

《これからの自転車店》に関するご提案

～リース自転車という考え～

最近は少子高齢化の影響と消費者の買い控えの影響等で、自転車が売れなくなって来ました。

今後、パンク修理等のメンテナンス業務を中心とした経営では、じり貧になる可能性があります。

現状を打破するため、「リース自転車」という道をご提案します

リース自転車は、主に短いサイクルで交換せざるを得ない年代層・生活環境に置かれる方々を対象とした考えです。

ざっと考えて、以下の方が対象となるのではないのでしょうか。

- ・ **【中学生以下のお子様】**：成長の早い時期は、一年で1サイズ大きくなります。この年代をターゲットにすることで、「少々の危険を承知で安い自転車を与える」→「格安の自転車と同等の値段で、しっかりした自転車に乗らせられる」へと変化させることができます。また、数年間はリース自転車を乗り継いでもらうことができるのではないのでしょうか。
- ・ **【通学用自転車】**：自転車破損のリスクは高まりますが、しっかりした自転車を使用することで安心・軽快に通学させることができます。また、ノーパンク加工を併用することで、一層の安心を与えられます。その上で、今後のノーパンク自転車を乗り継いで貰うキッカケにもなるのではないのでしょうか。
- ・ **【通勤用自転車】**：自宅から駅や、駅から会社等の行程で使用する自転車に対してです。購入することで空気管理や注油、その他のメンテナンスを面倒くさがる人に対し、ノーパンク加工とリース契約による月一回程度のメンテナンスをパックにします。自転車の故障などのリスクを考えると、長い期間リースしてもらえる可能性があります。
- ・ **【2人乗り（3人乗り）自転車】**：主に、単価の高い電動アシスト自転車。一人っ子に対し、電動自転車を使用する期間は3～4年程度です。4年で13万円程度する自転車を使い、その後は取り回しの悪い3人乗り自転車に乗っていくこととなります。年3万円程度であれば、必要な期間（幼稚園通園用と考えるとほぼ3年程度）を必要だけ乗ることができます。また、ノーパンクとメンテナンスをパックにすることで、故障やパンクに対する不安も解消します。また、バッテリーのヘタリ問題についてもリースであればこそ、安心感を提供できるかと思えます。

リースに供する自転車は、新車である必要はありません。

また、リペアムゲルによる安心感と、メンテナンスをプラスにすることでできる地元の自転車店との強い繋がりがあれば、格安自転車を販売する量販店に対抗できるのではないのでしょうか。

また、継続的かつ安定した収入にも繋がります。

リペアムショップの中には、学生相手のリース事業を行い成功している加盟店様もございます。

お客様にとっては、パンクしない自転車が新車以下の費用で入手でき、メンテナンスは面倒を見て貰えるという安心感が得られます。

ご興味がありましたら、私共も一緒に考えさせて頂きますので、ぜひご相談下さいませ。

以上