

雜誌揭載記事集

2021年1-3月 SYM

1. ランブレッタなどの総輸入代理店がモータリストに移行
 2. 部品供給は最重要。「正直な商売」信念に（編集長インタビュー）
3銘柄の輸入販売元に
 3. WeBike紙上モーターサイクルショー（SYMブランド紹介）
台湾から来たベストサイズスクーター（Joymax Z紹介）
 4. オートバイ125購入ガイド
カタログ紹介
 5. モータリスト・ファクトリーがOPEN！
 - 6.-8. トップインタビュー（MOTORISTS代表インタビュー）

ヤングマシン 3月
二輪車新聞 2月19日号
二輪車新聞 1月1日号
WeBike マガジン
Lady'sBike 1月号
オートバイ125購入ガイド
モトチャンプ 2月号
単車俱楽部 3月号
BDS Report 3月号

ヤングマシン
(内外出版)
21年3月号

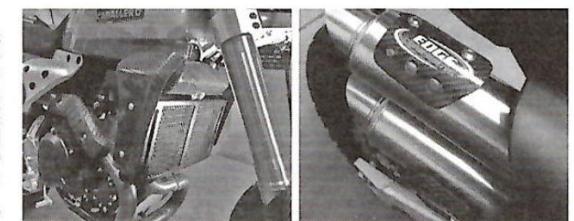
今までサインハウスの車両事業部が扱ってきた、ランブレッタ、ファンティック、SYMなどの輸入バイク事業が「モータリスト合同会社」に譲渡されることになった。

国道15号線沿いに設置。全商品
を展示するシ

新設
ランブレッタ、SYMなどの総輸入
代理店が新会社モータリストに移行



■本社事務所兼サービスセンターの「モータリスト・ファクトリー」は既に移転完了。独特なウォールペイントが目印だ。■東京都大田区仲六郷2-41-8 ☎03-3731-2388 <https://motorists.jp>



↑EDGE COMPOSITESによるキャバレロ用のラジエターサイドプロテクター(2万3100円)、マフラーヒートガード(1万4850円)などを販売開始。さらに今後ラインナップを拡大予定だ。

誌上モーターサイクルショー

ピックアップバイクブランド

CRUiSYM α
欧州で大ヒットするビッグスクーター

余裕のある車格で優雅なクルージングが楽しめる人気のCRUiSYM αがモデルチェンジ。車検が不要な最大排気量である250ccエンジンを搭載し、フルエアヘルメット2個を収納する大容量ラゲッジスペースで高い利便性を誇る。大型2灯ヘッドライトや高さ調整が可能なウインドスクリーン、折りたたみ可能なパッキーミラーなど、従来モデルの基本構成を引き継ぎながら、Euro-5に応じつつ電子装置を充実させている。今では貴重となつた250ccクラスのクルーザーモデルは、市街地のコミューターとしてもツーリングバイクとしても活躍するぞ。69.9万9600円。

NHX
普段使いに最適なストリートファイター

欧州市場で人気を博してきたSYM製ストリートファイター&アドベンチャーセグメントの小排気量モデルが、満を持して日本市場にも登場することが決まった。ストリートファイタースタイルでまとめられたNHXは、低くセッティングされた特徴的な縦2灯ヘッドライトや、軽量な車体を振

NHT
洗練されたデザインと扱いやすい車格

上で紹介しているNHXと同系シャシーとエンジンを採用しながらも、アドベンチャーモデルとしてまとめられた「NHT」。マニュアルシフトモデルならではの走りの楽しさを得られるうえ、19インチタイヤのフロントタイヤを採用しており、ストリートユースだけでなくオフ

Jet-X
最新装備で固めたブランニューモデル!!

SYMが2021年に導入する最新モデル「Jet-X」。約13PSを発生させるハイパワーな125cc 4ストロークシングルエンジンを搭載。これまででトップスルースクーターを中心とした展開を行ってきたSYMだが、125ccクラスOPCXなども真っ向から勝負するデザインで参入する。スーパースポーツモデルを彷彿させる

精悍なフェイスマスクと人間工学を優先的に考えられた車体を採用。さらにスマートライトはじめ各部LEDの装備、キーレスエンターリングシステムや大型LCDディスプレイの採用など、新時代のプレミアムスクーターを実現する。4月から生産開始が予定されており、価格は36万3000円。

Orbit
気軽に乗れるベーシックタイプならコレ

クラスを超越した車格と走りをどちらとも、手を出しやすい価格帯で一躍人気モデルとなったオービット3は、今期からEURO-5対応モデルとなり少々値上がりとなった。その穴を埋めるボトムラインにスタンダードモデルとなる「オービット」を新規導入。シンプルかつ使い勝手のいいデザインであり、昨今

DRG-BT
戦闘機型コンパクトコミューター

モデル数を減らしていく50ccエンジンスクーターというのも興味をそそる。なんといっても16万800円という低価格設定なので、第一印象で購入を考えているかたは必見。オービット3(50cc、125ccの2モデル)も継続販売されるので、そちらと比較するのも面白いだろう。

SYM

スクーター大国として知られている台湾を代表するブランド「SYM」。ホンダと技術提携を結んできた歴史もあり、高い品質と前衛的なデザインで、欧州をはじめさまざまな国で人気のあるバイクメーカーだ。

Lady's Bike
(クレタ)
21年1月号

SYM JOYMAX Z250

台湾から来たベストサイズスクーター

250ccスクーターとしてはコンパクトな車格でありながら、フルフェイスヘルメットが2つに入る大型シート下トランクを備えている。グローブボックス内のUSBチャージャーや2段階に調整可能なウインドスクリーン、見やすいツインアナログメーターなど充実した装備をもつ。バンク角は37度確保されているのでアクティブに走ることも可能だ。コストパフォーマンスの高さも魅力。



●全長×全幅×全高: 2,190×760×1,450 (mm) ●軸間距離: 1,546 mm ●シート高: 747 mm ●車両重量: 184 kg ●エンジン型式: 排気量: 空冷4ストロークOHC単気筒・249.4cm³ ●最高出力: 15.8kW (21.5ps) / 7,500rpm ●最大トルク: 23.5 N·m (2.39kgf·m) / 5,500rpm ●燃料タンク容量: 12 ℥ ●タイヤサイズ: F = 120/70-14 · R = 140/60-13 ●価格: 49万5,000円

オートバイ125購入ガイド (モーターマガジン) 21年版



SYM Orbit III 125i

価格 22万5500円(125単色)/23万6500円(125ソートーン)
カラー イエローメタリック、マットブラック、ホワイト、レッド、ブルー

モータリスト会員会での取り扱いが始めた台湾のメーカー・SYMのベーシックなスクーター。コンパクトで使い勝手の良い造りのボディは共通で、いずれもEURO4をクリアしたクリーンな空冷エン

ジンを搭載する原付二種の125ccモデル。前後12インチホイールを装着して優れた安定性を備え、フロントはディスクブレーキで前後運動のCBSも装備。価格が低く抑えられているのも魅力。

全長×全幅×全高
1915×680×1125mm
ホイールベース1290mm
シート高700mm
車両重量115kg

①空冷4ストバルブ単気筒 ②124.6cc ③52.4×57.8mm ④10.7
⑤10.2PS/8500rpm ⑥0.94kg-m/6500rpm
⑦フューエルインジェクション ⑧5.7L ⑨ー ⑩ー ⑪CVT
⑫ディスク・ドラム ⑬110/70-12・120/70-12

SYM JET S

＜エス・ワイ・エム ジェット・エス＞

価格 34万9800円
カラー ホワイト、マットグレー、ブルー

SYMの125ccモデルの中で人気のスポーツスクーター・JETシリーズの最新モデル。剛性の高いフレームにVGS可変ジオ

メトリサスを組み合わせ、より高い安定性を実現しながら、ワインディングなどで軽快かつスポーティな走りを楽しめる。

全長×全幅×全高
1915×705×1095mm
ホイールベース1286mm
シート高760mm
車両重量125kg

①空冷4ストバルブ単気筒 ②124.65cc ③54×54.4mm ④10.8
⑤11.5PS/8500rpm ⑥1.02kg-m/6500rpm ⑦フューエルインジェクション ⑧6.8L ⑨ー ⑩ー ⑪CVT ⑫ディスク・ディスク
⑬110/70-12・120/70-12

モトチャンプ (三栄) 21年2月号

SYM オービットIII 50

16万5000円

コスパ最強、
17万円切り!

前後に12インチタイヤを履くスポーツスクーター。125と共に車体でシート下にはフルフェイスがきっちり収まる。便利なUSBポートも装備する。



SYM ジェットS

34万9800円 朝モータリスト

SPECIFICATIONS
排:124.65cc サ:1813×705×1095mm
シ:-mm ps:11.6ps/8500rpm
ト:1.03kgm/6500rpm 重:-kg
ガ:6.8L ブ:ディスク・ディスク
タ:110/70-12・120/70-12

旋回時の安定性を高める可変ジオメトリ構造サス(VGS)により最大45度のバンク角を実現。約11.5psを発揮するエンジンや前後ディスクブレーキも注目。

SYM オービットIII

22万5500円 朝モータリスト

SPECIFICATIONS
排:125cc サ:1915×680×1125mm
シ:-mm ps:10.2ps/8500rpm
ト:0.95kgm/6500rpm 重:-kg
ガ:5.7L ブ:ディスク・ドラム
タ:110/70-12・120/70-12

19年発売のSYM気鋭作。φ226フロントディスクブレーキはリヤ運動で安心感大。フルフェイス+aが収まるシート下やUSBソケットは日常使いで便利だ。

台湾発のスポーツスクーター

NEW MODEL



SYM DRG BT

44万9900円 朝モータリスト

Color: ● ○ ● ○ ●

台湾



走りもインパクト大
唯一無二の存在感!

約15psを發揮する水冷エンジンやほぼ水平にマウンティしたリヤショック、さらに車重配分が前後半々でスポーティさに磨きをかけた。

IMPRESSION

「新型水冷エンジンはパルス感があってトルクフル、80km/hまで一気に加速する。車体はやや腰高で足まわりはハード。前後13インチは安定感も高い」(ケニー佐川)

SYM ジョイマックス250

49万5000円 朝モータリスト

良いトコ取りのミドルサイズ

フルフェイスが2個収まる大型トランク、12L容量の燃料タンク、2段階調整スクリーン、USBソケットなど長距離走行にもうってつけ!

SPECIFICATIONS
排:249.4cc サ:2190×760×1450mm シ:-mm
ps:21.5ps/7500rpm ト:2.4kgm/5500rpm
重:-kg ガ:12.0L ブ:ディスク・ディスク タ:120/70-14・140/60-13

SYM クルーシム250

64万9000円 朝モータリスト

Color: ● ○ ● ○ ●

台湾



快適性に
走破性をプラス

NEW MODEL



旦那さんが一階で車両を見ている間に、ご家族の方は二階でゆっくりくつろぐことができるでしょう。アイテムはどれもカワカッコイ!!

い倉庫がベースとなっていて二階に上るとオフィスと共にグッズなどのショールーム
電動アシスト自転車やアパレル、グッズなどは直接購入可能です！



「各ブランドとのつながり、国内のお客さまとのつながりを大切に、今後も最前线を走る覚悟です」と新店舗で意気込みを見せる、代表の野口さん

アンティックからリリースされているフラットラックシリーズの名が刺繡されているロゴスター×アンティックのキャップ(¥4,550/税別)



一階の奥には整備スペー
スが設けられている。新作
オプションバーツなどを取
り付けた車両はここでいち
早く見れるところだろう。な
お、社用車のハイエース
はトラック仕様にカスタマ
イズされている。これも気
になる人は多いのでは?

モータリスト・ファクトリーは京急本線雑色駅から徒歩2分、国道15号線沿いに位置し、首都高速1号羽田線の羽田I.C.、大師I.C.からも近い。新旧ランプレッタも置いてますよ!

新年早々にオシャレなバイクを扱うお洒落な新店舗が大開店!!

『モータリスト・ファクトリー』がOPEN!!

オシャレで楽しい外車を見たハなら二ちら!

2021年1月に新オーブンしたのがこちらのモータリスト・ファクトリー。モータリストとはモーター(エンジン)を用いての車輪を駆動する、人生を豊かにする乗り物をこよなく愛する皆様の総称として名付けられたもの。…となるればスタッフの方々ももちろん全員モータリストなのは当然だ!取り扱っているのはランブレッタ、ファンティック及びSYMといった海外ブランドのモーター・サイクル、そして電動アシスト付き自転車「e-Bike」の輸入販売に関しては結構して行われる。更にフレミアム・モードサーバイク・アハレルフランドである「Pando

「Moto」や、オフロードライダーに安心と安全のプロテクションを提供するフレミアム・アーツブランドの「T-CX」といった取り扱いもあり、それら商品は実際に手にすることができ、購入も可能なのは嬉しい。

今までになかったオートバイの楽しみを提供してくれる場所がモータリスト・ファクトリー! 是非足を運んでみて欲しい所だ!



モータリスト

東京都大田区仲六郷2-4
TEL: 03-3731-2388
<https://motorists.jp>

• 今後のバイク業界を占う •
シリーズ
“The Top Interview”

モータリスト合同会社 代表

野口 英康

マツダ時代に海外経験を10年。その後、フォードによる経営権の取得を機に二輪の世界へ。ハーレーではビューエルの統括責任者として、その後のKTM、サインハウスでは社長として業績向上に大きく寄与した。そして、海外3ブランドを引っ提げ、新たな挑戦を開始した。

—— 今度は何を仕掛けるのだろう。野口さんはそんなイメージがあります。昨年12月にモータリストを設立されましたが、まずは野口さんの経歴と会社設立に至るまでの経緯を教えて下さい。

野口 元々は自動車メーカーのマツダに10年間勤務していました。商品企画を担当し、北米マツダにも1991年から6年までの6年間駐在していました。マツダはアメリカ時代に海外経験を10年。その後、フォードによる経営権の取得を機に二輪の世界へ。ハーレーではビューエルの統括責任者として、その後のKTM、サインハウスでは社長として業績向上に大きく寄与した。そして、海外3ブランドを引っ提げ、新たな挑戦を開始した。

—— 日本バッティングがビーグルだった時期ですね。

野口 そうです。一番酷かつた頃ですね。当時、私はその対応を担当していました。あれ

リカ向けにボモロガーシヨンモデルなどを輸出していましたが、当時(95年頃)は最も円高が加速した時期。貿易摩擦が熾烈を極めており、アメリカによる日本の自動車業界へのプレッシャーは相当なものでした。

—— ハーレーでは何を。ビードン・ジャパンに入社しました。

野口 ハーレーに入社し、その後、100%子会社だったビューエルに出向し、統括責任者として業務を行いました。また、それと並行して、ハーレーの技術者として、アフターサービスやメカニック

怖いほど壊れま に奇跡に近いと

The Top Interview / vol.23

の頃、アメリカではミーバンが大人気でクラシック車はボイジャー、フォードはクラブワゴンを発売し、それが大ヒットしていました。そんな時、トヨタはアメリカでフレリア(日本名:エスティマ)をマツダはMPVを発売したところ、大ヒットしました。これがダンピングにあたるということで、ビッグ3が訴訟を起こしたのです。その時の対応が私が担当した最初の案件でした。

—— マツダを去る決断をした理由は。

野口 フォードがマツダの経営権を取りに行こうになつたことで、マツダに期待していたこと、マツダでやりたかったことが変わってしまったからです。マツダを退職する時は、いくつかのメーカーから「来ないか」と声を掛けられました。確かに「フォードにいたほうが安定している」とは思いますが、もう自動車メーカーには行き難くなつたので、声を掛けて頂いた企



業の一つであるハーレーダビッドソン・ジャパンに入社しました。

—— ハーレーでは何を。

野口 ハーレーに入社し、その後、100%子会社だったビューエルに出向し、統括責任者として業務を行いました。また、それと並行して、ハーレーの技術者として、アフターサービスやメカニック

アでもあるので、ハーレーのテクニカルサービス全般を担当していました。ハーレーの仕事をしていました。その後、社長待遇でした。入社時は副社長待遇でした。その後、社長のボストンに就きました。KTMで

のト レーニングなどを担当し ました。ハーレー は輸入会社なので、当時は技術系のスタッフが一人もいなかつたのです。私はエンジニアでもあるので、ハーレーのマツダ時代に海外経験を10年。その後、フォードによる経営権の取得を機に二輪の世界へ。ハーレーではビューエルの統括責任者として、その後のKTM、サインハウスでは社長として業績向上に大きく寄与した。そして、海外3ブランドを引っ提げ、新たな挑戦を開始した。

—— その後はKTMの社長に就任されました。

野口 ビューエルといつもハーレー自身がなくなつたため、時代にすつとオファーを受けたのですが、そのタイミングでお掛けすることになりま

した。入社時は副社長待遇でした。その後、社長のボストンに就きました。KTMで

ルの翻訳も行つたし、最終的には仙台にある「赤門自動車整備専門学校」と東京の「東京工科専門学校」にハーレーの技術者養成クラスを立ち上げました。私がハーレーに入社した時は、販売台数は年間9000台でした。一方のビューエルは、私が退職する頃には販売台数が伸びず、2008年のリーマンショックがファイナルクリア시스템となり、ついには会社自体がなくなりました。ハーレーには14年間在籍しました。

—— その後はKTMの社長に就任されました。

野口 ビューエルといつもハーレー自身がなくなつたため、時代にすつとオファーを受けたのですが、そのタイミングでお掛けすることになりました。入社時は副社長待遇でした。その後、社長のボ

ストンに就きました。KTMで

モータリストの広告は、すべてイラストで表現している。写真に比べ注目度は高いとい



てきました。販売店様でも月に一台はコンスタントに売れようになつてきています。お客様に対しても、メーカーについて事細かに説明をさせ

したね。私が、ランフレッタを取り扱っていて良かったなと思うのは、今まで出会ったことのないお客様に出会えることです。以前はハーレーや

——ランブレッタには独自の世界觀がある。

の活動と既存店への対応については、
野口 弊社の仕事は、販売店
様がバイクを売るためのお
手伝いをすることです。弊

だ、店を増やすとどうよりは、確実に毎回「コンスタント」に一定台数を販売できる販売店を30店ぐらい作り、そこをコアに展開しようと考へてい

私たちの仕事は、販売店様の
要望をカタチにすること
―― 3ブランドについて レッタ。現状の動き

野口 ランブレッタは一度失われたブランドです。メー
カー 자체は長い歴史を持つの
ですが、残念ながら戻ってい

ん。それじ以前、Bロのやうに
の会場に車両を展示させて頂
きましたが、これにより名前
も徐々に浸透し、昨年の夏頃

社長として仕事をしたのは、ちょうど5年間でした。その後、四輪インポーターの仕事を2年ほど行った後、サン・ハウスの社長に就仕しました。これもオファーを頂いたため、お引き受けしました。

——まさに、引っ越しだ

——ですね。

野口 ともかくありがたいお話を基本的に私はあまり断りません。わざわざお話を頂いた方々のお話は、しっかりとお聞きします。サン・ハウスでは、スタッフの協力のもと、1年間で売上を30%伸ばしましたが、諸事情により当時、サンハウスが扱っていたオートバイ販売の権利と在庫車両を買取り、新会社を立ち上げることになりました。取扱いブランドは

野口 ビジネスへの道筋をつけるのが私の仕事だと思っていました。これが整えば後進に道を譲らうと思っていました。でも会社が株主だと株の譲渡が必要となります。いまの若い人は、そんなお金を使う簡単には作れないでしょう。会社だと会社を譲る時の煩わしさを省けるので、あえて株式にはしなかったというわけです。

—— 独立後は様々な声が聞かれるようになったと思いります。

野口 そうですね。不安視されるかたもいらっしゃいます。そんな時は、私がどのような考え方のじこの事業を始めたのか、どういうバックグラウンドがあるのか、どのようなスタッフがどういったテクニカルサービスを展

A collage of three images. The top left shows a man sitting on the floor next to a KTM motorcycle. The top right shows a man in a suit holding a trophy. The bottom image shows a group of people smiling in front of a banner that reads 'KTM' and 'KTM FAIR'.



野口 新車を売つてゐる販売店は、現在、20店舗であります。過去に販売店として経験のある販売店は、20店舗ありますけれども、実際に動いて、現在の店舗は20店舗であります。リストを引き継いでいるので、確かな数字です。台数目標ですが、将来的には、以前のインボーターと同じ水準への引き上げを考えています。最も売った年で5000台で、その前後でも4000台

—— ハロナの影響はどの程度でしょうか。
野口 物流面に深刻な影響が出ています、コンテナ不足ですね。3メートルカーカーとも生産は滞りないのでですが、輸入が伸びる限り、輸入車の供給が足りなくなってしまうのです。

置付けたところのが広告。つまではすぐハイライトを主体にした広告を掲載しています。ブランドがやりたがりで表現していくのです。他社ではあまり見ない手本的に思いますが(「J-WAVE」で、雑誌の掲載ページを開く)。この広告は、駄菓子店のものをポスターにし、店に貼って頂いたりし

つ。幸いドリームはE-Yバイクを製品として持つてますし、ネットで発表するなど着実に手は打っています。ファンティックにつじつじながらに進んでいます。元々このメーカーが復活したキッカケは、電動アシスト自転車であり、これが最初のモビリティだったのです。

スタイルの自転車としては、決して高いわけではないのですが、バッテリーの容量は現在日本で流通している電動アシスト自転車の中では最大クラス。モーターはトルクタイプで、トルクレシオは世界一と言われている才干を積んでいます。このバーンの製品は、弊社でもすでに販売しています。もう一つ意味では、違う種類の、しかも電動アシストの時代を先取りした楽しさを提供

すが、ほんの方はご存知ない。「UICのメーカー」という言葉から会話を始まることが多いですね。取扱店は現在の取扱店は全国30店で目標販売台数は年間800台です。私はそれくらいは販売できる力のあるメーカーだと思っています。

—— 海外での評価は。

野口 ファンティックはヨーロッパでしか販売されていません。北米での販売もなくなっています。でもファンティックを売っているのはウチだけです。今年からようやくオーストリアでも販売される予定です。牛舎はすべてイタリアです。国内なのですが、ここには強い拘りがあるのです。ファンティックをひと言で表現すると「眞面目な会社」と言えます。3度目の再生となる今回は、イタリアの投資家団が出資し復活したのですが、そのグループのオナーはイタリアにある企業にしか出資いません。世界に向けて製品を発信できるかな? などイタリア企

業を育むのを目的としているからです。投資し成長したら売上伸びるという考え方ではないのです。これは余談ですが、二〇〇〇で開催されるエイクラブレーションを行った時は、どのメーカーも英語で話します。けれどもファンティックだけはイタリア人です。そこで、お話をうながすのです。

電動モビリティの楽しさの提供は十

ア語で通す。もちろん英語は話せますが、そこはあとで曲げないんです。我々はイタリアの企業である、という主張ですね。それが「ライド」なのです。そういう姿勢が信頼性に繋がっているのかなと。フライドの高い人は、途中で投げ出したりはしないものなにに可能

シエアを譲ります。ヤマハとほぼ同等の16%くらいです。欧洲では、国によって異なりますがSYMのシエアは高いですね。なかでもドイツでは根強い人気があります。話は逸れますが、ヨーロッパはSYMの工場で生産しています。ランフレッタのスタッフが駐在しており、品質チェックを行っています。設計はイタリアだけじゃなく、が製造委託を受けています。

——ユーチューバーのSYMに対する印象はどうでしょうか。

野口 ゆく走る、ところの感想が多いです。世界的に製品供

—— そういうことは、生産ラインは止まっていますね。—— 野口 正常に稼働しています。これが強みです。これは本体だけではなくパーツも同様。国内に多くあります。パーツは注文頂いたらその日のうちに荷物で出荷できる体制を整えています。—— 国内メーカーと同等かそれ以上だと思います。これはSYMに限らずランフレットもファンティックも同様です。