

キーパーラボ26店舗全体の予算を大幅に達成することができました。3月から実施している「問合せ」から「受注」へつなげる活動が少しずつ実ってきました。特にどんなお客様にも「クリスタルキーパーを軸に」お話をすることで、安心してクリスタルキーパーを買っていただけ、話していく中でダイヤモンドキーパーやダブルダイヤモンドキーパーにされる方も多かったのが印象的でした。結果、洗車収益は昨対比153%と伸び、ピュアキーパー

が97%とやや減少。ダイヤモンドキーパーが147%と増加。クリスタルキーパーは約倍増の213%とアップしました。

5月11日より、埼玉県さいたま市に「浦和美園店」をオープンしました。19日間の営業、オープン初月で付加価値170万円。関東の圧倒的なマーケットを感じます。新店なのにWebからの来店がすごく多いです。今後はWebを強化、お客様が見たい店舗ページ・フォトログ掲載をしていきます。

キーパーラボ運営本部 本部長/賀来聡介

ピックアップインタビュー

今回より店長コメントではなく、注目の店舗をピックアップして店長にインタビューします!

足立店

店長 矢島 洋 (34歳)
TEL (03) 5647-2375
(09年8月より360坪)



好立地に位置しており、来店台数・売上ともにナンバーワン。そしてキーパーラボ運営本部長が認める技術ナンバーワンの店でもある。スタッフ全員が仕上りスピードと、仕上り品質を意識し、常に技術向上を意識している。技術力と絶対に断らない受け入れ力でキーパーラボ1位の実績を出している。5月は来店台数1,192台のうち、洗車990台、ピュアキーパー89台、クリスタルキーパー81台、ダイヤモンドキーパー11台施工。

店長の矢島君に聞く! 課題は?

キーパーラボ1位の実績、課題は「聞くこと」。

たくさんのお客様に来店していただき、喜んでいただいていると思います。しかしながら、忙しい時バタバタしてしまったり、店の慌ただしさが出てしまっています。これだけの来店台数があるのですが、他のキーパーラボの傾向と比較してもコーティング比率が低いのです。よりお客様の方を向き、お客様の

臨むキレイを引き出すと、もっともっと高付加価値な商品を提供できる可能性があると思っています。「お客様のことをより聞く」。このことによりもっと高い次元にいけるとしています。トップだからと過信せず、今までの固定概念をはずして行動していきたいです。

刈谷店

店長 福留 弘教 (29歳)
TEL (0566) 28-6003
(98年7月より188坪)



キーパーラボの中で一番古い店舗。今まで数々の実績を出してきたが、ここ数年実績の伸び悩みを示している。しかしながら、この3、4、5月と実績続伸!他店にも影響を与えるほどクリスタルキーパーの台数が圧倒的に伸びている。ピュアキーパー70台、クリスタルキーパー82台、ダイヤモンドキーパー8台という5月実績。

店長の福留君に聞く! 続伸の秘訣は?

実績続伸、そのポイントは「それでしたら...」

断らないことです。どうしても混んでいる時間がありますが、それでもできる方法を探します。クリスタルキーパー82台の実績はひたすらお客様のことを聞いたから実現したと思います。例えばピュアキーパーユーザーに「この3か月間調子はいかがでしたか?」と伺い、要望を聞き出します。多くの人の要望をかなえているのがクリスタルキーパーなので「それでしたらクリスタルキーパーはいかがですか?」とおすすめするとクリスタルキーパーに自然に移行していただけます。また徹底的にお客様のことを知るようにします。お客様が来店されたらメンバーズカードに残っている以前のレシートを確認し、POSでお客様の購買履歴を知る。そしてお客様と話し、一番おすすめの商品を案内しています。

たらクリスタルキーパーはいかがですか?」とおすすめするとクリスタルキーパーに自然に移行していただけます。また徹底的にお客様のことを知るようにします。お客様が来店されたらメンバーズカードに残っている以前のレシートを確認し、POSでお客様の購買履歴を知る。そしてお客様と話し、一番おすすめの商品を案内しています。

浦和美園店

店長 斎藤 正起 (28歳)
TEL (048) 829-9761
(12年5月より183坪)



5月11日、埼玉県さいたま市緑区にオープン。5月の実績は来店台数126台のうち、ピュアキーパー9台、クリスタルキーパー44台、ダイヤモンドキーパー9台という販売内訳。新規のお客様がコーティングのプロショップを訪れた場合、欲しい商品はこのような比率になることが分かる。当然オープンしたばかりなので、新規ばかりであり、リピーターは入っていない。コーティングを施工していただいた方が洗車などで来店したわけでもない。

店長の斎藤君に聞く! 新規の方の購入傾向は?

一番人気は、やっぱりクリスタルキーパー!

新規の人はこの店のことを知らないのでも説明します。そうすると自然にクリスタルキーパーを選んでいただけます。お客様と話していると、「メンテナンスいらないんだよね」「一番人気は何?」などの話になり、自然にクリスタルキーパーを選んでいただけます。他のコー

ティングに比べて安いということも感じているようです。これまで施工されていない方からも多く受注しています。私たち従業員がお客様の購入商品を「先に」決めつけてしまてはいけないうらなと感じています。

5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)	予算達成率(%)	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	ダイヤアーク	一般	業販						
① 札幌店	54	72	17	4,516,342	420,698	727,898	5,664,938	113%	114%	6,158	4
② 柏店	31	32	12	2,675,794	0	76,467	2,752,261	124%	189%	4,331	24
③ 浦和美園店	9	44	9	1,683,795	59,145	0	1,742,940	103%	-	4,150	25
④ 松戸店	64	44	8	3,759,524	160,499	727,883	4,647,906	106%	111%	4,847	11
⑤ 松戸東店	36	76	8	3,382,788	289,359	118,812	3,790,959	131%	132%	4,814	17
⑥ 足立店	89	81	11	6,585,346	192,911	132,218	6,910,475	128%	138%	5,721	1
⑦ 板橋店	87	77	11	5,558,330	10,658	0	5,568,988	121%	131%	5,289	5
⑧ 八王子店	63	76	14	5,077,532	187,510	3,317	5,268,359	123%	142%	5,132	8
⑨ 相模原店	74	57	9	4,369,392	0	0	4,369,392	124%	131%	5,054	13
⑩ 上溝店	46	39	4	3,468,811	0	23,063	3,491,874	118%	127%	4,643	20
⑪ 岡崎店	110	64	12	5,479,068	274,519	33,054	5,786,641	115%	121%	5,234	3
⑫ 豊田店	43	33	6	2,772,735	104,018	21,429	2,898,182	132%	-	4,161	23
⑬ 安城店	100	56	11	4,819,828	571,640	135,233	5,526,701	133%	157%	5,330	6
⑭ 知立店	88	40	5	3,644,342	54,241	73,048	3,771,631	131%	142%	4,320	18
⑮ 刈谷店	70	82	8	5,318,301	3,115	44,167	5,365,583	141%	158%	5,164	7
⑯ 大府店	48	50	6	3,910,149	89,141	99,533	4,098,823	120%	141%	4,250	16
⑰ テクニカル店	0	4	2	209,435	0	1,231,518	1,440,953	107%	-	2,528	26
⑱ 東海店	99	43	6	4,339,627	549,478	22,376	4,911,481	135%	142%	4,873	10
⑲ 鳴海店	43	45	12	3,452,918	984,535	10,000	4,447,453	164%	193%	4,997	12
⑳ 大須店	13	37	20	3,614,859	533,575	93,303	4,241,737	133%	141%	5,120	15
㉑ 中川店	53	44	10	3,127,417	2,708,562	4,543	5,840,522	183%	214%	6,335	2
㉒ 暮目寺店	62	46	15	3,788,397	480,420	5,715	4,274,532	143%	145%	4,792	14
㉓ 一宮店	44	29	6	2,594,613	525,815	26,540	3,146,968	127%	141%	4,972	21
㉔ 鈴鹿店	61	44	20	3,985,129	956,214	45,213	4,986,556	202%	249%	5,534	9
㉕ 新湊店	59	27	9	2,992,470	92,174	26,001	3,110,645	123%	134%	3,843	22
㉖ 高松西店	59	39	3	3,510,402	0	99,653	3,610,055	90%	109%	3,495	19
総合計	1,505	1,281	254	98,637,344	9,248,227	3,780,984	111,666,555	129.6%	127%	4,958	
前年対比	97%	213%	147%						153%	125%	

※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・アークの台数に、メンテナンスは含まれていません。

キーパーラボ(旧快洗隊)1号店の刈谷店がオープンしたのは1998年7月。今ではFC店を含め40店舗になりました。その中でも愛知県を中心とする中部地区に16店舗。東京を中心とする首都圏に9店舗を展開。キーパーラボでは、特定地域に集中した店舗展開を進めています。店舗間の距離は10キロメートル以内の店舗が多いですが、競争することはなく、お互いの店舗が共存を実現しています。お客様の生活範囲に合わせて店舗展開をした方が、

お客様にとっては便利。ご来店の頻度向上に繋がります。店舗の距離が近いため今日は〇〇店、次回は△△店と使い分けでき、同じ商品、同じサービスを受けられるため、安心して利用していただけます。競争する店舗にも良い影響があります。身近にキーパーラボが出現することにより、その店舗で働くスタッフにライバル心が生まれ、お互いに良い刺激が生まれます。さらにシフト調整も円滑にできます。例えば他店が忙しく、自店が暇な日曜日。そんな

な時には、暇な店舗から忙しい店舗に応援を行います。応援をもらった店舗はお客様にお待たせすることなく作業に取りかかれます。また応援に行ったスタッフも、違う環境で仕事をする中で、他店の良いところを吸収することができ、スキルアップに繋がります。ライバルでもありますが大切な仲間。助け合いの精神も生まれ、良いコミュニケーションの輪が広がります。今年の5月に埼玉県さいたま市にキーパーラボ浦和美園店がオープンいたしました



た。今年は埼玉県にドミナントを形成予定。お客様の暮らしにキーパーラボが身近に感じられるようなドミナントを形成し、店舗展開を進めていきます。