

2015年1月総括

2015年1月は、不安定な天候の中、ほぼ全店で来店台数が伸び悩みました。

そんな中でも、3年耐久・ノーメンテナスのコンセプトを追加したダイヤモンドキーパーに対して、お客様の需要が高まり、施工台数が増え、1月の実績は、東日本が前年対比:108%、中・西日本が109%という結果となりました。1月は、12月に比べると来店台数も実績も、半分以下となる月です。暇な時期は、つい1台の車に対して、2名で作業をしてしまうなど、施工や店舗運営にスキヤ甘さが出やすく、品質の低下につながる可能性があります。そのため、1月は12月にしっかり使った体を休めるための期間とし、休みをしっかりと取り、人員配置を適正にすることを強く意識しての店舗運営に努めました。例年2月は、後半から新車へのコーティングの需要が高まってきます。そして3月は、12月に次いでコーティングが最も多く施工される需要月を迎えます。

そのための準備として、技術力の向上はもちろんのこと、店舗に潜む「お客様が不快を感じることを」一つ一つ、確実に無くしていく取組みをしていきます。

洗車・コーティングビジネスにおいて、「お客様の満足=リピート」は、最も大切な要素です。リピートは、お客様が満足してこそ、実現されます。

そのため、その真逆である「お客様が不快を感じることを」があると全てが台無しになってしまうため、確実になしていき、しっかりとお客様に喜んでいただくための準備に努めていきます。

東日本事業本部 鈴置 力親
西日本事業本部 畠中 修

| 2015年1月 | 今月施工台数 | | | | 売上金額(円) | | | | 平均単価 | 前年同日対比(%) | 人時生産 |
|---------|--------|-------|-----|-----|-------------|-----------|-----------|-------------|--------|-----------|-------|
| | PK | CK | DK | M | 洗車・コーティング | | 板金・その他 | 合計 | | | |
| | | | | | 一般 | 業販 | | | | | |
| 札幌店 | 15 | 47 | 9 | 9 | 2,328,454 | 351,742 | 521,858 | 3,202,054 | 8,562 | 107 | 4,709 |
| 新潟県庁前店 | 29 | 22 | 4 | 0 | 1,178,149 | 102,600 | 538 | 1,281,287 | 7,322 | 114 | 3,062 |
| さいたま店 | 19 | 32 | 10 | 4 | 2,483,862 | 54,963 | 11,712 | 2,550,537 | 7,682 | 149 | 4,386 |
| 浦和美園店 | 28 | 33 | 17 | 9 | 2,985,076 | 84,364 | 31,524 | 3,100,964 | 7,527 | 111 | 4,774 |
| 草加店 | 46 | 33 | 22 | 17 | 4,355,369 | 134,124 | 328,148 | 4,817,641 | 7,322 | 110 | 5,383 |
| 船橋店 | 24 | 40 | 4 | 6 | 2,120,391 | 0 | 18,500 | 2,138,891 | 6,705 | 122 | 4,090 |
| 柏店 | 17 | 43 | 15 | 13 | 3,282,186 | 0 | 18,908 | 3,301,094 | 9,170 | 122 | 4,898 |
| 松戸店 | 26 | 36 | 12 | 11 | 3,136,940 | 44,975 | 366,925 | 3,548,840 | 8,253 | 88 | 4,902 |
| 松戸東店 | 20 | 28 | 8 | 4 | 2,519,924 | 0 | 67,286 | 2,587,210 | 6,189 | 84 | 4,248 |
| 足立店 | 59 | 71 | 22 | 13 | 6,419,088 | 72,039 | 13,224 | 6,504,351 | 6,957 | 104 | 5,369 |
| 板橋店 | 50 | 66 | 24 | 19 | 5,397,235 | 109,622 | 2,124 | 5,508,981 | 7,759 | 105 | 5,175 |
| 世田谷店 | 26 | 57 | 24 | 14 | 4,682,193 | 143,039 | 12,925 | 4,838,157 | 8,488 | 154 | 5,340 |
| 八王子店 | 53 | 74 | 24 | 17 | 5,820,576 | 27,408 | 7,249 | 5,855,233 | 7,838 | 109 | 5,335 |
| 相模原店 | 33 | 46 | 18 | 18 | 3,751,072 | 0 | 2,950 | 3,754,022 | 7,434 | 91 | 4,443 |
| 上溝店 | 29 | 35 | 14 | 13 | 3,504,943 | 0 | 1,076 | 3,506,019 | 6,984 | 95 | 4,610 |
| 東郷店 | 18 | 11 | 6 | 2 | 1,633,117 | 0 | 0 | 1,633,117 | 6,094 | — | 3,215 |
| 豊田店 | 25 | 29 | 10 | 11 | 2,751,341 | 153,959 | 31,373 | 2,936,673 | 6,483 | 93 | 4,367 |
| 岡崎店 | 36 | 58 | 13 | 18 | 3,734,971 | 169,087 | 21,932 | 3,925,990 | 7,394 | 93 | 5,017 |
| 安城店 | 35 | 48 | 11 | 20 | 3,454,276 | 77,762 | 23,651 | 3,555,689 | 7,533 | 91 | 5,040 |
| 知立店 | 36 | 37 | 11 | 15 | 2,955,086 | 110,627 | 17,668 | 3,083,381 | 7,539 | 106 | 4,902 |
| 刈谷店 | 24 | 57 | 8 | 19 | 3,296,968 | 160,507 | 79,183 | 3,536,658 | 7,003 | 76 | 4,629 |
| 半田店 | 24 | 25 | 9 | 4 | 1,926,591 | 144,793 | 26,592 | 2,097,976 | 6,812 | — | 3,871 |
| 大府店 | 29 | 39 | 17 | 12 | 4,074,872 | -63,035 | 111,490 | 4,123,327 | 9,122 | 104 | 5,458 |
| 共和店 | 2 | 13 | 3 | 4 | 614,934 | 44,593 | 1,852,576 | 2,512,103 | 27,012 | 108 | 4,026 |
| 東海店 | 68 | 41 | 15 | 18 | 4,593,385 | 130,785 | 108,856 | 4,833,026 | 9,017 | 110 | 5,565 |
| 鳴海店 | 33 | 37 | 10 | 14 | 3,204,339 | 83,937 | 11,446 | 3,299,722 | 7,568 | 109 | 4,932 |
| 大須店 | 21 | 43 | 20 | 39 | 4,158,991 | 393,613 | 25,983 | 4,578,587 | 8,721 | 117 | 5,713 |
| 中川店 | 19 | 39 | 12 | 23 | 2,884,299 | 360,494 | 28,784 | 3,273,577 | 6,965 | 94 | 4,707 |
| 基目寺店 | 49 | 50 | 7 | 10 | 2,895,145 | 86,490 | 37,564 | 3,019,199 | 6,754 | 93 | 4,835 |
| 一宮店 | 24 | 41 | 9 | 12 | 2,455,635 | 140,543 | 12,338 | 2,608,516 | 7,833 | 97 | 4,214 |
| 鈴鹿店 | 41 | 69 | 17 | 20 | 4,544,937 | 99,799 | 22,725 | 4,667,461 | 7,327 | 107 | 5,035 |
| 宝塚店 | 13 | 32 | 10 | 7 | 2,527,498 | 0 | 28,419 | 2,555,917 | 6,422 | 141 | 4,156 |
| 新湊店 | 29 | 36 | 7 | 17 | 2,742,381 | 9,213 | 7,096 | 2,758,690 | 6,063 | 121 | 4,403 |
| 高松西店 | 45 | 37 | 15 | 16 | 3,990,967 | 0 | 102,838 | 4,093,805 | 9,841 | 116 | 5,215 |
| 東日本計 | 474 | 663 | 227 | 167 | 53,965,458 | 1,124,876 | 1,404,947 | 56,495,281 | 7,613 | 108 | 4,854 |
| 中・西日本計 | 571 | 742 | 210 | 281 | 58,439,733 | 2,103,167 | 2,550,514 | 63,093,414 | 8,500 | 109 | 4,775 |
| 合計 | 1,045 | 1,405 | 437 | 448 | 112,405,191 | 3,228,043 | 3,955,461 | 119,588,695 | 8,109 | 108 | 4,812 |

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 M: メンテナンス)

2014年11月 タイ・バンコクでキーパープロショップ第1号店がオープン!

■日本に良いイメージを持っているタイの人々

日本製=品質が良いというイメージを持っているタイ国。日本に憧れを持つ方が多く、自動車関係の日系企業の工場もあることから、日本車に乗っている方がものすごく増えています。日本への入国ビザが不要になったこともあり、タイから日本への旅行者も増えています。



日本をイメージしたショッピングセンター

■自動車の普及を見据えてオープン



元々高級車向けの磨きショップを経営していたオーナー様が、今後もっと自動車が一般の消費者に広がっていくなか、キーパーコーティングの考えに共感して、キーパープロショップをオープンすることとなりました。キーパーコーティング技術1級取得者2人を含め、作業スタッフ6人、車の状態確認スタッフ1名、受注担当で店舗責任者1名、事務員1名、掃除や昼食を作るお手伝いさんが1名の計10名が働いています。

■コーティングはワックスのようなものが一般的

タイは経済発展が著しく、1人当たりのGDPが10年前の約2倍。経済発展に伴い、車を持つ人が増えており、一昔前の日本のように、車を自分のステータスの象徴として所有し、チューニングやドレスアップをする層が厚くなっています。



■ステータスである車を日本の技術でキレイに



「日本No.1のカーコーティング KeePer コーティング」と書かれているポスター

日本でもタイでも、以前コーティングと言えば、ニッチな層のお客様に受け入れられる商品でした。それが日本では一般的なものになっています。タイはこれからでしょう。自分のステータスである車を、憧れである日本製の商品と日本の技術でキレイにしたというマーケットが確実に動き出しています。



キーパーLABO高松西店はこうして1,000万円超えを達成した

■預かりのダブルダイヤモンドキーパーが、劇的に作業効率を上げた

12月、技術認定スタッフは4名。レギュラーメンバー3名と、応援スタッフ1名のみ。短期アルバイトも構えたが、12月がはじまった段階でコーティング施工がどれだけできるのかが不安だった。それでも、きちんと受注を行い、平均単価はなんと14,766円/台。ダイヤモンドキーパーシリーズを39台施工(台数前年比144%)。これで前年に対して70万円の売上をプラスした。その中の20台はダブルダイヤモンドキーパー。1日に4台も受注することがあったが「キッチリきれいにさせていただきたいので、1日お預かりさせてください」とお伝えすると、お客様も安心して預けてくれたという。

■ダイヤモンドキーパー、3年ノーメンテナスがお客様に人気

ダイヤモンドキーパーが「3年ノーメンテナス」として選べるようになって、「まだ3年は乗るから」とイメージがしやすく、ダイヤモンドキーパーを選ばれるお客様が増えた。



店舗看板を昨年7月に新たに設置、問合せも増えた

■フッ素ガラスコーティングをしてあるお客様は、また施工する

悪天候が続いた12月に「窓ガラスは、見えにくくなったですか?」を切り口に、お客様に紹介した。また一度施工されて3~6か月くらい経っているお客様には履歴を見て「そろそろ掛け直しの時期ですね」と一言かけると、「前回良かったからまたやっという」とほとんどのお客様から注文があった。一度施工したお客様は、必ずリピートするという。またクリスタルキーパー106台、ピュアキーパー122台の施工は、ほとんどがフルコース。年末に需要のある室内清掃と新しくフッ素ガラスコーティングが加わったことがお客様に喜んでいただけたポイントだった。

売上達成のための 高松西店 3つのルール

1. 予約の電話では、絶対にこちらからメニューを聞かない

予約の電話で「ご希望のメニューはありますか?」と聞いてしまうことで、電話でメニューが決まってしまう。すると受注時に「本日はいかがなさいましたか?」と聞かれたお客様は「電話で伝えただけ」と不快を感じてしまいます。

2. 必ず車を見てから受注する

お客様をお出迎えし、ゲストルームへご案内するとき、車の状態を見えます。メニューをご覧になってお待ちいただけますか?と伝え、車を見に行きます(ボディ、窓、車内)。お客様の車を見ることで、気にされている部分も具体的に分かります。その間メニューを見ていただくことで会話も膨らみます。

3. 仕上げた人が、車を引渡す

仕上げた人がお引渡しまでを行うことで、受け渡す車の作業品質について責任をもつことができますし、短期アルバイトスタッフが掃除機がけなどを行った場合など、キレイになっているかを確認し、品質をキープすることが大事です。



年間の費用比較がイメージしやすいメニューカタログ