オートマジック

ARAKIの カスタム 言いたい放題

第一回・カスタムって自由なものでしょ？

バイクのカテゴリーとしてすっかり定着した「カスタム」。だが、そもそもカスタム産業はどのようにして生まれ、どう進むべきなのか？　ここでは現在に続く絶版車カスタムブームの一翼を担った、オートマジックの荒木代表の提言には、これからもバイクを楽しみ続けるためのヒントがある。

Text/M.ARAKI　荒木美佐夫　まとめ/*A.KURITA*　栗田　晃
取材協力／オートマジック　*Phone043-254-8198*　*http://www.a-magic.com*

今から思えば信じられないかも知れないけど、1980年代のバイクブームは本当に凄かった。老若男女を問わずライダー人口が急激に増加して、ニューモデルが次々と登場し、バイクを店頭に並べておくだけで売れる時代だった。

オートマジックを開業した1988年当時、バイクは基本的にノーマルで乗るのが当然で、ちょっと目立った改造をすれば車検など一切通らない時代だった。一部にレース向けのチューニングから派生したカスタムもあったけど、一般的には改造＝暴走族というイメージが強かったように思う。

僕がこの業界に関わりはじめたのはそれよりちょっと前、1980年代中頃のことだった。その頃バイク界はレーサーレプリカ全盛期で、お金が無い少年達がどんどん買ってどんどん転ぶ……という時代だった。しかし、修理の基本は部品交換もしくは代替えだった。バブル時代だから仕方ないのかもしれないが、何でもかんでも使い捨てで、修理の選択肢として「再生・復元」に目を向けるショップはいなかった。

そんな光景を目にしながらひらめいたのが「バイクだってクルマと同じように鈑金補修で修理すればいいんじゃないの?」ということだった。今もそうだけど、バイクの純正色はクルマのように塗料メーカーから補修用のカラーチャートが発行されていなくて、純正色に似た色を調色するのは簡単じゃなかったんだ。

それに普通の自動車鈑金工場の感覚では、燃料タンクやカウルなんてドアやボンネットに比べて面積が小さすぎて、塗り直すなら新品部品を買った方が安い、というのが常識だった。

でも、その当たり前を当たり前とせず、鈑金屋の隅を間借りしながら純正色をきれいに、なおかつ効率よく（ここが仕事として重要だ）再現するための練習を重ねた。その結果、割れたカウルや凹んだタンクをきれいに、さらに純正部品より安く仕上げるようになったんだ。そこで僕はNTTの電話帳を片手に、地元のバイクショップにダイレクトメールを大量に発送した。それまで店の裏に捨てていたカウルや燃料タンクがもう一度商品になるというのは、バイクショップにとってもメリットがあったから、この技術は主として中古車屋さんからとても重宝されるようになった。そのうち純正色再生だけでは飽き足らなくなって、市販車の特別仕様が出る前に当時乗っていたFZ400Rをテック21カラーに塗ったりして、これが信号待ちなどで「カッコイイ!!」と言われた時には嬉しかったな。

1992年の東京モーターサイクルショー　当時このショーはカスタムショップの腕比べ的様相があって、注目度が高さ＝ショップの勢いという感じだった。CBXターボの周りは期間中常に黒山の人だかりで、ここで大きな自信と手応えをつかんだ。

CBXと並べて展示したZ1はドラッグ用ピストンで圧縮15:1、排気量1426ccという仕様。当然セルモーターは回らず、キックペダルも曲がってしまう極端ぶり。アイドリングからクラッチミートした瞬間にパワーバンド!で仲間と大笑いしながら走らせた。

CBXをセットアップしたのは当時のメカニックである岡田君。写真の日付は1992年3月で、もうショー直前でかなり追い込まれていた時期で急ピッチに仕事をこなしていた。

当時の軽ターボ車は3気筒550ccで、CBXは6気筒1000ccだから、3気筒ずつツインターボにしたらウケるんじゃない？ と、トラストのTD04タービンを2個並べた。吸気はZ750GPのスロットルボディを流用。今見ても強烈なインパクトだ。

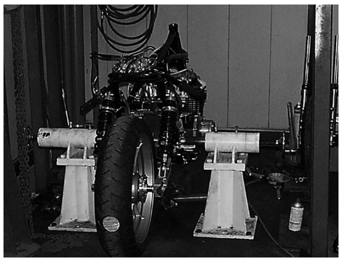
フレーム修正機＋万能のジグでカスタム路線に舵を切る。

この仕事が軌道に乗り始めると、修理依頼の範囲は外装だけにとどまらずフレームにも及んできた。修理の延長と言えば確かにそうだが、走行性能や安全性に直結するフレームを適当に直すというのはその後が心配だし、何より自分自身に納得いかない。とはいえ当時、フレーム修正なんて未知の分野で、曲がったフレームをどう引っ張ればどうなるなんて理論的な裏付けもノウハウもない。市場には何社かからフレーム修正機が発売されていたが、僕がやってみたいことを実現できそうな機械ではなかった。

ちょうどその頃が、冒頭にあるようにオートマジックを開業した時期に重なるのだが、仕方なく開業資金のほとんどを費やし、川崎製鉄の下請け会社に頼み込

んで、半年かけて一から独自の構想で製作してもらった。そして完成した機械を使って、独学でどんどんフレームをいじってみた。色んな動きや反応が楽しくて楽しくて、毎日、いろんなバイクのフレームを載せ替えては一日中取り組んでいたね。そうやってダメージを受けたフレームのストレスのかかり方や分散を沢山見る機会が増え、試行錯誤しながら覚えていったのだ。そうした経験がフレーム修正技術を向上させ、さらに次の段階へとステップアップさせてくれた。

1988年にオートマジックを開業した直後の様子。この店舗は仲間と一緒に建てたプレハブで、半年間はトイレもなかった。でもバイクは並べれば並べるだけ売れていった。


工場に設置したフレーム修正機&ジグ。僕が欲しい機能を盛り込んでワンオフしてもらった。フレーム修正済みという車両も多く見てきたが、なかには「もっとキチンと直してから市場に出してよ」と言いたくなるものもあった。

純正パーツの補修をしながら自分のFZ400Rをテック21カラーに。メーカー系販売店では再塗装車の評価は低かったが、カスタム車としては人気で、自分が買った時の倍の値段で売れた。付加価値を実感した1台だ。

この修正機を開発する際、僕はこれを単なるフレーム修正の道具として終わらせる気はなかった。修理の道具であると同時に、カスタムやポテンシャルアップのための「万能のフレームジグ」としたかったのだ。外装パーツやフレームの修理をしながら、単純に元通りにするだけでなく、そこに付加価値を付けることで、つきあいのあるショップやオートマジックのお客さんが喜んでくれて、さらにそこに僕の存在意義があると感じたのだ。

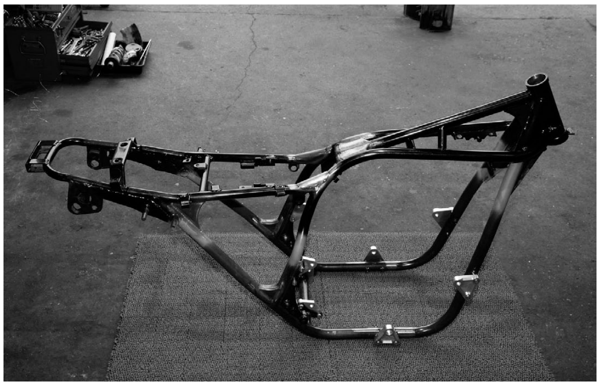
そのために必要な武器が万能のフレームジグであった。他人とは違うバイクに乗りたいというユーザーにとってフレーム補強は魅力的だったが、具体的に補強パイプを溶接するのはどこが効果的でどんな影響が出るのかを検証する手段がなかった。このジグがあれば、フレーム補強による功罪の両面が明確に理解でき、ユーザーに対しても説明ができる。

この「他人とは違うオンリーワンを目指す」「新たな価値を創造する」というスタンスを見つけてから、僕は当時のスタッフとともにカスタムというフィールドでそれを実現することを決意した。

バイクブームのピークが見えてきたこの頃、新車で発売されるバイクにも変化が見えてきた。レプリカブームと共にマシンは進化しアルミフレームとなり修正が難しくなり、外装もカラーリングやグラフィックがより複雑に進化して再生が難しくなっていった。

一方、同じ再生作業でもメーカー欠品の多い絶版車ユーザー、特に古くなると部品が出ないイメージが強かったカワサキ車ユーザーには、相変わらず僕たちの仕事は感謝され続けた。僕の仕事が生かせる領域が旧車や絶版車、当時で言うところ「鉄フレームのネイキッド」に移行したのはいわば必然だった。もともと僕はZ、CB、カタナが好きだったから、何の抵抗もなく旧車専門の再生&カスタムにどんどん力を入れていった。

想像できない価値を実現してこそカスタムの意味がある。


腐食したフレーム、太いタイヤを入れられないフレームが抱える問題を一掃するユニットDFCフレーム。フレームを切ってつなげるというと拒否反応を示すショップやユーザーが少なくないが、カスタムの手法として自信と実績のある手法である。

カスタムショップを目指すと決めた頃、僕はオートマジックの認知度をどうやって高めるかということばかり考えていた。フレーム補強も足周りの強化や換装も、それまでの修理技術が応用できたから大丈夫。問題はプロモーション手段だった。当時はまだバブルの余韻があって、ショップの名前を売るにはサンデーレースに出るか、広告費をかけて雑誌に宣伝を打つか、東京モーターサイクルショーで思い切り目立つか、のどれかがうまくいけば一躍メジャーの道が開くとされていた。

そこで僕たちは、誰も見たことのないインパクトのあるカスタムバイク製作を計画し、ホンダCBXのツインターボ車を出品した。実は、出品した時点では吸入系を制御するECUが決まってなくて、このCBXは走れなかったのだが（その後モーテックで走らせた）、僕たちの予想をはるかに超える反響が寄せられた。このバイクを見ただけで、当時のキャパシティでは対応できない何十台ものカスタムオーダーが来てしまったのだから、本当にビックリした。

その当時、その道のプロ、カリスマ、師匠などは存在せず、そんな商売は旧車、レプリカを問わずなかったのだ。商売として、やっていけるのかという保証など無い。しかし、そんな領域を自ら開拓してみたいと思ったし、自分の中での見込みは十分感じていた。

モーターサイクルショーのCBXがそうであったように、何がカッコよくて何が合法で……なんていう事例や参考例もごく少なかった時代にカスタムバイクを製作する作業はまったくの手探りで、センスを求められる創作力の勝負だった。クリエイティブさと技術力の両面が求められる世界に突入した時だった。

時は流れて現在は、定番というか型にはまったカスタムに、ショップもユーザーも慣れきって満足しているような気がする。しかし、本来カスタムというのは誰に何をいわれる筋合いのない、自由なものだと思っている。オーバーデコレーションでも、過剰強度でも、新旧が融合していても、無駄があってもおバカでも……すべてがカスタムであるはず。アメリカなんてハンバーガーのデザインのハーレーを作り、オーストラリアでは4気筒750ccのエンジン2基でV8にしちゃう会社もある。そんな発想に真面目に取り組んで実現させる情熱と行動力。

オートマジックの作品でいえば、カタナ+油冷エンジンや、DFCフレームがそれに該当すると思うのだが、残念ながら日本では、そうした自由なカスタムに対してそれを面白がる風潮が育っていないような気がする。僕は現在の日本のカスタムの多くを「標準カスタム」と言っている。カスタムを標準化するとか、標準的な範囲に収まったカスタムとかいう意味で、微妙ではあるがそれが今の日本人らしくもある。

ユーザーやショップが生み出す価値観に、共感を感じる人が増えればブームが始まる。オートマジック開業当初、僕はそこに市場があると考えた。当時としてはタブーな領域に足を踏み入れ、既成概念を覆す常識破りとも言われていた。だって、カスタムを商売として開業している人は誰もいなかったのだから。

二十何年もやってる僕だって、まだまだやりたいことは山ほどあるし、満足なんてしていない。すっかり定着してしまった標準カスタムの枠を超えて、どんどん新しい世代の感性でもっと未知の世界を開拓したい。そこに独創性や想像力が欲しい。そうすることで様々なユーザーを魅了できると思うのだ。

足周りの純正流用から他機種用へのエンジン積み替え、フレームを大胆にモディファイするDFC（デュアルフレームコンバインド）など、常識にとらわれないカスタム手法を繰り出し続けてきたオートマジック。その代表である荒木美佐夫氏の頭には、まだ実現していないネタが数多くあるという。