

2012年2月14日

## 中期経営計画「GD100」のフェーズⅢをスタート

横浜ゴム（株）は中期経営計画「グランドデザイン100（GD100）」の第3ステップとして、今年1月からフェーズⅢをスタートさせた。フェーズⅢは2012年度から3年間の経営計画で、3年間累計で売上高1兆8,000億円、営業利益1,500億円、営業利益率8.3%を目標に掲げた。3年後の2014年度は売上高6,300億円、営業利益600億円、営業利益率9.5%をめざす。なお、「GD100」は当初、2017年度に売上高1兆円、営業利益1,000億円、営業利益率10%を目標としていたが、外部環境の悪化を受けて売上高1兆円の達成は2019年から2020年の間となる見込み。営業利益は当初目標どおり2017年度、営業利益率は前倒して達成する計画。

現在の外部環境は、欧州債務危機による欧州信用不安の新興国を含めた世界経済への波及が懸念されるが、新興国では中期的には景気回復と成長の継続が期待される。日本においては円高の継続による輸出低迷、消費税増税による内需低迷が懸念される一方、震災復興需要によるGDPの押し上げ効果も予測される。こうした外部環境を踏まえ、フェーズⅢのテーマは、これまで築いてきた筋肉質な体質のさらなる強化と、事業環境の変化やリスクに耐えうるしなやかさを狙いとし、「強くしなやかな成長」を掲げることとした。

成長の牽引役となるタイヤ事業では、グローバル市場における独自の存在感の確立、大規模な生産能力の増強、高付加価値商品のグローバル展開を進める。MB事業では優位性のある「運ぶ」「くっつける」「やわらげる」の3つのコア技術から新たなナンバーワン商品の開発、新規ビジネスチャンスの創出に取り組む。

技術戦略では、横浜ゴムのグローバルコンセプト「BluEarth（ブルーアース）」のテーマに則り、環境性能だけでなく、人、社会への負荷低減にも貢献する技術の開発を進める。また、先端的な外部研究機関との連携による高機能タイヤ技術の確立や「良いモノを、安く、タイムリーに」をさらに徹底するための技術開発に力を入れる。

経営面では、基盤強化とCSRへの取り組み強化を図る。基盤強化では従来の「ムダ取り活動」に加え、トップダウンによる新たなプロジェクトを開始する。CSR活動ではSR（社会的責任）の国際規格であるISO26000に基づいて設定した7つの重点課題に沿った活動を進めていく。

「GD100」は、創業100周年に当たる2017年度に「企業価値・市場地位において、独自の存在感を持つグローバルカンパニー」になることを目指して2006年度からスタートした経営計画。3年度ごとに4つのフェーズに区分し、各フェーズで基本方針、事業戦略、財務目標を決定して目標達成に取り組んでいる。

## フェーズⅢの詳細

### <タイヤの成長戦略>

#### ①グローバル市場における独自の存在感の確立

日本においては技術力と商品開発力を高めて競争力をアップし、海外においては需要拡大に対応した供給能力の拡充に取り組む。消費財（乗用車用タイヤなど）として、燃費ナンバーワンタイヤや高機能タイヤを投入。生産財（トラック・バス用タイヤなど）は、独自技術により差別化を図った商品と一貫したサポート体制を構築する。また、地産地消をめざした地域事業体制の確立、グローバルなサプライチェーン・マネジメントの改善、現地開発体制の強化を図る。

#### ②大規模な生産能力の増強

ロシア、中国、フィリピン、タイを中心に3年間で年産約700万本の増産を行う。これにより、年間生産能力を2011年度末の5,900万本から2014年度には6,600万本まで高める。また、フェーズⅢの期間に総額1,400億円の新規増産投資を実施し、年産2,000万本強の生産能力拡充を行う。これにより、2017年度までに年間生産能力を8,600万本まで拡大する。新設工場は中国、インド、北米、中南米を検討している。また、フィリピン、タイ、ベトナム、ロシアの既存工場の拡充も検討する。

#### ③高付加価値商品のグローバル展開

消費財としてフラッグシップブランド「ADVAN（アドバン）」、低燃費タイヤブランド「BluEarth」、ウインタータイヤ「iceGUARD（アイスガード）」、SUV用タイヤ「GEOLANDAR（ジオランダー）」を展開する。一方、生産財は49インチ超の建設車両（OR）用大型ラジアルタイヤ、超偏平のトラック・バス用タイヤなど高機能商品の拡大とリトレッドタイヤの取り組みを強化する。

### <MB事業の成長戦略>

#### ①3つのコア技術からナンバーワンをめざす

MB事業が高い優位性を誇る「運ぶ」「くっつける」「やわらげる」という3つのコア技術から、既存の商品の枠にとらわれない商品でナンバーワンをめざす。また、国内工場の構造改革と海外生産拠点の拡充を引き続き進める。

#### ②新規ビジネスチャンスの創出・拡大

通信・測定器技術を応用した高付加価値商品（操船支援システム、マリンホースなど）やスポーツ事業の新たな展開などにより、新規ビジネスチャンスを創出する。

### <技術戦略>

「環境性能のさらなる向上+人、社会にやさしい」をテーマとする横浜ゴムのグローバルコンセプト「BluEarth」に則り、車外通過騒音やロードノイズなど騒音の低減、空気抵抗の低減技術を強化するほか、タイヤの空気漏れを抑制する新素材インナーライナーの採用拡大を進める。また、高性能タイヤ技術の開発にあたっては、世界最高性能の大型放射光施設である「SPring-8（スプリング・エイト）」や世界最速のスーパーコンピュータ「京」など外部の先端的な研究機関と連携した研究開発を強化する。さらに「良いモノを、安く、タイムリーに」をさらに徹底するため、「基礎技術」「商品化技術」「量産化技術」の強化に努める。

### <基盤強化>

2006年度から取り組んできた「ムダ取り活動」は、6年間で合計515億円のコスト削減を達成。フェーズⅢでは、「ムダ取り活動」に加え、トップダウンの「重要課題特別プロジェクト」を立ち上げ、さらなる「ムダ取り」を進める。

### <CSRへの取り組み>

横浜ゴムはCSR経営ビジョンとして「社会からゆるぎない信頼を得ている地球貢献企業になる」を掲げており、現在ISO26000を基に定めた7つの重点課題に沿ってCSR経営を推進する。フェーズⅢでは、環境貢献商品の開発や完全ゼロエミッションの達成などによる「環境経営の推進」、危険ゼロをめざした「安全健康な職場環境」、YOKOHAMA千年の杜プロジェクトに代表される「ステークホルダーコミュニケーション」、さらに「コーポレートガバナンスとコンプライアンス」への取り組みを特に強化する。

このリリースに関するお問い合わせ先  
横浜ゴム（株）広報部 担当：木下 石塚  
TEL：03-5400-4531 FAX：03-5400-4570