

29年6月期第1四半期決算



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 (26年9月 アイ・タック技研から商号変更)
設立年月日	平成5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
資本金	13億4,432万8,425円 (28年9月末 現在)
従業員数	正社員286名、パート・アルバイト66名 (28年9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

- 平成5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
- 10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)
- 12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
- 13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
- 18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
- 19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
- 20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
- 22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
- 25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
- 26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
- 26年9月 「アイ・タック技研(株)」を「KeePer技研(株)」に社名変更
- 27年2月 東証マザーズ市場に株式を上場
- 27年9月 創立30周年を迎える
- 28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
- 28年6月 キーパープロショップ 5,035店舗・キーパーLABO 直営店43店舗



【1.キーパーLABO運営事業】



キーパーコーティングをメイン商品とし、車をキレイにするあらゆるサービス商品を、ハイレベルな施工技術で直接、一般消費者に提供する事業です。



【2.キーパー製品等関連事業】

全国の主なガソリンスタンドを対象として、キーパーの施工技術を供与すると同時にケミカル・機器等のキーパー製品を販売提供して、一般消費者にキーパーコーティング等のサービス商品を販売していただく事業です。



1.キーパーLABO運営事業

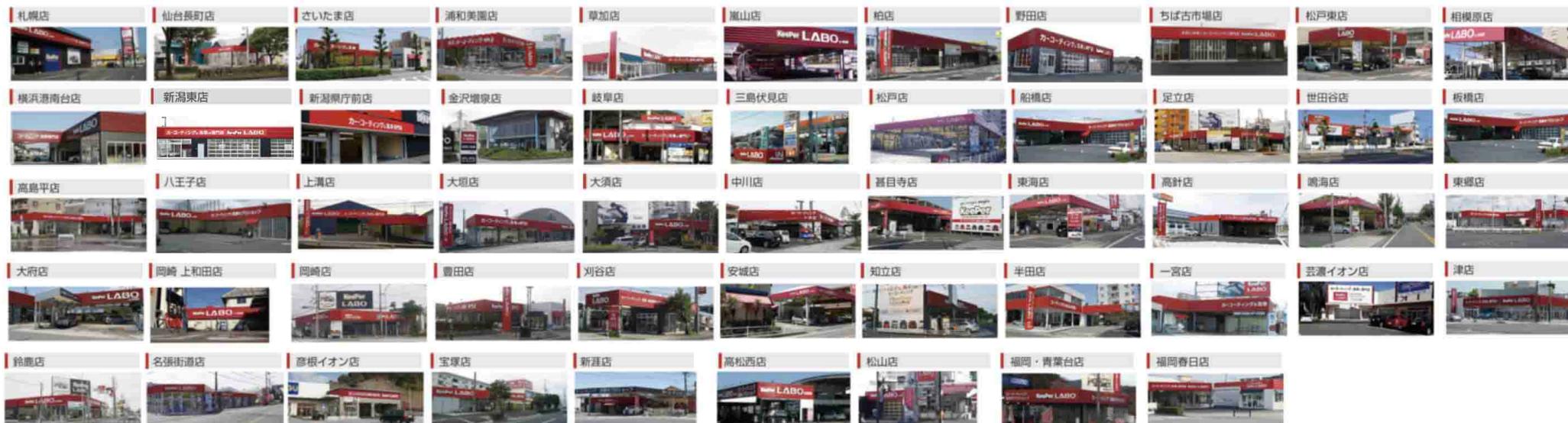


キーパーコーティングをメイン商品とし、車のキレイに関するあらゆるサービス商品をハイレベルな施工技術で、直接一般消費者に提供する事業です。

キーパーLABOは東海地方と関東地方を中心に、直営46店舗
FC11店舗の計57店舗あり、46の直営店はすべて
キーパーコーティングと洗車の専門店です。（28年11月18日現在）



当社に入社の社員は、全て一度LABO店舗に入って勉強します。



46店の直営店はすべてキーパーコーティングと洗車の専門店であり、
(11店舗のFC店はガソリンスタンド併設)
全店に純水装置と自動手洗い洗車機、コーティング専用ブースを完備し、
コーティング技術1級資格者が作業します。

あらゆるキーパーコーティング施工店の手本になるよう、
常に最高品質のキーパーコーティングを提供する宿命を持っています。

コーティング専用ブース



片持式手洗い洗車機 **快洗7**



純水生成装置
快洗ROII



快適な待合室



2.キーパー製品等関連事業



新潟トレーニングセンター

新潟県新潟市中央区鳥屋野南
1-5-6

TEL 025-285-1266
FAX



札幌営業所

札幌トレーニングセンター

北海道札幌市白石区菊水元町一条
1-4-36

TEL 011-876-0059
FAX



鹿児島トレーニングセンター

鹿児島県
始良市加治木町反土 16-32

TEL 0995-63-5450
FAX



福岡営業所 福岡トレーニングセンター

福岡県
久留米市山川追分 1-11-1

TEL 0942-44-0545
FAX



広島営業所 広島トレーニングセンター

広島県
広島市安佐北区蓬合 5-22-10

TEL 082-843-6087
FAX



東京営業所

東京トレーニングセンター

東京都葛飾区西新小岩 5-26-12

TEL 03-5654-1018
FAX 03-5654-1019



仙台営業所

仙台トレーニングセンター

宮城県仙台市太白区柳生
5-15-11

TEL 022-306-3362
FAX 022-741-2362



大阪営業所

大阪トレーニングセンター

兵庫県神戸市北区有野中町
1-9-16

TEL 078-939-9982
FAX 078-939-9983



名古屋営業所

中央トレーニングセンター

愛知県大府市吉川町 4-17

TEL 0562-45-5258
FAX 0562-45-5268



横浜営業所

横浜トレーニングセンター

神奈川県横浜市青葉区
すみよし台 29-1

TEL 045-507-4259
FAX 045-507-4269



10箇所のトレーニングセンターで
年間約3万5千人に(延べ)
キーパーの施工技術を研修し、
1級技術資格者を検定しています。

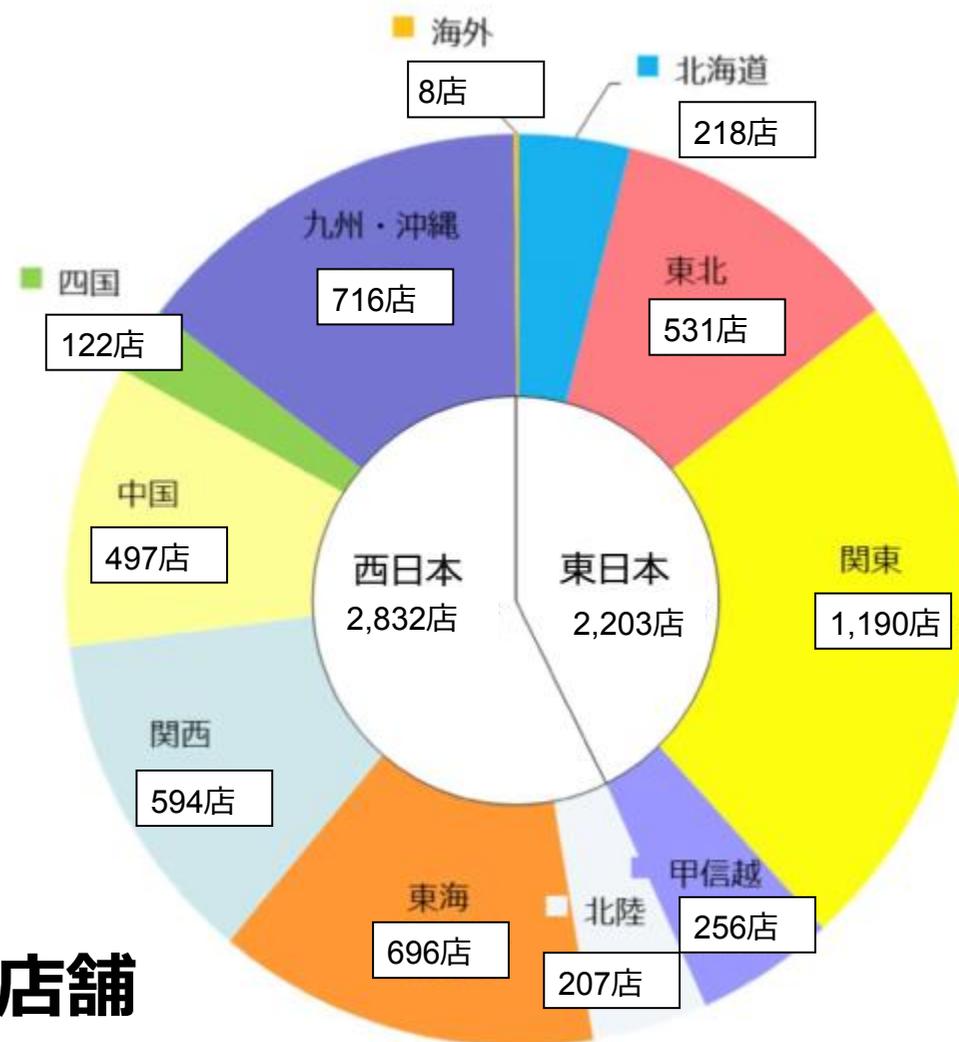
トレセン内の営業所(8箇所)からは、
全国のキーパー施工店を
日常的にサポートしています。



1級技術資格者がいる技術認定店「キーパープロショップ」が、全国に5,070店舗(28年9月末現在)存在しております。



5,070店舗



「キーパープロショップ」に対して

夏と冬の「**キーパー選手権**」、2月から3月にかけて「**キーパー技術コンテスト**」、
通年キーパープロショップ店舗で実施の「**上達会**」、各地での「**技術研修会**」等を実施。
キーパーコーティング施工技術レベルの向上と維持を図っております。

夏・冬の
キーパー選手権



キーパー
技術コンテスト



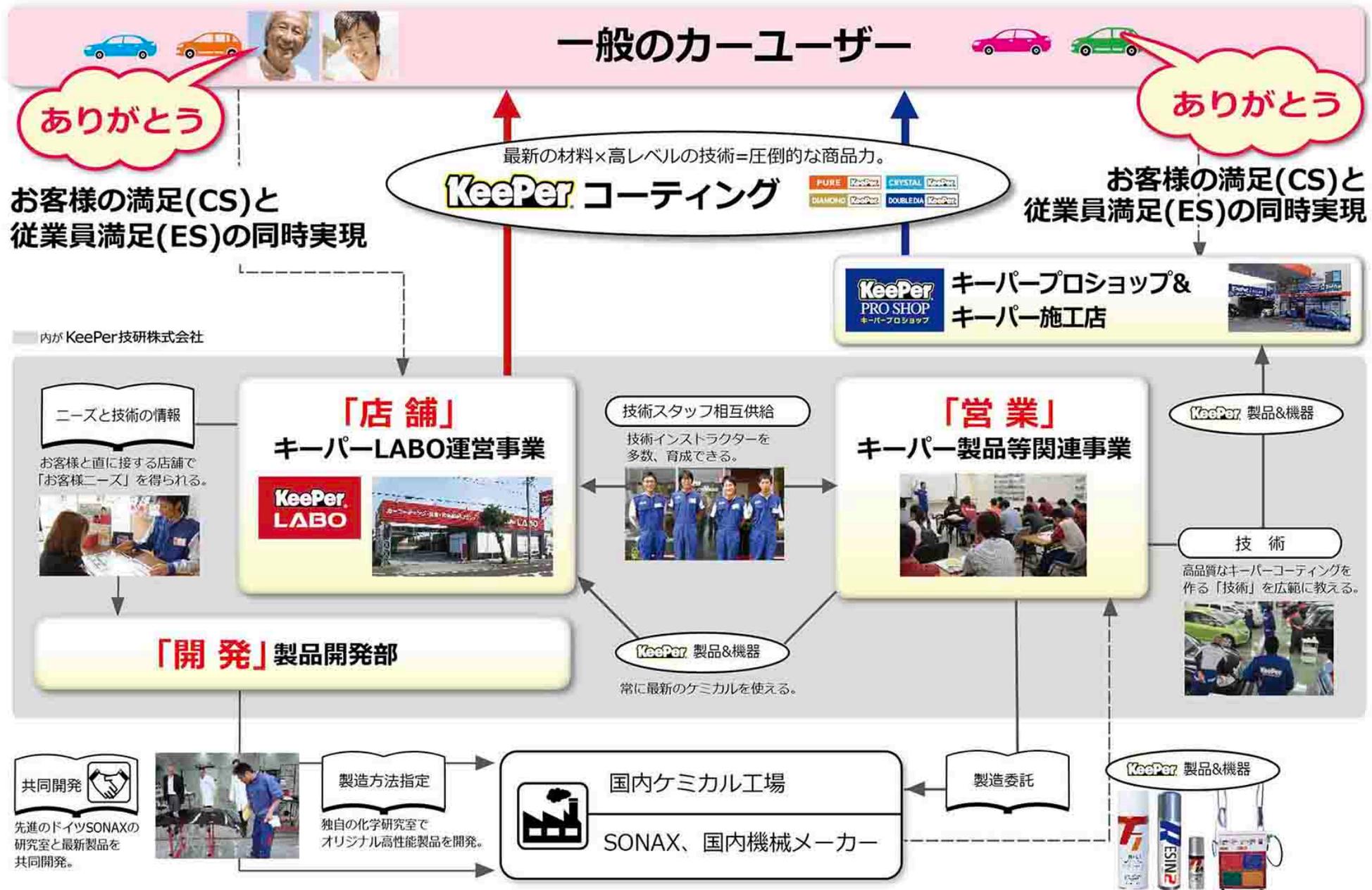
店舗での上達会



技術研修会



KeePerの三位一体(開発・営業・店舗) 体制



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

	28年 6月期1Q	売上比	29年 6月期1Q	売上比	前期 増減額	前期 増減比
売上高	1,605		1,735		129	8.1%
キーパー製品等 関連事業	1,077	67.1%	1,160	66.9%	83	7.7%
キーパーLABO 運営事業	528	32.9%	575	33.1%	46	8.8%
営業利益	220	13.8%	245	14.2%	25	11.3%
経常利益	222	13.9%	247	14.3%	25	11.3%
当期純利益	139	8.7%	155	9.0%	16	12.2%

当第1四半期累計期間（平成28年7月1日から平成28年9月30日）におけるわが国の経済は、政府主導の経済対策や日本銀行の金融緩和政策により、緩やかな回復基調で推移しているものの、資源価格の下落による新興国経済の減速や中国の成長率鈍化など不透明な状況が続きました。

当社ではこのような環境の中、ユーザーに提供されるキーパー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おります。

キーパー製品等関連事業におきましては、全国のキーパープロショップを対象にした「キーパー選手権」を平成28年8月に開催しました。また、同月にはキーパープロショップの施工環境や資格取得状況について「キーパープロショップ全店訪問チェック」を実施するなど、技術水準の維持・向上に向けた取り組みを行ってまいりました。

また、キーパーLABO運営事業においては、平成28年8月に東京都に「三鷹店」を新規開店し、直営43店舗の体制となりました。平成28年12月末までに、新規開店7店舗と刈谷店の全面改装を予定しており、今後さらに新規出店を加速してまいります。

以上の結果、当第1四半期累計期間における売上高は17億35百万円（前年同期比8.1%増加）営業利益は2億45百万円（同11.3%増加）経常利益は2億47百万円（同11.3%増加）退職給付費用の計算方法の変更により、特別損失が発生しておりますが、四半期純利益は1億55百万円（同12.2%増加）となりました。

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、地球温暖化問題に因を発生した化石燃料の消費削減の大きな動きによって石油製品の販売量低下は着実に進んでおります。そのあおりを受けて、ガソリンスタンドの経営は石油製品以外の収益(俗に油外収益)を強化する必要が、ますます増大しております。その油外収益の最も現実的で効果的な商品としてKeePer商品がますます注目され、期待されております。

そのような環境の中、キーパーコーティングの技術水準の維持・向上に向けキーパープロショップやKeePer施工店の「現地」で行う「上達会」、コーティング技術一級資格者在籍の確認、施工環境の点検と確認を行う「キーパープロショップ全店訪問」などの活動を行いました。また、平成28年8月には「キーパー選手権」を開催し、キーパープロショップ全店5,070店舗の約6割に当たる3,200店舗以上の参加があり、しかも1店舗当たりのキーパーコーティング施工台数によるポイントがかなり上がってきており、各店舗でのKeePerによる成功の度合いが上がっている事が窺えました。

その結果、主要製品の一つであるダイヤモンドキーパーケミカルとレジン2の出荷本数が、前年同期比19.0%の伸びとなりました。そして、この事業の拡大の一つの指標である技術認定店「キーパープロショップ」は、当第1四半期末で5,070店舗（前年同期比+424店）に増加しております。

しかし、この第1四半期累計期間においては、8月後半に東日本において台風が多く、9月においては歴史的な日照時間不足が生じたことなど天候不順であり、キーパー製品等関連事業においてもその影響を大きく受けております。

これらの結果、当セグメントの当第1四半期累計期間における売上高は11億60百万円（前年同期比7.7%増加）、セグメント利益は1億98百万円（同1.2%減少）となりました。ただし、内部取引による利益が30百万円含まれており、内部取引控除後の利益は1億68百万円（同3.2%増加）となります。

②キーパーLABO運営事業

当第1四半期累計期間は例年に比べて天候の影響を大きく受けました。8月後半の東日本で毎週のように台風が上陸したこと、また9月は全国的に天候が不順で日照時間が昨年約6割程度と厳しい状況であり、全体としては洗車やコーティングのマインドは上がり、来店客数も伸び悩みました。

そのような状況の中、引き続き主力のコーティング商品は伸び、一番高価格である3年もしくは5年耐久のダイヤモンドキーパーの施工台数は、新車への施工も大幅に増え、前年同期比で18.3%増、クリスタルキーパーも同3.6%増と確実に伸びております。これは、天候の影響を受けながらも、よりコーティングの特性が強い商品が踏ん張った結果と考えております。

キーパーLABOの新規開店については、8月に東京都三鷹市に三鷹店を開店しました。6月に千葉市緑区に開店したちば古市場店とともに、極めて順調に立ち上がってきております。今後年内に水戸、鈴鹿玉垣、福井、交野、尼崎、福山、西熊本の7店舗の新規開店を、また刈谷店の全面改装を予定しております。

これらの結果、当セグメントの当第1四半期累計期間における売上高は5億75百万円（前年同期比8.8%増加）、セグメント利益は77百万円（同34.3%増加）となりました。ただし、内部取引による費用が30百万円含まれております。

③自己株式の取得および消却について

平成28年9月の定時株主総会にて退任した元常務取締役が保有しておりました当社株式が、継続して保有された場合、今後売却によるリスク発生が懸念されたため、検討の結果、自己株式として保有株式の大部分の27万8千株を当社が買取ることとしたものであります。なお、自己株式の取得資金3億78百万円につきましては、全額を金融機関からの借入金により賄っており、平成28年3月の東証一部への市場変更時に新株式発行により調達させていただいた資金は、計画通り新規店舗等の設備投資に充当してまいります。

また、取得した自己株式については、平成28年10月11日に株主還元の充実を図るため、全額消却を実施しております。

貸借対照表

単位：百万円

	28年6月期	構成比	29年6月期1Q	構成比	前期末増減額	前期末増減比
流動資産	3,019	57.8%	2,968	56.5%	▲50	▲1.7%
現金及び預金	1,695	32.5%	1,684	32.1%	▲10	▲0.6%
受取手形及び売掛金	735	14.1%	676	12.9%	▲58	▲8.0%
固定資産	2,203	42.2%	2,286	43.5%	83	3.8%
有形固定資産	1,790	34.3%	1,804	34.3%	14	0.8%
投資その他の資産	360	6.9%	413	7.9%	52	14.6%
流動負債	826	15.8%	996	19.0%	169	20.5%
1年内返済長期借入金	180	3.4%	365	7.0%	185	103.1%
固定負債	683	13.1%	834	15.9%	151	22.1%
純資産	3,712	71.1%	3,424	65.2%	▲287	▲7.8%
株主資本	3,711	71.1%	3,423	65.1%	▲288	▲7.8%
総資産	5,222	100.0%	5,255	100.0%	32	0.6%

* 退任した取締役が所有していた当社株式27万8千株、3億78百万円を買取りしたことにより、純資産が減少しております。また、取得資金の全額を金融機関から借入を実施したことにより、流動負債および固定負債が増加しているものです。

季節変動について

当社のビジネスは、各四半期によって明確に売上げと利益が偏る季節変動があります。

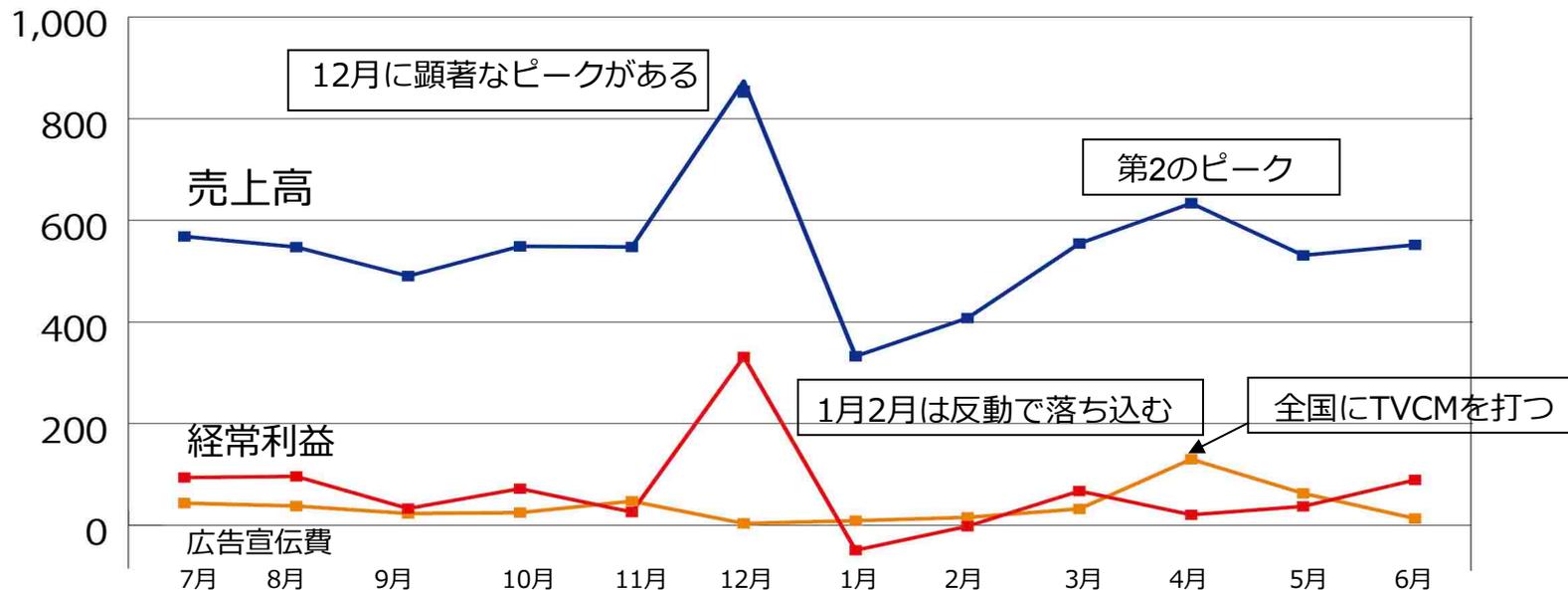
第1四半期(7~9月) ・ 平均的な売上高と利益。

第2四半期(10~12月) ・ 10,11月は平均的だが、お正月前の**12月**は日本人特有の車をキレイにする習慣があり顕著に売上高、利益共に上昇する。

第3四半期(1~3月) ・ 12月の反動で1月と2月は最も減少の時期。しかし3月には戻るのに、第3四半期の利益はプラスマイナスゼロとなる。

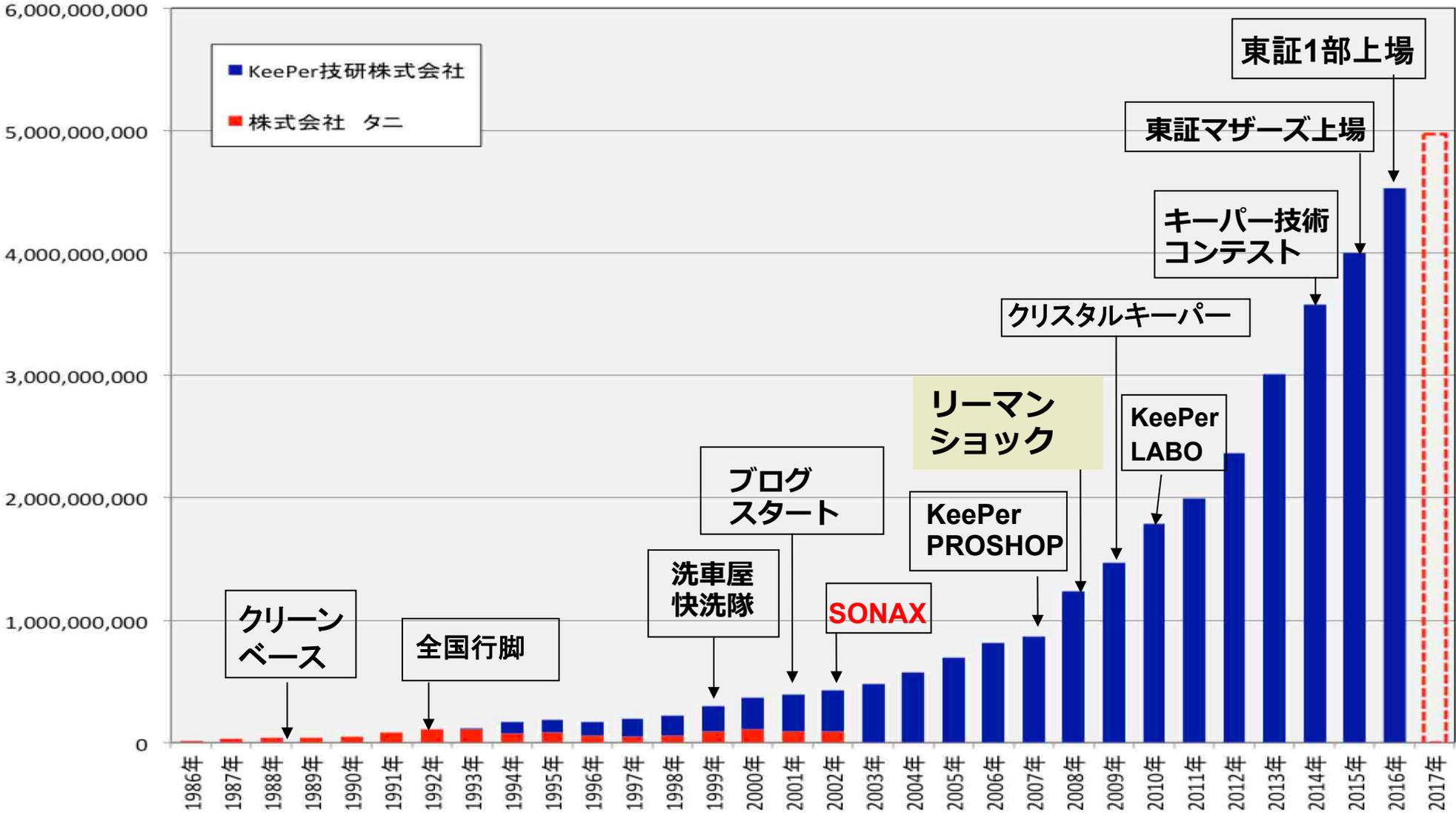
第4四半期(4~6月) ・ 平均的な時期だが、4月は新車が多くなる事とTVCMの料金が一番安いので、毎年この時期に全国TVCMを打つ。

・ 上記のように明確な季節変動があり、その結果、第2四半期が終了した時点でその年度の大半の利益が出る構造になっております。



30年間、少しずつだけ増加

売上総利益の推移



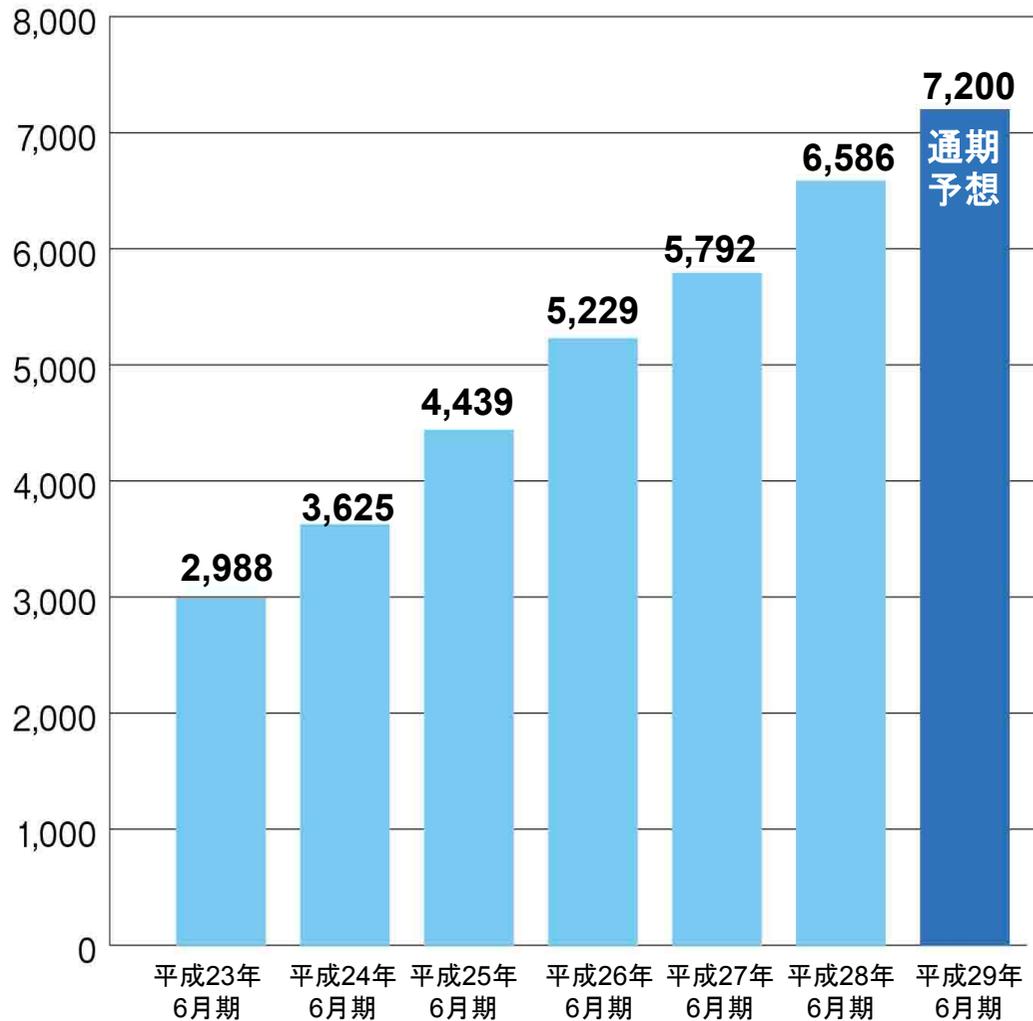
損益

単位:百万円

	28年 6月期	売上比	29年 6月期	売上比	前期 増減額	前期 増減比
売上高	6,586		7,200		614	9.3%
営業利益	815	12.4%	900	12.5%	85	10.3%
経常利益	813	12.4%	900	12.5%	87	10.6%
当期純利益	528	8.0%	550	7.6%	22	4.0%

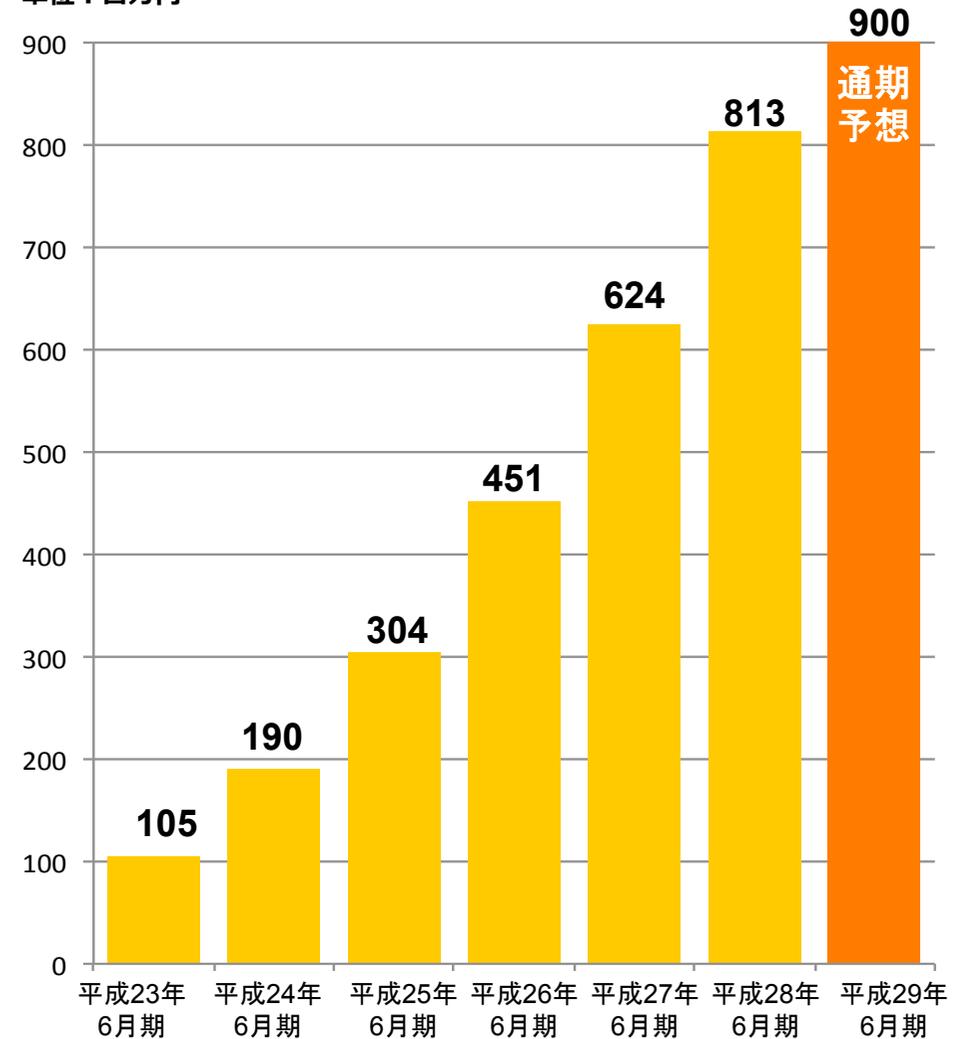
売上高 推移

単位：百万円



経常利益 推移

単位：百万円



KeePerブランドの確立と普及を目指すべく、更に積極的な営業展開を進めてまいります。各セグメントの見通しは、次のとおりであります。

キーパー製品等関連事業は、当事業年度に続き、主力商品であるダイヤモンドキーパーケミカル、レジン2などのガラスボディコーティング類のケミカル製品の増加を見込んでおります。また、キーパープロショップを中心としたキーパーコーティング施工店における技術レベルの向上とともに、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精力的に行います。当事業年度に発売した「爆ツヤ」、「快洗7」の拡大、28年7月に新発売した「ミネラルオフ」も期待でき、堅調な売上増加を予定しております。

キーパーLABO運営事業は、次期新規出店予定の12店舗確保を確実に実現いたします。また、この予定を越す出店の努力も続けてまいりたいと考えます。前事業年度に出店した6店舗が軌道に乗って売上が急拡大する2年目から3年目となり、さらに当事業年度に出店した6店舗が、それに加わり、次期新規出店予定の12店舗売上が寄与します。また、新規出店後年数が経過した店舗の改装も順次進めてまいります。こうしたことから、今年度増加率に準ずる、あるいは超す順調な売上増加を予定しております。

経費面におきましては、新規出店数の増加を展望した人員の増加による人件費の増加、新規出店予定12店舗による賃借料、減価償却費の増加などを予定しております。

以上を踏まえ、次期の見通しは、売上高72億円(当事業年度比9.3%増加)、営業利益9億円(当事業年度比10.3%増加)、経常利益9億円(当事業年度比10.6%増加)、人員増加に伴う退職給付引当金の算定方法の変更による特別損失が見込まれることから、当期純利益は5億50百万円(当事業年度比4.0%増加)を見込んでおります。

指標等

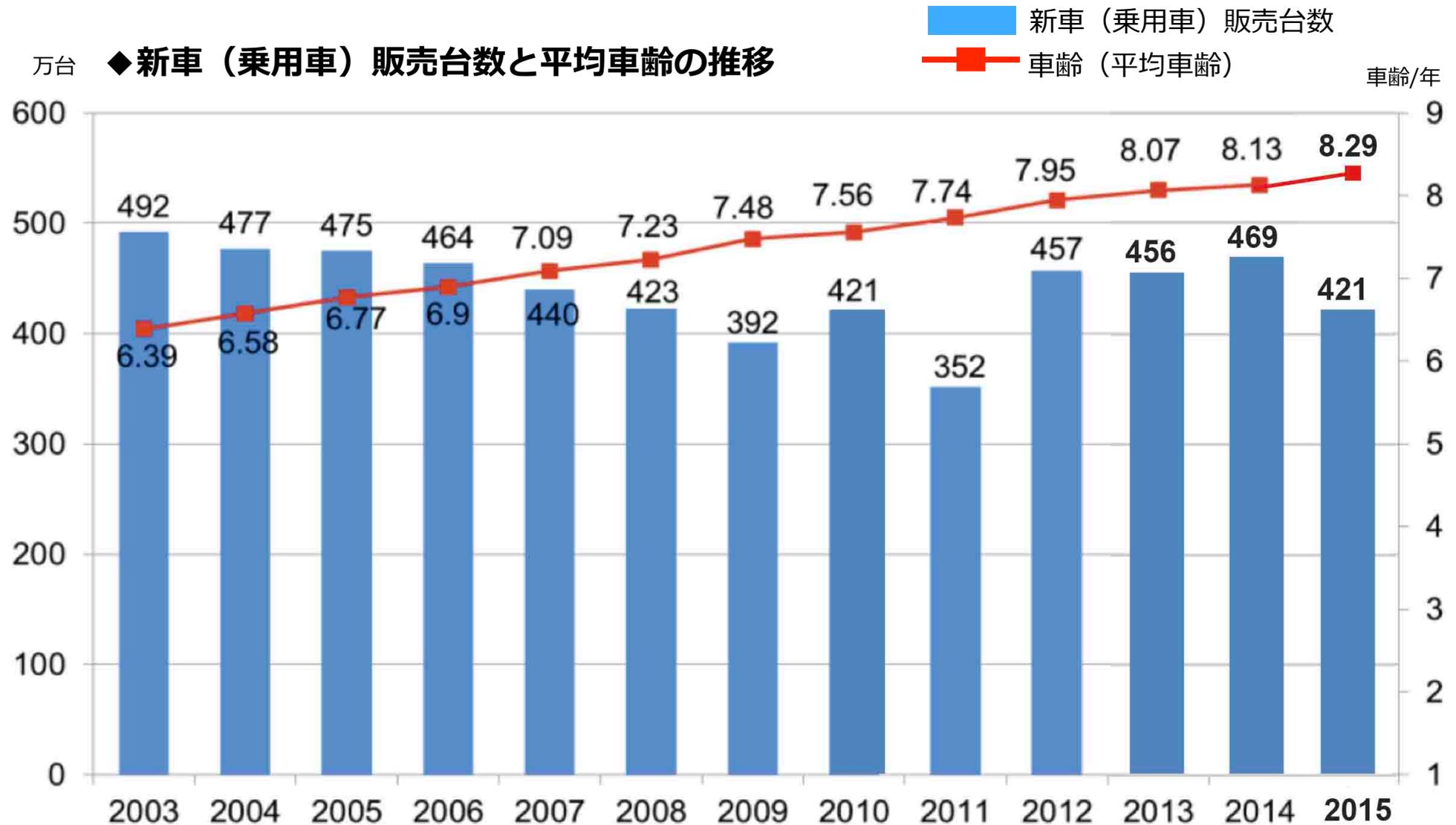
単位:円・%

		28年6月期	29年6月期(予想)
1株当り情報	EPS (1株当たり純利益)	76.47	78.20
営業指標	売上高経常利益率	12.4%	12.5%
財務指標	ROE (自己資本利益率)	16.8%	14.8%

- (注) 1. 27年10月1日付けで普通株式1株につき2株の割合で株式分割を実施しております。
28年6月期の期首に株式分割が行われたと仮定して「1株当たり当期純利益」について算定しております。
2. 財務指標を算出するための株主資本については、各事業年度末時点の数値に基づいて算出しております。

【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、リーマンショック前の水準に戻り、平均車齢も伸びる。

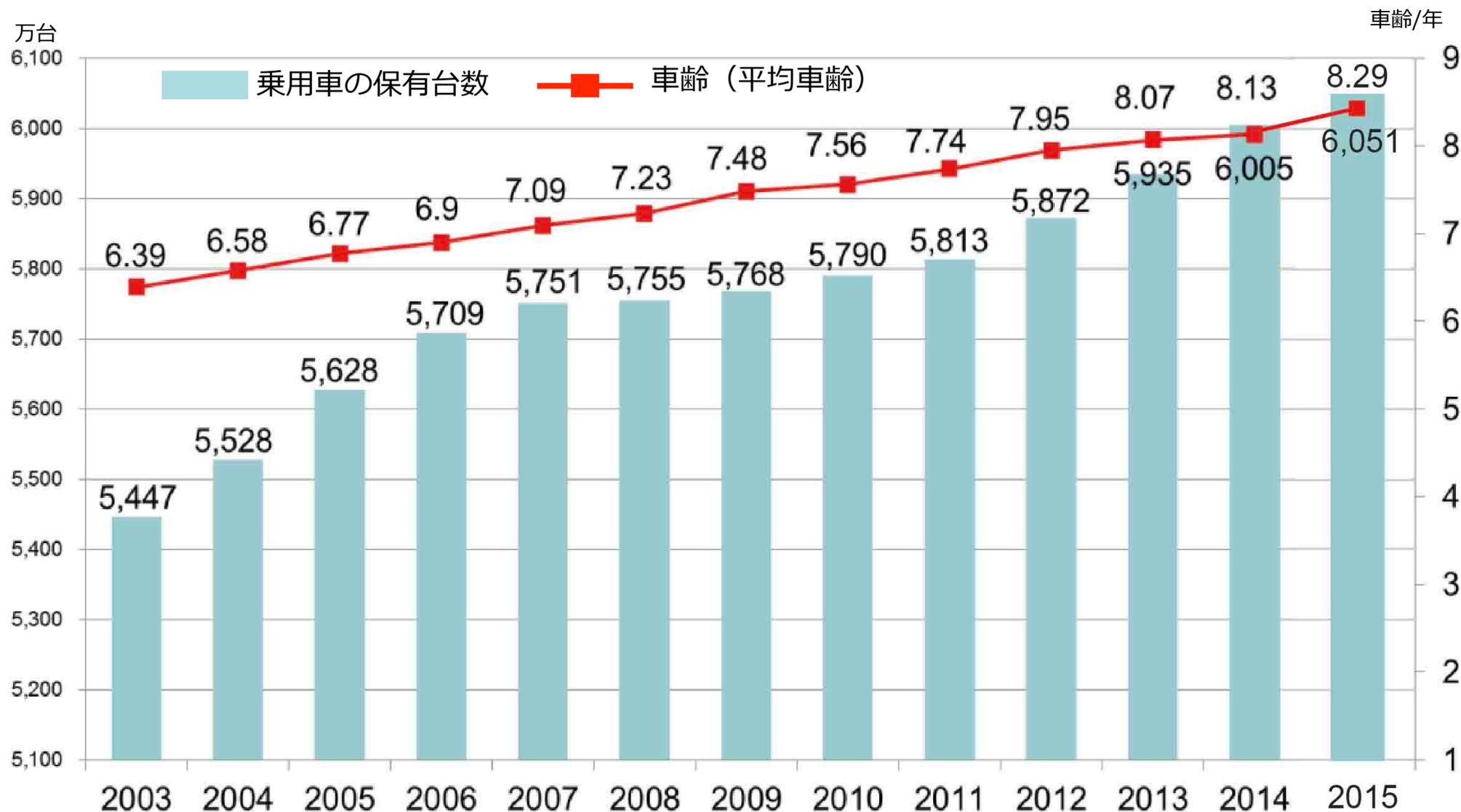


参照：一般社団法人日本自動車販売協会連合会、一般社団法人自動車検査登録情報協会

【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 ⇒ 8.29年への伸び、アフターマーケットも拡大



参照：一般社団法人自動車検査登録情報協会

【中期目標】

30年6月度までの目標

キーパーLABO（直営店） 29年度12店舗新店開店

30年度15店舗新店開店

キーパーLABO 既存店売上 前年比 110%以上を維持

KeePerブランドの確立

売上高経常利益率 10%台を確保

【重点施策】

キーパーLABO運営事業

- ・新規出店の強化

キーパー製品等関連事業

- ・キーパー技術研修インフラの拡充とインストラクターの充実
- ・動画によるプロモーション活動の展開
- ・既存ケミカル製品の改良と新製品の開発

■ キーパーLABOとキーパープロショップは共存関係

- ・ 初回施工はキーパーLABOで施工したお客様も、2回目以降の施工は近所で便利なキーパープロショップで受ける(約50%)場合が多い。
- ・ キーパーLABOの積極的な新規出店が、キーパー製品等関連事業の活性化にも大きく貢献している。

■ キーパープロショップの無数の看板と店頭営業でKeeperの認知度が上昇。 キーパーLABOに大きなプラス

- ・ 全国のキーパープロショップに看板が上げられ、店頭でチラシ、パンフレットなどで営業が行われていて、Keeperの認知度アップでキーパーLABOの運営に大きなプラスとなっている。

■ キーパーLABO運営事業とキーパー製品等関連事業は相乗効果

- ・ 以上のように、キーパーLABOとキーパープロショップは共存共栄関係であり、この相乗効果を持っていることは当社の強みの一つである。

11月 キーパーラボ西熊本店 (熊本県)



11月 キーパーラボ鈴鹿玉垣店 (三重県)



11月 キーパーラボ水戸内原店 (茨城県)



11月 キーパーラボ福井大和田店 (福井県)



12月 キーパーラボ交野店 (大阪府)



12月 キーパーラボ尼崎店 (兵庫県)



12月 キーパーラボ福山店 (広島県)



12月 キーパーラボ刈谷店 (愛知県)



【重点施策】 キーパー製品等関連事業

■ キーパー技術研修インフラの拡充とインストラクターの充実

- ・ 全国のKeeperトレーニングセンターの拡充の為、充実した設備に順次更新を実施。
- ・ また、インストラクターの数的、質的の両面においての充実のため、キーパーLABO運営事業の新規店で経験を積んだ人員をインストラクターとして供給。

■ 動画によるプロモーション活動の展開

販促ツールの充実のために動画の撮影スタジオを建設し、28年4月に完成。
 今後のブランディング活動で他社に一步先んじた動画によるプロモーション活動を展開する計画を実行していきます。



■ 既存のケミカル製品の改良と、新製品の開発

コーティングケアから進化した

「はっ水阻害被膜除去剤」 「 **ミネラルオフ** 」 新発売

- 前身「コーティング ケア」の性能をより精密に改良、進化しました。
- コーティングに影響を与えず、はっ水阻害被膜(ミネラル)だけを除去。元の水ハジキと艶を取り戻します。
- 絶対に詰まらない容器になって「ミネラル オフ」としてデビュー。
- 使い方は「コーティング ケア」と同じです。



製品名 **快洗7** (かいせんセブン)

「効率を研ぎ澄まし、シンプルモデル」をテーマに、従来までの快洗WINGシリーズの機能をそのままに機械の低価格化とコストの低減を実現しました。従来からの快洗Jr.シリーズ（販売開始以来累計7,000台以上販売のベストセラー機）のステップアップ製品として、大きな需要を見込んでおります。



■ 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。
- ・ 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、配当性向20%を目標といたします。

■ 配当予想

- ・ 上記の基本方針を踏まえ、29年6月期は1株当たり年間配当金を28年6月期の年間12.0円から15.0円へと3.0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
29年6月期 (予想)	—	15.0円	15.0円	19.2%
28年6月期	3.0円	9.0円	12.0円	15.7%

■ 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、より多くの方々に当社株式を中長期に保有していただくことを目的とするもの。
- ・全国のキーパーLABO店舗（直営店）でご利用いただける優待カードを贈呈。（キーパーLABOの店舗がお近くでない株主様向けにクオカード引換え制度もご用意）
- ・28年2月24日に株主優待制度の拡充を下記のとおり発表いたしました。

<拡充前>

保有株式数	優待内容	引き換え制度
100株以上 2,000株未満	キーパーLABO商品券 3,000円	クオカード 1,500円
2,000株以上	キーパーLABO商品券 10,000円	クオカード 5,000円

<拡充後> 従来の商品券を廃止し、株主様専用の優待カードを付与させていただきます。

保有株式数	優待内容	引き換え制度
100株以上 1,000株未満	キーパーLABO全サービス商品 20%OFF	クオカード 3,000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	
2,000株以上 10,000株未満	キーパーLABO全サービス商品 30%OFF	
10,000株以上	キーパーLABO全サービス商品 37%OFF	

※保有株式数に応じて、全国のキーパーLABO店舗でご利用いただける、優待カードを贈呈いたします。
 なお、キーパーLABOの店舗がお近くでない株主様向けに、クオカードに引き換える制度もご用意しております。

- 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>

メモ