あなたのお店をたずねて…

《第1387回》

＝埼玉県・上尾市＝

APMタイヤサービス

▽商号…有限会社　エーピーエムタイヤサービス
▽屋号…ＡＰＭタイヤサービス
▽代表者…廣田　達司（66）
▽創業…1988年
▽住所…362-0045　埼玉県上尾市向山27番地の４
▽スタッフ…４名
▽販売構成…ＰＣ31%、ＬＴ32%、ＴＢ８%、ホイール９%、中古・その他商品８%、工賃12%
▽紹介…上尾市にあるタイヤ専業店。タイヤ・ホイールの販売や出張サービスをメインに取り扱い、ランフラットや超扁平タイヤに対応する出張車も導入している。ベンツやBMW、アウディなど輸入外国車も得意とし、ホームページでは安全のためのさまざまな情報も紹介。代表・廣田達司さんはタイヤ業に携わり40年以上の経験を持つ。

今回のお店をたずねては、埼玉県上尾市にある「ＡＰＭタイヤサービス」だ。代表の廣田達司さんは、国内タイヤメーカーに在籍した後独立し、現在はダンロップのタイヤをメインに、タイヤ・ホール販売、出張サービスなどを行っている。常日頃からお客様への〝訪問〟を大事にしている廣田代表に、仕事の中で意識している事や創業時からの強みである出張車についてのお話を伺った。

―もともとはタイヤメーカーに勤務されていたんですね

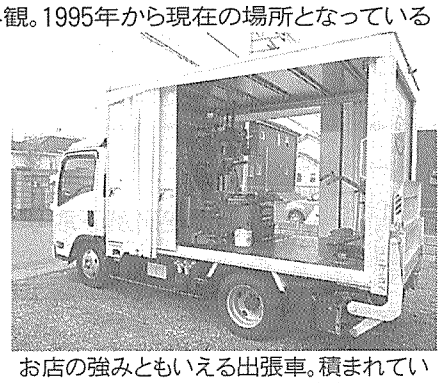
『国内のタイヤメーカーに10年半在籍し、1988年に独立しました。最初は1人、出張車で回ってタイヤ販売・取付けをしていて、いろいろ訪問しているうちに人脈や取引も増えていき、現在の場所になったのが1995年です』

―独立後、出張車でまわりながら開拓していったと

『メーカー時代に営業マンをやっていたのでお客様のところをまわるのは苦になりませんでした。出張車は、タイヤメーカーで働いていたときにヒントをもらって、自分でも持ちたいなと思っていました。アルミホイール対応チェンジャーやバランサーも装備した出張車は、当時はかなり先駆けたものだったのではないでしょうか。私が出張車で仕事を始めたときには、タイヤ販社が出張車を見に来たりしたこともありましたよ、こんなのがあるのかと。当時は修理工場はもちろん、カーディーラーもタイヤチェンジャーを持っていませんでした。昔は出張車と言えばトラックにコンプレッサーを積んだというだけのものも多かったですから』

訪問の大切さの他、パンク修理に関してなど業界としての課題であろう点も語ってくれた廣田代表（右から２人目）

お店の外観。1995年から現在の場所となっている


お店の強みともいえる出張車。積まれている設備の充実さは創業時から変わらない

絶やさない訪問を大切に
出張車は先駆け的存在

―ランフラットや超偏平にも対応する出張車がホームページでは紹介されています

『今年の2月から導入していて、出張車は現在のもので4台目になります。春・秋は出動も多いですね。冬前にもなれば、TB用チャンジャーも備えている3台目の出張車は毎日のように出動していますよ』

―実際にランフラットへの対応というのもありますか?

『ランフラットタイヤ自体はそれほど多くないですが、空気圧センサー付は多くなっています。お客様やカーディーラーのサービスも認識していないことが多く、こちらが「そのタイヤはランフラットですか?空気圧センサーのタイプですか?」と聞いてみても、お客様自身もわかっていなくて。まだ浸透していないと感じます。パンク修理では、お客様のタイヤの修理痕をみると、これはまずいなというのも見受けられます。ひどい場合なんてタイヤに釘が残っていることがありますよ。空気圧センサーの取付けは日常的にあって、トヨタの空気圧センサーの最新版は締め付けトルクも変わっていて、すごく弱い力で締めないといけないので注意が必要だと感じています』

―他に、最近の仕事の中で感じることはありますか?

『価格に関しては、皆様そこはシビアですね。今週だけで持ち込みのタイヤ交換は何件あったかな。今日この後からもあります。冬前と春の時期は持ち込みのタイヤ交換は多くて、皆さんオートウェイなどネットで買われています。うちは国産車も外車でも工賃を分けずにタイヤサイズだけで分けています。ただ、コロナで多少の売り上げ減は仕方ないと思っています。ですから、コロナが終わった時に、以前のように取引できる関係を築いておく事が重要だと思っています。その為にも〝訪問〟を絶やさない事が大切ですね』

―独立前から〝訪問〟をすごく大事にされていますね

『お客様の処には普段から顔を出してなかったら、何かトラブルがあったときに修復できないですよ。私はいつも、営業というのは〝モノを売るのではなく、人を売るものなんだ〟と思っています。私自身がタイヤ以外のものを売っていたとしてもそれは同じです。人の繋がりがあれば何かトラブルがあっても、まとめられる。逆に人の繋がりがないと、何かあったときに難しい』

―本当に仰る通りです。最後にこれからの目標をお願いします

『小売りを増やしていきたいですね。それと、後継者に仕事の厳しさを伝えていかないといけないと思っています。厳しさを伝えて、次の世代にも繋いでいくことも大切です。店名のＡＰＭというのは、午前のＡＭ、午後のＰＭを合わせた造語です。1つ1つ、1日1日が大事ですから、これからもその積み重ねを大切にしていきたいです』

―本日はありがとうございました

後記

常に外に出て訪問を大切にしている廣田代表。それ故に『私はお店には忙しくてもいない、暇でもいないんです』とも笑顔で語ってくれた。〝モノではなく、人を売る〟というその姿勢こそ、やはり仕事の根底にあるものだと思い出させてもらえる取材だった。

（佐々木）

MAXXIS
MAXXIS INTERNATIONAL JAPAN
http://www.maxxis.co.jp TEL:0463-90-2288
https://www.facebook.com/MAXXIS.INTERNATIONAL.JAPAN

超偏平シングルタイヤの交換作業を
自在に操るニューマシーン

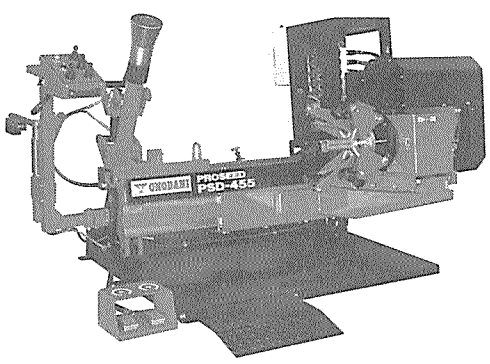
作業性の良さで好評の
プロシードがさらに進化して新登場!!

23.5−25クラスのORタイヤまで
対応可能なワイドレンジ

PROSEED
PSD-455
動画はこちらから

PROSEED
PSD-1700
動画はこちらから

Compact
Powerful

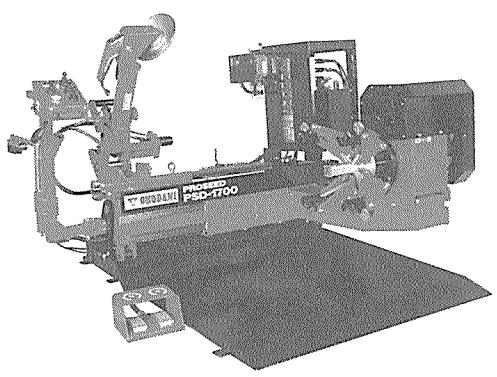


ホイールへの径合わせを行う
チャックスライド機構

超偏平シングルタイヤをサポートする
超偏平シングルタイヤ用サポートバー

アーム移動のスピードが速くなる
アーム高速スライド（455はオプオション）

スイッチ操作で起動する
省電力ユニット



ONODANI 小野谷機工株式会社
本社/福井県越前市家久町63-1 TEL.0778-22-2124
札幌営業所 ☎(011)791-8588
東京営業所 ☎(03)5970-6011
福井営業所 ☎(0778)21-0335
福岡営業所 ☎(092)582-6743
仙台営業所 ☎(022)255-7408
新潟営業所 ☎(025)281-8251
大阪営業所 ☎(06)6701-7315
秋田営業所 ☎(018)800-2556
名古屋営業所 ☎(052)354-1021
広島営業所 ☎(082)943-8455