

自動車整備業界のコーティング事情

意識の変化が高収益に直結

カーディーラーの容赦ない攻勢に真向から勝負せざるを得ないのは、コーティング業界だけではない。モーターズをはじめとした自動車整備業界は、車検などのアフターマーケットを奪い合う中で、かなり以前からライバル関係にある。メーカーの絶対的な信頼と顧客の囲い込みを図るコーティングに対し、モーターズは地元密着、人間のつながりを重視し、昔ながらのビジネススタイルでコーティングの信頼を築いてきた。ところが最近、地域社会が崩壊し始めたからなのか、そのスタイルに誇りが見えはじめている。新たなビジネススタイルへの転換に活路を見出すとする自動車整備業界は、さまざまな手法を模索中だ。今回は自動車整備業界でありつつ洗車・コーティング販売に切り込む店舗の経営者たちを取材する。

提案できるサービス業へ転換

(株)アクト 兵庫県赤松市山崎町庄能字荒井389番3



マネージャー 衣笠仁務さん

自動車整備業界は、決して順風ではない。かつては、収益のほとんどが車検収入で成り立っていたが、最近はSSやドライバースタイルなど他業種の車検ビジネス参入で、もはや車検だけでは安定した経営が成り立たなくなっているのが現状だ。

会員制度で来店頻度アップ

兵庫県自動車整備 新車中古車販売(マナセリショップ)、レンタカー、産廃、保険(上級代理店)などを行っている株式会社アクトは、これまでは自動車整備業の典型として、地域の視のスタッフに変わったことが

また、典型的な3K(汚い・きつい・危険)の自動車整備業界は職人色が強く、時代に合わせ臨機応変に変化することが苦手な業界であるといえる。世代交代が進むにつれ、新たなビジネス手法も採り入れられてはいるものの、未だ自動車整備



写真は上からアクトの外観と洗車スペース



丸山自動車 板金のモドリー 店舗外観



アクトのゲストルーム

良い結果につながっているように。さらには、既存客来店頻度増加の手段として、コーティング後のメンテナンス洗車のための洗車会員制度を設けた。年間1万2600円で、手洗い洗車3ヶ月に1回水拭き洗車1回、3ヶ月に1回水拭き洗車1回とあり、人気が高い。入会率は、新車購入者の8割である。この制度の利益は多くはないものの、顧客の来店頻度を高めるには非常に有効だ。また、洗車会

洗車から板金需要掘り起こしへ

(株)丸山自動車 板金のモドリー三奈燕インター店 新潟県三条市須須2丁目41番地



丸山自動車グループは、高品質で安心して任せられる店舗を通じて、お客様の大事な車とカラライフをサポートすることを目指している。現在、新潟県内で、車検の「コバク」を事業方針としている。現在、新車購入時のコーティングは、職人気質重視から提案重視のスタッフに変わったことが

丸山自動車グループは、高品質で安心して任せられる店舗を通じて、お客様の大事な車とカラライフをサポートすることを目指している。現在、新潟県内で、車検の「コバク」を事業方針としている。現在、新車購入時のコーティングは、職人気質重視から提案重視のスタッフに変わったことが

錆ホディーは、黄ばんで普通の手入れでは落ちない。しかも三奈・燕にはこの汚れをどうキレイにする専門店がない。2、板金と一緒、車全体をキレイにする商売ができるのではない。3、逆に、洗車から車検・板金の需要につなげられるのではない。

また洗車ビジネス参入にあたって、板金の施工場所とは別に、専用の洗車・コーティングスペースを用意。また、洗車専門店という文字と洗車作業のイメージを店正面に大きく取り入れることで、誰にでもわかりやすい店舗とした。

同店のコンセプトは、女性のユーザーが来店しやすく、親切でわかりやすい接客と安心できる修理を提供できること。最新の鋭い機器を導入し、最新の技術を習得した熟練のスタッフが、質の高いサービスを提供している。ゲストルームも、明るく清潔で、整理整頓されており、ユーザーが快適に過ごす環境づくりにも注力している。

その理由は、次の3点。1、雪国という土地柄、冬場の消雪パイプで付く水垢のようない。

アイ・タックグループ、全社合併してアイ・タック技研(株)に一同団結

2007年7月、新たな期を迎えるアイ・タック技研株式会社は、グループ会社である株式会社快洗隊と、株式会社トムクアクアプラス株式会社、オートバックス株式会社に合併し、その組織を編成した。新しい組織は、営業本部・経営企画本部・管理本部の3本部制となり、快洗隊とオートバックス(株)に所属していた13店舗の快洗隊は、快洗隊運営部として経営企画本部に編入される。快洗隊をアイ・タック技研の直営店舗として新規出店へのサポートを図るとともに、2007年中に3店舗出店予定、快洗隊に在籍する技術と運営ノウハウをアイ・タック技研(株)の活動に反映させることにも期待する。

てインストラクションと提案力をより実践的かつ強力なものにしていくことが狙いだ。この組織を編成に際して、営業本部に所属する全各営業所のインストラクターも快洗隊店舗での運営に直接関わって来たスタッフを多く起用し、今まで以上に現場に即した提案とインストラクションを繰り返して、従来本社に所属していた取組もそれぞれ、アイ・タック技研の直営快洗隊として編入された13店舗のうち7店舗において新任の店長を起用した。その多くは若手であり、快洗隊に新風を吹き込んでくれることを期待する。

<h3>東京営業所</h3> <p>東京販売2課 課長 賀来聡介 機械課 佐藤大樹 東京販売1課 青山翔勇也 東京販売1課 課長 山迫大介 取締役 営業副部長兼 東日本営業部長 鈴木重利親</p>	<h3>快洗隊五香店</h3> <p>チーフ 高山 拓 店長 中島賢史</p>	<h3>快洗隊松戸店</h3> <p>木下元希 店長 多田昌弘 関東ブロック 総括マネージャー 鈴木啓之</p>	<h3>仙台営業所</h3> <p>機械課 本郷光宏 所長 岩崎武志 東日本直売部 次長 中 晴正 取締役 東日本直売部長 霧見修司</p>	<h3>札幌営業所</h3> <p>西園真希 所長 坂本志志</p>
<h3>快洗隊刈谷店</h3> <p>鈴木博公 竹内幸生 店長代行 杉浦孝仁 親力の副マネージャー 刈谷店店長 村藤忠志</p>	<h3>快洗隊知立店</h3> <p>チーフ 都築邦彦 店長 竹内大輔</p>	<h3>快洗隊安城店</h3> <p>岩間祐司 チーフ 服部真幸 店長 柴田 亘</p>	<h3>快洗隊岡崎店</h3> <p>野本拓見 店長 結城 勝</p>	<h3>快洗隊相模原店</h3> <p>中村裕介 店長 酒井秀幸</p>
<h3>経営企画本部</h3> <p>快洗隊運営部 企画課係長 古味拓也 快洗隊FC部 FC課係長 藤村弘樹 快洗隊FC部 次長 田中雄二 取締役 経営企画部長 石川 誠 常務取締役 経営企画部長 轟中 修 内部監査室 室長 谷 基司 監査役 山口 誠一 常務取締役 管理本部部長 池本茂次 専務取締役 営業本部部長 西日本営業部長 谷 清隆 代表取締役 谷 好通</p>	<h3>アイ・タック技研本社</h3> <p>成住 翔 藤川昌也 渡辺 淳 名古屋営業所 所長 熊澤俊典 中日本営業部 次長 河合一郎 取締役 中日本営業部長 酒部桂一郎</p>	<h3>名古屋営業所</h3> <p>経営企画本部 営業企画部 中井奈緒 営業企画部 営業企画課長 松山民清 営業企画部 Web課長 谷 北斗 開発部 機械課主任 菅野耕司 開発部 商品企画課係長 増田貴志 開発部 部長 森 俊雅</p>		
<h3>快洗隊甚目寺店</h3> <p>チーフ 伊東真志 店長 堀 英明</p>	<h3>快洗隊大須店</h3> <p>チーフ 柴田研介 店長 大野裕貴</p>	<h3>快洗隊鳴海店</h3> <p>西脇友哉 チーフ 近藤 剛 店長 安藤芳行</p>	<h3>快洗隊東海店</h3> <p>チーフ 平佐田豊尊 店長 土井達也</p>	<h3>経営企画本部</h3> <p>快洗隊FC部 次長 田中雄二 快洗隊FC部 次長 田中雄二 快洗隊FC部 次長 田中雄二 快洗隊FC部 次長 田中雄二 快洗隊FC部 次長 田中雄二 快洗隊FC部 次長 田中雄二 快洗隊FC部 次長 田中雄二 快洗隊FC部 次長 田中雄二</p>
<h3>福岡営業所</h3> <p>機械課 天野夕輝 永江 将 西田智聡 所長 中西史高</p>	<h3>広島営業所</h3> <p>機械課主任 門田克幸 三俣真輔 所長 山本 信</p>	<h3>快洗隊新湊店</h3> <p>北崎洋平 チーフ 佐藤悦子 店長 田和勝也</p>	<h3>快洗隊北神戸店</h3> <p>浮田浩一郎 井筒啓文 店長 山本尚幸</p>	<h3>大阪営業所</h3> <p>鹿討知宏 吉識智裕 大阪営業所 所長 山戸裕子</p>