

G&T社長・竹内宏の
磨き作業が楽しくなる!
失敗しない
磨き術
— 試行錯誤の磨き体験記より —

竹内宏 (たけうちひろし)

ジーアンドティー代表取締役。1961年生まれ。1980年にマツダオート大阪へ入社し、1984年に独立し保険代理店兼中古車販売業を営む傍ら、カーディテリングに触れる。1987年に廃業し、テロソコーポレーションのグループ会社にカーディテリングの本部社員として入社。大手カー用品店にコーティングビジネスを提案し、自らも実験店で現場作業に従事する。その後自動車補修用品の営業経験を積み、2003年に再び独立してジーアンドティーを設立。サンマイト社サンドペーパーの東日本代理店として磨き関連商品を販売しながら、講習会を積極的に開催するなどアフターケアを重視した営業手法を展開している。



[第23回] 数々の苦勞と試行錯誤を経て 習得した“失敗しない磨き術”

ツヤ出し剤を含んだ コンパウンドで磨いたら 1週間後に洗車傷が……

約2年間にわたり連載してきましたが、残すところあと2回で終了します。これまで作業工程を中心にお話ししましたが、最後は私が製品を開発する中で苦勞した体験談をお伝えします。同じ苦勞を皆さんもしてきたわけですから、きっと共感していただける内容があるはずですので、今後の作業にお役立ていただければと思います。

私は、最初から磨き製品の販売をしていたわけではなく、これまで業界にいた時間の多くは技術者の立場でした。

磨きに携わって最初のころに思ったのは、同じコンパウンドを使っていながら磨きやすい時と、なぜかしっくり来ない時があるということです。

力加減を変えてみたり、ポリッシャーの動かし方を変えてみたりしましたが、原因が分かりません。そのうち、理由は分からないまま、この塗装は磨きやすいといった勘が働くようになりました。当時は、塗装の知識がまったくありませんでしたので、感覚だけで作業をしていたのです。その後、製品の販売を始め、勉強し直してようやくその原因が分かるようになりました。

作業をしていた時の最大の思い出は、某大手カー用品販売店に常駐して、ボ

デーコーティング作業を請け負った時です。当時は、現在のガラス系ボデーコーティング剤はなく、ポリマー全盛時代です。週末になると当日申し込みもあり、1日に3台は磨きました。体はヘトヘトで、夕方になると倒れそうな状態です。

そんな時、某メーカーの便利なコンパウンドを見つけました。今から考えると、シリコンでツヤが出るだけのコンパウンドでしたが、当時はそんな知識もありませんでした。絡まず、傷は消え、ツヤも抜群。おかげで、1日4台も磨けた日がありました。2台の日は楽勝です。ところが、前の週にコーティングを掛けたカーオーナーの車



ツヤ出し剤入りのコンパウンドで磨いた直後(左)はきれいに仕上がったように見えるが、時間とともにツヤ出し剤が抜けてしまえば、隠されていた洗車傷が再び見えるようになる(右)

をよく見ると、消したはずの洗車傷が……。冷や汗ものです。店側は、できるとして注文を受けており、今さら作業内容を変えられません。

それから、あらゆるコンパウンドを試しましたが、1日4台もしっかり磨ける製品は見つかりませんでした。後に、ガラス系ボデーコーティング剤に変わっていく過程で、シリコンヤツヤ出し剤の影響を理解し、正しく作業をするには、1日2台が限界ということが分かりました。

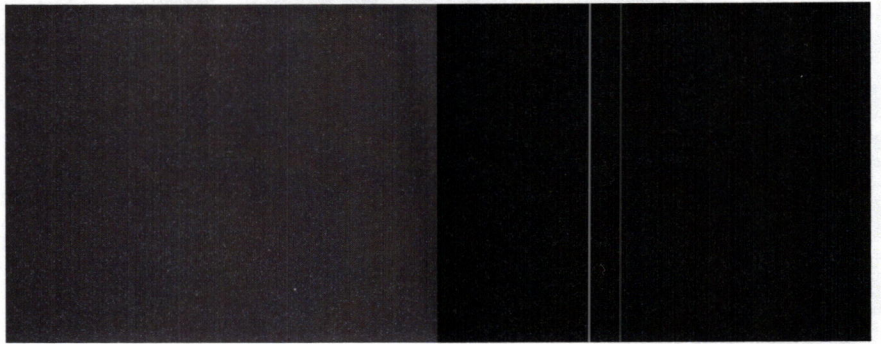
このような経験を踏まえ、本格的に販売に力を入れていくわけですが、次にぶつかった壁は、新車塗膜と補修塗膜の違いです。同じ製品であっても、人によってまったく評価が違うのです。

今なら原因は分かるのですが、当時は売り込みに行っても毎回磨き心地が変わりますので、内心びくびくしながらデモンストレーションをしていました。あらかじめ用意したパネルでは上手くいくのですが、実際にカーオーナーの車両を磨くと上手くいきません。製品が悪いわけではないのですが、説明できなければどうにもなりません。

これも、乾燥の状態や塗料の種類によって、コンパウンドとの相性が変わること気付くまでは苦労しましたが、いろいろテストしていく中で相関関係が理解できましたので、今はこの問題は解消しています。良い製品とは、その車両の塗膜との相性が良いということですから、すべての人にとって良い製品とは言えないのです。

安く早く仕上げる中古車 磨きが主体の工場にとって 最高の仕上がり品質を 得る方法は重要ではない

また、塗膜の状態だけではなく、技術者によって仕上がり目標の設定が違うことに気付かずに苦労したことがあります。いかに最高の仕上がりにな



左の状態から右の状態にするには、ツヤ出し剤（ツヤ出し剤入りコンパウンド）を使用して素早く傷を隠す方法と、磨き込んでバフ目のない状態に仕上げる方法の2種類がある

るかを力説して、結果も評価してくれるのに、お客様は買ってくれない……。販売を始めて最初のうちは、お客様がどういった内容の仕事を受けているかを考えずに、ワンパターンの説明をしていましたので、共感してもらえなかったのでしょうか。

たとえば、このような話がありました。「うちは、中古車の補修がメインで単価が安いから、多少バフ目が残ってもツヤ出し剤を掛けてピカッとすればいい、とにかく時間を掛けたくない」。このお客様に最高の仕上がり品質を得るための話ばかりしていても、食い違うのは当たり前です。そのようなことにも気付かずに営業していたこともありました。今考えると、恥ずかしい思いでいっぱいです。

その後、講習会を依頼されるようになってから気を付けているのは、自分たちのスタンダードな方法を伝えるだけでなく、それぞれの参加者の仕上がり目標を聞いた上で、最良の製品と作業工程をアドバイスすることです。

講習会で苦労する点は、普段よりも参加者の仕上がり状態に対する目が厳しいことです。大抵の場合、黒いパネルを使って講習するのですが、至近距離から太陽光ライトを当てて仕上がり状態を見てもらいます。いくら今までの経験があると言えども、いつもぶっつけ本番です。普段、工場の照明では見えない傷も見えます。それでも言

い訳はできませんので、仕上がるまでは結構緊張します（笑）。講習会はあくまで気付きの機会ですので、決して私たちの腕自慢の場ではありません。参加者の方もそういう気持ちで来ていただけると、お互いにとってより良い場になるはずです。

苦労話と言え、やはり自己修復型耐スリ傷性クリヤーは外せません。連載中に何度か解説をしましたが、材料費が高いこともあり、頻繁にテストするのは大変ですから、現場で遭遇した時のデータが重要になります。しかもメーカーごとに癖が違うわけですから、まだまだ完全なマニュアル化は難しいでしょう。

電話での問い合わせも多く、苦労している人が多いことがうかがえます。完璧とは言えませんが、話を聞けば改善する方向のアドバイスができるレベルになりましたので、ますます施工件数を増やし、通常の塗膜を磨く感覚で作業できるよう、製品も工程も考えていきます。

その他にも苦労話はたくさんありますが、苦労と言うよりは試行錯誤しながら楽しんできた面もあります。皆さんも日々実験だと考え、作業を楽しみながら方法を変えていただければどうでしょう。次回最終回は、これまで解説してきたポイントを整理します。2年間のまとめになりますので、最後まで頑張ります。