



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。

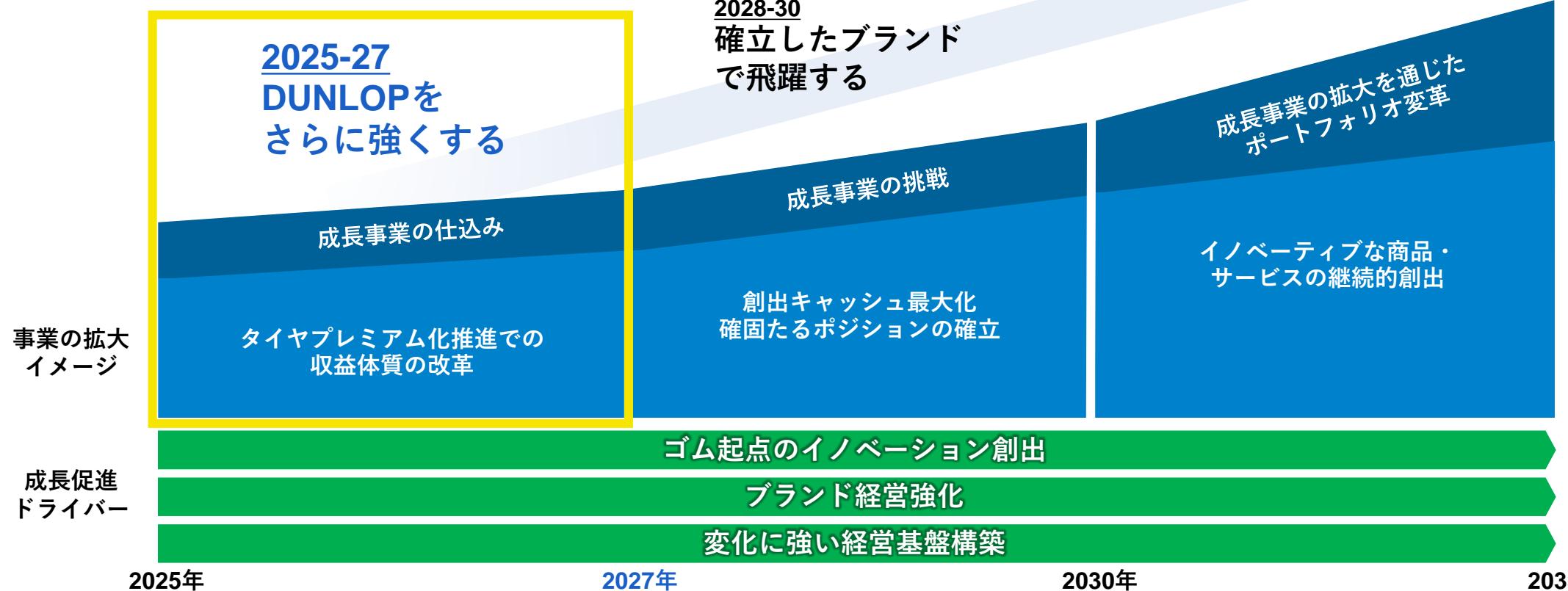
2035年に目指す姿

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

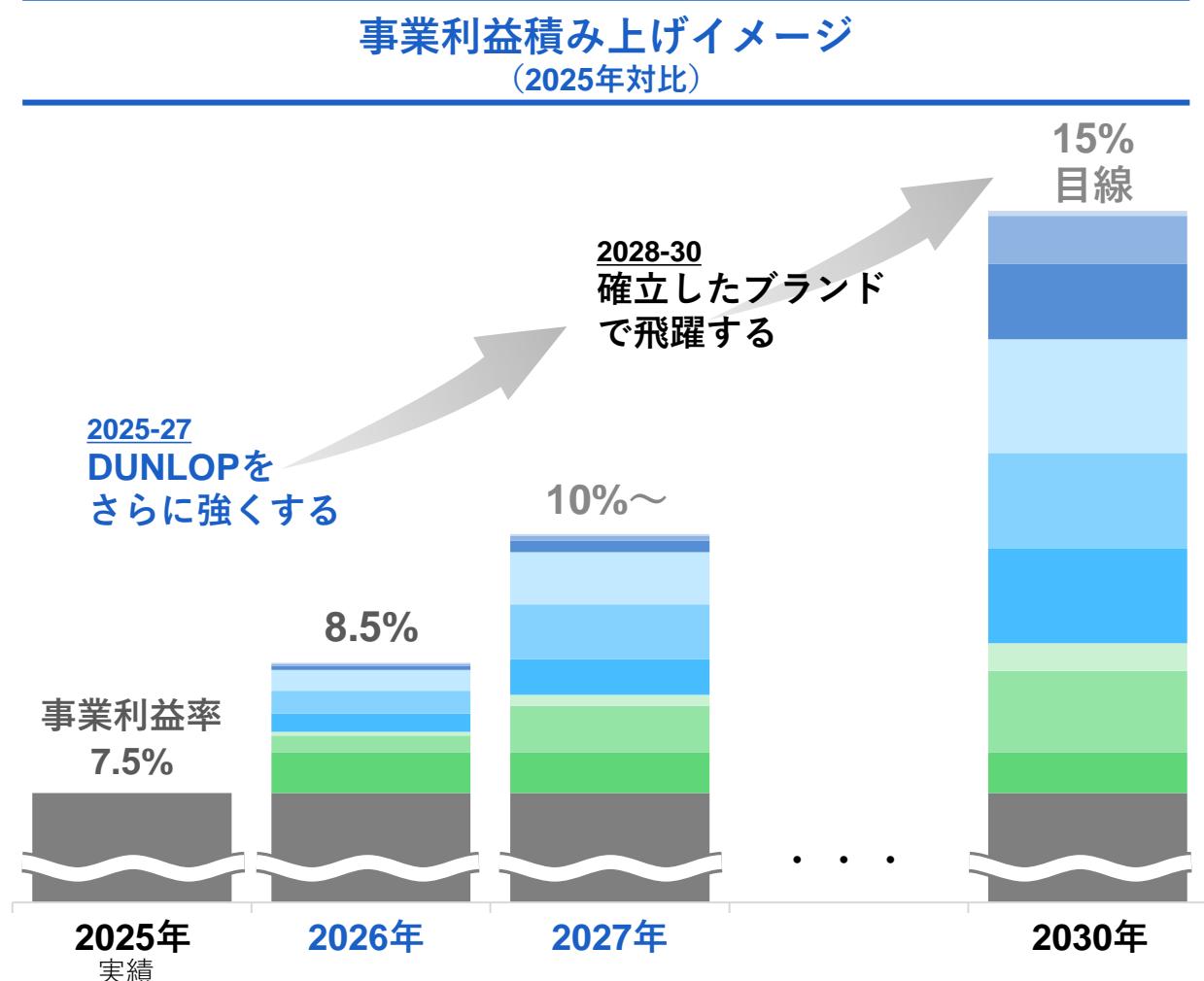


1-2. 戦略推進による事業利益積み上げイメージ

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。

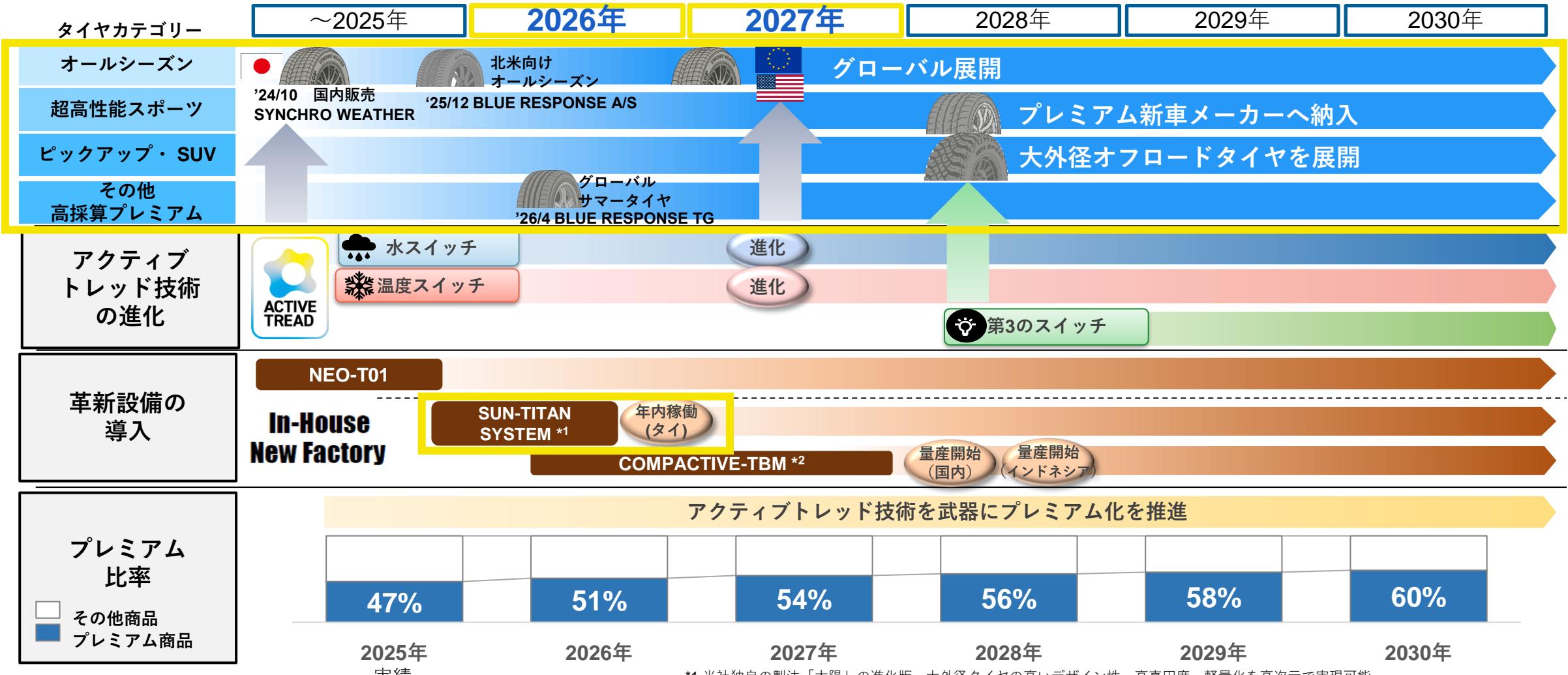


2-1. タイヤプレミアム商品計画

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

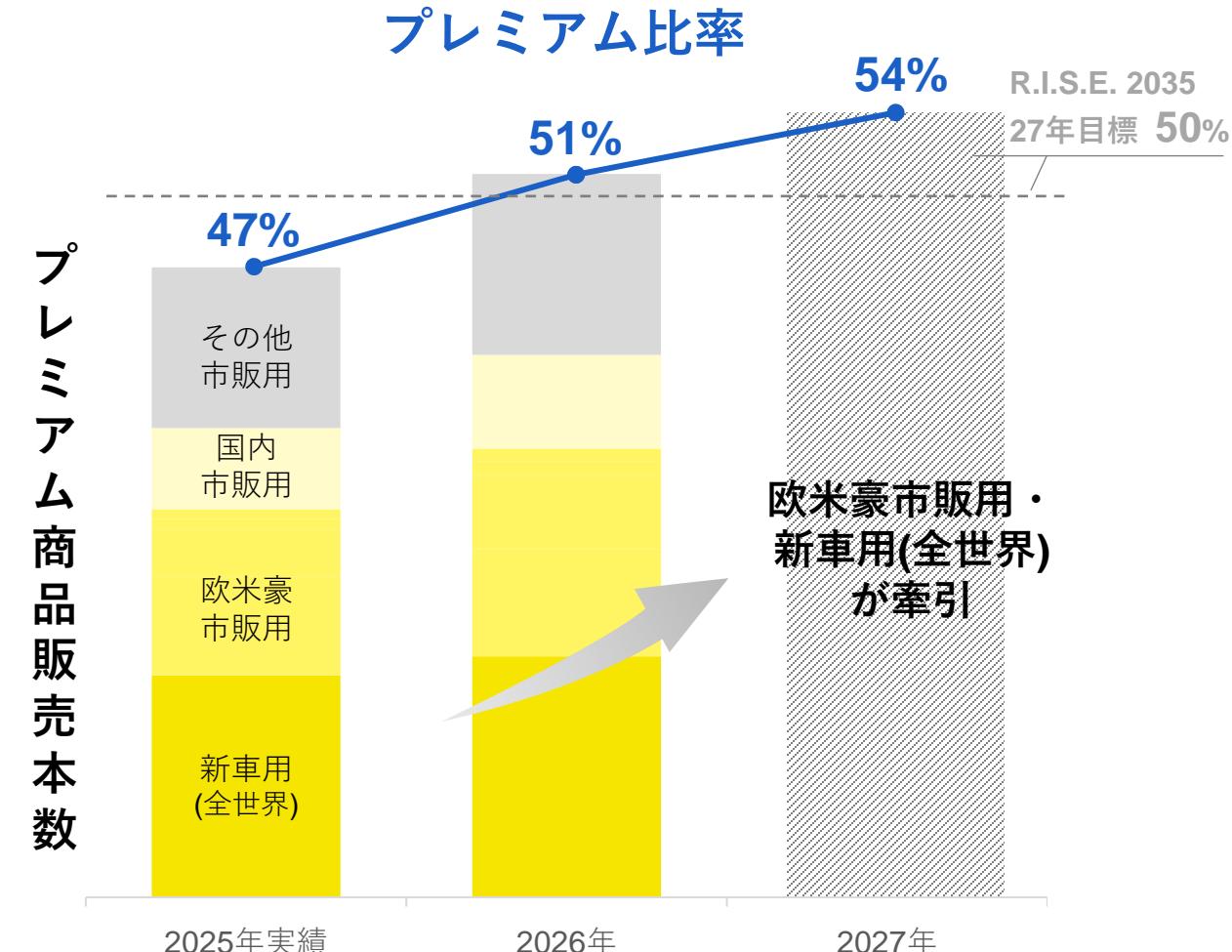
- SYNCHRO WEATHER販売拡大
 - さらなるサイズ拡大
 - 好調な販売実績

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 WILDPACK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。

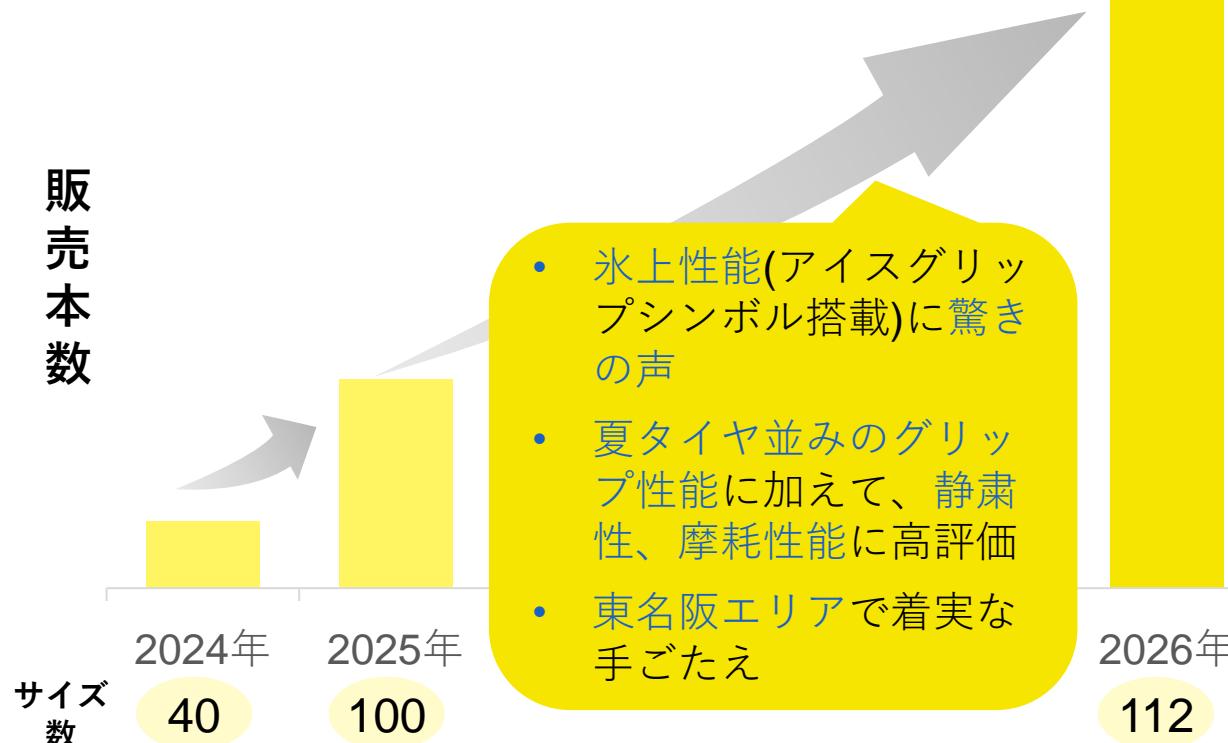
オールシーズンカテゴリーにおいて、第一推奨を9割獲得*1。拡販に向けた取り組みをさらに強化。

*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



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

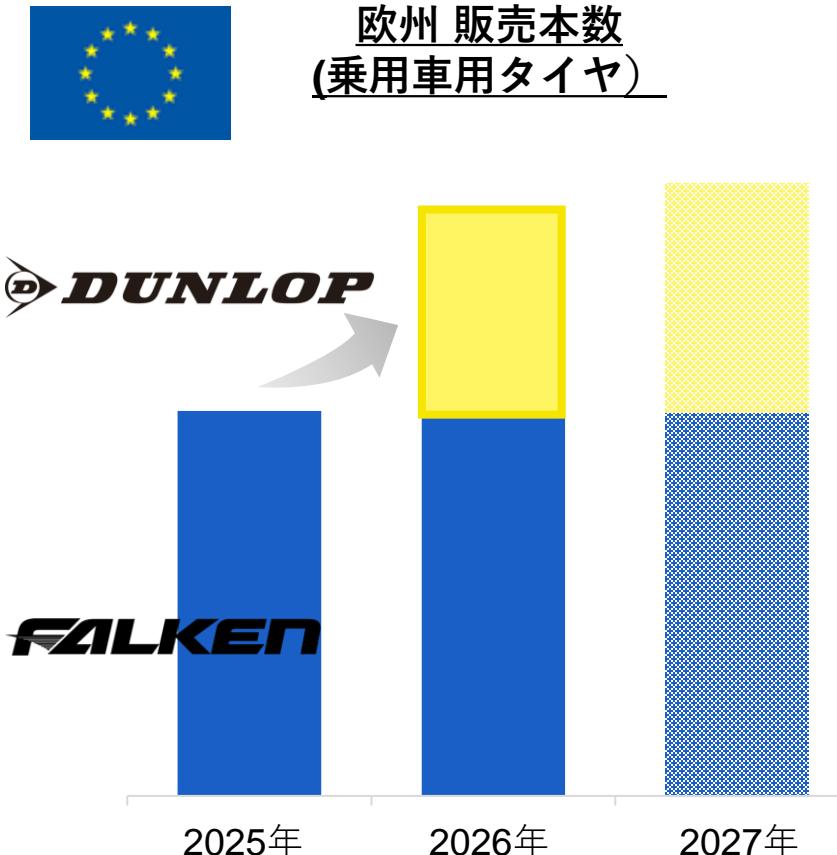
- 業態(法人,リース)に応じたアプローチで提供価値向上,等



2-4. 【欧州】 DUNLOP販売状況と今後の戦略



GOODYEAR社からのオフティク商品は、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。



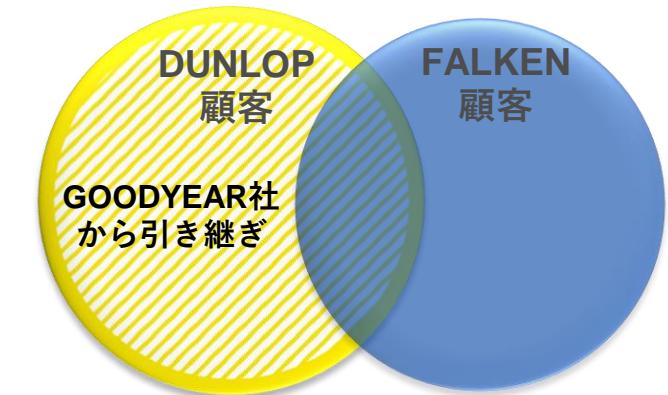
<顧客開拓状況(1月末時点)>

- 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。

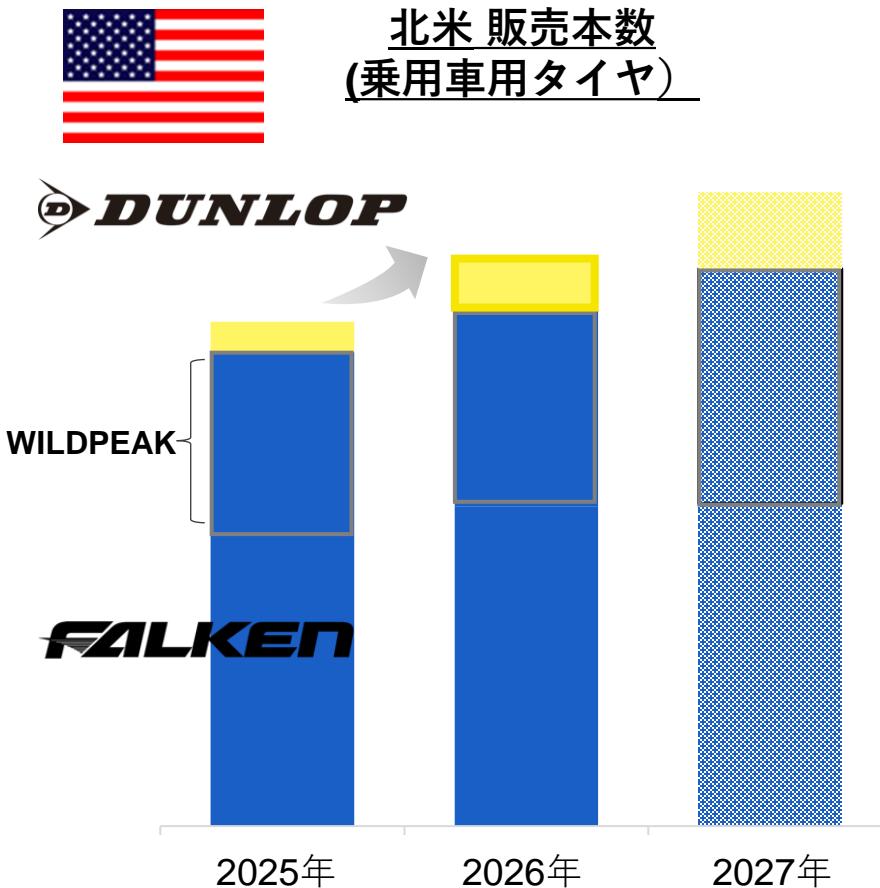


第一弾新商品
BLUE RESPONSE TG
('26年4月～)

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)



<顧客開拓状況(1月末時点)>

卸売

全米業者

地域・地場業者

小売

全米チェーン店

地域チェーン店

地場小売店



※FALKEN契約
小売店

大手卸顧客中心に20社強へ
DUNLOP 第一弾商品を納入

<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

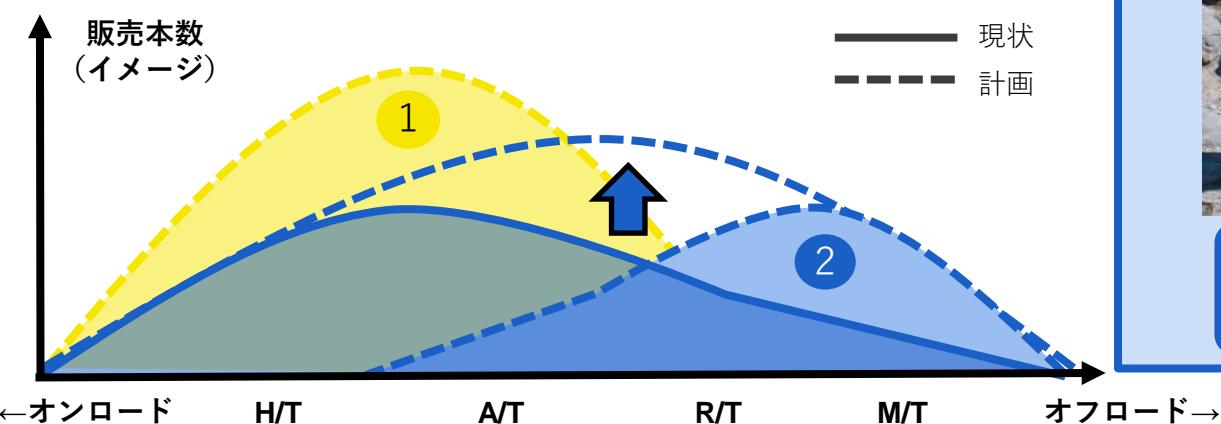


オンロード(H/T)やオールテレイン(A/T)にDUNLOPを投入・新車メーカーと連動し確固たる基盤を構築。オフロード中心にFALKENの新商品投入、大外径サイズ拡大にてシェアアップを図る。

1 < H/T, A/T の商品力強化 ; DUNLOP >



4x4商品を投入(2026年～)



2 < R/T・M/T の商品力強化 ; FALKEN >



後継商品にアクティブトレッドを採用(2028年～)



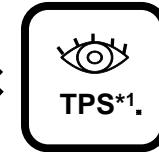
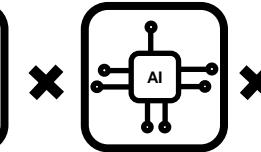
レースイベント参戦でオフロードの頂点を目指す

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

2-7. Project ARKの進捗

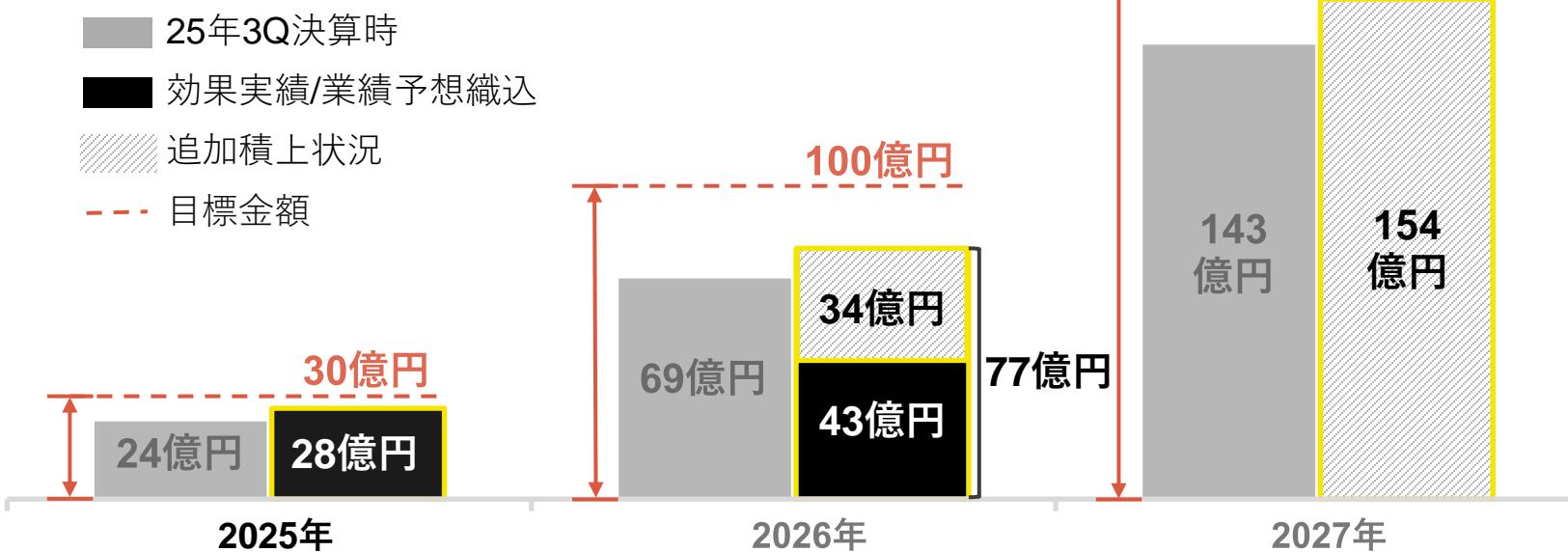
累計300億円の効果創出(2027年末迄)に対し、
259億円の目途付け完了。

Project ARKの3要素



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

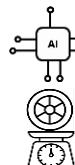


主な施策・アイデア

 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

3年累計 236億円 → **259億円** / **300億円**

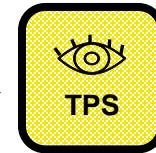
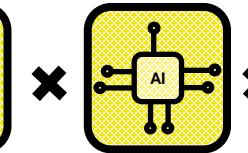
-  タイヤ要求予測にAI活用 & バーチャル試作で開発リードタイム短縮
-  タイヤ軽量化による原材料費削減（市販用新商品で適用中）

*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ヶ月→1日でパターン検証可能に

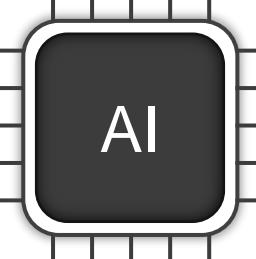
設計

- 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



性能予測



従来の試作・評価

目標未達の場合は試作やり直し

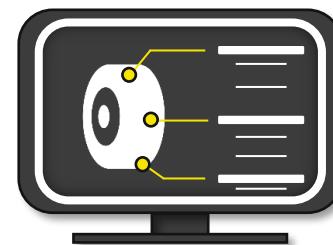
New!

バーチャルで評価

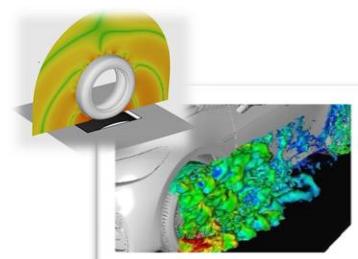
実開発で適用済み

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

タイヤモデル化



シミュレーション



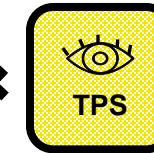
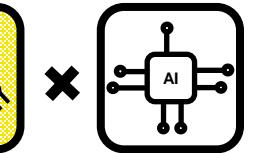
*1 Sumitomo Rubber Development Innovation プロセス：AIやシミュレーションで高精度な性能予測、開発効率化・試作/評価削減を実現する開発プロセス技術

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

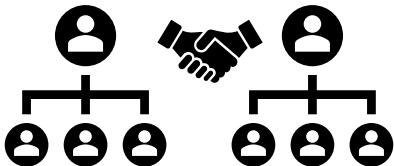
【第三工場リニューアル】

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。



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に貢献

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。

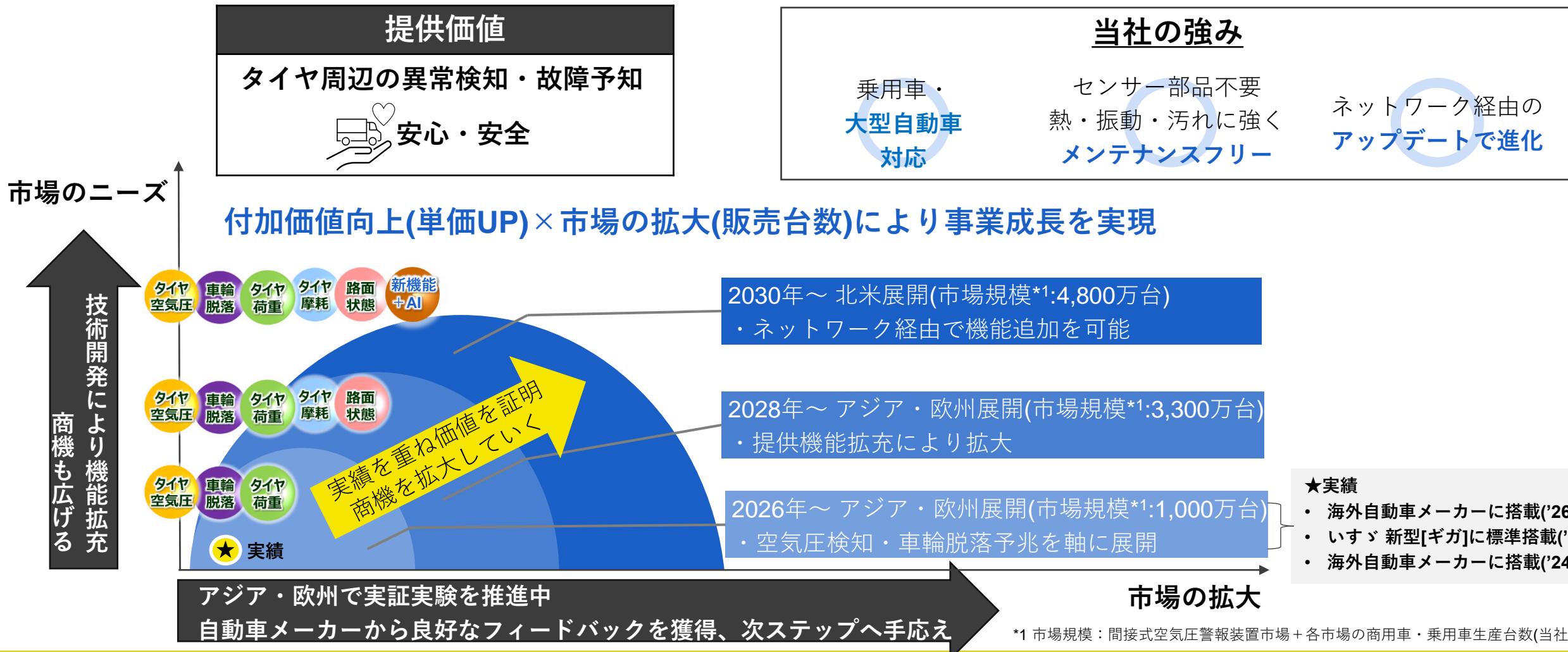
*1 Software Defined Vehicle (ソフトウェアが車両の機能と性能を統合的に制御する車)

*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



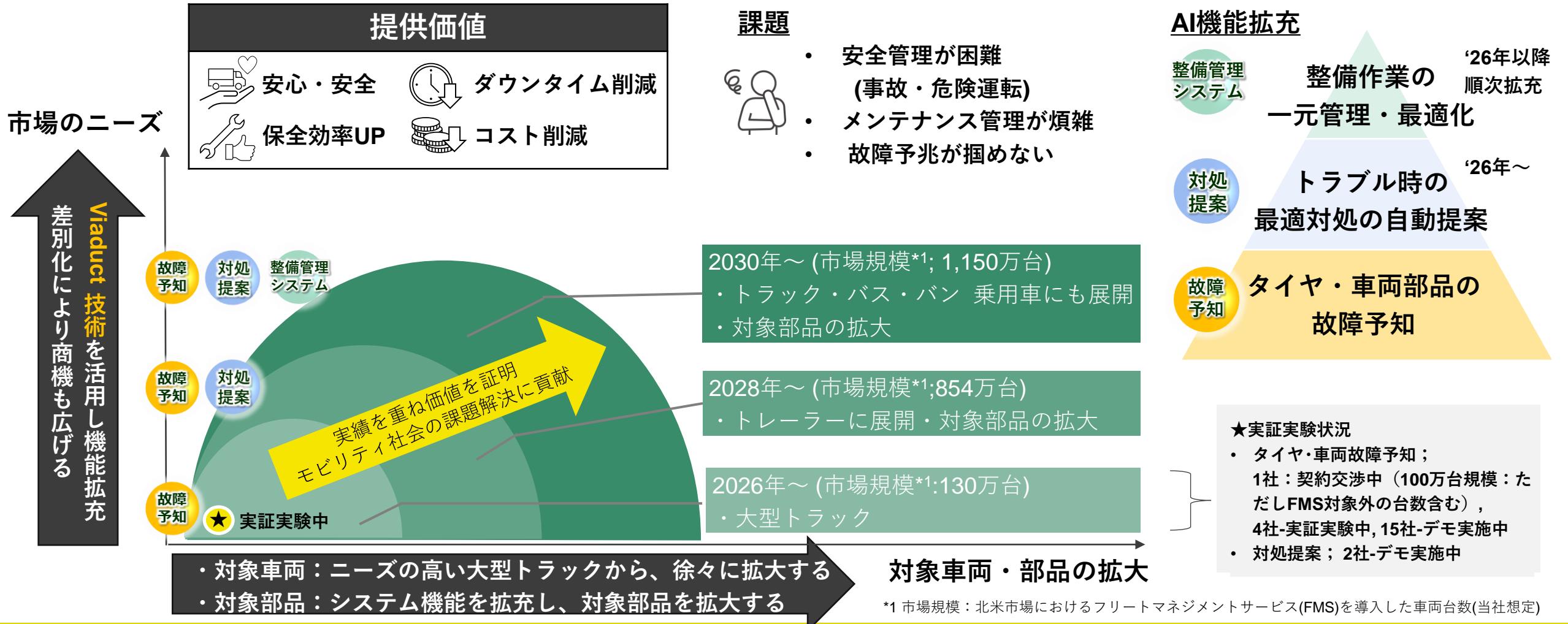
価値提供の実績を次の機能拡充に活かし付加価値向上を図る一方、対象を全世界市場に拡大することで段階的に事業成長を実現する。



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

① アクティブトレッド搭載
SYNCHRO WEATHER販売



SYNCHRO WEATHER



⑥軽量化タイヤを実現するため
設計/生産両面からアプローチ
SUN-TITAN SYSTEMを
2026年立ち上げ



②トヨタ自動車の次世代モビリティ「e-Palette」に標準装着



e-Palette

e. ENASAVE

③センシングコア
国内初ビジネス化
“車輪脱落予兆”を標準搭載



いすゞ大型トラック「ギガ」

④タイヤ周辺のソリューション
国内メンテナンスサービス開始
「エコスマートプラン3.0」



⑤白河工場で水素製造開始
脱炭素へグリーン水素を活用

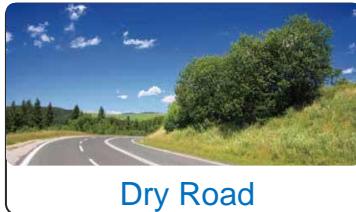


水素製造装置(やまなしモデルP2Gシステム)

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。



TAKING YOU BEYOND