

Keeper技研-決算説明会資料 2026年6月期 第3四半期

—東証プライム・名証プレミア— 6036

2026年5月29日（金）開催

2026年6月期の第2四半期に投資有価証券売却益として、特別利益6,762百万円を計上したことにより、純利益は大幅増益となりました。

一方、当該利益を原資とした以下の成長投資や税金等の費用が合計1,093百万円分発生しております。当該費用については、販管費に計上されるため、会社の成績として用いられる「営業利益」に対してマイナスの影響が出てまいります。

第2四半期に実施した成長投資等

・TV番組 10～12月放送分	90百万円
・ダイヤIIキーパーTVCM	217百万円
・外形標準課税の租税公課計上分	82百万円
・TOB応募に関する弁護士費用	13百万円
・旧Keeper LABO市原店の移転	31百万円
・LABOアプリ投資	20百万円

合計453百万円

第3四半期に実施した成長投資等

・TV番組 1～3月放送分	90百万円
・特別賞与の支給	470百万円
・キーパー選手権販促/オートサロン出展	18百万円
・M&A、中計作成に係る費用	10百万円
・LABO新業態開発、海外出店調査	10百万円
・世田谷店のリニューアル構想	35百万円
・モビリティベース構想の教育訓練費	7百万円

合計640百万円

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/'25 Q3	FY06/'26 Q3	YoY	FY06/'25 Q3累計	FY06/'26 Q3累計	YoY	FY06/'26 予想	達成率
売上高	5,143	5,314	+3.3%	17,242	18,253	+5.9%	26,300	69.4%
-製品	2,401	2,425	+1.0%	7,884	8,227	+4.4%	12,100	68.0%
-LABO	2,742	2,889	+5.4%	9,357	10,026	+7.1%	14,200	70.6%
売上総利益	2,425	1,861	-23.3%	9,039	8,465	-6.4%	-	-
販管費	1,087	1,267	+16.6%	3,669	4,186	+14.1%	-	-
営業利益	1,338	593	-55.7%	5,370	4,279	-20.3%	7,287	58.7%
-製品	966	790	-18.2%	3,316	3,156	-4.8%	-	-
-LABO	371	-196	-	2,053	1,122	-45.3%	-	-
純利益	912	394	-56.8%	3,660	7,631	+108.5%	9,340	81.7%
営業利益率	26.1%	11.2%	-14.9pt	31.1%	23.4%	-7.7pt	27.7%	-
-製品	40.3%	32.6%	-7.7pt	42.1%	38.4%	-3.7pt	-	-
-LABO	13.6%	-%	-pt	21.9%	11.2%	-10.7pt	-	-

+640

← 特別利益を原資とした成長投資費用 →

+1,093

特別利益が無かった
場合の営業利益

1,338

1,233

-7.8%

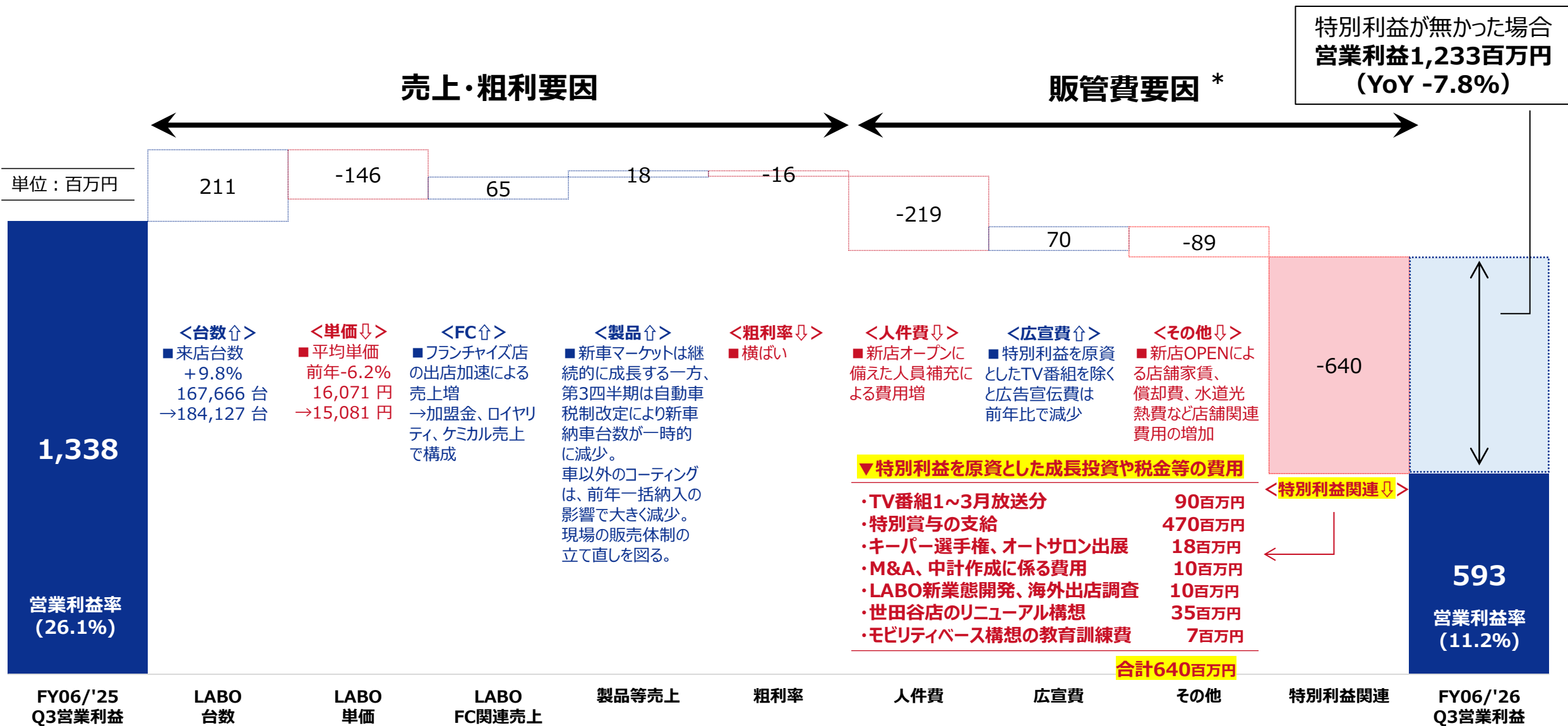
5,370

5,372

+0.1%

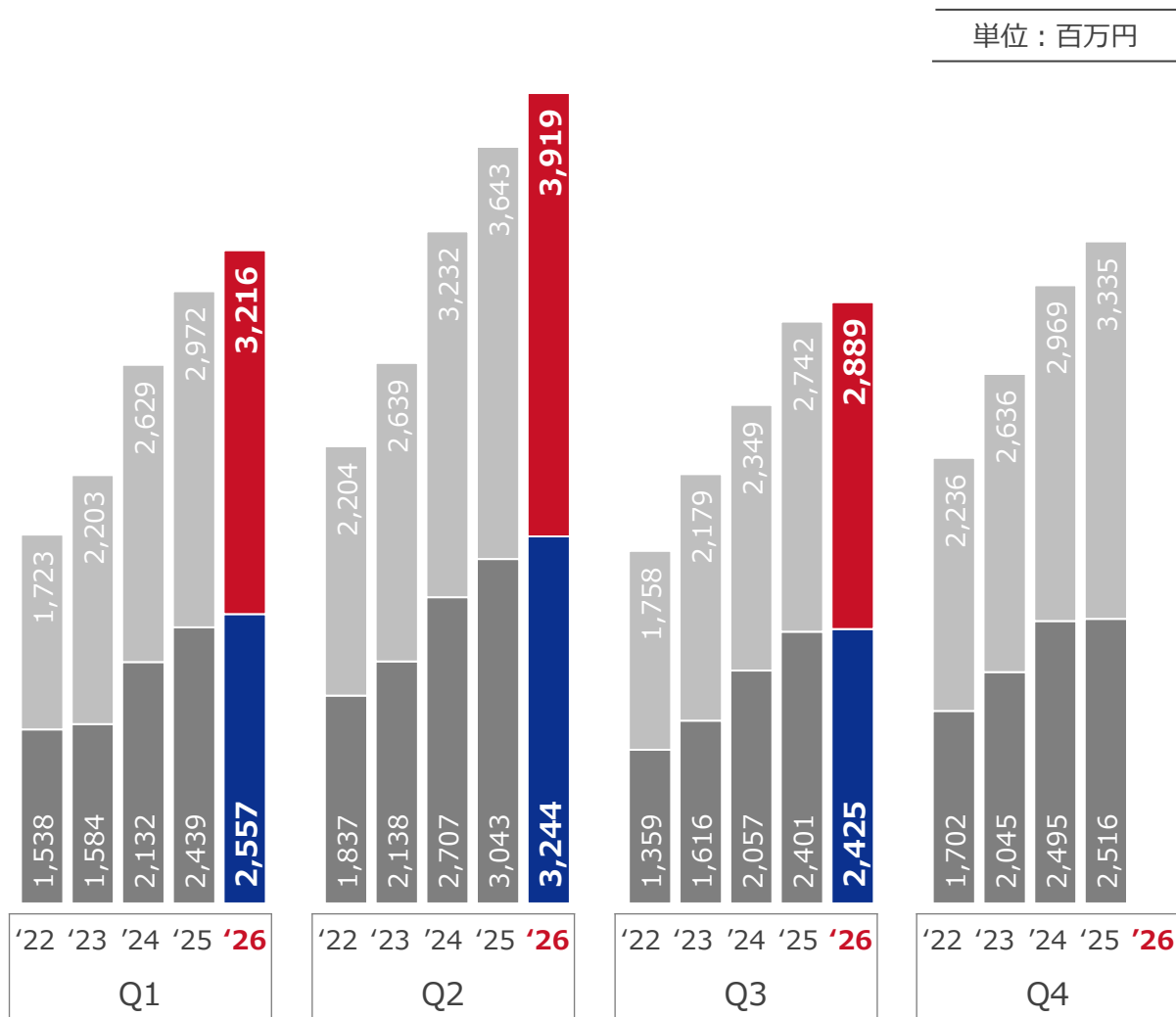
-

-



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

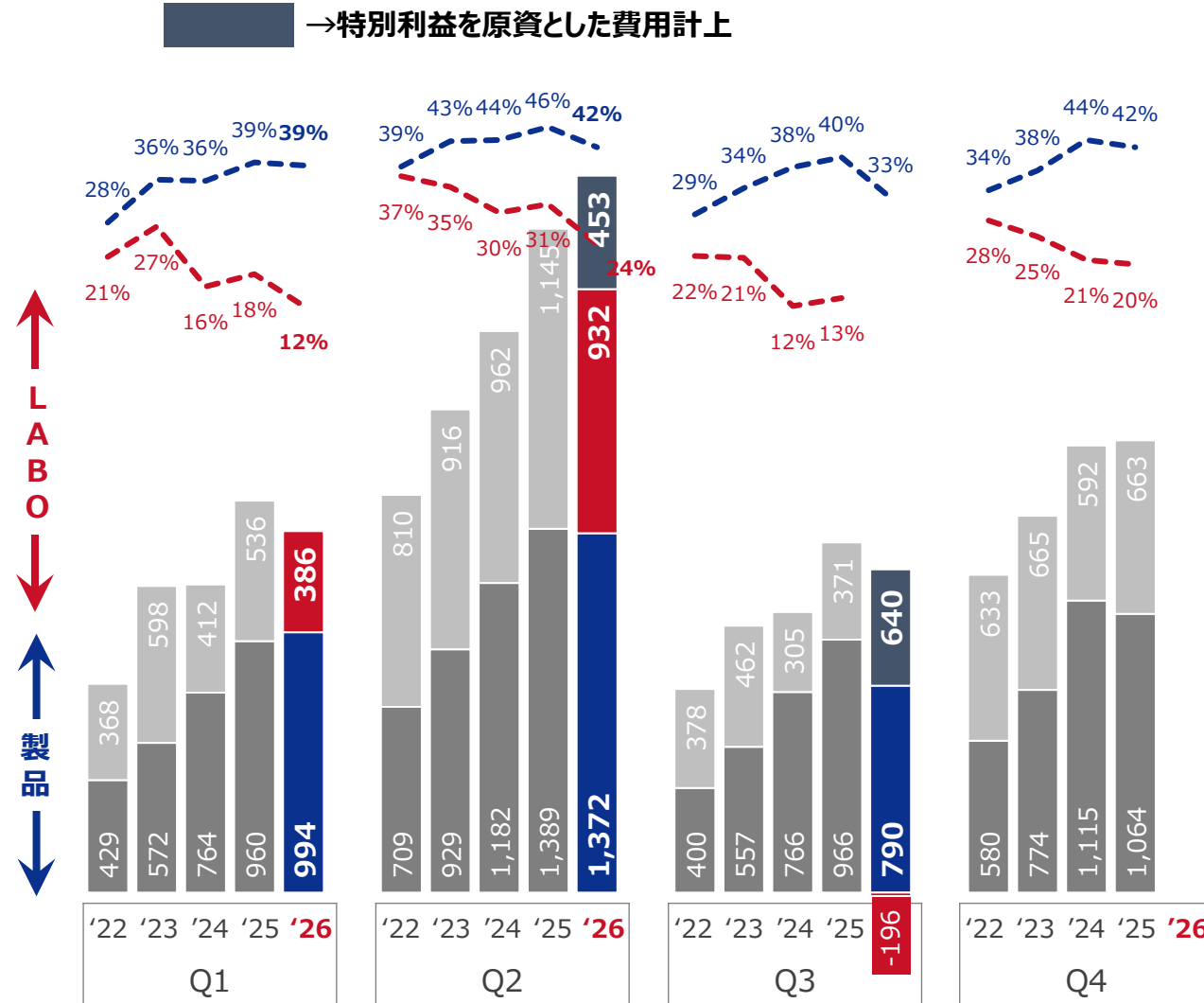
売上



営業利益・営業利益率 (OPM)

--- 製品-OPM
- - - LABO-OPM

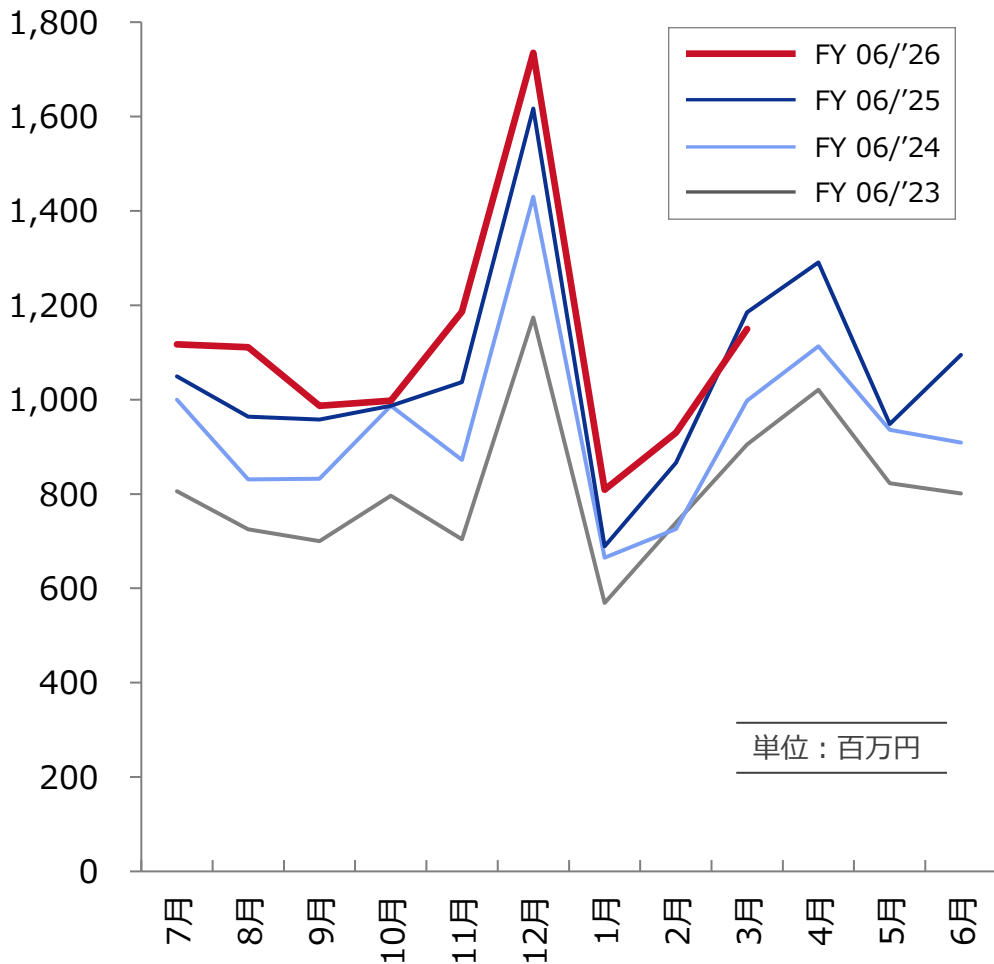
→特別利益を原資とした費用計上



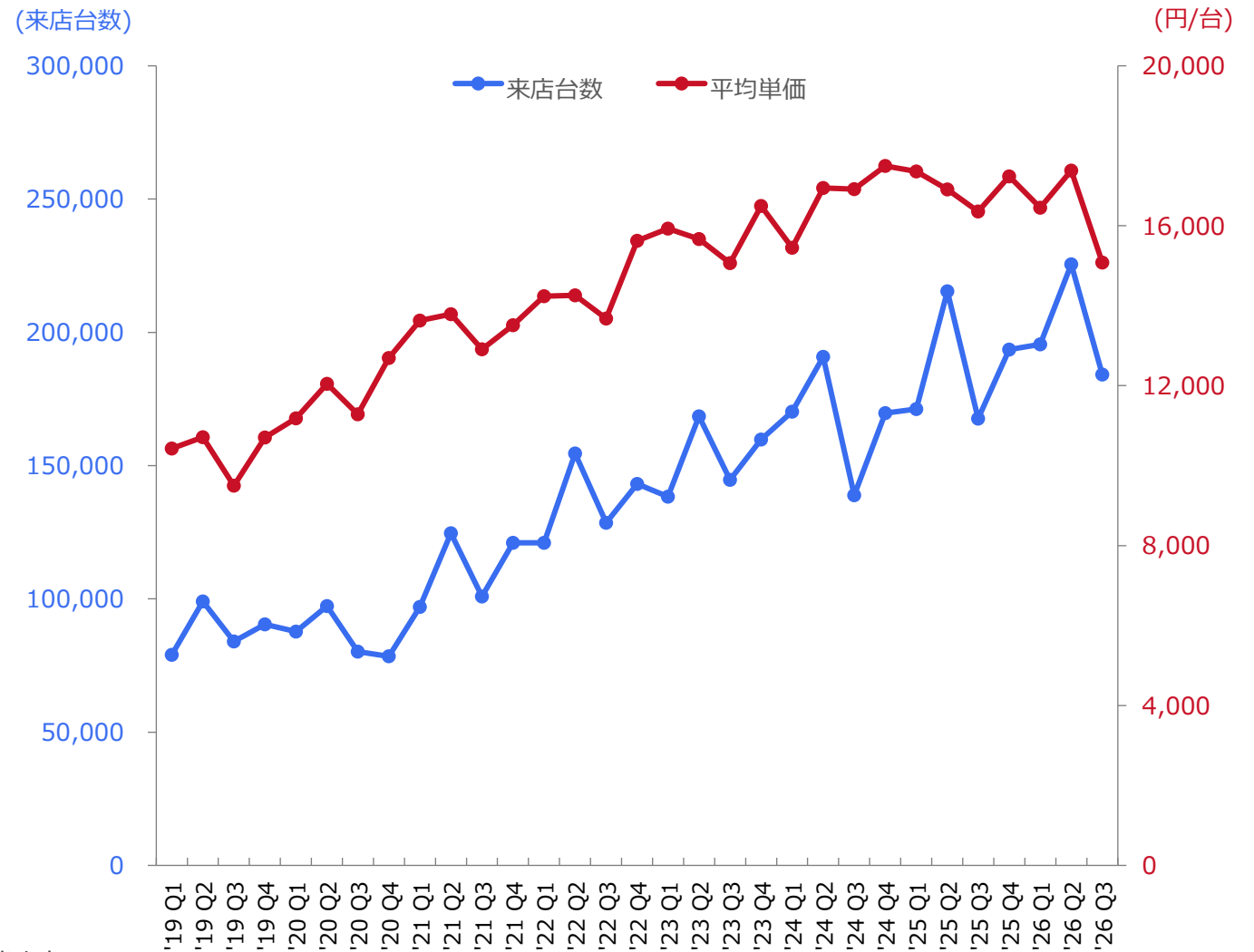
KeepPer LABO運営事業 セグメント (B-to-C)



月次推移：LABO事業売上*

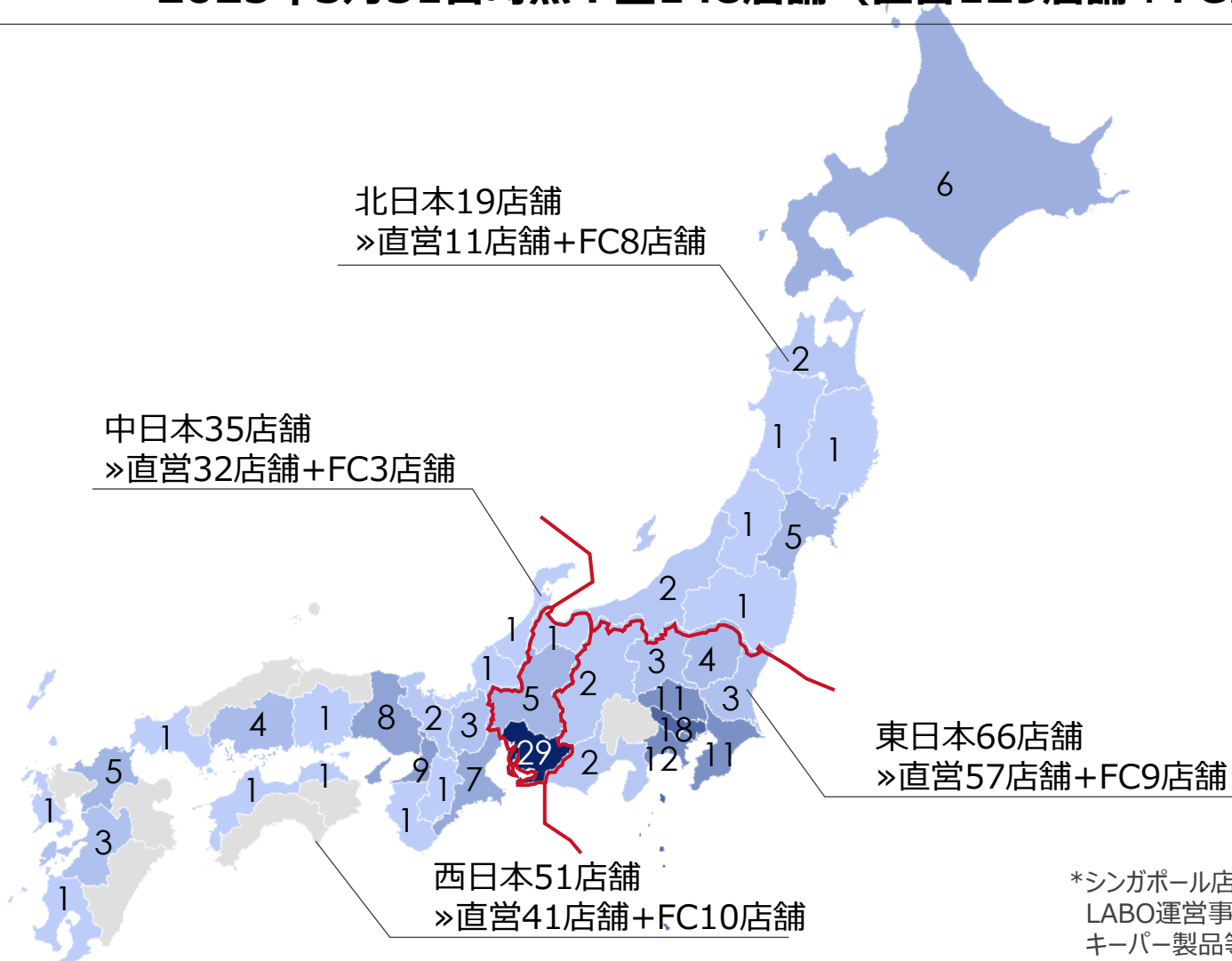


四半期推移：LABO来店台数・平均単価*



* 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。

2026年3月31日時点：全172店舗（直営141店舗＋FC30店舗＋海外1店舗）
2025年3月31日時点：全148店舗（直営129店舗＋FC18店舗＋海外1店舗）



LABO店舗数	合計	直営	FC
FY06/'15	47	37	10
FY06/'16	53	43	10
FY06/'17	67	56	11
FY06/'18	84	72	12
FY06/'19	92	80	12
FY06/'20	93	82	11
FY06/'21	98	86	12
FY06/'22	107	95	12
FY06/'23	119	106	13
FY06/'24	133	120	13
FY06/'25	156	137	19
FY06/'26 Q3	171	141	30

*シンガポール店はSG KeePer社が運営し、KeePer技研の連結子会社ではないため、LABO運営事業には含まれません。ただし、店舗で使用するケミカル剤等は、キーパー製品等関連事業の海外売上として計上されます。

カババとの協業



協業のポイント

- 1 KeePerコーティングによる車両価値の長期維持**
KeePerコーティングを施工することで、塗装面の艶・美観・保護性能を維持し、中古車としての評価向上と資産価値の最大化を実現します。
- 2 KeePer LABOを起点とした売却導線の構築**
KeePer LABOを起点に、洗車・コーティングから車両状態の確認、カババへの出品までを一気通貫でサポート。今後は全国展開を視野に入れたKeePer LABOでの運用体制を構築していきます。
- 3 「綺麗に保つ × 正しく売る」価値最大化モデル**
日常的なメンテナンスから売却までをKeePerが支えることで、車の価値を最大化した状態で市場に届ける仕組みを実現します。

遮熱フィルム・ペイント/ウインドウリペア



↑遮熱KeePerフィルム 透過率33%のイメージ図です。

遮熱 KeePer フィルム

遮熱・UVカット ウインドウフィルム



2026年6月1日より、
KeepPer LABO全店でKeepPerコーティングなどのサービス料金を、
8%値上げさせていただきます。(洗車と車内清掃は据置き)

記

KeepPer技研株式会社(本社:愛知県大府市/代表取締役会長兼CEO 谷 好通)は、2026年6月1日より、KeepPer LABO全店でKeepPerコーティングなどのサービス料金を8%値上げさせて頂く事といたしましたので、お知らせいたします。(洗車と車内清掃料金は据置き)

KeepPerコーティングなどのサービス料金を値上げの理由

昨今の石油製品の高騰などを理由とした費用の値上がりと人件費の上昇が続いているためです。

KeePer製品等関連事業 セグメント (B-to-B)



◆ Q1-3累計の売上実績値

アフターマーケット

4,971百万円 YoY +2.6%

新車マーケット

2,950百万円 YoY +24.1%

車以外のサービス

245百万円 YoY -58.6%

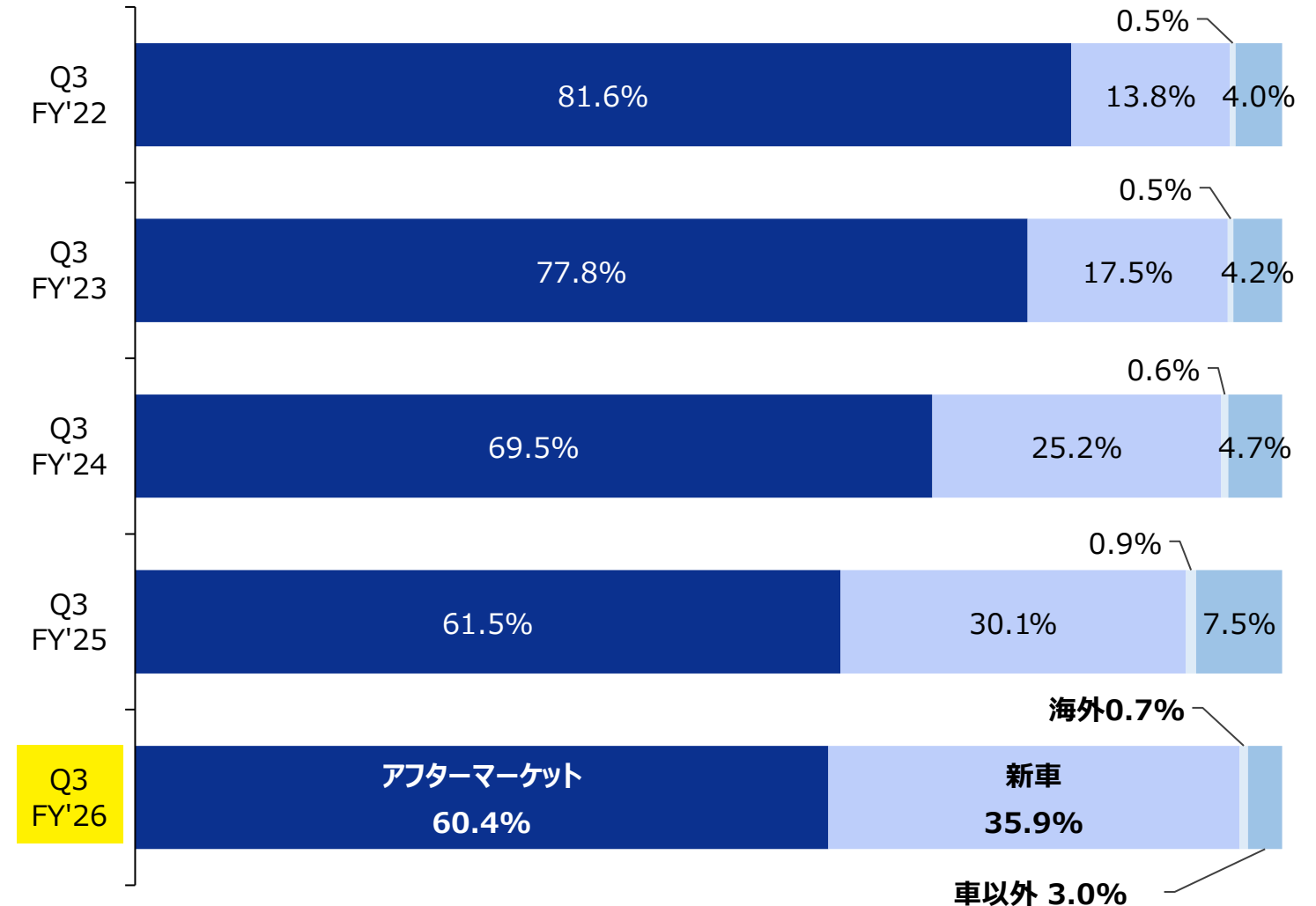
海外

60百万円 YoY -15.5%

製品等関連事業 合計

8,227百万円 YoY +4.4%

◆ Q1-3累計の売上構成比推移



アフターマーケット Q3累計売上 4,971百万円 YoY +2.6%

»「ダイヤIIキーパー」の発売によって、アフターマーケットの需要回復の動きが見られていたが、中東情勢の緊迫化による燃料油の高騰によって、燃料以外のコーティングや洗車の買い控えが発生

・昨年の11月の新商品「ダイヤIIキーパー」の発売によって、需要回復の動きが見られていたが、第3四半期中東情勢の緊迫化による燃料油価格の高騰によって、個人消費の節約志向が強まり、来店客数の減少とともに、燃料以外のコーティングや洗車などは買い控えが発生

・第3四半期の外部環境による影響は、時が解決する事であり、引き続き、アフターマーケットでの「ダイヤIIキーパー」の需要は確実に広がっている

DI△II KeePer

新車マーケット Q3累計売上 2,950百万円 YoY +24.1%

»EX KeePerが純正採用されているスバル、ボルボ、メルセデスベンツの施工台数が大きく進捗

・新車ディーラー内でも、話題になり、営業スタッフが自信をもってお客様にご案内ができる状態

・4月1日より「環境性能割」の税金が廃止されることから、2~3月に納車予定車両の4月以降への納車ズレが発生。その影響により、足元では新車納車台数が一時的に減少

»EXキーパーシリーズの「LX KeePer」を2月より新車ディーラー専売品として発売開始

・価格は、Mサイズ（プリウスなど）で約10万円と、新車購入時においてはど真ん中の価格帯のコーティングであり今後の新車マーケットの中心なコーティングになっていく事が期待される



LX KeePer = LUXURY KeePer

海外 Q3累計売上 60百万円 YoY -15.5%

»台湾のプロショップは3店舗→15店舗へと拡大した一方で他国では減少しており、国内同様にキーパーラボをどのように拡大させていくかがポイント



台湾 15店舗

韓国 1店舗

香港 10店舗

メキシコ 1店舗

シンガポール 1店舗



車以外の事業 Q3累計売上 245百万円 YoY -58.6%

»前年同期にモバイルキーパーを一括納入した反動で今年度はYoY-58.6%と減少

→店頭での販売数量が伸び悩んでいたため、現場体制の再構築を図ったところ、現場での一体感が醸成されつつあり、今後改善の余地あり

»第4四半期は、メガネ専用コーティングの新規投入、お風呂コーティング等の領域で挽回を図る



補足資料

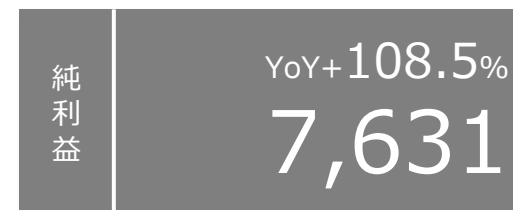
全社

通期業績予想進捗 **69.4%**



売上総利益率 46.4%

通期業績予想進捗 **58.7%**



営業利益率 23.4%

セグメント

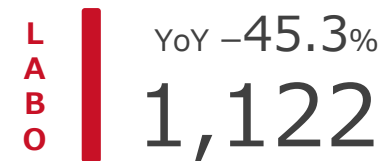


- 来店台数 +9.2% 605,199台
- 平均単価 -3.6% 16,036円/台
- FC関連売上 323百万円



- アフターマーケット +2.6% 4,971
- 新車マーケット +24.1% 2,950
- 海外 -15.5% 60
- 車以外 -58.6% 245

単位：百万円



営業利益率 11.2%



営業利益率 38.4%

全セグメント増収

単位：百万円	FY06/23					FY06/24					FY06/25					FY06/26					
	Q1	Q2	Q3	Q4	FY	Q1	Q2	Q3	Q4	FY	Q1	Q2	Q3	Q4	FY	Q1	Q2	Q3	Q4	FY	
全社	売上	3,787	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	5,774	7,164	5,314		
	増減額	527	737	678	742	2,683	975	1,161	611	784	3,531	649	746	736	388	2,519	363	478	171		
	成長率	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%	6.7%	7.1%	3.3%		
	営業利益	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	1,380	2,304	593		
	増減額	372	328	241	208	1,148	7	296	53	269	626	320	390	265	21	997	-117	-230	-745		
	成長率	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%	-7.8%	-9.1%	-55.7%		
	OPM	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%	23.9%	32.2%	11.2%		
	純利益	807	1,280	687	1,182	3,957	798	1,464	713	1,444	4,421	1,019	1,727	912	1,228	4,888	910	6,327	394		
	PBR	12.7倍	10.5倍	13.5倍	11.9倍	11.9倍	14.8倍	15.4倍	10.4倍	7.7倍	7.7倍	8.3倍	8.2倍	6.1倍	5.4倍	5.4倍	4.9倍	4.1倍	3.4倍		
	ROE	-	-	-	-	35.5%	-	-	-	-	30.6%	-	-	-	-	27.2%	-	-	-		
	EPS	29.6円	46.9円	25.2円	43.3円	145.1円	29.3円	53.7円	26.1円	52.9円	162.0円	37.4円	63.3円	33.5円	45円	179.1円	33.4円	232円	14.4円		
製品	売上	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	2,557	3,244	2,425		
セグメント	増減額	46	302	257	342	947	548	569	441	450	2,008	306	336	344	21	1,007	118	201	24		
	成長率	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%	4.8%	6.6%	1.0%		
	営業利益	572	929	557	774	2,833	764	1,181	766	1,115	3,828	960	1,389	966	1,066	4,381	994	1,372	790		
	増減額	-	-	-	-	-	192	252	209	341	995	196	207	200	-49	553	34	-17	-176		
	成長率	-	-	-	-	-	33.6%	27.1%	37.5%	44.1%	35.1%	25.6%	17.6%	26.1%	-4.4%	14.4%	3.5%	-1.2%	-18.2%		
	OPM	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%	38.8%	42.3%	32.6%		
LABO	売上	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	3,216	3,919	2,889		
セグメント	増減額	480	436	421	399	1,736	426	592	170	334	1,522	342	410	392	366	1,511	244	276	147		
	成長率	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%	8.2%	7.6%	5.4%		
	営業利益	598	916	462	665	2,641	412	961	305	592	2,272	536	1,145	371	664	2,716	386	932	-196		
	増減額	-	-	-	-	-	-186	45	-157	-73	-369	124	183	65	72	444	-150	-213	-567		
	成長率	-	-	-	-	-	-31.1%	4.9%	-34.0%	-11.0%	-14.0%	30.1%	19.0%	31.0%	12.2%	19.5%	-28.0%	-18.6%	-		
	OPM	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%	12.0%	23.8%	-		
来店台数	成長率	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%	14.2%	4.7%	9.8%		
平均単価	成長率	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%	-5.2%	2.8%	-6.2%		

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
e-mail : ir@itacgiken.co.jp