

2024年6月期 Q2 決算説明補足資料



(東証プライム 6036 JT)

2024年2月13日

補足資料 Agenda

財務TOPIC

1. 業績ハイライト
2. 損益計算書
3. セグメント別の業績推移
4. 販管費推移と内訳
5. 営業利益の増減分析

事業TOPIC

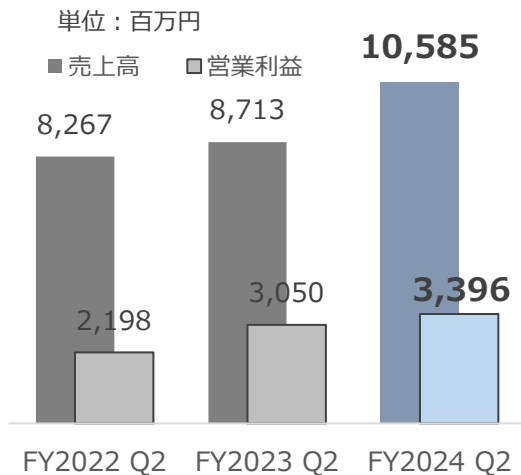
- I. LABO店舗の状況
- II. 新商品
- III. 製品等関連事業の状況
- IV. 製品等関連事業：車以外のコーティング
- V. 製品等関連事業：海外展開の進捗
- VI. ESG





売上高 10,702 百万円 +24.9% YoY
営業利益 3,320 百万円 +10.0% YoY

会社計画の状況

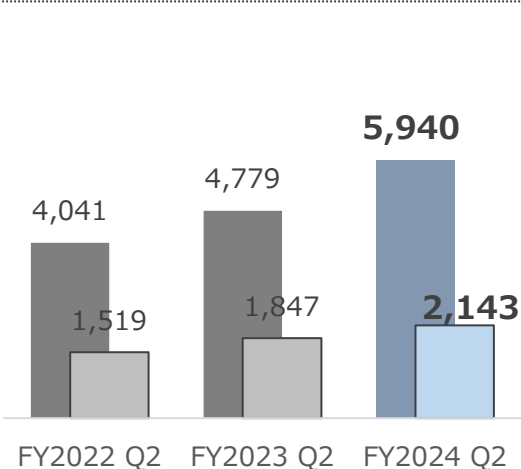


上期計画に対し売上101%、営業利益97%進捗

■ **上期計画に対する進捗**：売上は、製品等関連事業の上振れにより上期計画を達成。一方、営業利益は、Q1にBM社商品と混同される売上影響を受け、期初計画になかった諸施策によりQ1での未達分を、Q2で十分に相殺できず、若干の未達。

■ **通期計画達成へのアプローチ**：LABO運営事業、製品等関連事業ともに増収増益は続く見込み。将来を見据えた先行費用を引き続き行いながら、コストコントロールを強化することで通期の会社計画達成を見込む

Q2実績の状況



売上+24.3% YoY、営業利益+16.1% YoY

■ **製品等関連事業**：特に新車マーケット分野における売上増加が牽引し、売上+26.6% YoY、営業利益+21.0% YoY

■ **LABO運営事業**：10月に『オータムフェア』を開催し、顧客の掘り起こしに成功、売上+22.4% YoY、営業利益+10.4% YoY

■ **新店舗**：11月22日に「岡山店」をオープンし、上期で3店舗を出店

2023年10月-12月
会社ハイライト

2023年10月1日-12月31日

▶ フレッシュキーパーをテーマとしたTVCMを全国ネット3番組で放映



2023年10月1日-11月5日

▶ キーパーラボ全店で「オータムフェア」を開催。期間限定で、洗車とコーティングに3つのサービスを追加し、休眠客の掘り起こしに繋げる

2023年10月25日-11月5日

▶ ジャパンモビリティショー2023に出展し、フレッシュキーパーとEXキーパーを施工した車両を展示。サステナビリティストーリーを訴求

2023年11月22日

▶ 岡山県内に初出店となる「キーパーラボ岡山店」オープン（直営109店舗目）

2023年12月1日-12月31日

▶ 第16回キーパー選手権を開催。今回から、PRO SHOPだけでなく、カーショップ、カーディーラーを含めた、全世界、全施工店を対象

2023年12月12日

▶ スーパーGT2024シリーズで、GT500クラスへ参戦するトヨタ38号車「Keeper CERUMO GR Supra」のメインスポンサーとして、1年ぶりにフルカラーのKeeper号が復活



2023年12月22日

▶ ゴルフ5とKeeperが共同企画したゴルフクラブ用クリーナー「ツヤピカ」を販売開始

単位：百万円	3 か月 (2023.10-12)			6 か月 (2023.7-12)		
	前期実績	実績	YoY	実績	上期 会社計画	達成率
売上高	4,777	5,940	+24.3%	10,702	10,585	101.1%
—製品関連	2,138	2,707	+26.6%	4,840	4,728	102.3%
—うち内部取引	(360)	(472)		(829)		
—LABO運営	2,639	3,232	+22.4%	5,862	5,857	100.0%
売上総利益	3,913	4,879	+24.6%	8,759	8,678	100.9%
販管費	2,067	2,735	+32.2%	5,438	5,282	102.9%
営業利益(OP)	1,845	2,143	+16.1%	3,320	3,396	97.7%
—製品関連	993	1,202	+21.0%	1,917	—	—
—うち内部取引	(263)	(336)		(607)	—	—
—LABO運営	852	941	+10.4%	1,403	—	—
経常利益	1,862	2,143	+15.0%	3,324	3,396	97.8%
純利益	1,293	1,464	+13.2%	2,263	2,364	95.7%
売上総利益率	81.9%	82.1%	+0.2 pt	81.8%	81.9%	—
営業利益率	38.6%	36.0%	-2.6 pt	31.0%	32.0%	—
EPS	47.4円	53.6円	+6.2円	82.9円	—	—

内部取引は、製品等関連事業から、LABO運営事業に対する内部取引の金額を示しています

3. FY2024 Q2(2023年10月-12月)実績：セグメント別推移



売上

営業利益

LABO運営事業

製品等関連事業

3,232 百万円 (+22.4% YoY)

- ✓来店台数 +13.2 % YoY
- ✓平均単価 +8.8 % YoY
- ✓上半期で3店舗が新たにオープン

2,707 百万円 (+26.6% YoY)

- ✓TVCMが貢献し、PRO SHOPのフレッシュキーパーが好調
- ✓新車マーケットでは、特にホンダの伸びが顕著。純正採用された販売店以外でも取り扱い金額が増加し、全体的な勢いが加速

941 百万円 (+10.4% YoY)

- ✓最需要期である12月や新店オープンに備えたQ1での人的資本への投資が、Q2から効果的に作用し、Q1で一時的に減少した営業利益率が回復

1,202 百万円 (+21.0% YoY)

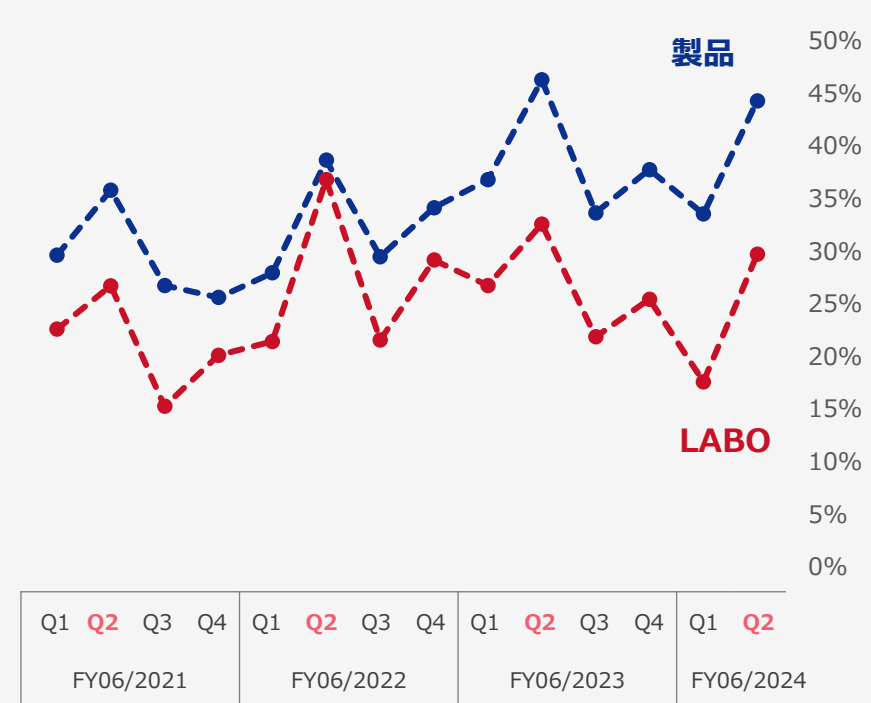
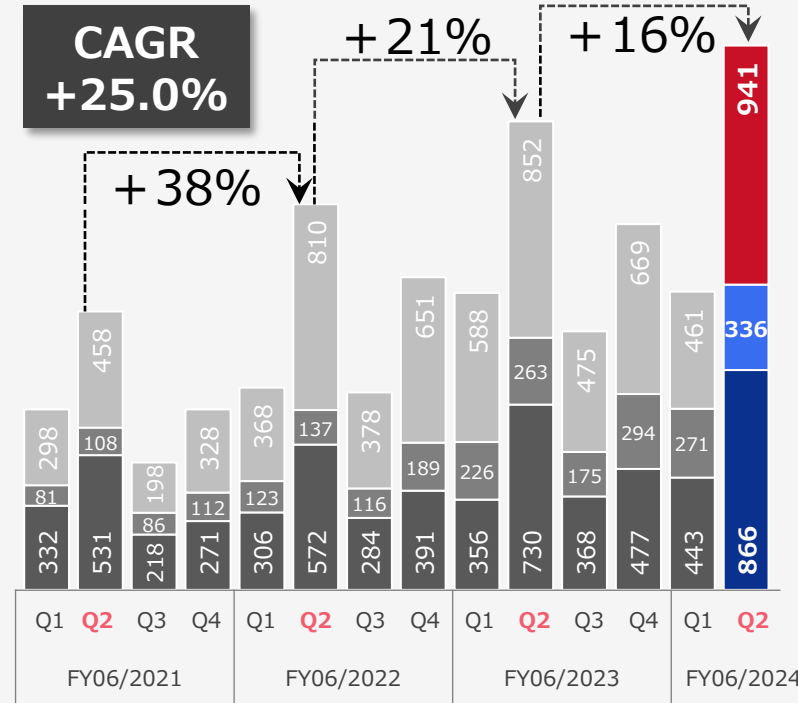
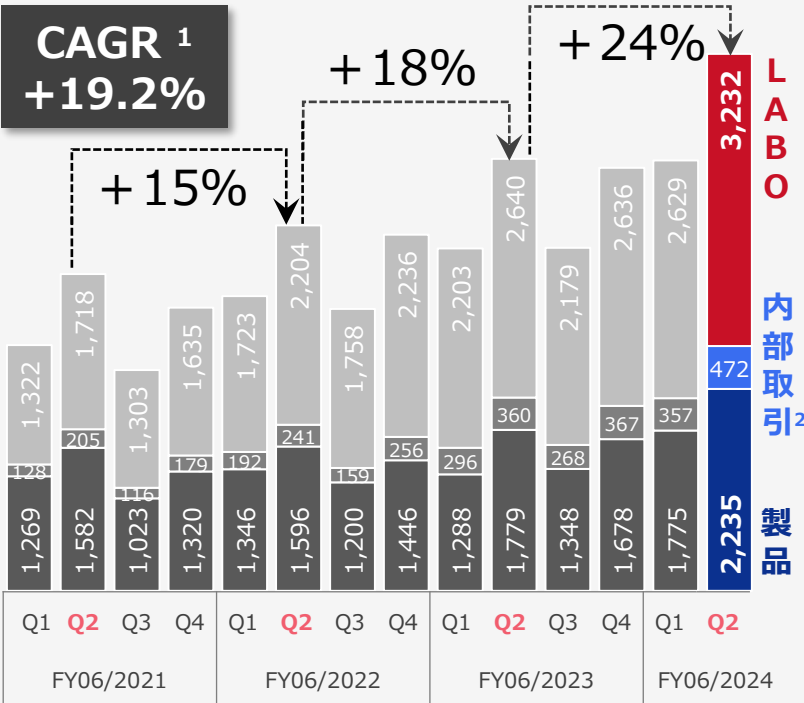
- ✓高価格コーティングの拡大により、製品ミックス改善⇒GPM改善
- ✓一方、人件費、旅費交通費、広告宣伝費（JMS関連）の増加によりOPMが若干悪化

単位：百万円

売上高

営業利益

営業利益率

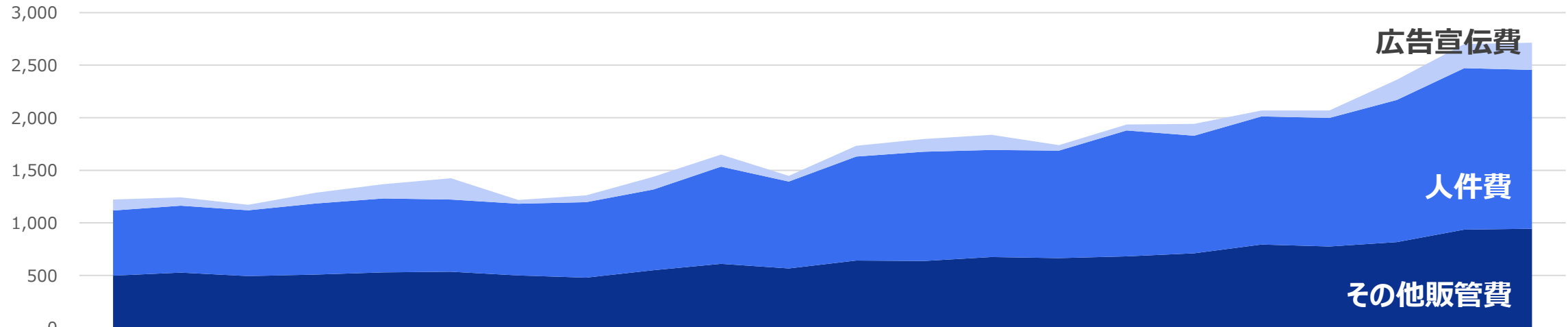


1. Compound Average Growth Rate

2. 製品等関連事業から、LABO運営事業に対する内部取引の金額を示しています

4. 販管費推移と内訳

- » 広告宣伝費：Q2において前年比の増加はTVCMによるものが大きく、Q1比ではジャパンモビリティショーなど、認知度アップの施策による費用が増加。Q3はTVCMを行わないため、前年並みの水準になる見通し。
- » 人件費：Q1では人件費が利益を圧迫した一方、Q2では対売上高の人件費率は低水準で推移し、計画的な人員採用を遂行。
- » その他：店舗増に伴う地代、償却費の増加、従業員増に連動する費用（社宅手当、通勤手当）の増加。



単位：百万円	FY06/2020				FY06/2021				FY06/2022				FY06/2023				FY06/2024	
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2
広告宣伝費	134	204	36	65	121	114	54	102	121	145	54	57	114	55	71	193	230	262
前年増減比	28.8%	161.5%	-30.8%	-36.9%	-9.7%	-44.1%	50.0%	56.9%	0.0%	27.2%	0.0%	-44.1%	-5.8%	-62.1%	31.5%	238.6%	101.8%	376.4%
売上高広告費比率	5.9%	7.9%	2.0%	3.1%	4.5%	3.3%	2.2%	3.3%	3.7%	3.6%	1.7%	1.4%	3.0%	1.2%	1.9%	4.1%	4.8%	4.4%
人件費	703	685	682	718	769	925	826	989	1,039	1,017	1,022	1,196	1,117	1,218	1,221	1,352	1,535	1,524
前年増減比	13.4%	7.4%	8.8%	6.4%	9.4%	35.0%	21.1%	37.7%	35.1%	9.9%	23.7%	20.9%	7.5%	19.8%	19.5%	13.0%	37.4%	25.1%
売上高人件費比率	31.2%	26.6%	38.8%	34.0%	28.3%	26.4%	33.8%	31.6%	31.9%	25.2%	32.8%	30.4%	29.5%	25.5%	32.2%	28.9%	32.2%	25.7%
その他販管費	530	536	499	479	549	610	567	642	637	676	664	682	711	795	776	816	936	948
前年増減比	6.6%	1.9%	1.2%	-5.9%	3.6%	13.8%	13.6%	34.0%	16.0%	10.8%	17.1%	6.2%	11.6%	17.6%	16.9%	19.6%	32.2%	19.2%
売上高その他比率	23.5%	20.8%	28.4%	22.7%	20.2%	17.4%	23.2%	20.5%	19.5%	16.7%	21.3%	17.3%	18.8%	16.6%	20.4%	17.4%	19.7%	16.0%
販管費合計	1,367	1,425	1,217	1,262	1,439	1,649	1,447	1,733	1,797	1,838	1,740	1,935	1,943	2,068	2,068	2,361	2,703	2,735
前年増減比	12.0%	14.7%	3.8%	-1.9%	5.3%	15.7%	18.9%	37.3%	24.9%	11.5%	20.2%	11.7%	8.1%	12.5%	18.9%	22.0%	39.0%	32.3%
売上高販管費率	60.6%	55.3%	69.3%	59.8%	52.9%	47.0%	59.3%	55.3%	55.1%	45.5%	55.8%	49.1%	51.3%	43.3%	54.5%	50.4%	56.8%	46.1%



LABO運営および製品等関連事業ともに過去最高の売上高・営業利益を記録



2024年1月末時点の各都道府県店舗数（FC13店舗を含む）

2023年11月22日オープン：岡山県岡山市北区北長瀬表町2-13-107

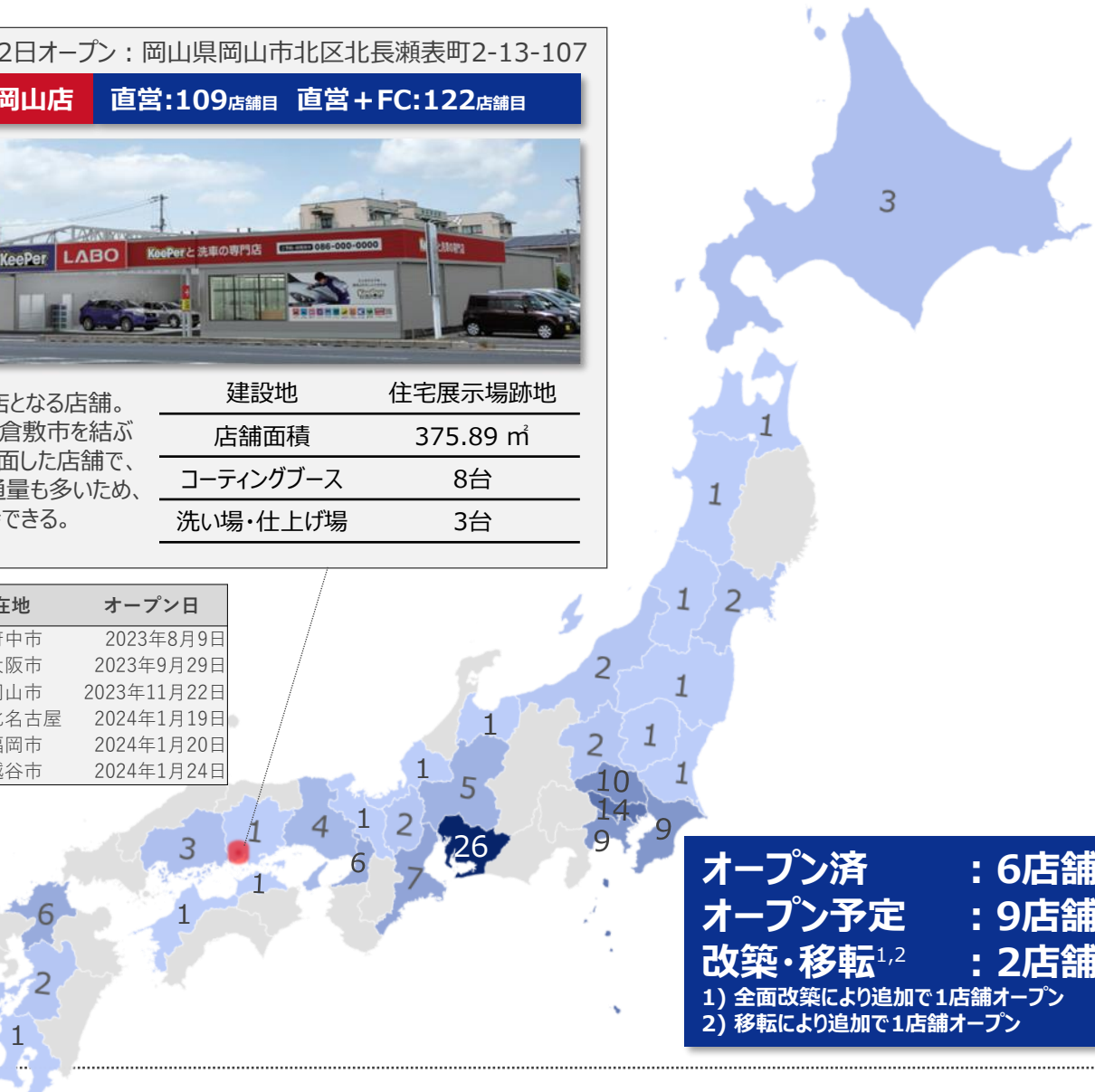
キーパーラボ岡山店 直営:109店舗目 直営+FC:122店舗目



■岡山県初出店となる店舗。
岡山市北区から倉敷市を結ぶ旧国道2号線に面した店舗で、前面道路の交通量も多いため、早い認知が期待できる。

建設地	住宅展示場跡地
店舗面積	375.89 m ²
コーティングブース	8台
洗い場・仕上げ場	3台

店舗名	所在地	オープン日
府中店	東京都府中市	2023年8月9日
平野店	大阪府大阪市	2023年9月29日
岡山店	岡山県岡山市	2023年11月22日
西春店	愛知県北名古屋	2024年1月19日
福岡早良店	福岡県福岡市	2024年1月20日
越谷店	埼玉県越谷市	2024年1月24日



オープン済 : 6店舗
オープン予定 : 9店舗
改築・移転^{1,2} : 2店舗

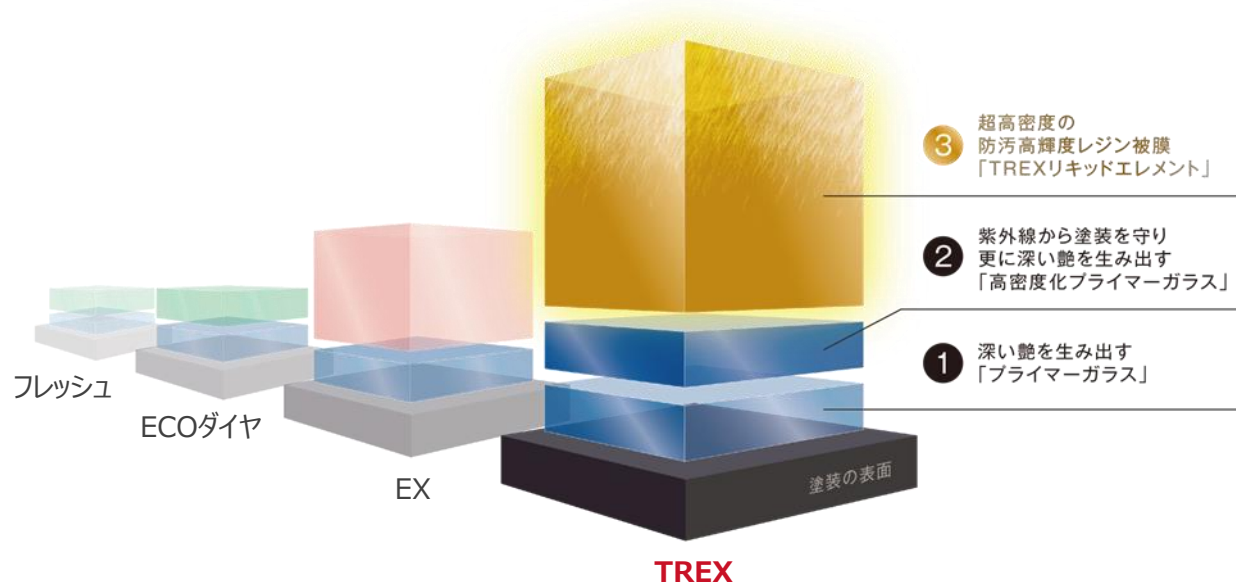
1) 全面改築により追加で1店舗オープン
 2) 移転により追加で1店舗オープン

店舗名 (仮称)	所在地	新店オープン予定
宇都宮店	栃木県宇都宮市	2024年3月
谷和原インター店	茨城県つくばみらい市	2024年3月
奈良大安寺店	奈良県奈良市	2024年4月
神戸西店	兵庫県神戸市	2024年4月
福岡春日店¹	福岡県福岡市	2023年4月
岸和田店	大阪府岸和田市	2024年5月
市川店	千葉県市川市	2024年5月
神戸北店	兵庫県神戸市	2024年5月
新松戸東店²	千葉県松戸市	2024年6月
上尾店	埼玉県上尾市	2024年6月
堺西店	大阪府堺市	2024年6月

店舗名	所在地	ブース増設	洗って仕上げる作業場への改修	休業日数
▼実施済み				
福山店	広島県	3→6台	4台分	6日間
杉並店	東京都	4→6台		なし
福井大和田店	福井県	4→9台	4台分	15日間
鳴海店	愛知県	4→8台	4台分	9日間
大宮店	埼玉県	4→7台	3台分	4日間
浦和美園店	埼玉県	3→5台	3台分	なし
尼崎店	兵庫県	4→6台		12日間
郡山店	福島県	6→10台	3台分	10日間
246玉川店	神奈川県	3→6台		なし
高針店	愛知県	3→5台	4台分	14日間
▼今後の予定				
上溝店	神奈川県	3→6台		なし
八王子店	東京都	6→10台		なし
四日市店	三重県	3→5台		なし
市原店	千葉県	3→7台		なし
東郷店	愛知県	4→8台	3台	10日間
足立店	東京都	7→12台		1か月
小牧山店	愛知県	4→6台		なし
交野店	大阪府	4→7台		なし
彦根店	滋賀県	4→8台		14日間
富山店	富山県	5→7台		なし
東浦和店	埼玉県	5→7台		なし
小平店	東京都	4→9台		10日間

2024年1月に『TREX KeePer』がデビュー!

-未だかつて誰も見たことのない、未知なる美。-



サイズ	施工価格
SS	340,400
S	379,200
M	413,200
L	450,400
LL	470,000
XL	535,200

施工環境

- ①室温: 22°~28°
- ②湿度: 35%~65%
- ③被膜硬化のみに必要な時間: 7時間
- ④硬化時間を含む施工時間: 合計24時間

TREXキーパーの開発背景

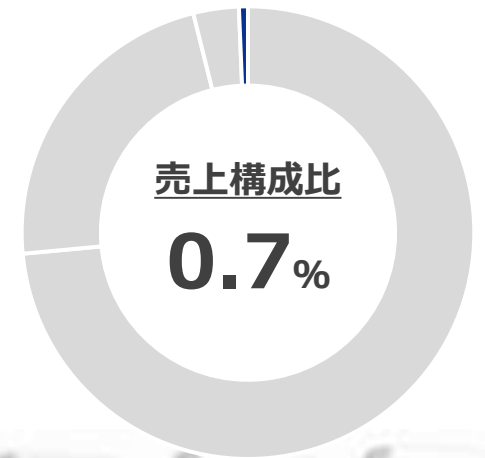
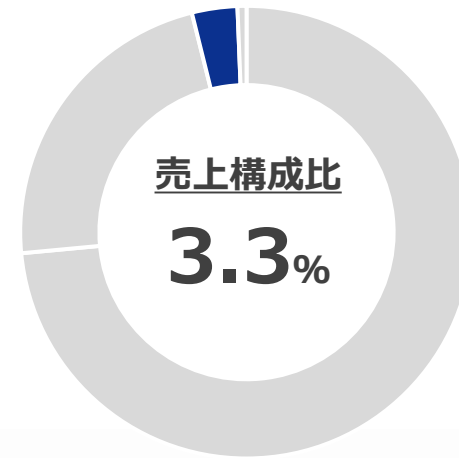
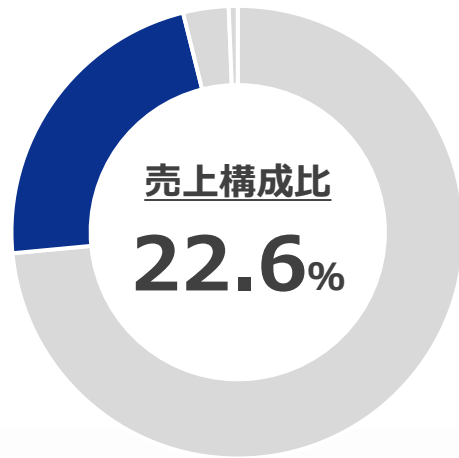
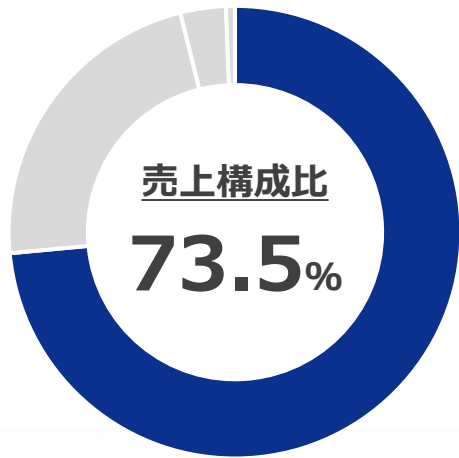
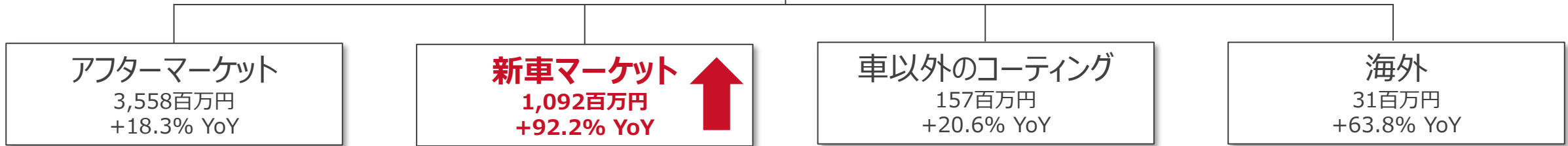
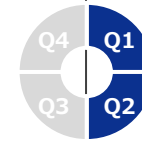
TREXキーパーは、ずば抜けて効果が高かったEXキーパーですら足元にも及ばぬほど効果がとんでもなくすぐく、まるで表面に「水飴」が覆っているかのように透明感がすごい。しかし、それと同じくらい施工が困難で（施工性が悪く）、施工することを認定されたTREXマイスターでも、1日に1台が精いっぱい、既に施工を複数台経験しているTREXマイスターは、「1か月に5台以上は絶対やりたくない」と言う。また、特別な設備、環境（温度湿度を一定に一定時間保つ）が必要である。

このTREXキーパーは、KeePerコーティングの中でも象徴的な存在で、効果も仕上がりも別格ならば、当然、価格も別格とならざるを得ず、数が売れる商品でもなければ、数を売りたい商品でもない。

EXキーパーが、ある意味、そのような面を持っていたものを、TREXキーパーができたことによって、EXキーパーをできるだけ“普通の商品”にしたい意味を持っている。TREXキーパーの出現で、EXキーパーが普通に多くの人に使ってくれやすい商品に進化して欲しいというのが、TREXキーパーの出現の意味なのです。



製品等関連事業売上高
4,840 百万円 +30.0% YoY



・2022年10月に発売開始された『フレッシュキーパー』が、「勝手にキレイ」のTVCMによりマス層への認知向上へ寄与し、さらに大きく進展。

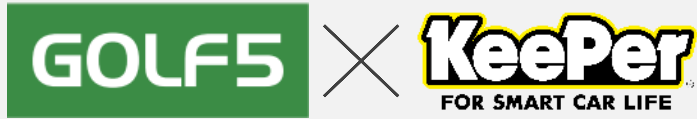
・ホンダ向けが伸びを強く牽引する勢いは継続中。
・トヨタ向けも取扱い販売会社拡大により、確実に売上を伸長。
・まだ純正採用していないメーカーのカーディーラーでも、ディーラー推奨品としてKeeperコーティングを付帯する店舗が増加

■ 車以外のコーティング、海外ともに売上構成比は現時点ではまだ低いものの、重点的に事業投資を行っている。今後、中長期的な企業価値向上に資する事業として成長を見込む。
➔ 詳細は次ページ以降参照



- 車以外のコーティングの上期売上は、157百万円 (+20.6% YoY)
- 下期からは、追加で下記の商品ラインナップが本格スタート・再加速させていくことで、売上トップラインの成長を目指す

『ツヤピカ』



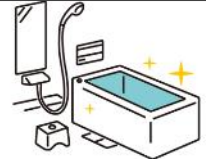

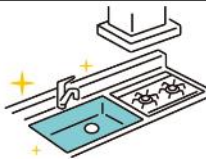

■ **ゴルフクラブ専用クリーナー**
 ゴルフクラブのヘッド・シャフトの全ての素材に対応したクリーナー。
 アルペン社が運営するゴルフ専門店「ゴルフ5」全196店舗および公式オンラインストアにて、2023年12月22日から販売を開始。
 頑固な打球跡や、芝マットの汚れも簡単にキレイにすることが可能。



さらに、汚れを落とすだけでなく、撥水保護成分により撥水効果と汚れが付きにくく、大切なゴルフクラブをキレイに長く使うことが出来ます。




『お風呂キーパー・キッチンキーパー』


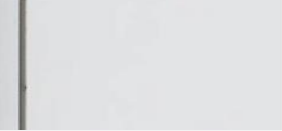
 <p>お風呂キーパー</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 汚れ・湯アカを防止し、お風呂掃除がラクになる。 <p>独自の防汚性能で、汚れ・湯アカを寄せ付けず、お風呂掃除がラクになって時間の節約になります。</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 特殊な構造により、足元が滑りにくくなって安心。 <p>専用のコーティング膜が、接触した物体の表面の摩擦係数を上げる特殊な構造を持つため、足元が滑りにくくなり、浴槽での転倒を防げます。</p> 	 <p>キッチンキーパー</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 汚れを防止し、シンク・蛇口周りの美観超アップ。 <p>専用コーティング膜が、シンク・蛇口周りに質感の良い光沢を加え、美しさを維持。付いた汚れも簡単に落とすことができます。</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 独自の技術で、シンクを擦り傷から守る。 <p>第三者機関において、専用コーティング膜が引っかき傷がついた際、引っかけ箇所が引かき傷を防止し、シンクを擦り傷から守ります。</p> 
---	---

■ **市販化をスタート**
 To B向けとして、2024年2月に施工販売店に向けた説明会、研修会を行い販売スタート。
 To C向けとして、3月から、ホームセンター各店舗での販売を予定。
 現時点で、説明会および研修会の予約が想定以上に入っており、好調な出だしを期待している。

『自動販売機にキーパー』

自動販売機の保守メンテの負担を大幅に削減できるため、大手自動販売機メーカーへ2023年9月から納入が開始された。今後、業界のデファクトスタンダードを目指す。



施工から1年経過	
コーティングなし	コーティング施工
	

『スマホキーパー』

クルマのコーティング技術をスマホに応用したスマホキーパーは、2019年から展開をしていました。全国のドコモショップでこれまで販売をしておりましたが、他のメーカーにも展開されつつあり、ここに来て再加速ははじめました。




大邱店：South Korea1号店（技術認定店）



2023年9月に大邱広域市で**韓国初出店**
レクサスとトヨタの新車販売店の中に
KeepPerコーティングができるブースを設置



観塘店：Hong Kong 11号店



2023年12月に
香港11店舗目が出店

竹北店：Taiwan3号店



2023年11月に
台湾3店舗目が出店
**オープン翌月の12月単月で
9百万円超の売上を記録**
・2023年12月のLABO平均売上：**13百万円**
・LABO新規出店時の翌月平均売上：
(2014年9月以降オープン) **3.4百万円**



BARRANCA DEL MUERTO店：Mexico1号店

2023年11月に首都メキシコシティで
メキシコ初出店
スバル車のディストリビューターを
しているメキシコスバルが運営

提供元: Bing
© GeoNames, Microsoft, Navinfo, OpenStreetMap, TomTom, Zenrin

■ 2023年10月-11月のジャパンモビリティショーでは、サステナビリティストーリーを訴求した展示でPR

キーパーが商品に込めた想い

洗車の水と時間を劇的に減らし、あなたと家族の大切な時間へ。

多くの人にとって、洗車はとっても面倒くさいこと。その時間を趣味や家族との大切な時間に使ってほしい。そんな想いから生まれた「フレッシュキーパー」には、ボディにホコリや水シミなどが密着しなくなり雨が降れば汚れが水滴と共に流れ落ちてしまう「自浄効果」があります。

つまり、自然の雨が、勝手に洗車してくれる。それって、洗剤も使わず、節水にもなるし、洗車場に行くためのガソリン代も節約できたり、地球に優しいクルマ生活のひとつだと思います。

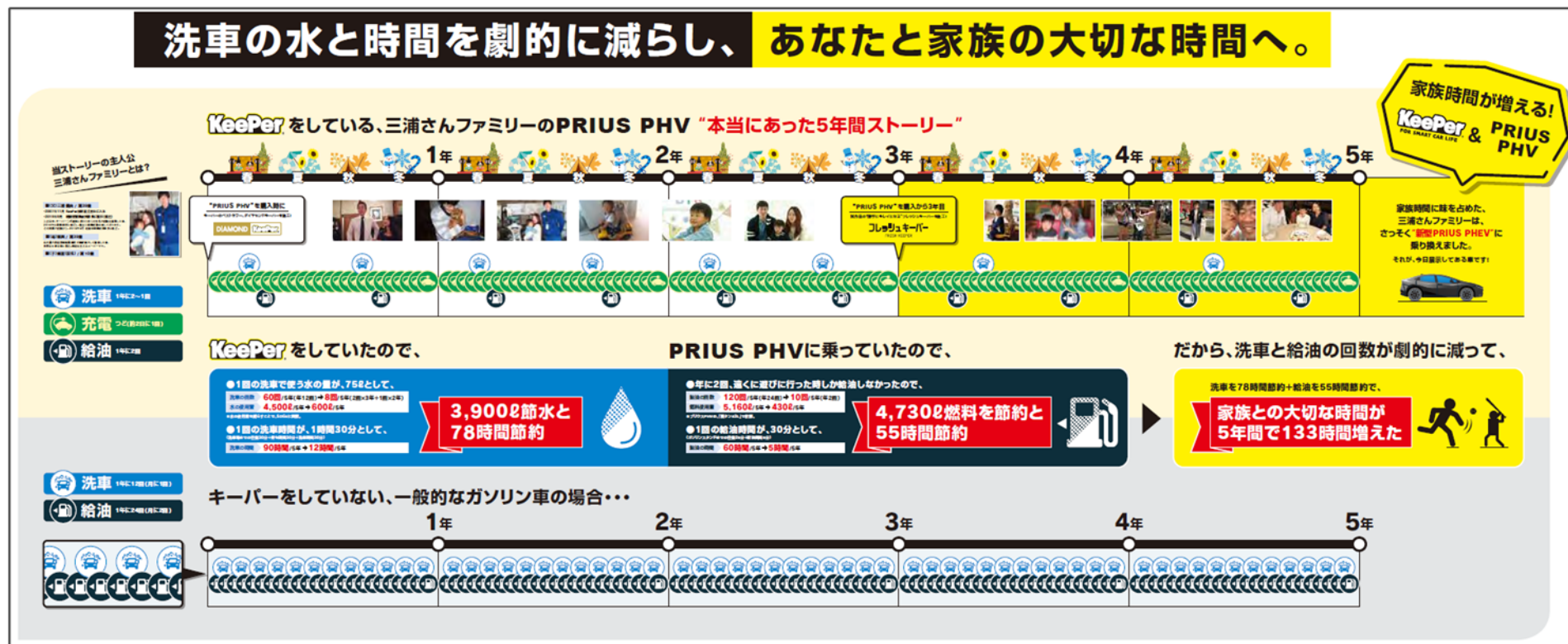
そして何より届けたいのは、洗車に掛かっていた時間です。どうか、その時間を趣味や家族との楽しい時間にってください。

それが、クルマ生活の新常态。
春夏秋冬、勝手にキレイ。



ジャパンモビリティショー

10月25日～11月5日
東京ビッグサイト
総来場者数111万人



補足資料

FY06/2023
総資産 15,079 百万円

Q2 FY2024
総資産 16,396 百万円

有利子負債 160

現預金 3,573	賞与・退職給付引当金 481
売掛金 1,356	その他負債 3,287
商品 1,163	
その他流動資産 583	
固定資産 8,404	純資産 11,151

単位：百万円

有利子負債 136

現預金 3,880	退職給付引当金 463
売掛金 2,286	その他負債 3,488
商品 661	
その他流動資産 582	
固定資産 8,985	純資産 12,308

単位：百万円

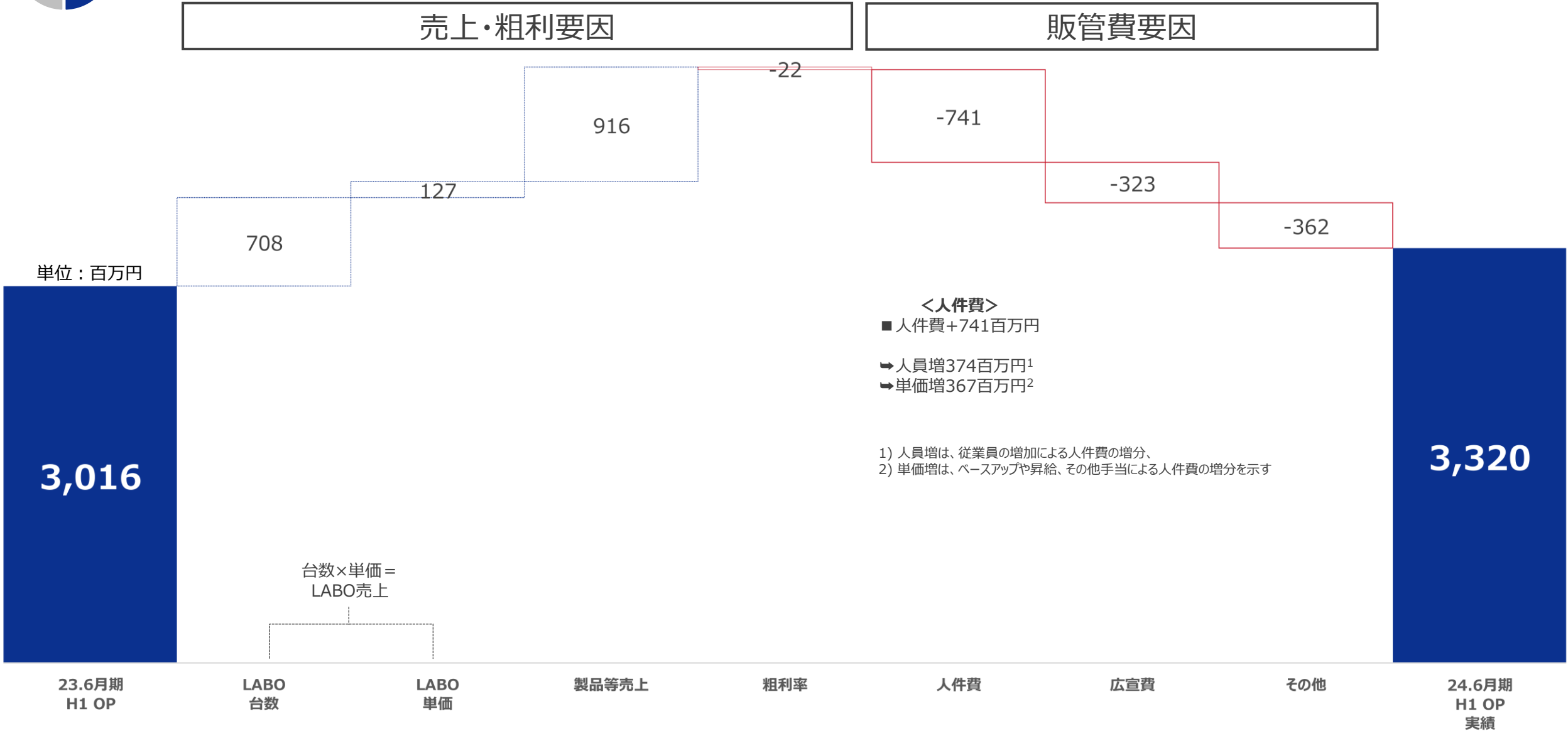
- 有形固定資産の取得により資産が増加
- 四半期純利益および自己株式の処分により純資産が増加

BPS 450円

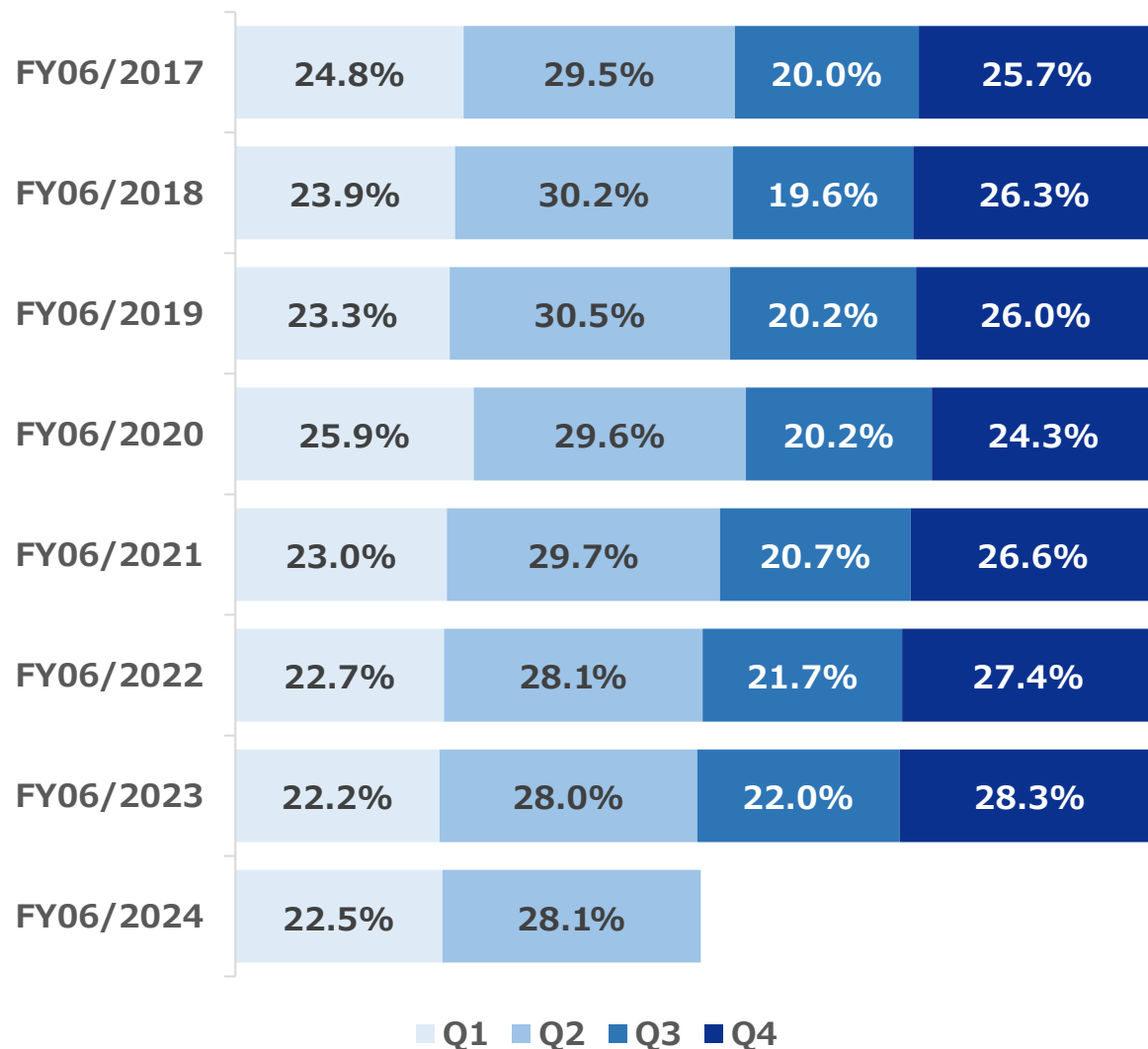
PBR 12.9倍

EPS 82.9円

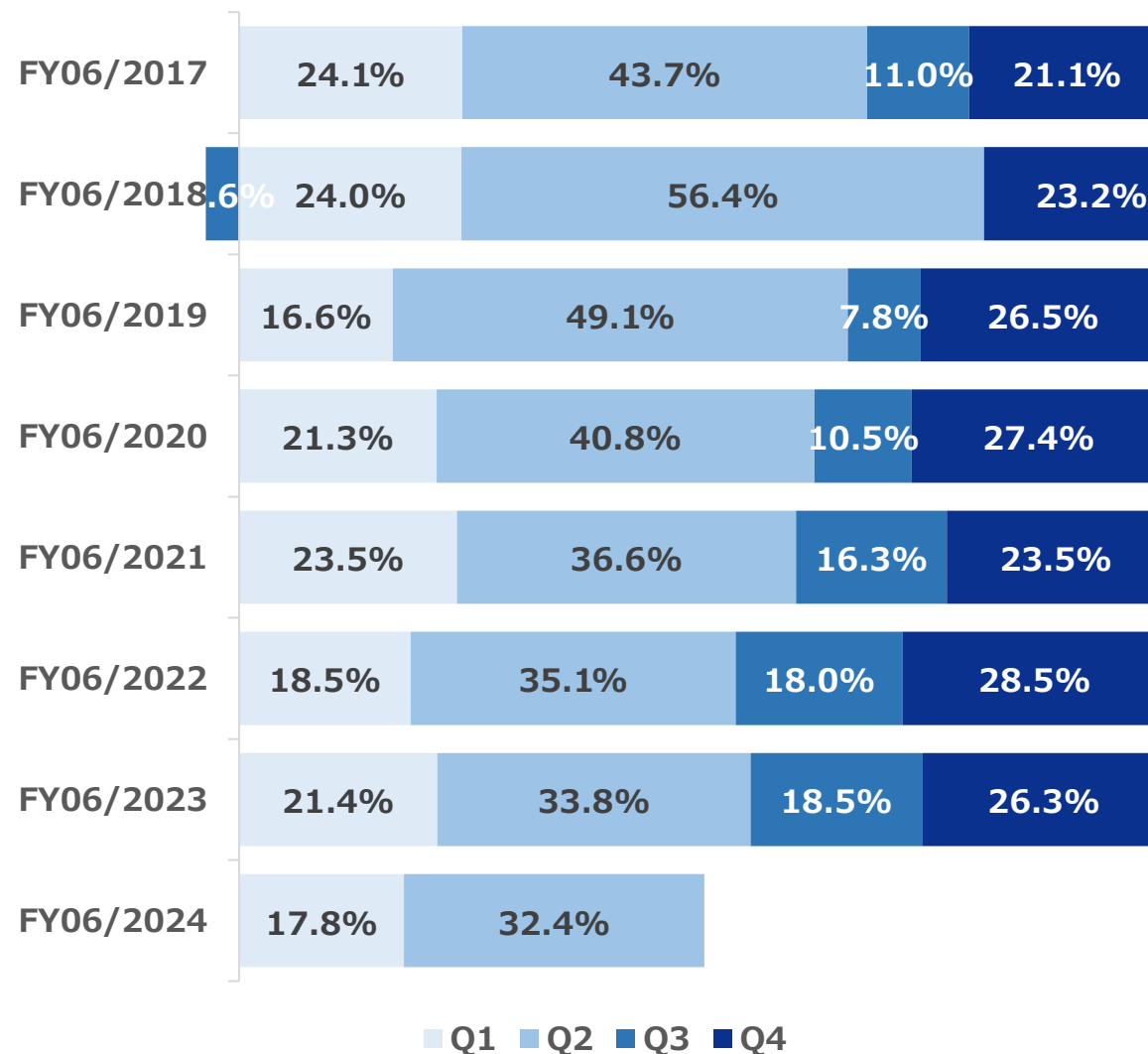
自己資本比率 75.1%



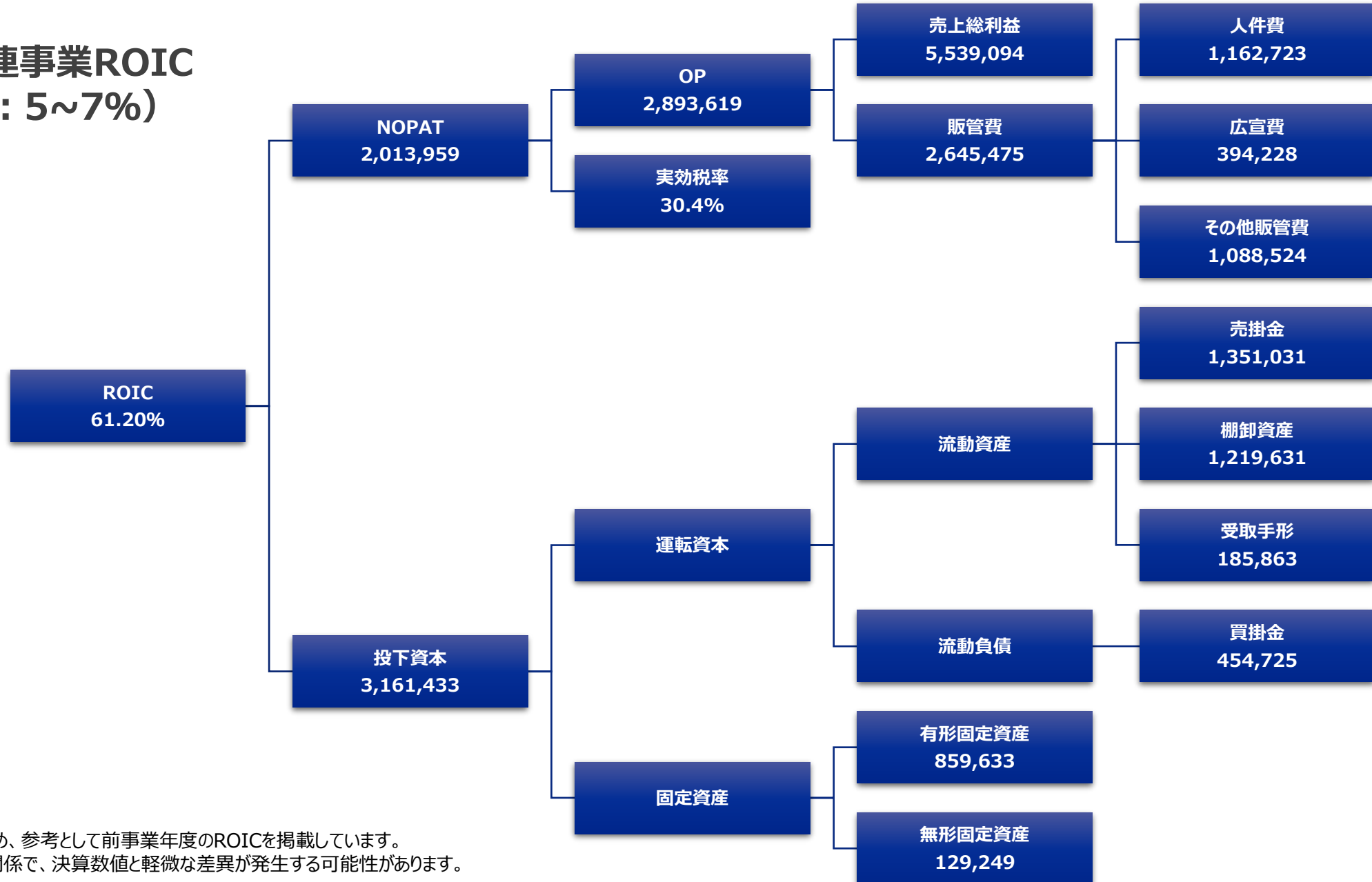
売上高構成比



営業利益構成比

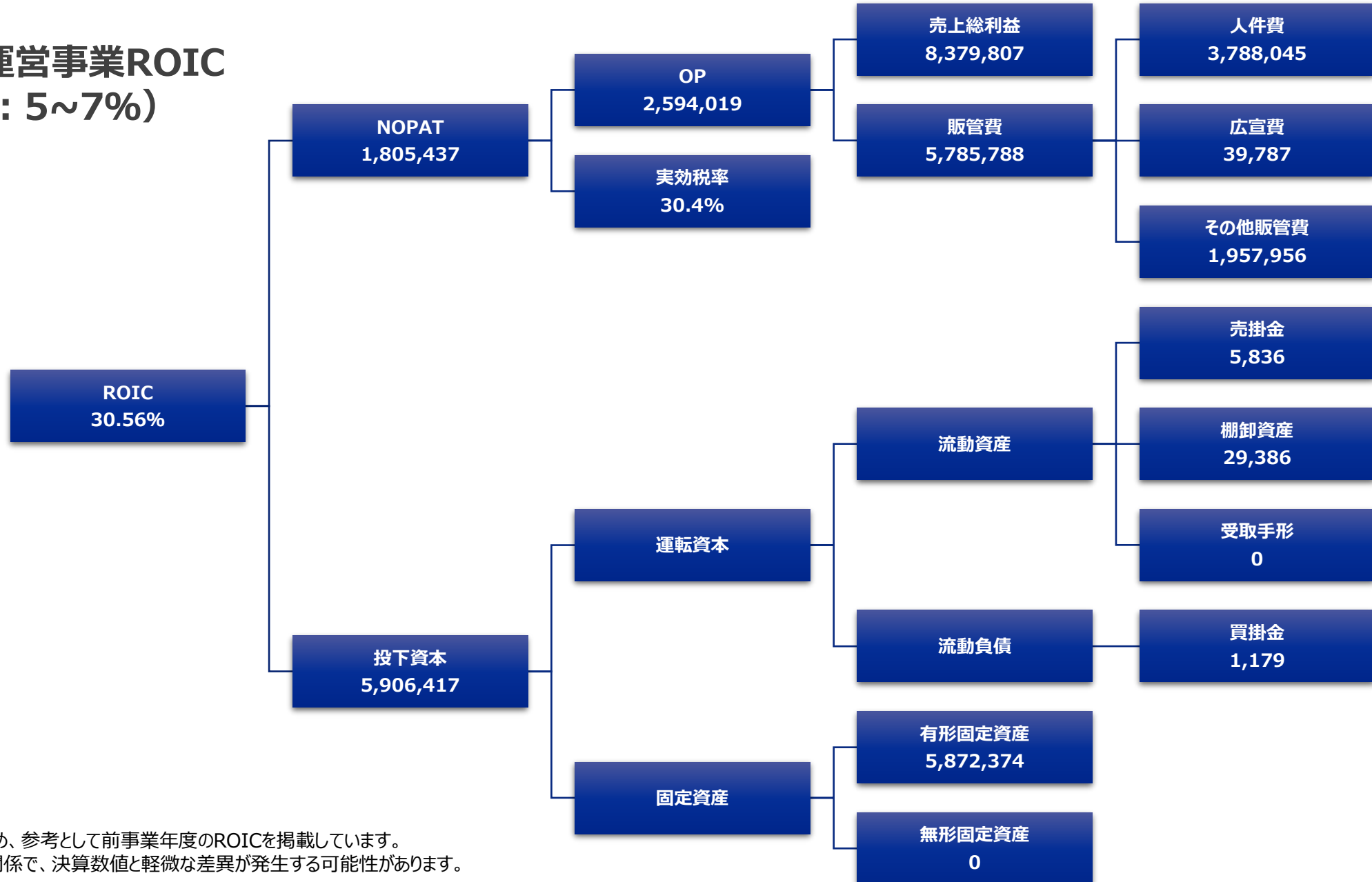


■ 製品関連事業ROIC (WACC : 5~7%)



単位：千円
 ※ 第2四半期のため、参考として前事業年度のROICを掲載しています。
 ※ 決算調整等の関係で、決算数値と軽微な差異が発生する可能性があります。

■ LABO運営事業ROIC (WACC : 5~7%)



単位：千円
 ※ 第2四半期のため、参考として前事業年度のROICを掲載しています。
 ※ 決算調整等の関係で、決算数値と軽微な差異が発生する可能性があります。

		FY06/21					FY06/22					FY06/23					FY06/24	
		Q1	Q2	Q3	Q4	FY	Q1	Q2	Q3	Q4	FY	Q1	Q2	Q3	Q4	FY	Q1	Q2
全社	売上	2,719	3,505	2,442	3,134	11,801	3,261	4,041	3,117	3,938	14,358	3,787	4,779	3,795	4,680	17,041	4,762	5,940
	増減額	465	928	685	1,024	3,102	542	536	675	804	2,557	526	738	678	742	2,683	975	1,161
	前年比 (%)	20.6%	36.0%	39.0%	48.5%	35.7%	19.9%	15.3%	27.6%	25.7%	21.7%	16.1%	18.3%	21.8%	18.8%	18.7%	25.6%	24.3%
	OP	711	1,097	502	711	3,021	797	1,519	778	1,231	4,326	1,169	1,847	1,019	1,439	5,474	1,176	2,143
	増減額	420	548	350	337	1,654	86	422	276	520	1,305	372	328	241	208	1,148	7	296
	前年比 (%)	1440.0%	98.3%	2444.4%	89.8%	121.0%	12.1%	38.5%	55.0%	73.1%	43.2%	46.7%	21.6%	31.0%	16.9%	26.5%	0.5%	16.0%
	OPM	26.1%	31.3%	20.6%	22.7%	25.6%	24.4%	37.6%	25.0%	31.3%	30.1%	30.9%	38.6%	26.9%	30.7%	32.1%	24.7%	36.1%
LABO運営	売上	1,322	1,718	1,303	1,635	5,978	1,723	2,204	1,758	2,236	7,921	2,203	2,640	2,179	2,635	9,657	2,629	3,232
	増減額	342	546	398	640	1,926	401	486	455	601	1,943	480	436	421	399	1,736	426	592
	前年比 (%)	34.9%	46.6%	44.0%	64.3%	47.5%	30.3%	28.3%	34.9%	36.8%	32.5%	27.9%	19.8%	23.9%	17.8%	21.9%	19.3%	22.4%
	OP	298	458	198	328	1,282	368	810	378	651	2,207	582	859	475	669	2,585	461	941
	増減額	244	234	199	232	909	70	352	180	323	925	214	49	97	18	378	-121	82
	前年比 (%)	451.9%	104.5%	-	241.7%	243.7%	23.5%	76.9%	90.9%	98.5%	72.2%	58.2%	6.0%	25.7%	2.8%	17.1%	-20.7%	9.5%
	OPM	22.5%	26.7%	15.2%	20.1%	21.4%	21.4%	36.8%	21.5%	29.1%	27.9%	26.4%	32.5%	21.8%	25.4%	26.8%	17.5%	29.1%
来店台数	前年比 (%)	10.6%	28.1%	25.8%	53.0%	29.1%	25.5%	23.5%	27.4%	19.3%	23.5%	13.7%	9.5%	12.6%	11.6%	11.6%	23.0%	13.2%
平均単価	前年比 (%)	25.5%	16.3%	15.7%	8.3%	16.2%	5.1%	4.8%	7.3%	15.3%	7.3%	12.8%	9.9%	10.6%	4.9%	9.3%	-3.0%	8.8%
製品関連	売上	1,397	1,787	1,139	1,499	5,822	1,538	1,837	1,359	1,702	6,436	1,584	2,139	1,616	2,044	7,383	2,490	2,707
	増減額	123	383	287	382	1,175	141	50	220	203	614	46	302	257	342	947	906	568
	前年比 (%)	9.7%	27.3%	33.7%	34.2%	25.3%	10.1%	2.8%	19.3%	13.5%	10.5%	3.0%	16.4%	18.9%	20.1%	14.7%	57.2%	26.6%
	OP	413	639	304	383	1,739	429	709	400	580	2,118	587	989	543	770	2,889	714	1,202
	増減額	176	305	160	105	746	16	70	96	197	379	158	280	143	190	771	127	213
	前年比 (%)	74.3%	91.3%	111.1%	37.8%	75.1%	3.9%	11.0%	31.6%	51.4%	21.8%	36.8%	39.5%	35.8%	32.8%	36.4%	21.6%	21.5%
	OPM	29.6%	35.8%	26.7%	25.6%	29.9%	27.9%	38.6%	29.4%	34.1%	32.9%	37.1%	46.2%	33.6%	37.7%	39.1%	28.7%	44.4%

本資料における注意事項

- 本資料は投資家の皆さま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、実際の実績が本書の記載と著しく異なる可能性があります。

IRについてのお問い合わせ先： KeePer技研株式会社 IR担当

TEL : 0562-45-5777

e-mail : ir@itacgiken.co.jp

※当社IR発表時にメールでのお知らせを希望される方は、上記e-mailアドレスまでその旨ご連絡ください