

快洗隊 知立店 愛知

1日1日の積み重ねを大切に

ピュアキーパー	268台
クリスタルキーパー	46台
ダイヤモンド・アクアキーパー	21台

洗車・コーティング関連売上合計／
¥6,499,589



本当にたくさんのお客様にご来店いただき感謝でいっぱいです。スタッフも本当に頑張ってくれました。予算も達成することができ今年1年を締めくくることができました。来年はもっと多くのお客様に支持していただける店舗を目指し、1日の積み重ねを大事にしています。

快洗隊 一宮店 愛知

鏡面加工のお客様が増加

ピュアキーパー	58台
クリスタルキーパー	35台
ダイヤモンド・アクアキーパー	20台

洗車・コーティング関連売上合計／
¥4,403,317




折込チラシやポスティングを精力的に行った月初から中旬にかけて、鏡面加工など比較的時間・費用のかかるお客様のご来店が増えました。一宮店初の年末を終え、改善しなければならぬ部分、レベルアップしなければならない部分があります。と見えました。

快洗隊 八日市店 滋賀

直営唯一のSS併設店として大きく飛躍

ピュアキーパー	54台
クリスタルキーパー	14台
ダイヤモンド・アクアキーパー	10台

洗車・コーティング関連売上合計／
¥2,029,378



直営唯一のSS併設店として、年末にはたくさんのお客様にご来店いただきました。しかし12月前半の不振を取り戻すことができませんでした。取組み姿勢など反省する点が多くありました。2010年は大きく飛躍できる1年にしていきたいです。

快洗隊 和泉店 (有)IJP 大阪

ラストスパートで和泉店ギネスを記録!

ピュアキーパー	208台
クリスタルキーパー	37台
ダイヤモンド・アクアキーパー	19台

洗車・コーティング関連売上合計／
¥4,929,798



年末を迎えるにあたり5名の短期アルバイトを補充、室内清掃要員として研修しました。スタッフを15人配備、飛込みのご来店も含め100%の受け入れができたラスト3日間で160万円の売上があり、57万円/日という和泉店ギネスも記録しました。今年は前半の来店台数を伸ばす施策を打ち、500万円オーバーを目指します。

快洗隊 北神戸店 兵庫

気持ち新たに課題を改善

ピュアキーパー	170台
クリスタルキーパー	22台
ダイヤモンド・アクアキーパー	10台

洗車・コーティング関連売上合計／
¥4,027,560




たくさんのお客様・スタッフのみなさんに心から感謝する12月でした。感謝の気持ちを忘れず、今年の課題を必ず改善します。気持ち新たに新年から営業を行い、より愛される店舗にしていきたいです。

快洗隊 新瀬店 広島

すべてのお客様の受け入れを

ピュアキーパー	187台
クリスタルキーパー	49台
ダイヤモンド・アクアキーパー	38台

洗車・コーティング関連売上合計／
¥4,068,742




月末に多くのご来店があり、多くのご予約をいただき、しっかりとしたマインドを感じました。12月は昨年の経験も踏まえ、すべてのお客様をお迎えできるよう頑張ります。

快洗隊 トキワ店 四国物産 (株) 香川

高性能コーティングに手ごたえ

ピュアキーパー	177台
クリスタルキーパー	18台
ダイヤモンド・アクアキーパー	5台

洗車・コーティング関連売上合計／
¥2,632,910



昨年12月は、天候に悩まされながらも高性能コーティングが増え始め、手ごたえを感じられる月になりました。スタッフ間のムードも良く、このままの勢いで今年も多くのお客様に喜んでいただけるよう頑張ります。

快洗隊 高松西店 (中森大福店) 天雲石油 (株) 香川

「問診型」受注の徹底を心がける

ピュアキーパー	195台
クリスタルキーパー	31台
ダイヤモンド・アクアキーパー	22台

洗車・コーティング関連売上合計／
¥4,564,828




コーティングブースを完備しての初めての12月でした。対前年比127パーセントでした。忙しい中でも通常の接客を崩さず、特に問診型受注の徹底に心がけました。まだまだ高性能コーティングの台数が少ないので、しっかり告知活動していきたいと思えます。

快洗隊 伊予店 (くるびかくん下宮川店) 藤村石油 (株) 愛媛

課題は新規件数と高性能コーティング

ピュアキーパー	94台
クリスタルキーパー	8台
ダイヤモンド・アクアキーパー	8台

洗車・コーティング関連売上合計／
¥1,312,526




最後の1週間まで追いつけたものの、25日までのマイナスを取り戻すことができず、目標達成には至りませんでした。課題は、新規件数と高性能コーティング。どちらも早急に対応しなければならないことを痛感させられました。

快洗隊 松山店 (くるびかくん本町店) 藤村石油 (株) 愛媛

新規獲得と受入れ態勢を強化

ピュアキーパー	139台
クリスタルキーパー	10台
ダイヤモンド・アクアキーパー	5台

洗車・コーティング関連売上合計／
¥2,419,385




12月に入り、インターネットからのお問合せが非常に増えました。年末、すべてのお客様を受け入れることができなかったことが反省点です。新規の獲得と受入れ態勢の強化が今後の課題です。

快洗隊 車楽西薬店 (有)車楽 愛媛

お客様との会話が施工につながる

ピュアキーパー	315台
クリスタルキーパー	40台
ダイヤモンド・アクアキーパー	54台

洗車・コーティング関連売上合計／
¥4,868,002




年末モードの後押しもあって、クリスタルキーパーの施工が増えました。中でも今までピュアキーパーだったお客様の施工が多く、日頃からのお客様との会話や関わりが、施工につながったように思います。2010年も、より多くのお客様のニーズに応え、喜んでいただけるように、頑張ります。

快洗隊 青葉台店 (有)アイビー石油 福岡

繁盛を楽しむお店作り

ピュアキーパー	137台
クリスタルキーパー	26台
ダイヤモンド・アクアキーパー	24台

洗車・コーティング関連売上合計／
¥3,093,988



12月はお客様の(キレイにしたい)マインドが最も高まる月なので、受け入れ体制、品質、時間にこだわり、行動しました。中でも1年目の失敗した(スタッフ=作業)という考えを改め、全員が主役であり、お客様をもてなすホストとしての考えをとにかく話しこみ、1人1人に責任を持たせ、繁盛を楽しむお店作りを心がけました。

快洗隊 那珂川店 (有)アイビー石油 福岡

予約キャンペーンで施工台数が安定

ピュアキーパー	141台
クリスタルキーパー	54台
ダイヤモンド・アクアキーパー	3台

洗車・コーティング関連売上合計／
¥3,494,925



高い目標をもって挑んだ12月、予算達成です。11月から取り組んでいたコーティング予約キャンペーンによって、日々の施工台数が安定、さらに高性能コーティングもクリスタルキーパーガラスが中心となり、全体的に作業負担が軽減されました。唯一キーパー選手権に入賞できなかったことが残念ですが、納得のいく年の締めくくりでした。

快洗隊直営店 2009年12月実績	洗車 (水洗い・撥水)		キーパー (ホワイト・フル含)		高性能コーティング (ダイヤ・クリスタル他)		室内清掃 アラカルト		来店 台数	1台当りの 平均単価	車検・板金等 粗利計	洗車・コーティング 関連売上計	順位	店舗労働 時間計		人時 生産性
	台数	金額	台数	金額	台数	金額	金額	金額						時間	円/時間	
札幌店	170	346,612	62	393,885	49	1,196,140	898,027	2,834,664	281	10,088	466,725	3,301,389	20	891	3,705	
松戸東店	401	927,608	169	1,156,725	79	1,490,315	893,319	4,467,967	649	6,884	161,905	4,629,872	15	1,154	4,012	
松戸店	412	956,855	178	1,374,779	79	1,802,574	991,724	5,125,932	669	7,662	905,307	6,031,239	7	1,248	4,835	
足立店	630	1,585,056	131	1,040,891	72	2,132,336	1,194,425	5,952,708	833	7,146	0	5,952,708	9	1,220	4,879	
板橋店	454	1,040,787	210	1,585,417	118	2,664,544	1,058,355	6,349,103	782	8,119	0	6,349,103	5	1,503	4,224	
八王子店	461	1,032,753	156	1,233,971	84	2,270,677	793,620	5,331,021	701	7,605	0	5,331,021	11	1,269	4,201	
上清店	331	702,659	107	792,218	44	1,124,751	629,387	3,249,015	482	6,741	13,695	3,262,710	21	734	4,445	
相模原店	532	1,166,929	211	1,587,994	85	1,421,587	1,172,414	5,348,924	828	6,460	0	5,348,924	10	1,222	4,377	
葛目寺店	416	972,753	151	1,166,801	88	1,754,549	1,143,855	5,037,958	655	7,692	13,200	5,051,158	12	1,104	4,575	
大須店	288	670,415	83	630,517	102	2,483,540	731,604	4,516,076	473	9,548	173,010	4,689,086	14	896	5,233	
中川店	382	1,271,344	119	904,264	72	1,798,723	797,352	4,771,683	573	8,328	14,466	4,786,149	13	1,089	4,395	
東海店	488	1,103,694	237	1,913,046	81	1,650,623	1,406,926	6,074,289	806	7,536	9,012	6,083,301	6	1,306	4,658	
鳴海店	429	934,156	179	1,386,380	82	1,947,531	1,218,589	5,486,656	690	7,952	484,729	5,971,385	8	1,256	4,754	
大府店	433	914,174	157	1,123,063	68	659,108	1,499,991	4,196,336	658	6,377	120,184	4,316,520	16	968	4,459	
岡崎店	602	1,383,665	245	1,825,201	121	2,224,330	1,724,931	7,158,127	968	7,395	25,885	7,184,012	2	1,514	4,745	
刈谷店	482	1,124,754	303	2,428,297	96	2,083,499	1,600,131	7,236,681	881	8,214	146,614	7,383,295	1	1,480	4,989	
安城店	431	1,032,842	286	2,292,694	125	2,392,063	1,278,293	6,995,892	842	8,309	146,126	7,142,018	3	1,367	5,225	
知立店	340	808,373	268	2,197,653	110	2,100,929	1,287,303	6,394,258	718	8,906	105,331	6,499,589	4	1,409	4,613	
一宮店	208	636,808	64	574,229	67	1,829,542	362,738	3,403,317	339	10,039	0	3,403,317	19	718	4,740	
八日市店	203	451,749	57	425,622	25	738,751	308,256	1,924,378	285	6,752	105,000	2,029,378	22	626	3,242	
北神戸店	201	462,578	170	1,258,537	61	1,243,340	1,036,001	4,000,456	432	9,260	27,104	4,027,560	18	988	4,076	
新瀬店	296	624,679	187	1,434,635	76	1,500,073	495,407	4,054,794	559	7,254	13,948	4,068,742	17	1,002	4,061	
直営全店合計	8,590	20,151,243	3,730	28,726,819	1,784	38,509,525	22,522,648	109,910,235	14,104	7,793	2,932,241	112,842,476	-	24,964	4,520	

快洗隊 久留米店 喜多村石油 (株) 佐賀

コーティングプロショップとして更なる向上を

ピュアキーパー	95台
クリスタルキーパー	39台
ダイヤモンド・アクアキーパー	13台

洗車・コーティング関連売上合計／
¥2,311,801



来店台数が伸びず、厳しい12月でした。11月から「早割コーティング」の案内と受付を実施、クリスタルキーパーは前年比1162%と良かったのですが、その他の高性能が獲得できなかったのが予算未達の原因の一つです。2010年は、コーティングプロショップとして更なる向上を念頭に運営してまいります。

2010 年頭挨拶

アイ・タック技研株式会社
代表取締役/谷 好通



明けましておめでとうございます。

旧年中はひとかたならぬご愛顧を賜り、厚く御礼申し上げます。

2008年11月のリーマンショックに端を発した世界不況は、2009年日本の自動車産業を中心に日本中の隅々にまで影を落としました。今年2010年は、その影がより濃いものになるであろう一方、「今の車を長く大切に乗りたい」という意思が消費者に広がり、日本人が元々持っている「キレイ好き」の国民性と相まって「車を長くキレイに守りたい」欲求がますます顕在化してくると考えます。

私ども快洗隊においても、2009年は顧客マインドの振幅に比例して、非需要期には売上の落ち込みがひどく、逆に8月・12月などの需要期には記録的な売上を出し、好不調の振幅が激しく大きくなったことを実感しています。今年もこの振幅はますます大きくなることでしょう。しかし大きな振

幅は「洗車」「アラカルト商品」において顕著であり、「車を長く守る」ためのコーティング商品においては比較的安定した増加傾向にあります。特に終盤に販売開始した「クリスタルキーパーガラス」は、不況下の顧客マインドにもジャストフィットしたようで、12月の快洗隊は過去最高の実績を出しました。

2010年、現実の時勢をしっかりと見定め、世の中から真に求められる「車を長くキレイに守るためのコーティング」として、広く世の中の認知を得るために、より積極的な施策を打ち出して行きたいと考えます。

世の中の認知を得るにはまず「品質」です。確かな品質を世の中に提供するための技術研修は絶対必要です。今まで展開してきた広範な技術研修はより強化していかねばならないと思います。確かな技術による品質の確保が広く施工者、施工店の成功につながる必須条件と考えるからです。また、よ

り優れたケミカル・道具・機器・技術の開発をアイ・タック技研(株)の責任を持って実行してまいります。

加えて現在、着々とキーパーのビジュアルアイデンティティ(VI)を進めています。「KeePre」が「KeePer」として、より親しみやすい新しいブランドプロミスを内包し、進化します。KeePer PROSHOPも、日本中のお客様の信頼を勝ち得るための戦略として、より強力な存在にすべく進化させるべきでしょう。

快洗隊においては今年から従来とは全く違った体制で直営店とFC店との壁を完全に取崩り、一体となってレベルアップしてまいります。

本年もご指導・ご鞭撻のほど、よろしくお願い申し上げます。