



翔和オートサラナ主催 走行会

顧客目線で楽しむことを企画する解体業の B to Cビジネスの新しい形！

去る2月17日、富士スピードウェイドリフトコースにて本誌企画「一寸の虫にも五分の魂」でも紹介した(株)翔和オートサービス主催の走行会に参加した。

参加者は約60名でほとんどがエンドユーザーで一部取引のある修理工場も参加をした。この走行会は「カーユーザーに楽しんでもらう」をコンセプトにしており、翔和オートの峯尾氏が場所や日取りなどを企画している。「若い方から50代ぐらい、家族連れまで参加してくれている。場所を借り、借りたけどどんなことしたい?とお客様に投げかけると、こんなことしたい、あんなことがしたいと要望がかえってくるのでそれを纏めて今の走行会の形があります」と峯尾氏。走行会は1ヒート12分×5ヒートで時間が余ったらフリー走行で1ヒート6台ほどがコースで走る。AクラスからFクラスまで6クラスに分けて走行をする。AクラスとBクラスはチューニングショップが貸し切る枠、Cクラスは有志を募って友達で一枠貸し切る、Dクラスは中上

級者の枠、Eクラスは初中級者の枠そしてFクラスはトヨタAE86 オンリーの枠が用意されている。

一般公道では禁止されていてもサーキットでは関係無い!

ドリフト走行を参加者は楽しむのだが順位や成績などは関係ないエキシビジョンの大会となっており、一般道での緊急時にパニックにならないよう皆腕を磨いているよう見えた(笑)。とは言えカーライフの楽しみ方は人それぞれゆっくり走るクラシックカーレースや林道を走る、最高速を試す、ジムカーナなど様々な形があるが、すべて道路交通法が絡んでくるので公道では出来るものと出来ないものがある。それらの潜在的なニーズを満たす方法の一つとして本企画が存在しているのは言うまでもない。「顧客の満足度を上げるために当社が出来ることはなにか?これを考えてこの企画がスタートした。たとえ公道では違法でもサーキットなら関係はないし、安全面でみても公道よりも高い。参加費も「部品代を買うからそれでお願いします」という人もいる。今後の展開の一つとしてオートバイの企画があり、ミニバイクからモタードクラス(250cc)までで自由にお客さまに楽しんでもらおうと考えています。もう一つはセレナオンリーアイベントを開催したいと考えています。解体する車両をあらかじめ残しておいて参加者にセレナでレースや運動会のようなことをしてもらおうと企画しています。レースで使い終われば後は資源や使えるものはパーツとして生産をすれば車を最後まで使い切ることにも繋がる。何よりお客様に楽しんでもらいたいというコンセプトがある。最近は若者の車離れ

などが横行しているが、ドリフトなどが好きでも公道では出来ない、だから車に乗ること自体をあきらめてしまっている層に遊べる場を提供することが一つの使命だと考えている」と峯尾氏。確かにドリフトやジムカーナなどは危険が付きまとうがより安全にかつより楽しめ違反などの不安に対する問題も解消することが出来ればもっと車を好きになることは間違いない。

参加者の笑顔や交流が新たな取引や参加者を呼び業界を活性化させる

富士スピードウェイドリフトコースの使用料はオフシーズンで 40 万円ぐらいであり、3 月以降は若干の値上がりがある。翔和オートでは定期的に本大会を開催しており、大会の参加費は 12,000 円。ここで大きく儲けるという訳では無く、例えば走行中に故障やクラッシュなどをしてしまった場合に部品を提供することが出来る。万が一の事故の際にも頼られることもある。参加者には楽しんでもらい、開催者は楽しんでもらうことをベースに新しい顧客を発掘することもできる。根底にあるのは参加者が楽しむこと、その延長線上に部品の発注や参加者が多ければ参加費の余剰分で多少の儲けになることもある。そして参加者の横のつながりで新規の顧客の創造にも繋がる。昨今、B to C ビジネスとして店舗を構えている解体業も少なくはない。そんな中で新しい角度からエンドユーザーを取り込みさらに業界発展を解体業というポジションから展開する翔和オートサービスの事業展開は見習うべきところが多い。

