FC横浜あざみ野店

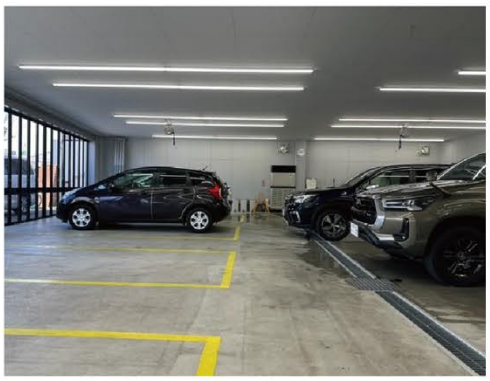
給油所時代のお客様がそっくりラボへ帰ってきた!!
初月から売上1,000万円越え!!

2月26日にオープンしたキーパーラボ横浜あざみ野店は、平野石油が運営するフランチャイズの新店で、実質的にはこの3月がオープン初月となった。この店が今注目を集めている。

今のペースでいけば、指数計算では3月末に10,299,900円になると出ている。今後のお天気が良さそうなことも加味すると1,000万円の大台は堅いだろう（3月20日時点の記事であり、3月を終えた現在、売上は1,047万円となり、予想以上の結果となった）。

2001年「洗車屋快洗隊」スタート、2011年「キーパーラボ」スタート以来、オープン初月で1,000万円の大台を越したとしたら初めての記録になる。しかも、それがフランチャイズ店によって成されたとは、まさに、キーパーラボの新時代が始まった象徴ともいえる快挙だ。あまり早くから騒ぐと、プレッシャーを与えるだけで、いけないのかもしれないが、この店はびくともしないであろう。

キーパーラボで、閉店したガソリンスタンドを改造して作った店や、閉店したガソリンスタンドを壊して、更地にしてから新店を作った例などは20店以上もあるが、今回の場合は違う。

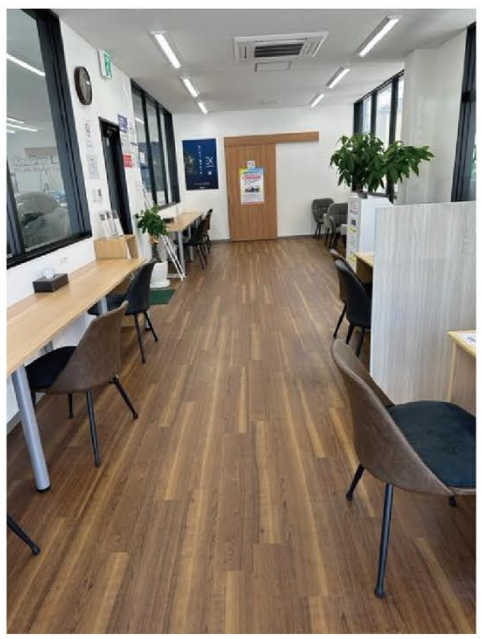


FC店キーパーラボ横浜あざみ野店は、平野石油がガソリンスタンドとして運営していた店を、平野石油がその店をキーパーラボに作り直して（新装して）、平野石油のメンバーでオープンした。今までと同じ会社の、同じメンバーが、同じ場所で、商売の形と店名を変えて、同じお客様にご案内して、そのお客様の期待を背に、新装オープンしたということだ。その結果が、オープン初月に1,000万円オーバーとなっている。これには、大きな意味がある。平野石油はこの地に何十年も前からGSとして運営してきて、この地において、平野石油という地元の店のお馴染みさんが何百、何千人といて、その人たちと昔から信頼でつながっていた。その平野石油の店が、GSからキーパーラボに変わっただけであり、同じ車関係の商売であり、同じ平野石油の人たちが運営しているだけなので、当然、信頼関係は続き、約1年間の準備期間があったとしても、皆が待っていてくれた。工事が終盤を迎え、キーパーラボ開店の準備を始めたころには、道路を通る地元の人から、「お～、やっと戻ってきたね。待っていたよ」といっぱい声をかけられたと、平野社長がおっしゃっていた。

改装前

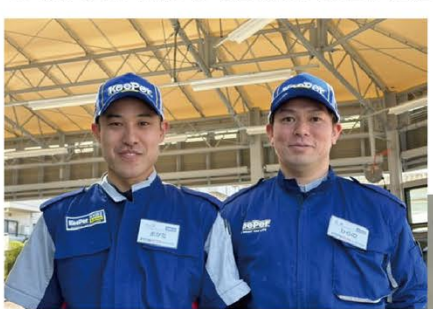
そしてオープン。オープン初日から待ちかねていたお客様が来られて、今に至るまでずっと、お客様が途切れず、実質のオープン初月で1,000万円の大台を超すペースで来ているそうだ。フランチャイズ展開については、まだ考えなければならないことはあると思うが、とりあえずこれはすごい。

（3月20日の谷好通コラムより流用）



改装後

改装後



（左から）
岡田チーフ、平野店長

石尾さん

藤田チーフ

森下さん

創業49年のSS業態転換
1カ月目 売り上げ目標650万円達成見込み
平野石油
キーパーラボ横浜あざみ野店オープン

【横浜】キーパーラボ横浜あざみ野店が横浜市青葉区に2月26日オープンした。平野石油（横浜市・平野一誠社長）がFC（フランチャイズ）店として運営し、KeePer技研によるとキーパーラボとして145店舗目（うちFC店で17店舗目）。2024年3月まで運営していた同社セルフSSを業態転換し、SS跡地に8台分のコーティングブースを設けた。

青葉区では初出店、キーパーコーティングのブランド力とSS創業以来49年間培ってきた顧客との信頼関係が強みとなり、EXキーパーなどの受注が増加。3月売り上げ目標650万円に対して2月18日までに570万円を記録した。1カ月目から大きな目標の達成見込みで業界から注目される人気店だ。

平野社長は元プロキックボクサーで、30歳で家業に戻り、神奈川県内の同系列SS経営者らから学びながら、車検、車販、洗車、タイヤなど商材を充実させてSSを黒字転換。4年前に3代目社長に就いた。

ただ「これだけがんばっているSSが多くあるなかで、利益が少なく閉店する業界環境を不思議に感じていた」という。「SSスタッフは接客、相談対応、作業、アフターフォローまでなんでもできると尊敬しているが仕事が広く、浅くなりがち。設備面などで専門店に勝てないと感じた。当社スタッフと一つのことを極めたいと思った」という。「キーパーコーティングであれば自信を持って、顧客が納得できる価値を提供できる。どんな車でも需要がある。スタッフもやりがいを得られる」と業態転換する決意を固めた。

昨年、社員4人を引き続き雇用しながらEXキーパー1級資格を取得させた。オープン後、納車日や納車2日目の新車のEXキーパーなど施工依頼が増え、顧客は施工後のボディーのすべすべ感に驚くという。平野社長は「社長についてきて良かったと思ってもらえるようにしたい。お世話になったSS業界の先輩に成功する姿を見せて恩返ししたい」と語っている。

平野一誠社長

キーパーラボ横浜あざみ野店全景

ていねいに施工するスタッフ

2025年3月26日付燃料油脂新聞に掲載されたキーパーラボ横浜あざみ野店の記事を転載。実際の売上は1,040万円。予想を大きく上回った。