

2019年12月総括

12月、キーパーラボ各店舗の目標達成店率90%!

●TVCMを全国放映(一部除く)。CM連動の折込チラシを各店舗で実施

11月下旬から12月上旬にかけて、「キレイへの挑戦」と銘打ったテレビコマーシャルを1200GRPの頻度で、全国で(雪国と関東全域を除く※)放映。キーパーラボではテレビコマーシャルに合わせて、各店舗地域に5万枚ずつ新聞折込みチラシを2回に分けて入れました。このチラシは、各キーパーに「アンダーウォッシュ」をインセンティブとしてつけ、全体にダイヤモンドキーパーを軸として構成されています。クリスタルキーパーは、すでにリピートのお客様を中心に根付いていて、特に訴求しなくても前年を上回る勢いがあるため、ダイヤモンドキーパーを軸にして良いと考えました。



※雪国は12月より3、4月の雪解け時期の方が効果が高いので、4月に放映します。関東ではTVCMより費用対効果が高いWeb広告やYouTube広告にてCMを投下しました。

●3年前にオープンした店舗が大きなジャンプを果たす

そのような取組みを行って、12月を全店、全日無休営業として最繁忙期に備えました。その結果、全店80店舗で前年同月比19.9%増加、97,245千円アップの585,927千円。前年実績のある77店舗で前年同月比16.9%増加、82,565千円アップの571,247千円。前年実績のある店舗の平均は1店舗当たり7,418千円であり、これは前年比16.9%増加、実に1店舗当たり1,072千円アップという結果に驚嘆します。この結果は、上記の取組みだけでなく、3年前から急速に大量にオープンした新店がリピートのお客様を確実に積み上げ、一斉に2年目、3年目のジャンプを果たしたことも要因の一つと考えられます。前年比150%を超えて、大きくジャンプする店舗も続出しています。大きなジャンプができずとも着実に成長できれば、必ず高い水準に届くこと間違いありません。少数ではあるがジャンプできなかった店舗は、謙虚な姿勢で、店舗の在り方を見直す機会としたいと思います。

●単価アップは最高価格のダイヤシリーズ、高い商品力のクリスタル

さらに内容を見てみると、来店台数が既存店比較で5.7%増加の42,065台。12月は雨や雪が多いわけでもなく、比較的暖かい日が続いたため、来店台数が伸びたのは頷けるが、洗車が伸びると平均単価は下がるのが通常です。しかし今回は来店台数が増えながらも平均単価が上がっています。昨年12,279円/台から10.6%上がって、13,580円/台。既存店前年比16.9%増加の13,580円/台×42,065台=571,247,132円となりました。

ダイヤモンドキーパーの施工台数は26%増、既存店で2,713台と増えています。同じダイヤモンドキーパーでも、値段が2倍以上もするWダイヤモンドキーパー プレミアムが昨年の2倍以上になっています。最高価格帯の商品が大きく増えていることが平均単価の伸びに寄与していることは間違いありません。

しかしながら、ダイヤモンドキーパーの2,713台は、既存店来店台数42,065台の6.4%にしか過ぎません。一方、クリスタルキーパーは8%増加の6,035台。クリスタルキーパーの商品力の強さも単価アップをしっかりと支えています。またダイヤモンドキーパーのメンテナンスが2,474台で、来店台数からこの3商品を見ると、30,841台で、全体の73.3%。全体の3/4が、ピュアキーパーを含んだ「洗車」であり、この圧倒的多数の部分は何とかなければ、単価を上げることは難しいです。

●単価をよりいっそう上げる3つの洗車コース(ミネラルオフ)

ピュアキーパーは、よりグレードの高いクリスタルキーパー以上に移行し、減少しつつあります。ピュアキーパーのお客様の半分以上が「新車購入時にコーティングをディーラーでやったので洗車しかできない人」です。そんなお客様に向けて、すでにあるコーティングの上に付着した撥水阻害被膜を取り除き、今あるコーティングの撥水を取り戻し、ソヤを取り戻す「ミネラルオフ」をコーティングとはまったく違う「最高の洗車」として位置づけました。作業は、洗車+10分。お客様が「洗車」をオーダーされれば、洗車をお受けするしかなかったものを、「洗車が3つのコースになりました」と3つのコースを提案できるよう、販促物を使って販売しました。

キーパーラボにて、手洗い洗車の高付加価値化企画「選べる3つの純水洗車コース」を実施した結果...

●Aコース/

ベーシックな純水洗車(約2,000円)を選択された方 洗車全体の約 **50%**

●Bコース/

Aコース+ホイールクリーニングと前席掃除機かけ(約5,000円)を選択された方 洗車全体の約 **35%**

●Cコース/

Bコース+ミネラルオフ(約9,000円)を選択された方 洗車全体の約 **15%**



結果、12月に既存店で5,201台。5,201台×9,000円=46,809,000円。これだけで洗車台数30,841台の平均単価を1,518円上げました。上げ幅は小さいが、全来台数の3/4にあたる部分に影響するため、絶対額は大きくなります。3つの洗車コース、特にCコース(ミネラルオフ)が大活躍してくれて、全80店舗中73店舗が店舗目標を達成し、達成店率90%を超えたことは初めての事です。

新年のご挨拶

新年あけましておめでとうございます。

いよいよ2020年です。

今年には日本でも五輪も開かれ、大きな変化がたくさんあり、新しい時代が来ることは間違いありません。当社も現状にとどまることなく、「なぜ」こうなるだろうと、一つひとつの事象をしっかり捉え、しかし理念は曲げることなく、新しいニーズや変化に柔軟に対応していきたいと考えています。

今年には、昨年12月にキーパーラボにて好評であった「ミネラルオフ」を使い、洗車の高付加価値化を全国に広げていきます。そして、春には長年開発してきた新しい製品発売も控えています。新しい企画も着々と進んでおり、キーパープロショップ、施工店の皆様とともにワクワクできる2020年にしていきます。

本年もどうぞよろしくお願いいたします。

Keeper技術株式会社
代表取締役社長 賀来聡介

| 新店 | 2019年12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 | | |
| 札幌店 | | 6,466,256 | 107% | 47 | 24 | 100 | 21 | 9,481 | 5,217 |
| 手稲店 | | 2,836,478 | 136% | 39 | 12 | 32 | 14 | 9,883 | 4,474 |
| 仙台長町店 | | 6,311,539 | 126% | 25 | 27 | 94 | 27 | 12,279 | 5,401 |
| ☆2年目 泉インター店 | | 2,760,329 | 156% | 25 | 11 | 25 | 16 | 11,175 | 4,350 |
| 郡山店 | | 5,246,302 | 128% | 36 | 28 | 78 | 26 | 11,737 | 5,445 |
| 小山店 | | 5,458,721 | 148% | 34 | 16 | 72 | 36 | 13,379 | 6,525 |
| 水戸内原店 | | 6,953,026 | 145% | 77 | 24 | 73 | 38 | 13,423 | 6,711 |
| ☆2年目 わらび店 | | 5,402,944 | 201% | 63 | 11 | 49 | 20 | 12,364 | 6,650 |
| 大宮店 | | 8,248,931 | 126% | 60 | 33 | 107 | 40 | 12,367 | 8,013 |
| さいたま店 | | 6,759,721 | 117% | 54 | 29 | 107 | 29 | 11,715 | 7,134 |
| 浦和美園店 | | 10,792,062 | 110% | 80 | 53 | 114 | 29 | 14,525 | 8,295 |
| 草加店 | | 13,636,739 | 96% | 120 | 49 | 173 | 62 | 13,422 | 8,024 |
| ☆2年目 三郷中央店 | | 5,352,324 | 132% | 48 | 13 | 62 | 18 | 11,686 | 6,575 |
| ☆2年目 市原店 | | 5,976,270 | 157% | 67 | 17 | 48 | 28 | 12,503 | 7,279 |
| ちば古市場店 | | 8,252,697 | 114% | 55 | 39 | 104 | 37 | 13,268 | 9,009 |
| 千葉NT店 | | 8,825,008 | 116% | 101 | 31 | 93 | 44 | 12,680 | 8,514 |
| 船橋店 | | 8,398,620 | 112% | 54 | 33 | 98 | 40 | 16,404 | 8,935 |
| 野田店 | | 6,669,883 | 106% | 51 | 37 | 81 | 27 | 11,743 | 7,211 |
| 柏店 | | 7,126,639 | 97% | 57 | 37 | 74 | 34 | 14,282 | 7,427 |
| 松戸店 | | 8,915,423 | 114% | 62 | 56 | 109 | 26 | 12,539 | 8,459 |
| ☆2年目 松戸東店 | | 6,779,667 | 112% | 67 | 23 | 92 | 33 | 12,578 | 7,174 |
| ☆2年目 葛飾店 | | 5,022,834 | 175% | 42 | 17 | 68 | 19 | 11,088 | 6,350 |
| 足立店 | | 18,599,413 | 108% | 227 | 95 | 172 | 64 | 13,606 | 8,221 |
| 板橋店 | | 10,007,506 | 105% | 97 | 62 | 94 | 45 | 12,830 | 8,113 |
| 高島平店 | | 7,366,405 | 109% | 78 | 26 | 58 | 20 | 15,003 | 8,666 |
| ☆2年目 世田谷店 | | 13,898,522 | 108% | 63 | 68 | 140 | 97 | 13,063 | 8,840 |
| ☆2年目 246玉川店 | | 5,509,783 | 102% | 62 | 18 | 51 | 26 | 11,360 | 5,677 |
| 6か月 杉並店 | | 5,035,797 | - | 32 | 6 | 52 | 29 | 14,682 | 6,358 |
| 三鷹店 | | 10,351,738 | 95% | 105 | 38 | 111 | 49 | 13,514 | 7,287 |
| 昭島店 | | 9,107,867 | 149% | 70 | 47 | 83 | 53 | 14,573 | 8,329 |
| 八王子店 | | 10,120,233 | 127% | 74 | 65 | 106 | 45 | 13,566 | 8,214 |
| 相模原店 | | 7,269,127 | 96% | 105 | 36 | 86 | 32 | 11,538 | 7,040 |
| ☆2年目 相模原南野店 | | 5,675,651 | 122% | 68 | 25 | 68 | 26 | 11,085 | 7,221 |
| 上溝店 | | 10,146,453 | 108% | 41 | 61 | 93 | 44 | 13,674 | 8,011 |
| ☆2年目 湘南平塚店 | | 6,175,243 | 287% | 43 | 10 | 67 | 36 | 16,556 | 7,724 |
| ☆2年目 横浜綱島店 | | 5,514,180 | 123% | 50 | 20 | 41 | 36 | 14,549 | 7,734 |
| トレッサ横浜店 | | 7,105,766 | 133% | 46 | 19 | 113 | 36 | 13,183 | 7,232 |
| 長久手店 | | 5,706,850 | 142% | 48 | 26 | 53 | 33 | 13,523 | 6,401 |
| 東郷店 | | 7,374,831 | 126% | 48 | 26 | 75 | 42 | 13,482 | 7,960 |
| 豊田店 | | 11,139,664 | 107% | 76 | 65 | 116 | 49 | 14,245 | 8,203 |
| 岡崎店 | | 10,934,182 | 103% | 87 | 54 | 128 | 47 | 12,626 | 8,379 |
| ☆2年目 豊橋店 | | 4,569,063 | 167% | 51 | 13 | 33 | 34 | 13,321 | 6,137 |
| 安城店 | | 11,033,473 | 133% | 112 | 45 | 91 | 57 | 17,159 | 9,495 |
| 知立店 | | 8,104,569 | 102% | 146 | 27 | 98 | 30 | 14,656 | 7,088 |
| 刈谷店 | | 10,758,328 | 116% | 103 | 47 | 144 | 41 | 14,383 | 7,853 |
| 半田店 | | 7,498,742 | 105% | 39 | 44 | 134 | 30 | 13,296 | 6,236 |
| 大府店 | | 9,137,212 | 118% | 70 | 43 | 107 | 35 | 13,971 | 6,719 |
| 東海店 | | 17,550,065 | 106% | 73 | 157 | 52 | 68 | 22,272 | 8,375 |
| 高針店 | | 6,048,018 | 103% | 57 | 29 | 57 | 27 | 12,343 | 6,657 |
| 鳴海店 | | 8,118,675 | 128% | 95 | 28 | 107 | 32 | 12,548 | 7,188 |
| 大須店 | | 8,625,681 | 118% | 78 | 47 | 70 | 48 | 15,267 | 8,024 |
| 中川店 | | 11,077,891 | 105% | 139 | 54 | 85 | 67 | 15,429 | 9,493 |
| 菟目寺店 | | 7,213,982 | 122% | 101 | 31 | 73 | 26 | 12,859 | 7,538 |
| ☆2年目 守山店 | | 4,458,852 | 153% | 46 | 7 | 30 | 28 | 14,619 | 6,042 |
| ☆2年目 名古屋東店 | | 4,434,294 | 167% | 65 | 17 | 26 | 19 | 11,669 | 5,785 |
| 一宮店 | | 9,012,377 | 121% | 68 | 50 | 101 | 46 | 13,887 | 7,219 |
| ☆2年目 江南店 | | 5,421,046 | 124% | 114 | 16 | 38 | 25 | 12,785 | 6,067 |
| 春日井店 | | 6,845,458 | 116% | 56 | 22 | 61 | 30 | 16,107 | 7,385 |
| 小牧山店 | | 5,840,220 | 112% | 65 | 18 | 37 | 45 | 15,450 | 6,533 |
| 師勝店 | | 5,520,073 | 142% | 71 | 16 | 34 | 31 | 14,227 | 6,411 |
| ☆2年目 可児店 | | 4,721,773 | 125% | 69 | 14 | 40 | 22 | 16,568 | 7,016 |
| 大垣店 | | 5,129,738 | 142% | 53 | 13 | 46 | 30 | 14,741 | 6,589 |
| 福井大和田店 | | 3,709,598 | 133% | 33 | 4 | 46 | 24 | 12,618 | 6,726 |
| 四日市店 | | 5,568,220 | 112% | 34 | 23 | 58 | 32 | 11,723 | 7,566 |
| 鈴鹿店 | | 8,003,173 | 113% | 75 | 36 | 101 | 32 | 12,017 | 7,397 |
| 鈴鹿玉垣店 | | 4,171,823 | 118% | 38 | 19 | 47 | 21 | 10,892 | 6,051 |
| 津店 | | 5,709,724 | 81% | 43 | 38 | 88 | 27 | 11,419 | 5,483 |
| 9か月 松阪店 | | 3,782,697 | - | 46 | 8 | 33 | 23 | 12,609 | 5,272 |
| 名張街道店 | | 2,556,891 | 94% | 56 | 10 | 33 | 10 | 11,729 | 4,586 |
| 彦根イオン店 | | 4,459,935 | 120% | 61 | 23 | 41 | 16 | 12,563 | 7,035 |
| ☆2年目 箕面店 | | 3,657,848 | 158% | 34 | 9 | 44 | 17 | 12,701 | 5,606 |
| ☆2年目 鶴見店 | | 4,989,952 | 167% | 41 | 11 | 51 | 28 | 14,591 | 7,043 |
| 交野店 | | 6,546,623 | 116% | 88 | 17 | 67 | 29 | 15,404 | 7,036 |
| 尼崎店 | | 6,713,180 | 119% | 63 | 15 | 76 | 34 | 13,986 | 6,624 |
| 宝塚店 | | 9,303,491 | 109% | 119 | 24 | 66 | 53 | 14,446 | 8,094 |
| 福山店 | | 12,045,616 | 107% | 85 | 65 | 152 | 50 | 15,664 | 9,549 |
| 広島長楽寺店 | | 5,127,567 | 105% | 32 | 11 | 47 | 33 | 13,934 | 5,983 |
| 11か月 広島東雲店 | | 5,861,758 | - | 27 | 10 | 31 | 46 | 19,219 | 7,462 |
| 福岡春日店 | | 7,006,940 | 104% | 47 | 30 | 86 | 44 | 15,640 | 6,670 |
| 久留米店 | | 6,361,194 | 127% | 29 | 20 | 79 | 36 | 17,719 | 7,180 |
| 全80店合計 | | 585,927,384 | | 5,306 | 2,498 | 6,153 | 2,811 | 13,622 | 7,288 |
| 前年対比 | | | 119.9% | 154% | 120% | 110% | 126% | 111% | 107% |
| 既存店(77店)計 | | 571,247,132 | | 5,201 | 2,474 | 6,037 | 2,713 | 13,580 | 7,315 |
| 既存店前年対比 | | | 116.9% | 151% | 119% | 108% | 122% | 111% | 108% |

※サービスクレジット商品の記号/ピュア:ピュアキーパーとミネラルオフ・髹バック メンテケア類:メンテナンス
クリスタル:クリスタルキーパー、ダイヤ類:ダイヤモンドキーパーとダブルダイヤキーパー
注1)キーパーラボ全92店舗の内、FC12店舗の実績は含まれていません。直営80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ございます。注4)今月施工台数は、カーコーティング等のサービスクレジット商品の販売台数を、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月比であります。注6)人時生産とは、店舗の売上合計金額を総労働時間(時間)で割った数値で、労働時間1時間あたり、売上にいくら稼いだかを示しています。