

2021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（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（2021年12月末 現在）
従業員数	正社員535名、パート・アルバイト84名（2021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

1985年 株式会社夕二、共同石油高津波給油所として創業



- 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
- 2021年12月 キーパープロショップ 5,951店舗・キーパーLABO 直営店84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全国に広げ、日本全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全国中の店舗を、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

	2020年 6月期 2Q	売上比	2021年 6月期 2Q	売上比	前期 増減額	前期 増減比
売上高	4,830		6,224		1,394	28.8%
キーパー製品 等関連事業	2,678	55.4%	3,184	51.1%	506	18.8%
キーパーLABO 運営事業	2,152	44.5%	3,040	48.8%	888	41.2%
広告宣伝費	328	6.7%	225	3.6%	-103	-31.4%
営業利益	849	17.5%	1,817	29.1%	968	114.0%
経常利益	856	17.7%	1,819	29.2%	963	112.5%
当期純利益	586	12.1%	1,221	19.6%	635	108.3%

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（2020年7月1日から2020年12月31日）における我が国の経済は、新型コロナウイルス感染症拡大の懸念が続く中、各種政策により経済活動の再開は進められているものの、引続き先行き不透明な状況が続いております。

このような環境の中、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2四半期累計期間(2020年7月から2020年12月)におきましては、売上高は62億24百万円（前年同期比28.9%増加）、営業利益は18億17百万円（同114.0%増加）、経常利益は18億19百万円（同112.5%増加）、当期純利益は12億21百万円（同108.4%増加）と大幅な増収増益となり、第1四半期に続き、過去最高益を大幅に更新しています。

セグメントごとに見てみますと、キーパー製品等関連事業の売上高は31億84百万円（前年同期比18.9%増加）、セグメント利益は12億50百万円（同79.5%増加）となりました。ただし、内部取引による利益が1億89百万円含まれており、内部取引控除後の利益は10億60百万円（同85.8%増加）となります。

キーパーLABO運営事業の売上高は30億40百万円（前年同期比41.3%増加）、セグメント利益は7億56百万円（同172.0%増加）となりました。ただし、内部取引による費用が1億89百万円含まれております。

この好調の要因は、2020年の1年間で多くのユーザーの方に「KeePer」を取り上げて頂いた事や自動車専門誌の記者や自動車評論家にEXキーパーやWダイヤモンドキーパーを取材してもらい、その高い評価が紙面に掲載されたりして、良い評判が出来、それがSNSで高い評価を伴って拡散した事で、しっかり効果がある信頼できる本物のコーティングとしてイメージアップが図れ、高額商品の需要が高くなり、最上級メニューである、「EXキーパー」や「Wダイヤモンドキーパー」を選ばれる方が、キーパーラボのみならず、全国のキーパープロショップにも波及し、施工台数が増加しているためです。それに加え、コロナ禍のなか、マイカー需要が大きく復活し、今乗っている愛車を「清潔に・キレイに・長く」乗ろうと、愛車をリフレッシュする為に、「ダイヤモンドキーパー」や「クリスタルキーパー」などを買われるお客様が非常に多くなっております。

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、新型コロナウイルス感染症の拡散により、マイカーを乗る機会が増えたものの、自粛ムードでお客様の遠出が大幅に減り、本業である燃料油販売数量の低下が続いており、来店が減少しております。しかし、「愛車を清潔に、キレイに、長く乗ろう」の需要は高く、コーティング、洗車共に大きな賑わいをみせております。

そんな中、2020年12月には「キーパー選手権」を開催しました。今までのような、KeePer商品の施工台数を「ポイントに換算し、競う」方式ではなく、KeePer商品の施工に対する「お客様満足を競う」方式に変更して開催をしました。これにより1台1台しっかりと施工する品質重視となり、お客様の満足度が大きく向上する事に繋がりました。そして、大きな需要増に加え施行台数を稼ぐためだけの割引の実施が減った事で、キーパー施工店の実績が大幅に向上しました。

カーディーラーなどの新車マーケットである自動車業界においては、KeePer初の“新車用”コーティングとして発売した、「EXキーパー」を中心に導入を推し進めております。同時にカーメーカーへも、KeePerコーティングや洗車関連の商品などの営業活動を積極的に行っております。まず一つの結果として、SUBARUに純正採用をされ、10月より発売開始となった新車用の高級ボディーコーティング『SUBARU WダイヤモンドKeePer』が、全国各地にあるスバルディーラーにて、順調に導入が進んでおり、かつ着実に施工台数が増加しております。

また、新車販売が低調に推移している事から、アフターサービスの充実を図る流れも大きくなり、その中でもリピート率の高いKeePer製品が注目をされ、引き合いが多くなっております。

車以外のサービスでは、スマートフォン用のコーティングが好評です。スマホにも「清潔に・キレイに」のニーズは高く、大切なスマホをKeePerでがっちりとする為、ドコモのキャリアショップで好評です。着実に導入店舗が増加しており、施工台数が増加しております。

それ以外にも、看板やお風呂などへのコーティングもテスト施工が始まり、今後のサービス拡大に向け活動がスタートしております。

新商品として、10月に自動車の窓ガラスに固着したウロコをキレイに除去する、「ガラスウロコワイドリムーバー」、「ガラスウロココーナーリムーバー」と車内のシートの水を弾きや油を弾く、「布シートコーティング」を販売開始しました。

特に、窓ガラスのウロコ取りは、邪魔なウロコで運転中に前が見えづらく困っている方が多く、多くのお客様に購入いただいております。続く、11月には、スマートフォン用のコーティングとして認定された、「スマホキーパー」をキーパー施工店でも販売開始しました。既に携帯キャリアショップでは多くの施工がされており、洗車・コーティングでお待ちの間に完成する為、今後大きく期待が出来る商品です。

②キーパーLABO運営事業

キーパーLABO運営事業については、KeePerコーティングがYouTubeなどでSNSで高い評価を見て、高額商品の需要が高くなっております。それに加え、「愛車を清潔に、キレイに、長く乗ろう」というマインドが高い状態が続き、新しい次元に入った高い実績が続いております。

第2四半期累計期間のコーティングの施工台数は大幅に伸びており、最新のEXキーパーは、SNSでの高い評判を見ての施工がぐんぐん増え、施工台数が2,712台、売上で約4億5百万円と大幅な実績の上乗せとなりました。

ダイヤモンドキーパーシリーズも34.5%増と大きく伸びています。これは最高価格帯の新車用のEXキーパーがメニューに加わった事で、ダイヤモンドキーパーシリーズが価格的にも“真ん中”の商品になり、元々一番人気であるダイヤモンドキーパーやWダイヤモンドキーパーをお客様が選びやすくなり、新車や既販車においても大幅に施工台数が増加しております。

愛車をリフレッシュするのに最適なクリスタルキーパーは、1年に1回のリピートでの施工が、安定かつ増加し、23.3%増、メンテ・ケア類も29.6%増と伸び、ピュア・ミネラルオフも21.1%増となり、全てのKeePerコーティングにおいて非常に大きな伸びをしめております。

加えて、コロナ禍において、愛車に乗る機会も大幅に増え、折角ならキレイに乗ろうと、洗車需要も大きく向上しました。そして、新Web予約システムにより、お客様の利便性が各段に向上した結果、総来店台数も20.0%増と大幅に増加しました。

その結果、YouTube施策や自動車雑誌記事の販促策が効果を発揮し、KeePerのSNSでの評価が上がり高付加価値な商品が売れ始め、平均単価も前期11,574円から今期13,704円と18.4%増と押し上げており、キーパーラボの運営効率が向上すると共に、車のキレイを提供する、キーパーラボへのニーズが大きく拡大しております。

そして、今あるニーズをしっかりと応えるべく、今後の需要拡大に備えて、既存店舗の拡大やブースの増設など設備の充実、新ブランディングデザインへの変更と新店の開発を計画しています。

既存店の改装と新ブランディングデザインへの変更

大阪府	交野店	外装変更（7月実施済）
千葉県	ちば古市場店	ブース増設、新ブランディングへ変更（8月実施済）
愛知県	一宮店	全面改装（9月実施済み）
東京都	世田谷店	店舗拡大（11月実施済み）
愛知県	東海店	洗車スペース3台増設（11月実施済み）
愛知県	知立店	敷地借増し店舗拡充
愛知県	大須店	敷地借増し店舗拡充
埼玉県	浦和美園店	敷地借増し店舗拡充
広島県	広島長楽寺店	洗車スペース4台増設
千葉県	船橋店	ブース増設、新ブランディングへ変更
愛知県	大府店	リプレイスオープン予定
愛知県	岡崎店	ブース増設
東京都	三鷹店	ブース増設
埼玉県	草加店	ブース増設、新ブランディングへ変更
三重県	鈴鹿店	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

新店の開発状況

2020年10月7日 鹿児島県鹿児島市 鹿児島県庁前店 オープン

2020年12月19日 大阪府堺市北区 堺 中百舌鳥店 オープン

2021年4月オープン予定 千葉県佐倉市 佐倉店（仮称）

2021年4月オープン予定 兵庫県姫路市 姫路店（仮称）

2021年6月オープン予定 大阪府高槻市 高槻店（仮称）

2021年6月オープン予定 神奈川県厚木市 厚木店（仮称）

以下、2店舗は、今期中にオープン予定でしたが、気象状況の悪化で工事スケジュールの遅れや居抜き物件の撤退時期の遅れなどにより店舗オープンが、来期にずれ込でおります。

2021年7月オープン予定 北海道札幌市白石区 白石店（仮称）

2021年8月オープン予定 神奈川県大和市 大和店（仮称）

人員体制については、新たな次元に入るKeeperコーティングの需要の高さをいち早く察知して、昨年8月より始めた100名中途採用の施策も12月には達成する事が出来ました。

これで現場で働くスタッフも約500名体制で、最需要期である12月を迎えることが出来ました。しかし、それでも人時生産性においては基準である、6,000円台/人時が基準であるところ、8,469円/人時という、限界に近い生産性となりました。100名緊急採用があった上に、この高い生産性があったからこそ84店舗で8億円を越す記録的な実績となりました。

しかし、この採用は、12月に照準を合わせたものではなく、今後を見据えた採用であり、直近1月の人時生産性は、6,585円/人時としっかりと基準内でコントロールされており、人件費においても約30%増という結果で、売上の伸び率以内にしっかりと抑えられ、適正な人員体制となっております。

さらに、この4月には新卒社員が70名入社しますが、4月以降に、キーパーラボの新店が6店舗オープンの予定であり、キーパー製品等関連事業での事業拡大を考えると、今後も適切な人員体制をとるためにも、積極的に人材の採用活動を行ってまいります。

(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15億32百万円増加し、100億86百万円となりました。これは主として、現金及び預金が7億86百万円増加、受取手形が63百万円増加、売掛金が6億51百万円増加、商品が72百万円減少、前払費用が1億14百万円減少、長期前払費用が22百万円増加、建設協力金が43百万円増加、繰延税金資産が28百万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5億23百万円増加し、32億44百万円となりました。これは主として、買掛金が54百万円増加、未払金が1億4百万円増加、未払法人税等が3億96百万円増加、未払費用が54百万円増加、長期借入金が1億65百万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10億9百万円増加し、68億42百万円となりました。これは主として利益剰余金が四半期純利益により12億21百万円増加した一方で、配当により2億12百万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7億86百万円増加し、26億80百万円となりました。

(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11億47百万円増加し、14億42百万円となりました。収入の主な内訳は、税引前四半期純利益17億93百万円であり、支出の主な内訳は、売上債権の増加7億14百万円、法人税等の支払額2億19百万円であります。

(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2億46百万円増加し、2億80百万円となりました。支出の主な内訳は、有形固定資産の取得による支出1億75百万円であります。

(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1億81百万円増加し、3億75百万円となりました。支出の主な内訳は、長期借入金の返済による支出1億62百万円、配当金の支払額2億12百万円であります。

(3) 業績予想などの将来予測情報に関する説明

2021年6月期の業績予想につきましては、本日（2021年2月10日）に公表いたしました「業績予想および配当予想の修正に関するお知らせ」をご参照ください。

貸借対照表

単位：百万円

	2020年6月期	構成比	2021年6月期	構成比	前期末 増減額	前期末 増減比
流動資産	3,514	41.0%	4,886	48.4%	1,372	39.0%
現金及び預金	1,893	22.1%	2,680	26.5%	787	41.5%
受取手形及び売掛金	785	9.1%	1,499	14.8%	714	90.9%
固定資産	5,039	58.9%	5,200	51.5%	161	3.1%
有形固定資産	4,154	48.5%	4,193	41.5%	39	0.9%
投資その他の資産	884	10.3%	1,006	9.9%	122	13.8%
流動負債	1,436	16.7%	2,095	20.7%	659	45.8%
買掛金	286	3.3%	341	3.3%	55	19.2%
固定負債	1,284	15.0%	1,148	11.3%	-136	-10.5%
純資産	5,832	68.1%	6,842	67.8%	1,010	17.3%
株主資本	5,831	68.1%	6,840	67.8%	1,009	17.3%
総資産	8,554	100.0%	10,086	100.0%	1,532	17.9%

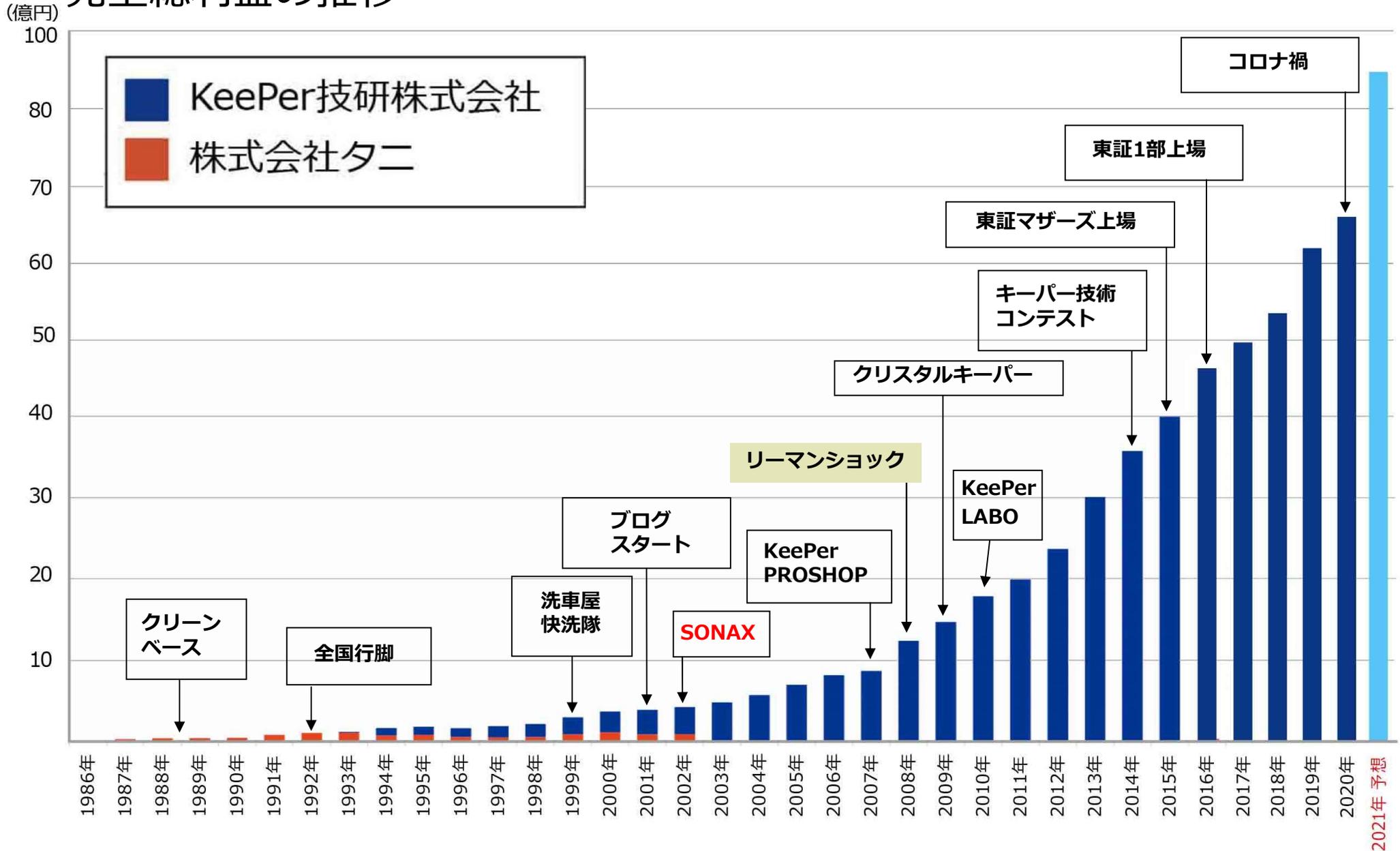
キャッシュ・フローの状況

単位：百万円

	2020年6月期 1Q~2Q	2021年6月期 1Q~2Q
営業活動によるキャッシュ・フロー	294	1,442
投資活動によるキャッシュ・フロー	-33	- 280
財務活動によるキャッシュ・フロー	-193	- 375
現金及び現金同等物の期末残高	2,421	2,680

35年間、少しずつだけ増加

売上総利益の推移



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。

キーパー製品等関連事業は、従来からのガソリンスタント業界など車のアフターマーケットでの売上に加えて、カーメーカーやカーディーラーなどの新車マーケットである自動車業界への販路を確立し3年後に、現在のキーパー製品等関連事業の売上規模を約2倍にする目標を立てております。

その具体的な方策としてKeeper初の“新車用”コーティングとして発売した、「EXキーパー」を中心に会社の総力を上げ、導入を推し進めると同時に、Keeperコーティングや洗車関連の商品などの営業活動を積極的に行っております。

その為、専門の営業部隊を「新車営業部」として精鋭の30名体制へ増強し、活動を行っております。その活動は、各メーカーへの純正採用も『SUBARU WダイヤモンドKeeper』を始めに着実に実りつつあります。

既存の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いての分野の営業を「アフター営業部」として、さらに充実させ活動をしていきます。そのアフターマーケットにおいては、コロナ禍のなかで、今乗っている「愛車を清潔に・キレイに・長く」乗ろうと、コーティングの需要が高まりをみせており、施工台数が増加しております。

だからこそ、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積極的に行っております。その一環として、Keeper施工者のコーティング技術力の向上を目的とした、第7回キーパー技術コンテストを5月より開催をいたします。

また、昨年12月に発売を開始した新製品『窓ガラスのウロコ取り』と『布シートコーティング』も順次、導入店が増えております。

加えて、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、スマホ用のコーティングは、全国のドコモ店舗での施工件数が増加しております。さらに昨年の12月11日より、「Keeperコーティングfor docomo select」という商品名となった事で、さらにドコモ店舗への導入が加速度的に進んでおります。

それ以外にも、看板やお風呂などへのコーティングもテスト施工が始まり、今後のサービス拡大に向け活動がスタートしております。

キーパーLABO運営事業の新規出店は、年間8店舗前後の新規出店を計画しております。今期においては、上半期は2店舗、下半期に6店舗の8店舗をオープン予定でしたが、気象状況の悪化で工事スケジュールの遅れや居抜き物件の撤退時期の遅れなどにより2店舗のオープン時期が来期にずれ込む見込みです。

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。

そして、既存店においては、今あるニーズをしっかりと応えるべく、今後の需要拡大に備えて、隣地の借り増しによる敷地の拡大やブースの増設など設備の充実、新ブランディングデザインへの変更も多数計画しています。

店舗が拡大していくうえで、組織体制も重要であり、複数の店舗を担当するマネージャー職を中心とした体制作りを構築していきます。そして、店舗スタッフとのコミュニケーションを密にとり、お客様ニーズの発掘と人材育成にも力を入れ、技術・知識を軸としたサービスの向上を図っていきます。

昨年の6月より新しい予約システムを導入し運営を開始しております。お客様より予約がしやすくなったというご意見も沢山いただき大変好評で、webでの予約率が、従来に比べ、倍増しております。また、高単価のコーティングのご予約を多くいただくようになりました。今後は、この予約システムをキーパープロショップにも展開し、実装できるように進めております。

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」へは、2021年もスポンサーを継続していきます。それ以外のモータースポーツにもスポンサー活動を積極的に広げ、宣伝効果を得る事と車業界との関係強化を考え、行っていきます。

2020年より強化をしたEXキーパーやWダイヤモンドキーパーをユーザーの方に取り上げて貰ったことや、自動車専門雑誌の記者や自動車評論家にEXキーパーを取材してもらい、それが高い評価に伴って、SNSで拡散し沢山のKeeperファンを作る事に繋がりました。今後もこの活動を継続すると共に、インフルエンサーなどの影響力がある方にKeeperを取り上げてもらったり、車好きだけではなく、一般の方が読まれているような自動車雑誌や一般雑誌紙などにも取り上げてもらうなどの活動を進め、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いきます。

広告宣伝費は、4億33百万円（前事業年度比0.6%減）を見込んでおります。

以上を踏まえ、今期の見通しを、売上高115億35百万円（前事業年度比32.6%増加）、営業利益27億円(前事業年度比97.6%増加)、経常利益27億5百万円(前事業年度比96.9%増加)、当期純利益は18億6百万円(前事業年度比97.8%増加)の過去最高の増収増益を見込んでおります。

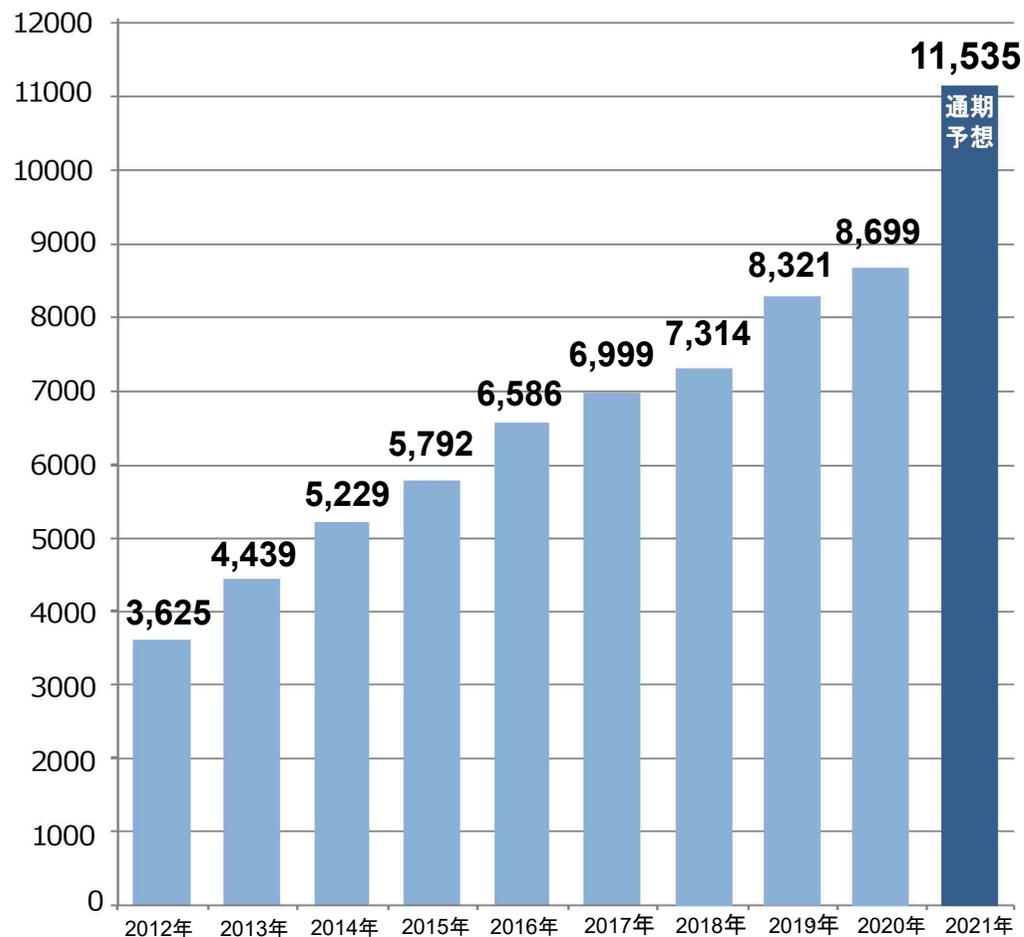
損益

単位:百万円

	2020年 6月期	売上比	2021年 6月期	売上比	前期 増減額	前期 増減比
売上高	8,699		11,535		2,836	32.6%
キーパー製品等関連事業	4,647	53.4%	5,825	50.5%	1,178	25.3%
キーパーLABO運営事業	4,052	46.6%	5,709	49.4%	1,657	40.8%
広告宣伝費	436	5.0%	433	3.7%	- 3	-0.6%
営業利益	1,366	15.7%	2,700	23.4%	1,334	97.6%
経常利益	1,373	15.8%	2,705	23.4%	1,332	97.0%
当期純利益	913	10.5%	1,806	15.6%	893	97.8%

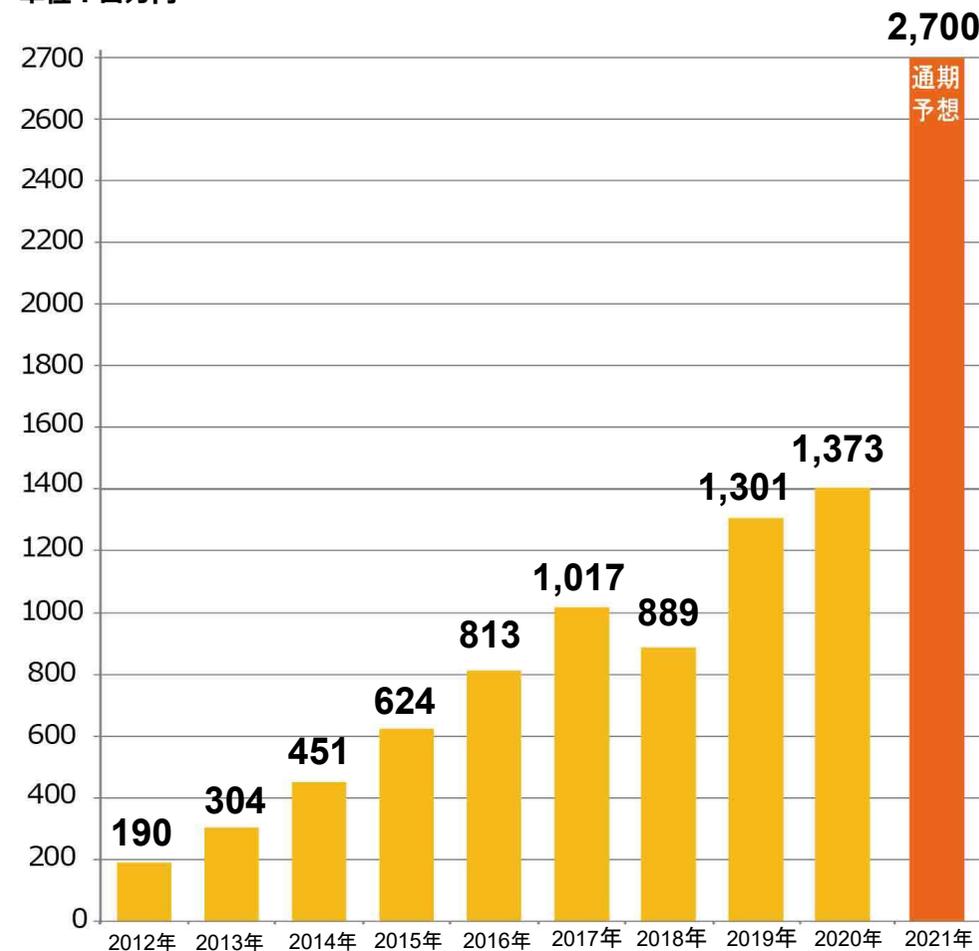
売上高 推移

単位：百万円



経常利益 推移

単位：百万円



指標等

単位:円・%

		2020年6月期	2021年6月期(予想)
1株当り情報	EPS (1株当たり純利益)	64.6円	63.8円
営業指標	売上高経常利益率	15.8%	23.4%
財務指標	ROE (自己資本利益率)	16.7%	—

(注) 2020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、2021年6月期予想は開示しておりません。

■ 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、中期的に配当性向30%を目標といたします。

■ 配当予想

- ・ 上記の基本方針を踏まえ、2021年6月期は1株当たり年間配当金を2020年6月期の年間7.5円から17円へと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
2021年6月期 (予想)	—	17円	17円	26.6%
2020年6月期	—	7.5円	7.5円	23.2%
2019年6月期	—	6円	6円	20.0%

当社は、2020年10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。そのため2019年6月期に当該株式分割が行われたと仮定し配当額を算出しております。

■ 株主優待制度

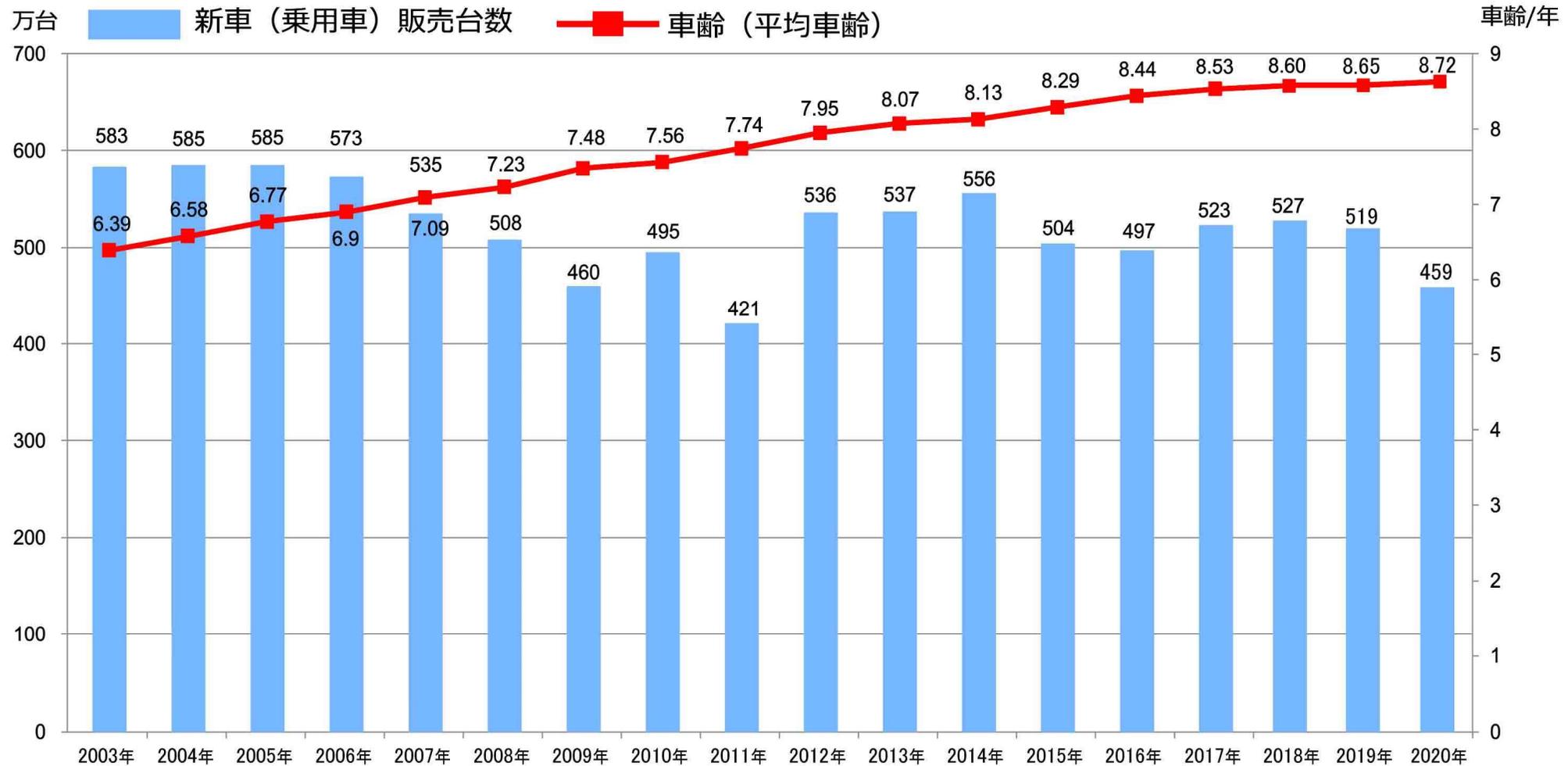
- 株主の皆様の日頃からのご支援に感謝するとともに、当社株式の魅力を高め、より多くの当社株式を中長期に保有していただくことを目的として2020年8月11日に株主優待制度を変更いたしました。
- 継続保有期間6か月以上の株主様に対し、優待カードおよびV T ホールディングスグループ会社の店舗（以下「V T H D店舗」といいます）にてご利用いただける新車・中古車購入時利用優待券30,000円を贈呈いたします。
継続保有期間とは、前年12月末および今年6月末に同じ株主番号で100株以上の保有をいただいていることです。
- 下記の通り、保有株式数に応じて、全国のキーパーラボ店舗でご利用いただけるキーパーラボ優待カードおよびV T H D店舗にてご利用いただける新車・中古車購入時利用優待券30,000円を贈呈いたします。

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 V T H D店舗新車・中古車購入時利用優待券30,000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および V T H D店舗新車・中古車購入時利用優待券30,000円
2,000株以上	キーパーLABO全サービス商品 30%OFFおよび V T H D店舗新車・中古車購入時利用優待券30,000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

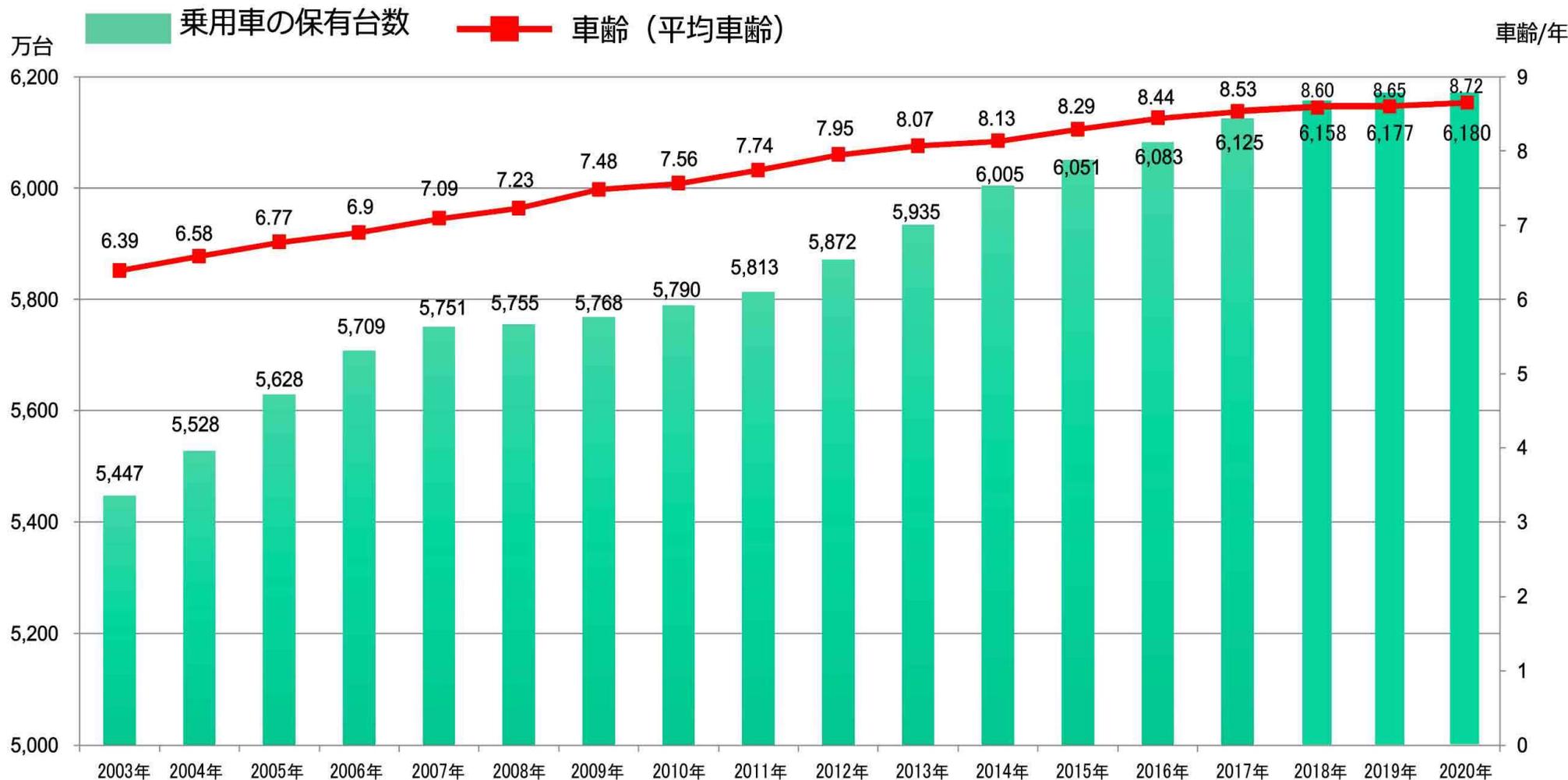


参照：一般社団法人日本自動車販売協会連合会、一般社団法人自動車検査登録情報協会

【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



- 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>