



02 2024年下期 Joint Global COOメッセージ

03 特集 中期事業計画 (2024-2026) の
重要ポイントを解説
価値創造へ、よりフォーカス

17 お客様の声

18 こんにちは アローです！
—— (株)ブリヂストン 常務役員
Global CQMO・品質経営官掌 井上 祥さん

20 師匠と弟子
—— (株)ブリヂストン 知的財産部門
タイヤ材料知財創出管理課

22 わが町・わが職場・わが仲間
—— 愛知県 (前編)

25 あの富士スピードウェイも走れちゃう？
走行イベントにご招待！

26 「サステナビリティ・トランスフォーメーション銘柄
(SX銘柄) 2024」に選定

28 当世海外事情
—— ブリヂストンヨーロッパ

30 Arrow News Clips

31 ありがとうの気持ち
読者プレゼント

32 ブリヂストンのタイヤが
足元を支える
世界のプレステージカー

「変化に対応できる 強いブリヂストンへ 戻す」を着実に遂行

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
代表執行役 Joint Global COO

東 正浩

皆さん一人ひとりの努力に感謝

皆さん、こんにちは。Joint Global COOの東です。下期を迎えるにあたり、中期事業計画（2024-2026）（以下、24MBP）の初年度である今年のこれまでの振り返りと、今後の取り組みについてお話ししたいと思います。

第1四半期業績においては、北米トラック・バス用タイヤの需要・販売減や、南米ビジネス悪化など、グローバルで厳しい状況が続くなか、鉱山用および乗用車用プレミアムタイヤビジネスが全社の業績を牽引した結果、対前年で増収増益を達成することができました。

また、コスト面においては、グローバル調達・グローバルSCM物流改革、「BCMA」、それらと連動したグリーン＆スマート化、現物現場での地道な生産性改善を中心に、バリューチェーン全体でのビジネスコストダウンが、業績に貢献し始めています。

皆さん一人ひとりが状況を理解し、それぞれの職場において、工夫や改善を継続し、新たな挑戦も含めて業務を遂行いただいていることに、心からの感謝をお伝えしたいと思います。ありがとうございます。

特に日本タイヤ生産においては、強いモノづくり力によって、現物現場での地道な生産性向上を推進いただいたことで、数量減少に伴う加工費悪化を一部吸収するなど、グローバルに貢献いただきました。下期以降も、モノづくりの中核として、BRIDGESTONE EASTおよびグローバルのモノづくり力強化を牽引していただくよう、よろしくお願いいたします。

「ブリヂストン独自のデミング・プラン」を 再確認・再浸透

一方で、今年の事業環境が厳しいことには変わりなく、皆さん一人ひとりの継続した業務品質の向上、価値創造が、ますます重要となります。

今年は、「経営・業務品質の向上」を最優先に、「変化に対応できる強いブリヂストンへ戻す」ことに注力し、24MBPのビジネス具体化シナリオの一つである、「良いビジネス体質を創る」に沿って活動を始めています。使命である「最高の品質で社会に貢献」の下、原点回帰し、「ブリヂストン独自のデミング・プラン」を、全従業員・全階層で再確

認し、再浸透させることからスタートしました。基本思想である「良い品質の製品は、良い体質の会社から生まれる」を、皆さんにもしっかりと理解していただき、仕事をする際の基本動作として「PDCA」「なぜなぜ分析」「標準化」「データでものを言う」「重点管理を行う」を、全ての職場で実行できるよう、取り組みを強化していきます。

Bridgestone E8 Commitmentを軸とした 価値創造に向けて

更なる価値創造に向けては、Bridgestone E8 Commitmentを軸としてさまざまな活動が推進されています。年初に発生した令和6年能登半島地震では、Empowerment / Easeを体現すべく被災地の復旧・復興を支えるタイヤおよび油圧ホースなどの商品・サービスの提供を被災地の皆さまに寄り添いながら推進しています。また、免震ゴムを採用いただいた病院は、地震発生後も機能を維持、緊急手術にも対応することができ、仮設住宅では、短期間での施工を可能にする樹脂配管が採用されるなど、「断トツ商品」の力で、安心・安全を守り、「最高の品質で社会に貢献」という使命を果たすこともできました。

また、4月に開催した「リージョンTQM大会」では、Bridgestone E8 Commitmentとも連動し、「良いビジネス体質を創る」ための業務品質の向上を目指したイノベーション・改善事例が多く発表され、皆さんの“Passion for Excellence”を強く感じることができました。

下期に向けて

足元では厳しい事業環境が続きますが、ビジネス体質を強化するチャンスと捉え、各自の持ち場で、業務品質の向上に取り組んでいただくよう、重ねてお願いします。一人ひとりが、それぞれの職場で直面する問題において、PDCAを回し、徹底的になぜなぜ分析を行って、本質課題を正しく抽出、問題のコアとなる本質課題の解決に向けて改善を重ね、業務品質を向上させてください。

最後に、安全はすべてに優先することを改めてお伝えするとともに、ご家族含め皆さんが、健康にこの下期を過ごされることを祈念しています。チーム一丸となって頑張っていきましょう。

中期事業計画（2024-2026）の 重要ポイントを解説

ブリヂストンの「中期事業計画（2024-2026）」（以下、24MBP）が3月に発表されました。

24MBPは、ブリヂストンの使命である「最高の品質で社会に貢献」の下、「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」というビジョンの実現に向け、2022年8月に発表した「2030年 長期戦略アスピレーション（実現したい姿）」を北極星として、グローバルの経営チームで何度も議論を重ねながら策定されたものです。

今年から2026年までのブリヂストンの道筋となる24MBP。今回はその内容について、重要なポイントを解説します。

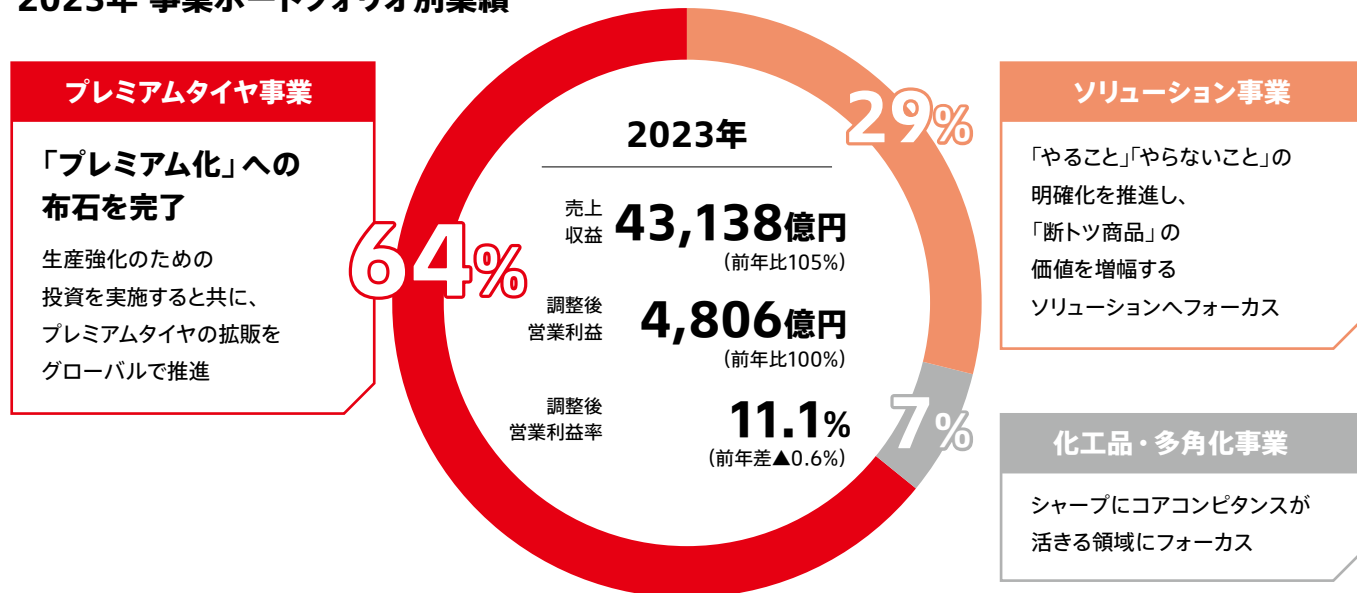
価値創造へ、 よりフォーカス

これまでの振り返りと今後のシナリオ

2021年2月に発表された「中期事業計画（2021-2023）」（以下、21MBP）では、COVID-19やウクライナ危機などこれまでにない環境の変化が次々と起こるなか、“変化に対応できる強いブリヂストン”を目指してきました。一人ひとりがそれぞれの立場・持ち場で取り組みを進めてきましたが、グローバルでの成果と課題について振り返ってみましょう。

2023年 事業ポートフォリオ別業績

※ 円グラフの構成比は売上収益ベース



21MBPの総括となる23年の業績は、売上収益、調整後営業利益の金額ベースでは達成しましたが、利益率、ターゲットとしていたROIC10%には届かず、目指していたビジネスの質向上に課題を残しました。主な要因としては、特に米欧を中心にトラック・バス用タイヤの需要が大幅に減少するなか、需要・販売見込みの甘さから、販売状況に対応した生産量・在庫調整対応が遅れたことにより、加工費が悪化したことなどが挙げられます。その結果、“強い”ブリヂストンには戻れませんでした。

	21MBP (21年2月発表) 2023年ターゲット	2023年実績	2024年見込み	24MBP (24年3月発表) 2026年ターゲット
売上収益	33,000億円レベル	43,138億円	44,300億円	48,000億円レベル
調整後営業利益	4,500億円レベル	4,806億円	5,300億円	6,400億円レベル
調整後営業利益率	13%レベル	11.1%	12.0%	13%レベル
ROIC	10%レベル	8.7%	9.4%	10%レベル
ROE	12%レベル	10.4%	10.6%	11%レベル

24MBPでは、変化に対する兆候管理、対策強化などビジネス体質の改善、「**経営・業務品質の向上**」を**最優先**に取り組んでいきます。素早くPDCAを回し、なぜなぜ分析を行うことで実行と結果に拘り、「**価値創造へよりフォーカス**」していきます。そして、これらの取り組みを基盤に、**強いブリヂストン、強いビジネス体質**を目指します。

24MBPの最終年、2026年のターゲット

売上収益**48,000億円**レベル、調整後営業利益**6,400億円**レベル、
利益率**13%**レベル、ROIC**10%**レベル、ROE**11%**レベルを**目指します**。

「価値創造にフォーカス」するためのビジネス具体化シナリオ

良いビジネス体質を創る

「変化に対応できる強いブリヂストン」へ戻るための最重要課題です。24MBPの経営スタンスである“Passion for Excellence”「常に質の高い経営・業務を追求する情熱を持つこと」のもと、ブリヂストンDNA「品質へのこだわり」や、ブリヂストン独自の「デミング・プラン」を再確認し、再浸透させることから、取り組みをスタートしています。一人ひとりが情熱を持って継続的改善に取り組み、経営・業務品質を向上させることで、価値創造の基盤を築いていきます。

良いタイヤを創る

「本数から価値へ」の取り組みを推進し、全てのカテゴリーのタイヤでプレミアムタイヤの拡売・シェアアップを目指していきます。また、特に乗用車用タイヤでは“EV時代の新たなプレミアム”「ENLITEN®」と「BCMA」の融合を軸に、「究極のカスタマイズ」による価値の向上とビジネスコストダウンを同時に追求していきます。鉱山用タイヤでは「断トツ商品」MASTERCOREを中核に、拡売・シェアアップに取り組みながら、ソリューションの拡充も進めていきます。

良いビジネスを創る

サプライチェーン全体でのコスト削減や、小売販売チャネル強化によるお客様の困りごとに対するソリューション提供や、米国トラック・バス用タイヤのリトレッドビジネスの更なる強化などを通じ、社会価値・顧客価値の創造と競争優位性を獲得していきます。また、今後に向けては、サステナブルなグローバルモータースポーツ活動の強化を中核に、サステナブルなプレミアムブランドの構築にも取り組んでいきます。

良い種まきを実施し、新たなビジネスを創る

ソリューション事業において、「断トツ商品」とデジタルデータの活用を通じて、「断トツ商品」の価値の増幅を実現することで、お客様のオペレーションの効率化と経済価値の最大化、サステナビリティへも貢献していきます。また将来に向けた新たな種まきとして、空気充填の要らない「AirFree®」を進化させ、この技術を地域社会から宇宙・月面へ拡大していきます。また、これらの取り組みで培った技術を、地球上で使うタイヤにも還元し、更なる価値創造へつなげていきます。



次のページからは、これらのシナリオに沿った取り組み事例を紹介します。





「良いタイヤを創る」

「BCMA」による ビジネスコストダウン 効果創出推進 モデル工場・ 栃木での取り組み

「BCMA」に基づいたモノづくりで、効率よく良いタイヤを創る挑戦は製造現場で既に始まっています。「BCMA」導入によるビジネスコストダウン効果を創出している栃木工場。モデル工場としての取り組みについて、旗振り役のお二人にお話を伺いました。



(株)ブリヂストン
栃木工場 技術課長
丸尾 卓三さん

(株)ブリヂストン
栃木工場 工場企画管理課長
山口 眞美子さん

「BCMA」展開率「80%」達成を目指して

——「BCMA」導入の経緯とこれまでの成果は。

丸尾 栃木がモデル工場に選ばれた理由は、まず日本のモノづくり拠点であることです。そして、「BCMA」は乗用車用タイヤとトラック・バス用タイヤの両方に導入されていますが、それら両方を生産する工場であること、また関東近辺の需要地に商品を供給するロケーションに恵まれ、物流費の効率化の効果が出やすいこと、更には「BCMA」の概念を踏まえて設計されたタイヤの生産比率（「BCMA」展開率）が国内で一番高かったことなどが挙げられます。現在30%程度の展開率を24MBPの期間で80%まで向上させることが私たちのミッションです。

山口 栃木工場では、1カ月で約150サイズを生産しています。また、タイヤの骨格部材であるビードやカーカスプライなどで構成されるケース、すなわちモジュール1については、1カ月で約140種類を製造しています。「BCMA」導入前は、販売計画に基づく生産切り替えが現場の負担になっていました。例えば、成型工程では、複数の材料を使います。巻物で送られてくる材料を台車ごと交換したり、材料自体を巻いている治工具を替えたりといった重労働が発生し、切り替えに1時間近くかかるものもあります。「BCMA」導入によりモジュール1のタイヤ骨格部の部材共用が進んできていることで、変更する材料の数が減ったり、試作件数が減ったりするなど、じわじわと効果が上がってきています。ただ、現場としてはまだその効果を体感しにくいことから、削減できたコストを定量化する取り組みを進めています。

丸尾 プレミアム化が進むとこれからもっと「薄く、軽く、円く」することを突き詰めることが必要になり、製造もより難しくなっています。「BCMA」によってモジュールの共用を進め、モノづくりをよりシンプルにしていける必要があること、それが、栃木工場でも長年追求してきた「スララク生産」につながると考えています。モノづくりの方

向性を理解し、「BCMA」を意識して、それぞれの現場で継続的な改善を進めていきたいですね。

工程能力を底上げし、 まだ見ぬ新しい価値の創出へ

——24MBPでの目標達成に向けた意気込みをお願いします。

山口 工場としての競争力を高めていくためにも、スララク生産の実現に向けての改善に継続的に取り組んでいきます。「BCMA」や「ENLITEN」に対応した切り替え材料・切り替え回数の低減や、品質向上につながる工程能力の底上げを進めていきます。

丸尾 「BCMA」に則った量産体制を確立することと、工程能力の向上は、両輪で取り組んでいく必要があります。もし工程能力が十分でないままモジュールを共用すれば、同じモジュールを使う製品で一斉にトラブルが起こる事態にもなりかねません。工程能力を高める第一歩として、センシング機能などデジタルを活用しながら、工程能力を見える化し、改善につなげる活動も本年度から始めています。

山口 同じ成型機でモジュール共用されているものをバラつきなく連続生産することです。

また、需要や販売計画、生産状況、出荷や物流のスケジュールなどいくつもの制約条件があるため、ロジックに落とし込んで最適な生産計画を組む必要があります。また、工程能力を高め、品質のバラつきをなくすことで生産性も上がり、省エネルギーなどグリーン化の実現もできるはずです。

丸尾 「BCMA」の導入で、工程能力の改善を進め、我々のモノづくりがどんな姿になっていくのか、どのような価値が生まれてくるのか、まだ見えてない部分が多くあります。スララク生産の追求から、「品質へのこだわり」を実践し、新しい価値が次々と生まれていく、そんな流れを作っていければと思います。



「良いビジネスを創る」

ビジネスコストダウンと価値創造を両立する グローバルSCM物流改革 “B-Direct”

ブリヂストンが競争優位性を獲得していくためには、サプライチェーン全体でのビジネスコストダウンを進める必要があります。これを推進する活動の1つがB-Direct。グローバルサプライチェーンマネジメント（SCM）物流改革を通じて、コストの効率化と同時に、社会価値・顧客価値の創造も目指していきます。この取り組みについて、担当者の皆さんにお話を伺いました。



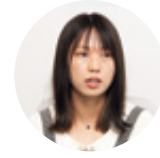
(株)ブリヂストン
SCMガバナンス課長
高橋 昌大さん



(株)ブリヂストン
SCMガバナンス課
大村 快里さん



(株)ブリヂストン
G-SCM DX推進課
柳澤 亮さん



(株)ブリヂストン
B-Direct準備室
外園 茜さん

B-Directの3本の柱

1 “レス”サプライチェーン	- タイヤ部材の共用化による生産効率化「BCMA」との連動 - 生産フレキシビリティ向上による在庫削減、リードタイムの短縮
2 3つのダイレクト	①ビジネスダイレクト - e コマースなどによるお客様からの「直接」注文 ②DX ダイレクト - ユニーク ID などを活用し、お客様のタイヤの情報を「直接」つかむ ③配送ダイレクト - 工場や地区倉庫から「直接」お客様へ商品を配送
3 グリーン＆スマート技術	倉庫へのソーラーパネルの設置、自動化設備導入による省人化・効率化

単なる物流改善で終わらせない、 新しい改革

——B-Directとはどのような取り組みですか。

大村 B-Directは、お客様からの「直接」注文、商品情報や使用履歴といった顧客データの「直接」活用、そして需要に応じた近地からの「直接」配送という3つのDirectの実現を目指す取り組みです。

高橋 SCMの基本は、必要なものを、必要な量だけ、必要なタイミングで、必要な場所に、可能な限りコストを抑えて届けることです。ビジネスがグローバルに展開されるなか、複雑になっているSCMを、シンプルに最適化することが課題となっています。その実現のために掲げられたのがB-Directの3本の柱です。

大村 1本目の柱、「“レス” サプライチェーン」は、「BCMA」や「ENLITEN」ともリンクしています。製造面のフレキシビリティを向上させて、需要の発生した場所に近い工場で製造し、お客様に迅速に商品を配送することを目指しています。在庫の最適化にもつながる取り組みです。

高橋 2本目の柱は「3つのダイレクト」。これは「ビジネスダイレクト」「DXダイレクト」「配送ダイレクト」です。その中の「ビジネスダイレクト」は、eコマースなど、直接お客様が商品を購入するビジネス体系に即した供給や在庫の持ち方を検討していきます。

外園 「DXダイレクト」は、タイヤ1本1本にIDを搭載することで、タイヤの使われ方や交換時期の見える化をす

べく、検討を進めています。今はモータースポーツで使われるレース用タイヤにRFIDタグ[※]を実装し、ビジネスへの可能性を探っている最中です。

※RFID：Radio Frequency Identificationの略、電磁界や電波などの無線通信を用いて、ICタグなどの情報を非接触で読み書きする自動認識技術

柳澤 これらの情報を工場や地区倉庫にフィードバックすることで、販売店や営業所を介さずに、商品をお客様へ直接配送する「配送ダイレクト」につなげます。輸送コストやCO₂排出量の他、お客様の待ち時間も削減できると考えています。

大村 最後の3本目の柱、「グリーン＆スマート技術」については、各SBUからロジスティクスの専門家が参画し、24MBPで戦略的な投資を行います。設備の自動化により、省人化や生産性の向上を目指すなど、スマートな物流を目指していきます。

——具体的に目指すゴールは。

高橋 24MBPでは、2023年比で約10%のCost to Serve（商品をお客様に届けるまでのサプライチェーンコスト）良化を目指します。B-Directは、単なる物流改善にとどまらず、商品の作り方から運び方、データの取り方まで一連のサプライチェーン全体でリアルとデジタルの双方からアプローチする改革です。かつグリーン＆スマート技術でサステナブルに生産性を上げながら、安全面を考慮した設備を導入します。グローバルで全体最適のSCMを実現していきます。



「良いビジネスを創る」

「顧客起点で未来志向のパートナー」と共に創る 「ソリューションネットワーク」“B-select”

「良いビジネスを創る」ためには、お客様毎にライフタイムバリュー（以下、LTV）視点での価値提供を可能にする「リアル」のチャネル力と、「デジタル」によるサービス・ツールの活用が重要です。ブリヂストンは強みであるファミリーチャネルをベースに、ソリューションネットワーク「B-select」の構築を推進しています。この取り組みについて、消費財、生産財の担当者にお話を伺いました。

B-selectの展開状況と目標

	B-select店舗数	
	2024年5月現在	24MBP目標
消費財（プレミアムタイヤ）	約800店舗（うち直営約300店舗）	1000店舗
生産財	約450店舗（うち直営約160店舗）	500店舗

B-selectは、消費財・生産財共に、タイヤ単体ビジネスではなく、LTV視点での価値を提供するソリューションを展開するパートナーとして、高品質なサービスを提供するブリヂストンタイヤショップの中でも特に高いスキルとファシリティを備えた店舗のネットワークです。

消費財

購入時だけでなく、アフターサービスまで含めたLTVで プレミアムな価値提供を実現するためのチャネルネットワーク

ブリヂストンタイヤソリューションジャパン（株） 部長
PCソリューション事業推進管理部 **大滝 英明さん（左） 杉浦 孝明さん（右）**



リアル×デジタルでより質の高いサービスへ

—— B-selectを推進している背景について教えてください。

大滝 ブリヂストンは時代に合わせてお客様に価値を提供するためのチャネル戦略を展開してきた歴史があります。かつては「2kmに1店」を旗印に全国にショップ網を整備し利便性を向上、その後、若年層のカスタムカーブームに合わせた「ヤング＆マニア戦略」の一環としてのコクピット、戦略商態としてのタイヤ館のフランチャイズ展開などを行ってきました。昨今はインターネットやスマートフォンの普及により、Webサイトやアプリなどの、デジタルによるお客様との接点が増えているなか、ブリヂストンもデジタルプラットフォームを活用することで、これまで通りに、お客様とブリヂストンの強みである販売店をつなげていく必要があると考えています。

杉浦 国内においては需要の伸長が期待できないなか、プレミアムな価値ヘシフトしていく戦略の一環でもあります。プレミアムなタイヤはもちろん、アフターケアまで含めたLTV視点で価値を提供するには、我々の強みであるリアルの接点を合わせてリアル×デジタルの両面で強化していくことが重要になります。

—— 具体的にデジタルとB-selectでどのようなサービスが実現できていますか。

大滝 オンライン上に、ブリヂストンタイヤオンラインストアとmoboxの2つの顧客接点を用意しています。お客様はWeb上であってもブリヂストンが発信している情報を基にタイヤおよびオプション選択と店舗予約、決済までが可能で、その後はアフターケアまで含めた高品質な接遇をB-select店舗で受けることができます。一般的なタイヤeコマースにはない安心・利便性・透明性が実現できており、お客様にとっての価値を創出することができています。更にこれまで接点がなかったお客様をB-select店舗とつなげることで、更にブリヂストンのファンを増やすことができています。ブリヂストンだけでなく、お客様とB-select店舗のWIN-WIN-WINの構図になっていると考えています。

—— デジタルと組み合わせることで、B-selectのサービスはどう変わったのでしょうか。

大滝 もともとB-select店舗は接遇・作業品質には絶対の自信を持っています。しかしながら従来の来店型では、繁忙期には2時間近くお待たせしてしまうこともありました。一方で、オンラインストア経由では事前に予約してあるため、待ち時間もなく、作業後も支払いなどの手間もかかりません。また初めてのお客様であっても、事前にご入力いただいたご相談内容などをもとに、来店した瞬間から既存のお客様と同様の接遇を提供することができています。

杉浦 実際に昨年8月のサービス開始以降、多くのお客様にご利用い

ただき、レビュー投稿も数多くいただいています。その多くが「待ち時間もなく良かった」「接客が非常に気持ち良かった」「クルマから降りた瞬間に『ご予約の〇〇様ですね』と声を掛けてもらえて安心した」「初めて行ったがもっと早く来れば良かった」というような非常に満足度の高いコメントになっています。

B-selectと、より質の高い顧客価値を 共創していくために

—— B-selectの今後の展望は。

生産財

日本の物流を支える輸送事業者様のパートナーとして

ブリヂストンタイヤソリューションジャパン（株） 部長
TB・LTソリューション事業企画管理部 **橋本 清史さん（右） 高橋 悠汰さん（左）**



お客様の困りごとに寄り添った 最適なソリューションを

—— 生産財でのB-selectの概要を教えてください。

橋本 ブリヂストンの最適なソリューションをお客様に提供できる店舗をB-select店舗として登録しています。B-selectは、ブリヂストンの作業標準に基づく高品質なメンテナンス、最適商品の選定やタイヤの使い方に関するコンサルティング、リトレッドタイヤ供給の確保を鑑みたタイヤマネジメント、内圧管理ソリューションであるTirematicsサービスを提供できます。加えて、ブリヂストン独自のロードサービスネットワークであるBSN（ブリヂストンサービスネットワーク）を備えた全国均一なサービスの提供ができるソリューションネットワークです。現在、このB-selectには、ブリヂストンの生産財直営店約160店舗を含む全国約450店舗が登録されていますが、2026年には500店舗まで拡大する計画です。これらの店舗がお客様との接点を継続的に持ち続けることで、タイヤをより安全に、長く、上手く、効率的にお使いいただき、タイヤのLTVを最大化し価値を提供し続けることが、従来の生産財チャネル戦略からの大きな変化点です。

—— B-selectで提供するソリューションとは具体的にどのようなものですか。

橋本 先に述べたサービスそれぞれがお客様の課題を解決するソリューションアイテムです。これらをお客様のニーズに合わせてパッケージ化し、タイヤに関する業務を一括で請け負うサブスクリプション型サービスのTPP（Total Package Plan）を提供しています。2024年問題など、昨今の運送業界の人手不足に起因するタイヤに関する業務の外注化ニーズにマッチし、お客様からご好評をいただいています。安心・安全の担保、環境負荷の低減、業務の効率化といった顧客価値の向上につながっています。TPPやリトレッドに代表されるブリヂストン独自のサステナブルな差別化プログラムをお客様に直接お届けする主な役割をB-selectが担っています。

杉浦 既に高い評価を頂いている接遇・作業品質ですが、これらを更に磨き、お客様から信頼を得続けることが必要です。人財育成の観点から、B-select店舗を対象にした技能グランプリ、接客グランプリの開催を24MBPの中で実施していきます。

大滝 B-selectの各店舗においても人的創造性は非常に重要です。加えて、その店舗の品質の高さをお客様に広く伝えていくことも重要であり、プリチストンとしてデジタルでの発信と集客にも磨きをかけていきます。

—— お客様に質の高いソリューションを提供するための取り組みについて教えてください。

高橋 特に人財の育成に力を入れています。具体的には、2010年から実施している店舗の作業スタッフを対象とした技能マイスター認定制度に加え、昨年から、セールススタッフを対象としたソリューションエンジニア制度を導入しました。

お客様と継続的につながることのできる接点へ

—— 24MBPではどのようなことに取り組みますか。

橋本 24MBPでは、B-selectを通じてTPPやリトレッドの拡大に注力し、ソリューションシフトを加速させます。更に、B-select店舗網の強みであるリアルとデジタルの融合を推進し、ビジネスの質を向上しながら規模の拡大に取り組んでいきます。

高橋 店舗のデジタル化の取り組みとして、データに基づくサービスの最適化・高度化につなげるタイヤ点検ツール「Toolbox」の活用を推進する他、作業予約から作業報告書の作成、費用請求までの一連の店舗オペレーションをデジタルでつないで効率化する新しいシステムの展開の準備も進めています。このシステムでは、お客様の車両一台一台に対する作業履歴をデータとして蓄積できます。それらのデータを基に、予めメンテナンスが必要となる時期を把握し、店舗側からお客様に来店のご提案をすることができれば、トラブルの未然防止を図ることができます。我々はB-selectで、輸送事業者様の「稼働を止めない」ソリューションを提供し、「Bridgestone E8 Commitment」で掲げる「Extension」の実現に取り組みます。

橋本 B-selectは、私たちのお客様である輸送事業者様が直面する課題のソリューションの提供を通じて、お客様の事業運営を支えるパートナーとして社会価値、顧客価値を増幅していきます。日本の物流を足元から支えるソリューションネットワークとして、24MBPで大きく飛躍していきます。



「良い種まきを実施し、新たなビジネスを創る」

お客様の生産性・経済価値の最大化に貢献する 航空ソリューション

24MBPでは、「断トツ商品」とデジタルデータの活用を通じて、ブリチストン流のモビリティエコシステムの構築を目指しています。ビジネスパートナーとの共創をベースに、リアルとデジタルを融合させ、価値を創造します。中でも航空ソリューションは、ソリューション事業の戦略起点という位置づけです。新品・リトレッドタイヤの提供に加えて、お客様とブリチストンが保有するさまざまな知見とデータを活用し、航空会社におけるオペレーションの生産性・経済価値の最大化、更にはサステナビリティに貢献しています。24MBPにおける航空ソリューションの目指す姿について、バリューチェーンの各機能を担う皆さんにお話を伺いました。

タイヤの摩耗予測を活用し、 お客様価値の最大化を加速

—— 航空ソリューションビジネスの現状について教えてください。

橋本 ブリチストンは、世界中の200を超えるエアラインに航空機用タイヤを供給しており、約4割のシェアを占めています。航空ソリューション事業の特徴は、約8割がタイヤリースビジネスであること。タイヤを所有するブリチストンが、高耐久で高品質な「断トツ商品」を柱に、複数回リトレッドすることにより、タイヤ1本あたりの価値を最大化する循環ビジネスモデルが既に確立されています。サステナビリティへの要求は航空業界でも例外ではなく、安心・安全は大前提の下、タイヤをしっかりと使い切り、最大限リトレッドして資源を大切に使うことが求められます。

高津戸 24MBPでは、航空需要がコロナ禍から回復し更には伸長を見込むなか、単にタイヤをたくさん売るのではなく、お客様の生産性、経済価値、そして社会価値へ貢献するため「バリューチェーン全体でタイヤ1本の価値を最大化する次世代のソリューションモデル構築」に注力しています。その柱となるのが、タイヤ摩耗予測サービスの展開と複数回リトレッドの強化です。

松浦 タイヤの摩耗予測については、2020年に日本航空（以下、JAL）様と連携し、大阪国際空港（以下、伊丹空港）を拠点に、実運用を

継続しています。伊丹空港ではソリューション導入をきっかけに、非計画な交換が劇的に減少しました。現在では計画化率90％を達成しています。そのリソースを他の予防整備に充てられることで、整備起因の遅延の減少にもつながっています。また、事前にタイヤ交換の準備ができるようになり残業が減ったり、整備計画を立てる前工程の担当者が週末に在庫不足を心配することもなくなったり、働き方改革にもつながっているという現場の声をJAL様からもらっています。更に、より多くの機種や機材があり、整備作業も多岐にわたる東京国際空港（羽田空港）でも実運用を開始しました。

—— なぜソリューションサービスが実現できたのでしょうか。

松浦 一番の理由は、ブリチストンのメンバーがしっかりと現場に入り込んで信頼関係を築き、タイヤ交換する整備士さんの目線で交換目安の基準づくりやオペレーション改革まで一緒に深掘りできたこと。並行して、トップやミドルマネジメント層の交流を通じた両社の理念やビジョンなどの相互理解や価値共創活動への共感を醸成したことだと思います。この成功事例を水平展開し、お客様のオペレーションを現場で深く理解し、ニーズに応じた価値を提供していければと考えています。

—— エアライン拡大にはどのような課題があるのでしょうか。

花田 エアライン拡大の壁になるのがフライトデータの入手です。フラ

イトデータによって摩耗予測の精度向上が期待できますが、機密上の観点からデータを提供いただけないエアラインもあると思います。そのことも踏まえ、フライトデータを使わなくても予測できるモデルの開発も24MBPで進めていきます。

また、エアラインだけでなく、航空ソリューションのノウハウは他の財にも生かせると考えています。お客様の現場に入り込んで、その業務を理解し、業務フローを書き起こし、いつどこに誰に何を提供すれば何の貢献ができるのかを定義して、必要な技術やシステムについてお客様とトライアルしながら議論を重ねソリューションとして契約を結ぶ。この一連の流れは、他のタイヤを用いたソリューションにも役立つと思います。

松浦 JAL様の場合は、整備現場のオペレーションが成熟しており、タイヤの溝もほぼ使い切っていたため、摩耗予測の価値も、整備の効率化が主となっています。一方で、海外エアラインの場合、タイヤが使い切れていないケースも少なくありません。このようなお客様にとっては、摩耗予測を活用し、安心して1本1本のタイヤを使い切っていただくことで、コストの抑制やサステナビリティへの貢献にもつながっていくと思います。お客様毎の価値をしっかりと見極め、価値を共創していきます。

「もう1回リトレッド」のタイヤの割合を高める

—— 複数回リトレッドの強化とは、具体的にはどのような取り組みですか。

陳野 24MBPでは、もう1回リトレッドできるタイヤの母数を増やしていくことに注力します。ブリチストンの航空機用タイヤは、設計上バイアスタイヤで6回まで、ラジアルタイヤで3回までリトレッドできる仕様ですが、その複雑な構造故にわずかな製造のバラつきや使用条件の違いにより、最大限リトレッドできないタイヤもあります。リトレッド回数の向上というのは、できるだけ多くのタイヤをしっかりと最大限リトレッドできるようにすることで、資源生産性の最大化によるサステナビリティ向上や、お客様のオペレーションコスト改善を図るという取り組みです。

橋本 摩耗し使い終えたタイヤはエアラインからブリチストンに返却され、リトレッドが可能か内部構造を检查します。例えば、ある機体用の



JAL様／ブリチストンのメンバー（伊丹空港格納庫にて）

ラジアルタイヤでは、2回リトレッドができるタイヤの割合は従来2割程度でした。

陳野 ランディングや地上走行中にタイヤ各部が繰り返し変形することで、タイヤの骨格を成す有機繊維の周辺のゴムが局所的に大きく変形して小さな亀裂が発生することがあり、リトレッドできなくなってしまう場合があります。タイヤの外形状状をはじめ、骨格材やゴムの材質、その配置を最適設計することで6～7割のタイヤが2回リトレッドできるようになりました。ただ、リトレッド回数を増やすために、やるべきことはまだまだあります。

佐々木 今までは事業部門と設計部門で製品の性能向上を中心に改善を行ってきましたが、今回の取り組みでは、従来のモノづくりの現場で当たり前とされてきたことに改めて目を向け、改善を行ってしました。具体的にはデジタルをフルに活用して製造現場に潜在しているバラつきを見える化し、使用済タイヤの状態と紐づけることで現場改善のPDCAを加速する取り組みを行いました。その結果、製造面の改善でも、リトレッド回数の向上に貢献することができました。私たちは今回の成功事例を航空機タイヤ事業だけではなく、鉱山タイヤ事業においても応用していくことでお客様の価値最大化を進めていきたいと考えています。

バリューチェーン全体で タイヤ1本の価値を最大化

—— 24MBPでのソリューション拡大に向けた意気込みを聞かせてください。

高津戸 ソリューションは、お客様へのタイムリーなタイヤ供給があつてこそ。工場の皆さんが作ったタイヤを戦略的かつ最適に供給し、お客様の在庫はリーンに、使い終わったタイヤは速やかに引き取ってリトレッドし、再びお客様に供給する。ここにいる皆さんはもちろん、多くの部署の方にご協力いただき、One Teamで進めていきます。

松浦 JAL様での実運用を通じたPDCAで実感したのは、社内はもちろん、お客様にも同じ目線でオペレーション変革に取り組んでいただくことが価値共創につながるということです。全員に同じ方向を向いてもらえるよう、パートナーシップを強化しながら進めていきます。

橋本 お客様にタイヤを長く、しっかりと使い切っていただくことにこだわりたいです。航空ソリューションは、開発や生産技術、サービス、サプライチェーンなど、バリューチェーンが良い意味でコンパクトにまとまっており、各機能で連携しやすいことが強みです。この強みを生かし、実行するなかで直面する課題をPDCAで解決しながらチーム一体となってタイヤ1本の価値を最大化します！



(株)ブリチストン
航空タイヤ・
ソリューション販売企画部
企画・管理課
橋本 顕さん

(株)ブリチストン
航空タイヤ・
ソリューション販売企画部
業務課
高津戸 理恵さん

(株)ブリチストン
航空タイヤ・
ソリューション推進部
企画課
松浦 陽香さん

(株)ブリチストン
デジタルAI・IoT企画課
花田 龍さん

(株)ブリチストン
航空機タイヤ設計第2課
陳野 和貴さん

(株)ブリチストン
生産財成型標準改革課長
佐々木 直さん



「良い種まきを実施し、新たなビジネスを創る」

地域社会から宇宙・月面へ、モビリティの進化に向けた挑戦

ソリューション事業におけるモビリティエコシステムの構築に加え、24MBPでは将来に向けた新たな種まきとして、空気充填が不要な「AirFree[®]」や、月面探査車用タイヤの開発なども推進していきます。地域社会のモビリティへの貢献を目指す「AirFree」、そしてその技術を宇宙・月面へ拡大する取り組みを、担当の方に伺いました。



(株)ブリヂストン
商品・技術広報課

小西 彩香さん

(株)ブリヂストン
グローバル直需戦略／
新モビリティビジネス推進部

川田 成美さん

(株)ブリヂストン
弾性接地体開発課

中西 亮太さん

(株)ブリヂストン
ソリューション開発 第5課

谷口 剛寛さん

(株)ブリヂストン
商品・技術広報課

村越 礼門さん



地域社会の安心・安全な移動に貢献する「AirFree」

——「AirFree」の現状と、24MBPでの取り組みを教えてください。

川田 空気の代わりに青色の特殊形状のスポークで荷重を支える「AirFree」は、「地域社会のモビリティを支える」ことをミッションに開発に取り組んでいます。特に労働力の減少が進んでいる地域での活用をイメージしています。2026年の社会実装を目指して、用途の更なる検討と技術開発を進めています。

谷口 「AirFree」はパンクの心配がなく、空気圧管理も不要で省メンテナンスになります。

一方で、現在の技術的な課題は乗り心地の改善です。特に走行時の騒音や振動を抑えるための試行錯誤を重ねています。ブリヂストンのコアコンピタンスである「ゴムを極める」「接地を極める」技術を応用し、改良を重ねていきたいと思っています。

村越 すでに東京・小平の公道で実証実験が始まっています。高い視認性を持つ青色スポークのタイヤは、夕暮れ時でも目立ち、安心・安全につながります。また、珍しさから街中で見かけた一般の方が走行の様子を撮影し、SNSにアップしたり、メディアからも取り上げていただいたりと、注目の高さがうかがえます。今後も「AirFree」の更なるメディア露出を獲得することで、より多くの方に知っていただき、共創パートナーの獲得にもつなげていきたいです。

川田 現在ターゲットにしているのは地域を走る2～4人乗りの小型モビリティで、将来的には自動運転と組み合わせることで「AirFree」の強みをより生かすことができると考えています。地域のモビリティに「AirFree」を活用することで、安心・安全に移動を止めないという、空気入りタイヤとは異なる価値の創出に取り組んでいます。

人類の夢を背負った月面探査車を支える

——月面タイヤを開発する背景と進捗を教えてください。

川田 月面という極限の環境を走行するタイヤの開発は、ブリヂストンの技術イノベーションの進化に大きく寄与するものです。ブリヂストンは、JAXA様やトヨタ自動車様と共にチームジャパンの一員として、月面探査車「有人圧ローバ」のタイヤ開発に取り組んできました。

中西 ラクダの足裏から着想を得て砂に沈みにくい接地面を実現した第1世代から、より性能を向上させるべく構造を変更したのが第2世代の月面タイヤです。「AirFree」の技術を活用し、金属スポーク構造で高次元での走破性と耐久性の両立を図っています。

小西 第2世代は4月に米国で開催されたスペースシンポジウムでお披露目され、各国の宇宙開発関係者やメディアから問い合わせを頂くなど、広く関心を集めました。今後も取り組みの背景にあるブリヂストンDNAや担当部門の皆さんの想いをストーリーとして伝え、

社会や潜在的なパートナー・お客様からの共感を得ることで、事業活動の更なる後押しをしたいと考えています。

中西 24MBPでは、月面走行実現に向けて更なるタイヤ性能の向上を目指します。タイヤ評価について、月面環境を再現した実サイズでの検証が事実上不可能という課題に対して、我々は地上試験結果の論理的な積み上げと、地上試験で妥当性検証を進めている独自シミュレーション技術を活用し、リアルとデジタルの両面から挑戦を継続します。そこで培われる技術は、将来的な月面社会への貢献、宇宙ビジネスにつながる価値になると考えます。

川田 2031年のブリヂストン創立100周年、更にその先の2050年に花開くことを信じて、皆さんと一緒に良い種まきをし、挑戦を加速させていきます。



月面探査車用タイヤ第1世代



月面探査車用タイヤ第2世代



(株)ブリヂストン
取締役
代表執行役 Global CEO
石橋 秀一

変化をチャンスへ

24MBPは、2022年8月に発表した「2030年 長期戦略アスペレーション（実現したい姿）」を北極星に、21MBPの成果と残課題・2023年に表面化した新たな課題を踏まえ、3年間の具体的な実行計画として策定しました。策定にあたっては、2022年8月以降の約1年半の事業環境変化とブリヂストンへの影響を、リスクと機会の観点から冷静に分析しました。特に、ブリヂストンの事業に直結する重要な要素として、地政学、モビリティと技術革新、サステナビリティ、タイヤ業界構造の4つを中心に変化を見極めましたが、総じて事業環境の変化は更に激しく、常態化しています。今後も成長を続けていくためには、変化をチャンスとして、価値を創造し続けるようになることが重要です。そのため、24MBPにおいては、「変化に対応できる“強い”ブリヂストン」への進化、中でも「稼ぐ力の強化」が重要で、持続的な企業価値向上において不可欠となると考えています。

Passion for Excellence (常に質の高い経営・業務を追求する情熱を持つこと)

24MBPは、経営スタンスをCOVID-19など未曾有の危機に直面した21MBPの「危機管理」から、「Passion for Excellence（常に質の高い経営・業務を追求する情熱を持つこと）」へ進化させました。経営の3つの軸である「過去の課題に正面から向き合い、先送りしな

い」「足元をしっかり、実行と結果に拘る」「将来への布石を打つ」は変えません。起点である2024年は、まず、21MBPの残課題と2023年に表面化した新たな課題の解決に目途をつけ、「変化に対応できる“強い”ブリヂストンへ戻す」を着実に遂行する必要があります。その上で、2025年・2026年において「真の次のステージ」へ、次の中期事業計画となる27MBPにおいて「サステナブルな成長ステージ」へ進むための基盤を構築していきます。

ビジネス具体化シナリオに沿って、 価値創造へ、よりフォーカス

具体的な活動においては、ビジネス具体化シナリオ「良いビジネス体質を創る」「良いタイヤを創る」「良いビジネスを創る」「良い種まきを実施し、新たなビジネスを創る」に沿って、価値創造へよりフォーカスしていくことが必要です。今回、Arrowで紹介した事例のように、それぞれの職場において、価値創造によりフォーカスした取り組みを推進し、生産性・創造性の向上へ向けてどんどん挑戦いただきたいと思います。

ブリヂストンは、グローバルで“Passion for Excellence”を追求しながら、ビジネス具体化シナリオに沿って実行と結果に拘ることで、持続的に価値を創造できる基盤の構築へ、たゆまず挑戦を続けていきます。

Voices お客様の声

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。



お客様の声の全文は
Web版Arrowをご覧ください！

- ♥ 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

航空機用タイヤについてのお褒めの言葉

(株)ブリヂストン 航空タイヤ・ソリューション推進部が実施しているお客様満足調査の回答から、お褒めの言葉を一部抜粋してご紹介します。

ブリヂストンのタイヤには安心感を持っております。これまで弊社機でのタイヤ使用状況を鑑みて、品質に関し不都合を感じたことはございません。

航空機用タイヤの製造については、各所からの要求事項やその納期などが非常に厳しいものであると認識しております。ブリヂストン様ではそれ以上に厳しい基準で取り組まれていると伺っていますので、安心感があります。

(航空会社S社 整備本部ご担当者様)

♥ お礼・お褒めの言葉

16年間快適で安全に乗ることができました

16年前に御社のアンジェリーノを購入させていただき、息子に乗せて毎日保育園に通いました。

雨の日も風の日も、息子が泣き叫ぶ日もあり大変でしたが、アンジェリーノのおかげで転倒することもなく、無事故で乗り越えることができました。車体がしっかりしていましたので、息子が前の席に乗れなくなってからは後部座席を着けて、長く活用させていただきました。

その息子も高校生になり、私もいよいよアンジェリーノを卒業します。同じ自転車に16年も乗ったのは初めてで、本当に長い間快適で安全に使わせていただけたので、お礼を送らせてください。ありがとうございました。

♥ お礼・お褒めの言葉

クラブ選びでの熱心なアドバイスに感謝

自分に合うシャフト選びで悩んでいたため、ブリヂストンスポーツのコールセンターに問い合わせし、教えていただいたゴルフアーズドックヘフィッティングに伺いました。フィッターさんの親切なご対応のお陰で、必要なアイアンのスペックについて、ほぼ方向性が決まりました。その後ウッドについても興味が湧いてきたので、別日に再びフィッティングに伺い、先日と同じフィッターさんにアドバイスをいただきました。最終的にはドライバーからウエッジまで合計11本のスペックを見立ていただき、昨日地元のゴルフショップで発注しました。

コールセンターの窓口の方、フィッターさんと良い出会いができたお陰で、良いクラブに巡り合えました。シャフトがブリヂストンゴルフの特注スペックのため届くまで少し時間がかかりますが、そのクラブで練習に行くことが今から楽しみです。ありがとうございました。

(三重県・男性)

？ お問い合わせ

タイヤサイズの最後の数字はどんな意味？

タイヤ交換を検討しており、今装着しているタイヤは215/45R17 87Wというサイズです。ブリヂストンのタイヤだと、215/45R17 91W XLという商品がありますが、最後の部分の87と91は何を表すのでしょうか？

(男性)

ブリヂストンの対応

規定の条件下でタイヤに負荷することが許される最大の質量を表す、「ロードインデックス」という指数です。87から91に数値が大きくなると、空気を入れた際にタイヤが支えられる質量が大きくなります。元々 87のタイヤが装着されていたものから91のタイヤへ交換することは問題ありませんが、91から87のタイヤへの交換は、支えられる質量が減少するためお勧めしていません。

「5つの合言葉」で お客様を感動させる 業務品質を



(株)ブリヂストン
常務役員 Global CQMO・品質経営管掌

井上 祥 さん

京都府出身。1989年に入社以来、一貫して品質保証や品質システム構築の業務に携わり、2022年から品質経営をリードする。

Information

子ども時代に夢中になったこと

クルマの写真を撮ること

スーパーカーブームが巻き起こった小学校高学年の頃、東京都調布市に住んでいたのですが、自転車で片道10km以上走り、カメラをぶら下げて環状8号線沿いの輸入車を扱うお店の車を撮りに行っていました。今も格好いいクルマが大好きです。

趣味

ゴルフとドライブ

良い天気のに芝生の上を歩くと良いリフレッシュになります。ゴルフクラブからゴルフボール、自転車、愛車のタイヤに至るまで、使えるものは全てブリヂストン製。全部がお気に入りです。

ご自身の未来像

現場に恩返し

自分の会社人生としては、自分を育ててくれた現場に恩返しをしたい。若い頃、栃木工場で7年程お世話になりましたが、その時の現場での学びがその後の自分の仕事につながっていると感じます。仕組みの面から、安全に、失敗を恐れず、スラックで品質の良いタイヤをつくる、そういうモノづくりの現場になるようにこれからも自分のできることを実行していきたいです。自分の人生としては、できるだけ長い時間、健康で芝生の上を歩き続けたいです。



今回は (株)ブリヂストン 常務役員の井上さんにお話を伺います。「こんにちは井上さん、今日はよろしくお願いします！」

井上さんは品質経営一筋で仕事を されていますが、その魅力や面白さは どんなところにあるのでしょうか？ また、ご自身の「品質へのこだわり」に 対する想いをお聞かせください。

決して一筋縄ではいかないところでしょうか。理想はきちんとした仕組みがあり、トラブルが全く起きないことですが、現実是这样ではありません。学生時代から品質管理を学んできましたが、本に書いてあるような理想とブリヂストンの現実とのギャップに入社して驚いたことを覚えています。また、工場の品質保証課長という立場で仕事をしていた際、現場の皆さんにご協力いただきながら、事実を積み重ね、データで物事を整理し、トラブルを収束、再発防止として、現場のスラックに貢献できる仕組みをつくったことはかけがえのない財産です。私自身の「品質へのこだわり」に対する想いにもつながりますが、あらゆる仕事の先にはお客様がいて、お客様にご満足いただけてはじめてブリヂストンの価値がある、ということを皆さんで共有できるといいですね。

現場で品質の高さを実感されたエピソード はありますか？

私自身が顧客の立場で感動したのは、地元のタイヤ館の業務品質と店長さんの接客でした。タイヤ交換の質（現場の3S、技能や手際、時間、仕上がり全て）が素晴らしく、加えて、私の素朴な質問に対する数字を踏まえた正確な受け答えや、適切な距離感を保った接客は「こういう店長さんがいるなら次回も絶対にここに来たい」と思わせるものでした。13万人のグループ全従業員が同じ姿勢でお客様に提供する商品やサービスのバラつきを小さくすることができたら、もっと強く、更に素晴らしい集団になれると確信しています。

24MBPでは経営・業務品質向上は 最優先課題に位置付けられていますが、 従業員の皆さんに期待することは？

経営・業務品質の向上および「良いビジネス体質を創る」の基盤となるのは、ブリヂストンDNA「品質へのこだわり」と、それを反映しているブリヂストンの使命「最高の品質で社会に貢献」です。1960年代から推進している「ブリヂストン独自のデミング・プラン」（以下、デミング・プラン）を再確認していただきたいと思います。

「デミング・プラン」の中でも、「5つの合言葉」は特に良くできていると思います。「PDCA」「5W1H（なぜなぜ分析）」「標準化」「データでものを言う」「重点管理を行う」を抛り所に、素直に物事に対して向き合う姿勢が重要です。現在、研修プログラムを各部門長の皆さんに実施しています。今後は各部門長から皆さんに展開してもらう予定です。先入観や思い込みを除いて事実を客観的に捉え、現物現場の状態をいかに数値化、言語化していくか。また、N=1のデータだけではなく、必ずバラつきを含めた客観的なデータを用いて、事実を直視していくことで、問題の本質が見えてくるのではないのでしょうか。皆さんには、お一人おひとりの役割、立場で実践いただきたいと思います。

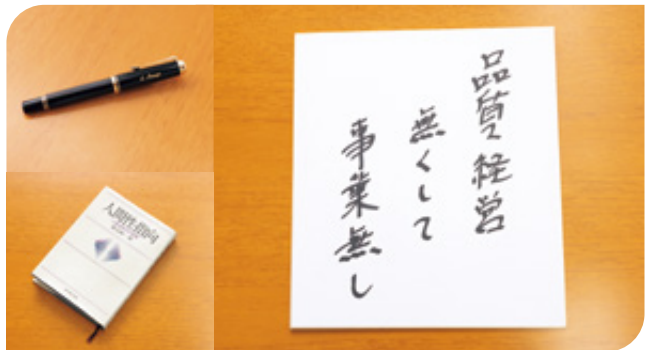
ブリヂストンの品質宣言は、 お客様価値・感動を創造するために、 継続的改善に新たな視点を加えることが 重要であるとされています。新たな視点、 イノベーションにつながる従業員の 独創性と想像力を引き出すための風土、 環境づくりで大切にしたいことを 教えてください。

イノベーションを生み出すために、「一気に飛び越えた発想」が大切だと思われがちですが、新しい視点で既存の技術や仕組みの価値を再定義し、一人ひとりが改善を継続することが大切だと考えています。その継続的な改善の積み重ねが結果として大きな力となり、振り返ってみると、大きなイノベーションになっているのではないのでしょうか。例えば、氷雪上で使うスタッドレスタイヤも、その前の時代はスパイクタイヤであり、環境対応を背景にスタッドと呼ばれる鋏を抜き、氷雪上での制動距離を短くする改善の積み重ねがなされ、結果として発泡ゴムに行きつきました。こうした改善の積み重ねからイノベーションが実現するものだと思います。社会からの要求、お客様の期待に応えるための継続的な改善力が、イノベーションを創出する土台になるのではないのでしょうか。

仕事で愛用している品を教えてください。

3つあります。1つ目は副社長を務められた成毛収一さんの著『人間性指向』です。これは、学生時代に一般財団法人 日本科学技術連盟（日科技連）でアルバイトをしていた時、先輩から紹介され、結果としてブリヂストンと私をつないでくれた本です。経営をテーマにしてい

ながらその底流にある人間味のある温かさに惹かれて、ブリヂストンに興味を持ち、入社を決めました。50年以上前の本ですが、今に通じるところが少なくありません。



2つ目の私の名前が刻印された万年筆は、2018年に執行役員になった際に大学を卒業した息子からもらったプレゼント。「ここまで育ててくれてありがとう」という感謝のメッセージと一緒にもらってうれしかったです。大切な書類のサインの際に使っています。

3つ目が品質経営業務企画部長を担っていた2012年当時の上司であり、私を育ててくれた大先輩の一人、財津 成美さん（当時：常務執行役員品質経営管掌）にお願いして書いていただいた色紙です。いつも見えるところに置いています。

最後に従業員の皆さんへの メッセージをお願いします。

管掌している部門のメンバーに、いつも伝えている「5つのお願い」があるのですが、皆さんにもぜひ意識していただければと思います。

- 仕事の視点は常に顧客
- 自分の仕事の価値を考えて
- ゴールへのクリティカルパス[®]を考えて
- 5・10年後の自分を考えて勉強しよう
- 自らの健康、家族の健康がベース

※プロジェクトや仕事を進める上で、外すことのできない重要なプロセス

勤め人は、相当な時間を仕事に費やします。そして、日々働く時間には、前向きな楽しい時間、辛い時間の両方があると思います。できるだけ楽しい（辛くない）時間を長く、辛い時間を短くしていくことを意識し、職場のお互いのことを考えて、誠実に一緒に仕事をしていきたいと思っています。



師匠と弟子



「知的財産のエキスパート」を
目指してください

高田さんのような、
多面的に発明を捉える力を身に付けます

攻めと守りの両面から 事業の競争優位性を高めるサポートを行う

(株)ブリヂストン 知的財産部門

日々さまざまな分野で研究開発を進めているブリヂストン。知的財産部門（以下、知財部門）では、ブリヂストンの技術やブランドを他社がまねできないように保護し、競争優位性を高めるためのサポートを行っています。今回の「師匠と弟子」では、入社以来、知財部門で活躍されている高田 智江さんと小林 千伽子さんに、業務のやりがいやお二人の関係性について伺いました。

高田 私も小林さんも、学生時代に有機化学を専攻していたことが共通点ですね。小林さんが知財部門に配属希望を出したのは何かきっかけがあったのですか？

小林 ブリヂストンから内定を頂いた時点では、インターンシップの際にお世話になった製品開発の部門で働きたいと思っていたんです。知財部門への配属を希望した理由は、入社後の部署紹介で部門の皆さんの柔らかな雰囲気印象的だったからです。大学で学んだ知識に加え、コミュニケーション能力を生かして会社に貢献できる点に惹かれて、配属を希望しました。

高田 それはうれしいですね！コロナ禍で

の入社はいろいろ大変なこともあったでしょう。対面で会えたのも職場に配属されてから半年が経った頃でしたね。

小林 高田さんをはじめ、職場の皆さんが物腰柔らかに接してくださったおかげで仕事にもすぐに慣れました。コミュニケーションが不可欠な部署だからか、朗らかで主体的に行動する人が多い印象です。

高田 私たちが所属する知財部門の知財創出管理課では、タイヤや化工品の構造や材料、更にはそれら製品の製造技術や製造方法に関する研究開発から得られた知見を発明として特許出願し、権利化することを担います。特許として認められれば他社はまねで

きないので、ブリヂストンの競争優位性を高め、ブランドを守る仕事ともいえますね。昨年は年間で300件ほど出願していますが、実はこれでも出願数は減ってきているんですよ。

小林 300件でも多いのに、今まですごいペースで出していたんですね。でもその代わり、最近はお願の「質」をかなり重視されていますよね。

高田 出願の質を高め、特許として申請する範囲を広げることで他社は追随しづらくなります。ブリヂストンのビジネスが優位に展開できるよう後押しする仕事でもあるんです。

小林 出願にあたっては、研究・発明をして

	しっかりしているなあ	相手の第一印象	穏やかで優しいそう
	悩みを一人で抱えてしまうところ	相手に直してほしいところ	思い当たりません
	何事もとことん突き詰めて取り組むところ、素直さ、柔軟性	相手の尊敬するところ	多くの方々から信頼を得て、頼りにされている
	水鳥（水面下でとても努力している）	相手を動物に例えると	リス（努力家で情報収集力が高いから）
	引き続きのご活躍を期待しています！	相手に望むこと	これからもご指導よろしくお願いします！

(株)ブリヂストン
知的財産部門 タイヤ材料知財創出管理課長
高田 智江さん（2006年入社）

師匠 × 弟子

(株)ブリヂストン
知的財産部門 タイヤ材料知財創出管理課
小林 千伽子さん（2020年入社）

いる開発部門との協力が必要不可欠。開発部門の皆さんとは、実験結果を共有いただく時や特許調査をご依頼いただく時など、密にコミュニケーションをとっていますね。高田さんの質問の仕方は開発部門の方が答えやすいよう工夫されていて、配属当初、打ち合わせに同席させていただいた時に感動したことを覚えています。

高田 特に若手の研究者の方は自分の研究成果を特許出願することにハードルを高く感じてしまうことが多いと聞き、話しやすい存在であることを心掛けているんです。

小林 実は最近、開発部門の方から「ヒアリングの時の話し方が高田さんに似ているね」と言っていたんです！高田さんの会話術を吸収できたのかなと思ううれしかったです。

高田 ちょっと照れますね。私までうれしいです！

小林 以前から開発部門とのコミュニケーションはスムーズでしたが、高田さんが課長に就任されてからも継続して「何かあったら連絡してくださいね」と働きかけていますよね。ますます先方にとっても相談しやすい雰囲気になっていると思います。

高田 そのおかげか、開発部門の皆さんからは出願の依頼だけでなく、「この研究はどうすれば出願できますか？」と、アイデア段階からご相談いただく機会も増えました。

小林 一つの発明も見方を変えたと知的財産としての範囲が広がりますからね。発明を多面的に捉え、強い出願網を構築するために、開発部門と二人三脚で特許化を目指していけることは、知財部門としてやりがいを感じ

る部分です。
高田 発明を多面的に捉えることの大切さは、私も入社当時から上司によく言われてきましたよ。

小林 そうなんですね。昨年担当した案件では、私たちの提案をきっかけに、開発部門の皆さんにさまざまなアイデアをご提示いただき、出願に向けた準備を進めました。結果として出願の権利範囲を広げることができ、他社から参入されるリスクをグッと減らせたんです。開発部門と1つのチームになれたような達成感忘れられません。

高田 小林さんが業務で培ってきた経験や、積極的に提案する姿勢が生かされたからこそその成果ですね！年初にあった「リージョンTQM大会の予選会に向けての準備でも、通常業務と並行して資料作成に励んでくれて成長を感じました。

小林 エントリーテーマとした「開発部門と共に取り組むサステナブル出願活性化」は、ブリヂストンの「2030年 長期戦略アスピレーション（実現したい姿）」にも貢献する重要なミッションです。予選会への準備を通じて、仕事への使命感が高まりました。

高田 今後は競合他社の動向調査、契約など知的財産分野にまつわる幅広い業務を経験して、ゆくゆくは「知的財産のエキスパート」を目指してください。このまま努力を重ねてもらえれば何も心配していませんよ。

小林 初任配属から数年が経ちましたし、これから部署異動の機会もあると思っています。視野を広げるためにも他部署でも経験を積んで、また高田さんと一緒に仕事をする際に、成長した姿をお見せしたいですね。



「配属当初から、開発部門の皆さんへ積極的に質問しながら仕事を進める姿が頼もしかった小林さん。周囲へのアプローチ力には感心しています」と高田さん



「業務のこともそれ以外のことも気遣ってくださる高田さん。いつも相談しやすい雰囲気に、とても助けられています」と小林さん

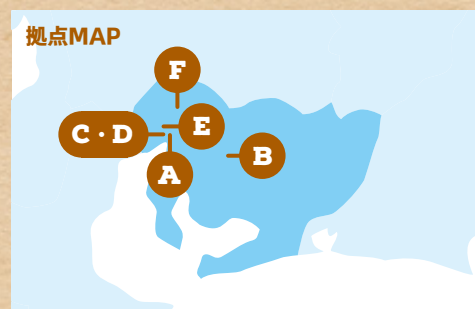


「私たちの課はアニメ好きがたくさんいて、オフの話もしやすい雰囲気です」と小林さん。「飲み会では必ずアニメの話題で盛り上がるんですよ」と高田さん



今回は、「団結力がある」「堅実だ」「合理的だ」「今おすすめのマンガがある※」が県民の特徴と言われる愛知県をご紹介！事業所独自の特色も1つ加えてレーダーチャートにし、どのくらい当てはまるかを回答いただきました！

※愛知県は「過去1年間に『マンガを読む』に回答した人の割合」全国3位です(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)]

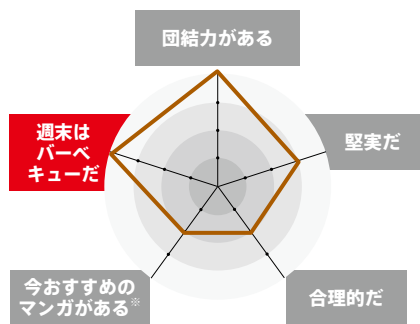


A プリチストンサイクル(株) 中部西営業所(名古屋拠点)

紹介者 営業所長の福岡 秀隆さん(後列右端)
事業・業務内容 自転車・電動アシスト車および関連商品の卸販売
今後の目標 自転車はお子様からご年配の方まで幅広く利用されている身近な存在で、初めて触れる「プリチストン」ブランドの1つであると考えます。自転車を通じた更なるブランド価値向上を目指し、今後も取り組んでいきます。



ブランド価値の向上に貢献



週末はバーベキューだ
萩原さん(前列右端)は犬のバーベキュー好きです。「昼前から始めて夜まで楽しんでいます。写真は鯛のアクアパッツァ。子ども3人だけで一尾食べられ大人の分が……」(本人談)

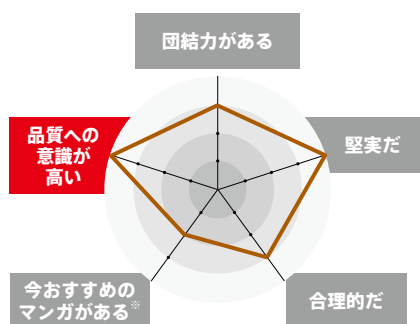


B プリチストン物流(株) 工場倉庫第二事業部 豊田倉庫

紹介者 所長の橋本 真伍さん(前から2列目左端)
事業・業務内容 完成車メーカー様向けの乗用車用タイヤ入出荷・配送
今後の目標 お客様クレームZD継続と、完全無災害9年達成を目指します。



完全無災害を継続します！



品質への意識が高い
全従業員、品質に対する意識が高いです！

C プリチストンチャレンジ(株) 名古屋分室

住 所 愛知県名古屋市昭和区鶴舞2-17-22 4階
従業員数 23人

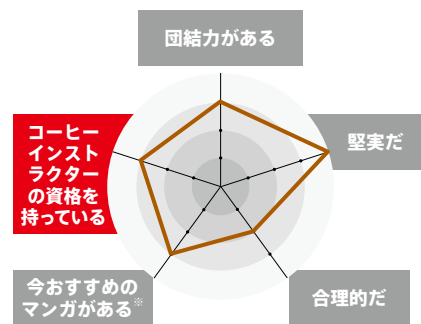
紹介者 班長(指導員)の太田 くるみさん
事業・業務内容 データ入力や大判印刷などのビジネスサポート、プリチストングループ各施設のクリーンサービ
今後の目標 安全かつ高品質な仕事でお客様が過ごしやすい環境をつくり、信頼を勝ち取ることが目標です。そのためにも、する人もされる人も元気になるようなあいさつを実践します。また、社外の方の印象に残るような、誠実な仕事を心がけています。更に、地域社会への貢献として、学校への職業体験の機会を提供できるよう励んでいます。



誠実な仕事で、
お客様が過ごしやすい環境へ



コーヒーインストラクターの資格を持っている
水木さん、玉木さん、古波蔵さんの3人は、コーヒーインストラクターの資格を持っています。福利厚生として関連会社にご提供しているコーヒーも、資格保有者がお作りしています。(右写真 前列左から2番目が水木さん、前列左から4番目が玉木さん、後列右端が古波蔵さん)



D プリチストン化工品ジャパン(株) 中部支社

住 所 愛知県名古屋市昭和区鶴舞2-17-22 5階
従業員数 71人

紹介者 建築Sol中部業務課長 兼 中部総務課長の西河 淳さん(後列右端)
事業・業務内容 油圧ホースなどの産業資材、およびプッシュマスターなどの建設資材の販売
今後の目標 産業ソリューションは「お客様起点・視点にたったビジネス提案」、建築ソリューションは「改修市場／新領域の拡大」をそれぞれ目標とし、中部エリアNo.1を目指して、従業員一同明るく楽しく前向きに日々頑張っています。

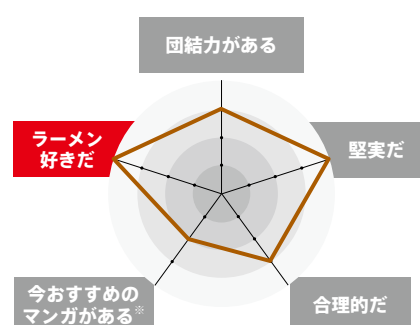


中部エリアNo.1を目指します

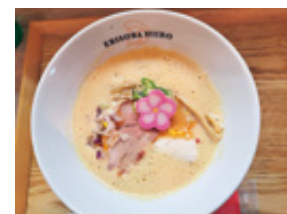


通信員 西河 淳さん

「健康第一」をモットーに、公私共に充実した日々を過ごしていきたいと思っています。



ラーメン好きだ
産業Solの長谷川さんの楽しみは、仕事終わりのラーメン屋巡り。最近では会社仲間と共に行動しています。



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、県内のお勧め観光スポット&グルメを教えてくださいました！

🍴 あんかけスパゲティ



名古屋メシと言えば「味噌カツ」「台湾ラーメン」などがメジャーですが、黒コショウの効いた「あんかけスパゲティ」もお勧めです！

from プリチストンサイクル(株) 中部西営業所(名古屋拠点) 福岡さん

個人的には「そ〜れ」のあんかけスパがお勧めです。

from プリチストンスポーツセールスジャパン(株) プリチストンゴルフプラザ王子 木島さん

🏯 名古屋城



金のシャチホコで有名です。天守閣からは市街を一望でき、歴史的な品々も多く展示されています。

from プリチストン物流(株) 豊田倉庫 橋本さん



E

(株)ブリヂストン
BSJP直需タイヤ販売統括部門 名古屋直需

住 所 愛知県名古屋市中区丸の内2-1-36
NUP・フジサワ丸の内ビル 7階
従業員数 29人

紹介者

営業担当の川合 秀和さん・小坂 慎太郎さん、
出荷担当の廣島 温弓さん・相川 理彩子さん
(集合写真 前列左端が川合さん、前から2列目
右端から小坂さん、廣島さん、相川さん)

事業・業務内容

完成車メーカー様 (OE) 向け新車装着タイヤの
営業・販売

今後の目標

足元のビジネス、中長期ビジネス共に、
サステナブルなOEビジネスの具現化
(OEビジネスの収益向上) を目指します。



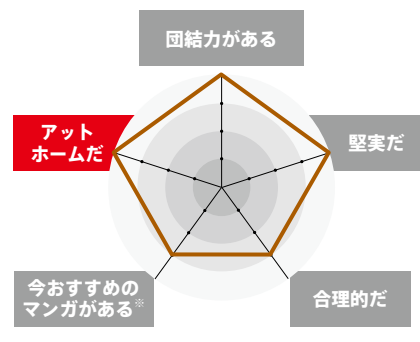
サステナブルなOEビジネスを
具現化していきます！

今おすすめのマンガがある

『ちいかわ』がお勧めです。愛知県のご当地お菓子、しるこ
サンドの登場シーンもあります！(相川さん)
『ヴィンランド・サガ』がお勧めです。アニメ化もしているの
でぜひ！(廣島さん)

アットホームだ

全員で29人と、比較的人数が少ないオフィス。全員が
全員のことをよく知っているので、とてもアットホーム
な感じですよ。



F

ブリヂストンスポーツセールスジャパン (株)
ブリヂストンゴルフブラザ王子

住 所 愛知県春日井市東野町小堤2-1
王子ゴルフガーデン内
従業員数 3人

紹介者

店長の木島 敬一さん (左)

事業・業務内容

直営ゴルフスクールおよびショップの運営

今後の目標

ゴルフスクールでは、スクール生の方が上達し、
楽しいゴルフライフを送ってもらえるように
サポートしていきます。ゴルフショップでは、
もっと多くの方にブリヂストンの商品の良さを
体感しお使いいただけるよう、
頑張っていきたいです。

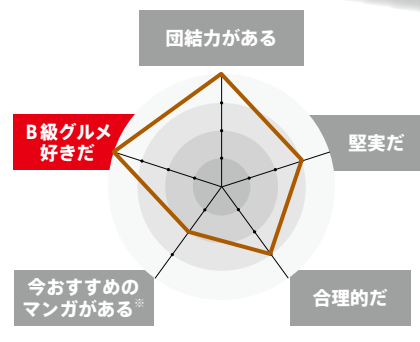
お客様の楽しい

ゴルフライフをサポート



団結力がある

中部地区では部署関係なく、皆で助け合ってブリヂストン
の商品の普及活動を行っています。



私たちがオススメします！

行ってみて! &
食べてみて!

📷 東山動植物園



©(公財)名古屋観光コンベンションビューロー
イケメンゴリラのシャバーニ君と、フクロテナ
ガザルのケイジ君が人気です。植物園では花
畑を楽しむことができ、春には桜が咲きお花
見もできるスポットです。

from ブリヂストンチャレンジジ (株)
名古屋分室
太田さん

📷 リニア・鉄道館



JR東海の歴代新幹線や在来線車両など、約
40もの実物車両が展示されています。

from ブリヂストン化工品ジャパン (株)
中部支社
西河さん

📷 博物館 明治村



画像提供／博物館 明治村

明治時代の建築物を移築した国内最大の野
外博物館で、建物のほとんどが文化財に指定
されています。ドラマの定番ロケ地でロマン
を感じてみては？

from (株)ブリヂストン
BSJP直需タイヤ販売統括部門
名古屋直需
廣島さん

あの富士スピードウェイも走れちゃう？

走行イベントにご招待!

締切

2024年8月2日 (金)

ブリヂストンは昨年モータースポーツ活動60周年を迎え、サステナブルなグローバルモータースポーツ活動を強化していま
す。レースを「走る実験室」として極限の条件で技術を磨き、市販用タイヤ開発へつなげていく一方、モータースポーツ文化を
支える活動も強化しています。今年はその活動の1つとして、初めてサーキットを走る初心者の方に向けた参加型走行イベント
「POTENZA Circuit Challenge (PCC)」にブリヂストングループの従業員5名をご招待することが決定しました！この機会
に、ぜひ応募してみてくださいはいかがでしょうか。

PCCとは？

- 初めてサーキットを走行する方でも気軽に楽しめる参加型走行イベント
- 運転免許があれば、誰でも参加可能
- 街乗り仕様の車でも走行可能
- 安全面から1台ずつ走行
- プロドライバーによるレッスンや、同乗してプロのドライビングを味わうことも



サーキット単独走行の様子

PCCにはこれまで多くの方が参加し、参加者からは「走る楽しさを体感できた」といった声もあり、リピーターになる方も多く
いるとのことですよ。



2023年にPCCに参加した皆さん

開催日程と場所

8/11	(日)	静岡	富士スピードウェイ
9/16	(祝・月)	茨城	筑波サーキット
10/20	(日)	広島	スポーツランドTAMADA
11/30	(土)	栃木	モビリティリゾートもてぎ

応募はこちらから！

2024年8月2日 (金) 締切

※今回ご招待の皆さんには、特別にヘルメットと
グローブを事務局より貸出いたします

※業務扱いとはなりません。また開催場所までの
交通費は自己負担となります



応募に関しての
お問い合わせ

(株)ブリヂストン モータースポーツオペレーション部
国内モータースポーツオペレーション課 (2711) 武田
連絡先 : yohei.takeda@bridgestone.com

PCCについては
こちら



「サステナビリティ・トランスフォーメーション銘柄 (SX銘柄) 2024」に選定

—— 経産省と東証が選定する 15 社のうち1社として

(株)ブリヂストンは、経済産業省と株式会社東京証券取引所が共同で今年新設した「サステナビリティ・トランスフォーメーション銘柄 (SX銘柄) 2024」に選定されました。サステナビリティ (持続可能性) を中核に据えた、ブリヂストンの持続的な価値創造基盤構築への取り組みが評価されたものです。5月24日には、その選定企業が集う「SXシンポジウム 2024」が開催され、認定証が授与されると共に、Global CEOの石橋さんがブリヂストンのSXについて講演を行いました。



そもそもサステナビリティ・トランスフォーメーション (SX) とは？

社会のサステナビリティと企業のサステナビリティを「同期化」させていくこと、およびそのために必要な経営・事業変革 (トランスフォーメーション) を指します。「同期化」とは、社会のサステナビリティに資する長期的な価値提供を行うことを通じて、社会のサステナビリティの向上を図るとともに、自社の長期的かつ持続的に成長原資を生み出す力 (稼ぐ力) の向上と、更なる価値創出へとつなげていくことを意味しています。

SXを実現するための具体的な取り組みとして、以下の3点が定義されています。

- 社会のサステナビリティを踏まえた目指す姿の明確化
- 目指す姿に基づく長期価値創造を実現するための戦略の構築
- 長期価値創造を実効的に推進するためのKPI・ガバナンスと、実質的な対話を通じた更なる磨き上げ

SX銘柄とは

東京証券取引所の上場企業の中から、投資家などとの建設的な対話を通じて、社会のサステナビリティ課題やニーズを自社の成長に取り込み、経営改革・事業変革によって、長期的かつ持続的な企業価値創造を進めている先進的企業を選定するものです。今年創設され、ブリヂストンは、その初回選定企業15社のうちの1社となりました。

選定においてブリヂストンが評価されたポイント

- 使命およびビジョン、Bridgestone E8 Commitmentから、長期戦略 (例：2030年 長期戦略アスピレーション)、その実行計画 (例：中期事業計画(2024-2026)) に一貫性が伴っている。事業戦略と資本戦略や人財戦略、知財戦略へのつながりも明確で、長期戦略との整合性を意識した取り組みとなっている。



ビジョンを具体化し、「Bridgestone E8 Commitment」として明確にしている点も評価されている



2031年の創立100周年への道筋・北極星として、「2030年 長期戦略アスピレーション」(図)をグローバルで共有し、「軸をブラさない経営を推進」、更に実行計画として具体化した「中期事業計画(2024-2026)」を策定・発表している

- サステナビリティにおける重要課題を特定。自社のサステナビリティ関連活動とその定量ターゲットの開示など、リスクと機会の整理・分析で優れた開示も見られる。ROICを活用したポートフォリオ経営や各種戦略も重要課題とのつながりを持ち、実行している。

5月24日、選定企業をはじめ、日米の政府関係者や投資家などが参加する「SXシンポジウム 2024」が開催されました。

ブリヂストンを含む代表企業5社による講演やパネルディスカッションを通じ、SXの好事例の共有や、企業、投資家・アナリストの視点から持続的な価値創造や、サステナビリティに関連する取り組みなどが活発に議論されました。

Global CEOの石橋さんの講演では、使命、ビジョン、Bridgestone E8 Commitmentの下、「2030年 長期戦略アスピレーション (実現したい姿)」を道筋・北極星としたブリヂストンの「第三の創業」における変革について、それを加速させる具体的な計画であり、「価値創造によりフォーカス」する中期事業計画 (2024-2026) の全体像を通じて、ブリヂストン独自の持続的な価値創造基盤の構築に向けたストーリーをお伝えしました。

講演後には、SX銘柄評価委員長の伊藤氏との対談も行われました。伊藤氏からは、ブリヂストンの企業変革のなかでも特に「人的創造性」に込めた思いについてご質問をいただきました。石橋さんはご自身のファイアストン赴任時代のご経験にも触れながら、グローバルで共通のターゲット“北極星”を持つことの重要性を痛感したこと、また、人的創造性をグローバル共通の指標とすることで、人財投資の強化と社会価値・顧客価値の創造を両立させる取り組みに、グローバルで挑戦していきたいと力強くお話しされました。



認定証授与式の様子。(写真左より) 東京証券取引所 常務執行役員 川井 洋毅氏、経済産業大臣 齋藤 健氏、ブリヂストン Global CEO 石橋さん、経済産業副大臣 上月 良祐氏、SX銘柄評価委員長／一橋大学 CFO 教育研究センター長 伊藤 邦雄氏



プレゼンテーションをする石橋さん



伊藤氏と石橋さんの対談の様子



Kingdom of Belgium



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！

Bridgestone Europe (BSEMEA)

ブリヂストンヨーロッパ
ー ベルギー王国

From teammates

より価値の高い IT サービスの提供を目指します



BSEMEA・IT・Specialist,
IT Performance Management
清水 拓也さん

私はITガバナンスチームに所属し、主にITパフォーマンスマネジメントという業務を担当しています。この業務では部門内のさまざまなチームと連携しながら、IT部門の取り組みの進捗状況やITサービスの品質、スピード、満足度など、提供している価値を評価するためのKPIデータを測定しています。定期的にKPIデータを収集し可視化することで、部門内の情報共有やPDCAの促進に取り組んでいます。

Q 海外ならではのやりがいや、大変なことはありますか？

普段一緒に仕事をしているメンバーの国籍は、ベルギー、ドイツ、スペイン、イタリア、ポーランド、ルーマニア、インドなど、20以上にのぼります。この多様性はBSEMEAの魅力の1つで、異なる文化やバックグラウンドを持つ仲間と一緒に働くことで、新たな視点を得られると感じています。

Q 今後の目標を教えてください！

IT部門のさまざまな業務で、他地域と連携強化する動きが増えています。私自身の業務においても、米州も含めたブリヂストンWEST全体で共通のKPIを測定・可視化するプロジェクトがスタートしました。グローバルのメンバーと協力して、広い視野で業務に取り組み、IT部門の発展に貢献できるよう取り組んでいます。

BSEMEAは、欧州・中近東・アフリカ市場向けのタイヤ事業を統括する会社で、本社はベルギーのブリュッセル近郊にあります。今回ご紹介するIT部門は200人を超えるメンバーで構成され、BSEMEA全域にITサービスを提供し、ビジネスを支えています。また、AIやデータの活用推進に取り組むことで、デジタルトランスフォーメーションを促進しています。

Country information



国 名：ベルギー王国
公 用 語：オランダ語(フラマン語)、
フランス語、ドイツ語
首 都：ブリュッセル
人 口：1,170万人
(2023年1月時点、
出典：ベルギー統計局)



拠点で活躍している従業員

BSEMEA配属当時の上司であるNicoleさんは、エネルギッシュで情熱溢れるマネージャーです。オーストリア出身で、ハンドボールのナショナルチームに選出されたこともあるスポーツウーマンです。従業員投票でパリ2024オリンピックの聖火ランナーにも選ばれ、オリンピック・ムーブメントにも貢献しています。



国・地域の名産品・名物スポット

ベルギーはおいしい食べ物が多く、ビール、チョコレート、ワッフル、ムール貝などが有名です。

特にビールは種類が豊富で、スーパーに買い物に行くたびに新しい種類を試しています。こちらではビールが水と同じくらいの価格で販売されていることにも驚きました。また、ビールを醸造している修道院を訪れ、その歴史や製造プロセスに触れるのも楽しみの1つです。



スーパーのビール売り場

カルチャーショックを受けたエピソード

ベルギーは緯度が高いため、夏は日照時間が長く、夜の10時でも明るい時期があります。外が明るいのに子どもを寝かしつけるのは、不思議な感覚です。気温も高すぎず蒸し暑くもないため、公園やレストランのテラス席は遅くまでにぎわっています。一方、冬は日が短く天気の悪い日が多いため、太陽が恋しくなります。

2024.05-06

(株)ブリヂストン 2024.05.15・23

駐日各国大使がGlobal CEOの石橋さんと面談

5月15日、オルネル＝バーリン・アンナ駐日ハンガリー大使が、(株)ブリヂストン本社を表敬訪問され、Global CEOの石橋さんと面談しました。

面談では、欧州の経済動向や、ブリヂストンのハンガリー・タパーニャ工場の位置づけ、活動について情報交換がなされました。また、オルネル大使は日本に留学経験があり、日本の文化にも精通されていて、日本食や美術の話でも盛り上がり

ました。ブリヂストンの会社紹介では、Global CEOの石橋さんが企業コミットメント「Bridgestone E8 Commitment」について紹介すると、大使もその内容に深く共感されていました。

ブリヂストンはハンガリーにて、乗用車用タイヤを生産するタパーニャ工場を2008年より操業しており、欧州事業におけるプレミアムタイヤビジネスを支え続けています。

5月23日にはアントワン・エヴラー駐日ベルギー王国大使が訪問され、ベルギーで事業を展開するブリヂストンへの感謝の意が伝えられました。加えて、ブリヂストンの欧州の航空機用リトレッドタイヤの製造・販売拠点や、欧州・中近東・アフリカタイヤ事業の統括会社、ベル



オルネル＝バーリン・アンナ駐日ハンガリー大使（左）



アントワン・エヴラー駐日ベルギー王国大使（左）

ギー北部の物流倉庫など、欧州事業やベルギーにおける事業環境などについて幅広い情報交換がなされました。

更に、大使も企業コミットメント「Bridgestone E8 Commitment」に深く共感されるとともに、鉱山・建設車両用タイヤにも大変興味を示されていました。

ブリヂストンは、ベルギーのブリュッセル近郊ザベンタムに欧州・中近東・アフリカタイヤ事業の統括会社、ブリヂストンヨーロッパの本社を置いています。他にも航空機用リトレッドタイヤの製造・販売拠点(Bridgestone Aircraft Tire (Europe), S.A.)やリトレッド用部材の製造拠点もあり、欧州におけるタイヤビジネスを支え続けています。

ブリヂストンBRM(株) 2024.06.03

経済産業省 素材産業課長がブリヂストンBRM(株)を視察されました

6月3日、経済産業省 素材産業課 土屋課長をはじめ計4名が、リトレッドタイヤを製造するブリヂストンBRM(株)を視察されました。

国が目指すCO₂排出量削減、資源生産性向上につながる施策の1つとして、リトレッドタイヤに高い関心・期待を持たれたことから、今回の視察が行われました。当日は、リトレッドサービスを含むトラック・バス向けソリューションビジネスのポイントと、加須工場の製造工程をご紹介します、ブリヂストンの取り組みについて理解を深めていただきました。

視察後には、「リトレッドサービスはビジネスモデルや流通も確立されていて、環境負荷低減効果もはっきりしている。ここまで進んでいる事例はなかなかない」「工場でも非常に細かい個体管理、品質検査などが徹底されていて、改めてブリヂストンのリトレッドタイヤは安全だと感じた」といったご感想を頂きました。また、中小企業の活性化が日本経済にとって重要であるという観点から、「これほど従業員皆さんが生き生きと元気に働かれている会社を視察するのは初めてだ」と、お

褒めの言葉も頂きました。

今後もリトレッドサービスの拡大を通して、サステナビリティ価値創造に貢献していきます。



他のニュースもチェック！
Web版「Arrow」

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。

明るく前向きな姿勢でメンバーを盛り上げてくれました

本田さんとの出会いは、10年前、私が所属していた磐田工場 技術課に本田さんが初任配属された時でした。当時担当していたフィルム封止材生産工程は事業の生き残りをかけ、多くの課題にチャレンジするハードな毎日でした。そんななかで本田さんは、積極的に業務スキルを磨き、短期間で欠かせない戦力となってくれました。また、常に明るく前向きな姿勢でメンバーを盛り上げてくれたことは、今でも忘れません。

業務終了後の「慰労会」にもよく付き合っていたいただき、場を盛り上げてくれました。最近はなかなかお会いできていませんが、得意の洋楽メドレーをまた聴きたいなと思っています。



From
ブリヂストンフローテック (株)
磐田工場長
増田 篤さん



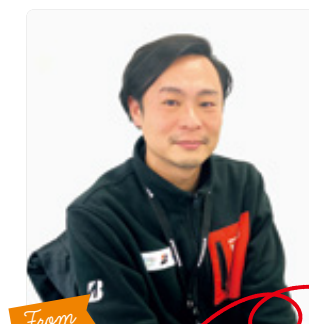
To
(株)ブリヂストン
デジタルソリューション
AI・IoT企画開発部門
デジタルAI・IoT企画課
本田 恭平さん

製造のプロとして、とても心強かったです

私が東京工場の生産管理業務で乗用車用タイヤの成型工程を担当していた際に、生産性向上の改善活動、新型成型機立ち上げなどの業務でご一緒させていただきました。当時入社して間もなく、右も左も分からなかった私に、製造に関する知識を教えていただいたり、一緒に改善活動を推進していただいたり、とても心強かったです。製造のプロである海上さんから、現物現場の大切さを学ぶことができました。

仕事で嫌なことがあった時には、工程の事務所に行って愚痴を聞いていただいたこともよくありました。その節は大変お世話になりました……。

東京工場に在籍していた期間は、今でもいい思い出です。これからもお体には気を付けてください。引き続きよろしくお願いします。



From
ブリヂストンタイヤ
ソリューションジャパン (株)
消費財商品企画部
井川 拓耶さん



To
(株)ブリヂストン
東京ACタイヤ製造所
ACタイヤ製造係
海上 博光さん

ご意見紹介

特集「安全はすべてに優先する」について

● 同じブリヂストンタイヤサービスに所属しているので、作業標準に従った作業、かつ、お客様の要望にも答えられて、すごく大きなOR作業などされているのすごいです！(ペンネーム：れんさん)

● 人財育成をすごく重視してやられているのがすごく良いことだと思います。(ペンネーム：skyさん)

「『日常』を止めないために、一被災地を支えるためにブリヂストンができること」について

● 免震ゴムのすごさに驚きました。揺れに対する恐怖から「心を守ることができる」って素敵だなと思います。(ペンネーム：8733さん)

● 免震ゴムや救急車用のタイヤの提供をはじめとする、具体的な活動について知ることができ、被災者の皆さんに寄り添えたことがとてもうれしく、そして誇らしく思いました。(ペンネーム：もんちゃん)

編集後記

24MBP特集 (P3～16) は、おかげさまで14ページの大型特集となりました。最後まで読んでいただいた皆様、ありがとうございます。また、裏表紙掲載の新連載はいかがだったでしょうか？ 次回もお楽しみに！ (OO)

24MBP特集の取材では、さまざまな部署にご協力いただきました。この場をお借りして御礼申し上げます。私も「価値創造にフォーカス」をより意識し、日々の業務と向き合っていきます！ (YO)

Present! 読者プレゼント

100名様

トミカ ランボルギーニ

(裏表紙に関連記事)

© TOMY

※写真は一例です



ご応募はこちらから

ペーパーレス化に伴い、Webからの応募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。

※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



ブリヂストンのタイヤが足元を支える 世界のプレステージカー

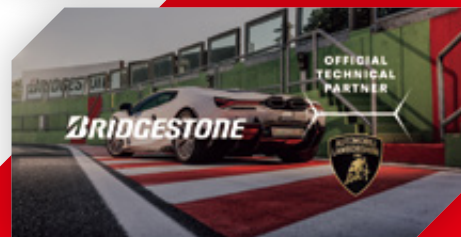
プレミアムタイヤ事業拡大に向けた取り組みの1つとして、プレステージカーを製造する完成車メーカーへのアプローチを強化しているブリヂストン。この取り組みは、車両の性能を最大化する高いタイヤ技術力・品質の向上に加えて、新車装着を起点としたマーケティング活動の強化により、ブランド価値向上、新たなプレミアムの創造に貢献していきます。ブリヂストンのタイヤは、世界中で愛されている数あるハイパフォーマンスカーの新車装着タイヤに選ばれていますが、どんな車の足元を支えているのでしょうか。今回ご紹介するのは、ランボルギーニ「Revuelto（レヴェルト）」です。



ランボルギーニ初の ハイパフォーマンスPHEV

ランボルギーニ「Revuelto（レヴェルト）」

イタリアの高級自動車メーカー・ランボルギーニ。闘牛の名前が付けられた車名が多いランボルギーニですが、「Revuelto」もその1つです。ランボルギーニ初となる電動パワートレインを搭載したプラグインハイブリッド車で、最高速度は350km/h以上、最高出力は1015HP/9250rpm。たった2.5秒で100km/hに到達します。装着タイヤは「POTENZA SPORT」で、「Revuelto（レヴェルト）」向けに特別に開発されたランフラットテクノロジー搭載タイヤです。



タイヤサイズ

前輪：265 / 35ZR20もしくは265 / 30ZR21

後輪：345 / 30ZR21もしくは355 / 25ZR22

ブリヂストンは、ランボルギーニからオフィシャルテクニカルパートナーに認定されており、レヴェルトをはじめ数々のランボルギーニのモデルに採用されています。また、マーケティング活動においてもコラボレーション（車両ローンチイベントやモバイルレースゲームにおけるタイアップなど）を実施しています。