

BDS REPORT PLUS

Motorcycle
Marketing
Intelligence
Magazine

●The Top Interview

ランブレッタは怖いほど壊れません。
これはまさに奇跡に近いと思います。

モータリスト合同会社 野口英康社長

●特集

運転技術の向上と需要創造

これが「YRA(ヤマハ・ライディングレッスン)」の目的

●限定企画

四輪AAとの違いにビックリ。
BDSは背筋を伸ばして歩きたくなる、そんな会場です。



2021 MAR

3

Vol.439

Laugh, O Ken



**ランブレッタは
せん。これはまさ
と思ひます。**

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台でしたが、私が退職する頃には倍近くの1万6000台にまで伸びました。一方のビューエルは、台数が伸びず、2008年のリーマンショックがファイナルクライシスとなり、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、KTMの社長に就任されました。

野口 ビューエルというメー

カ一自身がなくなつたため、ハーレーを退職する決意を固めました。KTMからは、ハーレー時代にずっとオファーを受けていたので、そのタイミングでお請けすることになりました。入社時は副社長待遇でしたが、その後、社長のポストに就きました。KTMで

—— 今度は何を仕掛けるのだろう。野口さんに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97年までの6年間駐在していました。マツダはアメ

リカ向けにホモロゲーショ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フレッシュヤーは相当なものでした。

——日本バッティングがピークだった時期ですね。

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

怖いほど壊れま に、奇跡に近い

The Top Interview / vol.23

の頃、アメリカでは「バン

が大人気でクライスターはボ

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ブレ

ーダ（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。

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・ハウスの社長に就任しました。これもオファーを頂いたため、お受けしました。

まさに「引っ張りだこ」ですね。

野口 とてもありがたいお話を。基本的に私はあまり断りません。もちろんその時々の事情が許せば、の話ですが。ご縁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、サイン・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い取り、新会社を立ち上げることになったのです。取扱いブランドはランブレッタ、ファンティック、そしてSYMです。設立は昨年12月のことです。

——会社は合同会社ですか。

珍しい形態ですが、どのような



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う

な理由があるのでしよう。

野口 ビジネスの道筋をつけるのが私の仕事だと思ってます。これが整えば後進に道を譲らうと考えています。でも、会社が株式だと株の譲渡が必要となります。いまの若い人は、そんなお金をそなえ単には作れないでしょう。合

同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ワケです。

——独立後は様々な声が聞かれるようになつたと思います。

野口 そうですね。不安視される方もいらっしゃいます。そんな時は、私がどのようないい考えのもと、この事業を始めたのか、どうじ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開す

ましたね。私が、ランブ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会えることです。以前はハーレーやKTMなど、スクーター以外のモデルを扱ってきたため、スクーターに乗るお客様との接点はほとんどありませんでした。けれどもいまは、ファッショングやライフスタイルを重視する考え方方に触れることができるようになりました。弊社と弊社の商品を扱つて下さっている販売店様にとっても、非常に大きな収穫だと思

——ランブレッタには独自の世界観がある。

野口 そうですね。他メーカーのスクーターと比較される方が多いのですが、具体的に比較した方ほど、ランブレッタがいい、と言つて下さ

ります。支持される理由は2つあります。1つはスタイル。ランブレッタが好きな方の多くは、そこにレトロなファッショニ性を求めます。

こういう方には、まさにベストマッチです。けれども、ランブレッタが現代風のデザインだったり、ランブレッタを

買う必要はないと考えるので

す。もう一つはトラブルの少

なさ。サイン・ハウス時代も含め3年扱つてきましたが、怖いほど壊れません。これだけ壊れないのは、まさに奇跡に近いと思います。この話をすると、販売店さんはとても安心されます。

私たちの仕事は、販売店様の要望をカタチにすること

——3ブランドについてお聞きします。まずはランブレッタについて

——3ブランドについてお聞きします。まずはランブレッタ。現状の動きはどうのよ

うな感じでしょうか。

野口 ランブレッタは一度失われたブランドです。メー

カー自体は長い歴史を持つのですが、残念ながら思つていただほど名前は浸透していません

——ランブレッタには独自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

がバイクを売るためのお手伝いをすることです。弊

供給体制については、膨大量のストックを直接ご確認頂くことで、不安は解消され、信頼して頂けるようになります。

とりわけパートナーフランチャイズの取扱い開始によりショールームを拡張した際に受けた雑誌インタビューでの明確な回答

などです。これらにつけては、キチンとした体制が整つているので、全く問題はありません。

野口 そうですね。不安視される方も多いらしく、いま

うな考えのもと、この事業を始めたのか、どうじ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開す

ましたね。私が、ランブレッタを取り扱つていて良かつたな

と思つるのは、今まで出会つたことのないお客様に会えることです。以前はハーレーやKTMなど、スクーター以外のモデルを扱つてきたため、スクーターに乗るお客様との接点はほとんどありませんでした。けれどもいまは、ファッショングやライフスタイルを重視する考え方方に触れることが理解できるようになりました。弊社と弊社の商品を扱つて下さっている販売店様にとっても、非常に大きな収穫だと思

——ランブレッタには独自の世界観がある。

野口 そうですね。他メーカーのスクーターと比較される方が多いのですが、具体的に比較した方ほど、ランブレッタがいい、と言つて下さ

ります。支持される理由は2つあります。1つはスタイル。ランブレッタが好きな方の多くは、そこにレトロなファッショニ性を求めます。

こういう方には、まさにベストマッチです。けれども、ランブレッタが現代風のデザインだったり、ランブレッタを

買う必要はないと考えるので

す。もう一つはトラブルの少

なさ。サイン・ハウス時代も含め3年扱つてきましたが、怖いほど壊れません。これだけ壊れないのは、まさに奇跡に近いと思います。この話をすると、販売店さんはとても安心されます。

——それは大きなアビ

ル材料ですね。では、ランブレッタの取扱店を増やすため

野口 全国で40店です。た

——現在の販売代理店の数と販売台数目標は。

野口 弊社の仕事は、販売店

がバイクを売るためのお手伝いをすることです。弊

供給体制については、膨大量のストックを直接ご確認頂くことで、不安は解消され、信頼して頂けるようになります。

野口 ランブレッタの取扱い開始によりショールームを拡張した際に受けた雑誌インタビューでの明確な回答

などです。これらにつけては、キチンとした体制が整つているので、全く問題はありません。

野口 そうですね。不安視される方も多いらしく、いま

うな考えのもと、この事業を始めたのか、どうじ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開す

ましたね。私が、ランブレッタを取り扱つていて良かつたな

と思つるのは、今まで出会つたことのないお客様に会えることです。以前はハーレーやKTMなど、スクーター以外のモデルを扱つてきたため、スクーターに乗るお客様との接点はほとんどありませんでした。けれどもいまは、ファッショングやライフスタイルを重視する考え方方に触れることが理解できるようになりました。弊社と弊社の商品を扱つて下さっている販売店様にとっても、非常に大きな収穫だと思

——ランブレッタには独自の世界観がある。

野口 そうですね。他メーカーのスクーターと比較され

る方が多いのですが、具体的に比較した方ほど、ランブレッタがいい、と言つて下さ

ります。支持される理由は2つあります。1つはスタイル。ランブレッタが好きな方の多くは、そこにレトロな

ファッショニ性を求めます。

こういう方には、まさにベス

トマッチです。けれども、ランブレッタが現代風のデザイン

だったり、ランブレッタを

買う必要はないと考えるので

す。もう一つはトラブルの少

なさ。サイン・ハウス時代も

含め3年扱つてきましたが、

怖いほど壊れません。これだけ

壊れないのは、まさに奇跡に

近いと思います。この話をすると、販売店さんはとても安心されます。

——それは大きなアビ

ル材料ですね。では、ランブレッタの取扱店を増やすため

野口 全国で40店です。た

——現在の販売代理店の数と販売台数目標は。

野口 弊社の仕事は、販売店

がバイクを売るためのお手伝いをすることです。弊

供給体制については、膨大量のストックを直接ご確認頂くことで、不安は解消され、信頼して頂けるようになります。

野口 そうですね。不安視される方も多いらしく、いま

うな考えのもと、この事業を始めたのか、どうじ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開す

ましたね。私が、ランブレッタを取り扱つていて良かつたな

と思つるのは、今まで出会つたことのないお客様に会えることです。以前はハーレーやKTMなど、スクーター以外のモデルを扱つてきたため、スクーターに乗るお客様との接点はほとんどありませんでした。けれどもいまは、ファッショングやライフスタイルを重視する考え方方に触れることが理解できるようになりました。弊社と弊社の商品を扱つて下さっている販売店様にとっても、非常に大きな収穫だと思

——ランブレッタには独自の世界観がある。

野口 そうですね。他メーカーのスクーターと比較され

る方が多いのですが、具体的に比較した方ほど、ランブレッタがいい、と言つて下さ

ります。支持される理由は2つあります。1つはスタイル。ランブレッタが好きな方の多くは、そこにレトロな

ファッショニ性を求めます。

こういう方には、まさにベス

トマッチです。けれども、ランブレッタが現代風のデザイン

だったり、ランブレッタを

買う必要はないと考えるので

す。もう一つはトラブルの少

なさ。サイン・ハウス時代も

含め3年扱つてきましたが、

怖いほど壊れません。これだけ

壊れないのは、まさに奇跡に

近いと思います。この話をすると、販売店さんはとても安心されます。

——それは大きなアビ

ル材料ですね。では、ランブレッタの取扱店を増やすため

野口 全国で40店です。た

——現在の販売代理店の数と販売台数目標は。

野口 弊社の仕事は、販売店

がバイクを売るためのお手伝いをすることです。弊

供給体制については、膨大量のストックを直接ご確認頂くことで、不安は解消され、信頼して頂けるようになります。

野口 そうですね。不安視される方も多いらしく、いま

うな考えのもと、この事業を始めたのか、どうじ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開す

ましたね。私が、ランブレッタを取り扱つていて良かつたな

と思つるのは、今まで出会つたことのないお客様に会えることです。以前はハーレーやKTMなど、スクーター以外のモデルを扱つてきたため、スクーターに乗るお客様との接点はほとんどありませんでした。けれどもいまは、ファッショングやライフスタイルを重視する考え方方に触れることが理解できるようになりました。弊社と弊社の商品を扱つて下さっている販売店様にとっても、非常に大きな収穫だと思

——ランブレッタには独自の世界観がある。

野口 そうですね。他メーカーのスクーターと比較され

る方が多いのですが、具体的に比較した方ほど、ランブレッタがいい、と言つて下さ

ります。支持される理由は2つあります。1つはスタイル。ランブレッタが好きな方の多くは、そこにレトロな

ファッショニ性を求めます。

こういう方には、まさにベス

トマッチです。けれども、ランブレッタが現代風のデザイン

だったり、ランブレッタを

買う必要はないと考えるので

す。もう一つはトラブルの少

なさ。サイン・ハウス時代も

含め3年扱つてきましたが、

怖いほど壊れません。これだけ

壊れないのは、まさに奇跡に

近いと思います。この話をすると、販売店さんはとても安心されます。

——それは大きなアビ

ル材料ですね。では、ランブレッタの取扱店を増やすため

野口 全国で40店です。た

——現在の販売代理店の数と販売台数目標は。

野口 弊社の仕事は、販売店

がバイクを売るためのお手伝いをすることです。弊

供給体制については、膨大量のストックを直接ご確認頂くことで、不安は解消され、信頼して頂けるようになります。

野口 そうですね。不安視される方も多いらしく、いま

すが、ほとんどの方はご存知ない。「どこのメーカー？」という質問から会話が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店であります。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 新車を売っている販売店数は20店です。過去に販売経験のある店は300店ありますけど、実際に動いている店は200店ほど。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、以前のインポ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、その後でも4000台は販売しているので、そこを目指しています。



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アジア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ラリアでも販売される予定です。生産はすべてイタリア国内なのですが、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、イタリアの投資家集団が出資し復活したのですが、そのグループのオーナーはイタリアにある企業にしか出資しません。世界に向けて製品を発信できることをうれしく思っています。

電動モビリティの時代を先取りした
楽しさの提供は、十分に可能

——大きな安心材料ですね。次に、SYMはどうでしょうか。野口　じ存知の通り糸余曲折がありましたが、ホンダ車のOEM生産を請け負っていたメーカーであり、現在はヒュンダイの四輪車も生産しているので、技術力があります。KYMCOのような、斬新な技術やきらびやかさはないけど、眞面目に製品を作っている。良く走るスポーティーだし壊れないんです。職人気質な感じですね。シェアについては、台湾ではKYMCOには及ばないものの、高い

**の時代を先取りした
十分に可能**

これが強みであります。これは本体ではなくパーソナルも同様。国内に数、ストックしています。パーソナルは注文頂いたその日のうちに出荷できる体制を整えています。国内メーカー、同等かそれ以だと思います。これはSYMに限らずランブレッジもファンティクも同様です。

数数 ツタラコ上と。制にらツて多ツけ。

A red Caballero Scrambler motorcycle is shown from a front-three-quarter angle, parked inside a building with a wooden ceiling. The background includes some greenery and a white wall.

通す。もちろん英語は話せますが、そこはあえて曲げないんです。我々はイタリアの企業である、といふ主張ですねそれがフライドなのです。そういう姿勢が信頼にも結び付いているのかな、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のです。

が、SYM拡販のチャンスなのだと思います。——ということは、生産ラインは止まつてないわけですね。野口 正常に稼働しています。

