住友ゴム工業株式会社

2026 年 12 月期第 3 四半期決算説明会

2026 年 11 月 12 日

イベント概要

[企業名]	住友ゴム工業株式会社
[企業 ID]	5110
[イベント言語]	JPN
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	2026 年 12 月期第 3 四半期決算説明会
[決算期]	2026 年度　第 3 四半期
[日程]	2026 年 11 月 12 日
[ページ数]	42
[時間]	17:00 – 18:09 （合計：69 分、登壇：31 分、質疑応答：38 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
	シティグループ証券	吉田　有史
	SMBC 日興証券	牧　一統
	みずほ証券	坂口　大陸
	岡三証券	成瀬　伸弥
	野村證券	石本　渉

*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

二村：ご参加の皆様、大変長らくお待たせいたしました。ただいまより DUNLOP、住友ゴム工業株式会社、 2026 年 12 月期第 3 四半期決算説明会を開催いたします。本日の司会を務めます、IR 室の二村でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

本日の出席者をご紹介いたします。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。

二村：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します。

二村：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。

二村：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。

二村：本日の説明会は、弊社 Web サイトに掲載している資料に沿って進めてまいります。資料は画面にも映しますので、あわせてご覧ください。

主な項目

- **2026年第3四半期決算概要**
  - 連結範囲の異動、関係会社の状況
  - 第3四半期ハイライト、決算概要
- **2026年度予想**
  - 決算予想概要
  - 設備投資・減価償却・タイヤ生産能力、他
  - 株主還元、他

DUNLOP © Sumitomo Rubber Industries, Ltd. All rights reserved.

まず、社長の國安より、決算の概要と通期業績予想についてご説明いたします。続いて、常務の日野より、決算の詳細をご説明いたします。説明終了後、皆様からのご質問をお受けいたします。どうぞよろしくお願いいたします。

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 7-9月 3Q実績(前年同期比)

過去最高更新	売上収益	3,245億円	(12%増)	
	タイヤ	2,809億円	(12%増)	日米欧アジアで増販
	スポーツ	340億円	(19%増)	ゴルフとテニスで増販
	事業利益	192億円	(5%減)	
	タイヤ	133億円	(29%減)	原材料価格高騰の影響
過去最高更新	スポーツ	53億円	(763%増)	新製品の拡販が寄与

2026年度 1-9月 3Q累計実績(前年同期比)

過去最高更新	売上収益	9,443億円	(10%増)
	タイヤ	8,154億円	(10%増)
	スポーツ	1,007億円	(8%増)
	事業利益	590億円	(22%増)
	タイヤ	474億円	(16%増)
	スポーツ	90億円	(94%増)

2026年度通期業績予想

- 売上収益は(12,700億円：前期比 5%増) (前回公表比 5%減) 数量減により、前回公表比下振れ
- 事業利益は(870億円：前期比 4%減) (前回公表比 9%減) 原材料価格高騰の影響により、前回公表比下振れ
- 年間のタイヤ販売本数は前期比 1%増 (前回公表比 1ポイント減)
  - 欧米ともに当社は業界の伸びを上回る販売水準を維持できる見通し
  - 国内 DUNLOP SYNCHRO WEATHERの増販は順調に推移。冬タイヤも増販見込み、国内市販は前回公表比上振れ
  - 欧州市販は主にDUNLOP オフテイク品の販売弱含みにより前回公表比下振れ
  - 北米 DUNLOP 自社製品は品揃え拡充により増販、FALKEN WILDPEAKは増販、北米市販は前回公表どおり

DUNLOP © Sumitomo Rubber Industries, Ltd. All rights reserved.

SCRIPTS Asia's Meetings, Globally

國安：改めまして、社長の國安でございます。本日はご多忙の中、当社 2026 年 12 月期第 3 四半期決算説明会にご参加いただきまして、誠にありがとうございます。

私から、当第 3 四半期の業績の概要と通期の業績予想についてご説明をいたします。

スライドの 6 ページをご覧ください。

2026 年 7 月から 9 月の当社グループの売上収益は、前年同期比 12%増の 3,245 億円となり、過去最高を更新いたしました。

7 月から 9 月のタイヤ販売本数は、前年同期比で増加し、日米欧アジアで増販できたことなどが主な要因として、タイヤの売上収益が前年を上回り、過去最高を更新することができました。スポーツ事業の売上収益は、ゴルフとテニス双方での増販により前年を上回り、過去最高を更新することができております。

一方で、2026 年 7 月から 9 月の当社グループの事業利益は、前年同期比 5%減の 192 億円となりました。

タイヤ事業の事業利益は、価格転嫁や内部努力で打ち返しを行ってまいりましたが、原材料価格の高騰の影響を受け、前年を下回りました。スポーツ事業の事業利益は、主にゼクシオ 14 や SRIXON の新製品でゴルフクラブの拡販が増益に寄与し、前年を大きく上回ることができております。

1 月から 9 月の当社グループの売上収益につきましても、前年を上回り、過去最高を更新いたしました。

2026 年通期業績予想についてご説明をいたします。

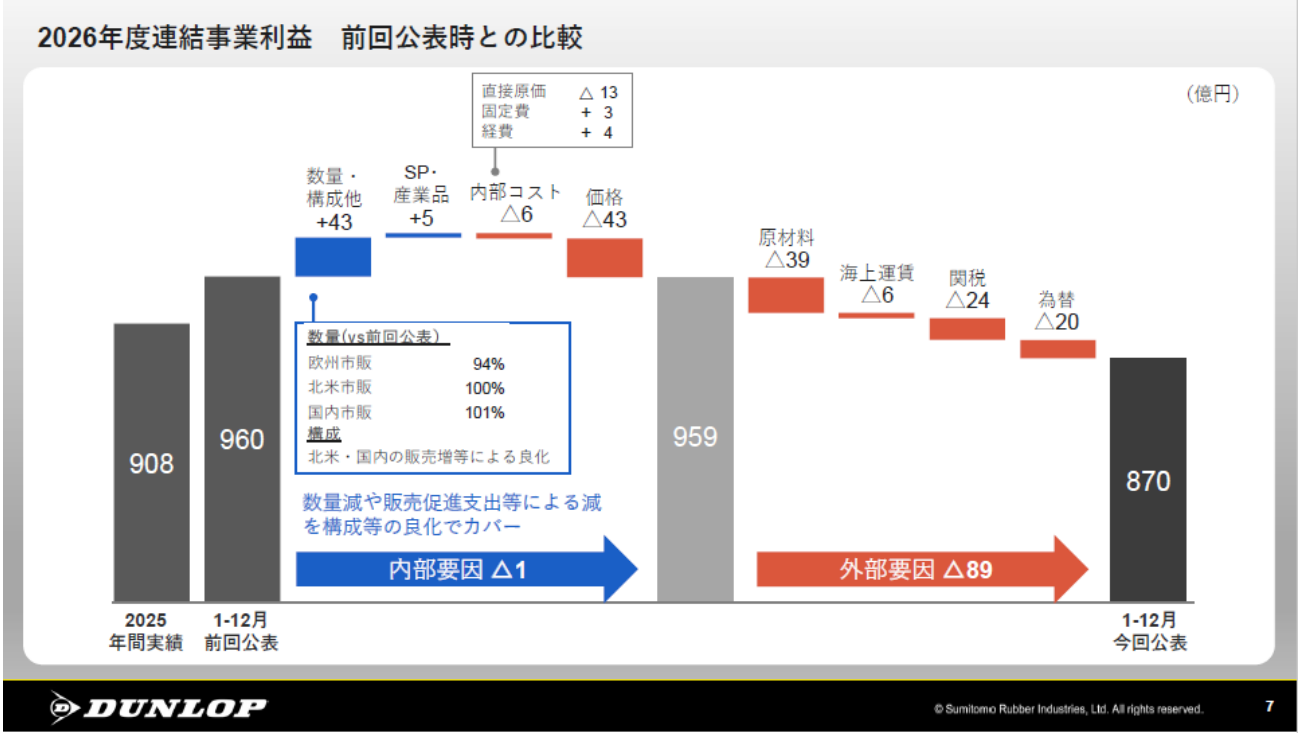
売上収益は、前期比 5%増、前回公表から 5%減の 1 兆 2,700 億円、事業利益は、前期比 4%減、前回公表から 9%減の 870 億円でございます。1 月から 9 月までの実績と、10 月以降の販売予想、原材料価格上昇の影響、為替の影響などを織り込んでおります。

年間のタイヤ販売本数は、前期を上回るものの、前回公表からは 1 ポイント減と見ております。

国内では、SYNCHRO WEATHER の増販に加えて、新製品の WINTER MAXX ICE Pro をはじめとする冬タイヤの伸長をこれから期待しており、国内の市販用タイヤ本数は、前回公表を上回ると見ております。

一方、欧州 DUNLOP オフテイク品の販売本数は、前回公表を大きく下回る見込みです。引き続き、各種販売施策に取り組んでまいります。

北米は、市場環境が依然として厳しい状況にあるものの、DUNLOP の自社製品で品揃えの拡充を 7 月から進めていることや、FALKEN の WILDPEAK の増販効果に期待が持てることなどから、北米の市販用タイヤは、前回公表通り推移するものと見ております。



スライドの 7 ページをご覧ください。

26 年の事業利益見込みにつきまして、前回公表との差のサマリーをご説明いたします。

内部要因の変動だけですと、前回公表と同水準の利益となっておりますけれども、下期に起こる外部要因の影響を吸収しきれず、利益予想を見直しております。

内部要因ですが、数量・構成他は、欧州を中心とした販売数量の減少を上回る構成の良化により、前回公表値で 43 億円のプラスとなる見込みでございます。スポーツ事業・産業品事業でプラス、一方、内部コスト、価格でマイナスとなると見ております。

さらに外部要因としまして、原材料には、前回公表時に中東情勢を主な要因とする単価の上昇の影響で、240 億円のマイナスとご説明をしておりましたが、今回新たに 39 億円の追加のマイナスを見込んでおります。その他、海上運賃、関税、為替によるマイナスを含めまして、外部要因で 89 億円のマイナスを見ております。

これらの結果、全体の事業利益は、前回公表の 960 億円から 90 億円下回る、870 億円になると見ております。



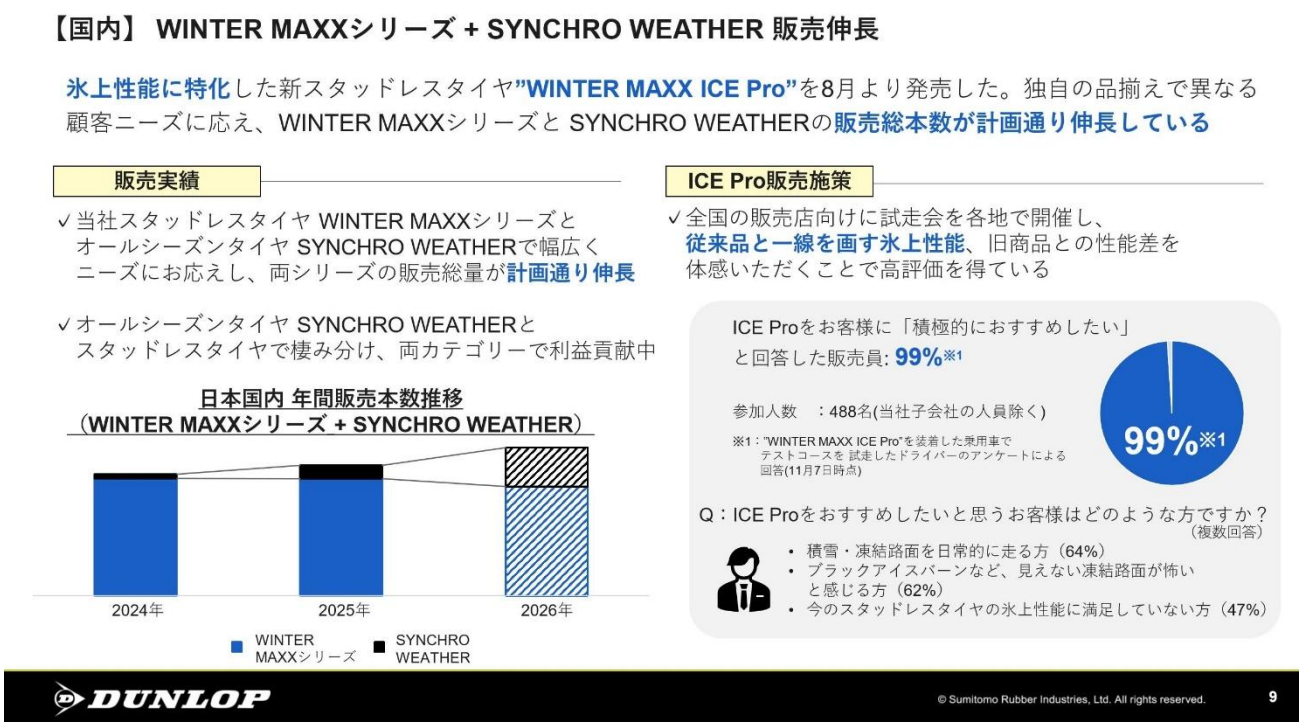
スライドの 8 ページをご覧ください。

国内市販用タイヤの状況についてご説明をいたします。

SYNCHRO WEATHER は、通年での広告と店頭展開を継続することで、夏の季節にオールシーズンタイヤの販売機会を生み出すことができました。1 月から 9 月の販売本数は、前年同期比で約 5 倍と大きく伸長し、限界利益額も 3.5 倍となりました。年間販売 100 万本の達成に向けて、着実に進捗をしております。

18 インチ以上の高インチカテゴリーでは、計画以上の販売により構成が改善し、売上と利益は計画を超過して達成をいたしました。特に降雪地域では、計画以上の販売が続いております。2 シーズンの販売を通じて、充分な冬性能を持つ商品としてお客様からご評価をいただいております。また、取り扱い店舗数が拡大するとともに、1 店舗当たりの取引量も約 5 倍に伸長をいたしました。冬以外の季節でも定番商品となり、夏タイヤとして充分な性能を持つ商品として、お客様からご評価をいただいております。

そして、この SYNCHRO WEATHER をさらに進化させ、2027 年度の下期には欧米へ展開をしてまいります。



スライドの 9 ページをご覧ください。

8 月より、氷上性能に特化した新しいスタッドレスタイヤ、WINTER MAXX ICE Pro を発売いたしました。独自の品揃えで異なるお客様のニーズにお応えすることで、WINTER MAXX シリーズと SYNCHRO WEATHER の販売総本数は、計画通り伸長をしております。

スタッドレスタイヤの WINTER MAXX シリーズとオールシーズンタイヤの SYNCHRO WEATHER、これらの棲み分けがきっちりできており、両カテゴリーで利益に貢献をしております。

ICE Pro の販売施策として、全国で販売店向けの試走会を開催し、488 名の方にご参加をいただきました。従来品と一線を画す氷上性能を体験いただき、試走した 99%の方から、お客様に積極的にすすめたいとのご評価をいただいており、この冬の販売最大化、そして収益拡大に繋げてまいります。



スライドの 10 ページをご覧ください。

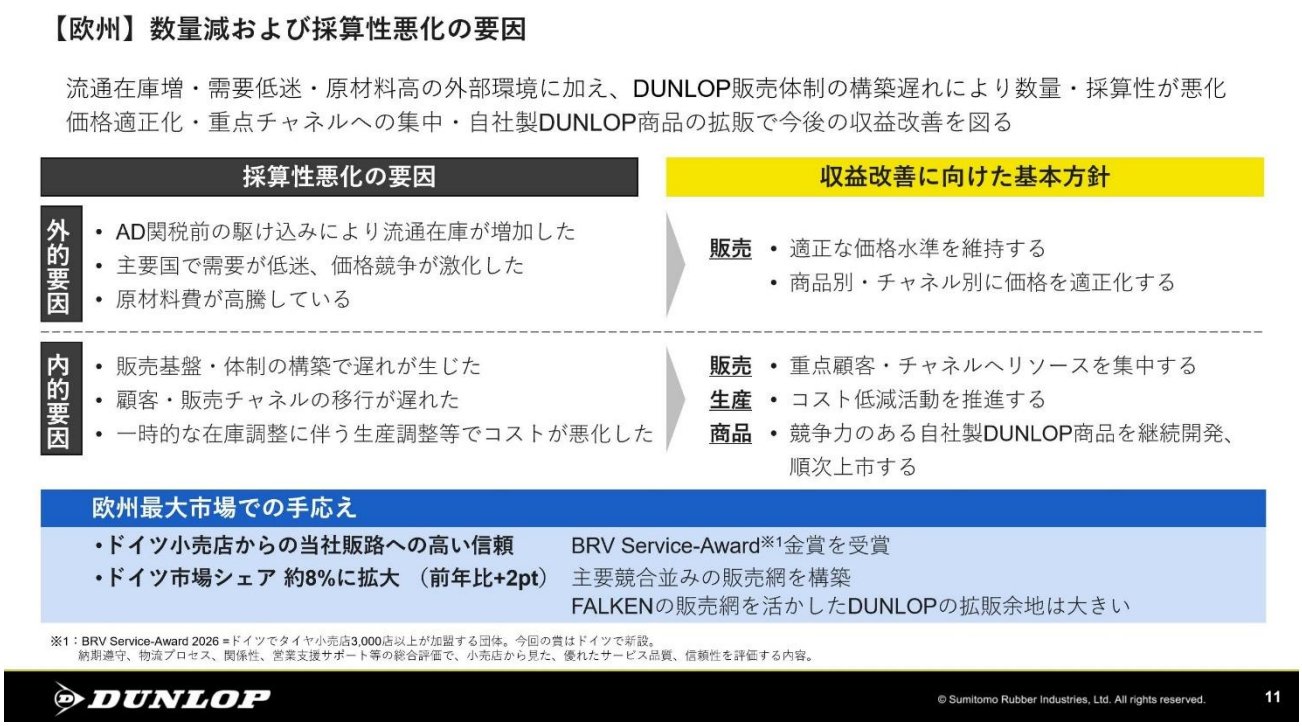
欧州の状況についてご説明をいたします。

1 月から 9 月の当社の販売本数は前年比 131%と、大きく伸長をいたしました。

DUNLOP は、顧客の拡大と、そして冬タイヤの拡販を進め、取引件数は年初から 2.6 倍まで拡大をいたしました。この DUNLOP の冬タイヤはオフテイク商品ですけれども、欧州の雑誌評価において非常に良いという高評価を得ております。

また、夏タイヤの BLUE RESPONSE TG も、欧州雑誌評価での高評価の効果で、プレミアム価格のポジションを維持しております。

一方で、DUNLOP のオフテイク商品の 7 月から 9 月の販売は、流通在庫の調整をした結果、計画比 62%となりました。



スライドの 11 ページをご覧ください。

欧州では、数量減および採算性の悪化がございました。

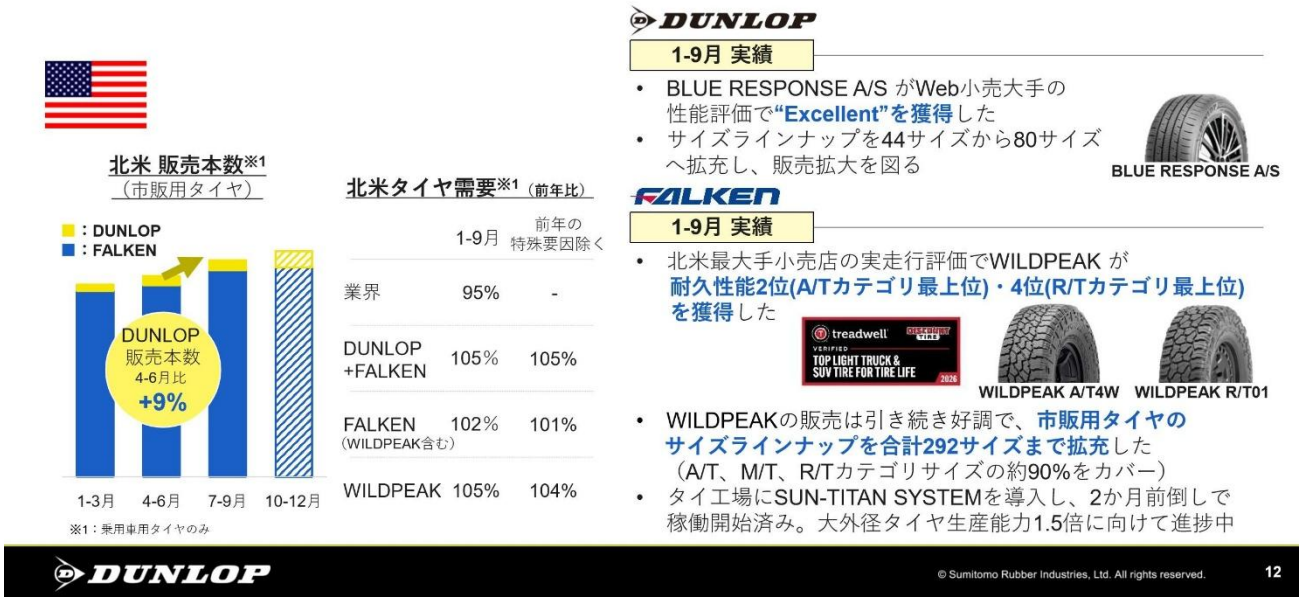
外的要因である、アンチダンピング関税の発動前の中国製タイヤの駆け込み輸入による流通在庫の増加、主要国での需要低迷と価格競争、そして原材料費の高騰がございました。

内的要因としましては、販売基盤・体制の構築の遅れ、お客様や販売チャネルの移行の遅れ、そして一時的な在庫調整に伴う生産調整などによるコストの悪化がございました。

一方で、拡販に対する手応えも感じております。欧州最大市場であるドイツでは、タイヤ小売店から当社の販路に高い信頼をいただいており、3,000 店以上の小売店が加盟する団体 BRV の Service-Award で金賞を受賞いたしました。また、ドイツの市場シェアは約 8%と、前年から 2 ポイント拡大しております。主要競合並みの販売網を構築できており、FALKEN の販売網を活かした DUNLOP の拡販余地は大きいと考えております。

この販売基盤を活かし、販売面では、適正な価格水準を維持しながら、商品別・チャネル別に値上げを行う等、重点チャネルにリソースを集中してまいります。

生産面では、コスト低減活動、商品面では、来年に上市する BLUE RESPONSE TG のサイズを、99 サイズから 128 サイズへ拡大、DUNLOP 冬タイヤのサイズ拡大、そして欧州の SYNCHRO WEATHER の投入など、競争力のある自社製 DUNLOP 商品の上市を進めて、今後の収益改善を図ってまいります。



スライドの 12 ページをご覧ください。

北米の状況についてご説明をいたします。

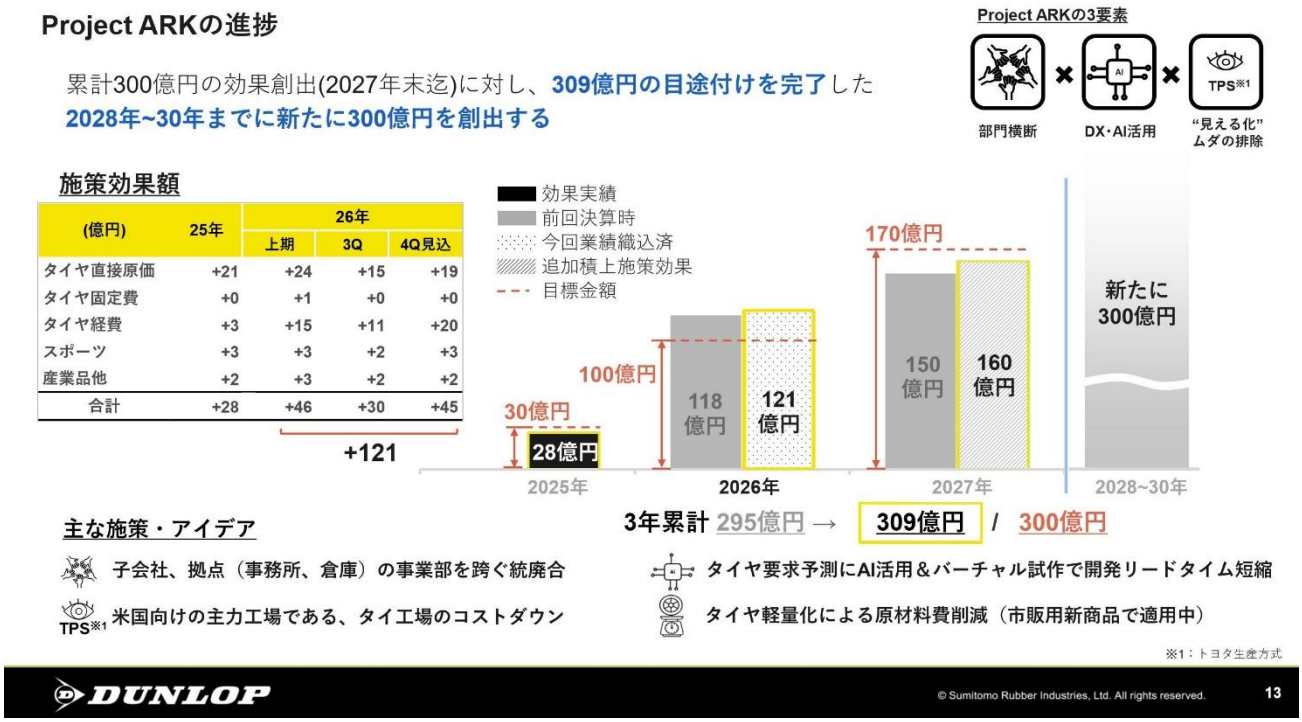
1 月から 9 月の北米の業界需要が前年同期比 95%と軟化する中、当社の北米での販売は前年同期比 105%と、市場を上回って伸長をいたしました。

DUNLOP では、BLUE RESPONSE オールシーズンが Web 小売大手の性能評価で Excellent を獲得。サイズラインナップも、44 サイズから 80 サイズへ拡大し、販売の拡大が進みました。
DUNLOP の 7-9 月の販売本数は、4-6 月に比べて 9%増加しております。

FALKEN では、北米最大手の小売店による実走行評価で、WILDPEAK がライトトラック用タイヤの耐久性能で 2 位と 4 位を獲得。それぞれ、オールテレーン、ラギッドテレーンのカテゴリーで、最上位の評価をいただきました。

WILDPEAK の販売は、前年比 104%と引き続き好調で、市販用タイヤのサイズラインナップを合計で 292 サイズまで拡大をいたしました。これにより、オールテレーン、マッドテレーン、ラギッドテレーン、これらのカテゴリーのサイズ数の約 90%をカバーしております。

供給面では、タイ工場の SUN-TITAN SYSTEM も、予定より 2 か月前倒しし、10 月から稼働を開始いたしました。大外径タイヤの生産能力を 1.5 倍に増強すべく、引き続き取り組みを進めております。



スライドの 13 ページをご覧ください。

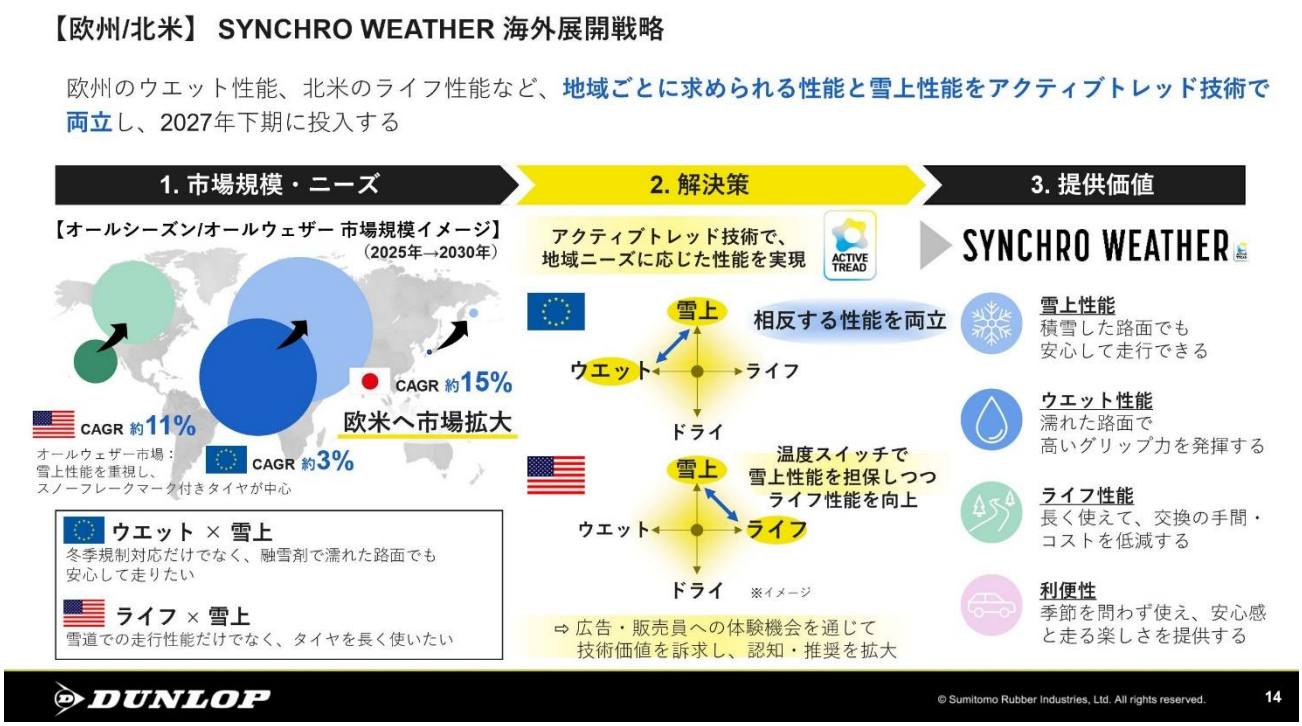
Project ARK の進捗についてご説明をいたします。

当社は、2027 年末までに累計 300 億円の効果創出を目標に、部門横断の取り組み、DX・AI の活用、そして TPS による見える化とムダの排除、この三つを要素として取り組んでおります。

2026 年は、タイヤの直接原価や経費を中心に、上期 46 億円、第 3 四半期 30 億円の効果を積み上げました。第 4 四半期の見込み 45 億円を含め、年間では 121 億円と、目標の 100 億円を上回る見通しです。

2025 年の実績 28 億円と 2027 年に見込む 160 億円を合わせますと、3 年間の累計効果は 309 億円となります。主に、海外工場でのコスト削減施策を積み上げたことで、前回決算時の 295 億円から上積みし、累計目標の 300 億円を達成できる見通しが立ちました。さらに、2028 年から 2030 年にかけて、新たに 300 億円の効果創出を目指してまいります。

引き続き、これらの施策を着実に実行し、収益力の強化に繋げてまいります。



スライドの 14 ページをご覧ください。

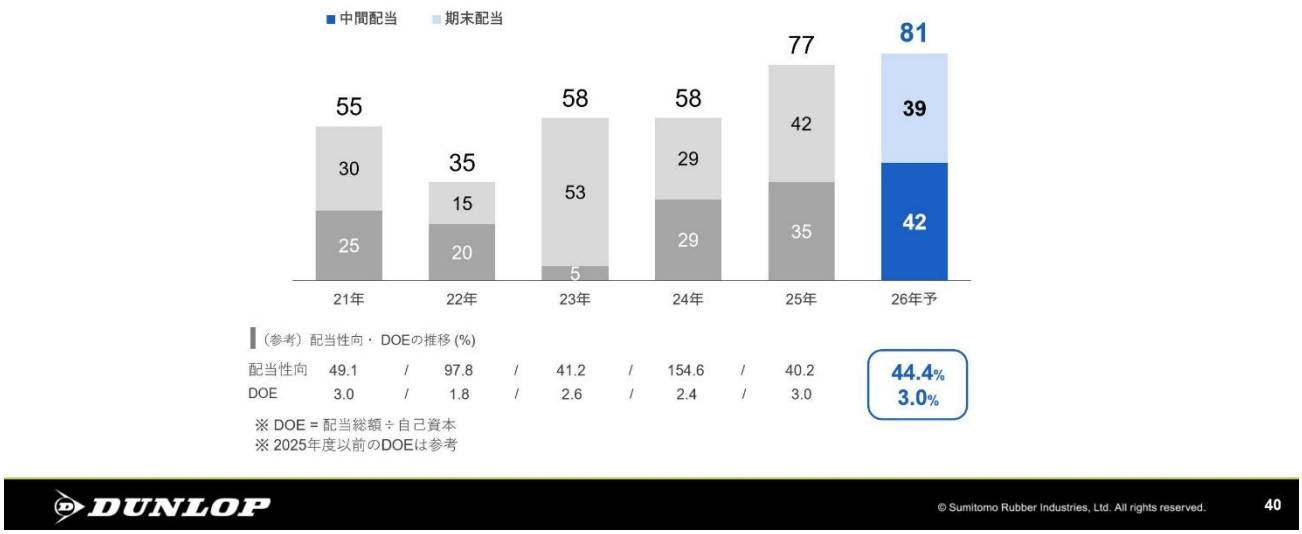
来年度の SYNCHRO WEATHER の海外展開についてご説明をいたします。

当社は、進化したアクティブトレッド技術を搭載した新しい SYNCHRO WEATHER を、2027 年下期に欧州・北米に投入いたします。

オールシーズンタイヤの市場規模は、2025 年から 2030 年にかけまして、日本では年平均約 15%、欧州では年平均約 3%で成長すると見ております。また、オールウェザータイヤの市場規模は、北米で年平均約 11%の成長が見込まれております。

市場規模の大きい、欧州のお客様は、冬季の規制に対応するだけでなく、融雪剤等で濡れた路面でも安心して走れること、北米のお客様は、雪道での走行性能だけでなくライフの長い、経済性の高いタイヤが欲しいというニーズをお持ちです。これらのニーズに、まさに適しているのがアクティブトレッド技術です。

欧州向けには、国内の SYNCHRO WEATHER の性能をさらに進化させ、ウエット性能と雪上性能を向上させてまいります。北米向けには、温度スイッチをレベルアップさせ、雪上性能を担保しつつ、ライフ性能を向上させてまいります。販売員の方々が実際に運転していただく体験機会を通じて、技術の価値を訴求し、認知と推奨を広げてまいります。



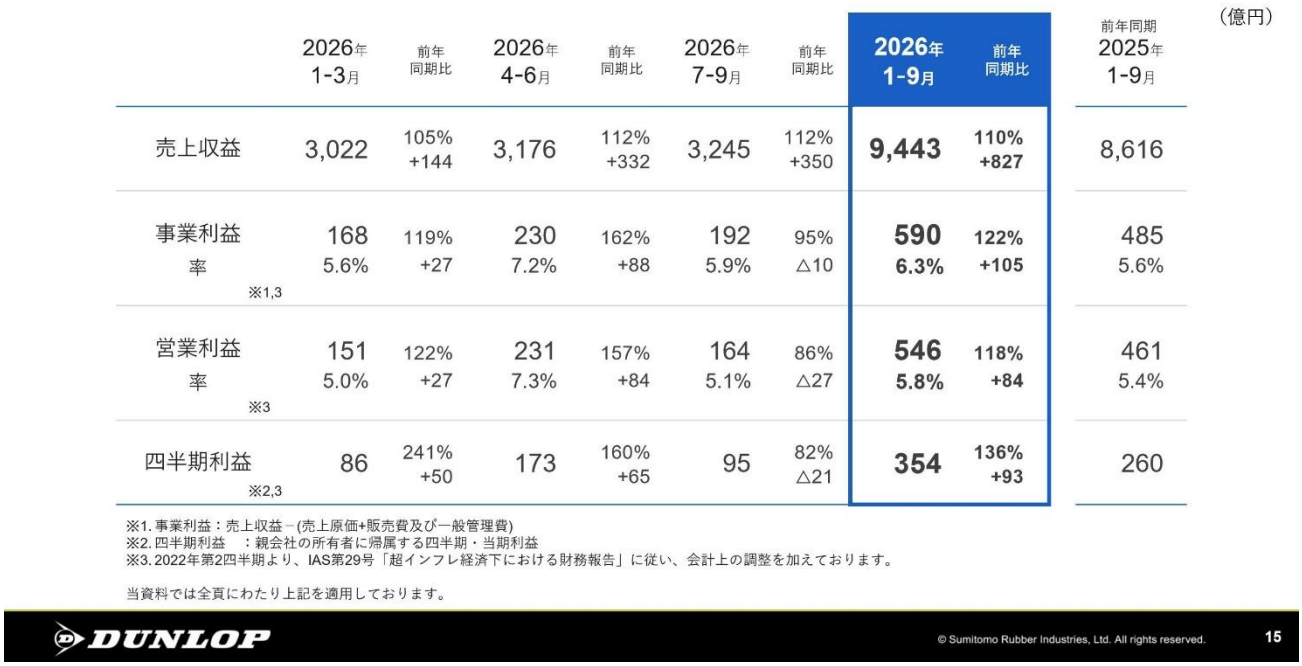
スライドの 40 ページをご覧いただきたいと思います。

配当につきましては、連結配当性向 40%以上の基準に加えまして、本年からは DOE 3%以上の考え方も併用しております。

この度、2026 年度通期業績の見通しの修正に伴いまして、2026 年の期末配当は、前回公表より 3 円減配の 39 円とし、DOE 3%となる年間 81 円とさせていただきたいと思います。

以上で、私からの説明を終了させていただきます。ありがとうございました。

二村：続きまして、常務の日野より、2026 年 12 月期第 3 四半期決算の詳細をご説明いたします。

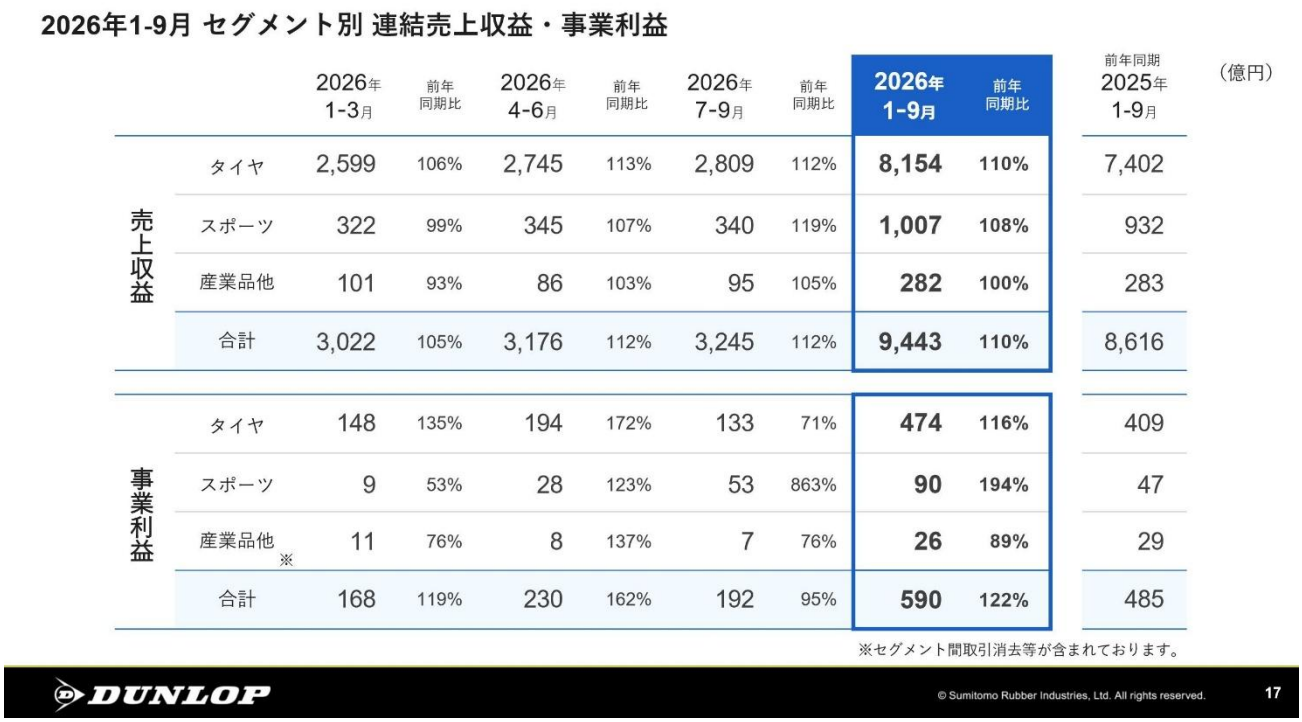


日野：日野でございます。本日は弊社決算説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。また日頃より、ステークホルダーの皆様には多大なるご支援を賜り、心より御礼申し上げます。

26 年 12 月期第 3 四半期の決算内容についてご説明いたします。

スライド 15 番をご覧ください。

1 月から 9 月の連結業績は、売上収益 9,443 億円、事業利益 590 億円、営業利益 546 億円、四半期利益 354 億円となりました。事業利益率は、前年同期の 5.6%から 6.3%へ上昇しました。



スライド 17 番をご覧ください。

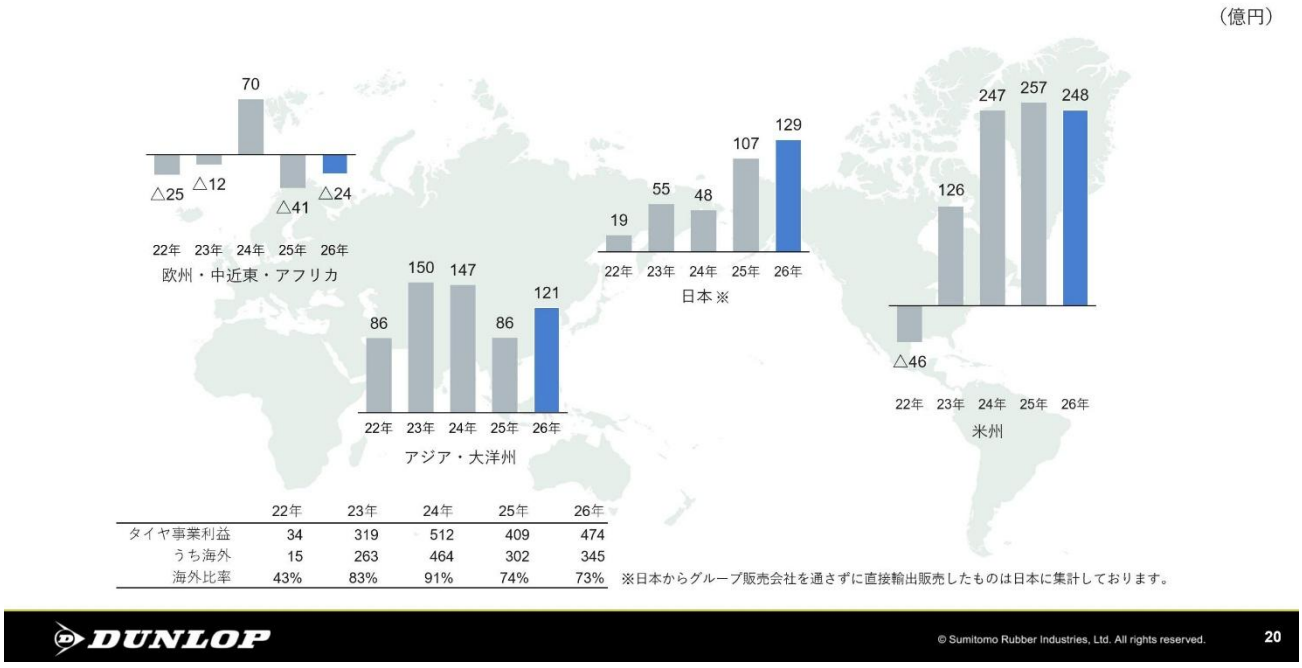
セグメント別の業績についてご説明いたします。

各セグメントの実績は、スライド右側の青枠内に記載の通りです。

タイヤ事業は、国内外の市販用タイヤで販売本数が前年同期を上回ったことに加え、プレミアムタイヤの構成比が上昇したことなどにより、増収増益となりました。

スポーツ事業は、主力の XXIO 14 の販売が順調だったことに加え、SRIXON 新製品の効果や関税還付もあり、増収増益となりました。

産業品他は、制振事業では販売が好調だったものの、建築事業における大型案件の減少が影響し、売上収益は前年並み、事業利益は減益となりました。



スライド 20 番をご覧ください。

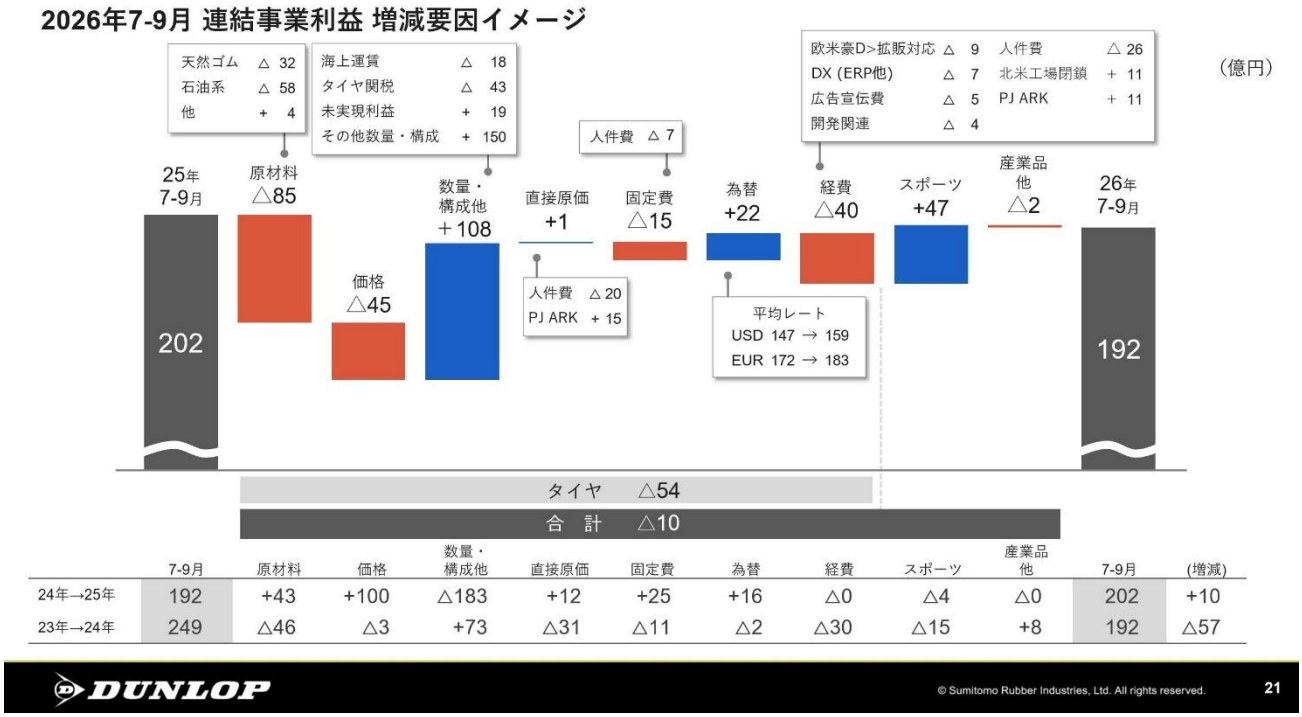
タイヤ事業における地域別事業利益の推移です。

図の右から、米州は、市況の悪化に加えて、関税負担の増加や中東情勢の影響により、事業利益は前年同期を下回りました。

日本は、国内市販用のタイヤの増販と、SYNCHRO WEATHER をはじめとするプレミアム商品の構成改善により、前年同期を上回りました。

アジア・大洋州は、依然として市況の好転が見られない中、中国では、プロモーションの効果により、市販用タイヤが増販となったことなどから、前年同期を上回りました。

欧州・中近東・アフリカは、欧州で DUNLOP の販売基盤を拡大した一方、需要低迷などによる一時的な在庫調整に伴う生産調整等で、赤字となりました。



	7-9月	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	7-9月	(増減)
24年→25年	192	+43	+100	△183	+12	+25	+16	△0	△4	△0	202	+10
23年→24年	249	△46	△3	+73	△31	△11	△2	△30	△15	+8	192	△57

© Sumitomo Rubber Industries, Ltd. All rights reserved.

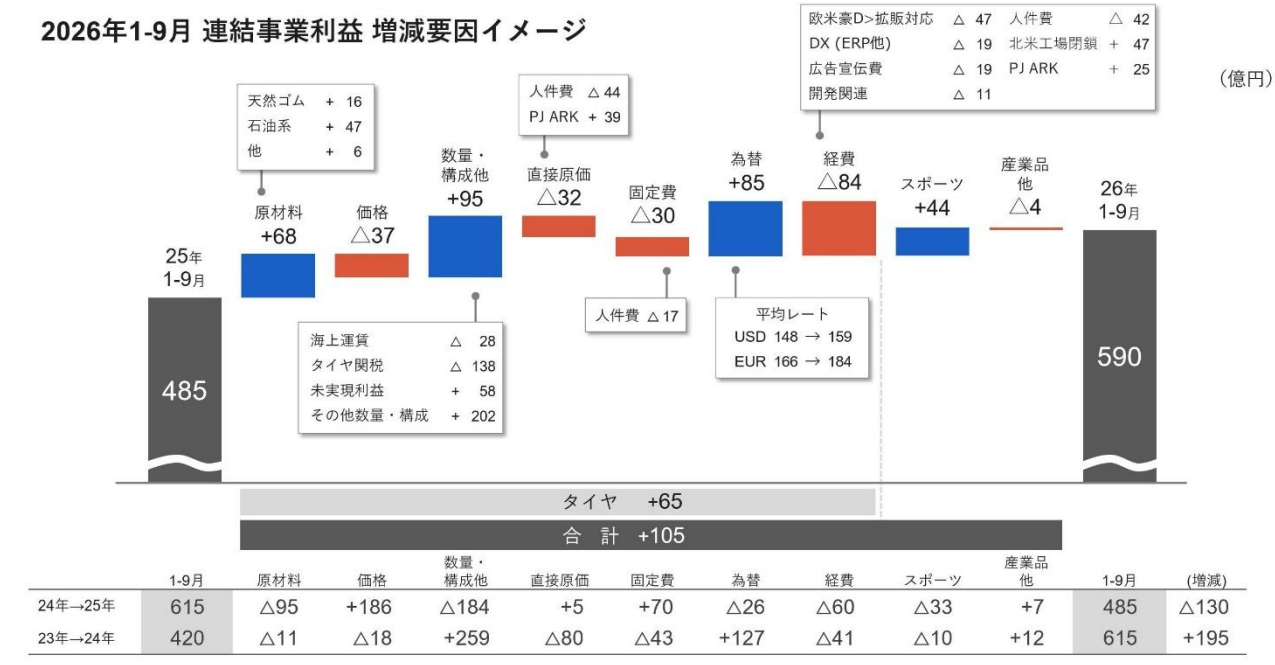
スライド 21 ページをご覧ください。

事業利益の前年同期からの増減要因についてご説明いたします。

まず、7 月から 9 月の事業利益についてご説明いたします。

原材料は、中東情勢の影響による石油系原材料価格の上昇や、原産地の天候不順による天然ゴム価格の高騰により、85 億円のマイナスとなりました。一方、数量・構成他は、プレミアム商品の販売拡大に伴う商品構成の改善などにより、108 億円のプラスとなりました。為替は、22 億円のプラス。経費は、DUNLOP ブランドの拡販費用などにより、40 億円のマイナスとなりました。

この結果、タイヤ事業は 54 億円の減益となりました。一方、スポーツ事業は、SRIXON の新製品の好調などで 47 億円の増益となり、全社では 10 億円の減益となりました。



スライド 22 ページをご覧ください。

1 月から 9 月の前年同期からの増減要因です。

1 月から 9 月の累計では、上期における原材料価格の低下に加え、欧州での DUNLOP ブランド商品の販売開始やプレミアム商品の販売拡大に伴う数量・構成他の改善、為替の円安影響が増益要因となりました。

この結果、タイヤ事業は 65 億円、全社では 105 億円の増益となりました。



スライド 23 ページをご覧ください。

事業利益以下の項目について、前年同期からの増減が大きかったものを中心にご説明いたします。

金融収益では、トルコのインフレ調整に伴う正味貨幣持高に係る利得が 71 億円減少しました。金融費用では、為替差損が前年同期から 103 億円改善した一方、支払利息は 15 億円増加しました。

以上を踏まえ、営業利益は 546 億円、四半期利益は 354 億円となりました。

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 2026/09末	増減
流動資産	6,793	**7,428**	① +635
非流動資産	7,806	**7,883**	② +77
資産合計	14,599	**15,311**	+712
流動負債	3,799	**4,444**	+644
非流動負債	3,437	**3,298**	△139
負債合計	7,236	**7,742**	③ +506
自己資本	7,161	**7,363**	④ +203
非支配持分	202	**206**	+4
資本合計	7,363	**7,569**	+206
負債及び資本合計	14,599	**15,311**	+712
自己資本比率	49.0%	**48.1%**	△0.9P

主な増減要因

	対前期末増減
① **流動資産**	
棚卸資産	+600億円
営業債権及びその他の債権	+166億円
その他の流動資産	△99億円
② **非流動資産**	
無形資産（のれん含）	+81億円
有形固定資産	+63億円
繰延税金資産	△72億円
③ **負債合計**	
社債及び借入金	+622億円
その他の流動負債	+139億円
繰延税金負債	△123億円
未払法人所得税	△118億円
④ **自己資本**	
四半期利益	+354億円
為替換算調整額	+64億円
配当支払	△221億円
有利子負債	+604億円 (4,066 → 4,671)

DUNLOP © Sumitomo Rubber Industries, Ltd. All rights reserved. 24

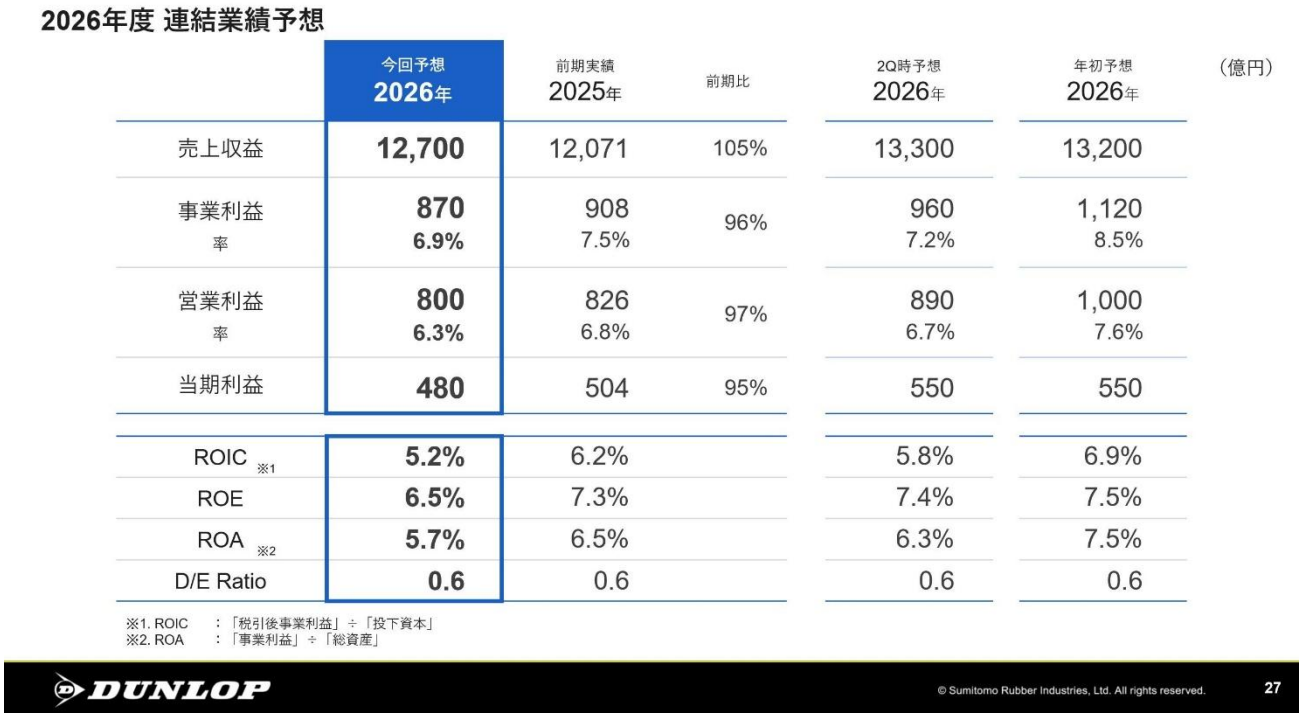
スライド 24 ページをご覧ください。

バランスシートの状況についてご説明します。

9 月の資産合計は 1 兆 5,311 億円となり、前年末から 712 億円増加しました。主な要因は、DUNLOP ブランドやスノー備蓄による棚卸資産の増加の 600 億円と、営業債権及びその他債権の増加 166 億円です。

有利子負債は、前期末の 4,066 億円から 4,671 億円に増加しました。自己資本は、四半期利益の計上や為替換算調整額の増加があった一方、配当金の支払いなどにより、7,363 億円となりました。

引き続き資本構成を意識しながら、資本効率の改善と財務健全性の確保に取り組んでまいります。



2026年度 連結業績予想

	今回予想 2026年	前期実績 2025年	前期比	2Q時予想 2026年	年初予想 2026年
					（億円）
売上収益	12,700	12,071	105%	13,300	13,200
事業利益	870	908	96%	960	1,120
率	6.9%	7.5%		7.2%	8.5%
営業利益	800	826	97%	890	1,000
率	6.3%	6.8%		6.7%	7.6%
当期利益	480	504	95%	550	550
ROIC ※1	5.2%	6.2%		5.8%	6.9%
ROE	6.5%	7.3%		7.4%	7.5%
ROA ※2	5.7%	6.5%		6.3%	7.5%
D/E Ratio	0.6	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」

DUNLOP © Sumitomo Rubber Industries, Ltd. All rights reserved.

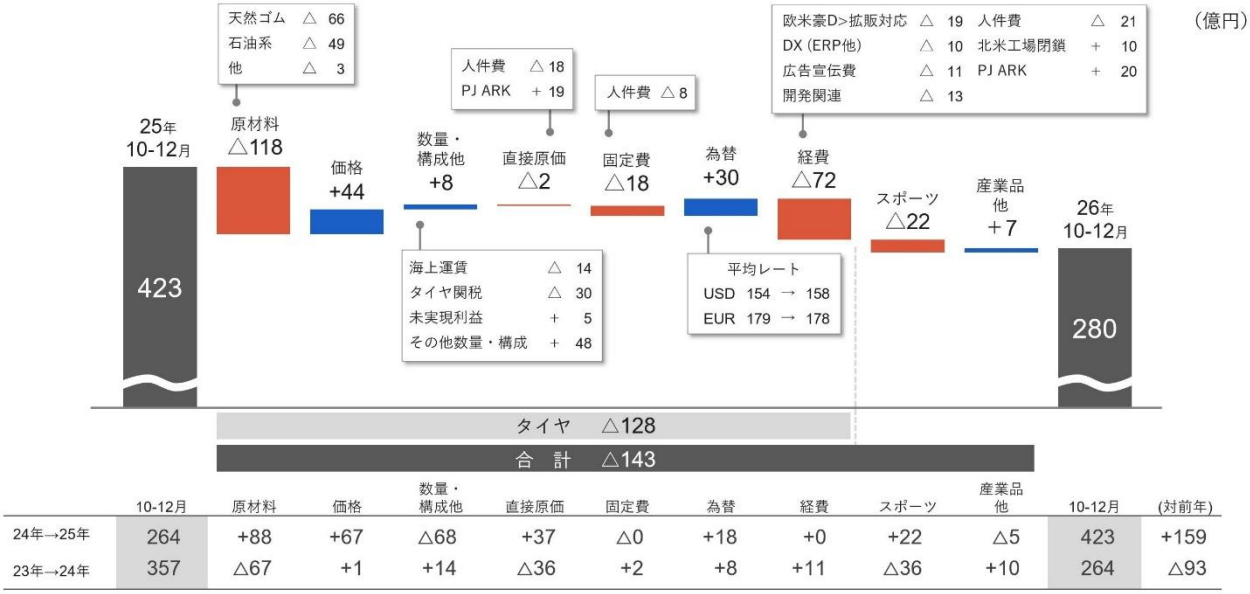
スライド 27 ページをご覧ください。

通期の連結業績予想です。

26 年度の通期業績予想は、売上収益 1 兆 2,700 億円、事業利益 870 億円、営業利益 800 億円、当期利益 480 億円としました。前期比では、売上収益は 5%の増収を見込む一方、事業利益は 4%の減益となる見通しです。

前回公表予想との比較では、欧州を中心とした販売数量の減少を踏まえ、売上収益を下方修正しました。利益面につきましては、先ほど國安からご説明した通り、事業利益を 90 億円下方修正しております。

2026年10-12月 連結事業利益 増減要因イメージ



	10-12月	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	10-12月	(対前年)
24年→25年	264	+88	+67	△68	+37	△0	+18	+0	+22	△5	423	+159
23年→24年	357	△67	+1	+14	△36	+2	+8	+11	△36	+10	264	△93

© Sumitomo Rubber Industries, Ltd. All rights reserved.

スライド 30 ページをご覧ください。

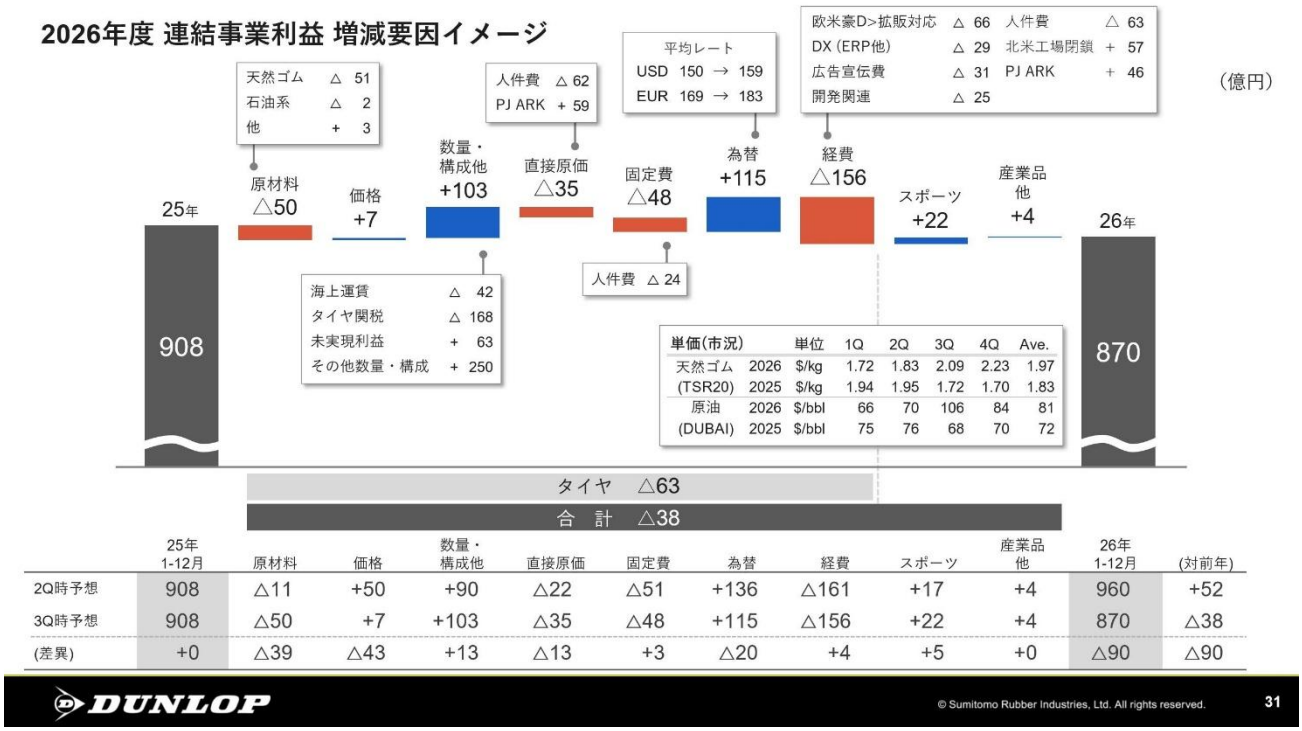
10-12 月期の前年同期からの増減要因です。

10 月から 12 月は、引き続き中東情勢の影響による原材料価格の上昇により、118 億円のマイナスを見込んでおります。

価格は、国内外の値上げ効果により 44 億円、為替は、30 億円のプラスを見込みます。一方、経費は、DUNLOP ブランドの拡販費用や DX 関連費用などにより、72 億円のマイナスを見込んでいます。スポーツ事業では、前年に利益率の高い XXIO 14 を発売した反動などにより、22 億円の減益を見込んでおります。

この結果、10 月から 12 月の事業利益は、全社で 280 億円になると予想しております。

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally



	25年 1-12月	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	26年 1-12月	(対前年)
2Q時予想	908	△11	+50	+90	△22	△51	+136	△161	+17	+4	960	+52
3Q時予想	908	△50	+7	+103	△35	△48	+115	△156	+22	+4	870	△38
(差異)	+0	△39	△43	+13	△13	+3	△20	+4	+5	+0	△90	△90

DUNLOP © Sumitomo Rubber Industries, Ltd. All rights reserved. 31

スライド 31 ページをご覧ください。

年間の事業利益の増減要因です。

年間では、販売面での数量・構成他、為替、スポーツが増益となる一方で、原材料価格、直接原価、固定費など、原価面でのコストアップや一時的な経費の増加が減益要因となり、

この結果、年間の事業利益は 870 億円と、38 億円の減益を見込んでおります。

タイヤ販売本数 前年同期比推移

対前年	2025年実績					2026年1-9月実績、10-12月予想					2026年2Q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**	1-3月	4-6月	7-9月	10-12月	年間
国内新車	120%	104%	98%	102%	105%	107%	99%	**101%**	103%	**102%**	107%	99%	107%	100%	103%
国内市販	96%	91%	98%	93%	94%	96%	108%	**106%**	94%	**101%**	96%	108%	98%	99%	100%
海外新車	91%	92%	92%	87%	90%	97%	97%	**89%**	99%	**96%**	97%	97%	95%	98%	97%
海外市販	94%	96%	90%	92%	93%	96%	103%	**107%**	103%	**102%**	96%	103%	114%	107%	105%
海外市販内訳 北米	83%	97%	81%	87%	87%	89%	92%	**105%**	108%	**98%**	89%	92%	104%	109%	98%
海外市販内訳 欧州	97%	90%	108%	98%	98%	113%	127%	**122%**	119%	**120%**	113%	127%	135%	135%	127%
海外市販内訳 アジア	104%	95%	89%	96%	96%	98%	103%	**111%**	90%	**100%**	98%	103%	113%	90%	101%
海外市販内訳 その他	94%	100%	86%	90%	92%	81%	92%	**89%**	98%	**90%**	81%	92%	103%	95%	93%
計	97%	95%	93%	93%	94%	97%	102%	**103%**	100%	**101%**	97%	102%	107%	103%	102%
合計本数（万本）	2,385	2,369	2,421	2,580	9,756	2,322	2,425	**2,501**	2,588	**9,836**	2,322	2,425	2,587	2,651	9,985

DUNLOP © Sumitomo Rubber Industries, Ltd. All rights reserved. 33

スライド 33 ページをご覧ください。

26 年の年間タイヤ販売本数は、海外新車用の減販を、国内市販用・国内新車用・海外市販用の増販で賄い、前年比 101%を見込んでいます。

国内市販用では、SYNCHRO WEATHER、WINTER MAXX、 ICE Pro などのプレミアム商品の拡販に注力します。海外市販用では、欧州・北米・豪州における DUNLOP ブランドの販売基盤強化を進めます。

カテゴリ別タイヤ販売本数 前年同期比

対前年同期	2025年1-9月実績 新車	市販	計	構成比	2025年1-12月実績 新車	市販	計	構成比
乗用車用	97%	94%	95%	88%	96%	94%	94%	88%
うちプレミアムタイヤ※	100%	97%	98%	46%	99%	95%	97%	47%
トラック・バス用	110%	96%	97%	3%	112%	93%	95%	4%
二輪・産業用他	98%	91%	94%	9%	96%	91%	93%	8%
合計	98%	94%	95%	100%	97%	93%	94%	100%

対前年同期	2026年1-9月実績 新車	市販	計	構成比	2026年1-12月予想 新車	市販	計	構成比
乗用車用	**98%**	**102%**	**101%**	**88%**	99%	102%	101%	88%
うちプレミアムタイヤ	**99%**	**111%**	**107%**	**48%**	100%	110%	106%	50%
トラック・バス用	**95%**	**95%**	**95%**	**3%**	91%	95%	95%	4%
二輪・産業用他	**95%**	**103%**	**99%**	**8%**	94%	103%	100%	8%
合計	**98%**	**102%**	**101%**	**100%**	98%	101%	101%	100%

年度別プレミアムタイヤ構成比率推移

	プレミアムタイヤ 新車	市販	計
24年実績	56%	42%	46%
25年実績	57%	44%	47%
26年予想	58%	47%	50%

※ プレミアムタイヤ
差別化商品（SYNCHRO WEATHER、WILDPEAK、欧州オールシーズンタイヤ、冬タイヤなど）、SUV用タイヤ及び18インチ以上の乗用車用タイヤ

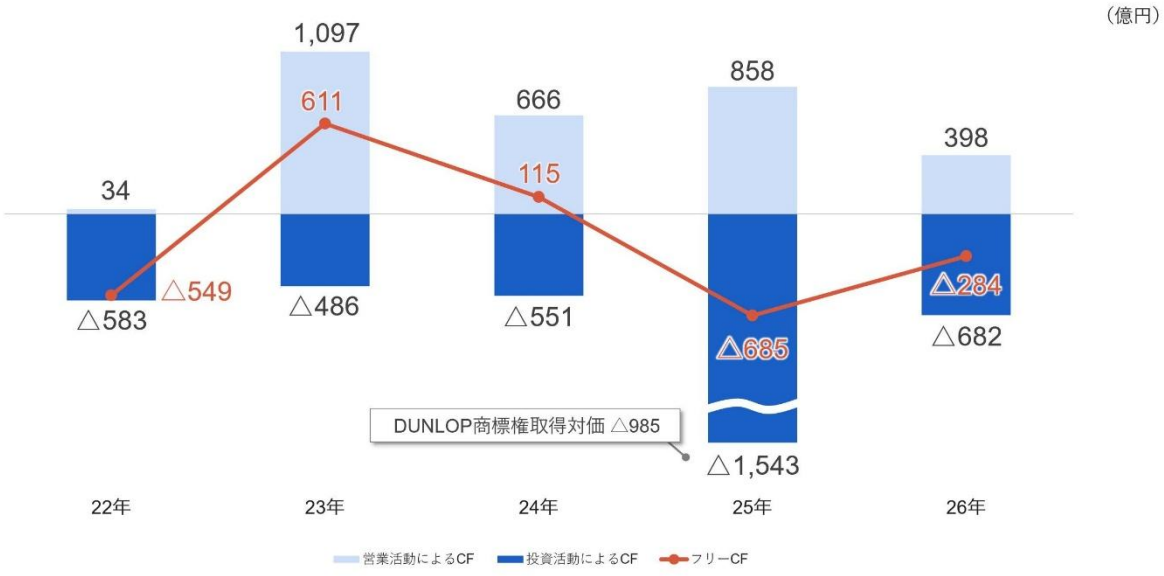
DUNLOP © Sumitomo Rubber Industries, Ltd. All rights reserved. 34

スライド 34 ページをご覧ください。

プレミアムタイヤの構成比は、1 月から 9 月で 48%となり、前年同期から 2 ポイント上昇しました。通期では 50%まで高める計画です。

販売数量の拡大に加え、商品構成の改善を通じて、収益性の向上を目指します。

1-9月 キャッシュ・フローの推移

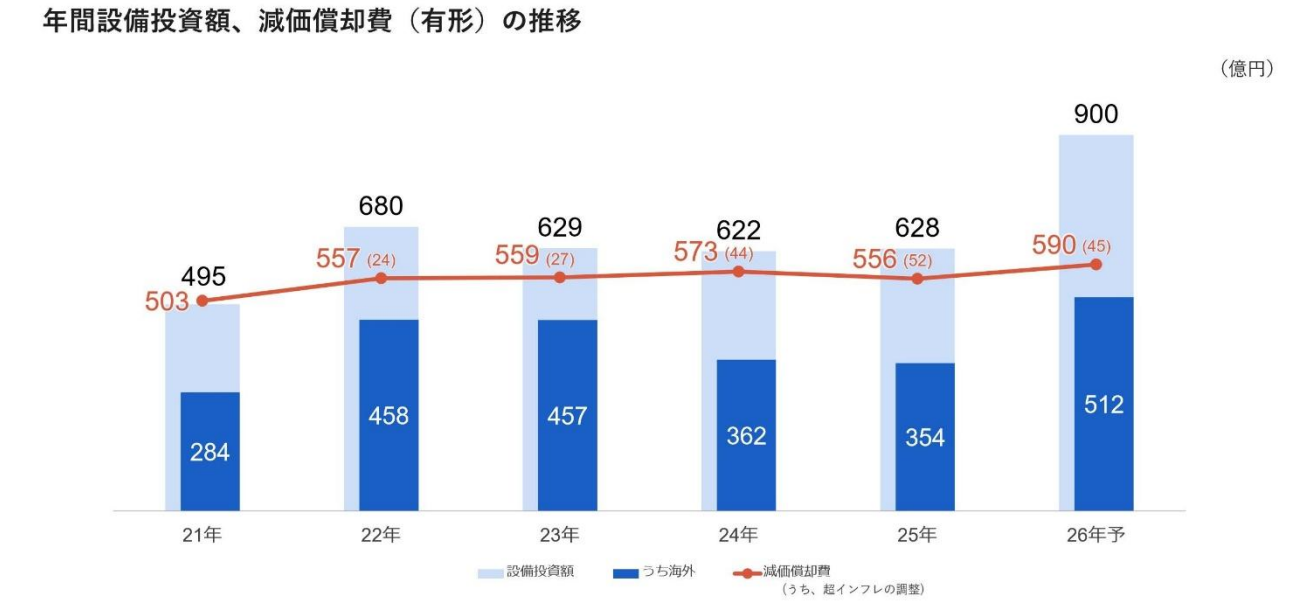


DUNLOP © Sumitomo Rubber Industries, Ltd. All rights reserved. 36

スライド 36 ページをご覧ください。

キャッシュ・フローです。

1 月から 9 月の営業キャッシュ・フローは、在庫の増加の影響もあり、398 億円のプラスとなりました。投資キャッシュ・フローは、設備投資などにより、682 億円のマイナスとなり、この結果、フリー・キャッシュ・フローは 284 億円のマイナスとなっております。



DUNLOP © Sumitomo Rubber Industries, Ltd. All rights reserved.

スライド 37 ページをご覧ください。

26 年の設備投資額です。

プレミアム化などの戦略投資は継続しつつ、投資額の抑制効果を織り込み、今回、前回の予想から 100 億円を減額し、投資額は 900 億円となる見通しです。

減価償却費は 590 億円を見込んでおります。

タイヤ生産能力の推移



	'21/12	'22/12	'23/12	'24/12	'25/12	'26/12予
海外比率	61%	61%	62%	60%	60%	60%
対前年	100%	100%	101%	95%	100%	97%

※稼働日数の変更に伴い、国内各工場の生産能力を見直しております。

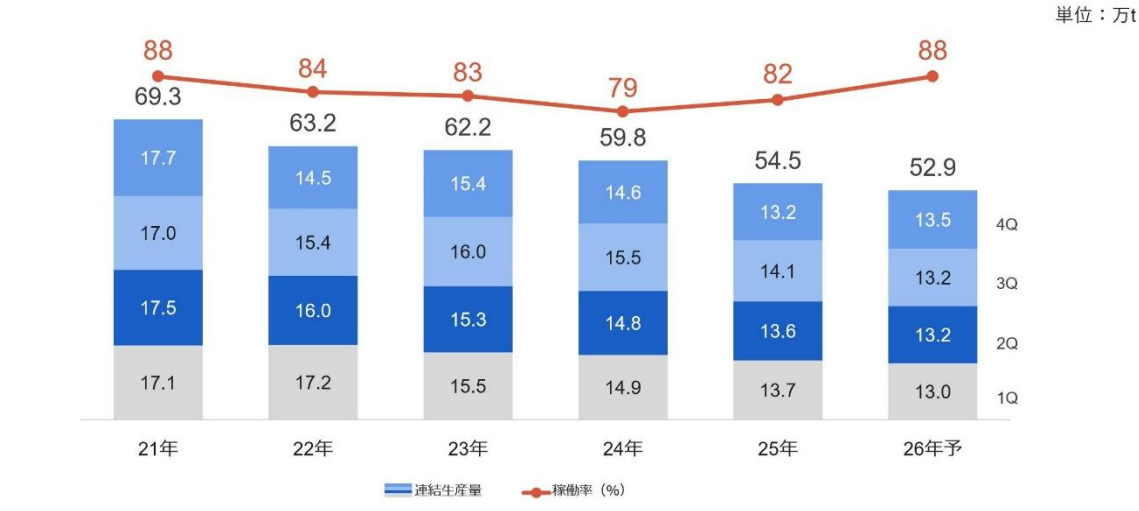
DUNLOP © Sumitomo Rubber Industries, Ltd. All rights reserved. 38

スライド 38 ページをご覧ください。

タイヤの月産の能力でございます。

こちらは 6 万 4,410 トンと、年初予想からの変更はございません。

年間タイヤ設備稼働率、生産量の推移



海外比率	63%	63%	64%	64%	64%	63%
対前年	117%	91%	98%	96%	91%	97%

DUNLOP © Sumitomo Rubber Industries, Ltd. All rights reserved. 39

スライド 39 ページをご覧ください。

年間のタイヤ生産量は 52.9 万トン、設備稼働率は 88%を見込んでいます。生産能力と需給のバランスを適切に管理しながら、高インチタイヤや高付加価値品の供給体制強化を引き続き進めます。

最後にスライド 40 ページにつきましては、國安よりご説明いたしましたので、説明を割愛いたします。

以上で、私からのご説明を終了いたします。ありがとうございました。

質疑応答

二村 [M]：これより、皆様からのご質問をお受けいたします。

BofA 証券の坂牧様、ミュートを解除の上、ご発言をお願いいたします。

連結事業利益 増減要因の推移

（億円）

期間		事業利益	前年同期比	増減要因 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
	7-9月	202	+10	+43	+100	△183	+12	+25	+16	△0	△4	△0
	10-12月	423	+159	+88	+67	△68	+37	△0	+18	+0	+22	△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	230	+88	+54	△25	+64	△16	△12	+39	△22	+5	+2
	7-9月	192	△10	△85	△45	+108	+1	△15	+22	△40	+47	△2
	10-12月	280	△143	△118	+44	+8	△2	△18	+30	△72	△22	+7
	当期	870	△38	△50	+7	+103	△35	△48	+115	△156	+22	+4
2Q時予想との差			△90	△39	△43	+13	△13	+3	△20	+4	+5	△0

DUNLOP © Sumitomo Rubber Industries, Ltd. All rights reserved. 32

坂牧 [Q]：坂牧です。

資料の 32 ページ目を拝見しております。連結の増減益の推移のところで、大きくここで価格と数量で 1 点ずつ教えてください。

1 点目、価格のところ、この終わった 7-9 月のマイナス 45 とプラスの 44、それぞれ OEM さん向けの RMI がどれぐらいで、地域とかで見た時にどういうような内訳になっているか。

先ほど言われたように、4 クォーターでは国内以外で値上げというお話だと思いますので、これがうまくいくのでしたら、来期にプラスに効くような話なのかなと思います。来期どれくらい、この原材料高を打ち返すような値上げになっているのか。

8 月に北米などでは、業界全体で値上げされようとしたのですけど、結局、今、上げられずに、この 3 クォーターに入っても、横浜さんとかさらに下げてきているような感じにも見えます。この 10-12 月がどれくらい確からしさがあるのか、7-9 月に足を引っ張ったのが何なのか、内訳を理解したいというのが趣旨です。

國安 [M]：詳細の数字ですので、日野から回答します。

日野 [A]：まず、7-9 月の価格マイナス 45 の内訳です。こちら REP と OE で、大体 REP 5、OE 3 ぐらいという感じの割合で、共にマイナスになっている形です。大きなところは、REP ではアメリカと中国、一部南米も入っている形になっています。ただ、日本はプラスで推移しています。一方で OE は、中国が少しマイナスになっている形です。

次に 10-12 月です。価格プラス 44 について内訳は、基本的には REP を中心にプラスになると見ております。特に国内、あとは中国他アジアにつきましても、今回の原料の価格高騰を REP の価格反映という形で、計画をしております。

具体的な値上げの時期等は、津崎さん、もしよければお話いただけますか。

津崎 [A]：まず、北米につきましては、今年の第 3 クォーターから値上げということで、8 月末、その駆け込み需要もありました。値上げ数パーセントを予定して、ここは浸透していけるかなと考えています。一方、7-9 月については、駆け込み需要の前のキャンペーンということで、少し価格、下がっておりますけれども、第 4 クォーターではプラスを見込んでおります。

また今年、中東を除いて、ほぼ全エリアで値上げを、春から秋にかけて実施してまいりましたので、その値上げ効果は、来期に百数十億円を見込んでおります。

坂牧 [Q]：百数十億ですと、多分、来期このまま原材料がこの水準でいくと、マイナスが出てしまうような価格と原材料という感じです。これはもう今のマーケット環境だと、そんな感じになってしまうのか。

津崎 [A]：今お伝えしました百数十億というのは、今年の春の中東情勢を受けての原材料高騰の価格効果という形でございます。おっしゃるように今、原材料価格がさらに上がってきている、落ちてない状況でございまして、更なる追加の価格転嫁が必要な状況になってきています。

一部、中国それからアジアでは、追加の値上げを実施しております。他のエリアにつきましても、市場動向とか商品構成をいろいろ見ながら、またコスト削減の企業努力もしながら、更なる収益拡大に向けて、追加の値上げも含めて検討している、そういう状況でございます。

國安 [A]：少し補足をさせていただきます。

アメリカは、まず上期の市況からだいぶ回復をしてきているというのは、われわれも肌で感じています。その影響もあって、9 月の値上げも浸透できるかなと思っています。それに加えて、原材料高騰の値上げ、北米でももう一段やらないといけないと思っています。その内容も、今の WILDPEAK の商品力等を考えると、できるのではないかなと考えています。

欧州は、今年の下期のうちに、アンチダンピングで入った中国製のタイヤの流通在庫がだいぶ収まってくると思います。そうすると、価格の対応も比較的できるようになってくると見越しております。それはタイミングを見ながら、値上げをしっかりやっていくようにしていきたいと思います。

言われている通り、原材料の高騰が非常に来年懸念されますので、それをきっちり打ち返す準備を、この下期に仕込んでいきたいと思っています。

坂牧 [Q]：2 点目が、打ち返す要素のところです。

ご紹介いただいている数量・構成の中で、未実とか関税とかを除きますと、正味のその他数量・構成という効果が、この第 3 クォーターで 150 億ぐらい出ているかと思います、引き算すると、3 カ月で。2 クォーターは同じように見ると 60 億ぐらい、そこから大きく変わってきていまして。ここに何か良いお話、ミックスが良くなるような話が何かあったのか。

4 クォーターは逆に、それが小さくなってしまう。これは、単にスノーが売れないからという前提を置かれているから、そんなに心配しなくて、何かミックスが、すごく良くなっているような効果が、3 クォーターに出てきているのが一過性ではないとすると、来期にも価格のミックスで、うまく原材料を打ち返せるような手応えが 3 クォーターで見えてきているのか。

3 クォーターの数量・構成のところが大きいので、何があったのか。4 クォーター、これは保守的なのか。確認させてください。

國安 [M]：この件、津崎より回答します。

津崎 [A]：まず、3 クォーターのミックスの改善は、主に北米と日本でございます。

日本につきましては、SYNCHRO WEATHER の増販に加えまして、値上げ前の仮需で、利益率の高いスタッドレスタイヤがたくさん販売できました。北米につきましては、WILDPEAK の販売が非常に好調で、これは第 4 クォーターも継続していけるかなと見ております。

日野 [A]：日野です。補足します。

第 3 クォーターは、去年は値上げの反動で WILDPEAK が第 3 クォーターだけ落ちた、そういう要因もあって、同じ前年同期だと、よりプラスに構成が見える形にはなっています。

坂牧 [Q]：今の外部環境ですと、増益に行けるのかなというところがあるので。社内では、それを目指そうという方向は変わらないでいいですかね。

國安 [A]：当然、増益は狙っていきたいと思っています。まだそれに向けて今、社内で来年の計画は組んでいる途中ですので、その数字を積み上げていく。あと、原材料の値に対して、原価低減の

活動を全社でやっていくことで、目指していく。今、断言はできないですけど、そういう気概でやっていきたいと思います。

二村 [M]：シティグループ証券の吉田様、お願いいたします。

吉田 [Q]：シティグループ 吉田です。

1 点目が、配当予想を下げられたということで、利益の基準に則ってだとは思うのですけど、一方では、来期以降しっかり利益を伸ばして、それに沿って配当も大きく上げるような、そういうポテンシャルもあったのかなと思う。今年、この 3 円下げる必要が本当にあるのか。

うがった見方をすると、来期の自信がないのかなとも捉えられてしまったりもしますので。そこは全く関係ありませんとか、この配当 3 円の減配の意図を教えていただければと思います。

國安 [A]：まさに言われているようなことで、自信がないとかではありません。安定配当ということで、DOE 3%で、しっかり出しましょうということで決めておりますので、その水準に則って。ただ、利益が減少したことを鑑みると、DOE 3%の線で、今回はお話するしかないなということで決めております。

日野から追加があれば。

日野 [A]：その通りだと思います。

一方で、フリー・キャッシュ・フローも赤字になって、借入も増えている状況です。当然、来期に向けては、R.I.S.E.達成で、大きく増配を目指しておりますので、まず足元は、今の状況に合わせて対応させていただいたと、ご理解いただければと思います。

吉田 [Q]：2 点目が、DUNLOP のオフテイク商品の減少が、今回の会社予想にどれぐらいマイナスの影響を与えたのか。トータルで見ると、他の地域の構成で補えていますので、どれだけクリティカルだったのか。

このオフテイク品の取り扱いを、今後どうしていくのか。例えば契約ですと、来年はおそらくしっかりやらなければいけないと思いますので、ミニマム 450 万本ですかね、これをどういう形で売っていくのか。そもそも在庫のレベル感が、ある程度目処がついてきているのかとか、少し足元の状況と、来年に向けたオフテイクの戦い方を教えていただければと思います。

國安 [M]：この件については、現状は津崎から回答します。オフテイクの取り扱いについては、私から回答したいと思います。

津崎 [A]：まず、オフテイクにつきましては、こちらに記載の通り、計画比の 62%でマイナスという結果でございました。外部要因と内部要因という形でございますが、少し時系列でご説明させていただきます。

1 クォーターは、システムあるいは物流の問題があってマイナス。2 クォーターは、年末の押し込み等々の影響で、価格と数量のバランスをとるところ。3 クォーターについては、オールシーズンタイヤと販売チャネルの引き継ぎ等々に課題があった。原因ははっきりしていますので、この辺りを挽回していきながら、数量を伸ばしていく状況でございます。

國安 [A]：オフテイクの取り扱いにつきましては、来年の BLUE RESPONSE TG のサイズ拡大とか、待ちに待った欧州の SYNCHRO WEATHER の投入というところで、自社製を多く売っていかないといけない年であると考えています。リソースをそちらに集中したいところも含めて、オフテイクの取り扱いをどうしていくかは、まさに社内を含めて今、協議をしているところです。しっかりとわれわれが利益最大化になるような取り扱いの仕方を考えていきたいとは思っております。

吉田 [Q]：もう少し見えてきたら教えてください。

少し補足で、例えば今期、この計画比 62%。例えば、欧州が赤字になっているものは 30 億とか、この第 3 四半期、それぐらいが今期のオフテイクの影響レベル感ということでよろしいですか。

國安 [A]：いや、オフテイクのレベルはこの中の 3 分の 1 ぐらいですか。具体的な数字は控えさせていただきますが。

吉田 [Q]：そんなに大きくもない、10 億とか、そういうマイナスのレベル感。

國安 [A]：そうですね。

二村 [M]：それでは、SMBC 日興証券の牧様、よろしくお願いいたします。

牧 [Q]：SMBC 日興証券の牧です。

1 問目は、来期に向けて、原材料の影響は一定程度あるとして置いておいて、来期の成長のほうです。以前、500 億みたいな成長要因があるというお話があったと思いますけれども。それぞれの項目で、例えば SYNCHRO WEATHER、あとは DUNLOP、WILDPEAK、ARK とか、あと価格も含まれると思いますけれども、先ほどご説明いただいたところも含まれますけど、それぞれ当初ご覧になられていた成長分野は、まだしっかりと取っていけるとお考えなのか。もし何か変化があれば、その辺りのコメントいただければと思っております

國安 [A]：前回の時に、来期はいくら狙いますというような話もあったと思うのですけれども、その計画は着実に進んでいると思っています。高付加価値商品を生産する設備置換もしっかり行っております。

今期で言いますと、タイの SUN-TITAN SYSTEM が稼働しましたし、2 台目も来年早々には動き出すということで、非常に利益に貢献する大外径の商品が作れるようになってきています。

名古屋工場も、高インチ化の成形機がもう据付け終わりまして、今年の下期から生産も始めています。われわれが想定している商品のラインナップも、開発は順調と聞いておりますので、そこはできると思っています。

Project ARK は、来年 160 億の目処がついた。あとはそれをどう実行していくか。その辺、後で荒木から、自信のほどを言ってもらおうかなと思います。

あと、WILDPEAK は、しっかりブランドとして育ってきましたので、アメリカで稼げるようなことを、しっかりわれわれとしては考えていきたい。サイズのラインナップとか、あとは拡販に向けた施策。今もしっかりやっていますけれども、市場がだいぶ堅調に、上向きに推移をしてきましたので、この波に乗り遅れないようにしていきたいと思っています。

一番懸念を持っているのが、原材料の上昇です。今やっている施策で充分なのかは、今、来年度計画を組んでいる最中ですので、その辺りが明確になると、不足分をどうするかという、そこをしっかりやっていけるようにしていきたいと思います。

荒木から Project ARK についてお願いします。

荒木 [A]：Project ARK の成果は着実に積み上がっておりまして、来期の 160 が見えている状況、申し上げた通りです。

27 年までの取り組みに関しては、タイヤの原材料につきましては、まずは軽量化、それから中国品を含めた安価材料に置き換えることができないかの工夫、それと、まとめ作りをやっております。いかに工場の中の段替えをミニマイズする生産ができるかということで、サイズ集約をして一気に作り切るみたいなことをやる。こういった生産性の向上活動に取り組んでおります。

また、経費面では、コンサルティング契約の見直しとか、あるいは保険契約をグローバルで中身を 1 回ゼロクリアして、トータルのメリットが出るような形の契約の見直し。こういうものを積み重ねながら、経費面でも効果を出しているところです。

28 年から、また新たに 300 億のチャレンジをすることを、前回の決算発表でお知らせしているのですけれども、具体的に何をするかという議論を既にはじめております。

タイヤの原材料費をいかに抑えるかで今、原価企画の活動をもっと注力していくことで取り組みをはじめようとしています。具体的に生産開発のプロセスの見える化の仕組みが、もうスタートしています。それから、会計システムを新しく 8 月から稼働した仕組みの中で、原価の見える化が図れるようになります。どういったところを狙っていくかを数字で見せながら、実際にコスト削減活動に繋げていけるような動きに、これから繋げていきますので、28 年以降の材料費の削減に向けても、活動をスタートしているところでございます。

牧 [Q]：補足で、DUNLOP の欧州のところ、今、アンチダンピング措置によって在庫が溜まってるという状況、ステータスだと思います。

一部、他のタイヤメーカーさんとかは、ASEAN から迂回して、欧州に中国品が来ているケースも見られるようなこともおっしゃっていたりする。これは欧州の構造的な問題なのか、関税によって生まれた在庫が消化されれば元に戻ってくるのか。この辺りの欧州の競争環境については、どのようにご覧になっていますか。

國安 [M]：こちらの件、津崎より回答します。

津崎 [A]：中国からの直接の欧州への輸出は、ほぼほぼ減ると見ているのですけれども。おっしゃるように、中国メーカーの海外拠点からの生産分も急速に増えていますので、その部分で数十パーセントは残るだろう。あと、一部、迂回ルート等々もありますので、その辺りはしっかり見極めながら、いずれにせよ競争の厳しい市場で間違いないので、われわれもしっかり価値を高めて売り込んでいきたいと考えています。

牧 [Q]： 2 問目は北米のところです。ご紹介いただいた WILDPEAK が 7-9 月で 5%増。2 クォーターの時は確か 100%切っていたと思いますので、結構 3 クォーターが大きく伸びたのかなとも思います。WILDPEAK は確か値上げをしていたと思いますけれども、その後、売上が今回伸びてきた背景みたいなところがあれば教えてください。

おそらく競合の TOYO さんとかも、結構値上げされている感じもするので、それが影響しているのかとか。この北米の WILDPEAK のところをお願いいたします。

國安 [M]：これも津崎から回答します。

津崎 [A]： WILDPEAK については、商品力とブランド力を継続的に高めながらの販売をしています。7-9 月につきましては、少しイレギュラーがございまして、前年が特殊要因で大きく下がった部分からの回復も、一過性の要因としてはあります。しかしながら、北米全体の市場もプラス、下

期に若干回復している部分、それからわれわれの商品の競争力、その辺りも含めて、7-9 月、10-12 月、プラスを作っていっているところです。

来期以降につきましても、商品サイズ、ブランド、販路等々、また、生産能力も含めて高めていっていますので、この勢いは引き続き継続させていきたいと考えています。

牧 [Q]：一般的にアメリカの経済で言うと、あまり高いものが売れないというか、安いもののほうがアフォーダブルという観点で売りやすくなっているとか、そういうこともよく聞く。

今、御社の販売が良くなっているのは、年の前半があまり良くなかった、寒波とかもあったしということでいいのか。あるいは競合要因、他社さんが結構値上げをしてきていて、御社のところに来ているのか。この辺りはどういうふうに分析されていますか。

津崎 [A]：市場については、上期かなり冷え込んでいました。在庫調整も、少し緩和されてきているのかなとは考えています。ただ、一昨年と比べると、まだそこまで大きくなっていない。回復基調だけれども、ものすごくいい訳ではないと考えています。

対競合につきましては、われわれも価格を第 3 クォーターに上げていますので、その部分の仮需効果もあった。その中での競争がどういうふうになっていくかは、引き続き注視しながら、われわれ自身としては、そこに価値を上げながら売っていきたい。

二村 [M]：みずほ証券の坂口様、よろしくお願いいたします。

坂口 [Q]：みずほ証券の坂口です。

これまでのご説明を伺っていて、来年度の事業利益率目標 10%を、御社のマネジメントの皆さんは達成可能なご認識でいるのかという観点でお聞きしたい。

スライドの 7 ページを拝見しますと、ご説明いただいたように内部要因では従来のご計画を達成して、外的要因の悪化によって下方修正に今期は至っていますと。来年を見据えると、この内部要因のうちの数量・構成他のところ、本質的な戦略面でいうと、ヨーロッパ向けの新商品投入、WILDPEAK の続伸、国内 SYNCHRO WEATHER も良いでしょう、というのがミックス等々で寄与していくので、こちらが膨らんでいく。一方で、材料等に関しては、来年もよりマイナスになる可能性はあるけれども、既にこの下期からいろんな取り組みをされている、あるいは、材料の状況に応じては、追加的な取り組みが必要になるかどうかを精査、というコメントもいただいたので。

結果的に、外部要因の悪化部分をオフセットするような要素が、来期に向けては引き続き積み上がっているとおっしゃっているのか。来年の増益というよりは、中計目標との対比で見た時にどうなのかという観点で、コメントいただければと思います。

國安 [A]：まずわれわれとしては 10%を目指していくということで、今、来年度予算は立てているものの、原材料の影響とか、われわれがコントロールできない部分がどれぐらいあるかを今、精緻に見ている状況です。われわれがコントロールできる新商品とか、価格の面も、周りの他社の環境もあると思っていますので、そういうところはある程度バッファを見ながら、見ないといけないかなと考えています。

答えにくいですけど、10%は目指していますというのはわれわれの思いですが、来年の予算を組み上がった時にどういう数字になるかを、来年の時にはしっかりご説明をしないといけないなと思っています。

坂口 [Q]：前回の見通しと比べて、数量・構成のところは、より手応えが増しているのか。

國安 [A]：数量・構成に関しては、いろんな手応えを今年も感じていますので、われわれとしては自信を持っていると認識いただいて結構かなと思います。

二村 [M]：岡三証券の成瀬様、よろしくお願いいたします。

成瀬 [Q]：岡三証券、成瀬です。

今まで出た質問の繰り返しで、価格のところについて、改めてもう 1 回ご説明いただきたいと思います。

先ほど冒頭では、year on year でのご説明いただきましたけれども、計画比マイナス 43 というのが 3Q で実現したのか、4Q もなのか、あと、どこの地域でなのか。

原材料高の中で、来期追加の値上げでオフセットしていきたい印象のコメントをされましたけれども、本当にそれができる環境なのか。もちろん 3Q から米国の市況がある程度回復しているのは、コメントいただきましたけれども、改めてそこら辺についてもご言及いただければなと思います。

國安 [M]：本件については日野から回答します。

日野 [A]：7 ページに書いてあるマイナス 43 の内容についてのご質問かなと思います。

下のコメントでも書いていますけれども、販売促進支出等による減と書いています。具体的に、値段は上げたのですけれども、面積を取りに行くために、一部の地域、北米とか中国とかで奨励金等での対応をして、結果的に価格が上がらなかった形です。これが前回の公表値との差という形になっております。トータル、それは構成での数量を取りに行く、そのバーターでの内容と理解いただければと思います。

成瀬 [Q]：来期に向けての環境という意味では、改めてひと言コメントいただけますか。

國安 [A]：来期に向けて、北米は先ほどご説明した通り、ある程度確度が高いかなと思っています。欧州も、今年起きたような混乱が収まっている前提で、あと当社製の商品を投入することで、価格を上げていけると思っています。

一番心配なのが、中華系タイヤメーカーが、欧米に輸出できないタイヤをアジア、そしてアフリカ・南米に結構出してきていますので。そこの価格のコントロールができるかを、今、現地ともいろいろ詰めているところです。

二村 [M]：野村證券 石本様、よろしくお願いいたします。

石本 [Q]：野村證券 石本です。

1 点目が、欧州のマージンのところです。サードクォーター30 億と赤字が結構大きくなっていますので、数量をこれだけ増やされている中で、赤字幅が Q2 から拡大された背景。

先ほどオフテイク品が少し減っているのが 10 億円ぐらいあるかな、ということだと思いますけれども、残りの 20 億円ぐらいはどういったところになるのか。生産調整がおそらくありましたので、稼働が落ちてマージンが悪化しているのかもしれないですけど、AD 関税も何か影響が大きくなっていますので、これが欧州で出るのかどうかも含めて、少し確認させてください。

國安 [M]：この件、日野より回答します。

日野 [A]：今、お話いただいた通りでございます。流通在庫のだぶつきと、まさに在庫の積み上がりによって、トルコ工場での生産調整を実は行いました。7-9 月で大きく操業を落としておりまして、その関係で、固定費回収ができない形で赤字になっていると、理解いただければと思います。

AD 関税のそれは。

石本 [Q]：AD 関税の影響は、どこの地域で出ていますかね。

日野 [A]：これはアメリカの、タイからアメリカに送る AD 関税の最初、審査結果で、当初の仮税率と最終的に決まった税率の差額が今回決まって、この金額が出た形です。

石本 [Q]：2 点目、スポーツ、サードクォーターは非常に利益出ていると思います。一方、フォースクォーターは若干の赤字で見ているので。サードクォーターが良かった背景と、フォースクォーターにここまで落ちてしまう理由に関して、再度確認させてください。

國安 [A]：サードクォーターでスポーツが良かった要因の一つが、米国の IEEPA の関税の還付が 20 億ほど還ってきております。それが利益に乗っかっている。もう一つは、SRIXON の新しいゴ

ルフクラブを 9 月に発売しました。これが非常に好評で、グローバルで売れ行きがよくなっております。この影響も含めて、スポーツが積み上がっている状況です。

10-12 月を見ていただきますと、その反動で、スポーツがマイナスになっているということで、ここの入り繰りとご理解いただければと思います。

日野 [A]：補足します。

今のスポーツの 10-12 月には、25 年にゼクシオ 14 がこの 10-12 月に出てまして、ちょうど去年、そこで発売して一気に利益が出ている。その反動で、逆に 26 年 10-12 月はマイナスになっているというご理解でお願いします。

二村 [M]：以上をもちまして、DUNLOP、住友ゴム工業株式会社、2026 年 12 月期第 3 四半期決算説明会を終了いたします。本日はお忙しいところご参加いただきまして、ありがとうございました。

［了］

脚注

1. 音声が不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載

2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

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。