

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ン

NMぶれす

発行日:2003.8.25 Vol~45

発行責任者:株式会社エヌエム 代表取締役松井正己 福井県福井市御幸4丁目11-22
TEL0776-24-3428FAX0776-24-3150<http://www.watercoat.co.jp>E-mail:m.matsui@watercoat.co.jp
「NMぶれす」バックナンバーは<http://www.watercoat.co.jp/rireki.asp>でご覧になれます

施工店紹介

ウォーターコート採用2年、洗車会員システムを上手く活用されている美浜モーターサービスセンター様のご紹介です。

取材担当 セールズコンサルタント 能美克利

企業名:株美浜モーターサービスセンター
代表者名:代表取締役社長 馬野 優
住所:福井県三方郡美浜町松原 36-2-1
TEL0770-32-0710 FAX0770-32-1633
電子メール アドレス:株式会社同友
mm-doyuu@blue.hokuriku.ne.jp

その他:全日本ロータスクラブ会員
「エア-21車検」加盟店
福井県自動車整備振興会
整和会会員



原価が安く、環境に優しい点が素晴らしい!

Q1.ウォーターコートは何時ごろ採用されましたか?また施工されての感想はいかがですか?

A1.平成13年10月に採用しました。これまで、コーティングはかなりの施工技術が要求されるということで、全て外注での対応としてきました。導入前の説明とデモをみて、これなら誰でも施工できると思い導入しました。その点先ずは簡単施工が大変魅力でした。また他のポリマー系コーティング等と比較して、施工時間も短くまた原価が本当に安いですね。コーティング剤を1台分ずつ塗布する事から比較すると、数をやればやるほど原価が安くなるわけですから絶対こちらが得くですね。また、これからの時代、施工時の安全性や、お客様手入れ時のノーワックス等、環境に優しい点もありがたいことです。



馬野 優社長

Q2.ウォーターコートには、他にない独自の特徴がありますが、特に気に入っておられる点はどこですか？

A2.先ほど言ったように先ずは環境に優しい点ですね、それに洗車会員システムが面白いです。お客様にとって、車は乗らなくても汚れますから洗車が必要な訳ですが、それが定期的に我々プロによる極上洗車をし、最後にコーティング仕上げをするというシステムがお客様にとって魅力ではないでしょうか。会員になっていただいた方は必ず入庫してくれますので結局お客様との繋がりが強くなり自動的にユーザー管理が出来る仕組みがありがたいです。また、お客様



にとって、施工後は水アカが着きにくい、ウォータースポットが出来にくい、ガラス特有の透明感のある艶、日常の洗車がほんとうに楽だということ等が共通した意見の様です。

Q3.現在、洗車会員はどれ位ですか？また会員方式や料金についてご案内ください

A3.基本的には、新車購入ユーザーに入会を働きかけ契約時に会員になっていただくことがほとんどです。現在会員は87名です。会員方式は、標準モデルと同じように、初回処理を含め2年間で6回のサービス洗車メンテをセットしております。料金は下記のようになっております。

ウォーターコート価格表 (株)美浜モーター

	軽自動車	小型車	中型車	普通車	ミニバン
通常時	¥25,000	¥30,000	¥33,000	¥37,000	¥46,000
新車時	¥16,000	¥18,000	¥20,000	¥22,000	¥28,000

(6回セット価格、1回のみ施工も承ります)

Q4.施工されたユーザーの声をお聞かせください。

A4.今回、三好美智代様にウォーターコートの感想を聞かせていただきました。

三好様のコメント

「友人から赤色が映えていつもすごくきれいですねと誉められています。赤色は常に手入れをしないと色も褪せて艶も無くなると言われてきましたが、ウォーターコートのお陰でいつもピカピカの新車みたいで大満足です。それに、簡単な水洗いだけでこの状態が保てることは“スゴイ”と思います」というお褒めの言葉をいただいております。



三好美智代様とファミリアSワゴン

Q5.今後のお店の方針等がありましたらお聞かせください。

A5.当社は、現在 ISO14001 取得のため色々準備中です。環境に優しいウォーターコートはそうした意味ではビタリの商材です。今後、ますます普及に努め、会員を増やして行きたいと思っております。

取材後記

今、自動車販売整備関連業者共通の問題として、車の性能、耐久性アップにより、代替えサイクルも延び、車検時の台あたり単価も落ち込んできており、旧態依然とした経営では、今後も売上を維持することは必至といわれています。その為、本業の落ち込み分をカバーするため、新に軽鉄金やカーケア関連に参入される業者も多くなってきました。

美浜モーター様は、これまでも地域に根ざした基盤のしっかりした安定経営をされてきました。しかし、この地域は人口の増える要素もなく、何か手を打たなければやはり厳しい現実があると、馬野社長様はおっしゃっております。その点、ウォーターコートによるサービス来場アップは、ビジネスチャンスを掴むのには、非常に良い手段であると言われております。まだ導入2年目ですが、確実に固定客を増やしてゆく取り組みは実に立派だと思っております。今後は、より効果的な施工方法をマスターされ、多くの美浜モーターファンづくりをしていただきたいと思います。

セールスコンサルタント 能美克利