コーティング専門性を強化した快洗隊FC店

快洗隊 寺町店 オープン

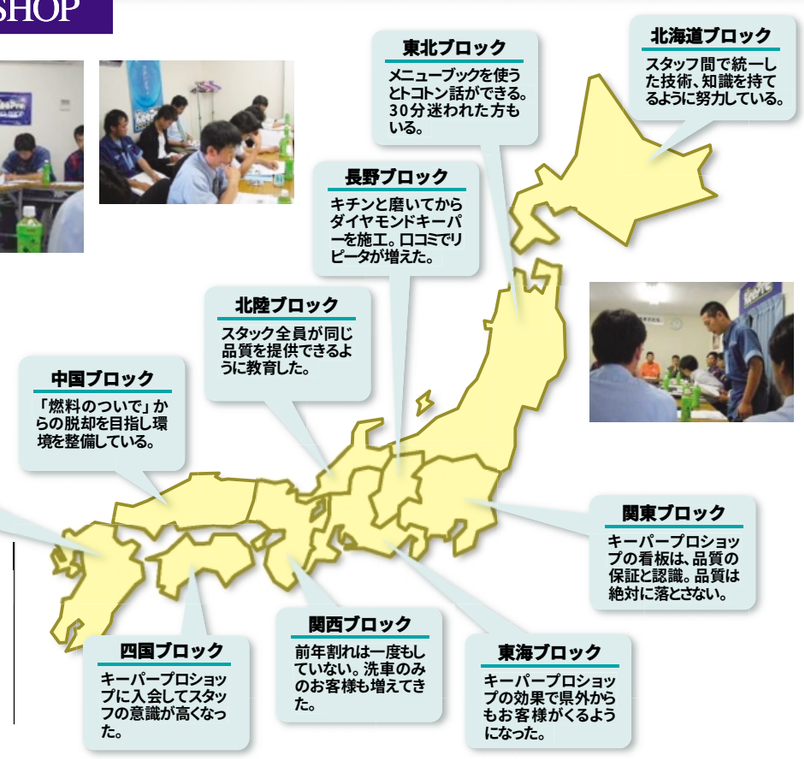
松村物産㈱　石川県金沢市寺町1丁目2−18

石川県金沢市に快洗隊ＦＣ店として「寺町店」（松村物産㈱）が８月４日オープンした。

寺町店は、これまで車検センターであった店舗を洗車専門店として改装、今後の快洗隊が目指す方向であるコーティング色を強く押し出した。研磨作業用ピット1台分と、カーテン付の仕上げ場を2台分確保するなど、コーティングピットの充実を図っている。通りからの視認性も非常に意識しており、店舗、仕上げ場に光が灯れば、高級感、プロフェッショナル感が一層漂い、ショー効果も抜群だ。

コーティング専門店として、販売面ではダイヤモンドキーパー、アクアキーパーなど高額商品が中心となることが予想され、また石川県では初の洗車専門店ということもあり、話題性が高く今後が大いに楽しみな店舗である。

KeePre PRO SHOP キーパープロショップミーティング開催



キーパープロショップが150店舗を超えた6月から7月にかけて、第1回目のキーパープロショップミーティングが全国10ブロックで開催された。プロショップミーティングは、アイ・タック技研が主催するものではなく、地域のプロショップの構成員が作り上げる会で、各ブロック7名〜20数名の参加者があった。

今回のミーティングは、初回ということもあり、まず事務局より、コーティングに関する情報、ディーラーコーティングに関する情報、成功しているプロショップの店舗にある要素など、プロショップを展開していく上で重要な情報を提供した。

その後、参加者全員が、立地や方針、取り組みと実績、課題や疑問などの各店の現状を発表すると、質問が飛び交い、活発に議論され始めた。

また、ミーティング終了後の懇親会も大いに盛り上がった。ミーティングの性格上「割勘」ではあったが、多くの参加者があった。初対面ということもあり、ミーティングでは話せなかったことを議論する場面も多くあった。また、洗車の話で盛り上がりすぎて、時間を延長したブロックも数箇所あった。懇親会という場が、参加者の心の壁を取り払った事は事実で、次回のミーティングの為にも、「懇親」できたことは何にも変えることができないすばらしい会であった。

キーパープロショップは現在220店舗に広がった。キーパープロショップミーティングは、今後、キーパープロショップ倶楽部として活動をしていく。各ブロックのブロック長と副ブロック長を選出し、そのブロック長を先頭として、洗車について熱く語れる場が今後も多く開催されることであろう。次回の開催は9月〜10月を予定しており、現在テーマを検討中。各ブロック長と相談してテーマを決定し、そのテーマに沿った各店舗の取組みや情報を、持合い発表し合う予定だ。

がんばっているお店たち

キーパー施工店

村岡日石㈱ Dr.Drive村岡店
兵庫県美方郡香美町村岡区村岡2775

兵庫県の北西部に位置する村岡日石㈱は、山々に囲まれた多雨多湿の山陰型気候、県下一の豪雪地帯といった、決して恵まれているとはいえない環境をものともせず、元気にキーパーコーティングを頑張っているそんなお店です。田村代表と坂中マネージャーはコーティング技術2級を取得。スタッフはワンデースクールへの参加や快洗隊見学と探究心・向上心旺盛です。技術認定によって、今まで以上に時間意識、品質にこだわるようになったといいます。そのため、自信を持って全車に洗車チラシを100%配布、キーパーメンテナンスDMを送付など、告知にも力を入れています。

お客様のニーズに応じたコーティングやアラカルト商品など多種多様なメニューを用意しているほか、会社独自で会員向けの新聞を発行、ポイント制度の導入など、様々な工夫も盛りだくさんです。

スタッフ教育、快適なゲストルーム作りなどハード面ソフト面にも力を入れ、現状に満足する事無く、常に進化し続けるという熱い思いも伝わって来ました。「キーパーや洗車技術にさらなる磨きをかけ、お客様に満足して頂き、今まで以上に洗車収益を伸ばせる店作りをします」と意欲満々でした。

（大阪営業所　山戸裕子）

手洗い洗車施工店

㈱ENEOSフロンティア群馬 DDセルフ伊勢崎寿町店
群馬県伊勢崎市寿町1−31−1

群馬県伊勢崎市のちょうど入り口にある㈱エネオスフロンティア群馬DDセルフ伊勢崎寿店は、昨年の4月にフルサービスから、セルフサービスにリニューアルオープンしました。改装する直前に快洗Jrを導入。

改装後に取り組んだことは、告知と店内・計量器周りのポップ類を以前より更に目立つようにし、手洗い・ダイヤモンドのカタログをすぐお客様にお渡しできるように工夫をしてきたそうです。また、非常に立地条件がよく、小道の向こう側にコンビニエンスストアがあるため、魅せる洗車にも心がけ、時間があればデモ洗車をしていたそうです。

その結果、以前はほとんどが法人のお客様だったために手洗いの台数は月に10台位でしたが、改装後は手洗いの8割から9割が一般のお客様となり、月の平均台数が7・8倍近くまでなったそうです。さらに、以前から導入していたキーパーとダイヤモンドキーパーも反応がとても良くなり、口コミで広がっているようです。そのため、ダイヤモンドキーパーは月に5台前後、キーパーは月に20台は施工しています。

これからの目標としては、「手洗い、キーパー・ダイヤモンドキーパーなどの技術を向上させ、そしてスタッフのレベルをもっともっと上げて全員が同じレベルになれるようにすることと、新規客をもっと増やすこと」と品川マネージャーは話していました。そのためには「毎日、毎日の積み重ね、継続することが一番大事」と強調していました。

（東京営業所　販売二課　佐藤大樹）

ダイヤモンド施工店

林兼石油㈱ サンライズ西山SS
長崎県長崎市西山2−115−1

横田マネージャー率いる林兼石油㈱サンライズ西山SSは、「お客様の満足・優越感を提供できるダイヤモンドキーパー」が信条。そのためには格好も大切と、横田マネージャー・鮫島サブマネージャーはオリジナルで作成した「ダイヤモンドつなぎ・ダイヤモンドキャップ・匠リストバンド（ダイヤ施工3点セット）」を身にまとっています。スタッフもコマT・チノパンを着て、体全身を使って手洗い洗車・コーティングをアピールしています。

ダイヤモンドキーパーは、3月に導入講習を受けた後、4月から本格的にスタートし、ここ3ヶ月で月平均5台ペースを施工しています。価格は5万円〜6万5千円（ホイールコーティングまでをセットにして）とやや高めに設定していますが、1〜2ヶ月先にも予約が入っている状態です。これまでの施工車のうち口コミでの紹介が3台、新車時にディーラーコーティングをして、納車後1週間でまったく弾かないという不満からダイヤモンドキーパーを施工したお客様もいたそうです。

4月はダイヤモンドキーパーを7台施工、それにともないクリスタルキーパーの施工台数も増加。さらに手洗い洗車の受注も増えてきているようです。

導入時に掲げた目標は年間80台。このペースでいくとクリアーできそうですが「1台、1台、ダイヤモンドキーパーのファンを増やすことで、手洗い洗車やメンテナンスを任せてもらえる」と強調していました。

現在、「まずは給油のお客様に知っていただくために、展示用としてダイヤモンドキーパーを施行した車を、のぼり・看板で飾りつけたスペースに展示し、実際にそのキレイを見て触っていただくという告知方法を取っています」と横田マネージャー。ダイヤモンドのよさを知ってもらうには「見て・触って体感してもらう」のが一番ということでしょう。もちろん、「ゲストルームにはリーフレット・メニューブックを置き、常にお客様の要望を聞き入れた提案しています」と横田マネージャーは話していました。

今後は、2級・1級の検定会への参加を希望しており、プロショップを視野に入れ、さらなる技術力アップ・接客力アップ・集客力アップと高い目標を掲げています。

（福岡営業所　永江　將）

Kaisentai Eyes

中井　奈緒

昨日、ニュースで、予測される今夏の気温について「下方修正があった」という報道がありました。「猛暑」と予測されていたものが、七・八月は例年並みで、九・十月が例年よりも気温が高くなるだろう、というものでした。「エアコンの機能自体はあるが、作動しない」という私の車にとっては、少し厳しい予測です。車に関することを趣味としておりますと、整備や美装以外にも、「こんなんあったらアリガタイなぁ」というものがあると思います。私の車の場合は、「夏の夜に走行中に雨が降ってきたらどうするか、ということの対処法」です。

走行中雨が降ってくる→雨が入ってくるので窓を閉める→内窓が曇ってくる→エアコンをかける→エアコンに大量の電気を奪われ、且つ発電機の発電量が追いつかない→エンジンが止まる、という流れになりますので、内窓が曇ってきた→窓をちょっと開ける→入ってくる雨は我慢、という状態です。ちなみに夏の雨の夜は、外出する気も起こりません。そこで、窓ガラスの「曇り止め」剤を塗ると、被害（？）は軽減されますが、今度は日中に、その曇り止めがきらきらぎらぎらギラギラするのが気になるのです。我ながらわがままですね。我らが内窓クリーナーと、油膜取りの効果に慣れますと、さいな汚れが気になってしまいますね。窓ガラスが綺麗になって、さらに曇り止めの効果があると非常にありがたいのですが。

昔の、エアコンのない車のオーナーの方は、どんな雨対策をしていたのでしょうか？

また、エアコンを外して、サーキット走行などをされている方が、走行中に、急な雨に出くわした時はどのように対処されるのでしょうか…？

他にもありますよ（笑）。例えば、車内用のマットですね。一部を除いて、ほとんどの車が、純正の布製のマットを車内に敷いてあると思います。布製のものって、なんでもそうですが、雨やジュースなどによって濡れると、ぐちゃぐちゃと水分を含んで、汚くなってしまいますよね。そこで、ビニール製のマットを敷くと、今度は、ビニールマットと、自分の靴の間が滑るのが気になるんです。その上からさらに滑らないマットを敷く、という方法もあると思いますが、そこまで敷くと今度は「掃除が大変」と感じてしまうのです。どうですか、このわがままっぷりは。まぁここまでくると、要求というよりは、本当にただのワガママになると思うのですが。

こういった、目には見えず、もしくは、なかなか口頭では伝えきれない、お客様の要求を探り出すのは、大変に難しいことだと思います。また、そういう声があったとしても、実際に商品化に移れるか、ということは、さらに困難が増えると思います。しかし、私たちが、行きつけの店で、少しだけでも自分専用のサービスをしてもらったら本当にうれしいように、ある商品が、自分の欲しい機能に（それもかなりマニアックな機能に）マッチしていたら、買ってしまうと思います。そういう意味でも、快洗隊は、貴重なものだと思います。数え切れないぐらい車種があるように、車の乗り方自体や、その車が擁する能力に対する要求と、その要求の程度も、人それぞれです。タイヤ・ホイール・ナビゲーションなどは、デザインや機能の面からも、様々な商品が開発され、たくさんのお客様の、たくさんの要求に応えられるようになりましたよね。今後も、私のような、わがままな要求に、応えてくれるような商品が登場することを願います。

快洗隊直営店７月の実績

７月より㈱快洗隊はアイ・タック技研㈱と合併いたしました。新体制となり快洗隊直営店店舗に関しては、快洗隊運営部として活動しています。また、大幅な人事異動があり、13店中7店で新店長が就任するなどフレッシュな顔ぶれで再出発をしました。

７月は梅雨時期にあたり、実績では苦しい運営となりましたが、各店自店の問題点や改善点をしっかりと見据え、コーティング資格の取得や店舗改装、新たなメニュー、販促品など、今後迎える繁忙期の準備に尽力しました。

８月、夏商戦は結果を出すべく挑みたいと思います。

アイ・タック技研㈱　取締役快洗隊運営部部長　石川　誠

岡崎店（愛知県）

スタッフ育成が今後の課題
梅雨に苦しめられる7月でしたが、社員・アルバイトの研修を行い（スタッフのスキルアップ等）時間を有効に使いました。後半から岡崎店を引き継ぐ事となり、快洗隊繁盛店の店長として、明るいお店・楽しい職場作りをし、一台でも多くのキレイを提供していく努力を致します。

岡崎店　店長　結城　勝　36歳

●178坪

19年7月末報	岡崎店	
商品名	数量	金額
手洗い（水洗い・撥水）	313	665,867
キーパー（ホワイト・フル含）	138	934,571
アクア・ダイヤモンド	22	596,419
主メニュー合計（来店台数）	Ⓐ 473	2,196,857
室内清掃計	140	270,032
アラカルト計	171	398,701
洗車売上合計	Ⓑ 784	2,865,590
洗車平均単価（Ⓑ÷Ⓐ）		= 6,058
車検・鈑金等		354,566
売上総合計		3,210,156
粗利合計		3,007,416

愛知県岡崎市井田新町2-10
TEL (0564) 65-5590

安城店（愛知県）

雨季の欲求が爆発！見事予算達成
今月は前半ポスティング活動など行い、お客様への洗車の意識を高めました。後半梅雨明けと共に洗車、コーティング需要が高まり予算達成できました。来月、さらに多くのお客様を受け入れられるようスタッフのスキルアップを行い、万全の体制で来月も予算達成いたします。

安城店　店長　柴田　亘　36歳

●166坪

19年7月末報	安城店	
商品名	数量	金額
手洗い（水洗い・撥水）	258	547,333
キーパー（ホワイト・フル含）	153	1,093,429
アクア・ダイヤモンド	29	636,571
主メニュー合計（来店台数）	Ⓐ 440	2,277,333
室内清掃計	135	277,238
アラカルト計	166	380,348
洗車売上合計	Ⓑ 741	2,934,919
洗車平均単価（Ⓑ÷Ⓐ）		= 6,670
車検・鈑金等		419,627
売上総合計		3,343,046
粗利合計		3,081,407

愛知県安城市百石町2-21-1
TEL (0566) 79-3003

知立店（愛知県）

新たな店舗作りと展開に期待
洗車・カーケア共に未達成となりました。16日より新しいスタートが始まりました。3種コーティングが買いたくなる環境の店舗を目指し、ゲストルーム・ピットを見直し、15日まで2台、16日〜末日まで12台にすることができました。この状態を継続し、繁忙期に結果を残せるように精進します。

知立店　店長　竹内　大輔　31歳

●112坪

19年7月末報	知立店	
商品名	数量	金額
手洗い（水洗い・撥水）	182	386,033
キーパー（ホワイト・フル含）	118	791,714
アクア・ダイヤモンド	28	419,771
主メニュー合計（来店台数）	Ⓐ 328	1,597,519
室内清掃計	118	210,762
アラカルト計	112	252,338
洗車売上合計	Ⓑ 558	2,060,619
洗車平均単価（Ⓑ÷Ⓐ）		= 6,282
車検・鈑金等		177,581
売上総合計		2,232,700
粗利合計		2,155,522

愛知県知立市新池3-35
TEL (0566) 85-5333

刈谷店（愛知県）

新体制でお盆に向けて期待十分
7月16日付で刈谷店配属になり、新体制でスタートをしましたが、いきなり厳しい結果となりました。しかし後半はチラシの効果もあり連日忙しくなり、刈谷店の底力を感じることもできました。これからお盆にかけ忙しくなりますので、私の考える改善をし、なるべく多くのお客様に御利用・ご満足頂ける店舗をめざして最善を尽くしたいと思います。新体制での刈谷店にご期待下さい。

刈谷店　統括店長　村藤　忠士　32歳

●188坪

19年7月末報	刈谷店	
商品名	数量	金額
手洗い（水洗い・撥水）	309	673,124
キーパー（ホワイト・フル含）	213	1,513,438
アクア・ダイヤモンド	34	669,267
主メニュー合計（来店台数）	Ⓐ 556	2,855,829
室内清掃計	205	410,000
アラカルト計	216	486,362
洗車売上合計	Ⓑ 977	3,752,190
洗車平均単価（Ⓑ÷Ⓐ）		= 6,749
車検・鈑金等		408,896
売上総合計		4,131,587
粗利合計		3,922,784

愛知県刈谷市山池町5-118-1
TEL (0566) 28-6003

東海店（愛知県）

まだまだ可能性の見えるお店です
7月は非常に天候不順で、非常に悩ませられる月でした。しかし後半にポスティングを行いまい反応が見られました。実績は254万円で前年対比129%でした。8月は繁忙期です。7月に色々と行動が出来ましたので、その結果を出せたらいいと思います。

東海店　店長　土井　竜也　21歳

●417坪

19年7月末報	東海店	
商品名	数量	金額
手洗い（水洗い・撥水）	268	565,939
キーパー（ホワイト・フル含）	119	771,300
アクア・ダイヤモンド	17	504,300
主メニュー合計（来店台数）	Ⓐ 404	1,841,539
室内清掃計	129	206,500
アラカルト計	149	413,375
洗車売上合計	Ⓑ 682	2,461,414
洗車平均単価（Ⓑ÷Ⓐ）		= 6,093
車検・鈑金等		100,443
売上総合計		2,555,857
粗利合計		2,545,487

東海市中央町6-48
TEL (052) 689-3361

鳴海店（愛知県）

洗車からのランクアップを目標に
今月梅雨明けするまでは、店舗全体の見直し、スタッフのスキルアップ、告知活動に力を入れました。7月も中盤に入りお客様の来店数も伸びてきましたが予算を達成することはできませんでした。後半に入りお店全体が盛り上がる中で改善点、今後の活動が見えてきたので充実した月であったと思います。8月は必ず予算達成とともに今後の飛躍も含めスタッフ一丸となって挑みます。

鳴海店　店長　安藤　芳行　25歳

●207坪

19年7月末報	鳴海店	
商品名	数量	金額
手洗い（水洗い・撥水）	468	840,762
キーパー（ホワイト・フル含）	107	728,667
アクア・ダイヤモンド	23	392,571
主メニュー合計（来店台数）	Ⓐ 598	1,962,000
室内清掃計	123	224,476
アラカルト計	104	234,510
洗車売上合計	Ⓑ 825	2,420,986
洗車平均単価（Ⓑ÷Ⓐ）		= 4,048
車検・鈑金等		172,838
売上総合計		2,586,324
粗利合計		2,514,911

愛知県名古屋市緑区鹿山1-57
TEL (052) 895-9100

大須店（愛知県）

定着しはじめたコーティング専門店
洗車・カーケア共に予算達成することができました。新体制として良いスタートができました。引き続き、洗車品質の維持、心地よい接客を念頭におきつつ、夏の繁忙期に来店されるお客様を1台、1台大切に仕上げていきます。

大須店　店長　大野　裕貴　28歳

●33坪

19年7月末報	大須店	
商品名	数量	金額
手洗い（水洗い・撥水）	54	130,926
キーパー（ホワイト・フル含）	24	179,238
アクア・ダイヤモンド	23	787,048
主メニュー合計（来店台数）	Ⓐ 101	1,097,211
室内清掃計	16	34,905
アラカルト計	55	256,548
洗車売上合計	Ⓑ 172	1,388,664
洗車平均単価（Ⓑ÷Ⓐ）		= 13,749
車検・鈑金等		237,771
売上総合計		1,625,935
粗利合計		1,444,893

名古屋市中区古渡町20-1
TEL (052) 331-9230

甚目寺店（愛知県）

キーパー販売の安定化が今後の課題
7月に入り、ポスティングを行った地域からのお客様が多く、前半は梅雨対策。後半は梅雨明けのリフレッシュを目的としたお客様に多くご利用いただき、予算達成をすることが出来ました。しかし、キーパー台数が少なく、主軸が安定しないところに、危機感を感じます。8月は内容よく予算達成できるよう に取り組んでいきます。

甚目寺店　店長　堀　英明　30歳

●168坪

19年7月末報	甚目寺店	
商品名	数量	金額
手洗い（水洗い・撥水）	160	401,524
キーパー（ホワイト・フル含）	81	601,048
アクア・ダイヤモンド	25	744,524
主メニュー合計（来店台数）	Ⓐ 266	1,747,095
室内清掃計	86	204,000
アラカルト計	123	310,095
洗車売上合計	Ⓑ 475	2,261,190
洗車平均単価（Ⓑ÷Ⓐ）		= 8,501
車検・鈑金等		121,490
売上総合計		2,377,181
粗利合計		2,317,845

愛知県海部郡甚目寺町下萱津五反田56
TEL (052) 449-2770

松戸店（千葉県）

新たな販促方法でリピーター獲得
7月ではポスティングや名取カードにメールアドレスを書いているお客様に対してのお礼のメールをお送り致しました。メールを見たと言っていただいたお客様は2人でしたが1人でも多くのお客様に満足していただき、御礼のDMを送り感謝の気持ちを忘れずに店作りをしていきます。

松戸店　店長　多田　昌弘　22歳

●322坪

19年7月末報	松戸店	
商品名	数量	金額
手洗い（水洗い・撥水）	139	340,076
キーパー（ホワイト・フル含）	86	664,067
アクア・ダイヤモンド	19	491,857
主メニュー合計（来店台数）	Ⓐ 244	1,496,000
室内清掃計	66	128,667
アラカルト計	62	184,638
洗車売上合計	Ⓑ 372	1,809,305
洗車平均単価（Ⓑ÷Ⓐ）		= 7,415
車検・鈑金等		487,514
売上総合計		2,296,819
粗利合計		2,200,615

千葉県松戸市小金きよしヶ丘4-3-5
TEL (047) 340-1902

五香店（千葉県）

8月に向けての準備ができた月
今月はとにかくデモ洗車を道路に向けて行い、アピールをしました。同時にスタッフの身だしなみも気にして、外から見てカッコイイ洗車スタイルを心掛けました。洗車来店台数が少ない、お客様にリピートして頂けるように接客方法の見直し、スタッフの教育、人事生産性のコントロールを常に意識、DM送付も来月は行っていきたいと思っております。

五香店　店長　中島　貴史　21歳

●164坪

19年7月末報	五香店	
商品名	数量	金額
手洗い（水洗い・撥水）	102	246,790
キーパー（ホワイト・フル含）	77	574,800
アクア・ダイヤモンド	14	345,762
主メニュー合計（来店台数）	Ⓐ 193	1,167,352
室内清掃計	53	97,181
アラカルト計	52	181,581
洗車売上合計	Ⓑ 298	1,446,114
洗車平均単価（Ⓑ÷Ⓐ）		= 7,493
車検・鈑金等		301,810
売上総合計		1,745,424
粗利合計		1,685,230

千葉県松戸市常盤平6-30-8
TEL (047) 311-1010

相模原店（神奈川県）

コーティング販売の伸びが順調です
予算335万円に対して316万円と予算未達でした。7月は今までのポスティングの効果からか高額コーティングが月末より伸び始めました。スタッフのスキルも上がりつつあり、予算には未達でしたが8月の繁忙期に向けてとても良い雰囲気になってきました。お客様にとってより身近な店舗作りをし、お客様の望む洗車を行ってゆきたいと思います。

相模原店　店長　酒井　秀幸　25歳

●190坪

19年7月末報	相模原店	
商品名	数量	金額
手洗い（水洗い・撥水）	261	582,347
キーパー（ホワイト・フル含）	121	877,118
アクア・ダイヤモンド	44	958,650
主メニュー合計（来店台数）	Ⓐ 426	2,418,115
室内清掃計	150	258,336
アラカルト計	136	492,765
洗車売上合計	Ⓑ 712	3,169,216
洗車平均単価（Ⓑ÷Ⓐ）		= 7,439
車検・鈑金等		0
売上総合計		3,169,216
粗利合計		3,169,216

神奈川県相模原市相模原7-7-7
TEL (042) 853-8891

北神戸店（兵庫県）

接客と受け入れ方法に工夫を
今月はお盆の繁忙期に向けて、スタッフのスキルアップを行なう事に時間を費やしました。また、新規採用スタッフの初期研修も並行して行い、繁忙期に向けて、人員確保・受け入れの準備をしっかりと行ないました。給料日後から月末にかけて、その成果を実感できましたので、8月はスタッフ一丸となって繁忙期のお客様をお迎えしたいと思います。

神戸店　店長　山本　尚幸　33歳

●102坪

19年7月末報	北神戸店	
商品名	数量	金額
手洗い（水洗い・撥水）	151	319,619
キーパー（ホワイト・フル含）	113	782,019
アクア・ダイヤモンド	17	297,143
主メニュー合計（来店台数）	Ⓐ 281	1,398,781
室内清掃計	150	329,581
アラカルト計	90	167,389
洗車売上合計	Ⓑ 521	1,895,750
洗車平均単価（Ⓑ÷Ⓐ）		= 6,746
車検・鈑金等		78,748
売上総合計		1,963,998
粗利合計		1,924,550

兵庫県神戸市北区有野中町1-9-16
TEL (078) 987-4180

新涯店（広島県）

キーパーを軸に順調な伸びを見せる
7月、前半は梅雨時期でもあり、雨の日が多く、スタッフのモチベーションの維持に気をつけました。梅雨明けから注文の多くなるコーティング、水垢取りの作業効率、仕上がりレベルを向上させ、「早く、キレイに」を心がけ作業に取り組みました。

福山新涯店　店長　田和　勝也　36歳

●181坪

19年7月末報	福山新涯店	
商品名	数量	金額
手洗い（水洗い・撥水）	186	400,190
キーパー（ホワイト・フル含）	166	1,083,333
アクア・ダイヤモンド	27	460,190
主メニュー合計（来店台数）	Ⓐ 379	1,943,714
室内清掃計	125	223,905
アラカルト計	146	301,510
洗車売上合計	Ⓑ 650	2,469,129
洗車平均単価（Ⓑ÷Ⓐ）		= 6,515
車検・鈑金等		96,762
売上総合計		2,548,890
粗利合計		2,467,394

広島県福山市新涯町5-2-25
TEL (084) 954-4551