当社では2020年を目標年度とする長期ビジョン「VISION 2020」で掲げた「Go for NEXT」をスローガンに、今後も、社会からの期待に応える真に価値ある企業グループを目指してまい進していきます。

代表取締役社長　池田育嗣

5期連続の増収、6期連続の増益を達成

2014年12月期の世界経済は、米国では緩やかな景気拡大が継続しましたが、欧州の一部地域での弱さや、中国の経済成長の減速と、その影響が多くの国・地域に波及するなど、緩やかな経済成長にとどまったため、全体として低調に推移しました。国内では、円安の持続により企業収益が改善し、株高が進むなど景気の緩やかな回復傾向が見られましたが、4月の消費税増税以降は個人消費が低迷するなど、総じて低調に推移しました。

このような情勢のもと、当社グループは、長期ビジョン「VISION 2020」の実現に向けて、低燃費タイヤなど高付加価値商品のさらなる拡販を推進したほか、新市場・新分野に積極的

に挑戦し、グループを挙げて事業の成長と収益力の向上を目指してさまざまな対策に取り組みました。

この結果、当社グループの連結売上高は前期比7.3%増の8,376億円、連結営業利益は前期比11.9%増の863億円、連結経常利益は前期比17.9%増の880億円、連結当期純利益は前期比18.8%増の532億円と、増収増益を達成しました。また、これらの連結売上高および各利益項目の金額は、前期に続き過去最高を更新しました。

「VISION 2020」数値目標と実績

（単位：億円）

	2014[*1]	2020目標[*2]
売上高	8,376	12,000
タイヤ事業	7,312	10,000
スポーツ事業	705	1,200
産業品・新規事業	359	800
営業利益	863	1,500
営業利益率	10.3%	12% 以上
ROE	14.3%	15% 以上
ROA（営業利益ベース）	9.4%	14% 以上
デット・エクイティ・レシオ	0.7倍	0.5 倍以下

*1 為替レート　ドル=106円・1ユーロ=140円　*2 為替レート　1ドル=80円、1ユーロ=100円

長期ビジョン「VISION 2020」の進捗状況

「VISION 2020」の実現に向けた「中期計画」について、三つの成長エンジンの進捗状況をご説明します。

三つの成長エンジン

1. 新市場への挑戦

一つ目の成長エンジン「新市場への挑戦」に関しては、三つの取組みを推進しています。

新興市場への進出

当社では、今後大きな需要拡大が期待できる新興市場として、ブラジル、トルコ、アフリカ、ロシア、インドでの、生産・販売拠点の積極展開を進めています。

まず新興国で最大市場になると予想される中南米市場攻略の要であるブラジルでは、生産能力を2014年末の日産8,000本から2015年末に日産15,000本へと拡張を進めます。また、販売面では乗用車用タイヤ看板店を120店、トラックセンターを20店設置するなど、ブラジルのみならず中南米市場への供給も拡大します。次に中東・北アフリカ・ロシアおよび欧州市場への供給拠点として非常に重要なトルコでは、2015年7月から生産を開始し、2015年末には日産4,000本、2019年末には日産30,000本へと拡大させる計画です。インドでは、「ファルケンタイヤインディア」の販売網拡充を進め、販売代理店数を2014年末の800店から2015年末に1,000店まで拡大します。続いてアフリカでは、大きなモータリゼーションの発展が見込まれており、買収により2013年に当社工場として稼働した南アフリカ工場での生産能力拡大を急ピッチで進め、2015年中には日産12,000本、2017年には14,500本とする計画です。販売面では、SUVやハイパフォーマンスタイヤなどの商品ラインアップの拡充、周辺国への供給も含めた販売チャネルの拡大を図っていきます。加えて、2015年3月より「住友ゴム・オーストラリア」の営業を開始しており、市販用タイヤ市場におけるシェアを2020年までに5%まで引き上げていく予定です。

中国市場の成長

中国では常熟、湖南の2工場で、2015年末には日産57,000本の生産能力となります。市販用タイヤは2014年末時点で850店となった旗艦店を、2015年末には1,000店まで拡大するとともに、取り扱い店総軒数を4,500店に拡大していきます。2015年から新たにFALKENの販売を開始したほか、自動車部品を含めた総合的なメンテナンスサービスを提供する新チャネル「D-ガード」を2017年までに200店の計画で出店するなど販売網の拡大も進めていきます。新車用タイヤについては、欧米系の高級車、SUV車などへの納入拡大を積極的に進めていきます。

農機用タイヤのアジア展開

タイでの農業機械用タイヤの旺盛な需要に対応すべく、2014年に農業機械用タイヤの新工場の稼働を開始しました。日系農機メーカーを中心に新車装着を進めるとともに、市販用タイヤの販売も本格化させ、タイおよびタイ周辺国への拡販を積極推進してまいります。

2. 飽くなき技術革新

二つ目の成長エンジン「飽くなき技術革新」に関しては、以下の3点についてご説明します。

商品

当社独自の石油外天然資源タイヤでは、「エナセーブ 100」で培った技術を進化させた高機能バイオマス材料の開発を進め、2016年に第一世代、2020年に第二世代の商品化技術を確立していきます。また、低燃費タイヤについては、2014年9月に、タイヤラベリング制度の最高グレード「AAA-a」を獲得したエナセーブ史上No.1の低燃費性能とウエット性能を実現した「エナセーブ NEXT」を発売しました。さらにミニバン専用の低燃費タイヤ「エナセーブ RV504」を2015年2月より発売しました。

開発技術

当社では、2011年に独自の新材料開発技術「4D NANO DESIGN（フォーディーナノデザイン）」を完成させ、さまざまな新材料開発を推進してきました。高性能・高品質なタイヤへの要求はますます高まり、環境性能、安全性能、省資源といった三律背反する性能すべてをさらに向上させることが求められています。当社はその要求に応えるべく2015年に「ADVANCED 4D NANO DESIGN（アドバンスド フォーディナノデザイン）」を完成させ、2016年以降に発売する商品への採用を目指しています。一方、素材開発からタイヤ性能までの一気通貫の大規模なシミュレーションである「NEXT 4D NANO DESIGN（ネクスト フォーディナノデザイン）」の基礎構想にも着手し、タイヤ性能の飛躍的なレベルアップを図れると予想されることから大きな期待を寄せております。

新工法

当社では2012年より超高精度を追求した革新的な次世代新工法「NEO-T01」により、次世代の高性能タイヤ開発に取り組んでいます。2014年にはプレミアムランフラットタイヤDUNLOP「SP SPORTMAXX 050 NEO」を日本で、FALKEN「AZENIS FK453 RUNFLAT」を欧州で、それぞれ発売しました。今後はサイズラインアップの拡大によりランフラットタイヤの拡販に力を注いでいきます。

3. 新分野の創出

次は三つ目の成長エンジン「新分野の創出」についてです。

● 海外自動車メーカーへの納入

当社は海外自動車メーカーへの販売比率を2015年に15%、2020年に35%へと拡大していきます。2014年に新たにアウディ「Q3」、ジープ「コンパス」などへ採用されました。

● 産業品事業における「制振技術の普及」

住宅用制震ユニット「MIRAIE［ミライエ］」は順調に販売を伸ばし、2014年末での累計販売棟数は7,500棟となりました。2015年は6,000棟強を見込んでいます。また「ビル用制振ダンパー」では高層ビルの建設が進む新興国、なかでも地震多発国であるトルコ、台湾における事業展開を加速します。

● 産業品事業における「ヘルスケアビジネスの展開」

今後、拡大が予測される「医療用ゴム部品」分野において、当社では成長しているバイオ製剤の市場に参入しており、さらなるグローバル展開を目指して、2015年1月にスイスの医療用ゴム部品会社「ロンストロフAG」を買収しました。これにより製造・販売拠点を欧州に確保し、グローバル展開を拡大していきます。

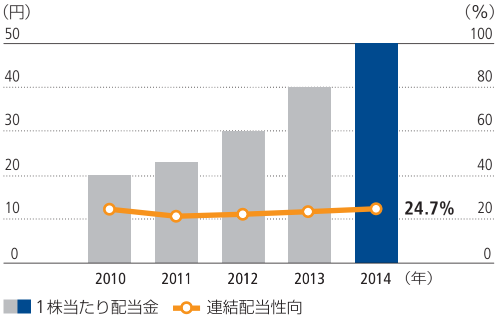
5期連続の増配

当社は、株主への利益還元を最重要課題と認識し、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、長期にわたり株主の皆さまに報いることを基本方針としております。当期の期末配当金につきましては、当初予想の1株当たり20円から10円増配の30円とさせていただきました。この結果、当期の年間配当金は、中間配当金20円と合わせて前期比10円増配の50円となり、連結ベースでの配当性向は24.7%となりました。

1株当たり配当金および連結配当性向

50円

前期比 **+10円**



真に価値ある企業グループであるために

2014年12月期は、5期連続の増収、6期連続の増益を達成することができました。しかし、今後もグローバルの市場環境の変化は早く、競争関係も激しさを増すと予想されます。そうしたなか、「高収益・高成長の真のグローバルプレイヤーになる」、そして「ステークホルダーにとっての価値向上と、全社員の幸せを追求する」企業を目指し、持続的成長を図るとともに、真に価値ある存在であり続けるため、グループ一丸となって取り組みを進めていきます。

今後とも、当社グループへのご支援とご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。