



3月、そしきくんは季節柄を考へて「タイヤ屋さん」に行ってきたよ! しかし一口にタイヤ屋さんと言ってもその業務展開や営業形態はいろいろあるんだーと驚きました。とっても良い勉強になったよ。
今月のテーマは「自動車部品小売業」だよ。どんな会員さんが、どういう事業展開をしているのかな?

(株)あさひ素材

代表取締役
鷹野 健太郎さん

所在地 / 旭川市永山町8丁目32-15 電話 / 0166-49-5051
http://www.asahi-materials.co.jp/ FAX / 0166-49-5052

企業データ

設立 / 1999年11月 資本金 / 1000万円
従業員数 / 12名 入会 / 2005年4月
紹介者 / 日新運輸(株) 森専務さん

業務内容

貿易・三国間貿易

主力商品・サービス

鉱物資源
中古車車両
中古タイヤ

隠れた国際企業!



Q1: 趣味はなんですか?

特にありませんが、先日、サンロクにあるマジックを見せてくれるお店に行き、タバコで100円玉を貫通するマジックを楽しんできました!

Q2: 御社の魅力とは?

または御社にお仕事をお願いするとどんないい事がありますか?

経済発展の著しいBRICS(ブラジル・ロシア・インド・中国)に加えて、ポリビア、ガーナ、韓国、モンゴル、トルコ、ニュージーランド、オーストラリアなどへの進出をサポートすることができます。

Q3: 御社のビジネスの転機とは?

現在がちょうど転機です。中古車や中古タイヤの取引を、あえて商社などを介さない方法で行うことで海外各国にアンテナを張る戦略をとって来ました。リスクも大きく痛い目にもずいぶん合いましたが、そうして蒔いて来た種がようやく芽を出しつつあります。

今年から、社名が示す通りの素材(鉱物資源)事業を始めます。1999年の設立から6年以上をかけて、ようやく本業ができそうな状況です。

Q4: 御社のこれからの抱負や目標をお聞かせください

会社にも生命があると仮定して、あえて目標を語るとすれば『明日も生きていたい』ということでしょうか。

そしきくん(取材者)よりひと言

鷹野さんに事業内容を聞いてみると、本当はロシアの地下資源の貿易が本業でタイヤ輸出、中古車輸出などは事業展開をするにあたってのつなぎとお聞きしました。つなぎとは言ってもかなりの規模、本業はといえば、鉱物資源の貿易業だそうす。

それも対日本と他国というのではなく、三国間の取引。実はロシアから中国に石炭を輸出する貿易業を始めるとの事。鷹野さんは先見の明を持ち、まだまだ可能性のある国や人、そこで何を求めているのかを良く把握し、いかにうまく乗っていくのかをよく勉強されている方だと私は感じました。これからは新しい分野での繁栄を期待しています。

(有)ケイズファクトリー 代表取締役 菅野 太志

(有)ヤマサ エコ企画

代表取締役社長
佐藤 淑雄さん

所在地 / 旭川市永山10条8丁目6-12 電話 / 0166-40-1330
FAX / 0166-40-1331

企業データ

設立 / 2001年8月 資本金 / 300万円
従業員数 / 3名 入会 / 2002年3月
紹介者 / 三栄運輸(株) 高橋社長さん

業務内容

乗用車タイヤ卸販売
大型タイヤ直接販売

主力商品・サービス

自動車用タイヤ・ホイール・関連商品

営業は優れた専門知識と人とのつながりが大事!



Q1: 趣味はなんですか?

車両の清掃で、よく休みの日にはワックスをかけたり、家族と食事をするようにしております。

Q2: 御社の魅力とは?

または御社にお仕事をお願いするとどんないい事がありますか?

メーカー直接仕入れの為、メリット=価格をお客様へのサービスとして提供し、リピーター・再受注を増やしています。タイヤ販売はお客様のニーズに合った価格対応が大事ですので、例えば会社の商用車についても車の利用状況を判断し、臨機応変に低価格用のタイヤを提案しております。

Q3: 御社のビジネスの転機とは?

会社設立してまだ5年目、他社と同じ事をするのではなく、基本として「仕入即販売」を設立当時から貫いております。タイヤはサイズにより単価も高く在庫販売は負担が多いため、会社に在庫を置かず、受注し仕入し、即販売という体制でこれからも続けていこうと思っております。

Q4: 御社のこれからの抱負や目標をお聞かせください

年々、お客様は減るため、年間の新規開拓を最低大小設定し、123月は春に向けたユーザー開拓し789は秋に向け各企業会社を訪問し、年間の売り上げ達成に向けて、計画案を設定しており、毎月状況を把握し、プラン・ドゥ・チェック・アクションを、繰り返し実行しております。

そしきくん(取材者)よりひと言

在庫を持たない販売法、取り付け・メンテはすべて専門業者に任せ。販売に特化する事で、工場、事務所などの固定費を掛けずにアウトソーシングするので、各種トラックやバスなどの法人様、農耕機などの特殊タイヤも含めたタイヤの奥の深い専門的な知識を武器に、お客様に信頼を得ながらのビジネスモデルを見させていただいた気がします。目標管理もしながら戦略的に攻めの販売を聞かせていただきました。面白い話をまたお聞かせください。有り難うございました。

日本通信サポート(有) 代表取締役 楠 光茂