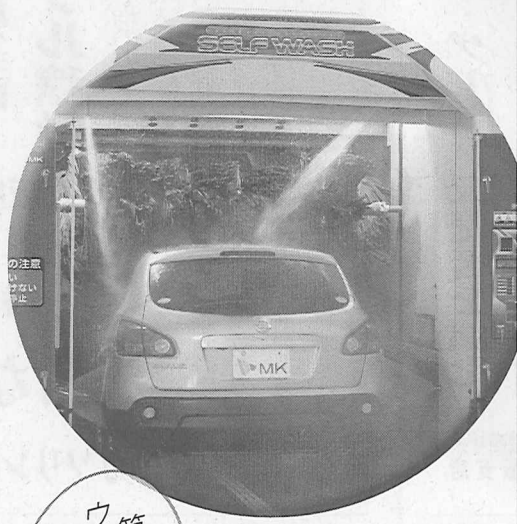


品質洗車で付加価値アップ

変化は目まぐるしい速さだ。洗車機業界やSS店頭の洗車販売も同様で、その変化の速さには驚かされる。平成二十三年度の洗車機

機械・手洗い・コーティング洗車

洗車特集



節水・節電がウリのエムケー「ヴァース」

2012年のTBA業界は、昨年3月の東日本大震災の後処理を受けた「災後」の特需に期待が高まる幕開けになった。しかし洗車機、計量機、POSなどのSS機器に目を転じると、市場環境は不透明だ。SSの撤退・閉鎖に歯止めがかからない状況が続き、客数の拡大、固定客化、油外面での新商材探しなど、SSが早急にやらなければならないことが山積している。こうした状況下でYASUI撤退後の洗車機メーカー3社は、セルフSS向けドライブスルー洗車機、フルサービスSS向け門型洗車機、手洗い洗車機、高付加価値洗剤などをSS相手に販売するのだから、競争相手が減ったとはいえ、その苦勞は並大抵ではない。しかし「洗車販売がSSでの油外の柱」なのは昔も今も同様だ。廉価でドライブスルー洗車を提供するセルフ運営者が少なくないが、廉価品を好むユーザーばかりではない。「価格以上の洗車仕上がり」を提供できれば、高付加価値洗車ニーズを必ず掘り起こせるはずだ。「洗車特集」では、SS店頭の洗車販売の変遷・近況を総まとめで紹介する。「高品質洗車で付加価値アップ」の一助になればと願う。

明暗分ける魅力度の差

洗車収益も二極化時代へ

SSの立地条件も導入した洗車機も違はないのに、洗車収益に大きな差が生じるケースが多発している。洗車料金もメニュー

キーパーテクニカル店外観



にもほとんど差異が見出せないのに、拡大傾向を見せるのはなぜだろうか。結論を先に言え、洗車客がそのSSの洗車に魅力を感じているかどうかによって大きく異なる。

が見えるか。それを見ていううちに自分も洗車をしたくなる。こんな工夫も洗車増販の重要なポイントだ。実際に洗車した客が仕上がりに満足し、リピーターになっていくか。メニューと料金に合理性があるか。メニュー全体にバランスが保たれているか。こうしたチェックも欠かせない。

が待ってでもこのSSで洗車したい」と客に言わせなければ、「洗車で食べるSS」には程遠い。洗車量販SSに共通するのは「洗車待ち客の行列」だ。何も難しいことを客は求めてはいない。



自動車マットを「水洗い・強力脱色」できる「洗王」

「洗車機稼動は悪」を脱却 節水仕様が標準装備に

東京電力福島第一原発での事故を契機に起きた「電力不足」

洗車機稼動は悪、節水仕様が標準装備に

従来の「エコ」への取り組みは各メーカーによって行われていたが、震災を機にメーカーの開発テンポに拍車がかかり、節水・節電機能は大きく進化した。

従来はオプション扱いが目についた「節水」仕様も、標準装備がグッと増えた。使用電力もプロー性能を落とさずに節電効果を出せるように工夫され、洗車機が稼動していることが「罪悪」と見られる環境からの脱却が図られている。

こうした見方はまだSS業界内で聞かれるが、今後はSSでの洗車客→社会全体に認知してもらえようという努力が必要だ。

「丸ごとLED照明SS」も「明るいの」に「丸ごとLED照明」とユーザーから評価されている。同様の評価を得るための取り組みが求められる。

23年度総括

二十三年度入り直後は東日本大震災の影響で、洗車機販売に「後手感」が漂う。とくに被災地ではSSの営業再開に向けて被災設備の復旧、地下タンクや計量機チェックなどが優先され、洗車機は「ルール外れ補修」程度にとどまった。しかし依然として被災地では「建築制限区

24年度展望

二十四年度は「エコの追求」魅せる洗車」の両立を果たせた洗車機メーカーとSSが、洗車販売で勝利すると見方が有力だ。震災以降は「節電・節水」が洗車のキーワードになり、発売される洗車機も節電・節水タイプが幅を利かせている。



ESSENTIAL CAR WASH FOR YOU

あなたの洗車の願いを叶えます...

フルサービス洗車のすべてのニーズを満たす唯一の洗車機



オシユレーションマシーン オメガ(OME型)

新/発/売

<p>PRISM コントロール搭載 プリズムコート標準装備</p>	<p>FK-2 FK-2標準装備</p>	<p>Power Shampoo 簡単油汚れ落とし</p>	<p>Stain Free くすみ汚れ落とし</p>
---------------------------------------	--------------------------	-----------------------------------	--------------------------------

