

ダイヤIIキーパーが大ブレイク! 2025年12月キーパー選手権 結果発表

全国総合ランキング
優勝 (福岡県1位)
2,090.80 万P

(株)SYO企画 KPSくじら2号八幡本店

昨年同様、100%でお客様を受け入れ!

定休日返上で年末需要を
100%受け入れ

2024年は全国準優勝(1,581.10万P)、全国優勝を目指し2025年の1年間がスタートしました。まず体制については、技術者を昨年から2名増員し、12名になりました。また、年末の需要を100%受けるため、代車を9台に増やし、12/15以降は定休日(毎週火曜)をなくし、全開でお客様を受け入れました。

12月前半は、黄砂が降り、洗車で来店される方が多くいらっしゃいました。12月の総来店台数は約1,200台で、その内新規客は2割です。周りの店舗で洗車を断られた方がたくさん新規として来店していただきました。

12~13時まで予約システムを
ブロック。スタッフと
ランチコミュニケーション

キーパーのWeb予約システムは、10

枠全開で開け、その内コーティング枠は4枠で運営しました。ダイヤモンドキーパー以上のコーティングは、必ず1泊2日でお預かりをし、日中はとにかくお越しいただけるお客様を受け入れました。

忙しい12月だからこそ、Web予約システムにブロックを1カ所入れました。毎日毎日忙しく、スタッフとコミュニケーションも少なくなるため、毎日、12時から13時までには予約システムにブロックを入れ、必ず昼食を全員で取り、コミュニケーション、モチベーションの維持に努めました。

エコダイヤ施工のお客様にDM。
ダイヤIIキーパーをアピール!

11月に発売スタートしたダイヤIIキーパーは絶対に売れると確信しました。まず12月に向け、2025年にエコダイヤキーパーを施工されたすべてのお客様にDMを出し、ダイヤIIキーパーのBメンテナンスを行うことで、最新のダイヤIIキーパーに変更できることをご案内しました。12月はたくさんのダイヤIIキーパーBメンテナンスを施工させていただきました。店舗に1台、ダイヤIIキーパーが施工されたデ

モカーを置いておき、受注時に触ってもらうことで、受注につなげました。

「そろそろ全国優勝せんといかんばい!」とお客様から応援!

お任せいただけるカーディーラーさんも増えました。現在は、近隣の32社と車販契約をしており、新車から中古車まで仕事を任せていただいています。そして、今年の12月は、お客様から「そろそろ全国優勝せんといかんばい!」と応援していただくことも多く、もう1台娘の車も入れるから!と全国優勝に向け、たくさんのお客様にいただき、最後まで頑張りました。

【コーティング集計結果】

製品名	施工台数	製品名	施工台数
EX	5	全ダイヤメンテA	42
EXプレミアム	10	全ダイヤメンテB	72
全ダイヤシリーズ	72	樹脂パーツ	36
全ダイヤシリーズプレミアム	38	ホイールシングル	55
フレッシュ	52	ホイールダブル	12
クリスタル	102	ミネラルオフ	52
マットテクスチャ	0	LLシリコン(フロートのみ)	51
ビュア	71	LLシリコン(全面)	62
EXメンテA	6	ヘッドライトC&P	0
EXメンテB	6	レンズコーティング	41
EXプレミアムメンテA	2	レンズ+ヘッドライトC	7
EXプレミアムメンテB	4	タッチパネル	5
		アルカリブロック	1

全国総合ランキング
準優勝 (大阪府1位)
2034.00 万P

タイガー石油(株) KPS鶴見今津店

多くのお客様を、とにかく受け入れること、断らないことを徹底!

キーパー技術コンテストで2年連続大阪チャンピオンになった西川さんを筆頭にスタッフ全員がコンテストに出場しており、全員が160点以上を獲得、県チャンピオン決定戦に出場して、圧倒的な技術力を持っています。会社として技術コンテストの技術得点は評価の対象にもなっており、スタッフの意識も非常に高いです。手抜きは一切なく、全スタッフで切磋琢磨して、日々技術力向上に励んでいます。

年末近くになると多くのお客様に加え、「今日コーティングできますか?」というお問合せも増えます。とにかく断らずに受け入れることを全スタッフで実行しました。さらにお客様の来店を年末に集中させないため、DMにて「早めのご来店のおススメ」を案内をしました。DMがお客様に届くタイミングは、12月1日にしたこと、12月に入ったと同時に予約が一気に増えました。これにより、お客様を分散でき、たくさんのお客様を受け入れることができ、大きなポイントとなりました。

【コーティング集計結果】

製品名	施工台数	製品名	施工台数
EX	9	全ダイヤメンテA	2
EXプレミアム	26	全ダイヤメンテB	13
全ダイヤシリーズ	60	樹脂パーツ	26
全ダイヤシリーズプレミアム	38	ホイールシングル	12
フレッシュ	41	ホイールダブル	15
クリスタル	25	ミネラルオフ	141
マットテクスチャ	0	LLシリコン(フロートのみ)	33
ビュア	33	LLシリコン(全面)	54
EXメンテA	6	ヘッドライトC&P	3
EXメンテB	9	レンズコーティング	2
EXプレミアムメンテA	13	レンズ+ヘッドライトC	1
EXプレミアムメンテB	13	タッチパネル	6
		アルカリブロック	0

全国総合ランキング
3位 (大阪府2位)
1973.10 万P

Beauty Plus(株) Beauty Plus 北野田店

信頼がお客様を集める。確かな技術力と施工環境

1月に2号店の出店を控え、昨年12月は技術者が8名在籍と、圧倒的な技術力を誇っています。評判の良さを聞き、多くの車屋からEXキーパーを中心としたコーティングの依頼があります。そして、現在、付き合いのある車屋からの紹介で、どんどんその輪が増えています。

「プロに洗ってもらえる」や「良い環境で洗ってもらえる」と、洗車で来店されるお客様も多く、その中から、他店で施工したキーパーコーティングのメンテナンスの依頼や再施工、新規施工にもつながっています。ダイヤIIキーパーに興味を持たれるお客様は多かったです。施工は、ECOLレジンに比べると、「拭き取りが少し大変でした...」。ただ、その仕上がり、お客様の満足度の通り、明らかにEXキーパーに近いので、ダイヤIIレジンもVP326を塗布している感覚で施工するのがポイントです。

【コーティング集計結果】

製品名	施工台数	製品名	施工台数
EX	0	全ダイヤメンテA	34
EXプレミアム	4	全ダイヤメンテB	39
全ダイヤシリーズ	59	樹脂パーツ	39
全ダイヤシリーズプレミアム	48	ホイールシングル	20
フレッシュ	86	ホイールダブル	9
クリスタル	35	ミネラルオフ	92
マットテクスチャ	2	LLシリコン(フロートのみ)	51
ビュア	36	LLシリコン(全面)	66
EXメンテA	24	ヘッドライトC&P	7
EXメンテB	0	レンズコーティング	14
EXプレミアムメンテA	31	レンズ+ヘッドライトC	4
EXプレミアムメンテB	8	タッチパネル	5
		アルカリブロック	0

全国総合ランキング4位 (殿堂入り) 1657.30 万P

(株)ENEOSウイング D.D横浜港北インター-TS

ダイヤIIキーパー、人気です!



12月に向けて予約案内を始め、11月に再度TELフォローを行い、12月が始まる時点で1000万円以上のコーティング予約が入りました。12月に入ると、ダイヤIIキーパーのCM効果を実感。お客様から「CMのやつやりたい!」という声が多くありました。またフレッシュキーパーのお客様にダイヤIIキーパーの案内をすると、コスト面の良さや長くキレイに乗りたいからと切り替えるお客様も多かったです。ダイヤモンドキーパー、エコダイヤキーパーを施工されていた方のダイヤIIメンテの切り替えも多く単価アップにつながりました。

全国総合ランキング5位 (大阪府3位) 1693.50 万P

タイガー石油(株) KPS東大阪

自社アプリを活用し、お客様とコミュニケーション



技術力を向上させるために、全スタッフが技術コンテスト出場し、全員160点以上を獲得。高い技術力で多くのお客様を受け入れることができました。2024年4月から自社のアプリ運用を開始、約2,000名が登録をしており、「コーティングメンテの案内」「黄砂が来た時の洗車案内」など定期的に配信しています。細かく情報を伝えることで、リピート率向上につながっています。12月には「年末予約案内」をお知らせし、12月に入ったと同時に予約・来店につながりました。

技術力を向上させるために、全スタッフが技術コンテスト出場し、全員160点以上を獲得。高い技術力で多くのお客様を受け入れることができました。2024年4月から自社のアプリ運用を開始、約2,000名が登録をしており、「コーティングメンテの案内」「黄砂が来た時の洗車案内」など定期的に配信しています。細かく情報を伝えることで、リピート率向上につながっています。12月には「年末予約案内」をお知らせし、12月に入ったと同時に予約・来店につながりました。

全国総合ランキング6位 (神奈川県1位) 1486.90 万P

(株)ENEOSウイング D.D横浜ゆめが丘SS

悔しい全国6位...もっと上を目指します!



時間と品質は絶対守ることを大前提にスタッフの技術力向上をしてきました。12月時点で約650万円の予約があり、コーティング施工しているお客様には点検洗車、給油のお客様にはコーティングの案内を行いました。またドライブスルーのお客様には、拭き上げ場での声かけ、部分施工などで予約につなげました。12月に入り、受注時にお客様の求めるきれいをちゃんと聞き、お話しすることで、アラカルトも注文いただき、より車がキレイになってとても喜ばれ、単価も上がりました。