



住友ゴム工業株式会社
長期経営戦略
R.I.S.E. 2035 進捗報告

2026年8月6日

TAKING YOU BEYOND

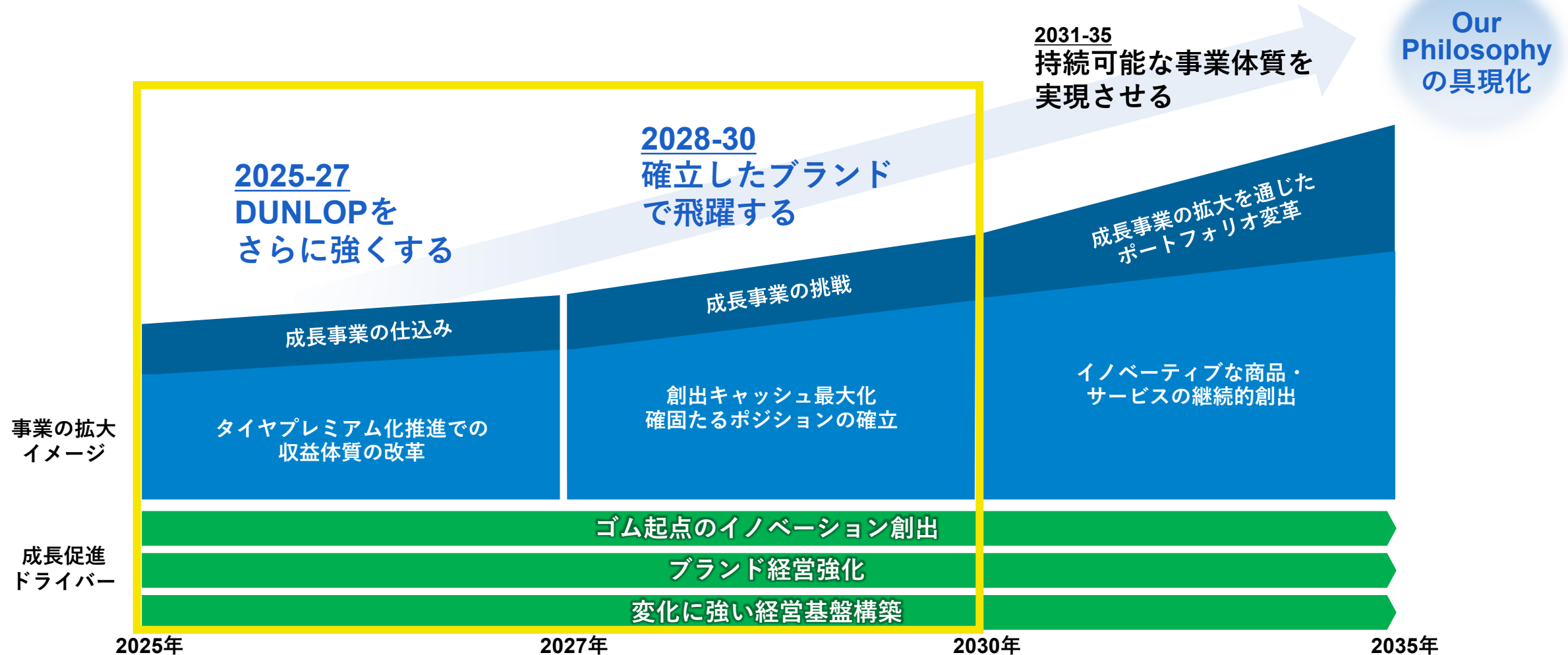


1. R.I.S.E. 2035 ロードマップ
2. 2027年に向けての利益構造強化策
3. 成長戦略
 - タイヤ事業
 - センシングコア×AI
 - 産業品事業
 - スポーツ事業
 - Project ARK

1. R.I.S.E. 2035 ロードマップ



2030年までの5年間で**DUNLOP**をさらに強くし、飛躍させる



2. 2027年に向けての利益構造強化策



3つの強化策で、2027年に事業利益率10%を実現する

主な施策



具体的な取り組み内容

プレミアムタイヤを軸としたグローバルでの収益拡大

- アクティブトレッド搭載タイヤの日欧米新商品投入
- DUNLOPビジネスの販売網・商品拡大
- 高採算タイヤの生産能力強化（In-House New Factory）

- 2027年中にそれぞれの地域でオールシーズン、オールウェザータイヤを上市予定
- DUNLOP取扱店舗の新規開拓めど付け、DUNLOPとFALKENで相乗効果刈り取り
- タイ工場：量産目前
- インドネシア工場・国内工場：プロジェクト開始

安定的な利益確保

- 適正な販売価格の維持・浸透
- 欧州オフイクビジネスの安定化

- 価格改定を2026年中に実施済み

Project ARKでの総原価低減 & 利益創出

- 総コスト低減となる最適生産配置
- DXを活用した経費支出の合理化
- Project ARK推進

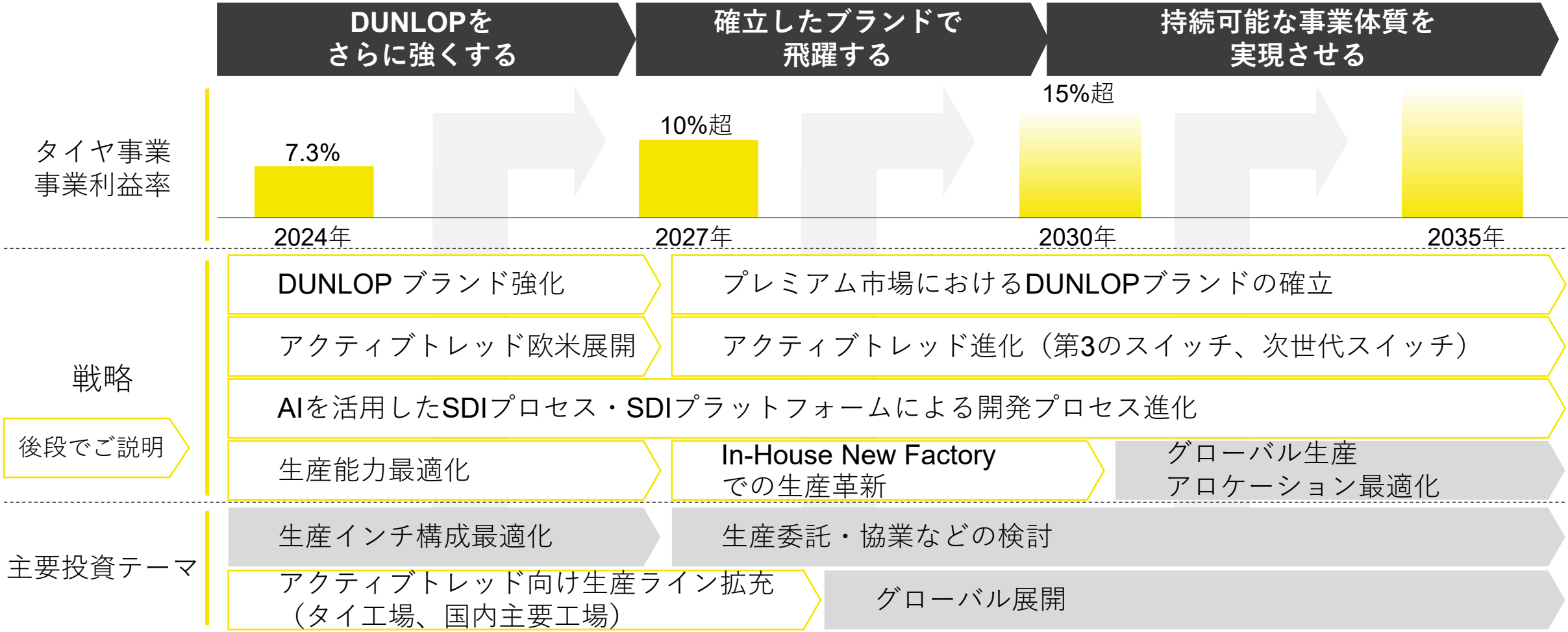
- グローバルに活動を展開、海外工場効果刈り取り中
- SDIプラットフォーム、SDIプロセス推進

3-1. タイヤ事業 事業戦略

2025年3月7日公表
長期経営戦略R.I.S.E. 2035 引用



R.I.S.E. 2035で示した取り組みを着実に実行中



3-2. ブランド × 技術 × 開発生産体制



ブランド・技術・体制を掛け合わせ、欧米プレミアム市場での成長を加速させる

ブランド

×

技術

×

開発生産体制

DUNLOPブランドの確立

欧米プレミアム市場におけるブランド確立

- ✓ モータースポーツ
- ✓ 英国ヘリテージ

Multi Pathway Strategy

(3ブランド戦略)

地域・顧客・用途に応じた最適解を提供

- ✓ 3ブランド体制で全レンジ・全顧客層をカバー
- ✓ Tier 1 / 2で高付加価値、Tier 3で供給力・コスト競争力
- ✓ 各国で築いた顧客接点を起点にアップセル推進

アクティブトレッド進化

環境変化に応答し、性能が変わる独自技術

- ✓ 第1(水)、第2(温度)のスイッチのレベルアップ
- ✓ 多様なスイッチ技術で圧倒的性能を実現
- ✓ オールシーズンから他カテゴリへの拡大
- ✓ AI開発で差別化技術を継続創出

開発プロセス進化

開発プロセスの変革と現地開発力強化

- ✓ 開発キャパシティ増強
- ✓ 海外テクニカルセンター強化

In-House New Factoryでの生産革新

ものづくり基盤の強化

- ✓ 新製造システム「SUN-TITAN SYSTEM」稼働

DUNLOPの歴史

欧米で積み上げたFALKENの実績

3-3. Multi Pathway Strategy –3ブランド戦略概要



- ① 国・地域・用途ごとに最適な顧客接点を構築 ② 顧客接点を活用したアップセルの推進



3-4. Multi Pathway Strategy ー欧州3ブランド戦略概要



3ブランドで欧州の多様な需要を捉え、最適なブランド・商品提案を実現する

欧州市場における3ブランド戦略の必要性



①市場の特殊性

国別に市場特性が異なり、単一ブランドでは対応困難



②ディーラーの志向

品揃え・在庫効率の観点から多ブランド取扱を歓迎



③顧客の多様化

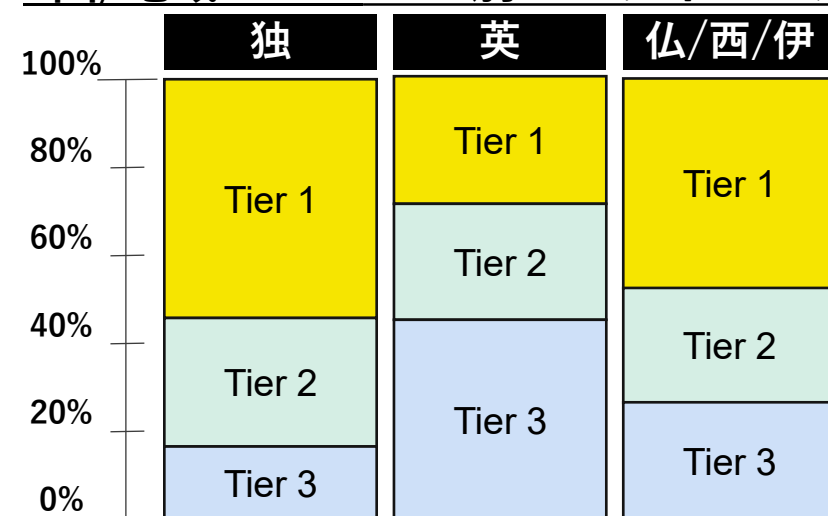
インフレや車両保有コスト上昇から価格を重視するユーザーが増加

当社ブランドポートフォリオ



各市場の需要構造に
合わせ、ブランド・
商品構成を最適配置、
需要を最大化

国/地域ごとの Tier別シェアイメージ*1

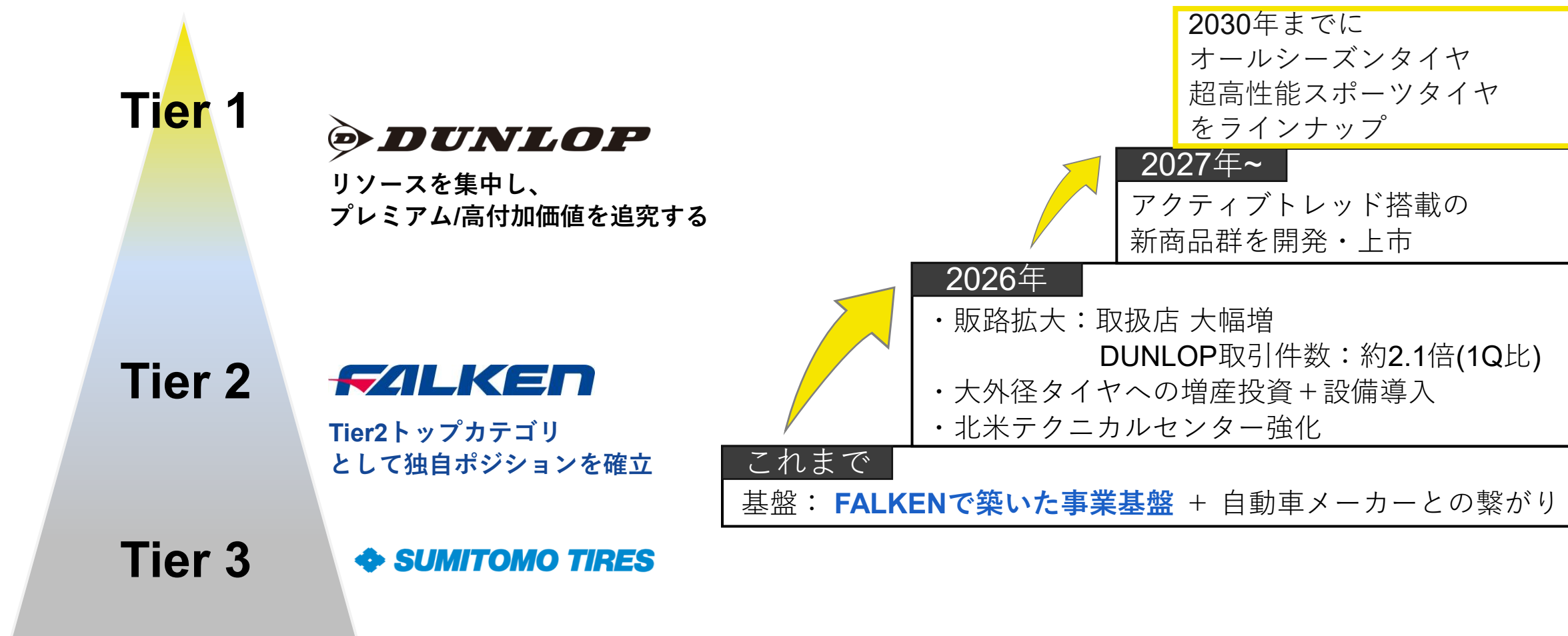


*1 出典：”GfK”を基に当社作成

3-5. Multi Pathway Strategy ー北米3ブランド戦略概要



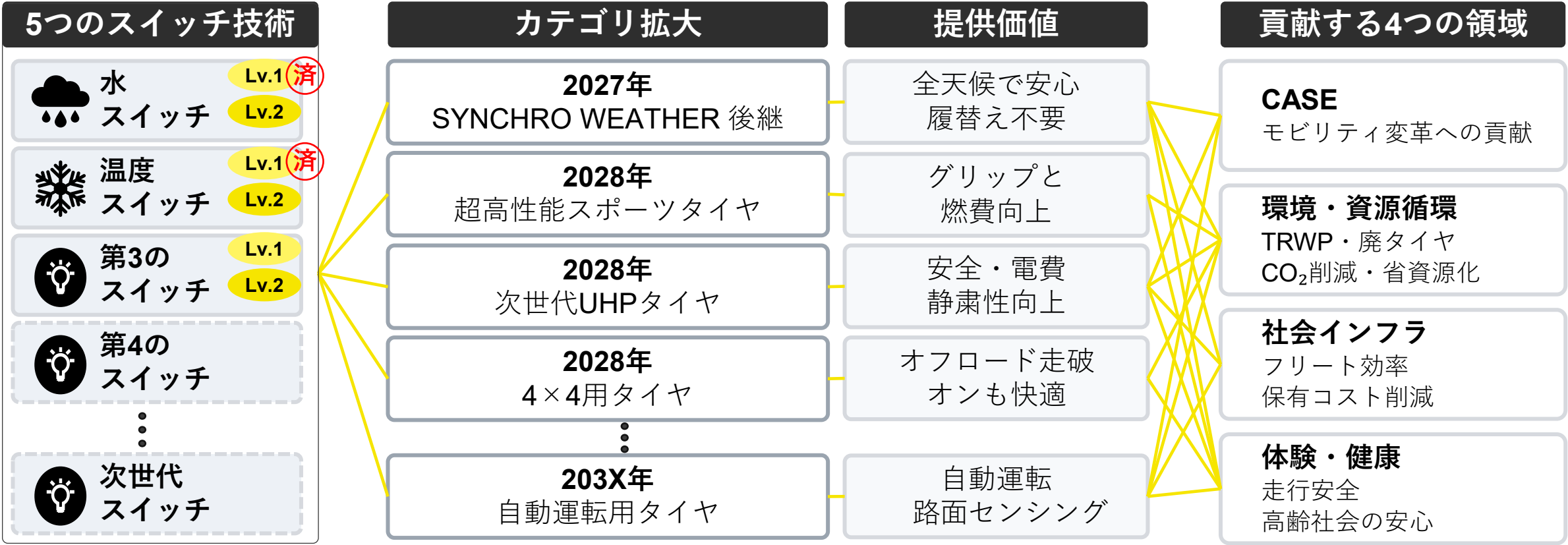
FALKENの基盤にDUNLOPのプレミアムを積み上げ、北米での成長を加速する



3-6. アクティブトレッド技術の進化



アクティブトレッドは、路面や環境に応じてゴム自ら性質が変化する独自技術
応用範囲の広い次世代プラットフォームとして、多様なカテゴリで新しい提供価値を生み出していく



3-7. アクティブトレッド進化の源泉



最先端分析データを高度研究基盤で価値化し、ゴム起点のイノベーションで次世代技術を創出する

最先端分析施設の利用

SPring-8



NanoTerasu



NECと研究開発基盤の高度化（戦略的パートナーシップ）



疑似量子アニーリングの活用(※)

配合レシピ設計期間
95%削減可能

※：量子コンピュータの仕組みを模倣し、
通常のコンピュータで複雑な最適化問題を効率的に解く技術



材料探索ソリューションの活用

AIが暗黙知を継承、
材料候補探索を
最大**70%短縮**

市場投入を早め、"未来の価値ある体験"を届け、
合理化で新領域を創出

3-8. 開発プロセスの変革



独自AIシミュレーションで開発キャパシティを約1.3倍^{*1}に拡大。主力新商品に適用済み

シミュレーション・AIの活用

開発プロセス技術
「SDI^{*2}プロセス」

- 高精度な性能予測



設計検討時間を削減



生成AIでパターン検討・性能予測

- 開発効率化

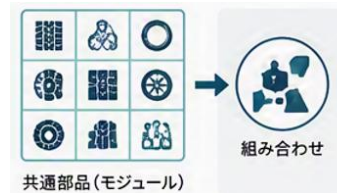


試作・評価の削減

プラットフォーム設計・開発

設計技術
「SDI^{*2}プラットフォーム」

- 仕様の共通化、ファミリー開発



共通仕様で開発工数削減

部品の組み合わせで
多様な商品を効率展開

- 材料種減による生産性の向上



材料切替や在庫管理の負荷を低減

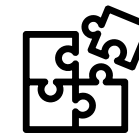
👑 当社の独自性



長年の評価・シミュレーション
データをAIと融合した独自基盤



設計～製造のノウハウを
連結し、開発力と品質を向上



予測技術×プラットフォーム
設計で、精度×スピード両立

▶ 更なるプロセス変革で、開発スピードとキャパシティを約1.5倍^{*1}へ（2028年ターゲット）

^{*1} 2024年実績対比、^{*2} SDI：Sumitomo Rubber Development Innovation

3-9. 海外テクニカルセンター強化



体制構築は計画通り進行

“現地開発→新車メーカーへ技術提案→受注”のサイクルが各地域で回り始めている



北米

開発スタート

体制 段階的に開発能力を拡充中

開発 WILDPEAKを含むSUV・ピックアップ向けタイヤの現地開発開始



欧州

本格稼働

体制 開発能力50%増強し、本格稼働

開発 プレミアム新車メーカー向け開発を現地で担う
→RFQ 3倍(昨年比)



中国

開発強化

体制 上海に技術営業拠点を新設

開発 中国新車メーカーへ即納開発を実施中
→RFQ 1.5倍(昨年比)



日本

体制 グローバル技術ハブ

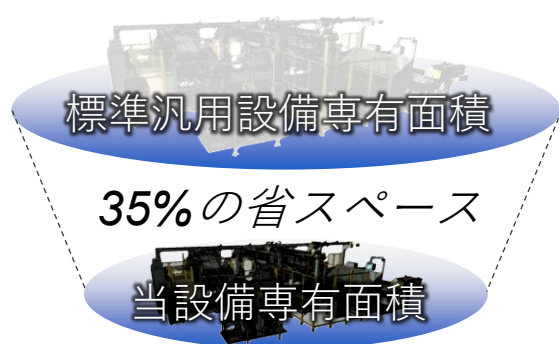
開発 アクティブトレッド技術開発
プラットフォーム設計開発、DX化推進
グローバルを支える技術・工程開発

3-10. In-House New Factory



日本・タイ・インドネシアで革新設備を順調に導入。生産体制を計画通り強化

「COMPACTIVE-TBM」*1
(日本・インドネシア)



超高性能スポーツタイヤ生産に
向けて設備導入中(2027年以降量産)

革新設備「SUN-TITAN SYSTEM」*2稼働(タイ工場)



試作にて品質と軽量化を確認(本日展示)

Project ARK

立ち上げリソース投入（国内エンジニア派遣） / 当初計画から前倒しで量産開始（2026年4Q）

高採算品の増産で
収益に直結

①品質向上・軽量化

当社従来比で真円度向上・
約1kg/本 軽量化
→材料費・変動費を削減

②構成改善

乗用車向け汎用品生産ラインを
高採算WILDPEAK向けへ置換

③数量(増産)

高採算品を +25万本/年

限界利益ベースで
数十億円/年 規模の
収益貢献ポテンシャル

*1 Compact Adaptive Tire Building Machine。既存工場に設置可能なコンパクト次世代成形機で、高性能タイヤを高精度・高効率で生産可能。

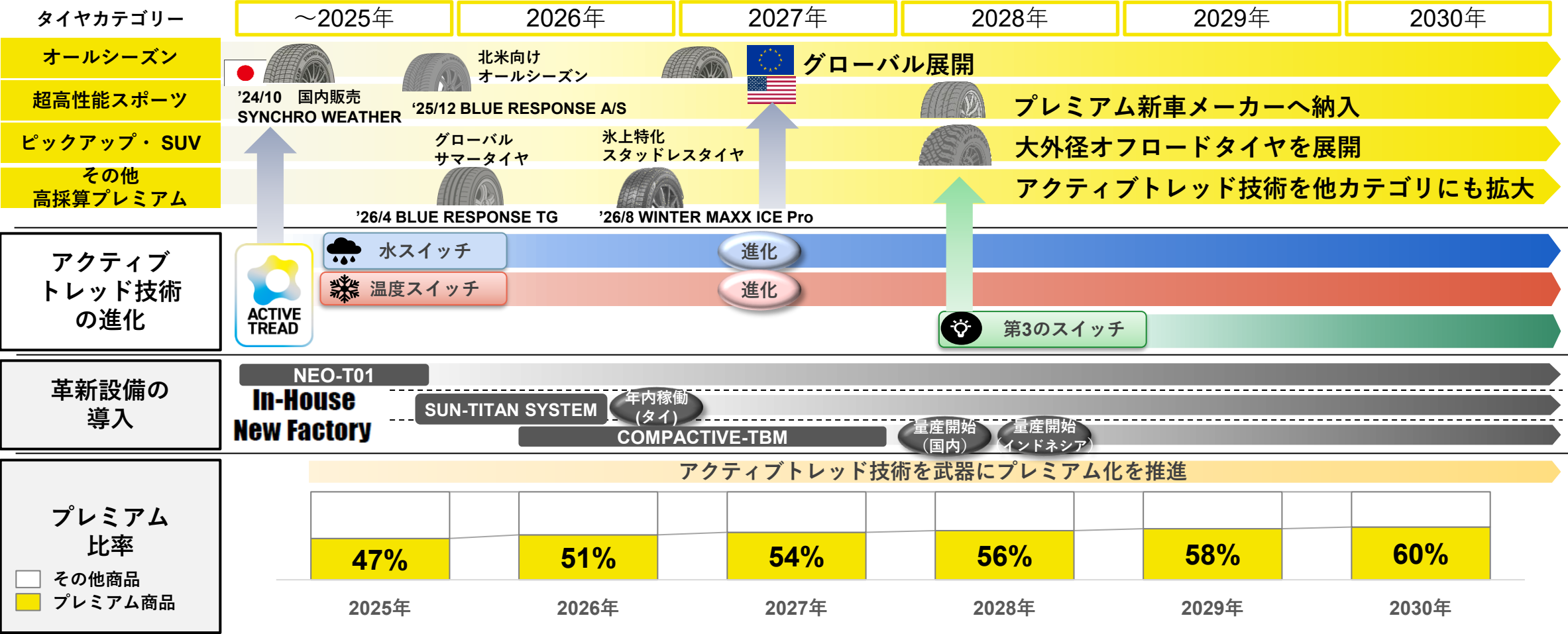
*2 当社独自の製法「太陽」の進化版。大外径タイヤの高いデザイン性・高真円度・軽量化を高次元で実現可能。

3-11. タイヤプレミアム商品計画

2025年11月公表
決算資料 引用



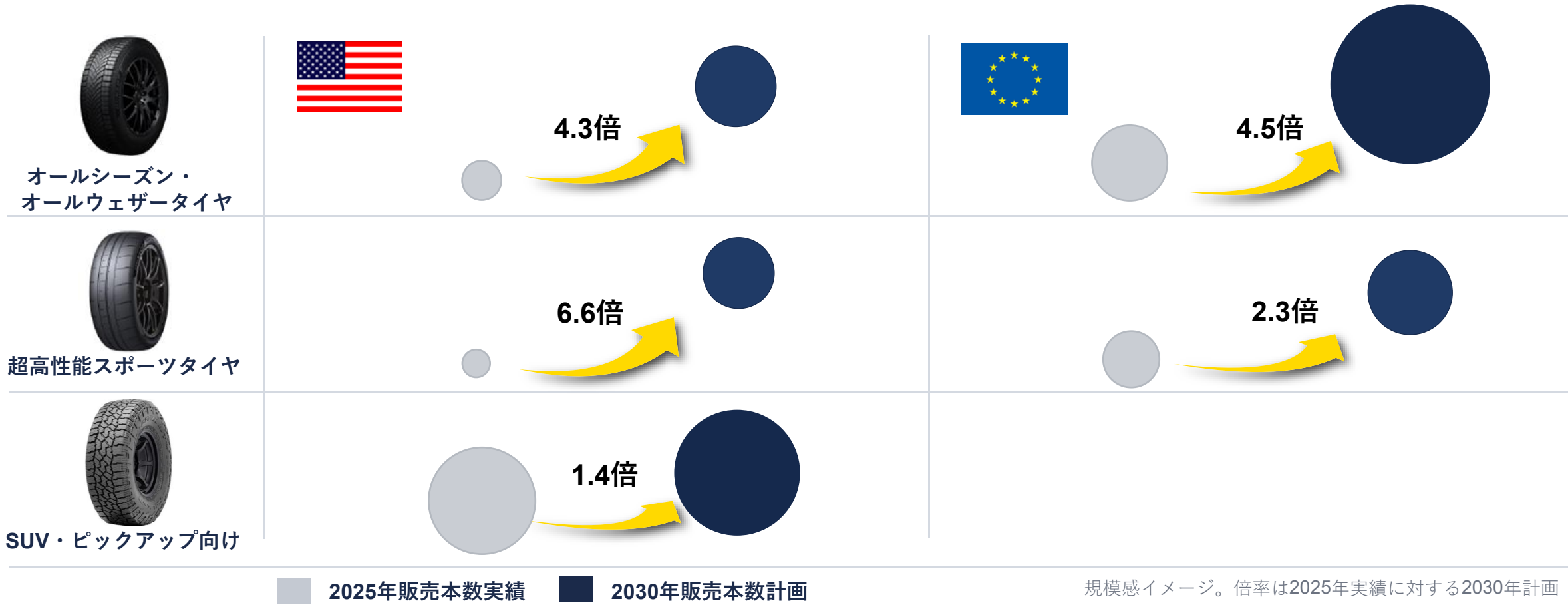
プレミアム化の推進に向けて新商品投入、技術開発・設備導入を計画通り推進中



3-12. プレミアム商品販売拡大（2025年実績→2030年販売計画）



地域特性に最適な商品を投入し、欧米プレミアムの拡販を2030年目標に向け着実に推進



3-13. ONE DUNLOPのブランド価値向上施策



欧米を重点に、ブランド価値向上で顧客接点を広げ、プレミアム商品の拡大を後押しする



「挑戦を象徴するグローバル・プレミアムブランド」



QUALITY



選手の安定したプレーを担保

主な施策 ATPツアーにおけるNo.1ボール
全豪オープン／ATP Finals・欧州マスターズ公式球



MOTORSPORTS



レース活動

主な施策 Goodwood Revival 協賛(Presented by DUNLOP)
Nürburgring 24H／ Super GT 参戦で性能実証



EMOTION

選手の活躍が生む感動体験

主な施策 プロスポーツプレイヤーとの契約
上地 結衣 選手、Jack Draper 選手
松山 英樹 選手、山下 美夢有 選手 他



NEW EXPERIENCE



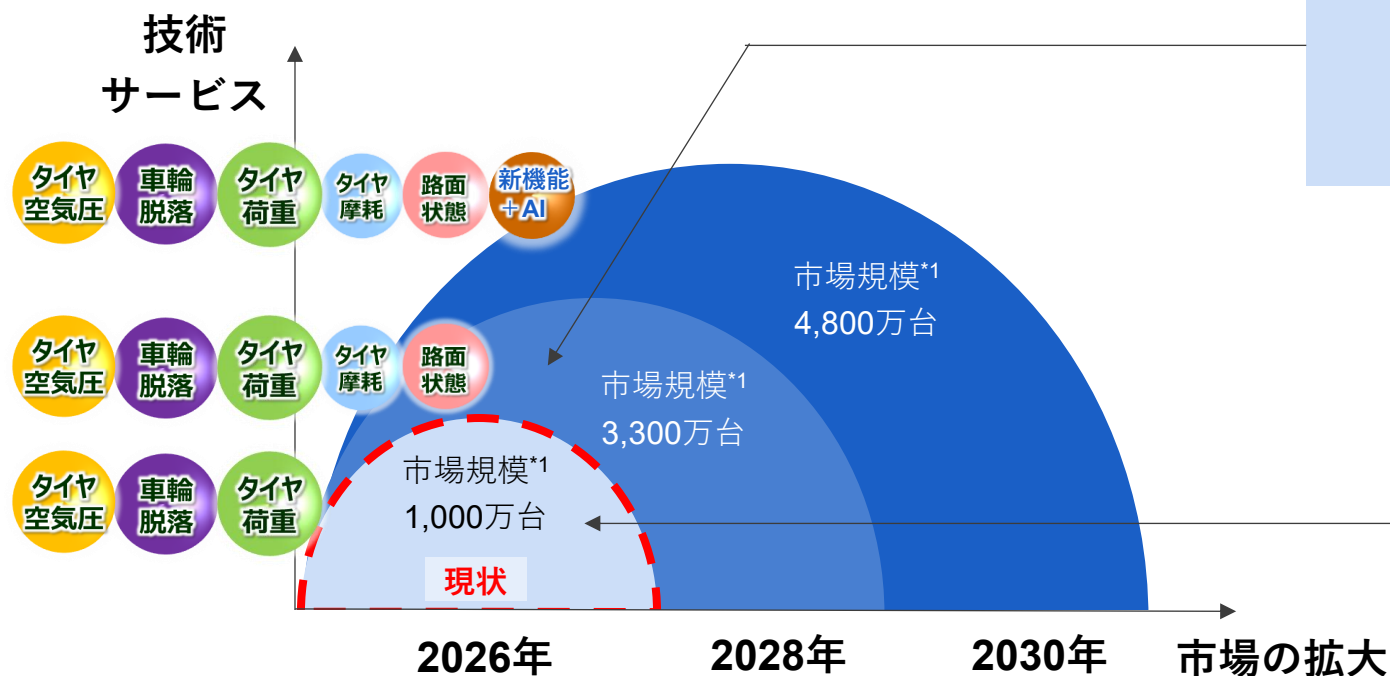
新たな体験価値の創出

主な施策 次世代モータースポーツへの貢献
グランツーリスモ協賛

3-14. センシングコア



センシングコアの提供価値が理解され、安全機能を起点に採用が拡大



モータースポーツで実証を推進

滑りやすい路面を早期に検知し、安全運行と事故リスク低減に貢献



将来の車両搭載に向け
実証を推進中



いすゞERGAへ標準搭載(2026年7月~)

異常の兆候を早期に検知し、安全性のさらなる向上に貢献



提供：いすゞ自動車株式会社

車輪脱落予兆検知は、
2026年内+2モデル採用予定



海外新車メーカー 商用EVへ世界初*2 標準搭載

積載状態の変化によって生じる不安定な運転感覚を抑制し、
ドライバーの負担軽減や荷物の安定輸送に貢献

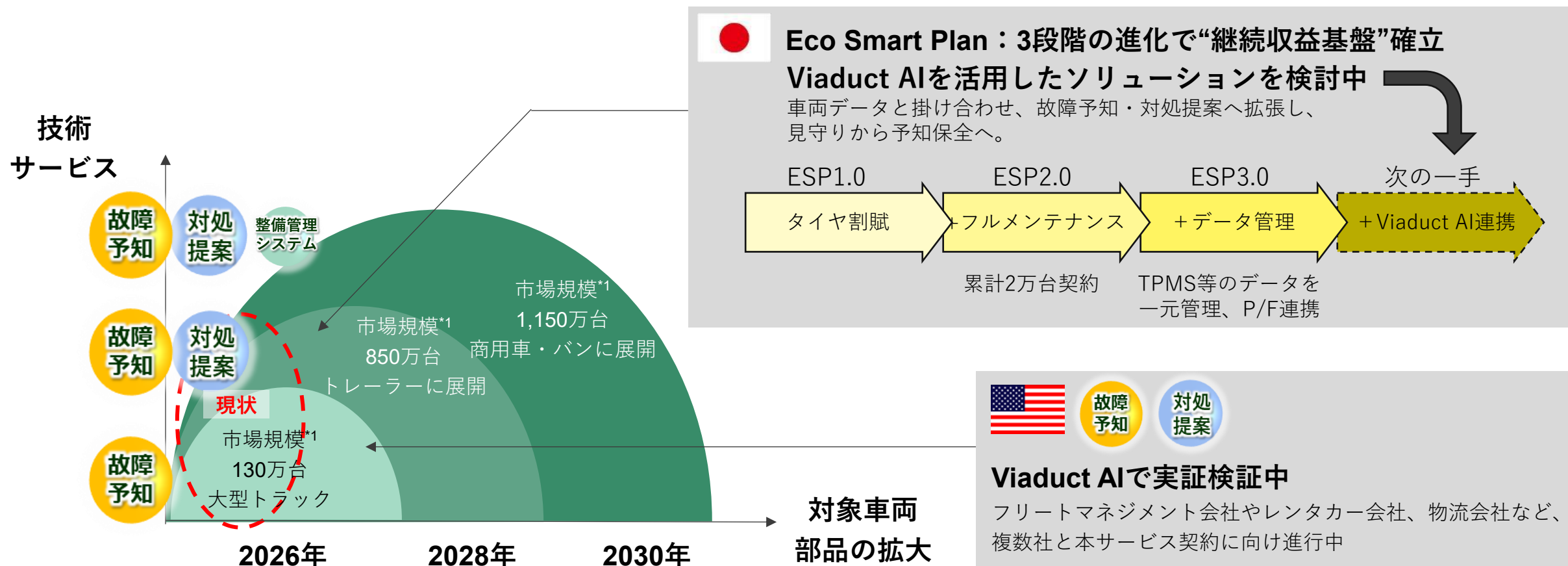
*1市場規模：間接式空気圧警報装置市場+各市場の商用車・乗用車生産台数(当社想定) ～2028年はアジア・欧州、2030年は北米展開を加味

*2 当社におけるタイヤ荷重検知の搭載において

3-15. フリートマネジメント



国内はフリートマネジメント”Eco Smart Plan”で収益基盤を確立、北米はViaduct AIで実証を推進

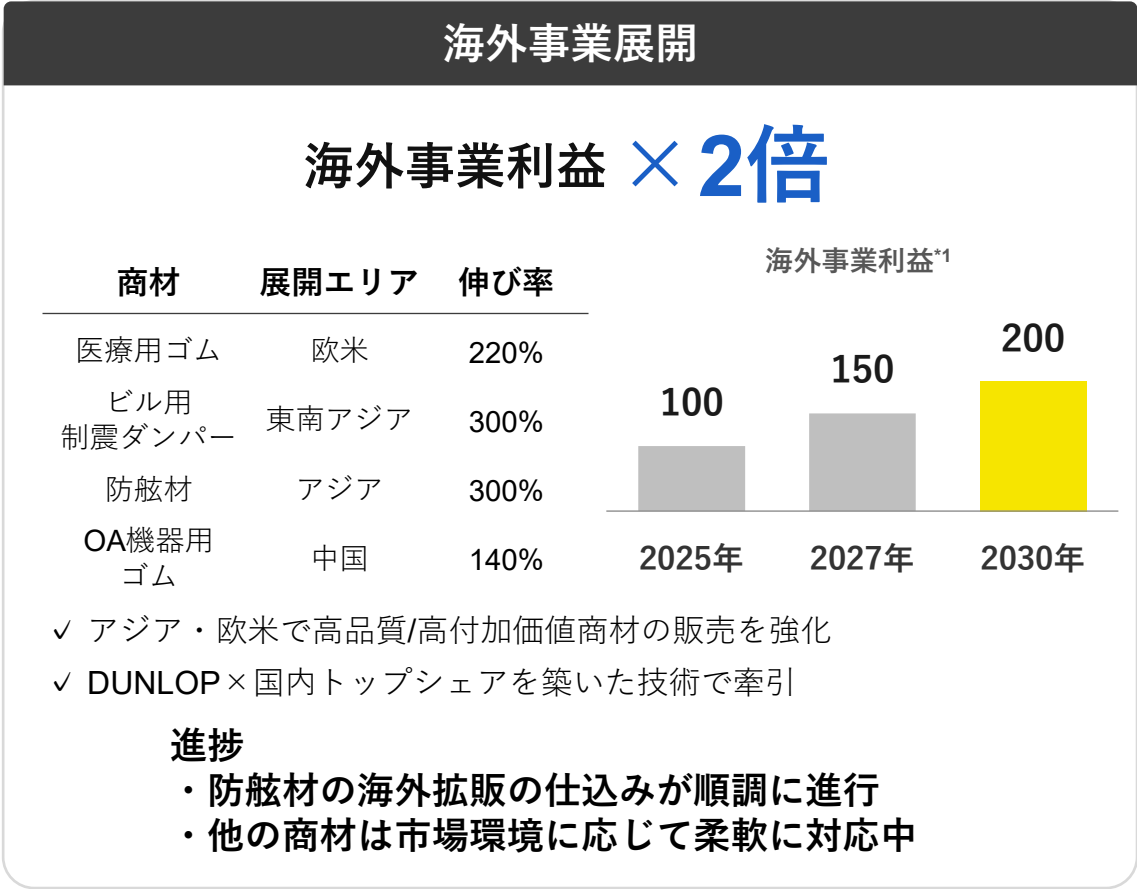


*1 市場規模：北米市場におけるフリートマネジメントサービス(FMS)を導入した車両台数からの推定(当社想定)

3-16. 産業品事業



国内トップシェアの技術を基盤に、グローバルで社会課題解決に貢献。4年連続増益で着実に前進



3-17. スポーツ事業



プロが証明した性能を起点に、DUNLOPブランド価値向上とファン層拡大を推進



トップ（プロ）
プレイヤー使用



性能証明



アマチュア上位層

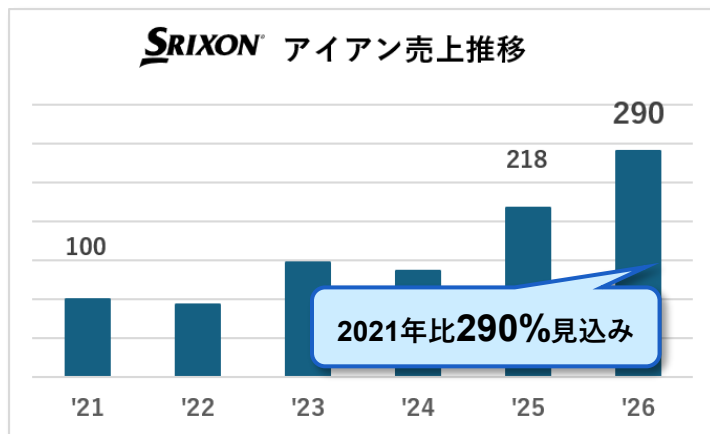


ビギナー層への波及

ゴルフ

✓ グローバルトップ3に向け、北米でのプレゼンスを着実に向上

- 欧米プロ選手の使用拡大・勝利により、アイアンの売上好調
- ゴルフボール新ルールに則った差別化商品の開発中
- グローバルトップ3を狙うための成長基盤を固めている



Ryan Fox 選手
全英オープン 優勝

✓ SRIXONリブランディングを実施し、ターゲット層拡大を目指す

テニス

✓ ブランド価値向上のフロントランナー

- ボール ATP使用率No.1をかため、2030年販売シェアNo.1へ
- 好調な欧州をモデルに米国ツアーでも公式球として採用された
- ボールシェアNo.1に向けたビジネスを拡充している



上地結衣 選手
生涯ゴールデンスラム達成

欧州で人気の「パデル」
積極的に販売拡大



eスポーツ

✓ 第3の柱として取り組み強化

- トップチームと契約、若年層へアピールしていく

3-18. Project ARKの拡大



2028年以降、改めて **300億円の利益創出** に挑戦



2028～2030年
新たに累計300億円を目指す

主な施策アイデア

- ・ (継続) タイヤ原価低減 原材料費削減の取り組み
- ・ (継続) タイヤ原価低減 タイヤ開発リードタイム短縮の取り組み

★**タイヤ原価低減 In-House New Factory の成果刈り取り**

←2027年以降、順次

★**タイヤ原価低減 新ERP/工程別・サイズ別原価の活用 (原価企画・原価改善)**

←2027年以降

★**DUNLOPタイヤ販売 ブランド価値向上と新技術によるバリューアップ数値化**

←2028年以降

3-19. AI故障予知・原因究明ソリューション



総原価低減活動の一環として、自社工場の業務効率化を実証。外販の可能性も探る

Viaduct AI が提供する 3 つの価値

原因特定的高速化



ダウンタイム削減



保全業務の効率化



実証事例：宮崎工場



製造業向けソリューション ～Core Manufacturing～



対象業務：保全業務・分析業務の効率化

主な成果：

- ▶ 保全時間：約 **45%削減**（81分→43分）
- ▶ 分析時間：約 **80%削減**（545分→120分）

散在する設備・保全データを統合し、
AIが適切な修理方法を提案

今後の展開

STEP1 自社で効かせる

自社の他拠点・グループ工場へ横展開し、
グループ全体の総原価低減に貢献

STEP2 外部提供の可能性を模索

同じ現場課題を持つ製造業から引き合いもあり、
十数社とPoCに向けた協議を開始

