

中期事業計画(2024-2026)へ向けての進化

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



北米 欧州 日本 豪州
南米 東南アジア 中近東

2. 新興国・成長マーケットでのプレミアムタイヤ事業化



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

プレミアムリーダー事業



プレミアム
リーダー
戦略



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



断トツ商品力「MASTERCORE」を軸に
ソリューション拡大



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



小売サービス
ソリューション
ネットワーク



リトレッド
タイヤメンテナンス

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

これまでのプレミアムタイヤ事業、ソリューション事業の進捗を踏まえ、中期事業計画（2024-2026）では、5つのビジネスステージに分けて、グローバル・リージョナルで、強化・拡大する事業・財・地域を明確に特定し、バリューチェーン全体におけるオペレーショナルエクセレンスを追求していきます。

5つのビジネスステージ

- 中期事業計画（2021-2023）でプレミアム化にフォーカスしてきたプレミアムタイヤ事業は、次のステージに向けて、「サステナブルなグローバルプレミアムタイヤ事業」としてさらに強化していきます。地域ごとに、当社のポジションに合わせた戦略を策定していきます。リーダーポジション獲得を目指す北米、フォロワー戦略をベースとしながらも、ソリューションを取り込み、ユニークポジションを目指す欧州、断トツリーダーポジションの維持・強化を目指す日本を中核に、次の利益貢献地域として期待する南米・東南アジア・中近東で強化を進めます。
- 新興国・成長マーケットにおいては、特にインド・中国の乗用車系ビジネスのプレミアム化を推進していきます。
- 収益の柱の1つである鉱山用タイヤを含むスペシャルティタイヤは、プレミアムタイヤとソリューションを組み合わせた「断トツ」プレミアム事業への成長を目指します。鉱山タイヤは断トツ商品「Bridgestone MASTERCORE」を軸にプレミアムリーダー戦略を実現していきます。航空機・モーターサイクルタイヤではプレミアムニッチ戦略を確立していきます。
- 成熟国を中心に、タイヤセントリックソリューション事業の拡大を進めます。乗用車系は、主に北米で、小売サービスソリューションを強化し、日本・豪州・タイでも拡充していきます。トラック・バス系はリトレッドを軸に、競争優位がある北米・南米を中心に、日本・豪州でも拡大を図ります。
- 新たな挑戦として、北米において、プレミアムタイヤと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を連動させ、お客様に新たな価値を提供する「モビリティテック事業」の構築を目指していきます。まずは、欧州 Webfleet Solutions と北米 Azuga の連携を強化し、今後の競争優位獲得ポイントとなる、タイヤサービス・フリート管理の一括サービス「フリートケア」の北米における展開を進めていきます。

この全体像をもって、中期事業計画（2024-2026）を具体化、構築しています。