

2019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 (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	谷 好通 (代表取締役会長兼CEO) 賀来 聡介 (代表取締役社長兼COO)
資本金	13億4,586万円 (2019年6月末 現在)
従業員数	正社員417名、パート・アルバイト74名 (2019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

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6月	キーパープロショップ 5,792店舗・キーパーLABO 直営店80店舗



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。



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80店舗
FC12店舗の計92店舗あり、80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。



7

カーコーティングと洗車の専門店 キーパー LABO



80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(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。



札幌営業所 札幌トレセン 札幌市東区北条町1丁目1-10 TEL 011-876-0059	仙台営業所 仙台トレセン 宮城県仙台市青葉区1-13-12 TEL 022-306-3362 FAX 022-741-2362	郡山営業所 郡山トレセン 福島県郡山市南町1-1-1 TEL 024-954-9002	新潟トレセン 新潟県新潟市中央区南1-1-4 TEL 025-285-1266	東京営業所 関東トレセン 東京都中央区1-711-45-4 TEL 048-950-8981 FAX 048-950-8983	横浜営業所 横浜トレセン 神奈川県横浜市神奈川区1-283-1 TEL 042-785-2281 FAX 042-785-2282	名古屋営業所 中央トレセン 愛知県名古屋市中区4-17 TEL 0562-45-5258 FAX 0562-45-5268
大阪営業所 大阪トレセン 大阪府大阪市東淀川区1-1-14 TEL 078-939-9982 FAX 078-939-9983	四国トレセン 高松市東区南1-1-10 TEL 087-885-3119 FAX 087-885-2250	福山トレセン 広島県福山市南町1-1-25 TEL 084-954-4551	広島営業所 広島トレセン 広島県広島市南区南1-20-18 TEL 082-843-6087	福岡営業所 福岡トレセン 福岡県福岡市東区1-719-2-22 TEL 0942-44-0545	南九州営業所 鹿児島トレセン 鹿児島県鹿児島市中央1-16-32 TEL 0995-63-5450	

9

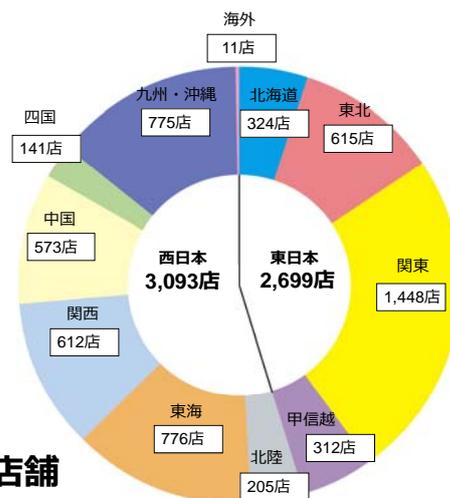
キーパープロショップの店舗数



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5,792店舗(2019年6月末現在)存在しております。



5,792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5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。

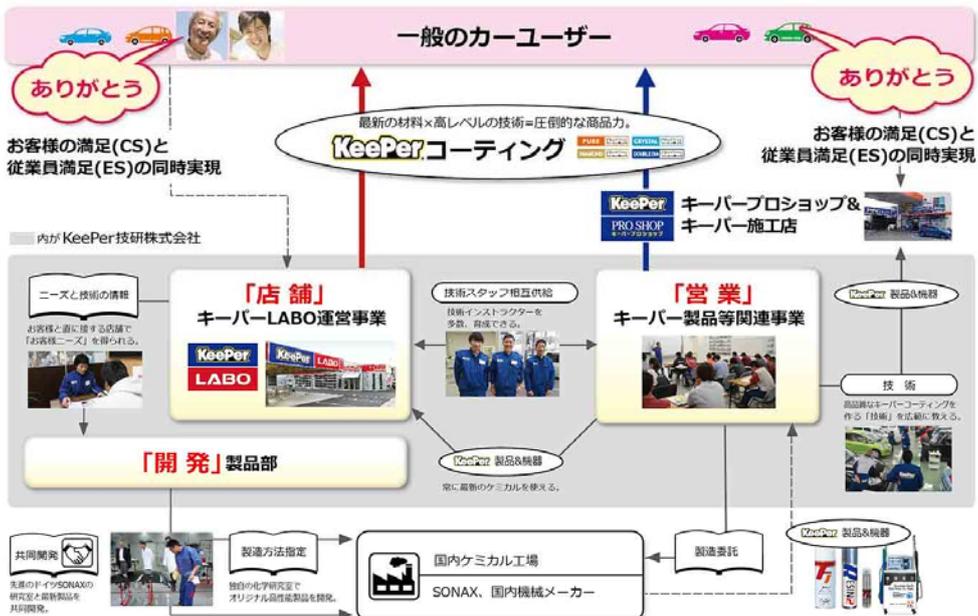
<p>夏・冬の キーパー選手権</p>  	<p>キーパー 技術コンテスト</p>  <p>2019年キーパー技術コンテストは 全国 約3,200名の参加者で行われ 111回の予選会を経て 47名の県チャンピオンと 1名の全日本チャンピオンを 輩出しました。</p>	<p>店舗での上達会</p>  	<p>技術研修会</p>  
---	--	--	--

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	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		8,321		1,006	13.8%
キーパー製品 等関連事業	4,281	58.5%	4,671	56.1%	390	9.1%
キーパーLABO 運営事業	3,033	41.5%	3,650	43.9%	617	20.3%
営業利益	872	11.9%	1,286	15.5%	414	47.5%
経常利益	889	12.2%	1,301	15.6%	411	46.3%
当期純利益	582	8.0%	845	10.2%	263	45.2%

(1) 当期の経営成績の概況

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～5月にかけて、6回目の開催となる技術力の向上を目的とした『キーパー技術コンテスト』を開催し、日本全国から延べ3,200名を超えるキーパー技術者が出場して、「予選会と県チャンピオン戦」で合計111回開催しました。コンテストの競技もクリスタルキーパーの競技に加え、県チャンピオン決定戦では、ダイヤモンドキーパーの競技も加えた事で、高額商品であるダイヤモンドキーパーの施工技術の向上に繋がりました。

8、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を実施。そして技術力向上のための施工店舗で実施する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8店舗の新規出店を行いました。既存店については合計12店舗をリニューアルや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83億21百万円

(前年同期比13.8%増加)、営業利益は12億86百万円(同47.5%増加)、経常利益は13億1百万円(同46.3%増加)、当期純利益は8億45百万円(同45.2%増加)となり、過去最高益を更新しました。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、前期に起きた最大手石油元売り2社の会社合併によってKeePerなど「油外収益商品」の販売が一時的に滞っておりましたが、今回は合併に伴う混乱も完全に落ち着き、店頭でのKeePerの販売が活発にされており、完全に元の状態に戻りました。

2018年12月に行われた「冬のキーパー選手権」においては、約3,500店舗が参加して施工台数を競いました。今回の選手権では、100万ポイント(コーティング収益約150万円)を越す高得点の店舗が791店舗も出てきており、過去最高のポイント実績となりました。

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、期首5,769店から期末5,792店と微増ですが、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の売上が、前年同期比約14%増の伸びとなっており、1店舗当たりのコーティング実績が向上している事がわかります。

また、キーパープロショップが、石油販売業界のみならず、モータースやカーショップなどの車業界全体にも広がりがだしており、KeePerが自動車業界全体で注目をされ始めています。

15

キーパーコーティングが、スマートフォン用のコーティングに認定され、新たなコーティングサービスとして提供を開始することとなり、5月初旬より、丸紅株式会社の100%子会社であるM X モバイリング株式会社が、『Mコーティング』としてサービスの提供がドコモ店舗にて始まっております。

これらの活動の結果、キーパー製品等関連事業の売上は46億700百万円(前年同期比9.1%増加)となりました。当セグメントにおける営業利益では12億15百万円(同45.5%増加)尚この営業利益は内部取引の利益1億86百万円が含まれており、内部取引控除後の利益は10億29百万円(同51.3%増加)となりました。

② キーパーLABO運営事業

キーパーLABO運営事業の新店の開発は、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し、2019年6月期は、新店は8店舗の出店を実現しました。新店の開発を、一時的ですがベースを落とす事によって、既に新店としてオープンをした店舗の成熟期間を待つことが出来、会社全体の収益改善に繋がっています。

また、既存店の収支を上げる事にも力を入れ、12店舗の改装と新ブランディングデザインの変更も積極的に行いました。

新店は8店舗

2018年8月 千葉県市原市のコンビニエンスストア跡に

「市原店」居抜き改装

2018年9月 大阪府大阪市の路面店「鶴見店」新築

2018年11月 埼玉県蕨市路面店「わらび店」新築

2018年12月 愛知県名古屋市のコンビニエンスストア跡に

「名古屋東店」居抜き改装

2018年12月 神奈川県平塚市のコンビニエンスストア跡に

「湘南平塚店」居抜き改装

2019年1月 広島県広島市のカーショップ跡に

「広島東雲店」居抜き改装

2019年3月 三重県松坂市のジェームス内に「松坂店」新築

2019年6月 東京都杉並区のコンビニエンスストア跡に

「杉並店」居抜き改装

12店舗の改装と新ブランディングデザインの変更

北海道・札幌店 外装変更と看板変更

埼玉県・さいたま市 店舗構造大幅変更

千葉県・柏市 ブース増設と外装変更

東京都・足立区 ブース増設

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・甚目寺店 看板変更と内装変更

愛知県・半田店 外装変更と看板変更

愛知県・東海店 ブース増設

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

さらに、前期と前々期に集中して造ってきた新店が徐々に2年目のジャンプを実現し、キーパーラボ運営事業の採算改善に寄与しております。

16

オープン日	運営利益（2018年6月期）	運営利益（2019年6月期）	採算改善（単位：円）
2016年6月以前オープンした39店舗	337,032,243	363,307,101	26,274,858
2016年7月～2017年6月オープンした15店舗	△39,790,929	29,301,533	69,092,462
2017年7月～2018年6月オープンした18店舗	△106,273,860	△75,032,706	31,241,154
2018年7月～2019年6月オープンした8店舗		△60,438,024	

2016年6月以前にオープンした39店舗は、2018年6月期は運営利益3億37百万円の計上から、2019年6月期は3億63百万円の利益計上となり、26百万円の採算改善が出来ました。

前々期（2016年7月～2017年6月）にオープンした新店15店舗は、2018年6月期は運営利益39百万円の損失から、2019年6月期は29百万円の利益を計上し、69百万円の採算改善が出来ました。

前期（2017年7月～2018年6月）にオープンした新店は18店舗は、2018年6月期は運営利益1億6百万円の損失から、2019年6月期は75百万円の損失となり、31百万円の採算改善が出来ました。

キーパーラボ店舗が、お客様のリピートを積み重ねが命のストックビジネスであることが如実に示しています。

また、KeePerの認知度が上がって来ており、キーパーコーティングシリーズの中でも、一番高額商品であるダイヤモンドキーパー類の需要が高く、Wダイヤモンドキーパー、Wダイヤモンドキーパープレミアムなどの最高級のコーティングも増加し、年間で平均単価が、前期9,855円から10,209円と3.6%増と押し上げています。

加えて、2019年4月の新卒採用も、前期までと同水準の52名の採用を果たしております。これらの活動の結果、当セグメント当年度の売上は36億50百万円(同20.3%増加)で、営業利益は2億57百万円(同34.7%増加)です。ただし、内部取引による費用が1億86百万円含まれております。

17

（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8億84百万円増加し、78億38百万円となりました。これは主として、新規出店等により有形固定資産が1億25百万円増加、現金及び預金が5億30百万円増加、売掛金が67百万円増、商品が88百万円増加、建設協力が53百万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1億66百万円増加し、27億52百万円となりました。これは主として、1年内返済予定の長期借入金が1億14百万円減少、未払法人税等が1億91百万円増加、長期借入金が77百万円減少、買掛金が82百万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7億18百万円増加し、50億86百万円となりました。これは主として利益剰余金が当期純利益により8億45百万円増加した一方で、配当により1億26百万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5億30百万円増加し23億55百万円(前事業年度末比29.1%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13億71百万円(前事業年度比5億76百万円増加)となりました。収入の主な内訳は税引前当期純利益12億43百万円、減価償却費2億37百万円であり、支出の主な内訳は法人税等の支払額2億46百万円です。

（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5億21百万円(前事業年度比4億4百万円減少)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4億42百万円、建設協力の支払いによる支出60百万円、敷金および保証金の差入による支出15百万円です。

（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3億19百万円(前事業年度は4億88百万円の収入)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1億92百万円、配当金の支払額1億26百万円です。

18

貸借対照表

単位：百万円

	2018年6月期	構成比	2019年6月期	構成比	前期末増減額	前期末増減比
流動資産	3,239	46.6%	3,894	46.9%	655	20.2%
現金及び預金	1,824	26.2%	2,355	24.8%	531	29.1%
受取手形及び売掛金	759	10.9%	825	16.0%	66	8.7%
固定資産	3,714	53.4%	3,944	53.1%	230	6.2%
有形固定資産	2,992	43.0%	3,118	42.1%	126	4.2%
投資その他の資産	721	10.4%	825	10.2%	104	14.5%
流動負債	986	14.2%	1,180	14.0%	194	19.6%
買掛金	195	2.8%	278	1.7%	83	42.3%
固定負債	1,598	23.0%	1,571	21.1%	-27	-1.7%
純資産	4,368	62.8%	5,086	64.9%	718	16.4%
株主資本	4,366	62.8%	5,086	64.9%	718	16.4%
総資産	6,953	100.0%	7,838	100.0%	885	12.7%

19

キャッシュ・フローの状況

単位：百万円

	2018年6月期	2019年6月期
営業活動によるキャッシュ・フロー	794	1,371
投資活動によるキャッシュ・フロー	-926	-521
財務活動によるキャッシュ・フロー	488	-319
現金及び現金同等物の期末残高	1,824	2,355

※2019年6月期累計期間では、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・フローを賄うことができいております。

20

KeePerブランドの確立と普及を目指し、さらに積極的な営業展開を進めていきます。各セグメントの見通しは次の通りです。

キーパー製品関連事業は、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」などの販売に注力すると同時に、新しい販路への販売活動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、キーパー施工店における技術レベルの向上と共に、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行ってまいります。

そして、2019年5月に新商品として発売した「ホイールコーティング2」が、ユーザーに大変好評であり、キーパー施工店や車業界などに積極的に導入をしていき、ホイールコーティングを定着させていきます。

更に、カーディラー店舗へ出張しコーティングサービスを提供する、デリバリーサービスの提供も、2020年6月期の後半には、かなりの店舗数の増加が期待出来ます。その活動の中で同時に、カーディラーでのKeePerコーティングの内製化での導入も進めていきます。

海外事業では、香港とタイに加え、台湾でのビジネスが本格的に動き出し、台湾人への日本での研修が始まっており、今期中には台湾でのキーパープロショップが誕生する予定で進んでおります。

最後に、スマートフォン用のコーティングとして販売をしている『Mコーティング』が、抗菌製品技術協議会（SIAA）が制定した「SIAAマーク」も取得し、ドコモ店舗でのコーティング付帯率増加と、取扱い店舗を増加していくため、今後はさらに増販が期待できます。

キーパーLABO運営事業は、今期同様に、店舗数最優先から採算性重視の立地条件優先の考え方を変えずいきます。とはいえ、会社の長期の拡大成長を考え来期においても10店舗の新規出店を見込んでおります。

更に、既存店の収支を上げる事にも力を入れ、改装と新ブランディングデザインの変更も積極的におこなってまいります。人材育成にも力を入れ、KeePer勉強会開催やキーパーラボにて技術コンテスト開催なども実施し、技術・知識の向上を図ってまいります。

また、KeePerのブランディングとして、そして採用活動にも大きな効果を発揮している、「スーパーGT」では、2019年もスポンサーを継続中であり、現在、年間ランキング2位の位置につけており、今後の戦いぶりでは十分チャンピオン奪回を目指せる位置にいます。

今期は、それに加え、純粋に宣伝効果を得る事と車業界への積極的な働きかけを考え、「インタープロトシリーズの冠スポンサー」となりました。そして、かねてより構想していた新しいテレビコマーシャル「キレイへの挑戦」がこの度完成しました。テレビCMの放映と共に、WebサイトでのYoutubeをはじめ様々なデジタルコンテンツで配信し、将来に向け積極的な広告宣伝を効果的に展開し、ブランド周知を図ってまいります。広告宣伝費は、5億30百万円（当事業年度比95.4%増）を見込んでおります。

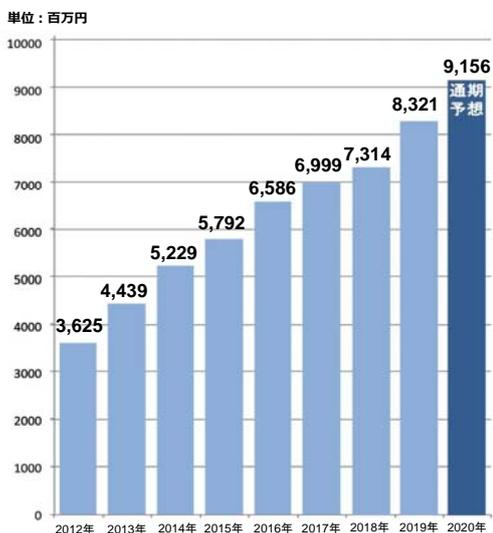
以上を踏まえ、2020年6月期の見通しは、**売上高91億56百万円（当事業年度比10.0%増加）、営業利益14億0百万円（同8.8%増加）、経常利益14億2百万円（同7.8%増加）、当期純利益は9億10百万円（同7.7%増加）**を見込んでおります。

損益

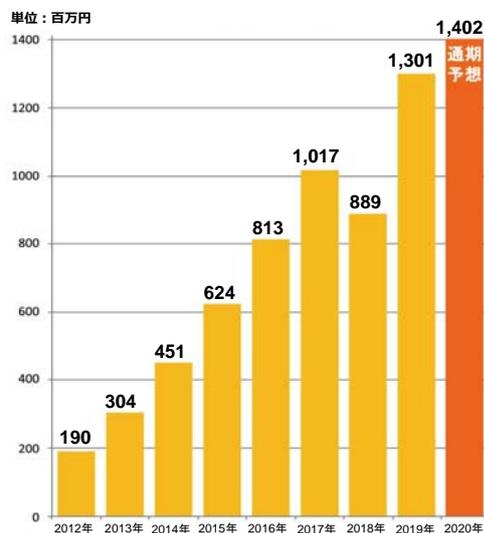
単位:百万円

	2019年 6月期	売上比	2020年 6月期	売上比	前期 増減額	前期 増減比
売上高	8,321		9,156		835	10.0%
(広告宣伝費)	271	3.3%	530	5.8%	259	95.4%
営業利益	1,286	15.5%	1,400	15.3%	113	8.8%
経常利益	1,301	15.6%	1,402	15.3%	102	7.8%
当期純利益	845	10.2%	910	9.9%	65	7.7%

売上高 推移

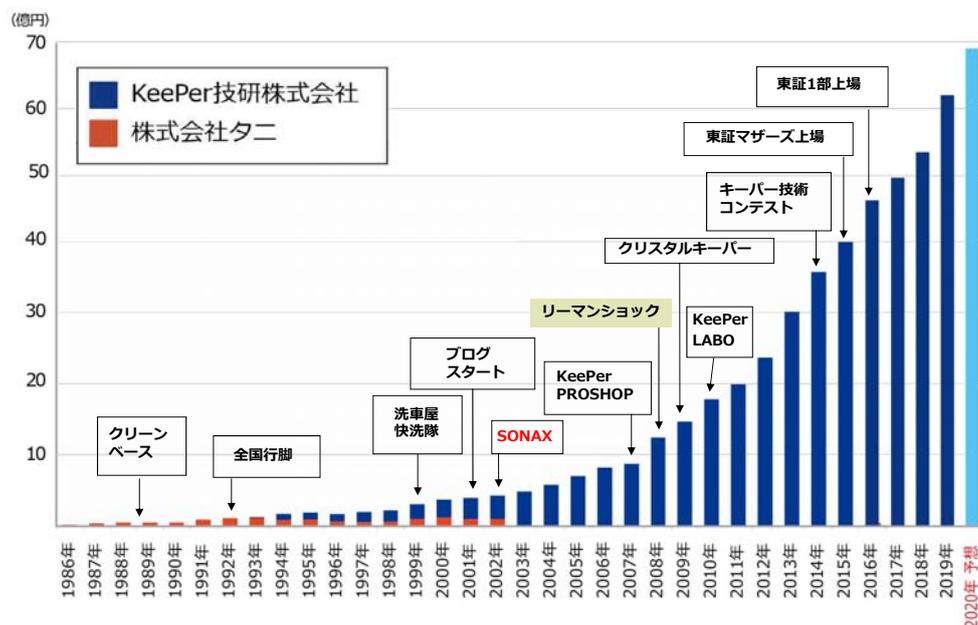


経常利益 推移



34年間、少しずつだけ増加

売上総利益の推移



指標等

単位:円・%

		2019年6月期	2020年6月期(予想)
1株当たり情報	EPS (1株当たり純利益)	59.97	64.58
営業指標	売上高経常利益率	15.6%	15.3%
財務指標	ROE (自己資本利益率)	17.9%	—

(注) 2019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、2020年6月期予想は開示していません。

25

【当社の強み】 キーパーLABOとキーパープロショップの共存共栄関係



■ 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。

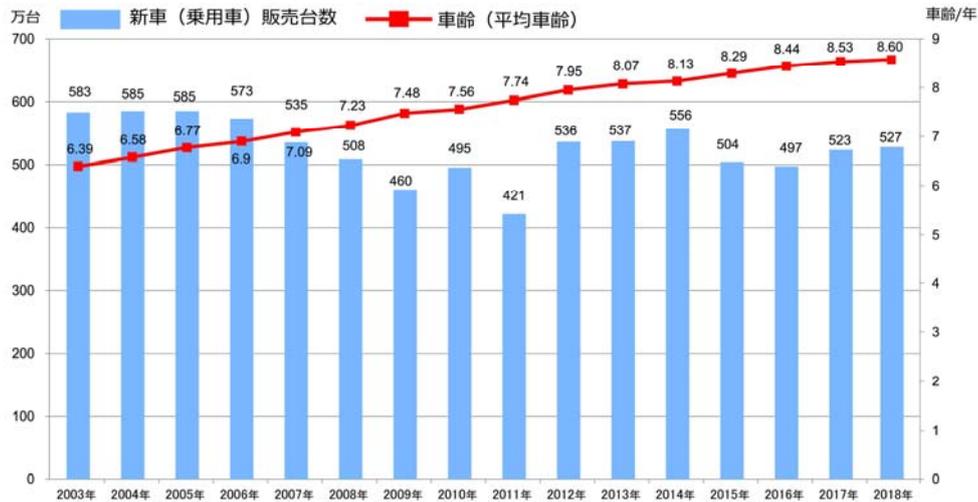
26

【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

27

【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

28

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)



29

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)



30

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)



31

2019年度 新規開店



3月 松阪店 (三重県松阪市)



6月 杉並店 (東京都杉並区)



32

【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です。
- ・ 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12円へと3円増額する予定であります。2020年6月期はさらに1円増額して年間13円とする予定です。

	第2四半期末	期末	年間	配当性向
2020年6月期 (予想)	－	13円	13円	20.1%
2019年6月期	－	12円	12円	20.0%
2018年6月期	－	9円	9円	21.8%

33

【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。
- ・ 今後とも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
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

34

本資料における注意事項



- ・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>