

2021年6月期 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6月末 現在）
従業員数	正社員644名、パート・アルバイト50名（2021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

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4月 キーパープロショップ 6,098店舗・キーパーLABO 直営店86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

	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		11,801		3,102	35.7%
キーパー製品 等関連事業	4,647	53.4%	5,822	49.3%	1,175	25.3%
キーパーLABO 運営事業	4,052	46.6%	5,978	50.7%	1,926	47.5%
広告宣伝費	436	5.0%	391	3.3%	△45	△10.3%
営業利益	1,366	15.7%	3,021	25.6%	1,655	121.0%
経常利益	1,373	15.8%	3,022	25.6%	1,649	120.0%
当期純利益	913	10.5%	2,133	18.1%	1,220	133.6%

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

当事業年度（2020年7月1日から2021年6月30日）における我が国の経済は、新型コロナウイルス感染症の影響による下振れリスクはあったものの、自動車や半導体関係を始めとする製造業の回復や設備投資需要の持ち直しに牽引され、同感染症の影響による景気の落ち込みからは緩やかな回復基調で推移しておりますが、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。

【第1四半期】

2021年6月期のスタートである、第1四半期会計期間(2020年7月から2020年9月)におきましては、売上高は27億19百万円（前年同期比20.6%増加）、営業利益は7億11百万円（同144.0%増加）と大幅な増収増益となり、順調なスタートとなりました。

【第2四半期】

第2四半期会計期間(2020年10月から2020年12月)におきましては、KeePerコーティングがYouTubeなどSNSでの高い評価を見て、施工台数が増加しました。特に最需要期である12月においては、「EXキーパー」や「ダイヤモンドキーパーシリーズ」の高単価・高付加価値のメニューを選ばれる方が急増しました。

その結果、売上高35億5百万円（前年同期比36.1%増加）、営業利益11億5百万円（同98.3%増加）と四半期の過去最高益を出すことができました。

【第3四半期】

続く、第3四半期会計期間(2021年1月から2021年3月)におきましては、カーコーティングや洗車に関わる事業において、例年1月～3月は需要が低くなる時期ですが、KeePerの認知度と信頼が格段に上がったことによって新車へのコーティング施工が大幅に増加した事もあり、創業以来初めて非需要期の1月と2月にそれぞれ単月で営業利益が黒字になりました。また、車が一番販売される3月には、むしろ需要期のような大きな実績となりました。

その結果、売上高24億41百万円（前年同期比39.0%増加）、営業利益4億93百万円（同245.0%増加）となり、大幅な増収増益を果たすことが出来ました。

【第4四半期】

直近の、第4四半期会計期間(2021年4月から2021年6月)におきましては、昨年は、新型コロナ禍で4月はキーパー製品等関連事業においてはスクールの中止や営業活動の自粛をし、キーパーラボ運営事業については、時短営業や休業などの影響を受けている月でしたので、一概には比べられませんが、売上高31億34百万円（前年同期比48.4%増加）、営業利益7億10百万円（同

89.6%増加)となり、新しい次元に入った実績が続きながら、更にKeePerコーティングの需要は上昇し続けております。

この好調の主な要因は、昨年2月に発売を開始した、新車用の高付加価値のコーティング「EXキーパー」を、沢山のユーザーに取り上げてもらったり、自動車専門誌の記者や自動車評論家に取材してもらい、その高い評価が紙面に掲載されたりして、良い評判が出来上がり、それがSNSで高い評価を伴って拡散した事で、KeePerが信頼できる本物のコーティングとして定着し、新車を買われたお客様が、最上級メニューである、「EXキーパー」や「ダイヤモンドキーパーシリーズ」などのKeePerコーティングを指名して選ばれるお客様が大幅に増加しております。

また、ユーザーやモータージャーナリストなどは、一度KeePerを施工された方であれば、必ずKeePerのファンになり、そのままKeePerのサービスを利用し続けてくれる方が沢山いらっしゃいます。

それに加え、「人々の清潔意識」が上がっている事と、今乗っている愛車を「長く」乗ろうと、愛車をリフレッシュする為や、新たに中古車を買われた方の、「ダイヤモンドキーパーシリーズ」や「クリスタルキーパー」の施工も非常に多くなり、2万円～20万円までの幅広い価格帯のコーティングを持っている、KeePerの強みが増してきております。

このようなKeePerにとってのポジティブな要素によって、大きな流れの変化を感じ取り、期中の8月時点で、大幅な人員増を急ぐ決断をして、4か月で100名の中途入社を得、4月の新卒入社70名を得たことが、中盤から終盤にかけての絶好調を支える大きな力になっております。

また、期中にLABO店舗全店の断熱天井の設置や照明のLED化によって作業環境が大幅に改善されたことが、結果的に収益向上にも大きく役立っています。

モータースポーツ・スーパーGT500クラスへのスポンサー活動も今年で8年間継続し、毎年のようにシリーズチャンピオン争いを行っている「KeePer TOM'S GR Supra」の活躍もあり、車好きの方にもコーティングはKeePerを選ばれる方が増えており、全国的にKeePerの輪が広がってきているのを感じます。

キーパーLABOについては、今期は合計5店舗の新規出店にとどまりました。そして、今あるニーズにしっかり応えるべく、今後の更なる需要拡大に備えて、既存店舗の拡大やブースの増設、新ブランディングデザインへの変更を積極的におこないました。

【通期】

その結果、当事業年度における売上高は118億1百万円（前年同期比35.7%増加）、営業利益は30億21百万円（同121.0%増加）、経常利益は30億22百万円（同120.0%増加）、当期純利益は21億33百万円（同133.6%増加）と大幅な増収増益となり、過去最高益を更新する事が出来ました。

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、新型コロナウイルス感染症の拡散により、外出制限などがあり、本業である燃料油販売数量の低下が続いておりましたが、ここへきてマイカーに乗る機会が大幅に増えた事もあり、活気を取り戻し、お客様のご来店が完全に元通りに戻りました。それに加え「愛車を清潔に、キレイに、長く乗ろう」の需要は引続き高く、コーティング、洗車共に賑わいをみせております。

そして、YouTubeなどのSNSなどで情報や評判をしっかりと見られて、KeePerを指名買いされるお客様が、キーパープロショップへも大きな効果としてみられ始めました。その為、EXキーパーへのニーズも高まり、EXキーパー1級資格を取得し、『EXキーパー施行取扱店』となった店舗が、1,587店（2021年6月末現在）となりました。その事で、もちろんEXキーパーの施工が増えるのですが、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、お客様が選びやすくなり、ダイヤモンドキーパーシリーズが「新車・既販車」とともに増加しております。

そして、ガソリンスタンド業界では、1年に1回のリピートでの施工が多くあり一番人気でもある、クリスタルキーパーも増加しており、その結果、ダイヤモンドキーパー・クリスタルキーパーの施工で使用するダイヤモンドキーパーケミカルの出荷数量が約20%増加となりました。

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、引続き、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コーティングの純正採用の獲得に向け、積極

的に活動をしております。

昨年10月に、KeePerとして初の新車用純正コーティングとして、採用された、高級ボディーコーティング『SUBARU WダイヤモンドKeePer』が採用され、全国各地にあるスバルディーラーにて、順調に導入が進み、施工台数が着実に増加しております。今後は、さらなる拡販に向け、サービス商品の追加やWeb関連の販促物の強化を行っています。加えて、日本国内におけるモータースポーツSUPER GT 300クラスに参戦する新型「SUBARU BRZ R&D SPORT」へスポンサードし、KeePerのブランドアピールをしております。

また、ユーザーに人気があり、かつリピート率の高い、KeePerコーティングをSUBARUディーラー店舗内でも導入する企業が多くなってきており、一番の得意分野でもある技術研修の依頼が多くなってきました。今後も他社との差別化をするためにも、車をキレイにするビジネスを積極的に導入される企業が多くなることが予想されます。

新商品として、「樹脂フェンダーキーパー」を4月より発売開始しました。最近のSUV系の車には、無塗装の樹脂でできたフェンダーを装着した新車が多く出ています。その樹脂部を従来の無塗装樹脂コーティングのように一時しのぎの黒色復活ではなく、紫外線をシャットアウトして、再白濁を防いで、しっとりとした樹脂そのものの発色とツヤを1年間確実に守りきります。

ユーザーから「この商品を待っていたよ」と反響も高く、すでに多くの施工に繋がり、発売早々にアラカルトメニューの定番の人気メニューとなりました。

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で生活傷からしっかりと守る為、ドコモのキャリアショップで好評です。そして、この製品は、「KeePerコーティング for docomo select」として昨年12月に純正採用がされ、着実に導入店舗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をおこなっております。

これらの活動の結果、キーパー製品等関連事業の売上は58億22万円(前年同期比25.3%増加)となりました。当セグメントにおける営業利益は、内部取引控除後17億38百万円(同75.0%増加)となりました。

② (キーパーLABO運営事業)

キーパーLABO運営事業については、「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実績が続きながら、KeePerコーティングがYouTubeなどのSNS上での高い評価を見て、高額商品の需要が高くなって、更にKeePerコーティングの人気は上昇し続けております。

2021年6月期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、施工がぐんぐん増え、施工台数が5,859台、売上で約8億96百万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、“真ん中効果”で新車・既販車とも施工が大幅に増加し、施工台数は前年比44.2%増加の30,301台、売上で約18億86百万円と大きく伸びております。

また、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増加し、23.9%増加、ピュア・ミネラルオフも27.0%増加となり、全てのKeePerコーティングにおいて非常に大きな伸びを示しております。

加えて、洗車需要も大きく向上し、総来店台数も29.1%増加と大幅に増加しました。そして、平均単価も前期11,732円から今期13,492円と15.0%大幅に押し上げており、キーパーLABOの運営効率が大幅に向上しております。

キーパーLABOの運営効率を上げるもう一つの要因として、昨年6月より導入した、「新Web予約システム」も大きく貢献しております。

この予約システムは、お客様が店舗の予約(混雑)状況をリアルタイムで見ることが出来、24時間いつでも希望の日時・コースの予約が完結出来る仕組みとなっており、ユーザーにとって大変便利なものとなっております。その為、Webでの予約率も従来に比べ倍増しております。

Webでの予約が増えたことで、「予約なしでのご来店」や「電話での予約」が激減し、店舗は作業や接客にも集中出来るようになり、来店客数が増加している中でも煩雑さが軽減されて、運営効率が大幅に改善されております。

店舗側もこのシステムを試行錯誤しながら、全店で使い方が統一され、大きな効果を発揮し、「来店台数」「新規顧客」「高付加価値コーティング」の増加と、驚くほどの効果がいくつも出てきています。

その結果、2021年6月期の1店舗当たりの月間平均売上は、前期418万円から今期594万円となり、前期比42.3%増加と大幅に上がっております。

新店開発においては、5店舗の新規出店にとどまりました。今期中にもう数店舗のオープン予定でしたが、気象状況の悪化や工事価格の上昇に伴い再設計するなど工事スケジュールの遅れがでて、店舗オープンが来期にずれ込んでおります。

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16日 千葉県佐倉市 佐倉店 オープン

2021年4月29日 兵庫県姫路市 姫路店 オープン

2021年6月26日 大阪府高槻市 高槻店 オープン

そして、今あるニーズにしっかりと応えるべく、今後の更なる需要拡大に備えて、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を積極的に行いました。

既存店の改装と新ブランディングデザインへの変更

2020年7月 大阪府 交野店 外装変更

2020年8月 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

2020年9月 愛知県 一宮店 全面改装

2020年11月 東京都 世田谷店 店舗拡大

2020年11月 愛知県 東海店 洗車スペース3台増設

2021年4月 愛知県 知立店洗車・仕上げ場スペース4台・ブース4台増設 新ブランディングへ変更

2021年4月 広島県 広島長楽寺店 洗車・仕上げ場スペース4台増設

2021年5月 愛知県 岡崎店 ブース4台増設

2021年6月 愛知県 大須店 洗車・仕上げ場スペース3台・ブース3台増設 新ブランディングへ変更

2021年6月 千葉県 船橋店 洗車・仕上げ場スペース4台・ブース2台増設 新ブランディングへ変更

2021年6月 東京都 三鷹店 洗車・仕上げ場スペース2台・ブース4台増設

既存店舗の空調、断熱対策

昨年の夏の猛暑から学び、今後も猛暑が続く事を想定し、既存店舗の空調、断熱対策の実施を早急に進め、全店終了し今年の夏は、適切な環境で高品質なコーティングが施工出来るようになっております。

最後に、人員体制については、新たな次元に入ったKeePerコーティングの需要の高さに合わせ、100名の中途採用の施策も昨年12月までには達成し、更にこの4月1日には70名の新卒生が入社し、LABO店舗で働くスタッフは122名強化の544名となり、営業部スタッフは22名強化の72名となり、会社全体では160名増の694名となりました。

この人員増によって例えばキーパーLABO運営事業の人件費で29.5%増加となっており、キーパーLABO運営事業の売上が47.5%増加になっており営業利益においては243.3%増加とセグメント利益が大幅に増収となっております。この事からキーパーLABO運営事業の運営効率が大幅に向上している事がわかります。

これらの活動の結果、当セグメントの当年度の売上高は59億78百万円（前年同期比47.5%増加）で、営業利益は12億82百万円（同243.3%増加）となりました。ただし、内部取引による費用が3億86百万円含まれており、換算すると16億69百万円となっております。

(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)

当事業年度末における総資産は、前事業年度末に比べ6億32百万円増加し、91億86百万円となりました。これは主として、建物が3億21百万円増加、土地が1億6百万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8億99百万円増加し、36億20百万円となりました。これは主として、未払金が2億54百万円増加、未払法人税等が5億24百万円増加、長期借入金が3億31百万円減少、資産除去債務が1億21百万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2億66百万円減少し、55億66百万円となりました。これは主として、利益剰余金が当期純利益により21億33百万円増加した一方で、配当により2億12百万円減少、自己株式が21億88百万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3億76百万円減少し15億17百万円(前事業年度末比19.9%減少)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30億93百万円(前事業年度比20億21百万円増加)となりました。収入の主な内訳は税引前当期純利益29億93百万円、減価償却費2億80百万円であり、支出の主な内訳は法人税等の支払額4億16百万円であります。

(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7億39百万円(前事業年度比5億80百万円減少)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6億24百万円であります。

(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27億31百万円(前事業年度比25億18百万円増加)となりました。支出の主な内訳は自己株式の取得による支出21億88百万円、長期借入金の返済による支出3億31百万円、配当金の支払額2億12百万円であります。

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%	3,542	38.6%	28	0.8%
現金及び預金	1,893	22.1%	1,517	16.5%	- 376	- 19.9%
受取手形及び売掛金	785	9.1%	1,046	11.4%	261	33.2%
固定資産	5,039	58.9%	5,644	61.4%	605	12.0%
有形固定資産	4,154	48.5%	4,588	49.9%	434	10.4%
投資その他の資産	884	10.3%	958	10.4%	74	8.4%
流動負債	1,436	16.7%	2,487	27.1%	1,051	73.2%
買掛金	286	3.3%	468	5.1%	182	63.6%
固定負債	1,284	15.0%	1,132	12.3%	- 152	-11.8%
純資産	5,832	68.1%	5,566	60.6%	- 266	- 4.6%
株主資本	5,831	68.1%	5,564	60.6%	- 267	- 4.6%
総資産	8,554	100.0%	9,186	100.0%	632	7.4%

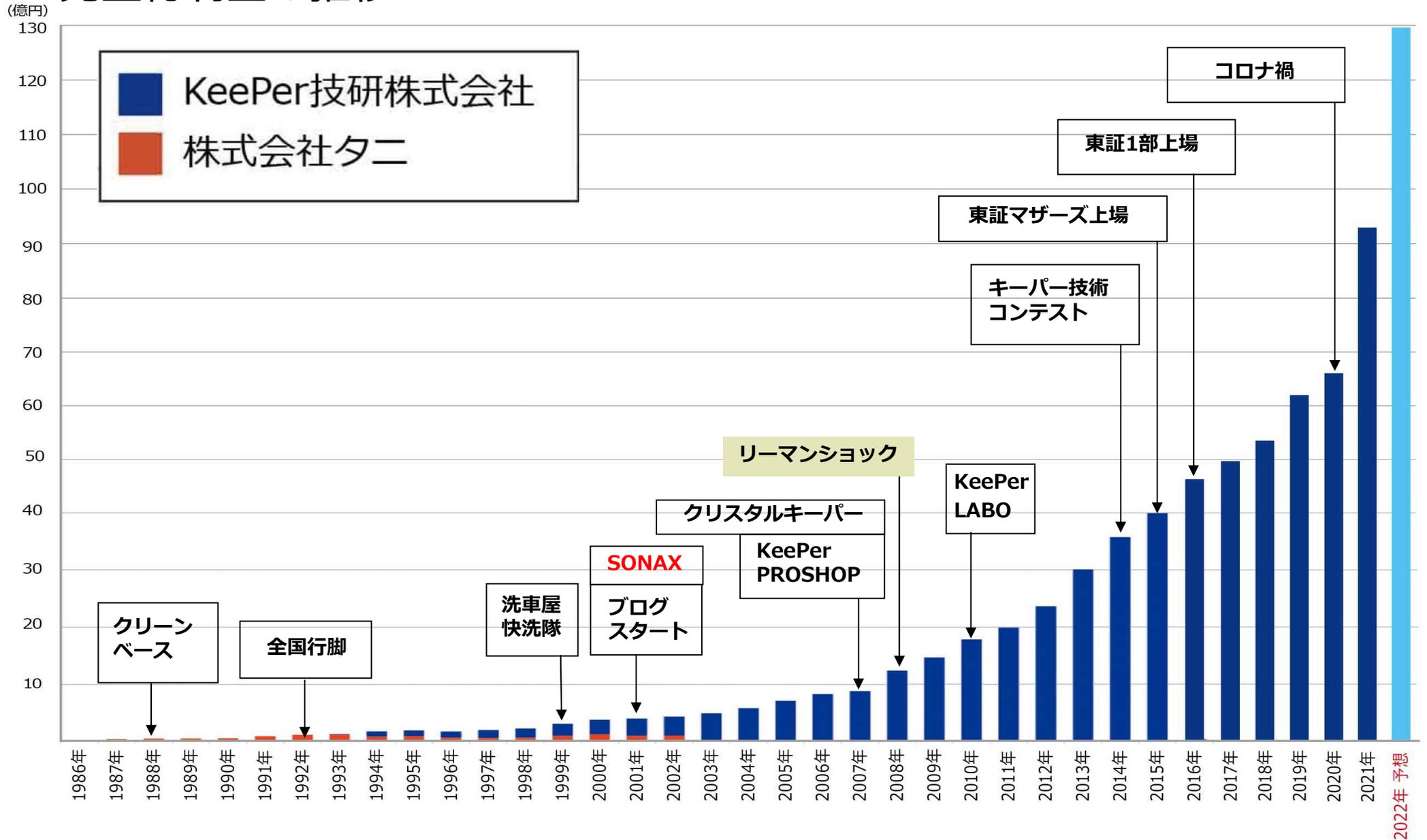
キャッシュ・フローの状況

単位：百万円

	2020年6月期	2021年6月期
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,072	3,093
投資活動によるキャッシュ・フロー	△1,320	△739
財務活動によるキャッシュ・フロー	△213	△2,731
現金及び現金同等物の期末残高	1,893	1,517

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において2年後に現在のアフターマーケットと同じ規模の売上を目指して営業活動を強化しております。

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、導入を推し進めております。

その為、体制の大幅な見直しをおこない、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活動として、昨年10月に採用されたSUBARUの『SUBARU WダイヤモンドKeePer』を始め、2021年9月1日より、愛知県名古屋市熱田区に本社を置くトヨタグループの自動車部品専門の卸売会社である、トヨタモビリティパーツ株式会社より、KeePerボディコートが発売される事となりました。

発売される商品は、高級タイプの「EXキーパー」と標準タイプの「ダイヤモンドキーパー」をラインナップいたします。

今後、トヨタモビリティパーツ（株）と協力をし、トヨタボディコート市場の拡大を図る営業活動をおこなってまいります。

既に、営業活動は、スタートし、各地区で順次商品紹介が始まり、製品の出荷は、第2四半期から出始める予定です。その為、このキー

パー製品等関連事業のセグメントでの売上予測も前年比約40%増と大幅増を見込んでおります。

そして、アフターマーケットにおいても、KeePerのブランドカアップと共に、愛車を「清潔に・キレイに・長く」乗ろうと、新車・既販車ともにコーティングの需要が高まりをみせており、EXキーパーやダイヤモンドキーパーの施工台数が増加しております。

そんな中、EXキーパーの施工が出来る『EXキーパー施工取扱店』は、専用のコーティングブースが必要なため、キーパープロショップ6,065店舗中、1,587店（2021年6月末現在）となっております。しかし、今のEXキーパーのニーズの高まりを考えると、取扱い店舗数が少ない為、ブースがなくても、EXキーパーの受注とメンテナンスが出来る「EXキーパー取扱店」制度を作りました。

※「EXキーパー取扱店」で受注したEXキーパーは、EXキーパー取扱店が所属する会社が登録・運営をしている「EXキーパー施工取扱店」で、EXキーパー1級資格者が施工。

今後はさらにEXキーパーの需要拡大を見据え、そしてお客様の利便性を考えると、この「EXキーパー取扱店」を広げる活動をしていきます。

そして、キーパーLABOで「来店台数」「新規顧客」「高付加価値コーティング」の増加と大きな成果を上げた、新予約システムをいよいよキーパープロショップへも展開を始めます。

まず、7月12日より、web予約を先行37店舗のキーパープロショップでテスト運用を開始し、テスト運用開始から数日間で既に、予約が

多い店舗では「70件」を越す予約をいただいております。しかし改善事項もあり、改修・改善を重ねて、全店への運用開始に向け、着々と前進しております。

今後は、さらにKeePerの予約ページ（ランディングページ）を制作し、「キーパーの公式予約ページとして」どんどん告知し、沢山のお客様がこられる予約ページを展開していきます。

さらに、この需要をしっかりと掴むべく、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いきます。その一環として、今年の12月にはキーパー選手権を開催や、年明けの2022年の春には、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の開催を予定しています。

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、全国のドコモ店舗で施工件数が着実に増加しております。

そして、看板へのコーティング事業については、看板事業をされている方がよく読まれる雑誌に、KeePerの広告を載せた事で、KeePerの代理店をしたいという企業が出てきており、既に看板事業のノウハウをお持ちの企業の方と力を合わせ、看板へのコーティング事業を広められるようにしていきます。

最後に、海外事業については、新型コロナウイルス感染拡大もあり、引続き先行き不透明な状況が続いており、再開の目途が立っておりません。

キーパーLABO運営事業は、新規出店を年間10店舗前後を計画している事に加え、KeePerの需要拡大と共に全国各地に広がっている、キーパープロショップ、カーディーラーへのサポート強化も考え、全国47都道府県に出店し、全国くまなくキーパーLABOを広げて行きます。

今後の新規出店予定

2021年9月オープン予定 愛知県蒲郡市 蒲郡店（仮称）

2021年9月オープン予定 神奈川県茅ヶ崎市 茅ヶ崎店（仮称）

2021年10月オープン予定 富山県富山市 富山店（仮称）*富山県初

2021年11月オープン予定 神奈川県厚木市 厚木店（仮称）

2021年11月オープン予定 北海道札幌市白石区 白石店（仮称）

2021年11月オープン予定 群馬県前橋市 前橋店（仮称）*群馬県初

2022年1月オープン予定 福岡県福岡市博多区 博多店（仮称）

2022年3月オープン予定 埼玉県新座市 新座店（仮称）

そして、既存店舗の拡大やブースの増設など設備の充実を継続しておこなっていきます。新ブランディングデザインへの変更を今期中には全て終わる予定です。

昨年の6月より新しい予約システムを導入し、大きく運営効率が上がっている物をさらにブラッシュアップすると共に、POSシステムを改良し、お客様にとって使い易く、スタッフにとっても効率のよい店作りをしていきます。

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・課長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。

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キーパーをユーチューバーの方に取り上げてもらう事や、自動車専門雑誌の記者や自動車評論家にEXキーパー取材してもらう活動は継続的に行っていきます。

早速、この7月には、幅広い世代から愛され、誰もが知っている有名芸能人のYouTubeチャンネルで伝えてくれました。沢山のチャンネル登録を持たれている、有名人なので公開開始から多くの方が動画を見られ、早速、動画を見られた方からの多くの施工依頼が入っており、今後大きく期待が出来そうです。

なので、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、5億35百万円（前事業年度比45.1%増）を見込んでおります。

SDGsの取組について

当社は、持続可能な世界実現に向け国連が定めた、2030年までの国際的な目標であるSDGs（Sustainable Development Goals（持続可能な開発目標））の理念に共感し、事業活動と社会貢献活動を通じて目標達成に貢献します。

SDGsの取組として、当社事業を広げる事、そのものが、目標達成に貢献できると考えております。それは、EXキーパー、ダイヤモンドキーパー、クリスタルキーパーなどのキーパーコーティングは、強い撥水力（水はじき力）によって、普通の雨が降ると、雨がその撥水力によって弾かれるだけでなく、KeePerコーティングによって砂などの汚れが、塗装にくっついていないので、雨の中に拡散して、雨と一緒にはじかれて落ちてしまうのです。だから、KeePerコーティングをされたユーザーは、みなさん「洗車をする回数がものすごく減った。」と、口を揃えておっしゃいます。

なので、雨が降ると車がキレイになってしまう訳で、普通、雨が降ると車が汚れるという常識と正反対の現象がおこります。KeePerコーティングをすると「洗車の回数が減る。」のは、手間と時間の節減になるのと同時に、真水の節約にもつながりますし、洗剤使用の節減にも繋がります。

さらに、車がキレイな状態が続く事で、車の価値を守る事も出来、年々長くなっている、車齢と相まって、車を大切に、車を長く乗るようになって、車の製造によって発生するCO2の節減になり、持続可能なカーライフプランの提供にも繋がります。

以上を踏まえ、今期の見通しを、売上高166億8百万円（前事業年度比40.7%増加）、営業利益 43億29百万円(前事業年度比43.3%増加)、経常利益 43億35百万円(前事業年度比43.4%増加)、当期純利益は28億64百万円(前事業年度比34.3%増加)の過去最高の増収増益を見込んでおります。

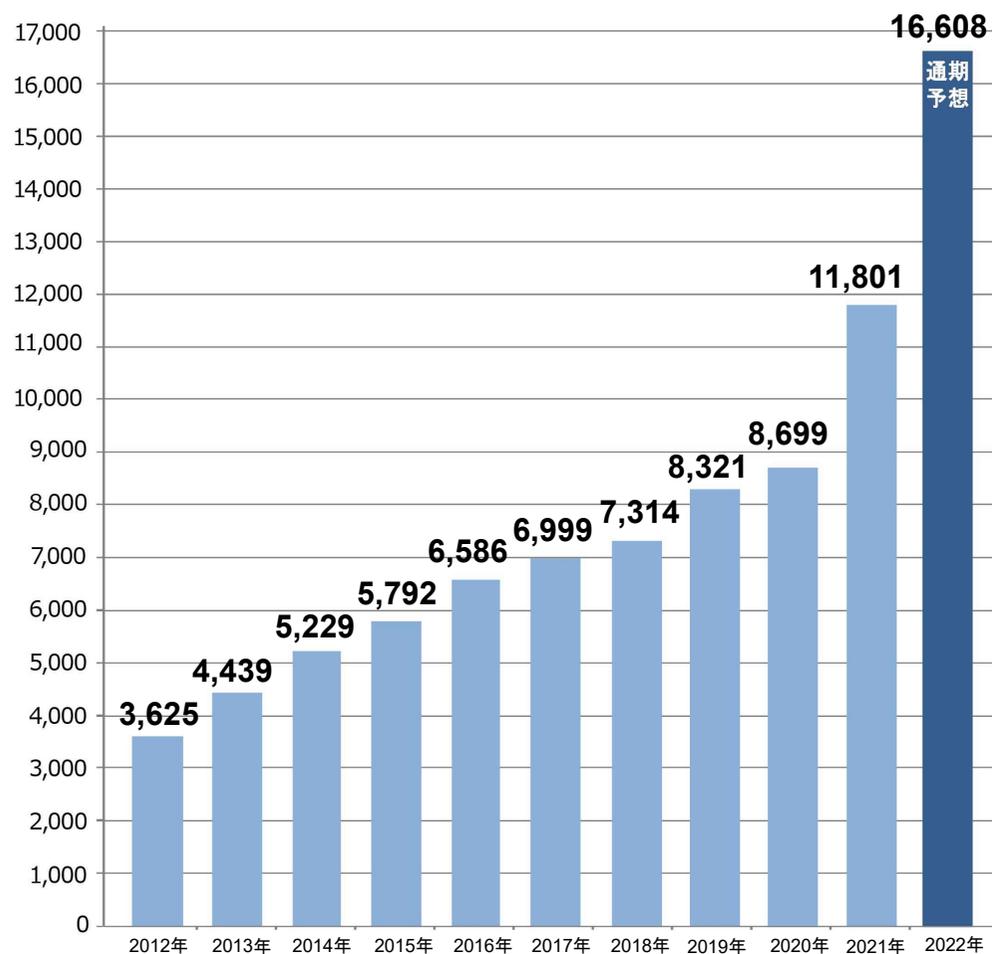
損益

単位:百万円

	2021年 6月期	売上比	2022年 6月期	売上比	前期 増減額	前期 増減比
売上高	11,801		16,608		4,807	40.7%
キーパー製品等関連事業	5,822	49.3%	8,520	51.3%	2,698	46.3%
キーパーLABO運営事業	5,978	50.7%	8,088	48.7%	2,110	35.3%
広告宣伝費	369	3.1%	535	3.2%	144	45.1%
営業利益	3,021	25.6%	4,329	26.1%	1,308	43.3%
経常利益	3,022	25.6%	4,335	26.1%	1,313	43.4%
当期純利益	2,133	18.1%	2,864	17.2%	731	34.3%

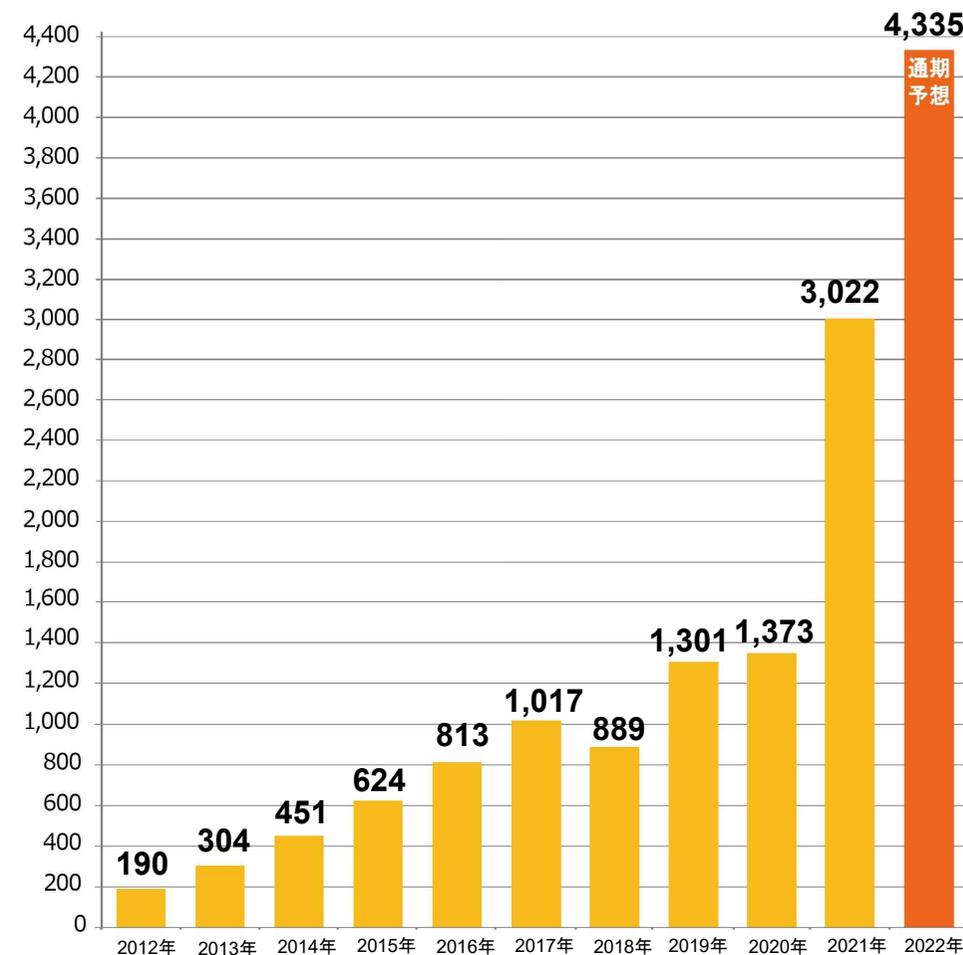
売上高 推移

単位：百万円



経常利益 推移

単位：百万円



指標等

単位:円・%

		2021年6月期	2022年6月期(予想)
1株当り情報	EPS (1株当たり純利益)	75.6円	105.0円
営業指標	売上高経常利益率	25.6%	26.1%
財務指標	ROE (自己資本利益率)	37.4%	—

(注) 2021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、2022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、2022年6月期は1株当たり年間配当金を2021年6月期の年間20円から28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
2022年6月期 (予想)	—	28円	28円	26.7%
2021年6月期	—	20円	20円	26.4%
2020年6月期	—	7.5円	7.5円	23.2%

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2020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

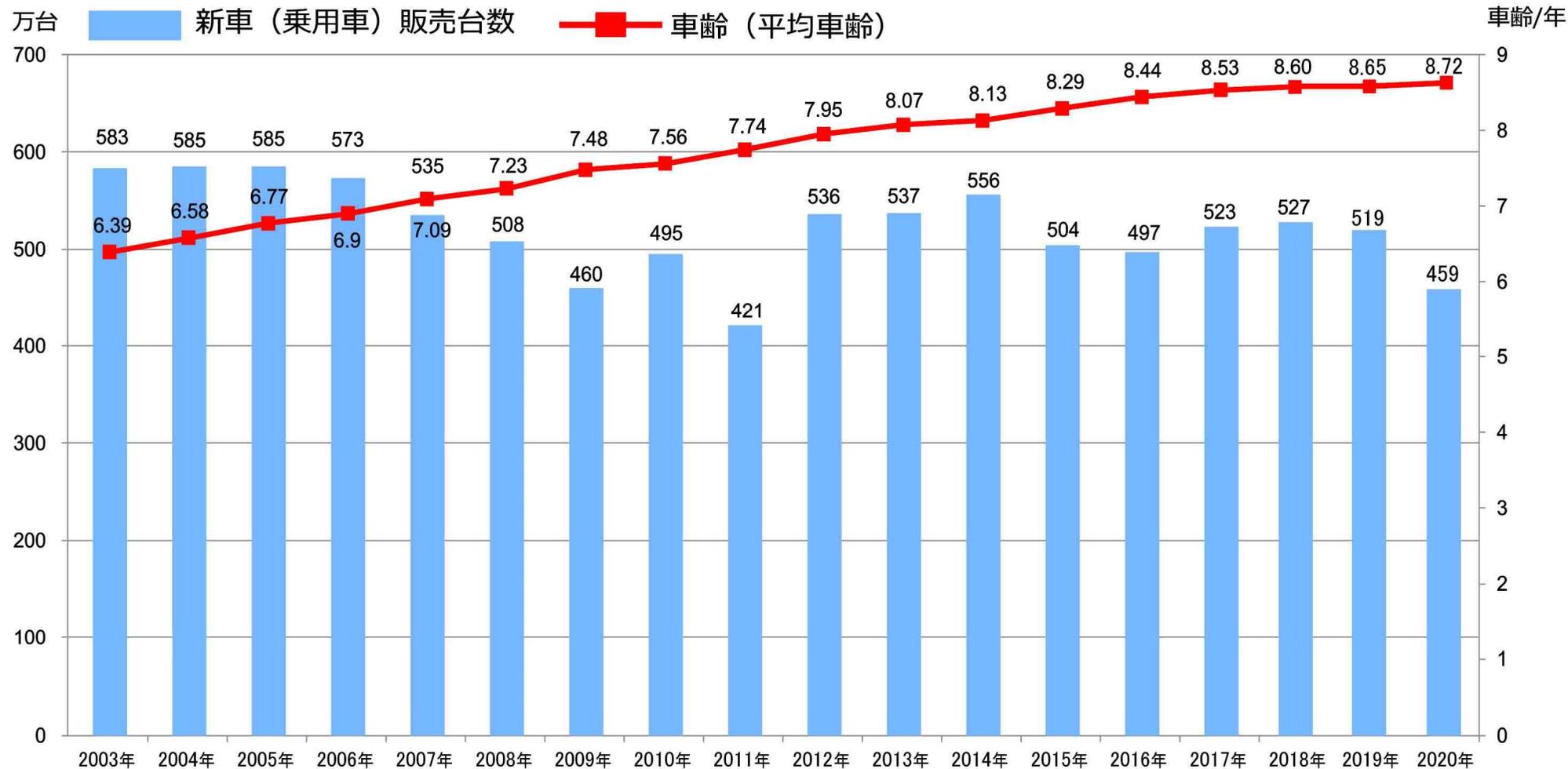
- 株主の皆様の日頃からのご支援に感謝するとともに、当社株式の魅力を高め、より多くの当社株式を中長期に保有していただくことを目的として2020年8月11日に株主優待制度を変更いたしました。
- 継続保有期間6か月以上の株主様に対し、優待カードおよびV T ホールディングスグループ会社の店舗（以下「V T H D店舗」といいます）にてご利用いただける新車・中古車購入時利用優待券30,000円を贈呈いたします。
継続保有期間とは、前年12月末および今年6月末に同じ株主番号で100株以上の保有をいただいていることです。
- 下記の通り、保有株式数に応じて、全国のキーパーラボ店舗でご利用いただけるキー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

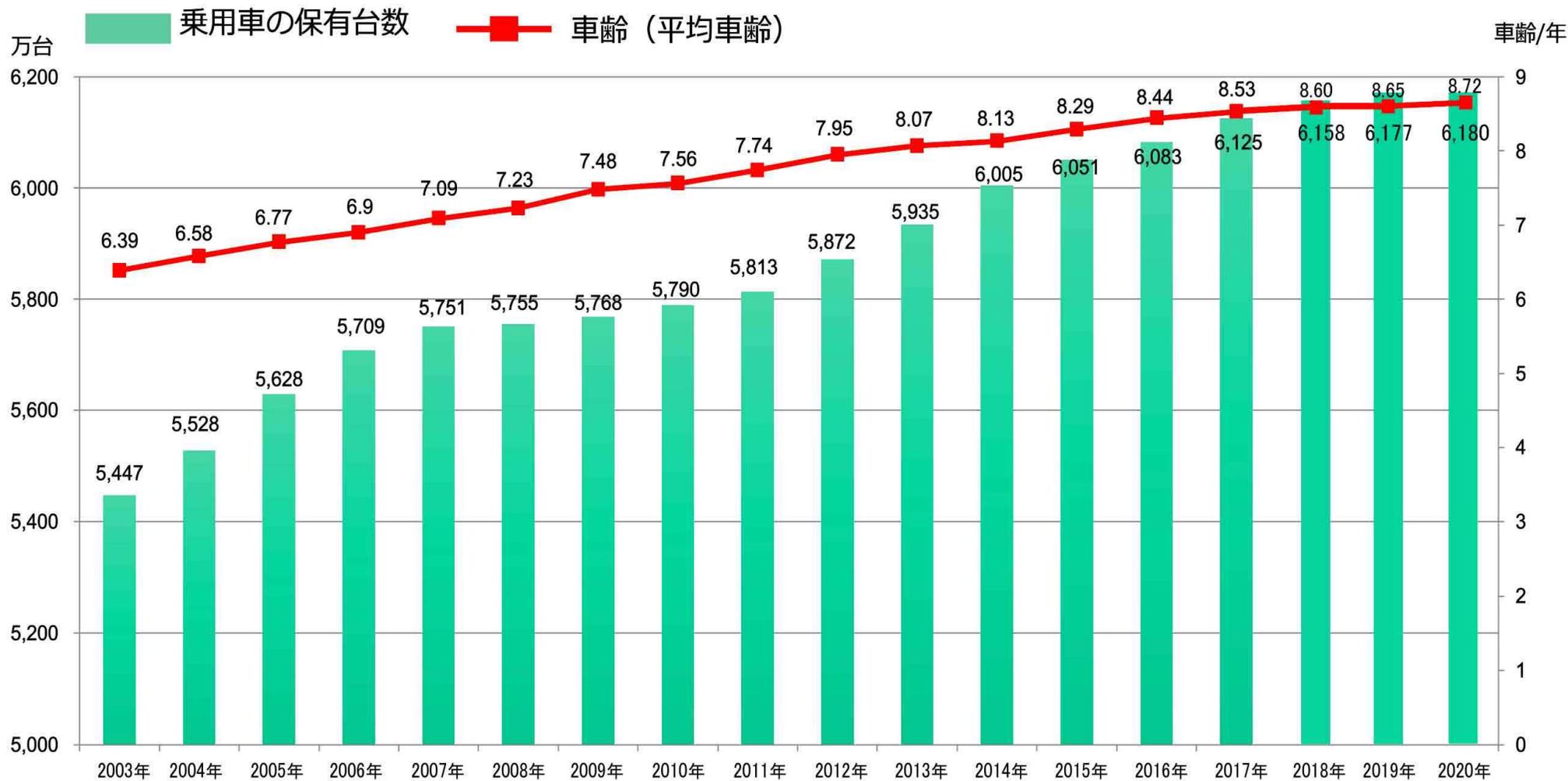


参照：一般社団法人日本自動車販売協会連合会、一般社団法人自動車検査登録情報協会

【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 ⇒ 2020年の8.72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>