



フランチャイズ店についてのご案内



Our vision

日本に新しい洗車文化を

日本人独特の高い美的感覚に訴える高品質な洗車やカーコーティングなど、車の美的事業を日本全国に広げ、日本全国の車をより美しくする事で、お客様に喜びを提供し、みんなと共に喜ぶ。

車の美的事業に関わる日本全国の店舗を、誇りをもって従事できる喜びの職場にし、日本独特の洗車文化を作り上げる。

会社概要

会社名	KeePer技研株式会社
設立	1993年2月（株式会社タニとして1985年8月創業）
代表者	代表取締役会長兼 CEO 谷 好通 代表取締役社長兼 Co-COO 賀来 聡介 専務取締役Co-COO 鈴置 力親
住所	〒474-0046 愛知県大府市吉川町四丁目17番地
事業内容	<ul style="list-style-type: none">・カーコーティング&洗車の専門店「キーパーLABO」の運営及びFC事業展開・カーコーティング、洗車用ケミカルと機器等の開発・製造・販売・カーコーティング技術認定店「キーパープロショップ」の展開
H P	https://keepergiken.co.jp/
連絡先	TEL:0562-45-5258(代表) メールアドレス:info@itacgiken.co.jp

キーパーLABOとは

1 キーパーコーティングと洗車の専門店

キーパーLABOは、本質的に「サービス業」であり、SSに代表される「物販ビジネス」とは大きな違いがあります。

この違いをよくご理解いただき、受け入れていただくことが、成功の是非の重要なポイントとなります。

そのため、他店と「お客様に対して売り争う」ことよりも「お客様に選ばれることを競う」関係性を構築していくことが生命線となります。

2 お客様のカーライフスタイルに合った最適なキレイ(満足)を提供する

車をキレイにする方法は一つだけではありません。車の状態、お客様の好み、お客様のカーライフスタイルにより、その方法、お手入れは様々です。

キーパーLABOでは、それを実現するために多彩なメニューを用意しています。

そして、スタッフがお客様のご要望をじっくりとお聞きした上で、お客様が満足するキレイを実現していきます。

また、本当に車がキレイになるか？(=お客様が喜ばれるか?)は、本気になってその車をキレイにしたい、と思う気持ちが技術と共に必要です。

3 スタッフは全てKeePer施工技術1級資格者およびその過程の研修生

キーパーLABOに常駐するスタッフは全員、KeePer施工技術1級資格検定に合格したスタッフであることを義務とします。

もしくは、KeePer施工技術1級資格検定の合格を目指す研修生であり、

すでに1級資格を取得のスタッフとはっきり判別できる別のユニフォームを着用し、名札にその旨を明記します。

4 純水を使用した手洗い洗車

キーパーLABOの手洗い洗車、およびキーパーコーティング施工前の工程におけるすすぎの段階で「純水」を使用します。

不純物が一切含まれていない水を使用することで、コーティングの透明度、仕上がりの透明度が上がります。

ガソリンスタンド跡地のキーパーLABOの一例

■ 白石店 北海道札幌市



■ 用賀店 東京都世田谷区



■ 西春店 愛知県北名古屋市



■ 江南店 愛知県江南市



■ 春日井店 愛知県春日井市



■ 大津店 滋賀県大津市



■ 箕面店 大阪府箕面市



■ 神戸垂水店 兵庫県神戸市



キーパーLABOのテリトリー

■ 都市型店舗 (出店地の半径3km以内の労働力人口が120,000人超)

→ 既存店舗から直線距離3km以上

■ 郊外型店舗 (出店地の半径3km以内の労働力人口が120,000人未満)

→ 既存店舗から直線距離5km以上

※テリトリーが重なるような出店はできませんが、他社運営のLABOのテリトリーが無く、かつ既存店のキャパシティオーバー解消を目的とする場合、自社のテリトリー内への自社での出店は認められます。(事前にKeeper技研の承認が必要)

キーパーLABO店舗数と分布

2025年1月末現在、
全国143店舗展開。



2025年2月～6月末までに、21店舗開店!
全国164店舗に急拡大。

■ 北海道・東北・新潟11店舗

北海道 札幌店、白石店、手稲店
青森県 弘前店
宮城県 仙台長町店、泉インター店
秋田県 秋田南店
山形県 山形店
福島県 郡山店
新潟県 新潟東店、新潟県庁前店

■ 関東:52店舗

茨城県 水戸内原店、谷和原インター店
栃木県 宇都宮店、小山店
群馬県 前橋店、伊勢崎店
埼玉県 大宮店、東大宮店、東浦和店、浦和美園店、上尾店
草加店、越谷店、蕨店、新座店、三郷中央店、嵐山店
千葉県 ちば古市場店、市川店、船橋店、松戸東店、松戸店
八柱店、野田店、佐倉店、柏店、市原店
千葉ニュータウン店
東京都 有明店、世田谷店、用賀店、杉並店、高島平店
足立店、葛飾店、品川店、八王子店、三鷹店、府中店
昭島店、小平店、福生店、武蔵村山店
神奈川県 横浜綱島店、トレッサ横浜店、横浜港南台店
246玉川店、上溝店、相模原淵野辺店、
湘南平塚店、茅ヶ崎店、厚木店

■ 東海:44店舗

富山県 富山店
石川県 金沢西泉店
福井県 福井大和田店
岐阜県 岐阜店、岐阜正木店、大垣店、各務原店、可児店
愛知県 出来町店、大須店、石川橋店、中川店、守山店、鳴海店
高針店、黒川店、野並店、豊橋店、岡崎店、刈谷店
豊田錦店、豊田土橋店、安城店、蒲郡店、知立店
一宮店、半田店、春日井店、江南店、小牧山店、東海店
大府店、師勝店、西春店、甚目寺店、長久手店、東郷店
三重県 津店、四日市店、四日市南店、松阪店、鈴鹿店
鈴鹿玉垣店、名張店

■ 関西・中国・四国:26店舗

滋賀県 大津店、彦根店
京都府 京都店
大阪府 鶴見店、平野店、堺 中百舌鳥店、堺 鳳店
岸和田北店、高槻店、箕面店、交野店
兵庫県 神戸岡場店、神戸玉津店、神戸垂水店
姫路店、尼崎店、西宮店、宝塚店
奈良県 奈良大安寺店
岡山県 岡山店
広島県 広島東雲店、広島長楽寺店、広島観音店
福山店
香川県 高松西店
愛媛県 松山インター店

■ 九州:9店舗

福岡県 小倉南店、博多店、早良店、久留米店
春日店
熊本県 熊本白山店、熊本長嶺店、西熊本店
鹿児島県 鹿児島県庁前店

■ 海外:1店舗

シンガポール店






別次元のスピードで、新店続々オープン!



(現在、FC店35店舗が開店に向けて進行中)

各地域の平均的LABO店舗の年間収支例 (2023年7月-2024年6月)

(ケミカル類等の仕入れは、定価にての仕入れで換算)

	九州	関西	東海	関東	東北・北海道
					
	久留米店 福岡県久留米市 2017年8月開店 (新築) 投資金額5,475万円 半径3km労働力人口:4.2万人 敷地面積:341坪 建物面積:205坪	宝塚店 兵庫県宝塚市 2013年11月開店 (居抜き) 投資金額4,187万円 半径3km労働力人口:12.3万人 敷地面積:250坪 建物面積:150坪	中川店 愛知県名古屋市中川区 2009年4月開店 (新築) 投資金額6,504万円 半径3km労働力人口:11.1万人 敷地面積:272坪 建物面積:120坪	大宮店 埼玉県さいたま市大宮区 2017年5月開店 (新築) 投資金額7,075万円 半径3km労働力人口:15.6万人 敷地面積:277坪 建物面積:110坪	郡山店 福島県郡山市 2017年6月開店 (居抜き) 投資金額6,173万円 半径3km労働力人口:7.7万人 敷地面積:248坪 建物面積:103坪
売上高(年間)	92,916,176 円	119,371,130 円	113,030,198 円	150,597,070 円	109,221,234 円
定価にての仕入原価	13,937,426 円	17,905,670 円	16,954,530 円	22,589,561 円	16,383,185 円
粗利	78,978,750 円	101,465,461 円	96,075,668 円	128,007,510 円	92,838,049 円
人件費	44,091,248 円	54,228,164 円	50,574,086 円	61,319,754 円	52,133,458 円
地代家賃	5,265,708 円	7,329,939 円	7,418,975 円	12,817,968 円	6,766,148 円
減価償却費	3,222,124 円	2,810,596 円	2,459,666 円	2,408,646 円	4,192,000 円
水道光熱費	2,301,751 円	1,694,056 円	2,269,707 円	1,767,185 円	2,363,447 円
広告宣伝費	4,073,119 円	5,254,093 円	4,988,119 円	6,672,130 円	5,059,618 円
クレジット手数料	1,755,486 円	2,543,485 円	2,193,662 円	3,410,375 円	1,861,521 円
消耗品費・雑費	2,092,926 円	2,584,203 円	2,776,752 円	4,125,918 円	2,776,012 円
その他販管費	6,406,523 円	7,701,787 円	7,330,958 円	9,213,095 円	6,940,848 円
営業利益	9,769,865 円	17,319,138 円	16,063,743 円	26,272,439 円	10,744,997 円

FC店加盟・運営の主なコスト

■ ロイヤリティー：30万円／月（税別）

（定期的なスーパーバイジングと同時に、直営店と同様の運営フォロー）

■ 初期費用：300万円（税別）

（店舗プランニング、開業準備支援、技術訓練/運営手法の習得、情報システムの初期導入等）



FC店加盟の10のメリット

A 販促・集客

- ① キーパーLABOが重ねてきた
圧倒的認知と評判



- ② LABO公式HP掲載・運用
(月間440万PV)



- ③ 公式予約サイト・
予約簡略化アプリからの予約
(月間予約4.1万件)



- ④ 店舗で使用するメニュー表や
POPなどの販促無償提供
一部を除く



- ⑤ 著名人やインフルエンサーと
YouTubeでコラボをし、
キーパーLABO独自の宣伝



B 運営・教育

- ⑥ 直営店で使用している
キーパーLABOの専用運営マニュアルの提供

- ⑦ 通常は有償のKeePer技研主催のスクール・検定会を、
人数制限なく無償で受講可能
※スクールや検定会で使用するケミカルは持参いただく必要があります。

- ⑧ 定期的なスーパーバイジングと同時に、
直営店と同様の運営フォロー

C 送客

- ⑨ 近隣のカーディーラーなどからデリバリー(出張)施工
または、送客での施工依頼を受注可能
※出張施工等は、依頼者とオーナー様で売上按分する必要があります。

- ⑩ KeePer技研の株主優待制度や
愛知県大府市のふるさと納税による独自送客

オープンまでの主な流れ・サポート

1 立地の選定と判定

敷地面積は最低100坪以上。6ページに記載のとおり、候補地の店舗が都市型店舗or郊外型店舗のどちらなのかを調査し、テリトリー内にLABOが無いことを確認する。最後に、Keeper技研の担当者が現地を確認、判定する。

2 店舗作り

開業前研修と同時進行で行い、直営店と同様にその立地、地形に合わせ、手作りでプラン設計を行う。

Keeper技研で定期的に開催している「店舗プラン会議」に、ともに参加を推奨。

3 スタッフの採用と開業前研修

スタッフの採用：十分な質と数の従業員を雇用し、スタッフは全員、キーパーコーティング技術1級資格を取得した者でなければならない。

開店時には、4名以上の1級資格者が必須。

開業前研修：最低2名を、3か月間～6か月間（状況に応じて期間延長あり）、指定のキーパーLABO直営店に勤務させ、技術力、接客力、マネジメント力を習得。

「お客様に喜んでもらえることが、何事にも代えがたい自身の喜びとなる」というキーパーLABOの精神を身につけ、卒業試験に合格して「開業前研修」が終了。

4 オープン1ヶ月前にキックオフミーティング(店舗名決定)

販促品、店舗の看板デザインを検討。ホームページに店舗詳細を掲載し、予約取りを開始。

5 店舗オープン

繁忙期の12月を除いて毎週火曜日を定休日とし、1月1日～1月3日は全店休業日。営業時間は9:00～20:00。

キーパーLABOの開店以降、ノウハウの流出を防ぐため、新規で洗車・コーティングの専門店の類は、一切の営業が禁止される。

本資料における注意事項

- 本資料の内容を無断で改変、コピー、転載することを禁止します。
- 本資料の内容を第三者に公開、複製、または転送することは禁止されています。
- 本資料は説明資料であり、法的な保証等を約束するものではありません。
- 具体的な運営や契約条件については、別途締結する契約書に従ってください。
- 本資料に記載された情報は作成時点のものであり、予告なく変更される場合があります。

FC店についてのお問い合わせ先

■KeePer技研株式会社

専務取締役 Co-COO 鈴置 力親

TEL(事業部最高責任者 直通電話):090-7048-9321

メールアドレス:suzuoki.chikashi@itacgiken.co.jp

- 又は、それぞれのお客様を担当する営業スタッフ