

2015年2月総括

実績は全体で前年対比123%。昨年雪が多かった東日本が今年は天気にも恵まれ前年対比124%、西日本は122%でした。キーパーLABOとしては1年で1番実績の低くなる2月ですが、クリスタルキーパーが堅調に伸び、台数ベースで前年対比131%、ダイヤモンドキーパーも116%となりました。

ここ最近の傾向として、クリスタルキーパーよりもダイヤモンドキーパーの伸びが著しい特徴がありましたが、逆に減っています。これは、昨年3月には消費税の増税があり、駆け込み需要で、より高価格な商品が売れた傾向があり、この前兆が昨年2月にも見られ、その反動で今年のダイヤモンドキーパーの伸びが鈍っているように見えますと考えられます。

今年は増税の要素はありませんが、2月3月はやはり新車の納車が多く、新車へのコーティングの問合せや施工が多くなっています。

また、3月は「黄砂」「花粉」が多くなり、クルマが特に汚れる季節でもあります。お客さまのご要望をしっかりと聞き、最高のカーライフを送れるよう、たくさんの会話をしていきます。

全国各地で開催されている「キーパー技術コンテスト」も大変盛り上がっています。各地で春一番が吹いています。いよいよ春本番に突入です！

東日本事業本部 鈴置 力嗣
西日本事業本部 畠中 修

2015年2月	今月施工台数			売上金額(円)				平均単価	前年対比	人時生産
	PK	CK	DK	洗車・コーティング		板金・その他	合計			
				一般	業販					
札幌店	24	76	14	3,720,366	176,378	241,781	4,138,525	7,959	120%	4,450
さいたま店	19	32	20	2,914,600	16,418	19,751	2,950,769	8,996	190%	5,027
浦和美園店	12	50	13	3,073,275	101,586	41,532	3,216,393	7,277	94%	5,037
草加店	28	51	30	5,428,375	—	33,977	5,462,352	8,911	126%	5,805
船橋店	15	31	5	2,264,436	—	37,429	2,301,865	6,188	148%	4,457
柏店	16	44	10	3,126,651	—	1,076	3,127,727	8,124	113%	4,661
松戸店	27	34	11	3,066,202	39,318	541,478	3,646,998	8,104	77%	4,850
松戸東店	15	35	12	2,912,075	—	56,355	2,968,430	7,240	130%	4,803
足立店	59	77	23	6,232,761	246,859	219,476	6,699,096	7,290	109%	5,745
板橋店	35	77	40	5,935,302	617,553	26,152	6,579,007	10,248	153%	6,422
世田谷店	12	58	34	5,226,674	120,373	21,956	5,369,003	9,337	145%	5,672
八王子店	44	85	23	5,528,270	70,557	4,887	5,603,714	7,552	145%	5,877
相模原店	20	41	13	3,272,575	—	6	3,272,581	6,734	111%	4,250
上溝店	25	49	13	3,898,459	—	3,876	3,902,335	7,504	144%	5,006
東郷店	15	18	15	2,141,122	—	20,809	2,161,931	7,948	—	3,981
豊田店	36	49	18	4,143,855	142,836	7,170	4,293,861	8,210	147%	5,484
岡崎店	35	70	22	4,152,440	488,591	95,651	4,736,682	7,855	104%	5,495
安城店	46	40	22	3,740,137	116,625	91,185	3,947,947	7,463	122%	5,364
知立店	34	36	15	2,850,479	201,343	58,323	3,110,145	7,549	140%	4,925
刈谷店	24	58	17	4,324,391	120,910	85,300	4,530,601	7,811	133%	5,235
半田店	23	49	9	1,924,150	348,531	39,908	2,312,589	6,966	—	3,622
大府店	30	31	12	3,354,978	106,003	21,640	3,482,621	6,869	95%	4,532
共和店	0	13	3	542,105	—	1,962,905	2,505,010	27,833	104%	3,787
東海店	56	36	17	4,421,067	172,088	46,483	4,639,638	8,226	93%	5,181
鳴海店	29	38	5	2,628,464	32,553	54,867	2,715,884	6,103	117%	4,885
大須店	12	62	21	3,679,242	648,072	81,874	4,409,188	8,463	88%	5,557
中川店	22	40	11	3,186,856	238,007	76,193	3,501,056	6,851	117%	4,396
甚目寺店	36	46	11	3,156,816	119,321	31,891	3,308,028	7,239	110%	4,868
一宮店	20	39	15	2,717,024	180,592	6,876	2,904,492	7,409	111%	4,973
鈴鹿店	38	73	22	4,907,463	169,096	26,625	5,103,184	7,177	125%	5,015
宝塚店	25	39	12	3,009,439	—	538	3,009,977	6,630	166%	4,992
新瀬店	42	58	13	3,918,506	14,260	16,712	3,949,478	7,581	110%	5,176
東日本計	351	740	261	56,600,021	1,389,042	1,249,732	59,238,795	7,962	124%	5,245
西日本計	523	795	260	58,798,534	3,098,828	2,724,950	64,622,312	8,566	122%	4,904
合計	874	1,535	521	115,398,555	4,487,870	3,974,682	123,861,107	8,301	123%	5,061

サービス商品の記号(PK: ピュアキーパーとコーティングケア CK: クリスタルキーパー DK: ダイヤモンドキーパーとダブルダイヤモンドキーパー)

3/5(木) キーパーLABO 野田店がオープン

イオンタウン(株)様が、千葉県野田市の国道16号線沿いに新設した野田船形ショッピングセンター内に、キーパーLABOとして43店舗目、千葉県内5店舗目のキーパーLABO野田店がオープンしました。ショッピングセンター内への出店は、初めての試みです。また来春を目途に、超大型のホームセンターができる予定となっており、様々な目的のお客様が集まります。どんな相乗効果が生まれるのかが楽しみです。



同一の敷地内に、アルペンさんのスポーツデポ、カレーハウスCOCO春番屋さん他、飲食店2店が並びます



58坪の建屋の中に、純水を使った洗車スペース(2台)と仕上げ場。2台分の密閉された空調完備のコーティング専用ブースの他、お客様が作業を見渡しながら、ゆっくりとお過ごしいただけるゲストルームなどを完備

3/19(木) キーパーLABO 大垣店がオープン

44店舗目のキーパーLABOとして岐阜県大垣市にキーパーLABO大垣店がオープンします。大垣市は人口約16万人。その大垣市の西側に位置し、東海環状線の大垣西インターに近く、今後発展が期待される地域で、東は大垣市から、西は関ヶ原を超えて米原市からのお客様の来店も期待しています。またここは降雪地域でもあります。降雪地域の中でどのような需要があるのか。さまざまな活動を行っていきます。



大手カー用品店の駐車場内にできました



洗車スペース2台、洗車仕上げスペース2台、コーティングブース3台、そしてゲストルームがあります

コーティング ケアキャラバンレポート チラシを使って50台施工!

洗車機待ちの間に「良かったら見てみてください」とチラシを渡す
洗車機に入れる前のお待ちいただいている間に、チラシを持って行って紹介しています。ポイントはリアガラスに貼ってあるコーティングのステッカーを見てから話しに行くこと。その上で今日の洗車コースを聞いたり(水ハジキに満足しているかが分かる)、車の状態(汚れやすくなって困っていないか)などを聞きます。興味があるお客様には「コーティング表面の不純物を取ってあげると、すごく汚れにくくなりますよ」「いつでもできますので洗車しながら、良かったら見てみてください」と伝え、チラシを渡しています。後日「これやって」とチラシを持ってこられる方もいらっしゃいます。

株式会社ネクステージ 関西支店 セルフ十三SS 市谷マネージャー

「水洗いだけって言われてるんだけど…」 Q&Aを読み上げてお客様の不安を解決

手洗い洗車の受注時に、コーティングしてあるお客様から「私の車、水洗いだけって言われてるんだけど大丈夫なの?」と質問されることが多いです。その場合は、ダウンロードしたチラシ裏面のQ&A一緒に見ながら読み上げると、お客様に伝わりやすいです。「本当にキレイになる?」という質問には「キレイになります!お任せください」と自信を持って即答することがポイント。今まで洗車で来ていただいたお客様の中から多く施工されていて、コーティングケアは本当にお客様が喜んでくれます。洗車の中の位置づけとして販売してから、徐々に人気メ



ニューになってきました。また今まであまり深く接点を持てなかった洗車機利用のお客様やコーティング施工済みのお客様から、いろいろと話が聞けるようになった点が一番大きい変化です。施工後、キーパーコーティングにつながるケースもあるので、今後も活動が続けていきます。

