



2026年4月28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)

## 2026年3月期 通期決算説明会 質疑応答要旨

2026年4月28日(火)開催の決算説明会における質疑応答につきまして、当社決算状況及び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、以下の通りお知らせいたします。

### Q1. 中東情勢に伴う現時点で想定される PL・BS への影響と今後の対応策について教えてください。

A. 当社の主要材料であるアルミ・銅・樹脂等の価格動向については注視しておりますが、得意先との間で材料価格スライドの枠組みが確立されていること、また将来の価格動向を予想することが困難であるため、現時点では2026年度業績予想には当該影響を織り込んでおりません。材料調達そのものへの懸念は現状認知しておらず、在庫積み増し等、BS 影響も現状では想定しておりません。今後の市況変化については引き続き注視して参ります。

### Q2. 2030年度の時価総額 1,000 億円目標について、想定バリュエーションが保守的に見える点をどう考えていますか。

A. 当該目標は、プライム上場企業としての上場基準の安定的維持および新 TOPIX 基準へ選定される水準を踏まえ、最低限達成しなくてはならない目標値として設定しております。株価は市場が決定するものと認識しておりますが、IR 活動の更なる強化に加えて、当社といたしましては企業価値 (PBR) 向上に向け、ROE 向上、資本コスト低減、成長戦略への取り組みに分解した上で、具体的な取り組みを進めて参る所存です。

**Q3. 多機能ラジエータの市場ポテンシャル（600万台）に対して、2030年売上目標が控えめに見える理由を教えてください。**

**A.** お示している600万台は2035年頃までを見据えた数値となります。他社との競合状況も踏まえ、2030年時点では220万台規模の受注目標としております。当社における、多機能ラジエータの受注には、製品採用のリードタイムを要するため、段階的に拡大していくことを想定しております。中長期的には大きな成長余地があると認識しております。

**Q4. データセンター、AI、ヒューマノイド、宇宙といった新事業領域の収益化時期をどのように見えていますか。**

**A.** データセンター関連については、サーバーのCPU自体を冷却するヒートシンクと、データセンターを安定稼働させるために不可欠な非常用発電機向けの熱交換器（ディーゼルエンジン向けラジエータやチャージャクーラなど）に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、現状は銅のヒートシンクが採用されていることが多いですが、将来のコスト削減に向けてアルミ製ヒートシンクが採用されていく可能性があると考えており、自動車用インバータヒートシンクで量産実績のある当社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熱交換器の採用及び量産実績もあり、データセンターの需要の高まりと共に増産を計画しております。

ヒューマノイド向け製品についてもインバータヒートシンクで培った技術が活用できると考えております。

宇宙分野については、零下180度～摂氏100度程度の過酷な環境変化に対して、当社の冷却技術、加温技術が応用可能であり、取引先と初期的な議論が進んでおります。

データセンター、ヒューマノイド、宇宙関連につきましては、5～10年程度での収益貢献を想定しております。

**Q5. 原材料価格上昇に対して、調達先変更などの対応は検討していますか。**

**A.** 主要材料については、現時点で調達そのものに支障が出ることは想定しておりません。アルミ材供給については、中東における市場シェアは9%程度と認識しており、また、当社といたしましては、現時点で中東からのアルミ材調達はございません。一部中東からの油製品について入手が難しくなっているものが出てきておりますが、代替材の検討等、得意先と相談の上、鋭意対応を進めております。

**Q6. 熱交換器需要の増加に伴い、アルミ使用量も比例して増加しますか。**

**A.** 台数増加に伴い使用量が増加する側面はありますが、製品の小型化・薄肉化を進めることで使用材料の削減も同時に推進しているため、台数に比例して増えるわけではありません。材料使用量の最適化はコスト競争力強化の重要な要素であり、継続的に取り組んでおります。

**Q7. Scope3 対応としてのグリーンアルミ活用およびリサイクルの進捗を教えてください。**

**A.** グリーンアルミの活用については、コスト面の課題はあるものの、顧客・サプライチェーン全体での負担を前提に導入が進みつつあります。アルミ等のリサイクルについては技術的課題があり、特に多層材では完全循環が難しい状況ですが、他用途への再利用などを通じて資源循環を検討して参ります。

**Q8. 多機能ラジエータの成長ロードマップと収益貢献を教えてください。**

**A.** 2030年時点で約220万台の生産を見込み、売上規模は約100億円を想定しています。全体のラジエータ事業に占める比率は約20%程度となる見通しです。OEMからの引き合いも進んでおり、コスト競争力と供給体制の強化により受注拡大を図って参ります。

**Q9. アジアで売上減少・営業利益増加を見込む理由を教えてください。**

**A.** 売上減少は米国等グループ向け売上の減少が要因の一つです。利益増加の要因は、利益率の高い製品（EGRクーラー等）の構成比上昇による製品ミックスによる要因と、生産性向上や原価低減の取り組みの効果を見込んでおります。

以上