

「VISION 2020」達成に向けた取り組み

住友ゴムグループは、タイヤ事業において、2015年10月にグッドイヤー社とアライアンス契約および合併事業を解消しました。これにより、欧米での事業の制約がなくなり、グローバルな事業機会が大きく進展することとなったため、これまで「VISION 2020」達成に向け進めてきた3つの成長エンジンの取り組みを継続しつつ、アクションプランとして「欧米事業の拡大」を加えました。さらに、これらの戦略を確実に実行するため、これまでの日本本社集中体制から、「アジア・大洋州」「欧州・アフリカ」「米州」の三極に責任者を配置するグローバル経営体制へと移行することとしました。これにより、各地域における意思決定のスピードアップや、開発力、販売力のさらなる強化を図っていきます。

「VISION 2020」3つの成長エンジン

1 **NEXT Market Expansion** 新市場への挑戦

- 新興市場への進出
- 中国市場での成長
- 農機用タイヤのアジア展開
- **欧米事業の拡大**

欧米事業の拡大

北米地域 (アメリカ・カナダ・メキシコ)

1. アライアンス解消で取得した米国工場(ニューヨーク州)の生産能力(460万本/年)を最大限に活用
2. FALKENブランドによる事業展開の強化
 - 商品ラインアップの拡大
 - 非日系自動車メーカー向け新車用タイヤの装着を拡大
 - プロモーション活動の強化
3. DUNLOPブランドの一層の強化
 - 日系自動車メーカー向け新車用タイヤの装着を拡大
 - 二輪車用タイヤの展開拡大
4. 2017年にテクニカルセンターの本格稼働を検討

➡ 2020年販売数量 **60%*** 増 *(2015年比)

2 NEXT Technology Evolution 飽くなき技術革新

- 成長を支える商品開発
- ダントツ技術の確立
- 環境対応商品の拡充
- ゴルフクラブ・ボールの飛距離革新

3 NEXT Category Innovation 新分野の創出

- 海外自動車メーカーへの納入
- 制振技術の普及
- ヘルスケアビジネスの展開

欧州

1. トルコ工場が2015年6月より生産開始、欧州市場への高性能タイヤの供給能力を強化
2. FALKENブランドによる事業展開の強化
 - 商品ラインアップの拡大
 - ドイツ中心から国別販売戦略をとることで販路を拡大
 - プロモーション活動の強化
3. 2017年にテクニカルセンターの本格稼働を検討

➡ 2020年販売数量 **40%*** 増 *(2015年比)

グローバル経営体制の強化

三極体制への移行

意思決定のスピードアップ

- 責任者の配置
- 世界規模での適切な情報コントロール
- 各地域の事業全体をタイムリーに把握



欧州・アフリカ

アジア・大洋州

米州

グローバルでの開発力・販売力の強化