



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

住友ゴム工業株式会社

2024 年 12 月期第 3 四半期決算説明会

2024 年 11 月 8 日

イベント概要

[企業名]	住友ゴム工業株式会社		
[企業 ID]	5110		
[イベント言語]	JPN		
[イベント種類]	決算説明会		
[イベント名]	2024 年 12 月期第 3 四半期決算説明会		
[決算期]	2024 年度 第 3 四半期		
[日程]	2024 年 11 月 8 日		
[ページ数]	47		
[時間]	9:00 – 10:35 (合計：95 分、登壇：28 分、質疑応答：67 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@scriptsasia.com



執行役員 経理財務本部長

日野 仁 (以下、日野)

[アナリスト名]*

SMBC 日興証券

牧 一統

モルガン・スタンレーMUFG 証券

垣内 真司

みずほ証券

坂口 大陸

野村証券

石本 渉

*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@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 2024 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、はじめに本日の出席者を紹介させていただきます。住友ゴム工業株式会社、代表取締役社長、山本悟でございます。

山本：山本でございます。どうぞ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。どうぞよろしくお願いいたします。

中山：執行役員経理財務本部長、日野仁でございます。

日野：日野でございます。よろしくお願いいたします。

中山：本日の説明会は、弊社ウェブサイト上に掲載しております資料に沿って行わせていただき、画面にも投影いたします。はじめに、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。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@scriptsasia.com



24年1-9月業績

- 過去最高の売上収益（8,749億円）ならびに事業利益（615億円）、事業利益率は7.0%
- 構造改革に伴う減損損失を計上し、営業利益は115億円、四半期利益は40億円
- タイヤ事業 **売上収益と事業利益が過去最高**
前年同期比 増収増益（北米市販において主力商品「WILDPEAK」が増販）
- スポーツ事業 **売上収益が過去最高**
前年同期比 増収減益（ゴルフが北米で増販、テニスが日本で増販）
- 産業品他事業 前年同期比 減収増益
（医療用ゴム製品の欧州子会社売却に伴い販売減、一方、事業利益率向上）

現在の主な取り組み**構造改革**

米国工場の生産終了・解散、スポーツ施設等の運営子会社売却を決定

公表済みの4事業に加え、その他の
2事業についても目途付け

▶ **対象約10事業のうち6事業の目途付け完了**

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～

次世代オールシーズンタイヤ「SYNCHRO WEATHER」 2024年10月1日販売開始

6

山本：社長の山本でございます。本日はご多忙の中、当社の2024年12月期第3四半期決算説明会にご参加いただきまして、誠にありがとうございます。それでは2024年度第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いたします。

スライドの6番をご覧くださいと思います。2024年度第3四半期の当社グループの売上収益、ならびに事業利益はともに過去最高を更新いたしました。事業利益につきましても、前年同期比2.1ポイント改善いたしまして、7.0%の水準まで向上いたしました。一方で構造改革に伴う減損損失を計上し、営業利益は従来予想を大幅に下回る115億円、四半期利益は40億円となりました。

タイヤ事業の売上収益と事業利益、スポーツ事業の売上収益は過去最高を更新いたしました。タイヤ事業では、1月から9月までのタイヤ販売本数累計では前年同期比で減少したものの、足元では高インチ、高付加価値商品を中心に国内市販において増販できたこと、北米市販においてピックアップトラックやSUV用向けの主力商品でありますFALKEN、WILDPEAKシリーズの販売が増販を維持していることなどによりまして、売上は増加いたしました。

サポート

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

スポーツ事業では、ゴルフクラブでは昨年末のゼクシオ 13 の発売に加えまして、主力市場の北米において増販しました。またスリクソン ZXi シリーズを 11 月 9 日から新発売し、ゴルフクラブの増販を今後、加速させてまいります。テニス用品は、日本において増販することができました。

産業品他事業では、1 月末に欧州の医療用ゴム製品の子会社を売却したことによりまして、売上は減少いたしました。この売却による利益改善等によりまして、事業利益率は向上いたしております。

現在の主な取り組みにつきましては、構造改革は最優先課題であります北米事業を含め、約 10 の既存事業、商材のうち 24 年中に計画しておりました 6 事業の構造改革について、計画どおりめどづけを完了いたしました。

一方、当社の独自技術でありますアクティブトレッド技術を搭載した次世代オールシーズンタイヤ、SYNCHRO WEATHER は、10 月 1 日から販売を開始し、順調な滑り出しを見せております。路面状態に合わせて、タイヤ自らが適した性能に変化する SYNCHRO WEATHER を装着していれば、急な降雪時に慌てることもなく、雪道での運転を継続でき、ドライ路面、ウェット路面でも夏タイヤと同等以上の性能を持つことから、お客様にとって満足度の高い商品でございます。夏タイヤから SYNCHRO WEATHER への置き換えを進めることで、拡販してまいります。

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

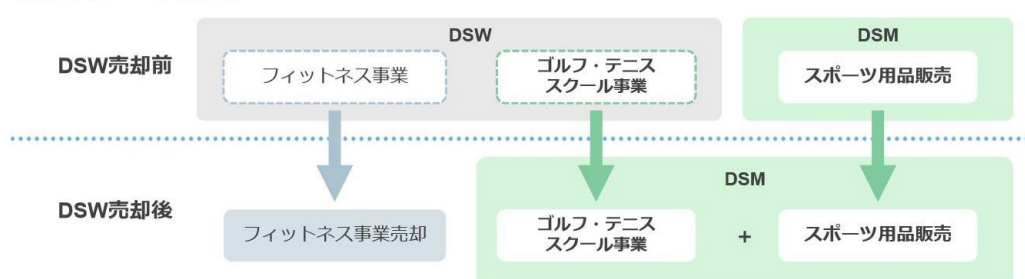


スポーツ施設等運営子会社の売却を決定

2024年9月27日発表

- **株式会社ダンロップスポーツウェルネス**（以下、DSW）はこれまでフィットネス事業、ゴルフ・テニススクール運営などの関連サービス事業を展開
- 新型コロナウイルス感染症の影響による業績悪化から回復基調ではあるものの、既存事業の選択と集中の取り組みの一つとして売却を決定、売却先での更なる発展に期待
- **ゴルフ・テニススクール運営**は、株式会社ダンロップスポーツマーケティング（以下、DSM）に承継、スポーツ用品販売とのシナジーを創出していく

売却後のDSM事業体制



30

スライドの30番をご覧ください。スポーツ施設を運営する子会社、ダンロップスポーツウェルネスについては、新型コロナウイルス感染症の影響による業績悪化後、サービス品質の向上や経営の効率化に取り組んでまいりました。足元では回復基調にございますが、構造改革の取り組みの一つとして、全株式を新たな株主へ譲渡することを決定いたしました。

ダンロップスポーツウェルネスの事業のうち、ゴルフスクール、テニススクール事業につきましては、当社のスポーツ事業とのシナジーがあることから、ダンロップスポーツマーケティングに事業を継承し、運営を続けてまいります。レッスンを受けて、当社のゴルフクラブやテニスラケットをフィッティングいただき、気に入っていただいたら使っていただくといったように、レッスン、フィッティング、物販を組み合わせた当社ならではの総合的サービスによって、よりゴルフやテニスの魅力を広げ、当社ブランドのファンづくりにつなげてまいります。

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@scriptsasia.com

米国タイヤ製造子会社の生産終了・解散を決定

2024年11月7日発表

- 乗用車用タイヤ、モーターサイクル用タイヤ、トラック・バス用タイヤの製造子会社 Sumitomo Rubber USA, LLC（以下SRUSA）における生産活動を終了し、解散することを決定

生産停止に至る経緯

- 1923 操業開始（ニューヨーク州バッファロー）
- 2015 米国グッドイヤー社とのアライアンス契約および合併事業を解消
Goodyear Dunlop Tires North America, Ltd. を100%子会社化し、SRUSAへ名称変更
「少品種多量生産」から「多品種少量生産」への移行に加え、
高付加価値ではあるが、生産難易度も高いSUV用タイヤへの生産切り替えに取り組むも、思うように進まず
- 2020 新型コロナウイルス感染症拡大により、日本からの支援チーム派遣を一時中断
- 2023 日本からの支援チーム派遣が再開される
タイヤ日本からの輸入品販売を含めた北米事業全体では黒字化達成も、SRUSAの生産性改善は思うように進まず
新型コロナウイルス影響や物流費の高騰といった逆風にもさらされる
- 2024 回復の兆しは見てきたものの、生産性改善・収益化のための時間軸が合わず、生産終了・解散を決断

31

スライドの 31 番をご覧いただきたいと思います。北米事業の構造改革につきましては、これまで 2015 年以降、タイヤの製造子会社、Sumitomo Rubber USA の生産性の向上に努めてまいりましたが、生産性改善と収益化のための時間軸が合わないと判断し、Sumitomo Rubber USA における生産活動を終了し、解散することを決定いたしました。

サポート

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

今後について

SRUSAの生産・研究開発・従業員

- ・他工場への生産移管などで供給体制を確保済み
⇒生産終了による影響は最小限に抑える
- ・タイヤ研究開発は、SRI America, Inc.※に移管
- ・従業員の離職・再就職にあたっては、最大限の支援・サポートを実施

北米市場への販売

- ・Sumitomo Rubber North America, Inc. の販売体制は変更なし
- ・当面はアジア他グループ工場で製造された輸入品タイヤの販売に集中



生産終了・解散による影響額

単位：億円

発生時期	PL影響額 (税引前当期利益ベース)	キャッシュ影響額
24Q3 実績	△465	-
24Q4 見込※	約△203	約△52
25年度 以降見込※	約△79	約△32
合計	約△746	約△84

※1\$=150円で計算
現時点での見積りのため実際の金額は大きく異なる可能性があります。

事業利益改善効果

$$450 \text{ 億円/年} = \left[\begin{array}{l} \text{固定費削減効果} \\ + \\ \text{アジア他グループ} \\ \text{工場品への振替増に} \\ \text{よる収益改善効果} \end{array} \right]$$

※2025年はうち310億円/年の効果を見込む。

32

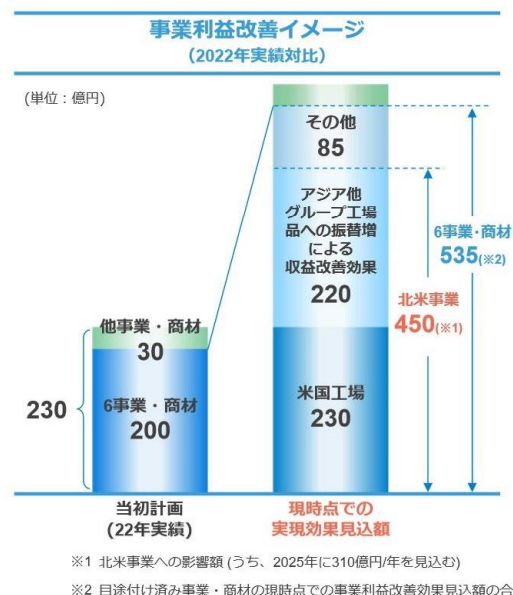
スライドの 32 番をご覧ください。北米市場で販売するタイヤは、アジアほかグループ工場で製造する輸入品タイヤに集中させます。Sumitomo Rubber USA における生産活動の終了、解散において、損失が一時的に発生するものの、2022 年実績比で事業利益改善効果は 1 年当たり約 450 億円となる見通しでございます。2025 年は約 310 億円の効果を見込んでおります。北米タイヤ事業と、グループ全体の今後の成長につなげてまいります。

なお、Sumitomo Rubber USA で行ってきましたタイヤの研究開発は、SRI America に移管し、北米での研究開発を継続いたします。また北米の販売子会社であります Sumitomo Rubber North America の販売体制は従来と変更ございません。北米における販売は主力商品であります FALKEN、WILDPEAK シリーズが需要の伸びを上回って販売できておりまして、今後も北米において拡販してまいります。

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@scriptsasia.com

2024年内に目途付けを目指した6事業・商材はすべて完了 構造改革の山場を越えた



総括

- 2025年までを「既存事業の選択と集中」の期間と設定し、対象約10事業・商材について構造改革を推進中
- そのうち6事業・商材については、中期計画通り**2024年内に目途付けが完了**
- 構造改革推進で当初計画の**230億円を超える**改善効果を見込む
- 今後も構造改革推進に合わせて、成長事業へのリソースシフトを進める

33

スライドの 33 番をご覧ください。2025 年までを既存事業の選択と集中の期間と設定し、2023 年から構造改革を推進してまいりました。構造改革の推進で当初 2022 年実績比、事業利益 230 億円の改善効果を見込んでおりましたが、ガス管事業の撤退と欧州の医療用ゴム子会社の売却、スポーツ施設の運営子会社の売却、そして最優先課題として取り組んでまいりました北米の構造改革、ほか 2 事業を含む合計 6 事業の構造改革による事業利益の改善効果は、最大 535 億円となる見通しでございます。

サポート

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

2024年度 連結業績予想



億円

	今回予想 2024年	前期実績 2023年	前期比	2Q時予想 2024年	年初予想 2024年
売上収益	12,000	11,774	102%	12,000	12,000
事業利益 率	800 6.7%	777 6.6%	103%	800 6.7%	800 6.7%
営業利益 率	50 0.4%	645 5.5%	8%	610 5.1%	610 5.1%
当期利益	10	370	3%	410	370
ROIC ※1	6.0%	5.7%		5.7%	5.7%
ROE	0.2%	6.3%		6.1%	5.7%
ROA ※2	6.3%	6.2%		6.1%	6.2%
D/E Ratio	0.5	0.5		0.5	0.5

※1. ROIC : 「税引後事業利益」÷「投下資本」
 ※2. ROA : 「事業利益」÷「総資産」

16

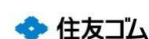
スライドの 16 番をご覧ください。2024 年度通期の業績見通しは、売上収益は前期比 102%の 1 兆 2,000 億円、事業利益は前期比 103%の 800 億円、営業利益は 50 億円、当期利益は 10 億円でございます。営業利益、当期利益につきましては、構造改革影響を織り込み、大幅な減益の見込みでございます。

サポート

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



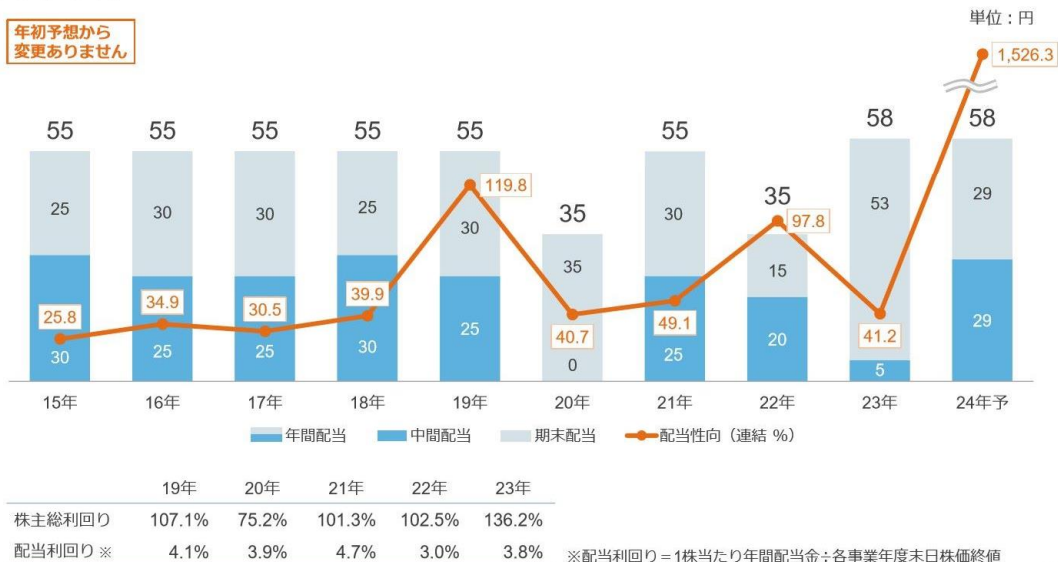
株主還元



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

2024年年間配当予想について：

構造改革に関連する減損損失計上等により、2024年の当期利益は2Q時予想より大幅に減少する見通しですが、フリーキャッシュフローは十分に確保できているため、期末配当金は年初予想の29円を据え置きし、年間配当金は58円を予定しています。



29

スライドの 29 番をご覧ください。2024 年の期末配当は、当初予想どおり 29 円とし、年間配当は 58 円とさせていただく予定でございます。

今期は構造改革のめどづけ完了に伴う減損損失等を計上したため、当期利益が大幅に減益となる予想でございますが、今回の構造改革は業績改善のための前向きな取り組みであることに加え、来期以降の業績改善の見通し、内部留保の水準、フリーキャッシュ・フローの状況等を総合的に判断した結果、当初お伝えしておりました配当額を変更しないことといたします。今後も連結配当性向 40%以上を目安とし、可能な限り安定配当に努めてまいります。

以上で、私からの説明を終了させていただきます。ありがとうございました。

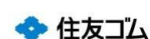
中山：続きまして常務の大川より、2024 年 12 月期第 3 四半期決算の詳細についてご説明させていただきます。

サポート

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



2024年1-9月 連結業績



億円

	2024年 1-3月	前年 同期比	2024年 4-6月	前年 同期比	2024年 7-9月	前年 同期比	2024年 1-9月	前年 同期比	前年同期 2023年 1-9月
売上収益	2,914	105% +146	2,957	104% +113	2,879	99% △16	8,749	103% +242	8,507
事業利益 率 ※1,3	232 8.0%	291% +152	191 6.5%	210% +100	192 6.7%	77% △57	615 7.0%	147% +195	420 4.9%
営業利益 率 ※3	207 7.1%	266% +129	213 7.2%	235% +122	△305 -	- △551	115 1.3%	28% △300	414 4.9%
四半期利益 ※2,3	248	620% +208	139	331% +97	△347	- △537	40	15% △232	272

※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。

7

大川：大川でございます。本日は弊社決算説明会に参加いただきまして、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には大変お世話になっております。この場をお借りいたしまして、深く感謝申し上げます。

それでは私より、2024年度第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7番をご覧ください。

2024年度1-9月の連結業績は青枠内のとおり、売上収益 8,749 億円、事業利益 615 億円、営業利益 115 億円、四半期利益 40 億円となりました。

売上収益、ならびに事業利益は過去最高を更新いたしましたが、かねてよりお約束しておりました2024年度内の6事業、商材の構造改革実行に伴う減損損失等の計上によりまして、営業利益、ならびに四半期利益は前年同期に比べて減益となりました。

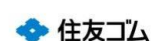
一方、事業利益率は昨年の4.9%から今年は7.0%まで改善しており、為替の円安効果の要因が大きいものの、従前から取り組んでまいりました収益性改善効果が徐々に表れてきております。

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



2024年1-9月 セグメント別 連結売上収益・事業利益



		2024年 1-3月	前年 同期比	2024年 4-6月	前年 同期比	2024年 7-9月	前年 同期比	2024年 1-9月	前年 同期比	億円 前年同期 2023年 1-9月
売上収益	タイヤ	2,441	106%	2,520	104%	2,527	101%	7,488	104%	7,206
	スポーツ	367	103%	349	107%	261	90%	977	100%	973
	産業品他	106	92%	88	84%	91	84%	285	87%	329
	合計	2,914	105%	2,957	104%	2,879	99%	8,749	103%	8,507
事業利益	タイヤ	183	945%	157	201%	171	78%	512	161%	319
	スポーツ	42	77%	27	281%	10	39%	79	89%	89
	産業品他 ※	7	117%	6	210%	11	344%	24	201%	12
	合計	232	291%	191	210%	192	77%	615	147%	420

※セグメント間取引消去等が含まれております。 9

スライドの 9 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とおりです。

タイヤの売上収益は前年同期比 104%の 7,488 億円、事業利益は 512 億円と、販売本数は前年同期比で減少しておりますが、1-9 月では売上収益、事業利益ともに過去最高を更新いたしました。

その下、スポーツの売上収益は前年同期比 100%の 977 億円、事業利益は前年同期比 89%の 79 億円と、為替円安効果もあり売上収益は過去最高を更新いたしましたが、販売環境悪化によるゴルフ事業の減益が響き、事業利益は減益となっております。

一方、産業品他は売上収益は前年同期比 87%の 285 億円、事業利益は前年同期比 201%の 24 億円と、医療用ゴム製品の欧州製造販売子会社を 1 月末に売却したことに伴い、売上収益は減収となりましたが、事業利益は増益となりました。

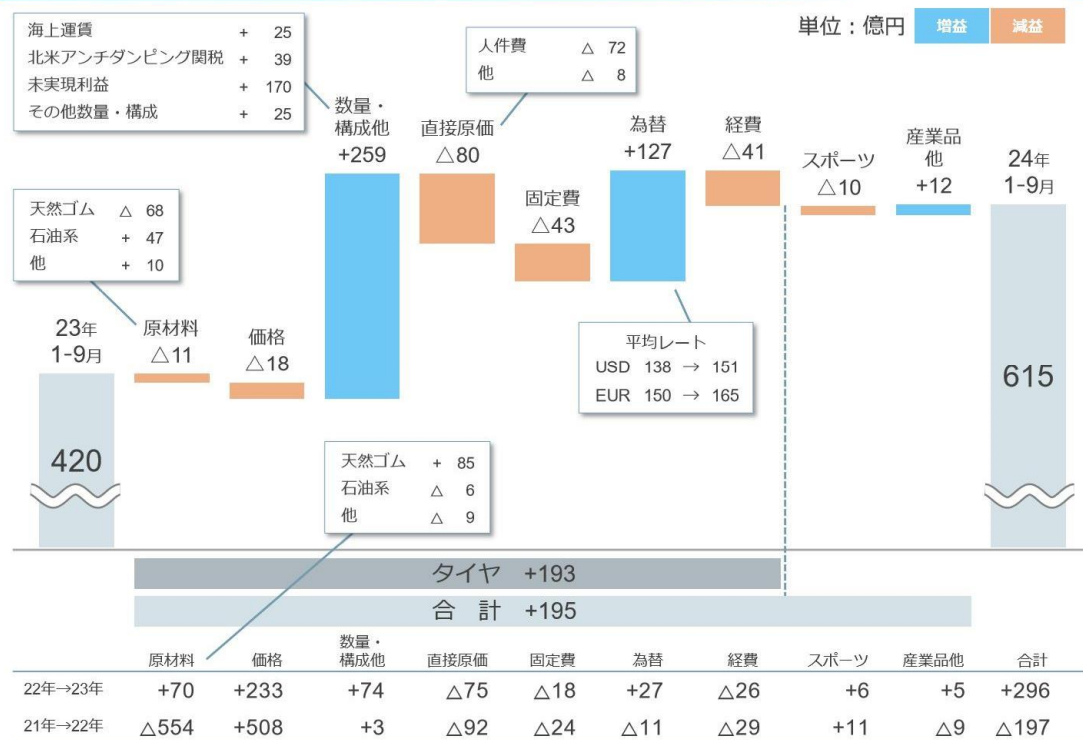
サポート

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



2024年1-9月 連結事業利益 増減要因イメージ

住友ゴム



12

スライドの 12 番をご覧ください。1-9 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。

まず、数量・構成他ですけれどもプラス 259 億円で、内容は左上の吹き出しに記載のとおりで、うち海上運賃は、まず契約単価を安い水準で妥結したこともありまして、プラス 25 億円となりました。北米アンチダンピング関税は第 1、ならびに第 3 四半期に販売価格適正化に伴う還付金等もございまして、プラス 39 億円となりました。

また、未実現利益はプラス 170 億円と大きくございますが、これは前年度のマイナス影響の差が大きく出た格好となっております。その他数量・構成はプラス 25 億円で、販売数量はマイナスとなりましたが、構成他でプラスとなりました。

直接原価はトルコの人件費等によるマイナス 80 億円、固定費も同様の要因でマイナス 43 億円となりました。為替はドル、ユーロに加えて多くの通貨で円安に推移し、プラス 127 億円。経費は広告宣伝費や拡販費、また DX 等の費用増等でマイナス 41 億円となりました。

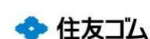
以上から、タイヤ事業全体ではプラス 193 億円の増益となり、スポーツ事業のマイナス 10 億円、産業品他のプラス 12 億円を加え、全社合計ではプラス 195 億円の増益となっております。

サポート

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

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

連結損益計算書の状況



	2023年 1-9月	2024年 1-9月	億円 増減	実績の概要		
売上収益	8,507	8,749	+242	1 事業利益 詳細はP.6~12参照		
売上原価	△6,297	△6,149	+149			
販売費及び一般管理費	△1,790	△1,986	△196			
事業利益	420	1 615	+195	2 その他の収益 その他営業外収益 その他特別利益	実績内訳 22億円 10億円	対前年増減 +9億円 +7億円
その他の収益	19	2 35	+16			
その他の費用	△24	3 △535	△511	3 その他の費用 米国工場生産終了・解散に伴う減損損失等 子会社株式売却損 その他営業外費用		
営業利益	414	115	△300		△465億円 △32億円 △18億円	△465億円 △32億円 △6億円
金融収益	103	4 79	△23			
金融費用	△52	5 △118	△66			
持分法による投資損益	△0	0	+1	4 金融収益 正味貨幣持高に係る利得 受取利息	50億円 24億円	△26億円 +3億円
税引前四半期利益	465	77	△388			
法人所得税費用	△187	△10	+176	5 金融費用 支払利息 為替差損	△52億円 △49億円	△5億円 △45億円
非支配持分	△6	△26	△20			
四半期利益	272	40	△232			

13

スライドの13番をご覧ください。連結損益計算書の事業利益以下の項目について、ご説明いたします。

当四半期では、事業利益615億円から四半期利益40億円と、事業利益以下でマイナス575億円となりましたが、丸3のその他の費用マイナス535億円が、その主な要因となっております。

内容はスライド右側に記載のとおり、主には減損損失や事業再構築費用によるもので、内容は北米タイヤ製造子会社の生産終了でマイナス465億円、ダンロップスポーツウェルネスの売却に伴いマイナス32億円などがございます。

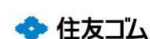
なお、第3四半期以降も北米関連損失は発生する見込みですが、一方で来期以降の事業利益は損失を大きく上回る、継続的な改善効果が期待できます。

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@scriptsasia.com



連結バランスシートの状況



億円				主な増減要因	
	前期実績 2023/12末	当期実績 2024/9末	増減		
流動資産	6,247	6,385	① +138	① 流動資産	対前期末増減
非流動資産	6,420	6,329	② △91	棚卸資産	+335億円
資産合計	12,667	12,714	+46	その他の流動資産	+226億円
流動負債	3,311	3,340	+29	営業債権及びその他の債権	△215億円
非流動負債	2,942	3,002	+60	現金及び現金同等物	△203億円
負債合計	6,253	6,342	③ +89	② 非流動資産	
自己資本	6,241	6,195	④ △46	有形固定資産	△275億円
非支配持分	173	177	+4	繰延税金資産	+107億円
資本合計	6,414	6,372	△42	無形資産（のれん含）	+45億円
負債及び資本合計	12,667	12,714	+46	その他の金融資産	+33億円
自己資本比率	49.3%	48.7%	△0.5P	③ 負債合計	
				有利子負債	+179億円
					(3,109 → 3,288)
				営業債務及びその他の債務	△161億円
				その他の流動負債	+151億円
				未払法人所得税	△63億円
				④ 自己資本	
				配当支払	△216億円
				為替換算調整額	+121億円
				四半期利益	+40億円

14

スライドの 14 番をご覧ください。連結バランスシートの状況ですが、資産合計は 1 兆 2,714 億円で、構造改革実行に伴い資産が圧縮した一方で、為替円安により外貨の資産評価額の増加等もありまして、対前期末でプラス 46 億円の増加となっています。

負債と資本の割合はほぼ半分ずつで、自己資本比率は 48.7%と対前期末では 0.5 ポイント減少となりました。

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@scriptsasia.com



2024年度 連結業績予想



億円

	今回予想 2024年	前期実績 2023年	前期比	2Q時予想 2024年	年初予想 2024年
売上収益	12,000	11,774	102%	12,000	12,000
事業利益 率	800 6.7%	777 6.6%	103%	800 6.7%	800 6.7%
営業利益 率	50 0.4%	645 5.5%	8%	610 5.1%	610 5.1%
当期利益	10	370	3%	410	370
ROIC ※1	6.0%	5.7%		5.7%	5.7%
ROE	0.2%	6.3%		6.1%	5.7%
ROA ※2	6.3%	6.2%		6.1%	6.2%
D/E Ratio	0.5	0.5		0.5	0.5

※1. ROIC : 「税引後事業利益」 ÷ 「投下資本」

※2. ROA : 「事業利益」 ÷ 「総資産」

16

スライドの 16 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、売上収益は対前期比 102%の 1 兆 2,000 億円、事業利益は 103%の 800 億円を見込んでおりますが、構造改革のめどづけ完了に伴う損失を織り込んだことで、営業利益は 50 億円、当期利益は 10 億円と、対前期比、ならびに第 2 四半期の予想比でも大幅な減益の見込みでございます。

この結果、今年度の ROIC は 6.0%、ROE は 0.2%となる見込みです。なお当社 ROIC は日本基準の営業利益相当、つまり事業利益をベースに計算している一方で、ROE は減損損失等も含む当期利益をベースに計算しているため、やや大きな差異が生じていることはご理解ください。

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@scriptsasia.com



17

2024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 2024年	前期実績 2023年	前期比	2Q時予想 2024年	年初予想 2024年
売上収益	タイヤ	10,325	10,064	103%	10,300	10,330
	スポーツ	1,295	1,266	102%	1,325	1,315
	産業品他	380	444	86%	375	355
	合計	12,000	11,774	102%	12,000	12,000
事業利益	タイヤ	685	636	108%	675	665
	スポーツ	90	125	72%	100	110
	産業品他 ※	25	16	155%	25	25
	合計	800	777	103%	800	800

※セグメント間取引消去等が含まれております。 18

スライドの 18 番をご覧ください。2024 年度のセグメント別売上収益、ならびに事業利益予想です。青枠下から 4 行目のタイヤの事業利益ですが、右隣、2023 年度実績の 636 億円から 685 億円と、8%の増益予想です。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

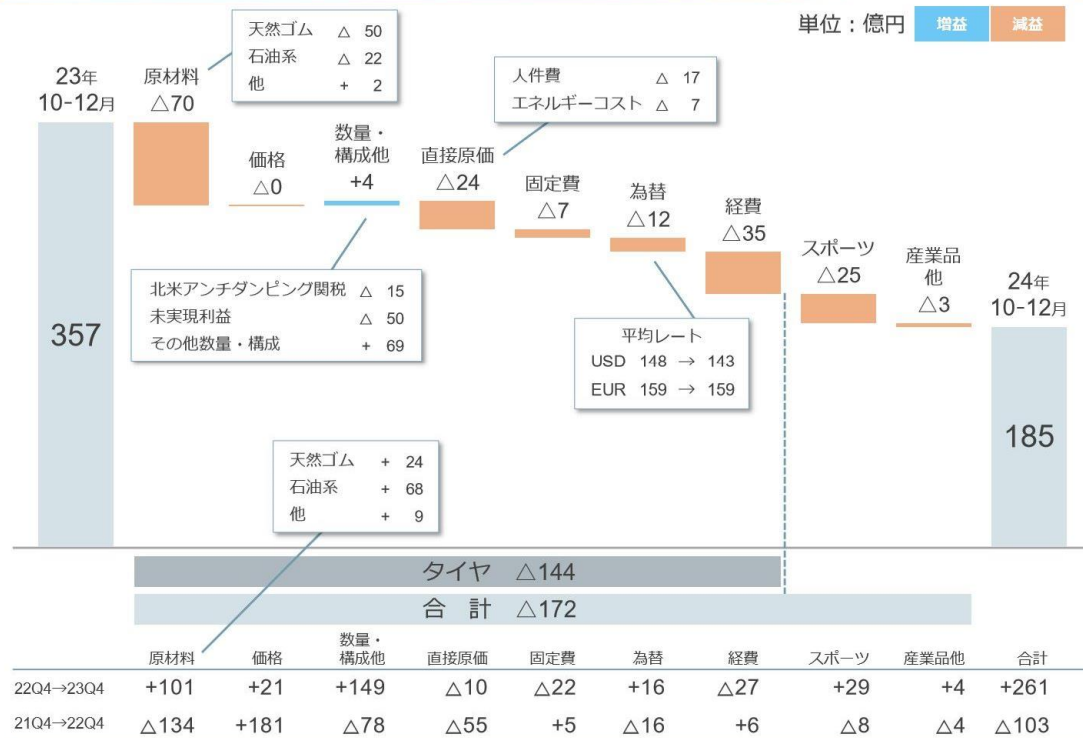
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



2024年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



19

スライドの 19 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ございます。

まず原材料価格は、天然ゴムでマイナス 50 億円、石油系でマイナス 22 億円で、合計ではマイナス 70 億円を予想しております。数量・構成他はプラス 4 億円です。内訳は下の吹き出しのとおりで、北米アンチダンピング関税は前年末に関税率引下げ効果の一部を織り込んだこともあり、前年比ではマイナス 15 億円。未実現利益は、北米タイヤ製造子会社の生産終了に備えた在庫備蓄等による影響もあり、マイナス 50 億円。その他数量・構成は数量減少の影響もございますが、構成他のプラスを織り込み、プラス 69 億円を見込んでおります。

直接原価は人件費やエネルギーコスト増によりマイナス 24 億円、固定費も間接人件費等でマイナス 7 億円と見込んでおります。経費は、広告宣伝費と新 ERP システム等の DX 費用増等でマイナス 35 億円を織り込み、タイヤ事業全体ではマイナス 144 億円の減益と見込んでおります。

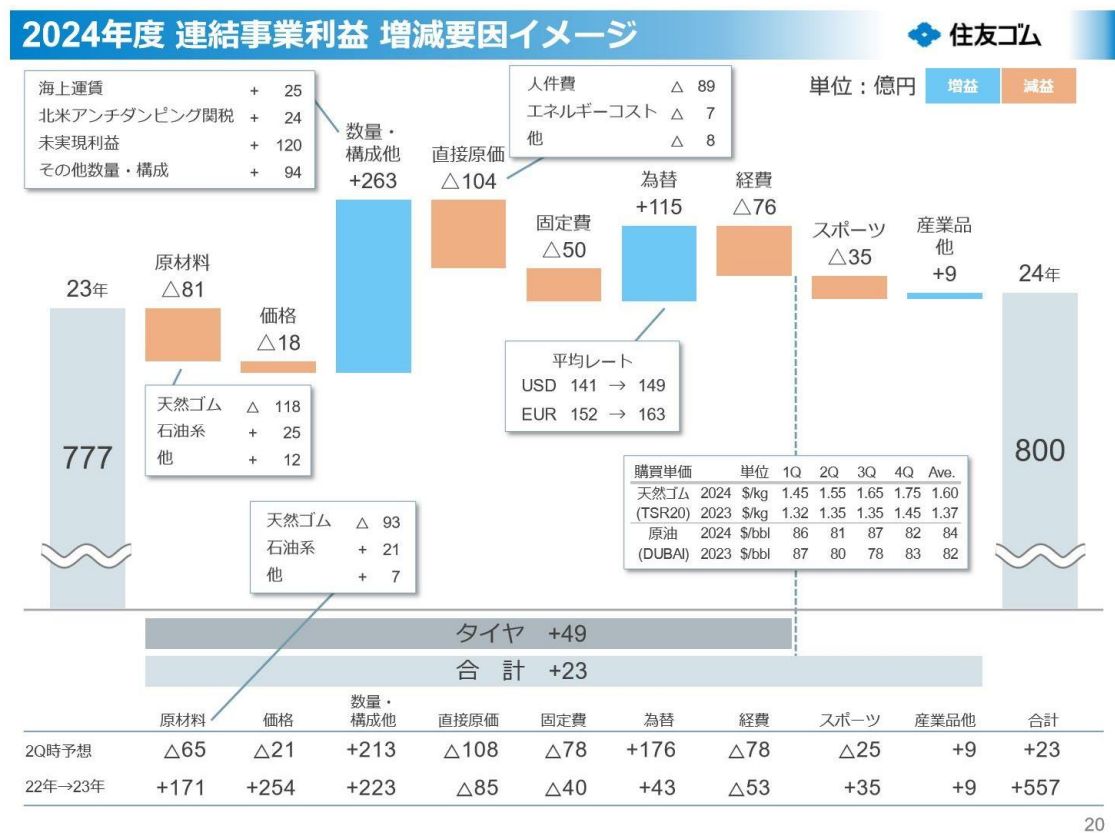
スポーツ事業は北米、韓国の市況悪化、ならびに将来ビジネスの発展に向けた経費等増を含め、マイナス 25 億円。産業品他はマイナス 3 億円で、全社合計ではマイナス 172 億円の減益と予想して

サポート

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



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、この減益幅をミニマライズしてまいります。



スライドの 20 番をご覧ください。2024 年度年間の事業利益の、前期からの増減要因分析です。先ほどご説明申し上げました 1-9 月、10-12 月の増減分析の合計となります。前期 777 億円から当期予想 800 億円の事業利益で、プラス 23 億円の増益となります。

原材料の天然ゴム、および原油の単価の推移は右下の表をご覧ください。

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@scriptsasia.com

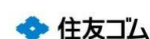
億円

期間		事業利益		増減要因								
				原材料	価格	数量・ 構成他	直接 原価	固定費	為替	経費	スポーツ	産業品 他
23 年	1-3月	80	△68	△45	+108	△89	△39	△7	△3	△10	+15	+2
	4-6月	91	+97	+12	+81	+41	△26	△0	+6	△8	△13	+4
	7-9月	249	+267	+103	+44	+122	△10	△11	+24	△8	+4	△1
	10-12月	357	+261	+101	+21	+149	△10	△22	+16	△27	+29	+4
	前期	777	+557	+171	+254	+223	△85	△40	+43	△53	+35	+9
24 年	1-3月	232	+152	+38	△1	+111	△22	△14	+53	△2	△12	+1
	4-6月	191	+100	△3	△14	+75	△27	△18	+76	△9	+17	+3
	7-9月	192	△57	△46	△3	+73	△31	△11	△2	△30	△15	+8
	10-12月予	185	△172	△70	△0	+4	△24	△7	△12	△35	△25	△3
	当期	800	+23	△81	△18	+263	△104	△50	+115	△76	△35	+9
2Q時予想との差			+0	△16	+3	+50	+4	+28	△61	+2	△10	+0

21

続きまして、スライドの 21 番をご覧ください。ここでは表の一番下に記載しております、第 2 四半期時の予想、つまり前回公表との差異が大きい項目をご説明いたします。ざっくり申しまして、為替の円高によります減益影響を数量・構成他の構成改善効果等でカバーし、全社合計では前回公表と同額としておりますが、さらなる増益を目指してまいります。

タイヤ販売本数 前年同期比推移



対前年		2023年実績					2024年1-9月実績、10-12月予想					2024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		112%	121%	108%	108%	112%	78%	90%	87%	90%	87%	84%	92%	88%
国内市販		98%	108%	89%	97%	98%	86%	97%	108%	108%	100%	92%	111%	102%
海外新車		101%	108%	92%	101%	100%	90%	89%	89%	86%	88%	89%	90%	90%
海外市販		87%	94%	97%	96%	93%	100%	93%	99%	103%	99%	96%	105%	101%
海外市販内訳	北米	81%	92%	109%	100%	95%	107%	86%	98%	104%	99%	96%	102%	99%
	欧州	90%	85%	100%	91%	92%	102%	105%	90%	96%	98%	103%	98%	101%
	アジア	91%	104%	89%	92%	94%	93%	89%	103%	114%	99%	91%	114%	102%
	その他	85%	93%	91%	102%	92%	100%	93%	104%	98%	99%	96%	106%	101%
計		94%	101%	96%	99%	97%	93%	93%	97%	99%	96%	93%	102%	97%
合計本数（万本）		2,645	2,686	2,685	2,819	10,836	2,461	2,487	2,609	2,803	10,360	4,949	5,600	10,548

22

スライドの 22 番をご覧ください。タイヤの販売本数の前年同期比推移ですけれども、真ん中青枠下側に記載のとおり、7-9 月の販売本数は 2,609 万本と、対前年同期で 97%となりました。

市場別で見ますと、まず国内新車は一部 OEM メーカー減産に伴い 87%、国内市販は 1 年前の 7 月に値上げを実施した関係で、前年 7-9 月の販売が減少したことから 108%。海外新車は北米で堅調に販売が増加した一方で、東南アジアで日系 OEM を中心とした減少が継続して 89%。海外市販は 99%で、地域別に見ますと北米 98%、欧州 90%、アジア 103%、その他は 104%となりました。

北米は、主力商品である WILDPEAK シリーズは依然好調を維持しておりますが、前年好調だったことに加え、廉価品の輸入タイヤ等の増の影響を受けたこともありまして、北米全体では減少となりました。欧州では、トルコ工場のストライキによる供給不足の影響で販売減少となり、アジアやその他の地域では増販でしたが、海外市販全体では前年を下回る販売となりました。

続いて、2024 年度の年間販売本数ですが、右の青枠下側に記載のとおり、1 億 360 万本と対前年で 4%減を見込んでおります。

市場別で見ますと、まず国内新車は OEM 減産影響により、対前年で 87%。海外新車も中国、および東南アジアでの日系 OEM 減産影響で、88%としております。国内市販は 10 月に次世代オール

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

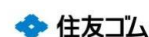


シーズンタイヤである SYNCHRO WEATHER を発売したこともあり、下期に前年を超える販売を想定しており、上期の落ち込みを取り戻すことで、通期は 100%と前年並みを見込んでおります。

海外市販は 99%で、地域別に見ましても北米 99、欧州 98、アジア 99、その他 99 と、おおよそ前年並みとしております。

一番右端の第 2 四半期の予想値と比べますと、年間合計で若干の減少を見込んでおります。

カテゴリ別タイヤ販売本数 前年同期比



対前年同期	2023年1-9月実績				2023年1-12月実績			
	新車	市販	計	構成比	新車	市販	計	構成比
乗用車用	104%	95%	98%	88%	105%	96%	98%	88%
うち高機能タイヤ※1	115%	104%	108%	38%※2	117%	103%	108%	38%※2
トラック・バス用	111%	82%	84%	3%	112%	83%	85%	4%
二輪・産業用他	110%	81%	91%	9%	103%	85%	92%	9%
合計	105%	93%	97%	100%	105%	94%	97%	100%

対前年同期	2024年1-9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
乗用車用	89%	96%	94%	88%	88%	99%	96%	88%
うち高機能タイヤ※1	97%	100%	99%	40%※2	96%	101%	99%	39%※2
トラック・バス用	103%	93%	94%	3%	108%	94%	95%	4%
二輪・産業用他	77%	102%	91%	9%	80%	103%	93%	9%
合計	88%	97%	94%	100%	88%	99%	95%	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%	39%

※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

23

スライドの 23 番をご覧ください。青枠内、2024 年度 1-9 月の実績での構成比をご確認いただきますと、乗用車用タイヤが大部分を占めており 88%、このうち高機能タイヤは 40%となりました。

スライド下の年度別の高機能タイヤの構成比率の推移を見ますと、年間では前年実績比でプラス 1 ポイントとなる 39%と予想しております。

サポート

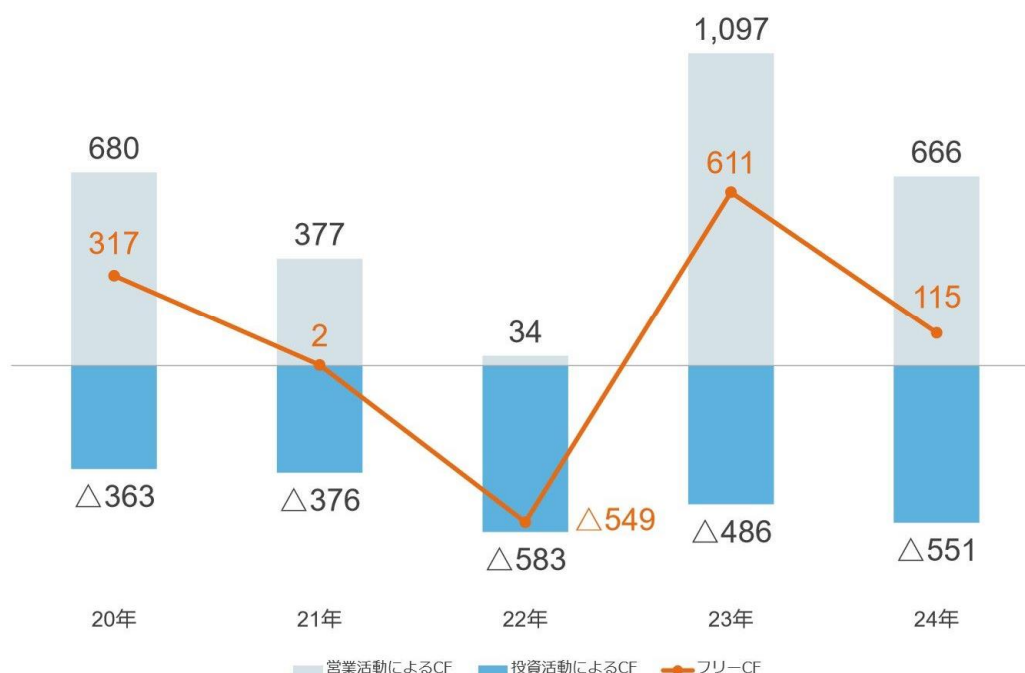
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



1-9月 キャッシュ・フローの推移



単位：億円



25

続きまして、スライドの 25 番をご覧ください。キャッシュ・フローの推移ですが、右端、2024 年度 1-9 月の営業キャッシュ・フローはプラス 666 億円です。収益性改善の取り組みもあり、事業利益率はアップいたしました。一時的な在庫備蓄増に伴う運転資本増に伴い、対前年ではマイナス 431 億円の減少となりました。

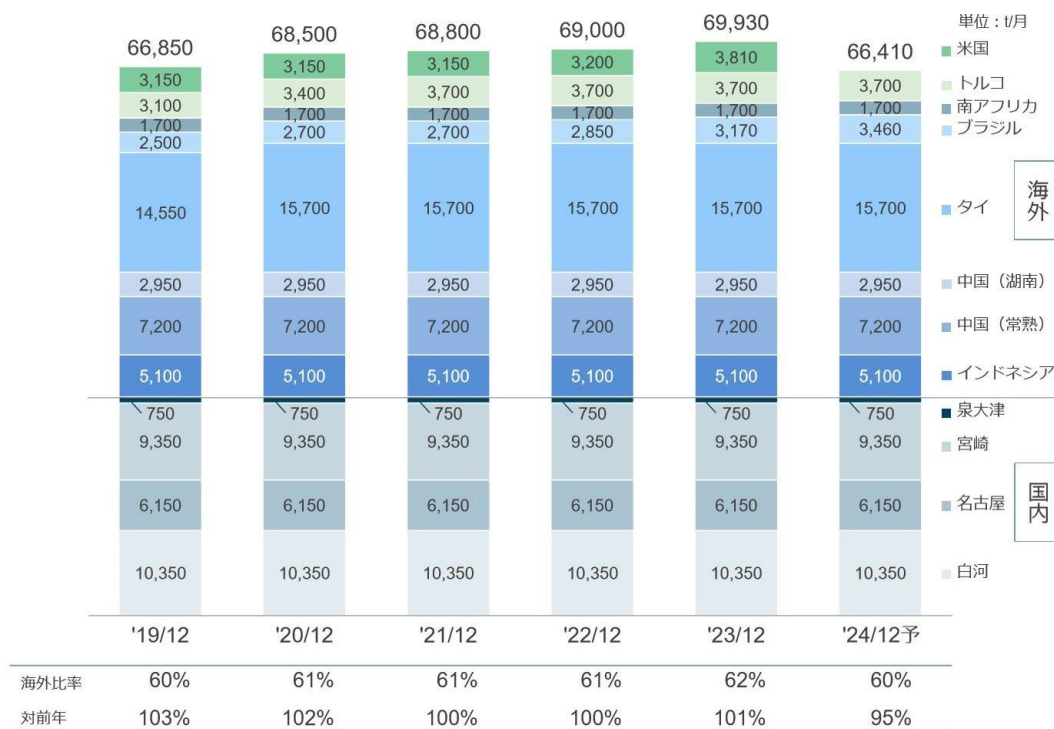
また、投資キャッシュ・フローは 551 億円で、設備投資に加え、DX 関連の無形資産の投資増加で、対前年では 65 億円の増加となりました。結果、差し引きのフリーキャッシュ・フローはプラス 115 億円となり、対前年ではマイナス 496 億円の減少となりました。なお構造改革実行で発生した発生額は、固定資産評価損に伴うものが大半で、キャッシュへの影響はございません。

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



タイヤ生産能力の推移



27

スライドの 27 番をご覧ください。タイヤの生産能力の推移ですが、2024 年末は米国タイヤ製造子会社の生産終了に伴い、対前年 5 ポイント減少となる月産 6 万 6,410 トンとなります。

サポート

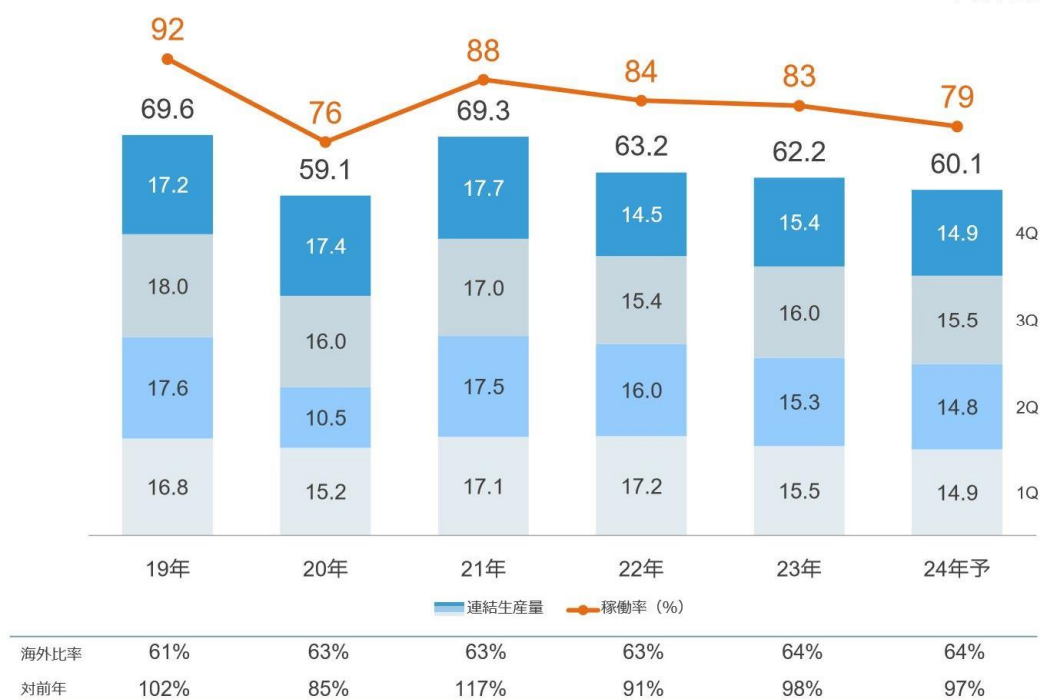
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



年間タイヤ設備稼働率、生産量の推移

住友ゴム

単位：万t



28

最後にスライドの 28 番をご覧ください。タイヤの設備稼働率、ならびに生産量の推移ですが、右端の 2024 年度の年間生産量は 60.1 万トン、年間稼働率は 79%と予想しており、第 2 四半期予想からは販売減少に伴い、生産量を減らしております。

スライドの 29 番以降の株主還元政策、構造改革の取り組みにつきましては、先ほど社長の山本が説明したとおりとなりますので、以上でご説明を終了させていただきます。ありがとうございました。

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

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、お名前の後に質問をお願いいたします。本日は、大変多くの皆様にご参加いただいております。恐れ入りますが、ご質問は1回につき2問までとさせていただきます。それでは、BofA証券の坂牧様、ご発言ください。

坂牧 [Q]：おはようございます。バンク・オブ・アメリカ、坂牧です。今日はありがとうございます。そして昨晚、すごく重大なご発表、本当にご決断まで大変だったと思います。私からは2点です。

一つ目は、山本様からプレゼンいただいた資料の32ページ目の事業改善効果云々のところですが、実際、工場閉鎖となるとバッファローUSWとかの反対とかが今後、あるのかどうか。実際、これがどこまでちゃんと実行できるのかどうか。

あと、この改善効果が赤字がなくなるだけですと200億円だと思うんですけれども、450億円と数字が大きく見えます。かつ、来期は315億円刈り取るというので、もう少し内訳、赤字がなくなるだけですと多分、来期200億円ぐらいだと思いますので、その分、タイから輸出する工場稼働率が、タイの工場が良くなるといった効果を入れられているのかなと思うんですけれども。

もう少しこの450億円の内訳、どういうご計算をされているのかと、この実行性ですね。実際、工場閉鎖となると反対、抵抗層とかも出てくる可能性もあるのかなと思うので、そこら辺の実行力、ここのページに関して補足をお願いします。

山本 [A]：ありがとうございます。1問目の組合等の反応等につきましては、私から回答させていただきます。2問目は大川から回答させていただきたいと思います。

組合等との間の交渉ということになるわけですが、11月7日、取締役会で決議いたしまして、速やかに開示と同時に組合には告知いたしております。今、問合せの窓口の用意をしております。現在、組合とは解雇の条件について交渉を進めているところですが、組合との関係性は過去から非常に良好な関係で事業の運営をしてきておりますので、現時点では大きな懸念はないのではないかと認識いたしております。

しっかりと、苦渋の決断でありますので、従業員の皆様への配慮などは最大限に努力するつもりでございます。金銭的な補償も手厚い、解雇する手当ですとかリテンションの支払等、金銭的な補

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

償、それから各種保険の延長、さらに重要だと思っております再就職支援サービスの提供をしっかりと寄り添いながら進めてまいること、組合との交渉はしっかりと進めてまいりたいと思っております。2 問目は、大川から回答させていただきます。

大川 [A]：ご質問の趣旨は、33 ページに載せております事業改善イメージの達成度と、その中身だと理解いたしました。ここに書いておりますように、まず北米工場を閉じることによって約 200 億円強の赤字がなくなります、というのが 1 番でございます。これは、工場そのものはまだこれから組合さんとの交渉もございすけれども、いろんな過程を通じて約 1 年半かかると思いますので、この 200 億円の効果はこれから 1 年半を通じて、最終的には確実に出てくると予想しております。

一方で、これまでご説明しておりませんでしたけれども、北米を閉じたことによってタイや日本からの輸入を促進する。これは非常にコスト差もあり、これが全面的に北米からではなくタイその他の工場から持ち出す、輸入することによって大きな単価差が出る。これに伴いまして工場の稼働率が上がって、さらに上が出るということで、われわれの試算ではこの 220 億円は、トランプさんの問題がなくて、しっかりとものが運べてわれわれの想定どおりの本数が出れば、この成果は確実に出ると思っております。

ただ今年、一部こういう事態を通じて、既にタイからの輸入を増やしていることもございますので、そういうことも踏まえまして来年度は 310 億円しか成果が出ないだろうという計算と、最初に申しましたように工場を閉じるのに 1 年半程度かかるので、その効果も踏まえまして来年度は 310 億円程度の効果が出るというのが、われわれの試算になります。大きな問題がなければ、これは確実に刈り取れると考えています。以上です。

西口 [A]：私からも補足いたします。今の赤字の 250 億円程度の部分と、タイと日本から出す分のアロケーションメリット、合わせて 450 という説明が大川からされたのですが、あらかじめ私からどうせこの後、皆様から関税問題とか物流コストの話が出るとしますのでこの機会にあわせて補足しておきたいと思っております。

まず、アジアを含むところからアメリカに輸出をするということで供給体制を変えることとなりますので、一つはフレート問題、海上運賃、コスト問題ですね。これにつきましては、今回の苦渋の決断をする過程で検討してまいりました。この下期から効果が出始めておりますけれども、戦略的パートナーシップ契約のある船社さんと結んで、確実にものを運ぶことと、フレートにつきましても大きな変動がないようなかたちで、Win-Win 関係をつくることで、大きな枠組みが決まりましたので、これで大きなフレート問題の上下というネガはアボイドできると考えています。

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@scriptsasia.com

実際、来年に向けましては、今のやり方でいきますとネガがフレート関係で出る想定でしたが、新たな戦略的パートナーシップ契約でカットしまして、そのマイナスネガ影響が6分の1程度に来年、圧縮できます。そういった効果でバッファロー工場を閉じて輸出に100%切り替えても、リスクはある程度アボイドできると思います。

もう一つが関税問題でございますが、関税も2種類ございます。タイからかけられましたアンチダンピング関税につきましては、この3年間の努力でほぼゼロベースまで縮小できておりますので、これは来年以降も効果を出すと思います。

もう一つは、今回、大統領になられましたトランプ関税が報道されておりますけれども、これは過去にも一度ございました。今回、もし発動されましても、値上げもしくは内部努力による構成の改善、経費の節減、こういったところで、どこまで解決できるかは分かりませんがある程度、吸収していけるだろうということで、アロケーション変更によるコストの改善とフレートのネガの抑制といった部分で、最大限の利益効果を取っていけると考えています。以上、補足させていただきます。

坂牧 [Q]：ありがとうございます。2点目が今期、来期をどう業績を考えたらいいかの確認です。今回、事業利益を据え置かれていんですけれども、季節性ないしは冬タイヤの効果を考えると、3クォーターから4クォーターで事業利益があまり伸びないのが、ちょっと保守的な印象がありますので、改めて今期、もう少しここに下振れ、上振れ、どんなことを考えればいいのかということと。

その今期を発射台に来期、この300億円ちょっとの今回の改善効果、あとトルコのストが落ち着いてくるとかいうプラスの要因があるかと思います。在庫の未実は多分、落ち着いてくるのだとすると、先ほど西口さんがおっしゃった6分の1分のフレートの負担とかがマイナスになっても、どれくらいの増益が期待できるのか。今、見えている範囲のアイテムを積み上げて、今期の実力値と来期をどう考えたらいいのか、まとめていただければと思います。以上です。

大川 [A]：今期の状況につきましては、もともと冬タイヤの売上はこの4Qにあるのは重々承知しておりますけれども、足元の需要環境はあまりよろしくないことと、今年は夏が暑くてまだ冬が本格的に来ていないことで、やや保守的に入れさせていただいておりますので、そういう意味で今期の数字はある程度、このレベルに収束するんじゃないかというのが正直な感想でございます。来期につきましては戦略的な問題もございますので、西口から説明させていただきます。

山本 [A]：まず私から、来期は意気込みを含めてお話をさせていただいて、そして西口に詳細をということで対応させて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@scriptsasia.com



来期、天然ゴムを中心とした原材料がどう変動するかとか、不透明な要因は多いんですけども、構造改革の今年の 24 年の 6 事業を終了することで、めどづけを終了することで、先ほどご説明させていただきました増益効果を大きく見込むことができます。

それから成長基盤づくりもしっかりと今、進めてきております。SYNCHRO WEATHER もおかげさまで順調な滑り出しをしております。それからセンシングコアのビジネスもスタートしますので、この効果も含めまして、私としては 4 桁億円をしっかりと事業利益、ねらっていきたいと思っております。その意気込み、詳細につきましては、タイヤ事業本部の本部長の西口から説明させていただきます。

西口 [A]：大川、それから社長の山本から説明がありましたが、詳細を報告させていただきます。まず、先ほどの今期の 10-12 の見方でちょっと補足しますと、スライドの 22 ページをご覧ください。やはりこの 10-12、タイヤ事業にとりましてはこの第 4 四半期が一番のもうけクォーターですけれども、ここにありますように新車販売は国内、海外ともに 4 クォーターは大変厳しい状況が続くと見ております。

一方、リプレースの市販は国内と海外市販で 10-12 も頑張っておるので、まず皆さんも感触のおありのところの日本国内の冬につきましては、ご覧のとおり暖冬でございますが、セルインは順調に 9 月、10 月で進んでおりますので。昨日、やっと札幌で降雪、積雪になりましたけれども、ようやくセルアウトがスタートしたなということで、遅れましたけれども札幌、それから北東北の辺りでセルイン在庫の部分がはけていくだろうと見ておりますが、やはり若干の下振れはあるだろうなとは見ています。

ただその分、当社にとりましてはオールシーズンタイヤを逆に 11、12、1、2 月が 3 月に向けて上り調子の需要になりますので、SYNCHRO WEATHER の新商品で構成比のアップとともにカバーしていけるかなということで、国内販売は当初もくろみどおりの着地見込みと考えております。

それと全般的に、世界市場も汎用サイズにつきましては安価なアジア品、中国品にマーケットのポジションを取られているのは周知のとおりかと思ひますし、われわれもそういう影響は受けています。ただ、ここにあります海外市販の中でも北米、それから中国を含むアジアで第 4 四半期は伸ばしていけると思っています。

その根拠としましては、北米、WILDPEAK シリーズが好調という部分の裏支えとしまして、実は今年、A/T3W から A/T4W へ新商品として変えているんですけども、単なる摩耗性能を向上させた新商品だけじゃなしに、サイズの拡大も行っております。WILDPEAK シリーズで約 16 サイズ、サイズを追加することができて、これで大体、マーケットのメイン需要サイズの 90%をカバ

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

一することができるようになりました。その部分が効いてきておりますので、第4クォーターも来年に向けて伸ばしていけるだろうというところを織り込んでおります。

それと、中国につきましては日系自動車メーカーさんの苦戦の中でわれわれのタイヤも影響を受けておりますが、リプレースにつきましては汎用サイズはネガ影響を受けておりますけれども、高インチのEVタイヤ、e.SPORT MAXX がようやく市場に受け入れられ始めて、今、月間1万本以上のオーダーをいただけるようになりましたので、19インチ以上でかなり伸ばしていけるということでこのような数字にしております。

そういったかたちで今期は800億円、決して楽観できる数字ではありませんけれども、今のところ残り3カ月残して、手ごたえを感じた800億円と捉えていただきたいと思います。

それと来期につきましては山本が申しましたとおり、苦渋の決断のアメリカの構造改革、一丁目一番地が終わりましたので、最大限の高付加価値商品を北米に送る。それと SYNCHRO WEATHER をもっとテイクオフさせることと、高インチサイズにつきまして今年の下期からかなり新商品、サイズ拡大しましたので、来年は1年間高さにきいておりますので、そういった4桁億を最低コミットとして頑張っていこうと思います。以上でございます。

坂牧 [M]：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す。それでは、SMBC 日興証券の牧様、ご質問をよろしく願いいたします。

牧 [Q]：お世話になっております。SMBC 日興証券の牧です。よろしくお願いいたします。非常に大きな進展だと思います。特に構造改革のところ、もう少し聞かせてください。社長からご説明いただいた33ページのスライドを見ながらですけれども、この改善効果といいますか、アジアから送り直して収益が改善する220億円について、売上の前提みたいなものをどのように考えられているのかを教えてください。

要はアメリカでこれまで生産されていたものを、そのままアジアに移してそこから送る前提で見込まれているということでもいいのか。あるいは、例えば二輪とか、いろいろOEMさんと交渉もされたと思いますし、その数量的とか価格的な変動とか、そういうところも何か変化があるのかないのかとか。この220の前提みたいなところをもう少し教えていただきたいと思います。

それを踏まえて来年310億の改善をするというのは、この220のうちどれぐらいが来年、寄与すると見込まれているのか。要はこの部分は結構、市況に左右されるところだと思いますので、先ほどおっしゃった海運費とか、あるいはアメリカのアジア品との競争とか、さまざまな影響を受ける

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



部分だと思います。どういう前提でこの 310 の中に、この 220 を入れられているのか。このベースとなる考え方の売上と来期への寄与で、もう少し教えてください。お願いいたします。

西口 [A]：では西口からお答えさせていただきます。この 33 ページのアジアほかグループから出る部分での収益改善効果が 220 億となるベースの部分のご質問と理解しました。これは単純に申し上げますと、アメリカでつくっている今までのコストから、アジアグループ工場、アジア、日本の工場に移すことによるコストメリットの部分で、まずこれが出てくる。

それと販売価格は現状の価格を据え置きで、商品の供給もアメリカでつくっていた商品を全てアジアのグループ工場生産をする前提でやりますと、単純に今までの赤字コストからアロケーションコストが出て、220 億円が出てくる想定でございます。そのときに冒頭申し上げましたフレートの問題、それから関税の問題はありますけれども、この 2 点については先ほど申し上げたかたちで、リスクをアボイドしていく考えでございます。

それと二つ目のご質問の 310 億円が今年という部分につきましては、大川からご説明させていただきます。

大川 [A]：この 310 をもう少し詳しくというお話だと思いますのでご説明いたします。まず、フリーハンドで工場が 100%閉じて、フリーハンドで全てタイ、日本から 100%輸入した場合の金額は、450 です。これに加えまして先ほど申しましたように、まずバッファローを閉じるのが 2026 年になると思うんですけれども、それまでにバッファローの閉じる工程の中で 200 億ないし 230 億ぐらいのコストが下がっていくので、ここが一部、2024 には全部出てこないのが一つ。

それと既に在庫をつくっておりますので、バッファローの在庫分がこれからはけていくだろうということで、これは 2024 年度にはまだ効果が出てこないという問題と、一部アロケが全て 100%来年出てこないことで、100 億程度ですね。ですから 220 に対しては 100 億程度マイナスに見えておまして、それからバッファローの赤字の 230 に対しては 40 億程度、来年には出てこないだろうということで、450 から 140 を引いて 310 と計算しております。

これは先ほど西口が申しました現状の関税、それからわれわれが戦略的パートナーシップを結びました海上運賃を前提に考えておりますので、この前提が崩れた場合、もしくは為替が急に大きく変わった場合につきましては別途、この計算の置き直しがあるとは理解してはいますが、今のところは 310 は、この前提条件では出てくるものだろうと考えています。以上です。

西口 [A]：それと牧様からご質問のありました、二輪のところをちょっと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@scriptsasia.com

二輪のタイヤにつきましてはバッファロー工場で、主にハーレーダビッドソン、アメリカを象徴するバイクのタイヤを当社が生産しておりました。シェアが70%強ぐらいありまして、大変な大口取引先でもございますし、利益の源泉でもございますが、このタイヤにつきましても主にタイ工場への生産の移管、それとハーレーダビッドソン様の承認の部分も出てきますので、こういった部分は全部タイに移していきます。これにつきましてもこの工場のコスト差のアロケーションのコストメリットが出てくるところでございます。

牧 [Q]：ありがとうございます。今の市況で申し上げますと、そう考えると例えば売上は従来の売上を想定して、それに対して来年、どうアロケートが進むかとか、未実現の戻りのタイミングとかを総じて見られているということですのでけれども。市況全体を考えたときに、来年はまだアメリカの競争状況とかが残ってくるとか、ビジネスサイドで見たときにこういう売上の前提が妥当なのかどうか。その辺りは今年とほぼ変わらないと見てもいいのか。その辺りもコメントをいただけますでしょうか。

西口 [A]：北米のビジネス面で見ますと、今年も6月にやはり第3势力的なタイヤメーカーの価格アタックで、市況の軟化は下期に盛り込みました。現状は想定したところまでは下がってはいないんですけども、乗用車系のタイヤにつきましては価格の軟化傾向は出ていると見ています。そのベースで来年も据え置きで見えております。

これから価格下落がどうなるかですが、関税問題もあって保護主義政策がされるというところで、価格についてはまだ未知的な部分がございますので、現状を踏襲したベースでの売上予測に基づく220億円でございます。

一方、構成の改善は先ほど申しあげました日本の新商品 SYNCHRO WEATHER、それから中国の e.SPORT MAXX、それとアメリカの WILDPEAK シリーズのサイズ拡大がやっぱり確実に効いておりまして、お配りした資料にも載せておりますが、昨年の38ポイントから、1-9月で、われわれが高付加価値商品と呼んでいる部分の比率が40%までようやく上がってまいりました。こういったかたちで構成の改善がかなり数量の減とか、価格の減の部分はカバーしていけるのではないかと今、手ごたえは持っております。

牧 [Q]：ありがとうございます。下期の悪化したような状況を伸ばすと考えていらっしゃるかと理解いたしました。

2点目、SYNCHRO WEATHERについて。先ほど受注も積み上がってきているようなお話もあったんですけども、以前西口さんも100万本といたしますか、来年、再来年に向けて一気に立ち上げていくんだという意気込みをお持ちだったと思いますので、実際、そういうラインに乗っているよ

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

うな受注トレンドになっているのか。実際、来年、こういうのが効いてくるとプラスアルファになるのかなと思いましたので、その見方も含めて教えてください。

山本 [A]：ご質問ありがとうございます。おかげさまで今、SYNCHRO WEATHER、非常に好評をいただいております。今までとの販売の仕方も大きく変化させておりまして、今回、認定店の設定をさせていただきました。研修も受けていただいて、今年 8,000 店を目標にしていたんですけども、1 万 3,000 店を超える認定をいただいたお店で現在、販売いただいております。

まずわれわれが目指す本数としては、2026 年には 100 万本を目指していきたくと計画しております。この 100 万本の販売の場合には、これは最低でも限界利益で 100 億円を超える利益を創出できると踏まえておりまして、これを実現するにはサイズをしっかりと拡大していくことが大事になってまいります。

今年、40 サイズでスタートを切っているんですけども、来年が 68 サイズ、2 回に分けて追加をします。26 年にも 13 サイズ、プラスをしまして 111 サイズまでに拡充計画で、この 100 万本の達成に向けて進めていきたいと思っています。詳細につきましては、ビジネスをしています西口から補完させていただきます。

西口 [A]：7 月にこの期待の新商品を発表して、10 月から発売、デリバリーを開始しました。おかげさまで想定以上の好評を得まして、販売が進んでおります。大きな要因は、やはりこういった商品をきちんとお客様にご説明していただく必要があるということで、認定店制度を初めてもうけたことがまず機能していること。もう一つは希望小売価格で全国的に、われわれからのセルイン式価格も統一できたところで、認定店の皆様が安心してこの商品を、説得力をもってお客様に勧めていただいているところが大きいかなと思っています。

それと、われわれがこの商品を本気でこの日本で広げていくんだという意思の表れとして、大谷選手を起用して広告展開を試みました。やはりこれが非常にお客様に響いたみたいで、大谷選手という部分での指名買いもございますし、販売店の皆さんも勧めやすいところの相乗効果もあって、われわれの意図するとおり以上にこの商品、お客様へのリーチが今、できているなと思います。

今、山本が申し上げましたように、これからの販売の拡大をしていくのは、サイズ拡大でもっと需要を取り込んでいくところになります。日本の市場は大体、夏タイヤが 4,000 万、アフターマーケットですね。冬タイヤが 2,000 万。われわれは主にこの夏タイヤをオールシーズンタイヤに変えていきたい。現にヨーロッパではもう 25%が夏冬からの構成比移動で、オールシーズンタイヤで数字を立てている実績が、この 15 年の間にありますので。

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@scriptsasia.com



この日本も非常によく似た四季ということで、オールシーズンタイヤをこの日本に 2 割程度、市場構成として広げられれば非常に大きな市場となりますので、その中でわれわれは先行者利益で伸ばしていきたいということで、取り組んでいきたいと考えています。今のところは非常に、想定以上にご支持いただいていると捉えております。

山本 [A] : 海外 IR でイギリスの投資家の皆さんと直接お会いしまして、お話をさせていただいたときに、イギリスの投資家の皆様方からこのアクティブトレッド技術、SYNCHRO WEATHER への期待を各投資家の皆様からいただきまして、いつヨーロッパに投入してくれるのかというご質問もいただきました。

ヨーロッパ、アメリカに向けても 27 年を一つターゲットにして、さらにアクティブトレッド技術を進化させたものを投入すべく、今、進めているところでございます。これはまだ先のことになりますが、付け加えさせていただきます。

牧 [Q] : 詳しいご説明、ありがとうございました。1 点だけ、簡単に確認だけでも、先ほどおっしゃった限界利益 100 億円の計算は、夏をオールシーズンに変えたときにそれぐらいの MIX がアップになるだろうということなのか、普通にピュアに売った場合にこれぐらいになるのか。そこだけ確認させてください。

西口 [A] : これはピュアに、オールシーズンだけの限界利益で出しております。ですから、夏タイヤからオールシーズンタイヤに置き換えたときの、その限界利益のマイナスはしておりませんので、単純なオールシーズンだけの部分でございます。

牧 [M] : 分かりました。どうもありがとうございました。

中山 [M] : 牧様、ありがとうございました。それではモルガン・スタンレー MUFG 証券の垣内様、ご質問をよろしくお願いいたします。

垣内 [Q] : モルガン・スタンレー証券、垣内です。よろしくお願いいたします。1 点目が、米国の構造改革の数字で構造改革費用 465 億円の計上というところです。中身をお伺いできればと思います。この 465 億円のです。

大川 [A] : 大川からご説明いたします。今回、3Q に上げました 465 億円は、メインは固定資産の減損でございます。その他棚卸資産で、製品はそのまま使えるんですけれども、原料や仕掛品などは製造を止めますので、これも評価損を落としておりますので、そういったことでこの 3Q に上げた 465 億円につきましては、減損および評価損がほぼ全てだにご理解ください。以上です。

サポート

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



垣内 [Q]：分かりました。ということでノンキャッシュということで、来年以降は人の解雇にかかわるところということですか、4Q。

大川 [A]：4Qにはキャッシュが若干出てきます。人件費相当が出てきますけれども、メインはこれから組合との交渉がございますので、そこは非常に流動的でございますけれども、4Q以降は実際に交渉が始まって、キャッシュが出てくる前提で計算しています。

垣内 [Q]：バッファロー工場の設備はタイとかに移管するかたちだと思うので、その償却というか減損して、ほぼ価値ゼロぐらいにされた設備で対応していくことになるわけですね。ですのでアジアとかで追加投資とかは必要ないということでしょうか。

大川 [A]：いいところを突かれていますなと思います。今回、減損して、全てを持っていくわけではありませぬので、もちろん古い設備はもう使いものになりませぬので、近年に投資したもののうち使えるものについては、当然ながら海外に移設してやろうと思っていますので、その場合はそういった部分の償却済みの設備でものをつくると、さらに生産性アップして競争力が上がるなという効果はありますが、これはここには効果として織り込んでおりませぬので、いいところを突かれたなと思います。以上です。

垣内 [Q]：分かりました。全体の御社のグローバルのキャパ、先ほどのキャパのグラフでバッファローは5%から6%ぐらい。その分のタイに持っていく部分と日本に持っていく部分の比率みたいなものって、メインがタイということでしょうか。それとも日本も相応に持っていくかたちですか。

大川 [A]：メインはタイで、一部インドネシアも考えております。ほぼこの2カ所だと考えてください。

垣内 [Q]：分かりました。日本はあまりないということですね。

大川 [A]：はい。

垣内 [Q]：分かりました。ありがとうございます。その設備の移管費用なんかは、あまり発生しないんですか。

大川 [A]：移管費用はもちろん含めております。

垣内 [Q]：それも込みでということですね。

大川 [A]：はい。

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@scriptsasia.com

垣内 [Q]：分かりました。ありがとうございます。2 点目が、もう一つの案件としては、グッドイヤーのダンロップブランドの売却ということで、グッドイヤーさんも決算発表後、いろいろメディア等で安売りはしないみたいなコメントをされていて、この辺りの進捗度合いというとあまり答えはいただけないと思うんですけれども、スタンスの変化もないと思うんですが、グッドイヤーさんも売却意向を示してから 1 年程度経過していますので、ここに対しても何か御社のアプローチとか、その辺でお話しいただける範囲でお伺いできればと思います。

山本 [A]：なかなかグッドイヤーさんも競合他社メーカーさんでもありますので、申し訳ないんですけれども、具体的なコメントはできないんですが、われわれにとりましてダンロップブランドは今、ヨーロッパ、アメリカ、オーストラリア、グッドイヤーさんがお持ちですので、私どもは展開ができません。このエリアでダンロップブランドを使用できることになると、プレミアムブランドでもございますので、われわれのさらなる成長に向けた展開は当然しやすくなってまいりますので、興味はもちろんです。申し訳ないんですけれども、前回と同じような回答になってしまうのですが、これ以上のことは申し上げられないんですが、コメントは差し控えさせていただきます。

垣内 [M]：分かりました。ここはまた何か、御社がかかわらないかもしれませんが、決まったところでまたご質問させていただきます。ありがとうございます。

山本 [M]：どうもありがとうございます。

中山 [M]：垣内様、ありがとうございました。それでは、みずほ証券の坂口様、ご質問をよろしくお願いいたします。

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。2 点、お願いいたします。1 点目は今期の業績の前回との変化、スライドでいうと 21 ページの数量・構成他がプラスの 50 億円出ている背景を、もう少しご解説いただければと思います。

これは純粋に数量・構成他だけを取り出すと 59 億円ほどの増益要因に前回比ではなっていると認識していますが、ご紹介いただいている WILDPEAK とか、中国の EV 用タイヤという効果がメインだと思うんですけれども、数量でいうと前回に対して 190 万本ぐらい下期で下方修正されていますので、その中でこの出方が大きく見えます。来年につながっていく話だとも思いますので、ここがしっかり出ている背景をもう少し詳細にご解説いただければ助かります。お願いします。

日野 [A]：本件については、日野からご回答申し上げます。前回対比で 21 ページに記載しておりますけれども、50 億円、数量・構成他がプラスになっている要因でございます。大きくは、これ

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



は先ほどちょっと出ましたタイへのシフト等のアロケーションによるプラスが大きく構成比で出ていまして、先ほど西口からもありましたように、高機能品をある程度出していることもここにプラスに出ています。

一方で数量につきましてはご承知のとおり、若干、当初見込みよりも減っておりますけれども、それらのプラス。あとはさっきお話がありました戦略的な海上運賃の契約等の影響もあって、そこでも当初比よりはプラスに出ていることで、トータルとしましては前回対比プラスになるということでございます。以上でございます。

坂口 [Q]：分かりました。数量マイナス、純粋なミックスはプラス、大きな要素としてはアロケーションの効果が今期から既に入っているとおっしゃっていた分が、結構なインパクトがあるということなんですね。

日野 [A]：はい。そういうご理解で結構かと思います。

坂口 [Q]：分かりました。ありがとうございます。2点目は本当に構造改革、有言実行で断行されてということで、来年4桁億円の事業利益を目指されるということだと、マージンでいうと8%とか。つまり中計でお示しいただいている7%目標が、2年程度前倒しで達成ということになるのかと思います。

この後、どういう姿を目指していけるのか。いろんな改革、これは販売面での取り組み等を実際に行ってきて、相当な手ごたえをお持ちなんだと思っているんですけども、この後の姿をどう描いたらいいか。イメージ、山本社長の頭の中にお持ちの方向性を少しお話しただけないかと思います。以上です。よろしくお願いします。

山本 [A]：この構造改革を越えて、住友ゴムがどんな会社に成長するのか。どんな姿を目指すのか、喧々諤々議論をしている最中でございます。今、構造改革を終えて成長戦略を、さまざまな仕込みをしてきたところが芽生えてきております。10年後を見据えてどんな市場になっているのか、どんな経済状態になっているのか。10年先を見通すのは難しいですが、できる限りの情報は集めながら、あと当社が今から準備をしていかなければならないといったことも、さまざまなチームを編成しながら議論を行っております。

当然、前倒しで、今、掲げている中期計画の達成をしながらさらに成長していくシナリオを今、まさに立案しているところでございます。これを皆様方にお伝えできるときもまた来るかと思いますので、そのときに詳細を説明させていただきたいと思います。今日はこの辺で、意気込みだけにな

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



りますけれども、着々とその成長戦略の仕上げに向かって動いておりますので、そのときまで少しお待ちいただければと思います。

坂口 [M]：ありがとうございます。負の部分の後世に残さないという面では、そこは実行が具体的に成果として表れるフェーズに入ったと思いますので、仕込まれたところの SYNCHRO WEATHER とかセンシングコアがどういうふうに業績に寄与していったらいい、おっしゃったような次の成長に向けてというのが、どういうフェーズに入ってきて全体的に企業価値がどう高まっていくかをある程度、定量面も含めてタイミングを見てお話しいただけることを期待しています。以上です。ありがとうございます。

山本 [M]：ありがとうございます。

中山 [M]：坂口様、ご質問ありがとうございます。それでは、日経新聞の堀尾様、ご質問をよろしく願いいたします。

堀尾 [Q]：お世話になっております。日経新聞の堀尾と申します。まず1点、今回の北米に関連して教えていただきたいのですが、先ほど西口専務からも戦略的パートナーシップという話がありましたが、地産地消ではなく今回、アジアからの輸出に価値を見出した背景を改めて教えていただければと思います。

西口 [A]：正直いいまして、タイヤビジネスは物流コストがかなりかかりますので、地産地消型のビジネスモデルがベターだと思っております。ただ今回、北米、本当に苦渋の決断、長年かけてやりましたけれども、なかなか生産性の改善、本数の改善、取れ高の改善ができて、人件費の高騰等の、トータルでいきますと非常に経済コストにならない部分でやむなくこういう判断をいたしました。

そういった観点から、ソーシングはアジアから持っていくということですので、アジアと北米を対比して、こっちのほうがメリットがあるからという判断ではなくて、本来なら北米でそのまま続けられたら一番良かったのですが、山本が申しましたように、期待するタイムラインに沿ったかたちでの改善が叶わないということで、構造改革の中ではこういう決断をしました。

そういった意味で、アジアから出すことによって、これからのビジネスを継続していくこととともに、リスクになりそうなフレートと関税につきましては極力、アボイドしたところを織り込んでいくことで進めていく考え方でございます。

堀尾 [Q]：ありがとうございます。となると当面の間というか、新しい工場をどうこうというよりは、今回、発表されたかたちで進めていくという理解でいいのでしょうか。

サポート

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



西口 [A]：そうですね。当面はこのかたちでやっていきたいと考えております。ただ将来的には今、全社戦略も策定中でございますが、先ほどご質問もありましたとおり、今後の精力的なアクティブな計画については、別途まとめて報告できたらそういった部分もまとめていきたいと思えます。

堀尾 [Q]：ありがとうございます。あと関連して、戦略的パートナーシップの部分も少し詳しく教えていただきたいのですが、ここは船会社さんと、契約内容になってくるのでなかなか言いにくいところもあるかもしれませんが、どういったかたちで、例えば年間みたいなかたちなのか、どういところでリスクをアボイドできるような契約になっているのか。可能な範囲で教えていただけますでしょうか。

西口 [A]：ウルトラ C 的な内容ではないですが、お互いに Win-Win になるように、船社さんにつきましては安定的な荷物という部分が確保されることと、われわれにつきましては、特にこのフレート問題が二つありまして、一つはフレート単価が変動する、高いフレート単価に相場がなってきたときには大きく出る。

これもあるのですが、一番、海上運賃をわれわれネガで苦しめられているのは、ものが運べない状況のときにスポットで商船船種に頼らなくてははいけない。このコストは3倍から5倍かかっていました。そういったものを使わずに、定期的に契約したところの船で運んでくれるところがほぼ全量めどがつきましたので、われわれにとってはすごくメリット。それと向こうにとりましても単年ではなく、複数年で荷物の確保もできる部分が、これから新しい船も出てくるという業界の背景もございますので、お互いそういったところでパートナーシップが結べる内容になってございます。

堀尾 [Q]：ありがとうございます。そうすると数年間分は年間、タイヤのアジアから北米に送っていくところを、もうしっかり契約でも結べているという理解で合っていますか。

西口 [A]：はい。そのとおりでございます。

堀尾 [M]：ありがとうございます。

中山 [M]：堀尾様、ありがとうございました。次は、野村證券の石本様、ご質問をよろしく願いいたします。

石本 [Q]：いつもお世話になります。野村證券の石本です。よろしくお願いいたします。私から2点、お願いいたします。まず北米に関してですけれども、先ほどから、1年半ぐらい、閉鎖には時間を要するというお話があったかと思います。もちろん人の問題で丁寧に行っていく必要があると

サポート

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



思うんですけども、具体的にこういったところが時間がかかりそうなのかにに関して、もう少し教えていただきたいのと。

当面はアジアで製造された輸入品タイヤの販売に集中するというお話ですけども、また米州でそういったものづくりがなくなることに対して、それが本当に大丈夫なのか、確認をさせていただきたいなというところです。研究開発機能はまだアメリカに残すということなので、そこら辺のものづくりの考え方を改めて教えてください。

大川 [A]：前半の部分だけ、大川からご説明いたします。1.5 年時間がかかる要因は二つございます。一つはバッファローの不動産、土地と工場の処分でございます。機械等につきましては先ほどご説明しましたように、使えるものはアジアに持って行って、使えないものは処分することで可能ですけれども、不動産についてはこれから適切な価格で売却、もしくはその他の対応をせざるを得ないのが 1 点目。

もう一つは従業員の年金の移管でございます。やはり従業員のこれからの生活を考えると、年金をしっかりとしたところに移管して、皆さんの生活を守るためにもわれわれが果たしていかなくはいけないので、それにやはり 1 年ちょっとかかるというのが専門家のご意見でございますので、そういう点を踏まえまして 1.5 年をわれわれとしては設定しています。以上です。

西口 [A]：後半のものづくりの部分でございますが、先ほども申し上げましたようにタイヤビジネスとしては、やっぱり地産地消型一番ベターだと思っておりますので、今回はこういう判断をして、アジアのグループから出していきますけれども、ゆくゆくはまた北米の近隣で工場が持てることになるのは、一つの考え方としては捉えています。

ただ次、つくるときとなりますと、やっぱり環境がかなり変わっているだろうなということは想定しております。一つは、来年 2025 年にはわれわれの経営の中にデジタル経営を推進して、基盤システムの ERP も刷新されますし、工場につきましては MES システムも刷新されていきます。そういったものを踏まえた工場。それとカーボンニュートラルを意識した工場。

それと非常に人件費が高騰している中では、スマートな自動化工程を取り入れた工場。こういった要件とプラスして、設備の刷新でより高付加価値な商品がしてくれる設備を伴った部分を盛り込んだ工場を想定しておりますので、そういったものが固まってきたときには、アロケーションも含めてそのときに大きな投資ということで考えていきたい、という部分でものづくりでは考えています。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@scriptsasias.com



石本 [Q]：ありがとうございます。2 点目ですけれども、株主還元に関して教えていただけますでしょうか。今期、配当に関しては予想を今回、変えられていらっしゃるかなと思います。一方で構造改革、山場を越えたというお話だと思いますので、幾分かキャッシュアロケーションとかが少し見えやすくなっているのかなと思います。今後の株主還元の考え方、何か変化があるのかどうか、確認させていただければと思います。以上です。

山本 [A]：ありがとうございます。当社は長期安定した株主様への配当を方針としております。今年は今日、ご説明させていただきましたとおり、構造改革を推進しまして、減損損失も計上することになりまして通期の当期利益が大幅に減益となる見込みですけれども、今回の構造改革は業績改善のための前向きな取り組みであることに加えまして、来期以降の業績改善の見通しもしっかりと持っております。

内部留保の水準、それからフリーキャッシュ・フローの状況等を総合的に判断させていただきました結果、当初お伝えした配当額を変更なく、当初予定どおり配当をさせていただく方針にさせていただきました。これからも株主様への安定した配当、そして今後も連結配当性向 40%以上を目安として、可能な限り安定配当をさせていただく方針で進めさせていただきたいと思っております。

石本 [M]：分かりました。また来期、業績拡大と利益の回復も見られると思うので、またそこら辺の内部留保の考え方、確認させていただければと思います。ありがとうございます。

山本 [M]：ありがとうございます。

中山 [M]：石本様、ご質問ありがとうございました。それでは、ゴム報知新聞の志水様、よろしくお願いします。

志水 [Q]：ゴム報知新聞、志水と申します。よろしくお願いいたします。本日はありがとうございました。1 点お聞きしたいんですけれども、高機能商品が伸びている一方で、まだ 6 割が御社でいうところの汎用部分。ここの部分が、御社に限らずほかのタイヤメーカーさんも安価なタイヤに随分と苦勞されていると思いますけれども、この高機能以外の部分の戦い方について今後、どのように見ていらっしゃるのか。その辺りを教えていただけますでしょうか。

西口 [A]：本当にインチでいきますと 16、今は 17 インチも入るかも分かりませんが、こういったところ、それ以下の部分は非常にアジア品、中国品との競争が厳しくなっています。まず日本からいきましても、この 10 月からわれわれもこういった部分の、いわゆる一番、汎用の中でも価格的には安いタイヤの販売を中止いたしました。こういったかたちで、もうこういったゾーンでの価格

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



競争はレッドオーシャンでしかありませんので、こういった部分については思い切ってやめていくことをやっていきたいのが大方針でございます。

これによりまして数量は確かに落ちる部分がありますが、この部分は構成と、経費の部分では全体の販売契約本数について販売奨励金も付いておりますので、こういった部分の削減にもつながるといことで、全体の変動費の削減ですとか。あと全体的な数量の減の部分は、工場のアロケーションの持ち方も再考していくことを同時で進行しますので、固定費の削減といった部分も直接、間接含めてということで、レッドオーシャンからの早期撤退でより高付加価値のものの充実という方針は鮮明にしていきたいと思います。以上です。

志水 [Q]：そうしますと稼働率が今年でいいですとまだ79%というところで、数量がさらに落ちていくと工場とのバランス、稼働率とのバランスはどう見ていけば。今後、工場の生産能力もそれに合わせて落とす部分が出てくると考えたほうがいいでしょうか。

西口 [A]：そうですね。今、持っている設備のままで、また稼働が100近くに帰ってくることはもうないことは、社内的には話をしております。

それと直近の大きな稼働率の減は、やはり新車メーカー様向けのタイヤの、新車の販売減、生産減によるところも短期的には非常に大きく出ておりますので、こういったところの回復度合いと高付加価値への設備の移管という部分で、工場の設備を汎用設備サイズのスペースから高付加価値設備に置換していく部分で、稼働の考え方を転換したいと思っています。

志水 [M]：ありがとうございました。

中山 [M]：志水様、ご質問ありがとうございました。そろそろ予定の終了時間に近づいてまいりましたので、次のご質問で終了とさせていただきます。日刊工業新聞の間瀬様、よろしくお願いいたします。

間瀬 [Q]：ぎりぎりに申し訳ございません。日刊工業の間瀬です。為替についてお伺いしたいんですけれども。8月上旬などに1ドル141円台になるなど急激に円高が進みましたけれども、足元は円安方向に振れていて1ドル150円台に戻っているのですが、こうした為替動向をどのように受け止められているか。事業や業績への影響など、お伺いできたらと思います。また、改めて円が対ドルで1円変動した場合の影響についてもお伺いできたらと思います。

大川 [A]：それでは大川からご説明いたします。今年の本当に為替の変動につきましては、非常にわれわれとしても業績を見極める中で非常に難しゅうございました。足元、われわれの事業は海外

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



の輸出が7割以上を占めておりますので、典型的に、円安になるとわれわれの事業の損益は向上する見込みでございます。

ただし、今回は北米で大型の減損をしますので、ドルが高くなりますと結果的にわれわれの業績は悪くなりますので、普段ですと円安は非常にプラスですけれども、この業績につきましては若干減損の影響がどうなるかということで、非常に難しい状況でございます。

今のところ、年間で申しますと149円ですけれども、約150円を前提に考えておりまして、ドルは通常の事業ですと大体1円円安になると2億円程度プラスになる。それからユーロも同じく、1円程度の円安によって2億円程度の事業利益がプラスになる状況でございます。

これは今後、またアメリカの工場の閉鎖に伴いまして、売りと買いの状況がまた変化しますので、その都度その都度影響額は変わってきますけれども、今のところ、そういう状況で考えておりますので、事業としては円安に伴い事業利益はプラス、ただし減損をアメリカですることによって円安がやや厳しい状況でございますので、そういうところを総合的に勘案しながら、来期もにらみながら業績を考えていきたいと考えています。以上です。

間瀬 [Q]：ありがとうございます。最後に山本社長に、先ほど関税の話も出たかと思うんですけれども、改めてトランプ大統領になって米国事業にどのような影響を与えるかどうか、お伺いできたらと思います。よろしくお願いします。

中山 [M]：今のご質問をまとめさせていただきますと、トランプ大統領になったときの関税影響をどうお考えですかということでよろしいでしょうか。

間瀬 [M]：はい。

山本 [A]：ご質問ありがとうございます。新トランプ政権が発足するということで、保護主義政策の展開はされると私どもも見込んでおります。これまでと同様の関税、それから移民対策リスクといったものがあると認識しております。一方でEV化の推進の中止ですとか、あと減税の継続ですとか、そういった追い風の政策も存在していると認識しております。

関税は今回政策で10%一律、20%という数値もありますけれども、当然、事業利益に影響が出るんですけれども、具体的な影響額についてはコメントを控えさせていただきますが。先ほど西口からも説明させていただきましたけれども、関税とか海上運賃が大幅に上がったとしても、アジア工場品のコストが低いために、今までアメリカ生産品で生産していた分よりも十分採算は確保できると考えております。

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

それから移民対策については、不法移民の労働許可資格のはく奪等については、当社は米国工場閉鎖になりますので、その影響は軽微だと思っております。

それから EV の推進が歯止めがかかっていくのではないかと思います。当社が大変お世話になっております日系の新車メーカーさんのシェアが維持される可能性もありますので、そういったところでの増販の機会。それから大型減税が継続されますと、私どもも当社への減税効果もございますので、そういったものをしっかりと見据えながら、トランプ新大統領のもとでの政策を十分に注視しつつ、当社へのリスクの影響ですとかその対応も、さまざまなケースを想定しながら今後もしっかりと検討しながら対策を進めていきたいと思っております。以上でございます。

間瀬 [M]：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。

中山 [M]：間瀬様、ご質問ありがとうございました。それでは、予定していた終了時刻となりました。以上をもちまして住友ゴム工業株式会社 2024 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	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



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