

安くても良質の商品を提供するのがポリシー

東京タイヤ流通センターの経営方針

自動車&バイク用品の全国チェーンであるアップガレージがクーバーホールディングス傘下の持ち株会社制に移行して約1年。なかでも順調に店舗展開を広げているのが新品タイヤ専門店「東京タイヤ流通センター」を運営する東京タイヤだ。その成功の秘訣は何なのか。井出浩司社長にマガジンX編集長がインタビューを行った。



株式会社東京タイヤ 取締役社長 井出浩司氏

「アップガレージから分離独立して東京タイヤとなって1年が経ちました。いろいろと「苦労もあった」と思いますがいかがでしょうか？」

井出浩司社長(以下、井出) 自身はアップガレージ時代の東京タイヤ事業にはほとんど携わっていませんでしたので、我われの店舗が本当にお客様に喜んで頂けているのか、FC(フランチャイズ)加盟店に私たちの事業は満足して頂けているのか、といったことを一から検証する作業から始めました。そのときに感じたことのひとつに、当社ホームページから加盟店へタイヤの取付予約を誘導できるというシステムが、実態としては地域によって差ができてしまっていることに気付きました。

この点は当社事業の骨子となる部分ですので、いかにしてお客様を当社ホームページに誘導するかというWeb対策や、フリーダイヤルを設けてお客様の生の声をお聞きするというところを開始しました。その結果として、今回新たに開始したホイールとタイヤのセット販売という新サービスも生まれました。

「このタイヤとホイールのセット販売にはどのような狙いがあるのでしょうか？」

井出 フリーダイヤルをはじめたのがちようどスタッドレスタイヤのシーズンだったこともあり、お客様から「ホイールも一緒に販売してくれないか」というお問い合わせを非常に多く頂きました。店舗側としても、雪が降ったときはどうしてもお客様が集中しますので、いかに効率よく販売するかということが生命線であり、死活問題でした。お客様と店舗側の両方のニーズが合致した結果、

今回のセット販売を開始することにしました。今年のスタッドレスタイヤには万全の体制で販売を開始したいと思っておりますので、いまは夏タイヤのシーズンですが先行して販売開始することで、より良いサービスにブラッシュアップさせたいと考えております。

「確かに、他の量販店ではホイールも販売していますから、もっと早くから開始していてもおかしくなかったサービスかもしれません。井出社長のように、この業態は未経験であってもプロの経営者だからこそ気づけた点かもしれませんね。」

井出 赤ちゃんがハイハイからようやく立ち上がろうとしているような会社ですから、我われのような会社こそが、お客様が「あつたらいいな」と感じるようなサービスを先回りしてチャレンジしていかなければいけないと考えています。

「そもそも東京タイヤでは3プライス均一販売というシンプルで価格システムを行っていますが、これについてはどのような理由から開始したのでしょうか？」

井出 これはアップガレージ時代にお客様からタイヤの選び方がわからないというご相談を受けたのがきっかけでした。「何が違うの?」「何を基準に選べばいいの?」「値段が違うのはなぜ?」と聞かれると、ベテランのスタッフでもなかなか即答はできません。そこでお客様にわかりやすく選びやすい、店舗側もお客様にご案内がしやすい松竹梅(タイヤモンド・プラチナ・ゴールド)の3プライスに限定しました。ただし、最も安いゴールドプランでも、最低限の安心・安全だけは確保され

なければいけません。安くても真面目に良い商品を作っているメーカーと提携して、そのときに提供できる最善の商品を提供できるように努めています。それと、タイヤメーカーやブランドに興味のない「タイヤなら何でもいよいよ」というお客様でも、何でもいよいよに根拠を求めていらいらする人がほとんどです。その意味でも松竹梅でわけたことは選択するうえでのひとつの根拠になったようです。

「この3プライスでの販売比率はどのようになっていますか?」

井出 我われも当初は、日本人の気質からいって松竹梅とあれば間を取って竹に人気が集まるものと思っていました。ところが実際には梅にあたるゴールドプランが全体の半分以上を占めています。安いものには安んじのデメリットがあることは当たり前ですが、当社のようにお客様のクチコミが一番の宣伝となっている会社では、その入り口となるゴールドプランは非常に大事な商品となります。そのためゴールドプランはほとんど採算度外視の商品です。その点は、安い商品こそ安からう悪からうではいけないという会長である石田誠のポリシーでもあります。

「商品のブランドではなく品質にこだわるというお考えは、今回のホイールにも当てはまるのでしょうか?」

井出 そうです。セット販売の安いものだからといって、昔のいわゆる鉄チンホイールよりもまだマシという程度のアルミホイールでは当社のポリシーに反します。また、商品企画の担当者もクルマ好きばかりですから、「こんな商品では売れない、売りたいくない」となってしまうと

どうしても原価が高くなってしまいます。安さだけを追求するということとは当社ではできませんね。」

井出 最近の円安でアルミの相場価格がものすごく上昇してしまいましたのでなおさらです。

「そうするとホイールとタイヤのセットはかなりお買い得ですね?」

井出 もちろんです。自信を持ってオススメできる商品でなければ販売はしません。

「本日、井出社長のお話を聞いて、良い商品を買ってほしいというお客様目線をしっかりと持たれていることがわかり非常に感心しました。今後とも期待しております。」

500円分のQUOカードがもらえる取付予約キャンペーンも実施中!

新品ホイールと新品タイヤのセット販売をスタート

全国で130店舗を展開する新品タイヤ専門店「東京タイヤ流通センター」では、6月29日より全店舗で新品ホイールとお得なセット販売を開始した。セットとなるアルミホイールは1種類のみとなるが、ベジックなタイプの8本スポークを立体的にラウンドさせたデザインのもので、車種を問わずマッチングしやすいホイールとなっている。実物を確かめたいという人は最寄りの店舗で確認してみよう。なお、現在東京タイヤ流通センターでは、ホームページ上から取付予約を行うと、もちろん500円分のQUOカードがもらえるキャンペーンも実施中。もちろんタイヤのみの取付でもOKだ。

東京タイヤ流通センターホームページ
WWW.TOKYO-TIRE.COM/INDEX.PHP

ホイール&タイヤのセットプランはここから

ホイール価格一覧(タイヤ価格にプラス)	
軽カースタンダード	+20,000円
軽カーカスタム	+23,000円
コンパクトカー	+25,000円
ミニバン	+30,000円
Lサイズミニバン・セダン	+40,000円

