



新発売

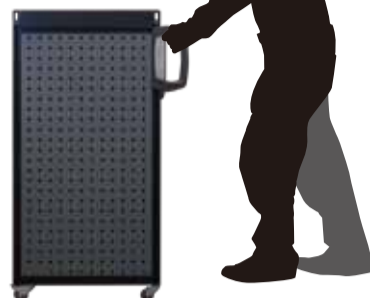
# コーティングのクオリティを演出する、プロ仕様のモジュールシステム



キーパーモジュールシステムは魅せるコーティングを実現し、お客様に安心と信頼を感じていただける収納ボックスです。ケミカル・コーティングに関わる道具を効率的に収納でき、また移動も簡単にできるのでコーティングスペースでの作業効率を上げることができます。外観がスマートでかっこよく、お客様に安心と信頼感を与えます。

キーパー  
モジュールシステム

¥118,000 (税抜)



## ■ 作業効率をグンと上げる機能性と収納力



引き出しも大きく、整頓しやすい小分けBOXもついています。



上部にもケミカルや機器をおけるスペース。滑り止めのマット付き。



引き出しを自由に入れ替えることができます。レールも脱着可能。

## ■ 移動もラクラクなモジュールシステム



足元にタイヤが付いているので移動もラクラク。



引き出しは簡易ロック式なので移動中に飛びだしません。



移動時に本体の取手をつかめば自由＆安全に移動できます。

### モジュールシステム本体



### オプションツール

使いやすさをカスタマイズするオプションツールです。(別売)



1 カゴ  
Net Basket for storage  
3,920円 (税抜)



2 ホルダー  
Tool Holder Type8, 85mm  
1,580円 (税抜)



3 ロングフック  
Tool H.Type3, 100mm 5pcs  
4,830円 (5個)(税抜)



4 ショートフック  
Tool H.Type2, 35mm 5pcs  
1,990円 (5個)(税抜)



5 リングフック  
Tool H.Type16, 40mm 5pcs  
4,030円 (5個)(税抜)



## 板金・塗装とコーティングの専門店「KeePer LABOテクニカル店」がオープン

「板金・塗装」と「コーティング」という新しいコンセプトのお店、キーパーラボ・テクニカル店が、2月中旬、愛知県大府市にオープンしました。

完全密閉型の塗装ブースや水性塗料など最新鋭の機材を完備。8台同時に作業ができる本格的な板金・塗装スペースと、コーティング専用のピットを併設。直需に加え、愛知県内LABO直営店からの入庫を中心に運営していきます。

年々車齢が伸びている中、「クリスタルキーパー」などコーティングを施工し、あと数年キレイに乗りたいというユーザーが増えていきます。同時に「せっかくコーティングするなら、ちょっとしたキズ・へこみも一緒に直し

てキレイにしたい」というユーザーニーズがたくさん存在しています。実際に板金・塗装の設備を持った札幌店や松戸店では、「板金・塗装とコーティング」を同時に施工されるお客様が多く、より信頼関係が深まったことで、後のコーティングの高いリピート率にもつながっています。

そこで直営のドミナントが形成されている愛知県にも、板金・塗装の専門店としてテクニカル店を設け、このようなニーズにお応えする体制を整えました。

今後コーティングだけでなく板金を含めた「塗装のプロ」として、「愛車を長くキレイに乗る」ための新しいビジネススタイルを確立し、大きな付加価値を作り上げていきた

いと考えています。

### キーパーLABOテクニカル店Spec

- 敷地面積570㎡(172坪)
- 密閉型塗装ブース1基
- 簡易型塗装ブース1基
- パテ・仕上げスペース 3台分
- 分解・組立スペース 3台分
- 計8台同時作業可能
- コーティング専用ブース 1台分

### 2012年 LABO新店情報

- 5月予定 浦和美園店(埼玉県さいたま市)
- 8月予定 草加店(埼玉県草加市)



## Keep LABO キーパーラボ進化論 Vol.5 日次実績報告書

キーパーラボでは日々の営業報告を全店で共有しています。報告内容は、当日の売上・営業のコメント・明日の出勤確認です。もっとも重要視しているのは、売上ではなく、営業のコメントと明日の出勤確認です。

営業コメントは、お客様の声を毎日聞いているスタッフが書いています。お客様に喜んでいただいたこと、お叱りを受けたこと、日々の業務で気が付いた点、同じ仲間伝えたいこと・悩んでいることなど、誰もがコメントを書くことができ、そのコメントに回答することができます。風通しが良く「見える化」が可能になります。

キーパーラボは全国39店舗に拡大し、コミュニケーションを取ることが難しくなってきました。日々の営業で感じた声をみんなで共有し、改善する仕組みがコメントのやり取りです。その中、お客様が喜ぶアイデアがあれば、運営部が吸収し、マニュアルに反映させていきます。

もうひとつは明日の出勤予定表です。販売予測や天気予報を入力しています。まず半月単位で作成したシフトを出勤予定表に入力していきます。その上で販売予測を入力すると、販売予測に対する適正人数が出るようになっており、人員の調整ができます。

天気予報の入力は、時間帯での人員配置が正しいのかを判断しやすくするため。雨のち晴れであれば、雨の時間帯は少人数で運営し、晴れの時間帯に合わせ人員を増やすなどの目安が分かりやすくなります。この予定表もみんなで共有することができます。指摘し合うこともでき、チャンスロスの未然防止にもつながります。私たちの「コーティングと洗車専門店」にはこの人員配置が非常に重要です。需要があれば人員を増やし、たくさんのお客様を受け入れる体制を整え、逆に天候が悪かったりすれば、人員を減らします(ラボのスタッ



フは1日5回くらい天気予報を見ています)。シフト通り、いつも通りで運営をしていると繁盛店はできあがりません。お客様の声をみんなで共有すること。お客様側に立った人員配置をすること。この2点の実現のために日々の日報は非常に重要です。