

事業の特徴・ポイント

・鋭い着眼点と柔軟な発想で、「電動バイク×自転車」の新しい乗り物を開発。100年先を見据えた、攻めの経営戦略で、和歌山発の「日本を代表する次世代乗り物メーカー」を目指す。

事業概要

©glafitについては、<https://glafit.com/>、FINE TRADING JAPANについては、<http://finetrading.co.jp/>

1. カー用品の販売から100年続く乗り物メーカーを目指して

代表の鳴海氏は、15歳からアパレルや自作のパソコンの個人売買ビジネスを行っていたが、18歳で運転免許を取得してからは、自動車への関心が強くなっていき、中古車のセルフカスタムを行っているうちに、カー用品の需要の高さに気付く。地元の和歌山市で、2003年にカーショップ「RM Garage」を個人創業。2008年には「FINE TRADING JAPAN」を設立し、さらに2011年には中国広東省、2012年に香港に現地法人を立ち上げ、四輪車や二輪車のドレスアップ・パーツの製造や販売を行ってきた。

しかし、「目先で必要とされるモノだけをつくるのではなく、100年のビジョンを持って会社を経営したい」と一念発起。21世紀のホンダを目指し、「日本を代表する次世代乗り物メーカーとなる」ことを見据えて、2012年に自社ブランド「glafit」を立ち上げ。glafitは「glad」と「fit」という二つの単語を合わせた造語で、「みんなの毎日の生活がより笑顔になるように」との願いを込めて名付けられた。



2. 自転車とバイクをハイブリッドした新しい乗り物を開発

自動車関連メーカー各社が、創業初期には自転車にエンジンを付けた製品の開発から始まっていることに着目し、その現代版として電動ハイブリッドバイクの開発に着手。2017年に「人々の移動をもっと便利で、快適で、楽しいものにする」をコンセプトに、電動バイクとしても、自転車としても使えるハイブリッドバイク「glafitバイク GFR-01」を作り上げた。既存の電動バイクや電動アシスト自転車とは一線を画し、折り畳んでバッグに入れて持ち運べる機能性と軽量化を実現。フレーム内部にバッテリーを収めたスタイリッシュな外観だけでなく、指紋認証システムを採用する等、細部までこだわった作りとなっている。地方発のビジネスは資金調達に難しいと言われている中、大手クラウドファンディングサイトで、プロジェクト開始約3時間で目標額を達成し、当時の国内資金調達額1位の記録となる1億2800万円を集めた。さらに、カー用品チェーン店を展開するオートボックスセブンとの業務提携により、全国のスーパーオートボックスで販売を開始。クラウドファンディング支援者も含めた「glafitバイク」ユーザーのサポート体制を整備している。



3. 大手企業との連携で新たなステージへ

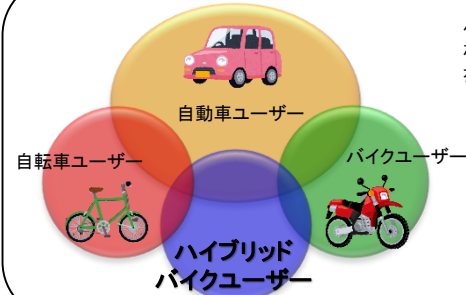
次期モデルの開発に向け、2019年1月に、ヤマハ発動機との資本業務提携を発表。両社の強みを活かして、glafitの「GFR」シリーズをベースとした派生モデルの開発・販売を計画している。今回の資金調達により、製品開発と人員強化を行うことで、経営基盤を強化し、和歌山発乗り物ベンチャー企業として株式上場を目指す。さらに、2019年2月にはパナソニックとの連携を発表。4月から、共同で電池分野の実証実験を開始し、より精度の高いバッテリーマネジメントシステム(※)を搭載した製品開発に取り組む。

和歌山県は若者の県外流出が進む地域であるが、今後も、和歌山県を拠点に事業を継続し、「glafit」が若者が就職したいと思う企業に成長して、多くの雇用を生み出していくことで、地域課題の解決や地域経済の活性化が期待できる。

※バッテリー・エネルギー管理システム。二次電池(充電式電池)において、充電状態を高精度に検知し、適切な充放電制御や安全制御を行うこと。



「glafitバイク」のユーザーについて



バイクでもなく、自転車でもない電動ハイブリッドバイクを開発・販売



今まで二輪ユーザーではなかった層を発掘、新たな市場の開拓に成功!

「glafit」の社会的な取組について

和歌山県では、「glafitバイク」を公用車として採用。台風被害等で、一部道路の通行止めにより、大規模な渋滞が起こった場合に活用されている。自転車のように小回りが利きつつ、広範囲に移動ができるため、災害時の移動手段として、行政・インフラ関係等で導入が検討されている。

また、鳴海氏は、和歌山県初の新電力事業者である和歌山電力の設立メンバーであり、取締役にも就任している。将来的には、地元和歌山の電力で、自社で開発したメイドイン和歌山の乗り物を動かしていきたいと考えている。

産業経済研究員からの一言

同社の事例は、地方創生における、若手起業家の台頭・活躍を基軸にした、地域の中長期的な産業発展と雇用創出の可能性を示す好例の一つである。まず、鳴海氏が15歳からビジネスを始めたことに驚かされるが、大学進学後は様々なことを考えて行動し、自らの「好き」を見つけて仕事につなげ、国内外での自動車販売及び自動車関連事業を主軸とする事業は順調に発展してきたといえるだろう。

重要なポイントは、2012年に「日本を代表する次世代乗り物メーカーとなる」という100年ビジョンを掲げるまでには、「自らが欲しいものを生み出す」というシンプルな動機から、自らの目指す方向と戦略を信じ、その実現に向けて人々の賛同を得られるよう、リスクをおそれず、創意工夫と挑戦などの努力を惜しまずに重ねてきた経緯があることである。こうした経緯が、クラウドファンディングでの国内資金調達額1位の記録の達成や製品の販売・開発における大手企業との提携・連携を可能にしたと考えられる。

自転車、自動車、バイクの利点を併せ持つ電動ハイブリッドバイクは、既存の電動アシスト自転車の重量が大きい点などを考えると、軽量で折りたたみ可能、電気式、小回りがきく点などは大きな魅力であり、今後、高齢社会においてもニーズが高まると考えられる。