

# 2020年6月期 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

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（2020年6月末 現在）
従業員数	正社員490名、パート・アルバイト63名（2020年6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「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
- 2020年6月 キーパープロショップ 5,849店舗・キーパーLABO 直営店82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

	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		8,699		378	4.6%
キーパー製品 等関連事業	4,671	56.1%	4,647	53.9%	△24	△0.5%
キーパーLABO 運営事業	3,650	43.9%	4,052	46.6%	402	11.0%
広告宣伝費	271	3.3%	436	5.0%	165	60.9%
営業利益	1,286	15.5%	1,366	15.7%	80	6.2%
経常利益	1,301	15.6%	1,373	15.8%	72	5.5%
当期純利益	845	10.2%	913	10.5%	68	8.0%

# 2020年6月期決算に関する説明

## 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影響を受け、経済活動が一定期間停止したこともあり、景気が大きく悪化し、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。

2020年6月期のスタートである、第1四半期累計期間(2019年7月から2019年9月)におきましては、7月と9月に長梅雨、複数の台風が来たりと、天候の影響を受けながらも、売上高22億54百万円(前年同期比16.3%増加)、営業利益2億91百万円(同36.9%増加)となり、この期間の過去最高益を出すことができ、順調なスタートとなりました。

そして、第2四半期累計期間(2019年10月から2019年12月)におきましては、消費税増税後の10月に苦しみ、その後は最需要期である12月に大きく回復しましたが、売上高25億76百万円(前年同期比1.5%増加)、営業利益5億57百万円(同11.8%減)と減益となりました。

続く、第3四半期累計期間(2020年1月から2020年3月)におきましては、売上高17億57百万円(前年同期比4.7%増加) 営業利益1億43百万円(同42.2%増加)となり、カーコーティング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、昨年に続き黒字転換を果たし、増収増益を果たすことが出来ました。

直近の第4四半期累計期間(2020年4月から2020年6月)におきましては、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中止や営業活動の自粛をし、キーパーLABO運営事業については、時短営業や休業などの影響を受けました。しかし、5月になり緊急事態宣言が解除されると「愛車を清潔に、キレイにしたい」というマインドが非常に高くなり、両セグメント共にコーティングと洗車の需要が一気に高まりを見せ、売上高21億11百万円(前年同期比2.5%減)と若干減収したものの、営業利益3億74百万円(同9.8%増加)と増益することが出来ました。

この要因は、世界規模でコロナ禍が続く中、新車の購買を少しためられるような風潮が続いており、「今の愛車をもう一年、もう一車検、キレイにして、大切に乘ろう」と、今乗っている愛車をリフレッシュする為に、新車購買心理の裏返しとして高価格帯のコーティングを買われるお客様が多くなっています。

そして、3密を避けるために、仕事やレジャーでも交通機関を使わず、マイカーを乗る機会も増加しており、折角なのでマイカーをキレイに乗りたいという需要が高まり、続いております。

また、昨年を実施したテレビCMやWebサイトでYouTubeを軸に様々なデジタルコンテンツで配信した効果が続いている事とSNSでの高評価からKeeperの認知度が着実に上がってきており、EXキーパーや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、キーパーLABOのみならず、キーパープロショップにも波及し施工台数が増加しており、自動車業界の営業活動においても大きなプラスとなっており、確実に導入が進んでおります。

キーパーLABOについては、合計2店舗のみの新規出店となりましたが、既存店については合計12店舗の改装と新ブランディングデザインの変更など店舗環境の改善を積極的に実施してまいりました。

その結果、当事業年度における売上高は86億99百万円（前年同期比4.6%増加）、営業利益は13億66百万円（同6.2%増加）、経常利益は13億73百万円（同5.5%増加）、当期純利益は9億13百万円

（同8.0%増加）と増収増益となり、2期連続で過去最高益を更新する事ができました。

セグメント毎の概況は以下のとおりです。

## 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、自粛ムードでお客様の外出が減り本業である燃料油販売数量の低下が続いております。当然、店舗への来店が減っており、タイヤやオイルなど燃料油以外の商品の販売も減少しておりますが、「愛車を清潔に、キレイにしたい」という需要が高いことから、Keeper製品については前年を上回る商品として、これまで以上に大きく期待されています。

カーディーラーなどの自動車業界においても新車販売が低調に推移していることから、アフターサービスの充実を図る流れが大きくなり、中でもリピート率の高いKeeperが注目をされております。

毎年2月～5月はキーパー技術コンテストを実施していましたが、新型コロナウイルスの感染症が拡大している状況を考え、出場選手の健康と安全を最優先に考え、開催を中止し、2月から新発売した「EXキーパー」の紹介として「EXキャラバン」と称し全営業がキーパープロショップへの活動と、8、12月に続き、キーパープロショップ全店訪問による商品品質の確認を実施いたしました。

そして、6月からは、キーパーコーティングを施工しているキーパープロショップやキーパー施工店において「愛車・一新」を主テーマとし、「ものすごく美しくなって惚れ直す」を副テーマとした企画を実施中です。今の時勢に合い、好評の企画となっております。

当期、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、当社の得意分野でもある技術研修をカーディーラーのメカニックの方や納車センターの方へ実施し、内製化での導入を進めております。

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、VTホールディングス株式会社の子会社であるカーディーラーにも導入が順次、進んでおり、自動車業界への進出に拍車をかけ、導入カーディーラーが順調に増加し、実績として着実に表れ始めております。

これらの活動の結果、キーパー製品等関連事業の売上は46億47百万円(前年同期比0.5%減少)となりました。当セグメントにおける営業利益では12億33百万円(同1.5%増加)です。尚この営業利益には内部取引の利益2億40百万円が含まれており、内部取引控除後の利益は9億93百万円(同3.5%減少)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、新型コロナウイルスの感染拡大防止を最優先に考え、東京都・神奈川県・埼玉県・千葉県の29店舗を4月9日～28日までの20日間を臨時休業（トレッサ横浜店は全館休業の為、5月6日まで休業）、その後は5月15日まで時短営業し、北海道の2店舗を除く48店舗を4月9日から5月15日まで時短営業をいたしました。

その為、4月は、直営全81店舗で前年同月の直営全79店舗に対して31.6%減となりましたが、5月にはコロナ禍での自粛ムードも収まりをみせ、「愛車を清潔に、キレイにしたい」という需要が一気に高まり、直営全81店舗で前年同月の直営全79店舗に対して20.9%増となり、6月においては更に高まりをみせ直営全81店舗で前年同月の直営全80店舗に対して32.3%増と大幅な伸びをみせました。

特に、緊急事態宣言の期間が長かった東京都・神奈川県・埼玉県・千葉県においては、この需要が更に高くなり、東日本においては、既存店同月比48.8%増という今だかつてないような結果となりました。

これは、世界規模でコロナ禍が続く中、新車の購買を少しためらわれるような風潮が続いており「今の愛車をもう一年」「あるいはもう一車検」、キレイにして、大切に乘ろうとKeeper需要が高まっています。

それに加え、SNSでの高評価を見ての施工も多く、新車・中古車を買ってKeeperを選ばれるお客様も着実に増加しています。特に2月22日に発売をした「EXキーパー」が好評で、SNSでの評判を見ての施工が増加し、高価格にも関わらず発売から6月末までで、776台施工され1億37百万円の売上増となりました。

この不況下においても、最高価格帯のEXキーパーが十分通用するものだという事が証明され、かつ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類が価格的にも“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をお客様が選びやすくなり、施工台数が大きく伸びました。

その結果、2020年6月期の平均単価は、前期10,274円から今期11,729円と14.2%増と大きく押し上げています。

新店開発においては、合計2店舗のみの新規出店となりましたが、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。

既存店については合計12店舗の改装と新ブランディングデザインの変更など店舗環境の改善を積極的に実施しました。しかし、当然将来に向け、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。

### 新店は2店舗

2020年4月 東京都小平市のコンビニエンスストア跡地に「小平店」居抜き改装

2020年6月 愛知県名古屋市昭和区のコンビニエンスストア跡地に「石川橋店」居抜き改装

## 12店舗の改装と新ブランディングデザインの変更

- 2019年8月 愛知県 鳴海店 リプレイス店
- 2019年8月 東京都 足立店 新ブランディングへ変更
- 2019年10月 愛知県 東郷店 洗車場、仕上げ場の全面改装&拡大
- 2019年11月 神奈川県 横浜綱島店 仕上げ場増設
- 2019年12月 愛知県 東海店 新ブランディングへ変更
- 2020年2月 兵庫県 宝塚店 新ブランディングへ変更
- 2020年4月 愛知県 名古屋東店 仕上げ場増設
- 2020年4月 福島県 郡山店 ブース増設
- 2020年4月 愛知県 中川店 外装変更 新ブランディングへ変更
- 2020年4月 三重県 名張店 内装・外装変更  
新ブランディングへ変更
- 2020年5月 愛知県 一宮店 全面改装中  
(8月26日リニューアルオープン予定)
- 2020年6月 愛知県 豊田店 ブース増設 新ブランディングへ変更

加えて、2020年4月の新卒採用も、前期までと同水準の52名の採用を果たしております。

これらの活動の結果、当セグメントの当年度の売上高は40億52百万円（前年同期比11.0%増加）で、営業利益は3億73百万円（同45.3%増加）となりました。ただし、内部取引による費用が2億40百万円含まれております。

## (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7億15百万円増加し、85億54百万円となりました。これは主として、土地が10億29百万円増加、現金及び預金が4億61百万円減少、前払費用が1億19百万円増加、建設協力金が44百万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31百万円減少し、27億21百万円となりました。これは主として、長期借入金が45百万円減少、未払法人税等が74百万円減少、退職給付引当金が33百万円増加、未払金が36百万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7億46百万円増加し、58億32百万円となりました。これは主として利益剰余金が当期純利益により9億13百万円増加した一方で、配当により1億69百万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4億61百万円減少し18億93百万円(前事業年度末比19.6%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10億67百万円(前事業年度比3億4百万円減少)となりました。収入の主な内訳は税引前当期純利益13億45百万円、減価償却費2億48百万円であり、支出の主な内訳は法人税等の支払額4億85百万円であります。

#### (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13億15百万円(前事業年度比7億93百万円増加)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1億44百万円であり、支出の主な内訳は有形固定資産の取得による支出13億78百万円であります。

#### (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2億13百万円(前事業年度比1億6百万円減少)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45百万円、配当金の支払額1億69百万円であります。

## 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	49.7%	3,514	41.1%	△379	△9.7%
現金及び預金	2,355	30.0%	1,893	22.1%	△461	△19.6%
受取手形及び売掛金	825	10.5%	785	9.2%	△40	△4.9%
固定資産	3,944	50.3%	5,039	58.9%	1,095	27.8%
有形固定資産	3,118	39.8%	4,154	48.6%	1,036	33.2%
投資その他の資産	825	10.5%	884	10.3%	58	7.1%
流動負債	1,180	15.1%	1,436	16.8%	255	21.7%
買掛金	278	3.6%	286	3.4%	8	3.1%
純資産	5,086	64.9%	5,832	68.2%	746	14.7%
株主資本	5,085	64.9%	5,831	68.2%	745	14.7%
総資産	7,838	100.0%	8,554	100.0%	715	9.1%

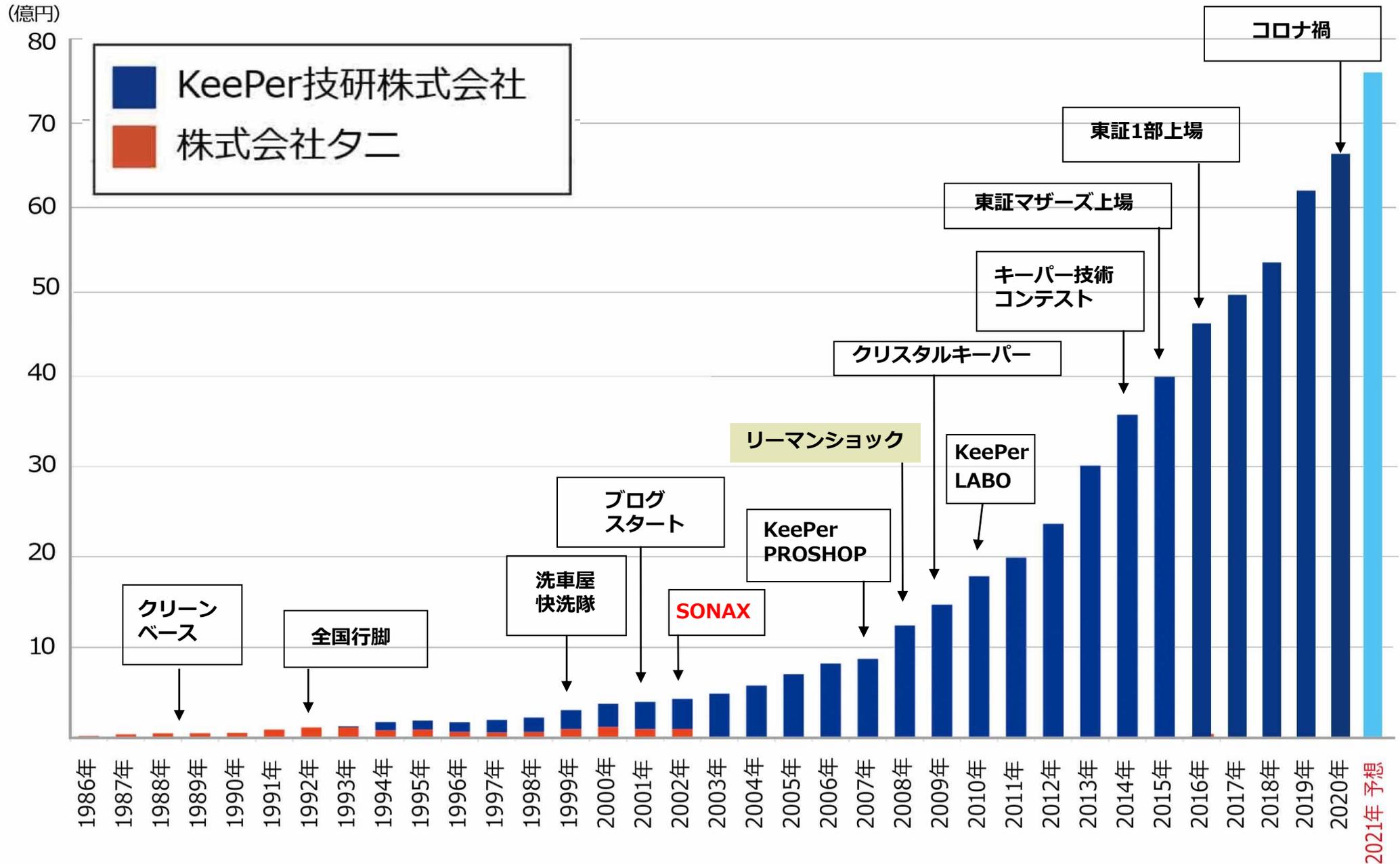
## キャッシュ・フローの状況

単位：百万円

	2019年6月期	2020年6月期
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,371	1,072
投資活動によるキャッシュ・フロー	△521	△1,320
財務活動によるキャッシュ・フロー	△319	△213
現金及び現金同等物の期末残高	2,355	1,893

# 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。

**キーパー製品関連事業は**、従来からのガソリンスタンド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も同じ規模の売上を獲得して、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、導入を推し進めます。

その為、その分野専門の営業を特販部として精鋭の12名体制で新設し積極的な活動を行っております。その成果は自動車業界に対する売上が第4四半期において前期比179%増の売上1億21百万円と大きく前進しております。

今後も更に売上増に応じ特販部スタッフを積極的に増員していきます。また、主に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は、コロナ禍でアフターマーケットでの需要が高まりをみせております。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いくと共に、「愛車・一新」などのユーザーにとって魅力的な企画を行っていきます。

更に、昨年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ので、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。

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』が、ドコモ店舗でのコーティング付帯率増加と、取扱い店舗が増加しているため、着実に増販しており、今後は更に販路の拡大をしていきます。このスマートフォン用のコーティングは、今後キーパープロショップやキーパーLABOでも提供できるようにし、車以外へのサービスとして、KeePerコーティングを広げる活動を積極的に行っていきます。

**キーパーLABO運営事業は**、前期2店舗のみの出店でしたが、これは前記の通り、特販部の強化と共に、3年前からの集中出店期に出した新店の熟成を図り、採算性を大幅に改善する目的があり、一時的に意識して新規出店を控えたものです。その結果、このセグメントでの営業利益は前年同期比45.3%増と大幅に改善しております。

今期以降は、近來のKeePerブランドの認知度アップによって、2020年4月にオープンしたキーパーLABO小平店が開店初月から5百万円をオーバーするなど、新規店の立ち上がりが大幅に改善されており、会社の長期の拡大成長を考え、年間8店舗前後の新規出店を計画しております。

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積極的に行っています。

店舗が拡大していくうえで、組織体制も重要であり、LABOマネージャーを中心とした体制作りも構築していきます。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・知識の向上を図っていきます。

直近のキーパーLABOの好実績が続いている事から、「愛車を清潔に、キレイに、長く乗ろう」のこの傾向はしばらく続くものと考えており、人材採用も新卒、中途共に積極的に行っています。

キーパーLABOでは、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、2021年6月期に実装できるように進んでおります。

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」では、2020年度もスポンサーを継続中であり、第1戦をポルトゥウィンで完全優勝をしました。第1戦を見る限り、今シーズンの速さは圧倒的であり、3年ぶりのチャンピオン奪回に向け大きな期待が出来ます。また、今期も、純粋に宣伝効果を得る事と車業界への積極的な働きかけを考え、「インタープロトシリーズの冠スポンサー」を継続しております。

好評である「キレイへの挑戦」のテレビCMについては、今期は全国一斉の放映ではなく、費用対効果をしっかり考え、地域を限定し、テレビCMを行っていきます。また、WebサイトでのYouTubeをはじめ様々なデジタルコンテンツで配信していきます。また今期は新たな試みとして、自動車専門雑誌と同時にWeb掲載にも力を入れ、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、4億83百万円(当事業年度比10.8%増)を見込んでおります。以上を踏まえ、今期の見通しは、売上高100億42百万円(当事業年度比15.4%増加)、営業利益16億57百万円(当事業年度比21.3%増加)、経常利益16億64百万円(当事業年度比21.1%増加)、当期純利益は10億99百万円(当事業年度比20.4%増加)の増収増益を見込んでおります。

# 2021年6月期 通期業績予想



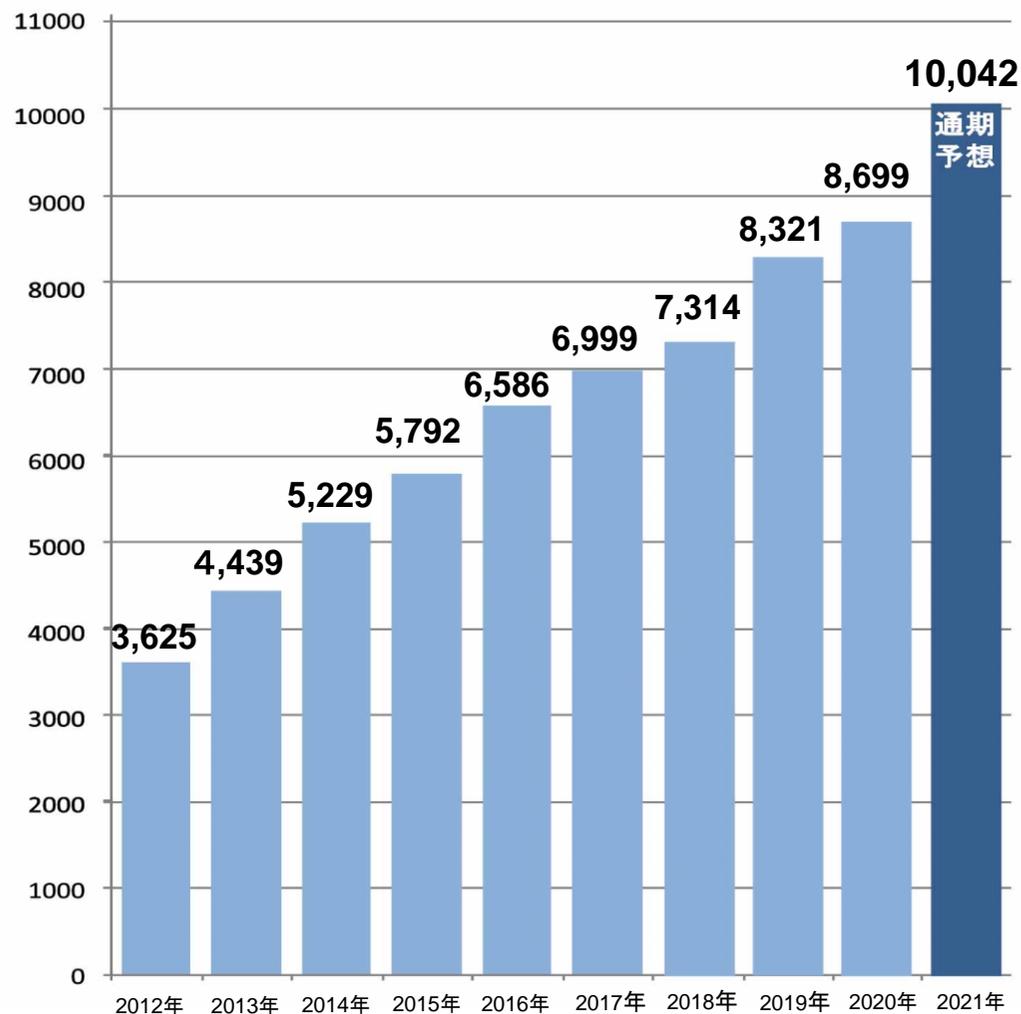
## 損益

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		<b>10,042</b>		<b>1,343</b>	15.4%
キーパー製品等関連事業	4,647	53.4%	<b>5,417</b>	53.9%	<b>770</b>	16.6%
キーパーLABO運営事業	4,052	46.6%	<b>4,625</b>	46.1%	<b>573</b>	14.1%
広告宣伝費	436	5.2%	<b>483</b>	4.6%	<b>47</b>	10.8%
営業利益	1,366	15.7%	<b>1,657</b>	16.6%	<b>291</b>	21.3%
経常利益	1,373	15.8%	<b>1,664</b>	16.6%	<b>291</b>	21.2%
当期純利益	913	10.5%	<b>1,099</b>	10.9%	<b>186</b>	20.4%

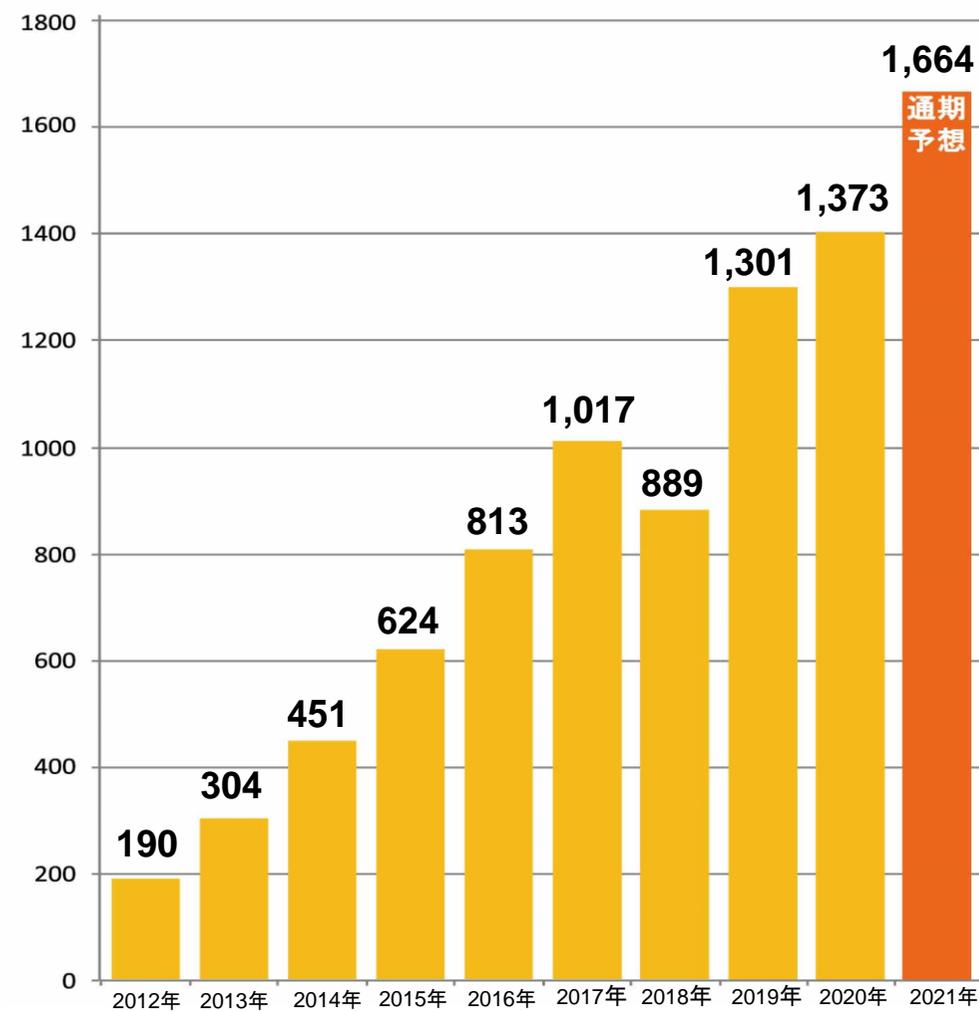
## 売上高 推移

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	<b>EPS</b> (1株当たり純利益)	64.6円	77.7円
営業指標	<b>売上高経常利益率</b>	15.8%	16.6%
財務指標	<b>ROE</b> (自己資本利益率)	15.7%	—

(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15円から20円へと5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
2021年6月期 (予想)	—	20円	20円	25.7%
2020年6月期	—	15円	15円	23.2%
2019年6月期	—	12円	12円	21.8%

## ■ 株主優待制度

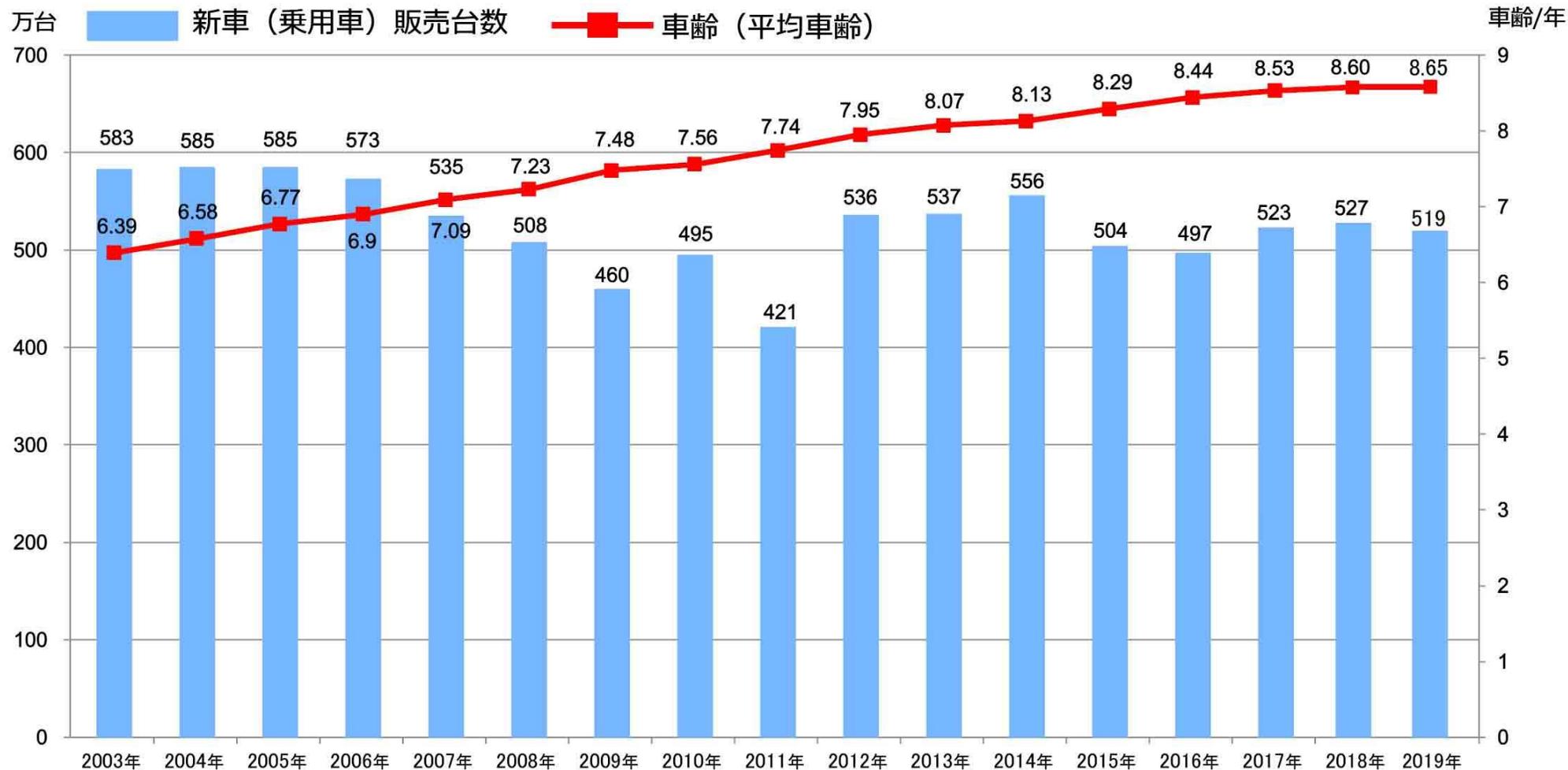
- 株主の皆様の日頃からのご支援に感謝するとともに、当社株式の魅力を高め、より多くの当社株式を中長期に保有していただくことを目的として2020年8月11日に株主優待制度を変更いたしました。
- 継続保有期間6か月以上の株主様に対し、優待カードおよびV T ホールディングスグループ会社の店舗（以下「V T H D店舗」といいます）にてご利用いただける新車・中古車購入時利用優待券30,000円を贈呈いたします。  
継続保有期間とは、前年12月末および今年6月末に同じ株主番号で100株以上の保有をいただいていることです。
- 下記の通り、保有株式数に応じて、全国のキーパーラボ店舗でご利用いただける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

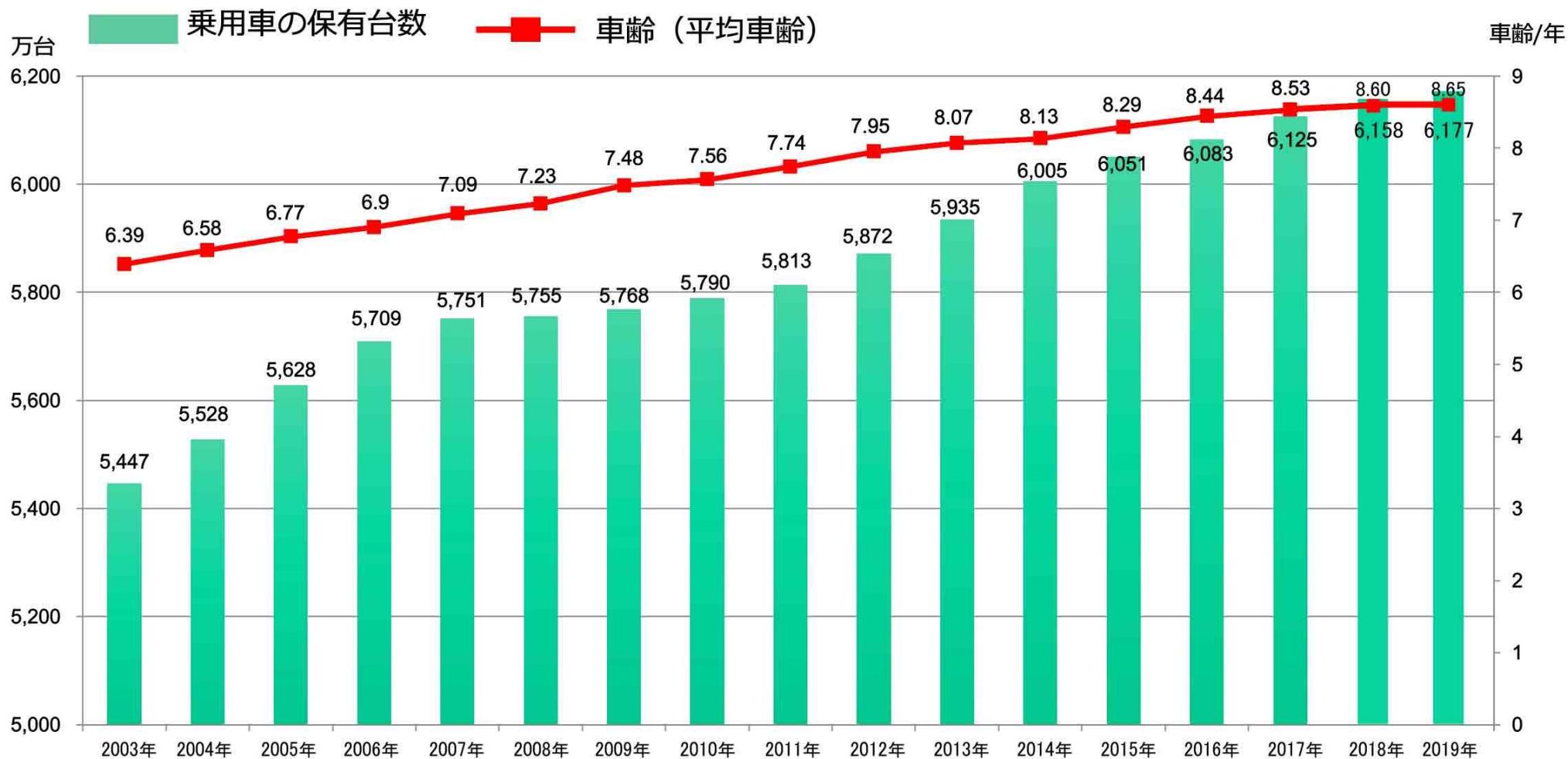


参照：一般社団法人日本自動車販売協会連合会、一般社団法人自動車検査登録情報協会

# 【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](mailto:ir@itacgiken.co.jp)

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