二輪車新聞インタビュー

「BDSバイクセンサー」手綱ゆるめず推進

㈱ビーディーエス代表取締役CEO　徳山勇秀氏

BDS柏の杜会場内で取材に応じる徳山CEO。最近、大型オフロード車を購入したという

サッカーの『AFCアジアカップ カタール2023』中継時にCMを放映し、東名阪でのモーターサイクルショーでも大々的に出展するなど、中古バイク・パーツ情報サイト「BDSバイクセンサー」が存在感を増している。車両およびパーツの掲載件数も伸ばすなか、㈱ビーディーエス（BDS）CEOの徳山勇秀氏は「手綱を緩めることなく」攻勢をかけていくと語る。

◇

――去る1月～2月に開催されたアジアカップ。日本代表は残念ながら準々決勝敗退に終わってしまいましたが、テレビ朝日系列で中継されたグループステージ・イラク戦（1月19日）と準々決勝・イラン戦（2月3日）のハーフタイム中、まさにいい時間帯でBDSバイクセンサーのCMが流れました。反響はありましたか。

「はい。イラク戦での放映直後にはBDSバイクセンサーのアクセスが通常の10倍ほどに跳ね上がりました」

――そこまで大きな反響が。テレビの根強さを感じます。

「過去にもプライムタイムの放映実績はありましたが、ここまで大きな反響は経験がありません」

「そして因果関係はハッキリしていないのですが、そのイラク戦があった週末には、BDSバイクセンサーを通じて各販売店様ショップへの問合わせ数が通常の3倍ほどに増加したのです」

――単に「バイクセンサーとは？」という好奇心だけでなく、実際に中古二輪車を見つけるためにアクセスした方が少なくないようですね。

「はい。メジャースポーツの国際的な大会の中継時にCMを打ったということで、やはりウェブサイトとしての信用性が向上したのではないかと思っています」

――準々決勝のイラン戦でも、やはり反響がありましたか。

「先のイラク戦のとき以上にアクセスが増えました。視聴率も高かったのかな、と思われます」（※ビデオリサーチ調べで関東地区の番組平均世帯視聴率は23・6％。先のイラク戦時は同17・6％であった）

サッカー中継でのCMで大きな効果

――決勝戦まで日本代表が勝ち上がり、CM放映もできていれば……。と、惜しむ気持ちもあるかと。

「そうですね。しかし大きな効果を実感できたことも確かです。2月も日々のアクセス数が1・2倍～1・3倍に伸びていることですし」

――やはり仰る通り、信用性の高まりを感じます。BDSバイクセンサー加盟店も皆様喜んでおられるのでは。

「お喜びいただけるとうれしいです。やはりBDSは、二輪販売店様の総合サービス会社ですから。オークションを運営するだけでなく、物流もウェブも手掛ける総合サービス会社として、このBDSバイクセンサーを全国の販売店様にとってリーズナブルで、気軽に使える販売ツールとして確立させなければならない。そのように強い使命感をもって取り組み、大規模な投資を続けてきました。当然ながら今後も手綱を緩めることなく続けて参ります」

――3月～4月の大阪・東京・名古屋モーターサイクルショーでも大々的にBDSバイクセンサーのブースを展開されました（本紙4月12日発行号で既報）。

「モーターサイクルショーでは『BDSバイクセンサー』ブースとして、BDSオークション柏の杜会場VRツアーを実施しました」

――BDSバイクセンサーを運営している会社の姿。これをぜひユーザーに伝えたいのだと、徳山CEOはかねて語られています。合致する内容ですね。

「はい。ここでオークションを運営している企業であること、中古二輪車の公正な検査などを通じて流通のお役に立っていることが伝われば」

モーターサイクルショーでも手応え

――さらにそれがウェブサイトとしての信用性につながり得る、ということですね。ショーを終えて、感触はいかがですか。

「知名度が高まったことを実感します。BDSバイクセンサーとしての出展は今年で3回目となりますが、当初は『バイクセンサーって何？』という声がほとんどでした。今回は『ああ、ここバイクセンサーのブースだ』という来場者様が多かったです」

――大きな違いですね。浸透ぶりを実感できたと。

「それとVRツアーをご覧になった方の反応も良好でした。柏の杜会場の検査ブースなどご覧いただき、安心感を得られた様子です」

――掲載数も5万件に近づき躍進を続けるBDSバイクセンサーですが（4月16日時点でバイク4万3499台、パーツ4434品）、次にどのような施策を打ちますか。

「まず加盟店様よりご要望の多かった機能を実装します。BDSバイクセンサーをご覧になったユーザー様からの問い合わせに対し、BDSバイクセンサーのプラットフォーム上で回答できる仕様となります」

――問い合わせがBDSバイクセンサーから各販売店のメールアドレスに飛ぶのではなく、同一サイト上でやり取りできるようになるのですね。見落とし、回答漏れを防ぐことができそうです。

「はい。加盟店様としてはユーザー様とのやり取りが効率的になることもう一つ、そして対応中に担当者様が代わるなどしても状況を共有しやすくなります。大きなシステム改修でしたが、いよいよ4月中にもご利用いただけるようになります」

――問い合わせをするユーザー側としても、ショップ内での情報共有が滞っているとストレスの種になりますものね。機会損失にもつながりかねません。そうしたリスクを未然に防ぐことができるのは、皆さんにとってより良い環境と言えます。

「そして集客キャンペーンも用意しています。昨年11月から今年1月にかけて実施し、ご好評いただいたキャッシュバックキャンペーンの第2弾です。期間は5月20日～8月20日を予定しています（※日程は変更の可能性あり）」

――今回はどのような内容になりますか。

「BDSバイクセンサー掲載車両にお問い合わせいただき、成約となった場合、お申し込みいただければ全員にQUOカード5000円分をプレゼントします。さらにフレッシュライダー応援企画として、30歳未満のご購入者様には1万円分を追加します」

――30歳未満なら合計1万5000円、フレッシュライダーが羨ましい……。BDSバイクセンサー加盟店との良縁を生むサポートになりそうです。

「はい。昨年のキャンペーンも市況が思わしくない中で実績を伸ばすことができ、手応えを感じていますので」

掲載件数、アクセス数をも伸ばし続けるBDSバイクセンサー

東京モーターサイクルショーで賑わったBDSバイクセンサーブース