



平成 29 年 10 月 2 日

各 位

会 社 名 K e e P e r 技 研 株 式 会 社
代 表 者 名 代 表 取 締 役 社 長 谷 好 通
(コード番号：6036 東証第一部・名証第一部)
問 合 せ 先 常 務 取 締 役 滝 谷 正 史
経 営 企 画 本 部 長

(TEL 0562-45-5258)

「キーパーラボ運営事業の月次速報 (9 月度)」

当社の一般のお客様向け事業である、キーパーラボ運営事業について直営店の月次売上等をお知らせいたします。

昨年 9 月の LABO が前々年同月比 94.6%と低かったことありますが、今年 9 月の前年同月比は 137.0%、つまり 37.0%増であり(前年の 94.6%を掛けても 129.6%)、更に前年実績のある既存店での前年同月比が 18.7% 増と圧倒的です。

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の 77 時間に対して今年は 121.6 時間であり、名古屋では昨年の 99.5 時間に対して 166.8 時間と倍近い日照時間がありました。

この好天によって”洗車”の前年同月比が全体で 41.0%増、既存店 27.2%増で、来店客数全体でも前年同月比が全体で 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、単価の安い洗車が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 5000 円/台の安価なポリマーコーティング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、台当たりの平均単価の落ちを全体で 1.1%減、既存店で 4.0%減にとどめております。

その結果、全体で、客数 138.5%×単価 98.9%=売上実績 137.0%となり、既存店で客数 123.6%×単価 96.0%=売上実績 118.7% となった訳です。

数字的に見ればそれだけのことですが、二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たいと思います。

彼らに言わせると、「絶対に断わらない。100%お客様を大歓迎する。」なのだそうです。作業に追われ、忙しい時に電話や来店でのお問い合わせで「洗いたいんだけど、できる？」と聞かれると、つい「お時間をいただきますが、よろしいですか？」とか、「遅い時間になってしまいますが、なんとか出来ます。」などと、お客様のお時間を気遣って言っているようで、実は、暗に断っている。あるいは嫌がった返事をする場合がよくあります。お客様もそう言われたら「じゃあ、今日はやめとくわ。」となってしまう気持ち良くオーダーは出来ないでしょう。オーダーするにしても、出来るだけ簡単な、結果的に安価な商品を頼みます。すると必然的に単価が下がってしまう訳です。たとえば、仕事を単に労苦と感じる人が断りを言うのかもしれない。

その反対に、「洗いたいんだけど、できる？」と聞かれたら、とにかく歓迎の意味で「はい、出来ます。」と言う。その上で、電話ならご来店をうながすか、ご来店ならば店内にお客様を誘導し、“店内受注”でキチンとお話しすると、ほとんどご注文いただけるそうです。まず、「出来ること」「させていたきたい」という歓迎の意をお伝えした上で、キチンと受注して、出来るだけの努力をする。みんな頑張る。

「まず 100%歓迎してから」の手法は、以前からあったものを岡崎の店長として赴任した福留マネージャーが改めて広めたもので、この 9 月の好天によるご来店数増加に、単価ダウン防止の効果を乗じて、特に西日本 LABO においては、前年同月比の全店で 50.5%増加、既存店でも 25.1%増加という大きな成果を実現したものです。

以上

1-東日本

新店	平成29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/台)	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	5,767,493	75%	34	22	113	23	10,373	6,391
4か月	手稲店	1,539,758	-	12	4	25	9	10,404	3,669
	仙台長町店	3,258,741	142%	20	15	47	15	9,501	5,351
3か月	郡山店	2,225,963	-	8	8	27	15	15,566	4,382
5か月	小山店	1,580,745	-	6	6	21	10	10,538	4,048
11か月	水戸内原店	2,136,407	-	10	7	18	12	9,329	4,342
3か月	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か月	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か月	昭島店	4,317,496	-	22	31	56	18	9,447	5,716
改装中	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
東日本ラボ 26店合計		105,463,473		427	601	1,258	468	9,516	5,919
東日本ラボ 前年比			125.6%	141%	133%	119%	120%	97%	101%
東日本ラボ 既存店(18店)計		87,875,747		347	522	1,029	370	9,298	6,226
東日本ラボ 既存店前年比			113.0%	127%	125%	107%	102%	94%	107%

※サービス商品の記号

ピュア：ピュアキーパー
クリスタル：クリスタルキーパー

メンテ ケア類：メンテナンスとミネラルオフ
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

