

29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	13億4,516万円 (29年6月末 現在)
従業員数	正社員338名、パート・アルバイト52名 (29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
 - 29年7月 キーパープロショップ 5,524店舗・キーパーLABO 直営店57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提供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提供していただく事業です。



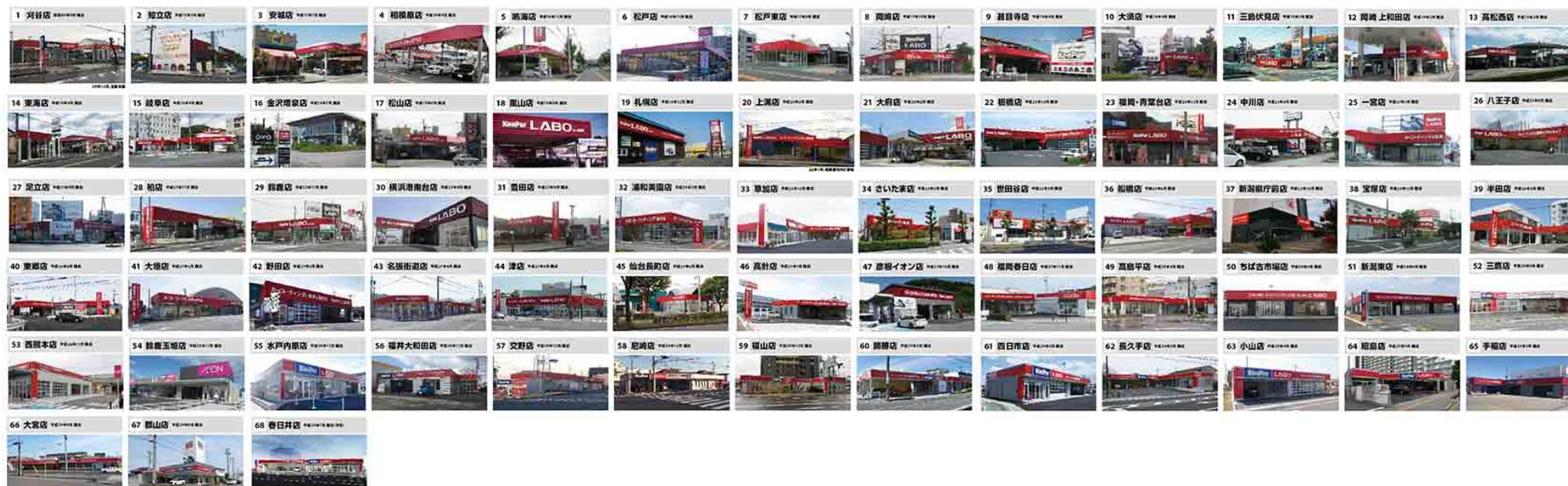
1.キーパーLABO運営事業

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57店舗
FC11店舗の計68店舗あり、57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。（29年7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。



57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、
(11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使命を持っています。

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RO II



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
 姶良市加治木町反土 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

**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



10箇所のトレーニングセンターで
 年間約4万人に(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。

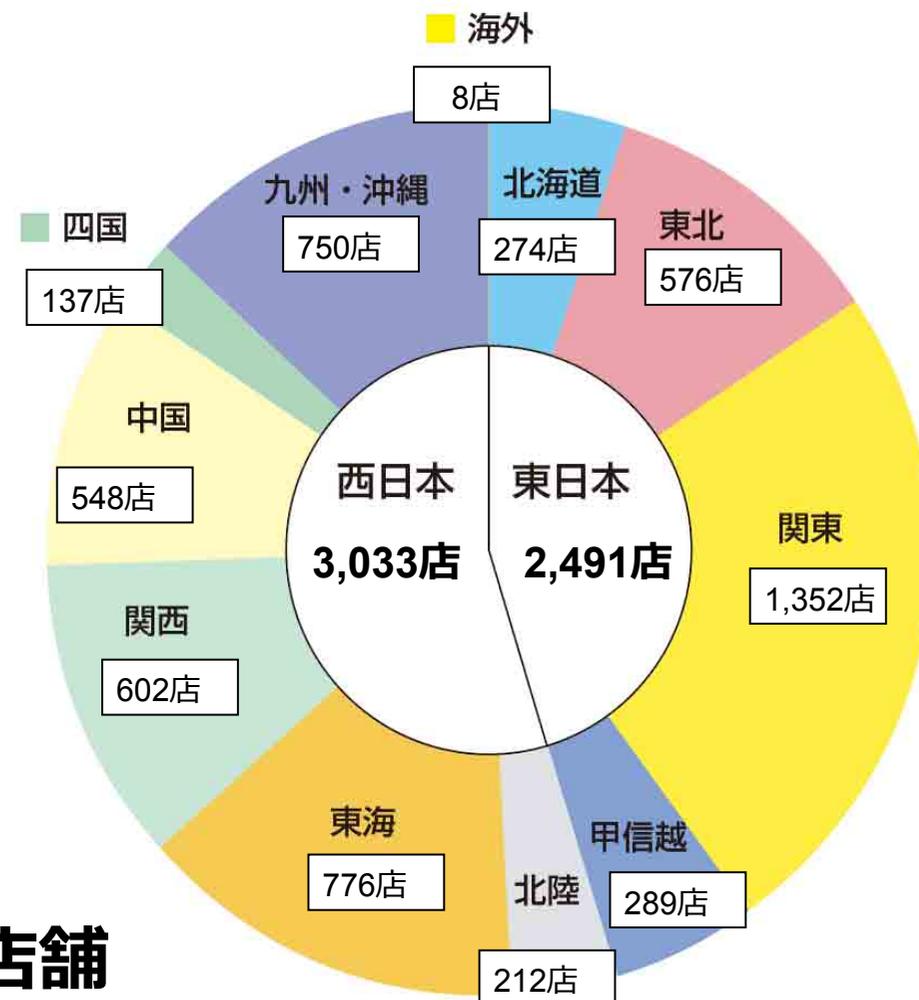
トレセン内の営業所(8箇所)からは、
 全国のキーパー施工店を
 日常的にサポートしています。

キーパープロショップの店舗数

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5,524店舗(29年7月末現在)存在しております。



5,524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4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



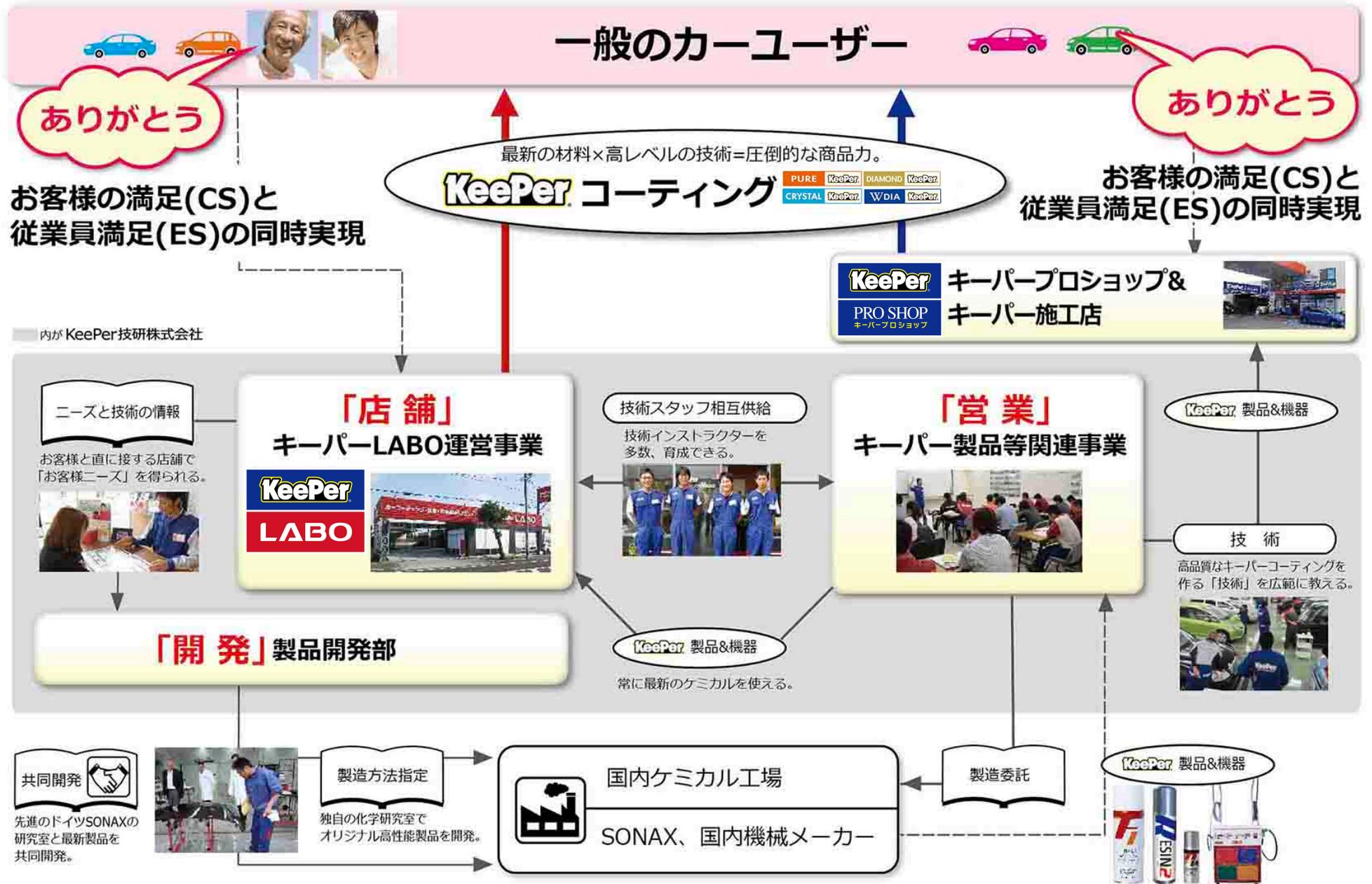
技術研修会



2017年キーパー技術コンテストは
全国 約3,000名の参加者で行われ
100回以上の予選会を経て
45名の県チャンピオンと
1名の全日本チャンピオンを
輩出しました。



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国中に広げ、日本国中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国中の店舗を、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

	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		6,999		413	6.3%
キーパー製品等 関連事業	4,335	65.8%	4,419	63.1%	84	1.9%
キーパー-LABO 運営事業	2,250	34.1%	2,579	36.8%	330	14.6%
営業利益	815	12.3%	1,015	14.5%	200	24.5%
経常利益	813	12.3%	1,017	14.5%	204	25.1%
当期純利益	528	8.0%	649	9.2%	121	22.7%

当事業年度におけるわが国の経済は、雇用情勢や企業収益の改善等を背景として緩やかな回復基調で推移しているものの、英国のEU離脱による海外経済の不確実性の高まりなどから、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、2月から4月にかけて日本全国から3,000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、8月と12月にはキーパープロショップ全店訪問による品質の確認、また年間を通して技術力の向上を目的とした上達会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、**16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69億99百万円（前年同期比6.3%増加）営業利益は10億15百万円（同24.5%増加）経常利益は10億17百万円（同25.1%増加）当期純利益は6億49百万円（同22.7%増加）**となりました。

経営成績については堅調に推移いたしました。

セグメント毎の概況は以下のとおりです。

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生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。

そのような環境の中、KeePer製品関連事業の核となる活動である**キーパープロショップが全国に5,500店舗（前年同期比プラス465店舗）**を超えました。しかし昨年の事業年度における機械類の大きな仮需が無いので売上高こそ大きくは伸びていませんが、このキーパープロショップにおいての主要サービス商品「ダイヤモンドキーパー」「クリスタルキーパー」などの原料である「ダイヤモンドキーパーケミカル（以下略DKC）」「レジン2」「爆白」「爆ツヤ」などの**主要ケミカル商品が売上高前年同期比5.4%増**を得ており、堅調な伸びを示しております。

これらの結果、**当セグメントでの当事業年度における売上高は44億19百万円（前年同期比1.9%増加）セグメント利益は8億93百万円（同30.0%増加）**となりました。ただし内部取引による利益が1億55百万円含まれており、内部取引控除後の利益は7億38百万円（同30.9%増加）となります。

②キーパーラボ運営事業

当事業の当事業年度は、新店を集中して造ることが出来たことが最も大きな成果でありました。前期においては1年間かかって6店舗の新店が精一杯であったのに当事業年度においてはその3倍近い**16店舗を新規オープン、あるいはリプレースオープン**することに成功しています。

- 1.2016年8月、東京都三鷹市に路面店「**三鷹店**」新築。
- 2.同11月、熊本県熊本市のイオンタウン店入り口に「**西熊本店**」新築。
- 3.同11月、三重県鈴鹿市のイオンタウン店に「**鈴鹿玉垣店**」新築。
- 4.同11月、茨城県水戸市のイオンモール脇に「**水戸内原店**」新築。
- 5.同11月、福井県福井市のジェームス内に「**福井大和田店**」新築。
- 6.同12月、大阪府交野市にコンビニエンスストア跡に「**交野店**」居抜き改装。
- 7.同12月、兵庫県尼崎市のコンビニエンスストア跡に「**尼崎店**」居抜き改装。
- 8.同12月、広島県福山市に路面店「**福山店**」を、新涯店のリプレース店新築。
- 9.2017年2月、愛知県北名古屋市のコンビニエンスストア跡に「**師勝店**」居抜き改装。
- 10.同3月、三重県四日市市のカインズ内に「**四日市店**」新築。
- 11.同3月、愛知県長久手市のコンビニエンスストア跡に「**長久手店**」居抜き改装。

- 12.同4月、栃木県小山市にカインズ内に「**小山店**」新築。
- 13.同4月、東京都昭島市のコンビニエンスストア跡に「**昭島店**」居抜き改装。
- 14.同5月、北海道手稲市のコンビニエンスストア跡に「**手稲店**」居抜き改装。
- 15.同6月、埼玉県さいたま市の路面に「**大宮店**」新築。
- 16.同6月、福島県郡山市に物販店舗跡に「**郡山店**」居抜き改装。

16店舗のうち6店舗までがコンビニエンスストアの跡物件を居抜き改装したもので最も多く、今後はコンビニエンスストアの跡地が候補に加わって大きな供給源になってきます。これは、これまで不動産会社頼みであった物件探しですが、直接、居抜き物件供給源からの情報が入るようになったことが大きい変化であります。

また、大きな改善となったのは「チームワーク」がうまく機能したことです。

今までは誰かが何でも自分がやっけてしまおうとしていたものが、今期は、それぞれがそれぞれの役割に徹して、その役割を素早く効率的にこなして、新店の実現を目指しました。その役割の中で誰かが越権的に自我を出して、自分の思い通りしようとするれば話がつまずいていたものが、今期のチームワークはそれをうまく乗り越えることが出来たということです。

これらの結果、**当セグメントでの当事業年度における売上高は25億79百万円（前年同期比14.6%増加）セグメント利益は2億76百万円（同10.0%増加）となりました。ただし内部取引による費用が1億55百万円含まれております。**

③組織の変更

また、当事業年度におきましては社内組織の大幅な変更を行いました。先期までは、KeePer製品関連事業を担当し全国の営業所を束ねる「営業本部」と、キーパーLABO運営事業を担当する「キーパーLABO運営本部」を分けて、それぞれを日本全国にわたる組織としていました。

そして「営業本部」と「キーパーLABO運営本部」を地域で束ね、静岡の大井川を境にして東西に組織を分け、お互いに「**西日本支社**」と、「**東日本支社**」と称し、**自治性の強い組織を目指しました**。営業と店舗運営という異質な文化を一緒にするのですから、大変です。もともと営業部のスタッフは、キーパーLABOの店舗スタッフであって、店舗のチーフまたは店長になる者がトレーニングセンターに常駐して営業インストラクターになってきました。従来ならば、インストラクターになった者は、お盆や年末などのLABOの繁忙期に、「応援」として入っていましたが、日常的に店舗スタッフになったりはしませんでした。だから、一旦営業インストラクターになると、自然にキーパーLABOを忘れてしまいがちになっていました。

しかし、キーパーLABOとは常にKeePerの最先端であり、技術的においても販売的においてもKeePerの最先端であり続けなければなりません。全国のキーパープロショップさんたちの先頭に立つ営業インストラクターは、その最先端の技術と販売手法を全国の皆さんに提供すべき立場であり、それを新鮮な形で自ら身に付けるべきであると考え、組織を「営業」と「キーパーLABO」を一緒にしたのでした。

そのために、多くの営業所長をキーパーLABOの店長に戻し、多くのインストラクターを、平日は営業インストラクターの仕事をし、休日も、二日間、平日に取って、土日は繁忙期に関わらず必ずLABOで仕事する勤務形態を作りました。それを「マルチスタッフ」と呼び、むしろ社員の一般的な勤務形態としました。全国のトレーニングセンターとキーパープロショップで活躍するスタッフは、常にキーパーLABOでの技術と販売手法を身に付け、実践する者でもあります。その体制を確固たるものとするために、今までは関東と中部にキーパーLABOの直営店を造ってきたものを、全国の営業所のある地域にも、積極的に直営店を造ることにしたのでした。

貸借対照表

単位：百万円

	28年 6月期	構成比	29年 6月期	構成比	前期末 増減額	前期末 増減比
流動資産	3,019	57.8%	2,881	49.7%	-138	-4.5%
現金及び預金	1,695	32.4%	1,468	25.3%	-227	-13.3%
受取手形及び売掛金	735	14.0%	738	12.7%	3	0.4%
固定資産	2,203	42.1%	2,907	50.2%	704	32.0%
有形固定資産	1,790	34.2%	2,263	39.0%	473	26.4%
投資その他の資産	360	6.8%	575	9.9%	215	59.7%
流動負債	826	15.8%	1,170	20.2%	344	41.6%
買掛金	155	2.9%	200	3.4%	45	29.0%
固定負債	683	13.0%	700	12.1%	17	2.6%
純資産	3,712	71.0%	3,918	67.6%	206	5.5%
株主資本	3,711	71.0%	3,917	67.6%	206	5.5%
総資産	5,222	100.0%	5,789	100.0%	567	10.8%

キャッシュ・フローの状況

単位：百万円

	28年6月期	29年6月期
営業活動によるキャッシュ・フロー	468	975
投資活動によるキャッシュ・フロー	-515	-894
財務活動によるキャッシュ・フロー	350	-308
現金及び現金同等物期末残高	1,695	1,468

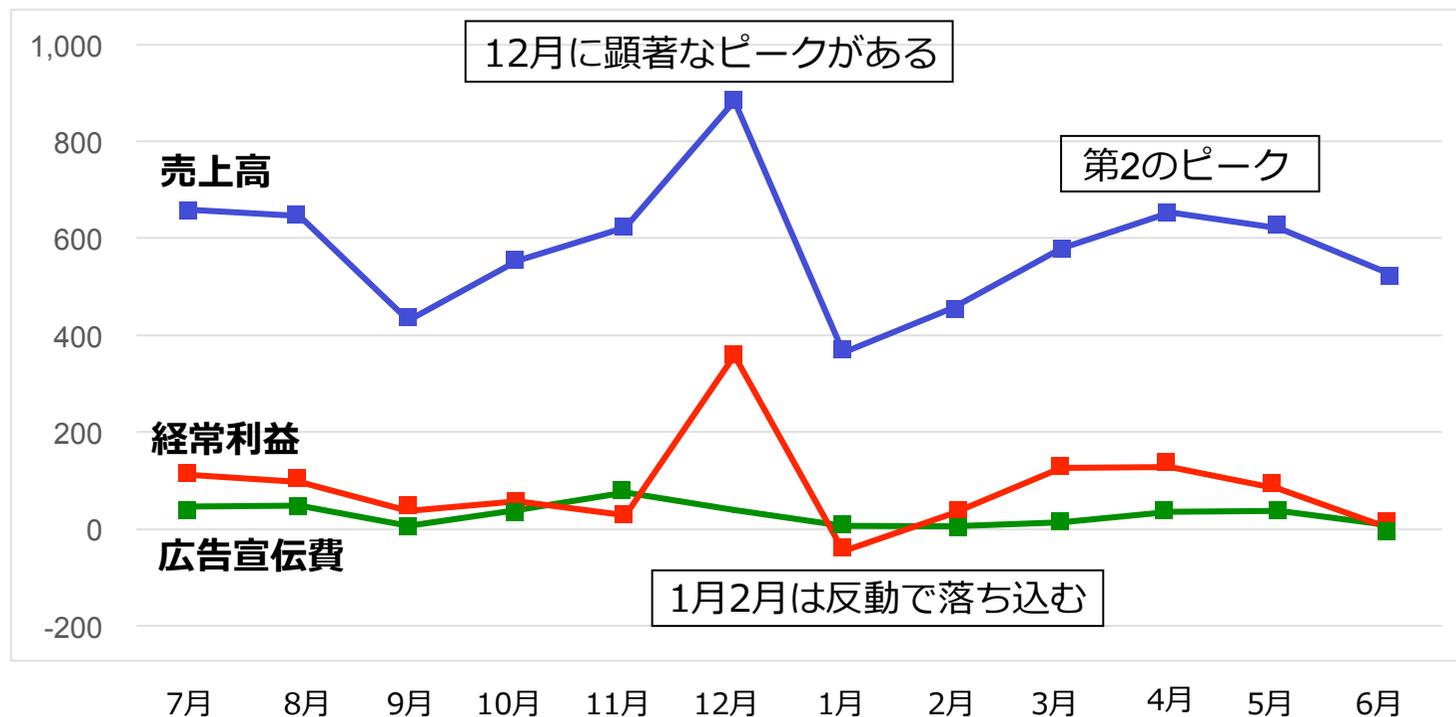
※平成29年6月期では、投資活動によるキャッシュ・フローを大幅に増やしたにもかかわらず、それ以上に伸びた営業活動によるキャッシュ・フローで投資活動を賄いました。

季節変動について

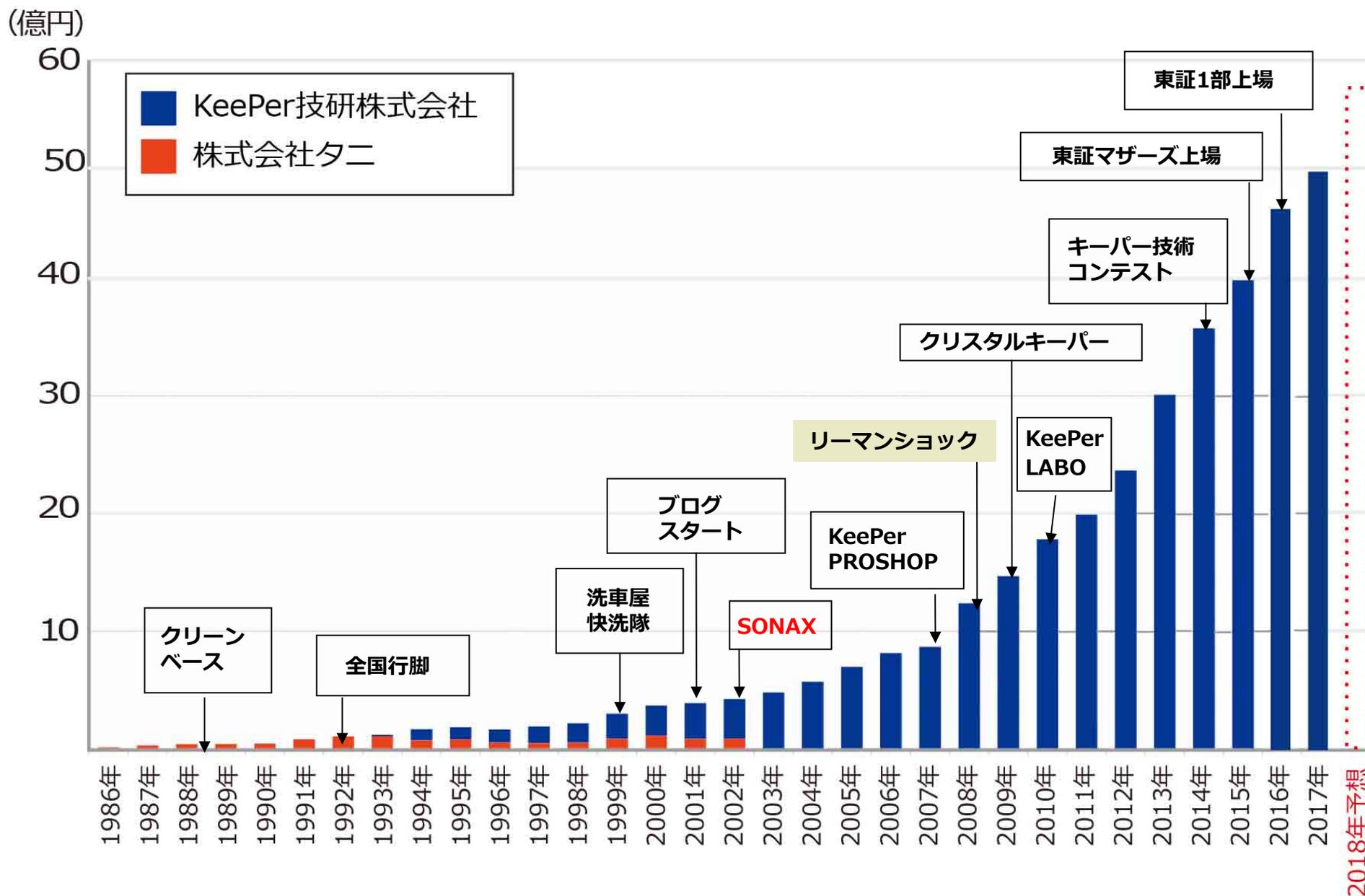
当社のビジネスは、各四半期によって明確に売り上げと利益が偏る季節変動があります。

- 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ことで売上高が第2四半期に次ぐピークとなる。

単位：百万円



売上総利益の推移



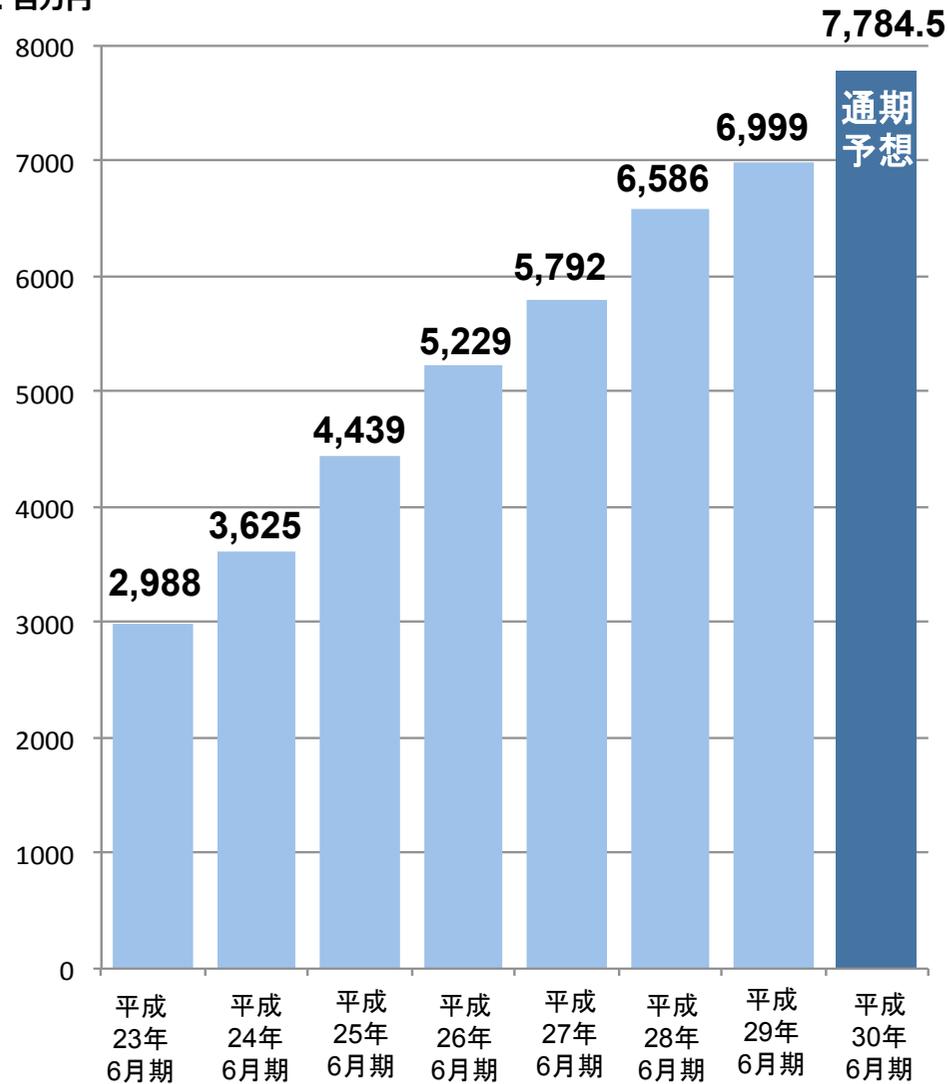
損益

単位:百万円

	29年 6月期	売上比	30年 6月期	売上比	前期 増減額	前期 増減比
売上高	6,999		7,784		785	11.2%
営業利益	1,015	14.5%	1,100	14.1%	85	8.4%
経常利益	1,017	14.5%	1,102	14.1%	85	8.4%
当期純利益	649	9.2%	703	9.0%	54	8.4%

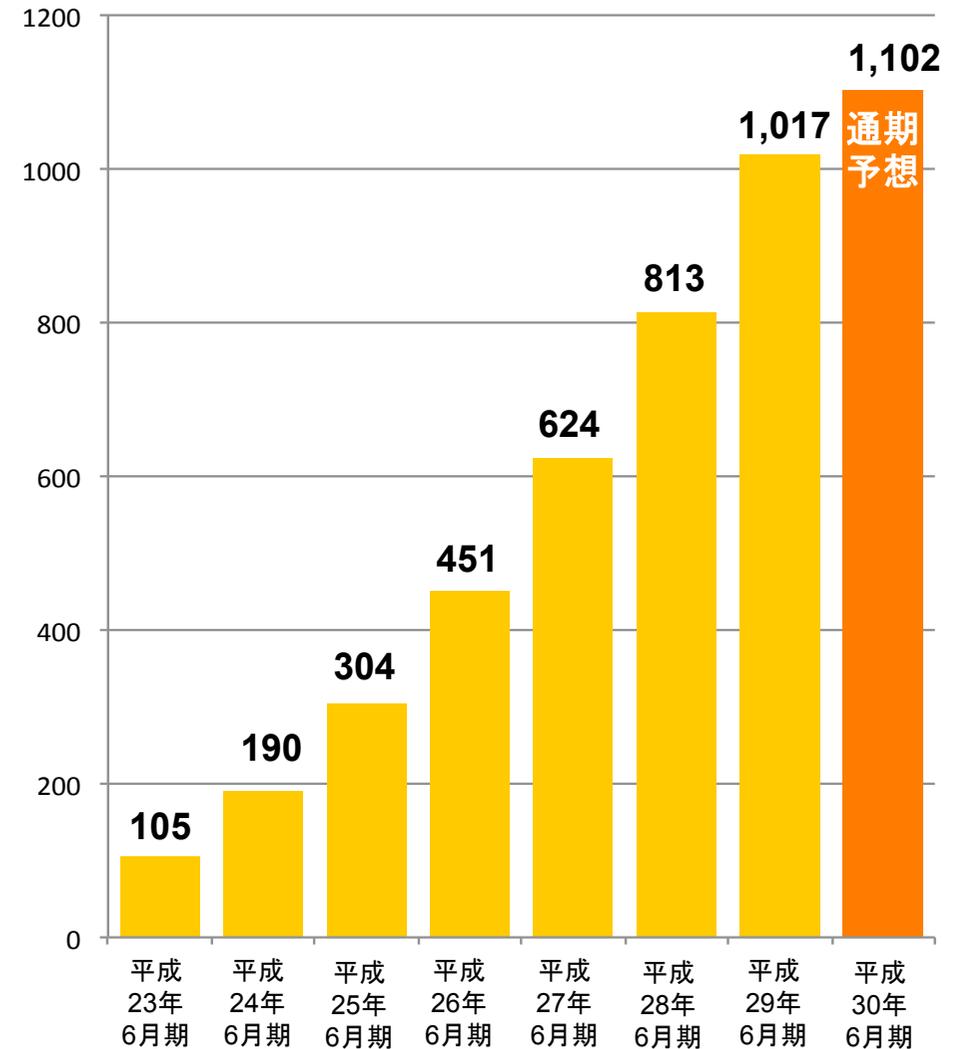
売上高 推移

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「DKC」「レジン2」「爆白」「爆ツヤ」などの主要ケミカル商品の販売に注力すると同時に、新しい販路のために開発した新製品の販売にも注力していきます。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、キーパープロショップにおけるリピートのお客様を増やす活動を精力的に支えて行きます。ただし、石油販売業界は大型合併によって競争が安定しており、KeePerの販売活動も一時的に鎮静化することも予想されており、当事業における売上高も、ここしばらくは微増を予定しております。また、新しい販路のために開発した新製品の販売も、次期事業年度の後半に成果が出てくるものと期待しております。

キーパーLABO運営事業は、次期事業年度においては**新規出店を24店舗の確保を目指します**。次期事業年度には前事業年度に出店した6店舗が3年目となり、当事業年度に出店した16店舗が、リピートの積み重ねによって売上が大きく拡大する2年目となり、これに次期新規出店予定の24店舗の売上が部分的であれ寄与します。また、出店後年数が経過した店舗の改装も、新ブランディングのデザインに従って順次進めてまいります。こうしたことから、売上高にはにおいては順調な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24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77億円(当事業年度比11.2%増加)、営業利益11.0億円(当事業年度比8.4%増加)、経常利益11.0億円(当事業年度比8.4%増加)、当期純利益は7.0億円(当事業年度比8.4%増加)を見込んでおります。**

指標等

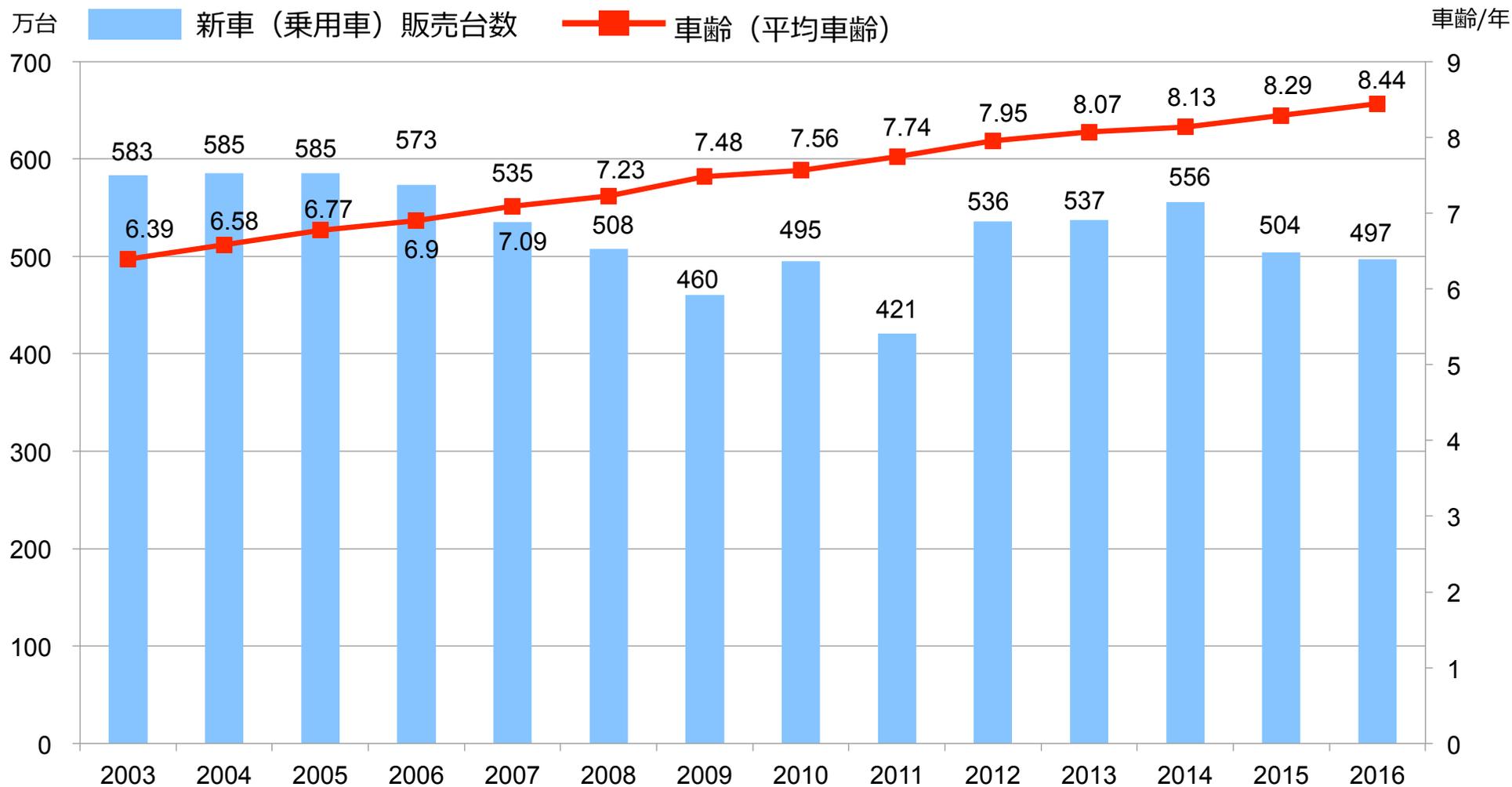
単位:円・%

		29年6月期	30年6月期(予想)
1株当り情報	EPS (1株当たり純利益)	45.67	49.97
営業指標	売上高経常利益率	14.5%	14.1%
財務指標	ROE (自己資本利益率)	17.0%	—

- (注) 1. 29年7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。
29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. 29年6月期の自己資本利益率は当期純利益を期首・期末平均の自己資本で割ったもので、30年6月期予想は開示しておりません。

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。

◆新車（乗用車）販売台数と平均車齢の推移

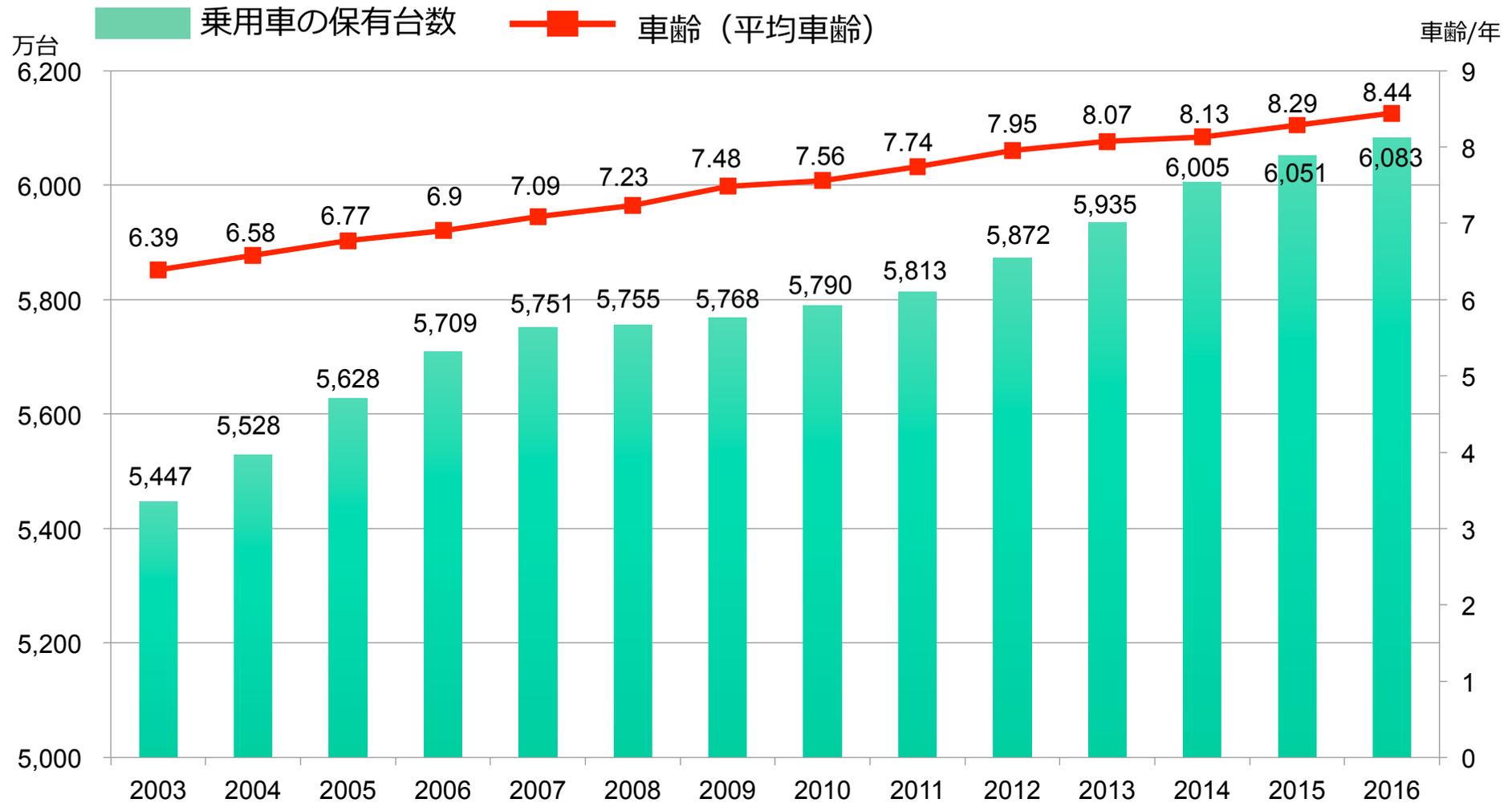


参照：一般社団法人日本自動車販売協会連合会、一般社団法人自動車検査登録情報協会

【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 ⇒ 8.44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】

31年6月度までの目標

- ・ キーパーLABO（直営店） 30年6月度24店舗新店開店
31年6月度24店舗新店開店
- ・ キーパーLABO既存店売上 前年比 105%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。

8月 三鷹店 (東京都三鷹市)



11月 西熊本店 (熊本県熊本市)



11月 鈴鹿玉垣店 (三重県鈴鹿市)



11月 水戸内原店 (茨城県水戸市)



12月 福井大和田店 (福井県福井市)



12月 交野店 (大阪府交野市)



12月 尼崎店 (兵庫県尼崎市)



12月 福山店 (広島県福山市)



2月 師勝店 (愛知県北名古屋市)



3月 四日市店 (三重県四日市市)



3月 長久手店 (愛知県長久手市)



4月 小山店 (栃木県小山市)



5月 昭島店 (東京都昭島市)



5月 手稲店 (北海道札幌市)



6月 大宮店 (埼玉県さいたま市)



6月 郡山店 (福島県郡山市)



春日井店 (愛知県春日井市)

新規開店日 平成29年7月15日

平成29年7月中旬に、キーパーラボの新店 キーパーラボ春日井店がオープンします。春日井市は、人口増加に伴って大規模団地が開発されており、名古屋市のベッドタウンとして人気が高く、30万人を越える都市です。また、交通量の多い国道19号線沿いの単独店舗で、近隣に商業施設も多く、大きなマーケットが期待できます。そして、2月にオープンした「師勝店」と約7kmの場所に位置しており、ドミナント効果も合わさって立ち上がりの早い運営の期待できる店舗です。

店舗は、コーティングブース3台、洗い場・仕上げ場6台分の大型店舗です。



千葉ニュータウン店(千葉県印西市)

新規開店日 平成29年8月16日

平成29年8月中旬に、キーパーラボの新店、千葉ニュータウン店がオープンします。カインズ、ベイシアと同一敷地内にあり、平日・休日ともにたくさんのお客様が来店されます。お客様が施工中にお買い物、お買い物ついでに愛車をキレイに出来る便利な店舗です。また、近くにキーパーラボ柏店、船橋店がありドミナント効果も大きく期待できます。店舗は、建物内ですべての施工が出来る全天候型の店舗で、コーティングブース4台、洗い場・仕上 場4台分の仕様です。



久留米店 (福岡県久留米市)

新規開店日 平成29年8月26日

平成29年8月下旬に、キーパーラボの新店 キーパーラボ久留米店がオープンします。

久留米店は、九州自動車道 久留米インターを降りてすぐの交通量の非常に多い交差点の角地で、視認性が良く、早い認知が期待できそうです。また、久留米店は、福岡トレーニングセンターと福岡営業所を併設します。元々、久留米市にはキーパー製品等関連事業の九州の拠点である福岡トレーニングセンター・福岡営業所があります。今回、キーパーラボを単独で出店するには広過ぎる土地の確保(約341坪)でしたが、福岡トレーニングセンターでの技術研修への参加者が年々増え、手狭となってきたこともあり、今後のキーパープロショップへの更なるサポート体制の強化を目指し、トレーニングセンターと営業所も移転・拡大を図ることにいたしました。トレーニングセンターとしても、現状の2倍のキャパシティーとなります。店舗は、コーティングブース2台、洗い場・仕上げ場が5台分あり、研修を行っていない土日や年末の繁忙期には、トレーニングセンターを店舗として利用可能で、8台以上のキャパシティーを増やすことができる大型店舗です。キーパーラボと技術トレーニングセンターが一体となった新しい形にチャレンジをしていきます。



綱島店(神奈川県横浜市)

新規開店日 平成29年9月下旬

平成29年9月下旬、横浜市港北区にキーパーラボの新店、綱島店がオープンします。港北区は横浜市北東部に位置し、住宅・商業地が発達し人口も約 34 万人と人が密集している地域です。念願の横浜市に初出店で、キーパーラボ世田谷店と横浜港南台店(FC店舗)の間に位置しているため、ドミナント効果も合わさって、早い立ち上がりが見込まれます。店舗は、コンビニ跡地を増改装したコーティングブース 3 台、洗い場・仕上げ場 5 台分の仕様です。



鶴見店(大阪府大阪市)

新規開店日 平成30年3月中旬

キーパーラボの新店 キーパーラボ鶴見店は、現況「田んぼ」からの開発であり、今後「農地転用」の手続き、「埋め立て」など初の開発行為を経て大阪市内への初出店となります。大阪市東部に位置し、大阪市内中心部へ向う交通量の多い県道に面した店舗です。今後の大阪市内への出店の足がかりとなる店舗として、期待をしています。店舗は、コーティングブース3台分、洗い場・仕上げ場5台分の仕様です。



三郷店/東京トレーニングセンター/東京支社(埼玉県三郷市)

新規開店日 平成30年4月下旬

キーパーラボ三郷店のコンセプト

平成30年4月下旬に、キーパーラボの新店 キーパーラボ三郷店がオープンします。埼玉県の南部に位置し、既存店である草加店と松戸店の間に位置し、マーケットは大きく、ドミナント 効果も大きく期待できそうです。店舗は、コーティングブース3台、洗い場・仕上げ場が5台分ありますが、土日や年末などの繁盛時期には、トレーニングセンターの設備を店舗用として使えるので、かなり大きなキャパシティがあります。

※従来からある東京トレーニングセンターと東京営業所の設備はキーパーラボ葛飾店(仮称)に転用されます。



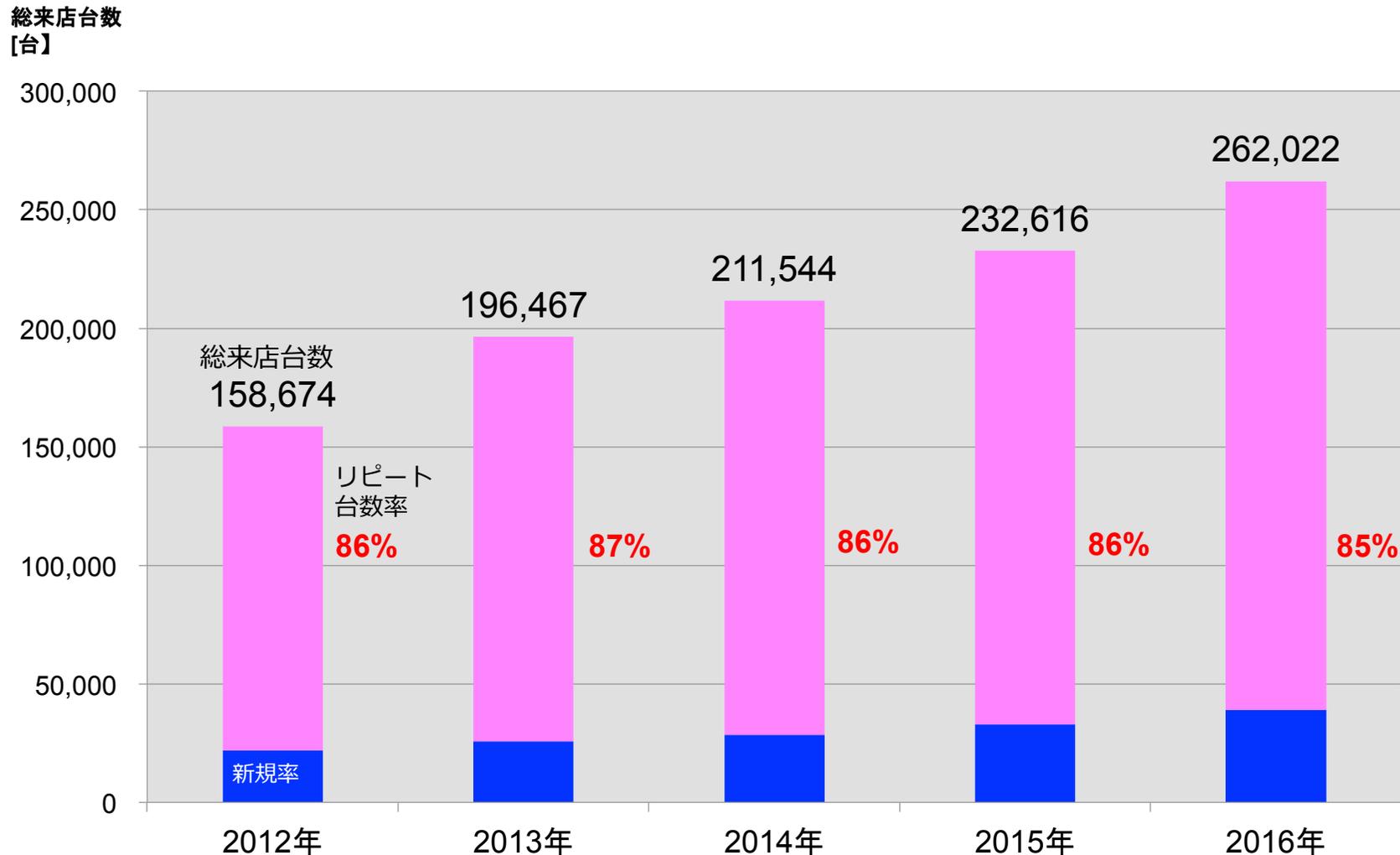
新・東京トレーニングセンターと 新・東日本支社(東京営業所を内包)のコンセプト

新しく東京トレーニングセンターと東京営業所、そして東日本の拠点中心地として東日本支社を新設いたします。関東地区は研修参加者が多く、規模を大きくする必要性がありました。規模を拡大し、キーパー施工店のサポート体制の強化を目指します。



総来店数とリピート数の推移(キーパーLABO直営店)

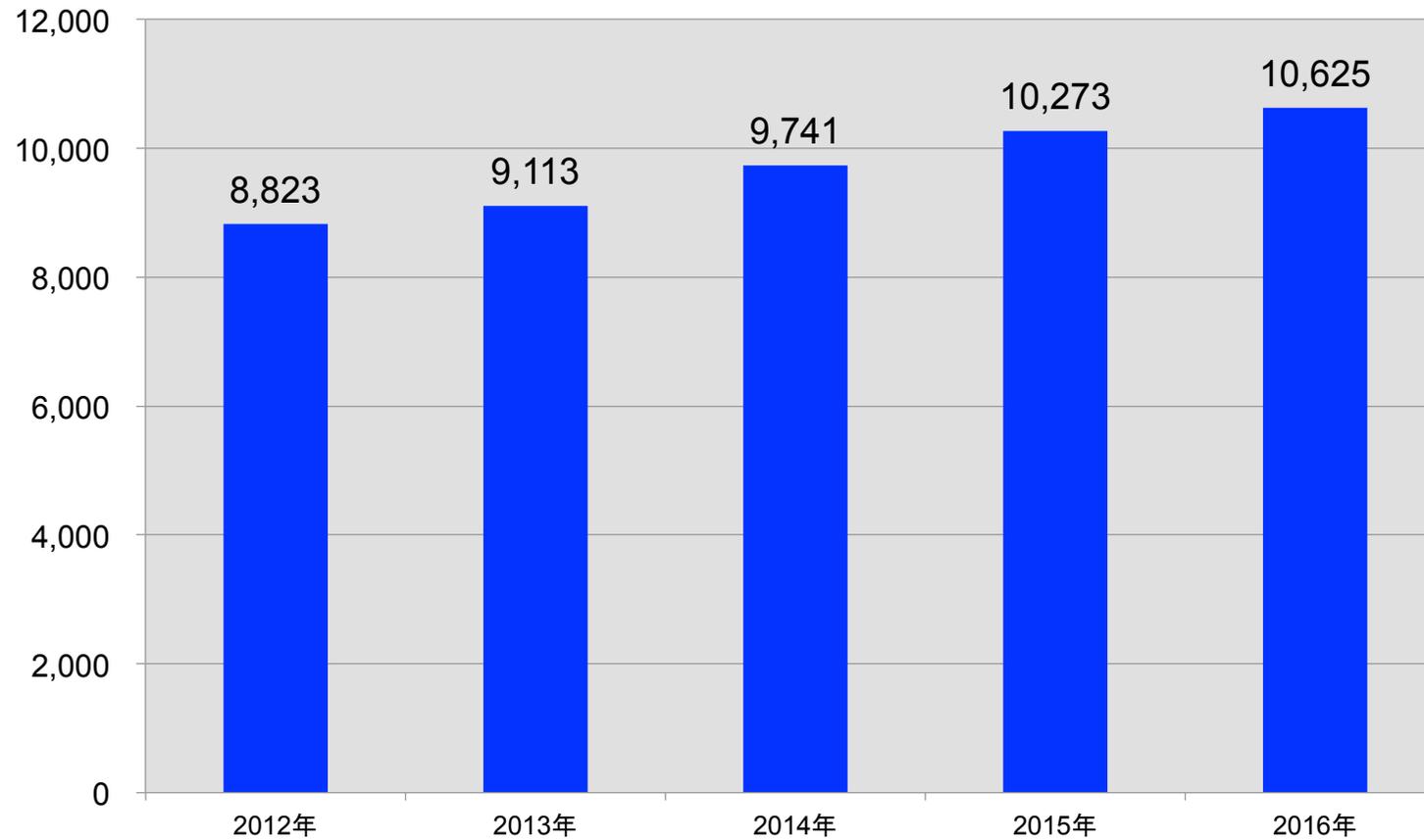
総来店台数は、この5年間で65%増えており、リピーターの割合は85~87%と高い割合を維持しています。



12月平均単価の推移(キーパーLABO直営店)

台当たり平均単価もこの5年間で20%上昇しています。

台当たり平均単価
【円/台数】



■ 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、30年6月期は1株当たり年間配当金を29年6月期の年間9.5円から10.0円へと0.5円増額する予定であります。
- ・ 当社は平成29年7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行っております。当該株式分割前の実際の配当額は1株当たり19円となっております。

	第2四半期末	期末	年間	配当性向
30年6月期 (予想)	—	10.0円	10.0円	20.0%
29年6月期	—	9.5円	9.5円	20.8%

【株主還元】株主優待

■ 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です。
- ・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いたします。
- ・キーパーLABOの店舗がお近くにない株主様向けには、クオカードに引き換える制度もご用意しております。
- ・優待カードの有効期限は平成30年9月30日までとなっております。
- ・今後ともご愛顧のほどよろしくお願いいたします。

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	

- ・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