



高い技術力と品質で「誇りある職場」を作り出す



あけましておめでとうございます。旧年中は皆様に大変お世話になり、深く感謝申し上げます。

第11回キーパー選手権、キーパープロショップがLABOを越える

第11回キーパー選手権では1,000ポイント以上を獲得したキーパープロショップが6店舗も出ました。これは従来のポイントに加えてホイールコーティングなどのアラカルト商品をポイントに算入したことも大きな要因ですが、いずれの店舗もクリスタルキーパーのリピート台数が大幅に増え、アラカルトを外しても前年のポイントを大きく上回っています。また今回初めてキーパープロショップ3店舗がキーパーラボのトップ足立店をポイントで上回りました。

またクリスタルキーパーの施工台数でラボは1店舗も200台を越せなかったのに対し、かなりの数のプロショップが200台をオーバーしています。

これはコーティングにおいて一つの新しい時代がやってきたと感じています。この傾向はますます広がっていくでしょう。今の選手権のポイント制度においてキーパーラボがキーパープロショップに勝つことはもうないでしょう。クリスタルキーパーの施工台数においても同じです。

キーパープロショップおよびキーパー施工店の持つ集客力は圧倒的

キーパープロショップに登録されている店舗は、そのほとんどがガソリンスタンドや自動車販売整備など既存のビジネスに、プロショップ技術登録店の看板を掲げて営業されています。たとえばガソリンスタンドならば毎月何千台、何万台単位のご来店があり、非常に大きな集客力を持っています。



全国総合		
順位	店舗名	ポイント
1位	マツハヤ石油㈱ D.Dルート・エムチトセ給油所	1274
2位	紀洋石油㈱ セルフ白浜インター店	1155
3位	㈱りゅうせきエネルギー タウンズ店	1063
4位	㈱矢嶋商店 川口SS	1014
5位	遠鉄石油㈱ キーパープロショップ森田店	1002

LABOブロック		
順位	店舗名	ポイント
1位	KeepPer LABO 足立店	1042
2位	KeepPer LABO 刈谷店	976
3位	KeepPer LABO 板橋店	938
4位	KeepPer LABO 八王子店	930
5位	KeepPer LABO 高松西店	919

専門店であるキーパーラボは技術力と信頼性がポイント

一方、洗車・コーティングの専門店であるキーパーラボは「専門店には技術がある」というお客様の暗黙の信頼性によって、数あるキーパー施工店から選ばれている傾向があります。ですからキーパーラボの生命線は技術力であり、上質な施工品質にかかっています。しかし残念ながら集客においては、インターネットや看板、折込チラシなどで宣伝をするしかありません。それでもカー・コーティングは物販と違って、その店舗ごとの技術力によって施工品質つまり商品品質が変わるので、専門店らしく技術力を高く維持することによってお客様の信頼を得て、ビジネスが比較的高収益で成立し今後も成長していくでしょう。



キーパープロショップおよびキーパー施工店が高い技術力で高い品質を維持した時、無敵になる

キーパーラボは、ひたすら技術力を磨き、一台一台の施工を確実に行ってリピートを重ね、インターネットあるいは紹介という「口コミ」を広げていくしか手段を持っていません。

しかし、すでに圧倒的な集客力を持っているキーパープロショップ・施工店も、確実な技術力を身に付けて、一台一台を高い品質で施工を行い、お客様の信頼を積み上げていくことはできます。これができたらキーパープロショップ・施工店は無敵でしょう。

クリスタルキーパーをはじめカーコーティングの収益・時間効率は他の商品と比較してもかなり高く、すでに持っている「集客力」に高い技術力と高品質を実践できれば、想像以上に大きな収益源がそこに発生するはず

です。キーパープロショップ・施工店は、専門店ではないのでコーティングばかりに力を入れられないといわれますが、技術力を上げることは、そればかりに力を入れなければならないことではありません。専門店でもできることです。



しかし、売上金額においてはまだキーパーラボが高い

キーパープロショップ・施工店もキーパーラボも両方とも事業なので、やはり売上の金額が肝心です。この12月、足立店の1,225万円のギネスを筆頭に直売店舗平均で12月は705万円でした。1年を通した平均でも400万円を越し、ほぼ全店で黒字経営を成立しています。ポイント数の割には売り上げの金額が高いのは、コーティングをほとんど値引き販売していないことや、洗車価格が高いこと、ボディコーティング以外のアラカルト商品など多く、1台あたりの平均単価が高いことが上げられます。(今回の選手権では、この部分を改善したい目的もあって、ヘッドライトクリーン&プロテクト、ホイールコーティング、ガラスフッ素も、ポイントに入れたわけです) 高い技術力に裏付けられた自信と、高い接客力が高い平均単価を生むはず

高い商品品質は、技術だけでなく施工環境と機器にも左右される



クリスタルキーパーをはじめキーパーコーティングはあらゆる施工環境においても安全に施工できるように作られています。しかし、野ざらしの日なたで施工するより、日陰で風通しのない環境での施工の方が、高い品質を作りやすいことは違いありません。できればブースのほうが施工スタッフも楽に高い品質を作り出せます。余計なことに気を使わなくてもいいので、技術力も容易に上げることができます。

「高い技術力」で洗車・コーティングの現場を「誇りある職場」に

高い技術力と商品品質は、お客様の喜びと満足を作り出します。その喜びと満足が施工スタッフへの感謝となり、お客様からの報酬=売上、付加価値にもなります。

「売り上げの金額と付加価値」は、すなわち「お客様の満足の量」と考えています。だから売上金額と付加価値に目標を持って、その達成にみんなで力を合わせます。

「高い技術力」を持ち、それを実践する現場を、お客様の喜びと満足を作り出す「誇りある職場」にして、確実な報酬をも実現できるようにしたい。真剣にそう思っています。

「日本に新しい洗車文化を」は、そんな考え方を込めた言葉です。

日本国中の皆様、2013年もまた、皆様と一緒に日本国中のお車をピカピカにしてみたいと思います。



アイ・タック技研(株) 代表取締役 谷 好通