

コンパニー・ジェネラル・デ・ゼタブリスマン・ミシュラン

2019 年 12 月 31 日期末

2019 年度期末業績

2019 年：セグメント営業利益は 30 億 900 万ユーロで、  
1 億 7,900 万ユーロ、6.5%の増加（為替レート変動の影響を除外した場合）  
純利益は 17 億 3,000 万ユーロで、7,000 万ユーロの増加  
構造的なフリーキャッシュフローは 16 億 1,500 万ユーロ

- 悪化している環境および縮小している市場において、
  - 売上高は買収による増加（6.8%増）に引き上げられて、7.8%増加（為替レート変動の影響を除外した場合）
  - 厳格な舵取りにより、グループの業績が改善
- セグメント営業利益（為替レート変動の影響を除外した場合）は 1 億 7,900 万ユーロ増加し、その内、1 億 2,700 万ユーロは買収によるものです。また、セグメント営業利益率は 12.5%と堅調でした。
  - 販売量は市場の状況に沿って 1.2%減少
  - 価格ミックスと原材料コストの影響により、3 億 2,400 万ユーロのプラスとなりました。持続的な価格管理のみならず、18 インチ以上の乗用車用大口径タイヤの売上成長、特殊製品事業、そしてグループ売上高において直需事業と市販事業がバランスしたことにより、プロダクトミックスが強化されたことに牽引されました。
  - 競争力強化による増益、インフレの影響、および進行中のグループ製造拠点の変革により 6,100 万ユーロの節減
- 予定通りに進んでいるフェナーおよびカムソの統合、およびインドネシアのタイヤメーカー マルチストラダとテレマティクス・プロバイダー マスターノートの買収戦略の持続的な進展
- EBITDA（償却前営業利益）の成長、および下落している市場に対し生産管理を迅速に対応させたことを反映して、構造的なフリーキャッシュフローは 16 億 1,500 万ユーロ
- 1 株当たり 3.85 ユーロの配当金を提案

CEO のフロラン・メネゴーは以下のように発言しています。「2019 年、非常に不安定な環境において、ミシュランは市場シェアを維持し、収益の改善に成功しました。グループにとって特に厳しいこの時期に、社員が素晴らしい取り組みをしたことに、私からの謝意を表したいと思います。こうして堅実に実績を上げたことに加え、タイヤだけでなく水素モビリティやバイオ燃料、ハイテク素材のような分野においてもミシュランは全社を挙げて日々イノベーションを続けています。ミシュランは引き続き環境フットプリントの削減に取り組んでいます。」

□ 今後の見通し

2020年、乗用車・ライトトラック用タイヤ市場は、市販需要は横ばい、直需需要は縮小し続け、年間ではやや落ち込むと予想されます。トラックおよびオフロード用タイヤ市場は、直需事業の急落による影響を受けて軟化が続くと見込まれます。鉱山用市場も若干の在庫調整が行われ縮小すると思われませんが、タイヤ消費は持続する見込みです。

この全般に落ち込んでいる市場環境において、ミシュランの2020年目標は以下の通りです。

前年度をやや下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た場合）および15億ユーロを超えるフリーキャッシュフロー（中国のコロナウィルスの全体的影響を除外した場合）を達成することです。

(単位：百万ユーロ)	2019*	2018 (修正再表示)	2018 (報告値)
売上高	<b>24,135</b>		22,028
セグメント営業利益	<b>3,009</b>		2,775
セグメント営業利益率	<b>12.5%</b>	12.6%	12.6%
自動車および関連販売事業 <sup>1</sup>	<b>11.1%</b>	11.4%	11.6%
道路輸送および関連販売事業 <sup>1</sup>	<b>9.3%</b>	9.6%	8.8%
特殊製品および関連販売事業 <sup>1</sup>	<b>18.7%</b>	20.1%	19.6%
その他営業損益	<b>(318)</b>		(225)
営業利益	<b>2,691</b>		2,550
純利益	<b>1,730</b>		1,660
セグメント EBTIDA (償却前営業利益)	<b>4,763</b>		4,119
資本支出	<b>1,801</b>		1,669
純債務 <sup>4</sup>	<b>5,184</b>	4,056	3,719
負債比率 <sup>4</sup>	<b>39%</b>	33%	31%
従業員給付債務 <sup>4</sup>	<b>3,873</b>	3,858	3,850
フリーキャッシュフロー <sup>2,4</sup>	<b>1,142</b>	(1,985)	(2,011)
使用総資本利益率 (ROCE) <sup>5</sup>	<b>13.7%</b>		14%
従業員総数 <sup>3</sup>	<b>121,339</b>		117,400
1株当たり利益 (EPS)	<b>€9.69</b>		€9.30
当年度配当金	<b>€3.85</b>		€3.70

<sup>1</sup> カムソ買収およびオフロード事業合併後、セグメントの構成に一部微細な調整を加えています。

<sup>2</sup> フリーキャッシュフローは、配当金支払いおよび資金調達取引の考慮前で記載され、営業活動による正味キャッシュから投資活動に使われる正味キャッシュを控除した額（現金管理金融資産および負債担保として提出された金融資産に関わる正味キャッシュフロー調整後）に相当します。

<sup>3</sup> 期末時点。

<sup>4</sup> 2018年12月31日期末年度の連結財務状態計算書は、カムソの開始貸借対照表を含んでおらず、カムソの買収価格は仮のれんとして計上されています。2019年上半期にカムソを連結した後、開始貸借対照表を修正再表示しました。

<sup>5</sup> のれん、買収した無形資産および持分法適用会社を除いた使用資本利益（税引後）。

\* IFRS第16号適用の影響を含んでいます。

## 市場動向

### • 乗用車・ライトトラック用タイヤ

2019年/2018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	南米	アジア（インドを除く）	アフリカ/インド/中東	合計
直需市場	-5%	-5%	-4%**		-4%	-7%	-17%	-6%
市販市場	-2%	-2%	+2%	-1%	+2%	+2%	-2%	+0%

第4四半期 2019年/2018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	南米	アジア（インドを除く）	アフリカ/インド/中東	合計
直需市場	-4%	-4%	-9%**		-5%	-4%	-17%	-6%
市販市場	-2%	-2%	-0%	-6%	+9%	-4%	-2%	-2%

\* トルコを含む

\*\* 北米および中米

2019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、販売タイヤ本数ベースで2%落ち込みました。

#### ▪ 直需市場

- 2019年における世界の直需市場タイヤの販売本数は6%落ち込みました。2018年下半期のトレンドに沿って上半期に需要が8%減少した後、中国市場での第4四半期の上昇に押し上げられて下半期は5%の下落にとどまりました。
- 欧州における年間の需要は、全体で5%減少しました。これは、(i) 米国および中国向け車両輸出の減少、および (ii) 国内需要が横ばいだったことによる自動車販売の落ち込みの影響を著しく受けて、西欧で5%縮小したことを反映しています。東欧でも需要は5%縮小しました。
- 北米市場は4%減少で当年を終えました。需要は上半期に4%減少した後、下半期はさらに5%減少しました。これは、第4四半期のGeneral Motorsのストライキ、および自動車業界全体の在庫取り崩しの影響を大きく受けたものです。
- 南米市場は、アルゼンチンの経済危機によるマイナスの影響が大きかったことを反映して、全体で4%減少して当年を終えました。
- アジア（インドを除く）では、中国市場の9%減少もあり、総需要は年間で7%減少しました。需要の減少は上半期には15%でしたが、下半期は2%に鈍化しました。これは、前年度との比較優位および第4四半期のチャイニーズニューイヤーに先駆けた購入によるものです。中国市場は全体的に、米国との貿易戦争および冷え込んだ経済環境が原因の消費の落ち込みによって、大きな打撃を受けました。
- アフリカ・インド・中東の市場は、インドの（流動性逼迫および新規制による）国内消費の急落および中東の地政学リスクにより大きく冷え込み、年間で17%落ち込みました。

#### ■ 市販市場

- 欧州の市場は年間を通して2%縮小しました。上半期にトルコの経済危機および西欧の在庫取り崩しが大きく影響して3%減少した後、下半期も需要は下降傾向が続き、暖冬が冬用タイヤ需要を圧迫したことが主な原因となってさらに1%落ち込みました。こうした環境において、オールシーズン・セグメントは堅調な需要を享受し、引き続き欧州全域における市場成長の主な要因となっています。
- 北米全体の需要は、好調な経済環境下で2%伸びました。アジア製タイヤの輸入増加に牽引されて米国で持続的に3%増加したことにより、カナダ市場の5%の縮小が相殺されています。
- 中米の市場は、主にメキシコの需要が下半期に落ち込んだことにより、年間で1%縮小しました。
- 南米の需要は年間で2%伸びました。上半期にアルゼンチンの経済危機（13%減）およびブラジルの需要の落ち込み（3%減）に大きく影響を受けましたが、下半期にはブラジルおよびアルゼンチンの輸入タイヤ販売によって市場は8%回復しました。
- アジア（インドを除く）の需要は、全体では2%増加して2019年を終えました。中国で持続的な強い増加（4%増）があった一方、東南アジアの需要は横ばいに終始しました。日本市場は、第4四半期の消費税率引き上げによる影響を受けただけでなく、暖冬によってさらに深刻な打撃を受けました。当地域のその他の国々では、年間を通じて穏やかな成長が見られました。
- アフリカ・インド・中東地域の需要は年間で2%減少しました。インド市場で流動性逼迫が消費を抑制して17%の暴落をみせましたが、中東（5%増）およびアフリカの需要増加により、暴落の一部が相殺されました。

● **トラック用タイヤ（ラジアルおよびバイアスタイヤ）**

2019年/2018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	南米	アジア（インドを除く）	アフリカ/インド/中東	合計
直需市場	-9%	-10%	+1%	-51%	+22%	+1%	-31%	-4%
市販市場	+3%	+2%	-13%	-1%	-1%	-1%	-2%	-2%

第4四半期 2019年/2018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	南米	アジア（インドを除く）	アフリカ/インド/中東	合計
直需市場	-17%	-20%	-14%	-68%	+3%	+9%	-44%	-6%
市販市場	+6%	+3%	-16%	-5%	+1%	-3%	-3%	-3%

\* トルコを含む

2019年に世界中で販売されたトラック用新品タイヤの販売本数は、下半期の業績が上半期のトレンドに沿ったものとなり、3%減少しました。直需需要の4%減少および北米の市販市場における13%の急落が、欧州の市販市場の3%増加によってわずかながら相殺されました。

■ **直需市場**

- 2019年におけるトラック用タイヤの世界の直需市場は、新品タイヤ販売本数ベースで4%縮小しました。上半期に2%減少した後、下半期は北米の減少を受けて6%と加速して減少しました。
- 欧州では、直需市場は年間で9%落ち込みました。上半期の4%の減少は、トルコの経済危機（23%減）および英国のブレクジット（EU離脱）の不透明性（17%減）により、マイナスの影響を大きく受けたことによるものです。下半期は、ドイツ（32%減）、フランス（12%減）およびスペイン（19%減）における自動車メーカーの需要減少により15%落ち込み、縮小がさらに厳しいものとなりました。しかしながら、トルコ市場は当期中に横ばいに転じつつあります（下半期は4%減）。
- 依然として活況な経済環境下で、北米の直需市場は上半期に9%という力強い成長を遂げましたが、下半期は減少に転じ、前年度の非常に高い比較数値もあって8%減少しました。
- 南米市場は、年間では22%成長しましたが、下半期は12%増と鈍化しました。
- アジア（インドを除く）の需要は、2019年全体では1%の微増でした。上半期に2%減少した後、下半期は中国の需要お

よび比較数値との優位性により4%回復しました。アジアのその他の地域では、日本で（規制変更により上半期に増加した後）5%の縮小や、インドネシアで31%の減少が見られ、下半期に需要が11%落ち込みました。

- アフリカ・インド・中東地域では、市場は31%急落しました。これは、インドにおいて激しい流動性危機があり、結果として国内需要が暴落（45%減）したこと引きずられたものです。

## ■ 市販市場

- 2019年のグローバル市販市場は2%落ち込みました。これは主に、北米市場におけるアジア製タイヤの輸入減少が、アジア製タイヤの販売増加に牽引された欧州の需要微増によって一部相殺されたことによるものです。
- 欧州市場は3%増加して当年を終えました。需要は上半期に1%減少しましたが、下半期は当地域全体の輸入に牽引され、7%の強い伸びをみせて回復しました。これは特に西欧に当てはまることで、（2018年4月に導入されたアンチダンピング措置を反映した）前年度数値との非常に有利な比較によって成長が得られました。
- 北米では、需要は年間で13%急落しました。2019年2月半ばの中国製タイヤに対する関税の導入に先駆けて、2018年下半年に小売業者が大量の在庫の買い込みをしたため、北米の“ノン・プール”（USTMAメンバー以外）市販市場では前半期に急激な在庫の減少が見られ、下半期は極めて高い前年数値との比較となりました。“プール市場”（USTMAメンバー）のタイヤ需要は、主として2019年第3四半期まで直需セグメントにおける需要が高かったおかげで、通年ではわずかな減少にとどまりました。
- 中米では、需要は年間で1%減少しました。
- 南米市場も、全体では1%減少しました。ブラジルの需要は横ばいが続いている一方、アルゼンチンでは上半期に15%急落した後に下半期で8%回復しています。コロンビアおよびペルー市場は、不安定な政治・経済環境によって抑制され、下半期は冷え込みました。
- 2019年のアジア（インドを除く）市販市場は1%後退しました。上半期に2%落ち込んだ後、下半期は特に中国（上半期に2%下落した後、下半期は横ばい）で需要は横ばいになったように思われます。日本市場は、消費税率引き上げ後の第3四半期と第4四半期の間に激しく需要が変動したものの、横ばいでした。
- アフリカ・インド・中東地域では、新品タイヤの需要はインド市場で3%下落し、全体では2%縮小しました。

## ● 特殊タイヤ

- **鉱山用タイヤ**：鉱山用タイヤ市場は、依然として鉱業会社からの堅実な需要に牽引されていますが、碎石用タイヤセグメントはディーラーの在庫管理政策により苦戦しています。
- **農業用および建設用タイヤ**：農業用セグメントでは、夏以降周期的な収縮が確認できており、直需市場で特に顕著です。建設用セグメントの需要は、グローバル経済の不透明感によって抑制されています。
- **二輪車用タイヤ**：モーターサイクル用タイヤのグローバル市場は当年度落ち込みました。北米の需要が急落したことが原因です。この急落は、欧州のモーターサイクルおよびスクーター用セグメントの双方が成長したことにより、わずかに相殺されています。通勤（通勤）セグメントの需要は上昇基調が続きました。
- **航空機用タイヤ**：商用機用タイヤ市場はラジアル・セグメントにおいて依然最も勢いがあり、成長を続けています。これは旅客輸送が増加し続けていることを反映していますが、搭乗率の改善から最近やや鈍化しています。
- **ベルトコンベヤー**：ベルトコンベヤー市場は、国内総生産（GDP）のグローバルトレンドに沿って拡大を続けています。



## 2019年の売上高および業績

### ● 売上高

2019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、2018年から9.6%増の241億3,500万ユーロとなりました。

- 販売量の1.2%の減少：乗用車・ライトトラック用市場およびトラック用市場は、共に直需需要の減少に大きく影響を受けましたが、グループは軟化している両市場においてポジションを維持しました。農業用および建設用タイヤ市場の低迷を受けて販売量は落ち込みましたが、鉱山用タイヤの販売量成長によってほぼ相殺されました。
- 極めて好調な2.2%の価格ミックス効果：市場の冷え込みによって競争が激化している環境での積極的な価格方針を反映して、価格によって2億3,000万ユーロの増益となりました。2億4,800万ユーロのプラスのミックス効果は、主にミシュラン・ブランドのプレミアム戦略の持続的成功、および乗用車・ライトトラック用直需および市販セグメントの販売実績と特殊タイヤ市場における鉱山用およびオフロード用販売の、マーケットミックスが効果的だったためです。
- プラス1.8%の為替効果は、主に米ドルが対ユーロで上昇したことによる影響が、ロシアルーブル、アルゼンチンペソ、トルコリラおよびブラジルレアル等の通貨が当期中に下落したことによって抑制されたことが原因です。
- 連結範囲変更による6.8%という極めて好調な影響は、(i) タイヤ事業およびハイテク素材における迅速な拡大を促進するために2018年に買収したフェナーおよびカムソ、(ii) 2019年に買収したマルチストラダおよびマスターノート、(i) と (ii) それぞれの統合がスムーズに実施されたことによるものです。

### ● 業績

**セグメント営業利益**は、2018年の27億7,500万ユーロ、売上高比12.6%に比べ、30億900万ユーロ、売上高比12.5%となりました。

当年度の実績は以下のことを反映しています。

- フェナー、カムソ、マルチストラダおよびマスターノートの連結と、TCiの連結除外を受けた連結範囲の変更による1億2,700万ユーロの増益
- 需要の急減と販売量の1.2%の減少、その結果行われた年末在庫の削減に必要な生産調整による1億800万ユーロの製造固定費負担の増額により2億1,300万ユーロの減益
- 特に厳格な価格管理による価格ミックス効果から4億7,700万ユーロの利益を着実に得たことにより、原材料コスト（関税を含む）による1億5,300万ユーロのマイナスの影響を軽減したこと
- 1億9,900万ユーロのコスト増加が、競争力強化による2億6,000万ユーロの増益によって相殺され、正味6,100万ユーロの節減となったこと
- 減価償却費（有形資産および無形資産）は9,100万ユーロ増加、初期費用は3,700万ユーロ増加。その他の要因は年間で総額プラス800万ユーロ
- 最後に、有利な為替の変動により報告値に5,500万ユーロを追加

その他の営業損益については、3 億 1,800 万ユーロの費用となりました。これは主に、企業合併において買収した無形資産の償却（9,100 万ユーロ）、およびバンベルグとラ・ロッシュ＝シュル＝ヨンの工場再編のための引当金（2 億 4,900 万ユーロ）に相当するものです。

全体で、純利益は 7,000 万ユーロ増の 17 億 3,000 万ユーロでした。

## ● 純財務ポジション

2019 年のフリーキャッシュフローは、フェナーおよびカムソの買収と、住友商事との TBC ジョイントベンチャー設立による影響を受けた前年度から 31 億 2,700 万ユーロ改善して、11 億 4,200 万ユーロとなりました。2019 年 12 月 31 日時点の負債比率は、51 億 8,400 万ユーロの純債務に基づき、39%でした。2018 年 12 月 31 日時点の修正財務ポジション<sup>(1)</sup>から増加した負債 11 億 2,800 万ユーロの内、11 億 4,200 万ユーロは当年度のフリーキャッシュフローによるもの、6 億 6,600 万ユーロは配当金支払によるものです。8 億 3,700 万ユーロは、初めて IFRS 第 16 号を適用して新たなリースを計上した影響に対応しています。

(1) 2018 年 12 月 31 日時点で、カムソの買収価格はグループの連結財務諸表の「のれん」項目に仮のれんとして表記されていました。2019 年上半期にカムソの取得原価の配分を行い、2019 年の開始連結財務諸表を修正再表示しました。

## ● セグメント情報

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		
	2019	2018 (修正再表示) (1)	2018 (報告値)	2019	2018 (修正再表示)	2018 (報告値)	2019	2018 (修正再表示)	2018 (報告値)
自動車および関連販売事業	11,851	11,332	11,340	1,321	1,295	1,314	11.1%	11.4%	11.6%
道路輸送および関連販売事業	6,448	6,378	5,852	597	612	513	9.3%	9.6%	8.8%
特殊製品および関連販売事業	5,836	4,318	4,836	1,091	868	948	18.7%	20.1%	19.6%
ミシュラングループ	24,135	22,028	22,028	3,009	2,775	2,775	12.5%	12.6%	12.6%

(1) カムソの買収およびオフロード事業の合併を受けて、セグメント構成に一部微細な調整を行っています。

### ■ 自動車および関連販売事業

自動車および関連販売事業の報告セグメントにおける売上高は、2018 年の 113 億 3,200 万ユーロから 4.6% 増の 118 億 5,100 万ユーロとなりました。

自動車セグメントの営業利益は、2018 年の 12 億 9,500 万ユーロ、売上高比 11.4% に比べ、13 億 2,100 万ユーロ、売上高比 11.1% でした。

この改善は主に、(i) 年間 2% 下落した市場における販売量の 1% 減少、製造固定費負担増および 2018 年後半のプタジエン価格上昇による原材料コストの増加、これらが (ii) グループの厳格な価格管理による非常に高い価格ミックス効果、および販売ミックスにおいて 18 インチ以上のタイヤの割合を増やしたことによって、相殺されたことを反映しています。

また、マルチストラダの連結によりセグメント営業利益率は下がりました。



## ■ 道路輸送および関連販売事業

道路輸送および関連販売事業の報告セグメントにおける売上高は、全体では前年比 1%増加して、2018 年の 63 億 7,800 万ユーロから 64 億 4,800 万ユーロとなりました。

セグメント営業利益は、前年の 6 億 1,200 万ユーロ、売上高比 9.6%に比べて、5 億 9,700 万ユーロ、売上高比 9.3%でした。

やや減少したのは、(i) 市場トレンドに沿って販売量が 3%縮小したこと、製造固定費負担増および 3,000 万ユーロの関税増加、これらが (ii) 価値を生み出す市場セグメントにグループが重点的に取り組んでいることを反映した堅実な価格ミックスにより、相殺されたためです。グループは欧州におけるマスターノート買収により、サービスおよびソリューション事業の拡大を続け、現在では 100 万台を超えて契約しています。

## ■ 特殊製品および関連販売事業

特殊製品事業セグメントの売上高は、2018 年の 43 億 1,800 万ユーロから、当年度は 35%増の 58 億 3,600 万ユーロとなりました。

セグメント営業利益は、前年の 8 億 6,800 万ユーロ、売上高比 20.1%に比べて、10 億 9,100 万ユーロ、売上高比 18.7%でした。

セグメント営業利益の増加は主に、予想通りの業績を上げたフェナーおよびカムソの連結によるものです。しかし、両社の連結によって SR3（報告セグメント 3）の営業利益率は 2.5 ポイント下がりました。

連結範囲変更による変動を除外すると、セグメント営業利益率は前年の 20.1%から 21.2%に改善しました。鉱山用タイヤの力強い業績がオフロードタイヤの販売量減少をほぼすべて相殺したため、当年度の販売量は 0.6%の微減でした。製造固定費負担増は堅実な価格効果によって吸収されました。特に事業ミックスが好調だったこと、および農業用タイヤの直需セグメントにおいて利益率維持を重視したためです。

## 2019 年非財務評価

2019 年、ミシュランは持続可能な発展およびモビリティへのアプローチが認められて、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）実績のベンチマークとしてのポジション、および Ethibel 指数（Excellence Europe と Excellence Global）と Euronext VigeoEiris 指数（France 20、Europe 120、Eurozone 120、World 120）におけるプレゼンスを維持しました。
- **EcoVadis** : ミシュランは環境、社会、人権および持続可能な調達政策について「Gold CSR Rating（企業の社会的責任「ゴールド」評価）」を保持しています。
- **CDP 気候変動および水の安全保障** : ミシュランは、そのリーダーシップを証明するグレード A-を受け、世界の気候変動に最前線で立ち向かう企業として認められたことを確認しました。このスコアは、グループの戦略、グループの二酸化炭素排出削減の成功、およびカーボンフットプリントのさらなる削減への長期的コミットメントが認められたことを意味します。またミシュランは、2019 年に初めて、水に関連するリスク管理においてもリーダーシップと持続的な取り組みを認められ、グレード A-に認定されました。ミシュランの取り組みについては CDP プラットフォーム（<https://www.cdp.net/en/responses>）およびグループのウェブサイトでご覧になれます。2019 年は CDP によって 7,000 を超える企業が査定されました。
- **MCSI** : ミシュランは 10 点満点中 7.3 というスコアで、2019 年 AA に格付けされています。この格付は環境、社会および企業統治（ESG）の実践におけるグループの素晴らしい業績を認めるものです。

- **ISS oekom** : 2019 年 7 月 5 日、ミシュランは ISS-oekom 企業格付の「Prime (プライム) 」を取得し、ESG の実績について査定された 66 社のメーカーのトップにランクされました。
- **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」に選ばれました。CDP により格付けされた企業の内わずか 3%だけが、このリーダーボードに名を連ねています。
- **責任ある調達** : 2019 年 6 月、ミシュランはフランス政府の「Responsible Supplier Relations and Procurement (責任あるサプライヤー・リレーションおよび調達) 」レーベルを受賞しました。今日まで、ミシュランは世界中の買付業務すべてについて当レーベルに認められた唯一の企業です。それと同時に、2019 年 5 月、新たな国際規格 ISO 20400「持続可能な調達基準」に関して、ミシュランの買付業務が適格であるという承認を受けました。
- **多様性** : 男女の賃金格差と闘うというコミットメントを掲げる中、フランスの女男平等・差別対策担当副大臣および労働省は 2019 年に男女平等指標を導入しました。ミシュラン・フランスが 94/100 に格付けされたこの指標は、当社の職場プログラムにおける男女平等が非常に前向きな影響力を持っていることを示しました。
- **社会的責任** : ミシュランは、フランスの経済週刊誌 AGEFI から Corporate Social Responsibility Award (企業の社会的責任賞) を受賞しました。ミシュランの全社員は持続可能なモビリティの実現に取り組みながら、組織の社会的責任を自らの行動と意思決定において具体的に示しています。この賞は、そうした全社員のコミットメントを評価するものです。
- **ガバナンス** : 2019 年 9 月、AGEFI はミシュランに Corporate Governance Grand Prize (企業統治大賞) を授与しました。

## 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・ミシュランの当年度の純利益は、前年度の 8 億 1,300 万ユーロに比べ、6 億 7,200 万ユーロとなりました。

2020 年 2 月 7 日の監査役会に財務諸表が提出されました。監査が行われ、2 月 10 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。

2020 年 5 月 15 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 3.70 ユーロに対し、当年度は 3.85 ユーロの配当金支払いについて株主に承認を求めます。

## 2019 年の業績ハイライト

- ミシュランはインドネシアの大手タイヤメーカー マルチストラダの株式 99.64%を取得 (2019年3月8日~4月16日)
- フォルシアとミシュランは、水素燃料電池システム分野で将来の世界的リーダーとなる合併会社設立のために提携 (2019年3月11日)
- アルメリアでインバスター・デーが開催され、2019 年から 2023 年の間に実施予定の 5 億ユーロの株式買戻しプログラムを発表 (2019 年 4 月 4 日)
- Gulf Air はミシュランを専属タイヤサプライヤーに選定 (2019 年 5 月 3 日)

- ミシュランはマスターノートを買収し、欧州におけるテレマティクス・ソリューションの展開を加速（2019年5月16日）
- マネージング・ジェネラル・パートナーのフロラン・メネゴーがグループのCEOに就任（2019年5月17日）
- ミシュランは、オーベルニュ＝ローヌ＝アルプ地方の再生可能水素燃料モビリティを促進させることを目的として、独自の官民パートナーシップに22.8%出資しHympulsionを設立（2019年5月20日）
- ミシュランはウィーンにおいて、LONG LASTING PERFORMANCE（長期耐久性能）アプローチの安全性、購買力および環境上の利点について講演。このアプローチは、EU安全規制に2022年からタイヤ摩耗検査を追加した欧州議会により承認（2019年6月3日）
- ミシュランガイド・カリフォルニアの初版に90店の星付きレストランを掲載（2019年6月4日）
- フェナーはオーストラリアの製造拠点を拡大（2019年7月24日）
- WWF Franceとミシュランはパートナーシップを更新（2019年7月26日）
- グループはドイツのバンベルグにある工場の順次閉鎖を発表（2019年9月25日）
- ミシュランはフランスのラ・ロッシュ＝シュル＝ヨンにある工場閉鎖の意向を発表（2019年10月10日）
- ミシュランは Société Internationale de Plantation d'Hévéas (SIPH)の全発行済株式取得のための公募を申請（2019年11月20日）
- フォルシアおよびミシュランは、子会社のシンピオを含め、水素モビリティの世界的リーダーを目指してジョイントベンチャーを設立（2019年11月21日）
- ミシュランガイド、トリップアドバイザーおよびTheForkは国際的戦略パートナーシップを始動（2019年12月3日）
- コンパニー・ジェネラル・デ・ゼタブリスマン・ミシュランは、全発行済株式の0.75%に当たる1,345,821株の自社株式の消却を決定（2019年12月9日）

2019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。 <http://www.michelin.com/en>