

国内で唯一の電動自転車バッテリー再生・修理専門店

日本人が大切にしてきた『もったいない』を
キーワードに、修理技術で新たなビジネス
モデルの確立を目指す

電動自転車の購入を機に
独立・起業を思い立つ

電動自転車バッテリー再生・修理専門
店、ウィルビートレードコーポレー
ションは平成26年10月1日、JR平井
駅南口から徒歩約10分の場所にオー
プンした。店主の横田賢一氏は、大手商
社の元営業マン。製鉄機械のプラント
の販売や製造管理、技術の輸入などを
担当し、世界各国を飛び回る生活を20
数年間続けてきた。

今から5年前、東京ビッグサイトで
開催されている展示会に取引のあった
台湾のメーカーが出展するというので
顔を出した。担当者に勧められ、初め
て電動自転車というものに乗ってみる
と、これが実に快適だった。横田氏

は、その場で購入を即決。以降、都内
のあちこちを電動自転車で移動するエ
コライフを満喫するようになったのだ
が、約1年後にはバッテリーが寿命を
迎えてしまった。国内では販売されて
いないため、仕事で台湾を訪れた際に
入手してきたが、しばらくするとまた
ダメになってしまった。バッテリー一個
のために、毎回飛行機代をかけて台湾
まで行つては行かない。何とかして
日本国内で修理することはできないだ
ろうか。いろいろと調べてみると、バッ
テリーの中にはリチウムイオン電池が
入っていて、これを新しい物と交換す
れば良いということが分かった。こう
した作業は、パソコンの修理を行って
いる会社などに依頼することができた
が、電動自転車のバッテリーの修理を
専門にしている会社はなかった。それ

ならば、自分がやってみよう。50歳を
目前に、ちょうど何か違った仕事に挑
戦してみたいと思っていたところだっ
た。

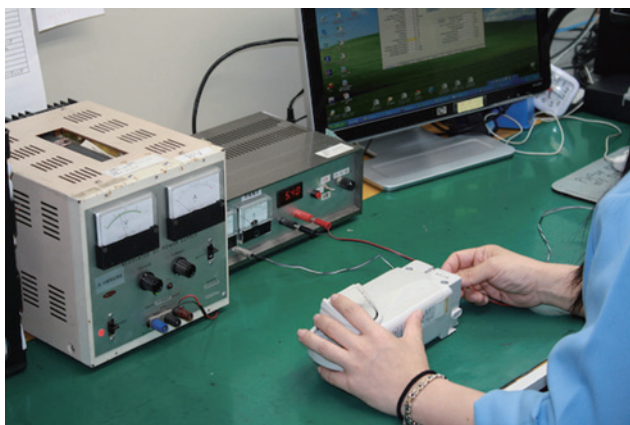
B to B から
B to C へ

当社のシステムは、注文を受けたら
まずは代用のバッテリーをケースに梱
包してお客様のご自宅に配送。同じ
ケースに修理するバッテリーを入れて
返送してもらうというもの。所要日数
は2週間程度。料金は2万円、新品
のバッテリーを購入すると3万円程度
はかかるので、5000円〜1万円ほ
ど安く済むのだ。

店のオープンにあたり、自らオリジ
ナルのチラシを作成し、近隣の駐輪所
に停めてある自転車のカゴに入れて
いった。しかし反響はさほどなく、開
店からしばらく経つても固定客を獲
得できずにいた。サラリーマン時代
はB to Bの法人営業が中心だったた

め、エンドユーザーに対するB to C
の営業の仕方や広告宣伝に必要な知識
や経験がなかった。

まずは、チラシを改善してみようと
考え、江戸川区の補助金を申請しよう
としたところ、条件の一つに「商店街
パワーアップ作戦を活用すること」と
あることがわかった。このことがきつ



株式会社ウィルビー トレード コーポレーション



2名の専門家から最初に指摘されたのは、電動自転車のバッテリーが切れた際に新品を買うのではなく修理に出すメリットはどんなことがあるかを、チラシであれ、ウェブ上であれ、どんな媒体においても端的に大きく打ち出すことである。

ディスプレイを通して以下の4点がピックアップされた。①「5000円〜1万円お得」、②「代用バッテ

新たに作り直したチラシで修理のメリットをアピール

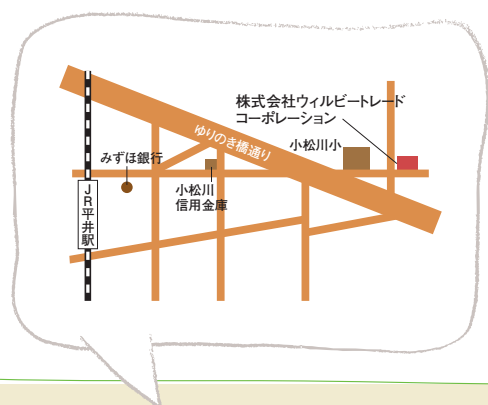
かけとなり、平成27年4月から数回にわたり専門家の指導を受けることになった。

リーを無料で貸し出し」、③「性能が100%復活する」、④「6カ月間保障」。専門家からは印象として、修理品の性能は新品と比較して70%程度というイメージがあると指摘を受け、あえて「復活」という言葉にこだわった。また、「安心・安全」を伝えるために保障についても不可決。クーポンのようないかなかのアピールポイントがないとチラシはすぐに捨てられてしまうとのアドバイスから、500円割引券も付けた。また、A4サイズでは自転車のカゴに入れにくいということで、B5に変えて1万枚、ハガキサイズを500枚印刷した。

作業の効率化を進め新規顧客の開拓を

平成27年10月から新しいチラシの配布と自社ホームページの公開、ネットショップへの出店を開始すると、成果はすぐに現れた。地元のお客様が多いのはもちろんだが、実は全体の約60%は大阪や神戸などの関西地方が占めるなど、全国各地から注文が入るようになった。1カ月120件を想定していたところ、12月は200件に上った。クレームはほとんどなく、お客様に修理・再生を認識していただけたことと、その性能に関しても「安心・安全」がクリアできていることを横田氏は実感した。

ただ、バッテリーの修理は購買頻度



が3〜5年と長いので、常に新規顧客を開拓しなければいけない。今まで新品派だった人や修理を先延ばししていた人たちも獲得できるよう、所要日数を1週間に短縮することや、コストを押さえてより低価格で提供していくことが今後の課題だ。



- 店名 …… 株式会社ウィルビー トレード コーポレーション
- 業種 …………… 電動自転車バッテリー修理業
- 所在地 …………… 江戸川区平井 1-8-1
- 電話 …………… 03-6321-0104
- URL …………… <http://willbe-trade.co.jp/>
- 営業時間 …………… 10:00 ~ 18:00
- 定休日 …………… 日曜日・祝日
- 活用施策 …………… 商店街パワーアップ作戦



店主 横田賢一

ベンチャー企業は常にお客様の目線に立ち、お声を聞き、新しい物事を発想し、作り出すことが強く求められています。ところが一人で会社をやっているものですから、いかんせんアイデアなどが堂々巡りをしてしまいがちです。今回は、中小企業診断士の先生方から忌憚のない意見をいただいたことで、頭の整理をすることができ非常に良かったです。次年度以降も活用して、また違った観点でご相談させていただければと思っています。