

戦いを勝ち抜いた「戦略」と「情熱」を聞く!

第6回キーパー選手権上位入賞店舗インタビュー



全国総合1位 (中国・四国・九州・沖縄ブロック377店舗中1位)
オレンジ石油(株) 曙東SS(広島県)

(写真左から) 常務取締役 大目憲正さん / 大目康浩さん

見られている意識を強く持つこと。 コーティングを世間に広める先頭に立つ!

Q.選手権で全国1位、トップに立った感想は?
やっぱり責任感ですね。それと重圧です。いろんな面で見られているという意識と、もっとこのコーティングを世間の方に知っていただくために、自分たちがやらなければいけないことが明確に分かってきたように思います。

Q.全国1位を取れた勝因は?
死ぬ気で頑張りました。本当にそれだけでしたね。あと、メンバーに恵まれましたね。みんなが本当にもう、「しんどい、しんどい」って言いながら、それでもついてきてくれたメンバーに感謝しています。キャンペー

ンも合わせてやったということも含めて、今まで来ていただいていた方の信頼を得られたことが大きいと思います。結局、信頼が得られたから、80台以上の実績が得られたんじゃないかなと思いますね。

Q.クリスタルキーパーをやると思った理由は?
うちの店を見ていただいたら分かるんですけど、店の規模を考えると、クリスタルキーパーを主としてやっていきたいという気持ちがあるんです。ブースがないと、ちょっとのホコリでもかんだらすぐ傷になりますし、うちの店はとでも磨けるような



大目憲正さん

環境ではないんです。そんな中でクリスタルキーパーだったら、ハード面でもソフト面でもお客様に提案できると確信し、単純に実行したからこういう結果につながったんじゃないかと思っています。

Q.スタッフの教育は?
気になることがあったら「おい、本当にそれでいいの?悪いの?」という問いかけをスタッフにまんべんなくしています。そういうことを頻繁にやっていますね。

Q.他の店とどこが違うと思いますか?
自分で言うものおかしいんですけど、モチ



大目康浩さん

ベーションが違うんじゃないですかね。見据えてるところが違うというのは、はっきり言えるとは思いますが。

Q.全国のPRO SHOPさんに一言
今後もいろんな方に見られているというような気持ちを自分たちの糧にして、今後ますます、キーパープロショップ、キーパーコーティングを広めていく先頭の方に立っていられたらと思います。頑張ってくださいませ。



米田和浩さん

今井翔さん

杉本元気さん

Q.キーパーコーティング専門店になるきっかけは?
もともとはSSで自分の車をキーパーコーティングしてもらっていたユーザーでした。私は車をキレイにするのが好きで、SSさんにこの商売やらせてほしいとお願いしたんです。そしてキーパープロショップに登録して出張洗車とコーティングの販売を始めました。業者さんと一般の人に対して出張洗車、コーティングを販売していました。この長岡京に移転したのは去年の9月。まだ1年とちょっとです。

Q.今の販売構成率は?
業者さんからのお仕事で5割、出張で一般の人に1割、一般の人の来店が4割です。でも今は一般の人が増えてきていますね。

Q.全国2位の秘訣は?
必死になって頭下げました(笑)!うちはダイヤモンドキーパーもクリスタルキーパーも必ずっていうほど、鏡面加工や軽研磨がついてくるんです。ですのでクリスタ

ルキーパーに研磨加工をつけた作業効率の良い商品をたくさんおすすめしました。

Q.ネットの反応が多いと聞きましたが?
閲覧率が上がるよう、店舗情報やお客様フォトログをこまめに更新しています。お客様も業者さんも喜んでくれますよ。自社のホームページにブログもアップし、ブログからキーパーサイトのお客様フォトログにリンクさせています。他店で施工したコーティングに対し困っているという相談が多いですね。大阪からも来ますよ。



全国総合2位 (中京・近畿ブロック445店舗中1位)
K'z Corporation @AQUA(京都府)

(写真左から) 代表取締役 米田和浩さん / 店長 今井翔さん / 杉本元気さん

品質や仕上りは、どこにも負けない自信あり! アフターフォローも欠かさない!

Q.リピートの秘訣は?
当店では下地処理を必ずします。コーティング施工するなら鉄粉取りも必ずします。その方がお客様は絶対喜んでですよ。品質・仕上りともに、どこにも負けない自信があります!それがうちの一番の売りですからね。また、コーティングしたお客様にメンテナンスまたは再施工までの期間、手洗い洗車を割引して施工しています。Sサイズで1,000円です。それを説明すると「コーティングした方が得だね」と言われ、手洗い洗車にも来てくれるようになるんです。

Q.この仕事をしていて嬉しいことは?
多くのお客様は初対面ですし、最初は多くお話しません。でも受注して、作業後、想像以上キレイになり喜んでくれると「仲良くなれる」のです。これが何よりうれしいですね。



Q.心がけていることは?
車をキレイに乗り続けてもらうための会話を大事にしています。お客様はコーティングを施工してもらっても、その後どうしてよいか分からないんです。だからメンテナンスの案内や洗車の案内など、とにかくどうしたら車をキレイに乗り続けるか、たくさん会話をします。

Q.全国のPRO SHOPさんに一言
私どもは専門店ゆえに、品質をとにかく大事にしています。車をお預かりし、とにかく完璧に仕上げます。プロショップ研修会には絶対参加しています。研修会では、自分たちだけでは知り得ないことが得られるし、他のプロショップさんの活動が感じられますから。ぜひキーパープロショップの品質を確保するべく頑張らしましょう。キーパープロショップの看板をみんな育てましょう!

