



2026年1月13日

各 位

会 社 名 株式会社ティラド

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ご質問と当社の考え方（FAQ）

株式会社ティラドは、機関投資家・アナリストの皆様との IR 取材において、共通していただくご質問と、それに対する当社の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、当社の事業戦略および中長期的な方向性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. ティラドの事業ポジションと競争優位性を教えてください。

A. 当社は熱交換器専門メーカーとして、二輪、建設機械、農業機械、乗用車向けに幅広い製品を提供しています。特に二輪車の水冷用熱交換器および建設機械分野では、グローバルで高いシェアを有しています。専門メーカーとして蓄積してきた製品開発力、技術力、生産対応力、長年の取引により培われた得意先企業との信頼関係等が競争優位性の源泉です。

---

### Q2. 電動化（BEV・HEV・PHEV）の進展は、御社にとって追い風でしょうか。

A. 当社は、得意先の戦略にも連動してマルチパスウェイ戦略を推進しております。電動車では電池、モータ、インバータ等新たな用途のニーズが生じ、1 台当たりの当社製品の搭載点数が増加する機会があると認識しております。搭載点数増、台数増により、電動化進捗により当社の売上機会は拡大すると見えています。

---

### Q3. 内燃機関（ICE）車の減少による影響はどの程度ありますか。

A. ICE 車は中長期的に減少すると見えますが、HEV や PHEV は比較的長い期間にわたり生産が継続されると想定しています。また、ICE 車、電動車いずれにおいても熱交換器へのニーズは大きく変わらず、製品用途の変化を通じて事業機会を確保していきます。

---

**Q4. 2030 年度売上高 2,000 億円目標の実現性について教えてください。**

**A.** 当社の 2030 年度売上高 2,000 億円目標は、得意先との具体的な案件を積み上げたボトムアップ型の計画です。特に乗用車分野における日系得意先向けの受注拡大と、電動化関連製品の伸長を織り込んでいます。25 年 11 月開示の決算説明会資料にも記載の通り、戦略製品である多機能ラジエータの受注が決まっており、北米第 2 拠点への投資と併せ、今後の売上成長のドライバーとなることを見込んでおります。

---

**Q5. 収益性（限界利益率・粗利率）は今後どのように推移しますか。**

**A.** 全社の限界利益率は 20%超を確保しています。パワープラントの変化によって、利益率が大きく変動することは想定していません。製品毎に適正利益を確保することを徹底し、安定した利益率確保を重視しています。

---

**Q6. 米国事業の課題と今後の見通しを教えてください。**

**A.** ここ数年の生産移管プロジェクトの進捗により、米国事業の黒字化の道筋が見えてきておりますが、米国では依然、人件費上昇や生産技能定着化、関税などが課題となっています。関税につきましては、得意先への売価転嫁の交渉を継続してゆきますが、中長期的には、米国現地での生産力向上にも取り組んで参ります。

---

**Q7. 中国・欧州事業の位置づけを教えてください。**

**A.** 中国および欧州は足元では厳しい事業環境が続いています。中国においては日系得意先の販売不振、欧州においては商用車向け需要減退の状況にあります。各々の地域で固定費削減による、利益率の確保に注力しております。中国においては、安価な材料、部品、設備、労働力等、依然生産拠点としてのメリットを有しており、日本向け、アセアン向け等輸出拠点としての可能性を追求する計画です。

---

**Q8. 為替や外部環境リスクへの考え方を教えてください。**

**A.** 米国生産移管プロジェクトの影響で為替影響は増加傾向にありますが、当社は元来、地産地消のビジネスモデルを基本としており、利益率への為替影響は依然軽微です。外部環境リスクとしては、各国の関税政策の変動、金融政策や環境政策の変更、グローバルなサプライチェーンの混乱等のリスクを認識しております。業績予想の策定にあたっては、適時適切にこれらの変動要因を盛込む様心掛けております。

---

**Q9. 株主還元方針について教えてください。**

A. 当社は 24 年度から DOE（株主資本配当率）を指標とする還元方針を導入しており、25 年度は DOE3.3% 以上を目標としております。2030 年度へ向け、ROE15%の達成を実現させ、それを土台として、DOE を 5%以上とすることを目指しております。安定的な配当方針を継続し、機動的な自己株買いと併せ、資本効率の向上に留意を持って取り組んで参ります。

---

**Q10. 新規事業の位置づけについて教えてください。**

A. 熱電発電などの新規事業については研究・開発を継続していますが、現時点では 2030 年度の業績目標には織り込んでおりません。長期的な成長機会として検討を進めています。

---

**Q11. 株式分割についてのお考えを教えてください。**

A. 株式分割の実施については、現状考えておりません。単元未満株への投資ツールが充実してきたこともあり、株式分割のコスト、また株価への効果等を見極めた上での判断が必要との認識です。

---

**Q12. 新 TOPIX 基準への対応について教えてください。**

A. 「新 TOPIX」基準につきましては、状況を注視しております。24 年度以降、安定継続的な株主還元を目的に DOE を導入し、自己株買いと自己株消却や、大株主であった取引先持株会の解散にも取り組んで参りました。今後も当社中期経営計画「T.RAD-2025」に記載の 2030 年度売上目標、ROE 目標の達成に向け、日々適切な経営判断に努めて参りたいと思います。

---

※上記は、2025 年 2 月～2025 年 12 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