

コンパニー・ジェネラル・デ・セタブリスマン・ミシュラン

2018 年 12 月 31 日 期末

2018 年度 期末業績

2018 年： 厳しい環境下において、セグメント営業利益\*は 27 億 7,500 万ユーロとなり、3 億 400 万ユーロ、11%の増加

(為替レート変動の影響を除外した場合)

構造的なフリーキャッシュフローは 12 億 7,400 万ユーロ

2019 年： 買収による追加的貢献の算入前でもセグメント営業利益は持続的な成長

- ・ 売上高は為替レート変動の影響を除外した場合 4.1%の増加となりました。
- ・ 販売量は 0.9%の増加でした。中国および直需市場の乗用車用タイヤセグメントの需要縮小により混乱した市場において、販売量は第 1 四半期に落ち込んだ後、その後の 9 か月間で 2%伸びました。
  - 特殊製品事業における持続的かつ迅速な成長
  - 18 インチ以上の乗用車用タイヤセグメントにおける市場シェアのさらなる拡大
  - 下半期におけるトラック用タイヤ販売量の 2.7%の回復
- ・ 予想通り、価格ミックス対原材料効果により 2 億 8,600 万ユーロのプラスとなりました。
  - 価格効果は合計で 2 億 5,500 万ユーロとなり、しっかりとした価格管理を裏付けました。
  - ミックス効果は非常に力強く 1 億 8,900 万ユーロでした。これは 18 インチ以上のタイヤ販売の成長、特殊製品事業および販売ミックスにおいて直需ビジネスの割合を減らしたことに牽引されたものです。
  - 特に対ユーロで為替が急落した影響を受けた市場において、営業利益率を守ることに引き続き重点が置かれました。
- ・ 為替効果は不利に働き、合計でマイナス 2 億 7,100 万ユーロでした。
- ・ 競争力強化計画は下半期に強化され、年間で 3 億 1,700 万ユーロのプラスとなり、インフレコスト増加（前年比 3,800 万ユーロ増）の影響を相殺しました。
- ・ 構造的なフリーキャッシュフローは 12 億 7,400 万ユーロとなり、グループの向上へのコミットメントを裏付けました。
- ・ グループ戦略に沿った買収（Fenner および Camso）の加速に牽引された成長が見られ、北米市場へのアクセスが拡大しました（TBC ジョイントベンチャー）。
- ・ 提案されている配当は 1 株当たり 3.70 ユーロで、特別損益算入前の連結純利益に対して配当性向 36.4%となっています。

最高経営責任者のジャン＝ドミニク・スナールは以下のように発言しています。「2018 年の困難な経済環境下にあっても、ミシュランは営業利益を伸ばし、近年獲得してきた構造的なフリーキャッシュフローの拡大を持続させる能力を示しました。また本年はグループ戦略の展開も促進され、Fenner および Camso の買収と、米国において TBC 卸売ジョイントベンチャーの設立が行われました。このような取引によって主要市場におけるグループの力は強化され、価値創造の新たな機会を得ています。」

### 今後の見通し

2019 年の乗用車・ライトトラック用タイヤ市場は、市販市場セグメントの緩やかな成長と直需市場セグメントの縮小という様々に入り混じった状況になると見込まれます。トラック用タイヤ市場は中国の需要が減少することを考慮すると全体では引き続き横ばいになり、一方で鉱山、航空機、二輪車用タイヤ市場は引き続き活況になると予想されます。2019 年 1 月の為替レートに基づく、為替効果はセグメント営業利益にやや有利な影響を与えらると思われま。原材料コストの影響は現在マイナス 1 億ユーロ程度と推計されています。

こうした環境下でミシュランの 2019 年の目標は、グローバル市場トレンドに沿った販売量の成長、2018 年の数値を上回るセグメント営業利益（為替レート変動の影響を除外し、Fenner および Camso による推計 1 億 5,000 万ユーロの貢献を考慮前）および 14 億 5,000 万ユーロ\*\*を上回る構造的なフリーキャッシュフローを達成することです。

\* セグメント営業利益は、これまで「通常業務による営業利益」としてきたものであり、報告セグメントの業績を測る基準となります。対応する会社買収によるブランドおよび顧客リストの減価償却は考慮前の数値となっており、これらはその他営業損益に含まれています。

\*\* その内 1 億 5,000 万ユーロは IFRS 第 16 号適用によるものです。

(単位：百万ユーロ)	201	2018年(2017年の為替レートを用了場合)	2017
売上高	22,028	22,866	21,960
セグメント営業利益 <sup>1</sup>	2,775	3,046	2,742
セグメント営業利益率	12.6%	13.3%	12.5%
自動車および関連販売事業	11.6%	12.3%	12.3%
道路輸送および関連販売事業	8.8%	9.7%	8.1%
特殊製品および関連販売事業	19.6%	20.2%	19.6%
その他営業損益	(225)		(111)
営業利益	2,550		2,631
純利益	1,660		1,693
セグメント EBTIDA (償却前営業利益)	4,119		4,087
資本支出	1,669		1,771
純債務	3,719		716
負債比率	31%		6%
従業員給付債務	3,850		3,969
フリーキャッシュフロー <sup>2</sup>	(2,011)		662
構造的なフリーキャッシュフロー <sup>3</sup>	1,274		1,509
使用総資本利益率 (ROCE) <sup>4</sup>	14.0%		13.0%
従業員総数 <sup>5</sup>	117,400		114,100
1株当たり利益 (EPS)	€9.30		€9.39
1株当たり配当 <sup>6</sup>	€3.70		€3.55

<sup>1</sup> セグメント営業利益は、これまで「通常業務による営業利益」としてきたものであり、報告セグメントの業績を測る基準となります。対応する会社買収によるブランドおよび顧客リストの減価償却は考慮前の数値となっており、これらはその他営業損益に含まれています。2018年は、買収した無形資産の償却額が年間で3,900万ユーロでした。

<sup>2</sup> フリーキャッシュフロー：営業活動による純キャッシュから投資活動による純キャッシュおよびその他の流動金融資産による純キャッシュを控除したもの（配当考慮前）

<sup>3</sup> 構造的なフリーキャッシュフロー：買収考慮前の、買掛金、売掛金および棚卸資産に対する原材料コスト変動の影響を調整後のフリーキャッシュフロー

<sup>4</sup> のれん、買収した無形資産および関連企業とジョイントベンチャーを除いた ROCE。2017年の標準税率は31%、2018年の標準税率は26%。

<sup>5</sup> 年度末時点

<sup>6</sup> 2018年の配当は2019年5月17日の年次株主総会に提案される予定です。

## 市場動向

### 乗用車・ライトトラック用タイヤ

2018年/2017年 (タイヤ本数ベース)	欧州(ロシア 及び CIS*を 含む)	欧州(ロシア 及び CIS*を 除く)	北米	中米	アジア (インドを 除く)	南米	アフリカ/ インド/中 東	合計
直需市場	-2%	-2%	-1%	+1%	-4%	+3%	+4%	-2%
市販市場	+2%	+1%	+3%	+4%	-2%	-8%	+0%	+1%

第4四半期 2018年/2017年 (タイヤ本数ベース)	欧州(ロシア 及び CIS*を 含む)	欧州(ロシア 及び CIS* を除く)	北米	中米	アジア(イ ンドを除 く)	南米	アフリカ/ インド/中 東	合計
直需市場	-7%	-8%	+4%	-2%	-10%	-8%	-10%	-7%
市販市場	+3%	+2%	+4%	+7%	+1%	-13%	+7%	+2%

\*トルコを含む。

2018年の乗用車・ライトトラック用タイヤのグローバル直需市場および市販市場は、上半期の1%微増が、下半期に直需市場需要の5%下落によって1%落ち込んだため相殺され、年間では横ばいでした。

#### 直需市場

- 欧州では需要は年間では全体で2%落ち込みました。これは、(i) WLPT 基準（乗用車等の国際調和排出ガス・燃費試験法）が9月1日に施行された後の自動車市場の落ち込みに引きずられ、また、下半期に直需市場の需要が6%落ち込んだこともあり西欧では2%の縮小、(ii) 東欧では7%の堅調な増加、という複合的な影響を反映しています。
- 北米市場は1%減少で当期を終えました。2017年下半期に始まった縮小を受けて上半期に5%落ち込んだ後、下半期は自動車生産の力強い成長に牽引され需要は上向き、有利な比較対象値もあって2%増加となりました。
- アジア（インドを除く）の需要は2018年全体で4%落ち込みました。上半期の1%微増が、後半に急落して下半期は8%減少となったことに相殺されました。この落ち込みは主に中国市場の低迷によるもので、中国では上半期の3%増加から、特に米国との貿易戦争による極めて不透明な経済環境から7月以降13%急落と、大きく変動しました。アジア市場のその他の地域では需要は年間で1%減少でした。
- 中米では直需市場の需要は、上半期の急激な成長と下半期の減速から年間では1%の伸びでした。
- 南米市場は全体で3%伸びました。上半期に10%増加後、下半期はアルゼンチンの経済危機およびブラジルの不透明な政治環境から3%落ち込みました。
- アフリカ/インド/中東地域では、上半期のインドの成長に牽引されて市場は全体で4%伸びました。

#### 市販市場

- 欧州市場は、需要が東欧で11%急増した一方で西欧ではわずか1%の微増で、2018年は全体では2%成長しました。フランスおよびイタリア（5%増）、ポーランドおよび北欧諸国（4%増）、スペイン（3%増）では堅調な成長が見られましたが、英国市場のブレグジット（EU 離脱）の影響（5%減）およびトルコの経済危機（9%減）によってかなり相殺されました。オールシーズンタイヤの販売は年間を通して堅調で、欧州の市場成長の主な推進力となりました。
- 北米では好調な経済環境下で、需要は全体で3%伸びました。追加的輸入関税の導入に先駆けて中国製タイヤの輸入が急増したことにより、下半期に加速（上半期の2%から4%に増加）しました。

- アジア（インドを除く）では需要は全体では2%減少で1年を終えました。上半期は比較的横ばいのままでしたが（1%減）、下半期は市場が悪化し、中国の6%縮小がその他の地域の2%増加（日本（2%増）および韓国（3%増）により牽引）に部分的に相殺されて2%の後退となりました。
- 中米市場は、下半期にメキシコが非常に好調な実績を上げたこともあり（7%増）、年間では4%伸びました。
- 南米では、下半期に需要が13%急落したこともあり、年間では8%落ち込みました。これはアルゼンチンの景気後退（18%減）およびブラジルの不安定な政治経済情勢（15%減）の影響を反映しています。
- アフリカ／インド／中東地域では、上半期の2%減少後下半期は3%上向いて、需要は年間では横ばいでした。インド市場の好調な6%の成長は、政治的に不安定な一部の国と原油価格に依存する市場が原因で中東およびアフリカで縮小したことに相殺されました。

## ・トラック用タイヤ（ラジアルおよびバイアスタイヤ）

2018年/2017年 (タイヤ本数ベース)	欧州（ロシア 及び CIS*を 含む）	欧州（ロシア 及び CIS*を 除く）	北米	中米	アジア（イ ンドを除 く）	南米	アフリカ/ インド/中 東	合計
直需市場	+3%	+4%	+19%	-8%	-6%	+54%	+10%	+1%
市販市場	+0%	-2%	+7%	+4%	-5%	+2%	-1%	-2%

第4四半期 2018年/2017年 (タイヤ本数ベース)	欧州（ロシア 及び CIS*を 含む）	欧州（ロシア 及び CIS*を 除く）	北米	中米	アジア（イ ンドを除 く）	南米	アフリカ/ インド/中 東	合計
直需市場	-1%	+0%	+28%	+16%	-4%	+31%	+10%	+3%
市販市場	-1%	-3%	+5%	+6%	-8%	-4%	-0%	-4%

\* トルコを含む。

2018年に世界中で販売された新品トラック用タイヤの本数は1%減少しました。上半期に北米の需要に牽引されて2%増加後、下半期は中国の需要が不安定な経済環境下に加え、極めて高い比較対象値だったこともあり12%落ち込んだことによる強い逆風を反映して、市場は3%後退しました。

### ・直需市場

- 欧州では直需市場は年間で3%伸びました。上半期にドイツ（3%増）、ポーランド（24%増）およびトルコ（41%増）の需要に牽引されて力強い6%の成長を見せた後、下半期はトルコおよびポーランドの悪化から成長は著しく減速し、わずか1%となりました。東欧では年間で需要は横ばいでした。
- 極めて好調な経済環境下で、北米市場は年間を通して非常に力強い成長をし、全体で19%の増加となりました。
- 2018年のアジア（インドを除く）の需要は6%縮小しました。中国市場は、比較対象値との不利な比較および米国との貿易戦争による極めて不安定な経済環境により下半期だけで18%急落しました。その他の地域では、需要は日本の3%下落がインドネシア市場の活発な成長を部分的に相殺する状況となりました。
- 南米では、市場は2017年に始まった回復を維持し、ブラジルの力強い需要を背景に54%急増しました。
- アフリカ／インド／中東市場は、インドの比較対象値との有利な比較および活況な経済環境から需要が15%増加したことを反映して、年間で10%伸びました。

## ・ 市販市場

- 欧州市場は年間で横ばいでした。上半期に東欧での 9%増加に牽引されて 2%伸びた後、下半期はトルコおよびポーランドでの急落が東欧の堅調な 4%の成長と相まって、需要は 2%後退となりました。
- 北米の需要は全体で 7%伸びました。堅調な米国経済および新たな輸入関税導入の可能性に先駆けて年の後半に中国製タイヤの輸入が増加したことに牽引されたものです。カナダ市場は年間で 1%減とやや冷え込みました。
- 2018 年のアジア（インドを除く）の市販タイヤ市場は 5%後退しました。需要は上半期に 2%落ち込んだ後、下半期はさらに 8%減少しましたが、これは主に中国市場が、比較対象値との不利な比較および米国との貿易戦争による不透明な経済環境によって急落したことによるものです。
- 中米の需要は、メキシコ市場は 1%の緩やかな成長でしたが、全体では非常に力強く 12%増加して 1 年を終えました。
- 南米市場は全体で 2%伸びました。上半期にブラジル（8%増）およびアルゼンチンに牽引されて 5%増加した後、下半期はブラジルの成長が 3%まで減速したことおよびアルゼンチン市場の急落を反映して 1%落ち込みました。
- アフリカ/インド/中東地域では、(i) インドでラジアルタイヤ販売が 12%躍進したものの全体では成長は横ばい、(ii) 中東およびアフリカ市場は政治経済環境が引き続き不安定で、1%の減少となったことから、新品タイヤの需要は 1%後退しました。

## ・ 特殊タイヤ

- ・ **鉱山用タイヤ**：鉱山用タイヤ市場は国際的な鉱業会社、石油会社および地域の鉱山からの需要が引き続き堅調に成長しました。
- ・ **農業および建設用タイヤ**：農業セグメントでは、直需市場の成長は強弱入り混じったものとなった一方、市販市場の需要は欧州でアジアからの輸入急増の影響を受けたこともあり、横ばいでした。インフラ部門では、需要は直需市場、市販市場セグメント共に引き続き上昇基調でした。
- ・ **二輪車用タイヤ**：モーターサイクル市場は欧州、北米共に迅速な成長となりました。通勤用セグメントの需要は新興市場で引き続き非常に好調です。
- ・ **航空機用タイヤ**：旅客輸送の増加に牽引されて、商用機用タイヤ市場は拡大が続いており、ラジアルセグメントではさらに顕著な増加が見られています。

## 2018 年の売上高および業績

### ・ 売上高

2018 年 12 月 31 日期末の当年度の売上高は、以下の要因の複合的な影響により、2017 年から 0.3%増の 220 億 2,800 万ユーロとなりました。

- ・ 販売量の増加による 0.9%、1 億 9,500 万ユーロの増加および連結範囲の変更による 2 億 6,700 万ユーロの増加（主に 7 か月間の Fenner PLC の連結および住友商事との TBC ジョイントベンチャー設立後の TCi チェーンの連結除外）。
- ・ 非常に好調な価格ミックス効果による 4 億 4,400 万ユーロの増加。(i) グループの厳格な価格管理の一環として、価格連動制（スライド制）非対象事業に対し 2017 年に導入した価格引き上げの年間の影響が原材料コスト上昇の影響を相殺したこと、および(ii) 原材料価格連動制対象の事業における価格調整により年間 1,000 万ユーロの貢献があったことにより、価格によって 2 億 5,500 万ユーロのプラスが生まれました。ミックス効果によりさらに 1 億 8,900 万ユーロのプラスとなりました。これは依然極めて積極的なプロダクトミックス、鉱山用タイヤ事業の回復によるプラスの影響、および販売ミックスにおける直需事業の割合の低下を反映しています。
- ・ 不利な為替効果による 8 億 3,800 万ユーロのマイナス。主に上半期の米ドル対ユーロの為替レート、下半期のアルゼンチン、トルコおよびその他の新興市場の通貨危機が原因です。

・ 業績

セグメント営業利益は、2017年の27億4,200万ユーロ、売上高比12.5%に比べ、27億7,500万ユーロ、売上高比12.6%となりました。

2018年の業績は以下を反映しています。(i) Fenner PLCを過去7か月間連結およびTCiを連結から除外という連結範囲の変更による5,600万ユーロの増益、(ii) 販売量の0.9%の成長による5,700万ユーロの増益、(iii) 厳格な価格管理が寄与し、価格ミックス効果による堅調な4億4,400万ユーロの増益、それが(iv) 原材料コストによる1億5,800万ユーロのマイナスの影響、を緩和したこと。3億1,700万ユーロのコストの増加は3億1,700万ユーロの競争力強化計画による増加によって完全に相殺されました。減価償却費は4,000万ユーロ上昇、初期費用は4,100万ユーロ上昇しました。その他の要因は年間で合計マイナス1,400万ユーロでした。最後に、極めて不利な為替効果が報告数値を2億7,100万ユーロ引き下げました。

2億2,500万ユーロのその他純営業費用は、主に1億4,600万ユーロのダンディー工場閉鎖のための引当金、3,900万ユーロの買収ブランドの償却費、およびFennerとCamso買収コストに対応しています。

**全体で、純利益は16億6,000万ユーロでした。**

・ 純財務ポジション

期末時点のフリーキャッシュフローは、Fenner、A.T.U.およびCamsoの買収、住友商事とのTBCジョイントベンチャーの設立により26億7,300万ユーロ減少して、マイナス20億1,100万ユーロでした。このフリーキャッシュフローから6億3,700万ユーロの配当支払いおよび7,500万ユーロの株式買戻しを控除して、連結負債比率は純債務37億1,900万ユーロに対応して31%となりました。

・ セグメント情報

2018年1月1日にミシュランは新事業組織を導入し、以下のような報告セグメントの変更を行いました。

(1) 市販のライトトラック用タイヤは自動車セグメント（これまでの乗用車・ライトトラック用タイヤ）から道路輸送セグメント（これまでのトラック用タイヤ）に移動。

(2) 建設トラック用タイヤは道路輸送報告セグメントから特殊製品事業セグメントに移動。

単位：百万ユーロ	売上高		セグメント営業利益		セグメント営業利益率	
	2018	2017	2018	2017	2018	2017
自動車および関連販売事業	11,340	11,953	1,314	1,465	11.6%	12.3%
道路輸送および関連販売事業	5,852	5,946	513	483	8.8%	8.1%
特殊製品および関連販売事業	4,836	4,061	948	794	19.6%	19.6%
ミシュラングループ	22,028	21,960	2,775	2,742	12.6%	12.5%

・ 自動車および関連販売事業

自動車および関連販売事業セグメントの売上高は、主に連結範囲による効果（TCiの連結除外）および為替レートの不利な動きにより、2017年の119億5,300万ユーロから5.1%減の113億4,000万ユーロとなりました。

セグメント営業利益は、前年度の14億6,400万ユーロ、売上高比12.3%に比べ、13億1,400万ユーロ、売上高比11.6%でした。

セグメント営業利益率の低下は主に為替レートの不利な動きによるものです。プロダクトミックスの着実な強化は、(i) ミシュラン・ラインの持続的成功（特にMICHELIN Primacy 4, MICHELIN CrossClimate +, X Ice North 4 およびAlpin 6.タイヤ）、および(ii) 18インチ以上のセグメントの力強い成長（9%上昇の市場において10%上昇）、並びに厳格な価格方針を年間を通して追求したことを反映しており、それらすべてが販売量の減少を相殺する以上の貢献をしました。

- ・ **道路輸送および関連販売事業**

2018年の道路輸送および関連販売事業セグメントの売上高は、前年度報告された59億4,600万ユーロから1.6%減の58億5,200万ユーロとなりました。

セグメント営業利益は、2017年の4億8,300万ユーロ、売上高比8.1%に比べ、5億1,300万ユーロ、売上高比8.8%でした。この改善は、力強い価格ミックス効果に牽引されたもので、極めて不利な為替効果をかなり相殺しました。当期を通じて新しい製品およびサービスが継続的に導入され、欧州のBFGoodrichラインおよびMICHELIN Agilis CrossClimate ライトトラックおよびバン用タイヤは成功を収めました。

- ・ **特殊製品および関連販売事業**

当期の特殊製品事業セグメントによる売上高は、2017年の40億6,100万ユーロから19.1%増の48億3,600万ユーロとなりました。

セグメント営業利益は、前年度の7億9,400万ユーロ、売上高比19.6%に比べ、9億4,800万ユーロ、売上高比19.6%でした。

セグメント営業利益の増加は、グループの鉱山用タイヤ需要の持続的回復による販売量の堅調な成長、その他事業の堅実な業績、過去7か月間のFennerの連結、および不利な為替レートの動きを相殺した力強い価格ミックス効果に対応しています。

## コンパニー・ジェネラル・デ・ゼタブリスマン・ミシュラン

コンパニー・ジェネラル・デ・ゼタブリスマン・ミシュランの純利益は、前年度の10億2,900万ユーロに比べ、8億1,300万ユーロとなりました。

2019年2月8日の監査役会の会合に財務諸表が提出されました。監査が行われ、2019年2月11日に連結および個別の財務諸表についての監査報告書が発行されました。

最高経営責任者は2019年5月17日（金）午前9時からクレルモンフェランにおいて年次株主総会を招集します。前年度の1株当たり3.55ユーロに対し、当年度は3.70ユーロの配当支払いについて株主に承認を求めます。

- ・ **企業簡素化プロジェクト**

グループは、必要な合意を得ることを条件に、2020年上半期までに自社の法的組織の簡素化を計画しています。

この合理化プロセスの一環として、グループ外の財務活動はグループの親会社であるコンパニー・ジェネラル・デ・ゼタブリスマン・ミシュランに移管され、グループ内の財務活動はそれぞれの子会社で維持されます。

また、海外の子会社および関連会社は、フランスの子会社および関連会社ですすでに実施されているように、コンパニー・ジェネラル・デ・ゼタブリスマン・ミシュランに連結されます



## 2018 年非財務評価

2018 年、ミシュランは持続可能な発展とモビリティへのアプローチを認められ、以下の複数の非財務業績指標に選定されました。

**VigeoEiris** – ミシュランは自動車業界における環境、社会および企業統治（ESG）について第 1 位、世界で（4,000 社超の中から）トップ 10 にランキングされました。

**EcoVadis** – ミシュランは環境、社会、人権および持続可能な購買政策について「Gold CSR Rating（企業の社会的責任「ゴールド」評価）」を獲得しました。

**CDP 気候変動** – 気候変動に立ち向かうパイオニアとして認められた世界中の 127 社の 1 社として、ミシュランは「2018 年気候変動 A リスト」に選定されました。2018 年には CDP により 7,000 社超が査定されています。

**CDP サプライチェーン** – ミシュランは、サプライチェーンにおけるエネルギー転換を支援するイニシアティブおよび戦略について「2019 年サプライヤー・エンゲージメントリーダー」に選定されました。

これらの評価はミシュランの持続可能なモビリティと発展への揺るぎないコミットメントの証しです。



## 2018年の業績ハイライト

- ・ ミシュランと住友商事は、50%ずつ出資するジョイントベンチャーに両社の卸売・小売事業を統合することにより、米国およびメキシコに事業規模第2位となるタイヤ卸売会社を設立。(2018年1月3日)
- ・ 2023年満期非希薄化転換社債を成功裏に発行。(2018年1月5日)
- ・ 欧州において MICHELIN Primacy 4 を市場にて発売。(2018年1月)
- ・ マルチブランド車用サービスおよび部品における欧州大手の Mobivia はチェーンの20%の株式をミシュラングループに売却し、ミシュランとの提携によってドイツ、スイス、オーストリアにおける A.T.U チェーンを拡大。(2018年2月12日)
- ・ 部分的株式買戻し契約の実行(2018年2月14日)
- ・ MICHELIN AGILIS CrossClimate ライトトラックおよびバン用タイヤの発売。(2018年2月22日)
- ・ MICHELIN Road 5 high-tech Sport Touring タイヤ。(2018年2月22日)
- ・ ケニアおよびウガンダにおいて、CFAO とミシュランは高品質タイヤ販売のために連携(2018年3月21日)
- ・ ミシュランの MyBestRoute アプリケーションが ITL Technologies and Information Systems のイノベーション賞を受賞。(2018年3月22日)
- ・ 地域輸送の省燃費な MICHELIN X Multi Energy タイヤ。(2018年4月10日)
- ジャン＝ドミニク・スナールの継承計画：2019年の年次株主総会終了をもって最高経営責任者の任期が終了することから、2018年5月18日の年次株主総会において Florent Menegaux をジェネラルマネージングパートナーに、Yves Chapot をマネージングパートナーに選出。
- ベルトコンベヤー・ソリューションおよび強化ポリマー製品の世界的リーダー、Fenner PLC を買収。(2018年5月31日)
- ・ Total とミシュランが提携して、野心的な世界的ロード・セーフティ教育プログラムを発表。(2018年5月30日)
- 2048年にはミシュランタイヤは80%に持続可能な物質を使用し、タイヤの100%をリサイクル予定。(2018年5月31日)
- ・ Movin'On - モントリオールにおける持続可能なモビリティのための第二回グローバルサミットに意欲的かつ革新的リーダーおよびエグゼクティブを招集。(2018年6月1日)
- ・ ミシュランと Maxion Wheels は ACORUS Flexible Wheel に対して 2018 CLEPA イノベーション賞を受賞。(2018年6月18日)
- ・ 初のカータイヤ用完全ネットワークソリューション、MICHELIN Track Connect がケルン国際タイヤ専門見本市で 2018 年クリエイティブ賞を受賞。(2018年6月18日)
- ・ ミシュランガイド広州の第1版発売。(2018年6月26日)
- ・ 総額25億ユーロの3トランシェ債を成功裏に発行。(2018年8月29日)
- ・ ミシュランは新たなミシュラン社員持株制度の立ち上げを発表。(2018年9月17日)
- ・ シンガポールにおいて、ミシュランは Red Dot から「ビジョンコンセプト」について「ベストオブザベスト」賞を受賞。(2018年9月28日)
- ・ ミシュランマンが「ミレニアムアイコン」に選定。(2018年10月2日)
- ・ ミシュランは耐久性の高いパフォーマンスを発揮する冬用タイヤ、MICHELIN Alpin<sup>6</sup> を発売。(2018年10月2日)

- ・ ミシュランは 2018 年パリモーターショーで持続可能なモビリティについて講演。(2018 年 10 月 2 日)
- ・ ミシュランは 2020 年の英国ダンディー工場閉鎖予定を発表。(2018 年 11 月 5 日)
- ・ インドネシアにグループのための新たな合成ゴム工場。(2018 年 11 月 29 日)
- ・ ミシュランは Camso の買収を完了し、特殊製品事業における世界的リーダーとしての地位を強化。(2018 年 12 月 18 日)

2018 年度ハイライトの全文はミシュランのウェブサイトでご覧になれます。 <https://www.michelin.com/en>