

経営探訪

株式会社
コニシタイヤ

安全とタイヤ＆ホイールを 選ぶ 雪国のタイヤ交換を楽しく！

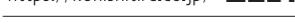


株式会社コニシタイヤ
代表取締役社長 小西 和也

SHOP・ショールーム
〒011-0945 秋田市土崎港西2丁目12-67
TEL:018-847-4550
FAX:018-857-0670

本社・予約制取付工場(DEPO)
〒011-0945 秋田市土崎港西3丁目8-45
TEL:018-853-8313
FAX:018-857-0670

<https://konishitire.co.jp/>



専門性を極め、 自社の強みの更なる強化へ

同社が、「タイヤ&ホイール専門店」というスタイルに移行したのは約15年前のことだ。その理由を小西さんに伺った。

「様々なカー用品が存在しますが、その全てを取り扱うとなると全国チェーンの量販店には太刀打ちできない。それに、カーナビ等の主要な装備についてはディーラーオプションの段階で選ぶ人が増えるだろうと見込みました。元々タイヤとホイールの品揃えや価格が当社の強み。そこをさらに強化し専門性を高める方向にシフトしました。雪国である秋田県では、夏タイヤと冬タイヤは必需品ですね」。

実店舗は主に販売を行うショールームと予約制でタイヤ取付を行う「DEPO」の2つがある。また、平成21年からは



②店舗の接客や、事務作業で活躍する若手社員たち。



EC事業をスタート。ECによってターゲットは全国に広がった。大手モールである、楽天市場、Yahoo!ショッピング、Amazonに出店している。

長時間労働と人的ミスを防ぐ DX導入に至った経緯とは

店舗とECでの販売を並行して行うと、多くの場合在庫管理の難しさに直面する。同社も同様だった。専門店だからこそ豊富に在庫を持つ必要があるが、その中から必要な商品を正確かつ素早く取り出す「ピッキング」と呼ばれる作業は経験豊富な社員でなければ難しかった。しかも常に変動する在庫は、リアルタイムで把握できない。タイヤ交換の繁忙期になると、長時間労働が常態化し、現場は疲弊していた。

「改善を検討した結果、自社オリジナルのシステムを構築し誰でも簡単にピッキングの作業ができるようになりました。着手したのは5年前ですが、実用化できてきたのは2年ほど前から。現在も社内でSEを採用し、細かな調整を続けています」。

システム構築はまさにスタッフたちのトライ＆エラーの繰り返しだった。「ゴールが見えない不安があったと思う。皆の力に感謝している」と小西さんは笑顔を見せる。はじめは抵抗のあったスタッフもいたが、「少しずつ『システムを使うことで防げるミスがある』と理解してくれた。全員が基幹システムを使用

することで「ピッキング」等の補助業務をアウトソーシング化。社員はタイヤの取付や接客といったコア業務に集中できるようになり、1日で対応できるタイヤ取付や販売本数も増えている。

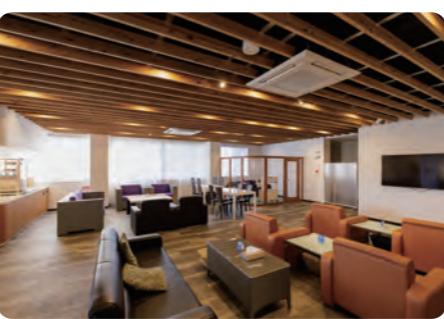
タイヤ交換をラクで楽しいものへ 地域貢献にも積極的に取り組む

今後取り組んでいきたいと考えているのが、地元の人たちがもっと使いやすい地域密着型の自社運営のECサイトだ。何か新しい仕掛けを考えたいと意気込む。

「秋田にいると年に2回必ず行うタイヤ交換ですが、面倒だ、億劫だと思ってしまう。当社ではもちろん安全第一に、タイヤ交換を『簡単で楽しいもの』に変えていきたい。そのためには人材育成も大切だと考えています」。

地元企業として人口減少等の地域課題解決にも力を入れる。秋田のプロスポーツのスポンサーとなり、子どもたち同士で観戦を楽しめる場の創出や、プロ野球選手を招聘した野球教室を企画・開催。そこにはいずれ県外に出たとしても、楽しい思い出を胸に秋田に戻ってきてほしい・盛り上げてほしいという願いがある。

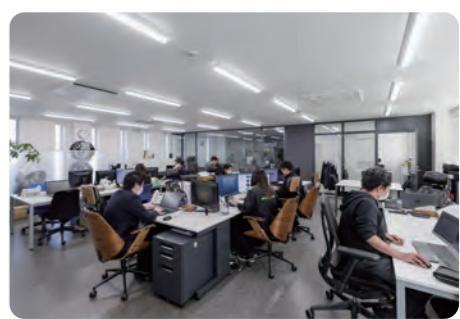
地域を盛り上げたいという思いが原動力。降雪地帯である秋田の暮らしに欠かせない『タイヤ』との付き合い方は、近い将来大きく変化するかもしれない。



カフェのような設えで、リラックスできるよう造られた待合室。



販売を行うショールームと予約制でタイヤ取付を行う「DEPO」。



本社オフィスでは、多くの社員が活躍中。