

MB事業

<当期の概況>

MB事業は売上高が前期比5.5%増の1,316億円、営業利益が同3.6%増の70億円となりました。活発な資源開発を背景に、建設機械用高圧ホース、コンベヤベルト、防舷材などが売り上げを伸ばしました。しかし、期末にかけて円高ドル安が進んだことや原材料高の影響で、増益幅は縮小しました。



需要が伸びている油圧ショベル向けの高圧ホース。

ホース配管

建設機械用ホースの販売が続伸

当期の売上高は前期比1.8%増の434億円となりました。国内では世界的に旺盛な建設機械需要を背景に、主力の油圧ホースの売り上げが引き続き好調でした。輸出の活発な日系建設機械メーカーへの納入が拡大しています。一方、自動車用ホースの売り上げは横ばいでした。カーエアコンホースが伸びたものの、従来の油圧駆動のパワーステアリングからホースを使わない電動駆動に切り替えが進み、パワーステアリングホースが落ち込んだためです。

米国子会社が不振

海外では米国のSAS Rubber CompanyとYH America, Incで米国カーメーカー向けの販売が落ち込み、両社とも減収となりました。アジアでは台湾のSC Kingflex Corporationの売り上げが微減となりましたが、タイのYokohama Rubber (Thiland) Co., Ltd.はASEAN諸国への輸出が伸び、自動車ホース、建設機械用ホースともに好調でした。

国内外で生産能力を増強

建設機械メーカーの積極的な増産に対応するため、2010年4月までに茨城工場のホースの生産能力を現在の日量9万メートルから10万メートルに引き上げる計画です。増強するのは、内面ゴムの外側に高張力のワイヤーをらせん状に巻きつけて補強したスパイラルホース。高圧力に耐えられ寿命が長いのが特徴で、需要が大幅に伸びている中型から大型の油圧ショベルがターゲットです。また、海外子会社の生産増強も進め

ており、今年7月にSC Kingflex Corporationに新ラインを増設したほか、Yokohama Rubber (Thiland) Co., Ltd.でも2008年5月に第二工場を立ち上げました。

インド、ロシアで販売強化

さらに当期はインドとロシアで販売網の構築に乗り出しました。両国は活発な資源開発に加え、インフラ整備のプロジェクトが多数計画され、今後も建設機械の大きな需要が見込めます。インドでは2007年4月に設立したヨコハマ・インディアを足がかりに、同国に拠点を持つ日系建機メーカーを中心に販路開拓を進めています。ロシアでは、建設機械の交換用ホースを販売するアSEMBリー・ステーションの第一号店を今年2月に設立しました。

工業資材

コンベヤベルト、防舷材が好調

工業資材はコンベヤベルト、防舷材、土木商品などから構成され、当期の売上高は前期比7.0%増の295億円となりました。活発な資源開発を背景にコンベヤベルト、海洋商品が好調だったほか、土木商品も増収となりました。

コンベヤベルトは、鉄鉱石開発の活発なオーストラリア、ブラジル向けを中心に海外販売が伸びました。大容量、長距離運搬に向くスチールコードベルトが好調です。

防舷材は原油に加え、LNG、エタノールの海上荷役量が増加し、販売が拡大しました。二重船殻化によるタンカーの大型化に伴い、特に直径2.5メートル以上の大型サイズの販売が伸長しています。新設港の岸壁に設置する固定型防舷材の受注を獲得したことも、売り上げを押し上げました。旺盛な需要に応えるため、生産能力の増強を計画しています。

土木商品は、橋梁用免震ゴム支承と道路ジョイントの販売増に加え、値上げ効果もあり増収となりました。橋梁用免震ゴム支承は、鉛プラグ入り積層ゴム支承の環境面の心配から、ゴム支承の需要が伸びたことが販売増につながりました。道路ジョイントは、2007年秋に発売した大地震に対応する「YS II-W」の販売が好調



亜鉛めっきしたホース金具について、六価クロムによる皮膜形成処理から、より安全性の高い三価クロムの皮膜形成法に切り替えた。六価クロムに発がん性などの疑いがあるため、2007年6月から切り替えを進め、現在切り替えがほぼ完了している。

でした。同商品は橋桁同士の衝突を防ぐため、500ミリメートルの広い橋桁間の隙間に設置できるのが特徴です。

シーリング材・接着材

自動車の窓枠用シーリング材が牽引

自動車の窓枠用シーリング材の販売が国内外で好調で、当期の売上高は前期比5.5%増の260億円となりました。国内は新車生産台数の増加を追い風に売り上げを伸ばしました。海外では米国のYH America, Incが米国カーメーカーの新規受注を獲得したほか、タイのYokohama Rubber (Thiland) Co.,Ltd.はインドやアセアン諸国への輸出が好調でした。

一方、主力の建築用シーリング材や複層ガラス用シーリング材は、国内の建築基準法改正によりビルやマンションの着工件数が減少した影響で、減収となりました。



横浜ゴムのシーリング材が使われている東京ミッドタウン。約7万m²の敷地を再開発して2007年にオープンした超大型商業施設で、都心の人気エリアとなっている。

電子材料分野に参入

横浜ゴムは新たな市場として電子材料分野での新商品開発に取り組んでいます。当期はその第一弾商品であるコーティング材「Y-COAT」の販売を本格的に開始し、携帯電話やデジタルカメラに数多く採用されました。軽量化や強度向上を目的に、携帯電話などのボディ材料に使うプラスチックの高機能化が進み、これらの新素材と金属の接着性の悪さが問題になっています。この問題を解決するために開発したのが「Y-COAT」で、シーリング材の配合技術を生かし、これまで難しかった高機能プラスチックと金属の接着を可能にしました。

航空部品

化粧室ユニットが拡大

当期の売上高は前期比1.8%増の190億円となりました。官需向けが落ち込みましたが、民間航空機向けの増収でカバーしました。民間機航空機向けは、ボーイングのベストセラー機である737の受注が引き続き好調で、横浜ゴムが独占供給する同機向け化粧室ユニットの納入が増加しました。また、25年前に生産が始まったボーイング757の内装リフォームを行う航空会社が増えており、同機向け化粧室ユニットのレトロフィット(交換用)の販売が伸びています。757もボーイングのベストセラー機のひとつで、生産は2005年に終了しましたが、横浜ゴムが化粧室ユニットを独占供給していました。

レトロフィットの大型受注を獲得

当期は米国の航空会社からボーイング757用レトロフィットの大型受注を獲得しました。2008年度から124機分を供給する予定です。ほかにも複数の航空会社からレトロフィットの受注を受けており、今後も需要拡大が期待できることから現在、平塚製造所で化粧室ユニットの生産設備を増設しています。下期から新ラインが稼働する予定で、生産能力は1.5倍に拡大します。

ゴルフ用品・その他

タイヤの生産設備の販売が伸長

ゴルフ用品・その他の売上高はタイヤの生産設備の販売が伸び、前期比22.7%増の136億円となりました。ゴルフ用品は、上級者向けの「TRドライバー MODEL500」、やさしく大きな飛びを実現する「eggアイアン&スプーン」、女性用の「SWEEP」など6種のクラブを国内で発売。販売は好調でしたが、競争激化による価格下落の影響で売上高は前期並みでした。



競技志向ゴルファー向けの「TRドライバー MODEL 500」。
低重心ヘッドで、思いぎり叩いても曲がらずに強弾道で
ボールを飛ばすことができる。