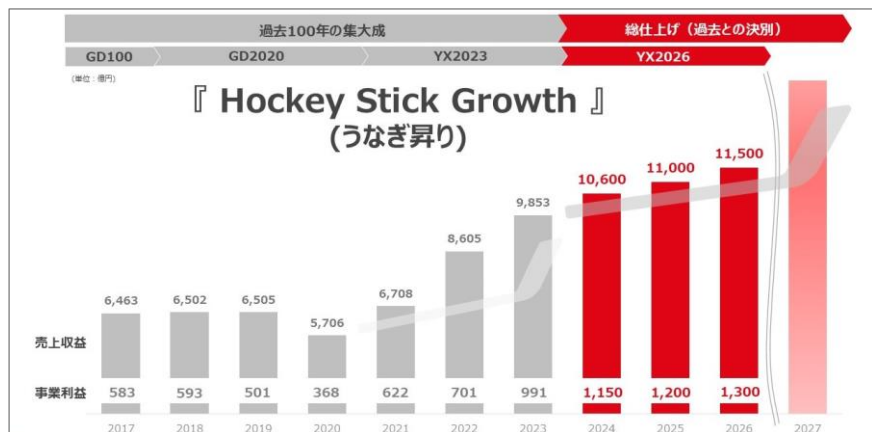


2024年2月16日

横浜ゴム、新中期経営計画「Yokohama Transformation 2026」を策定

横浜ゴム（株）は2月16日、2021年度から2023年度までの中期経営計画「Yokohama Transformation 2023（YX2023）」（ヨコハマ・トランスフォーメーション・ニーゼロニーサン）の終了を受け、2024年度から2026年度までの新中期経営計画「Yokohama Transformation 2026（YX2026）」（ヨコハマ・トランスフォーメーション・ニーゼロニーロク）を発表しました。

新中期経営計画「YX2026」では「YX2023」から推進してきた既存事業における強みの「深化」と新しい価値の「探索」をさらに推し進め、次世代に負の遺産を残さないという強い意志を持って変革の「総仕上げ」を行います。こうした考えの下、各事業で定めた成長戦略を断行し、「YX2026」中または2027年度に「Hockey Stick Growth」（「うなぎ昇り」の成長）を果たすことを目指します。現在見込んでいる2026年度の経営目標は、売上収益1兆1,500億円、事業利益1,300億円、事業利益率11%、ROE（自己資本利益率）10%超を掲げています。



前中期経営計画「YX2023」の総括

「YX2023」では、既存事業における強みの「深化」と自動車産業を取り巻く大変革時代のニーズに応える新しい価値の「探索」を全ての事業領域において力強く推進し、商品開発・生産・販売の強化はもちろん、買収や事業再編などにより市場競争力の強化に取り組みました。特にタイヤ事業では収益性の高いOHT（オフハイウェイタイヤ）事業を強化するため、3：2だった当社のタイヤ消費財とタイヤ生産財の売上構成比を市場規模に合わせて1：1に適正化する「大戦略」を実行し、事業構造を変える大きな変革を成し遂げました。また、資産の効率化を図るため、事業および子会社の売却や政策保有株式、遊休資産の売却などを着実に実行し、これによって得た資金を成長による企業価値向上のための戦略投資に活用しました。この結果、2021年度から2023年度の3年間で毎年過去最高の売上収益と事業利益を更新し続け、新中期経営計画「YX2026」においてさらに力強く成長するための基盤を築くことができたと考えています。2023年度の売上収益は9,853億円となり、昨年5月に上方修正を行った目標1兆円には届きませんでした。しかし、「YX2023」の当初計画7,000億円は大きく上回りました。また、事業利益は991億円、事業利益率は10%超を達成し過去最高を更新しました。3年間累計の営業キャッシュフローも2,672億円となり、目標を大きく上回りました。

新中期経営計画「YX2026」の概要

<財務目標（2026年度）>

売上収益	1兆1,500億円
事業利益	1,300億円
事業利益率	11%
自己資本比率	50%を目安
ROE	10%超
営業キャッシュフロー	3,850億円（3年間累計）
設備投資	減価償却費以内（除く戦略投資）

<各事業の成長戦略>

●タイヤ消費財

タイヤ消費財では近年、低コスト・低価格な新興タイヤメーカーが生産能力を拡大し、市場シェアを伸ばしています。これに対し「YX2026」では高付加価値品比率の最大化を積極的に推進し、収益率の向上を目指します。これに加え「Hockey Stick Growth」を果たすため、新興タイヤメーカーのコスト競争力に対抗すべく低コスト・高効率化を目指し、1年で工場を立ち上げる「1年工場」に挑戦します。高付加価値品比率の最大化では、プレミアムカーへの新車装着の推進およびグローバルでのモータースポーツへの参戦を継続しブランド価値向上に取り組みます。また、各地域の市場動向に沿った開発・供給・販売体制などを強化する「商品・地域事業戦略」を引き続き推進します。

●タイヤ生産財

OHT 事業

OHT の市場規模は約 4 兆円、市場成長率は年 6 %と予測されており、消費財タイヤ市場の年 2 %と比較し高い成長が期待できます。OHT 市場の約 40%を占めると予測される農業・林業用機械向けタイヤでは、横浜ゴムグループがトップシェアを誇っており、Tier（ティア）1～Tier 3 までティアごとに持つ生・販・技の強みを活かした「マルチブランド戦略」でさらに市場地位を強化します。市場の 25%と予測され、当社が市場 2 位のシェアを持つ産業・港湾用車両向けタイヤでは、専門スタッフによるタイヤメンテナンスサービス「Interfit」のさらなる展開地域の拡充を図ります。また、当社が僅かなシェアに留まっている建設・鉱山用車両向けタイヤ、そして OHT 事業全体で「Hockey Stick Growth」に向けて「Programmatic M&A」（プログラマティック M&A）を検討し、さらなる成長を目指します。さらに生産能力のさらなる拡大に加え、2023 年 5 月に買収したトレルボルグ・ホイール・システムズ（現 Yokohama-TWS=Y-TWS）とのシナジー創出を横浜ゴムグループ全体で本格化します。

TBR 事業

TBR（トラック・バス用）タイヤにおいても新興タイヤメーカーが生産量や市場への供給量を拡大しており、これに対し、欧米政府はアンチダンピングや相殺関税といった保護政策を実施しています。当社はこうした措置により適正な価格が維持された国や地域での販売強化を図り、収益を伴った成長を目指します。

●MB 事業

MB（マルチプル・ビジネス）事業は「YX2023」における事業再編や収益改善策の実行により、収益を生み出す事業基盤を整えました。「YX2026」ではホース配管事業を「成長ドライバー」と位置づけ、バリューチェーンの再構築や北米での生産構造の改革を行います。工業資材事業は、コンベヤベルトでは国内における確固たる市場地位の確立、マリンホースでは高収益体制の安定化に向けた内部改善を推進します。MB 事業全体では 2026 年度に事業利益率 10%を目指し、MB 事業の存在感を高めていきます。

●技術・生産

「YX2026」では「よいものを、安く、スピーディーに」をモットーに横浜ゴムグループ全体の基盤強化に取り組みます。「よいもの」では次世代プレミアムカーへの新車装着の強化を、「安く」では他社に負けない抜本的コストダウンを、そして「スピーディー」ではタイヤ消費財戦略で目指す「Hockey Stick Growth」の目玉である「1 年工場」への挑戦とタイヤ開発のスピードアップを図ります。

●サステナビリティ

横浜ゴムでは、サステナビリティ活動は企業活動である以上、企業の成長に資するものであるべきと考えています。そのため、環境投資も十分な検討を重ね、企業収益と両立していくことを目指します。その一部として、温室効果ガス排出量の削減では Y-TWS を含め、2019 年比で 2026 年に 30%、2030 年に 40%削減を新たな目標とし、コストを下げながら目標を達成する計画を策定しました。サステナブル原料使用の促進では新たに Scope 3 の削減目標を追加し、2026 年に 28%、2030 年に 30%を設定しましたが、「YX2026」中にコストアップなく 2030 年に 40%を達成できる方法を検討していきます。

●財務

「YX2026」でも引き続き「Hockey Stick Growth」を目指す積極的な戦略投資によって企業価値を高めていきます。資産効率化では政策保有株式売却をさらに推進し、資本構成では事業構造に合った最適な資本バランスの実現（自己資本比率 50%を目安）に取り組みます。また、PER（株価収益率）向上では、経営陣による IR イベントを拡充し、情報発信と対話の強化を通じて資本コスト低減や期待成長率の向上に努めます。キャピタルアロケーションでは、3 年間累計のキャッシュイン約 4,500 億円のうち、約 3,200 億円を戦略投資および経常投資に充てる予定です。株主還元については、こうした持続的な利益成長に向けた投資を積極的に実施する中においても、当社の「将来の事業展開と経営体質の強化のために必要な内部留保を図りつつ、安定した配当を継続する」といった基本方針に則り、安定的かつ継続的に増配していくことを目指します。

このリリースに関するお問い合わせ先
横浜ゴム（株）経営企画部 広報室 担当：山崎、岡
TEL：0463-63-0414 FAX：0463-63-0552