

中古艇ディーラー訪問

浜寺ボート (大阪府堺市)

これまでの10年と、これからの10年。
変わるもの、変わらないもの、変えないもの。

整備することへのこだわり 自社所有艇を中心に販売

今年で創業52年を迎える浜寺ボートで、マーケティング統括責任者を務める田中龍介氏。彼が「家業」である浜寺ボートで働くことになってから、2020年で節目の10年となるそうだ。

「10年前までは普通にスーツを着て、満員電車の山手線でギュウギュウ詰めに使われているサラリーマンをしてました。平日は北海道から九州まであちこち出張して、日付が変わるまで残業してタクシーで帰ることもあれば、金曜日は同僚と新橋で飲んで帰る、というありがちなサラリーマンの生活を送っていました」

浜寺ボートの強みは、仕入れから再生、販売まで一貫している『自社所有艇』の割合が高いこと。そしてすべての商品を社内で保管・展示していることにある。自社所有艇の場合、エンジン整備、ハル塗装、デッキの木部やキャビン内床板も再塗装や作り変えを行う。仕入れた時とはくらべものにならないほど、まさに再生されたフネが並んでいる。そんな販売事業もこの10年のなかで少しずつ変わってきたことがあるそうだ。

「10年前はボートとヨットの在庫割合は



浜寺ボートで10年のキャリアを誇る田中龍介氏。現在はマーケティング統括責任者を務める

ちょうど半分くらいでした。その後ボートの割合が減ってきて、今は弊社商品のラインナップのほとんどはヨットになっています。要因はさまざまですが、例えば弊社のイメージだったり、インボードエンジンの高度化や船外機の台頭だったり、ボートサイズの大型化だったり。仕入れもヨットに比べるとボートのほうが難しい感覚はあります。これからはしばらくはヨットを中心とした品揃えが続くと思います」

自社所有艇という、同社が得意としている部分についても聞いた。

「自社所有艇の販売、の対極に位置しているのが『個人売買』だと考えています。そして昔からある『仲介販売』というのがその中間に位置している。10年前とくらべても個人売買のマーケットは飛躍的に大きくなって印象があります。当たり前ですが、マーケットに比例して個人売買というものに不安や抵抗を感じない人も多くなっています。ただ、取引されるモノがフネという海上を移動する乗り物であり、売りに安心感があっても、フネ自体の安心感とイコールになるわけではない。これに関しては今後個人売買が隆盛を極めても解消されることはないでしょう。ですから、10年後も弊社の自社所有艇を求めるオーナーさんがいると信じて続けていきたいと考えています」

中古エンジンについても同様、この10年でヨット用のエンジンをより多く品揃えするようになったのだが、販売用という目的だけではないようだ。エンジンの換装を日常的に行っており、それは自社在庫であってもオーナー艇のレストアであっても同じだそうだ。

「できれば1気筒から3気筒までの整備済

みエンジンを少なくとも2台以上(できれば3台以上)は常時置いておきたいと考えています。換装は3GMから3YMに、という発展系の載せ替えもあれば、3GMから3GMに、というエクステンジ(交換)もあります。オーナー艇のレストアを例に挙げると、エンジンのオーバーホールのリクエストがあった場合は、まずは弊社在庫エンジンへの換装を勧めます。理由は簡単で、エンジンをオーナーのヨットから降ろしてオーバーホールしてまた搭載する、というのは実はコスト的に割高だからです。オーバーホールをしてエンジンを仕上げるまでの期間は、(他のメンテナンス部分がなければ)船台使用料や管理費などがムダになります。かといって海に戻すわけにはいかない。だからオーバーホール済みのエンジンを弊社が在庫しておけば、極端にいうと載せ替え自体は1日の作業で終わる。オーナーにとっては安く済みますし、安心感という代えがたい付加価値を持った愛艇にすぐに乗れる。弊社もまた別の仕事に移れるのでWIN-WINな選択なんです」

多くの人にとっては、『エンジンを降ろしてオーバーホールして再度搭載する』というのが唯一の選択肢だが、同社にとっては逆にレアケースとなり、しかもコスト的にも割高だということに驚くオーナーは多いだろう。しかしそれは同社が常にヨットとエンジンの在庫を確保し続けているからこそできる、極めて特殊な事例だろう。同社在庫艇の場合も同様、仕入れから販売までの期間を短くするためにエンジンの換装をしているという。元々搭載されていたエンジンは手が空いた時にオーバーホールを進めていくそうだ。



中古のヨット用エンジンが次々とオーバーホールされ、数多くの在庫を常時確保している

棧橋に係留されている浜寺ボートの保管艇。艇数もここ10年で増加し、にぎやかになっている



長く乗ることを可能にする 高度なレストア技術

浜寺ボートが自社所有艇を柱に据えた販売事業で築き上げたレストア(再生)技術。それをオーナー艇に水平展開したのが同社のレストア事業となる。この10年で関西周辺はもちろん、北海道や関東からも多くのヨットやボートが運ばれてきた。

「ありがたいことに年々ご依頼いただく件数も増えていきますし、弊社事業の中での割合も増えていきます。オーナーさんと一緒に作り上げていく感覚を共有できるので、個人的には好きな仕事です」

少子高齢化とマリン人口の減少に歯止めがかからない状況の中、国内マーケットに新艇がどんどん入ってくることは期待できない。高年式のフネというのは時間が経過するに比例してその数が少なくなっていくため、低年式のフネの命が長くならざるをえない。そのニーズが高くなってきたところに、同社のレストア技術を含めた認知度向上がうまくフィットしたのだろう、と分析する。

「ホームページやFacebookで弊社の存在を知ってくれたオーナーさんは本当に多い。全国各地の多くのオーナーさんからお仕事をいただくことができました。それにより逆にアナログでの口コミを感じることも多い。『〇〇さんから聞いたんですが』『沖縄のマリーナにいたら浜寺ボートに頼んだら?』って言われて」というような前振りの電話もありま

す。ここ数年はSNSやそれを維持する通信インフラが進化している点も大きいです。オーナーさんと僕の間で、LINEやiMessage、Messengerなどのスマホを活用した迅速な情報共有が可能です。オーナーさんがわざわざ堺まで来店して作業進捗を確認する必要がなくなります。僕のスマホで撮った写真をリアルタイムでオーナーさんに大量に送ることで、会って説明しなくても、直接見なくてもわかる。まさに百聞は一見にしかずです。余談ですが、フネというのは長く乗ることに断然優れていると感じています。例えばヨットだとエンジンや電気系統やマストやセール、それらの機能が独立しており、その集合体としてヨットを形成しているのですが、それが自動車のように丁寧に折り重なり干渉したりしていない。集合体としての一体感や完成度が低いとも言えますが、よく言えばメンテナンス性が非常に高いわけです。それぞれを単独で改善することが容易にできることになります」

ボートの場合は特に船外機が顕著な例だと田中氏は言う。その特性を活かし、ドライブ艇をブラケットを付けて船外機仕様にしてあげれば、万が一の場合も簡単に載せ替えることができる。以前にも紹介したが、同社ではガソリンのインアウト2基掛けのエンジンをディーゼルエンジン1基掛けにするような改造もしてきた。もちろん、エンジンはオーバーホールすることで長く乗ることができる。

「現在も弊社では30年ほど前のキャブローラの375馬力エンジンをオーバーホールしていますが、メーカーがパーツを供給し続けてくれる、というのは素晴らしいことです。もちろん、新艇がどんどん入ってくるのもいいですが、古いフネが長く生き続けられる環境を、弊社として作っていかれたらと思います」

同社では最大70艇収容できるマリーナ設備も整っており、この10年間で多少の波はあるものの総じて契約艇数は右肩上がりとなっているそうだ。「これは今の時代、本当にありがたいことだと思っています。2018年の台風で耐えたこともアドバンテージになっていると思いますし、以前にも言いましたが、マリーナの新規契約を思い切ってヨットだけに限定した。時代や周辺のマリーナと逆に向かったわけです。それがマリーナとしての一体感だったり、ヨットオーナーのマイノリティな感覚を刺激したのかもしれない。間違いなくマリン業界は少子高齢化の影響を受けています。ただ、それはほとんどすべての業界に言えることで何も特別なことではない。しかもフネというのは長く人を楽しませてくれる乗り物であり、たくさんの遊び方を提供してくれる。今、マリーナにはオーナーさんの日焼けした顔が当たり前のように、弊社も当たり前前のことを当たり前前に続けていくことで、今の風景が10年後にもここにあればと思っています」

浜寺ボート / 浜寺産業株式会社

〒592-8333 大阪府堺市西区浜寺石津町西5丁10-17
TEL: 072-262-3222 FAX: 072-262-8511 <http://www.hamaderaboat.co.jp/>
Facebook: <http://www.facebook.com/hamaderaboat>

浜寺ボートのFacebookページ

