

全国総合ランキング
優勝 (殿堂入り)
1,693.3 万円

(株)ENEOSウイング D.D横浜港北インターTS

圧倒的な技術力と計画的な予約取りでキーパー選手権2連覇達成!!

「上手く、早くできる」よう、
9月くらいから技術力向上の訓練を開始

当店には、2023年神奈川県チャンピオンが在籍、店舗責任者であるマネージャーでもあるので、「技術力」「上手さ」「早さ」にはものすごくこだわっています。キーパー選手権で日本一になるには、技術者のレベルを上げておかないと店が回らなくなることは承知しています。そのため、9月くらいから技術力向上の訓練を開始しました。特に、コーティングの下地処理、爆白作業、鉄粉取り作業を「上手く、早くできる」ように徹底的に訓練します。

またフレッシュキーパーを接客から引渡しまで90分で完了できるようにレベルアップを図りました。

計画的な予約取りで、11月末時点で
1,300万円のコーティング予約

当店でキーパーを施工されたお客様には「撥水復元無料券」を渡しています。この券を使えば、手洗い洗車の金額はかかりますがミネラル

取りを無償でできます。お客様にも好評で、キーパー施工した方の半分くらいは、当店で定期的に手洗い洗車をいただいています。洗車で来店の際に、12月のコーティング予約をどんどん確定させていきました。

コーティングの販売方法は「ドライブスルー洗車の拭上げ場での声かけ」、ポイントは「見積り配布の徹底」

ドライブスルー洗車を利用のお客様に拭上げスペースにて声かけをしています。まずは大きな声であいさつをして、ドライブスルー洗車機の使い心地などをお聞きします。その後、「コーティングしていますか?」と具体的な話をしていきます。多くのお客様が、「汚れやすい」などボディのことで何かしら困っていることが多いので盛り上がりやすい。「コーティングをしていない」または「コーティング効果が薄れてきた」お客様にはコーティングをおすすめし、コーティングされたばかりのお客様にはミネラルオフをおすすめします。ここで重要なのは、予約が

取れなくても取れなくても「見積書」をお渡しすることです。渡すのと渡さないのでは結果がまったく違います。

コーティングブースは最強の販促効果

SS敷地外になりますが、4m道路を挟んで4台分のコーティングブースと2台分の洗車スペースを持つ専用設備があります。お客様にとって店を選ぶ要素として、施工環境も重要です。「あそこのブースで施工します」というだけで説得力があり、施工につながるケースがたくさんありました。また、お客様がキーパープロショップの店舗情報を見て「コーティングブースがあるから来ました」と遠方からの来店も多くなりました。



昨年日本一になって店全体のモチベーションが高くなり、雰囲気も良くなっています。2連覇を達成しさらにモチベーションが上がっているため、3連覇を目指します!

【コーティング集計結果】

製品名	施工台数	EXプレミアムメンテA	EXプレミアムメンテB
EX	5	8	8
EXプレミアム	7	12	12
エコダイヤ	16	26	26
エコダイヤプレミアム	0	28	28
Wダイヤ	0	106	106
Wダイヤプレミアム	0	76	76
ダイヤ	5	15	15
ダイヤプレミアム	0	15	15
フレッシュ	194	67	67
クリスタル	56	210	210
マットテクスチャ	0	2	2
ピュア	5	75	75
EXメンテA	4	11	11
EXメンテB	1	0	0
		アルカリブロック	5

全国総合ランキング
準優勝 (福岡県1位)
1,581.1 万円

(株)SYO企画 キーパープロショップくじら2号八幡本店

すべてのお客様をお断りせず、受け入れる!



目標はただ1つ。「全てのお客様をお断りせず、受け入れる!」。これを目標としたのは、2023年12月のキーパー選手権の反省点が、売上、ポイントは大きく伸びたものの、せっかくお越しいただいたお客様をお断りしてしまう場面が多かったからです。目標達成に向け、まず店舗を拡張しました(200坪増)。店舗の敷地がこれまでの3倍になりました。快洗Jr.の数も、1台から3台に増やしました。技術者の数を3名増やし、7名体制にしました。また12月はWeb予約システムの設定を10枠まで広げて運営し、土日専門のアルバイトを5名採用しました。結果、2023年に比べ、2024

年12月の来店客数は、30%増でした。お客様の50%は電話予約で来店されます。Webから予約して来店するお客様は40%(その中の40%は新規)で、残りは直接来店するお客様です。掲げた目標は達成することができました。体は正直フラフラでしたが、達成感は大変ありません。これだけたくさんのキーパープロショップがある中で「当店を選んでくれたお客様にどう喜んでいただくか?」、それだけがポイントだと考えています。今後も1人ひとりの技術者のレベルを上げ、北九州1番のキーパープロショップとして、頑張っていきます。

【コーティング集計結果】

製品名	施工台数	EXプレミアムメンテA	EXプレミアムメンテB
EX	9	3	3
EXプレミアム	6	4	4
エコダイヤ	11	21	21
エコダイヤプレミアム	3	51	51
Wダイヤ	20	49	49
Wダイヤプレミアム	7	40	40
ダイヤ	41	5	5
ダイヤプレミアム	12	31	31
フレッシュ	56	35	35
クリスタル	89	68	68
マットテクスチャ	0	0	0
ピュア	38	46	46
EXメンテA	5	10	10
EXメンテB	2	0	0
		アルカリブロック	0

全国総合ランキング
3位 (大阪府1位)
1,378.4 万円

タイガー石油(株) キーパープロショップ鶴見今津店

「商品全体の品質」と「時間品質」を意識



2023年12月のキーパー選手権で全国10位となり、今年は全国3位以内を目標としました。10月後半から技術力を確認し「商品全体の品質」と「時間品質」を意識しました。来店のお客様に対してスタッフ全員が受注ができるように、商品知識の勉強会を実施しました。12月の年末最後にOB、OGに声をかけ、手伝ってくれる短期アルバイトを6名採用しました。敷地内にドライブスルー洗車機が1台あります(敷地約400坪)。お客様が拭上げに使用するタオル・クロスをスタッフが手渡しをし、たくさん会話してコーティング施工につながりました。日ごろドライブスルー洗車機利用のお客様がコーティングする

ケースも多く、お客様との会話を大事にした結果だと思っています(ドライブスルー洗車機は月に1,500~2,500回稼働)。10月の後半から12月の予約を多くいただき、毎日コーティング作業で忙しい日々が続きました。Web予約システムから来店のお客様は70~80%。あとの20~30%は、電話予約またはドライブスルー洗車機からのお客様です。昨年は、会社として初めてキーパー技術コンテスト全日本チャンピオン決定戦に出場できました。今年は全日本チャンピオンを目指し、さらに技術力高め、たくさんのお客様に喜んでいただきたいと思います。

【コーティング集計結果】

製品名	施工台数	EXプレミアムメンテA	EXプレミアムメンテB
EX	5	1	1
EXプレミアム	13	14	14
エコダイヤ	9	6	6
エコダイヤプレミアム	18	14	14
Wダイヤ	2	38	38
Wダイヤプレミアム	5	18	18
ダイヤ	14	13	13
ダイヤプレミアム	15	89	89
フレッシュ	50	19	19
クリスタル	21	20	20
マットテクスチャ	0	5	5
ピュア	22	3	3
EXメンテA	10	4	4
EXメンテB	0	6	6
		アルカリブロック	1

全国総合ランキング
4位 (千葉県1位)
1,358.6 万円

(株)ENEOSウイング 湾岸浦安フリートS

手洗い洗車で喜んでもらって、
コーティング・メンテを提案



12月のキーパー選手権へ向けての準備や予約取りは11月から実施。手洗い洗車半額キャンペーンを企画し、LINE会員に配信しました。毎週末とも多くのご来店があり、そこでコーティングをすすめました。ポイントは洗車仕上がり確認後のお客様満足が高い時に提案することです。「もっとキレイにしませんか?」「この汚れ気になりませんか?」と声かけし、12月の予約を積み上げていきました。技術力アップも大きなポイントです。10月から2023年キーパー技術コンテスト千葉県チャンピオンの江口さんが異動してきたので、技術者全員に「キレイに早くできる」ポイントを伝授してもらいました。この効果は大きく、作業時間が劇的に早くなりました。



2023年は新規を増やす活動をメインとし、リピート率23%。今年ではリピートのお客様を大事にしようと4月から取り組み、12月のリピート率は43%となりました。手洗い洗車の割引キャンペーンをなくし、コーティングを施工されたお客様(リピート)の洗車を受け入れることと、再施工やメンテナンスのお客様へのTELフォローを徹底に行いました。独自で3か月・6か月・9か月点検洗車を案内しており、9か月点検洗車に来店のお客様へ再施工やメンテナンスのお話をすることで施工につながりました。洗車機を利用のお客様に声をかけ、お試し施工をして(ミラーなど目立たない部分)、興味を持っていただいたお客様へ、コーティングの良さを伝えることで新規施工につながりました。また、メールでの問合せや予約のお客様が多いため、パソコンのメールフォルダを見やすく分け、すぐに対応できるように改善しました。

全国総合ランキング
5位 (神奈川県1位)
1,344.1 万円

(株)ENEOSウイング D.D横浜ゆめが丘SS

リピートのお客様を大事にし、
リピート率20%アップ!!



2023年は新規を増やす活動をメインとし、リピート率23%。今年ではリピートのお客様を大事にしようと4月から取り組み、12月のリピート率は43%となりました。手洗い洗車の割引キャンペーンをなくし、コーティングを施工されたお客様(リピート)の洗車を受け入れることと、再施工やメンテナンスのお客様へのTELフォローを徹底に行いました。独自で3か月・6か月・9か月点検洗車を案内しており、9か月点検洗車に来店のお客様へ再施工やメンテナンスのお話をすることで施工につながりました。洗車機を利用のお客様に声をかけ、お試し施工をして(ミラーなど目立たない部分)、興味を持っていただいたお客様へ、コーティングの良さを伝えることで新規施工につながりました。また、メールでの問合せや予約のお客様が多いため、パソコンのメールフォルダを見やすく分け、すぐに対応できるように改善しました。

全国総合ランキング
6位 (大分県1位)
1,069.1 万円

(株)ENEOSフロンティア D.Dセルフ大在店

お客様が一番喜ぶことを考えて
しっかり会話する



Web予約時の仕組み作りとメンテナンス案内、プレミアム紹介など、お客様が一番喜ばれるお手伝いを行うことができました。4月からブログの記事と内容にこだわったことも成果につながっています。Webでコーティング予約が入った際には必ず一度連絡を取り、予約日までに一度来店いただき、予約のメニューが求めている仕りに近づけるかを一緒に確認してもらうことで最適なメニューを選んでいただきました。プレミアムやメンテナンス施工のお客様が多いのは、お客様に合わせてメンテナンスの期間や種類を提案しているからです。また、プレミアムやメンテナンスを自分自身で体験し、「細かなところまでキレイにした方が良い」「メンテナンスはこれくらいの頻度で繰り返した方が良い」などお客様と会話をした結果です。普段からお客様のことを考え、プレミアムの施工箇所やメリットを伝えていることが信頼につながっています。