

ソリューション事業

対象となるBridgestone E8 Commitment

- Energy
- Ecology
- Efficiency
- Extension
- Economy

お客様の困り事に寄り添い、解決することを目指すソリューション事業

》ブリヂストン流モビリティエコシステム構築を通じた価値創造

ブリヂストンのソリューションは、社会やお客様の困り事に寄り添い、解決することを目指しています。現場に密着した強いリアルにデジタルを組み合わせることで、断トツ商品の価値を増幅し、社会価値・顧客価値の創造を目指していきます。

モビリティからタイヤデータを収集・取得し、これまで培ってきたタイヤに関する知見を踏まえてデジタルを活用し分析することで、タイヤの摩耗予測や耐久予測をお客様へ提供、タイヤのより良い使い方をご提案するサービスなどを中心としたタイヤセントリックソリューションや、モビリティデータを活用し、車両運行管理などを提供するモビリティソリューションなどを通じ、プレミアムタイヤとの連携を深めることで、タイヤを「使う」段階での断トツ商品の価値を増幅していきます。

クルマを支えるのみならず、将来的には、車両運行システムや、社会・モビリティシステムを支えることに挑戦し、社会価値・顧客価値の創出を両立していきます。これらの活動は、社会・パートナー・お客様との共創により、実現できると考えて

おり、断トツ商品をベースに、信頼を増幅させることで、共創を生み、ブリヂストン流のモビリティエコシステムを構築していきます。

》新体制—Bridgestone Mobility Solutions (BMS)

ソリューション事業の成長へ向けては、まずモビリティ成熟市場である欧米から取り組みを進めています。欧州と北米の間のブリヂストンWESTシナジーの最大化を図り、欧米のソリューション組織を統合して、新体制Bridgestone Mobility Solutionsを設立しました。タイヤ小売を除く、欧米のソリューション事業を管轄し、グローバルのソリューション売上全体の約25%を構成しています。

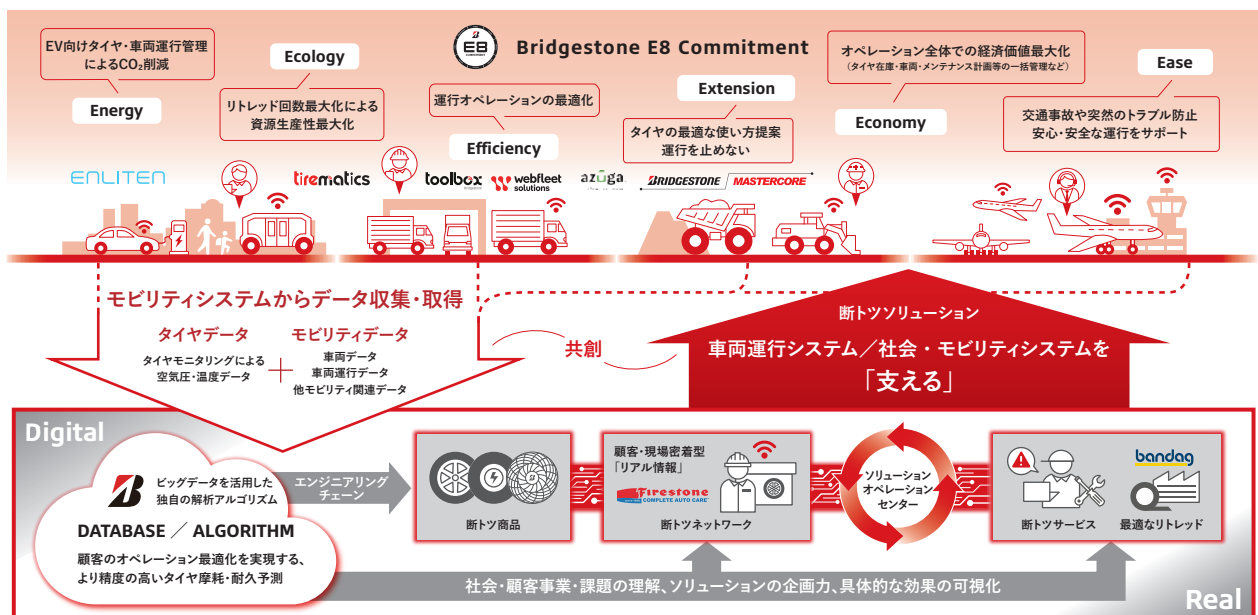
欧米事業を統括するJoint Global COOの下でアジャイルな実行体制を構築し、オペレーションの統合・効率化とカスタマーフォーカスの強化を推進していきます。

それぞれのソリューション事業の見極め推進と共に、欧州を戦略的起点として、北米においてスケールアップを図っていきます。

ブリヂストンのソリューション事業

- 1 小売サービスソリューション事業
- 2 タイヤセントリックソリューション事業
- 3 モビリティソリューション事業

•ブリヂストン流のモビリティエコシステムの構築



1 小売サービスソリューション事業

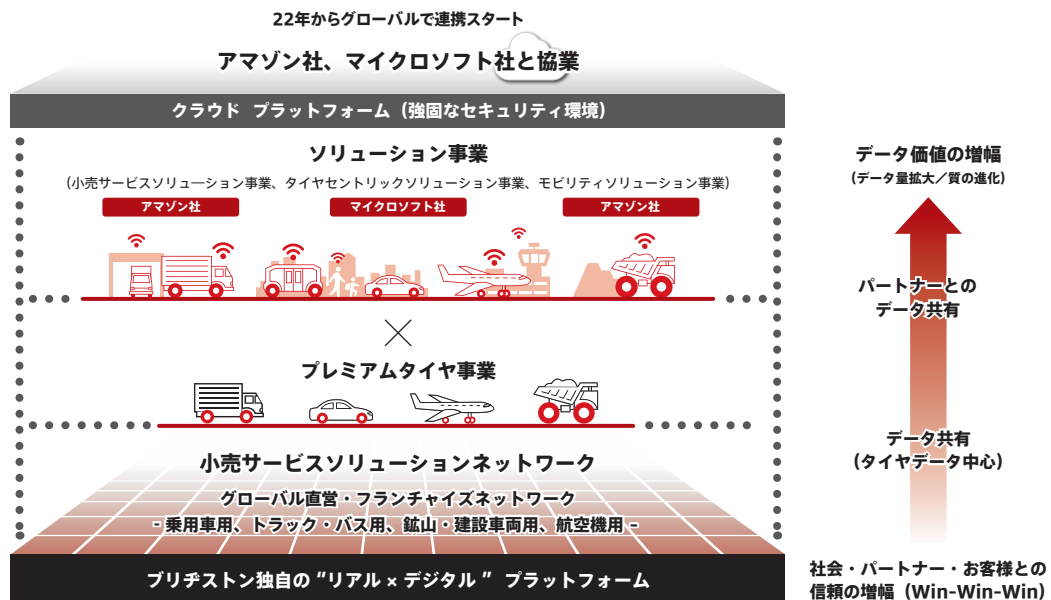
小売サービスソリューションは、事業としての拡充を図るとともに、断トツ商品・サービスをお客様に寄り添いながら提供する顧客接点—小売サービスソリューションネットワークとしての機能を強化していきます。グローバルへ広がるサービスソリューション拠点として、乗用車系約18,400拠点、トラック・バス系約7,100拠点、鉱山車両系約130拠点をベースに、リアルとデジタルを組み合わせた独自のリアル×デジタルプラットフォームを構築していきます。

クラウドプラットフォームとの連携

さらに、データの価値の増幅を図り、新たな競争優位を獲得するための重要なエネイablerとして、マイクロソフト、アマゾンとの協業を2022年に発表しました。クラウドプラットフォームと、グローバルに広がる小売サービスソリューションネットワークの連携を進め、ブリヂストン独自のリアル×デジタルプラットフォームを更に進化させていきます。

マイクロソフトとは主にタイヤセントリックソリューションにおいて協業を進めています。一例としてマイクロソフトのクラウドを活用して、お客様のタイヤ使用状況をリアルタイムで詳細に把握し、より優れた質・量のタイヤデータを蓄積・独自のアルゴリズムで解析することで、精度が高いタイヤ摩耗・耐久予測を実現し、お客様へのより安全で効率的なタイヤメンテナンスのご提案、リトレッド回数の拡大へ繋げていきます。

● ブリヂストン独自の“リアル×デジタル”小売サービスソリューションネットワーク



乗用車系ネットワーク
約**18,400**拠点*



トラック・バス系ネットワーク
約**7,100**拠点*



鉱山車両系ネットワーク
約**130**拠点*

*22年末時点

タイヤを「使う」段階での顧客経験価値UXの向上

乗用車系小売サービスソリューション事業は、お客様一人ひとりに合わせたタイヤ・車両メンテナンスサービスの拡充を、Firestone Complete Auto Careなど直営店約2,200拠点の断トツネットワークを持つ米国を中心に、日本・豪州・タイでも進めています。

》 欧米でのEV充電サービスの拡充

一例として、加速するEV化に対応し、モビリティ成熟市場の欧米でEV充電ネットワークの拡充を進めています。米国では、EV充電ソリューションプロバイダーのBlink Chargingと連携、欧州においても、充電ソリューションを推進しています。顧客経験価値UXの向上に繋げるとともに、“EV時代の新たなプレミアム”ENLITENや、フリートのEV化と最適なオペレーションを支えるモビリティソリューション事業と連携して、バリューチェーン全体でカーボンニュートラル化への貢献を進めています。

》 日本における新たなネットワーク

「B-select」の展開

日本においては、現場でお客様一人一人の困り事を理解した上で最適な提案を行い、全国どこでも高品質なサービス・ソリューションをお届けする小売サービスソリューションネットワークを「B-select」として展開していきます。

「B-select」は、まずは直営店およびタイヤ販売特約店のパートナーとスタートし、将来的には当社の理念や方向性に賛同いただける新たなパートナーを交えて拡大していく予定です。現時点で既に、乗用車用タイヤの販売店約700店が参加しており、将来的には1,000店規模を目指します。また、トラック・バス用タイヤにおいても、2023年中に約400店、将来的には500店規模のネットワークを構築することで、日本全国で断トツネットワークを拡充していきます。これにより、乗用車のお客様へはタイヤの購入をより便利に、タイヤの使用をより安心・安全なものにし、輸送事業者のお客様へは、稼働の最大化や労務軽減等の効率化に貢献すると共に、環境負荷の低減等、社会価値と顧客価値の創造を両立していきます。

2 タイヤセントリックソリューション事業

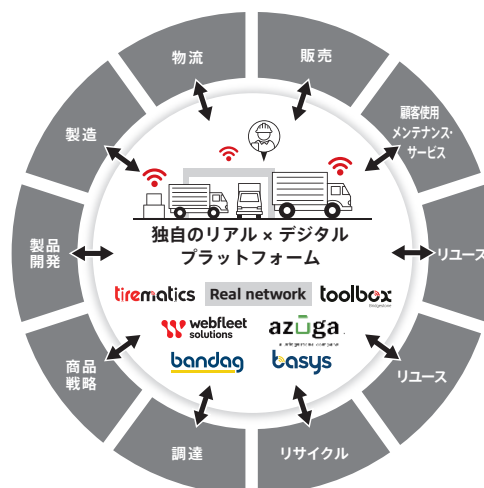
循環ビジネスモデルの確立

トラック・バス系

トラック・バス系のタイヤセントリックソリューション事業は、断トツ商品とリトレッドを連動し、タイヤ一本一本を使い切ることでタイヤの価値を最大化する循環ビジネスモデルの確立へ挑戦しています。まず、“循環ビジネス時代の新たなプレミアム”であるENLITEN搭載商品を拡充し、高耐久・耐摩耗性などを追求した競争力の高い新品タイヤをベースに、資源生産性や、CO₂排出量削減にも貢献するリトレッドについてリトレッド回数の拡大などを進めます。そのためのリトレッドの強化投資を米国・日本中心に進めています。さらに、タイヤモニタリングシステム Tirematicsやライフサイクルを通じたタイヤ個体管理を可能にするRFID*などのデジタルを活用したタイヤデータビジネスも融合し、タイヤの摩耗・耐久予測などの先進タイヤモデルを提供していきます。「創って売る」「使う」の連動を深め、断トツ商品の価値を増幅する循環ビジネスモデルの確立を推進し、社会価値と顧客価値を拡大していきます。2024年からの中期事業計画（2024-2026）においては、競争優位がある北米・南米を中心に、日本・豪州でも拡大を図るべく具体化を進めています。

* RFID (Radio Frequency Identification) : 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

● 循環ビジネスモデル(トラック・バス系) : 2030年実現したい姿



“強い”リアル強化

》新品タイヤ

まず、全ての起点となるのが、お客様の使用条件に合わせて高耐久・耐摩耗性などを追求し、リトレッドまで見据えた断トツ商品です。

2022年には、グローバルで初めて「究極のカスタマイズ」を実現する商品設計基盤技術「ENLITEN」を搭載したトラック・バス用タイヤである総合系スタッドレス W999を日本にて発売しました。氷雪性能と摩耗ライフを高次元でバランスし、さらに耐偏摩耗性能の向上を実現したタイヤです。タイヤ交換サイクルの伸長、それによる資源生産性の向上など循環ビジネスモデルの起点となる断トツ商品です。

》リトレッド

トラック・バス用で強いビジネス基盤を持つ米国・日本を中心に、リトレッド生産能力増強投資を実行しています。米国では、リトレッド用部材生産工場のアビレーン工場/ジョリエット工場に増強投資を実行し、2007年に買収したリトレッド業界のリーディングカンパニーであるバンダグ社より高品質なリトレッドタイヤを多くの運送事業者様に提供しています。

日本でも、リトレッドの生産拠点における設備・人員増強など、戦略的成長投資を実行しています。

米国・日本ともにそれぞれ全土をカバーするサービスソリューションネットワークと連携し、強固なソリューション基盤を築いています。



デジタル強化

》RFID

新品タイヤ・リトレッド・メンテナンスまでライフサイクルを通じたタイヤ個体管理を可能にするRFIDタグのトラック・バス用タイヤへの装着を推進しています。2019年より欧州から展開を開始し、グローバルへ拡大を進めており、2030年には欧米・日本で使用されるほぼ全てのトラック・バス用タイヤに搭載する計画です。

さらに次世代RFIDタグの開発をTOPPAN エッジ株式会社との共創で推進していきます。ブリヂストンが持つタイヤ開発・製造技術とTOPPAN エッジ株式会社が持つRFID分野の技術を融合し、より離れた位置から正確に通信できる次世代RFIDタグの開発とタイヤへの実装技術の確立を目指します。これによりタイヤ管理・メンテナンス作業の安全性向上や現場作業員の負荷の大幅な改善を目指すとともに、生産日時、工場検査情報、出荷日時、車両への装着日時、各種タイヤ点検情報など、個々のタイヤに関する様々なデータをより早く・より容易に管理することができるようになります。この情報をベースに、それぞれのお客様のオペレーションに合わせたリトレッド、サービス・ソリューションを提供することで、社会価値・顧客価値の両立を目指していきます。

》タイヤモニタリングシステム Tirematics

タイヤ空気圧と温度をモニタリングするデジタルツールTirematicsは、2012年に欧州からサービスを開始し、サービスの内容を拡充しながらグローバルで広く展開してきました。お客様の安全運行と安定稼働、さらにタイヤの空気圧不足による車両燃費の悪化を防ぐことで、車両走行中のCO₂排出量削減などの環境負荷低減にも貢献するサービスです。

日本でも2020年から展開を開始していましたが、2022年にリアルタイムで遠隔モニタリングする「リアルタイムモニタリング」サービスを新たに開始しました。日々のタイヤ点検の精度を向上し、タイヤ起因の運行トラブルの未然防止を図るとともに、走行中の異常検知に対し、車両・運行管理者・ドライバーにリアルタイムでアラート通知することが可能になりました。さらに、遠隔でタイヤの状態と車両位置情報が確認できることで、国内のタイヤサービスソリューションネットワーク約900拠点を活用した迅速なメンテナンスサービスの提供も可能にしています。

“新たなプレミアム”である断トツ商品 「Bridgestone MASTERCORE」を軸とした 鉱山ソリューション

鉱山ソリューションにおいては、断トツ商品「Bridgestone MASTERCORE」の展開と、オンサイトサービス拠点を中心とした強いリアルとデジタルを組み合わせたソリューションを強化しています。

中核である断トツ新商品「Bridgestone MASTERCORE」は、内製スチールコードをはじめとした当社独自の新技术を結集し、断トツの高耐久性能を実現させた強靱なタイヤです。他の性能を犠牲にすることなく、耐久性を始めとした必要な性能を向上させることで、お客様のニーズや車両の運行状況に合わせたカスタマイズを可能にしています。お客様に価値を認めて頂くことをベースに、このMASTERCOREの展開を、22年末には88鉱山まで拡大しました。超大型鉱山用タイヤ63インチにおけるMASTERCORE比率は23年に約90%を計画しており、2030年にはほぼ100%を見込んでいます。

タイヤを「使う」段階については、2021年に買収したOtraco社を中心としたオンサイトサービスを提供する約130のソリューション拠点の強い“リアル”を基盤として、現場で培ったお客様との信頼関係をベースに、デジタルを活用し、タイヤ・車両データを解析することで、鉱山オペレーションの最適化に貢献できるより良いタイヤの使い方をご提案しています。

現場でのデータ解析と鉱山事業者様への顧客価値検証の深化を進め、ベネフィットシェアリングによるマネタイズの拡充を推進していきます。

断トツ商品とソリューションの提供を組み合わせた長期契約を現在約70鉱山にて締結しており、今後更なる拡充を推進していきます。

Bridgestone MASTERCOREは、プレミアムタイヤ事業の中核を担う商品の一つだと思っています。最初の上市は、59/80R63 MRPS/MVRFという、世界中で最も耐久シビアな市場向けの、最も大きなタイヤから始まりました。鉱山タイヤは、大きければ大きいほど耐久性確保が困難となり、開発の難易度が上がります。途方もなく高い要求性能と短い開発期間に対し、当時考え得る耐久技術の粋を集め、それらを短期間で量産化する事への挑戦でした。例えば、タイヤの開発段階での評価については、通常は最終製品に近いタイヤで評価しますが、期間短縮のため、各技術を可能な範囲で分散評価し、良し悪しを見極める事に粉骨砕身(心)しました。部下にも当社商品をご使用頂いている海外の現場に急遽飛んでもらい、タイヤ切断/検品を行う等、お客様に現場で寄り添い、困りごとを理解しながら、努力と根性で乗り越えた部分もあります。この開発を一言で振り返るならば、雲外蒼天こそ相応しいと思っています。“新たなプレミアム”としてお客様に価値を提供し、鉱山オペレーションの最適化に貢献するという目標を開発チームみんなで共有することで、現物現場で困難を乗り越え、開発に打ち込むことができました。



浅里 純也

タイヤ開発第2部門 鉱山・産業・建機タイヤ設計第1課 課長



リアル



デジタル

ソリューション事業の戦略的起点 航空ソリューション

航空機タイヤは、安心・安全が大前提の中、耐荷重・速度・耐熱／耐冷など過酷な状況下での使用を可能にする断トツ商品力が求められるため、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」が最大限生きる領域です。複数回リトレッドを組み合わせ、タイヤ一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。

今後、お客様やシステムベンダーとの共創を推進し、デジタルを活用したタイヤ摩耗予測・耐久予測の提供や、安心・安全な運航に欠かせないタイヤ本一本の管理、効率的な在庫計画など、データの価値増幅、タイヤ資産価値の最大化、サステナビリティへも貢献しています。

先駆的な循環ビジネスモデルとして、航空機メーカー、航空会社、システムベンダーとの信頼をベースにソリューションを拡充していきます。

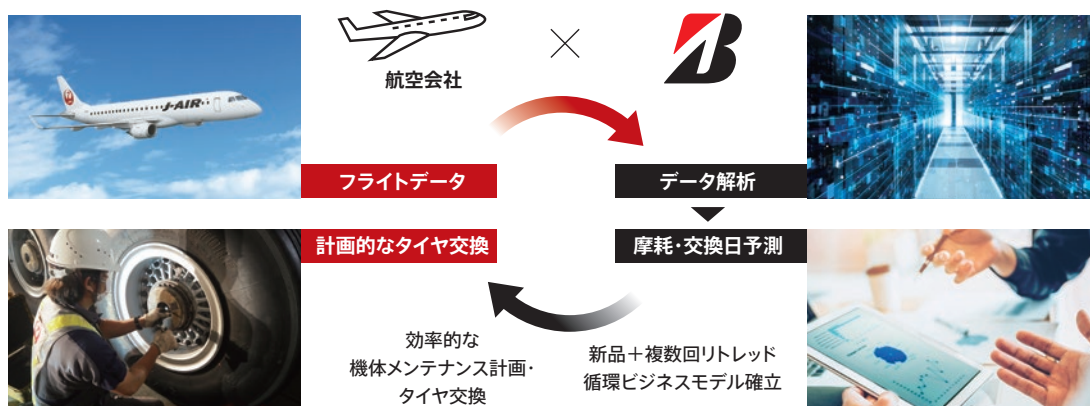


原 光平

航空タイヤソリューション推進部 企画課

航空ソリューションの推進・企画を担当し、データを活用したタイヤ交換時期の予測を行っています。お客様との価値共創の為に、現場の業務理解に留まらず、業務を実施する方の考え・想いまでを理解するよう努めました。整備士の夜勤シフトへの同行にはじまり、整備の計画業務に関わる方々と共通認識が持てるよう、何度も現場へ足を運びました。従来の業務範囲を超えた大きなチャレンジでしたが、最終的には、同じ目標に向かう仲間の様な関係性が築けてきたと感じています。運用開始後は、「他整備機会が増加し、機材品質の向上にも貢献している」「週末・連休前のタイヤ在庫の確保が容易になった」とお言葉を頂いています。航空機のタイヤは計画的に交換するのが当たり前となるよう、航空業界の新たな働き方をお客様と一緒に創っていきます。

● 航空ソリューションにおける航空会社との共創フレーム(イメージ)



航空機メーカー、航空会社、システムベンダーとの信頼をベースに、ソリューションを拡充

3 北米でモビリティテック事業を目指す モビリティソリューション事業

欧州 Webfleet solutions、北米 Azuga を中心に合計約 100万台の契約車両とつながり、タイヤデータ・モビリティデータの価値を増幅するモビリティソリューション事業は、事業単体としての成長を図るとともに、モビリティテック事業を目指して、プレミアムタイヤ事業・他のソリューション事業とのシナジー拡充を進めています。

》新サービス「フリートケア」の展開開始

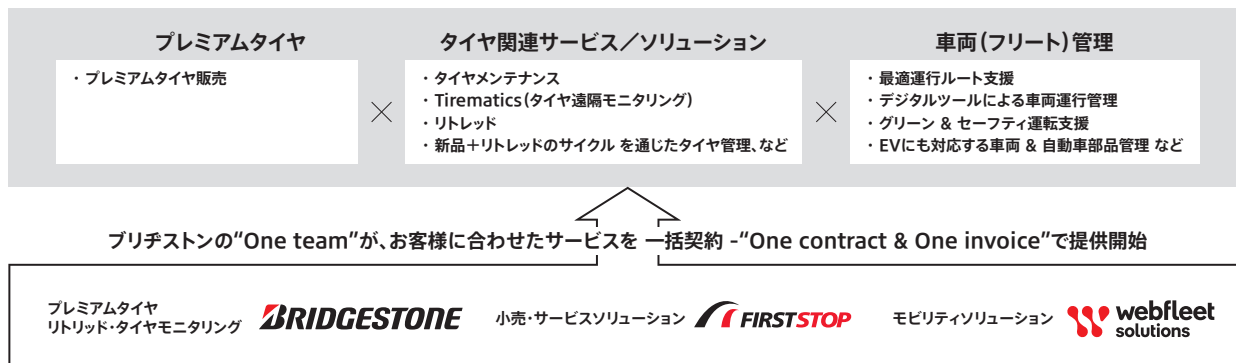
シナジー拡充の第一歩として、モビリティソリューション事業の車両運行管理を中心に、プレミアムタイヤから、タイヤ管理・メンテナンスまでをパッケージとして統合し、1つの契約として提供する「フリートケア」の提供を、2022年に欧州にて開始しました。運送業者・ドライバーへ安心・安全と効率的なオペレー

ションを提供できるモデルとして、このコンセプトを欧州からリトレッドなどのソリューション基盤の強い北米へ展開していきます。

》ブリヂストン流のモビリティエコシステム構築

フリートのEV化を一気通貫でサポート

Webfleet Solutionsとドイツのスタートアップ企業である Chargylize社が、運送業者のEV化を支えるためのパートナーシップを2022年に締結しました。車両データの分析を通じた最適なEV車両提案と共に、EV運行管理、充電ソリューションなど最適なオペレーションをサポートすることで、カーボンニュートラルなモビリティ社会を足元から支えていくことに挑戦していきます。



Mariska Matadin

Manager, Business Development EV, Fleet Management Solutions, Bridgestone Mobility Solutions

私たちは、お客様のEVの移行をサポートするために、総合的なエコシステムを構築しています。Chargylizeやスマートチャージ用のBIA Powerなど、厳選したパートナーと協力し、お客様のEV移行への道のりを、安全で持続可能な方法で加速させます。また、ブリヂストンのデータセットを活用することで、お客様のEV車両が経済的かつ効果的に稼働することを保証します。私たちは、お客様が社会的にプラスの影響を与えるための触媒となることを目指しています。