

# 钣金塗装工場が仕掛ける会員制手洗い洗車

## 「くるピカ」をオープン

### 新規顧客獲得への新しい挑戦!! 「モトムラ」



洗車だけでなく、車に関することはなんでも気軽に相談してください、と佐々木店長

钣金塗装を主体に事業展開するモトムラ(本村亨社長)は、会員制手洗い洗車「くるピカ」の営業展開を推進している。

钣金入庫の拡大を目指して、05年に本社を大阪市鶴見区に移転したのを機に、旧本社跡地に06年5月に「くるピカ」をオープン。洗車による新たな顧客接点の創出により、本業への波及効果を狙いとしている。

洗車で身近に相談できる店を開設

本村社長は「くるピカ」をオープンした理由をこう説明する。



本村社長

約のみ)。30～40歳代を中心に、18歳から70歳代まで幅広く来店している。会員比率は男性90%、女性10%。車種はミニバンや1BOXが60%を占めており、乗用車30%、軽自動車10%の割合になっている。

1台2人作業で乗用車なら10分、1BOXで20分を基本とし、これにオプションメニューの作業時間を合わせて、1台30分で予約を組んでいる。キャパシティは1日18～20台。メニュー別の実績は「毎月洗車コース」30%、「たまにWAXコース」40%、「WAXコース」20%、「コーティングメンテナンスコース」10%の割合になっている。

当初は、基本メニューの「毎月洗車コース」のみで、それ以外はオプションだったが、お客様から「WAXの仕上げがいいので毎月頼みたいけど、1回2000円だと1年で2万4000円だから厳しいね」という声を受けて、新たにリーズナブルなWAXコースを設定したところ、最初からWAXコースで入会する人や、更新時期に毎月洗車コースからWAXコースに変更する人が増えてきたという。

このように「くるピカ」では、お客様のリクエストに応じて随時メニューの見直しを行っている。

例えば、ボディコーティングをしている人が、施工店から「WAXはできませんよ」

ることなら、なんでも気軽に相談いただければと思っています。

「くるピカ」は予約制の手洗い洗車をメインメニューとし、佐々木嘉邦店長と社員と女性事務、アルバイトの計5名で運営している。

「くるピカ」の1年目の年会費は2400円。これで毎月1回手洗い洗車を受けられるので、1回当たりの費用はナント200円!である。通常、SSで手洗いを頼むと2000円は掛かるから、その安さ分かる。ただし、毎月1回が条件で、繰り越しはできないので、必ず月1回は来店しないとその月の権利を失うことになる。同じ月に2回洗車した場合の追加料金は1200円で、会員以外は2200円である。

毎月1回を条件としたのは「月1回はお客様とコミュニケーションをとって、より良い人間関係を構築したい。本業を営業する前に、まず

と言われているので、洗車コースしか選べないという声に対応して「コーティングメンテナンスコース」を開発。コーティングを長持ちさせるために、1年間で12回メンテナンス洗車を受けられるお得なコースだ。さらに、「くるピカ」でボディコーティングを施工したお客様には、9000円～1万8000円する同コースを無料でサービスするという



「くるピカ」ではこだわりの「感動手洗い洗車」をモットーに、ボディコーティングを施工したお客様には、メンテナンス洗車を無料で実施するサービスも提供している。



大盤振る舞いも行っている。

プロの手洗い洗車店としての「こだわり」

「くるピカ」では、シャンプーや洗剤、拭き上げなど、すべてにこだわった「感動手洗い洗車」をモットーにしている。

当初は撥水シャンプーを使用していたが、完全には汚れが取れないことから、汚れ取りのみにしてしっかりと汚れを取ることを基本とし、その先に鉄粉取りや水アカ取りなどのオプションメニューがあるという考えで取り組んでいる。

「提案型スタイル」の店として、洗車で来店したお客様には「洗車だけでいいですか。ボディがザラついてますから鉄粉を取りましょうか」と一声かけて需要を掘り起こす取り組みも行っている。オプションメニューの中では、廉価な「クイック」と完璧仕上げの「ベージック」を用意した室内清掃の依頼が主だ。平均単価は2000円で、洗車台数の20～25%が依頼している。

今後は現会員の継続と新会員の増加を図り、当面10000人を目標に取り組んでいく方針である。