



2012年9月総括

キーパーラボ26店舗全体の予算を達成することができませんでした。前年対比としては台数でクリスタルキーパー153%、ダイヤモンドキーパーは104%、洗車97%、ピュアキーパー57%となり売上計は105%でした。しかし、前年実績のある店舗だけみると99.3%で久しぶりに前年を割り込む不振の月でした。

確かに9月は、はっきりしない天候が多かったのですが「クリスタルキーパーの商品力」に甘え、「暇だな～」で終わってしまい、やらなければならない自店での活動と行動に偏りが出てしまいました。しっかり考え、反省・改善をし、10月は挽回いたします。

10月5日に、埼玉県草加市に「草加店」がオープンしました。埼玉県に3店舗目となるキーパーラボ。しっかりお客様のニーズを掴んでいきます。

キーパーラボ運営本部 本部長／賀来聡介

※この表はLABO直営店とFCの高松西店(計26店舗)の数字です。 ※ダイヤ・アクアの台数に、メンテナンスは含まれていません。

9月	コーティング台数(台)			洗車・コーティング金額(円)		板金・その他(円)	合計(円)	前年対比(%)	人時生産(円/時)	順位(位)
	ピュアキーパー	クリスタルキーパー	ダイヤアクア	一般	業販					
① 札幌店	42	68	14	3,687,294	645,770	613,942	4,947,006	165%	5,191	3
② 柏店	13	38	8	2,539,264	0	270,078	2,809,342	116%	4,349	11
③ 浦和美園店	10	37	12	2,188,853	5,839	5,000	2,199,692	—	4,317	12
④ 松戸店	35	33	7	2,670,088	177,319	1,070,216	3,917,623	91%	4,355	10
⑤ 松戸東店	24	34	6	2,013,027	284,349	79,756	2,377,132	78%	3,723	23
⑥ 足立店	38	86	8	4,947,415	138,892	88,688	5,174,995	87%	5,410	1
⑦ 板橋店	45	72	17	4,720,852	203,137	10,011	4,934,000	94%	5,360	2
⑧ 八王子店	43	54	13	3,864,912	190,289	1,773	4,056,974	96%	4,821	5
⑨ 相模原店	48	52	5	3,180,626	0	0	3,180,626	101%	4,275	14
⑩ 上溝店	30	44	10	3,491,696	0	13,143	3,504,839	113%	4,676	7
⑪ 岡崎店	53	45	9	3,146,994	231,585	21,505	3,400,084	76%	3,818	20
⑫ 豊田店	24	50	17	2,947,831	199,352	0	3,147,183	122%	4,652	8
⑬ 安城店	51	42	8	2,940,454	175,529	127,758	3,243,741	85%	4,159	15
⑭ 知立店	34	42	5	2,242,681	224,965	49,377	2,517,023	99%	3,754	21
⑮ 刈谷店	26	47	12	3,389,860	127,515	117,524	3,634,899	100%	4,758	6
⑯ 大府店	28	30	11	2,743,632	144,288	101,037	2,988,957	80%	3,972	17
⑰ テクニカル店	0	2	1	100,202	0	1,419,831	1,520,033	—	2,871	26
⑱ 東海店	62	33	12	3,297,385	140,405	4,486	3,442,276	100%	4,287	13
⑲ 鳴海店	20	27	9	1,729,700	290,900	168,933	2,189,533	77%	3,222	24
⑳ 大須店	10	44	23	3,342,566	286,287	66,736	3,695,589	119%	4,914	4
㉑ 中川店	30	30	11	2,522,940	125,435	2,648	2,651,023	113%	3,887	18
㉒ 菫目寺店	32	41	4	2,136,829	131,703	0	2,268,532	95%	3,149	25
㉓ 一宮店	21	30	9	2,084,219	61,784	21,628	2,167,631	104%	3,753	22
㉔ 鈴鹿店	38	37	8	2,554,403	367,128	3,664	2,925,195	127%	3,869	19
㉕ 新湊店	36	41	10	2,830,151	17,200	0	2,847,351	140%	4,045	16
㉖ 高松西店	29	38	7	3,023,529	0	10,000	3,033,529	88%	4,649	9
総合計	822	1,097	256	74,337,403	4,169,671	4,267,734	82,774,808	—	4,300	
前年対比	57%	153%	104%	101%	137%	175%	105%	—	101%	

ピックアップインタビュー

東海石油(株) KeePerLABO岐阜店

前年比191%!!



2005年4月にオープンし、「快洗隊」の時代から活動をともにしてきたKeePerLABO岐阜店。今年9月は天候が不安定だったにもかかわらず、前年比191%という実績を達成。昨年3月から同店の店長を務める井口店長にそのポイントを伺いました。

●朝礼と技術研修

元々、同社が運営するSSに勤務していたので、就任当初は「洗車・コーティングの専門店」について、右も左もわからない状態でした。月1回のキーパーラボ店長会議に出席した際、直営店や他のFC店の活動と自店との相違は何なの

かをもう1度見直してみました。まず一方的に伝達事項を「伝える」だけの朝礼から、スタッフの今日の目標を「聴く」朝礼に変更しました。具体的な個人目標を本人が発言することで、それぞれが意識して行動するようになり、自然と店舗に活気が出てきました。またスタッフ全員にコーティング技術1級資格を取得させて、サービス業として一番大切な「品質」の向上にも取り組みました。

●クリスタルキーパーのリピート率

就任当初は、クリスタルキーパーなどコーティングを施工していただいたお客様へフォロー体制が確立されておらず、リピート率は20~30%台に留まっていた。そこで(1)施工証明書をお渡しする(引き渡し)際の説明をしっかりと行う(2)施工後1ヵ月目にDMを送付する(3)DMには次回の施工価格を明示する等を徹底した結果、今年の7月には60%まで上昇しました。

●Web活動

岐阜県内にキーパーラボは1件しかないということ「強み」と捉え、不特定多数の方が閲覧するWebの強化を取り組みました。様々な業種・業態のHPを見て良いと思ったことは何でも取

り入れて、定期的に更新しています。またお客様フォトログもコーティング施工車100%掲載しています。

●お客様の目線

新規で来店されたお客様にご記入いただく名取用紙のアンケートにもしっかりと目を通すようにしました。「作業風景を見てのご来店」という方が非常に多いこと改めて実感したと同時に、「暇な日も見られている」ことをスタッフ全員で意識するようになりました。お客様目線で店舗を客観的に見て、自身の勤務態度やケミカルの置き場所など細かな部分も改善しました。井口店長はチーム会や店長会議に参加することを毎月楽しみにしています。いろんな店舗の活動や失敗を吸収できる場だからです。ただ参加するだけでなく、聴くことに集中し自店に必要なものを常に探し、自店に持ち帰り習慣にしていこう。その先を見た行動が天候に負けない店舗を作り上げていきます。



(左から)黒島さん、井口店長、永田さん

KeePer LABO 草加店がオープンしました!

10月5日(金)、埼玉県草加市に「キーパーラボ草加店」がオープン!埼玉県の中心を走る国道4号



線に面しており人の行き来が多く、道路から見て視認性が高く注目を集める店舗です。道路を走っていると、大きなサインポールが見えてきます。初の試みですが、サインポールには地域に根付いた店舗となるべく、「草加」と地域の名前を入れました。



店舗の敷地面積は約900坪と大型です。経営は別会社ですがコンビニエンスストアのセブンイレブン様と同じ敷地内で運営をいたします。ゲストルームは内装を白で統一。清潔感のあるカフェ風に仕上げ、店舗がいつでも新鮮に見えます。女性のお客様にも安心してご利用いただけるようにしました。接客カウンターは2ヶ所作り、たくさんのお客様に快適

にご利用いただけるようにしています。

作業場は、4台同時にコーティング施工ができます。洗車機は、新型のWINGIIを設置し、効率良くたくさんのお客様にご利用いただけます。



オープン販促は、チラシを新聞折込で20万枚投下。

5万枚づつ4回行います。ミニポスト用チラシを3万枚、自分たちでポストイングを実施します。キーパーラボで初めての試みとなる地域特定郵便も5,000枚行い、今後の販促活動になるかの検証をします。一番の販促活動であるWebでは、店舗情報、ブログ、フォトログをしっかりと有効活用し、多くのお客様に見てもらえるよう、また「ここで施工したいな」と思っていたできるように内容をしっかりと考え、更新をしていきます。



(右から)石井さん、宇井店長、米谷チーフ、多田課長

草加店 宇井店長から

キーパーラボ草加店は、抜群の立地と広い敷地、高い視認性で大きな集客を期待させます。浦和美園店、足立店とも比較的近くに位置しており、大きなドミナント効果が生まれそうです。コーティングプロショップとしての自覚を高く持ち、スタッフ全員が高い接客力・技術力を、いつでも目指していきます。そしてお客様に喜んでいただいた経験を積み重ね、お客様のためになる新鮮な活動を、いつも実行・発信できる店舗に作り上げたいと思います。まずは一人ひとりのお客様にしっかりと満足を提供し、キーパーファンを増やします。