

コニシタイヤ



主力商品のスタッドレスタイヤとホイールセット

- 本社所在地: 秋田県秋田市
- 事業概要: タイヤ・ホイール製品の企画・販売・取付およびECモール向けタイヤ・ホイールの販売
- 常時使用する従業員: 30名(2024年9月期)
- 現在の売上高: 30億円(2024年9月期)
- 法人番号: 3410002003097
- Web: <https://konishitire.co.jp/>

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役社長
小西 和也

タイヤとホイールで三方よし ~降雪地域の移動を支えるインフラパートナーを目指す~

弊社はタイヤとホイールの販売・サービスを通じて、お客様の車両に最適な商品を迅速かつ便利にご提供することで豊かなカーライフを実現すること、そして効率的な物流と製品管理によって資源の有効活用を促進し、社会全体がより持続可能な方向へ進むことを目指します。

システムへの投資や、顧客体験を重視した店舗環境の整備、そして保管サービスや物流機能の強化を図ることで、お客様にとって価値のあるサービスを継続して提供してまいります。さらに人材育成や労働環境の改善に注力することで、仲間である社員を大切にしながら、売上高 100億円というビジョンの達成に向けて邁進してまいります。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

<2034年に売上高100億円を達成します>

これは2025年現在の売上高30億円から、年間約13%の成長率で達成を目指す数値目標です。店舗での販売+ ECサイトでの販売が自社の柱であり、それぞれ具体的な取り組みを実践していくことで、目指す成長率を達成します。

課題

- ・現在のキャパシティ不足による販売機会の逸失
- ・基幹システムの新規構築の必要性
- ・商品ラインアップの多様化によるデータ管理の複雑さ
- ・人材の確保と育成
- ・物流体制の強化
- ・サービス力(アフターフォローの充実等)向上のプロセスの最適化

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ・店舗展開の加速
(県内・県外への新規出店の獲得等)
- ・ECサイトの強化
(実店舗が近くにいる顧客や法人顧客へのアプローチ等の強化)
- ・基幹システムの構築
(業務効率化、データ分析の高度化、ECサイトとの連携強化等)

実施体制

- ・現状の店舗運営やECサイト運営で実績のある社員が、新しい取り組みに必要な知識やスキルを習得できるよう経営層がさらに主体となって取り組みます。
- ・採用活動を強化するために、採用のプロ人材と契約し、店舗展開の加速や新たな事業展開に必要な人員を確保する取り組みも進めています。
- ・デジタル部門(ECサイト運営)とリアル店舗、そしてタイヤ保管、サービスといった各部門が連携し、顧客体験の向上と収益の最大化につながるよう取り組みます。

※本宣言は企業自身はその責任において売上高100億円を目指して、自社の取組を進める旨を宣言するものです

売上高100億円実現に向けた具体的措置

【売上高100億円の達成に向けた成長戦略の補足】

現在の弊社の強みは、競合他社にはない独自のサービス(充実したタイヤ保管、迅速な配送、質の高い作業)を提供できることにあります。独自のサービス力が基盤にあるからこそ描ける以下の3つの取り組みを通して、成長戦略を実現していきます。

①店舗展開の加速(新規出店等)

店舗づくりにおける新しい店舗コンセプトとして、従来のタイヤショップのイメージを刷新する雰囲気を目指します。年齢・性別関係なく活躍できる環境をさらに強化することで、スタッフが「この仕事に誇りを持てる」と感じる職場を実現し、事業の成長と人材の確保・育成に繋がります。主力事業の「タイヤ交換」という仕事を単なる作業ではなく「秋田の文化」(降雪地域における文化)として捉え、その担い手としての誇りを醸成することで、従業員とともに継続的な発展を目指すことができます。

②ECサイトの強化と法人向け BtoBサイトの活用

オンラインとオフラインの融合を目指し、実店舗を持つ強みを活かしつつ、オンライン販売を拡大することで、より広範な顧客層へのアプローチを可能にします。BtoBサイトでは、顧客ごとに見積もりを全て変えることができるため、顧客のアカウントでログインすればそれぞれの価格が表示される仕組み等もつくることができ、顧客に適した効率的な提案をすることができます。

またECでの販売強化は、在庫の効率的な管理にも繋がり、店舗販売等の対面販売事業におけるオペレーションの効率化にもつながります。

③基幹システム構築による業務効率化と顧客体験の向上

具体的にはタイヤとホイールのマッチングの自動化をすることで、業務効率化をはかり、よりスピーディーに顧客へサービスを提供することが可能となり、これが顧客満足度向上につながると確信しています。顧客の生涯価値(ライフタイムバリュー)の向上を目指し、タイヤ保管サービス等を通じて顧客との長期的な関係性を築き、継続的な収益に繋げることが、持続的な成長につながり、売上を高めていくことの基盤ともなります。

これらの取り組みを通して、従業員と顧客と取引先を大切に、売上高100億円を達成します。

