

# 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

本日は、ご多忙の中、弊社決算説明会にご参加いただき、ありがとうございます。  
社長の清宮でございます。

本日は、私から2025年第3四半期決算の概要と「YX2026 技術・生産改革」の進捗についてご説明させていただきます。

## 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)



Copyright(C) THE YOKOHAMA RUBBER CO., LTD.

2

2025年7-9月期、第3四半期決算は、売上収益は前年同期比15.7%増の2,980億円、事業利益は前年同期比33.8%増の386億円、事業利益率13.0%といずれも過去最高を達成いたしました。

また同様に、1-9月期の第3四半期累計でも、売上収益から各段階利益において過去最高を果たしています。

関税影響は約50億円ありましたが、ほとんどを販売価格の見直しで打ち返しできました。

なお、7-9月のPPA償却前 事業利益率は全社で14.1%、Y-ATGはインドにおける2次関税の影響もありながら15.6%と高い利益率となっています。タイヤ事業の利益率についても15%超えを果たしました。

# 2025年3Q（7-9月）事業別販売実績サマリー

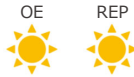
OE (新車用タイヤ)  
REP (市販用タイヤ)  
OHT (オフハイウェイタイヤ)



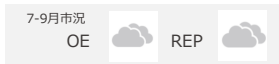
## 7-9月事業別販売状況

### ■ タイヤ事業

(乗用車用・トラックバス用など)



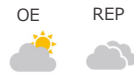
**OE：国内の新規納入および北米のSUV/CUVを中心とした新規納入が増加**  
**REP：国内、欧州、中国が牽引**



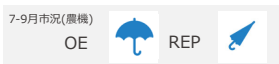
販売本数前年伸長率 グローバル合計 105% (OE 101% REP 107%)

### ■ 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 工業資材



**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

販売状況です。

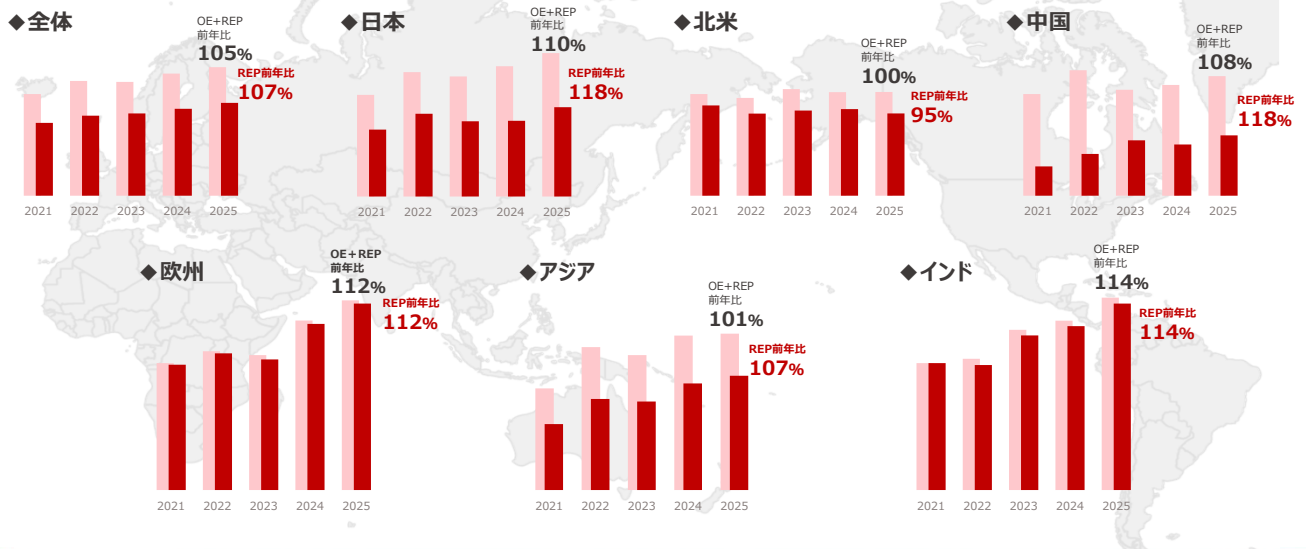
市況はいずれも楽観視できる環境とは言えませんが、各事業とも市況を上回って好調を維持しております。既存タイヤ事業は販売本数が対前年比105%、特にREPは、日本や欧州、中国が牽引し107%となりました。OHTは、Y-ATG、Y-TWSで106%と販売数量増量となりました。

MBについては、ホース配管、工業資材ともに販売量が伸長し増収となりました。

## 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



Copyright(C) THE YOKOHAMA RUBBER CO., LTD.

タイヤ事業における地域別の販売状況はご覧のとおりです。

日本では、新車用の新規納入拡大に加えて、市販用での営業活動の刈り取りが順調に進み、ナツ及びスノータイヤが増販となりました。

欧州では、引き続き既存顧客へのハイインチ品を中心とした増販が好調に推移しています。

北米では、新車用がSUV・CUVの新規納入増加、市販用では市況は厳しい中において、需要並みの販売を維持しました。

# 2025年タイヤ事業 販売年間計画

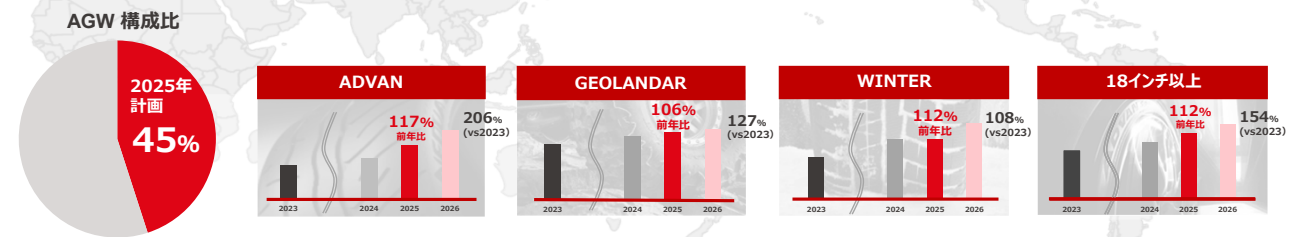


## タイヤ年間販売本数計画



## 高付加価値商品販売計画

OE/REP合計年間計画 (本数ベース)



Copyright(C) THE YOKOHAMA RUBBER CO., LTD.

タイヤグローバル合計の年間販売本数は8月公表値を据え置き、前年比105%を計画いたします。

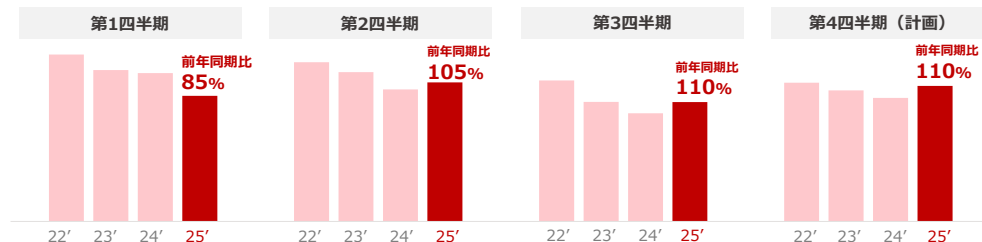
各地域の市場特性に合わせた商品・地域事業戦略を推進し、「ADVAN」「GEOLANDAR」「ウィンタータイヤ」、そして「18インチ以上」のタイヤを増販することで、全地域で増収増益を目指します。

## 2025年OHT事業 農機用タイヤ販売実績及び計画

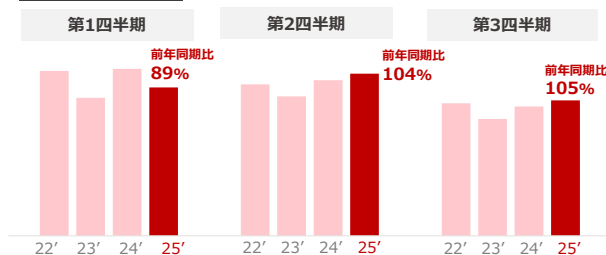


### 農機用タイヤ販売実績推移 (※重量ベース)

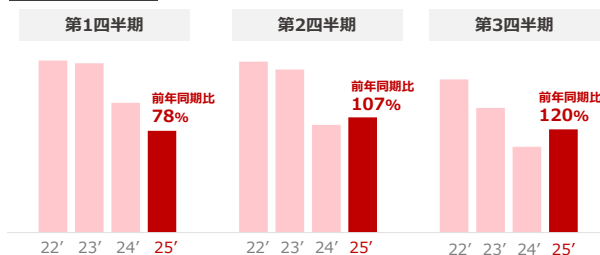
#### ◆OE+REP合計



#### ◆REP実績のみ



#### ◆OE実績のみ



Copyright(C) THE YOKOHAMA RUBBER CO., LTD.

6

OHT事業です。

農業機械用タイヤについて、外部環境は引き続き厳しい状況ですが、7-9月のY-ATGとY-TWSの農業機械用タイヤ販売量は前年比110%と大幅な増販となりました。

特に新車用は前年比120%となり、トレルボルグ・ミタスの両ブランドでシェアを向上させることができています。補修用においては、各市場でマルチブランド戦略の強みを活かした販売活動を積極的に推進するとともに、ミタスブランドの強化や各ブランドでの新商品納入などによってシェアを高めることで 販売量は前年比105%となりました。

10-12月期においても、足元の取組みを継続し、前年比増を計画いたします。

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

スピーディー

◆『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、買取シナジー最大化



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  
買取スケールメリットによる原料調達コスト低減

続いて、YX2026技術生産改革の進捗についてご説明いたします。

昨年8月、タイヤ消費財の「技術・生産」改革としてご紹介しました、4つのアイテム、①タイヤ開発スピードアップ、②次世代プレミアムカー新車装着タイヤ開発強化、③1年工場への挑戦、④抜本的コストダウンについての取り組み状況です。

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

スピーディー

◆『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、買取シナジー最大化



YOKOHAMA  
Transformation 2026

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

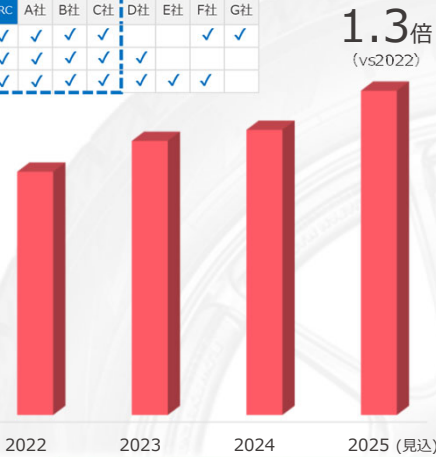
ATGの低コスト生産モデルの応用  
買取スケールメリットによる原料調達コスト低減

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	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	



◆ 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+



まずプレミアムカー新車装着タイヤの開発強化です。

当社の直近のプレミアムカー新車装着本数実績の推移はご覧のとおりです。

BMW Mシリーズ、メルセデスAMG、Porscheといった、プレミアムカーの中でも、特に高い性能や品質が求められる車種への新車納入を通じて、技術力の向上をはかっています。

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

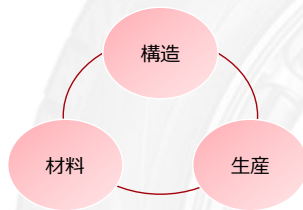
- ・ 欧州プレミアムOE要求品質の難易度高まりへの対応
- ・ さらなる高い技術特性の実現、性能・品質の均質化
- ・ 建屋増設、新成型機を導入



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



さらに、プレミアムカー新車装着タイヤの開発を強化していく取り組みとして、新城南工場に開発設備の増強を計画しています。

最近では、欧州プレミアムカーメーカーからの新車装着用タイヤに求める要求品質の難易度がますます高まっています。

具体的には、車両の重量増が進む中で、欧州の高速道路で走行される時速200km以上といった高速域におけるドライ路面での操縦安定性の為に、高剛性化や均質化、さらに軽量化と低転がり抵抗など、それぞれ背反する性能を引き出すことが必要となっています。

このような状況に対応していくため、新しい開発設備を導入し、タイヤの構造、材料、生産のそれぞれの要素における技術を融合させて、目標とする高い性能・特性を目指していきます。

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

また、当社では、モータースポーツにも積極的に取り組んでいます。

モータースポーツを、最先端技術に挑戦するための場と位置づけ、レースを通じて培った技術をプレミアムカーのタイヤ開発に活かしています。

最近の戦績として、SUPER GT第6戦GT500クラスや、ニュルブルクリンク耐久シリーズ第8線でADVAN装着車が優勝、アジアクロスカントリーラリー2025でGEOLANDAR装着車が総合優勝するなど、着実に実績を積み重ねています。

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**

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

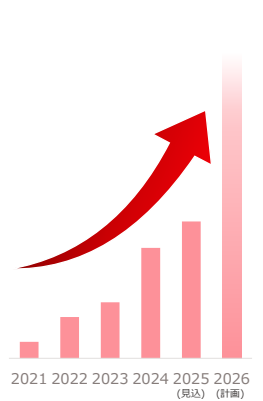


Lynk & Co Z10



E+マーク導入

BEV新車装着本数実績



プレミアムカー新車装着タイヤとともに、高い次元で耐摩耗性・静粛性・転がり抵抗などが求められるEV車向けタイヤ開発にも取り組んでおり、こちらも順調に進捗しています。

ご覧のとおりEV車向けタイヤにおいても、当社はハイグレード車種への納入を行うことができおり、また今後さらに納入本数が大きく伸びる見込みです。

このように、EV車への対応も含めた技術力向上の取組みが、当社の消費財におけるベストオルタナティブ戦略を支える重要な土台になっています。

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、買取シナジー最大化



YOKOHAMA  
Transformation 2026

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

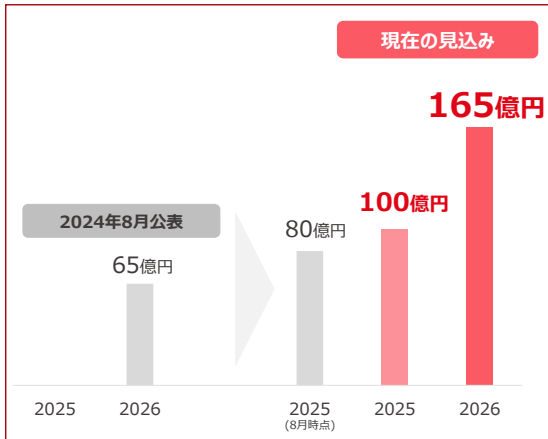
プレミアム電動車対応・耐摩耗・軽量化

◆抜本的製造コストダウン

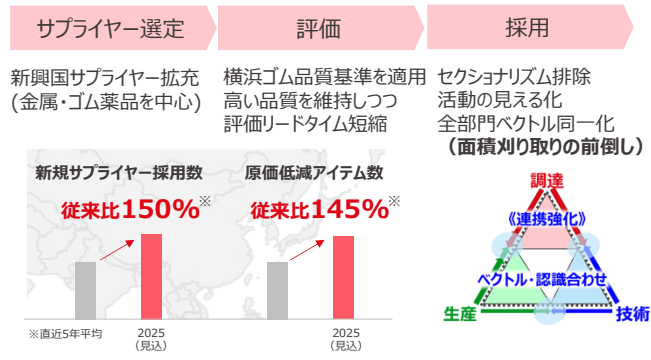
ATGの低コスト生産モデルの応用  
買取スケールメリットによる原料調達コスト低減

抜本的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



◆ 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        | <b>+6%増量</b> |
| 15%低減 (\$/t) | <b>26%低減</b> |

抜本的コストダウンの進捗です。

昨年8月、抜本的コストダウンとしてご説明しました、2026年の原材料費・加工費の削減目標額65億円について、現時点の見込み額は2026年に165億円となっており、大きく増加しています。

原材料費の取組みについては、従来の調達先から間口を広げて、新興国のサプライヤーを積極的に選定しています。またその評価や採用プロセスにおいては、当社の厳しい品質基準を維持しながら、全部門での情報共有や進捗の見える化をはかることで、採用までのリードタイムを短縮し、当初想定していた効果を大きく前倒して刈り取ることができています。

加工費の取組みについては、フィリピンやタイ工場などにおける、各設備の生産サイズ数・生產品番変更の回数の最小化・変更時間の最短化をはかり、既存設備の能力・稼働率を高めることで、ハイインチ品の生産能力増強を進めています。また、エネルギーコスト削減についても、太陽光発電やLPガスへの燃料転換を行い、順調に進捗しています。

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、買取シナジー最大化

スピーディー



YOKOHAMA  
Transformation 2026

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  
買取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



タイヤ開発スピードアップの進捗です。

新商品開発のプロセスを見直し、複数の商品開発を大きなひとつのプロジェクトと位置付け、ベースとなる商品開発と同時に2つ目、3つ目の商品開発の土台となるプラットフォームの開発を行う新・開発モデルに取り組んでいます。現在、その開発は順調に進んでおり、2026年下期に一部の商品、2027年には大型商品が上市できる見通しとなっています。合わせて、2つ目、3つ目の商品開発の土台となる共通パーツの基礎開発も進めています。

また、当社独自のAIフレームワークであるHAICoLabの活用ですが、既に開発の現場においては、必要不可欠なものとなっています。

こちらは、例えばタイヤの仕様検討の際のイメージとなりますが、以前は金型検討と製作、その次に試作と検討、その評価を繰り返して、仕様を決定するまでに、何度もトライアンドエラーが必要でしたが、HAICoLabの活用で、金型製作と試作、評価までを効率的に行うことができ、リードタイムを最大で50%の削減に向け順調に進んでおります。

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



YOKOHAMA  
Transformation 2026

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

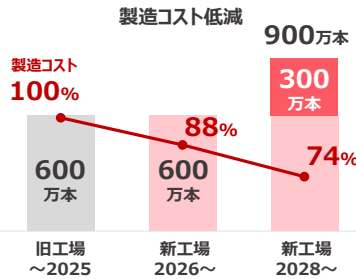
新工場の進捗

◆中国新杭州工場

**2025年11月**  
試作タイヤ生産スタート

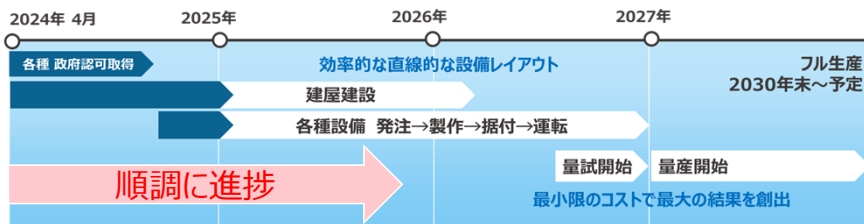
**11ヶ月工場**

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

「1年工場への挑戦」です。

中国新工場については、1年工場として見込んでいた当初予定の12月から1ヶ月前倒しで1本目の試作品を開始できる見込みとなっています。

メキシコ新工場についても、来年の初旬に建物が完成、後半には初回の試作を見込むなど、順調に進捗しています。

## 2025年年間計画



- 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<sup>\*</sup> (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



Copyright(C) THE YOKOHAMA RUBBER CO., LTD.

19

最後に年間計画です。

インド2次関税については、一部影響はありますが、ご覧のとおり、前回8月に増額した予想値を変更することなく達成できると考えています。

なお関税の年間影響額については、前回8月公表時には約140億円のマイナスとご説明しておりましたが、日本からの自動車部品関税税率が変更されたことなどによる良化と、インドの二次関税による悪化を加味した結果、約140億円と、前回予想と変わらない水準となる見込みです。



**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

当社は、深化×探索 による 変革の『総仕上げ』として、YX2026で定めた計画をしっかりとやり抜き、2026年に予定していた事業利益を今期に1年前倒しできるよう取り組んでまいります。

私からの説明は以上となります。

# 2025年OHT事業の取組み



## 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

