



2026年7月21日

各 位

会 社 名 株式会社ティアド

代 表 者 名 代表取締役 CEO 兼 COO 社長執行役員 宮崎富夫

コ ー ド 番 号 7236 (東証プライム)

問 い 合 わ せ 先 常務執行役員 経理・財務管掌 木下薫

(TEL 03-3373-1101)

IR 取材でよくいただく質問と当社回答と考え方 (FAQ)

株式会社ティアドは、機関投資家・アナリストの皆様との IR 取材において、共通していただく質問と、それに対する当社回答と基本的な考え方を以下の通りまとめております。本資料は、当社の事業戦略についての理解を深めていただくことを目的に、またフェアディスクロージャーの観点から作成したものです。

Q1. 中期経営計画「T.RAD-2026」における 2030 年度売上高 2,000 億円達成に向けた成長ドライバーについて教えてください。

A.

2030 年度売上高 2,000 億円の達成に向け、四輪自動車向け熱交換器の拡販と市場シェア拡大に注力して参ります。特に「多機能ラジエータ」を軸とする、日系 OEM の HEV、PHEV 向け製品の拡販に取組む計画です。2030 年度の多機能を含む四輪向けラジエータの売上は、2025 年度比で、300 億円超の増収を見込んでおります。

Q2. ROE20%達成に向けた具体的な取組みについて教えてください。

A.

ROE20%目標は、簡単に達成できる目標とは認識しておりません。

分子となる利益については、地道な原価低減活動と生産性向上による、限界利益率の向上に取り組んでまいります。

また、米国等、収益性低位のセグメントへの挺入れ、低 ROIC 事業の洗い出し、撤退も検討してまいります。

分母である純資産については、安定、累進的な配当還元を軸に、レバレッジの活用等により、適切な水準の維持に努めてまいります。従来からの経営方針の通り、今後も資本効率に着意を持った経営を推進する所存です。

Q3. 電動化の進展により、従来型熱交換器の需要は減少するのではないのでしょうか。

A.

自動車の電動化が進む中で、熱交換器の搭載点数はむしろ増加を見込んでおります。

BEV においては、モータ、バッテリー、インバータ冷却用等、熱交換器を必要とする機能部品が増加するとの認識です。

当社はマルチパスウェイ戦略の下、BEV、HEV、PHEV 向けにとどまらず、燃料電池車、水素エンジン向け等あらゆるパワープラント、冷却システムへ対応し得る製品を提供できる取り組みを進めております。

Q4. 多機能ラジエータの市場性および今後の成長可能性について教えてください。

A.

多機能ラジエータは、高温ラジエータと低温ラジエータを一体化することで部品点数が削減され、コスト低減に貢献する製品となります。一体化には耐久性の課題等、独特の技術的難易度がありますが、このほど大手自動車メーカーの要求仕様を満たす製品として採用されたことは、当社にとって大きな一歩となりました。

多機能ラジエータ採用は、当社にとっては新規市場への参入達成を意味しております。主に HEV、PHEV 向けの製品であることから、今後の増産も期待しており、2030 年度の多機能ラジエータ売上は、100 億円超を見込んでおります。

Q5. データセンター・AI 関連への取組み状況について教えてください。

A.

データセンター向けのビジネス機会として、サーバーの CPU 自体の冷却部品と、データセンターの安定稼働に不可欠な非常電源向けの熱交換器において、当社製品が適用される可能性があります。前者については、現状、銅製品の採用が主流ですが、将来的に当社が技術ノウハウを有するアルミ製の製品が採用される可能性があると考えております。後者については、既に当社製品が採用、量産実績もあり、今後、データセンター需要の高まりとともに増産を検討しております。

Q6. 競合環境や市場シェア獲得について施策を教えてください。

A.

当社は、独立系熱交換器メーカーとして国内外に幅広く取引先を有しております。様々な取引先との長年にわたる取引実績を通じて、多様なニーズに貢献できる品質、技術力を磨いてきたことが当社の強みと考えております。

熱交換器市場は、カーボンニュートラル実現に向け自動車メーカーの方針も大きく変化し、熱交換器の用途や種類にも大きな変化が起こっております。このような環境の中、競合各社の戦略変更もあり、近時、取引先より当社への引き合いが顕著に増加しており、市場における当社の存在は以前と比較し大きくなってきていると感じております。当社としては、この機会を好機と捉え、生産能力を適時適切に拡大し、自動車向け市場シェアを増加させたいと考えております。

Q7. アジアの収益性の高さについて教えてください。

A.

アジアの高い収益性には主に 3 つの理由が挙げられます。

廉価で高品質の労働力活用により、原価の制御や高い生産性が維持されていること、ステンレス製品や二輪向け製品等、製品ミックスによる要因、会計基準上、減価償却期間が日本より短く、機械設備等の固定費負担が軽いこと、によるものです。

Q8. 米国事業の改善は今後も継続できるのか教えてください。

A.

2023 年度から取組開始の生産移管プロジェクト（米国における生産負荷を低減するプロジェクト）が奏功し、2025 年度、当社米国事業は 8 年ぶりの黒字となりました。

生産移管は、取引先との密接なコミュニケーションの結果であり、不可逆的な取り組みとして実施しております。将来の米国における増産計画につきましても、生産品目の絞り込み、自動化設備による省人化施策により、生産負荷の制御、収益性の維持、向上に取り組む所存です。

Q9. 株主還元方針についてより詳細に教えてください。

A.

当社は、資本効率と株価を意識した経営を推進するため、株主の皆様への安定的、継続的な利益還元を重要な経営課題としております。

配当還元につきましては、DOE5.0%以上、配当性向 50%以上、累進配当、これら 3 つの施策を同時に達成することを目標としております。2026 年度は、半期で 40 円/株、通期で 80 円/株の配当を予想しており、半期 40 円/株を下限とした累進性の維持を目標にしております。

（※1 株あたり配当額は、26 年 7 月 1 日付、株式 10 分割後の金額）

また、当社は浮動株式比率に留意が必要であることから、今後の株主還元におきましては、配当還元を軸を置きながらも、機動的な自己株買いについても適宜検討して参る所存です。

Q10. 株主還元を強化されているが、成長投資への資金は確保できているのか教えてください。

A.

当社新中計“T.RAD-2026”の経営目標達成に向け、資本配分について、社内で様々なシミュレーションを実施しております。また、足許の当社自己資本比率やレバレッジ比率は十分に健全な状態であり、更なるレバレッジ活用も可能な状況です。成長投資、戦略投資への適時適切な資本投入、資本効率と株主還元強化、これらをバランス、両立させるべく、経営目標と株主還元施策を設定しております。

Q11. 新 TOPIX 採用や時価総額向上に向けた取り組みについて教えてください。

A.

昨今、当社株価は大きく上昇し、時価総額、浮動株時価総額も増加いたしました。新 TOPIX 基準における累計浮動株時価総額、上位 97%の閾値も上昇している様子です。引き続き状況を注視している状況です。

企業価値、時価総額の更なる向上、PBR の更なる向上に向けて、①ROE 向上への取り組み、②資本コスト削減への取り組み、③成長率向上への取り組み、これら 3 つの取り組みを進めてまいります。

日々の原価低減活動、固定費抑制への着意、また低 ROIC 事業からの撤退検討等、収益性の更なる改善と、純資産を適切規模にコントロールすることにより、ROE の向上を目指します。また、安定、累進的な配当還元により、株主の皆様へのリターン安定化と過大な内部留保の回避を、また、様々な事業リスクの制御に尽力し、資本コスト低減を目指

してまいります。

成長戦略については、多機能ラジエータ拡販活動を中心に、まずは足許の市場シェア拡大の好機を確実に取り込みたいと考えております。中長期の時間軸においては、データセンター、ヒューマノイド、宇宙といった領域に当社の熱交換器技術を展開し、また現在、社内で蓄積中の様々な DX ノウハウを外部へ販売していく新ビジネスにも取り組みたいと考えております。

Q12. 中東情勢による御社への影響を教えてください。

A.

取引先による同地域への輸出停止など、一部製品について、当社生産量や売上に影響が生じております。

足許では、材料価格が上昇しておりますが、調達そのものが困難となる状況ではありません。当社のアルミ材調達は、従来から中東地域以外からの調達となっております。また、一部、油材料について調達困難となるケースが発生しましたが、代替材の活用等、取引先との対話の下、適切に対処できております。

材料価格の上昇については、市場動向の早期把握や複数購買によるサプライチェーンリスクの分散も図っております。また、取引先との材料スライドの枠組みにより、当社業績への影響は結果としてニュートラルになるものと認識しております。ただし、足許の急激な価格上昇を踏まえ、スライドのタイミング短縮等、取引先と鋭意交渉を開始している状況です。

※上記は、2026 年 2 月～2026 年 6 月に実施あるいは受領した、IR 取材、ご質問に基づき作成

以上が、IR 取材で特に多くいただくご質問と当社の回答と考え方です。今後も透明性の高い情報開示と、投資家の皆様との建設的な対話を通じて、中長期的な企業価値向上に取り組んでまいります。

以上