

# 2015年6月期 決算説明資料



KeepPer技研株式会社 (証券コード 6036)

# 本日のご説明内容

- 1 当社の事業内容
- 2 2015年6月期 決算について
- 3 2016年6月期 通期業績予想
- 4 今後の主な展開
- 5 株主還元

# 1. 当社の事業内容

2. 2015年6月期 決算について

3. 2016年6月期 通期業績予想

4. 今後の主な展開

5. 株主還元

会社名	KeePer技研株式会社（2014年9月 アイ・タック技研から商号変更）
設立年月日	1993年2月
所在地	愛知県大府市吉川町4丁目17番地
代表者名	谷 好通
資本金	10億444万8,300円（2015年6月末 現在）
従業員数	正社員258名、パート・アルバイト86名（2015年6月末 現在）
事業内容	<ul style="list-style-type: none"><li>・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</li><li>・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</li><li>・カーコーティング&amp;洗車の専門店「キーパー LABO」の運営</li></ul>

- 1993年2月 (株) タニのスーパーポリマー事業部を分離し、洗車、カーコーティングの施工、カーコーティングなどに使うケミカルや道具の販売、施工技術の研修伝達等を目的として「アイ・タック技研(株)」を愛知県刈谷市に資本金10,000千円で設立
- 1998年7月 新業態「洗車屋・快洗隊」のパイロットショップとして、快洗隊刈谷店を愛知県刈谷市にオープン(現 キーパーLABO刈谷店)
- 2000年2月 東京営業所・トレーニングセンターを東京都江東区に開設
- 2001年5月 ドイツの自動車用ケミカルメーカーであるSONAX社と共同開発した商品の発売を開始
- 2006年7月 本社を愛知県大府市に新築、本社・名古屋営業所・中央トレーニングセンターを愛知県大府市に移転
- 2007年1月 コーティング技術検定制度及び、施工技術認定店キーパープロショップ1店舗目を登録
- 2008年1月 (社) 中小企業研究センター主催のグッドカンパニー大賞「新技術事業化推進賞」を受賞
- 2010年4月 商標を「KeePre」から「KeePer」へ変更、専門店の名称を「快洗隊」から「キーパー LABO」に改名
- 2013年5月 キーパープロショップ登録店が3,000店舗達成、キーパーLABO 直営店舗 29店舗
- 2014年7月 キーパープロショップ登録店が4,000店舗達成、キーパーLABO 直営店舗 31店舗
- 2014年9月 「アイ・タック技研(株)」を「KeePer技研(株)」に社名変更
- 2015年2月 東証マザーズ市場に株式を上場
- 2015年6月末 キーパープロショップ 4,465店舗・キーパーLABO 直営店 37店舗

「カーコーティングなんてどうせ効かない、どれでも一緒だ。」が従来の常識でした。そんな中で、キーパーコーティングは本当に効果が目に見えて、本当にツヤが良くなって、約束通りに効果が持続するカーコーティングとして拡大し、リピート客を積み上げています。

一番人気、イチオシ **CRYSTAL KeePer**  
**クリスタルキーパー**

★ノーメンテナンス、洗車だけで、**1年耐久**。  
新車が新車以上に。今お乗りのお車を、見違えるほど美しく。

強いツヤと、存在感 **DIAMOND KeePer**  
**ダイヤモンドキーパー**

★1年1回のメンテナンスで、**5年耐久**。  
★ノーメンテナンス、洗車だけで、**3年耐久**。




**クリスタルキーパーの構造**



②…ツヤを深め、シミを防ぐ**レジン被膜**  
①…強固に塗装を守り透明感のツヤを造り出す**ガラス被膜**

**ダイヤモンドキーパーの構造**



②…ツヤを深め、シミを防ぐ**レジン被膜**  
①…より強く塗装を守り深く濃いツヤの**高密度ガラス被膜**

**ダブルダイヤモンドキーパーの構造**



②…ツヤを深め、シミを防ぐ**レジン被膜**  
①…より強く塗装を守り深く濃いツヤの**2層の高密度ガラス被膜**

**2倍の厚み、2倍の輝き。DOUBLE DIA KeePer**  
**ダブルダイヤモンドキーパー**

★1年1回のメンテナンスで、**5年耐久**。  
★ノーメンテナンス、洗車だけで、**3年耐久**。



当社はサービス商品であるキーパーコーティングを、直接的(キーパーLABO運営事業)と、間接的(キーパー製品等関連事業)にて提供します。  
証券番号 6036 ( サービス業に分類されております。 )

# キーパーコーティング等を使うKeePerブランドの製品

KeePerブランドのケミカル製品は当社独自開発のケミカルに、ドイツSONAXとの共同研究開発で改良、パワーアップしたケミカル類と、手洗い洗車機、純水機などの機械、クロスなどの道具類を、独自で開発、製造する能力を備えており、多数の特許を保有しています。



オリジナルの洗車機械や道具の開発・販売も行っています。



## 【1.キーパーLABO運営事業】



キーパーコーティングをメイン商品とし、車をキレイにするあらゆるサービス商品を、ハイレベルな施工技術で直接、一般消費者に提供する事業です。



## 【2.キーパー製品等関連事業】

全国の主なガソリンスタンドを対象として、キーパーの施工技術を供与すると同時にケミカル・機器等のキーパー製品を販売提供して、一般消費者にキーパーコーティング等のサービス商品を販売していただく事業です。





# 1. キーパーLABO運営事業

キーパーコーティングをメイン商品とし、車のキレイに関するあらゆるサービス商品をハイレベルな施工技術で、直接一般消費者に提供する事業です。

キーパーLABOは東海地方と関東地方を中心に、直営37店舗  
FC10店舗の計47店舗あり、37の直営店はすべて  
キーパーコーティングと洗車の専門店です。（2015年6月末現在）

※38店舗目の直営店として、高針店を8月1日にオープンしました。



当社に入社の社員は、全て一度LABO店舗に入って勉強します。



# 2.キーパー製品等関連事業



**新潟トレーニングセンター**  
新潟県新潟市中央区鳥屋野南  
1-5-6  
TEL 025-285-1266  
FAX

**札幌営業所  
札幌トレーニングセンター**  
北海道札幌市白石区菊水元町一条  
1-4-36  
TEL 011-876-0059  
FAX

**鹿児島トレーニングセンター**  
鹿児島県  
始良市加治木町反土 16-32  
TEL 0995-63-5450  
FAX

**福岡営業所  
福岡トレーニングセンター**  
福岡県  
久留米市山川追分 1-11-1  
TEL 0942-44-0545  
FAX

**広島営業所  
広島トレーニングセンター**  
広島県  
広島市安佐北区落合 5-22-10  
TEL 082-843-6087  
FAX

**東京営業所  
東京トレーニングセンター**  
東京都葛飾区西新小岩 5-26-12  
TEL 03-5654-1018  
FAX 03-5654-1019

**仙台営業所  
仙台トレーニングセンター**  
宮城県仙台市太白区柳生  
5-15-11  
TEL 022-306-3362  
FAX 022-741-2362



**10箇所のトレーニングセンターで  
年間約3万人の人に(延べ)  
キーパーの施工技術を研修し、  
1級技術資格者を検定しています。**

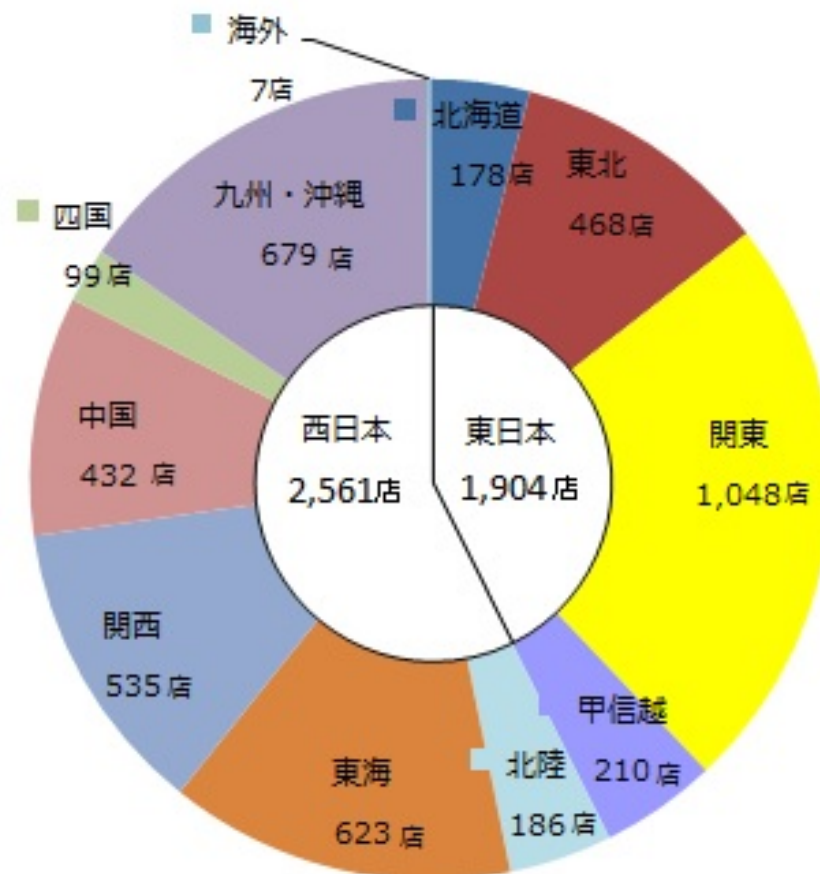
**トレセン内の営業所(8箇所)からは、  
全国のキーパー施工店を  
日常的にサポートしています。**

**大阪営業所  
大阪トレーニングセンター**  
兵庫県神戸市北区有野中町  
1-9-16  
TEL 078-939-9982  
FAX 078-939-9983

**名古屋営業所  
中央トレーニングセンター**  
愛知県大府市吉川町 4-17  
TEL 0562-45-5258  
FAX 0562-45-5268

**横浜営業所  
横浜トレーニングセンター**  
神奈川県横浜市青葉区  
すみよし台 29-1  
TEL 045-507-4259  
FAX 045-507-4269

# 1級技術資格者がいる技術認定店「キーパープロショップ」が、 全国に4,465店舗(2015年6月末 現在)存在しております。



「キーパープロショップ」に対して

夏と冬の「**キーパー選手権**」、2月から3月にかけて「**キーパー技術コンテスト**」、通年キーパープロショップ店舗で実施の「**上達会**」、各地での「**技術研修会**」等を実施。キーパーコーティング施工技術レベルの向上と維持を図っております。

夏・冬の  
キーパー選手権



キーパー  
技術コンテスト

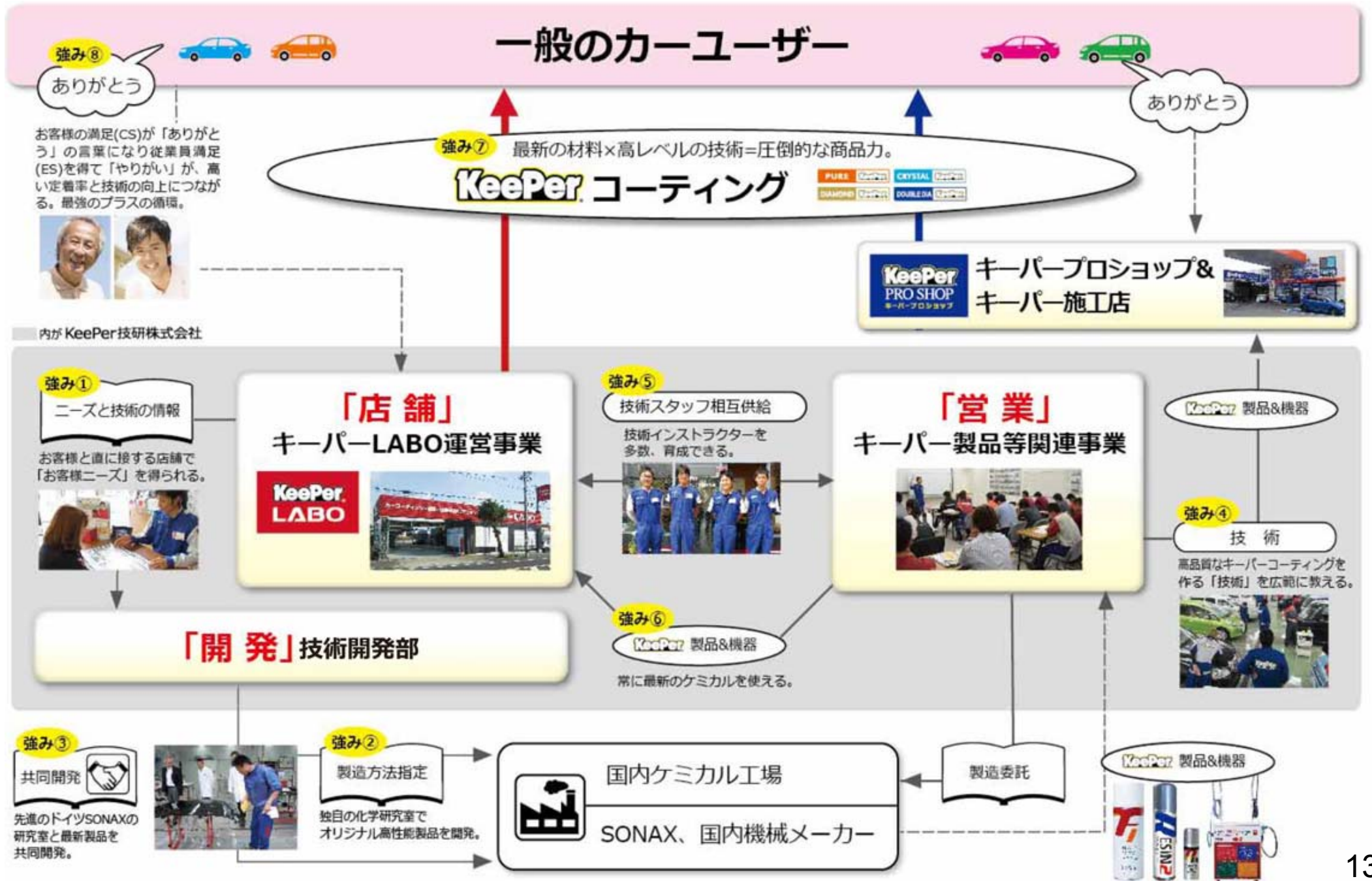


店舗での上達会



技術研修会





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、誇りを持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。

顧客満足CSと従業員満足ESの同時実現。



1. 当社の事業内容

2. 2015年6月期 決算について

3. 2016年6月期 通期業績予想

4. 今後の主な展開

5. 株主還元

## 損益

単位:百万円

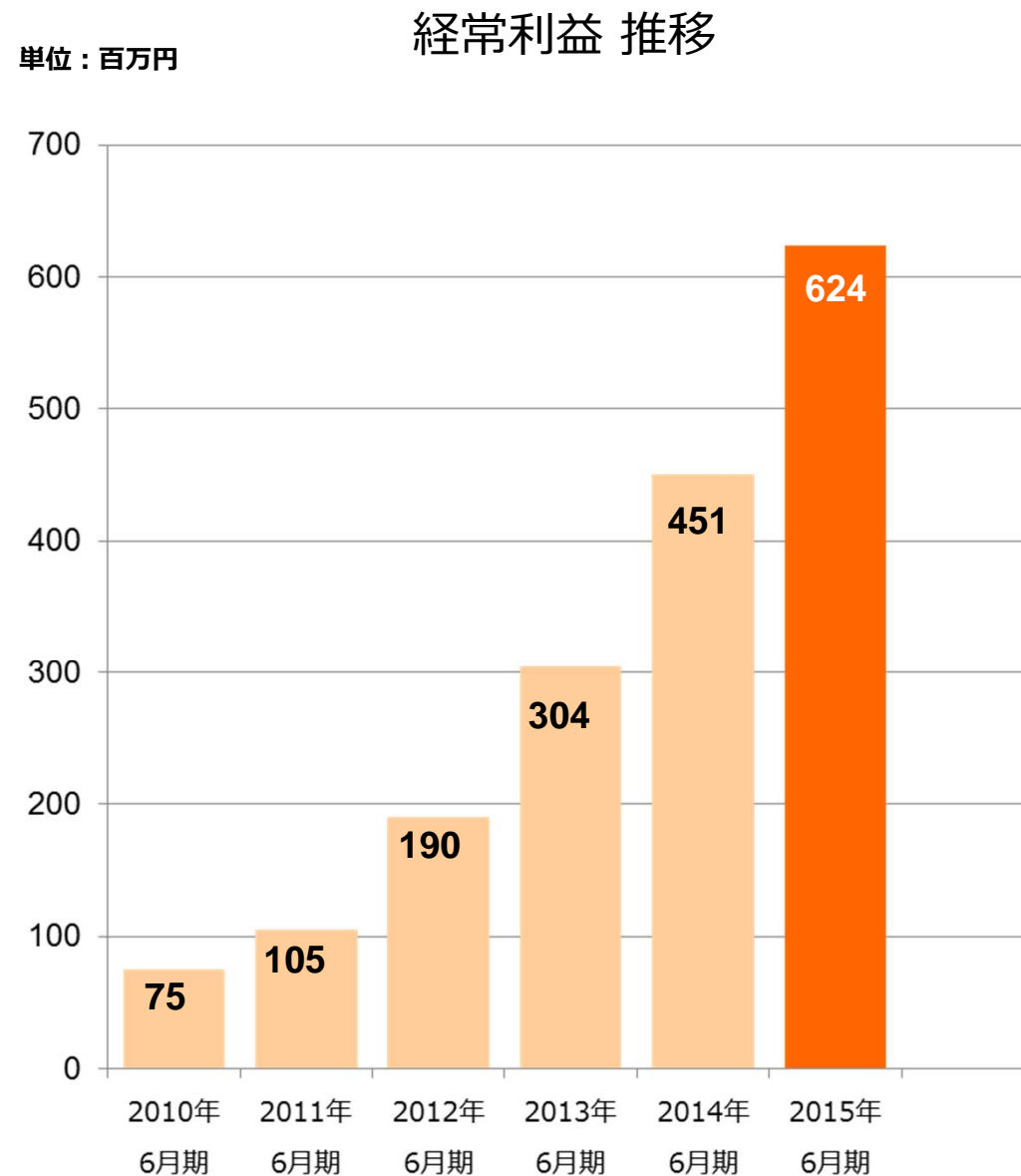
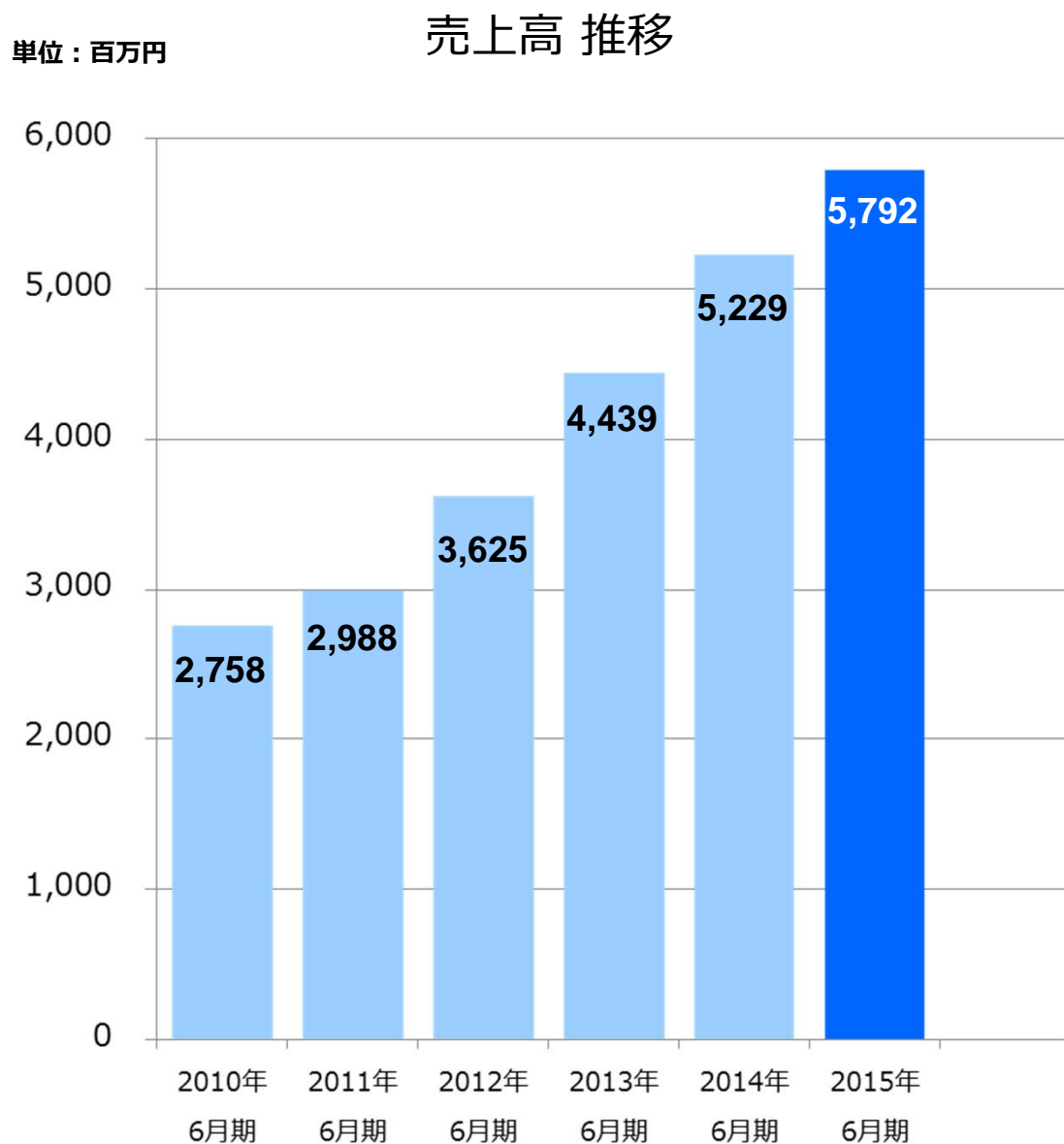
	2014年 6月期	売上比	2015年 6月期	売上比	前期 増減額	前期 増減比
売上高	5,229		5,792		562	10.8%
営業利益	450	8.6%	647	11.2%	197	43.8%
経常利益	451	8.6%	624	10.8%	173	38.3%
当期純利益	262	5.0%	357	6.2%	95	36.4%

売上高は前年比 10.8%増と大きな増加ではなかったが、販売管理費の増加が、ほぼキーパーLABO運営事業の人件費と、同じく店舗数の増加に関するイニシャルコスト分の増加だけに留まり、売上高の増加に比べて少なかった。その結果、営業利益が前年比43.8%増加、経常利益が前年比 38.3%増加、当期純利益が 36.4%増と、売り上げの増加率を大きく上回って増加しております。



## 2. 2015年6月期 決算

### 損益の推移



### 季節変動について

当社のビジネスは、各四半期によって明確に売り上げと利益が偏る季節変動があります。

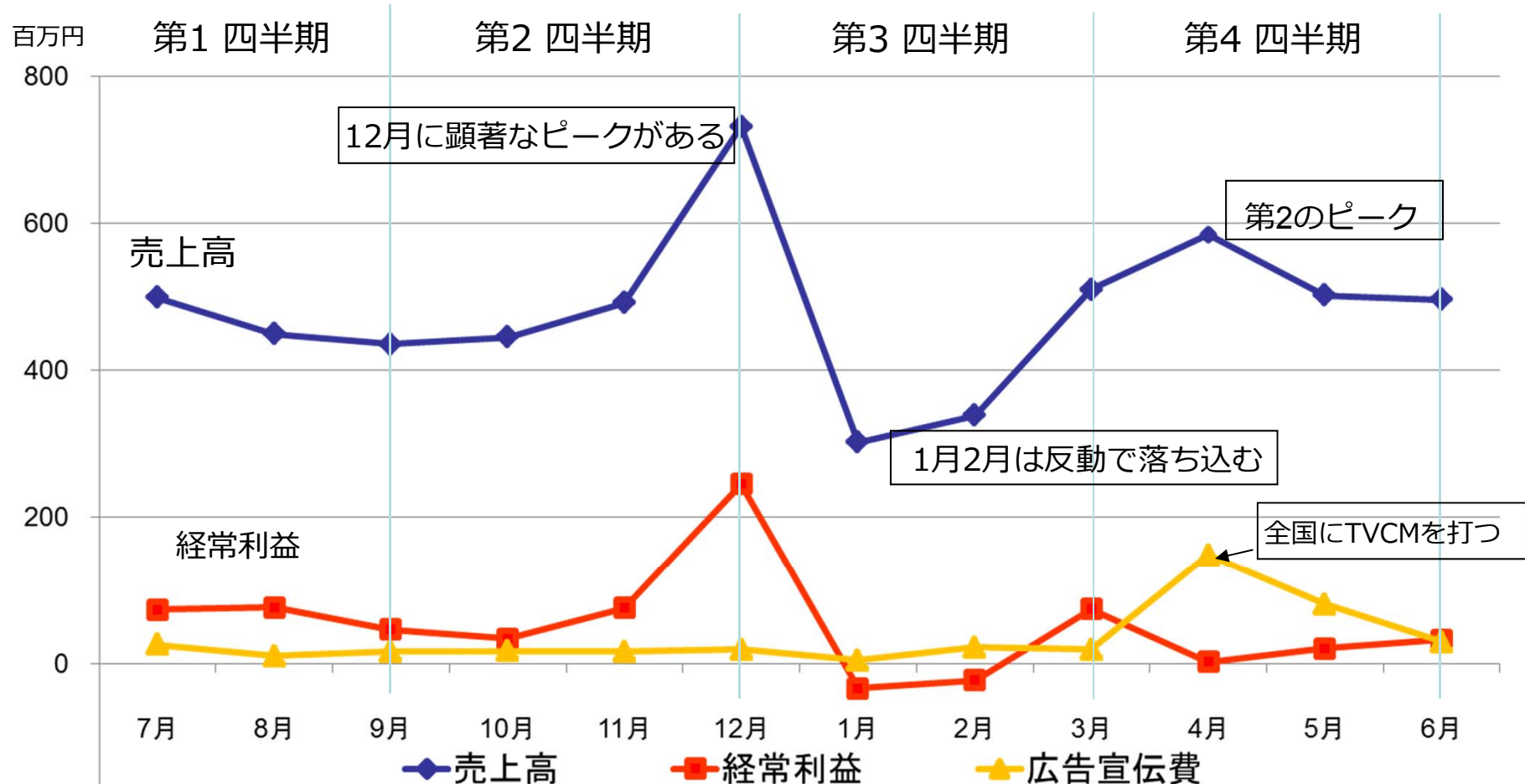
第1四半期(7~9月) 平均的な売上高と利益。

第2四半期(10~12月) 10,11月は平均的だが、お正月前の**12月**は日本人特有の車をキレイにする習慣があり顕著に売上高、利益共に上昇する。

第3四半期(1~3月) 12月の反動で1月と2月は最も減少の時期。しかし3月には戻るため、第3四半期の利益はプラスマイナスゼロとなる。

第4四半期(4~6月) 平均的な時期だが、4月は新車が多くなる事とTVCMの料金が一番安いので、毎年この時期に全国TVCMを打つ。

・上記のように明確な季節変動があり、その結果、第2四半期が終了した時点でその年度の大半の利益が出る構造になっております。



### セグメント別業績 (売上高)

単位:百万円

売上比	2014年 6月期	構成比	2015年 6月期	構成比	前期 増減額	前期 増減比
キーパー製品等 関連事業	3,558	68.0%	3,875	66.9%	317	8.9%
キーパーLABO 運営事業	1,670	32.0%	1,916	33.1%	245	14.7%
合計	5,229	100.0%	5,792	100.0%	562	10.8%

・キーパー製品等関連事業は、顧客の主力であるキーパープロショップの店舗数は期首3,952店から4,465店の前年比13.0%増であったが、売上高は前年比8.9%増にとどまった。しかし主力商品であるダイヤモンドキーパーケミカルは前年比27%増であるのでキーパー製品等関連事業の主なるビジネスであるキーパーコーティングの伸びは順調であり利益面は十分に確保できております。

・売上高の伸びの不足は、手洗い洗車機の快洗Wingが新機種の快洗Wing II にモデルチェンジした際に販売価格の大幅な上昇により、販売数が著しく減少したことが、主たる要因となりました。しかし、この製品はもともと原価率が高く売上総利益に貢献度が低いので、利益にほとんど影響を与えておりません。なお、高くなり過ぎた快洗Wing II については、販売価格を半減した次期機種を鋭意開発中であり、2016年6月期においては販売台数と販売金額を改善できるものと考えております。

・キーパーLABO運営事業においては前年比14.7%増であります。31店の既存店の販売高が前年比11%増で、それに6店舗の新店分の売上高が加わっております。しかしその開店時期が2015年6月期の後半に集中しており、新規出店数の増加の割には売上高に貢献しておらず、キーパーLABO運営事業全体の売上高は前年比14.7%増にとどまりました。

## セグメント別業績（営業利益）

単位:百万円

セグメント利益比	2014年 6月期	構成比	2015年 6月期	構成比	前期 増減額	前期 増減比
キーパー製品等 関連事業	232	51.6%	489	75.6%	257	110.7%
キーパーLABO 運営事業	217	48.4%	158	24.4%	△59	△27.5%
合計	450	100.0%	647	100.0%	197	43.8%

- ・キーパー製品等関連事業の利益は、売上高の伸びが少なかったにもかかわらず110.7%増と大きく伸びました。これはこのセグメントでのインフラと人員の増加がほとんど発生しなかったことで販売管理費の伸びが前年並み推移となったことが要因であります。
- ・それに対して、キーパーLABO運営事業は今までにない6軒を新規出店しており、出店時期が事業年度後半に集中したため、新店の売上計上額を初期費用が大きく上回り、利益を圧迫した結果であります。

## 2. 2015年6月期 決算

### 貸借対照表

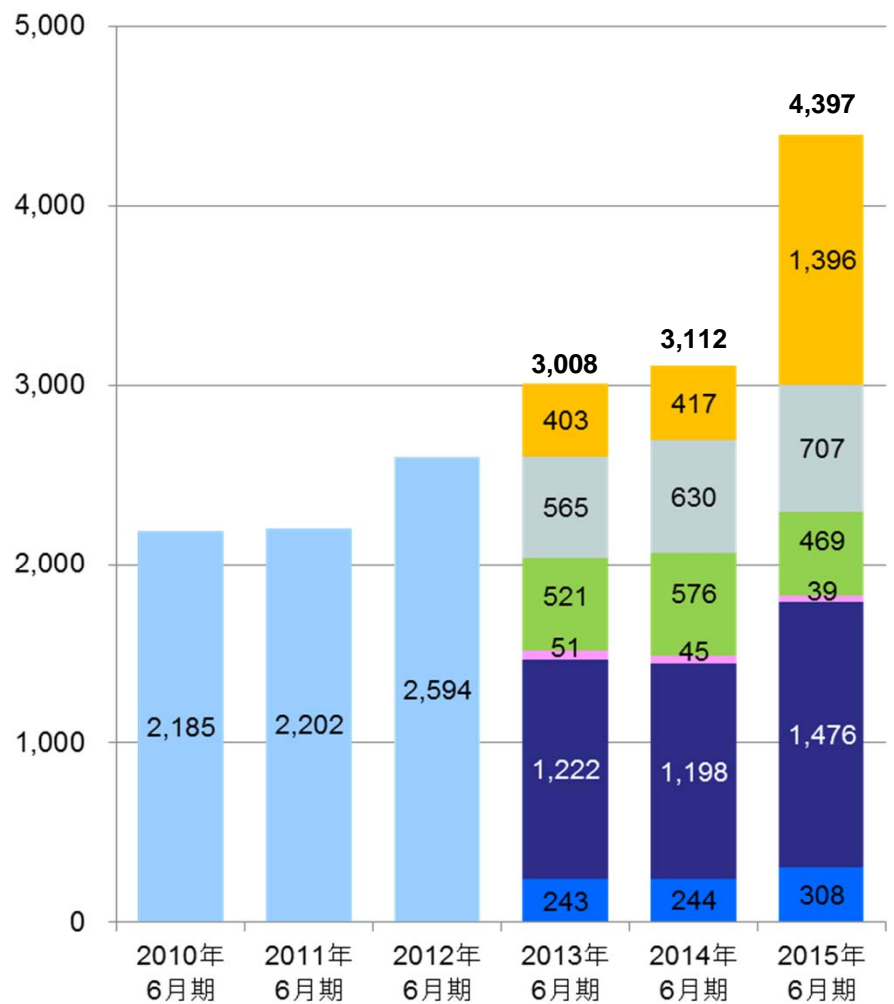
単位：百万円

	2014年 6月期	構成比	2015年 6月期	構成比	前期末 増減額	前期末 増減比
流動資産	1,624	52.2%	2,572	58.5%	948	58.4%
現金及び預金	417	13.4%	1,396	31.8%	979	234.7%
受取手形及び売掛金	630	20.3%	707	16.1%	76	12.1%
固定資産	1,487	47.8%	1,824	41.5%	336	22.6%
有形固定資産	1,198	38.5%	1,476	33.6%	277	23.1%
無形固定資産	45	1.5%	39	0.9%	△5	△12.5%
投資その他の資産	244	7.8%	308	7.0%	64	26.5%
流動負債	1,235	39.7%	991	22.5%	△243	△19.7%
支払手形及び買掛金	313	10.1%	192	4.4%	△121	△38.6%
固定負債	1,030	33.1%	814	18.5%	△216	△21.0%
純資産	846	27.2%	2,591	58.9%	1,744	206.2%
株主資本	843	27.1%	2,584	58.8%	1,741	206.6%
総資産	3,112	100.0%	4,397	100.0%	1,284	41.3%

## 2. 2015年6月期 決算

### 資産の部

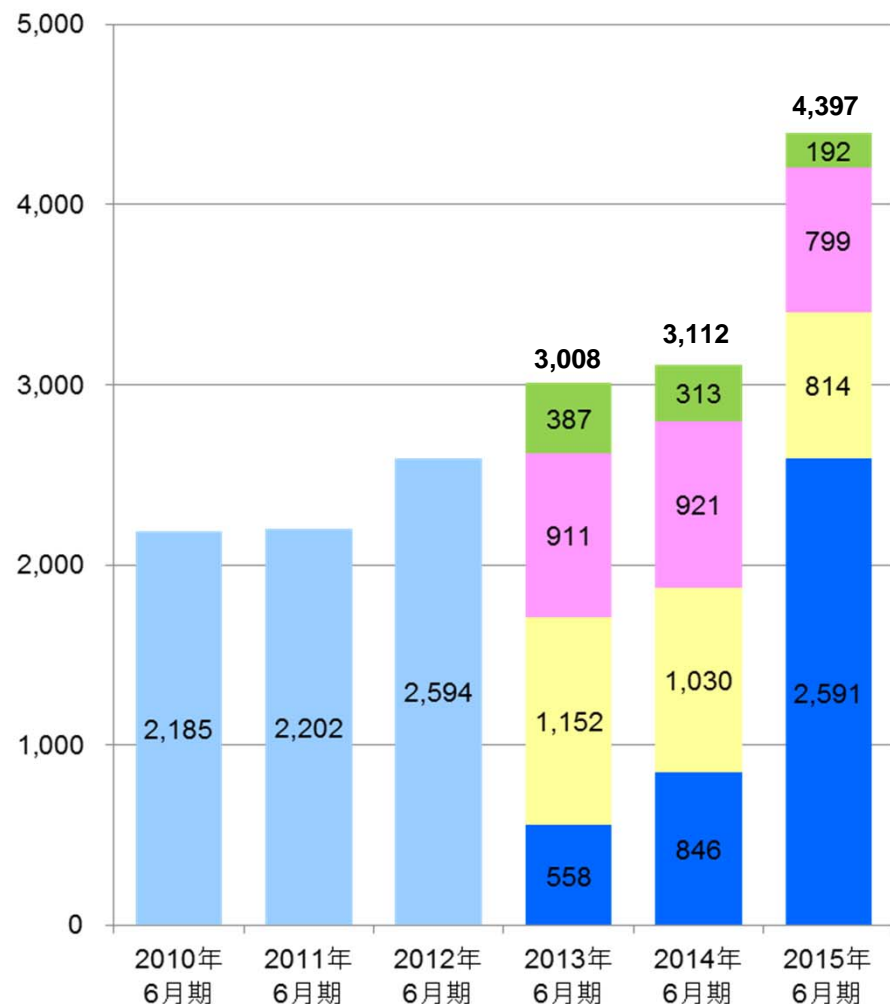
単位：百万円



■ 投資その他資産   
 ■ 有形固定資産   
 ■ 無形固定資産  
■ その他流動資産   
 ■ 売上債権   
 ■ 現金・預金

### 負債の部・純資産の部

単位：百万円



■ 純資産   
 ■ 固定負債   
 ■ その他流動負債   
 ■ 仕入債務

## キャッシュ・フロー計算書

単位:百万円

	2014年 6月期	2015年 6月期	
営業活動によるキャッシュ・フロー	205	547	税引前当期純利益 608百万円 棚卸資産の減少 176百万円 減価償却費 139百万円 仕入債務の減少 △ 120百万円
投資活動によるキャッシュ・フロー	△94	△455	有形固定資産の売却による収入 7百万円 有形固定資産の取得による支出 △393百万円
財務活動によるキャッシュ・フロー	△107	880	株式の発行による収入 1,404百万円 長期借入金の返済による支出 △303百万円
現金及び現金同等物の増減額	13	979	—
現金及び現金同等物の期首残高	403	417	—
現金及び現金同等物の期末残高	417	1,396	—

1. 当社の主な事業内容

2. 2015年6月期 決算について

**3. 2016年6月期 通期業績予想**

4. 今後の主な展開

5. 株主還元



### 損益

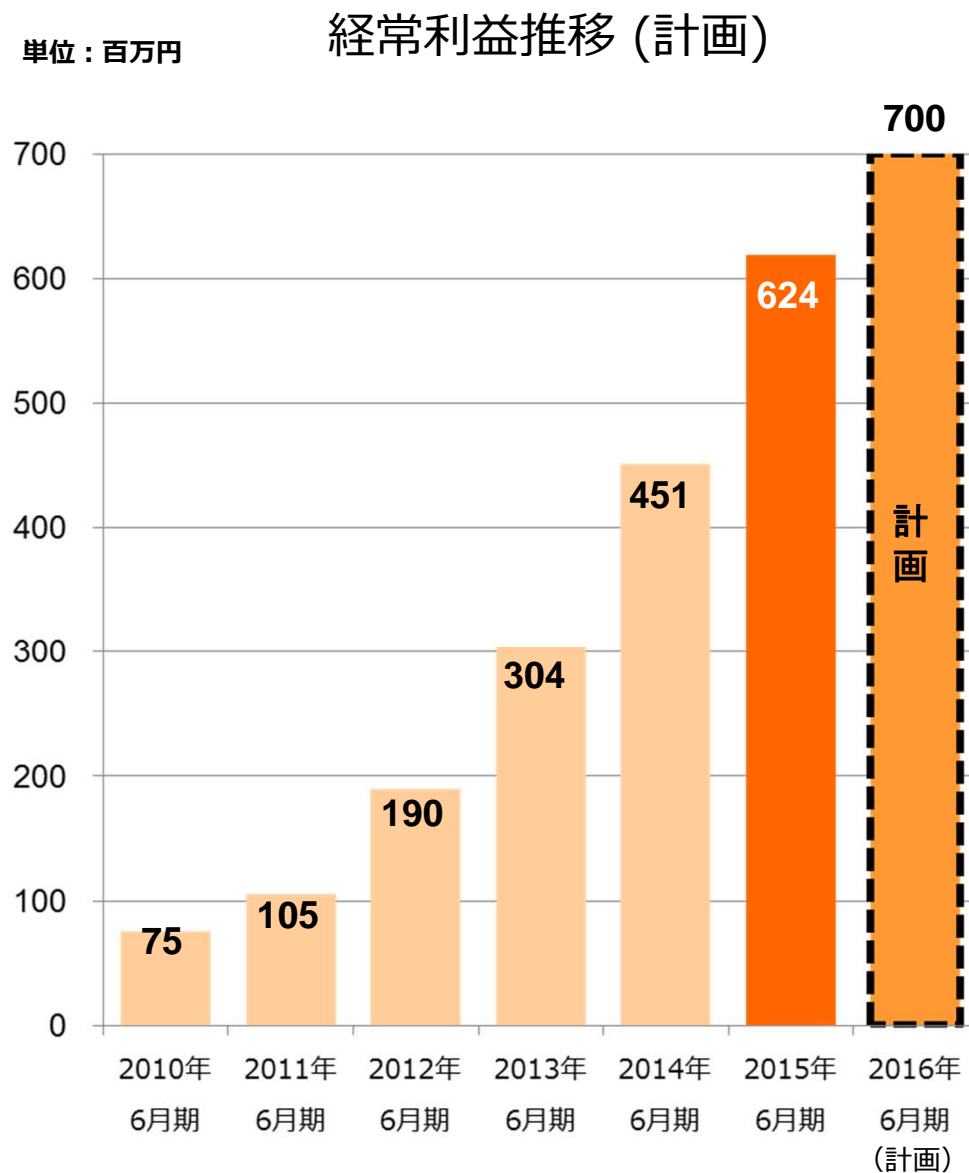
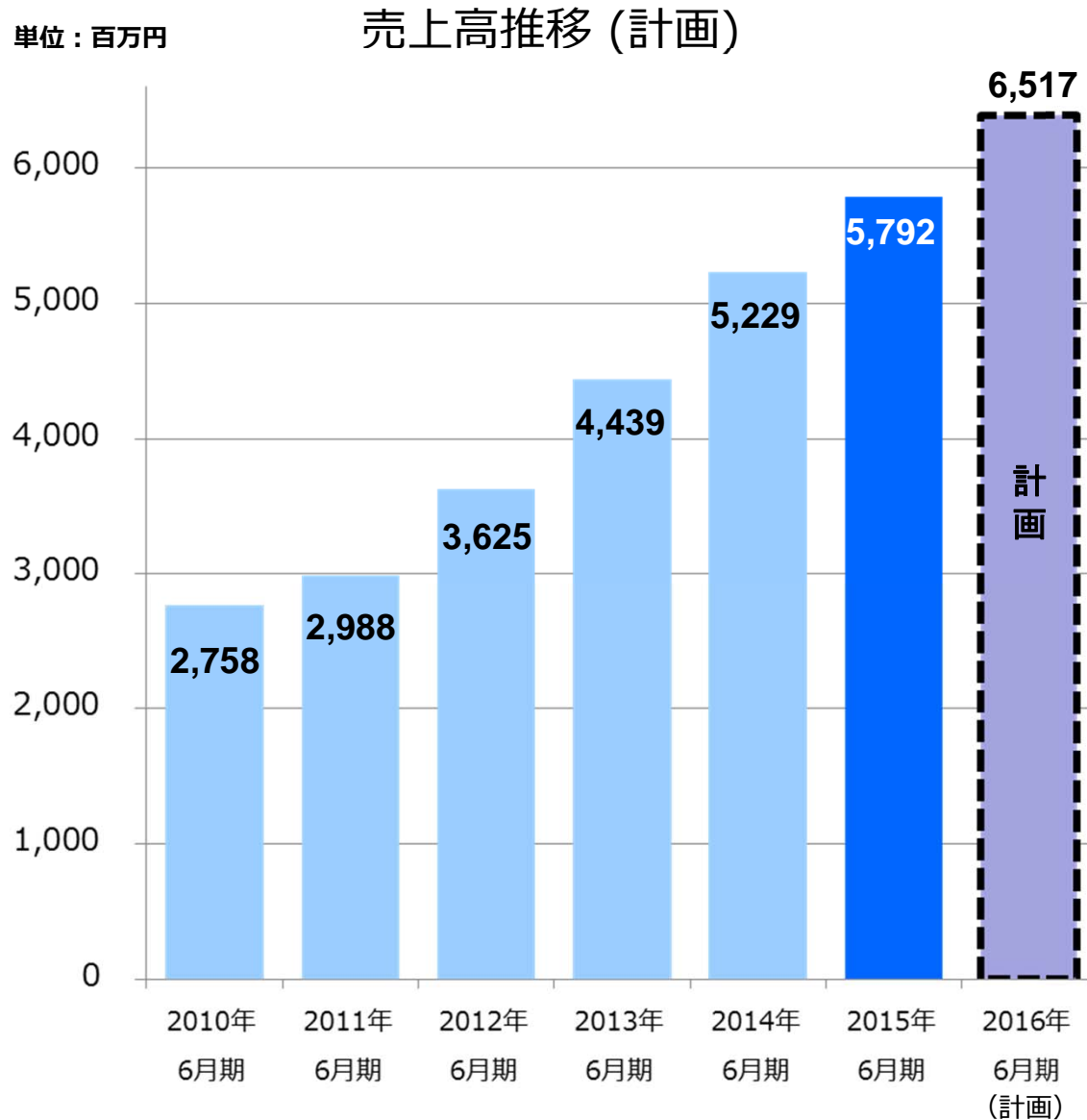
単位:百万円

	2015年 6月期	売上比	2016年 6月期	売上比	前期 増減額	前期 増減比
売上高	5,792		6,517		725	12.5%
営業利益	647	11.2%	745	11.4%	97	15.1%
経常利益	624	10.8%	700	10.7%	76	12.2%
当期純利益	357	6.2%	389	6.0%	32	9.1%

・2016年6月期は、キーパーLABO新店12店舗と出店ペース高めて、出店のスキルを高めることに集中せざるを得ないものと考えました。また、出店が一年にわたって行われるため売上高に大きな貢献をすることはないとこの前提で、両セグメントを合わせても売上高が前年比12.5%増の計画をしております。また、出店に伴う初期費用は12店舗分の100%が期中に発生するため、販売管理費が増加するとの予想から、利益においても売上高に準じて営業利益が15.1%増、経常利益が12.2%増、当期純利益が9.1%の増加としております。

## 2. 2016年6月期 通期業績予想

### 損益の推移 (計画)



## セグメント別業績（売上高）

単位:百万円

売上比	2015年 6月期	構成比	2016年 6月期	構成比	前期 増減額	前期 増減比
キーパー製品等 関連事業	3,875	66.9%	4,086	62.7%	210	5.4%
キーパーLABO 運営事業	1,916	33.1%	2,431	37.3%	514	26.9%
合計	5,792	100.0%	6,517	100.0%	725	12.5%

- ・キーパー製品等関連事業の売上高の伸びは前年比5.4%増と予想しております。同事業部門については予想を上回る可能性も十分にありますが、従来にないペースでキーパーLABOをひと月1軒ずつ開店させていくので、万全を期してこのような予測としております。
- ・それに対してキーパーLABO運営事業は2015年6月期に開店した6店舗の売上げが急上昇する2年目を迎え、最初は低いとはいえ12店舗分の新店の売上げが上乘せされるので前年比26.9%増の売上高を予想しております。

### 指標等

単位:円・%

		2015年6月期	2016年6月期(予想)
1株当り情報	<b>EPS</b> (1株当たり純利益)	109.27	119.18
営業指標	<b>売上高経常利益率</b>	10.8%	10.7%
財務指標	<b>ROE</b> (自己資本利益率)	13.8%	13.3%

注1. 1) 1株当たりの情報については、各期末時点での発行済み株式数（自己株式を除く）により算出しております。

2) 2015年10月1日付けで普通株式1株につき2株の割合で株式分割を実施する予定です。株式分割後の2016年6月期(予想)の「1株当たり当期純利益」については、59円59銭に相当いたします。（上記「2016年6月期(予想)」は株式分割考慮前の値を記載しております。）

注2. 財務指標を算出するための株主資本については、各事業年度末時点の数値に基づいて算出しております。

1. 当社の主な事業内容

2. 2015年6月期 決算について

3. 2016年6月期 通期業績予想

4. 今後の主な展開

5. 株主還元

## 【中期目標】

### 2018年6月度までの目標

- キーパーLABO（直営店） 店舗数 109店舗体制へ
- キーパーLABO 既存店売上 前年比 110%以上を維持
- KeePerブランドの確立
- 売上高経常利益率 10%台を確保

## 【重点施策】

- キーパーLABO運営事業
  - ✓ 新規出店の強化
- キーパー製品等関連事業
  - ✓ キーパー技術研修インフラの拡充とインストラクターの充実
  - ✓ 動画によるプロモーション活動の展開
  - ✓ 既存ケミカル製品の改良と新製品の開発

## キーパーLABOとキーパープロショップは共存関係

- ・初回施工はキーパーLABOで施工したお客様も、2回目以降の施工は近所で便利なキーパープロショップで受ける(約50%)場合が多い。
- ・キーパーLABOの積極的な新規出店が、キーパー製品等関連事業の活性化にも大きく貢献している。

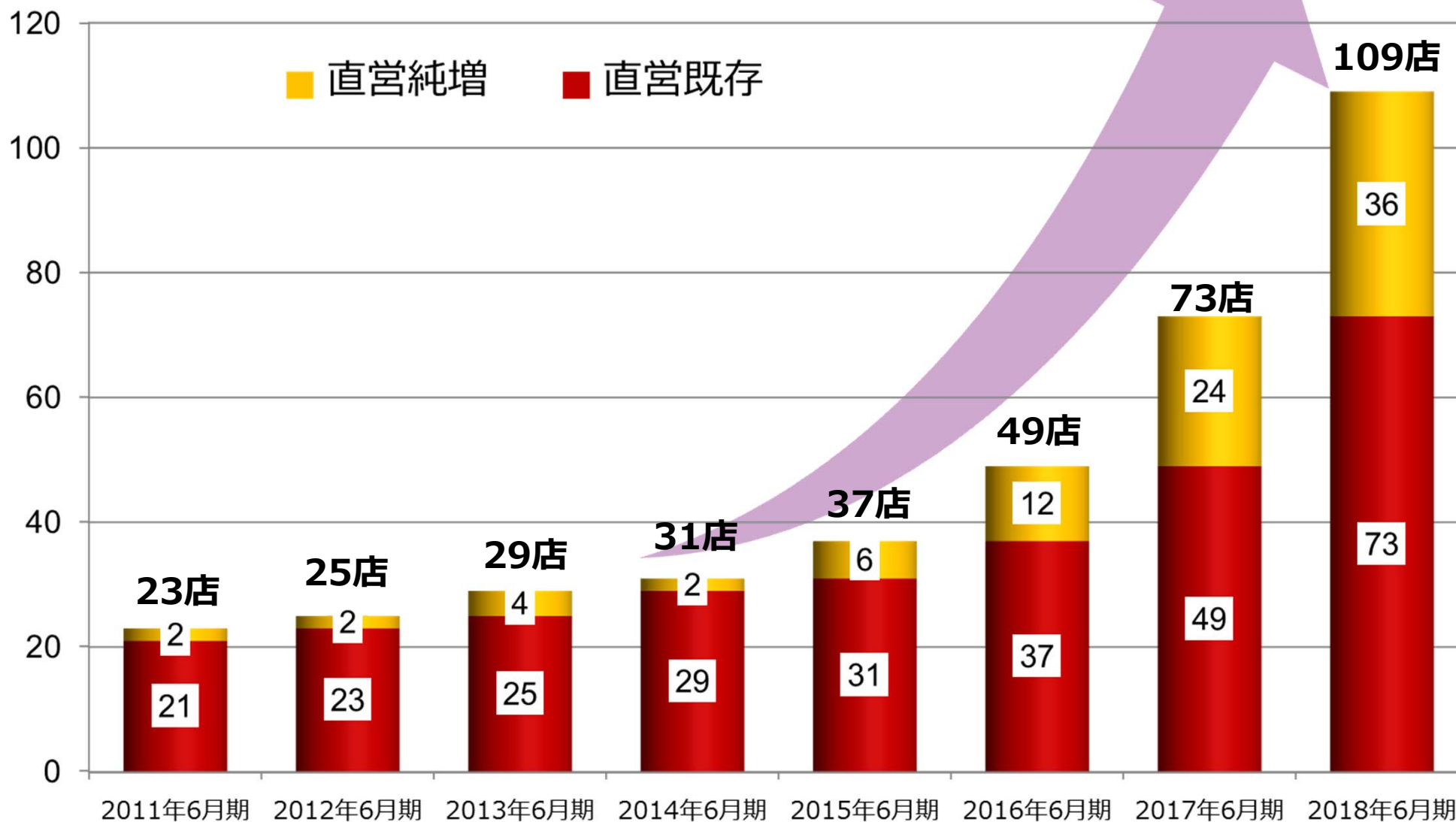
## キーパープロショップの無数の看板と店頭営業でKeePerの認知度が上昇。キーパーLABOに大きなプラス

全国のキーパープロショップに看板が上げられ、店頭でチラシ、パンフレットなどで営業が行われていて、KeePerの認知度アップでキーパーLABOの運営に大きなプラスとなっている。

## キーパーLABO運営事業とキーパー製品等関連事業は相乗効果

以上のように、キーパーLABOとキーパープロショップは共存共栄関係であり、この相乗効果を持っていることは当社の強みの一つである。

中期目標 全国直営109店舗体制へ



2015年6月期 期末 37店舗      中期目標 2018年6月期 109店舗



## 2016年6月期は12店舗の新規出店を予定

- ・ 2014年6月期の1年間ではわずか2店舗。それが、東証マザーズ市場への上場の動きに対して、有数のショッピングモールやドライブショップなどの出店要請を受け、2015年6月期は6店舗出店とペースが加速。
- ・ 2016年6月期中の開店の物件は、少なくとも12店舗を予定。

## 既存店の売上実績の増加

- ・ 近年では3年ノーメンテナンスのダイヤモンドキーパーの施工台数が顕著に増加。
- ・ 31店の既存店店舗（2015年6月期）の前年比年間売上増加率11%増であり、今後増加率5%は確保できる見込み

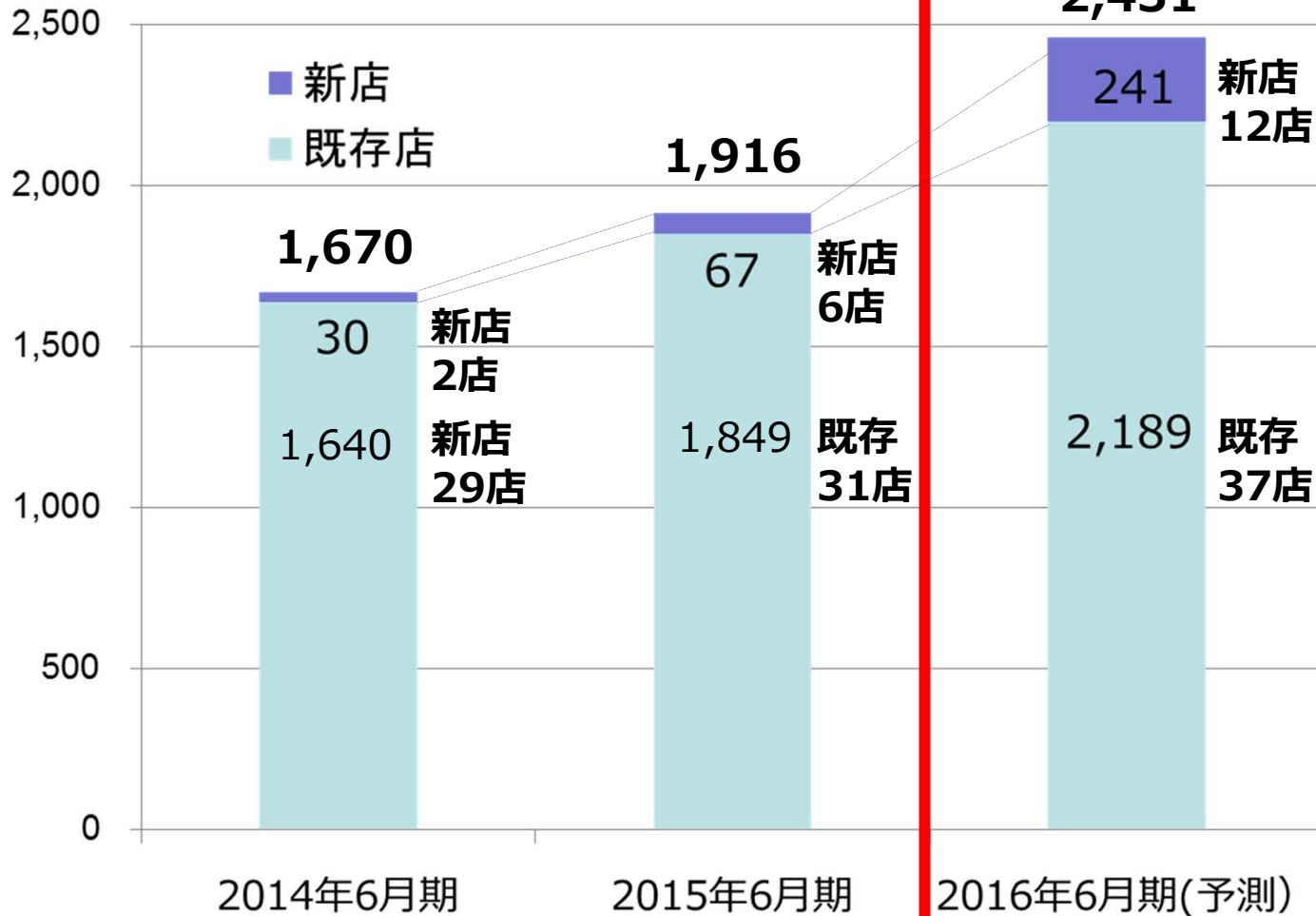
新店は2年目に前年比140%以上の急伸の実績がある。

- ・ キーパーLABOは、1年サイクルのクリスタルキーパーが販売の中心なので、1年目の集客は少なくとも、2年目のリピート客と新規客が重なる2年目から、前年比140%以上の実績がある。

新規店舗の増加と既存店の売り上げ増を勘案して  
キーパー-LABO運営事業の販売を予測

## ・売上高

[百万円]



## キーパー技術研修インフラの拡充とインストラクターの充実

- 全国のKeeperトレーニングセンターの拡充のため、充実した設備に順次更新を実施。
- また、インストラクターの数的、質的の両面においての充実のため、キーパーLABO運営事業の新規店で経験を積んだ人員をイントラクターとして供給。

## 動画によるプロモーション活動の展開

販促ツールの充実のために動画の撮影スタジオを建設し、今後のブランディング活動で他社に一步先んじた動画によるプロモーション活動を展開する計画を実行。

## 既存のケミカル製品の改良と、新製品の開発

- 爆白ONEを革新的な改良に成功し、力を入れて作業をすればするほど、むしろツヤが出る従来にない画期的な製品「爆ツヤ」を開発。
- 常に現場からのニーズを汲み上げて従来品の改良、新製品を開発を行っております。

従来品 「爆白ONE」		新商品 「爆ツヤ」
 <p>非常に強力</p>	洗淨能力	 <p>爆白ONEの87%</p>
なし	浸蝕性	なし
強くこすらなければ無い	傷の入り	どんなに強くこすっても傷なし※むしろツヤが出る
オールマイティー	適用	特に新車、黒色車に最適 オールマイティー

## キーパープロショップ間の競争によるレベルアップと士気の向上

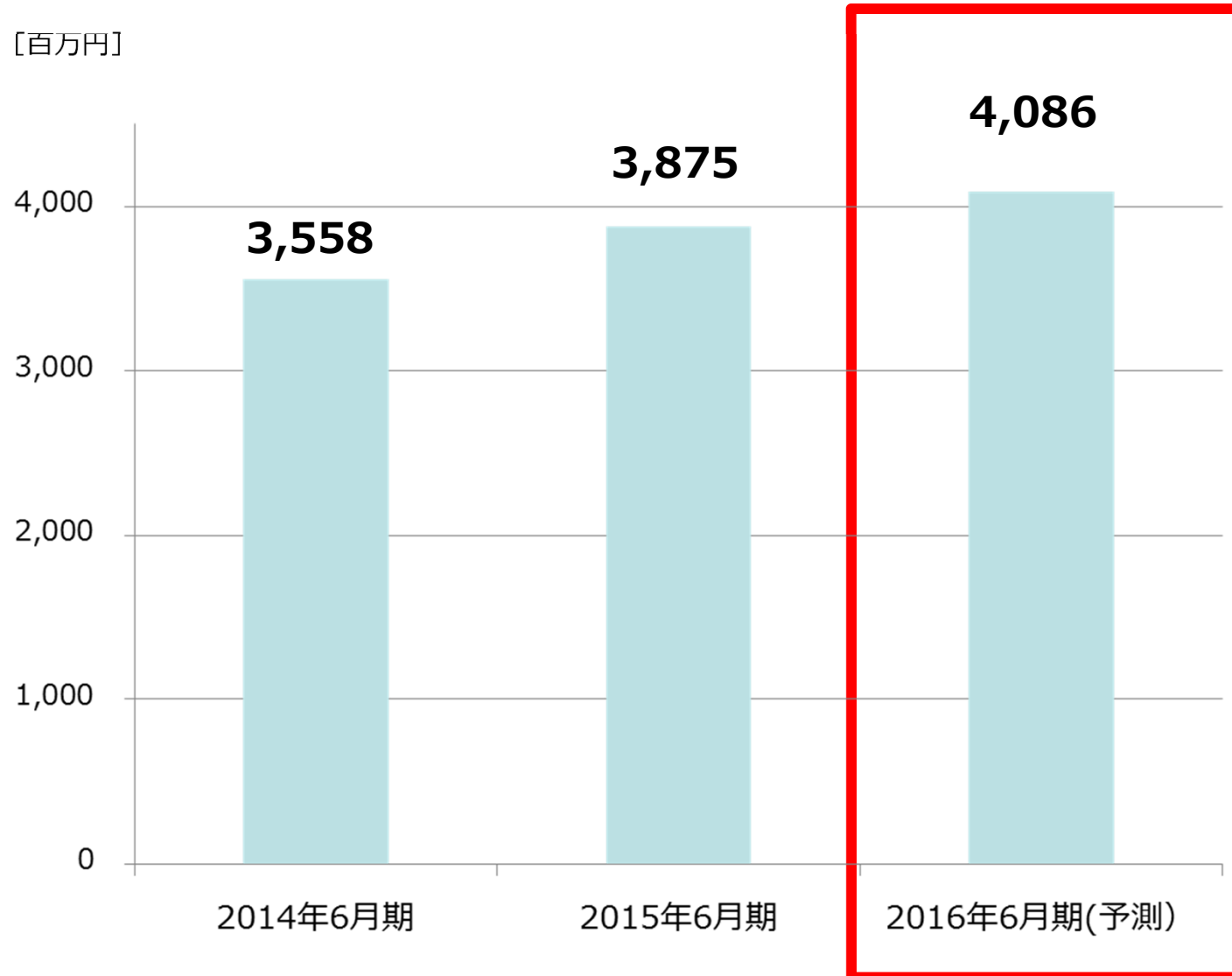
- ・ 従来から行われている「夏のキーパー選手権」「冬のキーパー選手権」と、春の「キーパー技術コンテスト」は、キーパープロショップ間の技術レベルの向上と販売意欲の向上に非常に大きな効果がある。
- ・ 今後も、より効果的に継続すると同時に、新企画を模索していく。



キーパー製品等関連事業の販売を予測

## ・売上高

[百万円]



1. 当社の事業内容

2. 2015年6月期 決算について

3. 2016年6月期 通期業績予想

4. 今後の主な展開

5. 株主還元

### ■ 利益配分に関する基本方針

- ✓ 企業体質の強化と将来の事業展開のために内部留保の充実を図るとともに、業績に応じた配当を継続して行うことが基本方針。
- ✓ 内部留保資金については、業容の拡大に向けた財務体質の強化に活用し、株主への長期的な配当水準の維持向上に努めます。

### ■ 配当予定

- ✓ 2016年6月期は1株当たり6.0円、配当性向10.1%を予定

	第2四半期末	期末	年間	配当性向
2016年6月期 (予想)	—	6.0円	6.0円	10.1%
2015年6月期	—	8.0円	8.0円	7.4%

当社は、2015年10月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を予定しております。2015年6月期の年間配当金は、株式分割前の株式数を基準に記載しており、当該株式分割を考慮した場合、1株当たり4.0円に相当します。



### ■ 株主優待制度

- ✓ 株主の皆様の日頃からのご支援に感謝するとともに、当社株式の魅力を高め、より多くの方々に当社株式を中長期に保有していただくことを目的とするもの。
- ✓ 全国のキーパーLABO店舗（直営店）でご利用いただける商品券を贈呈。  
（キーパーLABOの店舗がお近くにない株主様向けにクオカード引換え制度も用意）
- ✓ 2015年10月1日付の株式分割に伴い、下記のとおり株主優待を変更しております。

2015年6月末時点の株主様 （株式分割前）		2016年6月末時点の株主様 （株式分割後）	
100株以上 1,000株未満	キーパーLABO商品券 3,000円 （又はクオカード 1,500円）	100株以上 2,000株未満	キーパーLABO商品券 3,000円 （又はクオカード 1,500円）
1,000株以上	キーパーLABO商品券 10,000円 （又はクオカード 5,000円）	2,000株以上	キーパーLABO商品券 10,000円 （又はクオカード 5,000円）

※保有株式数に応じて、全国のキーパーLABO店舗でご利用いただける、キーパーLABO商品券を贈呈いたします。なお、キーパーLABOの店舗がお近くにない株主様向けに、クオカードに引き換える制度もご用意しております。

- 本資料は投資家の皆様の参考に資するよう、閉鎖の現状を理解していただくために作成したものです。
- 本資料には弊社に関連する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。これら、将来の見通しに関する記述は、将来に事象や関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定が必ずしも正確であるという保証はありません。様々な原因により、実際の業績が本書の記載と著しく異なる可能性があります。
- 投資を行う際は、ご自身のご判断で行っていただきますよう、お願いいたします。

## ○IRについてのお問い合わせ先○

KeePer技研株式会社

TEL : 0562-45-5258

E-Mail : [ir@itacgiken.co.jp](mailto:ir@itacgiken.co.jp)

URL : <http://www.keepercoating.jp/corp/index.html>