

2017年9月総括

昨年9月のキーパーラボの実績が、前々年同期比94.6%と低かったこともありますが、今年9月の前年同期比は137.0%、つまり37.0%増であり(前年の94.6%を掛けても129.6%)に前年実績のある既存店での前年同期比は、18.7%増でした。これは前の月、8月が記録的な悪天候に対して、その反動の意味もあり、この9月は東京での日照時間は昨年77時間に對して、今年は121.6時間であり、名古屋では昨年99.5時間に對して、166.8時間と倍近い日照時間がありません。

この好天によって「洗車」の前年同期比が全体で41.0%増、既存店27.2%増で、来店客数全体でも前年同期比が全体で38.5%増、既存店で23.6%増となりました。このように洗車でのお客様の増加が主因となった来店客数の大幅な増加では、単価の安い洗車を足を引っ張って全体の平均単価を大きく下げるものです。しかし、この9月は、高価格のダイヤモンドキーパー類は、全体で28.6%増、既存店では5.0%増と今の傾向通りに留まりましたが、洗車の延長線上にある5,000円/台のピュアキーパー類が、全体で70.1%増、既存店だけでも46.3%増と大きく伸びて、台当りの平均単価の落ちを全体で1.1%減、既存店で4.0%減に留めました。その結果全体で、客数138.5%×単価98.9%=売上実績137.0%となり、既存店では、客数123.6%×単価96.0%=売上実績118.7%となりました。

数字的に見ればそれだけのことですが、2か月ぶりの好天続きに洗車を求めて、前年比38.5%増の来店客数が押し寄せて、でも、それをほぼ単価を下げずに、受け入れ切ったスタッフの努力を評価しています。彼らに言わせるとやはり「100%お客様を大歓迎する」なのだそうです(詳しくは2面と下のインタビューをご覧ください)。

東日本支社 賀来 聡介
西日本支社 鈴置 力親

キーパーラボ新店情報



10/12 オープン トレッサ横浜店

所在地：神奈川県横浜市港北区師岡町700番地
(トレッサ横浜 南棟 施設内)

営業時間：10:00~20:00※ラストオーダーは19:30

コーティングブース：2台、洗車・仕上げ場：4台

トレッサ横浜のジェームス様の中にあります。

※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:メンテナンスとミネラルオフ、クリスタル:クリスタルキーパー、ダイヤモンド:ダイヤモンドキーパーとダブルダイヤモンド)

注1)キーパーラボ 全70店舗の内、FC11店舗の実績は含まれていません。直営59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期比であります。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。

新店	2017年9月	売上金額(円)	前年対比	今月Keeper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		
11月	札幌店	5,767,493	75%	34	22	113	23	10,373	6,391
4月	手稲店	1,539,758	-	12	4	25	9	10,404	3,669
3月	仙台長町店	3,258,741	142%	20	15	47	15	9,501	5,351
3月	郡山店	2,225,963	-	8	8	27	15	15,566	4,982
5月	小山店	1,580,745	-	6	6	21	10	10,538	4,048
11月	水戸内原店	2,136,407	-	10	7	18	12	9,329	4,342
3月	大宮店	2,537,794	-	8	9	26	17	12,027	4,468
	さいたま店	3,412,165	107%	11	18	37	17	8,794	5,919
	浦和美園店	5,598,475	121%	17	30	57	25	10,254	6,790
	草加店	7,296,215	129%	25	42	71	22	9,030	6,822
☆2年目	ちば古市場店	3,255,301	196%	17	9	35	21	9,717	5,803
1月	千葉ニュータウン店	3,249,563	-	14	14	56	17	11,053	5,686
	船橋店	3,016,549	121%	15	14	45	5	7,286	5,686
	野田店	2,780,877	126%	22	16	37	12	8,301	5,339
	柏店	3,153,909	96%	12	26	36	13	8,960	5,553
	松戸店	4,539,755	123%	17	25	50	22	9,438	6,215
	松戸東店	3,957,800	103%	17	28	37	22	9,078	6,783
	足立店	10,123,183	120%	39	55	99	40	8,712	6,751
	板橋店	5,159,475	104%	13	33	54	26	9,197	6,190
☆2年目	高島平店	2,760,498	106%	11	39	32	5	8,573	5,084
	世田谷店	8,585,987	115%	13	53	101	38	10,841	7,224
☆2年目	三鷹店	5,327,607	159%	23	26	57	26	9,413	5,750
4月	昭島店	4,317,496	-	22	31	56	18	9,447	5,716
改修中	八王子店	-	-	-	-	-	-	-	-
	相模原店	4,263,710	79%	24	37	63	11	8,377	5,287
	上溝店	5,618,007	116%	17	34	58	27	10,308	6,693
6月	長久手店	1,925,525	-	6	14	19	10	8,792	4,488
	東郷店	3,116,081	156%	13	21	26	15	9,414	6,092
	豊田店	4,970,676	119%	36	37	50	23	8,798	6,571
	岡崎店	6,670,371	154%	32	54	80	33	11,117	7,743
	安城店	4,079,606	110%	27	30	41	23	9,667	6,243
	知立店	3,308,557	124%	24	27	38	11	9,268	6,150
	刈谷店	4,230,880	110%	24	29	41	18	9,423	6,163
	半田店	3,525,998	137%	7	17	68	19	9,530	5,833
	大府店	3,275,536	96%	12	22	32	15	7,247	5,538
	東海店	5,126,422	136%	54	29	24	21	8,947	6,275
	高針店	3,016,692	116%	20	11	44	16	9,457	6,015
	鳴海店	3,093,417	131%	21	17	46	12	8,498	6,030
	大須店	5,142,907	112%	10	35	53	23	9,385	6,029
	中川店	4,580,537	136%	26	47	65	16	9,543	7,358
	菖蒲寺店	3,640,063	139%	16	25	40	15	8,217	5,746
	一宮店	4,731,290	126%	13	30	53	24	9,796	6,882
2月	春日井店	2,337,518	-	13	10	18	17	11,688	4,694
7月	師勝店	1,642,868	-	12	7	14	11	10,333	3,968
	大垣店	1,810,232	121%	11	14	22	9	8,579	4,606
11月	福井大和田店	1,465,705	-	13	6	14	6	9,048	4,675
6月	四日市店	1,289,990	-	2	6	14	7	8,600	3,123
	鈴鹿店	4,537,229	94%	24	27	62	18	9,907	6,561
11月	鈴鹿玉垣店	2,223,901	-	10	10	19	12	9,627	5,372
	津店	3,497,103	136%	20	19	53	13	9,301	6,087
	名張街道店	1,139,106	101%	2	10	18	4	7,544	3,138
☆2年目	彦根イオン店	2,443,793	147%	8	13	23	13	10,311	4,568
10月	交野店	2,038,209	-	4	18	26	10	11,138	3,860
10月	尼崎店	2,481,362	-	9	14	31	14	11,873	4,074
	宝塚店	3,665,005	95%	11	37	51	11	9,495	5,119
	福山店	5,584,057	217%	25	30	65	20	15,341	7,132
☆2年目	福岡春日店	1,591,301	115%	4	9	24	10	9,361	3,154
1月	久留米店	1,550,930	-	4	7	11	11	24,233	3,328
11月	西熊本店	1,710,265	-	5	4	18	10	11,877	3,801
	全59店合計	210,906,605		945	1,287	2,461	958	9,625	5,750
	前年比	137.0%		152%	148%	128%	129%	99%	105%
	既存店(41店)計	174,652,606		787	1,112	2,048	752	9,410	6,127
	既存店前年比	118.7%		134%	134%	113%	105%	96%	111%

売上前年対比150%以上の店舗インタビュー

福山店

貞重 勇太 店長

前回施工を振り返って提案、機会を逃さない接客が大切



施工に集中して気づくのが遅れることがよくあったため、まず受け入れを変えました。来店されたお客様のところにすぐ行きます。

また飛び込みの場合、店外で聞くのではなく、まず店内に案内し、話をさせていただくと「ハガキが届いてたんだけど、この汚れキレイにできる？」などコーティングにつながるものが多くありました。時間はあまり気にしていない方がほとんどです。

平均単価を下げないために、受注に入る前、しっかりお客様のことを知るよう意識しています。前回の履歴や、施工時期カード類、いつものようなところが気になって来店しているのかをしっかりと把握しています。その後受注に入り、お客様と車まで行き一緒に見ます。お客様は今ついている汚れをよく知りません。実際に見ていただき、さわってもらいます。お客様の求めるキレイさをこちら側が決めず、どこをどれくらいキレイにしたいのかを感じ取り、施工内容を選んでいただきます。次回のおすすめなど積極的に進んでいて、会計時にメニュー表を使って案内しています。

岡崎店

福留 弘教 店長

どんな時もお客様を大歓迎！「なんでもできますよ」の姿勢を買く



忙しい時も、混雑時も、お客様を大歓迎して、お客様の「やりたいこと」をさせていただくことができたことがよかったと思っています。

混雑してしまっている時は「少々お時間をいただきますが」と条件をつけたり「えーっと…」と忙しい雰囲気や困惑しているような感じを出してしまうと、お客様はそれを感じ取って、本当はコーティングを施工をしない、ワクワクしながら来店されたのにもかかわらず、「今日は洗車だけでいいよ」「また今度にするわ」と氣遣われてしまいます。

コーティングから洗車に諦めさせてしまったことで、平均単価は下がり、忙しくても売上があがらないという悪循環に陥ってしまうことがあります。これではお客様もスタッフも喜ぶことができません。

「なんでもできますよ」の姿勢を買くことでコーティングのご注文をお考えのお客様に、ご注文どおりコーティングができたことがよかったと思います。お客様を全力で歓迎し、全力で喜んでいただくことが大切だと改めて実感しています。

東郷店

喜田 涼太 店長

接客は店内で。お客様を知るよう意識する



前回の施工を振り返りながら提案し、お客様にわかりやすく説明するようにしています。これによって自然と平均単価も上がっています。提案すれば「再施工時期だったね、この機会にお願いしようかな」と施工していただける機会はたくさんあります。逆に、お客様から言われたことしかやらない、いわば「受付」になってしまえば、機会損失になります。ただ、無責任な提案はしないよう心がけています。

また9月は来店が前年に対し約120件増加しました。東郷店には純水ドライブスルー洗車機があります。利用しているお客様全員に共通しているのは、車をキレイにする専門店が目前にあるの、愛車のことを気軽に相談していただけます。結果相談や問合せが増え、来店増加につながっています。また新しく洗車仕上げブースができ、お客様から見た作業空間の印象が大きく変わりました。「しっかり屋根もできて環境良くなったね！」と声をかけてくださる方が多く、今まで以上にお客様が安心して洗車を任せていただけるようになりました。