

# 2023年6月期 Q3 決算説明補足資料



(東証プライム 6036 JT)

2023年5月10日

# 目次

- 1.業績ハイライト
- 2.2023年6月期 Q3（23年1月-23年3月）実績
- 3.販管費内訳
- 4.LABO新店舗、改装
- 5.トピック

# 1. 業績ハイライト

## Q3（23年1月-23年3月）

**売上37.96億円（+21.7%YOY）、OP10.19億円（+31.1%YOY）**

- 1-3月にオープン予定の店舗が、4-6月に延びたことによる売上影響、また前年3月に値上げ前の駆け込み需要があった影響を今年3月予算に織り込み切れしていなかったことから、Q3としては社内計画に対してやや弱い着地。
- 3月30日にLABO直営の四日市南店がオープン。
- 3月31日よりホンダアクセスにおいて、Keeperコーティングが純正品として取り扱いが開始された。

## 通期会社計画（22年7月-23年6月）

**売上172.37億円（+20.1%YOY）、OP54.63億円（+26.3%YOY）**

- Q3累計で売上71.7%、OP73.9%の進捗。Q4はQ2に次ぐ需要期であり、新店舗に関わる一時的なコスト、TVCM費用を考慮しても計画通りに着地する見通し。
- 4月実績は1月の弱さを十分に補える進捗でスタート。
- 新店：5月に2店舗、6月に7店舗オープン予定。通期12店舗の計画に対し、想定通りの着地となる見通し。
- 来期以降の成長に向けた新規出店投資、人的投資、認知投資、新製品投資を引き続き継続する。

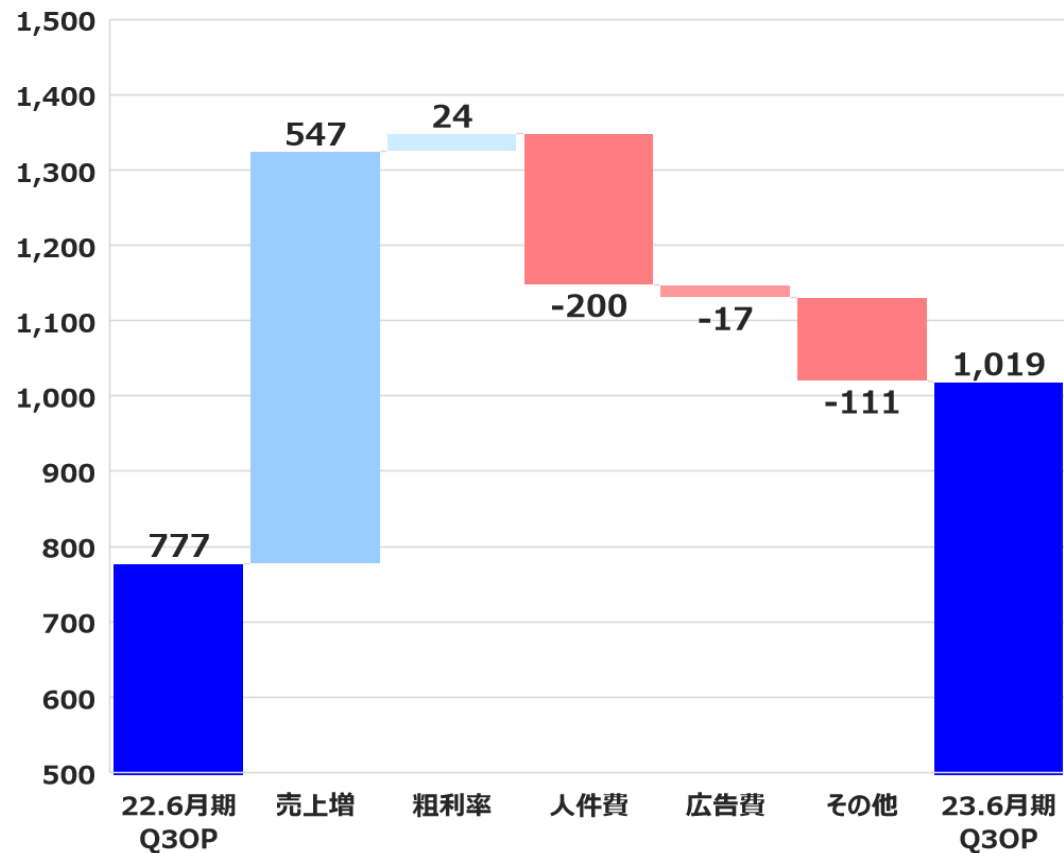
## 2. 2023年6月期 Q3（23年1月-23年3月）実績 損益計算書

(単位：百万円)	22.6月期 Q3	23.6月期 Q3	前年比 (%)	23.6月期 Q2	前四半期比 (%)
売上高	3,118	3,796	21.8%	4,778	-20.6%
製品関連	1,359	1,616	18.9%	2,139	-24.5%
LABO運営	1,758	2,179	23.9%	2,640	-17.5%
売上原価	601	708	17.8%	865	-18.2%
売上総利益	2,517	3,088	22.7%	3,913	-21.1%
売上総利益率	80.7%	81.4%	+0.6pt	81.9%	-0.6pt
販管費	1,740	2,068	18.9%	2,068	0.0%
営業利益	778	1,019	31.0%	1,845	-44.8%
営業利益率	25.0%	26.8%	+1.6pt	38.6%	-12.1pt
製品関連	400	544	36.0%	2,139	-74.6%
LABO運営	378	476	25.9%	2,640	-82.0%
経常利益	771	1,010	31.0%	1,862	-45.8%
純利益	520	687	32.1%	1,280	-46.3%
EPS	19.06	25.20	32.2%	46.94	-46.3%

(単位：百万円)	22.6月期 Q3累計	23.6月期 Q3累計	前年比 (%)	通期 会社計画	進捗率
売上高	10,420	12,362	18.6%	17,237	71.7%
製品関連	4,734	5,339	12.8%		
LABO運営	5,685	7,022	23.5%		
売上原価	1,951	2,246	15.1%	3,123	71.9%
売上総利益	8,468	10,115	19.4%	14,114	71.7%
売上総利益率	81.3%	81.8%	+0.5pt	81.9%	
販管費	5,374	6,079	13.1%		
営業利益	3,094	4,035	30.4%	5,463	73.9%
営業利益率	29.7%	32.6%	+2.9pt	31.7%	
製品関連	1,538	2,119	37.8%		
LABO運営	1,556	1,916	23.1%		
経常利益	3,101	4,052	30.7%	5,463	
純利益	2,131	2,774	30.2%	3,805	
EPS	78.14	101.72	30.2%	139.49	72.9%

## 2. 2023年6月期 Q3 (23年1月-23年3月) 実績 営業利益 増減益要因分析

(百万円) (前年比)



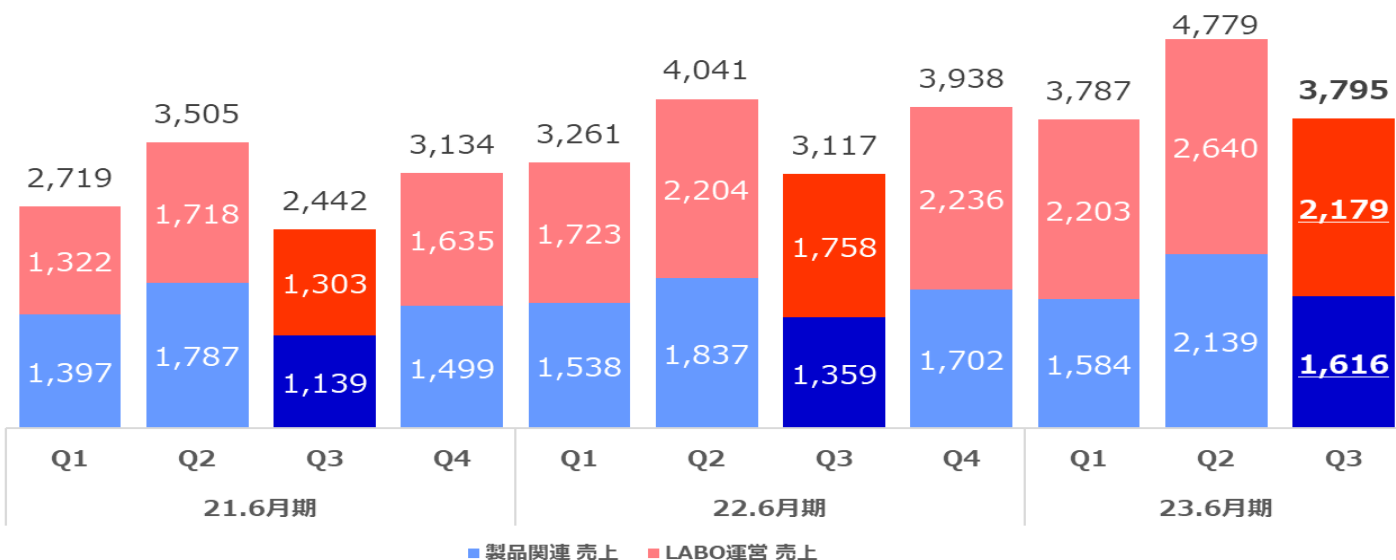
### 売上、粗利率要因：+5.71億円YOY

- 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：+3.37億円YOY

- 人件費増+2億円：新店舗に向けた先行投資。
- 広告費増+0.17億円
- その他増+1.11億円：営業活動再開・強化に伴う費用増加、水道光熱費増加。

## 2. 2023年6月期 Q3 (23年1月-23年3月) 実績 セグメント別推移



### LABO運営 売上 + 24.0%YOY

- ・来店台数 + 12.6%YOY
- ・平均単価 + 10.6%YOY

1月は天候不順、新車納期遅延のため、会社計画に対して弱い立ち上がり。2-3月から新車納車の増加により高価格なコーティングが寄与し始めた。

### OPM: +0.3pt改善

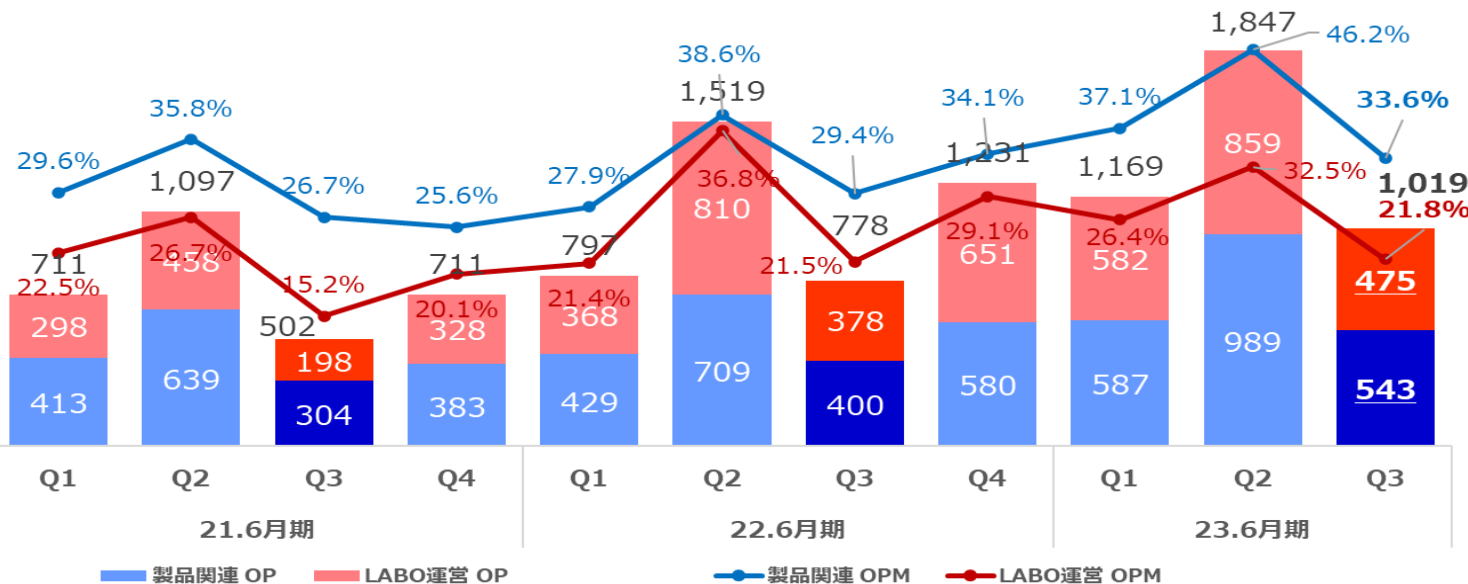
- 人時生産性が改善。

### 製品関連 売上 + 18.9%YOY

Q2に続き、PRO SHOPではフレッシュキーパー、ディーラーでは新車向けコーティングが増加。

### OPM: +4.2pt改善

- 半導体不足緩和により、比較的粗利率の低い洗車機の出荷再開。
- 高価格帯のコーティングの増加により利益率改善。



## 4. LABO新店舗、コーティング・ブース増設、洗い場改装

### 新店オープン

オープン済み	3 店舗
23年4~6月	9 店舗
23年7月以降	7 店舗

### 既存店舗改装

改装済み	13 店舗	
ブース増設	11 店舗	34台→71台 (+37台)
洗い場改修	9 店舗	30台

### うち、Q3中に改装済み

ブース増設	2 店舗	9台→15台 (+6台)
洗い場改修	1 店舗	4台分

### 改装中

ブース増設	10 店舗	40台→77台 (+37台)
洗い場改修	9 店舗	28台

### うち、Q3中に改装追加

ブース増設	5 店舗	23台→40台 (+17台)
洗い場改修	5 店舗	16台分

この他、女子更衣室の拡充など、スタッフの働きやすさを向上させる改装も随時行っている。

9月以降の予定については、オープン予定月が決定次第、本決算時にアップデートする。

### 新店オープン済み

店舗名	所在地	オープン日
新座店	埼玉県新座市	2022年11月2日
小倉南店	福岡県北九州市	2022年11月26日
四日市南店	三重県四日市市	2023年3月30日

### 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

### 新店オープン予定

店舗名 (仮称)	所在地	オープン予定月
有明店	東京都江東区	2023年5月
松山インター店	愛媛県松山市	2023年5月
武蔵村山店	東京都武蔵村山市	2023年6月
各務原店	岐阜県各務原市	2023年6月
秋田店	秋田県秋田市	2023年6月
大宮東店	埼玉県さいたま市	2023年6月
伊勢崎店	群馬県伊勢崎市	2023年6月
福生店	東京都福生市	2023年6月
用賀店	東京都世田谷区	2023年6月

府中店	東京都府中市	2023年8月
大阪平野店	大阪府大阪市	2023年8月
越谷店	埼玉県越谷市	2023年8月
西春店	愛知県北名古屋市	2023年8月
宇都宮店	栃木県宇都宮市	2023年9月
上尾店	埼玉県上尾市	2023年9月
福岡早良店	福岡県福岡市	2023年9月



## 4. LABO新店舗開発を取り巻く環境

今期12店舗の新店オープンを計画しており、計画通りの着地となる見通し。

店舗開発における厳しい環境は徐々に緩和しているものの、引き続き余談が許さない状況が続く。

- ① 新型コロナによるサプライチェーンの混乱から、資材の納期遅れ  
⇒徐々に改善
- ② 資材費、工事費高騰のため、これまで以上に業者の相見積もりを多く取ったため、発注先選定に時間を要した  
⇒徐々に改善
- ③ 既存店の改装を同時に行っているため、建設業者のリソース不足  
⇒引き続き課題として残る
- ④ 建設業者のリソース不足対策、また進出エリアの拡大にむけた、新規取引先（建設業者）との関係構築に時間  
⇒実績を積みながら徐々に改善する見通し
- ⑤ 役所での許認可に時間  
⇒徐々に改善

**今期12店舗だけでなく、来期15店舗を確実に達成するため、課題を一つ一つ改善していく。**



# 5. トピック

## フレッシュキーパーの本格プロモーション開始（23年4月～）

### フレッシュキーパー「勝手にキレイ」プロモーション進行中!!

TVCM中継、YouTubeやInstagramなどを活用し、フレッシュキーパー「勝手にキレイ」プロモーション進行中!フレッシュキーパー特設Webサイトもオープンし、キャンペーンなども実施しながら、フレッシュキーパーとキーパーショップ、キーパー加工工場を盛り上げていきます!

4月～12月(10月～12月は新CM)

#### TVCM

全国ネット3番組でCM放映! 10月からは大物タレントを起用した新CMを3番組の他、各番組でも随時指定放映予定!

4月から9月までの6か月間、全国ネットの人気3番組でCMを放映中! 10月からは大物タレントを起用した新CMを放映予定!3番組だけでなく、番組に関連なく随時指定で放送できるスポットCMも実施します!



すべてのメディアから特設Webサイトへ誘導します。

4月1日公開!

#### 特設Webサイト(ランディングページ)

女性にも親しみやすいイラストを使った特設サイトを開設!

フレッシュキーパーの特設Webサイト(ランディングページ)を制作し、お客様の声や商品紹介、情報、CMやYouTube動画へのリンクを掲載します。女性にも興味関心を持っていただけるようイラストを用いた親しみやすいデザイン、各メディアからこの特設Webサイトへ誘導し、集客を行います。

6月～

#### キャンペーン

##### フレッシュキーパー体験プレゼント企画

一般ユーザーやインフルエンサーを募集し、フレッシュキーパーを体験してもらい、体験後や感想をSNSなどに投稿してもらいます。募集は雑誌広告やTV番組内などで行います。



4月1日～

#### Web広告

検索結果画面上に掲載されるテキスト広告+様々なWebサイトにバナー広告  
Instagram、Twitter、FacebookやWebなどバナー広告を掲載します。また検索結果画面上に掲載されるテキスト広告(リスティング広告)も実施します。



6月7日(7月号)発行

#### 雑誌広告

女性誌「LEE」7月号(6月7日発行)に広告掲載



30～40代を中心に、ファッション・ビューティ・インテリア・料理のほか、ヘルス・マネーなど、暮らしを楽しむ女性をターゲットにした「LEE」に雑誌広告を掲載します。

5月より順次

#### YouTuber・インフルエンサー

●タレントYouTuber  
若いママに人気の有名人女性タレントYouTuberのチャンネルにてフレッシュキーパーの紹介とキャンペーン告知の動画を配信します。  
●一般インフルエンサー  
若い女性やママから支持を得ているライフスタイル系Instagramやフレッシュキーパーの紹介とキャンペーン告知の動画を配信します。  
●マイクロインフルエンサー  
SNSにおいて特定のジャンルに特化して発信をするインフルエンサーの一種であり、1万人～10万人のフォロワー数を誇るインフルエンサーにフレッシュキーパーを施工していただき、投稿してもらいます。

4月より随時

PR

キャンペーンのプレスリリース、TV番組内でのキャンペーン告知など、各販路を広くアピールします。

23年4月3日からTVCMの放映が開始され、CMをご覧になって来店されたお客様がPRO SHOP、LABOにおいて増えております。

TVCMだけでなく、さまざまなプロモーションを矢継ぎ早に打つことで、コーティングになじみのなかったお客様層へのアプローチを引き続き強化してまいります。

TVCMをまだご覧になられていない方は、こちらからどうぞ。

<https://youtu.be/PVItVk2qOh8>



## 5. トピック

四日市南店（3月30日オープン）と有明店（5月13日オープン予定）

どちらもカーディーラーと同じ敷地内、もしくは建物内に出店したことが最大の特徴です。

LABOに来店されたお客様が、販売店のショールーム、ゲストルームを利用でき、新型車両の試乗など、自動車販売店併設ならではのサービスを提供できる取り組みとなります。

今後とも販売店とのWin-Winな関係を構築してまいります。

LABO初

### 四日市南店

「ネットトヨタ」の新車販売店と同じ敷地内に出店



### 有明店

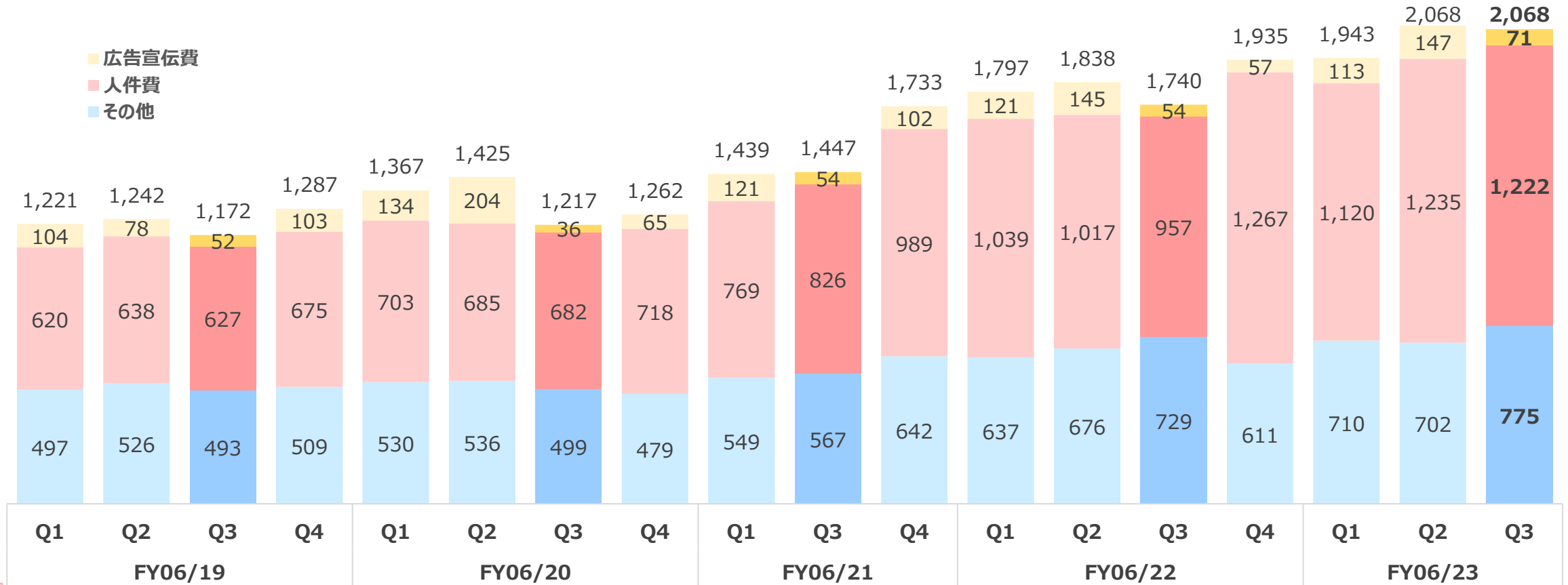
「トヨタ」と「レクサス」の併設店舗の建物内に出店



LABO初

# 補足資料

# 販管費の内訳



	19.6月期				20.6月期				21.6月期				22.6月期				23.6月期		
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3
広告宣伝費	104	78	52	103	134	204	36	65	121	114	54	102	121	145	54	57	113	147	71
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%
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
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%
その他	497	526	493	509	530	536	499	479	549	610	567	642	637	676	664	682	710	702	775
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%
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

# 2023年6月期 Q3 (23年1月-23年3月) 実績

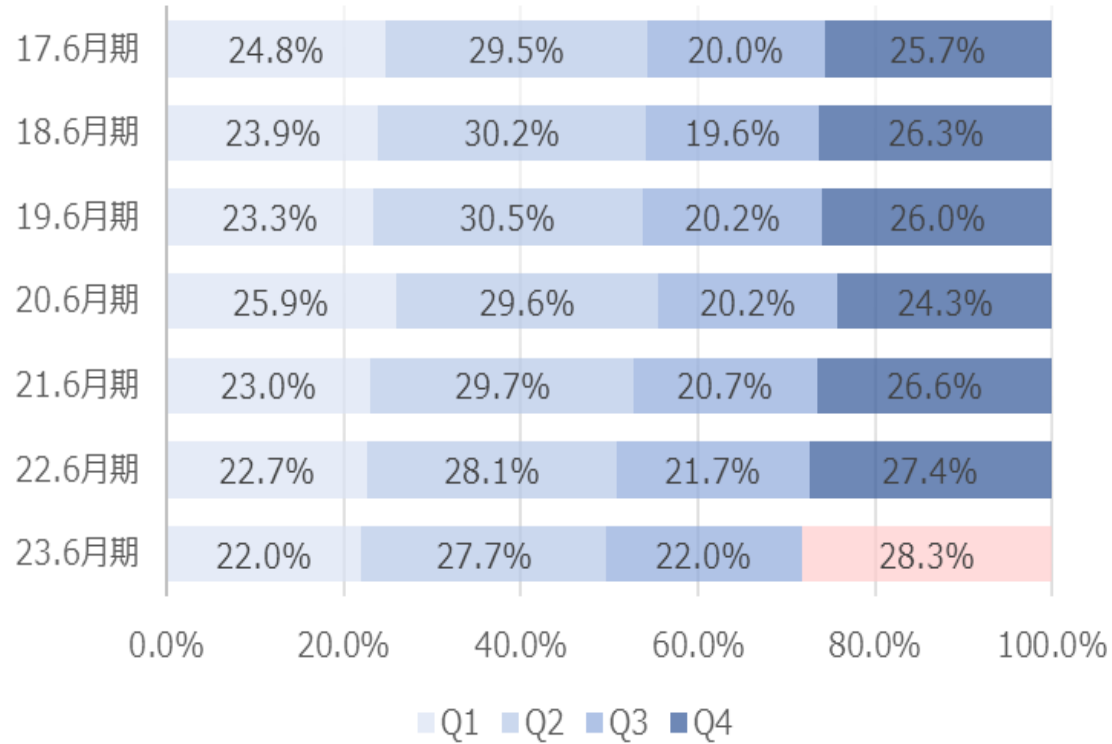
## セグメント別推移

		FY06/21				FY06/22				FY06/23		
		Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3
全社	売上	2,719	3,505	2,442	3,134	3,261	4,041	3,117	3,938	3,787	4,779	3,795
	増減額	465	928	685	1,024	542	536	675	804	526	738	678
	前年比 (%)	20.6%	36.0%	39.0%	48.5%	19.9%	15.3%	27.6%	25.7%	16.1%	18.3%	21.8%
	OP	711	1,097	502	711	797	1,519	778	1,231	1,169	1,847	1,019
	増減額	420	548	350	337	86	422	276	520	372	328	241
	前年比 (%)	1440.0%	98.3%	2444.4%	89.8%	12.1%	38.5%	55.0%	73.1%	46.7%	21.6%	31.0%
	<b>OPM</b>	<b>26.1%</b>	<b>31.3%</b>	<b>20.6%</b>	<b>22.7%</b>	<b>24.4%</b>	<b>37.6%</b>	<b>25.0%</b>	<b>31.3%</b>	<b>30.9%</b>	<b>38.6%</b>	<b>26.9%</b>
LABO運営	売上	1,322	1,718	1,303	1,635	1,723	2,204	1,758	2,236	2,203	2,640	2,179
	増減額	342	546	398	640	401	486	455	601	480	436	421
	前年比 (%)	34.9%	46.6%	44.0%	64.3%	30.3%	28.3%	34.9%	36.8%	27.9%	19.8%	23.9%
	OP	298	458	198	328	368	810	378	651	582	859	475
	増減額	244	234	199	232	70	352	180	323	214	49	97
	前年比 (%)	451.9%	104.5%	-	241.7%	23.5%	76.9%	90.9%	98.5%	58.2%	6.0%	25.7%
	<b>OPM</b>	<b>22.5%</b>	<b>26.7%</b>	<b>15.2%</b>	<b>20.1%</b>	<b>21.4%</b>	<b>36.8%</b>	<b>21.5%</b>	<b>29.1%</b>	<b>26.4%</b>	<b>32.5%</b>	<b>21.8%</b>
来店台数	前年比 (%)	10.6%	28.1%	25.8%	53.0%	25.5%	23.5%	27.4%	19.3%	13.7%	9.5%	12.6%
平均単価	前年比 (%)	25.5%	16.3%	15.7%	8.3%	5.1%	4.8%	7.3%	15.3%	12.8%	9.9%	10.6%
製品関連	売上	1,397	1,787	1,139	1,499	1,538	1,837	1,359	1,702	1,584	2,139	1,616
	増減額	123	383	287	382	141	50	220	203	46	302	257
	前年比 (%)	9.7%	27.3%	33.7%	34.2%	10.1%	2.8%	19.3%	13.5%	3.0%	16.4%	18.9%
	OP	413	639	304	383	429	709	400	580	587	989	543
	増減額	176	305	160	105	16	70	96	197	158	280	143
	前年比 (%)	74.3%	91.3%	111.1%	37.8%	3.9%	11.0%	31.6%	51.4%	36.8%	39.5%	35.8%
	<b>OPM</b>	<b>29.6%</b>	<b>35.8%</b>	<b>26.7%</b>	<b>25.6%</b>	<b>27.9%</b>	<b>38.6%</b>	<b>29.4%</b>	<b>34.1%</b>	<b>37.1%</b>	<b>46.2%</b>	<b>33.6%</b>

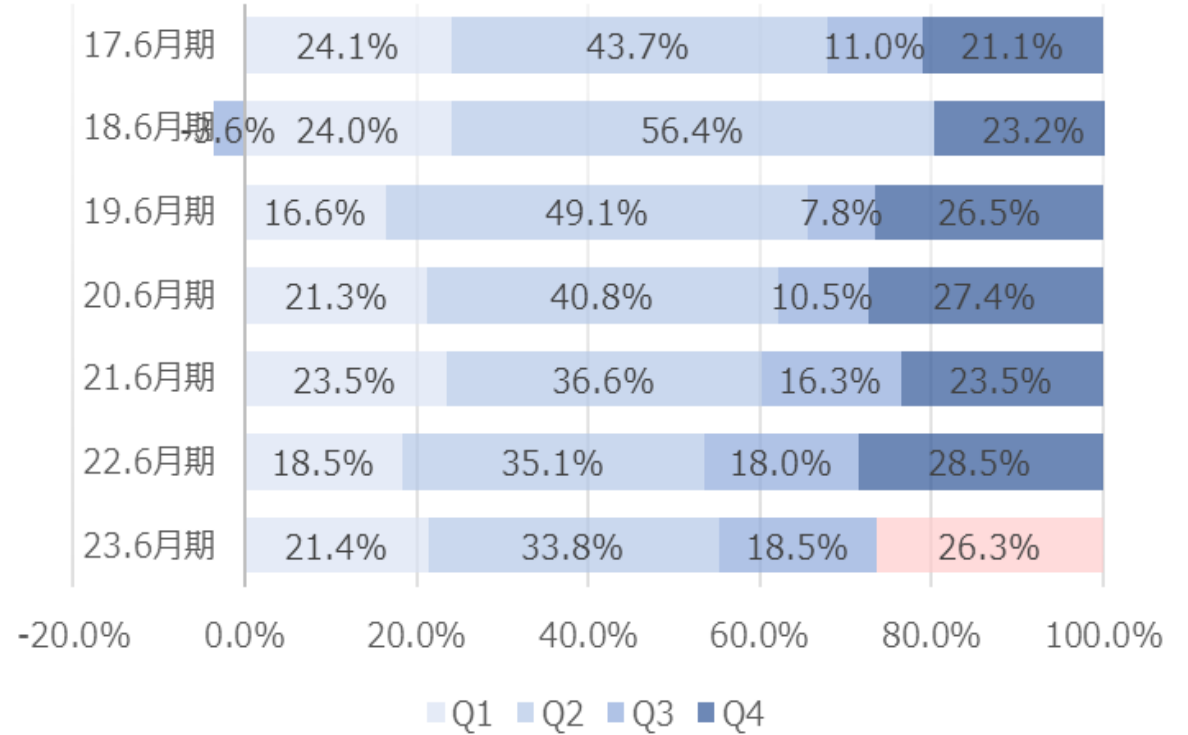


# 通期実績・計画に対する四半期構成比

## 売上



## 営業利益



## 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: 0562-45-5258  
Email: [ir@itacgiken.co.jp](mailto:ir@itacgiken.co.jp)