきましては、前期比23円増配の年間58円とさせていただきますと思います。  
 また、2024年の配当予想につきましては、当社の配当政策に照らし、中間配当は29円、期末配当は29円とし、年間配当は58円とさせていただきます予定です。

**サポート**

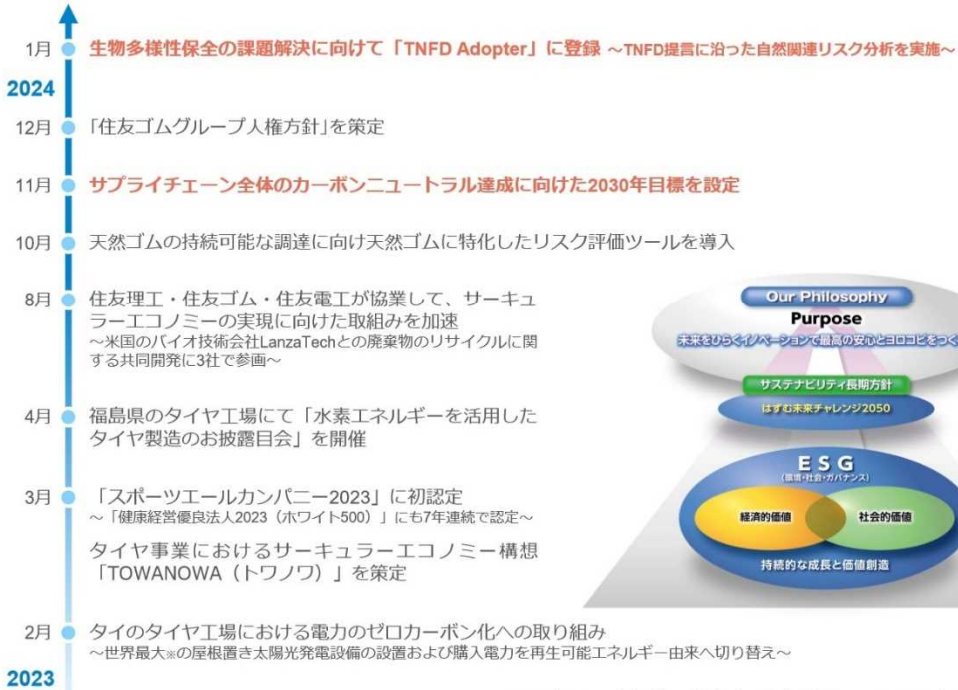
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com





## 直近の取り組み

詳細は弊社ウェブサイトからニュースリリースをご参照ください。(https://www.srigroup.co.jp/newsrelease/2024/index.html)



最後に、スライドの37番をご覧ください。ESG経営の推進について、直近の取り組みをご紹介しますので、ご紹介します。

2024年1月、当社は生物多様性保全の課題解決に向けまして、TNFD Adopterに登録をいたしました。TNFD提言に沿った自然への依存および影響について分析を行った結果、当社の最優先の課題は持続可能な天然ゴム調達網の構築でありまして、この課題をはじめ、その他の生物多様性保全に今後積極的に取り組んでまいります。

また、2023年11月にはサプライチェーン全体のカーボンニュートラル達成に向けた2030年目標を設定いたしました。当社グループの温室効果ガス排出量の約9割を占めますスコープ3に關しまして、大部分を占める四つのカテゴリーにおきまして数値目標、あるいは取り組みのKPIを設定、そしてスコープ1、2についても、2021年に設定した目標50%から今回55%に引き上げを行いました。

まずは2030年目標を達成しつつ、2050年のカーボンニュートラル達成を目指して取り組んでまいります。

以上で私からの説明を終了させていただきます。

## 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

イノウエ：続きまして、常務の大川より 2023 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。

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、誠にありがとうございます。平素よりステークホルダーの皆さま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、改めて深く感謝申し上げます。

それでは、私より 2023 年の 12 月期の決算内容についてご説明させていただきます。まず、スライドの 7 番をご覧ください。

2023 年度の連結業績は青枠内のとおり、売上収益は 1 兆 1,774 億円と過去最高を更新し、事業利益は対前期比で 354%の 777 億円、営業利益は 430%の 645 億円、当期利益は 393%の 370 億円と増収増益となりました。

事業利益率も昨年の 2.0%から今年度は 6.6%と、いまだ十分ではありませんけれども、収益力の住友の復活の手応えを感じた 1 年となりました。

## 2023年度 セグメント別 連結売上収益・事業利益

住友コム

億円

	2023年 1-9月	前年 同期比	2023年 10-12月	前年 同期比	当期実績 2023年	前期比	前期実績 2022年	
売上 収益	タイヤ	7,206	109%	2,858	103%	10,064	107%	9,399
	スポーツ	973	108%	294	110%	1,266	109%	1,166
	産物品他	329	108%	115	97%	444	105%	421
	合計	8,507	109%	3,267	103%	11,774	107%	10,987
事業 利益	タイヤ	319	935%	317	356%	636	516%	123
	スポーツ	89	108%	36	523%	125	140%	89
	産物品他	12	170%	4	-	16	228%	7
	合計	420	339%	357	372%	777	354%	220

10

続きまして、スライドの 10 番をご覧ください。

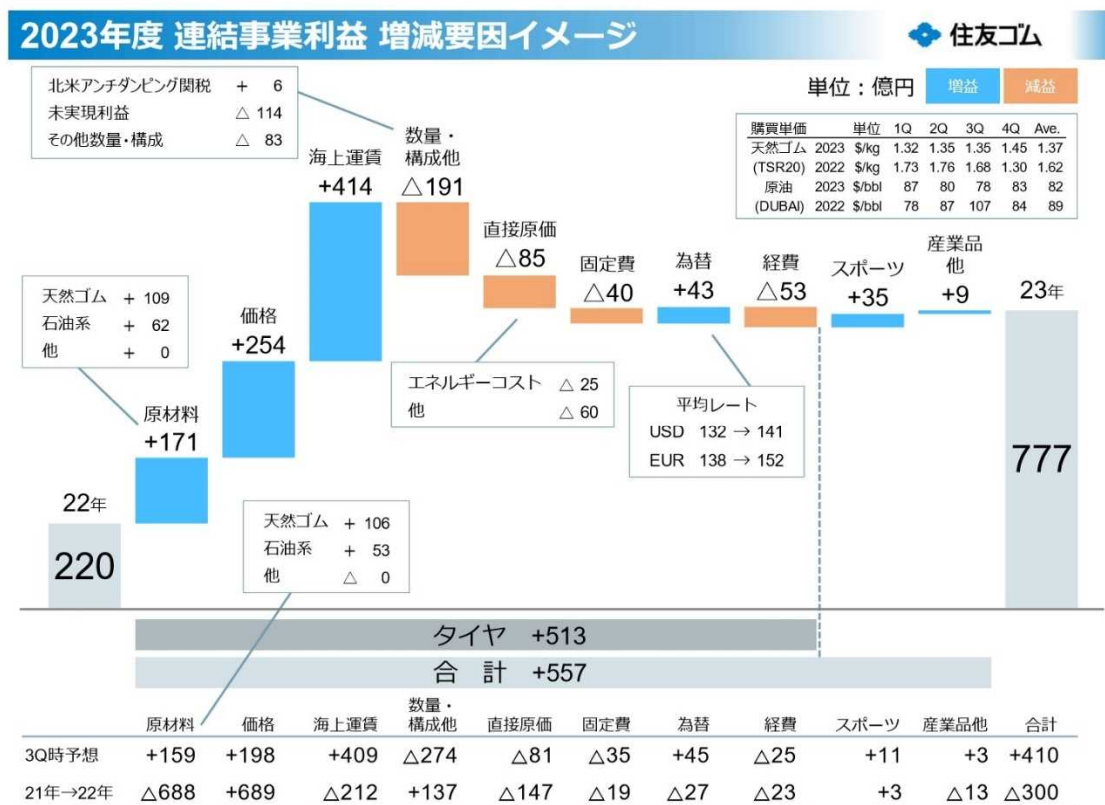
## サポート

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年度のセグメント別の連結業績は青枠内のとおり、売上収益はタイヤで1兆64億円、スポーツが1,266億円、産業品他、444億円と全てのセグメントで対前期比増収となりました。

タイヤ事業の売上は初の1兆円超えを達成いたしました。事業利益に関しましてもタイヤは636億円、スポーツ125億円、産業品他16億円で、全て増益となりました。なお、スポーツの事業利益額は過去最高を更新いたしました。



14

それではスライドの14番をご覧ください。年間の事業利益の対前年増減分析でございます。

22年度に大きな負担となった海上運賃や原材料価格上昇の沈静化に加え、市場のご理解もあり、販売価格の低下を抑制できたことから、海上運賃の正常化に伴い発生した未実現のマイナスや売上数量減少影響はあったものの、23年度は777億円の事業利益で22年対比プラス557億円と大きく増益となりました。

原材料の天然ゴムおよび原油の単価の推移は右上の表をご参照ください。

## 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	海上運賃	数量・構成他	直接原価	固定費	為替	経費	スポーツ	産業品他	
22年	1-3月	148	△14	△197	+151	△112	+170	△20	△6	+0	△12	+15	△3
	4-6月	△6	△145	△177	+169	△105	+35	△34	△8	+1	△13	△8	△5
	7-9月	△18	△38	△180	+188	△22	+37	△38	△10	△12	△4	+4	△1
	10-12月	96	△103	△134	+181	+27	△105	△55	+5	△16	+6	△8	△4
	前期	220	△300	△688	+689	△212	+137	△147	△19	△27	△23	+3	△13
23年	1-3月	80	△68	△45	+108	+105	△194	△39	△7	△3	△10	+15	+2
	4-6月	91	+97	+12	+81	+108	△67	△26	△0	+6	△8	△13	+4
	7-9月	249	+267	+103	+44	+114	+8	△10	△11	+24	△8	+4	△1
	10-12月	357	+261	+101	+21	+87	+62	△10	△22	+16	△27	+29	+4
	当期	777	+557	+171	+254	+414	△191	△85	△40	+43	△53	+35	+9
3Q時予想との差			+147	+12	+56	+5	+83	△4	△5	△2	△28	+24	+6

15

次に、スライドの15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3Q時の予想、つまり昨年11月に発表した年間事業利益予想630億円から今回の実績777億円との差異、プラス147億円の主な上振れ要因をご説明いたします。

まず価格ですが、北米を中心に値下げの影響を3Q予想には織り込んでおりましたが、10-12月はこれを跳ね返し、プラス56億円となりました。数量・構成他では、出荷促進による未実現損失の発生抑制や北米アンチダンピング関税の引き下げ効果、および構成の改善等によりましてプラス83億円となりました。

その他のスポーツでは、XXIO13のスタートダッシュ効果などでプラス24億円積み上げ、全体でプラス147億円の公表予想値上振れとなりました。

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

	2022年 1-12月	2023年 1-12月	億円 増減	実績の概要		
売上収益	10,987	11,774	+787			
売上原価	△8,454	△8,509	△55			
販売費及び一般管理費	△2,313	△2,488	△176			
<b>事業利益</b>	220	<b>777</b>	+557	<b>1 事業利益</b>	詳細はP.6~15参照	
その他の収益	31	<b>26</b>	△5	<b>2 その他の収益</b>	実績内訳	対前年増減
その他の費用	△101	<b>△158</b>	△57	その他営業外収益	16億円	+0億円
<b>営業利益</b>	150	<b>645</b>	+495	固定資産売却益	4億円	+2億円
金融収益	115	<b>119</b>	+4	政府補助金収入	1億円	△7億円
金融費用	△40	<b>△137</b>	△97	<b>3 その他の費用</b>		
持分法による投資利益	1	<b>0</b>	△0	減損損失	△114億円	△73億円
<b>税引前利益</b>	225	<b>627</b>	+402	その他営業外費用	△23億円	△1億円
法人所得税費用	△101	<b>△242</b>	△142	固定資産除売却損	△13億円	+7億円
非支配持分	△30	<b>△15</b>	+16	その他特別損失	△8億円	+6億円
<b>当期利益</b>	94	<b>370</b>	+276	<b>4 金融収益</b>		
				正味貨幣持高に係る利得	84億円	+46億円
				受取利息	27億円	+6億円
				為替差益	-	△48億円
				<b>5 金融費用</b>		
				支払利息	△64億円	△28億円
				為替差損	△50億円	△50億円
				デリバティブ評価損	△23億円	△19億円

16

スライドの 16 番をご覧ください。連結損益計算書の概要ですが、ここでは営業利益より以下の項目についてご説明いたします。

まず、3のその他の費用でマイナス 158 億円となりました。概要は右側のコメントに記載のとおりですが、先日開示いたしました医療用ゴム製品の欧州製造・販売子会社株式譲渡等による減損、114 億円が主な要因でございます。

4の金融収益の 119 億円の主な内容は、トルコでの超インフレ会計による資産の時価再評価に伴う増加でございます。

5の金融費用のマイナス 137 億円は、外貨の金利上昇に伴う支払利息の増や円安に伴う外貨債務の評価替え影響などがございます。また、法人税費用の増加は税引前利益の増加に伴うものでございます。

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

	前期実績 2022/12末	当期実績 2023/12末	億円 増減	主な増減要因
流動資産	6,239	<b>6,247</b>	① +8	<b>① 流動資産</b> 棚卸資産 △210億円 現金及び現金同等物 +164億円 営業債権及びその他の債権 +70億円
非流動資産	6,013	<b>6,420</b>	② +407	
<b>資産合計</b>	12,252	<b>12,667</b>	+415	
流動負債	3,529	<b>3,311</b>	△218	
非流動負債	3,084	<b>2,942</b>	△142	<b>② 非流動資産</b> 有形固定資産 +153億円 退職給付に係る資産 +146億円 無形資産 (のれん含) +77億円
<b>負債合計</b>	6,613	<b>6,253</b>	③ △360	<b>③ 負債合計</b> 有利子負債 △618億円 (3,728 → 3,109) 未払法人所得税 +95億円 繰延税金負債 +75億円
自己資本	5,462	<b>6,241</b>	④ +779	
非支配持分	177	<b>173</b>	△3	
<b>資本合計</b>	5,639	<b>6,414</b>	+776	<b>④ 自己資本</b> 当期利益 +370億円 為替換算調整額 +334億円 配当支払 △53億円
<b>負債及び資本合計</b>	12,252	<b>12,667</b>	+415	
自己資本比率	44.6%	<b>49.3%</b>	+4.7P	

17

それから、17 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、資産の合計は1兆2,667億円、負債と資本の割合はほぼ半分ずつで、自己資本比率も49.3%となりました。為替円安に伴う外貨資産の評価額の増加があったものの、運転資本圧縮活動の効果もあり、効率的な運用に努め、有利子負債も618億円圧縮することができました。

次にスライドの19 番をご覧ください。

2024年度の連結業績予想ですが、青枠内のとおり、売上収益は対前年比102%の1兆2,000億円、事業利益は同じく103%の800億円、営業利益は95%の610億円、当期利益は100%の370億円と、ほぼ2023年並みを予想しております。

青枠の表の三つ、右側に記載しております1-6月予想では売上収益は5,750億円、事業利益は345億円、営業利益は300億円、当期利益は235億円と、23年上期対比で増収増益の予想でございます。

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

	翌期予想 2024年	当期実績 2023年	前期比	1-6月予想 2024年	前年 同期比
売上収益	タイヤ	10,330	103%	4,835	103%
	スポーツ	1,315	104%	745	109%
	産業品他	355	80%	170	78%
	合計	12,000	102%	5,750	102%
事業利益	タイヤ	665	105%	255	261%
	スポーツ	110	88%	80	124%
	産業品他	25	155%	10	113%
	合計	800	103%	345	202%

21

それから 21 番をご覧ください。2024 年度のセグメント別の売上収益並びに事業利益の予想でございます。

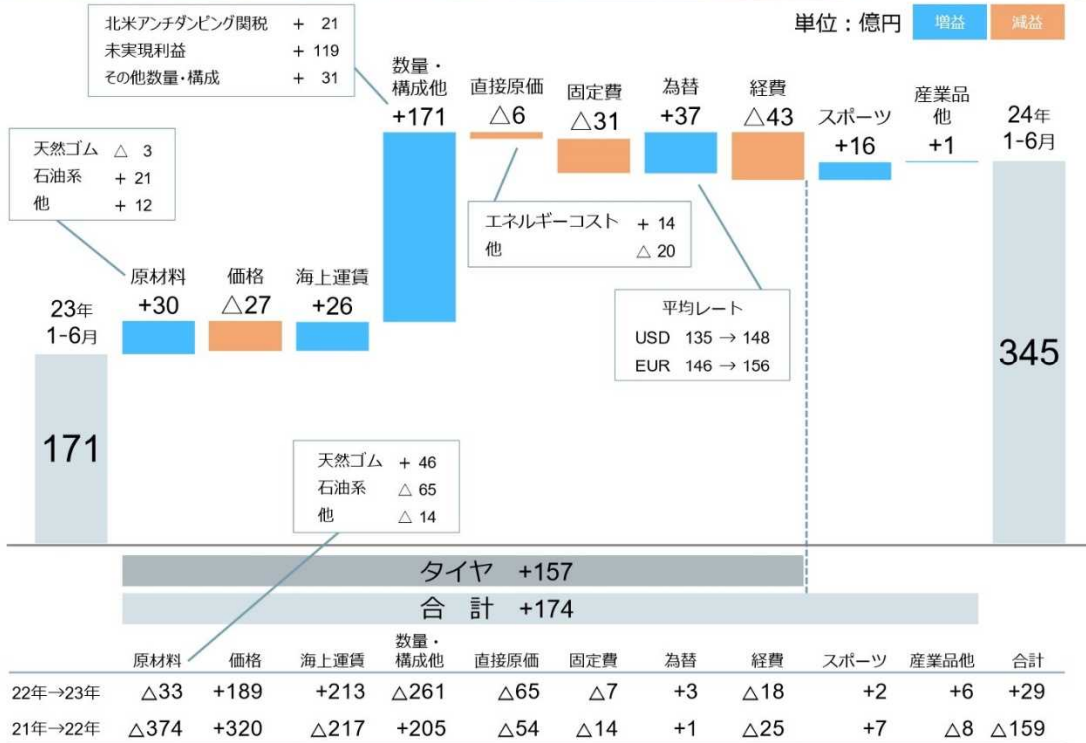
青枠、下から 4 行目のタイヤの事業利益ですが、右隣の 2023 年度の 636 億円から 665 億円と 5% 増益の予想でございます。

## 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

2024年1-6月 連結事業利益 増減要因イメージ

住友コム



22

スライドの 22 番をご覧ください。2024 年度 1-6 月の事業利益の前年同期からの増減要因分析でございます。

原材料、価格、海上運賃はともに多少の変化はあるものの、足元の状況から大きな変動はないと予想しております。数量・構成他はプラス 171 億円です。うち、未実現利益をプラス 119 億円と見込んでおりますが、2023 年の上期の大きなマイナス影響との差でございます、実額は正常化しております。

その他数量・構成のプラス 31 億円は、主に構成改善によるものでございます。固定費は、間接人件費の増加影響でマイナス 31 億円、為替はドル、ユーロともに円安と見ており、合計でプラス 37 億円を見込んでおります。経費は、DX 関連投資や広告宣伝費およびインフレ等でマイナス 43 億円で、タイヤ事業全体ではプラス 157 億円の増益予想でございます。

以上、スポーツ、産業品他を含めた連結合計でプラス 174 億円の増益を見込んでおります。

サポート

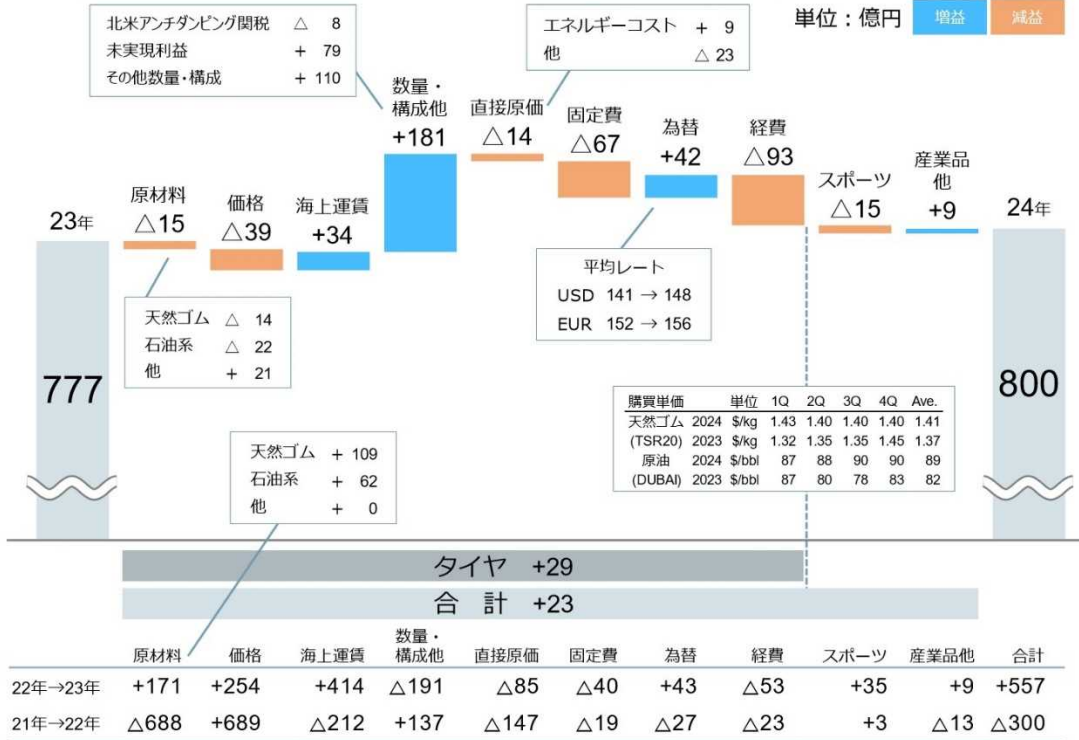
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

SCRIPTS  
Asia's Meetings, Globally



## 2024年度 連結事業利益 増減要因イメージ

住友コム



23

次にスライドの23番をご覧ください。24年年間の事業利益の対前年増減分析でございます。

まず、原材料、価格はマイナス15億円と予想しており、上期の予想対比では原油の単価アップを見込んでおります。価格や海上運賃は上期と同じ傾向と見込んでおります。

数量・構成他はプラス181億円です。内訳は吹き出しに記載のとおりで、未実現利益でプラス79億円に加え、その他数量・構成を110億円と見込んでおりますが、主に販売数量増加の効果をここに織り込んでおります。

直接原価はマイナス14億円、固定費は間接人件費増加等でマイナス67億円、為替はプラス42億円を見込んでおります。経費は上期同様に、DX投資や広告宣伝費およびインフレなどによりマイナス93億円で、タイヤ事業全体ではプラス29億円、連結合計ではプラス23億円の増益と予想しております。

### 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

SCRIPTS  
Asia's Meetings, Globally

対前年	2022年実績					2023年実績					2024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	81%	84%	122%	111%	98%	112%	121%	108%	108%	112%	99%	99%	99%	
国内市販	116%	93%	111%	92%	101%	98%	108%	89%	97%	98%	96%	109%	102%	
海外新車	106%	102%	136%	101%	110%	101%	108%	92%	101%	100%	100%	105%	102%	
海外市販	97%	93%	91%	81%	90%	87%	94%	97%	96%	93%	98%	109%	103%	
海外市販内訳	北米	90%	91%	76%	72%	82%	81%	92%	109%	100%	95%	99%	103%	101%
	欧州	106%	98%	84%	92%	95%	90%	85%	100%	91%	92%	102%	104%	103%
	アジア	88%	86%	104%	73%	87%	91%	104%	89%	92%	94%	95%	118%	106%
	その他	105%	98%	103%	89%	99%	85%	93%	91%	102%	92%	98%	110%	104%
計	99%	93%	104%	89%	96%	94%	101%	96%	99%	97%	98%	107%	102%	
合計本数 (万本)	2,818	2,660	2,807	2,861	11,146	2,645	2,686	2,685	2,819	10,836	5,228	5,872	11,100	

24

スライドの 24 番をご覧ください。

タイヤの販売本数の前年同期比の推移ですけれども、左枠、青枠の下側に記載のとおり、10-12月の販売本数は2,819万本と対前年同期で99%となりました。市場別で見ますと、まず国内新車は半導体部品不足影響から前年から緩和して対前年同期比で108%、国内市販は97%、海外新車はほぼ前年並みの101%。それから海外市販は96%となりました。

海外の市販を地域別に見ますと、北米が100%、欧州91%、アジア92%、その他が102%です。北米は引き続きワイルドピークシリーズが堅調でしたけれども、暖冬や景気低迷の欧州、消費を抑える傾向があるインドネシアで販売を落として、海外市販合計では減少となっております。

2024年は上期は国内新車を除き、2023年10-12月の状況を各市場で当面引きずる模様でございますが、下期に入れば各エリアとも正常軌道に戻ると予想しております。

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@scriptsasia.com

## キャッシュ・フローの推移

住友コム

単位：億円



### <年度別CCC推移>

	19年	20年	21年	22年	23年
CCC ※	134日	146日	128日	130日	134日
売上債権回転日数	79日	85日	72日	66日	65日
棚卸資産回転日数	102日	109日	100日	108日	117日
仕入債務回転日数	47日	48日	44日	45日	47日

※CCC：「売上債権回転日数」+「棚卸資産回転日数」-「仕入債務回転日数」

28

続きまして、スライドの28番をご覧ください。キャッシュ・フローの推移ですが、右端、2023年度の実績は、営業活動によるキャッシュ・フローがプラス1,698億円と前年から大幅に改善いたしました。

主要因は海上運賃や原材料価格の下落に伴う利益増でございますが、加えて従前から取り組んできました運転資本圧縮活動の成果も寄与しております。また、投資活動によるキャッシュ・フローは、主に海外の設備投資実施により622億円となりました。

結果は、差し引きのフリー・キャッシュ・フローは昨年度のマイナスから一転してプラス1,076億円となり、初の1,000億円超えを達成いたしました。引き続き、中計で示した構造改革、成長戦略、並びに政策保有株式の縮減などを推進し、キャッシュ・フロー改善に努めてまいります。

## サポート

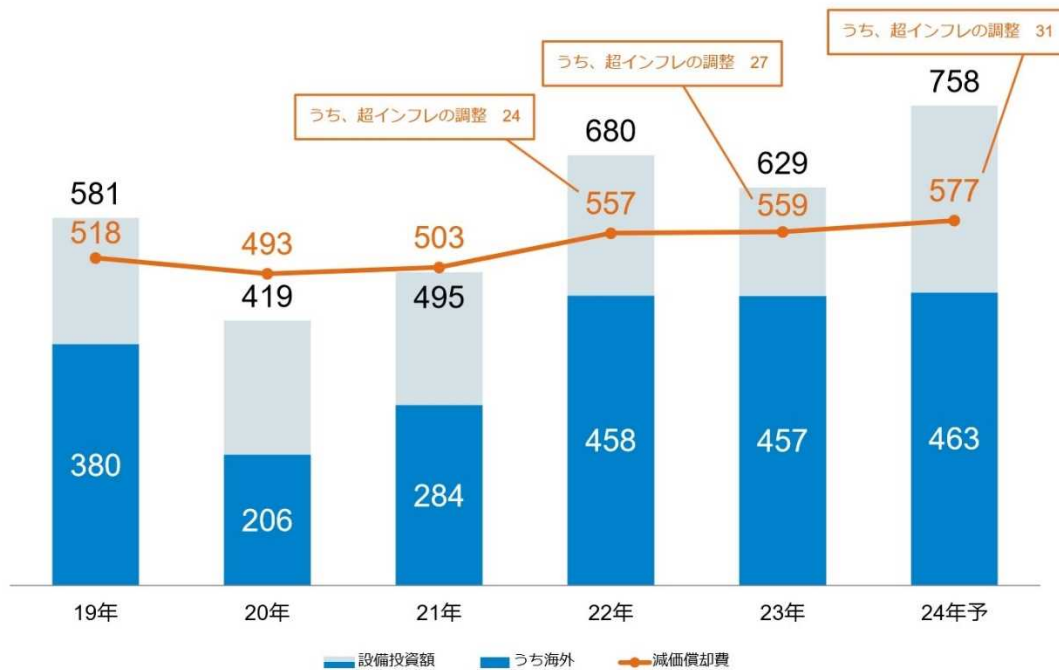
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

**SCRIPTS**  
 Asia's Meetings, Globally

## 設備投資額、減価償却費（有形）の推移

住友コム

単位：億円



※2019年よりIFRS16号（リース）適用の影響を含みません。

29

スライドの 29 番をご覧ください。設備投資額、減価償却費の推移でございます。

右から二つ目の 2023 年度の設備投資額は 629 億円、減価償却費は 559 億円となりました。一番右端の 2024 年度では設備投資額は 758 億円と、更新投資や ESG 対応等で増加を予定しております。減価償却費は 577 億円を見込んでおります。

### サポート

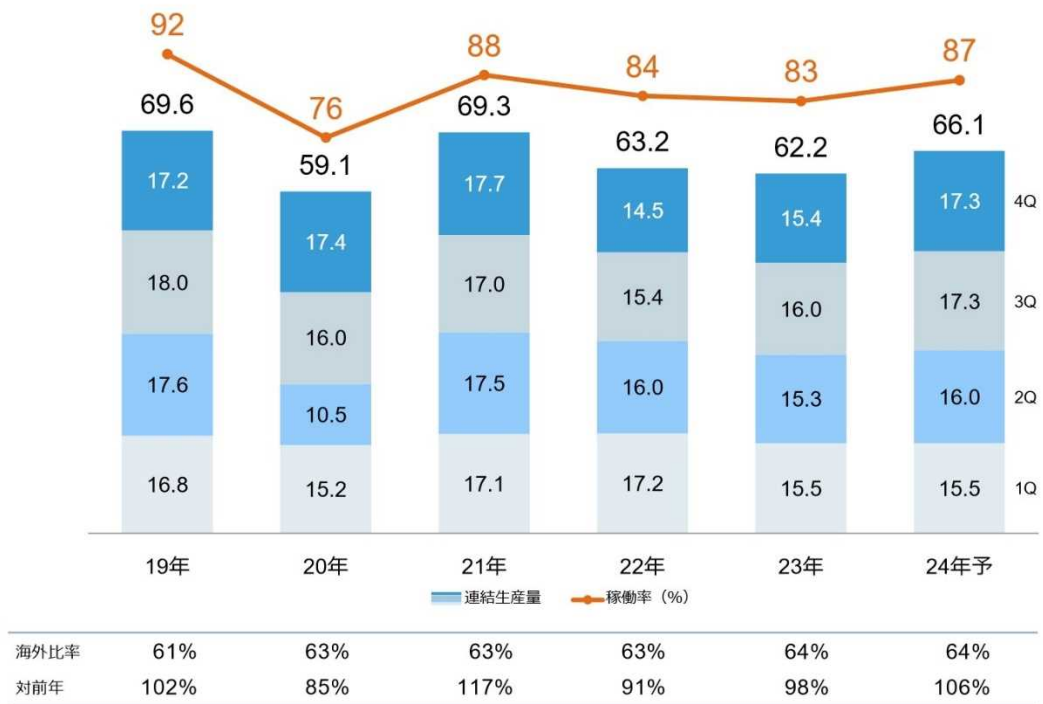
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

**SCRIPTS**  
 Asia's Meetings, Globally

## タイヤ設備稼働率、生産量の推移

住友コム

単位：万t



31

スライドの 31 番をご覧ください。

タイヤの設備稼働率、生産量の推移ですが、右から二つ目の 2023 年度の年間生産量は 62 万 2,000 トン、年間稼働率は 83%となり、22 年実績よりもわずかながら低下しております。

一方で、2023 年度の業績改善は稼働率に頼らずに達成した改善効果と考えております。一番右端の 2024 年度の年間生産量は 66 万 1,000 トン、年間稼働率は 87%と 4%の増加を予想しております。

スライドの 32 番をご覧ください。

社長からのご説明のとおり、配当金を従来予定の期末 40 円から 53 円と 13 円増配とさせていただきます。年間では 58 円となり、配当性向は 41.2%となります。2024 年度に関しましても、中間期末、それぞれ 29 円の年間 58 円を予想しております。

左下表に株主総利回り、配当利回りを記載しております。一番右端の 2023 年は配当利回り 3.8%となる見込みでございます。株主の皆さま方の負託に応えるべく、さらなる業績向上に努めてまいりますので引き続きご支援賜りますようお願い申し上げます。

### 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

## 医療用ゴム製品の製造・販売子会社を売却

2024年2月1日発表

- 医療用ゴム製品の製造・販売子会社 Lonstroff AG の全株式の譲渡を完了
- 新型コロナウイルス感染症の影響による生産性改善の遅れ、原材料の高騰による収益性悪化により、短期的な収益性の改善が難しいと判断
- 2023年12月期の連結業績において約116億円の事業再構築費用をその他の費用として計上



### <中期計画振り返り>

- 中期計画において2025年までを「既存事業の選択と集中」の期間と位置づけ
- 6事業・商材は構造改革を推進しており、その他についても方向性を検討中
- ROIC改善は最大**+2.5ポイント**となる見込み

	ROIC改善 (最大時)	対象投下資本	事業利益 改善効果	目途付け時期
6事業・商材	+2.0P	1,400億円	+200億円	23年～24年
その他	+0.5P	400億円	+30億円	24年～25年
合計	+2.5P	1,800億円	+230億円	

(2022年実績ベース) 33

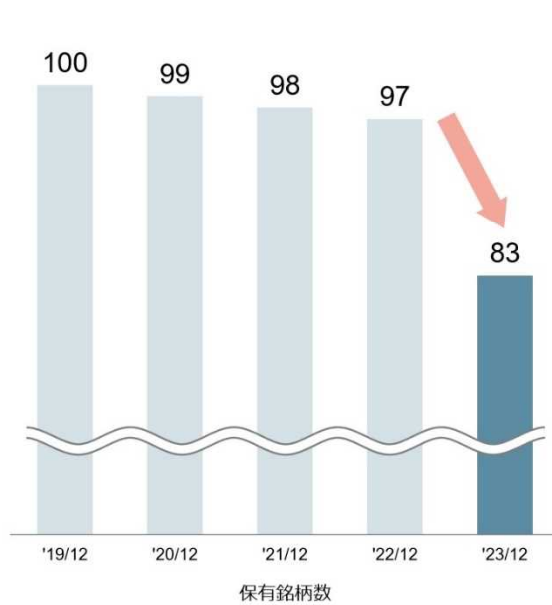
スライドの 33 番をご覧ください。

業績の説明でも述べましたとおり、推進中の構造改革対象事業のうち、二つ目の医療用ゴム製品の製造・販売子会社の売却を行いました。構造改革はさまざま手法がありまして、必ずしも当社側の意思だけで進めていける内容でもございませんが、ROIC 経営を推進すべく、今後も引き続き 2025 年までを既存事業の選択と集中の期間と位置づけ、グループの将来的な発展にまい進してまいります。

### 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

## 資本コストを意識した経営実現のため、 政策保有株式の縮減を推進



### 2023年度実績

▶ 売却銘柄数

**14**銘柄

▶ キャッシュ創出額

**68**億円

▶ 投資有価証券売却益

**53**億円 (単体決算のみ※)

▶ 総資産割合

22年 1.7% ⇒ 23年 **1.5%**

2022/12末簿価 205億円 ⇒ 2023/12末簿価 188億円

※連結決算はIFRS適用のため当期利益への影響なし

34

スライドの 34 番をご覧ください。2023 年 8 月に発表させていただきました資本コストを意識した経営の実現のための戦略として、政策保有株主の縮減を進めてまいりました。結果、2023 年度は 14 銘柄の売却を実施することができました。2024 年以降も引き続き縮減を進めてまいります。

### 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@scriptasia.com

弊社ウェブサイトよりご覧いただけます。

IRライブラリ	日本語	<a href="https://www.srigroup.co.jp/ir/library/index.html">https://www.srigroup.co.jp/ir/library/index.html</a>
	English	<a href="https://www.srigroup.co.jp/english/ir/library/">https://www.srigroup.co.jp/english/ir/library/</a> ⇒23年4Qより決算説明会のスクリプトを公開 (日本語：2月15日、英語：2月16日)
ファクトブック	日本語	<a href="https://www.srigroup.co.jp/ir/library/factbook.html">https://www.srigroup.co.jp/ir/library/factbook.html</a>
	English	<a href="https://www.srigroup.co.jp/english/ir/library/annual-report/index.html">https://www.srigroup.co.jp/english/ir/library/annual-report/index.html</a>
決算短信/決算説明会資料	日本語	<a href="https://www.srigroup.co.jp/ir/library/financial-report/index.html">https://www.srigroup.co.jp/ir/library/financial-report/index.html</a>
	English	<a href="https://www.srigroup.co.jp/english/ir/library/financial-report/index.html">https://www.srigroup.co.jp/english/ir/library/financial-report/index.html</a>
統合報告書	日本語	<a href="https://www.srigroup.co.jp/sustainability/information/download.html">https://www.srigroup.co.jp/sustainability/information/download.html</a>
	English	<a href="https://www.srigroup.co.jp/english/sustainability/report.html">https://www.srigroup.co.jp/english/sustainability/report.html</a>
コーポレート・ガバナンス報告書	日本語	<a href="https://www.srigroup.co.jp/corporate/governance.html">https://www.srigroup.co.jp/corporate/governance.html</a>
	English	<a href="https://www.srigroup.co.jp/english/corporate/governance.html">https://www.srigroup.co.jp/english/corporate/governance.html</a>
コーポレート・ガバナンス体制	日本語	<a href="https://www.srigroup.co.jp/sustainability/information/dvql4p000000ymk-att/2023p77-89.pdf">https://www.srigroup.co.jp/sustainability/information/dvql4p000000ymk-att/2023p77-89.pdf</a>
	English	<a href="https://www.srigroup.co.jp/english/sustainability/dvql4p000000f222-att/2023p77-89.pdf">https://www.srigroup.co.jp/english/sustainability/dvql4p000000f222-att/2023p77-89.pdf</a>
ESG経営の推進	日本語	<a href="https://www.srigroup.co.jp/sustainability/">https://www.srigroup.co.jp/sustainability/</a> <a href="https://www.srigroup.co.jp/sustainability/genki/ecology/">https://www.srigroup.co.jp/sustainability/genki/ecology/</a>
	English	<a href="https://www.srigroup.co.jp/english/sustainability/index.html">https://www.srigroup.co.jp/english/sustainability/index.html</a> <a href="https://www.srigroup.co.jp/english/sustainability/genki/ecology/">https://www.srigroup.co.jp/english/sustainability/genki/ecology/</a>

38

最後にスライドの 38 番をご覧ください。今回より決算発表でのスクリプトを日本語、英語ともに公開いたします。今後もステークホルダー各位のご要望にお応えして、適時適切な情報公開に最大限努めてまいります。

以上でご説明を終了いたします。

**イノウエ**：続きまして、山本より中期計画進捗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



## 1. 中期計画骨子、および経営指標の推移

## 2. 既存事業の選択と集中

- 構造改革事業の取り組み
- 北米事業の取り組み

## 3. 中期計画の今後の取り組み

## 4. Our Philosophyの具現化

- アクティブトレッド技術の開発
- センシングコアの事業化
- TOWANOWAの取り組み
- スポーツ事業
- 産業品事業

41

**山本：** それでは、昨年2月に発表させていただきました新中期計画の進捗につきましてご説明をさせていただきます。こちらの目次の内容に沿って進め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

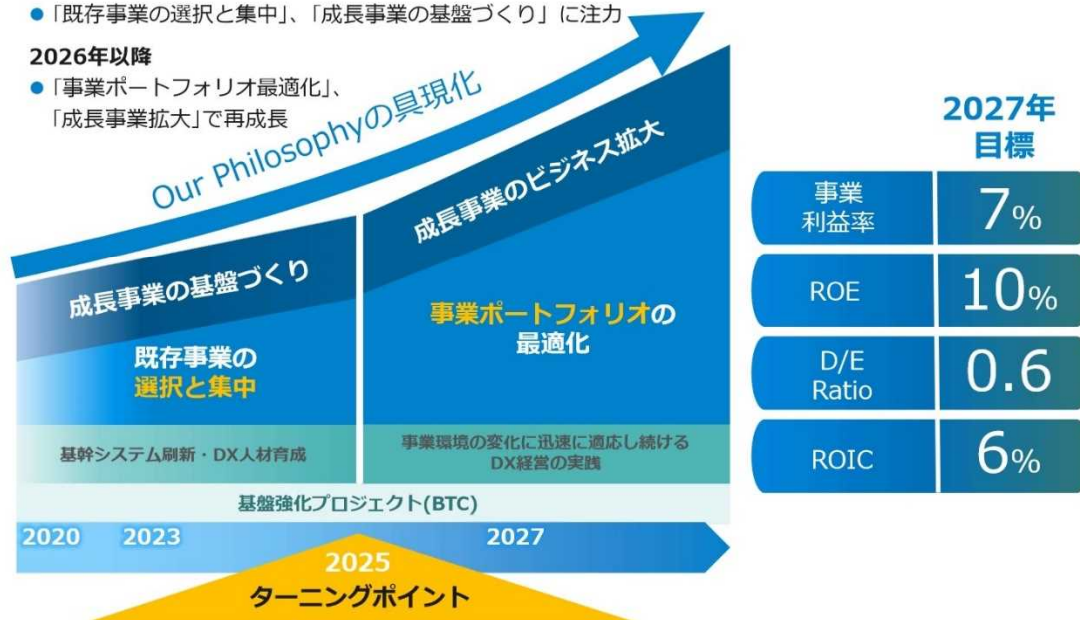
## 1-1. 中期計画骨子

### 2025年まで

- 基盤強化活動により組織体質改善等が進展・継続
- DX経営のための基幹システム刷新は2025年完了
- 「既存事業の選択と集中」、「成長事業の基盤づくり」に注力

### 2026年以降

- 「事業ポートフォリオ最適化」、「成長事業拡大」で再成長



42

こちらは、これまでご説明しております中期計画の骨子と2027年までの財務目標でございます。

当社では、ターニングポイントとします2025年までに既存事業の選択と集中、成長事業の基盤づくりを推進するとともに足元の業績回復に注力をいたしまして、中期計画、財務目標の前倒し作成を目指してグループを挙げて取り組んでいるところでございます。

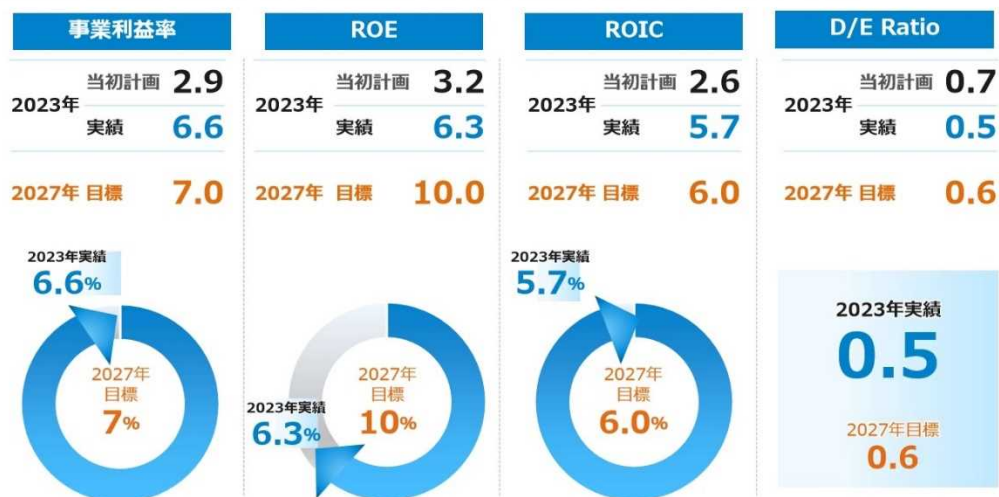
## サポート

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

## 1-2. 経営指標の推移

### 中期計画を推進し利益向上とキャッシュ創出に注力した結果、 経営指標が大幅良化

#### 2027年に向け、更なる改善を目指し引き続き中期計画を推進



43

こちらは経営指標の推移でございます。

2023年決算の詳細は先ほどご説明のとおりでございますが、中期計画の着実な実行に加えまして、足元の業績改善として外部環境の追い風を取り込むとともに値上げ、それから構成改善、経費やコスト抑制に全社で注力をいたしました結果、利益向上につなげることができました。

また、キャッシュ創出では利益増に加えまして、2020年から取り組んでおります全社での在庫圧縮、債券短縮などの効果、そして投資抑制によりまして改善が進みました。その結果、中期計画の財務目標として掲げました経営指標につきまして、いずれも当初計画から大幅良化につなげることができました。

引き続きさらなる改善を目指し、中期計画を推進することで前倒しの達成を目指してまいります。

#### 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

対象約10事業で、2023年～2024年を目途付け時期としていた  
6事業・商材のうち、2事業を撤退・売却

事業名	概要	完了予定	ROIC改善
ガス管事業	国内家庭用ガス管の生産・販売事業から撤退	2025年3月末までに撤退予定	軽微
欧州医療用ゴム事業	欧州の製造・販売子会社 Lonstroff AGを売却	2024年1月31日完了済み	+0.2P

リソース（技術開発・人材・投資等）を成長が見込まれる事業へシフトさせ、収益性の向上を図る

44

次に、構造改革として選択と集中の進捗でございます。

事業ポートフォリオの最適化を図るため、約10の事業・商材を構造改革事業と位置づけて取り組んでおります。そのうち、2024年までを目途付け時期としている6事業・商材のうち、2023年10月にはガス管事業の撤退、12月には欧州医療用ゴム事業の売却を決定いたしました。

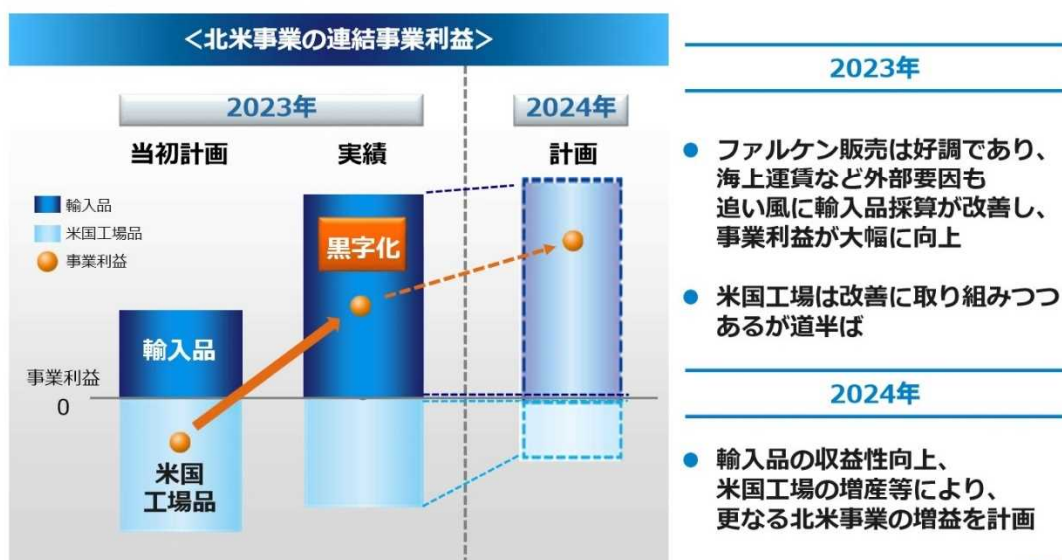
そして本年1月末、欧州医療用ゴム事業につきましては、売却手続きが完了いたしました。これに伴いまして全社ROIC、プラス0.2ポイントの改善を見込んでおります。

今後、これらの事業に投入しておりましたリソースを成長が見込まれる事業にシフトをさせまして、収益性向上を図ってまいります。産業品事業では、国内メディカルラバー事業、そして制振ダンパーにシフトさせる考えでございます。

#### 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

## 北米事業は、当初計画以上に改善が進捗し黒字化を達成 さらなる改善に取り組みつつ、あらゆる選択肢を検討



続きまして、北米事業の取り組みについてご説明をいたします。

北米事業は最優先課題と位置づけておりまして、改善に取り組んでまいりました。2023年は当初計画以上に収益性が向上し、黒字化を達成いたしました。販売面では北米市場で高い評価をいただいておりますファルケンのワイルドピークシリーズの販売好調もありまして、輸入品の採算が改善し、事業利益が大幅に向上いたしました。

北米工場は改善に取り組んでいますけれども、立て直しはまだ道半ばであると思っております。本年は、新商品ワイルドピーク A/T4W の拡販など、さらなる収益向上を計画しております。

### 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

### 3. 中期計画の今後の取り組み



2025年のターニングポイントに向けて  
**構造改革**を着実に実行するとともに、**成長の基盤づくり**も追求

	2023年	2024年	2025年
北米事業の収益化	北米事業の黒字化	さらなる増益に取り組む	
構造改革対象 (約10事業)	2事業の撤退/売却	4事業は2024年中に、 その他は2025年までに目途付け	
タイヤ事業 運営・組織体制再構築	製造・販売・技術 の一体化	タイヤ事業収益向上のための効率化推進	
DX推進	2025年の基幹システム刷新への着実な取り組み		
Our Philosophyの 具現化	CASE+サステナビリティへの対応(アクティブトレッド・センシングコア)、その他		
成長の基盤づくり	成長領域への投資機会についても追求		

46

次に、中期計画の今後の取り組みについてご説明をいたします。

先にご説明しましたとおり、財務目標として掲げております経営指標は良化しておりますが、2025年のターニングポイントに向けまして構造改革には引き続き着手に取り組んでまいります。併せて、中期計画にも織り込んでおります成長事業の基盤づくりとして、将来の成長への投資も追求してまいります。

構造改革については、表に記載の上から2点でございます。

北米事業の収益化につきましては、本年は新商品効果などの販売努力、タイ製のタイヤの米国アンチダンピング関税の影響もありまして採算性が向上し、さらなる増益を計画いたしております。

次に、構造改革対象であります約10事業についてですが、うち4事業は24年中に、その他についても2025年までに目途付けの考えでございます。いずれの事業につきましても、あらゆる選択肢を検討いたしております、当社の主要KPIへのインパクトを踏まえまして順次決定してまいります。

#### 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



タイヤ事業の運営組織につきましては計画どおり本年1月、タイヤ事業本部を発足いたしましたので製造・販売・技術、一体での運営によりましてあらゆる面での効率化を推進し、収益向上を図ってまいります。

DX推進につきましても、社員のDXリテラシー教育や2025年中の完了に向けまして、基幹システムの刷新などを着実に実行しているところでございます。Our Philosophyの具現化としてCASEやサステナビリティなど社会のニーズや期待に応え、当社独自技術のアクティブトレッドの実用化とセンシングコアの事業化、また、スポーツ、産業品事業における取り組みも進めてまいります。

そして、成長の基盤づくりも並行して取り組んでまいります。成長領域への投資につきましては、単なる事業拡大ということではなくて、当社の将来成長にとっての意義、投資の効率性、ROICへのインパクトなどを鑑みまして、その機会を追求してまいります。

続きまして、中期計画で掲げておりますOur Philosophyの具現化について、主な取り組みの進捗をご説明させていただきます。

#### 4-1. アクティブトレッド技術の開発



水 (WET) や温度 (ICE) などの外部環境にシンクロし、  
性質がスイッチする独自のゴム技術

##### 最先端研究施設を開発に活用

- スーパーコンピュータ「富岳」での分子動力学シミュレーションを実施し「ゴム内部の水との反応」を検証
- 「JRR-3研究用原子炉」での中性子ラジオグラフィーを使用した「水のパス」の形成を検証



「JAPAN MOBILITY SHOW 2023」で発表

2024年秋、新オールシーズンタイヤとして発売予定

47

#### 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



まず、アクティブトレッド技術の開発についてでございます。昨年 10 月の JAPAN MOBILITY SHOW におきましてさまざまな外部環境にシンクロし、性質がスイッチする当社独自のゴム技術、アクティブトレッドの詳細を初公開させていただきました。

そのうち、水にシンクロする TYPE WET、温度にシンクロする TYPE ICE は実用化レベルまで技術を磨き上げることができました。その開発には日本を代表する最先端研究施設、スーパーコンピューター富岳などを活用しております。

アクティブトレッドの実用化によりまして、まずは天候に左右されずに安心してドライブができるオールシーズンタイヤを、そしてさらに将来は EV や自動運転、サステナビリティ社会のニーズや期待に応え、タイヤの履き替え回数を減らし、省資源化に取り組むことで持続可能な社会の実現を目指してまいります。

このアクティブトレッド技術がいよいよ今年秋に、国内向けオールシーズンタイヤとして発売予定でございます。私も先月、名寄にある当社のテストコースで自らハンドルを握って、その性能と完成度を確認してまいりました。

1 年前にも途中段階ですけれども試乗してきたんですけども、この 1 年間で本当に性能が向上しております。特に円旋回のカーブにおける横グリップの絶対的なグリップ性能、それからブレーキを踏んだときの止まり具合、安定性ですね。ここはもう従来のオールシーズンタイヤを本当に凌駕してます。

これはもちろんのこと、さらにはスタッドレスタイヤの近い領域、そういったレベルの性能が出せっていると体感をしてまいりました。ぜひ、一般ドライバーの皆さんにも、この進化をしました性能を実感いただけるものと確信をしております。私も今からわくわくしております。

---

## 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





## 4-2. センシングコアの事業化



2024年からビジネスを開始、2030年に事業利益100億円以上を目指す

**中国スマートシティ化実証実験で採用**

センシングコアの路面状態検知機能により、自動運転バスの安心・安全な運行管理をサポート

**CES初出展、新規顧客・パートナー開拓**

**車両故障予知ソリューションサービスの展開**

米国車両故障予知会社 Viaduct社と戦略的パートナーシップを強化。車両全体の故障予知ソリューションサービスの展開を加速

48

次に、センシングコア技術の事業化についてご説明をいたします。

本年からいよいよビジネスを開始をいたしまして、2030年には最低でも事業利益100億円以上を目指してまいります。本年1月にはラスベガスで開催されました世界最大テクノロジー展示会、CESに初出展いたしました。

これまで接点のなかったさまざまな企業の皆さんとコンタクトを取ることができまして、ビジネスチャンスの拡大の手応えを実感した次第でございます。私も実際に会場に出向きまして、当社のブースでたくさんの来場者を前にプレゼンテーションを行いました。

このCESの出展を契機に、やはりセンシングコアによる新たなビジネスを世界に拡大をしていく、そしてわれわれの夢と一緒に実現するためのパートナーを探したいという強い思いを持って現地に臨みまして、その思いを直接伝えてまいりました。

現地に今回足を運んだことで、まずはグローバルに情報発信することの重要性を私自身も改めて実感するとともに、やはりパートナー探しの場合としても、このCESの場を積極的にこれからも活用していきたいと思ひまして、既に来年の出展も決めてまいりました。

### 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



また、車両部品の故障予知で実績のありますアメリカの Viaduct 社への出資を現地で発表いたしました。サインもしてまいりました。おかげさまで注目も集めることができました。この Viaduct 社とは、昨年から彼らの AI を活用した車両故障予知ソリューションサービス、これはやはり非常に高いレベルだと思います。AI を活用して予知をするということですね。

このソリューションサービスと私どものタイヤからのセンシング、このセンシングコアによるタイヤの状態把握を組み合わせた実証実験、これで全体が完成すると思います。この実証実験を行っています。

車両故障予知の分野では本当に世界最先端の知見を持つ Viaduct 社ですけれども、今回話して改めて思ったんですけれども、彼らからしても唯一のブラックボックスはタイヤのセンシングなんですね。路面と唯一接するタイヤの部分からのデータセンシング、これが彼らにとってのブラックボックスでした。

車から取れるセンシング、データについては彼らプロですので、こことタイヤからのセンシングをセットにすることで、これで完璧になるというのが彼ら、本当に強くわれわれにも伝えてくれました。われわれもそう思っております。

今回、われわれとの戦略的パートナーシップの強化によりまして、車両全体の故障予知ソリューションサービスの展開を加速させていきます。さまざまなビジネスモデルができることを期待をいたしております。ぜひ、センシングコアの本年の取り組みに関しましても、ご期待をいただきたいと思います。

一方、スマートシティ化が進みます中国の蘇州市ですけれども、ここでもセンシングコアを活用した実証実験が去年の 6 月から始まっております。

私も昨年 11 月に蘇州に行ってまいりました。本当に自動運転の街づくりが進んでいるのにびっくりしました。ここで現地を視察して自動運転の状況、それからセンシングコアの状況も実際に見て、それから体験をしてまいりました。自信を持ってきました。

この実証実験では走行中の自動運転バス、そこが、自動運転のバスからクラウドに送信されました情報を、センシングコアの路面状態検知機能を解析をいたしまして、運行管理者へ結果をフィードバックすることで、自動運転バスの安全安心な運行管理をサポートしています。ここまで進んできたということを実感できました。こうしたグローバルでのセンシングコアの取り組みにも、ぜひご注目を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@scriptasia.com



以上、アクティブトレッドとセンシングコアの二つについてご説明をさせていただきましたが、何より私がお伝えしたいのは、この当社の成長戦略の柱であるこの二つが、いよいよ今年から実用化、ビジネスの収益化が始まることであります。

今年は記念すべき年になると思っております。これをいかに加速させることができるかで、われわれの業績が大きく変わってきますので、しっかりとそこは推進をしていきたいと思っておりますのでご期待をいただきたいと思います。

### 4-3. TOWANOWAの取り組み

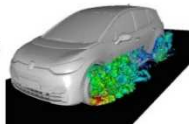


## TOWANOWAを通じて Our Philosophyの具現化を推進



#### タイヤ空カシミュレーション

- AIを活用した独自のシミュレーション技術
- EV空気抵抗の20%以上をタイヤが占める  
→EVの電費性能向上に貢献



#### NanoTerasu(ナノテラス)活用

- 「住友ゴムイノベーションベース・仙台」を4月に稼働開始
- ゴムの性能持続研究を加速



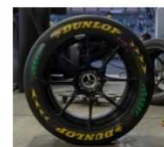
#### 水素の活用

- NOx排出量・24時間連続運転の安全性を実証
- 水素活用の継続決定



#### サステナブル原材料の活用

- サステナブル原材料比率76%のレースタイヤをスーパーGT車両に装着
- 昨年12月にデモ走行



将来のモビリティ社会のニーズ・期待に応え、持続可能な社会の実現を目指す

49

続きまして、こちらは TOWANOWA の取り組みについてでございます。

当社は昨年3月、独自のサーキュラーエコノミー型構想でございます、TOWANOWA 構想を発表させていただきました。限りある資源を巡回させて、住友ゴム独自のビッグデータを活用することによって、お客様に新たな価値を提供して当社の企業理念体系、Our Philosophy の具現化を推進してまいります。ここが当社独自のポイントだと思っております。

具体的な取り組みといたしましては、2月7日に新たに発表させていただきました。次世代EVタイヤ開発に重要となるタイヤ空カシミュレーション、白河工場で行ってました水素の活用、これらは新たなステージに踏み出しております。

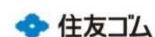
#### サポート

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



そして本年4月に仙台で稼働を開始いたします最先端研究施設、ナノテラスを活用いたしましたゴムの性能持続研究、サステナブル原材料の活用などを着実に進めまして、TOWANOWAが掲げます持続可能な社会の実現を目指してまいります。

#### 4-4. スポーツ事業

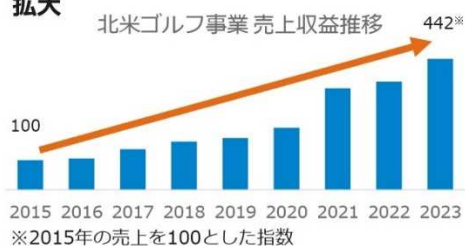


**3期連続増収増益、2023年の事業利益率は約10%に向上  
主力のゴルフ事業がグローバルTOP3へ着実に前進**



#### ゴルフ事業

- **注力する最大ゴルフ市場「北米」で順調に拡大**



- **13代目XXIOゴルフクラブを2023年12月から発売、好調スタート**



50

続いて、スポーツ事業についてご説明をいたします。

新型コロナに伴う外出制限によりましてスポーツ事業、2020年は年間業績が赤字にいったん陥りました。しかしその後、V字回復を果たしまして、2023年度は事業利益率が約10%に向上いたしました。

特に最大のゴルフ市場であります、そして当社が注力をしております北米市場で売上を大きく伸ばすことができまして、グローバルTOP3への歩みを着実に進めております。

北米では、PGA ツアーでの契約選手の活躍、そして体制も整えてきました積極営業施策などによりまして、SRIXONのクラブ、ボールが好調に現在推移をいたしております。さらに13代目となりますXXIOゴルフクラブを昨年12月から日本を皮切りにしまして、グローバルで発売を開始いたしまして、おかげさまで好調なスタートを切りました。

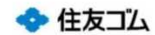
#### サポート

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



当社独自のテクノロジーを背景に、さらに販売を強化してまいります。

## 4-5. 産業品事業



### 制振ダンパー



実物大実験の様子

- 木造住宅用ダンパーを用途に合わせたご提案
- 歴史的建造物から住宅まで幅広く採用
- 独自の高減衰ゴムで地震の揺れを吸収。震度7の揺れに14回耐える性能を実物大実験で確認※

※ 2018年2月京都大学防災研究所でのMIRAIE軸組を使用した実物大実験の結果による

**能登半島のお客様の安心・安全に貢献することができたとお声**  
**制振ダンパー事業を通じて社会の安心・安全に貢献**

51

最後に産業品事業に関しまして、注力製品であります制振ダンパーについてご説明いたします。

制振ダンパーとは、ご存じのように地震の際に繰り返される揺れを抑える商品でございます。当社では独自のゴム技術によりまして、揺れのエネルギーの吸収能力の高い高減衰ゴムを開発しまして、お客様のニーズや用途に合わせてさまざまな仕様の制振ダンパーに今、活用しておりまして、暮らしの安心・安全を提供していております。

特に新築住宅用の MIRAIE は、実物大の実験で震度7の揺れに14回耐えることが確認をされております。今回の能登半島の地震におきましても、MIRAIE を装着していただいたお客様から感謝のお言葉もいただくことができております。

こういったお客様の安心・安全に貢献できる商品であるということで、これからも少しでもお役に立てるように、社会の安心・安全に貢献したいという気持ちを改めて強くした次第でございます。

当社では、これら中計に掲げました方針施策をスピード感をもって推進をいたしまして、2027年目標の前倒し達成と将来への再成長を加速できるよう、引き続き取り組んでまいります。

### 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



本日の説明は以上でございます。

---

**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](mailto:support@scriptasia.com)



## 質疑応答

---

**イノウエ [M]**：それでは、これより皆さまからのご質問をお受けしたいと思います。会場でご参加の方、オンラインでご参加の方、交互に指名させていただきます。最初に、会場の方からご質問を承ります。

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。それでは、真ん中の列の一番前の方をお願いいたします。

**坂牧 [Q]**：大和証券、坂牧です。今日はありがとうございます。私から、決算のところ为中心に二つほど教えてください。

一点目は価格のところなんですけれども、第4クォーター、ご計画よりも良くて増益要因として増減益分析上、入ってるかと思えます。ミシュランさんとかグッドイヤーさん、ここ、マイナスで入ってまして、御社がここ良かった、もし何か背景があれば、追加の値上げとかもしてないような気がするんですけど、何かこういった要諦でもう少し良かったのかっていうのと。

あと実際、このご計画、そんなに価格が下がらないご前提にも見えるんですけど、実際それでいいのか、足元、やっぱり需要が弱含みしそうな中で価格が落ちるリスク、ないしは、そういうのが既にマーケットで見えてきてたりしないのかっていう価格のところを確認させてください。それが一点目になります。

**山本 [A]**：ご質問ありがとうございます。まず、昨年の4クォーターの価格なんですけれども、まず一番は北米市場でございます。

北米市場は数回にわたって値上げをしてみました。その影響がやはり後半に出てくるんじゃないかと、ある程度予測をしながら、他のサービスをお客様にお伝えしながら価格の維持を現地でも図ってきたんですけども、それがしっかりと図られたのが一番大きな要因だと思っております。

二つ目のご質問につきましては、タイヤの責任者でございます西口から回答させていただきます。

**西口 [A]**：1月からタイヤ事業本部長も仰せつかっておりますので、私から詳細を補足させていただきます。

**話者 [M]**：すごいたくさんですね。

---

### 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



**西口 [A]**：この 254 億円、表に入れております価格要因のプラス、内訳いいますとリプレイスで 145 億円、あと残りが OE で 110 億円ぐらいになっております。

まず、リプレイスでいきますと、国内のリプレイス市場っていうのは昨年 4 月と 7 月に 2 回値上げをしておりますので、それが効いておりますし、24 年につきましてもその高さ分が生きてくると思っております。

それと同じリプレイスでいきますと、インドネシアですね。われわれ早くから海外工場、一番に出したところですが、現地でも大変高いリプレイスと OE のシェアを持ってるんですけども、ここでも値上げが浸透できたという部分と、あとヨーロッパですね。

こちら景気がちょっとリセッションには入ってるんですけども、主力の商品中心に昨年度、値段は頑張っ上げていったという部分で下がってなかった部分が効きました。

それと南アフリカ、輸入品につきましてもは価格が少し下がってたんですが、連結利益っていう部分が現地にも浸透しまして、われわれが出してる、向こうにとってはインポートになるタイヤの部分の価格を現地でかなり上げた部分があります。それがリプレイスは効いております。

それとアメリカ、主力のところ、これはリプレイスでワイルドピーク中心に価格を上げていった。むしろ下げなかった部分が非常に効いてるっていうことです。

今年 24 年につきましても、ちょっと保守的な価格の年間の入れ方にはなってるんですけども、今、言った傾向は続くと思います。それと特に OE につきましても、あまり言うのもあれですけども、かなり原材料連動性の連動させる材料につきましても、OE 様とかなりハードな交渉をしまして、非常にリニアに原材料のアップダウンに反応するような、フォーミュラに変えることができました。

それが昨年、国内の OE ではかなり効いたということで、これが来年につきましても効いてくるだろうと思っております。

ただ、今年の部分でいきますと、あまり良いことばかりではなくて、ヨーロッパはかなり価格的には市場がリセッションに入っておりますので、厳しめになるんじゃないかっていう部分を今回の予想の中には入れております。

それとアメリカにつきましても、ワイルドピークにつきましてもは価格は堅持するつもりですけども、まだトラック・バス用のタイヤにつきましても、大してわれわれは多くはないんですけども、価格という部分でいきますと市場が冷えておりますので、ここの部分はちょっと弱含みで入れたということです。

---

## 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@scriptasia.com



昨年はプラス 253 億という非常に強気な結果が出たんですけども、今年はせいぜい維持しながら今、予想で入れているマイナスを消していくということをやっていきたいと考えております。

**坂牧 [Q]**：そういう意味では競争がそんなに厳しくなって、どんどん皆さんが下げてきてるような状況、まだそこまでは起きてないっていう。

**話者 [A]**：それは起きてないですね、はい。

**坂牧 [Q]**：起きてない。分かりました。ありがとうございます。あと 2 点目がちょっと広い感じなっちゃうんですけど、今期の計画の考え方、立てつけをどう入れたのかっていうところですよ。

例えば天然ゴム価格が、資料でいきますと 23 ページ目ですかね、決算の資料、こちらで 140 セントっていうとちょっと足元よりも楽観的にも見えますし、ミシュランさん、グッドイヤーさんとかちょっと需要がやっぱり減るんじゃないかとか、伸びないんじゃないかっていう心配をされてる中で、一応御社、数量増えるご前提とかで、そこら辺が従来と比べると保守的ではないような感じにも若干見えたりもします。

ただ一方で、山本様からプレゼンいただいた資料の 6 ページ目にある北米の米国工場品の赤字が減っていくという、これがこの増減益ですと何か固定費も増えるし、経費も増えるしというので、あまり入ってないかのような感じに見えますので、今回ご計画を作るにあたっていろいろリスクとオポチュニティをこの中に入れられてると思うんですけど、どういう立てつけでこの計画を考えられたのか。

例えば未実が本当にこのとおり、今回、未実を除くと減益っていうご計画なんで、未実が出なかったとき用に固定費、経費を厚めに持っていて、北米は実際良くなってきてるんだけれど、あえてそれは全く入れてないとか、どういう立てつけがこのご計画になってるのかっていうのを、もう少しかみ砕いて教えて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。まず、需要の見方といいますか、私どもの販売計画ですけども、昨年は全体で少し前年を割れました。特にアメリカ等では低採算のサイズ、ビジネスを昨年、しっかりと見極めてまいりました。そこを去年、特にアメリカはしっかりとやってまいりましたので、それがベースになっております。

そこから、それぞれの各市場での競争力、それから施策等も含めまして前年以上には組んでますけれども、そう大きな無理をした数字には各市場、なっておりません。はい。ですから確実にやっていきたいと思っております。

---

## 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



それから、構成の変化というのは引き続きやっていますので、数量よりも高インチ含めた、高機能商品の拡販の比率をやっぱり上げていくことに今、焦点を上げて動いております。

後半の部分につきましては大川から報告いたします。

**大川 [A]**：はい。おそらく北米のバッファローのことについては、いずれご質問があると思うので最初に私からお伝えしておきます。

まず、今回の2024年の計画でバッファロー工場の立てつけは現状、自力で業績改善を前提に計画を織り込んでおります。したがって、いわゆる事業利益の下に減損なんかは全く入れておりません。

それは今、状況からすると、設備投資がうまく走り出しまして量は確実に増えてるんですけども、一方で足元、われわれが想定したときよりもインフレが続きます、若干コストが高くなっているということで、業績の確度についてはあまり無茶に入れるのはやめておこうということで、入れさせていただいたのが今回の数字です。

もちろん、皆さんがこの2024年度に北米の最後の決着をどうするのかということは最大の関心事だと思っておりますけど、われわれは社内で来年2025年には北米工場の損益をプラマイゼロで持っていくってことが見えてるんで、今の足元のこの単価アップだとか人件費の高騰で将来のわれわれのROICの社内基準に本当に2026年以降、到達するのかどうか、ここを今、まさしく社内でせめぎ合っている状況です。

そこで先ほど社長が申しましたように、いろんなさまざまな考え方があるというのが前提で、今のところはそれを入れてない前提で作ってるのが正直なところですよ。

その前提でこの数字を作っておりますし、それから一方で今年から始まるアクティブトレッドとかセンシングコアの対応につきましては、まだまだちょっと本当にどうなるのかっていうのは、われわれもまだ見越せないところがございますので、あまり過度にそれを積むのはやめておこうということである意味、新しい事業につきましてはそんなに無理詰めしているわけではございません。

それから未実につきましてはある程度、大体見えておりますので、昨年との対比でどういう状況になるかっていうことを計算しながら、この数字は確実に出ると思っておりますので、そんなに心配ない状況でございます。全体、立てつけ含めて、こういう考え方で今年2024年度の業績計画を作ったということでございます。

ちょっと詳しく言い過ぎました。ちょっと反省してます。

---

## 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



**坂牧 [Q]**：ありがとうございます。いや、そういう意味ではセンシングコアとか、そういう新しい機運も入れたとおりに入ってくるけれど、ここには、この計画には入ってないし、バッファローが本当にうまくいくというのが、言ったらその分、上乘せになるっていう理解ですね。

減損入れとか、そういうの、入れてないっておっしゃられたんですけど、PLの中には営業利益と事業利益の段差がしっかりありまして、これはごめんなさい。

**山本 [A]**：これは、いわゆる北米以外で入れさせていただいていると。ただし、それが何かというのはここではちょっとお伝えできないのはご理解いただきたいと思っておりますし、われわれはしっかりとそういう可能性もリスクとして織り込んで、最終的には当期利益を昨年同様になるだろうという前提で組んでおります。

**坂牧 [M]**：ありがとうございます。

**イノウエ [M]**：続きまして、オンラインでご参加の方からご質問を承ります。SMBC日興証券の牧様、お願いいたします。

**牧 [Q]**：お世話になります SMBC日興証券、牧です。すいません、オンラインから失礼いたします。私からも何点かお願いいたします。

一つ目がガイダンスのところで、もう少し前提等いただければと思っております、アップサイドというか、海運費のところ、あと、ダンピング課税のところですね。海運費、どういった前提で計画立てられているか、あとダンピング課税のところも前期プラスになっていると思いますので、タイの関税引き下げ効果が出てると思いますが、今期はそこの前提がどうなっているか、改善の余地っていうのはないのかということ。

あと、今期の数量、その他数量のところ結構伸びているんですけど、これは数量効果だけなのか、例えばこれまでやられてきた再編効果とか、SKUの改善効果とか、あとは数量とか、どういような感じで織り込まれてきているのか。

そういったところもちょっと教えていただいた上で、今期のもう少しアップセルがあるんじゃないかなと思いますので、その辺りをちょっとお話を確認させていただければと思っております。

すいません、こちらが1点目です。

**山本 [A]**：ご質問ありがとうございます。まず、前半のご質問は大川から、それから後半のご質問は西口からご回答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@scriptasia.com



大川 [A]：はい。ダンピング関税につきましては、ちょっと皆さんから見えづらい数字になっているのは正直お伝えします。

実際問題、われわれはこの数年間、コストを売値を合わせてダンピング関税が極力なくなるような方向で、血のにじむような努力はしておるんですけども、実際問題、これを決算に織り込む、織り込まないというのは、その数字を出した結果、われわれの数字を計算している外部にお願いしてるところがありまして、そこがここまでだったら入れてもいいよっていう話をわれわれ伝えてくるんですね。

実際問題、去年だと15%から6%まで下がったんですけど、彼らからすると、いやいや、まだまだ6%と言ってるけど、本当に最後6%あるか分からないから、まだ今入れるのはやめた方が良くとか、結構そういうことをわれわれに伝えてきましたので、われわれは外部のアドバイザーからの数字までを決算に織り込んで、この2024年度も織り込んでます。

もしも今われわれがやっている努力が全部見えた場合には、さらなる上乗せはできると言ったら西口に怒られますけど、若干その可能性があるというのはお伝え申し上げます。

以上です。

## カテゴリ別タイヤ販売本数 前年同期比

対前年同期	2022年1-12月実績				2023年1-12月実績				2024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%	92%	96%	87%	105%	96%	98%	88%	100%	104%	103%	88%
うち高機能タイヤ ※1	105%	91%	96%	35% ※2	117%	103%	108%	38% ※2	109%	105%	107%	40% ※2
トラック・バス用	97%	96%	96%	4%	112%	83%	85%	4%	123%	110%	111%	4%
二輪・産業用他	109%	98%	102%	9%	103%	85%	92%	9%	105%	91%	97%	8%
合計	105%	93%	96%	100%	105%	94%	97%	100%	101%	103%	102%	100%

### <年度別高機能タイヤ構成比率推移> ※2

		2022年実績	2023年実績	2024年予想
高機能 タイヤ ※1	新車	44%	50%	54%
	市販	31%	33%	34%
	計	35%	38%	40%

※1.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  
※2.乗用車用タイヤに対する構成比率

25

## 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

西口 [A]：はい。後半のご質問いただきました、数量と構成等が今年の計画にどういうふうに影響してるんだと理解したんですけれども、スライドの 24 ページと 25 ページに今年の販売本数の前年同期比、それから 25 ページに構成比の資料を開示しております。

まず、本数でいきますと、先ほどの大和証券様のどんな立てつけで今年の計画、できてるんだと、これ、ひとえに昨年ジャンプアップしたのに今年はえらい保守的ですねというお話だと思うんです。

昨年、SKU の削減、それから低採算、不採算の削減というのは主要市場でかなりやってきました。そういった部分も含めての上下の昨年の数字になっておりますので、年間通しましては対前年 97%となっておりますが、主力の地域でのダンロップ商品、それから欧米でのファルケンというのは対前年以上に伸びているとご理解いただいたらいいと思います。

そういう立てつけでご質問いただきました、今年の計画の中での数量効果っていう部分は、24 ページの 24 年予想に右に上下、出ております。

上期はまだ低採算、不採算分の削減の残りの部分が多少あることと、景気があまり良くないねというような市場のところは若干それを入れております。

ただし、事業利益のところでは前のページにありますように 171 億円から、上期は 345 億円に増益をするということでございますので、タイヤ本数計画は低採算やりながら、不採算の削減やりながら、本数は前年割れですけども構成の良化が効いてきて増益にすると。

下期が多分、上期増益なのに年間でなんで 800 億円しか引かないんだっていうところが気におなりになると思うんですけども、下期も 107%ということで増販ができると見ております。その中で減益に入れてる部分は、販売要因ではもう全てプラスで見ておりますが、少しは原材料の部分が下期では年間でマイナス 15 ぐらいのところを下期にマイナス 70 億ぐらい入れてるところと、あと人件費ですね。

特にわれわれ、トルコ工場持ってるんですけど、インフレ会計もありまして非常に人件費の高騰、これが他の工場でも起こりうるところはかなり保守的に入れております。

それと来年の 2025 年に、これ当社、DX の推進の完結を迎える年でございまして、ERP の刷新費用っていう部分をこの下期にかなり厚めに入っております。そういった部分を含めまして販売は数量、下期も伸ばしていくんですけども、対前年減益の部分になってるっていうのは少しそういった 3 要素も厚めに入ってるということで、立てつけがちょっといびつな感じが少しするのが入ってるということで。

---

## 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

事業本部長も仰せつかっておりますので、そのギャップは下期必ず飲み込んで、下期の発表のときにはご期待に沿えるような数字にアップさせたいと考えております。

**牧 [Q]**：ありがとうございます。1個だけ、海上運賃のところっていうのは、あまり影響はないと社長からもコメントされてらっしゃいますけど、その前提とか、はい。ちょっと本来マイナスに入るかなと思ってたので、そこがプラスに入っているところ、ちょっと事業構造、何か変わっているところあるとか、教えていただけますか。

**山本 [A]**：フレートにつきましては足元一部、紅海周りでコストがアップしているところにつきまして、当然ながらここには織り込んでおりますし、その部分については保守的に見ております。立てつけと申しますと上期だけは入れていると、下期は正常に戻るだろうということで、対外的な問題が全世界的な問題に発覚して、さらに大きな問題になった場合にはもう一度この立てつけを考え直さなくちゃいけないなということを現時点では考えております。

上期については十分に入っているとご理解ください。

**牧 [Q]**：はい、分かりました。ありがとうございます。あと2点目が構造改革関連のアップデートをいただきたいなと思っておりまして。

今、前期までにある程度進んでいるものもあると思いますので、すいません、さっきの質問でも入れた、申し上げたんですが、この構造改革、25年までに230億ぐらいの利益改善効果を目途付けてことで、これのうちのどれぐらいがもう既に目途付けされているのか。

あと、今期も事業利益と営業利益の間のギャップっていうのは、アメリカ以外のところなのかなと思いますけれど、それによってどれぐらい進捗していくのかっていうところも、定量的な効果を含めて教えてください。

あと、アメリカの話は先ほどコメントいただいてたように、なかなかそれ以上のことを言っていただけないかなと思うんですけど、今ちょっとダンロップのブランド、グッドイヤーさんが放出される問題でどうするかっていうのもあると思いますので、この辺り、どういう議論をされているか。

その議論の結果次第で例えばアメリカの再編だとか、そういったところにちょっと影響が及んでくる可能性があるのか、この話によって何を天秤にかけていかないといけないのかっていうような、ヒントというか、ディスカッションもちょっといただければなと思っておりますので、その点も併せてお願いできればと思っております。

---

## 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



**山本 [A]**：ご質問ありがとうございます。まず、構造改革のところですけども、お示しのように24年、今年までに6事業・商材を目途付けをするということで、具体的には申し訳ないんですけど申し上げられないんですけども、2事業が終わって、あと4事業・商材がございます。

ここに向けて目途付けをしっかりと今年進めていくというところまでしか、少し今回、お話できるのはないんですけども、そこをしっかりと進めていきたいと思います。

その効果額というところも今、試算をして入れてる部分ありますけれども、具体的な商材とか等は、まだこの進捗によっても変化ありますし、今日の段階では申し訳ないんですけど細かいことはお話しさせていただいてなくて申し訳ございません。お許しいただきたいと思います。

でもしっかりと24年まで、それから25年までには事業・商材、ここをしっかりとやりきっていく、これは変わりはありません。

それからブランドのことのご質問でしたですね。はい。グッドイヤーさんがダンロップブランドというお話はもちろん、私どもも認識をしております。

グッドイヤーさんが保有しております欧州、米州でのダンロップブランドですけども、このダンロップブランド、プレミアムブランドをわれわれとしても活用した場合には収益性向上という観点から、そのブランドについては関心はありますけれども、現在、グッドイヤーも同業でもありますので詳細については申し訳ないんですけどもノーコメントとさせていただきたいと思います。

それから、大川から少し補足をさせていただきます。

**大川 [A]**：はい。牧さんがその230億の織り込み具合という話がございましたので、これ、もう一度、頭の整理だけお伝えしてみますと、元々230億というプラスは2022年度実績でのこの構造改革事業の赤字がゼロになる前提で組んでおりますので、既に今、われわれが実施した構造改革によって、この一部が取り込まれておるとご理解ください。

それが幾らなのかっていうところまでは今、なかなか外部に対してお伝えできないんですけども、ぼちぼちしっかりとこの実績の中に入っているとご理解いただけたらと思いますので、230億がプラスアルファで今後出てくる点ではないことだけは、ご理解いただけたらいいと思います。

以上です。

**牧 [Q]**：ありがとうございます。アメリカの再編って、再編といいますか、改善っていうのは、今年度末までに目途付けはされていくってということかと思いますが、一応そこは初志貫徹っていう

---

## 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@scriptsasia.com



ことで特に方向性は変わらず、必要に応じてそれは ROIC に達成していなければ、あらゆる手段を検討していくことは特に変わらない。

要は、ダンロップの問題とかっていうのはキャパシティにも影響があると思いますし、資金的な財務的な影響でどうなのか、エクイティなのかっていうのもちょっとあたりはすると思いますので、その辺りはちょっとごめんなさい、追加でコメントいただけるのであればお願いできますでしょうか。

**山本 [A]**：はい。先ほどのダンロップブランドに関係なく、アメリカの北米工場の目途付けというのはしっかりと、ぶれることなくしてまいります。ということでよろしいですか。

**牧 [M]**：はい。すいません。ちょっと答えにくい質問で大変失礼しました。はい。私からは以上です。すいません、ありがとうございました。

**山本 [M]**：ありがとうございます。

**イノウエ [M]**：牧様、ありがとうございました。続きまして、会場からご質問をお受けいたします。はい、では最前列の方。

**坂口 [Q]**：みずほ証券の坂口です。お世話になっております。2点お願いいたします。

1点目は配当の考え方について教えてください。今回、期末の配当金を結構大きく増配されていて、当然、業績がよく出てきたからってということもそうですけれども、新年度も含めて配当性向40%を超える水準ですし、業績の今後の出方、進捗に対する自信の表れっていう捉え方でいいのかわりかですね。今回の水準に至った背景を教えてください。

というのもダンロップブランドの話は別にしても、構造改革でキャッシュアウトが今後生じてくるものもあると思いますし、業績としての外部環境っていうのもまだ不透明要因もあるという中での今回の水準というのが結構高いので、どういう議論でここに至っているかというのを教えていただきたいというのが背景です。

**山本 [A]**：まず配当につきましては私ども、去年、キャッシュ・フロー、フリー・キャッシュ・フローも改善をしてきてるんですけれども、当社、株主還元という考え方としては、まずはやっぱり事業をしっかりと改善をして、そして営業利益を生み出すキャッシュ・フローを最大化することで、まずは株価の向上を図って一番大事な株主還元をしていきたい基本的な考えがございます。

---

## 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





その中でキャッシュ・フローは今後の設備投資、それから研究開発費、こういったものに投じていく、それで当然内部留保の水準等も判断しながら、配当としては長期安定した配当を行っていくというのが基本方針でございます。

連結ベースでの配当性向としては、私どもの基本的な考え方としては配当性向 40%以上をしっかりと一つの目安として、長期安定的に実施をするという考え方から今回、このような配当の見通しを提示させていただいているという考え方でございます。

**話者 [A]**：追加でご説明いたします。確かにキャッシュ・フローが北米の状況いかんで大きく変化するという事は、われわれも想定しております。ただし、今期 1,000 億以上のフリー・キャッシュ・フローが出ておりますし、この 1 年間だけでフリー・キャッシュ・フローの云々で配当を判断するという事ではないということで、長期的に株主さんに還元することが大事だということです。

状況についてはどういうことになるのかということは今現在、現段階ではお約束できませんけれども、われわれとしては歯を食いしばってお約束にお応えしようというのが、基本的な考え方でございます。

**坂口 [Q]**：ありがとうございます。2 点目は、中計目標達成に向けてというお話で、営業利益率 7%という目標だけを取り出すとほぼ今期でも達成という、ごめんなさい、事業利益率ですね。ほぼ達成というところまで来ていらっしゃるかと。

外部環境でなくても御社の内部努力等々で十分達成圏というのが見えるのかなっていう数字にも見えるんですけど、元々中計を策定されたときから比べると、外部環境で変わっている面もあると思うんです。

御社の実力としてここまで上がってきている面と、例えば海上運賃が大幅に下がりましたというような追い風になっている部分っていうのがあると思うんですけど、これ、今の水準感、中計を前倒しで達成していきたいとおっしゃるレベル感っていうのがどういうところにあるのか。

どこまでが実力としても出来上がっていて、あるいは確実にできている部分で、場合によってはもっと高いレベルを目指せるんじゃないかというのが数字上は見えるので、どういう今の位置なのかというのを改めて教えてください。

以上です。

**山本 [A]**：ご質問ありがとうございます。まずは今、掲げております 27 年の 7%、これを確実に、まずはやりきっていきたいと思っています。

---

## 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



昨年、先ほどご説明しましたように事業利益 777 億円の出来上がりを見たときに外部環境として見えるところ、原材料ですとか、海上運賃の高騰が一段落している、こういったところが見えてくるんですけども、その中で結構大きな割合を占めてきている成果というのが北米事業全体の回復っていうか、改善ですね。ここで結構全体の改善が出ております。

当然、地産地消と、それから北米の工場で生産をした商品を買っているものと、それからタイとか日本から輸入して売っている、その二つのビジネスがアメリカ北米ではございます。今、コンテナ輸送代等も下がってまいりましたので、シフトを大きくしております。アロケーションを変えております。

タイからの比率を上げる、そういったこともしまして、一つは大きく、特にワイルドピーク A/T3W とか、こういった高利益商品をよりタイからの導入、投入によってコストも下げられますし、利益に貢献をしていく。さらに販売もアメリカ、値上げをしっかりとやって、値下がりも踏ん張ってます。この効果もある。

それからワイルドピーク、ファルケンも前年以上をキープをしている。ワイルドピークは昨年もお話ししましたが、年間で 120%を目指したいということでお話ししましたが、クリアをしました。

こういったところも外部環境だけではなくて高付加価値への、全体での高付加価値へのシフトですとか、価格での維持の効果ってのもあるんですけども、こういった北米の改善もこの中には大きく寄与しております。

何か付け加えることあればお願いします。

**西口 [A]**：山本が今、申し上げたとおりなんですけど、どうしても決算用の増減滝グラフになると、経理財務が作ると何か外部要因で良くなったみたいにしか見えないんですけど、海上運賃の 414 億円プラスってのはやっぱり大きいんですよ。

けど、これ私も 21 年に中計作ったときに経営企画担当しておりましたんで、よく覚えてるんですけど、異常な海上運賃のフレート、高騰の中で作った中計だったんで、今後 27 年までにどうなるんだってというのは、かなり保守的には確かに見ました。

けど、運賃が下がらなかったとしても、その部分は価格で跳ね返すだろうっていう中計にしましたので、今ご質問いただいたような外部環境要因という意味で言いましたら、もうプラスマイナスはオフセットで織り込んでおりましたんで、今回のフレートが正常化したというのは元に戻ったと思ってます。

---

## 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



今回 414 億円の海上運賃のプラスっていう部分というのは、主にほとんど北米、タイから出している北米分が出ておりますので、これはひとえに今、山本が言いましたように主力のワイルドピークが 20%以上の伸びをここ数年間続けてるっていうのが一番効いてると。

そこの増販効果と、それとほぼ SUV 用ピックアップ用の高インチでございますので、商品もサイズ拡大しておりますから販売単価も上がってると。ここの部分がかなり効いて、タイヤが主に事業利益率を底上げしたということで、27 年に 7%って書いたんですけども、立てたんですけども、これはかなり前倒しでできるだろうなっていうのはもう率直に思っております。

それはもう必ずやっていかないといけないだろうなと考えております。

**坂口 [M]**：ありがとうございます。

**イノウエ [M]**：続きまして、オンラインでご参加のシティグループ証券の吉田様、お願いいたします。

**吉田 [Q]**：はい、ありがとうございます。一点目が国内の冬タイヤなんですけど、10-12 月、今年の冬、去年ですね、どうだったかということですね。それと基本、暖冬でかなり弱いと思いますので、この第 1 四半期、財務インパクトとしてどういう影響を見ておけばいいのかっていうところを教えてください。

これが平年並みに戻ってくるとちょっと 100 億レベルとか、そういう 50 から 100 億とか、そういうレベルで利益を押し上げるような効果があるのか。24 年の入れ方なんかも平年並みなのか、暖冬継続で入れているのか、その辺りの見方も教えてください。

あと、北米のマーケット環境を改めて整理というか。御社は好調そうなんですけれども、需要全体の動向を今見ているのか、パッセンジャー、TB、それぞれ教えてください。

直近、御社だけではなく韓国勢なんかも関税だいで下がってくるような判断も下っていると思いますので、その辺も含めた競争環境と、あと一部、カルテルの調査とかも御社は関係ないと思うんですけど、全体入ったりもしていますので、こういうのが市場全体にどういう影響を及ぼすのか。

欧米ですね、これは。過去、こういうのもいろいろあったと思うけど、実際どういう影響を及ぼしたかとか、もし過去の知見とかあれば教えてください。

以上です。

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

---

## 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



**西口 [A]**：いっぱいいただきましたので、もし回答抜けてたら言ってください。まず最初は国内の冬タイヤですね。10-12月はまだ本当にスーパーエルニーニョで、かなりの暖冬でしたので、本当に冬タイヤにつきましては一度、2016年かなんか頃にあったエルニーニョの頃のような出荷状態になりました。

これ、競合各社さんも一緒に、冬タイヤにつきましては非常に振るわなかったなっていうところですよ。

ただ、それはもうほぼもう夏前に見えておりましたので、昨年の決算部分でいきますと、もう冬タイヤの増販は見込めない前提で各お客様との販売契約の見直しだとか、そういった部分で経費の支出を抑えましたので、業績には悪影響は思ったほどのマイナスネガにはならなかったのが、今回のタイヤの国内の業績につながりました。

今年の1Qですけども、北海道も実はもう雪がなくなるんじゃないかっていう今週の状況になっているんですけども、かなり暖冬が続いています。そういったわけで昨年の10-12月の間にお客様へのセルイン自身が減っておりますので、この1Qでの夏タイヤと冬タイヤを差し替えるときの、いわゆる業界で言います返品っていう部分もかなり少ないだろうと思っております。

そういったわけで春タイヤの需要が来たときには春タイヤ、夏タイヤの押し出しがかなり進むんじゃないかなというところは計画にも入れております。

それと今年の冬につきましては、これは分かりませんが、10月にわれわれ、アクティブトレッドのオールシーズンタイヤを出します。

暖冬傾向っていうのはもう、今の気候変動を見ると当然考えておかななくてはいけないことなので、北海道、北東北はスタッドレスを中心に押し出すと、南東北以西はオールシーズンタイヤを主力に押し出していくということで、もう販売計画は立てておりますので、その戦略のもとに今年の計画も入れております。

これが一つの冬タイヤのご回答で、北米のマーケットはわれわれの本数計画の全体のところはスライドに入れております。ワイルドピーク、主力にしている部分につきましては2桁の増本数ができております。今年につきましても10%以上の増本数計画を入れております。

マーケットは、日本で言いますといわゆるJATMAに相当するアメリカのタイヤ業界の団体がUSTMAというのがありますが、ここはわれわれがつかんでるベースでは、昨年度は対22年比で99%と業界需要だったと把握をしております。

---

## 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

24年度見込みにおきましても、USTMA会員のところにつきましては101%、それとノンUSTMAですね。これは輸入品等でございますが、これは104%ぐらいかなという推測でございます。

これはあくまでわれわれの推測も入っておりますし、昨年につきましてはUSTMAにつきましては公表されている部分でございますので、あまり市況的には良くない部分もあるんですけども、高付加価値の部分と低廉化の部分での二極化っていうのがどんどん進んでるんだろうなと思います。

北米につきましては、われわれ注力しておりますのはピックアップの部分でございますので、こちらの部分はかなり伸びていると、業界も伸びていると理解しております。

それと、最後は何でございましたっけ。カルテルですね。カルテルは関係ございません。はい。以上でございましたでしょうか、吉田様。

**吉田 [Q]**：はい。関税に関しては、御社だけじゃなくて結構、韓国勢とかも下がってきていて、結構ティアとしては競争がバッティングするところかなと思うんですけども、そういう意味ですと純メリットがあるってということなのか、それともちょっと競争を激化しなくちゃ、するっていう見方をされてるのか、その辺りいかがですか。

**西口 [A]**：関税は今年の計画では6%台、これはもう確定しましたので従来の16でしたっけ、16%から6%に激減いたしますので、その部分は今年の計画には盛り込んでおります。

それと、韓国メーカーの関税につきましては私、今、承知していないんですけども、われわれがこのアンチダンピング関税につきましてマネージできてるのは、タイからのアンチダンピング関税がわれわれに課されてるんですけども、タイからアメリカへの出荷量が一番多いのは実は当社でございます。

当社について、アメリカの政府との間でアンチダンピング関税についての調査がダイレクトにコミュニケーションされて行われておりますので、われわれからアメリカでの価格、販売価格のデータと、タイでの販売価格のデータを直接出すことができるということで、それに基づいてアメリカの政府機関は関税率を弾いております。

そういったわけで、アメリカで不当廉売をしてるわけじゃないということが証明されやすい立場にいますので、関税率はマネージできると思っております。

これは逆に、出荷量が3位以下のところになりますと、われわれが出す関税がベースになって裁量で決まってくると聞いておりますので、われわれ、タイからの出荷量が一番多い、その分、政府と政府機関とダイレクトにコミュニケーションして、正しい評価をいただいていると思っております

---

## 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

ので、マネージャーはできるということで、その関税のメリット分は計画には入れております。よろしいでしょうか。

**吉田 [M]**：はい、ありがとうございます。

**イノウエ [M]**：吉田様、ありがとうございました。今いただいているご質問、以上でございますが、まだ少しだけ時間がございますので、2 順目でも構いませんけれども何かございますでしょうか。よろしいでしょうか。

それでは以上をもちまして、住友ゴム工業株式会社 2023 年 12 月期決算説明会を終了させていただきます。オンラインでご参加の方は配信終了後、本日の説明会に関するアンケートが表示されますので、よければご協力をお願いいたします。

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]**：どうも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