

Evolution!! キーパーと進化する注目の自動車ディーラーインタビュー

東日本三菱自動車販売株式会社 × **Keeper**

50%満たなかった新車コーティング施工率が70%へ好転!コーティング売上が前年比1.2億円アップ!



東日本三菱自動車販売(株)サービス部長の高橋友紀さん。サービス課長時代、新車に自らコーティングをして納車式に並べ、お客様が気づいてくれないかひっそり期待していたというくらいコーティングにこだわりがある高橋本部長。「キーパーとの出会いは運命かもしれません!」

ミネラルオフ導入と洗車有料化を同時にスタートしたのは約3年前です。社長との対話の中で「時代の変化に対応しなければならない」という想いがきっかけでした。車のボディに付着しているミネラルを除去することで輝きがよみがえることに衝撃を受けました。

ミネラルオフに手応えを感じたのは2020年1月にリニューアルオープンした川越店のフェアで、ミネラルオフを来店促進に利用しました。店舗スタッフは8,000円の洗車を進めることに初めは抵抗があったと思います。しかし、お客様の反応は車の輝きに満足し大変好評でした。お客様の感謝のお言葉に店舗スタッフも自信が付き、1月のフェア期間以降、3月まで月間100件以上、その後もご来店が途絶えることがありませんでした。

川越店の成功事例をきっかけとして2020年4月に全店舗(91店舗)で展開をはじめ、あっという間に広がり、各店舗で好評となっています。コロナ禍でもミネラルオフ施工数は安定しており、現在では各店舗30台~40台以上安定的に施工されています。実はミネラルオフと同時にダイヤモンドキーパーも導入していました。私の思いとして高額で難易度の高いコーティングに着手するよりも、ミネラルオフで基盤を作ったほうがスタッフの自信につながるだろうとミネラルオフに注力しました。その間、ダイヤモンドキーパーをお客様に自信を持ってお勧めできるように研修会や講習会を開催、商品カタログを作り店舗展開しましたが、なかなか軌道に乗らず、コロナ禍で研修会等ストップしてしまいました。しかしながら、コロナ禍でもダイヤモンドキーパー定着のために、全店舗、試乗車に施工するようにしました。その結果、お客様もボディの輝き、ツヤに気づきはじり、じわじわと実績が上がり、当初全店舗で年間200台~300台ほどだったのが現在では約3倍になっています。

そんな中、2023年4月、エコダイヤキー

パーが販売となり「雨でキレイになる」フレーズが取り組み強化につながりました。また、洗車回数が減って、SDGsや環境にもやさしい時代の変化に応えるコーティングだと実感しています。

すぐに全店舗導入し新車コーティング施工率50%以下でしたが、徐々に好転し9月には70%になりました。また、半年間(4月~9月)のコーティング全体の売上は前年と比べ1.2億円好転しており、この好転理由はすべてエコダイヤキーパーです。今後さらに利益が向上すると確信しています。

一方、フレッシュキーパーも導入していますが、販売が伸びておらず大きな課題となっています。フレッシュキーパーは既販車のお客様に提案していますが、店舗格差があり、コーティング施工から3年~4年経っているお客様にDMを送付、HPにお勧め掲載をし取り組んでいます。

弊社としてサービス部門の10年計画(シュミレーション)作成し検証しています。10年で確実に人口は減り、車の台数も減ります。また、車も「壊れない」が当たり前、自動運転の普及(電動車増)もあり、エンジニアの雇用も守るためにもコーティング事業として拡大しようと考えています。

キーパーは時代の変化を先駆けている印象があり、同時に時代に躍らされることなく、実直に技術や製品の開発に取り組んでいます。また、機械ではなく「人」が施工するコー

ティングだからこそ、基礎や手順を守りつつ、時代の変化に対応したコーティングが開発されているのだと感じています。

現在、弊社では洗車場改装、コーティングブース設置等検討をはじめています。また、社内コーティングコンテストも実施計画を立て進めています。

来年度はキーパー技術コンテストに弊社も参加し全国の上位に入賞することが目標です。コーティング事業の拡大を考えるとワクワクします。将来を見据え頑張っていきます。



研修会や勉強会も積極的に実施し、キーパープロショップやキーパーラボの技術と同品質のコーティングを日々施工しています。

2023ジャパンモビリティショーに出展しました!!

10月28日(木)~11月5日(日)まで東京ビックサイトで行われた「ジャパンモビリティショー」へKeeperが初出展し、「洗車の水と時間を劇的に減らし、あなたと家族の大切な時間へ」というテーマのもと、たくさんの方にKeeperをアピールしました。展示した2台のプリウスPHEVは、実際に5年乗った車にはフレッシュキーパーを、納車したての新車にはEXキーパーを施工し、お越しになられた方々に実際の車を触ったり間近で見て体験をしてもらいました。ショーの総来場者数は111万2,000人にものぼり、連日たくさんの方がKeeperのブースにもお越しくださいました。

興味を持たれた方々が、これから実際にキーパー施工店へも行かれると思いますので、ご期待ください。



プロモーション 日経トレンド12月号

「ヒットファクター研究所」

コーナーにKeeperが掲出!

日経トレンド年末号は毎年注目を集める「ヒット商品ベスト30」特集。その中の「ヒットファクター研究所」コーナーで、「フレッシュキーパー」ヒットの理由が編集部目線で詳しく紹介されています。ヒットのファクター1では技術力について、ファクター2は開発されたビジョンを解説。

ぜひご購入いただき、各店にてご活用ください。また、その内容は、日経 X TREND WEB版でも掲載されておりますので、下記QRコードよりご覧ください。



左:日経トレンド12月号
11月4日発売
下:日経 X TREND WEB版
11月7日公開



日経 XTREND



技術情報

これまでお客様へ提供する品質を守るため、大事を取ってきた製品保管期間などを、慎重に慎重を重ねた試験結果から下記のように変更します。

- EXキーパー、エコダイヤキーパー、フレッシュキーパーは、「コーティング施工後、1週間後→3日間後から洗車できます」

※手洗い洗車・自動洗車機(スポンジブラシ洗車機)どちらも3日間後から可

※ECOプラスレジンやVP326は、施工後にレジン被膜が安定するまでに時間を要するため、施工から3日間は洗車できません。



- ECOプラスレジンは

「キャップ開封後、冷蔵保管で36時間→72時間使用できます」



※ただし、開封後に空気中の湿気によって硬化が進むため、開封後は速やかにキャップを閉めること。