



中期事業計画 (2024-2026) 策定進捗 2

2023年8月9日

取締役

代表執行役 Global CEO

石橋 秀一

2030年 長期戦略アスピレーション（実現したい姿）：戦略マップ

使命：最高の品質で社会に貢献

VISION：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
Solutions for your journey



Bridgestone E8 Commitment

クラウド
プラットフォーム

成長事業

社会システムソリューション

モビリティソリューション

タイヤセントリックソリューション
小売サービスソリューション

小売サービスソリューションネットワーク

コア事業

プレミアムタイヤ

化工品・多角化
探索

社会・モビリティシステムを「支える」
車両運行システムを「支える」



リアル×デジタル

タイヤ・ソリューションは生命を乗せている

断トツ商品
価値の増幅

信頼の増幅
(共感~共創)

データ価値の
増幅

独自のリアル×デジタルプラットフォーム

断トツ商品の
バリューチェーン
深化

社会・パートナー・
お客様との信頼
(Win-Win-Win)

タイヤデータ中心

パートナーとのデータ共有

新たなコアコンピタンス

新グローバルフットプリント

究極のカスタマイズ

新ブランドパワー

技術&イノベーション

新グローバル&ポートフォリオ経営

ブリヂストンDNA

品質へのこだわり

現物現場

お客様の困りごとに寄り添う

挑戦

基盤

サステナビリティ

コンプライアンス・人権

DE&I

ガバナンス

BCP・リスクマネジメント

人的創造性向上

新たなDNA創造

安心・安全



中期事業計画 (2024-2026) 「2030年 長期戦略アスピレーション」に沿った変革を加速

Bridgestone 3.0 Journey

中期事業計画 (2021-2023)

中期事業計画 (2024-2026)

変化に対応できる“強い”ブリヂストンへ戻す

プレミアム化
ソリューション事業連動への布石完了

~2023年6月

経営課題を一つ一つ見極め：
「やること」／「やらないこと」の明確化

“新たなプレミアム”を創造する
プレミアム事業・ソリューション事業へフォーカス

- プレミアムタイヤ事業 - 「既存プレミアム強化」及び「新たな価値創造へ」
- 見極めたソリューション事業 - 加速への基盤構築
- 化工品・多角化/探索事業 - シャープにコアコンピタンスが活きる領域にフォーカス

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

2030 レジリエントな“エクセレント”ブリヂストンへ

プレミアムタイヤ事業 + ソリューション事業 + 化工品・多角化/探索事業の連動による信頼・価値の増幅
新たな事業価値を創造し、事業ポートフォリオを支える人財集団 / 新たな企業文化・DNA構築

中期事業計画 (2024-2026) 策定進捗

■ グローバル／バリューチェーン全体において、合計130の課題を一つ一つ議論し、「やること」「やらないこと」を明確化

経営課題：85アイテム



新品タイヤ 45工場役割責任明確化

<プレミアムタイヤ事業>

「やること」

- 業界におけるBSポジション・収益性、モビリティ成熟度などから**地域・財・領域別に戦略方向性を明確化・実行推進**
- **断トツグローバルモノづくり力強化 / 断トツ商品力強化** -商品企画力の抜本見直し
- “新たなプレミアム” ENLITEN (PS/LT/TB) / MASTERCORE (鉱山用タイヤ) 生産強化
- **ENLITEN X BCMAとの融合による価値創造 / BCMAによる価値創造の見える化**
- 45工場の役割責任明確化と連動したグリーン&スマート工場化
- グローバルサプライチェーンマネジメント力強化 - 地産地消体制を基本とし、フレキシビリティを担保するグローバル最適の強化
- プレミアム & プレステージOE アプローチ - プレミアムOE・車種の選別アプローチ / プレステージOE・EVへのアプローチ

「やらないこと」

- 地域・財別・チャンネル別に一つ一つ見極め- 収益性の低い地域・財・汎用ゾーン・チャンネルの更なる削減

<ソリューション事業>

「やること」

- 乗用車系：**小売サービスソリューションネットワーク強化推進**（主に北米・日本・豪州）
- トラック・バス系：**タイヤセントリックソリューション事業強化 - 循環ビジネスモデルの確立**
リトレッド／サービスソリューションネットワーク強化推進（主に北米・南米・日本）
- 北米 モビリティテック事業の構築

「やらないこと」

- プレミアムタイヤ事業とのシナジー、成長性・収益性が低いビジネス
 - ・ 欧米の乗用車系サブスクリプション・モバイルバン：これまでのノウハウを活かし、モビリティエコシステムに対応するトラック・バス系へ集約
 - ・ 収益性の低いビジネス - 乗用車系小売サービスソリューションネットワーク：欧州小売再構築など
 - トラック・バス系リトレッド／サービスソリューション：欧州リトレッドなど - エリア・顧客を限定して再構築

中期事業計画 (2024-2026) グローバル × リージョナル戦略



1. サステナブルなグローバルプレミアムタイヤ事業強化



乗用車／トラック・バス系



2. 新興国・成長マーケットでのプレミアムタイヤ事業化



乗用車系

プレミアムリーダー戦略 プレミアムニッチ戦略

インド

中国

など

3. スペシャルティタイヤ 「断トツ」プレミアム事業へ

プレミアムタイヤ事業



鉱山・建設車両／
航空機系

プレミアムリーダー
戦略



モーターサイクル系

プレミアムニッチ
戦略

タイヤセントリックソリューション事業



鉱山ソリューション

新たなプレミアム「MASTERCORE」を軸に
ソリューション拡大



航空ソリューション

断トツ商品力を軸に、ソリューションビジネスモデル構築の
戦略起点として、次世代ソリューション構築

4. 成熟国中心でのタイヤセントリックソリューション事業拡大



乗用車系

小売サービス
ソリューションネットワーク



トラック・バス系

リトレッド
タイヤメンテナンス
サービスソリューション
ネットワーク

北米

日本

豪州

タイ

北米

南米

日本

豪州

5. 北米 モビリティテック事業構築 (BtoB／トラック・バス系にフォーカス)

欧州Webfleet Solutions／北米Azugaの連携強化
- 「フリートケア」を北米で拡充

プレミアムタイヤ



タイヤセントリック
ソリューション



モビリティ
ソリューション

中期事業計画 (2024-2026) グローバル × リージョナル戦略



1. サステナブルなグローバルプレミアムタイヤ事業強化



乗用車/トラック・バス系

北米 欧州 日本 豪州
南米 東南アジア 中近東/北アフリカ

2. 新興国・成長マーケットでのプレミアムタイヤ事業化



乗用車系

プレミアムリーダー戦略 プレミアムニッチ戦略

インド

中国

など

3. スペシャルティタイヤ 「断トツ」プレミアム事業へ

プレミアムタイヤ事業



鉱山・建設車両/
航空機系

プレミアムリーダー
戦略



モーターサイクル系

プレミアムニッチ
戦略

タイヤセントリックソリューション事業



鉱山ソリューション

新たなプレミアム「MASTERCORE」を軸に
ソリューション拡大



航空ソリューション

断トツ商品力を軸に、ソリューションビジネスモデル構築の
戦略起点として、次世代ソリューション構築

4. 成熟国中心でのタイヤセントリックソリューション事業拡大



乗用車系

小売サービス
ソリューションネットワーク



トラック・バス系

リトレッド
タイヤメンテナンス
サービスソリューション
ネットワーク

北米

日本

豪州

タイ

北米

南米

日本

豪州

5. 北米 モビリティテック事業構築 (BtoB/トラック・バス系にフォーカス)

欧州Webfleet Solutions/北米Azugaの連携強化
- 「フリートケア」を北米で拡充

プレミアムタイヤ



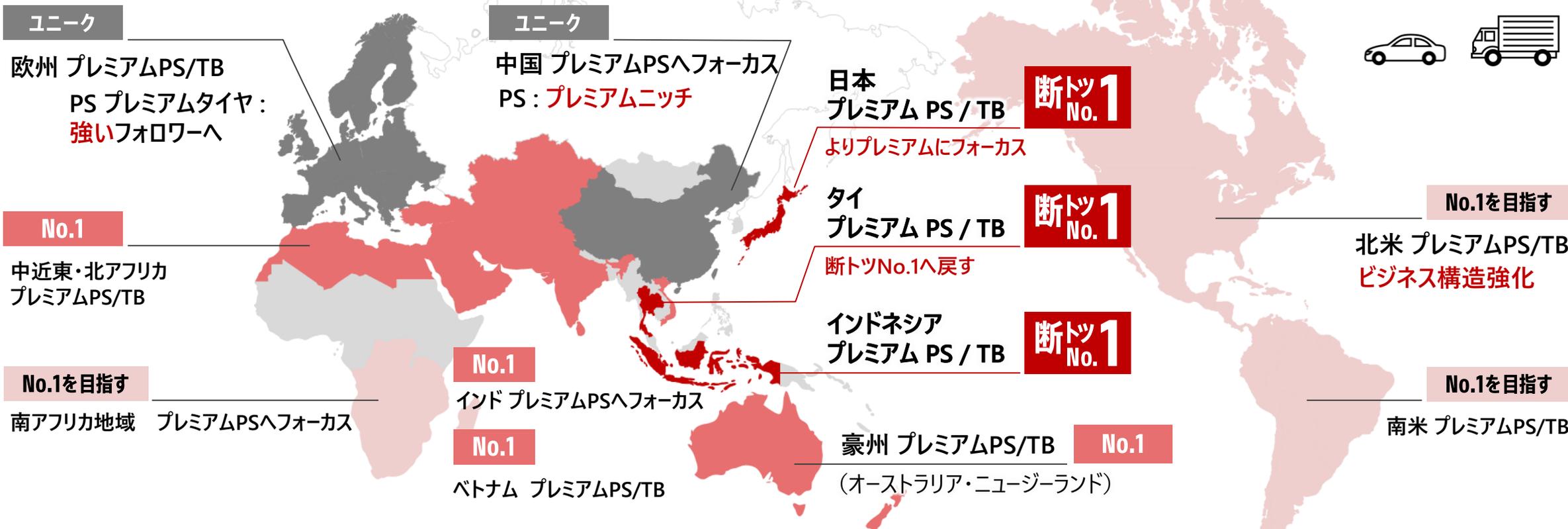
タイヤセントリック
ソリューション



モビリティ
ソリューション

プレミアムタイヤ事業：グローバル × リージョナル戦略の構築

PS：乗用車用タイヤ、TB：トラック・バス用タイヤ、
OR：鉱山・建設車両用タイヤ、AC：航空機用タイヤ、
MC：モーターサイクル用タイヤ



※ 断トツNo.1、No.1、ユニークは、当社の市場シェア、ブランド認知度、価格形成力・商品力・販売基盤（チャネル）・経営基盤の強さから当社独自に判断した各市場における当社ポジションを提示。

No.1 OR・AC・プレミアムMC



OR：超大型 / 大型 / 中小型タイヤ
プレミアムタイヤ + タイヤセントリックソリューション



AC：プレミアムタイヤ /
ソリューションビジネスモデル起点



プレミアムMC：プレミアムニッチ

プレミアムタイヤ事業 グローバルモノづくり力／サプライチェーンマネジメント力の強化



■ グローバル新品タイヤ工場 45工場の役割責任を明確化：プレミアム商品を「創る」体制強化

中期事業計画
(2024-2026)

プレミアム生産強化投資：16工場 “重点投資”



乗用車系

- 既存プレミアム（HRD対応）への生産設備置換
- EV時代の新たなプレミアム「ENLITEN」生産強化
- BCMAとの融合による価値創造

9工場

日本・鳥栖、彦根、防府、タイ・ノンケー、中国・無錫
米国・エイケン、メキシコ・モンテレー、スペイン・ブルゴス、ポーランド・ポズナン



鉱山・建設車両系

- 新たなプレミアム「MASTERCORE」生産強化

2工場 日本・下関、北九州



トラック・バス系

- 循環ビジネス時代の新たなプレミアム「ENLITEN」生産強化（リトレッド連動）

5工場

日本・甘木、栃木、タイ・チョンブリ
米国・ウォーレン、ポーランド・スタルガルト

共通

- グリーン&スマート工場化

スマート分野：生産性向上と連動

グリーン分野：エネルギー原単位*ダウンと連動

*エネルギー原単位：生産量あたりのエネルギー消費量

- 各工場の役割責任をベースに、BCMAと連動した工場別ソーシングプランを構築推進

地産地消体制を基本とし、フレキシビリティを担保するグローバル最適の強化

日本のモノづくりリーダーシップ強化

日本 & アジア：モノづくりの中核としてプレミアム生産力強化・グローバル貢献

▶ 新たなグローバル最適SCM*構築へ

- 次のステージへ -

*SCM: サプライチェーンマネジメント

“新たなプレミアム”
ENLITEN  融合

BCMA  Bridgestone
Commonality Modularity
Architecture

お客様・市場に寄り添い、深く理解し、求められる／独自の価値を創造する性能に合わせて
カスタマイズした断トツ商品を「創る」基盤技術

企業価値の創造

稼ぐ力強化

▲
価値創造
(社会・顧客)

×
融合

競争優位の獲得
(価格UP/
ビジネスコストDOWN)

価格UP
ポジションUP (価値創造)
MIX UP

究極の
カスタマイズ

差別化

UP

DOWN

シンプル

ビジネス
コストダウン

コストダウン + 環境負荷低減

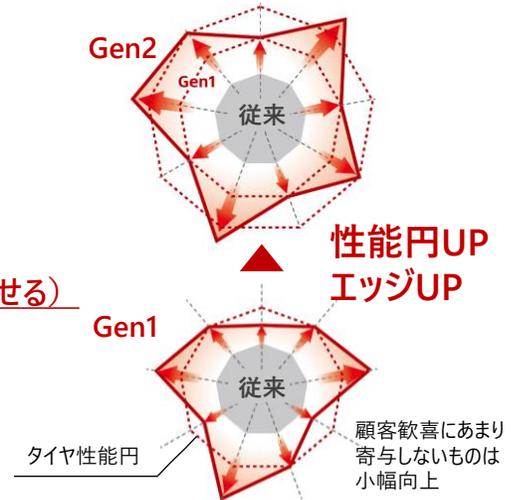
商品設計基盤技術

“新たなプレミアム”
ENLITEN

商品力UP – 顧客歓喜の創造

- ① 基盤性能拡大 (従来 → Gen1 → Gen2)
- ② 従来性能をすべて向上させた上で、
環境性能、市場・お客様NeedsとWantを叶え、
さらにInspireさせる性能を大幅に向上する (エッジを効かせる)

- 性能円を拡大しながら
求められる複雑な性能を融合し、カスタマイズを実現
- 性能円拡大によるアジリティUP (商品設計)



モノづくり基盤技術

BCMA  Bridgestone
Commonality Modularity
Architecture

×
融合

コストDOWN – シンプル

「究極のカスタマイズ」を支え、一件一葉ではなく、
ENLITENにてカスタマイズ／エッジを効かせた断トツ商品を
シンプルなオペレーションでアジャイルに提供

- シンプル –
開発・生産におけるコストダウンを実現
- シンプル - アジリティUP (開発／生産)



カスタマイズ

市場・お客様ごとに、
フレキシブル＆アジャイルに
性能をカスタマイズ

シンプル

モジュール共用により、
開発・サプライチェーンを
効率化 / コストダウン



■ ENLITEN技術を最大限に生かす商品企画力の強化

1. 新たな価値を創造する商品企画から生まれた新商品

北米 **TURANZA™ EV** ENLITEN

市場・お客様が想像もしえない新たな価値を提供する性能（インスパイア）の大幅向上を実現した商品企画

2023年5月
発売開始

- ENLITEN技術を搭載した**当社初**の市販用**EV専用商品**を通常の半分のリードタイムで開発・販売開始
- EV化が進む西海岸（カリフォルニア等）での顧客ヒアリングや、EV新車メーカー・市販用小売チャンネルとの協働により、EVに最適な商品を企画
- EVの高荷重・高トルクに伴う早期摩耗課題の克服に向けて、**耐摩耗性能**を大幅向上：当社従来品対比 +約50%
- **サステナビリティ：MCN*50%の実現** *MCN：再生資源・再生可能資源比率
価格ポジションアップ：当社従来品対比 +約5%



2. お客様に寄り添い、ニーズを予測することから生まれた新商品

欧州 **TURANZA 6** ENLITEN

市場の潜在的なニーズ & ウォンツを予測した商品企画

2023年1月
発売開始

- EV化の加速を見据えた耐摩耗性能の大幅向上
- 欧州市場のニーズに対応したWET性能の向上

雑誌評価で高い評価を獲得：Auto Bild SUV summer tires 第2位*

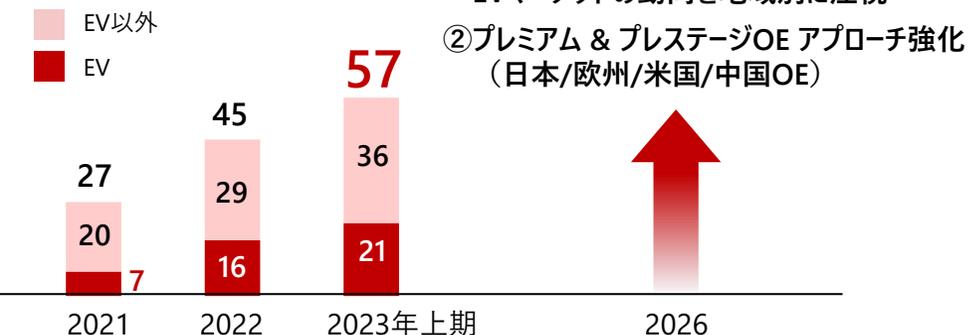
価格ポジションアップ：当社従来品対比 +約5% *225/65R17



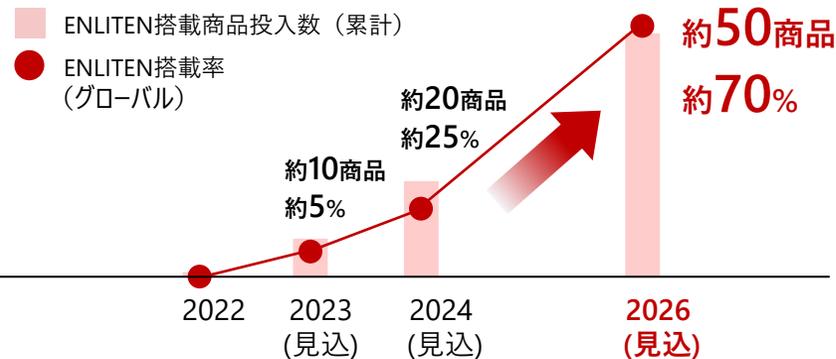
■ ENLITEN搭載商品拡大：新車用から市販用タイヤへ

新車装着拡大

ENLITEN 新車装着車種数
(グローバル)



市販用タイヤへの拡大



商品設計基盤技術「ENLITEN」により「究極のカスタマイズ」を実現、商品性能の「エッジを効かせる」

プレミアムタイヤ事業：グローバルモノづくり力強化 / 断トツ商品力強化 BCMA：ビジネスコストダウンへ向けた取り組み



■ 中期事業計画 (2024-2026)：定量効果の見える化 & 収益貢献スタート

■ 生産・開発の効率化へ取り組む：中期事業計画 (2024-2026) にてビジネスコストダウンをスタート

1 生産の効率化：
モジュール共用により生産切り替え回数を削減し、各工程をシンプル化
→生産能力向上及び製造原価を削減

2 開発の効率化／スピードアップ：
モジュール共用の設計により、開発効率を向上。顧客ニーズ・ウォンツに応じた商品をアジャイルに企画・開発 →開発期間の短縮、開発コスト削減

▶ 生産・開発からの収益貢献をスタート⇒ 他バリューチェーンへの効果波及を目指す

■ モジュールの集約による効率化

	2023		中期事業計画 (案) (2024-2026)
日本	30-40商品	▶	5 モジュール
欧州	30-40商品	▶	6 モジュール
北米	10-20商品	▶	4 モジュール

■ 新品タイヤ工場 45工場の役割責任明確化と連動したBCMAの推進

“新たなプレミアム” ENLITENの難しいモノづくりを支えるために、
各工場の役割責任／モノづくり能力に合わせたBCMAの効果創出を実現

- ・モノづくり能力、特にフレキシビリティに課題のある工場（主にブリヂストンWEST - 欧米 - ）：フレキシビリティ強化を優先し、BCMAの効果創出に向けた基盤を構築する
- ・モノづくり能力が高い工場（主にブリヂストンEAST - 日本・アジア - ）：BCMAによる効率化で生産現場の負荷を下げるとともに、現状対比でコストダウンを目指す

BCMAによる工場別コストダウンと連動したグローバルサプライチェーンマネジメント進化を目指す

- ・グローバルで最適な地産地消率のありたい姿を見直し

モデル工場を設定し、工場別役割責任および工場特性に応じたBCMAによる価値創造の見える化に着手
生産・開発の効率化により、商品企画・開発のアジリティUPも実現し、「究極のカスタマイズ」を支える新たな価値創造へ取り組む

プレミアムタイヤ事業：グローバルモノづくり力強化 グリーン&スマート工場の検討進捗

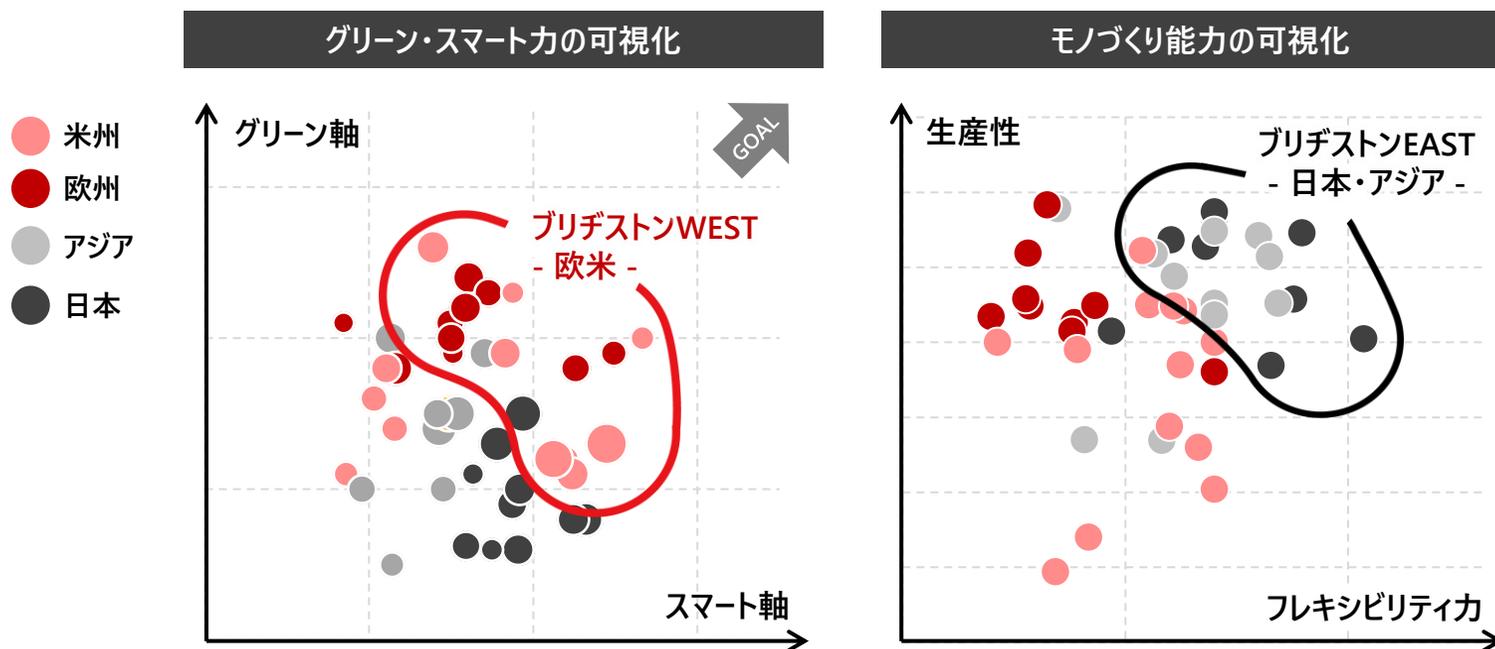


- **中期事業計画 (2024-2026)**：45工場の役割責任明確化と連動したグリーン&スマート工場化
 スマート分野：**生産性向上と連動**／グリーン分野：**エネルギー原単位*ダウンと連動**

*エネルギー原単位：生産量あたりのエネルギー消費量

① 新品タイヤ工場 45工場の役割責任明確化 (~23年6月)

② グリーン&スマート工場化に向けた KPI・投資方向性の検討 (~23年9月)



ブリヂストンWEST - 欧米 -：グリーン・スマート力が高い一方、モノづくり能力、特にフレキシビリティカに課題

ブリヂストンEAST - 日本・アジア -：グリーン・スマート力が相対的に低い一方、強い現場力を軸に、モノづくり能力（生産性・フレキシビリティカ）が高く、モノづくりの中核としてプレミアムタイヤ生産でグローバルに貢献

- 45工場の役割責任明確化をベースに、**工場ごとにKPIを検討**
 - スマート力：生産性向上
 - グリーン力：エネルギー原単位

■ 投資方向性の検討

ブリヂストンWEST - 欧米 -

フレキシビリティカ強化を優先
BCMAの効果創出に向けた基盤を構築
グリーン・スマート力も引き続き強化

ブリヂストンEAST - 日本・アジア -

BCMAによる効率化と連動し、
スマート力強化でデジタルを活用した、
強い現場力を継承/強化
グリーン力改善も着実に実行

中期事業計画 (2024-2026) グローバル × リージョナル戦略



1. サステナブルなグローバルプレミアムタイヤ事業強化



乗用車/トラック・バス系



2. 新興国・成長マーケットでのプレミアムタイヤ事業化



乗用車系

プレミアムリーダー戦略 プレミアムニッチ戦略

インド

中国

など

3. スペシャルティタイヤ 「断トツ」プレミアム事業へ

プレミアムタイヤ事業



鉱山・建設車両/
航空機系

プレミアムリーダー
戦略



モーターサイクル系

プレミアムニッチ
戦略

タイヤセントリックソリューション事業



鉱山ソリューション

新たなプレミアム「MASTERCORE」を軸に
ソリューション拡大



航空ソリューション

断トツ商品力を軸に、ソリューションビジネスモデル構築の
戦略起点として、次世代ソリューション構築

4. 成熟国中心でのタイヤセントリックソリューション事業拡大



乗用車系

小売サービス
ソリューションネットワーク



トラック・バス系

リトレッド
タイヤメンテナンス
サービスソリューション
ネットワーク

北米

日本

豪州

タイ

北米

南米

日本

豪州

5. 北米 モビリティテック事業構築 (BtoB/トラック・バス系にフォーカス)

欧州Webfleet Solutions/北米Azugaの連携強化
- 「フリートケア」を北米で拡充

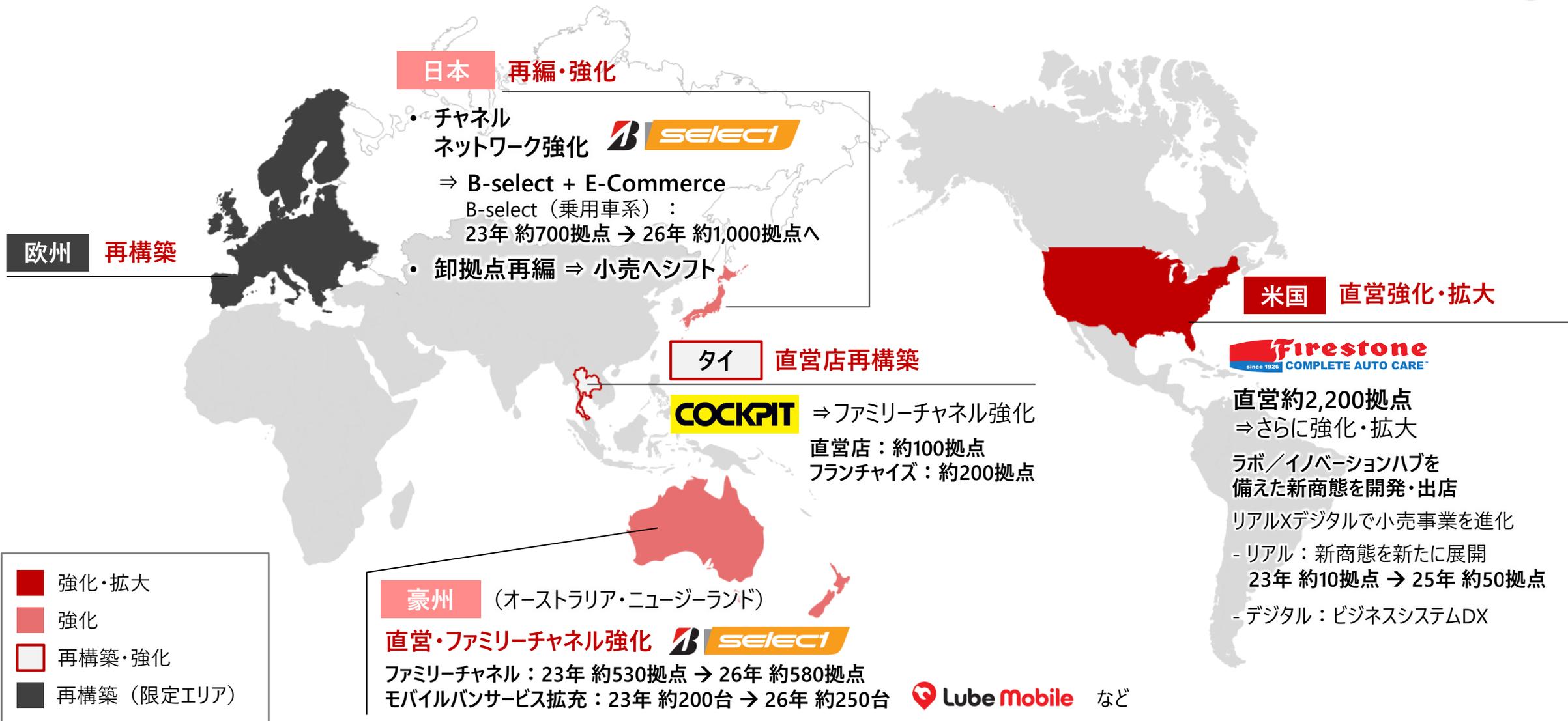
プレミアムタイヤ



タイヤセントリック
ソリューション



モビリティ
ソリューション



成熟国中心でのタイヤセントリックソリューション事業拡大 リトレッド：グローバル × リージョナル戦略の構築





欧州

再構築：限定エリア
Webfleet Solutions連携

日本 強化

ソリューション「TPP」と連動した
サービスネットワーク強化
(トラック・バス系+小型トラック・バス系)

B-Select拡大 (トラック・バス系+小型トラック・バス系)
23年：約400拠点 ⇒ 26年：約550拠点
ソリューションエンジニア育成

タイ 再構築・強化

フリートアプローチ強化
& サービスネットワーク強化

豪州 (オーストラリア・ニュージーランド)

強化：リトレッドと連動したフリートアプローチ強化
& サービスネットワーク強化
サービスネットワーク：約200拠点

北米

「フリートケア」拡大 ⇒ モビリティテック No.1 へ
北米Azuga + 欧州Webfleet Solutions連携強化

プレミアム + タイヤセントリック + モビリティ
タイヤ + ソリューション + ソリューション

ターゲット：長距離フリート、ラストマイルデリバリー
メンテナンスサービスの移動車 など

サービスネットワーク (約1,200拠点) 強化へ向けた投資
(トラック・バス系+小型トラック・バス系)

- リアル × デジタル：「フリートケア」& EV向け対応能力拡充

- 強化・拡大
- 強化
- 再構築・強化
- 再構築 (限定エリア)

成熟国中心でのタイヤセントリックソリューション事業拡大 ソリューション事業：「やらないこと」

- 赤字のプロジェクトをOne by OneでPDCAを回し、総括。

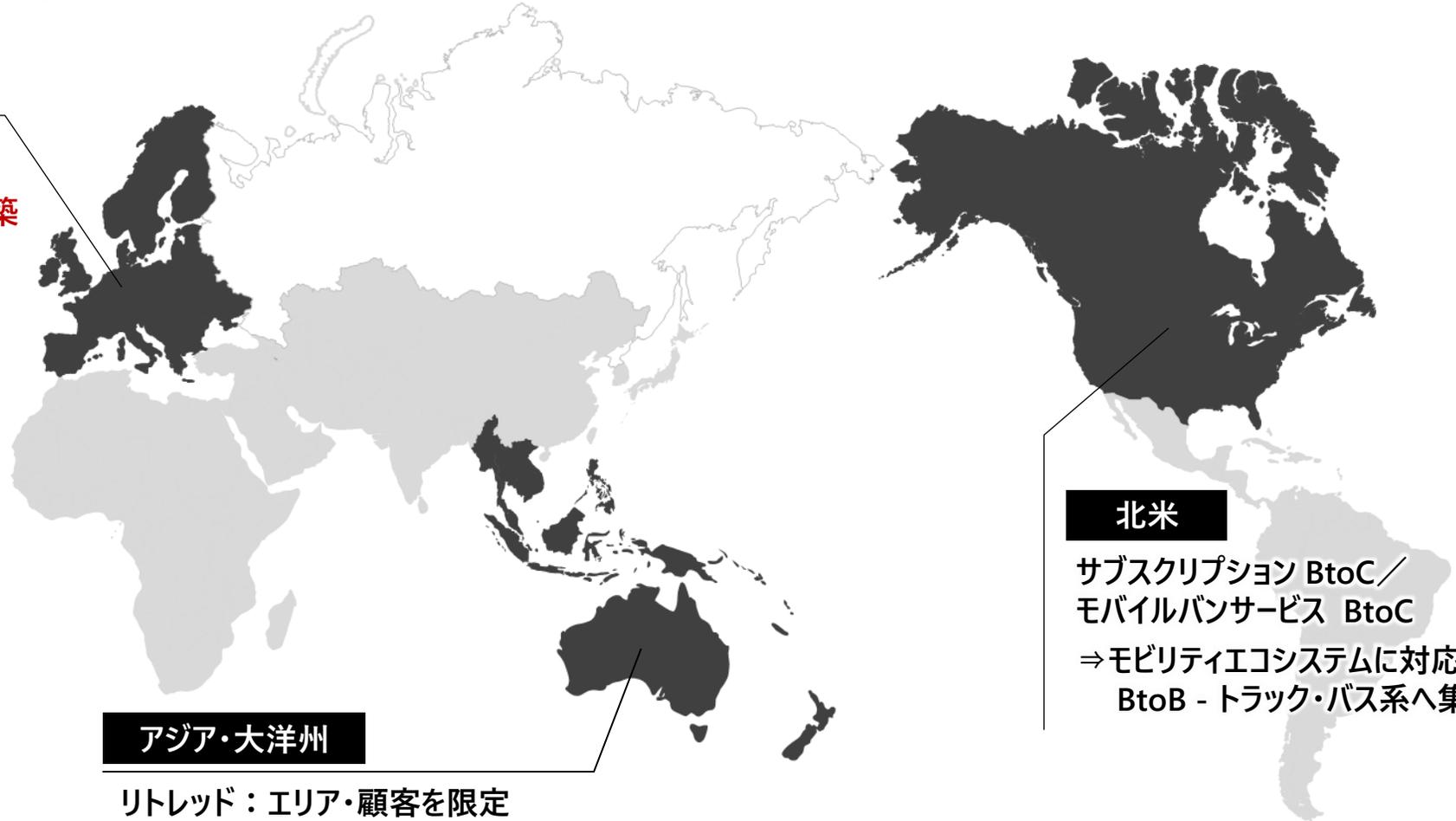
欧州

サブスクリプション BtoC

サブスクリプション BtoB：再構築
⇒「フリートケア」へ統合

小売：再構築

リトレッド：再構築・限定



北米

サブスクリプション BtoC /
モバイルバンサービス BtoC

⇒モビリティエコシステムに対応する
BtoB - トラック・バス系へ集約

アジア・大洋州

リトレッド：エリア・顧客を限定

- 豪州・タイ：再構築
- 一部地域：撤退

中期事業計画 (2024-2026) グローバル × リージョナル戦略



1. サステナブルなグローバルプレミアムタイヤ事業強化



乗用車/トラック・バス系



2. 新興国・成長マーケットでのプレミアムタイヤ事業化



乗用車系

プレミアムリーダー戦略 プレミアムニッチ戦略

インド

中国

など

3. スペシャルティタイヤ 「断トツ」プレミアム事業へ

プレミアムタイヤ事業



鉱山・建設車両/
航空機系

プレミアムリーダー
戦略



モーターサイクル系

プレミアムニッチ
戦略

タイヤセントリックソリューション事業



鉱山ソリューション

新たなプレミアム「MASTERCORE」を軸に
ソリューション拡大



航空ソリューション

断トツ商品力を軸に、ソリューションビジネスモデル構築の
戦略起点として、次世代ソリューション構築

4. 成熟国中心でのタイヤセントリックソリューション事業拡大



乗用車系

小売サービス
ソリューションネットワーク



トラック・バス系

リトレッド
タイヤメンテナンス
サービスソリューション
ネットワーク

北米

日本

豪州

タイ

北米

南米

日本

豪州

5. 北米 モビリティテック事業構築 (BtoB/トラック・バス系にフォーカス)

欧州Webfleet Solutions/北米Azugaの連携強化
- 「フリートケア」を北米で拡充

プレミアムタイヤ



タイヤセントリック
ソリューション



モビリティ
ソリューション

北米 モビリティテック事業構築へ向けた「フリートケア」の拡充



欧州

ブリヂストンWEST
欧州を戦略的起点として、ビジネス基盤が強い北米でスケールアップ



北米

■ 欧州Webfleet Solutions & 北米Azugaの連携強化により、「フリートケア」拡充 ⇒ ブリヂストン流のモビリティエコシステムを構築



プレミアムタイヤ

- ・プレミアムタイヤ販売



タイヤセントリックソリューション

- ・リトレッド
- ・タイヤメンテナンス / 予防保全
- ・タイヤ関連ソリューション (タイヤ遠隔モニタリング)



モビリティソリューション

- ・フリート管理
- ・車両位置情報モニタリング (リアルタイムモニタリング含む)
- ・効率運行・最適ルート提案
- ・燃料消費・CO₂排出量見える化 / 改善提案
- ・ドライバーマネジメント
- ・安全運行レベルUP (車両保険メリット連動)
- ・最適なEV車両提案 / EV運行管理

■ お客様の困りごとに寄り添いEtoEで価値を創出 - リアル X デジタル -

- ① **顧客密着**でお客様の困りごとに合わせた幅広いソリューションを一括で提供
- タイヤセントリックソリューションとの連携 - 断トツ商品の価値を増幅 -
 - ・ タイヤ・車両メンテナンス / 予防保全：タイヤ空気圧・温度管理、悪路での安全運行など
 - ・ 省エネ運行 / 輸送効率向上：効率運行・最適ルート提案など
 - ・ 燃料消費・CO₂排出量見える化 / 改善提案 など
- ② **お客様の持つ複数ブランドの車両を一元管理**できるデータ解析力 & クラウドを活用した**デジタルプラットフォーム**を構築
⇒ 新車メーカー、フリートへ一貫して情報を提供、お客様のオペレーションに寄与
- ③ **北米トラック・バス系サービスソリューションネットワーク (約1,200拠点) 連動**
- リアル x デジタルでチャンネルネットワークを強化：顧客価値創造
- パートナーのトラックストップネットワークとの連動 (Pilot Companyとの共創)

■ EV化に対応 – お客様のEV化もサポート

- ① サービスソリューションネットワークのEV対応推進
- ② **フリートのEV化を一貫してサポート**
 - ・ 車両データの分析を通じた最適なEV車両提案
 - ・ EV使用時最適なオペレーション提案：EV運行管理、充電ソリューションなど

中期事業計画 (2024-2026) 「2030年 長期戦略アスピレーション」に沿った変革を加速



Bridgestone 3.0 Journey

中期事業計画 (2021-2023)

中期事業計画 (2024-2026)

変化に対応できる“強い”ブリヂストンへ戻す

プレミアム化

ソリューション事業連動への布石完了

“新たなプレミアム”を創造する
プレミアム事業・ソリューション事業へフォーカス

- プレミアムタイヤ事業 - 「既存プレミアム強化」及び「新たな価値創造へ」
- 見極めたソリューション事業 - 加速への基盤構築
- 化工品・多角化/探索事業 - シャープにコアコンピタンスが活きる領域にフォーカス

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

2030 レジリエントな“エクセレント”ブリヂストンへ

プレミアムタイヤ事業 + ソリューション事業 + 化工品・多角化/探索事業の連動による信頼・価値の増幅
新たな事業価値を創造し、事業ポートフォリオを支える人財集団 / 新たな企業文化・DNA構築

今後のコミュニケーションプラン

2023年11月10日（金）予定

■ 中期事業計画（2024-2026）策定進捗 3

2024年3月1日（金）予定

■ 中期事業計画（2024-2026）対外発表



免責条項

本資料に掲載されている業績予想、計画、戦略目標などのうち歴史的事実でないものは、作成時点で入手可能な情報からの判断に基づき作成したものであり、リスクや不確実性を含んでいます。そのため、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。また、今後の当社を取り巻く経済環境・事業環境などの変化により、実際の業績が掲載されている業績予想、計画、戦略、目標などと大きく異なる可能性があります。