

決算報告

2021年12月期

2021年 1月 1日～ 12月 31日

2022.2.9



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

第一章

2021年度の決算概要と2022年度の予想

億円

	当期実績 2021年	前期実績 2020年	前期比	3Q時予想 2021年	前々期実績 2019年
売上収益	9,360	7,908	118%	9,250	8,933
事業利益 (率) ※1	520 (5.6%)	434 (5.5%)	120%	460 (5.0%)	544 (6.1%)
営業利益 (率)	492 (5.3%)	387 (4.9%)	127%	430 (4.6%)	331 (3.7%)
当期利益 ※2	295	226	130%	290	121
ROE	6.2%	4.9%		6.1%	2.6%
ROA ※3	5.0%	4.3%		4.5%	5.2%
D/E Ratio ※4	0.6	0.6		0.6	0.7

	21年公表			
	年初	1Q時	2Q時	3Q時
売上収益	8,700	9,100	9,300	9,250
事業利益	460	500	550	460
営業利益	430	470	520	430
当期利益	290	330	355	290

※1.事業利益 : 売上収益 - (売上原価+販売費及び一般管理費)
 昨年度の会計方針の変更により、2020年第1四半期
 および2019年の事業利益を修正しております。

※2.当期利益 : 親会社の所有者に帰属する当期利益

※3.ROA : 事業利益÷総資産

※4.D/E Ratio : 2019年よりIFRS16号(リース)適用影響を含みます。

当資料では全頁にわたり上記を適用しております。

2021年度 セグメント別 連結売上収益・事業利益

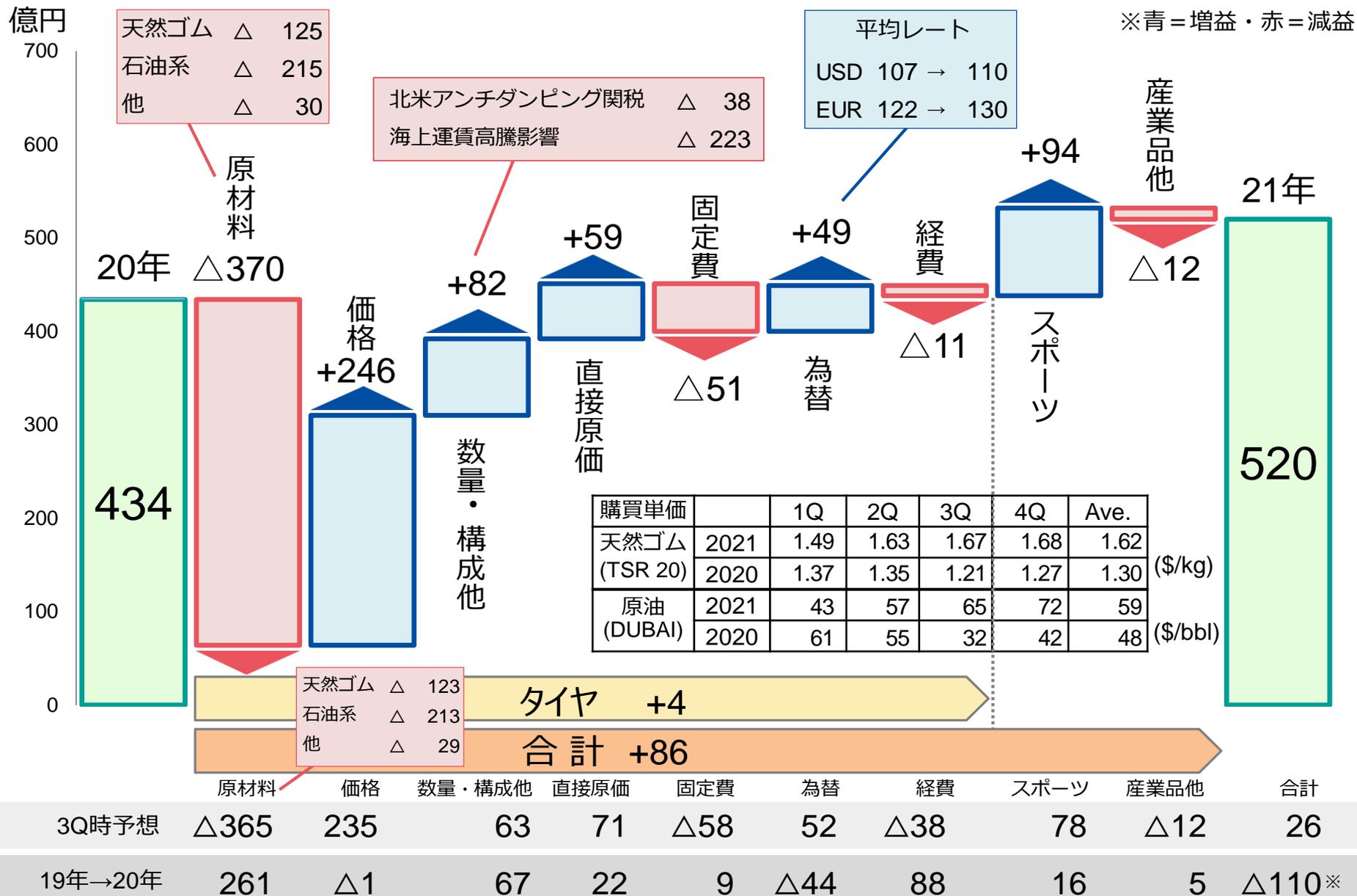
住友ゴムグループ

億円

		2021年		2021年		当期実績		前期実績 2020年
		1-9月	前年 同期比	10-12月	前年 同期比	2021年	前期比	
売上 収益	タイヤ	5,519	120%	2,432	111%	7,950	117%	6,799
	スポーツ	761	153%	253	124%	1,014	144%	703
	産業品他	290	99%	105	93%	396	97%	407
	合計	6,570	122%	2,790	111%	9,360	118%	7,908

事業 利益	タイヤ	233	302%	181	54%	414	101%	409
	スポーツ	72	-	14	129%	86	-	△7
	産業品他	16	79%	4	32%	20	62%	32
	合計	321	406%	199	56%	520	120%	434

2021年度 連結事業利益 増減要因イメージ



※コロナ影響 $\Delta 533$ を含みます

億円

	翌期予想 2022年	当期実績 2021年	前期比	1-6月予想 2022年	前年 同期比
売上収益	10,500	9,360	112%	5,000	114%
事業利益 (率)	420 (4.0%)	520 (5.6%)	81%	120 (2.4%)	40%
営業利益 (率)	395 (3.8%)	492 (5.3%)	80%	105 (2.1%)	37%
当期利益	245	295	83%	60	29%

ROE	4.8%	6.2%
ROA	3.8%	5.0%
D/E Ratio	0.6	0.6

億円

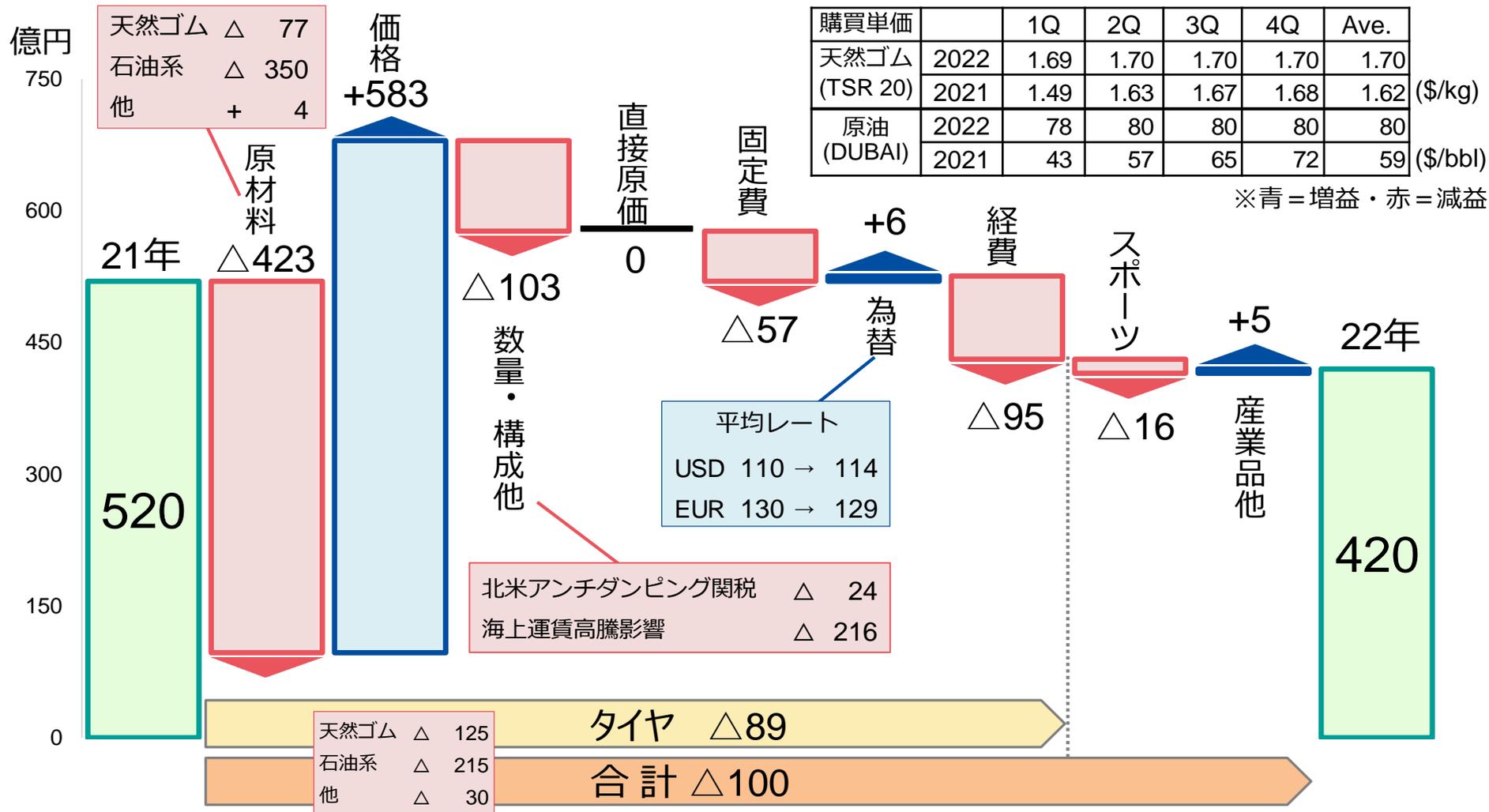
		翌期予想 2022年	当期実績 2021年	前期比
売上 収益	タイヤ	9,035	7,950	114%
	スポーツ	1,055	1,014	104%
	産業品他	410	396	104%
	合計	10,500	9,360	112%

1-6月予想 2022年	前年 同期比
4,230	115%
575	112%
195	101%
5,000	114%

事業 利益	タイヤ	325	414	79%
	スポーツ	70	86	81%
	産業品他	25	20	127%
	合計	420	520	81%

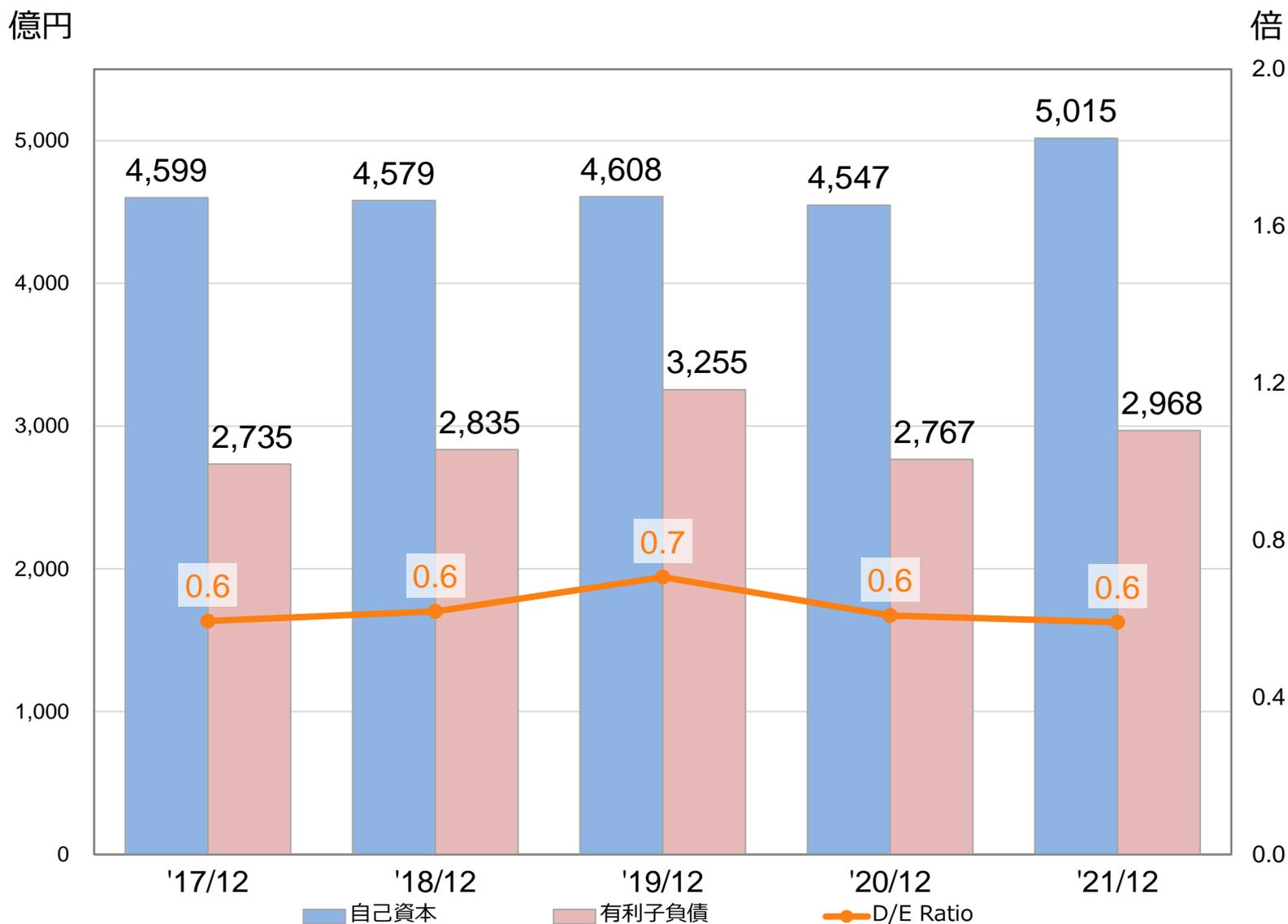
60	26%
50	91%
10	91%
120	40%

2022年度 連結事業利益 増減要因イメージ

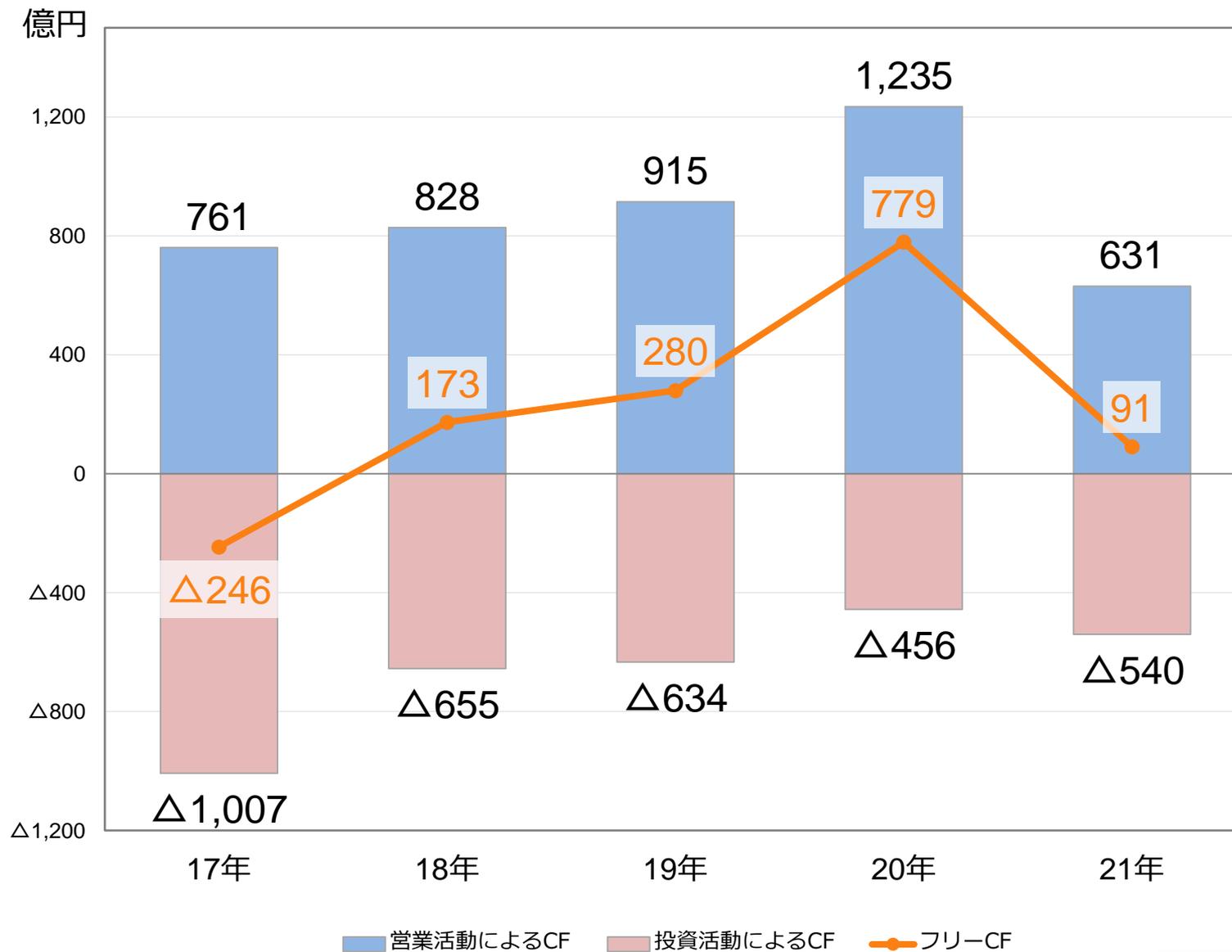


	原材料	価格	数量・構成他	直接原価	固定費	為替	経費	スポーツ	産業品他	合計
20年→21年	△370	246	82	59	△51	49	△11	94	△12	86
19年→20年	261	△1	67	22	9	△44	88	16	5	△110※

※コロナ影響△533を含みます

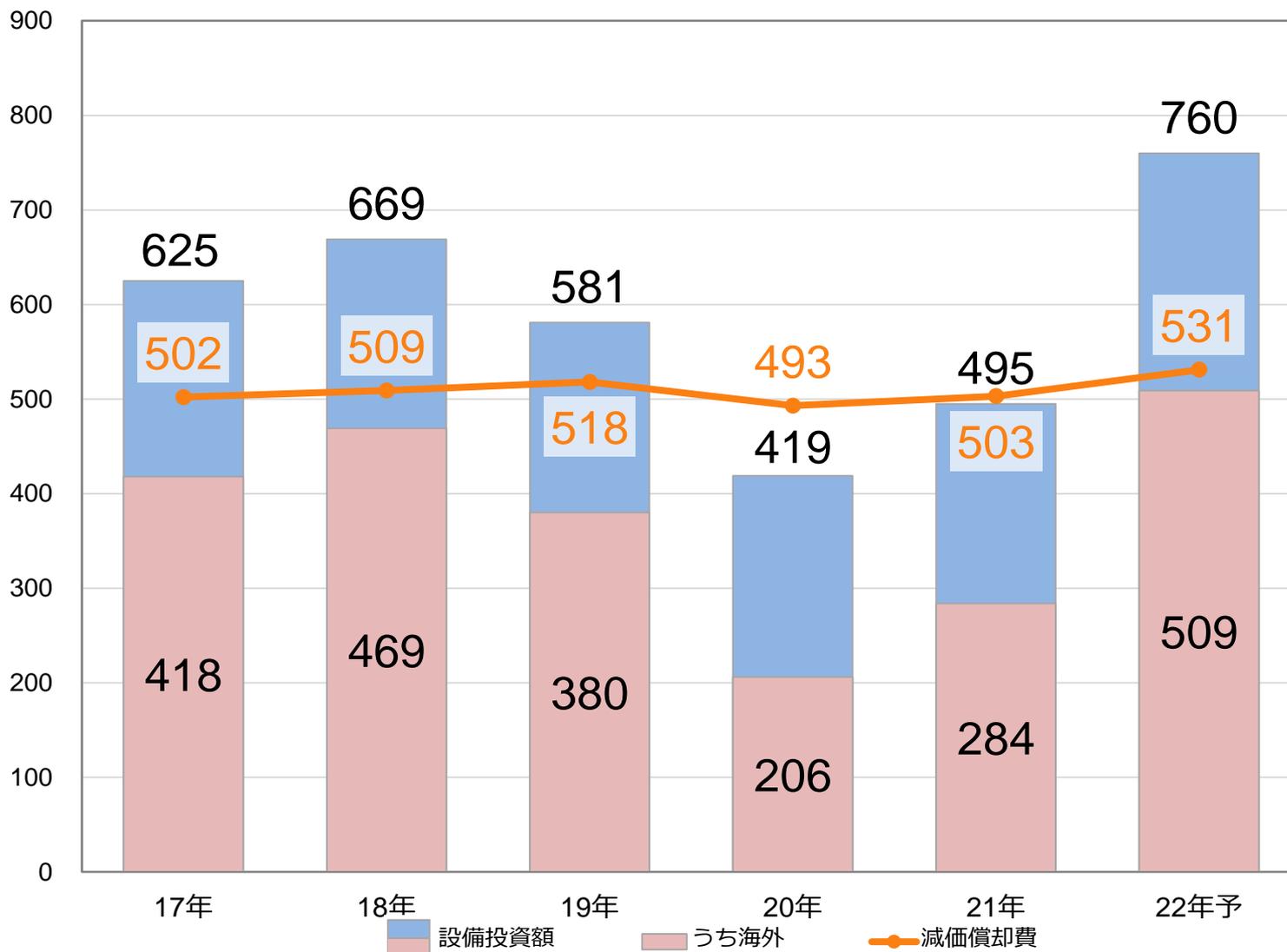


自己資本比率 45.2% 45.7% 44.5% 46.6% 46.2%



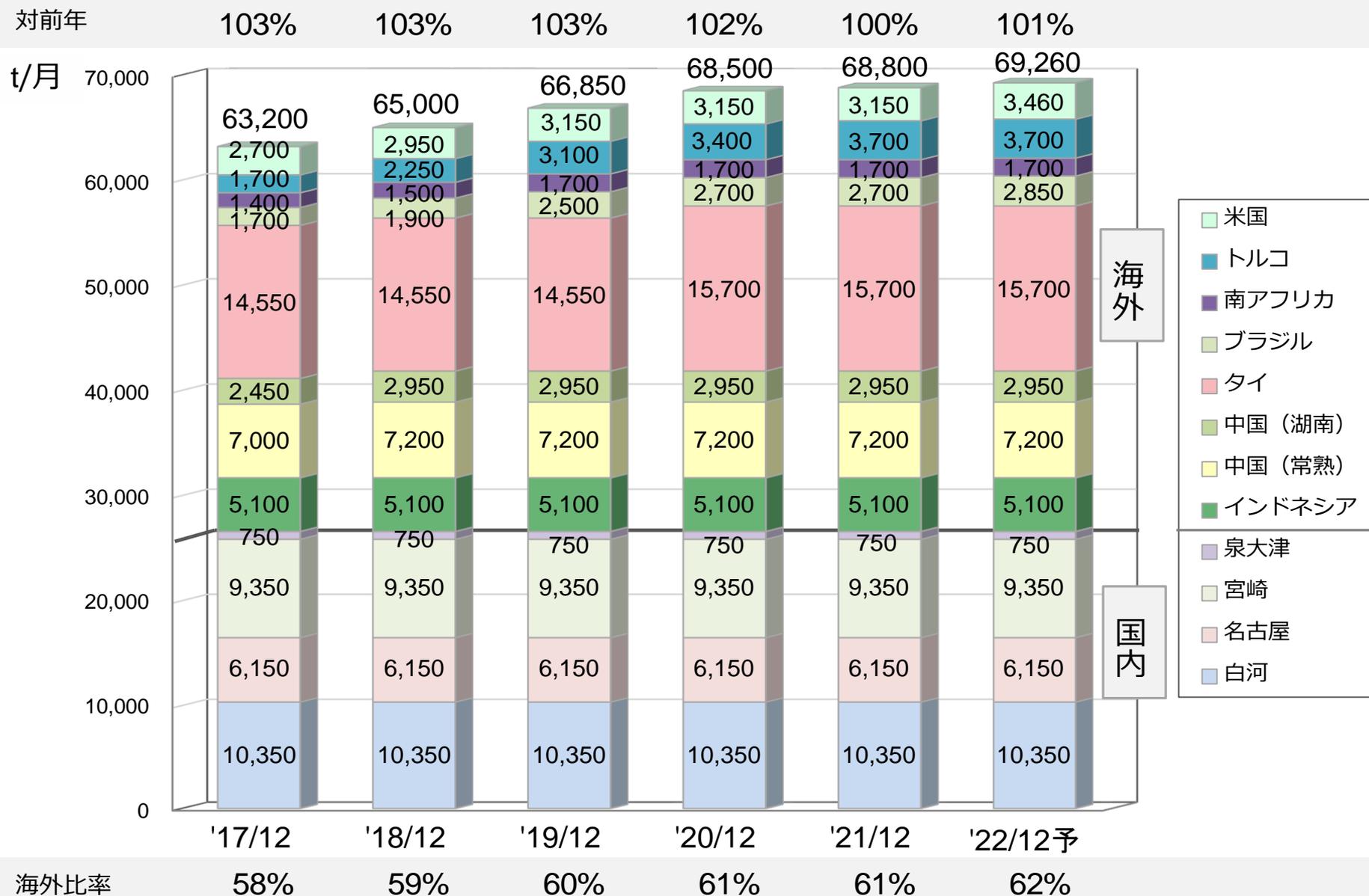
設備投資額、減価償却費(有形)の推移

億円



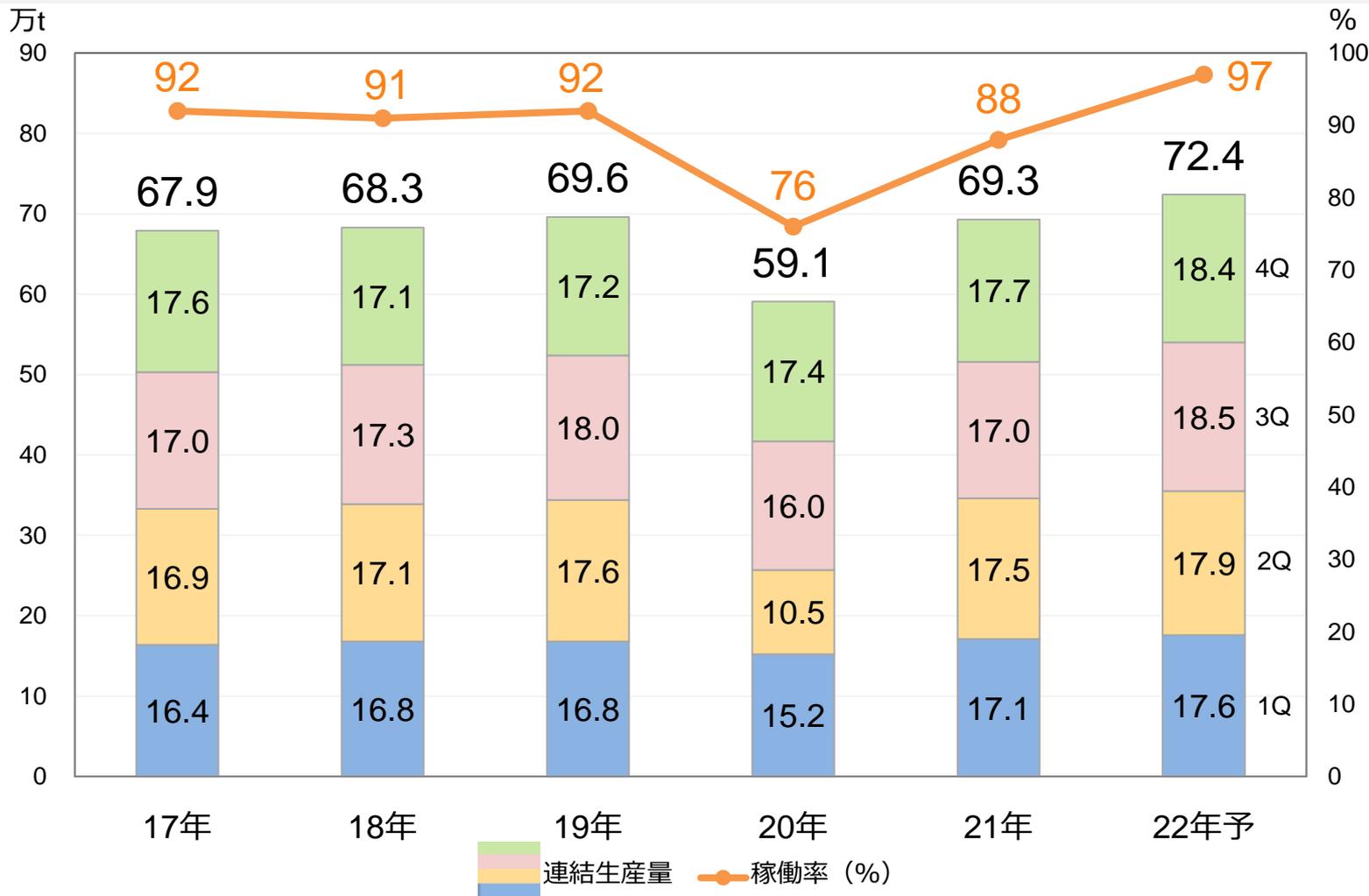
※2019年よりIFRS16号(リース)適用の影響を含みません。

タイヤ生産能力の推移



タイヤ設備稼働率、生産量の推移

対前年 107% 101% 102% 85% 117% 104%

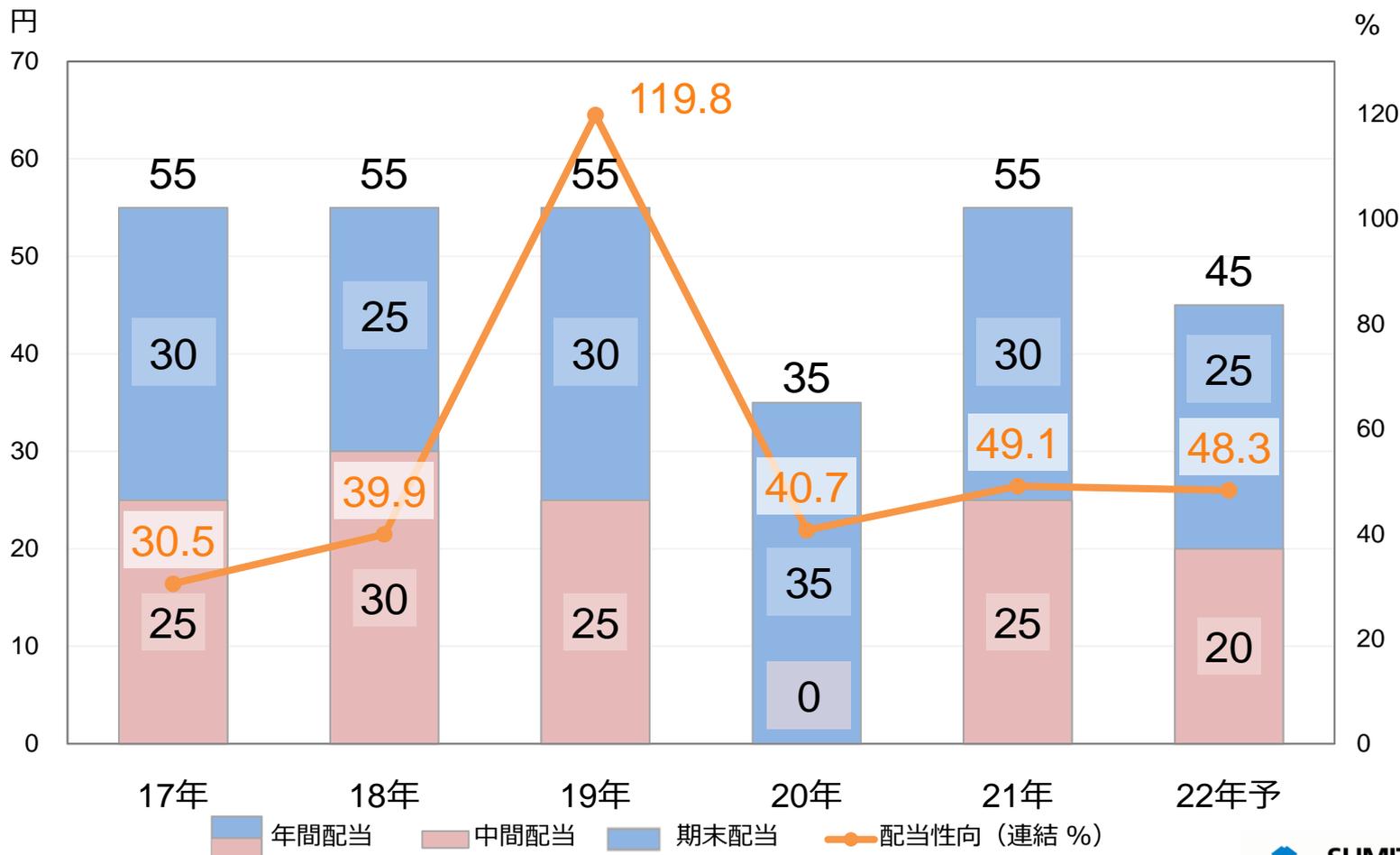


海外比率 61% 62% 61% 63% 63% 63%

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。

2022年年間配当予想：

2022年度連結業績予想に基づき、年間配当予想を以下のとおりとしております。



第二章

グローバルタイヤ販売と

ソリューションビジネスについて

Purpose

「未来をひらくイノベーションで最高の安心とヨロコビをつくる」ために

安全がもっと長続きしたり、危険を回避できる未来のタイヤとサービスを作ります。

Story

お客様と社会からの信頼にこたえるために

環境に配慮した製品の開発を軸に、ESG経営に取り組み、**持続可能な社会や環境づくり**を推進します。

Vision

「多様な力をひとつに、共に成長し、変化をのりこえる会社になる」ために

ダイバーシティ&インクルージョンを推進します。

Purpose

Story

Vision

住友ゴムWAY

・グローバルタイヤ販売

・アジアを基盤にグローバルに展開

・注力市場で販売に勢い

・ソリューションビジネス
～新たな価値の創出～



日本・中国を中心とするアジアで強固な経営基盤を構築 それをベースにグローバルに展開

自動車メーカーとの強固な信頼関係構築
新車装着拡大による市販用タイヤ販売への波及効果

日米欧
三極開発体制

グローバル製造、
販売・サービス拠点



グローバル
需給体制

高機能タイヤを中心に生産能力拡大

米国工場：増産

乗用車・ライトトラック用タイヤ	+5,500本/日 (2023年末まで)
トラック・バス用タイヤ	+ 550本/日 (2024年末まで)

ブラジル工場：増産

乗用車・ライトトラック用タイヤ	+5,000本/日 (2024年4月まで)
トラック・バス用タイヤ	+1,200本/日 (2025年4月まで)

タイ / 宮崎工場：SUV用タイヤへの置換

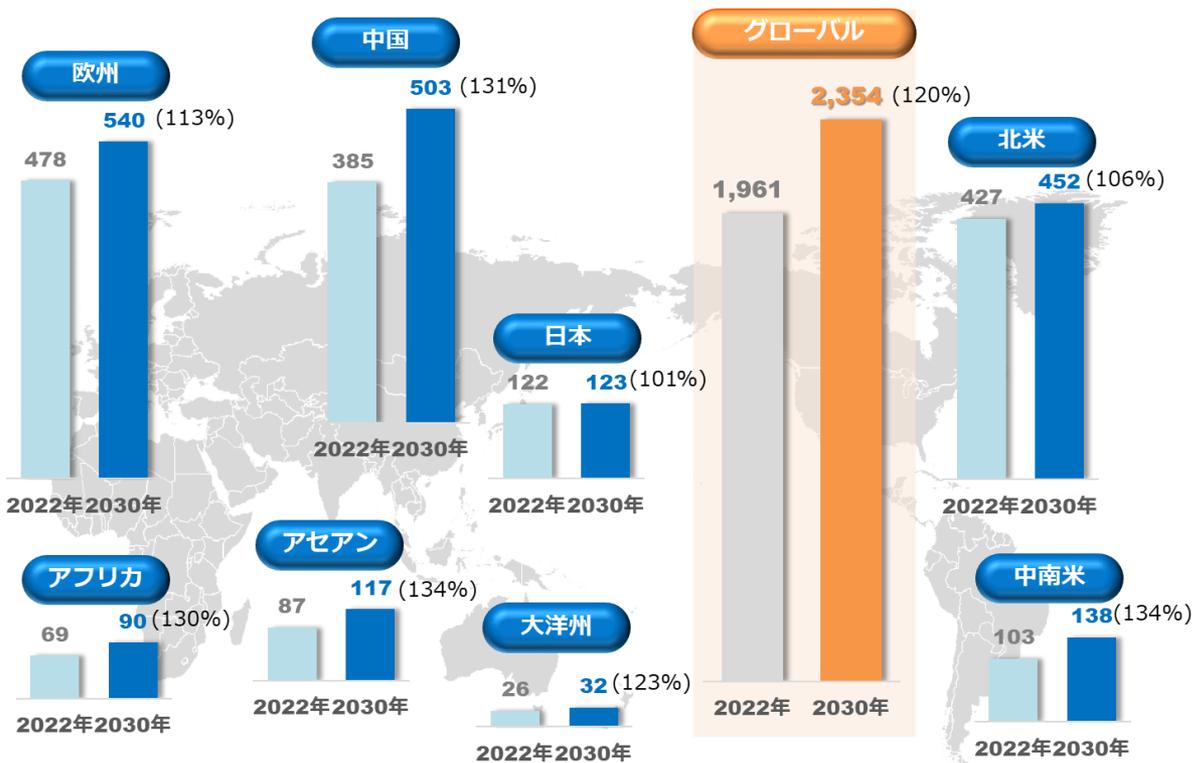
タイ工場	4,150本/日 (2023年まで)
宮崎工場	1,600本/日 (2024年まで)

トルコ工場：高インチタイヤへの置換

高インチ比率	50%→70%超 (2025年まで)
--------	--------------------

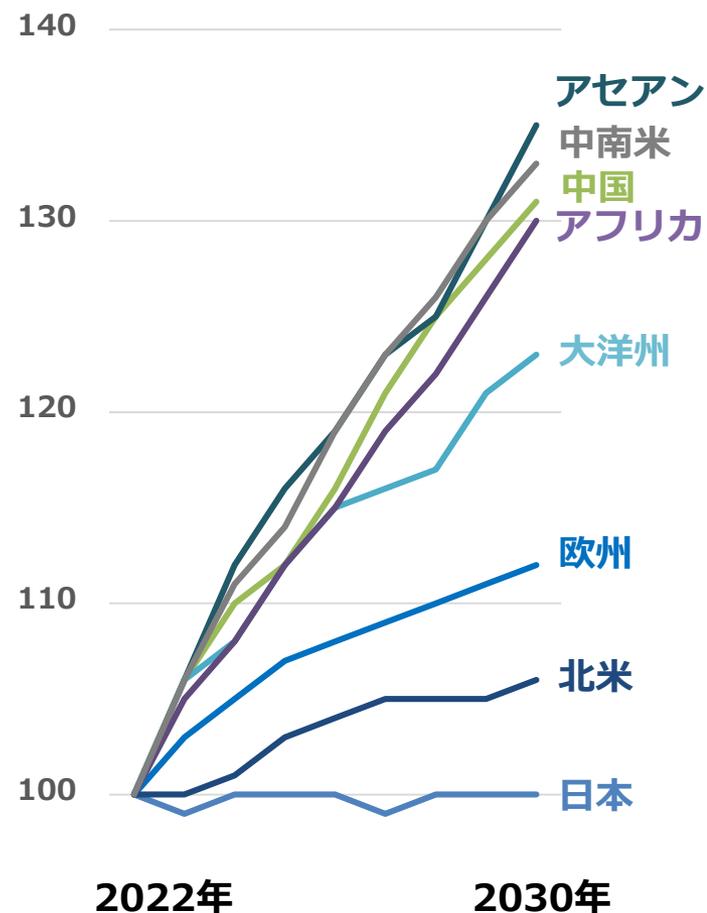
世界タイヤ需要本数

百万本; ()内は対2022年の比率 (四輪用タイヤ)



世界タイヤ需要伸び

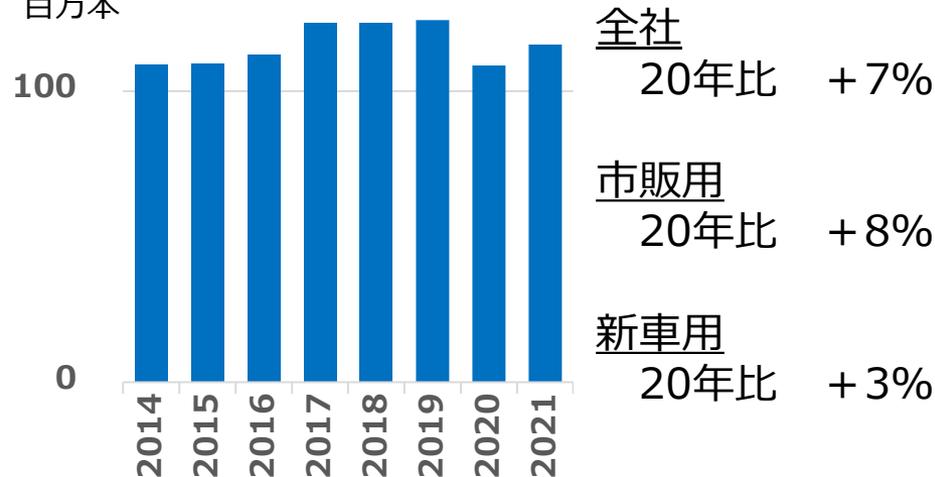
2022年を100とした指数 (四輪用タイヤ)



- 日本・中国・アセアンで販売基盤の地固め
- 伸びの高い中南米で販売拡大中
- 欧米の大市場は、ファルケンで基盤拡大

グローバル販売本数 (2021年実績)

百万本



高機能タイヤ販売※ (2021年実績)

※主にSUV用タイヤおよび18インチ以上の乗用車用タイヤ

販売本数 20年比 +12%

構成比 34%(20年比+2pt)

大口径タイヤ



SUV用タイヤ



販売単価

ブランドバリューアップを行い、
各市場で販売単価、価格ポジション向上

さらに、順次 値上げも実施

- 北米：21年4回、22年1月値上げ
- 欧州：21年2回、22年1月・5月値上げ
- 日本：22年3月値上げ
- その他地域も順次値上げ実施

商品

日米欧三極開発体制で、地域特性に
合った商品ラインアップに拡充

- 欧州：AZENIS FK510が
ADAC(ドイツ自動車連盟)評価総合1位獲得
- 北米：WILDPEAKシリーズがヒット商品
- 中国：当社が得意とするサイレントコア搭載
SUVタイヤ GRANDTREK PT5が好評
- 日本：オールシーズンタイヤのラインアップ拡充

「オールシーズンタイヤと言えばダンロップ」に手応え

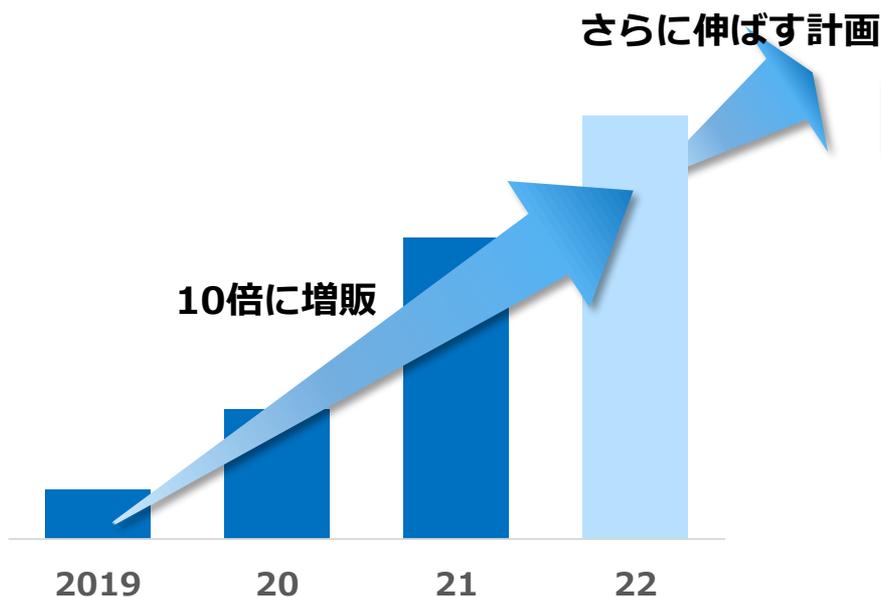
発売から4年で販売本数を10倍に、その後もさらに伸ばす計画

＜当社のオールシーズンタイヤ＞

- ドライ路面、ウエット路面に加えて雪道でも走行可能
- 他社に先駆けて乗用車、商用車、タクシー用を幅広くカバー

当社オールシーズンタイヤの販売本数

ラインアップ拡充した ALL SEASON MAXX シリーズ



乗用車用



商用車用



タクシー専用



地産地消で強固な製販体制を構築

- EV増加に対応して新車装着拡大
伸長する中華系EVへの納入強化

日系およびドイツ系EVへの装着に加え、急増が見込まれる新興中華系EVへの装着も計画中

4モデル(5サイズ)に
新規参入予定



15モデル超の
新規参入を計画

2022年

2025年まで

- 地域別代理店制で安定した販売基盤
- 自社開発ECサイト活用で販売底上げ

代理店チャンネル販売に占める
ECサイト経由の比率



- サイレントコア(特殊吸音スポンジ)
搭載のSUV用タイヤ
GRANDTREK PT5 販売好調



GRANDTREK PT5

当社が世界で初めてタイヤに
搭載し 累計1,400万本販売

 SILENT CORE



- 当社初の市販用EVタイヤ
e. SPORT MAXX 発売



e. SPORT MAXX

営業体制・販路の整備、小売店支援の独自チーム、商品力でファルケンタイヤ増販

- ファルケン販売本数は順調に拡大
シェア5.0%(全ブランド中5位)※

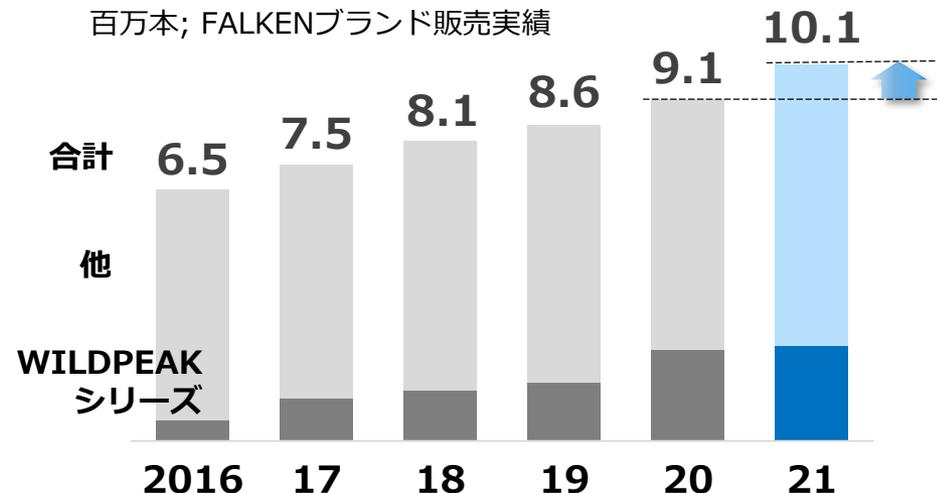
※2021年の北米における市販用乗用車用タイヤでの
ファルケンブランドシェア
出典：Modern Tire Dealer

- **WILDPEAK シリーズが販売好調**
- 北米有力卸・小売ディーラーとの
強固な関係を構築
- 独自の専門チーム「F.A.S.T」が
直接、小売店支援のセールス活動



市販用販売本数の増加

百万本; FALKENブランド販売実績



F.A.S.T(2018年開始)による増販

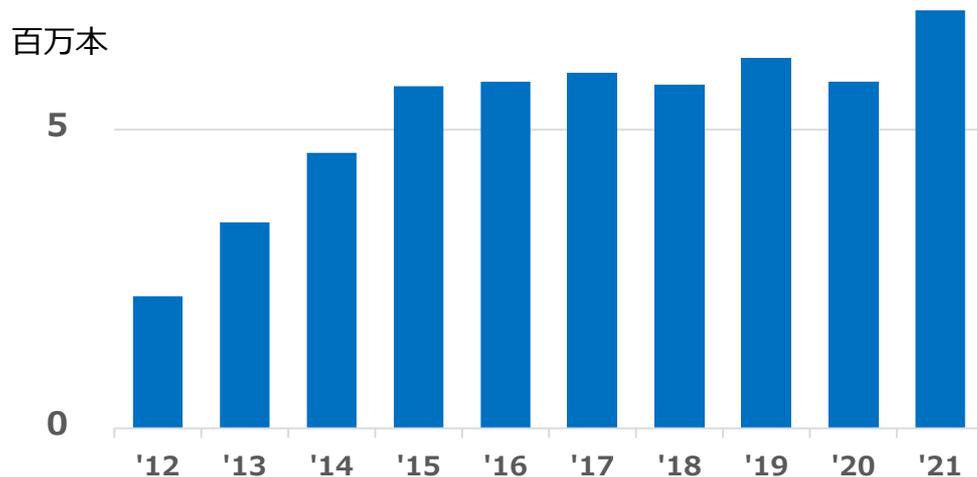


進出から10年でブラジル市場においてダンロップブランドタイヤのプレゼンス構築

- 地産地消で新車納入拡大 (トヨタ、ステランティス、フォルクスワーゲン 他)
- 市販用では、地域別代理店体制が強固な営業基盤となり、シェア10%超まで増加*

※2021年のブラジルにおける市販用乗用車用タイヤのシェア(当社推定)

中南米市販用 販売本数の増加



1地域1代理店制で
安定した
販売体制構築



- 順調な販売に対応するため、乗用車用、トラック・バス用タイヤ増産投資(23~25年)
- 中南米各地域への輸出に、ブラジル工場の供給力活用
- 2021年7月、ブラジル工場がファゼンダ・リオ・グランデ市から「名誉賞」受賞。現地に根差し、愛される企業として成長



市場規模の大きいドイツ・英国に注力し、欧州販売拡大

- 欧州自動車メーカーへの納入増
(Mercedes-Benz G-Classなど)
- 欧州プレミアムモデル向けタイヤ増販のためトルコ工場で設備投資決定(22年2月)
- 市販用は、注力するドイツでシェアアップ^o
- AZENIS FK510がADAC評価総合1位獲得*

*欧州最大の自動車連盟である『ADAC』(ドイツ自動車連盟)が2021年2月に発表したタイヤテスト結果

欧州プレミアムモデルへの参入など
今後も装着を増やす計画
スポーツSUV(EV)向け装着も予定

11モデル(29サイズ)に
新規参入予定

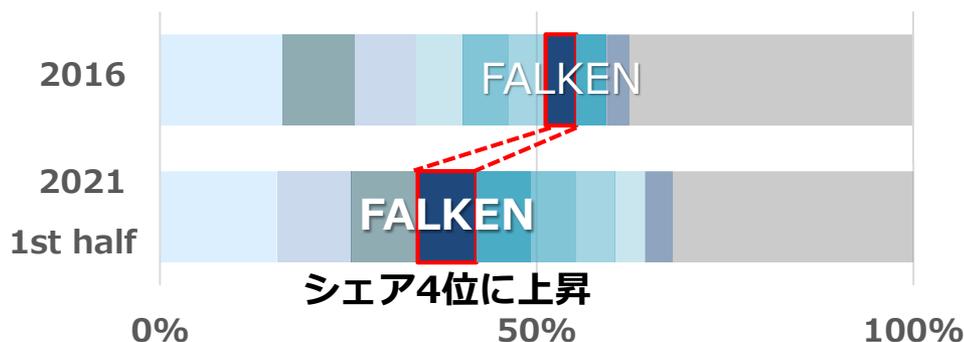
25モデル超の
新規参入を計画

2023年まで

2025年まで

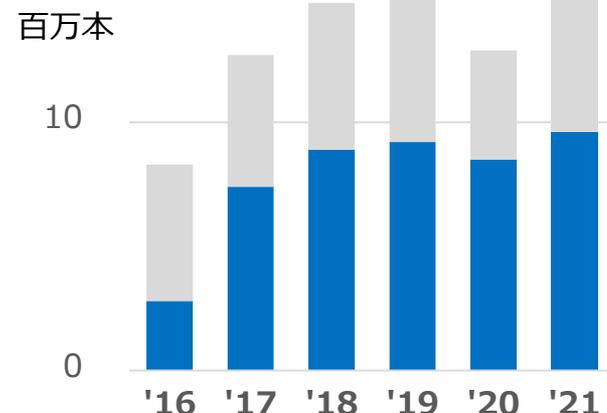
ドイツ市場でのファルケンブランドシェア

出典：GfK、EUデータの集計



欧州市販用タイヤ販売本数の増加

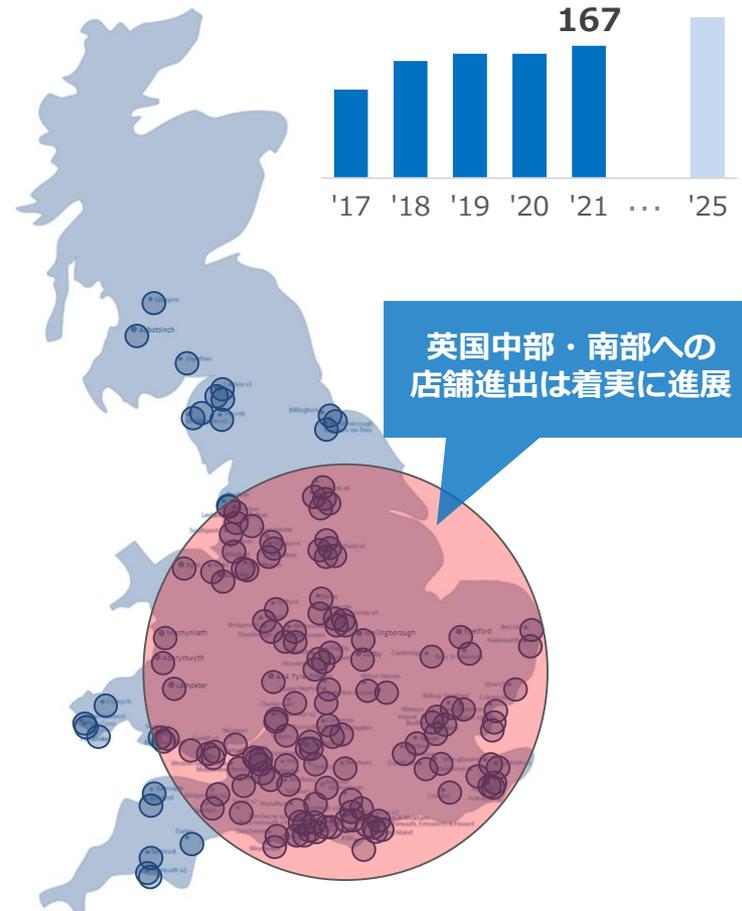
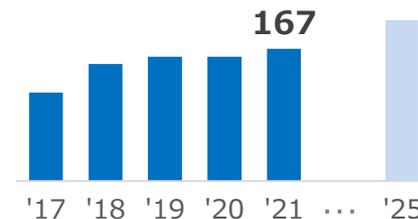
■ その他欧州 ■ ドイツ・英国



ミッチェルディーバー社が積極的なM&Aで小売店舗網を整備拡充し順調に販売増

- 卸先6,000軒超、小売167店舗で、英国タイヤ市場の約2割を占める販売基盤構築
- 中南部の店舗展開を進め、地域密着で増販中
今後、北部にも拡充の計画
- 独自のデータ活用した小売店運営・販促ノウハウでM&Aした店舗含め順調
(Welcome Email等のデジタルマーケティングツール、顧客情報管理システム など)

小売店舗数の拡充



Welcome Email



Reminders



当社史上最高レベルの低電費性能を誇る当社初の市販用EVタイヤを EV化が急速に進む中国市場・欧州市場に投入

中国市場向け

2022年4月発売



e.SPORT MAXX

- ✓ ウエットグリップ性能と操縦安定性能を高次元で両立
- ✓ 「サイレントコア」搭載
- ✓ 軽量化により環境負荷を低減
- ✓ 「Nano Black※¹」採用によりロゴの視認性向上

欧州市場向け

2023年発売予定

e.ZIEX

EVタイヤに加えて、当社が強みとする IMS※²、DWS※³、センシング技術、さらにソフトウェアを加えたソリューションビジネスでCASE時代に対応

※1 繊細な凹凸形状で光の反射を抑え、タイヤのサイドウォールの文字や模様の視認性を向上させる黒色デザイン技術

※2 Instant Mobility Systemの略称、パンク応急修理キット

※3 Deflation Warning Systemの略称、空気圧低下警報装置

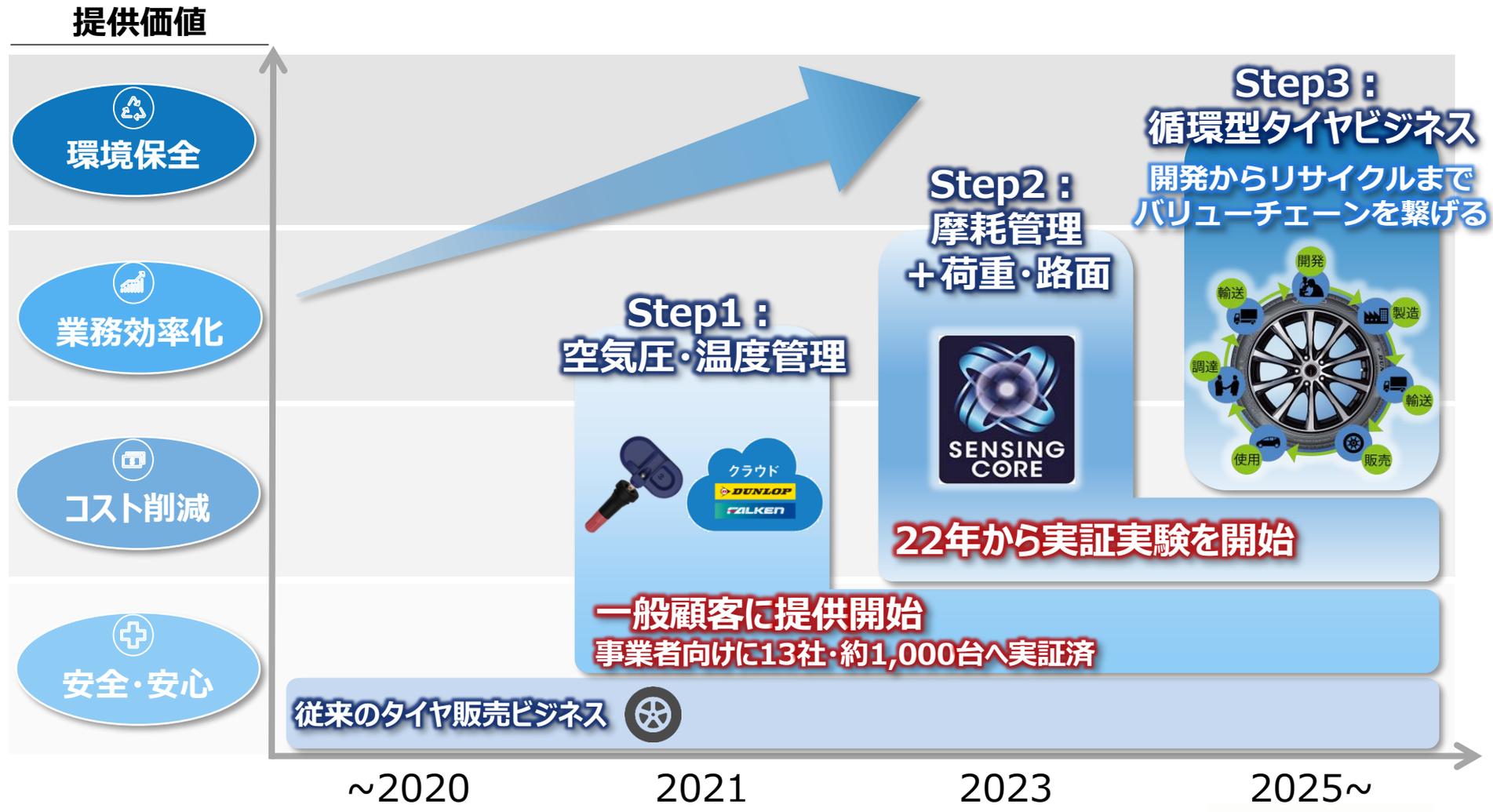
- グローバルタイヤ販売

- アジアを基盤にグローバルに展開

- 注力市場で販売に勢い

- ソリューションビジネス
～新たな価値の創出～

Step1の空気圧・温度管理サービスは21年から提供開始
Step2の摩耗管理は22年から実証実験開始
これらをStep3の循環型タイヤビジネスに発展させていく



空気圧・温度管理サービスは21年に一般顧客へ提供開始 事業者向けは13社・約1,000台で実証済

空気圧・温度管理サービス方式

様々な業種・業態、お客様事情
に合わせたラインアップ

直接式TPMS

(ハンディー式 ~ テレマティクス式と組み合わせ)



ハンディー式



運転者通知式



駐車時管理式



テレマティクス式



顧客価値 (ヨロコビ)



- ・スローパンクの早期発見
(当社、空気圧データ解析アルゴリズムによる)
- ・タイヤ整備不良率の低下



- ・空気圧の点検を簡単に実施
- ・車両稼働率の最大化



- ・タイヤ点検・管理作業から解放
(本業へ集中)
- ・点検書類作成の自動化

センサー不要の独自技術で空気圧に加えて摩耗・荷重・路面状態を検知可能 CASE等のモビリティ市場の発展に対して適応性の高い技術開発を進める



CASEに対応した様々な強み・独自技術を有しており、 お客様の困りごと解決を包括的にサポート可能

C



Connected



Dunlop Cloud(空気圧・温度管理サービスデータ管理) :
21年国内運用開始、クラウド内データの解析

A



Autonomous



センシングコア :
空気圧、摩耗、荷重、路面状態をセンサーなしで検知



DWS(空気圧低下警報装置) :
累計4,600万台以上の実績

S



Shared/Services



ソリューションビジネス :
タイヤ空気圧・温度管理サービスを21年から提供開始
22年から摩耗管理の実証実験開始

E



Electric

e.SPORT MAXX

SILENT CORE



EVタイヤ
サイレントコア(特殊吸音スポンジ) :
累計出荷本数1,400万本で世界一※1

IMS(パンク応急修理キット) :
累計7,500万セットで欧州・日本でNo1シェア※2、サイレントコア対応中

※1、※2 いずれも当社推定

日本国内だけではなく、グローバル展開を進めていく
22年1月には中国でソリューションビジネスの専門組織を立ち上げ

中国のEVメーカーを対象に、走行前～中～後のタイヤ回りを包括サポート



ゴムの先へ。はずむ未来へ。



住友ゴム