



住友ゴム工業株式会社

2025 年 12 月期決算説明会

2026 年 2 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 月期決算説明会

[決算期] 2025 年度 通期

[日程] 2026 年 2 月 12 日

[ページ数] 59

[時間] 16:00 – 17:37
(合計：97 分、登壇：49 分、質疑応答：48 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] 7 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@scriptsasias.com



取締役 常務執行役員	國安 恭彰（以下、國安）
執行役員	日野 仁（以下、日野）
執行役員	朝倉 健（以下、朝倉）
経理財務本部長	荒木 伸治（以下、荒木）

[アナリスト名]*	BofA 証券	坂牧 史郎
	SMBC 日興証券	牧 一統
	みずほ証券	坂口 大陸
	シティグループ証券	吉田 有史
	東海東京インテリジェンス・ラボ	金井 健司
	モルガン・スタンレーMUFG 証券	垣内 真司

*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@scriptsasias.com

登壇

井上：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、DUNLOP の住友ゴム工業株式会社、2025 年 12 月期決算説明会を開催いたします。

本日の司会進行役を務めさせていただきます、IR 室の井上でございます。よろしくお願いいたします。

初めに、本日の出席者を紹介させていただきます。

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。よろしくお願いいたします。

井上：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。

井上：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。よろしくお願いいたします。

井上：取締役、常務執行役員、また 3 月 26 日付で代表取締役社長への就任が内定しております、國安恭彰でございます。

國安：國安でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

井上：國安からは、説明会の最後に、皆様に一言ご挨拶申し上げます。このほか、会場には執行役員、日野仁、執行役員、朝倉健、経理財務本部長、荒木伸治が同席し、皆様のご質問に対応させていただきます。

本日の発表は、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ます。会場でご参加の方には、決算短信、適時開示、決算説明会資料、長期経営戦略「R.I.S.E. 2035」進捗報告資料、以上 4 点をお配りしております。不備がございましたら、会場内の担当の者へお申し付けください。

本日は、初めに社長の山本より決算の概要についてご説明の後、常務の大川より決算内容詳細についてご説明いたします。その後、山本より長期経営戦略の進捗についてご説明いたします。説明終

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

了後、皆様よりご質問を賜りたいと存じます。質疑応答終了後に、國安よりご挨拶させていただきます。

それでは最初に、山本よりご説明させていただきます。

山本：社長の山本でございます。本日はご多忙の中、当社 2025 年 12 月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、2025 年度の業績の概要とトピックスや主な取り組みにつきましてご説明させていただきます。

2025年度決算ハイライト

2025年度業績

- 売上収益（12,071億円）は予想を上回り、事業利益（全社：908億円、タイヤ事業：798億円）は過去最高を更新
- 事業利益率は7.5%まで向上（2025年1-3月:4.9% → 4-6月:5.0% → 7-9月:7.0% → 10-12月:12.2%）
- 当期利益（504億円）は予想（450億円）を上回ったため、配当は前回予想から7円積み増し、年間77円を予定

トピックス

構造改革 対象約10の事業・商材すべての目途付けを完了 ▶ ROICを指標としたモニタリングを継続

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

2025年12月末 100サイズ
18インチ以上：56サイズ
軽自動車用：2サイズ

2026年3月末 112サイズ
18インチ以上：67サイズ
軽自動車用：2サイズ

欧・米・豪におけるDUNLOPブランド拡大

豪州は2025年8月、北米は2025年12月から自社商品を販売開始

2026年1月から欧州で販売開始
(オフテイク販売開始、その後自社商品も販売開始)

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で、2025年関税影響 130億円を打ち返した

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
2025年実績：増益効果 28億円



© Sumitomo Rubber Industries, Ltd. All rights reserved.

6

スライドの 6 番をご覧いただきたいと思います。

2025 年 12 月期の当社グループの売上収益は 1 兆 2,071 億円となり、業績予想を上回りました。

事業利益は 908 億円となり、過去最高を更新し、事業利益率は 7.5%まで向上いたしました。

主力のタイヤ事業では、年間のタイヤ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 SUV 用や高インチタイヤ、次世代オールシーズンタイヤ「SYNCHRO WEATHER」、そして北米の主力商品でございます「WILDPEAK」シリーズ、欧州オールシーズンタイヤ等が堅調に推移いたしました。

その結果、タイヤ事業の事業利益は過去最高を更新いたしました。

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



当期利益につきましては、ここ数年取り組んできました構造改革の目途付けを完了いたしました
が、当期は大きな損失計上することなく終えることができましたので、業績予想に対して大幅増益
となる 504 億円となりました。

この結果を受けまして、配当につきましては、前回予想から 7 円、期末配当を積み増しいたしまし
て、年間 77 円とさせていただく予定でございます。前期から 19 円の増配となります。

2025 年度のトピックスをご紹介します。

一つ目は、2023 年から進めてまいりました構造改革でございます。昨年、四つの事業・商材の目
途付けを行いまして、これまでに対象約 10 の事業・商材すべての目途付けを計画どおり完了いた
しました。今後は対象事業以外につきましても、ROIC を指標としたモニタリングを継続してまい
ります。

二つ目は、当社独自技術であるアクティブトレッドを搭載した次世代オールシーズンタイヤ
「SYNCHRO WEATHER」のサイズ拡大でございます。これまで 18 インチ以上のサイズを拡充し
てきており、さらに昨年 12 月には軽自動車用の「SYNCHRO WEATHER」を 2 サイズ追加いたし
ました。合計 100 サイズ展開となり、幅広いお客様の需要をカバーし、2025 年 10 月からの冬商
戦における販売本数は前年を大きく上回ることができました。

三つ目は、欧・米・豪における DUNLOP ブランド拡大です。豪州は 2025 年 8 月から、北米は
2025 年 12 月から、自社商品を販売開始いたしました。2026 年 1 月からは、欧州でオフテイクの
販売をスタートしております。さらに、今年の春商戦に合わせまして、夏タイヤのハイパフォーマ
ンスの自社商品「BLUE RESPONSE TG」を販売開始いたします。北米、豪州においても、昨年発
売いたしました自社商品のサイズ拡大に加えまして、新たな商品の販売も計画しております。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

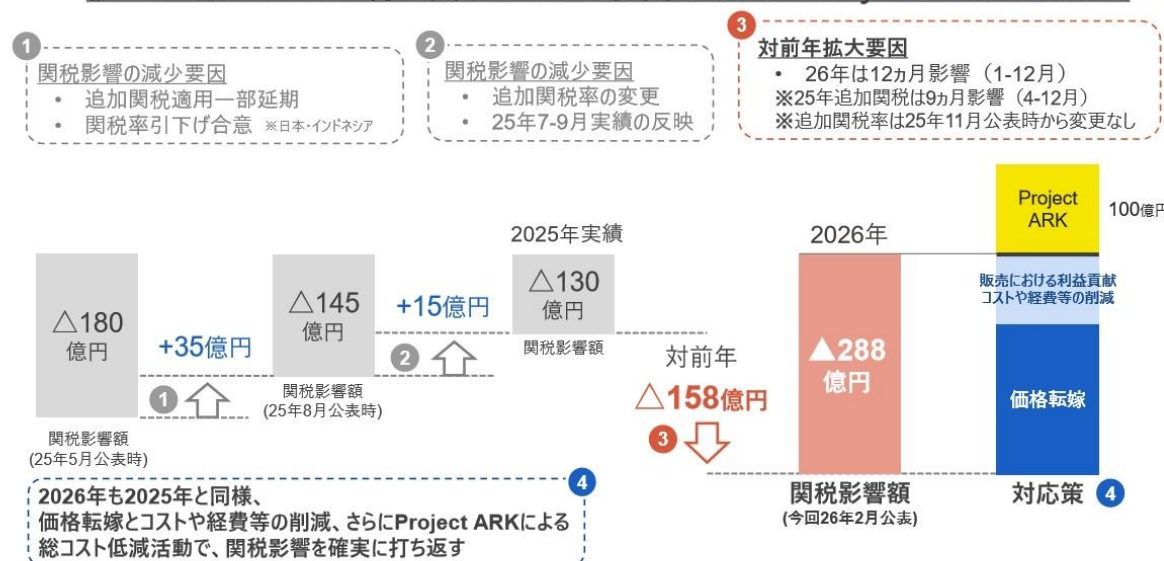
0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasias.com



米国関税影響への対応

値上げ・販売における利益貢献・コストや経費等の削減・Project ARKで打ち返す



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。

米国関税対応につきましては、2025年4月以降の関税引き上げに対して、価格転嫁とコストや経費等の削減で打ち返してまいりました。2025年の130億円の関税影響を計画どおり打ち返すことができました。一方、タイヤの販売数量につきましては、値上げによる減少等がございまして、柔軟、迅速な対応に努めてまいりました。

2026年、今年の関税影響は288億円を見込んでいます。2025年と同様に、価格転嫁とコストや経費等の削減、さらにProject ARKによる総コスト低減活動で、関税影響を確実に打ち返してまいります。

スライドの6番を、もう一度ご覧いただきたいと思います。

Project ARKにつきましては、2025年に28億円の利益貢献を行うことができました。Project ARKに関しましては、後ほど予定しております長期経営戦略のパートで詳細を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

2025年度 連結業績

	当期実績 2025年	前期実績 2024年	前期比	3Q時予想 2025年	前々期実績 2023年	(億円)
売上収益	12,071	12,119	100%	12,000	11,774	
事業利益 率 ※1,5	908 7.5%	879 7.3%	103%	950 7.9%	777 6.6%	
営業利益 率 ※5	826 6.8%	112 0.9%	738%	840 7.0%	645 5.5%	
当期利益 ※2,5	504	99	511%	450	370	
ROIC ※3	6.2%	6.5%		6.6%	5.7%	
ROE	7.3%	1.5%		6.8%	6.3%	
ROA ※4	6.5%	6.7%		6.8%	6.2%	
D/E Ratio	0.6	0.5		0.6	0.5	

25年公表	年初	1Q時	2Q時	3Q時
売上収益	12,500	12,200	12,150	12,000
事業利益	950	950	950	950
営業利益	840	840	840	840
当期利益	450	450	450	450

※1 事業利益：売上収益－(売上原価+販売費及び一般管理費)
 ※2 当期利益：親会社の所有者に帰属する当期利益
 ※3 ROIC：「税引後事業利益」÷「投下資本」
 ※4 ROA：「事業利益」÷「総資産」
 ※5 2022年第2四半期より、IAS第29号「超インフレ経済下における財務報告」に従い、会計上の調整を加えております。
 当資料では全頁にわたり上記を適用しております。



© Sumitomo Rubber Industries, Ltd. All rights reserved.

8

スライドの 8 番の青枠をご覧ください。

2025 年の当社グループの業績は、売上収益が前期比 100%の 1 兆 2,071 億円、事業利益は前期比 103%の 908 億円、営業利益は前期比 738%の 826 億円、当期利益は前期比 511%の 504 億円となりました。

売上収益と当期利益は業績予想を上回りましたが、事業利益は 950 億円の業績予想に対しては未達成となりました。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

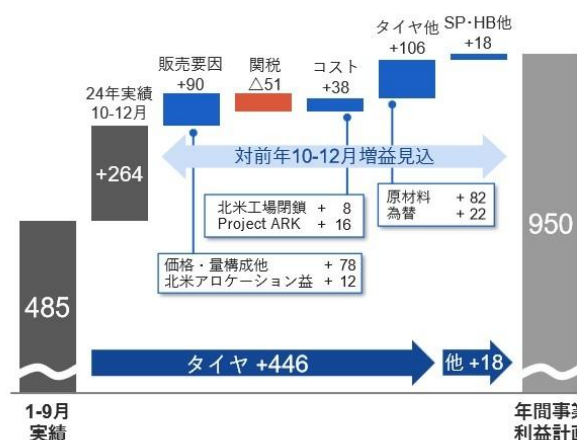
0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com



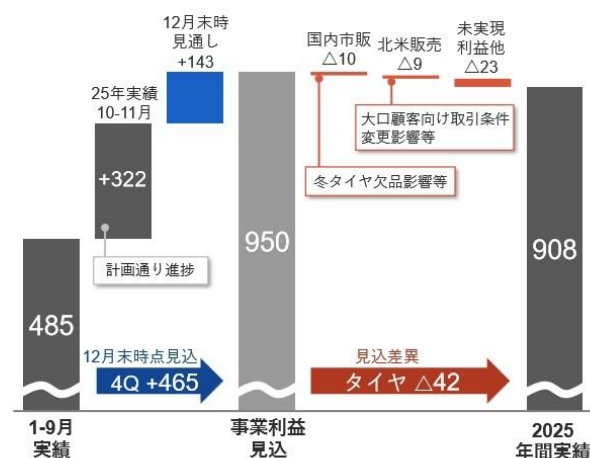
2025年度 連結事業利益 前回公表時との比較

前回公表（25年11月）



実績までの推移

(億円)



© Sumitomo Rubber Industries, Ltd. All rights reserved.

9

スライドの9番をご覧いただきたいと思います。事業利益の前回予想との差異につきましてご説明をさせていただきます。

米国関税やグローバルでの競争激化など、環境面では厳しい状況でございましたが、1月から9月までの事業利益が485億円と、計画どおり進捗いたしました。10月から12月も前年実績264億円に対して、販売要因でプラス90億円、関税影響がマイナス51億円、コストはProject ARK効果などによるプラスが38億円、その他外部要因でプラス106億円、スポーツと産業品他がプラス18億円、年間で事業利益950億円と計画しておりました。

これに対して、11月累計の事業利益は計画どおりに進捗しまして、807億円でございました。残り950億円までの143億円については、12月の国内冬タイヤの「SYNCHRO WEATHER」などの販売、そして受注状況、欧米その他市場での受注状況、そしてスポーツ・産業品の販売見込みから達成できると見込んでおりました。しかしながら、次の3点が主要因となりまして、未達成となりました。

1点目は、国内冬タイヤ販売の影響です。この冬は早めの降雪もありまして、冬タイヤ受注が東北などの降雪地域に加えまして、ほかのエリアでも順調に進み、注文残が発生しました。全国に配置していた在庫で対応を図りましたが、受注サイズと在庫サイズとのアンバランス等もありまして、年末までに出荷ができず、キャンセルや注文残として残ったため、利益マイナスが生じました。

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



2点目は、北米での大口顧客との取引条件変更に伴い、在庫調整の影響で9億円程度の利益マイナスが生じました。いずれも、今期に影響するものではありません。

3点目が、こちら2点の影響で在庫数量が増加したことと、為替の円安影響によりましてタイヤの未実現利益が23億円程度の利益マイナスとなりました。受注ベースでは950億円の目途付けはでき、公表値並みの着地を見込んでおりましたが、主にこの3点によりまして未達成となったものでございます。

2026年度 連結業績予想

(億円)

	翌期予想 2026年	当期実績 2025年	前期比	1-6月予想 2026年	前年 同期比
売上収益	13,200	12,071	109%	6,200	108%
事業利益 率	1,120 8.5%	908 7.5%	123%	380 6.1%	134%
営業利益 率	1,000 7.6%	826 6.8%	121%	340 5.5%	126%
当期利益	550	504	109%	200	139%
ROIC	6.9%	6.2%			
ROE	7.5%	7.3%			
ROA	7.5%	6.5%			
D/E Ratio	0.6	0.6			



© Sumitomo Rubber Industries, Ltd. All rights reserved.

23

スライドの23番をご覧いただきたいと思います。

2026年通期の業績見通しは、売上収益は前期比109%の1兆3,200億円、事業利益は前期比123%の1,120億円、営業利益は前期比121%の1,000億円、当期利益は前期比109%の550億円でございます。

DUNLOPブランド拡大に加えまして、国内における「SYNCHRO WEATHER」の増販、北米における「WILDPEAK」シリーズの増販などによりまして、タイヤ販売本数の増加、プレミアムタイヤ比率の向上で、大幅な増収増益を見込んでおります。

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



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。

新たな構造改革に取り組むことがあった場合等でも安定配当となるよう、2026年以降はDOE 3%以上・連結配当性向40%以上を基準といたします。

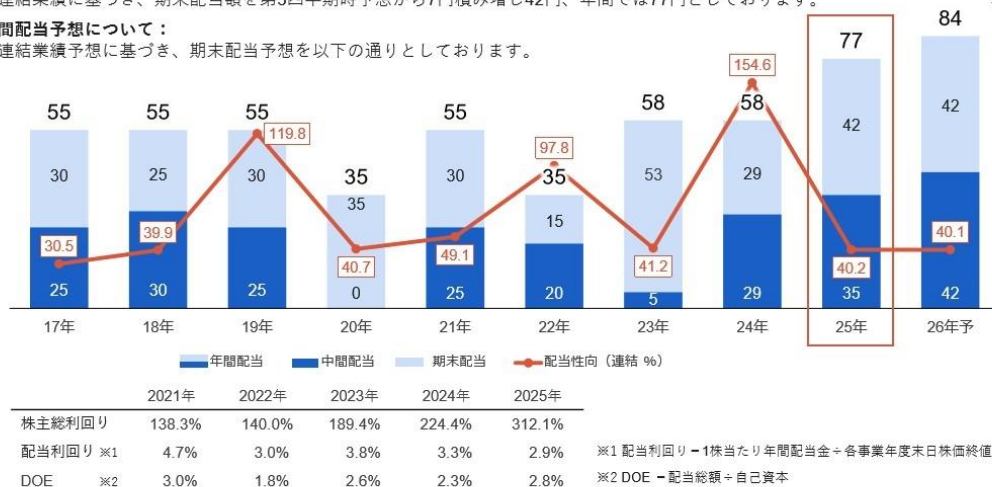
2025年年間配当案について：

2025年度連結業績に基づき、期末配当額を第3四半期時予想から7円積み増し42円、年間では77円としております。

単位：円

2026年年間配当予想について：

2026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。



© Sumitomo Rubber Industries, Ltd. All rights reserved.

36

スライドの 36 番をご覧くださいと思います。

2025 年の配当につきましては、連結配当性向 40%以上を基準とし、当初予想 70 円から 7 円増配し、年間 77 円とさせていただきたいと思います。

2026 年からは、連結配当性向 40%以上の目安に DOE3%以上を加えまして、これまで以上に安定配当に努めてまいります。

新しい考え方に基づく配当金額でございますが、中間配当は 42 円、期末配当は 42 円とし、年間配当は過去最高更新となる 84 円とさせていただく予定でございます。

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。

井上：続きまして、常務の大川より、決算の詳細についてご説明させていただきます。

大川：大川でございます。本日は弊社決算説明会にご参加いただき、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 4 四半期の決算の詳細内容につきまして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



2025年度 連結業績

	当期実績 2025年	前期実績 2024年	前期比	3Q時予想 2025年	前々期実績 2023年	(億円)
売上収益	12,071	12,119	100%	12,000	11,774	
事業利益 率 ※1,5	908 7.5%	879 7.3%	103%	950 7.9%	777 6.6%	
営業利益 率 ※5	826 6.8%	112 0.9%	738%	840 7.0%	645 5.5%	
当期利益 ※2,5	504	99	511%	450	370	
ROIC ※3	6.2%	6.5%		6.6%	5.7%	
ROE	7.3%	1.5%		6.8%	6.3%	
ROA ※4	6.5%	6.7%		6.8%	6.2%	
D/E Ratio	0.6	0.5		0.6	0.5	

25年公表	年初	1Q時	2Q時	3Q時
売上収益	12,500	12,200	12,150	12,000
事業利益	950	950	950	950
営業利益	840	840	840	840
当期利益	450	450	450	450

※1 事業利益：売上収益－(売上原価+販売費及び一般管理費)
 ※2 当期利益：親会社の所有者に帰属する当期利益
 ※3 ROIC：「税引後事業利益」÷「投下資本」
 ※4 ROA：「事業利益」÷「総資産」
 ※5 2022年第2四半期より、IAS第29号「超インフレ経済下における財務報告」に従い、会計上の調整を加えております。
 当資料では全頁にわたり上記を適用しております。



© Sumitomo Rubber Industries, Ltd. All rights reserved.

8

スライドの 8 番をご覧ください。

2025 年度の 1-12 月の連結業績は、枠内のとおり、売上収益 1 兆 2,071 億円、当期利益は 504 億円となり、ともに 3Q 時予想を上回りました。特に当期利益は前期比 511%と、大幅な増益となりました。

一方、事業利益は 908 億円と公表値には届かなかったものの、過去最高を更新いたしました。また、事業利益率は 7.5%と、前年実績の 7.3%を上回る結果となったほか、ROE も前年から大幅改善の 7.3%となりました。

引き続き 3 月に発表した長期経営計画「R.I.S.E. 2035」の目標を見据えて、前進してまいります。

この結果を受けまして、配当につきましては、先ほど社長が申しましたとおり、前回予想から 7 円、期末の配当を積み増しまして、年間 77 円とさせていただく予定でございます。前期からは 19 円の増配となります。

2023 年から進めてまいりました構造改革は目途付けを完了いたしましたので、今後は対象事業以外につきましても、ROIC を使用としたモニタリングを継続してまいります。

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 セグメント別 連結売上収益・事業利益

(億円)

	2025年 1-9月	前年 同期比	2025年 10-12月	前年 同期比	当期実績 2025年	前期比	前期実績 2024年	
売上収益	タイヤ	7,402	99%	3,035	102%	10,437	100%	10,464
	スポーツ	932	95%	324	116%	1,256	100%	1,257
	産業品他	283	99%	95	84%	378	95%	398
	合計	8,616	98%	3,455	103%	12,071	100%	12,119
事業利益	タイヤ	409	80%	389	155%	798	105%	762
	スポーツ	47	59%	22	-	68	87%	79
	産業品他 ※	29	121%	12	84%	41	107%	39
	合計	485	79%	423	160%	908	103%	879

※セグメント間取引消去等が含まれております。



© Sumitomo Rubber Industries, Ltd. All rights reserved.

12

スライドの 12 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。

2025 年度の実績は青枠内のとおりで、下側の事業利益欄をご覧ください。

タイヤの事業利益は前期比 105%の 798 億円と、販売本数は前期比で減少いたしましたが、好採算タイヤへの販売シフトが進み、過去最高を記録いたしました。

その下、スポーツの事業利益は前期比で 87%の 68 億円と、韓国でのゴルフ事業が依然低迷しておりまして減益となっております。

産業品他の事業利益は前期比 107%の 41 億円と、増益でございます。

サポート

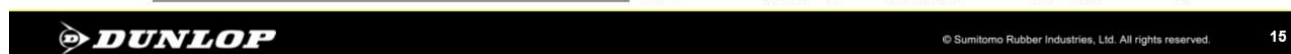
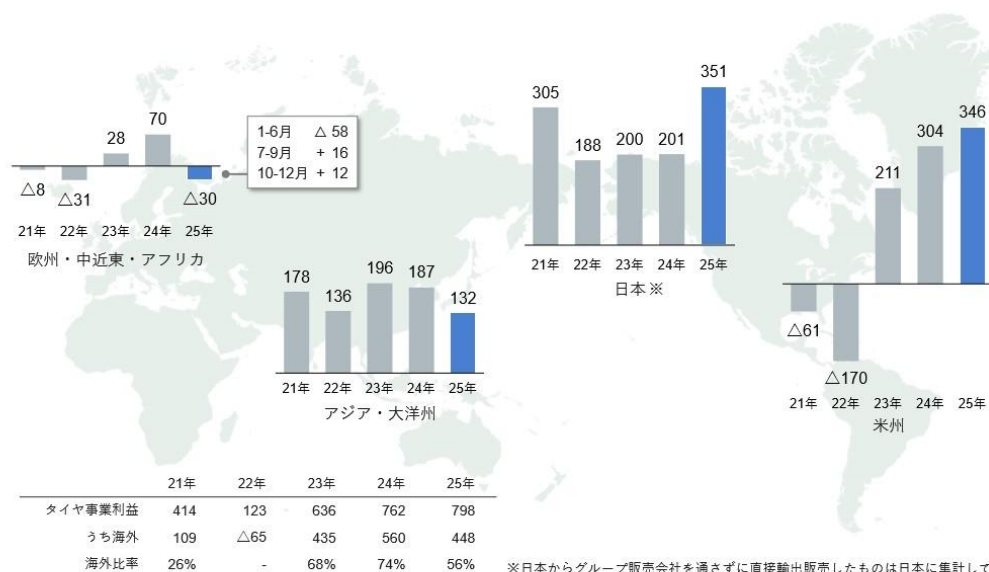
日本 050-5212-7790

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



地域別事業利益の推移（タイヤ事業）

（億円）



次に、スライドの 15 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でございます。

各地域別の利益推移を表しておりますが、このうち日本からグループ販売を通さずに直接輸出販売したものにつきましては、日本に集計しております。

ご覧のように、一番左の欧州・中近東・アフリカは年間で赤字となりましたが、下半期は黒字化し、業績改善のめどがつつあります。

一方、その右のアジア・大洋州は、中国での競争激化の影響で減益でございます。

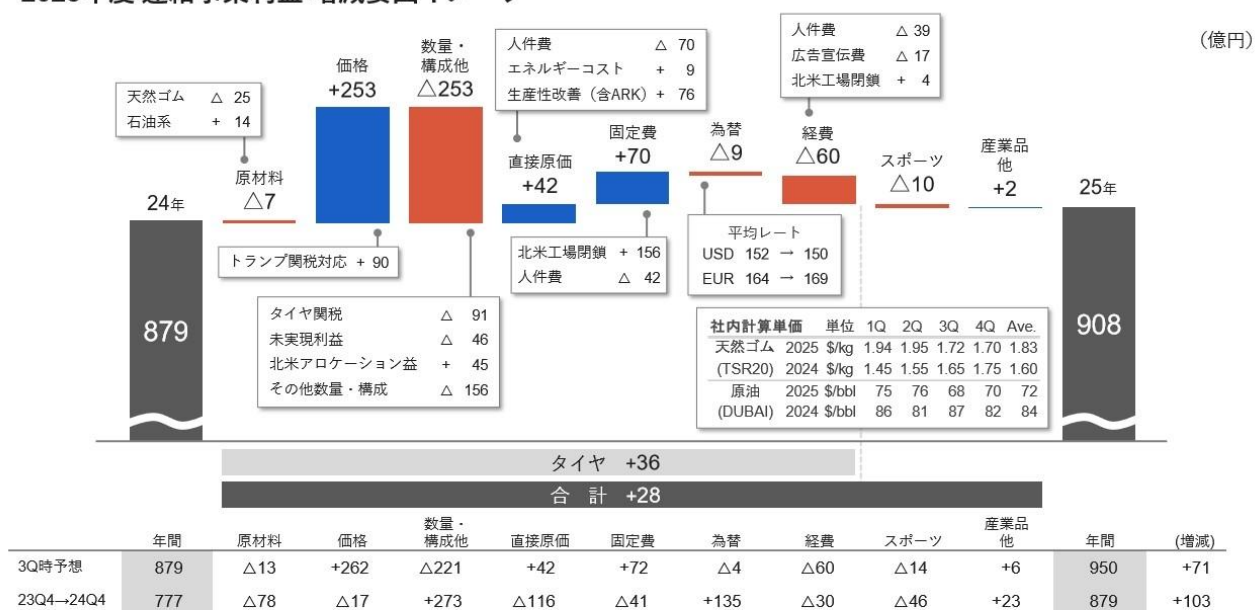
また、日本の今年度の実績は 351 億円と、直近 3 年間と比べても業績を回復しているほか、ランプ関税の逆風を受けました一番右の米州も、北米工場閉鎖効果もございまして、昨年比では増益となっております。

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年度 連結事業利益 増減要因イメージ



スライドの 17 番をご覧ください。2025 年度年間での事業利益の増減要因の分析でございます。

原材料は、上期の天然ゴムの価格の高騰影響が下期には軟化しまして、年間ではほぼフラットのマイナス 7 億円、価格はプラス 253 億円で、日本・米州・欧州における値上げ効果でございます。

一方、数量・構成他は 253 億円のマイナスとなりました。内容は、この下の吹き出しに記載のとおりで、うち関税影響がマイナス 91 億円、また未実現利益は、欧州・北米等で合計マイナス 46 億円となった一方で、北米工場閉鎖に伴うアロケーション益は 45 億円、一番下、その他の数量・構成は、主に数量減の影響によりマイナス 156 億円となっております。

その右の直接原価は、トルコ工場の人件費増の影響がございましたが、Project ARK 効果を含む生産性改善効果もございまして合計 42 億円、固定費は北米工場閉鎖効果が大きく、プラス 70 億円でございます。

一方、経費は、人件費や広告宣伝費の増でマイナス 60 億円となりました。

以上から、タイヤ事業全体ではプラス 36 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 2 億円を加え、全社合計ではプラス 28 億円の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

連結損益計算書の状況

(億円)	2024年 1-12月	2025年 1-12月	増減
売上収益	12,119	12,071	△48
売上原価	△8,536	△8,387	+149
販売費及び一般管理費	△2,703	△2,776	△72
事業利益	879	① 908	+28
その他の収益	42	② 37	△5
その他の費用	△810	③ △119	+691
営業利益	112	826	+714
金融収益	123	④ 179	+56
金融費用	△73	⑤ △228	△155
持分法による投資利益	0	1	+0
税引前利益	163	778	+615
法人所得税費用	△33	△251	△218
非支配持分	△31	△23	+8
当期利益	99	504	+405

実績の概要		
① 事業利益		
詳細はP.6～18参照		
② その他の収益	実績内訳	対前年増減
その他営業外収益	32億円	+6億円
③ その他の費用		
その他営業外費用	△44億円	△16億円
固定資産除売却損	△17億円	△3億円
北米工場生産終了・解散に伴う減損損失など	△2億円	+692億円
④ 金融収益		
正味貨幣持高に係る利得	132億円	+68億円
受取利息	39億円	+11億円
為替差益	-	△19億円
⑤ 金融費用		
為替差損	△143億円	△143億円
支払利息	△77億円	△4億円
デリバティブ評価損	△8億円	△8億円



© Sumitomo Rubber Industries, Ltd. All rights reserved.

19

スライドの 19 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。

大きく昨年対比で変化したのが、③のその他の費用の前年比のプラス 691 億円です。内容はスライド右側に記載のとおり、前年の北米タイヤ製造子会社の構造改革実行に伴う損失が発生したことに伴うものでございます。

次に、④の金融収益では、トルコ工場の超インフレ会計に伴う影響などで、前期比プラス 56 億円となっております。

また、⑤の金融費用ですが、主に外貨建ての債券債務の為替評価損がマイナス 143 億円となりまして、前期比マイナス 155 億円となっております。

加えて、番号はつけておりませんが、下から 3 行目の法人所得税費用は、前年度は北米構造改革の関連で費用が減少しましたが、今期は通常範囲の税率となったために、218 億円ほど増加しております。

以上の結果、当期利益は前年比プラス 405 億円増加、増加率では 511%となる 504 億円となっております。計画対比でも 54 億円の上振れでございます。

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



連結バランスシートの状況

(億円)	前期実績 2024/12末	当期実績 2025/12末	増減
流動資産	6,698	6,793	① +96
非流動資産	6,714	7,806	② +1,093
資産合計	13,411	14,599	+1,188
流動負債	3,706	3,799	+93
非流動負債	2,947	3,437	+490
負債合計	6,653	7,236	③ +583
自己資本	6,561	7,161	④ +599
非支配持分	197	202	+6
資本合計	6,758	7,363	+605
負債及び資本合計	13,411	14,599	+1,188
自己資本比率	48.9%	49.0%	+0.1P

主な増減要因	
① 流動資産	対前期末増減
その他の流動資産	+163億円
棚卸資産	+72億円
現金及び現金同等物	△17億円
営業債権及びその他の債権	△124億円
② 非流動資産	
無形資産（のれん含）	+1,328億円
有形固定資産	+224億円
繰延税金資産	△43億円
退職給付に係る資産	△375億円
③ 負債合計	
社債及び借入金	+533億円
未払法人所得税	+97億円
繰延税金負債	△38億円
営業債務及びその他の債務	△55億円
④ 自己資本	
当期利益	+504億円
為替換算調整額	+283億円
配当支払	△168億円
有利子負債	+754億円 (3,312 → 4,066)



© Sumitomo Rubber Industries, Ltd. All rights reserved.

20

スライドの 20 番をご覧ください。連結バランスシートの状況です。

資産の合計は 1 兆 4,599 億円で、うち特に DUNLOP ブランド買収による無形資産の増加が約 1,000 億円ございまして、対前期末対比で合計 1,188 億円の増加となっております。

全体では、負債と資本の割合はほぼ半分ずつで、自己資本比率は前期比 0.1 ポイントの 49%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



2026年度 連結業績予想

(億円)

	翌期予想 2026年	当期実績 2025年	前期比	1-6月予想 2026年	前年 同期比
売上収益	13,200	12,071	109%	6,200	108%
事業利益 率	1,120 8.5%	908 7.5%	123%	380 6.1%	134%
営業利益 率	1,000 7.6%	826 6.8%	121%	340 5.5%	126%
当期利益	550	504	109%	200	139%
ROIC	6.9%	6.2%			
ROE	7.5%	7.3%			
ROA	7.5%	6.5%			
D/E Ratio	0.6	0.6			



© Sumitomo Rubber Industries, Ltd. All rights reserved.

23

スライドの 23 番をご覧ください。2026 年度の業績予想でございます。

先ほど山本からもございましたとおり、青枠内の売上収益は前期比 109%の 1 兆 3,200 億円、事業利益は前期比 123%の 1,120 億円、営業利益は 1,000 億円、当期利益は 550 億円と、対前期比増収増益の見込みでございます。

この結果、2026 年度の事業利益率は 8.5%、ROIC は 6.9%、ROE は 7.5%、D/E Ratio は 0.6 と見込んでおりますが、引き続き 2035 年度の「R.I.S.E. 2035」の目標達成に向けて着実に前進してまいります。

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



2026年度 セグメント別 連結売上収益・事業利益予想

(億円)

		翌期予想 2026年	当期実績 2025年	前期比	1-6月予想 2026年	前年 同期比
売上収益	タイヤ	11,545	10,437	111%	5,370	110%
	スポーツ	1,275	1,256	102%	655	101%
	産業品他	380	378	101%	175	91%
	合計	13,200	12,071	109%	6,200	108%
事業利益	タイヤ	1,005	798	126%	335	151%
	スポーツ	70	68	102%	30	74%
	産業品他	45	41	109%	15	72%
	合計	1,120	908	123%	380	134%



© Sumitomo Rubber Industries, Ltd. All rights reserved.

25

次に、スライドの 25 番をご覧ください。2026 年度のセグメント別売上収益ならびに事業利益の予想でございます。

左側、青枠内の記載のとおり、タイヤの売上収益は前期比 111%の 1 兆 1,545 億円、事業利益は前期比 126%の 1,005 億円と、タイヤ事業単独で 1,000 億円超えを目指します。

スポーツの売上収益は前期比 102%の 1,275 億円、事業利益は同じく前期比 102%の 70 億円、産業品他の売上収益は前期比 101%の 380 億円、事業利益は前期比 109%の 45 億円と、全事業ともに増収増益を見込んでおります。

サポート

日本

050-5212-7790

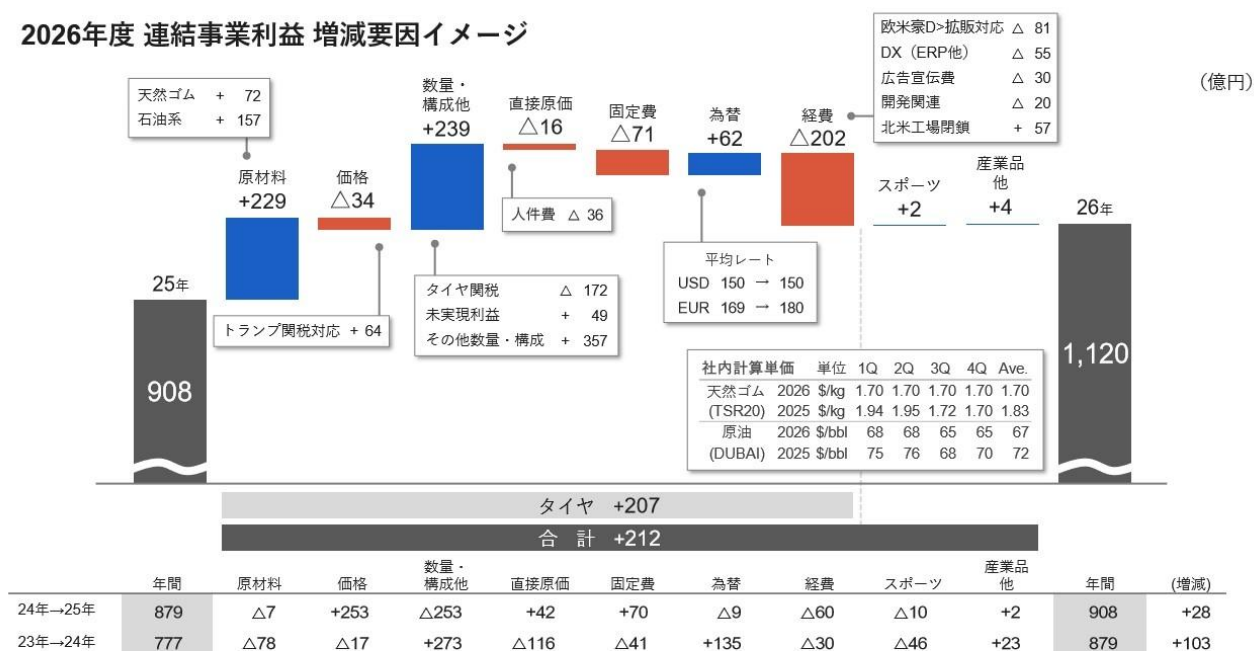
フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com



2026年度 連結事業利益 増減要因イメージ



スライドの 27 番をご覧ください。2026 年度年間の事業利益の前期からの増減要因分析でございます。

まず、原材料は天然ゴムの価格安定や石油系原材料の市況良化を見込み、合計でプラス 229 億円と予想しております。

その右、価格影響は、引き続きトランプ関税対策を継続するものの、主に中国での価格競争が依然厳しい点を踏まえて、マイナス 34 億円を織り込んでおります。

数量・構成他は、反対にトランプ関税のネガティブ影響があるものの、欧米での DUNLOP タイヤ販売増効果やプレミアムタイヤの販売比率アップに伴う構成良化効果を加味いたしまして、プラス 239 億円と見ております。

また、直接原価および固定費は、世界各地での人件費増を織り込んでおります。

為替の影響は、ユーロほかの円安影響などでプラス 62 億円と予想しております。

一方、経費は、北米工場閉鎖のプラス効果はあるものの、DUNLOP ブランド関係の営業費用増や広告宣伝費および ERP システム関連費用を織り込みまして、都合マイナス 202 億円の費用増を予想しており、結果、全社合計ではプラス 212 億円の増益と予想しております。

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

タイヤ販売本数 前年同期比推移

対前年		2024年実績					2025年実績					2026年予想		
		1-3月	4-6月	7-9月	10-12月	年間	1-3月	4-6月	7-9月	10-12月	年間	1-6月	7-12月	年間
	国内新車	78%	90%	87%	88%	86%	120%	104%	98%	102%	105%	106%	103%	105%
	国内市販	86%	97%	108%	103%	98%	96%	91%	98%	93%	94%	96%	99%	98%
	海外新車	90%	89%	89%	90%	90%	91%	92%	92%	87%	90%	98%	103%	101%
	海外市販	100%	93%	99%	102%	98%	94%	96%	90%	92%	93%	106%	117%	111%
海外市販内訳	北米	107%	86%	98%	101%	98%	83%	97%	81%	87%	87%	97%	122%	109%
	欧州	102%	105%	90%	96%	98%	97%	90%	108%	98%	98%	129%	135%	132%
	アジア	93%	89%	103%	114%	99%	104%	95%	89%	96%	96%	100%	105%	103%
	その他	100%	93%	104%	100%	99%	94%	100%	86%	90%	92%	97%	106%	101%
	計	93%	93%	97%	98%	95%	97%	95%	93%	93%	94%	103%	109%	106%
合計本数（万本）		2,461	2,487	2,609	2,776	10,333	2,385	2,369	2,421	2,580	9,756	4,887	5,461	10,348



© Sumitomo Rubber Industries, Ltd. All rights reserved.

28

スライドの 28 番をご覧ください。タイヤの販売本数の前年同期比の推移です。

右側の青枠内の下に記載のとおり、2025 年度の販売本数は 9,756 万本と、対前期比で 94%となりました。

市場別で見ますと、まず国内新車は OE メーカー各社が減産から回復し 105%、国内市販は廉価品の下市やオフテイク品の販売減により 94%、海外新車は主に中国市場での販売減少により 90%、海外市販は 93%です。

地域別では、まず北米でトランプ関税に伴う値上げ実施や、一部大手顧客の影響で販売数量が減少、欧州ではオールシーズンタイヤの販売が好調でしたが、イギリスやフランスにおける市況低迷もあり販売微減となったほか、アジアでは中国での価格競争の激化の影響で若干減、結果、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、2026 年の年間販売本数です。右下に記載のとおり、1 億 348 万本と、対前年で 6%増を見込んでおります。

まず国内新車は、引き続き自動車生産が好調で対前年比 105%、国内市販については、昨年年初好調でありました冬タイヤの反動を考慮しまして、98%と見込みました。引き続き利益重視の戦略を進め、「SYNCHRO WEATHER」の拡販を図ってまいります。

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



海外新車は、上期はアジアでの自動車販売減が見込まれるものの、通期では中国やブラジルの前年からの回復を織り込み、全体ではほぼ昨年並みの 101%、海外市販は北米・欧州・アジア・その他すべてで増販と見ており、特に欧州では DUNLOP タイヤの大幅拡販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	2024年1-12月実績				2025年1-12月実績				2026年1-12月予想			
	新車	市販	計	構成比	新車	市販	計	構成比	新車	市販	計	構成比
乗用車用	89%	98%	95%	88%	96%	94%	94%	88%	103%	110%	108%	89%
うちプレミアムタイヤ※	-	-	-	46%	99%	95%	97%	47%	109%	118%	115%	51%
トラック・バス用	100%	97%	98%	4%	112%	93%	95%	4%	97%	99%	99%	3%
二輪・産業用他	79%	104%	93%	9%	96%	91%	93%	8%	97%	92%	94%	7%
合計	88%	98%	95%	100%	97%	93%	94%	100%	103%	108%	106%	100%

年度別プレミアムタイヤ構成比率推移

	プレミアムタイヤ		
	新車	市販	計
24年実績	56%	42%	46%
25年実績	57%	44%	47%
26年予想	60%	47%	51%

※ プレミアムタイヤ

差別化商品（SYNCHRO WEATHER、WILDPEAK、欧州オールシーズンタイヤ、冬タイヤなど）、SUV用タイヤ及び18インチ以上の乗用車用タイヤ
プレミアムタイヤの一部定義変更に伴い、2024年度のプレミアムタイヤ比率を前回公表から更新しております。



© Sumitomo Rubber Industries, Ltd. All rights reserved.

29

スライドの 29 番をご覧ください。カテゴリ別のタイヤ販売本数です。

真ん中青枠内、2025 年度 1-12 月のプレミアムタイヤ比率は、前年比 1 ポイントアップの 47%となりました。さらに、右側の 2026 年予想では 51%まで上昇する計画で、ついに販売するタイヤの半数以上がプレミアム化となる予定でございます。

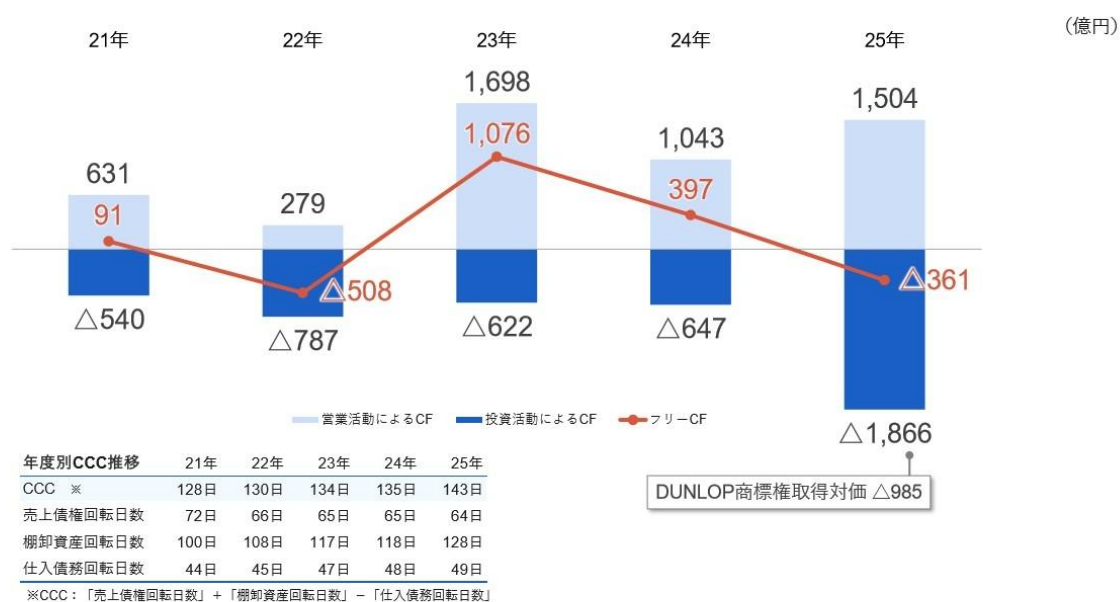
今後も引き続きプレミアムタイヤ比率を着実に上げていくことで、収益性向上を目指します。

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



年間キャッシュ・フローの推移



続きまして、スライドの 32 番をご覧ください。キャッシュ・フローの推移です。

右端、2025 年度の営業キャッシュ・フローは、1,504 億円となりました。

一方、投資キャッシュ・フローはマイナス 1,866 億円で、主に DUNLOP 商標権買取に伴う支出によるものでございます。

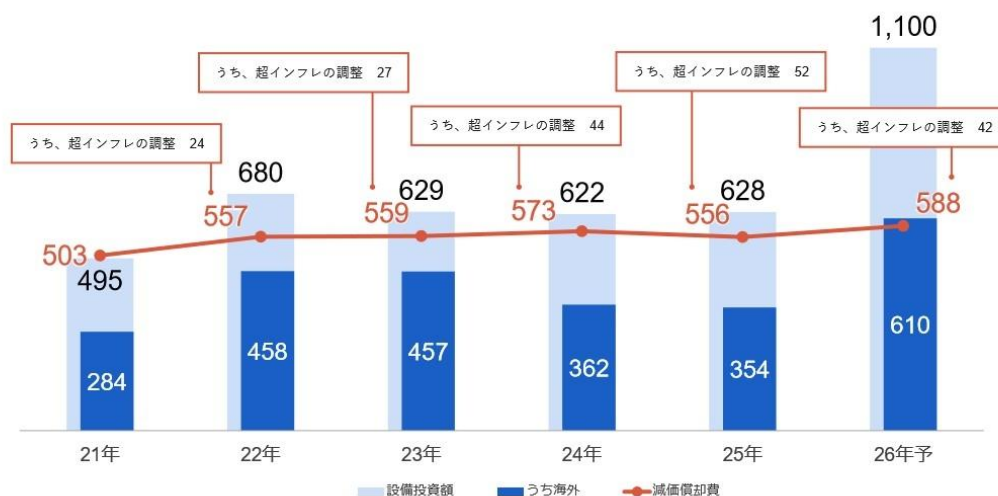
結果、差引のフリー・キャッシュ・フローは、マイナス 361 億円となりました。

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

年間設備投資額、減価償却費（有形）の推移

（億円）



© Sumitomo Rubber Industries, Ltd. All rights reserved.

33

スライドの 33 番をご覧ください。設備投資額、減価償却費の推移です。

右から二つ目の 2025 年度の設備投資額は 628 億円、減価償却費は 556 億円となりました。

一番右端の 2026 年度予想の設備投資額は、昨年比大幅増となる 1,100 億円を計画しており、主には In-House New Factory 関連でございます。

減価償却費は 588 億円を見込んでおります。

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



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。

新たな構造改革に取り組むことがあった場合等でも安定配当となるよう、2026年以降はDOE 3%以上・連結配当性向40%以上を基準といたします。

2025年年間配当案について：

2025年度連結業績に基づき、期末配当額を第3四半期時予想から7円積み増し42円、年間では77円としております。

単位：円

2026年年間配当予想について：

2026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。



	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年
株主総利回り	138.3%	140.0%	189.4%	224.4%	312.1%
配当利回り ※1	4.7%	3.0%	3.8%	3.3%	2.9%
DOE ※2	3.0%	1.8%	2.6%	2.3%	2.8%

※1 配当利回り = 1株当たり年間配当金 ÷ 各事業年度末日株価終値
 ※2 DOE = 配当総額 ÷ 自己資本



© Sumitomo Rubber Industries, Ltd. All rights reserved.

36

最後に、スライドの 36 番をご覧ください。

株主還元政策の取り組みにつきましては、先ほど山本が説明したとおりですが、今年度からは以前にお約束したとおり、配当性向に加えて DOE3%以上という基準を設けて、さらなる安定配当を目指してまいりますので、何とぞご期待ください。

以上で、ご説明を終了いたします。

井上：続きまして、長期経営戦略「R.I.S.E. 2035」の進捗について、山本より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



1 長期経営戦略 R.I.S.E. 2035のロードマップ

2 2026-2027年の成長戦略と収益拡大の道筋

- タイヤ事業戦略
- Project ARK

3 成長事業の仕込み

- センシングコア ビジネス構想

山本：続きまして、長期経営戦略「R.I.S.E. 2035」の進捗につきましてご報告させていただきます。

「R.I.S.E. 2035」のロードマップ、次に2026年から2027年の成長戦略と収益拡大の道筋として、タイヤ事業戦略およびProject ARKの進捗、そして成長事業の仕込みの順で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

1-1. 長期経営戦略 R.I.S.E. 2035 のロードマップ

2025年3月公表
長期経営戦略資料引用



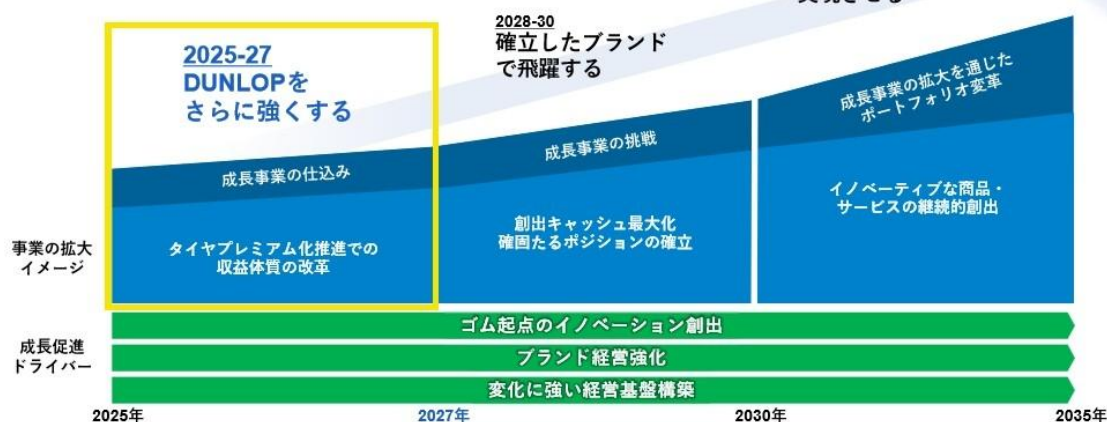
2026年から本格的に成長戦略に舵を切り、DUNLOPで企業価値を向上させる。

2035年に目指す姿

ゴムから生み出す“新たな体験価値”をすべての人に提供し続ける

2031-35
持続可能な事業体質を
実現させる

Our
Philosophy
の具現化



長期経営戦略 R.I.S.E. 2035 資料報告 | 1. 長期経営戦略 R.I.S.E. 2035のロードマップ

© Sumitomo Rubber Industries, Ltd. All rights reserved.

3

こちらは、昨年3月に公表させていただきました、「R.I.S.E. 2035」のロードマップです。

当社は、成長促進ドライバーを軸に、2026年から本格的に成長戦略にかじを切り、DUNLOPで企業価値を向上させてまいります。DUNLOPブランドが持つグローバル価値の再定義と、タイヤプレミアム化戦略によりまして収益体質を改革し、タイヤ事業が利益を牽引してまいります。

成長事業の仕込みを進めるとともに、ブランド経営戦略強化を推進し、DUNLOPをさらに強くすることで、タイヤ以外の事業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

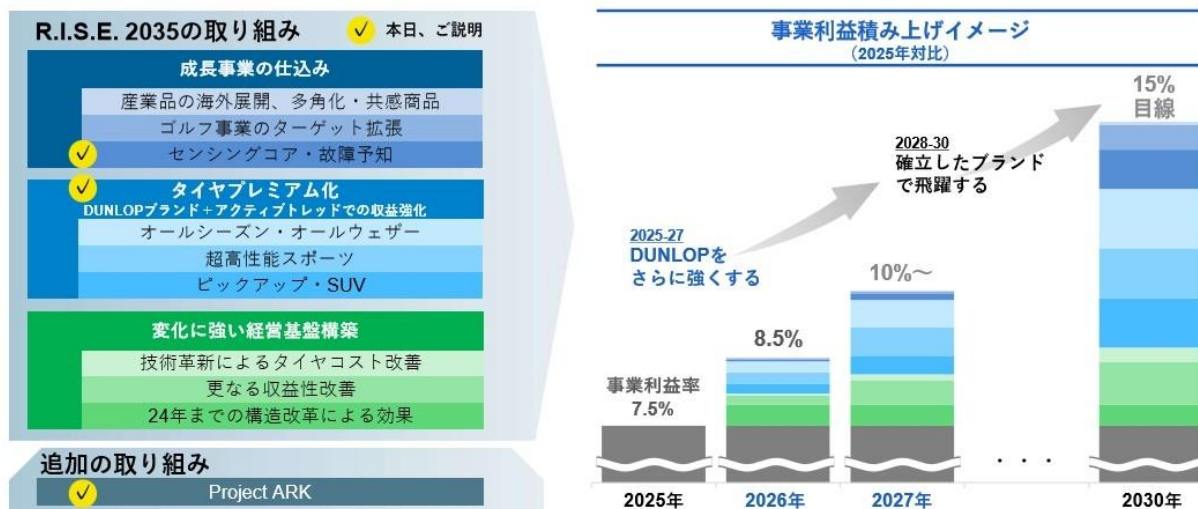


1-2. 戦略推進による事業利益積み上げイメージ

2025年11月公表
決算資料引用



DUNLOPによるプレミアム商品の拡大を主軸に、2026年より事業利益率を大幅に改善していく。



長期経営戦略 R.I.S.E. 2035 進捗報告 | 1. 長期経営戦略 R.I.S.E. 2035のロードマップ

© Sumitomo Rubber Industries, Ltd. All rights reserved.

4

こちらは、昨年11月にお示しさせていただきました、戦略推進による事業利益積み上げのイメージでございます。

DUNLOPによるプレミアム商品の拡大を主軸に、2026年から確実に利益を積み上げ、事業利益を大幅に改善してまいります。

本日は、これらの取り組みの中から、タイヤプレミアム化、Project ARK、成長事業の仕込みについてご説明させていただきます。

タイヤ事業では、オールシーズン、超高性能スポーツ、ピックアップ・SUVのカテゴリを中心に、プレミアム商品の拡充を進めています。

オールシーズンにおいては、国内で高い評価をいただきました「SYNCHRO WEATHER」を筆頭に、北米向け「BLUE RESPONSE A/S」の拡販、そして進化したアクティブトレッド技術を搭載した欧米向け新商品の2027年投入に向けた準備も着々と進めております。

超高性能スポーツにおきましては、開発スピードと品質を高次元で両立するため、欧州の開発体制を強化し、プレミアム新車メーカーとの共創を深めてまいります。

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



ピックアップ・SUVにおいては、タイ工場で導入を進めております、年内に稼働予定の SUN-TITAN SYSTEM を活用してまいります。よりアグレッシブなデザインと軽量化の両立を実現するこの製造システムを用いまして、DUNLOP と FALKEN の両ブランドでアプローチを仕掛けてまいります。オフロードブランドとしての存在感をさらに高めてまいります。

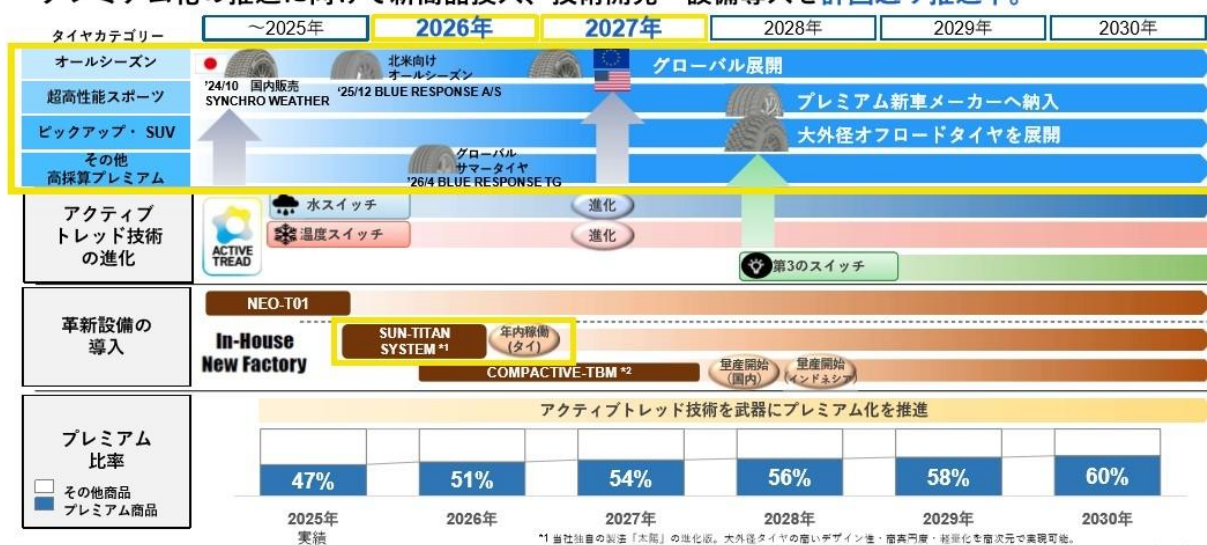
次のページから、それぞれの詳細についてご説明いたします。

2-1. タイヤプレミアム商品計画

2025年11月公表
決算資料引用



プレミアム化の推進に向けて新商品投入、技術開発・設備導入を計画通り推進中。



長期経営戦略 R.I.S.E. 2035 進捗報告 | 2. 2026-2027年の成長戦略と収益拡大の道筋

© Sumitomo Rubber Industries, Ltd. All rights reserved.

5

まず、プレミアム商品の拡充についてでございます。

国内での「SYNCHRO WEATHER」の販売拡大、欧州・北米・オセアニア地域での DUNLOP 新商品の投入、国内や中国では新車装着の拡大を背景に、プレミアム商品比率を高めてまいります。

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

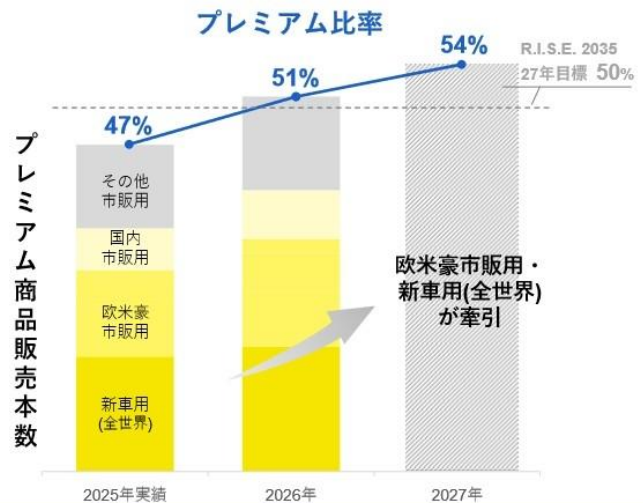


2-2. タイヤプレミアム商品の拡充

国内でのSYNCHRO WEATHER販売拡大・欧米豪でのDUNLOP新商品投入などにより、
2026年はプレミアム比率を51%に拡大、2027年の目標値50%を前倒し達成見込み。



国内市販用	'25→'26 +80 万本
<ul style="list-style-type: none"> SYNCHRO WEATHER販売拡大 <ul style="list-style-type: none"> さらなるサイズ拡大 好調な販売実績 	
欧米豪市販用	'25→'26 +260 万本
<ul style="list-style-type: none"> 欧州・豪州でDUNLOP新商品を投入 北米で主力のFALKEN WILDPEAKを増販 	
新車用(全世界)	'25→'26 +120 万本
<ul style="list-style-type: none"> 国内・中国の新車メーカーで高インチ比率拡大 欧州プレミアム新車メーカーより、技術・生産・ブランド力が評価され、開発オファーが増加 	



2026 年は、プレミアム比率を 51%に拡大、「R.I.S.E. 2035」の計画、2027 年の目標値 50%を 1 年前倒しで達成見込みでございます。新車メーカー様からは、DUNLOP ブランドに期待する声を数多くいただいております、この機運をさらに拡大させてまいります。

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

2-3.【国内】SYNCHRO WEATHER販売状況と今後の戦略



販売100万本で市場認知を高め、国内市場にオールシーズンカテゴリーを定着させる。

オールシーズンカテゴリーにおいて、第一推奨を9割獲得*1。拡販に向けた取り組みをさらに強化。

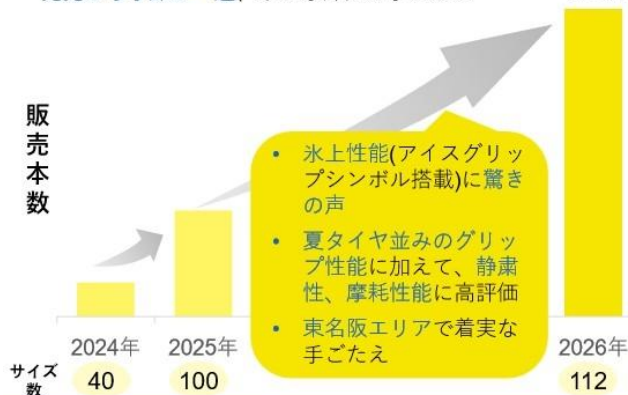
*1：株式会社ダンロップタイヤ調べ；

<店頭調査> (調査期間)2025年11月10日～12月5日 / (調査エリア)東京,埼玉,神奈川,千葉,愛知,岐阜,大阪,兵庫,宮城 / (調査店舗)認定店104店舗

SYNCHRO WEATHER 販売推移

発売から季節が一巡、確かな評価に手ごたえ

目標：
100万本



オールシーズン市場拡大に向けた取り組み

消費者/販売店訴求・市場認知を高め、夏の拡販に注力

認知拡大キャンペーン

- TV, SNS, YouTube 広告, 等

既存認定店の強化・拡大

- ディーラーオプション設定, 等

市場拡大への取り組み

- 業態(法人, リース)に応じたアプローチで提供価値向上, 等



長期経営戦略 R.I.S.E. 2035 中期報告 | 2. 2026-2027年の成長戦略と収益拡大の道筋

© Sumitomo Rubber Industries, Ltd. All rights reserved.

7

続いて、国内での「SYNCHRO WEATHER」の販売状況と今後の戦略についてご説明いたします。

「SYNCHRO WEATHER」は、2024年10月の発売から季節が一巡したことで、冬の氷上性能で高い評価をいただいた上に、春には夏タイヤ並みのグリップ性能に加えて、高い静粛性にも共感をいただきました。

結果、当初の戦略どおり、東名阪エリアを中心に販売を伸ばすことができ、新たな体験価値を多くの人に提供することができました。

今年は、昨年の実績を踏まえまして、販売本数100万本を目標に市場認知をさらに高め、国内市場にオールシーズンカテゴリーの定着を図ってまいります。

株式会社ダンロップタイヤによる店頭調査ではございますが、「SYNCHRO WEATHER」は、オールシーズンカテゴリーの中で第一推奨を約9割獲得しております。

今年は、春の商戦から、大谷選手のCMも活用しながら消費者や販売店の皆様への訴求を強化するとともに、販売チャネルなどの基盤強化をさらに進め、拡販を進めてまいります。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

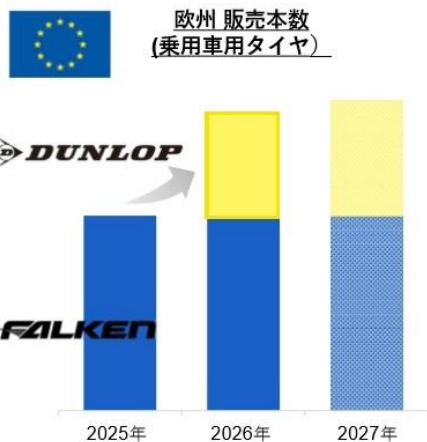
0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com



2-4.【欧州】DUNLOP販売状況と今後の戦略

GOODYEAR社からのオフテイク商品は、評判・販売ともに順調な立ち上がり。DUNLOPの新商品投入、GOODYEAR社から引き継いだ販路・FALKENで築いた販路を活かし、拡販を加速。



<顧客開拓状況(1月末時点)>

- 2026年1月2日より受注を開始。
初日から好調な滑り出し。
DUNLOPの1月度受注は、予算の1.5倍を達成。
(DUNLOPは680顧客から受注)
- 春需本格化に向け、小売りに対してもアプローチを強化する。



<お客様の声>



新商品、広告宣伝、サポートプログラム、サービス体制、安定供給などの高まりを新生DUNLOPに期待している。

帰って来てくれてありがとう。早速の新商品に期待している。



第一弾新商品
BLUE RESPONSE TG
(*26年4月~)

次に、欧州における DUNLOP の販売状況と今後の戦略についてご説明いたします。

GOODYEAR 社からのオフテイク商品は、評判・販売ともに順調に立ち上がり、年初より受注を開始しております。

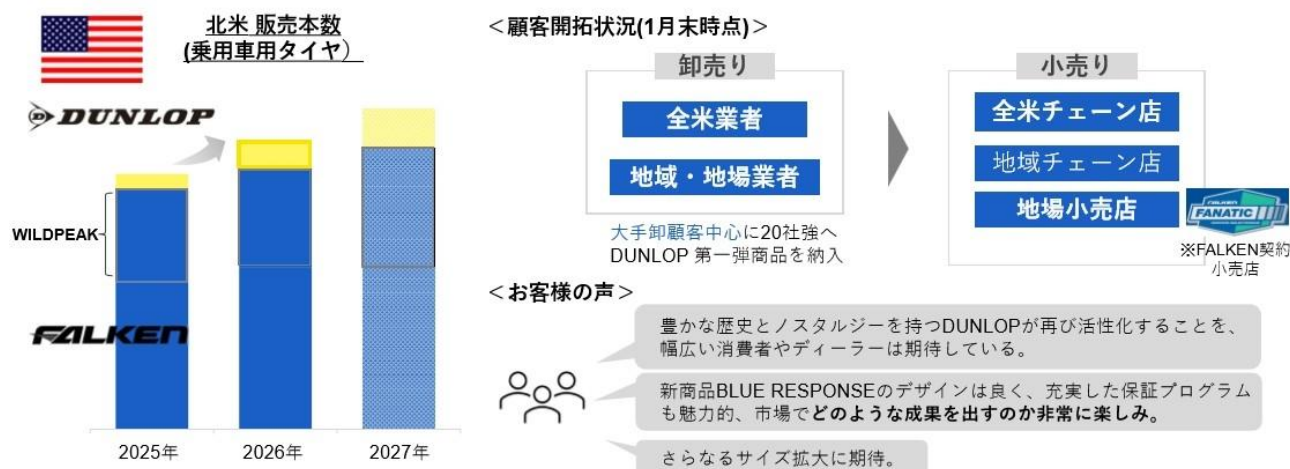
大手の顧客に集中した結果、1 月度の受注は予算の 1.5 倍を達成し、好調な滑り出しを見せ、おかげさまでお客様から DUNLOP への期待を感じるありがたいお言葉もいただいています。4 月には、新商品「BLUE RESPONSE TG」を投入し、これまで FALKEN で築いた販路も活用するとともに、GOODYEAR 社から引き継ぎました顧客にも拡販を加速させてまいります。

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

2-5.【北米】DUNLOP販売状況と今後の戦略

昨年12月にDUNLOP第一弾新商品を**大手顧客中心に投入**。既存のチェーン小売店と**FALKEN契約小売店への販売活動**に取り組み、**着実にシェアを拡大**させる。(年内に第二弾新商品を上市予定)



長期経営戦略 R.I.S.E. 2035 進捗報告 | 2. 2026-2027年の成長戦略と収益拡大の道筋

© Sumitomo Rubber Industries, Ltd. All rights reserved.

9

もう一つのメイン市場であります、北米における販売状況と今後の戦略につきましてご説明いたします。

欧州に先行して、昨年12月にDUNLOPの新商品「BLUE RESPONSE A/S」を投入し、大手卸顧客を中心に20社強へ納入が進んでおります。全米小売チェーンやFALKEN独自のネットワークであります契約小売店FANATICへの販売活動を進め、着実にシェア拡大を図ってまいります。さらに、年内には第2弾の新商品投入を予定しておりまして、販売を一段と加速させてまいります。

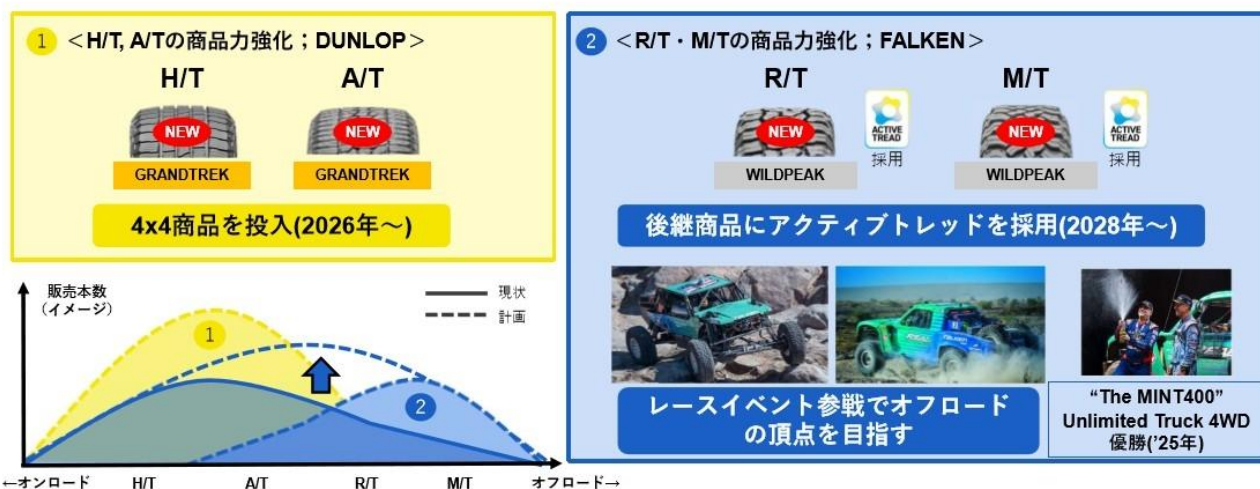
サポート

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



2-6.【北米】4x4販売戦略

オンロード(H/T)やオールテレーン(A/T)にDUNLOPを投入・新車メーカーと連動し確固たる基盤を構築。オフロード中心にFALKENの新商品投入、大外径サイズ拡大にてシェアアップを図る。



長期経営戦略 R.I.S.E. 2035 進捗報告 | 2. 2026-2027年の成長戦略と収益拡大の道筋

© Sumitomo Rubber Industries, Ltd. All rights reserved.

10

加えまして、北米における4×4の販売戦略についてご説明いたします。

差別化商品としてFALKENの「WILDPEAK」が販売を牽引しておりますが、DUNLOPのプレミアム商品「GRANDTREK」シリーズを2026年から順次投入いたしまして、オンロードやオールテレーンの販売を伸ばしていきます。「WILDPEAK」では、オフロードを中心に新商品を投入、大外径サイズの拡大も計画しております。

2028年以降には、オフロードの走破性とオンロードの快適性を強化したアクティブトレッドを採用した後継商品の投入を計画しております。レースイベント参戦などを通じて、オフロードブランドの頂点を目指してまいります。

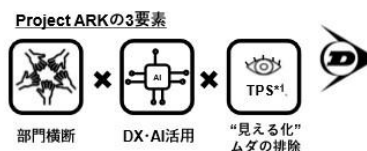
サポート

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



2-7. Project ARKの進捗

累計300億円の効果創出(2027年末迄)に対し、
259億円の目途付け完了。



施策効果額

(億円)	25年	26年	
		業績織込	追加積上状況
タイヤ			
直接原価	+21	+28	+28
タイヤ経費	+3	+5	+6
スポーツ	+3	+5	+0
産業品他	+2	+5	+1
合計	+28	+43	+34



主な施策・アイデア

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

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）

^{*1} TPS：トヨタ生産方式

続いて、Project ARK の説明に移ります。

Project ARK は、部門横断、DX・AI の活用、TPS、トヨタ生産方式視点での見える化とムダ排除をキーワードに推進する全社的なコスト低減活動でございます。2027 年末までに、累計 300 億円の効果創出を目指し、現在 259 億円分の施策を積み上げております。今年は 100 億円の目標のうち 43 億円を業績予想に織り込み済みで、さらに 34 億円を追加で積み上げている状況でございます。

下記、青字二つの施策につきまして、順に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

2-8. 開発リードタイム短縮

AI設計とバーチャル開発を活用した「SDIプロセス^{*1}」により、
欧米DUNLOP開発等の加速・効率化の飛躍的な向上を具現化。

Project ARKの3要素



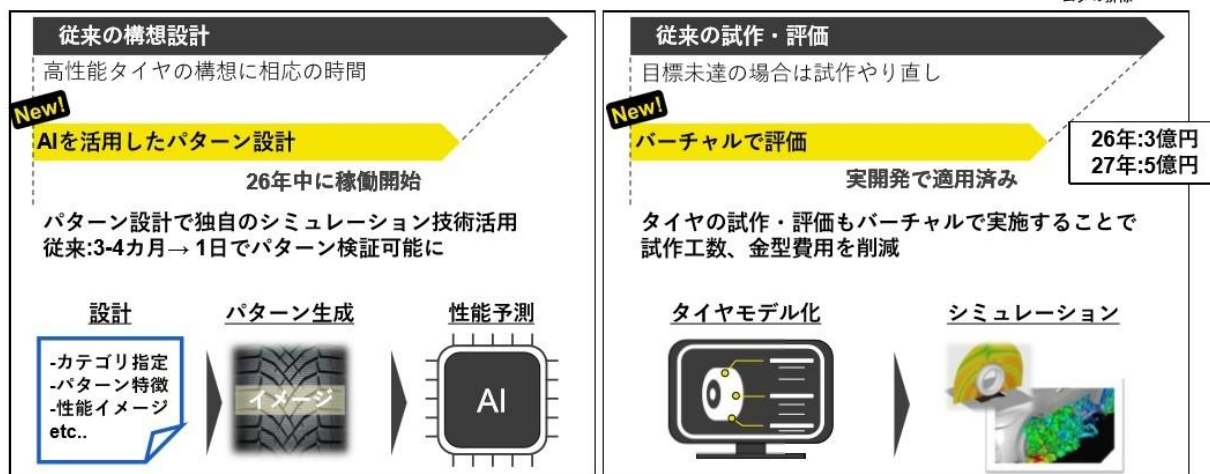
部門横断



DX・AI活用



“見える化”
ムダの排除



^{*1} Sumitomo Rubber Development Innovation プロセス：AIやシミュレーションで高精度な性能予測、開発効率化・試作/評価削減を実現する開発プロセス技術

長期経営戦略 R.I.S.E. 2035 進捗報告 | 2. 2026-2027年の成長戦略と収益拡大の道筋

© Sumitomo Rubber Industries, Ltd. All rights reserved.

12

開発領域では、AI やバーチャル上での評価を活用いたしました、当社独自の SDI、Sumitomo Rubber Development Innovation プロセスによりまして、開発リードタイムの短縮と、特に欧米 DUNLOP 開発等の加速・効率向上を実現してまいります。

AI を活用したパターン設計と、その性能予測をシームレスにつなげる開発プロセス技術を確立し、従来 3 カ月以上を要しておりました、構想・検証プロセスを 1 日で実現可能にいたします。

タイヤの試作・評価もバーチャルで実施することで、試作工数や金型費用を削減してまいります。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

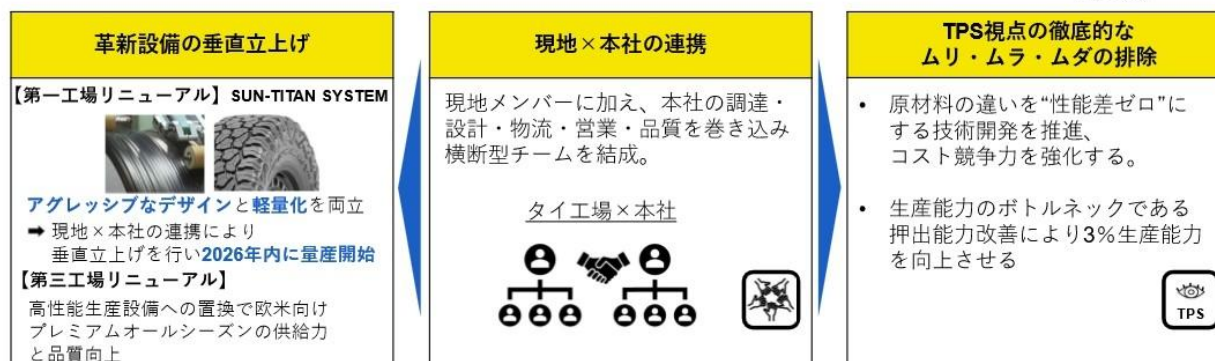
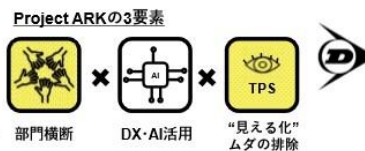
0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com



2-9. タイ工場のコスト削減について

現地メンバーに加え、本社関係部門も巻き込み推進体制を整備
北米市場関税影響打ち返しと、更なる収益基盤の構築を加速させる。



・生産効率の飛躍的な向上

・更なる軽量タイヤの実現

26年:20億円
27年:36億円

続いて、グループ最大生産量を誇るタイ工場での取り組みをご紹介します。

北米向け「WILDPEAK」などを製造する SUN-TITAN SYSTEM の開発・導入によりまして、生産効率の飛躍的な向上と、さらなる軽量タイヤの実現を図ります。現場の工場と本社機能の連動を強化し、垂直立上げを実現することで、効果を早期に最大化させてまいります。TPS 視点での徹底的なムダ取りも進め、北米市場は関税影響を打ち返し、総コスト低減に寄与してまいります。

これらの取り組みを、各工場、開発に順次適用を拡大していくことで、コスト削減効果を創出するとともに、Project ARK 本来の趣旨となる変化に強い経営基盤の構築を進めてまいります。

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

3-1. センシングコア ビジネス構想



センシングコア技術により車両データから“**タイヤ周辺の状態**”を検知・予知

事故防止・ダウンタイム最小化の提供価値を自動車メーカー、およびフリートマネジメントに展開。



2030年事業利益100億円以上を目指し、センシングコアを中心とした取り組みを推進中。

*1 Software Defined Vehicle (ソフトウェアが車両の機能と性能を統合的に制御する車)

*2 AD: Autonomous Driving (自動運転)、ADAS: Advanced Driving Assistant System (先進運転支援システム)

最後に、センシングコア技術を活用いたしました、ビジネス構想についてご説明いたします。

センシングコア技術により、車両データからタイヤ周辺の状態を検知・予知し、事故の未然防止やダウンタイム最小化という価値を提供しております。昨年8月に買収いたしました Viaduct 社の独自 AI モデルを組み合わせることで、新機能を拡充し、自動車メーカーおよびフリートマネジメント向けに展開いたします。

2030 年、事業利益 100 億円以上を目指し、センシングコアを中心とした取り組みを推進しております。

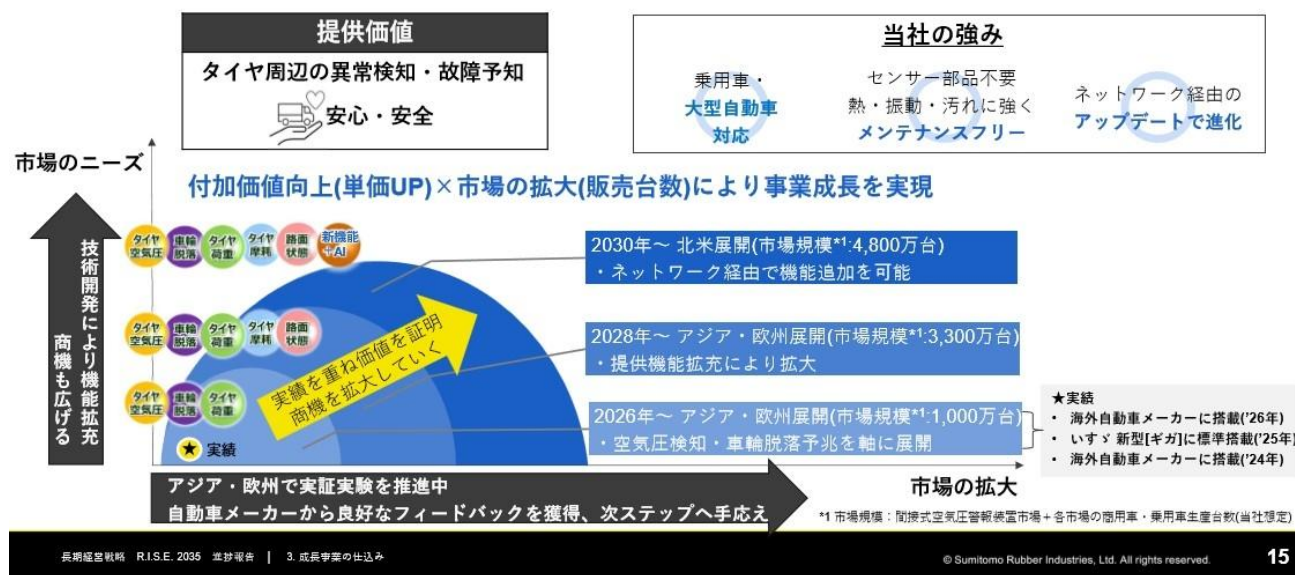
サポート

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

3-2. 自動車メーカー向けビジネス：進捗と展望

価値提供の実績を次の機能拡充に活かし付加価値向上を図る一方、対象を全世界市場に拡大することで段階的に事業成長を実現する。



自動車メーカー向けビジネスでは、機能拡充による付加価値向上と市場拡大を掛け合わせ、段階的に事業成長を実現してまいります。

先ほども申し上げたとおり、センシングコアが提供する価値は、タイヤ周辺の異常検知や故障予知といった安心・安全の領域で大いに発揮されます。センシングコアは、事故の規模が大きくなりやすい大型車両にも適用でき、センサーレスで、熱・振動・汚れといった厳しい状況下にも強く、メンテナンス不要という強みがございます。

加えまして、ソフトウェアのアップデートによりまして、常に機能を進化させられる可能性を秘めている、これも大きな魅力の一つでございます。

今後も技術開発を進め、センシングコアの機能をさらに充実させ、市場拡大に向け商機を広げてまいります。

2025年には、おかげさまで、いすゞ新型「ギガ」への標準装着が始まりまして、今年は海外メーカーにも採用が拡大しております。各社から良好なフィードバックをいただいております、次の成長に向け大きな手応えを感じております。

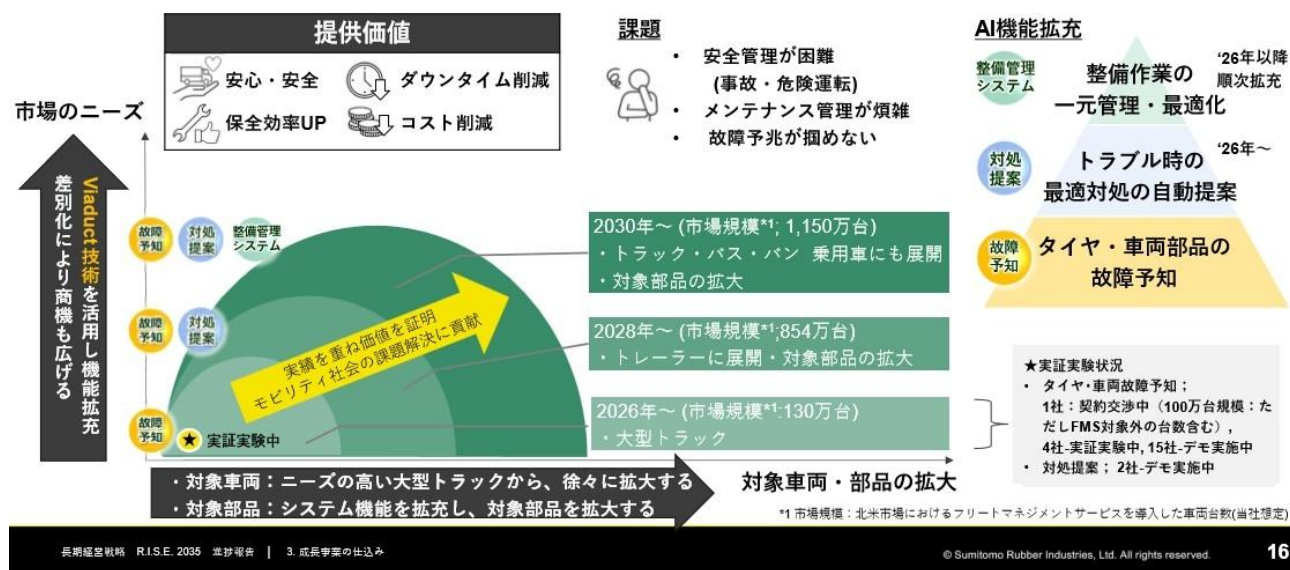
サポート

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



3-3. フリートマネジメントビジネス：進捗と展望

センシングコアの「今」の情報に、Viaduct AIの「未来予知」技術を組み合わせ、故障予知精度を高度化。対象車両/部品の範囲を広げ、事業機会の拡大を目指す。



フリートマネジメントビジネスでは、センシングコアと Viaduct 社の AI 技術を組み合わせ、故障予知制度を高度化させていただきます。システムの機能を拡充し、対象車両/部品の範囲を拡大することで、事業機会の拡大を目指してまいります。

故障予知 AI に加えまして、車両トラブル時に最適な対処方法や、安価部品を提案する対処提案 AI のサービスを今年から開始いたします。今年以降、整備作業工程を一元管理するシステムの開発も予定しております。順次 AI 機能を拡大することで、こちらに示す四つの提供価値を高めてまいります。

これらの機能の早期拡充は、まさに Viaduct の技術を掛け合わせたことで実現できるものとなります。まずはニーズの高い大型トラックから取り組んでおりまして、100 万台規模の車両管理を行う 1 社とは契約交渉段階にございます。着実に実績を積みながら、機能拡充を高速で進め、差別化によって商機を広げてまいります。

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



3-4. DUNLOPが目指すモビリティ社会への貢献

CASE + サステナブルな社会に対応し、**最高の安心・ヨロコビ**を提供。
実現に向けた技術開発と商品化を着実に推進。



長期経営戦略 R.I.S.E. 2035 進捗報告 | 3. 成長事業の仕込み

© Sumitomo Rubber Industries, Ltd. All rights reserved.

17

最後に、当社が目指すモビリティ社会への貢献についてご紹介いたします。

画面中央に示しております表は、2023年2月に公表いたしました中期計画から抜粋したものでございます。CASE 領域およびサステナブル社会に対し、当社の技術と商品でどのように価値を提供していくかを整理したものでございます。この方針に基づき、当社は計画どおりに取り組みを進めております。

アクティブトレッドを搭載した「SYNCHRO WEATHER」の商品化、トヨタ自動車の次世代モビリティ「e-Palette」への新車装着、タイヤ周辺領域におけるソリューションサービスの開始、さらには脱炭素社会に向けた水素製造の着手など、各分野で確かな進捗を積み上げております。

私たちは、これまでの成果にとどまることなく、CASE の進展とサステナブル社会の実現に向け、パーパスに掲げる「最高の安心とヨロコビ」を提供し続けるための技術開発と商品化を今後も着実に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



3-5. DUNLOPが目指すモビリティ社会への貢献

当社独自技術の**センシングコア**と**アクティブトレッド**、そして**Viaduct**の技術を掛け合わせ、次世代のモビリティ社会に対して安全・体験・経済・環境、あらゆる面での価値提供を実現していく。



長期経営戦略 R.I.S.E. 2035 進捗報告 | 3. 成長事業の仕込み

© Sumitomo Rubber Industries, Ltd. All rights reserved.

18

将来、自動運転車が広く普及するモビリティ社会において、当社は独自技術であるセンシングコア、アクティブトレッド、そしてViaductのAI技術を組み合わせることで、安全・体験価値・経済・環境といった、あらゆる側面で新たな価値を提供できると考えております。

具体的には、センシングコアが刻々と変化する路面状況を高精度に取得し、そのデータを基に安心・安全な最適ルートを選択する世界を実現したいと考えております。

さらに、アクティブトレッドを搭載したタイヤは、路面状況に応じて性能をプロアクティブに変化させ、常に最適な走行状態を維持します。

加えて、ViaductのAI技術により異常や故障を高精度に予知し、AIが最適な対処方法を提示することで、整備作業も自動で最適化されていきます。

唯一、路面と接する部品であるタイヤが感じ、そしてプロアクティブに変わり、社会全体の安全性を高めていく。こうした未来像の実現に向け、当社は取り組みを一層加速させてまいります。

長期戦略「R.I.S.E. 2035」の下、当社はタイヤ事業のプレミアム化と欧米展開強化、Project ARKによる全社的なコスト構造の強化、そしてセンシングコアを筆頭とする新事業の拡張により、

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



2026 年以降の確かな成長軌道を描ける手応えを得ております。これらの戦略を一段と実装し、確かな成長戦略を実現してまいります。引き続きご期待いただきたいと思います。

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。

井上：ここで、先ほど山本からのご説明にもありました、次世代オールシーズンタイヤ「SYNCHRO WEATHER」の新しいテレビ CM2 本を続けてご紹介いたします。大谷翔平選手が一人二役で運転する姿を披露、楽曲には ONE OK ROCK を起用しました。

それでは、ご覧ください。

映像：オールシーズンタイヤは夏が苦手？アクティブトレッド搭載の「SYNCHRO WEATHER」は、夏の路面でもしっかり長持ち。急な雨でも怖くない。

あらゆる路面にシンクロする「SYNCHRO WEATHER」。DUNLOP。

オールシーズンタイヤは夏も冬も中途半端？アクティブトレッド搭載の「SYNCHRO WEATHER」は、路面に合わせてゴムが変化。一年中どんな路面もこれ 1 本。

あらゆる路面にシンクロする「SYNCHRO WEATHER」。DUNLOP。

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

質疑応答

井上 [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。

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。

それでは、ご質問のある方は挙手をお願いいたします。

最前列の真ん中の方、お願いいたします。

坂牧 [Q]：Bank of America の坂牧です。今日はありがとうございます。

1 点目が、今期のご計画の考え方です。上振れ余地、下振れ余地、最低必達目標なのか、どう捉えたらいいのか教えてください。具体的には、27 ページ目の増減益です。経費、固定費はいつもどおりバッファーなのかなと見える反面、その他の数量で 357 億円というと、今年 600 万本ぐらい増えますが、半分ぐらいはオフテイクと考えますと、そこまで増えない中で三百何十億円というと、コロナ後の大幅に戻ったときに近い影響になります。こんなに出るのか、ちょっと心配です。

あと、価格も、今、2 月ぐらいまでアメリカで見ていると、多分下げていないと思います。この上期の計画を見て、こんなに下げるのですかというので、どちらかというと DUNLOP を買われて高級路線にという目線なのに、これだと値引いて一生懸命売るといって、ちょっと違った会社の戦略にも見えてしまいます。どういう立て付けで、この 1,120 億円を考えたらいいのか、上振れ、下振れ余地、メッセ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。まず意気込みは私から、詳細は大川から。

今年当社は、昨年までに構造改革を終えまして、成長戦略の基盤づくりも同時に進めてきました。昨年までは廉価のビジネスとか、そういうのもしっかりと整理をしてきました。今年から一気に成長戦略に入っていきます。

欧米の DUNLOP は、FALKEN ブランドと比べて 10% から 20% ぐらい価格も高く、その分、価値をご提供します。今年から成長と利益を両輪で追っていく、これが今年からのチャレンジになります。そういう意味で、今回のスタート時の事業利益の額、率は、確実にやっていく数字でございます。

まだ、さまざまな施策をそれらのところで仕込んでおりますので、さらなる上振れを目指していく、そういった数字とご理解いただければと思います。

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

詳細は大川から。

大川 [A]：ご指名に預かりまして、ご質問ありがとうございます。2026 年の数字の立て付けと意気込み、生産はどうかというご質問だと思います。

われわれとしては、まず各事業本部から出てきた数字を素直に詰めた上で、ある程度リスクを入れたという数字の立て付けです。まず、この数字は確実に全社で達成できる、やりましょうという数字のレベルだと考えてください。

経費は使おうと思っている年次計画の額を、とりあえずしっかり入れています。バッファではなくて、結果的に使えないかもしれません。そこは前に言っていますが、バッファではなくて、われわれとしてはこれぐらいの経費を使って、これぐらいの売上を立てようという前提で考えております。結果的に、もしかしたら使わないかもしれませんというのが一つです。

それから、あとで多分 ARK の話が出てくると思いますが、ARK の数字も先ほど山本がご説明しましたように、今この計画に入れている数字はもともと 100 億円のうち 40 数億円しか入れていませんので、おそらく今後もっと出てくると思います。これが実現化すれば、ほかの数字がまったく変わらないとすると、ARK 分だけ増益になる可能性もあると考えております。

したがいまして、世の中はどうか分かりませんし、アメリカの景気も分かりませんのでお約束はできませんが、まず普通にやればこれが出る。それに加えて、経費も抑えて、ARK が頑張ればもっと頑張れる数字になり得る可能性のある数字です。ただし、この数字は最低限、皆さんにはコミットしようという感じでつくりました。

坂牧 [Q]：価格はこんなに本当に下げる、ここにもリスクを入れたという理解でいいですか。戦略的には、量を稼ぐために価格を下げるかのような。

西口 [A]：先ほどのページの価格でよろしいですか。

これは原材料の軟化の部分から、主に新車ビジネスの連動性の部分での価格の下落分が下期から出てくだろうという部分で入れています。リプレイス、補修の市場につきましては、一切値下げで量を稼ぐことは入っていないことと、2026 年度の増益のイメージのところでいきますと、去年は数量が落ちたことによる減益要因もありました。不採算商品を減らしているのもありましたが、それ以上に各市場で市況の軟化で数量が落ちました。減益要因もありました。

ただ、今回、増益のイメージは、力強く数量・構成のところでプラスに転じます。これはひとえに、欧・米・豪の DUNLOP がプラスで乗ってくるところが中心になっています。「SYNCHRO

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

WEATHER」の100万本も大きいのと、「WILDPEAK」も引き続き北米で増販していく。サイズ追加も予定しています。

主にこの3本柱で、数量増による構成の良化を含めて増益します。価格はOEMの下落分を見込んでだけです。

坂牧 [Q]：分かりました。ありがとうございます。

2点目が、今日リリースいただいて、皆さん、交代されるのはすごく悲しい気持ちで受け止めました。もしよろしければ、山本さんは会長として残られますし、國安さんからこのあとコメントいただけるということなので、交代される西口さんと大川さんに、やり残したこと、今回その他の費用を見ましても、当初思っていたよりも終わった期で費用を最後使っていない。今期ご計画の中に120億円、営業利益と事業利益の間に特損を入れられています。これを見ているとやり残したことがあったとも見えますので、もしよろしければ、山本さんも、もしいただけるようでしたら、ぜひ、やり残したこと、託すこと、この数字、この特損の意味を教えてください。

山本 [M]：ご質問ありがとうございます。まずは西口から。

西口 [A]：私もびっくりしたんですよね。やはり構造改革がしっかり終えられたのと、先ほども申し上げましたが、今年の計画が力強くタイヤで増量、それと構成改善で益を出していける体制にやっとなったと思っています。それと、そのネタがしっかりとDUNLOPであったり、「SYNCHRO WEATHER」であったり、「WILDPEAK」のさらなるサイズ拡大であったり、しっかりとしたネタがあるというところで、非常にこれから成長戦略に乗っていけると確信しておりますので、やり残したことはございません。

山本 [M]：では、続いて大川から。

大川 [A]：個人的には、私よりも多分これから頑張ってくれる日野さんとか、荒木さんのほうが数倍優秀ですので、私個人的にはまったくやり残したものはないです。

2025年の数字で言いますと、構造改革を終えたのですが、当初は構造改革に伴う損も出ると思っていた、数十億円、実は入れていました。それがほとんど使わなくなったので、当期利益が上振れしたというのが、それだけではないのですが、それが大きな要因です。

2026年につきましても、われわれとしてはコンサバに昨年と同じような数字よりもう少し上の数字を入れ込んだので、若干営業利益が皆さんから見ると物足りなく見えますが、これも彼らだとうまく対処してくれて、もしかしたらもっと上振れする可能性があると考えておりますので、それは次の人に託したいと思っています。

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

山本 [M]：その次の世代を担います、國安から。

國安 [A]：後ほどご挨拶もさせていただきますが、一言コメントさせていただきます。

非常にクリアな道をつくっていただいたと思っていまして、そこをいかに力強く歩いていくかが私の仕事だと思っています。私は、技術畑で性能、提供価値にこだわっていきたいと思っていますので、そこをしっかりと皆さんに説明して、理解いただきながら歩いていくつもりでございます。しっかり託されますので、また皆さんからいろいろなご意見もいただけたらと思っています。引き続きよろしくお願いいたします。

坂牧 [M]：ありがとうございました。

山本 [A]：私は、しっかりとサポートしてまいりたいと思います。

井上 [M]：坂牧様、ありがとうございました。

続いて、オンラインでご参加の SMBC 日興証券、牧様、お願いいたします。

牧 [Q]：お世話になっております。SMBC 日興証券の牧です。どうぞよろしくお願いいたします。

まず、アメリカのところです。実績では 3Q から 4Q にかけて、アメリカでやや価格調整もして、数量を伸ばしていくとおっしゃっていて、結果としてはあまり数量が伸びていない感じもするのですが、しっかり着地は、一過性を除けばされているということで、個人的な安心をしています。

今のところ、アメリカの環境としてはどのように捉えられていますか。あまり値下げはしていないという話だったので、思ったよりも売れている状況なのか。例えば米系さんだと、在庫がたまっているみたいな話もされたりします。競争環境を含めて、御社が捉えている米国の環境、あと「WILDPEAK」の売れ行きも合わせて教えていただければと思います。こちらが 1 問目です。

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、西口からご回答申し上げます。

西口 [A]：アメリカは 3Q 決算のときに、一部のお客様のところでの調整が終わるでしょうと言っていたのが、4Q まで長引いたのが、これだけは誤算でした。あれだけ自信を持っていた 950 億円のところ、北米の要因もあって最後剥がれたのは残念でした。

ただ、受注ベースでは、今ご質問いただいたところでいきますと、「WILDPEAK」につきましては、今日の決算発表資料では、北米全体では、去年は 87 という本数になっていますが、「WILDPEAK」シリーズ、われわれの利益の元でありますシリーズにつきましては、対前年プラ

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



スで来ておりますので、引き続きリピートオーダーをよくいただいているヒット商品だと思っております。

環境的には、関税の問題もありますが、やはり Tier 3 以下の価格の厳しいゾーンは伸びていると見ています。特に乗用車系につきましては、われわれ関税がかかってから値上げをして、3Q あたりで再度価格調整を入れながら、数量とのバランスを取っていきましたが、乗用車用では伸びは苦戦したと思っています。「WILDPEAK」シリーズ系は価格も通させていただいて、リピート系のオーダーも強くて伸ばすことができました。

業界需要が輸入物も入れたときははっきり出ていますが、対前年 100%から 101%ぐらいの市場でございまして、今年につきましても北米については大きな伸びはありませんが、フラットな状態でいくのではないかと見ています。

牧 [Q]：ありがとうございます。

「WILDPEAK」は、これから AT と MT のゾーンにも入っていきませんが、今期のご計画にもこういうミックスが入っているのか。あと、MT は TOYO さんとか競合もいらっしゃるの、御社がそこで勝ち抜ける競争優位性みたいなものがあれば、そこについてもコメントいただければと思います。

西口 [A]：「WILDPEAK」は、今期はサイズを 12 サイズ追加します。これは今の「A/T 4W」のところで追加しますので、今の AT 系のところで伸ばしていく計画を入れております。

それと、RT と MT のところは、今日もこれからのプレミアム戦略でアクティブトレッドを乗せるということで、2027 年後半、大きくは 2028 年から、この部分で RT と MT の商品とサイズ、LOD、大径を含めた部分で、殴り込みをかけるということでやっています。

そのときの強みは、今日も山本の説明にもありましたが、SUN-TITAN SYSTEM で軽量化を図りながら、真円度を増したストリップワインド工法で作るので、コスト競争力と性能品質を高めて、一気に商品のバリューを上げていきたいです。これを武器にしてやっていきたいと思っています。

牧 [Q]：ありがとうございます。

2 点目が DUNLOP についてです。今回大きな数量の改善の効果の中に入っていると思います。欧州を見ると数量が 32%ぐらい上がっていて、確か欧州は 900 万本ぐらいあったので、300 万本ぐらいしか見ていない感じかもしれませんが、従来 400 万本ぐらいだったので、その前提について教えてください。

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、価格に関しても、確かに GOODYEAR がプライスリストを握っているような話もあったかと思いますが、しっかり御社の想定どおり入ってくるのか。マージンについても、オフテイクということなので、少し弱めに出てくると思います。そこは、あまりリスクはないのかも含めて、DUNLOP のご前提のところを教えてくださいませんか。

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、西口からご回答申し上げます。

西口 [A]：今年はひとえに DUNLOP の欧・米・豪のプラスの増量が増益に効いてくるというストーリーです。今ご質問のありました欧州では、400 万本強のダンロップの販売を計画しております。中身的には、オフテイクの商品と、今日も説明しました住友ゴムで開発しましたハイパフォーマンス系の「BLUE RESPONSE TG」、こういった部分を一緒に合わせて 400 万本強売っていくことになります。

オフテイクにつきましても、価格は今ご質問いただいた部分でいきますと、GOODYEAR さんから引き継いだオフテイク品につきましては、市場で今まで売られている価格が適用されていきます。それは、想定どおりの部分でございます。

自前の「BLUE RESPONSE」につきましては、新しい商品でございますので、従来の GOODYEAR さんのときの DUNLOP の商品体系からは値段を上げた形で、新たに発売することを計画しております。

牧 [Q]：ありがとうございます。

利益面でいうと、数量・構成その他の 357 億円のうち、例えば 4 分の 1 ぐらいは DUNLOP ブランドの増販効果みたいな感じですか。

大川 [A]：構成の中身の DUNLOP、FALKEN については、ここではなかなかお伝えできないので、今日のご勘弁ください。

牧 [M]：分かりました。どうもありがとうございます。

井上 [M]：牧様、ありがとうございました。

続きまして、会場でご質問ある方はいらっしゃいますでしょうか。

最前列の方、お願いいたします。

坂口 [Q]：みずほ証券の坂口と申します。いつもお世話になっております。2 点お願いいたします。

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 点目は、販売のところをもう少し各地域を教えてください。日本は 98%、先ほど冬タイヤの反動もご解説いただきましたが、「SYNCHRO WEATHER」100 万本とか、昨年までは不採算品の低減とか、オフテイク品が大幅に落ちているとか、そういう状況だったと思いますので、今年はもう少し伸びる余地がないのかという観点で教えてください。

あと、北米は 109%で、ブランド別に見てどういうトレンドになるのか。特に「WILDPEAK」はどれぐらいを見込んでいらっしゃるのか。ヨーロッパは、受注がもともとのご想定に対して 1.5 倍でスタートしているということでしたが、これが織り込まれて 132%という数字なのか。アップサイドもある状況で走っているのか。地域ごとの販売の見方に関して、もう少しご解説いただければと思います。よろしくお願いします。

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、西口からご回答申し上げます。

西口 [A]：これは、資料の 28 ページです。まず一つ一つ。

最初に日本につきましては、いわゆるダンロップタイヤ、リプレイスのほうの販売会社のダンロップの分は対前年プラスで計画しております。どう言ったらいいのかわかりませんが、国内の販売では GOODYEAR さんで出しているオフテイクで供給している分も入っています。それが結構、今年落ちる見込みの初期オーダーが来ておりますので、その分が影響して対前年割れです。ダンロップタイヤのほうは「SYNCHRO WEATHER」中心に伸ばしていくのと、もうすぐリリースもするからいいと思いますが、「ENASAVE」、一番の最量販ゾーンのところで新商品を出していきますので、これが大きく増販に効いてくる計画を入れております。そういう別の要因があって、対前年で 98%となっています。

北米は 109%ですが、ご質問のありました「WILDPEAK」シリーズは、2 桁増に近いところで計画しています。中でも楽しみなのが、新車納入のところで、会社名はこういう場ですので出せませんが、いわゆるザ・アメリカという人気車種に「WILDPEAK」が新車装着されるということで、今年からそのビジネスも始まっていきます。これが全体の数量の伸びでいくと 2 ポイントぐらい、さらに押し上げると期待しています。

欧州は、今のところ 1 月から順調にオーダーが来ましたので安心してはいますが、この 132%という部分は、ひとえに DUNLOP の純増分を入れてあります。予定どおりの計画値を入れていただけたらと思います。

坂口 [Q]：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

2 点目は、増減要因分析の中でお示しいただいている DUNLOP ブランドの拡販対応 81 億円という減益要因としての数字です。広告宣伝費と別で、DUNLOP ブランドに絡むところは全部ここに入れていくという認識ですが、それで合っているのか。あと、具体的にどういうアイテムで出ていくのか、これが膨らむリスクはないのかという観点で、あまり使わないということはないと思うので、逆のことが起こり得ないのかという観点で、中身と考え方を教えてください。

大川 [A]：それについては、大川からご説明いたします。

説明が不足していましたが、2026 年度の 202 億円のうち、一番上に書いています欧・米・豪の DUNLOP の拡販対応は、この 3 極で出てくる、広告宣伝費も含めて、この 3 極の営業コスト増を全部入れていきます。

したがって、物流とか、販売店の拡充とか、倉庫とか、広告宣伝費も含めて、DUNLOP で売上が増える分を全部ここに入れていきます。真ん中の広告宣伝費は、先ほど皆さんが見られたコマースとか、ゴルフとか、本社が持っている広告宣伝費を真ん中に入れていきます。広告宣伝費が純粋にこれだけですかと言ったら、一番上には 3 極で発生する広告宣伝費も含めて、経費全部をこの上に持っていっていったという状況です。

使うのか使わないのかというのは、私はなかなか想像がつかないのですが、皆さん最初は、これをやりたいのでこれだけ予算を頂戴という話で入れておりますので、当然ながら使うと思っていますが、いろいろ年度の中でいろいろな調整が加わるので、今の段階で増えるのか減るのかではないのですが、大体予算は皆さん最初に気合を入れて書いてくるので、増えるようなことはないのが過去のパターンでした。今回絶対増えないと言われてたら、約束できないという状況です。

坂口 [M]：ありがとうございます。織り込み方は、いつもどおりと理解しました。以上です。

井上 [M]：坂口様、ありがとうございました。

続きまして、オンラインでご参加のシティグループ証券、吉田様、ご質問をお願いいたします。

吉田 [Q]：ありがとうございます。シティグループ、吉田です。

1 点目が、中期計画を最初に作られたときに、DUNLOP ブランドの魅力度を何らかの定量化をして開示されると、トラッキングできるような形にするとおっしゃっていたと思います。2026 年に設定予定となっていますが、今回は発表されていないと思いますので、どういう形で運用していくのか教えてください。

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



山本 [M]：ご質問ありがとうございます。本件、実際に進めております國安からご回答申し上げます。

國安 [A]：ご質問ありがとうございます。

DUNLOP ブランドの数値化ということで、今、グローバルでブランドの強度を調査しております会社のほうで指標を設定しております。今年にその数字を見て、この数字でトラッキングしようというのを公表できると思いますので、その数字を今後トラックして、ブランドの価値向上を確認していく流れになると思います。

吉田 [Q]：分かりました。今年中ということで、楽しみにしています。ありがとうございます。

2 点目が、少し短期的なことになってしまいますが、アメリカのところで、GOODYEAR さんが 12 月とか 1 月ぐらいにリテールが悪くなくて、卸の需要が全体市場全体としてたまっていて、少し価格も卸のところが弱いみたいなことをおっしゃっています。短期的な状況で、御社が 1 月とか足元起きていることで、アメリカで変化していることがないかを確認させてください。

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、西口からご回答申し上げます。

西口 [A]：今のところ、1 月の数字を見ても大きな何かが起こっている認識はございません。ひとえに当社の場合は、ある特定のお客様だけで調整ごとが入っているだけで、ほかには特に心配することはございません。

ただ、カテゴリでいきますと、先ほども申し上げましたが、乗用車系のところは関税問題があったり、物価の高騰があったり、いろいろ弱含みではあります。業界全体は、100%から 101%ぐらいではないかというのは、去年の下期から見えております。

吉田 [Q]：分かりました。特定のお客様の調整は大体終わっていて、第 1 四半期にはもう出ないという理解でよろしいですか。

西口 [A]：はい。

吉田 [M]：ありがとうございます。

井上 [M]：吉田様、ありがとうございました。

続いて、会場でご質問のある方がいらっしゃいましたら、挙手をお願いいたします。

今、手を挙げていらっしゃる方、お願いいたします。

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@scriptsasias.com

金井 [Q]：本日はありがとうございます。東海東京インテリジェンス・ラボの金井と申します。質問二つ、私もよろしくお願いします。

1 点目は Project ARK についてです。今期もともと 100 億円のご計画だったところを、現状では 77 億円まで来ていると思います。残りしっかり 23 億円、今まだ積み上げの途中なので、あまり断言はできないと思いますが、その自信のほどを一応聞いておきたいという話です。

あと、Project ARK 自体は一応 3 カ年という話ですが、4 年目以降のさらなる積み上げに対する自信はいかがでしょうか。特に、今期から来期にかけて大きく積み上がるような計画になっています。例えば、来期から再来期にかけてもう一段積み上がってくるとなると、また効果が大きくなってくると思います。その見通しについても教えてください。

山本 [A]：ご質問ありがとうございます。

私は自信を持っていますが、その責任者である荒木から、その自信のほどをお話しさせていただきたいと思います。

3 年間で今、Project ARK は目標値を達成したいと思っています。それ以降、Project は解散を一度しますが、Be the Change Project のときもそうですが、この Project の期間で施策を積み上げていきます。そこでノウハウをわれわれは持ちます。

例えばフリー・キャッシュ・フロー、キャッシュを生む活動もしていったのですが、その活動期間内に 300 億円を積み上げました。Project を解散しても、経理財務本部のほうで主導権は取っていましたが、参加していた各部署がそのときに学んだことを継続するわけです。そうすると、次の期間でまた 300 億円のキャッシュを生みます。ですから、Project は解散しても、それぞれの力が各部署に残りますので、その効果は上がってくるとしています。

意気込みのほうは、荒木から説明させていただきます。

荒木 [A]：ご質問ありがとうございます。経理財務本部で Project ARK を推進しております荒木と申します。

立ち上げからようやくここまで積み上がってきていますが、ずっと継続的にいろいろな関係者が、いろいろな施策を積み上げていっている途中段階でございます。今年度につきまして、目標を掲げたのは 100 億円ですが、必ず達成したいと考えています。現時点で、2026 年度の業績には 43 億円しか織り込んでいません。残り 34 億円は、今後、業績予想に随時織り込んでいながら、77 億円を 100 億円に近づけていく中で、さらに追加していきたいと考えています。

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

Project ARK ですが、山本からも中期経営計画の進捗の中で報告がありましたが、基本的に経営基盤の強化に資する施策をやっています。短期的なコストカットではなく、会社の仕事の仕方、モノづくりの原点に立ち返って基礎体力をつけて、継続的に効果が持続する取り組みを実施しています。仮に 2027 年度で活動が終わったとしても、2028 年以降、同額の効果が今後ずっと継続されるというところで、会社の基礎体力をつくるのに資する活動をやっているということでございます。

もちろん今年の施策は来年度に必ずプラスオンされますし、2027 年末まで施策の積み上げでずっと継続してまいります。300 億円を必ず達成して、超過達成をした上で 2028 年以降、この活動がどうなるかというのは今、明言できませんが、先ほど山本が申し上げたとおり、何らかの形でプロジェクトがなくなったとしても、会社の基礎体力の継続という形で持続していくものと考えております。

金井 [Q]：分かりました。ありがとうございます。

2 点目ですが、DUNLOP の拡販を効果的に出すために、特に北米ではディーラー網の強化というお話を 12 月にいただいていたと思います。米国ディーラー網の現状と今後の拡大政策について、改めてご説明いただけませんかでしょうか。よろしくお願いします。

山本 [M]：ご質問ありがとうございます。西口からご回答申し上げます。

西口 [A]：ヨーロッパの場合は、GOODYEAR さんが DUNLOP をやっておられましたので、オフテイク商品とともにお客さんを引き継ぎました。北米の場合は、GOODYEAR さんにとってはアメリカが母国ですので、DUNLOP はそんなにやっていなかったということです。実質一から販売チャネルをつくっていくような形と理解してもらっていいと思います。

そのベースになるのは、今日も説明しておりますが、FALKEN の FANATIC のところと、卸売で最初に蛇口を多くものを出していくという意味では、各地区の大手のホールセラーさんを活用させていただいたということで、20 社ぐらいのところまで今、全米ネットワークをつくり終えたところでございます。

まだ、自前の商品は「BLUE RESPONSE」のオールシーズンタイヤつだけで、今年に DUNLOP のあるカテゴリーの商品を秋口に出していくということで、順次広げていきます。FALKEN でつくってきた強固のカニバリゼーションを避けたネットワークづくりをベンチマークしながら、DUNLOP でも同じようにつくっていくと考えています。

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

山本 [A] : 私もずっとビジネスをやってきました、北米に行くと、お客さんを含めて市場を見る機会もありますが、FALKEN FANATIC は非常に強い組織だと思います。組織というか、パートナー店を、いろいろな契約を結びながら、販促施策を提示しながら、囲い込み策ですが、結構な店舗数もあります。

エリアごとに、私どものアメリカの会社で、そこを担当するメンバーをはっきり決めて、そのメンバーを徹底的に教育します。ですから、「WILDPEAK」を含めて、商品力のある差別化ができる商品をしっかり説明する。それを自分で実際に走行して、その試走の機会もつくりながらプレゼンしたり、どういう構成で売ると販売店がどういう利益を生むことになるかといった提案も含めて、販売プログラムが結構しっかりしていて、魅力ある企画になっていますので、この販売網は本当にわれわれの財産だと思っています。

お客さんと弊社の現地の販売会社の担当員の信頼関係がしっかりできていますので、そこでDUNLOP をしっかりと乗せていくことによって、FALKEN ではしっかりと安定した販売を築いていますので、そこにDUNLOP ブランドを乗せることで、拡販がしっかりできるのではないかと。これは私の期待を込めてですが、そういう体制がありますので、進めていきたいと思います。

金井 [Q] : 確か12月のご説明だと、かなりの数、新規開拓をチェーンのほうでも、あと独立ディーラーのほうでもされるご計画だったと思います。新規開拓は結構な数の増加だったと思うので、何かしらの戦略がないと難しいと思ったのですが、新規開拓の戦略についてはどうでしょう。

山本 [A] : 新規というのは、今までFALKEN のみでビジネスをしていたチャンネルがございます。そこにFALKEN とTier 1 に属するDUNLOP ブランドを新たにビジネスとして拡大するということになります。ですから、まったく新規のところを攻めていくのは、非常にビジネスは難しいのですが、チャンネルがしっかりとFALKEN で確立できているところに、DUNLOP ブランドとしては新たな新規になります。そこをしっかりと積み重ねていくことで、結構大きな数字にはなると思います。

あとは大手のところです。これは欧州が今出ていますが、FALKEN、それからDUNLOP、それぞれの今、取引している客数があります。ヨーロッパの場合ですが、FALKEN とDUNLOP で現状6,000 件ずつあります。2,000 件が交わります。FALKEN のほうで4,000 件、DUNLOP のほうで4,000 件は、それぞれのFALKEN を乗せる、DUNLOP を乗せるので増えていきます。そこがまず一つです。それから、黄色のGOODYEAR から引き継いで、FALKEN と交わらないところについては、当社がまったくの新規のお客さんになります。ですから、ここにDUNLOP とFALKEN を攻

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

略できるということで、こういった広がりビジネス上出てきます。しっかりと一つ一つ、実績につなげていきたいと思います。

金井 [M]：よく分かりました。ありがとうございます。

井上 [M]：金井様、ありがとうございました。

お時間の関係で、次のご質問者で最後とさせていただきたいと思います。

モルガン・スタンレーMUFG 証券の垣内様、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。よろしくお願いします。2 点、いずれも数字です。

1 点目が関税の影響です。スライドの 7 を拝見しています。質問としては、今年度 2026 年の影響は前年比 158 億円で結構大きくはないでしょうか。前年比で 2026 年、去年 9 カ月影響、12 カ月影響なので、こんなに大きく出るのか。あと、タイヤ事業の増減要因でいくと 172 億円、今年度マイナスなので、タイヤ以外のところは逆にプラスということになりますか。関税の数字をお伺いしたいのが 1 点目です。

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、大川よりご回答申し上げます。

大川 [A]：非常に簡単な計算で、アメリカ向けも昨年よりも今年のほうが売上数量が増えます。それで北米向けの関税が増えるという計算をしていただければ、この数字になると思います。

タイヤ以外はスポーツですが、スポーツも当然ながら 2025 年に対して 2026 年は増えます。この 288 億円の内訳は、タイヤとスポーツ両方で数字を出しております。スポーツが減らないという前提で計算しておりますので、どちらにしても、タイヤもスポーツも量が増えることによって関税が増えるのご理解ください。

垣内 [Q]：分かりました。スライド 27 の今年の増減要因のところで、タイヤ関税がマイナス 172 億円と。

大川 [A]：すみません、分かりました。

タイヤ関税というのは、いわゆるトランプ関税とアンチダンピング関税の込み込みの数字でございます。昨年はトランプ関税マイナスに対して、アンチダンピング関税の一部還付金がありまして、その還付金が昨年あったので、差し引きで今年の数字になっています。2026 年については、還付

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

金を一応カウントしていないので、この数字ができていうことで、アンチダンピング関税のマイナス分がこの 172 億円に入っているとご理解いただけたらいいと思います。

垣内 [Q]：分かりました。クリアになりました。ありがとうございます。

2 点目です。これも大川さんへ質問になってしまうかもしれませんが、今年度のご計画で、先ほどもあった事業利益と営業利益の差に加えて、営業利益から当期利益、要は税率をコンサバに見ていらっやらないのか。当期利益が 550 億円、営業利益の伸び率と比べると低めなので、2025 年の実績がイレギュラーなのか、2026 年かイレギュラーなのかというのがありますが、2026 年は当期利益がもう少し上にいきませんかという質問です。

大川 [A]：まず事業利益から営業利益の中で、120 億円の中で、先ほどご説明しましたように、金額はズバリ言えませんが、数十億円のリスクを織り込んでいます。2025 年度も、2026 年度よりは少なかったのですが、リスクを織り込んでいまして、それがうまく着地したものですから、そのリスクはまったく使わずに済んだということで、昨年度の当期利益が上振れしました。今年度は、先ほど言いましたように、数十億円のリスクを織り込んで、今何かあるわけではないのですが、万が一のために織り込んだということでございます。

営業利益から当期利益の中で、税率はそんなに大きく変わりません。変わりませんが、いわゆる為替差損益が影響しまして、そこでマイナスを入れているので、結果的に営業利益と税前利益と当期利益でいうと、税前利益のところでは為替差損が出る前提で若干マイナスを入れていて、その結果として当期利益がコンサバに見えるということです。そこもご理解いただけたらいいと思います。

垣内 [Q]：分かりました。今回の配当 DOE も追加されて、配当性向もあるので、当期利益が上振れたら、配当性向が今 40%なので、そもそも事業利益も上振れるかもしれないので、当期利益が上振れたときには、配当もそれに連動するという期待をしてしまうのですが。

大川 [A]：もちろんです。ここには予想の B/S は出していませんが、予想の B/S も裏では計算して、この数字で DOE が 3%以上になることを前提に配当も計算しております。したがって、当期利益が上振れすると、当然ながら DOE と配当性向 4 割のどちらにも皆さんにお約束した数字が出るとしますので、その場合には増配になる可能性があるとお理解いただけたらと思います。

垣内 [M]：よく分かりました。ありがとうございます。

井上 [M]：垣内様、ありがとうございました。

それでは最後に、3 月 26 日付で代表取締役社長への就任が内定しております國安より一言ご挨拶申し上げます。

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



國安 [M]：國安でございます。

昨年 12 月、急なオンラインでの社長交代発表となりましたこととお詫び申し上げます。本日改めて、皆様に直接ご挨拶を申し上げる機会をいただきました。

私は、タイヤの設計業務、そして品質保証、経営戦略などを担当し、市場の環境変化の速さ、そして技術革新のスピードの速さを肌で感じてまいりました。自動車産業の転換期を迎え、当社も柔軟かつ迅速な対応が求められております。山本社長が築いてこられた強固な基盤をさらに発展させ、長期経営戦略「R.I.S.E. 2035」を着実に推進してまいり所存です。

私は、現在の事業を、深さと幅の両面で成長させたいと考えております。まず深さでは、先ほどもお話がありましたが、DUNLOP ブランドの価値を再び高め、独自技術を最大限投入し、お客様に新たな体験価値を提供してまいります。また、幅方向では、当社内にイノベーションを起こし、新たなゴム技術を異なる分野へ展開し、事業領域の拡大を目指してまいりたいと思っております。

当社は、これから成長フェーズを迎えます。意思決定のスピード、柔軟な発想を組織に根づかせ、競争力を高めてまいります。先ほど「R.I.S.E. 2035」の進捗のご報告がありましたが、これを確実に実現するための計画を現在取りまとめております。改めて、皆様に発表する場を設けさせていただきたいと考えております。今後とも変わらぬご支援を賜りますように、お願い申し上げます。

以上でございます。どうもありがとうございました。

井上 [M]：以上をもちまして、2025 年 12 月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。

[了]

脚注

1. 音声が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@scriptsasias.com

免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用をしてはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて利用者の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して利用者が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

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