

「高質な成長」に向け経営基盤を強化
国内市販用タイヤ販売事業を再編

横浜ゴム（株）（社長：南雲忠信）は、国内市販用タイヤ販売事業を強化する。営業体制の強化、体制の効率化、自系列販売網の強化をテーマとして、2011年までに国内市販用タイヤ販売事業を3社体制に再編する。

横浜ゴムは、創業100年に当たる2017年に「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、2006年度から新中期経営計画「GD（グランドデザイン）100」に取り組んでいる。今年度からスタートさせる「フェーズII」（2009-2011年度）では「高質な経営」をテーマに掲げており、その実現に向け、国内市販用タイヤ販売事業の改革による事業基盤の強化に取り組む。将来的に大きな環境変化が予想される日本市場において、「ゆるぎない成長」を目指し、中長期的に高い収益性を備えた事業として発展させるためには、抜本的な事業体制の変革が必要と判断し、従来からプロジェクトチームを編成して慎重に再編策の検討を進めてきた。

再編は段階的に実施し、その第一ステップとして、今年7月1日付でタイヤ販売会社18社*1とRV用タイヤのマーケティング会社1社を合併し、（株）ヨコハマタイヤジャパンを設立する。さらに、横浜ゴムの国内リプレース部門の大半の業務を見直し営業体制の一本化を図る。ヨコハマタイヤジャパンの設立に伴い、従来のタイヤ販売会社が担当していたエリアを細分化し営業に特化したカンパニー制を導入、権限委譲と迅速な意思決定が行えるようにし、営業力の強化を図る。また全国を7ブロックに分け地域営業部を設置し、カンパニーを統括すると共に間接業務を集約することで効率化を図る。同時に営業拠点を見直し、最適、最小配置を行うことでコスト削減を進める。なお、合併するタイヤ販売会社の株主の皆様とは、従来通りの関係を継続し、将来に渡って緊密なパートナーシップを結んでいく考え。

さらに将来的には、乗用車用タイヤとカー用品を扱うリテール会社、主にトラック・バス用タイヤを扱う生産財会社の設立を、第二ステップとして2011年に計画している。

*1 横浜ゴム出資比率51%以上のタイヤ販売会社

国内市販用タイヤ販売事業再編の狙いと計画の概要

■狙い

① 営業体制の強化

- ・ 一体感を持った組織による意思決定のスピードアップと現場力の強化
- ・ カンパニー制の導入により小回りのきく組織運営でマネジメント、営業力を強化
- ・ 広域化する得意先への戦略的営業の強化

② 体制の効率化

- ・ 間接業務の集約化による業務の効率化
- ・ 営業拠点の統廃合による在庫の効率化と配送リードタイムの短縮
- ・ 人事活性化による人材の流動化、若返りの実現

③ 自系列販売網の強化

- ・ リテール会社では専門的な強みを生かすと共にマーチャンダイジング機能を強化し CS の拡大を図る
- ・ 生産財会社では全国ネットワークの形成促進を図り、営業・サービスがより一体となった CS の向上を目指す

■計画の概要

第一ステップ（2009年7月実施）

ヨコハマタイヤジャパンの設立に伴い、従来のタイヤ販売会社が担当していたエリアを細分化し営業に特化したカンパニー制を導入、権限委譲と迅速な意思決定が行えるようにし、営業力の強化を図る。また全国を7ブロックに分け地域営業部を設置し、カンパニーを統括すると共に間接業務を集約することで効率化を図り、広域化するお客様への対応も強化する。同時に営業拠点を見直し、最適、最小配置を行うことでコスト削減を進める。

第二ステップ（2011年計画）

全国32社（130店舗^{*2}）ある乗用車用タイヤを扱うリテール会社を1社に合併し、本部のマーケティング機能、間接業務を集約強化し、店舗ではお客様サービスの向上に集中できる体制を図り競争力をアップさせる。将来的にはカー用品事業の取り込みを視野に入れ、さらなるマーチャンダイジング機能の強化を図る。

一方全国50社（177店舗^{*3}）ある生産財会社も1社に合併し、全国のネットワークを最大限生かし全国どこでも均一のサービスが提供できる体制を強化する。将来的には、営業部隊も取り込んだ生産財事業会社としての位置づけを検討する。

^{*2}店舗数は小売主体のタイヤガーデン、タイヤタウン、グランドスラムの合計（2009年3月現在）

^{*3}店舗数はヨコハマタイヤセンターなどのTB用タイヤ専売店とPC・TB併売タイヤガーデンの合計（2009年3月現在）

<ヨコハマタイヤジャパンの概要>

社名： 株式会社ヨコハマタイヤジャパン
 設立： 2009年7月1日
 資本金： 490,000千円
 本社： 東京都港区新橋5-36-11
 売上高： 1,376億円（合併タイヤ販売会社19社合計：2007年度）
 従業員数： 2,565名（合併タイヤ販売会社19社及び本社タイヤ国内営業本部合計：2009年3月現在）

合併タイヤ販売会社とヨコハマタイヤジャパンのネットワーク（予定）

合併タイヤ販売会社	ヨコハマタイヤジャパン	
	ブロック	カンパニー
北海道Y販売(株)	北海道営業部	北海道
青森Y販売(株) Y北東北販売(株) Y東北販売(株)	東北営業部	青森、岩手、秋田、宮城、山形、福島
Y千葉販売(株) Y東京販売(株) Y神奈川販売(株) Y静岡販売(株)	首都圏営業部	東京、神奈川、千葉、静岡
Y関東販売(株) Y甲信販売(株)	関東甲信営業部	栃木、群馬、埼玉、山梨、長野
Y北陸販売(株) Y中部販売(株) 三重Y販売(株)	中部営業部	愛知、岐阜、三重、富山、石川・福井
Y近畿販売(株) Y四国販売(株)	近畿・四国営業部	大阪・奈良、京都、和歌山、兵庫、香川、徳島、愛媛、高知
Y岡山販売(株) Y中国販売(株) Y九州販売(株)	九州・中国営業部	岡山、山陰、広島、山口、福岡、大分、佐賀・長崎、熊本、宮崎

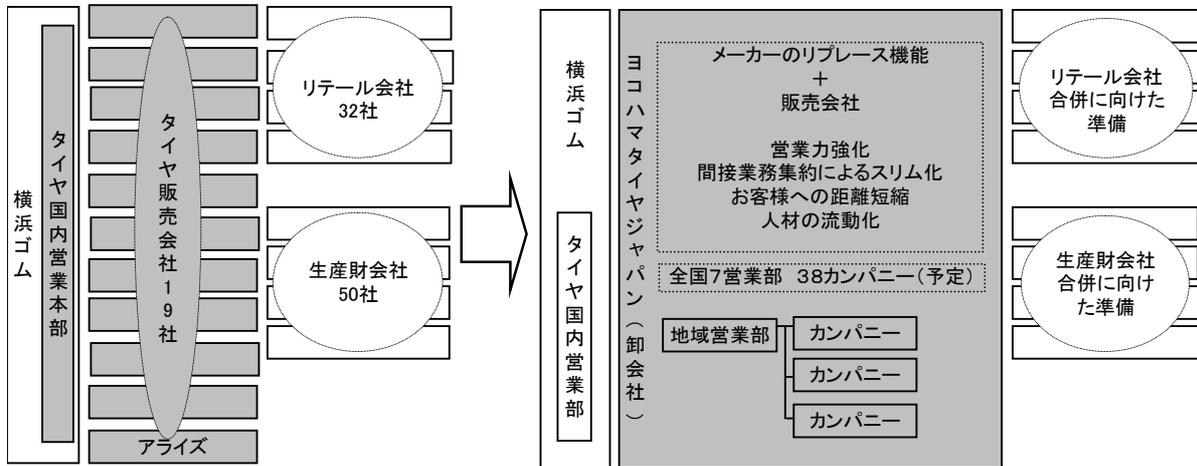
* Y=ヨコハマタイヤ

* 合併タイヤ販売会社は(株)アライズ(RV用タイヤのマーケティング会社)を含む19社

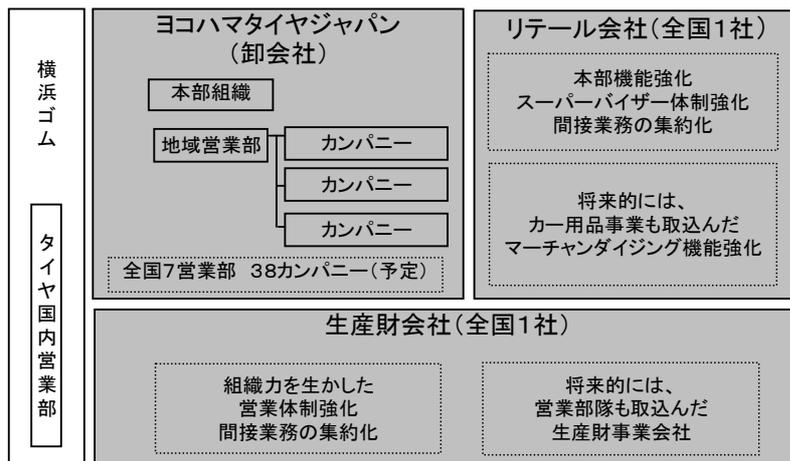
<ご参考>

国内市販用タイヤ販売事業の再編イメージ図

第一ステップ(2009年7月)



第二ステップ(2011年)



日本市販用タイヤ販売事業3社体制の確立

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:石塚
 TEL:03-5400-4531 FAX:03-5400-4570