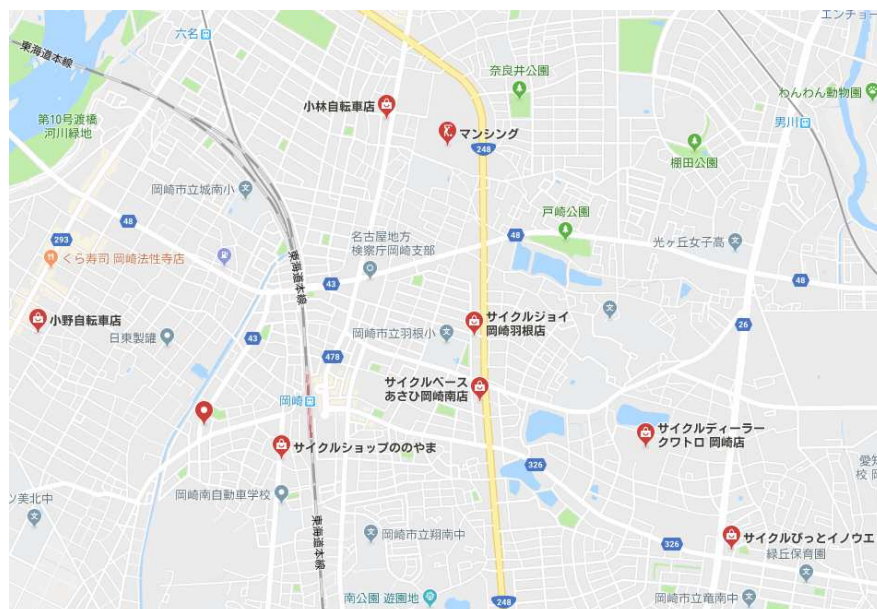


自転車リースによるシェアリングについて

現在、チェーンストアを含む自転車店は既に飽和状態にあります。(図1)



(図1：駅周辺には、大型チェーン店も含め多くの自転車店がひしめく)

その中で、自転車販売で利益を出すのは難しいと言わざるを得ません。もはや安売りの大量販売は成り立たなくなっています。チェーン店の不採算店や個人店の廃業が相次ぐ中(図2)で、新たな自転車のビジネスにチャレンジする事は、時代の流れに逆行するようですが、逆に今がチャンスなのです。



(図2：閉店した大型チェーン店。小規模の個人店より掛かる経費が多く不採算店となる
ことが、ままたまあると考えられる)

空気入りタイヤは長く使えば必ずパンクするものです。パンク修理のため、自転車店を探すパンク難民が出ている現状では、地域密着型の自転車店の存在は重要になります。しかし、パンク修理だけでは収益を確保することは出来ません。

自転車販売が困難なのは、少子高齢化と買い控えの影響です。自転車において、使い捨て的な考えは、安い中国製の自転車が存在したから出来たことで、安売りが困難になった今は、成り立たなくなっています。その結果、自転車を買替えないで、長く乗る傾向が出てきました。

一方、シェアリングによる無駄の排除の動きは、高まりつつあります。自転車の場合、カード決済で自転車を借りるレンタサイクルが都市部では、流行りになっています。しかし、中国では爆発的にレンタサイクル業者が増えたものが、今は廃業の動きが出ています。日本でも地方自治体が始めたものが、採算が合わず廃業しています。(図3・4)



(図3：観光協会設置の、オシャレな自転車がレンタル用自転車として並んでいる)



(図4：しかし、余剰は自転車置き場の隅にまとめられていて、ホコリを被っていた)

自転車の利用は通勤通学や買い物等です。(図 5) レンタサイクルを借りていたのでは、面倒だし出費も馬鹿にならないのです。その場合は、むしろリースで自転車に乗った方が得であると考えます。



(図 5：駅の駐輪場に並ぶ自転車の一部。チャンスはここにあると考えます！)

リース自転車は新しい考え方ですが、既に一部で実行され、大変上手くいっています。リース自転車はリペアムゲルにより、ノーパンク化したものが使われ、リース先は、学校等で3年リースが主体となっています。

すなわち、3年間で自転車をローン販売すると思えば、損の無いビジネスになります。お客様は、安い費用で自転車が手に入り、メンテナンスの面倒も見て貰え、安心安全が保障されます。

また、通学の場合は、3年で自転車が不要になるケースもあります。また、子供の場合は、成長に伴い自転車を買替えなければならない問題の解決にもなります。(図 6)



(図 6：2年も経てば、サイズアウトしてしまう子供の自転車)

リースアップした自転車は継続して借りることもできますが、その際、リース代金は大幅に減額になります。自転車店は、修理して中古販売しても良いし、再リースに回すことも可能です。

ユーザーにとっても、自転車店にとっても自転車のリースはメリットが大きいのです。