


30年6月期決算説明資料



KeePer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 (30年6月末 現在)
従業員数	正社員385名 (平均年齢27.8歳) パート・アルバイト70名 (30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5月 東日本支社・東京営業所・関東トレーニングセンターを埼玉県三郷市に移転
 - 30年7月 現在 キーパープロショップ 5,769店舗・キーパーLABO 直営店72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。



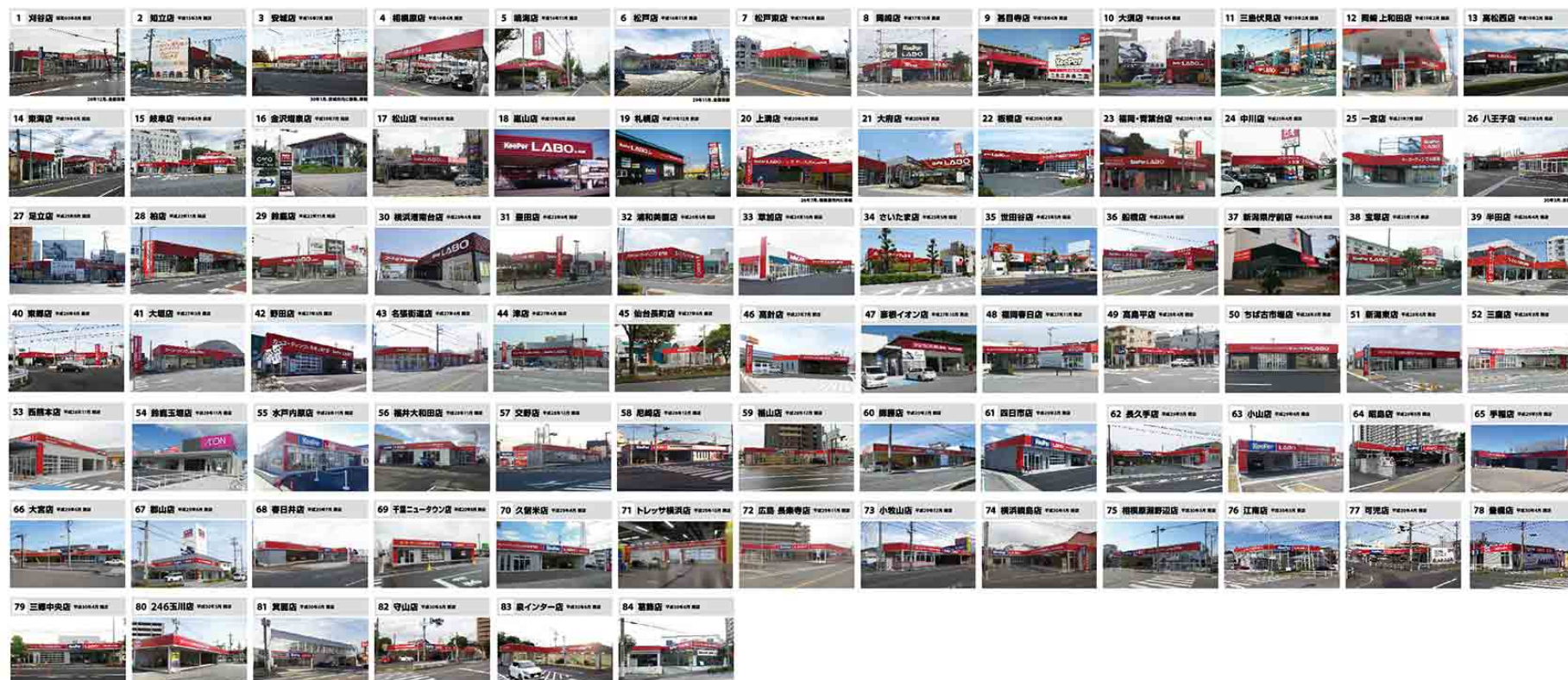
1.キーパーLABO運営事業

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72店舗
FC12店舗の計84店舗あり、72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。



72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店のうち11店舗はガソリンスタンド併設)

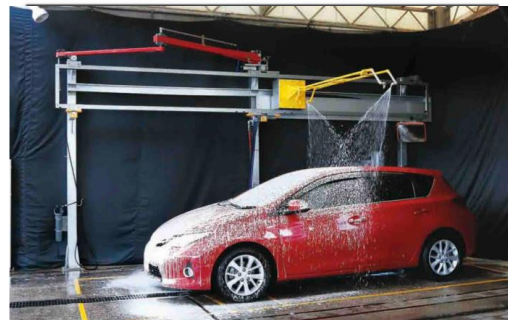
全店に純水装置と自動手洗い洗車機、コーティング専用ブースを完備し、
コーティング技術1級資格者が作業します。

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

13箇所のトレーニングセンターで
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(10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。



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

**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

**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

**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

**東京営業所
関東トレーニングセンター**
埼玉県三郷市中央5丁目40-4
TEL 048-950-8981
FAX 048-950-8983

**郡山営業所
郡山トレーニングセンター**
福島県郡山市菜根屋敷 60
TEL 024-954-9002

**南九州営業所
鹿兒島トレーニングセンター**
鹿兒島県 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 久留米市山川地分 1-11-1
TEL 0942-44-0545
FAX

四国トレーニングセンター
香川県高松市檀紙町 1502-6
TEL 087-885-3119
FAX 087-885-3119

福山トレーニングセンター
広島県福山市新涯町 5-2-25
TEL 084-954-4551

**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

**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

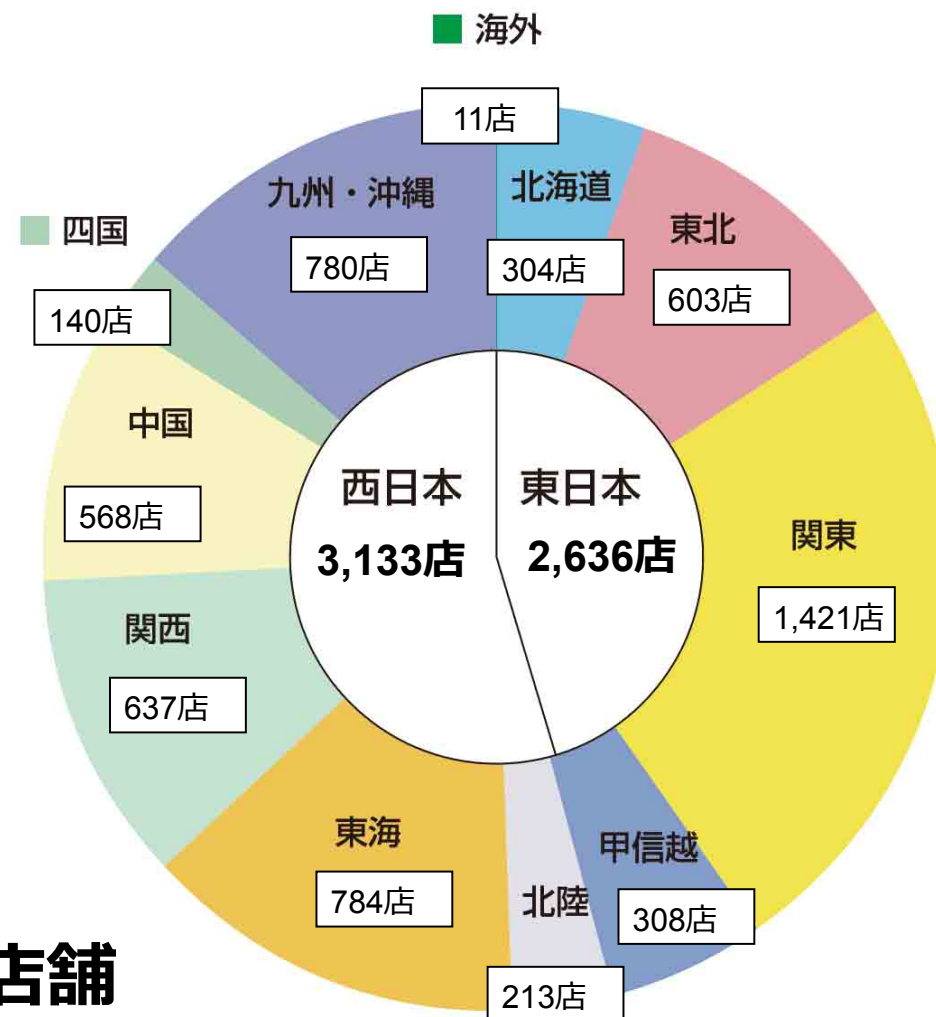
**名古屋営業所
中央トレーニングセンター**
愛知県大府市吉川町 4-17
TEL 0562-45-5258
FAX 0562-45-5268

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5,769店舗(30年7月12日現在)存在しております。



5,769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



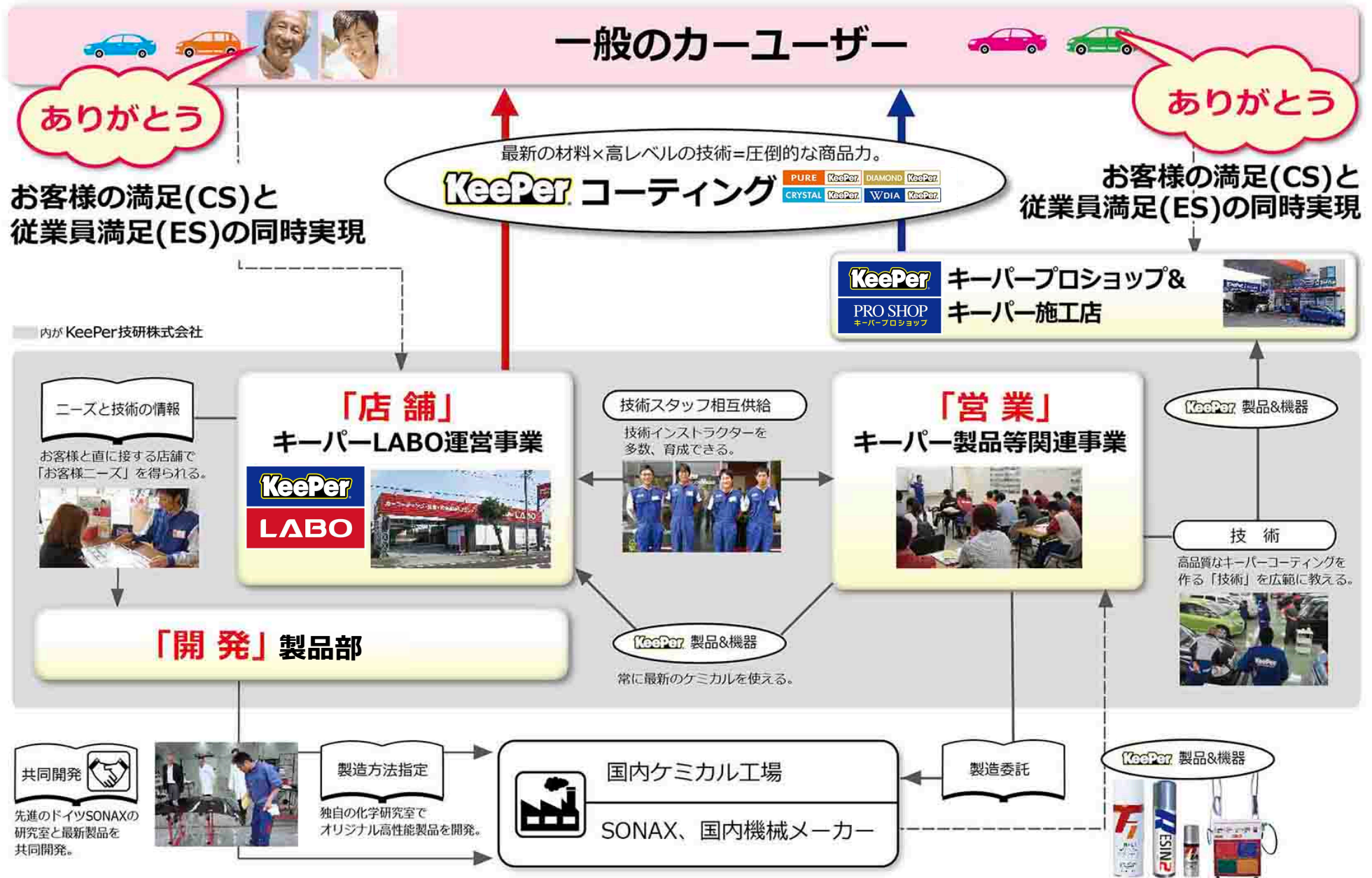
技術研修会



2018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	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		7,314		315	4.5%
キーパー製品等 関連事業	4,419	63.1%	4,280	58.5%	-139	-3.1%
キーパーLABO 運営事業	2,579	36.8%	3,033	41.4%	454	17.6%
営業利益	1,015	14.5%	872	11.9%	-143	-14.1%
経常利益	1,017	14.5%	889	12.1%	-128	-12.5%
当期純利益	649	9.2%	582	7.9%	-67	-10.2%

1. 経営成績等の概況

(1) 当期の経営成績の概況

(当期の経営成績)

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、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商品品質の確認、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、合計20店舗の出店(2店の全面リニューアル・リプレースを含む)を行いました。また課題であった新店開店時の集客に工夫を凝らした企画を打つなど販売促進策を実行して参りました。このような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73億14百万円(前年同期比4.5%増加)、営業利益は8億72百万円(同14.1%減少)、経常利益は8億89百万円(同12.5%減少)、当期純利益は5億82百万円(同10.2%減少)となりました。

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

当事業年度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進んで参りましたが、ここに至って減少の傾向が鈍って落ち着いております。と同時に業界最大手のJXエネルギー株式会社(ENEOSマーク)と東燃ゼネラル石油株式会社(ESSO、Mobil、ゼネラルマーク)が統合したことによって業界全体が沈静化し、一時的とはいえ、油外収益の獲得などの経済活動が若干停滞しました。

加えて、当期後半の原油高騰などによるガソリンなど石油製品の店頭価格高騰によって、マイカーに関わる予算に一定の枠を持っている消費者の皆さんが、燃料油以外の車にかかる出費を一時的にセーブする傾向があつて、キーパー製品等関連事業の売上は42億80百万円(前年同期比3.1%減少)と開業以来初の減収となっています。さらにダイヤモンドキーパーケミカルやレジジン2、爆白、爆ツヤなどのケミカルの販売数量は年間前年比で1.7%減少しているため、当セグメントにおける営業利益では8億39百万円(同6.1%減少)と、やや大きな減少でありました。

尚、この営業利益は内部取引の利益1億58百万円が含まれており、内部取引控除後の利益は6億81百万円(同7.8%減少)となります。

このような状況の中、当事業年度終盤に『車にパックする』という新コンセプトのもと新製品『艶パック』の販売を開始しております。そして、キーパー製品等関連事業の核となるキーパープロショップは全国5,769か所(前年同期比269か所増)と、依然、油外収益の向上の重要性に変わりはないという大きな意識と傾向が見られます。

また、ガソリンなど燃料油の高騰によって鎮静化していた個人ユーザーの購買欲も燃料価格が安定するにしたがって活発になって来ており、暑い夏の到来と共にヒートアップしており、それに応える形で、一時的に静かになっていた石油業界、SSの活性も完全に戻っております。

②キーパーLABO運営事業

当事業の当事業年度は、前事業年度新店16店舗の集中開店のハイペースをいかに続けて行けるかということと、新店運営の立ち上がりをいかに早くできるかの2つのテーマがありました。

まず、当年度の新店開店目標を24店舗に置きましたが、結果として以下の20店舗にとどまりました。しかしそれでも特に緊張した状態でなく通常の営業の中でコンスタントに年20店舗のペースがこの会社の中に出来上がったことを実感した年でした。

(平成30年6月までの新規出店状況)

	開店時期	店名	所在地
1	平成29年7月	春日井店	愛知県春日井市瑞穂通8丁目14-1
2	平成29年8月	千葉ニュータウン店	千葉県印西市泉野1丁目144-6 (カインズモール千葉ニュータウン店 敷地内)
3		久留米店	福岡県久留米市御井旗崎1丁目2-22
4	平成29年10月	トレッサ横浜店	神奈川県横浜市港北区師岡町700番地 (トレッサ横浜 南棟 ジェームス施設内)
5	平成29年11月	広島長楽寺店	広島県広島市安佐南区長楽寺1-3-11
6		松戸店 (改装店)	千葉県松戸市小金きよしヶ丘4-3-5
7	平成29年12月	小牧山店	愛知県小牧市曙町37
8	平成30年1月	横浜綱島店	神奈川県横浜市港北区高田東1-46-3
9		新・安城店(リブレース店)	愛知県安城市大東町17-5
10	平成30年3月	相模原淵野辺店	神奈川県相模原市中央区相生2-16-4
11		江南店	愛知県江南市宮後町船渡63
12		八王子店	東京都八王子市左入町749-1(カレッツァ八王子店 敷地内)
13	平成30年4月	可児店	岐阜県可児市下恵土字広瀬5831-1
14		豊橋店	愛知県豊橋市下地町境田102-1
15		三郷中央店	埼玉県三郷市中央5-40-4
16	平成30年5月	246玉川店	神奈川県川崎市高津区溝口5-16-15 (246号線沿い溝の口交差点側 ジェームス敷地内)
17	平成30年6月	箕面店	大阪府箕面市牧落3-20-33
18		守山店	愛知県名古屋守山区大森5-2102
19		葛飾店	東京都葛飾区西新小岩5-26-12
20		泉インター店	宮城県仙台市泉区大沢2-3-8 (ジェームス泉インターシティ店 敷地内)

「松戸店」が店舗のほぼすべてを壊してその場で全面改装しました。安城店は150坪の狭い土地に建っていたので約2km離れた所に2倍半の土地を見つけてリブレースオープンしました。あとはすべて純粋に新店です。コンビニエンスストア跡を居抜きで改装した店舗が「広島長楽寺店」「小牧山店」「横浜綱島店」「相模原淵野辺店」「守山店」の5店舗で一番多く、ドライブショップ敷地内に造ったのが「トレッサ横浜店」「八王子店」「豊橋店」「246玉川店」「泉インター店」の同じく5店舗。ホームセンター敷地内が「千葉ニュータウン店」「可児店」。ガソリンスタンドを改装したのが「江南店」「箕面店」の2店舗。更地に新築が「春日井店」「久留米店」「三郷中央店」。「葛飾店」は東京営業所をキーパーラボに改造しました。

キーパーラボの新店舗は用地あるいは物件の情報が安定して入ってくるようになったので、毎月コンスタントに2店舗平均でオープンできるようになりました。しかし関東においては東京オリンピックがらみで極端な職人不足のようで、用地が用意できてもなかなか工事にかかれない悩みがあります。建設費が非常に高いのも悩みの一つです。それでも新店20店舗をクリアして直営店は全部で72店舗になりました。

当セグメント72店舗で当年度の売上は30億33百万円(同17.6%増加)で、営業利益は1億90百万円(同30.9%減少)です。ただし、内部取引による費用が1億58百万円含まれております。これは当年度オープンしたばかりの店舗はまだリピートのお客様が少なく、軒並み全店赤字、新店18店合計で99百万円の損失を計上し、2年目を迎えた店舗でも(キーパーラボ特有の)2年目のジャンプをしつつも、赤字店黒字店が相半ばして16店舗合計では38百万円の損失を計上しております。逆にオープンしてから4年以上経過の29店舗では赤字店舗は1店舗もなく29店舗合計で営業利益3億75百万円を計上するなど、キーパーラボ店舗がリピートの積み重ねが命のストックビジネスぶりが目立ちます。

③人員確保の問題

今、問題になっている人手不足の問題は、平成29年度入社の新卒64名と平成30年度入社の新卒62名が、2名の脱落のみで残っており、平成31年度も今年並みあるいは以上の確保の目途が立ちつつあり、当面問題なくクリアできそうであります。

また、現業職を中心に、基本給を5%のベースアップも実行し、従業員の経済性の安定とモチベーションの維持・向上に努めております。その結果、税金優遇制度が適用され、当期純利益の増加へつながりました。

(2) 当期の財政状態の概況

(資産)

当事業年度末における総資産は、前事業年度末に比べ11億63百万円増加し、69億53百万円となりました。これは主として、新規出店等により有形固定資産が7億29百万円増加、現金及び預金が3億56百万円増加したこと等によるものです。

(負債)

当事業年度末における負債合計は、前事業年度末に比べ7億14百万円増加し、25億85百万円となりました。これは主として、長期借入金が増加した8億42百万円増加したこと等によるものです。

(純資産)

当事業年度末における純資産は、前事業年度末に比べ4億49百万円増加し、43億68百万円となりました。これは主として利益剰余金が増加した5億82百万円増加した一方で、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。

(3) 当期のキャッシュ・フローの概況

当事業年度における現金および現金同等物(以下「資金」という)は前事業年度末に比べ3億56百万円増加し18億24百万円(前事業年度末比24.3%増加)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7億94百万円(前事業年度比1億81百万円減少)となりました。収入の主な内訳は税引前当期純利益8億73百万円、減価償却費2億1百万円であり、支出の主な内訳は法人税等の支払額3億56百万円であります。

(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9億26百万円(前事業年度比31百万円増加)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8億43百万円、敷金および保証金の差入による支出80百万円であります。

(財務活動によるキャッシュ・フロー)

財務活動の結果得られた資金は4億88百万円(前事業年度は3億8百万円の支出)となりました。収入の主な内訳は長期借入れによる収入10億円、支出の主な内訳は長期借入金の返済による支出3億78百万円、配当金の支払額1億33百万円であります。

貸借対照表

単位：百万円

	29年 6月期	構成比	30年 6月期	構成比	前期末 増減額	前期末 増減比
流動資産	2,881	49.7%	3,239	46.5%	358	12.4%
現金及び預金	1,468	25.3%	1,824	26.2%	356	24.2%
受取手形及び売掛金	738	12.7%	759	10.9%	21	2.8%
固定資産	2,907	50.2%	3,714	53.4%	807	27.7%
有形固定資産	2,263	39.0%	2,992	43.0%	729	32.2%
投資その他の資産	575	9.9%	656	9.4%	81	14.0%
流動負債	1,170	20.2%	986	14.1%	-184	-15.7%
買掛金	200	3.4%	195	2.8%	-5	-2.5%
固定負債	700	12.1%	1,598	22.9%	898	128.3%
純資産	3,918	67.6%	4,368	62.8%	450	11.5%
株主資本	3,917	67.6%	4,366	62.7%	449	11.5%
総資産	5,789	100.0%	6,953	100.0%	1,164	20.1%

キャッシュ・フローの状況

単位：百万円

	29年6月期	30年6月期
営業活動によるキャッシュ・フロー	975	794
投資活動によるキャッシュ・フロー	-894	-926
財務活動によるキャッシュ・フロー	-308	488
現金及び現金同等物期末残高	1,468	1,824

④対処すべき課題

①キーパーラボ運営事業

新店の速やかなる採算化の模索と出店ペースの調整

平成30年6月期における最も大きな出来事は、当然、始まって以来初の減益決算であったことであります。さらに、キーパー製品等関連事業においては、最も有力な顧客先である石油販売業界の大統合の影響で、キーパー製品をはじめとする油外商品販売の沈静化が一時的に発生し、同時に、石油製品価格の高騰によってユーザーの消費マインドが一時的に低迷するなど前期を下回る販売となり減収(3.1%減少)でありました。

しかし、**キーパー製品等関連事業における減収傾向は暑い夏の到来と共に完全に消えて、平成30年7月より、明確に従来通りの数%程度の増収傾向に戻っており、31年6月期においてはこの減収傾向は消えることを予測しております。**

また、キーパーラボ運営事業においては新店効果などもあり売上において前期比17.6%増加であり、これまでの上昇傾向が踏襲された結果でありました。しかし、このような売上の傾向にもかかわらず、**キーパーラボ運営事業の営業利益は30.9%の減少であり、会社全体としての当社初の減益のもっとも大きな要因**となっております。

これは、キーパーラボ店舗がストックビジネスの傾向を強く持っていて、新店オープン当初は来店客が少なく、少ないお客様一人一人に上質のKeePerのサービスを提供することによってリピートのお客様が増えて行く期間、厳しい採算状況(不採算)が続く(その期間は店舗の視認性やマーケット性などの立地条件によって長さが変わる。)、その不採算の新店の数と採算化しつつある準新店の数と、全体の店舗数との割合が、この事業全体のセグメント別営業利益に大きな影響を与えます。

今期(26期)においては、不採算の新店1年目が18店舗あり、採算化しはじめの準新店16店舗があつて、それが**全体72店舗中の34店舗、約47%におよび、約半数の店舗が発展途上の店舗であったことが、このセグメントにおいて前期売上比17.6%の増収にもかかわらず前期営業利益比30.9%の減益といういびつな結果を生み出しているものです。**

これを解決していくには、新店の採算店化へのスピードを早めることと、新店の数をコントロールして、全体店舗数に対する新店と準新店の割合を一定の割合以下に減らすことの2通りの方法が考えられます。

新店オープンから採算店へは立地によって大きく変わるがおおよそ2年間と考えられます。リピートの積み重ねは良質なサービスの提供と地道な接客の繰り返しで得られるものです。これを急ぐあまり数年前「キーパーコーティングの値引きセール」で集客を図った時期がありましたが、この手法は期間中の集客効果はそれなりにあったものの、その後はかえって客数が減るなど反動ともいえる逆効果が長い期間出て、この種の店舗にとっては「キーパーコーティング値引きセール」が禁じ手であることを学習しています。そこで、この店舗のメイン商品であるキーパーコーティングと商品性格が似ていて非なる「手洗い洗車」を新店オープンから2週間から3週間「お試し期間」として「1000円ぽっきり」と道路に向かって掲示したところ効果があつた為(視認性の良い店舗で特に大きな反響が出た)、新店のオープンのたびに実行してみて、キャンペーンの期間の設定の仕方、来店洗車客へのアプローチの方法と人員配置、役割など多くのノウハウを蓄積しつつあります。その後の来店頻度を上げる為の会員の仕組み、商品のセット販売など来期(27期)に課せられたテーマは多くあります。

新店の数は前々期(24期)においては全38店舗中、新店+順新店舗10店舗で26.3%であり、前期(25期)においては全54店舗中、新店+準新店22店舗で40.7%でした。今期(26期)は全72店舗中、新店+準新店34店舗で47%でした。

とすると来期(27期)はすでに準新店18店舗は決まっているので、

$(X+18)/(X+72)=Y\%$ の方程式となつて、

来期の新店を20店舗とするならYは41.3%となり、今期よりその影響が幾分は緩和されるが、来期の新店を10店舗とするならばYは34.1%となつてその影響は明確に減っています。

このビジネスにおいては、新店+準新店ペースが会社全体の収益に悪影響を与えないことを前提とするならば、Y値が47%≒1/2では大きすぎることは分つたので、新店は20店開発を維持してY値が41.3%までの自然減でしのぐのか、いったん新店開発を10店舗まで落としてY値を34.1%≒1/3にまで思い切って落とすのか、いずれの選択肢にもそれなりの意味があると考えております。

しかし、せつかく当社内に年間18軒の新店と2軒の全面改装を実現する力量が身に着いたものを委縮するように新店開発を自粛することは会社の成長スピードを低下させることにもなります。数そのものを一律的に自粛するのではなく、新店開発の物件を選択する場面で、従前よりより厳しい基準で立地条件の良い物件を選択するようにしていくことが、無用な数の膨張を防ぎより条件の良い店舗を構築して行くことになるはずです。

そしてこれは、もう一つの事業セグメント「キーパー製品等関連事業」の収支の動向によっても大きく影響します。

②キーパー製品関連事業

既存キーパープロショップの発展と新販売チャンネルの開発

平成30年6月期におけるキーパー製品等関連事業は、その活動の中心となっているキーパープロショップの登録店舗数は微増するも、

プロショップの軸となっているガソリンスタンドは減少の傾向であり店舗閉鎖によるプロショップ登録の抹消が若干増えてきています。しかしその反面、JXエネルギー株式会社と合併した東燃ゼネラル石油株式会社の系列の**ESSO、Mobil、ゼネラルマーク**のガソリンスタンドは、従来、カーコーティングの事業への元売りとしての応援は無かったので、キーパー製品及びキーパープロショップの普及率が他元売り系列のガソリンスタンドより格段に低かったものが、エネオスマークに改装して行く中でこれらの店舗に積極的にキーパーコーティングをはじめとする油外商品のラインアップが整備されていき、**その中には多くのキーパープロショップへの参加も見込まれているので、その動向に答えられるよう体制を整え準備を進めます。**

キーパープロショップ、キーパーラボなどで施工される各種のキーパーコーティングは非常に数多いが、一般にカーコーティングの施工は新車の購買時に車を買ったカーディーラーでついでに施工するケースが、やはり、一番多く、キーパーの市場におけるシェアが伸びない大きな原因だった。それを解消してシェアを上げることが従来のキーパープロショップ店やキーパーラボ店での販売をより容易にすることになります。そういう意味で、平成31年6月期中には、**新車への自動車メーカーの純正確保に全力を尽くし、新しい販売チャンネルとして確保してまいります。**

海外への進出は今までは非常に限定的でありましたが、現在、**タイに350カ所の拠点を持つディーラー関連会社での試験販売が好調であり、今期は早々に本格的な販売の段階に入るものと期待しています。**

従来の自動車関連とは違うIT関連で、当社のコーティング技術が高い評価を受け、試用試験も好調であり、今期早々の本格的な販売活動が始まる予定です。

次の年度では2年前オープンの16店舗が3年目を迎えて一斉に大きく採算点を越えてくるでしょうし、当年度オープンしたばかりの全店赤字の18店舗が赤字・黒字相半ばに追いついてくるでしょう。それでも、また全店赤字の新店を、10店あるいは20店舗造る計画をしていますが、黒字店舗も今より20店舗以上増えるので、十分に新店分をカバーすることが予想され、年々ますます収益力は改善されるはずで、良い回転に入ることが出来たと思います。

キーパー製品等関連事業は、大型合併で起きたキーパー(油外製品全般)の販売活動に若干の鎮静化がありましたが、すでに元の状態以上に活性化が戻っており、しっかりとサポートしていくことと、更なる活性化策を打ち出していきたいと考えております。さらに、年明けに石油販売業界の第2の大型合併が控えています。今回は両社ともキーパーの活動がしっかりと根付いていて、店舗も活性化されているので当年度のような一時的な鎮静化の現象は無いものと考えております。

まったくの新しい分野へのキーパーの活用が始まるので、積極的にカバーしていきます。

さらに石油販売業界からカーディーラーの業界への進出を本格的に行う見通しが立ったので今後は積極的に動く。タイのビジネスも本格化してくる。新しく作った製品部が非常に活発に動いて新しい力になっています。

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(多く見て)20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83億4百万円(当事業年度比13.5%増加)、
営業利益10億11百万円(当事業年度比16.0%増加)、
経常利益10億28百万円(当事業年度比15.5%増加)、
当期純利益は6億67百万円(当事業年度比14.7%増加)
を見込んでおります。**

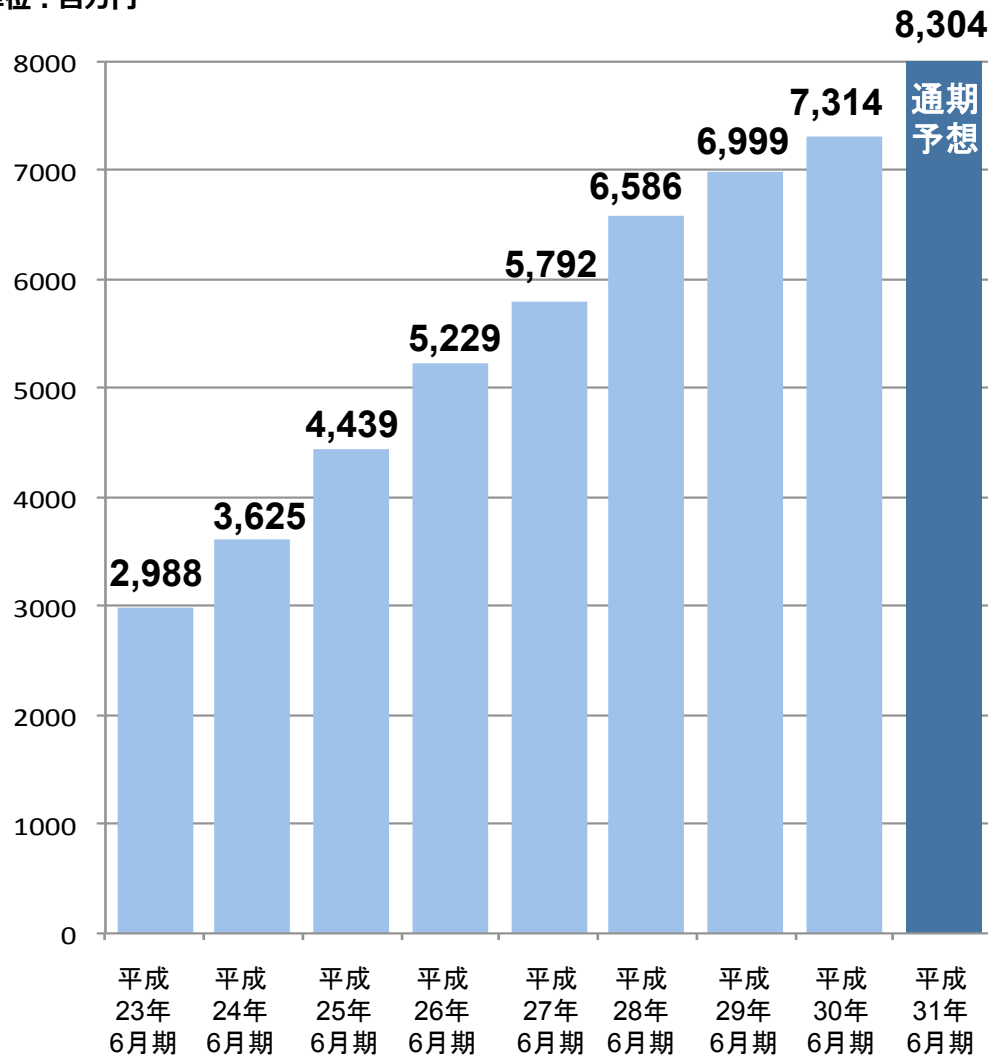
損益

単位:百万円

	30年 6月期	売上比	31年 6月期	売上比	前期 増減額	前期 増減比
売上高	7,314		8,304		990	13.5%
営業利益	872	11.9%	1,011	12.2%	139	16.0%
経常利益	889	12.1%	1,028	12.4%	139	15.6%
当期純利益	582	7.9%	667	8.0%	85	14.6%

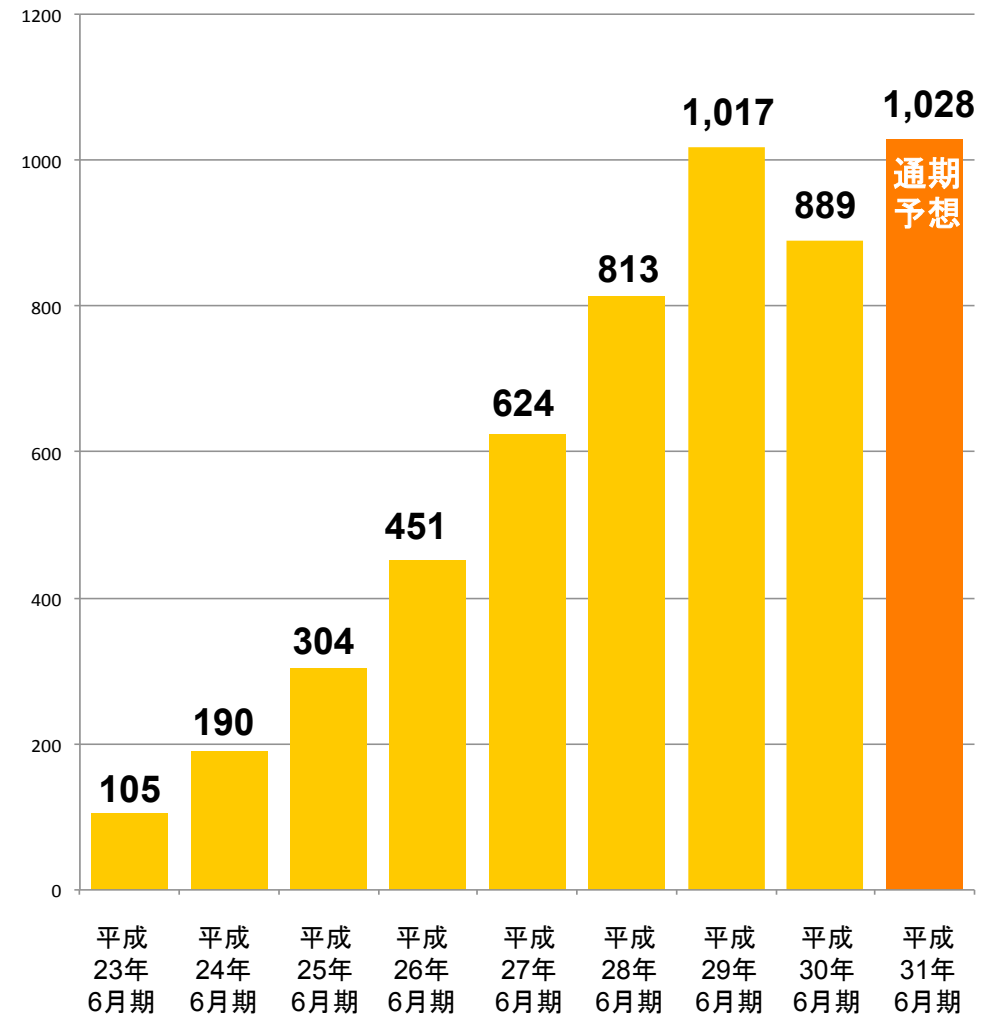
売上高 推移

単位：百万円



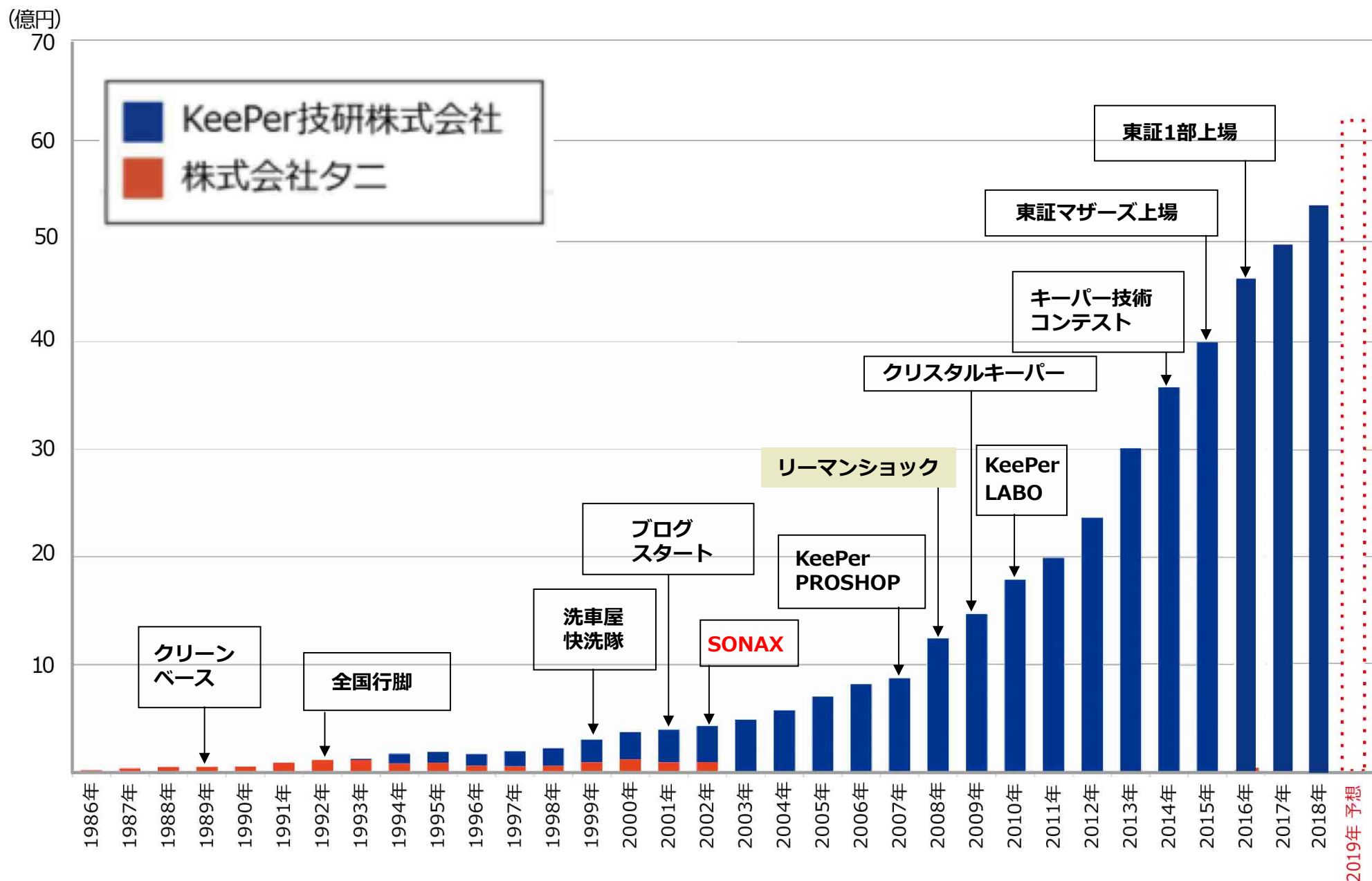
経常利益 推移

単位：百万円



33年間、少しずつだけ増加

売上総利益の推移



指標等

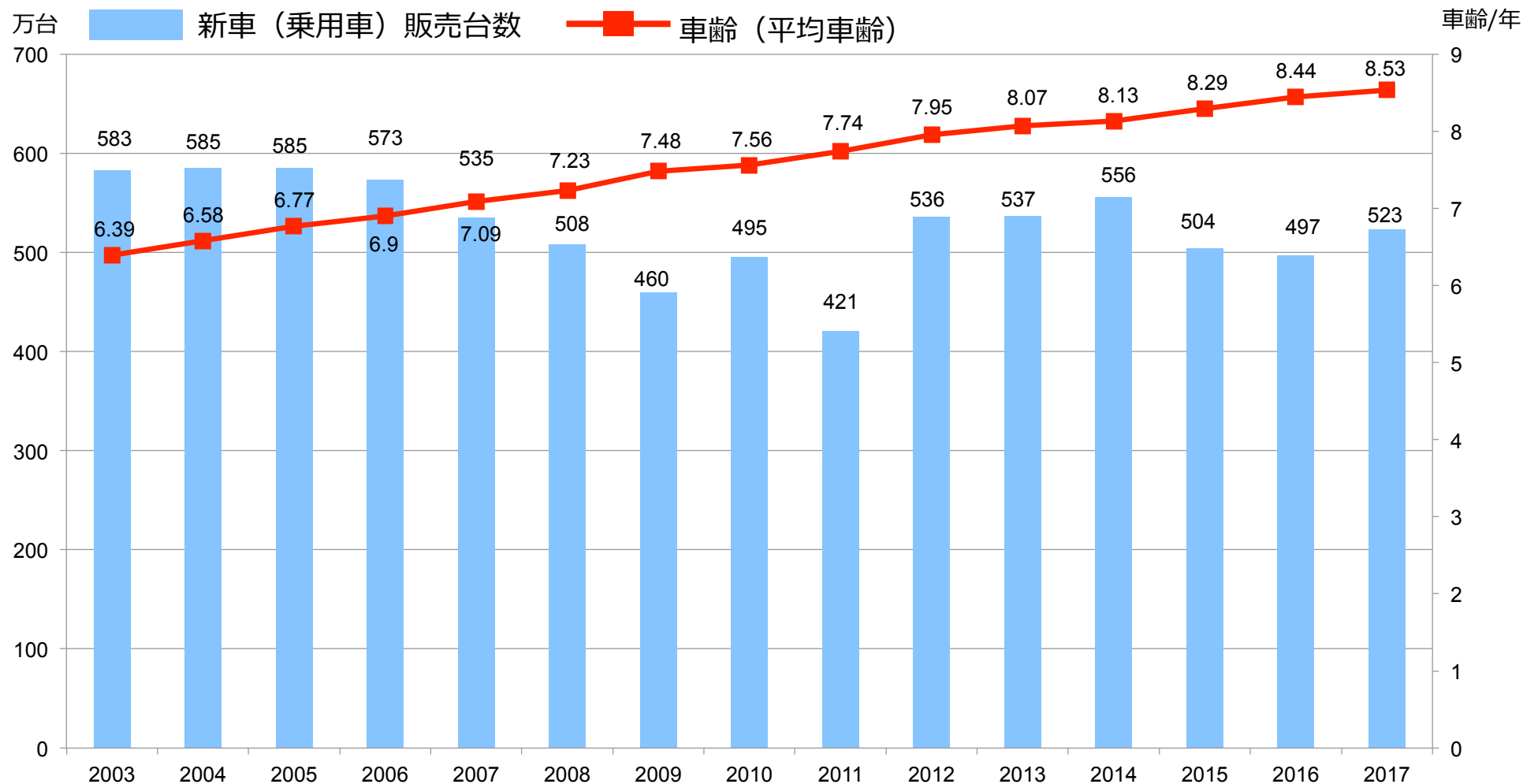
単位:円・%

		30年6月期	31年6月期(予想)
1株当り情報	EPS (1株当たり純利益)	41.33	47.37
営業指標	売上高経常利益率	12.1%	12.4%
財務指標	ROE (自己資本利益率)	14.1%	—

(注) 30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、31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

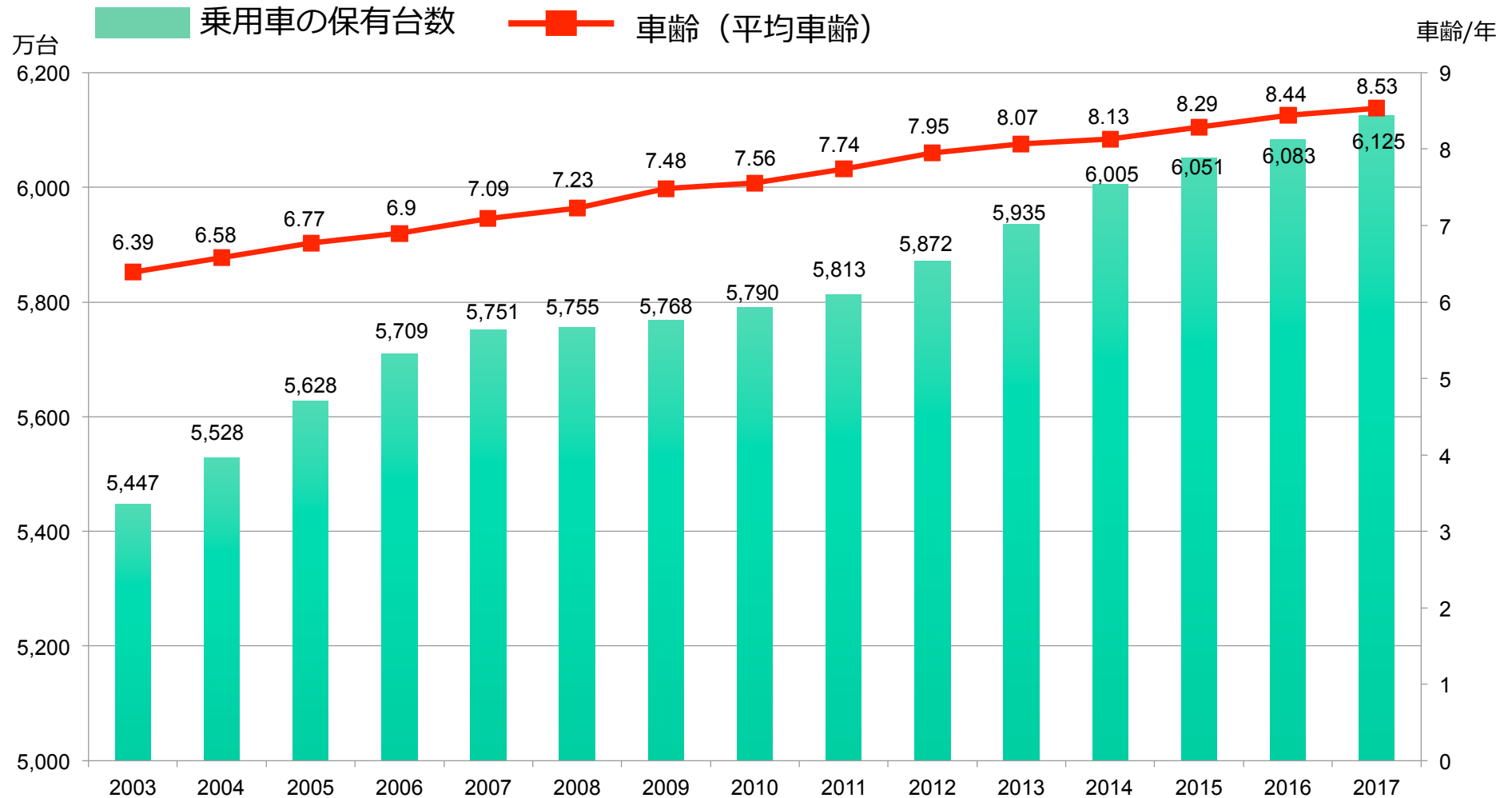


参照：一般社団法人日本自動車販売協会連合会、一般社団法人自動車検査登録情報協会

【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

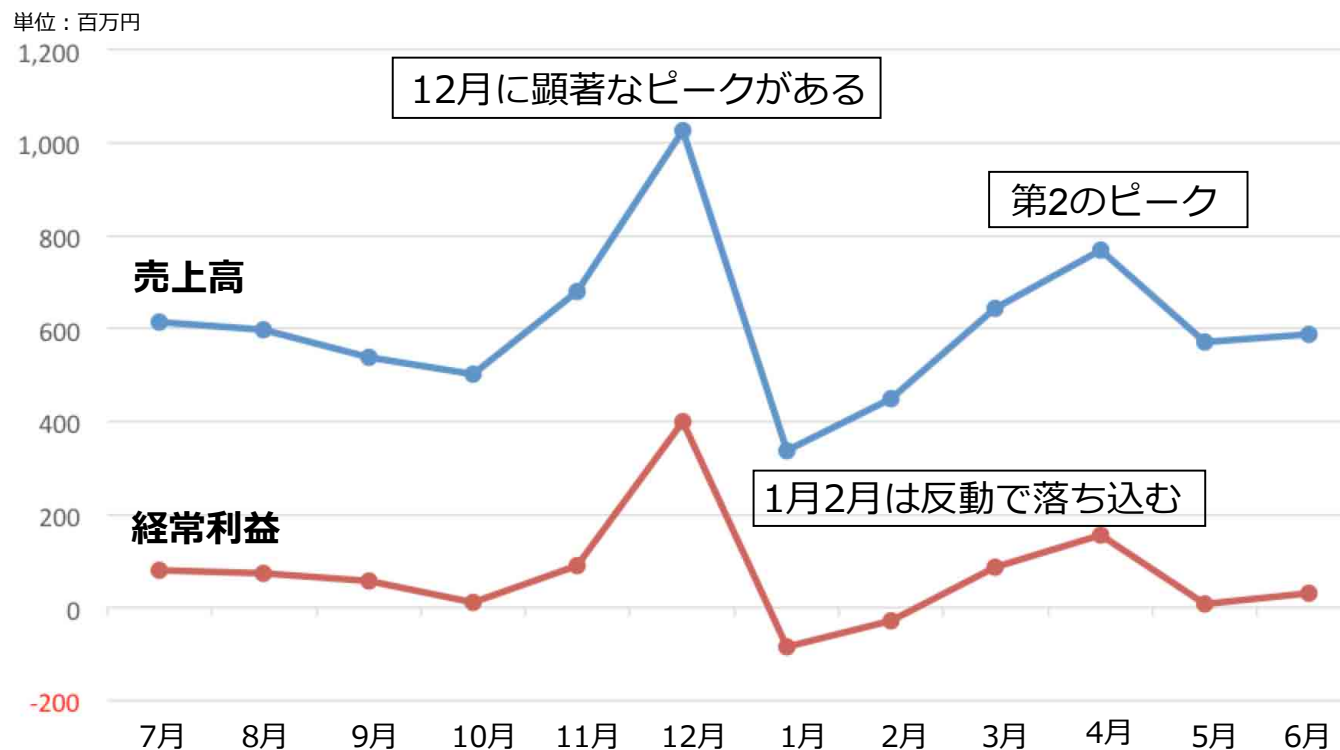


参照：一般社団法人自動車検査登録情報協会

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。



■ 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)



11月 松戸店 (改装店) (千葉県松戸市)



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)



1月 新・安城店 (リプレース店)
(愛知県安城市)



3月 相模原淵野辺店 (神奈川県相模原市)



3月 江南店 (愛知県江南市)



3月 八王子店 (東京都八王子市)



4月 可児店 (岐阜県可児市)



4月 豊橋店 (愛知県豊橋市)



4月 三郷中央店 (埼玉県三郷市)



5月 246玉川店 (神奈川県川崎市)



6月 箕面店 (大阪府箕面市)



6月 守山店 (愛知県名古屋市)



6月 葛飾店 (東京都葛飾区)



6月 泉インター店 (宮城県仙台市)



市原店 (千葉県市原市)

新規開店日 平成30年8月20日

平成30年8月20日に千葉県市原市にキーパーラボの新店、市原店がオープンします。人口は約27万人で県内でも大きなマーケットであり、近隣店舗では、ちば古市場店とドミナント効果が期待できそうです。立地もラボに最適な角地で、地域の方がいつも走る生活道路で視認性が良好です。コンビニエンスストア跡店舗を増改築し、コーティングブース4台、洗い場・仕上げ場8台分の仕様であり、大型店舗です。



鶴見店 (大阪府大阪市)

新規開店日 平成30年9月中旬

平成30年9月中旬に、キーパーラボの新店 キーパーラボ鶴見店がオープンします。関西地区の6店舗目となり、待望の大阪市内への初出店となります。鶴見店は、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。畑からの地目変更などに時間がかかり、物件として確保してから、かなりの時間を要しましたが、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6台分の仕様です。



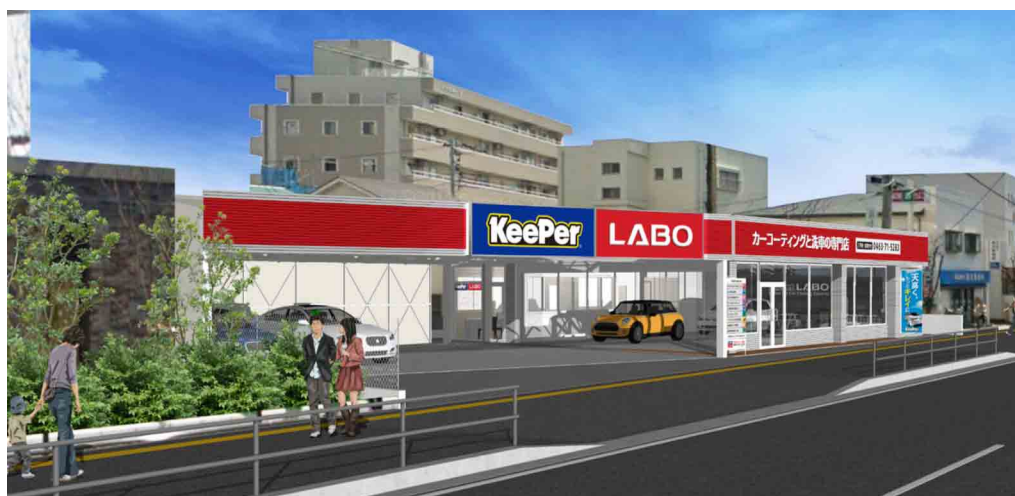
平塚店(神奈川県平塚市)

新規開店日 平成30年10月上旬

平成30年10月上旬に、神奈川県平塚市にキーパーラボの新店、平塚店がオープンします。

神奈川県ほぼ中央に位置し、人口は約25万人と大きなマーケットです。近隣には大型ショッピングモールららぽーと湘南平塚、そして目の前には大型の商業施設が建築中であり人が集まる場所に平塚店がオープンすることが出来ます。

店舗はコンビニ跡店舗を増築し、コーティングブース4台、洗い場・仕上げ場4台分の仕様です。



【株主還元】 配当政策および株主優待制度



株主の皆様からのご支援に感謝し、より多くの方々に当社株式を保有していただくことを目的として、配当政策および株主優待制度を実施してまいりましたが、保有株式数に応じた還元額の平等化を求められるなど、様々な意見を頂戴しております。今後さらに当社株式を多くの皆様に中長期的に継続的に保有していただくため、よりよい配当政策および株主優待制度にすべく、現在改善を検討しております。内容につきましては、決定次第開示しお知らせいたします。

■ 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。

■ 【参考：前期までの配当政策および株主優待制度】

	第2四半期末	期末	年間	配当性向
31年6月期（予想）	－	10.0円	10.0円	21.1%
30年6月期	－	9.0円	9.0円	21.8%

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