



HONYO PRESS

クルマのキレイとミライを伝える月刊情報誌

2016

競い合うことで成果を高める。 メンバーズミーティング㏌ 名古屋開催！



去る2月25日、名古屋にてSSグループで企画したメンバーズミーティングを開催しました。これは、昨年末実施された、三重県・愛知県・山梨県・神奈川県のガソリンスタンドがコーティングの販売台数を競うキャンペーンの結果発表と表彰式を兼ねたイベント。表彰式の後は受賞者を中心に販売に繋がった秘訣や現場での取り組み



上位入賞者には盾、表彰状を贈呈しました。
形に残るものって、やはり嬉しいですよね。

などを発表し、成功事例、失敗事例を次に活かすためのディスカッションを実施。活発な意見交換が行われました。
さらに、オブザーバーとしてご参加いた
だいた石油元売り会社の方にも「石油業界の今後について」というテーマでレク
チャーをしていただきました。「業界環境
は劇的に変化するものの、売り場の最前線
においては、お客様とのコミュニケーション
を大切にすることはかわらない。しっかりと
変わらず取り組んで欲しい」という
お話をいただきました。

違う会社やお店のマネージャー、
スタッフが集まっての意見交換は、
新しい発見でいっぱい。

受賞上位者に共通するのは、そのお客様
とのコミュニケーションに工夫や仕組みを
つくったというところ。女性スタッフで
2位を獲得した方は、「とにかくお客様の
顔と名前と乗っている車を徹底的に覚え
て、必ずお名前で呼びかけることを徹底し
ていました。覚えてくれていることで信
頼感がぐっと増すのだと思います」と話
してくださいました。また、仕組みづくりに
よる成功例は、Honjyoのあわっこを
活用した手洗い洗車を500円で販売し、
他店のセルフ洗車客をぞっそりとゲットし
たモデル。実施した担当者様は「セルフ
と手洗いが同じ500円なら、ほぼ確実に
手洗いが選ばれます。ただし、当然、收
益は少なくなりましたが、あわっこを使い
作業効率を上ることで、作業者の疲労度を
軽減し、作業の時短にも成功しました。
お客様が来ない苦しみよりも、洗車が増え
る苦しさのほうが楽。逆に洗車が増えて、
体が慣れると、楽しいぐらいですよ」と
語っていただきました。

こうして、競い合う中で、様々なアプローチや仕組みが生まれ、それを共有しながら成果を高めしていく。そんな未来への動きを予感させるイベントは、おかげさまで大盛況の内に幕を閉じました。

WHAT IS CARWASHER “AWACCO”?

手洗い洗車の品質アップ＆作業時間短縮で、
洗車ビジネスを活性化する手洗い洗車ツール。あなたは知っているか？

洗剤タンク (容量 300ml)

- 洗剤と水を順番に注入する
- ワゴン車まで充分にシャンプー可能
- 天然羊毛に対応したシャンプーを開発

アルミシャフト (本体全長 1100mm / シャフト全長 900mm)

- 軽量で頑丈なアルミを採用
- 正しい姿勢を維持しやすい長さ

ストラップ

- 落下防止のため手首に通して作業
- 洗車場の壁のフックにかけて保管

3連ウレタングリップ

- ウレタン素材で軽くて、濡れても乾きやすい
- 3箇所に配置し、正しい持ち方、姿勢を誘導

ウールコーン

- ニュージーランド産の最高級 100% 天然羊毛
- コーン=円すい形だからボディの様々な曲面にフィット
- スポンジ等で手作業するよりも、洗い残しが少ない

専用エコシャンプー

羊毛の劣化を防ぐため、天然由来の素材で開発されたシャンプーは、良質な洗浄力と環境に対する負荷の軽減を実現しています。

シャンプー液をタンクに注入

水をタンク一杯まで注入

ポンピングして泡立てる

発生した泡を馴染ませる

P.4

P.3

【マーケティング】

“手洗い洗車”がビジネスを活性化するカギになる！

顧客とのタッチポイントを増やし、
サービスの充実が求められる。

エコカーの「エコ」とは「エコロジー」。

この言葉の中には、「長く大切に使う」という意味も含まれています。

エコカー普及の中で、洗車への意識が高まりつつあるのも自然な流れと言えます。

エコカー普及によってガソリンスタンドが減少している今、

カーオーナーは洗車を買う場所に困っています。

整備工場に洗車客を呼びこむ絶好のチャンスが訪れたのです。



エコカー
燃費・経済性



ガソリンスタンド
の減少



洗車を買う場所の
減少



クルマを長く大切に
乗りたい

手洗い洗車でお客様との接点を増やす



車への愛着が高まれば、洗車頻度も増えるはず。ただ単に洗車をするだけではなく、お客様とのコミュニケーションも増やし、ボディの健康診断などで車のキレイへの興味を高め、コーティング販売につなげていくのも有効な戦術です。

【技術】

めざせ“あわっこ”マスター！

簡単・スピーディ・安全性向上はもちろん、
使えば使うほど、正しい洗車フォームが自然に身につきます！



ワゴン車のルーフも楽チン！
長いシャフトで奥までスイスイ



あわっこ洗車に慣れると…
自然に洗車フォームが安定！



コーン（=円すい形）が
ボディの曲面にしっかりフィット！



軽は小さな車ではなくなった！
軽は大きくて背の高い車です。



大きな面 + 円すい形なので、
無駄な力も不要！



豊富な泡 + 天然羊毛だから、
ゴシゴシ洗いの洗車キズを防止！



ライズファクトリー
代表 大脇 淳平様

自動車工場で経験を積み、
2015年独立。鍛金・塗装、
車検・修理をメインに、
コーティングや自動車販売
など幅広い要望に答える。

MEMBER'S INTERVIEW / RISE FACTORY



RISE FACTORY
ライズファクトリー

愛知県海部郡大治町花常郷浦23-1
TEL. 052-414-6752
(営業時間 8:30~18:00 日曜定休)

地元に愛される施工店を目指す。

ロコミニでつかんだお客様のハート

自動車工場で長年働いた経験を生かし、2015年にライズファクトリーを開業しました。不安もありましたが、丁寧な仕上がりにこだわっているうちに、ロコミニで評判が広がり、たくさんのお客様にお越しいただけるようになりました。スタッフにも恵まれ、自然な笑顔と、こだわりの仕上がりでお客様のハートを掴んでいる…と思っています(笑)。

自信を持つてオススメできる『グラスネオ』

車をきれいにするが大好きだったので、創業時には「コーティングを扱おう!」と決めていたんです。HON-J-YOの『グラスネオ』は、知り合いから「すごい」と言われて試したところ、本当にすごい超撥水とツヤ感だったので導入しました。お客様からの評判も良く、「なにこれ!新車になった!」と良く言われますね。自信をもってお客様にオススメしています。おかげさまで、オープンして以来、私の想像以上に、たくさんのお客様に来店していただいています。その分、駐車場や工場の広さが足りないと感じる時があるほど。将来的には工場をもっと大きくして、よりよいサービスを提供することが目標ですね。

代表の大脇氏を筆頭に、ライズファクトリーのみなさんはとてもウエルカムで笑顔が輝いています。代表・大脇氏とスタッフの「人柄」に惹かれて来店される方が多いのも納得でした。

名古屋市のベットタウンとして多数の住宅が並ぶ大治町。多くの車が行き交う国道302号線を走り、花常の交差点を曲がったところにある、オレンジの大きな看板を掲げたお店が『ライズファクトリー』です。笑顔で出迎えてくれた代表の大脇氏にサービスへの想いを語っていただきました。



ゴム判ひとつで “カフェ感”を演出

デザイン
のヒント

本社のカフェスペースで使用する紙のカップにロゴを印刷して、オシャレなコーヒーショップのような雰囲気を演出しよう。そんなアイデアを思いつきました。しかし、現実は深煎り珈琲のように甘くはなかった。印刷代がどんどん高くなるのです。諦めて違う道を模索していく中で、あるスタッフがゴム判を使用するアイデアを提案してくれました。正直、「ゴム判なんかでオシャレな雰囲気が演出できるのだろうか?」と、疑っていましたが、費用も安く、まあ、ダメでも他に何かに使えるだろうと考へて採用してみたんです。実際に試してみたら、まさに「コレだ!」という出来映えに。印刷と比べても遜色なく綺麗、むしろインクの色ムラがとてもよい「味」になります。結果、ゴム判制作にかかる費用は、印刷の50分の1。しかも見えても負けないものとなりました。ボンツと押すだけで思い描いていたイメージが手に入ったというわけです。「カップは印刷するもの」という先入観を捨てた费

ダイレクトなメッセージで、 共感をつかむ。

デザイン
のヒント

Honjyoではこんな声に応えるためにセミナーやコーティング塾などのサポートを行ってきましたが、まだまだ漫透していないのが現状です。忙しい経営者様がこの紙面を見た時、少しでも響く「ある!」と共感していただきたかったです。正直、商品写真を一切使わない、文字だけの広告は、メーカーとして挑戦的な試みでしたが、写真では伝わらない想いを伝えることができたと思っています。

tel. 086.475.0950 www.honjyo.jp
www.facebook.com/honjyohonjyo

ある業界新聞に広告を出すことになりました。当初はメーカーの広告らしく、商品写真や商品紹介を載せようと考えていました。しかし、「それでは記事や他の企業の広告の中で埋もれてしまう」「せっかくならHonjyoだから言える、Honjyoらしいメッセージを打ち出したい」という話になり、試行錯誤の結果、コピーだけの広告が誕生しました。これは、日頃からカーショップの経営者や幹部の方々の口から漏れる言葉をダイレクトに表現したもの。いわば、自動車業界の「あるあるネタ」でもあります。

Honjyoはこんな声に応えるため

Honjyo

洗車・磨き・コーティング・販売方法を
基礎から学びたい技術者のための

コーティング塾

CARWASH & BODYCOATING SCHOOL

育てるのは、 現場で稼げる 美装のプロ。

「洗車やコーティング、美装事業を本格的にはじめたい」「でも、メーカーは商品の提案しかしてくれない」「どこで知識や技術を学べばいいの?」「お客様へどう売り込めばいいかわからない」……こんなお悩みをお持ちではありませんか?

『コーティング塾』は、こんなお悩みに丁寧にお応えする、Honjyoオリジナルの集中研修会。岡山県倉敷の専用工場で、明日から現場で活かせる「技術」と「知識」を身につけてきませんか?

開催予定日

3月 23日(水)～24日(木)

4月 21日(木)～22日(金)

5月 16日(月)～17日(火)

6月 6日(月)～ 7日(火)

開催地

(株)本荘興産 倉敷本社

岡山県倉敷市児島塙生 2764

TEL: 086-475-0950 FAX: 086-475-0952

E-mail: info@honjyo-k.jp

電車・お車でお越しの方は事前にご連絡ください。

メンバーは
受講無料

交通費・宿泊費はご負担ください。
懇親会（希望者のみ）／有料



基礎
知識

洗車

研磨

コーティング

販売
ノウハウ

1泊2日コース／カリキュラム

1日目 12:50 ● 集合

13:00 ● 開会の挨拶、自己紹介

13:30 ● 洗車・タイヤの洗浄

14:30 ● 鉄粉除去・研磨（ポリッシング）

16:30 ● 販売戦略とセールス方法（座学）

18:00 ● 初日終了

2日目 9:00 ● 集合・コーティング（技術）

10:00 ● コーティング基礎知識（座学）

10:30 ● 質疑応答

11:00 ● 修了証授与、閉会の挨拶

12:00 ● 解散

※カリキュラムは予告なく変更する場合があります。