

## 2015年10月総括

10月は、全体の売上実績は前年同月比134%、前年実績のある既存店の売上実績は前年同月比124%と力強く伸びました。

全国的に前年同月に比べて断然晴れの日が多く、来店台数が134%(既存店のみ)と大きく伸びました。しかし好天によって大きく伸びるのは、ほとんど「洗車」であり、来店台数の伸びの多くは単価の低い「洗車台数」の伸びとなって、むしろ平均単価を前年同月比93%(既存店)に下げている、その結果、来店台数134%×平均単価93%≒売上実績124%(既存店)になっています。

しかし逆に、ダイヤモンドキーパーの施工台数は前年同月比122%、クリスタルキーパー前年同月比134%とキーパーコーティングの施工は相変わらず伸びており、平均単価の落ちを93%にとどめたという見方もできます。

さいたま店、船橋店、世田谷店、半田店、宝塚店など開店後2、3年経過した店舗の売上実績が、軒並み前年同月比140%以上を超える結果となっています。ただ、開店2年目を迎えたばかりの東郷店が、開店当時に「値引きキャンペーン」を行って集客したが、値引きで集まったお客様が翌年にリピートしていない現実もあり、前年同月比77%と落としています。洗車とコーティングの事業が、値引き集客でなく、品質でのリピート積み重ねで伸びる業種であることが改めて分かります。

今後も新店を立ち上げていきますが、開店当初の目先にとられることなく高い品質でお客様の満足を作り上げ、リピートしていただき、実績につなげていきます。11月、12月は1年で一番お客様が車をキレイにしたいと思う時期です。スタッフ全員の技術を高め、店舗の品質を上げていきます。

また、例年春の雪解け時期には全国トップになることがある札幌店が、10月に初めてトップになりました。雪解けの後、クルマをキレイにしたいというマインドがあったことは認識していましたが、雪が降る前に「守る」という需要がたくさんあるということを気付かせてくれました。「雪から守る」をキーワードにした販促ツールを用意し、お客様に伝える活動を行っていききたいと思います。

2015年 10月	今月KeepPer施工台数(台)			売上金額(円)			前年 対比	平均 単価	人時 生産
	ピュア・ ケア	クリスタル	ダイヤ類	洗車・ コーティング	板金・ その他	合計			
札幌店	43	154	37	8,163,040	353,262	8,516,302	128%	10,699	6,085
仙台長町店(新店5ヶ月目)	12	29	14	2,096,215	6,863	2,103,078	-	11,555	4,037
さいたま店	23	51	21	4,127,947	18,788	4,146,735	153%	8,083	5,368
浦和美園店	27	73	22	4,783,995	35,295	4,819,290	127%	7,849	5,299
草加店	21	72	27	6,564,842	24,996	6,589,838	125%	8,106	5,505
船橋店	29	65	13	4,035,460	39,310	4,074,770	152%	8,085	5,559
野田店(新店8ヶ月目)	24	35	10	2,601,900	18,196	2,620,096	-	9,258	4,209
柏店	19	47	10	3,681,363	28,508	3,709,871	235%	8,172	5,270
松戸店	28	47	29	5,083,593	77,347	5,160,940	113%	9,216	5,496
松戸東店	32	58	8	3,721,290	119,015	3,840,305	115%	7,165	5,070
足立店	60	107	31	8,325,446	67,543	8,392,989	127%	7,324	5,745
板橋店	41	72	24	6,439,994	33,923	6,473,917	112%	7,963	5,742
世田谷店	35	81	34	7,769,061	2,900	7,771,961	164%	8,842	6,122
八王子店	47	95	28	7,166,961	2,350	7,169,311	129%	7,717	5,560
相模原店	39	58	16	4,434,883	642	4,435,525	122%	6,931	5,113
上溝店	23	64	21	5,386,174	20,260	5,406,434	112%	8,081	5,415
東郷店(2年目)	37	26	14	3,068,987	7,619	3,076,606	77%	7,172	4,521
豊田店	40	60	13	4,440,814	27,854	4,468,668	103%	6,971	4,938
岡崎店	75	88	16	6,177,542	27,178	6,204,720	118%	8,121	5,533
安城店	55	64	11	4,214,832	76,120	4,290,952	137%	7,902	5,233
知立店	43	55	19	4,553,946	7,847	4,561,793	138%	8,543	5,553
刈谷店	38	48	24	5,080,743	98,893	5,179,636	121%	8,576	5,452
半田店(2年目)	25	69	16	3,663,038	85,323	3,748,361	173%	8,778	5,221
大府店	40	56	13	4,965,540	51,200	5,016,740	109%	8,460	5,207
共和店	2	5	3	421,367	2,061,875	2,483,242	81%	23,650	3,442
東海店	67	36	26	5,898,604	39,231	5,937,835	114%	8,889	5,636
高針店(新店3ヶ月目)	11	25	8	1,754,293	9,363	1,763,656	-	7,055	2,684
鳴海店	31	57	17	4,289,887	18,538	4,308,425	132%	7,791	5,216
大須店	17	55	30	5,192,100	40,387	5,232,487	104%	9,799	5,645
中川店	36	62	11	4,025,855	60,337	4,086,192	108%	6,961	4,545
甚目寺店	39	56	10	3,656,580	4,609	3,661,189	111%	6,895	5,092
一宮店	30	52	20	3,890,416	86,790	3,977,206	165%	8,217	5,268
大垣店(新店8ヶ月目)	20	14	6	1,257,892	1,129	1,259,021	-	6,806	2,317
鈴鹿店	57	88	22	6,394,196	103,168	6,497,364	129%	7,367	5,242
津店(新店7ヶ月目)	17	28	13	2,455,505	55,150	2,510,655	-	9,510	4,448
名張街道店(新店7ヶ月目)	9	17	12	1,853,762	1,059	1,854,821	-	13,062	3,616
イオンタウン彦根店(新店初期)	14	16	3	850,442	0	850,442	-	9,145	1,618
宝塚店(2年目)	39	59	16	4,627,829	3,500	4,631,329	145%	7,271	5,070
新渥店	30	46	14	3,704,273	12,800	3,717,073	107%	9,155	5,213
合計	1,275	2,190	682	170,820,607	3,729,168	174,549,775	-	8,239	5,116
前年対比	135%	134%	122%	136%	77%	134%	-	93%	100%

(上記のうち、前年実績のある既存店舗31店舗のみの前年同月比は124%です)

※ピュア・ケア:ピュアキーパー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

### 【新店情報】

オープン予定日	店舗名	所在地
11月25日(水)	福岡春日店	福岡県春日市上白水3-121
11月25日(水)	イオンタウン芸濃店	三重県津市芸濃町椋本一ツ谷3083



東日本事業本部  
賀来 聡介



西日本事業本部  
島中 修

# ツヤっと輝く! コーティングウーマン vol.27

(株)マティクス クリーンeco新屋敷SS(岡山県岡山市) **森本 玲実 さん**



**貝のマークが目に入って入社。初めの頃は、ひたすら苦痛でした...**

実はガソリンスタンドで働くなんて全然思っていなかったんです(笑)。車の販売がやりたくて就職活動していたんですが、ふと貝(シェル)のマークが目に入って、面接のときに、採用担当の方がとても感じが良かったので入社しました。

そんな感じで働き始めたので、初めのころはひたすら苦痛でしたね。お客様と話をしたりすることは好きだったので楽しかったのですが、給油だけでなく、タイヤ交換、車の整備とやる事が盛りだくさん。店長にもしょっちゅう叱られました。入社して2年。ようやくひととおりやれるようになって、お客様からも認められ、仕事のやりがいを感じているところです。男性スタッフばかりですが、男兄

弟がいるし、学校が理系だったのもあって、仕事やりづらかったことはありませんね。

**身体の動かし方のコツをつかんだら、楽になって早くなった**

今年の夏にコーティング技術資格2級を取得しました。自分の車を使って、時間を測りながら何度も何度も練習しました。他のスタッフに拭き残しがないか見てもらって、仕上がりがまできちんとできるように心がけました。それまでもコーティングの手伝いはしていたのですが、正しい動きを知って、これまでの動きが全然違っていったことに気がつきました。最初のうちは身体がきつかったけど、やっていくうちに、身体の動かし方のコツが身についたのか、楽になって早くなりました。だんだん施工するのが楽しくなってきました!

当店では、ピュアキーパーをされるお客様が多いですね。男性のお客様が多いのですが、最近は女性の方も増えてきていますね。

最初は「本当にキレイになるの?」と不安そうな表情を見せていたお客様も、仕上がりをみると「おお!すごくキレイになったね!」と本当に喜ばれます。お客様から「森本さんにお願したい」と頼っていただいて、役に立つことができ、喜んでいただけることが、私の喜びになっています。接客の時に会話は、きちんと伝わるように心がけています。自分は分かりやすく話しているつもりでも、伝わっていないことってけっこうあるんですね。特に女性の方

に接客をするときは、同じ女性の立場になって分かりやすくご説明しています。そうすると安心していろいろ質問をしてくださるので、会話はずみずみすすみ、販売や受注につながりやすくなります。

私は、どちらかというと男っぽい性格なので、待合室の模様替えやポスター作りは苦手なんです。他のスタッフに、自分の中にあるデザインイメージを伝えて作ってもらっています。清潔感があり、女性でも居心地の良い空間になるように作っています。

**目標を達成し、チーフに昇格! もっとレベルアップしていきたい**

アルバイトの教育やスタッフ同士のコミュニケーション、もちろんコーティングや整備の技術向上を目標にして日々仕事をし、この度チーフに昇格することができました!とてもうれしく思っています。これからもモチベーションを保つため、常に集中力を絶やさないようにしていきたいですね。他のスタッフやアルバイトの子たちと声をかけあい、コミュニケーションを密にとって、自分も、お店もレベルアップしていけたらいいなと思っています。

