

アクロベースでユーザーに感動を

ガレージ ウィズ ユー(兵庫県伊丹市)

最近、消費者の自動車に対する購買意欲が低下しつつあるといわれています。それを裏付けるように、登録乗用車の国内販売台数は前年割れを続けており、回復の兆しが見えません。一方で、保有台数は年々増えており、その結果、国内を走る車両は高年齢化の一途をたどっているのです。

新車販売台数は、車体修理入庫の増減に最も影響を与える要因の一つです。その意味では、ボディーショップにとって、芳しくない状況が続いているといわざるを得ませんが、現状をプラスに考えて新たな分野に挑戦しようとしているショップも存在しています。

■3年で目標を達成し独立

今回、アクロベースユーザーとしてお訪ねしたのは、兵庫県伊丹市にあるガレージ ウィズ ユー(中村健太郎社長)です。

同社は平成11年、中古車販売を中心としたカーサービスショップとしてスタートしました。創業は現在の場所ではなく伊丹空港の近くで、社長が望んだ条件に近い土地と物件が見つかったことが決め手となったそうです。

社長が自動車販売やサービスの道を選んだのは、高校時代から二輪車が好きで、バイクや車に関わる仕事に就きたかったことが動機でした。

「独立は23歳の時だったが、それまでの3年間は、経験を積むのと同時に資金を集めるために、整備工場、ボディーショップ、中古車販売店に1年ずつ勤めた」(中村社長)。下積み時代に、100件のユーザーを掴んだら(独立して)始めようと決めていたことで、3年間でその目標は達成できたそうです。

■ユーザーとの絆を深めるために 板金塗装をスタート

さて、旧社屋では中古車販売を軸に、整備や板金塗装サービスを行っていた同社ですが、「数年やってみて、中古車販売は資本があってこそその商売だ」という結論に達した。また、お客様と接するのが売買時中心になってしまい、その後の関係を長く続かせにくくことに不満を覚え始めていた」そうです。

そこで社長が思い出したのが、修業時代に感じた板金塗装の技術に対する驚きでした。「初めて大事故車がみるみる直っていくのを見たとき、真剣に感動を覚えた。お客様にも自分が感じた驚きと感動を味わって欲しいと思い、自分の持っている能力で提供できる仕事へ転職しようと思った」。

その後、平成14年に現在の地へと移転するとともに、軽補修フランチャイズにも参加。研修施設で過去の修業期間中に身につけることのできなかった補修技術を習得し、板金塗装を中心としたショップへと転身を果たしました。

現在の従業員数は、社長を含めて3人。処理台数は月間40台前後で、飛

び込みの直接客はもちろん、しっかりと顧客も掴んでいます。板金塗装を中心据えてから、仕事量に波が無くなり、安定感が出てきましたといいます。

また、同社は現在、非常に交通量の多い幹線道路に面していますが、周辺には自動車販売店や洗車スタンドといったカーサービスショップが並び、集客にも相乗効果があるようです。

■アクロベースは完成度の高い塗料

さて、経営者としての仕事はもちろん、営業、板金塗装の現場作業と大活躍の社長ですが、アクロベースの導入を決めたのも当然、社長のこと。

採用理由について伺ったところ、すかさず「隠ぺい性の高さ」という返事が返ってきました。「修業時代と独立後を含めて、国産1液塗料をほぼすべて経験した。1液にこだわるのは作業性の高さからだが、後発のアクロベースは完成度も高く、文句の付けようがない。隠ぺい性の高さがもっとも気に入っている点で、塗装回数が少なくて済むことにより、作業時間の短縮はもちろん、もともと高い環境性能に加えてさらにVOC排出量が減る。同時に経済性も高くなるので非常に気に入っている」と大満足のご様子でした。

今秋に予定されている道路の拡幅工事に伴い、店舗を広げる準備を行っている同社。これを機会に新たな事業にもチャレンジする計画を持っています。

今後の展開について「自動車を長く乗るカーオーナーが増えていることに着目し、一定期間を過ぎた車体に、お色直しといった意味での全塗装を提案していきたい。事故車修理や傷補修といった“待ち”的需要だけでなく、カスタムペイントを組み合わせた新たな分野を開拓できればと思っている」と語ってくれました。

「僕もまだまだ若いから、もう一勝負」と語る社長の夢の実現に、アクロベースは大きな戦力となることでしょう。



カスタムカーコンテストのトロフィー

