



# OHT事業アップデート

---

2026年2月19日

横浜ゴム株式会社

# OHT市場の回復は依然として緩やか

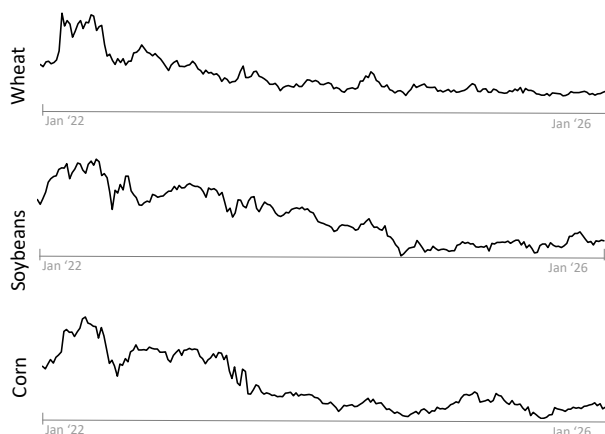


農業機械向け（AG）の新車用（OE）市場に一部回復の兆しが見られるものの、市場全体としては低迷が続いており、本格的な回復は遅れている

## 農業コモディティ価格

- 主要な農業製品の価格は引き続き弱含んでおり、農家は可能な限り投資を先送りしている状況にある。

穀物価格推移（小麦、大豆、トウモロコシ）



## 地政学リスクおよび関税の不透明感

- 地政学的な緊張や関税を巡る不透明感が背景として依然存在しており、広範な事業環境に影響を与え続けている。

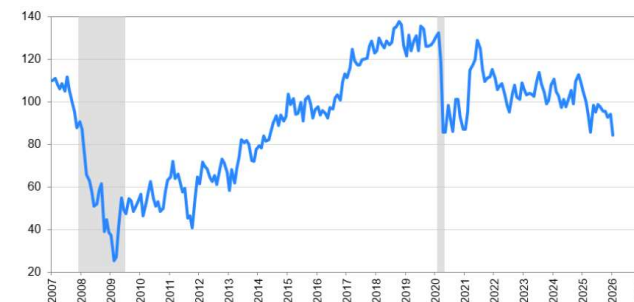
BlackRock地政学リスク指標



## その他の需要要因

- 米国の消費者心理は依然として冷え込んでいる。

米国消費者信頼感指数



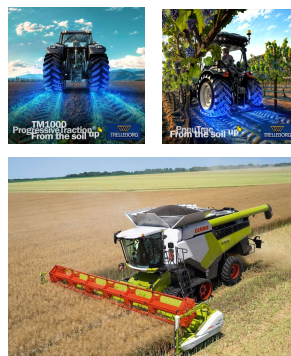
# 現在の厳しい局面を成長への勢いへと転換する



足元の業績を牽引しつつ、市場回復時の長期的な利益成長を確実とするため様々な施策に取り組み中

## Growth initiatives (成長戦略)

- 製品・技術への継続投資：2025年には600以上の新製品・新サイズを投入、2026年も同様の開発を計画
- イノベーションに注力：ダブルラグ・パターンの作用でタイヤ性能と効率性の向上を両立するProgressive Tractionを投入
- ラジアルタイヤとラバートラックのメリットを併せ持つPneutrac技術採用タイヤのサイズラインナップ拡充
- ラバートラックの投入など、隣接する高収益ニッチ分野へのポートフォリオ拡大
- プレミアムからバリューまで顧客ニーズをフルカバーするマルチブランドという独自の価値のフル活用
- 競合他社の撤退や注力低下を商機として活用：AG用OE市場におけるブランド指名買いの少ない「ノンブランド・プリファレンス」における地位を強化
- Mitasブランドの他社対抗「ファイターブランド」としてのリポジショニングにより、REP市場で2桁成長を達成
- 米国と欧州の両市場にAG経験豊富なセールス幹部を配置



## Cost synergies (コストシナジー)

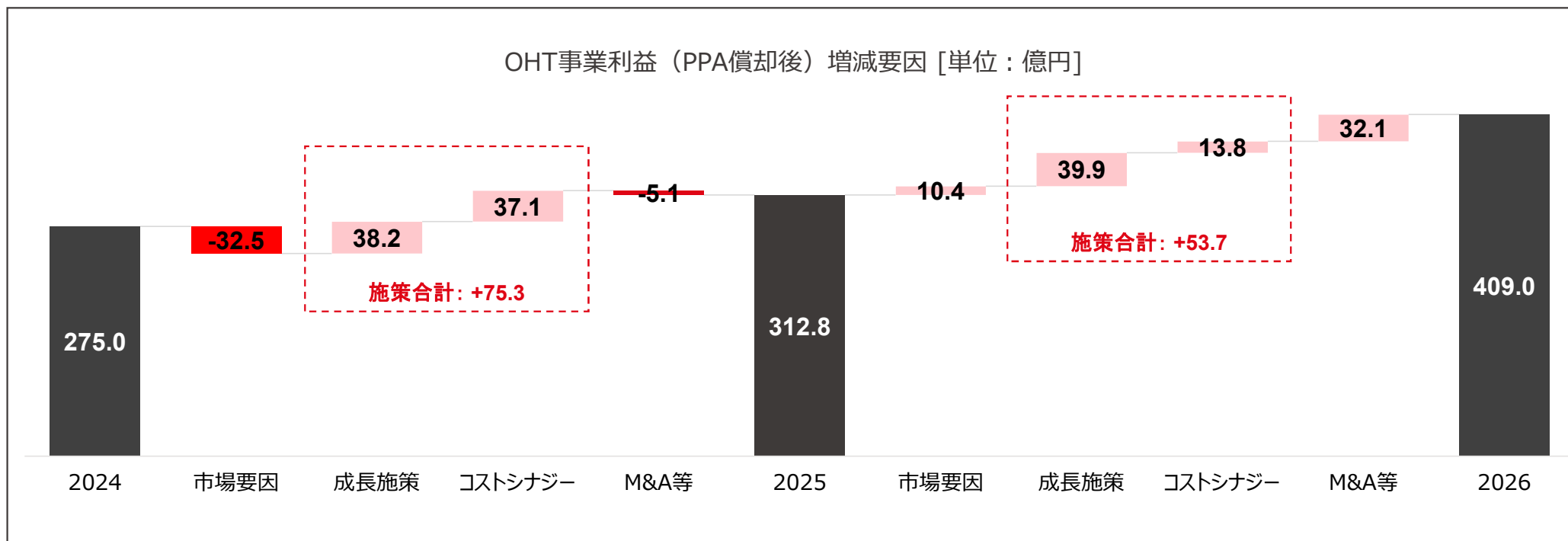
- 低収益・余剰資産の整理・再編：ハデラ（イスラエル）、プラハ、スパルタンブルグ（米国）
- 需要の急変に対応するための生産体制の柔軟性強化
- 当社のスケールメリットの活用：2026年に約\$60Mのコスト・効率化シナジーを見込む
- 各OHT工場におけるベストプラクティスの共有によるコスト削減
- OHT事業内でのバックオフィス共用、グッドイヤーOTR事業を既存のOHT事業インフラへの統合などによる販管費の効率化

# 厳しい環境下でも事業利益の成長を継続



- 2025年度実績：市場が縮小し、M&A関連費用（グッドイヤー-OTR事業買収に伴う一過性費用等）が発生したものの、前年比+14%の増益を達成し、市場平均を大きく上回る成果を創出。
- 2026年度への寄与：OHT事業としての各種成長施策により、シェア拡大とコストシナジーを合わせて、54億円の増益効果を見込む。
- 2026年度見通し：これらの自社施策に加え、M&A関連費用の前年比減が大きく貢献し、事業利益は前年比+31%の成長を計画。

OHT事業利益（PPA償却後）増減要因 [単位：億円]



# 事業利益の持続的拡大に向けた強固な基盤を確立



- 標準的な市場回復シナリオにおいて、年平均約20%の事業利益成長を目指す（2029年に約700億円となる）。
- 市場成長を上回るペースでの成長を実現するため、独自の成長戦略施策を強力に推進。
- 構造改革の成果とシナジー創出施策を最大限に活用し、収益力を向上。

