

2022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（2022年6月末 現在）
従業員数	正社員738名、パート・アルバイト48名（2022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)
- 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
- 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
- 2022年1月 「ECOプラスダイヤモンドキーパー」の販売を開始
- 2022年4月 新市場区分「プライム市場」
- 2022年5月 Keeperがテレビ東京の「カンブリア宮殿」で紹介
- 2022年6月 キーパープロショップ 6,283店舗・キーパー-LABO 直営店95店舗(板橋店・八王子店 一旦閉店)

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

	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		14,358		2,556	21.7%
キーパー製品 等関連事業	5,822	49.3%	6,436	44.8%	614	10.5%
キーパーLABO 運営事業	5,978	50.7%	7,921	55.2%	1,943	32.5%
広告宣伝費	391	3.3%	377	2.6%	△13	△3.6%
営業利益	3,021	25.6%	4,326	30.1%	1,305	43.2%
経常利益	3,022	25.6%	4,325	30.1%	1,302	43.1%
当期純利益	2,133	18.1%	3,093	21.5%	960	45.0%

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（2021年7月1日から2022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対策として実施された、まん延防止等重点措置が、2022年3月には解除され、景気の好転が見込める状況になったものの、ウクライナ情勢等の影響による原材料価格や金融市場の変動により、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】

第1四半期会計期間(2021年7月から2021年9月)におきましては、7月上旬より、芸能人やモータージャーナリストなどの有名人がYouTube動画を公開された反響が大きく、スタートダッシュに成功し、売上高は32億61百万円（前年同期比19.9%増加）、営業利益は7億98百万円（同12.2%増加）の増収増益となりました。

【第2四半期】

第2四半期会計期間(2021年10月から2021年12月)におきましては、引続き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、新車・既販車共に大きく増加しました。売上高40億40百万円（前年同期比15.3%増加）、営業利益15億18百万円（同37.3%増加）と大幅な増収増益となりました。

【第3四半期】

続く、第3四半期会計期間(2022年1月から2022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～2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、十分な営業利益が出せるようになりました。また、車が一番販売される3月においては、むしろ需要期のような実績となりました。売上高31億17百万円（前年同期比27.7%増加）、営業利益7億77百万円（同57.4%増加）の増収増益となりました。

【第4四半期】

直近の、第4四半期会計期間(2022年4月から2022年6月)におきましては、約3年ぶりに、コロナ規制のない春という事もあり、車でお出かけをする方も多く、ゴールデンウィーク前後、期間中も含め大きな賑わいを見せました。さらに、5月下旬からは『カンブリア宮殿』に取り上げられた反響が凄く、施工台数がさらに積み上がりました。売上高39億38百万円（前年同期比25.6%増加）、営業利益12億32百万円（同73.4%増加）の大幅な増収増益となりました。

この1年間での四半期ごとの営業利益の前年同期比進捗を見てみても、

第1四半期（前年同期比12.2%増加）

第2四半期（前年同期比37.3%増加）

第3四半期（前年同期比57.4%増加）

第4四半期（前年同期比73.4%増加）

と、右肩上がりに加速がかかり、大幅に上昇していることがわかります。

このように、KeePerの需要増はとどまることはなく、KeePerの高評価を「ユーチューブで見て」や「SNSでの評価を見て」そして、

「家族や友人に聞いて」の口コミでの施工が、各店舗で新車及び既販車ともに施工台数が上昇し続けております。

さらに、5月26日に放映された『カンブリア宮殿』の反響がとても大きく、全国のキーパープロショップやキーパーラボ、KeePer取扱いの新車販売会社にも、お問い合わせや施工が多い状態が今もなお続いています。

特に、番組内で取り上げられていた『クリスタルキーパー』を希望されるお客様が多い傾向にあります。 「他にどんなコーティングがあるのか？」や「初めて、コーティングをかけるので、色々と話を聞きたい」など、新規ご来店の大きなきっかけとなっております。そして、この効果は2週間ぐらいで薄れるという話を聞いていたのですが、欲求商品でもあるコーティングにおいてだからなのか、今だに効果があることから、今後も高需要が続いていくと予想しております。

【通期】

その結果、当事業年度(2021年7月から2022年6月)における売上高は143億58百万円（前年同期比21.7%増加）、営業利益は43億26百万円（同43.2%増加）、経常利益は43億25百万円（同43.1%増加）、当期純利益は30億93百万円（同45.0%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の外出制限が解除されたものの、原油価格高騰による店頭小売価格が高騰し、全国的に来店頻度が減っております。しかし、この業界においてもKeePerの需要は非常に高く、特にダイヤモンドキーパー以上の高付加価値のコーティングの施工台数が伸びております。

そして、2021年11月より、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。現在ではキーパープロショップの約3,000店舗が利用しており、予約数は着実に上向きとなってきております。しかし、キーパープロショップ店舗では、既に導入済みの予約サイトを稼働させている店舗も多くあり、2つの予約サイトを同時に運用するには、予約管理が煩雑になるという事で、導入を見合わせている店舗も多くある為、キーパープロショップでの利用が多い他の予約サイト(3社)とのシステムの連携を進め、店舗の利便性を向上させていきます。

また、2022年1月より、新サービス『ECOプラスダイヤモンドキーパー(以下、ECOダイヤ)』の発売開始をしました。『雨が降ったら、まるで洗車をしたようにキレイになるのでお手入れがすごくラクになりました』の商品のキャッチコピーでも書かれている通り、自然の雨が洗車になる効果が、環境問題が大きくクローズアップされる現代において、洗車も手間を省くと共に、大きな節水効果と洗剤の使用を減らしSDGsにも貢献出来ることが、お客様からも大きな支持をいただいております。そして、ダイヤモンドキーパーの施工技術と施工環境が

あれば施工が可能な為、全国のキーパープロショップからも好評であり、今後の『エコ効果のある』コーティングが、KeePerの新たな軸になる、コーティングサービスとなっていきそうです。

さらに、5月31日から進行中の「第7回 2022年キーパー技術コンテスト」が3年ぶりの開催という事もあり、全国で3,300名以上の技術者からのエントリーがあるなど、コンテストが大きな盛り上がりを見せております。今後は、9月中に県別チャンピオン決定戦を行い、各県チャンピオンが誕生し、10月13、14日に全日本チャンピオン決定戦を行い、日本一KeePerが上手い技術者が誕生します。また、その模様は、テレビ取材(3局予定)が入る予定となっております。この盛り上がりは、間違いなく全国のKeePer施工者の技術力向上に繋がり、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に繋がるものと確信しております。

新車マーケットにおいては、新型コロナウイルスによる世界的な半導体不足の影響に加え、ウクライナ情勢も加わり、新車製造が大幅に遅れ、納車も遅れており、コーティング施工が先延ばしとなっております。しかし、そんな中でも、スバル純正の『SUBARU WダイヤモンドKeePer』は、お客様からの指名買いも増えており、ディーラー営業マンにとってもクレームがない品質が高いKeePerは、自信をもってオススメする事が出来る為、コーティング付帯率が1年を通して約20%まで上昇してきました。

そして、2021年9月より、トヨタ販売社向けの発売を開始した、KeePerボディーコート、現在の全国のトヨタ関連の販売会社247社への導入の進捗状況は、

- ・7月31日現在、コンタクトが取れた販社が247社。
- ・内、導入に向けて、「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162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69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42社。

この新車マーケットにおいても「カンブリア宮殿」効果は出ており、番組をご覧になられた、新車販売会社より、KeePerコーティング導入の問合せが多くなっております。番組でも取り上げられた、磨かないコーティングに興味を持たれており、新車・経年車向けのコーティングとして、KeePerコーティングをラインナップに加えられる店舗が多くなっております。

これらの活動の結果、キーパー製品等関連事業の売上高は64億36百万円（前年同期比10.5%増加）となり、当セグメントにおける営業利益は、内部取引控除後21億18百万円（同20.5%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、「ユーチューブを見て」や「SNSでの評価を見て」などで、KeePerの信用度が格段に向上した事

もあり、新車へのコーティング施工依頼が多くなっております。

また、納車時期が不確定な事もあり、車の買い控えもおきており、それであれば、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注目を集めております。特にKeePerは、車を磨かなくてもキレイになるので、コストもお客様が納得する価格帯で施工が可能のため、既販車での施工台数も増加しております。コーティングの施工台数を見てみると、EXキーパーは、施工台数が9,375台で前年比60.0%増、売上で約14億46百万円と大幅な実績の上乗せとなりました。ECOダイヤが加わったダイヤモンドキーパーシリーズは、施工台数が38,102台の前年比25.7%増加、売上25億85百万円と大きく伸びております。また、クリスタルキーパーは25.5%増加となり、各キーパーコーティングのメンテナンス需要も高まりをみせ30.3%増となり、全てにおいて高い伸び率となりました。加えて、清潔意欲も引き続き高く、洗車需要も大きく向上し、総来店台数も23.7%増加と大幅に増加しました。そして、平均単価も前期13,492円から今期14,597円と8.0%上昇しています。

人員については、170名の純増を果たせた結果、人時生産性は7,229円/時と前年比:0.3%増に止めることができました。これまで実施した増員やコーティングブースの増設、洗車・仕上げ場の車両の移動に関わる労力を最小限に減らすための工夫、断熱対策などの効果で、高付加価値コーティングが大きく増え、作業効率も上がっているため、人時生産性の高さに比して、スタッフの疲労度は低くなっていますが、今後も、新規出店と既存店の伸びが高い次元で続くことを予測に入れた、更なる人材の採用活動を、良い人材を、需要増に遅れることなく、

精力的に行い、高過ぎる人時生産性に達することを極力、防ぎ、お客様の満足に集中できる職場環境の整備に注力をしていきます。

その結果、2022年6月期の1店舗当たりの月間平均売上は、前期597万円から今期746万円となり、前期比25.5%増加と大幅に上がっており、キーパーLABOの運営効率がさらに向上しております。

新店開発においては、9店舗の新規出店となりました。

新店の開発状況

2021年9月18日オープン	愛知県蒲郡市 蒲郡店
2021年9月29日オープン	神奈川県茅ヶ崎市 茅ヶ崎店
2022年1月26日オープン	北海道札幌市白石区 白石店
2022年2月11日オープン	神奈川県厚木市 厚木店
2022年4月22日オープン	福岡県福岡市博多区 博多店
2022年5月26日オープン	富山県富山市 富山店
2022年6月24日オープン	群馬県前橋市 前橋店
2022年6月25日オープン	京都府京都市伏見区 京都店
2022年6月29日オープン	山形県山形市 山形店

どの店舗もオープン後から沢山のご来店があり、新店の立ち上がりスピードが驚異的に早まっております。特に2022年4月22日にオープンした「博多店」においては、オープン翌月である5月には、8,806千円となるなど、キーパーラボが、オープン直後から採算が取れる、ビジネスモデルに育ってきました。

そして、今あるニーズを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おこないました。

既存店の改装と新ブランディングデザインへの変更

愛知県 大府店	リプレイスオープン
埼玉県 浦和美園店	ブース8台増設、新ブランディングへ変更
愛知県 小牧山店	洗車から仕上げまで動かさない3台分の作業場増設
愛知県 守山店	ブース3台増設
三重県 鈴鹿店	ブース4台増設、新ブランディングへ変更
埼玉県 草加店	ブース2台増設、新ブランディングへ変更
広島県 広島東雲店	ブース3台増設、洗い場1台増設
東京都 高島平店	ブース3台増設、洗車・仕上げ場2台増設

これらの活動の結果、キーパーラボ運営事業の売上高は79億21百万円（前年同期比32.5%増加）となり、当セグメントにおける営業利益は、22億7百万円（同74.7%増加）と大幅な増収増益となりました。このように、キーパーLABO運営事業が、売上高だけではなく、セグメント利益においてもキーパー製品等関連事業を上回る結果となりました。

(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26億71百万円増加し、118億58百万円となりました。これは主として、現金及び預金が12億4百万円増加、建物が5億60百万円増加、土地が4億23百万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1億98百万円増加し、38億18百万円となりました。これは主として、未払法人税等が1億43百万円増加、契約負債が1億63百万円増加、借入金が1億23百万円減少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24億73百万円増加し、80億39百万円となりました。これは主として、利益剰余金が当期純利益により30億93百万円増加した一方で、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12億4百万円増加し27億21百万円(前事業年度末比79.4%増加)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32億21百万円(前事業年度比1億27百万円増加)となりました。収入の主な内訳は税引前当期純利益43億23百万円、減価償却費2億88百万円であり、支出の主な内訳は法人税等の支払額11億78百万円であります。

(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13億49百万円(前事業年度比6億9百万円増加)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57百万円であり、支出の主な内訳は有形固定資産の取得による支出13億47百万円であります。

(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6億69百万円(前事業年度比20億62百万円減少)となりました。収入の主な内訳は長期借入れによる収入3億40百万円であり、支出の主な内訳は長期借入金の返済による支出4億63百万円、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	構成比	前期末 増減額	前期末 増減比
流動資産	3,542	38.6%	5,029	42.4%	1,486	42.0%
現金及び預金	1,517	16.5%	2,721	22.9%	1,204	79.4%
受取手形及び売掛金	1,046	11.4%	1,326	11.2%	279	26.7%
固定資産	5,644	61.4%	6,829	57.6%	1,184	21.0%
有形固定資産	4,588	49.9%	5,628	47.5%	1,039	22.7%
投資その他の資産	958	10.4%	1,093	9.2%	135	14.1%
流動負債	2,487	27.1%	2,765	23.3%	277	11.2%
買掛金	468	5.1%	359	3.0%	△108	△23.4%
固定負債	1,132	12.3%	1,053	8.9%	△79	△7.0%
純資産	5,566	60.6%	8,039	67.8%	2,473	44.4%
株主資本	5,564	60.6%	8,037	67.8%	2,473	44.5%
総資産	9,186	100.0%	11,858	100.0%	2,671	29.1%

キャッシュ・フローの状況

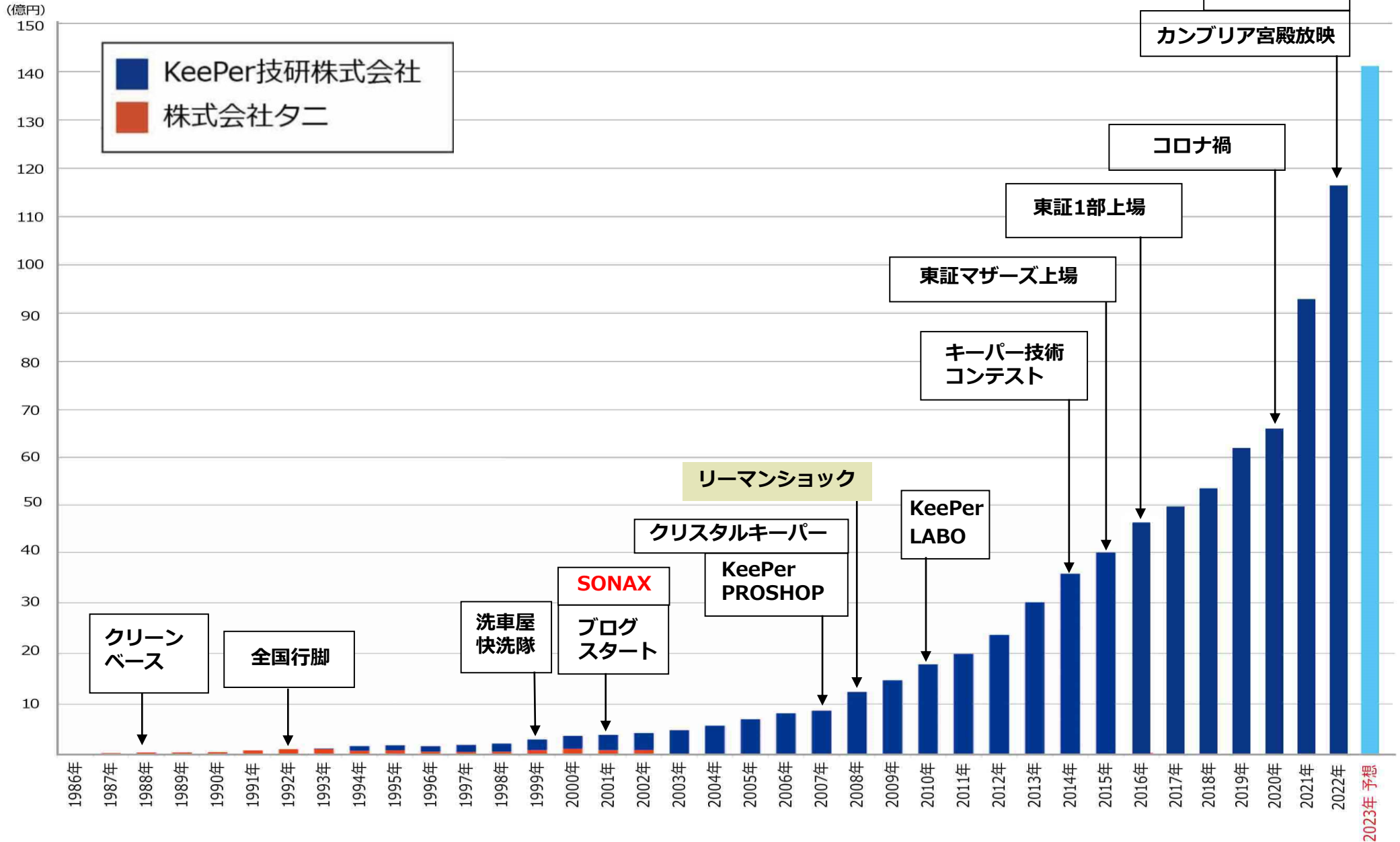
単位：百万円

	2021年6月期	2022年6月期
営業活動によるキャッシュ・フロー	3,093	3,221
投資活動によるキャッシュ・フロー	△739	△1,349
財務活動によるキャッシュ・フロー	△2,731	△669
現金及び現金同等物の期末残高	1,517	2,721

36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。

新商品「【仮称】 ECOクリスタルキーパー」を9月より発売開始。

約2年前の2020年2月に販売を開始した「EXキーパー」は、今まで見た事もない透明感を持った極上の「ツヤ」の最高級コーティングとして市場に広がりました。そして、副産物として「雨が降ったら、汚れが雨と一緒に流れてしまう。」そんな特性が強くなり、それがEXキーパーの表面の分子構造に起因していることが判り、それを従来からのダイヤモンドキーパーの表面に付加した「ECOダイヤモンドキーパー(以下、ECOダイヤ)」として2022年2月にデビューさせました。

そして、「洗車の回数が激減して楽になる。」の特性が、男性だけではなく、女性ドライバーにも受け入れられて、ECOダイヤにおいては、女性の購買比率が15%→35%まで向上しました。しかし、ECOダイヤは価格が7~9万円であり、コーティングの類としても高い価格設定になっていたため、女性ドライバーに広がるというまでは行きませんでした。そこで、色々とアンケートを取って見たりして、多くの女性に聞くと、いくら「キレイになって楽になる」というメリットを得られたとしても、「車」というものに費用をかけられるとしたら、2万円台という意識でした。なので、KeePerのベストセラーである1年耐久クリスタルキーパーに、「雨が降れば、まるで洗車をしたようにキレイになって、楽になる。」をメリットとして付加して、何とか2万円台に費用を抑えることが出来れば、多くの普通の女性が受け入れられ

るサービスになると考えられたのがECO+クリスタルキーパー、「【仮称】 ECOクリスタル」です。クリスタルキーパーの「メンテナンス無しの1年耐久」という気軽さと、「年に一度の愛車へのプレゼント」というコンセプトでベストセラーの実績、そして、5月26日に放映されたカンブリア宮殿でも、クリスタルキーパーが大きく取り上げられており、これに「【仮称】 ECOクリスタル」の「雨が降れば、まるで洗車をしたようにキレイになって、楽になる。」が加わり「【仮称】 ECOクリスタル」のコンセプトが実現できれば今度こそ、女性客や軽自動車ユーザーなどに、魅力を感じていただける商品になるかもしれません。

【仮称】 ECOクリスタルは、8月20日より、キーパーLABOで全国一斉に発売を開始し、キーパープロショップやキーパー施工店においても、順次発売を開始いたします。また、新たに加わる新しいコンセプトと共に、新たなマーケットを切り開いていきます。

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

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拡大、そして、中古車販売店、カーショップ、自動車整備業、板金業などあらゆる自動車関連企業へのコーティングビジネスの拡大を図っていきます。

その為にも、体制の見直しをおこない、新規営業のみをおこなう部隊を「営業部」とし、営業体制を人員数も含め強化しました。さらに既にKeePerを導入している店舗サポート部隊を「サポート部」として、KeePer導入店舗の技術力の維持、向上と共に、導入店舗の成功をサポートする部隊を構築しました。

さらに、車以外へのコーティングビジネスの拡大を図るためにも「特販部」の人員体制の見直しをかけ、自動車コーティングの技術を応用し、非自動車産業へ展開を強化していきます。

この事業において一番の大きな取引先である、ガソリンスタンドを主業とした、キーパープロショップにおいては、9月から新発売をする「【仮称】ECOクリスタル」の展開を強烈に推し進めてまいります。特にこの業界においての軸となっているコーティングサービスは、1年耐久のクリスタルキーパーであり、既に持っている技術力で十分に施工できる事もあり、素早く展開が進むものと考えております。また、女性ドライバーが給油に来る機会も多く、「洗車回数が減る」という機能や2万円台の価格にも大きな興味を示されるはずで

す。9月からは、キーパー技術コンテストの県チャンピオン決定戦、10月には全日本チャンピオン決定戦の開催や、キーパープロショップ用の「Web予約システム」の他3社予約サイトとの連携、12月にはキーパー選手権の開催など、企画が目白押しで予定されております。

そして、新車マーケットにおいての一番の重点活動は、昨年の2021年9月からトヨタ販売社向けの発売を開始した、KeePerボディーコート of the 拡大です。2022年6月末までの導入状況は、トヨタ関連の販売会社253社中、69社が、販売が開始、もしくは実際の導入が

確定しております。なので2023年度中には、導入シェアを約50%にあたる120社まで持っていくと共に、KeePerの一番の得意分野でもある、導入店舗の成功に導く為にも、現場と一体となった技術営業の徹底を行っていきます。さらに、先行して導入が進んでいる、スバルディーラーへも新車コーティング付帯率の向上と共に、サービス収益のプラスとなる、樹脂フェンダーキーパーやアラカルト商品などの展開も店舗ごとに進めてまいります。トヨタ・スバル以外の新車自動車メーカーへの営業も引き続き活動しており、KeePerの新車マーケット拡大に向け強力に進めてまいります。

さらに、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やモーターサイクル業界に続いて、自転車業界にも進出しました。今後はさらに陶器メーカー、家電販売業界、船舶、看板業界にも進出し始めており、KeePer製品の販路の拡大への路線を着実に進めております。

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、活動がストップしておりましたが、今期より活動を再開いたします。しかし、あくまでも日本市場が優先事項であり、積極的に海外に行って活動する訳ではなく、日本のキーパープロショップと同じように、日本国内での研修をおこない、KeePerの技術を自国に持ち帰って、キーパープロショップとして展開をしていきます。

キーパーLABO運営事業

キーパーLABO運営事業においては、新規出店を年間12店舗の出店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都道府県に出店をし、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

2022年9月移転・拡充オープン予定 東京都八王子市 八王子店（移転）

2022年10月オープン予定 福岡県北九州市 小倉南店（仮称）

2022年11月オープン予定 埼玉県新座市 新座店（仮称）

2022年11月オープン予定 三重県四日市市 四日市南店（仮称）

2022年11月オープン予定 東京都世田谷区 用賀店（仮称）

そして、既存店舗の拡大やリプレイス、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。

更に、今後の店舗展開の拡大に向け、店舗部の再構築をいたします。現在では3名の店舗部で、リーシング活動から、店舗プラン・デザイン、オープン準備までおこなってきましたが、リーシング部隊と建築部隊の専門部隊を強化し、より良い店舗作りと共に、スムーズな展開が出来るよう構築していきます。

店舗運営では、既に定着しつつある予約システムは利便性の向上を図ると共に、開発中である『新POSシステム』の導入、新たな企画として『Webお見積もりシステム』の開発も行われております。お客様にとって使い易いやすく、スタッフにとっても効率のよい店を作り続けていきます。

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おります。これが上手く機能するようになれば、更なる店舗拡大が出来るようになります。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。

加えて、新卒・中途採用で、181名を計画しています。これまでの採用手法を進化させ、採用活動に関わる人員を増やし、媒体の取捨選択を行い、増強させ、女性の積極雇用、そして、関東においては、企業文化を崩さないことを前提に、社員主体の体制にアルバイトの積極活用を加えていきます。

以上を踏まえ、今期の見通しを、売上高172億37百万円（前事業年度比20.1%増加）、営業利益54億63百万円（前事業年度比26.3%増加）、経常利益54億63百万円（前事業年度比26.3%増加）、当期純利益は38億5百万円（前事業年度比23.0%増加）の過去最高の増収増益を見込んでおります。

KeePerのブランディングについて

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、2022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。そして、9月より発売予定である「【仮称】ECOクリスタル」の新CMを制作中です。まだ発表出来る段階ではありませんが、新たな切り口で、新たなマーケットを切り開いていきます。

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、車を大切にし、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。

2023年6月期 通期業績予想



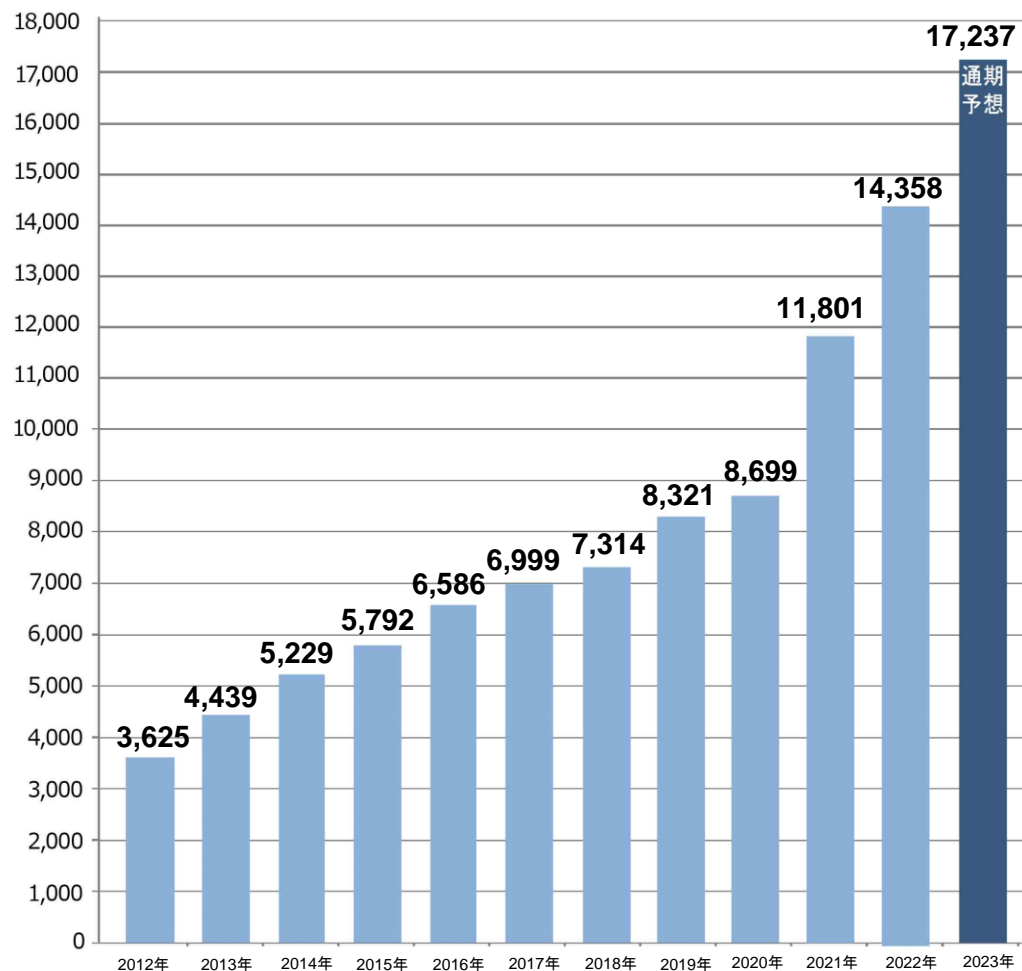
損益

単位:百万円

	2022年 6月期	売上比	2023年 6月期	売上比	前期 増減額	前期 増減比
売上高	14,358		17,237		2,879	20.1%
キーパー製品等関連事業	6,436	44.8%	7,421	43.1%	984	15.3%
キーパーLABO運営事業	7,921	55.2%	9,816	56.9%	1,894	23.9%
広告宣伝費	377	2.6%	748	4.3%	371	98.5%
営業利益	4,326	30.1%	5,463	31.7%	1,136	26.3%
経常利益	4,325	30.1%	5,463	31.7%	1,137	26.3%
当期純利益	3,093	21.5%	3,805	22.1%	711	23.0%

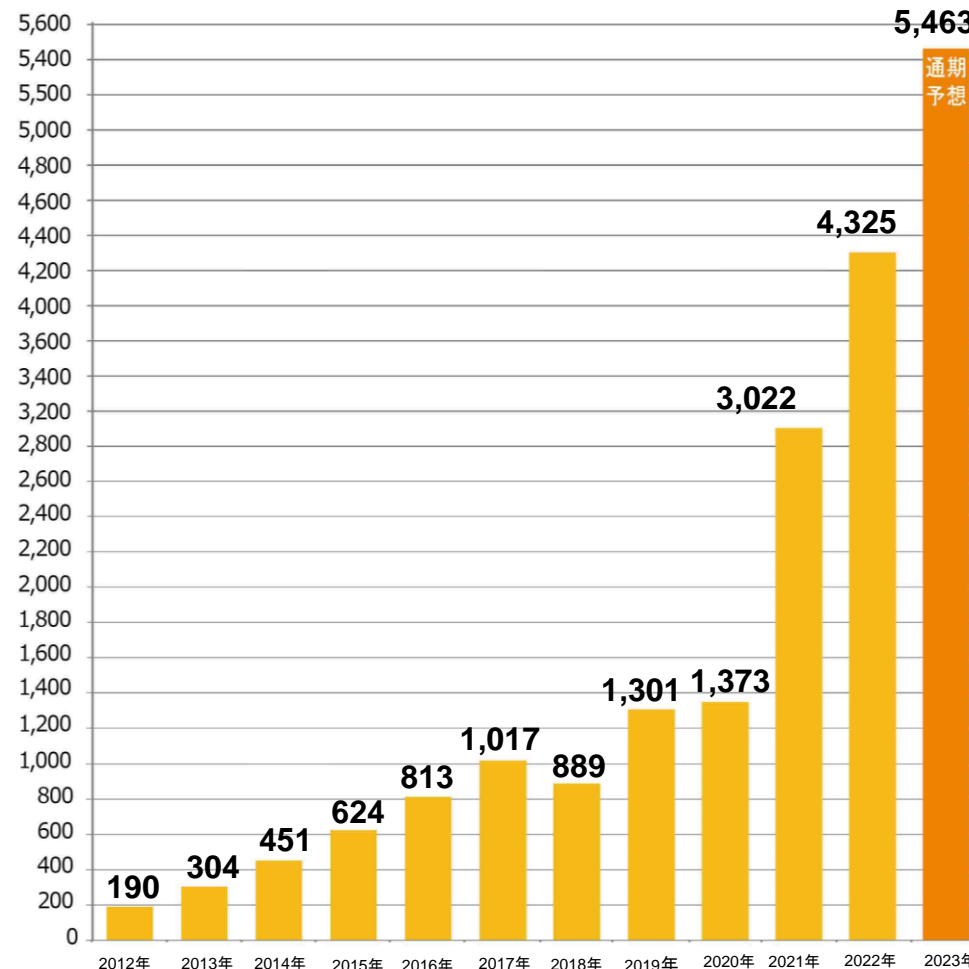
売上高 推移

単位：百万円



経常利益 推移

単位：百万円



指標等

単位:円・%

		2022年6月期	2023年6月期(予想)
1株当り情報	EPS (1株当たり純利益)	113.41円	139.49円
営業指標	売上高経常利益率	30.1%	31.7%
財務指標	ROE (自己資本利益率)	45.5%	—

(注) 2022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、2023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、2023年6月期は1株当たり年間配当金を2022年6月期の年間31円から40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
2023年6月期 (予想)	—	40円	40円	28.7%
2022年6月期	—	31円	31円	27.3%
2021年6月期	—	20円	20円	26.4%

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

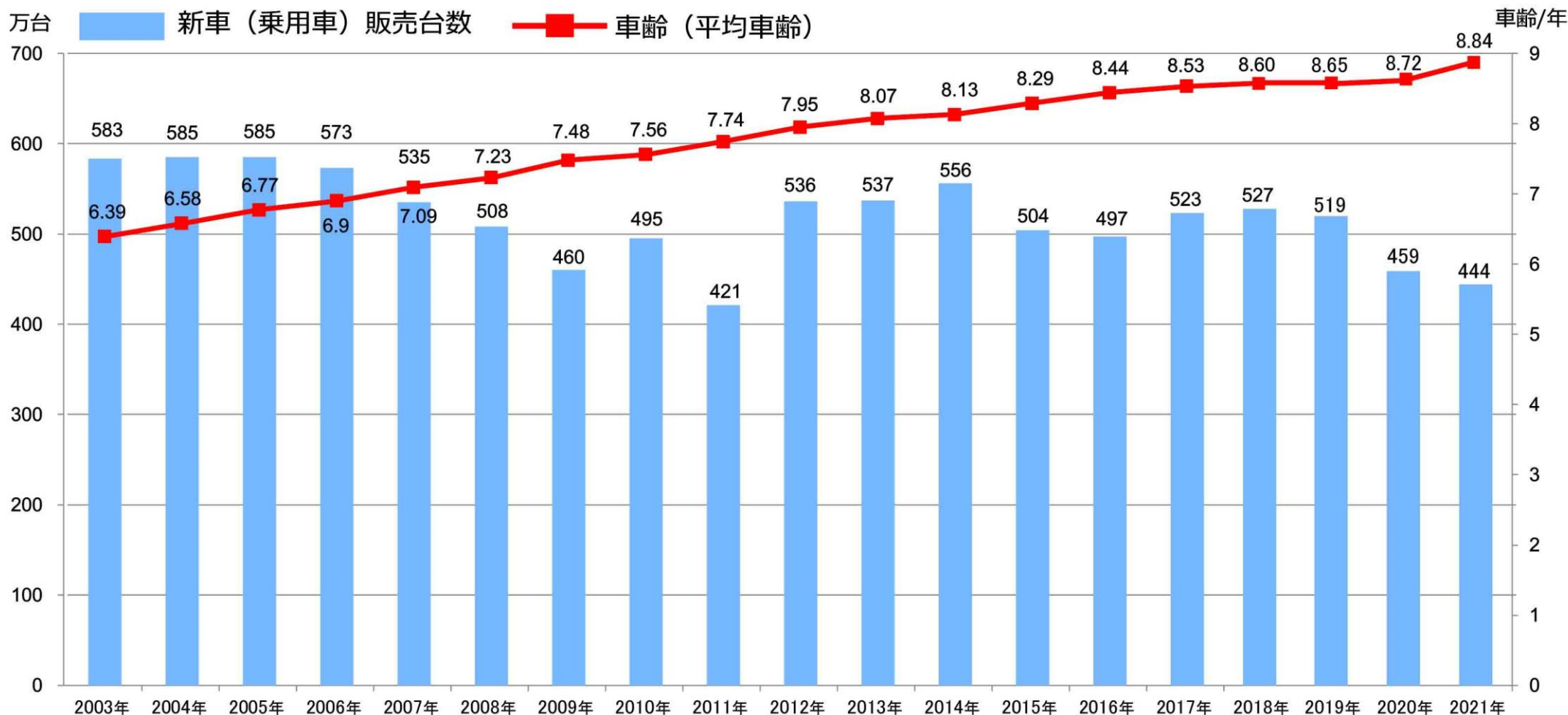
- 株主の皆様の日頃からのご支援に感謝するとともに、当社株式の魅力を高め、より多くの当社株式を中長期に保有していただくことを目的として2020年8月11日に株主優待制度を変更いたしました。
- 継続保有期間6か月以上の株主様に対し、優待カードおよびV T ホールディングスグループ会社の店舗（以下「V T H D店舗」といいます）にてご利用いただける新車・中古車購入時利用優待券30,000円を贈呈いたします。
継続保有期間とは、毎年12月末および6月末時点の当社株主名簿に同じ株主番号で2回以上連続して記録されている株主様となります。
- 下記の通り、保有株式数に応じて、全国のキーパーラボ店舗でご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

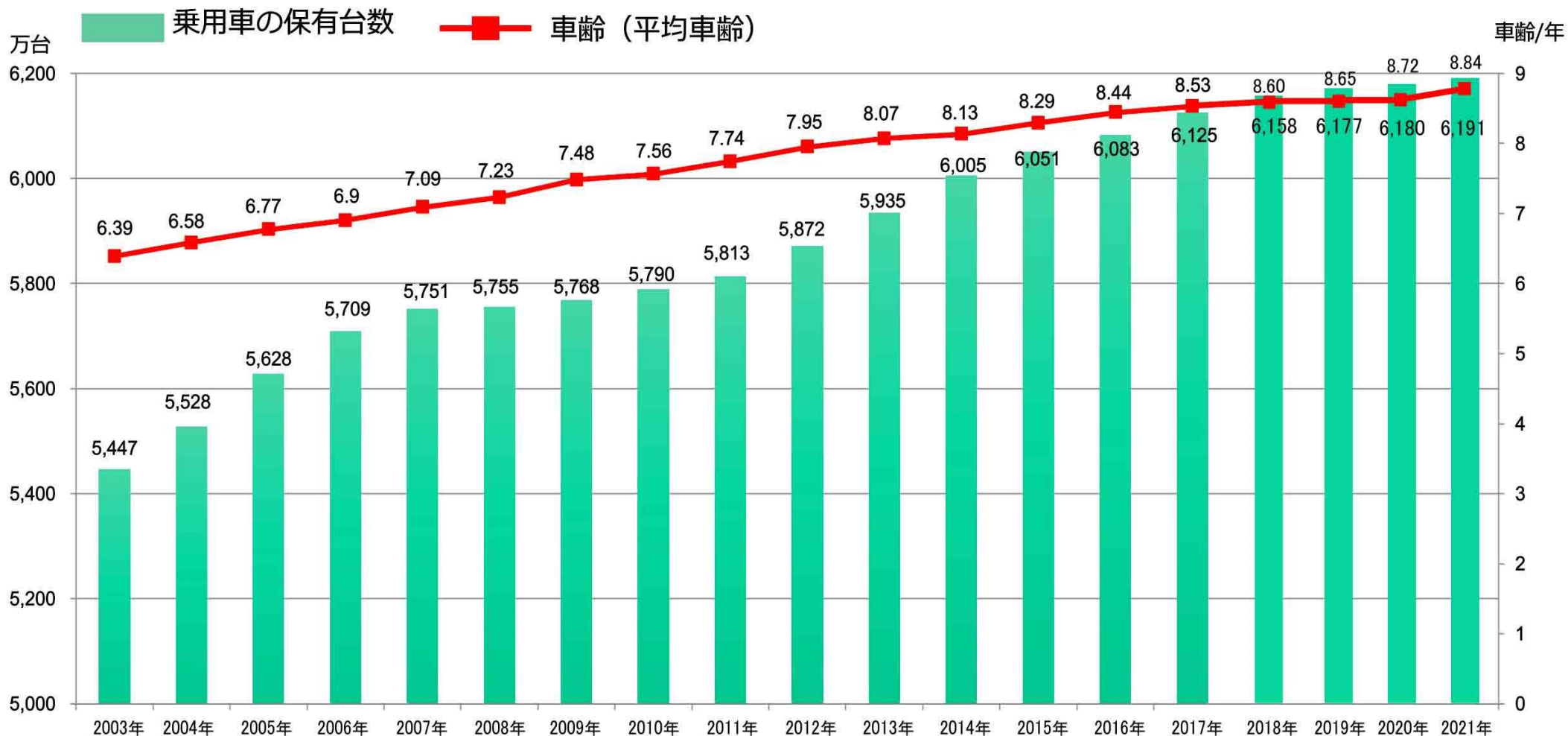


参照：一般社団法人日本自動車販売協会連合会、一般社団法人自動車検査登録情報協会

【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

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