



自転車市場の動向やマーケット情報など、店舗運営のヒントとなる情報をタイムリーにお届けします。

慣習や常識にとらわれないサービスで 新規ユーザーの獲得を目指す

カートとスポーツバイクは、ともに高価なマシンを使うことや、定期的なメンテナンスや乗り応じたカスタマイズやアップグレードが必要であることなど、共通する部分が多い趣味です。愛好者の性別比は圧倒的に男性が多いことや、新規ユーザーの獲得が課題であることも共通しています。

三重県伊勢市にあるレーシングカート専門店NEXT-ONE（ネクスト・ワン）

は30年以上にわたりショップチームによるレース活動を軸に、レーシングカートの魅力を発信し続けています。20年ほど前から業界としてはいち早くインターネット通販も始めるなど、時代の流れを先読みして息の長いショップ経営を続けています。本店が長く愛され続けてきた経営のノウハウについて、代表の東浩也さんにうかがいました。



NEXT-ONE

代表
東 浩也さん

「高価な機材を使うスポーツ」という共通点を持つ レーシングカートとスポーツバイク

三重県伊勢市で1992年に創業し、今年で創業34年を迎えるレーシングカート専門店、NEXT-ONE。現在の店舗に1998年に移転し、2003年にはメンテナンススペースを兼ねたガレージを増設。店舗とガレージの総面積はおよそ150㎡という広さを誇ります。

同店の東浩也代表によると、三重県にはモータースポーツの聖地・鈴鹿サーキットを筆頭に車で1〜2時間程度でアクセスできるコースがいくつかあり、レースも定期的に開催されていて全国的に見てもレーシングカートを楽しむのに恵まれた地域だそうです。

レーシングカートとは、パイプフレームにエンジンやステアリング機構、シート、車輪などを取り付けた簡素な構造の競技用車両。遊園地などで楽しめる遊技用のゴーカートと比べて、エンジンの出力が最大40馬力程度と高く、軽量であることが特徴で、コースによっては時速130km以上のスピードが出るそうです。実際の車を使うモータースポーツよりマシンが小さくて軽く、サーキットまでパンなどの普通車でも運べることやタイヤや油類などの消耗品類も車と比べて安価で済むことなどから、モータースポーツの入り口にもなっていて、エンジンなどのレギュレーションや年次別のクラスに細分化されたレースが各地で開催されています。速く走らせるには高速での高い運転技術が求められる点もモータースポーツの入門機材として人気となっている理由で、現在モータースポーツで活躍するドライバーの多くはレーシングカートの経験者だそうです。

レーシングカートは、ミッションカートと言われる特殊なものを除いては変速機を持たず、自動車のようなサスペンションもないシンプルな機構が特徴です。したがって、レースではコースの特性に合わせたギヤ比の設定やフレームセッティングが重要になります。また、100%の性能を引き出すには乗り手に合わせたセッティングや定期的なメンテナンスも必要です。パーツ選びやセッティング、メンテナンスなどは専門性も高く、ベテランになると自分で整備される方もいますが、初心者の方はショップとの付き合いも重要です。

レーシングカートは競技用の車両ではありますが、最近ではレースに出るようなシリアスな層はそれほど多くなく、仲間とサーキットに行ってタイムアタックをしたり、好きなように走り回ったりする純粋に走ることを楽しむ層も増えているといいます。



店舗外観。1998年に現在地に移転した。



2003年に店舗を増床し、メンテナンススペースとガレージを設けた。

レーシングカートのこうした特徴は、競技用の自転車という出自を持ちながら、レースだけでなく自転車遊びにも活用されるロードバイクやMTBなどのスポーツバイクにも通じるものがあります。

遠方のお客様もスピード感重視でパーツが手に入る ネット通販にも力を入れる

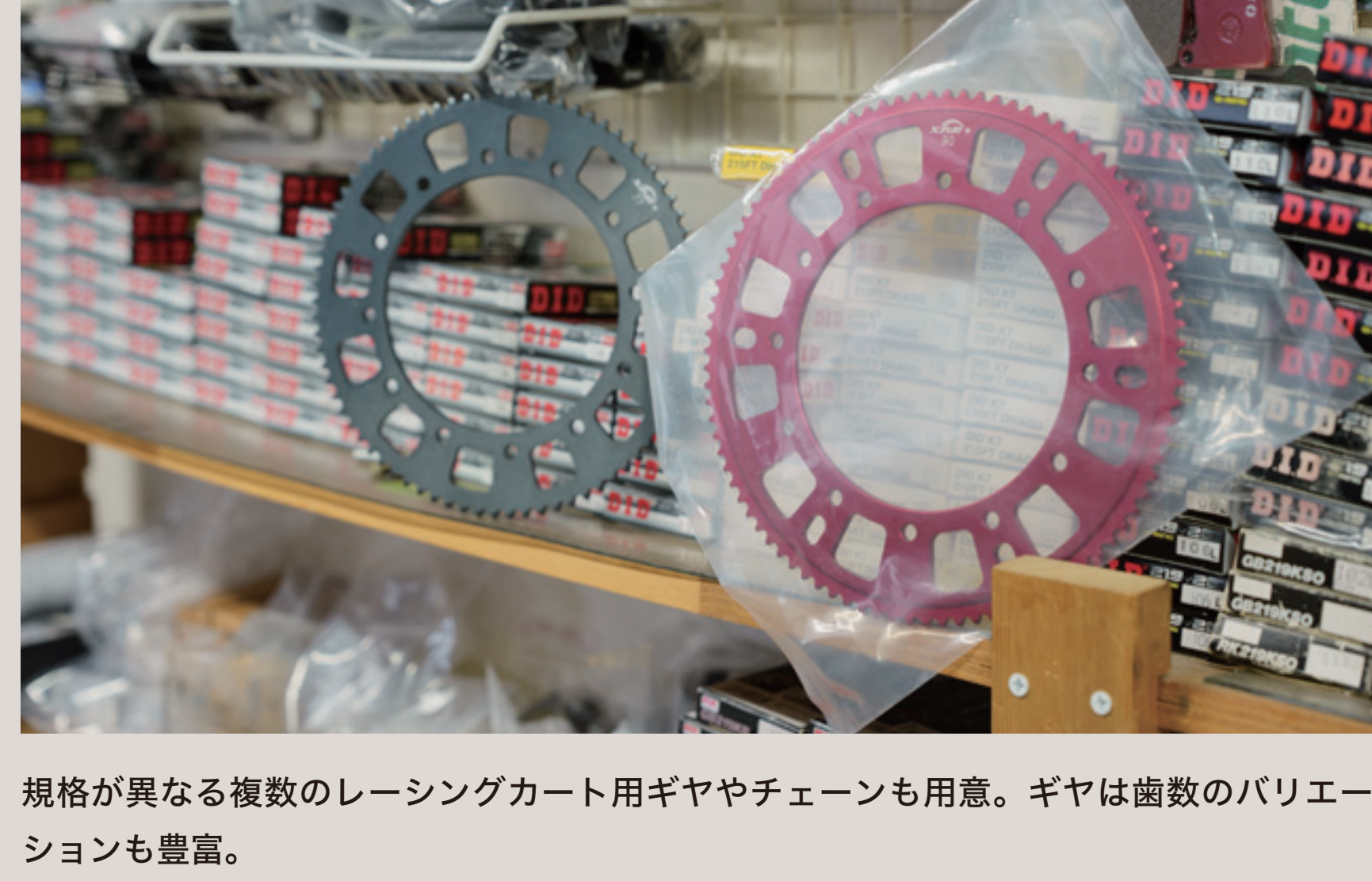
レーシングカート専門店は、スポーツバイク専門店と比べて全国的にも少なく、2026年で創業34年を迎えるNEXT-ONEはいわゆる老舗の部類に入るそうです。かつて三重県内にも数店のカート専門店があったそうですが、現在は同店を含めて3軒のみになりました。

同店の強みは豊富な在庫にあります。マシンの規格によって厚みやピッチが異なるギヤやチェーン、タイヤやエンジンオイルなどの消耗品のほか、多くのスモールパーツも用意。その数はトータルで数千点に上ります。

豊富な在庫は実店舗での販売に加え、同店が力を入れているネット通販も支えています。同店ではまだECサイトもそれほど一般的ではなかった20年以上前からインターネット通販を行ってきました。きっかけは「近くに専門店がなく、ちょっとしたパーツを手に入れるのに遠方のお店に行かなくては困っている方たちの役に立ちたいと思ったから」と東さん。カートのパーツの一つ一つが自動車の部品と比べて小さく、宅配便との相性がよく、大きめの部品であるエンジンも段ボールに入れて宅配便で送れるサイズだったことも通販実現の後押しとなりました。今では自社サイトのほか、大手ECサイトにも出店。実店舗を利用するお客様は三重県内在住の方が多いのに対し、通販を利用されるお客様は全国にいらっしゃるそうです。

インターネット通販であれば、お客様は店舗に足を運ぶなくても必要なものが必要な時に手に入ります。同店では午前中にオーダーを受け、在庫があれば、早ければ翌日にはお客様の手元に届くシステムを確立しています。

「レースは週末にあることが多いので、週末のレースで部品が壊れた場合でも、週の半ばにオーダーすれば週末のレースに間に合うケースもあります。レースでパーツの性能の違いを確認したいお客様は、レースを探したいとか、どのギヤがいいか試すのに複数の歯数が違うギヤがほしいと注文されるお客様もいらっしゃいます。当店は月曜定休ですので、最近火曜日の午前中までにオーダーしていただいで在庫があれば水曜日には必要なものがお客様の手元に届きます。到着後に取り付けてもレースまでに修理が完了する



規格が異なる複数のレーシングカート用ギヤやチェーンも用意。ギヤは歯数のバリエーションも豊富。

ことによるので、そのスピード感はお客様にとってメリットだと思います」

通販の利用者はレーシングカート愛好者だけではなくオートバイのライダーもいらっしゃるそうです。レーシングカートのエンジンには、オートバイと同じ2ストロークエンジンもあり、エンジンオイルも同じものが使えるからだそうです。

「インターネット検索でエンジンオイルが通販できるお店を探していて、当店がヒットするようです。検索エンジンで当店のサイトが上位に表示されるよう、SEO対策をインターネット担当スタッフにお願いしているので、その成果が現れています」と東さん。

エンジンオイルは同店の売れ筋商品。在庫を豊富にそろえていつでも動きが早いため、大量に仕入れて少しの部入れ値を抑え、その分売価も還元しているとのことでした。



エンジンオイルは2ストロークエンジンのバイクにも使えるものもあり、ライダーからもオーダーが入るといいます。



スモールパーツは種類別に細かく仕分けされている。こうしたパーツを含めた在庫は数千点にもものぼる。



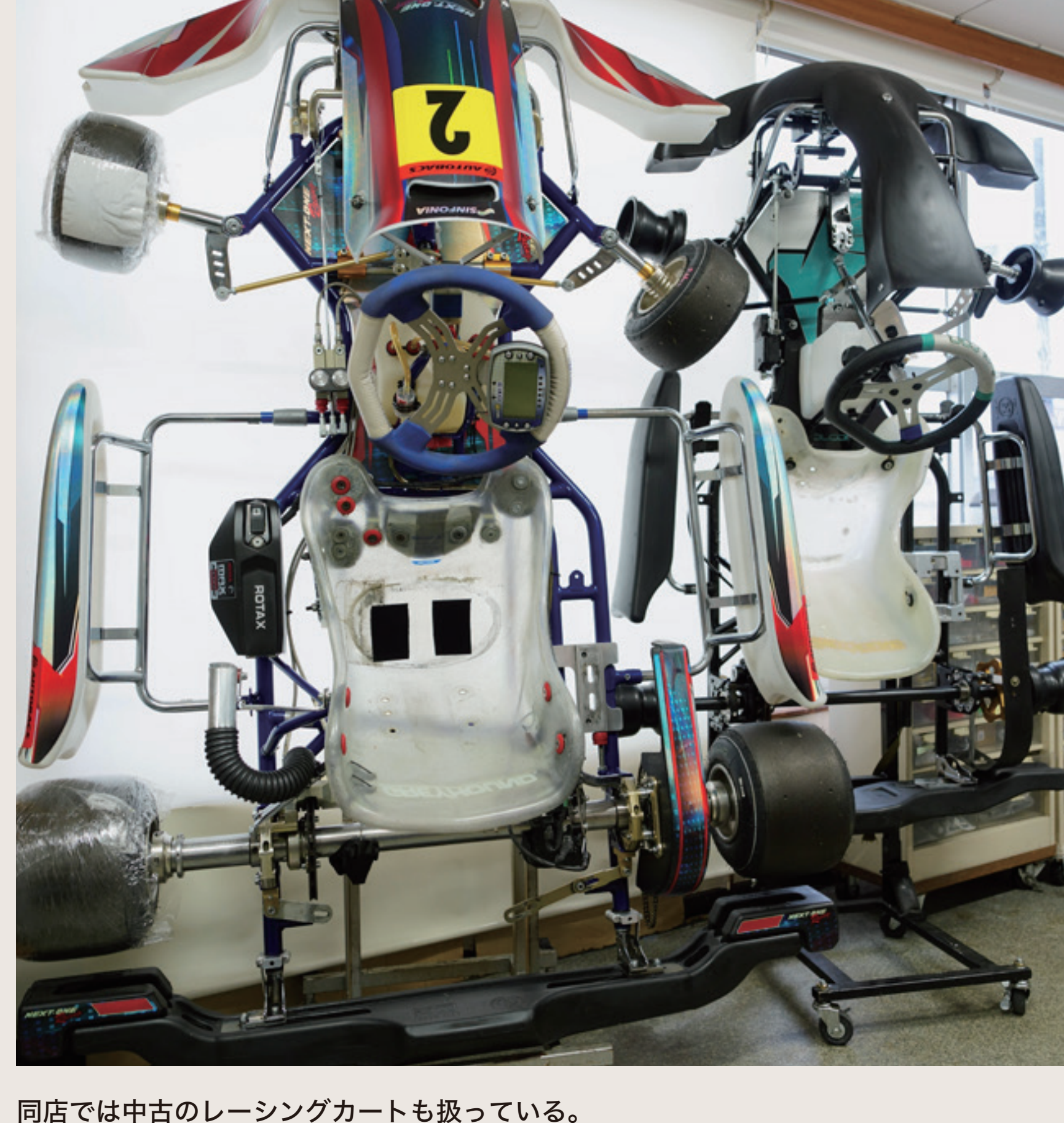
ショップが近くにないお客様の利用性を図るため、20年以上前からオンラインストアにも力を入れている。

他店舗やお客先で購入した車両のオーナーも 「将来のお客様」として接する

他店購入の製品のメンテナンスを受けるかどうかの判断は、スポーツバイク店でも判断が分かれるところです。レーシングカート業界でも同じような議論があり、レーシングカート専門店の多くは他店で購入したマシンのメンテナンスを受け付けない風潮があるそうです。同店では他店で購入したカートのほか、お客様がネットオークションで購入した中古レーシングカートの整備やパーツのアップグレードにも応じています。

レーシングカートを始めるケースで意外に多いのは、「知人から乗らなくなったマシンを譲ってもらった」というパターンや、少しでも安く車両を手に入れたいとネットオークションで中古カートを購入するパターン。せっかくレーシングカートを始めようと思っただけなのに、近くで面商を見てくれるショップがないと続けるのはなかなか難しいものです。東さんは他店購入のマシンも受け入れる理由やそこを秘める想いを次のように説明します。

「お店が困っている方々のお力になることで、レーシングカートの魅力にはまることが増えればという想いがあり、他店購入のマシンも見るようにしています。乗り換えるうちにパーツを交換したいという欲求も出てくるでしょうし、新しいマシンが欲しくなるかもしれません。長い目で見れば新しいお客様になっていただけるかもしれないわけです。目先のうけを追求する意図はまったくなくて、まずはカートの楽しさを知っていただき、長い付き合いができる関係を築きたいなと思っています」



同店では中古のレーシングカートも扱っている。

高齢化による若年層の減少が進む「逆境の時代」を どう乗り切るか？

レーシングカートの愛好者は圧倒的に男性が多く、同店のお客様も40歳以上の方やその子ども世代の小中学生や中学生、高校生の男性が中心。一方、かつてのボクシングだった20歳代の愛好者は減っているそうです。このあたりの課題もスポーツバイク業界と共通しています。

東さんによると「レースの出境も減っています。正確な数字は分かりませんが、肌感としてはピーク時の4割ほどまでに減っていると感じます」とのこと。三重県内のローカル大会では、かつて200台以上走りに来ていたのが、今は数十台というレベルになったそうです。

レーシングカート人口が減った大きな理由として、東さんはバブル崩壊以降長年続いた不況や近年の円安の影響を挙げています。

「かつては50万円もあれば新車のカートとヘルメット、レーシングスーツなどの必要最低限のものをそろえて乗り始められたのに、今は100万円はかかってしまいます。中古のカートで始めるとしても30〜40万円は必要ですし、これ以外に燃料やオイル、タイヤなどの消耗品代もかかるので、気軽に始められる趣味とは言いがたいのが実情です。そもそも高齢化で若年層の人口も減っているし、昔と比べて趣味が多様化しているものも多いためではないでしょうか」

子ども世代も親の影響で始める人がほとんどといわれ、初心者を取り込むことにはなかなか苦戦しているそうです。

「かつてはテレビ番組でレンタルがレーシングカートに乗る企画があって、それを見てレーシングカートを始めたいという方も結構いらっしゃいました。F1レースのころは、当時のトップドライバーだったアイルトン・セナら多くのF1レーサーがレーシングカートからステップアップしていったことから、彼らに憧れてレーシングカートを始める人も多かったんです。今はレーシングカートを気軽に体験できる施設もなかなか少なく、お店としては安全面やコストの問題からショップとしての試乗・体験イベントはしています。鈴鹿サーキットで子ども向けのコースを体験できるイララックがあるほか、レーシングカートを有料でレンタルできる施設もあるので、カートを始めてみたいという方には、まずそのような施設で体験してみることをおすすめしています」

一方で、子どものころにレーシングカートを遊んで、進学や結婚、子どもの誕生などライフステージの変化で一時的に中断し、30歳代や40歳代になって仕事や子育てがある程度落ち着いた段階でレーシングカートを再開する“出戻り組”も多いそうです。また、子どものレース活動をサポートしていた親が、子



NEXT-ONEレーシングチームは鈴鹿サーキットで開かれるシリーズ戦にも出場し、好成績を収めている。

どもが乗らなくなったレーシングカートに乗り始めるパターンもあるそうです。60歳代以降もカートに乗り続ける愛好者も増えているといい、年代でも35歳以上の選手たちによるマスターズクラスや年代別クラスを設けて、年次別に表彰したりすることもあるそうです。子育てが一段落して趣味に向き合えるようになったマスターズ世代や経済的にも時間的にも比較的余裕があるシニア層がレーシングカートに乗り続けるモチベーションは保ちやすくなっていると言えそうです。

同店がオープン当初から大事にしていることはレース活動。「NEXT-ONEレーシングチーム」を拓き、鈴鹿サーキットで行われるシリーズ戦に出場し、代表の息子さんの佐和子さんを中心に多くのレースで勝利を挙げています。東さんはショップのチームを作り、レースに力を入れる意義を次のように説明します。

「レースを走り、チームとして結果を残すことで、我がチームや選手たちが子どもたちやビギナーの憧れの存在になり、愛好者の増加につながればと思っています。また、レース活動をチームとショップの宣伝にもつなげていきたいと思っています」



チームのトランスポートカーも用意。複数台のカートをサーキットまで運べる体制が整っています。



レースでのピットのコマ、路面コンディションや気温などに応じて現場でセッティング変更を行う。



NEXT-ONEレーシングチームがレースで獲得したトロフィーが店内に飾られている。



NEXT-ONE

三重県伊勢市小水町635-1

- 創業：1992年
- スタッフ数：2人
- 店舗面積：店舗50㎡、メンテナンススペース100㎡
- 営業時間：火曜～金曜9:30～19:00、土曜・日曜10:00～18:00 ※土曜・日曜は臨時休業あり
- 定休日：月曜
- TEL：0596-36-6160
- ウェブサイト：https://next-one.org/