

## タイヤ・アルミホイール専門店 OLD GEAR (オールドギア) 奈良王寺店

一般社団法人日本販売士協会 登録講師 米林 一郎 (兵庫県)

奈良県の北西部に位置する王寺町は、金剛・葛城山脈と信貴・生駒山脈との接点にあたり、大和文化の源流として古くから注目されてきた。大阪と奈良を結ぶ交通の要衝として発展。近年は大阪のベッドタウンとなり、人口密度が奈良県内3番目に。商業も盛んな地区である。

その王寺町内、JR島田駅近く国道168号線沿いに、タイヤ・アルミホイール専門店「OLD GEAR (オールドギア)」奈良王寺店がある。

### ■店舗運営に役立つと販売士を取得

オールドギアは、(株)ユーザーサービスの自動車のタイヤ・ホイール部門(事業部)として、アウトレットホイールの販売店を2001年1月、奈良王寺町に開店、その後法人化した。現在は大阪・奈良・和歌山で13店舗(直営およびフランチャイズ)展開している。

数あるカー用品の中でも、タイヤとホイールに絞り込んだ圧倒的に奥行きのある品ぞろえとサービスで競合他社との差別化を図り、地域一番店を目指している。

今回は、販売士でもある奈良王寺店の店長・尾野忠比古氏に、店の特色や自身のサービスに賭けるモットーについて話を聞いた。

「販売士は、弊社社長から店舗運営に役立つと聞き、取得しました」と笑顔で語った現在は2級の尾野氏。内容についても「店舗運営に役立つノウハウが詰まった検定なので、テキストを読むだけでも相当効果的でした」と満足そう。3級から2級へは、瞬間にステップアップした。会社全体での取得率は約2割だが、増やしていきたいとの意欲もある。

店長になったのは、約10年前。今では奈良王寺店の4人の社員とパートタイマーに的確に指示を出し、マネジメントしている。会社方針に基づき、店長の方針も「お客様第一」を掲げる。お客様が納得いくまで、商品選択のお手伝いをするのがモットーだ。

筆者が驚いたのは、すべてのホイールとタイヤがセットで展示されていたこと。その手間は本当に大

変だと思うが、お客様がトータルイメージをつかみやすくするために、徹底されている。

### ■最大のセールスポイントは「笑顔」

「当店は若い方からファミリー層までのご来店があり、くつろいでいただく空間づくりを心がけています。従業員の笑顔をお茶がわりにして(笑)」と語る尾野氏。

タイヤの交換など技術に自信があるのは当然のこと、中古商品の扱も多いので、お客様が気持ちよく購入いただけるように、精魂込めて商品をメンテナンスしている。実際に、店内の商品もピカピカに磨きあげられていた。

サービス面では、スタッドレスタイヤのレンタルサービスが旅行や帰省客に大好評で、「ありがとう」「助かった」の声が続出しているという。

尾野氏が販売の仕事をしてきたなかで、うれしかった出来事は、「以前、勤務していた櫃原店でのお客様が、現在の店(異動先)についてきてくださった」こと。尊敬する人と問われれば、迷うことなく自社の社長を挙げる。常に学ぶことの大事さを教えてもらっている社長には、日頃から感謝の心を持ち、働いているようだ。

夢はのれん分け制度を活用し、自分がオーナーとなって店を持つことだと、自信をみなぎらせる。将来に希望を持ち笑顔で働けるから、お客様が満足を持ち帰ることができる、オールドギア奈良王寺店にそんな印象を強く持った。



競合他社を圧倒する陳列と、「優良店」標示を指す尾野氏