

# 有限会社 江原タイヤ

▷代表 江原 健一(40)  
▷東京本部 東京都西多摩郡日の出町平井1446-1  
▷TEL 042-588-5931  
▷事業所 東京都西多摩郡日の出町平井1446-1  
▷TEL 042-588-5916 FAX(同)5917  
▷スタッフ 10名(非常勤のアルバイト含め13名)

▷年商 約2億円  
▷営業 10時~19時 年中無休(シフト制で月8日休)

※平成17年29歳の時、無店舗サービスカーでのタイヤ販売と中古タイヤ輸出で創業、翌年有限会社に。現在小売店舗を構えて5年、3月には相模原営業所も開設したユニークなタイヤ販売店。



スタッフの皆さんと。前列中央が江原社長。後列左端の紅一点は奥様。

「え、リース会社から電話があればタイヤを持つてすぐにいけます。そういうスピード感が自慢です。うちの出張サービスはとにかく素早い対応と、在庫の豊富さでこの地域では負けないと思います。」

シルバークロムメッキ アルミホイール  
トラックバス用 ハイコストパフォーマンスホイール  
カタログサイトオープン! [www.kobs-wheel.com](http://www.kobs-wheel.com)  
各サイズ展開中! **Strong-G RIG VALUR**  
TBホイール/卸/販売 資料請求(カタログ・価格表)  
株 小林タイヤ商会 0545-33-0891  
〒412-0002 静岡県富士市依田769 URL: <http://www.kobs.co.jp>

「3、4年前まで、私が先頭切ってバリバリやってきましたが、一時期、スタッフの離職が重なる時期があった。社長の求める結果を出しますから、まかせて下さい」といわれたんです。

「ただ勿論、まかせて放しではない。締めるところは締める、そのタイミングも大切だ。社長が愛読する戦記物の武将(信長のファン)のように、スタッフ一丸となって目標に近づいていけるだろうと感じた。」

後記 原社長自身が方針を変えたことで若いスタッフの姿勢がガラリとかわり「皆の会社」のためにそれぞれが責任を果せるようになった、という。

**TD3000HP.B**  
Solid Vision Technology 4Wheel Alignment Tester

- リフト高は任意(無理のない姿勢で作業が可能)
- リフト左右差は自動補正
- 着脱式カメラユニットのため複数のリフトに移動可能

**TOYOSEIKI KOGYO CO., LTD.**  
東洋精器工業株式会社は足回りサービス機器のプランナー&サプライヤーです!!  
**東洋精器工業株式会社**

東京都下で元気の良いいお店を取材したいと探していたところ、西多摩の江原タイヤさんが3月、隣県の神奈川県相模原市に営業所を開設したという情報を得て電話する。」

「中古タイヤを手掛けたのはいつからなんでしょうか。」  
「縁あって15年ほど修行させてもらったタイヤ販売会社が、中古タイヤ輸出や販売をやっていたので、そのノウハウを身に付けていた

「資料によると、本社がある野市にあるので、独立した当初からです。」  
「独立、創業されたのは。」  
「平成17年に店舗を持たない出張サービスカーによるタイヤ販売を始めました。」

「自宅に事務所があります。この約500坪の日の出の地を店舗にしたのが5年ほど前です。そして敷地の一角に事務所を建て、東京本部としました。」

「約2億円です。そのうち小売が2割、出張サービスが6割、残りが卸と中古です。」  
「売上げの動向はどうですか。」  
「約2億円で、3月に拓のための足場、営業拠点のようなものが、この日の出店のようになり、出張サービスしながら、やがては店舗にしたいですね」

「作業は予約制ですか。」  
「予約も受けませんが、うちの基本は注文があったらレスポンス良く、すぐ行くまです。」

「皆に言っていること、出張作業員も「営業マン」なんだと。」  
「基本的には、スタッフにまかせています。」

「出張は「攻めの商売」であって、発注権を持った人がいる前で最高のパフォーマンスで作業を任せることが、後に繋がる営業なんだよ、と、いつかいるんで。」

「お客さんも喜んでくれるでしょうね。」  
「皆に言っていること、出張作業員も「営業マン」なんだと。」

「3、4年前まで、私が先頭切ってバリバリやってきましたが、一時期、スタッフの離職が重なる時期があった。社長の求める結果を出しますから、まかせて下さい」といわれたんです。

「ただ勿論、まかせて放しではない。締めるところは締める、そのタイミングも大切だ。社長が愛読する戦記物の武将(信長のファン)のように、スタッフ一丸となって目標に近づいていけるだろうと感じた。」

後記 原社長自身が方針を変えたことで若いスタッフの姿勢がガラリとかわり「皆の会社」のためにそれぞれが責任を果せるようになった、という。

**超コンパクト&ハイパフォーマンス 3Dアライメントテスター TD-3000HP.B**

アライメント計測の常識が変わる!  
アライメント訴求の常識を変える!

クイックチェックシステム(オプション)はフロントトータルトゥとキャンパーを同時に計測できるためお客様へ容易にアライメント調整をご提案(測定時間 約2分)

本社 兵庫県宝塚市末成町7-3  
TEL 0797(74)6605 FAX 0797(74)6606  
<http://www.toyoseiki.co.jp>  
横浜支店 神奈川県横浜市都筑区桜木12-12  
TEL 045(947)1621 FAX 045(947)1622  
宝塚センター 兵庫県宝塚市末成町7-3  
TEL 0797(74)5483 FAX 0797(74)5493

# あなたのお店をたずねて

《第1287回》  
=東京都・西多摩郡=

「資料によると、本社がある野市にあるので、独立した当初からです。」  
「独立、創業されたのは。」  
「平成17年に店舗を持たない出張サービスカーによるタイヤ販売を始めました。」

「自宅に事務所があります。この約500坪の日の出の地を店舗にしたのが5年ほど前です。そして敷地の一角に事務所を建て、東京本部としました。」

「約2億円です。そのうち小売が2割、出張サービスが6割、残りが卸と中古です。」  
「売上げの動向はどうですか。」  
「約2億円で、3月に拓のための足場、営業拠点のようなものが、この日の出店のようになり、出張サービスしながら、やがては店舗にしたいですね」

「作業は予約制ですか。」  
「予約も受けませんが、うちの基本は注文があったらレスポンス良く、すぐ行くまです。」

「皆に言っていること、出張作業員も「営業マン」なんだと。」  
「基本的には、スタッフにまかせています。」

「出張は「攻めの商売」であって、発注権を持った人がいる前で最高のパフォーマンスで作業を任せることが、後に繋がる営業なんだよ、と、いつかいるんで。」

「お客さんも喜んでくれるでしょうね。」  
「皆に言っていること、出張作業員も「営業マン」なんだと。」

「3、4年前まで、私が先頭切ってバリバリやってきましたが、一時期、スタッフの離職が重なる時期があった。社長の求める結果を出しますから、まかせて下さい」といわれたんです。

「ただ勿論、まかせて放しではない。締めるところは締める、そのタイミングも大切だ。社長が愛読する戦記物の武将(信長のファン)のように、スタッフ一丸となって目標に近づいていけるだろうと感じた。」

後記 原社長自身が方針を変えたことで若いスタッフの姿勢がガラリとかわり「皆の会社」のためにそれぞれが責任を果せるようになった、という。

**TOYOSEIKI KOGYO CO., LTD.**  
東洋精器工業株式会社は足回りサービス機器のプランナー&サプライヤーです!!  
**東洋精器工業株式会社**

本社 兵庫県宝塚市末成町7-3  
TEL 0797(74)6605 FAX 0797(74)6606  
<http://www.toyoseiki.co.jp>  
横浜支店 神奈川県横浜市都筑区桜木12-12  
TEL 045(947)1621 FAX 045(947)1622  
宝塚センター 兵庫県宝塚市末成町7-3  
TEL 0797(74)5483 FAX 0797(74)5493