

BDS REPORT

Motorcycle
Marketing
Intelligence
Magazine

PLUS

●The TopInterview

ランプ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

“The Top Interview”

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して2年ほど行った後、サイン・ハウスの社長に就任しました。これもオフアワーを頂いたため、お引き受けしました。

——まさに「引っ張りだこ」ですね。
野口 とてもありがたいお話です。基本的に私はあまり断りません。もちろんその時々、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。サイン・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の買い取り、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プレッタ、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。珍しい形態ですが、どのような理由があるのでしょうか。

野口 ビジネスの道筋をつけるのが私の仕事だと思っています。これが整えば後進に道を譲ろうと考えています。でも、会社が株式会社と株の譲渡が必要となります。いまの若い人は、そんなお金をそう簡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わけです。

——独立後は様々な声がかかるようになったと思います。
野口 そうですね。不安視される方もいらっしゃると思います。そんな時は、私がどのような考えのもと、この事業を始めたのか、と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開する

のか、といった説明をシックリとさせて頂きます。販売店様が最も重要視されるのは、パーツの供給体制や修理対応、要望への明確な回答などです。これらについては、キチンとした体制が整っている

ので、全く問題はありませぬ。とりわけパーツ供給体制については、膨大な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。

——3ブランドについてお聞きします。まずはランプレッタ。現状の動きはどのような感じでしょうか。

野口 ランプ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、残念ながら思っていたほど名前が浸透していません。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事です。弊社ならこういうお手伝いができます、と提案したうえで、数ある商材の中に、ユーザーに提案できる良い商材を一つ増やしませんか、とアプローチします。すでに弊社の製品を扱って頂いている販売店様には、こちらから「〇〇をやって下さい」という依頼は一切行いません。もちろん提案はさせて頂きますが、あくまでも主体は販売店様。そうしたなかで、例えば店で試乗会をやりたい、と希望すれば、私たちが試乗車を用意します。販売店様の意思が固まったら、徹底的にお手伝いをさせて頂く。つまり私たちの仕事は販売店様の要望をカタチにすることなのです。

——それは大きなアビール材料ですね。では、ランプレッタの取扱店を増やすため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事です。弊社ならこういうお手伝いができます、と提案したうえで、数ある商材の中に、ユーザーに提案できる良い商材を一つ増やしませんか、とアプローチします。すでに弊社の製品を扱って頂いている販売店様には、こちらから「〇〇をやって下さい」という依頼は一切行いません。もちろん提案はさせて頂きますが、あくまでも主体は販売店様。そうしたなかで、例えば店で試乗会をやりたい、と希望すれば、私たちが試乗車を用意します。販売店様の意思が固まったら、徹底的にお手伝いをさせて頂く。つまり私たちの仕事は販売店様の要望をカタチにすることなのです。

野口 全国で40店です。ただ、店を増やすというよりは、確実に毎月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えています。台数目標は年間400台。数年かけてその水準にまで引き上げます。ただ125cc、200ccのマーケットの年間販売台数は10万台ちょっと。その中の400台ですから、微々たるもの(笑)。マーケティング的には、小さな目標なのですが、不可能でない数字に向かいたい、というのが私の考えです。

野口 日本は80年代半ばにトライアルブームが発生しました。インポーターも存在したのですが、ブームの終焉とともに輸入業者も何社が変わったため、イメージとしては新しく感じられると思います。一部、年配の方からは、「ファンティックって、トライアルのファンティック?」と聞かれることが少なからずありま

ん。そこで以前、BDSさん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、昨年の夏頃から徐々に売れるようになって

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



できました。販売店様でも月に1台はコンスタントに売れるようになってきています。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て頂くケースは少なくなりましてね。私が、ランプ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、ファッションやライフスタイルを重視する考え方に触れることで、彼らの趣味や趣向が理解できるようになりました。弊社と弊社の商品を扱っ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

います。
——ランプ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も多いのですが、具体的に比較した方ほど、ランプレッタがいい、と言って下さいます。支持される理由は2つあります。1つはスタイルリング。ランプレッタが好きな方の多くは、そこにレトロなファッション性を求めます。こういう方には、まさにベストマッチです。けれども、ランプレッタが現代風のデザインだったなら、ランプレッタを買う必要はないと考えるのです。もう1つはトラブルの少なさ。サイン・ハウス時代も含め3年扱ってきましたが、怖いほど壊れませんでした。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。

野口 現在の販売代理店の数と販売台数目標は。
野口 全国で40店です。ただ、店を増やすというよりは、確実に毎月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えています。台数目標は年間400台。数年かけてその水準にまで引き上げます。ただ125cc、200ccのマーケットの年間販売台数は10万台ちょっと。その中の400台ですから、微々たるもの(笑)。マーケティング的には、小さな目標なのですが、不可能でない数字に向かいたい、というのが私の考えです。

野口 日本は80年代半ばにトライアルブームが発生しました。インポーターも存在したのですが、ブームの終焉とともに輸入業者も何社が変わったため、イメージとしては新しく感じられると思います。一部、年配の方からは、「ファンティックって、トライアルのファンティック?」と聞かれることが少なからずありま



ファンティックの取扱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

サインハウス時代、東京電一ターサイクルショーにてバイク誌イメージキャラクターのタレント・つるの剛士さんにランプレッタ V200S Pectal を贈呈

KTM時代、任売販売店代表とKTM ファクトリーライダーのハーリングス選手らと欧州ツアーを実施した時の一コマ

“The Top Interview”

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店で目録販売台数は年間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。ファンテックをひと言で表現すると「真面目な会社」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ようなイタリア企業を

育てることを目的としているからです。投資し、成長したら売り抜こうという考えではないのです。これは余談ですが、ミラノで開催されるイクマでプレゼンテーションを行う時は、どのメーカーも英語で話します。けれどもファンテックだけはイタリア語で

**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。野口 ご存知の通り紆余曲折がありました。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すが、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れど、真面目に製品を作っている。良く走るスポーツテイ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、高いシェアを誇ります。ヤマハと

通す。もちろん英語は話せませんが、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、という主張ですね。それがプライドなのです。そういう姿勢が信頼にも結び付いているのかな、と。プライドの高い人は、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、生産ラインは止まってないわけですね。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。国内にも数、ストックしています。パーツは注文頂いたらその日のうちに出荷できる体制を整えています。国内メーカーと同等かそれ以上だと思います。これはSYMに限らずランプレッタもファンテックも同様です。

——ユーザーのSYMに対する印象はどうでしょう。野口 よく走る、という感想が多いです。世界的に製品供給が滞っているいまこそ

——販売店数と目標販売台数について教えて



トキ。

野口 新車を買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店ありましたが、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、その前後でも4000台は販売しているの、そこを目標にしてい

た申し出を受けることはありませんが、そのような時は、「値引きして誰が得をするのか」と逆に尋ねます。値引きしないと売れないことはないと思います。——「コロナの影響はどうでしょう」。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メーカーとも生産は滞りないのですが、輸入が滞っているのです。また、物流費（コンテナの運賃）もこ

の1年の間に驚くほど値上がりしました。航空便もかつてない需要の高まりから、国際貨物の運賃も高止まりしているのが現状です。——この先、どのような展開を考えていますか。野口 オートバイの面白さを、可能な限り伝えていきたいと思えます。オートバイは、単なる「モノ」ではなく「乗って楽しむモノ」です。遊びの場を提供することで、オートバイの楽しさを伝えていきたいですね。その一環として位置付けているのが広告。ウチではすべてイラストを主体にした広告を掲載しています。ブランドがもつ楽しさをイラストで表現しているのです。他社ではあまり見ない手法だと思えます（と言って、雑誌の掲載ページを開く。この広告は、販売店の要望に応じて、広告そのものをポスターにし、店に貼って頂いたりします。——小池都知事が2030年までに都内で販売される新

車すべてをハイブリッド車（HV）や電気自動車（EV）に切り替える方針を示しました。野口 それが世界的な潮流であれば、仕方のないことだと思います。メーカーは過去にも技術の進歩、技術革新により壁を乗り越えてきたので、超えられないことはない。個人的には内燃機が好きなのですが、商売とは別です。その時代に適應できるような方法を考えるでしょう。幸いSYMはEVバイクを製品として持っていますし、ネットで発表するなど着実に手は打っています。ファンテックについてはさらに進んでいます。元々、このメーカーが復活したきっかけは、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。——電動モビリティにも目が向く。野口 オートバイがEV化し価格が上がったら、販売台数は減るでしょう。そこでポイントとなるのは、買わなく

なった人に対する対策です。彼らの多くは、間違いなく楽しさを忘れたくないと考えている人々です。そんな彼らには、ファンテックの電動アシスト自転車を使った遊びを提案できるだろうと考えています。フルサスペンションのマウンテンバイクは、日本では高級車のグレードに入ります。一番安いものでも40万円台後半です。でも、モーターとバッテリーを備えたフルサスペンションの自転車としては、決して高いわけでは無いのです。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。モーターも、トルクウエイトレシオは世界一と言われているモノを積んでいます。このゾーンの製品は、弊社ですすんで抑えています。そういう意味では、違う種類の、しかも電動モビリティの時代を先取りした楽しさは、提供できると考えています。



モーターリスト社内に展示されたCABALLERO Scrambler 500とFANTIC Enduro. 2FにはeBikeを展示