

2023年6月期 通期 決算説明補足資料



(東証プライム 6036 JT)

2023年8月10日

目次

1. 業績ハイライト
2. FY06/23（22年7月-23年6月）実績
3. FY06/24（23年7月-24年6月）会社計画
4. LABO新店舗、改装
5. トピック
6. 補 足（Q4実績・販管費・セグメント別、店舗数、BS、CF）

1. 業績ハイライト

FY06/23 実績 (22年7月-23年6月)

売上 170.42億円 (+18.7%YOY) OP 54.75億円 (+26.5%YOY)、
OPM 32.1% (+2.0pt YOY) 年間配当 40円予想⇒43円 (配当性向29.6%)

- 製品等関連事業および、LABO既存店の売上は想定以上であったが、LABO新店遅れによる影響を相殺できず、売上は若干未達。一方で経費発生の遅れにより、OPは計画通り。
- 新店：計画通り12店舗オープン、一方で板橋店（2022年6月26日に一時閉店）が閉店となり、直営店は+11店舗の純増。

FY06/24 会社計画 (23年7月-24年6月)

売上211.37億円 (+24.0%YOY) OP 66.02億円 (+20.6%YOY)、
OPM 31.2% (-0.9pt YOY) 年間配当 50円予想 (配当性向29.7%)

- 中計（売上208.14億円、OP65.98億円）に対して、売上は製品等関連事業の上ぶれが見込まれるが、給与のベースアップに加えて、海外展開に向けた先行投資、LABO新店投資、プロモーション投資、ITインフラ投資を積極化するため、OPは中計通りの計画。
- 新店：中計通り+15店舗を見込むが、中計最終年度の+30店舗の増加を確実に実現するため、上積みを目指す。

2. 2023年6月期 通期（22年7月-23年6月）実績

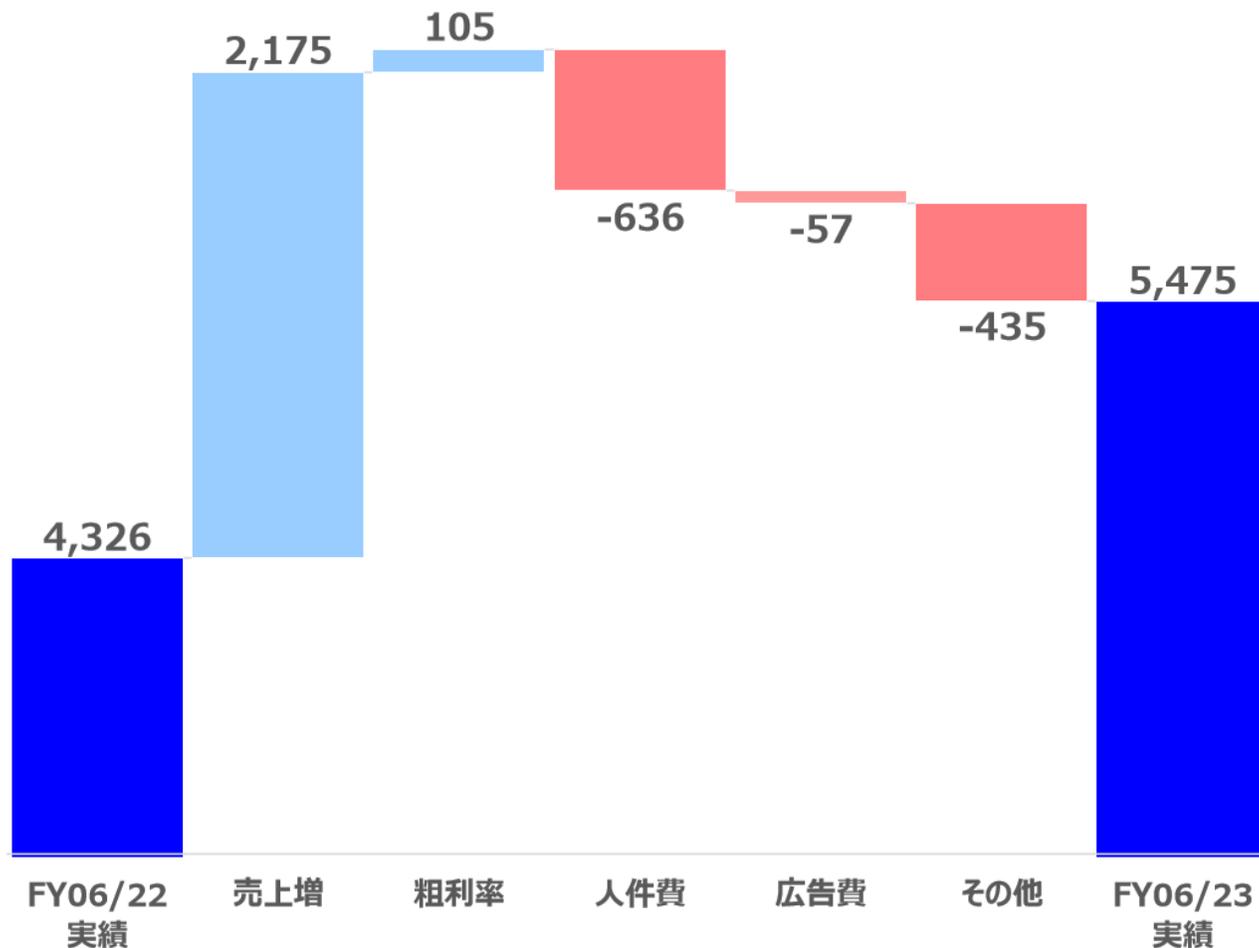
損益計算書

(単位：百万円)	FY06/22 実績	FY06/23 実績	前年比	FY06/23 会社計画	計画比	FY06/23 Q4	前四半期比
売上高	14,358	17,042	18.7%	17,237	98.9%	4,680	23.3%
製品関連	6,436	7,384	14.7%	7,421	99.5%	2,045	26.5%
LABO運営	7,921	9,658	21.9%	9,816	98.4%	2,636	21.0%
売上原価	2,722	3,126	14.8%	3,123	100.1%	880	24.4%
売上総利益	11,636	13,916	19.6%	14,114	98.6%	3,800	23.1%
売上総利益率	81.0%	81.7%	+0.7pt	81.9%	-0.2pt	81.2%	-0.2pt
製品関連	4,441	5,536	24.7%	5,328	103.9%	1,566	37.1%
LABO運営	7,087	8,379	18.2%	8,785	95.4%	2,249	11.7%
販管費	7,310	8,440	15.5%	8,651	97.6%	2,361	14.2%
営業利益	4,326	5,475	26.5%	5,463	100.2%	1,440	41.3%
営業利益率	30.1%	32.1%	+2.0pt	31.7%	+0.4pt	30.8%	+4.0pt
製品関連	2,118	2,890	36.4%	-	-	761	40.1%
LABO運営	2,207	2,585	17.1%	-	-	675	42.0%
経常利益	4,325	5,470	26.5%	5,463	100.1%	2,529	40.4%
純利益	3,093	3,957	27.9%	3,805	104.0%	1,183	72.2%
EPS	113.41	145.06	27.9%	139.49		43.34	72.2%
配当（円）	31.00	43.00	38.7%	40.00	107.5%		
配当性向（%）	27.3%	29.6%	+2.3pt	28.7%	+0.9pt		

2. FY06/23 通期 (22年7月-23年6月) 実績

営業利益：増減益分析

(百万円) (前年比)



売上、粗利率要因：+22.8億円YOY

- 売上増加：両セグメントともに増収。
- 粗利益率：仕入単価上昇を数量増効果と単価上昇効果により粗利率を維持。

販管費要因：-11.3億円YOY

- 人件費：6.36億円増加
既存店の増強、新店に向けた人員増
- 広告費：0.57億円増加
TVCM投入時期の遅れ
- その他：4.35億円増加
店舗数増加による地代家賃の上昇
営業活動再開に伴う費用増加
水道光熱費増加

3. FY06/24 通期（23年7月-24年6月）会社計画

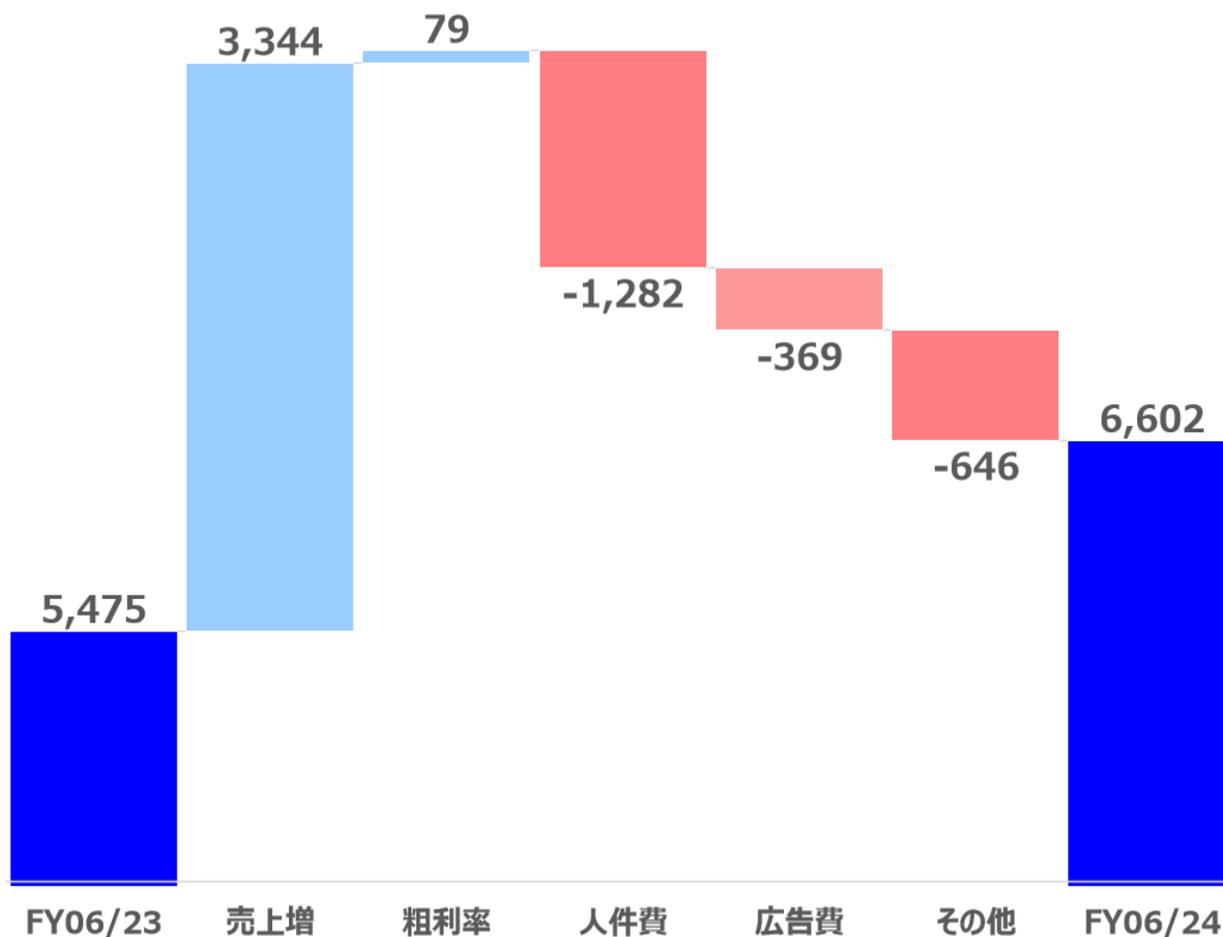
損益計算書

(単位：百万円)	FY06/22 実績	FY06/23 実績	前年比	FY06/24 会社計画	前年比	FY06/24 中計	中計比	FY06/25 中計
売上高	14,358	17,042	18.7%	21,137	24.0%	20,814	101.6%	25,159
製品関連	6,436	7,384	14.7%	9,355	26.7%	9,030	103.6%	10,771
LABO運営	7,921	9,658	21.9%	11,781	22.0%	11,784	100.0%	14,388
売上原価	2,722	3,126	14.8%	3,797	21.5%	3,784	100.3%	4,548
売上総利益	11,636	13,916	19.6%	17,339	24.6%	17,030	101.8%	20,611
売上総利益率	81.0%	81.7%	+0.7pt	82.0%	+0.3pt	81.8%	+0.2pt	81.9%
製品関連	4,441	5,536	24.7%	7,117	28.6%	6,483	109.8%	7,734
LABO運営	7,087	8,379	18.2%	10,221	22.0%	10,547	96.9%	12,877
販管費	7,310	8,440	15.5%	10,737	27.2%	10,432	102.9%	12,636
営業利益	4,326	5,475	26.5%	6,602	20.6%	6,598	100.1%	7,975
営業利益率	30.1%	32.1%	+2.0pt	31.2%	-0.9pt	31.7%	-0.5pt	31.7%
製品関連	2,118	2,890	36.4%	-	-	-	-	-
LABO運営	2,207	2,585	17.1%	-	-	-	-	-
経常利益	4,325	5,470	26.5%	6,602	20.7%	6,598	100.1%	7,975
純利益	3,093	3,957	27.9%	4,595	16.1%	4,619	99.5%	5,583
EPS	113.41	145.06	27.9%	168.44	16.1%	-	-	-
配当（円）	31.00	43.00	38.7%	50.00	16.3%	-	-	-
配当性向（%）	27.3%	29.6%	+2.3pt	29.7%	+0.1pt	-	-	-

3. FY06/24 通期（23年7月-24年6月）会社計画

営業利益：増減益分析

(百万円) (前年比)



売上、粗利率要因：+34.2億円YOY

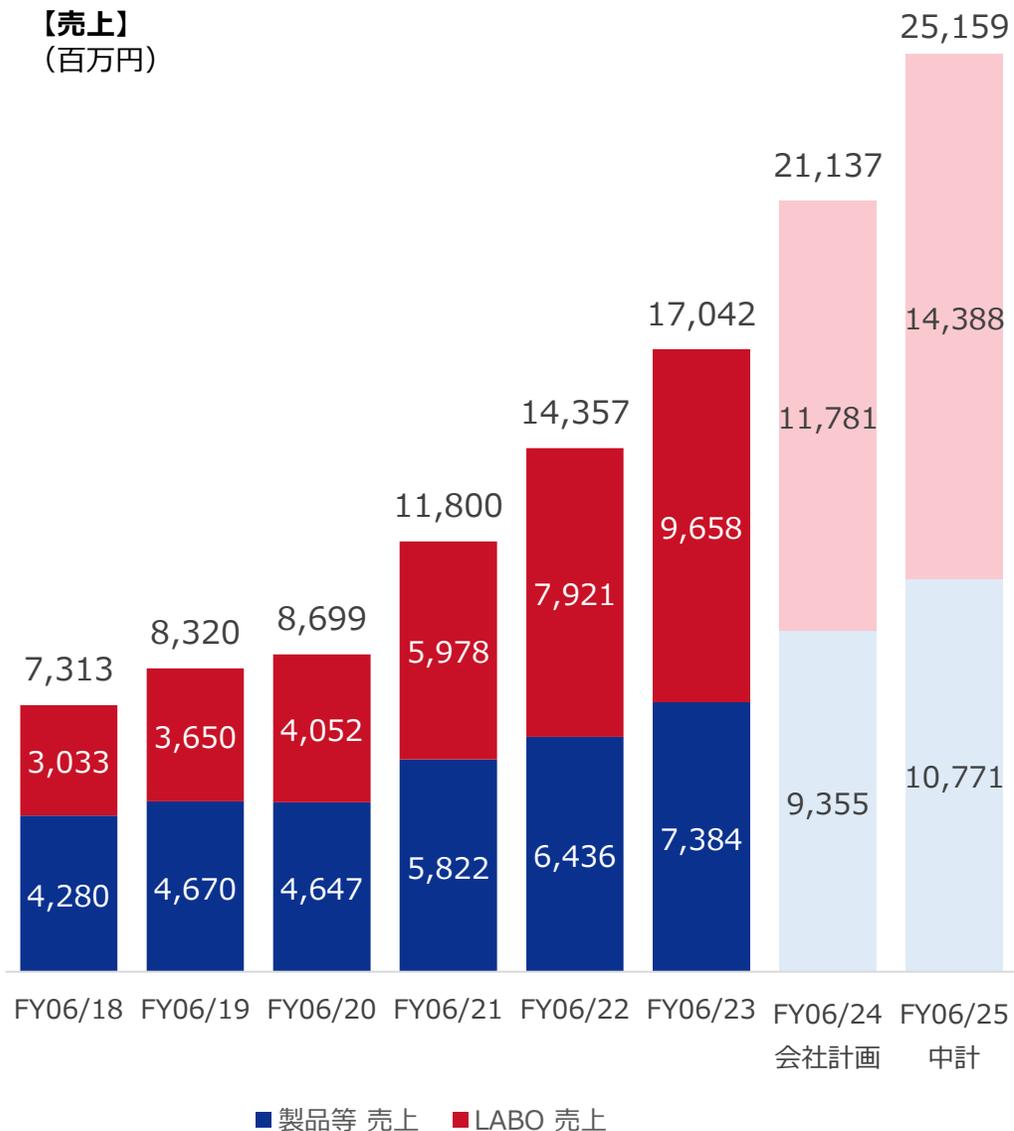
- 売上増加：両セグメントともに増収。
- 粗利益率：粗利率維持

販管費要因：-23.0億円YOY

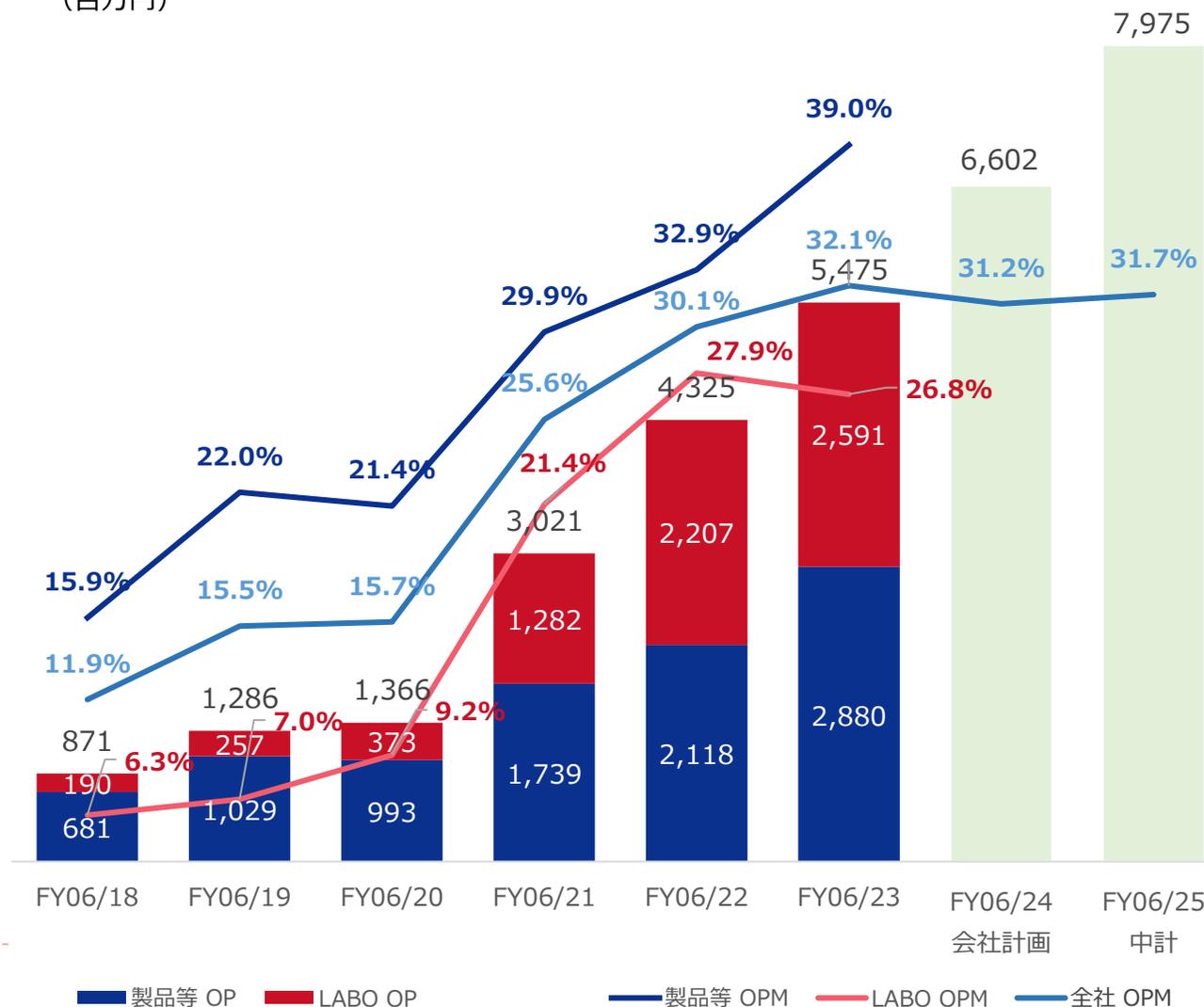
- 人件費：12.82億円増加
給料ベースアップと人員増
- 広告費：3.69億円増加
年間を通じたTVCM広告など
- その他：6.46億円増加
地代家賃、償却費、水光熱費増加
海外展開に向けた先行費用
IT投資

3. セグメント別推移

【売上】
(百万円)



【OP】
(百万円)



4. LABO新店舗、コーティング・ブース増設、洗い場改装

23年6月期：新店オープン済み

店舗名	所在地	オープン日
1 新座店	埼玉県新座市	2022年11月2日
2 小倉南店	福岡県北九州市	2022年11月26日
3 四日市南店	三重県四日市市	2023年3月30日
4 有明店	東京都江東区	2023年5月13日
5 松山インター店	愛媛県松山市	2023年5月31日
6 武蔵村山店	東京都武蔵村山市	2023年6月9日
7 各務原店	岐阜県各務原市	2023年6月22日
8 秋田南店	秋田県秋田市	2023年6月29日
9 用賀店	東京都世田谷区	2023年6月29日
10 福生店	東京都福生市	2023年6月30日
11 東大宮店	埼玉県さいたま市	2023年6月30日
12 伊勢崎店	群馬県伊勢崎市	2023年6月30日

24年6月期：新店オープン予定（決定済み）

店舗名	所在地	オープン日
1 府中店	東京都府中市	2023年8月9日
2 大阪平野店	大阪府大阪市	2023年9月
3 岡山店	岡山県岡山市	2023年11月
4 越谷店	埼玉県越谷市	2023年12月
5 福岡早良店	福岡県福岡市	2024年1月
6 宇都宮店	栃木県宇都宮市	2024年1月
7 奈良大安寺店	奈良県奈良市	2024年3月
8 市川店	千葉県市川市	2024年3月
9 神戸西店	兵庫県神戸市	2024年3月
10 堺西店	大阪府堺市	2024年5月
11 上尾店	埼玉県上尾市	2024年5月

移転オープン済み

店舗名	所在地	オープン日
八王子店	東京都八王子市	2022年9月26日

移転オープン予定

店舗名	所在地	オープン日
新松戸東店	千葉県松戸市	2024年4月

既存店舗改装

改装済み	18 店舗	改装中	13 店舗
ブース増設	18 店舗	ブース増設	13 店舗
洗い場改修	14 店舗	洗い場改修	8 店舗
うち、Q4中に改装済み	5 店舗	うち、Q4中に改装追加	3 店舗
ブース増設	5 店舗	ブース増設	3 店舗
洗い場改修	5 店舗	洗い場改修	0 店舗
	60台→124台 (+64台)		51台→97台 (+46台)
	47台		25台
	26台→53台 (+27台)		11台→20台 (+9台)
	17台分		



5. トピック① フレッシュキーパーの拡大

TVCM

1 「マツコの知らない世界」
TBS(火曜/夜8:57~)

2 「家事ヤロウ!!!」
テレビ朝日(火曜/夜7:00~)

3 「ZIP!」
日本テレビ(月~金曜/朝5:50~8:00)

タクシー広告

<https://youtu.be/PVItVk2qOh8>

2022年10月本格発売以降、LABO、プロショップ合わせ、

「30万台の施工台数」

LABO全店において、施工台数として

「前年同期比+17%増」

※同じ耐久期間タイプのクリスタルキーパーと合わせた数字

女性のお客様の身近な存在である、ガソリンスタンド主体のプロショップでは、

ケミカル販売本数から推測される施工台数の伸びは

さらに高い伸び率を更新

雑誌広告

SNS広告

Instagram

おるっ (@rukkoony) / フォロワー 9.1万人

YouTube動画

びっくり川やもりくん

WEB広告&特設サイト

読者プレゼント

販売ツールカタログ

勝手にキレイ
フレッシュキーパー
FRESH KEEPER

ガソリンスタンドに洗車で来られるお客様に
「雨が洗車になるコーティングはいかがですか？」と、
店頭でオススメしていただいていることも施工台数増につながっている。
また、現場の声から、確実にコーティングが女性のお客様に届いている。

5. トピック② 有明店 ディーラーとLABO店舗の「フロントランナー」

2023年5月13日に、「トヨタ」と「レクサス」の併設店舗に、
ショッピングインショップとして**KeepPer LABO有明店**が出店

専用ブースがわずか3つの店舗でありながら、有明の好立地を活かし、

高付加価値コーティングの選択率が全国トップ

7月の売上は1,000万円超え

LABOの来店客はキーパー施工の待ち時間にトヨタのショールームや
ゲストルームを利用し、車両の試乗やパンフレットの閲覧可能



ディーラーへの集客に寄与！！



ディーラー内へのLABO出店要請が各地で増えており、
製品等関連事業とのシナジーも見込まれる。



5. トピック③ 海外展開について

現地ディーラーによるプロショップ展開をサポートしながら、
今年一年をLABOの**海外出店可能性を探る準備期間**としての活動開始

LABOの海外出店

これまでのプロショップ開設のように、持ちかけられた案件だけでなく、
海外のディストリビューターを中心に、自ら働きかけて出店

人員体制

- ・ 社長を含む上層幹部を軸とした体制を構築
- ・ 必要に応じてさらに増員予定
- ・ 海外展開に向けて、社員教育開始

PRO SHOP オープン予定

韓国



2023年9月にオープン予定

「レクサス」と「トヨタ」を展開しているトヨタ系ディーラーの
トヨタ販売店内にKeepPerブースを設置

メキシコ



年内にオープン予定

日系メーカー系ディーラーから、5名の現地スタッフが日本で
3～6カ月研修を受講、全員が1級資格を取得



5. トピック④ 環境保全に寄与する商品開発の進捗

船底におけるコーティング

東京海洋大学と共に、船底に付着した海洋生物（フジツボ）を簡単に除去できるコーティング開発を行っている。

（メリット）

- 現在防錆、防腐、フジツボ防着のため、船底塗料に亜酸化銅などの有毒な成分が含まれているため、KeepPerコーティングに代替することで、亜酸化銅の海外流出を防げる。
- フジツボの付着を減らし、船舶の燃費改善、メンテナンス負担の削減に貢献できる。

（課題）

船舶の運用条件下における耐久性の実証

海洋でテスト中の船底プレート ⇒ 高圧水で洗浄後のプレート



コーティング
あり

コーティング
なし



コーティング
あり

コーティング
なし

ドライウォッシュ

EV車の急速充電と同時に洗車を！
充電中の安全を考え、水をかけずに洗車を行う。

（メリット）

- 洗剤を使わず、コップ1杯の水で仕上げるため、節水、水質汚染抑制
- 充電時間30分の中に、安全な洗車が出来ることで、待ち時間を有意義に過ごせます



（課題）

使用済みウェットティッシュの再生利用

急速充電 と同時にできる
[プロの洗車品質を]

ドライウォッシュ はじめました

例：tesla モデル3 ¥5,220（急速充電込み）

KeepPer
FOR SMART CAR LIFE

補 足

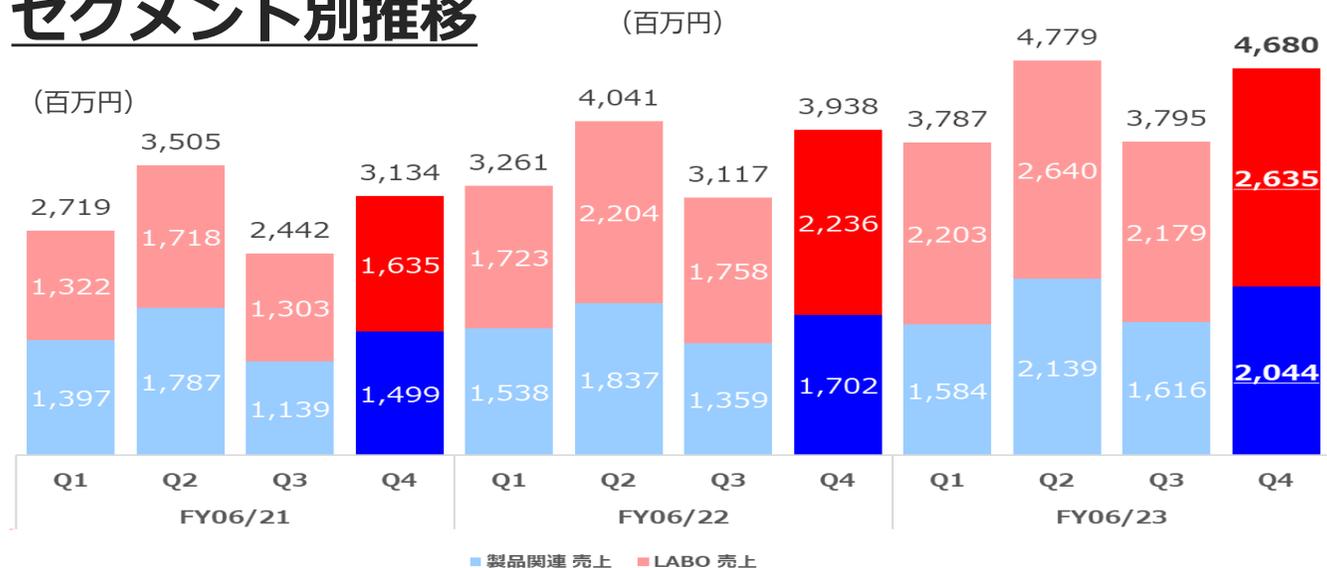
FY06/23 Q4 (23年4月-23年6月) 実績

セグメント別推移

(百万円)		FY06/21					FY06/22					FY06/23				
		Q1	Q2	Q3	Q4	FY	Q1	Q2	Q3	Q4	FY	Q1	Q2	Q3	Q4	FY
全社	売上	2,719	3,505	2,442	3,134	11,801	3,261	4,041	3,117	3,938	14,358	3,787	4,779	3,795	4,680	17,041
	増減額	465	928	685	1,024	3,102	542	536	675	804	2,557	526	738	678	742	2,683
	前年比 (%)	20.6%	36.0%	39.0%	48.5%	35.7%	19.9%	15.3%	27.6%	25.7%	21.7%	16.1%	18.3%	21.8%	18.8%	18.7%
	OP	711	1,097	502	711	3,021	797	1,519	778	1,231	4,326	1,169	1,847	1,019	1,439	5,474
	増減額	420	548	350	337	1,654	86	422	276	520	1,305	372	328	241	208	1,148
	前年比 (%)	1440.0%	98.3%	2444.4%	89.8%	121.0%	12.1%	38.5%	55.0%	73.1%	43.2%	46.7%	21.6%	31.0%	16.9%	26.5%
	OPM	26.1%	31.3%	20.6%	22.7%	25.6%	24.4%	37.6%	25.0%	31.3%	30.1%	30.9%	38.6%	26.9%	30.7%	32.1%
LABO運営	売上	1,322	1,718	1,303	1,635	5,978	1,723	2,204	1,758	2,236	7,921	2,203	2,640	2,179	2,635	9,657
	増減額	342	546	398	640	1,926	401	486	455	601	1,943	480	436	421	399	1,736
	前年比 (%)	34.9%	46.6%	44.0%	64.3%	47.5%	30.3%	28.3%	34.9%	36.8%	32.5%	27.9%	19.8%	23.9%	17.8%	21.9%
	OP	298	458	198	328	1,282	368	810	378	651	2,207	582	859	475	669	2,585
	増減額	244	234	199	232	909	70	352	180	323	925	214	49	97	18	378
	前年比 (%)	451.9%	104.5%	-	241.7%	243.7%	23.5%	76.9%	90.9%	98.5%	72.2%	58.2%	6.0%	25.7%	2.8%	17.1%
	OPM	22.5%	26.7%	15.2%	20.1%	21.4%	21.4%	36.8%	21.5%	29.1%	27.9%	26.4%	32.5%	21.8%	25.4%	26.8%
来店台数	前年比 (%)	10.6%	28.1%	25.8%	53.0%	29.1%	25.5%	23.5%	27.4%	19.3%	23.5%	13.7%	9.5%	12.6%	11.6%	11.6%
	平均単価	前年比 (%)	25.5%	16.3%	15.7%	8.3%	16.2%	5.1%	4.8%	7.3%	15.3%	7.3%	12.8%	9.9%	10.6%	4.9%
製品関連	売上	1,397	1,787	1,139	1,499	5,822	1,538	1,837	1,359	1,702	6,436	1,584	2,139	1,616	2,044	7,383
	増減額	123	383	287	382	1,175	141	50	220	203	614	46	302	257	342	947
	前年比 (%)	9.7%	27.3%	33.7%	34.2%	25.3%	10.1%	2.8%	19.3%	13.5%	10.5%	3.0%	16.4%	18.9%	20.1%	14.7%
	OP	413	639	304	383	1,739	429	709	400	580	2,118	587	989	543	770	2,889
	増減額	176	305	160	105	746	16	70	96	197	379	158	280	143	190	771
	前年比 (%)	74.3%	91.3%	111.1%	37.8%	75.1%	3.9%	11.0%	31.6%	51.4%	21.8%	36.8%	39.5%	35.8%	32.8%	36.4%
	OPM	29.6%	35.8%	26.7%	25.6%	29.9%	27.9%	38.6%	29.4%	34.1%	32.9%	37.1%	46.2%	33.6%	37.7%	39.1%

FY06/23 Q4 (23年4月-23年6月) 実績

セグメント別推移



LABO運営 売上+17.8%YOY

- ・来店台数+11.6%YOY
- ・平均単価+4.9%YOY

4月の黄砂・花粉の汚れにより、低価格の洗車台数が増加し、単価が伸び悩み。

OPM: 3.7pt悪化

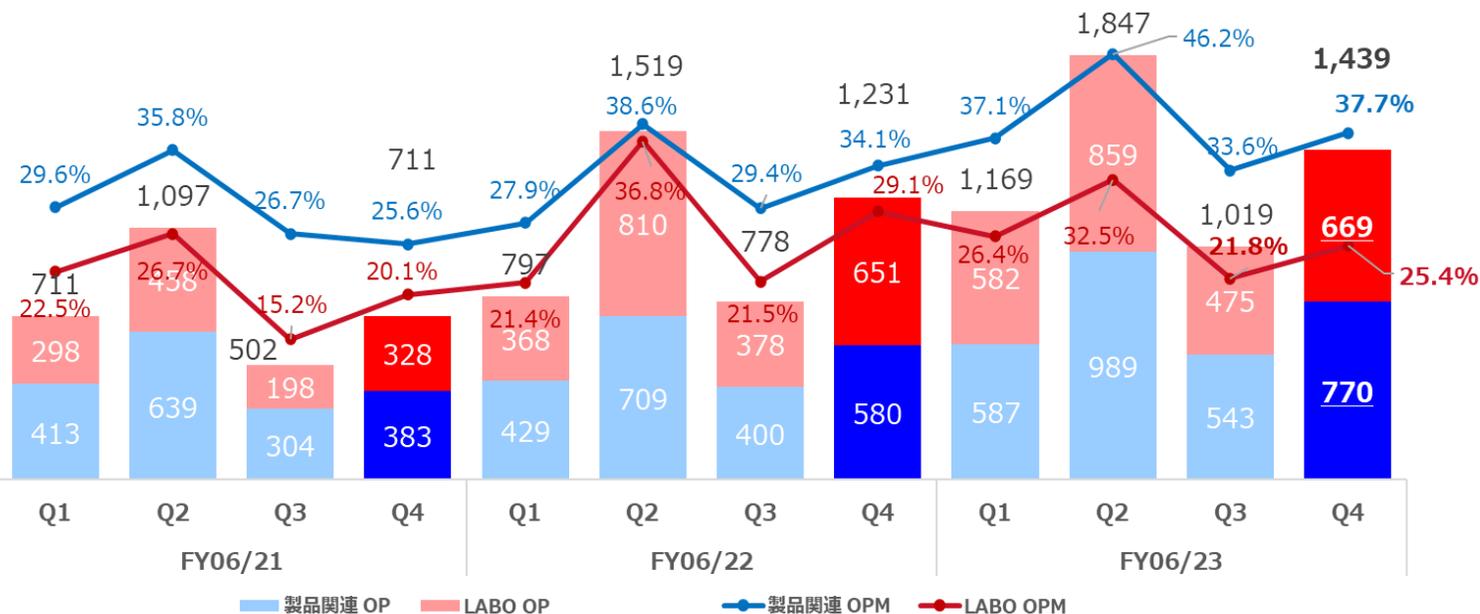
- 新店スタッフ、既存店の増員に伴い、人件費増加。
- 新店オープン関連費用、店舗数増加による地代家賃の上昇。

製品関連 売上+20.1%YOY

- ・4月からのTVCM広告により、プロショップにおけるフレッシュキーパーの施工台数が増加。
- ・新車マーケットにおいて、3月31日に純正採用が始まったホンダ向けの売上が大きく寄与。

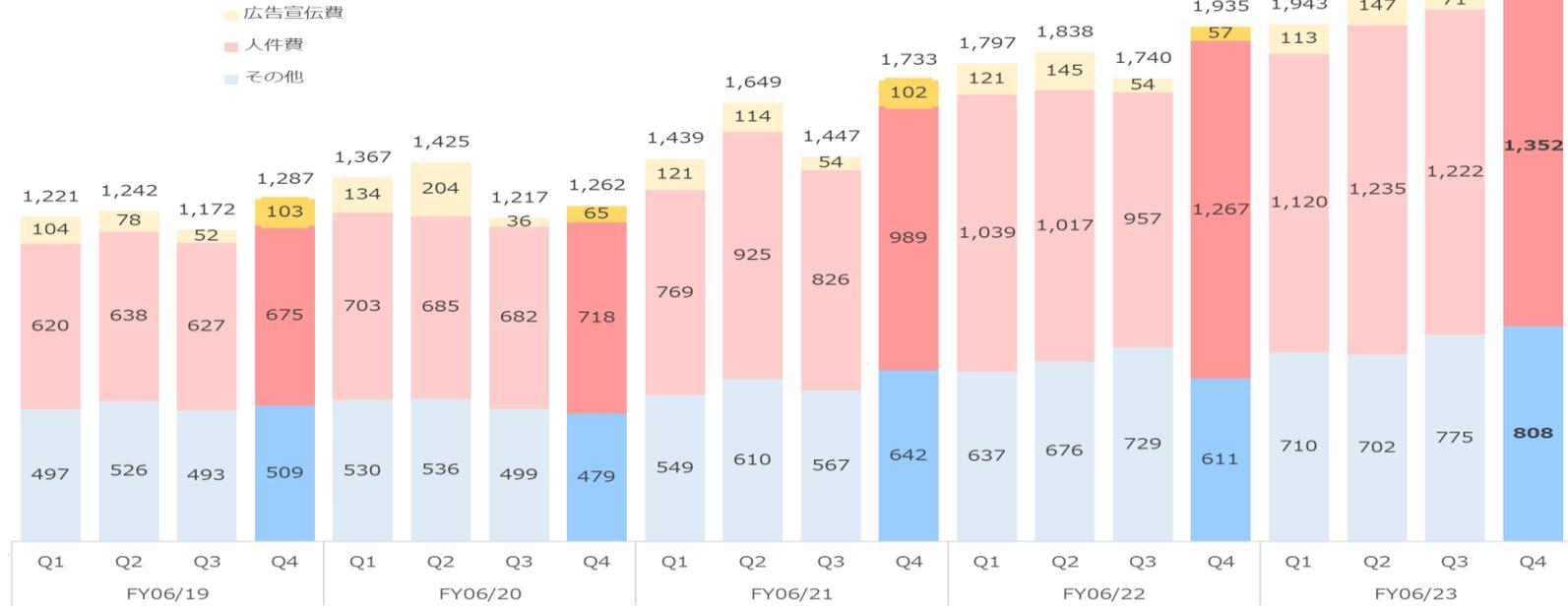
OPM: 3.6pt改善

- TVCM以外の費用増加を抑えながら、フレッシュキーパーや高付加価値コーティングの増加により利益率改善。



販管費の内訳

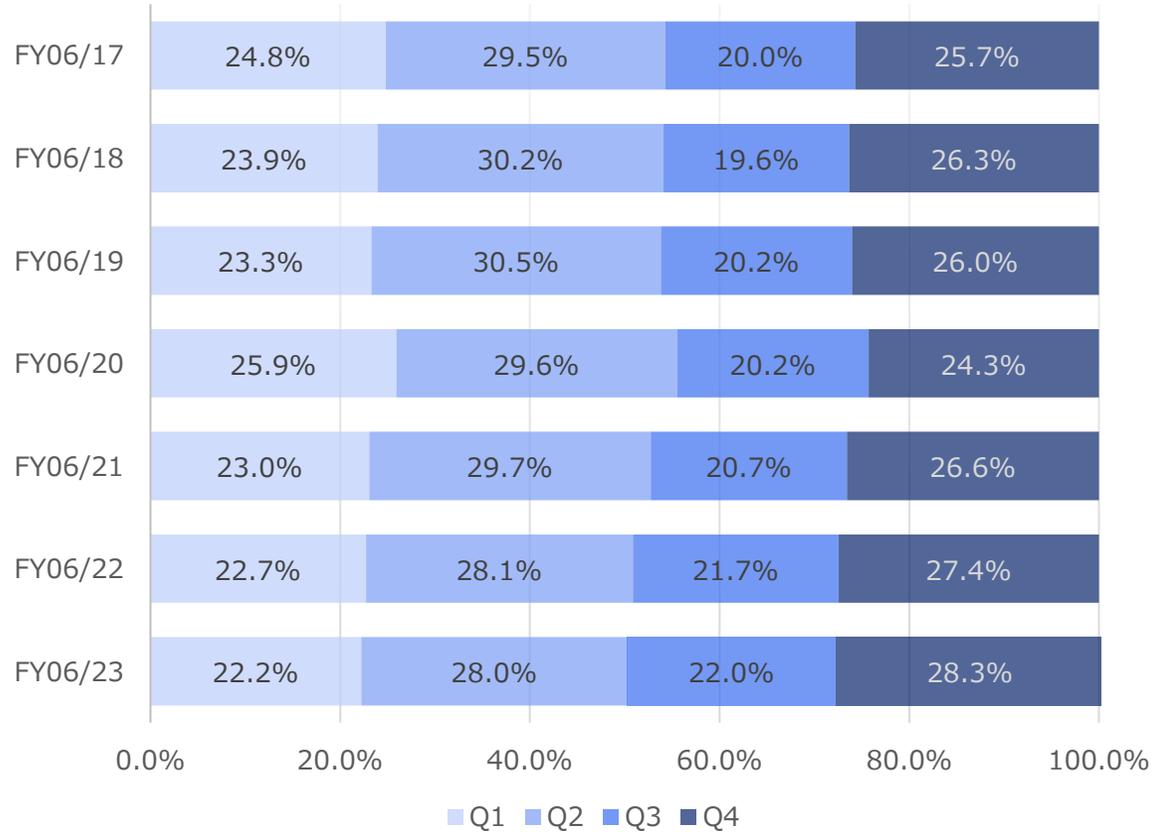
(百万円)



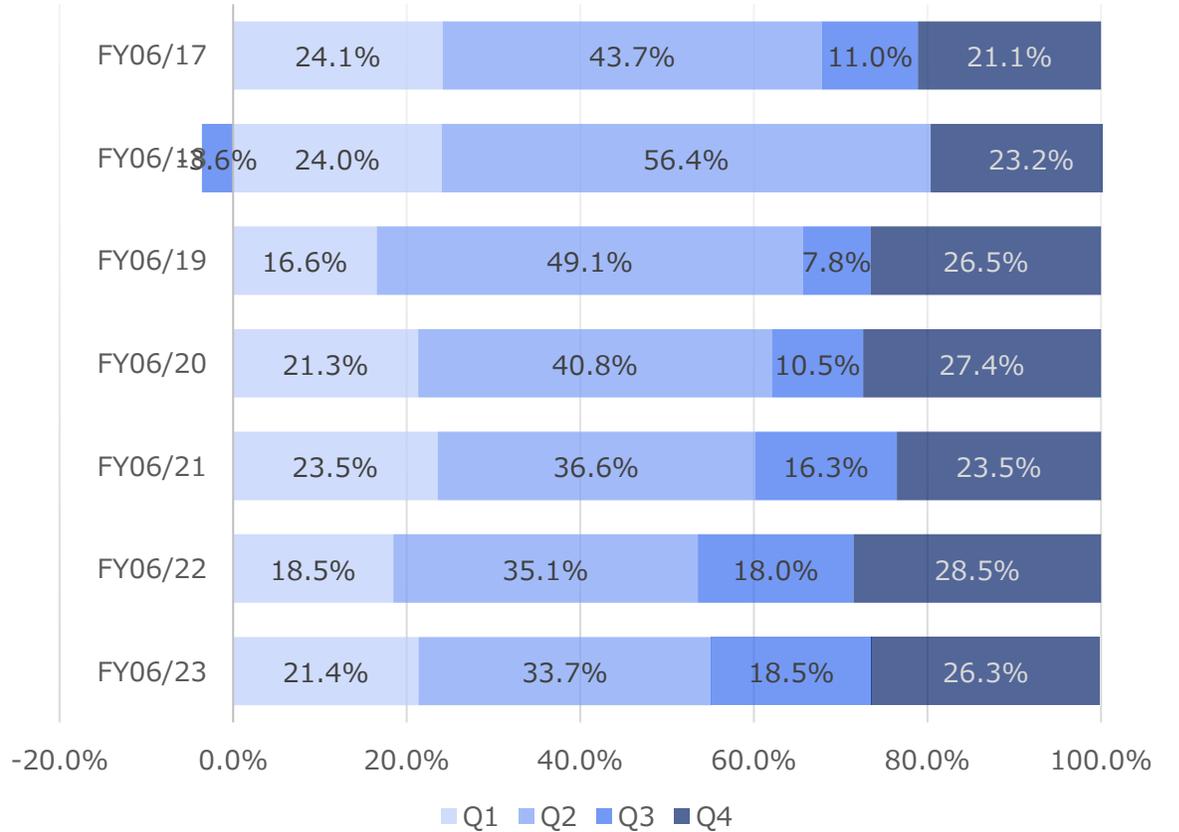
	FY06/19				FY06/20				FY06/21				FY06/22				FY06/23			
	Q1	Q2	Q3	Q4																
広告宣伝費	104	78	52	103	134	204	36	65	121	114	54	102	121	145	54	57	113	147	71	201
前年比 (%)					28.8%	161.5%	-30.8%	-36.9%	-9.7%	-44.1%	50.0%	56.9%	0.0%	27.2%	0.0%	-44.1%	-6.6%	1.4%	31.5%	252.6%
広告比率 (%)	5.4%	3.1%	3.1%	4.8%	5.9%	7.9%	2.0%	3.1%	4.4%	3.3%	2.2%	3.3%	3.7%	3.6%	1.7%	1.4%	3.0%	3.1%	1.9%	4.3%
人件費	620	638	627	675	703	685	682	718	769	925	826	989	1,039	1,017	1,022	1,196	1,120	1,235	1,222	1,352
前年比 (%)					13.4%	7.4%	8.8%	6.4%	9.4%	35.0%	21.1%	37.7%	35.1%	9.9%	23.7%	20.9%	7.8%	21.4%	19.6%	13.0%
人件費率 (%)	32.0%	25.1%	37.4%	31.2%	31.2%	26.6%	38.8%	34.0%	28.3%	26.4%	33.8%	31.5%	31.9%	25.2%	32.8%	30.4%	29.6%	25.8%	32.2%	28.9%
その他	497	526	493	509	530	536	499	479	549	610	567	642	637	676	664	682	710	702	775	808
前年比 (%)					6.7%	1.9%	1.2%	-5.8%	3.6%	13.9%	13.5%	34.0%	16.0%	10.7%	17.1%	6.2%	11.5%	3.8%	16.8%	18.4%
その他比率 (%)	25.6%	20.7%	29.4%	23.5%	23.5%	20.8%	28.4%	22.7%	20.2%	17.4%	23.2%	20.5%	19.5%	16.7%	21.3%	17.3%	18.7%	14.7%	20.4%	17.3%
販管費合計	1,221	1,242	1,172	1,287	1,367	1,425	1,217	1,262	1,439	1,649	1,447	1,733	1,797	1,838	1,740	1,935	1,943	2,068	2,068	2,361

通期実績に対する四半期構成比

売上



営業利益



LABO店舗数

**2023年6月30日現在、
全国にKeePer LABO直営店106店、FC店13店、合計119店。**

・直営店

出店 (12) : 新座店、小倉南店、四日市南店、有明店、松山IC店、
武蔵村山店、各務原店、秋田南店、用賀店、福生店、
東大宮店、伊勢崎店

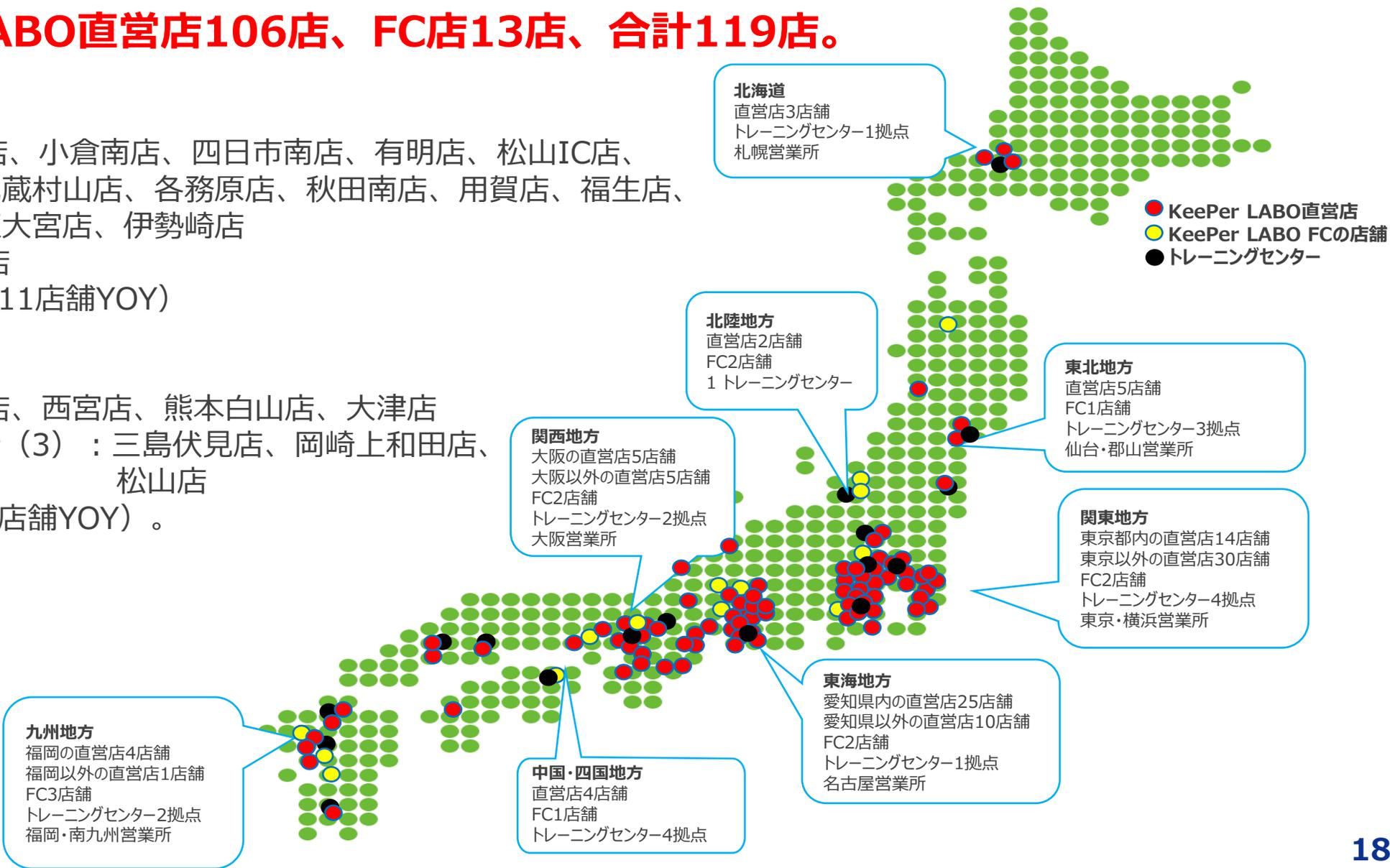
閉店 (1) : 板橋店

⇒合計106店舗 (+11店舗YOY)

・FC店舗

出店 (4) : 弘前店、西宮店、熊本白山店、大津店
プロショップへ移行 (3) : 三島伏見店、岡崎上和田店、
松山店

⇒合計13店舗 (+1店舗YOY)。



2023年6月期 通期（22年7月-23年6月）実績

バランスシートの状況

(単位：百万円)	FY06/21	FY06/22	YOY	FY06/23	YOY
	Q4	Q4		Q4	
流動資産	3,542	5,029	1,487	6,675	1,646
現預金	1,517	2,721	1,204	3,573	852
売掛金	166	1,157	991	1,356	199
棚卸資産	776	774	-2	1,248	474
固定資産	5,644	6,829	1,185	8,404	1,575
有形固定資産	4,588	5,628	1,040	6,732	1,104
総資産	9,186	11,858	2,672	15,079	3,221
負債	3,620	3,818	198	3,928	110
有利子負債	662	539	-123	160	-379
純資産	5,566	8,039	2,473	11,151	3,112
自己株式	2,188	2,188	0	2,189	1
負債純資産合計	9,186	11,858	2,672	15,079	3,221
自己資本比率 (%)	60.6%	67.8%	+7.2pts	73.9%	+6.1pts
ROE (%)	37%	45%		41%	

2023年6月期 通期（22年7月-23年6月）実績

キャッシュ・フローの状況

(単位：百万円)	FY06/21 実績	FY06/22 実績	YOY	FY06/23 実績	YOY
営業キャッシュフロー	3,093	3,221	128	3,663	442
税引前当期純利益	2,993	4,323	1,330	5,460	1,137
減価償却費	280	288	8	330	42
投資キャッシュフロー	-739	-1,349	-610	-1,586	-237
有形固定資産の取得	-624	-1,347	-723	-1,120	227
FCF	2,354	1,872	-482	2,077	205
財務キャッシュフロー	-2,731	-669	2,062	-1,226	-557
借入金の純増減額	-331	-123	208	-379	-256
自己株式の取得による支出	-2,188	-442	1,746	-601	-159
配当支払い額	-212	-545	-333	-845	-300
現金及び現金同等物の増減額	-376	1,204	1,580	852	-352
現金及び現金同等物の期末残高	1,517	2,721	1,204	3,573	852

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
TEL: 0562-45-5777
Email: ir@itacgiken.co.jp