

アンケートから
分析!
その2

洗車を自分でしている人にも、してもらって

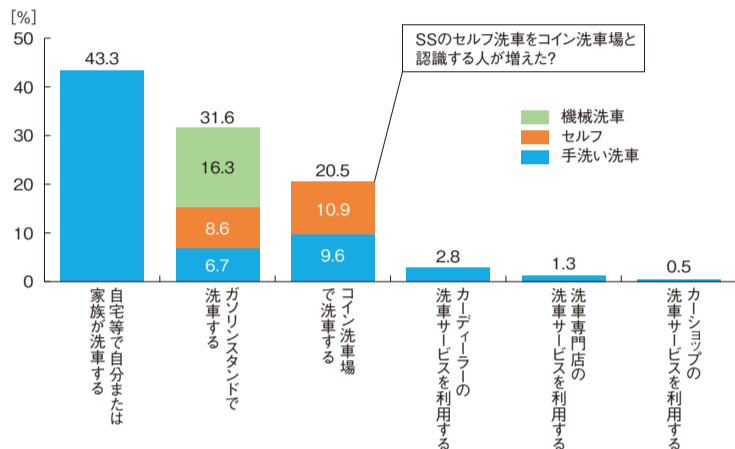
洗車とコーティングの位置関係を理解し

アンケートを分析していくと、ユーザー意識の中で洗車とコーティングがどのような位置関係で存在するのかが見えてきます。

洗車の実態

カーユーザーの4人に3人までが自分で車を洗っている。

Q.あなたは普段、自家用車のボディケア(洗車、ワックス、コーティングなど)を、どこでされていますか?



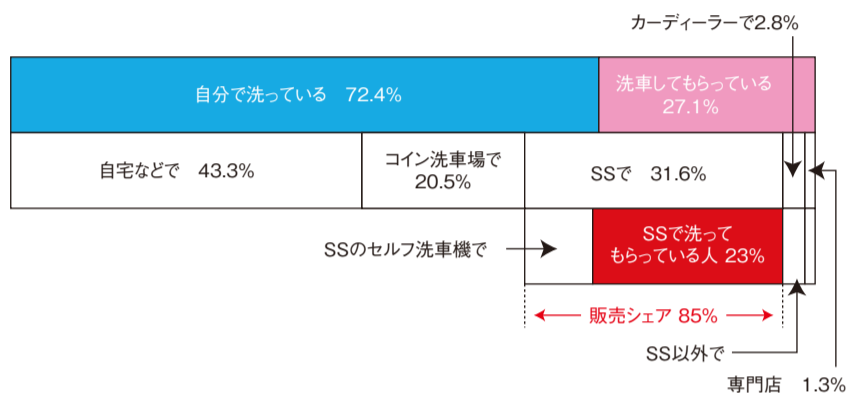
正確に言えば、自動車に乗っている人の72.4%の人が自宅、コイン洗車場、SSのセルフ連続洗車などで、自分で車を洗っていることが平成23年8月の消費者アンケートで分かっています。「車は自分で洗うもの」という文化は日本やドイツなどであり、所得の水準が高く格差が少ない国の特徴です。この比率はここ何年間も変わっておらず、将来的にも同じ傾向が続くでしょう。

SSで車を洗ってもらっている人は4人に1人。

反対に27.1%の人が車を洗ってもらっており、そのうち85%の人がSSで洗ってもらっています。つまり全体の23%、約4人に1人がSSで洗車をサービスとして受けているわけです。

車を洗ってもらっている10人のうち9人までがSSで。

洗車を商品として提供しているチャンネル別で見るとSSがその85%までを販売しており、カーディーラー、ドライブショップ、洗車専門店などと比べるといまだ大きなシェアを占めていることが分かります。



ピュアキーパーは洗車の延長線上で販売。SSが大きなシェアを占める。

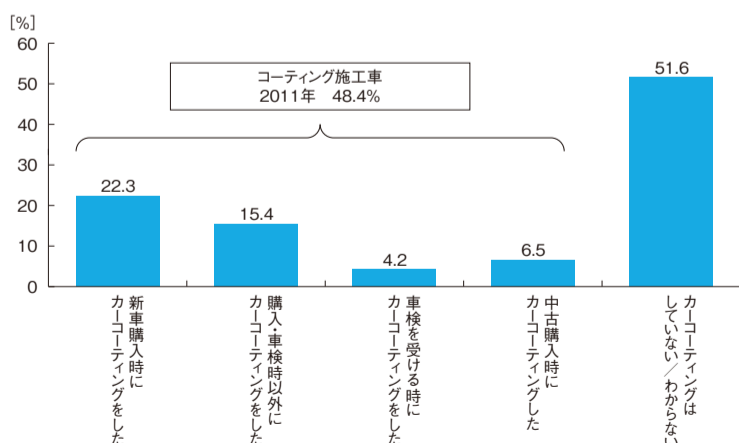
ピュアキーパーは40分程度の施工時間と5,000円程度の金額で施工できる気軽な商品であり、洗車に来られたお客様に「洗車にあと15分いただければ、ピュアキーパーが掛けられます。水垢も落ちて、ツヤもぐんと戻りますので、せっかくならいかがでしょうか」と提案して販売される商品で、いわば洗車の延長線上にある商品と言えます。

ピュアキーパーが洗車の延長線上で販売される商品ならば、商品としての洗車のほとんどを提供しているSSが、大きなシェアを占める販売チャンネルとなります。

コーティングの実態

カーユーザーの2人に1人までがコーティングをしている。

Q.あなたのお車は今コーティングされていますか? どのタイミングで施工しましたか?



今年8月のユーザーアンケートではコーティング施工車が48.4%でした。つまりほぼ2人に1人がすでにカーコーティングを施しているということであり、ますます増加する傾向です。これは、すでに消費者の間にカーコーティングが一般的になってきているという事実でもあります。

カーコーティングは2人に1人が施工してもらっている。でも、洗車を洗ってもらっている人は4人に1人。

カーコーティングはきちんとした技術と知識が必要です。だから自分で施工する人はほとんどなく、ほぼすべての人がプロに施工してもらっています。それに対して洗車は自分でもできるので4人に3人が手洗いやセルフの洗車機で行っていて、SSで洗車を洗ってもらっている人は4人に1人に過ぎません。

洗車は汚れを落とすことが目的。カーコーティングは車を守ることを目的。

洗車もカーコーティングも車をキレイにすることが目的です。

しかし洗車はボディに付いた汚れを落としてキレイにすることが目的で、カーコーティングはキレイにするだけでなく、キレイさを持続させ、車の塗装を守ることが目的です。

洗車とカーコーティングは、似ているようですが、はっきり目的が違います。