

より高いクオリティを目指すウォーターコートメールマガジナー

NMふれす

発行日：2003.5.6 Vol~27

発行責任者：株式会社エヌエムウォーターコート 車関連事業部 松井正己

TEL0776-24-3428 FAX0776-24-3150 <http://www.watercoat.co.jp> E-mail: m.matsui@watercoat.co.jp

プロショップ紹介

今回は常に最上のコーティングを追及・提供しているコーティング専門プロショップ「ビューティ 106」様をご紹介します。

お店のプロフィール

社名：有限会社ビューティ 106

代表者：代表取締役 穴田淳一

住所：東京都立川市上砂町 5-79-1

グランドールマンション 1F

TEL:042-534-0522 FAX:042-534-4587

ホームページ <http://www.beuty106.co.jp/>

メールアドレス：j-beauty@gray.plala.or.jp



穴田社長のプロフィール

昭和 26 年 5 月 24 日生まれ 北海道北見市出身

昭和 63 年 5 月 東京都新宿区に会社設立、ダイワみなくるチェーンに加盟同年 9 月立川市に加工センター開設

平成 2 年 9 月 みなくるチェーン脱会と同時にポリマー

コーティング専門ショップとして本格的にスタートし現在に至る

経営理念：「活私公開と融和」

創業目的：自己のこだわりを商品に託し「共通の趣味を

共有する方々と出会いたい」そんな些細な

気持ちから始めました



穴田淳一社長

いつも綺麗に美しい状態をキープする「愛車のトータルコーティング」

数多い類似商品が出回っている中、一般のお客様に、選択基準を分かり易く解説し、コーティング商品をどのようにして選択するか？豊富な経験のプロの目からみた、適切なアドバイスを、自社のホームページから詳しく紹介されていますので、ご参考までにご紹介します。

専用ホームページ <http://www.beuty106.co.jp/index.htm>

ワンポイントアドバイス



穴田社長にインタビュー

Q1:ズバリ、ウォーターコートその物のご感想は？

A1:ウォーターコートの4つの効果のうち

親水性と静電気防止の相乗効果で感じたことは、汚れが目立たないことや洗車時、力まず軽くスポンジで洗うだけで汚れが落ちるのには驚きました。重ね塗りにより塗装表面が硬化するため春先の土埃が舞う地域でも、洗車に神経質にならずにすむのもありがたいことです。

静電防止効果で感心したことは、冬場のバンパーに埃が付きづらいことや、キーの差込み時、静電気で嫌な思いを体験せずすむことです。

ホウ酸シリカの働きで驚いたことがあります。バンパーやサイドモールに水気がかぶると、白い斑点状のシミが出来るミニバンの加工をお請けしたのですが、2回目の加工後、洗車しても白い斑点模様が出なくなったことです。斑点の原因は、おそらく塗料調合時の硬化剤配合ミスと思われるが、何故ウォーターコート施工することにより、その現象を押えることが出来たのか未だよく分かりません。でも愛車のオーナー様は大変な喜ばれかたでした。

私が特に感心させられるのがパワーアップ液です。若干作業時間がかかるにしても新車でも使用しており、使用後の塗装表面のなめらかさは実に心地良いものがあります。完成車をお客様にお渡しする際、時々ボディを手でなでる方がいらっしゃるのですが、「新車よりなめらか」と驚きになる方もいらっしゃいます。

光沢面でも大きな特徴があり、ボルボのようにエナメル塗料を使用したボディや日本車のホワイト色は施工後、ガラス特有の光沢が見受けられることです。すでに、ウォーターコートを導入してから2年経過しましたが、定期的なリピーターも少しずつ増えてきており、新しいタイプのコーティング商品として営業エリアで認知されるよう今後も、プロモーションに心がけていく所存です。

Q2:数あるコーティングの中で、ウォーターコートを選ばれた理由は、また貴社メニューの中での位置付けは？

A2:コーティング専門ショップとして、新しいお客様の開拓商品として導入しました。あくまでも地域エリアにおけるコーティング商品としての位置付けで、立川市、昭和島に限定し、お客様のリピーターと囲い込みの戦略商品として展開しております。



**Q3:今後貴社におけるウォーターコート市場の市場性や展開方法等について、ご意見を
聞かせください。**

A3:弊社の年間生産数の92%が個人ユーザーであり、ほとんどが会社勤めです。平日の帰宅時間が平均22時から23時と遅く、洗車も2ヶ月に一度が平均と言われる現状から、我が社のような小規模専門店がウォーターコートを、事業として成功する要因として多くの課題があり特に次の4項目は解決しなければなりません。

- ① 多くの水を使用するため、屋内に排水設備とある程度の広さが必要です。
(野外での施工は大変効率が悪くまた、品質にバラツキが生じる)
- ② 1回の施工で1年間効果が持続可能なら普段、帰宅時間が遅いサラリーマン層の新たな開拓が可能と思われる。
(何度もショップに来店する煩わしさと時間が取りづらい)
- ③ 新車と中古車の年間販売台数が、逆転している現実から中古車市場の攻略が重要な課題で、下記の2項目のクリヤーが必要です。
(イ) 低コストで出来る塗装の下地処理方法
(ロ) ウォーターコートを軸に、その周辺サービス商品
- ④ S S店、量販店の商品構成とショップ運営の明確な差別化

以上が、今後我が社が営業展開する中で、解決して行かねばならないこれからの課題です。1回ごとの施工の耐久性が伸びれば、多店舗展開の可能性や、当然クルマだけではなく、船舶も対象となるでしょう。

Q4:その他、貴社のPR等ありましたらどうぞ

A4:今後も、あくまでもボディーコーティング商品にこだわり、その周辺サービス商品と合わせたトータルコーティングを展開して参ります。また、対話型手づくりを目指す方針で、年内にはバイク専門のコーティング商品販売も検討中です。

ご協力ありがとうございました。今後益々のご発展をお祈りします。松井正己

愛車のトータルコーティング

ビューティ 106

ビューティ 106 様のホームページ一部をご紹介します



○ ウォーターコート

他社製品と比べ一番大きな違いは、コーティング剤の重ね塗りが可能なこと。ほとんどの製品が一回の施工である期間その効果を発揮するなかで、ウォーターコートは一定期間に数回重ね塗りすることで、その効果の持続をはかることが出来、さらに、弊社オリジナルの「維持管理システム（有料）」を利用することでボディケアのわずらわしさから開放できるのが大きな特長。

<新車に乗りかえて>



平成7年10月 オディッセイをラ
ルグ加工されたのが、お付き合
いの始まり。

今回、フィットの購入を機会に
ウォーターコートを選ばれました

東京都在住 K・I 様
購入代金 30,000 円

<ホームページを閲覧されて>



千葉県在住 H・S様
 神奈川県在住 A・S様
 購入代金 34,000円

2002年8月 インプレッサが2台
 偶然にも同じ日に加工。
 H・S様とは何度かメールのやり
 取り後
 A・S様はツーリングクラブの仲
 間から聞いてメールで申し込み。
 お二人は全く面識はなく、来店時
 ご相談の上、ウォーターコートを選
 ばれました。

○ 持続効果は2年間

ウォーターコート	新車	中古車
	新車登録6ヶ月未満	新車登録7ヶ月以降
軽	20,000円	25,000円
小型車	30,000円	35,000円
中型車	34,000円	40,000円
大型車	42,000円	48,000円

※お支払い方法は、完成車引渡し時、現金払いかカード払いのいずれかとなります。

※キズ穴埋め補修は、別料金となります。

商品一覧 [TOP](#)