

## 2017年12月総括

2017年12月、特に年末のクライマックスは、激しく見事なものでした。その奮闘ぶりは目に焼き付き、決して忘れません。

その結果は、直営全店での売上が448,876千円、前年同月比126.1%の増加で、前年実績のある既存店の合計実績では392,700千円で前年同月比110.3%の増加です。1か月の売上としては共に過去最高の記録となりました。

加えて、売上10,000千円越えを果たした店舗が、東日本支社では浦和美園店、草加店、松戸店、足立店、世田谷店、上溝店であり計6店舗。西日本支社では豊田店、岡崎店、東海店、刈谷店、大府店、中川店、一宮店、福山店など計8店舗と、なんと合計で14店舗もあり、過去最高の記録。その中には足立店がキーパーラボ史上初の20,000千円突破、そしてFC店の岡崎上和田店が10,000千円越えを果たしています。

また残念ながら10,000千円には届かなかったものの、板橋店、三鷹店、昭島店、相模原店、安城店、大須店、葛目寺店、鈴鹿店、FC店の高松西店など9店舗がもう一歩の9,000千円台にまで追い上げました。昭島店の9,181千円は、新店とはいえ八王子店(改装中)の代替的な性格がありますが、千葉ニュータウン店は純然たる新店であり、新店初年12月に6,336千円という新記録となりました。正に記録づくめの2017年12月と言っても過言ではありません。

ただし12月は「雪の降りはじめ」の時期が昨年に比べ相当に早かったため、積雪地域に位置する札幌店が前年同月比97%、福井大和田店が99%、彦根イオン店が92%など若干の苦戦。その反面、リピート客の積み重ねにより、水戸内原店が前年同月比184%、ちば古市場店131%、高島平店119%、三鷹店166%、鈴鹿玉垣店126%、交野店180%、尼崎店235%、西熊本店161%などほぼ全店に渡って2年目のジャンプを果たしています。

日照時間においては前年とほぼ同じで、好天続きでしたので、来店客数の前年同月比はわずかに3.0%の増加、むしろ車1台当たりの平均売上単価が既存店で11,418円/台、前年同月比7.1%増加であり、売上UPに貢献しています。これは高額のダイヤモンドキーパー類が全体で1,850台、前年同月比121.6%であり、既存店比では106.4%と伸びていることなど、単価の高い商品の施工数が軒並み上がっていることが平均売上単価を引き上げている要因となっています。これは、ここに至ってKeeperの知名度が更に上がり、商品ブランドに対する信頼度が上がり、より高価格の商品に購買傾向が変わってきたことが考えられます。テレビCMからWeb広告に変更しつつあることが影響しているのか、「スーパーGT」のレースにおいて初めて「2017シリーズチャンピオン」に輝き、注目を浴びたことなどによってなのか、さらに一般ユーザーの意識を把握していく必要があります。いずれにしても、今までの固定概念に捕らわれない新しい発想でダイヤモンドキーパーの捉えた店舗が成功している傾向があります。

東日本支社 賀来 聡介  
西日本支社 鈴置 力親

新店	2017年12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			
札幌店	7月	6,698,904	97%	54	17	96	31	9,751	6,743	
手稲店	7月	1,778,018	-	9	8	19	11	8,890	3,964	
仙台長町店	6月	5,465,885	111%	20	35	71	23	11,934	6,194	
郡山店	8月	2,839,435	-	16	10	39	17	11,179	4,479	
小山店	8月	2,226,444	-	16	13	24	9	9,638	3,994	
☆2年目	☆2年目	水戸内原店	5,047,609	184%	30	32	60	25	12,311	7,495
6月	6月	大宮店	5,259,407	-	24	50	54	34	12,203	6,108
さいたま店	6月	6,819,243	108%	16	68	81	23	10,395	8,583	
浦和美園店	6月	11,322,404	130%	23	65	137	41	14,685	9,491	
草加店	6月	14,082,501	126%	44	125	159	58	11,543	8,936	
☆2年目	☆2年目	ちば古市場店	6,598,909	131%	29	58	72	29	10,980	7,673
4月	4月	千葉ニュータウン店	6,336,025	-	21	35	89	30	10,868	7,274
船橋店	4月	6,390,101	114%	30	38	104	19	9,756	7,011	
野田店	4月	6,081,819	106%	28	46	97	15	11,368	7,381	
柏店	4月	7,660,324	98%	18	80	82	31	12,896	7,901	
松戸店	4月	10,038,303	119%	35	83	126	41	11,782	7,536	
松戸東店	4月	7,685,087	104%	30	61	116	24	11,505	7,814	
足立店	4月	20,299,238	104%	72	128	218	87	10,735	8,071	
板橋店	4月	9,007,815	91%	40	89	122	21	9,117	6,953	
☆2年目	☆2年目	高島平店	6,216,989	119%	15	80	48	22	11,577	7,130
世田谷店	4月	14,702,860	101%	33	134	156	71	12,471	7,749	
☆2年目	☆2年目	三鷹店	9,608,788	166%	19	74	95	47	11,781	8,160
7月	7月	昭島店	9,181,208	-	39	54	112	36	13,268	8,260
改装中	改装中	八王子店	-	-	-	-	-	-	-	-
相模原店	5月	9,179,072	87%	56	74	145	26	10,199	7,454	
上溝店	5月	11,498,265	110%	20	91	126	48	12,431	7,912	
2月	2月	トレッサ横浜店	4,447,284	-	34	28	66	23	11,923	5,336
9月	9月	長久手店	4,623,841	-	16	33	46	23	11,361	6,943
東郷店	9月	6,147,277	96%	36	62	51	22	9,094	8,432	
豊田店	9月	11,907,909	115%	44	102	110	53	11,276	8,960	
岡崎店	9月	11,968,926	119%	41	134	153	49	11,302	8,801	
安城店	9月	9,616,358	118%	65	71	101	43	11,614	8,458	
知立店	9月	7,957,307	92%	47	85	132	17	10,294	7,514	
刈谷店	9月	12,112,591	84%	69	111	157	52	12,223	8,234	
半田店	9月	7,059,015	107%	33	48	118	29	10,860	6,877	
大府店	9月	10,075,890	99%	52	100	118	31	9,754	8,731	
東海店	9月	16,871,402	106%	92	135	63	75	16,855	8,733	
高針店	9月	5,626,822	112%	32	52	62	21	9,586	7,682	
鳴海店	9月	8,032,980	105%	62	42	113	29	9,574	7,115	
大須店	9月	9,566,958	101%	38	74	94	46	10,254	7,728	
中川店	9月	11,368,380	118%	44	115	111	53	14,300	10,096	
葛目寺店	9月	9,050,799	109%	38	97	112	36	11,816	8,396	
一宮店	9月	10,012,594	114%	14	118	115	49	12,331	8,710	
5月	5月	春日井店	4,042,229	-	38	12	41	28	10,666	6,301
12/100PEN	12/100PEN	小牧山店	2,117,207	-	10	18	27	11	14,601	5,415
10月	10月	師勝店	3,194,188	-	20	31	31	18	10,507	5,442
大垣店	10月	3,701,579	112%	17	17	43	17	11,355	6,004	
☆2年目	☆2年目	福井大和田店	2,179,358	99%	18	6	32	8	10,952	4,785
9月	9月	四日市店	3,639,686	-	13	23	38	15	10,611	6,408
☆2年目	☆2年目	鈴鹿店	9,216,701	90%	46	59	123	30	10,344	7,819
☆2年目	☆2年目	鈴鹿玉垣店	4,563,821	126%	14	23	37	27	11,554	7,016
津店	☆2年目	津店	6,515,660	123%	27	50	115	21	11,451	6,344
名張街道店	☆2年目	名張街道店	2,891,899	92%	12	22	27	14	8,310	4,918
彦根イオン店	☆2年目	彦根イオン店	2,968,306	92%	19	19	29	12	9,514	4,660
☆2年目	☆2年目	交野店	4,697,173	180%	16	30	64	21	12,044	6,201
☆2年目	☆2年目	尼崎店	4,770,318	235%	20	50	60	12	10,107	5,515
宝塚店	☆2年目	宝塚店	8,368,962	102%	25	140	90	30	10,409	6,703
福山店	1月	福山店	10,201,984	133%	36	67	128	38	14,574	8,491
1月	1月	広島長楽寺店	3,632,236	-	12	10	42	19	15,792	5,903
福岡春日店	1月	福岡春日店	5,544,770	125%	24	42	76	18	11,528	6,581
4月	4月	久留米店	2,858,993	-	10	10	38	13	13,423	4,509
☆2年目	☆2年目	西熊本店	5,300,686	161%	21	29	68	28	14,602	7,671
全62店合計				448,876,722	1,892	3,613	5,279	1,850	11,457	7,440
前年比				121.6%	98%	132%	113%	121%	108%	111%
既存店(47店)計				392,700,521	1,614	3,278	4,613	1,563	11,418	7,723
既存店前年比				110.3%	86%	123%	103%	106%	107%	116%

※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:メンテナンスとミネラルオフ、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キーパー)  
注1)キーパーラボ全73店舗の内、FC11店舗の実績は含まれていません。直営62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/パーティング(%)で表示した数値は前年同月比です。注5)人時生産とは、店舗の売上金額を総労働時間(対)で割った数値で、労働時間1時間あたり、売上いくらを表しています。

## キーパーラボ新店情報



1/6 オープン 横浜網島店

所在地: 神奈川県横浜市港北区高田東1-46-3  
TEL: 045-718-5082  
営業時間: 09:00~20:00  
※ラストオーダーは19:30  
定休日: 年始休業 元日、2日、3日

コーティングブース: 5台、洗車・仕上げ場: 4台



1/17 移転オープン 安城店

所在地: 愛知県安城市百石町2-21-1  
TEL: 0566-79-3003  
営業時間: 09:00~20:00  
※ラストオーダーは19:30  
定休日: 年始休業 元日、2日、3日

コーティングブース: 5台、洗車・仕上げ場: 6台

## SUPER GT 2017 シリーズチャンピオン獲得記念祝勝会開催!



去る2017年12月9日(土)、SUPER GT最終戦にてシリーズチャンピオンを獲得したことを祝い、御殿場高原時之栖にて「#37 LEXUS TEAM KeePer TOM'S 2017 チャンピオン祝勝会」を開催されました。

平川亮、ニック・キャシディ両選手、36号車の伊藤大輔選手、ジェームス・ロシター選手、関谷監督をはじめ、エンジニアの皆様、支援、応援していただいた皆様とともに、その喜びを分かち合いました。株式会社トムス代表取締役館信秀会長は「いつもトップ争いしているのが強いチームである」という激励の言葉を述べ、次への意気込みを感じさせる締めくくりとなりました。

2018年はチャンピオンナンバー「1」号車として、平川亮選手、ニック・キャシディ選手とともに再びシリーズ優勝を獲得し、キーパープロショップ・施工店の販売促進の一助となればと思います。引き続き応援をよろしくお願いいたします。

## 年頭のご挨拶

明けましておめでとうございます。旧年中はたくさんの方々にご愛用お世話になりました。深く感謝申し上げます。

今年は、より高い品質を求められるダイヤモンドキーパーの強化と、今までキーパーとして開拓できなかった女性層および軽自動車とコンパクトカー等のカテゴリーに向け、1年間をかけて考案・開発してきた新サービス「艶パック」で挑戦します。またキーパーラボはもう1年、さらに月2軒の連続的な新店開発に取り組んでまいります。

Keeperブランドが日本国中で定着しつつあり、キーパープロショップも広く認知されてきました。さらに信頼されるために、1台1台の車に、1人ひとりの技術者が確かな高品質を実現していくことが、お客様の満足を作り出すだけでなく、Keeper に関わるすべての人たちの繁栄につながると信じ、Keeper 技研全員で行動してまいります。本年もどうかよろしくお願いいたします。

Keeper技研株式会社 代表取締役 谷 好通

