



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

住友ゴム工業株式会社

2025 年 12 月期第 1 四半期決算説明会

2025 年 5 月 15 日

イベント概要

[企業名]	住友ゴム工業株式会社		
[企業 ID]	5110		
[イベント言語]	JPN		
[イベント種類]	決算説明会		
[イベント名]	2025 年 12 月期第 1 四半期決算説明会		
[決算期]	2025 年度 第 1 四半期		
[日程]	2025 年 5 月 15 日		
[ページ数]	34		
[時間]	18:00 – 19:04 (合計：64 分、登壇：21 分、質疑応答：43 分)		
[開催場所]	インターネット配信		
[会場面積]			
[出席人数]			
[登壇者]	4 名		
	代表取締役 社長	山本 悟（以下、山本）	
	代表取締役 専務執行役員	西口 豪一（以下、西口）	
	取締役 常務執行役員	大川 直記（以下、大川）	

サポート

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



財務経理本部長

荒木 伸治（以下、荒木）

[アナリスト名]*

SMBC 日興証券

牧 一統

BofA 証券

坂牧 史郎

シティグループ証券

吉田 有史

モルガン・スタンレーMUFG 証券

垣内 真司

岡三証券

成瀬 伸弥

東海東京インテリジェンス・ラボ

金井 健司

*質疑応答の中で発言をしたアナリスト、または質問が代読されたアナリストの中で、SCRIPTS Asia が特定出来たものに限る

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com



登壇

木村：ご参加の皆様、大変長らくお待たせいたしました。これより、住友ゴム工業株式会社の2025年12月期第1四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室の木村木村でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

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

山本：山本でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

木村：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。どうぞよろしくお願いいたします。

木村：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。

木村：経理財務本部長、荒木伸治でございます。

荒木：荒木でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

木村：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。

まず初めに、社長の山本より、決算概要と現在の主な取り組みについて説明の後、常務の大川より、決算内容詳細について説明いたします。説明終了後、皆様よりご質問を賜りたいと存じます。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。

山本：社長の山本でございます。本日は大変お忙しい中、当社の2025年12月期第1四半期決算説明会にご参加をいただきまして、誠にありがとうございます。

それでは、2025年12月期第1四半期の業績の概要と現在の主な取り組みにつきまして、ご説明を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年度第1四半期業績

- 売上収益（2,878億円）・事業利益（141億円）・営業利益（123億円）・四半期利益（36億円）
- 事業利益率は4.9%
- タイヤ事業の売上収益が過去最高・産業品他事業の事業利益が過去最高

現在の主な取り組み

構造改革

北米の構造改革を中心とする約10事業・商材を計画通り実施 ▶ 2025年中に完遂

タイヤ事業のプレミアム化推進

欧州・北米・オセアニア地域における四輪タイヤの
DUNLOP商標権等を取得 2025年5月7日クロージング ▶ 当社独自商品を順次投入

成長事業の基盤づくり

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」ラインアップ拡充 ▶ 2025年12月：96サイズ
2024年10月：40サイズ → 2025年3月：76サイズ 2026年 6月：110サイズ

タイヤセンシング技術「センシングコア」
自動車メーカーとフリートマネジメント向けビジネス展開 ▶ 2025年は車両の故障予知
サービス開始

6

スライドの6番をご覧くださいと思います。

2025年度第1四半期の当社グループの売上収益は、前年同期比99%の2,878億円、事業利益は前年同期比61%の141億円、営業利益は前年同期比60%の123億円、四半期利益は前年同期比14%の36億円となり、減収減益となりました。

タイヤ事業では、1月から3月までのタイヤ販売本数の累計は前年を下回りましたが、国内市販におきまして、冬タイヤを増販できたこと、北米市販におきまして、主力商品であるFALKEN、WILDPEAKシリーズの販売が好調を維持したこと、そして、各国における価格政策の実行と販売構成の改善によりまして、タイヤ事業の売上収益は過去最高を更新いたしました。

スポーツ事業では、テニス事業は日本、北米、欧州で増販となり、ゴルフ事業におきましても、日本と北米で2025年に新発売いたしましたSRIXONのクラブ、ボールを中心に増販することができましたが、政治経済面の環境悪化の影響が非常に大きい韓国では、ゴルフ需要が減退したことなどにより、販売減となりましたため、スポーツ事業全体で減収減益となりました。

サポート

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

産業品他事業では、インフラ事業で新規受注ができたこと、また、制振事業や OA 機器用ゴム部品で増販ができたことなどによりまして、増収増益となりました。産業品他事業の事業利益は、過去最高を更新いたしました。

次に構造改革については、北米の構造改革を中心に対象約 10 事業・商材につきまして、2025 年中の完遂に向けまして、計画どおり進めております。そして、DUNLOP 商標権等の取得につきましては、5 月 7 日にクロージングいたしました。

成長事業の基盤づくりでは、当社独自技術でありますアクティブトレッドを搭載いたしました次世代オールシーズンタイヤ、SYNCHRO WEATHER は、2025 年 3 月末には、昨年末の 40 サイズから 76 サイズまでラインアップを拡充いたしました。今後、さらに販売を伸ばしていけるものと考えております。

当社独自のタイヤセンシング技術、センシングコアは、1 月に行われました世界最大級のハイテク技術見本市 CES に、昨年に続きまして出展をいたしまして、自動運転社会での可能性やフリートマネジメントの効率化を訴求いたしました。

昨年、海外自動車メーカー向けにセンシングコアの納入を開始いたしまして、今年も国内外の自動車メーカー向けに順次装着してまいります。そして今年、米国の Viaduct 社の車両部品の故障予知の技術と当社のタイヤセンシング技術、センシングコアを組み合わせまして、タイヤを含めた車両の故障予知サービスを開始いたします。

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

欧州・北米・オセアニア地域での四輪タイヤDUNLOP商標権等をGoodyear社から取得する取引を5月7日にクロージング

クロージング日：2025年5月7日（日本時間および米国時間）

取得価格	： 商標権および契約上の権利等 欧州DUNLOP製品の顧客移行等に関する移行サポート費用 初期在庫の買取り費用 104百万米ドル	} 631百万米ドル
------	--	------------



7

スライドの7番をご覧ください。Goodyear社からの欧州・北米・オセアニアにおける四輪タイヤDUNLOP商標権等を取得する取引を、5月7日にクロージングいたしました。

オセアニア地域は即日ビジネスをスタートしており、北米は順次スタートいたします。欧州は12月末までの移行ライセンス期間を経て、来年2026年1月からビジネスをスタートいたします。

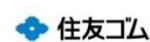
取得価格、移行サポート費用につきましては、今年1月に発表させていただきました内容から変更はございません。各地域の初期在庫の買取り費用も確定いたしました。全体として、おおむね計画しておりました内容でクロージングすることができました。

今後は、グローバルでDUNLOPを軸としたブランド経営を実践し、中長期の経営目標の達成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

2025年度 連結業績予想



	今回予想 2025年	前期実績 2024年	前期比	億円 年初予想 2025年
売上収益	12,200	12,119	101%	12,500
事業利益 率	950 7.8%	879 7.3%	108%	950 7.6%
営業利益 率	840 6.9%	112 0.9%	751%	840 6.7%
当期利益	450	99	456%	450
ROIC ※1	6.7%	6.5%		6.5%
ROE	7.0%	1.5%		6.7%
ROA ※2	6.9%	6.7%		6.7%
D/E Ratio	0.7	0.5		0.6

※1. ROIC : 「税引後事業利益」 ÷ 「投下資本」

※2. ROA : 「事業利益」 ÷ 「総資産」

22

次に、スライド 22 番の青枠部分をご覧くださいと思います。

2025 年通期の業績見通しは、売上収益は前期比 101%の 1 兆 2,200 億円、事業利益は前期比 108%の 950 億円、営業利益は前期比 751%の 840 億円、当期利益は前期比 456%の 450 億円でございます。

本年 2 月に発表いたしました業績見通しから為替影響を織り込み、売上収益を変更いたしました。利益につきましては、米国の関税引き上げによるマイナス影響を価格転嫁等で吸収し、年初に設定いたしました目標の達成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



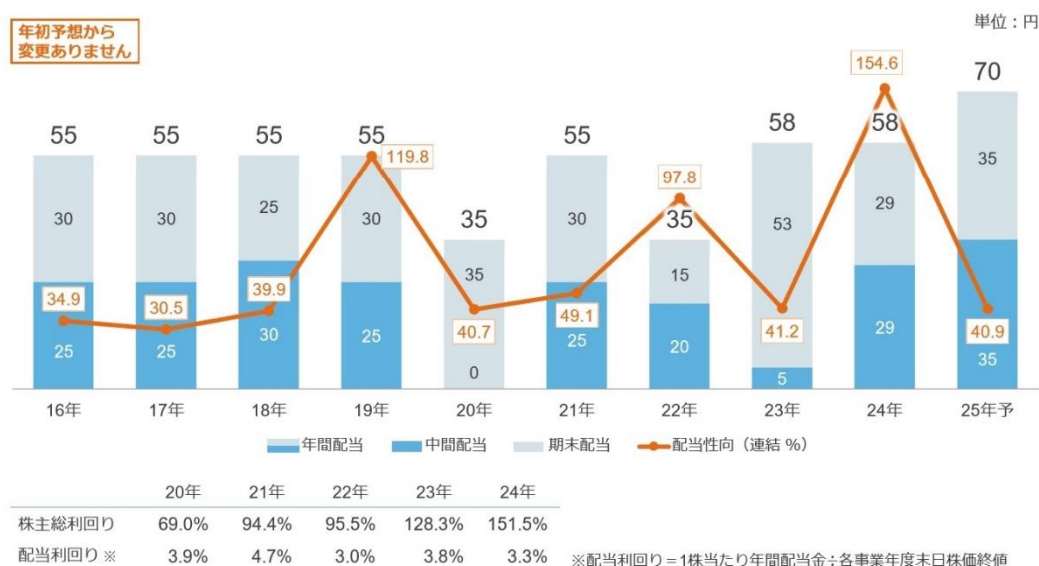
株主還元



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。

2025年年間配当予想について：

1株当たり中間配当金を35円、期末配当金を35円とし、年間配当金70円を予定しております。



35

スライドの 35 番をご覧くださいと思います。

2025 年の配当予想につきましては、中間配当 35 円、期末配当 35 円とし、年間配当は過去最高水準となります 70 円とさせていただく予定でございます。本年 2 月に発表いたしました配当予想から、変更はございません。連結配当性向 40%以上を目安とし、可能な限り安定配当に努めてまいります。

以上で、私からの説明を終了させていただきます。ありがとうございました。

木村：続きまして、常務の大川より、2025 年 12 月期第 1 四半期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。本日は大変遅い時間にも関わらず、弊社の決算説明会にご参加いただき誠にありがとうございます。それでは私より、2025 年度第 1 四半期の決算の詳細内容につきましてご説明いたします。

サポート

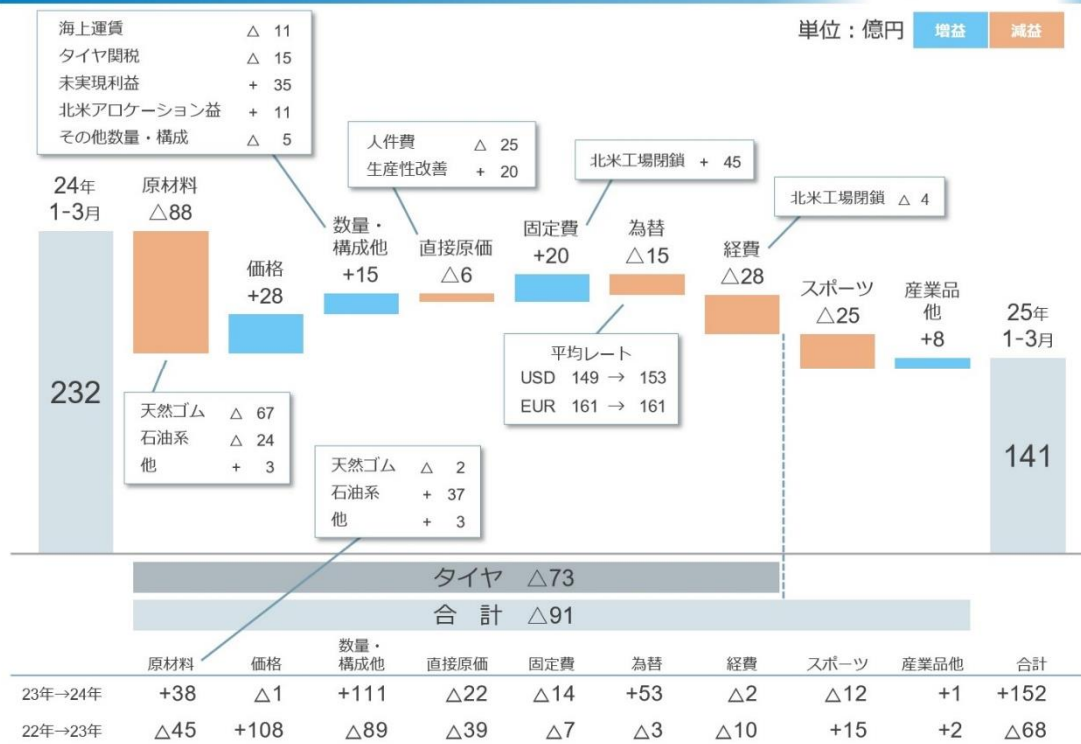
日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



2025年1-3月 連結事業利益 増減要因イメージ



単位：億円 増益 減益



14

全体業績概要は、先ほど山本が申しましたとおりでございますので、まずはスライドの14番をご覧ください。

2025年度第1四半期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、主に天然ゴム価格高騰の影響でマイナス88億円となりました。価格は各市場での値上げや、OEの原材料価格連動性による価格改定もあり、プラス28億円となりました。

数量・構成他は、内容は左上の吹き出しに記載のとおりで、未実現利益や北米事業構造改革効果などによりまして、プラス15億円となりました。直接原価は、同じく北米事業構造改革効果がございましたが、トルコ工場での人件費増等の影響もございましてマイナス6億円。固定費は、同じく北米事業構造改革効果で、プラス20億円となりました。為替はドルが円安に推移いたしました。タイヤパーツ高もございましてマイナス15億円。経費は人件費増に加えまして、広告宣伝費や拡販費の増加などによりましてマイナス28億円となりました。

以上から、タイヤ事業全体ではマイナス73億円の減益となり、スポーツ事業のマイナス25億円、産業品他のプラス8億円を加え、全社合計ではマイナス91億円の減益となりました。

サポート

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



	2024年 1-3月	2025年 1-3月	億円 増減	実績の概要		
売上収益	2,914	2,878	△36			
売上原価	△2,023	△2,041	△18			
販売費及び一般管理費	△658	△695	△37			
事業利益	232	141	△91	1 事業利益		
				詳細はP.6～14参照		
その他の収益	8	10	+2	2 その他の収益	実績内訳	対前年増減
その他の費用	△33	△28	+5	その他営業外収益		9億円 +5億円
営業利益	207	123	△84	3 その他の費用		
				その他営業外費用		
金融収益	69	26	△43	米国工場生産終了・解散に伴う減損損失等		△12億円 +12億円
金融費用	△17	△109	△92	固定資産除売却損		△8億円 △8億円
持分法による投資損益	△0	0	+0			△4億円 △2億円
税引前四半期利益	259	40	△219	4 金融収益		
法人所得税費用	4	△8	△11	正味貨幣持高に係る利得		
非支配持分	△14	4	+18	受取利息		16億円 △8億円
四半期利益	248	36	△213	為替差益		9億円 △2億円
						- △32億円
				5 金融費用		
				為替差損		
				支払利息		△80億円 △80億円
				デリバティブ評価損		△17億円 +0億円
						△12億円 △12億円

15

スライドの 15 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。

2025 年度は、事業利益 141 億円から四半期利益 36 億円と、事業利益以下で大幅な減益となりましたが、その要因は、5 の金融費用のマイナス 109 億円が主な要因で、内容はスライド右側に記載のとおり、主に外貨建ての資産等の円高に伴う為替差損マイナス 80 億円の影響でございます。

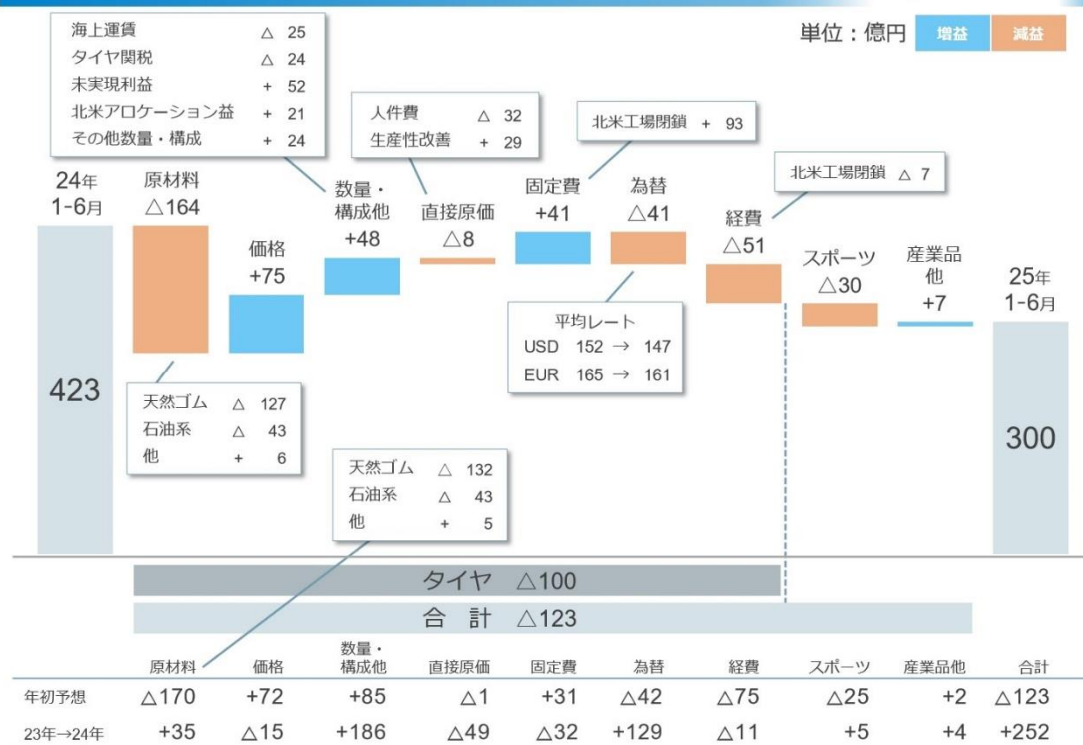
4 の右側詳細の一番下に記載の為替差益も、昨年はプラス 32 億円ございましたが、今年はゼロでございましたので、為替影響はこの両方の差損分と 5 のデリバティブの評価損を合わせまして、合計でマイナス 124 億円となりました。

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

2025年1-6月 連結事業利益 増減要因イメージ

住友ゴム



21

スライドの 21 番をご覧ください。上期の事業利益の前年同期からの増減要因でございます。

まず、原材料価格はマイナス 164 億円、価格はプラス 75 億円と予想しております。数量・構成他は、未実現利益や北米事業の構造改革効果等を見込みましてプラス 48 億円でございます。なお、左上吹き出しのタイヤ関税には、従来の北米アンチ・ダンピング関税に加えて、いわゆるトランプ関税影響も含めております。また、直接原価はマイナス 8 億円、固定費はプラス 41 億円、為替は円高影響でマイナス 41 億円、経費はマイナス 51 億円と予想しております。

結果、タイヤ事業全体ではマイナス 100 億円の減益、全社合計ではマイナス 123 億円の減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

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

2025年度 連結業績予想



	今回予想 2025年	前期実績 2024年	前期比	億円 年初予想 2025年
売上収益	12,200	12,119	101%	12,500
事業利益 率	950 7.8%	879 7.3%	108%	950 7.6%
営業利益 率	840 6.9%	112 0.9%	751%	840 6.7%
当期利益	450	99	456%	450
ROIC ※1	6.7%	6.5%		6.5%
ROE	7.0%	1.5%		6.7%
ROA ※2	6.9%	6.7%		6.7%
D/E Ratio	0.7	0.5		0.6

※1. ROIC : 「税引後事業利益」 ÷ 「投下資本」

※2. ROA : 「事業利益」 ÷ 「総資産」

22

スライドの 22 番をご覧ください。2025 年度の年間の連結業績予想です。

青枠内のとおり、売上収益は前期比 101%の 1 兆 2,200 億円、事業利益は 108%の 950 億円、営業利益は 840 億円、当期利益は 450 億円と、前期比増収増益の見込みでございます。この結果、2025 年度の事業利益率は 7.8%、ROIC は 6.7%、ROE は 7.0%、D/E Ratio は 0.7 となる予想でございます。

サポート

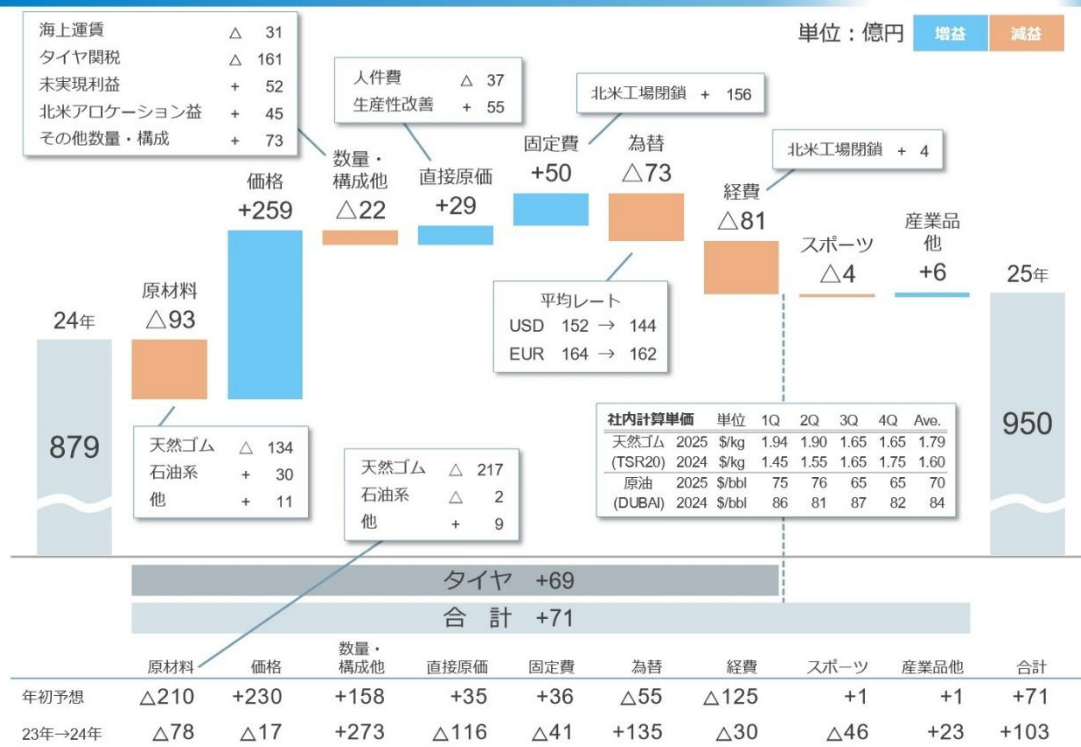
日本 050-5212-7790

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



2025年度 連結事業利益 増減要因イメージ

住友ゴム



25

スライドの 25 番をご覧ください。これが 2025 年度の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、原材料価格はトランプ関税の影響もございまして、年末にかけて下落傾向と予想しておりますが、EUDR 対応によるネガもございまして、マイナス 93 億円を見込んでおります。価格は、年初の原材料価格アップ対応分と、トランプ関税対応を加味した値上げで、日、米、欧、ならびにアジアを含めて、合計プラス 259 億円を織り込んでおります。数量・構成他は、未実現利益や北米事業の構造改革効果、また構成改善などのプラス影響がございしますが、トランプ関税によるマイナス影響が大きく、マイナス 22 億円でございます。また直接原価や固定費は、北米効果等によりまして、それぞれプラス 29 億円、プラス 50 億円を見込んでおります。

一方、為替は各通貨総じて円高に推移すると予想しておりまして、マイナス 73 億円と見込みました。経費は、DX 関連費用増に加えまして、人件費アップの影響でマイナス 81 億円を織り込み、結果、タイヤ事業全体ではプラス 69 億円の増益と見込んでおります。全社合計では、プラス 71 億円の増益と予想いたしました。

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

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

億円

期間	事業利益		増減要因									
		前年 同期比	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	産品 他	
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
	7-12月	456	△149	△113	△2	+87	△67	△9	+6	△19	△51	+19
	前期	879	+103	△78	△17	+273	△116	△41	+135	△30	△46	+23
25 年	1-3月	141	△91	△88	+28	+15	△6	+20	△15	△28	△25	+8
	4-6月予	159	△32	△76	+47	+33	△2	+21	△26	△23	△5	△1
	7-12月予	650	+194	+71	+184	△70	+37	+9	△32	△30	+26	△1
	当期	950	+71	△93	+259	△22	+29	+50	△73	△81	△4	+6
年初予想との差		+0	+117	+29	△180	△6	+14	△18	+44	△5	+5	

26

スライドの 26 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年初予想、つまり前回公表との差異が大きい項目をご説明いたします。

まず原材料価格が、天然ゴム、石油系ともに落ち着く見込みを加味しまして、前回対比プラス 117 億円です。一方で、数量・構成他で、トランプ関税の影響や数量減の影響でマイナス 180 億円のネガティブ影響を織り込んでおります。この二つの項目の差し引きのネガティブ要素を値上げに加えまして、固定費、経費圧縮等の内部努力を全社一丸となって取り組むことで、年初予想値を維持すると計画しております。

タイヤ販売本数 前年同期比推移



対前年		2024年実績					2025年1-3月実績、4-12月予想					2025年年初予想		
		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%	102%	103%	102%	106%	113%	102%	107%
国内市販		86%	97%	108%	103%	98%	96%	91%	91%	98%	94%	92%	97%	95%
海外新車		90%	89%	89%	90%	90%	91%	93%	92%	93%	92%	97%	95%	96%
海外市販		100%	93%	99%	102%	98%	94%	99%	99%	98%	98%	97%	102%	100%
海外市販内訳	北米	107%	86%	98%	101%	98%	83%	107%	96%	92%	94%	95%	102%	99%
	欧州	102%	105%	90%	96%	98%	97%	95%	107%	104%	101%	97%	109%	103%
	アジア	93%	89%	103%	114%	99%	104%	94%	94%	101%	98%	97%	98%	98%
	その他	100%	93%	104%	100%	99%	94%	101%	99%	97%	98%	99%	100%	100%
計		93%	93%	97%	98%	95%	97%	97%	97%	98%	97%	98%	100%	99%
合計本数（万本）		2,461	2,487	2,609	2,776	10,333	2,385	2,419	2,525	2,718	10,047	4,854	5,377	10,231

27

スライドの 27 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ございます。

中ほど青枠下段に記載のとおり、2025 年の 1-3 月の販売本数は 2,385 万本と、前年同期比で 3%減となりました。国内新車は 20%増と、OE メーカーの生産が回復した一方で、国内市販は日本 Goodyear 向け販売の減少等により 4%減。海外販売は、インフレや市況の不透明さなどを背景に、市販では欧米、新車用では中国での販売減少の影響で、全体の販売本数は前年を下回りました。ただし、全体の販売本数の減少に対しまして、SYNCHRO WEATHER、WILDPEAK、オールシーズン等のプレミアム品の販売は総じて堅調でございました。

続いて年間の販売本数ですけれども、右下側に記載のとおり、1 億 47 万本と中国新車用タイヤ販売の低調や、北米関税影響などを考慮しまして前期比 3%減、年初の予想比 2%減を見込んでおります。

市場別で見ますと、国内新車は前期比 6%増、国内市販は逆に 6%減と、昨年の低採算品の下市に伴い減少見込みでございますけれども、SYNCHRO WEATHER は拡販してまいります。海外新車は 8%減、海外市販は 2%減としておりまして、地域別では北米が 6%減、欧州は 1%増、アジアは 2%減、その他 2%減と見込んでおります。

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



1-3月 キャッシュ・フローの推移



単位：億円



30

スライドの 30 番をご覧ください。キャッシュ・フローの推移です。

右端の営業キャッシュ・フローは、プラス 94 億円となりました。従前から取り組んできました運転資本圧縮活動の一定の成果が出ておりますけれども、減益に加えまして、北米事業の構造改革に伴うキャッシュアウトもございまして、前年の営業キャッシュ・フロー、プラス 176 億円対比ではマイナス 82 億円の減少となりました。

一方、投資キャッシュ・フローは 188 億円で、対前年では 12 億円の減少。

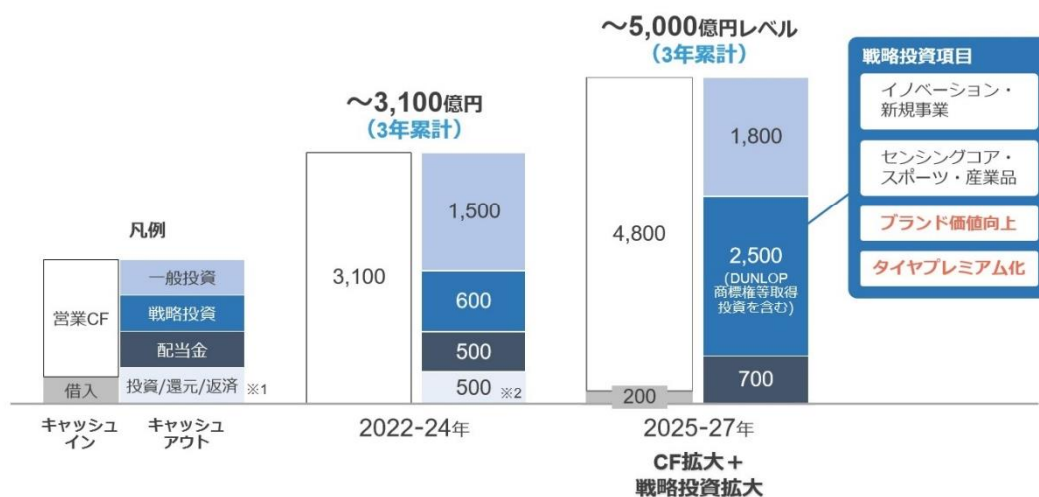
結果、差し引きのフリー・キャッシュ・フローは、対前年で 69 億円減少となりますマイナス 93 億円となっております。なお、ここでは DUNLOP の商標権買い取り関連の費用は含まれておりません。

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



構造改革とタイヤプレミアム化により拡大したキャッシュフローを 戦略的投資拡大と安定的な株主還元に充当



※1. 戦略M&Aのほか、財務指標・資本構成バランス等を鑑みて、最適配分を都度決定
 ※2. 現金留保分を一部含む

32

次に、スライドの 32 番をご覧ください。今年の 3 月に長期経営戦略の一環として、キャピタルアロケーション方針を発表いたしました。

構造改革やタイヤプレミアム化により拡大する予想のキャッシュ・フローを、戦略的投資拡大や株主ならびに取引先や地域、従業員への還元に充当する計画でございます。

2027 年までの成長実現に向けた戦略投資といたしましては、タイヤ事業を中心に既に 5 月 7 日に支払いを完了いたしました DUNLOP 商標権の取得のほか、アクティブトレッド技術の活用を中心としたプレミアム化の取り組みとして、長期経営戦略発表時にお示ししました In-House New Factory 構想のもとに、次世代の成形機・新製造システムの導入に注力する方針でございます。

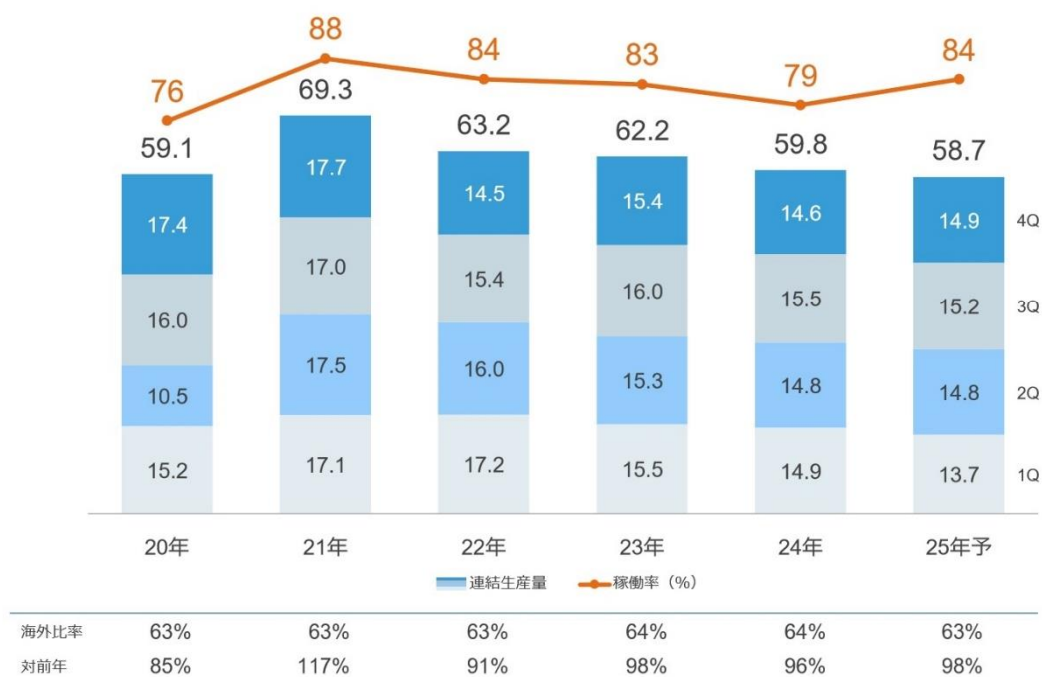
サポート

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

年間タイヤ設備稼働率、生産量の推移

住友ゴム

単位：万t



34

スライドの 34 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。

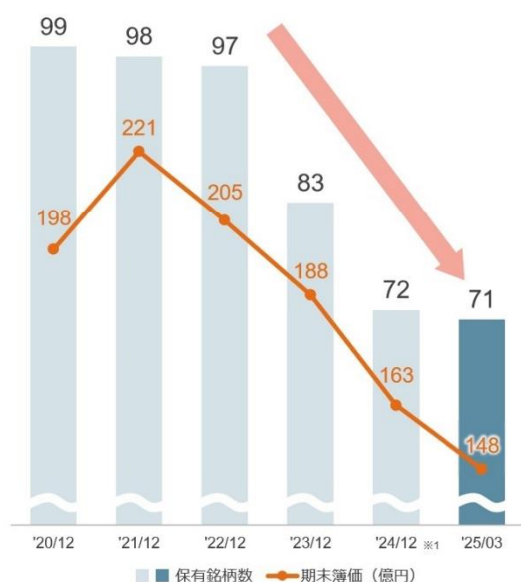
表の一番端、2025 年の年間生産量は 58.7 万トンと、昨年 2024 年度の実績から若干の減少を予想しておりますけれども、昨年末に北米工場を閉鎖したことで生産能力は削減され、結果的に年間の稼働率は 84%に上昇する見込みでございます。

サポート

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

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

2025年第1四半期では2銘柄を売却 フリーキャッシュフロー創出につなげる



2025年度1-3月実績

▶ 売却銘柄数

2銘柄 (うち1銘柄は半数売却)

▶ キャッシュ創出額

7億円

▶ 投資有価証券売却益

3億円 (単体決算のみ※2)

▶ 総資産割合

24年12月 1.2% ⇒ 25年3月 **1.1%**

2024/12末簿価 163億円 ⇒ 2025/03末簿価 148億円

※1. 米国車両故障予知会社Viaduct社への出資を含みます

※2. 連結決算はIFRS適用のため四半期利益への影響はありません

36

最後に、スライドの 36 番をご覧ください。

資本コストを意識した経営の実現のための対応の一つとして、一貫して政策保有株式の縮減を進めてまいりました。2025 年度第 1 四半期では 2 銘柄の売却を実施し、総資産に占める保有割合は 1.1%にまで縮減いたしました。今年度以降も、引き続き縮減を進めてまいります。

併せて、株主還元策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ですが、今後も長期にわたり安定配当を目指してまいります。

以上でご説明を終了いたします。ありがとうございました。

サポート

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

質疑応答

木村 [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、ご質問をお願いいたします。恐れ入りますが、時間の都合上、ご質問はお一人様2問までとさせていただきます。それではご質問のある方、手を挙げるボタンを押していただきますようお願いいたします。最初のご質問は、BofA 証券の坂牧様です。

坂牧 [Q]：よろしくお願いいたします。1 問目というので、もしよろしければ第1 クォーター、社内で思っていたご計画と進捗どうであったのか、違っていたり、良かったりとか、こういったところで引っ込みがあったのか、補足でご解説いただけますか。それを踏まえて、もしあれば通期ですね、今回、関税の影響とか原材料とか見直されている中で、従来は多少 10%とかの関税が入っても減額修正しなくていいような、かなりバッファのあるようなイメージのあるご計画でした。今回は、そういう意味で現行なら何とかいける、どんなニュアンスでこの計画を見ておけばいいのか、その補足までお願いします。業績に関して一つ目です。

山本 [A]：ご質問ありがとうございます。まず 1-3 月の実績ですが、対前年では減収減益だったのですが、その内容をご説明させていただいたとおりです。社内での予算、計画は、おかげさまで超過達成することができていますので、今の勢いで年末に向けて進めていきたいと思っております。

それから関税の影響も含めまして、年間の業績見込みということをご説明させていただきたいと思っております。米国関税の方針がまだまだ揺れ動いているのですが、まずは最悪シナリオの影響額を私も試算いたしました。全社で 180 億円のネガとなります。その関税のコストアップ分を跳ね返すべく、対応策を各事業部、それから全社で積み上げてまいりました。その結果、タイヤの値上げ、それから構成改善、それから内部努力も含め、打ち返せるレベルだと判断をしております。

関税影響により、当然各市場での販売本数の減とか、価格に転嫁して販売価格の見直しはしていくのですが、その関税の影響等により浸透率のリスクもございます。そういったものも考慮いたしまして、この計画には織り込んでおります。この関税コストの分のネガを跳ね返して、その対応策の準備は今整っております。

年初計画の事業利益は、当初やはり 1,000 億円超えをどうにか睨みながら、関税影響は入ってはおりませんが、適切なリスクと少しの余裕幅も持って、950 億円を公表値として開示をさせていただきました。今回はやはり関税のリスク、それから先ほど申し上げましたアメリカ、その他の地域で

サポート

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

の販売数量減など、そういった影響も考慮いたしまして、そのほか内部努力をしっかりと織り込み、全社一丸となって、公表の事業利益 950 億円を目指していくという位置づけでございます。

当然まだ関税の方針も最終固まっているわけでもございませんので、これからこの関税の影響が、経済の影響、それからタイヤの需要にどう影響を与えるかというのはまだまだ見えない部分もあります。不透明でございますので、それらの状況をしっかりと注視して、適宜対応していく考えでございます。計画を積み上げましたので、既に整っておりますので、それを一つ一つ確実にやりきって、年間事業利益 950 億円を達成していきたいと思っております。以上でございます。

坂牧 [Q]：ありがとうございます。2 点目が関税のところをもう 1 回、今 5 月にかけて値上げ、もう 5 月 1 日からやられているかと思っております。実際に今回のご計画を拝見しても、ある程度駆け込みがこの 4-6 にあって、その後反動が出るような見立てをされていると思っております。実際、マーケットのディーラーさんとかからの受け止めとして、やはり値上げで御社がシェアを失うようなリスクを心配しなくていいのか。あと、実際に他社さんよりもちょっと高めの水準でご発表されていますけれども、浸透率がどれくらいが今、足元で期待できそうなのか。

山本 [M]：ありがとうございます。本件につきましては、西口からご回答をさせていただきます。

西口 [A]：特にアメリカですね、北米で私の知る限りでは、タイヤ業界の中で一番最初に北米で値上げを表明させていただきました。それもひとえに、われわれ 100%輸出でやっておりますので、この関税問題は、一番最初に克服しなくてはいけないというところを出しました。

一つは、一番最初に値上げを表明できるぐらい、アメリカの中で、割と WILDPEAK のプレゼンスも高まっていることができたという背景もありました。それとお客様も大手のところとの取引ができていたのと、再々申し上げております FALKEN FANATICS という、全米に 1 万 5,000 店舗ぐらい親密な関係でつながっている小売店、こういったお客様との親密な関係がありましたので、Up to 15 とか、そういったところの価格アップを表明できました。今のところはお客様からも跳ね返しということはございませんので、受け止めていただけたと思っています。

ただ当然、競争の世界でございますので、他社さんとの価格差、そういった部分は販売数量、引き取りのほうには影響してきますので、今回申し上げている年間の計画 950 億円据え置きという部分につきましては、若干価格のところでは、数量とともにそんなに余裕をもったあれではございませんが、剥がれ落ちる部分もある程度入れさせていただいたということでございます。

関税以外のアメリカ以外のところにつきましては、これはひとえに年初から原材料の高騰と、工場関係の人件費高騰による価格の値上げを予定しておりましたので、これは予定どおり 4 月までにほ

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



ば完了できました。上期に値上げができた分が、下期に同じ面積で倍になって返ってくるといった部分を織り込んでおります。今のところは、何とか頑張れる状況にあるかなと思っております。

坂牧 [M]：わかりました。ありがとうございます。

木村 [M]：坂牧様、ありがとうございました。続いてのご質問は、シティグループ証券の吉田様です。

吉田 [Q]：ありがとうございます。シティグループの吉田です。

1 点目が、先ほどの確認という意味で、第 1 四半期が予算に対して超過達成というのは、大体事業利益でいくぐらい超過だったのか確認させてください。これが補足のところです。

質問ですが、価格効果のところ、前回計画に対してはプラス 29 億円です。アメリカでかなり値上げする割には上積みが少ないと思うのですが、おそらく半年間で例えば 10%とか効けば、100 億円以上とか効いてくると思うので、この辺りの背景を教えてください。これが確認と一つ目のところです。

山本 [A]：第 1 クォーターの事業利益の予算に対して、どのぐらい超過達成したのかというところですが、1 クォーターの予算に対して、おかげさまで 20 億円超過達成できました。引き続き上乗せができるように、推進してまいりたいと思います。

価格効果につきましては、大川からご回答申し上げます。

大川 [A]：大川からご説明いたします。価格の効果につきましては、年初で組んでいたのは原材料および人件費に対する価格値上げ、それから今回、新たにトランプ関税に対する価格値上げ、それぞれについて、実は若干そのリスクを見ようということで、計画上は掛け目を入れております。

ざっくり申しますと、原材料についても、関税につきましても、約 3 分の 1 は剥がれるのではないかということで、一旦年初に入れておりました価格に対して 3 分の 1 剥がれて、それから米国関税で入れた部分に対しても 3 分の 1 剥がれると、そういう前提で確実に効果を積み上げて計算しております。それで見た目は年初からあまり増えてないように見えておりますけれども、中身が一緒になってそういう計算なったとご理解ください。以上です。

吉田 [Q]：なるほど。そうすると、年初に見ていた人件費とか原料費に入れていた価格効果よりも、その部分もリスクを見て減らしているということですね。

サポート

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

大川 [A]：やはりセンチメントが、このトランプ関税でちょっと弱くなっているという状況でございますので、そこについても見ておかないといけないというので、適切なリスクを入れさせていただきました。

吉田 [Q]：わかりました。ありがとうございます。もう1点が、アメリカの関税が25%かかっている世界を前提としたときに、タイのコスト競争力をどう考えればいいのか教えてください。
Buffalo に対しては、遥かにそれでも競争力があると思うのですが、例えば既存の現地でやっているところのトーヨーさんとかプレミアム系とか、他社と比べてというよりも、御社自身が計算して積み上げているタイのコスト競争力が、この関税でどうなるかというところを教えてください。

山本 [M]：ありがとうございます。大川からご回答申し上げます。

大川 [A]：あまりズバリ言うと、タイのコストが公になってしまいますが、関税として乗ったとしても、北米でやるよりも十分に競争力あると理解しています。ただ、他社さんと比べてタイのコストがどうなっているかまではわれわれは知れませんが、われわれとすれば、もっともいい時期に北米の工場を閉じることができていましたし、今だったらもう閉じることもおそらく非常に難しかったですと思いますので、非常にいい時期に閉じて、関税が来ても十分に戦える体制ができたと考えております。以上です。

吉田 [M]：ありがとうございます。

木村 [M]：吉田様、ありがとうございました。続いてのご質問は、SMBC 日興証券の牧様です。

牧 [Q]：SMBC 日興証券の牧です。よろしくお願いいたします。私からも2点です。

1 問目が、米国のビジネスの手応えを教えてください。まず、足元で WILDPEAK が好調だったと山本社長もおっしゃっていましたので、値上げ後、今どういう状況なのかを数字を交えて教えていただければと思います。

あとは5月から DUNLOP 取引完了して、これからアメリカということでありますけれども、おそらくディーラーさんとはある程度どれぐらいいるとか、引き合いは明確になってきていると思います。その手応えを教えていただければと思います。関税の上がるようなタイミングで売られることもありますので、そこで改めて何か交渉事があるかないかみたいなのところも、合わせてご紹介いただければと思っています。こちらが1点目です。

サポート

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

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、西口より回答させていただきます。

西口 [A]：まず、最初の米国でのビジネス度合いで、特に WILDPEAK の話だったと思います。今日の資料にもありますように、北米全体では対前年割れのような販売本数ですが、これはひとえに一番大手の小売店様向けの乗車用タイヤで、一番汎用ゾーンのところが Tier4 部分の価格攻勢があって、数量が落ちたというのがありました。

ただ WILDPEAK は、1-3 月に着荷遅れがあったのですが、4 月にずれ込んだ分までを組み込みますと、ズバリ対前年 107%で WILDPEAK は伸びております。引き続き好調を持続できていると思っております。これも値上げを表明しましたけれども、値上げ前の仮需という部分ではなしに、サイズも拡大できている部分と、引き続きリピートオーダーが多いということで伸びていると思います。

それと DUNLOP の引き合いですが、クロージングも発表させていただきまして、オーストラリアそれからアメリカですね、こちらから引き継ぎビジネスが始まっていくということで、オーストラリアのほうは、元々住友ゴムがつくっている DUNLOP 商品を、Goodyear も売っておりましたので、これは引き続きスムーズに、もう今月からビジネスがスタートしているということでございます。

北米、主にアメリカにつきましては、6 月、7 月からになっていきます。今まで北米は、皆様もご存知のとおり、Goodyear さんの母国でございます。ほとんど Goodyear 商品を売っていたということで、DUNLOP はほとんど四輪の場合は、世に出ておりませんでした。こういった部分をわれわれの商品から出していきますので、実際に商品が売れてくるのは、これから 3Q、4Q にかけてになってくると思います。まだ今年効く部分については、そんなに大きく貢献するものではないと思っております。既に知名度は Tier1 並みでございますので、大手のお客様、FALKEN で培ったお客様の中から、DUNLOP も扱わせてほしいということで、順調にこれからクロージング後も商談が進むと思っております。よろしいでしょうか。

牧 [Q]：ありがとうございます。関税を踏まえた DUNLOP ビジネスの見方みたいなのが、何かもしあればというので、おそらく価格をだいぶ上げないといけないのかなと思うのですが。

西口 [A]：関税につきましては、DUNLOP 商品につきましても同じく日本、それからメインはタイでつくっていくことになります。FALKEN と同じように、価格的にはやはり関税分は乗せていく形で、お客様のほうに対応していきたいと思っております。初めての値づけにもなりますし、

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

FALKEN とは違う Tier のところでの値づけになっていきますので、プレミアムから出していくということで、そこら辺は大きな影響はないと思っております。

牧 [Q]：なるほど、わかりました。ありがとうございます。もう一つは、アクティブトレッド、SYNCHRO WEATHER のところです。今の足元の売れ行き動向と、通期でどれぐらい御社のご想定に対して上振れ、下振れといえますか、期待していいものなのかというところをアップデートいただけますか。

山本 [M]：ありがとうございます。本件につきましても、西口からご回答させていただきます。

西口 [A]：ご質問ありがとうございます。この質問は出ると思っていましたので、アンサーはいっぱい用意しておりました。まず去年の 9 月から発売しまして、昨年本当にいい反響で来ました。特にスノーシーズンでオールシーズンということで、氷もある程度走れるオールシーズンタイヤということで、うまくテイクオフできたと思います。

この 1-3 月、夏商戦に夏タイヤの履き替えに向けて十分準備もしてきましたし、コマーシャルも投下してきました。外部要因的には、残念なことに冬タイヤといえますか、1-3 月の冬が非常に寒かったものですから、夏タイヤへの履き替え需要が業界的にも非常にぱっとしません。冬タイヤが対前年で 170% ぐらい、夏タイヤが 100 そこそこというところでしたので、そういう影響は若干受けましたが、ほぼほぼ計画どおりに販売ができています。サイズ拡大のほうも、3 月までに増やすといった部分が 30 サイズを増やすことができましたので、十分に販売の体制は整っていると思います。

それと約半年ぐらい売ってきて、はっきりとわかってきたのが、売れている地域が我々の狙いどおり、首都圏それから関東、中部、近畿、これで約 85% です。ここの主要 4 地域で狙いどおり売れているということと、販売していただいている認定店さん、全国で今 1 万 6,000 店舗あります。大きな業種としましては、カーディーラー様、それもレクサス店も非常に多いということと、カーショップ様、オートバックス様をはじめとするスーパーオートバックス系で売られています。

あと具体的な本数はまだ申し上げておりませんが、構成でいきますと、われわれの自社内の 18 インチの構成に比べて、SYNCHRO WEATHER はまだ 18 インチ以上が十分整っていないにも関わらず、4 ポイントほど高い構成を示しています。限界利益の平均も、われわれが想定していたよりも 1.5 倍ぐらいで今サイズ構成が寄ってきているということで、大変手応えは引き続き感じています。

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

これから年末に向けて、さらにサイズ拡大をしていくのと、やはりまだオールシーズンタイヤということで、日本ではまだ冬タイヤのイメージが非常に強いということもよくわかってきました。夏場の販売でのさらにジャンプアップを期待したのですが、次もう一度冬タイヤのときに、このオールシーズンタイヤの訴求を強めていくということで、気を引き締めて伸ばしていきたいと思っております。本数的には具体的に言いたいのですが、一度こういう場で言っている 2026 年には大台に乗せるということは、確実にやっていけるのではないかと考えております。以上でございます。

牧 [Q]：ありがとうございます。1 クォーター上振れたのはこれもあったのかなと思いましたが、どちらかというと 1 クォーター、冬用がすごく売れてミックスが改善して、アクティブトレッドは想定どおり来て、この 2 クォーター以降、もう少し盛り上がってくるだろうという、そういうイメージで捉えておいてよろしいでしょうか。

西口 [A]：はい、おっしゃるとおりでございます。ありがとうございます。

山本 [A]：この SYNCHRO WEATHER、今、夏タイヤのメインの時期ですが、サマー性能、ウェット性能、操安性、ノイズを含めて、本当にスタンダードのサマー性能、サマータイヤ以上を有しています。非常にいい仕上がりになっていますので、ぜひ夏タイヤの時期に、これをしっかりとご装着いただいて、そして 1 年通して、雪が降り始めても、大雨が降っても、1 年間通して安心して運転ができる、そういったメリットをぜひお客様にご享受いただいて、ライフスタイルが変わるという提供価値を、私どももメディア等も通じまして訴求をしまいたいと思います。ぜひこのシーズンに拡販に努めてまいりたいと思いますので、またご支援よろしくお願いいたします。

牧 [M]：どうもありがとうございます。

木村 [M]：牧様、ありがとうございました。続いてのご質問は、東海東京インテリジェンス・ラボの金井様です。

金井 [Q]：東海東京インテリジェンス・ラボの金井と申します。質問、私も 2 点お願いいたします。

まず 1 点目はすいません、しつこいようですが、北米の関税影響の現状のご計画に対する織り込みについて、先ほど最悪シナリオで年間 180 億円ネガティブ要素になるというお話だったのですが、結局今のご計画には 180 億円未満の数値が織り込まれているということだと思います。それが大体 3 分の 2 ぐらいということでもいいのか。その辺りについて教えてください。合わせて、スポーツ事業に対する関税影響があるのかなのか、あるいは計画上ではそれを打ち返すようなご計画になっているのかということについて教えてください。よろしくお願いします。

サポート

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

山本 [M]：ありがとうございます。大川よりご回答申し上げます。

大川 [A]：それでは、私よりご回答申し上げます。先ほど山本が申しました 180 というのは、タイヤだけではなくて、スポーツも含めた全社での関税影響でございます。したがって、25 ページでタイヤ関税と書かせていただいているところが、161 と書いておりますけれども、実はトランプ関税だけではなくて一部アンチ・ダンピング関税も少しだけあるのですが、ほぼほぼトランプ関税で、なおかつタイヤの部分だけしか掲載しておりません。

スポーツがいくらあるのかということ、はっきり申し上げられませんが、大抵ざっくり 9 割方はタイヤと考えていただけたらいいと思います。そういう形の中で、一旦は価格に転嫁するけれども、3 分の 1 ぐらいは剥がれるだろうという前提で、この計画を立てているというのが先ほどご説明の趣旨でございます。以上です。

金井 [Q]：ありがとうございます。補足ですが、スポーツ事業に対する関税影響は 10 億円とか 20 億円とか、そんなに金額としては大きくないということよろしいですか。

山本 [A]：はい、結構でございます。中国の関税の影響も、やはり結構な割合を占めるのですが、今回中国の関税の率が下がりましたので、その前の最悪シナリオで試算した数値でもございます。今、中国から供給を受けているものについては、中国リスクというものがありますので、それを分散させるべく、ここ数年取り組んできております。それも含めて加速させながら、リスク分散もしてまいりたいと思います。以上でございます。

西口 [A]：今の大川のコメントを念のため補足しておきますと、ご質問は多分リスクの部分はどうなっているのかということだったと思います。3 分の 1、3 分の 1 という表現を大川がしていたのは、そのリスク分は取り込んで、この対策でカバーできるという意味でございます。そのリスクはカバーできずに、この計画で 950 だということではなしに、そのリスクがあることを想定して、それ以上の施策を打って、その 3 分の 1 の剥がれがあったとしても、価格で 259 は跳ね返せるといふ部分の手立てをしたということでございます。

金井 [Q]：よくわかりました。ありがとうございます。もう 1 点は、原材料価格の見通しについてですが、改めて伺うのもどうなのかなと思うのですが、この 3 カ月で大きく変わった理由ですね。下期から価格が下落すると見通しを変えた何かきっかけというか、その要因になるような事象があれば教えてください。

山本 [M]：ありがとうございます。本件につきまして、大川からご回答させていただきます。

サポート

日本 050-5212-7790

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

大川 [A]：これは皆様ご存知のとおりと思うのですが、原材料価格はほぼほぼ中国がどう動くかで、かなり価格が引っ張られる傾向が強くございます。当然ながらトランプさんが最初、中国とああいう形でどんどんどんやられたので、あれでセンチメントがドーンと下がって、それで価格が下がったという状況でございます。

今また、価格が元に戻りつつ若干強めになっているのは、中国とアメリカの相互関税が下がったというところで、思惑でまた上がっているという状況です。なかなかわれわれとしても読みづらいのですが、大体価格が下がってからわれわれの PL に影響するまでには、3 カ月から半年ぐらいかかります。今回の原材料のアップダウンの影響は、下期の後半ぐらい、4Q ぐらいに効いてくるというレベルで考えております。全面的に影響が出るわけではありませんが、その分を若干ここに反映させたというのが状況でございます。以上です。

金井 [M]：はい、わかりました。ありがとうございます。

木村 [M]：金井様、ありがとうございました。続いてのご質問は、岡三証券の成瀬様です。

成瀬 [Q]：ありがとうございます。岡三証券、成瀬です。私からは 1 点のみ、今回の DUNLOP のクロージングについて、少し深掘りさせてください。まず商標権とサポート費用は一緒ですけども、御社から話があったわけではないですが、初期在庫が最初 70 ミリオンだったと思うので、何か範囲が変わりましたか。そこら辺を少し解説ください。この 631 ミリオンとか、104 ミリオンは、いつお払いになりますかとか、バランスシートに、あと会計処理等これで決まったことがありますかといったような、会計的なことを少しご解説いただきたいと思います。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、大川からご回答させていただきます。

大川 [A]：ご質問ありがとうございます。DUNLOP につきましては、まず在庫の量ですけども、最初に 70 ミリオンという話は GY のほうからあった話ですが、実際今回見てみたら、ここに書いておりますように 104 でございましたという連絡ありましたので、これは修正したと。地域別ですいません、数字をはっきり覚えておりませんが、それで支払額が増えております。

この支払いは、クロージングが 5 月 7 日に決定しておりまして、われわれは 5 月 1 日の時点で、エスクローにはもう全部お金を預けて、クロージングをして彼らにお金を払ったということでございます。現金は、既に GY のほうに行っている状況でございます。

526 と 106、これの決算処理がどうなりますかというのは、まさしく今われわれの監査法人であるあずさと協議はしておりますけれども、結論はまだ出ておりません。少なくとも今年の PL に大き

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



く影響あるような決算にはならないという見込みが見えてきておりますので、皆さんがご心配されているようなことにはならないと思っていますし、そういう方向で落ち着くと。PPA はまだ金額が大きいものでございますから、あずさ監査法人のほうでもかなり慎重に検討させてほしいということで、今度の 2Q 決算までには方向性が見えると考えております。以上です。

成瀬 [Q]：ありがとうございます。今まさに検討中ですが、今一番議論になっているのは、のれんにするのか費用にするのかという、全部という話ではないでしょうけれども、グレーなところが残っているということかと思いますが、それでいいですか。

あとは金額が大きいものですから、これの為替影響とか、いつのタイミングでキャッシュにして、どうやって借入れて、3 末のバランスシートからだけだと読み取れないので、その資金の動きも追加でご解説いただいていいですか。

大川 [A]：わかりました。まず 526 と 105 につきましては、1 月 8 日にわれわれが GY さんと契約したので、その日に全額為替予約を取っております。金額的にはちょっと高かったのですが、後から考えたらちょっともったいないなと思っているのですが。したがって、まず棚卸以外の部分につきましてはもう 1 月 8 日のその日の US ドル、円の為替でフィックスさせておりました。このお金は、主に銀行さんとの間でコミットメントラインを結びまして、そのお金を 4 月末にわれわれが調達して、実は 4 月 22 日に、200 億円の社債も発行しております。そのコミットメントラインプラス社債で即日支払を終えたということです。そのコミットメントラインは、短期の借入になっておりますけれども、これから半年間猶予がございますので、これをどういう形で借入するのかについては、この半年間を通じていろいろ検討したいと思っております。

それから PPA について、どういうところで今懸念がありますかというところは、のれんの話は若干ありますけれども、一言で言うと資産として見るのか、事業として見るのかという議論、まず大きなところでそういう議論があります。基本的にはわれわれは資産として考えているということで、あずささんもそれは了解しておりますけれども、やはり金額が大きいので、専門家の専門家にもう一度詳しく確認して、万が一でも誤った考えにならないように、慎重に議論を重ねているところでございます。基本的に大きな考え方は齟齬ありませんし、金額も大きな差異はないような形で、今進んでいる状況です。

成瀬 [M]：わかりました。クリアになりました。ありがとうございます。

木村 [M]：成瀬様、ありがとうございました。続いてのご質問は、モルガン・スタンレー MUFG 証券、垣内様です。

サポート

日本 050-5212-7790

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

垣内 [Q]：モルガン・スタンレー証券の垣内です。よろしくお願いします。

1 点目が、販売本数の実績で北米以外のところ、欧州とかアジアその他で、この辺で想定と何か違っている点があるのかというところがあれば、概況を説明していただければと思います。米国が関税がかけられることによって、米国へ輸入されなくなった御社以外のところのタイヤは、アジア製のタイヤなどが、こういったその他地域などに流れてきて、そこで競争が勃発するような、そういった動きとかあったりするのか。あるいは今後、そういう懸念があるのかということも、合わせてお伺いできればと思います。これが 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、西口から回答させていただきます。

西口 [A]：まず北米以外の大きな欧州につきましては、われわれ下期に向けて対前年プラスと大きく入れているのですが、これは主に内的な要因がありまして、昨年下期に弊社のトルコ工場のほうでストライキが 2 カ月ほど続いたという要因で、ちょっとものが出せなかった時期がありました。その部分の挽回が今年はできますので、対前年的には欧州は伸びるだろうと思っています。

ただ全体の販売は、大陸のほうはまあまあそこそこですが、イギリスは正直言ってあんまりよくありません。EU から離脱してから、やはり経済が低迷している部分は、結構深刻に長引いていると受け止めています。それとアジアは、これはひとえに中国につきましては、本当に新車用、それからリプレース用を含めまして、完全に潮目が変わったということで、われわれのほうも内部的にいろいろ対策を打っているところでございます。販売につきましては非常に苦しい状況が、中国については続くだろうと。

アジア、ASEAN につきましては、比較的堅調に推移しているということと、豪州は一つのまとまった大きな市場でございますが、DUNLOP も手に入って、元々 FALKEN の WILDPEAK でかなり好調を持続しておりました。今、ティアワンも手に入れて、これから即商売ということで、伸びていくだろうと思っております。

あと、アフリカもだんだん面白くなってまいりました。われわれも南アフリカに工場を一つ持って、再建のめどが立って、新設備も入って、これから SUV 用のタイヤがこの下期から生産開始ができるということになってきました。この未開の大陸も、将来の金のなる木にならないかなということで期待しております。以上でございます。

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

垣内 [Q]：ありがとうございます。全般的にさっき申し上げた米国に行きにくくなったタイヤが、いろいろグローバルでいろいろなところに流れてきて競争激化という、そういうシナリオはあり得るのでしょうか。

大川 [A]：すいません、忘れておりました。まず、われわれもよくファクトを掴んでくれって、今タイヤ事業本部内でも言っています。元々全般的に中国品、ASEAN 品というのは汎用ゾーンで、もう世界中のマーケットにあふれかえっています。今回の関税問題でどうなんだというときに、しっかりとファクトを掴もうということで、アメリカはもうオールシーズン市場です。もう 90%がオールシーズンタイヤなので、そのタイヤがほかのマーケットに行くかという、非常にアメリカ独自のセグメントの商品でございますので、それがなかなかそのまま行くのは考えにくいのではないかと。

ただ、アメリカにそういった商品が出せない分、ほかの仕向地向けの商品を、生産を増やして出していくということは、これから想定されると思います。非常にそういった部分は、これから要ウォッチだと思っております。今のところは、急にあふれかえってとんでもないことになっている状況は起きてないという認識でございます。

山本 [A]：中国品なら関税を受けてほかの市場、アメリカ以外の市場へ、今精査はしていますけれども影響はある程度出るだろうということで、その部分のわれわれが今試算できる率については、今回利益を公表させていただいた中にも考慮をいたしております。

垣内 [Q]：ありがとうございます。2 点目として関連するのですが、13 ページ目の前回からの地域別事業利益の推移を示していただいています。この 2025 年が、欧州、中近東、アフリカがマイナスサイドになっているのですが、これはどういう理由なのかご説明いただけると助かります。

山本 [M]：ご質問ありがとうございます。本件につきましては、大川からご回答させていただきます。

大川 [A]：赤字になっているので、びっくりしましたよね。私もびっくりしたのですが。一つは、先ほど西口が申しましたように、まずイギリスが調子悪いというのが 1 点です。実はトルコの工場が、かなりコストがアップしてしまっていて、ここから流れている欧州向けとかのコストがかなりマイナスに出て、これがかなり効きました。全般的に欧州の景気が悪いということも踏まえまして、びっくりしたような数字になってしまいました。

中期的には DUNLOP の挽回もありますので、ここは十分に挽回できると思いますけれども、1Q だけを見たらこういう状況になったということで、皆さんに驚くような数字を出して申し訳ございません。以上です。

西口 [A]：ちょっと補足しますと、トルコ工場では、一番 EU に近いということで、Goodyear さんとのアライアンスがある間は、DUNLOP をもちろん売るわけにもいきませんので、FALKEN タイヤをつくっていました。今回、Goodyear さんとのアライアンスが終わって、DUNLOP も全部取り戻したということで、これからヨーロッパ向けにトルコ工場に DUNLOP タイヤをつくっていきます。そういった意味で構成の改善ができるので、昨年ストライキがあって人件費がバーンと、トルコ超インフレで上がって、今びっくりするような数字になっています。大川が申しました長期でなく、タイヤ事業本部長としては短期に挽回するようにいたします。そういった意味で、DUNLOP に構成が変わりますので、これは大丈夫だろうと思っております。

垣内 [M]：どうもありがとうございました。

木村 [M]：垣内様、ありがとうございました。それでは時間になりましたので、以上をもちまして、住友ゴム工業株式会社 2025 年 12 月期第 1 四半期決算説明会を終了させていただきます。

本日はお忙しいところ、ご参加いただきましてありがとうございました。

山本 [M]：ありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

サポート

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

免責事項

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

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

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

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

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

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本 050-5212-7790

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