

## 2017年3月総括

今年3月の日照時間は例年並みでした。キーパーラボ直営店の売上実績は、全店では12.8%増であり、既存店実績では3.4%増でした。

しかし今年には東日本と西日本ではっきりとした傾向の違いがありました。愛知県から九州までの西日本31店舗の全店実績は21.5%増で、23店舗の既存店実績が6.8%増でした。それに対して関東を中心とした東日本20店舗の全店実績は14.5%増ですが、15店舗の既存店実績では0.3%減とわずかながらも減少です。この西高東低の傾向は半月の3月15日現在ではもっと顕著でしたが、後半にかけてこまめで取り戻した経緯があります。

関東の3月前半、各店舗からは「花粉」の付着がひどく、お客様があきらめ気分になっていて、「コーティングマインドが上がらない」との報告が相次いでいました。今年のは花粉は粘着性が高く洗車しても簡単に取れなくお客様が戸惑っている様子でした。

キーパーラボでは「花粉にはお湯をかける」手法で比較的簡単に花粉を除去することができますが、収益性の高い作業ではありません。加えて、とりあえず花粉の飛来が落ち着くまで「待つ」傾向があったのか、関東における3月前半の来店台数が一時的に目立って減り、3月の既存店全体38店舗での来店台数1.2%増にとどまりました。また、高価格のダイヤモンドキーパーの伸びが西日本では31.9%増あったものの東日本においては7.6%増にとどまり、全体としての平均単価は2.2%の伸びとなり、結果、既存店全体での売上が3.4%増となりました。

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

#### 3/27オープン 四日市店



所在地:三重県四日市市富士町8-25-2  
電話:059-329-6565  
営業時間:  
平日/09:00~20:00、土日祝/8:00~20:00  
定休日:元日、2日、3日

コーティングブース:3台、洗車・仕上げ場:4台

#### 3/29オープン 長久手店



所在地:愛知県長久手市山越308  
電話:0561-76-4118  
営業時間:  
平日/09:00~20:00、土日祝/8:00~20:00  
定休日:元日、2日、3日

コーティングブース:4台、洗車・仕上げ場:6台

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)
				ピュア	メンテ ケア類	クリスタル	ダイヤ類		
★2年目	札幌店	7,956,966	94%	41	54	130	38	9,680	5,720
5か月	仙台長町店	3,966,200	122%	15	27	47	22	11,364	6,321
	水戸内原店	1,850,041	-	7	2	28	10	11,563	3,613
	さいたま店	4,042,523	88%	13	31	46	20	7,445	5,530
	浦和美園店	6,141,985	112%	23	25	83	26	9,955	7,213
	草加店	8,621,759	104%	25	55	71	42	8,925	6,967
10か月	ちば古市場店	2,893,297	-	14	13	21	21	9,455	5,246
	船橋店	4,503,905	117%	20	25	75	17	9,603	5,857
	野田店	3,855,566	101%	13	15	43	18	9,180	6,295
	柏店	4,327,396	89%	11	24	57	19	9,532	6,151
	松戸店	4,527,084	87%	19	38	56	15	7,255	5,589
	松戸東店	3,895,222	102%	16	21	47	18	7,982	5,836
	足立店	11,166,459	109%	35	63	93	63	8,434	7,012
	板橋店	6,296,614	80%	26	35	66	34	9,086	6,422
1年目	高島平店	4,008,985	-	9	21	34	21	9,778	6,456
	世田谷店	9,984,293	103%	15	59	114	56	10,368	6,994
8か月	三鷹店	4,972,088	-	17	17	47	35	10,534	6,242
改装中	八王子店	改装中	-	-	-	-	-	-	-
	相模原店	6,301,433	110%	24	45	73	33	9,635	5,976
	上溝店	5,669,059	91%	14	44	64	25	8,474	6,005
3/29新開店	長久手店	144,831	-	0	0	3	1	18,104	2,541
	東郷店	3,715,232	120%	9	36	33	15	9,575	6,444
	豊田店	5,785,435	101%	28	32	68	35	9,257	7,143
	岡崎店	5,891,002	95%	28	41	75	34	9,190	6,910
	安城店	4,543,108	88%	31	33	45	24	8,351	6,444
	知立店	3,532,923	90%	20	27	50	15	7,345	5,726
	刈谷店	5,044,101	114%	40	30	72	26	8,637	5,848
	半田店	4,486,972	129%	21	14	68	30	9,754	6,215
	大府店	5,468,845	130%	29	36	44	31	8,921	6,609
	東海店	6,295,132	114%	39	38	34	32	10,040	6,744
★2年目	高針店	3,572,983	120%	22	17	30	33	8,822	6,307
	鳴海店	4,802,201	102%	17	22	57	20	8,294	6,446
	大須店	6,438,478	103%	14	41	52	37	9,581	7,064
	中川店	5,879,549	123%	25	47	59	26	9,639	6,841
	甚目寺店	4,728,207	102%	15	28	55	24	7,894	6,389
	一宮店	5,606,797	105%	21	39	65	38	9,029	7,320
1か月	師勝店	1,929,318	-	11	10	32	15	11,283	3,668
	大垣店	2,516,213	122%	12	19	39	12	9,531	4,953
5か月	福井大和田店	2,418,480	-	13	9	29	17	12,402	5,113
3/27新開店	四日市店	247,070	-	2	1	7	1	13,004	2,657
	鈴鹿店	5,586,539	77%	24	41	70	27	8,301	6,023
5か月	鈴鹿玉垣店	2,682,468	-	5	15	26	16	8,489	5,560
★2年目	津店	3,780,719	116%	15	18	45	25	8,917	5,471
★2年目	名張街道店	1,977,314	136%	4	8	16	14	8,343	5,217
★2年目	彦根イオン店	2,722,100	134%	8	18	33	15	9,322	4,567
4か月	交野店	2,704,321	-	13	9	29	16	11,607	4,765
4か月	尼崎店	2,480,684	-	12	16	28	14	9,541	4,502
	宝塚店	6,102,868	110%	33	49	77	30	8,535	6,082
	福山店	3,477,977	91%	16	29	56	14	9,034	5,242
★2年目	福岡春日店	3,141,334	129%	12	17	49	18	10,795	5,575
5か月	西熊本店	1,843,293	-	6	2	24	12	14,289	3,990
全51店合計		224,527,369		902	1,356	2,565	1,200	9,178	6,081
前年比		112.8%		106%	114%	105%	125%	104%	106%
既存店(38)店計		196,352,493		793	1,241	2,257	1,021	9,013	6,288
既存店前年比		103.4%		99%	108%	97%	112%	102%	109%

※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。

## キーパープロショップとキーパーラボとの相乗効果を目指して。

昨年4月から今年3月の1年間で、キーパーラボは12店舗の新規店をオープンさせ、老朽化の進んだ刈谷店など2店舗を全面改築しました。いまだかつてないペースで新店をオープンさせており、今年3月からはさらに1ヵ月に2店舗ずつ出店する計画をしています。

このキーパーラボの新店開発が、全国に5,369店(2017年4月17日現在)のキーパープロショップとの競合関係を生むのではないかと懸念を払拭する逆の現象が各地で起こっています。キーパーラボの新規店ができると、その地域の周囲のキーパープロショップが活性化されて収益が上がっているという事実があります。

その理由として、近くにキーパーラボがあることによって技術的な後ろ盾ができ、いざというときにSOSを出せるため、思い切った仕事を引き受けることができること。あるいは「この地域ではKeepPerは売れない」というレッテルが、キーパーラボが売上を上げることによって見直され、地域の可能性に気づくことなどが挙げられます。

また値引きをせずに「聞く接客受注」に徹していることを見ていただき、この商売に大



敵の「売り」の姿勢を改めて見直すことができたというご意見もありません。「ラボへの入店プラン」などで、正しい技術の伝達もよく身近でできるようになります。

KeepPer 技研は、普段、約70名の営業技術インストラクターが各地のトレーニングセンターにおいて技術研修会や、キーパープロショップの店舗にお伺いして実施する「上達会」などを通じて技術力の向上に努めたり、販売手法の提案などを通じて皆様のお役に立ちたいと考え、「KeepPer TIMES」(キーパータイムズ)や「キーパープロショップ通信」などを発信しております。それらの活動を通じ、多くのKeepPer成功店を輩出してきたという自負はあります。

その上で、ここからもっと有効にKeepPerを使っていたくためには、キーパーラボを積極的に全国に新規開店していくことが最も有効であり効率的であると考え、キーパープロショップとキーパーラボがより良い形で刺激し合い、キーパーラボの存在と設備を利用していただい、相乗効果を出しつつ共存を図っていきたくと考えております。

なにとぞご理解を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

