

8月は1日に海外初のキーパーラボとなる「シンガポール店」が開店をしました。

また、28日には兵庫県神戸市北区に「神戸岡場店」、30日には大阪府堺市西区に「堺 鳳(おとり)店」が開店をし、直営店舗は全122店舗となりました。実績は、直営全122店舗で前年同月の直営全107店舗に対し16.5%増の968,394千円、既存107店舗では前年同月比7.6%増の894,949千円となりました。

■お盆前後で傾向がくっきりと分かれた8月

8月は初日から晴天続きの猛暑となり、特に洗車での来店が多い中、コーティング需要も高まりました。

既存店 1日あたりの実績	売上	来店台数				平均単価 (円/台)	人時生産 (円/時)
		合計台数	(洗車)	(コーティング)	(その他)		
お盆前 (8/1~8/18)	36,915 千円	2,330台	(1,270台)	(458台)	(602台)	15,846円	7,362円
お盆前 (8/19~8/31)	17,728 千円	972台	(435台)	(227台)	(310台)	18,232円	5,235円

一転してお盆明け以降、台風が立て続けに発生し、全国的に来店台数が一気に減少しました。特に約1週間にわたって日本付近に居座った台風10号の影響は大きく、九州の店舗では1~2日の臨時休業を余儀なくされ、結果的には台風で翻弄された8月となりました。

一方、8月後半に予約されていたEXキーパーを中心とした高価格帯のコーティングの多くが9月に変更されているため、9月に期待が持てます。

■各キーパーコーティングの施工台数状況

EXキーパーは1,056台(19.6%増)と3か月連続で1,000台を超え、ダイヤモンドキーパーシリーズは4,021台(6.6%増)と引き続き堅調です。クリスタルキーパーは4,110台で、同じ耐久期間のタイプであるフレッシュキーパーへの移行の影響で10.6%減となったものの、フレッシュキーパーは3,016台(74.9%増)で、合わせると前年の6,320台→7,126台の12.8%増です。

また、各キーパーコーティングのメンテナンス類は12.9%増と全てのキーパーコーティングが伸び、「キレイに長く乗りたい」という需要は依然として高く、平均単価の上昇(16,537円/台:11.4%増)にもつながっています。

■猛暑対策をこれまでと違ったレベルで考え、実行しなければならぬと痛感

この8月は異例の猛暑となりましたが、人時生産性は6,625円/時(前年比±0%)と適正な水準を維持できており、台風10号による来店台数の減少も影響して前年比横ばいにとどまりました。ただ、連日の猛暑は店舗スタッフの体力を容赦なく奪い、特に今年4月入社で初めてこの暑さを経験するスタッフの中には限界を感じたスタッフが出てきてしまいました。冷房の増設、小まめな水分補給や作業時間を普段より多めに取ってクールダウンタイムに充てるなどの対策を行い、猛暑の中、スタッフを守る運営をしてきましたが、急速、「屋外での作業は1人1台限りで交代する」や「コーティングブースが空いている時は、洗車もコーティングブース内で行う」追加対策を講じました。

しかし、来年以降の夏場の気温上昇は今後、避けられないものと考え、屋外作業の構造改革やサマータイムの導入など、店舗スタッフを猛暑から守りつつ、お客様の需要に応えられる運営方法を全力で作り上げていかなければならないことを課題として持ちました。

Keeper技研株式会社  
賀来 聡介 鈴置 力親

全社

2024年8月	売上金額(円)	前年 対比	今月Keeper 施工台数(台)					来店 台数	平均 単価 (円/台)	人時 生産 (円/時)
			ピュ 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 マ ン ド	EX T R E X			
北日本 8店合計	64,805,777	113%	471	357	247	227	84	3,872	16,737	6,135
東日本49店合計	425,552,221	112%	2,945	1,869	1,352	1,534	506	25,952	16,398	6,714
中日本29店合計	223,872,718	116%	1,881	821	617	1,056	225	13,522	16,556	6,758
西日本36店合計	254,163,602	126%	1,644	1,063	800	1,204	241	15,212	16,708	6,501
全店合計(122店)	968,394,318	116.5%	6,941	4,110	3,016	4,021	1,056	58,558	16,537	6,625
		前年比	112.9%	89.4%	174.9%	106.6%	119.6%	104.6%	111.4%	100.0%
北日本 8店合計	64,805,777	113%	471	357	247	227	84	3,872	16,737	6,135
東日本 43店合計	393,077,876	104%	2,769	1,729	1,219	1,397	475	23,994	16,382	6,811
中日本 28店合計	218,328,859	113%	1,854	814	600	1,023	217	13,275	16,447	6,764
西日本 28店合計	218,737,360	108%	1,502	952	687	988	194	13,433	16,284	6,485
既存店合計(107店)	894,949,872	107.6%	6,596	3,852	2,753	3,635	970	54,574	16,399	6,665
		前年比	107.3%	83.8%	159.7%	96.4%	109.9%	97.5%	110.4%	100.6%

※サービス商品の記号/  
ピュア・ミネラルオフ・メンテケア類:ピュアキーパーとミネラルオフ・艶パ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 ダイアモンド: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モンドキーパー  
EX-TREX:EXキーパーとTREXキーパー

注1)キーパーラボ 全135店舗の内、FC13店舗の実績は含まれていません。直営120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、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)今月施工台数とは、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、売上をいくら稼いだかを表しています。

キーパーラボ新店情報

10月中旬オープン 黒川店(仮称)

●所在地:  
愛知県名古屋市北区黒川本通4-32-1

コーティングブース:8台  
洗車・仕上げ場:4台



10月下旬オープン 豊田元町店(仮称)

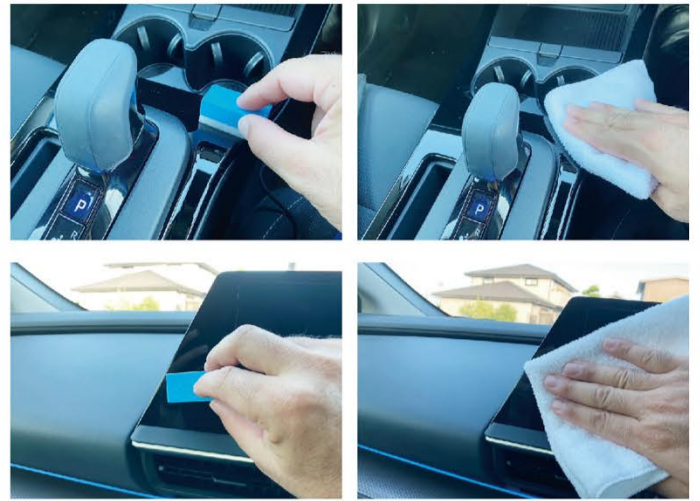
●所在地:  
愛知県豊田市土橋1-60

コーティングブース:7台 ※トレーニングセンター併設:  
洗車・仕上げ場:4台 研修設備5台分



技術情報

内装「ピアノブラックパーツ」に、  
スマホキーパーが施工できます。



ピアノブラックパーツは、カーナビ周辺やシフト周りなどの内装によくあります。黒く美しいことが特長ですが、指紋や微細キズが目立ちやすい繊細なパーツです。そんなピアノブラックパーツも「スマホキーパー」がぴったりです。

●スマホキーパーをすると…

- ①指紋が付きにくく、スカッと拭き取れる
- ②埋め込み効果で、微細キズが目立たなくなる
- ③擦り傷が付きにくくなる

作業マニュアルは  
こちら

●施工手順は、カーナビ画面と同じです。

- ステップ1/アルコール綿で除菌・洗浄
- ステップ2/「スマホキーパー」を施工
- ステップ3/仕上げ拭き



●注意!ピアノブラックパーツはとても傷付きやすく、  
かつ傷付くと修復が困難です。  
そこで作業時に傷付けないための注意点です。

- 注意1/事前に、帯電モップや水で軽く湿らせたキレイなマイクロファイバークロス等で「ホコリなどを優しく落としておく」。
- 注意2/スマホキーパーの拭き取りは、「新品のダイアクロスを使用する」。
- 注意3/同じく拭き取りは、強く押さえずに「優しく拭き取る」。仕上げる際も、キレイな面に替えながら優しく拭き上げる。
- 注意4/夏季などパーツが熱い場合は、予め「日陰で冷ましてから作業する」。

DIYの商品陳列棚をラボ10店舗で設置してみました

キーパーラボ10店舗で、KeeperのDIY商品を先行販売しています。目的は、お客様の中で、自分で洗車するお客様が半分以上いたことです。商品棚を置いたことで、お客様がジッと棚を見つめていたり、そこからスタッフと話が膨らみます。Keeper施工後のお手入れでもの話でも、商品棚の話になり、自分で洗車をしたいお客様が買っていかれます。

1ヶ月間の実績で、10店舗で35万円の売上(在庫の22%)で、お買い求めになった商品は192点でした。その中でも、キーパークロス、洗車セット、ラ・モップIIなど、洗車に使うアイテムが人気です。ミネラルオフ、虫取りクリーナーなどは、お客様のこだわりに合わせて購入されることも多かったです。今後は、お風呂キーパー、キッチンキーパーなどを定番のラインナップして販売していきます。



詳しい商品の販売傾向や  
販促活動の効果などは、次  
号キーパータイムズ10月  
号で報告します。