



飯田義昭さん



技術力が自慢のバイクショップ

🔧 仕事をやるうえで大切にしていることは？

お客様に来てもらうのは「信用」が大事ですね。お客様が求めていることに沿うことをしないと商売というのは成り立たないと思うので。うちの場合は修理などの「技術力」で信用を得ているのかな。た

🔧 今後の仕事の展望は？

これから先のことは分らないですが、「今」オートバ

だ単に修理するだけではなく、お客様の要望をきちんと受け止めて、どこが悪いのか、何が原因のかななどを丁寧にお伝えしようと努めています。

イに乗っている人を大事にしていきたいですね。

オートバイ業界は正直厳しいんですよ。免許を取る人が減ってきていて、出荷台数も年々減ってきていますから。業界として、今やっているのはリターンライダー、40代より上の世代をオートバイに復帰させようとしているのですが、この先からなので、その都度、自分を変化させていかないといけないのかなと思っっていますね。時代によって、求められるものも変わってくると思いますので。数を売る商売じゃなくて、ものを大事にしていくような商売になつていくのかな。台数を追い求める時代は終わってきていますよね。楽しむ人をサポートする時代になってくると思います。その時その時点で、オートバイに乗っている人を大事にしていきたいですね。

🔧 これから起業する方々、独立する方々にエールをお願いします。

「ひとつのことを磨いて、魅力を作ること」が一番じゃないかな。

周りの失敗例を見ていると、なんでも手を出しているんですよ。全部平均点、中途半端。いきなり「何でもありますよ」では特色がなくなっちゃう。そこのお店の意味がないと思っんですね。

うちだったら技術力ですが、「これ！」というものをひとつ磨いて、そこからちょっとずつ広げていったほうが良いかな。他に真似ができないもの、インパクトのあるものがあれば、お客様も見てくれていて「あそこはスゴイよね」ということになりまから。



飯田達也さん 飯田義昭さん
細田勝之さん 飯田房子さん