

事業の概況

MB Group

MB 事業

<当期の概況>

MB部門の2006年度の売上高は前期比7.3%増の1,247億円、営業利益は同72.5%増の68億円となり、大幅な増益を達成しました。ホース配管、防舷材などの資源開発関連商品や航空部品が売り上げを伸ばすとともに、航空部品を中心に収益改善が進みました。2007年度も引き続き資源開発関連商品が伸びるほか、ゴルフ用品の業績回復が見込め、売上高は前期比3.5%増の1,290億円、営業利益は17.7%増の80億円を計画しています。

ホース配管

油圧ホース、自動車ホースともに伸長

当期の売上高は前期比12.4%増の425億円となりました。主力の油圧ホースは世界的に旺盛な建設機械需要を追い風に、輸出の活発な建設機械メーカーへの納入が増加。自動車用ホースも自動車生産台数の増加に支えられ、カーエアコン用、パワーステアリング用を中心に売り上げを伸ばしました。さらに現地生産を行っている米国、タイ、台湾、中国の全ての子会社で売り上げが増加しています。



パワーショベルに装着された高圧ホース



茨城工場はホース配管事業の主力工場

原材料価格の高騰に苦しみました。値上げ努力や内部改善で収益も改善しました。ホースは茨城工場、金具は長野工場で作成、平塚東工場でアッセンブリーを行っています。ジャスト・イン・タイム生産方式を導入して三工場の連携を強化し、生産性向上とコスト削減に効果を上げています。さらに原材料の調達先を集約するなど購買コストの削減が進んだほか、外注品の内製化や仕様統合などで原価低減を徹底し、原材料費の上昇をカバーしました。

現地生産も好調

全ての海外子会社で前年を上回る売り上げとなりました。米国のYHアメリカ・インクは日系カーメーカー向けが伸び、SASラバー・カンパニーは米国ビッグスリー向けの販売が増加しました。タイのヨコハマラバー・タイはASEAN諸国への輸出を中心に自動車ホース、建設機械用ホースともに好調で、台湾の協機工業もASEAN諸国やインドへの輸出が伸び売り上げが拡大しています。2005年から中国でアッセンブリーを開始した横浜配管部品(杭州)有限公司は中国国内の建設機械需要の大幅な拡大を受け、大きく売り上げを伸ばしました。

工業資材

活発な資源開発が追い風

当期の売上高は前期比7.5%増の267億円となりました。活発な資源開発を背景に、防舷材、コンベヤベルトが好調でした。原材料高に苦しみました。販売増やコストダウンで吸収したほか円安効果もあり、収益が大幅に改善しています。

コンベヤベルトは旺盛な資源需要を背景に、鉄鉱石輸出の活発な北米、オーストラリア向けを中心に海外販売が伸びました。大容量、長距離輸送に適したスチールコードベルトが好調です。

防舷材は原油やLNGの二船体間荷役が増加し、横浜ゴムの販売も好調でした。タンカーの大型化に伴い、大型サイズ(直径4.5m×長さ9mや直径3.3m×長さ6.5m)を中心に受注が増加し、特に欧州向けが伸びました。

免震ゴムと道路ジョイントは入札価格の低下傾向や鋼材価格の高騰など厳しい市場環境のなか、ほぼ前年並みの売り上げを確保しました。採算重視の受注活動や値上げの効果で、収益が大幅に改善しています。



直径3.3m×長さ6.5mの防舷材

シーリング材・接着剤

建築用シーリング材が不振で減収に

当期の売上高は前期比1.6%減の243億円となりました。国内需要の低迷で価格競争が激しく、主力の建築用シーリング材が減収となったのが大きな要因です。しかし、建物の防水対策に使うウレタン防水材は好調だったほか、自動車の窓枠用シーリング材も新車生産台数の増加により売り上げを伸ばしました。

2007年度は建築用シーリング材で既存商品のリニューアルを進め、テコ入れを図ります。5月に発売した2液型ポリウレタン系シーリング材「UH-01NB」は作業時間をより長く確保できるようにした商品で、硬化開始後は急速に硬化が進むため工期は変わらないのが特徴です。ウレタン防水材についても、耐久性や塗りやすさはそのままに、刺激臭をなくした環境配慮型「U-8000」を4月に発売しました。そのほかにも新商品の投入を予定しています。

中国工場が急成長

中国で2005年から生産を開始した横浜密封材料(杭州)有限公司が日系カーメーカーからの受注を順調に増やし、計画を上回る売り上げを達成しています。一方、米国のYH アメリカ Inc.では日系カーメーカー向けは好調だったものの、米国カーメーカー向けが不振で売り上げは前年並みでした。ヨコハマラバー・タイもタイ国内向けは伸長しましたが、インドネシアの不況に伴い輸出が苦戦し売り上げが伸びませんでした。

2007年度は横浜密封材料(杭州)有限公司については引き続き中国内の自動車生産が拡大していく見込みで、大幅な売り上げ拡大を計画しています。YH アメリカ Inc.ではカーメーカー以外への販路



東京のランドマーク、丸の内ビルディングにも横浜ゴムのシーリング材が使われている

拡大とともに、原材料費の削減を中心にコストダウンに取り組み、売り上げ増と収益改善をめざします。ヨコハマラバー・タイでもASEAN諸国の自動車生産の活況が見込まれ、売り上げ増を計画しています。新生産方式の導入を進めており、収益改善も図れる見込みです。

航空部品

B737向け化粧室ユニットが伸びる

航空部品事業の売上高は前期比13.0%増の201億円となりました。ボーイング737の好調な受注を背景に同機向けの化粧室ユニットの納入が増えたほか、ボーイング757の補用品(修理や交換用)の販売が伸びました。また、アルミハニカムが中国向け新幹線の床板に新規採用されたことも、売り上げを押し上げました。

今後も737向け化粧室ユニットの販売が売上げを牽引する見込みです。737ファミリーは総受注量6,000機を超えるベストセラー機で現在、横浜ゴムが独占供給しています。2007年3月末時点で1,500機以上の受注残があり、現在は月産28機ですが、ボーイング社では今後さらに生産量を引き上げる見込みです。横浜ゴムは737向けに毎月90個程度の化粧室ユニットを納入しているほか、757の補用品も生産しています。現在フル稼働状態で、今後も需要拡大が期待できることから、生産能力の増強を図っていきます。

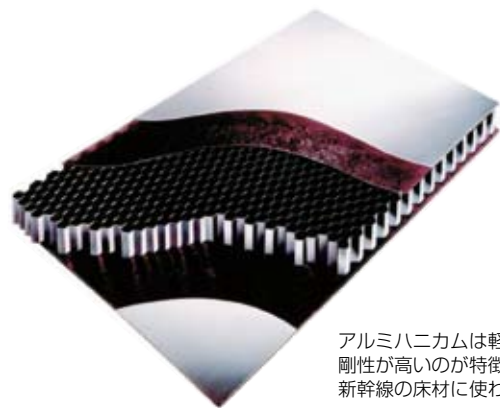
ゴルフ用品

ドライバーがヒット

ゴルフ用品・その他の売上高は前期比0.6%増の111億円でした。国内ゴルフクラブ市場が低迷するなか、2006年8月に発売の飛距離を追求した「T3 RED」、今年2月に投入したアベレージゴルファー向け「T3 502銀」の2種のドライバーが好調で、売上げを伸ばしました。



横浜ゴムはボーイング737向けに化粧室ユニットを独占供給している



アルミニウム銅合金は軽量で剛性が高いのが特徴で、新幹線の床材に使われている



「T3 502銀」ドライバーは深く低い重心と460ccの大型ヘッドが特徴。T3シリーズの中で最も打ちやすく、安定したショットで飛距離を伸ばすことができる

資源開発関連商品が成長を牽引

活発な資源開発を背景に、高圧ホース、コンベヤベルト、防舷材などが好調です。資源開発需要は当面続くと考えられ、これらの資源関連商品で成長をさらに加速するための施策を相次ぎ打ち出しています。

中国にコンベヤベルトの新生産拠点

旺盛な資源開発需要を背景に海外販売が伸びており、2006年1月、中国山東省にコンベヤベルトの生産販売会社「山東横浜橡胶工業製品有限公司」を設立しました。中国市場の開拓だけでなく輸出拠点としての活用が目的です。同年4月から生産を始め、中国内の製鉄所、火力発電所向けなどが伸び、設立から一年目で黒字化を果たしました。技術のレベルアップにメドが付き、これから本格的に生産能力の増強を図っていきます。



碎石プラントで活躍するコンベヤベルト

高圧ホースは生産能力の拡大を視野に

建設機械需要を追い風に、輸出の活発な建設機械メーカーへの納入が増加しています。建機メーカーの積極的な増産に対応するため、継続的に設備の増設を行っていますが、フル生産が続いていることから、建屋の建設を含めた大型の設備投資を検討中です。また日本の大手建機メーカーがインド、ブラジルなどで相次ぎ工場を稼働させており、米国、タイ、台湾、中国の海外生産拠点のネットワークを強みに、こうした現地生産化にも積極的に対応していく考えです。



ゴム製ブイのグローブイは鉄製ブイに比べ非常に軽く、さびないのが特徴

新商品でさらに拡販をめざす防舷材

防舷材は原油やLNGの二船体間荷役が増加し、2005年を底とする世界的な需要低迷から回復に向かっています。横浜ゴムの販売も好調で、タンカーの大型化に伴い、大型サイズを中心に受注が増加しました。活発化している油田開発を追い風に、海上油田設備や船の係留に使うゴム製ブイのグローブイなど高付加価値商品の重点的なプロモーションでさらに拡販を図ります。