



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2月12日

TAKING YOU BEYOND

1 長期経営戦略 R.I.S.E. 2035のロードマップ

2 2026-2027年の成長戦略と収益拡大の道筋

- タイヤ事業戦略
- Project ARK

3 成長事業の仕込み

- センシングコア ビジネス構想

1-1. 長期経営戦略 R.I.S.E. 2035 のロードマップ

2025年3月公表
長期経営戦略資料引用



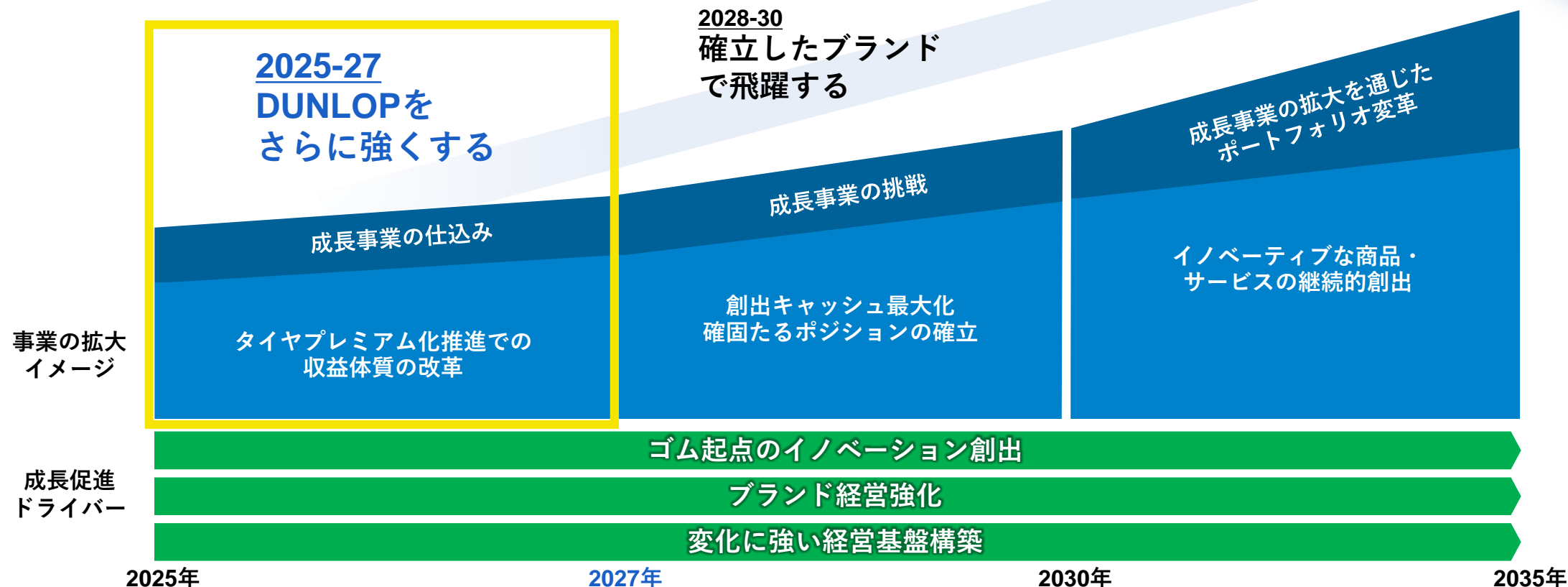
2026年から本格的に成長戦略に舵を切り、DUNLOPで企業価値を向上させる。

2035年に目指す姿

ゴムから生み出す“新たな体験価値”をすべての人に提供し続ける

2031-35
持続可能な事業体質を
実現させる

Our
Philosophy
の具現化



1-2. 戦略推進による事業利益積み上げイメージ

2025年11月公表
決算資料引用



DUNLOPによるプレミアム商品の拡大を主軸に、2026年より事業利益率を大幅に改善していく。

R.I.S.E. 2035の取り組み

✓ 本日、ご説明

成長事業の仕込み

産業品の海外展開、多角化・共感商品
ゴルフ事業のターゲット拡張
✓ センシングコア・故障予知

✓ タイヤプレミアム化

DUNLOPブランド+アクティブトレッドでの収益強化
オールシーズン・オールウェザー
超高性能スポーツ
ピックアップ・SUV

変化に強い経営基盤構築

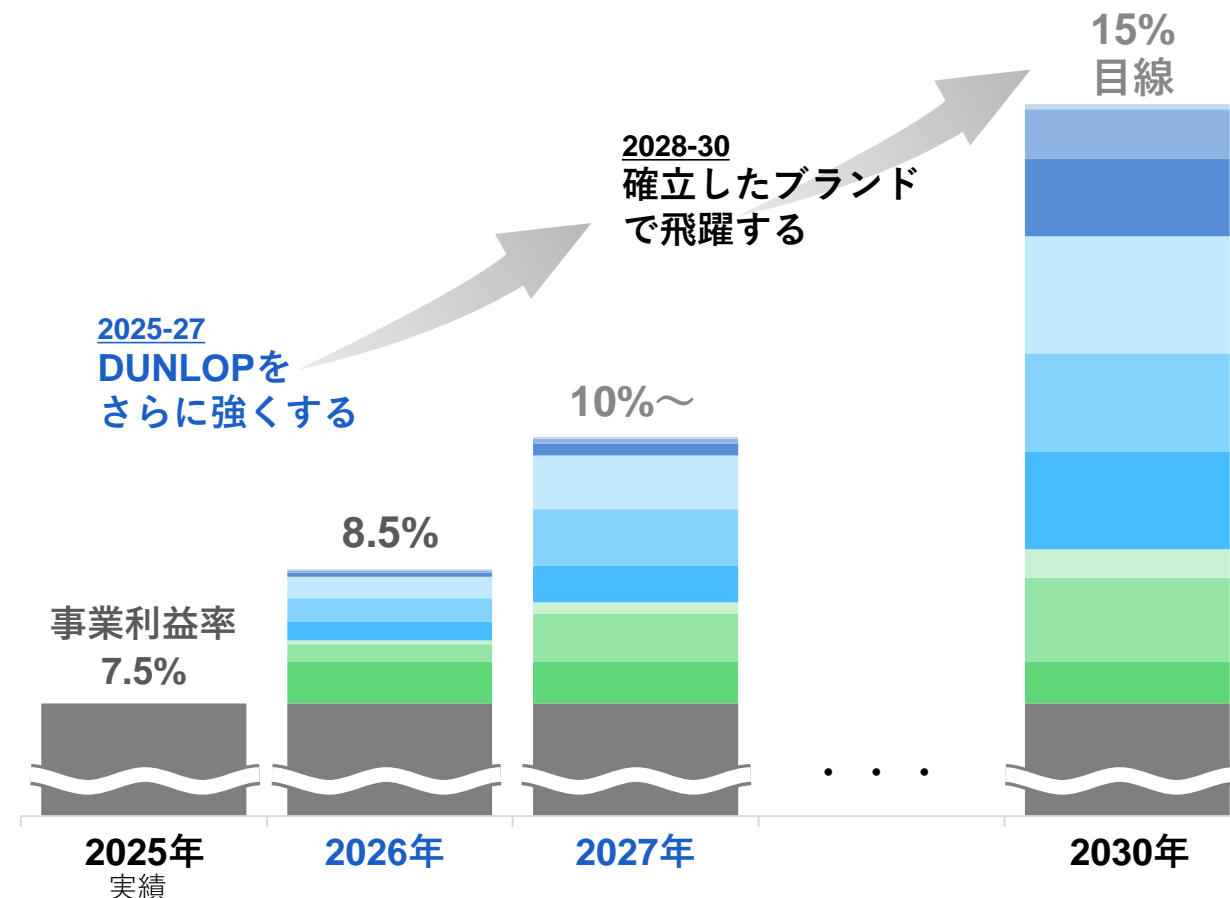
技術革新によるタイヤコスト改善
更なる収益性改善
24年までの構造改革による効果

追加の取り組み



Project ARK

事業利益積み上げイメージ (2025年対比)

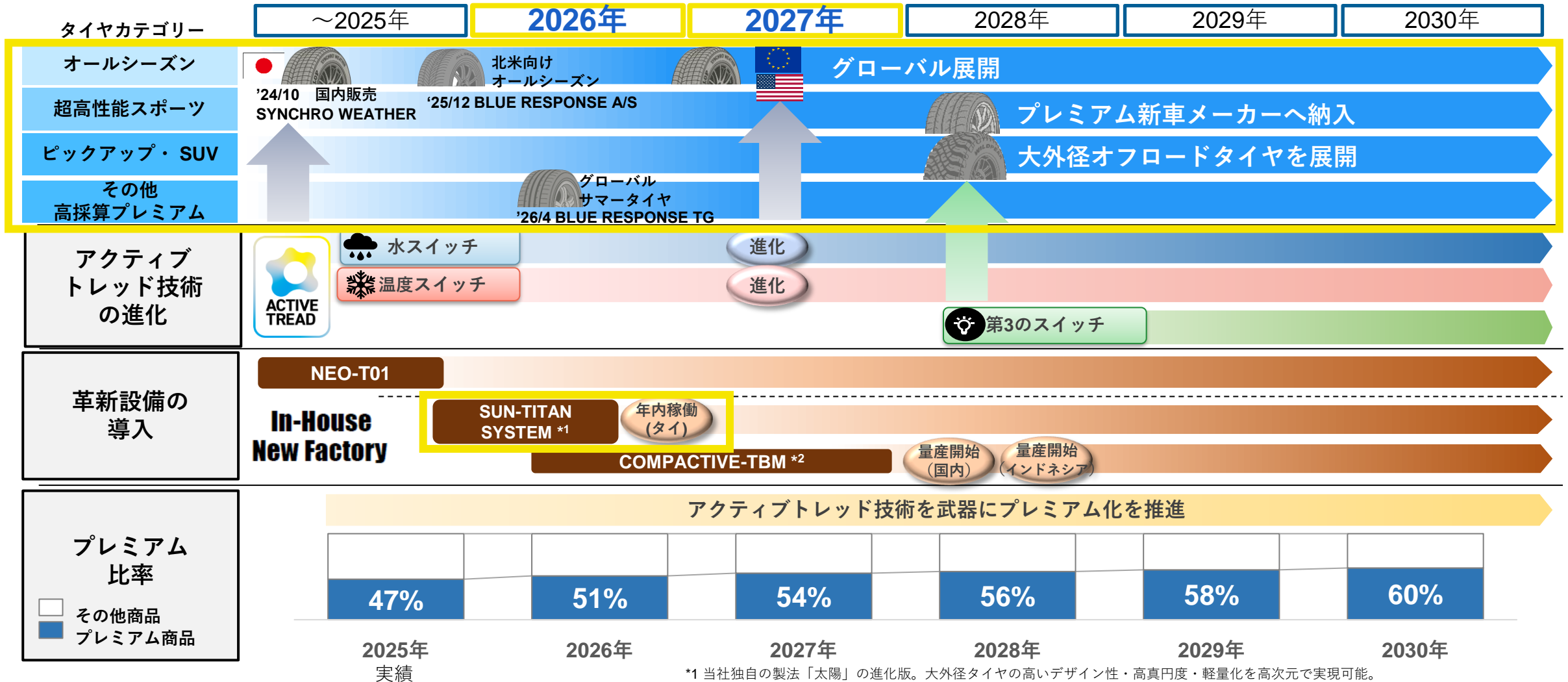


2-1. タイヤプレミアム商品計画

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。



*1 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。

*2 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。

2-2. タイヤプレミアム商品の拡充



国内でのSYNCHRO WEATHER販売拡大・欧米豪でのDUNLOP新商品投入などにより、
2026年はプレミアム比率を51%に拡大、2027年の目標値50%を前倒し達成見込み。

国内市販用

‘25→’26 +80 万本

- SYNCHRO WEATHER販売拡大
 - さらなるサイズ拡大
 - 好調な販売実績

欧米豪市販用

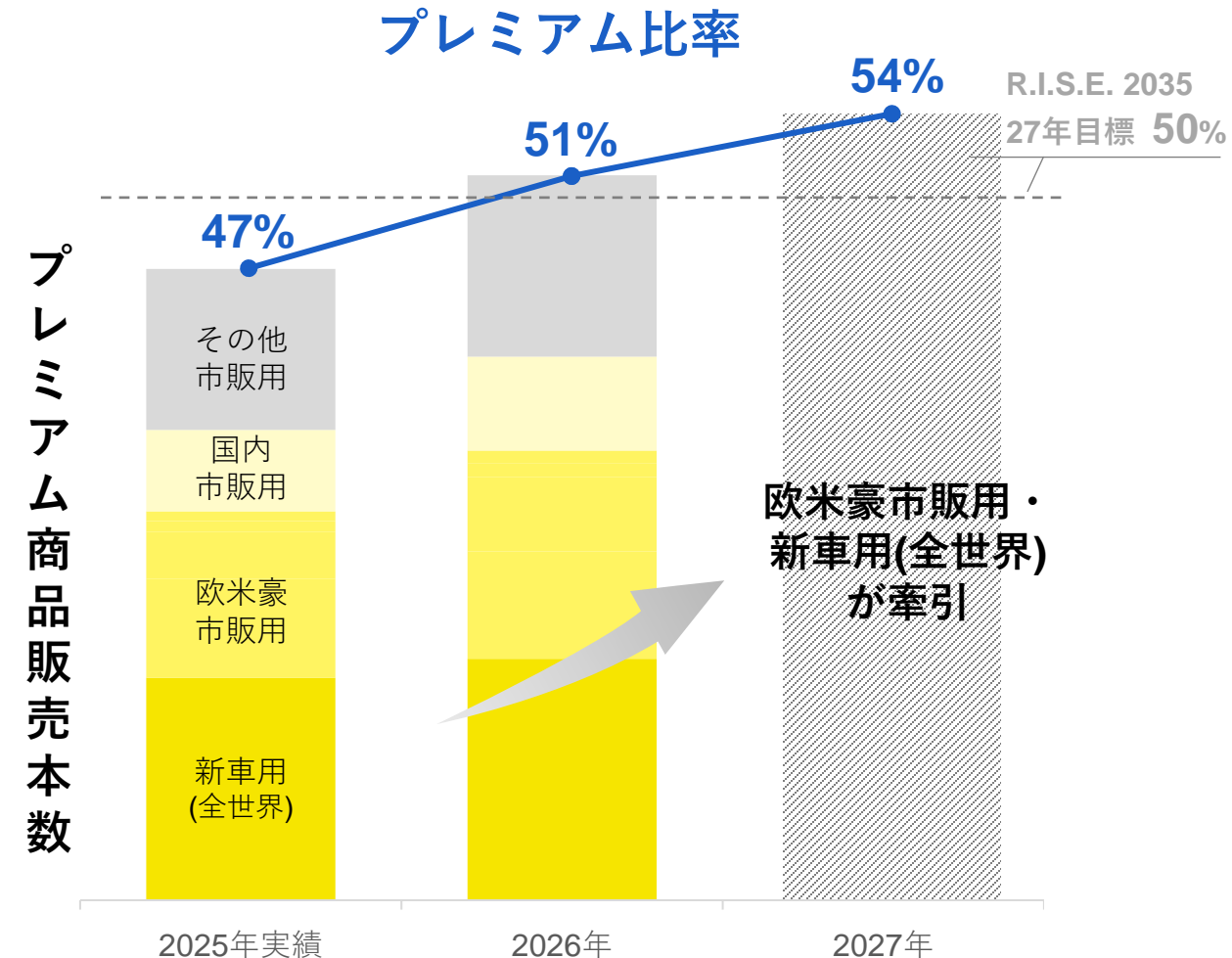
‘25→’26 +260 万本

- 欧州・豪州でDUNLOP新商品を投入
- 北米で主力のFALKEN WILDPEAKを増販

新車用(全世界)

‘25→’26 +120 万本

- 国内・中国の新車メーカーで高インチ比率拡大
- 欧州プレミアム新車メーカーより、技術・生産・ブランド力が評価され、開発オファーが増加



2-3.【国内】SYNCHRO WEATHER販売状況と今後の戦略



販売100万本で市場認知を高め、**国内市場にオールシーズンカテゴリーを定着させる。**

オールシーズンカテゴリーにおいて、第一推奨を9割獲得*1。 拡販に向けた取り組みをさらに強化。

*1：株式会社ダンロップタイヤ調べ；

<店頭調査> (調査期間)2025年11月10日～12月5日 / (調査エリア)東京,埼玉,神奈川,千葉,愛知,岐阜,大阪,兵庫,宮城 / (調査店舗)認定店104店舗

SYNCHRO WEATHER 販売推移

発売から季節が一巡、確かな評価に手ごたえ

目標：
100万本

販売
本数

サイズ
数

2024年

40

2025年

100

2026年

112

- 氷上性能(アイスグリップシンボル搭載)に驚きの声
- 夏タイヤ並みのグリップ性能に加えて、静粛性、摩耗性能に高評価
- 東名阪エリアで着実な手ごたえ

オールシーズン市場拡大に向けた取り組み

消費者/販売店訴求・市場認知を高め、**夏の拡販**に注力

認知拡大キャンペーン

- TV,SNS,YouTube広告,等

既存認定店の強化・拡大

- ディーラーオプション設定,等

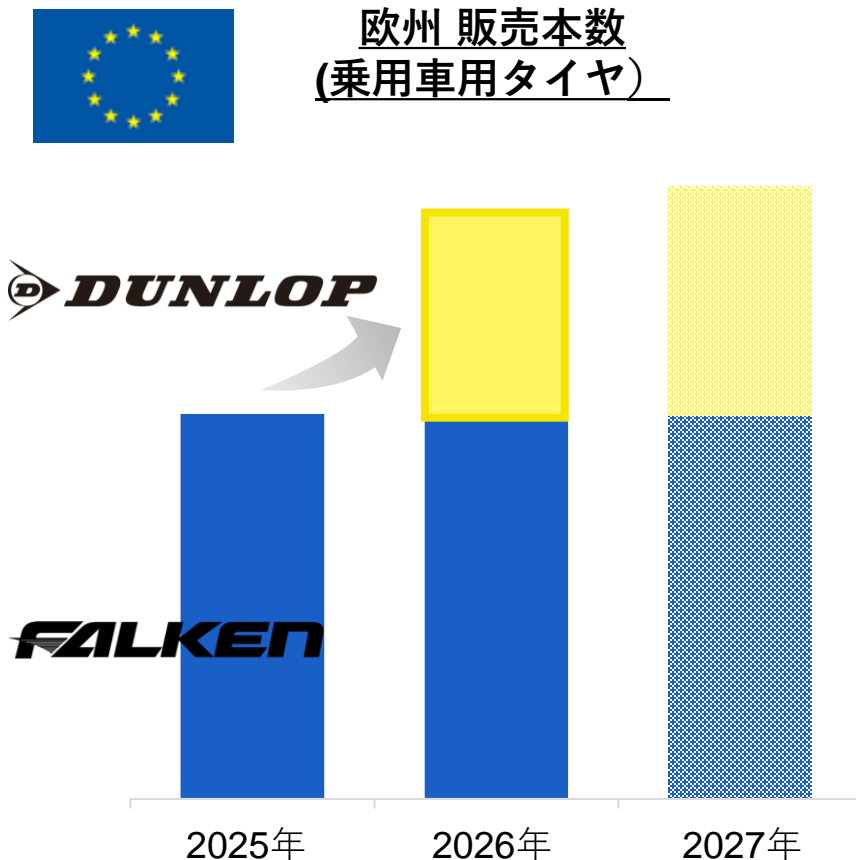
市場拡大への取り組み

- 業態(法人,リース)に応じたアプローチで提供価値向上,等



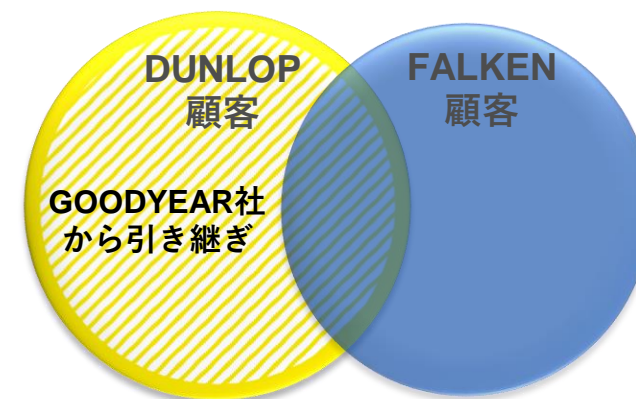
2-4. 【欧州】 DUNLOP販売状況と今後の戦略

GOODYEAR社からのオフイク商品は、評判・販売ともに順調な立ち上がり。DUNLOPの新商品投入、GOODYEAR社から引き継いだ販路・FALKENで築いた販路を活かし、拡販を加速。

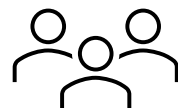


<顧客開拓状況(1月末時点)>

- 2026年1月2日より受注を開始。
初日から好調な滑り出し。
DUNLOPの1月度受注は、**予算の1.5倍を達成。**
(DUNLOPは680顧客から受注)
- 春需本格化に向け、小売りに対してもアプローチを強化する。



<お客様の声>



新商品、広告宣伝、サポートプログラム、サービス体制、安定供給などの高まりを新生DUNLOPに期待している。

帰って来てくれてありがとう。早速の新商品に期待している。



第一弾新商品
BLUE RESPONSE TG
(‘26年4月～)

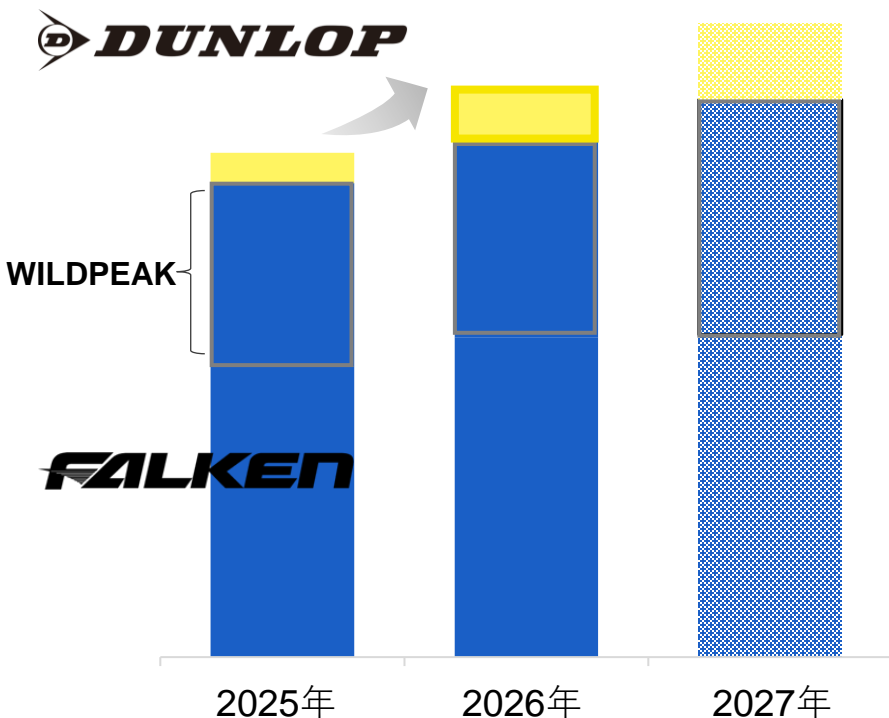
2-5. 【北米】 DUNLOP販売状況と今後の戦略



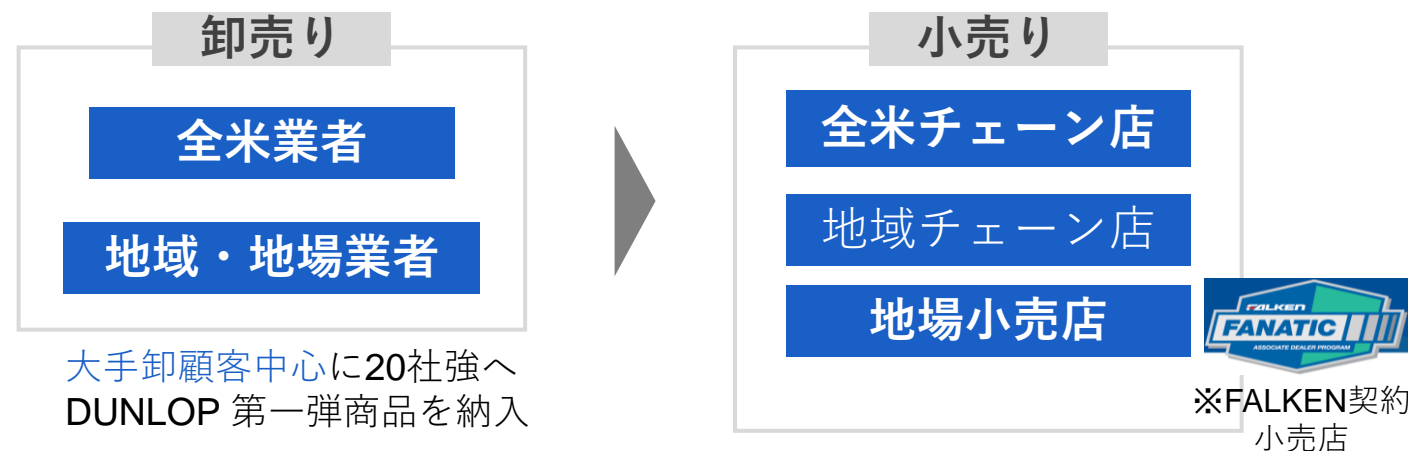
昨年12月にDUNLOP第一弾新商品を**大手顧客中心に投入**。既存のチェーン小売店と**FALKEN契約小売店への販売活動**に取り組み、**着実にシェアを拡大**させる。(年内に第二弾新商品を上市予定)



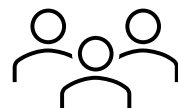
北米 販売本数
(乗用車用タイヤ)



<顧客開拓状況(1月末時点)>



<お客様の声>



豊かな歴史とノスタルジーを持つDUNLOPが再び活性化することを、幅広い消費者やディーラーは期待している。

新商品BLUE RESPONSEのデザインは良く、充実した保証プログラムも魅力的、市場でどのような成果を出すのか非常に楽しみ。

さらなるサイズ拡大に期待。

2-6. 【北米】 4x4販売戦略



オンロード(H/T)やオールトレイン(A/T)にDUNLOPを投入・新車メーカーと連動し確固たる基盤を構築。オフロード中心にFALKENの新商品投入、大外径サイズ拡大にてシェアアップを図る。

1 <H/T, A/Tの商品力強化；DUNLOP>

H/T



GRANDTREK

A/T



GRANDTREK

4x4商品を投入(2026年～)

2 <R/T・M/Tの商品力強化；FALKEN>

R/T



WILDPEAK



採用

M/T

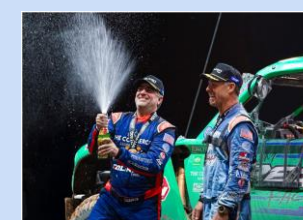


WILDPEAK



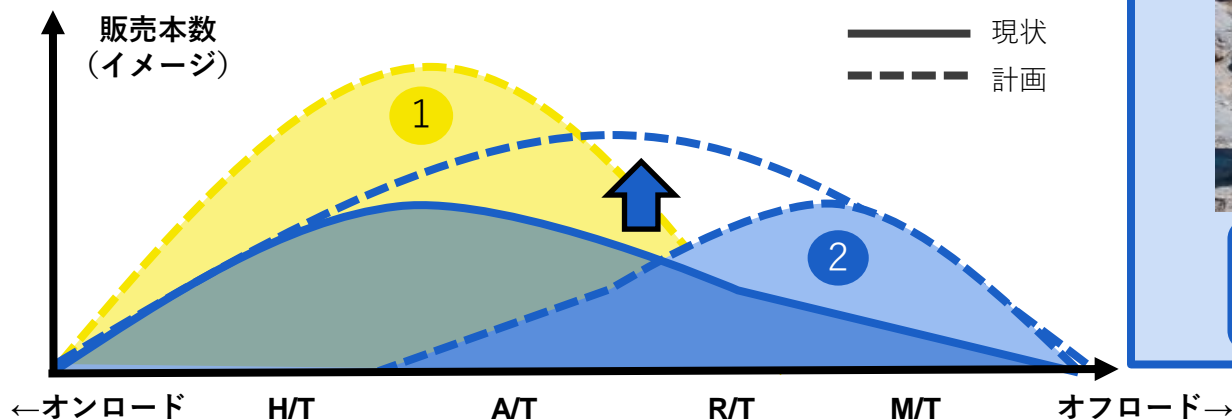
採用

後継商品にアクティブトレッドを採用(2028年～)



レースイベント参戦でオフロードの頂点を目指す

“The MINT400”
Unlimited Truck 4WD
優勝('25年)



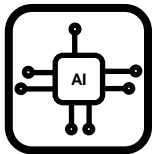
2-7. Project ARKの進捗

累計300億円の効果創出(2027年末迄)に対し、
259億円の目途付け完了。

Project ARKの3要素



部門横断



DX・AI活用



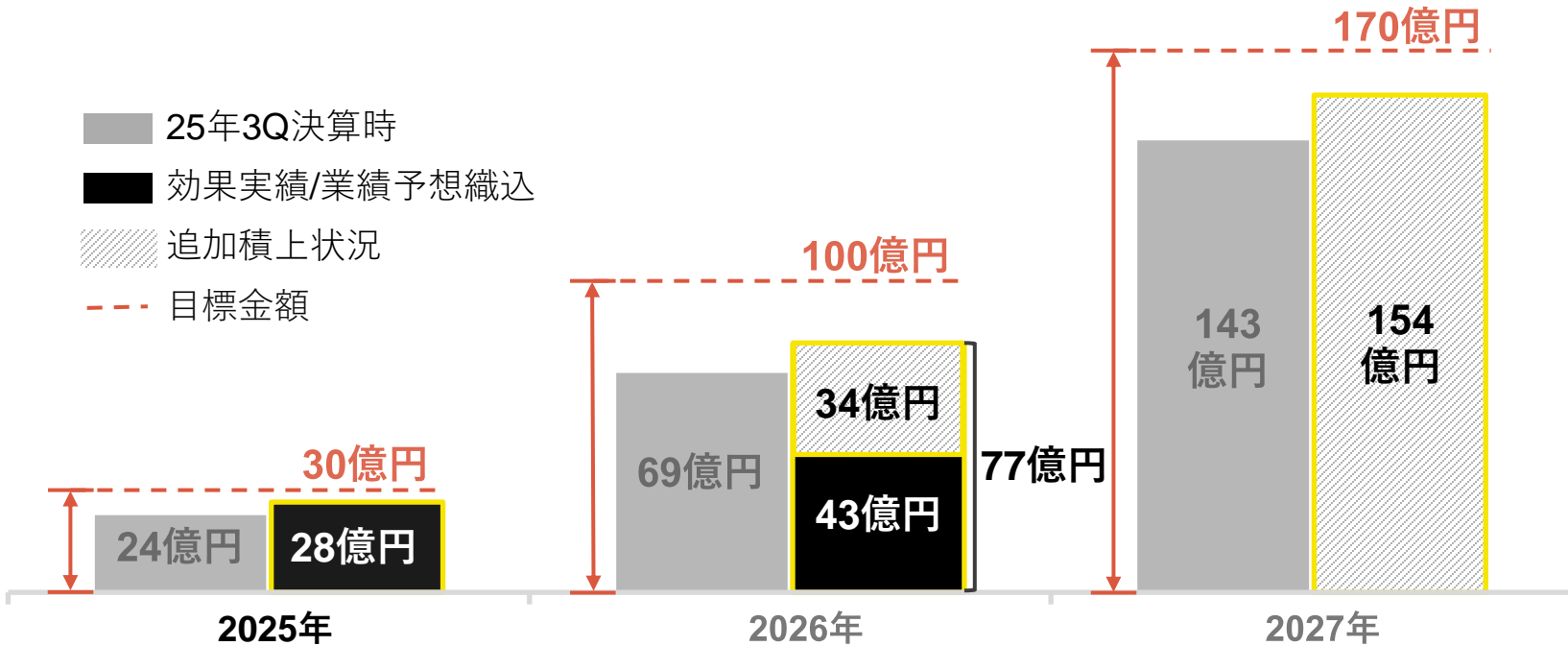
“見える化”
ムダの排除



施策効果額


(億円)	25年	26年	
		業績織込	追加積上 状況
タイヤ			
直接原価	+21	+28	+28
タイヤ経費	+3	+5	+6
スポーツ	+3	+5	+0
産業品他	+2	+5	+1
合計	+28	+43	+34

■ 25年3Q決算時
■ 効果実績/業績予想織込
▨ 追加積上状況
--- 目標金額

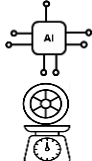


3年累計 236億円 → **259億円** / 300億円

主な施策・アイデア

 子会社、拠点（事務所、倉庫）の事業部を跨ぐ統廃合

 **TPS*1** 米国向けの主力工場である、タイ工場のコストダウン



タイヤ要求予測にAI活用&バーチャル試作で開発リードタイム短縮

タイヤ軽量化による原材料費削減（市販用新商品で適用中）

*1 TPS：トヨタ生産方式

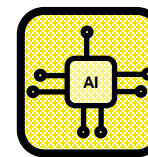
2-8. 開発リードタイム短縮

AI設計とバーチャル開発を活用した「SDIプロセス^{*1}」により、
欧米DUNLOP開発等の加速・効率化の飛躍的な向上を具現化。

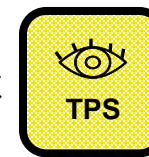
Project ARKの3要素



部門横断



DX・AI活用



“見える化”
ムダの排除



従来の構想設計

高性能タイヤの構想に相応の時間

New!

AIを活用したパターン設計

26年中に稼働開始

パターン設計で独自のシミュレーション技術活用
従来:3-4カ月→1日でパターン検証可能に

設計

- カテゴリ指定
- パターン特徴
- 性能イメージ
etc..

パターン生成

イメージ

性能予測

AI

従来の試作・評価

目標未達の場合は試作やり直し

New!

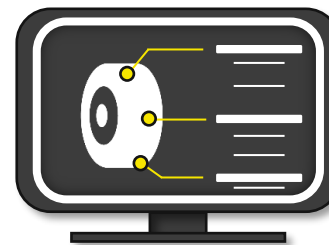
バーチャルで評価

実開発で適用済み

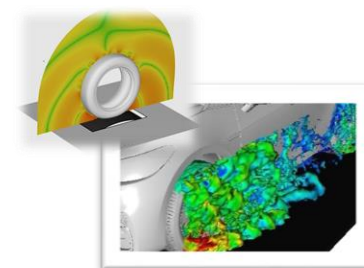
タイヤの試作・評価もバーチャルで実施することで
試作工数、金型費用を削減

26年:3億円
27年:5億円

タイヤモデル化



シミュレーション



^{*1} Sumitomo Rubber Development Innovation プロセス：AIやシミュレーションで高精度な性能予測、開発効率化・試作/評価削減を実現する開発プロセス技術

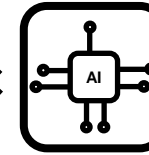
2-9. タイ工場のコスト削減について

現地メンバーに加え、本社関係部門も巻き込み推進体制を整備
北米市場関税影響打ち返しと、更なる収益基盤の構築を加速させる。

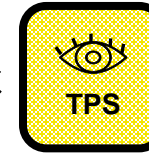
Project ARKの3要素



部門横断



DX・AI活用



“見える化”
ムダの排除



革新設備の垂直立上げ

【第一工場リニューアル】 SUN-TITAN SYSTEM



アグレッシブなデザインと軽量化を両立

→ 現地×本社の連携により
垂直立上げを行い**2026年内に量産開始**

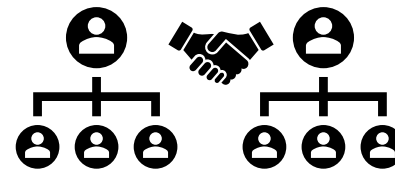
【第三工場リニューアル】

高性能生産設備への置換で欧米向け
プレミアムオールシーズンの供給力
と品質向上

現地×本社の連携

現地メンバーに加え、本社の調達・
設計・物流・営業・品質を巻き込み
横断型チームを結成。

タイ工場×本社



TPS視点の徹底的な ムリ・ムラ・ムダの排除

- 原材料の違いを“性能差ゼロ”にする技術開発を推進、
コスト競争力を強化する。
- 生産能力のボトルネックである
押出能力改善により3%生産能力
を向上させる



・ 生産効率の飛躍的な向上

・ 更なる軽量タイヤの実現

26年:20億円
27年:36億円

3-1. センシングコア ビジネス構想



センシングコア技術により車両データから“**タイヤ周辺の状態**”を検知・予知

事故防止・ダウンタイム最小化の提供価値を自動車メーカー、およびフリートマネジメントに展開。



ニーズに応じた
最適パッケージを提供



自動車メーカー向けビジネス

SDV^{*1}化が進むモビリティへ参画

AD/ADAS^{*2}の対応を軸に自動運転社会へ貢献



フリートマネジメントビジネス

タイヤと車両部品の故障予知や車両整備に
繋がるサービスで事業者へ貢献

タイヤとその他部品の故障予知などで車両の
稼働率を向上させるサービス



2030年事業利益100億円以上を目指し、センシングコアを中心とした取り組みを推進中。

^{*1} Software Defined Vehicle（ソフトウェアが車両の機能と性能を統合的に制御する車）

^{*2} AD: Autonomous Driving（自動運転）、ADAS: Advanced Driving Assistant System（先進運転支援システム）

3-2. 自動車メーカー向けビジネス：進捗と展望



価値提供の実績を次の機能拡充に活かし付加価値向上を図る一方、対象を全世界市場に拡大することで段階的に事業成長を実現する。

提供価値

タイヤ周辺の異常検知・故障予知



安心・安全

当社の強み

乗用車・
大型自動車
対応

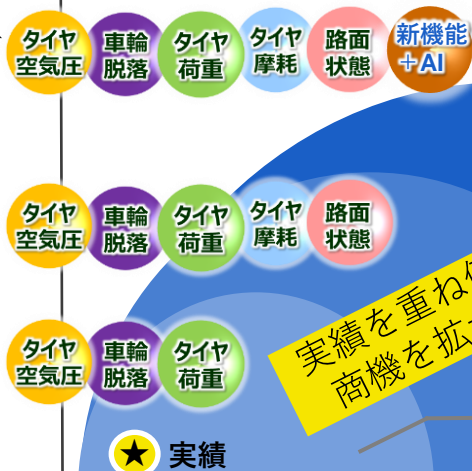
センサー部品不要
熱・振動・汚れに強く
メンテナンスフリー

ネットワーク経由の
アップデートで進化

市場のニーズ

付加価値向上(単価UP)×市場の拡大(販売台数)により事業成長を実現

技術開発により機能拡充
商機も広げる



2030年～ 北米展開(市場規模*1:4,800万台)
・ネットワーク経由で機能追加を可能

2028年～ アジア・欧州展開(市場規模*1:3,300万台)
・提供機能拡充により拡大

2026年～ アジア・欧州展開(市場規模*1:1,000万台)
・空気圧検知・車輪脱落予兆を軸に展開

★実績

- 海外自動車メーカーに搭載('26年)
- いすゞ 新型[ギガ]に標準搭載('25年)
- 海外自動車メーカーに搭載('24年)

アジア・欧州で実証実験を推進中

自動車メーカーから良好なフィードバックを獲得、次ステップへ手応え

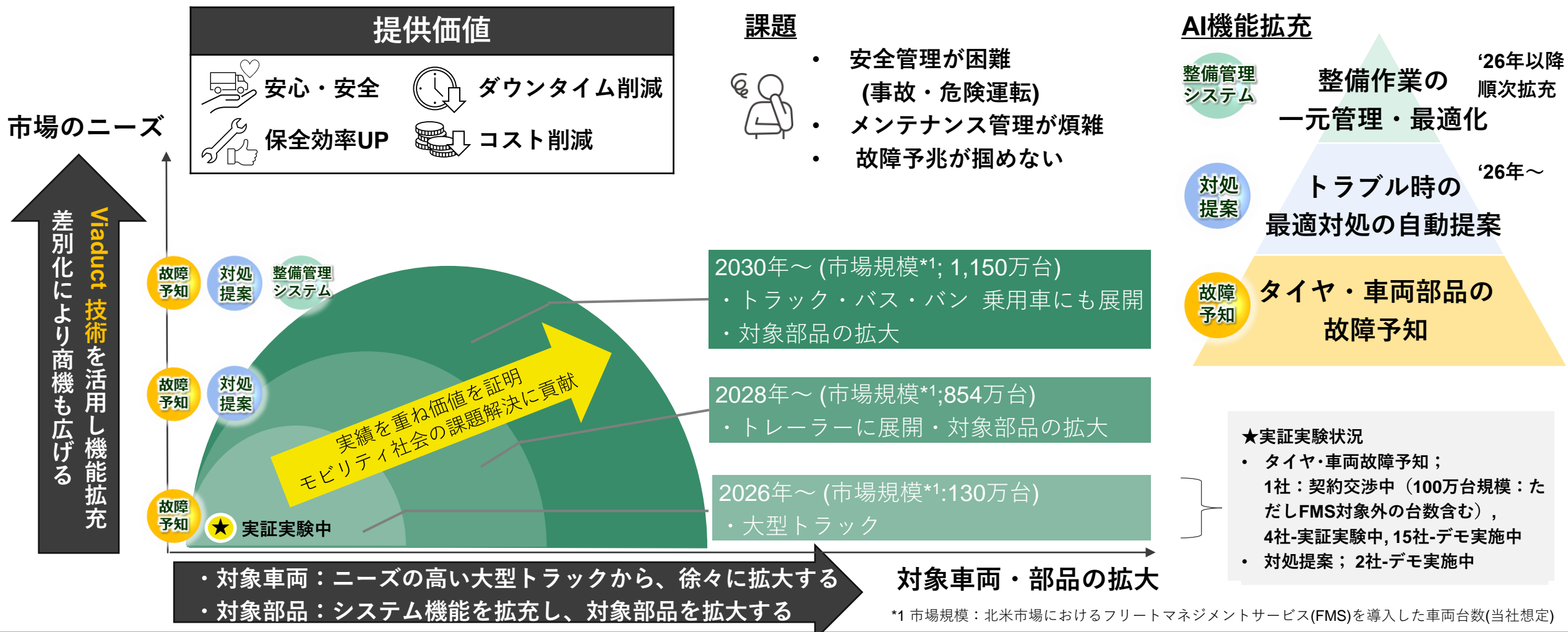
市場の拡大

*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)

3-3. フリートマネジメントビジネス：進捗と展望



センシングコアの「今」の情報に、**Viaduct AIの「未来予知」** 技術を組み合わせ、**故障予知精度を高度化**。対象車両/部品の範囲を広げ、事業機会の拡大を目指す。

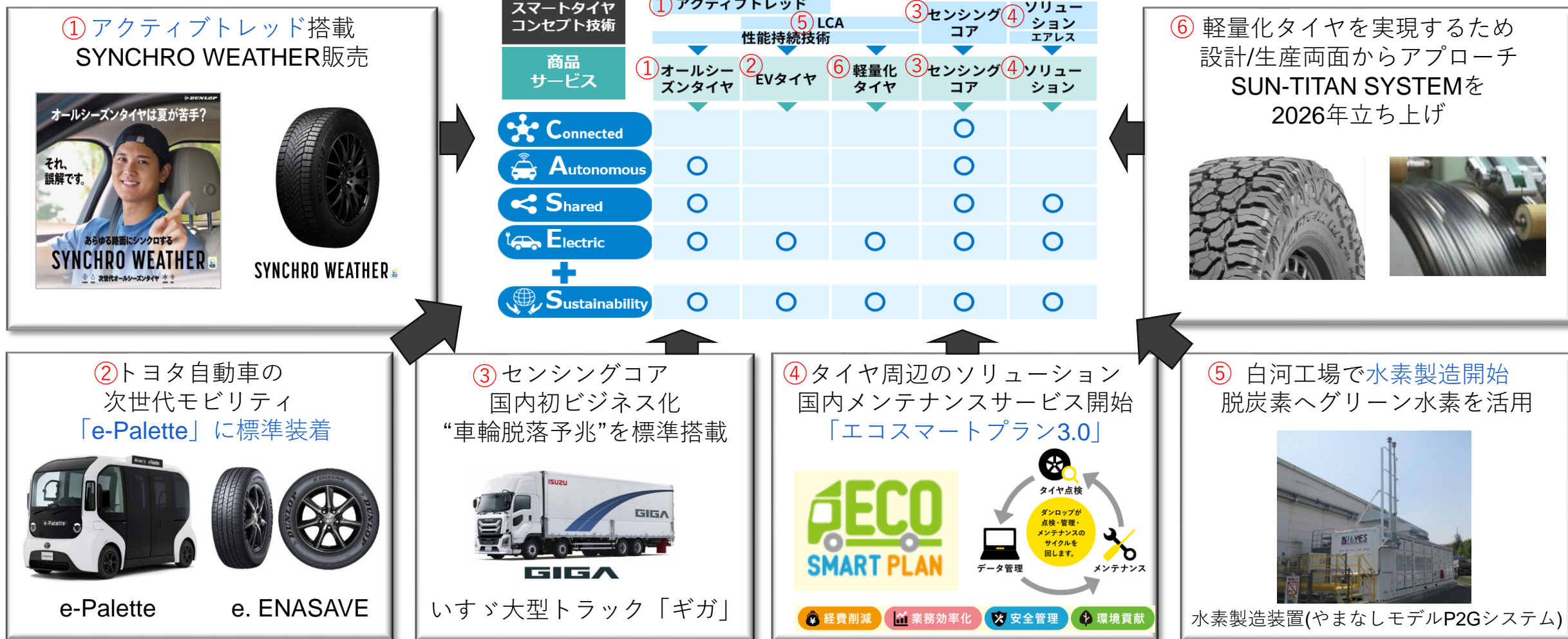


3-4. DUNLOPが目指すモビリティ社会への貢献



CASE + サステナブルな社会に対応し、**最高の安心・ヨロコビ**を提供。
実現に向けた技術開発と商品化を着実に推進。

2023年2月公表 中期計画資料引用



3-5. DUNLOPが目指すモビリティ社会への貢献



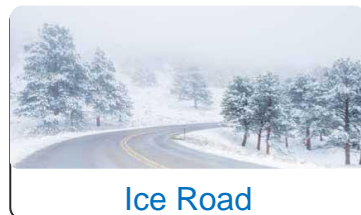
当社独自技術の**センシングコア**と**アクティブトレッド**、そして**Viaductの技術**を掛け合わせ、次世代のモビリティ社会に対して安全・体験・経済・環境、あらゆる面での価値提供を実現していく。



Dry Road



Wet Road



Ice Road



自動運転車(Level4)

- ・刻々と変わる路面状況データを**センシングコア**より入手、最適ルートを選択



感じる

- ・路面状況に応じ、**アクティブトレッド**を搭載したタイヤがプロアクティブに変化



×



変わる

研究中！
次世代スイッチ

- ・**Viaductの技術**で高精度に異常/故障を予知、AIが最適対処を提案、整備作業を最適化



×



Viaduct AI

路面と接する**唯一の部品であるタイヤ**が感じ、プロアクティブに変わり、社会全体へ安全を提供。さらにViaductのAI技術で故障予知・異常検知を行い、**自動運転車の安全性を向上**させる。

