



24MBP ビジネス具体化シナリオ

## 良いビジネスを創る

ビジネス具体化シナリオの3つ目「良いビジネスを創る」では、バリューチェーン全体におけるビジネスコストダウンや、チャネル力強化を通じたシン・プレミアムタイヤビジネスモデルやサステナブルなプレミアムブランドの構築を進めることで、社会価値と顧客価値創造を両立させ、競争優位を獲得し、企業価値を創造することに挑戦していきます。

## バリューチェーン全体でのビジネスコストダウン

対象となる Bridgestone E8 Commitment

Energy

Ecology

Efficiency

Economy

「良いタイヤを創る」と連動した BCMA、グリーン&スマート化、生産現場を中心とした地道な生産性向上に加えて、バリューチェーン川上のグローバル調達、川下のグローバルSCM(サプライチェーンマネジメント)物流改革を合わせた5つの活動から、24MBP 合計で約1,000億円のビジネスコストダウンを目指します。

### ● ビジネスコストダウン全体像

BCMA



Bridgestone  
Commonality Modularity  
Architecture



## グリーン&スマート化

## 地道な生産性向上

## グローバル調達

## グローバルSCM物流改革

**24MBP (2024年-2026年)**



- モジュール共有による開発・サプライチェーンの効率化
  - 1次効果：商品ごとの材料・部材・設備の切替回数削減、モジュール共有による開発効率化
  - 2次効果：BCMA展開により、工程能力向上・スルラク向上などモノづくりが進化し、創出される効果
- 
- グリーン化：エネルギー原単位（生産量あたりのエネルギー消費量）ダウン
  - スマート化：自動化推進による生産性向上
- 
- スルラク生産を徹底し、直材ロスや、設備起因のロスを改善すると共に、既存設備の生産能力の最大化に取り組み生産性を改善
- 
- 原材料：グローバルアプローチ強化
    - グローバル戦略パートナー：共感をベースに信頼関係を構築—価値の共創へ (Win-Win)
    - グローバル調達推進—サプライチェーンを効率化・スケールメリットの追求
    - サステナビリティ／BCMAの取り組みと連動した価値創造
- 
- サプライチェーンの効率化：在庫削減／近地生産 (BCMA連動)
  - お客様との共創を通じた効率化：倉庫フットプリントの合理化／工場からお客様への直接配送増加
  - 自動化推進：倉庫の自動化設備導入／積込・荷卸作業の効率化

**合計1,000億円強レベル**

## グローバル調達

グローバル調達では、グローバル戦略パートナーとの信頼関係構築／価値の共創 (Win-Win) をベースに、サプライチェーンの効率化やスケールメリットを追求していきます。グローバル戦略パートナーとは、ビジネスコストダウンに加えて、サステナブル調達の面でも連携を深めており、持続的なサステナビリティ価値創造に向けて、包括的なパートナーシップを強化していきます。





## ビジネスと連動したサステナビリティ価値創造：サステナブル調達

ブリヂストンは、バリューチェーン全体で持続可能な社会の実現と持続的な価値創造基盤の構築に同時に取り組んでおり、社会やビジネスへの影響を踏まえ、特に天然ゴムの持続可能な調達に注力しています。天然ゴムはタイヤの製造に使われる主要原料であり、高品質のタイヤを生産するうえで不可欠な再生可能資源です。また、天然ゴムの栽培には600万人以上が関わっているとみられ、多くの人々の生計を支えています。そのため、天然ゴムの持続可能性向上に向けた取り組みは、私たちが事業を継続していくための重要な経営課題となっています。

天然ゴムの大半は東南アジアの小規模農家や大規模農園で栽培されています。世界の天然ゴム需要が長年にわたり上昇傾向を辿る中、ブリヂストンが持続可能な調達活動を推進していくには、森林を保護しながら、収穫量の増加と小規模農家の生計の向上を図っていく必要があると考えています。

小規模農家の生産能力向上を目的とした取り組みを進めるため、関連機能を結集して「キャパシティビルディングタスクフォース」を2022年に設立しました。2023年には、自社の天然ゴム農園の経営で蓄積された技術や知識を活用し、5,640の小規模農家への研修や技術支援を行ったほか、生産量や収入の拡大を支援するためのプロジェクトを実施しました。取り組みを加速させるため、2026年までに収穫量の増加や小規模農家の生計向上、さらには森林の保護を目指して、12,000軒の小規模農家支援を中期目標とするグローバル戦略を策定しました。この目標は、[持続可能な天然ゴムのためのプラットフォーム\(GPSNR<sup>\\*1</sup>\)](#)の基準にも沿った内容となっています。

ブリヂストンの持続可能な調達活動の実現に向けた活動は、「[グローバルサステナブル調達ポリシー](#)（以下、[調達ポリシー](#)）」に基づいており、2050年を見据えた環境長期目標に掲げる「100%サステナブルマテリアル化<sup>\*2</sup>」にも沿うものです。

すべての主要なTier1<sup>\*3</sup>のお取引先様に改訂した調達ポリシーの受領を確認することを目標としており、2024年3月末時点で87%のタイヤ原材料のお取引先様から調達ポリシーの受領書をいただいています。

\*1 Global Platform for Sustainable Natural Rubber

\*2 ブリヂストンでは、「1. 継続的に利用可能な資源から得られ、2. 事業として長期的に成立し、3. 原材料調達から廃棄に至るライフサイクル全体で環境・社会面への影響が小さい原材料」をサステナブルマテリアルと位置付けています。詳しくは下記をご覧ください。

☞「[環境長期目標（2050年以降）：100%サステナブルマテリアル化](#)」  
<https://www.bridgestone.co.jp/csr/environment/resources/>

\*3 ブリヂストンと直接取引するタイヤ原材料の一次サプライヤー

ブリヂストンは、事業環境の変化を踏まえ、従来のQCDを中心とした価値に加え、ESGをはじめとする新たな価値の創造に目を向けた調達活動に重点を置いています。私たちは、「Bridgestone E8 Commitment」を軸として、パートナーの皆様との対話を強化し、新たな価値を共創することが重要であると考えています。例えば、サステナビリティへの社会的要求が高い原材料の一つである天然ゴムについては、お取引先様と連携してトレーサビリティの向上に努めるとともに、小規模農家をはじめとするサプライチェーン各所で生じる社会課題の解決にも積極的に取り組んでいます。今後もお取引先様との連携を深めて持続可能性の向上に努めていきます。



大前 仁  
グローバル調達部門長

### WWFとの連携による 天然ゴム小規模農家への支援活動

ブリヂストンは2024年、[WWFジャパン](#)及びインドネシアと連携し、中期的な協力を前提として、インドネシアのリアウ州とジャンビ州で天然ゴムを栽培する小規模農家に対して、収穫量向上に向けた技術研修の提供を始めました。当社は、整地や苗床づくりからはじまり、天然ゴムラテックスを凝固させたカップランプによる採取までの一連の技術研修を2024年に実施していく予定です。2024年第1四半期には、インドネシアにある当社の天然ゴム農園及び本社の技術センターから専門性を持つ人財が活動に参加し、インドネシア・リアウ州の農民組合 Kuantan Singingi Rubber Farmers Association (APKARKUSI) に加入する小規模農家10軒と、ジャンビ州の小規模農家5軒に対し、採取技術、施肥と剪定、病害対策について研修を行いました。活動のさらなる効果拡大を目指すにあたり、各農園の状況に合

わけて収量向上技術の基準を定めるとともに、今回の研修を受講した15人を指導者として育成し、こうした技術をより多くの小規模農家に普及させるための体制を構築していきます。

私たちの組合に所属する農家のほとんどは慣行農法を行っており、若木の手入れ、ラテックス採取、カップランプの凝固と採取、病害対策といった天然ゴムを生産するための適切な技術を学ぶ機会はこれまでにありませんでした。

こうした技術習得研修の場を提供してくれたブリヂストンとWWFには本当に感謝しています。研修を受講すれば、天然ゴム生産の農業生産工程管理(GAP)について学ぶことができます。

天然ゴム生産の存続・発展に向けて、今後も包括的なフォローアップ研修が定期的実施される予定で、最終的にはゴム農家の収入と暮らしの向上、そしてクアンタンシンギンギ県における持続可能な天然ゴム生産の拡大につながることを期待しています。



Syoffinal  
Advisor of APKARKUSI  
(Kuantan Singingi Rubber  
Farmers Association)



採取技術と薬剤塗布の研修風景

## 持続可能な天然ゴムのためのグローバルプラットフォーム (GPSNR)

多様なステークホルダーが参加するGPSNRでは、タイヤメーカー、自動車メーカー、加工・製造業者、小規模農家、市民社会が協力し、資源や知識を共有しながら、天然ゴム業界の持

続可能性向上に向けたブリヂストンの活動を推進するための有効なプラットフォームとして機能しています。

ブリヂストンは、小規模農家の生産能力と持続可能性を強化するため、2023年にGPSNRが中心となって実施する取り組みへの支援として、GPSNRに6万ドル(約790万円)を寄付しました。GPSNRのエクゼクティブコミティのメンバーとして発足時から参画しており、「小規模農家ワーキンググループ」での活動のほか、GPSNRの「責任共有フレームワーク」や保証制度に関する議論を主導するなど、多方面で役割を果たしています。ブリヂストンは、持続可能な天然ゴムサプライチェーンの構築に向けて、幅広く複雑な課題に対処していくためにも、業界内での議論や環境整備に主体的に関わっていきます。

## EU森林破壊防止規制への対応

ブリヂストンは、EUの森林破壊防止規制(EUDR: EU Deforestation Regulation)の要件に適時かつ迅速に対応するための体制をグループ全体で整えており、対応準備を進めています。また、GPSNRや欧州タイヤ・ゴム製造協会(ETRMA: European Tyre & Rubber Manufacturers' Association) <https://www.etrma.org/> などの業界団体とも積極的に連携し、規制内容に対する業界共通の見解を取りまとめるとともに、生産を支える小規模農家を支援しています。

## 天然ゴムサプライチェーンのトレーサビリティ確保

私たちは、天然ゴムサプライチェーンにおけるトレーサビリティの継続的改善に取り組んでおり、2019年からはお取引先様と緊密に連携し、特に小規模農家レベルを含むサプライチェーンマッピングに注力してきました。お取引先様の自己申告に基づいて、トレーサビリティは2023年までに34%を確保しており、意義のある成果を得られていますが、各種デジタルツールを活用し、より包括的かつ正確に理解することを目指しています。

[持続可能な天然ゴムのためのプラットフォーム \(GPSNR\)](https://sustainablenaturalrubber.org/)

<https://sustainablenaturalrubber.org/>

[グローバルサステナブル調達ポリシー](https://www.bridgestone.co.jp/csr/social/procurement/pdf/Policy_Japanese.pdf)

[https://www.bridgestone.co.jp/csr/social/procurement/pdf/Policy\\_Japanese.pdf](https://www.bridgestone.co.jp/csr/social/procurement/pdf/Policy_Japanese.pdf)

[WWFジャパン](https://www.wwf.or.jp/)

<https://www.wwf.or.jp/>

[ETRMA: European Tyre & Rubber Manufacturers' Association](https://www.etrma.org/)

<https://www.etrma.org/>



## グローバルサプライチェーンマネジメント／物流改革

対象となるBridgestone E8 Commitment

Energy

Ecology



Efficiency

Economy

ブリヂストンのグローバルサプライチェーンマネジメントは、ENLITENやPS高インチタイヤ拡売に対応するプレミアム生産へフォーカスすると共に、PS/TBタイヤにおいては地産地消体制を基本として推進しながら、変化や地政学リスクに迅速に、柔軟に対応することを担保するグローバル最適を志向する体制を構築しています。24MBPにおいては、地産地消率はグローバルでPS 90%、TB 80%を計画しています。

この前提の下、ブリヂストンEASTはグローバルのプレミアムタイヤ供給拠点として、グローバルへ貢献しています。特に日本は、モノづくりの中核として、PS/TBプレミアムタイヤ、高い技術力が求められる航空機/鉱山用タイヤなどを生産し、グローバルのプレミアムタイヤ事業を支える役割を担います。

### ● プレミアムへフォーカス／変化に対応するサプライチェーンマネジメントの構築推進

24MBP	PS 	TB 
地産地消率 (グローバル)	90%	80%
プレミアムタイヤ 生産比率 (グローバル)	ENLITEN比率(PS) 23年:4%→26年: <b>40%</b> 高インチタイヤ比率(PS) 23年:45%→26年: <b>55%</b>	ENLITEN比率(TB) 23年:5%→26年: <b>35%</b>



地産地消体制を推進しながら、変化や地政学リスクに対応できる、**アジリティ**、**フレキシビリティ**を担保するグローバル最適を志向

ブリヂストンEAST(日本・アジア)を中核に効率的なソーシングを志向  
グローバルプレミアムタイヤ供給拠点としてグローバル貢献推進

ブリヂストンEAST—成長マーケットに対応  
・インドPSプレミアムタイヤ生産能力増強  
⇒マーケットリーダーポジションを強化

日本を「モノづくりの中核」へ  
グローバルのプレミアムタイヤ事業を支える

主な輸出商品

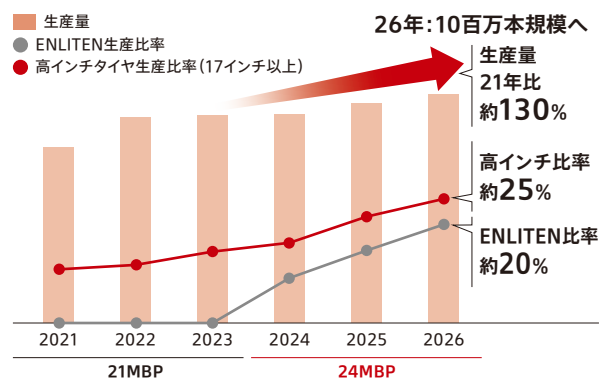
- ・技術力・総合力が求められる高難度のスペシャリティタイヤ：AC/ORタイヤ
- ・PS/TBプレミアムタイヤ

### 成長マーケット：インドPSプレミアムタイヤ

成長マーケットであるインドについては、PSプレミアムタイヤにおけるプレミアムタイヤ販売量アップ/販売MIXアップ/シェアアップをベースに、マーケットリーダーポジションを強固なものにするため、24MBPにて生産増強投資を実行し、26年には10百万本規模へ生産能力を拡大していきます。

ブリヂストンは、1996年にインドール工場、2013年にブネ工場を設立し、現場密着・地産地消をベースに強いビジネス基盤を構築してきました。引き続きPSプレミアムタイヤへフォーカスし、24年のENLITEN新商品投入を通じた断トツ商品強化、ファミリーチャネル・戦略パートナーを中心としたチャネル強化、サステナブルなグローバルモータースポーツ活動と連動したブランド力の強化を通じて、マーケットリーダーポジションを維持・強化していきます。

### ● インドPSプレミアムタイヤ生産 (インドール+ブネ工場)



## グローバルサプライチェーン物流改革 — B-Direct

B-Directと名付けるグローバルサプライチェーン物流改革を通じて、BCMAやDXと連動し、近地生産や在庫効率化／直送率の向上、グリーン&スマート物流を実現することで、ビジネスコストダウンと社会価値・顧客価値の創造を推進していきます。

### サプライチェーンの効率化(在庫削減／近地生産)

BCMA展開拡大／生産フレキシビリティUPと連動

- 需要地の近くで必要なタイヤを生産する近地生産を推進
- 生産フレキシビリティ向上により、販売タイミングと連動した効率的な生産計画の実現 → 在庫削減

### お客様と工場がデータ・モノで直接繋がる

DXによるSCMのプラットフォーム強化

- お客様のシステムと在庫データを直接繋げることで、ブリヂストン工場からお客様へタイムリーなタイヤ供給を実現

### グリーン&スマート物流推進

グリーン物流:

- EVトラック／倉庫への太陽光発電の設置
- 海上輸送の効率化を通じたCO<sub>2</sub>排出量削減

スマート物流:

- 倉庫内の自動化設備導入推進  
➡ 倉庫内作業の安全性向上・効率化

以上の取り組みにより、26年までに23年対比で約10%のコスト改善を計画しています。

## サプライチェーン川上・川下にも効果を波及 — サプライチェーン全体での効果・効率の最大化

物流改革に加えて、サプライチェーンの川上ではグローバル調達強化を進めると共に、川下ではセルアウト管理強化による販売見込み精度改善など、サプライチェーン全体で効果・効率の最大化を追求していきます。特に日本では、AIを活用した冬タイヤ需要予測の改善を通じて、販売機会の最大化や生産との連動強化など、新たな挑戦も含めてグローバルで価値を創造していきます。

### ビジネスと連動した社会価値の創出

B-Directによるサプライチェーンの効率化やグリーン物流の推進を通じて、カーボンニュートラル化などサステナビリティに貢献していきます。



## シン・プレミアムタイヤビジネスモデル：チャンネル力強化

対象となる Bridgestone E8 Commitment

Energy

Ecology

Efficiency

Extension

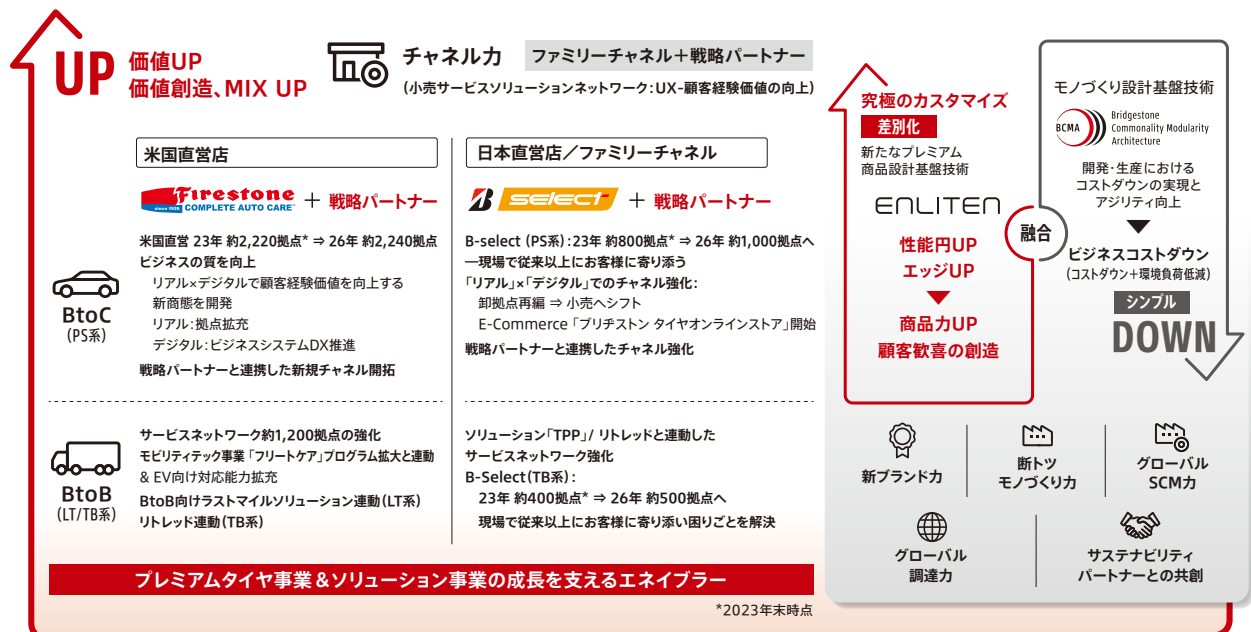
Economy

Ease

「良いビジネスを創る」ために重要となるのが、チャンネル力です。シン・プレミアムタイヤビジネスモデルでは、ENLITENとBCMAの融合を中心とした「良いタイヤを創る」と連動し、ファミリーチャンネルと戦略パートナーを組み合わせた小売サービスソリューションネットワークを北米と日本を中心に拡充することで、価値創造にフォーカスしていきます。

お客様との大切なタッチポイントである小売拠点を拡充し、お客様に寄り添いながら、より良いタイヤ、使い方をご提案し、顧客経験価値：UXを高めることで、断トツ商品をお客様に使って頂く段階で価値を増幅することを目指します。

### ● お客様・市場に寄り添い、社会価値・顧客価値を創造するチャンネル強化：稼ぐ力の強化を実現



※PS：乗用車用タイヤ、LT：小型トラック・バス用タイヤ、TB：トラック・バス用タイヤ

### 米国直営小売事業

#### リアル×デジタルで進化する新商態への挑戦

米国直営小売事業では、プレミアムな顧客経験価値の提供とサステナビリティへの貢献を強化し、リアルとデジタルで進化する新商態へ挑戦していきます。まず、24年に初期トライアルを実施します。最適な商品・サービスの提案から、注文、作業アポイントメント、支払、アフターサービスまで、一連の顧客経験をシームレスにアプリで完結するAIを活用したデジタルサービスの拡充や、「EV時代の新たなプレミアム」ENLITENと連動したEV車両メンテナンス・充電サービスの

拡充、店舗技術スタッフ向けEV車両メンテナンス研修実施など、EV向けプレミアムタイヤ・サービスの強化を推進して



米国新商態

いきます。さらに、店舗においては、太陽光発電パネル・先進LEDの導入や、空調などの使用エネルギー最適化、使用済タイヤ・オイルのリサイクルなど、サステナビリティへの取り組みも強化していきます。PDCAを回しながら、お客様に価値を提供できるサービスを見極め、25-26年に米国直営店2,200拠点に順次拡大、質の向上に繋げていきます。

### ビジネスと連動した社会価値の創出

米国新商態においては、顧客経験価値の提供に加えて、太陽光発電パネル導入などサステナビリティ - 社会価値の提供も強化していきます。



米国小売オペレーション部門では、自動車アフターマーケットでのイノベーションを引き続き推進していきます。私たちが取り組む次世代小売サービスでは、効率的なデジタルソリューションを提供すると共に、実店舗には最新の設備環境を整え、徹底した顧客満足度の向上を目指しています。当部門の従業員2万人全員が透明性、信頼性、専門性をもって仕事を進めることで、お客様の信頼が築き上げられていくものと考えています。私たちは、小売業の未来を見据えながら、これまで通りお客様を中心としたサービスを進化させていきます。

**David Nientimp**  
Vice President, Marketing, Merchandising and Retail Transformation, Bridgestone Retail Operations

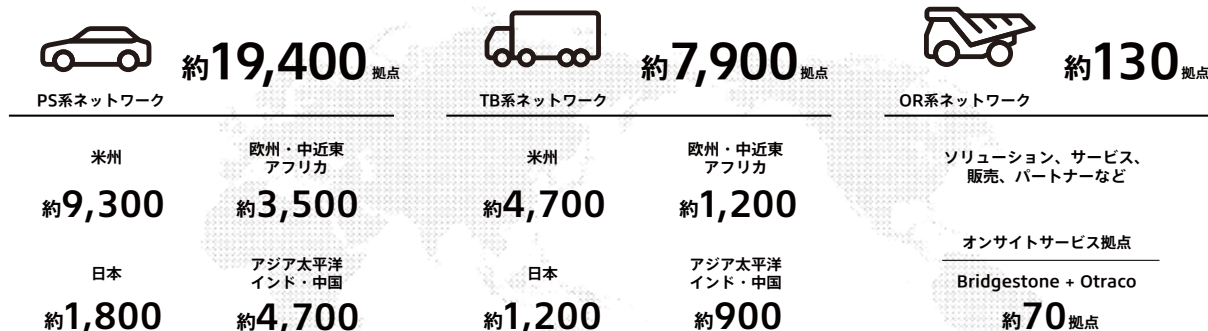
### 日本小売事業の強化

日本では、現場でお客様一人ひとりに寄り添い、高品質なサービス・ソリューションを提供する新たな店舗ネットワーク「B-Select」を拡充していきます。加えて、ブリヂストンタイヤオンラインストアとも連携して、お客様と直接つながることで、「リアル」と「デジタル」で最適な提案・高品質なサービスを提供する取り組みを強化していきます。

### 小売サービスソリューションネットワークのグローバル拡大

グローバルにおいても、リアル×デジタルで小売サービスソリューションネットワークネットワークを拡充しています。小売サービス事業におけるビジネスの質を向上するとともに、プレミアムタイヤ事業 & ソリューション事業の成長を支えるエネイブラーとしての貢献を強化していきます。

#### ● 小売サービスソリューションネットワークグローバル拡大



#### デジタルプラットフォーム

<b>tirematics</b> タイヤモニタリングシステム	<b>toolbox</b> タイヤデータベースプラットフォーム	<b>webfleet solutions</b> デジタルフリートソリューション	<b>azūga</b>	<b>basys</b> リトレッドタイヤ管理システム
------------------------------------	-------------------------------------	--	--------------	--------------------------------

※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

Data：2023年末、拠点数：直営店/フランチャイズ/ボランタリーチェーン/特約店対象





## サステナブルなプレミアムブランド構築 — サステナブルなグローバルモータースポーツ強化

対象となる Bridgestone E8 Commitment

Energy

Ecology

Emotion

ブリヂストンモータースポーツ活動は、タイヤメーカーとしての「原点」です。1963年の第1回日本グランプリから始まり、FIA世界選手権における最高峰であるF1®参戦など様々なレースに挑戦しながらグローバルへ拡大し、23年に活動60周年を迎えました。これまでの「挑戦」で磨かれた「Passion for Excellence」、技術力、モノづくり力、ブランド力、人財は、プレミアムタイヤビジネスの基盤となりました。特にブランドへの貢献は大きく、ブリヂストンをグローバルプレミアムブランドへ押し上げる原動力となりました。

24MBPでは、サステナブルなグローバルモータースポーツ強化と連動し、ブリヂストンをプレミアムブランドから、ブリヂストン／ENLITENで構築する「サステナブルなプレミアム」ブランドへ進化させていくことで、価値向上を支えています。ブリヂストンは、すべての一人ひとりにとっての「最高」を支え続け、モビリティの未来になくはならない存在となることを目指していきます。

### サステナブルなプレミアムブランドへ： Passion to Turn the World 「世界を変えていく情熱」

記念すべき60周年のタイミングで、モータースポーツに懸ける情熱を再確認し、サステナビリティを中核に据え、活動を進化させる決意を、新メッセージ—Passion to Turn the World、「世界を変えていく情熱」で示しました。ブリヂストンがモータースポーツを通じて、レースを楽しみ、勝つことに

こだわり、「極限へ挑戦」し、イノベーションを加速させていく情熱、さらに、仲間と共に持続可能なモビリティ社会を支えていくという情熱を表現しています。このサステナビリティへの取り組みを含めた、新たな「自ら極限へ挑戦する」姿・情熱を、ステークホルダーの皆様を示していくことで、信頼・共感の醸成を図っていきます。サステナブルなプレミアムとしての価値を認めて頂いた上で、エリア別のビジネス戦略と連動しながら、価値向上へ繋げていきます。

レースに懸ける情熱。  
それは、絶対に勝つという情熱。  
諦めず、何度でもやり直すという情熱。  
頂きを目指し、最高のパフォーマンスを発揮する情熱。  
極限に挑戦し、どんな限界をも突破する情熱。  
すべての瞬間で、断トツを追い求める情熱。  
世界中の人々にインスピレーションを生む情熱。  
仲間とともに新たな道を切り拓いていく情熱。  
かけがえのない地球を守り抜く情熱。

あなたの最高を支える存在であるために。  
モビリティの未来になくはならない存在であるために。

私たちブリヂストンは、  
モータースポーツに限りなき情熱を注いでいく。  
これまでも。そして、これからもずっと。

**PASSION  
TO TURN THE  
WORLD**

**BRIDGESTONE**

## サステナブル化をいち早く推進

サステナビリティ価値創造を、サステナブルなグローバルモータースポーツからいち早く推進することで、会社全体を変えていきます。原材料調達からリサイクルまで、まずモータースポーツのバリューチェーン全体で、サステナブル化を一気呵成に進めていきます。

### モータースポーツタイヤのバリューチェーンにおける取り組み

- 原材料調達：再生資源・再生可能資源比率  
65%以上へ挑戦
- 生産・物流：カーボンニュートラル化をいち早く推進  
100%再生可能エネルギーを活用した生産  
グリーン配送(陸上・海上)によるCO<sub>2</sub>削減
- リサイクル：タイヤを原材料に「戻す」  
ケミカルリサイクルの実現へいち早く挑戦

## 「走る実験室」

### ENLITEN 第2世代の技術開発への貢献

サステナブルなグローバルモータースポーツを「走る実験室」として、27MBPから市場に投入予定のENLITEN 第2世代の技術開発を推進していきます。ブリヂストンがタイトルスポンサーを務めるソーラーカーレース、Bridgestone World Solar Car Challengeにおいて、第2世代ENLITEN技術を搭載したモータースポーツタイヤを25年に投入することを計画しています。また、ゼロエミッション車で一般ドライバーが参加するBridgestone FIA Eco Rally Cupでは、EVをサポートすると共に、タイヤユーザーの声を聞く機会と捉え、ENLITEN技術開発に繋げていきます。加えて、26-27年シーズンから単独タイヤサプライヤーに選定されたABB FIA Formula E 世界選手権への参加を通じて、サステナブルな技術を磨き上げていきます。

## Bridgestone World Solar Challenge



サステナブルなグローバルモータースポーツの先駆けとして、ブリヂストンは2013年からタイトルスポンサーを務め、23年10月の10周年記念大会において、ENLITEN 搭載タイヤをモータースポーツへ初投入しました。太陽光による限られた電力で、オーストラリアのダーウィンからアデレードまで約3,000キロを縦断する過酷な条件やソーラーカーの特性を、参加チームに寄り添いながら深く理解することで、低転がり抵抗、耐摩耗性、軽量化にエッジを効かせてカスタマイズし、装着頂いたチームの最高のパフォーマンスを支えました。さらに、再生資源・再生可能資源比率を前回大会(2019年)の2倍である63%へ向上し、サステナブルな技術も同時に実証することができました。タイヤの輸送においても、DHL 社との取り組みにより、カーボンニュートラルな輸送を実現しました。次回大会へ向けても、進化を続けていきます。



Bridgestone World Solar Challenge は、環境に優しくクリーンな未来を実現したいという情熱にあふれた、優秀な若者たちの素晴らしいコラボレーションです。太陽光発電による電気自動車の新技術で設計された車両そのものにも目を見張りますが、重要なのは、ここで学生たちが開発した多くの革新的な技術が、のちに様々な業界で採用されていくという点です。このような挑戦を支えることは、非常に胸がどります。

**Joanne Hayes**  
Head of Sustainability and Corporate Communications,  
Bridgestone Australia and New Zealand