

2024年6月期 Q3 決算説明資料



(東証プライム・名証プレミア 6036 JT)

2024年5月10日

Agenda

■ 業績について

- ・四半期推移および9か月実績

■ キーパー製品等関連事業

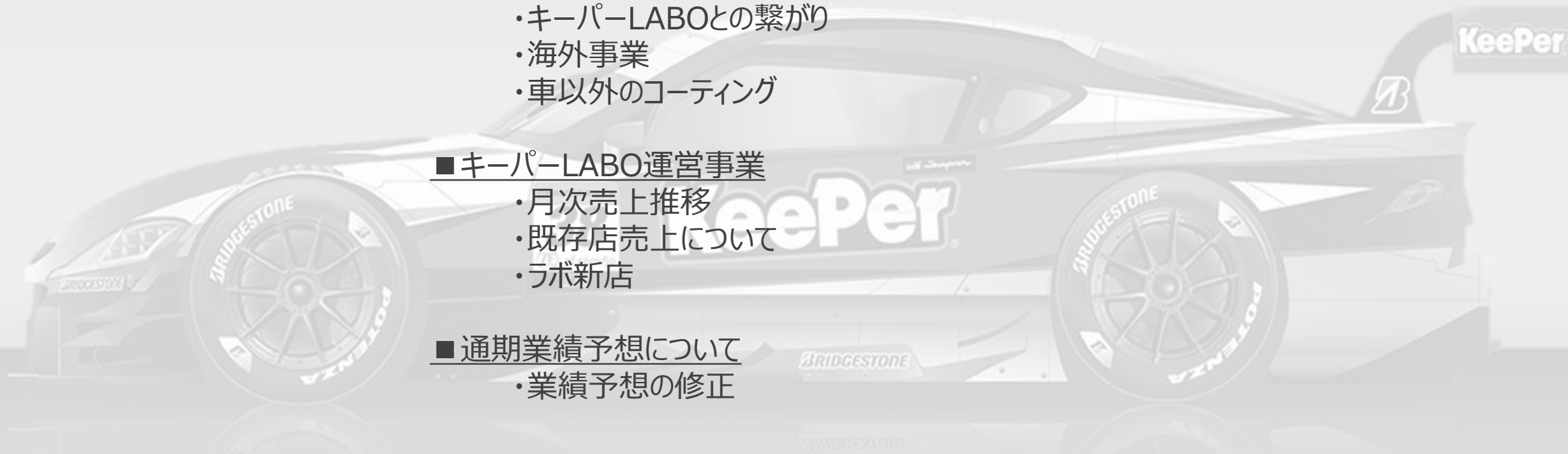
- ・サブセグメント内訳
- ・新車マーケット
- ・キーパーLABOとの繋がり
- ・海外事業
- ・車以外のコーティング

■ キーパーLABO運営事業

- ・月次売上推移
- ・既存店売上について
- ・ラボ新店

■ 通期業績予想について

- ・業績予想の修正



Q3
累計

売上高 15,109 百万円 +22.2% YoY
営業利益 4,392 百万円 +8.8% YoY

単位：百万円	Q1 7-9月		Q2 10-12月		Q3 1-3月	
	実績	YoY	実績	YoY	実績	YoY
売上高	4,762	+25.7%	5,940	+24.3%	4,406	+16.1%
製品等関連事業 (うち内部取引)	2,132 (357)	+34.6%	2,707 (472)	+26.6%	2,057 (280)	+27.3%
LABO運営事業	2,629	+19.3%	3,232	+22.5%	2,349	+7.8%
売上総利益	3,879	+24.6%	4,879	+24.3%	3,547	+14.9%
販管費	2,703	+39.1%	2,735	+32.3%	2,475	+19.7%
営業利益	1,176	+0.5%	2,143	+16.1%	1,072	+5.2%
製品等関連事業 (うち内部取引)	714 (271)	+22.7%	1,202 (336)	+21.0%	795 (196)	+46.3%
LABO運営事業	462	-21.3%	941	+10.4%	276	-41.8%
経常利益	1,181	+0.1%	2,143	+15.1%	1,067	+5.7%

Q3累計 7-3月		
実績	YoY	修正後 進捗率
15,109	+22.2%	73.7%
6,897 (1,110)	+29.2%	73.7%
8,211	+16.9%	73.7%
12,307	+21.7%	—
7,914	+30.2%	—
4,392	+8.8%	72.0%
2,712 (803)	+28.0%	—
1,680	-12.3%	—
4,391	+8.4%	71.9%

KeePer製品等関連事業 セグメント (B-to-B)



製品等関連事業は大幅増収増益

特に、新車マーケットは+86.3% YoYと大きく飛躍し、製品等関連事業の売上の1/4を占める

単位：百万円	2023年6月期 Q3累計 (7-3月)		2024年6月期 Q3累計 (7-3月)		
	実績	構成比	実績	構成比	YoY
製品等関連事業	5,339	-	6,897	-	+29.2%
アフターマーケット	4,154	77.8%	4,796	69.5%	+15.5%
新車マーケット	932	17.5%	1,737	25.2%	+86.3%
海外事業	26	0.5%	42	0.6%	+59.0%
車以外の事業	227	4.2%	322	4.7%	+42.6%

Q3累計-新車マーケット売上 **1,737** 百万円 **+86.3%** YoY

HONDA



2023年3月から純正採用されたホンダの施工台数増が新車マーケットの売上を大きく牽引する。
新車以外に、既販車のコーティングにも拡大採用。

MITSUBISHI



2023年7月に純正採用された三菱も好調で、KeepPerコーティングの高い性能・認知度によりコーティングの付帯率が向上している。
新車以外に、既販車のコーティングにも拡大採用。

TOYOTA



トヨタモビリティパーツの純正採用から2年半が経過し、今期に入って施工台数の伸びが加速し始めた。トヨタ全体の台数と比較するとまだ割合は少ないので、伸びしろは十分にある。
新車販売店とキーパーラボ店舗の繋がりが広まりつつある。

SUBARU



スバルは純正採用から3年半が経過し、堅調な推移を見せている。
引き続き新車販売店のコーティング収益向上に注力すると共に新たなコーティング導入活動を進める。

トヨタとレクサスのディーラー敷地内にある「KeepPer LABO有明店」は、2023年5月にSHOP-IN-SHOP形式でオープンし、ディーラーへの集客としての役割を果たしている。

また、トヨタディーラー内においてもキーパーコーティングの導入が進んでいる状況で、ディーラー敷地内におけるKeepPer LABO店舗の需要が高まり、進行中の案件が増加。

» SHOP-IN-SHOPの出店形態でのキーパーラボ

有明店: 2023年5月13日オープン



岸和田北店: 2024年5月22日オープン



大分県へ初出店: 2024年11月予定



SG KeePer Pte. Ltd.

2024年2月にシンガポールの現地法人であるSG KeePer社を設立し、Keeper LABO Singaporeを2024年7月に出店予定

代表者	KeePer技研 代表取締役社長 賀来聡介
事業内容	シンガポールでのキーパーLABO運営事業、キーパー製品等関連事業
資本金	1.2 百万シンガポールドル
出資比率	KeePer技研51%、木村俊哉30% Tokyo Century Leasing (Singapore) Pte. Ltd. 19%

▼ KeePer LABO Singaporeイメージパース



「車以外のコーティング」のラインアップ多様化や、全国の小売店で販売がスタートしたことで、徐々に売上へ貢献車への実用品のKeeperに加えて、日用品としてのKeeperのブランディングも確立する

DIY商品

メーカーとコラボして、DIY商品を企画している。全国のドラッグストアや、ホームセンター、総合スーパー、専門店などで順次販売を開始。DIY商品としては高単価のラインアップとなる。



業販商品

ハウスクリーニングサービスを提供している企業が、キーパーコーティングを自社の公式サービスとして導入する流れが強まっている。その他に船舶やスマホキーパーなども取扱企業が増加している。

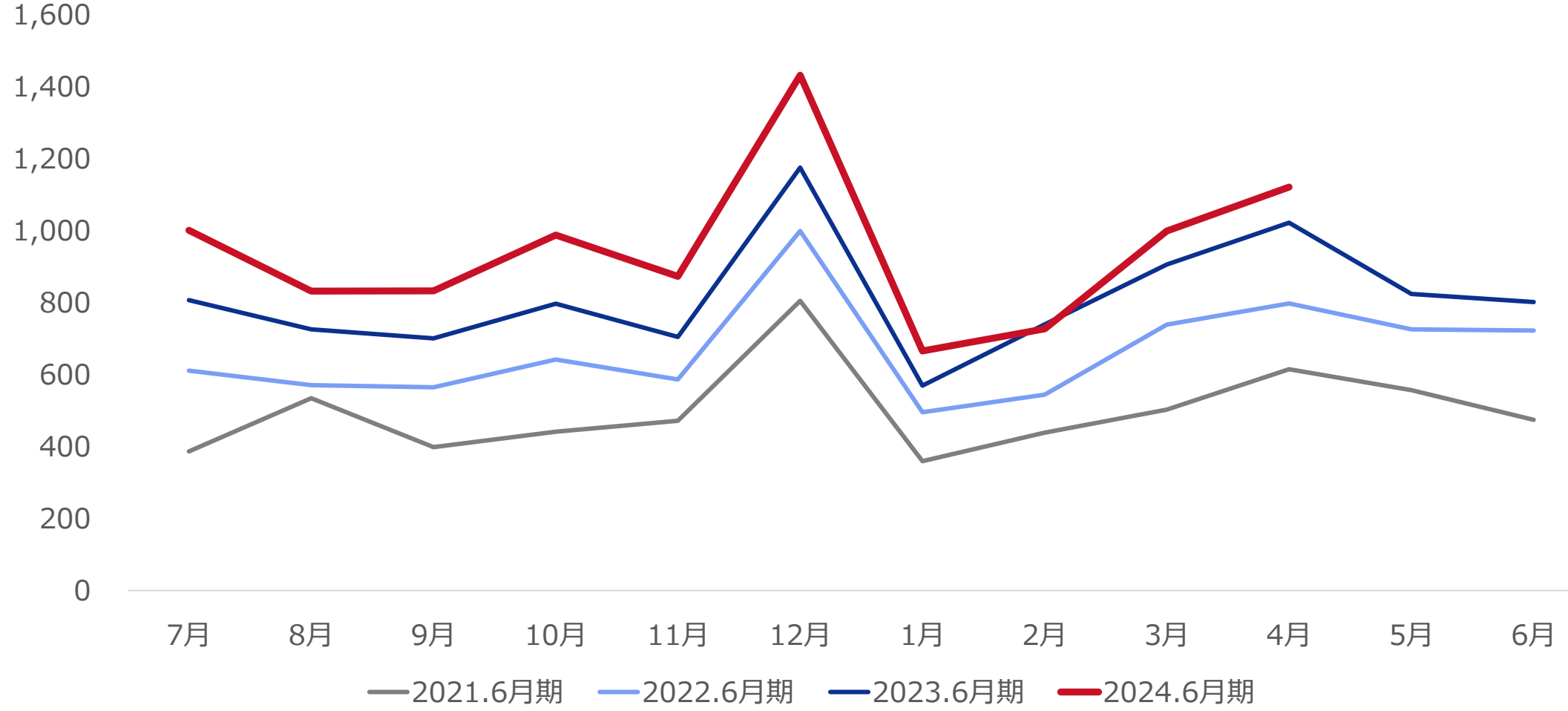


KeepPer LABO運営事業 セグメント (B-to-C)

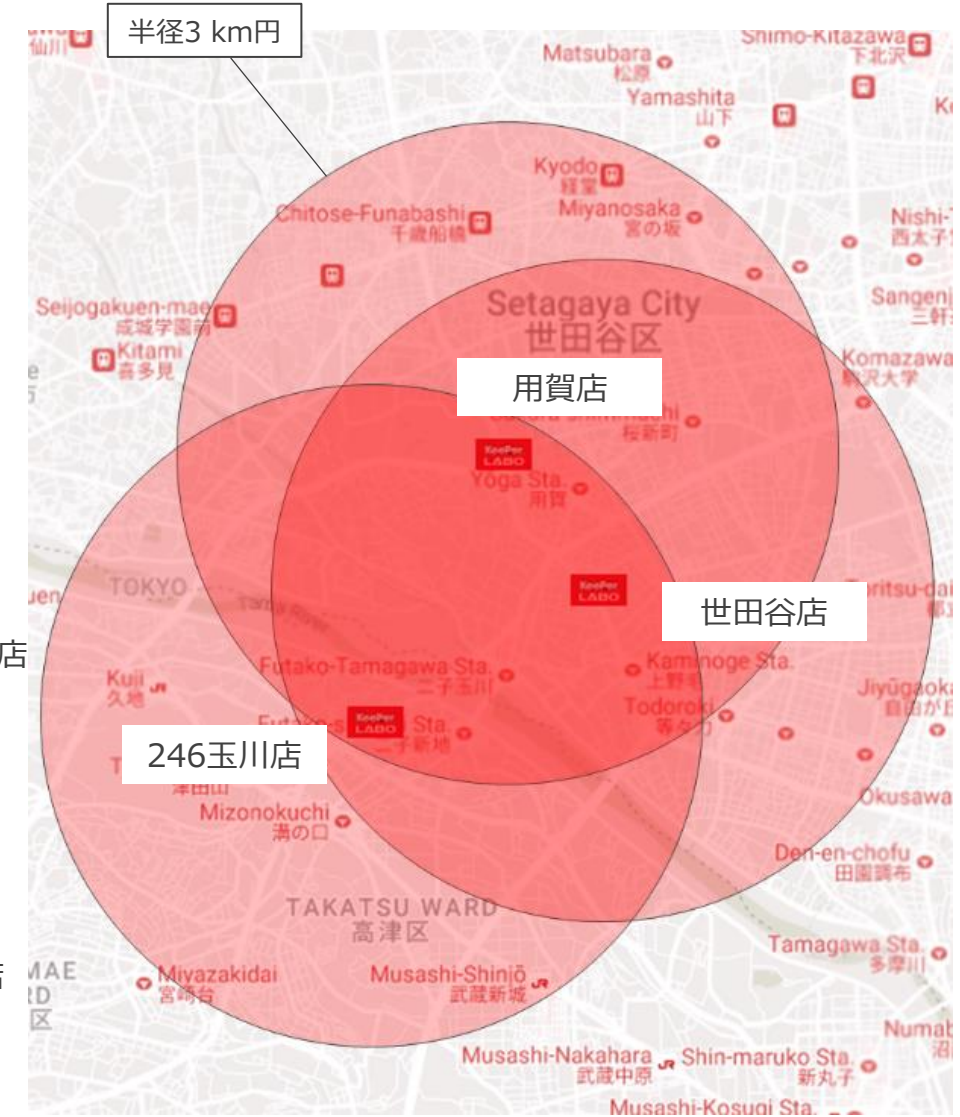
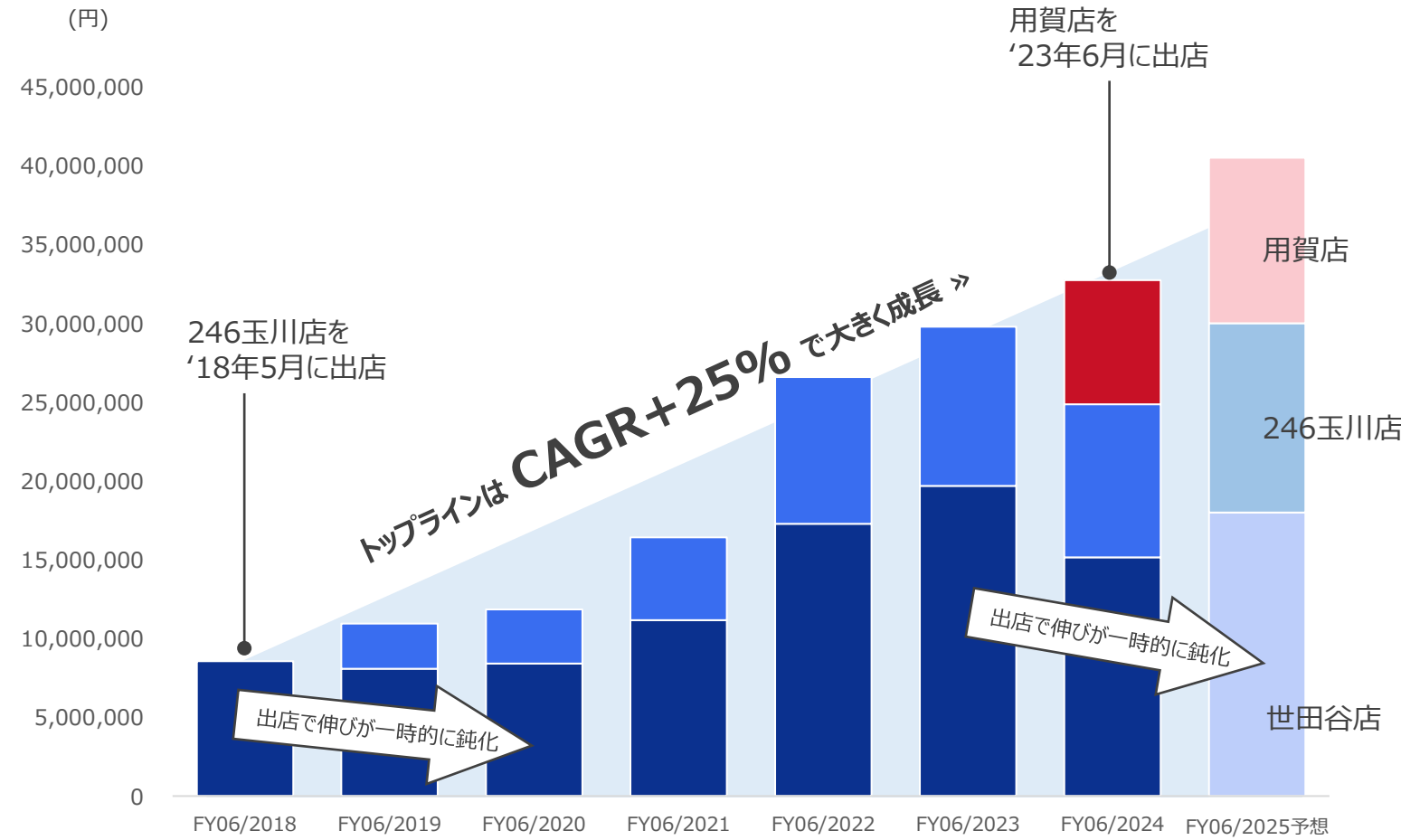


LABO運営事業の月次売上推移

単位：百万円



世田谷・246玉川・用賀店の1か月平均売上*

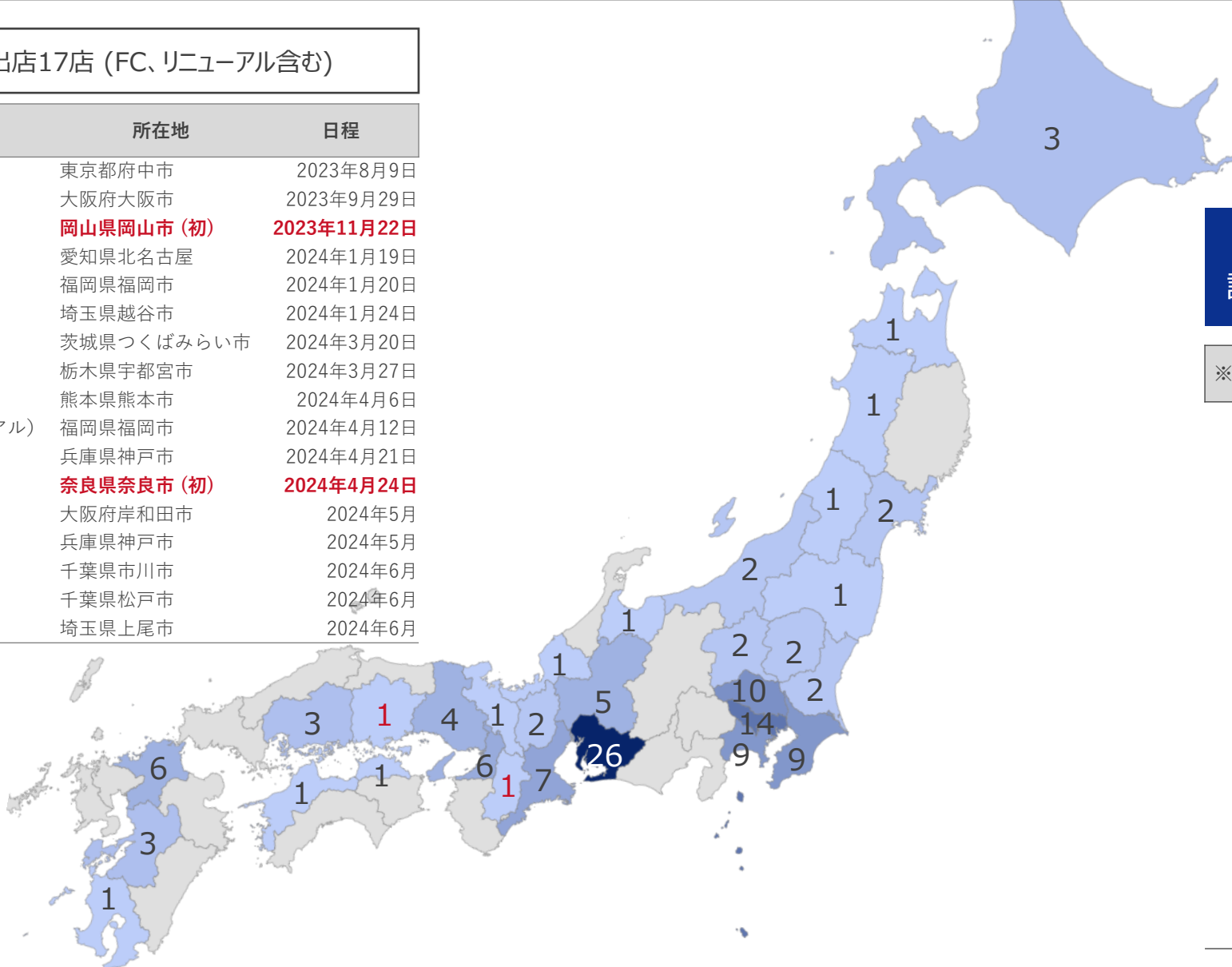


*今期が2023年7月から2024年3月の9か月分の実績なので、過去の事業年度も同期間の9か月分の実績で平均を算出している

全129店舗分布（直営116店舗+FC13店舗） ※2024年5月10日時点

今期の新規出店17店（FC、リニューアル含む）

店舗名	所在地	日程
府中店	東京都府中市	2023年8月9日
平野店	大阪府大阪市	2023年9月29日
岡山店	岡山県岡山市（初）	2023年11月22日
西春店	愛知県北名古屋	2024年1月19日
福岡早良店	福岡県福岡市	2024年1月20日
越谷店	埼玉県越谷市	2024年1月24日
谷和原インター店	茨城県つくばみらい市	2024年3月20日
宇都宮店	栃木県宇都宮市	2024年3月27日
熊本長嶺店（*FC）	熊本県熊本市	2024年4月6日
福岡春日店（**リニューアル）	福岡県福岡市	2024年4月12日
神戸玉津店	兵庫県神戸市	2024年4月21日
奈良大安寺店	奈良県奈良市（初）	2024年4月24日
岸和田店	大阪府岸和田市	2024年5月
神戸北店	兵庫県神戸市	2024年5月
市川店	千葉県市川市	2024年6月
松戸八柱店	千葉県松戸市	2024年6月
上尾店	埼玉県上尾市	2024年6月



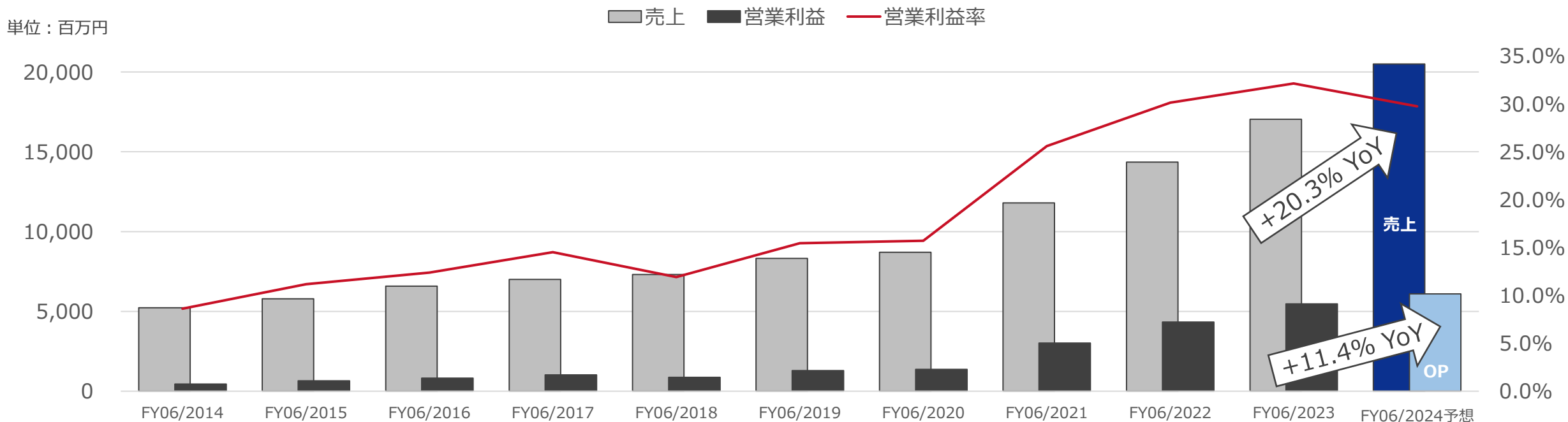
中計で掲げた来期新店30店
計画のうち、既に18店舗が出店予定

※順不同	出店予定地
1	広島県広島市
2	大阪府堺市
3	愛知県豊田市
4	東京都品川区
5	愛知県名古屋市
6	石川県金沢市（初）
7	北海道札幌市
8	栃木県佐野市
9	神奈川県横浜市
10	東京都北区
11	兵庫県芦屋市
12	奈良県香芝市
13	岐阜県大垣市
14	愛知県名古屋市
15	愛知県岡崎市
16	大分県大分市（初）
17	長野県松本市（初）
18	三重県伊勢市

**通期売上205億円 + 20.3%YoY
営業利益61億円 + 11.4%YoYに
業績予想を修正。
ただし、期末配当は期初予想の50円か
ら下げず、上場来9期連続増配を継続。
配当性向は32.84%となる見込み。**

(百万円)	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	EPS
前回発表予想(A)	21,137	6,602	6,602	4,595	168.44円
今回修正予想(B)	20,500	6,100	6,100	4,200	153.92円
増減額(B-A)	-637	-502	-502	-395	-14.52円
増減率(%)	-3.1%	-7.7%	-7.7%	-8.6%	-8.7%
(参考)前期業績	17,042	5,475	5,470	3,957	145.6円

売上・営業利益の推移と修正後業績予想



補足資料



売上

LABO運営事業

製品等関連事業

2,349 百万円 (+7.8% YoY)

- ✓来店台数 - 4.0% YoY
- ✓平均単価 +12.3% YoY
- ✓5店舗を新たにオープン

2,057 百万円 (+27.3% YoY)

- ✓アフターマーケットは引き続き前年比+8%の堅調な伸び。
- ✓新車マーケットにおいては、純正採用店舗の増加や、既に導入済みメーカーによる純正ラインナップ追加により、同+77%の好調な伸びを見せた。
- ✓車以外のコーティングはスマホキーパーやゴルフ向け製品を中心に大きく進展、同+73%。

276 百万円 (-41.8% YoY)

- ✓前年Q3の人件費率(LABO人件費/LABO売上高) 43.4%に対し、今期Q3は51.2%。外部要因による売上の伸び鈍化に対応した人材配置が出来ず、非効率化が生じた。

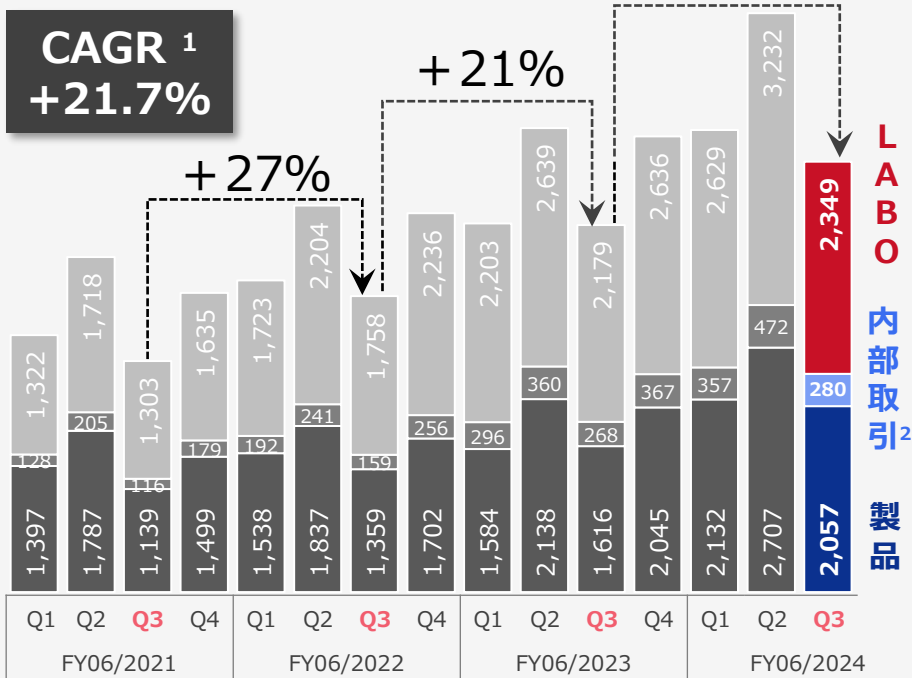
795 百万円 (+46.3% YoY)

- ✓アフターマーケットにおいて、粗利率の低い洗車機やコーティングブース等の割合が減少し、利益率が改善(昨年同時期は、ガソリンスタンドの設備投資が集中した)。

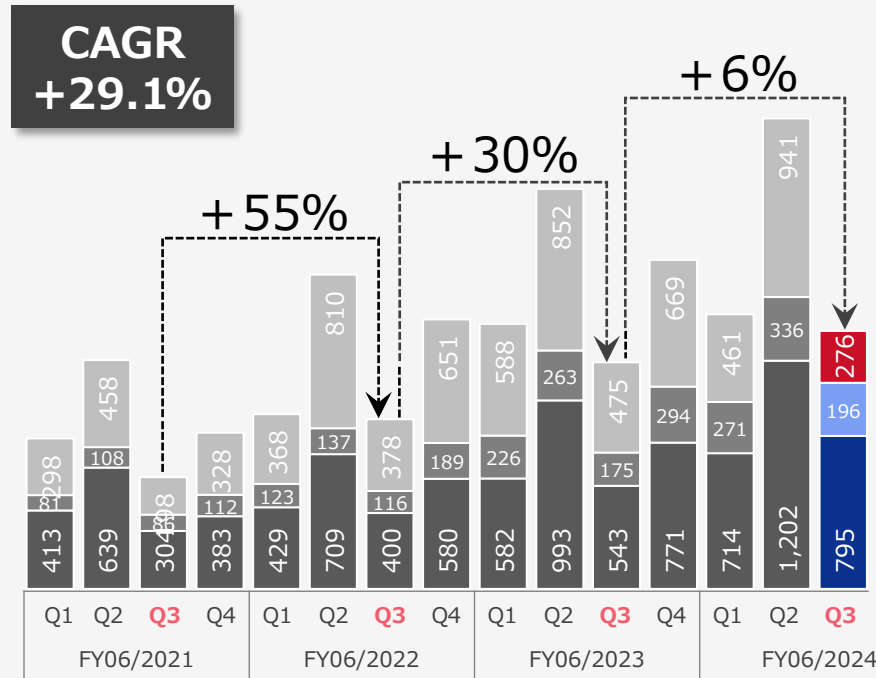
営業利益

単位：百万円

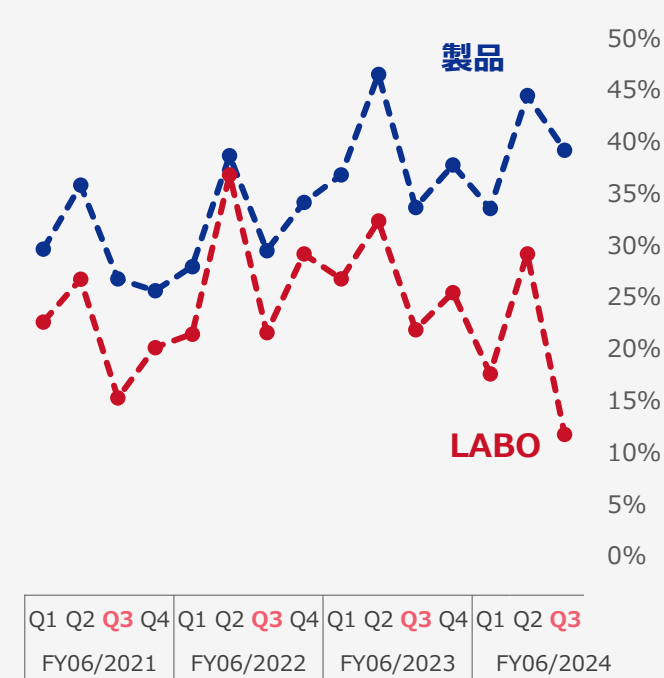
売上高 +16%



営業利益



営業利益率

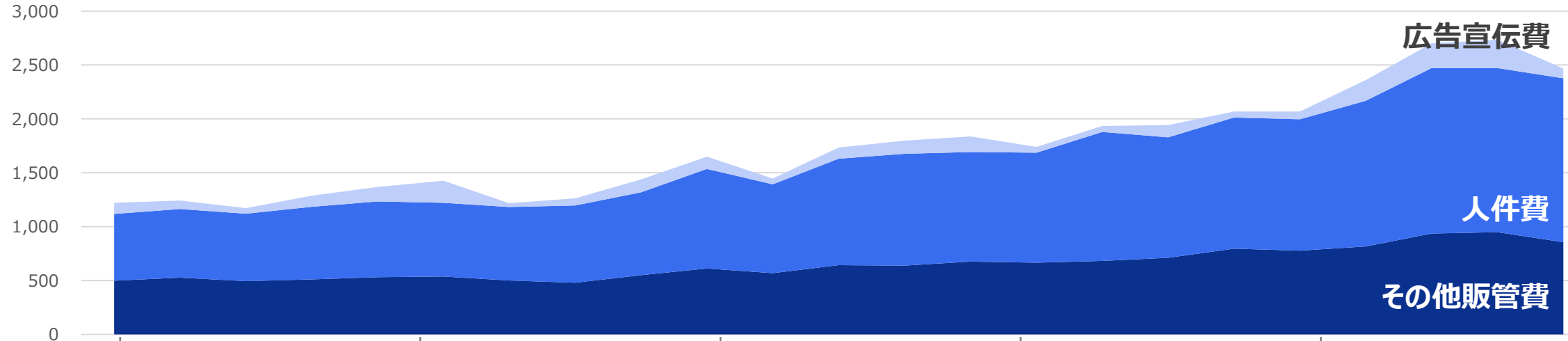


1. 年間平均成長率：Compound Average Growth Rate

2. 内部取引は、製品等関連事業から、LABO運営事業に対する内部取引の金額を示しております。内部取引は、決算上は相殺して計上していません。

2024年6月期中のトレンド

- » 広告宣伝費：Q3ではTVCMを行わなかったため、広告宣伝費は一時的に減少（Q4ではTVCM再開）
- » 人件費：来期30店舗出店計画に向けて、人員の先行採用を実施。また、閑散期であり人件費は微減だが、人件費率は34.4%（過去3年平均の33%）。
- » その他SGA：売上に連動して、販管費は全体的に減少傾向。



単位：百万円	FY06/2020				FY06/2021				FY06/2022				FY06/2023				FY06/2024		
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3
広告宣伝費	134	204	36	65	121	114	54	102	121	145	54	57	114	55	65	193	230	262	92
前年増減比	28.8%	161.5%	-30.8%	-36.9%	-9.7%	-44.1%	50.0%	56.9%	0.0%	27.2%	0.0%	-44.1%	-5.8%	-62.1%	20.4%	238.6%	101.8%	376.4%	41.9%
売上高広告費比率	5.9%	7.9%	2.0%	3.1%	4.5%	3.3%	2.2%	3.3%	3.7%	3.6%	1.7%	1.4%	3.0%	1.2%	1.7%	4.1%	4.8%	4.4%	2.1%
人件費	703	685	682	718	769	925	826	989	1,039	1,017	1,022	1,196	1,117	1,218	1,221	1,352	1,535	1,524	1,515
前年増減比	13.4%	7.4%	8.8%	6.4%	9.4%	35.0%	21.1%	37.7%	35.1%	9.9%	23.7%	20.9%	7.5%	19.8%	19.5%	13.0%	37.4%	25.1%	24.1%
売上高的人件費比率	31.2%	26.6%	38.8%	34.0%	28.3%	26.4%	33.8%	31.6%	31.9%	25.2%	32.8%	30.4%	29.5%	25.5%	32.2%	28.9%	32.2%	25.7%	34.4%
その他販管費	530	536	499	479	549	610	567	642	637	676	664	682	711	795	782	816	936	948	867
前年増減比	6.6%	1.9%	1.2%	-5.9%	3.6%	13.8%	13.6%	34.0%	16.0%	10.8%	17.1%	6.2%	11.6%	17.6%	17.8%	19.6%	32.2%	19.2%	11.7%
売上高その他比率	23.5%	20.8%	28.4%	22.7%	20.2%	17.4%	23.2%	20.5%	19.5%	16.7%	21.3%	17.3%	18.8%	16.6%	20.6%	17.4%	19.7%	16.0%	19.7%
販管費合計	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	2,703	2,735	2,475
前年増減比	12.0%	14.7%	3.8%	-1.9%	5.3%	15.7%	18.9%	37.3%	24.9%	11.5%	20.2%	11.7%	8.1%	12.5%	18.9%	22.0%	39.0%	32.3%	19.7%
売上高販管費率	60.6%	55.3%	69.3%	59.8%	52.9%	47.0%	59.3%	55.3%	55.1%	45.5%	55.8%	49.1%	51.3%	43.3%	54.5%	50.4%	56.8%	46.1%	56.2%

		FY06/21					FY06/22					FY06/23					FY06/24		
		Q1	Q2	Q3	Q4	FY	Q1	Q2	Q3	Q4	FY	Q1	Q2	Q3	Q4	FY	Q1	Q2	Q3
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	4,762	5,940	4,406
	増減額	465	928	685	1,024	3,102	542	536	675	804	2,557	526	738	678	742	2,683	975	1,161	611
	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%	25.6%	24.3%	16.1%
	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	1,176	2,143	1,072
	増減額	420	548	350	337	1,654	86	422	276	520	1,305	372	328	241	208	1,148	7	296	53
	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%	0.5%	16.0%	5.2%
	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%	24.7%	36.1%	24.3%
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	2,629	3,232	2,349
	増減額	342	546	398	640	1,926	401	486	455	601	1,943	480	436	421	399	1,736	426	592	169
	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%	19.3%	22.4%	7.8%
	OP	298	458	198	328	1,282	368	810	378	651	2,207	582	859	475	669	2,585	461	941	276
	増減額	244	234	199	232	909	70	352	180	323	925	214	49	97	18	378	-121	82	-198
	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%	-20.7%	9.5%	-41.8%
	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%	17.5%	29.1%	11.8%
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%	23.0%	13.2%	-4.0%
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%	9.3%	-3.0%	8.8%	12.3%
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	2,490	2,707	2,057
	増減額	123	383	287	382	1,175	141	50	220	203	614	46	302	257	342	947	906	568	441
	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%	57.2%	26.6%	27.3%
	OP	413	639	304	383	1,739	429	709	400	580	2,118	587	989	543	770	2,889	714	1,202	795
	増減額	176	305	160	105	746	16	70	96	197	379	158	280	143	190	771	127	213	251
	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%	21.6%	21.5%	46.3%
	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%	28.7%	44.4%	38.7%

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