

○ 中期事業計画（2021-2023）進捗

経営を進めていくための3つの軸

「過去の課題に正面から向き合い、先送りしない」
「足元をしっかりと、実行と結果に拘る」
「将来への布石を打つ」

中期事業計画(2021-2023)進捗

変化に対応できる「強い」ブリチストンへ近づく

2022年総括

22年は新たな国際秩序の形成や急激なインフレなどが起こる中、グローバルでフレキシブル・アジャイルな供給マネジメント、プレミアム領域の拡売・シェアアップ、戦略的価格マネジメントなどを強化することで、売上収益は当社初の4兆円台を達成することが出来ました。調整後営業利益は一過性のネガティブ影響が出た中でも、プレミアムへのフォーカスと共に経費面でも構造改革を進めたことで、4,826億円／前年比122%の増益を実現するとともに、ROICについても前年を上回る9.4%を達成しました。激動を極める事業環境の中でも、グローバルで変化に柔軟に迅速に対応することで、着実に「強い」ブリチストンへ近づくことが出来ました。

として設定すべく試行していきます。

「足元の課題」については、2022年の激動の事業環境を乗り越える過程で、PDCAサイクル(計画、実行、評価、改善サイクル)を迅速に回すことで、実行と結果に拘る意識・姿勢が全社に浸透してきました。プレミアムタイヤ事業においては、より一層プレミアムタイヤ領域にフォーカスし、プレミアム商品の更なる販売拡大、シェアアップに加え、厳しい事業環境下においてもお客様に商品・サービスの価値を認めて頂くことを基本とした戦略的価格マネジメントを強化し、ビジネスの質の向上に取り組んでいます。

「将来への布石を打つ」については、「新たなプレミアム」の創造や、ソリューション事業の見極めを徹底し、今後の成長に向けた基盤をしっかりと築いていきます。

□ 事業別戦略・進捗は、P.36～50をご覧ください

2023年-中期事業計画(2021-2023)最終年/ 中期事業計画(2024-2026)での 成長へ向けた基盤を構築する年

2023年は、中期事業計画(2021-2023)の最終年として、変化に対応できる「強い」ブリチストンへさらに近づくと共に、「2030年 長期戦略アスピレーション」の道筋に沿って、今後の成長へ向けた基盤を構築する重要な年になります。

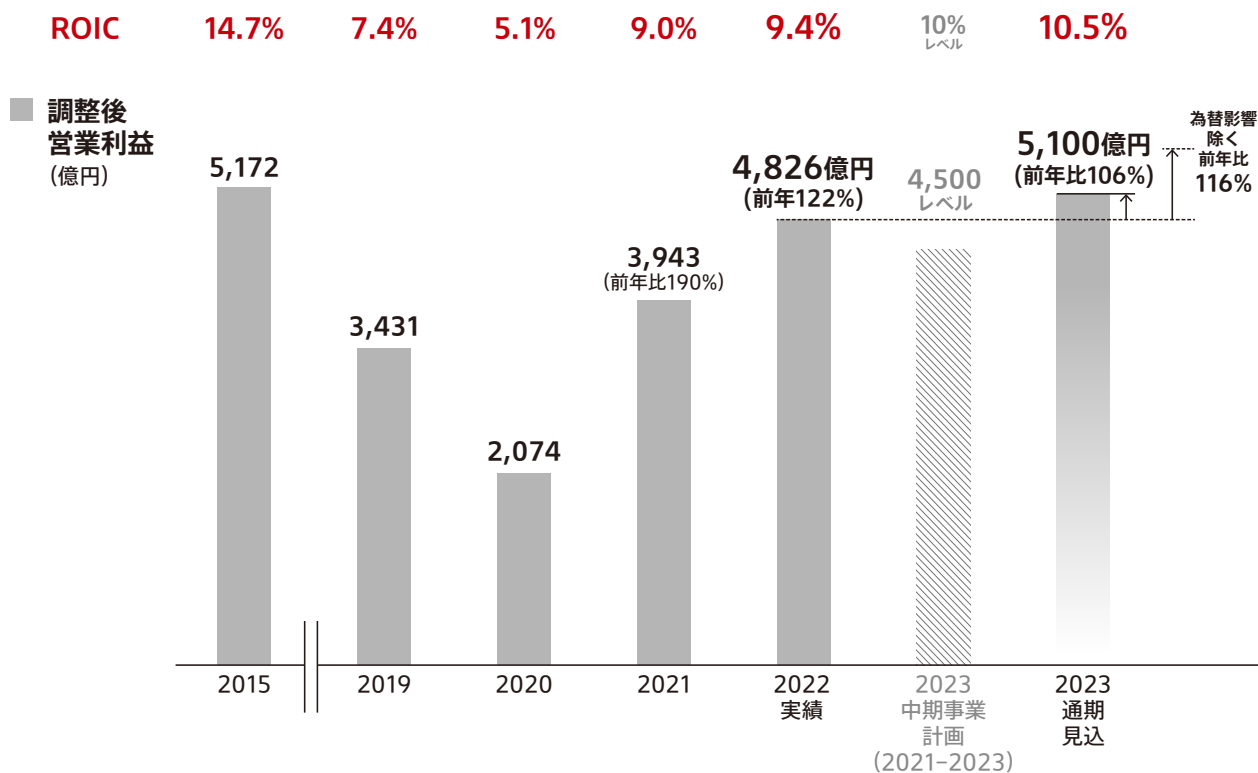
3つの軸の内、「過去の課題」については、これまでの進捗の中で、中期事業計画(2021-2023)で計画した事業・生産拠点再編をほぼ完了しており、「稼ぐ力の再構築」へ向け、継続して固定費の効率化など経費・コスト構造改革を推進していきます。2022年より、着手している人財投資の強化、人的創造性向上については、事業戦略と連動した付加価値を上げ、価値創造の好循環を生む人的創造性向上を、2023年中に具体化し、中期事業計画(2024-2026)からグローバル経営指標

2023年の通期業績見込では、中期事業計画(2021-2023)の最重要経営指標であるROICは当初のターゲットである10%以上を達成する10.5%、売上収益は約4.1兆円、調整後営業利益は約5,100億円、調整後営業利益率では12.3%を計画しています。中期事業計画(2021-2023)の3年間を通じた平均調整後営業利益率として12%レベルを計画し、ROIC10%以上の達成と共に、「稼ぐ力の再構築」を着実に進めます。

2023年も継続して、「実行」と「結果」に拘り、変革を加速していきます。

為替	ドル	121円	109円	107円	110円	132円	103円	123円
	ユーロ	134円	122円	122円	130円	138円	126円	133円

中期事業計画 (2021-2023)



売上収益 (億円)	37,903	35,072	26,952	32,461	41,101	33,000 レベル	41,500
調整後 営業利益率	13.6%	9.8%	7.7%	12.1%	11.7%	13% レベル	12.3%
営業費率	25.8%	28.0%	30.3%	28.4%	27.2%	27% レベル	27.2%
ROE	13.3%	10.0%	-0.9%	12.9%	10.9%	12% レベル	11.4%
継続事業からの 当期利益 (億円)	2,843	2,401	-198	3,079	3,055	2,900 レベル	3,400
1株当たり 配当金 (円)	130	160	110	170	175	-	200

日本会計基準

International accounting standards (IFRS基準)

* 2020年以降の実績、2023年通期見込については、「継続事業」のみの金額・数値を表示しています。