



2022年1月4日

各 位

会 社 名 K e e P e r 技 研 株 式 会 社  
代 表 者 名 代 表 取 締 役 社 長 賀 来 聡 介  
(コード番号：6036 東証第一部・名証第一部)  
問 合 せ 先 総 務 部 部 長 小 野 繁 範  
(TEL：0562-45-5258)

### 「キーパーラボ運営事業とキーパー製品等関連事業の月次速報(12月度)」

当社のキーパーラボ運営事業の直営店の月次売上等とキーパー製品等関連事業の月次売上と、その合計、会社全体の月次売上等もお知らせ致します

#### 2021年12月のキーパーラボ運営事業

直営店 88 店全店合計で前年比 24.2%増加の 998,955,669 円と、大台 10 億円にわずか百万円余り足らずで終わりました。前年実績のある 84 店舗の既存店前年比では 18.5%増加の 953,238,392 円。

12 月は毎年、平月に比べると約 1.7 倍の売り上げがあるので、そんな中での前年比 24.2%増加は人員的に過労働になっていないか心配ですが、2021 年 12 月の人時生産性は 7,834 円/人時に比して、前年 2020 年 12 月の人時生産性は 8,469 円/人時であり、むしろ 2021 年は 7.4%改善されています。これは1年間の人員強化の成果と、事前の応援体制の手配の成果。今年から応援人員も人時生産計算に入れるルールへの変更の影響もありました。

2021 年 12 月の販促活動として「地域指定郵便」使った DM 郵送を実施しました。過去の年末企画と言えば、店舗の周辺地域の新聞に「折り込みチラシ」を挟み込むのが定番でした。しかしこれは、ほとんど見られていないのが最近の実態で、かといって、すでに持っている顧客の住所に郵送すれば、確実に見ていただけるのは間違いないのですが、それでは、新規の人には何も届けることが出来ません。そこで今年は「地域指定郵便」と言う新しい配達制度を使って、店舗の近隣の住宅に対して、住所なしで、一定の指定地域に対して直接 DM を郵送したのです。店舗のお客様であるかどうかは全く区別無しで、地域の皆さん全部にです。

更に DM と言ってもハガキタイプの小さな紙面ではなく、A4 サイズの厚紙に両面 4C ですべて告知の印刷がされ、片面の隅っこに「地域指定郵便」と印刷されているだけで、すごく存在感があって、チラシの DM の中に紛れ込むことなく、お客様に確実に届くようです。すごく存在感があって、これならキチンと見ていただけるなあと思えました。この DM が届いた日以降、新しいお客様を中心に明らかにご来店数が増え、この 12 月のご来店数が前年同月比 13.7%増加になっている一つの大きな要因になっています。あるいは、「KeePer をすると、雨が洗車になるので、

汚れが落ちて、洗車が減ります。」のプロモーションがお客様に響いたのかもしれませんが、いずれにしても、新規の予約が明らかに増えています。

これを有効と判断したならば、キーパープロショップなどに関わる全ての販促活動の具体的なツールを提供していくことになります。

更に特徴的なのは、KeePer コーティングの販売商品の構成が、付加価値の高い商品に移動する動きが一層進んでいる事です。

最高付加価値・最高価格の EX キーパーが前年比で一番高い 41%増の 1,181 台施工であり、特に西日本では前年比 54%増加で、非常に高い伸び率です。これは二番目に価格の高いダイヤモンドキーパーの販売にも同等の傾向があります。これは、キーパーラボ運営事業部として期首に出した方針「お客様に一番大きな満足を提供できる EX キーパー等を、自分勝手な遠慮なんかを捨てて、自信を持ってお勧めしていこう。」を実行し、特に西日本についてよく実行できた結果と言え、これは平均単価の上昇という現象で現れます。

しかし、この 12 月はわずか 4.2%の平均単価上昇にとどまっていますが、これは年末近くに全国的な雪が降り、単価の低い洗車でこの汚れを落とそうというニーズが急に高まったという事と、世界的な半導体不足の影響を受け、新車の納車が遅れているため、新車購入と合せて KeePer コーティングの施工を希望されるお客様からのご予約の多くが、1 月や 2 月にずれ込んでいる事、そして、先の地域限定郵便 DM の効果もあって来店台数が増え、洗車の割合が少し上がったことが平均単価の伸びを抑えており 4.2%の伸びにとどまった要因であると考えます。

結果、既存店 84 店舗において、来店台数 13.7%×平均単価 4.2%上昇=売上 18.5%増加になって、1 店舗平均 11,484,800 円、人時生産性 7,866 円/人時、平均単価 15,491 円

キーパーラボ全店 88 店舗においては、4 店舗の新店増加と、既存店で 18.5%の売上増加で 24.2%の増加となって、1 店舗平均 11,351,769 円、人時生産性 7,834 円/人時、平均単価 15,543 円

既存店と全店の絶対額を除いたすべての指数が、ほとんど変わっていない事実から言えるもう一つの結果として、この半期の期間中にオープンした新店 4 店舗が、オープンしたその当初から既存店と何ら変わらぬ実績を上げるようになっている事です。これは、KeePer、あるいはキーパーラボの知名度が、新しい次元に入って、ほとんど周知期間を必要としないようになっている事です。

今年の12月は、1店舗当たりの平均売り上げが1千万円の大台を一举突破し、1千1百万円台に突入した。これはこの事業において売り上げにおいても新しい次元に入ったことと言えます。

- 1.これは既存店において店舗のキャパシティアップの為の敷地拡大を複数店において実施したこと。
- 2.それが出来ない店舗においても、車を移動しない洗車場に追加工事をした。
- 3.コーティングブースの設置標準を5台と考えて、極力拡大を実行したこと。
- 4.店舗の売り上げが増えることが即、労働の過重に繋がらないように、人員を確保する施策を常時実施し、人時生産性の抑制に努めたこと。
- 5.「自然の雨が洗車になる。」など、環境問題を意識した新しいコンセプトを打ち出して、より多くの販売先の支持を得ようとした。

### 2021年12月、KeePer製品等関連事業

前年の売上げ748,429,189円に対し、今年は7%減少の当年の売り上げは697,199,595円でした。

これは当社KeePer技研株式会社始まって以来の部門の前年比割れであり、それぞれの部署において、それぞれに理由はあるにしても、深刻であると自覚しております。

### KeePerプロショップをはじめとする既存卸マーケットにおいては

前年比12.6%減少であり、この中には前年末にあった仮需約5,500万円を差し引いても、実質約4.9%の減少になっています。

これは、キーパープロショップの中心店であるガソリンスタンドが、年末にかけての異常なまでの原油高で、ガソリンなどの石油製品の店頭価格が記録的に高くなって、店頭でのお客様が、燃料給油後に他の物を買う余裕が無くなったことが大きな原因です。どの大手の石油販売会社に聞いても、値上げによる燃料油の販売数量の減少と共に、オイル・タイヤ・洗車などの燃料油外商品の軒並み販売減少をおっしゃられます。

原油高が始まった当初は、燃料口銭の減少をKeePerなど燃料油外商品の拡販に力が入れられ、一時的な10%程度の販売増が見られましたが、原油高が続くにしたがって、マイナスの効果が顕著になったものと思われます。

### 新車営業においては、

全体では、前年比66.9%増加でありましたが、予定していた販売予算の約半分の8千万円余りの売上げでした。これは、既存の新車ディーラーやSUBARUに対する販売はある程度順調に進みつつありますが、最大のトヨタ自動車の販売会社への導入に、当初の予想よりも多く手間と長い時間を要することが判明してきており、体制を大きく変更しつつあります。

### 現在の全国のトヨタ関連の販売会社274社への導入の進捗状況は、

- ・12月20日現在、コンタクトが取れた販社が81社。
- ・内、導入に向けての交渉に入った販社が55社。
- ・内、「性能テスト」など実車を使つての導入の検討に入った販社が48社。
- ・内、導入を決定いただき、実際の導入スケジュールが立った販社が21社。
- ・内、すでに販売が始まっていて、製品の納入が始まっている販社が8社。

全国のトヨタ自動車の販売会社への販売が、トヨタモビリティパーツで決定し、全国の販売会社に対して、その決定を書簡で告知されたのが2021年9月。

あれから全国のトヨタモビリティパーツの支社を訪問して挨拶の後、じっくりと販売会社であるカーディーラー社に訪問を始めたのが10月、約2か月の営業活動で、この進捗は決して早くはないかもしれませんが、一社一社確実に紹介と交渉が続いて、着実に積上げてきた結果と考えております。

トヨタモビリティパーツへの導入が決した段階で判断を誤ったのは、その約1年前から導入が始まったSUBARUの場合は販売会社がほとんど直営であったので販社への浸透が非常に速かったのですが、その販売と同じようなイメージでトヨタ自動車の販売を考えてしまったのが誤りでした。

トヨタ自動車の場合は、全国の販売会社が、それぞれ非常に高い独立性を持って経営されており、その一社一社に対して独自のアプローチが必要であり、導入までに時間がかかる事と、導入決定しても、その後の技術研修や販売戦略の打ち合わせで非常に時間がかかること。しかし、手間と時間がかかる分、導入がされ、販売が始まれば非常に強い販売チャンネルになり得ることは間違いなく、時間をと手間をしっかりとかけて、この強力な販売チャンネルが着実に成長すれば、何物にも代えがたい強力かつ着実なチャンネルになっていく事を確信しつつあり、トヨタ自動車販売社へ製品の差別化とし、SDGsを意識した、ECOプラスダイヤモンドキーパーの新発売(2021年12月開示済み)など、どんどん新しい世策を打ち出して行きます。

また、スタート当初の予定を大幅に間違っしてしまいましたが、体制を大幅に変更しつつ、もっと中長期に渡っての戦略を再構築しつつあります。

#### 2021年12月の特販部門(自動車関連以外の分野と海外への販売)

この分野での事業は、新しい分野での拡大に向けた事業展開が全く出来ておらず、新規分野への拡大要素しかないはずのこの事業で、前年比22.6%減は、ほぼ新型コロナ禍で事実上何もできなかった海外事業の売上だけで出た結果であり、2022年は、この分野での全面的な体制変更が必要であります。

- ・KeePer製品等事業は、既存マーケットでの営業活動においては原油高による影響がマイナスと出ました。
- ・新車部門では、トヨタ自動車販売会社への浸透のスピードがこれからのテーマであり、他のメーカーへの浸透も積極的に進めています。
- ・外販部門は根本的な組み換えによって立て直して行きます。

#### 全社

全社合計で、12月の実績は、9.0%増の1,696,155,264円となっております。

以上がKeePer技研株式会社始まって以来の、部門別前年比販売減少の総括であり、今後の見通しと対策です。

2021年10月を過ぎた時点において、トヨタ自動車販売会社への販売予測が違ってきていることが判明してきましたが、第一四半期の開示の段階では、営業利益が予算を上回っており、この時期での修正の必要を見出さずきました。この12月を経て、どのように修正すべきか、どのように体制を組み直せば良いか徐々に判明して来たので、その見通しと対策をこの月次の開示に書き加えさせていただきました。

また、中期計画とともに、実際の金額的な修正の開示は、第二四半期の開示の時に同時に行わせていただきたいと思っております。

KeePer 技研株式会社代表取締役会長兼 CEO 谷 好通

以 上

# 1. キーパーラボ東日本

新店	2021年12月	売上金額 (円)	前年 対比	前々年 対比	今月 KeePer 施工台数 (台)					平均 単価 (円/台)	人時 生産 (円/時)
					ピュア ミネラル オフ	メンテ ケア類	クリス タル	ダイヤ 類	EX		
	札幌店	12,015,632	109%	186%	55	44	145	58	7	13,189	6,679
	手稲店	6,035,752	111%	213%	37	18	56	18	9	10,353	6,327
	仙台長町店	10,500,488	133%	166%	52	46	104	45	7	14,384	7,117
	泉インター店	6,147,853	141%	223%	22	27	55	29	9	14,534	6,579
	郡山店	8,529,274	116%	163%	54	30	100	39	5	12,884	6,309
	小山店	12,487,572	133%	229%	41	42	111	63	16	17,738	8,468
	水戸内原店	11,464,522	120%	165%	47	54	125	50	11	16,401	7,214
	蕨店	10,608,056	111%	196%	72	36	74	30	15	13,479	7,916
	大宮店	16,554,510	134%	201%	85	66	142	61	28	15,995	8,975
	東浦和店	8,352,771	103%	124%	57	38	84	27	5	11,617	7,854
	浦和美園店	16,909,412	116%	157%	119	75	143	53	24	14,820	8,568
	草加店	18,010,012	111%	132%	126	67	196	51	16	13,511	7,953
	三郷中央店	10,039,733	121%	188%	58	36	101	34	17	13,056	8,490
	市原店	11,612,396	114%	194%	112	37	81	43	10	13,940	7,572
	ちば古市場店	12,574,312	116%	152%	66	44	135	46	19	16,545	7,368
8か月	佐倉店	10,433,958	-	-	81	15	54	54	13	15,322	7,076
	千葉NT店	15,841,784	112%	180%	67	54	117	67	27	19,225	8,617
	船橋店	11,217,516	112%	134%	64	60	126	41	11	13,515	7,165
	野田店	9,042,093	110%	136%	61	42	111	32	4	12,682	7,219
	柏店	9,081,812	111%	127%	35	36	85	33	12	15,933	7,191
	松戸店	13,462,770	97%	151%	83	49	127	31	16	15,351	8,480
	松戸東店	10,112,222	111%	149%	59	40	101	25	12	15,392	7,940
	葛飾店	13,214,136	125%	263%	34	35	129	66	15	18,559	8,492
	足立店	27,620,281	106%	149%	168	81	175	91	29	15,801	9,681
	板橋店	11,545,833	106%	115%	69	56	107	32	10	13,286	8,455
	高島平店	10,017,121	118%	136%	54	43	81	55	10	16,341	8,118
	世田谷店	25,467,929	148%	183%	95	90	159	93	47	16,109	8,327
	246玉川店	14,214,125	169%	258%	57	46	102	59	19	19,157	8,937
	杉並店	12,733,231	166%	253%	60	35	83	44	23	17,069	9,281
	三鷹店	15,699,759	133%	152%	88	41	126	75	17	15,907	7,416
☆ 2年目	小平店	14,352,535	139%	-	81	31	104	62	17	13,289	8,942
	昭島店	11,849,216	114%	130%	50	49	101	52	13	14,720	8,083
	八王子店	13,801,919	94%	136%	71	68	131	52	15	14,498	8,429
	相模原淵野辺店	12,837,167	162%	226%	52	79	120	67	9	15,228	7,136
	上溝店	13,320,055	120%	131%	64	57	120	58	15	16,204	7,551
	湘南平塚店	10,744,212	103%	174%	52	44	99	49	12	16,304	6,912
3か月	茅ヶ崎店	10,000,042	-	-	22	13	91	48	12	17,637	6,566
	横浜綱島店	11,125,593	128%	202%	66	55	83	58	11	14,755	6,544
	トレッサ横浜店	11,596,376	143%	163%	39	51	133	56	15	17,360	6,890
東日本ラボ 39店合計		491,173,980			2,575	1,830	4,317	1,947	582	15,165	7,844
東日本ラボ 前年比		122.9%	172.9%		116%	129%	118%	117%	130%	104%	91%
東日本ラボ 既存店(38店)合計		470,739,980			2,472	1,802	4,172	1,845	557	15,116	7,895
東日本ラボ 既存店前年比		117.8%	160.7%		112%	127%	114%	111%	124%	103%	91%

※サービス商品の記号

ピュア：ピュアキーパーとミネラルオフ・艶パック  
 メンテ ケア類：メンテナンス  
 クリスタル：クリスタルキーパー  
 ダイヤ類：ダイヤモンドキーパーとダブルダイヤモンドキーパー  
 EX：EXキーパー

## 2. キーパーラボ西日本

新店	2021年12月	売上金額 (円)	前年 対比	前々年 対比	今月 KeePer 施工台数 (台)					平均 単価 (円/台)	人時 生産 (円/時)
					ビュア ミネラル オフ	メンテ ケア類	クリス タル	ダイヤ 類	EX		
	長久手店	9,424,811	125%	165%	32	36	75	55	12	17,518	7,864
	東郷店	8,406,805	101%	114%	51	24	90	33	6	14,201	8,099
	豊田店	13,011,488	108%	117%	69	54	123	65	12	13,277	8,466
	岡崎店	13,171,696	110%	120%	89	70	117	56	13	14,490	7,723
	豊橋店	10,851,716	119%	238%	64	34	66	60	12	16,442	7,377
3か月	蒲郡店	5,883,779	-	-	44	12	55	29	2	15,902	5,860
	安城店	14,387,613	115%	130%	104	58	95	72	16	17,503	8,683
	知立店	10,353,945	116%	128%	83	41	117	41	10	15,182	7,910
	刈谷店	13,169,892	108%	122%	110	46	151	53	9	14,457	7,835
	半田店	10,205,475	102%	136%	66	58	109	45	10	16,841	7,284
	大府店	13,303,742	113%	146%	67	52	95	75	15	17,034	8,428
	東海店	19,037,241	97%	108%	91	130	43	67	17	19,728	9,052
	高針店	9,003,256	90%	149%	60	50	69	47	10	13,539	7,281
	鳴海店	12,821,873	128%	158%	84	53	103	55	12	16,354	8,389
	大須店	13,809,533	124%	160%	84	51	68	59	22	17,133	8,832
	中川店	16,164,928	114%	146%	133	66	74	69	14	20,181	9,969
	甚目寺店	9,537,070	117%	132%	60	35	76	37	16	14,538	7,002
	守山店	9,227,657	153%	207%	80	48	42	53	9	17,378	7,823
	出来町店	7,544,891	134%	170%	34	12	51	49	10	15,242	7,028
☆ 2年目	石川橋店	8,029,198	171%	-	40	23	50	38	7	15,713	6,611
	一宮店	11,370,836	100%	126%	56	65	93	50	17	16,624	7,481
	江南店	9,226,850	141%	170%	61	24	49	41	12	15,772	7,859
	春日井店	9,363,991	123%	137%	41	28	61	42	15	17,735	7,765
	小牧山店	8,984,572	117%	154%	112	43	52	35	12	14,925	8,112
	師勝店	8,671,229	113%	157%	63	37	59	37	11	15,213	7,583
	可児店	6,510,795	123%	138%	48	28	69	32	6	14,062	7,611
	大垣店	6,795,754	126%	132%	48	37	45	31	11	18,983	7,339
	福井大和田店	6,000,257	113%	162%	20	24	58	22	4	14,052	6,753
	四日市店	10,024,747	103%	180%	62	47	73	47	10	15,352	7,323
	鈴鹿店	10,006,952	109%	125%	64	37	80	29	12	14,275	7,659
	鈴鹿玉垣店	6,540,966	129%	157%	64	34	64	21	6	12,627	6,674
	津店	10,031,286	115%	176%	102	50	95	37	10	14,168	7,602
	松阪店	7,002,842	132%	185%	41	33	66	33	6	14,681	9,926
	名張店	4,745,264	131%	186%	30	15	35	21	6	13,916	6,509
	彦根イオン店	6,800,903	111%	152%	23	11	37	39	13	21,121	7,425
	箕面店	10,254,644	140%	280%	78	15	84	41	12	15,728	9,181
6か月	高槻店	7,867,944	-	-	34	9	36	29	24	19,919	8,762
	交野店	12,311,660	113%	188%	79	40	90	59	17	16,504	8,299
	鶴見店	12,579,157	117%	252%	70	36	90	61	23	15,783	7,828
☆ 2年目	堺 中百舌島店	11,177,553	360%	-	69	16	70	50	21	18,234	8,455
	尼崎店	13,147,678	119%	196%	73	42	104	57	17	16,112	8,420
	宝塚店	14,251,771	124%	153%	79	43	94	66	27	15,065	7,292
8か月	姫路店	11,531,554	-	-	88	12	87	55	16	15,928	8,042
	福山店	15,119,940	106%	126%	63	96	155	71	4	14,896	8,324
	広島長楽寺店	8,611,752	130%	168%	20	38	62	53	7	15,056	7,393
	広島東雲店	11,960,346	131%	204%	54	40	95	73	9	16,054	7,233
	福岡春日店	12,167,155	133%	174%	48	52	99	56	18	17,685	7,747
	久留米店	8,723,397	114%	137%	40	33	61	47	10	15,119	7,124
☆ 2年目	鹿児島県庁前店	8,653,285	194%	-	48	18	68	43	9	14,568	5,837
西日本ラボ 49店合計		507,781,689			3,123	1,956	3,800	2,336	599	15,927	7,824
西日本ラボ 前年比			125.5%	168.2%	122%	120%	107%	128%	154%	106%	94%
西日本ラボ 既存店(46店)合計		482,498,412			2,957	1,923	3,622	2,223	557	15,875	7,837
西日本ラボ 既存店前年比			119.2%	150.6%	115%	118%	102%	122%	144%	105%	95%

### 3. 全社

2021年12月	売上金額 (円)	前々年 対比	今月 KeePer 施工台数 (台)					平均 単価 (円/台)	人時 生産 (円/時)
			ビュア ミネラル オフ	メンテ ケア類	クリス タル	ダイヤ 類	EX		
ラボ 全88店合計	998,955,669		5,698	3,786	8,117	4,283	1,181	15,543	7,834
前年比	124.2%	170.5%	119%	125%	113%	123%	141%	105%	93%
ラボ 既存店(84店)計	953,238,392		5,429	3,725	7,794	4,068	1,114	15,491	7,866
既存店前年比	118.5%	155.5%	114%	123%	108%	117%	133%	104%	93%

2021年12月	売上金額 (円)	前々年 対比
キーパー製品等関連事業合計	697,199,595	
前年比	93.1%	114.5%

全社合計	1,696,155,264	
前年比	109.0%	142.4%

※サービス商品の記号

ビュア：ビュアキーパーとミネラルオフ・艶パック   メンテ ケア類：メンテナンス  
 クリスタル：クリスタルキーパー   ダイヤ類：ダイヤモンドキーパーとダブルダイヤキーパー  
 EX：EXキーパー

1. キーパーラボ 全99店舗の内、FC11店舗の実績は含まれていません。直営88店舗の実績となります。
2. この実績は、監査法人の監査を受けていない速報値であります。決算の数値とは異なる場合がありますので、ご了承ください。
3. 月次速報として公表する各数値は、速報値であり、次回以降の更新時に修正の可能性があります。
4. 今月施工台数とは、カーコーティング等のサービス商品の販売台数です。  
 詳細については、当社のホームページをご参照下さい。 <https://www.keeperlabo.jp/service/>
5. パーセンテージ (%) で表示した数値は前年同月比であります。
6. 人時生産とは、店舗の売上合計金額を総労働時間で割った数値で、労働時間1時間あたり、売上をいくら稼いだかを表しています。