

特集
ソリューション
ビジネスを支える

人と技術



03 Global CEO年始メッセージ

04 特集 ソリューションビジネスを支える 人と技術

10 こんにちは アローです! —— (株)ブリヂストン 常務役員 G-MICA管掌 兼 CCO 兼 グローバルOE管掌 田村 亘之さん

12 私たちのボール愛に、ついて来れますか!? 「B-Learning」

15 お客様の声 ありがとうの気持ち

16 当世海外事情 —— オーストラリア連邦

18 わが町 わが職場 わが仲間 —— 愛媛県

20 Arrow News Clips 読者プレゼント

24 Web版「Arrow」からのお知らせ



COVER

特集では、ソリューション事業にフォーカス。目標に向け、ひたむきに磨き上げられている人と技術の最前線を紐解きます。



Web版Arrowは
お家やスマホでも見られるよ!
ユーザー名: bridgestone
パスワード: arrow



※社名/役職名/部署名は 2022年12月23日時点のもの。

※本誌は、森林管理協議会 (Forest Stewardship Council) が認証した森林からのパルプを配合したFSC認証紙を使用しています。

Global CEO 年始メッセージ

変化をチャンスに 「強い」ブリヂストンを目指して

(株)ブリヂストン
取締役
代表執行役 Global CEO
石橋 秀一

激動の2022年 皆さんの努力に感謝

皆さん、あけましておめでとうございます。

昨年は、新型コロナウイルス感染拡大、ロシアのウクライナ侵攻に端を発した国際情勢の変化や原材料価格高騰、急激な物価上昇など、まさに激動の一年となりました。そのような状況でも、従業員の皆さんに変化に迅速かつ柔軟に対応いただき、グループ全体の年間売上収益は、当社初の4兆円を超える見込みです。中期事業計画(2021-2023)で目指す、変化に対応できる「強い」ブリヂストンに近づきつつあると感じています。それぞれの持ち場で企業活動を支え、結果につなげていただいたことにお礼申し上げます。

実行と結果にこだわり、変化に対応できる企業へ

今年は、中期事業計画(2021-2023)の最終年となる重要な年です。欧州の景気後退や米国経済の先行き不透明感の高まり、日本・アジアにおいても厳しい状況が続く、当社を取り巻く事業環境への向かい風は強く吹いています。しかしながら、引き続き実行と結果にこだわり、変化に対応できる「強い」ブリヂストンにより近づくためのさまざまな取り組みを進めていきます。

創立100周年となる2031年を見据えて

そして今年は、成長を加速するための基盤を築く年でもあります。ビジョン「2050年 サステナブルなソリューションカンパニーとして社会価値・顧客価値を持続的に提供している会社へ」の実現に向けて、変化が続く時代を生き抜くために、創立100周年となる2031年へ向けて実現したい姿を描き、具体的な道筋として示した「2030年 長期戦略アスピレーション」に沿って、歩みを進めていきます。目指すのは、ゴムのように強靱でしなやかに変化をチャンスに変える「レジリエントな“エクセレント”ブリヂストン」です。コア事業であるプレミアムタイヤ事業を中核に、ソリューション事業、化工品・多角化事業、探索事業で、これまで培ってきた当社の強みを活かしながら挑戦を続けていきましょう。この成長を支えるのは、皆さん一人ひとりで。

企業活動の軸と進むべき方向を示す 「Bridgestone E8 Commitment」

成長に向けた企業活動の軸とベクトルとなるのが企業コミットメント



「Bridgestone E8 Commitment」です。すでに各職場において、8つの「E」の実現に向けて何ができるかを議論し、提案やアクションをおこしてくれています。タイヤ基盤技術^{ENLIGHTEN}、リトレッド、再生可能エネルギー活用などの脱炭素や資源循環の実現につながる活動で体現する「Energy」と「Ecology」。私たちの業務プロセスの改善や、お客様へのソリューションの提供によりオペレーションの生産性と経済性を最大化する「Efficiency」、「Economy」。日々の技術革新、化工品やタイヤの断トツ商品やメンテナンスサービスでオペレーションを止めない「Extension」、モータースポーツ文化の発展やスポーツを通じて人々の心を動かす活動を支える「Emotion」。安心・安全な職場づくりや、交通安全活動で実現する「Ease」。多様な人財が輝ける職場・企業文化づくりの推進や、社会貢献活動を通じた「Empowerment」。以上は、グローバルで共通した取り組みの例ですが、皆さん一人ひとりがサステナビリティを中核に、社会価値と顧客価値の創造に向けて取り組まれているのは素晴らしいことです。今後もグループ全体で、それぞれの地域における活動を学び合いながら、前進していきましょう。

変わらぬ使命「最高の品質で社会に貢献」

最後に、新年を迎えたこの機会に、「最高の品質で社会に貢献」は、私たちの変わらぬ使命であることを、改めて皆さんにお伝えしたいと思います。ビジョン、E8コミットメントもこの使命を起点としています。この使命を忘れずに、23年の活動や、その先の成長、創立100周年を見据えて一緒に頑張っていきたいと思います。本年もよろしくお願いします。

特集
ソリューション
ビジネスを支える

人と技術



ブリヂストンでは、ビジョン「2050年サステナブルなソリューションカンパニーとして社会価値・顧客価値を持続的に提供している会社へ」を掲げています。その実現に向けて、企業コミットメント「Bridgestone E8 Commitment」を軸として、2030年に向けての具体的な道筋「2030年長期戦略アスピレーション（実現したい姿）」を2022年8月に発表しました。新型コロナウイルス感染拡大はじめ、CASEやMaaSの加速の他、ロシアのウクライナ侵攻に端を発した国際情勢の変化など、事業環境は常に変化しています。この変化が常態化するなか、変化に対応できる「強い」ブリヂストンを目指しています。

「2030年長期戦略アスピレーション（実現したい姿）」では、売上収益は2022年の4兆円レベルから5兆円強のレベルへ規模の拡大を目指し、調整後営業利益は8,000億円と2022年の2倍弱を目指し、稼ぐ力を拡大します。

2030年 長期戦略アスピレーション 売上収益 [億円]



その実現に向けて1つの軸となるのが、社会価値創造と顧客価値創造の両立、新たな競争優位を獲得し、ゴムのように強靱でしなやかに変化をチャンスに変える「レジリエントな“エクセレント”ブリヂストン」として企業価値を向上させる、プレミアムタイヤ事業とソリューション事業の強化です。

プレミアムタイヤ事業は約2.5兆円から3兆円レベル、ソリューション事業は約1.1兆円から約2倍の売上規模拡大を目指します。

ソリューション事業別売上収益

プレミアムタイヤ事業の 強みを生かしたソリューション事業拡大推進



今後大きく拡大していくソリューション事業では、プレミアムタイヤ事業との連動を更に強くすることで「断トツ商品」の価値を増幅しながら、小売サービスソリューション事業とタイヤセントリックソリューションを強化していきます。中でもタイヤセントリックソリューション事業は2030年には6,500億円レベルへと事業を拡大。今回は、そのタイヤセントリックソリューション事業の中でも、より良いタイヤの使い方、車両の運行をご提案するトラック・バス用タイヤのソリューション事業の国内最前線の取り組みにフォーカスを当てます。現場での取り組みが、具体的にお客様のどのような課題を解決して顧客価値と社会価値を創出していくのか、実際のお客様の課題解決事例をご紹介します。



目標達成に向けての現場のチャレンジは
次のページで紹介します！

身近なタイヤセントリックソリューション 国内運送ソリューションの 最前線

ソリューションといっても、モノづくりの現場と、商品を支えるサービスネットワーク、そしてそれらを支える人財があつてこそ。それぞれの最前線でのチャレンジを見てみましょう。

輸送事業者様との持続可能な信頼関係構築・維持のために

生産財セールスマンコンテスト&技能グランプリ

ブリヂストンでは、多様なお客様の課題に対してタイヤソリューションの提案力向上を目的とした「生産財セールスマンコンテスト」と、ソリューションの基盤となるメンテナンスサービスの品質向上を目的とした「技能グランプリ」を開催しています。2022年9月9日に、宮城県仙台市で全国大会が開催されました。

お客様の課題を
的確に把握する

生産財 セールスマン コンテスト

輸送事業者のお客様役2名と選手1名が実際の商談のように話を展開し、お客様がどのような事で困っているのか、あるいはお客様自身も気付いていない何らかの輸送事業改善の余地を会話の中で探っていくセールスマンコンテスト。選手の皆さんは、お客様が気づいていないタイヤの偏摩耗状況を定量的にタブレットで示した上で、ブリヂストンのソリューションを導入することによるメリットを伝えたほか、ブリヂストンのタイヤが高価格である理由を分かりやすく論理的に説明していました。

コンテストでは、最優秀賞1名、優秀賞2名が選ばれました。

最優秀賞



ブリヂストンタイヤサービス西日本(株)
タイヤサービス港店
今川 良太さん

20分と限られた時間の中で、迅速にお客様の課題を把握し、それに対する最適解をご提案するのが一番苦労したポイントでした。地区予選のときから支えてくれた周囲の方々に感謝しています。これからも、新入社員のような新鮮な気持ちで取り組み、自分の経験を活かして、生産財ソリューションに携わる仲間へアドバイスをしていきたいと思います。

企画部門から

ブリヂストン
タイヤソリューションジャパン(株)
TB・LTソリューション事業推進部
丹保 建哉さん、堀内 将大さん

時代ごとに多様化していく輸送業界の環境変化・課題に対し、タイヤビジネスを通じ最適な解決策をご提案できるよう、ソリューション提案力の向上を目的に開催しています。このコンテストを通じて、輸送事業者様の課題解決に貢献し、Bridgestone E8 Commitmentの「Extension」とモノの移動を止めず、さらにその革新を支えていくことを実現していくことに意義があると考えています。

コンテストに臨む(株)ブリヂストンタイヤサービス
岩手 ミスタータイヤマン国分店の羽澤学さん(奥)。
当日はテレビの取材・撮影も入りました。



「メンテナンスの匠」を
はぐくむ

技能グランプリ

技能グランプリは、人やモノの移動を支えるトラック・バス用タイヤのメンテナンスサービスの品質向上を目的に、メンテナンススタッフがタイヤメンテナンスの知識や作業スキルを競い、高め合う場です。

競技は、トラクタヘッドの右側後輪のタイヤをお店に保管しているスペアタイヤに交換することを想定して行われました。作業規程時間23分のなかで、ドライバーへのあいさつに始まり、作業内容の確認、車輪取外し、ナット、ボルト1本1本の清掃点検等、何十項目ものメンテナンス作業を淀みなく進めていきます。

スタッフは、一つひとつの作業に対して「ボルト清掃よし! 異物なし!」と声を出しながら、重さ100kgを超えるホイール付きのタイヤを安全かつスピーディーにメンテナンス作業を進めていきました。

今回の技能グランプリでは、新たに13名の「技能エキスパート」が誕生し、更にそのうちの5名が「技能マイスター」に認定されました。

最優秀賞
技能マイスター
獲得



ブリヂストンタイヤサービス西日本(株)
ミスタータイヤマン福井店
坂口 拓也さん

自分自身としては、まだ納得のいく作業ができていません。技能マイスターに認定されたので、自覚を持って腕を磨いていきたいです。

「断トツ商品」を生み出す製造現場

「断トツ商品」を生み出すモノづくりの現場は、ゴム練り工程、押出工程、スチールベルト工程、成型工程、検査工程などの各工程で、熟練の技能を持つ匠によって支えられています。また、各工場における継続的な改善活動を推進することで、将来にかけて高品質な「断トツ商品」を安定的に供給する取り組みも始まっています。



お客様の声で、 国内運送ソリューションは さらに進化

国内運送ソリューションの中でも、
磨き上げた「断トツ商品」、「断トツサービス」、
「断トツサービスネットワーク」を
複合的な1つのサービスとして提供する
「トータルパッケージプラン (TPP)」に注目が集まっています。
輸送業界のお客様を多方面から支えるTPPの概要と、
ご利用いただいているお客様の声を聞きました。



ブリヂストン
タイヤソリューションジャパン(株)
TB・LTソリューション事業管理部
金子 将也さん



ブリヂストン
タイヤソリューションジャパン(株)
TB・LTソリューション事業推進部
堀内 将大さん

きめ細やかなサポートが魅力

サブスクリプション型サービス「TPP」

タイヤソリューションの「トータルパッケージプラン」、略して「TPP」は、輸送事業者様を対象とした、最適なタイヤとタイヤマネジメントサービス(定期的な点検、メンテナンス時期管理)・メンテナンスを月次定額で一括提供するサービスです。必要な時にブリヂストンのプロのメンテナンススタッフがタイヤを点検し、位置交換や空気圧管理、タイヤの交換を行います。さらに交換後のタイヤの保管や廃棄、リトレッドタイヤや「ECOPIA」などお客様の運行形態にあわせた最適なタイヤやメンテナンスの組み合わせもご提案します。

「TPP」が生まれるきっかけになったのは2003年、当時タイヤを供給していたあるお客様の「タイヤのプロであるブリヂストンさんに、点検やタイヤの管理から交換まで丸ごとお願いできないか?」というご要望が始まりでした。2008年に「TPP」としてサービス提供がスタートし、2022年4月末時点で累計約56,800台でご契約をいただいています。

TPPのメリット



安全運行

タイヤのすり減りチェックや交換をブリヂストンのスタッフが適切な時期に独自の作業標準に基づき適切に行うことで、安全な運行を守ります。



環境負荷軽減

より環境性能に配慮したリトレッドタイヤや「ECOPIA」を装着することで、トラック走行時やタイヤ製造時のCO₂排出量削減につながります。



業務効率化

タイヤの点検や使用見込み本数の算出、発注、廃棄など、お客様がタイヤに割いていたさまざまな時間を削減できます。



経費削減

車両毎の運行形態を踏まえた最適なメンテナンスを通じ、タイヤライフの最大化や燃費の向上による無駄な経費の削減、タイヤトラブルの未然予防による稼働の最大化につなげることができます。また、タイヤにかかる費用を平準化できます。

ブリヂストンとしても、一定期間の契約でお客様の囲い込みができる、タイヤの使用条件とタイヤの減り具合を結び付けて開発に役立てられるというメリットがあります。

“リアル”の力を“デジタル”でつなぐ タイヤソリューションの目指す姿

タイヤソリューションは輸送事業者様の安心・安全をさらに守るため、「断トツ」の商品、サービス、サービスネットワークをデジタルでつなぐシステムを目指しています。カギとなる「toolbox」は、お客様のタイヤに関する情報を管理する新しいデジタルツールです。お客様のタイヤの使い方やタイヤのローテーション、交換時期をデジタル化し、それらのデータを分析することで、高い精度で最適なタイヤと使用方法を提案することが可能となりました。



輸送業界の変革期をブリヂストンの“寄り添い力”が支える

2013年から「TPP」をご利用いただいているヤマトボックスチャーター(株)様。
車両管理を担当されている中澤さんに、「TPP」を導入した背景や感想を伺いました。



ヤマトボックスチャーター(株)
経営管理本部 安全CSR部
車両課 車両課長
中澤 重一さん
※所属会社は取材当時のもの

ブリヂストン
タイヤソリューションジャパン(株)
トラック・バスソリューション 営業部
若代 好古さん
※所属部署は取材当時のもの

中澤 当社はヤマト運輸(株)の幹線輸送を担っているほか、小規模の貨物輸送を得意としている会社です。特に主力の貨物輸送サービス「JIT BOXチャーター便」は、お客様が運びたいものを運びたい分だけ輸送するサービスで、トラック1台をお客様がチャーター便としてまるまる借りる必要もなく、コストや梱包の無駄をカットでき、輸送のスピードアップも期待できます。小規模かつ全国に営業所があるため、トラックの平均運行距離はヤマトグループの中でも最長クラスです。

若代 一般的な運送トラックの月間平均走行距離は3,000~5,000kmと言われていますが、ヤマトボックスチャーター様はなんと2万km。営業担当になって最初にそのことを聞いた時、一桁間違えてるんじゃないかと思いましたよ。走行距離が長いということで、タイヤの管理に関する業務も幅広いですね。

中澤 そうですね。現在は大型トラックだけで1,100台を保有していて、そのうち700台で「TPP」を導入しています。従来はタイヤの管理は各営業所に任せていたんですが、特にタイヤの点検はドライバーの勘に頼るところが大きかったんです。物流を担う私たちにとって、タイヤは文字通り、サービスのクオリティに

直結する「生命線」ですから、本当にそれでいいの、不安に感じていました。

若代 適切な管理をしないとタイヤの性能が発揮できませんし、大量のタイヤを保管するには場所も取りますよね。

中澤 そうなんです。「TPP」はタイヤをブリヂストンさんの資産として適切に管理してくださるので、現場からは「タイヤ交換のストレスがない」「いつも状態の良いタイヤで運転できる安心感がうれしい」という声が上がっています。

また、「TPP」によってタイヤの資産管理がなくなりました。そのため、棚卸管理をする必要がなく、資産管理業務の省力化にもつながったり、支払いが毎月定額なので予算計画が楽に立てられたりとさまざまなメリットを感じています。

若代 お役に立てているようでなによりです。今、物流業界は変革期にあるとお聞きしました。

中澤 はい、2024年に施行される、「働き方改革関連法」に伴った問題、「物流の2024年問題」に直面しています。「働き方改革関連法」では、トラックドライバーの健康と安心・安全な運行を守るため、時間外労働の新たな上

限規制が設けられることになりました。

一方で、ドライバー1人当たりの走行距離がこれまでよりも短くなることから、長距離で荷物が運べなくなる、ドライバーの収入が減り離職につながるといった懸念もあります。どれだけ走行時間を確保できるか……、物流業界にとっては目を反らせない問題なんです。

若代 なるほど、企業経営への影響は避けられないですね。「TPP」であればお客様がタイヤ管理に割く時間や負担を減らすことができますから、本業である運送に集中していただける環境づくりに貢献できればと思っています。

中澤 とても助かっています。また、リトレッドタイヤや「ECOPIA」も魅力的ですね。「TPP」ならば環境性能に優れたタイヤを利用してCO₂排出量削減に貢献できるため、一般消費者から見た当社のイメージアップ効果も期待できます。

現在は全国の各営業所でどのようにタイヤを管理しているのかを精査しており、TPPが導入できるか検討しています。物流業界の変革期を乗り切るためにも、これからもよろしく願います!



「断トツ商品」、「断トツサービス」、「断トツサービスネットワーク」が活かされている「TPP」は、まさに、ソリューション事業の強みや寄り添い力が現れているサービスなんだね!
これからもソリューション事業の進化から目が離せない!

仲間との“つながり”を 深めていこう



こんにちは
アローです!

Hello!

今回は (株) ブリヂストン 常務役員の田村さんにお話を伺います。「こんにちは田村さん、今日はよろしくお願ひします!」

(株) ブリヂストン
常務役員 G-MICA^{*1} 管掌 兼 CCO^{*2} 兼 グローバルOE^{*3}管掌

た む ら の ぶ ゆ き
田村 亘之さん

東京都出身。1986年に入社し、海外事業本部で市場動向の分析や海外法務、北米事業に携わる。直需部門、米州・欧州事業本部所属課長を経て2008年に広報部長に就任し、直需業務室長、コーポレートコミュニケーション本部長、オリンピック・パラリンピック室長などを歴任。2017年に執行役員となり、2022年10月1日から現職。

^{*1} G-MICA (グローバル鉱山・産業・建設・航空タイヤ・ソリューション)
^{*2} CCO (チーフコミュニケーションオフィサー)
^{*3} グローバルOE (グローバル直需戦略、新モビリティビジネス推進)

Information

朝起きたら一番にすること

5分間のマインドフルネス後、熱いシャワーを浴びる
高僧の方と出会い、マインドフルネスを教わりました。朝一番に感情のコントロールをした後にシャワーを浴びると、頭が一気に仕事モードになります。

幼少時代の将来の夢

建築家
アメリカドラマを見て、家を変えると日本が変わると思っていました。

青年時代夢中になっていたこと

マーチングバンド活動
ディズニーランドのパレードに出演していたこともあります。

リフレッシュ方法

水泳
平日の運動不足を解消するため、週に1度はジムに行って、ウエートトレーニングの後、プールで約1,500mほどを泳ぎます。水泳は体への負担が少なく、効率的にエネルギーを消費することができるので続けています。

ご自身の未来像

日本の文化や歴史を語る通訳ガイド
海外赴任も長く、各国の文化に触れて過ごしてきました。今度は日本に来る方に日本の魅力や歴史をお伝えしたいです。「京橋」という地名の由来、皆さんご存知ですか?

田村さんの人生における ターニングポイントを教えてください。

海外事業本部から直需部門への異動は、私の人生を大きく変えました。元々グローバル企業で働くことに意味を感じ、海外進出に力を入れ始めた当時のブリヂストンに可能性を感じて入社。希望通り、海外の市場分析やそれを基にした海外事業戦略を立てる部門で社会人生活がスタートしました。特に印象に残っているのは、やはりアメリカのファイアストン社の買収です。入社3年目の私にも当時の日本における過去最高額の企業買収の一端を任せていただきました。

しかし入社7年目のある日のこと。上司から突然、「ブリヂストンのビジネスの現場であり基盤である国内営業も経験した方が良い」と言われ、急きょ直需部門へ。これから海外畑でバリバリ活躍できるものと思ひ込んでいたので、非常に驚きました。

今だから言えることですが、「辞めようか」と悩みました。それでも、信頼のおける上司の勧めにはきっと意味があると思ひ、「何事も挑戦だ」と気持ちを切り替えて飛び込んだところ、お客様と顔を突き合わせて話し合う営業職が意外と性に合っていたようでどんどん仕事にのめり込んでいきました。毎日お客様のもとに足を運び続けた結果、社用車のメーターが1年間で5万kmを超えた年も。この頃よくしていただいたお客様とは今でもお付き合いが続いていますし、異動を通じて新たな自分の強みや性格を発見できたことはキャリアにおいて大きな糧になりました。成長の機会を与えてくれた上司にはとても感謝しています。

キャリア形成において 大切だと思うことを教えてください。

1つは広い視野を持つことです。仕事に打ち込んでいると、どうしても目の前で起きていることに意識が集中してしまいがち。私自身もさまざま

まな部署を経験し、そのたびに「なぜ会社は異動をさせるのか」と疑問に思うこともありました。多くの部署で視点を広げ、第三者が自分に何を期待していくのかを汲み取ることで、仕事に前向きに取り組めるようになりました。皆さんも「今の仕事は社会やブリヂストンにどのようなインパクトを生み出しているのだろう」「上司は自分に何を期待しているのかな」と、自らを少し俯瞰して考えるように心掛けてみてください。仕事への向き合い方やキャリアステップの広がりがずいぶん変わってくると思います。

もう1つは、「ブリヂストンの代表」として行動する意識です。これは、直需部門時代の上司から教わりました。当時、自動車メーカーを回り社品の売り込みに忙しかった私。上司の「ビジネスは個人同士ではなく組織と組織のお付き合い。お客様のブリヂストンへの評価は、たった1人の振る舞いで良くも悪くも大きく変わる」という一言で、心が引き締まるのを感じました。どんな仕事、どんな状況でも、「ブリヂストンの代表」として誇れる行動をすることを今でも日々大切にしています。

執務室の中で気に入っているものや、 愛用の品を教えてください。

机上に飾っているフォルクスワーゲンの「ビートル」のオブジェと、入社以来愛用している電卓をご紹介します。

オブジェは米州・欧州事業本部時代、約7年間ヨーロッパに赴任していた際にお世話になった、フォルクスワーゲン社の調達部門トップの方からいただいたものです。その方は、単に“メーカーとサプライヤー”の関係性という間柄ではなく、“一緒に良い車を作る仲間”として接してくれた方でした。私が帰任することが決まり、最後のあいさつに伺った際「日本に戻ってもフォルクスワーゲンを忘れないで。我々はパートナーだよ」というエールとともにこれを手渡してくれました。このオブジェを見るたびに、ヨーロッパにおける販路の拡大に奔走した日々や、教えていただいたパートナーシップの大切さがよみがえってきます。今の仕事にも大いに役立っています。

電卓は、37年目の今でも現役選手です。入社当時、パソコンはオフィスに設置されておらず、みんな電卓を使って計算し、データを取りまとめていました。今でも電卓はブラインドタッチで計算できます。やはり手に慣れたものの方が業務に集中できますね。

他にも執務室にはお菓子や飛行機・建機のミニチュア、押すと声が出るボタン(?) など、さまざまなアイスブレイクのための“仕掛け”があります。真面目な話だけでなく、肩の力を抜いたコミュニケーションのきっかけ作りするための私なりの工夫です。



田村さんが考える、ブリヂストンの 強みについて教えてください。

創業者である石橋正二郎氏が掲げた社は「最高の品質で社会に貢献」が今では、企業理念の使命として、何年経っても色濃く息づいていることは本当に素晴らしいことです。そして現在では、この使命の下、ビジョン「2050年 サステナブルなソリューションカンパニーとして、社会価値・顧客価値を持続的に提供している会社へ」を掲げ、使命を遂行し、ビジョン実現に向けた軸とベクトルである企業コミットメント「Bridgestone E8 Commitment」も制定されました。目まぐるしく変化する経営環境の中で、これらは従業員が同じ方向を向くための羅針盤であり、一人ひとりが自分自身を律するための軸となります。そして皆さんの使命に対する共感の深さは、誇るべき強みだと思っています。

ここで掲げられている「最高」とは、つくり出す“モノ”と、一つひとつの“仕事”の両方において最高であれ、これらの積み重ねで社会に貢献できる、という意味だと思います。サステナブルなソリューションカンパニーとしてお客様や社会に素晴らしい価値を届けていくためにも、2つの「最高」を磨き続けていきましょう。

今後、ブリヂストンで育んでいきたい コミュニケーションについて教えてください。

10月1日付でCCO (チーフコミュニケーションオフィサー) に就任しました。コロナ禍によって人と人、人と企業、企業と企業などのつながりが希薄化し、ブリヂストンとしても社内広報・社外広報の両面のアプローチでつながりを強化していくことが急務です。

今読んでいただいているこの「Arrow」は、つながりを強めるためのエンジンのような存在だと考えています。今、会社で何が起きているのか、私たちはこれからどこへどのように進んでいくのかを「Arrow」を通じて正確に、わかりやすくお伝えするとともに、皆さんの心がほっと安らぐような、あたたかみのある情報をお届けしていければうれしいですね。

職場は人生の中で多くの時間を費やす場です。少しでも皆さんが働きがいと楽しさを感じられる場所になるよう、コミュニケーションの面から後押ししていきます。

Hello!



私たちのボール愛に、ついて来れますか!?



B-Learning
担当者が語る!



岡田
監督

ブリヂストンスポーツ（株）
ゴルフ事業部
商品企画1部
ボール商品企画ユニット
岡田 拓也さん

ゴルフボールの商品企画や、販売促進関連など幅広く担当。「B-Learning」の立案者であり、台本の作成や動画撮影時の監督など、全体の進行を務める。



B子

ブリヂストンスポーツ（株）
ブランド・ファンコミュニケーション部
ブランド・ファン企画ユニット
課長
李 美玲さん

ゴルフ事業におけるブランド管理とSNSを含むブリヂストンファンとのコミュニケーションを担う部署で、岡田さんの部署とはブリヂストンファンが喜ぶツボを押さえたコンテンツの発信などで協力している。今回の「B-Learning」という企画にも共感し、ゴルフボール研究員の「B子」として出演している。

“なんとなく”選んでいる方や
ゴルフ未経験者の方にも。
新しいファン層を掘り起こす！



第1回はブリヂストンスポーツの秩父事業所から「ブリヂストンのゴルフボールの歴史」を解説

岡田 最近ゴルフを楽しんでいるというArrow編集部のお川さん！ゴルフショップに行った時、まずどこから回りますか？

お川 そうですね、かわいいウエアは見たくなりますし、あとはクラブも必ずチェックしてます！

岡田 ゴルフボールって言って欲しかった！まだまだゴルフボール愛が浸透していないですね！（笑）

皆さん、「ゴルフボールはどれも同じ」なんて
思っていないよね？
ドキッとしたそのあなた！
ぜひ観てもらいたいものがあるんです。

ブリヂストンスポーツ（株）が2022年8月から始めた
「B-Learning ～ゴルフを楽しむためのボール知識～」は、
ゴルフボールに関する知識や雑学でスコアアップは勿論、
もっとゴルフライフが楽しくなってほしい！という思いで始めた、
動画コンテンツです。

開始から約2カ月で、YouTubeの総再生回数は1万回を突破。
「奥深いゴルフボールの世界がおもしろい!」と好評です。

実は「B-Learning」は脚本から出演に至るまで、
ブリヂストンスポーツの従業員が手がけているんです！
“ゴルフボール愛”に溢れた「B-Learning」について、
ご紹介させていただきます！

李 でも、みんなそうなんです。やっぱりゴルフギアの花形であるウエアやクラブにはこだわるんですけど、ボールは“なんとなく”で選んじゃう。自分に合ったゴルフボールを選ぶって、スコアアップの大切な要素なんですけどね。

岡田 そうなんですよね。すでにいるファン層へより魅力的な商品情報を届けるだけでなく、お川さんのように“なんとなく”でボールを選んでいる方やゴルフ未経験者といった潜在層にも正しい情報を提供して、ゴルフボールそのものの注目度や価値を向上させるというアプローチが必要でした。ゴルフだけに。

ゴルフボールの魅力を訴求する新しい方法を考える中で、「これまで量販店の販売員の方に向けて開催していた商品説明会の内容をSNSを使ってわかりやすく発信してみたらどうだろう…?」と思いついたのが「B-Learning」誕生のきっかけでした。

李 ブリヂストンスポーツとしても、SNSの強化は課題でしたからね。

岡田 そうなんです。これまでもSNSを使ったコミュニケーションは実施してきたのですが、今までとは一線を画した楽しい企画をしたい！しかも、ゴルフギアのコアターゲット層である40～60代男性だけでなく、ゴルフ未経験の方やブリヂストングループの従業員の皆さんにも奥深くておもしろいゴルフボールの世界を知ってほしい!と考えました。そこで、「従業員を動画に出演させよう!」と提案してみたんです。

お川 なるほど! 李さんは企画を聞いたとき、どう思いましたか？

李 正直、戸惑いました。これまで、契約プロとの対談や、一企画担当者にスポットを当てるコンテンツはありましたが、ナビゲーター役としての従業員を起用することはなかったの。それに、視聴者ターゲットを広く考えている企画なだけに、どこまで“素”でいけるかの想定がつきませんでした。



李さん扮するB子への反響も大きいそう



動画の温度感やキャラクター像には、
私たちのこだわりが詰まっています！

お川 動画のテーマがすごくマニアックで、登場人物のキャラクターも特徴的です。どんなこだわりがあるんですか？

岡田 めちゃくちゃこだわりましたよ～!おふざけしながら作っているように見えるかもしれませんが、実は企画段階で一番時間をかけたのがシナリオとキャラクター作りでした。

シナリオは量販店向けの商品説明会で使用していたものを分解して、ゴルフ未経験者の気持ちになって「どんな情報が足りていないか」「どの順番だったらわかりやすいか」を考えました。

李 ターゲットの気持ちになりきるってところがミソですね。私たちのボール愛が強すぎると、奥深くなりすぎて途中で飽きたり分からなくなったりしてしまう可能性がありますから。

岡田 そう。奥深いけれど、興味を持って見ていただける内容になっているか、ずっと考えていました。キャラクター作りの点では、僕より李さんの方がこだわっていたかも？

李 はい、私はゴルフボールの研究員「B子」として、秩父事業所で実際にボール開発を担当している佐藤 克典さんが「S藤博士」として出演しています。B子とS藤博士の関係性もそうですし、相槌の仕方にもこだわり、「S藤博士」に「うむ」と言わせてみるなど話し方に至るまで飽きずに見てもらえるようなキャラクター像を、時間をかけて作り上げていきました。結局、「うむ」は無理があって没になりましたが（笑）



ブリヂストングループ全体で
「B-Learning」スタイルを取り入れて！



普段はゴルフボールの研究開発を担う佐藤さん

岡田 S藤博士は結構ハマリ役でしたね(笑)。最初は緊張していたようですが(笑)。キャラクターづくり自体はこだわったんですが、2人の自然な掛け合いの中でゴルフボールの知識や魅力を伝えるためにも、台本はざっくりとしか作っていないんです。

李 撮影中は岡田“監督”の指導のもと、伝えたいテーマ・ワードは入れられているか、専門用語を使ってわかりづらくなっていないか気を付けていますが、その点以外は結構自由。アドリブ重視なので、撮影を進めていくとたまに素の自分が出てきちゃって…(笑)。

岡田 そんなところも、演者さんじゃなく従業員が出ている感じが伝わって、むしろいいと思いますよ！完成した動画は5~7分と短めですが、1本につき1時間くらいかけて撮影しています。最近は監督業にも慣れてきて、撮影時間がだんだん巻きて終わるようになりました(笑)。

〇川 なるほど、話し方までこだわっているんですね！私も2人の掛け合いに思わず笑ってしまいました。視聴者の方からの反応も良かったのではないですか？

李 「新鮮でいいね！」「ありそうでなかった！」「続けてほしい！」といったうれしい声をたくさんいただきました。初回の撮影時にメガネの縁をくいとあげるポーズを思いつきでしてみたのですが、思いがけず評判が良く、まねしてくれている人がいるとかいないとか(笑)。実はメガネは撮影の前日に急いで購入したものだったんです。キャラクター像を作る上で細部までこだわってよかったなと思いました。

岡田 視聴回数も想定以上で、コアなファンだけでなく新しいファン層にも届いていると感じています。また、動画を見てくださった海外の代理店様から、「B-Learning」を翻訳して販売促進に使いたいと問い合わせをいただきました。正直、これは想定外！こうした副次的な広がりにも期待しています。

「B-Learning」は、こちらからご覧いただけます！

ブリヂストンスポーツ
公式サイト



ブリヂストンスポーツ公式
YouTubeチャンネル



〇川 最後に、今後の目標を教えてください！

岡田 今後は「B-Learning」を通じて双方向コミュニケーションを実現させたいですね。例えば視聴者の方からゴルフボールやゴルフギアに関する質問を集めて、それに回答していく企画など、オンラインでも交流する機会が持てたらいいなと考えています。

李 まさにYouTubeならではの企画ですね！ぜひ実現させたいです。これまでユーザーとの交流はリアルイベントでないと難しかったのですが、コロナ禍でコンテンツやオンラインツールを活用した交流もニューノーマルになっていますね。「B-Learning」を通じて、商品やブリヂストンスポーツという会社そのもののファンになっていただけたらいいですね！

岡田 そうですね。あとはしっかりと視聴者の反応を見ながら今回のコンテンツの中身の検証を行い、次回以降の企画を考えていきたいです。お客様に、メーカーの「中の人」が見える安心感とリアルな奥深さはブリヂストンブランドの強みになるのではないかと思います。この「B-Learning」を参考に類似の動きがグループ内で生まれたらうれしいなと思います。

李 ゆくゆくは他のゴルフギアやタイヤなど、ブリヂストングループ内で横展開していけたら良いですね！「B-Learning」の“B”はボールの“B”であり、ブリヂストンの“B”でもありますから。試行錯誤しながら、コミュニケーションの成功事例として確立させたいです。

岡田・李 これからも奥深くておもしろいゴルフボールの世界を発信していきます。私たちのボール愛をぜひ受け取ってください！「B-Learning」でゴルフライフをもっと楽しみましょう！

〇川 ありがとうございました！

Voices お客様の声



お客様の声の全文はWeb版Arrowでご覧ください！
(ユーザー名：bridgestone パスワード：arrow)

グループ各社に寄せられたお客様の声を紹介します。

更にお客様のご期待に応えられるよう、情報源として役立てていただければ幸いです。

❤️ お礼・お褒めの言葉 ? お問い合わせ ★ ご意見・ご要望

❤️ お礼・お褒めの言葉

お気に入りの自転車で夏休みの自由研究を行いました

(小学4年生の児童の親御さんより、自転車を用いた自由研究の報告と、商品へのお褒めの言葉を頂きました)

こんにちは。この度、夏休みの自由研究で息子がお気に入りの自転車「シュライン」のギア実験を行いました。自由研究の資料を添付させていただきますので、目を通していただければ幸いです。購入した当初は、子どもの自転車としては少し高いなと思ったものの、その走りやすさに本人はサイクリングが大好きになりました。この夏はいろいろなところまで自転車で行き、楽しんでいました。これから秋に向かってさらに良い季節になりますので、今後も親子でサイクリングを楽しみたいと思います。良い商品を作っていただき、ありがとうございました。(静岡県・女性)



ありがとうの気持ち Thank You!

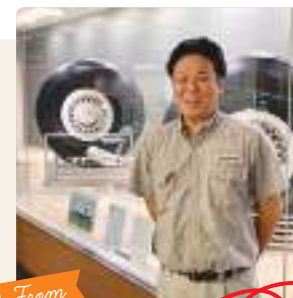
ブリヂストングループの仲間への感謝の気持ちを、
リレー形式で紹介します。

場を和ます雰囲気と笑顔に救われています

益子さんと初めてお会いしたのは、今から十数年前になります。私が当時親しくさせていただいていた方の下に益子さんが新入社員として配属され、悩みや愚痴なんかを聞くようになり、その後も同じAC事業に携わってきました。

ここ2年ほどはコロナ禍のため会議もオンラインになり、直接顔を合わせることができませんでしたが、先日久留米出張に来られた際に久々にお会いすることができましたね。その時も変わらず見せてくれた、場を和ます雰囲気づくりと笑顔にいつも救われています。ありがとうございます！

これからも共にAC事業発展のため、販売・生産・開発で一丸となり頑張りましょう！



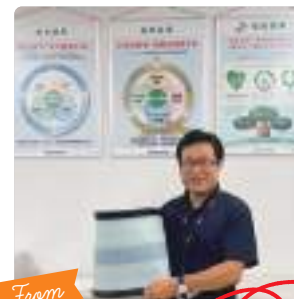
From

(株)ブリヂストン
久留米工場
製造第2課 AC・PN係 職長
岡崎 正大さん



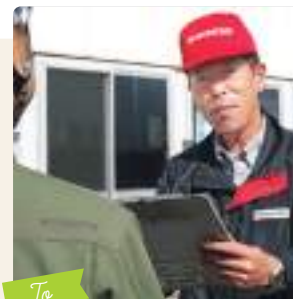
To

(株)ブリヂストン
東京ACタイヤ製造所
技術・品質保証課
益子 祥行さん



From

(株)ブリヂストン
タイヤモノづくり改革企画
第2部
長澤 武志さん



To

(株)ブリヂストン
北関東生産部門
総務部 総務課
今井 利行さん

「製造魂」を教えてくださいました

今井さんこんにちは。以前は毎日工場で顔を合わせ、製造課、技術課の立場で工場改善活動と一緒に取り組んできました。初めての工場赴任となった私に、「製造魂」という言葉と行動を実践で教えてくださったのが今井さんです。その後私は海外赴任を経てTCに着任し、現在進めているプロジェクトの一環で、昨年今井さんに再会することができました。今回の案件でも連絡を密にとらせていただき、スムーズに業務が進むようアドバイスいただきました。ありがとうございました！

工場時代はCFTの名のもと、週に何度も飲みに行きましたね。今井さんの歌声を聞きたくなってきました。また行きましょう！



世界のブリヂストンの チームメイト

グローバルで活躍する
ブリヂストンのチームメイトにフォーカス！
海外だからこそやりがいや難しさ、
その国ならではの最新情報などを
お届けします！

Bridgestone Mining Solutions Australia

ブリヂストン マイニングソリューション オーストラリア

From teammates

「ブリヂストンだからこそ」のソリューションを目指しています！



技術サービス
高間 夏郎さん

BMSA本社で鉱山車両用タイヤの技術サービスを担当しています。現場での新商品の性能実証、実証結果に基づく販売促進や現場からのフィードバックを次の技術につなげ、技術サイドからPDCAサイクルを回すことを目指しています。また、モノだけでなく、サービスやデジタルの組み合わせによって新たな顧客価値へ貢献するソリューションビジネスの実現にも注力しています。

📍 海外ならではのやりがいや、大変なことはありますか？

お客様への提案を作るなかで、現場に近い立場として「実行可能な」内容に落とし込むことが重要だと考えています。一方で、小さくまとまり過ぎた提案にもならないよう、新規性・独創性と実現性のバランスを取ることにチャレンジしています。

📍 今後の目標を教えてください！

ソリューションの生みの苦しみの中にいますが、ソリューションビジネスの実現に向けてチームで継続して取り組んでいきます。小さくても「ブリヂストンだからこそ」の貢献をひとつずつ具現化し、「断トツソリューション」へとつなげていきます。

Bridgestone Mining Solutions Australia (BMSA) は、オーストラリア国内に14カ所の事業所を持ち、約300人の従業員が働いている鉱山車両用タイヤの販売会社です。タイヤの販売だけでなく、タイヤ修理や鉱山採掘現場でのタイヤ脱着といったサービスも提供しています。2021年末には、鉱山現場でのタイヤサービス・管理を手掛けるソリューションプロバイダーオトラコ Otraco社の買収も完了し、従来のタイヤ事業の強化に加え、ソリューション事業の拡大を推進しています。

Country information



国 名：オーストラリア連邦 / Australia
公 用 語：英語
首 都：キャンベラ
人 口：約2,575万人
(2021年9月時点、出典：豪州統計局)



オフタイムの過ごし方



シドニー在住の日系企業駐在員の方々と、よくゴルフや飲み会で一緒させていただいています（車通勤なので、日本にいた頃と比べて飲み会の頻度は圧倒的に減りましたが）。

2022年10月には日立グループ主催のゴルフコンペ「日立会」に参加させてもらい、たまたまですが優勝することができました。

名産品・名物スポット

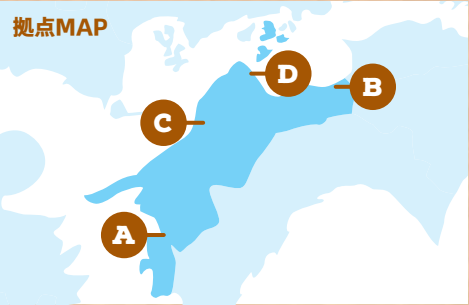


オーストラリアのお酒というとワインのイメージが強いのですが、私はローカルビールを楽しんでおり、数多く存在するクラフトビールの中から好みの味を追い求めています。現時点でのお気に入り、シドニーにある醸造所「Whitebay Brew」のPale AleとLagerです。



今回は、「おっとりしている」「活動的だ」「陽気だ」「職場と自宅が近い[※]」が県民の特徴と言われる愛媛県をご紹介！事業所独自の特徴も1つ加えてレーダーチャートにし、どのくらいあてはまるかを回答いただきました！

※愛媛県は「1日における通勤・通学時間（短い順）」全国2位タイです（令和3年 社会生活基本調査）
県民性に当てはまることを推奨するものではありません。気軽に楽しくみてください。（参考資料：「県民性の人間学」祖父江孝男・ちくま文庫）



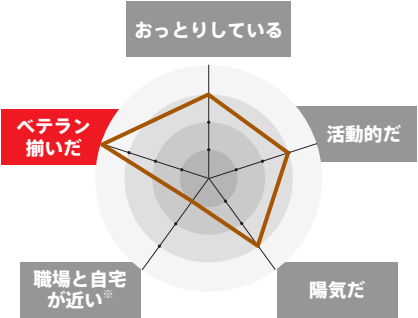
A プリチストンタイヤソリューションジャパン（株）
愛媛販売部 宇和島営業所

住 所 愛媛県宇和島市坂下津甲407-131
従業員数 9人

紹介者 所長の西山 友祥さん（後列中央）
事業・業務内容 タイヤ・自動車用品の卸販売
今後の目標 営業所が統合してから1年4カ月が経ちました。エリアが大きくなったため、報・連・相を徹底しチーム一丸となって取り組んでいます。



報・連・相でチーム力を最大化！



活動的だ
姫野君（前列左から2番目）は高校時代にサッカーのインターハイで優勝経験があり、現在も地域のサッカークラブで活躍しています。宮川さん（後列右端）は大のゴルフ好きで、多い時で月に7回ラウンドしたことがあるほどです。

職場と自宅が近い[※]
営業所が統合されたこともあり、遠い方は車で1時間半かけて通勤しています。降雪時は何時間かかるやら……。

ベテラン揃いだ
従業員9人のうち、60代が1人、50代が4人と、ベテラン揃いです！ベテランの知恵と若手の機動力を融合させた、明るい営業所です！

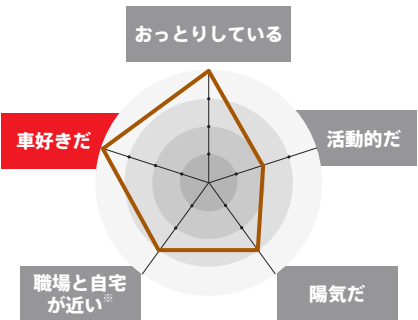
B プリチストンリテールジャパン（株）
タイヤ館川之江

住 所 愛媛県四国中央市妻鳥町1157-1
従業員数 3人

紹介者 店長の山田 道美さん（中央）
事業・業務内容 タイヤの販売・交換作業
今後の目標 顧客価値をさらに高め、地域に愛される店舗にしていきたいです。



地域に愛される
お店づくりに励みます



活動的だ
唯一の愛媛県民・高橋さん（左端）は地域の消防団に所属しており、職場でも向上心を持って頑張っています。

C プリチストン化工品ジャパン（株）
四国営業部 松山営業課

住 所 愛媛県松山市朝生田町2-2-24
従業員数 6人

紹介者 四国営業部長の関家 寛太さん（右から2番目）

事業・業務内容 産業資材・建築資材の販売

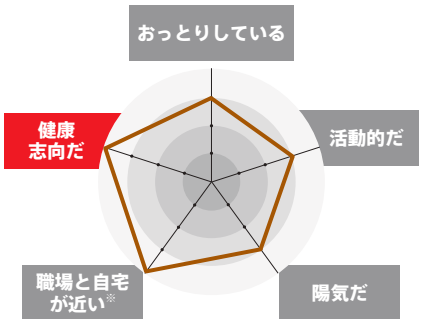
今後の目標 「Bridgestone E8 Commitment」の理解を深め、主力商品のプッシュマスター・油圧ホースの拡充に一層チャレンジしていきます。



全員で販売力を磨く！

陽気だ
愛媛県出身の池内さん（右端）はとにかく前向きで、みんなからいじられるナイスキャラの持ち主です。本人はそろそろイメチェンしたいのですが……。

健康志向だ
それぞれウォーキングやダイエット、禁煙などに取り組んでいて、意識高めです。



D プリチストンタイヤサービス西日本（株）
今治店

住 所 愛媛県今治市喜田村4-13-47
従業員数 6人

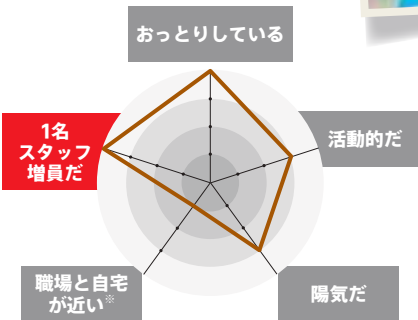
紹介者 店長の近藤 教雄さん（後列左端）

事業・業務内容 タイヤ・自動車用品の販売、作業全般

今後の目標 2021年より売り上げも右肩上がり。今後もスタッフ全員で売り上げを伸ばし、お客様に安心してご利用いただけるお店づくりを目指していきます。



メンバー増加でパワーアップ！



職場と自宅が近い[※]
サービスの山本さん（後列右から2番目）と、有田さん（前列左端）は、片道約50kmを毎日1時間半程かけて通勤中。毎日ご苦労さです。そんな長距離通勤の有田さんですが、趣味の家庭菜園が高じて店舗の前でも花などを育てており、毎日業務開始の30分以上前に来て水やりをしています。

1名スタッフ増員だ
今年6月に森岡さん（前列右側）が徳島から赴任し、6名に増員となりました。現在作業全般の習得中です。

私たちがオススメします！

行ってみて！&
食べてみて！

グループ従業員の皆さんに、
県内のオススメ観光スポット&グルメを
教えてもらいました！

大洲城



宇和島営業所担当エリアの大洲市にあるお城です。宿泊することができ、お殿様気分を味わえるそうです。

from プリチストン
タイヤソリューションジャパン（株）
愛媛販売部 宇和島営業所
西山さん

具定展望台



from プリチストンリテールジャパン（株）
タイヤ館川之江
山田さん

下灘駅



かつて「日本で一番海に近い駅」とも呼ばれ、有名になっています。

from プリチストン化工品ジャパン（株）
四国営業部 松山営業課
関家さん

しまなみ海道



from プリチストンタイヤサービス西日本（株）
今治店 近藤さん

2022.09-11

(株)ブリヂストン 鳥栖工場、久留米工場 2022.09.15

モータースポーツで活躍するプロドライバーが来工しました

ブリヂストンが契約しているプロドライバーと従業員との交流会が開催されました。この交流会は、より多くの従業員にモータースポーツの魅力を知ってもらうことを目的にモータースポーツ企画・推進部が主催したもので、鳥栖工場、久留米工場で開催されました。

当日は、SUPER GT GT500クラス参戦の「TGR Team SARD」の監督であり、また選手としても「TOYOTA GAZOO Racing GR86 / BRZ Cup (以下、GR86 / BRZ Cup)」に参戦している脇阪 寿一選手、

同じくGR86 / BRZ Cupに参戦し「POTENZA」開発ドライバー等を務める佐々木 雅弘選手、全日本ジムカーナ選手権参戦のユウ選手、そしてSUPER GT等のモータースポーツ実況を数多く務めるフリーアナウンサー・ピエール北川さんが来工されました。

選手たちには交流会の前に両工場を見学いただき、製造工程などもご覧いただきました。



トークショーでは選手たちより、「ブリヂストンの皆さんが作ってくれたタイヤでレーサーとして戦っている」「幅広い路面コンディションで、安定して性能を発揮してくれるブリヂストンのタイヤがあるから安心して戦える」「ブリヂストンのタイヤを履かないと勝てない」など、タイヤ製造に携わる従業員の皆さんへの感謝のコメントがありました
(左から脇阪選手、佐々木選手、ユウ選手)

鳥栖工場の押出工程では、冬用タイヤのトレッドと夏用タイヤのトレッドの違いをご説明しました。「冬用トレッドは押し出された段階で夏用よりも柔らかいんだ」と驚く選手たち (左)
久留米工場ではユウ選手によるデモ走行も行われました (右)



ブリヂストンサイクル(株) 2022.10.12~16

「UCI世界選手権大会-トラック」でメダル獲得

フランスで開催された「UCI世界選手権大会-トラック」で、TEAM BRIDGESTONE Cyclingの窪木 一茂選手、機材サポート選手の佐藤 水菜選手がそれぞれ銀メダルを獲得しました。



ゴール時の様子 (左端が窪木選手)

銀メダル 男子スクラッチ

TEAM BRIDGESTONE Cycling 窪木 一茂選手

※スクラッチ：定められた距離を走行し順位を競う、中長距離の個人競技



ゴール時の様子 (手前中央が佐藤選手)

銀メダル 女子ケイリン

機材サポート 佐藤 水菜選手

※ケイリン：1500mに近い距離を走行し、最終順位を競う競技。前半750mは誘導員が選手を先導しながら徐々に加速し、後半750m付近より選手のみが走行する

(株)ブリヂストン モータースポーツ企画・推進部 2022.10.16

「POTENZA CIRCUIT Challenge」を開催しました

モータースポーツの新たな体験イベント「POTENZA CIRCUIT Challenge」を幸田サーキット (愛知県) で開催しました。

このイベントは、サーキット初心者にもより気軽にモータースポーツを体験してもらいたいというコンセプトで、今年から新たに始めました。従来開催していたイベントと異なり、街乗り仕様の車でも参加でき、サーキットを単独で走行しタイムで順位を競う形式を採用しています。オートマチック車のみが走行するATクラス等が設けられ、クラスごとに

タイムを競い順位を決定します。

イベントには55人が参加し、各クラスの優勝者からは、「タイムを出さなれば」「POTENZA」「楽しかったので次回は参加したい」「全日本のトップドライバーのレクチャーもあり、同乗走行もあり、とっても良いイベントだった」「POTENZA RE-71RS」はとっても良いタイヤでした」といった感想も聞かれました。



プロドライバーと共に「慣熟歩行」を行い、コースの特徴や路面の状態を確認。写真左端は全日本ジムカーナ選手権参戦ドライバーのユウ選手



最後は定められた区間に車の先端が収まるように停車しなければ計測タイムが認められないため、正確性も必要となる



(株)ブリヂストン BSJP社会貢献・AHL企画推進開発課 2022.10.16

「みんなのインクルーシブ音楽会」を開催しました

ブリヂストン体育文化センター (東京都小平市) で「みんなのインクルーシブ音楽会」を開催しました。この音楽会は、「障害がある子どもたちにも文化体験を提供したい」という思いから企画されたもので、特別支援学校に通う子どもたちなど約70人が会場に集まりました。

公演中は席に座り音楽を聴くだけでなく、手拍子をしたり、自由に体を動かしたりと、思い思いに演奏を楽しみました。また、子どもたちによる指揮者体験も行われ、見事に曲を振り切りました。



会場の様子



指揮者体験の様子。当日演奏を務めたのは、ブリヂストン吹奏楽団久留米のOBのメンバーで結成された「久留米K2 BAND」と「小平吹奏楽部」の皆さん



他のニュースもチェック!
Web版「Arrow」
ユーザー名 : bridgestone
パスワード : arrow

ブリヂストン吹奏楽団久留米 2022.10.30

「全日本吹奏楽コンクール」で金賞を受賞

北九州ソレイユホール(福岡県)で開催された「第70回 全日本吹奏楽コンクール(職場・一般の部)」で、ブリヂストン吹奏楽団久留米が金賞を受賞しました。同コンクールでは通算36回目の金賞受賞となりました。



Web版Arrowでは、コンクールや定期演奏会を控えた団員の皆さんの練習風景などもご紹介しています。ぜひご覧ください。



ブリヂストンサイクル(株) 2022.11.03

小学生向けの「チームブリヂストンサイクリングお仕事体験」を開催しました

地域の小学生を対象とした「チームブリヂストンサイクリングお仕事体験」を静岡県三島市で開催しました。自治体より「地域の子どもたちのための職場体験を行って欲しい」という要請を受け実施したもので、小学生11人が参加しました。

参加した小学生たちは自転車競技やチームについて説明を受けた後、選手をサポートする補給食づくり、自転車を整備するメカニックの仕事を経験しました。また、選手が実際に練習で使用している機械を使い、ロードレースの雰囲気も味わいました。



補給食づくりの説明を真剣に聞く児童たち



メカニックのお仕事体験では、実際にチェーンに油を差していきます



実際のロードレースが行われるコースをシミュレーター上で走行。オンラインで世界の一流選手たちと競い合いました

編集後記

今号よりArrow編集長が交代、また編集部員が新たに加入しました。

- ▶ Arrow編集長の仕事を通じ、尊敬できる素敵な方々と出会い、素晴らしい商品や技術、取り組みに触れ、学びと刺激をたくさんいただきました。取材でお世話になった皆さま、読者の皆さま、編集部メンバー、本当にありがとうございました。今後も変わらずArrowをよろしく願います! (OG)
- ▶ 昨年7月からArrow編集部員を担当し、それまで自身も知らなかったグループ内の取り組みを学びながらご紹介させていただいています。いつもご協力ありがとうございます。Arrow編集部員が取材を通して得た気付きや学びが伝わるようなコンテンツを発信できればと思いますので、引き続きのご支援・ご協力をお願いいたします! (OO)
- ▶ 12月よりArrow編集部員を担当することになりました! Arrowを通して、ブリヂストングループを盛り上げるお手伝いができるよう、精一杯頑張ります!よろしく願います! (YO)

Present! 読者プレゼント

愛媛県の名産品 ※写真は一例です
(P18に関連記事)



アンケートのご回答について

ペーパーレス化に伴い、Arrowアンケートへの回答は、Webからの回答のみ受け付けとさせていただきます。下のQRコードよりアクセスの上、ご回答ください。



※回答フォーム専用ページにアクセスします。
※アクセス時にIDやパスワードの入力は不要です。

(株)ブリヂストン 2022.11.06

SUPER GTのGT500クラスで ブリヂストンタイヤ装着チーム「TEAM IMPUL」がシリーズチャンピオンを獲得

国内最高峰の4輪レース「2022 AUTOBACS SUPER GT」のシリーズ最終戦がモビリティリゾートもてぎ(栃木県)で開催され、GT500クラスでブリヂストンタイヤ装着チームの「TEAM IMPUL」がシリーズチャンピオンを獲得しました。ブリヂストンタイヤ装着チームの同クラスでの

シリーズチャンピオン獲得は、2016年から7年連続になります。

会場ではグループ従業員によるブリヂストン社内応援団を結成し、約350人が声援を送りました。



「TEAM IMPUL」ドライバーの平峰 一貴選手(左)、ベルトラン・バゲット選手(右)



ブリヂストン社内応援団の座席はホームストレート目の前で迫力満点

(株)ブリヂストン 防府工場、ブリヂストンBRM(株)防府工場 2022.11.14

動物園にタイヤを寄贈しました

(株)ブリヂストン 防府工場とブリヂストンBRM(株)防府工場が、徳山動物園(山口県)にタイヤを寄贈しました。

動物たちの遊び道具としてタイヤ18本を寄贈したもので、最も小さいもので13インチの乗用車用タイヤ、最も大きいもので25インチの鉱山・建設車両用タイヤをプレゼントしました。また、トラック・バス用タイヤにはリットレッドタイヤが用いられました。

徳山動物園には、2015年にもゾウの遊び道具としてトラック・バス用タイヤを寄贈しており、ゾウが成長しタイヤの大きさが体に合わなくなっ

たことから、今回は当時よりも一回り大きい鉱山・建設車両用タイヤを用意しました。また、併せてレッサーパンダやチンパンジーなどにも乗用車用タイヤをプレゼントしています。

11月14日に園内で行われたタイヤ贈呈式では、(株)ブリヂストン 防府工場長の鈴木さんより「前回よりも多くの動物たちにタイヤを寄贈できることを大変うれしく思っています。今後も地域の皆様にブリヂストンがあって良かった、と思っていたいただけるような活動に取り組んでまいります」とあいさつがありました。



新しいタイヤに笑顔を見せるスリランカゾウのナマリー。タイヤは25インチの鉱山・建設車両用タイヤ



レッサーパンダやマレーグマには初めてのタイヤ贈呈となりました



「当社にはゾウの体重より重いタイヤもあるので、今後成長してまたタイヤが合わなくなってしまった時は声をかけてほしい」と式典で語った防府工場長の鈴木さん

Web版「Arrow」続々更新中！

Web版「Arrow」では、
ブリヂストングループの事業や共に働くチームメイトの活躍を紹介しているよ！
みんな、アクセスしてね～！



ユーザー名：bridgestone
パスワード：arrow

Web版
「Arrow」は
お家やスマホでも
見られるよ！

今更聞けない、あの用語の意味は？

目からウロコの ブリヂス典

Arrow編集部が独自に調査を行い、「社内によく目にする・耳にするけど、意味が分からない用語」を掲載しています。読者の皆さんからの掲載リクエストも受付中です。



タグ機能で もっと便利に！

記事ごとに、連載コーナー名やカテゴリーのタグが付いています。「モータースポーツに関する記事を見たい！」「この連載のバックナンバーを一気読みしたい！」といった時にご利用ください。



アロー君、 全国各地に出没！

Arrow編集部員と共に、アロー君もグループ各社の取材に伺います。Web版トップページでは、アロー君のつづやきも不定期で更新中です。



メルマガ登録はこちら！

Web版「Arrow」の最新記事やアクセスランキングなどの情報をいち早くお届けしています。

ユーザー名：bridgestone
パスワード：arrow



みんなのアクセス
待ってるで～

