

腰痛対策でシートの販売が激増

「レカロメデイカルシヨップ」で月1000脚販売!!

中高年ドライバーが増える中で、運転していて「腰が痛い」「肩が凝る」などの悩みが切実になっている。

大阪府堺市でチューニングシヨップを運営するトリアルは「レカロメデイカルシヨップ」として「腰痛対策」にレカロシートを販売している。近畿・関西を中心に、全国から問い合わせが増えており、スポーツ需要が中心だった時に比べ販売数量は3倍以上の月1000脚まで伸びている。

あらゆるレカロを店舗に設置
店舗の一角に試し座りスペースも

同社は1982年に創業して以来、レカロシートの販売・取り付けを行っている。

牧原道夫社長はレカロを知り尽くしており、シートサイズが大きくクリアランスが取れない車種や、レカロの純正レールが対応していない車種でも、自らがレールを設計して取り付けることができる。

従来はスポーツ走行を好むユーザーがメインであったが、6〜7年前から腰痛に悩む一般ユーザーがレカロシートの効能を知り、同社に問い合わせってくるケースが増えているという。

同社への問い合わせが増えた理由は2つある。

1つは店内にレカロシートが試し座りできるスペースがあること。ここではレカロのラインアップである

「モータースポーツ」「スポーツ」「コンフォート」「エルゴノミクス」の全種類を試すことができる。

もう1つは、2012年から「レカロメデイカルシヨップ」として活動している（牧原社長）ことだ。それをホームページとブログでPRしているため、県外からも電話で問い合わせや注文を受けている。

ユーザーの身長などに合わせた適切なシートの提案が販売の肝

レカロを販売するのは、牧原社長と女性スタッフ3人。問い合わせを受けると、女性スタッフが対応してお客様のニーズを引き出す。

ヒアリングのポイントは「身長」「体重」「性別」「車種」（年式）だ。この4つがわかれば「お客様の条件に合致したシートを全ラインアップ



店内の一角にレカロの全ラインアップが試し座りできるスペースを設けている。

の中から3製品にまで絞り込め、さらに必要なシートレールのサイズまでわかる」のだという。なぜか。

腰痛改善には①シートを交換する、②適切な運転姿勢を保つ、③シ

牧原道夫 社長