

THE BRAND 1

進化を続ける
オフロード&ツーリング・グッズ

ラフ&ロード

星を目指して邁進し、振り返ればそこに道ができていた。各ジャンルのフラグシップカンパニーを多角的に紹介していくこのコーナー。その第一回目として、バイク用品、特にツーリング用品に関して、圧倒的な品数とオリジナル性で、他社の追従を許さないブランドである、ラフアンドロードを取り上げる。その発展の歴史、製品開発の現場などを現場の皆さんの声でご紹介したい。

写真／関野温 まとめ／瀬戸雅彦 協力／ラフ アンド ロード スポーツ



1



2



3



4



5

①昨年の北海道4デイズ、ファラオラリーで村田竜志氏がウエアを使用した ②GNCCトップライダー、スコット・サマーズも同社製品を使用 ③山村雅康氏がファラオラリーでジャケット、モトバン、ジャージ、テールバッグを使用 ④広瀬達也氏はラリーレイドモンゴルでウエア、バッグを使用 ⑤河合宏介氏はウエアとバッグを世界一周時に使用した



発売当時から大変な反響を呼んだ名作アタックザック（写真は登場初期モデル）。創業者岸氏自身もオフロードライダーで、自らが使いやすい物を探求していたからこそ生み出されたアイテムである



スタートは当時めずらしかった二輪タイヤ専門店からだった。

◀一号店を開店後まもなく、二件隣のスペースに海外のオフロード用品や創業者自ら開発したオリジナル用品を中心に展示販売していた用品ショップを開店。一号店がタイヤ中心に整備作業を行う「タイヤ部」と呼ばれたのに対しこちらは「山岳部」と呼ばれた

▲横浜で開店した一号店は三軒長屋風の建物の端で当時としては珍しい二輪タイヤの専門プロショップとしてスタート。店舗は10坪！バイク2台分の作業スペースしかなく、お客様の目の前で迅速かつ丁寧な作業をせざるを得なかった。オープンビットという現在のスタイルは、実はこの創業当時に確立されたものだった



モトクロスライダーだった創業者。たった一人きりの船出



▲当時の社用車がこのピックアップ。車体のペイントも岸氏自らによるもの。当時はME06などの逆車を直輸入し、オリジナルパーツを装着した車両を販売することも行っていた



▲90年には本店を国道1号線沿いに移し、本格的なオリジナル商品開発や小売販売をするだけでなく卸売業もスタート。現在の会社の体制の基礎を確立する。(現在は物流倉庫)

ツーリング用品メーカーとして知られるラフアンドロードの創業は1982年。当時カワサキ系モトクロスライダーだった創業者の岸真一氏は、海外向けカワサキオフロード車のカタログモデルライダーを務めたこともあったが、28歳のとき一念発起し、当時まだ珍しかったオートバイタイヤ専門店を地元横浜に開店した。はじめはたった一人からの出発で店舗面積も狭くお客様が一人も来ない日もあった。とはいえたった一人しかいなかったので、接客から整備、オリジナル商品の開発、宣伝づくりなどやることは山のようにあり昼夜を問わず働き続けたという。ただ、その時から決まっていた加減な作業だけはしない、お客様から依頼された車両はお返しするときワックスがけはもちろん、各部のグリスアップなど丁寧かつ迅速な作業を心がけ、お客様をお待たせしている間も会話しながら決して手は休めないという姿勢は貫き通した。こうした岸氏の頑張りともまじめな姿勢



▲97年に現在の川崎店、98年には現在の横浜店がオープン。両店とも開店初日から長蛇の列ができ、同店へのライダー達の大きな期待と人気を改めて確認することとなった



▲04年本社社屋を移転、企画開発物流センターとして店舗から独立、現在に至る。全国のお客様からの要望がここに集まり、分析されて新たなアイテムとして生み出されていく。

は多くのライダーのロコミを中心にやがて評判になり、確実にリピーターを増やしていった。この頃になると家族や仲間も直接、間接的に応援、手伝ってくれる人も出てきた。ちなみにラフアンドロードという社名は、岸氏が所属していたバイククラブ「ラフアンドスポーツクラブ」から由来しているとのこと。

まもなく一号店の二軒となりのスペースにオフロード用品を扱う店舗を開店。海外オフロード用品のほか、自分が欲しいと思うアイテムを形にしてオリジナル製品として開発、展示販売していくようになる。時には常連のお客さんの意見からヒントを得ながら便利なものを作っていく、これこそが現在に至るラフアンドロードの製品作りの元祖だった。

次ページより創業当時を知るスタッフや企画開発、広報担当より話を聞きラフアンドロードのものづくり、接客スタンスについて考えていく。

今でも生き続ける創業時の販売姿勢。人と人の関係を大切に

社長の仕事ぶりに感動して常連客に。そして入社する。

創業当時を知るスタッフで現在横浜店店長の長尾氏は当時をこう振り返る。「当時、お客の一人だった私がラフアンドロードに関わるきっかけになったあのエピソードがあります。それは、当時私が乗っていたRZ350のエンジンが焼きついてしまった修理を頼もうと何軒かバイク屋をまわっていたのですが、多くのバイク屋があまり修理を任せたくない雰囲気だったんですね。当時は威張っているバイク屋さんが多かったですし(笑)。そんな時このラフアンドロードの一号店が見えて、タイヤ屋さんだから多分ダメだろうなと思いつきながら聞いてみたら、当時一人で切り盛りしていた岸社長が出てきて「大丈夫、直りますよ」と言ったのです。会話を交わすうちに「この人なら任せられる」と、バイクを預けて帰り、何日かして受け取りに行ったとき驚きま

した。修理が完璧だっただけでなく、バイクにワックスがけまでしてあって、自分のバイクが新車のようにピカピカになっていたのです。すっかり感動しちゃってそれから私は常連客になりました(笑)。その後レースをするときもいろいろサポートしてもらったりして付き合いが深くなり、ついにはお店のスタッフになってしまったというわけです。」

ただモノを売るだけではなく大切なのはお客さんとの関係。

「当時ヒレリのタイヤをよく売っていたのですが、あの狭い店舗にもかかわらずヒレリ直営の営業所に引けを取らないくらい数の売ってましたね。タイヤ交換でも修理でも、10坪しかないスペースではお客さんのすぐ目の前で作業しないといけないし、下手なことは出来ないで真剣に作業したのももちろんですが、逆にお客さんとの距離が近く会話しやすかったので、ヒレリの優れた部分をアピールして、9割くらいのお客さんを国産タイヤから

「今、バイク用品店もうちのよう到大型店舗化が常識となってきています。が、うちのようにお客様の声や製品作りがダイレクトに反映される場所は少ないと思います。また、創業以来の伝統であるオーブンピットに代表されるようにお客様との距離が近いというところがまた少ないと思います。昔私がバイクを預けて返してもらったときに感じた期待以上のサービスの提供など基本的なところは変わりはないのですが、意外と大型店になってくると

ピレリにスイッチしてもらったりしてました。」

また、当時あまりなかった日本人体型向けのパッドなどのオフロード用品をオリジナルで開発しては二号店「山岳部」で展示販売していましたが、このときオリジナル商品に入れるロゴマークなど当時常連客だった私が社長から任されて作成し採用されたこともありま

初心を忘れずお客様とよりよい関係を。変わらないラフアンドロードの販売姿勢。

「今、バイク用品店もうちのよう到大型店舗化が常識となってきています。が、うちのようにお客様の声や製品作りがダイレクトに反映される場所は少ないと思います。また、創業以来の伝統であるオーブンピットに代表されるようにお客様との距離が近いというところがまた少ないと思います。昔私がバイクを預けて返してもらったときに感じた期待以上のサービスの提供など基本的なところは変わりはないのですが、意外と大型店になってくると

このあたりが希薄になってくるものです。スタッフもみなバイクが好きで入社してきているバイク乗りですから、お客様とバイクという共通の趣味で結ばれているし、さまざまな話をするのは楽しいです。これからもお客様との距離が近い、お客様との関係を大切に

「創業当時オリジナルのTシャツなどからスタートした弊社のアイテムですが、現在小さいものまで含めると数千点以上のラインナップを数えるようになりまし

ラフアンドロードにはショップとしての側面とメーカーとしての側面がある。ここからは主にオリジナル商品の開発、広報活動に携わるスタッフの話

漠然とした要望を具体化、検討、実走を重ねて製品化。



▲長尾氏は根っからのバイク好き。写真はアフリカツインで北海道を旅したときのもの。



長尾雅弘さん

ラフアンドロード横浜店店長。もともとはロードレースをしていて、オンロードバイク乗りだったが、入社後オフに目覚めアフリカツインなどビッグオフを所有した経歴を持つ。その気さくな人柄に指名客も多数あり。詳しくはHPの店長ブログ参照。

<http://rough-and-road.weblogs.jp/yokohama/>



▲長尾氏デザインによる当時のメーカーロゴ。



▲創業者岸氏と古くから親交のある伊田井佐夫氏もラフアンドロード製品の機能性には注目、現在もラフ&ロードのプロテクターなどを愛用中だ。

THE BRAND 見聞録

カテゴリーにより様々な使い分けられるロゴマーク



同じラフアンドロード製品でもジャンルによってさまざまなロゴマークが存在する。創業当時から使用される有名な「ヤシの木とハイビスカス」は創業者岸氏が発案、斬新な発想にお

客様からは好評をいただいた。オフロード系ツアラーのイメージのアイテムに使用することが多いロゴマーク。

その下の「カタカナ」のロゴマークは店舗の大看板やサポートしているプロライダーが使うステッカー類に使用される。遠くからでも目に飛び込んでくるインパクトと親しみやすさが特徴。一番下の通称「Rマーク」はあえてオフロードらしさを消すことでツーリング用品メーカーとして普遍的なイメージを連想させるロゴマーク。ジャケットやツーリングバッグにワンポイントで使用されることが多い。



山地 均さん

ラフアンドロード川崎店勤務。いわゆるラフの知恵袋の人物で企画のほか接客も自ら行う。キャンプツーリング好きで若いときはトレールバイクで林道キャンプにはまっていたということもあり、アウトドア全般から素材に対する知識は相当なもの。旅の装備に迷ったらまずこの人に聞くのが旅の達人への近道である。

**お客様の声から企画・開発し
実際にテストを重ねることで
独自性を持ち続けるアイテム作り。**

THE BRAND
ラフ&ロード



「という点では直営店のスタンスと変わりないと思います。店舗スタッフや営業担当がお客様との雑談の中にヒントを得て商品化されたという商品も少なくありませんが、漠然とした要望の中からこれというものを具体化しラフアンドロードなりの解釈で製品化する、というところが他とは大きく異なるところかと思えます。例えば今でこそ当たり前になっていますが、ジャケットにプロテクターを入れたり、ありとあらゆる所にベンチレーションをつけてみたり、タンクバッグに使われるマグネットを磁力二倍、重量で85%軽量化してバッグの既成概念をガラリと変えたり、といったことを国内で初めて開発し、他社に先駆けて採用してきました。最近ではこの軽量化されたマグネットをジャケットやグローブに入れることで更に機能を向上させたりしています。そういう意味では「他が具体化する前の商品」を作るといふ社風が弊社には昔からあると思います。それが『ラフアンドロードらしい』商品作りだと考えていますので、こうした考え方から生まれたサンプルは徹底的に吟味、検討され、さらにさまざま

状況下での実走テストを経て耐久性面も煮詰められたうえで初めて商品化されます。ここまでヒントを得てから商品化するまでが早いというのも弊社の特徴なのですが、すべての工程に決して妥協せず、お客様が望む以上の製品を提案し続けることが大切だと考えています。今までサンプルアップされたものの中には、そういう点でラフアンドロードの基準を満たしていないと製品化されなかったものも数多くあります。機能的で使いやすく安全でかっこいい、皆さんの旅のシーンにいつもあふる十人十色のツーリングギア、そんな商品作りがうちの使命ですから」

**旅のスタイルの変化により
日々進化するアイテム作り。**

山地 「私は川崎店に勤務しながら長年商品企画に携わっているのですが、バッグに関してだけみても、80年代初期にはロングツーリングに対応できる大容量のものはどこにもなかったものです。今こそ弊社のオリジナルアイテム数はバッグで100を越えています。今では国内モノも海外モノもお客様の要望をかなえるものはほとんどない現状で、それじゃあ作りましよう、ということで開発がスタートしました。こうして誕生したクルージングバッグは、それまでまったく存在しなかった新しいタイプのバッグとして現存するすべてのツーリングバッグの原型となったと自負しています。ひとつアイテムが増える、それを使ったお客様にまたいろいろなお意見をもらった上で、次期モデルに反映するという繰り返しで本場に必要なたったと思っています。お客様の中にはツーリングに関してかなりの経験をお持ちの方もいらっしゃいます。弊社の製品をDIYでモディファイして使ったり、そういう方の意見は大変貴重なものがありますので参考にさせていただきます。現在ではツーリンググライダーの年齢、性別、乗っているバイクの種類などのほか、旅のスタイルの変化も急速に進んでいます。それに伴ってお客様の要求も多様化していますので、さまざまな状況に対応できるように豊富なラインナップをご用意しています。中には登場以来基本的なスタイルを変えずにロングセラー化した

ラフウエストバッグやクルージングバッグ、一度廃盤になりながらもお客様からの強い要望でリバイバル登場したフェンダーバッグなど完成の域に入っている商品もありますが、日々変化を必要としたりバイクを取り巻く状況の変化に対応して熟成を重ねていくというスタイルはこれからも変わらないと思います。同時に新しい素材やシステムの導入も積極的に行っています。今まではあまりうまく活用できなかったタンクサイドのスペースを使ったシステムNAVIFRONTバッグなど、オフロード車にオススメしたいアイテムもどんどん提案していきますので、これからもご期待ください。」



関根徳亜さん

ラフアンドロードの広報を担当。ロングツーリングでのオフ車の機動力に魅せられアルテシア、Raid、シェルパ、セローなど乗り継ぐ。学生時代から北海道、九州、四国のほか実家の青森まで静岡から下道ロングツーリングを重ねていた。そのときの経験はラフアンドロードの商品作りにもフィードバックされている。



▲新型サンプルの検討会議。この話し合いと実走テストの繰り返しにより、ラフアンドロードの高い機能性と耐久性のある商品が生まれ出されていく。

THE BRAND **旅のシーンにいつもある十人十色のツーリングギア。**
ラブ&ロード ラブ&ロード2008イチ押し ツーリングアイテム



RALLY591 スーパーライトキャリア

素材、製法、デザイン、機能を高い次元でバランスさせたアルミキャリア。業界最軽量のアルミバフ仕上げキャリアは完全車種専用設計で車体のフレームに負担をかけず、旅先での荷物の荷重を分散するのに役立つアイテム。写真は最新WR250R/X用で税込13,440円。

RR7201 ウォーターシールドハードツアラージャケット

こだわりのポケット類はその位置、数、種類、大きさのバランスなど多くのツーリストの意見、経験から設計、デザインされた高い収納性を実現。その他にも快適なベンチレーションシステム、タンデムグリップの装備など、考えられるすべての要望を盛り込んだ主力高性能ツーリングジャケット。カラーはブラック、チタン、プラチナシルバーの3色、税込31,290円。サイズM、L、LL、XL、レディース(レディースはプラチナシルバーのみ)をラインナップ。



RR6700 ラフウエストバッグ

これぞラブアンドロード、といえるほど代表作となっているウエストバッグ。ライダーのニーズにあわせ長年少しずつ改良を重ねてきた永遠のベストセラーで、各ポケットの配置やメインスペースへのアクセスのしやすさなどジャンルを超えて多くのライダーから支持されている逸品。ブラック、レッド、ロイヤルブルー、マットレザー、カーボンの5色設定、価格は登場当時からほぼ変わらず税込4,095円～。



RR9203 システムNAVIフロントバッグ

シュラウド付のタンクなど、マグネット式タンクバッグを装着できない車両にも取り付けOKの新システムフロントバッグ。タンクサイドのバッグはタンクにまたがるように装着され、つけたままで給油も可能。その上にセットされる透明なタンクバッグ部分はB5版マップ対応でタンクサイドバッグと連結して使うことが出来るタイプ。税込9,975円。



RR9004 ラフフェンダーバッグ

収納スペースの少ないオフロード車のテールスペースに装着するタイプのバッグ。工具、レインウェアなどの携行に重宝するアイテムで、ラブアンドロードの知人ぞ知る名作テールバッグの復刻進化版。容量アップ機能付で税込7,980円。

オリジナルアイテム全色全サイズフルストック、直営店ならではの在庫とサービスを実現。

横浜店



●ラブアンドロード横浜店
 横浜市港南区日野中央2-1
 TEL 045-841-6255
 営業時間11:00~20:00 (木曜定休)
 2輪・4輪駐車場完備

川崎店



●ラブアンドロード川崎店
 川崎市中原区木月4-4-25
 TEL 044-434-4701
 営業時間11:00~20:00 (木曜定休)
 2輪駐車場完備 4輪駐車場近くにあり

バイクに関するものなら何でも揃う、日本最大級のバイク用品大型専門店。年4回のセールのほか各種キャンペーンも積極展開中。買った商品をその場でつけられるラブアンドロード自慢のオープンピットには、創業当時から精神が今も健在。愛車の整備を間近で見ながら各種相談も出来る。オリジナル商品のほか海外や国内他メーカーの商品も多数在庫しており、旅立つ前には一度はチェックしておきたいツアラーの聖地。詳しくは下記HP参照。

<http://www.rough-and-road.co.jp/shop/shop.html>



◀横浜店ジャケット売場。直営店ならではの品揃えでライダーを強力にサポート。4FオフロードコーナーにはACERBISなどのほかレアなアイテムも多数在庫、要チェックだ。