



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

住友ゴム工業株式会社

2026 年 12 月期第 1 四半期決算説明会

2026 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] 2026 年 12 月期第 1 四半期決算説明会

[決算期] 2026 年度 第 1 四半期

[日程] 2026 年 5 月 15 日

[ページ数] 46

[時間] 16:30 – 18:02
(合計：92 分、登壇：38 分、質疑応答：54 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 國安 恭彰 (以下、國安)

取締役 常務執行役員 日野 仁 (以下、日野)

取締役 常務執行役員 津崎 正浩 (以下、津崎)

執行役員 荒木 伸治 (以下、荒木)

[アナリスト名]*	BofA 証券	坂牧 史郎
	みずほ証券	坂口 大陸
	SMBC 日興証券	牧 一統
	シティグループ証券	吉田 有史
	野村証券	石本 渉
	大和証券	大橋 成

*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

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、住友ゴム工業株式会社 2026 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。

まず初めに、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、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：取締役常務執行役員、日野仁でございます。

日野：日野でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

井上：取締役常務執行役員、津崎正浩でございます。

津崎：津崎でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

井上：執行役員、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：本日の発表は、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ます。会場でご参加の方には、決算短信、決算説明会資料の 2 点をお配りしております。不備がございましたら、会場内の担当の者にお申し付けください。

本日は、まず、初めに社長の國安より、決算の概要についてご説明の後、常務の日野より、決算の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。また、質疑応答終了後、会場では國安とのフォトセッションを実施させていただきます。どうぞよろしくお願いいたします。

それでは、國安よりご説明させていただきます。

決算ハイライト

2026年度第1四半期業績

- 売上収益（全社：3,022億円、タイヤ事業：2,599億円）は前年同期比増収、過去最高を更新
- 事業利益（全社：168億円、タイヤ事業：148億円）は前年同期比増益
- 欧州におけるDUNLOPブランドタイヤは1月に計画通り販売開始、3月に販売拡大を本格化

主な取り組み

欧・米・豪におけるDUNLOPブランドの販売網拡大

欧州DUNLOPブランドタイヤは2026年1月に始動、3月には自社製品BLUE RESPONSE TGの販売を開始し、競争力強化
BLUE RESPONSE TGが欧州で権威ある自動車専門誌 AMS（Auto Motor und Sport）のタイヤテストで総合1位を獲得

アクティブレッド技術搭載 次世代オールシーズンタイヤ SYNCHRO WEATHER の拡販

SYNCHRO WEATHER の販売本数が前年を大きく上回り、数量・構成改善に寄与

Project ARKによる利益創出・総コスト低減が順調に進展

2026年度第1四半期実績：20億円

中東情勢影響を最小限に抑制

原材料や輸送ルートの確保、コスト抑制の取り組みの結果、第1四半期の業績への影響は限定的



© Sumitomo Rubber Industries, Ltd. All rights reserved.

6

國安：社長の國安でございます。本日はご多忙の中、当社の2026年12月期第1四半期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。

私から当第1四半期の業績の概要等、主な取り組みについてご説明をいたします。スライドの6番をご覧ください。

まず、業績の概要でございます。

2026年第1四半期の当社グループの売上収益は、前年同期比105%の3,022億円、事業利益は同年度前年同期比119%の168億円、営業利益は前年同期比122%の151億円、四半期利益は前年同期比241%の86億円となり、増収増益となりました。

当社グループの売上収益は、全社およびタイヤ事業ともに前年同期を上回り、過去最高を更新いたしました。欧州、北米、オセアニアにおけるDUNLOPブランド取得によるタイヤ販売本数の増はありましたが、各市場の影響も受けまして全体のタイヤの販売本数は減少をいたしました。

次に、主な取り組みについてご説明をいたします。

まず、欧州、北米、オセアニアにおけるDUNLOPブランドの販売網拡大でございます。特に欧州では、本年1月より当社によるDUNLOPブランドの販売が始まりました。1月には立ち上げ初期に起因する一時的な物流オペレーションに調整の必要な局面もありましたが、2月には解消し、3月以降は安定的に稼働しております。

そして3月には、自社製品 BLUE RESPONSE TG の販売を開始し、競争力の強化が進みました。本製品は、欧州で最も影響力のある自動車専門誌の一つであるドイツ AMS のタイヤテストにおいて、総合1位の評価を受けております。

次に、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 の拡販でございます。

第1四半期の販売本数が前年を大きく上回るとともに、構成も良化し、利益に貢献をいたしました。そして昨年から全社で取り組んでまいりました Project ARK による利益創出、総コスト低減は順調に進展をしております。第1四半期の実績は、事業利益ベースで20億円の効果を実現することができました。

中東情勢につきましては、原材料や輸送ルートの確保、コスト抑制の取り組み等の結果、第1四半期の業績への影響は限定的にとどまっております。

以上が、実績および主な取り組みの概要でございます。

【国内】SYNCHRO WEATHER 販売総括（2026/1Q）

高インチ帯を中心に販売は年初計画を上回り、オールシーズンカテゴリーの市場拡大をSYNCHRO WEATHERが牽引。低インチ帯では一部計画未達はあるものの、商品構成の改善により、利益は計画を超過達成。



続いて、スライドの7番をご覧ください。こちらは、国内 SYNCHRO WEATHER の販売総括であります。第1四半期では、性能がより重視される高インチ帯を中心に計画を上回る販売となりました。売上収益も前年同期比で約4倍に拡大するなど、非常に順調な立ち上がりとなっております。

背景には、オールシーズンタイヤとしての SYNCHRO WEATHER の価値が市場へ浸透してきたと実感があります。商品面では、3月までに112サイズまでサイズ拡大が完了をいたしました。お客

様からは、四季を通じて安心して使用できる性能であるとか、長距離走行後も性能劣化を感じにくい耐久性だという長期使用価値の高さが評価をされています。

SYNCHRO WEATHER のユーザーであります弊社の契約プロゴルファーの菅沼菜々プロからも、4万キロ以上走行しても新品との違いをあまり感じないというようなコメントもいただいております。

また、販売店からも冬用タイヤの需要の平準化によって繁忙期が分散し、お店の人員配置がやりやすくなる。販売店にとってうれしい商品であることも評価いただいております。

なお、低インチ帯では一部計画未達はあるものの、高インチ帯の比率が高まったことで商品構成は改善、利益は計画を上回っております。引き続き商品価値等、取り扱いのメリットの訴求を強化し、年間目標の達成を目指してまいります。

【欧州】 DUNLOP 販売総括 (2026/1Q)

価格戦略、主要国でのアカウント拡大、積極的な販売施策の相乗効果により、**市場ポジションを着実に向上**。新商品の投入とアカウント拡大を両輪に、プレミアム化を一段と加速させる。



Product

当社製 第一弾新商品”BLUE RESPONSE TG”上市
✓ 2026年3月：99サイズの販売を開始
✓ 自動車専門誌「Auto Motor und Sport」^{*1}で最高評価を獲得

Price

市場価格ポジションの戦略的な改善
✓ BLUE RESPONSE TG は計画通りの価格戦略を実現

Place

欧州主要国での顧客拡大
✓ 計画通り、想定顧客の40%超を1Qで開拓
→引き続き、残る約60%の開拓ポテンシャルを着実に取り込む
✓ プレミアム自動車メーカー向けに4車種10サイズでタイヤ開発を開始

*1: 欧州で最も影響力のある自動車専門誌の一つ
厳格な比較試験に基づく定量評価媒体として、欧州自動車メーカー・消費者から高い信頼を得ている



© Sumitomo Rubber Industries, Ltd. All rights reserved.

8

続いて、スライドの8番をご覧ください。こちらは、欧州における DUNLOP ブランドの販売総括です。

第1四半期では、価格戦略と主要国でのアカウント拡大の効果によって、DUNLOP ブランドの市場ポジションは着実に向上してまいりました。先ほど申しましたように年初に一部オペレーション面での課題はありましたが、現在、販売は計画水準で回復をしております。

施策面では、商品、価格、販売網の3点を軸に取り組みを進めております。商品面では、3月より新商品 BLUE RESPONSE TG を上市し、欧州の自動車専門誌において最高評価を獲得するなど、高い評価をいただくことができました。

価格面では、市場におけるポジションの是正を進め、計画通りの価格戦略を実現できております。販売網については、欧州主要国を中心に第1四半期時点で計画通り、想定顧客の約4割を順調に開拓することができました。

加えて、DUNLOP の取引件数も1月から3月にかけて約3倍に拡大をしております。アカウント拡大に加えて取引の活性化も着実に進んでおります。今後は残る約6割の顧客開拓を着実に取り組んでまいります。

さらには、プレミアム自動車メーカー向けの開発着手など、自動車メーカー様からの引き合いも拡大をしております。当該領域における顧客基盤の強化も進展をしております。今後は新商品、そして新技術の浸透とアカウント拡大の両輪として、プレミアム化を一段と加速してまいります。

【欧州】 BLUE RESPONSE TG 高評価を獲得

安全性・操縦性・快適性・耐久性を高次元で両立し、質の高いドライビング体験を提供するタイヤとして開発。タイヤ欧州有力誌「Auto Motor und Sport」にて総合1位かつ「卓越した性能」の称号「Outstanding*1」を獲得。上市発表試乗会とあわせて、**DUNLOP復権に向けた、プレミアムブランドとしての技術力**を認知頂いた。

*1 Outstanding: 毎回付与されるものではなく、明確に完成度が卓越している場合に与えられる評価



S-UHP
UHP
HP
STD



BLUE RESPONSE TG



最新世代のポリマー配合技術を採用した最新トレッド配合を採用。優れた路面接地性と摩耗の最小化を実現。

大手雑誌「Auto Motor und Sport」評価ダントツ1位獲得 (ドイツ) 

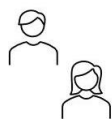


- ・欧州で自動車メーカーも含めて最も信頼されるタイヤ比較評価媒体の一つ
- ・ウェット、ドライ共にほぼ最高評価(10点満点中9.6点)
(評価サイズ: 195/55R16 91V XL)

上市発表試乗会でも高評価 @Circuito de Seville (スペイン)



<お客様の声>



- ・ハンドリングがすごく安定していて、ウェット路面でもドライと全く差がなくて驚いた
- ・UHPと言われても違和感ない性能
- ・これまで多くのメーカーの製品を試乗してきたが、その中でもかなり優秀だと思う
- ・街乗りでも非常に静かで快適だった



© Sumitomo Rubber Industries, Ltd. All rights reserved.

9

続いて、スライドの9番をご覧ください。

BLUE RESPONSE TG は、先ほど申しましたようにドイツの自動車専門誌、AMS のタイヤテストにおいて総合評価でダントツの1位を獲得いたしました。アウトスタンディング、並外れている、という判定を確保することができました。

この AMS は自動車メーカーを含め、最も信頼される比較評価媒体の一つであり、その中で、ウェット、ドライ双方で高い評価を獲得できたことは、当社の総合技術力が非常に認められた結果であり、大変うれしく感じております。

また、上市発表試乗会でも本製品は高い評価を得ることができました。お客様からは、ウェットでもドライと差を感じない安定したハンドリングでありますとか、UHP という一つ上のクラスと遜色ない性能だといった声が寄せられております。

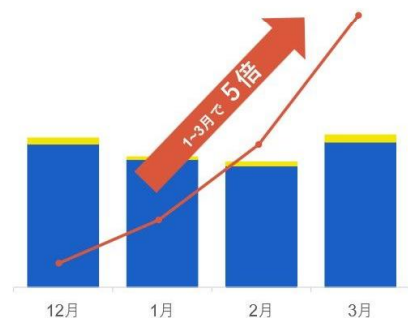
このように、静粛性や快適性を含めた総合性能が評価されていることから、DUNLOP ブランドが目指すプレミアム領域にふさわしい技術力が欧州市場において明確に認知されつつあると考えております。

【北米】 DUNLOP/FALKEN 販売総括 (2026/1Q)

年初の暴風・豪雪の影響で市場全体の需要が減退する中、**FALKENは健闘**。
DUNLOPは、2月より小売店での取り扱い促進に注力し、3月以降は概ね計画通りに推移。



■ : DUNLOP
 ■ : FALKEN
 - : DUNLOP取引件数



Promotion

卸大手との協業プロモーション
 ✓ 市場全体の需要が減退する中、下落幅は限定的にとどまる



Product

当社製 第一弾新商品“BLUE RESPONSE A/S”上市
 ✓ 2025年12月：PC向け44サイズ 上市
 ✓ 2026年 6月：CUV向け36サイズ 追加投入



Price

市場価格ポジション改善
 ✓ 小売価格は他社プレミアム商品をターゲットまで改善

Place

販路設計
 ✓ FANATICを中心に、プレミアム商品の価格帯の維持、販売品質を担保できる店舗網を構築
 ✓ 3月末時点で1千店超のディーラーが BLUE RESPONSE A/S を購入
 引き続き、潜在ディーラーへのアプローチを高め、DUNLOP取扱い店舗数の拡大に注力



© Sumitomo Rubber Industries, Ltd. All rights reserved.

10

続いてスライドの 10 番をご覧ください。北米市場における販売の状況であります。

第 1 四半期は年初の暴風、豪雪の影響で市場全体の需要が減退する中でも、FALKEN ブランドは健闘し、相対的に堅調な販売を維持することができました。

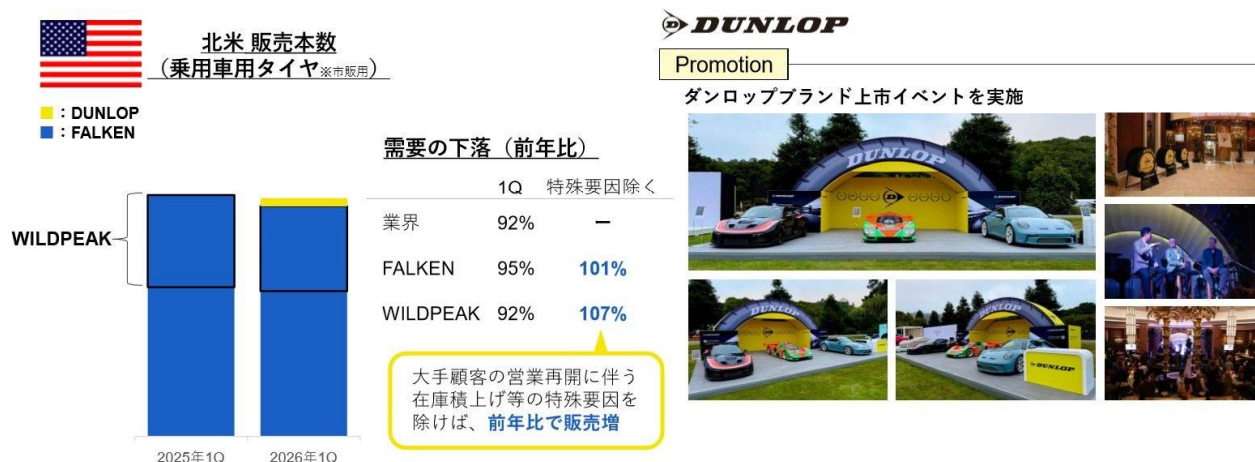
DUNLOP ブランドでは 2 月以降、小売店での取り扱い促進に注力した結果、3 月以降は販売が回復し、おおむね計画水準で推移をしております。また、DUNLOP の取引件数は 1 月から 3 月にかけて大きく伸長しており、販売基盤の拡大が着実に進んでおります。

商品面では、昨年 12 月に BLUE RESPONSE A/S を上市いたしました。本商品は、Tier1 競合に対しても競争力のある性能を有するとともに、FALKEN と比較して高い価格ポジションを維持しながら導入が進んでおります。

3 月末の時点で、FALKEN の契約小売店ネットワークを中心に 1,000 店舗を超えるディーラーで取り扱われております。さらに今後は、サイズラインナップの拡充を予定しておりまして、これを起点に潜在ディーラーへのアプローチを強化することで、取り扱い店舗のさらなる拡大を推進してまいります。

【北米】 DUNLOP/FALKEN 販売総括 (2026/1Q)

市況悪化及びインフレ・ガソリン高騰による低価格帯へのトレードダウン傾向が続く中、卸大手との協業による販売促進や販売チャネルの拡大に向けた施策推進によって販売の落ち幅を最小限にとどめている。



© Sumitomo Rubber Industries, Ltd. All rights reserved.

11

続いて、スライドの 11 番をご覧ください。

現在の北米市場環境としては、インフレやガソリン価格の高騰の影響により低価格帯へのシフト、いわゆるトレードダウンの傾向が継続しております。そうした中で、業界全体の需要が前年を下回る厳しい環境ではありますが FALKEN ブランドは卸大手との協業による販売促進や販売チャネルの拡大に向けた施策実施によって、販売の落ち幅を最小限にとどめることができました。

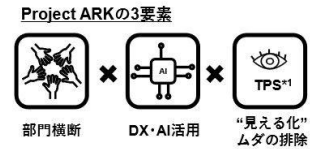
主力の WILDPEAK は前年比 92%となっておりますが、昨年は大手顧客営業再開による在庫の積み上げという特殊要因がありましたので、その要因を除きますと、前年比 107%と業界平均の 92%を大きく上回ることができております。

DUNLOP ブランドでは、プレミアム戦略をさらに強化するため、DUNLOP ブランド上市イベントなど、実際の車両を活用した体験型イベントなどを通じて商品性の訴求とブランド価値の浸透を図っておりまして、販売店および顧客の皆様から高い関心を得ております。

このように FALKEN で利益基盤を確保しつつ、DUNLOP はプレミアム領域での取り組みを強化することで、両ブランドで役割を分担しながら北米市場での成長基盤を着実に構築してまいります。

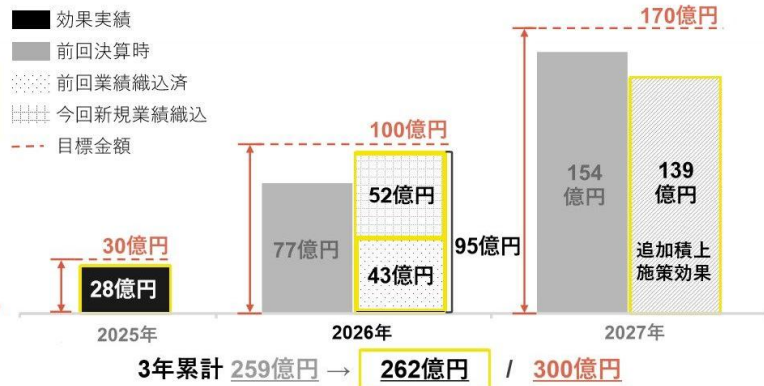
Project ARKの進捗

累計300億円の効果創出(2027年末迄)に対し、**262億円の目途付け完了。**



施策効果額

(億円)	2025年	2026年		
		1Q実績	2Q以降(業績織込済)	下期
タイヤ直接原価	+21	+12	+13	+33
タイヤ固定費	+0	+0	+0	+1
タイヤ経費	+3	+5	+4	+14
スポーツ	+3	+1	+2	+4
産業品他	+2	+1	+1	+4
合計	+28	+20	+20	+55



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
- 👁️ TPS*1 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



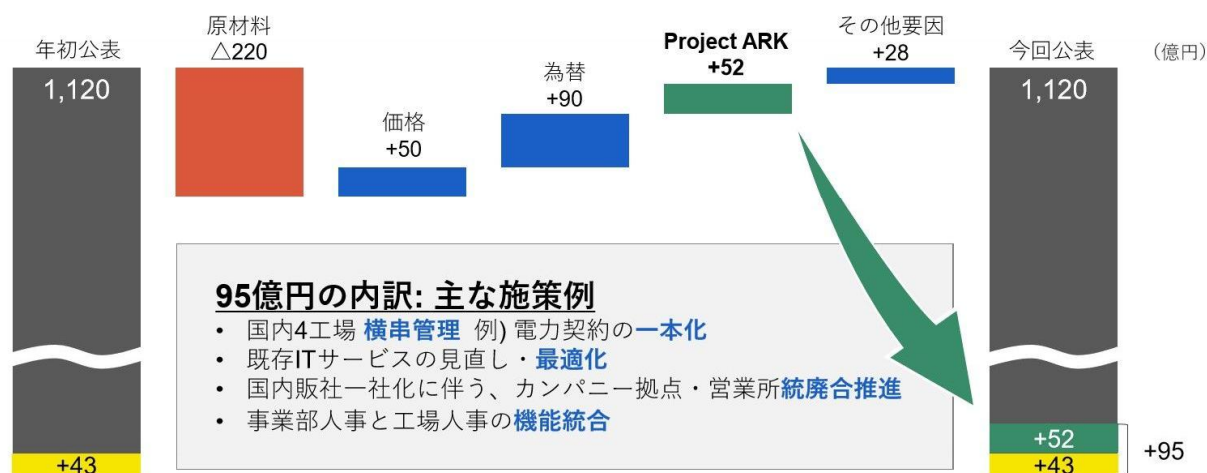
続いて、スライドの12番をご覧ください。

Project ARK は、部門横断での取り組みを前提に DX、AI の活用やトヨタ生産方式 TPS の考え方に基づく見える化と無駄の排除を軸にした全社的なコスト低減活動です。2027 年末までに累計 300 億円の創出を目指しており、現在 262 億円分の施策を積み上げています。

今年度は 100 億円の効果創出を目標としており、第 1 四半期で 20 億円の実績を計上、第 2 四半期で 20 億円、下期で 55 億円、合計で 95 億円を今回、業績予想に織り込みました。前回公表時の 43 億円から各施策の刈り取り精度を高め、52 億円の積み増しができました。

今回発表時点でのProject ARK施策効果額織り込み状況

前回時点で“追加積上施策効果”としていた効果額も含め95億円を2026年業績予想に織り込み済み。



© Sumitomo Rubber Industries, Ltd. All rights reserved.

13

続いてスライドの13番をご覧ください。Project ARK 施策効果額の織り込みの状況です。

左端が年初に公表しました事業利益目標の1,120億円です。年初時点では、Project ARKの効果として43億円を内数として織り込んでおりました。その後、中東の情勢に起因するさまざまな環境変化が生じており、特に原材料の価格上昇によって220億円の影響が発生すると予想しております。

これに対し、価格対応で50億円、為替影響で90億円、その他の要因で28億円の改善を見込んでおりますが、さらに原材料ネガを打ち返すべくProject ARKで施策効果の52億円を織り込むことといたします。

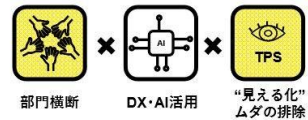
最終的に、前回公表いたしました2026年の事業利益目標1,120億円を維持、据え置くことといたします。

この95億円の主な内訳は、国内工場の横串管理によるエネルギーコストの最適化、ITサービスを見直すことによる固定費の削減、販社統合や人事機能の一体化を通じての全社での効率化と組織のスリム化などです。

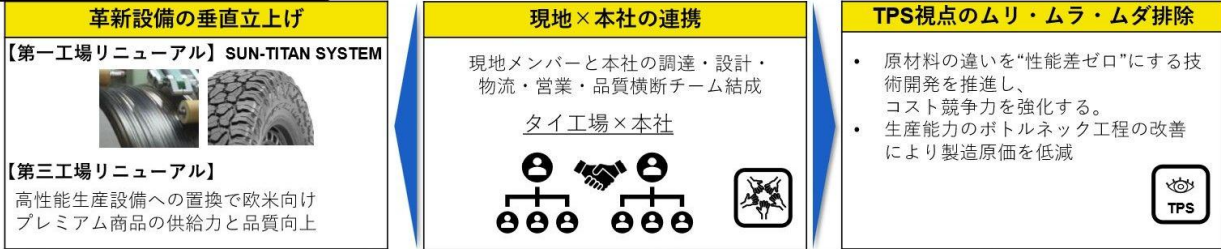
タイ工場のコスト削減について

95億円からの更なる上積みを目指し、収益基盤強化の改革を進行中。
最大生産拠点のタイ工場で現地と本社が一体となり原価低減を加速。

Project ARKの3要素



2026年2月公表 決算資料一部引用



進捗

【第一工場リニューアル】
国内からもエンジニアを派遣しSUN-TITAN SYSTEMの立上げにリソースを投入
→当初計画からの前倒しで量産開始予定

【第三工場リニューアル】
2027年の稼働に向けて計画通りの進捗

2月・4月に本社関係部門が現地入りし、現地と連携直接原価低減の積み上げに加えTPS視点で固定費構造の合理化と歩留改善を支援

原価低減効果(2026年分)：20億円^{*1}(2月公表時) → 26億円^{*1}

*1：原材料価格影響含む



© Sumitomo Rubber Industries, Ltd. All rights reserved.

14

続いてスライドの14番をご覧ください。

業績予想に織り込んだ95億円に加えまして、さらなる原価低減の上積みを目指してまいります。その活動の一つとして、最大生産拠点でありますタイの工場でのコスト削減に取り組んでおります。

革新設備の垂直立ち上げでは、第1工場のSUN-TITAN SYSTEMの立ち上げの前倒しを進めており、国内からエンジニアを派遣するなど必要なリソースを投入しております。第3工場での高性能生産設備への更新は遅れなく進んでいます。

現地と本社の連携においては2月と4月に本社関係部門が現地入りをし、現地と連携しながら直接原価の低減を積み上げております。それに加えまして、TPSの考え方に基づいた固定費構造の合理化、販売機会損失を抑制する歩留まりの改善を支援しております。

その結果、2026年分の原価低減効果については、2月時点で公表をしておりました20億円のポテンシャルから、足元では26億円規模のポテンシャルへ積み上げることができました。この金額を確実に刈り取れるように実行フェーズに移行させてまいります。

今後のこうした取り組みをグローバルに展開し、さらなる収益力の向上を図ってまいります。

第1四半期の業績結果は、スライドの15番をご覧くださいと思います。こちらの詳細につきましては、後ほど日野からご説明をいたします。

2026年度 連結業績予想

(億円)

	今回予想 2026年	前期実績 2025年	前期比	年初予想 2026年
売上収益	13,200	12,071	109%	13,200
事業利益 率	1,120 8.5%	908 7.5%	123%	1,120 8.5%
営業利益 率	1,000 7.6%	826 6.8%	121%	1,000 7.6%
当期利益	550	504	109%	550
ROIC <small>※1</small>	6.9%	6.2%		6.9%
ROE	7.5%	7.3%		7.5%
ROA <small>※2</small>	7.5%	6.5%		7.5%
D/E Ratio	0.6	0.6		0.6

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



© Sumitomo Rubber Industries, Ltd. All rights reserved.

30

次に、スライドの 30 番をご覧くださいと思います。

2026 年通期の業績見通しは、今年 2 月に発表いたしました年初公表から上期、下期、通期ともに変更はございません。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。

上期は、現時点で把握できている中東地域向けの販売の減少および原材料高騰、そして燃料サーチャージのマイナス影響を織り込みましたが、同時に為替のプラス影響も織り込み、さらにコスト抑制等に取り組むことでトータルでは損益の影響はないと考えております。

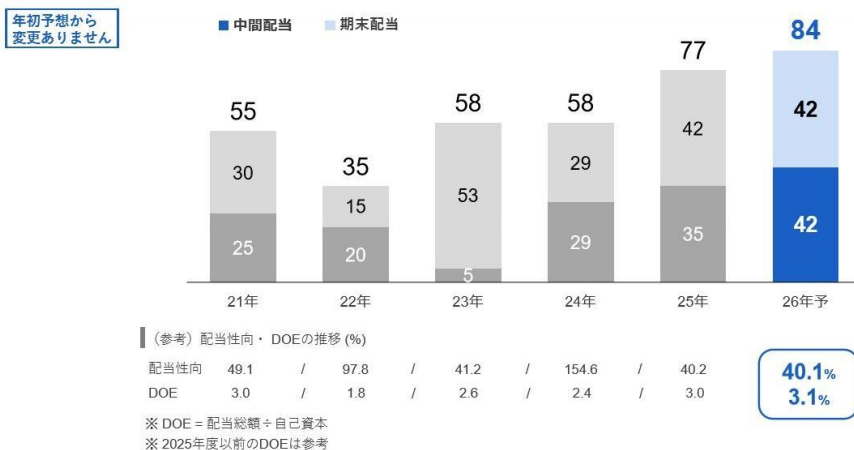
下期につきましても、現時点で把握できる原材料高騰によるマイナスの影響を織り込み、それらのマイナスを為替のプラスの影響、値上げ、そしてコスト抑制等により跳ね返し、年初公表を据え置いております。

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、2026年より連結配当性向40%以上・DOE 3%以上を基準に、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。

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.

42

スライドの 42 番をご覧ください。

2026 年の配当につきましては、上期、通期ともに業績予想を変更しておりませんので、中間配当 42 円年間、配当は過去最高となる 84 円という年初公表の据え置きとさせていただきます。

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： 続きまして常務の日野より、決算の詳細についてご説明させていただきます。

日野： 日野でございます。本日はお忙しい中、弊社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。日頃よりステークホルダーの皆様には多大なるご支援を賜り、心よりお礼申し上げます。

2026年1-3月 連結業績

(億円)

	2026年 1-3月	2025年 1-3月	前年 同期比	前期実績 2025年
売上収益	3,022	2,878	105%	12,071
事業利益 率 ※1,3	168 5.6%	141 4.9%	119%	908 7.5%
営業利益 率 ※3	151 5.0%	123 4.3%	122%	826 6.8%
四半期利益 ※2,3	86	36	241%	504

※1. 事業利益：売上収益－(売上原価+販売費及び一般管理費)

※2. 四半期利益：親会社の所有者に帰属する四半期・当期利益

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

当資料では全頁にわたり上記を適用しております。



© Sumitomo Rubber Industries, Ltd. All rights reserved.

15

まず、スライド 15 をご覧ください。

当四半期の売上収益は 3,022 億円、事業利益は 168 億円、営業利益は 151 億円、四半期利益は 86 億円となりました。事業利益率は 5.6%です。前年同期比では増収増益となり、事業利益率も向上いたしました。

2026年1-3月 セグメント別 連結売上収益・事業利益

(億円)

	2026年 1-3月	2025年 1-3月	前年 同期比	前期実績 2025年	
売上 収益	タイヤ	2,599	2,446	106%	10,437
	スポーツ	322	324	99%	1,256
	産製品他	101	108	93%	378
	合計	3,022	2,878	105%	12,071
事業 利益	タイヤ	148	109	135%	798
	スポーツ	9	17	53%	68
	産製品他 ※	11	15	76%	41
	合計	168	141	119%	908

※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.

17

続いて、スライド 17 でセグメント別の売上収益、事業利益をご説明いたします。

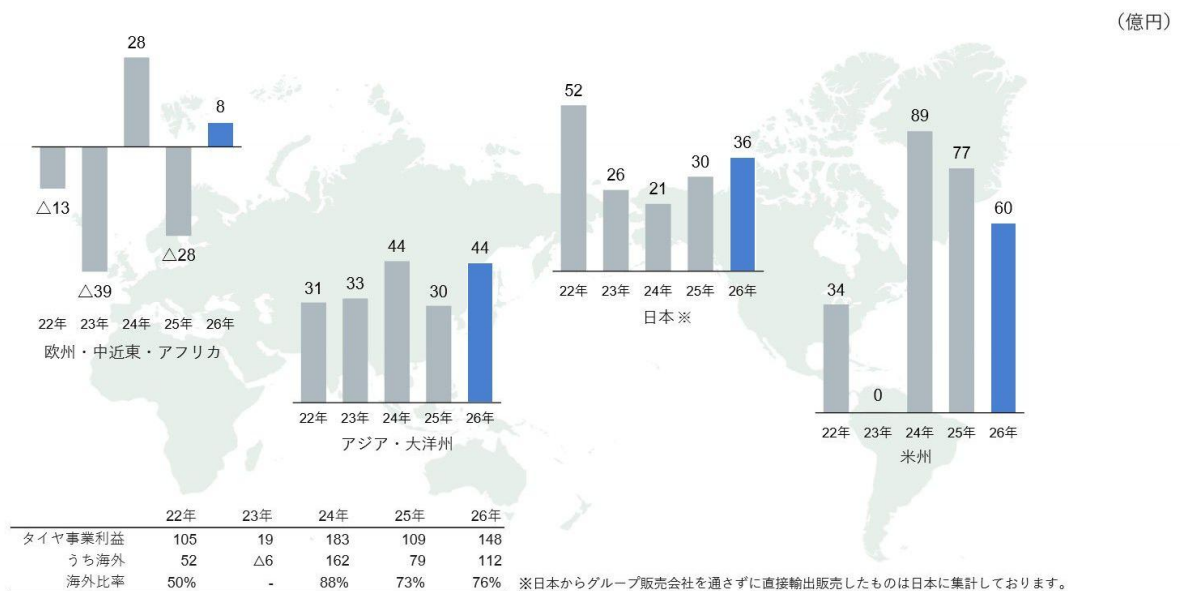
まず、タイヤ事業は、売上収益は 2,599 億円で前年同期比 106%、事業利益は 148 億円で前年同期比 135%です。販売本数は前年同期比で減少しましたが、原材料価格の低下や昨年の値上げ効果、プレミアムタイヤ比率の上昇や為替の円安が寄与し、増収増益となっております。

スポーツ事業は、売上収益は 322 億円で同 99%、事業利益は 9 億円で同 53%です。

ゴルフ用品販売は、昨年 11 月に発売しましたゼクシオ 14 が健闘しましたが、国内においては中国からのインバウンド需要の減少や、中東情勢などによる先行きの不透明感が国内外の市況に影響し、減益となりました。

産業品他は、売上収益は 101 億円で同 93%、事業利益は 11 億円で同 76%です。主に前年同期に大型物件向けの販売があった建設関連商材や、OA 機器用ゴムの部品販売が減少し、減収減益となりました。

1-3月地域別事業利益の推移（タイヤ事業）



© Sumitomo Rubber Industries, Ltd. All rights reserved.

20

次にスライド 20 ページをご覧ください。こちら、タイヤ事業の地域別事業利益の推移です。

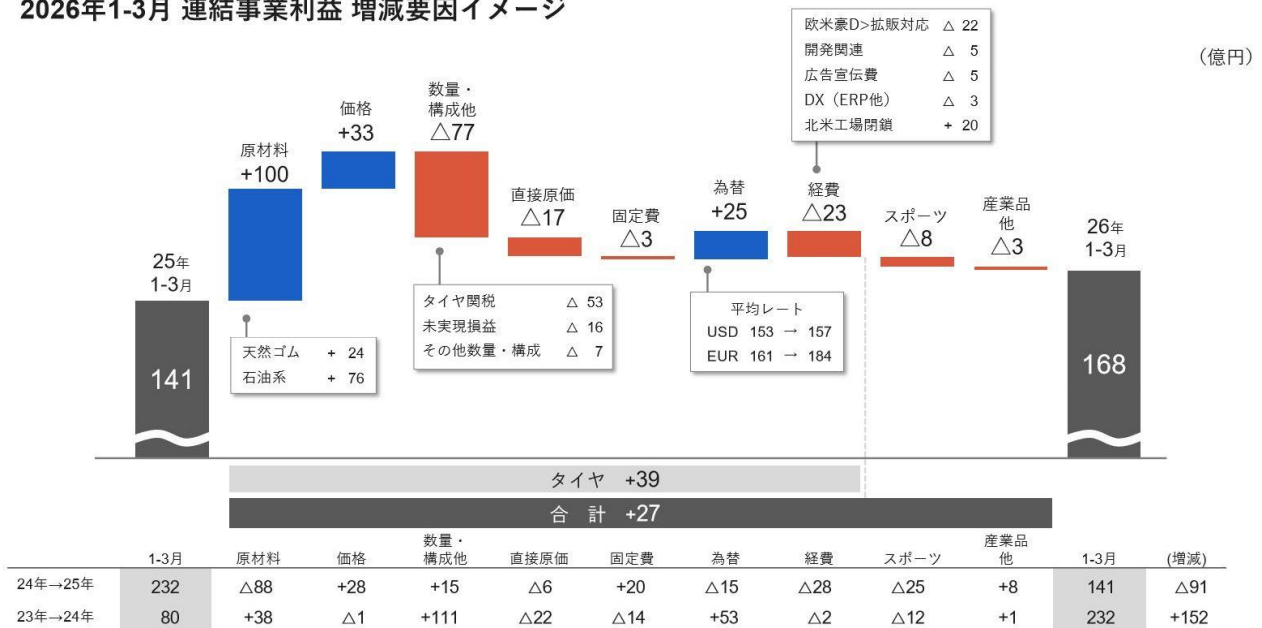
欧州・中近東・アフリカは昨年下半年から黒字基調が継続し、8 億円の黒字となりました。

アジア・大洋州は、中国において新車向けの販売が増加したことや、アセアン市場における販売施策が寄与し、増益となりました。

日本では、新車向け販売の増加や市販市場における昨年の値上げ効果、SYNCHRO WEATHER の拡販による構成改善などにより増益となりました。

米州は、年初の悪天候による市況悪化の影響に加え、従前から低価格品のシェア拡大が続いており、価格環境や競争激化の影響を受けております。

2026年1-3月 連結事業利益 増減要因イメージ



次にスライド 21 で、1 月から 3 月の連結事業利益の前年差要因をご説明いたします。

まず、原材料は価格が下落したことにより 100 億円のプラスとなりました。

販売価格については、昨年の値上げ効果もあり、33 億円のプラスとなっています。

数量・構成他は、北米での販売数量減少に加え、米国関税影響もあり 77 億円のマイナスです。

直接原価および固定費は、主にインフレが続くトルコや国内の人件費の増加により、マイナスとなりました。

為替は、前年同期よりも円安で推移したため、25 億円のプラス、経費は、欧米豪での DUNLOP ブランドの拡販対策費用などにより 23 億円のマイナスです。

これらの結果、タイヤ事業全体では 39 億円の増益となり、スポーツ事業の 8 億円の減益、産業品その他の 3 億円の減益を加え、全社合計では 27 億円の増益となりました。

連結損益計算書の状況

(億円)	2025年 1-3月	2026年 1-3月	増減
売上収益	2,878	3,022	+144
売上原価	△2,041	△2,085	△44
販売費及び一般管理費	△695	△768	△73
事業利益	141	168	+27
その他の収益	10	9	△1
その他の費用	△28	△26	+2
営業利益	123	151	+27
金融収益	26	47	+21
金融費用	△109	△51	+58
持分法による投資利益	0	0	+0
税引前利益	40	147	+107
法人所得税費用	△8	△51	△43
非支配持分	4	△10	△14
四半期利益	36	86	+50

実績の概要

① 事業利益 詳細はP.6, 15~21参照		
② その他の収益 その他営業外収益	実績内訳 8億円	対前年増減 +0億円
③ その他の費用 その他営業外費用 固定資産除売却損	△13億円 △6億円	△1億円 △1億円
④ 金融収益 正味貨幣持高に係る利得 デリバティブ評価益 受取利息	25億円 13億円 8億円	+9億円 +13億円 △1億円
⑤ 金融費用 為替差損 支払利息	△29億円 △22億円	+51億円 △5億円



© Sumitomo Rubber Industries, Ltd. All rights reserved.

22

次にスライドの 22 ページです。連結損益計算書の事業利益以下の項目について、前年同期との比較で増減が大きかった箇所をご説明いたします。

まず、④の金融収益では、トルコインフレ調整影響による正味貨幣持高に係る利得が、インフレが進んだことにより 9 億円のプラスとなった他、為替予約などの評価益が円安で 13 億円のプラスとなりました。

また、⑤では前年同期と比べ為替差損が縮小し、51 億円のプラスとなっております。

連結バランスシートの状況

(億円)	前期実績 2025/12末	当期実績 2026/03末	増減
流動資産	6,793	7,009	① +216
非流動資産	7,806	7,897	② +91
資産合計	14,599	14,906	+307
流動負債	3,799	4,031	+231
非流動負債	3,437	3,404	△33
負債合計	7,236	7,435	③ +198
自己資本	7,161	7,257	④ +96
非支配持分	202	214	+12
資本合計	7,363	7,471	+108
負債及び資本合計	14,599	14,906	+307
自己資本比率	49.0%	48.7%	△0.3P

主な増減要因

① 流動資産	対前期末増減
棚卸資産	+174億円
営業債権及びその他の債権	+67億円
その他の流動資産	△45億円
② 非流動資産	
無形資産（のれん含）	+37億円
有形固定資産	+37億円
③ 負債合計	
社債及び借入金	+386億円
その他の流動負債	+46億円
未払法人所得税	△98億円
営業債務及びその他の債務	△104億円
④ 自己資本	
為替換算調整額	+119億円
四半期利益	+86億円
配当支払	△110億円
有利子負債	+332億円 (4,066 → 4,398)



© Sumitomo Rubber Industries, Ltd. All rights reserved.

23

次にスライドの 23 ページをご覧ください。

連結バランスシートの状況ですが、資産合計は 1 兆 4,906 億円で、全体で前期末比 307 億円の増加となりました。主に年初より開始しました欧州での DUNLOP ブランドの在庫が増加した影響です。自己資本比率は 48.7%と、対前期末で 0.3 ポイントの減少となりました。

2026年1-6月 連結業績予想

(億円)

	今回予想 2026年 1-6月	前年同期 2025年 1-6月	前年 同期比	年初予想 2026年 1-6月	今回予想 2026年 4-6月	前年同期 2025年 4-6月
売上収益	6,200	5,722	108%	6,200	3,178	2,844
事業利益 率	380 6.1%	283 4.9%	134%	380 6.1%	212 6.7%	142 5.0%
営業利益 率	340 5.5%	270 4.7%	126%	340 5.5%	189 6.0%	147 5.2%
中間利益	200	144	139%	200	114	108



© Sumitomo Rubber Industries, Ltd. All rights reserved.

26

次に26年度の上期の連結業績予想についてご説明をいたします。スライドの26ページをご覧ください。

売上収益は6,200億円、事業利益は380億円、営業利益340億円、中間利益200億円と前年同期比で増収増益を予想しております。年初予想からの変更はございません。

2026年1-6月 セグメント別 連結売上収益・事業利益予想

		今回予想 2026年 1-6月	前年同期 2025年 1-6月	前年 同期比	年初予想 2026年 1-6月	今回予想 2026年 4-6月	前年同期 2025年 4-6月	(億円)
売上 収益	タイヤ	5,370	4,883	110%	5,370	2,771	2,438	
	スポーツ	655	647	101%	655	333	323	
	産業品他	175	192	91%	175	74	84	
	合計	6,200	5,722	108%	6,200	3,178	2,844	
事業 利益	タイヤ	335	222	151%	335	187	113	
	スポーツ	30	40	74%	30	21	23	
	産業品他 ※	15	21	72%	15	4	6	
	合計	380	283	134%	380	212	142	

※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.

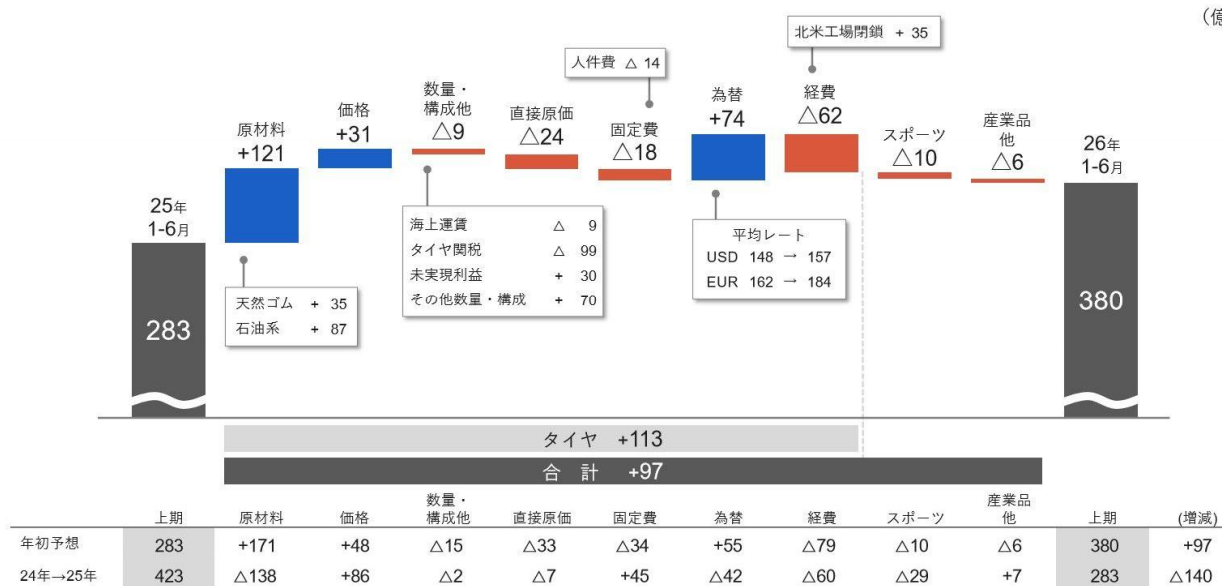
28

スライドの28ページをご覧ください。

26年上期のセグメント別の売上収益・事業利益ですが、こちらも年初予想を据え置きとしております。

2026年1-6月 連結事業利益 増減要因イメージ

(億円)



次にスライドの 29 ページです。上期の事業利益の前年差の要因分析でございます。

原材料は 121 億円、販売価格の 31 億円、為替の 74 億円のプラスをそれぞれ織り込む一方、直接原価の 24 億円、固定費の 18 億円、経費の 62 億円のマイナスをそれぞれ見込んでおります。

グラフの下に記載しております年初予想と比較しますと、原材料では中東情勢に伴う石油系原材料の価格上昇や、天候不順による天然ゴム価格の上昇影響を織り込む一方、年初予想では織り込んでいなかった Project ARK による原価低減や円安、コスト抑制の効果により、全社合計で年初予想通りの前年差 97 億円の増益を見込んでおります。

次にスライド 30 ページでございます。通期の連結業績予想です。

青枠囲みのとおり、売上収益は 1 兆 3,200 億円、事業利益は 1,120 億円、営業利益は 1,000 億円、当期利益 550 億円を見込み、こちらも年初予想から変更をしておりません。

今回の業績予想は中東情勢の先行きは不透明で、影響額の全てを現時点で合理的に見積もることが難しいため、中東情勢の緊迫化による業績下振れリスクは織り込んでおりません。ただし、今月までに影響を受けている購入原料の価格上昇は予想に反映する一方、直近の為替水準や値上げ、ARK によるコスト低減効果などの対応策を織り込み、年初予想を据え置いております。



© Sumitomo Rubber Industries, Ltd. All rights reserved.

29

2026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 2026年	前年実績 2025年	前期比	年初予想 2026年	
売上収益	タイヤ	11,545	10,437	111%	11,545
	スポーツ	1,275	1,256	102%	1,275
	産業品他	380	378	101%	380
	合計	13,200	12,071	109%	13,200
事業利益	タイヤ	1,005	798	126%	1,005
	スポーツ	70	68	102%	70
	産業品他 [※]	45	41	109%	45
	合計	1,120	908	123%	1,120

※セグメント間取引消去等が含まれております。



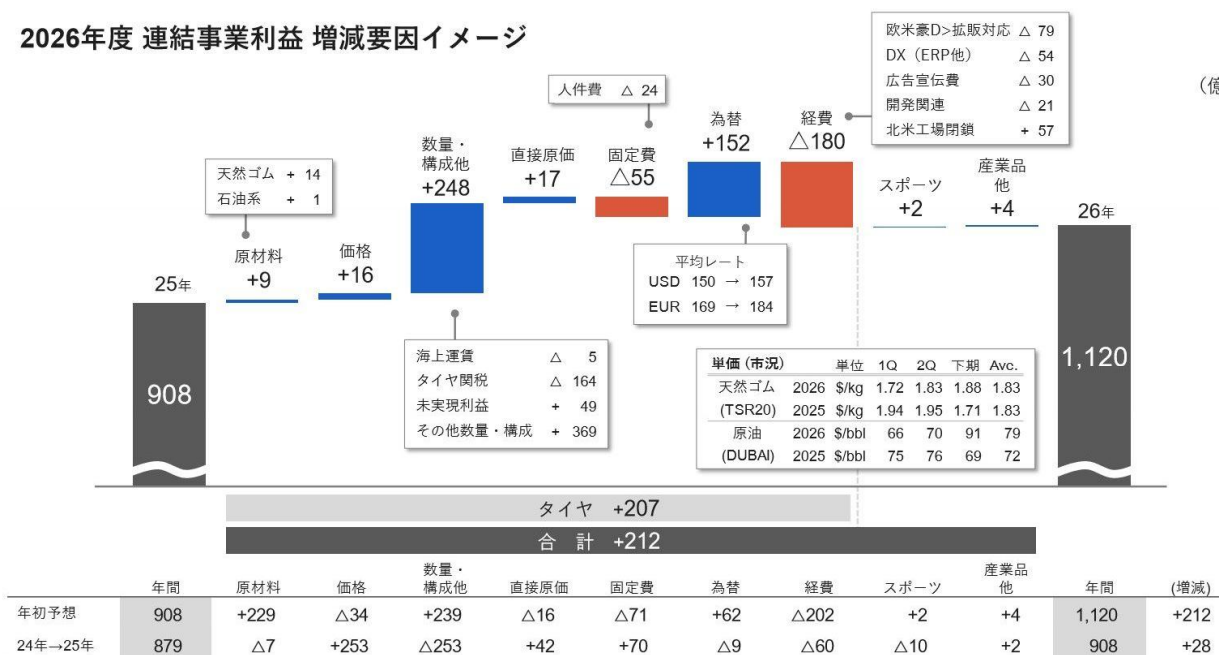
© Sumitomo Rubber Industries, Ltd. All rights reserved.

32

スライド 32 ページをご覧ください。26 年度のセグメント別の売上収益ならびに事業利益予想です。こちらも年初予想を据え置いて発表させていただいております。

2026年度 連結事業利益 増減要因イメージ

(億円)



© Sumitomo Rubber Industries, Ltd. All rights reserved.

33

次にスライドの 33 ページで、26 年度年間の事業利益の前期からの増減要因分析をご説明いたします。

前期比での主な増減は、数量・構成他で 248 億円のプラス、為替で 152 億円のプラスとなる一方、固定費で 55 億円のマイナス、経費で 180 億円のマイナスを見込んでおります。

グラフ下の年初予想と比較いたしますと、原材料価格は中東情勢の影響による原油高や、足元の天然ゴム価格の上昇影響を織り込みましたが、値上げや、年初予想に織り込んでいなかった Project ARK の原価低減、為替の円安影響を織り込み、年間トータルでは年初予想と同額となっております。

タイヤ販売本数 前年同期比推移

対前年	2025年実績					2026年1-3月実績、4-12月予想				2026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	7-12月	年間	1-6月	7-12月	年間	
国内新車	120%	104%	98%	102%	105%	107%	98%	103%	103%	106%	103%	105%	
国内市販	96%	91%	98%	93%	94%	96%	103%	99%	99%	96%	99%	98%	
海外新車	91%	92%	92%	87%	90%	97%	103%	103%	102%	98%	103%	101%	
海外市販	94%	96%	90%	92%	93%	96%	109%	117%	110%	106%	117%	111%	
海外市販内訳	北米	83%	97%	81%	87%	87%	89%	97%	122%	107%	97%	122%	109%
	欧州	97%	90%	108%	98%	98%	113%	143%	135%	131%	129%	135%	132%
	アジア	104%	95%	89%	96%	96%	98%	104%	105%	103%	100%	105%	103%
	その他	94%	100%	86%	90%	92%	81%	97%	106%	98%	97%	106%	101%
計	97%	95%	93%	93%	94%	97%	106%	109%	105%	103%	109%	106%	
合計本数(万本)	2,385	2,369	2,421	2,580	9,756	2,322	2,503	5,461	10,286	4,887	5,461	10,348	



スライド 35 ページをご覧ください。タイヤの販売本数の前年同期比推移です。

1 月から 3 月の販売本数は、2,322 万本と前年同期比で 97%となりました。市場別では、国内新車は新車メーカーの新規モデル装着で高いシェアを獲得したこともあり、前年同期比 107%となりました。

国内市販については、グッドイヤー社向けの国内オフテイク品の供給が減少したことなどにより、前年同期比では 96%となりました。

海外新車は、中国では販売が増加したものの、北米の市況が低調なことから前年同期比 97%となりました。

海外市販は、前年同期比 96%となっております。

市況が低調な北米は、前年同期比 89%、DUNLOP ブランドの販売を開始しました欧州は前年同期比 113%となりました。アジアは、タイやインドネシアで販売減となり、前年同期比 98%、その他の地域は中東情勢の影響を受け、前年同期比 81%となり、海外市販全体では前年同期を下回る結果となりました。

続いて、4月から6月の販売本数ですが、国内新車は顧客の中東向け販売減による影響を受け、前年同期比では 98%となりますが、国内市販は引き続き SYNCHRO WEATHER の拡販に注力し、前年同期比 103%を見込んでおります。

海外新車は、主に中国や北米での販売増で前年同期比 103%、海外市販は引き続き欧州 DUNLOP ブランドの販売本数増により、前年同期比 109%を見込んでおります。

下期の販売本数は中東情勢による影響が不透明なため、今回は年初予想を据え置いております。

1-3月 キャッシュ・フローの推移

(億円)



© Sumitomo Rubber Industries, Ltd. All rights reserved.

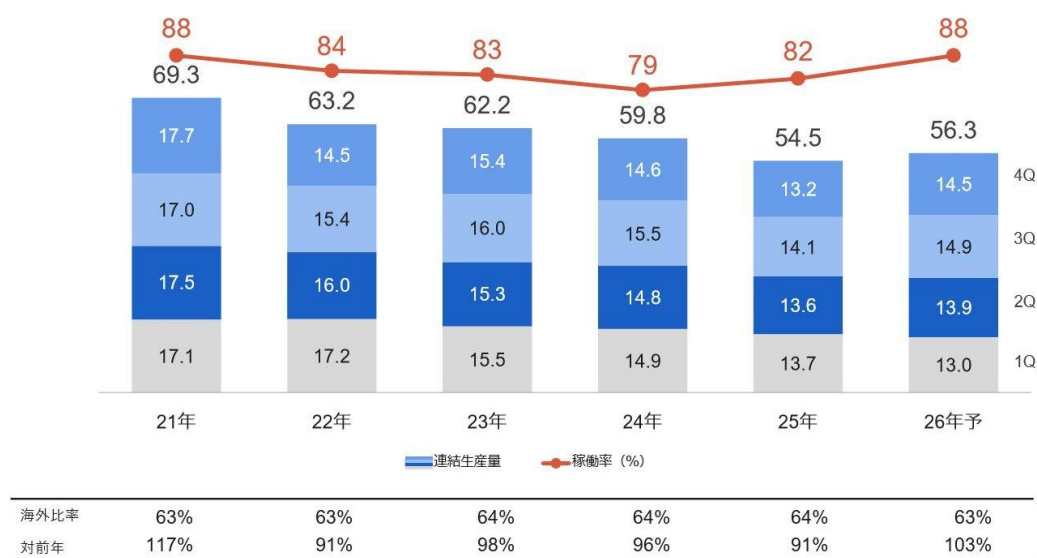
38

スライドの 38 ページをご覧ください。

キャッシュ・フローの推移ですが、1月から3月の営業キャッシュ・フローは 101 億円のプラスです。一方、投資キャッシュ・フローは高インテへの置き換え投資など、In-House New Factory 関連の投資などで 290 億円のマイナスとなりました。結果、差し引きのフリーキャッシュ・フローは 190 億円のマイナスとなり、前年同期比では 97 億円の減少となりました。

年間タイヤ設備稼働率、生産量の推移

単位：万t



© Sumitomo Rubber Industries, Ltd. All rights reserved.

41

スライド 41 ページをご覧ください。

タイヤの設備稼働率ならびに生産量の推移ですが、表一番右の 26 年度の年間生産量の予想は 56.3 万トンとなり、販売本数の増加に合わせて稼働を高めていく方針です。

スライド 42 ページの株主還元政策につきましては、先ほど國安が説明したとおりとなりますので、以上で私からのご説明を終わります。ありがとうございました。

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、交互に指名させていただきます。

まず、会場からご質問を承ります。会場の方には係の者がマイクをお持ちしますので、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。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。恐れ入りますが時間の都合上、ご質問はお1人様2問までとさせていただきます。

それでは、会場でご質問のある方、挙手をお願いいたします。では、最前列のそちらの方、お願いいたします。マイクをお持ちします。

木本 [Q]：週刊タイヤ新報、RK 通信社の**木本**と申します。今日のご説明ありがとうございます。

國安社長にお伺いしたいのですが、今回スライドの13番等でいろいろなマイナス要因がある中、Project ARK で元々かなりの盛り返しというか、節約でやるっていうのを言ってるのを、さらに倍以上節約するようなことに、図表になってるかと思うんですけども。

こちらの取り組みで大きく貢献している感じで、何ていうか、数値上は、理解はするんですけども、やはり社内的に旗振り役の荒木さんが何か嫌われ者になっちゃうんじゃないとか、そういうようなちょっと心配もしなくもないところがあります。

こういった辺り、社長のほうで社全体の機運といいますか、コストを下げて、それでもこの配当をしっかりと出していくっていうようなところの機運づくりみたいところで、気をつけてらっしゃることとかありましたら教えていただきたいなと思うんですが。

國安 [A]：ご質問ありがとうございます。Project ARK は2027年までに300億、累積で総原価低減を行うということで、この目標は特に今のところ変えておりません。

昨年公表いたしました、われわれの長期経営戦略 R.I.S.E.2035 で、われわれの利益が伸びる外数として、Project ARK が下支えをするということで計画をしておりました。今回、中東情勢の悪化によりまして利益の減が大きなインパクトを与えますので、それを組み込んで、われわれが公表している目標を達成するというので、これは全社一丸となって進んでおります。

このプロジェクト自体はリーダーの荒木がしっかりとリードしてくれていまして、社内の実績を出した方々をみんな褒めるような、しっかりと称える、そういう文化の醸成にも一役を買っており

ます。しっかりチャレンジをして少なくとも数字を刈り取る、これを繰り返して大きな数字にしていくことで、多くの提案が社員からいっぱい荒木に集まるようになりました。

細かい数字もありますが、それを一つ一つ実現することで社内の雰囲気は逆に言ったらやってくれるんだとか、という雰囲気になってきていると思います。

木本 [M]：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、オンラインでご参加の BofA 証券、坂牧様、お願いいたします。

坂牧 [Q]：坂牧です。ありがとうございます。私から2点ほど。

まず、今回の1クォーターが社内のご計画に対して、どんな進捗だったのかをちょっと足元含めて確認させてください。

多分、何でしょう、生産本数の見通しとかもちょっと下げられてらっしゃったりしますので、やっぱりもの作りで実際、今回計画維持されていますけれど調達面、今後心配しなきゃいけないようなことが既に起きていたりするののかも含めて、この1クォーターの仕上がりを振り返っていただけますでしょうか。まず、それが1点目になります。

國安 [A]：ありがとうございます。まず、1クォーターは計画通り進んでおります。というのが、まず2月に起きました中東情勢の悪化につきましては、原材料への影響は非常に限定的でありまして、この点、われわれとしては、ここに出てありますような増益効果を取ることができております。

予想に対して厳しかったのが北米の1月の寒波の影響、そして欧州で1月から少しDUNLOPのオフイクの販売における物流のトラブルがありましたので、そこが、本数が減った要因かなと思っておりますが、SYNCHRO WEATHER等の増益効果の要因が非常に大きく出まして、結果的に計画通りで進捗をしております。

今後の見通しにつきましては、基本的には年初の計画通りで考えておりますけれども、中東の情勢、先ほど日野が説明しましたネガを織り込みながら、中東の情勢をよく見て対応していこうと思っています。

あと、調達に関しては、1クォーターは特に問題はありますが、われわれ、各サプライヤー様とパートナーシップを強固に結んでおりますので、現時点で、調達で操業が止まる等の問題はございません。

ただ、中東情勢は、非常に状況を見ないとどう転ぶかわからない点がありますので、そこは注視して、当社の中で対策本部を立ち上げておりますので、週次の情報交換等しながら対応を進めていきたいと考えております。以上、ご回答申し上げます。

坂牧 [Q]：ありがとうございます。

2点目が、この据え置かれたご計画なんですけれど、見通しとして足元の原油とか天然ゴムが続くとちょっとご前提よりも厳しくなってしまうような感じもしますし、下期の販売も変えられてないんですけれど、やっぱりちょっとガソリン高の影響で需要が減ってくるっていうのも心配される状況かと思っておりますので、もし現状が続いた場合、多分ご想定と違ってもう少し原材料費の負担が上がったり、販売の効果が出なかったりっていうのがあると思うんですけれど。

これに対して、どういった打ち返しを受けるのか、どの程度まで、多分、足元続くと結構厳しいような気もしますので、どの程度、御社として、このご計画の中で打ち返せるのかですね。

例えば、荒木さんの頑張られているのが既に上振れてらっしゃいますので、この経費のところとかを見ますと、ここら辺ももう少し仕上がりとしてマイナスが出なかったりするのかなと思ったりもします。

ただ一方で、値上げはちょっとどうなのでしょう。北米で今、御社、3月ぐらいから FALKEN の値段が下がっているようにも見えまして、住友ブランドは下がってないような気がするんですけれど、ちょっと価格が難しいような気もしていますので。

ごめんなさい、いろいろ申し上げたんですけど、この下期、どういう打ち返し、現状、続いた場合の打ち返しができるのかっていうのを確認させてください。

國安 [M]：はい、ありがとうございます。本件のご質問につきましては、足元の状況等々については日野から、値上げについては津崎から回答させていただきます。

日野 [A]：はい。ご質問ありがとうございます。日野でございます。

まず、計画に対してどれぐらいリスク要因を織り込んでいるか、ということだと思いますが、冒頭ご説明しましたとおり、今月までわれわれが影響を受けてます原料価格の高騰ですとか、中東向けの出荷の減少につきましては織り込んでおります。

ただ、来月以降、これは中東情勢がどうなるか分かりませんので、そこについては予想には反映していない形になっております。

そういうことでもありますので、仮にこの状況が続けばどれぐらいの影響があるのかというご質問かと思いますが、仮に原料価格が高止まりして、なおかつ物流費の高騰ですとか、エネルギー価格がそのまま据え置かれるとなった場合、年初公表対比のページで言いますと34ページ、この一番下に年初公表との差で足元、原料が220億円、大きく影響を受けてまして、それをその他の要因で打ち返す形で今回、年初公表、公表させていただいています。

連結事業利益 増減要因の推移

(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	産業品他	
25年	1-3月	141	△91	△88	+28	+15	△6	+20	△15	△28	△25	+8
	4-6月	142	△49	△50	+58	△17	△1	+25	△27	△31	△4	△0
	7-12月	625	+168	+131	+167	△251	+49	+25	+33	+0	+19	△5
	前期	908	+28	△7	+253	△253	+42	+70	△9	△60	△10	+2
26年	1-3月	168	+27	+100	+33	△77	△17	△3	+25	△23	△8	△3
	4-6月	212	+70	+21	△2	+68	△7	△15	+49	△39	△2	△2
	7-12月	740	+115	△112	△15	+257	+41	△37	+78	△118	+12	+9
	当期	1,120	+212	+9	+16	+248	+17	△55	+152	△180	+2	+4
年初予想との差			+0	△220	+50	+9	+33	+16	+90	+22	+0	△0



© Sumitomo Rubber Industries, Ltd. All rights reserved.

34

仮に今の状況が年末まで続いてしまうと、こちらに書いてます主に原材料の影響のところに近い金額が下期に出てくる可能性があるのかなとは見込んでおります。

本件については、打ち返しはさっきちょっと値上げの話とかありましたけども、経費の削減とか原価低減で打ち出していきたいなと思っています。

値上げのところについては津崎さんからお願いします。

津崎 [A]：はい。ご質問ありがとうございます。特に北米の価格の状況についてご説明させていただきます。

まず、北米の価格ですけれども、一昨年の北米の関税の打ち返しということで、昨年の5月に私ども、12%の価格改定をさせていただきました。その後、市況の状況等々を鑑みて昨年の第3クォーターに約5ポイントほど価格をアジャストして、対前年で7%、そういうような価格で販売をさせていただいてました。

今回、3月に販促施策のキャンペーンを打ちまして、ポイントとしては3~4ポイントほどですかね。価格改定をして、結果として対前年から今、約3%のプラスと、今、そういう状況だと認識しております。

今、おっしゃられるとおり、北米の市況、大変厳しいガソリン価格等の影響も含めまして、中東情勢の状況も見極めながら、また販売の促進を打ちながら利益の最大化を図っていきたいと考えています。

この3月から、さらに価格を大きく下げっていくことは今のところ計画はしておりません。以上です。

坂牧 [Q]：ちなみに、下期の数量効果がやっぱりかなり本数に対して大きいです。ここ、変えられてないんですけど、足元1クォーター見ると、そこまで出てなくて、ここもリスクにはならないでしょうか。

國安 [M]：はい、ありがとうございます。こちらも津崎から回答させていただきます。

津崎 [A]：ご質問ありがとうございます。

今年、大きく伸ばしていくところが欧米という形になってございます。先ほどご説明させていただいたとおり、DUNLOPの販売につきましては当初、少し物流の混乱もございましたけれども、順調にアカウント数も増えていっております。

その増えていくアカウントに、さらに新商品のサイズを増しながら販売のドライブをかけていくという作戦でございまして、今のところ、手応えは感じてます。

また、先ほどご紹介させていただきました新商品ですね。こちらも3月から発売してまして、非常に好評をいただいております、こちらの新商品も含めまして販売を伸ばしていくと、そういった計画でございます。以上でございます。

坂牧 [M]：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。

続きまして会場からご質問をいただきます。挙手をお願いいたします。では、お願いいたします。

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

1点目は、しつこくて恐縮なんですけれども、今期の通期のご計画に対して、現状、想定し得るリスクのところをもう少しご解説いただければと思います。

元々、期初から下期偏重の利益計画になられている中で、外部環境がどちらかという悪い方向に変化している状況の中、いかに達成確度があるのかというところが大きなポイントだと思っていますので、改めて確認させてください。

今、ご説明いただいたのは、足元の天然ゴムでいうと 200 セントレベル、原油でいうと 100 ドルぐらいで、WTI で推移してると思いますがけれども、今日からその状況が年末まで続くと、ざっくり追加で 200 億円ぐらいの減益要因が材料のところに出てくる見通しで、それを追加的な、さらに経費の抑制等々でオフセットしていく取り組みをするということなのか。

それが出てくると、いろんなものを積み上げた上でいったん、据え置かれているので、やはり厳しい方向に向かうということなのか。このニュアンスの確認っていうのを今一度させていただければと思います。

國安 [A]：はい。ご質問ありがとうございます。

まず、今の数字におきましては現在、見えている中東情勢のネガ要因は全て織り込んでいるということです。なので、原材料価格等は 3 クォーター末までの金額はネガに入っている状況です。

今の想定で置きますと、残り 4 クォーターに関しましては中東情勢も収まって通常の状態に戻るという前提で価格等検討しておりますので、それに対して先ほどご説明しました Project ARK 等々で打ち返すというところで、ここはかなり確度が高いと思っています。

さらに先ほど坂口さんが言われました、これがずっと続く場合は、先ほど日野から言った程度のお金は覚悟しております、それに対する準備はしていかないといけないと考えています。

ただ、そうなった場合に当然、経費等々も削っていくんですけども、市況の悪化が非常に出てくる可能性もありますので、そこは状況を見ながら対応していくということで今現在は考えておりません。

日野 [A]：ちょっと補足しますと、坂口さんのご質問に対しては原料価格の上昇と、それを使うエネルギー価格の社内のコストアップと、あとは物流のサーチャージを含めたコストアップを含めて大体それぐらいとお考えいただければと思います、はい。

坂口 [Q]：ありがとうございます。主に第 4 クォーターに発生するリスクは、このままいくとあるという、そういうことですね。

日野 [A]：仮に単価が変わらなくて混乱がこのまま続くと、その可能性があるということですね。

坂口 [Q]：分かりました。ありがとうございます。

打ち返しの中では販売の状況と利益への織り込みという観点で教えてください。まず、アメリカに関しては FALKEN ブランド、WILDPEAK はマーケットに対して実質、売り勝ったというご説明がありました。3月からまた価格ポジション変えてるとすると、4月以降はどういう販売のトレンドになっているのか。1クォーターの実質、売り勝ち状態が続いているのか、加速しているのかという観点と。

あと、SYNCHRO WEATHER 好調なスタートですので、この二つによって今回、増減要因分析上でいう価格のところの通期での増額とか、あと、その他数量・構成のところも若干ですけれどもプラス側で入れてらっしゃると思うので、その効果が出るという考え方にされているのか、販売の現状と、その増減要因の織り込み方に関してご解説ください。以上です。

國安 [M]：はい。ご質問ありがとうございます。こちらは津崎から回答させていただきます。

津崎 [A]：はい、ご質問ありがとうございます。WILDPEAK につきましては第2クォーター、第3クォーターともに販売を盛り返していく計画になってます。

その根拠としてはサイズの拡大と、それから販売施策ですね。こちらを今、お客様とタイアップをしているところで、業界を上回る販売は達成していけると、そういうふうに考えております。

SYNCHRO WEATHER に関しましては1-3月、夏タイヤとしての性能も認知いただきまして、大変好評をいただいております。また、昨年の冬は氷上性能を走れるオールシーズンということで非常に好評をいただいております、その実績も含めまして SYNCHRO WEATHER の100万本に向けたところも含めまして今、計画通り進捗しておりますので、その流れの中でしっかりと売り勝っていききたい、そういうふうに考えてます。以上です。

坂口 [Q]：その効果の織り込み具合っていうのは、今回この価格と構成のところに入ってるといふ認識でいいですか。

津崎 [A]：はい、そのような理解で結構かと思います。

坂口 [M]：どうも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、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]：SMBC 日興証券の牧と申します。お願いします。私も2点お願いいたします。

一つ目は、大変くどいようなんですけど、この中東影響の先ほどのお話だと、この4クォーターだけで今の状況、続くと200億円悪化すると、例えば来年以降もこういう資源高騰が続くって考

えると、来年の上期にまた 400 出たりとかっていうことになって、結構大きなコストの増加になってくるんですけれど。

仮にこういうことが起こったときに、どういうことが御社としてできるのかという、打ち返し施策ですね。ちょっと改めて教えていただければと思います。

國安 [A]：はい、ありがとうございます。このご質問につきましては私から簡単に解説した上で、日野に渡したいと思います。

4 クォーターに加えて来年以降もこの状況が続くとなったときに、われわれとしては今、サステナブルも含めた水素エネルギーを使った生産とか、そういうところを今、検討しておりますが、そういうエネルギーをできるだけ使わずに生産するようなシフトを組んでいかないといけないと思っています。

タイヤの軽量化を進めますので原材料の量も減らしていくということを実際、今 Project ARK の中でもその刈り取りをやってますが、それをさらに加速をしていくようなことを考えないといけないと思っております。

あと、日野からお願いします。

日野 [A]：補足をさせていただきます。やはりこれ、まさに外部要因、原料価格の高騰はこれまでも自動車メーカーさんには価格連動性を採用いただきまして、ちょっと期ずれで出る時期が若干遅れますけども期ずれで価格転嫁をしますし、原材料、エネルギー価格もこれまでも上がったものはきちっと製品値上げで反映して対応する形になると思います。

タイヤメーカー皆さん、同じ状況でもありますので、基本的にこういった原料価格の高騰はちょっとタイムラグがあるものの、基本的には値上げで打ち返す形になると思います。

ただ一方で、年初からいろんな経費も積んでおります。先ほどありました Project ARK も含めて、社内でできるだけの挽回策は当然やっていきますし、原価低減、経費削減などを通じて何とかこれは打ち返していきたいと思っております。

急激な価格上昇は、すぐにはちょっと改善できないんですけども、長い目で見ますとトータルではそこは値上げで打ち返していけるだろうと思っております。

牧 [Q]：ありがとうございます。

OE と REP で、この例えば 220、今、織り込まれている経済影響ってどういう内訳になるかとか、ご説明いただけますでしょうか。

國安 [M]：今のは 220 の数字の内訳を教えてくださいということですね。

牧 [M]：そうですね、はい。

日野 [A]：決して、これは 220 と言ったわけじゃないんですけど。

牧 [Q]：13 ページに織り込まれている年初公表から比べた影響。

日野 [A]：原料の天然ゴムと原油価格の高騰が一番大きく効いてまして、それはもう当然ながら半分を上回って 7 割程度、そういう話になりますし、それ以外の影響としましては原油ボイラーとか使う中での電力エネルギーの価格上昇、工場のコストアップと、あとはサーチャージが残り 3 割ぐらいって感じでお考えいただければと思います。

牧 [Q]：はい。分かりました。細かくはまた別途確認します。

2 点目が DUNLOP のところですね。こちら、ちょっといい話があって価格ポジションが上がってきてるというようなお話があったと思います。

DUNLOP ってヒストリカルな経緯を見れば少し価格ポジション下がっていたところがあると思いますので、どれぐらい想定以上に上がってきてるという、どういう取り組みを踏まえて上がってきているか、どれぐらい改善しているかみたいな、ちょっとお話があればありがたいです。

あと、数量は 3 月で計画並みまでできているので、この何かペースでいけば 4 月以降、上振れないのかなと思っちゃうので、その数量面についても今後の見通しを教えてください。

國安 [M]：ご質問ありがとうございます。こちら、津崎から回答させていただきます。

津崎 [A]：ご質問ありがとうございます。

まず DUNLOP ですね。今年の 1 月から本格的に販売開始することができたということで、こちら DUNLOP につきましては欧州、それから北米ともにプラスですね。昨年なかったところですからプラスということです。

新しい DUNLOP に対して今、お客様に新しい DUNLOP が始まるというところで、その価値をお伝えしながら口座を新規取引、拡大していると、そういった状況でございます。そこに対しては非常に手応えを持っているところでございます。

まず、価格のところですけども、FALKEN のサイズに比べて約 15%ほど高く販売できるような形です。それは先ほど新商品としてご紹介させていただきました BLUE RESPONSE ですね。こちらが 15%から、サイズによって 20%のところもあるんですが、約 15%ほどというような形でございます。FALKEN と比べて価格ポジションが高いと。

アメリカにつきましても大体同じような形で、同 FALKEN のサイズと比べて約 10 から 20 ほどお高い、そういうイメージを持っていただけたらいいかなと考えてます。

DUNLOP が今年、私ども、純増になりますので、この GOODYEAR さんから引き継いだオフテイクの商品と住友ゴムの新しい商品、こちらをしっかりとお客様に価値をお伝えして、丁寧に口座を広げて販売していきたいと、そう考えています。以上でございます。

牧 [Q]：ありがとうございます。

この価格は今、オフテイクのものもあると思いますけれど、今後 BLUE RESPONSE みたいに自社製品に切り替わってきたときは、大体これぐらいの 15%、20%ぐらいのものが期待できるものなのか。あとは、もしよろしければ今、1 クォーターにおいて、ちゃんとこの利益においては増益にしっかり効いているもの、こういう軸製品が増えていくと段階的に利益上がっていくっていう、ちょっとそういう感じで見えていいのか、利益面についてもご言及いただければと思います。

國安 [A]：ありがとうございます。

まず今、われわれ、欧州ではオフテイクがメインでビジネスをやっておりまして、3月から自社製品を投入することができました。われわれの戦略としてはオフテイクの商品に対して、われわれの技術的価値を付加して、この新商品はさらに上値、高い値段で販売をする方向で進めております。

来年、アクティブトレッドを搭載した新しいオールシーズンタイヤを欧州で発売する計画になっておりまして、当然そちらにも付加価値を追加して販売する計画です。ですので牧さんの言われたとおり、今から商品が、自社製品が出るたびに利益には段階的に貢献をしていく形になるかなと思っています。

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は挙手をお願いいたします。では、お願いいたします。

大沢 [Q]：ありがとうございます。日経新聞の**大沢**と申します。本日はありがとうございます。最初 2 点を伺います。

まず1点目、最初、この第1四半期の業績についてです。利益自体は2.4倍っていう形で伸びているんですが、これは前年同期の為替差損が結局反動でなくなったことがまず主要因、その上でプラス何が効いたのかっていうのを教えていただけませんか。

國安 [M]：ご質問ありがとうございます。こちら、日野から回答させていただきます。

日野 [M]：すいません、ちょっともう1回、質問、最後がちょっと聞き取れなかったです。

大沢 [Q]：はい。この今、純利益のところは2.4倍になったというところで、主に前年同期の為替差損がまず反動で戻ったところにプラスして何が効いたのか。

日野 [A]：それにプラスして何が効いたのか。やはりプレミアム商品、先ほどありましたけども、ちょっと本数は前年対比、減ってはいるんですけども、事業利益が大きく上回っております。

これは SYNCHRO WEATHER を中心としたプレミアム商品が順調にプレミアム比率も伸びてきてまして、今回2ポイント伸びております。SYNCHRO WEATHER も特に高インチの非常に価格帯の高いところが計画より上振れて売れておりますので、そういった構成のプラスもありまして、トータル利益率が改善しているということでご理解いただければと思います。

大沢 [Q]：高付加価値商品の占める割合が増えたってところが、まず効いてきたという。

日野 [A]：はい。それが一番効いて事業利益の改善に効いておりますね。はい。

大沢 [Q]：ありがとうございます。あと35ページ、北米の販売本数のところを伺います。

天候の悪化と、あと低価格帯の商品でかなりシェアが移っているっていう話なんですけど、その低価格帯の何かしら他のブランドが入ってきたっていう話なのか、それとも、そもそもご説明いただいたようなガソリンとか、ああいう車に関わるコストが高いから、タイヤはちょっと抑えようという、そういう思考が働いているのか。何に起因して低価格帯にシフトしているのかっていうのを教えていただいてもよろしいですか。

津崎 [A]：はい。ありがとうございます。おっしゃるとおり、インフレとかガソリン代の高騰とか、必要経費で払う金額が増えているので、それ以外にける金額っていうのが少なくなっているということで、お客様からは安いほうに流れている状況になっていると思っています。

大沢 [M]：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、オンラインで参加のシティグループ証券、吉田様お願いいたします。

吉田 [Q]：ありがとうございます。シティグループの吉田です。

1 点目が価格の考え方なんですけど、今回の追加分はともかく、今回の 13 ページの立てつけですと原材料 220 やられるけど、価格は 50 しか挽回しないってということで、通常以上に何か効果が、原材料が高騰した局面での価格効果が弱いように感じてます。

これは外部環境がそれだけ厳しいってことなのか、それとも価格上げなくても他の要因で会社予想は達成できるので、この時点ですと、こういう価格効果になってるのか、少し価格の入れ方について教えてください。

追加で例えば原材料がさらに 200 億増えてきたときに、通常であればみんな、影響を受けるので、期ずれして価格を上げて、来期とかになるとスプレッドが相当改善するっていう期待はできるんですけど、今回そうではない状況なのか、確認させていただければと思います。

國安 [M]：はい。ありがとうございます。こちら、日野から回答させていただきます。

日野 [A]：はい。吉田さんのご理解通りでございまして、急激なコストアップでどこまで価格に織り込めるのかっていうところは、どちらかというところはあまり慎重に、それ以外の為替の円安もございまして、Project ARK でのコスト積み上げが具体的にもう案件が積み上がってきておりますので、そういう形で反映をさせていただきました。

おっしゃるとおり、これが今後も続けば、当然ながら全業界、タイヤ業界みんな同じ状態ですので値上げでスプレッドが改善する形で、あくまで期ずれとご理解いただければと思います。

吉田 [Q]：はい、ありがとうございます。

2 点目が前回ですかね、2030 年までのロードマップですね。関税の環境とかが変わって、ちょっと見直しが必要なので、またどこかのタイミングでそこをアップデートしたいっていうようなお話があったと思うんですけど。

これは例えば 2Q の段階で足元の情勢とかも受けて、改めてっていうことになるんですか。ちょっと中長期戦略の考え方についてタイミングも含めて教えてください。

國安 [A]：はい。ありがとうございます。

2 月のときにそういうお話をさせていただいて、そのときは関税がありまして、R.I.S.E. 2035 のときからアップデートしないといけないという思いで、そういう話をさせていただきました。そこで当社の中でいろいろと検討は進めております。現在のところも。

ただ、足元のこの中東情勢が不透明になってしまったことで、そこの部分を明確にしない限り、その先の話をしてはなかなか理解していただけないだろうということで、本来だったら今日ぐらいに話をしたかったですけれども、少し中東情勢を見る時間をいただいております。

吉田さんのおっしゃるとおり、中東情勢が落ち着けば2クォーターのときぐらいにはお話できるように準備は進めておりますし、その情勢をしっかりと見ながら、われわれとして進むべき方向をしっかりとお伝えできるように準備をしていきたいと考えております。

吉田 [Q]：ありがとうございます。

基本的には中東情勢を受けても原料のところはある程度、売価でインダストリーとして転嫁していくという状況であれば、基本的な戦略は順調にいったらって理解してよろしいですか。

國安 [A]：はい。おっしゃるとおりの理解で結構かと思います。

吉田 [M]：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は挙手をお願いいたします。では、お願いいたします。

江口 [Q]：お話ありがとうございました。日経 BP 江口と申します。

先ほどお話の中で、原材料の影響で220億円の影響について7割ほどが天然ゴムの原材料で、残り3割が燃油サーチャージであったり、輸送コストの話をお話されたかと思うんですが、この合成ゴムとしての原料、いわゆるブタジエンゴムであったりとか、そちらのゴムの影響がこの残り3割含むってということで、認識でよかったですか。

日野 [A]：7割に原料全ての影響が入っています。

江口 [Q]：天然ゴムも合成ゴムも、ここに入っている。

日野 [A]：はい、そうです。

江口 [Q]：ありがとうございます。これ、ちなみに、さらにその7割のうち、どちらが、やっぱり合成ゴムへの影響が大きい認識でよかったですかね。

日野 [A]：基本的に石油の影響が大きいですね。

江口 [Q]：分かりました。ありがとうございます。

あと、2点目、Project ARK について伺えればと思います。

こちら、DX、AI 活用についても政策アイデア等でタイヤ老朽予測に対して AI 活用であったり、バーチャル施策での開発リードタイムの短縮等、書かれてるかと思うんですが、足元、そうですね、DX、AI 活用等で取り組まれている製造効率化であったりだとか、あと今後予定している施策等について少し詳しく伺えればと思います。

國安 [M]：はい。ご質問ありがとうございます。では、荒木から回答させていただきます。

荒木 [A]：はい。ありがとうございます。

DX、AI の活用ですけれども、前回の決算発表の際にタイヤの開発のリードタイム短縮ということで説明差し上げております。具体的にはタイヤのパターン開発に AI を活用する、あるいは出来上がったパターンを技術本部だけじゃなくて工場の生産本部とも連携しながら、タイヤの実際の物作りまでの期間を短縮する施策です。

これは、進捗はしておるんですけれども、実はまだ今期は 95 億円の織り込みには具体化ができておりませんで、今まさに数値化に取り組んでいるところですので、今後のポテンシャルの一つと言える施策でございます。

それから今、足元の織り込んだ施策以外のプラスアルファの効果の他としては、タイ工場もこれ、外数で 26 億円まで積み上げてまいりましたけれども、海外の工場、当然タイ以外にもございまして、今年まさに国内工場で培ったコストダウンの横展開を始めておりますので、タイ以外の海外工場でもこれからコストダウンの施策を積み上げていきたいということで。

今後、追加の積み上げを 2Q の決算発表以降できればいいなと思っておりますが、金額については今、精査中でご期待いただければと思います。ありがとうございます。

國安 [A]：あと、加えて、まだ Project ARK には入れてないんですけれども、当社が昨年買収しました Viaduct 社、こちらが AI ソリューションを提供する会社でありまして、当社の宮崎工場で保全作業効率の改善でありますとか、そういうところで AI ソリューションを使って効果が出せるかどうかというのを実証実験、始めようと思っております。

6 月ぐらいからそれが始まりますので、その効果もある程度、数字は見えるんですけれども、それも Project ARK に織り込みたいと思っております。

江口 [M]：ありがとうございます。

井上 [M]：はい、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野村証券、石本様お願いいたします。

石本 [Q]：いつも恐れ入ります。野村證券の石本です。よろしくお願いたします。私から2点お願いたします。

1点目、欧州・中近東・アフリカのところのタイヤ事業の利益の出方について教えてください。この1クォーターに8億円という形で利益出ていますけれども、中近東の状況、どれぐらいこれ、例えば売上比で、グローバルで売上比、どれぐらいあるのかとか、どれぐらいの影響がこれ、出てるのかを伺いたいのと。

あと、欧州でオフイク品がまだほとんどだということですが、どういうカーブでここが自社製品に切り替わっていくのか。もしヒントをいただけますと幸いです。

國安 [M]：ありがとうございます。こちら津崎から回答させていただきます。

津崎 [A]：ご質問ありがとうございます。

まず、中東の当社の売上の割合でございますが、約2%というような状況でございます。また、オフイクの販売比率のところですが、3年から5年以内で当社住友ゴム製品に切り替えていくと、そういうような計画でございます。

来年にはアクティブトレッドを搭載したオールシーズンタイヤの発売を予定してますし、また、その先にもDUNLOP商品、欧米中心に続々と販売していく、そういう計画でございます。

石本 [Q]：ありがとうございます。

補足で、その場合はGOODYEARさんから幾分かは引き受けないといけない契約にはなっていたかと思うんですが、他の地域に販売していく、そういったことをお考えでしょうか。

津崎 [A]：はい。基本的には欧州で販売していくんですが、一部欧州以外でも販売を計画しております。

石本 [Q]：分かりました。ありがとうございます。

2点目なんですけれども、アメリカの状況を確認させてください。Q1、10%を超える減少になっているかと思えます。大寒波の影響もあったかと思うんですが、実質は去年ちょっとハードルが高かったんで増えているという話なので、本当にこれでマーケットシェアは取れている、獲得できている、そんな形で考えていいのかというのと。

併せて2クォーターが逆に言うと97%なので、仮に1クォーター実質上振れると、YoYでプラスだとすると、ちょっと減速する、もう1回下期に22%増という形で増えていく、ここの考え方で

すね。Q2 と下期の見通しはどういった形で見たらしゃるのか、もう少し詳細を教えてください。以上です。

國安 [M]：ありがとうございます。こちらにつきましても津崎からご回答させていただきます。

津崎 [A]：ご質問ありがとうございます。

まず、北米の数字なんですけれども、こちらの 89%の中に日本からの輸出の部分、こちらが含まれておりまして、こちらが大きく減になってございます。現地の販売会社の数字につきましては前年比 99%で、業界プラスアルファというような、そんな出来合いになってます。

下期以降、まず DUNLOP の数字がここから乗ってくるというところと、FALKEN の WILDPEAK ですね。こちらのサイズ拡大、それから販売施策の強化、そういった施策を積み上げながら、下期の計画を立てて行っております。以上です。

石本 [M]：分かりました。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。

続きまして会場でご質問のある方いらっしゃいますでしょうか。お願いいたします。

秦 [Q]：ご説明ありがとうございます。東洋経済新報社の秦と申します。私も 2 問お願いいたします。

一つ目は価格戦略についてです。先ほど北米の価格についてご説明ありましたけれども、国内市場での価格転嫁みたいなもの、どう考えているか。既に東京の中でも横浜ですとかミシュランですとか、ちょっと 5%程度、価格改定を発表している企業さんもあると思うんですが、この辺、特に利幅の厚い下期の冬用タイヤの価格戦略を考える必要もあると思うんですが、この辺いかがでしょうかというのが 1 点目です。

國安 [A]：ご質問ありがとうございます。

国内の価格につきましては、まず、われわれとしても原材料の高騰等ありまして、価格のアップは当然考えておりますが、まだまだ国内で価格を上げているのは一部だけということもありまして、慎重に対応を検討したいと考えています。

私の理解は、その場合でも全体を上げるのではなくて部分的に上げている話を聞いてますので、その辺しっかりと価格を上げて本数が減らないような状況をちゃんと見ながら検討を進めていきたいと考えております。以上です。

秦 [Q]：ありがとうございます。

もう1点、タイヤと比べて事業のボリュームは大きくないと思うんですけど、第1四半期にスポーツと産業品事業の収益力が少し落ちてるのが気になっておりまして、この辺りの要因と、あと通期の見通しとしてタイヤの以外の事業でも中東情勢のコストアップ要因等があるかどうか、この辺り、ちょっとお聞かせいただけますでしょうか。

國安 [M]：ありがとうございます。こちら、日野から回答させていただきます。

日野 [A]：まず、大きなところではスポーツは、まず、トランプ関税が去年と今年で大きく効いてるってことがあります。ただ、それは価格で今、打ち返そうとはしております。

スポーツが去年対比、こういう数字になっておりますのは、昨年、スリクソンのボールとクラブを売り出して、プラス、ゼクシオにつきましてもちょっと前倒しで販売したこともありましたので、去年との対比で今、落ち込んでるとい、前年対比ではそう見えてるってことです。

一方で、ハイブリッドのところの原料高の影響は、手袋のところは天然ゴムの影響を受けてちょっとコスト高にはなっているということで、ただ、それ以外のところ、そこは割合としてはそんなに大きくございませんので、たまたま前年対比でいきますと、たまたま去年、大口案件があって今、この1-3月はない形で数字がこういう形で出てるということでございます。

秦 [Q]：あまり通期の見込みとして、第1四半期はそういう特殊要因がある見方をすればよろしいでしょうか。

日野 [A]：通期の見通しはトータルとしては今のところ、変えておりません。年初公表通りでございますので、今、お話したようなリスク要因ありますけども、その他のコスト低減とかっていう形で打ち返して、そのまま据え置きにさせていただいております。

秦 [M]：よく分かりました。ありがとうございます。

井上 [M]：ありがとうございました。その他ご質問ございますでしょうか。はい、お願いいたします。

大橋 [Q]：大和証券の大橋です。中東情勢なかりせばという意味で、1クォーターのところをもう少しご質問させていただきます。

進捗について一過性要因をもう少し整理させていただきたくて、北米、欧州でそれぞれ一過性、入っていると認識しています。この影響額についてなんですけれども、いかがでしょう、地域別の利益で見ると日本のところに影響が出ているのかなとも見えています。

SYNCHRO WEATHER 好調だったり、原材料なんか影響ある中で、この日本の利益が少し低く見えていますので、すいません、私の認識なんですけども、ここは北米、欧州での一過性がどれくらいなのか、日本の実力値、どれくらいだと認識されているかを教えてください。よろしくお願いいたします。

國安 [M]：ご質問ありがとうございます。原材料の影響については日野から回答させていただきます。

日野 [A]：20 ページのところの地域別の事業利益のところのご質問かと思います。当然、日本のところも直接の輸出はこちらに入っておりますので、その影響は一部こちらに出しております。

具体的な数字はちょっと差し控えさせていただきますけども、そこに影響が出ておりますし、あと、こちらの欧州・中近東・アフリカの中近東のところが大きく、去年対比では減少をしております、利益としましては1-3月だけ見ますと半減以下になっておりますので。

中東は特に2月、3月は非常に厳しい状況になりましたので、何とか黒字は維持しているものの、去年対比で大きくへこんでいるところが影響に出しております。

大橋 [Q]：ありがとうございます。よく分かりました。すいません。通期の計画のところももう一問だけ質問させてください。

社内計画の中でいくと、失礼しました。経費、少し減っているもの、見えていないところで減っているかと思います。この Project ARK の効果だったりとか、あと固定費、直接原価についても何でしょう、やや期初、立てられた計画のバッファを吐き出したようにも見えます。

ここのそれぞれの内容ですね。あと、改めてオポチュニティ、もう少し削れるだったりっていうところの、ここの温度感、もう少しコメントいただけますでしょうか。よろしくお願いいたします。

國安 [M]：ありがとうございます。こちら、荒木から回答を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。お考えいただいているとおりで、Project ARK の成果を織り込んだっていう効果も当然ありますし、1-3月に実際ちょっと販売環境の状況もありましたので、社内経費の計画からの抑制効果も織り込んでます。

ただ、4月以降、特に下半期については、これからまさに全体の年間計画、社内の計画の見直しをかけるところです。ベースとしては、まだ年初計画のままの部分が大半ありますんで、その Project ARK の積み上げ施策の織り込み以外の、状況によっては全体の部署の経費をちょっと抑えるっていうようなことは今後、考えていく必要があるかなということ。

ポテンシャルとしては、あるとお考えいただいたらいいと思うんですけども、どこまでできるかっていうのは、状況を見ながらこれからやっていくところでございます。以上です。

大橋 [M]：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。

それではお時間もまいりましたので、以上をもちまして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。

國安 [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

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、株式会社JPX 総研（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。