



Keeper技研-決算説明会資料 2025年6月期-第2四半期

—東証プライム・名証プレミア— 6036

2025年2月10日（月）

Agenda

■ 業績概要

- ・売上原価および販管費の内訳変更
- ・2025年6月期 第2四半期実績
- ・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

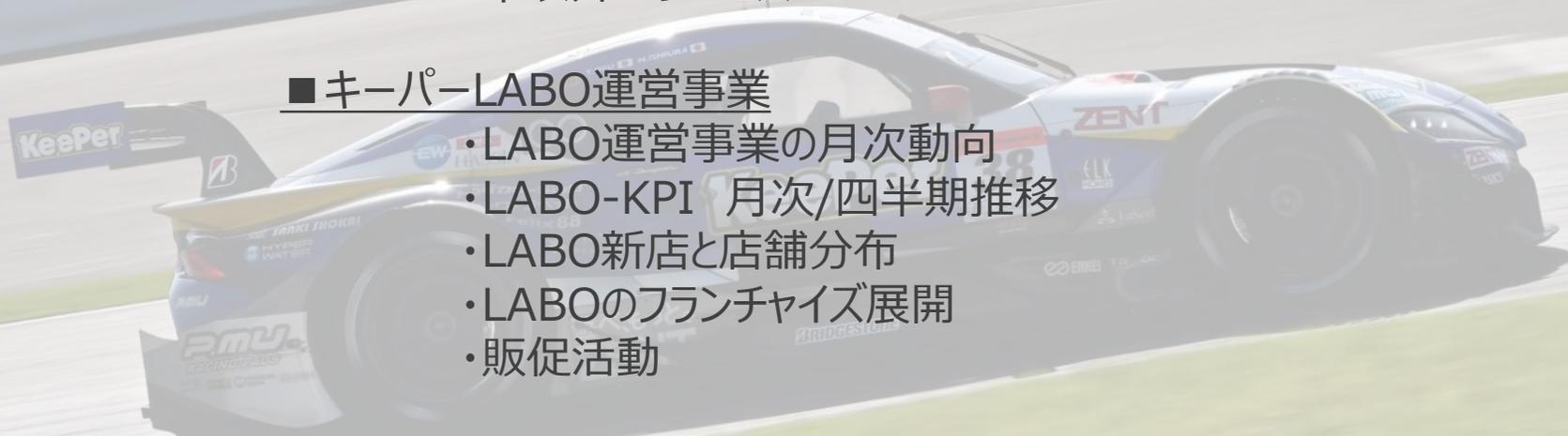
■ キーパー製品等関連事業

- ・製品等関連事業の月次動向
- ・上期における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運営事業の月次動向
- ・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
- ・販促活動

■ 巻末：補足資料



売上原価および販管費の内訳変更

これまで販管費に計上していたLABO運営事業の「人件費の一部、減価償却費、賃借料、光熱費」を売上原価に計上

≫売上高は影響なし、売上原価は増加、売上総利益は減少、販管費は減少、営業利益は影響なし

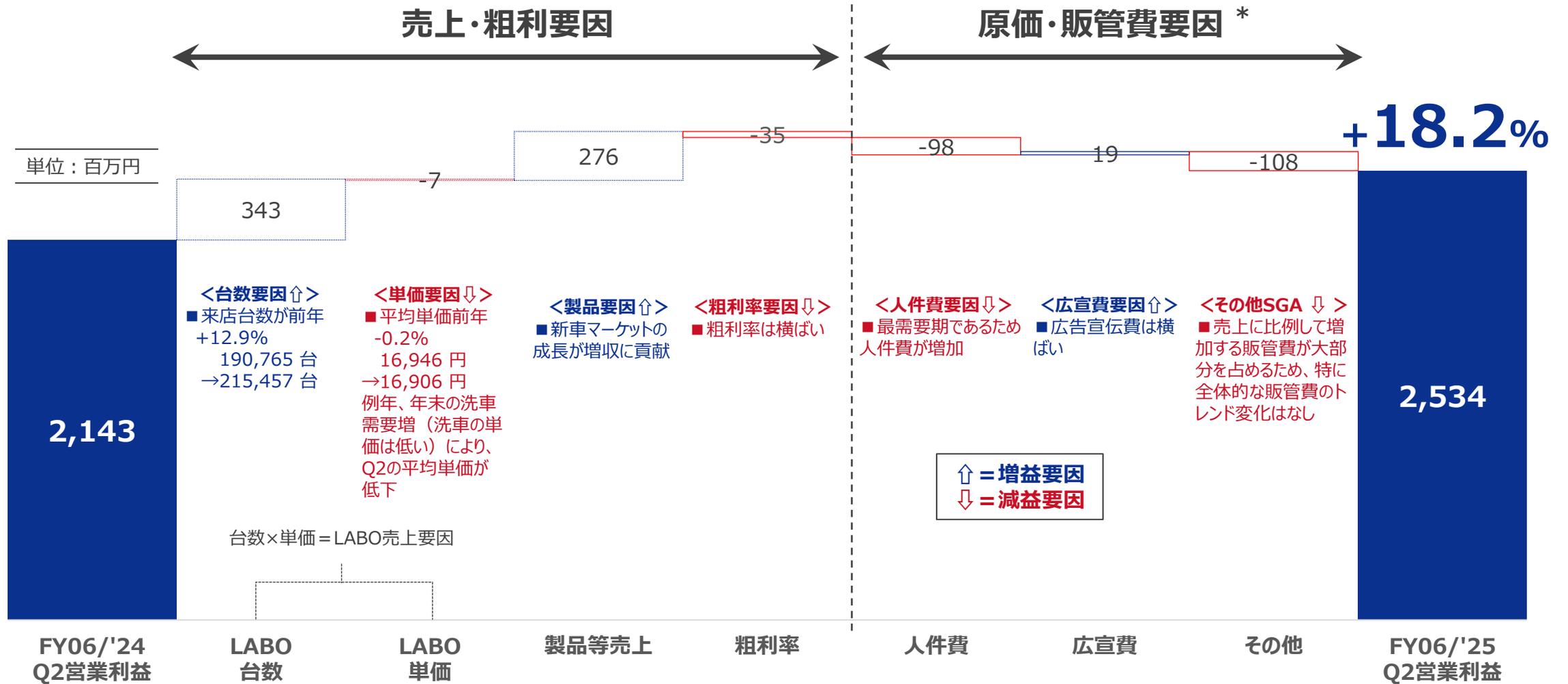
単位：百万円		FY06/'23				FY06/'24				FY06/'25	
		Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2
新基準	売上高	3,788	4,778	3,796	4,680	4,762	5,940	4,407	5,465	5,412	6,686
	売上原価	1,750	2,017	1,887	2,188	2,351	2,520	2,312	2,498	2,655	2,829
	売上総利益	2,039	2,761	1,908	2,493	2,412	3,420	2,094	2,967	2,756	3,857
	売上総利益率	(53.8%)	(57.8%)	(50.3%)	(53.3%)	(50.7%)	(57.6%)	(47.5%)	(54.3%)	(50.9%)	(57.7%)
	販管費	868	915	889	1,053	1,235	1,276	1,022	1,259	1,259	1,323
	営業利益	1,171	1,846	1,019	1,439	1,177	2,144	1,072	1,708	1,497	2,534
旧基準	売上高	3,788	4,778	3,796	4,680	4,762	5,940	4,407	5,465	5,412	6,686
	売上原価	675	864	708	879	883	1,061	858	956	1,039	1,190
	売上総利益	3,114	3,914	3,088	3,801	3,879	4,879	3,547	4,511	4,372	5,496
	売上総利益率	(82.2%)	(81.9%)	(81.3%)	(81.2%)	(81.5%)	(82.1%)	(80.5%)	(82.5%)	(80.8%)	(82.2%)
	販管費	1,943	2,068	2,068	2,361	2,703	2,735	2,475	2,802	2,875	2,961
	営業利益	1,171	1,846	1,019	1,439	1,177	2,144	1,072	1,708	1,497	2,534

対 前年実績 3か月 (10-12月)

対 前年実績 6か月 (7-12月)

対 業績予想

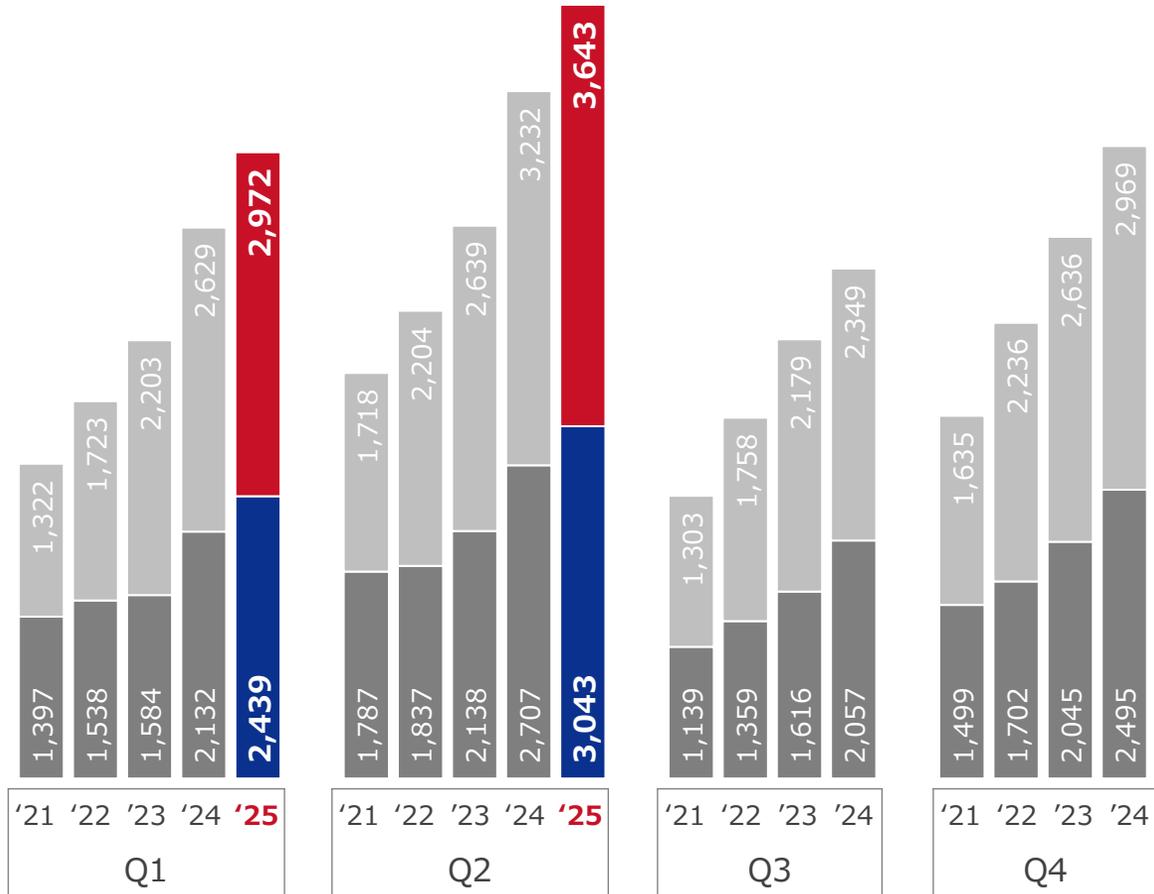
単位：百万円	FY06/'24 Q2	FY06/'25 Q2	YoY	FY06/'24 Q2累計	FY06/'25 Q2累計	YoY	FY06/'25 予想	進捗
売上高	5,940	6,686	+12.6%	10,702	12,098	+13.0%	24,500	49.4%
－製品	2,707	3,043	+12.4%	4,840	5,483	+13.3%	11,500	47.7%
－LABO	3,232	3,643	+12.7%	5,862	6,615	+12.8%	13,000	50.9%
売上原価	2,520	2,829	+12.2%	4,871	5,484	+12.5%	－	－
売上総利益	3,420	3,857	+12.7%	5,831	6,613	+13.4%	－	－
販管費	1,276	1,323	+3.6%	2,511	2,581	+2.8%	－	－
営業利益	2,143	2,534	+18.2%	3,320	4,031	+21.4%	7,000	57.6%
－製品	1,181	1,389	+17.6%	1,946	2,350	+20.8%	－	－
－LABO	961	1,145	+19.0%	1,374	1,681	+22.4%	－	－
経常利益	2,143	2,509	+17.1%	3,324	4,012	+20.7%	6,950	57.7%
純利益	1,464	1,727	+18.0%	2,263	2,747	+21.4%	4,800	57.2%
営業利益率	36.1%	37.9%	+1.8 pt	31.0%	33.3%	+2.3 pt	28.5%	－
－製品	43.6%	45.7%	+2.1 pt	40.2%	42.9%	+2.7 pt	－	－
－LABO	29.8%	31.4%	+1.6 pt	23.4%	25.4%	+2.0 pt	－	－



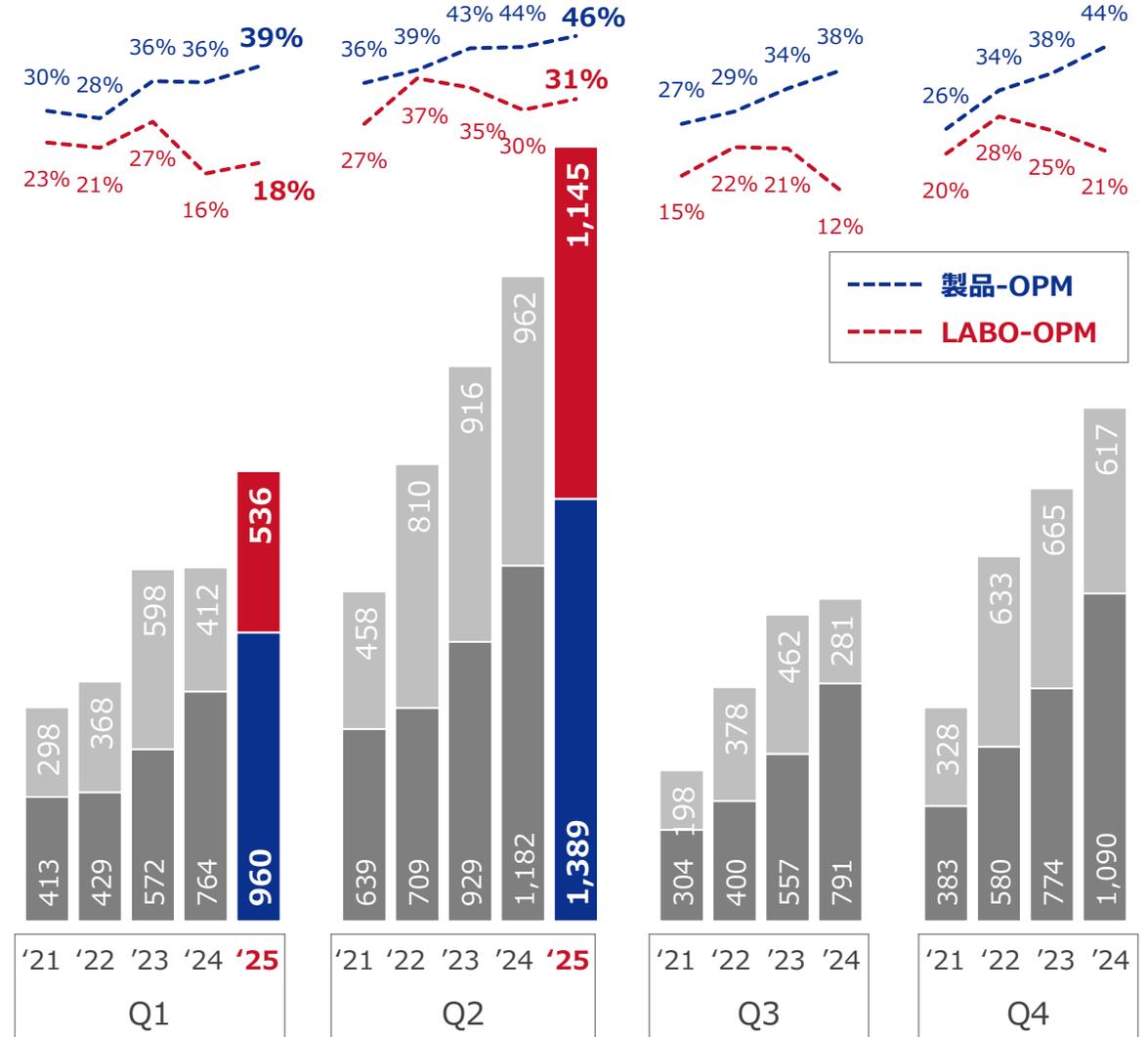
*これまで販管費に計上していたLABO運営事業の「一部の人件費、減価償却費、賃借料、光熱費」を売上原価に計上することとなりましたが、増減益分析上は再度、該当の売上原価を販管費に戻しています。

売上

単位：百万円



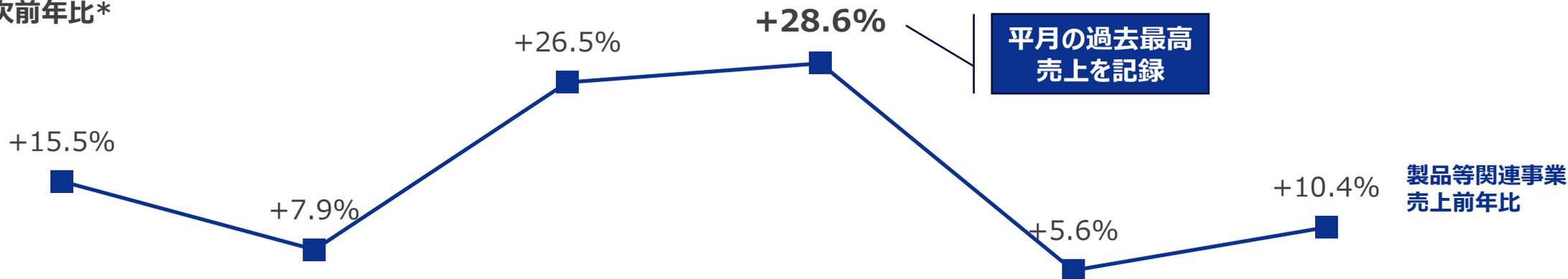
営業利益・営業利益率 (OPM)



KeePer製品等関連事業 セグメント (B-to-B)



◆ 売上の月次前年比*

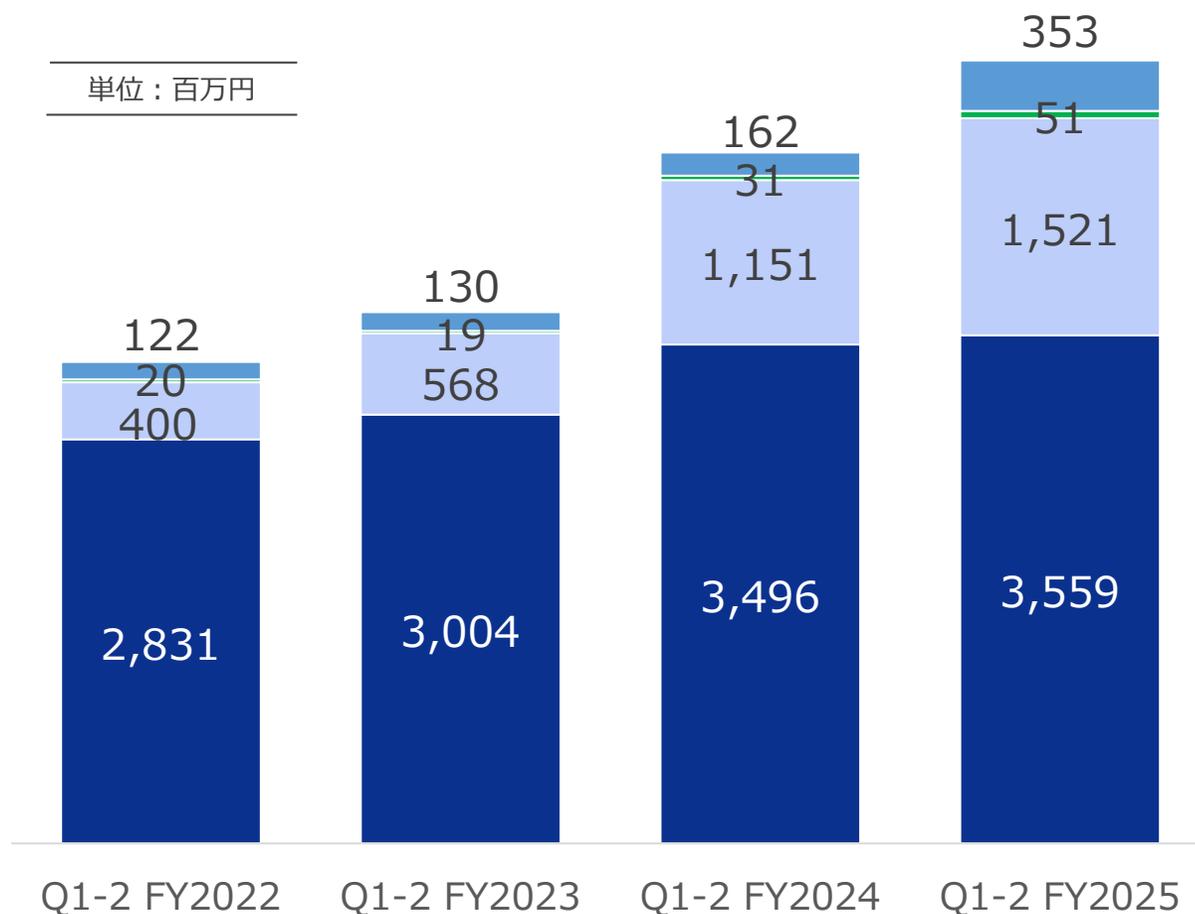


*月次売上前年比は当社の月次速報公表時の値となっています

	2024年7月	2024年8月	2024年9月	2024年10月	2024年11月	2024年12月	
アフター	売上前年比+9.3% ・フレッシュキーパーを中心に成長	売上前年比+2.5% ・空調設備が未整備のプロショップは、猛暑により施工困難な状況が続いた	売上前年比+8.6% ・8月の猛暑と比較すると施工環境が改善に向かう	売上前年比+5.8% ・キーパー技術コンテストの「全日本チャンピオン決定戦」が開催され、総勢5,124名が参加	売上前年比△9.5% ・プロショップの10月実績が不調だったことで、11月の卸売売上に影響が発生	売上前年比+2.2% ・プロショップでは年末需要に応えるための人員を確保できず、受注が減少	アフター
新車	売上前年比+73.5% ・ディーラーでは特にトヨタが成長	売上前年比+41.8% ・スズキが既販車向けコーティングを導入 ・新車納車の少ない月だったが、コーティングは好調	売上前年比+45.3% ・トヨタのEXキーパー付帯率が向上	売上前年比+37.4% ・スバルが既販車向けコーティングを導入	売上前年比+22.5% ・引き続きトヨタ向けの販売が好調	売上前年比+20.6% ・トヨタの進捗が強く、EXキーパーを中心に施工台数が増加	新車
車以外	売上前年比△70.9%	売上前年比△65.1%	売上前年比+389.2%	売上前年比+579.0% ・au向けモバイルキーパーを販売開始	売上前年比+33.0% ・モバイルキーパーの追加受注	売上前年比+127.0%	車以外
海外	売上前年比+175.4%	売上前年比△44.5% ・シンガポールへキーパーラボを初出店	売上前年比+84.7%	売上前年比+78.8%	売上前年比+354.5%	売上前年比+87.6% ・台湾のキーパープロショップが5店舗に拡大	海外

アフターマーケットの成長が鈍化する一方、新車マーケットと車以外のサービスが成長

◆ 上期の売上構成推移



◆ 2025年6月期 Q1-2の売上・前年比

車以外のサービス

353百万円 YoY+117.3%

海外

51百万円 YoY+61.6%

新車マーケット

1,521百万円 YoY+32.1%

アフターマーケット

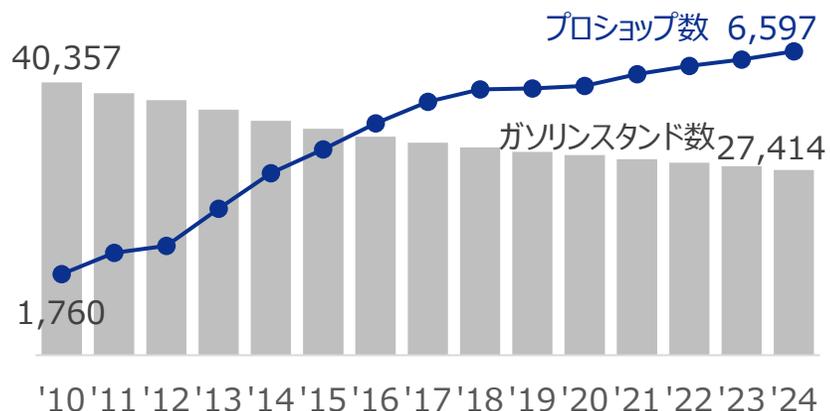
3,559百万円 YoY+1.8%

製品等関連事業 合計

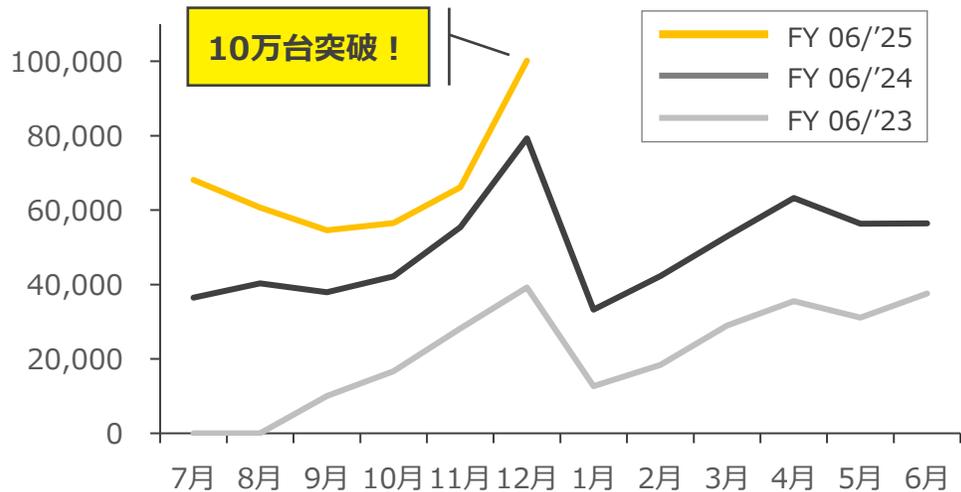
5,483百万円 YoY+13.3%

ガソリンスタンド数減少や業界の人手不足により、アフターマーケットの成長は縮小傾向

◆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



◆アフターマーケットの今後

ガソリンスタンド跡地にキーパーLABOを出店
 »ガソリンスタンド運営会社がFC店を出店する事例も増加中



ガソリンスタンド運営のプロショップは減少する一方、カーディーラー運営のプロショップが増加



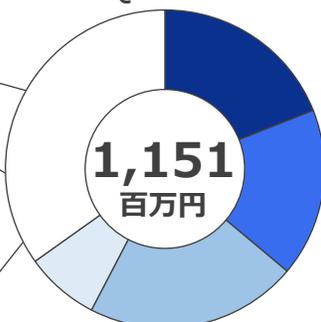
新車販売が低調の中でも、新車マーケットの売上は1,521百万円 YoY+32.1%で着地

◆新車マーケット売上の推移と内訳

Q1-2 FY'23

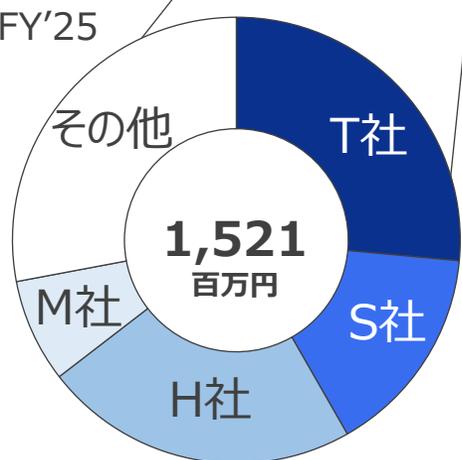


Q1-2 FY'24

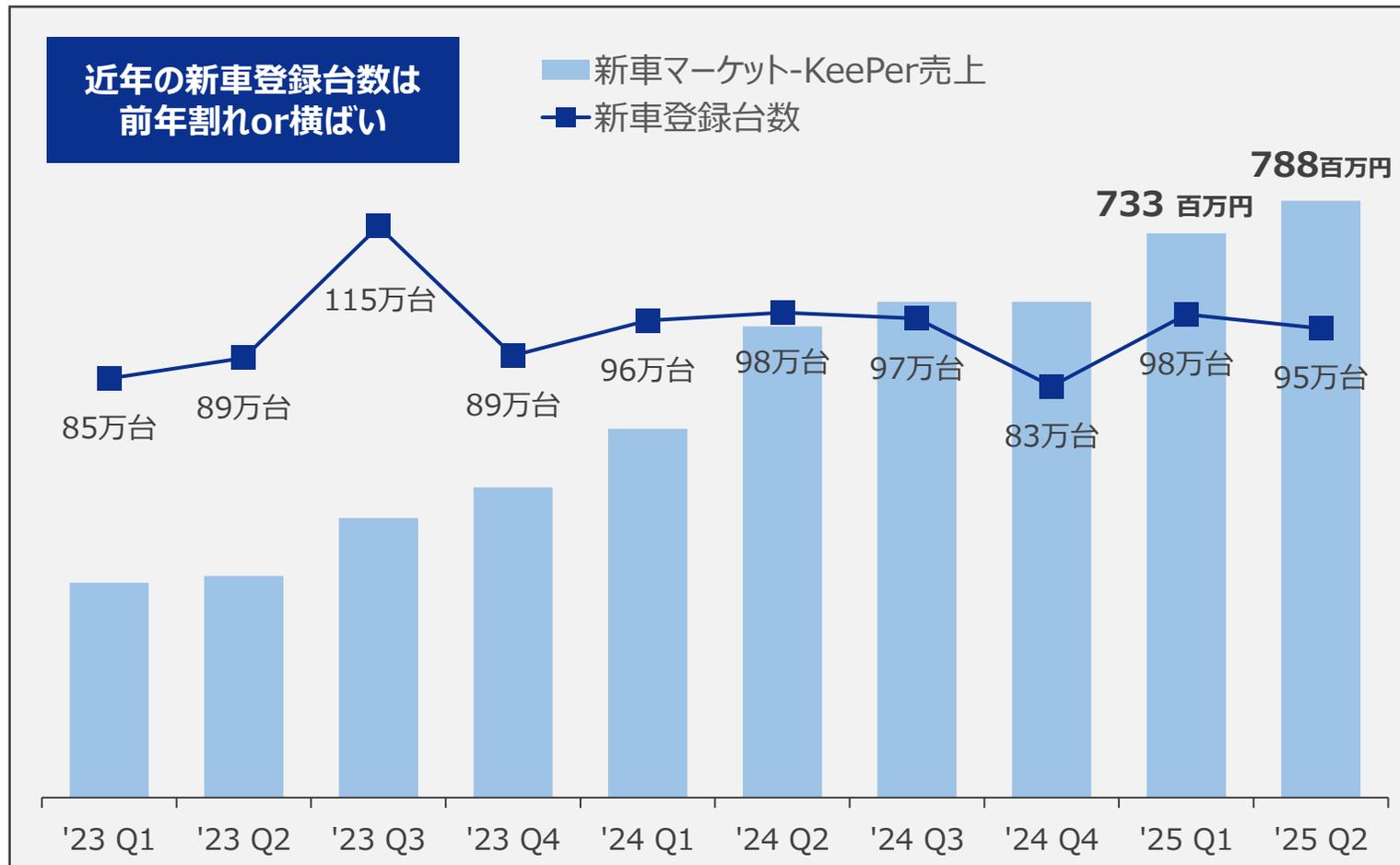


+32.1%

Q1-2 FY'25



◆新車マーケット売上と新車登録台数



シンガポールのLABOは自助努力で売上380万円を突破、今後はマーケティングを強化

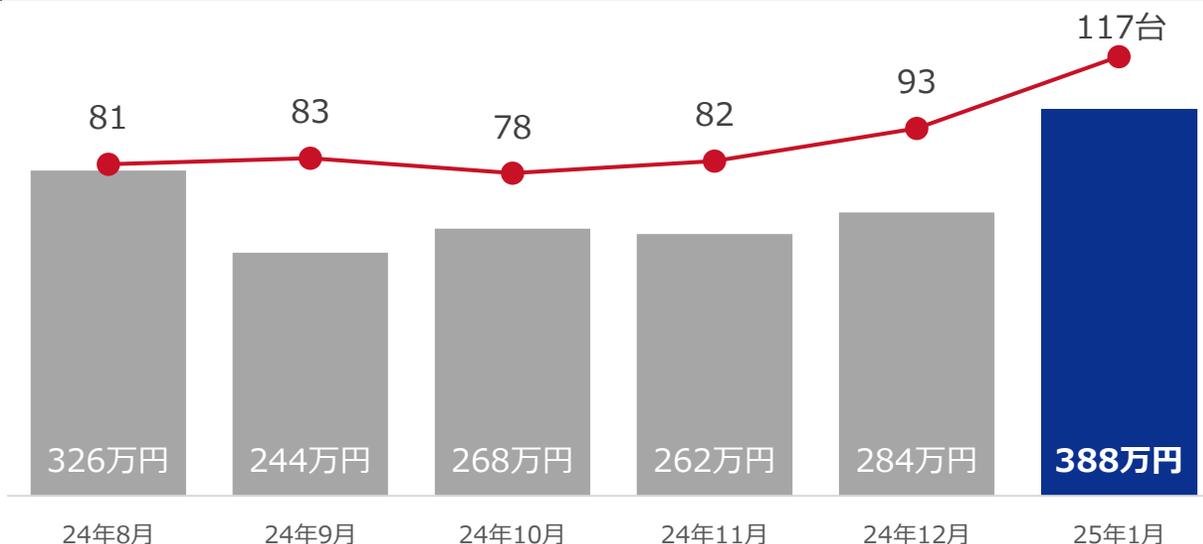
マーケティング面の課題

シンガポールのキーパーLABOは、入居しているオートバックスからの集客がメインで、導線が限定的である。

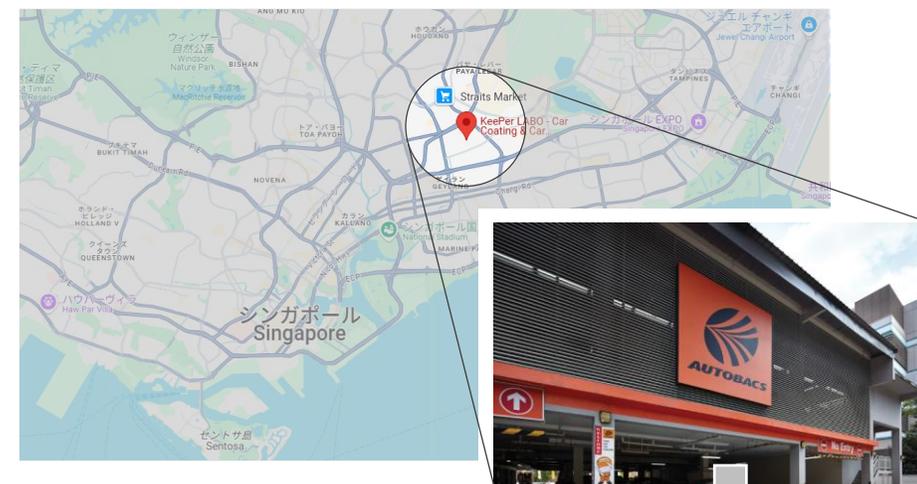
今後、自店リソースに加え、YouTubeやInstagram等のSNSマーケティングを活用することで店舗成長を加速させていく。

一方、Google口コミの評価は47件で★4.9と高評価のため、リピート顧客が一定数定着しつつある。

シンガポール店の月次売上と来店台数の推移



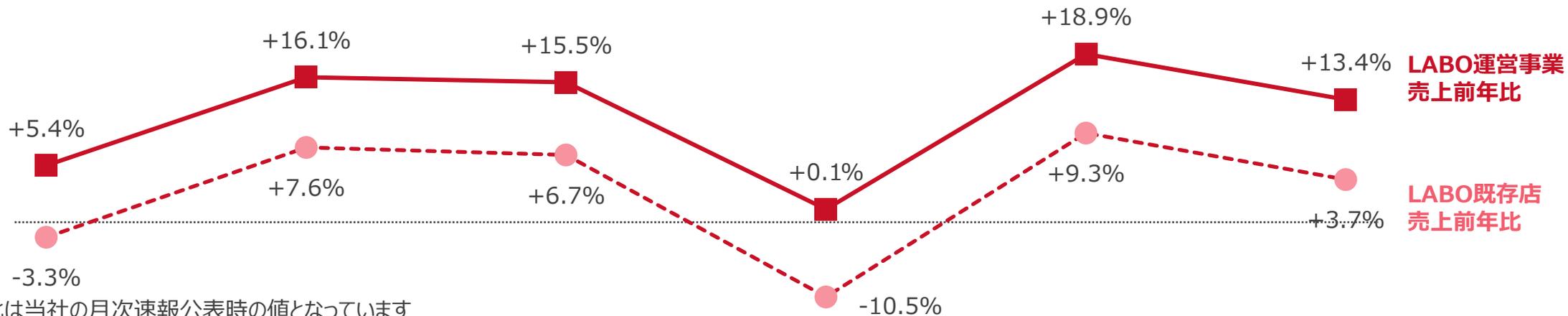
オートバックスUBI店内の駐車場スペース



KeepPer LABO運営事業 セグメント (B-to-C)



◆ LABO運営事業とLABO既存店の売上前年比*



*月次売上前年比は当社の月次速報公表時の値となっています

実績

実績

オペレーション

オペレーション

2024年7月

・遅い梅雨明けと北日本での豪雨の影響により、洗車の来店台数が減少

・猛暑に備えた熱中症対策を実施

2024年8月

・お盆前後で傾向が大きく分かれる結果となった。お盆前は晴天続きとなり、来店台数が増加。一方、お盆後は、台風が発生し、全国的に来店台数が減少

・猛暑対策の重要性を再認識

2024年9月

・全てのキーパーコーティングが前年比で堅調に推移。特にEXキーパーは4か月連続で施工台数1,000台を超え、26.7%増

・予約簡略アプリの導入
・これまで現金とクレジットカードのみの決済手段としていたが、幅広い電子決済手段を導入

2024年10月

・前年割れは、前年の実績がオータムフェア等の実施により高かったこと、既存店のキャパシティアップが一巡したこと、全国的な日照時間が前年の半分程度であったことが要因

・予約簡略アプリのDL数が15,000件を突破

2024年11月

・オータムフェアを実施したことで、来店台数が前年比27.5%増となり、10月の不調を払拭

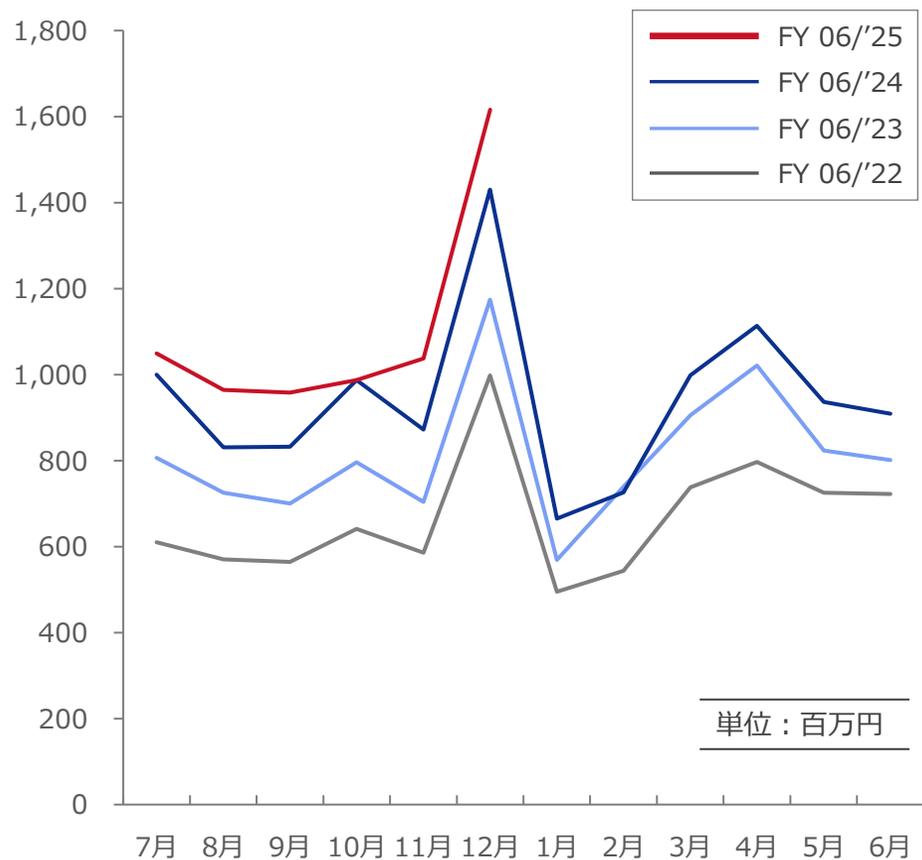
・最需要期の12月に向けて、技術者の増員や予約可能枠の増枠などを行い、受入体制を強化
・予約簡略アプリのDL数が30,000件を突破

2024年12月

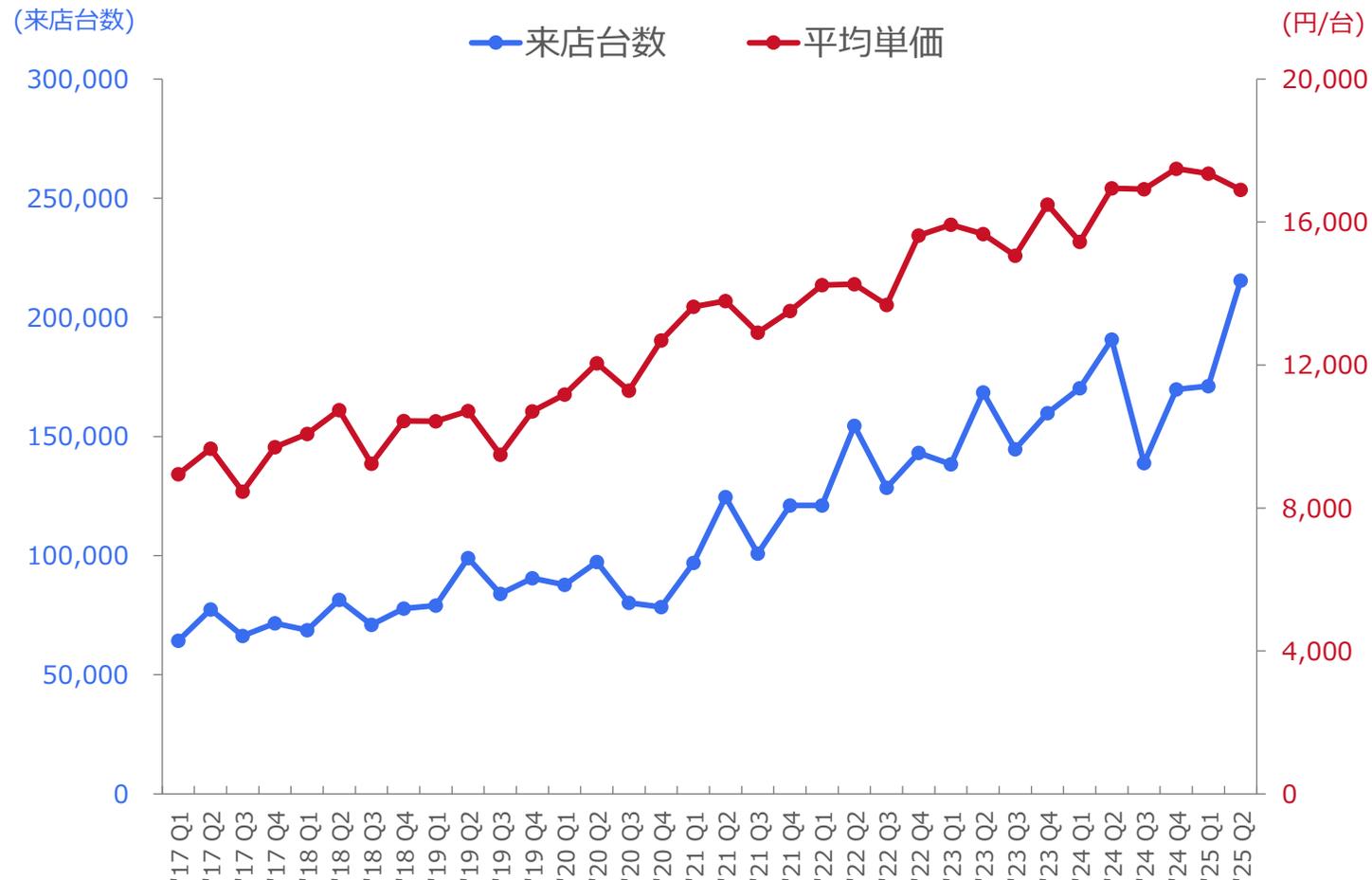
・北日本以外のエリアでは全キーパーコーティングの台数が前年を上回る

・年末の体調不良者が多数出た中でも、応援体制の前倒し等の行ったことで人時生産性を例年並みに抑制

【月次推移】LABO全店売上*1



【四半期推移】LABO来店台数*2・平均単価



*1：当社が毎月開示している月次速報は速報値のため、本資料の月次売上と異なる場合があります。

*2：2021年12月までの来店台数は、実数ではなく、LABO運営事業の売上を平均単価で除して算出しています。

2025年1月末現在、 全国143店舗展開。

■ 北海道・東北・新潟11店舗

北海道 札幌店、白石店、手稲店
青森県 弘前店
宮城県 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:52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、小山店
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、横浜港南台店
246玉川店、上溝店、相模原淵野辺店、
湘南平塚店、茅ヶ崎店、厚木店

■ 東海:44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
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
三重県 津店、四日市店、四日市南店、松阪店、鈴鹿店
鈴鹿玉垣店、名張店

■ 関西・中国・四国:26店舗

滋賀県 大津店、彦根店
京都府 京都店
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:9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、熊本長嶺店、西熊本店
鹿児島県 鹿児島県庁前店

■ 海外:1店舗

シンガポール店



2025年2月～6月末までに、21店舗開店! 全国164店舗に急拡大。

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)

'25年6月期は直営20+FC11の合計31店を出店予定、直営140+FC24店体制へ

- »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、機会損失に繋がってしまうことを懸念
- »2024年11月からFC募集を開始し、多数の申込があった。キーパーLABOは本質的にサービス業で、ガソリンスタンド等の「物販ビジネス」とは大きく異なる「サービス業」であることをオーナーに十分に理解してもらった上でFC出店を開始

▽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、今般、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。

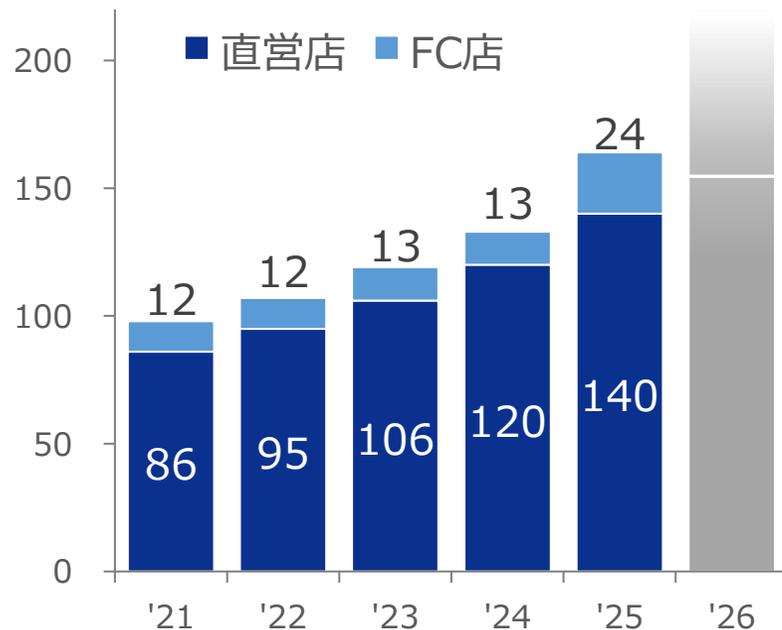
昨今、循環型社会実現への動きや物価上昇などを背景に、消費者の車の保有期間が長期化する傾向が高まっており、車を保護するカーコーティングの国内需要は拡大しています。KeePer 技研のカーコーティング&洗車専門店である「KeePer LABO」においても、需要増加によって予約困難な店舗が発生している状況です。また、お客様のSSに対するニーズは多様化しており、従来の燃料油供給だけでなく、カーメンテナンスをはじめとするモビリティサービスの拡充や多様なエネルギーの供給などが求められています。

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、今般の新業態を含め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。今般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

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



2025年4月より「スーパーGTプラス(仮称)」を放映

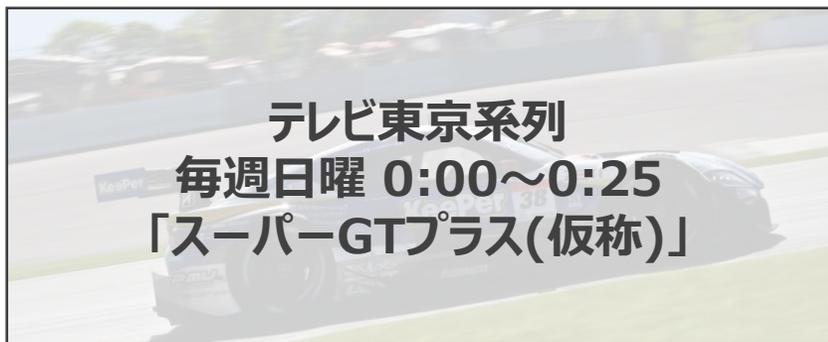
番組制作費等(広告宣伝費)に約3.6億円を見込む
(うち2025年6月期計上分は約1億円)

T
V
C
M



幅広い顧客への訴求を狙ったTVCMから
車好きに喜ばれるTV番組の放映に移行

T
V
番
組



キーパーLABO 予約簡略アプリの導入

タップ数が減って、
予約がとってもラクに。

Keeper LABO

予約簡略アプリ



(今までは35~40タップ)

アプリを使えば、9タップで予約完了



補足資料

全社

通期業績予想進捗 **49.4%**



売上総利益



売上総利益率 54.6%

通期業績予想進捗 **57.6%**



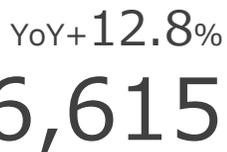
純利益



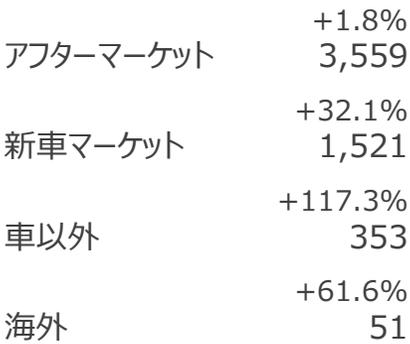
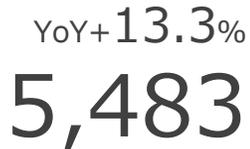
営業利益率 33.3%

セグメント

LABO



製品



単位：百万円

LABO



営業利益率 25.4%

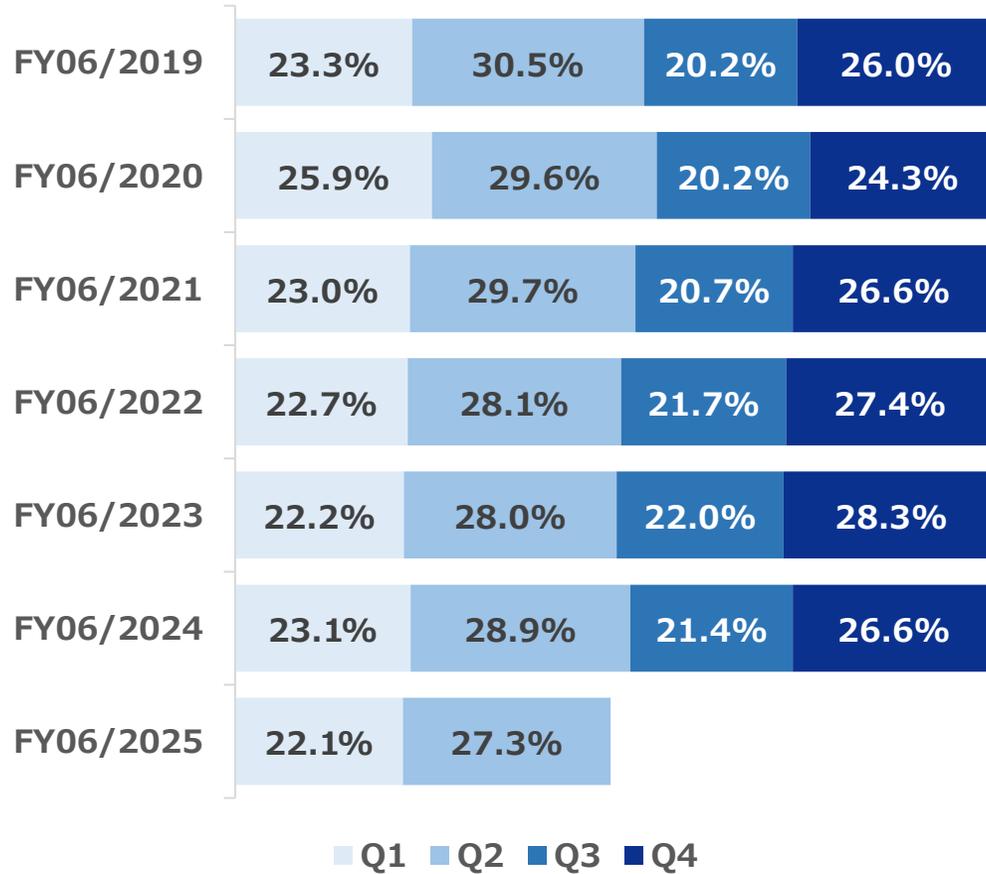
製品



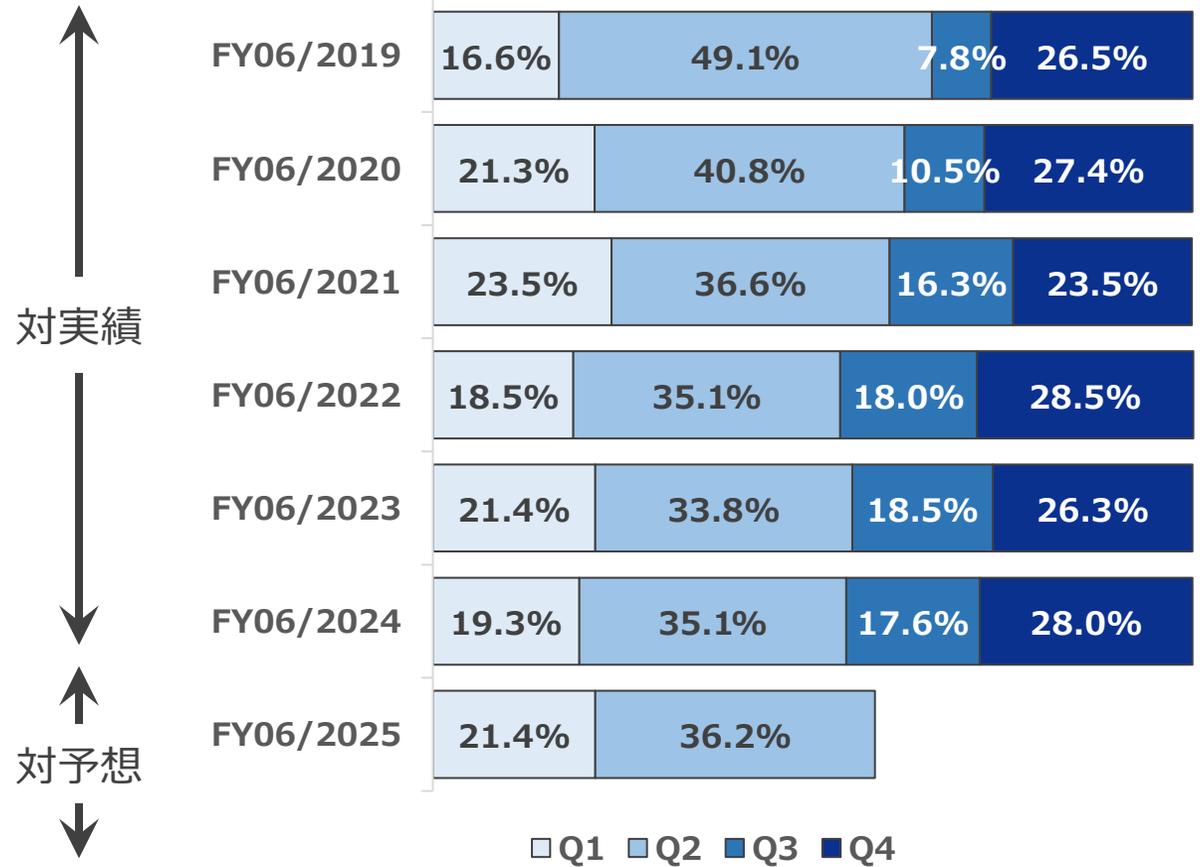
営業利益率 42.9%

全セグメント増収増益

売上高—構成比

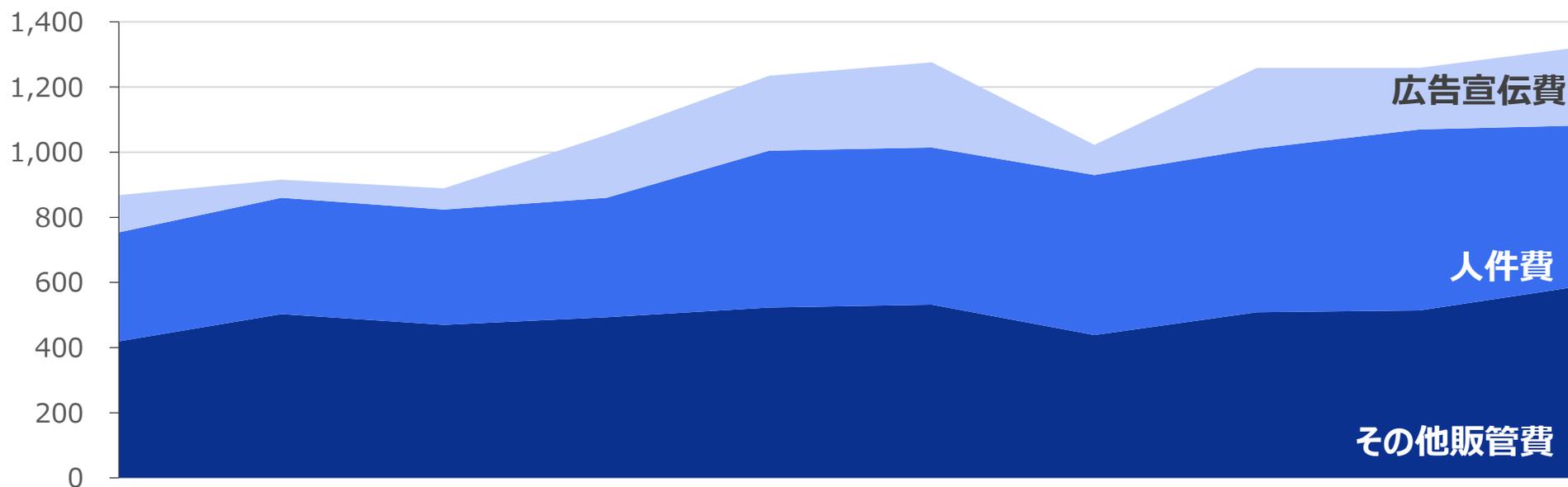


営業利益—構成比



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
広告宣伝費	114	55	65	193	230	262	92	248	189	241
前年増減比	—	—	—	—	+101.8%	+376.4%	+41.5%	+28.5%	-17.8%	-8.0%
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%
人件費	335	357	354	367	482	483	491	503	556	493
前年増減比	—	—	—	—	+44.1%	+35.0%	+38.7%	+37.0%	+15.3%	+2.1%
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%
その他販管費	419	503	470	493	523	531	439	508	514	589
前年増減比	—	—	—	—	+24.7%	+5.7%	-6.6%	+3.1%	-1.7%	+10.9%
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%
販管費合計	868	915	889	1,053	1,235	1,276	1,022	1,259	1,259	1,323
前年増減比	—	—	—	—	+42.3%	+39.5%	+15.0%	+19.6%	+1.9%	+3.7%
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%

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	
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
	増減額	541	535	676	803	2,555	527	737	678	742	2,683	975	1,161	611	784	3,531	649	746
	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%
	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
	増減額	86	422	276	520	1,305	372	328	241	208	1,148	7	296	53	269	626	320	390
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%	
	OPM	24.4%	37.6%	24.9%	31.3%	30.1%	30.9%	38.6%	26.9%	30.7%	32.1%	24.6%	36.1%	24.3%	31.3%	29.7%	27.6%	37.9%
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
	増減額	141	50	220	203	614	46	302	257	342	947	548	569	441	450	2,008	306	336
	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%
	営業利益	429	709	400	580	2,118	572	929	557	774	2,833	764	1,181	791	1,090	3,828	960	1,389
	増減額	16	70	96	197	379	-	-	-	-	-	193	253	234	316	996	196	207
前年比	3.9%	11.0%	31.6%	51.4%	21.8%	-	-	-	-	-	33.7%	27.2%	42.0%	40.8%	35.1%	25.6%	17.6%	
	OPM	27.9%	38.6%	29.4%	34.1%	32.9%	36.1%	43.4%	34.4%	37.8%	38.3%	35.8%	43.6%	38.4%	43.6%	40.7%	39.3%	45.7%
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
	増減額	401	486	455	601	1,943	480	436	421	399	1,736	426	592	169	333	1,522	342	410
	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%
	営業利益	368	809	378	633	2,189	598	916	462	665	2,641	412	962	281	617	2,272	536	1,145
	増減額	70	352	180	306	908	-	-	-	-	-	-186	46	-181	-548	-369	124	183
前年比	23.5%	76.7%	90.3%	93.4%	70.7%	-	-	-	-	-	-31.1%	5.0%	-39.1%	-7.2%	-13.9%	30.1%	19.0%	
	OPM	21.4%	36.8%	21.5%	28.3%	27.6%	27.1%	34.6%	21.2%	25.2%	27.3%	15.6%	29.7%	11.9%	20.7%	20.3%	18.0%	31.4%
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%
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%

*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