

# あの店・この店 お店紹介

「佐々宗輪店」代表の佐々木賢人(たかひと)さんと息子の茂知さん。二人が手にしている自転車はイギリス製の「モールトン」。東北屈指のプロショップである同店は、愛好家には知られた存在。



## 「プロショップ」に徹し 品揃えとアフターに注力

【盛岡市】  
株式会社  
佐々宗輪店

お店の創業は。

昭和6年、東京の自転車店などで修行を積んでいた私の父親である先代が、故郷の盛岡に戻って店を構えたのが始まりです。ただ開業1年もたたないうちに戦争で召集されて休業しましたので、本来の意味での創業というと、商売を再開した終戦後の昭和21年12月ということになるでしょうね。

当時、私は旧制中学に入学したばかりでしたが、学業の合間には父の手伝いをしていました。最初のうちは見よう見まねでしたが、高校を卒業する頃までには一通りの技術を習得しましたし、東京の大学に入ってから、やはり休みには帰省して仕事を手伝っていました。その頃から「いずれは家に戻らなければならないだろう」という思いは、漠然とありました。

私が大学を卒業するちょうどその年、それまでうちで働いていたベテラン従業員

が独立をすることになり、いわばそれがきっかけで家業を継ぐ決意をしました。昭和30年代の初め、朝鮮戦争後で日本の景気が低迷していた頃のことです。

逆境の中での経営戦略は。

私が家業を継いだ当時、自転車といえば業者が配達に使うぐらいでしたが、30年代半ばあたりからはサイクリングブームの影響で軽量型の自転車が出始められました。今でいう原動機付自転車もちょうどこの頃に登場したもののようです。社会の変化とともに自転車の形態も利用者も多様化していましたので、まずは私が中心となってこれら最新の自転車の導入を進めていったのです。と同時に、個人的にも自転車に乗るようになりました。やはり、お客様に商品を勧めるためには、まず私自身が自転車のことをよく知らねばならないと思ったからです。

当店の基本方針は、プロショップとし

てまず安心して末永く使ってもらえるような商品を提供すること。そして、お客様に喜んでもらえる商品を選び、提案していくことです。それは、現在の主力商品であるスポーツ車に限らず、一般の自転車の品揃えにもいえることと思っています。

スポーツ車に力を入れているのですね。

私自身、もともと他店にはないものに挑戦しようという思いが人一倍強かったので、出始めからスポーツ車には注目していました。

しかし、数多くある自転車の中でも、特にスポーツサイクル系は流行の移り変わりが激しいのです。その動向を掴み、かつ商品知識を増やすため、毎年、東京で行われる国際自転車展には必ず足を運んでいます。情報収集はもちろんですが新規出展ブースもこまめに回り、その場で取引のお願いをすることもあります。





- 1 先代から家業を継いで約50年。日本の自転車の変遷を目の当たりにしてきた佐々木豊人さんは、自転車に対するこだわりも深い。
- 2 ホームページの管理ほか、スポーツバイクの販売展開も担当する茂知さん。自らマウンテンバイクのジャパンシリーズにも参戦しているサイクルユーザーでもある。
- 3 店奥に設けられた修理コーナー。パンクや故障などのトラブルには、その場ですぐに対応してもらえるのが心強い。

現在は、国内の主要メーカーと海外メーカー合わせ、約50社ほどの商品を取り扱っています。中には全国的にも希少性の高い海外ブランド商品も揃っています。当店にいらっしゃるお客様は、本格的なスポーツサイクル愛好家が多いため、プロショップとしてはこのくらいのラインナップがなければ要望にも応えられないのです。

#### 売上構成はどのようになっていますか。

自転車が50パーセント、ウエアやアクセサリーを含むサイクルパーツ関係が25パーセント、バイクが15パーセント、そして修理などのサービスが10パーセントといったところでしょうか。以前は、もう少しバイクの構成比率が高かったのですが、ヘルメット装着が義務づけられたのをきっかけにニーズが減り、その代わりにMTB(マウンテンバイク)が台頭してきました。

最近では、ホームセンターなどで扱っている低価格自転車の影響で一般車は単価が下がる一方ですが、当店のようにスポーツ車に重点を置いたショップは、東北圏ではほかには仙台ぐらいにしかないので、遠方から訪ねてくださるお客様も徐々に増えてきています。販売エリアは確実に広がっていると感じています。

#### 仕入れ上での苦労などはありますか。

どんな商品でもそうですが、自転車も数量単位によってコスト比率が変わります。単位が少なければ少ない程コストもかかるため、当然、販売価格も高くせざるをえません。できるだけ在庫は減らしつつもいかにお客様に納得していただける価格で商品を提供できるか、また取引先メーカーの期待にも応えられるような販売店になれるかが、もっとも苦心する部分ですね。

また、盛岡のような降雪地域の場合、季節的な売り上げ格差が大きいです。年間というと、春3月から4月くらいの間が販売台数的にも売り上げ金額もピークなのですが、冬場は極端な話、売り上げがほとんどないという日すらあります。

だからといって、春だけに焦点をあてた商売をしていると作業効率的に大変なことになりますので、当店では冬場を準備期間ととらえ、来春にむけた仕入れ計画の検討と、商品の組み立てや整備などを行うようにしています。来年度の売れ筋商品は何かを見極め、十分な数を確保して春に備えるわけです。メーカーとの取引条件をよりよいものにしていくためにも、この期間にできるだけ多くの商品をさばいて実績を上げることが大事ですから。

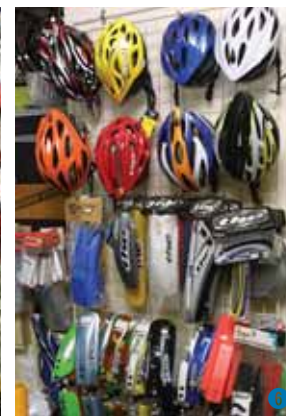
#### 顧客サービスはどのように展開していますか。

自転車は、売って終わりという商品ではありません。パンクはもちろん、長く乗っていればチェーンやブレーキ、変速機など各所に色々な不具合が生じてくる場合もあります。また、タイヤの空気圧や車輪回転部の調整や点検などを行うことで、自転車の品質維持に加えお客様の安全を守ることもできます。ですから、アフターケアには特に力を入れています。

当店で買って頂いたお客様からの依頼があれば、盛岡市内どこでも出張費無料で修理や点検にお伺いしていますし、他店で購入した自転車でも、要望があれば出張修理を行っています。お伺いした先で、近所のお客様に「自転車を買うならここで」と紹介して頂けることもあります。こういった口コミが新たな顧客確保に繋がっていくわけですから、やはりアフターサービスはとても重要です。

#### インターネット販売にも取り組んでいるようですね。

ええ、昨年スタートさせました。こちらは息子の担当で、完成車からMTB、ロードレーサーなどのパーツ、フレームなど各種商品をホームページ上から注文することができるようにしています。もちろん作成から運営・管理まですべて息子が行っています。まだ初めて1年程な



- 4 パーツは各種揃っているが、取り扱い以外の商品やレース用などの特殊部品でも迅速に取り寄せてもらえる。
- 5 カスタマイズの楽しさが広がるパーツ類。メーカー規格商品ほか、同店ではオーダー自転車の取り次ぎも行っている。
- 6 同じサイズ表示のヘルメットでも、メーカーによって若干サイズは違うという。それらの特徴を熟知しているのもプロショップだからこそ。

のですが、問い合わせは結構おきますね。青森や北陸・山陰などプロショップの空白地帯といわれるエリアはじめ、九州や四国、なかには東南アジアから問い合わせもあって驚きました。

ただ...自転車のようアフターケアやメンテナンスがともなう商品は、正直言ってネット販売はどうかと思う部分もあり、このような販売形態をとるのなら自転車やパーツよりはむしろアクセサリやウエアなどがいいかもしれません。しばらく様子を見ながら、今後の展開を考えたいと思っています。

#### プロショップの定義とは。

お客様から依頼されたことには「NO」と言わないお店です。知らない、修理できないなどということがあってはならないと思います。私たちには長い歴史の中で培われてきた技術や商品知識があり、それこそが最大の強みであり魅力なのではないでしょうか。あと、当店の従業員の中には自転車の仕事をしたいと東京からUターンをし、今ではトライアルの全国大会にもエントリーしている者がいるのですが、技術や知識はもちろんこういった意欲ある人材がいることもプロショップの財産となっています。



- 7 MTB、ロードレーサー、BMXほか人気の折り畳み自転車なども豊富に揃う店内。スタッフに相談すれば詳しい商品説明も受けられるからビギナーでも安心。
- 8 学生街に位置する上田店は、場所柄から一般用自転車ほかスクーターなど250cc以下のバイクの品揃えが多くなっている。
- 9 中央通りという場所柄、通勤や通学の際に立ち寄る客も多い同店。「まちの自転車屋さん」として親しまれている。

また、当店ではメーカーと共催してMTBのダウンヒル走行会やサイクリングなどのイベントを定期的に行っていますし、常連のお客様たちで結成されたクラブチームも活動中です。こういった取り組みも、豊富なノウハウを持ったプロショップだからこそできることだと思っています。

#### 今後の展開は。

テレビや雑誌などでさかんに取り上げられているように、現代は「健康」が大きなキーワードですが、これを自転車を使った健康づくりに発展させていけないだろうかと思っています。

すでにサイクリングによるダイエットや健康効果はよく知られていますから、例えばパルスメーターのような、健康づくりに使えるような用品の拡充を計っていくとか、そうすると、次には走行の安全を確保するヘルメットやグローブ、快適な乗り心地につながるサドルシートなども大事になってきます。こういった商品をパッケージにして提案していくのも、これからの商売ではひとつの戦略となっていくのではないのでしょうか。

自転車のプロショップとして、一歩進んだ健康づくりのお手伝いをしていければと思っています。



店舗名 株式会社佐々宗輪店  
中央通店・上田店  
所在地 盛岡市中央通2-9-24  
盛岡市上田4-19-5  
電話 019-622-5595(中央通店)  
019-651-1449(上田店)  
代表者 佐々木豊人  
創業 昭和21年  
従業員 11名  
業種 自転車・バイク販売  
営業時間 平日8:30~19:00、日・祭日  
9:00~19:00(冬期/平日  
9:00~19:00、日・祭日10:00  
~19:00)  
E-mail sasasou@ictnet.ne.jp  
URL http://www.ictnet.ne.jp/  
sasasou/

