

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

経営方針

KeePerブランドの確立と普及を目指し、積極的な営業展開を進める

売上高
263億円営業利益
80億円当期純利益
72億円LABO店舗数
200店舗

② 中長期の経営戦略

1. キーパーLABO拡大

直営25店舗、FC19店舗の新規出店で全国200店舗を達成。プロショップやカーディーラーへのサポート強化

3. 既存店設備充実

TREXブース増設、収益機能追加、猛暑対策、トイレ男女別化など設備充実を継続

2. 新車マーケット強化

スバル、トヨタ、ホンダ、三菱、VOLVO等の純正採用強化。他メーカーへの採用拡大と新車施工提案を継続

4. 車以外分野展開

モバイル事業、ハウスクリーニング拡大。家電、スポーツ用品、鉄道、マリン、ホイール業界に業界別責任者配置

③ 対処すべき課題

① アフターマーケット環境

- ・ 燃料油販売減少に伴いガソリンスタンド減少が避けられない
- ・ KeePer施工可能店舗が限定される厳しい市場
- ・ 技術研修や技術コンテストでスタッフのモチベーション維持支援

② 新車販売台数減少対応

- ・ 少子化による新車販売台数減少に備える必要
- ・ 新車ディーラーが中古車・既販車向けサービス注力へシフト
- ・ KeePerが得意な既販車向けコーティング分野に注力

③ 人材確保と育成

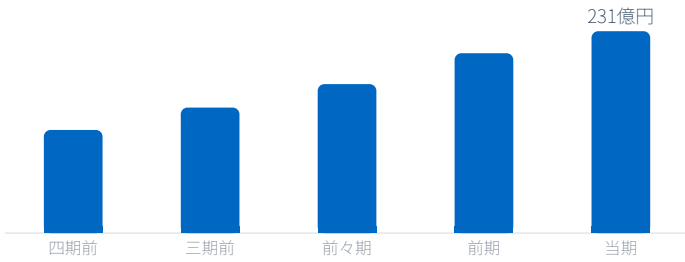
- ・ 220名採用（新卒95名含む）で新店舗と既存店増員対応
- ・ LABO事業の生命線となる人材の先行採用実施

面接で使えるポイント

- ・ KeePerブランド確立に向け、2026年6月期に200店舗達成を目指すグロース戦略
- ・ スバル、トヨタ等との純正採用拡大と新車マーケット開拓の重要性
- ・ モバイル、ハウスクリーニングから家電・スポーツ用品業界へ事業領域を広げる多角化戦略

証券コード 6036

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



暗記する数字3つ

連結売上高
－（未開示）営業利益率
－（未開示）財務健康度
89点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 47.3（当サイト算出の参考指標）

平均年収
513万円

サービス業内 376位/524社

平均年齢
27.5歳

サービス業内 524位/527社

平均勤続
3.69年

サービス業内 428位/527社

女性管理職
－（未開示）男性育休
49.0%

サービス業内 247位/311社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース一言

参考: Keeper 技研(株)【6036】：決算情報

