



【注意事項】

当資料は、本ホームページを閲覧される方へ、下記対象企業への投資を推奨するものではありません。投資判断は閲覧者各位の自己判断で行って頂きますようお願いいたします。
対象企業は弊社による投資助言の対象となっている企業場合があります。

日本の Hidden Jewel 企業 (2024 年 8 月)

～本コラムでは、日本の上場中小型株企業に注目し、優れた経営やビジネスモデルを有する企業様を紹介していきます～

KeePer 技研株式会社

今回は愛知県に本社を置く 6036 キーパー技研様をご紹介します。

同社はオリジナルの洗車用ケミカルと機器等の開発・製造・販売を行うと共に、自社店舗・FCとしてカーコーティング&洗車の専門店の運営や、同製品の卸売先である全国の主なガソリンスタンドを対象としたカーコーティング技術認定店の展開を行っておられます。

直営・FC店は「KeePer LABO」、ガソリンスタンド等の卸先は「KeePer PRO SHOP」というブランドで全国展開中です。直営・FC店は133店舗、PROSHOPは6,609店舗¹とコーティング専門店事業者としては圧倒的 No.1 のシェアを誇っておられます。皆様も「KeePer コーティング」の看板をお住まいの近所やガソリンスタンドなどでご覧になったことがあるのではないのでしょうか？

私たちは同社のユニークさは85%に達するコーティング利用者のリピート率に表れていると考えています。すなわち、同社製品とサービス品質への高い満足度と併せて、ビジネスモデルが売り切りのフローモデルでは無くストックビジネスに近いところまで評価されているということです。

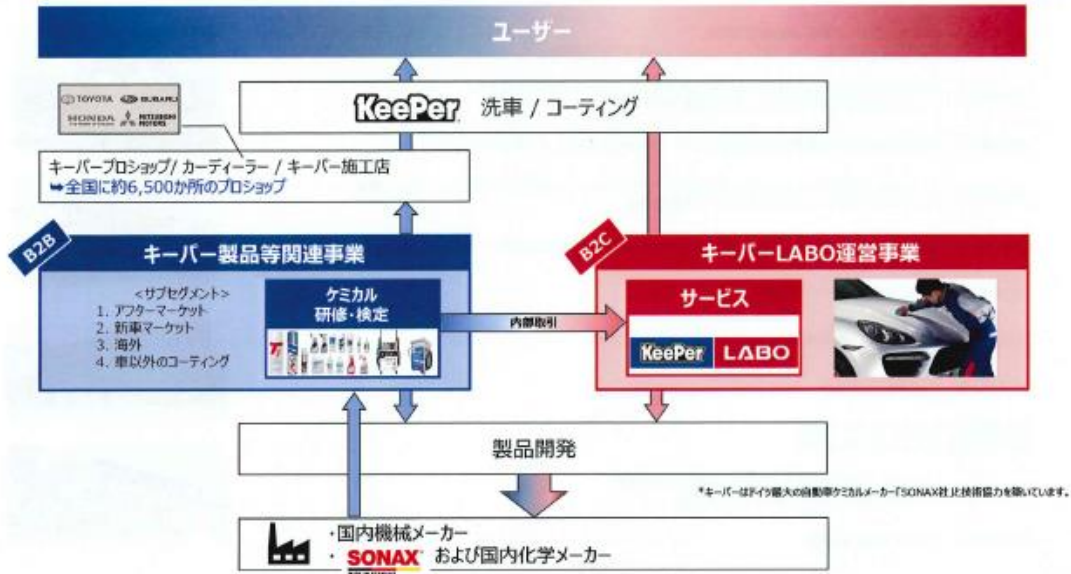
このような高い顧客満足度を背景に2023年までの過去10年間で売上高は3.8倍（年率換算で約+14%）まで拡大。一方利益面では、利益率が高い高付加価値製品の売上貢献と併せて細部まで作りこまれたマニュアルにより生産性が向上し、営業利益はこの間実に16.5倍（年率換算で約+29%）迄拡大しています。2022年に同社が発表された中期経営計画ではKeePerLABOの出店や新車ディーラーへの販売が加速することなどを前提に2025年まで年率換算で売上高は約+20%、営業利益も約+23%成長させていくお考えのようです。

¹ 2024年7月現在



<Keeper 技研様のビジネスモデル>

ビジネスモデル



出典：Keeper 技研

さて、今回は3月某日、Keeper 技研様のご厚意により、弊社が助言を行うあすかバリューアップ戦略のアセットオーナーの皆様を中心に、Keeper 技研様への企業訪問の機会を頂き、同社の直営店である用賀店に伺わせて頂きました。お客様のご迷惑にはならないように定休日での開催をお願いしたのですが、Keeper 技研様からは会長様以下多くの方にご協力頂きました。心より感謝申し上げます。

今回の企業訪問ではまず創業者の会長様から同社製品の競争力や、差別化ポイントについてわかりやすくご説明頂きました。参加者の皆様からも会全体を通じて活発な質問を頂き予定の時間をオーバーするほど盛り上がりました。

<KeeperLABO 用賀店の外観>





さて、あらためて KeePer 技研様の競争力とは何かについて考えをまとめてみました。

同社の競争力の源泉は製品面とサービス面にあると考えます。

製品面の競争力の背景には創業者である会長様のコーティング手法に対する発想転換があったと考えております。同社以前のコーティング業界の常識はボディを研磨して平面にしてからコーティングすることでした。そうしないとガラスコーティングがしっかりボディに密着しないからです。この磨き工程が生産性を大きく落とし、加えてガラスコーティングだけだとどうしても水シミができてしまい、ユーザーは定期的なメンテナンスが必要になってしまいます。そこで同社は磨き工程を省くためにドイツの化学メーカーと共同開発で何度も試行錯誤し成功させた二層コーティング手法を発明し、それがその後の業績拡大につながる最初の転換点であったかと考えております。

同様に様々な機能性を付加した製品開発も競合製品には見られない特徴であると考えています。当社独自特許により、雨による自浄機能を利用して洗車回数を減らすことができる「フレッシュキーパー」は環境保全の視点からも評価を受け既販車市場で売上を伸ばしておられます。一方同性能を強化しながら艶が凄く見た目の美しさが特徴である「EXキーパー」も新車市場向けで売上を伸ばしておられます。近時は、最近では新車オーナー様からの要望が強いようで、新車ディーラーでの販売もスタートしトヨタやホンダなど大手メーカーで浸透してきているとのこと。

まさに今回の投資家様向け企業訪問のイベントで特に盛り上がった場面が実際の車を使ったコーティング実演コーナーでした。当社の商品をボンネット半面に施工して頂いた後、施工していない半面と施工後の半面で乾いたタオルを滑らせたときの滑り方の違いに現場にいた全員から驚きと歓声があつと沸き起こり、同社の製品力を実感することができました。

<2層コーティングについて>

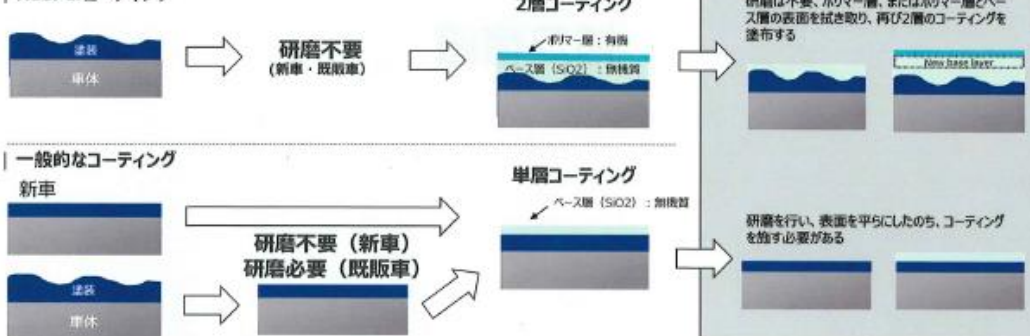
KeePerコーティングとは？



KeePerが特許を持つ「2層コーティング」

- 新車、既販車ともに、研磨が不要（研磨コスト、時間削減）
- 水シミが発生しづらい
- 車の塗装の輝きとツヤを高める
- 雨が降ると洗車代わりになる

KeePerコーティング



出典：キーパー技研

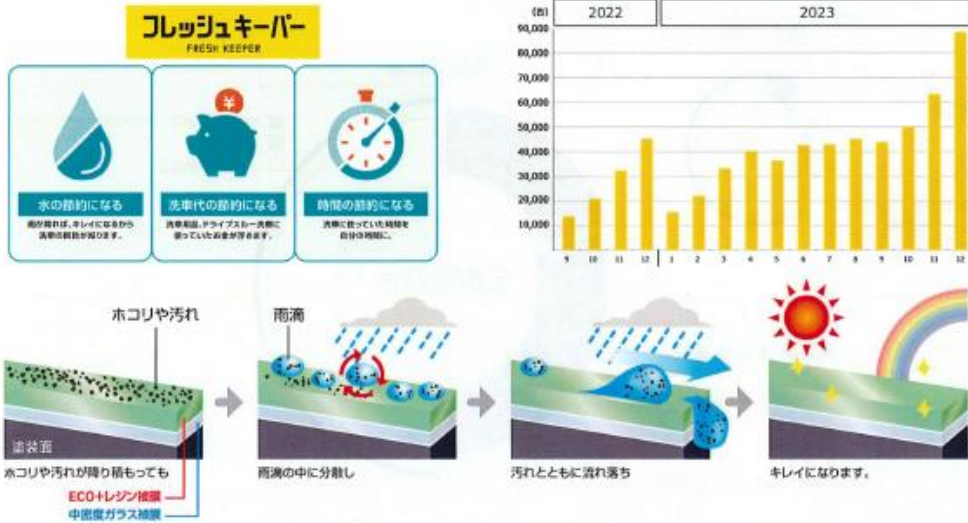


<大ヒット製品のフレッシュキーパーについて>

フレッシュキーパーが2022年10月にデビュー



「フレッシュキーパー」は「雨が降ると車が汚れる」という常識を、「雨が降ると車がきれいになる！」という新常識に変える



出典：キーパー技研

もう一つの競争力の源泉は同社が提供するサービスにあると考えております。

具体的には、作業工程が徹底的にマニュアル化され、均質なサービスが確立されているということです。皆さんもご経験があるかと思いますが、ワックスやコーティングを個人が施工すると必ず塗りムラや塗忘れふき取り忘れなどが生じることと思います。特殊な溶剤を使う神経質な作業をどの店でも均質なサービスで行えるようにするという考え方は、KeeperLABOのスタート時点から会長様が意図されていたものだと聞いております。

現時点で全国に19か所ある研修センターや詳細な作業マニュアル、そして社内検定制度などが整備されており、これらの独自システムが当社の競争力につながっていると考えております。この徹底したマニュアル化と実践的な技術力を維持向上できる仕組みが全国津々浦々に展開しているKeeperの生産性改善を実現する原動力になっていると伺っております。なお、作業マニュアルはホームページに公開されておりますので、ご興味ある方は下記URLでご覧ください。
<https://keepergiken.co.jp/business/product/manual/#construction>

同社は企業理念である「日本に新しい洗車文化」を創ってきておりますが、今回ご紹介させて頂いたように、ここもこれが新たなステージに入ってきたと感じられます。今後の益々の企業価値拡大に期待しております。

<投資家様の投資先訪問の様子>





重要事項説明

■ 投資顧問契約の概要

投資顧問契約は、有価証券及び金融商品の価値分析に基づく投資判断をお客様に助言する契約です。当社の助言に基づいて、お客様が投資を行った結果は、すべてお客様に帰属します。当社の助言は、お客様の投資判断を拘束するものではなく、また有価証券の売買を強制するものではありません。なお、有価証券投資の結果、お客様に損害が発生することがあっても、当社はこれを賠償する責任は負いません。

■ 投資顧問契約に係るお客様のリスク

お客様は、当社と投資顧問契約を締結し、当社はお客様へ助言を行うことで報酬を得ます。当社は、助言した有価証券の将来の運用成果を保証するものではありません。

■ 投資顧問契約の主なリスク

お客様への助言対象は、主に国内の株式を投資対象としますので、有価証券等の価格の下落や、有価証券等の発行会社の倒産や財務状況の悪化、為替の変動等の影響により、助言をおこなった有価証券の価値が下落し、損失を被ることがあります。

助言を行う有価証券の種類や投資制限、投資市場、投資対象国などが異なることから、リスクの内容や性質が異なりますので、投資顧問契約の締結にあたっては契約締結前交付書面等をよくご覧ください。

■ 投資顧問契約に係る報酬等の費用

投資顧問契約による報酬（投資顧問料）は、基本報酬と成功報酬との2種類から成り、お客様との個別の交渉により、原則として下記の範囲で決められるものとします（投資顧問契約は基本報酬のみで決められる場合もあります）。基本報酬は契約資産額に対して年率〇〇%から〇〇%（別途、消費税）。但し、定額とすることもあります。成功報酬は契約期間における契約資産の時価評価による増加額（運用利益）の〇〇%から〇〇%（別途、消費税）。但し、継続契約の場合で、前期以前に累積した契約資産の減少額（運用損失）がある場合、これが解消されるまで成功報酬は受領しません。（内容確認）

■ その他ご留意して頂きたい事項

当資料は当社が信頼できると判断した情報に基づいて作成しておりますが、情報の正確性、完全性を保証するものではありません。当資料中に記載した内容、数値、図表等は、当資料作成時点のものであり、今後、予告なしに変更することがあります。当資料で使用している各指数に関する著作権、知的所有権その他一切の権利はそれぞれの指数の開発元もしくは公表元に帰属します。なお、当資料のいかなる内容も将来の投資成果を示唆ないし保証するものではありません。本資料の一部または全部を当社の書面による許可なくして第三者に再配布または閲覧させることを禁じます。

■ 以下の項目については契約締結前交付書面をご確認ください

- ① クーリング・オフの適用
- ② クーリング・オフ経過後の契約の解除
- ③ 投資顧問契約の終了の事由

■ 金融商品取引業者

社名： あすかコーポレートアドバイザー株式会社

住所： 〒105-7307

東京都港区東新橋 1-9-1 東京汐留ビルディング 7 階

TEL: 03-6263-9690,

業務概要： 投資助言・代理業

登録番号： 関東財務局長（金商）第 2162 号（2009 年 3 月 30 日）

加入協会： 一般社団法人 日本投資顧問業協会