

「事業承継」社長の英断と引き際(第13回)

創業者の次は、「チーム経営」で会社を支える

2020.02.26

KeePer技研(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)

事業承継を果たした経営者を紹介する連載の第13回は、愛知県大府市でカーコーティングや洗車用のケミカル製品を開発・販売するKeePer技研。創業者の谷好通(よしみち)氏は、2019年に代表取締役会長となった。新社長に就任したのは、当時副社長だった賀来聡介(としゆき)氏。社長交代の経緯や、社長交代後の会社経営について谷会長に話を聞いた。



谷好通(たに よしみち)

1952年、愛知県生まれ。高校卒業後、夜間大学に通いながらガソリンスタンドで働く。20歳で店長に起用され、複数店舗を統括する立場になったが、32歳で独立を決意。85年にKeePer技研の前身となる株式会社タニを創業。2015年には株式上場を果たす。19年に代表取締役会長となり現職。

KeePer技研のスタートは、1985年に谷会長が創業した前身の株式会社タニ。谷会長は高校を卒業後、夜間大学に通いながらアルバイトをしたガソリンスタンドにそのまま就職し、13年間働いた。数店舗のガソリンスタンドを統括する立場にまでなった32歳の時、独立を決意する。

しかし、立ち上がったばかりの小さな会社がガソリンスタンド運営で成長していくのは困難だった。ガソリンや軽油などの燃料を購入するには多額の費用がかかり、土地や現金などの担保が必要になる。さらに、ガソリン販売には総量規制があり、枠を獲得する難易度も高かった。2軒目の開業に向けて土地を購入したものの、ガソリン販売の枠が獲得できず、やむなく洗車とカーコーティングの店舗として開業した。

少しでも車をきれいにできるように「他社がやっていないような洗車ができないか」と谷会長はアイデアを凝らした。しかし、市販の洗剤やワックスでは、思い通りの仕上がりにならない。そこで、93年に化学研究所としてアイ・タック技研を立ち上げ、自社で洗剤やワックス、コーティング剤の開発を始めた。同社はここからケミカルメーカーとして歩み始めることになる。

次々に洗車用のケミカル製品を開発し、ガソリンスタンドに販売。特許も取得した。2001年にはドイツの自動車用ケミカルメーカーSONAXと業務提携し、さらに製品開発の幅を広げた。こうしてKeePer技研は現在も同社の軸となっているコーティング技術「キーパーコーティング」を確立させた。

従来のコーティングは、車体にある微量の凹凸を研磨し輝かせる手法が主流だったが、研磨をし過ぎると塗装が剥げるリスクがあった。これに対してキーパーコーティングは、独自のコーティング剤を塗ることで表面の凹凸を埋め、平にして輝かせるというもの。削らないために車体を傷める心配がない。「わが社のコーティングを施すと新車のようにピカピカになる」と谷会長は胸を張る。

独自の検定で技術認定した「キーパープロショップ」を展開

さらに、同社の勢いが加速したのは、2009年のリーマン・ショック以降だった。不景気で新車が購入できない消費者による、洗車・コーティングのニーズが高まったのだ。それにより業績を伸ばした同社は、2015年、東京証券取引所マザーズに株式を上場した。これにより会社を取り巻く状況は劇的に変わったという。



直営店「KeePer LABO」のほかに、技術認定した「キーパープロショップ」を展開

「特に採用面に好影響が出た。それまで新卒社員の応募がほとんどなかったが、上場した途端に応募が殺到。上場した翌年の春には70人の新卒を迎えることができた。以来、60人程度の新卒を毎年採用できている。ここ数年で社員数は2倍に増えた」(谷会長)

社員数が増えたのは、採用人数を拡大したことに加えて、定着率が高まったことに理由だ。社員がKeePer技研で働きたいと考えるモチベーションの源泉は、「多くのお客さまに喜んでもらえること」だと谷会長は話す。カーコーティングの技術により、お客さまに笑顔で「ありがとう」と言ってもらえることが社員たちの喜びややりがいになっているのだ。



全国13カ所のトレーニングセンターで、約70人の技術トレーナーが研修者に技術を教えている

現在、直営店として洗車やコーティングのサービスを提供する「KeePer LABO」は、全国に80店。さらに、同社のトレーナーが技術を教え、独自の検定に合格したカー用品店やカーサービスショップを「キーパープロショップ」として認定している。全国の「キーパープロショップ」は5820店に上る。

「キーパープロショップ」の認定店舗は、KeePer技研のケミカル製品を購入・使用することが条件で、入会金や会費などは一切受け取っていない。提携店がしっかりと技術を身に付け、多くのお客さまに喜んでもらえるほど、KeePer技研のケミカル製品が売れる仕組みをこうして確立した。

「キーパー」を名乗るからには品質に妥協はしない。年に2回、トレーナーが全国のプロショップを回り技術を確認。もし品質が基準に達していなければ、プロショップの資格を取り消すこともあるという。徹底したチェックにより、店舗が増えても品質を維持できているのだ。

創業者の後を継ぐ難しさ… 続きを読む