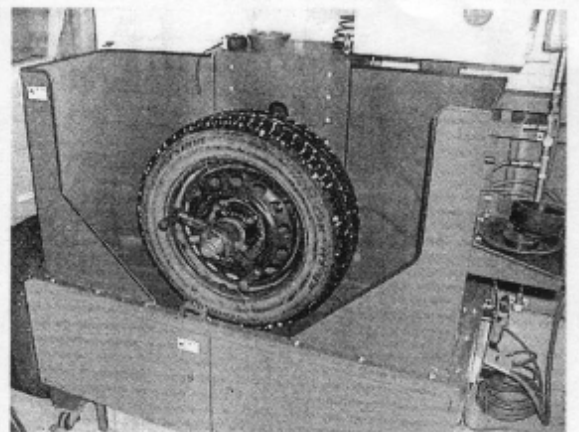


冬場の新しい収益源として実力を発揮し始めた「けんま君」



研磨に持ち込まれた2

割程度のタイヤはこれ以上使用できないほど  
磨耗していきなり、古すぎてヒビが入っている  
というもので、研磨が  
不可能な旨を告げると  
半数ぐらいの客はその場で新品タイヤを購入するといううれしい結果に。同店では3日間10セットを販売した。「けんま君」で収益を上げ、さらに研磨できないほどのタイヤを持ち込む客には新品タイヤが売れるという、想定外的好循環が同店では築かれつつある。

## 旭川 「けんま君」で収益好循環

磨り減ったスタッドレスタイヤの性能を取り戻すことのできる、タイヤ表面再生研磨加工機「けんま君」が旭川で人気を呼んでいる。

機械設計製作のエー・

アイ・エス（本社・旭川市、松井隆社長）が開発し、特許出願中の「けんま君」は、11月5日付北海道版の「新収益創造力」

旭川市内の自動車用品店には、初日から利用客が殺到している。

この店では11月25日に「けんま君」を稼働開始。で紹介したが、今シーズ

地元紙などでも紹介されたこともあって、初日か

ら磨り減ったスタッドレスを持ち込む客が次々と来店した。最初の3日間だけで約100台分の研

磨をし、50万円以上の収益を上げた。

「タイヤ販売は11月をピークに12月から2月にかけては売れない時期になるが、けんま君がその間の収益を改善してくれそうだ」と同店は喜んで

いる。同店には当初、「けんま君」を導入することにより、タイヤが販売しづらくなるという懸念があった。しかし、実際には、

エー・アイ・エスの電話番号は0166-605677。