

2025年度第3四半期決算説明会

第3四半期総括・YX2026 技術・生産改革の進捗について

2025年11月14日

横浜ゴム株式会社

代表取締役社長 兼 COO

清宮 眞二

2025年3Q（7-9月）業績サマリー



- **第3四半期及び第3四半期累計ともに過去最高の売上収益・事業利益・事業利益率を達成**
- 2025年7-9月関税影響額▲50億円は、販売価格の見直しで概ねカバー

単位（億円）	2025年3Q		前年比増減		2025年3Q累計		前年比増減	
売上収益	過去最高	2,980	+404	+15.7%	過去最高	8,772	+943	+12.0%
PPA償却前 事業利益※	過去最高	422	+113	+36.4%	過去最高	1,143	+246	+27.4%
（利益率）	過去最高	(14.1%)	(+2.1%)		過去最高	(13.0%)	(+1.5%)	
事業利益	過去最高	386	+98	+33.8%	過去最高	1,007	+173	+20.8%
（利益率）	過去最高	(13.0%)	(+1.8%)		過去最高	(11.5%)	(+0.8%)	

◆事業別利益率 7-9月

	タイヤ	OHT	うちY-ATG	うちY-TWS	うちG-OTR	MB
PPA償却前	15.6%	12.8%	15.6%	10.2%	13.0%	7.9%
PPA償却後	15.6%	8.8%	12.9%	7.4%	5.2%	7.9%

◆事業別利益率 1-9月

	タイヤ	OHT	うちY-ATG	うちY-TWS	うちG-OTR	MB
PPA償却前	13.6%	13.0%	16.7%	9.9%	12.4%	9.4%
PPA償却後	13.6%	8.0%	14.2%	7.3%	-1.3%	9.4%

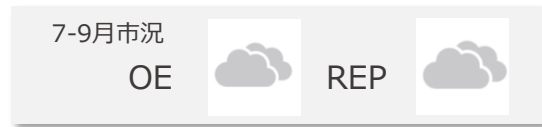
※ PPA償却前 事業利益 = 売上収益 - (売上原価 + 販売費及び一般管理費 - PPA償却費等)

7-9月事業別販売状況

■ タイヤ事業 (乗用車用・トラックバス用など)

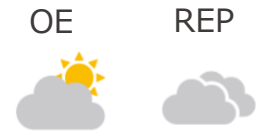


OE : 国内の新規納入および北米のSUV/CUVを中心とした新規納入が増加
REP : 国内、欧州、中国が牽引



販売本数前年伸長率 グローバル合計 105% (OE 101% REP 107%)

■ OHT事業 (Y-ATG[※]・Y-TWS・G-OTR)



厳しい環境の中、OE・REPともにシェアアップにより販売増



Y-ATG[※], Y-TWS:
 販売量前年伸長率 106% (OE 113% REP 102%)

G-OTR: 販売量前年伸長率 グローバル合計 98%

■ MB事業



ホース配管事業 : 北米自動車メーカー向けを中心として販売量が増加
工業資材事業 : コンベアベルトの国内販売増および海外での需要が増加
航空部品の販売が好調に推移

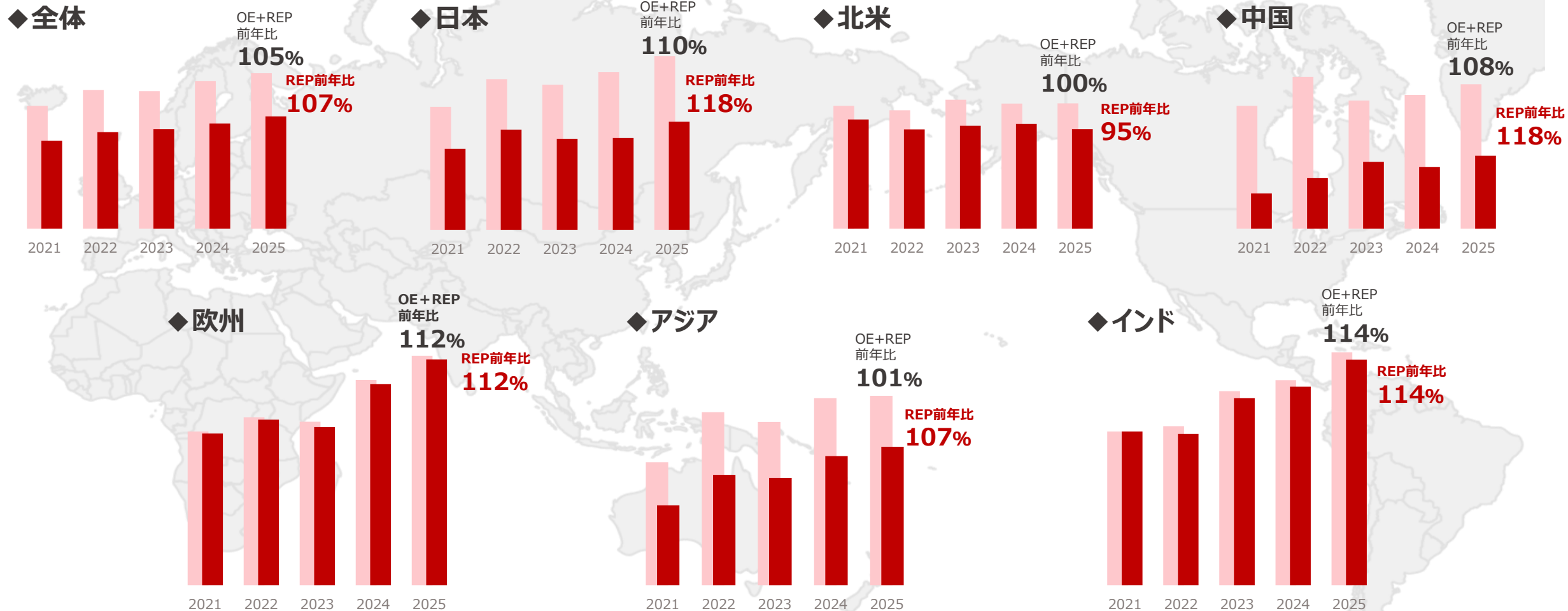


利益面では航空部品の収益性改善やMIX良化、構造改革などの内部努力が寄与

2025年3Q（7-9月）地域別タイヤ販売実績推移



◆ **タイヤ販売実績推移 3Q（7-9月）実績** ■ : タイヤ事業（乗用車用・トラックバス用など）OE+REP合計販売本数 ■ : タイヤ事業（乗用車用・トラックバス用など）REP販売本数



タイヤ年間販売本数計画

ALL

2025年計画
対前年比

105%

欧州

110%



アジア

100%



GOOD DESIGN
AWARD 2025

日本

106%



GOOD DESIGN
AWARD 2025

中国

102%



GOOD DESIGN
AWARD 2025

北米

101%



GEOLANDAR
A/T4

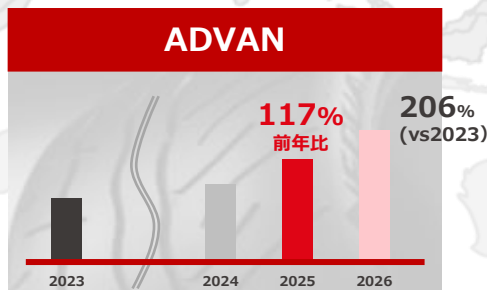
高付加価値商品販売計画

OE/REP合計年間計画 (本数ベース)

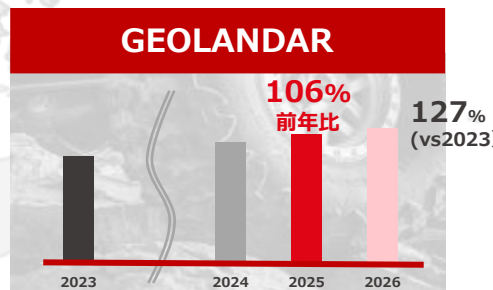
AGW 構成比

2025年
計画
45%

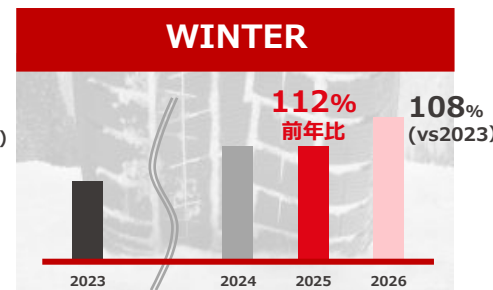
ADVAN



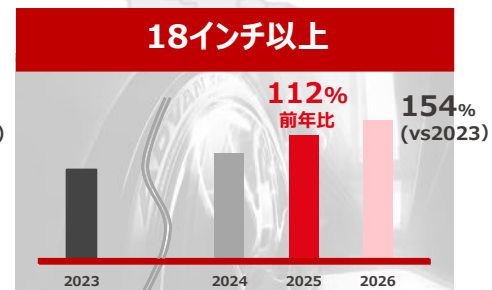
GEOLANDAR



WINTER

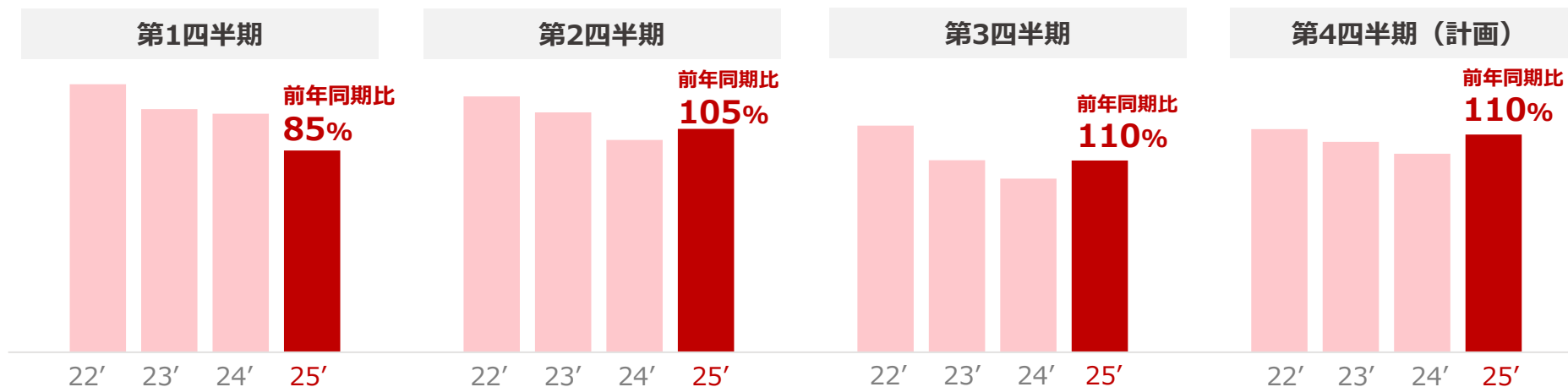


18インチ以上

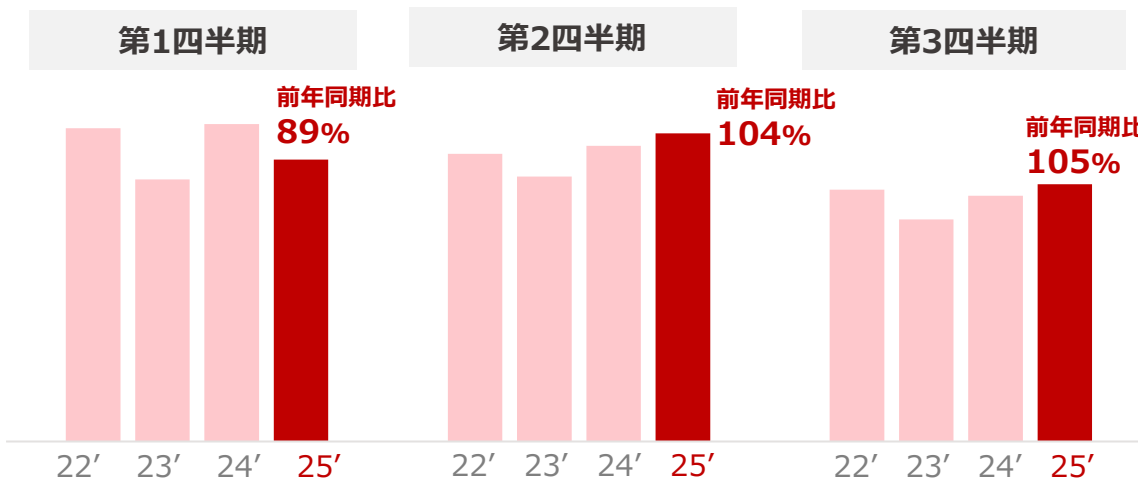


農機用タイヤ販売実績推移 (※重量ベース)

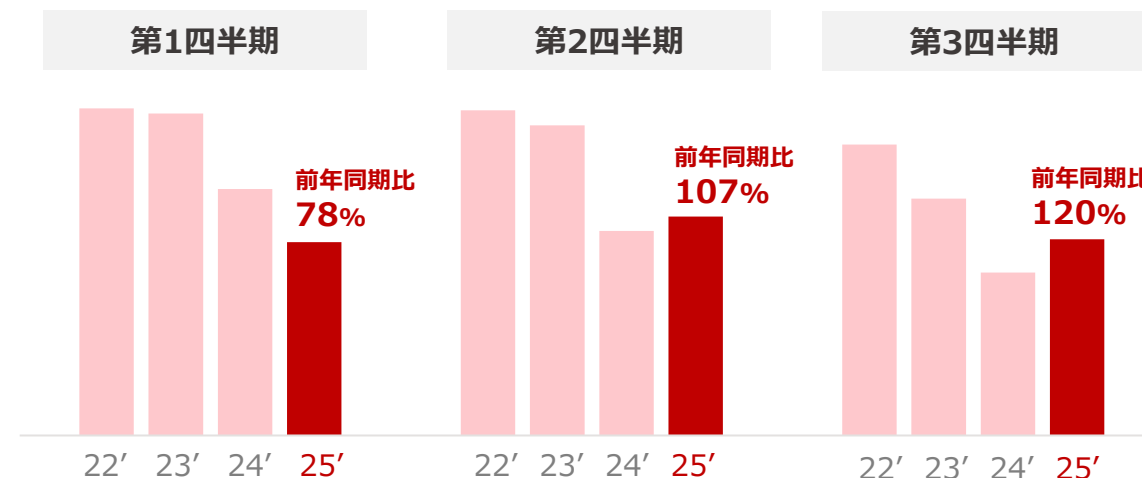
◆OE+REP合計



◆REP実績のみ



◆OE実績のみ



タイヤ消費財「技術・生産」改革

『よいものを、安く、スピーディーに』

◆タイヤ開発スピードアップ

AI・シミュレーション技術活用
新興カーメーカー対応、投入新商品の最大化

◆『1年工場』への挑戦

早期立ち上げ → 早期投資回収
自前主義からの脱却、買収シナジー最大化

スピーディー



よいもの
(品質)

安く
(コスト)

◆次世代プレミアムカー
新車装着タイヤの開発強化

プレミアム電動車対応・耐摩耗・軽量化

◆抜本的製造コストダウン

ATGの低コスト生産モデルの応用
買収スケールメリットによる原料調達コスト低減

タイヤ消費財「技術・生産」改革 『よいものを、安く、スピーディーに』

◆タイヤ開発スピードアップ

AI・シミュレーション技術活用
新興カーメーカー対応、投入新商品の最大化

◆『1年工場』への挑戦

早期立ち上げ ➡ 早期投資回収
自前主義からの脱却、買収シナジー最大化

スピーディー



よいもの
(品質)

安く
(コスト)

◆次世代プレミアムカー 新車装着タイヤの開発強化

プレミアム電動車対応・耐摩耗・軽量化

◆抜本的製造コストダウン

ATGの低コスト生産モデルの応用
買収スケールメリットによる原料調達コスト低減

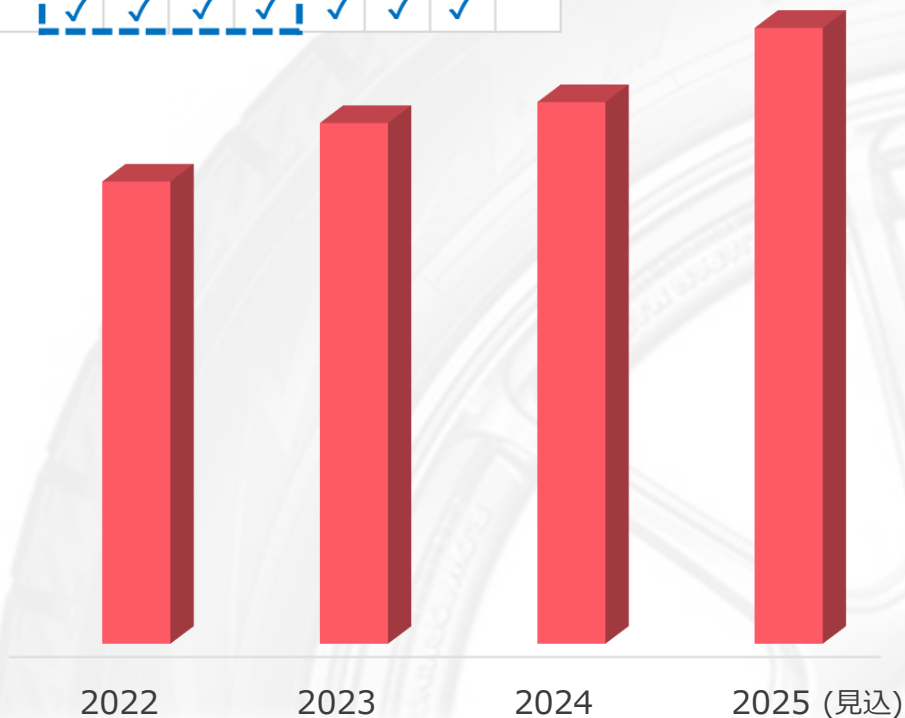
プレミアムカー納入によって認められた性能と品質

◆プレミアムカーへの新車装着本数 (BMW M, AMG, Porsche)

プレミアムOE車種 承認獲得状況

	YRC	A社	B社	C社	D社	E社	F社	G社
BMW M	✓	✓	✓	✓			✓	✓
AMG	✓	✓	✓	✓	✓			
Porsche	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	

1.3倍
(vs2022)



◆プレミアムカー主要納入実績

ADVAN Sport V107

- BMW M2/M3/M4
- BMW XM
- Mercedes-AMG EQS 53 4MATIC+
- Mercedes-AMG CLE 53 4MATIC+ Coupe (ISG)
- Porsche Cayenne

ADVAN WINTER V907

- Mercedes-AMG E 53 HYBRID 4MATIC+



プレミアムOE開発強化タスク

◆ 新城工場のプレミアムカー向けタイヤ開発設備増強 (2027年～)

背景/概要

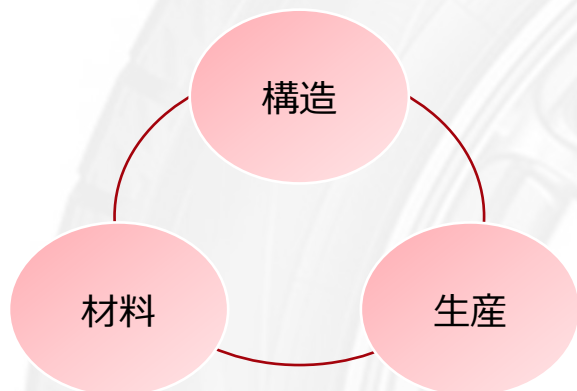
- 欧州プレミアムOE要求品質の難易度高まりへの対応
- さらなる高い技術特性の実現、性能・品質の均質化
- 建屋増設、新成型機を導入



新城南工場

コンセプト

構造、材料、生産の各技術を融合



目指す特性・技術

- 高速域ドライ路面操縦安定性
欧州における速度無制限区間での高速運転を想定した高い性能が求められる
- 軽量化と低転がり抵抗/高剛性の両立



最先端技術への挑戦

壮大な実験場としてのモータースポーツ

モータースポーツ
極限の技術開発

技術力

- 材料開発
ゴムの強靱性向上
- 構造開発
耐高荷重性向上
- 評価技術開発

最近の戦績



SUPER GT第6戦GT500クラス参戦
「ADVAN」装着車優勝



ニュルブルクリンク耐久シリーズ第8戦
「ADVAN」装着車総合優勝



アジアクロスカントリーラリー2025 (AXCR)
GEOLANDAR装着車総合優勝

EVタイヤへの主な取組み



ADVAN V61

トヨタ自動車BEV「bZ4X」
SUBARU BEV「SOLTERRA」
LEXUS BEV「RZ」
BYD「SEALION 6 DM-i」



BYD「SEALION 6 DM-i」



ADVAN Sport V107

BMW
「BMW i7」「BMW iX3」
メルセデスAMG
「Mercedes-AMG EQS 53 4MATIC+」



Mercedes-AMG EQS 53 4MATIC+



ADVAN Sport EV

广汽AION「HYPTEC HL」
「Lynk & Co Z10」
LEAPMOTOR「C16」
NIO「楽道 L60」
ファーウェイ「享界S9」

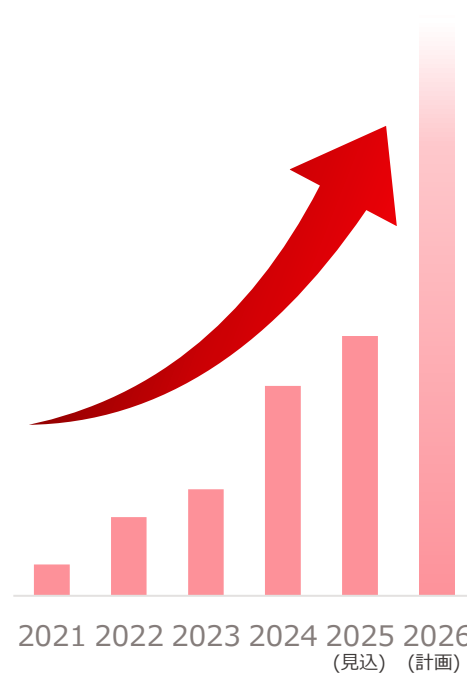


Lynk & Co Z10



E+マーク導入

BEV新車装着本数実績



タイヤ消費財「技術・生産」改革

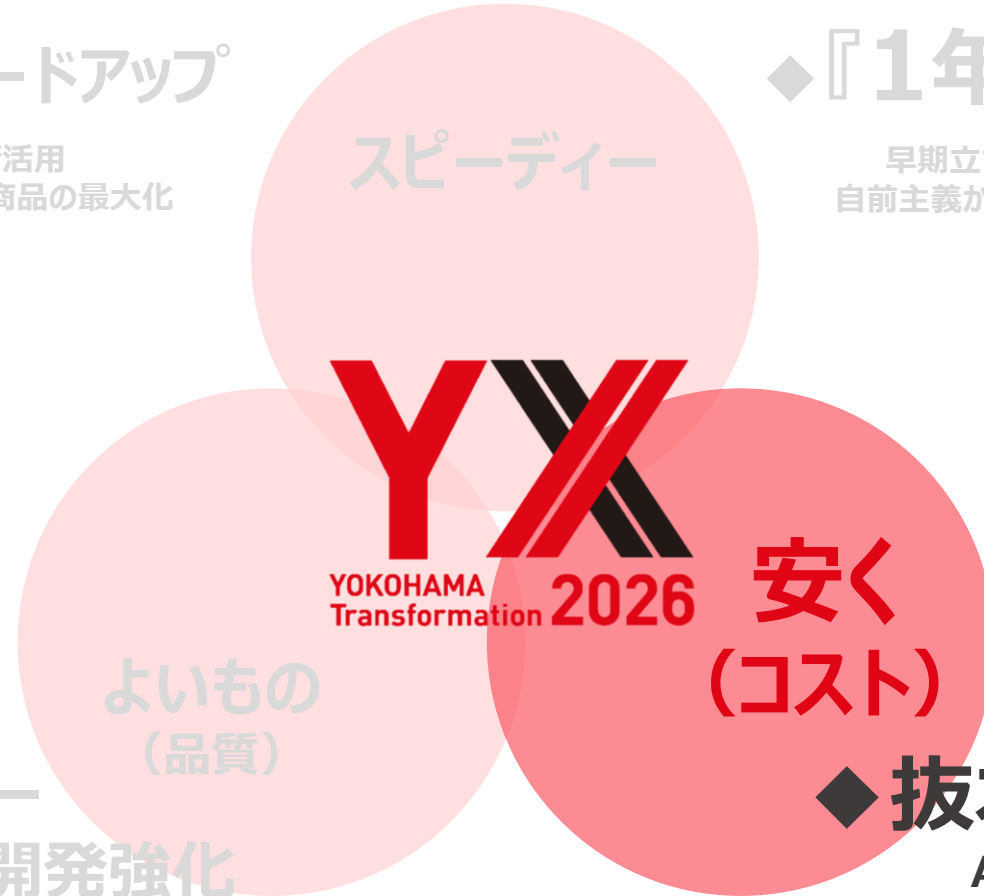
『よいものを、安く、スピーディーに』

◆タイヤ開発スピードアップ

AI・シミュレーション技術活用
新興カーメーカー対応、投入新商品の最大化

◆『1年工場』への挑戦

早期立ち上げ ➡ 早期投資回収
自前主義からの脱却、買収シナジー最大化



◆次世代プレミアムカー 新車装着タイヤの開発強化

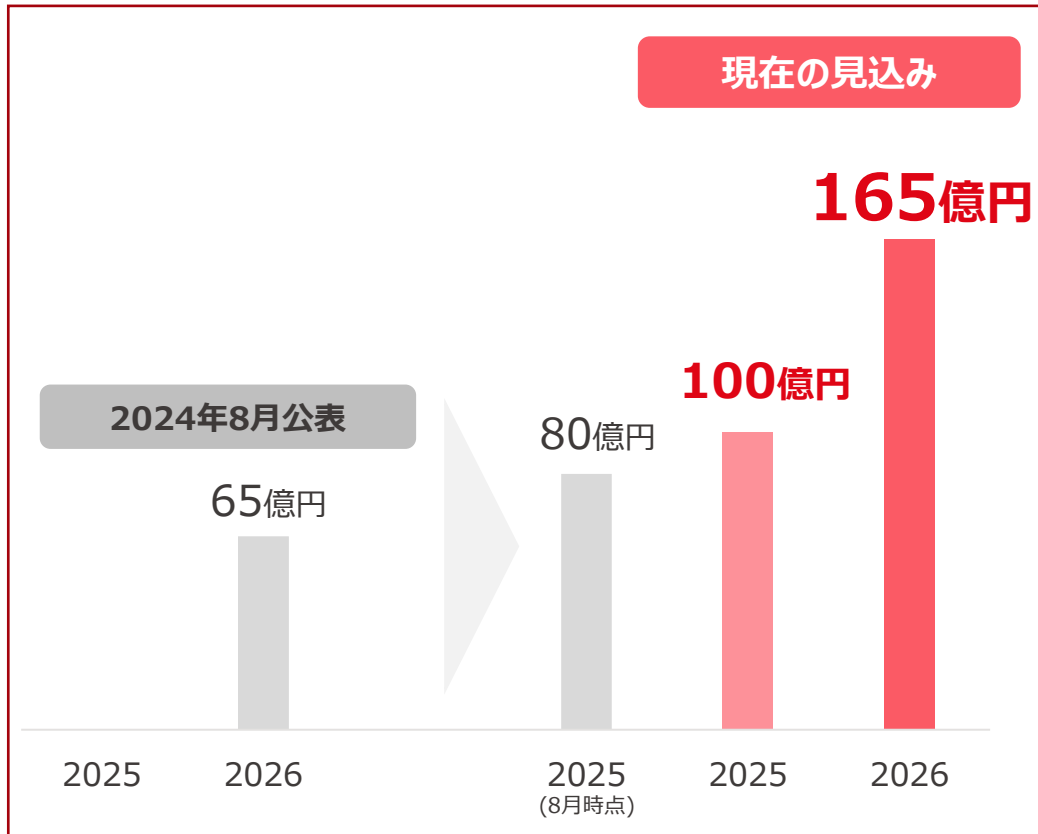
プレミアム電動車対応・耐摩耗・軽量化

◆抜本的製造コストダウン

ATGの低コスト生産モデルの応用
買収スケールメリットによる原料調達コスト低減

抜本コストダウンの進捗

◆ 原材料費・加工費削減の見込み額



◆ 原材料費削減の取組み

サプライヤー選定

新興国サプライヤー拡充
(金属・ゴム薬品を中心)

評価

横浜ゴム品質基準を適用
高い品質を維持しつつ
評価リードタイム短縮

採用

セクショナリズム排除
活動の見える化
全部門ベクトル同一化
(面積刈り取りの前倒し)

新規サプライヤー採用数

従来比150%*

原価低減アイテム数

従来比145%*

※直近5年平均

2025 (見込)

2025 (見込)

◆ 加工費低減の取組み

- ハイインチ生産設備の能力・稼働率の最大化
- エネルギーコスト削減

YX2026目標	現在の見込み
+3%増量	+6%増量
15%低減 (\$/t)	26%低減

タイヤ消費財「技術・生産」改革

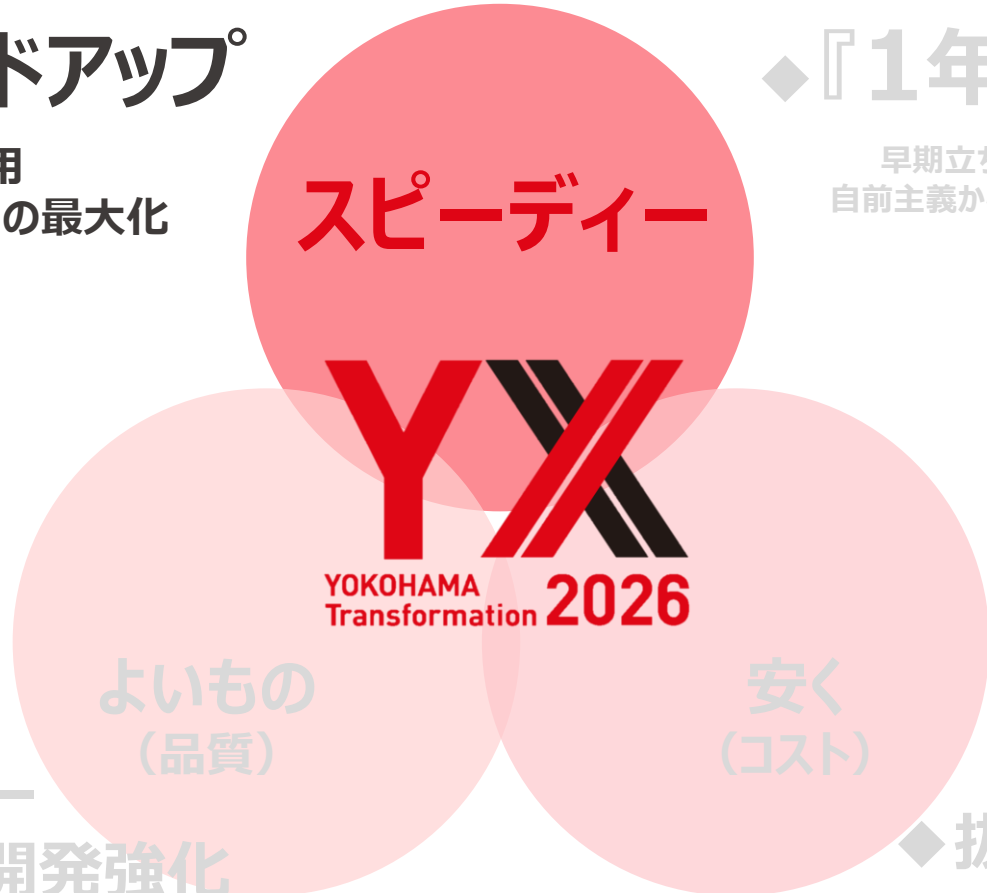
『よいものを、安く、スピーディーに』

◆タイヤ開発スピードアップ

AI・シミュレーション技術活用
新興カーメーカー対応、投入新商品の最大化

◆『1年工場』への挑戦

早期立ち上げ ➡ 早期投資回収
自前主義からの脱却、買収シナジー最大化



◆次世代プレミアムカー 新車装着タイヤの開発強化

プレミアム電動車対応・耐摩耗・軽量化

◆抜本的製造コストダウン

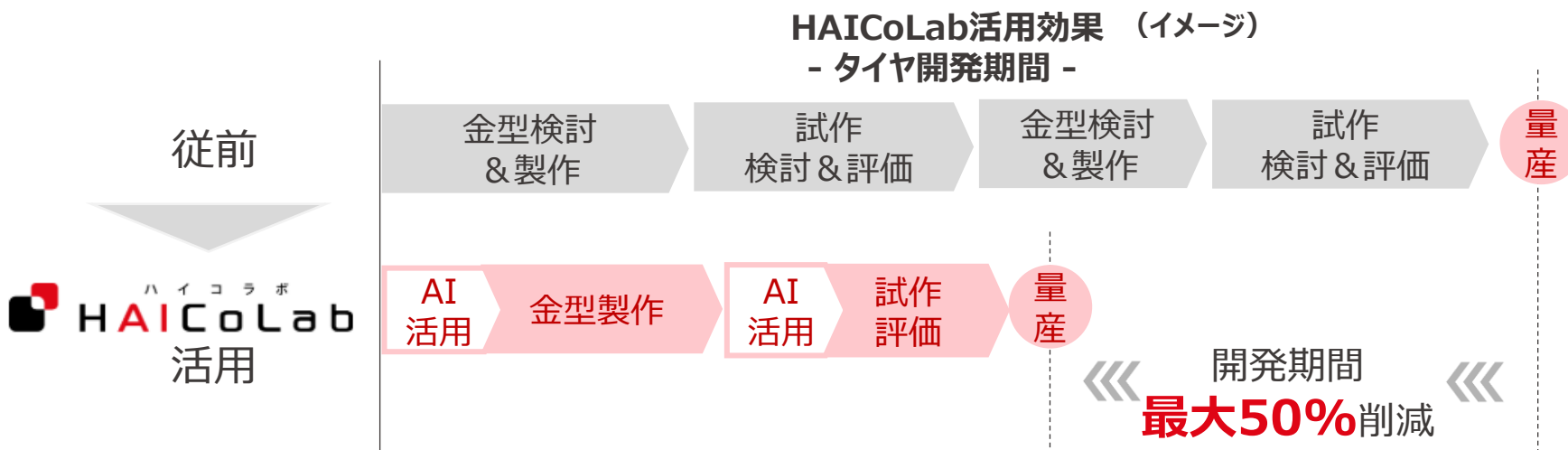
ATGの低コスト生産モデルの応用
買収スケールメリットによる原料調達コスト低減

新商品 開発期間の短縮

◆ 新・開発モデル1号商品の進捗



◆ AIフレームワーク「HAICoLab」活用



HAICoLab活用例



タイヤ消費財「技術・生産」改革

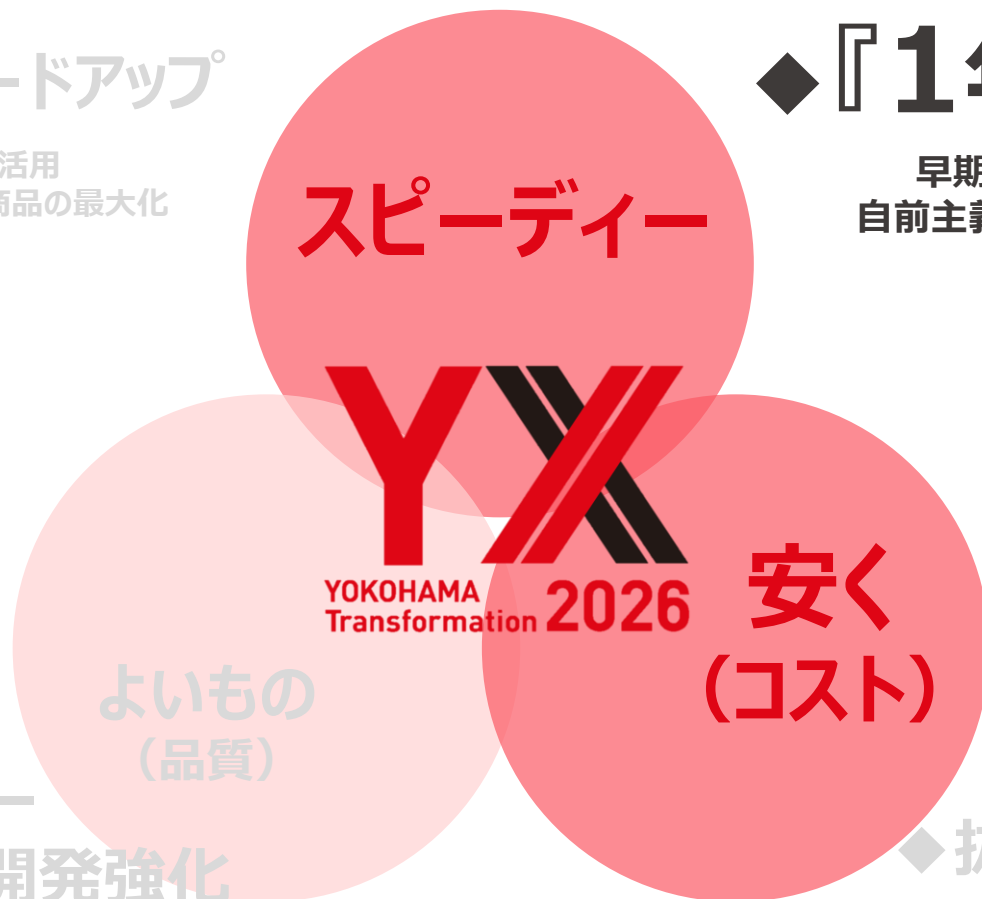
『よいものを、安く、スピーディーに』

◆タイヤ開発スピードアップ

AI・シミュレーション技術活用
新興カーメーカー対応、投入新商品の最大化

◆『1年工場』への挑戦

早期立ち上げ → 早期投資回収
自前主義からの脱却、買収シナジー最大化



◆次世代プレミアムカー 新車装着タイヤの開発強化

プレミアム電動車対応・耐摩耗・軽量化

◆抜本的製造コストダウン

ATGの低コスト生産モデルの応用
買収スケールメリットによる原料調達コスト低減

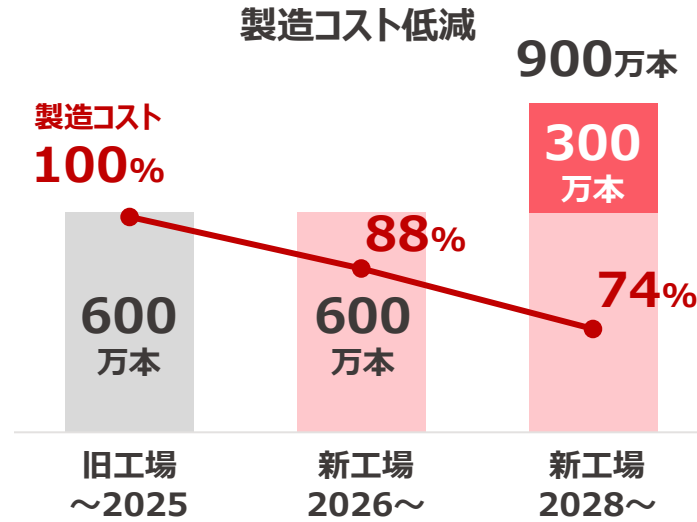
新工場の進捗

◆中国新杭州工場

2025年11月
試作タイヤ生産スタート

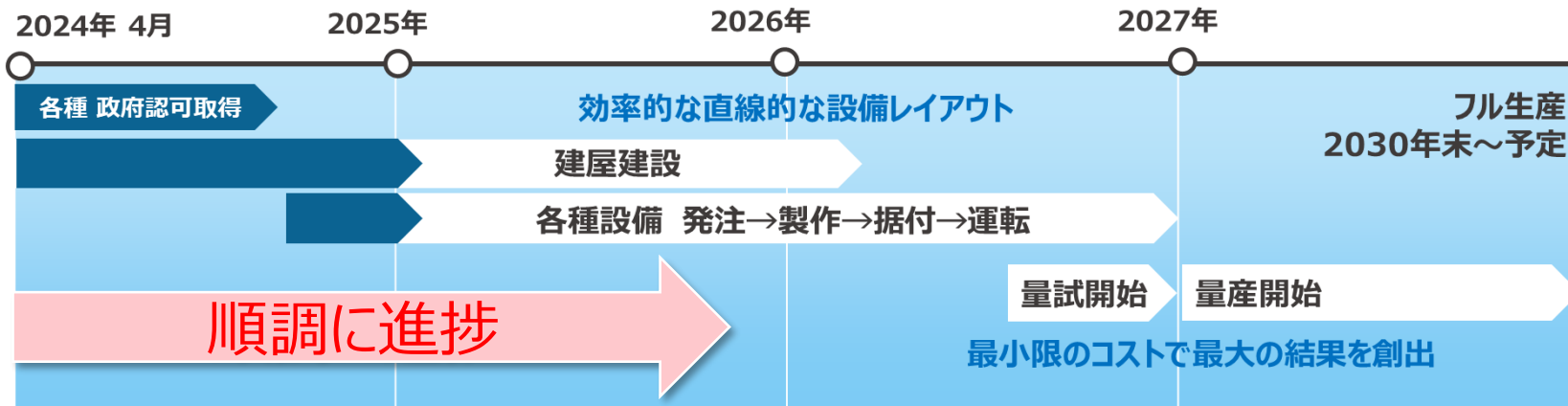
11ヶ月工場

11月22日開所式



2025年11月時点建屋

◆メキシコ新工場



2025年11月時点建屋

- インド2次関税は一部影響を受けるものの他事業で吸収、年間計画は前回予想から変更なし
- 2026年目標事業利益 **1年前倒しの達成を目指す**

年間計画

単位 (億円)		2025年計画	2024年実績	増減	増減率
売上収益	過去最高	12,350	10,947	+1,403	+12.8%
PPA償却前 事業利益	過去最高	1,701	1,428	+273	+19.2%
(利益率)	過去最高	(13.8%)	(13.0%)	(+0.8%)	
事業利益	過去最高	1,530	1,344	+186	+13.9%
(利益率)	過去最高	(12.4%)	(12.3%)	(+0.1%)	
営業利益	過去最高	1,405	1,192	+213	+17.9%
当期利益	過去最高	880	749	+131	+17.5%

米国関税影響について

2025年年間影響額 約▲140億円を想定[※] (インド2次関税の影響を含む)

➡ 販売価格の見直し・販売数量増・内部改善でカバー。2次関税分も、他事業で吸収

※ 2025年10月末時点の税率変更を考慮



YOKOHAMA
Transformation 2026

深化×探索 による 変革の 『 総仕上げ 』

※ 負の遺産は次世代に残さない

OHT事業は厳しい市場環境下で成長

■ 市場動向



- コモディティ価格の低迷と経済の不確実性により、農業機械市場は歴史的な低水準にある
- 始まったばかりのOE需要の回復が、間もなく到来する上昇サイクルを示唆している

■ 当社の戦略的取組み



競合他社が農業セグメントへのエクスポージャーを縮小する一方、揺るぎない**製品、技術、および販売網への投資**を通じて、**市場シェアの獲得を進めている**

- 過去9ヶ月間で300以上の商品を発売



地産地消 (Local for Local) 戦略とOEMとの**共同開発**の取り組みが取引関係強化の推進力となっている



販路の拡大とブランド戦略の見直しによるシェア拡大

- Mitasをファイターブランドとして再構築した
- 競合他社が輸入関税の影響で失速する中、当社は米国での市場シェアを確固たるものにした

2025年第4四半期および2026年にかけて成長の勢いと回復力を維持していく