車を長くきれいに守る
KeePre TIMES
キーパータイムズ
1月15日
76号
発行所 アイ・タック技研株式会社
住所：愛知県大府市吉川町4-17
電　話 0562-45-5258
ＦＡＸ 0562-45-5268
ホームページ http://www.sensya.com
札幌.仙台.東京.神奈川.名古屋.大阪.広島.福岡
発行部数18,000枚
製作社 有限会社 GMKワークス
無断コピー・複製を禁ず
ご質問・ご意見・お問い合せは
0120-517-158まで
キーパーコーティング 検索

WAXは艶を出すだけだが、カーコーティングは艶を出し、塗装を守るためのもの

不況時こそチャンス「車を長くきれいに守るカーコーティング」

激動の2009年がスタート

アメリカのサブプライムローンの破綻で始まった世界的な金融ショックが、日本においては激しい円高と輸出の減少など100年に一度と言われる世界レベルでの恐慌が叫ばれています。

しかし、このことによってすべてのものが崩壊するわけではありません。お正月のテレビ番組の中で言っていたことですが「19世紀の産業革命・石炭の時代から、20世紀の爆発的な成長・石油の時代を経て、21世紀の今、地球との共存を目指した新しいエネルギー秩序が構築される時代に入っています。この金融ショックも新しい世界構造になりつつある過程の一つの現象であるような気がするのです」と。ならば、今はいよいよ新しい生活が全地球規模で再構築される時代なのでしょう。

新しい時代の変化、秩序の変化・再構築が始まる時、今までの生活も変化していきます。変化するということは、今までのものが新しいものに変わっていくことです。しかしそれを否定的に考えてばかりいてはいけないと思うのです。むしろ新しい秩序に基づいた新しい構造に立脚した生活を積極的に作り上げていく姿勢こそが、新しい希望と夢を実現していく唯一の姿勢であると思うのです。

そのためには今を知ることです。今、何がどう変化しているのか、今現れている変化が何を意味しているのか、何より我々が一番考えなければならない一般消費者、お客様の心が何を求めてどう変化してきているのか、その変化が間近な近未来的にどんなニーズと生活を生み出してくるのか。

車社会の今、消費者マインドとは

我々の「お客様のお車をキレイにする。」というビジネスにおいて《今》を考えましょう。

・今の自動車は昔に比べて機械的にも頑丈になり、塗装も良くなって格段に長持ちするようになりました。

・また消費者の嗜好と用途の多様化に合わせてその車種も昔の何十倍かになって、どの車が最新車種なのか古い車種なのかも見分けが付かなくなりました。

・車が社会におけるステータスシンボルである意味が薄れてきました。

・車はむしろファッションとしての意味が強くなったのではないでしょうか。

・若者を中心に自動車を買う・買い換えるまでのお金をかけなくなってきました。

・携帯電話などにたくさんのお金を使うなど、生活の中心が変わってきています。

・しかし、なかなか車は手放せません。大都会の一部の人にとっては不要になりつつある車も、車の便利さは大部分の人にとって不変であって、新車販売台数は減り続けても、保有台数は少子化による微減に留まり、車の数は劇的には少なくなりません。

・脱CO2への自動車革命が進み、燃料代が少なくなっていきます。

新車販売が減少する一方、アフターマーケットは拡大

新車販売台数が減り続けています。しかし車の保有台数はあまり減っていません。これは消費者が「車を長く乗るようになった」ということでしょう。それに加えて、これからも車を買う年齢層の人口は減るので新車の販売台数は減り続けるかもしれません。それに対して「車のアフターマーケット」は、消費者が「車を長く乗る」ことによってアフターサービスが必要な車の割合が増え続けることになり、今後も拡大することが予想されます。

「長く乗る」ために、「キレイを長く保つマーケット」はますます拡大

車のアフターマーケットは、「オイル」「バッテリー」「タイヤ」「整備」など機能的なメンテナンスにおいてますます拡大するでしょう。また社会的な必要商品である「車検」も当然、拡大するマーケットの一つでしょう。もちろん車をキレイにするマーケットも拡大し続けます。

「車はファッション」だから「キレイでいたい」

豊かになっている大多数の消費者は車を「ファッション」と考えるようになったようです。多くの人が車の走行性能にはあまり興味なく（燃費は別）、高級車に乗って自らのステータスを誇示する人も少数であって、圧倒的多数の消費者は自らの車を、自らのライフスタイルを実現する道具であり、自らを表現するファッションと考えるようになったようです。

しかも長く乗るから長くキレイに保ちたい。「車の塗装を守るカーコーティング」

ファッションならばキレイにしていたい。ただ単に泥が着いていないだけでなく、きれいな色と艶を持った「すごくキレイ」を保ちたい。それも長く乗るので、長くキレイを保ち、ずっとキレイでいたい。

日本は豊かです。日本で言えば圧倒的多数の中産階級（中国で言えば中堅の富裕層?）が、豊かな生活をしています。そして多分世界で一番キレイ好きです。長く乗るようになった車に対して、長く塗装を守り、キレイに乗り続けるニーズが確実に増しており、「車の塗装を守るカーコーティング」のマーケットが急速に拡大しています。

快洗隊12月の記録が新しいマーケットを実証

左記の表が2008年12月の直営快洗隊とFC店の実績です。

まず、快洗隊直営店17店舗の12月の結果は次の通りです。

快洗隊直営店17店舗の12月結果

総合計 付加価値　85,487,363円
1店舗平均 付加価値　5,028,668円
昨年対比　140.9%
特殊な事情のある店舗を除き、
前年に実績のある店舗のみでの昨年対比　130.0%
人時生産性　4,164円

ほぼすべての店舗で昨年実績を大幅に越しています。

これは快洗隊が「洗車屋　快洗隊」から「コーティングプロショップ　快洗隊」へコンセプトを変更した結果、ダイヤモンドキーパー、クリスタルキーパーなどの高性能コーティングが前年の実績に確実に上乗せになっているのが主な要因です。

快洗隊FC店、SS併設型の快洗隊も大幅アップ

快洗隊FC店においても、おおよそ直営店と同じ傾向であり、特に専門店ではないSS併設型の快洗隊に大きく伸ばした店舗が目立っています。

また実績が劇的に伸びた店舗とそうでもない店舗でかなりはっきり差が出ています。コーティングプロショップ化に成功し、高額コーティングとりわけダイヤモンドキーパー、クリスタルキーパーが多く出た店舗がかなり大きな伸びを示し、洗車中心からなかなか脱却できない店舗が昨年に対して伸びを示していない傾向があります。

キーパープロショップでも確実にアップ

また、キーパープロショップにおいては無作為に各地方で抽出し電話で聞き取りをしました。全般に言えることは高性能コーティングが確実に実績を上げていることです。ただそれが「クリスタルキーパー」にかたより獲得台数の増加の割には金額が上がらず、実績アップの比率も少し低くなっているようです。これは新車への施工が思ったより少なかったのが原因のようです。

しかし、いずれにしても高性能コーティングの獲得に対して「ふっ切れた」かどうか、また、これを受け入れる体制を作りえるかどうかが、今後の重要な課題になりそうです。

メンテナンスをしてもらいやすいSSは有利な存在

2008年5月に行った消費者アンケートによれば、カーコーティングに対する満足は概して高く、今後も施工するユーザーが増えていく傾向が見られました。しかも、満足度は「メンテナンス」を施工してもらっている人にとりわけ高く、メンテナンスをいかに提供していくかが満足度アップのポイントになっています。

「今後また施工するならどこでやってもらいますか?」の質問に、今後はSSや専門店などメンテナンスを受けやすいチャンネルでの施工を望むユーザーが多かったことが分かっています。

「手洗い洗車」はカーコーティングの獲得に有利

過去には洗車機洗車一辺倒であったSSが、今では多くのSSにおいて「手洗い洗車」を実施し、日本のユーザー全体の約10%までがその手洗い洗車をSSで受けるまでになっています。しかし、いまだユーザーの約半数が自宅等において自分で手洗い洗車をしているのが現状の日本では、SSでの手洗い洗車に対する潜在的需要が残されていると考えるべきでしょう。

「手洗い洗車」は高収益のカーコーティングの絶好のインフラ

しかも、カーコーティングユーザーの多くが手洗い洗車を行っている傾向からカーコーティングの施工＝手洗い洗車の囲い込みにつながることも見逃せません。逆に手洗い洗車を好むユーザーにカーコーティングを好む人が多い傾向があるので、手洗い洗車は収益性の高い高性能コーティングの販売機会を作り出します。

まさに手洗い洗車はカーコーティングを収益化するための絶好インフラと言え、いまやSSの得意技である手洗い洗車が、今後拡大するアフターマーケットの一つの中心である「カーコーティング」をSSが獲得していくための絶好の武器と言えます。

「長く乗るため」のカーコーティングとは

「今までより長く乗る」とは、すなわちもう一度車検を受けるということで、それが2回目の車検なのか、3回目の車検なのかは分からないが、いずれにしても以前ならば新車に換えるところをもう一度車検を取って長く乗るということになります。

とすると、5年耐久であるダイヤモンドキーパー、アクアキーパーよりも、実際は3ヵ月ごとの繰り返しであるキーパーとか、1年ごとの施行になるクリスタルキーパーがよく販売されています。特にクリスタルキーパーはSSさんにおいては多く販売されており、ユーザーのニーズにぴったりであるようです。

もちろん、新車を買われたユーザーに対しては、5年耐久のダイヤモンドキーパー・ハイブリッド、アクアキーパーがぴったりであることは言うまでもありません。また、キレイさにこだわりを持つユーザーにも十分満足いただけるはずです。

「クリスタルキーパー・ハイブリッド」を開発中

このように需要がはっきりしてきたので、アイ・タック技研(株)は、クリスタルキーパーを長寿命化するために2年耐久の「クリスタルキーパー・ハイブリッド」を開発中であることを報告しておきます。「長く乗るため」の2年耐久のコーティングは、経年車への施工が多いSSにとってぴったりのカーコーティングになるはずです。

快洗隊　2008年12月の実績　店舗は北の地域から順番になっています

店舗名	洗車売り上げ 当年実績	洗車売り上げ 前年実績	昨年比	高性能コーティング 台数	高性能コーティング 金額	前年コーティング 台数	前年コーティング 金額	昨年比
嵐山店	3,186,558	2,376,801	134.1%	23	625,798	16	494,667	126.5%
松戸店	4,844,211	4,224,241	114.7%	72	1,948,019	31	768,971	253.3%
五香店	4,332,482	3,345,717	129.5%	68	1,810,651	47	1,246,214	145.3%
相模原店	5,596,834	4,759,880	117.6%	66	1,437,169	54	1,073,413	133.9%
三島伏見店	4,503,077	3,179,705	141.6%	53	1,209,270	34	701,643	172.3%
岐阜店	2,695,476	1,897,186	142.1%	41	859,683	25	434,333	197.9%
岡崎上和田店	4,199,074	1,910,873	219.7%	63	1,401,370	18	364,342	384.6%
岡崎店	7,055,687	5,470,305	129.0%	79	2,034,868	69	1,583,733	128.5%
安城店	6,262,930	5,745,579	109.0%	74	1,507,210	68	1,355,063	111.2%
知立店	6,222,847	4,654,880	133.7%	66	1,685,620	54	1,174,306	143.5%
東海店	5,866,409	4,759,410	123.3%	56	1,281,922	38	1,021,621	125.5%
鳴海店	5,250,618	3,777,875	139.0%	63	1,334,357	36	785,772	169.8%
甚目寺店	4,596,749	3,158,254	145.5%	55	1,166,168	37	825,874	141.2%
大須店	4,243,867	2,201,750	192.7%	64	1,913,229	29	913,980	209.3%
和泉店	4,893,125	4,014,845	121.9%	49	1,076,123	33	842,491	127.7%
北神戸店	3,486,887	2,930,023	119.0%	41	801,313	48	837,833	95.6%
新涯店	3,988,987	3,334,414	119.6%	50	1,184,075	37	786,746	150.5%
中森大橋店	3,586,521	2,842,679	126.2%	19	271,078	15	272,005	99.7%
トキワ店	2,042,096	1,306,983	156.2%	7	125,057	1	16,000	781.6%
車楽西条店	4,316,491	3,544,838	121.8%	37	969,807	32	838,829	115.6%
くるぴか君下吾川店	1,209,849	1,175,490	102.9%	10	108,855	12	264,290	41.2%
くるぴか君本町店	3,000,703	2,481,847	120.9%	21	463,739	10	226,214	205.0%
那珂川店	3,163,200	3,392,295	93.2%	35	709,400	70	910,500	77.9%
久留米店	2,537,925	1,736,069	146.2%	60	1,041,227	39	655,473	158.9%
ボスコ島原店	1,873,026	1,468,040	127.6%	15	289,000	5	163,900	176.3%
空港インター店	2,466,822	2,396,071	103.0%	30	692,000	23	447,200	154.7%
合計	105,422,451	82,086,050		1,217	27,947,008	881	19,005,413	
平均	4,054,710	3,157,156	128.4%	43	1,074,885	31	730,977	147.0%

※この表からは前年実績の無い店舗及び、12月後半の豪雪など、特殊事情により正確な実績比較ができない店舗を除いています。
※店舗により洗車チケットおよびプリペイドを使用してのコーティング実績が含まれています

	当年実績	前年実績	昨年比	高性能コーティング台数
キーパープロショップ	2,800,000	2,500,000	112%	30
	2,000,000	1,800,000	111%	?
	2,300,000	2,290,000	100%	32
	1,640,000	1,270,000	129%	12
	2,000,000	1,800,000	111%	5
	2,800,000	2,000,000	140%	32
	1,900,000	1,400,000	136%	13
	1,050,000	900,000	117%	12
	820,000	720,000	114%	8
	2,050,000	1,630,000	126%	29
	2,500,000	2,200,000	114%	35
	1,600,000	1,500,000	107%	9
	1,200,000	1,500,000	80%	9
	2,400,000	1,800,000	133%	28
	2,000,000	1,600,000	125%	16
	1,250,000	1,000,000	125%	4
	1,620,000	1,400,000	116%	17
	1,600,000	2,100,000	76%	23
合計	33,530,000	29,410,000	114%	314
1店平均	2,235,333	1,960,667	114%	21

■ポリマーコーティング〈繰り返すほどキレイになる。〉

Pure KeePre　キーパーコーティング

年間約250万台施工の実績を持つ、カーコーティングのベストセラー

キーパーファイナル1を使用した手掛けのポリマーコーティング

「誰でも」「短時間で」「高いレベル」の仕上げが可能。
まさにクイックディテーリングの主役。

Crystal KeePre　クリスタルキーパー

キーパーコーティングをより強くより美しく。機械でかけるポリマーコーティング

機械でかけるキーパーコーティング

熱と圧力による力でツヤと耐久性を向上させます。
お客様が1番選びやすいカーコーティング

■ボディガラスコーティング　〈おろしたての新車にピッタリ。〉

Diamond KeePre HYBRID　ダイヤモンドキーパーハイブリッド

最高級品質のツヤと水シミ防止効果撥水型ボディガラスコーティング

撥水型ボディガラスコーティングの常識を覆したハイブリッドタイプのボディガラスコーティング。

水シミのつきにくいツヤ・撥水共に最高級品質。

Aqua KeePre　アクアキーパー

不可能を可能にした新タイプの親水性ボディガラスコーティング

快洗FIT-X

撥水とは正反対の水を流す「親水性」ボディガラスコーティング。

少々の汚れならば雨で流れ落ちてしまいます。