

2016年12月総括

カーコーティングビジネスにとって、12月は最も大きな需要期であり、平月の約2倍の売上があります。特に12月前半までは昨年と比べて天気も良く、早目にキレイにしておきたいという需要が増えたのか、中間点の12月15日時点においては、前年実績のある既存店で前年比26.0%増、全体では前年比37.3%増と、驚異的な伸びを示しました。

しかし後半から、特に最後の7日間の最も忙しくなる時期に、店舗のハードヤスタッフの処理能力がピーク時の需要の伸びに追いつかず、12月31日までの結果としては、既存店で8.1%増、全体で18.6%増となりました。好天候による来店客の増加が4%あると同時に、台当たり単価が4%上昇しています。売れ筋のクリスタルキーパーの販売数11%増となっていますが、クリスタルキーパーでリピートをしているお客様が、より高付加価値、高価格商品のダイヤモンドキーパーにエスカラートするケースも増え、ダイヤモンドキーパー(ダブル等含)が前年比40%増と大きく伸びて、台当たり単価を引き上げています。その結果、1,000万円以上を売り上げた店舗が12店に増え、月間最高売上新記録を足立店が19,559,339円と、もう少しで2,000万円に届く別次元の記録を打ち立てました。

また刈谷店の全面改装は劇的な効果を見せ、年末間際の福山店の新進店からの移転改装も驚異的な瞬発力を見せました。老朽化した店舗の今後の方向が見えた感があります。

東日本と西日本の実績と伸びが、共に非常に近い数字になっており、昨年末にあったような東高西低の傾向がなくなって、会社全体が共通の施策によって動けるようになりました。

お客様からいっばいいただける「ありがとう」の言葉を糧に、こんな時期だからこそ、文字通り一人のスタッフの脱落者もなく、かつ数多くの応援者の協力も得て、みんながお客様を思い、みんなが仲間を思っ力を合わせ、最後まで乗り越えられることができました。

また新しい1年が始まりました。今年もたくさんのお客様に必ず満足をしていただき、信頼とリピートを積み上げていきます。

新店	2016年10月	売上金額(円)	前年対比	今月Keeper施工台数(台)				平均単価(円)	人時生産(円/時)	
				ピュア	メンテケア類	クリスタル	ダイヤ類			
2年目	札幌店	6,929,120	104%	59	30	96	38	10,116	5,670	
2年目	仙台長町店	4,921,172	158%	19	26	66	19	10,471	5,873	
2年目	水戸内原店	2,740,203	-	9	3	38	20	12,179	4,982	
2年目	さいたま店	6,296,514	101%	15	40	81	24	9,219	5,803	
2年目	浦和美園店	8,700,018	108%	40	53	128	33	10,247	6,818	
2年目	草加店	11,157,904	94%	59	117	121	36	9,298	6,126	
2年目	ちば古市場店	5,030,363	-	29	20	65	27	11,459	6,264	
2年目	船橋店	5,631,442	101%	41	68	92	13	7,932	5,888	
2年目	野田店	5,725,183	115%	30	33	80	19	10,642	6,379	
2年目	柏店	7,838,025	102%	32	59	104	37	11,734	6,719	
2年目	松戸店	8,456,403	106%	41	65	120	22	9,566	6,428	
2年目	松戸東店	7,427,055	107%	48	49	122	21	10,037	6,498	
2年目	足立店	19,559,339	129%	94	155	238	79	11,088	8,229	
2年目	板橋店	9,884,154	77%	31	96	121	40	10,686	7,335	
2年目	高島平店	5,235,671	-	20	52	45	17	9,642	6,704	
2年目	世田谷店	14,539,831	108%	25	103	178	75	11,604	6,901	
2年目	三鷹店	5,786,671	-	18	20	48	42	12,444	6,391	
2年目	八王子店	12,342,768	92%	72	85	178	52	10,084	7,478	
2年目	相模原店	10,598,227	123%	51	58	139	45	12,196	7,401	
2年目	上溝店	10,503,954	104%	27	81	137	43	10,976	6,718	
2年目	東郷店	6,422,955	118%	25	49	69	28	11,490	7,201	
2年目	豊田店	10,345,028	127%	47	60	106	53	11,029	7,557	
2年目	岡崎店	10,029,462	89%	77	110	145	32	9,435	7,490	
2年目	安城店	8,173,870	81%	63	79	88	32	10,699	6,823	
2年目	知立店	8,619,286	103%	69	62	125	34	11,065	7,045	
2年目	刈谷店	14,402,735	127%	63	122	187	73	13,011	7,407	
2年目	半田店	6,628,412	122%	39	50	108	26	9,893	6,289	
2年目	大府店	10,182,127	89%	54	93	119	34	10,786	7,103	
2年目	東海店	15,976,837	103%	114	111	82	68	15,710	9,104	
2年目	高針店	5,027,822	131%	32	33	57	20	10,016	5,843	
2年目	鳴海店	7,634,287	108%	39	46	112	21	8,765	6,633	
2年目	大須店	9,475,926	109%	30	89	106	47	10,266	6,790	
2年目	中川店	9,645,776	107%	78	77	124	36	10,079	6,949	
2年目	菟目寺店	8,330,794	114%	65	65	102	30	10,862	6,977	
2年目	一宮店	8,813,501	119%	48	62	116	36	10,580	7,245	
2年目	大垣店	3,319,658	145%	36	39	30	15	10,640	5,809	
2年目	福井大和田店	2,193,966	-	18	7	40	12	12,830	3,786	
2年目	鈴鹿店	10,249,562	101%	41	66	136	41	9,588	6,518	
2年目	鈴鹿玉環店	3,634,277	-	27	22	46	22	9,589	4,711	
2年目	12/15営業終了	芸濃イオン店	858,547	45%	12	10	16	2	7,276	3,455
2年目	津店	5,310,180	131%	16	28	82	24	10,076	6,054	
2年目	名張街道店	3,147,754	182%	10	16	35	14	9,045	6,160	
2年目	彦根イオン店	3,218,174	217%	14	24	36	9	8,189	4,843	
2年目	12/6営業開始	文野店	2,609,517	-	17	9	44	15	12,025	4,074
2年目	12/18営業開始	尼崎店	2,027,574	-	19	20	26	10	11,327	5,421
2年目	宝塚店	8,237,507	116%	31	101	108	31	9,578	6,559	
2年目	福山店(新進含む)	7,670,685	110%	59	50	130	14	10,255	6,542	
2年目	福岡春日店	4,420,739	180%	26	33	63	20	10,889	6,015	
2年目	西蔵本店	3,288,284	-	30	17	47	22	13,933	5,299	
全50店合計				369,199,259	1,959	2,763	4,682	1,523	10,625	6,683
前年比				118.6%	102%	108%	111%	140%	104%	110%
既存店(40店)計				336,652,733	1,772	2,593	4,283	1,336	10,555	6,840
既存店前年比				108.1%	95%	123%	89%	118%	103%	114%

※サービス商品の記号(ピュア:ピュアキーパー、メンテケア類:メンテナンスとコーティングケア、クリスタル:クリスタルキーパー、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)
 注1)キーパーLABO全51店舗の内、FC11店舗の実績は含まれていません。直営50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、決算の最終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割った数値で、労働時間1時間あたり、売上にいくら稼いだかを表しています。

東日本支社 賀来 聡介
 西日本支社 鈴置 力親

キーパー選手権の県チャンピオン連覇は、スタッフのモチベーションとチームワーク!



お客様の要望を整理して、最適なメニューを提案しています

ディーラーの仕事を辞めてしばらく違う仕事をしていましたが、やっぱり車が好きなんで車に関わる仕事がしたいなと思い、家から近かったこのお店で働きはじめました。もともとじっとしていたり、暇な時間をぼーっと過ごすことが苦手なので、パタパタと忙しいこの仕事は、とてもやりがいを感じます。

キーパーコーティングの魅力は、まずお客様の要望に合わせて提案できることです。受注や相談時に予算やお手入れ方法、どんな風に乗っているのかなどいろいろお客様からお話を聞き出して、頭の中で整理して、最も良いサービスをご提案しています。お客様のカーライフは十人十色ですからね。それから施工の前後で、違いがはっきりと分かることです。百聞は一見にしかずで、施工している自分で

もキレイになったことが実感できるから、当然お客様にも満足していただけます。

気になる部分をお伝えすると、アラカルトにつながることも

施工時には、タイヤハウスの中など普段目に見えないところもキレイにしたり、自分が気になる部分をお客様にお伝えしています。するとお客様もそれに気づき、アラカルトの受注につながることもあります。特にヘッドライトクリーン&プロテクトは、驚くほどキレイになるのでお客様も驚かれますね。

女性には塗装を「肌」に例えて、コーティングの必要性を伝えています

女性のお客様にコーティングを提案するときは、分かりやすい言葉で説明します。やはり一番伝わるのは塗装を肌で例えることですね。人間の肌はスキンケアやお化粧をしないと劣化していきまいます。それと塗装も同じで紫外線など洗車やコーティングをしてあげないとどんどん傷んでいきます。コーティングをすれば見栄えが断然違いますよとお伝えすると、よく分かっていただけます。女性が洗車するのは大変なので、キーパーコーティングは本当におすすめしたいです。ただあまりお金をかけられないという女性が多いので、しっかりご相談の上でおすすめをしています。

また洗車だけのお客様には、今日だけのキレイでなく、これから先のお手入れはどのようにしたいのかをお聞きします。ずっとキレイにしていいたいなら、洗車を頻繁にするよりもコーティングをした方が、洗車の手間も減りますよ。

甲斐 美香さん
 喜多村石油(株)D.Dセルフ北茂安
 (佐賀県三養基郡)



クリスタルキーパーなら1年に1回、車をキレイにする記念日として施工すればずっとキレイがキープできますよとお伝えしています。「ここに任せてよかった」と言ってもらえるお客様が増えてきて、とても嬉しく思います。

お客様が満足してくれるから、大変だとは思いません

昨年冬のキーパー選手権でも県チャンピオン連覇を果たすことができました。店頭に並ぶたくさんの賞状やトロフィーを見て、コーティングを施工していただくようになった遠方からのお客様も多くいらっしゃいます。ずっと優勝をキープしているのはスタッフのモチベーションとチームワークの高さです。身体は一人にひとつしかないで、忙しいときはフォローしあっています。台数はたくさんありましたが、お客様が満足していただけているので大変だとは思いません。「年末だからこそ室内などすべてキレイにしませんか?」とおすすめしたことで、フルコースを選ばれるお客様が多かったのがポイントにつながったと思います。

この仕事をして5年目です。これからもっと「甲斐さんにお会いしたい」というお客様を増やしていきたいなと思っています。リピーターの方が新しいお客様を紹介してくださり、もっとキーパーコーティングファンを作っていきたいですね。

