



本誌特別付録の「SEVテックプレート」には、未発表の新SEV技術の一部が搭載されている。

SEVの異色感を残しながら広める これをどう展開するかがこれからのテーマ

また、SEVの異色感を出すために、SEVプレミアムシリーズのような高級路線を強化していくのもひとつの手段と考えているようだ。その反面、対極にある一般のユーザーに広めるようなシンプルプランの商品もリリース。その両極を2017年は推し進めていくようだ。

「もちろん、プレミアム感もあり手ごろ感もある新製品も展

開予定。例えば新製品のSEVイーチャージはそんな商品だ。いままでずっとSEV製品を試してきたユーザーが、SEVイーチャージは従来のSEVとまったく違う、という感想をくれたのだという。「SEVイーチャージは、新しいユーザーにとっては使いやすい製品でありながら、コアなユーザーにも、いままでと違う、という体感をもたらす。つまりS

EVはいまでもどんどん進化しているということなんです」。まだまだSEVは新しい技術を多く持っているそうだ。じつはそんな新技術の一部が本誌特別付録の「SEVテックプレート」に搭載されているという。どんな技術かは明かされなかったが、将来発売される製品に活かされるようだ。もちろん他の新技術も、今後リリースされる新商品に合った技術を順に搭載していくという。それにより、魅力を持続していくというわけだ。

登場から25年が経過し、知名度が安定した。まだからこそ基本を守って、ひとりひとりのユーザーに丁寧に製品説明を行っていく。SEVビギナーにとっても、またコアなSEVファンにとっても、これからのSEV製品の展開を楽しみにしてほしい。

**体感の感動を
忘れさせてはいけない**

「SEVの魅力は、なんといってもすぐに効果を体感できることです」。SEVの製造・販売元であるダブリュ・エフ・エヌの森田善雄専務取締役は、熱い口調で語ってくれた。SEVは体感した人がその効果に驚き、感動して手にしてくれる商品だということ。だからこそ、実際に体感してもらうことが、SEVを広める一番の方法だと考えている。

そのため、早い段階からSEVショールームやSEVプロショップでの無料体感を実施。さらにオートバックス店舗でのSEVフェアも年間に全国で数十回行い、多くの人にSEVの効果を実感してもらうことを続けてきた。

その甲斐あって、SEVの認知度は大きくアップ。決して安価な商品ではないのに、その販売数を着実に伸ばしてきた。新商品を定期的にリリースし、従来商品もグレードアップするなどして、その魅力を高め続けていることも、人気が続いている要因に違いない。

「でも、SEVの知名度を広げたい反面、商品に慣れて欲しくないというジレンマもあるんです」。

森田氏は話を続けた。「SEVのような商品にお客様が慣れてしまい、一般的になってしまつと、初めてSEVに触れたときの感動が薄れてしまう。それが怖い。お客様との距離感を縮めてもつと広く知ってもらいたい。でも異色感は残しておきたい。オンライン上でありながら広く知ってもらつて、その魅力を持続していくにはどうしたらいいのか。それがこれからの課題だと考えています」。

そのために、さらに魅力的なSEV製品をリリースし続ける必要性を強く感じているのだという。

また、SEV製品の魅力を新たなユーザーに正しく伝えていくためには、販売する側も製品に慣れてしまつのが怖いのだそう。

「SEVが初めてのお客様は、その効果を体感するとはとんどの方が新鮮な驚きを感じてくれます。でも、売る側は同じことを何度も繰り返していくうちに慣れてしまつて、説明が疎かになりかねないんです。ですから、少しずつ知名度が高まってきたからこそ、基本に戻つてより丁寧なSEVの説明や体感を行う必要があると考えています」。

SEVのいま、そしてこれからを熱く語る、ダブリュ・エフ・エヌのSEV森田善雄専務取締役。

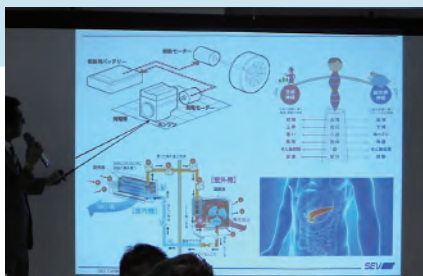
インタビュー 最新のSEV

2017年 SEVのいま そしてこれから

SEVの原型ともいえる健康用製品『イオナイザー』が誕生して約40年。自動車用技術が製品化されて25年。長い歴史の中で成長し、その存在が確固たるものになったいま、SEVは次のステップに向かおうとしている。これからSEVはどう展開していくのか。ダブリュ・エフ・エヌの森田善雄専務取締役に聞いてみた。



新たに登場するSEV製品は、ビギナーにもコアユーザーにも感動を与えるようなものをリリースし続けるという。



定期的で開催されているSEVプロショップ向けのSEV研修会。今後内容をさらに強化し、売る側の意識をさらに高めていくそうだ。