



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

住友ゴム工業株式会社

2025 年 12 月期第 3 四半期決算説明会

2025 年 11 月 12 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]	2025 年 12 月期第 3 四半期決算説明会		
[決算期]	2025 年度 第 3 四半期		
[日程]	2025 年 11 月 12 日		
[ページ数]	63		
[時間]	17:00 – 18:45 (合計：105 分、登壇：51 分、質疑応答：54 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
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

経理財務本部長

荒木 伸治（以下、荒木）

[アナリスト名]*

SMBC 日興証券

牧 一統

シティグループ証券

吉田 有史

BofA 証券

坂牧 史郎

みずほ証券

坂口 大陸

東海東京インテリジェンス・ラボ 金井 健司

*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

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com



登壇

中山：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2025年12月期第3四半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室の中山でございます。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。本日はよろしくお願いいたします。

中山：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。よろしくお願いいたします。

中山：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。

中山：経理財務本部長、荒木伸治でございます。

荒木：荒木でございます。よろしくお願いいたします。

中山：本日の説明会は弊社Web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、画面にも投影いたします。

まず初めに、社長の山本より、決算概要と現在の主な取り組み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。最後に、社長の山本より、長期経営戦略R.I.S.E.2035の進捗状況について、ご説明いたします。説明終了後、皆様よりご質問を承りたいと存じます。どうぞよろしくお願いいたします。

それでは山本より、決算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
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

2025年7-9月業績

- 売上収益（2,894億円）・事業利益（202億円）・営業利益（191億円）・四半期利益（116億円）
- 事業利益率は7.0%（2025年1-3月：4.9% → 4-6月：5.0% → 7-9月：7.0%）
- 7-9月業績は対前年増収増益

トピックス

SYNCHRO WEATHERのサイズ拡大

2025年10月末 98サイズ（18インチ以上：56サイズ）▶ 12月には軽自動車用2サイズ追加

米・豪・欧州におけるDUNLOPブランド拡大

2025年 第2四半期から米・豪で販売開始 ▶ 2026年初めから欧州で販売開始

欧州開発体制強化

若手中心の開発チームを日本から欧州へ ▶ 2026年初めから欧州・新車向けさらに強化

In-House New Factory導入

日本・タイの工場に導入 ▶ 原価低減効果は2026年以降

現在の主な取り組み

米国関税対応 価格転嫁・コストや経費等の削減 ▶ 関税影響130億円を打ち返す計画

利益創出・総コスト低減活動

Project ARKを2025年5月発足・7月開始 ▶ 12月までに30億円の増益効果を見込む

6

山本：社長の山本でございます。本日は大変お忙しい中、2025年12月期第3四半期決算説明会に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、2025年度第3四半期の業績の概要と、現在の主な取り組みにつきまして、ご説明させていただきます。スライドの6番をご覧くださいと思います。

2025年7月から9月の当社グループの売上収益は前年同期比101%の2,894億円、事業利益は前年同期比105%の202億円、営業利益は191億円、四半期利益は116億円となり、全ての項目で対前年、増収増益となりました。

事業利益率は7.0%まで上げることができました。

タイヤ事業では、7-9月の販売本数は前年を下回りましたが、プレミアムタイヤ販売は国内、北米、欧州などの主要な市場で堅調に推移をいたしました。

スポーツ事業では、ゴルフ、テニスともに、日本、北米で、7-9月で増販することができました。ゴルフは2025年に新発売いたしましたスリクソンのクラブを中心に、順調に販売を伸ばしております。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

産業品他事業では、制振事業、建築事業で増販することができました。

次に、トピックスをご紹介します。当社独自技術であるアクティブトレッドを搭載いたしました次世代オールシーズンタイヤ、SYNCHRO WEATHER は、昨年末の 40 サイズから 3 月末は 76 サイズに、そして 10 月末には 98 サイズまでラインアップを拡充いたしました。

これからの冬商戦において、SYNCHRO WEATHER を積極的に販売していくことによりまして、利益を伸ばすことができると考えております。12 月には、軽自動車用の SYNCHRO WEATHER を 2 サイズ追加予定でございまして、新発明のアクティブトレッド搭載タイヤをより多くの方々にご利用いただきたいと考えております。

DUNLOP ブランドの拡大につきましては、今年第 2 四半期から北米と豪州で販売を開始いたしました。既に、この 11 月に北米向けの当社独自商品を上市いたしまして、来年は新シリーズの追加も予定しており、同時にサイズの拡充と販売拡大を行ってまいります。欧州向けにつきましても、当社独自商品の販売を来年 2026 年 1 月からスタートいたします。

米州・豪州・欧州において、当社製のプレミアム商品を DUNLOP ブランドで拡販してまいりますので、今後の当社の DUNLOP ブランド戦略にご期待をいただきたいと思います。

また、欧州開発体制の強化も実施しておりまして、来年初めから欧州・新車向けをさらに強化いたします。

次に、高インチタイヤやプレミアム商品を開発し、生産するために、導入を推進しております In-House New Factory についてご説明申し上げます。国内工場において現状のオペレーションを維持しつつ、高性能タイヤを高精度、高効率で生産できる自社開発のコンパクト次世代成形機を今年中に導入し、稼働を開始予定でございます。

コンパクト次世代成形機の設置につきましては、標準汎用設備との対比で 35%の省スペースが実現し、さらにシームレスな自動搬送システムを設置することにより、新設備への投資額の低減に加えまして、生産性向上とコスト削減を行うことができます。来年以降も順次、各工場へ導入してまいります。

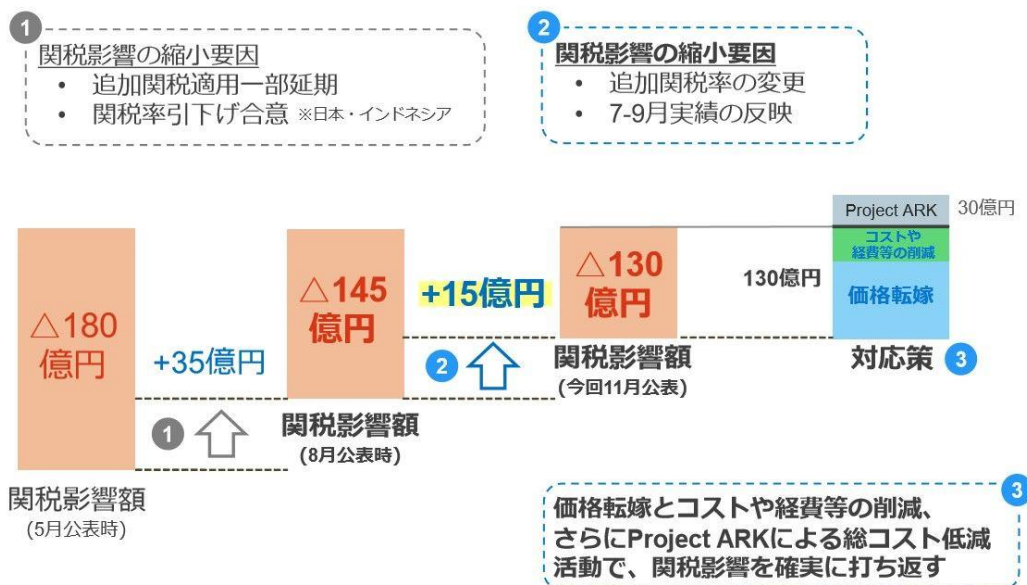
また、大型 SUV・ピックアップ向け大外径タイヤに対しましては、独自技術の新製造システム、SUN-TITAN SYSTEM を導入し、高いデザイン性、高真円性を両立でき、重量バランス、軽量化を高次元で実現してまいります。この SUN-TITAN SYSTEM の導入は、タイの工場に来年 2026 年までに導入予定でございます。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

米国関税影響は 基本的に値上げで打ち返す



7

次に、現在の主な取り組みであります米国関税対応につきましては、スライドの7番をご覧くださいと思います。

米国関税影響につきましては、7月から9月の実績や税率の変更、米国における販売数量の減少を反映いたしました。

2025年の影響額は145億円から15億円減りまして、130億円となる見込みでございます。対応策はこれまでと同様、価格転嫁とコストや経費等の削減で打ち返していく計画でございます。

既にタイヤ事業につきましては、米国での価格転嫁を5月から実施しておりまして、スポーツ事業につきましては、競合の動き等を見ながら、6月から一部の値上げを実施しておりまして、おおむね計画通り進捗しております。

一方、タイヤ販売数量につきましては、値上げによる減少等はあるものの、米国関税政策の動向、米国の市況や他社動向なども注視いたしまして、柔軟、迅速な対応に努める所存でございます。

当社といたしましては、本影響をまずは値上げで対応してまいりますが、価格は競争環境ですとか、市場の需給バランスで動いてまいりますので、しっかりとコストを下げていくことを進めてま

サポート

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

います。既に輸出の主力工場であります、タイ工場のコスト削減に取り組んでおりまして、目途立ててまいります。この効果は大きく出てくると思っております。

さらに下支えといたしまして、新たな活動プロジェクトである利益創出、総コスト低減活動 Project ARK を今年 5 月に発足し、7 月から本稼働をいたしております。Project ARK につきましては、のちほど予定しております成長戦略のパートでご説明させていただきます。

2025年度 連結業績予想



億円

	今回予想 2025年	前期実績 2024年	前期比	2Q時予想 2025年	年初予想 2025年
売上収益	12,000	12,119	99%	12,150	12,500
事業利益 率	950 7.9%	879 7.3%	108%	950 7.8%	950 7.6%
営業利益 率	840 7.0%	112 0.9%	751%	840 6.9%	840 6.7%
当期利益	450	99	456%	450	450
ROIC ※1	6.6%	6.5%		6.6%	6.5%
ROE	6.8%	1.5%		6.8%	6.7%
ROA ※2	6.8%	6.7%		6.8%	6.7%
D/E Ratio	0.6	0.5		0.6	0.6

※1. ROIC : 「税引後事業利益」 ÷ 「投下資本」

※2. ROA : 「事業利益」 ÷ 「総資産」

20

スライドの 20 番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 99%の 1 兆 2,000 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。

本年 8 月に発表いたしました業績見通しから、売上収益のみ、変更いたしました。1-9 月実績の反映と下期の販売予想、為替影響などを織り込んでおります。一方、利益につきましては、年初目標通りでございます。

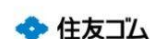
サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



株主還元



当社は株主への利益還元を最重要課題と認識して、連結配当性向40%以上を目安に、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。

2025年年間配当予想について：

2025年度連結業績予想に基づき、期末配当予想を以下の通りとしております。



33

スライドの 33 番をご覧くださいと思います。

2025 年の期末配当は 35 円とし、年間配当は過去最高水準となる 70 円とさせていただく予定でございます。本年 2 月に発表いたしました配当予想から変更はございません。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。どうもありがとうございました。

中山：続きまして、常務の大川より、2025 年 12 月期第 3 四半期決算の詳細について、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、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、2025 年度第 3 四半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 6 番をご覧ください。当四半期の業績ハイライトをご説明いたします。

サポート

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



2025 年度 7-9 月の連結業績は記載の通り、売上収益 2,894 億円、事業利益 202 億円、営業利益 191 億円、四半期利益 116 億円で、事業利益率は 7.0%となり、7-9 月の業績につきましては、対前年増収増益となり、増益基調に戻しております。

次に、スライドの 7 番をご覧ください。

先ほど山本が申しました通り、年間の北米の関税影響はマイナス 130 億円にまで圧縮する見込みでございますが、その主な要因は売上数量の減少によるものでございます。本件はコスト低減を含めてしっかりと打ち返してまいります。

2025年1-9月 連結業績



	2025年 1-3月	前年 同期比	2025年 4-6月	前年 同期比	2025年 7-9月	前年 同期比	2025年 1-9月	前年 同期比	億円 前年同期 2024年 1-9月
売上収益	2,878	99% △36	2,844	96% △113	2,894	101% +15	8,616	98% △133	8,749
事業利益 率 ※1,3	141 4.9%	61% △91	142 5.0%	74% △49	202 7.0%	105% +10	485 5.6%	79% △130	615 7.0%
営業利益 率 ※3	123 4.3%	60% △84	147 5.2%	69% △65	191 6.6%	- +496	461 5.4%	402% +346	115 1.3%
四半期利益 ※2,3	36	14% △213	108	78% △31	116	- +463	260	642% +220	40

※1. 事業利益：売上収益－(売上原価＋販売費及び一般管理費)

※2. 四半期利益：親会社の所有者に帰属する四半期・当期利益

※3. 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※1,2,3を適用しております。

8

スライドの 8 番をご覧ください。

2025 年度 1-9 月の連結業績は青枠内の通り、売上収益 8,616 億円、事業利益 485 億円、営業利益 461 億円、四半期利益 260 億円となりました。

事業利益は減益となりましたが、営業利益並びに四半期利益は、昨年は北米構造改革を実施した影響もございまして、対前年同期比では大幅な増益となりました。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



2025年1-9月 セグメント別 連結売上収益・事業利益



		2025年 1-3月	前年 同期比	2025年 4-6月	前年 同期比	2025年 7-9月	前年 同期比	2025年 1-9月	前年 同期比	億円 前年同期 2024年 1-9月
売上収益	タイヤ	2,446	100%	2,438	97%	2,518	100%	7,402	99%	7,488
	スポーツ	324	88%	323	93%	285	109%	932	95%	977
	産業品他	108	102%	84	95%	91	99%	283	99%	285
	合計	2,878	99%	2,844	96%	2,894	101%	8,616	98%	8,749
事業利益	タイヤ	109	60%	113	72%	187	109%	409	80%	512
	スポーツ	17	41%	23	84%	6	63%	47	59%	79
	産業品他 ※	15	215%	6	94%	9	78%	29	121%	24
	合計	141	61%	142	74%	202	105%	485	79%	615

※セグメント間取引消去等が含まれております。 10

スライドの 10 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すが、1-9 月の実績は青枠内の通りです。

タイヤの売上収益は前年同期比 99%の 7,402 億円、事業利益は 80%の 409 億円と、販売本数は前年同期比で減少し、1-9 月では売上収益、事業利益ともに減収減益となりました。

その下、スポーツの売上収益は前年度比 95%の 932 億円、事業利益は前年度比 59%の 47 億円と、韓国市況の悪化が依然として続いたこともございまして、売上収益・事業利益ともに減収減益となりました。

産業品他の売上収益はほぼ前年同期並みの 283 億円、事業利益は前年同期比 121%の 29 億円と増益となりました。

サポート

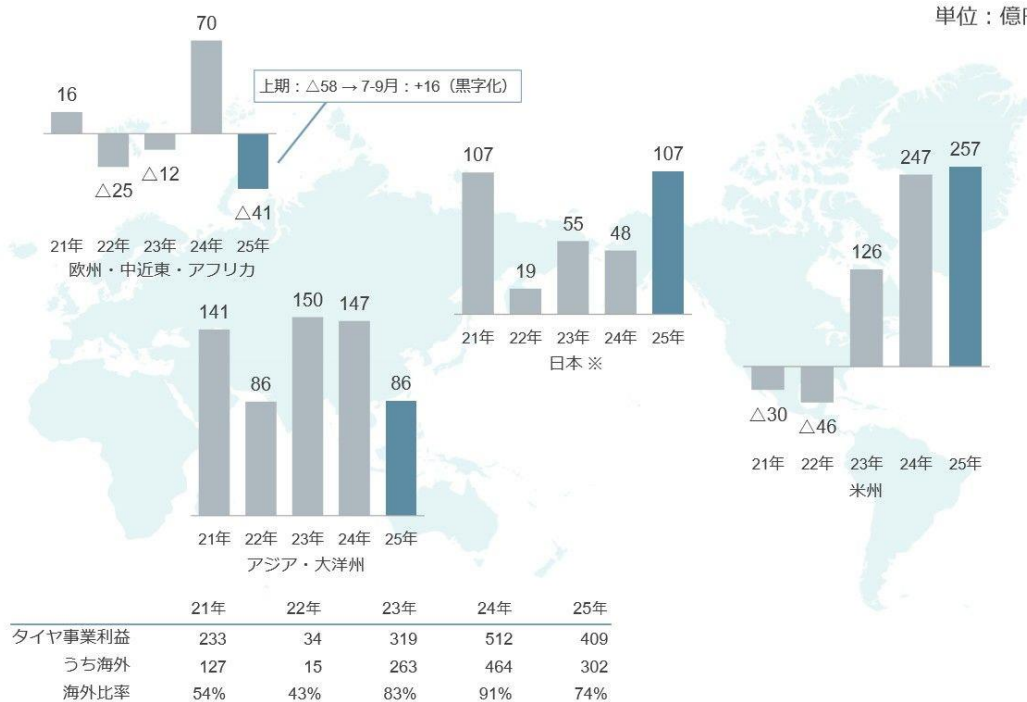
日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



1-9月 地域別連結事業利益の推移（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版売したものは日本に集計しています。

13

スライドの13番をご覧ください。当社KPIの一つであるタイヤ事業の地域別の事業利益につきまして、1-9月における各地域別の推移を表したグラフでございます。このうち、日本からグループ会社の販売会社を通さずに直接輸出版売したものは、日本に集計しております。

まず、左上グラフの欧州・中近東・アフリカは、依然赤字でございますが、値上げの浸透や市販の冬タイヤの販売好調、並びにシェア回復もあり、吹き出しに記載の通り、7-9月で見れば黒字化を果たしております。

一方左下、アジア・大洋州の1-9月は、中国は依然として市況が思わしくなく、減益となりましたが、その右隣の日本では業績を改善しております。また、右端米州では北米構造改革効果もあり、増益となっております。

サポート

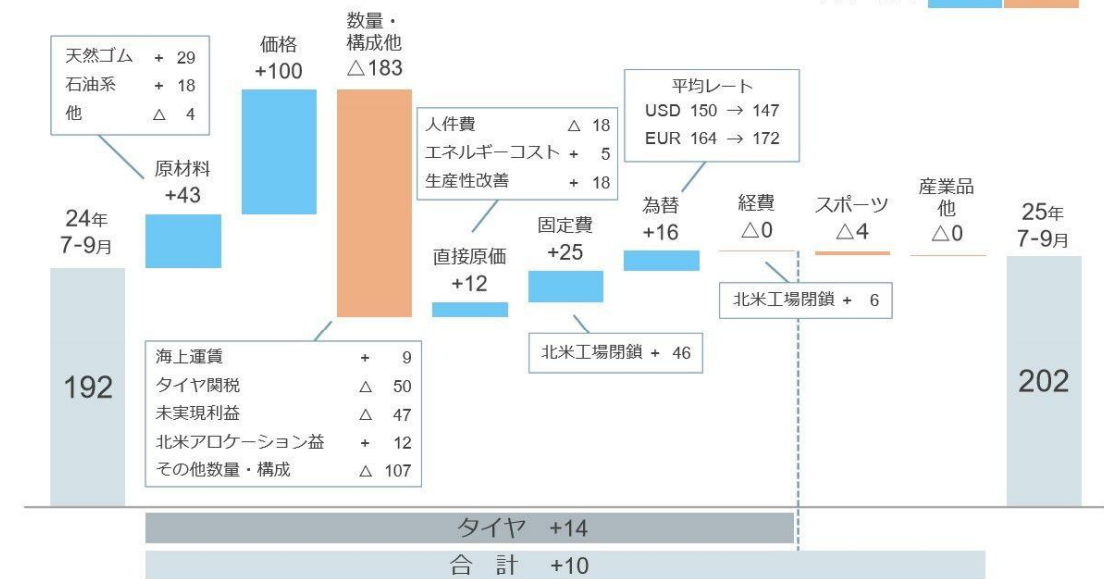
日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



2025年7-9月 連結事業利益 増減要因イメージ



単位：億円 増益 減益



	7-9月	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	7-9月	(増減)
23年→24年	249	△46	△3	+73	△31	△11	△2	△30	△15	+8	192	△57
22年→23年	△18	+103	+44	+122	△10	△11	+24	△8	+4	△1	249	+267

14

スライドの 14 番をご覧ください。7-9 月の事業利益の対前年増益分析につきましては、先ほど山本も少し言及いたしましたが簡単にご説明いたします。

まず、上期までネガティブであった原材料価格が、足元ようやく安定し、プラス 43 億円となりました。一方で、トランプ関税のネガ要因や、これに起因して北米で率先して値上げを実施したことなどに伴う数量減影響もございまして、価格効果プラス 100 億円を上回る数量・構成他のネガ要因マイナス 183 億円が出たものの、昨年に北米工場を閉じたことに伴う直接原価、固定費削減効果でリカバーし、全社合計では 7-9 月の昨年実績対比プラス 10 億円となる 202 億円と、四半期単位で見れば、しっかりと増益基調に回復してまいりました。

サポート

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



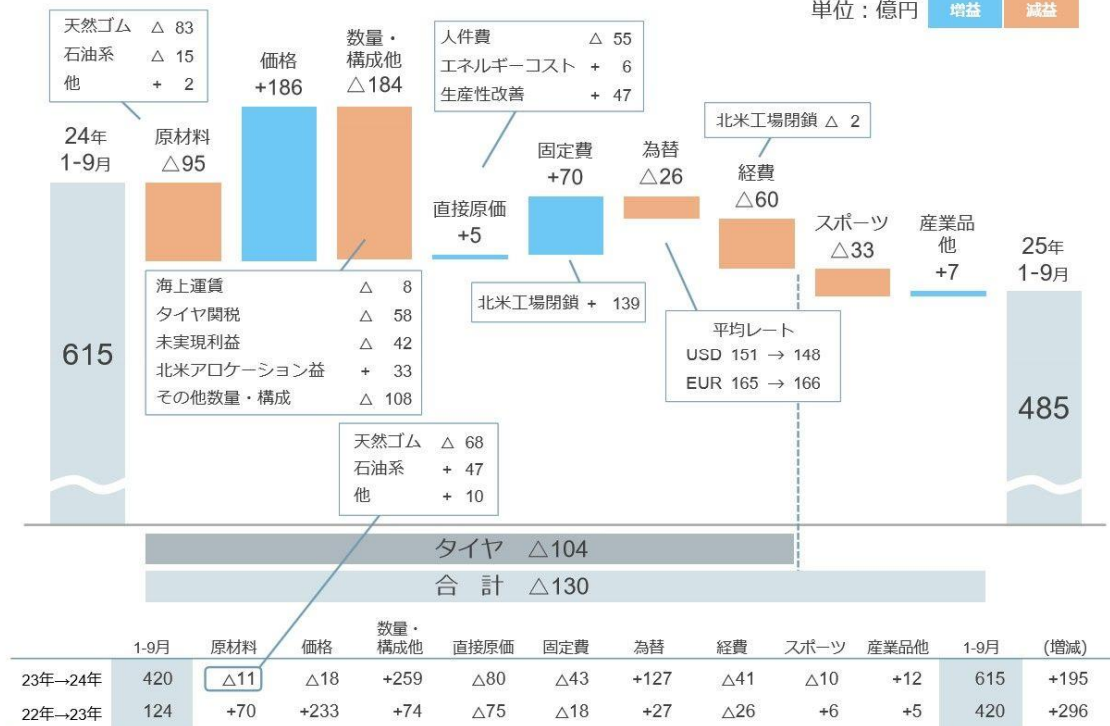
2025年1-9月 連結事業利益 増減要因イメージ

住友コム

単位：億円

増益

減益



15

スライドの 15 番をご覧ください。先ほどの 7-9 月の実績を含めて 1-9 月の事業利益の前年同期からの増減要因分析です。

まず原材料は天然ゴム市況の影響でマイナス 95 億円。一方、価格は年初からの値上げ効果が継続し、プラス 186 億円となりました。数量・構成他は、北米および中国の販売数量が減少したことに加え、北米におけるトランプ関税の影響もございまして、マイナス 184 億円となりました。

うち未実現利益は、北米の在庫増の影響でマイナス 42 億円です。固定費は北米事業構造改革の効果もあってプラス 70 億円。また、為替はマイナス 26 億円。経費は人件費や DX 関連費用増でマイナス 60 億円となりました。

以上から、タイヤ事業全体ではマイナス 104 億円の減益となり、スポーツ事業のマイナス 33 億円、産業品他のプラス 7 億円を加え、全社合計ではマイナス 130 億円の減益となりましたが、繰り返して恐縮ながら、足元の 7-9 月では前年実績を上回っており、既に回復基調の状況でございます。

サポート

日本

050-5212-7790

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

連結損益計算書の状況



	2024年 1-9月	2025年 1-9月	億円 増減	実績の概要		
売上収益	8,749	8,616	△133	① 事業利益		
売上原価	△6,149	△6,089	+59	詳細はP.6～15参照		
販売費及び一般管理費	△1,986	△2,042	△56	② その他の収益	実績内訳	対前年増減
事業利益	615	① 485	△130	その他営業外収益	22億円	+0億円
その他の収益	35	② 24	△11	③ その他の費用		
その他の費用	△535	③ △48	+487	その他営業外費用	△28億円	△11億円
営業利益	115	461	+346	固定資産除売却損	△13億円	△5億円
金融収益	79	④ 157	+78	北米工場生産終了・解散に伴う減損損失等	△3億円	+462億円
金融費用	△118	⑤ △215	△97	④ 金融収益		
持分法による投資損益	0	1	+1	正味貨幣持高に係る利得	119億円	+69億円
税引前四半期利益	77	405	+328	受取利息	32億円	+8億円
法人所得税費用	△10	△122	△112	⑤ 金融費用		
非支配持分	△26	△23	+3	為替差損	△158億円	△109億円
四半期利益	40	260	+220	支払利息	△54億円	△2億円
				デリバティブ評価損	△3億円	+14億円

16

スライドの 16 番をご覧ください。連結損益計算書の事業利益以下の項目について、主に昨年対比でご説明いたします。

まず③のその他費用ですが、昨年、北米の構造改革費用 465 億円を計上したため、今年は費用額を大幅圧縮しております。④の金融収益におきましては、トルコのインフレ調整影響額が増加して、プラス 119 億円あり、大幅改善、

⑤の金融費用におきましては、米ドルを中心とした為替差損マイナス 158 億円があったほか、その下、番号は付しておりませんが、法人所得税の費用は、昨年計上した税効果額の一部が当年度はなくなりまして、税率がほぼ通常通りに戻った結果、四半期利益は昨年比プラス 220 億円の 260 億円となりました。

サポート

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



連結バランスシートの状況



	前期実績 2024/12末	当期実績 2025/9末	億円 増減	主な増減要因
流動資産	6,698	6,820	① +122	① 流動資産 その他の流動資産 +210億円 棚卸資産 +166億円 営業債権 △276億円
非流動資産	6,714	7,352	② +638	② 非流動資産 無形資産（のれん含） +1,106億円 退職給付に係る資産 △370億円 有形固定資産 △43億円 繰延税金資産 △40億円
資産合計	13,411	14,172	+761	
流動負債	3,706	4,325	+619	
非流動負債	2,947	3,034	+87	
負債合計	6,653	7,359	③ +706	③ 負債合計 有利子負債 +1,054億円 (3,312 → 4,366) 営業債務 △128億円 繰延税金負債 △45億円
自己資本	6,561	6,620	④ +59	
非支配持分	197	193	△4	
資本合計	6,758	6,813	+55	④ 自己資本 四半期利益 +260億円 配当支払 △168億円 為替換算調整額 △13億円
負債及び資本合計	13,411	14,172	+761	
自己資本比率	48.9%	46.7%	△2.2P	

17

スライドの 17 番をご覧ください。

連結バランスシートの状況ですけれども、資産の合計は 1 兆 4,172 億円で、全体で前期末比プラス 761 億円の増加となりました。主に DUNLOP 商標を取得した影響でございます。

結果、資本に対して負債の割合はやや増加し、自己資本比率は 46.7%と、対前期末で 2.2 ポイント減少となりました。

スライドの 20 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 99%の 1 兆 2,000 億円とした一方、事業利益は 2Q 時予想を据え置き、対前期比 108%の 950 億円を引き続き見込んでおります。

また、当期利益は 450 億円と、対前期比で大幅な増益の見込みです。この結果、今年度の ROIC は 6.6%、ROE は 6.8%となる見込みでございます。

サポート

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



2025年度 セグメント別 連結売上収益・事業利益予想



億円

		今回予想 2025年	前期実績 2024年	前期比	2Q時予想 2025年	年初予想 2025年
売上収益	タイヤ	10,350	10,464	99%	10,495	10,885
	スポーツ	1,250	1,257	99%	1,240	1,245
	産業品他	400	398	100%	415	370
	合計	12,000	12,119	99%	12,150	12,500
事業利益	タイヤ	840	762	110%	840	830
	スポーツ	65	79	83%	65	80
	産業品他 ※	45	39	116%	45	40
	合計	950	879	108%	950	950

※セグメント間取引消去等が含まれております。 22

スライドの 22 番をご覧ください。2025 年度のセグメント別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けれども、右隣の 2024 年実績の 762 億円から 840 億円と 10%の増益予想でございます。その下のスポーツは減益、産業品他は増益の予想としております。

サポート

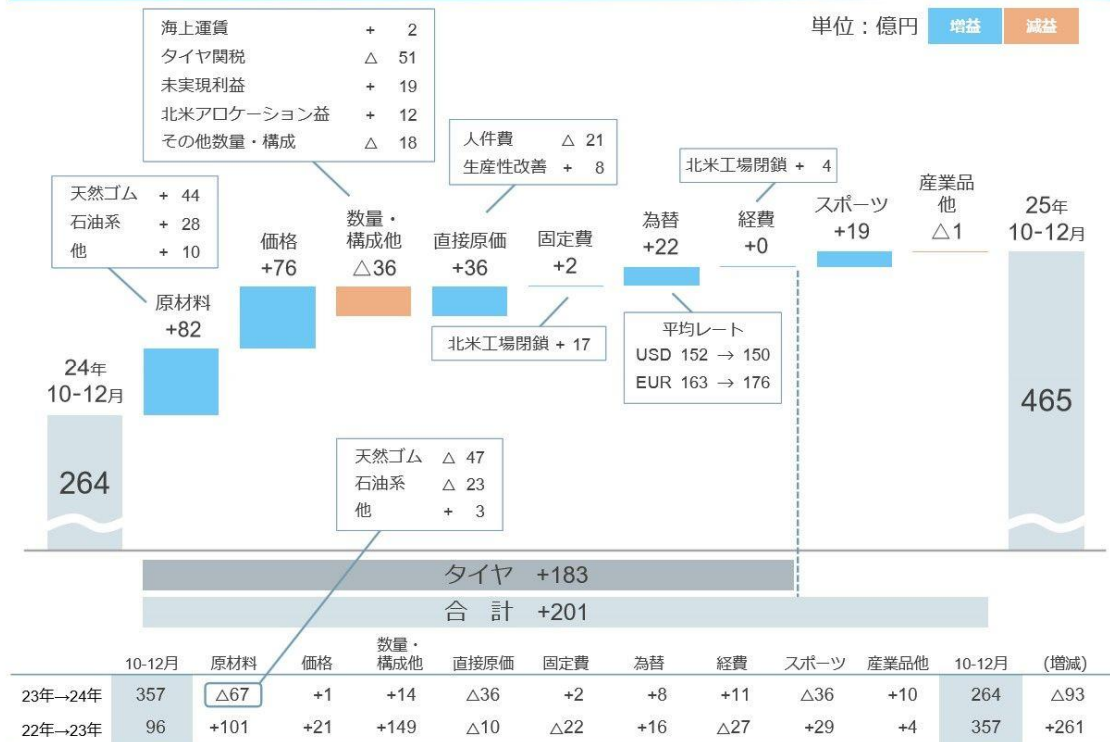
日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



2025年10-12月 連結事業利益 増減要因イメージ



単位：億円 増益 減益



23

スライド 23 番をご覧ください。10-12 月の事業利益の前年同期からの増減要因分析です。

まず原材料につきましては、天然ゴムが価格下落もあり、プラス 44 億円。石油系ではプラス 28 億円で、その他も含めて合計ではプラス 82 億円と予想しております。価格は北米・欧州・日本での市販用価格値上げ効果が継続し、全体で 76 億円を予想しております。

一方、数量・構成他は数量減に加えまして、トランプ関税の影響もございまして、マイナス 36 億円を見込んでおります。直接原価は、北米事業の構造改革の効果と、Project ARK の効果などによりまして、プラス 36 億円。結果、タイヤ事業全体では 183 億円の増益を見込んでおります。

スポーツ事業は韓国市況低迷の一方で、今月後半から発売を開始し、既に多くの受注をいただいております XXI014 効果も見込み、プラス 19 億円。産業品他はマイナス 1 億円で、全社合計では昨年比でプラス 201 億円となる 465 億円と大幅増益の予想をしておりますが、年度末に向けて極力コストをコントロールしつつ、確実に増益目標に向けて邁進してまいります。

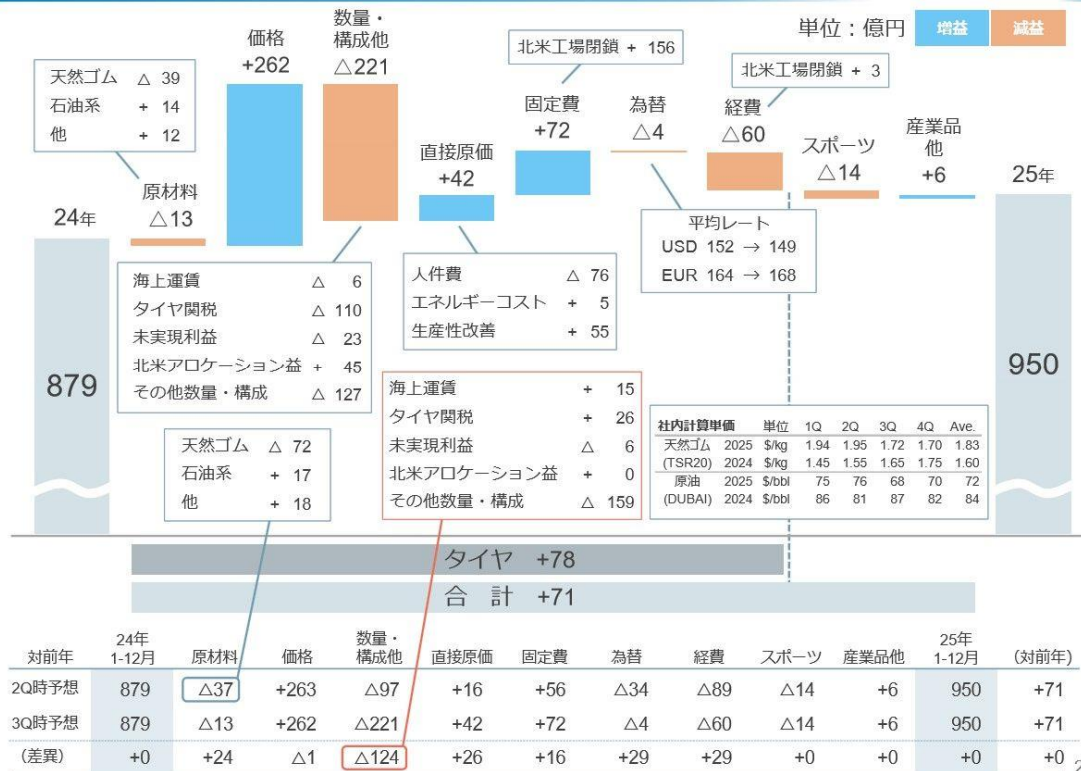
サポート

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



2025年度 連結事業利益 増減要因イメージ

住友ゴム



スライドの 24 番をご覧ください。2025 年度年間の事業利益の前期からの増減要因分析です。

先ほどもご説明し申し上げました 1-9 月、10-12 月の増減要因の分析の合計になります。前期 879 億円から、当期予想 950 億円と、年初予想通り事業利益でプラス 71 億円の増益となる見込みです。原材料の天然ゴムおよび原油の単価の推移は、右側の表をご参照ください。

また、表一番下の欄で、連結事業利益につきまして、第 2 四半期時予想、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。

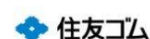
まず、数量・構成他では、斜め上の赤枠の吹き出しに記載の通り、その他数量合計で数量減に加え、販売構成悪化もありまして、マイナス 159 億円と、大幅なネガティブの影響でございますが、一方で、原材料のポジティブ影響や Project ARK 等により直接原価低減、さらに円安、為替差益の他、固定費や経費のコスト引き締めを図ることで、年間事業利益 950 億円の目標をしっかりと達成する計画となっております。

サポート

日本 050-5212-7790
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

タイヤ販売本数 前年同期比推移



対前年		2024年実績					2025年1-9月実績、10-12月予想					2025年2Q時予想		
		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		78%	90%	87%	88%	86%	120%	104%	98%	101%	105%	111%	101%	106%
国内市販		86%	97%	108%	103%	98%	96%	91%	98%	93%	94%	93%	94%	94%
海外新車		90%	89%	89%	90%	90%	91%	92%	92%	89%	91%	91%	90%	91%
海外市販		100%	93%	99%	102%	98%	94%	96%	90%	94%	93%	95%	96%	96%
海外市販内訳	北米	107%	86%	98%	101%	98%	83%	97%	81%	91%	88%	90%	96%	93%
	欧州	102%	105%	90%	96%	98%	97%	90%	108%	101%	99%	94%	108%	101%
	アジア	93%	89%	103%	114%	99%	104%	95%	89%	93%	95%	100%	92%	96%
	その他	100%	93%	104%	100%	99%	94%	100%	86%	90%	92%	97%	92%	95%
計		93%	93%	97%	98%	95%	97%	95%	93%	94%	95%	96%	96%	96%
合計本数（万本）		2,461	2,487	2,609	2,776	10,333	2,385	2,369	2,421	2,602	9,777	4,754	5,149	9,903

26

スライドの 26 番をご覧ください。

タイヤの販売本数の前年同期の推移でございますけれども、真ん中の青枠下側に記載の通り、7-9月の販売本数は 2,421 万本と、対前年同期で 93%となりました。

市場別で見ますと、まず国内の新車は、一部の国内メーカーの減産影響が見られ、98%。国内市販におきましては、業界需要は前年を上回っておりますけれども、当社はオフイクの販売が減少したこともあり、98%となりました。

海外新車は欧米地域にて前年増となったものの、中国市場での苦戦が続き 92%となりました。海外の市販 90%で、地域別に見ますと、北米 81%、欧州 108%、アジア 89%、その他が 86%となりました。

北米は関税増分の価格転嫁の影響によりまして販売減となりましたが、欧州では注力領域のオールシーズンタイヤで市場シェアを伸ばしたことから、前年比増となりました。一方、アジアその他地域では販売減となり、海外市販の全体では、前年を下回る販売となりました。

サポート

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

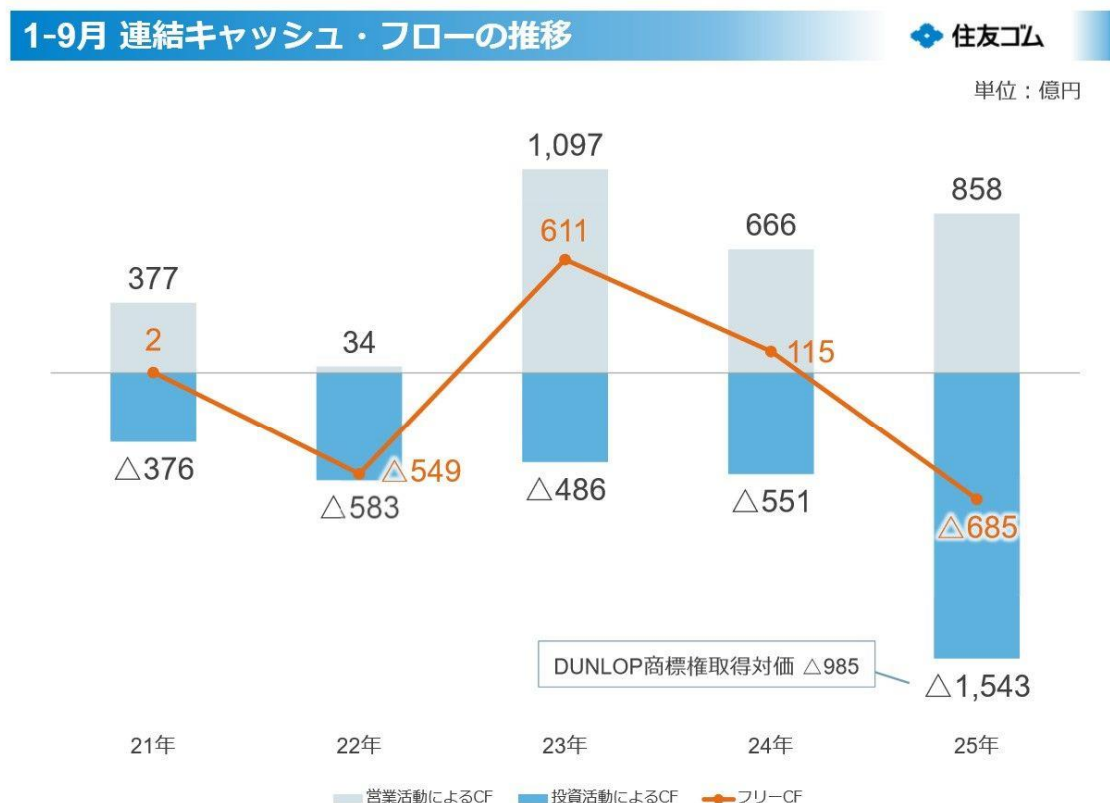


続いて 2025 年度の年間の販売本数ですけれど右青枠下側に記載の通り、9,777 万本と、対前年で 5%減を見込んでおります。

市場別で見ますとまず国内新車は昨年、一部メーカーの品質問題で落ち込んだ需要が回復し、米国関税の国内メーカーへの影響も限定的とみられることから、対前年 105%、

国内市販は前年 9 月に低採算タイヤを下市したことによる数量減に加えまして、引き続き、利益重視の戦略を継続して、通期では 94%を見込んでおります。一方、海外新車は年間を通じて中国の販売苦戦が続く見通しで、91%と見込んでおります。

また、海外の市販は 93%で、地域別に見ますと、北米 88%、欧州 99%、アジア 95%、その他 92%としております。年間合計につきましては、一番右端の第 2 四半期時予想と比べましても、若干の減少を見込んでおります。



29

続きまして、スライドの 29 番をご覧ください。

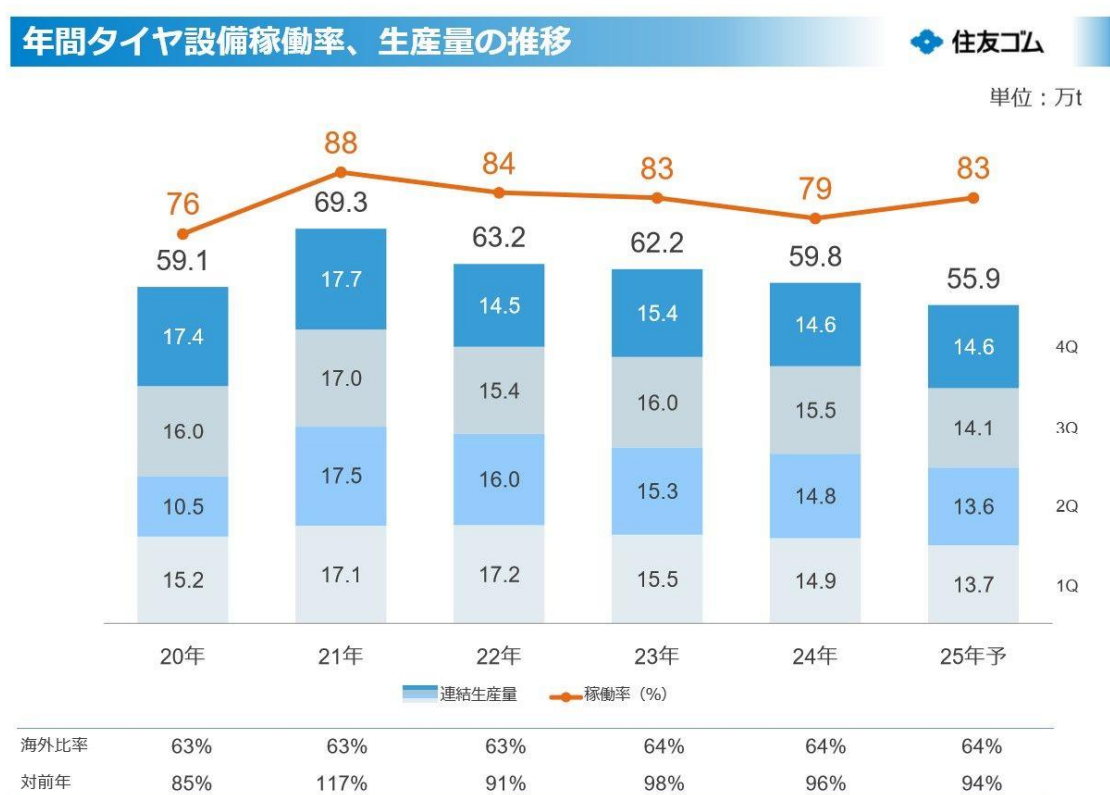
キャッシュ・フローの推移ですが、右端 2025 年 1-9 月の営業キャッシュ・フローは 858 億円です。一方投資キャッシュ・フローはマイナス 1,543 億円で、DUNLOP 商標取得 985 億円の影響

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

で、対前年では約 1,000 億増加し、結果、差し引きのキャッシュ・フローはマイナス 685 億円となり、前年比では 800 億円の減少となっております。



32

最後に、スライドの 32 番をご覧ください。

タイヤの稼働率並びに生産量の推移ですけれども、表一番右端の 2025 年度の年間生産量は 55.9 万トンと昨年比で減少しておりますが、北米を閉鎖したため、年間の稼働率は 83%と昨年比では上昇する見込みで、第 2 四半期時の予想とほぼ同水準としております。

スライド 33 番の株主還元の精査につきましては、先ほど山本が申した通りとなりますので、以上で説明を終わらせていただきます。

ありがとうございました。

中山：続きまして、社長の山本より、長期経営戦略 R.I.S.E.2035 の進捗状況について、ご説明させていただきます。

山本：引き続き、ご説明させていただきます。

サポート

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

弊社は今年1月に欧州・米州・豪州のDUNLOPを買収し、また、今年中に約10事業の構造改革の目途付けも、計画通りに完了予定でございます。

これによりまして、来年2026年からは、欧・米・豪市場におけるDUNLOPブランドの新たな展開を始め、これまで築いてきた成長のための土台を活かして、様々な利益成長戦略の具体的な実行段階に移行します。

2026年からは利益の確実な上昇が期待されるため、その視点を踏まえまして、長期経営戦略R.I.S.E.2035の進捗につきましてご説明させていただきます。

目次



1. 長期経営戦略 R.I.S.E. 2035のロードマップ

2. 事業別 成長戦略と収益拡大の道筋

- タイヤ事業 / センシング・故障予知
- スポーツ事業
- 産業品事業

3. さらなる収益基盤強化への取り組み

- 構造改革の進捗
- 北米市場への関税影響と今後の対応策
- Project ARKの進捗

2

本日はこの内容で進めさせていただきます。

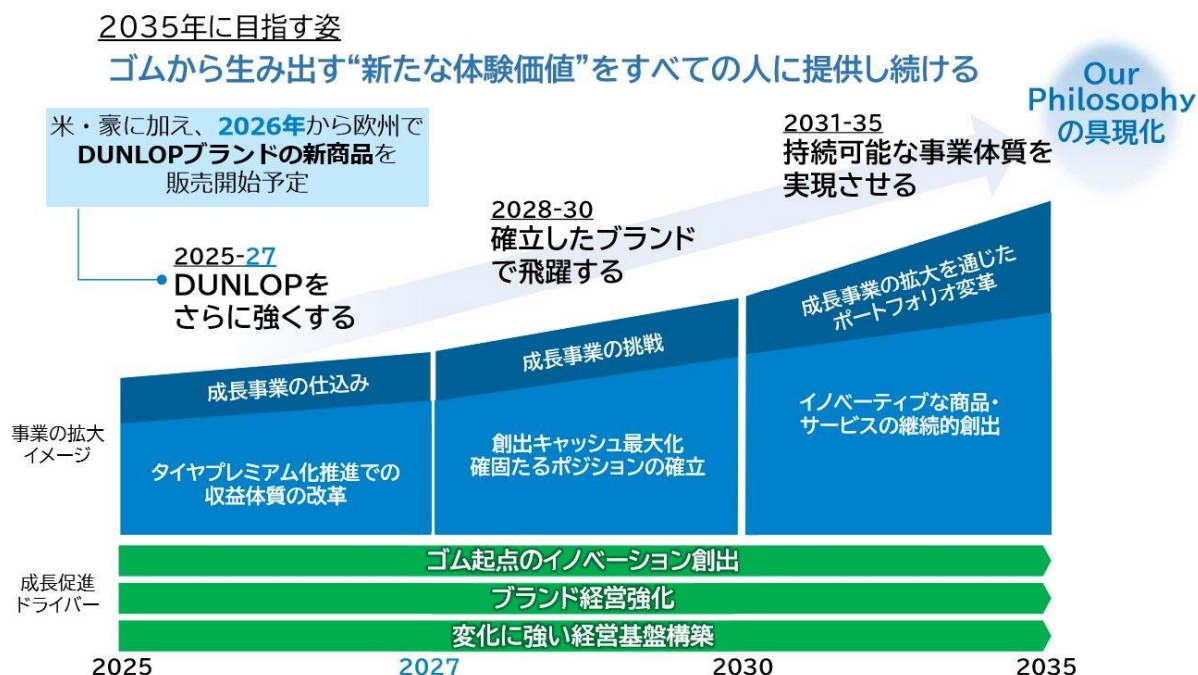
サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



2025年3月公表の長期経営戦略R.I.S.E. 2035を着実に実行中



3

こちらは長期経営戦略のロードマップでございます。2035年に目指す姿を実現するために、三つの成長促進ドライバーをベースとした戦略を着実に実行中でございます。

まずは2027年までに、タイヤプレミアム化による収益体質の改革と成長事業の仕込みを行います。そしてブランド経営強化によりまして、DUNLOPをさらに強くすることで、事業を拡大してまいります。北米と豪州に加えまして、2026年から欧州でDUNLOPブランドでの新商品を販売開始いたします。

本日は特に2027年までの具体的な取り組みを中心に、2030年に向けての成長イメージをご説明申し上げます。

サポート

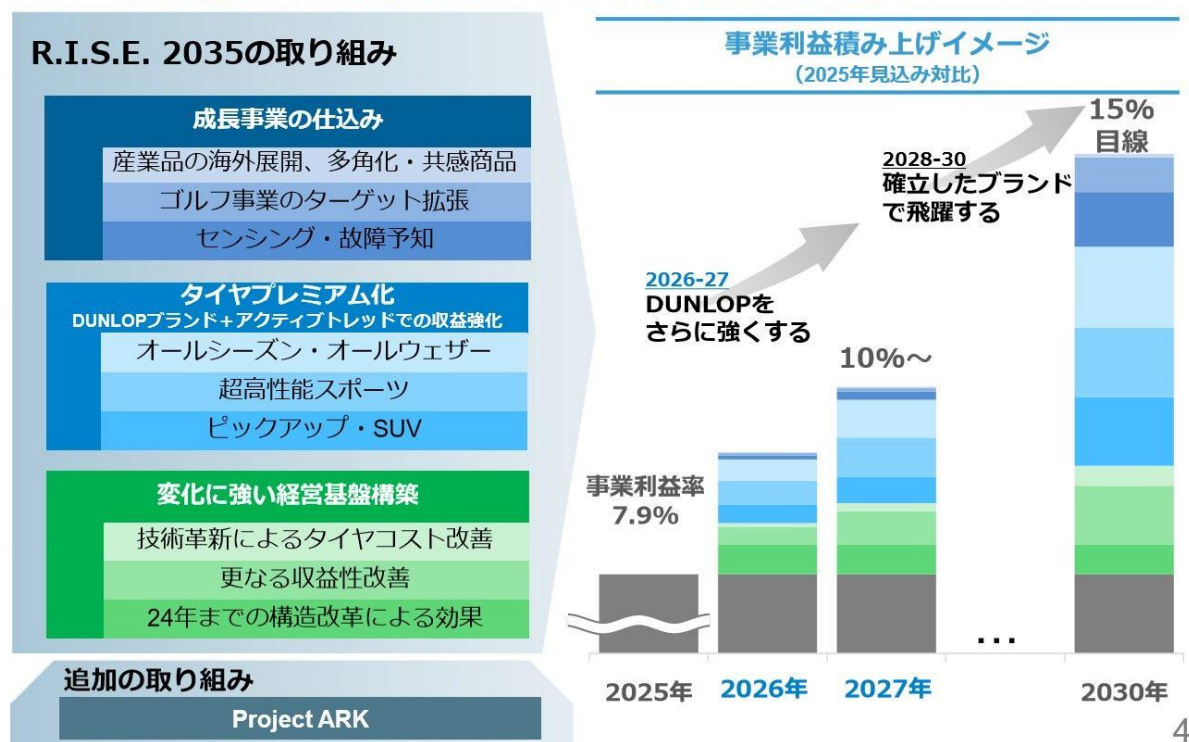
日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

1-2. 戦略推進による利益積み上げイメージ



2026年から確実に事業利益を積み上げ、2027年目標の超過達成、2030年目線の確実な実現に向け取り組みを実行中



こちらは、長期経営戦略 R.I.S.E.2035 に基づき、積み上げていく事業利益のイメージでございます。

左側には既に着手済みの具体的な施策を示しておりまして、これらの取り組みをさらに加速させることで、2027 年目標である事業利益率 10%を超過達成し、2030 年の目線であります事業利益率 15%の実現に繋げてまいります。

サポート

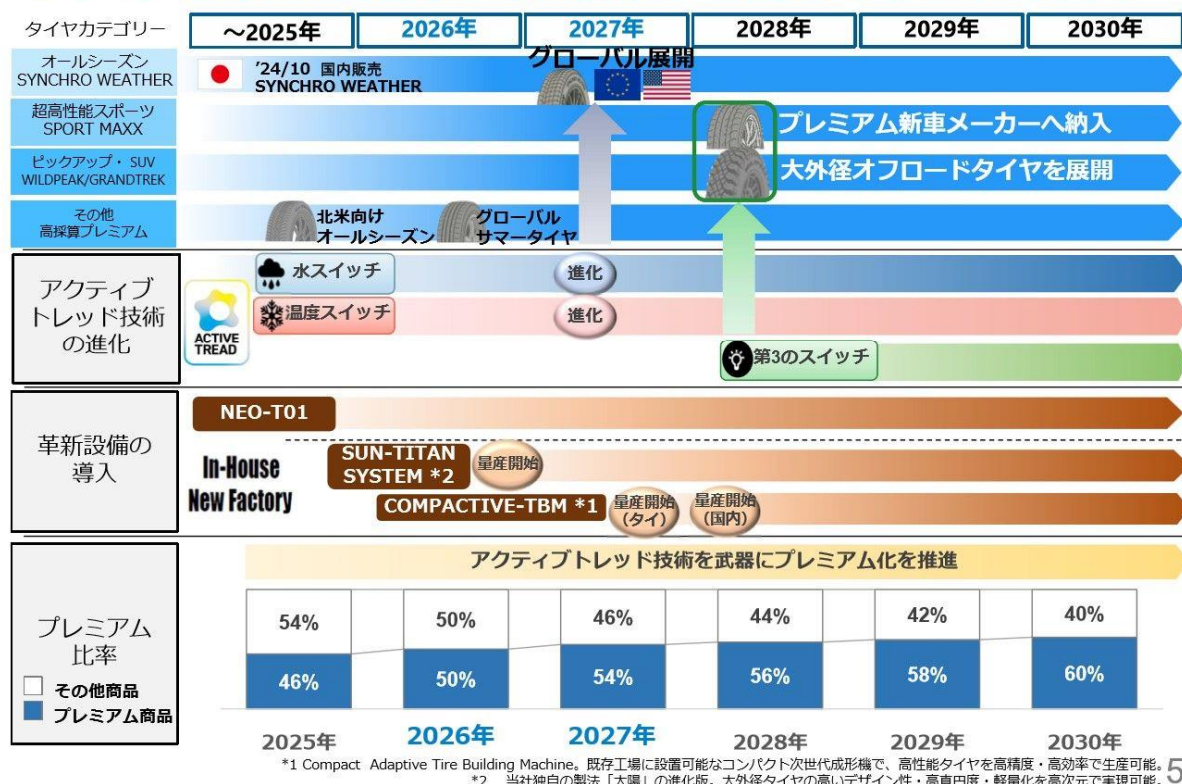
日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



2-1. タイヤ事業 プレミアム化のロードマップ



プレミアム化の推進に向けて技術開発・設備導入を計画通り推進中



次ページからは、各取り組みの具体的な内容を説明させていただきます。こちらは、当社が推進するタイヤのプレミアム化に向けたロードマップでございます。

オールシーズンタイヤ、超高性能スポーツタイヤやピックアップ・SUVなどの大外径オフロードタイヤを中心に商品展開を進めてまいります。これらの商品には、当社独自技術でありますアクティブトレッドを進化させながら順次搭載し、差別化を図ってまいります。

生産設備においては、当社独自の NEO-T01 を活用することに加えまして、操業度を維持しながら設備更新を可能とする In-House New Factory コンセプトに基づき、最新設備を国内外の工場へ導入、プレミアム化対応を加速させてまいります。

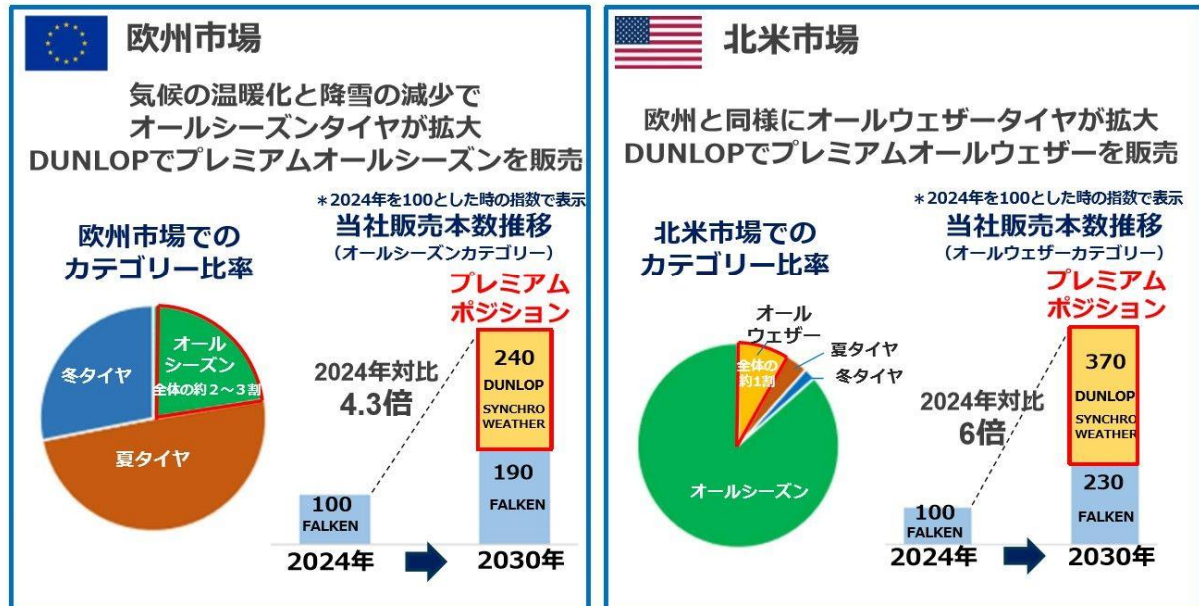
これら取り組みによりまして、プレミアム商品比率は、2026 年 50%を確実に達成し、2030 年には 60%以上への引き上げを計画しております。

サポート

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



DUNLOPブランド+アクティブトレッド技術で 「1年中履けるプレミアムタイヤ」を欧米で拡販



**DUNLOPでプレミアムポジションを獲得 / FALKENでTier2トップ層を堅持
アクティブトレッド技術を活用しマルチブランド戦略を着実に推進**

6

最初に、当社の強みである、オールシーズンタイヤの欧米市場へのグローバル展開について、ご説明させていただきます。

欧米市場に向けまして、DUNLOPブランドとアクティブトレッド技術で、1年中履けるプレミアムタイヤを拡販してまいります。気候の温暖化と降雪の減少を機会とし、欧州市場ではオールシーズンタイヤとして北米市場ではオールウェザータイヤという新たなカテゴリーにおいて、DUNLOPブランドでプレミアムポジションを獲得してまいります。

アクティブトレッドでプレミアムポジションを獲得するDUNLOP。そして、Tier2トップ層のファルケン。それぞれのポジションを明確にしたマルチブランド戦略を着実に推進し、こちらのグラフで示す販売拡大を加速させてまいります。

その鍵となる技術について、ご説明いたします。

国内外で数々の賞を受賞。長年の課題であったタイヤの
背反性能(ウェット・雪上)を克服した技術に高い評価



SYNCHRO WEATHERは約100サイズ(含軽サイズプレミアム)に販売拡大
26年以降も増販・収益向上

7

日本で先行販売いたしました SYNCHRO WEATHER に搭載いたしましたアクティブトレッド技術は、国内外で高く評価され、数々の賞を受賞いたしております。

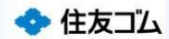
中でもタイヤ技術分野における国際的な権威である「タイヤテクノロジーインターナショナルアワード」におきまして、「R&D ブレイクスルー・オブ・ザ・イヤー」を受賞したことは、長年業界で課題とされてきました。背反するウェット、雪上性能の両立を実現した当社技術力への高い評価と受け止めております。

本技術を搭載いたしました SYNCHRO WEATHER は、軽自動車向けを含む 100 サイズまで、ラインナップを拡大しておりまして、2026 年以降の販売拡大と収益向上に繋がてまいります。

サポート

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

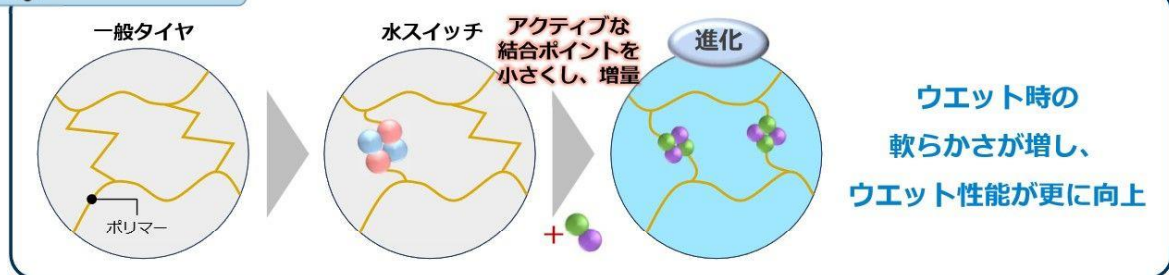
2-1. タイヤ事業 欧米向けアクティブトレッド技術進化



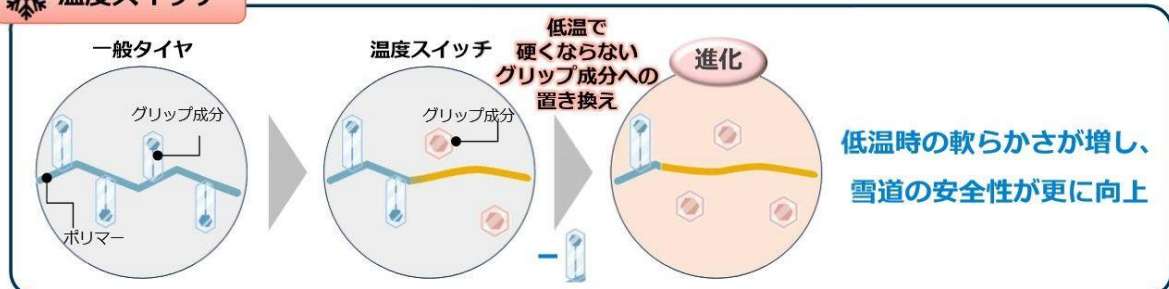
欧米市場に向け、アクティブトレッド技術を更に進化 濡れた路面も雪道も、市場の期待を超える性能を実現

特許取得済

水スイッチ



温度スイッチ



ドライ性能とライフ性能は素材・配合基盤技術の進化により向上

8

当社はこのアクティブトレッド技術を欧米市場向けにさらに進化させ、より高い走行性能の実現に取り組んでおります。

水スイッチ領域では、アクティブな結合ポイントの微細化と増量によりまして、ウェット路面における柔軟性をさらに高め、グリップ性能の更なる向上を実現しました。また、温度スイッチ領域では、低温下で硬くならないグリップ成分への置き換えによりまして、雪上でのしなやかさを強化し、冬季の安全性能を一層高めています。

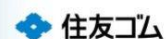
これらの技術は既に特許を取得済みでございまして、当社独自の技術優位性を支える重要な要素となっております。

サポート

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



2-1. タイヤ事業 欧米向けアクティブトレッド技術展開



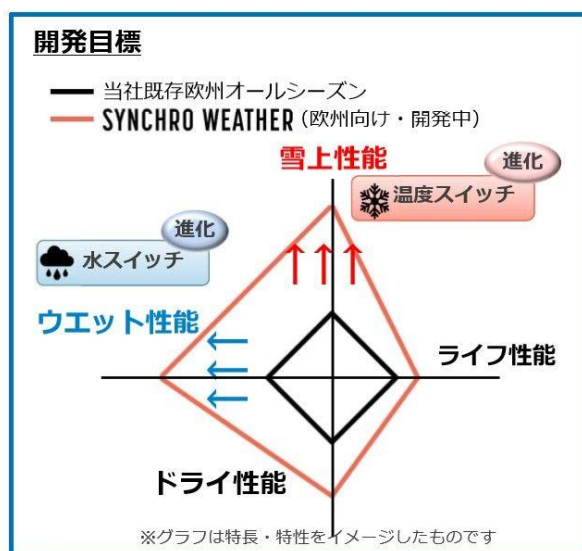
進化したアクティブトレッド技術を投入し、雪上性能を高レベルで実現させながら、欧米市場の高い性能ニーズに対応



欧州向けオールシーズン

性能ニーズ

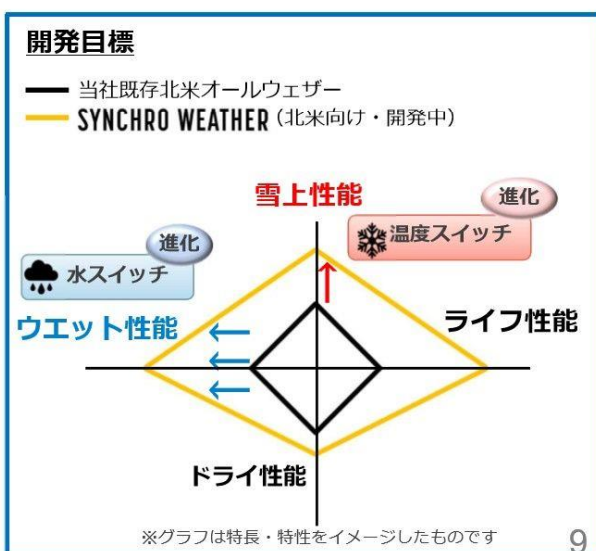
- ・高いウェット性能の実現
- ・ウェット性能と雪上性能との両立



北米向けオールウェザー

性能ニーズ

- ・高いライフ性能の実現
- ・ライフ性能とウェット/雪上性能との両立



9

この進化をさせましたアクティブトレッド技術を投入いたしまして、雪上性能を高レベルで実現させながら、欧米市場における高度な性能ニーズへと対応させてまいります。

こちらの図は、開発中の欧米向け SYNCHRO WEATHER と当社既存品との性能差を示したイメージ図でございます。欧州市場では、ウェット性能と背反する雪上性能の両立が求められておりまして、北米市場では、ライフ性能の確保とともに、ウェット性能、雪上性能が重視されております。

これらの市場ニーズに対し、進化したアクティブトレッド技術と、当社の基盤技術を融合することで、各性能の両立を高い次元で実現してまいります。この独自技術を活用し、欧米市場でのグローバル展開を加速させてまいります。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com



次世代放射光施設「ナノテラス」を活用 第3のスイッチをはじめとするゴム起点のイノベーションを創出


第3のスイッチ

特許出願済

28年以降の上市商品適用に向けて開発中

**ゴムにかかる力にตอบสนองして
グリップ力が高まる**

II

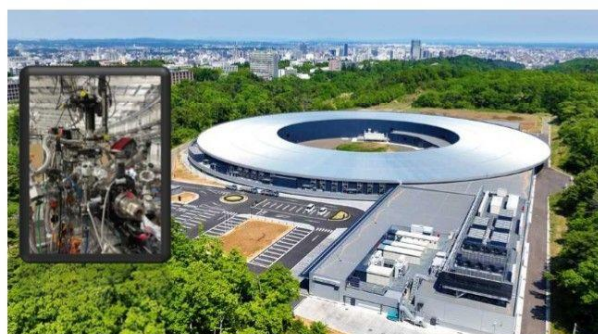
ゴムが
柔らかくなったり
硬くなったりする

加速時



オフロード走行時





- ・2001年 SPring-8での先端研究を開始
- ・2018年 ナノテラス稼働を視野に入れ技術開発を開始
- ・2024年 ナノテラス初となる研究成果を発表
(リチウム硫黄電池材料)
→高機能ゴム材料の研究に活用中

10

当社では、アクティブトレッド技術の更なる進化として、第3のスイッチによる、新たな応答機構の開発を進めております。

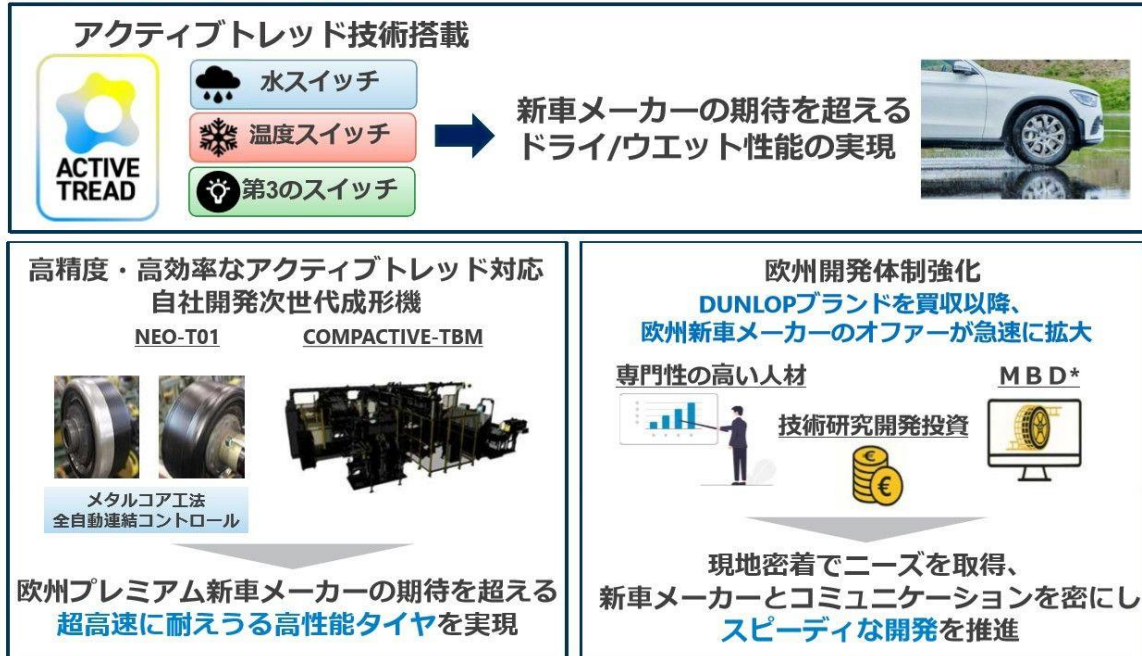
この技術はゴムに加わる力に応じて柔軟性が変化するという、従来にない応答性を備えておりまして、加速時やオフロード走行時など、走行状況に応じた性能発揮が可能となります。本技術の開発には、次世代放射光施設「ナノテラス」を活用した材料解析が活かされておりまして、2001年から取り組んできました SPring-8 での研究成果や、プロセス、ノウハウの蓄積が基盤となっております。

今後もこれらの先端研究基盤を活用いたしまして、ゴム起点のイノベーションの創出を実現してまいります。

サポート

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

アクティブトレッド対応の次世代成形機で、卓越した性能のタイヤを生産。欧州開発体制を強化し、プレミアム新車メーカーへ高性能タイヤを展開



*Model-Based Developmentの略。ソフトウェアや組込みシステムの開発において動作や構造を表現した「モデル」を使って設計・検証を進める手法

11

この「第3のスイッチ」を備えましたアクティブトレッドを活用し、プレミアム新車メーカーの期待を超える性能の実現に向けて取り組んでまいります。

この展開にあたり、当社独自技術のメタルコア工法次世代成形機であり、スコープ1、スコープ2でのカーボンニュートラルタイヤ生産を可能にいたしました「NEO-T01」、および「コンパクト・タイヤビルディングマシン」を導入してまいります。

スーパーカーの超高速走行に耐える、卓越した性能と高精度な製品作りを実現してまいります。

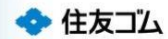
また、DUNLOPブランド買収以降、欧州新車メーカーからのオファーが急速に拡大していることを踏まえ、欧州開発体制を拡充・強化してまいります。

現地密着でニーズを取得、新車メーカーとコミュニケーションを密にしていくとともに、専門性の高い人材の派遣、シミュレーション技術の活用、研究開発投資の拡充を通じて、スピーディーな開発を推進してまいります。

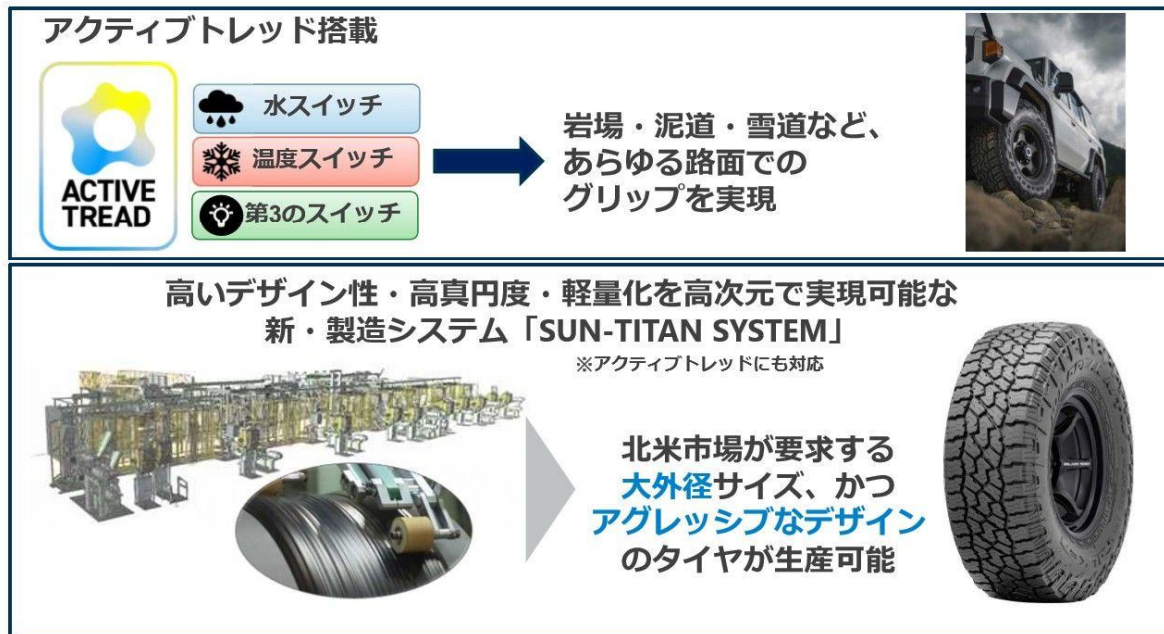
サポート

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

2-1. タイヤ事業 大外径オフロードタイヤへの展開



SUV・ピックアップ用大外径タイヤにもアクティブトレッド技術を搭載。新・製造システムと組み合わせ、高品質・高性能・高いデザイン性の商品を市場に投入



12

「第3のスイッチ」は、大外径オフロードタイヤへも展開してまいります。SUV・ピックアップ用大外径タイヤにも、アクティブトレッド技術を搭載し、岩場、泥道、雪道など、あらゆる路面でグリップするタイヤの実現に向けて取り組んでいきます。

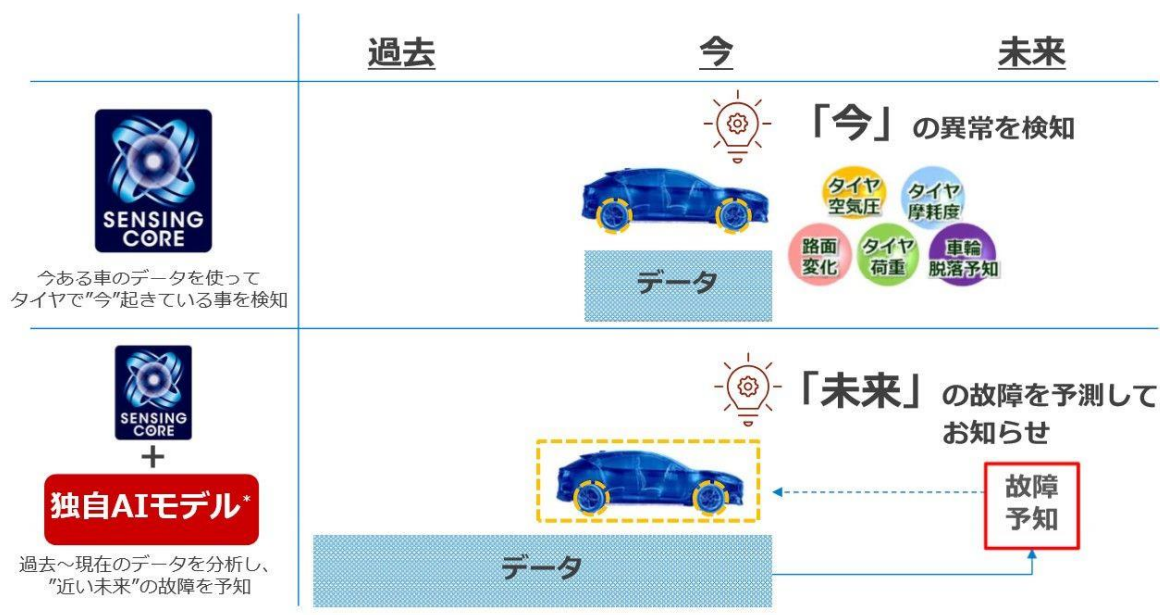
この展開にあたり、当社独自技術である新製造システム、SUN-TITAN SYSTEM を活用し、北米市場が要求する大外径サイズかつアグレッシブなデザインのタイヤを高真円度で軽量化しながら、生産することを可能にまいります。

サポート

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



センシングコアは「今」、独自AIモデルは「未来」を検知 “過去”と“今”のデータによる高精度な故障予知が当社の強み



* 独自AIモデル技術：ビックデータを自動で一元統合し、根本原因分析により早期異常発見を可能にする技術

13

次に、センシングコア、故障予知の技術について説明させていただきます。核となりますのは、当社の技術、この二つでございます。

一つ目は当社の基盤技術の一つであるセンシングコアでございます。これは、今ある車のデータを使い、タイヤで今起きていることを検知できる技術でございます。これにより、タイヤ周辺の事故とダウンタイムを防止いたします。

二つ目は、Viaduct 社買収により、手に入れた独自 AI モデルでございます。過去から現在までのデータを分析して、近い未来の故障を予知いたします。安全だけでなく、メンテナンスコストの削減など、新たな価値を提供することができるようになります。

このような過去と今のデータを活用して、高精度な未来の故障予知を可能にしたことが当社技術の強みでございます。

サポート

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

2-1.センシングコア・故障予知
当社技術の強み
住友ゴム

ノンセンサー型の強みに加え、独自AIモデルと組み合わせた
 "今"と"未来"の異常検知をタイヤ以外、他産業にまで拡張可能

※当社調べによる比較

対象		住友ゴム	センシング 競合他社	タイヤ 競合他社
タイヤ 周辺	特徴	 ノンセンサー型 タイヤデータ/ノウハウと組み合わせ 高精度に"今"の状態を検知	ノンセンサー型	センサー型
	メンテナンス性	センサー部品不要 熱・振動・汚れに強く メンテナンスフリー		 要メンテナンス
	拡張性	アップデートで進化		 アップデート不可
	適用範囲	乗用車 大型自動車	 乗用車 -	 乗用車 -
タイヤ 以外 ～他産業	技術	独自AIモデル (Temporal Structural Inference)	-	-
	特徴	過去～現在のデータを分析、 "近い未来"の故障を予知	-	-

こちらは競合他社と比較した当社技術の強みでございます。

住友ゴムの一つ目の強みは、センシングがノンセンサー型であることによりまして、熱・振動・汚
 れに強く、メンテナンスフリーという点でございます。タイヤデータ、ノウハウと組み合わせ、高
 精度に今の状態を検知いたします。

また、ソフトウェアのアップデートで性能が進化できるという拡張性にも優れております。同じく
 ノンセンサー型となる競合に対しては、大型自動車へも適用が可能という優位性が当社にはござい
 ます。

もう一つの強みは、独自 AI モデルを活用した高精度な故障予知技術でございます。この技術はタ
 イヤ周辺や車両部品だけでなく、他の産業にも拡張が可能でございます。タイヤメーカーだけが持
 つ蓄積されたタイヤデータ、ノウハウを活用した検知が可能であること。そして今と未来の異常検
 知を他の産業の領域まで拡大できることが、独自の優位性となります。

2-1. センシングコア・故障予知 故障予知ビジネスの拡大

センシングコアと独自AIモデルを組み合わせ、 自動運転車も見据えた事故防止、故障予知ビジネスに拡大

技術	DWS  ※Deflation Warning System (タイヤ空気圧低下警報装置)	センシングコア 	センシングコア + 独自AIモデル 
目的	パンク事故防止	タイヤ起因の事故防止	車両の故障予知
対象	タイヤ	タイヤ周辺	タイヤ周辺 + 車両部品
提供価値	タイヤの 空気圧低下に 起因した事故防止	タイヤ周辺の 異常検知による 事故防止 いすゞ新型「ギガ」に 標準搭載(25年10月販売)	故障未然防止による フリートビジネス効率向上 異常検知による 自動運転車の 安全性向上

15

当社のこの二つの技術を活用した故障予知ビジネスの拡大イメージでございます。

最初に DWS、Deflation Warning System という、タイヤの空気圧低下を検知するソフトウェアビジネスを開始いたしました。その後、DWS の技術を応用したセンシングコア技術の開発を開始し、タイヤ周辺の異常検知による事故防止に繋げております。

この度、このセンシングコアが国内メーカーの大型自動車に初めて採用され、機能の一つであります、車輪脱落予兆検知が標準装備されます。当車両は 10 月 29 日より販売が開始されております。

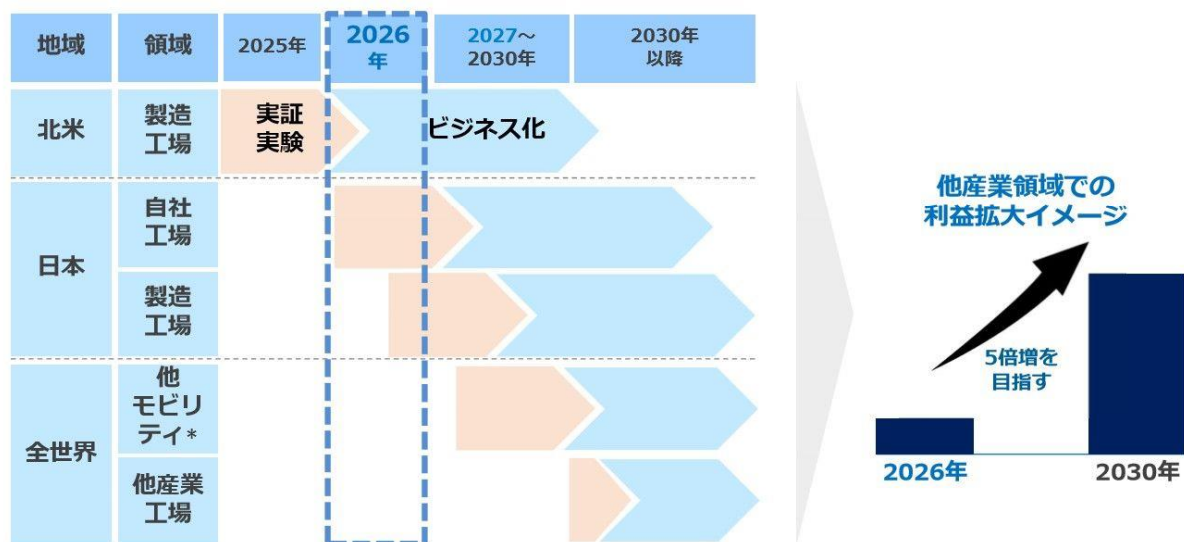
そして独自 AI モデルを活用し、2025 年からは、車両の故障予知を目的に、フリートビジネスへの拡大や将来的には、自動運転車も見据えた事故の防止故障予知ビジネスにも拡大してまいります。

サポート

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

2-1. センシングコア・故障予知 他産業ビジネスへの展開 住友ゴム

独自AIモデルによる故障原因の分析・故障時期の高精度予測で、
製造プロセスのフランティやメンテナンスコスト削減に貢献



*航空機、鉄道など 16

こちらは自動車産業以外の製造工場への展開でございます。現在は北米で製造業の工場向けの実証実験を行っておりまして、2026年からのビジネス展開を予定しております。

並行して、日本国内の自社工場でも導入を検討いたしておりまして、他の製造業の工場やグローバルでの他のモビリティ、他産業の工場への展開も検討してまいります。2030年には、この領域の事業利益を5倍にしたいと考えております。

サポート

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

最大市場北米*1で成長、2030年グローバルTOP 3 達成 事業ブランドDUNLOPの価値を最大化



17

スポーツ事業のゴルフにおきましては、最大市場である北米での成長を基盤に、2030年までにグローバルトップ3入りを目指し、事業ブランドであるDUNLOPの価値最大化に取り組んでまいります。SRIXONブランドでは、PGAツアーでの高い露出を背景に、中級者向けクラブのラインナップ拡充を現在進めております。

あわせて、ボールでは2028年の新ルールに対応した、多数の特許技術を搭載した新商品を展開し、差別化を図ることで、新たなファン層の獲得を目指してまいります。

XXIOブランドでは、ベビーブーマー世代を主なターゲットといたしまして、試打会を通じた体験価値の提供や、スタイリッシュな商品展開によりまして、ブランド価値の向上と売上拡大を図ってまいります。

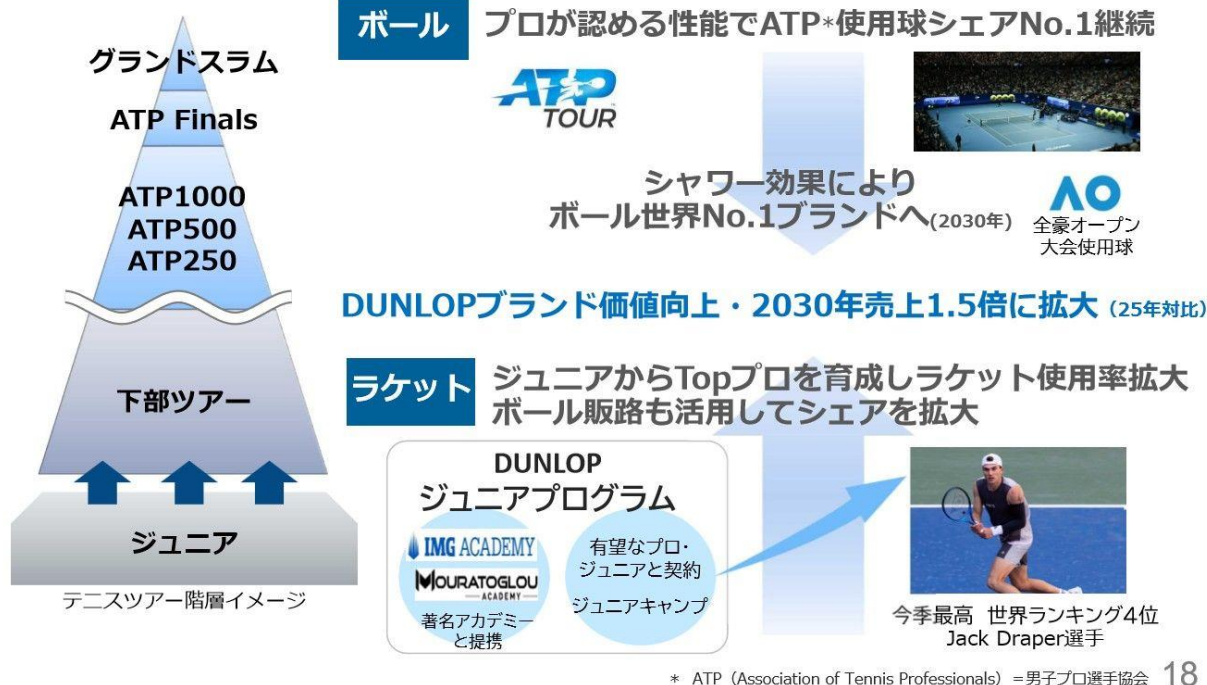
それぞれのブランドの価値向上を、DUNLOPブランドの価値に繋げてまいります。

サポート

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

DUNLOPブランドのフロントランナーとして ブランド価値向上を牽引

事業戦略



18

テニスにつきましては、DUNLOPブランドのフロントランナーとして、ブランド価値向上を牽引し続けます。

ボールは高品質を武器に、男子プロ ATP ツアー大会での使用球シェア No.1 を継続し、そのシャワー効果で世界 No.1 ブランドに成長させます。グランドスラム 4 大会の全豪オープンの大会使用球としても高い評価をいただいております。

ラケットにおきましては、世界各地の有望なプロ・ジュニア選手との契約や欧米の著名アカデミーとのパートナーシップを通じまして、トップレベルのジュニアキャンプを展開。若年層の段階から、DUNLOP ブランドに親しみを持つ選手の育成を現在進めております。

加えまして、ボールの販路を活用することで、ラケットビジネスの拡大にも取り組んでおります。これら戦略によりまして DUNLOP ブランドの価値を向上し、2030 年に売上を 1.5 倍に拡大してまいります。

こうした戦略の成果といたしまして、ジュニアプログラムから今期世界ランキング 4 位を記録いたしました、ジャック・ドレイパー選手を始めとするトッププロが誕生しておりまして、ジョン・マ

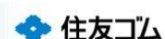
サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

ッケンロー氏やステフィン・グラフ氏が活躍いたしました DUNLOP 黄金期の再来に向けまして、着実な手応えを感じているところでございます。

2-3. 産業品事業 海外展開



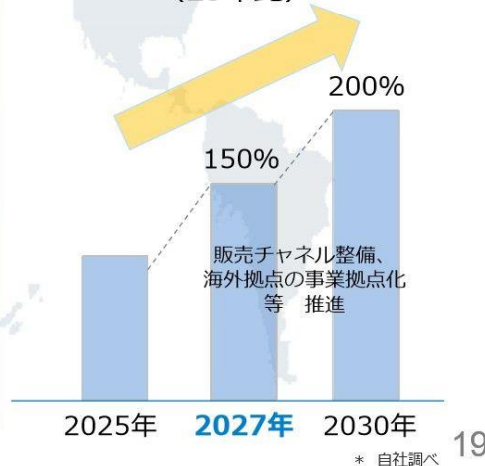
当社ゴム技術の進化で多くの支持をいただいていた商品も海外市場でも展開

海外事業の強化

～品質・機能性・耐久性でお客様からの支持を受けている商材を海外へ～

商材	展開エリア	販売強化開始時期	利益の伸び率 (25→30)
医療用ゴム 	欧米	26年1Q	220%
ビル用制振ダンパー 	東南アジア	27年1Q	300%
防舷材 	アジア	27年1Q	300%
OA機器用ゴム 	中国	26年1Q	140%

30年に海外事業での利益増を目指す
(25年比)



産業品事業では、これまで当社ゴム技術の進化で、多くの支持をいただいていた商品を海外市場でも展開してまいります。それぞれの地域で必要とされる商材を、来年以降、販売強化してまいります。

販売チャネルの整備や海外拠点の事業拠点化も進めまして、2030年に海外事業での利益増を目指してまいります。

サポート

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



2-3. 産業品事業 共感商品の上市



独自のゴム技術を活用した商品を開発。

2027年まで10商品、2030年まで15商品を国内上市

お客様の価値を創出する“共感商品”の新規上市

～多様な社会ニーズに寄り添い応えられる商品開発の推進～

商品		お客様の“共感”につながるポイント	上市 時期
住宅用高強度制振ダンパー		都市型住宅での間取りの自由度を向上	2026年
フォーム式防眩材		国産初かつ高耐久による安心感の向上	
スポーツ人工芝		プレーヤー目線でパスのしやすさを向上 競技のし易さを追求	
車いす用スロープ		過去最高(当社比)の製品強度による 安定性の更なる改善	
物流スロープ		可搬性により、物流業界の作業効率UPに貢献	

20

また、当社独自のゴム技術に磨きをかけた商品を開発し、2027年までに10商品、2030年までに15商品を日本国内で上市してまいります。

多様な社会ニーズに寄り添い、応えられる商品を共感商品と定義いたしまして、性能だけでなく、間取りの自由度を向上させた制振ダンパーやプレーヤー目線でのパスのしやすさを向上させるなど、プレーヤーニーズを追求した人工芝などを開発販売してまいります。

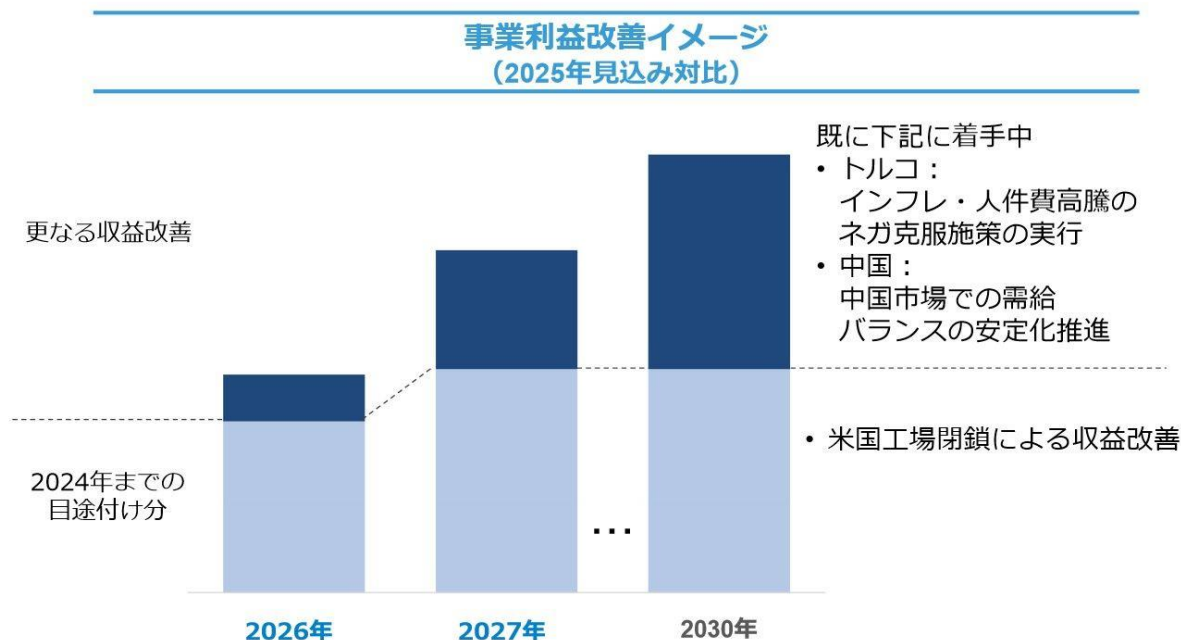
サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



**対象約10の事業・商材は 年内にすべての目途付けを完了予定
引き続き手を緩める事なく、新たな構造改革に取り組む**



21

構造改革につきましては、2022 年の中期計画で対象としておりました、約 10 事業商材を今年 2025 年中に目途付けを完了予定でございます。引き続き、手を緩めることなく、新たな構造改革にも取り組んでおりまして、事業ポートフォリオの最適化を進めております。

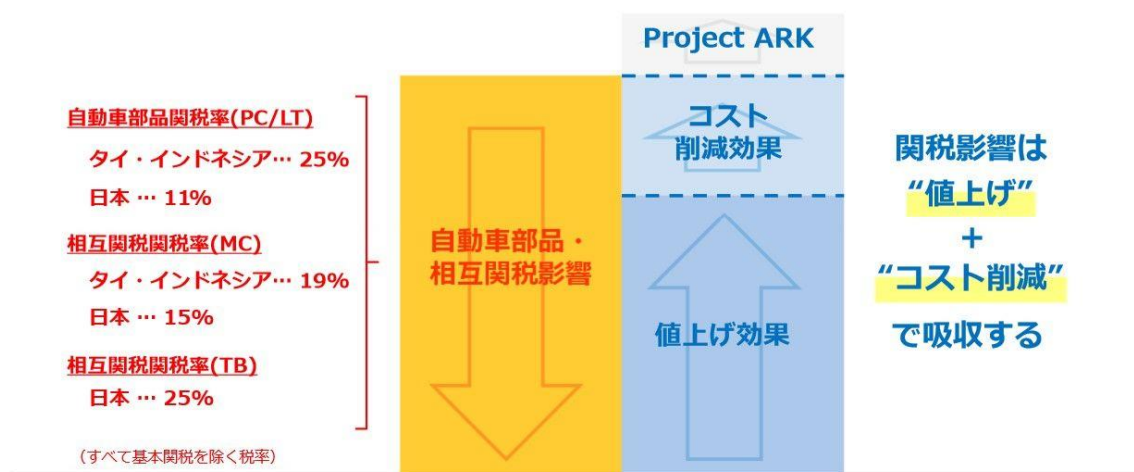
こちらは 2025 年からの事業利益改善イメージでございます。

米国工場閉鎖による収益改善など、2024 年までの目途付けによる効果に加えまして、トルコ工場のインフレ起因の人件費高騰への対応策、中国市場での需給バランス安定化施策などを既に推進しておりまして、来年以降、着実な成果を見込んでおります。

3-2. 北米市場への関税影響と今後の対応策



高コスト体質の米国工場閉鎖はベストタイミングで実施。
組合との交渉も順調に進み、関税影響はあるものの北米事業の
収益性は改善



北米市場関税影響は値上げとコスト削減で打ち返し
更にProject ARK（総原価低減活動）で下支えする

22

こちらは北米市場にかかる関税影響と今後の対応策です。

高コスト体質の米国工場は、ベストなタイミングで閉鎖を完了しており、労働組合との交渉も円滑に進んだことで、北米事業の収益性は改善しております。

関税の影響に対しては、米国市場での値上げと工場コスト削減の両面で打ち返してまいります。加えて、総原価低減プロジェクトである Project ARK で下支えをいたしまして、着実な成果に繋げてまいります。

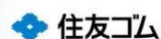
サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



3-3. Project ARKの進捗



引き続き、施策・アイデアを積上げ中

※25年10月末で204件

各年度の目標金額と進捗状況

(億円)	1-9月	Q4	年間
タイヤ直接原価	+7	+11	+18
経費	+0	+2	+3
スポーツ	+0	+2	+2
産業品他	+1	+0	+1
合計	+8	+16	+24



主な施策・アイデア

- タイヤ要求予測にAI活用&バーチャル試作で開発リードタイム短縮**
- 子会社、拠点（事務所、倉庫）の事業部を跨ぐ統廃合**
- 米国向けの主力工場である、タイ工場のコストダウン**
- タイヤ軽量化による原材料費削減（市販用新商品で適用中）**

23

こちらは Project ARK の進捗状況でございます。

2025 年の目標効果額 30 億円のうち、24 億円の目途がついてまいりました。全社を巻き込みながら、2026 年以降の施策・アイデアを現在積み上げているところでございまして、2025 年から 3 年間で、300 億円の目標効果額のうち、現時点で 236 億円分の施策が積み上がってきております。

主な施策アイデアはこちらの通りでございまして、効果実現に向けて着実に推進してまいります。

2025 年で構造改革の目途付けが完了する予定でございまして。R.I.S.E.2035 の施策は、2026 年以降に確実に効果が出てまいります。確実な上昇に向け、一層取り組みを推進してまいります。

最後に、グローバルでの DUNLOP ブランド戦略につきまして、来る 12 月 3 日、東京におきまして、戦略の詳細のご説明と新たな DUNLOP ブランドの世界観を演出いたしました展示会を開催いたします。

欧州・米州・豪州でのブランド買収を契機に策定いたしました DUNLOP 復活に向けたブランド戦略をご説明させていただきますので、どうぞご期待いただきたいと思います。

本日のご説明は以上でございます。ご清聴ありがとうございました。

サポート

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



質疑応答

中山 [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。

ご所属の会社名、お名前のあとに、ご質問をお願いいたします。恐れ入りますが、時間の都合上、ご質問はお一人様 2 問までとさせていただきます。

お一人目のご質問者様をご指名させていただきます。SMBC 日興証券の牧様、ご質問をお願いいたします。

牧 [Q]：SMBC 日興証券の牧です。お願いいたします。では 2 問、お願いいたします。

一つ目は業績に関してで、今回最初なので 3 クォーターの利益の着地、ご計画に対してどうだったかを教えてください。一方で、通期に関しては据え置きということでありますけれど。アメリカとかなを見てみるとやっぱり 3 クォーター、かなり数量が落ちていて、別の会社さんでも TB の悪化とか、価格競争とかの声も聞かれますので、その中で御社 4 クォーター、ある程度の回復も見ていらっしゃると思います。

なので、リスクとしてこの辺りを見ておくべきなのか。一方でコスト改善、アークで進んでいる部分もあると思いますので、どのくらい、この通期ガイダンスを持たれて、作られているのか。この点について教えてください。

あとよろしければ、欧州、この 3 クォーター改善していますので、この背景と今後の改善。来期に向けてどれくらい改善できそうかもコメントいただければと思います。こちらが 1 点目になります。

山本 [A]：牧さん、ご質問ありがとうございます。まずこの 3 クォーター、増収増益で、大事な 3 クォーターだろうと思っていましたので、増収増益で着地ができました。ほぼほぼ、われわれの計画通り着地ができて、これによりまして 4 クォーターの勢いがさらに増して、年末の事業利益 950 億に向けて、全社一丸となって今取り組んでいるところでございます。

その次の TB とアメリカ等の状況につきましては、西口からご回答させていただきます。

西口 [A]：まずは 3Q の数量が落ちていって、通期据え置き大丈夫ですかというご質問と理解しました。3Q の資料 26 ページに、本数のところの対前年推移が書いております。こちらで、7-9 月、

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

特にやっぱり気になるアメリカのところが落ちているのがどうなのっていうご質問だと思うんですけど。

全体は 81% となったんですが、一つは関税の影響で値上げをした部分で最初の値上げ幅が高かったものですから、その部分は 7 月あたりで数量の減がございました。

そのあと、山本も説明の中で言うておりましたが、価格はやっぱり市場で決まっていますので、同業他社の価格を見て、今は価格アジャストも入れておりますので、この 10 月ぐらいから販売が戻ってきたことで、10 月もほぼ終わりましたけども、回復傾向にあるなど。

7-9 の価格の要因は 10 月以降戻ってくると考えております。

それともう一つ、7-9 月の間に、アメリカの状況にお詳しい方はご存知だと思うのですが、某大手ナショナルホールセラーさんのところで、この 7-9 月売上を絞った部分がございました。その部分で落ちた要因もありまして、北米ではこのような数字で対前年の落ちになっていると。

ほぼほぼもう 8 割方完了してまいりましたので、10 月以降はまたオーダーの再開を受けるということですので、ご質問いただきました趣旨の 3Q 他の数量の落ちに対して、通期の部分では、価格それから個別要因を含めて、北米は戻ってくると考えております。そういった部分で 950 億円は硬いのではないかと考えております。

山本 [A]：コストは大川から、ご回答させていただきます。

大川 [A]：ではコストについてご説明いたします。この 7-9 におきましては、既に、あとでご説明が詳しくあると思うのですが、荒木の ARK の効果がもう既に徐々に始ましまして、それがプラスに入っているのが一つ。

それと先ほどちらっとタイを含めて、In-House New Factory の投資を進めておりますけど、そのタイのコストを下げていこうということで、今いろんな施策を打ち出しておりますので、その効果はもう既に出始めているということで。

既に、今年かなり原価低減に手応え出てきたというところで、われわれとしては、売上さえしっかりすれば、この成果を出せると自信を持っております。

ARK については、ちょっと荒木からご説明させていただきます。

荒木 [A]：Project ARK の荒木でございます。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

本年度の財務数字の折り込みという面では、長期経営戦略の資料の中で数字記載がございましたけれども、1-9月で7億円、第4四半期で11億円の予定で、タイヤ原価としては18億円。全体で24億円が今、足元実現が見えてきている状況でございます。

タイのコストダウンについてはごく一部が反映されている段階で、大きな原材料の低減ですとか、施策については来期以降という認識です。特にこのタイヤの原価で効果を取り込めたのは、従前から取り組んでいるタイヤの軽量化ですね。これを初めて金額換算して、フォローアップを強化するところで実績値を1-9月までカウント。10-12の計画も施策化している状況で、直接原価のコストダウンに寄与しているという状況でございます。

山本 [A]：あとは最後の欧州のご質問につきまして、私から回答させていただきます。

欧州、今まで厳しい状況だということでお話をして参りました。これもお話ししていますけれども、トルコのインフレ、それから最低賃金の改定の状況下にありまして、昨年ストもありまして、タイの会社工場が、大幅昇給を実施したことで、人件費が大幅に上がってしまったのが一つの要因と。

それからイギリスが今、景気低迷による消費者の購買力の低下ですとか、あと廉価品タイヤの需要が増えたりですね。そういった背景もございまして、ここ数カ月、ヨーロッパのわれわれのビジネスが厳しかったんですけれども、欧州に今、力を入れてきました。どのようにすれば利益を上げることができるのかを一つ一つ積み上げてまいりまして、その結果、7-9月は黒字化をしまして、来期も年間では黒字化を見込めるだろうというところまできております。

一つは冬商戦に向けて、オールシーズンタイヤ。採算の良い、私どものオールシーズンタイヤの構成が一つは上がっていること。価格、数量、それから構成の量化をきめ細かく進めてきました。もちろんコスト削減もやっているんですけれども。

こういったいろんな施策を積み上げて、これは来年にも通じる施策で積み上げた結果、この7-9月に一つの方向性が見えましたので、これを来年に繋げていきたいと思っております。

それからこれに関連するトルコの工場の改革につきましても、もちろん着手をして、そこに今、人も含めて注力をしております。トルコは一つ、これから欧州向けのDUNLOPタイヤの拡販・供給にも必要となってきますので、今、全社を挙げて改革に取り組んでいるところでございます。

この辺も、実際に人員削減等も行っておりまして、それからSKUの削減ですとか、そういった取り組みを通じて、トルコの工場のコストダウン。ここにも今注力をしておりますので、こういった

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

ものが積み上がってくると、来年はしっかりとした黒字化を定着していくことができるんじゃないかと確信をしております。以上でございます。

牧 [Q]：ありがとうございます。全体感としては、そういう意味で着地された3クォーターに関しては、計画並みできている。この4クォーターに関しては 某大手ナショナルホールセラーさんの再販とかもありますんで、アメリカ戻ってくる。そういう理解でよろしいでしょうか。

ミシュランさんとかも、そこで落とされていると思いますけど、それによる御社が何か、例えばシェアを上げていけるような、そんなオポチュニティとかってあったりするのでしょうか。補足をお願いします。

山本 [A]：ご回答申し上げます。アメリカの販売のチャンネルにつきましては、今お名前が出たところも一つの大きな取引先でございます。

ただ、いろんなところがいろんな動きをされている中で、われわれがそれをまた伸ばしていくようなことは考えておりません。現状までの、まずは一步ずつの復帰で見ると。主力のところはリージョナルのファルケンファナティックでやっているところ。

そういったところと、全米大手のリテイラー様での増販を考えていく。今名前が出ているところで入ってきた隙をさらに取っていくということで、回復を見込んでいるというものではございません。

牧 [Q]：はい、わかりました。ありがとうございます。あと2問目です。

DUNLOP のところについて、アメリカ・豪州で販売も始まっていますので手応えみたいなのところいただければと思います。あと、26年からはオフテイクが結構始まってくるといいますので、これを含めた効果をどう見てらっしゃるのか。今時点の考え方を教えてください。

おそらく価格競争だとか500万本規模とか、売ることになるのでそのリスクとオポチュニティの観点からお願いできればと思います。

山本 [M]：この質問につきましても西口からご回答させていただきます。

西口 [A]：まず2025年、今年ディールが成立しましてから、北米と豪州からビジネスがスタートしました。途中からの引き継ぎということと、まだ北米で商品が出ていくのはこの11月から、われわれの政策によりますオールシーズンタイヤのスタンダードゾーンが11月から発売されるということで、実質効いてくるのはもう26年からでございますので。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

25 年も若干のワランティ商品とか実績がございますが、それはもう微々たるものでございます。ただ順調に取引先の移管は終わったということと、ファルケンが持っている強固なお客様とのネットワークの中で、Tier1 セグメントでの DUNLOP の扱いという部分が来年以降、着実にポートフォリオが組まれていっていますので、これは来年以降期待できるかなと思っています。

それと豪州は、再々この機会に申し上げておりますが、元々グッドイヤーさんが売っていた DUNLOP 商品は、住友ゴム製を供給しておりましたので、これは非常にスムーズにビジネスのスイッチができたということで、今は、結構な規模で DUNLOP の販売ができていますことと。

欧州・豪州に大きな地盤を築いておりました DUNLOP スーパーディーラーというチャンネルも引き継ぐことができたことで、今後、オーストラリア、ニュージーランドでは楽しみにしております。

それと欧州のご質問ですが、オフテイクにつきましては来年 1 月から始まるということで、グッドイヤーさんの欧州工場から、この 4 クォーターである程度引き取りを開始して 1 月の発売に向けてスイッチに向けて備蓄を開始する。ということで倉庫の構え、それから物流体制は現地で緻密にグッドイヤーさんからのトランジションをやっているということで、先月も私行ってきましたが非常に順調に進んでいるということで、来年から始めていきます。

それと、オフテイクの商品で主にビジネスを進めていきますが、主力はやっぱり住友ゴム製でやりたいということで、先ほど山本が申しましたように、欧州に開発体制をかなりシフトさせていきます。来年の途中から自前のタイヤを出していくということで、オフテイクよりも利益が上がっていくことを今、計画しております。

山本 [A]：ありがとうございます。それにちょっとプラスさせていただいてよろしいでしょうか。

先ほど 12 月 3 日に、DUNLOP ブランド戦略発表会を開催させていただくというお話をさせていただきました。

このときは、グローバルで DUNLOP ブランドを展開することになりますので、事業横断、エリア横断になっていきますので、DUNLOP ブランドのアイデンティティをもう一度統一して、ブランドコミュニケーションも統一して、そして事業地域横断のブランディング展開をしていきます。

そのときに、欧州、それから米州の責任者もその会場にまいりますので、どのように販売をして、拡大拡販をしていくのか。その辺の一端もお示しできたらなと思います。以上でございます。

牧 [Q]：ありがとうございます。大体のこの 26 年に向けた利益のイメージみたいなとか。それもそこでお聞きしてもよろしいでしょうか。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

西口 [A]：12月3日のブランド発表のときに、関心がおありなのは、販売戦略のところだと思っていますので、そういったところも見え消し含めて、ご説明できるように準備しております。はい。

牧 [M]：わかりました。すみません。どうもありがとうございます。

中山 [M]：牧様、ありがとうございました。続いてのご質問はシティグループ証券の吉田様、お願いいたします。

吉田 [Q]：ありがとうございます。シティグループの吉田です。

1点目が、4ページですかね。R.I.S.E.の資料のところで、事業利益率が階段で上がっていくというのを示していただいていたと思うんですけど。

あれですと、25年が7.9%で、26年はこれ9%半ばぐらいの水準ですかね。9%くらいちょっとぐらいの水準にご回復していったって27年10%ぐらい、10%以上を目指す。そういう見方でいいですかね。この見え方っていうのは。

そうすると、元々その27年にいろいろアクティブトレッドと欧米とかいろんなことが寄与していく。設備とかですね、そういうので結構27年にジャンプアップのようなイメージを持っていたんですけど、比較的26年からしっかり利益が積み上がってくるような中期的な目線でいいのか、先ほどのグラフのイメージを教えてください。

山本 [A]：ご質問ありがとうございます。まず27年事業利益率10%は、長期経営戦略R.I.S.E.2035で掲げています。それを少しでも前倒しをしたいということで、とにかくスピード感を持って、DUNLOPブランドを手に入れてから、欧州・米州・豪州、スピード感を持って動いていこうということで進めております。

先ほど西口も説明させていただきましたけれども、既にアメリカ、それから豪州ではビジネスもDUNLOPブランドのビジネスもスタートしまして、今度、欧州で来年からスタートを切ります。欧州ではファルケンブランドでビジネスをしております。われわれのチャンネルがあります。

そして、グッドイヤーさんがやっていたDUNLOPのブランドでビジネスをしていたチャンネルがございます。もちろん、両方が同じ先というものもあるのですが、それぞれ違う売り先が結構あるということですね。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

ファルケンブランドで動いていたところには、DUNLOP ブランドを新たにマルチブランド戦略で持っていきますし、今度は DUNLOP だけでやっていたチャネルにファルケンを持っていながら、そこにわれわれの新商品も投入をしながら進めていけるということで、

どれだけ 26 年に利益を積み上げられるかですけれども、ここはもうスピード感を持って、様々な施策をしっかりとやる。それから Project ARK 等のコストの基盤作りもしっかりとスピード感を持ってやることで、少しでも 26 年中に成果を前倒しすべく、今全社で進めているところでございます。明確な回答ではなくて申し訳ないんですけれども、西口からもう少しお話をさせていただきます。

西口 [A]：今、山本が申し上げましたやつに加えて補足すると、いわゆる前倒しじゃないのかというご質問だと思うんですけど、4 ページ映していただきますと、販売の部分でいきましたら想定通りの欧米での DUNLOP のオールシーズンを中心とした戦略は立てることができたなと今感触を持っています。

販売からいきますと 27 年、この 4 クォーターから欧米でオールシーズンタイヤ、オールウェザータイヤのアクティブトレッド、SYNCHRO WEATHER を出しますので、これがフルフルに効いてくるのは 28 年になります。

ただ前倒しのネタとしましては、今日発表構造改革のところで、さらにまだやっていきますと言った、トルコ、それからタイの工場コストを下げるのが Project ARK とともにできれば、明らかに前出しはできるだろうというふうに思っています。大川も保守的でございますので、今はこの線において一番上に超過達成を目指すことにしておりますので、あくまで前倒しでこのコストを下げることで左に早くシフトすることを、利益目標ではやってまいります。

吉田 [Q]：はい。ありがとうございます。もう一点が、売上ですけれども、ここ数年、かなりその不採算のほうの国内とか、いろんなところでカットや何かをやられていて、数量が落ちていると思うんですけれども。この不採算のカット部分はある程度、終わってきて来年以降はまた数量はある程度上がっていくという見通しなのか。

関税もあって競争環境も厳しくなっているので数量は横ばいのまま来年以降も、ミックスとかコスト削減とかで利益を取っていくのか、トップラインの考え方について、教えていただけますか。

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
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、本数重視、増販による工場最大化でコストを下げて利益を出すモデルから、プレミアム化シフトを鮮明にしておりますので、数量の部分でいきますと、今ご指摘いただきました不採算というか、低利益の商品の販売中止、下市につきましては、年内で完了でございます。

一番多かったのが国内のリプレイスの部門で、スタンダードゾーンで落とした量販ゾーンのタイヤの影響は今年で終わりますので、来年からは、それがネガな前年比に効いてくることはございません。

来年の計画については、まさしく今、最終的な供給のバランスを見ながらフィックスに目指しているところでございますが、数量的には闇雲に伸ばすのではなしに、構成の改善にフォーカスを当てております。それで工場のスペースを、設備を撤去で In-House New Factory 化がさらに進められるようにして、全体の利益を上げるということを考えております。

数量のところは、むしろ 16 インチ以下では伸びると来ているのを今、抑えながら、何とか高付加価値のほうにシフトすると。そういう戦略を来年も継続することになると思います。以上です。よろしいでしょうか。

吉田 [M]：はい。ありがとうございます。

中山 [M]：吉田様、ありがとうございました。次のご質問は日経新聞社の堀尾様、お願いできますでしょうか。

堀尾 [Q]：お世話になっております。日経新聞の堀尾です。確認をさせていただきたいんですけれども、今回の通期計画の売上を減収に下方修正されたところで、先ほどの西口専務の話とあわせて確認したいです。

関税に対応するために行った値上げの影響で、北米市場の販売が少し落ち込んだというお話があったんですけれども、こちらは例えばこういった安価品であるとか、こういったタイヤの販売が落ち込んだのか。

関税影響を値上げで対応するというスライドもあったと思うんですけれども、値上げをした結果販売が落ちる中で、10 から 12 月期、販売をして、値上げをどのようにやっていこうとお考えなのか。今回のこの売上のところをまず伺えますでしょうか。

山本 [M]：ご質問ありがとうございます。本件につきましても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
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

西口 [A]：年間の売上見込みを 1 ポイントだけ修正させていただいた部分になるんですが、全市場でいろいろありますけど、大きいのは北米での関税影響ですね。これで明らかに値段を上げたあとは、一時的に他社さんの価格の値上げ状況の様子見がありましたので、7 月あたりは数量のほうが少し落ちたというのがございましたが。

そのあと申し上げました通り、競合の価格状況を見ながら、価格アジャストはやってまいりましたので、10 月の受注の回復度合いを見ましても、価格の調整はうまくいったんじゃないかなということで、その部分は 4 クォーターで注文が戻ってくると見込んでおります。

堀尾 [Q]：ありがとうございます。となると、その 4 クォーターに対して新たに値上げをするというよりは現状の価格水準のまま、進んでいけば回復していくという見立てで、理解でよろしいでしょうか。

西口 [A]：その通りでございます。

中山 [M]：ありがとうございました。続いてのご質問は、Bank of America の坂牧様、お願いできますでしょうか。

坂牧 [Q]：坂牧です。ありがとうございます。私から 2 問お願いします。

1 点目が決算の資料の 14 ページ目で 7-9 月の増減益のご実績の中で、その他数量・構成がマイナス 100 億ちょっとで、大きく出ているかと思います。

まずこの 3 クォーターのこれがなんでこんなに大きいのか。本当コロナのときとか行かないとなかなか遡らないと 100 億近くマイナス出たことがないので、この数字がなんでこんなに大きくなったのか。

あと、26 ページ目で販売本数をいただいております。結局、3 クォーターが 7%販売落ちて、4 クォーターも 6%落ちるので、販売の下落としては 3、4 クォーター、ある程度似たような落ち幅に見えます。

かつ 4 クォーターが一番儲かる国内のスノー、市販が 97%下がる状況の中で、4 クォーターはこの増減益でいくと数量ミックスの効果が 20 億ぐらいいしマイナスにならないよ。というので、この数量効果と販売の数字が何か、特に 3 クォーターが大きく出ているところも含めて変な感じがします。このご解説をお願いします。

山本 [M]：ご質問ありがとうございます。まず 7-9 月、その他のところにつきましては大川からご回答申し上げます。

サポート

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

大川 [A]：はい。どうもご質問ありがとうございます。その他数量・構成というのは、数量と構成とその他ございまして、いつも皆さんがその中身をクリアしてほしいというご要望を受けておるんですけれども、数量と構成を全て上げると、うちの原価も全部わかっちゃうということで、なかなか細かいことは言えませんが。

ただ、この 100 億を超える数量・構成マイナスのうち、ざっくり言いますと、3 分の 2 が数量、3 分の 1 が構成、その他の悪化でございます。その 3 分の 2 の数量悪化のうち、約半分が北米の状況でございます。

北米は売上一旦マイナスになるといった形になりまして。それでこの 7-9 月が、かなり歪んだ形になっております。

もう一つは、その結果、そのお客さんのワイルドピークの売上も若干そこで落ちたということで。ご存知の通り、ワイルドピーク、アメリカでは非常に利益率がいいものですから、7-9 月の構成でワイルドピークがマイナスで、構成がかなり悪化した。その特殊要因もあいまして、単純な数量減、単純な構成よりもちょっと悪い影響が多く出ました。

その結果、こういう形になっております。もちろん北米だけではなくて中国も悪化しましたし、アフリカも若干良くありませんでしたので。数量は、そういう合計を踏まえまして、先ほど申しましたように 3 分の 2 が数量、3 分の 1 が構成、その他の悪化という形になっております。以上です。

坂牧 [Q]：そうすると 4 クォーターの効果のほうが、そういった戻りが入ってくるんですかね。通期のご計画、先ほどのコメントですとそんな心配ないからみたいな感じにもコメントいただいたんですけれども。

かなり去年の 4 クォーターからも増益になります。国内のスノーがマイナスという見通し。これが本当にそうでしたら結構、大幅増益で難しいようにも見えてしまうんですけど。何かそういう 3 クォーターの歪んだ何かの戻りが 4 クォーターに利益を押し上げたりするのでしょうか。

山本 [M]：西口からご回答申し上げます。

西口 [A]：まず、歪みで申しますと、3Q は価格調整のアジャスト期間と、某取引先の個別要因の部分で歪みはございましたが、北米の部分でいきますと、その数量的な部分のオーダーの回復は 10 月以降に予定をしておりますので、価格の部分では戻ってくるでしょう。

それと固有の取引先様の問題は、10 月、11 月以降で今の処置をいたしましたので、回復してくるということで、歪みはないと思っております。

サポート

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

それと、日本のところはですね、これ実はわれわれのビジネスの中で、いわゆるわれわれの直系でやっておりますリプレースの販売会社がやっている実績と、長年オフテイクでやっておりましたメーカーさん、グッドイヤーさんの日本ですね。そこにわれわれの工場で作ってオフテイクで供給している部分の両方が入っています。

ご心配されているわれわれのビジネスのスノーは 1-9 月の実績を見ましても、対前年プラスできておりますし。これからの稼ぎどころのタイヤについても、SYNCHRO WEATHER 含めて、がっちりと対前年プラスで組んでおりますので、そちらは問題ないです。

もう 1 個のオフテイクの供給ビジネスのところが、思いのほか激減しておりまして。そちらの影響で終わったような国内市販といういびつな数字になっているとご理解いただけたらと思います。よろしいでしょうか。

坂牧 [Q]：はい、わかりました。ありがとうございます。あともう一つは、山本様からのプレゼンいただいた、4 ページ目の先ほどのあった収益性が上がっていくコスト削減前倒しというお話です。

似たようなチャートを 21 ページ目にいただいているかと思います。こちらの応答チャートでいくと、何となくどうでしょう、北米の改革効果の半分かくらいの効果が来期出てくる、そうすると 100 億とか、もうちょっとくらいの効果が出てくるようにも見えます。

それがおっしゃっていたタイとトルコの効果で、4 ページ目の緑色の部分に該当してくる。そんなイメージで、金額とこのチャートの理解は正しいでしょうかという確認です。

西口 [A]：ご質問ありがとうございます。まず 4 ページ目に確におっしゃるように、2026 年、2027 年に業績が改善する中には、この事業改造 2021 の更なる収益改善の部分も一部入っております。

2026 年の数字にはこの 4 ページ目には、われわれの思いも入っておりますので、その数字が、非常にリニアに並行して同じ比率で計算されているかということ、そんなに正確ではないということもご理解いただきたいと思います。

21 ページの事業利益改善イメージのうち、北米工場閉鎖による収益改善を立ち返り、今年大きく出まして、来年さらに北米の工場がしっかりと閉じるということで、さらにプラスアルファが出るということで、26 から 27 に増える。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

それに加えて、トルコ・中国の改善も業績も含む形になりますので、そこも含めて全体では 26 から 27、4 ページ目に書かれているような数字になるということでございます。ご理解いただけましたでしょうか。

坂牧 [Q]：はい、わかりました。また取材等で確認させていただければ、承知いたしました。ちなみに、4 ページ目の超過達成というお言葉で、一番効果が出るのはトルコになるのでしょうか。ARK など、何が一番超過達成として期待されている手応えを感じられる要因になりますか。

西口 [A]：。私からもう一度 4 ページにさせていただきますか。これでいきますと、これ結構こだわって作りましたので。左側の取り組みと右の棒グラフに色分けもしてこれはリニアにあの数字が見え消しにはなっていますけど、連動はしております。

それと 21 ページのところの新たな取り組みで、トルコとか中国とか、他いろいろやるんだったらもっと上がるんじゃないのというご質問だと思うんですけど。それは、左でいきますと下にあります追加の取り組み Project ARK で、ここで私が言いましたコストを下げていけば、27 年の 10% が左にシフトして前倒しになるというところでございます。

ただ上のところにつきましては、やっぱり保守的に出したということですので。今の坂牧さんのご質問でいきますと、21 ページの構造改革のこの上に出ている部分は、アメリカの効果を見ると半分ぐらい出てくるんじゃないかと考えている。

その部分は 4 ページの追加の取り組みの Project ARK の中に入っていて。上のグラフには反映してないのが、われわれの見せ方でございます。

ですからこの下の Project ARK のところに、今何も入れておりませんが、この 21 ページのくどいですが、新たな取り組みのトルコと中国それから、タイのコストダウンを忘れていませんと。これを Project ARK で荒木が頑張れば、下のところが出てくるということで。それが実現すれば、吉田さんからご質問いただいた、前倒しで利益率 10% は達成できるんじゃないのというところを今、戦略としては確実にしようと動いております。

坂牧 [M]：わかりました。はい。ありがとうございます。

中山 [M]：坂牧様、ありがとうございました。続いてのご質問は、みずほ証券の坂口様お願いできますでしょうか。

坂口 [Q]：みずほ証券の坂口です。いつもお世話になっております。1 個、お願いします。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

同じような質問で恐縮ですが、今回の販売の動きをもう少し教えていただきたくて。北米は第3クォーター、一過性要因等もあって落ちたということですけど、第4クォーターも前回のご計画からすると販売が落ちる見通しになっています。

この4クォーターを10-12で見たときに、前回比で落ちている背景と、商品別ですね、ファルケンとか特にワイルドピークは4クォーターどういう動きになるのか。今回の増減要因の変化で見ているとその他数量・構成が、前回比でマイナス159億円。126万本の販売の減にしてはかなり大きく出ているので、ここの出方が気になります。再度で恐縮ですが、4クォーターの状況をご解説ください。お願いします。

山本 [M]：はい、ご質問ありがとうございます。まず数量関係につきましては大川からご回答申し上げます。

大川 [A]：はい。北米に関する3Qと4Qのご質問だと思っていますけれども。確かに、2Qに予想したときよりも北米は若干落ちました。

それから前年比でも落ちております。4Qでは若干落ちておりますけど、先ほど申しましたように、構成が改善していますので、その分で販売そのものは若干ダウンしますが、数量ダウンしますが、利益面では十分な効果が出るという前提で計算しております。そういう理解でよろしいでしょうか。

坂口 [Q]：すみません。説明の仕方が悪くて。4クォーターの前回比でいうと、前は確か北米の販売で、100でご覧になられていて今回91ですかね。この背景を知りたくて。何が落ちていて、何が改善するのか。前回、今回での差を知りたいという趣旨です。すみません。

大川 [A]：なるほど、わかりました。北米の種類別、住友、DUNLOP、ファルケン、前回比で申しますと、ファルケンはほぼほぼ同じでございます。住友は若干落ちますね。それからDUNLOPも、二輪が若干足元弱いということで若干落ちるという状況で数字は作っております。

ただ先ほど申しましたように、数量の影響がそのままの業績には出ずに、3Qと4Qのずれもございますので、実際は利益にはしっかりと貢献できると考えております。

坂口 [Q]：はい。わかりました。もう一点は、先ほど少し言及ありましたが、SYNCHRO WEATHERが2年目に入って、昨年対比で伸ばすというお話もありましたが、改めて手応えとお客さんの反応等、変化しているものがあれば教えてください。以上です。

サポート

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

大川 [A]：坂口さん、ご質問ありがとうございます。SYNCHRO WEATHER、昨年 10 月に発売しまして、最初に迎えた冬の季節は本当に当初予想を上回る結果で推移しました。

われわれが当初ターゲットとしていた SUV ですか、輸入車のオーナーが想定通りですね、消費者から販売店さんへの問い合わせも含めてきて、対象にもなったと。

それから冬を越しまして、氷上まずは氷上路面での性能をこの SYNCHRO WEATHER 上げましたので、この評価がどうかが一番ポイントだったと思うのですが。おかげさまで良好な評価をいただけることができました。

この夏の時期には、夏タイヤとしてどうか、この評価もジャーナリストの皆さん含めて、ご評価をいただけて、われわれが意図する評価には仕上がっている。そういうご評価をいただけたので、春商戦ではこの 1 年通して、これ 1 本で使えますよというところをも含めて、PR もさせていただきます。

結構、限界利益が当初予想よりもこの商品、やっぱり上振れをしております。一つは高インチ、18 インチ以上の構成比も 2 割以上ございます。そういった構成も含めて、われわれの想定以上に限界利益が上振れている。あともう一つはカーディーラーさんが純正商流で、この商品を結構各メーカーさん、複数のメーカーさんが純正商流で扱ってくれてましてですね。

今回サイズも年内には 100 サイズ、軽の 2 サイズを付加して 100 サイズになりますので、今冬、更なる拡販ができていくと思っています。

それからやはり大谷くんの効果は非常に多くて、年間を通して指名買いもいただけていますので、次年度もやっぱり大谷くんとがっちりと手を組みながらですね、進めていきたいと思います。多分追加でいろんなコメントをしたいと思いますので、西口に引き継ぎたいと思います。

西口 [A]：最初の北米の本数の 4Q のところが気になっておられると思うんですけど、大川の説明のところをもう少し詳しく言いますと、北米でまずの利益の 60%強から 70 を稼いでいるのは、ワイルドピークシリーズです。

ワイルドピークシリーズにつきましては、3Q は再三申し上げております、価格のアジャストと個別の固有の取引先の問題で、落ち込みがありましたが、これは 4Q に戻ってくると。こういう部分では対前年 100 レベルぐらいのところは確保できると見込んでおります。

本数全体、北米で落ちる部分の中身としましては、直接輸出ビジネスでやっております住友ブランド、ある大手ナショナルホールセラー様に納めているところが、引き続き下期 4Q はまだ弱含みかなというところを入れていると。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

あとファルケンにつきましても、ワイルドピーク以外の乗用車のラジアルタイヤ、ある大手ナショナルリテイラー様に入れているんですが、その販売が今専売品で2商品入れておりますが、モデル末期に近づいているということで戦闘力がちょっとなくなっているなという部分を、4Qは辛めに入れております。その部分で本数が減っていると。

それと本数そのままですと、二輪も今アメリカそんなにバイク用のタイヤの景気は良くないということで、これも1本は1本ですので、われわれ二輪ではかなりの高シェアを持っております。その部分の本数の減と。

この三つで本数は大きく落ちておりますが、6~7割がワイルドピークで利益を出しておりますので、本数の減に比べて北米の利益は年間では確保できると見ているのが、今の読みでございます。

それと SYNCHRO WEATHER につきましては、今まさしく山本が申し上げました通り、新たな大きなトピックとしてはカーディーラー様の純正商流に入ったということで、名前は見え消しになっておりますので言いませんが、国内では5社が10月から純正商流に入り、これは目覚ましいオーダーを早速いただいております。

やっぱりディーラー様の店舗で、部品番号を叩くだけでオーダーができるこの便利さですね。これは非常に大きいんだなということで、上昇トピックになっています。

それと国内メーカーに限らず、輸入自動車メーカー様、そうそうたるブランドも3社決まっておりますので、これも純正書類に入るとということで、来年フルに効いてくると大きなプラスになるなと思っています。

それと、ジャパンモビリティショーがちょうど終わったところで、私も先週行ったんですけども、非常に反応がいいということです。通常そんなに説明に困ることないんですけど、SYNCHRO WEATHER 飾っているところにひっきりなしにお客様来られて、説明員が説明に忙殺されるということで。これが SYNCHRO WEATHER かと、大変反響やっぱ大きいのだなと思っています。

それと、12月にいよいよ、軽自動車は日本で4割の保有比率がありますので、ここは非常に要望が強かったものですから2サイズ出します。

これも北国、それから雪国中心に、かなり良い反応をいただいておりますので、来年に向けて伸びていくかなと思っています。年間通しますと、これで夏のシーズンを終えもう一度2度目の冬を迎えて、大体上手がわかってまいりましたので、

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

112 サイズ、来年 6 月でなりますけど 18 インチ以上がそのうちの半分以上ということで。そういったところで限界利益高いやつから売っていけるなという感触を持っております。以上でございます。

坂口 [M]：はい。詳細にご解説いただきまして、ありがとうございました。よくわかりました。以上です。

中山 [M]：坂口様、ありがとうございました。それでは次のご質問ですが、お待たせいたしました。東海東京インテリジェンス・ラボの金井様、よろしくお願いいたします。

金井 [Q]：はい。東海東京インテリジェンス・ラボの金井と申します。では時間も過ぎていますのでクイックに 1 点だけよろしくお願いいたします。

大株主である住友電工さんとのご関係。彼らの持っている株主持分に関しての議論について何か現状変化はありませんでしょうか。今回、同じく住友電工さんが大株主の住友リコーさん、住友電設さんで大きな資本アクションがありましたので、現状の社長の考えも含めて、この資本関係について、お考えをお聞かせいただきたいと思います。よろしくお願いいたします。

山本 [A]：金井さん、ご質問ありがとうございます。まず変化についてですけれども、変化はございません、と思います。

当社は株を持っていたいて、持たれている立場ですので、何かを申し上げられることは立場にはないんですけれども。今、住友電工さんも自動車業界に非常に精通されておられる。実際に私どもと業務提携もしたり、シナジー効果もございますので、そういった関係性は大事にしていきたいとは思っております。

昨今のこういった情勢の中でもありますので、今後状況も踏まえながら、ベストな選択肢は考えていくということになるかとは思いますが、現在経営の関与もございませんし、取締役の受け入れもございません。

ですから、今いろんな業務提携とかシナジー効果が今現在、結構ございますので、われわれが言う立場ではないんですけれども、今はそういう関係で、特に現状では変化はございません。以上でございます。

金井 [M]：はい、わかりました。ありがとうございます。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

中山 [M]：金井様、ありがとうございました。予定の終了時刻となっております。追加のご質問もないようです。ご質問いただきました皆様、ありがとうございました。12月3日のDUNLOPのブランド展示会もぜひご期待いただければと思います。

それでは以上をもちまして、住友ゴム工業株式会社、2025年12月期第3四半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
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.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
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com