



KeePer技研-決算説明会資料 2025年6月期-第3四半期

－東証プライム・名証プレミア－ 6036

2025年5月15日（木）

Agenda

■業績概要

- ・2025年6月期 第3四半期実績
- ・営業利益の増減益分析
- ・四半期ごとのセグメント別業績推移

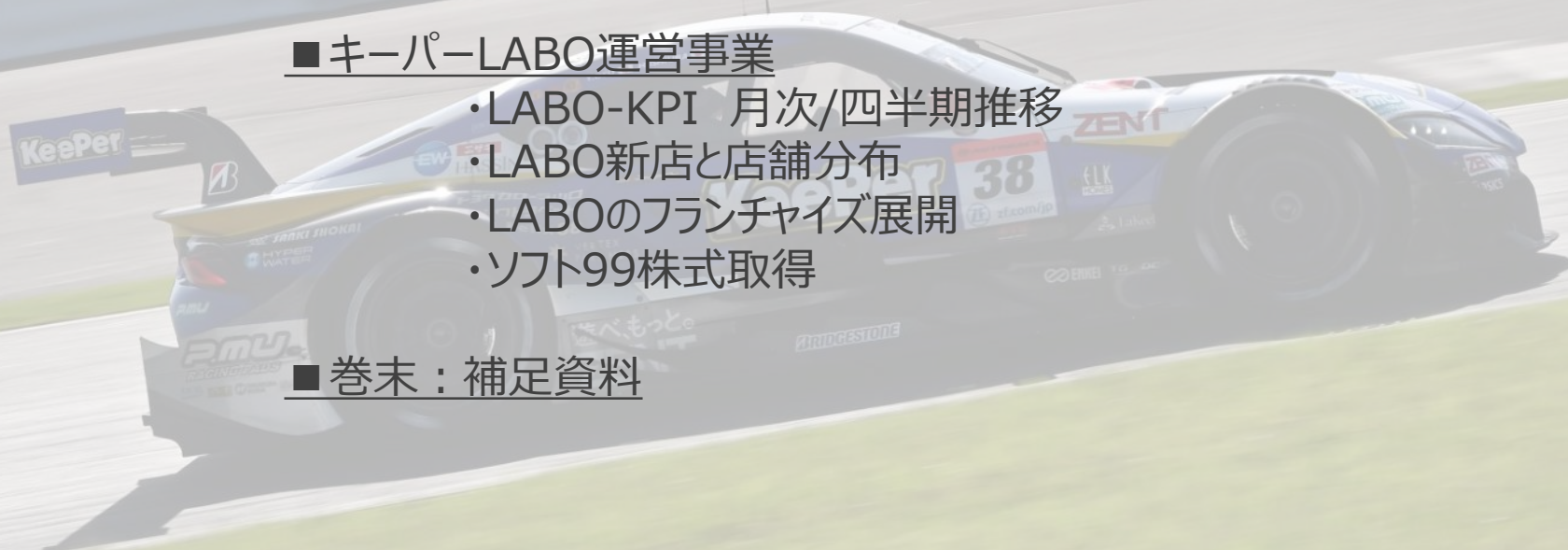
■キーパー製品等関連事業

- ・製品等関連事業のサブセグメント内訳
- ・アフターマーケット
- ・新車マーケット
- ・海外
- ・車以外のサービス

■キーパーLABO運営事業

- ・LABO-KPI 月次/四半期推移
- ・LABO新店と店舗分布
- ・LABOのフランチャイズ展開
- ・ソフト99株式取得

■巻末：補足資料

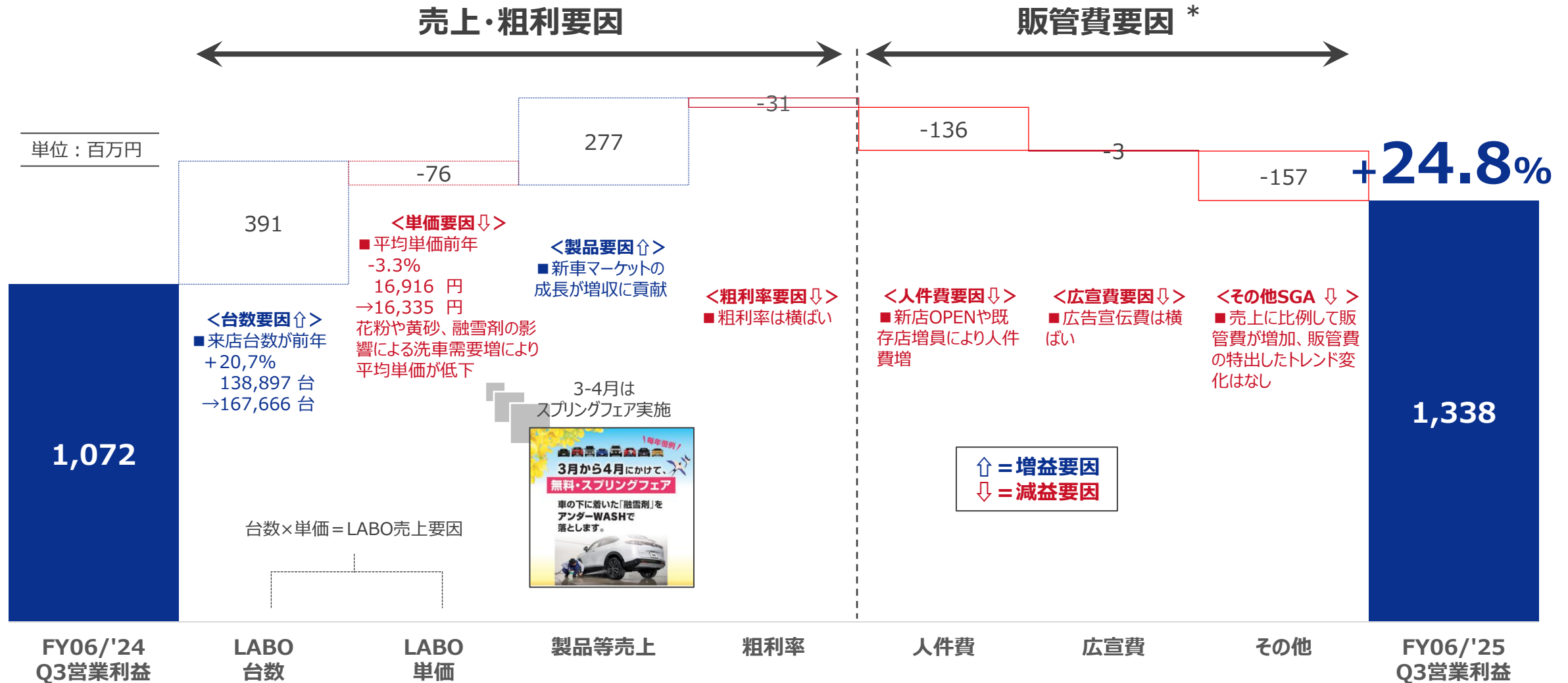


対 前年実績 3か月 (1-3月)

対 前年実績 9か月 (7-3月)

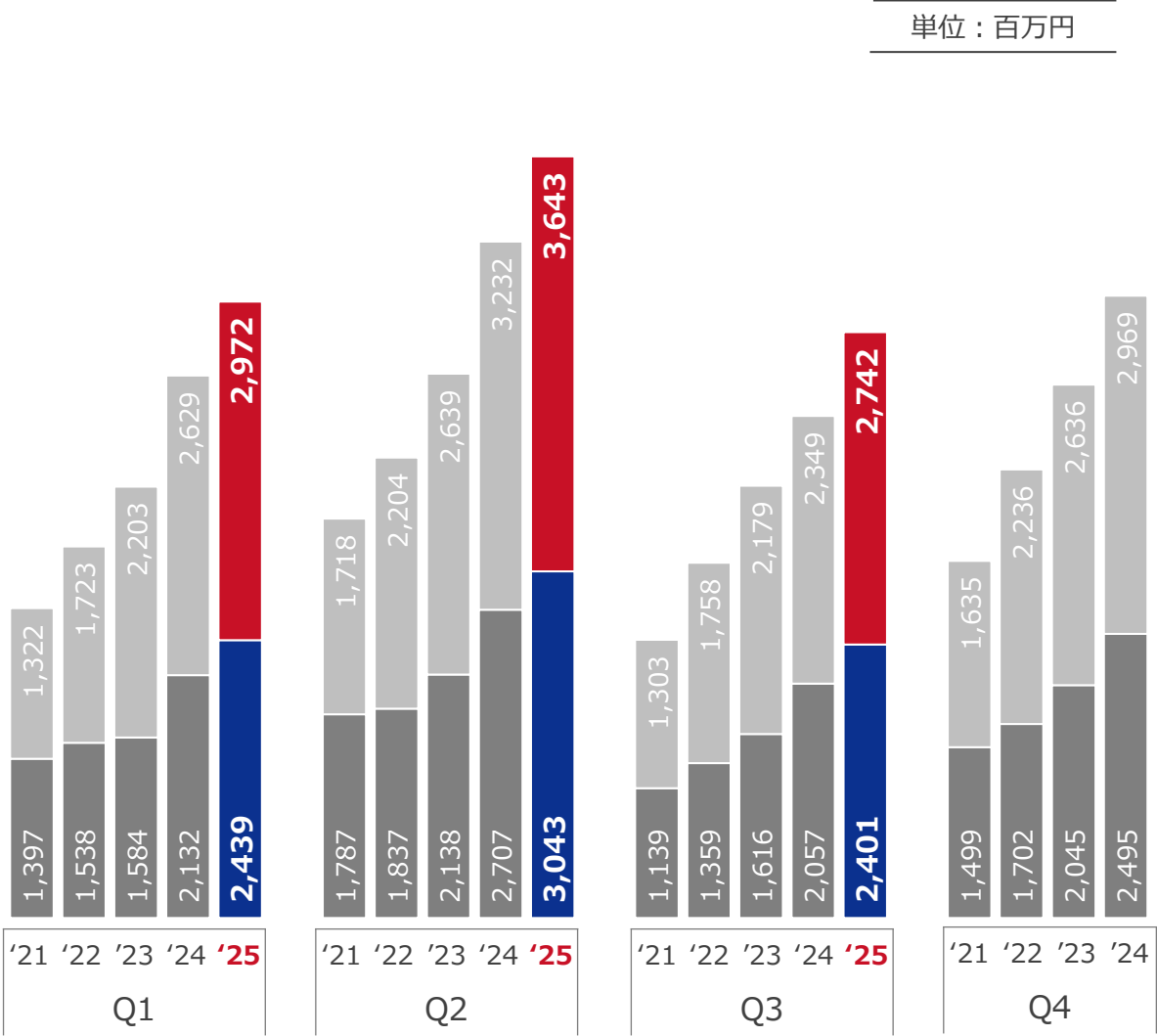
対 業績予想

単位：百万円	FY06/'24 Q3	FY06/'25 Q3	YoY	FY06/'24 Q3累計	FY06/'25 Q3累計	YoY	FY06/'25 予想	進捗
売上高	4,406	5,143	+16.7%	15,109	17,242	+14.1%	24,500	70.3%
－製品	2,057	2,401	+16.7%	6,897	7,884	+14.3%	11,500	68.5%
－LABO	2,349	2,742	+16.7%	8,211	9,357	+14.0%	13,000	71.9%
売上原価	2,312	2,717	+17.5%	7,183	8,197	+14.2%	—	—
売上総利益	2,094	2,425	+15.8%	7,926	9,039	+14.0%	—	—
販管費	1,022	1,087	+6.4%	3,533	3,669	+3.8%	—	—
営業利益	1,072	1,338	+24.8%	4,392	5,370	+22.2%	7,000	76.7%
－製品	766	966	+26.1%	2,712	3,316	+22.3%	—	—
－LABO	305	371	+21.5%	1,680	2,053	+22.2%	—	—
経常利益	1,067	1,344	+26.0%	4,391	5,357	+22.0%	6,950	77.0%
純利益	713	912	+28.0%	2,976	3,660	+23.0%	4,800	76.3%
営業利益率	24.3%	26.1%	+1.8 pt	29.0%	31.1%	+2.1 pt	28.5%	—
－製品	37.3%	40.3%	+3.0 pt	39.3%	42.1%	+2.8 pt	—	—
－LABO	13.0%	13.6%	+0.6 pt	20.5%	21.9%	+1.4 pt	—	—



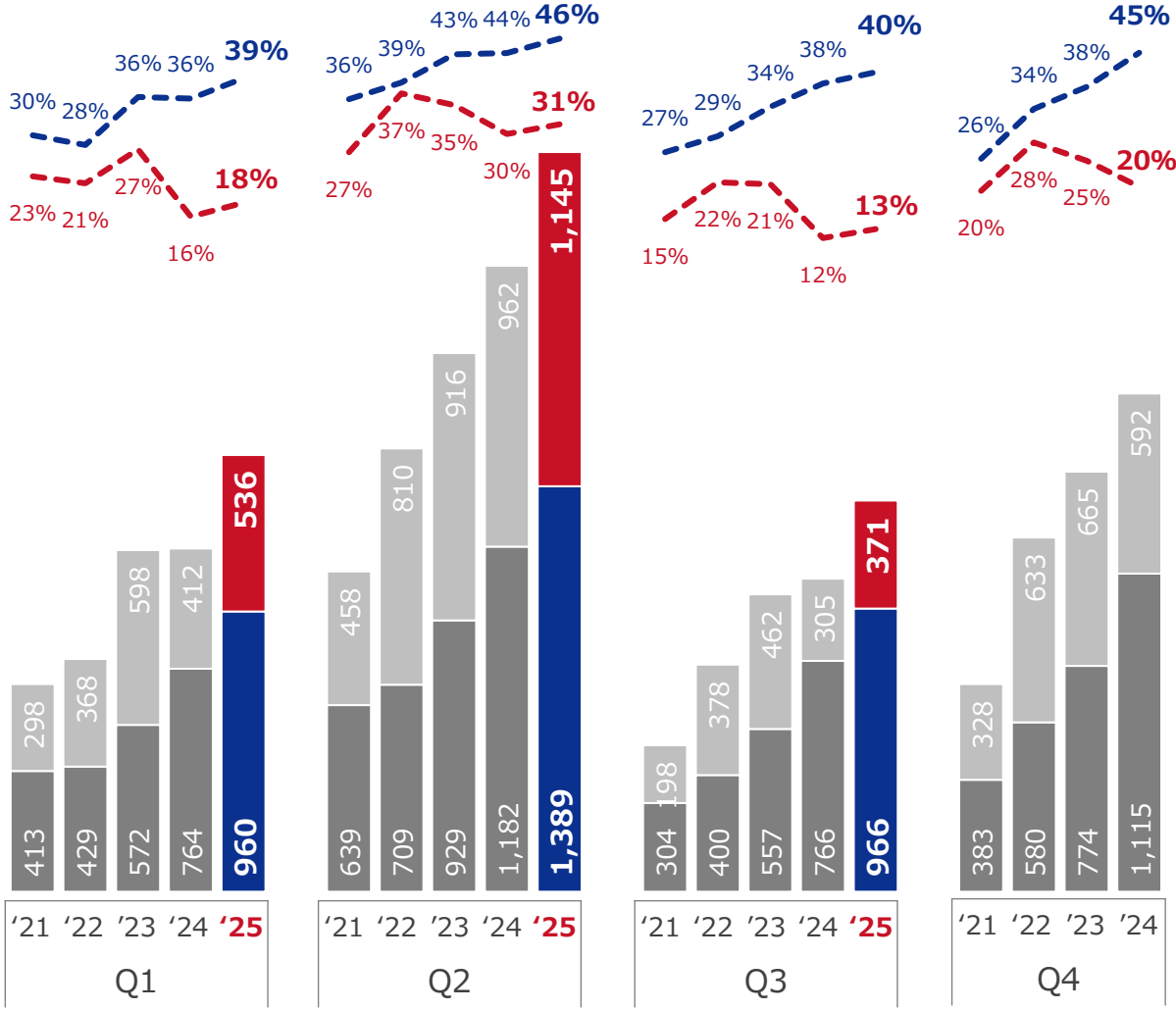
*これまで販管費に計上していたLABO運営事業の「一部の人件費、減価償却費、賃借料、光熱費」を売上原価に計上することとなりましたが、増減益分析上は再度、該当の売上原価を販管費に戻しています。

売上



営業利益・営業利益率 (OPM)

製品-OPM
LABO-OPM

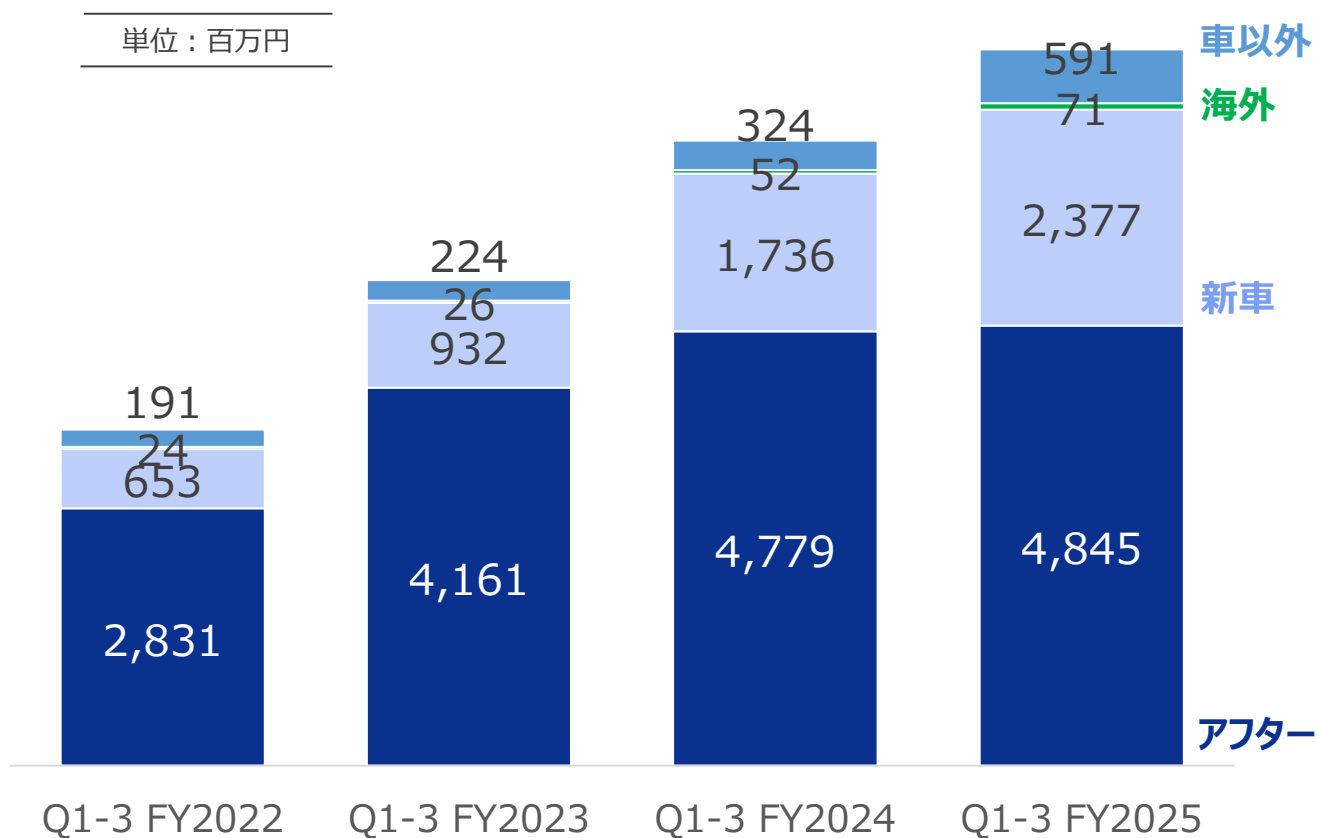


KeePer製品等関連事業 セグメント (B-to-B)



新車マーケットと車以外のサービスが成長し、セグメント売上をけん引

◆ 上期の売上構成推移



◆ 2025年6月期 Q1-3の売上・前年比

車以外のサービス

591百万円 YoY+76.4%

海外

71百万円 YoY+36.5%

新車マーケット

2,377百万円 YoY+36.9%

アフターマーケット

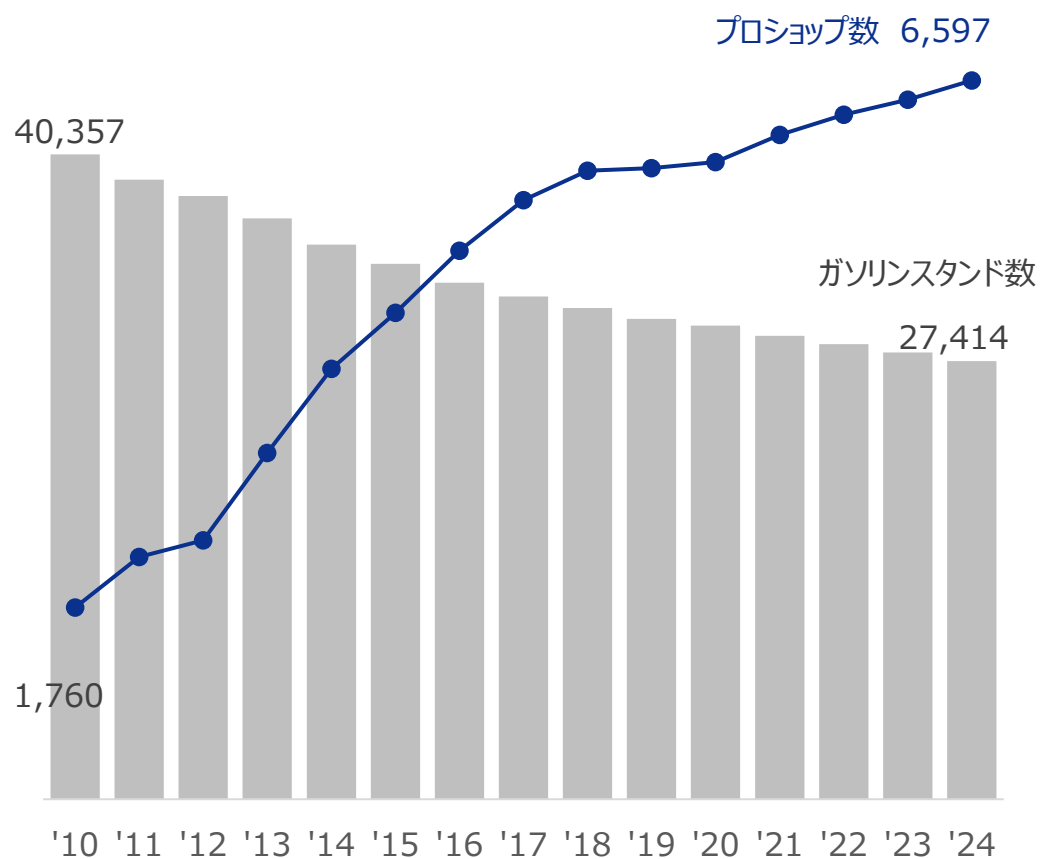
4,845百万円 YoY+1.4%

製品等関連事業 合計

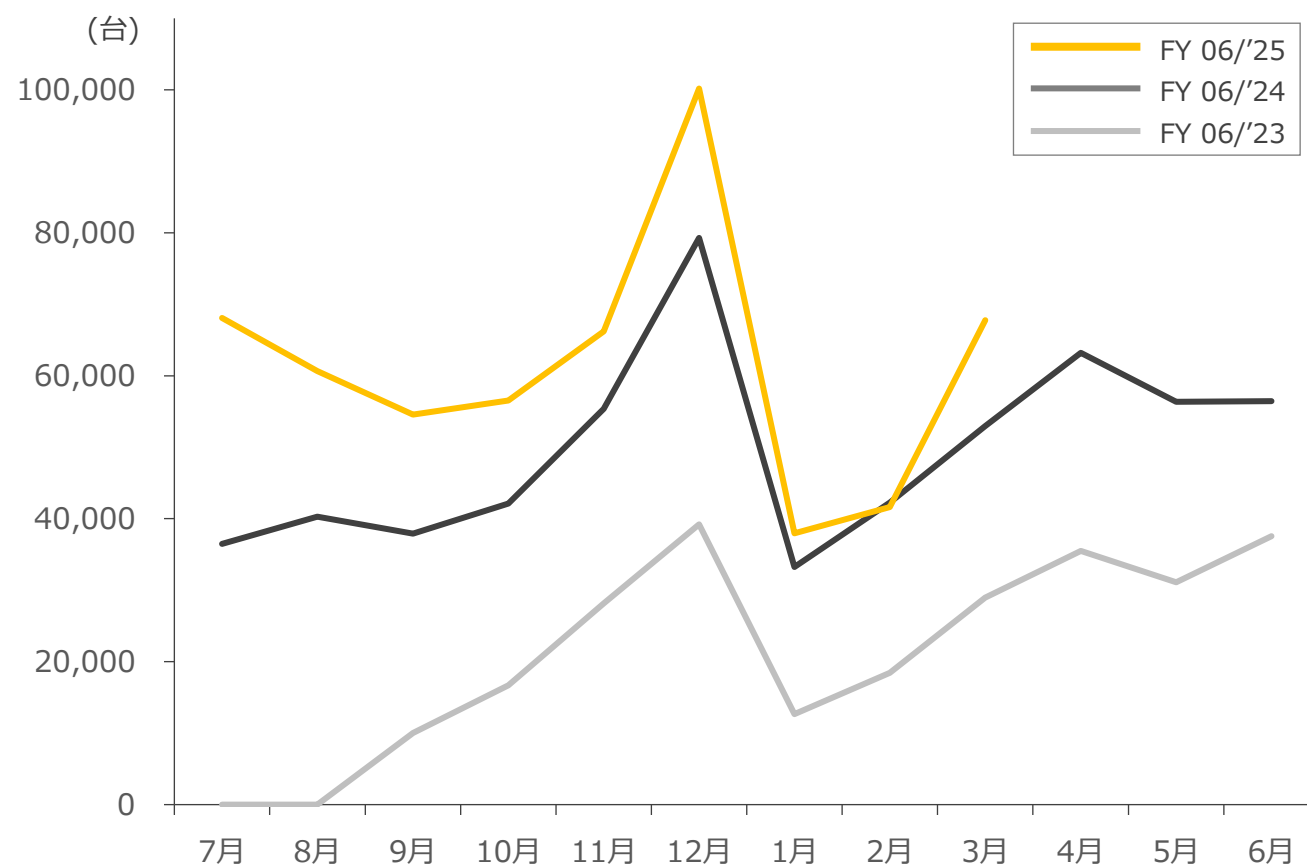
7,884百万円 YoY+14.3%

ガソリンスタンド以外のプロショップ数の増加とミックス改善により、売上はYOY+1.4%

◆ガソリンスタンドとプロショップ数の推移

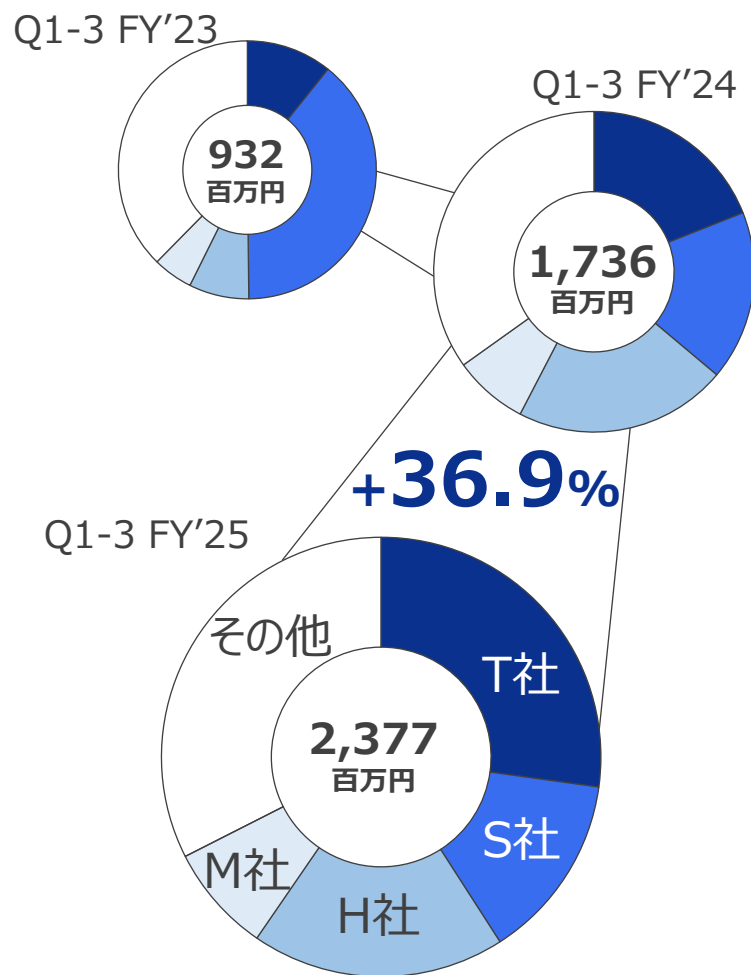


◆フレッシュキーパーの想定施工台数

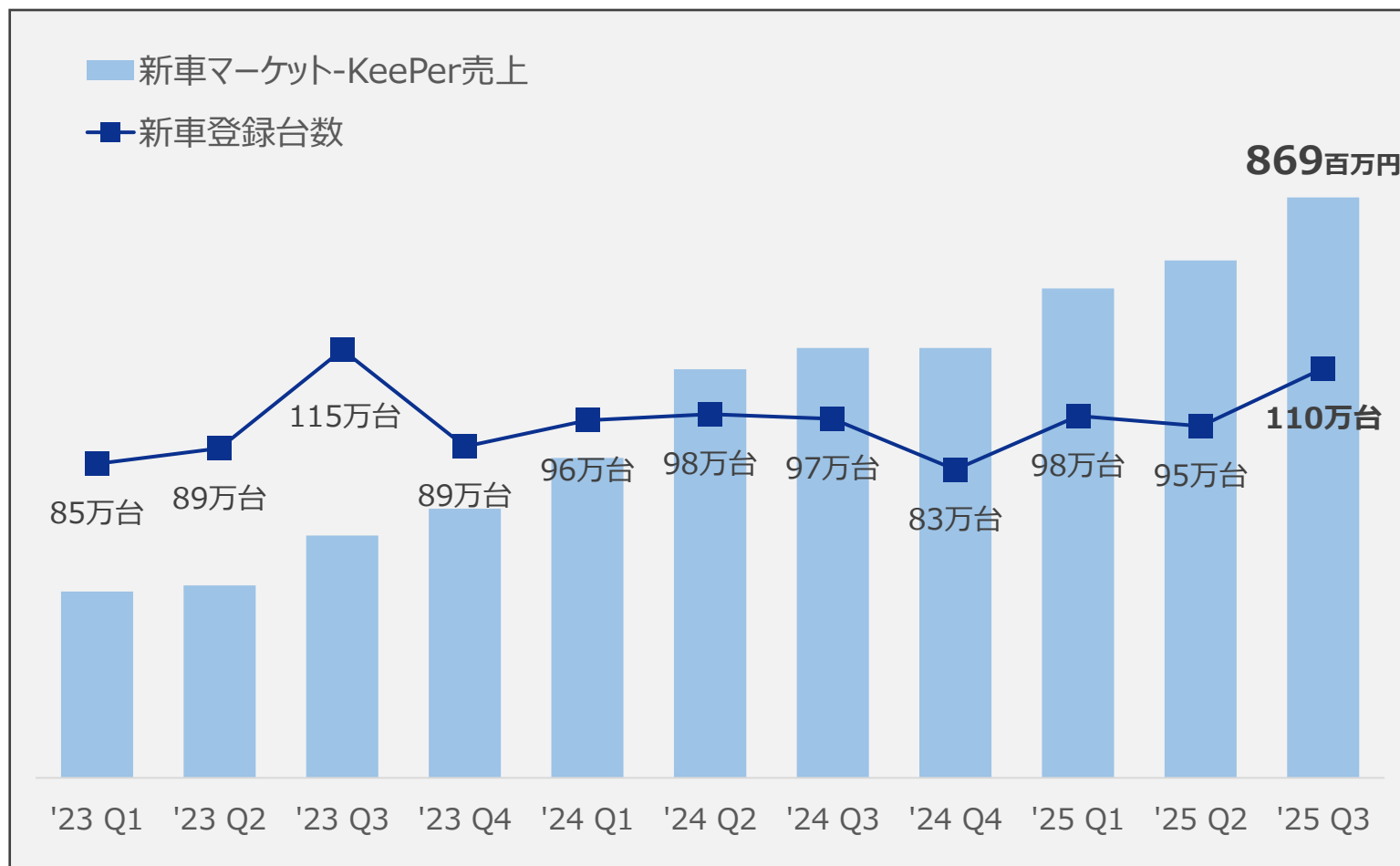


新車マーケットは引続き好調に推移し、売上はYoY+36.9%の2,377百万円

◆新車マーケット累計売上の推移と内訳

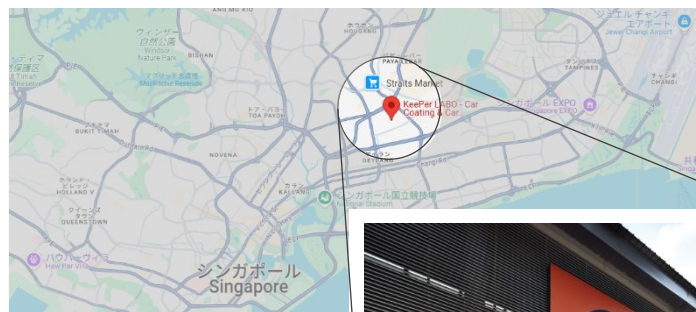


◆新車マーケット四半期売上と新車登録台数

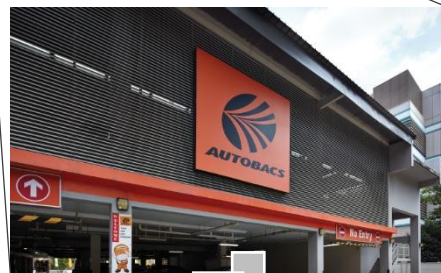


台湾のプロショップが続々と開店し、海外売上はYoY+36.5%の71百万円

シンガポールのキーパーLABOはマーケティング面に課題



オートバックス来店のお客様以外への認知を高めるため、今後は、日本のラボで効果を発揮したSNSマーケティングを強化していく。



台湾のプロショップは9店舗へ急拡大



台湾のプロショップ運営会社が台湾証券取引所に上場

スマートフォン向けモバイルキーパーがけん引し、売上はYoY+76.4%の591百万円

KeePer
KeePerコーティングの、
技術と性能を、スマートフォンに。
滑らかな触り心地!
Mobile KeePer

すり傷から守る。 第三者機関で実証

モバイルキーパーを塗布した画面と、塗布していない画面に、それぞれ300g荷重で針で引っかき傷を付け、傷にどれだけの耐性があるかという試験を行った結果、モバイルキーパーを塗布した画面は、コーティングがしっかりと引っかき傷から守りました。

未施工 施工済

引っかき傷

表面が滑らかになって、指紋が付きにくい。

モバイルキーパーが、指紋の付着を軽減し、汚れや指紋が付きにくくするとともに、付着しても簡単に拭き取れます。

指紋が付いても簡単に拭き取れる

皮膚触り感性試験

モバイルキーパーを塗布した画面は、皮膚触り感性試験（指紋の付着率）を測定した結果、未施工画面と比較して、指紋の付着率が大幅に減少しました。

第三者機関で実証

未施工 施工済

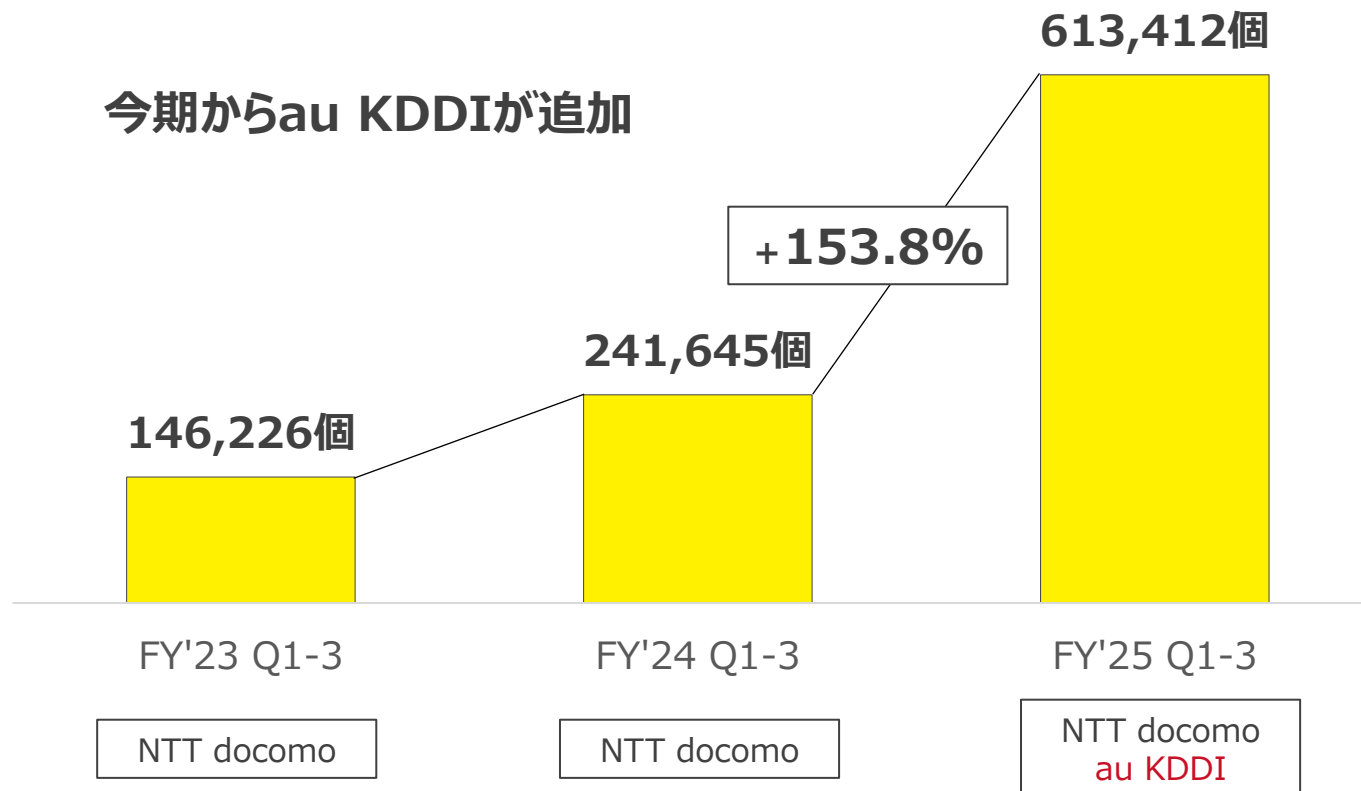
悪い汚染 汚染を抑えない

“新しくご購入”のスマートフォン・タブレットも、
“ご利用中”のスマートフォン・タブレットも、どちらでも施工可能です。

※画像はイメージです。

スマホキーパーの販売数

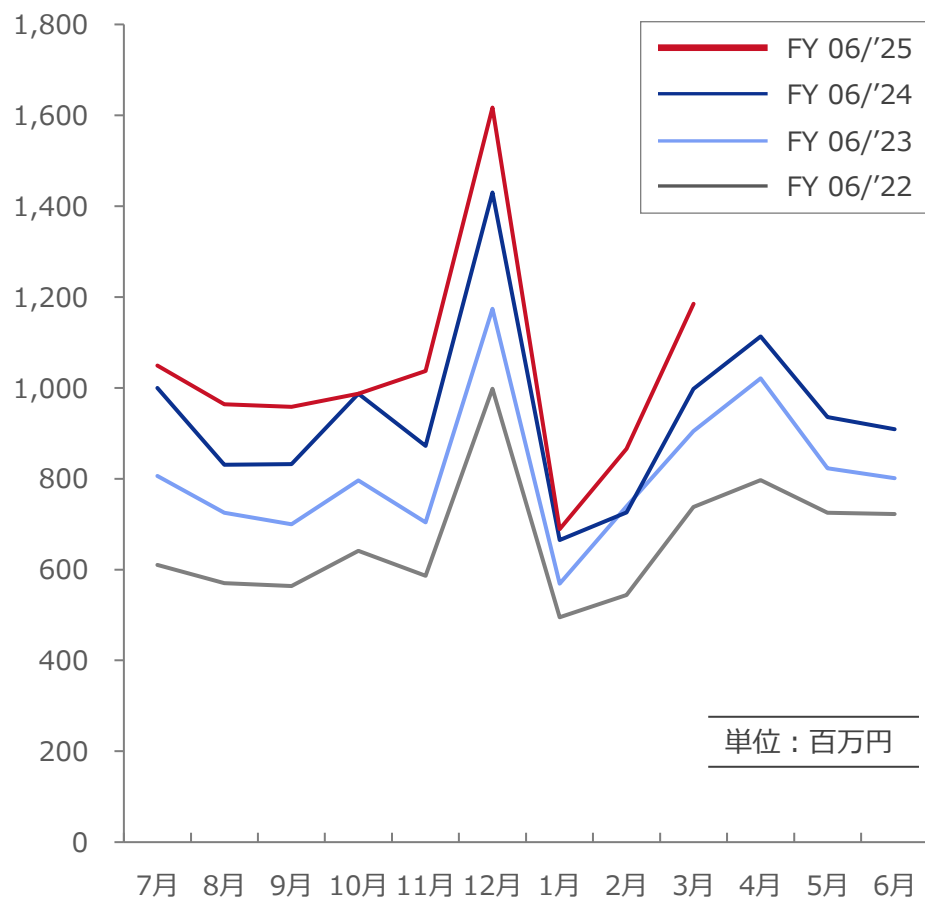
今期からau KDDIが追加



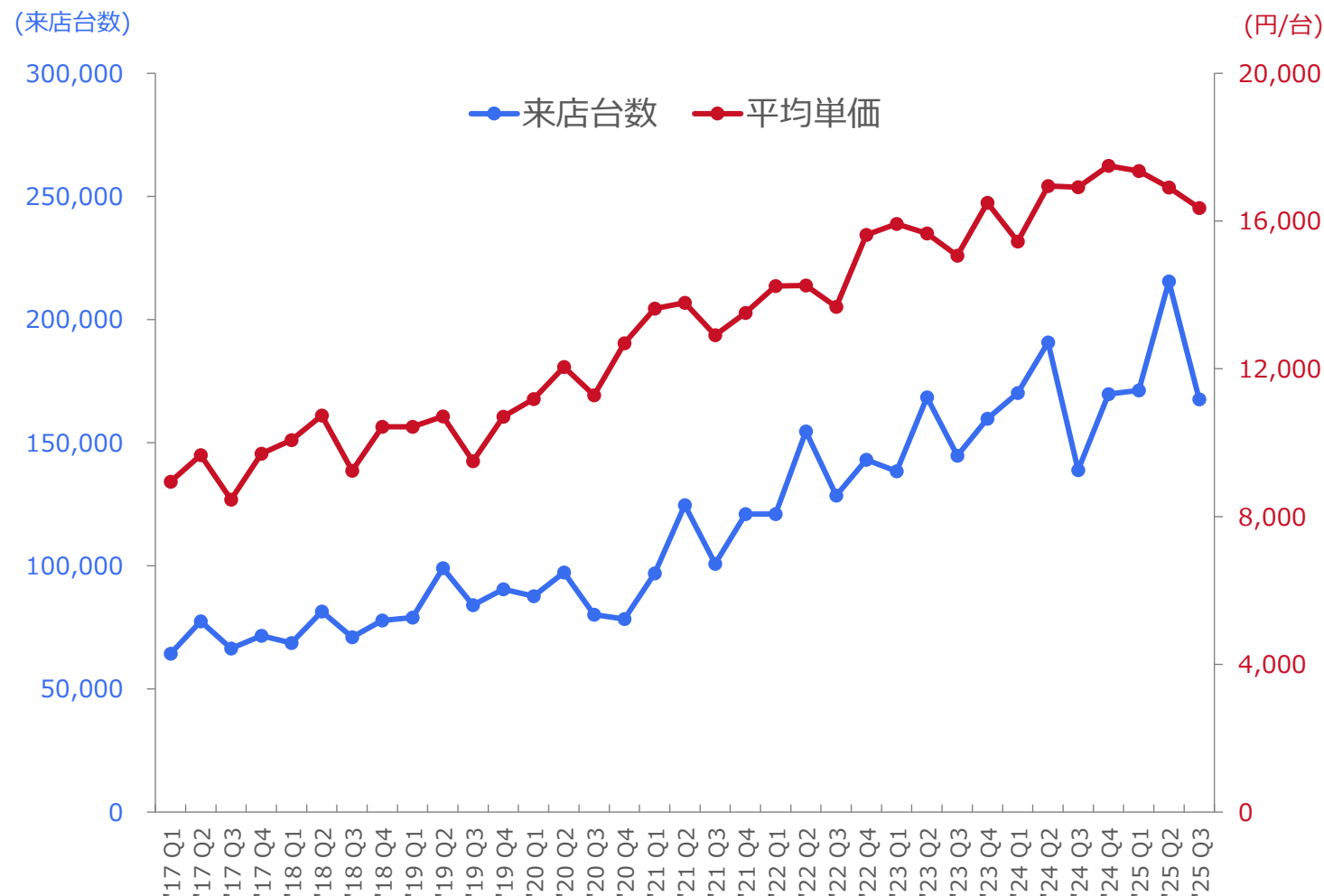
KeePer LABO運営事業 セグメント (B-to-C)



【月次推移】LABO全店売上*

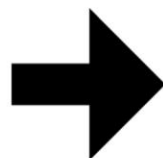


【四半期推移】LABO来店台数・平均単価*



* 当社が毎月開示している月次速報は速報値のため、本資料の各数値と異なる場合があります。

**2025年5月末現在、
全国152店舗展開。**



**2025年6月～12月末までに、17店舗開店!
全国169店舗に急拡大。**

■ 北海道・東北・新潟12店舗

北海道 札幌店、白石店、手稲店
青森県 弘前店
宮城県 宮城野店、仙台長町店、泉インター店
秋田県 秋田南店
山形県 山形店
福島県 郡山店
新潟県 新潟東店、新潟県庁前店

■ 関東:57店舗

茨城県 水戸内原店、谷和原インター店
栃木県 宇都宮店、宇都宮鶴田店、小山店、佐野店
群馬県 前橋店、伊勢崎店
埼玉県 大宮店、東大宮店、東浦和店、浦和美園店、上尾店
草加店、越谷店、蕨店、新座店、三郷中央店、嵐山店
千葉県 ちば古市場店、市川店、船橋店、松戸東店、松戸店
八柱店、野田店、佐倉店、柏店、市原店
千葉ニュータウン店
東京都 有明店、世田谷店、用賀店、杉並店、高島平店
足立店、葛飾店、品川店、八王子店、三鷹店、府中店
昭島店、小平店、福生店、武蔵村山店
神奈川県 横浜綱島店、トレッサ横浜店、戸塚原宿店
横浜港南台店、横浜あざみ野店、246玉川店
上溝店、相模原淵野辺店、湘南平塚店、湘南台店
茅ヶ崎店、厚木店

■ 東海:45店舗

富山県 富山店
石川県 金沢西泉店
福井県 福井大和田店
岐阜県 岐阜店、岐阜正木店、大垣店、各務原店、可児店
静岡県 藤枝店
愛知県 出来町店、大須店、石川橋店、中川店、守山店、鳴海店
高針店、黒川店、野並店、豊橋店、岡崎店、刈谷店
豊田錦店、豊田土橋店、安城店、蒲郡店、知立店
一宮店、半田店、春日井店、江南店、小牧山店、東海店
大府店、師勝店、西春店、甚目寺店、長久手店、東郷店
津店、四日市店、四日市南店、松阪店、鈴鹿店
三重県 鈴鹿玉垣店、名張店

■ 関西・中国・四国:27店舗

滋賀県 大津店、彦根店
京都府 京都店、京都 右京店
大阪府 鶴見店、平野店、堺 中百舌鳥店、堺 鳳店
岸和田北店、高槻店、箕面店、交野店
兵庫県 神戸岡場店、神戸玉津店、神戸垂水店
姫路店、尼崎店、西宮店、宝塚店
奈良県 奈良大安寺店
岡山県 岡山店
広島県 広島東雲店、広島長楽寺店、広島観音店
福山店
香川県 高松西店
愛媛県 松山インター店

■ 九州:10店舗

福岡県 小倉南店、博多店、早良店、久留米店
春日店
熊本県 熊本白山店、熊本長瀬店、西熊本店
長崎県 長崎時津店
鹿児島県 鹿児島県庁前店

■ 海外:1店舗

シンガポール店

別次元のスピードで、新店続々オープン!

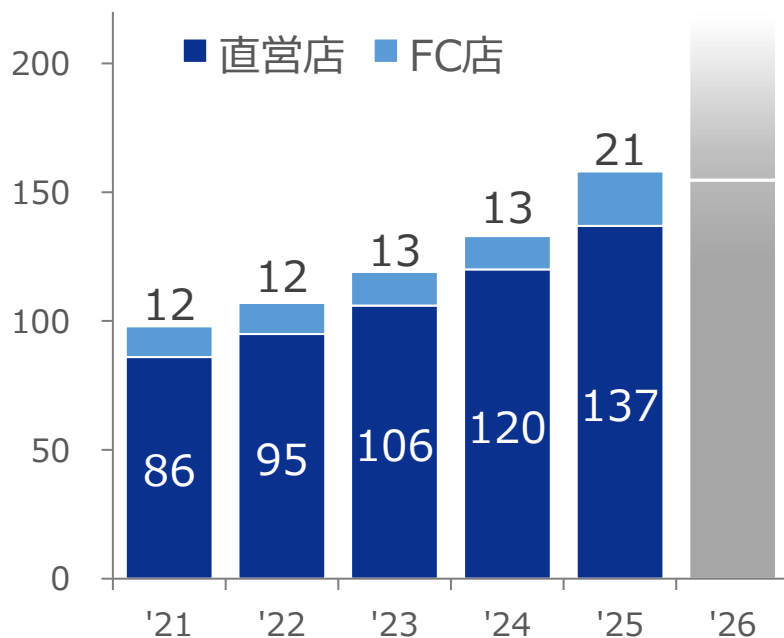


(現在、FC店35店舗が開店に向けて進行中)

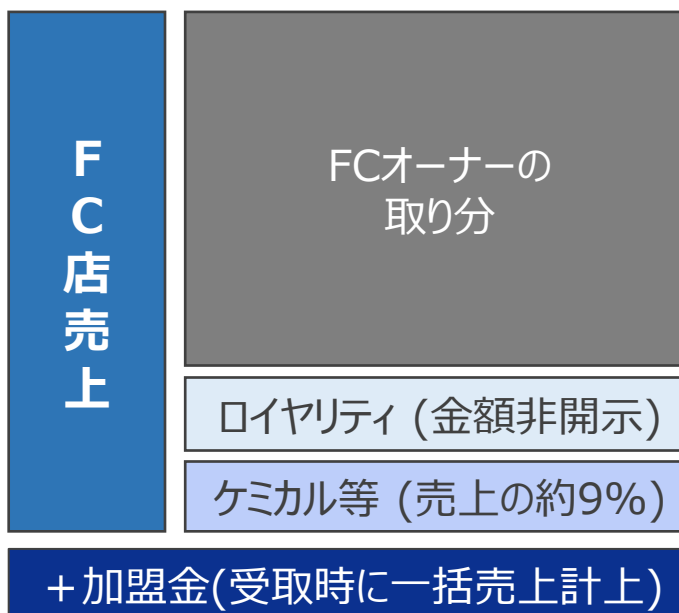
KeePerコーティングの高まる需要に対応するため、フランチャイズ展開を強化

- »直営店の店舗拡大を進めてきたが、新店開発・出店の進捗が需要に追い付かず、機会損失が生じた。
- »2024年8月の出光興産様との戦略的業務提携に続き、同年11月からフランチャイズ（FC）募集を開始し、すでに約50社から申込み。
- »直営店の出店スピードを維持・強化しつつ、FC店の拡大を進める。

直営店とFC店の店舗数推移



FC店から受け取る収益イメージ



▽出光興産との戦略的業務提携



2024年8月9日
KeePer 技研株式会社
出光興産株式会社

KeePer 技研と出光興産、戦略的業務提携に合意
～新業態のカーコーティング＆洗車専門店を全国展開～

KeePer 技研株式会社（本社：愛知県大府市、代表取締役社長兼 Co-CEO：賀来 聡介、以下「KeePer 技研」）と出光興産株式会社（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：木藤俊一、以下「出光興産」）は、新業態のカーコーティング＆洗車専門店の全国展開を目指し、今後、戦略的業務提携に合意しました。両社は、増加するカーコーティング需要やお客様の多様なニーズを踏まえ、出光興産のサービスステーション（以下「SS」）併設やSSを廃止した遊休地の活用等を通じて、2026年8月までに20店舗、2030年までに150店舗のスピーディーな展開を目指します。

昨今、循環型社会実現への動きや物価上昇などを背景に、消費者の車の保有期間が長期化する傾向が高まっており、車を保護するカーコーティングの国内需要は拡大しています。KeePer 技研のカーコーティング＆洗車専門店である「KeePer LABO」においても、需要増加によって予約困難な店舗が発生している状況です。また、お客様のSSに対するニーズは多様化しており、従来の燃料油供給だけでなく、カーメンテナンスをはじめとするモビリティサービスの拡充や多様なエネルギーの供給などが求められています。

このようなカーコーティング需要の増加やお客様の多様なニーズを踏まえ、KeePer 技研と出光興産は、KeePer 技研が有する「KeePer LABO」運営の知見と出光興産が有するSSの立地や運営の知見を生かして、新業態のカーコーティング＆洗車専門店のスピーディーな全国展開を実現します。

KeePer 技研は、全国に約6,600カ所のKeePer コーティング製品の施工技術資格店を有するカーコーティング市場におけるリーディングカンパニーであり、多様なニーズに応じたカーコーティング製品ラインアップを有するだけでなく、独自の施工資格制度を設け、全国19カ所のトレーニングセンターでコーティング技術の向上に注力しています。同社は現在、カーコーティング＆洗車専門店「KeePer LABO」を国内に130店舗運営しており、今後、新業態を含め2030年までに500店舗への拡大を目指します。

出光興産は、「中期経営計画（2023～2025年度）」で掲げた「スマートよろずや構想」の下、全国に広がるSSを維持・活用するため、SSを「モビリティ」「エネルギー」「コミュニティ」の3分野でサービスを展開する生活支援基地へと変革を進めています。今後の戦略的業務提携により、カーコーティング事業を「モビリティ」分野の一類型とし

株式会社ソフト99コーポレーション（証券コード：4464）株式の
買い集め行為に該当する株式取得に関するお知らせ

当社は、2025年3月10日開催の取締役会において、以下のとおり、株式会社ソフト99コーポレーション（証券コード：4464）株式を取得すること（以下「本株式取得」といいます。）を決定いたしました。

本株式取得は、議決権ベースで5%以上の取得となり、金融商品取引法第167条第1項及び金融商品取引法施行令第31条に規定する「公開買付けに準ずる行為として政令で定める買集め行為」に該当いたしますので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 銘柄コード	4464
2. 銘柄名	株式会社ソフト 99 コーポレーション
3. 取得株式数	普通株式 2,687,700 株
4. 株式取得日	2025 年 3 月 12 日（予定）
5. 総株式の議決権の数に関する割合	12.38%
6. 備考	本件は株式会社ソフト 99 コーポレーションの既存株主との間で本日締結された株式譲渡契約に基づき、市場外での相対取引にて同社株式を取得するものです。

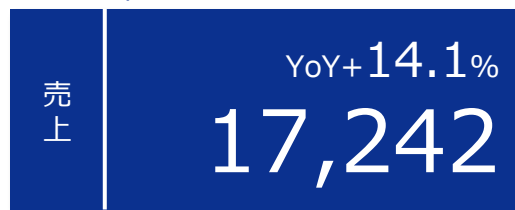
（注）総株主の議決権の数に関する割合は、株式会社ソフト99コーポレーションが2024年11月7日に公表した半期報告書に記載された2024年9月30日現在の総株主の議決権の数に基づいて算出しております。

株式会社ソフト99コーポレーションは、自動車ケア用品やガラスコーティング技術において確固たる実績を持つ企業であり、当社との事業シナジーが極めて高いパートナーです。本株式取得を契機に、当社は株式会社ソフト99コーポレーションとのパートナーシップをより一層強化し、調達・開発・販売の各面においてシナジーを最大化してまいります。引き続き、ステークホルダーの皆様にとって価値ある企業であり続けることを目指してまいります。

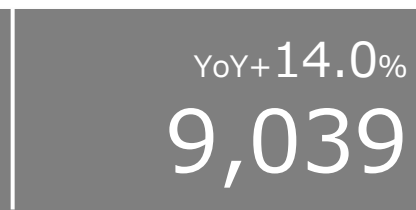
補足資料

全社

通期業績予想進捗 **70.4%**



売上総利益

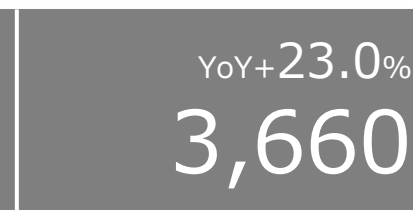


売上総利益率 52.4%

通期業績予想進捗 **76.8%**



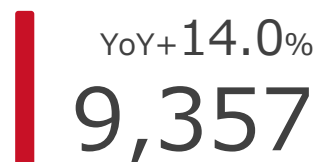
純利益



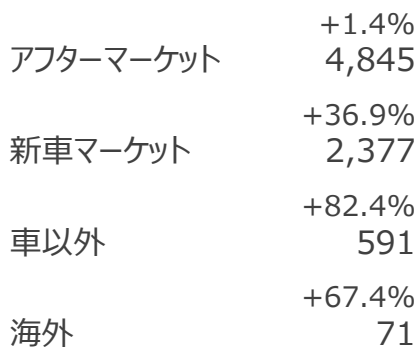
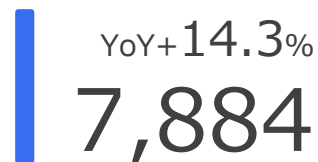
営業利益率 31.1%

セグメント

LABO



製品



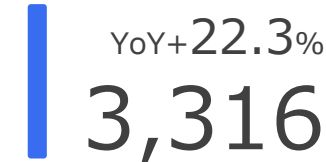
単位：百万円

LABO



営業利益率 21.9%

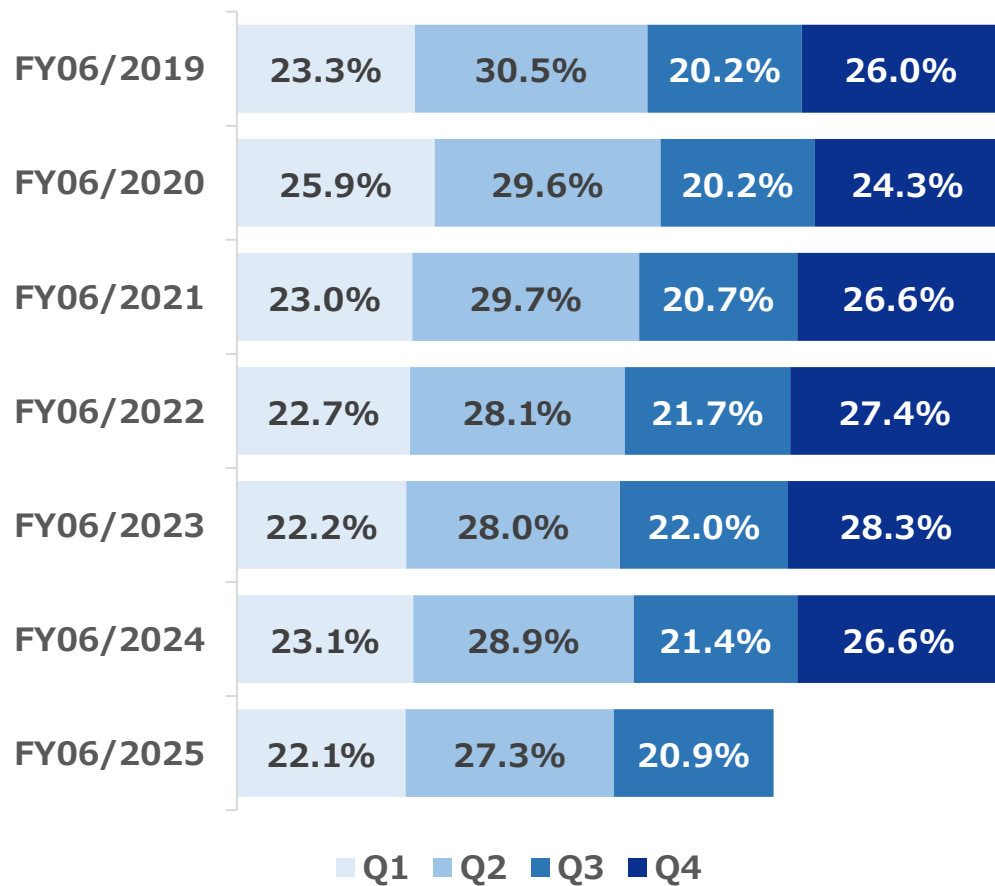
製品



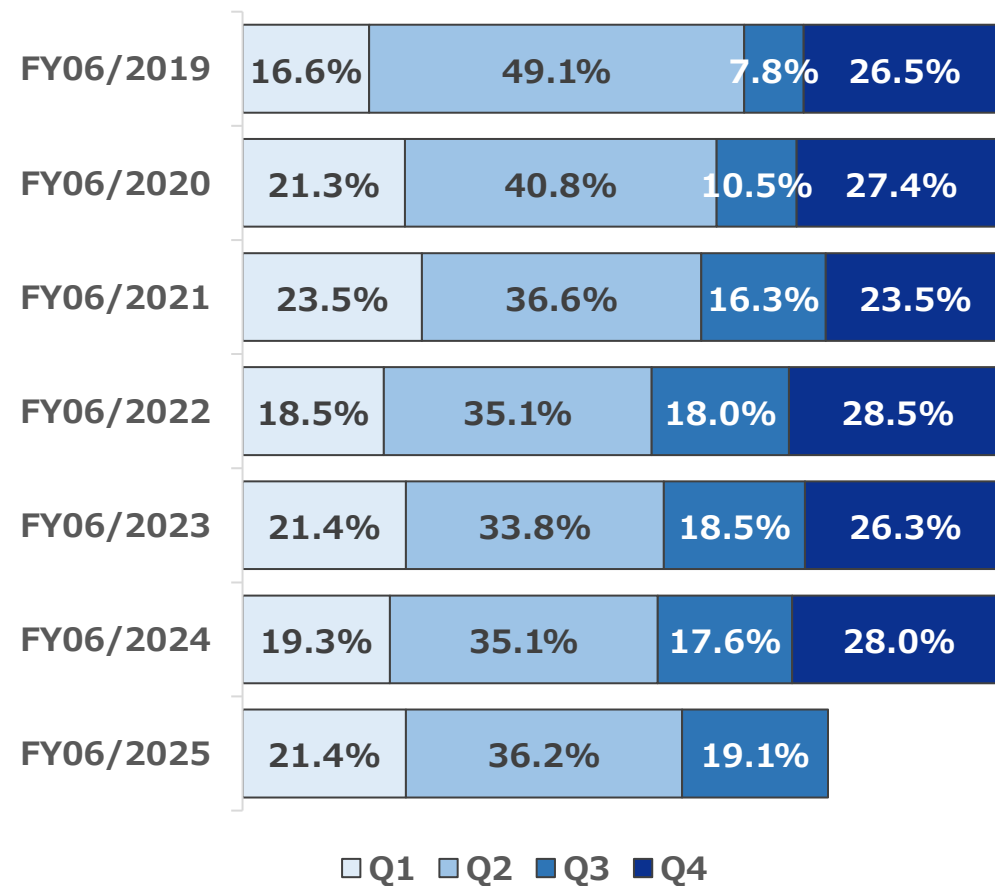
営業利益率 42.1%

全セグメント増収増益 

売上高－構成比

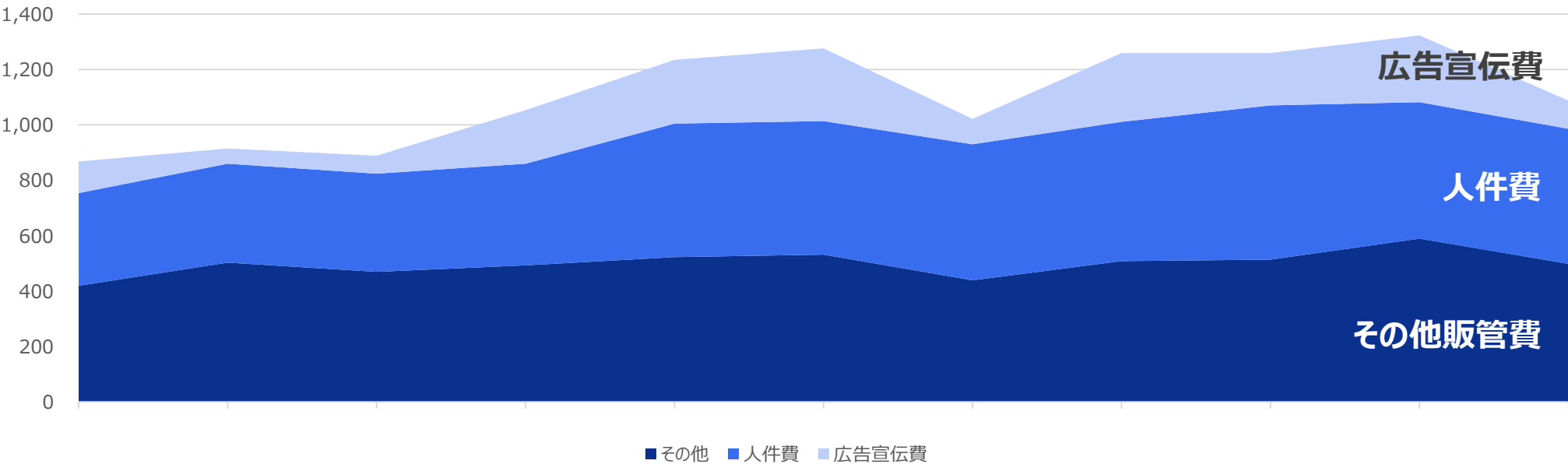


営業利益－構成比



対実績

対予想



単位：百万円	FY06/2023				FY06/2024				FY06/2025		
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3
広告宣伝費	114	55	65	193	230	262	92	248	189	241	101
前年増減比	—	—	—	—	+101.8%	+376.4%	+41.5%	+28.5%	-17.8%	-8.0%	+9.7%
売上高広告費比率	3.0%	1.2%	1.7%	4.1%	4.8%	4.4%	2.1%	4.5%	3.5%	3.6%	1.9%
人件費	335	357	354	367	482	483	491	503	556	493	488
前年増減比	—	—	—	—	+44.1%	+35.0%	+38.7%	+37.0%	+15.3%	+2.1%	-0.6%
売上高人件費比率	8.8%	7.5%	9.3%	7.8%	10.1%	8.1%	11.1%	9.2%	10.3%	7.4%	9.5%
その他販管費	419	503	470	493	523	531	439	508	514	589	498
前年増減比	—	—	—	—	+24.7%	+5.7%	-6.6%	+3.1%	-1.7%	+10.9%	+13.4%
売上高その他比率	11.1%	10.5%	12.4%	10.5%	11.0%	8.9%	10.0%	9.3%	9.5%	8.8%	9.7%
販管費合計	868	915	889	1,053	1,235	1,276	1,022	1,259	1,259	1,323	1,087
前年増減比	—	—	—	—	+42.3%	+39.5%	+15.0%	+19.6%	+1.9%	+3.7%	+6.4%
売上高販管費率	22.9%	19.2%	23.4%	22.5%	25.9%	21.5%	23.2%	23.0%	23.3%	19.8%	21.1%

単位：百万円		FY06/22					FY06/23					FY06/24					FY06/25		
		Q1	Q2	Q3	Q4	FY	Q1	Q2	Q3	Q4	FY	Q1	Q2	Q3	Q4	FY	Q1	Q2	Q3
全社	売上	3,261	4,040	3,117	3,938	14,358	3,787	4,779	3,795	4,680	17,042	4,762	5,940	4,406	5,465	20,574	5,411	6,686	5,143
	増減額	541	535	676	803	2,555	527	737	678	742	2,683	975	1,161	611	784	3,531	649	746	736
	前年比	19.9%	15.3%	27.6%	25.7%	21.7%	16.1%	18.3%	21.8%	18.8%	18.7%	25.6%	24.3%	16.1%	16.8%	20.7%	13.6%	12.6%	16.7%
	営業利益	798	1,518	777	1,232	4,326	1,169	1,847	1,019	1,439	5,474	1,176	2,143	1,072	1,708	6,101	1,497	2,534	1,338
	増減額	86	422	276	520	1,305	372	328	241	208	1,148	7	296	53	269	626	320	390	265
	前年比	12.1%	38.5%	55.0%	73.1%	43.2%	46.7%	21.6%	31.0%	16.9%	26.5%	0.5%	16.0%	5.2%	18.7%	11.4%	27.2%	18.2%	24.8%
	OPM	24.4%	37.6%	24.9%	31.3%	30.1%	30.9%	38.6%	26.9%	30.7%	32.1%	24.7%	36.1%	24.3%	31.3%	29.7%	27.7%	37.9%	26.0%
製品	売上	1,538	1,837	1,359	1,702	6,436	1,584	2,139	1,616	2,044	7,383	2,132	2,707	2,057	2,495	9,393	2,439	3,043	2,401
	増減額	141	50	220	203	614	46	302	257	342	947	548	569	441	450	2,008	306	336	344
	前年比	10.1%	2.8%	19.3%	13.5%	10.5%	3.0%	16.4%	18.9%	20.1%	14.7%	34.6%	26.6%	27.3%	22.0%	27.2%	14.4%	12.4%	16.7%
	営業利益	429	709	400	580	2,118	572	929	557	774	2,833	764	1,181	766	1,115	3,828	960	1,389	966
	増減額	16	70	96	197	379	—	—	—	—	—	192	252	209	341	995	196	207	200
	前年比	3.9%	11.0%	31.6%	51.4%	21.8%	—	—	—	—	—	33.6%	27.1%	37.5%	44.1%	35.1%	25.6%	17.6%	26.1%
	OPM	27.9%	38.6%	29.4%	34.1%	32.9%	36.1%	43.4%	34.4%	37.8%	38.3%	35.9%	43.6%	37.3%	44.7%	40.8%	39.4%	45.7%	40.3%
LABO	売上	1,723	2,203	1,758	2,236	7,921	2,203	2,640	2,179	2,635	9,657	2,629	3,232	2,349	2,969	11,181	2,972	3,643	2,742
	増減額	401	486	455	601	1,943	480	436	421	399	1,736	426	592	170	334	1,522	342	410	392
	前年比	30.3%	28.3%	34.9%	36.8%	32.5%	27.9%	19.8%	23.9%	17.8%	21.9%	19.3%	22.4%	7.8%	12.7%	15.8%	13.0%	12.7%	16.7%
	営業利益	368	809	378	633	2,189	598	916	462	665	2,641	412	961	305	592	2,272	536	1,145	371
	増減額	70	352	180	306	908	—	—	—	—	—	-186	45	-157	-73	-369	124	183	65
	前年比	23.5%	76.7%	90.3%	93.4%	70.7%	—	—	—	—	—	-31.1%	4.9%	-34.0%	-11.0%	-14.0%	30.1%	19.0%	31.0%
	OPM	21.4%	36.8%	21.5%	28.3%	27.6%	27.1%	34.6%	21.2%	25.2%	27.3%	15.7%	29.7%	13.0%	20.0%	20.3%	18.0%	31.4%	13.6%
来店台数	前年比	25.5%	23.5%	27.4%	19.3%	23.5%	13.7%	9.5%	12.6%	11.6%	11.6%	23.0%	13.2%	-4.0%	6.2%	9.5%	0.6%	12.9%	20.7%
平均単価	前年比	5.1%	4.8%	7.3%	15.3%	7.3%	12.8%	9.9%	10.6%	4.9%	9.3%	-3.0%	8.8%	12.3%	6.4%	5.7%	12.4%	-0.2%	-3.3%

*当社は、2024年6月期の決算時にセグメント損益の会計処理を変更したため、以前の決算資料と値が一致しない場合があります。

会計処理の変更に伴い、2023年6月期までは遡及適用しておりますが、2022年6月期の業績には遡及適用していないため参考値としてご参照ください。

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