



24MBP ビジネス具体化シナリオ

良いタイヤを創る

ビジネス具体化シナリオの2つ目「良いタイヤを創る」では、ブリヂストン独自の「新たなプレミアム」と位置付ける商品設計基盤技術 ENLITEN と、ビジネスコストを低減するモノづくり基盤技術 BCMA を融合させることで、価値創造を加速していきます。

本数から価値へ — プレミアムフォーカスの加速

対象となる Bridgestone E8 Commitment

Energy

Ecology

Efficiency

Extension

中長期視点での戦略方向性

なぜ、「新たなプレミアム」の創造が必要か？

現在、PS（乗用車用）タイヤにおいては、プレミアム領域とする高インチタイヤの需要伸長が「追い風」となっています。この追い風は、24MBP 期間中は続くものの、2030年以降、もしくはもう少し早い段階でスローダウンする可能性があると思定しています。

まず、24MBP 期間中は、この追い風を最大限掴んでいきます。その上で、2030年以降の「追い風スローダウン」の中で踏ん張り、成長していくために、24MBP 期間からブリヂストンが独自に創造する「新たなプレミアム」を構築していきます。

既存プレミアム領域の強化

「本数から価値へ」プレミアムフォーカスの加速

需要伸長の「追い風」が続くPSタイヤを中心に、全ての財において「本数から価値へ」、プレミアムフォーカスを加速し、プレミアム領域の拡売・シェアアップを推進していきます。

市販用PSタイヤにおいては、26年にはプレミアムブランドを含めたプレミアム販売比率を70%とし、販売MIXを向上していきます。高インチタイヤでは、20インチ以上の超高インチタイヤにも注力し、さらに大幅拡売・大幅シェアアップを推進していきます。特に、最重要市場の北米では、高インチタイヤの拡売・シェアアップを継続強化することで、26年の高インチタイヤ販売比率を65%、プレミアム販売比率を80%まで引き上げていきます。欧州においても高インチタイヤでシェアアップを図り、その他地域においても、プレミアムフォーカスを徹底していきます。



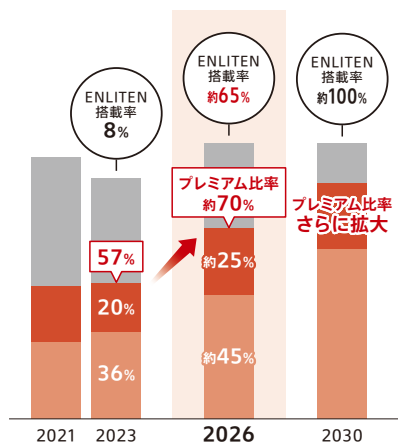
市販用TB(トラック・バス用)タイヤにおいても、グローバルで拡売・シェアアップを計画すると共に、北米・日本を中心としたリトレッド強化を進めることで、26年のTBビジネス全体におけるリトレッド比率をグローバルで50%まで向上させていきます。特に、強固なビジネス基盤を持つ北米では、新品・リトレ

ドのTBビジネス全体で拡売・シェアアップを進めています。

全てが超プレミアムタイヤであるOR(鉱山用)タイヤは、断トツ商品Bridgestone MASTERCOREを中核に、拡売・シェアアップを強化していきます。

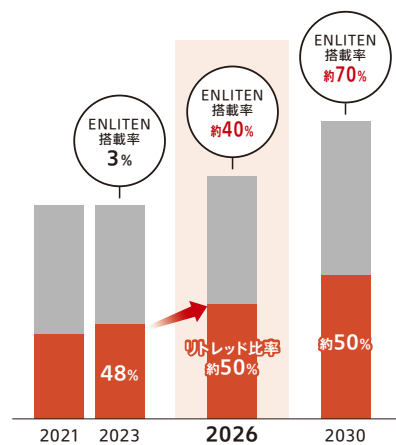
 **PSプレミアムタイヤ(市販用)**
プレミアムへのシフト加速

- 高インチタイヤ ※欧米・中近東18インチ以上、その他17インチ以上
- プレミアムタイヤブランド+各地域プレミアムタイヤ
- その他タイヤ



 **TBタイヤ(市販用)**
新品+リトレッド販売伸長・シェアアップ

- 新品タイヤ
- リトレッドタイヤ



 **OR超大型・大型タイヤ**
全てが超プレミアムタイヤ 販売伸長・シェアアップ強化

- 大型タイヤ(新車用+市販用)
- 超大型タイヤ

