

自転車用品＆自転車本体のご相談なら、サギサカへ
全国のGMSやホームセンターからご愛顧をいただく

株式会社サギサカ（代表取締役社長） 匂坂慎祐



笑顔で「ただいま」と言えるサイクルライフを提供 自転車文化の広がりと底上げへの貢献を願つて 選び抜いたラインナップを取り揃え、流通に乗せる

自転車本体に加え、 各種用品の取り扱いも

当社サギサカは、私の祖父・匂坂佐一によつて昭和26年、豊田市内に立ち上げられた自転車販売店を起源とします。住居兼用の建物1階にこぢんまりとした店を構え、実用車主体の商いに。開店早々から、それなりの繁盛ぶりだつたようです。当時、自転車はかなりの高額商品であり、販売利幅も比較的大きくとれたため、さほど多くの台数を捌けなくとも、何とか店を回していくたとか。その意味では、『おいしい商い』だったかもしれません。

さて、昭和40年代に入つて佐一の息子、すなわち私の父博亘が店を継ぐことになります。博亘は、そもそも地元の日本を代表する自動車メーカーに勤めていたサラリーマン。20

歳台半ばにして、安定が約束されていたに違いない将来を捨ててまで、あえて斜陽産業ともいわれ始めていた自転車販売の世界へ身を投じることに。親父が興した店を一代限りで潰してなるものか。そんな思いに駆られての選択だつたに違いありません。

博亘は、経営センスに長けた人物だと思います。たとえば金融機関と組み、自転車の月賦販売に乗り出したり。あるいは実用車のみならず、スポーツタイプのサイクリング車の品揃えにも力を入れたり。さらにはグローブやプロテクター、自転車本体カバーやカゴカバー、空気入れやハンドルグリップ、ハンドルカバー、アクセサリーなど用品の取り込みも。お客様本位・市場ニーズ重視の策をあれこれと打ち出し、店を大いに盛り上げてきました。

用品卸販売主体への 業態チエンジ

昭和40年代後半になつて、店の経営に大きな転機が訪れます。

東海地方を主力地盤とするGMS

(総合スーパー)大手の豊田店出店に際し、セルフチョイス方式での自転車用品販売を当方よりGMS側へ提案。

米国ではすでに定着済みの販売スタイルでしたが、日本では、当時まだ導入例がありませんでした。先方のマーチャンタイザーが大いに興味を示し、アウトドア用品売場のワンコインナーに開設される運びに。品揃えなどに關して、ほぼ一任されることになりました。物珍しさも手伝つてか、

このように用品卸販売主体、すなわち「B to B」への事業構造転換が急速に進みつつあつたのを受けて、昭和51年には法人への組織替えと本社事務所の新規開設に踏み切れます。
(株)サギサカが誕生しました。

昭和50年代後半を迎えると、国内GMS最大手との取り引きがスタート。さらにほどなくして、ホームセンターとの取り引きもスタート。とりわけ後者の場合は、用品のみならず、自転車本体の納入要請にもお応えしていくこととなりました。商品納入など、当方の関わりも当然ながら



対応を図るべく、拠点網の全国展開にも着手し始めます。

ちなみに祖業である自転車販売店は現在も、「EGG'S 豊田店」の店名で豊田市内にて営業を続けています。

商品ラインナップ強化 取引先拡充と、

して踏み外すことなく、さらに延長・発展させていくところが、課せられた役割。そんな自覚をもつて、経営に向き合ってきました。

大きなテーマの一つに掲げたのが、取引先のさらなる拡充でした。開拓営業部隊を中心に、見込み取引先を調べ上げたうえで営業アプローチ。「自転車用品と自転車本体ならサギサカ」の名がすでに全国へと知れ渡っていたことも有利に働き、活動成果へと着実に結びついでいきます。当社試算によれば現在、自転車売場センターを有する全国GMS・ホームセンターのうち60パーセント以上の店舗で、当社卸の用品・本体を少なくとも1アイテム以上、扱つていただいていることになります。

もう一つの経営テーマとして取り組んできたのが、商品ラインナップの強化です。自転車本体に関しては、二輪車に加えて一輪車、三輪車も扱うように。アウトドアグッズメーカーなどとのタイアップによる「ブランド志向商品」や、当社独自企画のオリジナル商品などもラインナップに加え、多様な市場ニーズにお応えしています。また自転車用品に関しては、ヘルメットやスマホホルダーなど、時代と社会に合わせたユーチュームもラインナップに追加。当社独自企画による優れモノの数々も。合計アイテム数4000以上と、業界随一の充実した品揃えにより、売場からご要望にお応えしています。



当社では平成26年、経営のもう1本の柱をつくり出し、育てていくべく、介護事業部門を新たに立ち上げました。同年中には、機能回復に特化した半日型デイサービス施設「LET'S俱楽部蕨塚越」を埼玉県蕨市内に開業します。サギサカ本体の関東営業所所長経験も有する施設長が日々、ご高齢者に接するなか、転倒予防運動の動作と自転車のペダルを漕ぐ動作が、とてもよく似ていることに気づかれています。だとすれば、自転

特定市場『狙い撃ち』戦略も具現化へ



の開発・実用化は、社会貢献的な意味合いにおいても高い注目を浴び、当社の企業姿勢・企業価値への評価を高めることにもつながってきました。この一例をヒントに今後も、当社ならではの企画開発活動をとり進めたいかと思います。ピンポンインター ターゲットに目を据えた、「ツチ狙いのマーチャンダイジング」によって生き延びていくための道筋を見出していく。そこに、当社が今後もずっと

車に日常的に乗ることになり、転倒予防に必要な筋肉と可動域の確保につながるに違いない——と考えるようになります。

しかしながら世の中には、高齢者が安心して乗れるような専用自転車など存在しません。だったらサギサカで手がけるべきではないかとの結論に達し、プロジェクト発足へ。1年半もの開発期間をかけてようやく、『こげーる』の完成発売へと至ります。

『こげーる』は、超高齢化社会を前に、現在元気なシニア世代が、これからも元気でいてほしいという願いを込め、介護予防の観点から自転車にできるなどを追求した商品です。そ



勾坂慎祐 さぎさか しんすけ

昭和45年生まれ。愛知県豊田市出身。愛知工業大学工学部機械工学科卒業。FA(ファクトリ・オートメーション)関連企業で技術職サラリーマンを経験後、平成6年に家業の㈱サギサカ入社。自転車用品、自転車本体、社内管理、営業の各部門で社歴を重ねる。取締役を経て同19年、代表取締役社長に就任(36歳)。同30年より、関連会社・㈱フタバの代表取締役社長も兼任

代 表 者 代表取締役社長 勾坂慎祐

創 業 昭和26年

設 立 昭和51年

事業内容 自転車用品ならびに自転車本体の企画開発製造、卸販売

所 在 地 〒471-0849

愛知県豊田市美山町1-80

電 話 0565-28-4874

U R L <https://www.sagisaka.co.jp>

資 本 金 6000万円

売 上 高 53億円

従業員数 205名(パートタイマー含む)