

ロードバイクに陰りが見えて来て、自転車業界はあまりぱっとしません。しかし、これから自転車店をやるのは、時代に逆行ではなく、良い方向に向く可能性が大いにあります。

それは、少子高齢化で中高年が増え、健康志向で自転車を再開する人が増える傾向にあることと、専門店での売り上げをやり方によっては、伸ばしているところが出てきたのが理由です。中高年のユーザーを見ていますと、ロードバイク志向だけでなく、趣味のカメラとポタリングを合わせて楽しんだり、自転車いじりに徹したり色々であり、ここに新しいタイプの自転車店が見えて来ます。専門店での売り上げを伸ばしているところは、高級車やピスト等の特殊車だけを扱うのではなく、ユーザーに自分の考えを押し付けずにフレキシブルに何でも相談に乗り、コーヒーやお茶等のサービスコーナーがあって、ユーザーがまた来たくなる雰囲気の出る演出ができる場所です。地元密着型が重要なのです。カフェとの併設も良いでしょう。こうすることにより、自転車や消耗部品の販売に繋がり、収益性が上がっているのです。

量販店は売って売って、修理なおざりにする。待たされたり、出来なかつたりで、不評この上ない状態です。一方街の自転車店は廃業が相次ぎ、ユーザーは困っています。修理で一番多いのがパンク修理ですが、ここでノーパンクタイヤが威力を発揮します。リペアムゲル入りタイヤはそのタイヤが擦り切れるまで乗れますから、ユーザーの不安を解消できるのです。

ロードバイク乗りのような重量増加を嫌うユーザーには、僅か10gで、面倒な空気入れのインターバルを大幅に伸ばせ、マイクロホールを塞ぐ、パンク予防剤のリペアムαがあります。買い物難民のような自転車店探しのユーザーをリペアムショップは救うことができるのです。

昨今自転車シェアリングやレンタサイクルが流行って来ました。リペアムショップのパンク防止技術は、これらの業界とのタイアップが可能になります。勿論、観光地ならば、自身でレンタサイクルを始めるのもお勧めです。

以上簡単にまとめましたが、自転車店が減っている現状で、ノーパンクタイヤ専門のリペアムショップを始めようと思う人を、マステックは全力で応援します。