

SSからKeePer LABOフランチャイズ店へ 業態変更した店舗インタビュー

現在、KeePer LABOのフランチャイズ店を積極的に募集しています。SSからKeePer LABOフランチャイズ店の運営に踏み切った店舗の今を取材しました。

2025年11月21日開店 **札幌インター店** (北海道札幌市/出光リテール販売(株)運営)

**スタッフのスキルが上がり、
多くの車を施工できるようになりました。**



SS時代は、給油から洗車・コーティング、タイヤ交換など幅広い業務を1日に行っていました。ラボでは洗車・コーティングの施工を集中して行えるため、1人ひとりがより責任感を持ち、お客様の車をキレイにできていると感じています。

またSS時代は、上手いスタッフが施工を任せられたり、お客様の指名が多いス

タッフが施工をすることが多く、せっかく研修や練習をしてもお客様の車の施工をする機会ほとんどないスタッフもありました。そのため、店全体の施工スキルが上がらず、結果としてお客様をお断りすることになっていました。しかしラボでは来店数が圧倒的に多く、全員がお客様の車をキレイにする機会が増えたため、施工スキルが高いレベルで一定になることはもちろん、たくさんのお客様に喜んでもらえ、スタッフ

がやりがいをもって仕事に取り組めるようになりました。



五十嵐店長

2025年2月26日開店 **横浜あざみ野店** (神奈川県横浜市/平野石油(株)運営)

**今まで見たことのない
お客様の喜ぶ表情を見た時に自信ができました。**



SS時代は、タイヤ・車検・板金など広く浅くで、突出した専門的な差別化できるサービスがありませんでした。ラボになって、特別な告知・販促活動を行わず運営がスタートしたにも関わらず、初月からSS時代の顧客、ラボの既存のお客様、新規のお客様に多くご来店いただきました。新規のお客様はもちろん、SS時代からのお客様にコーティングを任せいただいた際に、その仕上がりを見て今まで見たこともない表情で喜んでいるのを見た時にSS時代になかった差別化ができ、自信を持てるようになりました。またお客様が選ばれた商品を提供し、お客様の喜びを受け取ったスタッフがやりがいを感じ、ESとCSの同時実現が具現化されていると強く感じます。定休日があることで身も心も休まり健康的な運営につながっています。



平野店長

2025年4月11日開店 **湘南台店** (神奈川県藤沢市/出光リテール販売(株)運営)

**予約していないお客様も断らず受け入れる。
歓迎の大切さを学びました。**



ラボになって、大きく変わったことはお客様を歓迎することでした。SS時代は予約されていないお客様をお断りするケースが多かったで

す。ラボ直営の入店研修でギャップを感じたのは、予約していないお客様の来店を断ることなく受け入れ、喜んで帰っていただくということでした。リピートのお客様がいてこそその商売なので、歓迎の大切さを学びました。またコーティング・洗車以外の業務はないので、集中して作業が行えることもお客様から支持されているのだと思います。

定例で開催する店長会議では、直営店舗とFC店舗が一緒になって行われ、情報共有など交流の場が定期的にあり、一緒になってお客様に喜んでいただくために議論ができること、直営とFCの垣根がないところも利用されるお客様にとっても良いと思います。



宮内店長

2022年11月23日開店 **熊本白山店** (熊本県熊本市/TOKOアクロモビリティ(株)運営)

**お客様の明確なビジョンに、
高い専門知識と技術で応えることができます。**



た。その都度お客様からは『ありがとう』と言っていただけでしたが、ラボでの『ありがとう』は違うと感じました。

SSでは給油以外のことは意識外にあるお客様が多いです。ラボには『今まで〇〇に困っていたから今回はこうしたい!』『手入れが大変だから、こういうふうにしたい!』とお客様が明確なビジョンを持って来店され、私たちが専門知識と高い技術で応え、引き渡しの際に言っていた『ありがとう』はひと味違うと感じました。スタッフのモチベーション、技術力だけでなくスタッフの人間力も自然と上がっているように感じます。



佐藤店長

2022年11月9日開店 **西宮店** (兵庫県西宮市/神戸スタンダード石油(株)運営)

**お客様から圧倒的な信頼をいただき、
スタッフのモチベーションもアップ。**



ガソリンスタンドが減っていく中、若い社員が将来への不安を抱えており、ガソリンだけに頼らない事業

を始めたいという思いからキーパーラボを始めました。

キーパーラボに入店してみて、いろいろなノウハウを学び、キーパーラボへ来るお客様は圧倒的な信頼と期待を持っており、想像以上の仕上がりで満足していただけます。お客様からの喜びと同時に不安を抱えていたスタッフのやりがいや喜びにつながりました。

お客様からの「ありがとう」がスタッフのモチベーションになり、みんなお客様が大好きになりました。技術に対する意識も上がり、スキルアップに励むスタッフが増えました。



辻本店長

2025年12月13日開店 **栗東店** (滋賀県栗東市/総尾賀亀(株)運営)

**1つの分野の技術力を高めることで、
スタッフのモチベーションが向上しました。**



SSでは接客力で売上や成果が大きく変わるが、ラボの場合は接客力ではなく、技術力を高めること

で、スタッフ全員がお客様に喜んでいただくことができます。「できる人、できない人」がなく、スタッフのモチベーションが高く維持できています。お客様から想像以上の「ありがとう」をいただけるので、みんなすごくうれしそうにしています。SS時代のお客様にLINEでの開店告知を行い、予想以上の方が楽しみにして来店してくれたことに驚きました。

コーティング・洗車という1つの分野に集中することで品質も上がり、よりお客様に喜んでいただけています。



藤木店長

2023年3月20日開店 **大津店** (滋賀県大津市/総尾賀亀(株)運営)

**スタッフの知識・品質のレベルが上がり、
「お客様・お店・スタッフ」が良い関係性に。**



改修前



改修後

SS時代にもキーパープロショップとして頑張っていました。洗車とコーティングの専門店であるキーパーラボに業態を変更することでスタッフの意識が変わり、車をキレイにするための知識や品質のレベルが格段に上がりました。お客様の満足度が高く、より喜んでいただけています。

リピート率も高くなり、実績も着実に伸びています。スタッフも、お客様からの褒めの言葉をいただくことが増え、モチベーションの維持もできています。「お客様・お店・スタッフ」がとても良い雰囲気と関係で運営できています。



松本店長

**ラボ運営によって
人材採用活動や教育もスムーズに。**

キーパーラボ栗東店・大津店運営/総尾賀亀 内容部長

SSスタッフで採用募集をかけてもなかなか人が集まりませんでした。しかしSSではなくラボで募集することで応募が多くあり、スムーズに採用活動ができました。

栗東工業団地SSの跡地をどのように活用していけるのかを考えたときに、キーパーラボは車という共通のものがあるので決断しやすかったです。新規開店前にスタッフが数か月間、ラボ直営店に入店することでラボの空気に触れ、実際に業務を行えるので、人材教育がスムーズに行えてよかったです。

**KeePer LABO
フランチャイズ店募集**
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

