がんばっているお店たち

手洗い洗車施工店

山暉オイル㈱
豊田大林SS
愛知県豊田市大林町13丁目10の10

愛知県豊田市の中心部から少し離れたところに位置する、山暉オイル㈱豊田大林SSは、油外収益を増やすには洗車が一番と考え、昨年10月に洗車を一新。快洗ウイングを導入し、コーティングなどの商品もキーパー関連へ変更しました。

「ガソリン販売は昨年より落ち、来客数も減り、洗車の台数も昨年よりも減っている。しかし、洗車売り上げは変わらないどころか、むしろ上がってきている。一台当たりの単価が上がってきている証拠だ」と山田社長。

今年に入り、所長の村山さんが入り、手洗い洗車研修とコーティング技術検定2級に合格。そのため、洗車の仕上がりには自信があり、お客様にも満足していただいているようです。洗車に対する意識も変わり、快洗ウイングのショー効果と相まって、手洗い洗車の割合が昨年同時期の20パーセントそこそこから、40パーセント超えになってきています。給油はせずに洗車のみというお客様も増えてきています。ただ、「仕上がりには満足していただいているが、仕上げ時間はもっと短くできるはずだ」とスタッフのレベルの底上げが今後の目標とか。

また、キーパーを導入して一番大きな変化は、違いがわかるお客様が増えてきているということです。お話をうかがった当日は夕方から雨の予報。普通ならば、「洗車はいいかな」と思う日でさえも、「キーパーをやっておけば汚れがつきにくいから」とキーパーを頼まれるお客様もちらほら出てきているそうです。

4月は「キーパー一日新規一台運動」を展開し、ほぼ確実に新規を取り続けたかいもあってか、4月半ばの時点で売り上げ昨年対比150パーセントを記録しているそうです。

山田社長は「ダイヤモンドキーパーはまだまだ売れてないけれども、キーパー一級検定に合格し、さらにレベルの高い洗車に取り組んでいく。この店の付近には車を大事にされているお客様が多く、非常に立地がいい。そういうお客様の要望に応えるという意味で質の高い洗車を実践していけば、月間キーパー100台、売り上げ150万円も可能だ。当面はそれが目標」と力強く語っていました。

（名古屋営業所　菅野　耕司）

キーパー施工店

株式会社　長谷川
高島平SS
東京都板橋区相生町21番

油外販売でも東京でトップクラスの有名なフルサービスSSである高島平SSは、いつ訪問しても忙しそうです。そこで一番輝いているのがキーパー大好きな松浦マネジャー。いつでも一番大きな声で元気良くSSスタッフを引っ張っています。

松浦マネージャーがキーパーに出会ったのはアルバイト時代の6年前。色々なポリマー剤を使用してみたが、圧倒的にキーパーの仕上がりの良さ、光沢の良さ、施工のしやすさで大ファンになったそうです。「もちろん自分の車でも施工しているので、お客様にも自信を持ってお薦め出来ます。スタッフみんなキーパーが大好きだから、コーティングの声掛けもできているため、自然とコーティング比率も上がり洗車収益向上につながっています」と松浦マネジャー。

リピート客を増やすためには、洗車によって従業員を教育することがもっとも効果的とか。常に気をつけているのはその仕上がり。従業員が洗車の仕上げを気にすることで、接客の向上につながると熱く語っていました。ゲストルームもクリンネスがしっかりしていて、居心地がいいように工夫をしたり、待ち時間対策として漫画、雑誌をみんなで持ち寄ったりと、お客様をあきさせない工夫がされているのも感心しました。

そんな向上心の高い高島平SSでも、最近はセルフSSの進出でガソリン数量、燃料油マージンとも少し下がり始めているため危機感を持っています。そのため、もう一度キーパーや高額洗車を見直し、技術向上に向けて、たくさんのスタッフにキーパー研修を受講させ、そこでキーパー、鉄粉、水垢取り、ケミカル知識を取得し直し、今まで以上の洗車収益向上を計画中。みんな若く。いつも元気な高島平SSに行くと私自身も元気にさせられます。今後のますます飛躍を期待しています。

（東京営業所　加来　聡介）

ダイヤモンド施工店

㈲阪上石油
R170富田林給油所
大阪府富田林市宮町1の22

大阪府富田林市にある㈲阪上石油　R170富田林給油所は、昨年5月にダイヤモンドキーパーを導入して以来、着実に施工を重ね、現在では月平均5台という素晴らしい実績を上げています。阪上店長にダイヤモンドキーパー導入理由をおうかがいしたところ、「やはり見た目で分かる深いツヤとギアアクションポリッシャーでの使いやすさと仕上がりの良さです。お客様からも大変ご好評いただいております」との嬉しいお言葉をいただきました。確実にお客様の要望を聞き取り、施工後にもキチンと説明し納得していただくようにスタッフ一同心がけているとのことです。お客様からのダイヤモンドキーパーの評価は高く、スタッフの自信にもつながっています。

以前ご来店していただいたお客様からの紹介も多く、幹線道路沿いという好条件も相まって今後ますます施工台数が増えると期待されています。

これからは、ダイヤモンドキーパー施工に加え、メンテナンスの台数も増えていくことが予想されるので、「スタッフ一同気を引き締めて、更なる技術の向上及び丁寧な接客を心がけていく」という熱い思いに心を打たれました。

阪上店長曰く、今後の目標！「1日2台施工!!」

（大阪営業所　中園　勝彦）

スーパー耐久シリーズ第一戦
「表彰台か!?」一瞬緊張が走る

スーパー耐久シリーズの第一戦が仙台ハイランド戦で行われた。予選はタイヤの選択ミスで6台中6位。総合11位と出遅れた。

決勝の日は、霧に包まれた。アップダウンの差が大きいこのサーキットでは、上の方の視界はパドック周辺よりもさらにひどく、前が見えない状態であると言う。

コースインまでの長い長い時間が過ぎて、やっとのことでコースイン。霧は相変わらず出ていて、全く晴れそうな様子はない　スタートはいつものようにローリングスタート。でも、先頭を走る「セーフティーカー（略して「SC」）」が、一周回った後もコースを引っ込まず、全車そのままSC先導でゆっくりとコースを走り続ける。

「セーフティーカースタート」と言って、今回のようにコース上に危険がある時は、その危険要素が無くなるまで、SCを先頭にゆっくりとコースを回り続けるのだ。

5周、10周、ゆっくりと、そして30数分もゆっくりと回ったころ、霧が薄くなった時を見計らって突然SCがピットに入り、実質的なスタートが切られた。

我がキーパー&KOSEI★ADVAN　GT3R（No17KeePreポルシェ）も、ピット前のストレートをすっ飛んでいくのが見えた。No17の前には格下の車が何台もいる。一周回ってきたら、何台抜いて、何位に上がっているだろうか。そう思ってドキドキしながら、一周回ってきた車を、背伸びして数えながら待っていたら、「あれっ？来ない」「帰って来ないよ」。No17がいないのだ。

しかしドライバーの松永選手からの無線によると、ちょっとスピンしてコースアウトしただけで、すぐにコース上に戻ったとのこと。じきにNo17がストレートに現れた時には、最後尾に下がっていた。しかし、これは最低4時間も走る耐久レースである。今の時点で最後尾でも、いいタイムで走れば何とかなる。

ほんの何周かピット前のストレートを過ぎ去るNo17を見てテントに戻った。と、すると、テレビの画面に、コース外のグラベル（砂利）の中に埋まっているNo17が写った。「あちゃー」である。結局、コーナーポストのスタッフによるトラクタに引っ張られて出たようだ。

もうこれで万事休すである。クラス1のライバルたちとは1周か、2周遅れになってしまったのである。その後、コース上からNo17が消えることは無かったが、タイムはなかなか上がらない。クラスの最後尾を周回遅れで淡々と走っているだけとなった。

しかし、やがて、また霧が出てきて、再びSCが入り、全車また隊列を作ってゆっくりと回り始める。何周かそんな状態で走って、もうすでにスタート後1時間半たったころ、松永選手が乗るNo17がピットインして来た。全部で27周か、30周だか分からないが、給油をして、ドライバー交代を行なう。

ドライバーは山口選手。今年からの助っ人ドライバーでフォーミュラに豊富な経験を持っているそうだ。しかし山口選手は、No17ポルシェでこのハイランドを走ったのはわずか20周あまり、しかも、朝のフリー走行がなくなったので、この車でこのサーキットの雨の中を走った事が無いのだ。ぶっつけ本番である。

しかし、本当のレーシングドライバーというものはすごい。ドンドンタイムが上がって、4位の車、No50に20数秒差に迫っていた。しかも、クラス1の中では一番早いタイムで、No50をドンドン追い上げているのだ。ピットの中に緊張が走り、盛り上がった。

4番手につけていれば、前の車に何かあれば、ひょっとしたら表彰台もあり得るのだ。

一瞬の興奮もつかの間であった。また、霧が出てきて、コースにSCが入ったのだ。また、全車が隊列を組んでSCの後ろをゆっくりと周回を続ける。この時、ピットインをさせるかどうか、真剣に全員で議論が行なわれた。

結論は決まった。ピットインして、燃料を少しだけ入れて、ドライバー交代をする。すぐに山口選手にピットインが無線で伝えられ、田中選手がドライバー交代の準備をする。やがて、No17がピットイン。緊張の内に給油作業が素早く行なわれ、何のロスも無くドライバーも交代した。

コースに入った田中選手は、やがて、SCに従ってゆっくり周回する隊列に加わった。しかし、霧がなかなか晴れず、雨が少し強く降ってきた。その後、周回が76周を超え、レースが成立する周回を越した頃、「赤旗」が出た。レース中止である。

レースが成立する周回は越していたので、レースはここまでで成立である。結局、クラス5位で、終わった。

今回のレースは、何とも消化不良であった。レースが終わってから、松永選手が「俺がスピンしなきゃな～、あのスピンが全部悪いんだ」と、自嘲的に嘆いていたが、レースに「たら、れば」は全く意味がない。

松永選手は間違いなくチームのトップドライバーであり、あの場面では、誰が走ってもああなったかもしれない。誰にも解らない。結果は結果である。

最悪の結果であった去年と変わらぬ結果は、それでも、一瞬であったとしてもクラストップタイムの周回が現実にあったわけで、去年と全く同じではない。深い霧の中で強行されたハイランドでのレースはあまりにも異常であって、本当の力は解らなかったに等しい。

すべては鈴鹿である。第二戦の鈴鹿戦が今年のすべてを語ってくれるだろう。鈴鹿には、たくさんの人に応援をお願いします。ぜひ鈴鹿サーキットに来て下さい。きっと、いいレースが見られるはずです。

レース後、テントの中が暗いムードでなかったのが良かった。松永選手も、田中選手も、山口選手も、みんな元気です。

Kaisentai Eyes

快洗隊刈谷店チーフ　中井奈緒

突然ですが、私が使用している携帯電話は、「水に濡れても大丈夫」という機能をもっています。日常生活では、特にその機能を意識することはありませんが、私は携帯電話をかばんの中ではなく、ズボンのポケットに入れることが多く、扱いが乱暴になる（よくあるのが地面に落としてしまうことです）のですが、汚れを濡れタオルで拭いてもへっちゃら、というのが楽ちんでいいなぁ、と思うポイントです。

同じ労力でも、気を使う動作とあまり気を使わない動作では、「やる気」に著しい差を生み出します。気を使う動作は、気疲れしますし、集中して行わないと、怪我や事故の元になります。しかし、あまり気を使わない動作ですと、「よしやるか！」と思い立ってしまえばこちらのもの。いとも簡単に終わらせることができます。前述の私の携帯電話でいえば、お風呂に入っている時もケータイが手離せない、というタイプではない私でも、雨の日に、かばんの中のケータイが濡れてないかどうか不安、ということがまったくありません。

水というものは大変面白いものですね。ある一つの性質や特性しかないのではなく、相似する点や相反する点もありますし、様々な要素を併せ持っています。

たとえば、キーパーでは、水を使うことでその反応が始まり、皮膜が形成されますが、それだけではなく、水がクッションの役目を果たし、スポンジによる摩擦のストレスを和らげてくれます。

もうひとつ、アクアの例を挙げましょう。アクアの施工には水が欠かせません。そして一番の特徴である、「水を弾き難い」「水が膜状になってボディを滑り落ちる」という性質があります。アクア皮膜に水をかけて観察すると、「水は水のない所へ行こうとする」ということがよくわかりますね。そして大雨の降った後は「車がきれい」という嬉しい特典が付いてきます。このあたりは、私の携帯電話の安心感と通じるものがあると思います。…水って不思議…。

不思議なものといえば、最近の私の「不思議」のつぼにはまっているのは、車です。今更ながら、膨大な量の部品と、様々な仕組みが複雑に絡んで、奇跡みたいにひとつの宇宙を作り出している、車という存在に拍手を送りたいと思います。なぜこんな思いを抱くに至ったかを申しますと、よーやく車の仕組みを本格的に覚えよう、と考え始めたからです。ご存知のように、うちの子はよく壊れますので、プロの方に修理をお願いするばかりでなく、いい加減自分でも直せるようになりたい、と思ったからです。（お金もかかりますしね！）

私事ですが、このたび「さーきっと」で行われる「そうこうかい」に初めて参加することになりました…この記事が皆さんの元に届くころには、初「さーきっと」体験が吉と出るか凶と出るか、結果がわかると思います。…でも古い車だから一周走っただけでギブアップしそうな予感です（笑）

快洗隊直営店４月の実績

4月は、月初から黄砂の影響で大繁盛となり、数日間でしたが昨対比200%を越える実績を推移していました。洗車台数も大きく伸び、特に高性能コーティングは全店で220台を超える施工実績となりました。

最終的には中盤の天候不順も、なんとか乗り越え、既存店で洗車売上　昨対112%、全店で130%と予算達成できた店舗が多くでました。

㈱快洗隊　代表取締役　酒部　桂一郎

松戸店（千葉県）

●322坪

19年4月末報	松戸店	
商品名	数量	金額
手洗い（水洗い・撥水）	238	567,486
キーパー（ホワイト・フル含）	104	754,781
アクア・ダイヤモンド	24	886,210
主メニュー合計（来店台数）	Ⓐ 366	2,208,476
室内清掃計	110	195,048
アラカルト計	133	400,781
洗車売上合計	Ⓑ 609	**2,804,305**
洗車平均単価（Ⓑ÷Ⓐ）		= 7,662
車検・鈑金等		593,162
売上総合計		3,397,467
粗利合計		**3,204,283**

前年比130%とアラカルトが大健闘！

洗車予算250万円に対し実績280万円と予算達成です。4月では、接客方法を見直しました。今までは店外での受注でしたが、メニューを決めてきたお客様にも店内受注を徹底したことでアラカルト売上が、前年より25万円UPしたことも達成の一つの要因だと思います。5月も引き続きアラカルトの受注UPを目指し、よりキレイになる方法をお客様に提供していきます。

松戸店
マネージャー
多田　昌弘
22歳

千葉県松戸市小金きよしヶ丘4-3-5
TEL047-340-1902

五香店（千葉県）

●164坪

19年4月末報	五香店	
商品名	数量	金額
手洗い（水洗い・撥水）	150	364,057
キーパー（ホワイト・フル含）	83	595,238
アクア・ダイヤモンド	12	222,610
主メニュー合計（来店台数）	Ⓐ 245	1,181,905
室内清掃計	78	141,848
アラカルト計	105	269,286
洗車売上合計	Ⓑ 428	**1,593,038**
洗車平均単価（Ⓑ÷Ⓐ）		= 6,502
車検・鈑金等		153,976
売上総合計		1,747,014
粗利合計		**1,739,968**

スタッフ強化を行うも、前年比91%と苦戦。

洗車予算215万円に対し実績160万円予算未達と言う結果に終わりました。取り組みの一つである『キーパーのお客様をクリスタルのキレイレベルまで上げる』という販売方法の結果が少しづつ出てきていますので、引き続き行い、月間20台確保できる店にしていきたいと思っています。5月は外装だけではなく、室内関連の商品に力を注ぎ、車の中も外もキレイに出来る事をアピール・意識付けを行って行きます。

五香店
マネージャー
萩原　大介
23歳

千葉県松戸市常盤平6-30-8
TEL047-311-1010

相模原店（神奈川県）

●190坪

19年4月末報	相模原店	
商品名	数量	金額
手洗い（水洗い・撥水）	414	890,623
キーパー（ホワイト・フル含）	132	934,928
アクア・ダイヤモンド	34	808,932
主メニュー合計（来店台数）	Ⓐ 580	2,634,483
室内清掃計	173	262,864
アラカルト計	129	356,541
洗車売上合計	Ⓑ 882	**3,253,888**
洗車平均単価（Ⓑ÷Ⓐ）		= 5,610
車検・鈑金等		0
売上総合計		3,253,888
粗利合計		**3,253,888**

洗車台数は伸びるも、前年割れ、新体制で、これからに期待。

洗車予算430万に対し、実績325万と未達成です。洗車台数は、前年より約50台増加しているのにもかかわらず、キーパー、室内清掃高価格、アラカルト全ての受注を減らしてしまった事、平均単価も5600円と非常に低く接客力、提案力の無さが顕著にでてしまいました。接客、お会計、店舗の雰囲気について、基本から見直していきます。

相模原店
マネージャー代行
都築　邦彦
36歳

神奈川県相模原市相模原7-7-7
TEL（042）853-8891

岡崎店（愛知県）

●178坪

19年4月末報	岡崎店	
商品名	数量	金額
手洗い（水洗い・撥水）	463	970,571
キーパー（ホワイト・フル含）	191	1,267,167
アクア・ダイヤモンド	38	852,381
主メニュー合計（来店台数）	Ⓐ 692	3,090,119
室内清掃計	180	328,333
アラカルト計	143	466,676
洗車売上合計	Ⓑ 1,015	**3,885,129**
洗車平均単価（Ⓑ÷Ⓐ）		= 5,614
車検・鈑金等		221,851
売上総合計		4,091,980
粗利合計		**4,025,911**

黄砂で洗車台数が増加。

洗車予算425万実績387万円と予算未達成に終わりました。黄砂の影響で前半は洗車作業に追われ、コーティングが出ず悩みましたが、中盤以降徐々にコーティングが出始め、ダイヤモンドキーパーを前年同数キーパーコーティングは微量ながら増やすことができました。早く新人スタッフのスキルアップを図り安定感のある店作りをして行きます。

岡崎店
マネージャー
村藤忠士
31歳

愛知県岡崎市井田新町2-10
TEL（0564）65-5590

安城店（愛知県）

●166坪

19年4月末報	安城店	
商品名	数量	金額
手洗い（水洗い・撥水）	462	968,143
キーパー（ホワイト・フル含）	213	1,468,476
アクア・ダイヤモンド	51	1,165,971
主メニュー合計（来店台数）	Ⓐ 726	3,602,590
室内清掃計	211	395,048
アラカルト計	243	579,205
洗車売上合計	Ⓑ 1,180	**4,576,843**
洗車平均単価（Ⓑ÷Ⓐ）		= 6,304
車検・鈑金等		386,914
売上総合計		4,947,257
粗利合計		**4,711,604**

高性能コーティング30台超えで、前年比141%

洗車予算385万に対し、実績456万と予算達成致しました。黄砂の影響で洗車来店数も大幅に増加したこともあり月初から好調なペースで盛り上がった月でした。その中でも目立ったのがキーパー施工台数が213台と今月の目標であった200台以上の施工ができました。キーパーを軸とした魅力ある商品の提供しお客様にリピートして頂ける店舗作りを継続します。

安城店
マネージャー
柴田　亘
35歳

愛知県安城市百石町2-21-1
TEL（0566）79-3003

知立店（愛知県）

●112坪

19年4月末報	知立店	
商品名	数量	金額
手洗い（水洗い・撥水）	297	639,805
キーパー（ホワイト・フル含）	153	1,027,638
アクア・ダイヤモンド	30	675,590
主メニュー合計（来店台数）	Ⓐ 480	2,343,033
室内清掃計	131	250,238
アラカルト計	121	364,829
洗車売上合計	Ⓑ 732	**2,958,100**
洗車平均単価（Ⓑ÷Ⓐ）		= 6,163
車検・鈑金等		245,743
売上総合計		3,193,343
粗利合計		**3,034,689**

後半コーティングが伸びるも、前年比91%と前年割れ。

洗車予算380万円に対し実績295万円と未達成でした。手洗い洗車などの短時間で終わるメニューほど予約の浸透が高く、キーパー室内などの店舗側からすると必ず、受け入れしなければならないメニューが予約ではなく飛び込みでのご来店である事がはっきりと分かりました。今後、店舗側にとって有効なシステムへの改善が必要だと考え、次の繁忙期には改善できた物を結果として出したいと思っております。

知立店
マネージャー
藤川　昌也
29歳

愛知県知立市新池3-35
TEL（0566）85-5333

刈谷店（愛知県）

●188坪

19年4月末報	刈谷店	
商品名	数量	金額
手洗い（水洗い・撥水）	584	1,269,114
キーパー（ホワイト・フル含）	278	1,905,543
アクア・ダイヤモンド	43	741,981
主メニュー合計（来店台数）	Ⓐ 905	3,916,638
室内清掃計	320	582,619
アラカルト計	265	629,286
洗車売上合計	Ⓑ 1,490	**5,128,543**
洗車平均単価（Ⓑ÷Ⓐ）		= 5,667
車検・鈑金等		1,007,111
売上総合計		6,109,654
粗利合計		**5,557,950**

本店、月記録の500万超え前年比111%の改進！

洗車予算510万円に対し、実績510万円と予算は達成となりました。4月は3月に引き続きホイールクリーニングを中心にアラカルトのご案内を接客で徹底し、結果、昨年のアラカルト売り上げを大きく上回ることが出来ました。5月は引き続きアラカルト、フルコースを中心にリピート率の高い商品をご案内することにより単価アップを図りたいと思います。

刈谷店
統括マネージャー
山迫　大介
24歳

愛知県刈谷市山池町5-118-1
TEL（0566）28-6003

東海店（愛知県）

●33坪

19年4月末報	東海店	
商品名	数量	金額
手洗い（水洗い・撥水）	450	949,014
キーパー（ホワイト・フル含）	160	1,074,769
アクア・ダイヤモンド	22	449,848
主メニュー合計（来店台数）	Ⓐ 632	2,473,630
室内清掃計	150	224,360
アラカルト計	189	466,889
洗車売上合計	Ⓑ 971	**3,164,879**
洗車平均単価（Ⓑ÷Ⓐ）		= 5,008
車検・鈑金等		53,200
売上総合計		3,210,924
粗利合計		**3,202,074**

社員2名で、初月から300万超えの大型店。

洗車予算310万円に対し実績315万円と達成しました。以前から取り組んでいる、アラカルトは全体の14.8%を占め鉄粉取りなどの、外装系のアラカルトが、コーティング総数の50%も有りました。高価格コーティングはまだまだですが、キーパー・ホワイトキーパーを定期的に繰り返し施工していただいているお客様が多くみられます。これからも引き続き声掛けを含めた接客を行って行きます。

東海店
マネージャー
土井　竜也
20歳

東海市中央町6-48
TEL 052-689-3361

鳴海店（愛知県）

●207坪

19年4月末報	鳴海店	
商品名	数量	金額
手洗い（水洗い・撥水）	923	1,608,952
キーパー（ホワイト・フル含）	117	769,714
アクア・ダイヤモンド	21	423,095
主メニュー合計（来店台数）	Ⓐ 1,061	2,801,762
室内清掃計	134	244,952
アラカルト計	119	269,990
洗車売上合計	Ⓑ 1,314	**3,316,705**
洗車平均単価（Ⓑ÷Ⓐ）		= 3,126
車検・鈑金等		275,905
売上総合計		3,584,610
粗利合計		**3,505,010**

ドライブスルーと極上で一日の洗車台数、新記録120台超え

洗車予算365万に対し330万円と予算未達に終わりました。昨年同月のドライブスルー来店台数が569台で今年は696台と大きく上回り今後も大きく伸び続けていく商品だと感じました。今後の取り組みとしドライブスルー洗車を軸とした販売を行うためスタッフのモチベーション、スキルをアップを図り、より良い商品を提供し引き続きお客様の欲求を満たせれる店作りをしていきます。

鳴海店
マネージャー
成住　翔
24歳

愛知県名古屋市緑区鹿山1-57
TEL（052）895-9100

大須店（愛知県）

●33坪

19年4月末報	大須店	
商品名	数量	金額
手洗い（水洗い・撥水）	105	254,667
キーパー（ホワイト・フル含）	29	223,010
アクア・ダイヤモンド	20	941,410
主メニュー合計（来店台数）	Ⓐ 154	1,419,086
室内清掃計	20	47,714
アラカルト計	47	137,124
洗車売上合計	Ⓑ 221	**1,603,924**
洗車平均単価（Ⓑ÷Ⓐ）		= 10,415
車検・鈑金等		24,762
売上総合計		1,628,686
粗利合計		**1,619,214**

着実にお客様の指示を集める人気店。

洗車予算160万円に対し実績160万円洗車予算達成です。受注時の会話の中で、お客様自身が好みのコーティングを選べるというのが良いという声を多くいただきました。快洗隊にある選べる4つのコーティングはディーラーには無い強みと改めて実感できました。引き続きお客様に満足して頂ける「キレイ」を提供できる店作りを目指します。

大須店
マネージャー
結城　勝
36歳

名古屋市中区古渡町20-1
TEL 052-331-9230

甚目寺店（愛知県）

●168坪

19年4月末報	甚目寺店	
商品名	数量	金額
手洗い（水洗い・撥水）	222	551,810
キーパー（ホワイト・フル含）	81	556,629
アクア・ダイヤモンド	23	664,267
主メニュー合計（来店台数）	Ⓐ 326	1,772,705
室内清掃計	106	234,381
アラカルト計	103	310,057
洗車売上合計	Ⓑ 535	**2,317,143**
洗車平均単価（Ⓑ÷Ⓐ）		= 7,108
車検・鈑金等		161,329
売上総合計		2,471,971
粗利合計		**2,438,465**

オープン1年。前年比146%の成長です。

洗車予算200万円に対し、実績231万円と予算達成しました。アラカルト受注に力を入れた結果、全体の売り上げの13.4%と年末並みの売り上げを出すことができ、以前から取り組んでいる「相談に乗れる接客、受注」がうまく受け入れられたと感じます。今後、これらをカーケアにも反映し板金塗装を「直して綺麗にする」手段と位置付け、綺麗にする一つの方法として洗車と同様の取り組みができるようにします。

甚目寺店
マネージャー
堀　英明
29歳

愛知県海部郡甚目寺町下萱津五反田56
TEL（052）449-2770

北神戸店（兵庫県）

●102坪

19年4月末報	北神戸店	
商品名	数量	金額
手洗い（水洗い・撥水）	200	418,857
キーパー（ホワイト・フル含）	136	934,495
アクア・ダイヤモンド	23	441,762
主メニュー合計（来店台数）	Ⓐ 359	1,795,114
室内清掃計	167	352,619
アラカルト計	205	305,430
洗車売上合計	Ⓑ 731	**2,453,164**
洗車平均単価（Ⓑ÷Ⓐ）		= 6,833
車検・鈑金等		15,038
売上総合計		2,454,202
粗利合計		**2,449,624**

リピート客の増加を図りアップ！

洗車予算220万円に対し実績244万円予算達成です。チラシの効果により、新規顧客81名の獲得ができ、ほとんどの方が最初からキーパー以上の商品購入を視野に来店されコーティングの売り上げを順調に伸ばすことが出来ました。今後の課題として、いかにリピートしていただけるか、をテーマとし、現状に甘える事なく、よりスキルアップをしていきたいと思います。

神戸店
マネージャー
山本　尚幸
33歳

兵庫県神戸市北区有野中町1-9-16
TEL（078）987-4180

福山新涯店（広島県）

●181坪

19年4月末報	福山新涯店	
商品名	数量	金額
手洗い（水洗い・撥水）	332	715,619
キーパー（ホワイト・フル含）	154	1,012,476
アクア・ダイヤモンド	23	494,571
主メニュー合計（来店台数）	Ⓐ 509	2,222,667
室内清掃計	159	279,381
アラカルト計	142	232,914
洗車売上合計	Ⓑ 810	**2,734,962**
洗車平均単価（Ⓑ÷Ⓐ）		= 5,373
車検・鈑金等		137,705
売上総合計		2,858,167
粗利合計		**2,803,898**

平均単価900円以上アップ。伸長率一番の160%。

洗車予算237万円対し、実績272万円と予算を達成いたしました。前月同様、平均単価のアップとアラカルトの売り上げアップを目標とし取り組みました。結果、平均単価を前年の20%増アラカルトの売り上げをも全体の8.5%と大きく伸ばすことができ予算達成の一つの要因となりました。5月もスタッフ全体の取り組みとして今月の活動を継続し、予算達成を目指します。

福山新涯店
マネージャー
田和　勝也
35歳

広島県福山市新涯町5-2-25
TEL 084-954-4551