



社内行事 集合写真

- 本社所在地：東京都あきる野市秋川4-6-4
- 事業概要：乗用自動車の新品タイヤ、新品ホイールをはじめとして、トラック、バスや建設機の取り扱い
- 常時使用する従業員：43名
(2025年11月時点)
- 現在の売上高：10億円
(2025年6月期)
- 法人番号：2013102007785
- Web：http://www.ehara-tire.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
江原 健一

- 『感謝の循環』
- 『物流の保守点検』
- 『人と人、心と心を繋ぐ』
- 『熟練技術の継承と業界貢献』
- 『A&Aが守る安心安全』

日本一の出張タイヤ販売企業へ

お客様、取引先、社員とその家族への感謝を事業活動のエネルギーとするプロの技術で安全・安心な運行をサポートし、社会インフラとしての物流を守るタイヤの安全・安心を提供することで信頼を築き、地域や社会との繋がりを深める若手人材を登用し、閉鎖的な業界を変革し、持続的な発展に貢献します当社に関わるすべてのステークホルダーの安心安全を守り抜きます

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

- ①達成時期 2035年100億達成
- ②M&A 運送業、整備業などにM&Aを実施し、首都圏外へのアプローチ
- ③多拠点展開 関東を主軸に50拠点を展開する → 全国展開
- ④輸出事業 2035年100億の売上達成に向けた、タイヤライフサイクルの収益化による多角的な売上向上
- ⑤再生タイヤ事業とリサイクルビジネス 再生タイヤ、中間処理、倉庫・運送の循環型ビジネスモデルの確立によるコスト競争力を備えた収益源確保
- ⑥人材確保 施工人材50名の採用、採用計画は2030年までに40名の予定
- ⑦業界問題の対策 熟練の技が世代交代で失わずに、途絶える事を防ぐ

課題

- ①毎年の成長率が130%~150%必要
- ②実績が乏しく専門知識が足りない
- ③テナントの確保が難しく、不動産業界との繋がりが薄い
- ④国内外の法規制遵守、輸出先での販路開拓、物流コストの最適化
- ⑤再生技術の習得、品質管理基準の策定、専門設備の導入と保守
- ⑥バックオフィスの募集は順調だが、施工人材の確保が難航
- ⑦交流の場が圧倒的に少なく、閉鎖的な経営者が多い

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ①既存販売チャネルで成長率130%、更に②③を活用して不足分20%を確保。市場分析に基づいた現実的な成長率を設定。
- ②M&A専門コンサルタントと提携し、運送・整備業とのクロスセルを目的とする。
- ③神奈川県から圏央道を中心に年間5拠点開設を継続。
- ④既存の販売・物流チャネルを活用した回収網の整備と、海外バイヤーとのネットワーク構築。
- ⑤既存の施工技術を応用し、再生タイヤの生産技術の早期習得と立ち上げ。
- ⑥新卒採用に加え、技術研修マニュアルの動画化・e-learning化を推進。熟練技術の早期習得と定着率向上を図る。
- ⑦専任担当者を1名配属し、熟練技術のデジタル化を主導し、業界への貢献と継承を両立する。

実施体制

- ①営業部と施工側での連携UPの為に、架け橋になる部署を設立
- ②経営企画のチームを編成、不足人材は外部機関に協力の依頼
- ③2025年に従来より約2倍規模の拠点開設に向けて準備中
- ④経営企画チームを中心に、物流部門と連携した輸出管理専門部署の設置
- ⑤熟練技術者のノウハウをデジタル化する技術継承チームと製造専任者の配置
- ⑥人事部の増員完了、既存業務の他を開始する為に準備中
- ⑦若手人材を担当に。併せて熟練技術をデジタル化し、技術継承の仕組みを構築中

※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