

# 30年6月期 第2四半期決算説明資料



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	13億4,586万円 (29年12月末 現在)
従業員数	正社員334名、パート・アルバイト76名 (29年12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>

- 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
- 30年1月 キーパープロショップ 5,646店舗・キーパーLABO 直営店62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62店舗  
FC12店舗の計74店舗あり、62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。（30年1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。





62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、

(12店舗のFC店は一部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

13箇所のトレーニングセンター（以下トレセン）で年間約5万人に(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(9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。



<p><b>札幌営業所</b> 札幌トレセン</p> <p>北海道札幌市白石区栄水元町一条 1-4-36</p> <p>TEL 011-876-0059</p> 	<p><b>仙台営業所</b> 仙台トレセン</p> <p>宮城県仙台市太白区柳生 5-15-11</p> <p>TEL 022-306-3362 FAX 022-741-2362</p> 	<p><b>郡山営業所</b> 郡山トレセン</p> <p>福島県郡山市菜穂屋敷 60</p> <p>TEL 024-954-9002</p> 	<p><b>東京営業所</b> 東京トレセン</p> <p>東京都葛飾区西新小岩 5-26-12</p> <p>TEL 03-5654-1018 FAX 03-5654-1019</p> 	<p><b>横浜営業所</b> 横浜トレセン</p> <p>神奈川県横浜市青葉区すみよし台 29-1</p> <p>TEL 045-507-4259 FAX 045-507-4269</p> 	<p><b>新潟トレセン</b></p> <p>新潟県新潟市中央区鳥屋野 67-1</p> <p>TEL 025-285-1266 FAX</p> 	<p><b>名古屋営業所</b> 中央トレセン</p> <p>愛知県大府市吉川町 4-17</p> <p>TEL 0562-45-5258 FAX 0562-45-5268</p> 
<p><b>大阪営業所</b> 大阪トレセン</p> <p>兵庫県神戸市北区有野中町 1-9-16</p> <p>TEL 078-939-9982 FAX 078-939-9983</p> 	<p><b>福山トレセン</b></p> <p>広島県福山市新荘町 5-2-25</p> <p>TEL 084-954-4551</p> 	<p><b>広島営業所</b> 広島トレセン</p> <p>広島県広島市安佐北区落合 5-22-10</p> <p>TEL 082-843-6087 FAX</p> 	<p><b>四国トレセン</b></p> <p>香川県高松市植紙町 1502-6</p> <p>TEL 087-885-3119 FAX 087-885-2250</p> 	<p><b>福岡営業所</b> 福岡トレセン</p> <p>福岡県久留米市山川区分 1-11-1</p> <p>TEL 0942-44-0545 FAX</p> 	<p><b>鹿児島トレセン</b></p> <p>鹿児島県始良市加治木町反土 16-32</p> <p>TEL 0995-63-5450 FAX</p> 	

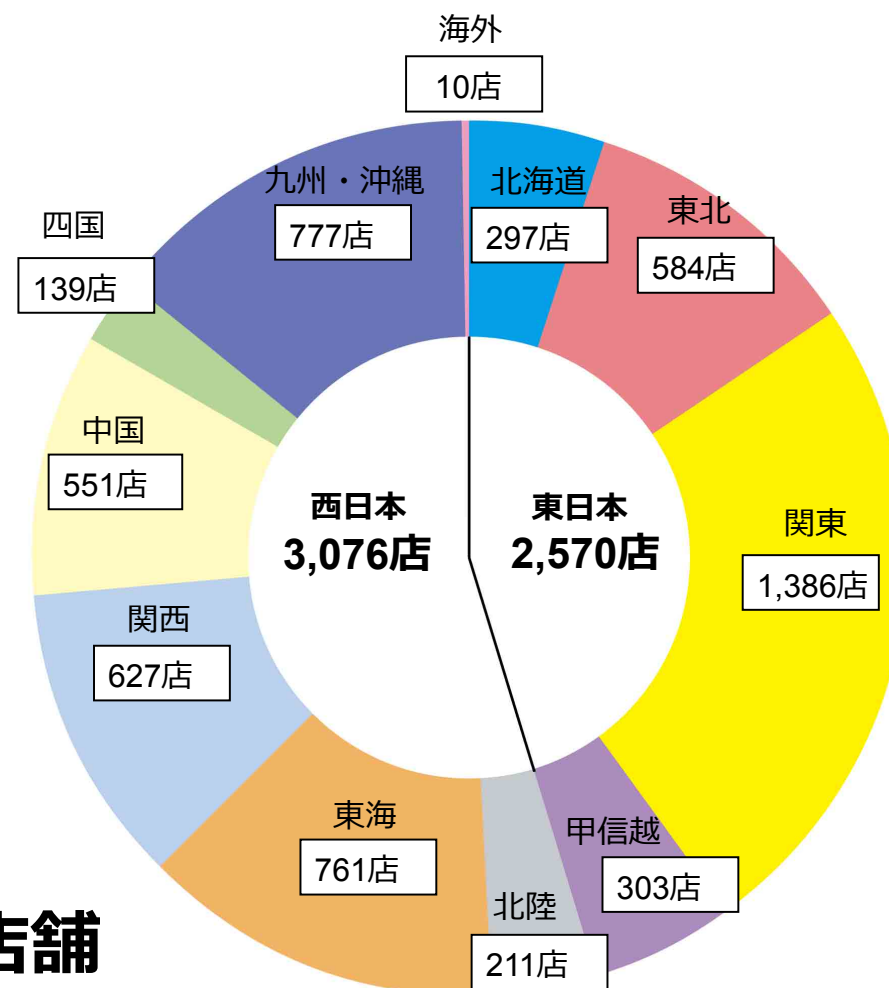


# キーパープロショップの店舗数

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5,646店舗(30年1月末現在)存在しております。



**5,646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



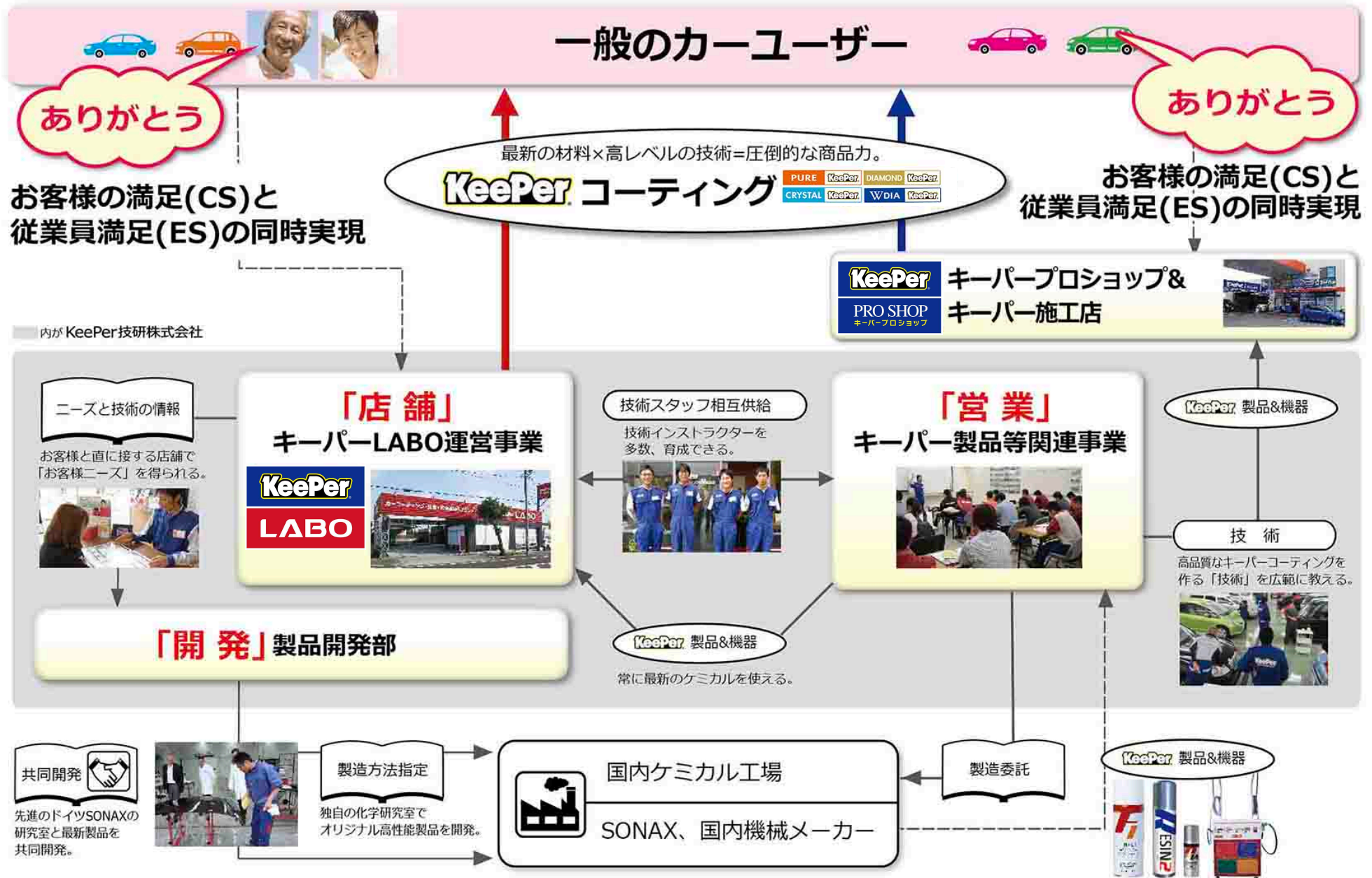
技術研修会



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

	29年 6月期2Q	売上比	30年 6月期2Q	売上比	前期 増減額	前期 増減比
売上高	3,797		<b>3,957</b>		<b>160</b>	4.2%
キーパー製品等 関連事業	2,473	65.1%	<b>2,392</b>	60.4%	<b>-81</b>	-3.3%
キーパーLABO 運営事業	1,323	34.8%	<b>1,565</b>	39.6%	<b>242</b>	18.3%
営業利益	689	18.1%	<b>701</b>	17.7%	<b>12</b>	1.7%
経常利益	688	18.1%	<b>710</b>	17.9%	<b>22</b>	3.1%
当期純利益	422	11.1%	<b>466</b>	11.8%	<b>44</b>	10.5%

## 1. 当四半期決算に関する定性的情報

### (1) 経営成績に関する説明

当第2四半期累計期間（平成29年7月1日から平成29年12月31日）におけるわが国の経済は、米国を中心とする先進国経済が堅調に推移した結果、企業収益や雇用環境の改善が続き、個人消費も底堅い動きとなりました。しかしながら、国際情勢は引き続き不透明な状況にあり、原油価格も上昇傾向を示すなど、経営環境の先行きには注意を怠ることはできません。

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ブランド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。

しかし、第1四半期(平成29年7月1日から平成29年9月30日)が、7月、8月と記録的な悪天候に苦しめられたのに続き、第2四半期(平成29年10月1日から平成29年12月31日)も、初月である10月に、ひと月の間に3つもの台風が土日がらみで上陸するという前代未聞の悪天候に見舞われ不振にあえぎました。しかし11月に入ると正反対の好天が続き、一挙に来店客が増えて、日本国中のキーパープロショップとキーパーラボが活気付き、10月の不振分を一気に取り戻す活況でありました。

そして平成29年最後の月である12月は、キーパーラボ直営62店舗全体で売上が4億44百万円(前年同月比20%増)というキーパーラボとしての新記録を売り上げました。その中には初めて単月で月2千万円をキーパーラボ足立店が越し、一つの大きなステータスである1千万円の壁も直営62店舗中14店舗もが破る快挙も含まれています。

その結果、当第2四半期会計期間において売上高では22億7百万円(前年同期比7.1%増加)、営業利益は4億91百万円(同10.8%増加)でありました。

これは当初立てた販売予算計画のペースに準じたものです。その結果、当第2四半期累計期間におきましては、第1四半期の不振を第2四半期の好調がカバーした形となって、売上高39億57百万円(前年同期比4.2%増加)、営業利益7億1百万円(同1.7%増加)、経常利益は7億10百万円(同3.1%増加)、四半期純利益は4億66百万円(同10.5%増加)となりました。



## 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、一般的に人手不足の状況が進み、特にこの業界においては極端に人手不足の状況にある会社と比較的潤沢に労働力を確保している会社と分れており、人手不足が進んだ会社においては、たとえばキーパーコーティングのような油外収益の確保に力を割けない状況が出ています。

そんな影響からか、当事業に最も大きな影響力のあるキーパープロショップ店舗の総数は、当期間において増加が鈍っており(期首5,500店→現在5,645店)ます。

また、平成29年12月に行われた「冬のキーパー選手権」においては、100万ポイント(コーティング収益約150万円程度に匹敵)を越すような高得点の店舗が783店舗も出て目立って増えた反面、第2四半期累計期間におけるダイヤモンドキーパーケミカル、レジン2、爆白、爆ツヤなどのメイン商品の出荷本数が前年同期比0.12%増加とほぼ同数であり、増加傾向が鈍っています。この事業の売上高においても前年同期比3.3%減少であり、同様に増加傾向が鈍り、あるいは無くなっています。

この傾向に対して、人手をあまりかけることなく販売がやりやすい新製品「艶パック」の新発売を直前に予定しており、人手不足にあえぐ業界に対して有効策に成り得ると考えております。

また、一般消費者向けにキーパーコーティングの仕組みや理論を伝えるための新しいCG動画の制作を行い、1月末より、Web上での配信を始め、KeePerのブランディングとキーパープロショップの販売支援の強化も実施しております。

これらの結果、当セグメントの当第2四半期累計期間における売上高は23億91百万円（前年同期比3.3%減少）、セグメント利益は5億46百万円（同4.9%増加）となりました。ただし、内部取引による利益が85百万円含まれており、内部取引控除後の利益は4億61百万円（同5.3%増加）となります。

## ② (キーパーラボ運営事業)

キーパーラボ運営事業においては、新店の開発が当面、一番の急務であると考えております。キーパーラボはストックビジネスの性質を持った店舗であり、新規オープンから採算に届くまでゆっくりとした成長が年単位であり、採算に届くまで平均期間を長く見て約3年とするならば、開発に長い時間要することは、後発競合に隙を与えることになるだけでなく、長期の拡大成長の力を失いかねないとして、この四半期においても新規開発に力を注いできました。

その結果、

- ① 7月15日「キーパーラボ春日井店」  
愛知県の交通量の多い19号線沿いに
- ② 8月16日「キーパーラボ千葉ニュータウン店」  
客数の非常に多いカインズ店の中に
- ③ 8月26日「キーパーラボ久留米店」  
久留米インター出口の好立地に大型店
- ④ 10月12日「キーパーラボトレッサ横浜店」  
マーケットの濃い横浜のジェームスの中に
- ⑤ 11月8日「キーパーラボ広島長楽寺店」  
初の広島市内の好立地に
- ⑥ 11月25日「キーパーラボ松戸店」  
リニューアルオープン
- ⑦ 12月10日「キーパーラボ小牧山店」  
交通量の多い好立地に

第2四半期累計期間に6店舗の出店を実現しました。

しかし、当初計画した年間24店舗のペースには程遠く困惑する面もありますが、老朽化が進んだ店舗の改装にも注力することとしたため、改装店舗も含め新店24店舗の確保を目指しており、複数の新店舗の工事が微妙に春オープンのベースにずれ込んでいて、この3月から5月にかけて、新規オープンラッシュが始まります。

以下、予定、計画ですが、3月以降の店舗名は仮称となります。

- ⑧ 1月「キーパーラボ横浜綱島店」
- ⑨ 1月「キーパーラボ安城店」  
リプレイスかつ大型店としてオープン
- ⑩ 3月「キーパーラボ相模原淵野辺店」工事中  
神奈川相模原店と補完関係
- ⑪ 3月「キーパーラボ江南店」申請中
- ⑫ 3月「キーパーラボ八王子店」  
リニューアル工事中
- ⑬ 3月「キーパーラボ可児店」  
初のカーマホームセンターの中に。申請中
- ⑭ 4月「キーパーラボ246玉川店」着工
- ⑮ 4月「キーパーラボ豊橋店」工事開始直前
- ⑯ 4月「キーパーラボ三郷中央店」工事中
- ⑰ 4月「キーパーラボ横浜南部店」プラン作成交渉中

- ⑱ 5月「キーパーラボ泉インター店」申請中
- ⑲ 5月「キーパーラボ唐木田店」申請中
- ⑳ 5月「キーパーラボ大阪東部店」交渉中
- ㉑ 5月「キーパーラボ大阪鶴見店」申請中
- ㉒ 6月「キーパーラボ蕨店」工事中
- ㉓ 6月「キーパーラボ葛飾店」現東京営業所
- ㉔ 6月「キーパーラボこどもの国店」  
現横浜営業所 土地所有済み
- ㉕ 6月「キーパーラボ守山店」申請中

今のペースがそのまま進めば、リニューアルオープンを含めて24店舗オープンに届く見込みです。しかも、今年の4月には62名の新卒新入社員がすでに承諾書受領済みで、中途採用社員も月に数名のペースで採用しつつあり、店舗拡大に伴う人員補充もちょうどいいペースで進む見込みです。

なお、キーパーラボ西熊本店は、平成30年1月より、当社とフランチャイズ契約を締結している株式会社アイビー石油に店舗運営を委託し、FC店として、運営を引き継いでおります。

人の採用には「スーパーGT」が一役買っていて、応募してくれた学生たちに「応募の動機は何?この会社を何で知った?」と聞くと、約半数の人が「スーパーGTで#37KeePer TOM'Sが活躍していたから。」と言ってくれます。

スーパーGTへのスポンサーが宣伝広告にだけでなく、リクルートにも大きな力を発揮していたのはラッキーです。

しかも、2017年シリーズは、#37KeePer TOM'Sが「シリーズチャンピオン」になって、色々なメディアが取り上げてくれるので大変良い宣伝になっています。

今期から始めている本格的なWeb広告は、実際に数字で証明されてくるのはこれからの事です。

今期から来期にかけて新店が非常に多くなるので、売上増加が先行して、セグメント利益はむしろ減少の傾向が続く可能性があります。

これらの結果、当セグメントの当第2四半期累計期間における売上高は15億65百万円（前年同期比18.3%増加）、セグメント利益は2億39百万円（同4.6%減少）となりました。ただし、内部取引による費用が85百万円含まれております。



## (2) 財政状態に関する説明

### ①資産・負債及び純資産の状況

#### (資産)

当第2四半期会計期間末における総資産は、前事業年度末に比べ1億67百万円増加し、59億56百万円となりました。これは主として、売掛金が3億55百万円増加、新規出店等により有形固定資産が2億69百万円増加、現金及び預金が3億39百万円減少、商品が1億67百万円減少したこと等によるものです。

#### (負債)

当第2四半期会計期間末における負債合計は、前事業年度末に比べ1億67百万円減少し、17億3百万円となりました。これは主として、買掛金が1億16百万円減少、長期借入金が1億4百万円減少したこと等によるものです。

#### (純資産)

当第2四半期会計期間末における純資産は、前事業年度末に比べ3億34百万円増加し、42億53百万円となりました。これは主として利益剰余金が四半期純利益により4億66百万円増加した一方で、配当により1億33百万円減少したこと等によるものです。

### ②キャッシュ・フローの状況

当第2四半期累計期間末における現金及び現金同等物(以下「資金」という)は前事業年度末に比べ3億39百万円減少し、11億29百万円となりました。

#### (営業活動によるキャッシュ・フロー)

営業活動の結果得られた資金は前年同四半期に比べ61百万円減少し、3億65百万円となりました。収入の主な内訳は、税引前四半期純利益7億6百万円であり、支出の主な内訳は、売上債権の増加3億47百万円であります。

#### (投資活動によるキャッシュ・フロー)

投資活動の結果使用した資金は前年同四半期に比べ62百万円減少し、3億76百万円となりました。支出の主な内訳は、有形固定資産の取得による支出3億16百万円、敷金及び保証金の差入による支出58百万円であります。

#### (財務活動によるキャッシュ・フロー)

財務活動の結果使用した資金は前年同四半期に比べ1億7百万円増加し、3億28百万円となりました。支出の主な内訳は、長期借入金の返済による支出1億95百万円、配当金の支払額1億33百万円であります。

### (3) 業績予想などの将来予測情報に関する説明

平成30年6月期の業績予想につきましては、平成29年8月10日に公表いたしました業績予想を変更しておりません。

## 貸借対照表

単位：百万円

	29年6月期	構成比	30年 6月期2Q	構成比	前期末 増減額	前期末 増減比
流動資産	2,881	49.8%	<b>2,725</b>	45.8%	<b>-156</b>	-5.4%
現金及び預金	1,468	25.4%	<b>1,129</b>	19.0%	<b>-339</b>	-23.1%
受取手形及び売掛金	738	12.7%	<b>1,085</b>	18.2%	<b>347</b>	47.0%
固定資産	2,907	50.2%	<b>3,230</b>	54.2%	<b>323</b>	11.1%
有形固定資産	2,263	39.1%	<b>2,533</b>	42.5%	<b>270</b>	11.9%
投資その他の資産	575	9.9%	<b>628</b>	10.5%	<b>53</b>	9.2%
流動負債	1,170	20.2%	<b>1,086</b>	18.2%	<b>-84</b>	-7.2%
買掛金	200	3.5%	<b>83</b>	1.4%	<b>-117</b>	-58.5%
固定負債	700	12.1%	<b>617</b>	10.4%	<b>-83</b>	-11.9%
純資産	3,918	67.7%	<b>4,253</b>	71.4%	<b>335</b>	8.6%
株主資本	3,917	67.7%	<b>4,250</b>	71.4%	<b>333</b>	8.5%
総資産	5,789	100.0%	<b>5,956</b>	100.0%	<b>167</b>	2.9%

## キャッシュ・フローの状況

単位：百万円

	29年6月期 1Q~2Q	30年6月期 1Q~2Q
営業活動によるキャッシュ・フロー	426	365
投資活動によるキャッシュ・フロー	-439	-376
財務活動によるキャッシュ・フロー	-220	-328
現金及び現金同等物の四半期末残高	1,462	1,129

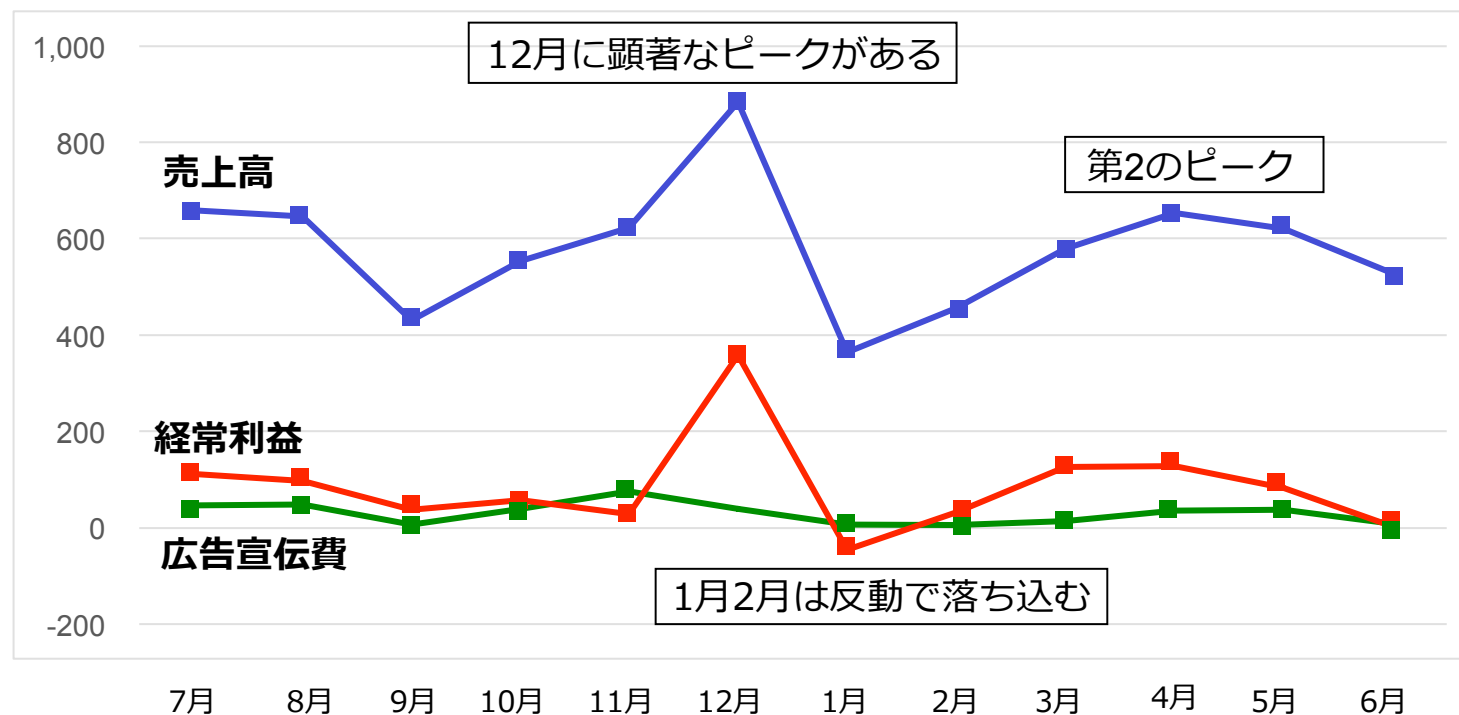
※30年6月期第2四半期累計期間では、投資活動によるキャッシュ・フローが営業活動によるキャッシュ・フローによってほぼ賄われたものの、長期借入金の返済金や配当金の支払いなどの財務活動によるキャッシュ・フローのマイナス分によって、現金及び現金同等物の四半期末残高は減少しました。

## 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。

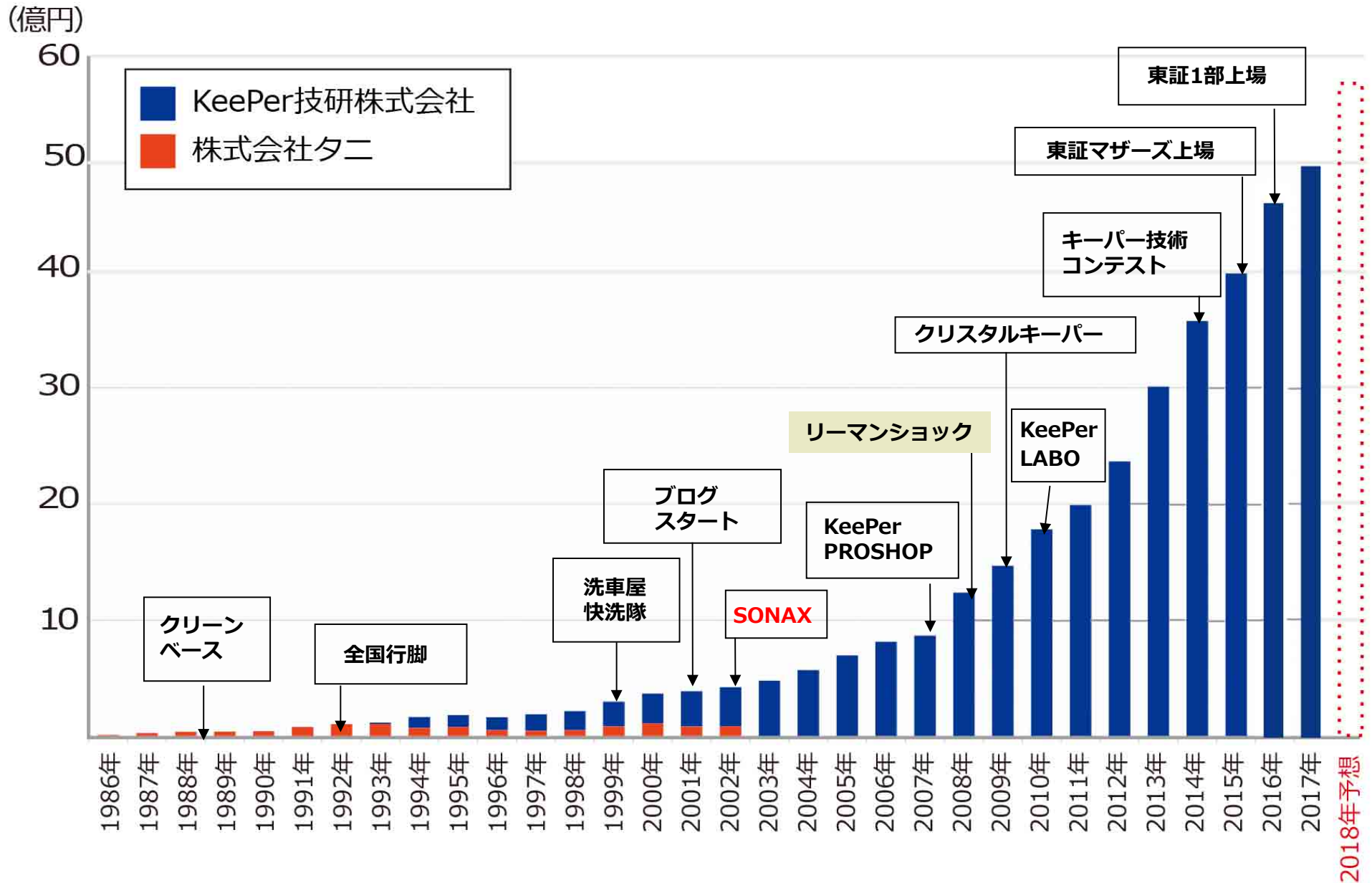
- 第1四半期(7~9月)** ・ 平均的な売上高と利益。
- 第2四半期(10~12月)** ・ 10,11月は平均的だが、お正月前の**12月**は日本人特有の車をキレイにする習慣があり顕著に売上高、利益共に上昇する。
- 第3四半期(1~3月)** ・ 12月の反動で1月と2月は最も減少の時期。しかし3月には戻るため、第3四半期の利益はプラスマイナスゼロとなる。
- 第4四半期(4~6月)** ・ 平均的な時期だが、4月は新車が多くなることで売上高が第2四半期に次ぐピークとなる。

単位：百万円





## 売上総利益の推移



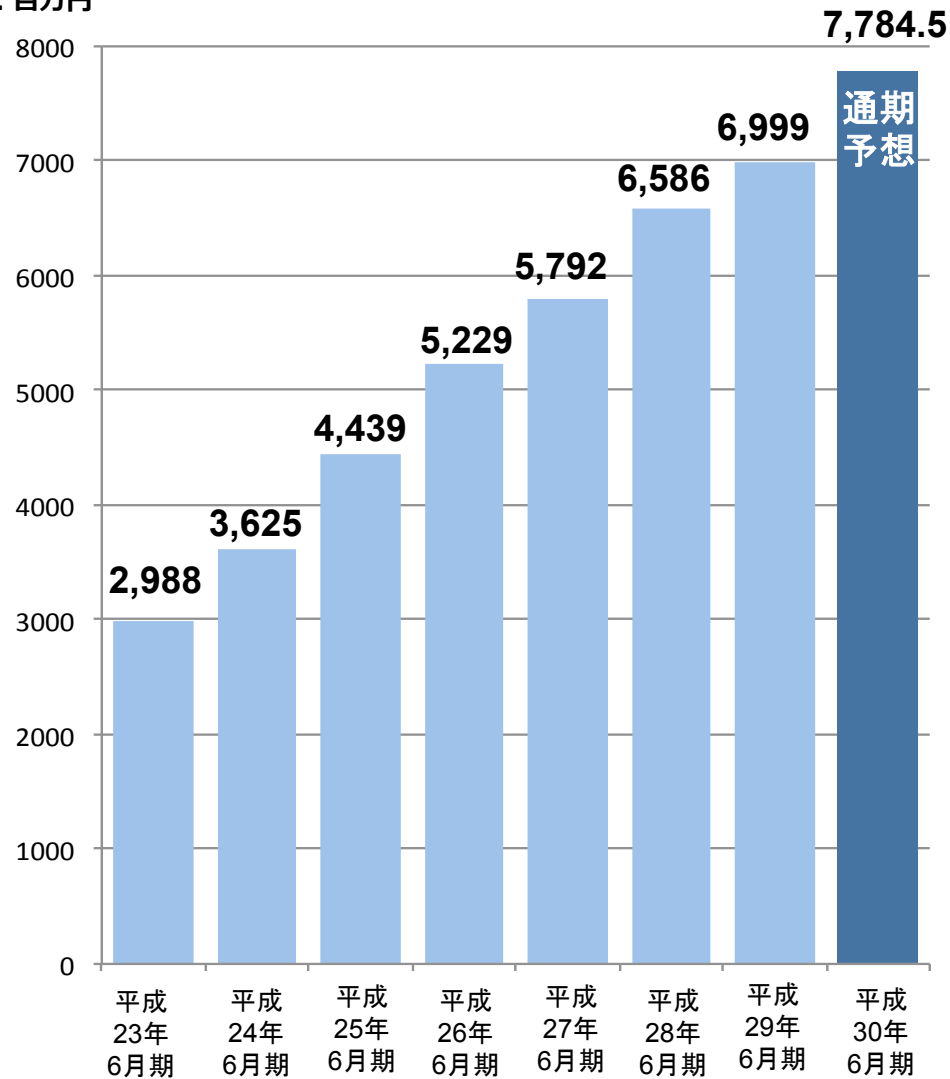
## 損益

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		<b>7,784</b>		<b>785</b>	11.2%
営業利益	1,015	14.5%	<b>1,100</b>	14.1%	<b>85</b>	8.4%
経常利益	1,017	14.5%	<b>1,102</b>	14.1%	<b>85</b>	8.4%
当期純利益	649	9.2%	<b>703</b>	9.0%	<b>54</b>	8.4%

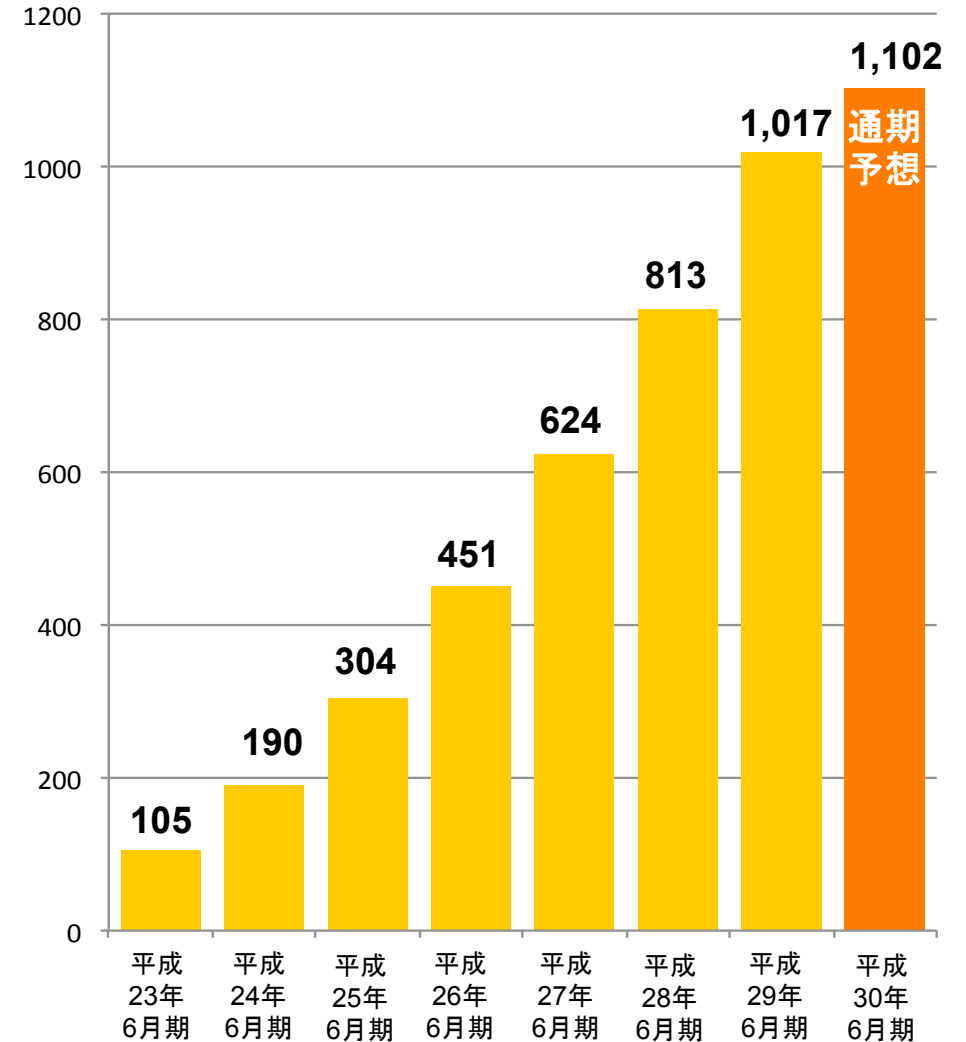
## 売上高 推移

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、前事業年度に続き、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」「爆白」「爆ツヤ」などの主要ケミカル商品の販売に注力していきます。

同時に、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いきます。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、キーパーの販売活動も一時的に鎮静化していることから、当事業年度においても売上高は、ここしばらくは微増を予定しております。しかしながら、今までキーパーとして開拓してこなかった女性層、及び軽自動車とコンパクトカー等のカテゴリーの車に、1年間をかけて開発してきた新サービス「艶パック」の発売を予定しております。その成果が事業年度後半には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、当事業年度においては**24店舗の新規出店の確保を目指しております**。前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、今期新規出店予定の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、**今期の見通しは、当初の見通しを変えず、売上高77億円(前事業年度比11.2%増加)、営業利益11.0億円(同8.4%増加)、経常利益11.0億円(同8.4%増加)、当期純利益は7.0億円(同8.4%増加)を見込んでおります**



## 指標等

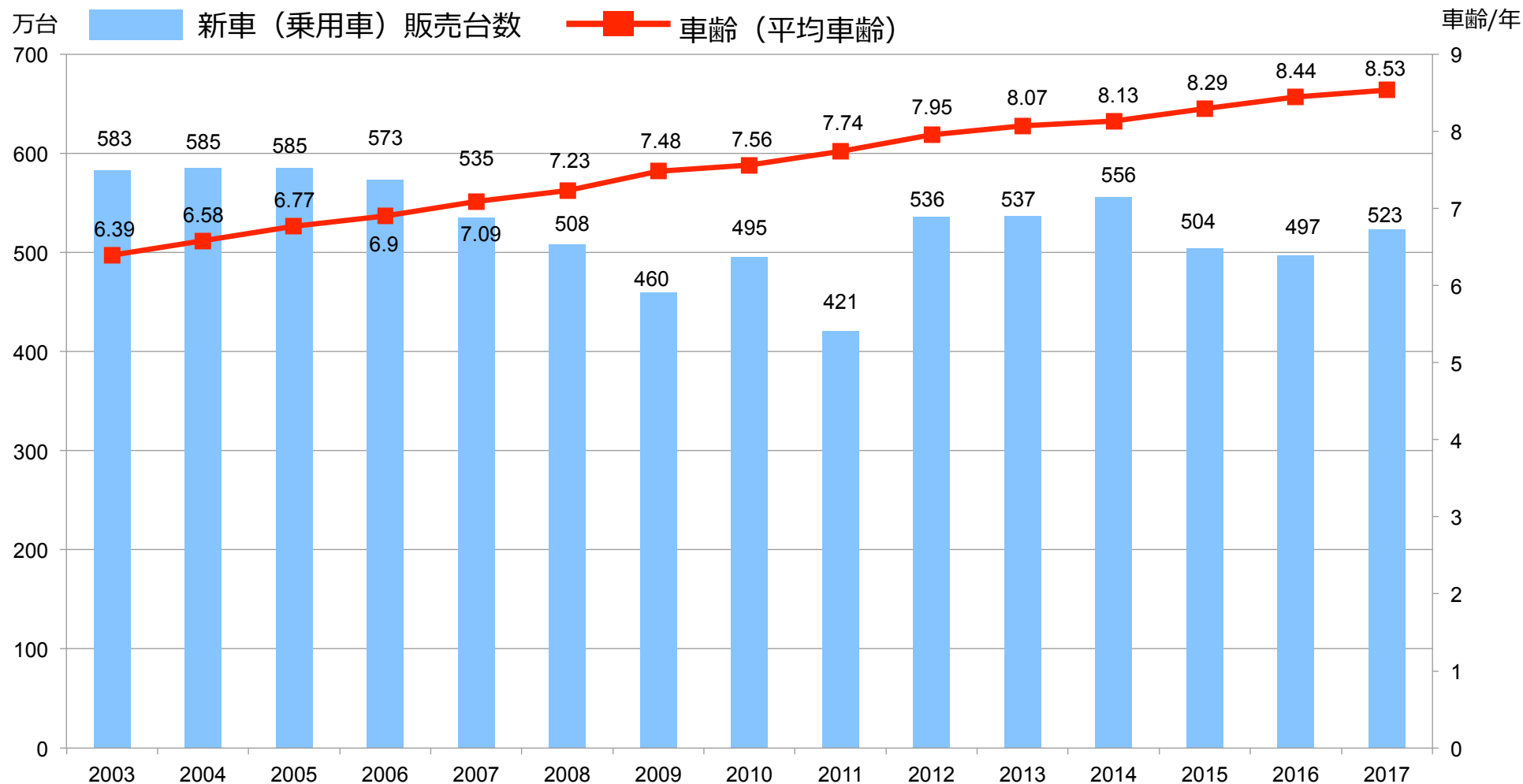
単位:円・%

		29年6月期	30年6月期(予想)
1株当り情報	<b>EPS</b> (1株当たり純利益)	45.67	49.94
営業指標	<b>売上高経常利益率</b>	14.5%	14.1%
財務指標	<b>ROE</b> (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

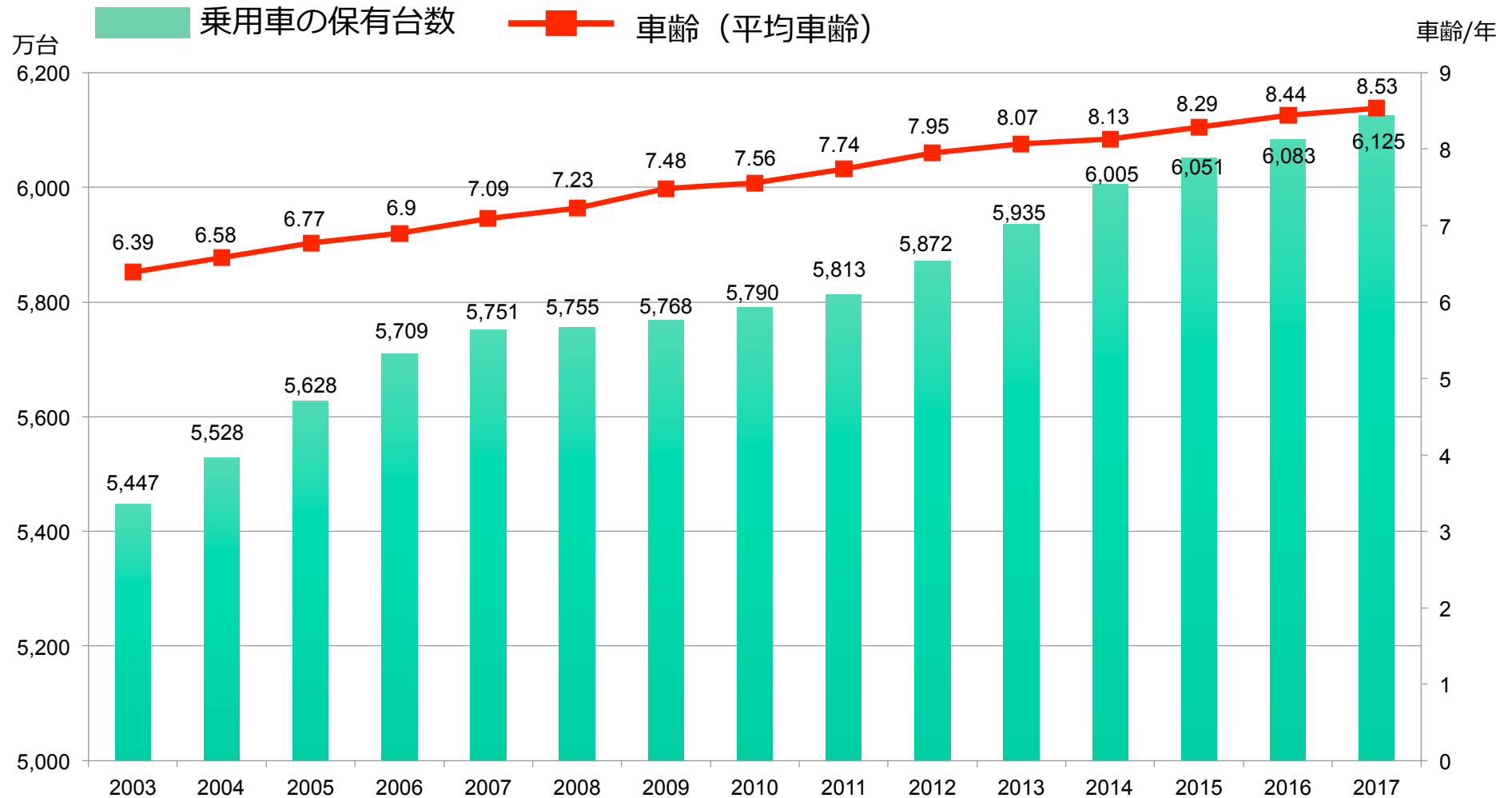


参照：一般社団法人日本自動車販売協会連合会、一般社団法人自動車検査登録情報協会

# 【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 ⇒ 2017年の8.53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。

7月 春日井店 (愛知県春日井市)



8月 千葉ニュータウン店 (千葉県印西市)



8月 久留米店 (福岡県久留米市)



10月 トレッサ横浜店 (神奈川県横浜市)



11月 広島長楽寺店 (広島県広島市)



12月 小牧山店 (愛知県小牧市)



1月 横浜綱島店 (神奈川県横浜市)



11月 松戸店 (千葉県松戸市)



1月 安城店 (愛知県安城市)





## ■ 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。
- ・毎年6月末現在の株主名簿に記載または記録された当社株式1単元（100株）以上を保有されている株主様を対象としています。
- ・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。
- ・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](mailto:ir@itacgiken.co.jp)

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

メモ