

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

Our Philosophy

未来をひらくイノベーションで最高の安心とヨロコビをつくる

② 中長期の経営戦略

1. ブランド経営強化

DUNLOPをグローバル基幹ブランドとして展開。2026年より本格化。ONE DUNLOPで全社員結束

3. 変化に強い経営基盤構築

既存事業の選択と集中で約10事業の構造改革完了。成長事業の基盤強化進行中

2. ゴム起点のイノベーション

アクティブトレッド技術搭載商品の拡販。センシングコア事業化による成長。Viaduct社買収でAI技術取得

4. スポーツ事業の価値向上

テニス用品で全豪オープン・ATPツアーなどのパートナーシップ継続。ゴルフは北米強化

③ 対処すべき課題

① グローバル競争激化対応

- ・ DUNLOPの欧米・オセアニア展開。2026年1月から欧州販売開始
- ・ プレミアム商品中心の拡販戦略。アクティブトレッド搭載新商品継続開発
- ・ センシングコアの大型商用車向け本格採用進行中

② サステナビリティへの対応

- ・ DE&I推進。2025年4月に全取締役がトップコミットメント策定
- ・ 環境・社会・ガバナンス(ESG)課題への統合的対応
- ・ サステナビリティ長期目標への取り組み強化

③ 内部統制・ガバナンス強化

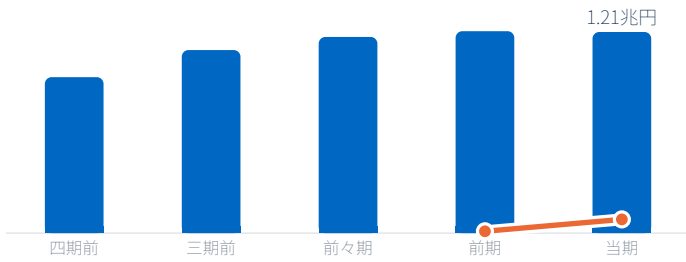
- ・ 取締役会実効性評価を毎年実施。第三者機関アンケート実施
- ・ コンプライアンス確保で企業倫理ヘルプライン運用。Bad News First周知徹底
- ・ 指名・報酬委員会で報酬体系見直し。透明性・客観性向上

面接で使えるポイント

- ・ R.I.S.E. 2035で2035年に目指す姿を『ゴムから生み出す新たな体験価値』と設定。イノベーション重視の姿勢
- ・ アクティブトレッド技術やセンシングコアなど独自技術で差別化。ゴム・解析技術力が強み
- ・ Viaduct社買収でAI技術取得。自動車以外への事業展開も視野。成長事業の基盤強化進行中

証券コード 5110

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

暗記する数字3つ

連結売上高
1.21兆円営業利益率
6.8%財務健康度
48点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 54.9（当サイト算出の参考指標）

平均年収
668万円

ゴム製品内 10位/17社

平均年齢
40.2歳

ゴム製品内 16位/17社

平均勤続
14.4年

ゴム製品内 15位/17社

女性管理職
5.9%

ゴム製品内 4位/15社

男性育休
115.3%

ゴム製品内 2位/15社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

