

中期経営計画  
2024～2028  
「前進」

昭和ゴム株式会社 / 昭和ゴムアジアカンパニー

# ミッション

顧客の『大切』を守る社会の守護者

# 事業環境（機会）

- ・ ゴムライニングの競合の減少、すでに日本寡占状態・輸出入は実質的に困難な市場
- ・ インフレによる企業間取引の物価上昇
- ・ 円安による日本国内への生産回帰による顧客の生産拡大

# 事業環境（脅威）

- ・ 円安による、エネルギー並びに原材料価格の上昇
- ・ ゴム成型品は世界中に競合があり、顧客にとっての拡大市場である世界新興国などでの現地生産も進む
- ・ 労働力不足による顧客・自社の国内生産力低下

# 顧客の利益

～顧客の「大切」な生産設備等を耐食性ゴムで保護・  
顧客の生産活動を停止させない～

- 顧客の生産設備を熟知し、安定して顧客の生産活動をサポートしてきた長年の実績により、客先に安心
- 地理的優位性（ゴムライニングは輸出入実質不能・日本や東日本では大手として寡占）
- 耐食性ゴムの配合技術や生産技術が高く顧客の要求性能を満たすことができる

# 耐食性ゴム技術において強いコア コンピタンス

耐食性ゴムの技術は2つに大きく大別

1. ゴム配合開発技術
2. ゴム製品生産技術

特にライニングでは付け加えて

## **3. ゴム接着施工技術が必要**

昭和ゴムはこの3つを併せ持つ日本でも稀有な会社であることが  
ゴムライニング・プレス成型品両方での競争優位性をもたらして  
いる。

# 地理的優位性を活かしてゴムライニングで独占的地位確立

ゴムライニング事業はその製品の性質から、地理的に遠くに輸送することがコスト的に困難

→ 日本において大手はすでに3社に絞られている

→ 東日本において大手はすでに昭和ゴム1社に限られている

**日本の化学工業をはじめとする製造業の生産設備を支える技術であり、地理的優位性により寡占的地位を確立。**

→ 東南アジア3カ国にすでに兄弟会社展開 (タイ、ベトナム、マレーシア)

**このネットワークを活かし、ゴムライニング拡販並びに成型品の海外OEM生産を進める。海外兄弟会社を活かしてゴムライニング現地施工を海外で拡販。**

# 基本方針

ゴムライニング：自社製造に集中・拡大

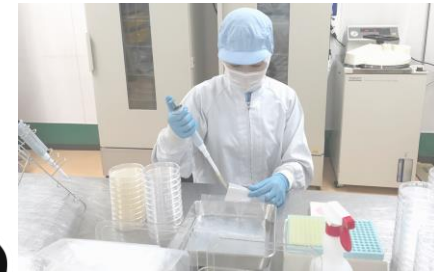
プレス成型：OEMに集中・拡大

製造技術のノウハウを継承し、OEM管理能力を高め  
長期にわたり顧客へ安心・安全を提供する。



# グループ横断で雇用と協業を推進

人手不足日本での基礎的競争力 アスリート雇用

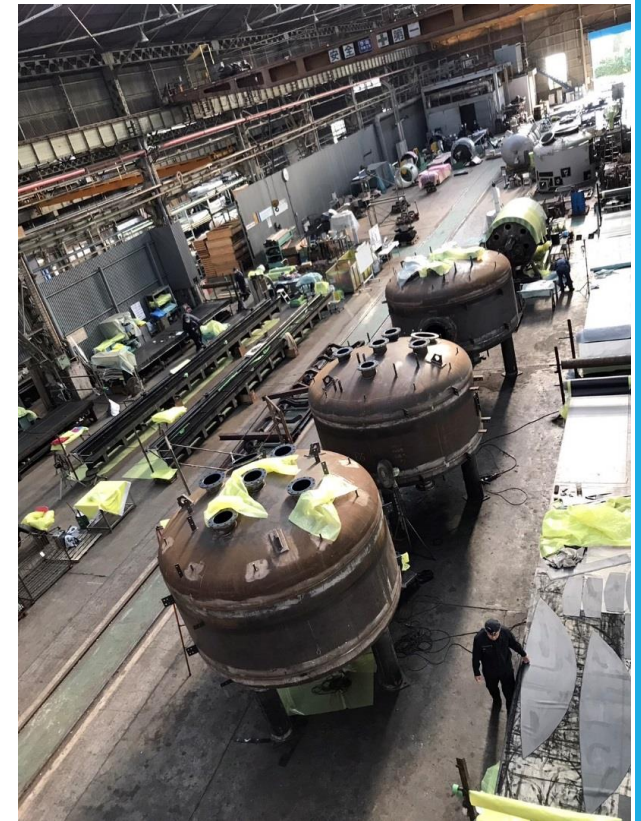


# 重点施策

1. ゴムライニング事業に人員と資源を傾斜配分
2. プレス成型品国内外のOEM拡大
3. 精練練り工程のOEMとゴムシート販売

# 重点施策 1 技術優位と地理的優位を活かし、 ゴムライニング事業に人員と資源を傾斜配分

- ① ゴムライニングには技術的優位・地理的優位があり、この事業を積極的に拡大
- ② アジア各国での現地施工についても各国に兄弟会社があることを活かして積極拡大
- ③ 日本国内での人手不足状態の中、グループ共同アスリート雇用を活かしてリクルート力で競争優位性を確保



# ① 東日本ゴムライニングオンリーワンカンパニー

- 日本 3 大大手ゴムライニングメーカー
- 中部地方以東唯一
- ゴムライニングは製品の性質上輸送コストが高く、  
地理的制約が高い。

## ② 東南アジア 3 カ国にすでに兄弟会社が展開

- ・ タイ ライニング製造工場兄弟会社
- ・ ベトナム ゴム営業拠点兄弟会社
- ・ マレーシア ゴム営業拠点兄弟会社

すでに操業しており、それぞれ現地での経営・営業・製造などの人員多数。このネットワークを活かし、ゴムライニング拡販を進める。

### ③ 人材獲得能力を活かしてゴムライニングの利益率増大

～ゴムライニングの施工は人手による施工が必須～

- ・ 現在ゴムライニングでは委託作業員比率が高く、これが利益率を押し下げている

→ **社内での社員のゴムライニングへの傾斜配分・配置転換・リスキリングを加速して自社作業員比率を上げ利益率を上昇させる**

～人手不足の日本・各社製造要員枯渇時代へ～

- ・ さらにグループ共同アスリート雇用を進める中で強いリクルート力を活かして競合他社に対して競争優位強める





# 重点施策 2 プレス成型品国内外のOEM拡大

- ①最も有望なゴムライニングへの資源傾斜配分に従い、プレス成型品は自社製造比率減少（人員減）
- ②プレス成型品は（ゴムライニングと異なり）輸出入が可能な製品のため、海外でのOEM比率を上げる
- ③昭和ゴム自身は、付加価値の高い「開発」「品質管理」に集中して利益率を上昇させる



# プレス成型品国内外OEM拡大

- 利益率と優位性の高いゴムライニングへの資源傾斜配分により、全社の利益率増大
- プレス成型は開発と品質管理のみに特化し、付加価値の高い工程に集中
- 海外兄弟会社の協力により各国での品質管理が可能な強みを活かす



# 重点施策 3 精練練り工程のOEMとシート販売

- ① ゴム練り工程のうち前工程をOEM化することで、ゴムライニングへの資源傾斜配分
- ② ゴム練り工程の後工程であるシーティングは、稀有な設備とノウハウを保有しており、付加価値と優位性の高いシーティング社内製造に集中することで利益率を増大



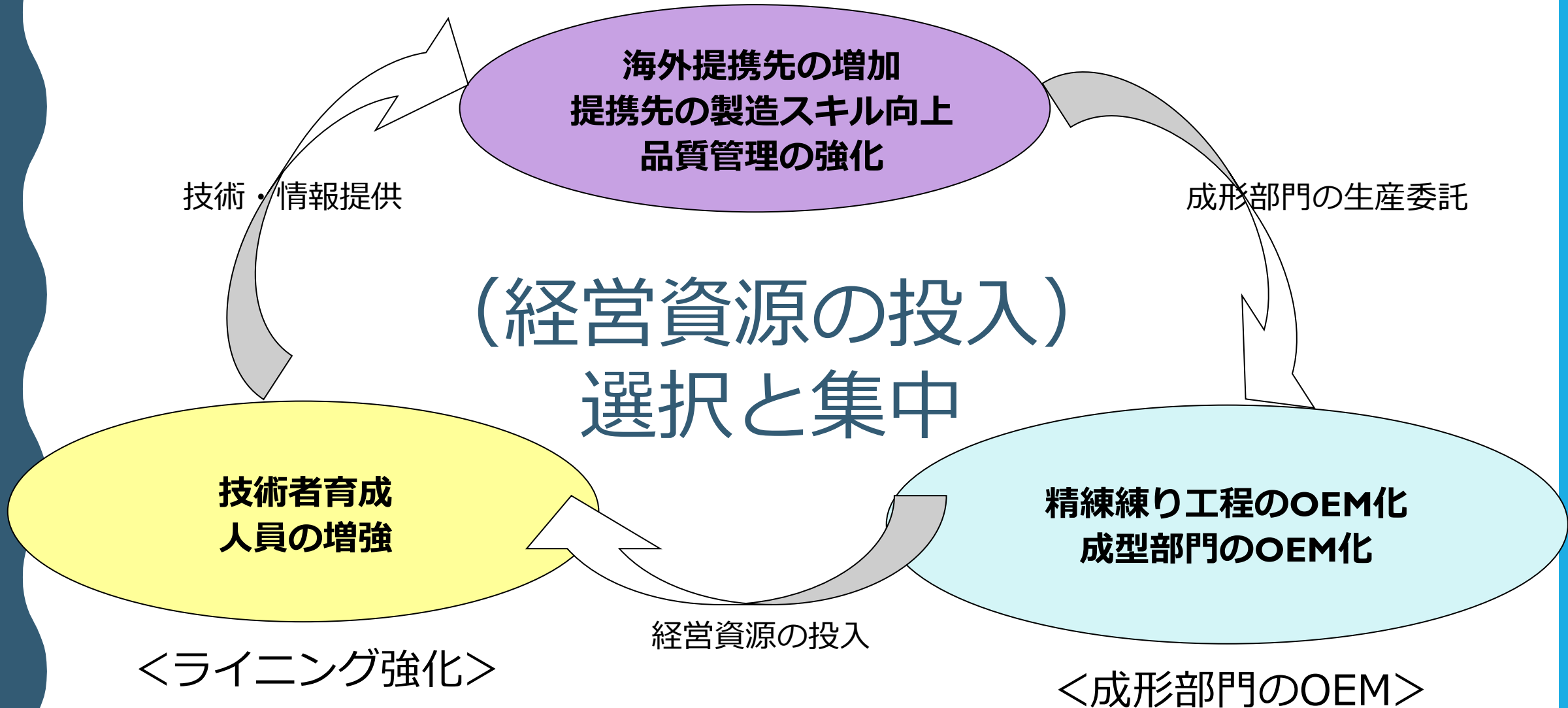
# 精練練り工程の外注化

- 設備の老朽化による更新費用の削減
- 練り工程の外注化による人員の有効活用
- その他社内資源配置（社内レイアウトの見直）

# 重要施策まとめ

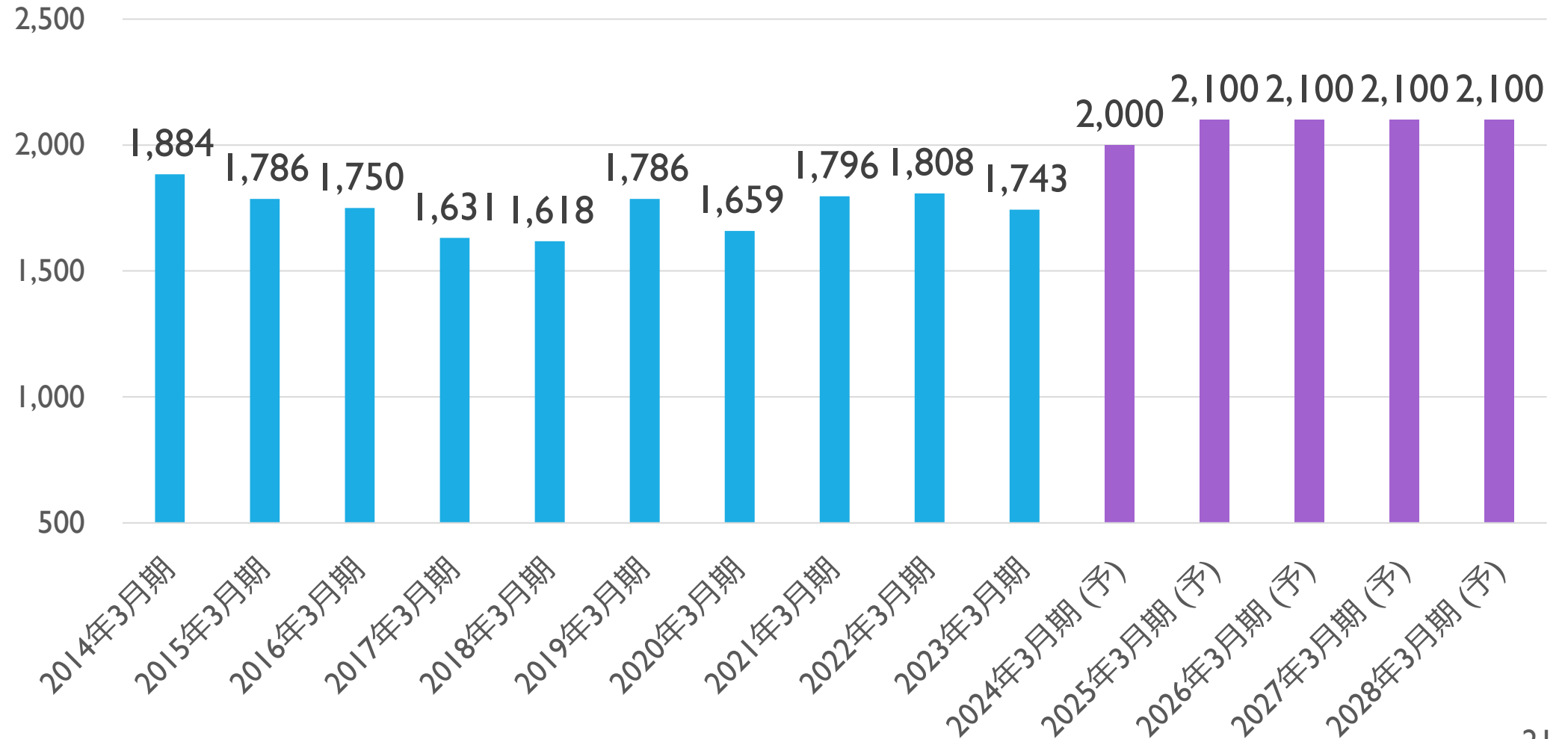
1. 高い付加価値と競争優位を有するゴムライニングに事業全体の人的・物的・資金的資源を傾斜配分
2. 1に当たらないプレス成型品部門では、海外を中心とするOEMを増大し、高い付加価値と競争優位を有する開発と品質管理に集中
3. 1に当たらない精練部門では、中心とするOEMを増大し、高い付加価値と競争優位を有する開発と品質管理に集中

# ビジネスモデル



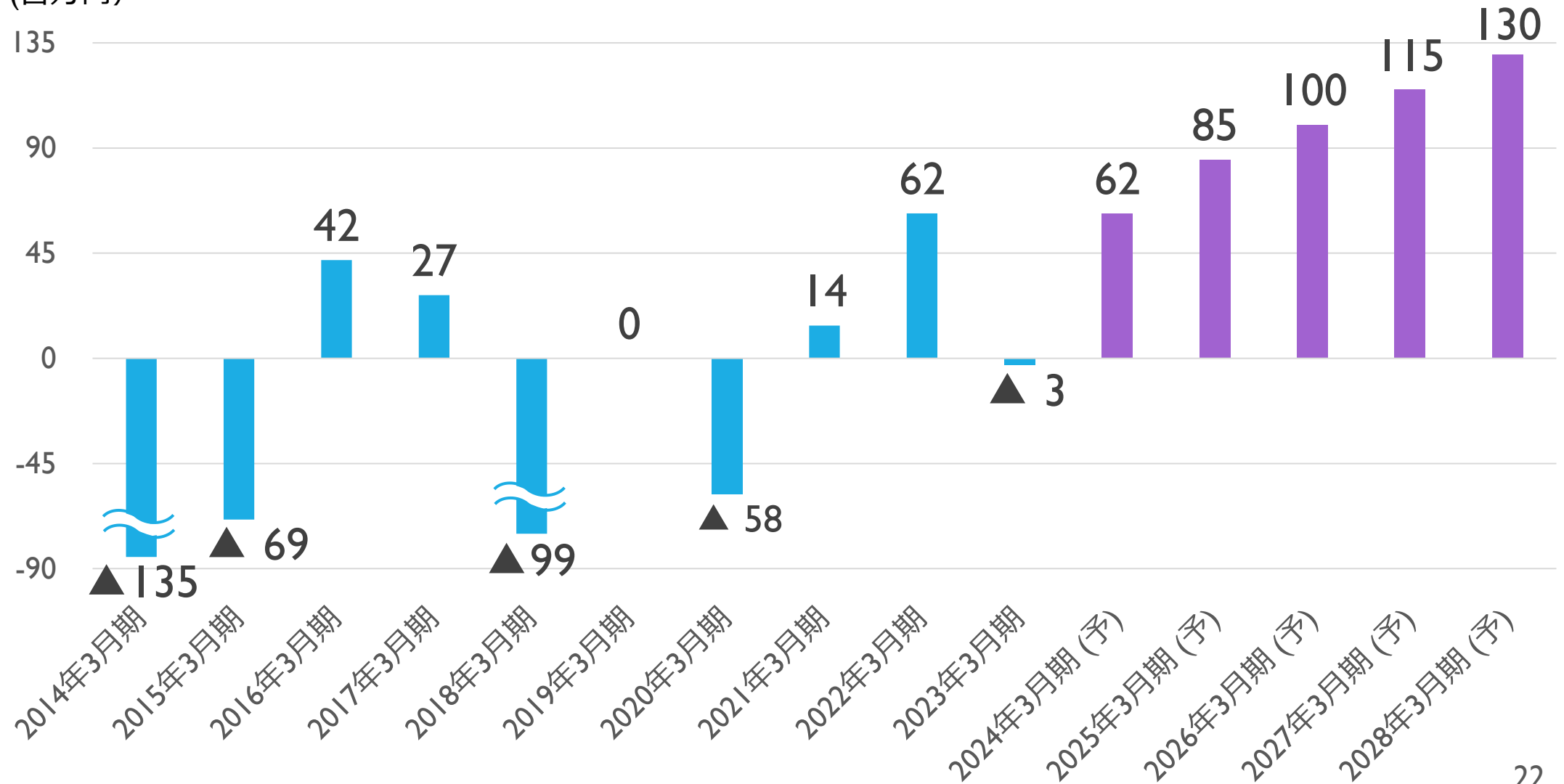
# 売上目標

(百万円)



# 営業利益目標

(百万円)



ゴムライニングに資源傾斜配分を行い事業拡大。

競争優位のある開発・品質管理・シーティングに集中して利益率拡大。

ありがとうございました。