

# 2020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

1

## 会社概要



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	13億4,755万円 (2019年12月末 現在)
従業員数	正社員438名、パート・アルバイト80名 (2019年12月末 現在)
事業内容	・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

2



## 沿革

- 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 5,820店舗・キーパー-LABO 直営店80店舗

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

	2019年 6月期 2Q	売上比	2020年 6月期 2Q	売上比	前期 増減額	前期 増減比
売上高	4,478		4,830		352	7.9%
キーパー製品 等関連事業	2,593	57.9%	2,678	55.4%	85	3.3%
キーパーLABO 運営事業	1,884	42.1%	2,152	44.5%	268	14.2%
広告宣伝費	140	3.3%	328	7.0%	188	134.6%
営業利益	844	18.8%	849	17.5%	5	0.6%
経常利益	856	19.1%	856	17.7%	0	0%
当期純利益	542	12.1%	586	12.1%	44	8.1%

## 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(2019年7月1日から2019年12月31日)における我が国の経済は、企業収益や雇用情勢の改善などを背景に緩やかな回復基調で推移したものの、米中の貿易摩擦による世界経済の下振れリスク等により、先行きは不透明な状況が続きました。

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(2019年10月から2019年12月)におきましては、スタートの10月の売上高は6億12百万円(前年同期比11.0%減少)と全国的に大型台風も多く、記録的な豪雨災害も重なり苦しみました。

続いて、11月は天候が安定しない気象が続き、売上高7億75百万円(同3.4%増加)と微増という結果となりました。

しかし、最大の需要期である12月に入ると、天候も安定しコーティングと洗車マインドが一気に上がり、テレビコマーシャル効果やYouTube広告やWeb広告の効果も大きく表れ、売上高11億88百万円(同7.9%増加)となりました。

その結果、当第2四半期累計期間(2019年7月から2019年12月)におきましては、売上高48億30百万円(前年同期比7.9%増加)、営業利益8億49百万円(同0.5%増加)となり、対予算比は、3.2%のプラスとなりました。

この期間に、広告宣伝費を3億28百万円(前年同期比134.6%増加、1億88百万円増加)、と大幅に増額し将来に向けたKeePerのブランド周知の徹底を図りました。昨年、一昨年ともに実施しなかったテレビコマーシャルを放映しました。それと共にWebサイトでのYouTubeをはじめ様々なデジタルコンテンツを配信しました。そして、日本最高峰のレース「スーパーGT」への2019年もスポンサーの継続に加え、広告宣伝効果と、自動車業界への積極的な働きかけを考え、「2019年 インタープロトの冠スポンサー」となりました。

この効果は早速現れ、ダイヤモンドキーパー類などの高額商品の需要が高くなりました。その中でも最上級メニューであるWダイヤモンドキーパーやWダイヤモンドキーパープレミアムを、選ばれる方が、キーパーLABOのみならず、全国のキーパープロショップにおいても多くなっております。そして、自動車業界の営業活動において大きなプラスとなっており、堅調に導入が進んでおります。

7

### 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では、車をキレイにするサービス商品のKeePerコーティングが、「油外収益商品」の軸となっており、店舗での販売が活発にされております。

2019年12月に開催された「冬のキーパー選手権」においては、約3,800店舗が参加し、施工台数を競い合いました。今回の選手権では、100万ポイント(売上に換算すると約150万円)を越す高得点の店が769店舗となり着実に実績が上がっております。

今期、会社の総力を上げ取り組んでいるカーメーカーやカーディーラーなどの自動車業界への進出は、コーティング技術1級技術者である当社社員が、カーディーラー店舗へ出張し、主に新車へのコーティングを行うデリバリーサービスを提供するとともに、当社の得意分野でもある技術研修をカーディーラーの方へ実施し、内製化での導入も同時に進めております。

また、VTホールディングス株式会社との資本業務提携をした事で、自動車業界への進出に拍車をかけており、導入カーディーラーが堅調に増加し、第3四半期以降に実績として着実に現れ始めております。

一方、新商品として、10月に「ポリコート」を新発売しました。専用ガラス被膜で車のレンズパーツ(ヘッドライト、ウインカー、テールレンズ)などを強力に守る商品で、コーティングや洗車と共に一緒に施工される方も多く好評です。

そして、11月に新商品として「ミネラルオフ」を新発売しました。ミネラル膜が固着することによって水弾きが弱くなったコーティング車の水弾きを元通りにし、KeePerの技術で施工可能でかつ効果の高い商品です。このミネラルオフを使い、新しい洗車メニューを展開しております。

コーティング車の水弾きを元通りにし、キレイにしたいお客様へ一番いい洗車として、キーパープロショップ、キーパーLABOに着実に広がり始めています。

また、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』の販売もドコモ店舗での取扱店が増加し、順調に販売が進んでおり、今後は更なる増販が期待できそうです。

そして、HITOWAライフパートナー株式会社のおそうじ本舗との業務提携後の進捗は、昨年に北海道でのテスト販売をし、順調に施工が進み、成功を収めました。今後は3月から全国のおそうじ本舗加盟店向けに、KeePerの実技研修を開始し、全国のおそうじ本舗で出張型の洗車とコーティングサービスの提供を順次開始する予定です。

これらの活動の結果、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26億78百万円(前年同期比3.3%増加)、セグメント利益は6億96百万円(同6.0%減少)となりました。ただし内部取引による利益が1億25百万円含まれており、内部取引控除後の利益は5億71百万円(同11.1%減少)となります。

8

## ② (キーパー-LABO運営事業)

キーパー-LABO運営事業については、前期より10月こそ台風などで苦しめられたものの11、12月ともに好調に推移しました。特に、キーパー-LABO店舗が多くある東海3県のCM効果は想定より大きかったです。関東地域においては、YouTube広告やWeb広告効果が高く、キーパーコーティングシリーズの中でも、高額商品であるダイヤモンドキーパーの需要が高く、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ており、広告宣伝効果が発揮されております。

その結果、当第2四半期累計期間における平均単価は、前期10,469円から今期11,701円と11.8%増加と大きく伸びています。

また、前期、前々期の新店がリピート顧客を積みかさね続々と2年目のジャンプをしており、キーパー-LABO運営事業の採算改善に大きく貢献しています。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計画的に行っております。

新店開発においては、今期まだ新店を出店していませんが、これは、会社として総力を上げて、カーメーカーやカーディーラーなどの自動車業界への進出に人材を含め、大きく力を入れ、取り組んでいる事が大きく影響しております。しかし、将来に向け、拡大成長を続ける為には、新店開発が必要と考えており、今後も立地条件を重視し厳選して新規店舗開発をしていきます。

現在の、新店の開発と、既存店の改装と新ブランディングデザインへの変更も次の通り多数の店舗で計画がされております。

### (新店開発状況)

2020年4月 東京都 小平店(仮称) 工事開始  
2020年6月 鹿児島県 鹿児島店(仮称) 確認申請中  
2020年6月 愛知県 名古屋市昭和区(出店申込 提出中)

### (既存店の改装と新ブランディングデザインへの変更)

愛知県 鳴海店 リブレイス店(8月実施済)  
東京都 足立店 新ブランディングへ変更(8月実施済)  
愛知県 東郷店 洗車場、仕上げ場の全面改装&拡大(10月 実施済)  
神奈川県 綱島店 仕上げ場増設(11月実施済)  
愛知県 東海店 新ブランディングへ変更(12月実施済)  
福島県 郡山店 ブース増設  
愛知県 名古屋東店 仕上げ場増設  
愛知県 中川店 外装変更、新ブランディングへ変更  
大阪府 交野店 外装変更  
愛知県 豊田店 ブース増設、新ブランディングへ変更  
神奈川県 上溝店 新ブランディングへ変更  
愛知県 一宮店 全面改装  
埼玉県 草加店 新ブランディングへ変更  
愛知県 大府店 ブース増設、新ブランディングへ変更  
埼玉県 浦和美園店 新ブランディングへ変更  
千葉県 船橋店 新ブランディングへ変更

9

最後に、2019年7月より、毎週火曜日に定休日を設定しました。

(一部店舗を除く)既に半年が経過し、定休日を作ることによって、販売実績に若干たりともマイナスの影響が出ておりましたが、お客様が定休日以外の、平日の月、水、木、金曜日にご来店いただくことが出来、第2四半期累計期間の平均5ヶ月合計の1店舗当たりの平均来店台数は、マイナス103台と微減したものの、1店舗当たりの平均売上では123万円増加し、むしろプラスの効果が出ました。さらに従業員満足の大きな向上に貢献し、店舗スタッフの定着に繋がりました。

これらの活動の結果、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21億52百万円(前年同期比14.2%増加)、セグメント利益は2億78百万円(同37.5%増加)となりました。ただし、内部取引による費用が1億25百万円含まれております。

10

## (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3億31百万円増加し、81億70百万円となりました。これは主として、現金及び預金が66百万円増加、売掛金が3億71百万円増加、商品が96百万円減少、土地売却等により有形固定資産が75百万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88百万円減少し、26億64百万円となりました。これは主として、買掛金が1億34百万円減少、未払金が64百万円増加、長期借入金が26百万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4億19百万円増加し、55億6百万円となりました。これは主として利益剰余金が四半期純利益により4億16百万円増加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66百万円増加し、24億21百万円となりました。

#### (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3億46百万円減少し、2億94百万円となりました。収入の主な内訳は、税引前四半期純利益8億92百万円であり、支出の主な内訳は、売上債権の増加3億77百万円、法人税等の支払額2億68百万円であります。

#### (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3億27百万円減少し、33百万円となりました。収入の主な内訳は、有形固定資産の売却による収入1億22百万円であり、支出の主な内訳は、有形固定資産の取得による支出1億38百万円であります。

#### (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83百万円減少し、1億93百万円となりました。支出の主な内訳は、配当金の支払額1億69百万円であります。

## 2020年6月期第2四半期決算



### 貸借対照表

単位：百万円

	2019年6月期	構成比	2020年6月期	構成比	前期末 増減額	前期末 増減比
流動資産	3,894	46.90%	4,299	52.62%	405	10.4%
現金及び預金	2,355	24.80%	2,421	29.63%	66	2.8%
受取手形及び売掛金	825	16.00%	1,202	14.71%	377	45.6%
固定資産	3,944	53.10%	3,870	47.37%	-74	-1.8%
有形固定資産	3,118	42.10%	3,042	37.23%	-76	-2.4%
投資その他の資産	825	10.20%	827	10.13%	2	0.2%
流動負債	1,180	14.00%	1,247	15.26%	67	5.6%
買掛金	278	1.70%	143	1.75%	-135	-48.5%
固定負債	1,571	21.10%	1,416	17.33%	-155	-9.8%
純資産	5,086	64.90%	5,506	67.39%	419	8.2%
株主資本	5,085	64.90%	5,504	67.39%	420	8.2%
総資産	7,838	100.00%	8,170	100.00%	332	4.2%

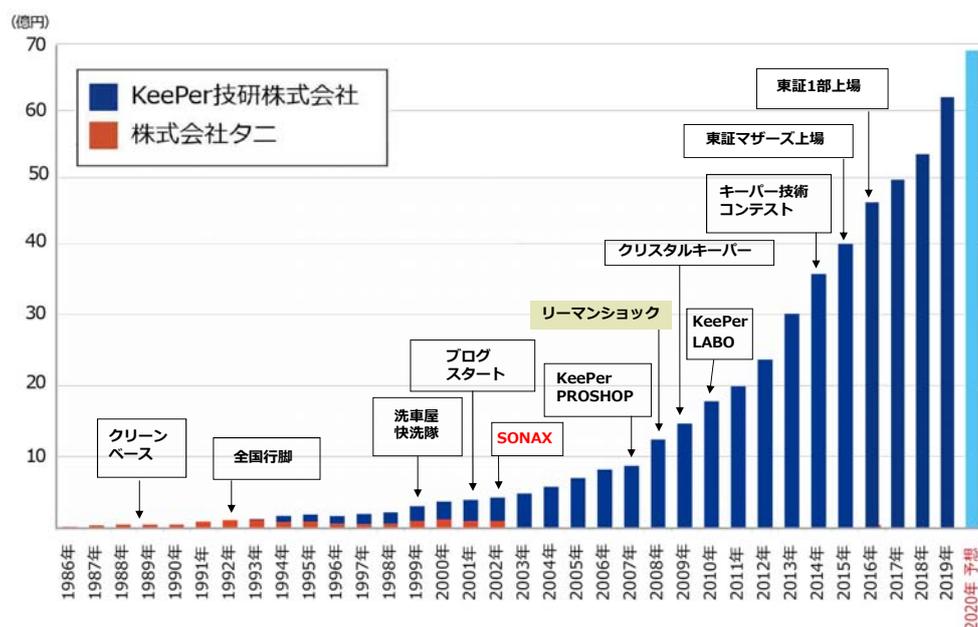
キャッシュ・フローの状況

単位：百万円

	2019年6月期 1Q～2Q	2020年6月期 1Q～2Q
営業活動によるキャッシュ・フロー	640	294
投資活動によるキャッシュ・フロー	-361	-33
財務活動によるキャッシュ・フロー	-277	-193
現金及び現金同等物の期末残高	1,825	2421

34年間、少しずつだけ増加

売上総利益の推移



## 今後の見通し



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」は長年開発してきた、全く新しいボディコーティング「EXキーパー」の新商品発売を4月に控えております。この新商品は、新車用のコーティングサービスとしてキーパーLABOでの先行販売、情報収集を行った後に、キーパープロショップへ順次、技術研修の実施とサービス提供を進めていきます。そして、KeePerとして初の新車用コーティングとして、会社の総力を上げ、カーメーカーやカーディーラーなどの自動車業界へコーティングの導入を押し進めます。

更に、11月に発売した新商品「ミネラルオフ」を使い、新しい洗車メニューとして、コーティング車の水弾きを元通りにし、キレイにしたいお客様へ、一番いい洗車として、キーパープロショップへ洗車の高付加価値化を広げていきます。また、カーディーラーでは『洗車が無料のサービス』として定着しているため、洗車の有料化と共に洗車の高付加価値化を提案してまいります。

続いて、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』の販売の増販と共に、HITOWAライフパートナー株式会社のおそうじ本舗では出張型の洗車とコーティングサービスの提供を順次開始するので、着実に進めていきます。

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、3月には台湾でのキーパープロショップが誕生し、今後の拡大に期待が持てます。

最後に、2月下旬より、第7回目となるキーパーコーティングの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、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。

「キーパーLABO運営事業」は新発売する「EXキーパー」を2月下旬よりキーパーラボ店舗で先行発売をいたします。新車用で高付加価値の全く新しいボディコーティングがメニュー化されることにより、新しい顧客の開拓も期待できしっかりとキーパーLABOにて定着させます。

新店開発においては、将来に向け、拡大成長を続ける為には、新店開発が必要と考えており、今後も立地条件を重視し厳選して新規店舗開発をしていくと共に、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多数計画されており、積極的に行ってまいります。

そして、4月には52名の新入社員を迎え入れられるため、人材育成にも力を入れ、KeePer勉強会開催やキーパーLABO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。

広告宣伝については、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、2020年もスポンサーを継続し、昨年から冠スポンサーとなった「インタープロシリーズ」も宣伝効果を得る事と自動車業界への積極的な働きかけを考え継続してまいります。

テレビコマーシャルについては、今期まだ実施していない北海道、青森、岩手、山形局を雪解け後の、春の最需要期に合わせて、好評であり実績もある「キレイへの挑戦」を4月より放映してまいります。

以上を踏まえ、今期の見通しは、当初の見通しを変えずに、

売上高 91億56百万円（前事業年度比10.0%増加）、  
 広告宣伝費は、5億30百万円（前事業年度比95.6%増加）  
 営業利益 14億0百万円（前事業年度比8.8%増加）  
 経常利益 14億2百万円（前事業年度比7.8%増加）  
 当期純利益 9億10百万円（前事業年度比7.7%増加）  
 を見込んでおります。

15

## 2020年6月期 通期業績予想



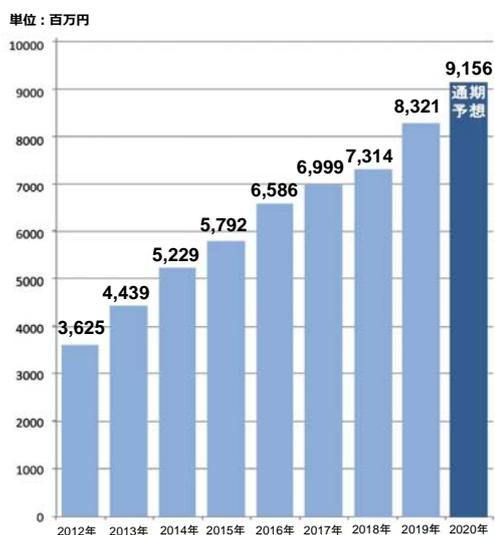
### 損益

単位:百万円

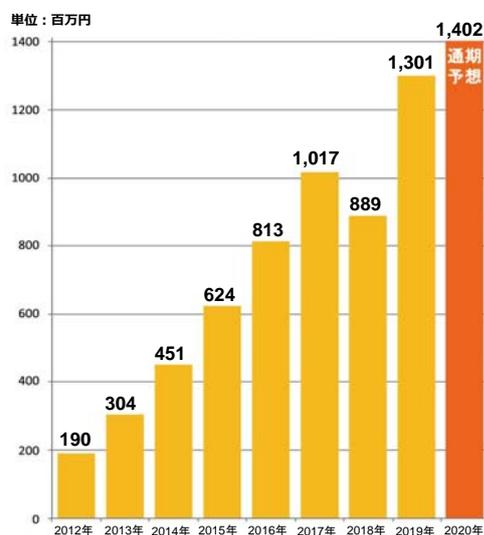
	2019年 6月期	売上比	2020年 6月期	売上比	前期 増減額	前期 増減比
売上高	8,321		9,156		835	10.0%
(広告宣伝費)	271	3.3%	530	5.8%	259	95.6%
営業利益	1,286	15.5%	1,400	15.3%	113	8.8%
経常利益	1,301	15.6%	1,402	15.3%	102	7.8%
当期純利益	845	10.2%	910	9.9%	65	7.7%

16

## 売上高 推移



## 経常利益 推移



17

## 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	<b>EPS</b> (1株当たり純利益)	59.97	64.58
営業指標	<b>売上高経常利益率</b>	15.6%	15.3%
財務指標	<b>ROE</b> (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。

18

## 【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

19

## 【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⇒2019年の8.65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

20

## 【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、2020年6月期は1株当たり年間配当金を2019年6月期の年間12円から13円へと1円増額する予定であります。

	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%

21

## 【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

22

## 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](mailto:ir@itacgiken.co.jp)

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