

# 2022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672名、パート・アルバイト51名（2021年12月末 現在）
事業内容	<ul style="list-style-type: none"><li>・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</li><li>・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</li><li>・カーコーティング&amp;洗車の専門店「キーパー LABO」の運営</li></ul>

# 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「KeepPer」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9月 「アイ・タック技研(株)」を「KeepPer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
- 2016年6月 キーパープロショップ登録店が5,000店舗達成、キーパーLABO 直営店舗 59店舗
- 2020年2月 「EXキーパー」の発売を開始
- 2021年12月 キーパープロショップ 6,210店舗・キーパーLABO 直営店88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

	2021年 6月期2Q	売上比	2022年 6月期2Q	売上比	前期 増減額	前期 増減比
売上高	<b>6,224</b>		<b>7,302</b>		<b>1,077</b>	17.3%
キーパー製品 等関連事業	<b>3,184</b>	51.1%	<b>3,375</b>	46.2%	<b>191</b>	6.0%
キーパーLABO 運営事業	<b>3,040</b>	48.8%	<b>3,927</b>	53.8%	<b>886</b>	29.2%
広告宣伝費	<b>235</b>	3.8%	<b>267</b>	3.7%	<b>31</b>	13.3%
営業利益	<b>1,817</b>	29.2%	<b>2,316</b>	31.7%	<b>499</b>	27.5%
経常利益	<b>1,819</b>	29.2%	<b>2,330</b>	31.9%	<b>510</b>	28.1%
当期純利益	<b>1,221</b>	19.6%	<b>1,611</b>	22.1%	<b>390</b>	31.9%

## 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（2021年7月1日から2021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の収束が見通せない中、ワクチン接種率上昇に伴い新規感染者数が減少し、移動や外出などの制限が緩和されるなど回復の兆しが見られたものの、新たな変異株の出現や再度の感染拡大、原料の価格高騰や半導体供給の不足等により、引き続き先行きは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。

その結果、当第2四半期累計期間におきましては、売上高は73億2百万円（前年同期比17.3%増加）、営業利益は23億16百万円（同27.5%増加）、経常利益は23億30百万円（同28.1%増加）、四半期純利益は16億11百万円（同31.9%増加）と増収増益かつ過去最高益となりました。

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38億8百万円（前年同期比8.3%増加）、セグメント利益は11億38百万円（同6.3%増加）となりました。キーパーラボ運営事業の売上高は39億27百万円（前年同期比29.2%増加）、セグメント利益は11億78百万円（同57.9%増加）と大幅な増収増益となりました。

このように引続き、「人々の清潔意識」が上がっている事と、KeePerの高評価を「ユーチューブを見て」や「SNSでの評価を見て」、「家族や友人に聞いて」の口コミでの施工が、各店舗とも新車及び既販車へのコーティングが増大しております。特に芸能人や有名モータージャーナリストなどが「EX KeePer」の評価を見て、企画ものではないにも関わらず、自身で興味を持たれて自分の愛車に「EX KeePer」を施工され、その効果をユーチューブ内で高評価をしている動画は、大きな反響として口コミで広がっております。

### 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、車をキレイにするKeePerの需要は高く、高単価のコーティングが堅調に伸びております。しかし最需要期である12月に入ると、ガソリンなどの燃料油の店頭価格が大幅に上がってきて、店頭で燃料油以外の車への消費意欲を急速に低下させてしまい、洗車・コーティングの消費にブレーキがかかってしまいました。しかし1月に入ると元通りに戻りましたので、あくまで12月の一時的なものだったと考えております。

そして、昨年11月11日より、キーパープロショップ用に

カスタマイズした「Web予約システム」が稼働開始となりました。現在、約3,000店舗が運用を開始し、早速、「EXキーパーやダイヤモンドキーパーなど、コーティングの予約が入り始めた」や「新規のお客様のご予約が増えた」など、反応も上々となってきており、予約数も着実に上昇傾向です。しかし、予約が沢山入ってきている店舗、逆に予約があまり入ってこない店舗もあり、運用方法などの見直しもおこないつつ、プロモーション活動を積極的におこなっていきます。

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、一昨年に純正採用された、『SUBARU WダイヤモンドKeePer』は、新型車両が続々と発売されている中、高品質、高付加価値であるSUBARU WダイヤモンドKeePerを選ばれるお客様が確実に多くなってきております。またクレームがないKeePerはディーラー営業マンにとってもお勧めしやすく、着実に付帯率が上昇しております。

さらに、昨年9月1日より、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ボディークートが発売され、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」がラインナップされました。しかし、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、体制も含め、営業活動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、**

- ・ 2月10日現在、コンタクトが取れた販社が83社。
- ・ 内、導入に向けての交渉に入った販社が57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50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26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10社。

トヨタモビリティパーツへの導入が決定した段階で判断を誤つたのは、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つたのですが、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、トヨタ自動車販売会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、どんどん新しい施策を打ち出して行きます。

## キーパーLABO運営事業

キーパーLABO運営事業においては、半導体不足で新車の製造が遅れ、納車が遅れている中にも関わらず、「ユーチューブ見て」や「SNSでの評価を見て」などで新車へのコーティングの施工依頼が多くなっております。それに加えて今乗っている車をキレイにしようと既販車のコーティングも増大しており、KeePerを指名して購入される方が新車・既販車共に非常に多くなっております。

また、Web予約システムの導入から1年以上が経ち、店舗スタッフも「こうしたら予約が多くなる」や、逆に「こうしたら予約が少なくなってしまう」など、Web予約システムの的確な運用方法を、かなり習得してきている事も大きなプラス要因となっております。

その為、コーティングの施工台数はさらに増加し、EXキーパーは、施工台数が4,458台の前年比64.4%増、売上で約6億70百万円と大幅な実績の上乗せとなりました。一番人気である、ダイヤモンドキーパーシリーズは、施工台数は19,407台の前年比31.9%増加、売上12億45百万円と大きく伸びております。また、クリスタルキーパーは17.9%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24.3%増加と大幅に増加しました。そして、平均単価は前期13,699円から今期14,383円と5.0%増となり、昨年に大幅に向上した、キーパーLABOの運営効率が、更にアップした結果となりました。

## 既存店の改装と新ブランディングデザインへの変更

埼玉県	東浦和店	断熱工事・LED照明増設工事 (7月実施済)
愛知県	大府店	リプレイスオープン(8月実施済)
埼玉県	浦和美園店	ブース8台増設及び 埼玉トレーニングセンター開所(10月実施済)
三重県	名張店	照明LED化工事(11月実施済)
岐阜県	大垣店	照明LED化工事(11月実施済)
愛知県	小牧山店	3台分の作業場増設(11月実施済)
愛知県	守山店	敷地借増し店舗拡充
千葉県	野田店	2台分の作業場増設、新ブランディングへ変更
埼玉県	草加店	ブース3台増設、新ブランディングへ変更
神奈川県	相模原淵野辺店	3台分の作業場増設
三重県	鈴鹿店	ブース4台増設、新ブランディングへ変更
三重県	松阪店	ブース2台増設
愛知県	甚目寺店	ブース2台増設

年間10店舗前後の新規出店を計画しており、既に蒲郡店と茅ヶ崎店、白石店、厚木店(2月11日開店)の4店舗が開店しました。これに加え、博多店、前橋店、富山店、京都店、山形店の5店舗が、申請、工事などをおこなっており、今期開店に向け準備を進めています。

## (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9億66百万円増加し、101億53百万円となりました。これは主として、現金及び預金が4億2百万円減少、売掛金が5億50百万円増加、土地が4億75百万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25百万円減少し、35億94百万円となりました。これは主として、買掛金が2億76百万円減少、未払金が2億11百万円減少、契約負債が1億45百万円増加、長期借入金が1億18百万円増加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9億91百万円増加し、65億58百万円となりました。これは主として利益剰余金が四半期純利益により16億11百万円増加した一方で、配当により5億45百万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4億2百万円減少し、11億14百万円となりました。

#### (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6億22百万円減少し、8億19百万円となりました。収入の主な内訳は、税引前四半期純利益23億26百万円であり、支出の主な内訳は、売上債権の増加5億72百万円、法人税等の支払額7億21百万円であります。

#### (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5億64百万円増加し、8億45百万円となりました。支出の主な内訳は、有形固定資産の取得による支出8億41百万円であります。

#### (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1百万円増加し、3億76百万円となりました。支出の主な内訳は、長期借入金の返済による支出1億70百万円、配当金の支払額5億45百万円であります。

## 貸借対照表

単位：百万円

	2021年6月期	構成比	2022年6月期 2Q	構成比	前期末 増減額	前期末 増減比
流動資産	3,542	38.6%	3,753	37.0%	211	6.0%
現金及び預金	1,517	16.5%	1,114	11.0%	△402	△26.5%
受取手形及び売掛金	1,046	11.4%	1,619	15.9%	572	54.7%
固定資産	5,644	61.4%	6,400	63.0%	755	13.4%
有形固定資産	4,588	49.9%	5,294	52.1%	705	15.4%
投資その他の資産	958	10.4%	1,014	10.0%	56	5.9%
流動負債	2,487	27.1%	2,297	22.6%	△189	△7.6%
買掛金	468	5.1%	191	1.9%	△276	△59.1%
固定負債	1,132	12.3%	1,297	12.8%	164	14.5%
純資産	5,566	60.6%	6,558	64.6%	991	17.8%
株主資本	5,564	60.6%	6,556	64.6%	991	17.8%
総資産	9,186	100.0%	10,153	100.0%	966	10.5%

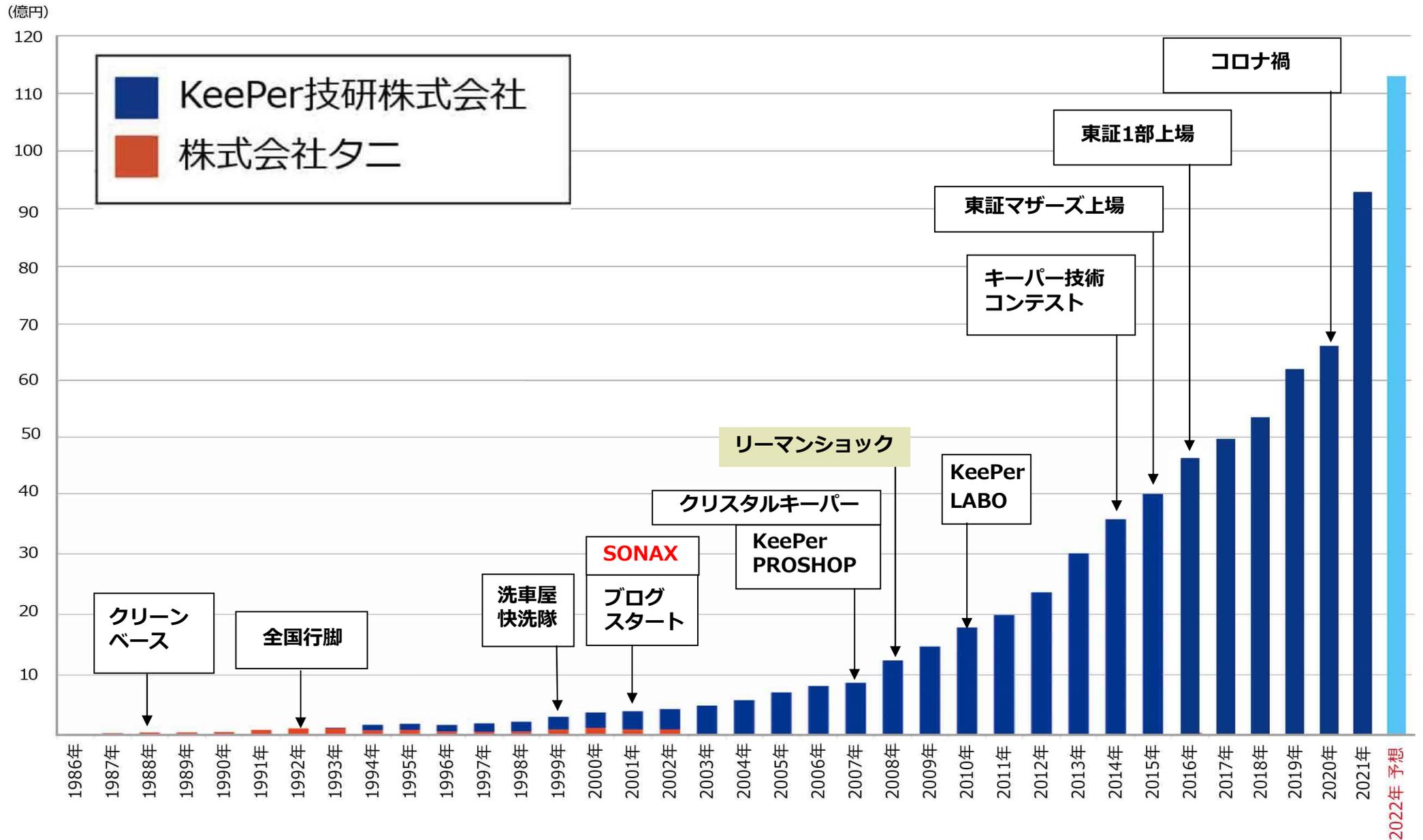
## キャッシュ・フローの状況

単位：百万円

	2021年6月期 1Q~2Q	2022年6月期 1Q~2Q
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,442	819
投資活動によるキャッシュ・フロー	△280	△845
財務活動によるキャッシュ・フロー	△375	△376
現金及び現金同等物の期末残高	2,680	1,114

# 36年間、少しずつだけ増加

## 売上総利益の推移



# 2022年6月期 通期業績予想



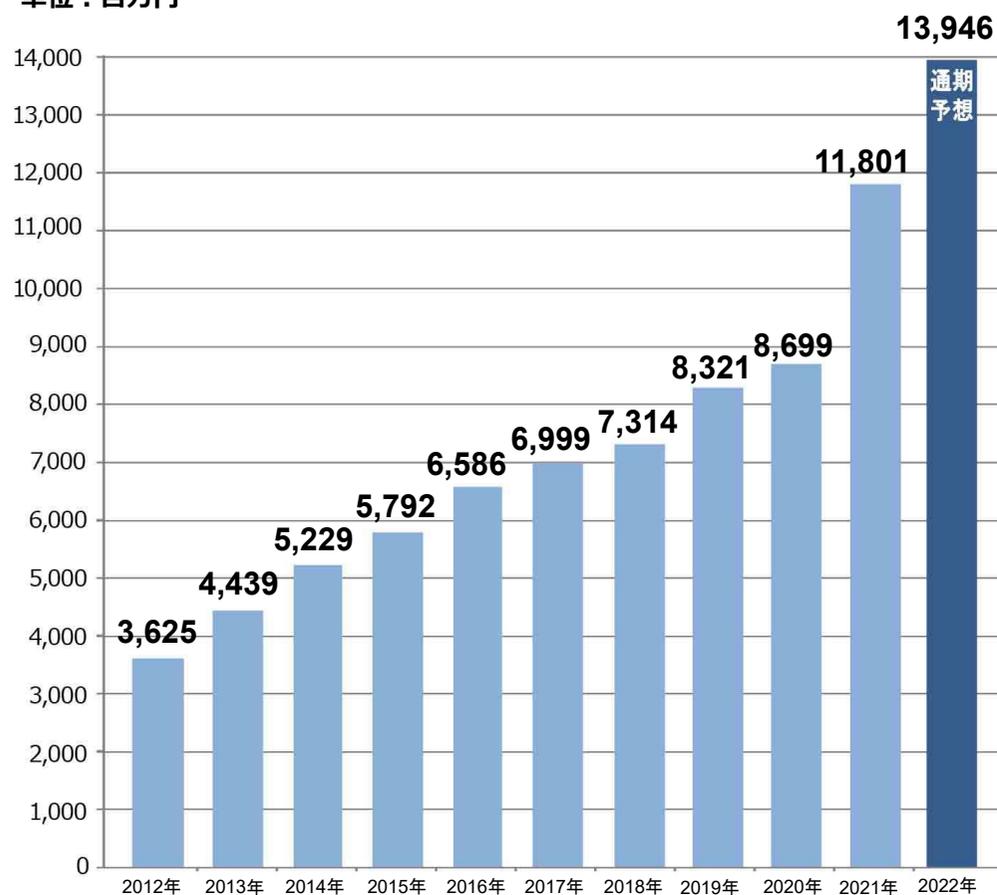
## 損益

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		13,946		2,144	18.2%
キーパー製品等関連事業	5,822	49.3%	6,220	44.6%	397	6.8%
キーパーLABO運営事業	5,978	50.7%	7,726	55.4%	1,747	29.2%
広告宣伝費	391	3.3%	443	3.2%	52	13.4%
営業利益	3,021	25.6%	3,925	28.1%	903	29.9%
経常利益	3,022	25.6%	3,925	28.1%	902	29.8%
当期純利益	2,133	18.1%	2,591	18.6%	457	21.5%

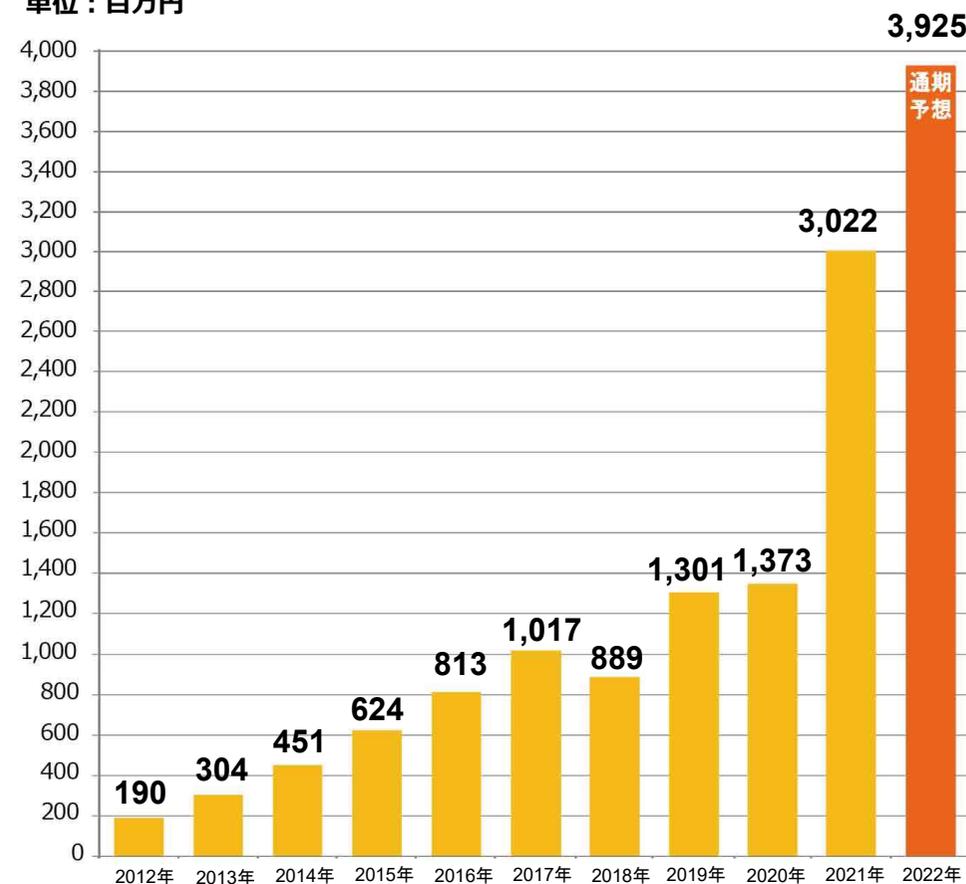
## 売上高 推移

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	<b>EPS</b> (1株当たり純利益)	75.6円	94.9円
営業指標	<b>売上高経常利益率</b>	25.6%	28.1%
財務指標	<b>ROE</b> (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	29.5%
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

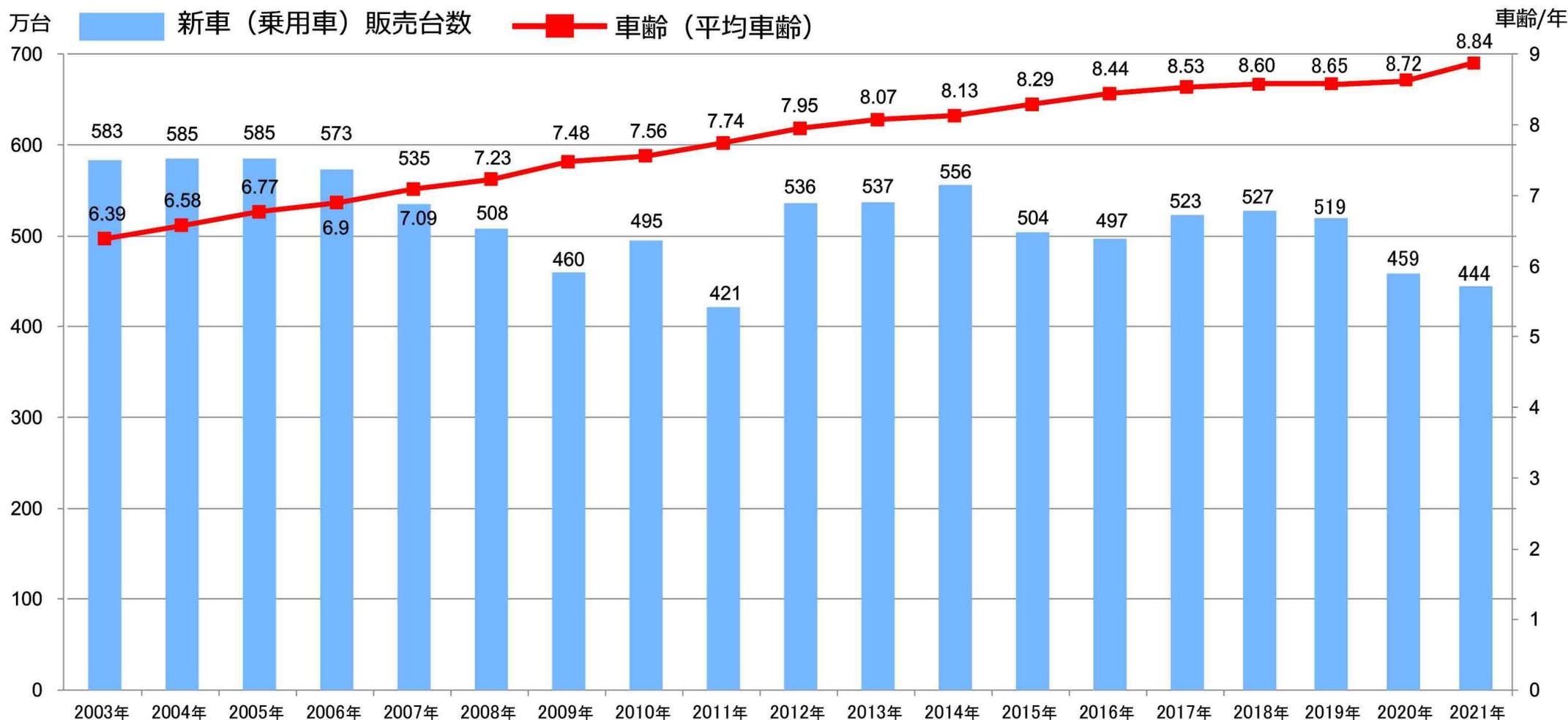
- 株主の皆様の日頃からのご支援に感謝するとともに、当社株式の魅力を高め、より多くの当社株式を中長期に保有していただくことを目的として2020年8月11日に株主優待制度を変更いたしました。
- 継続保有期間6か月以上の株主様に対し、優待カードおよびV T ホールディングスグループ会社の店舗（以下「V T H D店舗」といいます）にてご利用いただける新車・中古車購入時利用優待券30,000円を贈呈いたします。  
継続保有期間とは、前年12月末および今年6月末に同じ株主番号で100株以上の保有をいただいていることです。
- 下記の通り、保有株式数に応じて、全国のキーパーラボ店舗でご利用いただける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

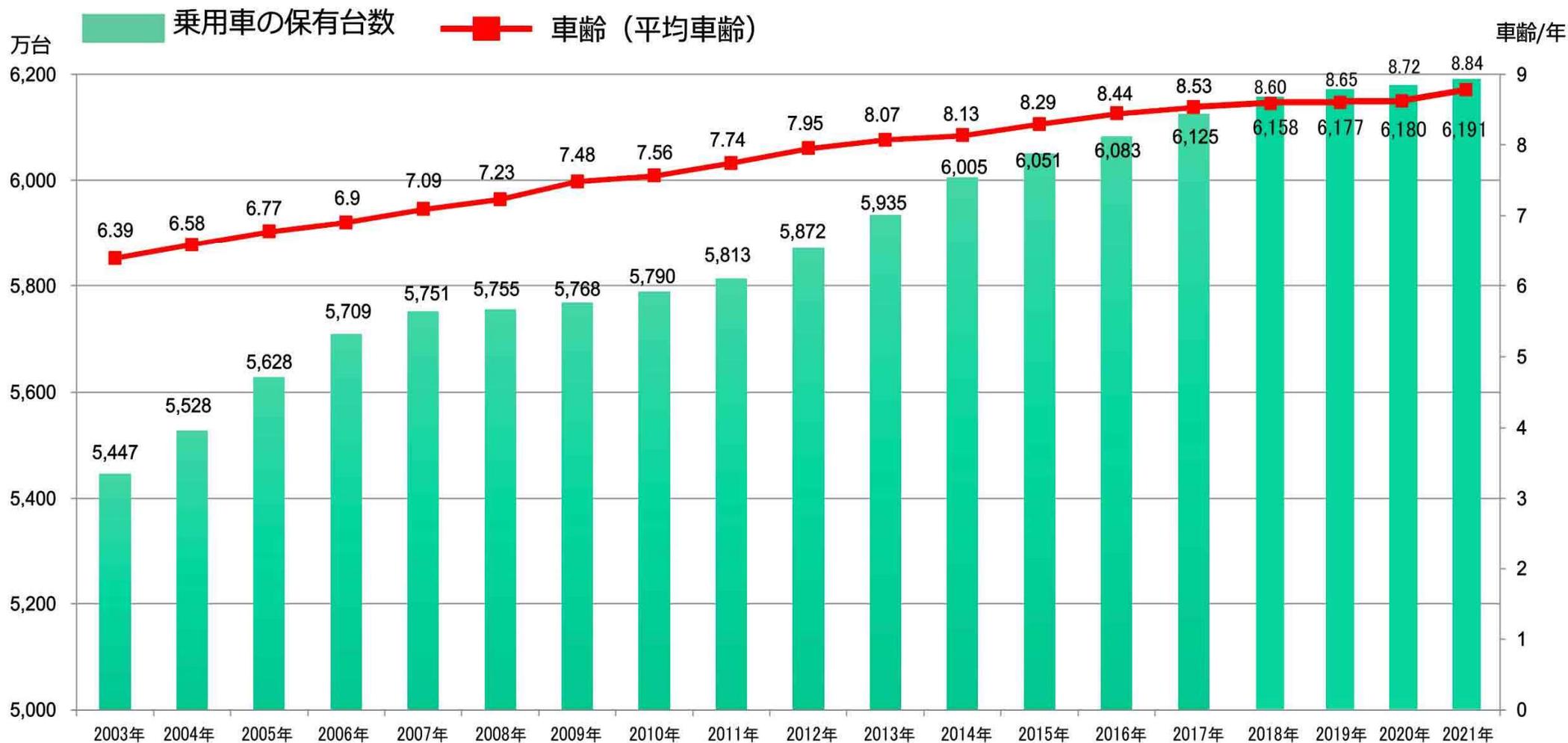


参照：一般社団法人日本自動車販売協会連合会、一般社団法人自動車検査登録情報協会

# 【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 ⇒ 2021年の8.84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](mailto:ir@itacgiken.co.jp)

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