

10月の全社合計売上実績は、11.3%増の1,927,418千円となりました。

10月9日に愛知県名古屋市区に「黒川店」が開店し、直営店舗は全125店舗となりました。また既存店のキャパシティアップを目的として、4店舗（足立店:6台分増、小平店:4台分増、松戸店:3台分増、中川店:3台分増）で改装工事を実施中です。さらに、フランチャイズ(FC)募集を再開したことで、加盟店が増えつつあり、今月は数店舗分の初期費用が加算されているため、FC関連・その他の売上が増えています。

直営全125店舗の売上は前年同月比1.1%減の967,668千円、既存108店舗の売上は前年同月比10.5%減の875,618千円となり、前年を下回る結果となりました。前年を下回った要因として、下記のことが考えられます。

●昨年8月、9月は風評被害による低調な状況（特に関東、関西で顕著）があり、それを払拭するために実施したオタムフェアが効果を発揮し、8月、9月に足が遠のいていたお客様の来店が10月に集中したことで、来店台数14%増、売上実績も24%増となりました。今年もオタムフェアを企画（今年はサービス内容を縮小し、期間も10月1日～11月30日までの2か月間に延ばしての実施）し、お客様からはとても好評でしたが、前年の高い実績をさらに上回るまでに至らなかったこと。

●昨年度は精力的に実施した既存店のコーティングブースを中心としたキャパシティアップが一巡し、今年度は新店開発とFC開店支援に注力しているため、キャパシティアップによる既存店の実績向上効果が、前年までと比べて少なくなっていること。

●全国的な日照時間が前年の半分程度であったことが、お客様の「キレイにしたい」マインドの低下につながり、洗車台数において顕著に表れ、前年比で約35%減と強烈に影響を及ぼしました。加えて、1年ごとに繰り返し施工するクリスタルキーパー・フレッシュキーパーも、前述の影響で再施工時期を先延ばしにされるケースが散見され、施工台数が減少(12.9%減)したことです。

■各キーパーコーティングの施工台数状況

EXキーパーは1,183台(13.6%増)と前述の状況下においても好調を維持しています。一方、ダイヤモンドキーパーシリーズは4,336台(3.6%減)、クリスタルキーパー・フレッシュキーパーの合計は前年8,035台→7,003台の12.9%減、各キーパーコーティングのメンテナンス類も12.6%減となっています。ただし、単価の低い洗車台数の大幅減と高付加価値コーティングの需要の維持により、平均単価は上昇(18,072円/台:9.0%増)しています。

■予約がスムーズにできる「予約簡略アプリ」のダウンロードが日に日に増えています。

予約簡略アプリのダウンロード数は、10月末時点で15,006件となりました。

10月15と16日には「第9回 2024年キーパー技術コンテスト 全日本チャンピオン決定戦」が開催され、予選からの総数5,124名が参加する全国大会にふさわしいハイレベルな技術コンテストになりました。愛知県代表の高橋美帆選手が優勝し、4大会連続で女性がチャンピオン(9大会中、5名が女性チャンピオン)に輝くなど、女性選手の活躍が際立ちました。

さらに、スバル用品株式会社から既販車・中古車向けボディコーティングとして「SUBARU フレッシュキーパー」が10月24日より発売開始となりました。導入店舗も続々と増えています。

車以外のコーティングビジネスは前年比579%増加と大きく進捗しました。主な要因は、KDDI株式会社のauブランドが展開する、モバイル端末用KeepPerコーティング「Mobile KeepPer(モバイルキーパー)」の納入が挙げられます。iPhone16の新発売と重なりauショップでの販売も好評に推移しております。また、新たな業界からの問合せも増えており、今後の事業拡大に大きく期待を寄せております。

KeepPer技研株式会社  
賀来 聡介 鈴置 力親

全社

2024年10月	売上金額(円)	前年対比	今月KeepPer 施工台数(台)						来店台数	平均単価(円/台)	人時生産(円/時)
			ビューア ミネラルオフ メンテケア類	クリスタル	フレッシュ	ダイヤ 類	EX TREX				
北日本	全店:8店 (既存店:8店)	64,843,087 (64,843,087)	92% 92%	449 449	396 396	209 209	247 247	60 60	3,917 3,917	16,554 16,554	6,649 6,649
東日本	全店:50店 (既存店:43店)	444,530,247 (400,833,432)	102% 92%	2,997 2,800	1,994 1,854	1,361 1,213	1,657 1,479	581 513	26,237 23,954	16,943 16,733	7,113 7,150
中日本	全店:30店 (既存店28店)	211,040,227 (203,326,295)	89% 86%	1,613 1,576	782 771	565 538	1,073 1,033	223 213	11,262 10,932	18,739 18,599	7,239 7,255
西日本	全店:37店 (既存店:29店)	247,255,094 (206,615,838)	105% 88%	1,280 1,166	954 845	742 624	1,359 1,089	319 250	12,129 10,571	20,385 19,546	6,617 6,632
全店合計(125店)	967,668,655	98.9%	6,339	4,126	2,877	4,336	1,183	53,545	18,072	6,974	
		前年比	87.4%	78.4%	107.2%	96.4%	113.6%	90.7%	109.0%	93.2%	
既存店合計(108店)	875,618,652	89.5%	5,991	3,866	2,584	3,848	1,036	49,374	17,734	7,005	
		前年比	82.6%	73.5%	96.3%	85.6%	99.4%	83.7%	106.9%	93.6%	

※地域区分/北日本:北海道・東北 東日本:関東全域 中日本:中部全域 西日本:三重・北陸・関西・中国四国・九州

※サービス商品の記号/

ビューア:ミネラルオフ・メンテケア類:ビューアキーパーとミネラルオフ・艶バックとメンテナンス クリスタル:クリスタルキーパー  
フレッシュ:フレッシュキーパー ダイヤ類:ダイヤモンドキーパーとダブルダイヤモンドキーパーとエコダイヤキーパー  
EX・TREX:EXキーパーとTREXキーパー

注1)キーパーラボ 全138店舗の内、FC13店舗の実績は含まれていません。直営125店舗の実績となります。注2)この実績は、監査法人の監査を受けていない速報値であります。決算の数値とは異なる場合がありますので、ご了承ください。注3)月次速報として公表する各数値は、速報値であり、次回以降の更新時に修正の可能性があります。注4)今月施工台数は、カーコーティング等のサービス商品の販売台数です。詳細については、当社のホームページをご参照下さい。http://www.keeperlabo.jp/service/ 注5)パーセンテージ(%)で表示した数値は前年同月比であります。注6)人時生産とは、店舗の売上合計金額を総労働時間で割った数値で、労働時間1時間あたり、売上をいくらか稼いだかを表しています。

キーパーラボ新店情報

12/13オープン予定 野並店(仮称)

●所在地:  
愛知県名古屋市天白区相川2-25

コーティングブース:8台  
洗車・仕上げ場:4台



「KeepPer LABO」フランチャイズ店への募集を開始します

今日現在、KeepPer LABO店舗は直営店が125店舗に対して、フランチャイズ店は13店舗です。

しかし今後、3~4ヶ月の間に、直営店が4店舗オープンして129店舗になり、フランチャイズ店が5店舗オープンして18店舗になります。その後も、直営店とフランチャイズ店がほぼ同数オープンしていく予定です。

明らかに流れが変わってきているのですが、しかし会社の方針としては、まだ変わった訳ではなく、あくまでも直営店を積極的に造っていく方針だったので、従来から「どうしても」と言われていて、キーパープロショップでの実績も素晴らしいだったので、5店舗分、フランチャイズ店としてお受けし建設工事も進んでいたのですが、何故か、それぞれの理由で工事が大幅に遅れて、オープン時期がこの何か月かに集まってしまったものです。

しかしそれとは別に、ここに正式にフランチャイズ店を積極的に開始することにしました。KeepPer LABOに対する需要の高まりに、新店舗開店の進捗が追い付かず、このままのペースでは大きな機会損失につながりかねず、お客様の期待にも応えきれないのですが、直営店の新店舗ペースをこのまま上げて行っても、店舗の数の面で何とかなくても、質の面で維持の困難さは目に見えていて、質の面で全体が落ちるような局面だけは絶対に避けるべきです。

ならば、質の面で信頼ができるKeepPerの仲間たちに声をかけて、高品質のフランチャイズ店を積極的に展開すべきという結論に至ったのです。

KeepPer LABOは、本質的に「サービス業」であり、GSのような物販のビジネスとはかなりの部分で大きな違いがあります。この違いの部分を良くご理解いただいて受け入れていただくことが、フランチャイズ店としての成功の是非の重要な点になります。「お客様に対して、売り争う。」より、「お客様に選ばれることを競う。」ことが、ポイントになります。

もちろん、フランチャイズ店を歓迎していくと同時に、直営店の開発も積極的に行っていきます。だから、店舗あるいは土地をKeepPer LABO直営店構築のためにお貸しいただくことも積極的に進めます。廃止を検討しているSS店舗、土地がありましたら、ぜひお貸しください。



お問い合わせ先

事業部最高責任者(直通電話)090-7048-9321

本社/〒474-0046 愛知県大府市吉川町4-17

キーパーラボ お問い合わせ

検索

https://keeperlabo-reserve.jp/inquiry

