



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 2 四半期決算説明会

2025 年 8 月 7 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 2 四半期決算説明会		
[決算期]	2025 年度 第 2 四半期		
[日程]	2025 年 8 月 7 日		
[ページ数]	49		
[時間]	16:00 – 17:32 (合計：92 分、登壇：37 分、質疑応答：55 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]	5 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



財務経理本部長	荒木 伸治（以下、荒木）
株式会社ダンロップタイヤ 代表取締役社長	河瀬 二郎（以下、河瀬）

[アナリスト名]*	みずほ証券	坂口 大陸
	BofA 証券	坂牧 史郎
	モルガン・スタンレーMUFG 証券	垣内 真司
	大和証券	大橋 成
	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@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、住友ゴム工業株式会社の2025年12月期第2四半期決算説明会を開催いたします。本日の司会進行を務めさせていただきます、住友ゴム工業株式会社、IR室の井上でございます。どうぞ、よろしくお願いいたします。

それでは、まず初めに、本日の出席者をご紹介します。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。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：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。よろしくお願いいたします。

井上：また、株式会社ダンロップタイヤ代表取締役社長、河瀬二郎も同席いたしております。

河瀬：河瀬でございます。よろしくお願いいたします。

井上：本日の発表は、弊社ウェブサイト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、決算説明資料2点をお配りしてございます。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。

それでは、まず初めに、社長の山本より決算概要についてご説明ののち、常務の大川より決算内容詳細についてご説明いたします。説明終了後、皆様よりご質問を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。

日頃は当社事業に対しましてご理解とご協力を賜り、厚く御礼を申し上げます。

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

それでは、2025 年度上期の業績の概要と、現在の主な取り組みについてご説明させていただきます。

2025年度第2四半期ハイライト



2025年度第2四半期業績

- 上期の進捗は計画通り（原材料高騰・為替影響・経費増を織込み）
- 売上収益（5,722億円）・事業利益（283億円）・営業利益（270億円）・中間利益（144億円）
- 事業利益率は4.9%
- タイヤ事業 減収減益・スポーツ事業 減収減益・産業品他事業 減収増益

現在の主な取り組み

構造改革

対象約10のうち、9の事業・商材の目途付けを完了

▶ 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）
2025年5月から北米・豪州にてDUNLOPビジネスを開始

▶ 2026年1月に北米向け
独自商品を上市予定

成長事業の基盤づくり

アクティブトレッド技術を進化

▶ 2027年欧米向け商品の上市にむけて技術開発中

センシングコアのビジネスを展開

▶ 自動車メーカー向けに順次搭載

米国関税対応策

価格転嫁・内部努力

▶ 2025年事業利益達成にむけて実施

利益創出・総コスト低減活動

Project ARKを始動

▶ 2027年事業利益率10%以上達成にむけて推進

6

スライドの 6 番をご覧くださいと思います。

2025 年度上期の当社グループの売上収益は、前年同期比 97%の 5,722 億円、事業利益は前年同期比 67%の 283 億円、営業利益は前年同期比 64%の 270 億円、中間利益は前年同期比 37%の 144 億円となり、減収減益となりました。

しかし、上期は当初計画の段階におきまして、天然ゴムを中心とした原材料高騰や為替によるマイナス影響が大きいと予想いたしまして、前年同期比では減益の計画といたしておりましたので、概ね計画どおりに進捗させることができました。

タイヤ事業では、販売本数は前年を下回りましたが、北米市販において主力商品であります。FALKEN、WILDPEAK シリーズは前年を上回り、好調に販売を伸ばしております。また、国内市販におきましても、SUV 向けの夏タイヤの商品ラインアップ拡充によりまして、高インチでの販売を伸ばすことができました。

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



タイヤ事業全体では、原材料価格の高騰と為替円高の影響によりまして、減収減益となりましたが、タイヤ販売構成のプレミアム化など方針どおりの進捗ができました。

次に、構造改革につきましては、最重要課題の北米構造改革を含む六つの事業・商材の目途付けを2024年に行い、さらに今年上期は三つの事業・商材について、目途付けを行いました。これによりまして、23年に設定をいたしました構造改革対象事業、約10のうち9の事業商材の目途付けが完了いたしました。

コスト構造の抜本的改善や固定費の削減によりまして、さらなる収益性向上に取り組んでおります。残りの対象事業商材につきましても、今年中に必ずやりきってまいります。

ダンロップブランドの展開につきましては、今年5月から北米と豪州で販売を開始いたしました。さらに2026年1月には、北米向けの当社独自商品を上市することを予定いたしております。欧州向けも順次スタートいたします。

ダンロップブランドで欧州、北米、豪州に当社製の差別化商品を投入し、プレミアム商品比率を高めてまいります。当社の独自技術でありますアクティブトレッド技術は、日本で2024年10月にSYNCHRO WEATHERを発売いたしましたのちも、日々進化を遂げております。

SYNCHRO WEATHERは、2024年「日経優秀製品・サービス賞」でタイヤ製品初の最優秀賞を、そして第38回「日刊自動車新聞 用品大賞 2025」でグランプリを受賞することができました。また、SYNCHRO WEATHERに採用されましたアクティブトレッド技術は世界からご注目をいただいております、「Tire Technology International Awards」の「R&D Breakthrough of the Year」を獲得することができました。今後も業界にゲームチェンジを起こすような新商品、新技術を開発してまいります。

2027年の発売に向けて、欧州、北米それぞれの道路特性に応じた、さらに高機能のアクティブトレッド技術を搭載したオールシーズンタイヤの開発が、順調に進捗をいたしております。2027年に欧州、北米で発売をいたしますこのタイヤは、ダンロップブランドの基幹商品に育ててまいります。

もう一つの当社独自技術であります、センシングコアは、タイヤの空気圧、荷重、摩耗、路面状態、車輪脱落の予兆などを検知する機能を持つ当社独自のソフトウェアであり、ドライバーの安全性を向上させ、車両のメンテナンス効率化にも繋がってまいります。

センシングコアのビジネスの形態は二つございまして、自動車へ搭載するビジネスと商用車向けに車両の故障予知サービスを提供するビジネスがございます。国内外で提案を進めておりまして、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

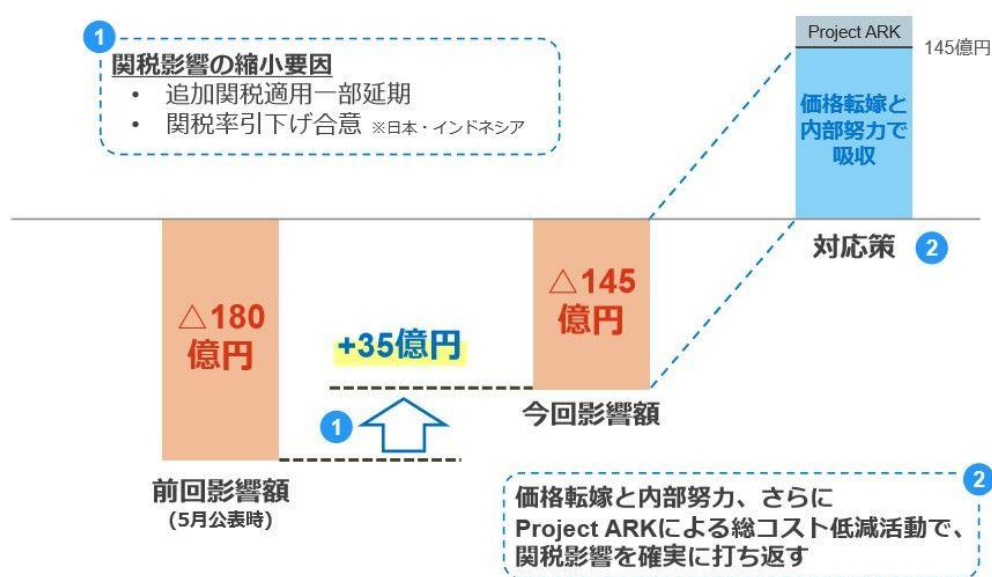


でに複数の自動車メーカー様から採用いただけるフェーズに進んできております。グローバルにセンシングコアを展開することによりまして、自動車の機能の高度化や自動運転化に貢献してまいります。

米国関税影響への対応



米国関税影響は 基本的に値上げで打ち返す



7

続きまして、米国関税影響とその対応につきましてご説明いたします。スライドの7番をご覧くださいと思います。

今般、日本をはじめ一部の国における関税率引き下げ合意を受けまして、当社におけるタイヤ事業およびスポーツ事業における米国安全影響を見積もり、第1四半期の公表時から2025年度通期の業績見通しに織り込んでおります、米国関税影響額をあらためて見積もりまして今回の計画に反映させていただきました。

5月決算発表時には、米国関税引き上げによる当社の2025年影響額は、全社で180億円と見ておりました。その後、追加関税の適用時期が延期されたことや、日本やインドネシアの関税率引き下げ合意があったことなどによりまして、最新の見立ては35億円減りまして、145億円程度に縮小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



米国関税の影響につきましては、値上げや構成改善、内部努力等で打ち返していく計画でございますので、少しお時間をいただいて説明させていただきます。

私どものタイの工場のコストは昨年、生産停止前の当社米国工場の半分以下でございまして、タイ製輸入タイヤの関税 25%はタイの出荷価格に課せられることから、実質 12%から 13%の影響にとどまります。一方、米国にある工場については、一般的に原材料に課せられる関税の影響を受けることから、当社は十分に戦っていけるレベルだと認識をいたしております。

関税影響分を値上げすることで吸収する方針に変更はなく、すべての値上げを市場で実施できないリスクも、この利益計画の中には織り込んでおります。すでにタイヤ事業につきましては、米国での価格転嫁を 5 月から実施をいたしておりまして、足元では概ね計画どおり進捗をいたしております。

スポーツ事業につきましては、競合の動きなどを見ながら、6 月から一部の値上げを実施しております。一方、タイヤの販売数量につきましては、値上げ前仮需、その後の反動の減等はあるものの、年間の累計ではほぼ年初計画どおりと見ております。引き続き、米国関税政策の動向、米国の市況や他社動向なども注視いたしまして、柔軟かつ迅速な対応に努めてまいり所存でございます。

当社としては、本影響をまずは値上げによりカバーし、不足する部分は内部努力で吸収する考えでございます。さらに下支えといたしまして、新たな活動プロジェクトである利益創出、総コスト低減活動、Project ARK を私がオーナーとなり、全社で取り組んでまいります。

海上運賃も海運会社と戦略的パートナーシップを結んで、リスクヘッジをしております。Project ARK 概要につきましては、私の説明終了後にプロジェクト推進リーダーの荒木より概要を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@scriptsasias.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	1Q時予想 2025年	今回予想 2025年 7-12月	億円 前年 同期比
売上収益	12,150	12,119	100%	12,200	6,428	103%
事業利益 率	950 7.8%	879 7.3%	108%	950 7.8%	667 10.4%	146%
営業利益 率	840 6.9%	112 0.9%	751%	840 6.9%	570 8.9%	-
当期利益	450	99	456%	450	306	-
ROIC ※1	6.6%	6.5%		6.7%		
ROE	6.8%	1.5%		7.0%		
ROA ※2	6.8%	6.7%		6.9%		
D/E Ratio	0.6	0.5		0.7		

※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 番をご覧くださいと思います。

2025 年度通期の業績見通しは、売上収益は前期比 100%の 1 兆 2,150 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 5 月に発表いたしました業績見通しから、売上収益のみ変更いたしました。上期実績の反映と下期の販売予想、為替影響などを織り込んでおります。一方、利益につきましては、年初目標どおりでございます。

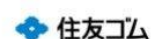
サポート

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



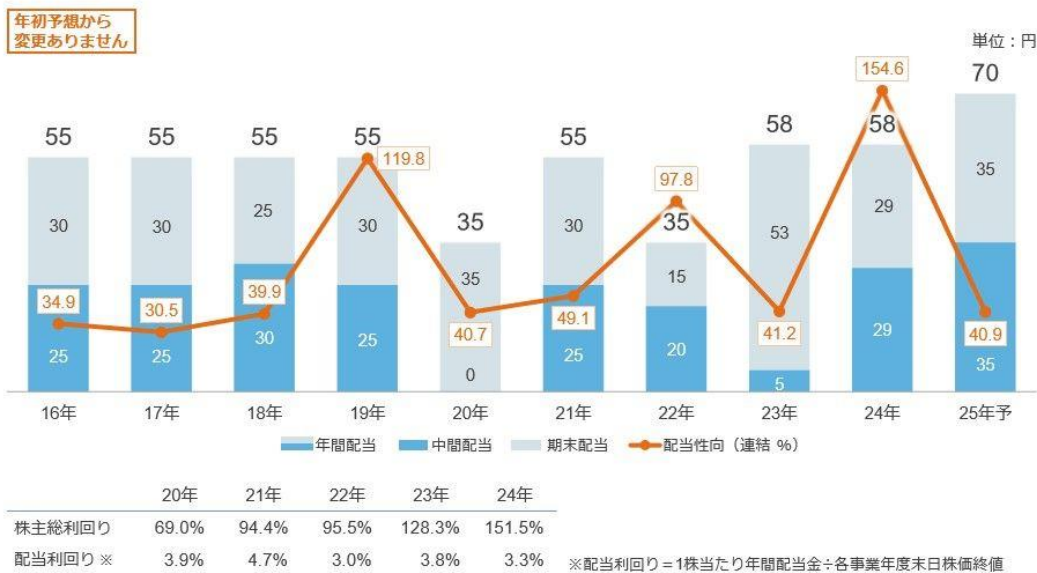
株主還元



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。

2025年中間配当の決定および年間配当予想について：

2025年第2四半期実績に基づき、1株当たり中間配当金を35円（年初予想から変更無）とすることを決定いたしました。期末配当金についても年初予想の35円を据え置きとし、年間配当金は70円となる予定です。



36

スライドの 36 番をご覧くださいと思います。

2025 年の中間配当は、当初予想どおり 35 円といたします。期末配当についても、当初予想どおり 35 円とし、年間配当は 70 円とさせていただく予定で、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。

それでは少しお時間を頂戴して、プロジェクト推進リーダーであります荒木から詳細をご説明させていただきます。

荒木：経理財務本部長の荒木でございます。

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



Project ARK とは…

2020年に経営基盤強化を目的に始動した“Be The Change (BTC) プロジェクト”を進化させた、

“新たな視点で総コスト低減に取り組むプロジェクト”



～2027年 300億円 の総コスト低減にチャレンジ

変化に強い経営基盤構築

※TPS：トヨタ生産方式

8

スライドの 8 番をご覧いただきたいと思います。それでは私から、当社の総コスト低減活動、Project ARK につきましてご説明をさせていただきます。

当社では、社長の山本の元で 2020 年に全社活動、Be The Change プロジェクトを立ち上げ、組織体質の改善と利益基盤の強化に取り組み始めました。その中で私自身、キャッシュ創出活動のリーダーとして、これまで取り組んだことのない運転資本の改善を推進し、2022 年までに 300 億円のキャッシュ創出という目標を達成しましたが、その後、2023 年に、当社は中期経営計画を発表し、その中で 2025 年まで事業の選択と集中による構造改革に取り組んできております。構造改革は現在までに大きな山を越え、その目途が立ってきております。

そうした中で私は昨年 1 年間、トヨタ自動車に出向させていただき、トヨタ生産方式の TPS と原価低減の取り組みについて、一部ではありますが、その基本的な考え方を学ばせていただきました。あらためて当社の利益基盤強化を考えた際に、前後工程スルーで仕事の進め方を見える化した上で、無駄の排除を徹底するという TPS の視点と、事業部内の部門間のみでなく事業部をまたぐ部門横断での変革の検討、さらに DX の推進と AI の活用といった、これまで進めてきているテク

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

ノロジーの融合により、これまでとは異なる視点で新たな総コスト低減に取り組む必要があるのではないか、との考えの元、Project ARK を立ち上げました。

新たな視点で取り組む Project ARK の活動により、長期経営戦略上の直近目標年度である、2027 年末までに 300 億円の総コスト低減の効果実現を目指してまいります。

当社は、これまで円高進行や原材料の高騰、リーマンショックやコロナ禍、足元ではトランプ関税など様々な経営環境の変化に直面してまいりましたが、Be The Change 活動の方針を受け継いだこの Project ARK の推進により、環境変化に左右されない強い経営基盤の構築に貢献してまいりたいと考えております。



9

スライド 9 番をご覧ください。

社長の山本をオーナーとして全社で取り組む Project ARK ですが、タイヤの原価や管理部門、研究開発などの共通費用、タイヤ以外の事業領域など、いくつかのチームを組成し、それぞれ目標金額をセットして、年間約 1.1 兆円の当社グループ総コストを 2027 年末までの期間で 300 億円低減いたします。

サポート

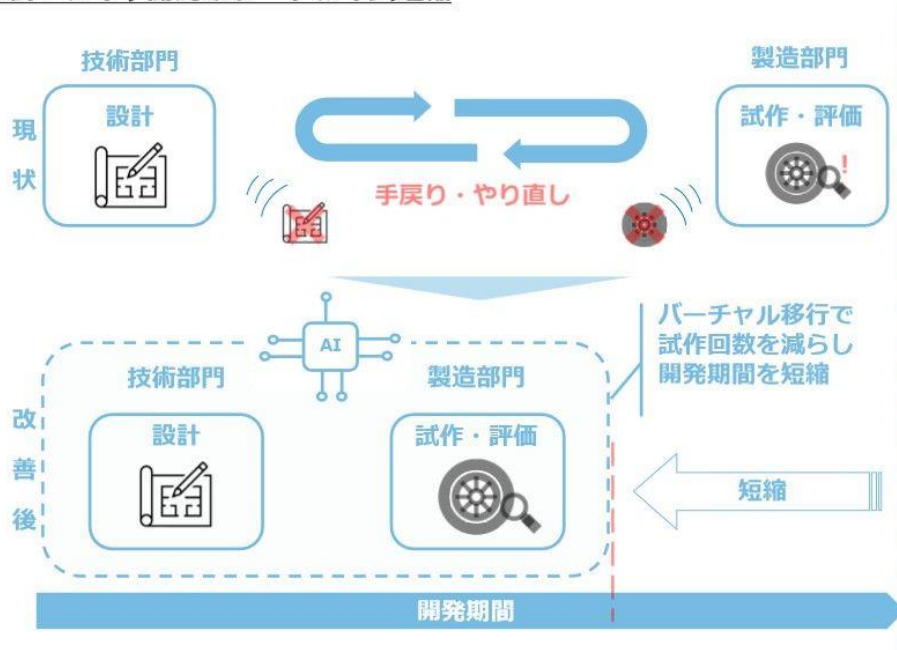
日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

当社総コストの中でウエイトの高い、タイヤ原価低減の取り組み施策の一例をご紹介させていただきます。

Project ARK (プロジェクト アーク)



具体例：タイヤ開発のリードタイム短縮



10

スライド 10 番をご覧ください。

例えばタイヤ新商品の開発プロセスですけれども、市場要求に沿ったタイヤの企画、開発から生産、上市に至るまで、おおよそ2年から3年のリードタイムが必要となります。多くの部門が関わりながら、それぞれの部門で効率化やコストの抑制を検討、実施してきておりますが、プロセス全体を見える化すると、本社技術部門と工場の製造部門の間で何度も情報のやり取りを行いながら、何種類もの試作タイヤを生産しておりました。

試作タイヤを作るために工場生産ラインに無理やり生産指示を組み込んだり、サイズごとに金型の発注、製作も必要で、多くの時間とコストを掛けておりましたけれども、バーチャル技術の活用で試作タイヤの生産数をミニマイズ、また技術部門と製造部門のデータの完全連携をAIを活用して実現するなど、テクノロジーを活用しての無駄取りで、開発のリードタイムを短縮し、総コストの低減と今後の新たな欧・米・豪州向けのダンロップタイヤの開発に想定される、開発工数増加の抑制にも寄与させていきたいと考えております。

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



そのほか、事業部門を超えた営業拠点や倉庫、物流網の効率化なども取り組みを対象として、現在、施策具体化の検討を進めております。

Be The Change の活動推進により培われたチャレンジ精神を引き継いで、今回の Project ARK についても、粉骨砕身取り組んでまいりますので、ぜひともご期待いただければと存じます。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、2025 年 12 月期第 2 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、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。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ので、この場をお借りいたしまして深く感謝申し上げます。

2025年1-6月 連結業績



億円

	2025年 1-3月	前年 同期比	2025年 4-6月	前年 同期比	2025年 1-6月	前年 同期比	1Q時予想 2025年 1-6月	前年同期 2024年 1-6月
売上収益	2,878	99% △36	2,844	96% △113	5,722	97% △148	5,900	5,870
事業利益 率 ※1,3	141 4.9%	61% △91	142 5.0%	74% △49	283 4.9%	67% △140	300 5.1%	423 7.2%
営業利益 率 ※3	123 4.3%	60% △84	147 5.2%	69% △65	270 4.7%	64% △149	280 4.7%	420 7.1%
中間利益 ※2,3	36	14% △213	108	78% △31	144	37% △244	130	387

※1. 事業利益：売上収益－(売上原価＋販売費及び一般管理費)

※2. 中間利益：親会社の所有者に帰属する四半期・中間利益

※3. 2022年第2四半期より、IAS第29号「超インフレ経済下における財務報告」に従い、会計上の調整を加えております。

当資料では全頁にわたり上記※1,2,3を適用しております。

11

それでは私より、2025 年度上期の決算内容についてご説明させていただきます。まずスライドの 11 番をご覧ください。

サポート

日本 050-5212-7790

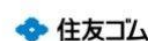
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



2025 年度上期の連結業績は青枠内のとおり、売上収益が 5,722 億円、事業利益は 283 億円、営業利益 270 億円、中間利益 144 億円と、売上収益は減収、利益もすべての項目で減益となりました。

事業利益率につきましては昨年度の 7.2%から 4.9%まで下落いたしました。今後、価格改定や総コスト低減およびプレミアムタイヤ比率向上によりまして、2025 年通期では回復を見込んでおります。

2025年1-6月 セグメント別 連結売上収益・事業利益



		2025年 1-3月		2025年 4-6月		2025年 1-6月		1Q時予想 2025年 1-6月		前年同期 2024年 1-6月	
		前年 同期比		前年 同期比		前年 同期比					
売上 収益	タイヤ	2,446	100%	2,438	97%	4,883	98%	5,025		4,961	
	スポーツ	324	88%	323	93%	647	90%	685		716	
	産業品他	108	102%	84	95%	192	99%	190		194	
	合計	2,878	99%	2,844	96%	5,722	97%	5,900		5,870	
事業 利益	タイヤ	109	60%	113	72%	222	65%	240		340	
	スポーツ	17	41%	23	84%	40	58%	40		70	
	産業品他 ※	15	215%	6	94%	21	156%	20		13	
	合計	141	61%	142	74%	283	67%	300		423	

※セグメント間取引消去等が含まれております。 13

スライドの 13 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けれども、上期の実績は青枠内のとおりです。

タイヤの売上収益は、前年度比 98%の 4,883 億円、事業利益は前年同期比 65%の 222 億円と、原材料価格上昇との販売本数減の影響で、上期は減収減益となりましたが、おおよそ計画のライン上でございます。

その下、スポーツの売上収益は、前年度比 90%の 647 億円、事業利益は前年同期比 58%の 40 億円と、主に韓国市況悪化の影響で売上収益、事業利益ともに減少となりました。

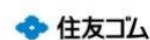
サポート

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

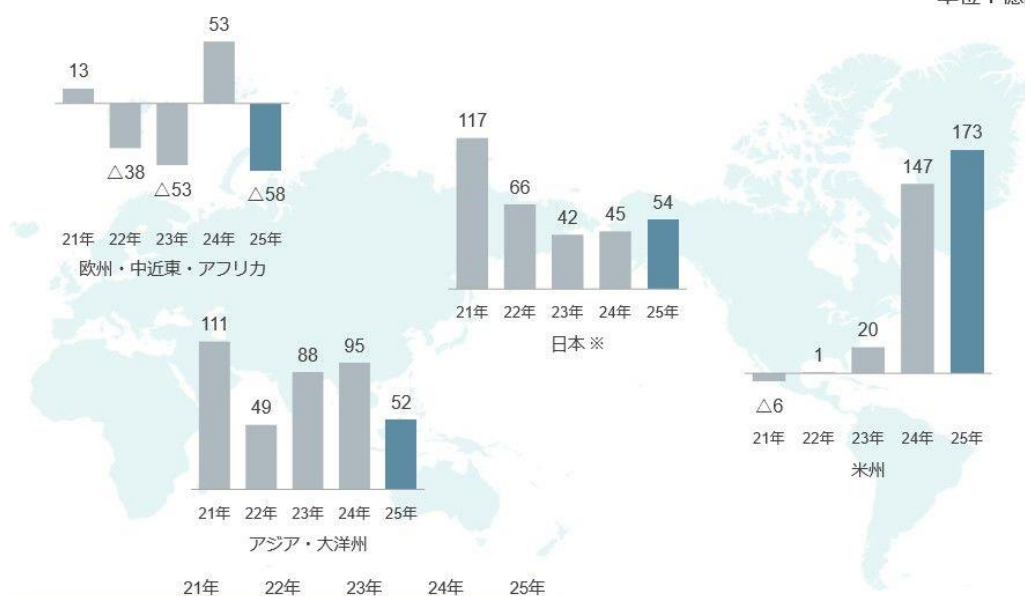


一方、産業品他は、売上収益は前年同期比 99%の 192 億円、事業利益は前年同期比 156%の 21 億円と、事業利益は大幅な増益となっております。

1-6月 地域別事業利益の推移（タイヤ事業）



単位：億円



	21年	22年	23年	24年	25年
タイヤ事業利益	235	77	98	340	222
うち海外	118	11	56	295	168
海外比率	50%	14%	57%	87%	76%

※日本からグループ販売会社を通さずに直接輸出販売したものは日本に集計しています。

16

スライドの 16 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事業利益につきまして、各地域別の推移を表しておりますけれども、このうち日本からグループ販売会社を通さずに直接輸出販売したものは、日本に集計しております。ご覧のように欧州・中近東・アフリカはコストアップもあり赤字、アジア・大洋州も中国のパフォーマンスがあまり冴えずに減益でございますけれども、日本および米州では着実に業績を改善しております。

サポート

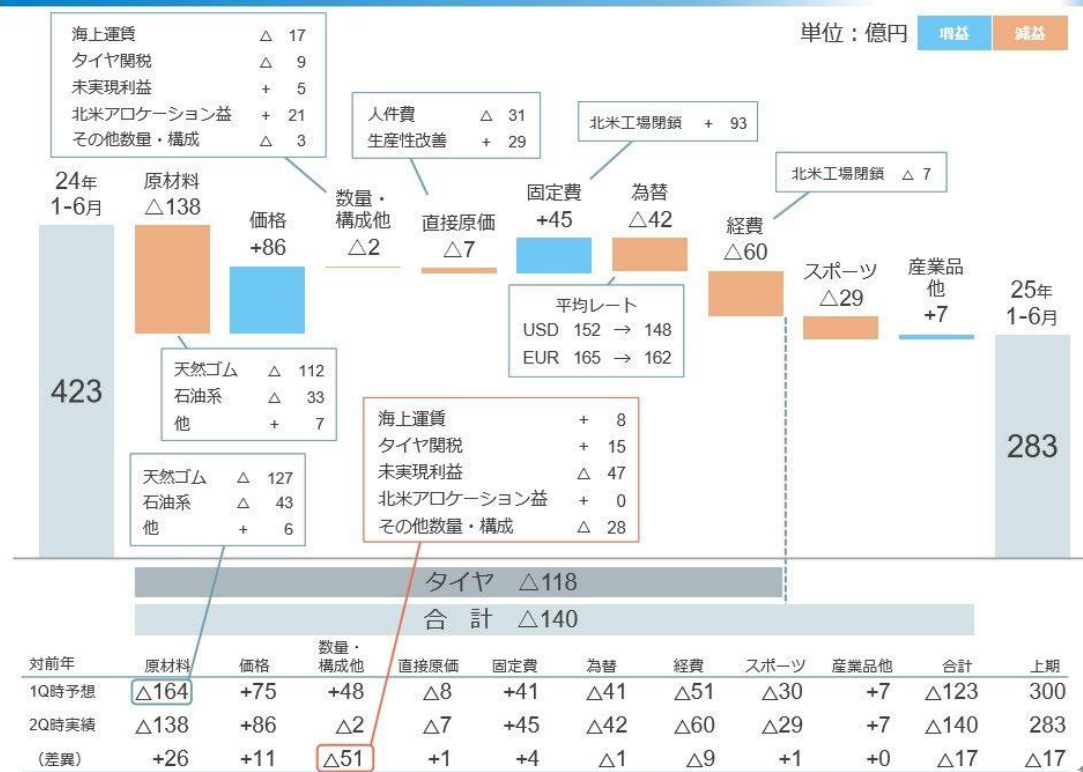
日本 050-5212-7790
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



2025年1-6月 連結事業利益 増減要因イメージ



単位：億円 増益 減益



17

スライドの 17 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分析でございます。まず、原材料価格は主に天然ゴムコストの影響でマイナス 138 億円となりました。価格は、OE、リプレイスともに着実に値上げを実施し、プラス 86 億円でございます。

数量・構成他はマイナス 2 億円です。内容は、左上の吹き出しに記載のとおりでございます。

為替は多くの通貨で円高に推移しましてマイナス 42 億円、経費は主に人件費上昇の影響でマイナス 60 億円となり、タイヤ事業全体では 118 億円の減益となりました。これにスポーツのマイナス 29 億円、産業品他のプラス 7 億円を加えて、全社合計では 140 億円の減益となっております。

今回は、下段に 1Q 時予想との差異を記載しておりますけれども、全社ではマイナス 17 億円となっております。この差異要因のうち、最大のものが左から三つ目に赤字で囲っております数量・構成他のマイナス 51 億円ございまして、その内訳をさらにその右上に赤字で囲って記載しておりますが、これらの中で一番の差異が未実現利益のマイナス 47 億円でございます。

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



これは主にトランプ関税実行前に北米在庫を取って積み増した影響でございます。その他の項目は、おおよそ前回予想どおりに実行できておりまして、足元では海上運賃が上昇する場面もありましたが、戦略的な契約締結で予定どおりにコスト低減ができております。

連結損益計算書の状況				住友ゴム			
	2024年 1-6月	2025年 1-6月	億円 増減	実績の概要			
売上収益	5,870	5,722	△148	1 事業利益			
売上原価	△4,103	△4,060	+43	詳細はP.6～17参照			
販売費及び一般管理費	△1,345	△1,379	△35	2 その他の収益	実績内訳	対前年増減	
事業利益	423	1 283	△140	その他営業外収益			
その他の収益	23	2 15	△9		13億円	△2億円	
その他の費用	△27	3 △27	△1	3 その他の費用			
営業利益	420	270	△149	その他営業外費用			
金融収益	158	4 118	△40	固定資産除売却損			
金融費用	△41	5 △189	△147		△17億円	△3億円	
持分法による投資損益	△0	1	+1	金融収益			
税引前中間利益	536	201	△335	正味貨幣持高に係る利得			
法人所得税費用	△124	△44	+80	受取利息			
非支配持分	△24	△13	+11	為替差益			
中間利益	387	144	△244		98億円	+55億円	
				金融費用			
				為替差損			
				支払利息			
				デリバティブ評価損			
					△142億円	△142億円	
					△35億円	+0億円	
					△11億円	△6億円	

18

スライドの 18 番をご覧ください。事業利益以下の項目の主な差異要因について、ご説明いたします。まず④の金融収益、プラス 118 億円の主な内容は、スライド右側に記載のとおり、トルコの超インフレ会計に伴います、正味貨幣持高に関する利得でございます。

また、⑤の金融費用、マイナス 189 億円の主な内容は、同じくスライド右側に記載のとおり、為替の円高に伴う評価損でございます。

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



	前期実績 2024/12末	当期実績 2025/06末	億円 増減	主な増減要因
流動資産	6,698	6,306	① △392	① 流動資産 営業債権及びその他の債権 △352億円 現金及び現金同等物 △144億円 棚卸資産 △10億円
非流動資産	6,714	7,224	② +511	② 非流動資産 有形固定資産 △122億円 無形資産（のれん含） +1,073億円 繰延税金資産 △36億円
資産合計	13,411	13,530	+119	
流動負債	3,706	4,089	+383	③ 負債合計 営業債務及びその他の債務 △248億円 その他の流動負債 △88億円 有利子負債 +728億円 (3,312 → 4,040)
非流動負債	2,947	2,848	△98	
負債合計	6,653	6,937	③ +284	
自己資本	6,561	6,415	④ △147	④ 自己資本 為替換算調整額 △184億円 配当支払 △76億円 中間利益 +144億円
非支配持分	197	178	△19	
資本合計	6,758	6,593	△165	
負債及び資本合計	13,411	13,530	+119	
自己資本比率	48.9%	47.4%	△1.5P	

19

スライドの 19 番をご覧ください。

連結バランスシートの状況でございます。資産の合計は 1 兆 3,530 億円です。主にダンロップ商標権取得に伴いまして、無形資産が約 1,000 億円増加しました。一方、負債項目では、同じくダンロップ商標権取得等に伴いまして、有利子負債が 700 億円強増加しております。これらにより自己資本比率は 47.4%と前期対比で 1.5 ポイント低下しております。

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



2025年度 連結業績予想



	今回予想 2025年	前期実績 2024年	前期比	1Q時予想 2025年	今回予想 2025年 7-12月	億円 前年 同期比
売上収益	12,150	12,119	100%	12,200	6,428	103%
事業利益 率	950 7.8%	879 7.3%	108%	950 7.8%	667 10.4%	146%
営業利益 率	840 6.9%	112 0.9%	751%	840 6.9%	570 8.9%	-
当期利益	450	99	456%	450	306	-
ROIC ※1	6.6%	6.5%		6.7%		
ROE	6.8%	1.5%		7.0%		
ROA ※2	6.8%	6.7%		6.9%		
D/E Ratio	0.6	0.5		0.7		

※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 年度の連結業績予想でございますが、青枠内のとおり、売上収益は対前期比 100%の 1 兆 2,150 億円、事業利益は 108%の 950 億円、営業利益は 751%の 840 億円、当期利益は 456%の 450 億円といたしました。

販売数量減の影響を見込みまして、売上収益を 50 億円下げましたが、事業利益、営業利益、当期利益は据え置きとしております。

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



2025年度 セグメント別 連結売上収益・事業利益予想



					億円	
		今回予想 2025年	前期実績 2024年	前期比	1Q時予想 2025年	今回予想 2025年 7-12月
売上収益	タイヤ	10,495	10,464	100%	10,540	5,612
	スポーツ	1,240	1,257	99%	1,245	593
	産業品他	415	398	104%	415	223
	合計	12,150	12,119	100%	12,200	6,428
事業利益	タイヤ	840	762	110%	830	618
	スポーツ	65	79	83%	75	25
	産業品他 ※	45	39	116%	45	24
	合計	950	879	108%	950	667

※セグメント間取引消去等が含まれております。 24

スライドの 24 番をご覧ください。

25 年度のセグメント別売上収益ならびに事業利益予想でございます。事業利益につきましては、
 全社では前回公表値と同じですけれども、タイヤをプラス 10 億円、スポーツをマイナス 10 億円
 と変更しております。

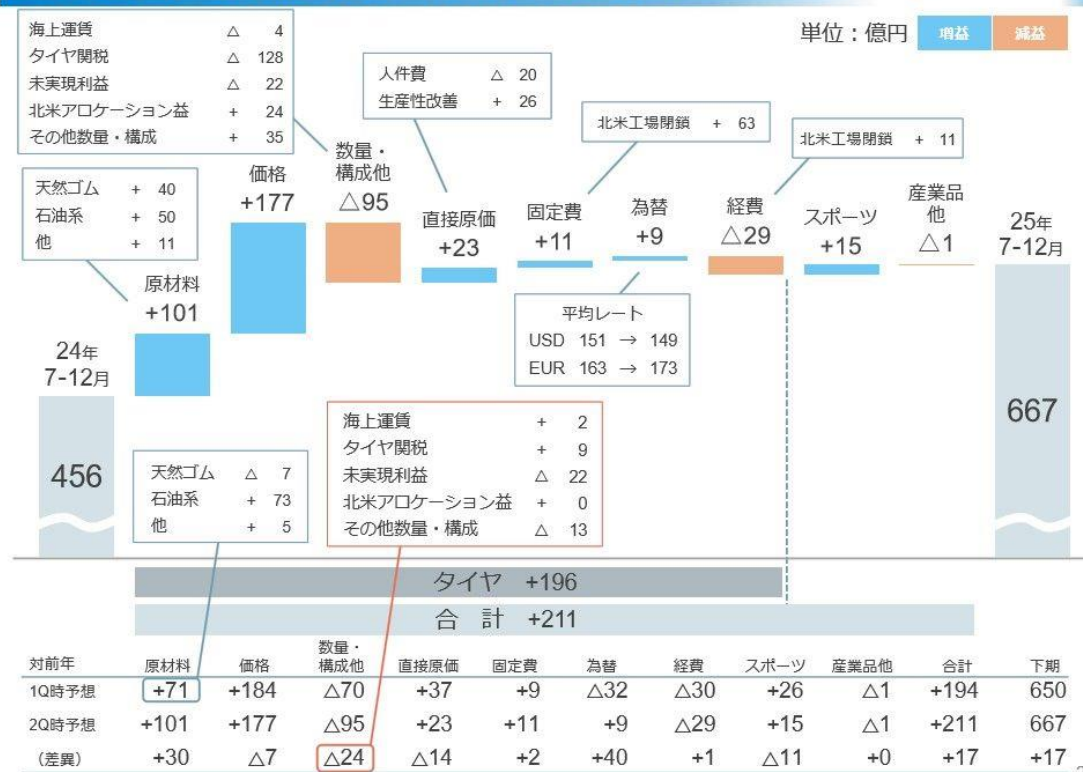
サポート

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



2025年7-12月 連結事業利益 増減要因イメージ

住友コム



スライドの 25 番をご覧ください。下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、原材料価格は上期のネガティブ状況から一転して、プラス 101 億円と予想しております。
足元の石油系原材料の単価下落に加えまして、個別 VA の成果を反映しております。

価格影響はプラス 177 億円ですけれども、トランプ関税影響の価格転嫁分を加味しております。
数量・構成他は、北米事業構造改革のプラス影響はあるものの、トランプ関税によるマイナス影響が大きく、マイナス 95 億円を見込んでおります。直接原価および固定費は、北米事業構造改革の効果によりまして、それぞれプラス 23 億円、プラス 11 億円で、為替は足元の円安傾向を加味しましてプラス 9 億円と見ております。

経費は前回公表同様、DX 費用増のほか人件費増の影響を織り込み、マイナス 29 億円でございます。結果、タイヤ事業全体では 196 億円の増益と見込んでおります。

スポーツ事業は新製品の上市等によりましてプラス 15 億円、産業品他はほぼ前年並みで、全社合計では 211 億円の増益と予想しております。

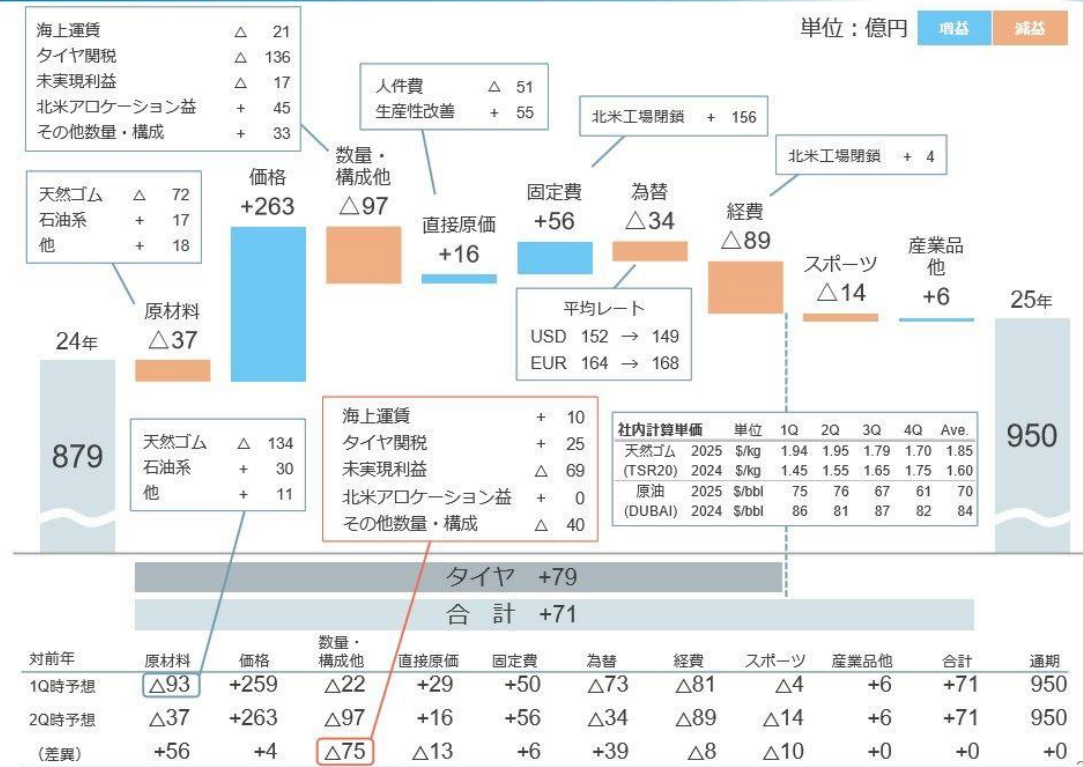
サポート

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

2025年度 連結事業利益 増減要因イメージ

住友ゴム

単位：億円 増益 減益



スライドの 26 番をご覧ください。

2025 年度年間の事業利益の前期からの増減要因分析です。先ほどご説明しました上期、下期増減分析の合計になります。前期 879 億円から当期予想 950 億円の事業利益で、71 億円の増益となります。

表の一番下に記載しております、前回公表との差異が大きい項目をご説明いたします。一番左の原材料は、足元の契約価格下落等を見込み、プラス 56 億円。その二つ右の数量・構成他は、赤枠の吹き出しに記載のとおり、主に北米の在庫増による未実現利益のマイナスや、数量減の影響を織り込みまして、マイナス 75 億円。また、その三つ右には、足元の円安状況を織り込んだプラス 39 億円の為替影響もございますが、全社合計では前回予想と同額としております。

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

タイヤ販売本数 前年同期比推移



対前年		2024年実績					2025年1-6月実績、7-12月予想					2025年1Q時予想		
		1-3月	4-6月	7-9月	10-12月	年間	1-3月	4-6月	7-9月	10-12月	年間	1-6月	7-12月	年間
国内新車		78%	90%	87%	88%	86%	120%	104%	102%	101%	106%	111%	103%	106%
国内市販		86%	97%	108%	103%	98%	96%	91%	100%	90%	94%	94%	95%	94%
海外新車		90%	89%	89%	90%	90%	91%	92%	90%	91%	91%	92%	92%	92%
海外市販		100%	93%	99%	102%	98%	94%	96%	95%	98%	96%	97%	99%	98%
海外市販内訳	北米	107%	86%	98%	101%	98%	83%	97%	91%	100%	93%	95%	94%	94%
	欧州	102%	105%	90%	96%	98%	97%	90%	110%	105%	101%	96%	105%	101%
	アジア	93%	89%	103%	114%	99%	104%	95%	88%	96%	96%	99%	97%	98%
	その他	100%	93%	104%	100%	99%	94%	100%	92%	91%	95%	98%	98%	98%
計		93%	93%	97%	98%	95%	97%	95%	96%	95%	96%	97%	97%	97%
合計本数(万本)		2,461	2,487	2,609	2,776	10,333	2,385	2,369	2,502	2,646	9,903	4,803	5,243	10,047

28

スライドの 28 番をご覧ください。

タイヤ販売本数の前年同期比の推移でございますが、左、青枠下側に記載のとおり、4-6 月の販売本数は 2,369 万本と、対前年同期で 95%となりました。市場別で見ますと、まず国内新車は前年の OE メーカーの減産が回復して 104%、国内市販は利益重視の戦略で一部商品を下市した影響もございまして 91%、海外新車は中国で販売本数が伸び悩み 92%、海外市販は 96%となりました。

地域別で見ますと北米 97%、欧州 90%、アジア 95%、その他 100%となり、欧州や中近東では廉価品タイヤへの需要増加トレンドが継続し販売本数が低調である一方、北米では全体の販売本数が前年を下回る中、主力製品である WILDPEAK シリーズを中心に好調を維持しております。

続きまして、2025 年度の年間販売本数ですけれども、右の青枠の下側に記載のとおり、9,903 万本と、対前年で 4%減を見込んでおります。市場別で見ますと、まず国内新車は対前年 106%、国内市販は高収益なプラグイン品の拡販に注力するものの 94%、海外新車は足元、上期の動向を踏まえて 91%を予想しております。

海外市販は 96%で、地域別に見ますと北米が 93%、欧州 101%、アジア 96%、その他 95%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



以上、一番右端の第1四半期予想値と比べますと、年間合計で1ポイント減と見込んでおります。

カテゴリ別タイヤ販売本数 前年同期比					住友ゴム			
対前年同期	2024年1-6月実績				2024年1-12月実績			
	新車	市販	計	構成比	新車	市販	計	構成比
乗用車用	89%	95%	93%	88%	89%	98%	95%	88%
うち高機能タイヤ ※2	98%	99%	99%	39% ※1	96%	101%	99%	40% ※1
うちプレミアムタイヤ ※3	-	-	-	43% ※1	-	-	-	44% ※1
トラック・バス用	106%	89%	91%	3%	100%	97%	98%	4%
二輪・産業用他	74%	97%	87%	9%	79%	104%	93%	9%
合計	87%	95%	92%	100%	88%	98%	95%	100%

対前年同期	2025年1-6月実績				2025年1-12月予想			
	新車	市販	計	構成比	新車	市販	計	構成比
乗用車用	99%	95%	96%	88%	97%	95%	96%	88%
うちプレミアムタイヤ ※3	102%	97%	99%	45% ※1	100%	102%	101%	46% ※1
トラック・バス用	106%	96%	97%	3%	112%	92%	94%	4%
二輪・産業用他	101%	97%	99%	9%	97%	93%	95%	8%
合計	100%	95%	96%	100%	97%	95%	96%	100%

年度別高機能タイヤ・プレミアムタイヤ構成比率※1推移

24年実績より、当社が注力するタイヤの定義を高機能タイヤ※2からプレミアムタイヤ※3に変更しております。

	高機能タイヤ ※2			プレミアムタイヤ ※3		
	新車	市販	計	新車	市販	計
23年実績	50%	33%	38%	-	-	-
24年実績	54%	34%	40%	56%	39%	44%
25年予想	-	-	-	57%	42%	46%

※1. 乗用車用タイヤに対する構成比率

※2. 高機能タイヤ
→主にSUV用タイヤ及び18インチ以上の乗用車用タイヤ

※3. 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など）や、SUV用タイヤ及び18インチ以上の乗用車用タイヤ

29

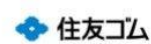
スライドの29番をご覧ください。青枠内2025年度1-6月実績内の構成比をご確認いただきますと、乗用車用タイヤが大部分を占め、88%となっております。このうち当社が注力しておりますプレミアムタイヤは45%でございます。

スライド下の年度別のプレミアムタイヤの構成比率の推移を見ますと、年間では昨年実績比でプラス2ポイントとなる46%と予想しております。

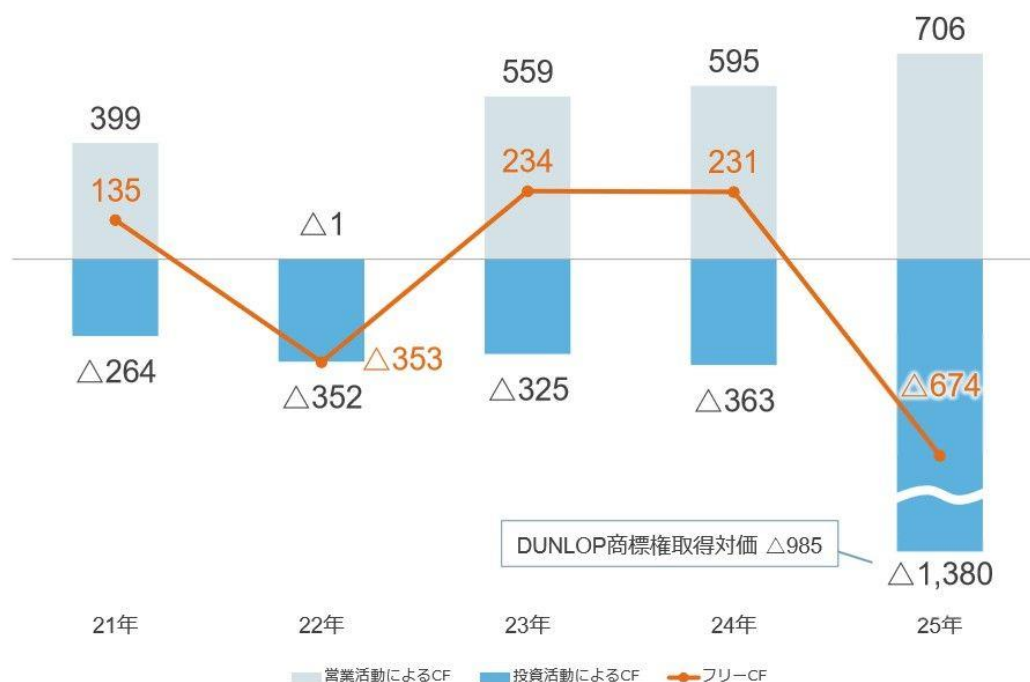
サポート

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

1-6月 キャッシュ・フローの推移



単位：億円



32

続きまして、スライドの 32 番をご覧ください。

キャッシュ・フローの推移ですけれども、右端、2025 年度上期の営業キャッシュ・フローは、プラス 706 億円でした。一方、投資キャッシュ・フローはダンロップ商標権取得等もございまして、全体でマイナス 1,380 億円となりました。

結果、差引のフリーキャッシュ・フローはマイナス 674 億円でございます。

サポート

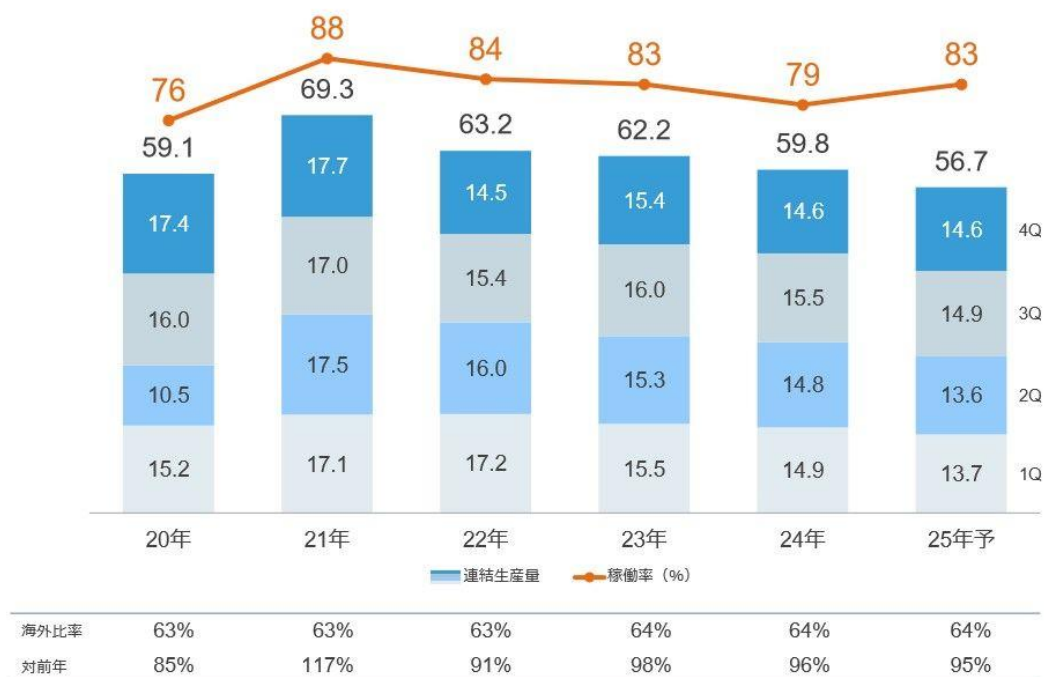
日本 050-5212-7790
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



年間タイヤ設備稼働率、生産量の推移

住友ゴム

単位：万t



35

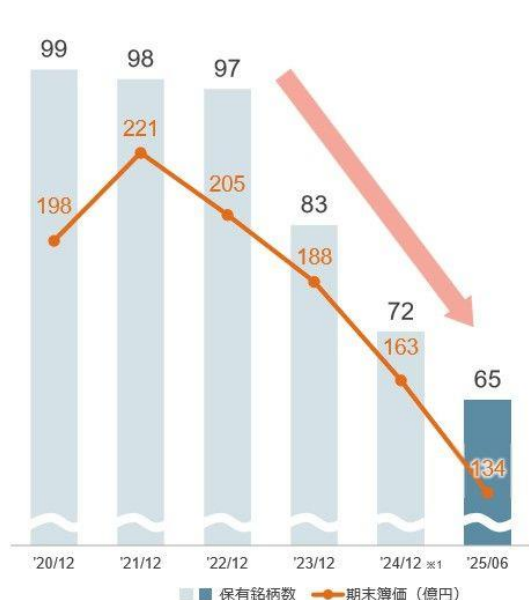
スライドの 35 番をご覧ください。タイヤの設備稼働率、生産量の推移ですけれども、表一番右端の 2025 年度の年間生産量は、前年から減少となる 56.7 万トン、年間稼働率は 83%と予想しており、第 1 四半期予想からは、販売本数減によりまして生産量を減らしております。

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年第2四半期では7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1-6月実績

▶ 売却銘柄数

7 銘柄

▶ キャッシュ創出額

24 億円

▶ 投資有価証券売却益

14 億円 (単体決算のみ※2)

▶ 総資産割合

24年12月 1.2% ⇒ 25年6月 **1.0%**
 2024/12末簿価 163億円 ⇒ 2025/06末簿価 134億円

※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適用のため中間利益への影響はありません

37

スライドの 37 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、従前より一貫して政策保有株式の縮減を進めてまいりました。結果、2025 年度上期におきましても 7 銘柄の売却を実施し、総資産に占める保有割合は 1.0%まで縮減いたしました。今後も、引き続き縮減を進めてまいります。

併せて、株主還元政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けれども、今後も長期にわたり安定配当を目指してまいりますので、何卒ご理解ください。

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

ゴルフビジネス 2025年 ツアー戦績



SRIXON契約選手 戦績 (8月3日現在)

<米国PGAツアー> **7勝/36戦** ※年間最多勝利数(5勝)更新、優勝占有率：全ゴルフメーカー中 2位
 2試合同週開催週に同時優勝、**全米オープン (メジャー)** 優勝含む3週連続優勝
SRIXONボールで 4大メジャーグランドスラム達成、メジャー通算5勝目
 <米国LPGAツアー> **メジャーで2勝 (エビアン選手権、全英女子オープン)**、日本勢が活躍中
 <日本ツアー> 男子：生源寺プロが2勝、**黄金ランク1位** 女子：主力/新人活躍で6勝

 The Sentry 1/2-5 松山英樹	 American Express 1/15-19 Sepp Straka	 U.S. Open 5/12-15 J.J. Spaun	 The Amundi Evian Championship 7/5-12 Grace Kim	 AIG Women's Open 7/31-8/3 山下美夢有
 Travelers Championship 5/8-12 Sepp Straka	 One Flight Myrtle Beach Classic 5/7-10 Ryan Fox			
 RBC Canadian Open 5/5-8 Ryan Fox	 Travelers Championship 6/9-12 Keegan Bradley	PGA Tour 7勝	LPGA Tour 4勝	
		日本男子ツアー 2勝	日本女子ツアー 6勝	
 JAPAN PLAYOFFS CHAMPIONSHIP by 111's 興産 9/20-29 生源寺 健策	 Blue Bay LPGA 3/5-9 竹田 麗央	 MEXICO Riviera Maya Open at Mayakoba 5/23-25 朝月 千博	 富士フイルム・スチアスアリス バンコニアオープンレディース 4/11-13 安田 純壽	 朝日女子オープン 7/8-10 小泉 さくら

最後に、スライドの 39 番をご覧ください。スリクソンなど当社製品を使用して活躍するプロゴルファーの、今年度の戦績を少し紹介させていただきます。

世界最高峰の男子プロゴルフツアーであります米国 PGA ツアーでは、松山英樹選手の開幕戦勝利を皮切りに、6 月にはメジャー大会の全米オープンで、J.J. Spaun 選手が優勝いたしました。先週末の時点でスリクソンボールを使用しての優勝が 7 試合となり、世界のゴルフボールメーカーの中で 2 位の成績となっております。

また女子ツアーでも、先週末、山下美夢有選手がメジャー大会の一つである全英女子オープンで優勝し、スリクソンは女子メジャー大会 5 試合中、2 試合を制しました。

このように、世界のツアーで確実に勝利を重ねることで、ゴルフ市場での当社ブランドのプレゼンスは益々上昇しております。今後も是非、当社契約選手の活躍にご期待ください。

以上でご説明を終了いたします。

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



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。会場でご参加の方、オンラインでご参加の方、交互にご指名させていただきます。まず、会場の方からご質問を賜ります。オンライン参加でご質問のある方は、画面上の手を挙げるボタンを押してお待ちください。

こちらの会場でご質問のある方は、係の者がマイクをお持ちいたしますので、ご所属の会社名、お名前のあと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。

なお、公正取引委員会の確約契約に関するご質問は、アナリスト説明会終了後、別途時間を設けてお答えさせていただきます。それではご質問のある方、挙手をお願いいたします。

では、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。質問2点お願いいたします。

今期通期の利益計画、今回据え置かれていますので、この達成の確からしさという観点で教えてください。やはり価格、値上げをしっかりと通していった中でも販売量を確保していくっていうこのバランスが重要だと思うんですけども、まずその価格に関しては順調に浸透してきているというお話をいただきましたが、現状、原材料が下期にかけて益サイドで効くだとか、あとアメリカの市場ですと、いまだ値上げを発表されてない会社さんもあったりで、市場環境の中で本当に下期値上げの効果っていうのが浸透していくのか。この手応えについてお答えいただきたいのと。

一方で、販売はそんなに大きくは、変化はないとはいえ、第2クォーターで予算比では50万本、通期でいうと144万本ですかね。グローバルで今回、下方修正されていて、アメリカも含まれると思いますので、この販売面、現状の市場の競争環境の中でどうこのあとご計画の販売を達成していくのか。

このバランスを含めて年間の利益計画達成の確からしさというのを、もう少しご解説いただければと思います。これが1点目です。

山本 [M]：ご質問ありがとうございます。まず本件につきましては、西口より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

西口 [A]：ひとえに、北米の関税がやっぱり皆さん気になっておられると思うんですけど。先ほど跳ね返しの 145 億の話が、スライドの 7 ページでございましたけれども、関税がいろいろ動いておりますけれども、直近の情報では 145 億円の値がベースかなということでございます。

うち、タイヤが 135 億でスポーツ関係が 10 億。基本的に値上げで打ち返すという部分でございますが、関税が最初に発表されてから、われわれご存知のとおり工場を閉鎖いたしましたので 100%輸出、向こうにとっては輸入ということで、タイヤ業界の中でもいち早く値上げを表明させていただきました。12%から 13%ということで。

当時は 25%の関税情報でしたけど、われわれタイから主に出しておりますので、タイからの出荷価格に関税が掛かるということで、約 12%から 13%の関税負担かなと思っています。そういった中で 12~13%の価格のアップを 5 月に表明させていただきました。

その中で直近、われわれは北米から情報を取っておりますところでは、われわれが気にすべき競合については、すべてパーセンテージの大小ありますけども、Tier1、2 メーカーはほとんどもう値上げを表明されたということで状況が整ってまいりましたので、今その価格バランスを見ております。

12~13%はさすがにちょっと突出してしまう部分がございますので、今回その 950 億円の確からしさという部分でいきますと、下期の部分は 12~13%から価格のアジャストの部分は下期見込みの中に入れさせていただいたということで、今数量とのバランスでいきますと、競合他社の値上げ、こういった部分でいくと、このバランスを元に戻したときに、ほぼこのタイヤのほうで 135 億、値上げで 100 億ぐらいを挽回するということで、足らずの 20 億ちょっとの部分につきましては、経費それからその他の圧縮でいけるだろうと。

先ほどの Project ARK の出来上がりっていうのは、この中には含めておりません。プラスの部分です。そういった部分で、ほぼほぼタイヤで 130 億ぐらいネガになりましたので、これは今期については値上げと経費の抑制、それからコストの良化、こういった部分でできるんじゃないかなと確信を持っております。

それと、今期はよくても、来期はまたこの関税というのは続くと思っておりますので、今取り組んでいるのは今、主にタイ工場からわれわれ出しておりますので、このタイのコストの低減ですね。これにもうすでに着手しておりますし、高付加価値商品、プレミアム商品を造る投資をタイの第 3 工場にも着手しておりますので、その中に効率化投資もプラスして、タイの工場出しコストを、関税をカバーできるコストまで下げていくということで、ターゲット的に 10 ポイントぐらいは下げ

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

るということに取り組んでいけば、この関税には対抗していけるんじゃないかなと思っております。

それと数量のところのご質問ございましたけども、特に北米のところで実績見ましたら上期落ちているところあるんですが、われわれの商売、北米については Sumitomo Rubber North America、現地の販売会社が FALKEN タイヤでやっているビジネスと、住友ゴムの輸出部門が直接アメリカの大手ナショナルホールセラー様向けにやっている直接ビジネス、この二つがございます。

こちらのほうも結構大きくて、こちらの部分は直接ナショナルホールセラー様が輸入者になりますので、まともに関税をかぶるということで、やはりこれは調整が入りました、上期に。在庫調整を含めて様子見というところがありましたので、ここに出ております、主に北米の減は、その直貿、直接貿易のほうのビジネスの減とさせていただいたら結構かなと思います。

じゃあ、FALKEN のほうはどうなんだということで、WILDPEAK、主力のプレミアムのほうは対前年プラスオーバーできておりますので、これは下期も続くだろうと。PCR、乗用車の FALKEN のタイヤについては、汎用ゾーンのところにつきましては、さすがに価格競争も厳しくなっておりますので 97~98% ということで若干落ちましたけども、下期につきましては先ほどの価格調整のバランスを取るという前提の下に、数量はキープしていけるかなと見ております。

よろしいでしょうか。

大川 [A] : かぶせまして恐縮です。原材料の話ですけれども、原材料のタイミングでわれわれが PL に効いてくるのは、やっぱり 4 カ月から 5 カ月ぐらい差があります。ですので、今本当に足元は下がり始めていまして、この 8 月ぐらいまで効いてくるのがたぶん、今年の PL に引っ掛かるという状況の中で、ほぼほぼ今年の原材料がこれぐらい下がるというのは見えてきていますので、これは大丈夫です。

プラスアルファ、EUDR ですけれども、去年は、もう今年は数十億のマイナスが出るのだと思っていたんですけれども、ご存知のとおり EUDR の規制がかなり後退はしていませんけれども、若干皆さんの浸透度が高くなったもので、タイだけじゃなくてインドネシアでも EUDR 対応ができるということになりまして、かなりわれわれが当初考えていたよりも、EUDR プレミアムがすごく小さくなりました。

去年が実は数十億出たんですが、YoY ベースで見るとほぼほぼ今年の EUDR 対応というのは、もうほぼ影響マイナスないというレベルになりましたので、これ年初、実は数十億マイナス出たのが、これがもうそれだけでプラス数十億出たと。

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

プラスアルファ、少し前の足元のその原価が、原材料下がっているということで、今年の原材料はここで取れるというのが見えていますので、それと今、西口が申しました関税対策を受ければ、今年の決算は乗り切れると今の段階では考えております。

山本 [A]：ちょっと追加で。今、本数については前年を割れていますのでご心配なところがあるんじゃないかと思うんですけれども、国内影響、国内のトップも来ていますけれども、廉価というか利益的に非常に厳しい主力商品がございました。これを去年の秋にもう思い切って下市をしました。

今われわれ、長期経営戦略の R.I.S.E.の大元というか、大原則がプレミアム化ですので、この方針はもうとにかくそこに邁進しております。ですから国内も数量は減っていますけれども、プレミアム化はしっかりと推進をしています。

アメリカも、先ほど WILDPEAK の話がありましたけれども、WILDPEAK は引き続き好調を推移していますので、グローバルで見て、われわれの大方針であるプレミアム化というところについては、全体の本数は少し減りますけれども、それでもプレミアムはしっかりと増やしていく。この方針については今のところ順調にきているんじゃないかと思っております。

坂口 [Q]：ありがとうございます。

2 点目はこの総コスト低減活動の Project ARK に関しての確認をさせてください。27 年までの累計で、300 億円のコスト低減ということなんですが、これは主に 26 年、27 年に出てくるという認識で理解しました。

そのバランスは綺麗には定量的にお答えいただくのは難しいと思うんですけど、100 億、200 億なのか 150 億、150 億なのかとかですね。来年、再来年どういう効果が出るのかということを教えていただきたいのと、今期、年間のご計画を達成するということを前提にすると、中計の目標に対して関税がマイナスで入る一方でそれをオフセットするっていうことですから、この活動がきちっと進んでいけば、10%という事業利益率のターゲットに対して、上に行くオポチュニティっていう理解の仕方ができないのかなと思っています。

そういう理解でよいのか、あるいはいろいろ外部環境の変化っていうのもあるので、当然それらを考慮すると、これをやり切ることによって 10%っていうターゲットになるということなのか。考え方を教えてください。以上です。

山本 [A]：ご質問ありがとうございます。私ども、この Project ARK は本当に期待をして今全社で動かしていますので。

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@scriptsasia.com

基本的には今、2027 年の事業利益率 10%、これはもう確実にやっていきたいと思っています。当初は、北米のトランプ関税が出る前は、着実に進めると思ったんですけども、関税がどうなるかわからないというところで、そのほかの値上げとか様々な改善、それから構成の改善等で打ち返してはいくんですけども、まずは確実に 27 年の 10%の事業利益を確実にやり切る下支えだと思っています。

あとは、今ご質問いただきましたように、どれだけ前倒しで成果を出せるかだと思っています。今年も結構な額を、実はチャレンジ目標はもっと高く私に提示をしてくれておりますので、そこをしっかりとやれば、さらに上を目指していけるんじゃないかと思っています。

実際に実行します荒木からご回答申し上げます。

荒木 [A]：ご質問ありがとうございます。300 億円ですけども、ご説明申し上げたとおり、この 2027 年末までの累計ということです。ご質問の途中でおっしゃっていましたが、当然、2026 年、27 年と確度が上がっていくということですね。イメージ的には年内数十億、来年度に 100 億、前後差分は 27 年度、右肩上がりにやっていくんですけども。

立ち上げたのが今年の 5 月であります。そこから組織を作って、チームで目標を持って実際の動き始めたのが下期ぐらいからですので、年内の取り込みは数十億程度にとどまるかもしれませんが、確実に積み上げていきたいと思っております。ご期待ください。

坂口 [M]：期待しております。ありがとうございました。

西口 [A]：コストのところは ARK でも思いっきり頑張ってもらいたいと思っているんですけど、私はタイヤ事業を統括しておりますので、販売のほうもオポチュニティとしては、やっぱり 2027 年に出す欧米の、特に欧州のアクティブトレッド、これのオールシーズンタイヤですね。

私、直に欧州の主要国、2 回周ってきました。その中でアクティブトレッドのオールシーズンタイヤ、欧米で 2027 年に出しますと。すでに R.I.S.E.2035 とか中計とか表明していますけども。

あらためまして現地を見ますと、主要国のオールシーズンタイヤの装着率って、本当にもう街中で目に付くほどすごいですね。統計上見ているのは、全 EU、全欧州ではオールシーズンタイヤというのは、今 20%から 25%なんですけど、われわれがターゲットにしたいドイツ、それからアルプス近辺のイタリア北部、オーストリア、ハンガリー、フランスの東部、こういったところになると 40%ぐらい構成。非常に高いなっていうのと。

ドイツで、これからダンロップブランドで OEM 攻撃をもう一度やり始めますけども、夏タイヤ、オールシーズンタイヤ、それと冬タイヤで新車装着のホモロゲーション、承認があるんですね。お

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

お客様は新車を買うときに、夏タイヤか冬タイヤかオールシーズンタイヤ、どれかを選んで新車を納入してもらいたい。だから夏タイヤだけじゃないんだな。

だから、あの夏タイヤではもう数々の名だたるプレイヤーがタイヤメーカーもいますけども、オールシーズンでアクティブトレッド技術を武器に、オールシーズンタイヤでもう一度 OEM に審査装着の早期ビジネスゲットを図る。これはオポチュニティになっていくかなというのは実感しましたので。

今、ご質問いただきました上振れに繋がるように頑張っていきたいと思います。

井上 [M]：ありがとうございました。続きまして、オンラインで参加の BofA 証券、坂牧様、お願いいたします。

坂牧 [Q]：すみません、坂牧です。今日はありがとうございます。そちらお邪魔できず、すみません。

私のほうから似た質問になってしまうんですけど、数字を確認させていただければと思ひまして。もう 1 回、もしよろしければ。

この 2 クォーター価格で 58 億と出ているかと思ひます。これのうち、たぶん実際値上げを 4 月から発表されたけど 5 月ぐらいから上げられているようにも思ひまして、もう 1 回、現場での値上げがいつ浸透し始めて、この 58 億のうちアメリカでどれくらい寄与があるのかですね。同じく下期の 177 億の価格についても、アメリカで今回の関税への吸収をどれくらい入れられているのかっていうところを確認させてください。

また併せて、先ほどちょっと関税前に在庫を少しためたっていうお話もありました。やっぱりこの値上げで、意外とやっぱり需要が弱含むとそれが在庫としてたまってしまふのがちょっと不安でして。実際、在庫どれくらい今現状たまっていて、バランスを取ると西口さんおっしゃられたんですけど、ここのリスクですね。値上げと量のバランス、このご計画の中に、どう取っていくのかというのを確認させてください。というのが 1 点目になります。

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よりご回答させていただきます。

大川 [A]：それでは私からご説明いたします。

まず、この上期の価格ですよね。このわれわれの資料、17 ページに出ております価格はプラス 86 億円となっております。これ、中身ざっくり申しますとだいたいリプレイスで 4 割、OE で 6 割ぐ

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

らの価格です。したがって、OE につきましては元々、価格連動性がございまして原材料が上がったことに対して、この上期には着実に上がっておりますし、リプレイスも先ほど西口が申しましたように、年始の値上げ、または5月の値上げ等がございまして、約4割の影響がござい

ます。

実際問題、いろいろ世界中で値上げをしておるんですけども、ちょっと地域別に値上げの状況は違っておりまして、中国などはまず値上げをしたけれども、ちょっと状況が厳しくて若干値上げが不発に終わっているところもございます。

それから日本は、5月に値上げをしようと思ったけど若干ずれたところもございます。アメリカは、年初にまず値上げをしまして、それは原材料のアップに対して値上げをいたしました。これに対しては若干厳しい面もございましたけれども、先ほど申しましたように、5月にトランプ関税のことがございましたので、これについてはしっかりと値上げを実施しております。

アメリカの値上げが本当に100%浸透できるかどうかは、これからのわれわれの活動そのものと思っておりますけれども、今のところいろんなお客様に対しては値上げをご理解いただいておりますので、それに対して若干その数量が減っているというのは、われわれの値上げに対して一旦、トランプ関税に対して弱気になっているお客様がいらっしゃったので、若干数量は減っておりますけれども、ただ値上げについてはしっかりと今のご理解いただいていると、そういう状況でござ

いますので。

今後、われわれの値上げに対して、この計画上では契約上ですけど3割ぐらいの未達リスクも織り込んでおりますけれども、ただ、われわれは足元では100%をまず目指して頑張るって、その3割は計画上だけリスクを織り込んで、そのためにいろんな下支えとしてVAを上げるだとか、それからご相談をやっていく。

それにさらなる下支えとして、荒木のProject ARKを入れて、万全に今年の数字を作っていくというのが今の計画でございまして、いろんなリスクがあるのは承知しておりますけれども、そういう2段、3段の下支えを含めまして、価格もある程度はご理解いただいている状況の中で進めたいとも考えております。以上です。

西口 [A] : バランスのところをちょっと補足しますと、やはり値上げをして、各社値上げが出揃いましたので、下期はバランスは取っていきます。ただ値上げした分やっぱり数量もそのままうまくいくとは思っておりませんので。下期はやっぱり北米中心に、数量のほうは弱含みで対前年で落ちるだろうというところは、この下期の見込みには入れております。

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

ただ、その数量の自分の利益の減は、大川のほうのその他の部分と、あと構成の良化ですね。この部分でのオフセットでプラスが残るというふうな形でバランスを取っていけるだろうと考えております。

大川 [A]：すいません、追加で在庫のご質問がありましたのでお答えいたします。

在庫は、通常 2 カ月を前提にわれわれとしてはコントロールしておりますけれども、今回のトランプ関税のことがございましたので、アメリカについては若干その在庫が増えているという状況でございます。

これは、着実に下期に消化する前提で考えておりますけれども、一方、年末におきましては、来年度以降のダンロップの販売を伸ばすということで、これはトランプ関税とはまったく無関係に、年末にかけまして来年度からダンロップを売る前提で、若干そこでも在庫を増やそうということで、下期の未実現利益のマイナスも若干入れているっていうのは、その点を考慮したものだご理解ください。

したがって、基本的には 2 カ月でコントロールするけれども、若干アメリカについては、上期は関税対策で早めに物を持っていった。下期については来年度のダンロップの増販に向けて、若干戦略的に在庫を増やすということを考えております。以上です。

坂牧 [Q]：分かりました、ありがとうございます。あと補足で 2 点目がもう 1 回ごめんなさい、またこれも言っちゃうんですけれど。

今、まさしく西口さんからちょっと教えていただいた部分もあるんですけど、下期のご計画を拝見したときに、資料でいくと 25 ページ目、26 ページ目とか下期通期のところなんですけど、ごめんなさい。

数量は減るけれど、この下期、その他数量・構成がプラスで入ってきているっていう、これたぶんおっしゃられたミックスですかね。もう少しこのどういったものを見ているのかっていう補足と。

あとごめんなさい。天然ゴムなんですけれど、いただいている前提ですと、去年の下期があと 170 セントぐらいで今年は 175 セントぐらいの下期前提ですかね。ちょっと上がるっていう形で増益要因にそれで入っているっていうところ。

ちょっとごめんなさいテクニカルなんですけれど、ちょっと前提の数字と違うように見えますので、そこを確認させていただいて、もう 1 回ごめんなさい。やっぱり為替のこの下期の前提とかを

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

拝見すると、どうでしょう。従来と比べると、この計画の達成の余裕度合いはだんだんなくなってきているっていう、ただ無理ではない、そんな理解をしておけばいいんでしょうか。

数字とその下期の計画を、もう 1 回ごめんなさい、甘辛感という、補足いただければ。

山本 [M]：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申し上げます。

大川 [A]：そういうご質問があるというのは想像しておりました。

下期のミックスの中には、これまで皆さんにお伝えしなかったんですけど、プラスアルファの要因がございます。実は去年の末にアメリカ工場を閉鎖したときに、アメリカの棚卸資産、特に原材料ですね。これを全部使えないということで、一旦は損に落としております。

ところが今、いろいろうちの購買と各工場がいろいろ検討して、この材料が使えるんじゃないかということで、かなりもう一度再検討した結果、かなりのものが使えるということが見えてきて、これ実はあまり数字は言えませんが数十億プラスになるというのが見えてまいりました。

こういうところが、ちょっとどこに入れるか難しかったので、今度その他数量・構成のところに乗せいたしました結果、若干皆さんには見えてないけれどもプラスの効果が出ているということでございます。

一方、天然ゴムでございますけれども、確かに起点、起点を取れば上がっているんですけど、実はうちの購買が安いときに指値を入れて、そこで数量を取るという形で今やっております、それが私が先ほどご説明しました、個別の VA でかなり数量のプラスを出しているという、そういう効果でございます、非常にうまく、安くなったときに指値を入れたことによって、今年の数値原材料、VA を確保できていると。

申しましたように、8 月頃まででだいたい今年の価格が決まるものですから、場面場面では上がっているところがあったんですけど、安いときに指値を入れたことによって、今年の数値原材料の VA の効果はもうここで確定できるような見込みが出ておりますので、この数値原材料の効果につきましては、ほぼほぼ出る見込みがもう出ているというご理解でいいと思います。

それを踏まえまして、全体の今年の損益の厳しい目はどうなのかというご質問に対しましては、全体の数量がランプの状況がこれから本当に本格的に出ますので、ここはわれわれとしてもなかなか読み切れないところがございます。

したがいまして、数量がさらに落ち込んだりとか、全体の景気が悪くなれば、約束できる数字はございませんけれども、今われわれが見えている範囲内では、この数字は約束できる数字だと考えて

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

おりまして、3カ月前と大きな変化点はないと。むしろトランプの影響が若干縮まったので、それを数量減等も含めまして、われわれとしてはしっかりとこの年初に約束した950億円を達成できる考えております。以上です。

坂牧 [M]：分かりました。ありがとうございます。

井上 [M]：ありがとうございました。続きまして、会場でご質問のある方、挙手をお願いいたします。

では、前から2列目の方、お願いいたします。

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。私も質問を二つお願いいたします。

質問の一つ目は、Project ARKについてなんですけれども。現状、2027年末までに300億円といううち、もう1年目が半分終わっている、日付としては半分終わっている状態で、数十億円程度という効果が見込まれているそうなんです。

まず、この300億円のうちどれぐらいまで今、自信を持って見えていると言えるのか。ちょっとその現状でどこまでの自信がおりなのかというところについて、ちょっとお伺いしたいというのが1点目です。お願いします。

山本 [M]：ありがとうございます。本件は荒木より、自信のほどをお話し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。申し上げたとおり、5月に立ち上げたプロジェクトで、7月にいろいろ施策がようやく積み上がってきた段階ではありますが、できるできないっていう選別も含めまして、ただ今期には30億円は確実にできるんじゃないかというところを申し上げます。ありがとうございます。

金井 [Q]：分かりました。ありがとうございます。

2点目は、海外のダンロップブランドの販売状況のアップデートをいただきたいなと思っていて。まだ、クロージングして販売自体も始まったばかりなんで、そんなにおそらく数量は出ていないと思うんですが。この海外、今だとオーストラリアと北米ですかね。ここのダンロップブランドとしての販売状況をいただきたいというのと。

あとちょっと気になっているのが、中計で、このダンロップブランドの買収効果として、単価の上昇というところ見込んでらっしゃると思うんですけど、それが今回のその関税影響に対する値上げとちょっとごっちゃになってしまわないかなというのを懸念してまして。ちゃんと来期以降、こ

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

のダンロップブランド効果による値上げ、販価の上昇というところをちゃんと見込むことができるのか。この辺りの来期も含めた価格戦略について教えてください。

山本 [A]：ご質問ありがとうございます。このダンロップブランド、いよいよスタートを切っております。このブランドのとにかく価値の向上を図りつつ、もちろん数量増とあとプレミアム比率を上げていって利益向上を図っていく。これがもう、われわれの長期経営戦略の大きな柱ですので、クロージング後の進捗を簡単にちょっとご説明させていただきます。

まず、スタートを切りましたのは豪州、オーストラリアのほうですね。クロージング即日ビジネスがスタートしました。ですからもう 5 月になります。短期的には、もともとグッドイヤーさんの代理店を通して、スタートは販売を開始しております。

これから私ども今、Sumitomo Rubber Australia という当社のグループ会社がオーストラリアにございます。FALKEN ブランドで販売している会社でございます。私もアジア・大洋州本部長を 3 年間やっていましたので、本当に今、力を付けてきて、しっかりと利益を上げてくれている販売会社に育ってきたんですけれども、ここにこれからその Sumitomo Rubber Australia からディーラーへの直販が 8 月からまた開始をしますので、ここでまたプラスが出てくる。この期待があります。

それから、6 月からアメリカのほうは順次スタートを切っております。まずはグッドイヤーさんから引き継ぎました、OE の新車用のタイヤの Warranty ですね。ここからスタートを今切っております。われわれは今、住友ゴム製のタイヤをしっかりと作り込んだ商品を展開して、ここで付加価値を上げていこうとしております。

アメリカ向けの新商品として、一つオールシーズン、これはアクティブトレッドのオールシーズンは 27 年なんですけれども、さらにオールシーズンタイヤのカテゴリーの中でしっかりと作り込んだ、住友ゴムが作り込んだタイヤを今年の 11 月にローンチを予定しています。SPORT MAXX のスポーツバージョンを来年しっかりと準備をして、投入をしていきたいと思っています。

それから、ヨーロッパは来年、2026 年から、グッドイヤーさんからのオフテイク品とそれから当社の自社品を併せて販売をする計画ですので、今計画をしっかりと練ったものに基づいて今、着々と進めているところであります。

今、このダンロップブランドをしっかりと仕上げてグローバルでポジションを獲得していく。今おっしゃっていただいたプレミアムでの利益を上げていく。

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

値上げとごっちゃになりませんかという話ありましたけれども、これはやはり住友ゴムの商品、私どもの新技術を駆使した、お客様に価値を提供できる商品を作り上げることができて、各市場に合ったものをローンチできるか。これは勝負だというふうに思っているんですね。そのための体制を今しっかりと作り上げていっています。

特にヨーロッパ、アメリカ、日本はもちろんですけども、そこにテクニカルのメンバーを、体制を強化をして、ヨーロッパ勢はやはりマーケティングもそうですし、技術開発もナショナルのメンバー主体でやる。この開発体制を今整えております。アメリカも同様ですね。

そこに住友ゴムで開発をしていきます新たな新技術ですとか、ゴムの開発なんかも含めてですけども、そういったものをヨーロッパ、アメリカにもしっかりと提供しながら連携しながら、付加価値のあるタイヤを作り上げて、それで FALKEN と、また十数%違うダンロップタイヤの付加価値を、しっかり商品の付加価値とともに作り上げて、市場へ展開をする。

この体制を今、作り上げて、グローバルでのダンロップブランド体制を確立していきたいというふうに思っております。

たぶん、西口からもプラスがあるかと思いますんで。

西口 [A]：もうほとんど山本が申したとおりですけども、ちょっと整理しますと。

豪州はもともとグッドイヤーさんがやられているときから、商品はわれわれ住友ゴムのダンロップを供給していましたので、そのままわれわれのダンロップ商品を松竹梅全部揃えて、フルラインナップでスタートしているということと、ダンロップスーパーディーラーというフランチャイズシステムの店もそのままわれわれのところにきましたので、ボランティアチェーンですけども、順調に伸びてスタートできたかなという感じです。

それと、商品政策上は、もともとオーストラリアはもうタイヤメーカー、どこも工場を持っておりませんので。なおかつ日本の自動車メーカーさんが非常に強い市場でもありますから、乗用車系を中心に全部ダンロップに切り替えていくということと、FALKEN ブランドは WILDPEAK がやっぱりここも非常に強いので、こういう分野は WILDPEAK でいくということで、FALKEN からダンロップへのシフトを急速にやって、SKU も下げて、利益を出していくという計画です。

北米は今申し上げましたように、そのまま引き継ぎましたけども、もうほとんどグッドイヤーさん売っていませんでしたので。レクサスとか中心の OE 用のタイヤのアフター、そういった部分がメインでございますから、これはご質問のあった関税の部分ではこれは値上げになります。ただ商品についてはもうまったく、これから揃えていきますので、関税関係なしに新たな自前の住友ゴム製

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

のダンロップを供給した時点で、FALKEN ブランドっていうのはしっかり Tier2 で根付いておりますから、その上のブランドということでお客様にポートフォリオを決めていただくということでやりたい思っております。

ですから、北米については関税とごっちゃになるというよりも、われわれの商品をまず出していくことが大事ですので。そのときに FALKEN と差別化したポートフォリオできっちりと出していくという順番でやりたいと思っています。

それと欧州は、私も先ほど言いましたように実際、直に周って来たんですけども、今年いっぱいにはグッドイヤーさんからのオフイク商品で、グッドイヤーさんのグッドイヤーダンロップの商品を来年から供給してもらうということになりますけども。

価格の部分でいきますと、いち早く住友ゴム製のダンロップを出していった、特に 27 年のオールシーズンアクティブトレッドが大事になりますけど、そのときにきっちりとした値段で上げていくということをやっていけそうだなと感じております。

金井 [M]：よく分かりました。ありがとうございます。

井上 [M]：どうも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、モルガン・スタンレー MUFG 証券、垣内様、ご質問をお願いいたします。

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。

1 点目が、販売の動向の中でご説明もあったんですけども、中近東ですとかアフリカとかも低価格って話で、あまりエクスポージャーが高くないと思うんですけども、これ全体の市場のことをおっしゃっているのか、そこでの御社への影響っていうのもでているのかということですね。特に、1Q、2Q と抜けて、状況としては多少改善しているのか悪化しているのかという、ちょっとその方向性も含めてお伺いしたいです。

山本 [M]：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]：中近東、アフリカですね。特に中近東、こちらは非常にランドクルーザーをはじめとする日系の自動車メーカーの OE プールも非常に強くて、非常に利益市場だったんですけども。

ご質問の趣旨からいきますと、7 割ぐらい中国品が入ってまいりまして、マーケットシェアを急速に取っていております。そういった中で、われわれ結構大事な市場だったんですけども、数量的には中国品にちょっとやられているなという感触はっております。

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

ですから、ランクル系を中心としたダンロップのプレミアム商品のところで数量は落ちますけども、利益重視のところで販売をしているという状況でございます。

それとアフリカですね。アフリカは南アフリカ、真ん中の中央アフリカ、北アフリカと大きく三つに分かれると思うんですが。南アフリカにつきましても、中国品が非常に増えていっていると。中央アフリカはもう、はなからもう中国品が多いという市場でございます。

われわれのアフリカでのメインのビジネスは南アフリカなんですが、すでにダンロップブランドで高いシェアを持っておりますので、数量は落ちるというより伸ばせませんけども、中国品の脅威で。高付加価値プレミアムの SUV とトラックバス用のところ、こちらのところでビジネスの基盤を構築中という状況でございます。よろしいでしょうか。

垣内 [Q]：ありがとうございます。そうしますと、中国品ということだと、特に米国の関税があったので米国にちょっと出せないっていうものが流れているというよりは、従来からコンスタントに中国品が流入してきているって、そういう捉え方ですかね。

西口 [A]：そうですね、はい。関税問題、北米の問題で一気に南アフリカにシフトしてきたというよりも、ずっと侵食してきているという理解のほうが正しいと思います。

垣内 [Q]：その関税の影響で、ちょっと米国に出せないというか、米国以外に流れていってという、その影響を受けている市場とかってあったりするんですかね。

西口 [A]：やっぱり一番近い ASEAN、アジアです。

垣内 [M]：ASEAN。

西口 [A]：はい。こちらは例えば、シンガポール、マレーシア、ベトナムそれからタイ、こういった辺りには中国品がそのままかなり出ていっているなというのと、中近東も増えています。それから先ほど出ましたアフリカですね。こういったところにやっぱり中国メーカー品が数多く増やしていっているという傾向はあるなと感じています。

それと、南アメリカですね。中南米、こちらのほうにも中国品がかなり増えていっていると。ブラジルそれからチリ、こういったところでございますね。

垣内 [Q]：ありがとうございます。それで、2 点目なんですけども、この Project ARK に関してスライド 9 ページ目に示していただいている。総コストが 1.1 兆円で、300 億円というケース、単純計算すると 3%相当ということになると思うんですけども。

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

このタイヤの原価とか本社管理とか、パーセンテージで言うと今のコストに対してのインパクトが大きいついていうのは、この 9 ページ目の 4 本柱のうち軒並み 3%ぐらい下がるってということなのか。なんかどこかがすごい大きいパーセンテージの削減率になるのかっていう、ちょっとイメージを教えていただければと思うんですけど

山本 [M]：本件につきましては、荒木からご回答申し上げます。

荒木 [A]：ご質問ありがとうございます。まず、300 億円というのは 27 年末までの累計ということとです。1.1 兆円の総コストは年間ベースの費用ですから、残りの 2 年半としたときに 1.1 兆円のコストに対して、年間ベースでいったら 3%もいらないぐらいの総コスト低減を 2 年半積んでいくということになるかと思います。

ご質問の中身としては、タイヤとスポーツと産業品他事業で、それぞれ総コストがあるんですけれども、おおむね事業部ごとの総コストを金額の基準によって 300 億円を割り振るみたいな形で目標設定はスタートしてますんで、タイヤ事業がメインにはなるということになります。

その中に管理部門費用ということで、全社の共通費用も入っているんですけれども、メインはタイヤ事業になるかと思います。よろしいでしょうか。

垣内 [Q]：ありがとうございます。この本社管理部経費の 65 億円って結構、金額としては大きいなと思ったんですけれども、そんなこともないですかね。

荒木 [A]：具体的な金額の内訳はちょっと申し訳ないなんですけれども。このところやっぱり住友ゴム本体の人件費も増加傾向ですし、全社として DX の推進ですとかいろんな取り組みをしてきております。そういった中で管理部門の費用というのも間違いなく過去から比べると増加してますんで、私的には、もうここにコスト削減のネタがあると踏んでますんで、若干厚めかもしれません。

垣内 [Q]：ありがとうございます。あと確認ですけども、このプロジェクトの効果を出すためのいろいろ投資ですね。システムとかそういうところの投資、費用の掛け方というのはもう、今年度などで出ていくものが出ていって、回収が来年、再来年と入ってくるというそういう捉え方でよろしいでしょうか。

荒木 [A]：このプロジェクトを推進するために新たな投資が出てくるという可能性も当然あるかとは思いますが、今現時点で具体的にこの金額を出すためにこれだけの投資がという案件は今のところ出てきておりませんので。

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@scriptsasia.com

ただ、そういった必要なお金を掛けてでもコストダウンに寄与したほうが会社としてメリットがあるという場合には、お金を掛けてでもこの 300 億円を取りにいくということです。コストが追加で掛かる部分については、一時的にネガ要因になる場合もございます。よろしいでしょうか。

垣内 [M]：分かりました。どうもありがとうございます。

山本 [A]：今 DX 化をここ数年当社もずっと進めてきていまして、2025 年、26 年、ここをターゲットにビッグピクチャーを完成させるということで今進めてきていまして。ERP の導入ですとか、そういったものが整ってくると、このプロジェクトのさらなる効果的な活動にも役に立っていきくんではないかとは思っております。

垣内 [M]：どうもありがとうございます。

井上 [M]：どうもありがとうございました。

会場でご参加の方、オンラインでご参加の方、追加でご質問ある方いらっしゃいますでしょうか。

大橋 [Q]：いつもお世話になっております。大和証券の大橋と申します。本日はありがとうございます。

ちょっと増減のところで、あまり触れられていないところなんですが、直接原価のところを下期ちょっと堅めに見られているような変化あるかと思しますので、ちょっと今回のご変更の中でもう、下期にかけて固まってきたものとして引き下げられたものなのかどうか。この中身についてちょっと詳しく教えてください。

あと、スポーツのところですね。今回も引き下げられていて、ちょっと今期、韓国のところもまた厳しいというふうなご説明いただきましたが、来期にかけての見方ですね。ダンロップブランドを駆使してのテニスだったりゴルフ、ここでのスポーツ事業の中での御社のそれぞれのスポーツに対する温度感、来期にかけて見方変わってましたら、ご紹介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。まず 1 件目につきましては大川よりご回答申し上げます。

大川 [A]：原価につきましては、すでに固まっているっていうのはもう皆さんご存知のとおり、去年、北米を閉じたことによって生じる効果、これはもうはっきり明確に出しておりますので、これで年初からの計画で、そんなに大きく変わっておりません。

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

一方で、実は原価がマイナスになるというところでは、年初の段階ではまだはっきりしなかったんですけど、当然ながら国内の賃金アップ。それが国内だけじゃなくて例えば、われわれで言うと海外の人件費のアップも出ておりますので。これが当初の計画でも一部入れていたんですけども、その一部よりも若干高くなったというところで、人件費が高くなっているところが影響しております。

一方で、それだけじゃなくて、年初からだんだん進むにつれて、コスト低減の具体的な中身が出てきましたので、今はそれをプラスアルファして結果的にはそんなに大きいプラスマイナスはないんですけども、ざっくり言いますと人件費が当初よりも若干高めになって、マイナスになっているのを、それからこの中間期になってコストを下げるのが具体的に見えたことで相殺して、全体ではだいたいプラスマイナスゼロというレベルで収まっているという、そういう状況ですので、あまり大きく生産性改善を入れたというよりも、普段見えているものが若干中間期になって見えてきたと、そういう状況です。

山本 [A]：二つ目のご質問のスポーツですけれども、スポーツも期待する事業でございます。

今日ご説明させていただきましたように、やはり韓国というのは私どもにとりまして主力の市場でございます。韓国、アメリカ、日本、これが三大市場なんですけれども。今年中にはなかなか韓国の回復は難しいなとは思っています。ただ、私どもこの下期に大型の新商品を投入予定でございますので、これへの期待は非常に大きなものがございます。

それから今日、PGA、メジャー含めてPGAでの活躍のお話もさせていただきましたけれども、スリクソンブランドのスリクソンを使った私どもの契約選手が、本当に今活躍をして、いろんなところで花が咲いてきて、頑張ってくれています。

ですからこの間、私もアメリカのスポーツのグループ会社に行ってきたんですけども、みんな元気です。

スリクソンがここまで上がってきて、松山選手が活躍をしてくれて、いろんな選手がやはり試してくれて、テストもしてくれて、様々な選手との契約も少しずつ進んできて、実際に活躍をしてくれる。これがやはり売上には。ゴルフ、テニスというのはやはりトッププレーヤーの活躍が、それがやはり売上、それからブランドの向上に繋がっていきますので、これからの期待は非常に大きく思っております。

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

それからテニスについては、まずは私どもボールをグローバルでトップを目指すということで、様々な大会にも協賛をしております。ATP ツアーはもう本当に高いシェアで今動いておりますし、IMG アカデミーとかですね。

これアメリカのジュニアを育てる IMG アカデミーですとか、ヨーロッパのムラトグループという、これもジュニアを育てるアカデミーなんですけども。そこに私どもはもう、結構な期間協賛をしております、ここでわれわれのボールで育っていく。そしてそこからジュニアが育ってくると、私どもも有力な選手と契約をする。

その一人がドレイパー選手でございまして。やっとジュニアから今、トップ5 までの選手まで、駆け上がってきましたので、ボールから、さらには今、開発に力を入れています。ラケットですね。ダンロップのフライングマークを付けた選手がグローバルで活躍してくれる。こういった時代も遠くないなということで、期待をしております。

この間のパリオリンピックも東京オリンピックのボールも、当社製のダンロップのテニスボールですし非常に、あと全豪オープンもそうですし評価をいただけていますので。

あと、この間、アメリカに行ってあらためて聞いたんですけれども、ゴルファーでプレーをしない。ラウンドしないんですね。ラウンドしないプレイヤーが増えておりまして。確かかどうかは、すいません、分かりませんが、アメリカのゴルファーの3割はもうオフコースプレイヤーっていうんですか、ゴルファーになっていると。

われわれは、その人たちもギアを最終購入をしてくれる大事なお客様ですので、そこへのアプローチを様々な今、考え方で企画をしながら、そういった人たちへのアプローチをどうしていったらいい、われわれのスリクソンとかゼクシオのお客さんになっていただけるのか。そういったアプローチも始まりましたので、新たなチャネル構築も含めて、これから拡大をしていくということで期待をいたしております。

大橋 [M]：タイヤに続きスポーツも、新商品のところ大変注目していますので、引き続きどうぞキヤッチアップさせてください。ありがとうございました。

井上 [M]：ありがとうございました。ほかにご質問はございませんでしょうか。

ご質問が以上ですので、それでは以上をもちまして、住友ゴム工業株式会社、2025 年 12 月期第 2 四半期決算説明会を終了させていただきます。

配信終了後、本日の説明会に関するアンケートが表示されますので、よろしければご協力をお願いいたします。

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



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]：どうもありがとうございました。

井上 [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@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