



KeePer技研-決算補足資料 2025年6月期

－東証プライム・名証プレミア－ 6036

2025年8月15日（金）



Agenda

■ 業績概要

- ・2025年6月期 通期実績
- ・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
- ・2026年6月期業績予想（前年比）
- ・2026年6月期業績予想 営業利益の増減益分析
- ・2026年6月期配当予想

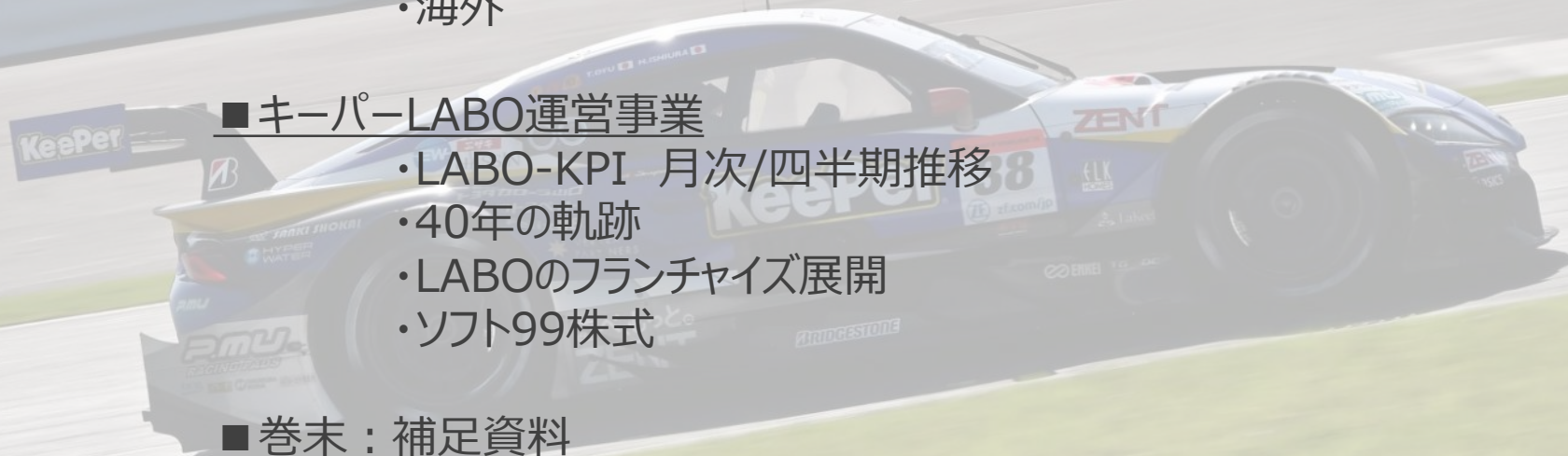
■ キーパー製品等関連事業

- ・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

■ キーパーLABO運営事業

- ・LABO-KPI 月次/四半期推移
- ・40年の軌跡
- ・LABOのフランチャイズ展開
- ・ソフト99株式

■ 巻末：補足資料

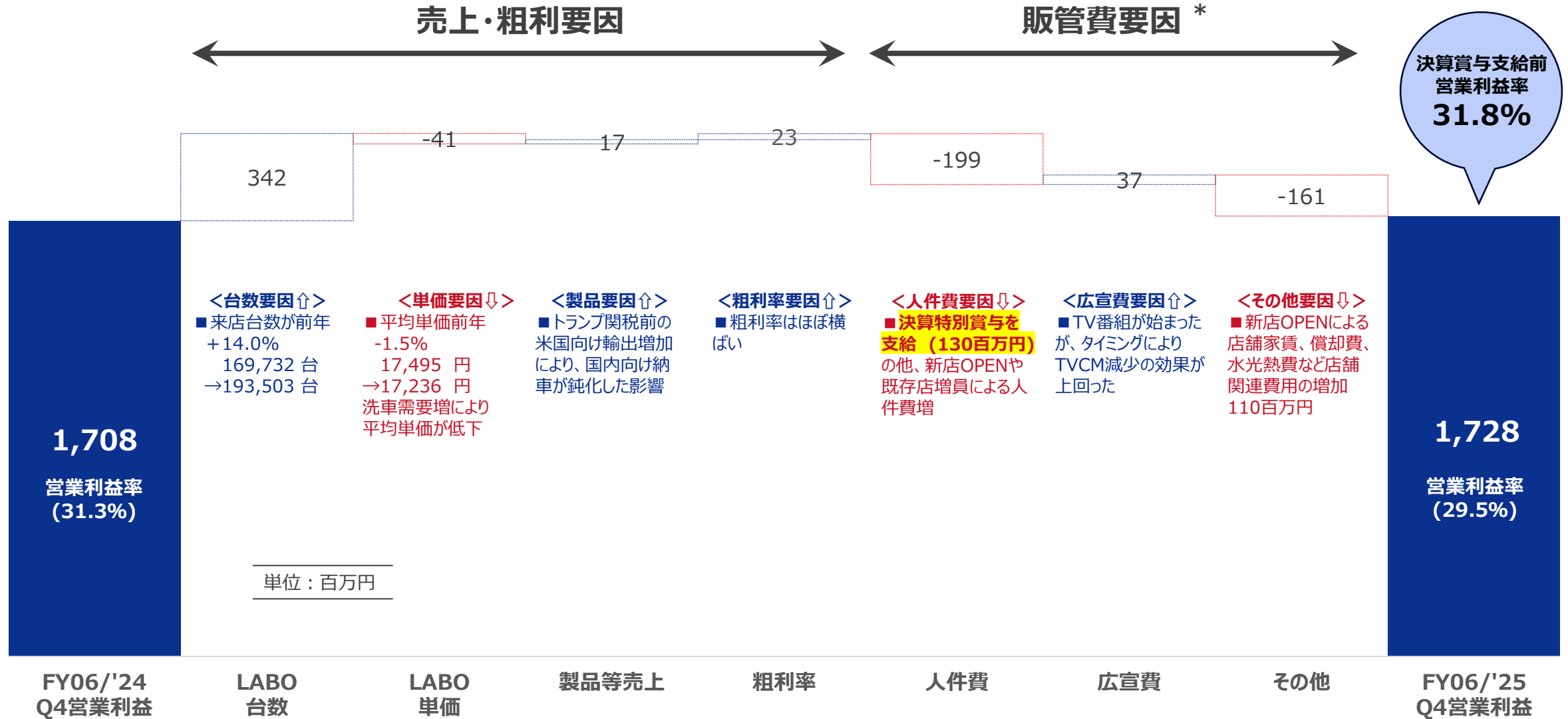


対 前年実績 3か月 (4-6月)

対 前年実績 12か月 (7-6月)

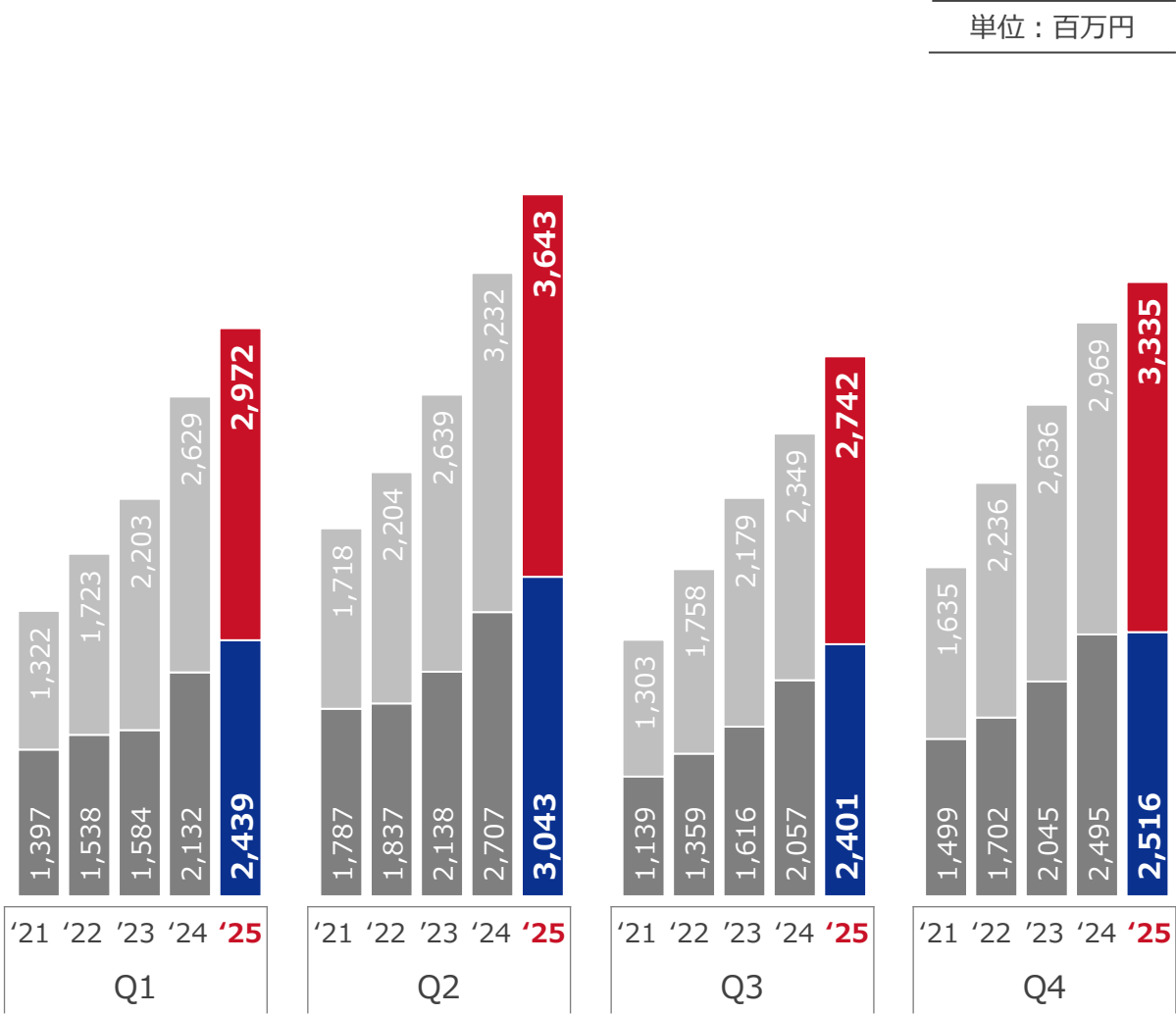
対 業績予想

単位：百万円	FY06/'24 Q4	FY06/'25 Q4	YoY	FY06/'24 通期	FY06/'25 通期	YoY	FY06/'25 予想	達成率
売上高	5,465	5,851	+7.1%	20,574	23,093	+12.2%	24,500	94.2%
－製品	2,495	2,516	+0.8%	9,393	10,400	+10.7%	11,500	90.4%
－LABO	2,969	3,335	+12.3%	11,181	12,692	+13.5%	13,000	97.6%
売上原価	2,496	2,810	+12.5%	9,679	11,013	+13.8%	—	—
売上総利益	2,969	3,040	+2.4%	10,895	12,079	+10.8%	—	—
販管費	1,260	1,314	+4.3%	4,794	4,981	+3.9%	—	—
営業利益	1,708	1,728	+1.1%	6,101	7,098	+16.3%	7,000	101.4%
－製品	1,091	1,064	-2.5%	3,828	4,381	+14.4%	—	—
－LABO	617	663	+7.4%	2,272	2,716	+19.5%	—	—
経常利益	1,683	1,775	+5.4%	6,075	7,131	+17.4%	6,950	102.6%
純利益	1,445	1,228	-15.0%	4,421	4,888	+10.6%	4,800	101.8%
営業利益率	31.3%	29.5%	-1.8 pt	29.6%	30.7%	+1.1 pt	28.5%	—
－製品	43.7%	42.2%	-1.5 pt	40.8%	42.1%	+1.3 pt	—	—
－LABO	20.8%	19.9%	-0.9 pt	20.3%	21.4%	+1.1 pt	—	—

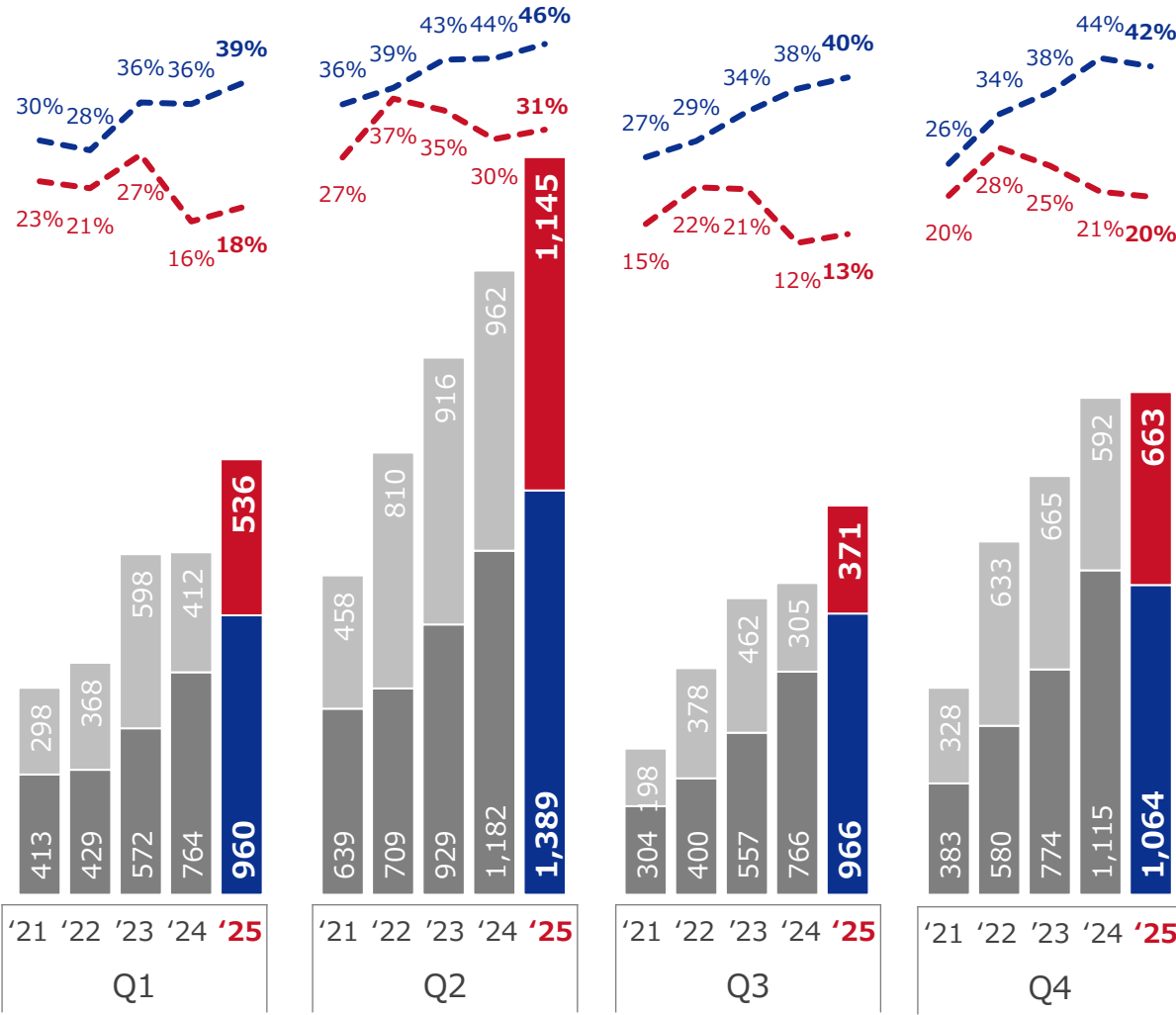


*これまで販管費に計上していたLABO運営事業の「一部の人件費、減価償却費、賃借料、光熱費」を売上原価に計上することとなりましたが、増減益分析上は再度、該当の売上原価を販管費に戻しています。

売上



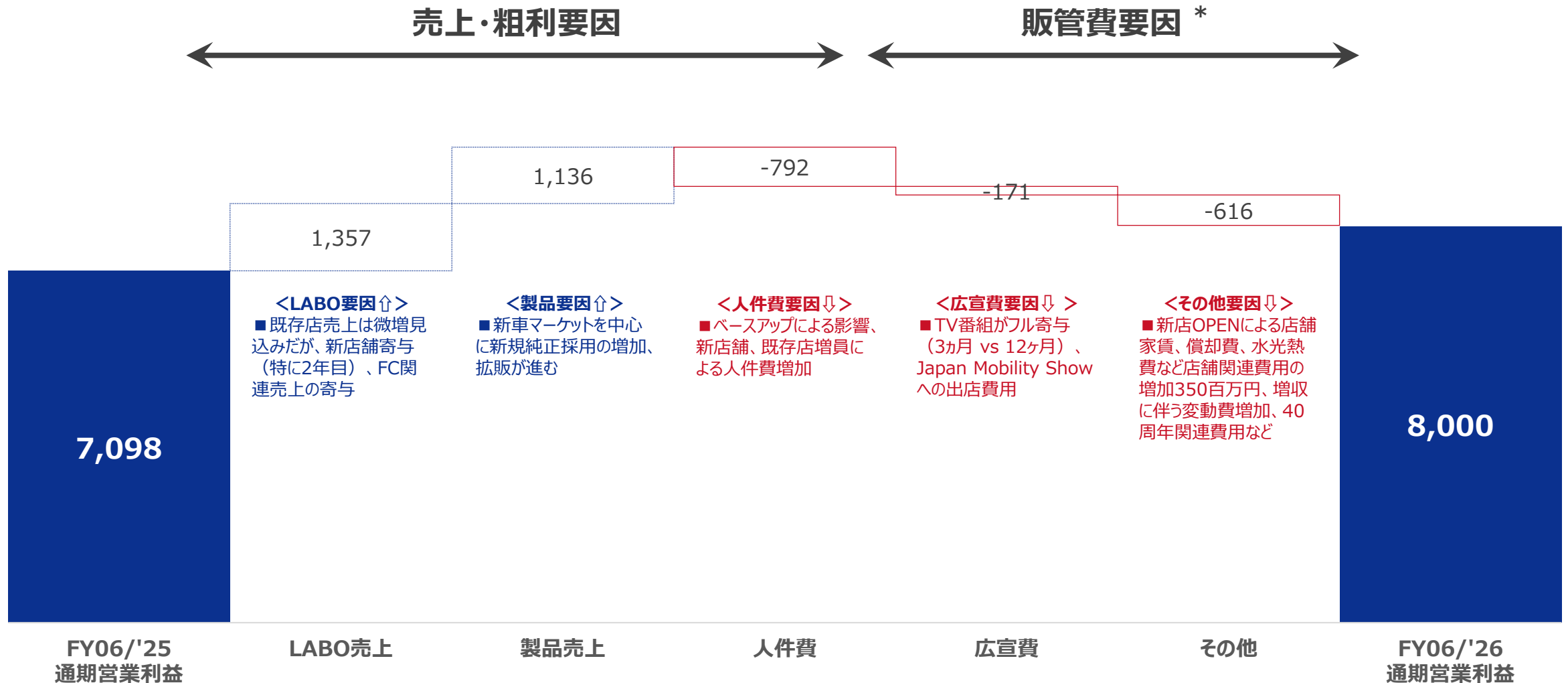
営業利益・営業利益率 (OPM)



2026年6月期は売上+13.9%、営業利益+12.7%の業績予想

単位：百万円	2024年6月期	2025年6月期		2026年6月期 計画	
	実績	実績	前年比		前年比
売上高	20,574	23,093	+12.2%	26,300	+13.9%
－ 製品	9,393	10,400	+10.7%	12,100	+16.3%
－ LABO	11,181	12,692	+13.5%	14,200	+11.9%
営業利益	6,101	7,098	+16.3%	8,000	+12.7%
経常利益	6,075	7,131	+17.4%	8,000	+12.2%
当期純利益	4,421	4,888	+10.6%	7,200	+47.3%
EPS	162.0円	179.1円	+17.1円	263.9円	+84.8円
1株配当	50円	60円	+10円	（下限） 60円	－
配当性向	30.9%	33.5%	+2.6pt	－	－

※2026年6月期には、ソフト99株式の公開買付への応募に伴い、投資有価証券売却益2,368百万円を織り込んでおります。



*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。

ソフト99の公開買付けが成立し、株式を売却した場合、2026年6月期第1四半期（2025年7月～9月）において投資有価証券売却益として**2,368百万円**の特別利益を計上する見込みです。なお、本日2025年8月15日公表の2026年6月期の通期連結業績予想につきましては、すでに特別利益を織り込んでおります。

また当社は、安定的かつ継続的な株主還元を重要な経営方針としております。
今期は一過性の特別利益を計上する見込みですが、これらの活用については、成長投資機会、財務健全性、株主還元のバランスを総合的に勘案し検討を進めてまいります。

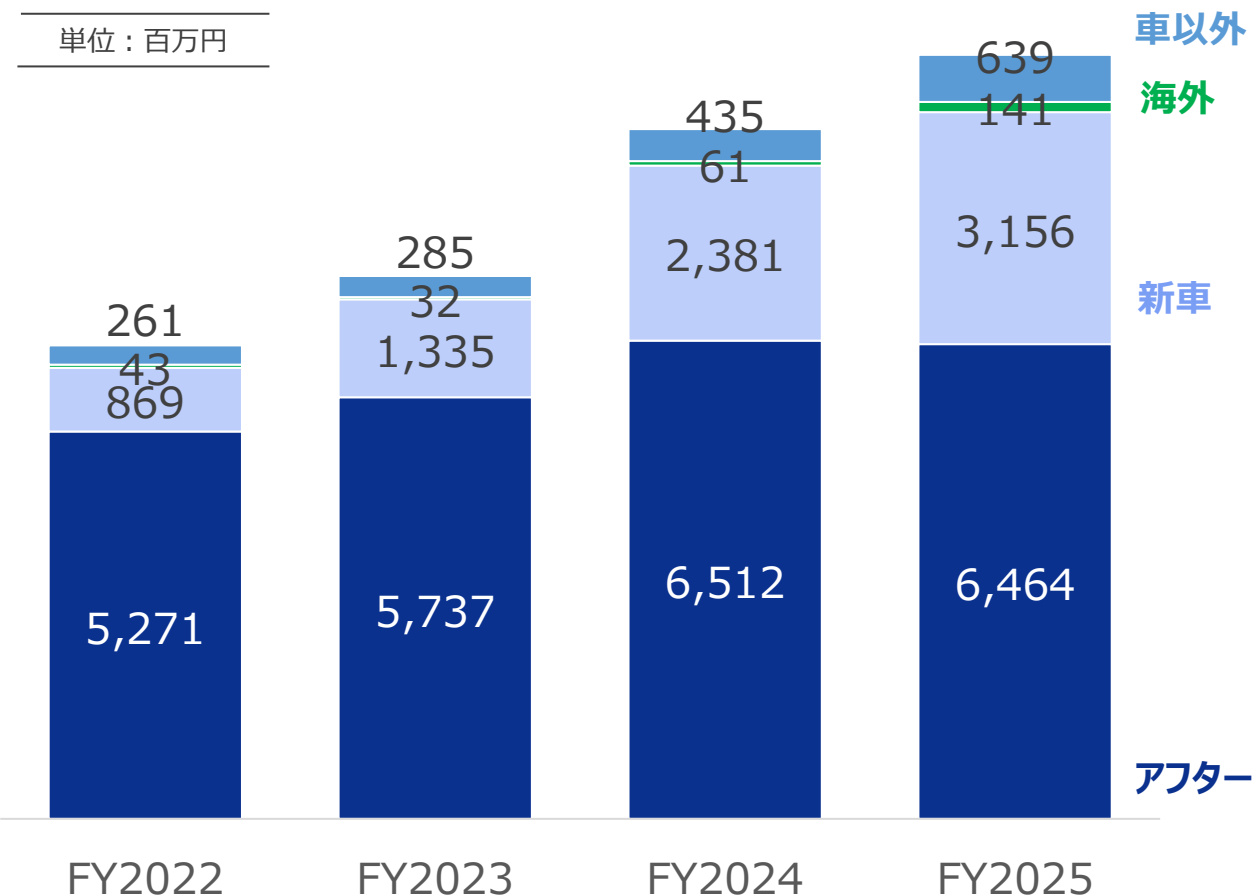
年間配当については、**前期実績（1株当たり60円）を下限**として維持する方針です。特別利益を原資とした追加の株主還元の有無については、**第1四半期の決算発表時**を目途に発表いたします。

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

◆年間売上構成推移



◆2025年6月期 年間売上・前年比

車以外のサービス

639百万円 YoY+46.9%

海外

141百万円 YoY+131.1%

新車マーケット

3,156百万円 YoY+32.4%

アフターマーケット

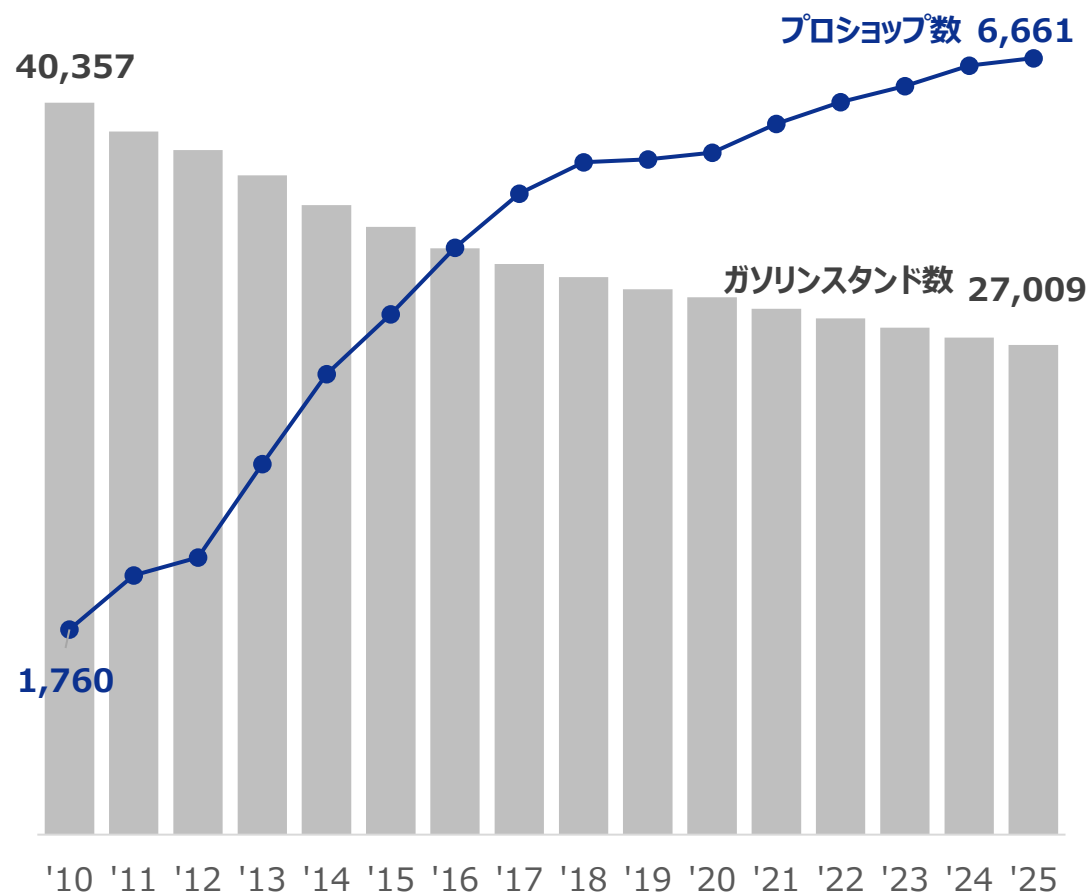
6,464百万円 YoY-0.8%

製品等関連事業 合計

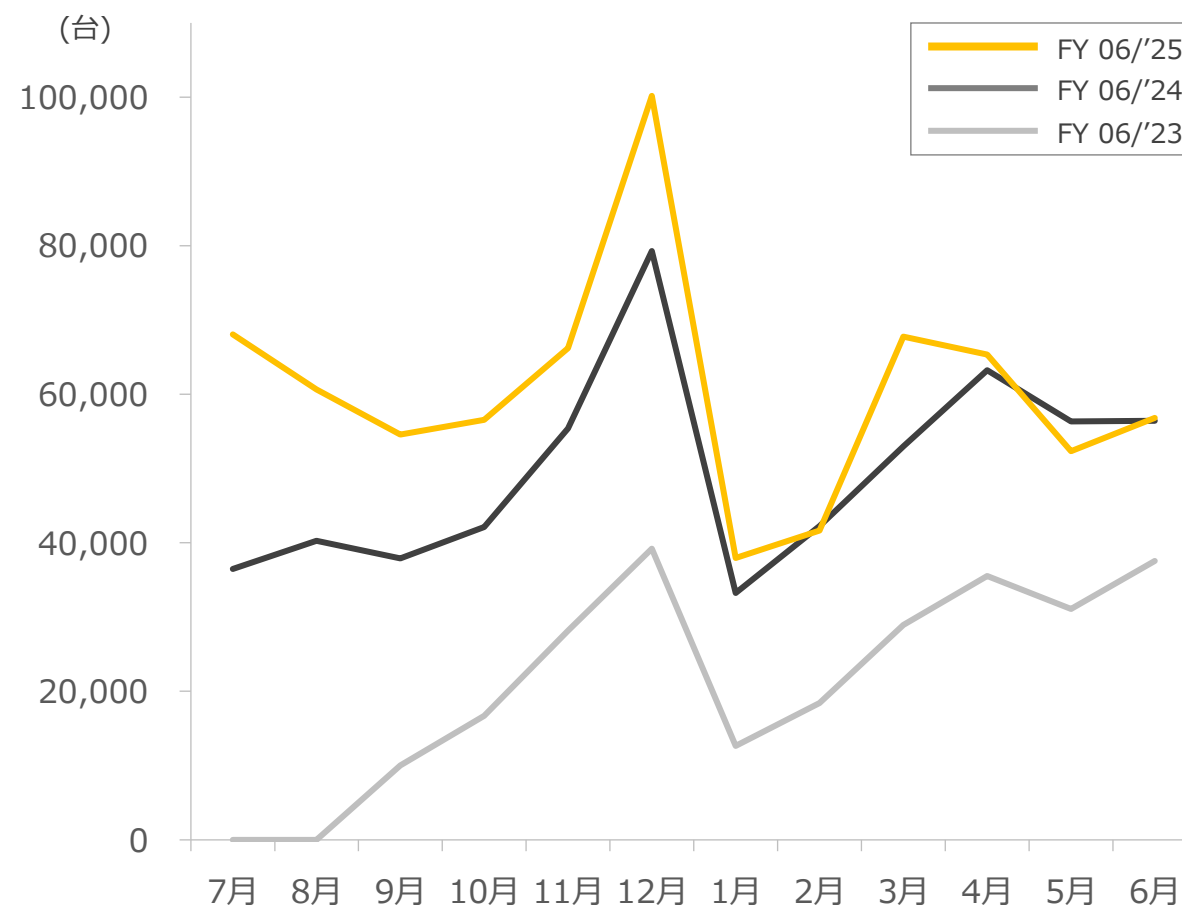
10,400百万円 YoY+10.7%

PROSHOPの勢いが天候、人不足により鈍化し、売上はYOY-0.8%

◆ガソリンスタンドとプロショップ数の推移

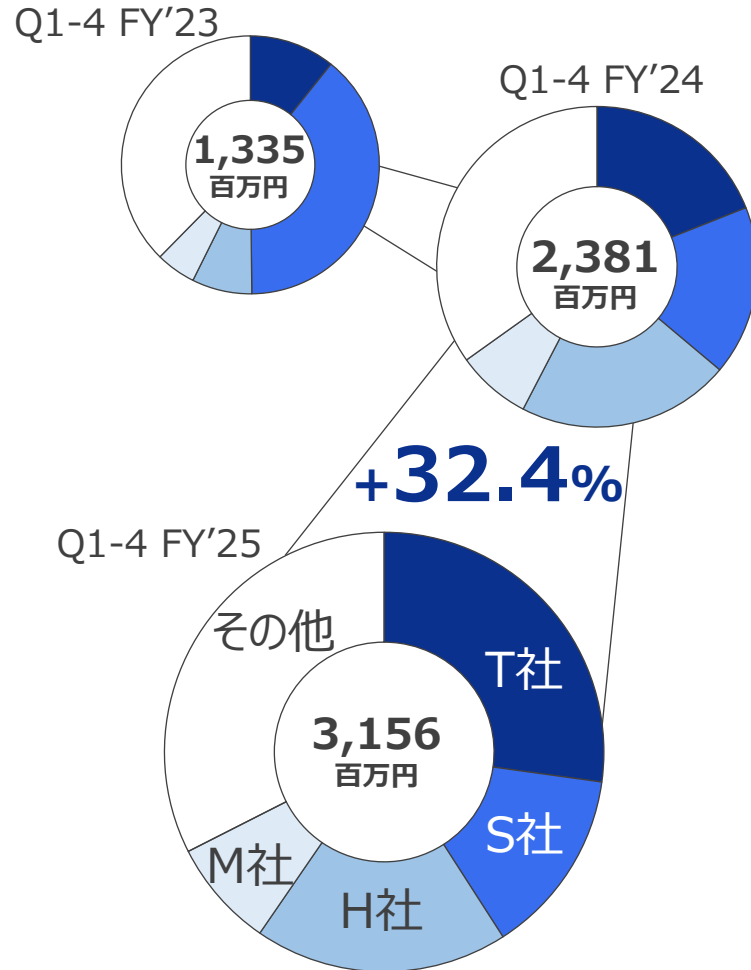


◆フレッシュキーパーの想定施工台数

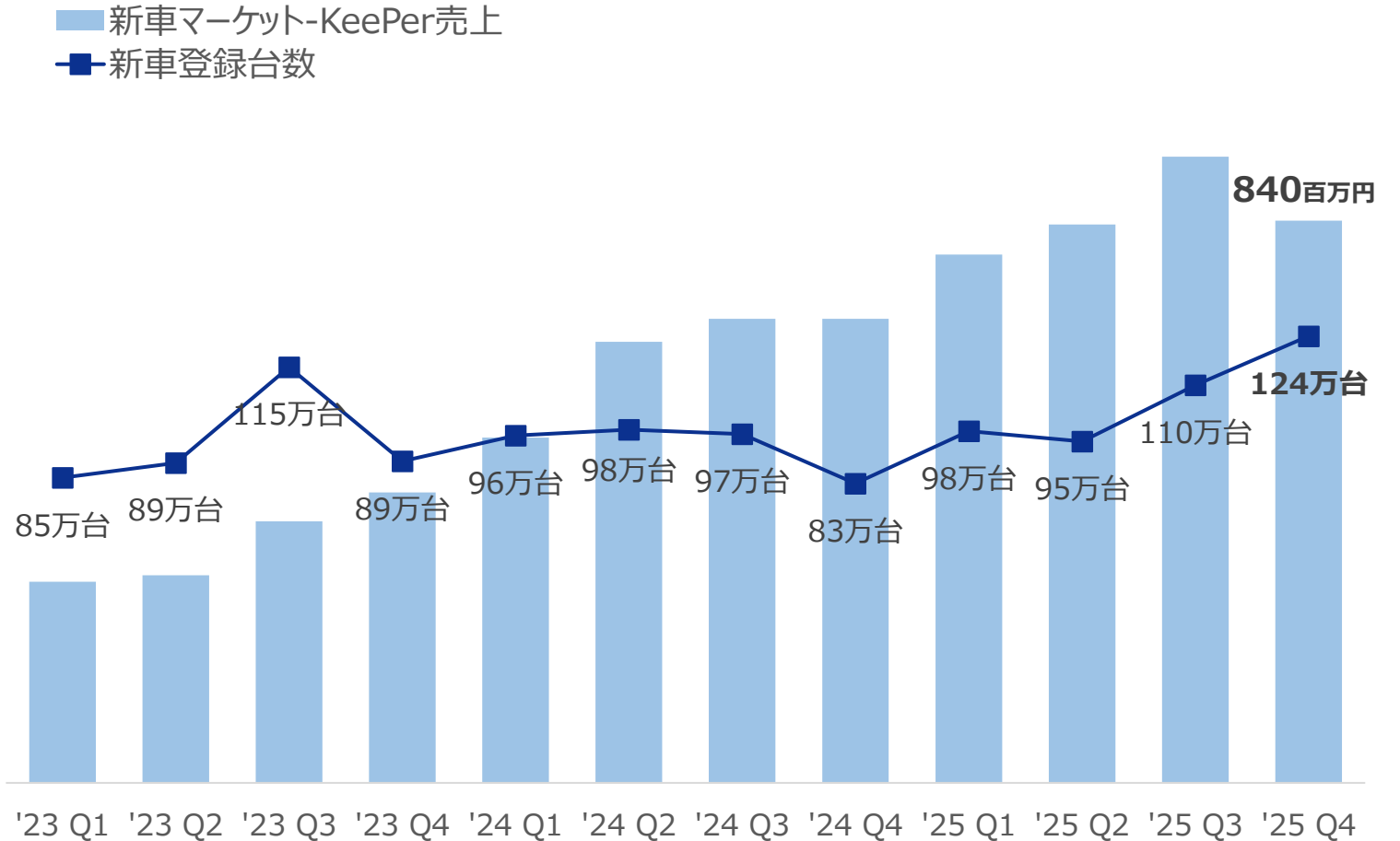


新車マーケットは引続き好調に推移し、売上はYoY+32.4%の3,156百万円

◆新車マーケット累計売上の推移と内訳

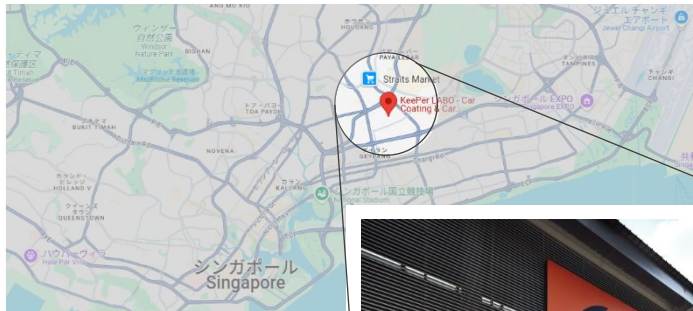


◆新車マーケット四半期売上と新車登録台数



台湾のプロショップが引き続き開店ラッシュ。海外売上はYoY+131.1%の141百万円

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、日本のラボで効果のあったSNSマーケティング強化が発揮し始めている。



台湾のプロショップは11店舗へ急拡大

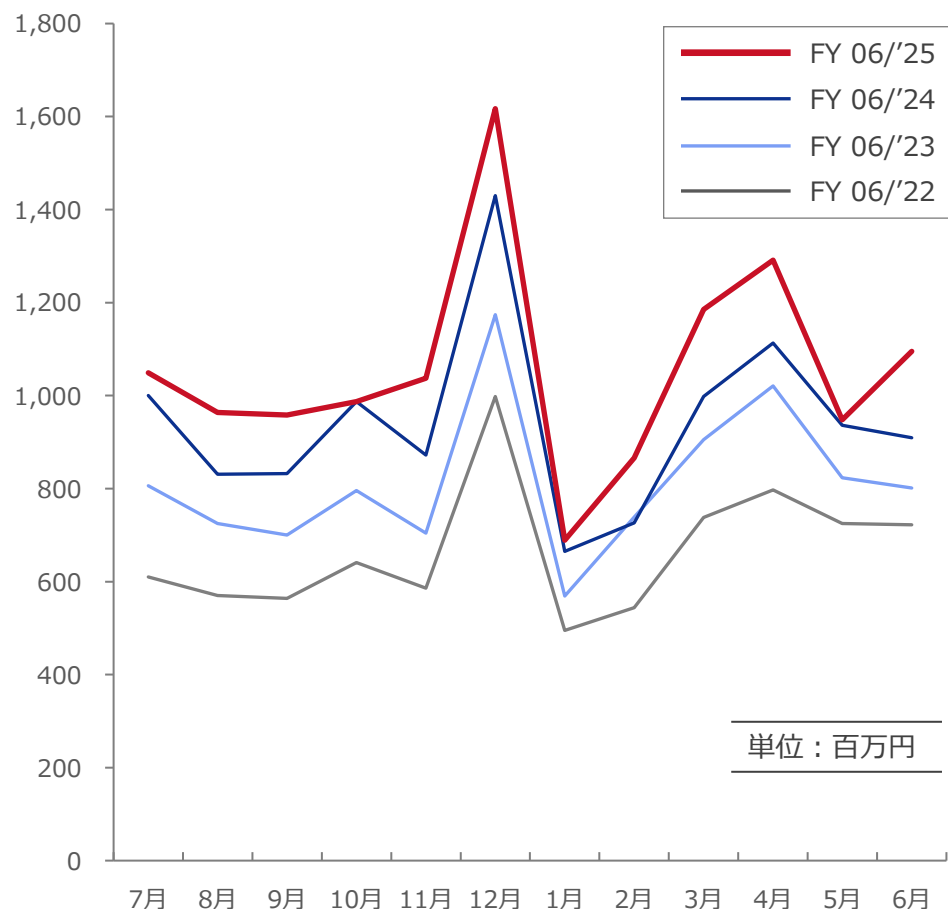


台湾のプロショップ運営会社が台湾証券取引所に上場

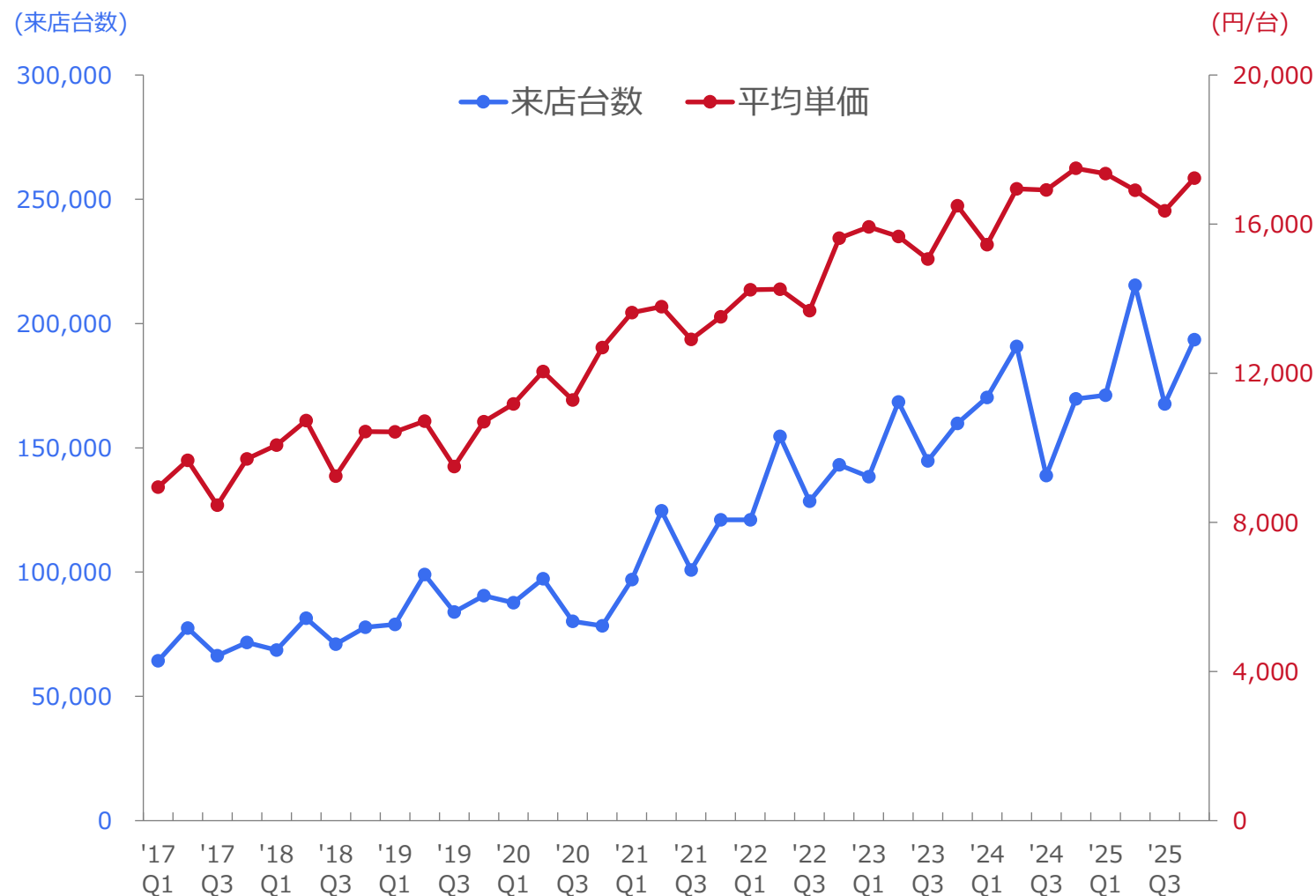
KeePer LABO運営事業 セグメント (B-to-C)



【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。

KeePer技研のチャレンジ



KeePer LABO
159店舗
(2025年6月1日現在)

KeePer LABOはカーコーティングと洗車の専門店であり、スタッフ全員がコーティング技術者です。コーティング専用ブースを完備し、更にハイレベルな技術で清潔、高品質のKeePerコーティングを提供しています。



KeePer PRO SHOP
6,686店舗
(2025年6月1日現在)

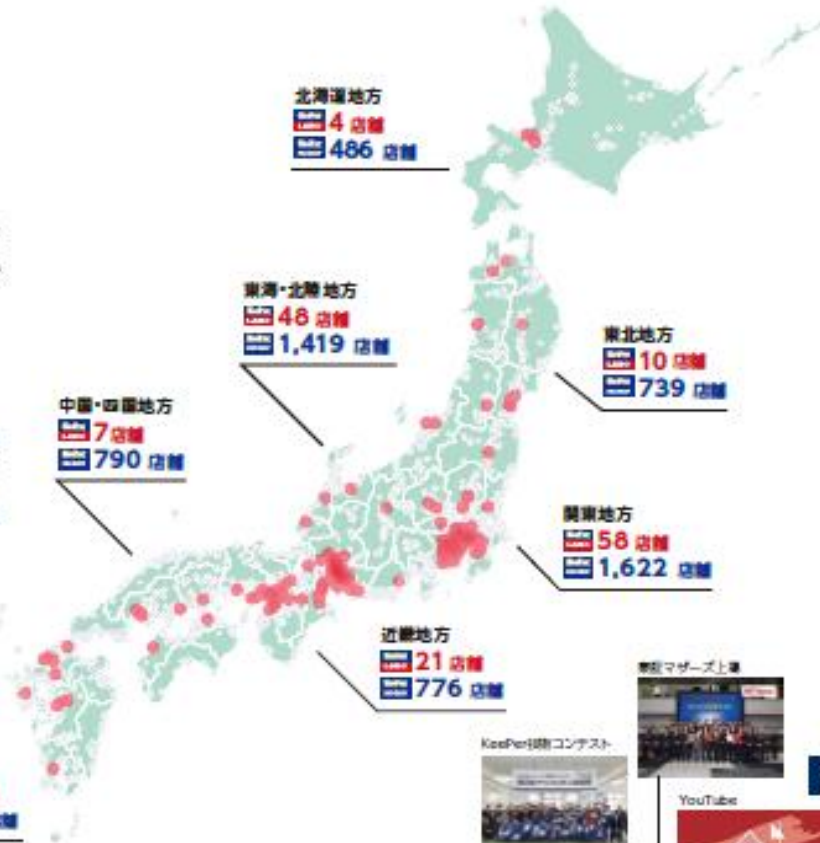
KeePer PRO SHOPは、KeePer技研の技術者のコーティング技術1級資格者が在籍し、一定の施工基準を満たした店舗です。[間違いなし]KeePerを受け入れる店として日本全国に6,600店以上あり、その多くがバリエーションの豊富な店舗です。KeePer PRO SHOPは更に高い技術でKeePerコーティングの品質が維持されています。

Global 24店舗

シンガポール	米国	台湾	メキシコ	韓国
1店舗	10店舗	11店舗	1店舗	1店舗

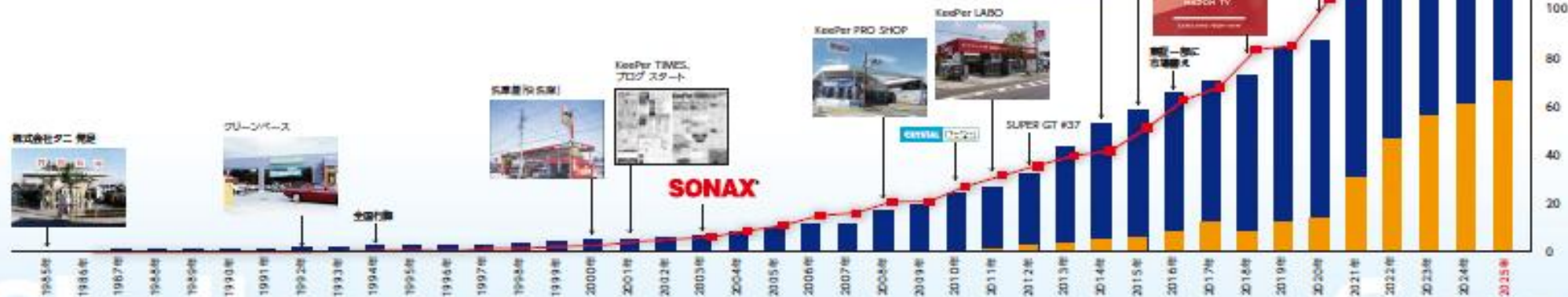
2030年、海外100店舗展開に!

2024年6月1日にシンガポールに海外初の販売店を開業。今後、世界各国の主要都市に販売店を増やし、海外展開の拠点とします。近未来の発展する東南アジアに足場を固め、2030年までに販売店を中心とする海外展開店舗を100店舗に増やします。



2025年6月期

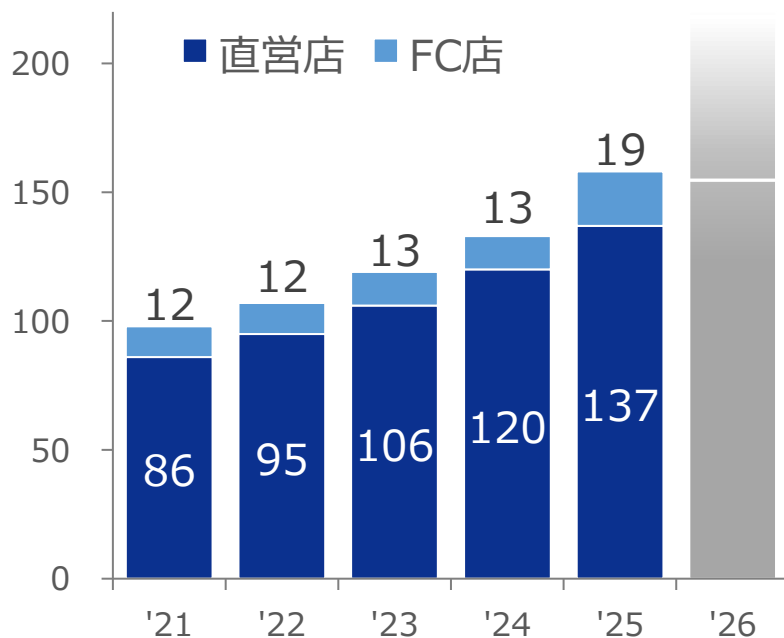
■ 従業員数 1,315人
■ 売上高 231億円
■ 経常利益 71億円



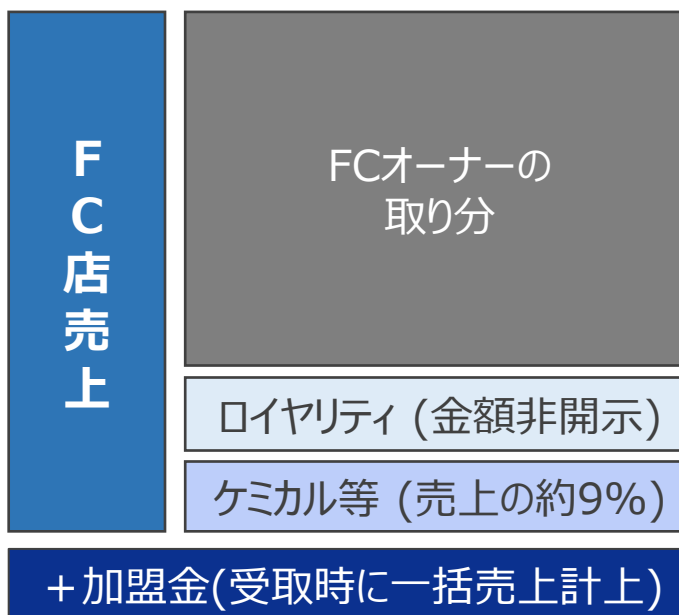
KeePerコーティングの高まる需要に対応するため、フランチャイズ展開を強化

- »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100店舗から申込み。
- »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

2025年3月10日発表

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い集め行為」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。

2025年8月15日発表

公開買付けへの応募及び特別利益（投資有価証券売却益）の計上に関するお知らせ

当社は、2025年8月15日開催の取締役会において、保有する株式会社ソフト99コーポレーション（証券コード4464）の普通株式の全部について、堯アセットマネジメント株式会社を買付者とした公開買付け（以下「本公開買付け」といいます。）に応募することを決議し、当該応募に伴い、2026年6月期第1四半期連結会計期間に投資有価証券売却益として特別利益を計上する見込みとなりましたので、下記のとおり、お知らせいたします。

記

1. 本公開買付けへの応募の理由
当社は、事業シナジーの可能性を踏まえた戦略的観点から、株式会社ソフト99コーポレーション（証券コード 4464）の株式を保有しております。同社の取締役会が賛同の意を表明し、本公開買付けへの応募を推奨していること、および本公開買付けの条件が当社の企業価値向上に寄与することから、本公開買付けに応募することを決議いたしました。
2. 本公開買付けに応募する所有株式数
(1) 応募前の保有株式数：2,687,700 株
(2) 応募予定株式数：2,687,700 株
(3) 応募後の保有株式数：0 株
3. 本公開買付けによる買い付け予定価格
普通株式1株につき金 2,465 円

補足資料

FY06/2024

総資産 19,284 百万円

現預金 5,137	有利子負債 112
売掛金 1,637	未払法人税等 1,008
商品 1,120	その他負債 3,696
その他流動資産 693	
固定資産 10,695	純資産 14,466

FY06/2025

総資産 24,826 百万円

現預金 4,172	有利子負債 1,449
売掛金 1,766	未払法人税等 1,571
商品 1,179	その他負債 3,764
その他流動資産 618	
固定資産 17,091	純資産 18,042

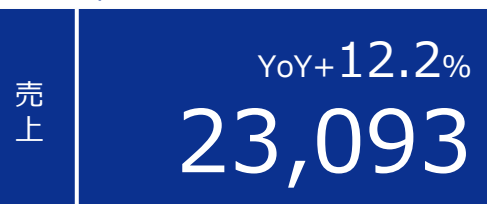
- 新店舗OPENに伴い、有形固定資産 1,481百万円増加
- ソフト99株取得により、投資有価証券 4,331百万円増加
- 一定水準の現預金水準を保ちながら、ソフト99株を取得するため、有利子負債1,337百万円増加

	2024年 6月期	2025年 6月期
BPS	530.1円	661.1円
EPS	162.0円	179.1円
配当性向	30.9%	33.5%
ROE	34.5%	30.1%
自己資本 比率	75.0%	72.7%

※25年6月期の配当性向は6円の創立40周年記念配当6円を含む

全社

通期業績予想進捗 **94.2%**



売上総利益

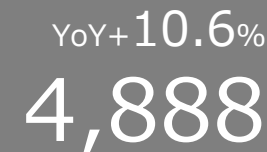


売上総利益率 52.3%

通期業績予想進捗 **101.4%**



純利益



営業利益率 30.7%

セグメント

LABO

YoY+13.5%



来店台数 +11.6%
747,851台

平均単価 +0.5%
16,971円/台

FC関連売上 102

製品

YoY+10.7%



アフターマーケット -0.8%
6,464

新車マーケット +32.4%
3,156

車以外 +46.9%
639

海外 +131.1%
141

単位：百万円

LABO

YoY+19.5%



営業利益率 21.4%

製品

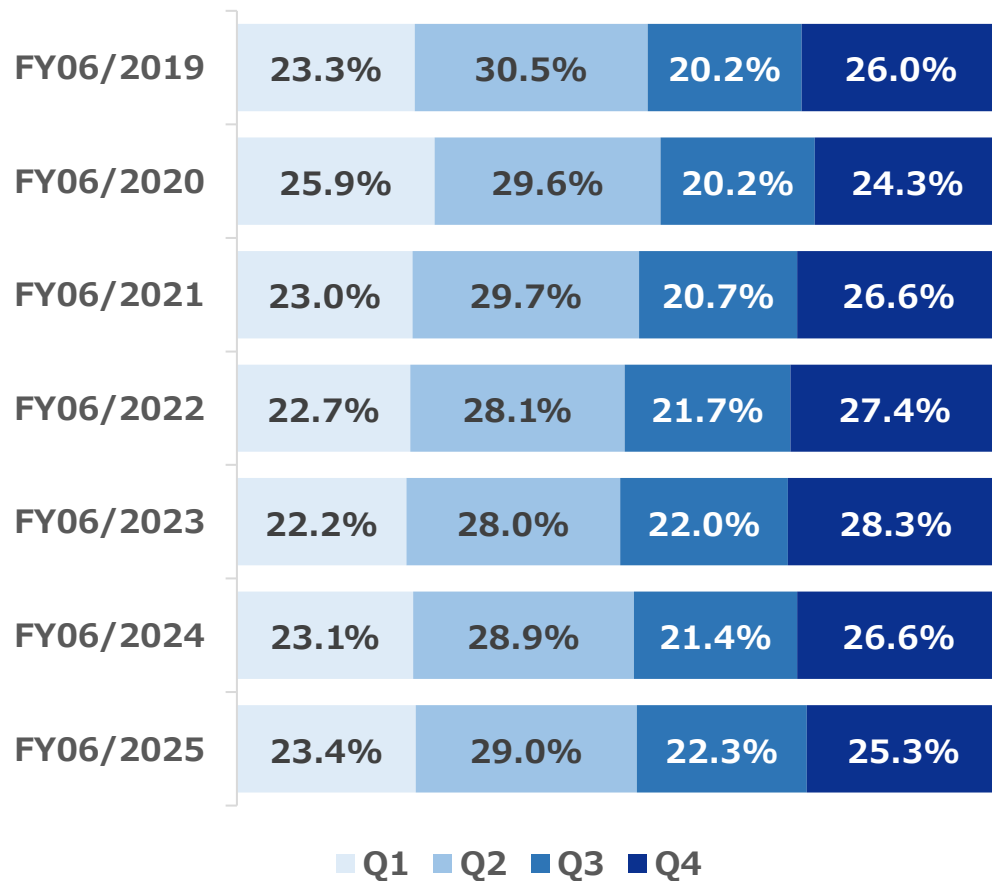
YoY+14.7%



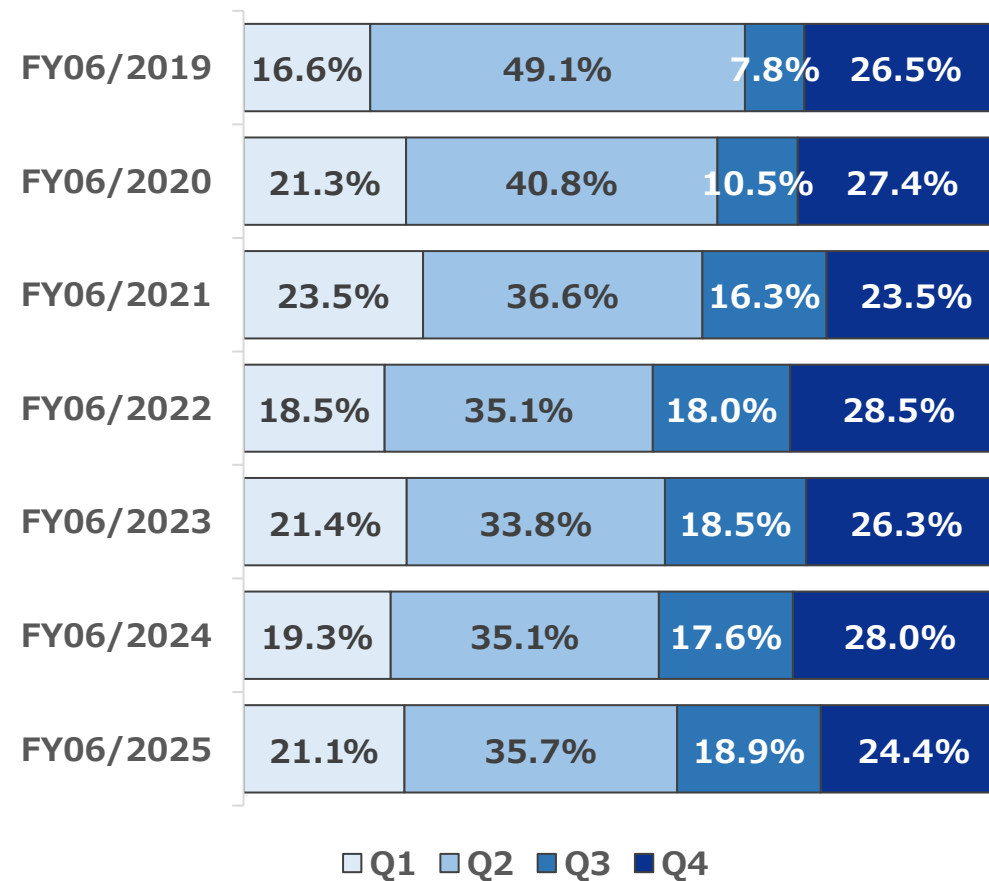
営業利益率 42.1%

全セグメント増収増益 

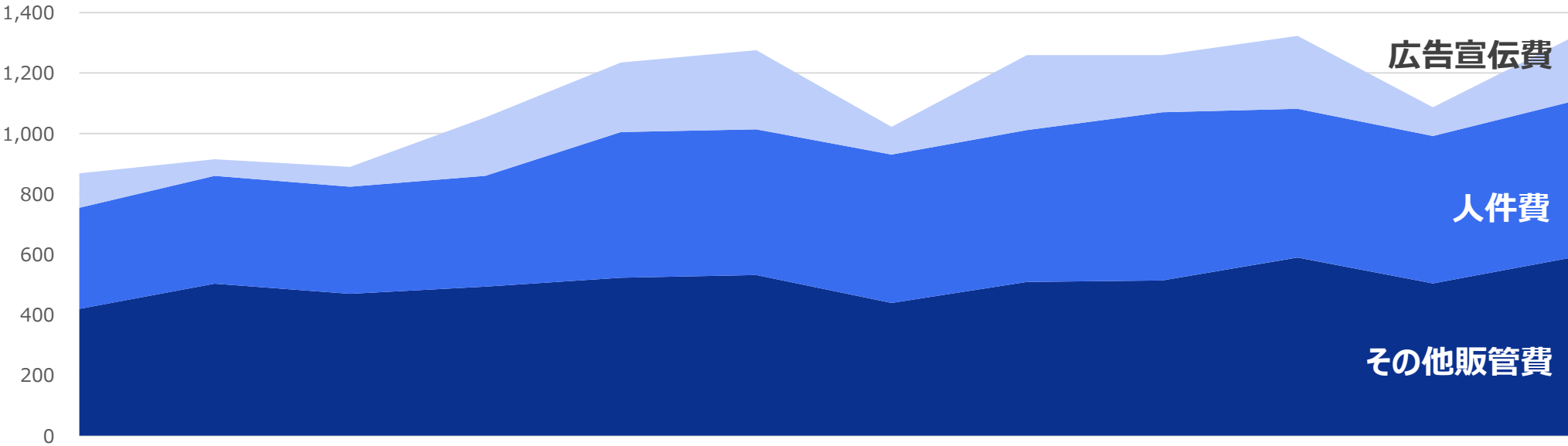
売上高－構成比



営業利益－構成比



対実績



単位：百万円	FY06/2023				FY06/2024				FY06/2025			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
広告宣伝費	114	55	65	193	230	262	92	248	189	241	95	209
前年増減比	—	—	—	—	+101.8%	+376.4%	+41.5%	+28.5%	-17.8%	-8.0%	+3.2%	-15.7%
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%	1.8%	3.6%
人件費	335	357	354	367	482	483	491	503	556	493	488	516
前年増減比	—	—	—	—	+44.1%	+35.0%	+38.7%	+37.0%	+15.3%	+2.1%	-0.6%	2.5%
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%	8.8%
その他販管費	419	503	470	493	523	531	439	508	514	589	504	587
前年増減比	—	—	—	—	+24.7%	+5.7%	-6.6%	+3.1%	-1.7%	+10.9%	+14.8%	15.5%
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%	10.0%
販管費合計	868	915	889	1,053	1,235	1,276	1,022	1,259	1,259	1,323	1,087	1,312
前年増減比	—	—	—	—	+42.3%	+39.5%	+15.0%	+19.6%	+1.9%	+3.7%	+6.3%	4.2%
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%	22.4%

		FY06/22					FY06/23					FY06/24					FY06/25				
単位：百万円		Q1	Q2	Q3	Q4	FY	Q1	Q2	Q3	Q4	FY	Q1	Q2	Q3	Q4	FY	Q1	Q2	Q3	Q4	FY
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	5,853	23,093
	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	388	2,519
	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%	7.1%	12.2%
	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	1,729	7,098
	増減額	86	422	276	520	1,305	372	328	241	208	1,148	7	296	53	269	626	320	390	265	21	997
	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%	1.2%	16.3%
	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%	29.5%	30.7%
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	2,516	10,400
	増減額	141	50	220	203	614	46	302	257	342	947	548	569	441	450	2,008	306	336	344	21	1,007
	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%	0.8%	10.7%
	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	1,066	4,381
	増減額	16	70	96	197	379	—	—	—	—	—	192	252	209	341	995	196	207	200	-49	553
	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%	-4.4%	14.4%
	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%	42.4%	42.1%
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	3,335	12,692
	増減額	401	486	455	601	1,943	480	436	421	399	1,736	426	592	170	334	1,522	342	410	392	366	1,511
	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%	12.3%	13.5%
	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	664	2,716
	増減額	70	352	180	306	908	—	—	—	—	—	-186	45	-157	-73	-369	124	183	65	72	444
	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%	12.2%	19.5%
	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%	19.9%	21.4%
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%	14.0%	11.6%
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%	-1.5%	0.5%

*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