

PART1

ボデーコーティング／磨き

カーメイクアートプロ	18
KYOTO DETAIL	20
バンザイ	24
石原ケミカル	30
ケキテック	32
ジーアンドティー	34
バレット	36
導入工場実例：ダイゲン自動車（カーファインインターナショナル）	26

カーディテールリングサービスの王道 ボデーコーティングで収益を上げる

市場規模は大きく、提案次第では工賃単価アップが期待できるサービス

車両購入時にボデーコーティングするのが定番となった昨今。本誌では、年間の市場規模を推計してみた（すべて統計数字は日本自動車販売協会連合会、全国軽自動車協会連合会、日本自動車輸入組合から引用）。

まず最も施工機会が多い新車販売時を推計する。2022年の普通・小型乗用車の新車登録台数が2,223,303台、軽乗用車が1,224,969台、輸入乗用車が275,988台だった（輸入乗用車のみ2022年度の統計）。ここからリース車両の割合を登録台数の15%と推測して差し引き、さらに施工率を95%と推測して対象台数を割り出す。そこに普通・小型乗用車が5万

円、軽乗用車が3万円、輸入乗用車が8万円の平均単価を掛け合わせて求めた。

中古車販売時の推計は、普通・小型乗用車の中古車登録台数が3,039,126台、軽乗用車が2,225,061台、輸入乗用車が532,845台で、それぞれに推測施工率30%を掛け、新車時と同様の平均単価を掛けて算出した。

車両販売時以外の機会では、钣金塗装後の再施工と、ボデーコーティング剤の耐用年数を超えた車両などその他の再施工を想定。钣金塗装後の再施工は、本誌推計の年間事故車修理台数550万台に施工証明書の提示による保険適用を受けた施工を5%、自費での再施工を3%と予想した対象台数44万台に平均単価5万円を掛けた。また、その他再施工の対象となる台数を10

万台と予測し、平均単価5万円を掛けて算出した。

このような計算ロジックで推計したボデーコーティングサービスの年間市場規模は2,249億円だった。新車販売時の施工の多くは、新車ディーラーで構成されるため、钣金塗装工場としてはそれ以外の約1,000億円の市場が主戦場となる。

まずもって力を入れたいのは、钣金塗装後の再施工。保険支払いによる再施工は、正しく記された施工証明書があり、なおかつ保証期間内であることが条件で、対象となる場面はそこまで多くないと予想される。やはり強化すべきは、自費での再施工。特に、事故車修理は保険で支払うが、ボデーコーティングを自費で施工するパターンは、工賃単価アップに大きく貢献する。見積書を提示する場面などで、コーティングメニューの提案を心掛けたい。

市場規模の大きさからも中古車販売時のボデーコーティングは、钣金塗装工場にとって魅力的に映る。中古車販売に取り組んで自社顧客を増やすとともに、ボデーコーティングのサービスで工賃単価アップにつなげたい。

ボデーコーティングのサービスを収益につなげていくためには、使用する液剤選びが非常に重要となる。作業性や撥水・疎水・滑水などの効能、耐用年数、施工価格、メンテナンスの有無などメーカー・ブランドによって仕様や効果は様々。何を使用すれば良いか



ボデーコーティング市場推計

	推計施工台数	平均単価	
新車登録台数	普通・小型乗用車	154万台 ×	5万円 = 770億円
	軽乗用車	99万台 ×	3万円 = 297億円
	輸入乗用車	26万台 ×	8万円 = 208億円
中古車登録台数	普通・小型乗用車	75万台 ×	5万円 = 375億円
	軽乗用車	67万台 ×	3万円 = 201億円
	輸入乗用車	16万台 ×	8万円 = 128億円
鍍金塗装後の再施工	44万台 ×	5万円 =	220億円
その他再施工需要	10万台 ×	5万円 =	50億円

市場推計 **2,249億円**

悩んでいる工場は、以降の実演・製品紹介、導入工場実例、製品カタログを見て、自社に合う液剤をぜひ探してみたい。

手法や考え方は違えど、 いかに速くきれいに磨くかは 共通の課題

ボデーコーティングは、傷がなく、ツヤと光沢のある塗膜の上から施工することによって美しい輝きが得られ、またコーティング被膜がそのきれいな塗膜を長期間にわたって保護する。そのため、施工前の磨き作業は大きな意味合いを持つ。

しかし、ボデーコーティング前の磨きと鍍金塗装工場が従来行うそれとは手法や考え方が異なる。鍍金塗装工場では、補修塗装した個所に付いたゴミ、ブツを除去し、粗目コンパウンドなどで磨いた傷を高番手のコンパウンドなどで細かい傷に置き換えて仕上げる。

対してボデーコーティング前の磨きは、極細目または超微粒子コンパウンド、スポンジバフ、ダブルアクションポリッシャーを用いた、いわゆる仕上げ磨きからスタートする。この理由は、オリジナル塗膜にはゴミ、ブツを取り除く際に付けたペーパー傷など深

い傷がないのが前提とされ、傷を置き換える必要がないためである。

また、鍍金塗装後の磨きは補修塗装した車体の一部を対象とするが、ボデーコーティングの場合、車体全体を磨くことも大きな違いとして挙げられる。そのため、鍍金塗装後のように2～3工程の手間をかけず、効率を考えて一気に1工程で磨く。その後、小傷やウォータースポットなど不具合がある個所だけを磨いて仕上げる。

コーティング専門店では、1工程磨きで小傷などが多少残った状態でボデーコーティングするケースや、徹底的

に小傷などを除去し、ピカピカに磨き上げてから施工するなど、カーオーナーが求める仕上がりレベルや予算に応じて提案していると聞く。このようにかかった工数をしっかりと対価として得る姿勢は、鍍金塗装工場にも採り入りたい。

以降、磨き関連メーカーに実演・製品紹介をしてもらっている。鍍金塗装後の磨き、ボデーコーティング前の磨き、どちらにも共通するのは、いかに速くきれいに仕上げるかである。ぜひ、そのヒントを見つけていただきたい。



カーメイクアートプロ

FEYNLAB CERAMIC SERIES

「FEYNLAB CERAMIC SERIES」の製品構成とそれぞれの特徴を紹介。また、所定の技術講習を受講することで認定を受けられるFEYNLAB認定施工代理店についての説明を加える。



シリーズラインアップ

	The Original CERAMIC	CERAMIC Version3	CERAMIC ULTRA	MATTE CERAMIC
				
耐久性	1年以上	3年	5年	3年
耐薬品性	★★★ 2~12.5ph	★★★★ 2~13ph	★★★★★ 2~14ph	★★★ 2~12.5ph
膜厚	1~2μm	2μm	5μm	2μm
セラミック含有量	10%	30%	50%	30%
疎水性	★★★★ 疎水性	★★★★★ 超疎水性	★★★★ 疎水性	★★★★ 疎水性

FEYNLAB CERAMIC SERIESは、カーオーナーのニーズに合わせたラインアップを設定。どの工場でも取り扱うことが可能で、導入しやすい。

The Original CERAMICは、滑らかさ、耐久性、光沢、疎水性などの基本性能を高い水準で兼ね備えたコストパフォーマンスに優れたエントリーモデル。他ブランドのガラスコーティングの上からトップコートとして使用することも可能。

CERAMIC Version3は、一般的なコーティングに比べて圧倒的な輝きと光沢を与える上位クラス。耐薬品性、耐スリ傷性に加え、Version2から大幅に性能をアップした高い疎水性がもたらす優れたセルフクリーニング性と平滑性を備える。

CERAMIC ULTRAは、Version3の優れた性能をベースにFEYNLAB独自技術によって強化された最上位クラス。柔軟かつ耐久性のあるコーティング被膜を形成し、優れた耐スリ傷性、光沢、疎水性を発揮する上、耐紫外線性と耐酸性雨性により長期にわたり退色を防ぐ。

またベースコートにCERAMIC ULTRAとトップコートにThe Original

CERAMICのWコートをすることで、さらに深い光沢と滑らかさを実現する。

MATTE CERAMICは、マット塗装・マトラッピング専用に開発されたセラミックコーティング剤。塗装に浸透して優れた防汚性、耐熱性、耐紫外線性、耐薬品性を発揮するとともに、高い疎水性を両立させた。



参考施工価格

単位：円（税込）

Mサイズに該当するトヨタ・プリウスのThe Original CERAMICが66,500円（税込）で施工でき、高級車に限らず、国産大衆車への提案にも有効な価格設定。

カーオーナーが求める耐久年数と性能、そして予算に応じて、最適な提案ができる。

	The Original CERAMIC	CERAMIC Version3	CERAMIC ULTRA	MATTE CERAMIC
SS	48,400	84,700	121,000	90,750
S	54,450	102,850	133,100	108,900
M	66,550	114,950	151,250	121,000
L	84,700	133,100	169,400	139,150
LL	96,800	145,200	181,500	151,250
3L	121,000	169,400	205,700	175,450
特殊車	145,200	193,600	229,900	199,650

FEYNLAB認定施工代理店

FEYNLABでは、CERAMIC SERIESの上位に当たる自己修復機能を有したHEAL SERIESを設定し、4層構造のHEAL PLUSと2層構造のHEAL LITEをラインアップしている。

これらHEAL SERIESの施工には、専用に開発された施工プログラムに則

り、所定の技術講習を受講して認定を受ける必要がある。FEYNLAB認定施工代理店となるイニシャルコストとランニングコストは下表の通り。このほか、ブース内に空調設備を完備したコーティングブースの導入、専用Webサイトの作成などの条件が設けられて

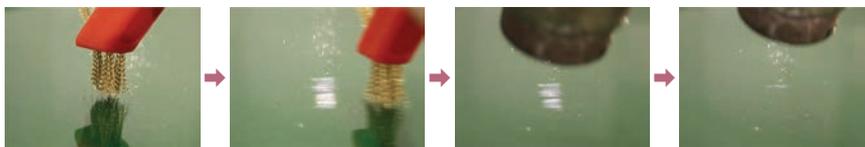
いる。

認定を受けることで、CERAMIC SERIESやHEAL SERIESなどFEYNLABコーティングシステムを国産車オーナーから高級輸入車オーナーまで幅広いターゲット層に提案することが可能となる。



HEAL PLUS

HEAL LITE



自己修復性能

イニシャルコスト

単位：円（税込）

FEYNLAB認定施工代理店登録料	55,000
講習費用（2日間） ※3人目からは55,000円（税込）/人	165,000
LEDサイン	63,800
スターターキット ※HEAL SERIES、CERAMIC SERIES等 各種液剤ほか	266,200
合計	550,000

ランニングコスト

単位：円（税込）

FEYNLAB PARTNERSHIP COST ※商標利用料、広告費用等を含む	16,500/月
---	----------

国産車から高級輸入車まで幅広いターゲット層に提案可能

世界で初めて自動車の塗膜保護を目的としたセラミックコーティングを開発したFEYNLABの技術力は高く、多種多様なカーオーナーのニーズに応えられるコーティングシステム。

中でもCERAMIC SERIESは、耐久年数1年以上のThe Original、3年のVersion3、5年のULTRAのラインアップを取りそろえ、車格にもよるが10万円以下から20万円台まで予算に応

じて提案できる強みがある。

ボデーコーティングは今や、ディーラーやボデーショップなどどこでも受けることができる定番のサービスとなった。その中でFEYNLABは高い技術力に裏付けされたこれまでにない付加価値をカーオーナーに与え、それが他社との差別化を図る。

国産車から高級輸入車まで幅広いカーオー

ナーのニーズに応えることができるFEYNLABであれば、ボデーショップの新規顧客の開拓、工賃単価のアップに貢献するアイテムになるに違いない。