

28年6月期決算説明資料



KeepPer技研株式会社 (証券コード 6036) 分類 サービス

会社名	KeePer技研株式会社（26年9月 アイ・タック技研から商号変更）
設立年月日	平成5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	13億4,418万9,225円（28年6月末 現在）
従業員数	正社員284名、パート・アルバイト98名（28年6月末 現在）
事業内容	<ul style="list-style-type: none">・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・カーコーティング&洗車の専門店「キーパー LABO」の運営

平成5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

10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)

12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

13年5月

ドイツ最大のカー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

18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

19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

20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

22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

25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

26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

26年9月

「アイ・タック技研(株)」を「KeePer技研(株)」に社名変更

27年2月

東証マザーズ市場に株式を上場

27年9月

創立30周年を迎える

28年3月

東証一部市場に市場変更および名証一部市場に新規上場

28年6月

キーパープロショップ 5,035店舗・キーパーLABO 直営店43店舗



【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。



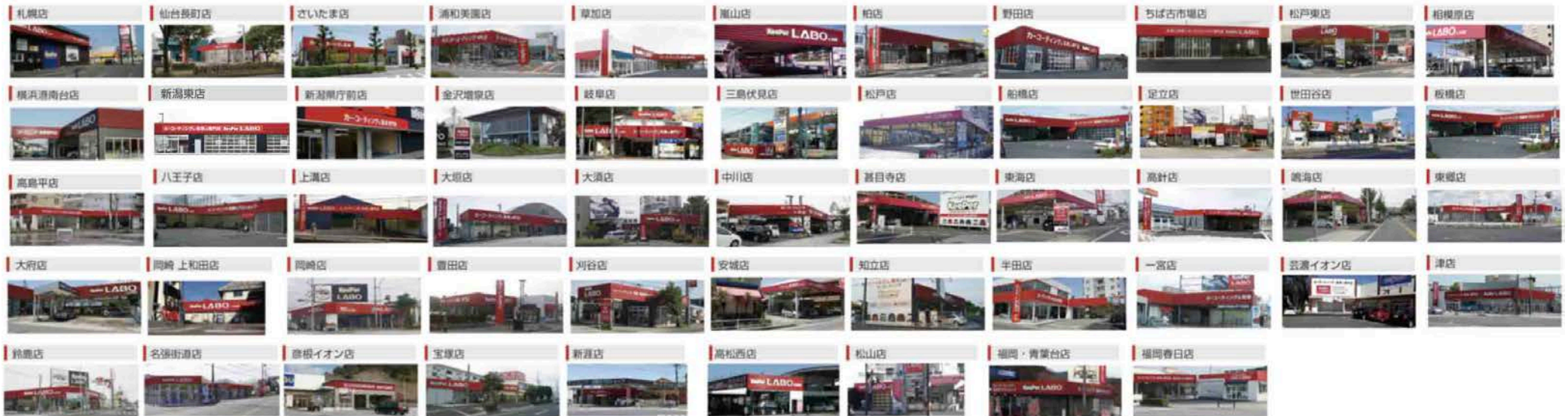
1.キーパーLABO運営事業



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43店舗
FC10店舗の計53店舗あり、43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。（28年6月末現在）

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。



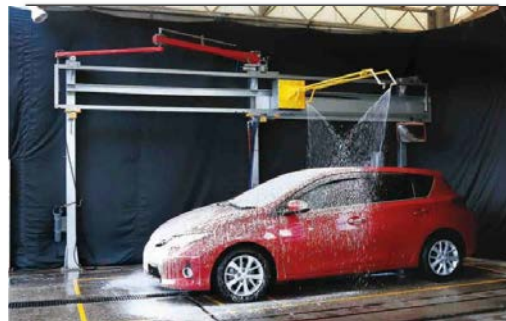
43店の直営店はすべてキーパーコーティングと洗車の専門店であり、
(10店舗のFC店はガソリンスタンド併設)
全店に純水装置と自動手洗い洗車機、コーティング専用ブースを完備し、
コーティング技術1級資格者が作業します。

あらゆるキーパーコーティング施工店の手本になるよう、
常に最高品質のキーパーコーティングを提供する宿命を持っています。

コーティング専用ブース



片持式手洗い洗車機 **快洗7**



純水生成装置
快洗ROII



快適な待合室



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
 久留米市山川迫分 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3万5千人に(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

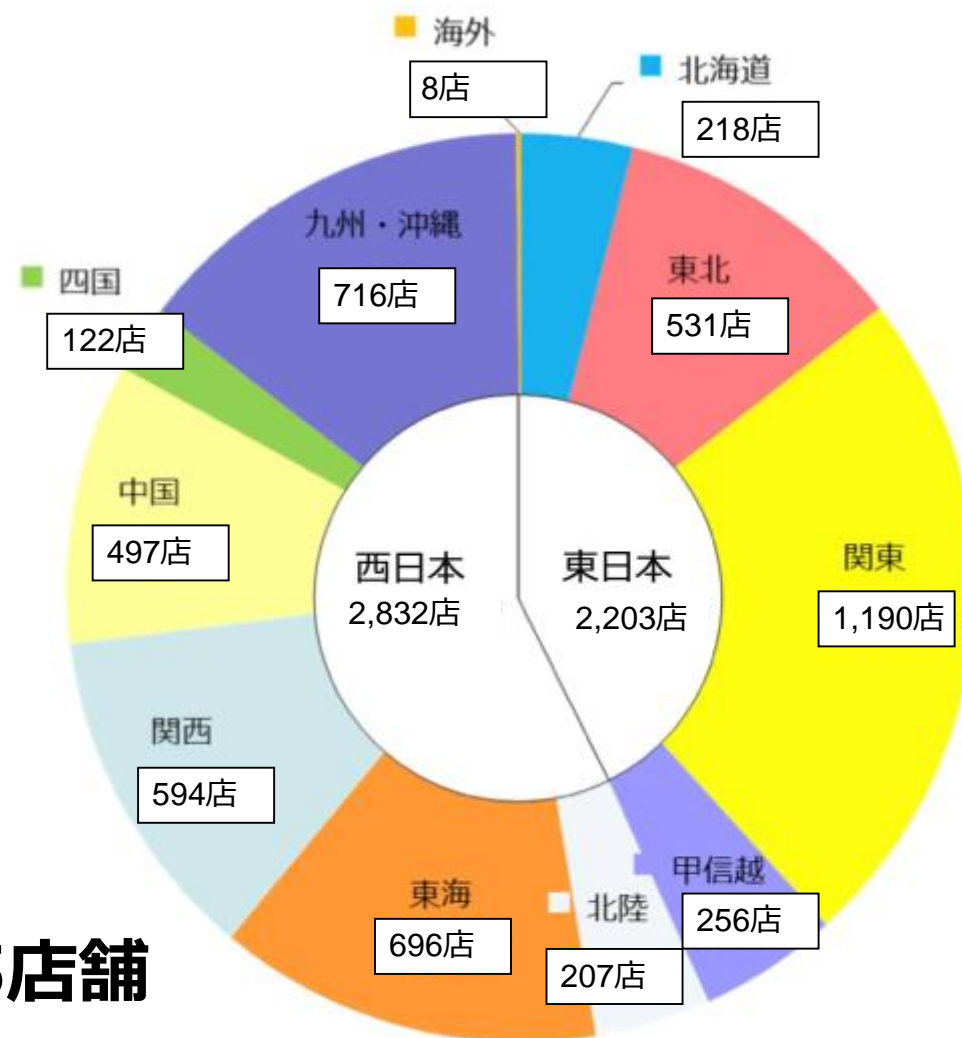
**名古屋営業所
中央トレーニングセンター**
 愛知県大府市吉川町 4-17
 TEL 0562-45-5258
 FAX 0562-45-5268

**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5,035店舗(28年6月末現在)存在しております。



5,035店舗



「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



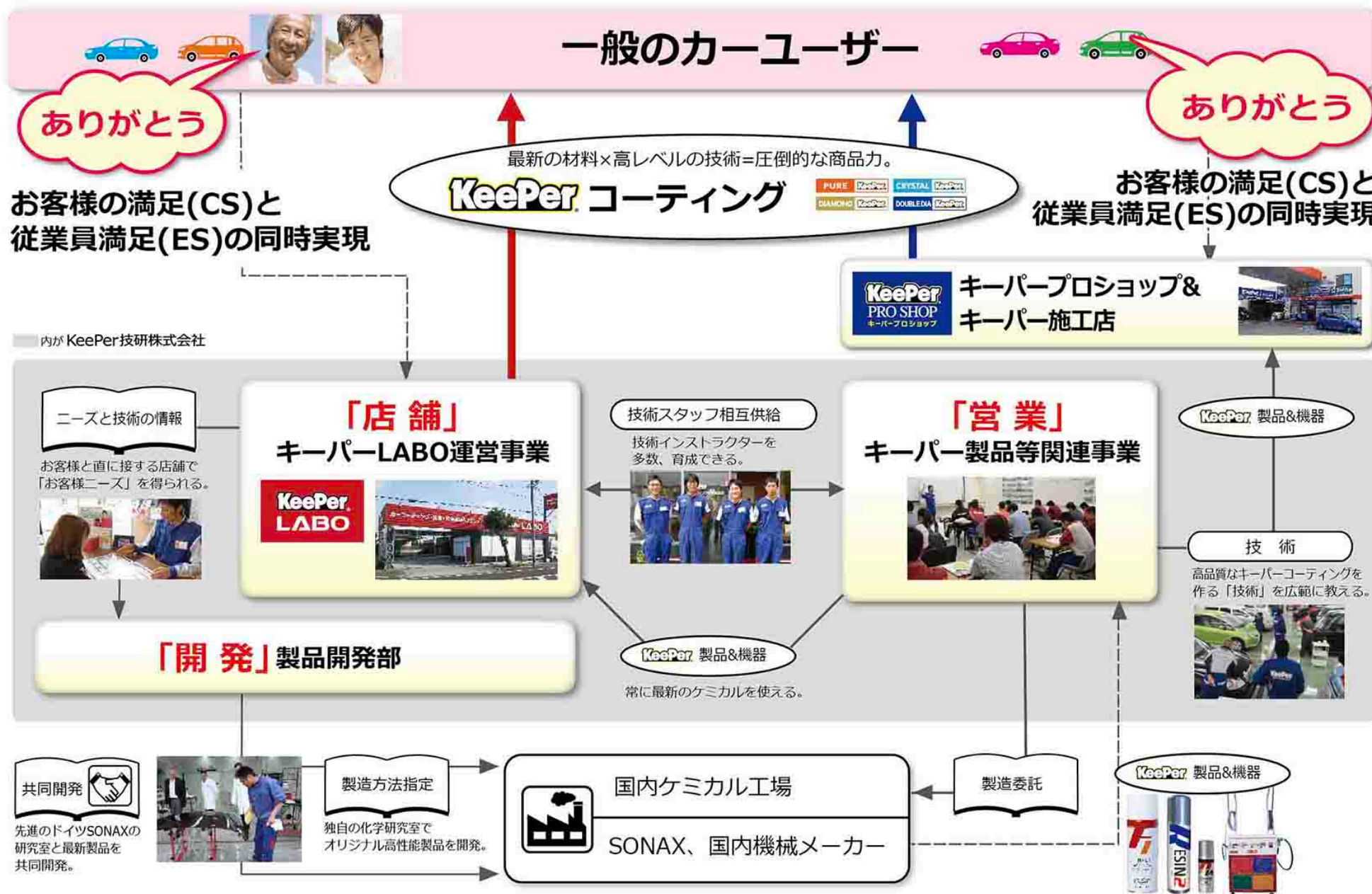
店舗での上達会



技術研修会



KeePerの三位一体(開発・営業・店舗) 体制



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。



損益

単位:百万円

	27年 6月期	売上比	28年 6月期	売上比	前期 増減額	前期 増減比
売上高	5,792		6,586		794	13.7%
キーパー製品等 関連事業	3,875	66.9%	4,335	65.8%	459	11.9%
キーパーLABO 運営事業	1,916	33.1%	2,250	34.2%	334	17.5%
営業利益	647	11.2%	815	12.4%	168	26.0%
経常利益	624	10.8%	813	12.4%	189	30.3%
当期純利益	357	6.2%	528	8.0%	171	47.9%

当事業年度におけるわが国の経済は、政府主導の経済対策や日本銀行の金融緩和政策により、企業業績や雇用情勢は緩やかな回復基調で推移しているものの、新興国経済の減速や英国のEU離脱による金融市場の混乱、消費増税の実施延期決定などから、先行きの不透明な状況が続きました。

当社ではこのような環境の中、ユーザーに提供されるキーパーコーティングの品質の維持・向上を従来以上に実現していくことが、当面の業績を向上させるだけでなく、将来に向けての発展を目指したKeePerのブランディングを確実にしていくために最も重要であると考えております。この方針のもと、キーパープロショップ全店訪問による品質の確認、技術力の向上を目的とした上達会の開催、日本全国から2,000名を超えるキーパー技術者が出場したキーパー技術コンテストの開催など数々の活動を行いました。

キーパーLABOについては、6店舗の新規出店を行いました。また、既存店の修繕など店舗環境の改善を積極的に実施してまいりました。

このような方針と行動が功を奏し、加えて広告宣伝活動と営業努力を行った結果、当事業年度における売上高は65億86百万円（前年同期比13.7%増加）営業利益は8億15百万円（同26.0%増加）経常利益は8億13百万円（同30.3%増加）当期純利益は5億28百万円（同47.9%増加）となりました。

また、本年3月18日には東証マザーズから東証第一部への市場変更を、3月31日には名証第一部への新規上場をさせていただきました。市場変更に伴う臨時的な費用が発生しておりますが、経営成績については堅調に推移いたしました。

①キーパー製品等関連事業

当事業における最も大きなシェアを占めている石油販売業界は、地球温暖化問題に因を発した化石燃料の消費削減の大きな動きによって石油製品の販売量低下が着実に進んでおります。そのため、ガソリンスタンドの経営は石油製品販売以外の収益(俗に油外収益)を強化する必要が、ますます増大しております。その油外収益の中でもお客様に喜んでいただける最も効果的で継続性の高い商品としてKeePer商品がますます注目され、期待されております。

それに応えて、全国のキーパープロショップを対象とした年二回の「キーパープロショップ全店チェック」では、コーティング技術一級資格者在籍の確認、施工環境、施工技術の点検と確認などKeePer商品の品質維持に必要な要件の点検と確認を行いました。また、8月と12月のKeePer施工台数を競う「キーパー選手権」の開催、また、日常的に行われているキーパープロショップの現地店舗で行う技術訓練プログラム「上達会」の活性化、2月から4月にかけては個々の技術力の向上を目的とした「キーパー技術コンテスト」の開催、キーパーLABO運営事業からの現役技術者の配置転換による人員増強など、積極的な取り組みを行いました。

新商品としては、従来品の水垢落とし剤「爆白ONE」を改良し、力を入れて作業をすればするほど、むしろツヤが出る画期的な商品の「爆ツヤ」を発売しました。また、従来からの快洗WINGシリーズの機能をそのままに機械の低価格化とコストの低減を実現した「快洗7(セブン)」を発売し、好評を得ております。

このような施策を進めた結果、主要製品のひとつであるダイヤモンドキーパーケミカルとレジン2の出荷本数が、前年同期間比22.5%増の伸びとなりました。そして、この事業の拡大の一つの指標である技術認定店「キーパープロショップ」は、当事業年度末で5,035店舗(前年同期比+570店)に増加しております。

これらの結果、当セグメントの当事業年度における売上高は43億35百万円(前年同期比11.9%増加)、セグメント利益は6億87百万円(同9.2%増加)となりました。ただし、内部取引による利益が1億23百万円含まれており、これを差し引くと5億64百万円となります。

②キーパーLABO運営事業

当事業におきましては、天候や日照時間の影響による変動はありましたが、前年実績のある既存店売上高は年間合計前年同期比8.1%増加、新店を含む全店では前年同期比17.5%増と順調な結果となりました。キーパーLABOの店舗の単月の売上高最高記録:15,461千円を昨年12月に愛知県東海市の「東海店」が達成しましたが、本年4月に札幌市の「札幌店」が更にそれを塗り替える15,576千円を達成、ピーク時以外の通常月においても売上高10,000千円を超える店舗が出てきており、KeePerの認知の高まりによる来店客数の底上げと、高価格商品の購買傾向が進んで台当たりの平均販売単価アップが進んでいます。

主力のコーティング商品であるダイヤモンドキーパーの施工台数は前年同期比で24.5%増、クリスタルキーパーは同11.6%増加と確実に伸びております。これは、知名度のアップと専門店に対する信頼度のアップに加えて、ダイヤモンドキーパーにおいては従来からの「1年ごとのメンテナンスで、5年耐久」に加えて「ノーメンテナンスで、3年耐久」の商品コンセプトを追加したことが、ユーザーのニーズに合致したものと考えております。

新店の出店については、昨年8月に名古屋市に「高針店」、10月に滋賀県彦根市に「彦根イオン店」、11月に福岡県春日市に「福岡春日店」、三重県津市に「芸濃イオン店」、本年4月に東京都板橋区に「高島平店」、6月に千葉市に「ちば古市場店」の6店舗を出店しました。当初は12店舗の新規出店の予定でありましたが、ショッピングセンターの中にオープンした彦根イオン店と芸濃イオン店での集客が、従来の路面店での集客方法が通用せず予想に反して低調であり、これを建て直す必要があると判断して、一旦、ショッピングセンターへの出店のペースを落としたため、新規出店予定店舗数については大幅に見直しを行い、今年度は6店舗にとどまったものです。なお、ショッピングセンターへの出店についての初期販促の方法は把握してまいりましたので、今後は出店ペースを加速していくこととしております。

これらの結果、当セグメントの当事業年度における売上高は22億50百万円（前年同期比17.5%増加）、セグメント利益は2億51百万円（同59.0%増加）となりました。

貸借対照表

単位：百万円

	27年 6月期	構成比	28年 6月期	構成比	前期末 増減額	前期末 増減比
流動資産	2,572	58.5%	3,019	57.8%	446	17.3%
現金及び預金	1,396	31.8%	1,695	32.5%	299	21.5%
受取手形及び売掛金	707	16.1%	735	14.1%	27	3.9%
固定資産	1,824	41.5%	2,203	42.2%	378	20.8%
有形固定資産	1,476	33.6%	1,790	34.3%	314	21.3%
投資その他の資産	308	7.0%	360	6.9%	51	16.8%
流動負債	991	22.5%	826	15.8%	▲164	▲16.6%
支払手形及び買掛金	192	4.4%	155	3.0%	▲36	▲19.0%
固定負債	814	18.5%	683	13.1%	▲131	▲16.1%
純資産	2,591	58.9%	3,712	71.1%	1,120	43.3%
株主資本	2,584	58.8%	3,711	71.1%	1,120	43.6%
総資産	4,397	100.0%	5,222	100.0%	825	18.8%

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。

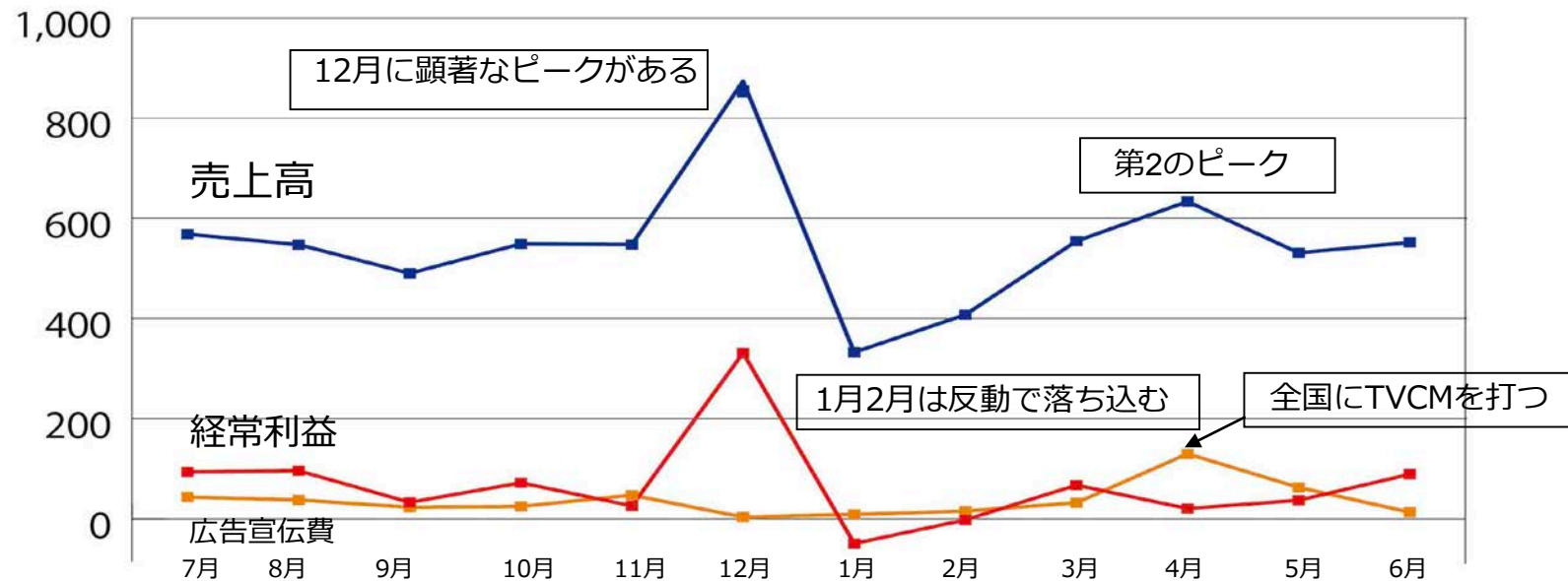
第1四半期(7~9月) ・ 平均的な売上高と利益。

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月には戻るのに、第3四半期の利益はプラスマイナスゼロとなる。

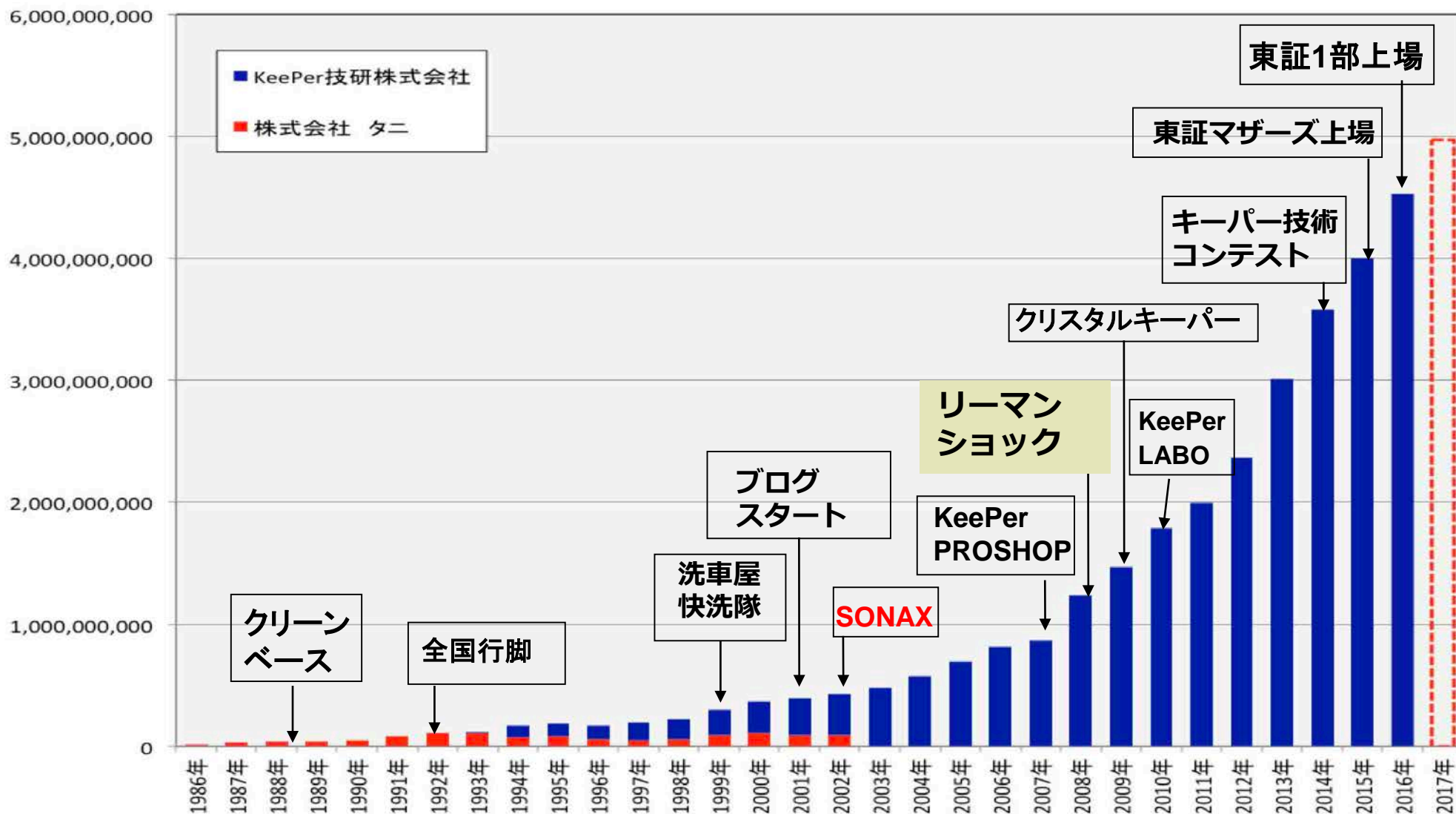
第4四半期(4~6月) ・ 平均的な時期だが、4月は新車が多くなる事とTVCMの料金が一番安いので、毎年この時期に全国TVCMを打つ。

・ 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。



30年間、少しずつだけ増加

売上総利益の推移



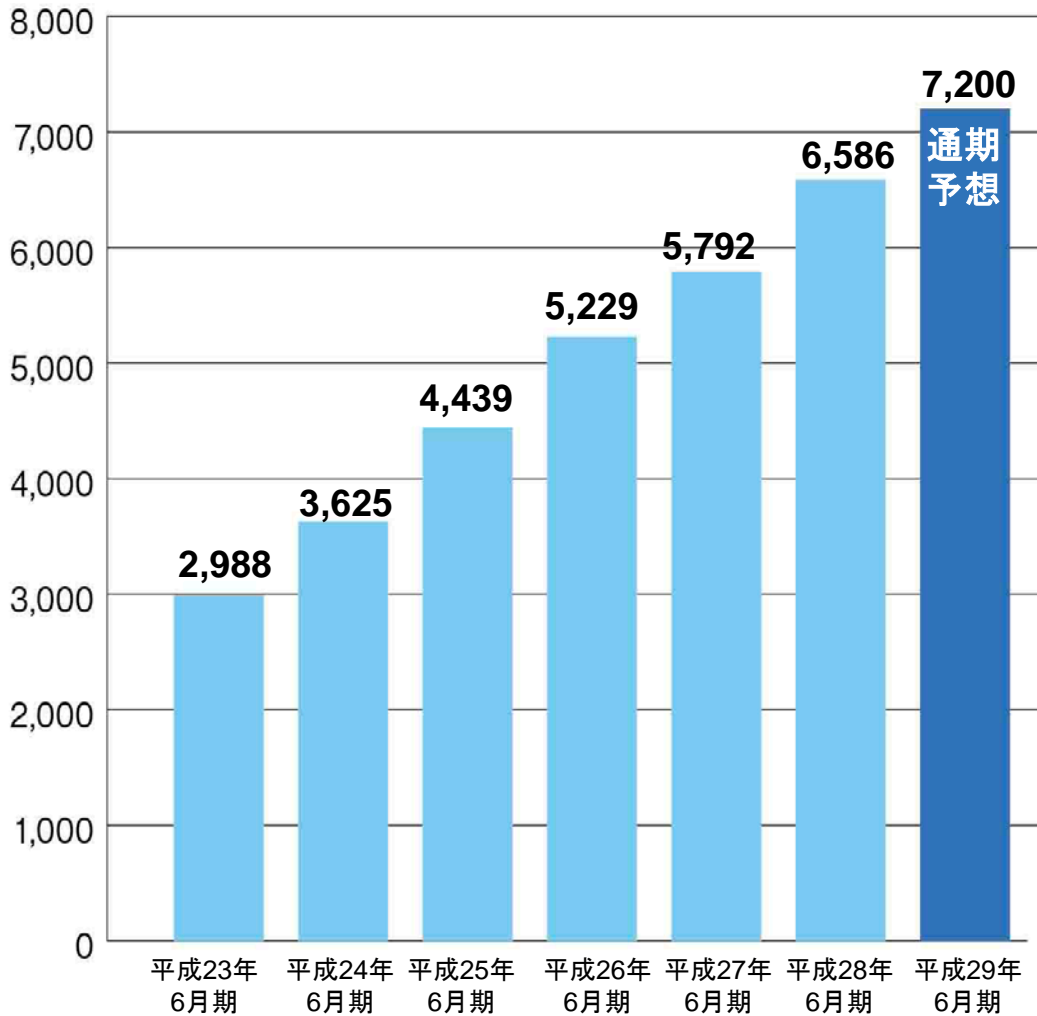
損益

単位:百万円

	28年 6月期	売上比	29年 6月期	売上比	前期 増減額	前期 増減比
売上高	6,586		7,200		614	9.3%
営業利益	815	12.4%	900	12.5%	85	10.3%
経常利益	813	12.4%	900	12.5%	87	10.6%
当期純利益	528	8.0%	550	7.6%	22	4.0%

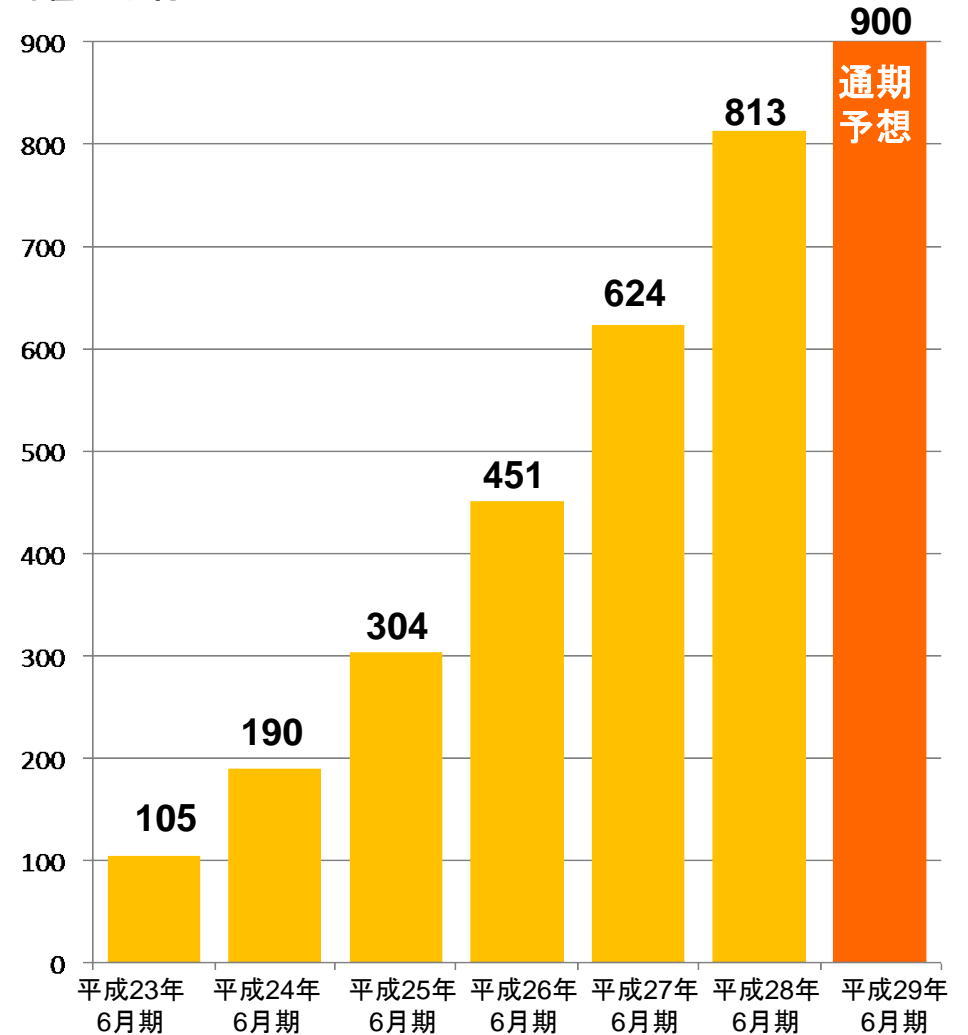
売上高 推移

単位：百万円



経常利益 推移

単位：百万円



KeePerブランドの確立と普及を目指すべく、更に積極的な営業展開を進めてまいります。
各セグメントの見通しは、次のとおりであります。

キーパー製品等関連事業は、当事業年度に続き、主力商品であるダイヤモンドキーパーケミカル、レジン2などのガラスボディコーティング類のケミカル製品の増加を見込んでおります。
また、キーパープロショップを中心としたキーパーコーティング施工店における技術レベルの向上とともに、商品・品質の向上を図り、リピートのお客様を増やす活動を精力的に行います。
当事業年度に発売した「爆ツヤ」、「快洗7」の拡大、28年7月に新発売した「ミネラルオフ」も期待でき、堅調な売上増加を予定しております。

キーパーLABO運営事業は、次期新規出店予定の12店舗確保を確実に実現いたします。
また、この予定を越す出店の努力も続けてまいりたいと考えます。
前事業年度に出店した6店舗が軌道に乗って売上が急拡大する2年目から3年目となり、さらに当事業年度に出店した6店舗が、それに加わり、次期新規出店予定の12店舗売上が寄与します。
また、新規出店後年数が経過した店舗の改装も順次進めてまいります。
こうしたことから、今年度増加率に準ずる、あるいは超す順調な売上増加を予定しております。

経費面におきましては、新規出店数の増加を展望した人員の増加による人件費の増加、新規出店予定12店舗による賃借料、減価償却費の増加などを予定しております。

以上を踏まえ、次期の見通しは、売上高72億円(当事業年度比9.3%増加)、営業利益9億円(当事業年度比10.3%増加)、経常利益9億円(当事業年度比10.6%増加)、人員増加に伴う退職給付引当金の算定方法の変更による特別損失が見込まれることから、当期純利益は5億50百万円(当事業年度比4.0%増加)を見込んでおります。

指標等

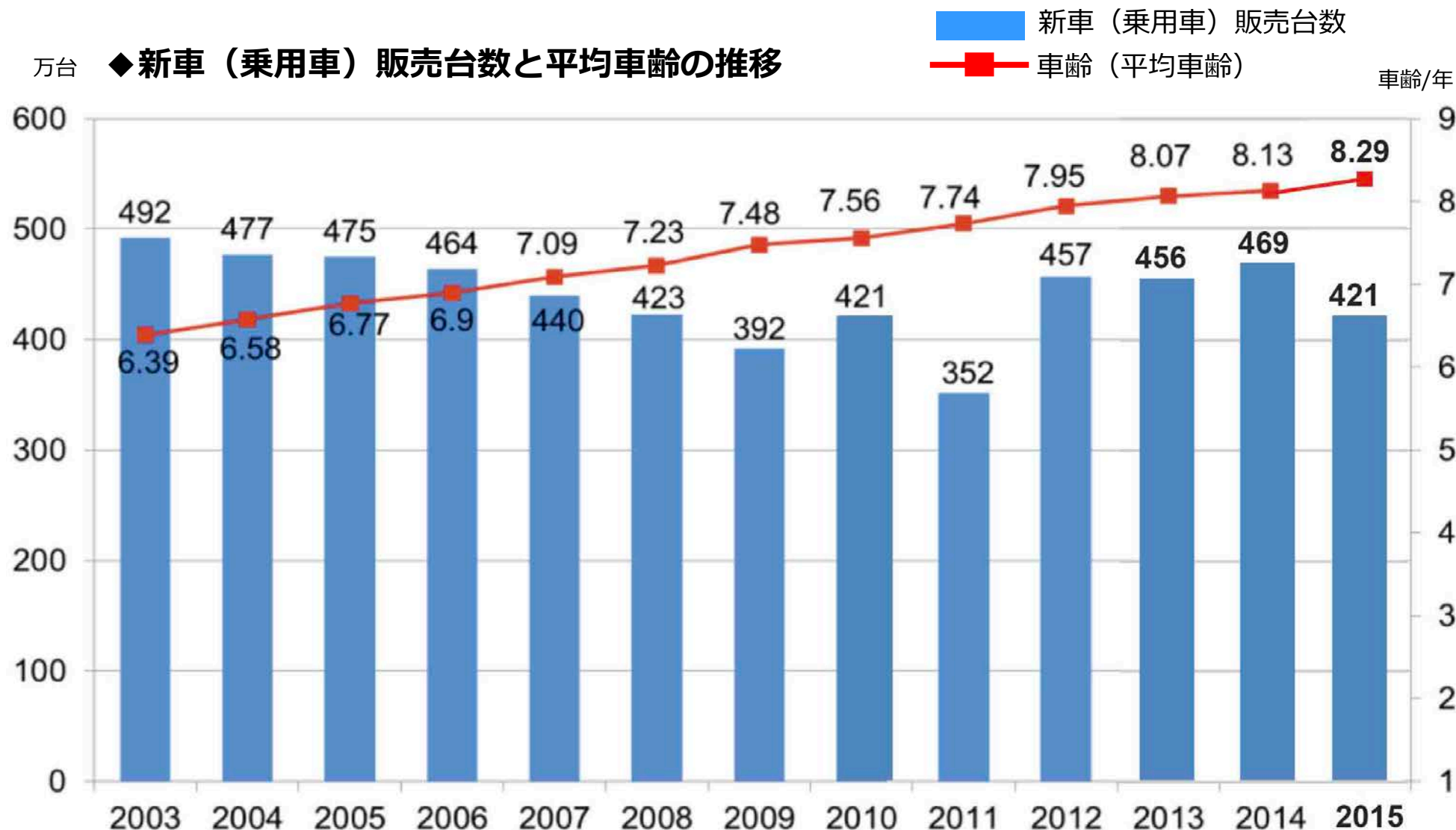
単位:円・%

		28年6月期	29年6月期(予想)
1株当り情報	EPS (1株当たり純利益)	76.47	75.24
営業指標	売上高経常利益率	12.4%	12.5%
財務指標	ROE (自己資本利益率)	14.2%	12.9%

- (注) 1. 27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しております。
28年6月期の期首に株式分割が行われたと仮定して「1株当たり当期純利益」について算定しております。
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。

【統計データ】ユーザーが車を長く乗るようになった

新車（乗用車）販売は2008年、リーマンショック前の水準に戻り、平均車齢も伸びる。



参照：一般社団法人日本自動車販売協会連合会、一般社団法人自動車検査登録情報協会

【統計データ】乗用車の保有台数と自動車の平均車齢の推移

乗用車の保有台数は、いまだ増加傾向

平均車齢も 2003年の 6.39年 ⇒ 8.13年への伸び、アフターマーケットも拡大



参照：一般社団法人自動車検査登録情報協会

【中期目標】

30年6月度までの目標

キーパーLABO（直営店） 29年度12店舗新店開店

30年度15店舗新店開店

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。

28年度 新規開店

8月

KeepPer LABO 高針店 (愛知県名古屋市)



10月

KeepPer LABO 彦根イオン店 (滋賀県彦根市)



11月

KeepPer LABO 福岡春日店 (福岡県春日市)



11月

KeepPer LABO 芸濃イオン店 (三重県津市)



4月

KeepPer LABO 高島平店 (東京都板橋区)



6月

KeepPer LABO ちば古市場店 (千葉県千葉市)



Keeper LABO 三鷹店 (東京都三鷹市)

新規開店予定日 平成28年8月頃 (予定)

東京都三鷹市にKeeper LABO三鷹店を平成28年8月頃 (予定) に新規出店します。東京都の多摩地域の東端に位置しており、いわゆる西東京と呼ばれる地域で、大きなベッドタウンになっており、総人口18万人と大きなマーケットを誇ります。近隣にはカーディーラーやカーショップ、飲食チェーン店がずらりと並んでおり、地域の方が集まる場所です。念願の西東京に初出店、大きな期待が出来る店舗です。



■ 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為、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ス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、28年4月に完成。
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していきます。



■ 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、新製品の開発を行っております。

<p style="text-align: center;">従来品 「爆白ONE」</p> 		<p style="text-align: center;">新商品 「爆ツヤ」</p> 
非常に強力	洗浄能力	爆白ONEの87%
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

製品名 **快洗7** (かいせんセブン)

「効率を研ぎ澄まし、シンプルモデル」をテーマに、従来までの快洗WINGシリーズの機能をそのままに機械の低価格化とコストの低減を実現しました。従来からの快洗Jr.シリーズ（販売開始以来累計7,000台以上販売のベストセラー機）のステップアップ製品として、大きな需要を見込んでおります。



■ 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。
- ・ 上記方針のもと、株主への利益還元重視の姿勢を明確にすべく、配当性向20%を目標といたします。

■ 配当予想

- ・ 上記の基本方針を踏まえ、29年6月期は1株当たり年間配当金を28年6月期の年間12.0円から15.0円へと3.0円増額する予定であります。

	第2四半期末	期末	年間	配当性向
29年6月期 (予想)	—	15.0円	15.0円	19.9%
28年6月期	3.0円	9.0円	12.0円	15.7%

■ 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優待カードを贈呈。（キーパーLABOの店舗がお近くでない株主様向けにクオカード引換え制度もご用意）
- ・28年2月24日に株主優待制度の拡充を下記のとおり発表いたしました。

<拡充前>

保有株式数	優待内容	引き換え制度
100株以上 2,000株未満	キーパーLABO商品券 3,000円	クオカード 1,500円
2,000株以上	キーパーLABO商品券 10,000円	クオカード 5,000円

<拡充後> 従来の商品券を廃止し、株主様専用の優待カードを付与させていただきます。

保有株式数	優待内容	引き換え制度
100株以上 1,000株未満	キーパーLABO全サービス商品 20%OFF	クオカード 3,000円
1,000株以上 2,000株未満	キーパーLABO全サービス商品 25%OFF	
2,000株以上 10,000株未満	キーパーLABO全サービス商品 30%OFF	
10,000株以上	キーパーLABO全サービス商品 37%OFF	

※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、優待カードを贈呈いたします。
 なお、キーパーLABOの店舗がお近くでない株主様向けに、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、弊社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、将来に関する事象や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

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

メモ