

※直営店・FC店159店舗の実績です。FC店の売上はKeePer技研(株)の売上とはなりません。

キーパーラボ 【2025年9月】			
	売上 金額(円)	前年 対比	
	札幌店	12,007,515	103%
	白石店	9,664,285	83%
2か月	宮の沢店	5,691,020	0%
2か月	手稲店	6,549,318	85%
2か月	青森店	2,208,993	0%
2か月	弘前店	3,438,895	78%
2か月	盛岡店	2,260,689	0%
6か月	宮城野店	3,017,919	0%
	仙台長町店	5,322,376	68%
	泉インター店	5,608,445	76%
3か月	米取店	1,872,167	0%
	秋田南店	3,848,043	97%
	山形店	4,338,976	95%
	郡山店	7,248,933	75%
	新潟東店	3,164,587	87%
	新潟県庁前店	3,251,968	81%
	水戸内原店	10,397,251	85%
☆2年目	谷和原インター店	5,461,698	108%
☆2年目	宇都宮店	5,843,650	83%
6か月	宇都宮鶴田店	5,307,119	0%
5か月	佐野店	3,436,436	0%
	小山市店	7,487,412	85%
	前橋店	7,474,438	82%
	伊勢崎店	8,070,342	98%
	大宮店	8,442,710	76%
	東大宮店	4,657,558	109%
	東浦和店	6,097,857	106%
	浦和美園店	7,389,153	95%
☆2年目	上尾店	6,942,283	105%
	草加店	11,617,598	85%
☆2年目	越谷店	5,534,522	88%
	蕨店	8,905,928	82%
	新座店	9,695,410	105%
	三郷中央店	6,552,191	81%
	嵐山店	3,474,213	66%
	ちば古市場店	12,306,857	115%
☆2年目	市川店	6,960,887	126%
	船橋店	8,297,272	109%
	松戸東店	3,689,196	86%
	松戸店	5,909,288	76%
☆2年目	八柱店	5,428,531	94%
	野田店	5,346,302	104%
	佐倉店	8,760,679	97%
	柏店	6,364,884	108%
	市原店	10,740,743	107%
	千葉ニュータウン店	9,996,636	96%
	有明店	10,770,742	119%
☆2年目	品川店	8,577,993	726%
	世田谷店	12,029,928	84%
	用賀店	9,850,303	82%
	杉並店	12,192,464	106%
3か月	明治通り 尾久店	4,445,427	0%
	高島平店	10,274,026	90%
	足立店	16,132,312	113%
	葛飾店	13,013,858	114%
	八王子店	11,315,865	103%
	三鷹店	8,378,361	105%
	府中店	8,589,102	91%
	昭島店	5,290,794	95%
	小平店	10,007,596	116%
0か月	国分寺店	1,014,631	0%
	福生店	4,740,838	80%
	武蔵村山店	6,350,627	114%
	横浜綱島店	6,732,214	83%
	トレッサ横浜店	11,963,923	90%
7か月	戸塚原宿店	4,391,998	0%
	横浜港南台店	8,111,183	90%
7か月	横浜あざみ野店	7,130,787	0%
	246玉川店	8,169,417	82%
	上溝店	6,182,374	88%
	相模原淵野辺店	9,838,665	87%
	湘南平塚店	7,106,593	86%
5か月	湘南台店	5,684,587	0%
	茅ヶ崎店	7,033,794	73%
	厚木店	9,253,425	98%
4か月	藤枝店	4,823,663	0%
3か月	松本筑摩店	4,323,200	0%
	岐阜店	5,004,636	100%
	岐阜正木店	3,982,918	95%
	大垣店	5,730,423	106%

全社

2025年8月	売上金額(円)	前年 対比	来店 台数	平均 単価 (円/台)	人時 生産 (円/時)
北日本 全店合計(16店) (北海道・東北)	79,494,129	104%	4,803	16,551	5,542
北日本 全店合計(11店)	64,443,341	84%	3,979	16,196	5,907
東日本 全店合計(60店) (関東全域)	465,986,534	104%	28,194	16,528	6,437
東日本 既存店合計(52店)	429,751,886	96%	26,174	16,419	6,514
中日本 全店合計(42店) (中部全域)	246,057,824	99%	13,177	18,673	6,088
中日本 既存店合計(38店)	228,017,522	91%	12,378	18,421	6,091
西日本 全店合計(42店) (三重・北陸・関西・中四国・九州)	267,383,113	100%	13,672	19,557	6,041
西日本 既存店合計(37店)	245,021,641	92%	12,584	19,471	6,011
全店合計(160店)	1,058,921,600	101.9%	59,846	17,694	6,178
		前年比	102.6%	99.3%	89.5%
既存店合計(138店)	967,234,390	93.2%	55,115	17,549	6,237
		前年比	94.5%	98.5%	90.3%

9月は1店のFC店舗と市原店(千葉県市原市)が賃借地の再開発に伴い、同一敷地内での新築・グレードアップオープンをし、直営店舗は137店舗、FCを含む全店舗は160店舗となりました(9/25 国分寺店:FC【東京都国分寺市】)。売上は直営店全137店で前年同月比1.4%減の952,233千円。既存124店舗の売上は前年同月比6.8%減の899,301千円となりました。

■全国で1ヵ月間続いた不安定な天候により、ユーザーマインドが冷え切り、来店数が減少

東京都心、三重県四日市市での大冠水の発生や、前年の2倍以上、4倍以上の雨が降ったエリアがあったり、中国以西においては日照時間が前年の6割以下となったりと、とにかく極端に不安定な天候となり、洗車を控えることだけにとどまらず、コーティングの再施工やメンテナンスの実施をためらうレベルにユーザーの「車のキレイに対するマインド」が冷え切りました。

2025年9月		札幌	仙台	東京	横浜	名古屋	大阪	広島	福岡
降雨量	昨年	74.5	140	111.5	96.5	89	94.5	46.5	115.5
	今年	161	160	203.5	378.5	159	158	214.5	116
	前年比	216.1%	114.3%	182.5%	392.2%	178.7%	167.2%	461.3%	100.4%
日照時間	昨年	204.7	89.5	160.6	192.3	180.2	207.7	236.2	245.9
	今年	178.4	140.5	153.5	171.8	166.8	185	141.6	139.1
	前年比	87.2%	157.0%	95.6%	89.3%	92.6%	89.1%	59.9%	56.6%

そんな中、EXキーパーだけが、前年と同水準を維持し、まだまだ新車の納車が本格化していない状況下においても、お客様の高付加価値なコーティングに対する期待の高さが伺えます。その結果、平均単価は17,498円/台(前年同月比:1.3%減)にとどまったため、実績は来店台数の減少分の落ちにとどまった結果となっています。

KeePer技研株式会社
賀来 聡介 鈴置 力親

- 注)
- 直営店・FC店159店舗の実績です。FC店の売上はKeePer技研(株)の売上とはなりません。
 - 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。
 - 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。
 - 今月施工台数とは、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。 <https://www.keeperlabo.jp/service/>
 - 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。
 - 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。
 - 実績の数字やコメントが開示と異なる場合があります。開示を正式なものとしてご了承ください。

話に夢中になると目的を忘れてしまいますが、いいのです。

例えば、キーパーコーティング取扱店で接客受注の際、お客様にEXキーパーを注文していただければ、お客様には最高にご満足いただけて、店側の利益にもなります。そこが一番果たすべき目的だとすれば、店側のスタッフはお客様に対して、EXキーパーの良さを一生懸命説明して、あるいはEXキーパー施工済みの車を見て触っていただいてその良さを体感していただいてEXキーパーを施工していただくことを熱心におすすめるのと、多くのお客様は、"引き"ます。あるいは、その場を何とかしのいで逃げようとする。

しかし、それでもある程度EXキーパーの販売に成功するので、スタッフはもっと頑張っ、たくさん売ろうとします。しかしその頑張りによって一度"引いた"、あるいは逃げたお客様は、もうその店には立ち寄らないでしょう。つまりそのスタッフは、店または自分のために頑張っている一方、お客様は、お客様自身のために来店しているわけなので、お互いに目的が一致せず、お客様は来店しなくなってしまうのです。

売るためにスタッフが頑張る店には、リピーターがあまり生まれません。頑張った分だけ売上は上がりますが、いつまで経ってもお客様の数は増えません。だから売上も上がり続けることはなく、低迷します。

逆に、売上を上げるという目的とは関係なく、共通の話題であるお客様の車について、コーティングは関係なくとも話が盛り上がり意気投合すると、お客様は、一番キレイになって、手入れが楽になるEXキーパーに行き着くか、他のキーパーが一番合っていると思えばそこに落ち着き、普段の車生活の中で、施工したキーパーの良さが本当であったことを喜び、その店を信頼することになって、リピーターになります。リピーターが多くなることが、最も大切な要素なので、その店は必ず繁栄します。キレイごとのように聞こえますが、意外と本当です。商品の価値が「物」に集約されていて価値が一定である「物販」ではあまりありませんが、その商品がその場で作り出され、価値が必ずしも一定ではない「サービス業」では本当なのです。サービス業では、いかに売るかではなく、お客様と目的とは関係ない話ばかりしていても、夢中になって面白いように話が通じると、意気投合して、簡単に目的に行き着いてしまうことがあるのです。

(谷 好通コラムより抜粋)

キーパーラボ フランチャイズ店募集

(2025年9月現在)

稼働中FC店数 22 店舗 準備進行中FC店数 33 店舗

詳しくはホームページをご覧ください。

キーパーラボ フランチャイズ

検索

