

## はじめに

みなさまに「バイク屋さん開業マニュアル」をお伝えできるこの日を心待ちにしておりました。

はじめまして、アジア部品 店主の大久保 忠義と申します。

この度は「バイク屋さん開業マニュアル」をご購入いただきありがとうございます。

店主はなぜこのような電子書籍をつくったのでしょうか？

当アジア部品は1997年8月に神奈川県川崎市に1号店を開店しはや10年目を迎えております。

開業当初からインターネットを使った営業形態でありましたのでEメールでいろいろなお客さまとやりとりをしています。

その中で複数の方からこんなメールをよく頂く様になりました。

※バイク屋さんをやりたいのですが、どうしたらいいのですか？

※バイク屋さんになりたいのですが修行させていただけますか？

※いつかはバイク屋さんになりたいので、いつも楽しみにHPを拝見しています。

※バイク屋さんを経営しているのですが、新しい戦略を打つことができません、、、。なにか参考となるアイデアを頂戴できませんでしょうか？

※バイク屋さん以外の小売り業を営んでおりますが、インターネットでの商売についていろいろと教えていただけませんか？

今までは自分のお店の面倒を見ていくのが精一杯で  
そのような方達とゆっくりお話をする時間もなかったのですが、  
やっと時間も取れるようになりまして、開業10年目になり、  
バイク屋さんを始めるためのノウハウもだいぶ蓄積されました。

失敗や成功、全く修行経験がない素人がバイク屋さんをはじめる！そして成功する！ということを実践してきた自分が、みなさんの夢をかなえるべく、力添えできればと考えています。

自分がこんなにも大好きなオートバイに触れていながら、お金まで頂いて生活させていただいている、本当に幸せであります。

アジア部品は、ただのオートバイ乗りの一人がバイク屋さんを開業し10年で開業当時の30倍もの年商をあげる事に成功しています。

オートバイ屋さんで修行した事のまったくない、いわば皆様とご一緒の素人であった店主大久保が、インターネットを活用して成功したその過程をすべてお伝えすることにより、皆様にもバイク屋さんで食っていける！そのお手伝いを致します。

いままで蓄積してきました具体的なノウハウを全てご提供することにより日本中に、いや世界中に楽しいオートバイ屋さんが増えてくれることが一番望んでいることです。

では、がんばっていきましょう！！

# 目次

## 第一章 バイク屋さんを始めよう！

- (1) バイク屋さんを始めるに当たっての動機、志し
- (2) 始めるために用意するもの（お金、工具、事務用品）
- (3) どの様な業務／業態をするのか
- (4) どの様な取り引き業者さんが必要となるのか
- (5) 取り引き業者さんはどうしらべるのか
- (6) お客様はどうやって集客するのがよいのか

## 第二章 自分のお店を作ろう！

- (1) 店舗の借り方
- (2) 店舗を出す立地の選定の仕方はとても重要
- (3) 入りやすいお店にするのか、入りにくいお店にするのか
- (4) 営業時間の設定、休業日の設定

## 第三章 広告を出そう！

- (1) 広告宣伝の考えかた
- (2) 広告宣伝の効果
- (3) 広告宣伝の仕方
- (4) 広告業者の選定の仕方
- (5) 効果的な広告キャッチコピー
- (6) 広告媒体選定の仕方、考え方（雑誌、ちらし、インターネット、口コミ）

## 第四章 バイク屋さんの実務はいろいろ大変！

- (1) オートバイ車体の仕入れ方（新車、中古車）

- (2) 業者オークションへの加入の仕方
- (3) 純正部品の仕入れの仕方
- (4) 用品の仕入れ方（マフラー、ヘルメット、社外品）
- (5) 整備用消耗品の仕入れ方（オイル、パーツクリーナー）
- (6) タイヤ、プラグ、バッテリーの仕入れ方
- (7) 近隣のバイク屋さんとの接し方
- (8) 廃棄物の処理の仕方
- (9) オートバイの廃棄処分の仕方

## 第五章 資金はお店の潤滑剤！

- (1) どの様にして融資を得るのか
- (2) 融資を得るべきなのか得ないべきなのか
- (3) 売れ筋を見極める方法

## 第六章 スタッフはお店の財産です！

- (1) 従業員を雇用するかの決断
- (2) 従業員のやる気を向上させる方法
- (3) 従業員とお店を盛り上げていく方法
- (4) 従業員のお給料の設定
- (5) 従業員とのコミュニケーションの仕方

## 第七章 仕入れは命がけの大冒険！

- (1) 仕入れと販売見込みについて
- (2) 在庫するのか在庫しないのか
- (3) 在庫することの効率と非効率

## 第八章 価格はお店の生命線！

- (1) バイクの販売価格の設定の仕方
- (2) 諸費用の設定の仕方
- (3) 整備の考え方
- (4) 修理の考え方
- (5) 工賃の設定の仕方
- (6) 技術的な問題の解決の仕方
- (7) 治らないバイクのお客様との接し方
- (8) お店が主導権をもった商売の仕方

## 第九章 確実なお仕事、バイク車検について。

- (1) バイク車検について
- (2) バイク車検の受付かた
- (3) バイク車検合格のポイント
- (4) 仕事受けるとやっかいな車輛
- (5) 車検の予約の仕方
- (6) 車検場での受付の順序
- (7) ラインでの作業手順
- (8) 予備検査場でライトの調整
- (9) バイク車検の料金の設定

## 第十章 交通事故の案件について

- (1) 交通事故車輛について
- (2) 事故車の引き上げの仕方（技術的、事務的）
- (3) 事故車の見積もりの仕方
- (4) 事故修理の効率的な進め方
- (5) 相手の保険屋さんとの対応の仕方

## 第十一章 バイク屋は保険屋さん

- (1) 保険代理店のなりかた
- (2) バイク保険の販売の仕方

## 第十二章 より楽しく仕事をする為に

- (1) より効率的な仕事の仕方、利益の出し方
- (2) お客様の満足度向上
- (3) お金を使わないお客さまとの対応
- (4) トラブルの対処の方法
- (5) 近隣との接しかた、トラブルの対処のしかた
- (6) 実はとっても重要！110番通報された場合の対処の仕方