

グループ報

ダイジェスト

2022 4月号



新しいチームメイトの皆さん、
ブリヂストンへようこそ！

ぼくの名前は「アロー君」。
ブリヂストンのことが大好きなグループ報「Arrow」の
公式キャラクターなんだ。

改めて、ブリヂストンのチームメイトになってくれて
ありがとう！

これから楽しいことも、時には壁にぶつかることも
あるかもしれないけれど、僕たちには
いつも頼れるチームメイトがいることを忘れないでね。
迷ったら「Arrow」を見にきてね！

みんなと一緒に働けることを楽しみにしているよ！
これからよろしくね！

アロー君より

チームメイトの活躍や
会社の方針などを
紹介しているよ！

Web版「Arrow」も
見てね！



Contents

2022 April

02 新しいチームメイトの皆さんに
読んでほしい「Arrow」おすすめ記事

04 特集
お客様の声を聴く

11 Bridgestone
E8 Commitment

14 十人十色のワークスタイル
——働くパパの声

16 知って納得! ブリヂストン講座
——2021年度連結決算

18 師匠と弟子
——(株)ブリヂストン
Bridgestone T&DPaaS技術企画部

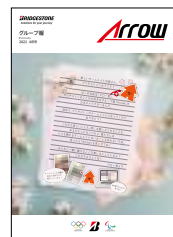
20 ブリヂストンの現場力
——BtoC、BtoBの販売の最前線

22 わが町 わが職場 わが仲間【Season 2】
——滋賀県

26 こんにちは アローです!
——(株)ブリヂストン
執行役専務 Global CFO 吉松 加雄さん

27 ありがとうの気持ち
読者プレゼント
ご意見紹介

28 当世海外事情
——アメリカ合衆国



COVER

春からブリヂストングループに加わる皆さんへ。アロー君がお手紙を書いてくれました。アロー君がお返事を楽しみにしているので、ぜひWeb版を見に来てください。

※社名/役職名/部署名は2022年4月13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。

ようこそブリヂストンへ!

新しいチームメイトの皆さんに 読んでほしい「Arrow」おすすめ記事



「会社の基礎知識」を知りたいあなたに

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 or 耳にするけど、分からない用語」を掲載しています。ブリヂストングループ独自の用語・言い回しの意味を確認したい時にご活用ください。



Web版Arrowの
記事はこちら!



皆さんからの掲載リクエストも受付中!まだ紹介していない用語や、気づいた点があれば、ぜひコメントで教えてね!



「チームメイトの雰囲気」を知りたいあなたに

わが町 わが職場 わが仲間

全国で事業を展開しているブリヂストングループ。各地で働く仲間の姿を、都道府県ごとに紹介しています。現地の従業員がお勧めする観光スポット&グルメも!



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、アロー君のつぶやきも不定期で更新中です。



グループ報「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掲載しています。ここでは、これまで取り上げた記事のなかから、新入社員の皆さんをはじめ、新たにブリヂストンに加わった皆さんに読んでもらいたいおすすめの記事をご紹介します!



グループ報「Arrow」公式キャラクター
アロー君



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



「ブリヂストンの事業を支える現場」を知りたいあなたに

ブリヂストンの現場力

ブリヂストンが世界に誇る現場の力。このコーナーでは、「断トツ商品」の高い品質を支え、お客様の困り事を解決するチームメイトたちの“知恵と工夫”をご紹介します。モノづくりのこだわりや現場でのさまざまな工夫、ソリューションの最前線をお伝えします。



当世海外事情

グローバルで活躍するチームメイトにフォーカス!海外だからこそやりがいや仕事の難しさ、その国ならではの最新情報などをご紹介します。



特集「入社2年目のリアルな声、届けます!」(2021年5-6月号)

新型コロナウイルス感染症の流行に伴い、私たちの働き方も大きく変化した2020年。その4月に新入社員として入社した皆さんの奮闘を振り返った企画です。先輩たちからのアドバイスもぜひご覧ください。



ブリヂストン従業員で作る「Arrow」。
皆さんの職場に編集部がおじゃまする日も近いかも……?
記事に関する皆さんのご意見も、随時アンケートやコメントで募集しているよ!



特集

お客様の声を聴く

ブリヂストンがサステナブルなソリューションカンパニーへと進化していくために、
お客様に寄り添い、共感し、困り事を見つけ、
お客様とともに新たな価値を創出することがより一層求められています。
この特集では、さまざまなお客様の声と、それに応えるチームメイトの姿をご紹介します。
私たちの仕事が、お客様や社会にどのような価値となって届けられているのかを考えていきます。



45年間ブリヂストンの自転車を
愛用しています

ブリヂストンの自転車を、結婚以来45年間愛用しています。今は3台目で、薄いブルーがスマートな、女性向けの自転車です。主人と二人でサイクリングするのに役立っています。沿道の風景を楽しみながら、心地よく吹く風に心躍らせて運動も兼ねて楽しんでいます。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。安全で乗り心地の良い自転車を製造してくださりありがとうございます。(埼玉県・女性)

Part.01

それぞれの現場、 それぞれの声

ブリヂストングループでは、実際に商品をお使いいただくお客様の言葉や思いに向き合い、「最高の品質で社会に貢献」に向けた取り組みを進めてきました。ここでは、さまざまなお客様から寄せられた声をご紹介します。

共に世界No.1を目指しましょう

ブリヂストンの技術「ENLITEN (エンライトン)」を搭載したタイヤを当社の太陽光発電型電気自動車「Lightyear One」に採用したところ、航続距離を大きく延ばすことができました。高性能の電気自動車を生み出せるのはブリヂストンのタイヤあってのことです。共に「世界で1番エネルギー効率の良いモビリティ」の開発を目指しましょう。

(オランダLightyear社CEO・Lex Hoefslootさん)



心身共に励まされました

タイヤ館苫小牧店でホンダFITのパンク修理をしていただきました。閉店時間を過ぎていたにも関わらずご対応をしていただきありがとうございました。精神的にも肉体的にも疲労していたところでしたので、スタッフの皆さんの明るくきめ細やかな対応に元気づけられました。この一件で、タイヤ館がますます好きになりました。(匿名)



震災で免震ゴムの力を実感

日本橋三越本店 本館の免震構造にブリヂストンの「免震ゴム」を採用しています。営業中に起きた東日本大震災では、免震構造のおかげで人的被害を防ぐことができました。陳列されている食器・酒瓶なども倒れなかったため、館内に破片などが散乱せず、帰宅困難となった3,000人のお客様に館内で待機いただくことができました。たくさんの方の安全を守ることができたと思っています。ありがとうございます。

(日本橋三越本店・社員)

もう一度、ゴルフを楽しむようになりました

もともとゴルフを趣味にしていたものの、年齢とともに飛距離が落ち、しばらくゴルフから距離を置いていました。そんな時に会ったゴルフボール「TOUR B X」。実際に使用してみると、今までボールがグリーンに届かなかったホールでもグリーンをとらえられるようになりました。またゴルフを趣味にできそうです。ありがとうございます。(神奈川県・男性)



あまりにも性能が良かったので、電話してしまいました

スバルのフォレスターに装着していたタイヤを「ALENZA LX100」に買い替えました。走った瞬間から静粛性が素晴らしく、乗り心地も柔らかくてまるで別の車になったようです。「少し奮発をしたけれど、これはとても良い買い物をした」と非常に感動しました。これからも長く大事に使っていこうと思います。あまりにも性能が良かったので、電話してしまいました。(匿名)

ブリヂストンの商品・サービスに寄せられるお客様の声。その一つひとつに寄り添うことで、新たな価値を生み出す第一歩になるのではないのでしょうか。続くPart.02では、そんな姿勢を体現しているチームメイトの取り組みをのぞいてみましょう。

To the next page

お客様の声と共に創る

お客様の声をビジネスや商品の改善につなげているチームメイトの皆さんに
普段からお客様の声を業務に生かすために心掛けていることを伺いました。

case:01 子ども乗せ電動アシスト自転車の商品企画



ブリヂストンサイクル（株）
商品企画部 商品企画課
室伏 僚さん

Interview

お客様の声が、
業界の常識を覆す力になる

自転車のなかでも、幼い子どもを乗せる「子ども乗せ自転車」は、お客様の要望が多く寄せられるカテゴリーです。ご購入後に回答いただくアンケートの回答率は約3割に及びます。寄せられたご意見からは自転車を単なる道具ではなく、毎日の子どもの送り迎えを共にする「パートナー」や「相棒」のように愛着を持ってくださっていること、そして次に利用するお父さん・お母さんにより良いものを届けたいという、前向きな思いを感じます。

2017年下期に発売された、ブリヂストンサイクルの子ども乗せ電動アシスト自転車（後ろ乗せタイプ）の定番商品「ピッケ モブ dd」も、子育てに日々忙しいお父さん・お母さんの声を反映したモデルです。

「航続距離を長くしてほしい。充電が切れると自転車が重くて辛い……」「充電回数を少なくしてほしい。毎日忙しくて充電し忘れてしまうこともあって……」。このような声が「モブ dd」のメインの利用者であるお父さん・お母さんからたくさん寄せられました。「お客様の声に応えたい!」。そう意気込みながら、「モブ dd」のモデルチェンジを担当することになりました。そうして行ったモデルチェンジでは、ブリヂストンサイクルが独自に開発した、走りながら自動充電できるDUAL DRIVE（両輪駆動）を新たに搭載し、バッテリー容量アップも行ったことで、1回の充電で走れる距離を61kmから82km*へと伸ばすことができました。また、発電モーターを前輪に取り付けることで、

チェーンではなくベルトドライブを搭載することができ、チェーンが錆びないように油を差す面倒な手間をなくすことができました。

一方で、DUAL DRIVEを搭載する上での課題は大きく2つありました。1つは、特に女性が跨ぎやすく乗り降りしやすい、ピッケ モブのコンセプトを踏まえた設計です。人気のデザインはそのまま、強度等をどうやって維持していくのか。数十案のラフデザインを作成し、フレームの角度やその角度から受ける印象について、設計担当やデザイナーと議論を重ねました。

もう1つの課題が前輪の大きさです。ピッケでは走行のしやすさと子どもの乗せ降ろしのしやすさを両立させるため、前輪は大きめの24インチ、後輪は小さめの20インチを採用しました。前後で大きさが異なるデザインは他社のブランドでも類がなく、全体のバランスが崩れるのではないかと懸念していました。そのため私たちは、跨ぎやすく乗り降りしやすい点はそのままに、全体のバランスが崩れない

ようにデザイナーを交えながら、議論を重ねていきました。

こうして発売された「モブ dd」は、航続距離はもちろん、チャイルドシートなどパーツとの組み合わせまで考慮した色使いやデザインが、子育て世代から高い評価を頂き、複数の子育て雑誌から毎年表彰を頂く人気商品になりました。

私自身にも、1歳半の子どもがいて、ブリヂストンの子乗せ電動自転車で毎日公園に通ったり、移動したりしています。ユーザーになって改めて、これまでいただいていたお客様の声に心から共感しました。実生活のリアル、自転車利用のリアルの声を改善にもっと生かしていくことが、自転車業界の常識を覆す力になると感じています。

子育て中のお父さん・お母さんはとにかく時間がありません。少なくとも自転車を使うシーンでは、ストレスを感じなくていい、そんな自転車をこれからも作りたいと思っています。

※当時のモデルの場合

● お客様の声をもとに、
商品の仕様を考えるのが
商品企画の仕事

お客様の声を集める

ご購入者アンケートへの返信、お客様相談室へのご要望のほか、SNSのチェックや調査会社を活用したヒアリングで意見を集約。自らお客さんとして販売店を訪れることも。

商品企画会議

お客様の声を参考に、新しい自転車のアイデア、あるべき姿を議論。

設計・デザインの制作

手書きのスケッチやPCを使用してデザインを検討。オプションパーツの組み合わせなども考慮しながら理想のデザインを追求。

商品企画・設計の決定

商品ブランドを守りつつもお客様の声を取り入れた新商品生産にゴーサイン。

新モデル発売!

最初の商品企画会議から1年半、新商品決定から約1年をかけて完成した新モデルの販売がスタート。



▲ お子様との生活をちょっといいものにする「ピッケ モブ dd」。



▲ 「長年に渡って培われてきたブランドを守りつつ、新しい価値を付け加えていくことが、商品企画担当者としての挑戦です」



▲ ピッケシリーズに贈られた、子育て雑誌表彰の盾やオブジェ。

◀ お客様の利用シーンをイメージして最適なデザイン、色を追求しています。

case:02 ORタイヤ・ソリューション技術サービス



(株)ブリヂストン
米州・大洋州 鉱山・
産業・建設タイヤ・
ソリューション技術サービス部
技術サービス課 課長

宗安 雅之さん (左)

(株)ブリヂストン
米州・大洋州 鉱山・
産業・建設タイヤ・
ソリューション技術サービス部
技術サービス課

佐々木 亮太さん (中央)

(株)ブリヂストン
米州・大洋州 鉱山・
産業・建設タイヤ・
ソリューション技術サービス部
上席主任

神谷 毅さん (右)



▲積載量360トン、総重量630トンの鉱山車両では、総重量を6本のタイヤで支えるため、1本あたり100トン強もの荷重がかかる



◀「iTrack」のサンプル画面。タイヤ内部の温度や内圧を測定できる他、GPSや加速度計もついており、車両データも計測できる



▼「現場では数十本のタイヤを調査し、終わる頃には体中泥だらけです」(神谷さん)



▲本社開発チームと鉱山現場をリアルタイムでつなぎ、タイヤの状況を調査



▲現場では技術サービス部員が鉱山を走るORタイヤを隈なく確認しています



● 業務フロー

ORタイヤの販売

最適な商品をお客様に提案。鉱山現場の車両に導入いただく。

市場評価

鉱山現場に出向き、導入した商品の走行状況や性能を確認。

研究・開発部門や生産部門・工場と情報を共有

現場で得られたデータを社内の関連部署にフィードバック。他社商品との比較などを行い、性能向上のための数値目標を決定。

再び市場評価へ

商品改良後、再度お客様に提案。改良点や数値目標を踏まえて提案を行い、導入ロット数を決定。再度鉱山現場での市場評価を行う。

お客様へ価値を提供

タイヤのライフを延ばす、車両の積載量・スピードアップ等の提案を通じて、お客様のコスト削減、生産性向上に貢献し、提供する価値を最大化。

Interview

最前線で得た現場の声を 真の価値創出へつなげる

私たちソリューション技術サービス部が担うのは、鉱山の過酷な現場を走る鉱山車両用タイヤ（以下、ORタイヤ）の状況や使われ方を分析し最適な商品・使用方法のご提案を行う業務です。技術的な視点からお客様の業務をサポートすることで、タイヤのライフを延ばしたり在庫を最適化したりと、お客様のコスト削減や生産性向上に貢献しています。なかでも鉱山現場を走る車両にタイヤを装着して行う市場評価では、タイヤがどんな動きをしているのか、狙った性能は出ているかなどを確認します。販売前ではなく、販売した「後」に実際のフィールドでタイヤの性能を確かめるという点がユニークな事業モデルと言えます。

舗装されていない路面の上を走るORタイヤはその使われ方が現場ごとに全く異なりま

す。そのため鉱山現場へ足を運んでタイヤを「見る」姿勢がチームに根付いています。特に使用済みタイヤは私たちの重要な調査対象になります。そのタイヤがどんな動きをしてきたのか、故障が起きた場合、その原因は何か……1つのタイヤから得られる情報はとても多いのです。そのため、現場に訪問する度に数十本のタイヤを調査することになります。タイヤが路面と接するトレッド部分や、ビード部分の摩耗具合を手で触って確かめたり、時には臭いを嗅いだりゴムをカットしたり。作業が終わる頃には体中泥だけになっています(笑)。直径4メートル超もあるORタイヤをくまなく調べるには、体力も気力も必要です。泥くさい業務のように感じられるかもしれませんが、こうして現場に出向くことで、そこで得

た情報をお客様と共有し「どんな性能が必要か」「そのために双方ができることは何か」などをお客様と一緒に考えて、解決していくことができます。そうしてお付き合いを深めていくうちに、1つのチームのような一体感が出てくるのです。お客様からの信頼は一朝一夕に築けるものではありません。日々の積み重ねが大切です。「現物現場」の姿勢を持って作られた信頼関係はブリヂストンの大きな強みだと感じています。

お客様の生の声に耳を傾け、なぜそのように考えたのか、お客様の立場になって考える。そして、私たちが集めたさまざまなデータや実際の現場で見たこと・感じたことを踏まえ、「お客様の声」として表面に出てこないよう

な、お客様自身も気づいていない真のニーズを汲み取る。さらに、関係部署と連携しながら「お客様の声」以上の提案をし続ける。これが私たちのミッションであり、お客様に寄り添うということだと思います。

そして、「Bridgestone T&DPaaS」をはじめ「リアル」と「デジタル」の強みを融合したチャレンジも始まっています。現在導入が進められている「iTrack[®]」は、従来から入手できていたタイヤの使用履歴や車両の運行データに加えて、タイヤからより多くの情報を正確にタイムリーに集めることができるシステムです。こうしたデータを蓄積、分析することで、新商品の提案や最適なオペレーションの推奨が可能になり、さらなるお客様の価値に

結び付けていきます。また現在、ウェアラブル端末の「スマートグラス」を業務に用いることで遠隔でもタイヤの現地調査ができる仕組みを構築しています。こうした挑戦を続け、世界を舞台により多くのお客様へサービスが展開できればと思っています。

今も昔も変わらない「現物現場」でお客様に寄り添うDNAを軸にしながら、データ解析技術なども取り入れ、デジタルをうまく活用することでその質を高め、お客様と一緒にビジネスを創り上げていく。リアルとデジタル両輪で、これからもお客様の真のパートナーであり続けたいです。

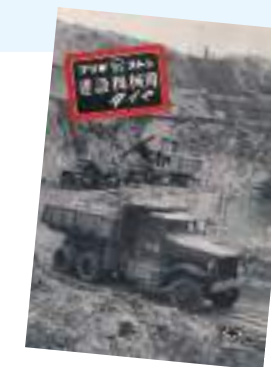
※車両から得られた車両位置情報や走行速度などのデータ活用によってオペレーションの最適化を目指すシステム

技術サービス部門のはじまり

——ブリヂストン75年史 第4章第4節より

当社は1951年、本社に技術サービス部を新設した。狙いはタイヤの品質に対する市場（お客様）の評価、ニーズを速やかに汲み取り、それを積極的にタイヤの品質改良あるいは新製品開発に採り入れることにあった。また、お客様に対するタイヤ使用上の技術サービスを強化するのも狙いの一つであった。これは、「つくったものを売る」という生産者本位の姿勢から、「お客様が真に求めているものをつくり、上手に使ってもらう」という消費者本位の姿勢への転換を意味していた。

創業者の石橋正二郎が設立した技術サービス部。その考え方は、まさにブリヂストンに脈々と受け継がれる「お客様に寄り添う」文化・DNAそのものを表しています。



▲1950年代の建設車両用タイヤのパフレット

お客様相談室 密着レポート

(株)ブリヂストンのお客様相談室に
Arrow編集部が潜入し
そのお仕事ぶりを拝見しました!

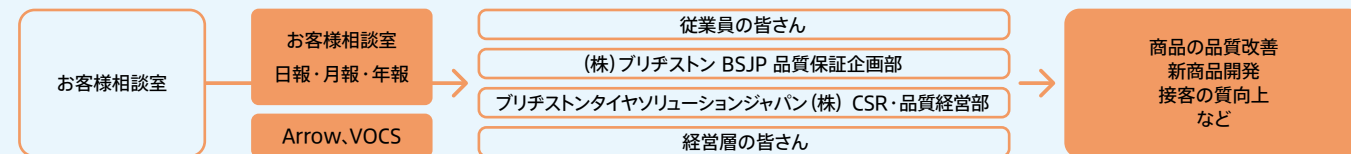
毎朝、前日のご指摘やトピックスを
メンバー内で共有!

お客様相談室の
テレワーク化も推進中!

1日に寄せられる
お問い合わせは50 ~ 70件!

毎日、その日の問い合わせ件数や
トピックスをまとめた日報を発信!

● お客様へお届けする価値を高めるために



Interview

お客様の声に向き合う時に大切なこと



(株)ブリヂストン
パブリック
リレーション部門
お客様相談室長
及川 一雄さん

私たちは年間10,000件に及ぶお客様からの問い合わせに電話やメールで対応し、集めた声をグループ全体にフィードバックする役割を担っています。

日々、お客様と接するなかで感じるのは、「傾聴」の大切さです。適切にお客様の問いに答えることはもちろんですが、そのためにまずお客様の困りごとや置かれた状況を的確に把握することが重要です。だからこそ相手の立場に立ち、相手の気持ちに共感しながら理解しようとする姿勢＝傾聴が不可欠だと思います。

そして、知識や経験を蓄えていくことも大切だと思います。お客様相談室はタイヤの技術サービスや設計・開発出身の経験豊富なメンバーが揃っており、実際の現場での経験があるからこそ、お客様の置かれている状況を鮮明にイメージすることができます。また経験のない現場についても、詳しい同僚に相談したり、勉強会を行ったり、自ら情報を取りにいくことでお客様に寄

り添えるよう心掛けています。

昨今はインターネットやSNSが発達し、お客様の情報感度が高くなっていると感じます。使命やビジョン、Bridgestone E8 Commitmentに基づき、企業のスタンスを迅速に示していかなければ社会やお客様から取り残されてしまいます。そして、私たち一人ひとりもアンテナを高く持ち、社会の動きに対して敏感でなくてはなりません。社会で起きていることに目を向け、自分で考えてみるのが大事だと思います。

また最近では共創に向けた問い合わせも増えています。対外発表などを通じ、共創を呼びかけるメッセージが社外に届いている証拠だと思います。いざ引き合いがあった時にそれを受け入れる準備を整えること、そしてオープンなスタンスで共創の芽を見定めることが今後より一層、私たちに求められるのではないのでしょうか。

お客様の声を知りたい時はココをチェック!

● Arrow お客様の声

グループ各社に寄せられたお客様の声を厳選してお届けしています。



● VOCS (VOICE OF CUSTOMERS)

グループ各社に寄せられたお客様の声をまとめて紹介しています。一部お客様の声を音声データで確認することができます。
※ (株)ブリヂストンとブリヂストンサイクル (株)の従業員のみ閲覧可

ONE-B ▶ 部門・関連会社 ▶
▼部門公開情報 - VOCS (お客様の声)

● お客様相談室月報・年報

お客様相談室が発行する月次・年次のレポート。お問い合わせの傾向やトピックスがまとめられています。

ONE-B ▶ 部門・関連会社 ▶
▼部門公開情報 - VOCS (お客様の声) ▶
その他の情報 - お客様相談室月報・年報

2030年を見据えた企業コミットメント

Bridgestone E8 Commitment

ブリヂストングループはこれまで「最高の品質で社会に貢献」を不変の使命として
変わりゆく社会のニーズに対応し、一人ひとりの安心・安全な移動と暮らしを支え続けてきました。
そして創立91周年となる今年2022年、2030年に向けてサステナブルなソリューションカンパニーへの変革を加速するため
新たに企業コミットメント「Bridgestone E8 Commitment (以下、E8)」を制定しました。
今回は、E8で目指すブリヂストンの、そして私たちの「あした」について一緒に考えていきたいと思います。

Bridgestone
E8 Commitment
to Our Future

未来の子供たちからの預かり物であるこの地球のために。
ブリヂストンはコミットする。

Energy

カーボンニュートラルなモビリティ社会の実現を支えることにコミットする。

Ecology

持続可能なタイヤとソリューションの普及を通じ、より良い地球環境を将来世代に引き継ぐことにコミットする。

Efficiency

モビリティを支え、オペレーションの生産性を最大化することにコミットする。

Extension

人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にコミットする。

Economy

モビリティとオペレーションの経済価値を最大化することにコミットする。

Emotion

心動かすモビリティ体験を支えることにコミットする。

Ease

より安心で心地よいモビリティライフを支えることにコミットする。

Empowerment

すべての人が自分らしい毎日を歩める社会づくりにコミットする。

E8についてもっと知りたい方はWeb版「Arrow」他をご覧ください!
(ID : bridgestone, パスワード : arrow)



役員の皆さんから届いた
ビデオレター
E8への想いや
皆さんへのメッセージが
詰まっています。



E8プレゼンテーション動画
E8を分かりやすく
説明しています。



Global CEOインタビュー
インターブランドジャパン社による
Global CEO 石橋さんの
インタビューです。



プロジェクトメンバーに聞いた

Bridgestone E8 Commitmentとは？

2030年を見据えた企業コミットメント「Bridgestone E8 Commitment」（以下、E8）。
4月1日には、Global CEOより浸透へ向けたメッセージも発信され、
E8の浸透活動が本格的にスタートしています。
私たちはこのE8とどのように向き合っていけば良いのでしょうか？
E8策定に至る経緯やそこに込められた想いをE8策定プロジェクトメンバーの皆さんに伺いました。



座談会のより詳しい内容は
Web版「Arrow」に掲載しています。
(ID : bridgestone.パスワード : arrow)



プロジェクトメンバーの皆さん



(株)ブリヂストン
Bridgestone T&DPaaS
戦略統括部門長
高城 知行さん



(株)ブリヂストン
Global CEO室長
小室 有惟子さん



(株)ブリヂストン
グローバル経営戦略室長
後久 俊介さん



(株)ブリヂストン
宣伝・イベント推進部長
平沼 茂久さん



(株)ブリヂストン
サステナビリティ
パートナーシップ推進課長
新谷 香織さん



(株)ブリヂストン
G-PS/LT商品戦略部
持田 睦子さん
※2022年3月まで日本航空(株)から
(株)ブリヂストンに出向



(株)ブリヂストン
Global CEO室
櫻井 麻子さん

Q1 E8はどのように生まれたの？

昨年3月のGlobal EXCO[※]にて、ブリヂストンアメリカス (BSAM) よりタイヤとソリューションにおける価値訴求のためのコンセプトとして提案がありました。その後、グローバル経営チームで議論を重ね、企業活動全体にスコープを広げて、ブリヂストンが果たすべき責任、約束として示せる「コミットメント」として定義してはどうかという話になり、Global CEOプロジェクトとして推進していくことに。多様なバックグラウンドを持つメンバーで構成されたプロジェクトチームにて、E8の内容の検討を進めていきました。

※グローバル経営執行会議体のこと



Q2 8つの「E」は、どのように選ばれたの？

「企業理念／ブリヂストンのDNA」、「中長期事業戦略」の2つの視点が外せない軸でした。まず、使命「最高の品質で社会に貢献」、企業理念体系に沿っていない言葉は選ばない。「タイヤは生命を乗せている」という大原則、創立91年の歴史の中で培われてきた「品質へのこだわり」「現場の尊重」「お客様の困りごとに寄り添う」「挑戦」といったブリヂストンのDNAも、全ての「E」に共通した基盤として意識しました。「中長期事業戦略」については、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」に沿っているか？現在の活動だけではなく、将来の取り組み・可能性にまで広がりを与えられる言葉の選び方がポイントでした。

また、社外の方へもブリヂストンらしさ、DNAを分かりやすく伝えるため、モビリティ領域を中心しつつも、化工品・多角化事業など企業活動全体へも広がりをもたせるように、E8を具体化していきました。チームメイトの誰しもが「自分はこの価値の実現に関わる仕事をしているな」と共感できる点を見つけられるよう心掛けました。

Q3 E8に示される「ブリヂストンらしさ」とは？

「支える」という言葉が多く入っていますが、これは使命やDNAを反映したブリヂストンらしい言葉なのではないかと、メンバーで議論しました。ブランドコアである「一人ひとりを支える」というメッセージ、縁の下の力持ち的な役割を果たしてきたブリヂストンらしい言葉です、これからも大切にしていってほしいこととして、E8においてもそれが伝わるようにこだわりました。

Q4 私たちはE8をどう受け止め、行動すれば良いの？

まずは「8つのEを実現するためには、自分の立場で何ができるかな」と考えてみて、周りのチームメイトと共有してみる。そうして、少しずつ行動に移していくことで、変革の輪がチームへ、職場へ、グループ全体へと波紋のように広がり、少しずつ実現されていくのではないのでしょうか。



みんなでつくる、もっと多様な働き方

十人十色のワークスタイル

今回のテーマ

働くパパの声

働き方改革が進む今、誰もが働きやすい職場づくりは、重要なテーマの一つ。このコーナーでは、さまざまな切り口からそのヒントを探っていきます。

プリチストンでも徐々に増えてきている男性の育児休職。今回は、昨年2021年6月に法改正が成立した育児・介護休業法の改正のポイントと3人の働くパパの声をご紹介します。



柔軟な働き方を取り入れ
誰もが活躍できる職場へ

(株) プリチストン
DE & I・ピープル未来創造部
文傳 華さん

Q 性別に関わらず仕事と育児等を両立するための法改正とは？

法改正に伴い、今年2022年4月から「妊娠・出産(本人または配偶者)の申し出をした労働者に対する個別の周知・意向確認の措置」などが義務化されました。つまり、男性であっても妻の妊娠・出産を申し出たら、会社から、育児休業(育休)の制度について説明があり、「育休を取得するか」の意思確認が必ず行われます。そして10月からは「産後パパ育休」というものが創設され、子の出生後8週間以内に4週間まで育休が取得できます。

国としては、こうした取り組みによって男性の育休を促すことで、性別問わずワークライフバラ

ンスのとれた働き方ができる職場環境を実現し、女性の雇用継続につなげたいという考えがあるようです。平成27(2015)年に国立社会保障・人口問題研究所が実施した「第15回出生動向基本調査」によると日本では約5割の女性が出産を機に仕事との両立の難しさから退職していたそうです。

より詳しく知りたい方は、QRコードより厚生労働省のホームページをご覧ください。



Q プリチストンとしての取り組みを教えてください！

プリチストンでは育児・介護などに関わる従業員やその上司のみならず、会社全体として育児・介護支援制度への理解を深めることで、多様な人々が活躍できる職場環境の実現を目指しています。今回の法改正は、性別に関わらず希望する人が希望する期間、育児休職を取得することを目的に、本年4月より順次施行されます。(株)プリチストンとしてもB-HRXの考えのもと、希望する人が取得できるように支援していきたいと思います。4月改正については、リーフレットでご自身やパートナーの妊娠が分かったら早め

にあった場合に上司から伝えるべきこと、育休取得の意向確認をすることを明確にし、上司・部下のコミュニケーションをサポートしています。また、自分の能力を十分に発揮できる多様な柔軟な働き方を支援するために、育児休職の他に、看護休暇やファミリーサポート休暇などさまざまな両立支援制度がありますので、ぜひご利用ください。

より詳しく知りたい方は、社外にも公開しているサイトをご覧ください。



Q 育児休暇を取得した働くパパに質問！



プリチストンサイクル (株)
完成車設計開発部 デザイン設計課
野坂 学さん

- Q.1 育休を取得しようとしたきっかけ・理由を教えてください。
- Q.2 育休を取るにあたり、ハードルはありましたか。そのハードルをどのように乗り越えたか教えてください。
- Q.3 育休を取得した際の周囲の反応はいかがでしたか？

パパ歴	お子様の人数・年齢	育休取得期間
5年	2人(5歳と0歳)	約2週間

A.1 もともと里帰り出産を検討していましたが、コロナ禍のため2カ月以上その地域に住んでいなければならないという制約がありました。そうすると、数カ月もの間上の子は保育園に通えず、妻の実家で過ごすことになります。パワフルな4歳の子の面倒を付きっきりでご両親に見てもらうには、あまりにも大変だろうということで、里帰り出産を諦めました。親のサポートがない分、妻の入院中や産後のフォローは私が行わなければと考え、育休の取得を決めました。

A.2 私は、自転車のデザインを創るデザイン設計課に所属し、スポーツ車の「ANCHOR」や、シニア向け電動アシスト自転車

パパ歴	お子様の人数・年齢	育休取得期間
2カ月	1人(0歳2カ月)	約2週間

A.1 妻の実家がアメリカで、私の両親も遠くに住んでおり、コロナ禍ということもあって来てもらうことも里帰りすることも難しい状況でした。そのため、今回育休を取ろうと思いました。

A.2 当時担当していた業務が特殊だったため、私もしくは上司以外で対応するのが難しいという状況のなか、加えて業務

パパ歴	お子様の人数・年齢	育休取得期間
4年	2人(3歳と1歳)	約8カ月

A.1 私は第2子の出生を機に取りました。第1子が生まれる前は子育てプランや子どもがいる生活の見通しなどあまりなく、正直当事者意識が薄かったと思います。当時は育休を取るという考えも全くありませんでした。妻が第1子誕生後に実家のサポートを受けつつ、慣れない育児に奮闘する姿を見て、徐々に子育ての苦労・大変さ・喜びを理解しました。そんななか、私は仕事中心であり時間も取れず、家事のスキルもほとんどない状態でした。第2子妊娠が分かった時に、これ以上家族に苦労をかけるのも申し訳なく、家事・育児に専念するべく育休の取得を決めました。

編集部より

私も5年前に、当時の所属部署では男性初となる育休を1カ月間取得しました。異動後すぐのタイミングにも関わらず取得に向けて背中を押してくれた当時の上司とチームメイトには、今でも感謝しています。改めて職場のありがたみを実感した期間になりました。迷っている方はぜひ取得してみてください。 編集部員 OO

「ラケット シリーズ」のデザインを担当しています。担当者一人ひとりがそれぞれ異なる車種を担当しており、デザインを創る段階においては感覚や感性によるところが大きいため、デザイン途中で引き継ぐには難しい面があります。そのため、育休に入る前は、ある程度きりの良いところまで進めておかなければなりません。また、不在中も仕事の問題なく進むよう、ToDoをリスト化し、引き継ぎにも気を配りました。

A.3 育休から復帰した際に「おかえり」「短かったね、もっと長く取得すれば良かったのに」などの温かい声をかけていただきました。業務の都合上、今回の育休は出産直後に2週間程度の取得となりましたが、妻が職場復帰するタイミングで2度目の育休を取りたいと考えています。声をかけてもらったことで、次の育休を取ることに心の負担が軽くなりました。改めて会社全体で育休へのハードルが下がっていることを実感しました。

も増えていたタイミングでの育休でした。迷惑をかけてしまうというのでは、という心理的なハードルがありましたが、課長に相談したところ快くOKを出していただきました。お陰で、安心して育休を取ることができました。

A.3 育休を取る前に課長に相談したとき、「奥様やお子さんのためなのでぜひ取ってください。仕事は気にしないでいいから」と言ってくれたことでとても楽になりました。また、同僚からも「頑張ってください、仕事はサポートします」と言ってもらえたので、育休中も気が楽になりました。

A.2 私の周りには男性育休取得者がいなかったのも、育休は認められた権利であることは分かっているものの、本当に取っていいのか？と少しためらう気持ちはありました。ただ、上司・同僚に育休を取得したいと伝えたところ、幸い理解のある方々で、業務の引継ぎなどもスムーズに行うことができ、安心して育休に入ることができました。

A.3 上司に育休取得希望であることを伝えた際、「長い社会人人生の中でたった数カ月だ。仕事のことは気にしないでいいから、しっかりご家庭に貢献したらいい」と言われて、前向きな気持ちになれました。

2021年度連結決算

今回のテーマは、2月15日に発表した2021年度連結決算です。

2021年度の業績および2022年度の業績予想と、決算資料を読み解く上で押さえておくべきポイントもあわせて解説していきます。



2021年度の業績について石田さんに教えてもらおうよ！
よろしくお願いします！

私が解説します！



(株)ブリヂストン
IR部
石田 洋平さん

2021年度 連結業績

	2020年通期実績	2021年通期実績	増減 (%)	(参考：2021/8/10発表) 2021年通期予想
売上収益 (億円)	26,952	32,461	+20%	33,200
調整後営業利益 (億円)	2,074	3,943	+90%	3,600
親会社の所有者に帰属する 当期利益 (億円)	△233	3,940	-	3,250
1株当たり配当金 (円)	110	170	-	170
ROIC (%)	5.1	9.0	+3.9pp*	8.3
ROE (%)	△0.9	12.9	+13.8pp	10.4

※pp：パーセントポイント。%同士の数字の差を示す際に用いる単位

〈参考〉

(1ドルあたりのレート)	107円	110円	+3円	108円
(1ユーロあたりのレート)	122円	130円	+8円	129円

2021年度の連結業績は、プレミアム領域を中心にグローバルでのタイヤ販売が大きく伸長したことを受け、対前年で大幅な増収増益となりました。また、原材料などのコスト高騰を売値・MIX（高採算商品の販売比率）の改善や、経費・コスト構造改革によりカバーすることで収益性を大きく改善し、調整後営業利益・ROE・ROICいずれも21年中期事業計画の22年計画を1年前倒して達成しました。



皆の頑張りが結果に結びついたんだね！昨年は原材料が値上がりしていたの？

そうなんだよ。他にも海上運賃やエネルギー費、労務費の高騰も起きていたんだ。ニュースで「コンテナ不足」なんて聞いたことがないかな？
そうした社会情勢にも影響を受けているよ。



2022年度 連結業績予想

	2022年通期予想	増減
売上収益 (億円)	36,500	+12%
調整後営業利益 (億円)	4,250	+8%
親会社の所有者に帰属する当期利益 (億円)	2,800	△29%

2022年度は天然ゴム・原油共に未曾有の価格高騰が継続し、強い逆風となる見通しですが、プレミアムビジネス戦略の継続強化などの施策を進めることで、2021年対比増収増益を目指します。



ブリヂストン講座では毎回左の表の項目を載せているよね。これって他の企業でも同じような情報を発表しているの？

上場企業では「決算短信」という財務資料を証券取引所に提出することが求められていて、それをもとに各企業で決算説明資料を作っていることが多いんだ。左のページで紹介した項目は、そうした資料でも主要項目として取り上げられているね。それぞれどういった意味なのかを、改めて紹介するね。



決算キーワード解説

① 売上収益

製品やサービスを提供することの対価として**顧客から受け取る金額の総額**。

② 調整後営業利益

売上収益から売上原価と営業費を差し引いた「営業利益」より、災害損失等の一過性の収益や費用を調整した金額で、事業から経常的に稼いだ利益を示す。

③ 当期利益

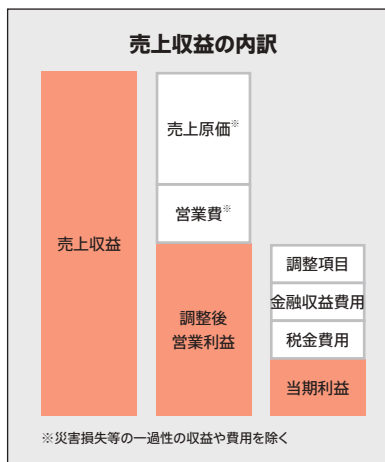
調整後営業利益から調整項目や金融収益費用、税金費用を差し引いた金額で、**最終的に手元に残る利益**を示す。将来の成長に向けた投資や株主への配当の資金となる。

④ ROIC

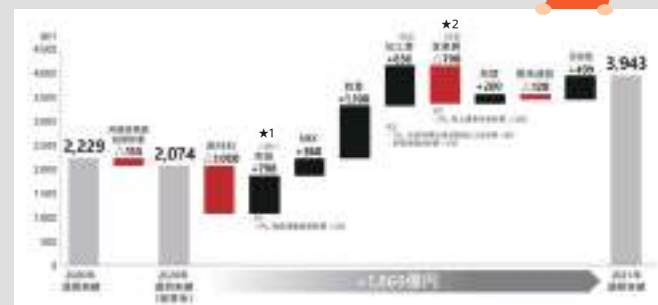
会社がどれだけの「投下資本」＝「元手」で、どれだけ「営業利益」＝「稼ぎ」を出せたかを表す指標。%が大きいくほど、「稼ぐ力」が高いと捉えることができる。

⑤ ROE

自己資本（株主が出資した、会社が返済する必要のない資金）に対してどれだけの当期利益が生み出されたかを表す指標。ROICが事業に投じた資金全体に対する利益率を表すのに対し、ROEは株主が出資した資金に対する利益率を表すため、より株主目線で経営効率を測る指標といえる。



Pick up 「滝グラフ」に注目してみよう!



このグラフは、前期から今期にかけて調整後営業利益がどのような要因で増減したかを表しています。利益が改善（悪化）した背景を詳しく知ることができ、現在の経営環境や将来の業績見通しを考える際に活用することができます。

例えば…

- ★1 売値：製品の販売単価の変動による影響。製品の値上げの効果は主にここに現れる。
- ★2 営業費：営業費の増減による影響。コンテナ不足による海上運賃高騰の影響はここに含まれる。

競合他社も、同様のグラフを決算説明会資料の中で開示しているよ。それぞれを見比べることで、原材料高騰を売値などでカバーできているか、海上運賃の高騰がどのくらい業績に影響しているかなど、各社の経営環境の違いを推測することができるんだ。

ナルホド～

これからは滝グラフにも注目して見てみよう！
今回初めて決算資料に触れた新入社員の皆さんは、ぜひこのページの解説を覚えていってね！

石田さん、ありがとうございました！



決算に関する詳しい情報は、以下からご覧ください。

(株)ブリヂストン 企業サイト ▶ 投資家情報 ▶ IRライブラリ ▶ 決算資料



決算説明会の動画も掲載中！
記者さんや投資家の方からの質問に答えている様子も見られるよ！



「現物現場」で新技術を追求

今回は（株）ブリヂストンで、Bridgestone T&DPaaSを支える新規技術の企画・開発を担当するお二人に、業務にかける思いを伺いました。

石原 今岡さんの第一印象は「落ち着いている人」。新卒の配属の時、例年だと建物の入口で出迎えるんだけど、今岡さんは勝手知ったる感じでスタスタ入ってきた。

今岡 インターンをさせていただいてましたから。

石原 インターンは1カ月なのに、3年目のような自信に満ち溢れた感じだったよね（笑）。

今岡 いえいえ。「ブリヂストンがソリューションに力を入れていく」と聞いて、材料系を専攻していた私もぜひ関わりたいと思っていたので、希望通りの部署に配属されてうれしかったです。

石原 我々のチームは、リトレッドやメンテナンスのソリューションにつながる技術の企画や開発に取り組んでいて、今岡さんには、トラック・バス用タイヤを扱うお客様や現場の方々に喜んでいただけるような新規技術の開発や検証に取り組んでもらっています。最初はリモート中心だったから、慣れるまで大変だったよね。

今岡 そうですね。でも、石原さんから、部員の全員と1on1で30分ずつオンラインで話す機会を企画してみたら？と提案いただいて。丸一週間、ずっと面談していました。それでどんな方がいて、どんな仕事をされているのかが分かったんです。

石原 今岡さんは「報連相」を大切にしている、分からないことは一度自分で考えた

上で聞いてくるよね。「今、今岡は困っています」って（笑）。分からないことを後回しにせず、きちんと問題を解決しようという姿勢がすごくいいと思うよ。

今岡 気軽に話せる雰囲気作りを意識していただいていると思います。レスポンスも早くいただけるので助かっています。

石原 入社して1年だけど、特に印象に残っているエピソードはある？

今岡 10月の初めての栃木出張ですね。テストコースで大型トラックの助手席に乗せていただいて、車両に自分で取り付けたセンサーから出てくるデータの計測を経験したんですが、自分が大型トラックに乗るなんて、学生の時は思ってもみませんでした。助手席からドライバーさんにスピードなどを指示していたんですが「新人なのにこんなことしていいのかな」と思っていました（笑）。会う方も初めての方ばかりですし、テストコースでの業務の流れも見えず、とても緊張しました。

石原 ブリヂストンは現物現場を大事にしているからね。データ計測ももちろんだけど、ドライバーさんが置かれている環境や運転時の気持ちなどもきちんと理解してもらいたかった。12月には現地のお客様も訪問したね。その後の昼ごはんでは、大盛りのご飯を平らげていたけど（笑）。

今岡 初めてお客様を訪問する出張が無事終わり、ほっとしたなかで食べたとか

つ、おいしかったです（笑）。石原さんをはじめ、皆さんのお陰で、いろんなことを調整しつつ仕事を進めていけるようになったと思います。事前の準備や資料作成も、相手に意図を伝えることを意識して取り組めるようになったのが成長かも。

石原 安心して任せられる仕事が増えてきています。今岡さんで新入社員を指導するのは2回目だけど、相手の経験や個性に応じて、教え方って変わってくる。教えることの楽しさ、難しさを実感しています。また、現物現場と自分の知識や発想の掛け算で、既存の枠組みにとられない新しい提案をしてくれるので、技術者としても刺激を受けています。

今岡 2年目は、自分のなかでできることを増やしていくことが目標です。そのベースとなる知識の幅も広がっていければと思っています。

石原 そうだね。今は技術開発が中心ですが、いずれ共同開発を進めるための渉外などもおもしろいと思っています。大変なこともあると思いますが、上手くリフレッシュして、心身健康で過ごしてください。

今岡 石原さんも健康に気をつけてくださいね。リモートワークでアイロン台をデスク代わりに使っていると聞いて、腰を痛めないか心配です（笑）。

石原 はい……。新しいデスク、買いたと思います（笑）。



「私たちが開発したソリューション技術で、お客様のもとで価値を生み出していきたいです」（今岡さん）
「ブリヂストンの向こう30年をけん引する素晴らしいエンジニアになってください」（石原さん）



「豊富な知識を得ることから生まれる、常識にとられない新しい発想に大いに期待しています」と石原さん



「自分の意見をもって会議に臨めるよう、事前調査や資料整理で理解を深めています」と今岡さん



“社内外との共創をリードして、新しい価値を生み出してほしい”

“自己研鑽を欠かさない姿勢と丁寧なフォロー、尊敬しています！”

師匠	（株）ブリヂストン Bridgestone T&DPaaS技術企画部 Bridgestone T&DPaaS技術企画第2課 石原 暢之さん（2011年入社）		（株）ブリヂストン Bridgestone T&DPaaS技術企画部 Bridgestone T&DPaaS技術企画第2課 今岡 千歌さん（2021年入社）		弟子
	3年目…？	相手の第一印象	ニコニコしてる人		
	夜更かし	相手に直してほしいところ	声が低くて聞き取りにくい		
	マルチタスクをこなせる	相手の尊敬するところ	目標への推進力		
	リス	相手を動物に例えると	象		
	健康	相手に望むこと	関西弁使ってみてください！		

B to C, B to Bの販売の最前線

タイヤ館は、タイヤだけじゃない。
プル型提案で車のトータルケアを支える。

いざ！販売現場へ！

タイヤ館 (東京都小平市)



ブリヂストン技術センター / 東京AC
タイヤ製造所に隣接した直営店。9
人のベテランスタッフが、タイヤをは
じめカーライフに欠かせないアイテ
ムと共にお待ちしております。

来店サイクルを高め、 一番に選ばれるお店へ

タイヤ館では、車のトータルケアを行うサービスメニューの充
実を図っています。板金や車検など専門性の高いサービスは、
高い技術力を持つ協力会社さんと信頼関係を構築して提携。お
客様からはブリヂストンのお店のサービスであれば、ということ
でご用命いただくことも多く、スタッフも各種研修を受講して店
頭で対応できるサービスの習得に余念がありません。

心掛けているのは、押し付け過ぎないプル型の提案です。お
客様をよく観察して、例えばなぜタイヤの空気圧を見てもらいた
いのか、お客様の言葉の奥のニーズを引き出して関連する
サービスをご案内。その場でご利用いただけてなくても、次回以
降の来店機会を作ることが、結果的に売上アップにつながりま
す。「タイヤ交換後6カ月以内の再来店率60%」をKPIとして来
店頻度の向上に努めています。

お客様の困り事を
くみ取る
コミュニケーションで
顧客満足の上を

店長
河野 浩一さん

お客様に気軽にご来店いただくため、丁寧なコミュニケーション
を心掛けています。スタッフにも、直接お客様が伝えてくれた要望
以外に「タイヤの事で気になることはありませんか?」という潜在
的な困りごと、その要望に至った意図をくみ取るコミュニケーション
を心掛けるように指導しています。その意図をくみ取ることが、
新たな提案活動にもつながっています。その甲斐もあり、去年は
タイヤ館小平に寄せられた苦情は0件、小平という立地も手伝っ
てではありましたが売上アップコンテストで1位を獲得できまし
た。引き続き、お客様満足を追及していきます。

ブリヂストンのさまざまな現場の最前線に潜入する本コーナー。

今回は、タイヤを購入されるお客様との接点となる、ブリヂストングループの2つの現場へ。

一般消費者向け、法人向けの販売現場ならではの取り組みや工夫に迫ります。

対応力の高さで お客様の最も身近な存在に

運送業や林業が多いエリアに店舗を構える日田店では、乗用
車用タイヤからフォークリフトに装着される産業車両用タイヤ、
建設・鉱山車両用タイヤまで幅広い商品知識を携えたメンバー
が地域密着型のサービスを行っています。多くの種類のタイヤ
を扱う上で心掛けているのは、お客様にタイヤの使用条件など
を細かく伺い、燃費や重視する性能、交換サイクル、価格等を総
合的に判断して最適な商品・メンテナンスなどのサービスを提供
すること。またその上で欠かせないのが、セールスやメカニッ
クといった職種の枠を超えたメンバーの対応力です。店内では
メンバー間で活発に情報交換が行われ、お互いの業務を補完
し合う姿勢が根付いています。今後も自身の担当するお客様や
担当業務にとらわれず、一人ひとりが全てのお客様の「担当者」
であるという意識を持ち、地域の頼れる存在であり続けたいと
思います。



人の力が
現場を作る要です

店長
黒木 政志さん

「少人数のチームだからこそやり遂げよう」と前向きに取り組むス
タッフが多い日田店。工夫の一つとして、毎週黒板に担当ごとのス
ケジュールを記載し、誰がどのくらいの業務を担っているのかを
見える化することで、円滑な情報共有を図っています。今後も自律
的な姿勢とチームワーク、そして「全員力」を掛け声に対応力を高
め、より多くの顧客の獲得を目指します。

いざ！販売現場へ！

ミスタータイヤマン (大分県日田市)



営業所と直営店の機能を両方兼ね備えた即
型直営店。6人のスタッフが一丸となって各種
タイヤの販売からメンテナンス作業までを担っ
ています。



1 お客様へのヒアリングは現場で現物のタイヤを確かめながら
2 メンバーの作業状況と予定を伝える黒板 3 大きささまざまな
種類のタイヤを取り扱っています

幅広い商品知識をもとに
地域の企業を足元からサポート。

1 お客様対応はタブレットで、WEB予約サービス「B-Pit」からのご予約でお
待たせしません。 2 オイル交換も店頭でスタッフがすぐに対応。
3 車のボディーコーティングからエアコン掃除、ドライブレコーダーの取り付
け、車検まで、充実したサービスメニューのラインアップ。



今回は、「堅実だ」「いつも冷静だ」「近江商人気質だ」「休日は図書館通いだ」が県民の特徴と言われる滋賀県をご紹介!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!

※滋賀県は「公立図書館の1人当たり図書貸出冊数」全国2位です(公益社団法人日本図書館協会「日本の図書館統計と名簿2020」)

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)



ブリヂストンプラントエンジニアリング(株)	住 所 滋賀県彦根市高宮町211
彦根事業所	従業員数 68人

紹介者

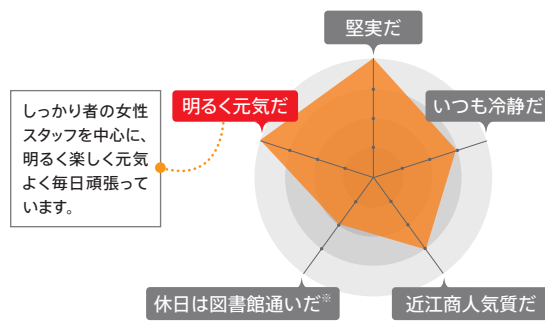
総務課長の冷泉 純仁さん(後列右端)

事業・業務内容

タイヤ生産設備のメンテナンスおよび建設業施工管理

今後の目標

安全と安心を提供する事を最優先に、チーム一丸となった改善でお客様価値を最大化していきます。



彦根総務課の皆さん

チーム一丸で安全と安心をお届けします



ブリヂストン物流(株)	住 所 滋賀県彦根市高宮町211
彦根倉庫	従業員数 118人

紹介者

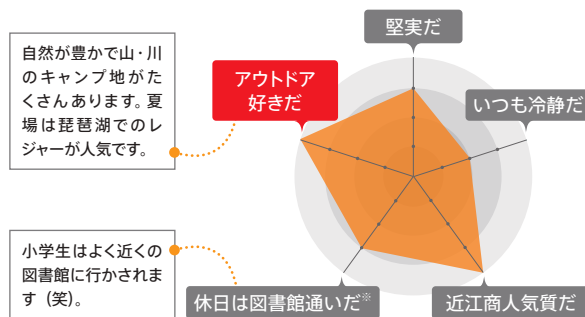
所長補佐の山田 敦さん(前列右端)

事業・業務内容

タイヤの受け入れ、運搬、保管、梱包、出荷および運送業務の請け負い

今後の目標

2022年1月で完全無災害7年を達成しました。今後も日頃の安全活動をブラッシュアップし、無災害を継続していきます!!



今後も完全無災害を継続していきます!



(株)ブリヂストン 彦根工場	住 所 滋賀県彦根市高宮町211	従業員数 1,600人
----------------	------------------	-------------

EXA生産課 EXA成型係

紹介者

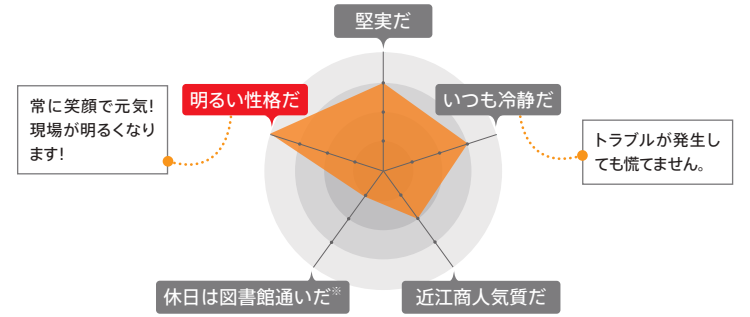
主任の川村 達矢さん(後列左から5番目)

事業・業務内容

乗用車用タイヤの生産

今後の目標

「働くことを楽しむ工程へ イキイキした魅力的な職場作り」を工程のミッションに掲げています。女性や障がい者の方も現場で楽しく業務ができるように継続的改善を実施し、イキイキした工程を目指します。



より楽しく業務ができる工程へ!



中日本生産部門 総務部 労務・CSR推進課(業務支援班)

紹介者

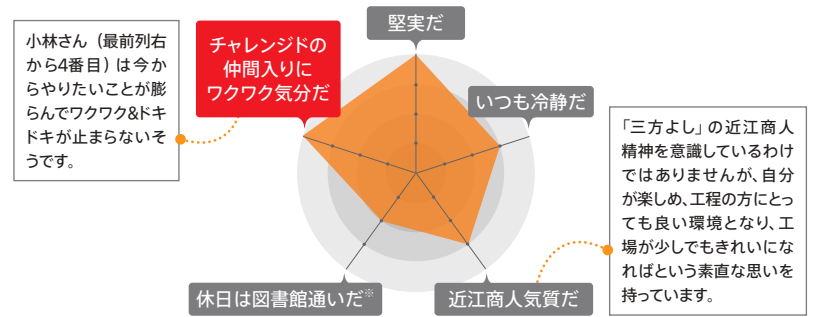
なんでも相談員の大宮 吉忠さん(最後列右端)

事業・業務内容

工場内緑化業務、工場内・福利厚生施設の清掃、工場内軽作業、データ入力業務(オフィスサポート)

今後の目標

今年の上期より、彦根工場業務支援班は「ブリヂストンチャレンジ(株)彦根分室」となります。皆で意見を出し合って仕事の質を向上させ、皆が楽しみながら「明日も来よう」と思える職場を目指します。定着率も100%を継続していきます!



仕事が楽しくなる職場に

〈通信員〉
(株)ブリヂストン 彦根工場
総務部 労務・CSR推進課
田中 砂保里さん

県内にロッテの工場があるからというわけではありませんが、ロッテの「Rummy」が大好きで、季節限定なので発売の度に箱買いします。しかし!今季はもう少し大人の階段を昇ってしまい「Bacchus」にも目覚めてしまいました……。ちょっとぐらゐの疲れや辛さは、お家に帰って冷蔵庫の中を眺めれば、幸せ気分で吹き飛びます。そんな「小さな幸せを、毎日1つは見つけること」が、私の揺らがない“こだわり”です!



ブリヂストンリテールジャパン (株) 近畿支社	住 所 滋賀県大津市中庄2-595-1
タイヤ館大津	従業員数 7人

紹介者

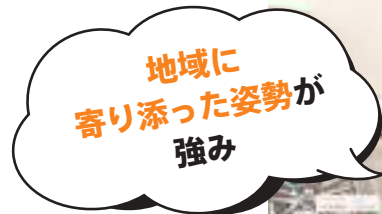
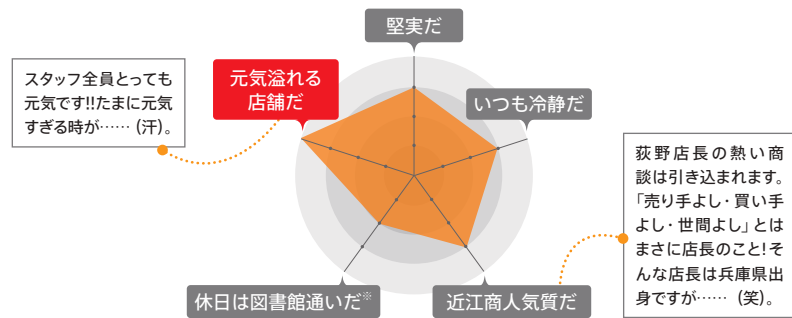
スタッフの中山 未緒菜さん(左から2番目)

事業・業務内容

タイヤ販売

今後の目標

地域密着型の店舗を心掛け、お客様の安全と安心、お困り事を解決できるお店を目指します。



ブリヂストンタイヤサービス西日本 (株) 近畿支社	住 所 滋賀県栗東市下鉤奥屋敷617
栗東店	従業員数 10人

紹介者

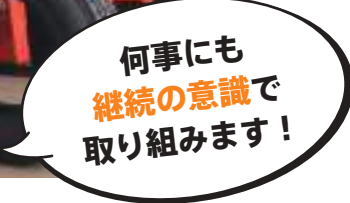
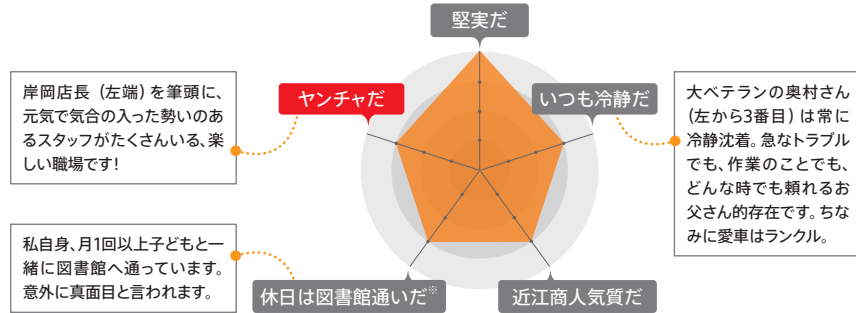
営業の田中 信次さん(左から5番目)

事業・業務内容

タイヤ販売・タイヤメンテナンス・出張サービス

今後の目標

売り上げを伸ばすことは当然のこととして、SDGsに則り、スタッフ全員が高い意識・プライドをもって「やり続ける力」のある店舗を目指します。



ブリヂストンタイヤソリューションジャパン (株)	住 所 滋賀県彦根市高宮町1550-5
彦根営業所	従業員数 11人

紹介者

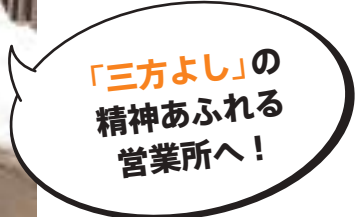
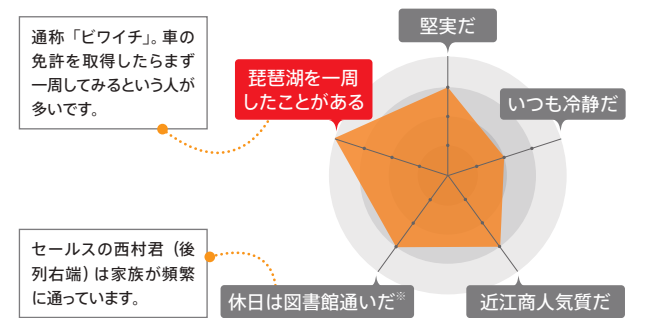
拠点長の今西 秀夫さん(後列右から2番目)

事業・業務内容

タイヤ・自動車用品の卸販売

今後の目標

近江商人「三方よし」の精神と、「攻め」と「挑戦」でお客から愛される営業所を目指します!



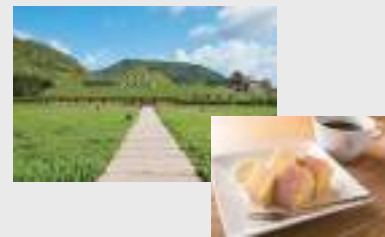
彦根城



滋賀県提供

国宝・彦根城だけでなく、隣接する旧大名庭園の玄宮園や金亀公園なども散歩コースには最高です。「ひこにゃん」も全国区ですね。ブリヂストンプラントエンジニアリング(株)彦根事業所 冷泉さん

ラ コリーナ 近江八幡



滋賀県民が一度は手土産に選ぶ「クラブハリエ」のバームクーヘン。その出来立てが食べられる「ラ コリーナ」がおすすめです。建物の屋根は一面芝に覆われおしゃれて自然豊かな場所で癒しの時間が過ごせます。ブリヂストンリテールジャパン(株)近畿支社 タイヤ館大津 中山さん

私たちが オススメ します!



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!

琵琶湖



滋賀県提供

日本最大の湖「琵琶湖」があることが滋賀県民の自慢です。泳ぐ、ツーリング、釣り、キャンプなど魅力がいっぱい!!

(株)ブリヂストン 彦根工場 EXA成型係 川村さん

工場近くの松原水泳場では、毎年「鳥人間コンテスト」が開催されています。

(株)ブリヂストン 総務部 労務・CSR推進課 大菅さん

にほのうみ



滋賀県立琵琶湖博物館提供

滋賀県立琵琶湖博物館内にあるレストランで、県でも有害外来魚として駆除対象(釣っても再リリース禁止)のブラックバスを使ったおいしいメニューがあります。ブラックバスを天ぷらにした「バス天丼」は、いい意味で予想を裏切るおいしさです!

ブリヂストンタイヤサービス西日本(株)栗東店 田中さん

近江牛



滋賀県提供

三大和牛の一つで、400年の歴史を持つブランド和牛です。

ブリヂストンタイヤソリューションジャパン(株)彦根営業所 今西さん



こんにちは アローです！

今回は(株)ブリヂストン 執行役専務 Global CFOの吉松さんにお話を伺います。「こんにちはは吉松さん、今日はよろしくお願いします！」



ビジョンを持って歩んでいこう！

吉松さん、これからよろしくね！

(株)ブリヂストン
執行役専務 Global CFO[※]
よしまつ ますお
吉松 加雄

※CFO(Chief Financial Officer：最高財務責任者)

東京都出身。1982年三菱電機(株)入社。以後、サン・マイクロシステムズ(株)取締役経理財務本部長、日本ペーリンガーインゲルハイム(株)執行役員財務本部長、エスエス製薬(株)取締役財務経理本部長を歴任。2008年より日本電産(株)の取締役専務執行役員CFO等を経験後、東京都立大学大学院・京都先端科学大学の客員教授として教壇に立つ。(株)CFOサポートにて代表取締役CEOを、ホシザキ(株)、(株)ミクシで社外取締役を務め、2021年9月に(株)ブリヂストン 常務役員 Global CFO就任、2022年1月より現職。

Information

趣味

読書、旅行
(「アツの習慣 人格主義の回復(著：スティーブン・R.コヴィー)」にある「時間管理のマトリックス」は業務でも活用しています)

朝起きたら一番にすること

エクササイズ
(経済番組を見ながら30分間エアロバイクに乗っています)

リフレッシュ方法

瞑想
(コロナ禍以前は20年ほどヨガのレッスンを受けていました。瞑想は頭がすっきりしますね)

幼少時代の将来の夢

パイロット、医師、ペンション経営
(まだ小学生で「経営」のイメージもなかったですが、都会育ちだったので田舎への憧れが強かったのだと思います)

愛用しているブリヂストン商品

REGNO GR-XII(レグノ ジーアール・クロスツー)とゴルフクラブ
(自宅のある神戸に近い西宮のタイヤ館で購入しました。家族とドライブを楽しんでいます)

Q1 吉松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。

1つ目の転機は、社会人生活が始まったばかりの頃です。日本企業のグローバル化に貢献したいという思いを持っていた私は、新卒で海外営業を志望し三菱電機(株)へと入社しました。しかし配属されたのは国内工場の経理部で、グローバルを舞台に働くこととは程遠い環境でした。というも、当時働いていた会社では経理や人事を担う部門へ配属されると、異動は基本的にその部門内のみ。その後のキャリアも決まった職種のなかで積んでいくことがスタンダードになっていたのです。この頃大きな挫折感を味わい、何とかして現状から脱却しようと自己啓発にまつわる書籍を手にするようになりました。特に中村天風さんの書籍には感銘を受けましたね。



その後、希望が叶ってイギリスの子会社へ派遣されることになり、以降イギリス・シンガポール・アメリカにて現地法人のCFOを務めました。経営に携わるなかで実感したのは、

専門分野のプロフェッショナルとして能力を高めていくことの重要性です。欧米諸国の先進的な経営手法を目の当たりにしながら、自分自身の職業観がつけられた貴重な時間になりました。

Q2 忘れられないご経験について教えてください。

イギリス駐在時、変電所建設ビジネスで現地銀行との取引業務も担当していたのですが、ある日、フィナンシャル・タイムズの朝刊にその銀行の米国支店が営業停止になったという記事を発見しました。「もしかしたらこの余波が広がって自分が取引している支店にも影響を及ぼすかもしれない。そうしたら十億単位の損失は免れない…」そう思うと血の気が引いて、すぐに担当のロンドン支店に電話をかけました。しかし返ってきた返答は「当支店には影響なし」との一点張り。一度は納得して電話を切ったのですが、30分ほど熟考した後に思い直し解約を決めました。結局、その3日後にはその銀行が全世界で営業停止に。間一髪で大損失を免れることになりました。リスク管理の原体験となったとともに、この経験を経てどんなに堅牢な組織でも土台となる仕組みづくりを怠っては立ち行かないことを学び、ガバナンス・コンプライアンスの重要性を痛感しました。

Q3 ブリヂストンの印象を教えてください。

優秀なチームメイトがグローバルで活躍している印象を持っています。Global CEO 石橋さんの日本人離れたスケールの大きいグローバルな経営力にはじまり、日本発の真のグローバル企業として各人が持ち場で力を発揮していて、大きな組織でありながら強い一体感がありますね。特に私が共感するのは、従業員の皆さんが自社への信頼や愛情を持っている点です。タイヤの製造・販売という“ものづくり”を起点に事業を拡大する過程で着実に好機を掴んでこられたのは、紛れもなく皆さんの真摯な姿勢があったからこそではないでしょうか。私自身、三菱電機(株)に務めていた頃は、自分の働く会社を日本のトップに押し上げたいという気概を持っていました。その意味で、自社への思いを持って働かれている皆さんの姿勢に共感し、同時にチームの仲間として一緒に仕事ができることに喜びを感じています。



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。

ありがとうの気持ち vol. 65

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。

新しい仲間に出会うことができました



(株)ブリヂストン
新技術実行化推進室
先進モジュール製品開発第1課
富永 尚宏さん から



(株)ブリヂストン
Bridgestone T&DPaaS技術企画部
Bridgestone T&DPaaS技術企画第2課
丸山 秀行さんへ

Thank You!

変動の激しい環境下で支えてもらっています



(株)ブリヂストン
那須工場
工場企画管理課
三角 直人さん から



(株)ブリヂストン
日本タイヤ生産供給計画部
日本タイヤ購入品・バイアスグループ
需給戦略課
今井 孝輔さんへ

Thank You!

ご意見紹介

特集「私がはたらく理由。」について

● コロナ禍でテレワークが進んで改めて自分はブリヂストンで何ができるかと考える時間が増えた。今回の記事で全然違う部門の人がどんなことを思っているのか読めて興味深かった。

(ペンネーム：NNさん)

● 「日本を軸に、グローバルで活躍できるビジネスパーソンになりたい」という思いを自分自身も就職活動時思っていたが実現できていない。それを体現されている方がいて素晴らしいと思った。

(ペンネーム：スワヒロさん)

「ブリヂストンの現場力」について

● ORを担当しておらず、あんなに大きなタイヤをどうやって作っているのか全くイメージできなかったが、今回の記事で実際の写真も見られたので、非常に分かりやすかったです。

(ペンネーム：gazili99さん)

編集後記

最後までお読みいただき、ありがとうございます。今号は、特に新しいチームメイトの皆さんにブリヂストンのさまざまな側面をお伝えできれば、と制作を進めてきました。取材をしていると改めて、ブリヂストンが生み出す価値は多種多様で、そこにはたくさんの魅力的なチームメイトがいると感じます。ブリヂストン歴☆年目に入突した今でも、新たな発見にワクワクする瞬間があったり……。Arrowを通じて、そんな気持ちを皆さんと一緒に分かち合えたらうれしいです。皆さんからのコメントもぜひお待ちしております！これからもArrowをどうぞよろしくお願いいたします。(Arrow編集長)

Present!
読者プレゼント!

応募者全員プレゼント!

Arrow
オリジナルネックストラップ & カードケース

社員証を入れるのにぴったりなカードケースと、Arrowオリジナルデザインのネックストラップをセットでプレゼント!

デザインは
鋭意制作中!
お楽しみに!



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)





| 当 | 世 | 海 | 外 | 事 | 情 |

世界の ブリヂストンの チームメイト

vol.40

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！
海外だからこそのやりがいや難しさ、
その国ならではの最新情報などをお届けします！

Country
information



アメリカ合衆国 / United States of America

公 用 語：主として英語

首 都：ワシントンD.C.

人 口：約3億3,200万人（2021年7月）

Pick Out!

Bridgestone Americas Wilson Plant

ブリヂストンアメリカス ウィルソン工場



From teammates

未経験の領域にも
チャレンジしています！

Tech service
竹内 恭介さん

技術課のテクニカルアドバイザーとして、昨年よりこちらに着任しました。生産本数の計画策定や達成支援、直行率[※]改善支援（規格外発生率や作業くずの削減）、技術課・製造課の改善支援が私の主な業務です。

※製造工程における全ての検査を一発合格したものの比率

Q 海外ならではのやりがいや、大変なことはありますか？

アドバイザーとして着任しましたが、今まで経験したことのない領域での業務がほとんどです。また、過去のアドバイザーの先輩方に比べ経験や知識が少ない私に何ができるのか、日々自問自答しています。そうしたなか、プロジェクトでは母国語以外で意見をまとめて方向性を統一すること、また10年、20年後のビジネスを見据えて投資や開発支援をすることに難しさを感じています。

Q 今後の目標を教えてください！

これまで日本からの大規模支援によって培ってきたものをより成長させ、課題を顕在化し分析する力を伸ばし、数字やデータで理論的に解決できる組織を目標としています。

私個人としては、目の前のことで頭がいっぱいになってしまう癖があるので、タイヤに関する全工程・全部署の機能をよく理解し、俯瞰的に物事を捉えられるようになります。また、せっかく海外にいるのでバイリンガルを目指しています。



FOOD
&
SPOT



↑アメリカでは、一口にバーベキューと言っても地域によってかなり味付けに違いがあります

ウィルソン工場があるノースカロライナ州は、西には山、東には海があり、工場から車で1～2時間ほど走るときに美しい海岸があります。食ではバーベキューが有名で、肉は豚か鶏、ソースはビネガーベースで、コールスローと共に食べます。一方で海産物も多いので、肉ばかりで飽きてしまう、ということもありません。

OFF
TIME



健康づくりとアメリカの文化に一層馴染めるよう、同僚のジム

パートナーと共にジムで筋トレをしています。こちらは日本と比べジムの会費やサブリースが安いので最高です。

シーズンが来ると海に行き、釣りをして過ごしています。また、クリスマスやサンクスギビングデーは祝日で連休にもなるため、現地スタッフや近所の友人の家に招いていただき、素敵な時間を過ごさせてもらっています。