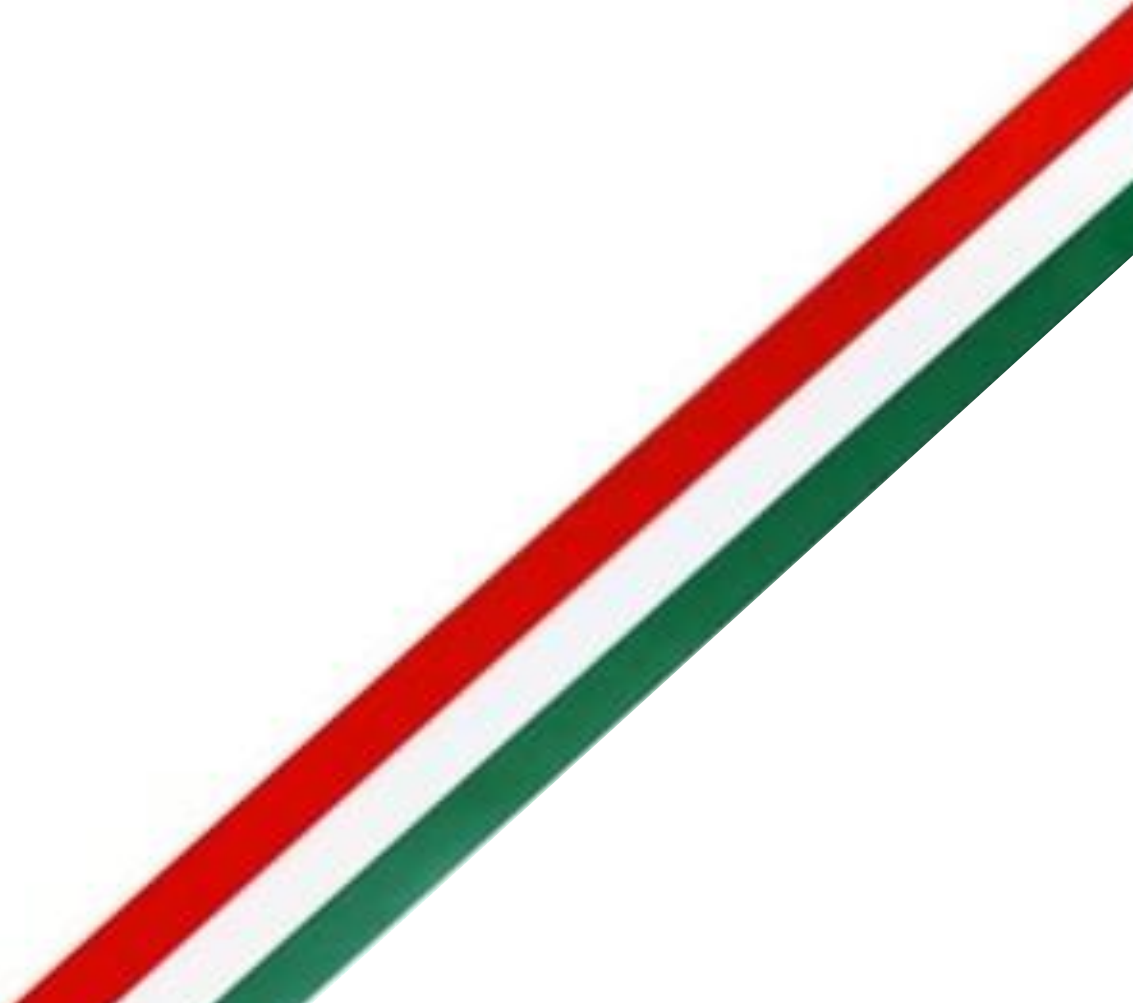


実績



レース実績

2017年: 富士チャンピオンレース N1000クラス 入賞

- 富士スピードウェイで開催された富士チャンピオンレースは、日本のモータースポーツシーンの登竜門とも言えるカテゴリーです。このレースでの入賞は、毛利が競争の激しい環境でも卓越した技術と冷静な判断力を発揮できるドライバーであることを証明しました。富士スピードウェイという高難易度サーキットでの経験は、今後のさらなる挑戦に向けた基盤となっています。



2018年: 筑波サーキット MARCH RACE 参戦

- 筑波サーキットは、テクニカルなコーナーが多いことで知られ、ドライバーに繊細な操作技術が求められるコースです。このMARCH RACEへの参戦を通じて、毛利は車両の特性を活かした走りと安定したラップタイムを追求しました。参戦経験は、レース戦略の緻密な構築と集中力を磨く機会となり、現在のレーシングキャリアの重要な土台となっています。



2019年: ロードスターパーティレース 参戦、FIA国際ライセンス取得

- イコールコンディションのワンメイクレースに参戦し、ドライビング技術とレース戦略を強化。その中での競争経験を通じ、毛利の卓越したスキルがさらに磨かれました。加えて、この年にFIA国際ライセンス取得により国際カテゴリーへの挑戦権を得て国際舞台への扉を開いたことは、毛利のモータースポーツキャリアにとって飛躍の年となりました。



2020年: 茂原Endurance Party レース 入賞

- 耐久レースは、単なる速さだけでなく、持久力、チームワーク、戦略的判断が求められる厳しいカテゴリーです。この茂原でのレースで入賞を果たしたことは、毛利が多様なレース形式にも適応できる柔軟性と競争力を持つドライバーであることを示しています。レース中のトラブル対応やタイヤ戦略など、多岐にわたるスキルが活用され、次なるステージへの準備が整いました。



高級フレンチレストランのブランドマーケティング

課題

- ブランドのコアメッセージが直感的に伝わりづらい
- 高価格帯市場でのポジショニング確立（グランメゾン領域での差別化）
- オープン前段階での認知拡大と予約導線の設計

解決方法

- AIによる動画生成技術を活用し、ブランド世界観を可視化したSNSコンテンツを制作
- （Instagram用ショートムービー）
- 「話題性」「希少性」を軸としたプレミアム戦略を構築（例：「予約困難」を打ち出したPR設計）
- 富裕層ターゲティング／地域メディア連携／口コミ誘導施策を組み合わせた統合的プロモーションを実施

成果

- 生成AIコンテンツが関係者内で高評価となり、ブランドの方向性の明確化に寄与
- SNS戦略の明文化と継続運用体制が整い、Instagram運用を中心にエンゲージメントを獲得
- デジタル施策が経費として正式承認され、社内的にもマーケティング投資として定着
- 富裕層マーケットを意識したブランディングにより、オープン前からの話題性・注目度の醸成に成功



AIによるSNS用ブランドイメージ映像の一例

フレンチレストランでのマーケティング手法は、スポンサー企業のブランドプロモーションにも応用可能

Ferrari F1 Clienti Driving coach Italy



•課題

フェラーリF1のオーナーがイタリア、モンツァサーキットでの**Corse Clienti***走行イベントに向けて、ドライビングスキルを向上させる必要がありました。特に、高性能マシンの操作には高度なテクニックが求められるため、プロフェッショナル視点からの的確なアドバイスが必要でした。一方で、私自身はGTやトップフォーミュラレースでの経験やチャンピオン歴がない中、どのように信頼を得るかが課題となりました。

•解決方法

1.レーシングシミュレーターを活用した事前トレーニング

- オーナーの現状のスキルを把握し、レーシングシミュレーターを使って具体的な改善ポイントを洗い出し、段階的なトレーニングを実施。
- プロの視点から、ブレーキングポイントやコーナリングライン、アクセルワークなどを詳細にアドバイス。

2.信頼構築を重視

- 技術的な指導に加え、オーナーの不安を取り除くコミュニケーションを徹底し、信頼関係を構築。
- トレーニングの進行状況を共有し、成果を逐一確認することで、安心感と信頼感を醸成。

3.イベント同行への準備

- シミュレーターでの成果を基に、モンツァサーキットでの走行プランを作成。
- サーキットの特性や注意点をオーナーに事前に説明し、現地での円滑なサポートを実現。

•成果

信頼度を高く評価していただいた結果、イタリアのモンツァサーキットでのイベントに同行し、ドライビングコーチとしてサポートを担当。

•イベント当日、オーナーは安定した走行を実現し、サーキット走行を大いに楽しんでいただきました。

•この経験は、私自身にとっても大きなターニングポイントとなり、プロフェッショナルとしてのスキルと信頼構築力の重要性を再認識する機会となりました。

*(シーズンを終えて2年以上経過したF1マシンを年間2~3台VIP顧客へ販売し、フェラーリが管理。フェラーリのF1マシンを所有するオーナーが、サーキットで走らせることができるイタリア本国の頂点に君臨するプログラム。)

<https://www.ferrari.com/en-EN/corse-clienti>



Ferrari Challenge 2023 Racing Team support



・課題

初めてフェラーリチャレンジに参戦する**Team Rosso Scuderia***のVIP顧客は、レースの特性や戦略を熟知しておらず、適切なアドバイスやサポートが求められていました。さらに、チーム運営やレース中の迅速な判断が必要であり、信頼できるパートナーの存在が重要でした。

・解決方法

1. レース展開の戦略アドバイス

- ・レース中のセーフティカーの出現タイミングやピットストップ戦略に関する的確なアドバイスを提供。
- ・顧客のラップタイム分析を行い、改善ポイントを具体的に指摘しながら、次のセッションでの目標設定をサポート。

2. チーム運営とトップセールスのサポート

- ・レースチームの運営を補佐し、VIP顧客が快適にレースに集中できる環境を整備。
- ・トップセールスと連携し、レース以外での顧客ケアも実施。

3. 顧客との信頼構築

- ・レース前後の詳細な説明やフィードバックを通じて、顧客との信頼関係を強化。

・成果

結果として、サポートした顧客はシリーズチャンピオンを獲得し、大きな成功を収めました。

- ・この成果により、顧客およびディーラーからの信頼を得ることができ、私自身のレース運営および顧客対応スキルが高く評価されました。
- ・また、フェラーリチャレンジのような国際的なレースイベントでの経験は、プロフェッショナルとしてのキャリアにおいて重要な実績となりました。

*Rosso Scuderia 株式会社

<https://tokyo-rossoscuderia.ferraridealers.com/ja-JP>



BMW / MINI Brand Ambassador



課題

BMWディーラーにおいて、店舗に来店するお客様のニーズや関心を迅速に把握し、適切な営業対応へつなげるプロセスが課題でした。また、お客様に対するプレゼンテーションや試乗体験の質を向上させ、成約率を高める必要がありました。

解決方法

ブランドアンバサダーとして以下の取り組みを実施し、課題を解決しました。

1.お客様の目利き能力の活用。

来店されたお客様を観察し、購入意欲や興味を即座に判断。ニーズに応じた対応で営業担当に引き継ぐ仕組みを構築。

2.パーソナライズされたプレゼンテーション。

お客様の関心や背景に合わせて、車両説明や試乗アナウンスの内容を柔軟に調整。

3.トヨタ自動車のイベントで培ったインストラクターの経験を活かし、説得力のある説明を提供。

試乗体験の最適化試乗中に車両の特徴を具体的かつわかりやすく伝えることで、購入後の満足感をイメージできるプレゼンテーションを展開。

成果

お客様のニーズに即した対応により、営業担当への引き継ぎ後の成約率が大幅に向上。営業チームから高い評価を受け、チーム全体の販売目標達成に貢献しました。

また、トヨタ自動車のインストラクター経験を応用したプレゼン手法が評価され、来店顧客の満足度アンケートでも高い評価を得ることができました。

この活動は8年にわたり継続され、ブランドアンバサダーとしての役割を確立しました。

*ビー・エム・ダブリュー東京株式会社

<https://bmw-tokyo.bmw.jp/ja>



JAPAN MOBILITY SHOW 2023



課題

ジャパンモビリティショー2023*において、BMWのブランドイメージを効果的に伝えと同時に、国内外の来場者に対応できるスタッフ体制が求められていました。特に、英語でのコミュニケーションが可能なスタッフが必要とされ、ブランドのグローバルな魅力を発信することが重要な役割でした。

解決方法

BMWディーラーでの8年間のブランドアンバサダー経験を集大成として、以下の取り組みを実施しました：

1. ブースでのプレゼンテーション

BMWのブランドストーリーや新型モデルの特徴を来場者に対してわかりやすく説明。
ブランドの魅力を効果的に伝えるため、事前にブース設計や製品情報を深く理解し、来場者に合わせた柔軟な説明を実施。

2. 英語対応の強化

海外からの来場者への英語対応を積極的に行い、製品説明や質疑応答をスムーズに進行。BMWのグローバルなイメージを補強。

3. 現場での顧客サポート

来場者の動線を観察し、スムーズな体験ができるようサポート。特に、関心の高い来場者を適切に営業担当へ引き継ぎ、商談機会を最大化。

成果

ジャパンモビリティショーにおけるBMWブースでのブランドアンバサダー業務を通じ、高い評価を獲得。来場者からのポジティブなフィードバックが多く、BMW本部からも「ブランドイメージの向上に大きく貢献した」との評価をいただきました。特に英語対応の能力が評価され、海外からの来場者に対する満足度向上に寄与しました。この経験は、8年間のアンバサダー業務の集大成として、ブランドへの深い理解と対応力を実証する場となりました。

*JAPAN MOBILITY SHOW
<https://www.japan-mobility-show.com/>



TOYOTA workshop training instructor /Creative Direction



TOYOTA
<https://toyota.jp/>

•課題

新型車の発売に伴い、全国の営業マンに対してモデルの特徴を的確に理解させ、競合車両と比較した際の優位性を説明できるようにする研修会が必要でした。
•特に、新型車の性能や魅力を体感的に伝える方法が求められており、実車を用いた研修内容の質が成功の鍵でした。

•解決方法

研修会では、以下の取り組みを通じて課題解決を図りました：

1.比較分析の準備

- 新型モデル、現行車、および競合車（価格、サイズ、ブランドポジションで類似）を揃え、特性を比較するプレゼンテーションを準備。
- コースレイアウトの設計を担当。これにより、参加者が最大限のパフォーマンスを発揮できる施工プランを策定し、ドライビング体験を向上させました。
- インストラクター台本を作成。自動車の個性や技術を引き立てた魅力的なストーリーを構築しました。

2.サーキット走行での実演インストラクション

- サーキットで無線を使用し、複数の営業マンを車両で引き連れながら、新型車の特性や競合車との違いをリアルタイムで解説。

3.イベントのリハーサル

- イベント前にリハーサルを繰り返し行い、シナリオや進行のスムーズさを確認。万全な準備を整え、クライアントの期待に応える。

•成果

研修会は営業マンから高評価を得て大成功を収め、トヨタ本部からも「新型車の魅力をこれ以上ない形で伝えてくれた」と称賛されました。
イベント後、参加者の理解度と満足度が飛躍的に向上し、新型車の販売促進に直結する成果が得られました。
また、イベントでの働きぶりが評価され、トヨタ自動車本部より継続的にインストラクター業務を任されることとなりました。

TOYOTA Promotion Driver



•課題

トヨタ自動車の広告撮影およびオフィシャルYouTubeチャンネル「トヨタイズム*」において、車両の魅力を最大限に引き出し、視聴者の関心を集めるコンテンツ制作が求められていました。特に、開発責任者とのセッションではブランドイメージを効果的に伝えるプレゼンテーションが重要でした。

•解決方法

1. 広告撮影における車両魅力の表現

- プロドライバーとしての経験を活かし、撮影現場で車両の特性を引き立てるアングルやシナリオを提案。
- 視覚的に訴求力のある映像を制作するために、具体的な演出プランを提供。

2. YouTubeチャンネルでの開発責任者とのセッション

- 開発責任者と連携し、車両の技術的特徴や設計理念をわかりやすく伝える撮影セッションを成功裏に実施。
- プロフェッショナルとしての視点を活かし、視聴者の関心を引きつける内容を展開。

3. スムーズな現場進行のサポート

- 撮影現場での円滑な進行をサポートし、予定時間内での高品質なコンテンツ制作を実現。

•成果

広告撮影では、プロの視点からのアドバイスが活かされ、視覚的に魅力的で説得力のあるコンテンツが完成。

• 視聴者からの反応も良好で、トヨタ自動車のブランドイメージ向上に大きく貢献しました。

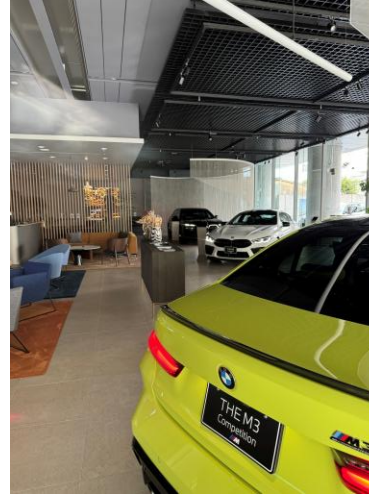
• また、YouTubeチャンネル「トヨタイズム」への出演を通じて、視聴者に車両の魅力や技術的な優位性を効果的に伝え、コンテンツの成功を導きました。

• この経験は、広告や映像制作の分野でも信頼される存在であることを証明するものとなりました。

*トヨタ自動車のオフィシャルYoutubeチャンネル、[「トヨタイズム」](#)に出演。
センチュリーの物語がここから始まる 豊田会長からマイスターへ贈る言葉 | トヨタイズムニュース。



Brand Consultant / Training producer



•課題

Abeモータース*のBMWおよびMINIブランドディーラーでは、新入社員が現場にスムーズに適応するための教育体制が十分に整っておらず、引き継ぎ率や販売効率の向上が求められていました。また、新入社員がブランドの価値観や営業ノウハウを早期に理解し、即戦力となる仕組みが必要とされていました。

•解決方法

私の現場経験や営業への引き継ぎ実績の高さを評価していただき、Abe Motors人事部長から直々に依頼を受け、新入社員向け研修プログラムをプロデュースしました。

•以下の内容を盛り込むことで課題解決を図りました：

1.ブランド理解の深化

- MINIやBMWのブランドストーリーや価値観を伝えるセッションを実施。
- 最新テクノロジーを使用した顧客メリットの解説。

2.営業スキルの実践的トレーニング

- 販売現場でのケーススタディやロールプレイングを中心とした研修内容を設計。

3.現場適応力の強化

- 実際のショールームでの接客演習を取り入れ、現場での自信を育む。

•成果

研修を受けた新入社員は、ブランドの価値や販売ノウハウを迅速に吸収し、現場での適応力が向上。結果として、販売引き継ぎ率が前年比20%増加しました。

- また、受講者の満足度アンケートでは90%以上が「非常に満足」と回答し、人事部からも高い評価をいただきました。
- この研修プログラムは、翌年度以降も継続的に活用されています。

*株式会社 Abe Motors
<https://abemotors.co.jp/>



BMW Japan Engineering Division Test Driver 2013~2015



Engineer, Test driver.

At the request of BMW Japan, I was involved in the development of a new model vehicle to be launched in the Japan market.

Photo: F56 MINI under development at Fuji Speedway in 2014.



イベント実績

- 2016 ジャガー 国内販売店向け新型車研修会
- 2017 トヨタ自動車 国内外販売店向け新型車研修会
ダイハツ工業 海外向け先進安全体験研修会
- 2018 グッドイヤー 国内販売店&ジャーナリスト向けスタッドレスタイヤ研修会
グッドイヤー 国内販売店向けオールシーズンタイヤ研修会
トヨタ自動車 国内外販売店向け新型車研修会
ルポランカーズミート2018
東京モーターフェス ダイハツ工業 先進安全体験インストラクター
- 2019 BMW 新型3シリーズ(G20) 国内販売店向け新型車研修会
ルポランカーズミート2019
BMW MOTORSPORT FESTIVAL 2019
トヨタ自動車 国内外向け新型車研修会
ダイハツ工業 国内販売店向け新型車研修会
BMW 新型1シリーズ(F40) 国内販売店向け新型車研修会
東京モーターショー 2019 ルノー・アルピーヌ新型車両技術説明員
- 2020 水野和敏さんオリジナル動画コンテンツ
- 2021 トヨタ自動車 国内販売店向け新型車研修会
レクサス 国内販売店向け新型車研修会

- 2022 スーパー耐久レース LoveDriveチームサポート
AbeMotors BMW M2CS&MINI Racing レースサポート
トヨタ自動車 bz4X 試乗会
ジャガー&ランドローバー 国内販売店向け新型車研修
メルセデスベンツジャパン研修会
レクサス広告撮影ドライバー
Enjoy HONDA スーパーフォーミュラインストラクター
スバル 国内販売店向け新型車研修会
栃木トヨタ 新型クラウン 見込み客向け試乗イベント
- 2023 レクサス 国内販売店向け新型車研修会
Ferrari F1 Clienti Italia Autodromo Nazionale di Monzaドライビングコーチ 
フェラーリ正規ディーラー Rosso Scuderia株式会社 フェラーリチャレンジ サポート 
ランボルギーニ麻布、目黒店 レーシングシミュレーターインストラクター
高級賃貸ガレージハウスinCELL様 カートイベント
東京モビリティショー2023 BMW Japan BMW Genius (英語対応)
- 2024 Tesla 車両説明員 ふくしまSDGS未来博
メルセデスベンツジャパン試乗会 同乗インストラクター(英語対応)
トヨタ自動車 新型車研修会 オフロードインストラクター。(猿投アドベンチャーフィールド)
MINI 国内販売店向け新型車研修会

【本資料に関する問い合わせ先】

MAESTRO株式会社

代表取締役社長 毛利章彦

<https://www.maestro-racing.co.jp>



080-8910-4192

akihiko.mouri@maestro-racing.co.jp