

2019年6月期 第2四半期決算説明資料



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（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	賀来 聡介（代表取締役社長兼COO） 谷 好通（代表取締役会長兼CEO）
資本金	13億4,586万円（2018年12月末 現在）
従業員数	正社員387名、パート・アルバイト80名（2018年12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

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
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9月	創立30周年を迎える
2016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
2019年1月	キーパープロショップ 5,721店舗・キーパー-LABO 直営店78店舗



5

二つの事業セグメント

【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。



6

1. キーパー-LABO運営事業

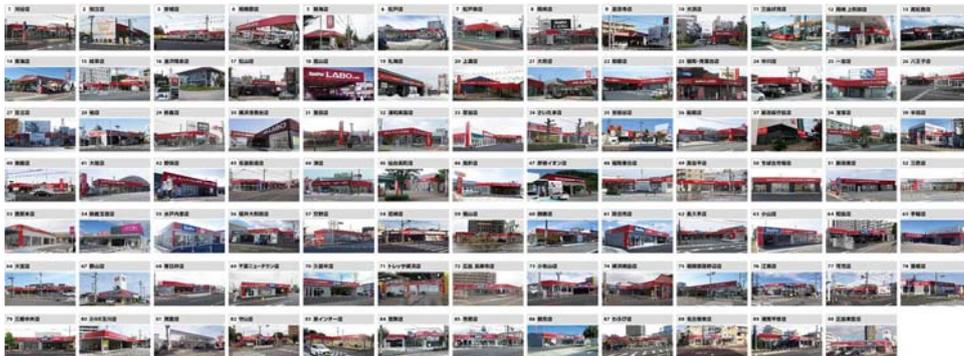


キーパーコーティングをメイン商品とし、車のキレイに関するあらゆるサービス商品をハイレベルな施工技術で、直接一般消費者に提供する事業です。

キーパー-LABOは東海地方と関東地方を中心に、直営78店舗
FC12店舗の計90店舗あり、78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。(2019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。



7

カーコーティングと洗車の専門店 キーパー LABO



78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



8

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。



札幌営業所 札幌トレセン 札幌市東区北一条西1-1-1 TEL 011-876-0059	仙台営業所 仙台トレセン 仙台市青葉区大倉1-1-1 TEL 022-306-3362 FAX 022-741-2362	郡山営業所 郡山トレセン 郡山市南大倉1-1-1 TEL 024-954-9002	新潟トレセン 新潟市中央区西通1-1-1 TEL 025-285-1266	東京営業所 関東トレセン 東京都中央区新富1-1-1 TEL 048-950-8981 FAX 048-950-8983	横浜営業所 横浜トレセン 横浜市西区みなとみらい2-1-1 TEL 042-785-2281 FAX 042-785-2282	名古屋営業所 中央トレセン 名古屋市中区栄4-1-1 TEL 0562-45-5258 FAX 0562-45-5268
大阪営業所 大阪トレセン 大阪市東淀川区東中島1-1-1 TEL 078-939-9982 FAX 078-939-9983	四国トレセン 高松市東通1-1-1 TEL 087-885-3119 FAX 087-885-2250	福山トレセン 福山市南大倉1-1-1 TEL 084-954-4551	広島営業所 広島トレセン 広島市南区南大蔵1-1-1 TEL 082-843-6087	福岡営業所 福岡トレセン 福岡市東区東区1-1-1 TEL 0942-44-0545	南九州営業所 鹿児島トレセン 鹿児島市中央1-1-1 TEL 0995-63-5450	

9

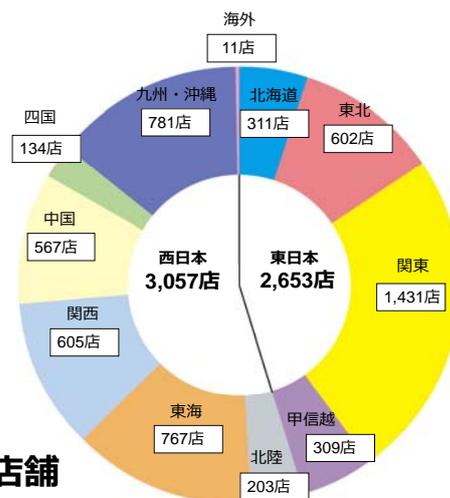
キーパープロショップの店舗数



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5,721店舗(2018年12月末現在)存在しております。



5,721店舗



10

キーパープロショップの主な活動



「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。

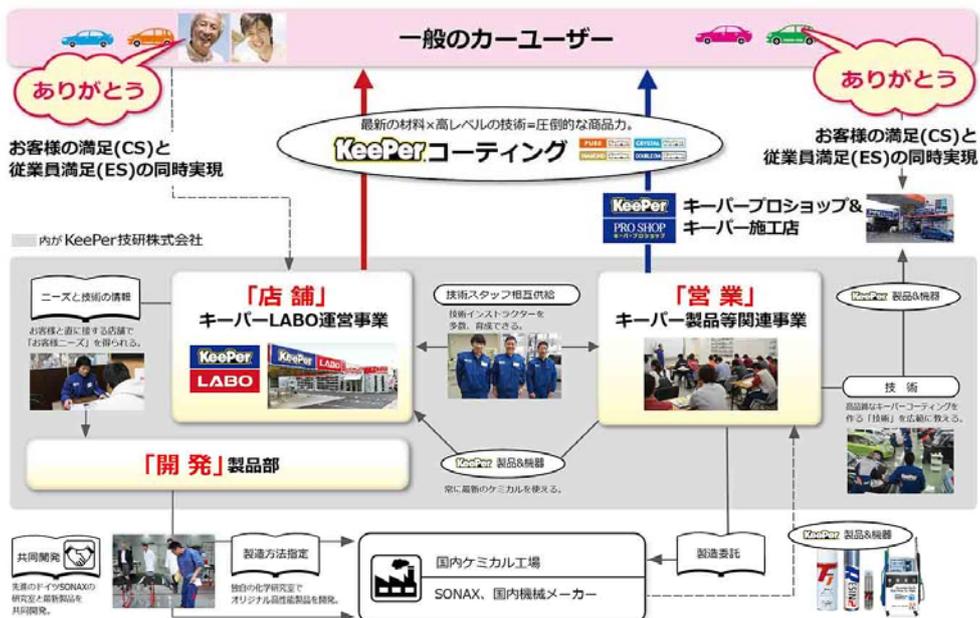
<p>夏・冬の キーパー選手権</p>  	<p>キーパー 技術コンテスト</p>  <p>2018年キーパー技術コンテストは 全国 約3,000名の参加者で行われ 100回以上の予選会を経て 45名の県チャンピオンと 1名の全日本チャンピオンを 輩出しました。</p>	<p>店舗での上達会</p>  	<p>技術研修会</p>  
---	--	--	--

11

Keeper技研株式会社のビジネスモデル



Keeperの三位一体(開発・営業・店舗)体制が持つ8つの強み



12

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

	2018年 6月期2Q	売上比	2019年 6月期2Q	売上比	前期 増減額	前期 増減比
売上高	3,957		4,478		521	13.2%
キーパー製品 等関連事業	2,392	60.4%	2,593	57.9%	201	8.4%
キーパーLABO 運営事業	1,565	39.6%	1,884	42.1%	319	20.4%
営業利益	701	17.7%	844	18.8%	143	20.5%
経常利益	710	17.9%	856	19.1%	146	20.6%
当期純利益	466	11.8%	542	12.1%	76	16.3%

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(2018年7月1日から2018年12月31日)におけるわが国の経済は、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、経営環境の先行きには注意を怠ることはできません。

このような環境のなか当社では、ユーザーに提供されるKeePer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います。

当第2四半期会計期間(2018年10月1日から2018年12月31日)は、直前の9月の記録的な悪天候による不調に対して、10月はその反動ともいえる好調ぶりであり、単月での売上高が6億87百万円(前年同月比37.3%増加)、営業利益が98百万円(同2,049.4%増加)と突き抜けました。11月も比較的好調であり売上高が7億49百万円(同10.1%増加)、営業利益が98百万円(同8.9%増加)でありました。

12月に関しては、キーパーLABO運営事業の多くの新店が順調に成長してきて収益を上げ始めている事に加えて、キーパー製品等関連事業において最も重要な顧客であるガソリンスタンドが、大手石油

売りの会社合併によってKeePerなど「油外収益商品」の販売が一時的に低迷して前年度の減益を招いていましたが、合併に伴う混乱も落ち着き、完全に元のベースに戻って店頭でKeePerの販売が復活し、12月のキーパー製品等関連事業の売上高は6億10百万円(同5.2%増加)でありました。

キーパーLABO運営事業の年間最需期である12月はスローペースで始まりました。まず記録的な暖冬で、冬の季節に車を汚す原因となる「霧」や「霜」が降りずに車が汚れず、しかも第1週土日の翌週が連続して雨天が予報されつつ実際に降り、第2週も雨天が続き、「洗車」の台数がまったく伸びない日が続き、12月10日時点において前年実績のある既存店前年同月の売上比で3.0%増加でした。第2週まで雨天が続くと心理的なキレイマインドが下がる影響は少なくなく、12月15日時点では、前年実績のある既存店前年同月の売上比で10.0%も減少となり、心穏やかではありませんでした。

しかし、年末が近づくとつれて、高価格のダイヤモンドキーパーを中心に施工台数が大きく上がって来て最終的に全店舗で前年同月比21.8%増の2,219台、前年実績のある既存店だけでも前年同月比3.2%増の1,868台施工して平均単価を既存店だけでも9.9%押し上げて12,372円/台とし、前半の来店台数の減少が響いて12月通しての既存店来店台数が12.4%減となった結果をカバーする形となり、売上高は4億90百万円(同10.4%増加)でありました。

15

その結果、12月の売上高合計は11億1百万円(同7.5%増加)、営業利益4億34百万円(同9.7%増加)となりました。増加の幅はさほど大きくはありませんでしたが、特に、日本の企業全体が28日で仕事納めの企業が多かった為、29・30・31日の短期決戦という厳しい状況でしたが、よくそここまで追いつけた、と言えるものと思います。

その結果、当第2四半期会計期間(2018年10月から2018年12月)において売上高では25億39百万円(前年同期比15.0%増加)対予算比は3.1%増加、売上総利益は18億73百万円(同17.1%増加)、対予算比は2.7%増加、営業利益は6億31百万円(同28.5%増加)、対予算比は17.6%増加となりました。これは当初立てた販売予算計画のペースを着実にオーバーしております。

さらに、当第2四半期累計期間(2018年7月から2018年12月)におきましては、売上高44億78百万円(前年同期比13.2%増加)、対予算比は0.5%減少。売上総利益33億7百万円(同15.2%増加)、対予算比は0.1%減少。営業利益8億44百万円(同20.5%増加)、対予算比8.4%増加となりました。

累計期間としての売上高と売上総利益は販売予算計画にまだ僅かに足りませんが、新店が1ヶ月に1店舗ずつのペースに戻ってきており、販管費の圧縮につながって営業利益が前年同期比20.5%増加となり、対予算比も8.4%とオーバーしてきているので利益計画そのものの若干の上方修正をいたしました。

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、合併劇がひと段落して穏やかな雰囲気になっており、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、増加が鈍っています(期首5,769店→現在5,792店)

また、2018年12月に行われた「冬のキーパー選手権」においては、100万ポイントを(コーティング収益約150万円程度に匹敵)越すような高得点の店舗が791店舗も出て目立って増えています。第2四半期累計期間におけるレジン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12.3%増加と増えており、この事業の売上高においても前年同期比11.0%増加であり、明らかにこの分野での復調が見られます。

また、洗車のお客さまへの販売がしやすい新製品「艶バック」の発売がはじまっており、日本市場への普及とタイへの輸出開始で第2四半期累計期間にて計11,643本が出荷されており、順調に出荷数を伸ばしております。なおIT関連業界への販売は計画が進展しつつも現時点においてまだ公表できる段階には至っておりません。

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25億93百万円(前年同期比8.4%増加)、セグメント利益は7億41百万円(同35.6%増加)となりました。ただし、内部取引による利益が99百万円含まれており、内部取引控除後の利益は6億42百万円(同39.2%増加)となります。

16

② (キーパー-LABO運営事業)

キーパー-LABO運営事業においては、新店の開発が1番の急務であると考えて参りましたが、キーパーラボという店舗がストックビジネスの性質を持っている店舗であり、新規オープン以降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、採算に届くまでの発展途上の期間を約3年とするならば、前期と前々期だけでもすでに36店舗オープンしており、全77店舗中の半数近くが発展途上店である事になります。一時的であるとはいえこのいびつな状態は前期の増収減益の事象を生み出した要因となっております。したがって今後の新店開発については店舗数最優先から採算性重視の立地条件優先の考え方に転換する必要がありますと考えております。

とはいえ、長い期間をかけて開発しては後発競合に隙を与えるだけでなく、長期の拡大成長の力を失いかねないとして、今期においても新規開発に力を注ぎ、第2四半期累計期間に5店舗(前期は同期間に6店舗)の出店を実現しました。

2018年8月 千葉県・市原店

2018年9月 大阪府・鶴見店

2018年11月 埼玉県・わらび店

2018年12月 愛知県・名古屋東店/神奈川県・湘南 平塚店

2019年1月 広島県・広島東雲店

以降の開店予定

2019年3月 三重県・松阪店

2019年4月 東京都・杉並店

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18億84百万円(前年同期比20.4%増加)、セグメント利益は2億2百万円(同15.6%減少)となりました。ただし、内部取引による費用が99百万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4億18百万円増加し、73億71百万円となりました。これは主として、売掛金が4億17百万円増加、新規出店等により有形固定資産が1億9百万円増加、商品が1億68百万円減少、建設協力金が60百万円増加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2百万円増加し、25億87百万円となりました。これは主として、未払法人税等が1億87百万円増加、買掛金が69百万円減少、1年内返済予定の長期借入金が89百万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4億15百万円増加し、47億84百万円となりました。これは主として利益剰余金が四半期純利益により4億15百万円増加したこと等によるものです。

確実な立地を求めつつ新店開発活動に力を入れて行くと同時に、既存店の新ブランディングデザインに従ったリニューアルの活動も並行して行って参りました。

北海道・札幌店 →外装変更と看板変更

埼玉県・さいたま店→店舗構造大幅変更

千葉県・柏店 →ブース増設と外装変更

神奈川県・上溝店 →トレーニングセンター増設

愛知県・中川店 →看板変更と内装変更

愛知県・一宮店 →看板変更

愛知県・基目寺店 →土間整備と看板変更

愛知県・半田店 →外装変更と看板変更

愛知県・岡崎店 →外装変更と内装変更、看板変更

福岡県・久留米店 →外装変更と構造変更

前期と前々期に集中して造ってきた新店が徐々に2年目のジャンプの時期を迎えてきており、キーパー-LABO運営事業の採算改善に寄与しています。

加えて、2019年の4月には65名の新卒新入社員の入社が予定されております。また、中途採用社員も月に数名のペースで採用しつつあり、人材採用難のご時勢の中で、当社は大変恵まれた環境にあると言えます。

人の採用にも一役買っている「スーパーGT」では、昨年と同じく平川亮選手とニック・キャシディ選手で戦いました。#37KeePerTOM'S LC500は、最終戦の最後1.5秒差で惜しくもシリーズ2位で負けましたが、その戦いぶりはチャンピオンに匹敵するものであり、人気はうなぎのぼりとなって、KeePerのブランディングに多大な貢献をしてくれました。

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0百万円増加し、18億25百万円となりました。

(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2億74百万円増加し、6億40百万円となりました。収入の主な内訳は、税引前四半期純利益8億25百万円であり、支出の主な内訳は、売上債権の増加4億19百万円であります。

(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15百万円減少し、3億61百万円となりました。支出の主な内訳は、有形固定資産の取得による支出2億78百万円、建設協力金の支払いによる支出60百万円であります。

(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50百万円減少し、2億77百万円となりました。支出の主な内訳は、長期借入金の返済による支出1億50百万円、配当金の支払額1億26百万円であります。

貸借対照表

単位：百万円

	2018年6月期	構成比	2019年 6月期2Q	構成比	前期末 増減額	前期末 増減比
流動資産	3,215	46.2%	3,456	46.9%	241	7.5%
現金及び預金	1,824	26.2%	1,825	24.8%	1	0.1%
受取手形及び売掛金	738	10.9%	1,179	16.0%	441	59.8%
固定資産	3,737	53.8%	3,915	53.1%	177	4.7%
有形固定資産	2,992	43.0%	3,102	42.1%	109	3.7%
投資その他の資産	680	9.8%	751	10.2%	71	10.4%
流動負債	986	14.2%	1,029	14.0%	42	4.3%
買掛金	195	2.8%	125	1.7%	-70	-35.8%
固定負債	1,598	23.0%	1,558	21.1%	-40	-2.5%
純資産	4,368	62.8%	4,784	64.9%	415	9.5%
株主資本	4,366	62.8%	4,782	64.9%	415	9.5%
総資産	6,953	100.0%	7,371	100.0%	418	6.0%

19

キャッシュ・フローの状況

単位：百万円

	2018年6月期 1Q～2Q	2019年6月期 1Q～2Q
営業活動によるキャッシュ・フロー	365	640
投資活動によるキャッシュ・フロー	-376	-361
財務活動によるキャッシュ・フロー	-328	-277
現金及び現金同等物の四半期末残高	1,129	1,825

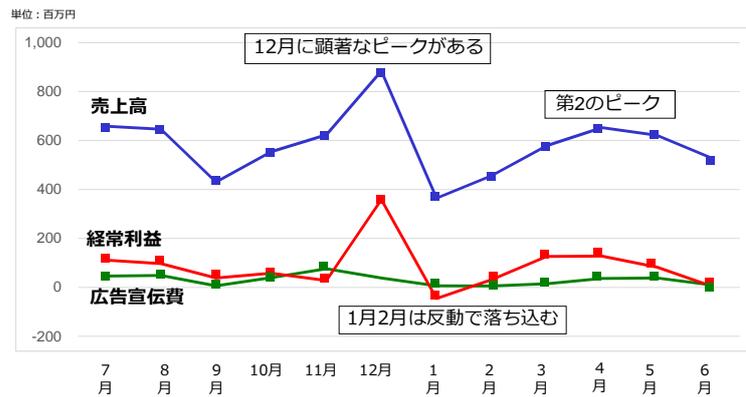
※2019年6月期第2四半期累計期間では、営業活動によるキャッシュ・フローが増加し、投資活動によるキャッシュ・フロー、財務活動によるキャッシュ・フローを賅うことができております。

20

季節変動について

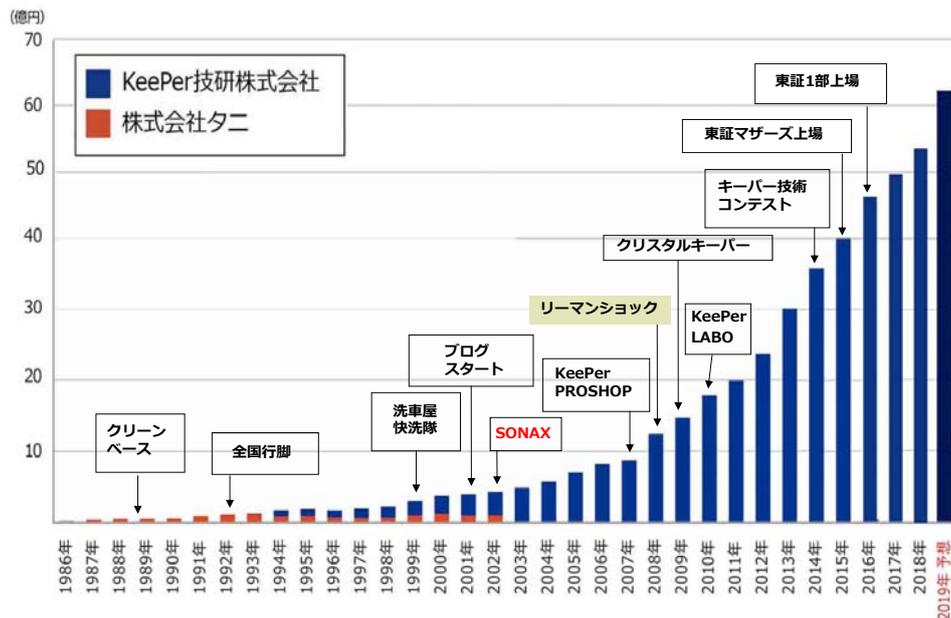
当社のビジネスは、各四半期によって明確に売り上げと利益が偏る季節変動があります。

- 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月には戻るので、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。



33年間、少しずつだけ増加

売上総利益の推移



損益

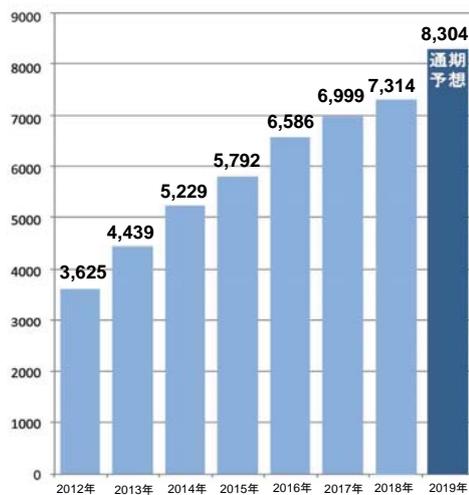
単位:百万円

	2018年 6月期	売上比	2019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%	1,150	13.8%	278	31.9%
経常利益	889	12.2%	1,170	14.1%	281	31.6%
当期純利益	582	8.0%	750	9.0%	168	28.9%

2019年2月12日に通期業績予想を上方修正しております。これは、キーパー製品等関連事業において、大手石油元売りの会社合併等の影響で一時停滞していたキーパープロショップの活動が再び活発となり、Keeperの販売も高い水準に戻りつつあること、またキーパーラボ運営事業において前期と前々期に出店した33店舗が順調に業績を伸ばしており、当初の想定以上にこれらの店舗の収益状況が改善してきていることによるものです。

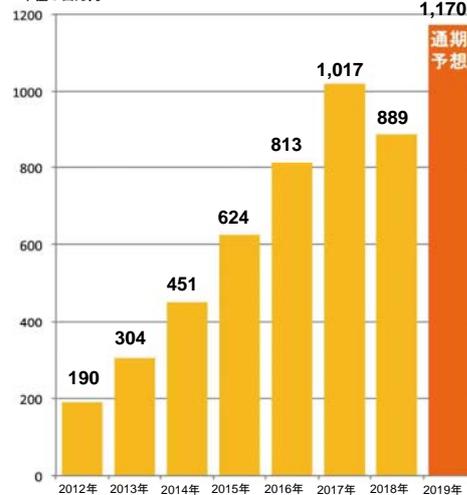
売上高 推移

単位:百万円



経常利益 推移

単位:百万円

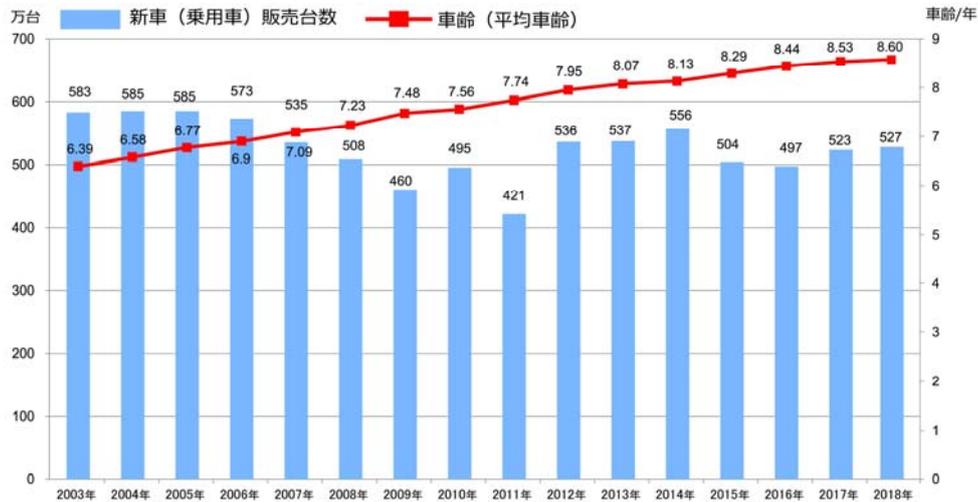


【統計データ】ユーザーが車を長く乗るようになった



新車（乗用車）販売は2008年、リーマンショック後は伸び悩み、平均車齢が伸びる。

◆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

25

【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⇒2018年の8.60年へ2年超伸び、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

26

指標等

単位:円・%

		2018年6月期	2019年6月期(予想)
1株当り情報	EPS (1株当たり純利益)	41.33	53.18
営業指標	売上高経常利益率	12.2%	14.1%
財務指標	ROE (自己資本利益率)	14.1%	—

(注) 2018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、2019年6月期予想は開示しておりません。

27

今後の主な展開

【中期目標】

2020年6月度までの目標

- キーパーLABO (直営店) 2019年6月度10店舗新店開店
2020年6月度10店舗新店開店
- キーパーLABO売上げ
 - ・前年比120%以上
 - ・既存店売上 前年比 105%以上を維持
- キーパー製品関連売上げ・前年比110%以上確保
- 売上高経常利益率15%台を確保

【重点施策】

キーパーLABO運営事業

- ・新規出店の強化
- ・二年目のジャンプ店実現の確実化
- ・商品知識、コーティング技術の確立

キーパー製品等関連事業

- ・デリバリーサービスの実現と確立。自動車業界への営業活動の普遍化
- ・新規商品と一般消費者向け商品の実現。
- ・ポータルサイト(予約と販売)の立ち上げと稼働。

28

■ 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KeepPer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、KeepPer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。

2019年度 新規開店



8月 市原店 (千葉県市原市)



9月 鶴見店 (大阪府大阪市鶴見区)



2019年度 新規開店



11月 わらび店 (埼玉県蕨市)



12月 名古屋東店 (愛知県名古屋市東区)



31

2019年度 新規開店



12月 湘南平塚店 (神奈川県平塚市)



1月 広島東雲店 (広島県広島市南区)



32

3月 松阪店 (三重県松阪市)



4月 杉並店 (東京都杉並区)



【株主還元】 配当政策

■ 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、2019年6月期は1株当たり年間配当金を2018年6月期の年間9円から11円へと2円増額する予定であります。(当初は年間10円の予定でありましたが、2019年2月12日に通期業績予想および配当予想の修正を行い、年間11円の予想としております。)

	第2四半期末	期末	年間	配当性向
2019年6月期 (予想)	—	11円	11円	20.7%
2018年6月期	—	9円	9円	21.8%

■ 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、より多くの当社株式を中長期に保有していただくことを目的として2018年11月12日に株主優待制度を変更いたしました。
- ・継続保有期間6か月以上の株主様に対し、優待カードおよびクオカードを贈呈いたします。継続保有期間とは、前年12月末および今年6月末に同じ株主番号で100株以上の保有をいただいていることです。
- ・下記の通り、保有株式数に応じて、全国のキーパーラボ店舗でご利用いただける、キーパーラボ優待カードおよびクオカードを贈呈いたします。
- ・今後ご愛顧のほどよろしくお願いたします。

保有株式数	優待内容
100株以上 1,000株未満	キーパーLABO全サービス商品 20%OFFおよびクオカード2000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およびクオカード3000円
2,000株以上	キーパーLABO全サービス商品 30%OFFおよびクオカード4000円

35

- ・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>

36