

2017年2月総括

今年の2月は、前年同月に比べて名古屋、東京地区において、ほぼ同じような日照時間と平均温度であり、相変わらず寒い2月でした。

ただ、前年はオリンピック開催年であり稼働日数が29日であったのに対し、今年は稼働日数が28日で単純に比較すれば28、29日で96.5%の稼働日数でした。その割には来店台数が既存店の前年比で107.0%であり、稼働日数で換算すれば、約110.9%となっています。

それに対して、平均単価の既存店前年比は101.0%であり、ダイヤモンドキーパー施工台数が既存店前年比で110%と少し伸びた割には、単価の低い洗車の台数も伸びていて、平均単価は相殺された形で前年とほぼ同じでした。

その結果、売上実績として既存店前年比108.0%であり、全店舗比では、店舗数で前年が全41店舗に対して、今年は新店と閉店の差引きで、計8店舗増加し全49店舗となっており、全店舗売上前年比では、119.4%と伸びています。

付け加えるならば、既存店前年比の来店台数の伸びは、2年目を迎えた店舗がキーパーラボの定番ともいえる「2年目のジャンプ」を、主に西日本の店舗が順調に実現していることが大きいと考えられます。

2月後半から、明らかに「新車」へのコーティングのお問合せ、予約、施工が増えてきています。また、黄砂や花粉といった車が汚れやすい時期ともなり、需要が高まります。だからこそ、受注時にお客様のご要望をしっかりと聞き取れることを、集中して行っています。

東日本支社 賀来 聡介
西日本支社 鈴置 力親

「2016年冬のキーパー選手権」県チャンピオンが集い 特訓上達会を行いました

KeepPer 技研(株) 東日本支社と西日本支社(本社)にて、「2016年冬のキーパー選手権」県チャンピオンが集い、特訓ツアーと称して懇親会を実施しました。



初日の内容は「キーパーコーティングについての基礎座学」「上達会」「受注の実演」等。参加された方々は日頃の運営や技術面について、活発に意見交換を行われていました。2日目は観光ツアーを実施。観光の途中でキーパーラボやキーパーブースを見学しながら、早速、夏の選手権に向けてそれぞれの想いを巡らせていました。

新店	2017年 2月	売上金額(円)	前年 対比	今月KeepPer施工台数(台)				平均 単価 (円)	人時 生産 (円/時)
				ビュー	メンテ ケア類	クリスタル	ダイヤモンド		
★2年目	札幌店	4,621,069	116%	21	15	60	28	9,729	6,490
4ヶ月	仙台長町店	2,685,861	107%	7	10	35	12	9,167	5,654
	水戸内原店	1,671,403	-	2	2	18	11	11,688	4,057
	さいたま店	3,580,513	107%	7	23	38	19	7,904	5,831
	浦和美園店	4,287,471	108%	15	24	48	16	7,418	5,770
9ヶ月	草加店	6,801,327	96%	28	33	60	30	7,259	5,943
	ちば古市場店	2,665,762	-	12	8	23	15	8,655	5,207
	船橋店	3,410,075	103%	12	22	45	14	7,478	5,469
★2年目	野田店	2,889,416	122%	13	16	40	13	8,185	5,611
	柏店	3,775,918	109%	13	27	51	13	8,741	5,877
	松戸店	3,952,194	95%	12	32	43	10	7,485	5,399
	松戸東店	3,708,911	134%	11	20	40	15	7,569	5,737
	足立店	9,413,395	128%	39	54	89	44	7,453	7,009
	板橋店	5,189,474	81%	17	35	57	25	9,234	6,515
11ヶ月	高島平店	2,923,547	-	6	20	20	14	7,420	5,409
	世田谷店	8,393,951	110%	10	60	111	34	9,875	7,054
7ヶ月	三鷹店	3,608,491	-	6	7	35	28	8,531	5,603
2/25新規開業	八王子店	3,764,546	61%	16	35	58	10	7,976	6,710
	相模原店	5,357,893	129%	22	24	63	27	8,230	5,937
	上溝店	5,233,806	113%	4	32	61	23	7,788	6,044
	東郷店	3,209,735	125%	9	23	19	20	9,304	6,701
	豊田店	4,838,573	114%	17	28	52	27	8,894	6,777
	岡崎店	5,228,499	110%	29	42	58	26	8,600	7,094
	安城店	4,282,512	128%	19	28	50	22	9,310	6,489
	知立店	3,043,748	120%	22	18	33	11	7,095	5,705
	刈谷店	4,343,408	112%	34	33	46	24	8,846	6,355
	半田店	3,418,788	137%	11	25	50	22	8,857	5,660
	大府店	3,672,588	117%	18	17	36	17	6,995	5,672
	東海店	4,623,412	129%	25	22	30	28	7,850	6,303
★2年目	高針店	2,750,694	129%	14	16	30	17	8,162	5,479
	鳴海店	3,121,613	104%	19	24	28	13	6,531	5,510
	大須店	5,746,143	110%	16	43	47	36	9,194	6,631
	中川店	3,786,862	110%	12	25	34	23	7,484	6,011
	蓋目寺店	3,169,789	112%	11	20	49	12	7,013	5,354
	一宮店	4,248,681	124%	7	17	64	21	8,413	6,221
2/25新規開業	師勝店	278,074	-	1	1	8	1	11,123	3,124
★2年目	大垣店	1,315,860	102%	7	9	11	6	6,999	3,969
4ヶ月	福井大和田店	765,010	-	7	5	5	5	8,315	2,448
4ヶ月	鈴鹿店	5,263,432	100%	13	38	54	29	8,802	6,629
4ヶ月	鈴鹿玉店	1,768,898	-	6	17	18	8	5,956	4,071
★2年目	津店	3,062,411	164%	17	21	45	14	8,188	5,038
★2年目	名張街道店	1,595,248	138%	6	8	11	12	7,251	4,951
★2年目	彦根イオン店	1,410,952	147%	7	2	12	7	6,751	3,412
3ヶ月	交野店	1,887,738	-	13	6	17	13	11,237	4,077
3ヶ月	尼崎店	1,850,967	-	5	11	22	8	10,341	3,844
	宝塚店	4,425,849	108%	17	50	46	19	8,018	6,225
	福山店	3,971,275	120%	19	30	54	19	10,288	7,188
★2年目	福岡春日店	3,264,363	115%	12	13	42	21	11,827	6,413
4ヶ月	西蔵本店	1,210,979	-	5	3	8	12	12,232	3,626
全49店合計				671	1,094	1,974	894	8,281	5,865
前年比				102%	137%	110%	123%	101%	111%
既存店(39店)計				608	1,014	1,800	779	8,229	6,098
既存店前年比				94%	128%	101%	110%	101%	114%

※サービス商品の記号(ビュー:ビューキーパー、メンテ ケア類:メンテナンスとコーティング ケア、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60店舗の内、FC11店舗の実績は含まれていません。直営49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、カー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で割った数値で、労働時間1時間あたり、売上いくら稼いだかを表しています。

キーパーラボ師勝店オープンレポート



ゲストルームは、受注カウンターと待合部分がセパレートになっています。

ローソンのリプレース物件、閉店から2カ月でオープン

2月25日にオープンしたキーパーラボ師勝店は、コンビニエンスストアのローソンのリプレース跡物件です。リプレースとは繁盛していた店舗が、もっと売上を上げるために、すぐ近くにもっと広い土地を見つけて、駐車場併設の大きな店舗として移設することです。リプレース後の残された小さなローソンの跡を改装し、キーパーラボ師勝店が誕生しました。



最初からキーパーラボのためにあったような、非常に収まりのいいお店。

不採算で閉店して出て行った店舗の跡ではないので、立地も良く、改装事も最小限で済むため、ローソン閉店の前から設計をはじめ、契約と同時にテナント部分の簡単な建築申請を進めて、閉店と同時に改装工事に着手。ローソン閉店後、2か月のスピードオープンです。

別々の受注スペースと待合スペースでお客様との会話もしやすく

ゲストルームの受注スペースと待合スペースはセパレートし、今までの店舗とは違ったレイアウトになっています。受注の際にお客様が周りを気にせず、落ち着いて自身のお車をキレイにするための会話に集中することができるようになりました。伝票を作ったりするスタッフのゲストルームへの出入りが減り、お客様が落ち着いてゆったりと待てるスペースになっています。受注をするスタッフ自身もお客様とすく話しやすくなったと実感しています。

受注スペースと待合スペースがセパレート型になって、お客様との会話が落ち着いてできるゲストルームに



受注カウンターは2か所に分けられていて便利です。



ゲストルームの中からの様子。落ち着きのある雰囲気です。



コーティングブースは、2台+2台の自然形の4台ブースで、多角的に使えます。



コーティングブースの中から、外の様子がよく見えます。



今まではゲストルーム内にあったSASやキャッシュドロア等の精算機能をブースの一角(ゲストルームの外)に設けました。