

「攻め」と「挑戦」

中期事業計画 (2021-2023)

“強い”ブリヂストン
実現のロードマップ

03 2021年度 下期Global CEOメッセージ

04 特集
「攻め」と「挑戦」
中期事業計画(2021-2023)
“強い”ブリヂストン実現のロードマップ

12 知って納得！ブリヂストン講座
——新しい経営指標「ROIC」って？

13 お客さまの声

14 CHASE YOUR DREAM
——TOKYO 2020

22 創業者の歩み 第3回

26 変わらない安心をつなぐ
スタッドレスタイヤ
初代BLIZZAKの誕生まで

28 師匠と弟子
——(株)ブリヂストン 熊本工場

30 企業理念通信
——ブリヂストングループの行動規範 第5回

32 わが町 わが職場 わが仲間【Season 2】
——埼玉県(後編)

35 ありがとうの気持ち
読者プレゼント
ご意見紹介

36 こんにちは アローです！
——ブリヂストン建設タイヤ販売(株)
代表取締役 仁保 滋さん



COVER

“強い”ブリヂストンへの挑戦を、
陽の光へ続く一本の道で表現しました。
変革の一步を踏み出しましょう！



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 2021年7月7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。

2021年度
下期Global CEO
メッセージ

上期の振り返りと下期に向けた
グループ従業員の皆さんへの
メッセージを伺いました。



(株)ブリヂストン
取締役
代表執行役 Global CEO
石橋 秀一

Global CEOの石橋さんが語る 下期の「攻め」と「挑戦」

コロナ禍での 皆さんの取り組みに感謝

新型コロナウイルスの感染拡大の影響で不安定な状況が続くなか、チームメイト皆さんの努力に感謝しています。引き続き、新型コロナウイルスの感染対策を含め、「安全はすべてに優先する」、皆さんと皆さんの家族の安全を第一に考えていただきたいと思います。

今年は「第三の創業」Bridgestone 3.0の2年目として、2月に発表した中期事業計画の「実行」と「結果」に拘っていきます。皆さんの頑張りのお陰で、既にさまざまな取り組みが「結果」に結び付き始めています。過去の課題に向き合って、足元をしっかりと固めながら、将来への布石も打っていただいていることを、非常に頼もしく思います。

変化をチャンスに

第一四半期の業績は、対前年で増収増益となり、調整後営業利益率は10%以上まで回復しました。グローバルでタイヤ需要が回復し、トラック・バス用タイ

ヤを中心に販売が伸びました。また利益率の高い高イン치의乗用車タイヤの販売強化も大きく貢献しています。更には、生産現場などそれぞれの持ち場における改善活動によって生産性が向上し、加工費が大きく改善するなど、皆さん一人ひとりの意識や取り組みが、結果につながっています。

下期も続くと思込むこの回復基調をしっかりと捉え、質と量のバランスを取りながら、変化をチャンスに変えるための取り組みを、生産から販売のバリューチェーン全てで推進していきましょう。

価値のスパイラルアップで 成長し続ける

ブリヂストンの全てのベースは断トツ商品を「創って売る」コア事業です。今後も徹底的に強化していきます。そしてお客様が「使う」段階でも価値を提供していくのがソリューション事業です。タイヤ周りの情報、更には車両の情報を活用することで、断トツ商品をより安全に長く使うことができます。例えば、タイヤが故障したとき、タイヤがどう使われていたか

と車両の運行データを組み合わせること、その要因、問題の本質を理解し、解決することができます。こうして得られた知見を商品戦略に素早くフィードバックすることで、より強い断トツ商品の開発へつながります。強い断トツ商品は、更なるソリューションの拡大につながります。このようにそれぞれの事業の価値を増幅させ続けることが、ブリヂストンが目指す価値のスパイラルアップです。

「攻め」と「挑戦」

今年は、中期事業計画に沿った「実行」と「結果」の年です。そのためには、我々のDNAでもある継続的改善が非常に重要です。使命「最高の品質で社会に貢献」を胸に、どんな業務でもPDCAを回すことを意識し、問題点については「なぜなぜ分析」を行うことを心掛けてください。私も本質的課題を見極め、皆さんと一緒に解決していきたいと思います。下期も「攻め」と「挑戦」の姿勢で、グループ一丸となり、中期事業計画の達成に向けて頑張っていきたいと思います。

Global CEOメッセージの詳細はこちら ▶



Bridgestone 3.0

価値の増幅

一人ひとりの
改善活動

社会価値・
顧客価値の創出

独自の
ビジネス
モデル構築

サステナビリティ
ビジネス構想

HRX

特集

「攻め」と「挑戦」

中期事業計画 (2021-2023)

“強い”ブリヂストン
実現のロードマップ

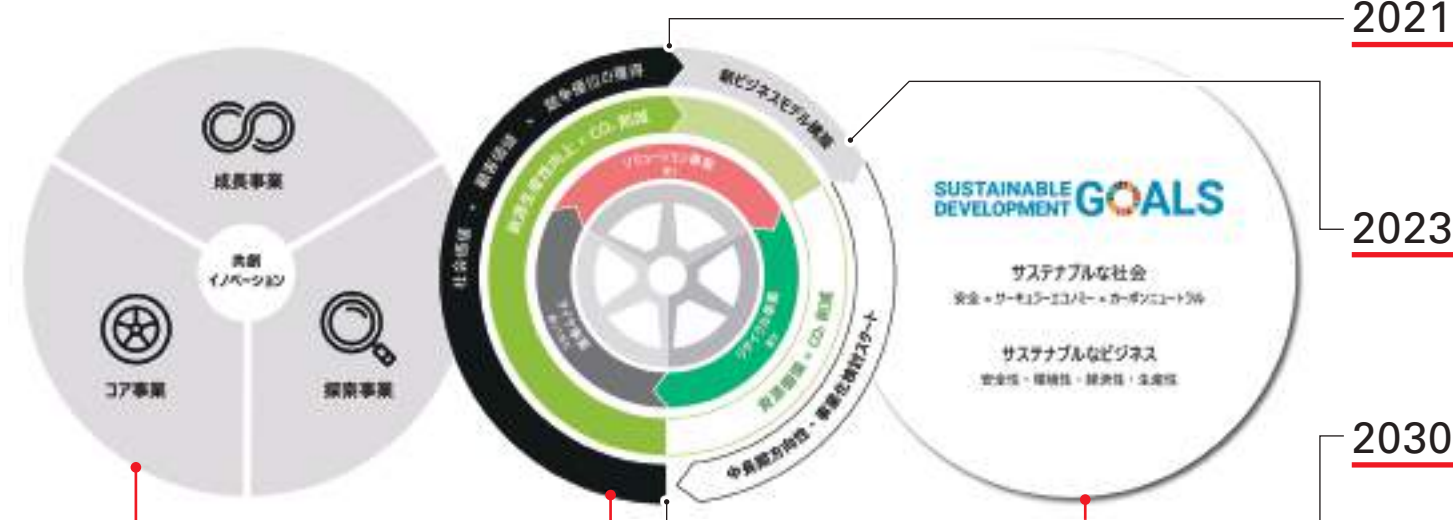
ブリヂストンは昨年7月、「2050年 サステナブルなソリューションカンパニーとして
社会価値・顧客価値を持続的に提供する会社へ」という新たなビジョンを掲げ、中長期事業戦略構想を策定しました。
これは、2050年を見据え、我々がサステナブルなソリューションカンパニーへと進化する道筋を示したものです。
今年2月に発表した中期事業計画は、中長期事業戦略に基づく今年から2023年までの実行計画で、
2030年を見据え、「サステナブルなソリューションカンパニーへ ヒト・モノの移動と動きを支え、
社会価値・顧客価値の創出、競争優位の獲得」をテーマとしています。
今回の特集では中期事業計画の重要なポイントについて、改めて確認していきます。
今年からは、稼ぐ力の再構築をベースに、戦略的成長投資を本格的に開始し、「攻め」と「挑戦」のステージに入っています。
私たちは何を強みに、どんなハードルを乗り越えて目標に向かっていくのでしょうか。

サステナビリティビジネス構想

「創って売る」「使う」「戻す」事業価値と 環境貢献へ向けた取り組みの連動とその循環

Bridgestone 3.0 Journey toward 2030

サステナブルなソリューションカンパニーへ
ヒト・モノの移動と動きを支え、社会価値・顧客価値を創出、競争優位の獲得



左側の円は、新たに設定した、ブリヂストンの事業ポートフォリオです。収益の柱として今後も徹底的に強化していく「コア事業」、将来のコア事業化を目指して拡大していく「成長事業」、そして将来へ向け持続的に成長するために新たな領域を探索する「探索事業」からなります。共創とイノベーションで各事業を進化させていくと同時に、現在の成長事業がコア事業へ、探索事業が成長事業へ、そして、新たな探索事業が生まれるように、変化する社会やお客様のニーズに合わせて、事業ポートフォリオ自体も進化させていきます。

中央の円は、事業ポートフォリオをどのように進化させていくかを示しています。「創って売る」タイヤ事業をコア事業に、お客様がタイヤを「使う」段階でも価値を提供するソリューション事業を成長事業、そして、タイヤを原材料に「戻す」リサイクル事業を探索事業として位置付けました。

2021年現在は円の最上部。2023年までに「創って売る」「使う」を連動させながら、事業価値の増幅、拡大を進めます。2030年には、「創って売る」「使う」「戻す」の全ての事業でビジネスモデルを確立し、売上や利益といった事業の価値がサーキュラーエコノミー、カーボンニュートラルの実現といったサステナビリティ活動と連動して、車輪の様に輪となり、循環し続けること。これがブリヂストンが目指すサステナビリティビジネス構想です。

右側の円は、左・中央の円を通じて私たちが社会に提供する価値です。SDGsの達成に貢献し、持続可能な社会の実現を目指すことで、社会価値・顧客価値を創出していきます。その中でも特に、サーキュラーエコノミーとカーボンニュートラルは、サステナビリティビジネス構想実現のための重要なテーマです。

サーキュラーエコノミーの実現に向けては、環境中期目標「マイルストーン2030」で掲げている再生資源、再生可能資源由来の原材料の使用、使用済みタイヤの有効利用を含む包括的な取り組みを加速させること。特にリサイクル事業を探索事業として強化します。また、カーボンニュートラル化に向けては、CO₂排出量を

中長期事業戦略構想の実現にあたり、2030年までに目指すサステナブルなソリューションカンパニーへの道筋を3つの円で示しています。

タイヤ事業 ソリューション事業	「創って売る」 「使う」	強化・拡大
リサイクル事業	「戻す」	探索スタート
タイヤ事業 ソリューション事業	「創って売る」 「使う」	独自の ビジネスモデル構築
リサイクル事業	「戻す」	事業化へ
タイヤ事業、ソリューション事業、 リサイクル事業	「創って売る」「使う」「戻す」	事業の価値の循環

2011年対比で50%削減することを目指して活動を強化。更に、グループの断トツ商品やソリューションを通じて、お客様の使用段階での資源生産性向上やCO₂削減に貢献していきます。



中国・無錫工場の太陽光発電

社会と会社、両方の サステナビリティ実現を目指して

(株)ブリヂストン
Gサステナビリティ部門長
稲継 明宏さん



中長期事業戦略でも明確に示されていますが、ブリヂストンはビジョンの実現に向け、サステナビリティを経営の中核に据えており、サステナビリティビジネス構想を掲げています。今年の2月に発表された中期事業計画では、サステナビリティビジネス構想の実現のための具体的な目標やアクションが織り込まれており、中期事業計画を実行することはサステナビリティの実現につながります。

カーボンニュートラル化に向けた2023年までの取り組みの一つとして、使用電力の再生可能エネルギーへの切り替えを進めています。また、サーキュラーエコノミーへの貢献に向けては、リサイクル事業において、技術の探索など、事業化に向けた取り組みを強化しています。原材料として「戻す」こと、またリサイクルを事業として持続的に成り立たせることは非常にチャレンジングですが、原材料の安定確保という意味でも事業の持続可能性を高めることにつながります。ブリヂストンだけでは実現できないため、共創パートナー・サプライヤーと共にエコシステムを構築していくことが大事です。

サステナビリティの課題に対応していくために、そして、共創・イノベーションをベースとするこれからのブリヂストンの事業活動においても、社会・お客様・あらゆるステークホルダーの皆様との共感、信頼の醸成が不可欠です。良いものが売れていた時代から、サステナブルなブランドが選ばれる時代へと変わってきている今、サステナビリティの取り組みを通じて信頼の醸成につなげていくことが問われています。

そのためにも、ブリヂストンの取り組みを多様なステークホルダーの皆様積極的に伝えていくとともに、引き続き地域社会との信頼醸成につながる社会貢献活動にも取り組んでいきます。

皆さんからもぜひいろんな意見をお聞かせいただければと思います。

独自のビジネスモデル構築

「創って売る」+ 新しい価値の創造



価値を増幅し、より強いビジネスへ

コア事業と成長事業の関係性について、上の図でもう少し詳しく見ていきましょう。

〔A〕のタイヤを「創って売る」コア事業は、我々が培ってきた強みそのもので、事業戦略の全てのベースであり、今後もコアであり続けます。今後は、冬用タイヤや高インチ乗用車用タイヤ、競合の少ない鉱山車両用タイヤなど収益性の高い高付加価値の断トツ商品を生産から販売までのバリューチェーン全体で強化していきます。

このコア事業の強みを土台として、モノ売りから一歩進んで、お客様が「使う」段階で価値を提供するのがソリューションで、成長事業に位置付けられます。〔B〕のタイヤセントリックソリューションはタイヤおよびタイヤ

データを活用し、価値を提供するソリューション。トラック・バス用タイヤの断トツ商品と適切なメンテナンス、すり減ったトレッド部分を貼り替え、再び使用可能なタイヤとして提供するリトレッドをパッケージ化して提供する月額制のサブスクリプションモデル、トータルパッケージプラン（TPP）がその代表的な事例です。日本市場においてお客様のコスト削減や省資源に貢献し、安心・安全にタイヤをお使いいただけるモデルとして更なる普及を推進していきます。

〔C〕のモビリティソリューションは、タイヤデータや車両データを活用したソリューションを提供。例えば、欧州のWebfleet Solutions（ウェブフリートソリューションズ）と連携し車両データ

を活用、タイヤデータと組み合わせたタイヤの摩耗・耐久予測、故障の未然防止など、車両の安心・安全な運行を支えます。ドライバーや運送事業者様に最適な走行ルートを示し、運行オペレーションを最適化しながら、燃費やCO₂排出量の削減にも貢献しています。

〔B〕〔C〕のソリューション事業においては、実際にタイヤがどう使われたか、更には車両の運行データを組み合わせて解析し、活用していきます。こうして得られた知見を〔A〕のコア事業にフィードバックすることで、より強い断トツ商品の開発へつながります。強い断トツ商品は、更なるソリューションの拡大につながります。このように、それぞれの事業の価値を増幅させ続けることが、ブリヂストンが目指す、価値のスパイラルアップです。

成長事業の牽引役 鉱山タイヤ・ソリューション事業

断トツ商品を基盤に、新たなサービスの形を実現する

中期事業計画で、成長事業をリードする事業の一つとして位置付けられているのが、強いコア事業をベースにソリューション事業を拡大、利益の最大化を目指す「鉱山タイヤ・ソリューション事業」です。

ソリューション事業拡大の基盤となるのは、昨年発表した鉱山車両用（OR）タイヤの断トツ商品「Bridgestone MASTERCORE（マスターコア）」。

ソリューション事業拡大の基盤となるのは、昨年発表した鉱山車両用（OR）タイヤの断トツ商品「Bridgestone MASTERCORE（マスターコア）」。

新しい仲間と一緒に、これまでの知見やノウハウも生かして、お客様のオペレーションの効率化・最適化をご提案し、鉱山オペレーション全体の生産性向上に

貢献し、お客様が得たベネフィットから対価を頂く、それが鉱山タイヤ・ソリューション事業で目指しているソリューションビジネスモデルです。

お客様のところでタイヤがどう使われ、どんな性能だったか、使用状況や摩耗、故障データを車両データと共に蓄積し、それを商品開発にフィードバックすることで、タイヤの摩耗・耐久予測モデルの開発、更なる商品力強化へつなげます。これが、左記のビジネスモデルで示した〔B〕〔C〕成長事業から〔A〕コア事業への価値の増幅（スパイラルアップ）です。

ソリューションという
新たな柱をつくり、
サステナブルな
ソリューションカンパニーへ
進化

（株）ブリヂストン
ORタイヤ・
ソリューション推進部門長
畑 正剛さん



ORタイヤ・ソリューション推進部門のミッションは、ORの世界でサステナブルなビジネスモデルを実現させることです。これまでのタイヤを売って対価を頂くことに加え、これからはお客様の安全・環境・経済・生産性に貢献し、お客様と一緒に顕在・潜在課題を解決することで価値を創出し、その対価を頂くモデルの実現を目指しています。そのためには、鉱山オペレーション全体を深く理解する必要があります。

これまでのタイヤを売るためにORタイヤ調達部門の方を中心にお話していましたが、鉱山オペレーション全体を理解するためには、これまでは接点のなかったさまざまな部門の方々にアプローチする必要があります。例えば、鉱山現場が抱えているたくさんの修理待ちやローテーション待ちのタイヤ、滞留在庫を解消するソリューションとして、「タイヤ性能予測技術を使って、いつタイヤの交換や修理が必要になるかを明らかにし、在庫管理を容易にしよう」と考えたします。

その実現には、車両がどこをどう走ったのか、タイヤ交換スケジュールをどう決めているのか、などの情報も必要となりますので、そういった情報を得るために、生産管理や鉱山車両オペレーション管理部門の方々にもアプローチして業務を理解することが必要です。

また、お客様の生産性向上に対してタイヤがどれだけ貢献したのか、タイヤ1本あたりの仕事量に応じて対価を頂くビジネスモデルを実現しようとすれば、膨大なデータを解析して可視化する、データサイエンスの知見を備えた人材も必要です。

第三の創業、ソリューションという新たな柱を作り、サステナブルなソリューションカンパニーへの進化を実現するためには、これまでと異なるビジネスのプロセスや知識・能力が求められますので、私も日々勉強しています。創業者精神で粘り強くチャレンジングなミッションに取り組む必要がありますが、皆さんの力を結集してソリューションを推進していきましょう。

Bridgestone 3.0ビジネスシナリオ

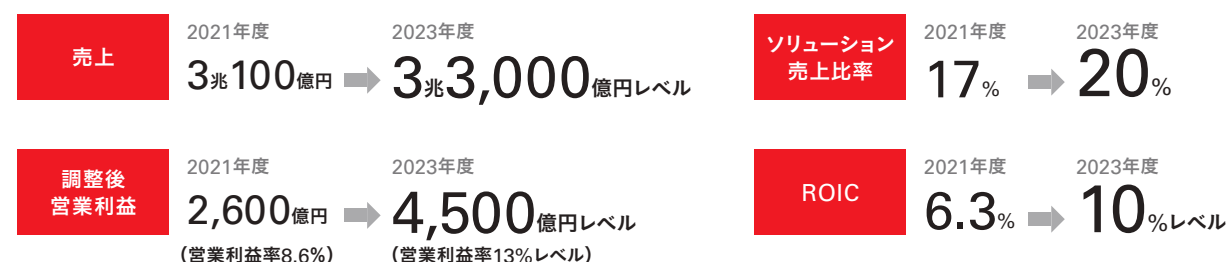
中期事業計画 (2021-2023) 「攻め」と「挑戦」

「稼ぐ力」を見える化する新指標「ROIC」

中期事業計画では、「攻め」と「挑戦」の姿勢で「強い」ブリヂストンへの変革に取り組んでいます。そこで重要になってくるのが、「稼ぐ力の再構築」と「戦略的成長投資」です。その「稼ぐ力」を見える化するのに適した経営指標「ROIC」(投下資本利益率)が、今回の中期事業計画から導入されました。

2023年度数値目標

中期事業計画の最終年度である2023年の数値目標は次の通りです。

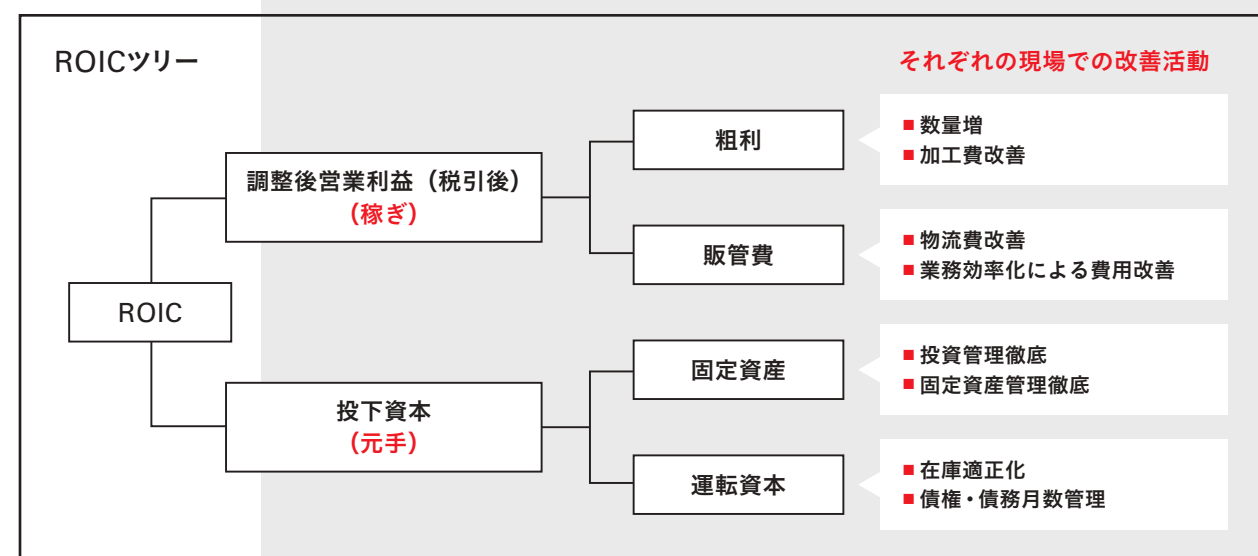


ROICツリーが示す一人ひとりの改善活動

ROICの要素をROICツリーで分解すると、一人ひとりの業務内容と重なり、それぞれの業務に紐づいた評価指標を設定することができます。ROICツリーの右側は実際に一人ひとりの現場での改善

活動につながる例を示していますが、このように、現場での改善活動が、グループ全体の利益につながっています。こうして生み出されたキャッシュは、戦略リソースとして投資します。ただコス

トを削減するだけでなく、限られた元手を効率的に使って、商品やサービスの付加価値を上げることが重要です。お客様のための新たな価値を創造できれば、更に「稼ぐ力」が高まるのです。



ROICについては、12ページの「知って納得!ブリヂストン講座」もご覧ください。

人事制度と組織改革

挑戦を評価し、後押しする企業風土へ

HRXは「頑張る人を応援する」取り組み

中期事業計画では、これまでの「創って売る」事業に加えて「使う」「戻す」ところまでフィールドを広げていくことが求められています。その実行を支える組織づくり・人事施策として、変化に対応するHRX(ヒューマン・リソース・トランスフォーメーション)を進めています。「頑張る人を応援する」「頑張る人が報われる」制度への転換を図り、会社と個人が目指す方向性を共有し、一緒に目標達成に向けて歩んでいくための施策を展開していきます。

(株)ブリヂストンでは、中期事業計画の「攻め」と「挑戦」を実現するための人事施策として、ブリヂストンの企業理念の心構えの一つである「進取独創」の考え方に則り、「困難にチャレンジすること」を人財要件・評価項目に盛り込みます。つまり、成功か失敗かではなく、挑戦の有無などの行動を評価するということです。また、チャレンジができる心理的安全を担保するためには、各組織のリーダーには「場づくり」を求めています。「タイヤは生命を乗せている」という大

原則、私たちの責任を果たすため、私たちは不良を作らない、失敗が許されないという緊張感をもって仕事に取り組んできました。今後もその姿勢が変わることはありませんが、会社が大きく変わろうとしているなかで、新しい土俵で活躍してもらうためには、失敗の先にある新しい価値を取りに行くことも大切です。

こうした人事制度改革は、(株)ブリヂストンでは2021年度から運用フェーズに入っています。今後、グループ各社への展開も視野に、浸透を図っていきます。

仕事の意味合い、価値を考え 会社と共に成長していきましょう

「ケーキを作って販売してきたお店が業務を拡張し、自分たちのケーキを提供するカフェを運営する」。中期事業計画の中身を例えるなら、こんな内容になるでしょうか。私たちにはこれから、得意とするケーキづくりだけでなく、お客様が快適に過ごせる空間のプロデュースから皿洗い、残った食材の有効活用まで、さまざまな役割・立場で考え、実行していくことが求められます。新たなフィールド、特に成長事業や探索事業で活躍できる多様な人財を確保し、育成していくには、女性活躍などを含むダイバーシティ&インクルージョンの推進や、異なる考え方を受容する職場環境づくりも一層進めていく必要があります。今後、会社と個人の関係は、思いを共有

し、成し遂げたいことを共に作り上げる関係へと変化していくでしょう。個人は、自分で納得した仕事を通して自己成長を実現し、会社はその成長を後押しする環境を整える。そのためにも、「なぜこの仕事をするのか」「この仕事がどういうことにつながって、価値を生むのか」といった職場でのコミュニケーションがこれまで以上に重要になってくるはず。HRXのメッセージは、変化に向き合い頑張る人を応援する、ということです。今までとは違う次元で頑張らないと事業は変わっていきません。変化を能動的に捉え、行動を変えられる人が求められます。今、全社で起きている潮流を自分事とし、会社と個人と一緒に成長できることを願っています。

(株)ブリヂストン
人事・労務統括部門長
江渕 泰久さん



新たな歴史を 私たちの手で

自分たちでタイヤを創り、売り、会社の礎を築いた「Bridgestone 1.0」、ファイアストーン社を買収し、グローバル化へと舵を切った「Bridgestone 2.0」。そんな時代に匹敵する大きなチャレンジが求められる「Bridgestone 3.0」の節目に私たちはいます。ブリヂストンがどう変わるか。それは私たちの双肩にかかっています。この取り組みには、皆さん一人ひとりの力が必要です。ぜひ一緒に新しいブリヂストンの歴史を作っていきましょう。

新しい経営指標「ROIC」って？

ブリヂストングループは、2月16日に発表した中期事業計画の中で、新たな経営指標「ROIC」を導入しました。
今回はこのROICについて、(株)ブリヂストン G財務戦略部の橋本さんに解説してもらいました。



「稼ぐ力」を測る「ROIC」

ROIC（ローイック、アールオーアイシー）とは、投下資本利益率のこと。「事業に投じた資金がどれだけ付加価値を生んだか」を評価する指標です。会社がどれだけの「投下資本」＝「元手」で、どれだけ「営業利益」＝「稼ぎ」を出せたかが分かります。

ブリヂストンのROIC 算出方法

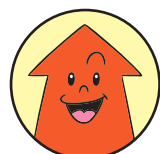
$$\text{ROIC} = \frac{\text{①調整後営業利益（税引後）（事業によって生み出された付加価値）}}{\text{②投下資本＝固定資産＋運転資本※（事業に投じた資本）}}$$

※運転資本＝売掛債権＋在庫・支払債務



事業活動は、「少ない元手」を効率的に使い「大きな稼ぎ」を生み出すことを一つの目的としています。言い換えると収益性、つまり「稼ぐ力」をいかに高めていくかが非常に重要。その点ROICは「稼ぎ」÷「元手」で算出されるため、「稼ぐ力」の見える化にとっても適した指標なんです。

「稼ぐ力の再構築」を重点ポイントにあげている中期事業計画にまさにぴったりの指標なんですね！



現場の活動が、ROIC改善につながる

中期事業計画では、「2023年にROIC10%レベル」の目標を掲げています。実は、従業員の皆さん一人ひとりが現場で行っている日々の改善活動そのものが、ROICの改善につながります。
コストを削減するだけでなく、限られた元手を効率的に使って、商品やサービスの付加価値を上げることが重要です。「ムリ、ムダ、ムラ」をなくしてそのお金を次の必要な事業に回し、お客様のための新たな価値を創造できれば、更に「稼ぐ力」が高まります。

ROICの改善ポイント

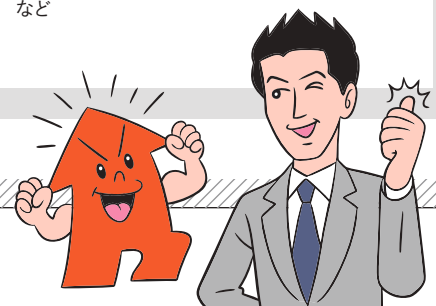
①「税引後営業利益」＝「稼ぎ」を改善するには？

- 例えば…
- 付加価値の高い商品の販売量を増やす
 - チョコ停（トラブルなどにより一時的に生産設備の稼働が停止すること）を減らして、加工費を低減
 - 業務を効率化して経費の削減 など

②「投下資本」＝「元手」を改善するためには？

- 例えば…
- お客様からのオーダー予測の精度を向上させて、生産を実施（在庫の適正化）
 - 不要になった設備や製品の廃棄 など

ROICを活用した「稼ぐ力」の改善活動はまだ始まったばかり。頑張りましょう!!



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、貴重な情報源として役立てていただければ幸いです。



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

- ❤️ お礼・お褒めの言葉
- ❓ お問い合わせ
- ★ ご指摘・ご要望

❤️ お礼・お褒めの言葉

ブリヂストンの自転車に45年間愛用しています

ブリヂストンの自転車に結婚以来45年間愛用しています。最初に購入したのは、男性用のしっかりとした自転車でした。まだ幼かった子どもたちを乗せて、買い物や病院へ行くときなどに活躍しました。今は3台目で、薄いブルーの、スマートな女性向けの自転車です。16年前に退職した主人と二人でサイクリングをするのに役立っています。

運転免許を持っていない私にとって、自転車はとても便利な交通手段です。しっかりとっていて、安全で乗り心地の良い自転車を私たちのために製造してくださる貴社に心からの感謝を申し上げますとともに、益々のご発展を心より祈っております。

（埼玉県・女性）

❓ お問い合わせ

ハイト系軽自動車用タイヤはサイド部が頑丈にできているのではないのか？

2020年秋にスーパシアの標準装着サイズ155/65R14のECOPIA EX20C TYPE Hを装着し、4～5カ月使用しました。縁石にぶつけてしまい、1本だけサイド部がえぐれてしまったので販売店で見てもらったところ、交換を勧められたので交換しました。

車高の高い軽自動車向けにサイド部を補強しているからサイド部がえぐれにくいと思っていたのですが、そうではないのでしょうか？

（長野県・男性）

ブリヂストンの対応

From (株)ブリヂストン お客様相談室

サイド部を補強しているのは、サイド部の剛性を高めて重心の高いハイト系軽自動車のふらつきを抑えることが主な目的で、耐外傷性の向上を目的としているものではないことをご説明しました。

❓ お問い合わせ

「Mobox」ではインチアップやスタッドレスタイヤの取り扱いがありますか？

乗用車用タイヤの月払い定額サービス「Mobox」について教えてください。

1. タイヤサイズを標準装着サイズからインチアップした場合でも、サービスを受けることができますか？
 2. 定額制とのことですが、契約したタイヤではないスタッドレスタイヤ装着時も、毎月の支払いは続くのですか？
 3. 今後スタッドレスタイヤで同様のサービスを展開する予定はありますか？
- （男性）

ブリヂストンの対応

From (株)ブリヂストン お客様相談室

以下の通りご説明しました。

1. インチアップした場合でもサービスをご利用いただけます。
2. 2年間の定額制のため、スタッドレスタイヤ装着時も毎月のお支払いは継続します。
3. スタッドレスタイヤでのサービス展開は現在検討中です。

❤️ お礼・お褒めの言葉

レインウェアの収納袋をなくしてしまいました

先日「水神レインウェア上下セット」を購入したのですが、昨日のラウンド中に強風で収納袋が飛ばされてしまい、そのまま紛失してしまいました。まだ購入して日が浅いため、紛失した収納袋を別途購入させていただきたく、ご対応いただけますでしょうか。

（東京都・男性）

ブリヂストンの対応

Fromブリヂストンスポーツ (株) お客様相談グループ

お問い合わせいただいた収納袋は単品での販売はしていないものでした。社内で確認したところ同タイプの収納袋の予備があったため、今回に限り無償でご提供しました。
後日、到着のお知らせとお礼のメールを頂きました。



CHASE YOUR DREAM TOKYO 2020

2014年にワールドワイド・オリンピックパートナー、2018年にワールドワイド・パラリンピックパートナーに就任。
ブリヂストンは大会に向けて、アスリート、そして挑戦するすべての人々の夢を支えてきました。
その軌跡を写真と一緒に振り返りましょう！





トラック競技用自転車

(株)ブリヂストンとブリヂストンサイクル(株)は、東京2020オリンピックで自転車競技トラック日本代表が使用するトラック用自転車を共同開発しました。

トラック競技は、最高時速が70km/hにも達する極限のレース。ブリヂストンサイクルの培ってきたノウハウと、ブリヂストンがタイヤ開発等で築いてきた解析技術力を存分に発揮して開発した自転車が、選手たちの走りをサポートします。



車いすテニス用タイヤ

ブリヂストンが開発した車いすテニス用のタイヤが、チームブリヂストンの田中愛美選手を支えます。

車いすテニスにおいて、「チェアワーク」と呼ばれる車いすを自在に動かす技術は非常に重要です。選手が車いすを思い通りに操るには、タイヤが大きな役割を果たします。追求したのはグリップ力と、車いす操作時の負担を低減するタイヤ溝のデザイン。また素材を特別に配合し、田中選手の好きな赤色のタイヤを実現することで、試合中のテンションアップにも一役買っています。



義足用ゴムソール

パラトライアスロンの秦由加子選手が使用する義足のソール(接地部分)をブリヂストンが開発しています。

義足ソールの開発にあたっては、選手と何度も打合せと検証を重ねました。雨で濡れた路面でもパフォーマンスを発揮でき、長期間張り替えることなく使い続けられる義足用ゴムソールが、選手の走りを支えます。



WE ARE HERE TO SUPPORT

夢と挑戦をチームで支える

ブリヂストンは
オリンピック・パラリンピックのワールドワイドパートナーとして、
さまざまな形で大会運営を支えます。
一部のアスリートには機材を提供予定！
夢の実現へ向けて、アスリートとともに挑戦します。



VIK^{*}として大会運営をサポート

オリンピック・パラリンピックのワールドワイドパートナーとして、ブリヂストンはその強みを生かし、足元から大会運営を支えます。

※VIK: Value in Kind. スポンサー企業による現物支給・サポートのこと

①②大会公式車両のタイヤおよびメンテナンスサポート

東京2020大会で使用する公式車両へタイヤを提供します。3,000台分の乗用車用タイヤをはじめ、トラック・バス用タイヤも提供する予定です。加えて、現地でのタイヤメンテナンスサポートも行い、安心・安全な移動を支えます。

③関係者用自転車

大会運営スタッフや選手村での選手の移動のために自転車を供給します。東京2020大会用のデザインを採用し、大会終了後は地方自治体へ寄付し、より多くの方の移動を支える予定です。

④免震ゴム

競技会場となる「東京アクアティクスセンター」および「有明アリーナ」に、ブリヂストンの免震ゴムが合わせて52基使われています。両施設には、建物と屋根の間に免震ゴムを設置する屋根免震が採用されています。

⑤樹脂配管

選手村などの東京2020大会関連施設の水廻り設備の配管材に、ブリヂストンのポリブデンパイプ、継手が使われています。



GO! TEAM BRIDGESTONE

チームブリヂストンのアスリートが挑む

東京2020大会に出場が内定している
チームブリヂストンのアスリート・アンバサダー、
チームブリヂストンサイクリング、
およびブリヂストンが機材提供する日本選手たちを一挙にご紹介します。

掲載事項は、すべて6月末日時点の情報です。
最新情報、およびグローバルの選手情報は
Arrow Web サイトでご確認ください！



大会スケジュール

東京2020オリンピック

7月23日 開会式

8月 8日 閉会式

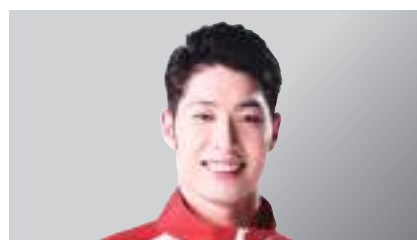
東京2020パラリンピック

8月12日 聖火リレー開始

8月24日 開会式

9月 5日 閉会式

予選日程が複数にまたがる場合は、
初日のみを掲載しています。



萩野 公介選手

競泳

男子200m 個人メドレー・
自由形800m リレー

予選日程

7/27(火) 東京アクアティクスセンター
男子4×200m フリーリレー 予選
7/28(水) 東京アクアティクスセンター
男子200m 個人メドレー 予選



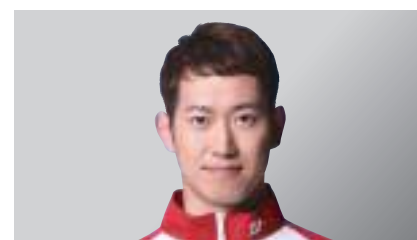
橋本 英也選手

自転車競技(トラック)

男子オムニウム

予選日程

8/5(木) 伊豆ベロドローム



脇本 雄太選手

自転車競技(トラック)

男子ケイリン・男子スプリント

予選日程

8/4(水) 伊豆ベロドローム
男子スプリント
8/7(土) 伊豆ベロドローム
男子ケイリン



田中 愛美選手

車いすテニス

女子シングルス・女子ダブルス

予選日程

8/27(金) 有明テニスの森
女子シングルス
8/28(土) 有明テニスの森
女子ダブルス



小倉 理恵選手

パラバドミントン

女子シングルス(WH2)

予選日程

9/1(水) 国立代々木競技場
女子シングルス WH2



稲見 萌寧選手

女子ゴルフ

予選日程

8/4(水)~8/7(土) 霞が関カンツリー倶楽部



梶原 悠未選手

自転車競技(トラック)

女子オムニウム・女子マディソン

予選日程

8/6(金) 伊豆ベロドローム
女子マディソン
8/8(日) 伊豆ベロドローム
女子オムニウム



小林 優香選手

自転車競技(トラック)

女子ケイリン・女子スプリント

予選日程

8/4(水) 伊豆ベロドローム
女子ケイリン
8/6(金) 伊豆ベロドローム
女子スプリント

ブリヂストン
グループ従業員に聞いた！

楽しみにしている競技

5-6月号 読者アンケート
ランキング



1位

水泳(競泳)

2位

陸上

3位

自転車(トラック・ロード)

普段は放送されないもののオリンピック
では表に出てくる競技に興味があります。
例えば、体操競技や陸上競技などは、オ
リンピックならTVで見てとても盛り上
がります。(ペンネーム・畠野妹子さん)

水泳の萩野選手、めちゃくちゃ応援して
います！パラリンピックでは、BSJでも社
内大会をしたポッチャを楽しみにしてい
ます。(ペンネーム・かーるさん)

自分もやっているスケートボードが気にな
ります。正直なことを言えば、スケートボ
ードに競技性を求めることに違和感はある
のですが、国内での認知度向上(スケ
ートボードの地位向上)につながってほしい
と思っています。(ペンネーム・HOPEさん)

東京2020パラリンピック聖火リレー

「Share Your Light /
あなたは、きっと、誰かの光だ。」
8月12日スタート

東京2020パラリンピック聖火リレーは、「パラリンピック聖火はみんなのものであり、パラリンピックを応援する全ての人の熱意が集まることで聖火を生み出す」というIPCの理念に基づいて開催されます。

パラリンピック聖火リレーの様子は
NHK Web サイトで中継されます。
ぜひご視聴ください！



東京2020大会聖火リレーの流れ

- 1** 8月12日～パラリンピック発祥の地
および日本各地での採火
イギリスのストーク・マンデビルと日本各地で採火式が行われます。
- 2** 競技開催都市で聖火リレー
パラリンピック競技が開催される埼玉、千葉、静岡の3県では、採火式に加えて聖火リレーが開催されます。人と人、そして人と社会との「新しいパートナーシップ」を考えるきっかけとなることを目指し、原則として「**はじめて出会う3人**」がチームになってリレーを行うのがオリンピックの聖火リレーとの大きな違いです。
- 3** 各地の炎が東京に集まり、
ひとつの聖火となって東京を走る
8月20日(金)に、各地で採火された炎が東京に集まって一つの「パラリンピック聖火」になり、8月24日(火)の開会式まで、東京都内をリレーします。

ブリヂストングループの仲間が聖火リレーを走ります



8/18(水) 千葉県
(株)ブリヂストン
環境認定・意識推進部
石井 貴佳さん



8/19(木) 埼玉県
ブリヂストンケミテック(株)
上尾製造所
河野 和貴さん
[伴走者]
村瀬 和子さん



8/20(金) 東京都
ブリヂストンチャレンジド(株)
佐伯 伸晴さん
[伴走者]
柴田 紗千子さん



8/24(火) 東京都
(株)ブリヂストン /
チームブリヂストン
アスリートアンバサダー
(車いすバスケ)
北風 大雅さん

みんなで
応援してね！



世界に広がる THE PEGASUS DREAM TOUR！
スマホやタブレットから参加できる、“もうひとつのパラリンピック”

アプリダウンロードは
こちらから



(株)ブリヂストンが協賛する国際パラリンピック委員会公認のパラリンピックゲーム「THE PEGASUS DREAM TOUR」は、仮想都市ペガサスシティを舞台に、心を持ったアバターMineが、パラアスリートとして高みを目指していくアバターRPG。

ポッチャや陸上競技をはじめとしたパラスポーツが楽しめ、オンラインパラスポーツ大会に参加できるほか、アバター化したパラアスリートとの交流もできるなど、ただ観戦するだけでなく、自らも参加する参加型のパラリンピックを実現。会場に行けない人も、ゲーム内でフレンドたちと一緒に楽しめます！



TEAM BRIDGESTONE アスリートアンバサダーに2名新規加入！
北京2022大会に向けた挑戦を支えます

6月23日、新たに2人のアスリートがチームブリヂストン アスリートアンバサダーに加わりました。
2022年に開催される北京2022パラリンピックへの出場を目指す2人の挑戦をブリヂストンが支えます。
狩野選手と鈴木選手のこれからの活躍にご期待ください！



あきら
狩野 亮選手
チェアスキー

主な戦績

2010バンクーバーパラリンピック
男子スーパー大回転 金メダル
男子滑降 銅メダル
男子回転 6位

2014ソチパラリンピック
男子滑降 金メダル
男子スーパー大回転 金メダル
男子回転 7位

2018平昌パラリンピック
男子スーパー大回転 5位
男子大回転 5位



鈴木 猛史選手
チェアスキー

主な戦績

2010バンクーバーパラリンピック
男子大回転 銅メダル
男子スーパー大回転 5位

2014ソチパラリンピック
男子回転 金メダル
男子滑降 銅メダル

2018平昌パラリンピック
男子スーパー複合 4位
男子大回転 4位

MAKE IT EVEN MORE SPECIAL
2021夏、そしてその先をもっと特別に

開幕間近の東京2020大会。
これを読んでいるあなた自身が参加できて、世界とつながれる取り組みがあります。
東京2020大会と、さらにその先を目指すチームブリヂストン。
アスリートとともに、全ての人の挑戦を支えましょう。

History of Founder 創業者の歩み

第3回

創立90周年を迎えたブリヂストン。その基盤を創りあげた創業者・石橋正二郎はどのような人だったかご存じですか？ 私たちに受け継がれる「ブリヂストンらしさ」は、創業者の人柄や考え方に根ざしています。

このコーナーでは、創業者が残した言葉やエピソード「ブリヂストンの歩む道」を紹介します。ここでご紹介する内容は過去の社内広報誌『BSニュース』やグループ報『Arrow』に掲載されたものです。

創業者・石橋正二郎が残した言葉

じ し ん と う ぬ ぼ れ

自信自惚

“何事にも自信をもって当たることが肝要である。しかし、反省を欠くときは、自分では自信と思いながらも、いつしかそれが過信となり、自惚れに陥りかねない。”

“自惚れは自信と似て非なるものである。自信はあくまでも正しい自己評価、厳しい自己批判をふまえたものであることを知らねばならぬ。”

1971年8月 社内広報誌『BSニュース』より

創業者の言葉 全文はこちら



ブリヂストンの歩む道

vol.07

進学か事業か



20銭均一アサヒ足袋の宣伝

久留米商業学校在学中、正二郎は、神戸高商（現・神戸大学）に進学したいとの志を持っていました。小学校、高等小学校と抜群の成績を収め、久留米商業学校には最年少で合格。これだけ傑出した成績を残していた正二郎は、より高いレベルで学問を究めたいと考えました。実家の仕立物屋は、「3つ年上の兄・重太郎がいるから、自分が進学しても問題ない」と考えていました。ところが、父・徳次郎からは、「重太郎一人では心細いからあきらめてくれ」との答え。久留米商業学校の太田校長にも助けを借りて必死に粘った正二郎でしたが、結局、進学を断念することとなりました。

ただ、ここで進学への未練はキッパリと断ち切り、事業に全精力を傾けたところに、正二郎の真骨頂が見られます。学校を卒業し17歳で家業を継ぐと、「一生をかけて実業をやると決心した以上、何としても全国的に発展するような事業で、世のためにもなること

をしたい」と決意。父から受け継いだ「志まや」の改革に次々と着手します。

まずは、仕立物屋から足袋専門へと事業を絞り込みました。また、それまで無給だった徒弟に対しては給料を払い、労働時間も短縮する合理化を断行。更に、足袋のサイズに応じて異なっていた価格を均一にすることで大きく売り上げを伸ばしました。

朝早くから夜遅くまで必死に働き、しかも、資金が常に不足する苦しい状況。しかし、「若いときの苦労は買ってでもせよ」という父の教えや「^{かんなんなんじ} ^{たま}艱難汝を玉にす」という言葉を励みに、全力で事業に取り組みました。希望通りに進まない人生を恨むことなく、高い志で懸命に仕事に励んだ結果、一流会社と肩を並べる会社の基礎を創りあげた正二郎。「私はこうした苦労によって練磨され、また人情の機微を知り、商売の実地を学ぶことができた。進学の希望はかなわなかったが、それは決して不運ではなかった」と回顧しています。

※本文中は敬称略

※艱難汝を玉にす：人は多くの困難に苦しみ悩むことを乗り越えてこそ立派な人物になるということ

参考文献：『私の歩み』（石橋正二郎著）／『石橋正二郎』（小島直記著・ブリヂストンタイヤ（株）刊）

2012年3-4月号 グループ報『Arrow』より

係争に勝利



アサヒ地下足袋の商品説明

ゴム底を“縫い付ける”タイプの足袋は耐久性が弱かったことから、ブリヂストンの前身、日本足袋では、ゴム底を“貼り付ける”足袋の開発に取り組みました。正二郎は、ゴムの専門技術者・森鉄之助をスカウトし、自らも毎日数時間を研究室で一緒に過ごしてスタッフたちを指導、激励。正二郎が好んだ言葉、「昼夜兼行」「是が非でも」とおりの行動力と情熱を注ぎ、1923年1月に「アサヒ地下足袋」を誕生させました。

発売開始後も改良を重ねる一方、販売では、正二郎が発案した、販売員自らが地下足袋を履いて農村や労働の現場に飛び込む方法により、品質の良さをアピールすることに成功。また、関東大震災で焼け野原と化した東京の復興は、軽くて丈夫で安全なアサヒの地下足袋が人々に重宝がられ、需要を急激に伸ばしていく契機となりました。

ところが、販売2年目の1924年5月、久留米工場で火災が発生。工場の大半が焼失しました。地下足袋の生産を一時中止する事態となりましたが、

この時、各地の足袋会社十数社が一斉に模造品を作り始めました。正二郎は、特許権侵害の訴訟を起こして真正面から対決。「当社の地下足袋は、自信を持って品質優秀のものをつくっている。各地に品質粗悪な模造品が続出しているが、これを黙認すれば労働者階級は結局粗悪品を履くこととなり、大衆の不利となる。われわれの真意はこの粗悪な模造品を一掃して、日本産業に貢献せんとするにある」（一部省略）と、新聞紙上で主張を伝えました。係争は、単なる利益擁護のためというより、経営理念貫徹のための闘いだったのです。

2年以上に及んだ係争は、日本足袋が勝訴を収め、正二郎は勝訴後も、模造品を作る会社には製造販売を許さない考えを維持していました。しかし後に、和解を希望する会社には分権し、販売を許可する方針へと転換します。常に産業の発展、大衆の利益のために、問題があれば問い詰めるが反省すれば快く許す、という正二郎の性格を示す結果となりました。

※本文中は敬称略

参考文献：『私の歩み』（石橋正二郎著）／『石橋正二郎』（小島直記著・ブリヂストンタイヤ（株）刊）

2012年5-6月号 グループ報『Arrow』より

グッドイヤー社との提携



リッチフィールド氏一行の久留米工場視察

1949年11月、グッドイヤー社のP・W・リッチフィールド会長が来日しました。当時、世界最大のゴム・タイヤメーカーであったグッドイヤー社は、日本への進出を計画。日本のタイヤメーカーを視察することになり、正二郎との会談を求めてきたのです。

東京・目黒のホテルで正二郎と顔を合わせたリッチフィールド会長は、来日の目的よりも先に、ジャワ島にあるグッドイヤー社の工場が元よりも立派な状態で返ってきたことに対する謝辞を述べました。

第二次世界大戦中のことです。ジャワ島に上陸した日本軍は同工場を接収。陸軍から委任経営の命令を受けて、福永俊一工場長らを現地へ送ったのが正二郎でした。終戦を迎え、現地の社員らは、工場を元よりも立派な状態でグッドイヤー社に返還。グッドイヤーの社員とも温かい握手を交わし、現地の人たちが別れを惜しむほど、平穏無事に日本へ引き揚げたのでした。そのことに対し、リッチフィールド

会長が正二郎へお礼を述べたのです。

正二郎は、ジャワ島へ社員を送り出す時、福永工場長に「工場設備を完全な姿のままにして返すことは日本人の心でもある」と命じていました。正二郎の命令を忠実に守り、戦時下においても、敵国の資産をより良い姿で返還するための配慮を社員らが行っていたこと、その結果、会談の冒頭から、リッチフィールド会長との間に心の交流を図れたことは、正二郎にとって何よりの喜びでした。リッチフィールド会長は、ジャワ工場の一件を通じて、石橋正二郎という経営者の人柄や経営観を感じ取っていたのでしょう。

戦時中のジャワ工場における誠実な行動が、当時は技術や設備に差があったグッドイヤー社との対等な交渉をもたらし、技術提携が成立したのです。そしてそれはブリヂストンの近代化とその後の発展につながっていきました。

※本文中は敬称略

参考文献：『私の歩み』（石橋正二郎著）／『石橋正二郎』（小島直記著・ブリヂストンタイヤ（株）刊）

2012年7-8月号 グループ報『Arrow』より

変わらない
安心をつなぐ

雪国装着率No.1※スタッドレスタイヤ

「BLIZZAK」
初代BLIZZAKの誕生まで

「発泡ゴム」が BLIZZAKの開発を 後押し

BLIZZAKは1988年に誕生しました。当時はまだスパイクタイヤが主流でした。スパイクタイヤは雪道や凍結した路面でも滑らずに走行できますが、路面を削ることで道路が損傷し、それによって発生する粉じんが社会問題となっていました。それを解決するべく、ブリヂストンは雪道や凍結した路面でも安心して走行でき、かつ道路の損傷を防ぐ可能性を秘めたスタッドレスタイヤの開発に着手しました。

当時はあらゆる素材をタイヤに配合し、研究開発をし

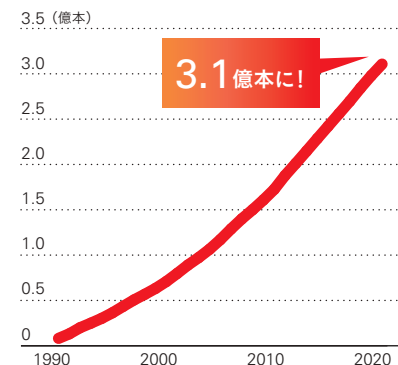
ていたそうです。そんななか、ヤモリやシロクマの手にある凹凸をヒントに「タイヤの表面にも凹凸を構成できれば氷の上でも滑らないかもしれない」と着想を得たことが、発泡ゴムの開発につながったそうです。

開発から7年の歳月を経て、1988年に初代BLIZZAKが誕生しました。そして今では、雪国装着率No.1※スタッドレスタイヤとして、多くの皆さんにお使いいただいています。1988年の初代BLIZZAKの発売以来、昨年までに世界累計出荷本数が3億本を突破しました。

ブリヂストンを代表するタイヤブランドとして、
雪国装着率 No.1※を誇る「BLIZZAK」。
今月、新商品「BLIZZAK VRX3」が発表され、
9月から販売がスタートします。
今回は初代BLIZZAKの開発秘話から、
“断トツの商品”の秘密を紐解きます。

発売以来 販売本数を伸ばし、 3億本規模に！

「BLIZZAK」
世界累計出荷本数
※販売数は2020年時点



エピソード 開発・製造に関わった皆さんから当時のエピソードを伺いました！



開発
(株)ブリヂストン
PSタイヤモジュール設計
第2部
山口 宏二郎さん

「当たり前」の転換が開発の契機に

BLIZZAKに使われている発泡ゴムの研究は、1981年頃に始まりました。きっかけは、タイヤの材料開発部門から「ゴムの中に小さな泡を取り込んで、スポンジのような柔らかさを持った素材を使ってみたらどうか」という提案を受けたこと。

当時はタイヤの製造において、ゴムの中に気泡が入ってはいけないということが当たり前だった時代。「ゴムに泡を取り込む」ことはそれまでとは真逆の発想で、苦戦しつつ試行錯誤を繰り返しました。

特に、溝が消えるほどトレッドの部分がむくれてしまうなど、仕上がりににはさまざまな工夫が必要でしたし、発泡技術の安定性も課題となりました。開発中は何度も「本当に実

初代BLIZZAK
PM-10

現できるのだろうか？」と弱気になることもありましたが、プロジェクトメンバーと議論を尽くすことで「何としてもものにしよう」という機運が生まれました。発泡ゴムは表面を慣らして一皮むくことで性能を発揮しますので、慣らしたタイヤで性能が確認できた時は「これだ!」と皆で歓喜したものです。

技術センター、工場、そして本社が一枚岩となって取り組んで誕生した初代BLIZZAK。現在までお客様の安全を守る商品の開発に携われたことを、誇りに思います。

ノウハウ0からの スタート

発泡ゴムの開発時には、安定した発泡率で生産できるよう、細かく練り条件を変更して原材料を混ぜ合わせていました。しかし、ゴムの物性を測定する材料試験では発泡ゴムの測定ノウハウが全くないうえ、ゴムの練るたび試験数が増えて大変でした。

それでも商品への期待が大きく、冬でもより安心して運転してもらいたいという思いを糧に頑張ることができました。

(相馬さん)

安心への思いが 開発を後押し

BLIZZAKは夏タイヤとは違い、ツーンとする臭いが特徴的でした。タイヤの内側を確認する際、顔をタイヤに近づけるのがつらいことも……。検査の際もタイヤのトレッド部分にあるサイプ※がうまくできなかったり、部材の間に気泡が入ってしまったりと、なかなか一筋縄ではいきませんでした。苦労もありましたが、発売後は好評でうれしかったです。これからは“断トツ商品”として進化していってほしいです。

(鈴木さん)

※ 無数の細かな切れ込み

手作業で 工夫を凝らしました

検査工程では、スピーーをカットするのに苦労しました。BLIZZAKはこれまでのタイヤよりスピーーが多く、その数の多さはボタン※の一部なのかと思うほど。トリミングマシンではカットしきれず人の手でカットしていました。ゴムが柔らかいので、スピーーが倒れて上手く切れない時はタイヤの向きを変えて反対側からも切るなど工夫をしていました。手間がかかり大変でしたが、30年以上経った今もブリヂストンを代表するタイヤブランドとして成長し続けていて本当にうれしいです。

(市川さん)

※タイヤが地面と接触する部分「トレッド」に入った溝や切り込みのこと



製造 (株)ブリヂストン 栃木工場
品質保証課 材料試験室
(当時 材料試験室)
相馬 安弘さん

品質保証課 製品試験室
(当時 検査工程)
鈴木 高之さん

品質保証課 検査係
(当時 検査工程)
市川 守さん

新商品 「BLIZZAK VRX3」 発売間近！

今年9月に新商品「BLIZZAK VRX3」が発売されます。「BLIZZAK VRX3」は、氷上性能の大幅な向上と、効きの長持ち、摩耗ライフの向上を特長とした“新次元のプレミアムブリザック”。新たな発泡ゴムとトレッドパタン技術を搭載し、除水機能を進化することで、滑りの原因である「水の膜」を除水し、氷上でのグリップ力を向上しています。

今後Web版「Arrow」では、
僕が実際に試乗した
感想を紹介予定！
ぜひご覧ください。



ブリヂストン100周年
その先に向けて

今年の3月に創立90周年を迎えたブリヂストン。私たちは100周年、そして更にその先に向けて動き出しています。その一つとして、これまでブリヂストンが歩んできた歴史をデジタルアーカイブとして保管・有効活用していこうというプログラム「Bridgestone Heritage Program (ブリヂストンヘリテージ)」が立ち上がりました。皆さんの周りに、ブリヂストンにまつわる歴史的な資料、昔の商品、年代物の販促物や写真など、捨てられずに眠ってはいませんか。「こんなものがあるよ」といった情報があれば、下記の「Bridgestone Heritage Program (ブリヂストンヘリテージ) 係」までご連絡をお願いします。

寄せられた情報は今後、創立100周年に向け、イベントや展示等での活用を検討しています。皆さんの持っている財産を、有効活用していきましょう！



問い合わせ先

(株)ブリヂストン
ブランド管理部
Bridgestone Heritage Program
(ブリヂストンヘリテージ) 係

✉ heritage.headoffice.bsj@bridgestone.com

☎ 03-6836-3207 (9:00 ~ 17:00)

Web版Arrowでは、ブリヂストンOBご家族から提供された戦後初のシンガポール工場の写真や、戦時中使われていたであろう80年前のタイヤにまつわるストーリーを紹介しています。ぜひご覧ください。



※2021年1月～2月に、札幌市、旭川市、青森市、盛岡市、秋田市の5地区において、二段無作為抽出法により抽出された乗用車（含む軽）を保有している一般世帯を直接訪問して、乗用車の装着スタッドレス銘柄を調査。ブリヂストンタイヤソリューションジャパン株式会社が第三者の調査会社に委託して実施。3,300台のうち、1,525台がブリザックを装着し、装着率46.2%となっている。

安定供給の礎を、チームで築く

工業資材の専門工場である熊本工場では、農業機械や建設機械に装着されるゴムクローラや高圧ホースなどを生産しています。タイヤとゴムの研究開発で培った技術を活用して生産活動続け、今年で操業50周年を迎えました。今回は安定した商品の供給を支えるお2人に、生産管理業務についてお話を伺います。

松尾 山城くんは入社した時から存在感が抜群だった。キックボクシングで培ったバイタリティで、テキパキ仕事をこなす姿勢に感心しているよ。山城くんが来てから、生産管理部の雰囲気引き締まっているのを感じるわ。

山城 ありがとうございます！生産管理の現場は毎日状況が変わるので、できることから素早く進めるよう心掛けています。松尾さんは工場内の業務全体を俯瞰して、今やるべきことを教えてくださいませんか。それでいて、周囲にも柔らかい物腰で接しておられる。入社当時、やること一つひとつに緊張していた僕に対してすぐ自然体に接してくれて、肩の力がフツと抜けたのを覚えています。

松尾 そんなこともあったかな。仕事に対する姿勢は、昔お世話になった先輩から学んだことも多い。ある先輩の口癖は「よきにはからえ」やった。ゴールが見えない時でも、最後にはどこかに着地するから、抱え込みすぎない。それが毎日の作業を着実に進める上で大事なかもしれないね。何より、工場として安定供給を続けることは大前提だから、できるだけ迅速な対応のためにもフラットな姿勢を心掛けているよ。

山城 そのバランス力は一朝一夕で身に付けられるものではないですね。ゴムクローラだけでなく、品種をまたぐ突発的な対応が必要になった際も、松尾さんはリーダー役を買って出てください。それでいて目の前の仕事に追われるのではなく、冷静に作業時間を管理しておられる姿に感服しました。

松尾 そんな風に思ってくれていたなんて、うれしい限りやね。山城くんは普段の業務に加えて、日々の生産管理の改善テーマを報告する実施計画書も毎月欠かさず提出してくれる。業務で忙しいなか「いつまとめているの？」と僕の方が聞きなくなるぐらい（笑）。

山城 ありがとうございます！ただ、まだ自分が携わった工程のことしか判断しきれないところもあって。今後は担当の工程に限らず仕事の守備範囲を広げて、判断の引き出しをできるだけ多く持ちたいと思っています。

松尾 なるほど、それには経験値も必要やね。山城くんは、その溢れるエネルギーでチームを引っ張る力がある。その力を存分に生かして経験を積むうちに、自ずと視野も広がると思うよ。いつか工場内で「山城くんが言うんならやってみよう」と

仲間を動かす存在になってもらいたいな。

山城 期待に応えられるよう頑張ります！熊本工場は今年で操業50周年。ブリヂストングループの90周年とも重なる節目の年ですね。熊本工場は、どんな人でも温かく迎える雰囲気があるなと入社した当初から感じていました。

松尾 僕たちの業務はクローラの生産計画を立てて、発注管理をする仕事。チーム同士で連携するためにも、工場の雰囲気は良くしていきたいな。

山城 そうですね。昨年から続くコロナ禍で漠然とした不安に駆られる時もありますが、こういう時こそ、足元をしっかり固めたいと思っています。一人ひとりが持ち場でできることをやって、振り返った時に大きな推進力になっていることが理想です。

松尾 それがひいては安定した供給にもつながる。幸い、ゴムクローラはコロナ禍でもフル稼働が続いたけど、忙しいなかでも最大限の力で走り続ける山城くんは本当に頼もしい存在。仕事へ取り組む姿勢には、ベテランも若手も関係ないと思われたよ。これからも60周年、そしてその先へ向けて熊本工場を盛り上げていこう！

山城 はい、よろしくお願いします！



山城さんが毎月提出してくれる実施計画書からは、松尾さん自身もさまざまな学びを得られているそう。



山城さんの仕事の心得は、毎朝の打合せの前にあらかじめ課題を整理し、解決の道筋を考えておくことだそうです。



「休日も朝5時に起きて山を走ってる」という噂がさやかれている山城さんは、工場に設置されているジムで筋トレをするのが毎日の習慣だそうです。そのエネルギーは底なし！

(株)ブリヂストン 熊本工場 生産管理課 師匠 松尾 優治さん（2008年入社）		(株)ブリヂストン 熊本工場 生産管理課 弟子 山城 有介さん（2018年入社）	
	ちょっと派手やな……	相手の第一印象	柔らかい関西人
	ストイックはほどほどに	相手に直してほしいところ	強いて言えば、尖った姿を見てみたい
	何でもどん欲に挑戦する心	相手の尊敬するところ	冷静な判断力
	コウモリ	相手を動物に例えると	アルマジロ
	大きな成長に期待！	相手に望むこと	自然体な振る舞いのコツ、教えてください！
			

企業理念 通信

わたしが守る。わたしを守る。 ブリヂストングループの 行動規範

第5回

2018年に定められた「Bridgestone Code of Conduct（行動規範）」は、コンプライアンス上の問題に対処するための実践的なガイダンスを示すものです。企業理念やグローバルCSR体系「Our Way to Serve」、その他の会社の基礎をなす方針や考え方に沿って策定されています。行動規範のうち、今回は「地域社会で誠実であるために」をテーマにご紹介します。

地域社会で誠実であるために

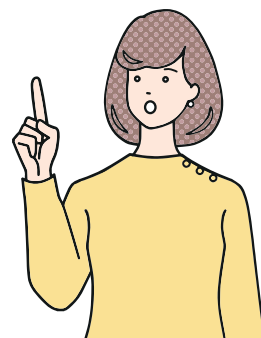
ブリヂストンが地域社会で誠実であるために、会社として政治家や政治団体とお付き合いする際にはルールがあります。今回はどのようなことに気を付けなければならないか、事例を交えながらご紹介します。

政治家とは？

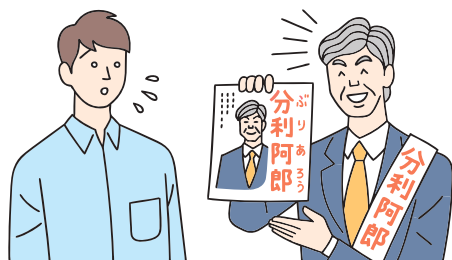
政治家とは、国会議員、地方公共団体の議会議員や地方公共団体の長の他、候補者や候補者になろうとする方や、政界引退を表明していない落選した方も含みます。

政治団体とは？

政治団体とは、政党やその資金管理団体、政治家の後援会など、政治家または政治上の主義もしくは施策を推進・支持・反対する団体のことです。



CASE 01 選挙応援はOK？



〇〇県にあるブリヂストン〇〇販売会社に地元出身の国会議員が来社し、次の参議院選挙での従業員の票集めを内々に打診された。

こんな時に守るべきルール

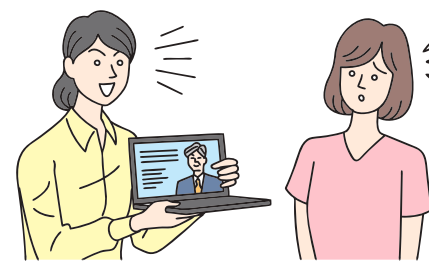
ブリヂストンのグループ方針により会社としての選挙応援は一切禁止されています。その旨を説明し、きっぱりとお断りしましょう。

選挙応援とは？

会社敷地内での選挙演説の許諾やポスターの掲示、集会への参加奨励、名簿の提供など、特定政党・政治家への選挙活動を支援する全ての行為。

CASE 02

会社のメールアドレスの使用はOK？



知人が次回の県議会議員選挙に立候補する予定があり、その立候補者のメールマガジンを受信するため、会社のメールアドレスを登録した。また、職場の人にも応援するよう依頼した。

こんな時に守るべきルール

会社の設備を会社業務以外に使用してはいけません。登録する場合はプライベートで使っているメールアドレスを使用しましょう。また、どの候補者を応援するかわからない場合は、個々人の考えや信条によって決めるべきことであり、職場の人間関係を利用してはいけません。

CASE 03

無料でタイヤ交換はOK？



市議会議員から、選挙で使う街宣車のタイヤを冬タイヤから夏タイヤに交換してほしいと依頼を受けた。いつもブリヂストンのタイヤを購入してくれるので、無料で交換してあげたい。

こんな時に守るべきルール

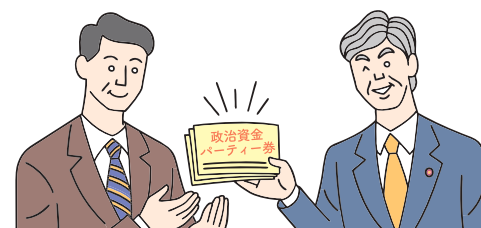
無料で交換すると工賃を寄付したことになり、政治献金となってしまいます。適正な料金を申し受けるようにしましょう。

政治献金とは？

政治献金とは、政治家または政治団体に対して政治活動に必要な資金を供与すること。

CASE 04

パーティー券の購入はOK？



国会議員の△△先生は環境問題に精通しており、ブリヂストンの□□工場が推進している森林整備活動に毎回参加している。政治資金パーティー券の購入を求められたので、10万円のパーティー券を購入したい。

こんな時に守るべきルール

政治献金は禁止されていますが、ブリヂストンでは政治資金パーティー券の購入にあたって1件あたり20万円、かつ政治家1人あたり年間20万円を上限として認められています。ただし、政治資金パーティー券を購入する場合は決裁が必要です。必ず各社のルールに従って行いましょう。

今回ご紹介したルールは、「政治活動に関する当社グループ方針」に基づいています。ご不明な点は、(株)ブリヂストン CRO・リスク管理・秘書統括部門 秘書課に確認してください。





今回は、「あっさりしている」「自然体だ」「おっとりしている」「睡眠時間は短めだ※」が県民の特徴と言われる埼玉県をご紹介! 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!

※埼玉県は「1日当たりの睡眠時間(短い順)」全国1位です(平成28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。気軽にお楽しみください。
(参考資料:「県民性の人間学」祖父江 孝男・ちくま文庫)



ブリヂストンサイクル (株)	住 所 埼玉県さいたま市見沼区大和田町1-605-3
東日本営業部 埼玉南営業所	従業員数 5人

紹介者

所長の田中 秀史さん(後列左端)

事業・業務内容

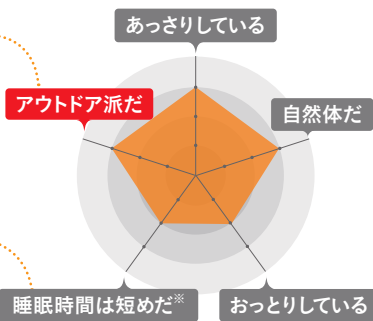
自転車・電動アシスト自転車・関連商品の卸販売

今後の目標

「明るく元気に」をモットーに、お客様にあった1台を見つけてもらい笑顔になっていただけるよう、チーム一丸となって頑張ります!

週末は家族とキャンプをしたり公園に行ったりしています。

埼玉県民は睡眠時間が短めですが、進藤君(前列右)はよく働き・よく食べ・よく寝ています(笑)。



お客様にあった1台を届けます!



ブリヂストンフローテック (株)	住 所 埼玉県加須市南篠崎1-3-1
MDセンター	従業員数 485人

紹介者

総務部 人事総務課の浅賀 幸一さん(前列左)

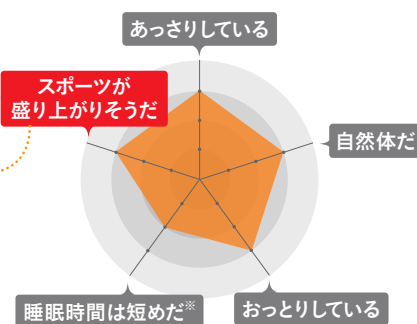
事業・業務内容

高圧ホース、アセンブリホース用金具、樹脂ホース、給水・給湯配管用継手の製造

今後の目標

モノづくり基盤の盤石化を継続し、革新技術をもって持続的な成長を果たしていきます。

加須市ではこいのぼりマラソン、トライアスロン大会の開催に加え、女子硬式野球チームの埼玉西武ライオンズレディースの本拠地として、また国内有数のクライミング施設を擁するなど、スポーツに力が入ってきました。



保全課、人事総務課の皆さん

確かなモノづくりでガンガン成長!

ブリヂストンフローテック (株)
総務部 人事総務課
浅賀 幸一さん

加須市は埼玉県の北東部に位置し、群馬・茨城・栃木の3県全てに隣接する市です。名物は「こいのぼり」と「うどん」で、共に長い歴史の中で根付いた文化です。ぜひ一度足を運んでみてください。



ブリヂストン物流 (株)	住 所 埼玉県さいたま市岩槻区長宮水保上719-1
岩槻倉庫	従業員数 59人

紹介者

所長の小川 譲治さん(後列左端)

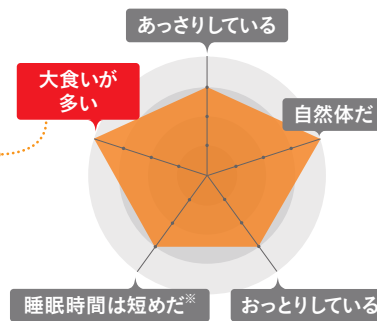
事業・業務内容

タイヤの入出庫・保管業務

今後の目標

岩槻倉庫立ち上げから6年目! 安心・安全に働ける職場として、今後も無災害継続を目指します。常にお客様ファーストの気持ちを忘れずに、全力力で活動に取り組んでいきます!

細身ながら意外と大食いが多く、「我こそ大食いチャンピオンだ」とお昼休憩時にベヤング(超超超大盛)選手権が行われています。食べ過ぎて午後の仕事に影響が出ている人も…?(笑)。



お客様ファーストの活動を、これからも



ブリヂストンスポーツ (株)	住 所 埼玉県秩父市大野原20、埼玉県秩父市大野原2430-1
M&Dセンター秩父、ゴルフテストセンター	従業員数 53人

紹介者

技術開発部 解析評価技術開発ユニット 課長の清水 拓市さん(後列左)

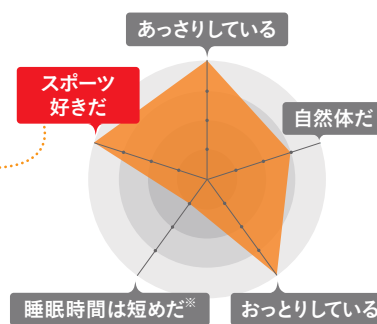
事業・業務内容

スポーツ用品の研究開発

今後の目標

ゴルファーの皆さんに驚き、喜んでもらうことを目指し、スイング解析技術・ギア評価技術を極めていきます。

性格はあっさり・おっとり・自然体ばかりですが、スポーツに関しては皆ストイック。昼休みにもゴルフ、テニス、ランニング、筋トレなどで汗を流しています。



解析評価技術開発ユニットの皆さん

技術革新でゴルフの楽しみを進化させます!



行&食
ってみて! べてみて!

グループ従業員の皆さんに、県内のお勧め観光スポット&グルメを教えてくださいました!



氷川神社



提供: (公社) さいたま観光国際協会

地元・大宮では有名なパワースポット。神秘的でおすすめです。

ブリヂストンサイクル(株) 埼玉南営業所 田中さん



ジャンボこいのぼり



提供: (一社) 埼玉県物産観光協会

毎年5月3日に、「加須市平和祭」でジャンボこいのぼり遊泳が行われます。全長100mで、重さは330kgにもなるそうです。

ブリヂストンフローテック(株)
総務部 人事総務課 浅賀さん





ブリヂストンケミテック（株）	住 所 埼玉県上尾市中妻3-1-6
上尾製造所	従業員数 69人

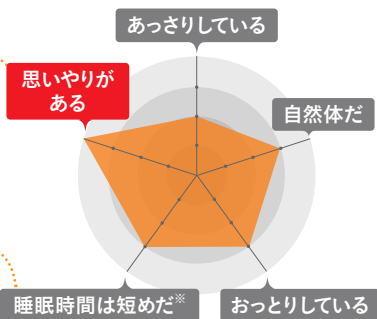
紹介者
製造職長の小泉 明さん(左写真の後列中央)

事業・業務内容
ウレタン事業・自動車用シートパッドの製造

今後の目標
お客様に求められる最高の品質を提供していきます。

「ゆずり合い埼玉」の精神で、皆思いやりがあります。

ゲームが好きな人が多く、なかでも町田さん（右写真の前列左）はスマホゲームに夢中で睡眠時間は短めだとか。ですがもちろん仕事はちゃんとこなします！



チーム一丸で「最高の品質」を実現



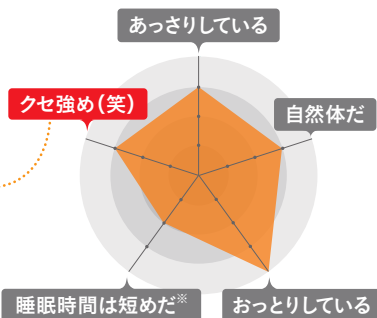
ブリヂストン化工品ジャパン（株）	住 所 埼玉県さいたま市中央区上落合2-2-11
さいたま営業課	従業員数 8人

紹介者
課長の吉角 武さん(左写真の前列右)

事業・業務内容
樹脂配管製品の卸販売、埼玉県内でのプッシュマスター製品の拡販

今後の目標
埼玉県加須市にはプッシュマスター継手を製造するブリヂストンフローテックの工場があります。プッシュマスター継手は埼玉県の県産品、また加須市からも「かぞブランド」に認定されています。その販売で県内No.1を目指し、チーム一丸で営業活動を頑張っています！

ここに挙げられている県民性全てに当てはまる、ベテラン営業マンの田口さん（左写真の前列左）。実は神奈川県人というのは内緒です（笑）。



目指せ、埼玉県No.1の販売数

私たちが
お勧め
します！

行&食
ってみて！ べてみて！

グループ従業員の皆さんに、県内のお勧め観光スポット&グルメを教えてください！

聖神社



「和同開珎」に使われた自然銅が採掘された場所にある神社です。神社を流れる小川でお札を洗って宝くじを買うと当たる…と言われています。

ブリヂストンスポーツ(株)
解析評価技術開発ユニット
清水さん

大宮公園



提供：(公社)さいたま観光国際協会

動物園や遊園地があり、春には桜の名所としても知られています。家族連れやカップルでにぎわう有名な観光スポットです。

ブリヂストンケミテック（株）上尾製造所
小泉さん



WAGAMACHI / SAITAMA

ありがとうの気持ち vol. 62

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。

約 20年前、私が生産財直営店の店長を務めていた頃、同じ地区で技術サービスを担当されていたのが番匠谷さんでした。当時はタイヤの技術的な課題も多く、お客様のタイヤ点検へも度々一緒にいただきました。大手のお客様では保管タイヤが数百本にも上りますが、スーツが汚れ手がドロドロになっても一本一本丁寧に調査されていた姿は今でも忘れません。この時、現物現場の大切さを教わり、社品に対する思いも強まりました。

2016年には番匠谷さんが私の直属の上司となり、販売目標達成のため時には厳しいご指導を頂きながらも、いつも期待に応えたい想いを持って取り組ませていただきました。

コロナ禍となり直接お会いできる機会がほとんどなくなってしまいましたが、時折頂くLINEで元気をもらっています。今後も引き続きお願いいたします。

現物現場の大切さを教わりました



ブリヂストンタイヤソリューション
ジャパン（株）
近畿エリア
ソリューション推進部長
植戸 玲次さん から



ブリヂストンタイヤソリューション
ジャパン（株）
関東エリア統括
ばんしょうだに
番匠谷 克志さん へ

Thank You!

心強い先輩です



ブリヂストン物流（株）
工場倉庫事業部
那須倉庫
中村 正寛さん から

Thank You!



ブリヂストン
モーターサイクルタイヤ（株）
総務統括部 物流課
山口 衛さん へ

お 客様へタイヤを直送する業務で大変お世話になっている先輩です。電話でやり取りをしているなかで、地元の話や昔話などで妙に共通する部分があり、実は同じ小学校の先輩と発覚。それ以来、仕事で悩んだ時には心強い相談相手になっていただいています。お客様のオーダーを受けてから出荷まで、細かい業務内容も手取り足取り教えてもらいましたが、それ以上にお客様の大切さを教わりました。本当にありがとうございます！これからも、地元の先輩・仕事での先輩としてお付き合いください。よろしくお願いします。

ご意見紹介

特集「入社2年目のリアルな声、届けます！ー私たちの新入社員体験談ー」について

● 2020年度は働き方がガラッと変わり、長年同じ部署にいる自分でも業務のやり方を変えたり工夫したりと困り事が多々あった。新人にとっては全くの新しい環境で、ただでさえ不安で知り合いもいないなかテレワークが始まり大変だったと思うが、アンケート結果から意外とこの環境に適応している人も多いのを見て取れ、若い柔軟性あるなあと感じ、興味深かった。（ペンネーム：たあさん）

● 昨年度入社した皆は、入社制限で先輩にも気軽に相談できず、また飲みに行くなどして腹を割った話もできず、自分では挫けてしまうと思います。そんななか、いろいろ工夫して仕事に取り組まれているのがよく分かりました。これからも苦労は多いと思いますが頑張ってください。（ペンネーム：ひろひろさん）

編集後記

今号をもって編集部員2名が卒業となりました。

● Arrowを通して多くの方とお話しでき、たくさん学ばせていただきました。もっといろんなことにチャレンジしたかった！というのが本音ですが、進化を続けるArrowを今後は外から応援したいと思います。今までありがとうございました。（HO）

● Arrowを通じてつながることができた皆さんに感謝の気持ちでいっぱいです。編集部からの卒業は寂しいですが、ここでの学びや出会いを胸に刻み、今後は一読者として応援したいと思います。新しいArrow編集部期待您的です！（HJ）

今後もArrowをよろしくお願いいたします。

Present!

読者プレゼント!

創立90周年特別版!
アローくんピンバッジ
コンプリートセット

5名様

これまで作成された春夏秋冬バージョンと、創立90周年記念デザインの計5種をセットでプレゼント!



アンケートのご回答について

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



(ユーザー名:bridgestone、パスワード:arrow)



こんにちは

Vol. 25

Hello!

アローです！

今回はブリヂストン建設タイヤ販売(株)代表取締役の仁保さんにお話を伺います。「こんにちはは仁保さん、今日はよろしくをお願いします！」

ブリヂストン建設タイヤ
販売株式会社



住 所 東京都江東区東雲2丁目11番15号

概 要 1962年設立。建設・鉱山車両用タイヤ(ORタイヤ)・チューブおよび各種関連用品の販売と、メンテナンス&脱着サービス、技術指導・提案を行う。

Q1 仁保さんのキャリアにおけるターニングポイントを教えてください。

ブリヂストン/ファイアストーンヨーロッパへの派遣です。ORタイヤ海外販売部では、欧州全域の建設・鉱山車両用タイヤの販売企画に携わりました。拠点のあるベルギーは、イギリス、ドイツ、フランスに挟まれている土地柄もあり、国籍やバックグラウンドの異なる従業員が肩を並べて働いていました。また、ヨーロッパ各国の担当者会議では、出る意見も多種多様。苦勞もしましたが、それ以上に多様性の文化が根付いていることに衝撃を受けました。EU統合へ向け加盟国の団結力が強まっていた時代背景も影響していたのかもしれませんが、一人ひとりの違いを「当たり前」のものとして捉え、違いを受け入れながら一緒にやっていく人々の姿勢を肌で感じる事ができました。若い時分に多様性を尊重する文化に触れたことは、その後の仕事にも良い影響を与えてくれたと感じています。

Q2 マネジメントのお立場で、大切にしていることは？

第一に、働く場所の安全です。ブリヂストン建設タイヤでは、乗用車用タイヤよりサイズ・重量ともにはるかに大きな規格の商品を取り扱っています。そのため、職場が従業員にとって安全な場所であることは欠かせない条件だと考えています。仮に会社にとって50年に1回の事故だとしても、当事者やご家族にとっては取り返しのつかない傷を負わせてしまうことになりますよね。現場でのサービスが主体であるだけに、リスクが常に潜んでいることを肝に銘じて、安全への取り組みを継続していきます。

もう一つ心掛けているのが、従業員の皆さんと「チームで」ビジネスを前へ進めること。これまで幸いにも、欧州での建設・鉱山車両用タイヤの販売チャネルの確立、ファイアストーン社との統合など、グループとしての転換期に立ち会うことができました。最適解が常に変動する状況で実感したのが、自分の目を見て、考えて、行動につなげることの重要性です。考え方と行動を変えるためには、できるだけ多くの人を巻き込むことも大切。自分一人ではできないことには限界があるので、周囲と目線を合わせ、分かりやすい言葉で考えを伝えること。自分事として考えて行動できる人が数多くいる組織は強いですね。

仁保さん Information

ブリヂストン建設タイヤ販売株式会社 代表取締役
に ほ し げ る
仁 保 滋
福岡県出身。1983年(株)ブリヂストン入社。海外業務部、欧州営業部を経て、ORタイヤ販売部の設立メンバーに。その後は、ヨーロッパやアジア、オーストラリアでORや乗用車用タイヤの販売、ソリューション事業の推進に携わる。2021年1月より現職。

趣 味

インスタグラム

(外出先で見つけた綺麗な景色を投稿しています。海外の方とも交流できる良いツールですね)

リフレッシュ方法

週末のアイロンかけ

(音楽を聴きながら作業に集中するとリフレッシュできます。今日のシャツもズボンも自分でかけたものです)

青年時代夢中になっていたこと

知らない世界に踏み込んでいくこと

(地元、九州から東京へ、そして世界へ。多くの経験が今につながっています)

怖いモノ

ブツブツがあるもの

(シダの葉の裏側にあるブツブツなどに弱いです)

愛用しているブリヂストン商品

TURANZA

(新車で付いていたTURANZAを愛用しています。以前は別のクルマで、他社のタイヤからECOPIAに切り替えた際には、家族も走りの滑らかさに驚いていました)

Q3 若いグループ従業員の皆さんへ、アドバイスをお願いします。

皆さんにお伝えしたいのは「あなたが主役です」というメッセージです。ベルギーでの駐在時、初めて日本からの建設・鉱山車両用タイヤ専任として派遣されたこともあり、日々の決まった仕事というものがありませんでした。言葉も通じず、ともすれば何もせずに1日が終わってしまう。初めはその状況に戸惑いましたが、まずは自分が動くことでやるべきことが見え、そうするとできないと思っていたこともできるようになり、仲間も増えていく。自分が物事の起点になれるのだと実感しました。

会社勤めをしていると、指示を正確にこなすことが求められますよね。ですが、私は皆さんに対し、意志を持って働いてほしいと考えます。ぜひ会社をチャレンジの舞台にして、自分だけの経験を積み重ねてください。



Web版Arrowではインタビューの長編版も公開しています！ぜひお読みください。