

2016年4月総括

4月は、直営全42店の前年比で14.6%増、前年実績のある既存店のみ前年比は、7.9%増でした。札幌店が雪国特有の雪溶けシーズン特需で、キーパーLABO全体の「月間売上高記録」である15,576,773円を達成。また、平月にもかかわらず世田谷店と足立店が、1千万円の台を超え、KeepPerの認知の高まりによって、キーパーLABOに新しい時代が来たことを予感させます。

全体としては、関東地区の店舗などの好調ぶりとはうらはらに、熊本の大地震でトヨタの工場が停止したことで、トヨタ自動車の関連工場が集中する三河地区の店舗に、来店客数減の不調が表われました。それでも、一宮店、名張街道店、相模原店など大きく飛躍した店舗があり、全体としては来店客数4%増、平均単価4%増と健闘しました。4月15日から5月3日までテレビCM(関東ではWEB広告)が放映され、この時期に合わせて各店舗周辺に新聞折込みチラシで販売促進策を実施しました。その結果、ゴールデンウィークにかけて好調な客足を見せました。

昨年対比としては大きな影響は出ていませんが、コマーシャルの内容は概して好評で、CMをご覧になられた方や、CMで見た「キーパーコーティングのツヤ」に興味を持たれた方々などのご来店があります。

東日本事業本部 賀来 聡介
西日本事業本部 鈴置 力親

新店情報

4/29(金) キーパーラボ高島平店 (東京都板橋区)

東京都板橋区は、東京23区の北西部に位置しており、総人口約54万人と圧倒的なマーケットを誇ります。また、高島平店から直線距離で5kmほどに、キーパーLABO板橋店があり、その先には足立店があり、大きなドミナント効果生まれ、立ち上がりの早い運営が期待できそうです。店舗は敷地面積 約130坪、コンビニ跡地で居抜き物件を改装。既存コンビニの建物に、コーティングブース3台分、洗車やピュアキーパーの仕上げ場4台分、ゲストルームがあります。テントを増設した2台の洗い場には、快洗7と快洗Jr.3を設置しています。



新店	2016年4月	売上金額(円)	前年対比	今月KeepPer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		15,576,773	105%	86	87	278	68	13,557	7,784
11か月	仙台長町店	3,854,837	-	6	2	40	25	13,916	6,550
	さいたま店	3,725,873	97%	15	23	57	11	6,849	5,281
	浦和美園店	5,361,724	102%	22	30	71	28	8,339	6,235
	草加店	8,312,941	108%	12	44	57	55	10,288	6,884
	船橋店	4,082,833	136%	25	17	70	12	7,201	5,639
2年目	野田店	3,515,342	84%	14	26	59	15	8,922	5,408
	柏店	5,012,473	105%	21	28	63	18	9,867	6,329
	松戸店	5,631,371	103%	26	35	50	20	8,910	6,399
	松戸東店	4,841,923	121%	23	22	52	26	9,311	6,296
	足立店	10,750,869	115%	56	69	120	50	8,791	6,563
	板橋店	7,739,521	95%	44	61	100	31	8,449	6,202
3日間	高島平店	416,205	-	1	2	5	3	7,567	5,781
	世田谷店	10,435,624	126%	19	69	125	63	10,962	7,592
	八王子店	8,177,665	109%	49	53	113	29	8,097	6,493
	相模原店	6,173,717	129%	27	37	92	27	9,312	6,692
2年目	上野店	5,473,360	115%	8	26	80	24	8,434	5,927
	東郷店	3,582,795	101%	13	16	48	19	8,717	6,011
	豊田店	5,680,221	108%	32	43	58	24	9,266	6,357
	岡崎店	6,558,622	105%	36	47	84	27	8,839	6,897
	安城店	4,544,395	79%	41	44	65	17	8,841	5,864
	知立店	3,850,671	92%	21	36	48	16	8,873	5,826
2年目	刈谷店	5,344,761	86%	28	45	76	18	9,199	6,154
	半田店	3,483,662	101%	17	22	52	19	9,048	5,821
	大府店	5,355,828	106%	17	30	31	33	9,598	6,604
	共和店	3,098,028	128%	0	8	11	3	28,422	4,863
9か月	東海店	6,845,042	103%	48	40	39	33	11,543	7,601
	高針店	3,073,988	-	21	8	35	13	8,539	5,286
	鳴海店	4,354,834	114%	24	23	50	13	8,727	6,778
	大須店	7,050,917	113%	12	47	45	47	11,245	7,018
	中川店	4,681,019	84%	26	29	64	22	8,300	6,021
	甚目寺店	3,807,699	91%	26	24	52	18	7,739	5,296
2年目	一宮店	5,787,188	129%	14	42	78	28	11,065	6,656
	大垣店	2,123,738	54%	13	17	35	13	9,566	4,317
6か月	鈴鹿店	7,568,739	119%	25	57	89	39	9,868	6,668
1年目	芸濃イオン店	1,538,648	-	15	2	15	9	7,972	3,121
1年目	津店	2,920,452	656%	23	20	38	11	8,368	4,745
7か月	名張街道店	2,380,699	1098%	8	9	30	20	11,501	4,475
	彦根イオン店	1,500,473	-	6	7	22	5	8,430	2,863
	宝塚店	5,249,293	123%	25	32	73	26	7,435	5,647
6か月	新津店	4,207,193	101%	43	20	52	20	8,783	5,817
	福岡春日店	2,335,509	-	12	7	33	12	11,069	4,361
全42店合計		216,007,465		1,000	1,306	2,655	1,010	9,463	6,188
前年比		114.6%		99%	121%	104%	121%	104%	105%
既存店(36店)計		184,666,290		939	1,278	2,505	943	9,432	5,908
既存店前年比		102.0%		93%	118%	98%	113%	104%	108%

※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キーパー)

注1)キーパーLABO 全52店舗の内、FC10店舗の実績は含まれていません。直営42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ます。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)今月施工台数とは、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で割った数値で、労働時間1時間あたり、売上をいくら稼いだかを表しています。

キーパーLABO札幌店、4月売上1,557万円でギネス達成!!

キーパーLABOの月間売上ギネスを達成し、札幌店が大きく進化しました。成功の大きなポイントとしては「店長が必ず受注をすること」を徹底したこと。昨年のダイヤモンドキーパーシリーズの施工台数は44台。その内ダブルダイヤキーパーの施工は1台。比べて、今年はダイヤモンドキーパーシリーズ68台中、ダブルダイヤキーパーの施工は24台と大幅に進化しました。

成功のポイント1

受注をする店長の自信がついた

近藤店長は昨年1月に札幌店店長となり、1年間接客の中で一番喜んでいただけたのが「ダブルダイヤキーパー」でした。ダブルダイヤキーパーを施工されたお客様の喜んでる姿を見て、自信につながっていききました。

成功のポイント2

お客様と一緒に車を良く見た

お客様と一緒に車の状況を良く見るようになり、会話をたくさんし、コミュニケーションを多く取るようになりました。

成功のポイント3

お客様と波長を合わせることができた

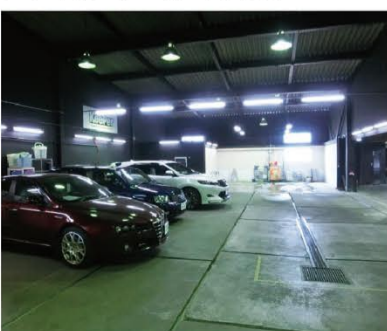
KeepPerの認知度が上がったことで信用につながり、きちんとしたコーティングを求めているお客様が増えました。そのお客様にきちんと波長を合わせることでダブルダイヤキーパーの施工につながりました。



今まで行っていた板金塗装のサービスを終了

その他、塗装ブース・板金ブースを改装し2台分のコーティングブースを増設、さらに新たに2台分の洗車場を増設し作業性を確保しました。

そのことで「ごった返し」がなくなり、お客様にスムーズにご利用いただけるようになり、ダイヤモンドキーパーなど多くのコーティング施工につながりました。



改善点を明確にし、日々実行

来店が少ない12~2月はどうしても技術が鈍ってしまうため、スキルを腐らせないことを目的に、スタッフが関東のキーパーLABOに入店し、現場での技術向上を行いました。

WEBアクセスが多い札幌店。確実にフォトログを実施

自店の特徴であるWEBアクセスの強みを生かすためフォトログを掲載。今まであまり掲載していなかったダイヤモンドキーパーの施工写真もきっちりとアップしました。これが、ダイヤモンドキーパーの施工が人気となった理由の1つです。

中には、遠方から都心部の札幌に来られ、コーティングのついでに買い物をするお客様が多数いらっしゃいました。



札幌店スタッフの高い技術力

札幌の春の車は、本州では想像できないほどの汚れです。特に鉄粉・融雪剤・車に積もった雪かきの際についた小キズなど、たくさんのお客様のキレイに応えるために、1台1台ボディを確認し、その汚れに対し、それぞれのスタッフが高い技術力で応えます。その上でマニュアル通りの作業は当たり前、αのキレイにすることが重要です。また4月は、札幌営業所のインストラクターも入店します。応援としてではなく、現場の

一員として作業のはじめからお引渡しまでを1人1台しっかりと担当します。それによって店長がお客様一人ひとりときちんと向き合い、接客がすることができました。



「これからも基本を忠実に、高い技術力で北海道のお客様にKeepPerで愛車を守っていただきたいです。」(札幌店一同)