KeePer PRO SHOP 2013年夏のキーパー選手権結果&入賞店舗インタビュー

全国総合

1450ポイント
全国総合 1位
東海ブロック 1位
サンアイ自動車(株)(愛知県)

1,450ポイントの圧倒的な獲得ポイントでダントツの第1位!!

■約6割のお客様がピュアからクリスタル、ダイヤへグレードアップ
サンアイ自動車(株)は、新車、未使用車、中古車を月間約250台販売する大型の自動車販売店。今年5月にプロショップ民に登録したばかりだ。
納車セット(自動車税等の諸経費、マット、次回の車検検査費用)の中にピュアキーパーが組み込まれている(値引きにはなっていない)。したがって販売した車、すべての車にコーティングは施工される。そして、このピュアキーパーのグレードアップ商品として、約6割のお客様がクリスタルキーパーまたはダイヤモンドキーパーを施工した。自動車販売班スタッフの熱心な協力のおかげだ。

■アラカルト商品も積極的に提案
車検班(年間7,000台実績)は、「ヘッドライトクリーニング&プロテクト」をすすめ、約4割が施工につながった。保護という位置づけで新車にも全車提案した。また「ウィンドウガラスフッ素キーパー」をあらゆるお客様におすすめした。車検班、車検班などのスタッフ、そしてキーパープロショップ班が全国1位をめざし、頑張った。

■お客様の喜びを作り、最高の結果に!
会社全体で「お客様の満足をつくる」取り組みを熱心に実践している。たとえば販売された車に全国で対して、お一人おひとりのお客様のことを考え、工夫しながら「納車式」のセレモニーを行っている。お客様に大変好評だ。クストリームのあちらこちらに納車式の写真が貼られている。たくさんのお客様から喜びの言葉(ハガキ)も届き、朝礼で読み上げられている。お客様の喜びを見て、スタッフも喜ぶ。CSとESが見事に融合している。コーティング施工責任者の新原さんは、昔からキーパーコーティングに取り組んでいたが、キーパープロショップに登録したくたくさんのお客様が喜んでくれたことに改めてキーパーコーティングの良さを実感したという。
施工は3人だけで行ったが、「自分たち3人だけではできない。全スタッフのかがあってこそできた」と新原さん。日本一をめざす中で、「謙虚さを忘れずに」「感謝の気持ちを持って」とみんなが協力してくれるということを忘れないように心掛けた。「結果が出てよかった。改めてキーパーが一番いいと思えました。最高です!!」

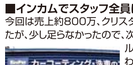
1196ポイント
全国総合 2位
関東ブロック 1位
(株)矢嶋商店
川口サービスステーション(埼玉県)

ポスティングを昨年の2倍記布。歩いて勝ち取った最後の追い込み!

■「川口SS」VS「鷲宮SS」、飛び抜けたレベルの戦い
(株)矢嶋商店のパワーはどこから出てくるのだろうか。「川口SS」と「鷲宮SS」が、強烈なパワーとライバル魂をぶつけ合い、お互いにとんでもない力を発揮しているようだ。
この夏のキーパー選手権では、10日報、20日報まで、鷲宮SSが全国のトップを走り、川口SSがそれにぴったりと追随するという形だった。しかも飛び抜けたレベルでの闘いだ。「川口SS」VS「鷲宮SS」の闘いは、お益明けに「川口SS」が最後に追い込み、勝ちを収めた。

■ポスティングと見積り1500枚で、昨年売上の約2倍
「6月半ばの空いた時間に2万枚位のポスティングを行い、その戻りが月末の追い込みとなりました。ポスティングしたチラシの特典期間を6月末までの短い期間としたので諦めはありましたが、逆に終了期間間近だったことで効果があったのもしれません。最後の2万枚は初めてのパターンで、今までやっていなかった遠い地域にも配布しました」と矢嶋店長。
売上は723万。昨年の売上の約2倍の額だ。7月のポスティングは6万900枚!昨年の倍の数だ。まさに「歩いて勝ち取った723万円」。他には6月末～走っ最末、店頭で見積りを1500枚出した。予約目標200台だったが結果として予約は135台だった。リピートは70～75台。昨年施工台数は100台で、リピート率70%以上だ。
ポスティング、とりわけクリスタルキーパーを増やしたことが実績として上がった。

■インカムでスタッフ全員に"気づき"を
今回は売上約800万、クリスタル300台、1500ポイント獲得を目標としてやってきたが、少し足らなかったので、次回の対策として「インカム」を使いはじめた。コントロールする人の声が届くようになり、一人に言えば全員に伝わって、全員が行動できるようになる。人数が多くて気づけないことでも、インカムがあれば気づけるようになり、いい動きができるようになった。
店頭での声かけとミニメニューを渡し、電話で予約受付。施工作業にも慣れ、台数が増えてきてもつくなかったという。

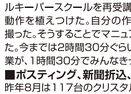


1137ポイント
全国総合 3位
関東ブロック 2位
(株)矢嶋商店
キーパープロショップ鷲宮店(埼玉県)

倍の技術力、倍の告知、見積もり表で倍の実績を達成!

■技術力の強化、品質の向上を徹底
「全国で1位になるためには、今まで2回しかとをやっていたらダメ。イノベーションをすることをスタッフに伝えました」と大澤所長は語る。キーパー選手権に向けての活動は、今年1月からスタート。まずは技術力、特にクリスタルキーパーの技術力の見直しをした。スタッフ全員にクリスタルキーパースクールを再受講させ、知識とマニュアル、基本動作を植えつけた。自分の作業の仕方を知るため、動画も撮った。そうすることでマニュアルが徹底され、品質も安定した。今までは2時間30分ぐらいかかっていたクリスタルの作業が、1時間30分でみんなきっちりできるようになった。

■ポスティング、新聞折込、見積書配布で告知強化
昨年8月は117台のクリスタルを施工し、もうこれ以上は無理と思っていた。今年8月は250台を施工してもまだ余裕があると感じたという。
店舗看板を強化し、野立て看板も立てた。専門店色が強くなり、店頭での成約率がくんと上がった。店頭告知はもちろん、ポスティングは毎月2万枚を行っている。今年はさらに強化するために、6月中旬より4万枚の店頭配布とポスティング、12万枚の新聞折込を行った。6月中旬～7月末まで、給油での来店のお客様、洗車でのご来店の方に見積書の配布を4,000枚お渡しした。昨年12月は2,000枚を配布、倍の活動ができたことで7月末まで に、6月で「80台」、7月で「120台」の計「200台」予約が入った。



■DM送付と電話フォローでリピート率ほぼ100%
リピート活動としてDMの送付、今回から電話フォローも実施。意外なことに、お客様が「教えてくれてありがとう」と言ってくれることに驚いた。だからリピート率はほぼ100%である。コーティング売上610万円、倍の技術力、倍の技術者、倍の見積書、倍の告知、これにより、昨年より倍の結果を出すことができた。
「今回は目標の全国1位を取ることができず悔しいですが、ひとつ目は行った活動を始めました。コーティング・洗車は継続することに意味があります。1カ月、2カ月やっただけでは結果は出ない。だからも継続してさらに高いところを目指します!」(大澤所長)

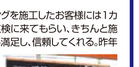
760ポイント
全国総合 4位
九州・沖縄ブロック 1位
喜多村石油(株) D.Dセルフ医大通り店(福岡県)

「コーティング」を指針に掲げ、技術の向上とリピート確保

■コーティングをしっかり販売し、他のカーケアにつなげる
喜多村石油(株)では、今年4月に体制が変わり、会社全体の指針として「コーティング」を掲げた。お客様に信頼関係が必要とされるコーティングを、しっかり販売できるようになれば、どんなカーケアでも販売につながる店舗になるからだそうだ。その他(車検やタイヤなど)の収益は、店長の得意な分野を伸ばすという指針に変えた。あれもこれもやるということがなくなり、「店長たちは準備がしっかりできるし、結果に結びつくようになった」と喜多村専務は語る。洗車収益とコーティング収益は分けて管理。洗車収益は天候によって左右されるが、コーティングは左右されない。洗車収益を求めていた時は、汚れた車に声をかけていたが、コーティングを指針に掲げてからは、新しい車やキレイな車にも声をかけるようになった。

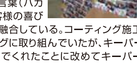
■予約取りとヘッドライト&クリーンプロテクトで収益アップ
D.D.セルフ医大通り店はセルフSSである。通上店長がキーパーコーティングを取り組んだのは2年ほど前。まずキーパープロショップ研修会で聞いた、他店での成功例「予約取り」を行い、2年前の12月のコーティング実績が100万円を超え、コーティングサービスに自信がついた。そして昨年の8～10月にヘッドライトクリーンとプロテクトを3万円で100台以上施工。その12月、220万円のコーティング収益を獲得した。
その後、スタッフ全員の技術を見直した。最初は通上店長が自ら、他のコーティングの得意店に行き、訓練することから始めた。そして自店へ帰り、スタッフとひたすら、本番でも、デモでも、洗車やコーティングを作業し続けた。

■点検フォローで72%のリピート率
リピートにつながる活動もしっかりと行っている。コーティングを施工したお客様には1カ月後にお礼DMを送付し、洗車の電話フォローを入れる。点検に来てもらい、ちょっと施工が できているかを確認。これを行うことでお客様はとても満足し、信頼してくれる。昨年8月にクリスタルを施工した72%の人が今年再施工、さらに新規が積み重なり、クリスタル99台の施工につながった。
既に8月に施工していただいたお客様にお礼(DMと電話)を伝えながら、12月に向けての活動が始まっている。これから洗車・コーティング委員会を立ち上げるなど会社全体で盛り上げていく。



623ポイント
全国総合 6位
北関東・甲信越・北陸ブロック 1位
(有)ハタヤ サンパティック石下SS(茨城県)

ごく普通の小さな店舗がごく普通のことを一生懸命やって勝ち得た輝かしい実績!

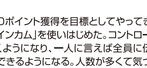


■アラカルト、スタッフの戦力が結果につながる
(有)ハタヤ サンパティック石下SSは、畑がずっと続く、ごく普通の日本ののどかな田舎の風景のなかにある。
一般洗車の方にも「ウィンドウガラスフッ素キーパー」を徹底的に声掛けした。コーティング施工車に付加することはもちろん、給油・洗車だけのお客様からも90台程を受注。その他、洗車・コーティングにプラスαの商品をすべて半額にした。結果、アラカルトで275ポイントを獲得。コーティング台数自体は微減だったが、売上全体では前年比110%に増えた。
上達会でレジンの4面拭上げを教わって非常に楽になったことが大きく結果につながった。また高校生のアルバイトがとても優秀で、クリスタルキーパーの100点ビデオを、「家で見ていて」と渡したら、できるようになっていた。クチコミも一生懸命配り、新規のお客様の受注までしたという。さらに彼は母親の車に初のクリスタルキーパーを施工した。母親はピカピカになった車を見て大喜びし、彼を褒めたそうだ。これが彼の大きな喜びと、クリスタルキーパーに対する自信につながり戦力になった。

■高品質の洗車・コーティングがお客様を呼ぶ
最後の追込みについて、岡田マネージャーは「ニコニコしているだけです」という。
菊地社長は「日々出ればいいかなと思っていた。WEBやDMコミでの来店が多く、人から人につながっている。『洗車が丁寧』とお客様も遠くから訪れるそうだ。
マーケットが特に遠い地域でもないし場所の普通の店舗。決して若くはないマネージャー(失礼)が、チラシ折込などの販売活動をするわけでもなく、店頭に来た お客様にチラシを配り続けるだけ。しかし良い洗車品質を維持し、熱心なスタッフや母親に褒められて自信を持ったアルバイトたちが、お客様と話をして施工する高品質のコーティングが評判を呼び、多く受注する。普通のことを、みんなで普通に、自信を持って、そして本当に一生懸命がんばって勝ち得た輝かしい実績だ。

585ポイント
全国総合 8位
東海ブロック 2位
(株)新出光 セルフ荒子SS(愛知県)

ウィンドウガラスフッ素キーパー受注100台!コーティングにつながる可能性



■看板設置で認知度アップ
6～7月にチラシ1万枚位のポスティングと店頭告知を行い、7月には新しい看板を取り付けた。のぼりから看板になって印象が変わり、前面に洗車をやっていることがアピールでき、認知度が上がった。他にはWEB活動、メール会員へのコーティング紹介なども行ったことが、今回の結果につながったのだろう。

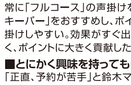
■入店プログラム、上達会で技術力アップ
池田店長は今年5月に3日間、キーパーラボ入店プログラムに参加。「実践や応用を学ぶことができた。レジンが新しく変わり、難しかった拭き取り方も上手くできるようになった」という。手洗いも細かく知ることができ、手数が減り、時間短縮につながった。また池田店長と他スタッフ2名は上達会にも参加。原点に戻ってピュアがきちんとできないと、クリスタルの動きもきちんとできないと実感。上手くなり、作業効率が上がったという。
クリスタル施工は43台。去年11台でリピートが9台、34台は新規であり、昨年に比べ台数が大きく伸びている。「1年に1回のスパンと品質、価格が お客様にマッチしているのではないか」と池田店長。1年に1回で楽にきれいになると喜んでもらえるという。

■「ウィンドウガラスフッ素キーパー」がお客様に好評
またアラカルトでは「ウィンドウガラスフッ素キーパー」がすごく多かった。給油のお客様や手洗いのお客様に店頭で案内をした。お客様の反応は良く、給油のお客様(店頭)だけでわ100台受注。コーティングにつながる可能性も期待できる。
今夏のキーパー選手権においては、620ポイント獲得を目標に決め、毎日の朝礼やポイントのグラフ化、ランキング速報などで気持ちを高めた。社員、ベテラン、新人それぞれが役割をまっとうし、いしずームワークで活動ができた。独自の「ロイヤルフルコース」も好評。リピートの意識をしっかり持って活動できた。

504ポイント
全国総合 12位
4位ブロック
北関東・甲信越・北陸ブロック
(株)宇田川コーポレーション
D.Dセルフ千代田SS(茨城県)

全国50位以内に4店舗、ブロック20位以内に5店舗ランクインの快挙!!

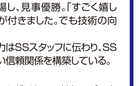
■「ウィンドゥガラスフッ素キーパー」でポイントを大きく稼ぐ
(株)宇田川コーポレーションは、D.Dセルフ千代田SSを含め、全国(50位以内)に4店舗、北関東・甲信越・北陸ブロック(20位以内)には5店舗と、上位入賞店が多かった。
初めから予約と店頭受注の同時進行でいきたかったが、前半の10日までは店頭受注が思うようにとれなかった。10日報の時点で、同じ会社の土浦SSが千代田SSより上位に立った。千代田SSは会社の中でも土浦がずば抜けていて、常に一番を走っていたが、初めて土浦SSに差をつけられてしまい、正直、あせった。
オープン以来、お益は暇か、忙しいかどちらだった。不安もあったが「暇だろうが忙しかろうが、行くしかない!」と決め、予約と施工目標を立てスタッフ全員で頑張った。コミュニケーションをとても大事にし、他店舗とのライバル関係も良く、環境に恵まれている。
常に「フルコース」の声掛けを行い、手洗いのお客様には「ウィンドゥガラスフッ素キーパー」をおすすめし、ポイントを稼いだ。雨が降ってもできるので、店頭で声を掛けしやすい。効果がすぐ出るので、お客様にも喜んでもらえるなどメリットが多く、ポイントにかせぐ貢献した。



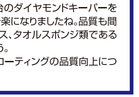
■とにかく興味を持ってもらい、施工につなげる
「正直、予約が苦手」と鈴木マネージャーは言う。提案してもすぐに予約まで持っていくことができない。それでも店頭での告知はすっと続けていて、とにかく話をしてどれだけの人に興味を持ってもらうかが勝負。お客様に興味を持っていただくと、チラシを見せれば施工につながります。

844ポイント
センター店・キーパープロブロック 1位
(株)ENEOSネット
世田谷コーディングセンター

品質向上、技術に対する自信、事業部一丸となって取り組む


左から高橋さん、厚見センター長、佐尾さん

■しっかりコーティング提案する社内キャンペーンを実施
(株)ENEOSネット 世田谷コーディングセンターとは、東京事業部(東京都下)の直営SSで受注されたコーティングの施工と、直接来店されるお客様からの施工を行うセンター店である。
コーティング需要期である夏に社内キャンペーンを組んだ。特に割引もなく、しっかりお客様にコーティングを提案する企画だ。直営SSでは告知看板を設置し、店頭ではオリジナルミニメニューを作成して店頭での声掛けを徹底的に行った。直営SSで実際にコーティングを受注するのは、SSスタッフ。コーティングセンターでは受注表を見ながら、SSスタッフと電話でヒアリングをする。「キャンペーンが始まって、SSからの問合せが一気に増えて、事業部一丸となっているのを肌で感じることができました。嬉しかったですね」(厚見センター長)



■コンテスト優勝を通じてスタッフ、お客様との強い信頼関係を育む
今年6月、全国の事業部からコーティング技術1級資格によるコンテストが開かれた。その中で、東京事業部代表として、厚見センター長が出場し、見事優勝。「すごく嬉しかったです。そして、何より自分の技術が評価されて自信が付きました。でも技術の向上に終わりはありませんね」
社内外より評価された世田谷コーディングセンターの技術力はSSスタッフに伝わり、SSと世田谷コーディングセンター、そして何よりお客様との強い信頼関係を構築している。

■上達会で学んだ技術と道具管理で時間短縮
世田谷コーディングセンターは8月、多い日には1日30台を施工。「上達会で、レジンの拭き上げは随分楽になりましたね。品質も間違いなく上がったと思います。そして、ポリッシャーやクロス、タオルスポンジ類である道具の管理にも、気を遣いました」と厚見センター長は言う。
技術力の向上と道具管理の効率化により時間の短縮となり、コーティングの品質向上につながった。

全国総合(後半戦)

順位	店舗名	ポイント	ブロック別順位
1位	サンアイ自動車(株)	1450	東海1
2位	㈱矢嶋商店 川口サービスステーション	1196	関東1
3位	㈱矢嶋商店 キーパープロショップ鷲宮店	1137	関東2
4位	喜多村石油㈱ D.Dセルフ医大通り店	760	九州・沖縄1
5位	マルセキ㈱ グッドハート桜田西SS	637	東北1
6位	㈲ハヤタ サンパティック石下SS	623	北関・甲信・北陸1
7位	紀洋石油㈱ セルフ白浜インター店	589	関西1
8位	新新出光 セルフ荒子SS	585	東海2
9位	㈱サントーコー D.Dセルフ京都南インター	575	関西2
10位	㈱金沢丸善 手洗い洗車専門店 技	522	北関・甲信・北陸2
11位	マルセキ㈱ セルフ高柳SS	510	北関・甲信・北陸3
12位	㈱宇田川コーポレーション D.Dセルフ千代田SS	504	北関・甲信・北陸4
13位	カーエステ99	495	中国・四国1
14位	井谷石油㈱ D.D樣原SS	481	関西3
15位	紀洋石油㈱ セルフ田辺SS	452	関西4
16位	カメイ㈱ D.Dセルフ多賀城店	451	東北2
17位	㈱三田商会 花巻東SS	416	東北3
18位	遠鉄石油㈱ キーパープロショップ森田店	388	東海3
19位	㈱弘善商会 D.Dセルフ青山店	387	東北4
20位	㈱山下石油店 D.D猪ヶ倉SS	385	九州・沖縄2
21位	㈱新出光 イデックスセルフ瀬野インターSS	379	関西5
22位	㈱金沢丸善 ワンダフルセルフ湯	377	北関・甲信・北陸5
23位	協和石油㈱ セルフ大森バイパスSS	375	東北5
24位	種子島石油㈱ 鴨女町給油所	372	九州・沖縄3
25位	㈱ENEOSネット 与野新都心店	357	関東3
26位	㈱平川燃料 銀木SS	331	九州・沖縄4
27位	㈱ENEOSフロンティア D.Dセルフ八幡宮店	327	九州・沖縄5
28位	㈱弘善商会 D.D五所川原東店	326	東北6
29位	㈱宇田川コーポレーション D.D土浦SS	322	北関・甲信・北陸6
30位	大民石油販売㈱ 亀ノ丁給油所	317	東北7
31位	㈱ワルっせきエネルギー 末吉店	313	九州・沖縄6
32位	㈱志村 セルフ小手指SS	312	関東4
33位	遠北振興㈱ セルフ永山SS	306	北海道1
34位	㈱宇田川コーポレーション 学園西大橋SS	304	北関・甲信・北陸7
35位	カメイ㈱ D.Dセルフ仙台一城東店	294	東北8
	㈱白石石油店 庄内SS	294	九州・沖縄7
37位	㈱紀南石油販売㈱ 新宮SS	287	関西6
38位	㈱愛田 川俣駅前給油所	284	東北9
39位	㈱タクエージ ネクスト広島インター	283	中国・四国2
40位	東洋石油販売㈱ 成田セルフ北ブック成田	278	関東5
41位	広川日石㈱ D.Dセルフ西条セントラルSS	276	中国・四国3
42位	広川石油㈱ D.Dセルフ西条ウエストSS	275	中国・四国4
43位	㈱小林本店 D.D栗山朝日SS	275	北海道2
44位	泉カーサービス㈱	274	北関・甲信・北陸8
45位	青木石油商事㈱ 深大寺給油所	273	関東6
46位	㈱宇田川コーポレーション D.Dセルフ小川SS	266	北関・甲信・北陸9
47位	㈱アイラックス フリーフライト紅雀	265	北関・甲信・北陸10
48位	㈱弘善商会 D.D黒石店	261	東北10
49位	㈱ENEOSネット 世田谷コーディングセンター	256	九州・沖縄8
50位	㈱江津丸善 江津給油所	256	中国・四国5

ブロック

北海道ブロック

1位 道北振興(株) セルフ永山SS 306ポイント

お客様の笑顔のおかげです!
車の状況や、お客様の望む車のキレイについてお客様とじっくり会話しました。フォトウエとホームページの更新も頻繁に行い、ネットから新規のお客様も来ていただけました。スタッフの力の源は「お客様の笑顔」。お客様満足度No.1を目指します。

2位 (株)小林本店 D.D栗山朝日SS 275ポイント

お客様との会話を大事に!
お客様の望む商品を提案するためアンケートキャンペーンを実施。スタッフ全員で勉強会やロープレを行った結果、全員が信頼性持った接客と会話をすることができ、クリスタル施工台数が昨年対比140%と大きく伸ばすことができました。

3位 ナラサキ石油(株) 若草SS 235ポイント

確実に満足いただける施工を!
ロープレを行い、スタッフ全員が正しい商品知識を持ち、信頼を持ってお客様とお話しした。店頭のことがわり「絶対に施工していただいたお客様に満足してもらうこと」を合言葉にし、一切妥協せず、気持ちを熱くお客様に伝え、満足していただくことに全力です!

東北ブロック

1位 マルセキ(株) グッドハート桜田西SS 637ポイント

気合いと根性!!全国総合5位!
月に平均200台目標としてポスティングやDM、そして店頭告知を徹底した。昨年のリピート率が悪かったため、品質確認を実施しました。ウィンドウガラスフッ素キーパー、ヘッドライト&プロテクトのセット販売や、予約割引も含め、結果、140台の予約を獲得できました。

2位 カメイ(株) D.Dセルフ多賀城店 451ポイント

新生、多賀城で頑張ました!!
今年から、新規開店スタートしました。広報活動、日野新店長を筆頭に、とにかく前年を必ず上回ろうと頑張みました。品質維持を徹底し、スタッフのレベルアップを図りました。厳しいことも言いました。スタッフが信じてついて来てくれるので同じ気持ちで頑張ります。

3位 (株)三田商会 花巻東SS 416ポイント

選手権は目的ではなく、手段で
お客様の満足度を上げるため、コーティングやアラカルト等の提案を各スタッフが積極的に行った結果、客単価が上がり、洗車収益向上につながりました。新規の問合せは「作業風景を見て、コーティングをするから三田さんで」と言われるようになりました。

北関東・甲信越・北陸ブロック

2位 (株)金沢丸善 手洗い洗車専門店 技 522ポイント

面倒なことを率先して
お客様情報を分析し、客層のターゲットを絞り、提案のお手入れは大半が自分でしていることが分かりました。結果、クリスタルキーパーが約1.5倍増し、8月244台の予約を獲得。フォトウエ経由で1,000台を超え、WEBからのコーティングは月20台程。データ管理やフォトウエアップも頑張ってやる事です!

3位 マルセキ(株) セルフ高柳SS 510ポイント

技術伝承で施工台数アップ
7月20日から予約取り引き、11日間で153台。8月末までに332台の予約を獲得。入れたばかりのスタッフ2名の施工、具格をクリアするまでチェック。月1回の洗車レッダー会での技術指導も効果的だった。今ではどんな自信を持って施工しています!

関東ブロック

3位 (株)ENEOSネット 与野新都心店 357ポイント

高い技術力へ揺るがない自信
約8カ月コーティングの施工スタッフを育成しました。今回の結果の要因かもしれませんが、どんな車でも、適切な時間でキレイにできるスタッフを育成することが、頭でお客様と話しているスタッフの自信にも自然とつながりました。安定して高品質のコーティング、約束した納期で提供するという、当たり前のことを一つひとつ確実にやっていることが大きな要因だと思います。

東海ブロック

3位 遠鉄石油(株) キーパープロショップ森田店 388ポイント

全員でサポートし合い品質確保
店内接客で「聞くに徹し、お客様にご納得いただくまで、お話を伺いました」。決しておすすめをせずアドバイザーに徹し、ダイヤモンドキーパーの受注が増えたことが結果です。来店率を高め目的は出会えるもすべて行けるよう全員で意識し、新設できた思い、ますます、頑張ってまいります。スタッフ同士でサポートしあう、協業が結べ中でも高品質を維持できました。

北海道ブロック

順位	店舗名	ポイント
4位	㈱小林本店 D.D円234前見店SS	200
5位	㈱嶋嶋商事 八軒SS	183
6位	㈱小林本店 D.D南幌ゆとり野SS	164
7位	㈱小林本店 D.Dウイング南幌SS	127
7位	ナラサキ石油㈱ D.D東北通SS	127
9位	㈱小林本店 D.D栗山SS	122
10位	㈱恵原石油㈱ D.D㈱原恵広西24条店	121
11位	赤平エネルギー㈱ 赤平平岸SS	108
12位	アラサキ石油㈱ D.D江別SS	105
13位	恵林石油㈱ D.Dハートビット恵庭店	100
14位	㈱アイックス セルフ白樺SS	91
15位	㈱ニイさき D.DえりもSS	83

東北ブロック

順位	店舗名	ポイント
6位	㈱弘善商会 D.Dセルフ青山店	387
7位	協和石油㈱ セルフ大森バイパスSS	375
8位	㈱弘善商会 D.D五所川原東店	326
9位	大民石油販売㈱ 亀ノ丁給油所	317
10位	ナイガキ石油㈱ D.Dサンシャイン城東店	294
11位	㈱東望 川俣駅前給油所	284
12位	㈱弘善商会 D.D黒石店	261
13位	カメイ㈱ D.Dセルフ仙台一城東店	294
14位	㈱ワルっせきエネルギー 末吉店	313
15位	遠北振興㈱ セルフ永山SS	306

関西ブロック

順位	店舗名	ポイント
1位	紀洋石油㈱ セルフ白浜インター店	589
2位	井谷石油㈱ D.D樣原SS	481
3位	紀洋石油㈱ セルフ田辺SS	452
4位	㈱タクエージ ネクスト広島インター店	379
5位	㈱イデックスセルフ瀬野インターSS	379
6位	紀南石油販売㈱ 新宮SS	287
7位	㈱ヒロ・コーポレーション 学園西大橋SS	304
8位	㈱ヒロ・コーポレーション D.D上浦SS	322
9位	㈱ヒロ・コーポレーション D.D学園福岡	244
10位	㈱アイックス 都島ヨサーズスステーション	241
11位	㈱金沢丸善 ワンダフルセルフ金石	237
12位	㈱小原鉱業産業㈱ ネクテクスタンド長野	232
14位	㈱金沢丸善 ワンダフルセルフ港北インター	232

中国・四国ブロック

順位	店舗名	ポイント
1位	紀洋石油㈱ セルフ田辺SS	452
2位	㈱新出光 イデックスセルフ瀬野インターSS	379
3位	㈱紀南石油販売㈱ 新宮SS	287
4位	㈱新出光 セルフ魚住給油所	197
5位	㈱新出光 セルフ魚住給油所	140
6位	㈱ヒロ・コーポレーション 高松西店	136
7位	㈱ヒロ・コーポレーション 高松西店	136
8位	三和油業㈱ キーパープロショップ明石	131
9位	丹和本油㈱ 舞鶴SS	127
10位	㈱光園 東住吉サービスステーション	126
11位	㈱ヒロ・コーポレーション 高松西店	124
12位	東洋石油販売㈱ 大和郡山セルフ店	120
13位	東洋石油販売㈱ 大和郡山セルフ店	120

九州・沖縄ブロック

順位	店舗名	ポイント
1位	紀南石油販売㈱ 新宮SS	287
2位	㈱ヒロ・コーポレーション 学園西大橋SS	304
3位	㈱ヒロ・コーポレーション D.D上浦SS	322
4位	㈱ヒロ・コーポレーション D.D学園福岡	244
5位	㈱アイックス 都島ヨサーズスステーション	241
6位	㈱金沢丸善 ワンダフルセルフ港北インター	232
7位	㈱小原鉱業産業㈱ ネクテクスタンド長野	232
8位	㈱金沢丸善 ワンダフルセルフ金石	237
9位	㈱ヒロ・コーポレーション 高松西店	124
10位	㈱ヒロ・コーポレーション 高松西店	136
11位	㈱ヒロ・コーポレーション 高松西店	136
12位	東洋石油販売㈱ 大和郡山セルフ店	120
13位	東洋石油販売㈱ 大和郡山セルフ店	120

中国・四国ブロック

順位	店舗名	ポイント
1位	紀洋石油㈱ セルフ田辺SS	452
2位	㈱タクエージ ネクスト広島インター店	379
3位	㈱ヒロ・コーポレーション 高松西店	124
4位	㈱ヒロ・コーポレーション 高松西店	136
5位	㈱ヒロ・コーポレーション 高松西店	136
6位	㈱ヒロ・コーポレーション 高松西店	124
7位	㈱ヒロ・コーポレーション 高松西店	136
8位	㈱ヒロ・コーポレーション 高松西店	136
9位	㈱ヒロ・コーポレーション 高松西店	124
10位	㈱ヒロ・コーポレーション 高松西店	136
11位	㈱ヒロ・コーポレーション 高松西店	136
12位	㈱ヒロ・コーポレーション 高松西店	124
13位	㈱ヒロ・コーポレーション 高松西店	136
14位	㈱ヒロ・コーポレーション 高松西店	136
15位	㈱ヒロ・コーポレーション 高松西店	124

九州・沖縄ブロック

順位	店舗名	ポイント
1位	㈱平川燃料 銀木SS	331
2位	㈱ENEOSフロンティア D.Dセルフ八幡宮店	327
3位	㈱ハヤタ サンパティック石下SS	623
4位	㈱平川燃料 銀木SS	331
5位	㈱ENEOSフロンティア D.Dセルフ八幡宮店	327
6位	㈱ワルっせきエネルギー 末吉店	313
7位	㈱ワルっせきエネルギー 末吉店	313
8位	㈱ワルっせきエネルギー D.D東城店	235
9位	㈱喜多村石油店 D.Dセルフ福原SS	231
10位	㈱山下石油店 D.D猪ヶ倉SS	385
11位	㈱アイラックス フリーフライト紅雀	265
12位	㈱平川燃料 セルフ荒尾本村給油所	183
13位	㈱M&Musumi 上荒田	183

センター店・キーパープロブロック

順位	店舗名	ポイント
1位	KeePer LABO 板橋店	647
2位	KeePer LABO 岡崎店	552
3位	KeePer LABO 相模原店	537
4位	KeePer LABO 河谷店	518
5位	KeePer LABO 高松西店	507
6位	KeePer LABO 東海店	503
7位	KeePer LABO 札幌店	494
8位	KeePer LABO 大府店	483
9位	KeePer LABO 上溝店	480
10位	KeePer LABO 豊田店	443
11位	KeePer LABO 安城店	433
15位	KeePer LABO 知立店	408

センター店・キーパープロブロック

1位 紀洋石油(株) セルフ白浜インター店 589ポイント

技術力・告知力・女性力で全国総合7位!!
600平を目指し、2つ目クラス25,000坪を目指ものとポスティング、コーティングは即決せずに、店頭と店内で良さをきちんと伝えておくと、後日の予約につながります。ウィンドウガラスフッ素キーパーのメニューを作成し、洗車の方にもご案内。非常に人気が高く、アラカルトの台数に直結。女性スタッフの力や結婚やお客様いも頑張って