決算報告

2020年12月期　2020年1月1日～12月31日

経済的価値・社会的価値の向上を目指して

2021.2.9

住友ゴム工業株式会社
SUMITOMO RUBBER INDUSTRIES, LTD.

第一章
2020年度の決算概要と2021年度の予想

2020年度　当社グループを取り巻く環境

住友ゴム

経済環境

新型コロナウイルス感染症の世界的な拡大により、
全地域で非常に厳しい状況
第2四半期が大きく落ち込んだが、
下半期は、地域差が有るものの、総じて回復傾向

原　材　料

天然ゴム、石油系原材料の相場価格は低位安定

為　　替

ドルは円高、新興国通貨の下落

2020年度　連結業績

住友ゴム

売上収益は7,908億円、事業利益率は5.5%

（単位：億円）

	当期実績 2020年	前期実績 2019年	前期比	3Q予想 2020年	前々期実績 2018年
売上収益	7,908	8,933	89%	7,750	8,942
事業利益※1 (率)	434 (5.5%)	544 (6.1%)	80%	310 (4.0%)	607 (6.8%)
営業利益 (率)	387 (4.9%)	331 (3.7%)	117%	260 (3.4%)	572 (6.4%)
当期利益※2	226	121	187%	90	362
ROE	4.9%	2.6%		2.0%	7.9%
ROA※3	4.3%	5.2%		3.1%	6.0%
D/E Ratio※4	0.6	0.7		0.7	0.6

	2020年公表		
	年 初	2Q時	3Q時
売上収益	9,100	7,500	7,750
事業利益	550	200	310
営業利益	540	180	260
当期利益	355	70	90

※1　売上収益－(売上原価+販売費および一般管理費)
※2　親会社の所有者に帰属する当期利益
※3　事業利益÷総資産
※4　2019年よりIFRS16号(リース)適用影響を含みます

2020年度　セグメント別売上収益・事業利益

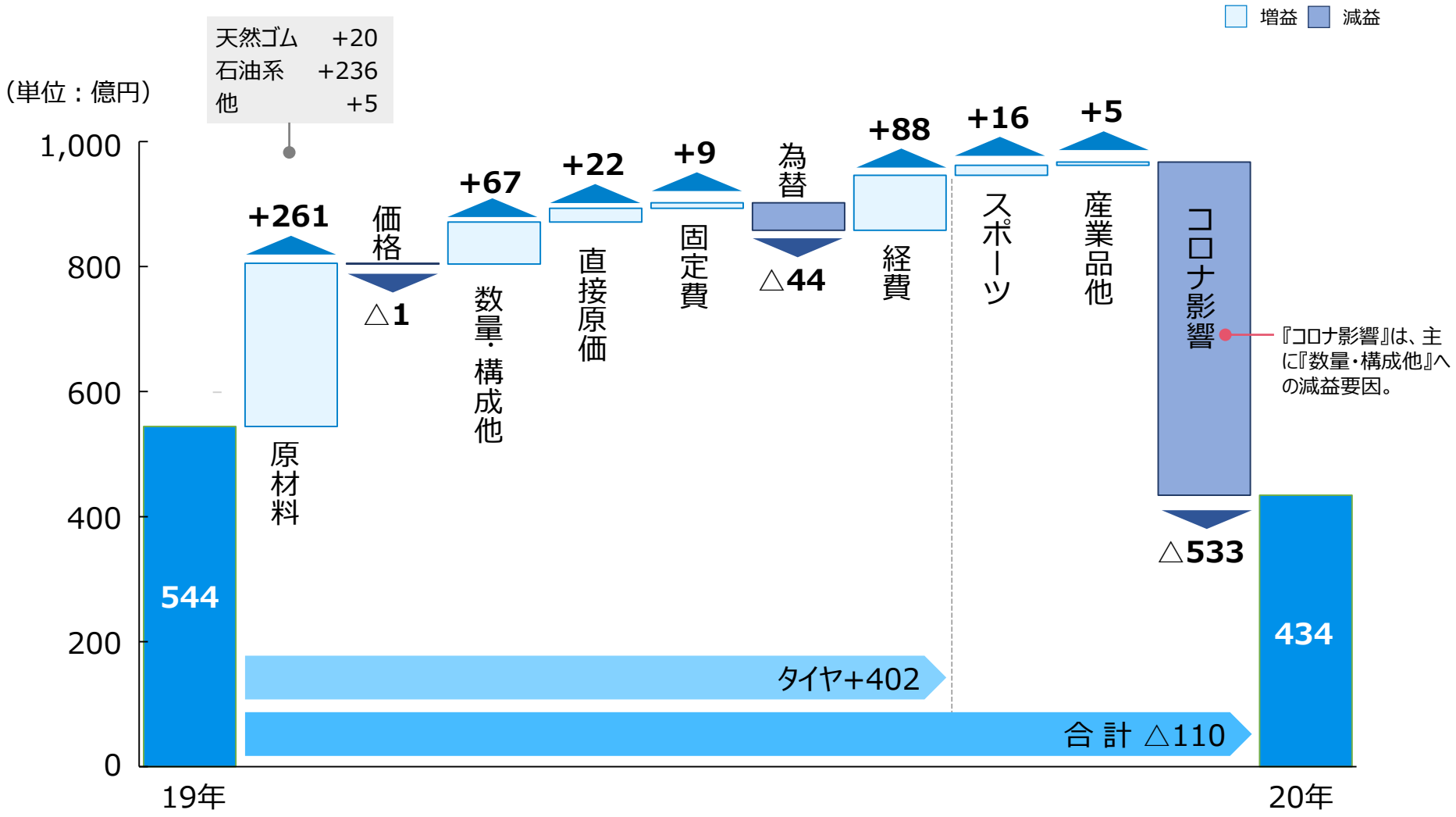
住友ゴム

事業利益はタイヤで409億円、スポーツ△7億円、産業品他32億円

（単位：億円）

		2020年 1～6月	前年 同期比	2020年 7～12月	前年 同期比	2020年 当期実績	2019年 前期実績	前期比
売上収益	タイヤ	2,908	79% △764	3,890	97% △113	6,799	7,676	89% △877
	スポーツ	298	69% △131	404	97% △13	703	847	83% △144
	産業品他	194	102% 3	213	97% △7	407	411	99% △4
	合　計	3,400	79% △892	4,508	97% △133	7,908	8,933	89% △1,025
事業利益	タイヤ	△9	- △136	418	123% 79	409	467	88% △57
	スポーツ	△29	- △57	22	146% 7	△7	43	- △50
	産業品他	15	126% 3	17	77% △5	32	34	93% △2
	合　計	△23	- △190	457	121% 80	434	544	80% △110

2020年度　連結事業利益の増減要因



2021年度　当社グループを取り巻く環境

住友ゴム

経済環境

新常態の中で緩やかな経済活動の回復が期待される
ただし、足元では新型コロナウイルス感染症の再拡大による経済環境の悪化リスクがある

原　材　料

天然ゴム、石油系原材料の相場価格は上昇傾向

為　　替

ドルは円高、新興国通貨の下落

2021年度　連結業績予想

住友ゴム

売上収益は8,700億円、事業利益は460億円の予想

（単位：億円）

	翌期予想 2021年	当期実績 2020年	前期比	1～6月予想 2021年	前年同期比
売上収益	8,700	7,908	110%	4,000	118%
事業利益 (率)	460 (5.3%)	434 (5.5%)	106%	120 (3.0%)	-
営業利益 (率)	430 (4.9%)	387 (4.9%)	111%	110 (2.8%)	-
当期利益	290	226	128%	70	-
ROE	6.3%	4.9%			
ROA	4.7%	4.3%			
D/E Ratio	0.6	0.6			

2021年度　セグメント別売上収益・事業利益予想

住友ゴム

事業利益はタイヤで395億円、スポーツ30億円、産業品他35億円

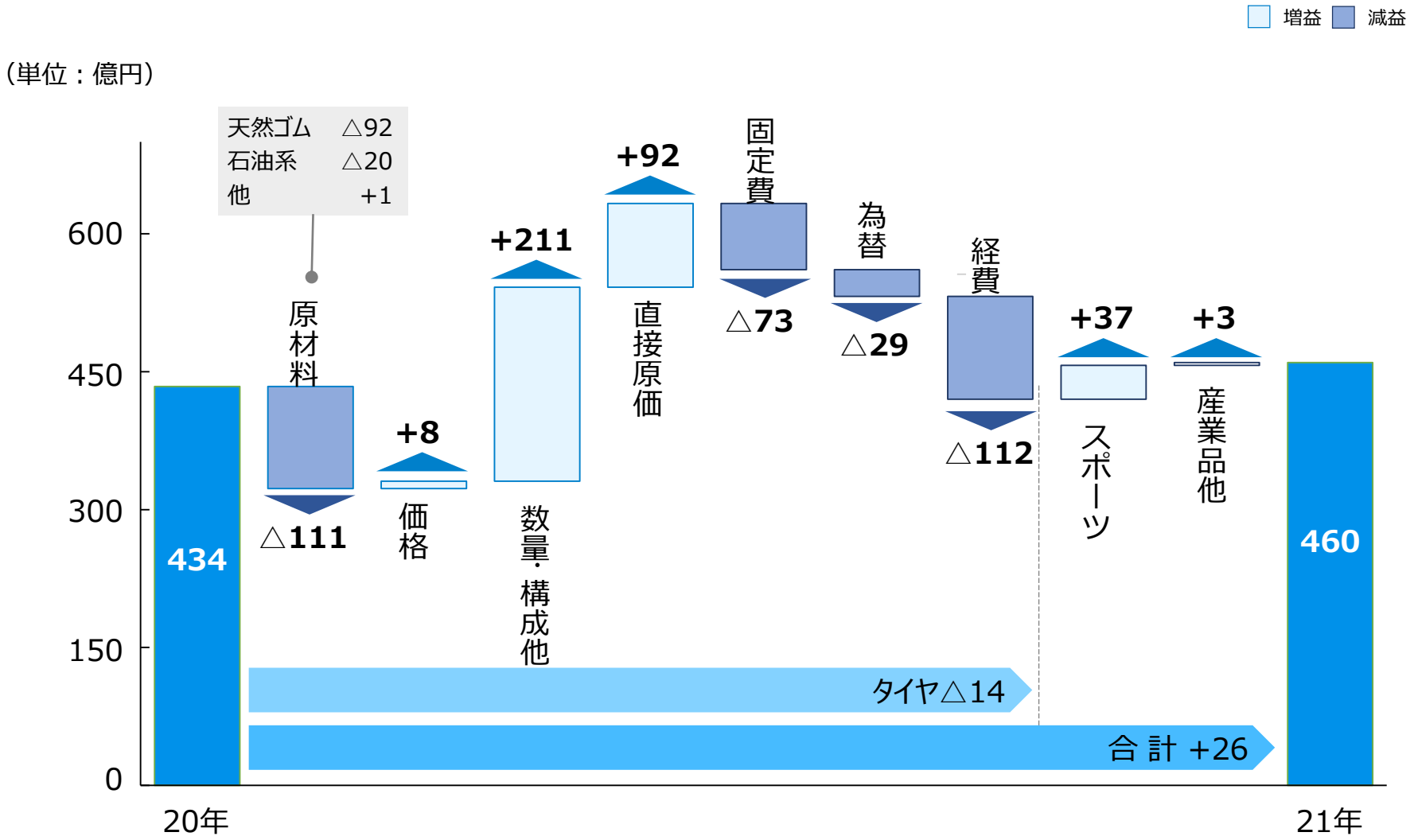
（単位：億円）

		翌期予想 2021年	当期実績 2020年	前期比	1～6月予想 2021年	前期比
売上収益	タイヤ	7,420	6,799	109%	3,360	116%
	スポーツ	835	703	119%	435	146%
	産業品他	445	407	109%	205	106%
合　計		8,700	7,908	110%	4,000	118%
事業利益	タイヤ	395	409	96%	85	-
	スポーツ	30	△7	-	25	-
	産業品他	35	32	110%	10	67%
合　計		460	434	106%	120	-

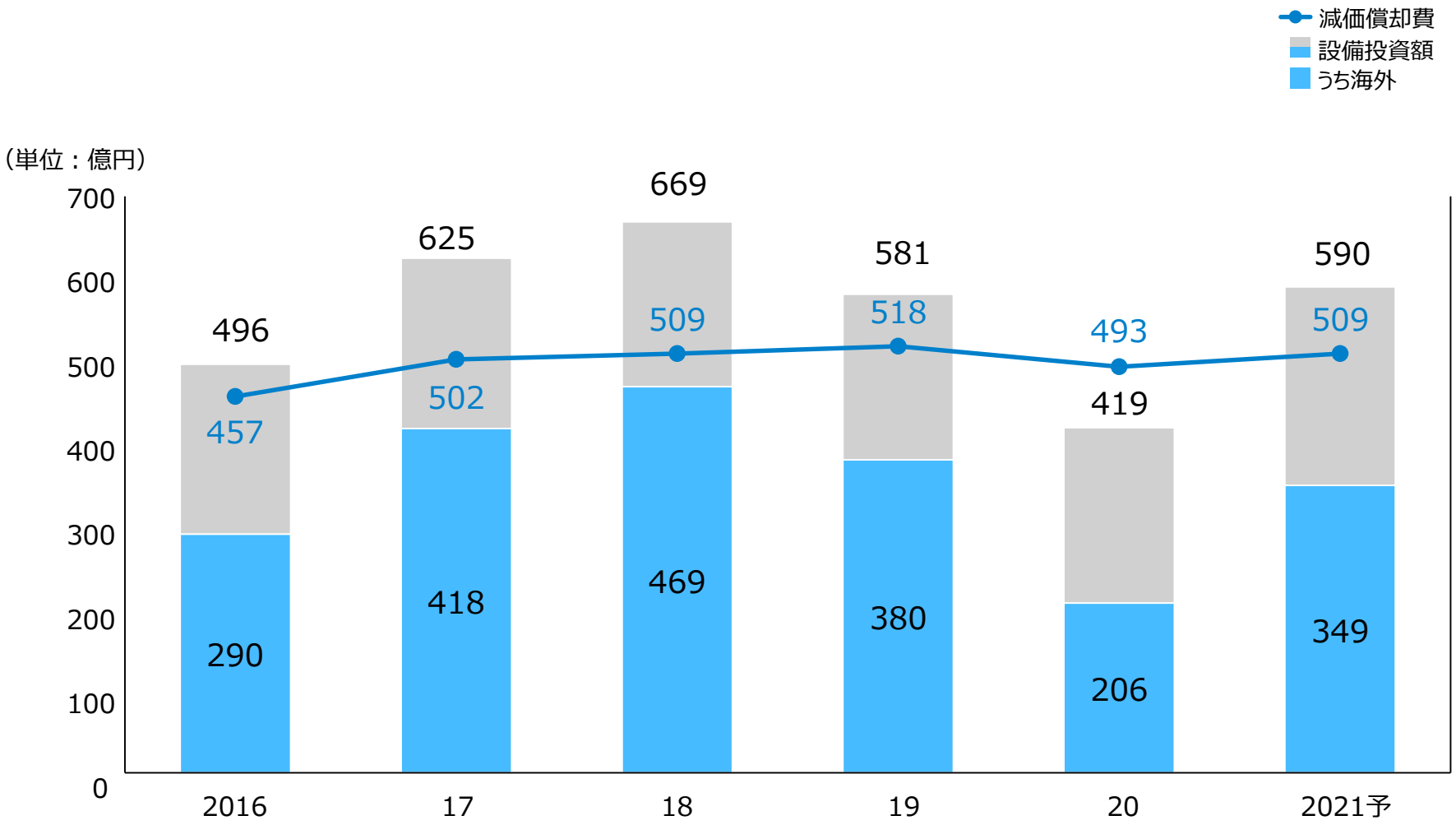
2021年度　連結事業利益の増減要因イメージ

住友ゴム

連結で460億円、26億円の増益を見込む



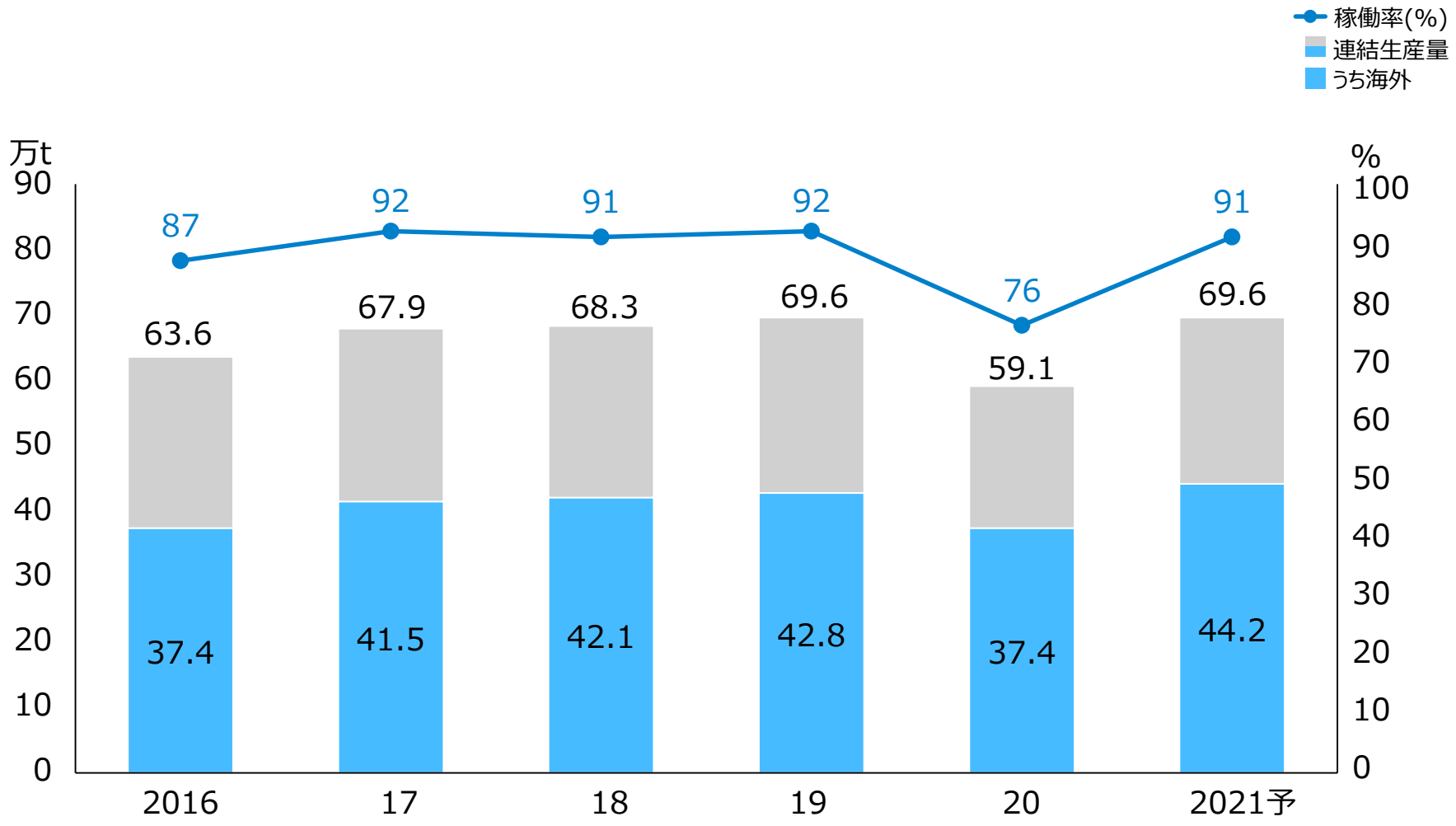
設備投資・減価償却



※2019年よりIFRS16号（リース）適用の影響を含みません

タイヤ設備稼働率・生産量

住友ゴム



対前年（生産量）	106%	107%	101%	102%	85%	118%

第二章
私たちが目指すもの

～企業の経済的価値・社会的価値を更なる高みへ～

2020年発表中期計画の骨子振り返り

住友ゴム

Value Driver

- 高機能商品の開発・増販
- 新たな価値の創出
- ESG経営の推進

企業の
経済的・社会的
価値を
さらなる高みへ

利益創出の活動

経営基盤強化の全社プロジェクト
「Be The Change」

組織体質の強化活動

新市場への挑戦

新分野の創出

グローバル体制の成果を最大化

飽くなき技術革新

SMART TYRE CONCEPT
スマート タイヤ コンセプト

次のステージへ

2020年

2025年

【環境変化】

- **コロナ禍における今後のタイヤ市場**

【中計の進捗状況】

- 経営基盤強化に向けた全社プロジェクトの成果
- グローバル体制の成果を最大化

【これからの打ち手】

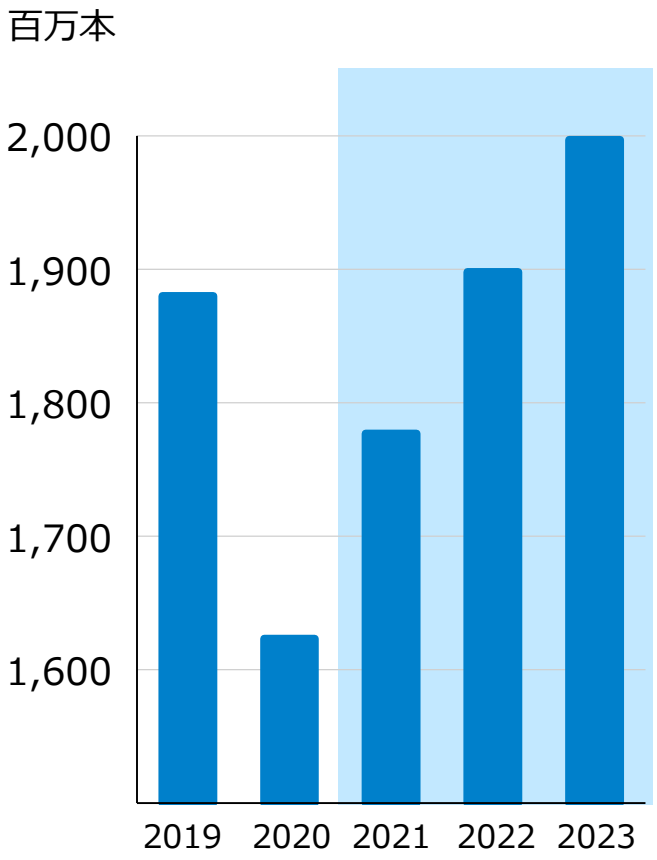
- 中計達成に向けたValue Driverの進捗
- 株主還元の考え方

タイヤ事業の回復予測

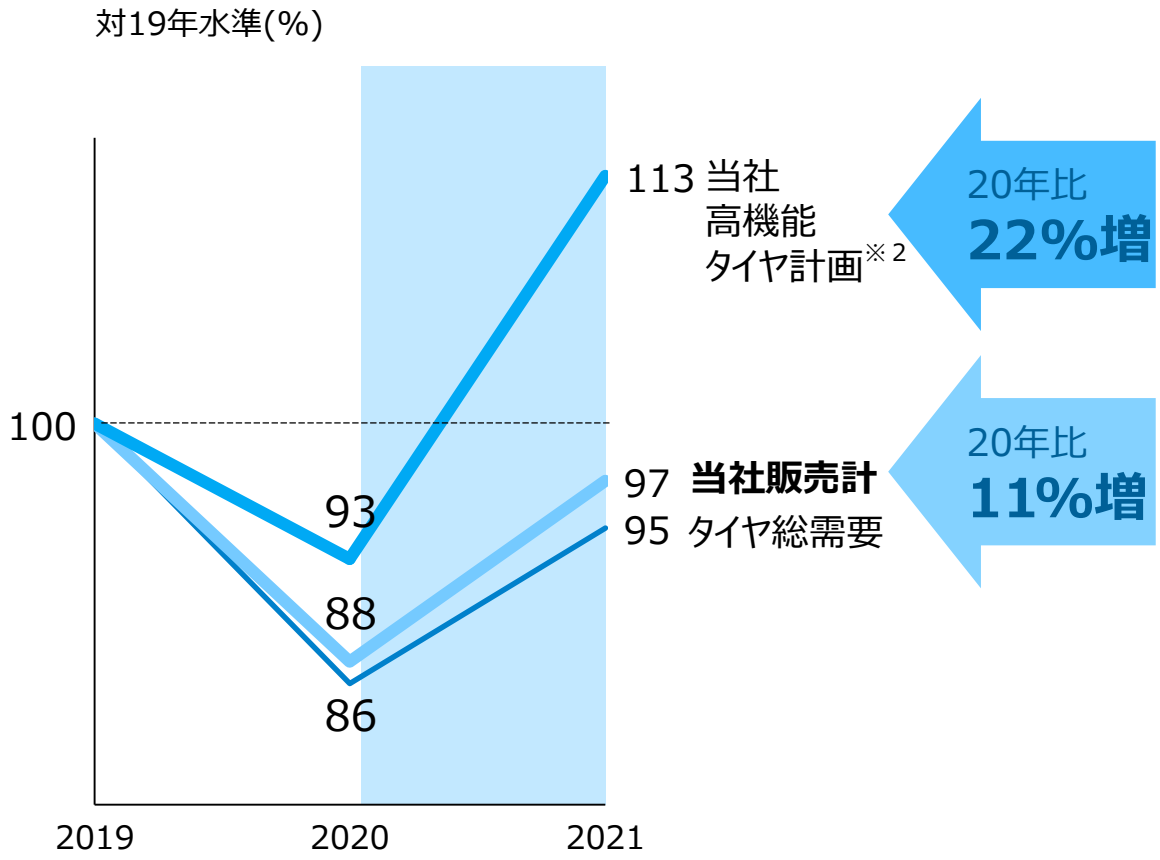
住友ゴム

総需要の落ち込みに対して、当社販売は市場需要予測よりも早く回復する見通し
中でもSUV用タイヤを中心とした高機能タイヤの回復は早い

世界のタイヤ総需要の見通し※1

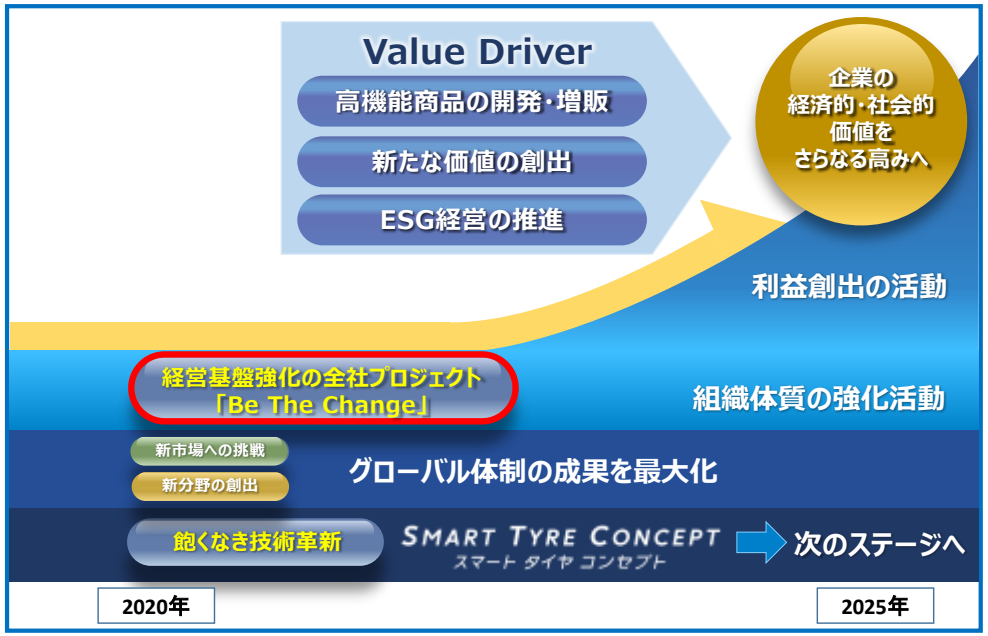


当社販売総本数・高機能タイヤ販売本数との比較



※1 当社推定値(4輪用タイヤ)

※2 高機能タイヤ：主にSUV用タイヤおよび18インチ以上の乗用車用タイヤ



【環境変化】

- コロナ禍における今後のタイヤ市場

【中計の進捗状況】

- **経営基盤強化に向けた全社プロジェクトの成果**
- グローバル体制の成果を最大化

【これからの打ち手】

- 中計達成に向けたValue Driverの進捗
- 株主還元の考え方

「Be the Change プロジェクト」による取り組み

住友ゴム

経営基盤強化活動の狙い	活動の成果
利益基盤の強化	キャッシュ創出力の向上 コスト改善力の向上
組織体質の改善	挑戦を奨励する制度の導入 ジョブ型人事制度の導入

【環境変化】

- コロナ禍における今後のタイヤ市場

【中計の進捗状況】

- 経営基盤強化に向けた全社プロジェクトの成果
- **グローバル体制の成果を最大化**

【これからの打ち手】

- 中計達成に向けたValue Driverの進捗
- 株主還元の考え方

グローバル体制による競争力の強化

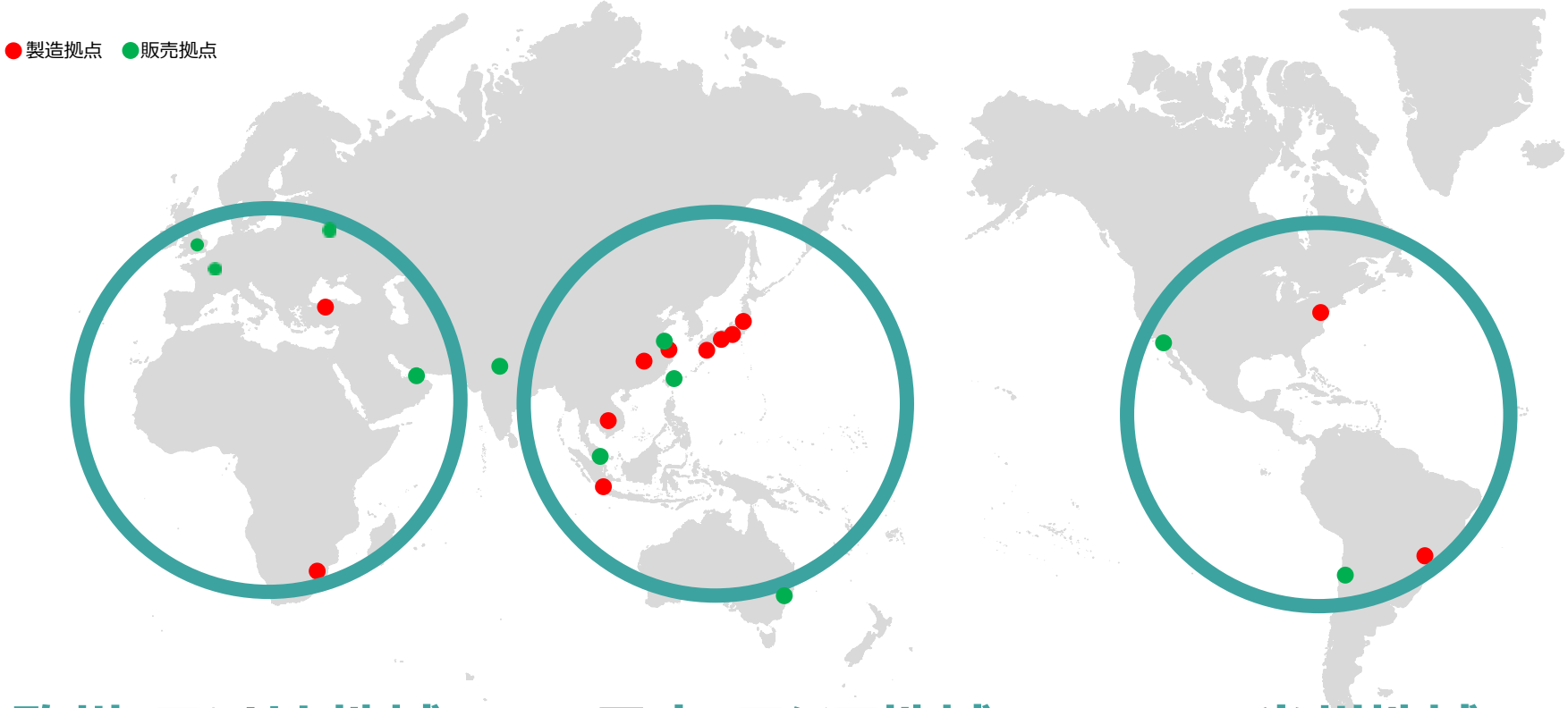
自動車メーカーとの
強固な信頼関係構築

新車装着拡大による
市販用タイヤ販売への
波及効果

グローバル製販拠点の状況

住友ゴム

世界の主要市場に構築した製販拠点の効果を最大化する取り組みが進展



欧州・アフリカ地域

- 工場：能力増強中
- 販売：非日系OE拡大中

日本・アジア地域

- 工場：高機能タイヤへの設備置換を推進
- 販売：安定した基盤を構築済み

米州地域

- 工場：生産能力増強中
- 販売：順調に拡大中

市場ニーズの動向に対応した開発体制

EV用タイヤなど自動車メーカーの性能要求への対応を加速
世界各地の市場ニーズに対応する市販用タイヤを開発

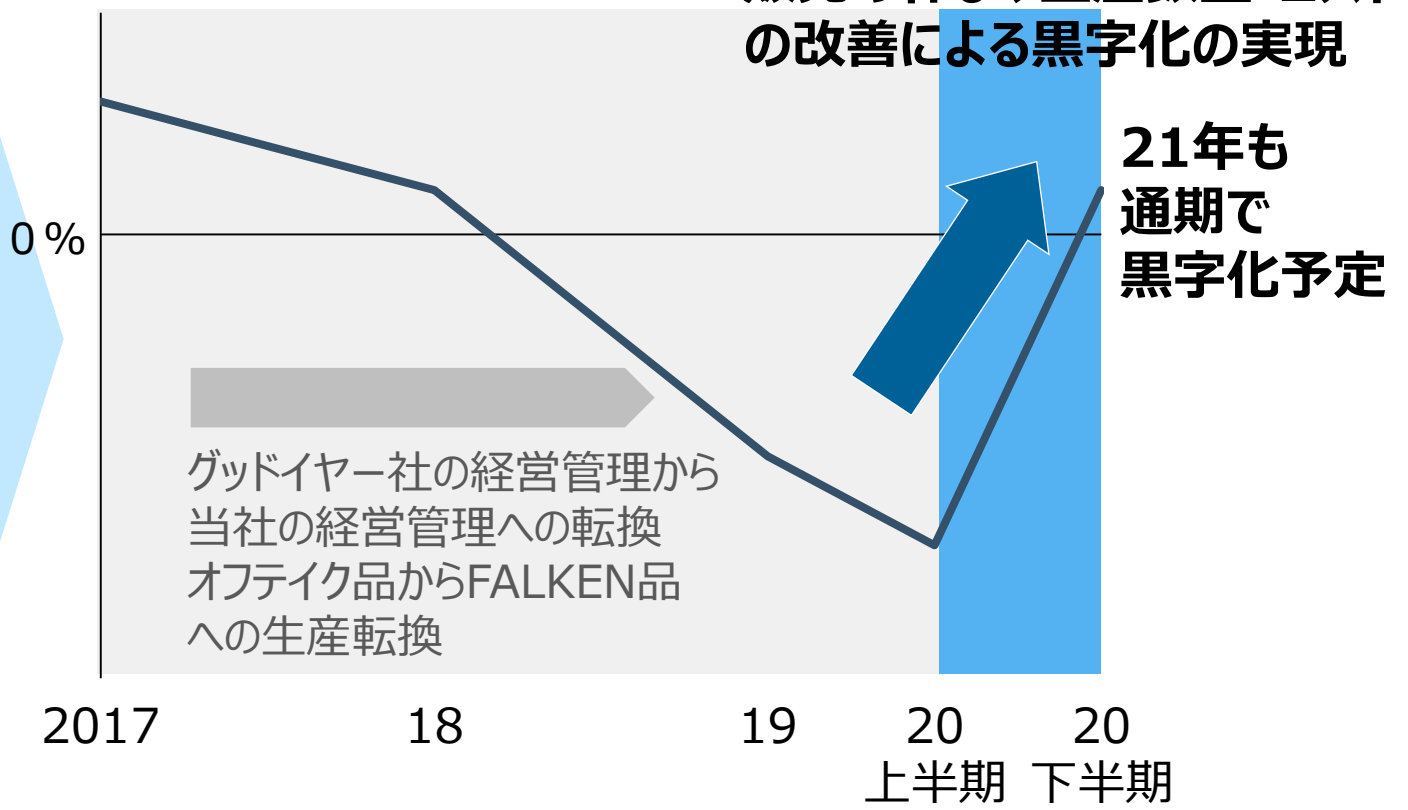
北米事業の改善

住友ゴム

2020年を転機として北米事業の採算改善の目途が立った

北米事業の連結管理損益ベースでの利益率※（事業利益相当）の推移

2015年にグッドイヤー社とのアライアンス解消に伴い、米国工場を取得



※親会社および製造子会社で計上される北米向け事業の損益を含む

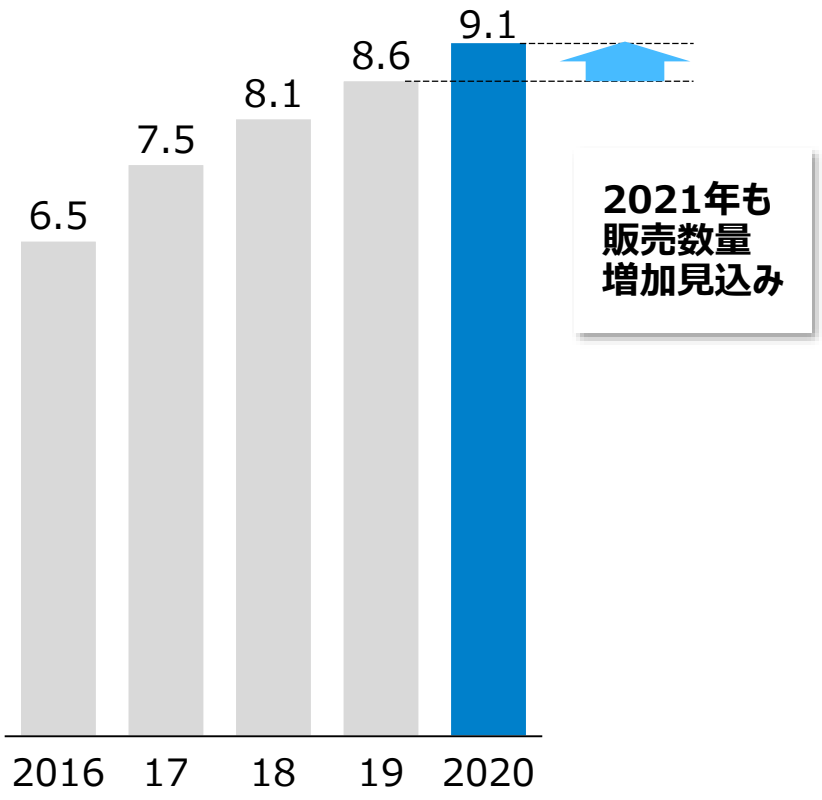
北米市場での販売拡大

住友ゴム

北米市場で販売好調のFALKENは乗用車用でシェア5位に

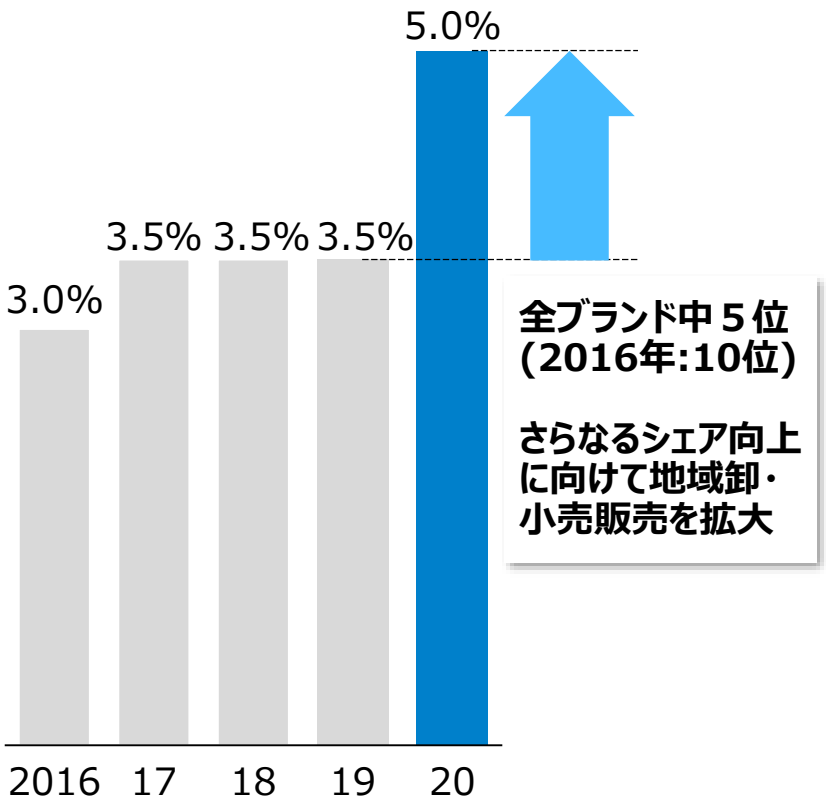
市販用販売本数の増加 ※1

百万本; FALKENブランド



市場シェアの拡大

市販用乗用車用タイヤでのFALKENブランドシェア



※1　当社販売実績

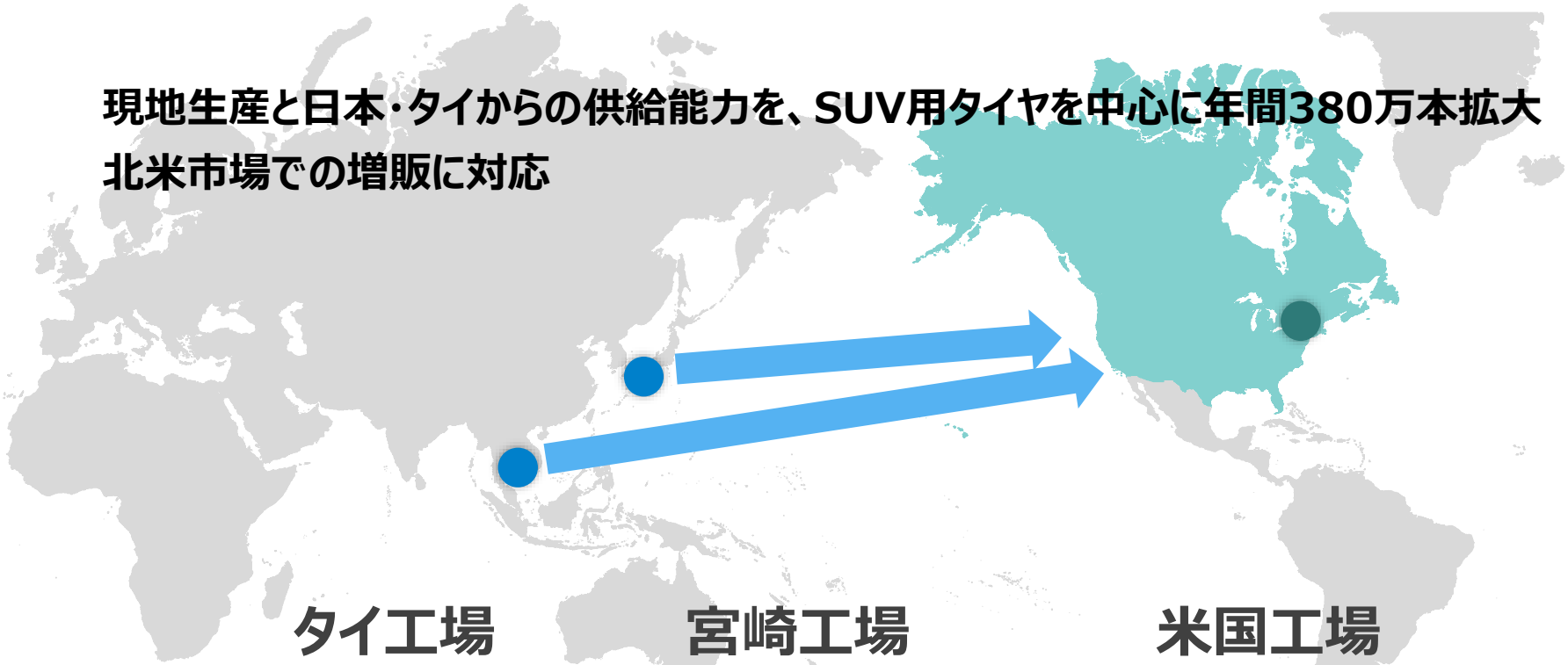
※出展：Modern Tire Dealer

FALKENの価格ポジションも着実に向上している。

北米市場への供給能力を拡大

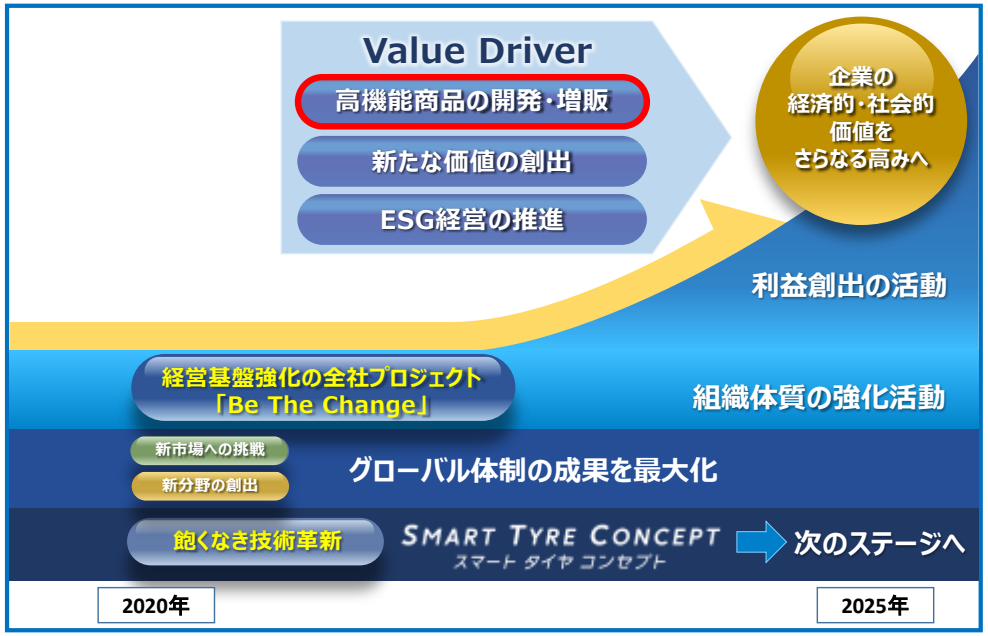
住友ゴム

現地生産と日本・タイからの供給能力を、SUV用タイヤを中心に年間380万本拡大
北米市場での増販に対応



タイ工場	宮崎工場	米国工場
SUV用への置換	**SUV用への置換**	**増産投資**
4,150本/日	1,600本/日	5,500本/日
145万本/年	56万本/年	180万本/年

2022~23年より、増産・置換投資分の供給開始



【環境変化】

- コロナ禍における今後のタイヤ市場

【中計の進捗状況】

- 経営基盤強化に向けた全社プロジェクトの成果
- グローバル体制の成果を最大化

【これからの打ち手】

- **中計達成に向けたValue Driverの進捗**
- 株主還元の考え方

高機能商品の開発・増販

住友ゴム

エナセーブ NEXT Ⅲ

- エコプロアワード『優秀賞』
- 「超」モノづくり部品大賞『日本力賞』
- 省エネ大賞『資源エネルギー庁長官賞』

EcoPro Awards 2020
第3回エコプロアワード
優秀賞受賞

超モノづくり部品大賞

省エネ大賞

・革新的な素材
「水素添加ポリマー」を採用

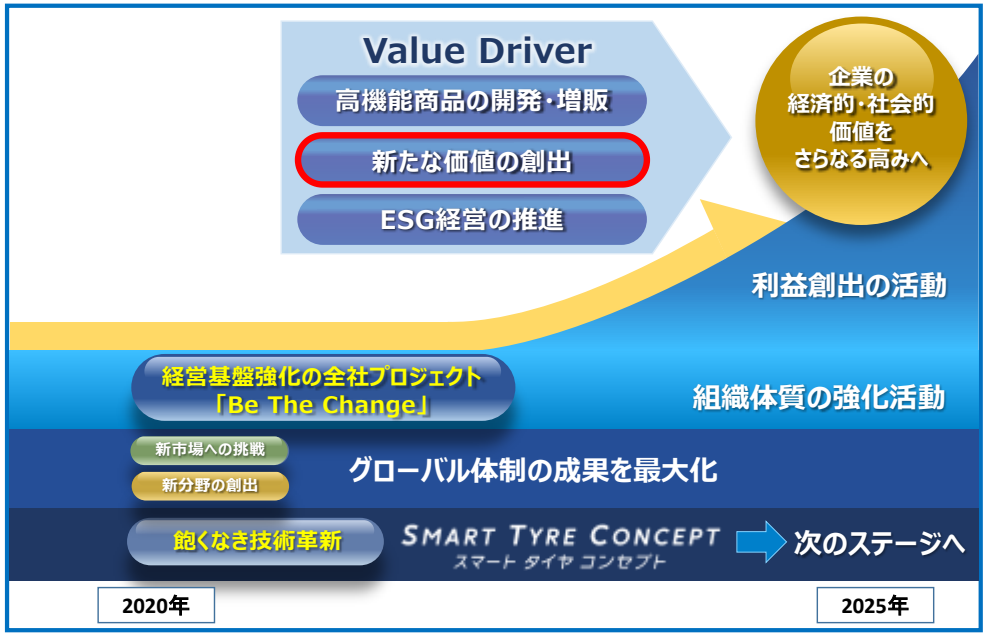
CASE・MaaSに対応した「性能持続性能」と「低燃費性能」を同時に達成

・国が重点産業として推進している「セルロースナノファイバー」を世界で初めて※タイヤに採用

※当社調べ

TOYOTAの燃料電池車 MIRAIへの装着

「低燃費性能」・「上質な乗り心地」と「静粛性」を兼ね備えた当社タイヤDUNLOP・FALKENの両ブランドが採用



【環境変化】

- コロナ禍における今後のタイヤ市場

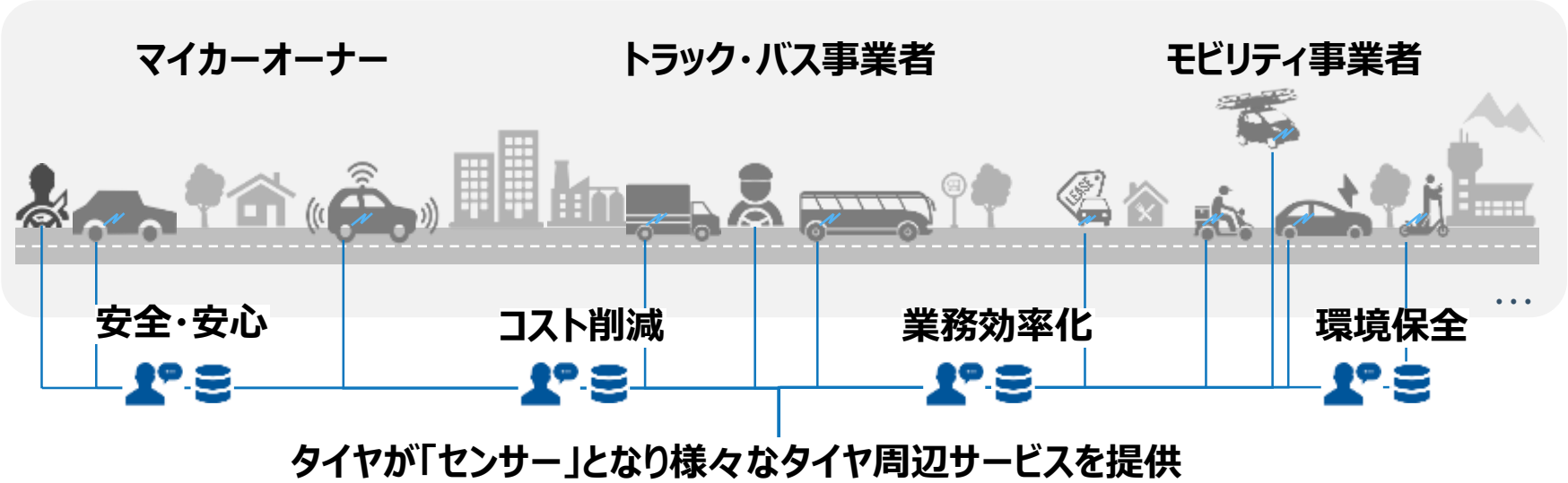
【中計の進捗状況】

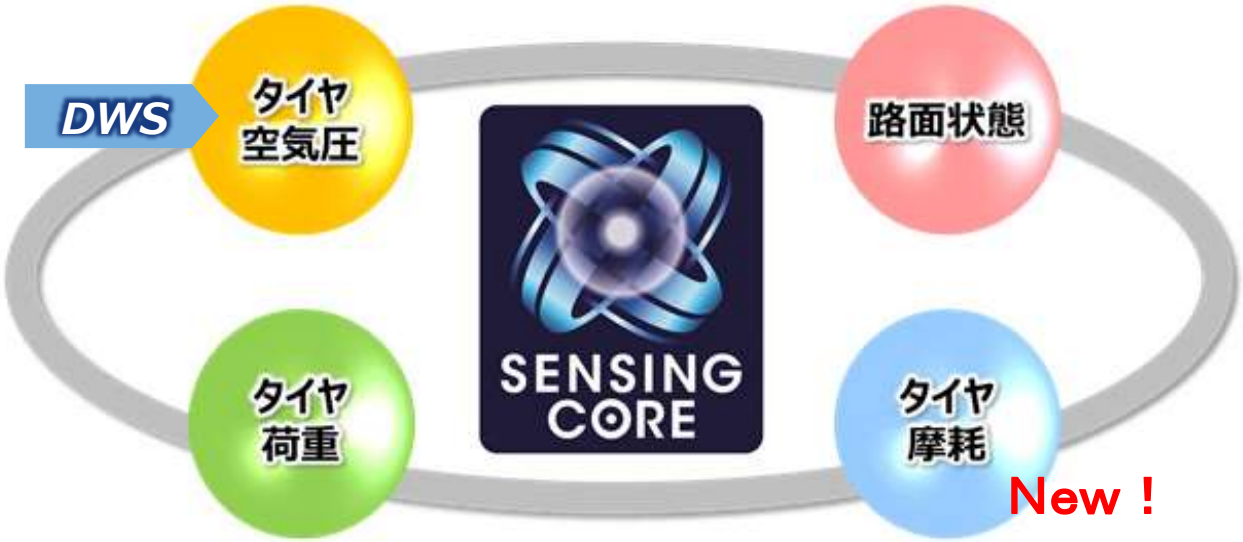
- 経営基盤強化に向けた全社プロジェクトの成果
- グローバル体制の成果を最大化

【これからの打ち手】

- **中計達成に向けたValue Driverの進捗**
- 株主還元の考え方

当社の強みを活かしたCASE対応ビジネス





「最高の安心とヨロコビをつくる」

DWS：Deflation Warning System

独自技術『センシングコア』を核としたトータルソリューションを展開

住友ゴム

タイヤ、デジタル技術開発の進捗とともに、サービスモデル・提供価値を段階的に発展させる

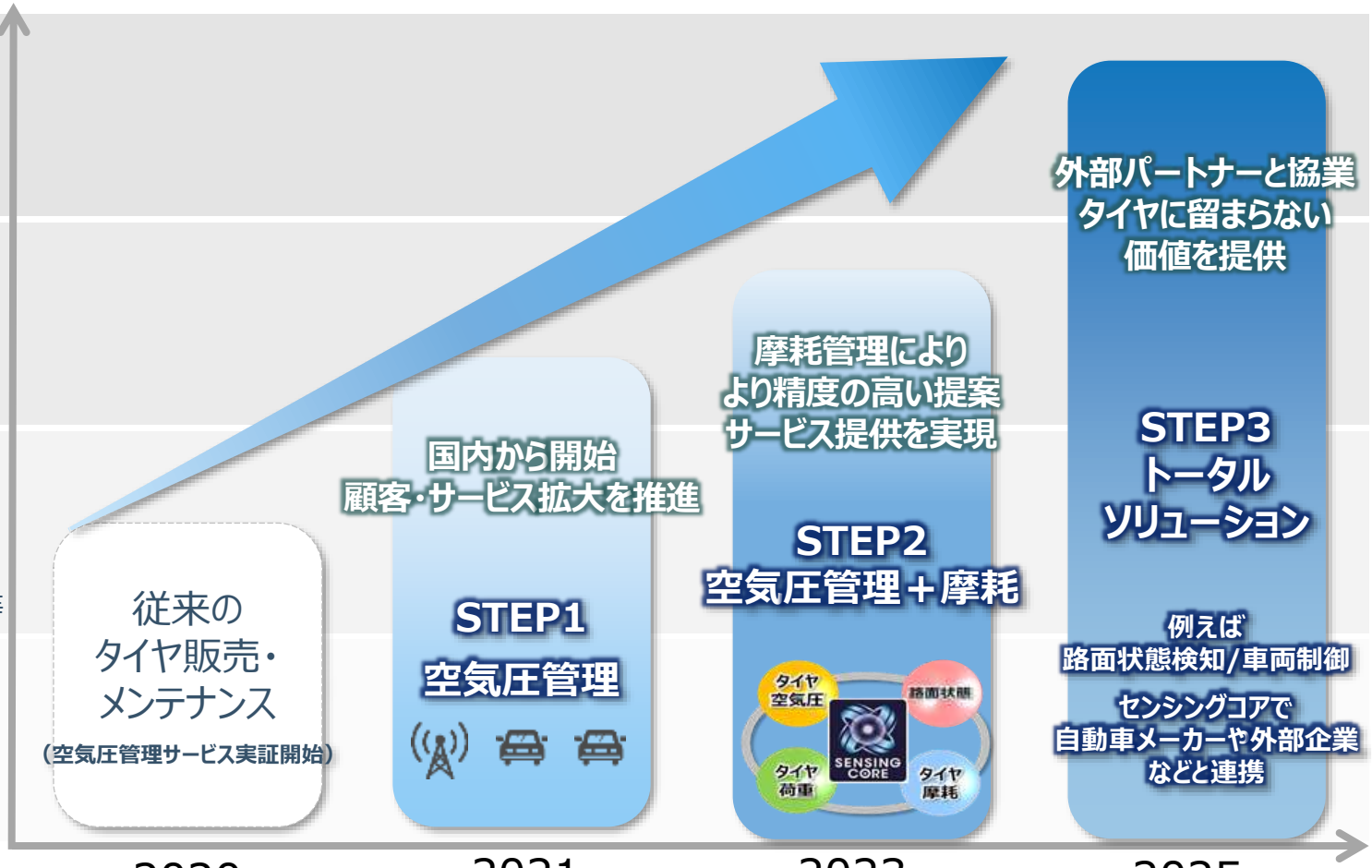
提供価値

環境保全
- 運転方法・経路指導によるCO2削減 等

業務効率化
- ダウンタイム削減
- 保守・運行効率化 等

コスト削減
- タイヤ費・メンテ費削減
- メンテ最適時期把握 等

安全・安心
- 故障検知・防止
- メンテナンス効率化 等



【環境変化】

- コロナ禍における今後のタイヤ市場

【中計の進捗状況】

- 経営基盤強化に向けた全社プロジェクトの成果
- グローバル体制の成果を最大化

【これからの打ち手】

- **中計達成に向けたValue Driverの進捗**
- 株主還元の考え方

事業運営を通じ社会と企業の持続的発展を目指す

「カーボンニュートラル」に向けた取り組みの推進

住友ゴム

- 工場から排出するCO_2を2050年に**100%削減を目指す**（Scope1・２の取り組み）
- **バイオマス**を活用した商品開発（Scope3の取り組み）

ECO FIRST 環境大臣認定 エコ・ファースト企業

Scope 1
事業者自らによる温室効果ガスの直接排出

- 水素や再生可能エネルギー(バイオマス等)の導入
- 省エネ活動の強化

Scope 2
他社から供給された電気の使用に伴う間接排出

- 工場敷地内での太陽光発電拡大
- 自然エネルギーにより発電されたグリーン電力の購入拡大

Scope 3
1,2以外の間接排出

- バイオマス比率を向上させた商品開発の推進
  (タイヤ、ゴルフ・テニスボール、人工芝)

世界初※1 100%石油外天然資源タイヤ（2013年）

エナセーブ 100

高機能バイオマス液状ファルネセンゴム採用（2016年）

WINTER MAXX 02

世界初※2 高機能バイオマスセルロースナノファイバー採用（2019年）

エナセーブ NEXT III

バイオマス比率をさらに向上

※1 合成ゴムが主流になって以降(当社調べ)

※2 当社調べ

天然ゴムのサステナブル化

住友ゴム

●GPSNR（持続可能な天然ゴムのためのプラットフォーム）への積極参画
グローバル企業、NGO などで構成される GPSNR の活動に積極的に参画。

●WWF のトレーサビリティ パイロットプログラムへの参加
サプライチェーンの把握、供給リスクの評価を通じて透明性向上への取り組みを推進。

●サステナブルアセスメントの強化
サステナブル評価機関であるエコバディス社と連携、お取引先様へのアセスメントを強化。

ecovadis

トレーサビリティー

生産性向上

●樹液採取の生産性向上
●ゴムの木の成長促進

臭気改善

●臭気低減天然ゴムの開発に成功
●更なる臭気低減の実現

プラスチックの使用量削減

住友ゴム

商品包装材、販促ツール等のプラスチック使用量を段階的に削減

タイヤ

タイヤラベル
店頭POP等

スポーツ

テニスボールPET缶・蓋
包装材等

産業品

包装材等

社会貢献活動への継続的な取り組み

住友ゴム

住友事業精神に基づく社会貢献活動

DUNLOP 全国タイヤ安全点検

2008年度から全国47都道府県で開催。累計点検台数は100,000台を超えています

住友ゴム CSR基金

社員の寄付で地域の社会貢献活動団体様を支援しています

チーム エナセーブ 活動

公益社団法人 日本ユネスコ協会連盟

未来プロジェクト

Greenプロジェクト

日本の文化・伝統を守る「未来プロジェクト(日本ユネスコ協会連盟様と協働)」と東南アジアでマングローブの植樹を行う「Greenプロジェクト」を実施しています

GENKI活動 (社員ボランティア活動)

毎年のべ約16,000人の社員とその家族が参加し、様々な活動を通じ、地域の皆様との交流を図っています

【環境変化】

- コロナ禍における今後のタイヤ市場

【中計の進捗状況】

- 経営基盤強化に向けた全社プロジェクトの成果
- グローバル体制の成果を最大化

【これからの打ち手】

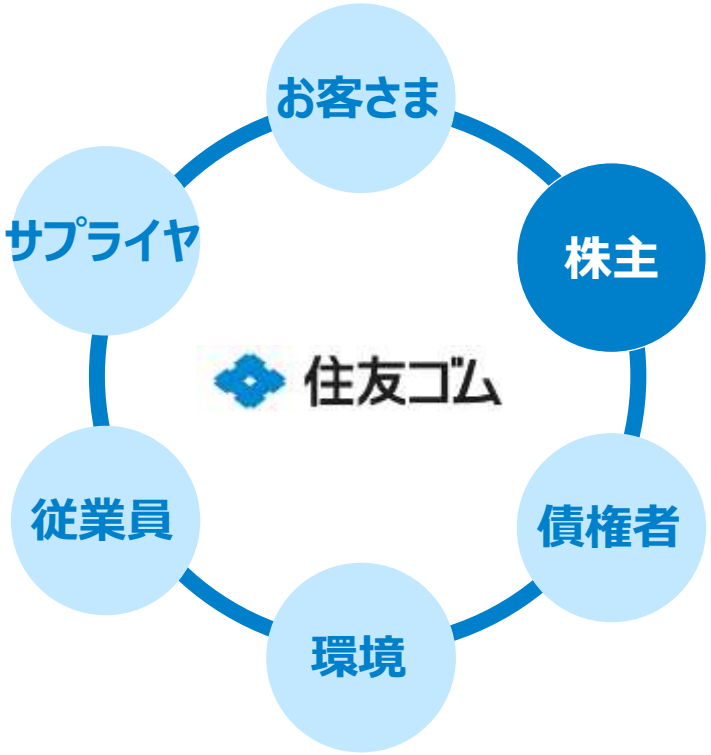
- 中計達成に向けたValue Driverの進捗
- **株主還元の考え方**

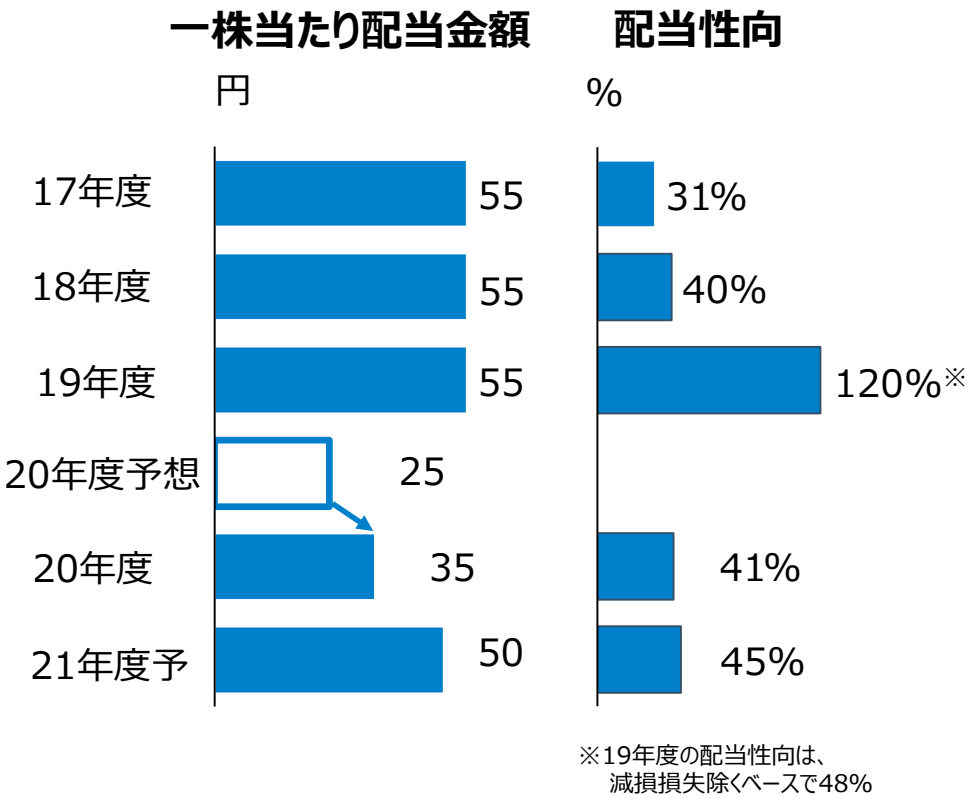
株主還元の考え方

住友ゴム

社会的価値の実現と株主への長期的・安定的な貢献を目指し、事業運営を進める

私たちの目指すステークホルダーへの貢献





連結ベースでの配当性向、業績の見通し、内部留保の水準等を総合的に判断しながら、長期にわたり安定した株主還元を目指す

ゴムの先へ。はずむ未来へ。

住友ゴム