

株式会社 ワラビー

株式会社ワラビーは自転車メーカー、株式会社丸石サイクルの関連企業として2019年3月に設立された。初年度は第1弾として、レンタサイクル事業と自転車のインターネット販売に乗り出している。自転車のニーズが多様化し、ビジネスを取り巻く環境が大きく変化していく中、ワラビーは“自転車の新しい需要を掘り起こしていきたい”と注力している。

丸石サイクルと二人三脚でビジネスを展開

“自転車”は買物や通勤、通学などの日常生活をはじめ、サイクリングなどレジャーにも使われる身近な移動手段として、長年にわたり広く親しまれてきた。日本国内の自転車保有台数は2013年時点で約7,200万台（国土交通省調査）あり、人口に対する普及率は約57%と国民5人に3人が自転車を保有する自転車大国となっている。

今、この自転車を取り巻く環境がわが国では大きく変化しようとしている。キーワードは“多様化”である。かつて、自転車と言えば町の自転車

屋さんで購入して、自分の所有物であったが、世界的に巻き起こるシェアリングエコノミーの潮流から、自転車を“所有から必要な時に利用する乗り物”へと考えるユーザーが増え始めている。また、購入方法も店舗購入だけでなく、インターネットを通じたネット通販を利用する動きも広がっている。一方、自転車自体も、自分の足で動かす乗り物から、電気の力を借りて走る電動アシスト自転車が急速に市場でシェアを広げている。

株式会社ワラビーは、こうした自転車産業を取り巻く一連のトレンドを受けて誕生した。同社は株式会社丸石サイクルの関連企業で、社名の“ワ



電動アシスト自転車

ラビー”は、丸石サイクルのマスコット、カンガルーになぞらえて、同じカンガルーの仲間で、カンガルーより小型サイズのワラビーを“親子”に見立てて社名に採用した。丸石サイクルは1894年、横浜で創業した貿易商、石川商会が源流で、125年のブランドを持つ老舗自転車メーカーとして知られる。1970年代から80年代にかけて、国内では若者向けのスポーツサイクル「ヤングホリデー」が一世を風靡したことで、中高年に

は身近な自転車メーカーでもある。2006年には、中国の自転車メーカー「天津富士達集団有限公司」に傘下入りし事業展開している。

丸石サイクルは自転車を取り巻く環境変化が進んでいく中で、今後の経営目標として複数のテーマを掲げている。「レンタサイクルビジネス」と「自転車のインターネット販売」はその主要テーマで、フラビーはその実現を目指して設立された。

電動アシストに特化したレンタサイクル

フラビーが展開する2つの事業のうち、メインとなるのがレンタサイクルビジネスだが、その目的は丸石サイクルが販売する電動アシスト自転車のPRにある。現在、日本国内で電動アシスト自転車を販売するのは、大手自転車メーカーと、廉価版として中国製品が市販されている。丸石サイクルも市場ニーズをくみ上げる格好で、2018年に電動アシスト自転車市場に参入した。しかし、後発メーカー故に、どのようにして販売台数を伸ばしたらいいのか試行錯誤を繰り返したという。そして、結論として行き着いたのが「レンタサイクルビジネス」であった。

一般的に自転車を貸し出すビジネスの事を「レンタサイクル」と呼んでいるが、近年では“シェアバイク”と呼ばれる新たなカテゴリーも登場している。フラビーでは、スマホなどの情報端末を使って、自動で鍵を開錠し、利用料もインターネット決済ができるシステムを搭載した自転車を“シェアバイク”と定義付けている。一方、レンタサイクルは、昔ながらのイメージで、受付で所定の手続きを済ませて自転車を借り、使い終わったら再び戻すという、人を介して貸し出すモデルと位置づけている。

フラビーのビジネスモデルは後者で、観光地やビジネス需要をまずはターゲットにしている。フラビーでは貸し出す自転車が主に電動アシスト自転車(5車種)で、電動アシスト自転車に乗ってみたいというユーザーの掘り起こしを進めていく狙いだ。フラビーの竹林宏樹社長は「もっと丸石の電動アシスト自転車を世間に知っていただきたい



レンタサイクル駐輪場

い。PRすることによって、小売店さんにも、丸石の電動アシスト自転車を置いてみようかと思って貰いたい」と話す。

すでに第1弾として丸広百貨店飯能店と2019年3月に代理店契約を交わした。ターゲットにしているのが宮沢湖にオープンしたムーミンバレーパーク・メッツァビレッジへの自転車利用だ。百貨店からビレッジまでは約3キロだが、バスが混雑して乗れない場合など、サイクリングを兼ねて利用して貰おうとサービスを開始したものだ。同社の狙い通り、レンタサイクルを利用するユーザーの7-8割はメッツァビレッジに行く人が使っていることが分かったが、予想外だったのは、残り3割のユーザーが、墓参りや病院の通院、営業マンの顧客回りに利用するという使い方をしていくことが判明した。同社が目指している“自転車の新しい需要を掘り起こしたい”という狙いに合致したものだ。

インターネット通販で 若者への認知度向上も目指す

フラビーが手掛けるもう1つの事業のインターネット通販では、2019年7月に、インターネットの楽天市場に通販サイトをオープンした。一般消費者向けの販売サイトで、現在、完成車や自転車のパーツなど40点ほどを販売している。合わせて楽天のサイトからレンタサイクルを予約することもできる。例えば個人で3カ月間、自転車を使いたい場合、サイトで申し込めば指定場所まで

自転車を送って貰える。「夏休み期間中、学校のスクールバスが利用できなくなり、代わりの足として電動アシスト自転車を1カ月半借りたい」というニーズや、「職場まで自転車でいきたいが、電動アシスト自転車に乗ったことがないから試乗で乗ってみたい」というニーズがワラビーに寄せられているという。

電動アシスト自転車は一般の自転車と比べて価格が高く、バッテリー交換などアフターメンテナンスにかかるコストも必要になる。“電動はメンテナンスが大変”というイメージもある中で、同社のレンタサイクルはメンテナンス費用（半年に1回のメンテナンス）込みで利用できることを売り物にしている。従来、自転車メーカーが電動アシスト自転車のメンテナンスまで手掛ける事例はなかったという。ワラビーの竹林社長は、「ユーザーが自宅から最寄りの駅まで自転車を利用して、その後電車に乗って通勤、夕方に戻ってくる間に、自転車の不具合を調節する“ワンストップサービス”を売り物にしていきたい」と話す。

ネット通販事業を始めた狙いにはもう1つ、丸石サイクル自体のPRもある。というのも、“丸石サイクル”の知名度は、年齢が50歳以上の方には、若い頃、自分も乗っていたという人も多く、「あ、知ってるよ」と馴染みがあるブランドだが、

一方、40歳台前半より年下の年齢になると知名度が落ちてしまう。同社は若い世代の人たちにも、丸石サイクルを知って貰い販売に繋がれたらという思いから、インターネットを使い“丸石サイクル”と“自転車”を若者に結び付けようと考えている。若者の認知度が上がれば、ネットショップで商品を購入しなくても、小売店を通じて商品を購入して貰えば良いというのがワラビーに託された命題でもある。

新型電動アシスト自転車で攻勢をかける

ワラビーには電動アシスト自転車の認知度向上も託されているが、丸石サイクルは今後、従来の電動アシスト自転車とは異なるカーボンバッテリーを搭載した画期的な新商品を発売する。九州大学発のベンチャー企業、PJP Eye 株式会社との共同開発で、電池はPJP社、自転車は丸石サイクルが提供する。現行の電動アシスト自転車はバッテリーを100%充填させるのに約4時間を要するが、新型電動アシスト自転車は充電時間が約20分と急速充電できるのが大きな特徴だ。加えて、電池自体の寿命が格段にアップしている点も見逃せない。電池交換までの充電使用回数が従来タイプのバッテリーと比べて約3倍長い3,000回の使用に耐えられる。

また、通常のリチウムイオンバッテリーと異なり、発火や暴発の危険性が少なく安全性が高いのも特徴だ。

同社の試算では、中長期的に国内の自転車市場では、一般的な自転車の約50%が電動アシストになるだろうと予測している。丸石サイクルの栗山孝七社長は、「新型自転車の市場投入により大手自転車メーカーのシェアを切り崩したい」と意気込む。

新しい発想で事業を展開する。

ワラビーは新会社として立ち上がったばかりだが、早くも次なる挑戦も模索している。親会社である丸石サイクルの栗山社長は、「新しい発想で事業を展開したい。本業をやりながら、ちょっと



インターネット通販「楽天市場」内ショッピングサイト



カーボンバッテリーを搭載した電動アシスト自転車の新製品

隙間産業的なビジネスが発生しそうなものについては、手を出していきたい」とする。今後の具体的なテーマの一例として“駐輪場”ビジネスを挙げる。首都圏近郊で富裕層などが所有する土地を駐輪場として借用し、レンタサイクルと絡めて新ビジネスを検討している。まずは本社のある吉川市近隣地でのトライアルを計画している。

さらに画期的なアイデアとしては、音響機器メーカーとタイアップして、首に掛けて音楽を聞きながら自転車に乗る商品の開発だ。背景には、イヤホンをして音楽を聞きながら自転車に乗る

ケースが頻繁に見られ、交通事故の原因にもなる社会問題にもなっていることがある。同社は骨伝導の技術を利用して、音楽を聞きながら、外の音も聞こえるヘッドセットを自転車とセットで販売する商品なども考えている。駐輪場も骨伝導も、単に自転車を販売するだけではなく、自転車とどう絡めてモノを販売するのか、サービスを提供していくのが問われている。自転車メーカーである丸石サイクルと自転車に関するソフトウェア事業を展開するワラビー。今後の展開が注目される。

企業概要

株式会社ワラビー

<https://www.rakuten.co.jp/warabee/>

代表取締役社長：竹林宏樹

創業：2019年3月

事業内容：自転車のリース、インターネット販売ほか

本社：吉川市大字小松川 684-1

電話番号：048-916-1139

取引店：吉川支店

