

2026 年 8 月 17 日

各 位

会社名 KeePer 技研株式会社
代表者名 代表取締役会長兼 CEO 谷 好通
(コード番号：6036 東証プライム・名証プレミア)
問合せ先 専務取締役兼 Co-COO 鈴置 力親
(TEL：0562-45-5258)

(訂正)「2026 年 6 月期 決算説明資料」の一部訂正について

当社が 2026 年 8 月 14 日に公表いたしました「2026 年 6 月期決算説明資料」の記載内容に一部誤りがありましたので、下記のとおり訂正いたします。

記

1. 訂正の理由

ESG トピックス「サステナビリティに対する取組み」の記載内容に誤りがあったため訂正いたします。

該当箇所：スライド P.30

2. 訂正の内容

別紙をご参照ください。訂正箇所は赤枠で示しております。

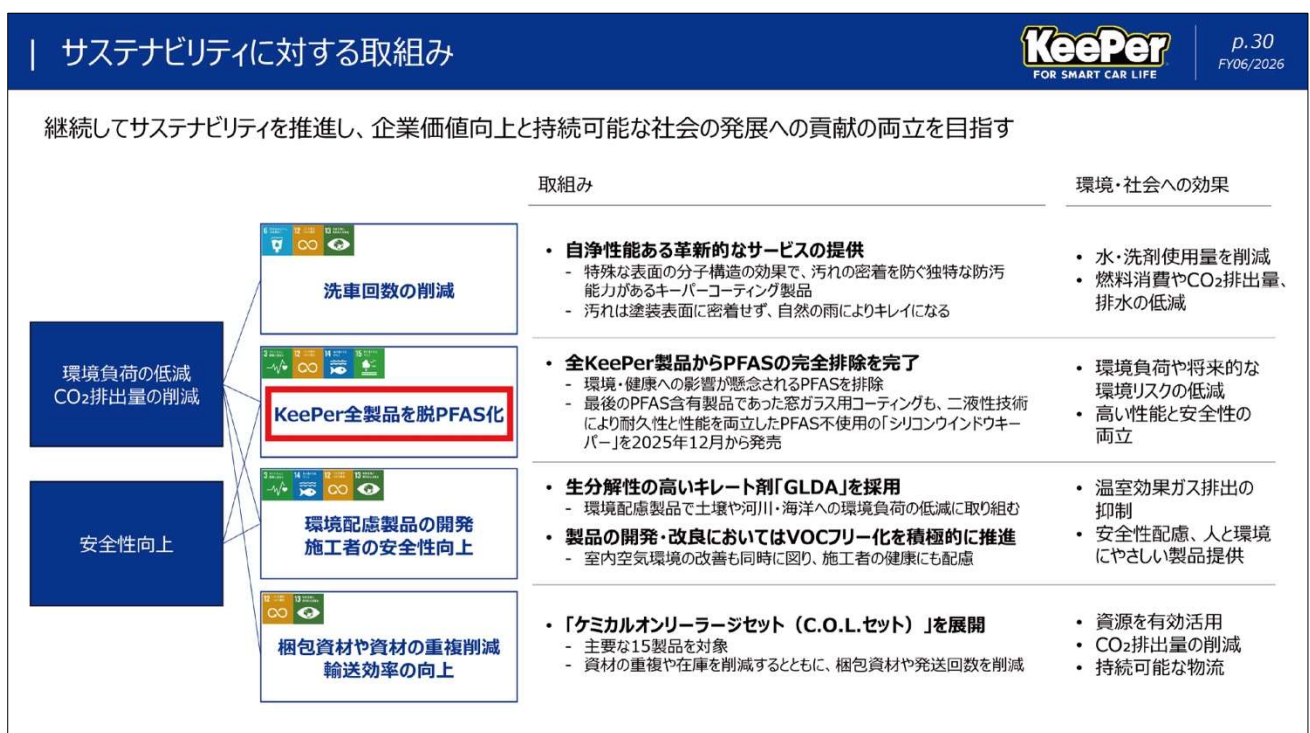
以 上

(別紙)

【訂正前】



【訂正後】





KeePer技研 -決算説明資料 2026年6月期

－東証プライム・名証プレミア－ 6036

2026年8月14日（金）

Contents

1. 2026年6月期 決算報告	P.3
2. キーパーLABO運営事業 概況	P.13
3. キーパー製品等関連事業 概況	P.22
4. ESGトピックス	P.30
5. 2027年6月期 業績予測	P.33
6. Appendix	P.38

| 2026年6月期に行った特別利益を原資とした成長投資

Q2-Q3で投資有価証券を売却し、特別利益6,762百万円を計上。当該利益を原資に将来成長に向けた投資を実行
当該投資のうち、販管費計上される費用は、当該期においては営業利益に対してマイナス影響（Q3にLABO事業へ反映）

投資カテゴリ	投資内容	投資額
ブランドマーケティング投資	• TV番組放送、ダイヤⅡキーパーTVCM • LABOアプリ開発 • キーパー選手権販促/オートサロン出展	435百万円
人材投資	• モビリティベース構想の教育訓練費 • 特別賞与の支給	477百万円
店舗・業態開発投資	• 旧KeePer LABO市原店の移転 • LABO新業態開発、海外出店調査 • 世田谷店のリニューアル構想	76百万円
その他	• TOB関連、M&A・中計関連、外形標準課税関連	105百万円
成長投資費用合計		1,093百万円

利益ある事業成長が持続

1

- 売上高：25,959百万円（+12.4%）、売上総利益：12,573百万円（+4.1%）
- 営業利益：6,914百万円（▲2.6%）、経常利益：6,930百万円（▲2.8%）、当期純利益：9,830百万円（+101.1%）

【参考】成長投資費用(1,093百万円)がなかった場合 ※当期純利益は、実行税率は30.62%で試算

営業利益：8,007百万円（+12.8%）、経常利益：8,024百万円（+12.5%）、当期純利益：5,567百万円（+13.9%）

KeePerブランドの拡張に向けて、特別利益を原資とした成長投資を実行

2

- 投資有価証券の売却益として、特別利益6,762百万円を計上
- ブランドマーケティング投資、人材投資、店舗・業態開発投資を、将来に向けた成長投資として通期合計で1,093百万円計上

各事業セグメントのビジネスモデル変革を着実に推進

3

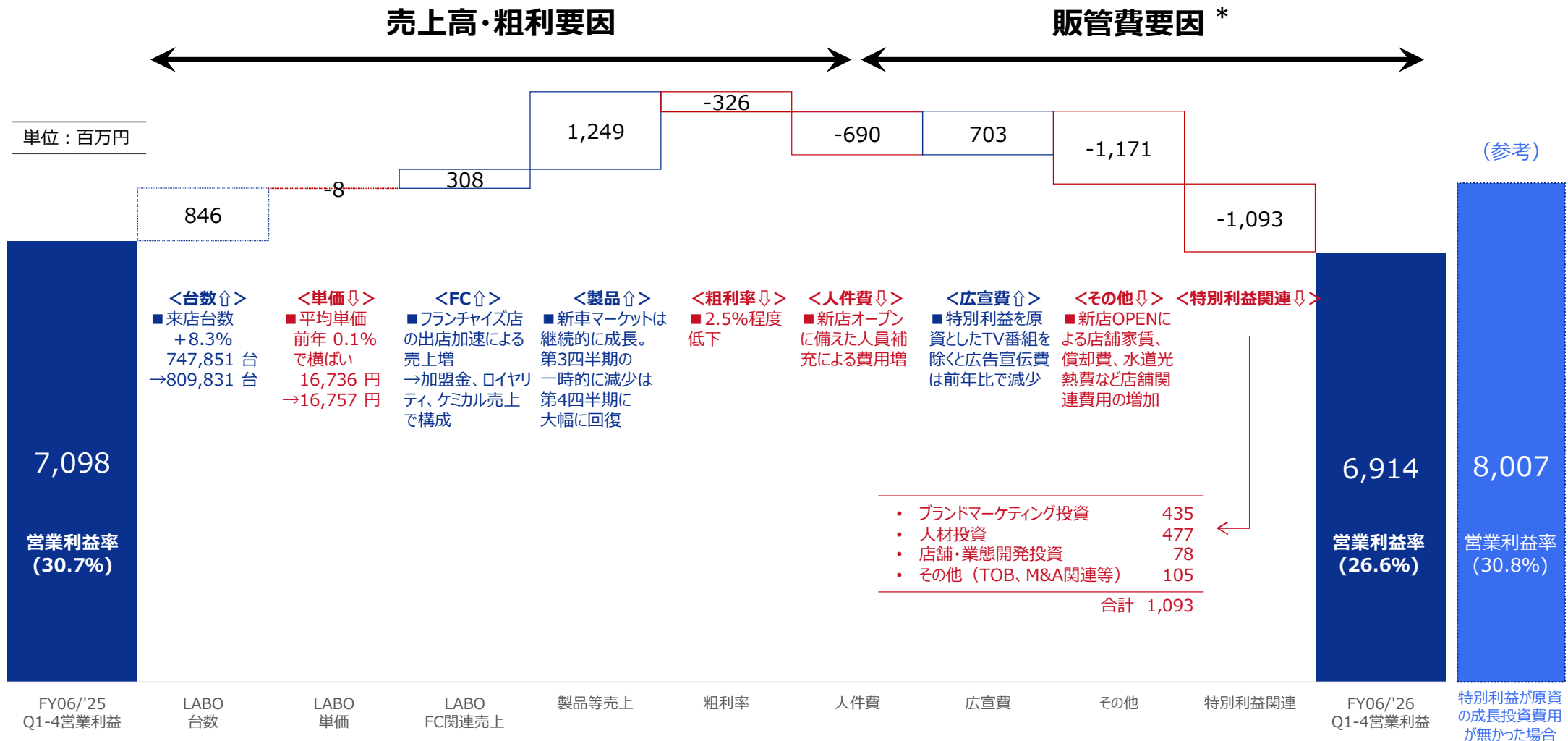
- キーパーLABO運営事業は、FC採用解禁で出店加速、モビリティベース構想・サービスの多様化を推進
売上高14,028百万円（+10.5%）、営業利益2,170百万円（▲20.2%）
- キーパー製品等関連事業は、キーパーショップからFCへの転換推進、新車ディーラー事業の拡大が加速
売上高11,931百万円（+14.7%）、営業利益4,744百万円（+8.2%）

※ 成長投資費用(1,093百万円)が無かった場合の営業利益の詳細は、P.13 キーパーLABO運営事業 概況に記載があります。

| 2026年6月期 通期実績

対 前年実績 (Q4)				対 前年実績 (通期)			対 業績予想	
単位：百万円	FY06/'25 Q4	FY06/'26 Q4	YoY	FY06/'25 通期	FY06/'26 通期	YoY	FY06/'26 予想	達成率
売上高	5,851	7,707	+31.7%	23,093	25,959	+12.4%	26,300	98.7%
－製品	2,516	3,705	+47.3%	10,400	11,931	+14.7%	12,100	98.6%
－LABO	3,335	4,002	+20.0%	12,692	14,028	+10.5%	14,200	98.8%
売上総利益	3,040	4,108	+35.1%	12,079	12,573	+4.1%	－	－
販管費	1,314	1,473	+12.1%	4,981	5,659	+13.6%	－	－
営業利益	1,728	2,636	+52.5%	7,098	6,914	-2.6%	7,287	94.9%
				成長投資費用が無かった場合 参考	8,008	+12.8%		109.9%
－製品	1,064	1,588	49.3%	4,381	4,744	+8.2%	－	－
－LABO	663	1,048	58.1%	2,716	2,170	-20.2%	－	－
営業利益率	29.5%	34.2%	+4.7pt	30.7%	26.6%	-3.9pt	27.7%	-1.1pt
				成長投資費用が無かった場合 参考	30.8%	+0.1pt		+3.1pt
－製品	42.2%	42.9%	+0.7pt	42.1%	39.8%	-2.3pt	－	－
－LABO	19.9%	26.2%	+6.3pt	21.4%	15.5%	-5.9pt	－	－
経常利益	1,775	2,639	48.7%	7,131	6,930	-2.8%	－	－
				成長投資費用が無かった場合 参考	8,024	12.5%	－	－
純利益	1,228	2,199	79.1%	4,888	9,830	+101.1%	9,340	105.2%
				成長投資費用が無かった場合 参考	5,567	13.9%		－

2026年6月期 通期：営業利益の増減益分析

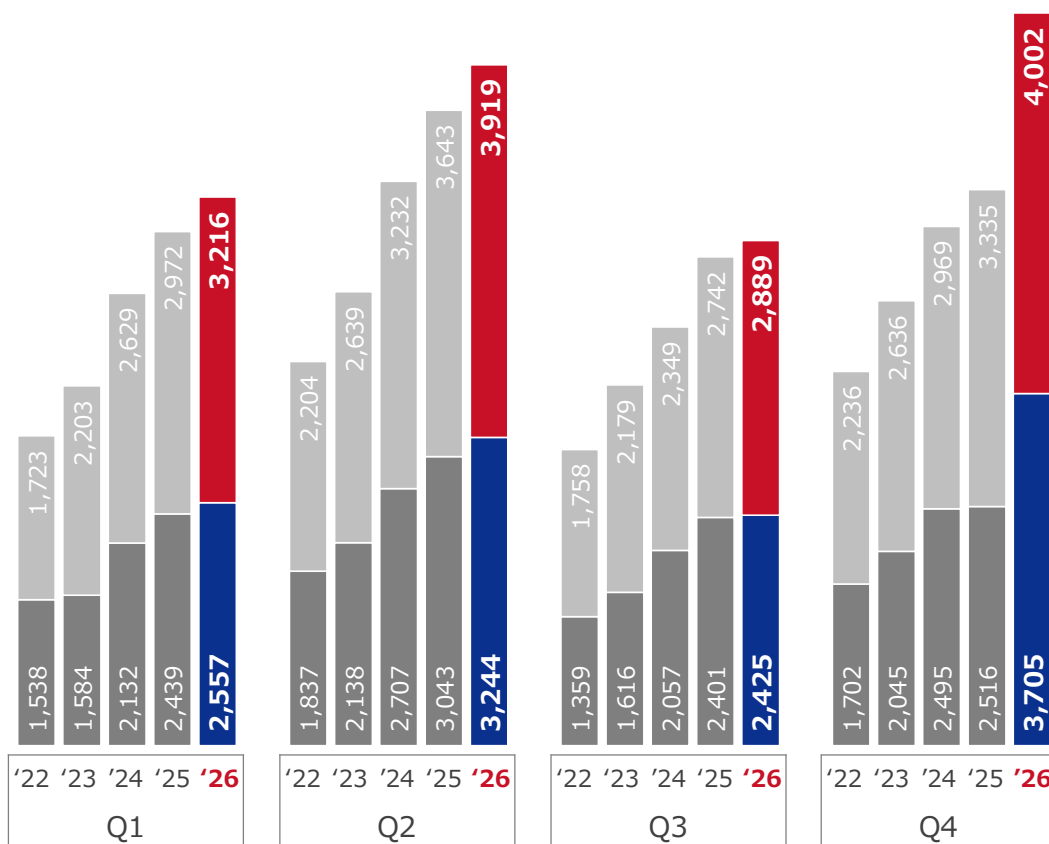


*これまで販管費に計上していたLABO運営事業の「一部の人件費、減価償却費、賃借料、光熱費、租税公課」を売上原価に計上することとなりましたが、分析上は該当の売上原価を販管費に戻しています

四半期ごとのセグメント別業績推移

売上高

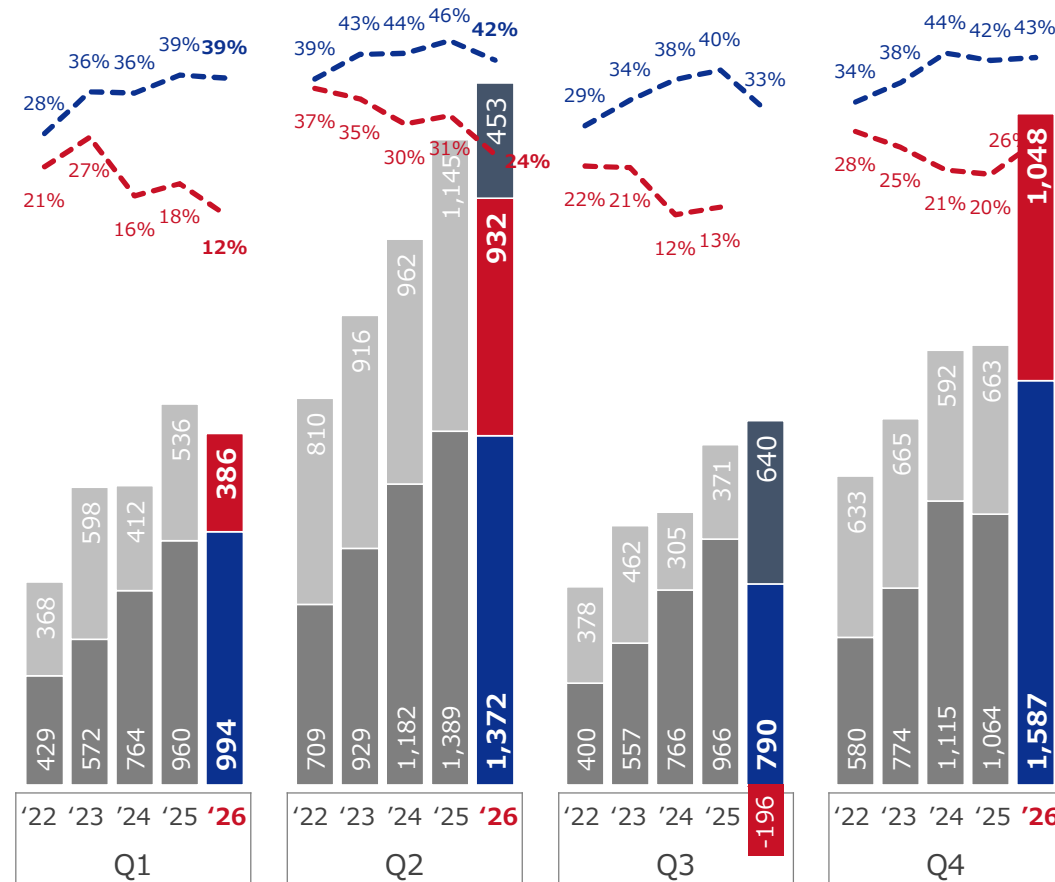
単位：百万円



営業利益・営業利益率 (OPM)

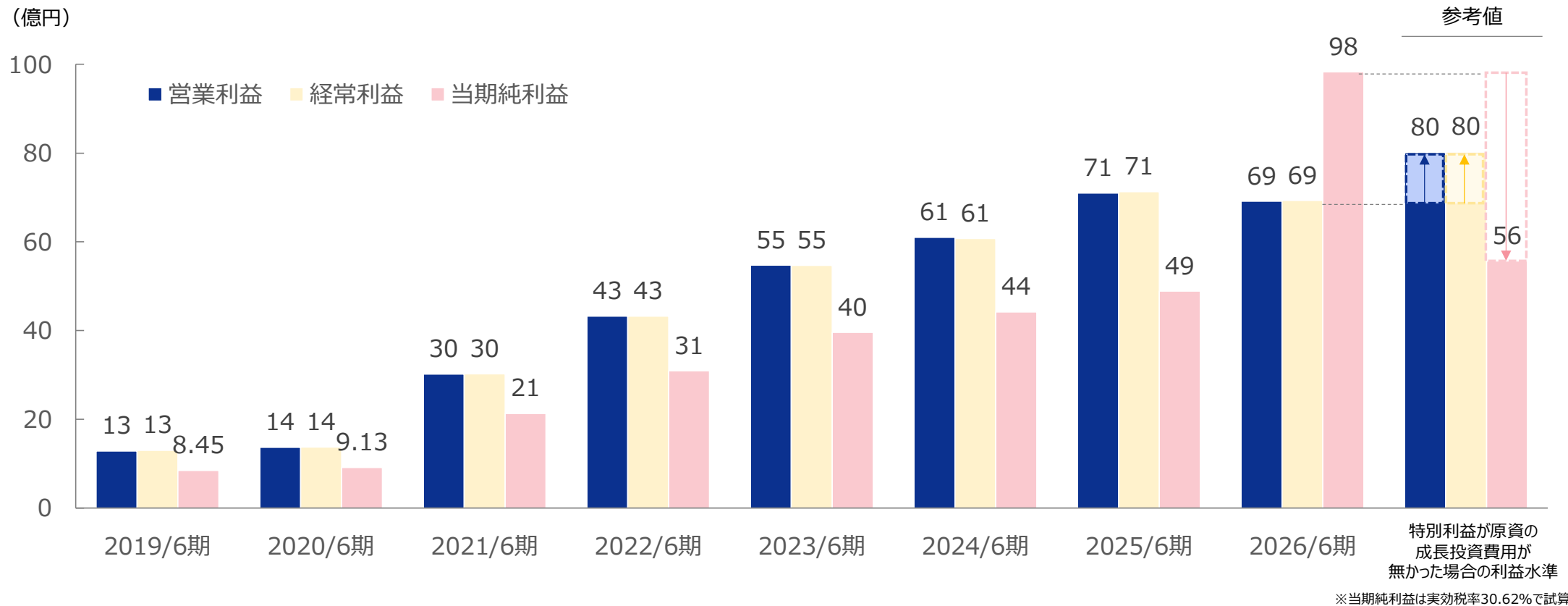
→特別利益を原資とした投資費用計上

--- 製品-OPM
--- LABO-OPM



2026年6月期は、投資有価証券の売却益、当該利益を原資とした将来成長に向けた投資費用を計上したため、利益構造が変化 ※参考値として、成長投資費用がなかった場合の利益水準を掲載

営業利益、経常利益、当期純利益の推移



2027年6月期の投資計画 -出店及び店舗改修

キーパーLABOの新規出店および既存店の改修を計画的に進め、成長戦略である500店舗網（直営店250店 + FC店250店）の確立を目指す

新規出店および既存店改修の投資計画

投資

通期合計

- 新規出店投資 | 20店舗を計画 2,390百万円
- 既存店の改修(全天候化) | 約20店舗を計画 400百万円
- 土地取得 | 芦屋市精道町 330百万円

3,140百万円

減価償却費

通期合計

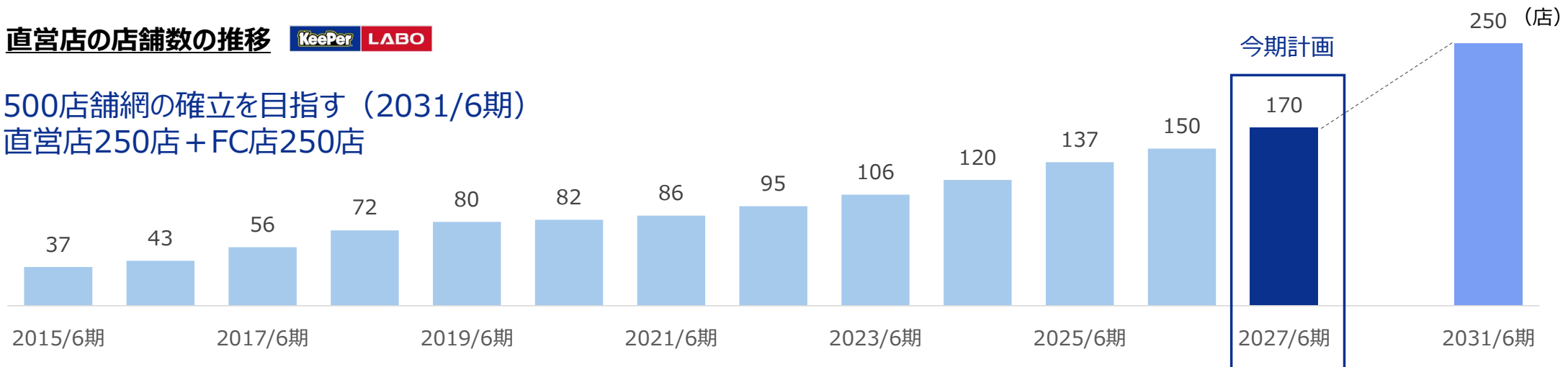
- 既存店分 716百万円
- 新規出店投資 36百万円
- 改修投資 28百万円

780百万円

直営店の店舗数の推移



500店舗網の確立を目指す（2031/6期）
直営店250店 + FC店250店



特別利益で得た原資を活用し、店舗構造対策によるお客様への提供価値とサービス効率の向上の両立を図る

既存店舗の全天候化（既存店改修の内数）

取組み 内容

- ・ 気候変動・猛/酷暑に対する対策として**全天候化**を推進
- ・ 狙いと期待効果
 - ① お客様サービスの向上による**集客効果**
 - ② **空調効率とサービス熱中症対策**

投資

約4億円（2027/6月期）

@約2,000万円 / 店 × 約20店舗計画

- ・ 店舗によって改修費用の増減あり
- ・ オーバースライダー、イースターカーテン、電動シートシャッター
- ・ 防爆速乾冷却ユニフォーム

全天候化店舗（例：越谷レイクタウン店）



シートシャッター



外観



内観

防爆速乾冷却ユニフォーム



| 2027年6月期業績予想

2026年6月期の配当は、投資有価証券の売却益から成長投資費用を除いた利益原資を特別配当40円とし、1株配当を100円（60円＋特別配当40円）を予定

2027年6月期の業績予想は、成長戦略を継続的に実行し、売上高＋13.2%、営業利益＋30.3%を計画

単位：百万円	2025年6月期
	実績
売上高	23,093
－製品	10,400
－LABO	12,692
営業利益	7,098
経常利益	7,131
当期純利益	4,888
EPS	179.1円
1株配当	60円
配当性向	33.5%

2026年6月期	
実績	前年比
25,959	+12.4%
11,931	+14.7%
14,028	+10.5%
6,914	-2.6%
6,930	-2.8%
9,830	+101.1%
360.2円	+181.1円
100円 (60円＋特別配当40円)	+40円
27.8%	-5.7%

2027年6月期	
計画	前年比
29,380	+13.2%
13,840	+16.0%
15,540	+10.8%
9,012	+30.3%
9,012	+30.0%
6,222	-36.7%
228円	-132.2円
(予定) 100円	同水準
43.9%	+16.1%

Contents

1. 2026年6月期 決算報告 P.3

2. キーパーLABO運営事業 概況 P.13

3. キーパー製品等関連事業 概況 P.22

4. ESGトピックス P.30

5. 2027年6月期 業績予測 P.33

6. Appendix P.38

直営店、FC店ともに継続的に成長を達成。Keeperブランドの拡張に向けた成長投資を実施により営業利益は減少
ただし、成長投資費用を除く正味収益力は成長

売上高 14,028百万円（前期 12,692百万円、前期比 + 1,336百万円、+ 10.5%）

- LABO来店台数（直営店） | 906,083台（前期 747,851台、前期比 + 158,232台、+ 12.5%）
- 平均単価 | 16,863円（前期 16,736円、前期比 横ばい）
- FC売上高 | 465百万円（前期 157百万円、前期比 + 308百万円、+ 196%）

売上総利益 5,019百万円 ※前期Q2より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したため今期のみ掲載

- 中級品ダイヤⅡキーパーをQ3直前に投入 | 施工台数 下期30,020台（+ 12.0%）、通期58,958台（+ 7.5%）
- 高級品EXの施工台数は安定 | 施工台数 通期14,483台（+ 1.1%）
- サービス売上原価労務費 | 5,909百万円（前期比 + 20.5%）

営業利益 2,170百万円（前期 2,716百万円、前期比▲546百万円、▲20.2%）

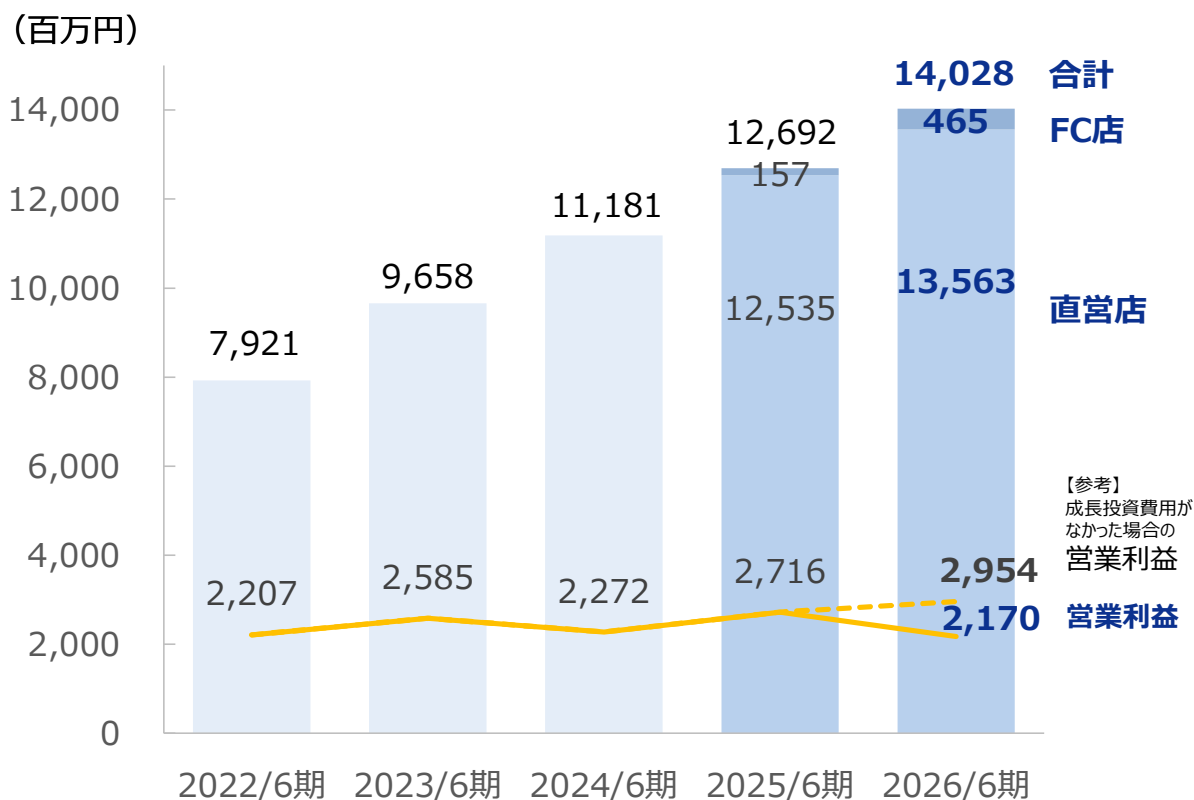
【参考】成長投資費用がなかった場合

3,263百万円（前期 2,716百万円、前期比+547百万円、+ 20.1%）

- 広告宣伝費 | 593百万円

直営店舗網の拡大により増収、FC店も本格解禁により大幅な成長を実現

キーパーLABO運営事業のサブセグメント別売上高および営業利益の推移



キーパーLABO運営事業 合計

14,028百万円 YoY+10.5%

(営業利益 2,170百万円 YoY▲20.2%)

【参考】成長投資費用がなかった場合

(営業利益 2,954百万円 YoY+8.8%)

直営店

● **13,563百万円 YoY+8.2%**

- 直営店舗網は149店舗へ成長
- LABO来店台数は809,831台（前期比+8.3%）
- 平均単価は16,757円（前期比+0.1%）
- 付加価値サービスを強化
(遮熱フィルム・短時間補修・車販売/買取を開始)

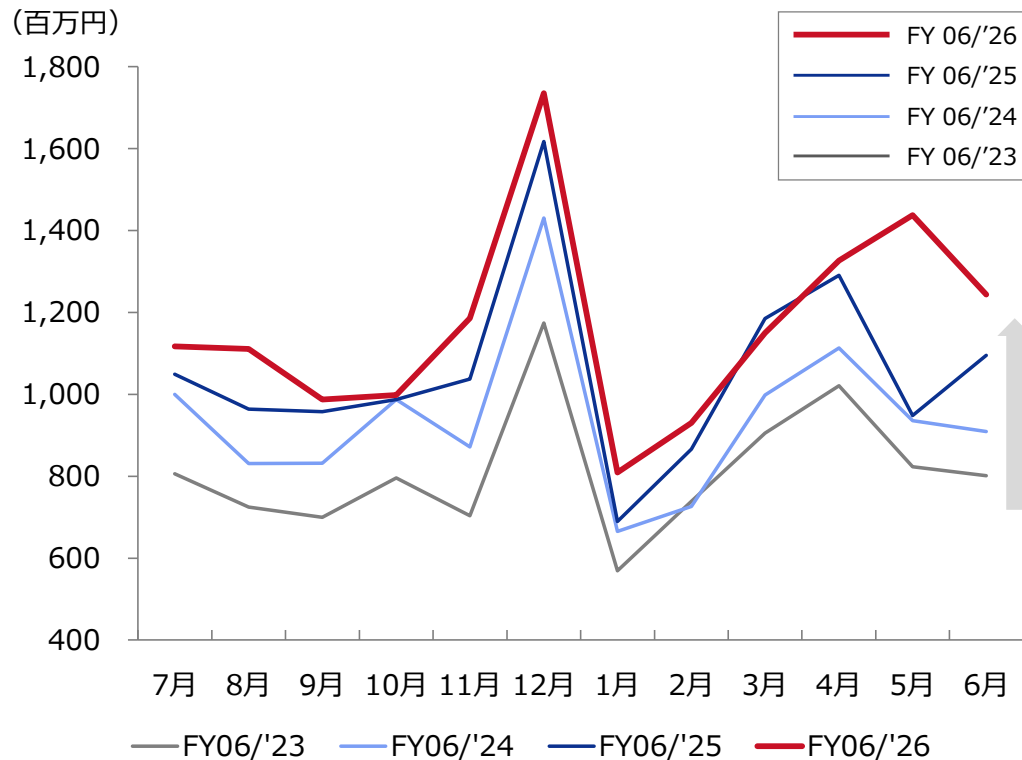
FC店

● **465百万円 YoY+196.2%**

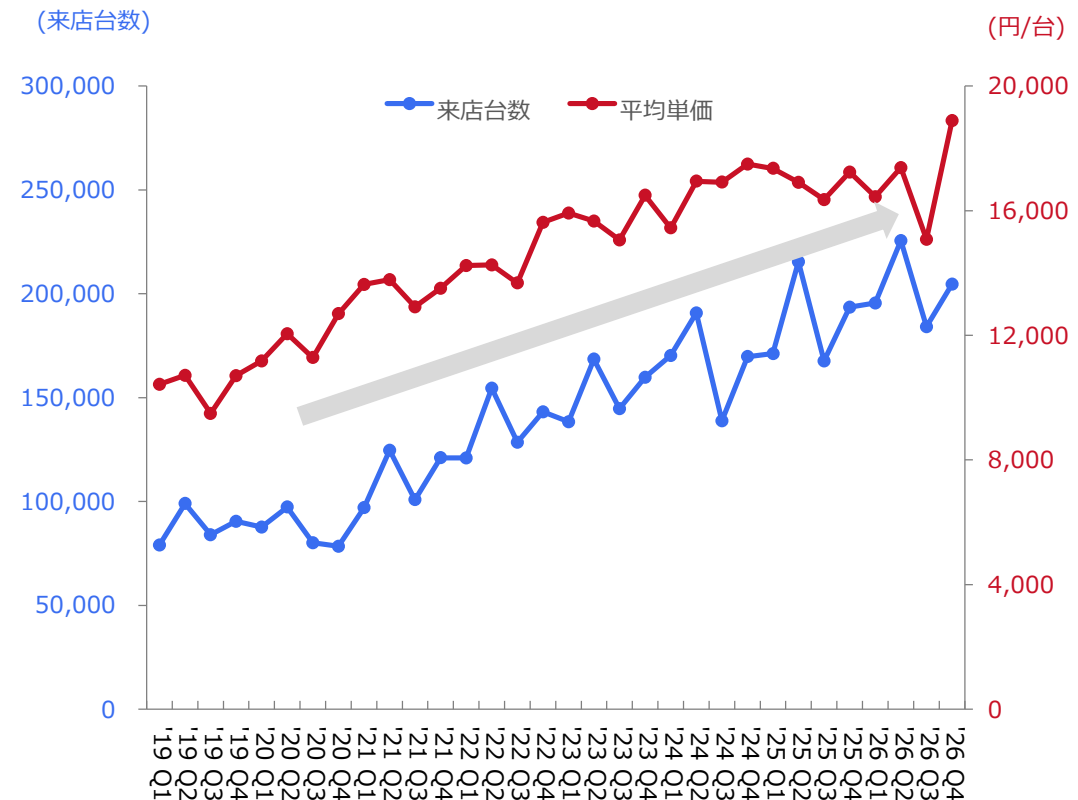
- フランチャイズ（FC）店募集を解禁
- FC店舗網は34店へ拡大

直営店の月次売上が拡大。来店台数と平均単価は、継続的に拡大・上昇基調
今期における新車台数は、2月が少なく5月に多かったため、キーパーLABO売上高が極端に変動

月次推移：LABO事業売上*

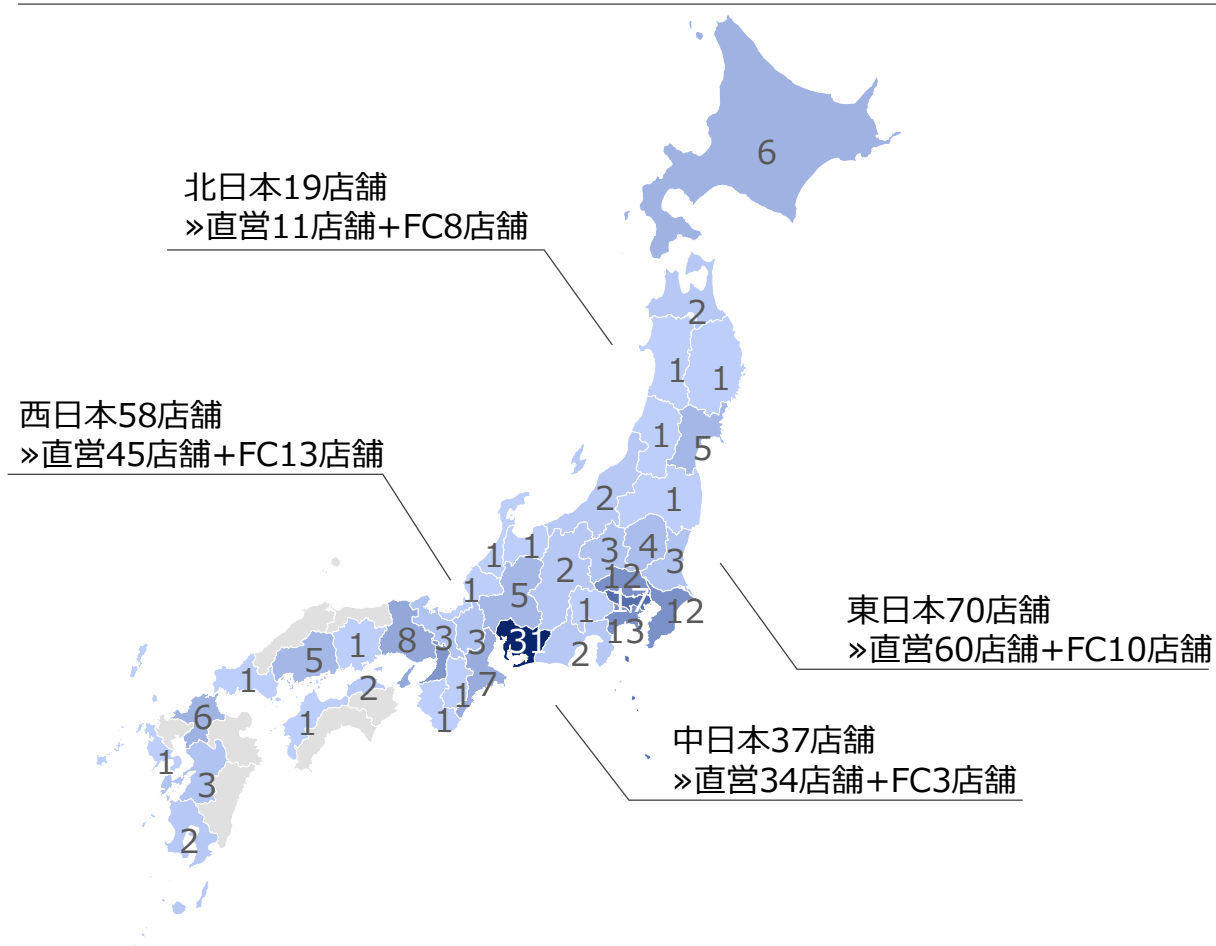


四半期推移：LABO来店台数・平均単価*

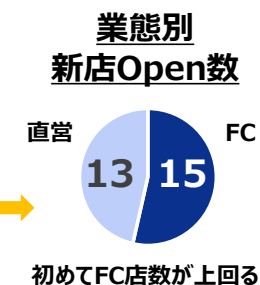


* 当社が毎月開示している月次速報は速報値のため、本資料の各数値と異なる場合があります。

2026年6月30日時点：全184店舗（直営150店舗＋FC34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	184	150	34



*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。

モビリティベース計画の一環として、窓ガラス用の遮熱・UVカットフィルム、短時間補修の新サービス、車販売・買取サービスを全国のキーパーLABOで販売開始。今後も新サービスを追加する予定

遮熱KeepPerフィルム

猛暑日の増加や
紫外線量の高止まり
で需要が拡大



サービス特長

- 赤外線を94.0%カットし、車内温度上昇を抑制
- 紫外線（UV-A）を99.9%以上カット
- KeepPer LABOならではの付加価値
施工後は「純水手洗い洗車」および「除菌・車内清掃」を実施
- 選べる4種類の透過率
- 事故時の安全性がアップ

ペイントリペア/ウインドウリペア

車両の長期使用や
中古車市場の拡大で
補修需要が増加



ペイントリペアの特長

- ボディキズを「どこだったか分からないほど」キレイに補修
- 車に合わせて調色し、10×15cm以内のキズをスピーディーに補修

ウインドウリペアの特長

- フロントガラスのキズを対象に元のキズがわからないほどキレイに補修
- 補修後は新品ガラスの約70%まで強度が回復、キズの進行を抑制

車販売・買取

「綺麗に保つ ×
正しく売る」
価値最大化モデル



車フリマの特長

- 自動車フリマサービス『カババ』（運営：アラカン社）と提携
- 個人間売買に近い形で中間コストを削減し、車の価値を適正に評価・売却できるプラットフォーム

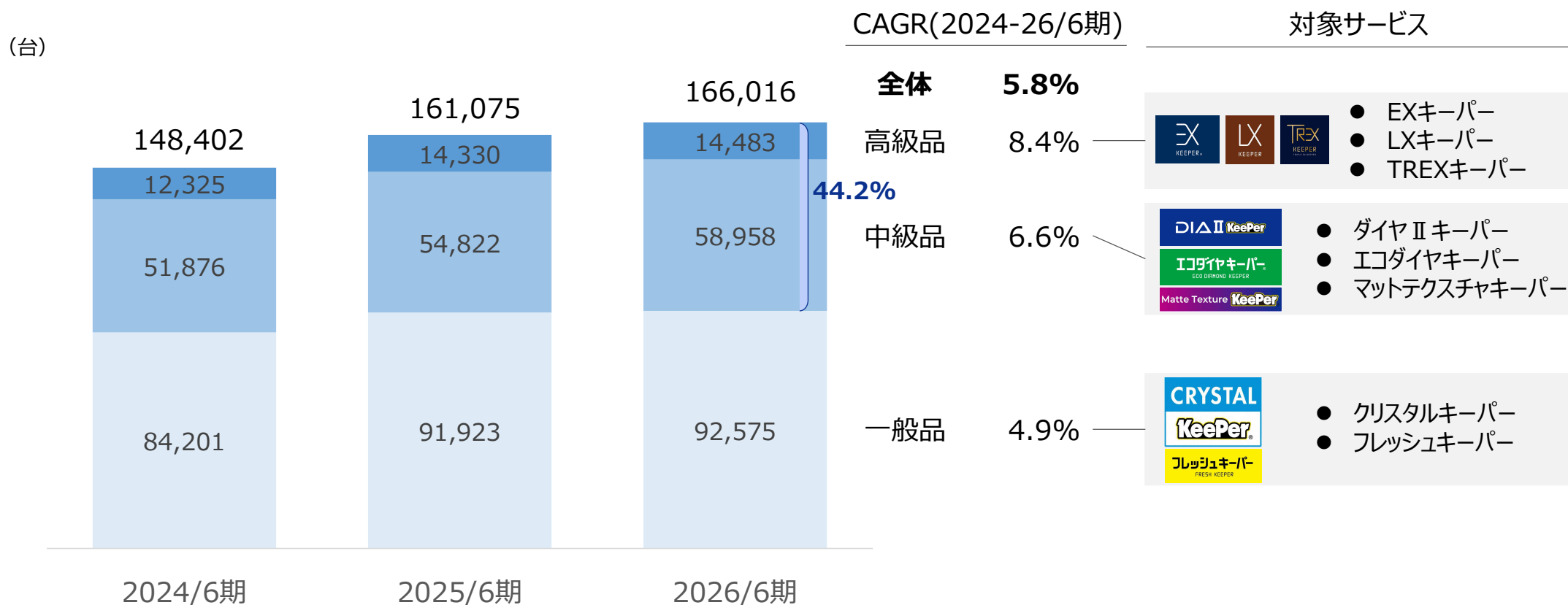
新規サービスの追加予定

- タイヤ/ホイール販売事業（東海地区から限定スタート）
- エアーチェック
- ウォッシャー液への“純水”無償提供サービス
- 車検の取次事業
- エアコンフィルター交換

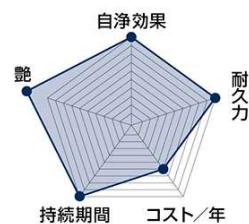
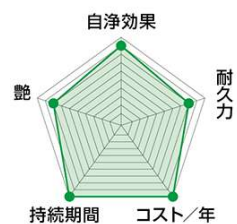
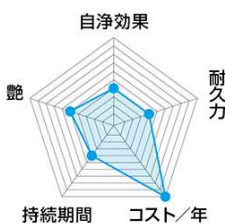
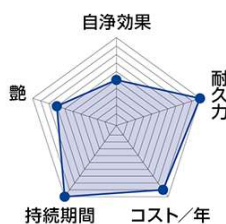
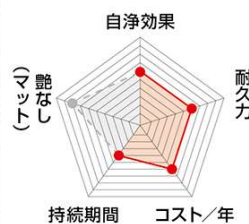
キーパーコーティングのグレード別の施工台数の推移

キーパーコーティングサービスは、独自の自浄性能シリーズを中核としたラインナップを提供

キーパーコーティングのグレード別施工台数の推移

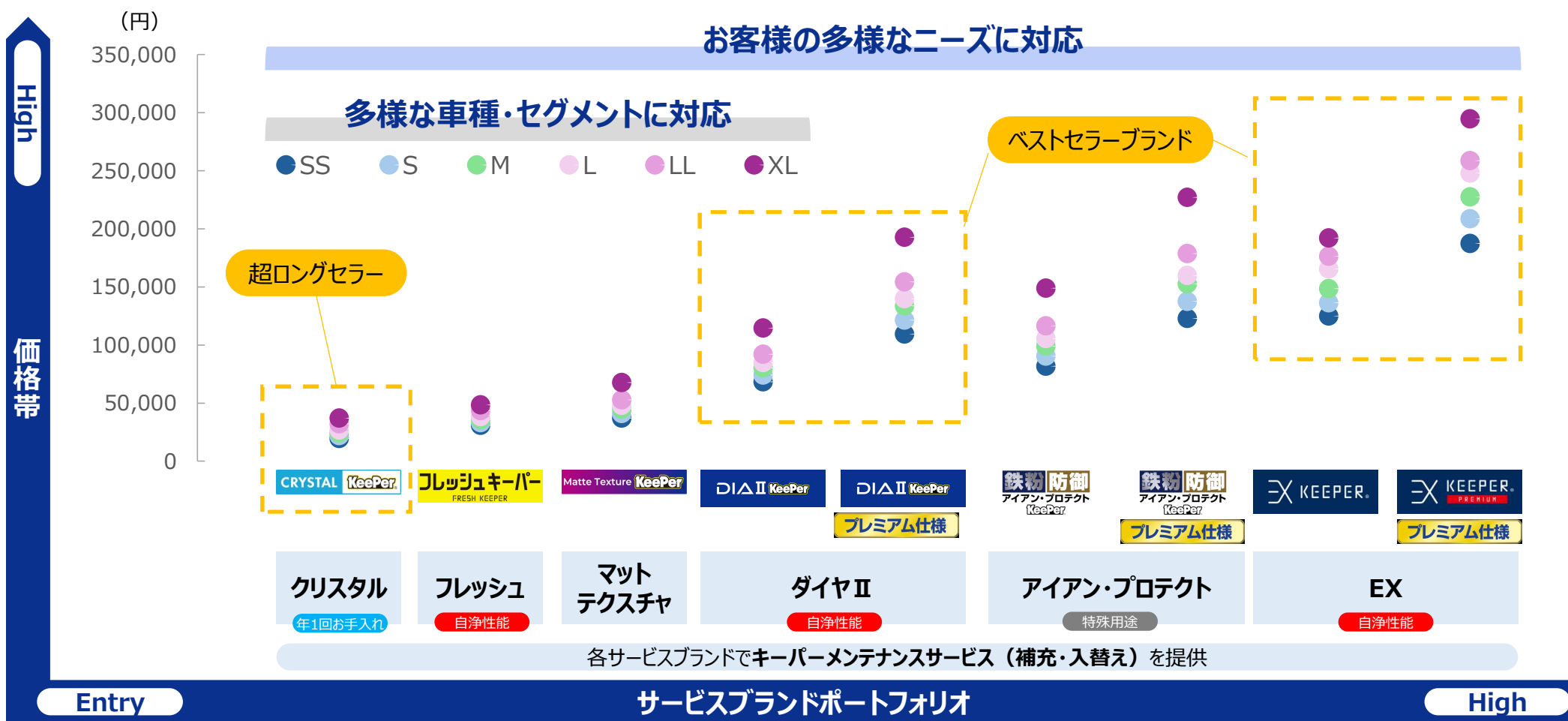


キーパーコーティングサービスは、独自の自浄性能シリーズを中核としたラインナップを提供

自浄性能シリーズ			十数年前に生まれた 年1回お手入れプラン	特殊用途	
EXCESS BEAUTY 息を呑む、異次元の美しさ	キレイが続くから 愛車をもっと好きになる	キレイと楽ちゃんは 両立できる	超ロングセラー	鉄粉防御特化	マット塗装専用 (ベンツ純正)
			クリスタル キーパー	アイアン・プロテクト キーパー	マットテクスチャ キーパー
性能特長レーダーチャート ※チャートはイメージ					
自浄効果  艶 耐久力 持続期間 コスト/年	自浄効果  艶 耐久力 持続期間 コスト/年	自浄効果  艶 耐久力 持続期間 コスト/年	自浄効果  艶 耐久力 持続期間 コスト/年	自浄効果  艶 耐久力 持続期間 コスト/年	自浄効果  艶なし (マット) 耐久力 持続期間 コスト/年
持続期間					
ノーメンテナンスで 3年間持続	ノーメンテナンスで 3年間持続	ノーメンテナンスで 1~2年間持続	ノーメンテナンスで 1年間持続	ノーメンテナンスで 3年間持続	ノーメンテナンスで 1年間持続
2年(又は1年)に1回の メンテナンスで 6年間持続	2年(又は1年)に1回の メンテナンスで 6年間持続			1年に1回の メンテナンスで 5年間持続	

キーパーコーティングのサービスブランド別のプライスライン

多様な車種・セグメントとお客様の多様なニーズに対応した、高品質なサービスブランドポートフォリオを展開



Contents

1. 2026年6月期 決算報告	P.3
2. キーパーLABO運営事業 概況	P.13
3. キーパー製品等関連事業 概況	P.22
4. ESGトピックス	P.30
5. 2027年6月期 業績予測	P.33
6. Appendix	P.38

国内新車登録台数、気象環境など、当社ビジネスへの影響要因を乗り越え、「KeePerブランドの拡張」を積極的に展開
結果、アフター市場向け、新車ディーラー市場向けのカテゴリで安定的な成長を実現

売上高 11,931百万円（前期 10,400百万円、前期比+1,532百万円、+14.7%）

- アフターマーケット | 7,015百万円（前期 6,464百万円、前期比+551百万円、+8.5%）
- 新車マーケット | 4,085百万円（前期 3,156百万円、前期比+929百万円、+29.4%）
- 車以外のサービス | 747百万円（前期 639百万円、前期比 108百万円、+16.9%）

売上総利益 7,554百万円 ※前期Q2より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したため今期のみ掲載

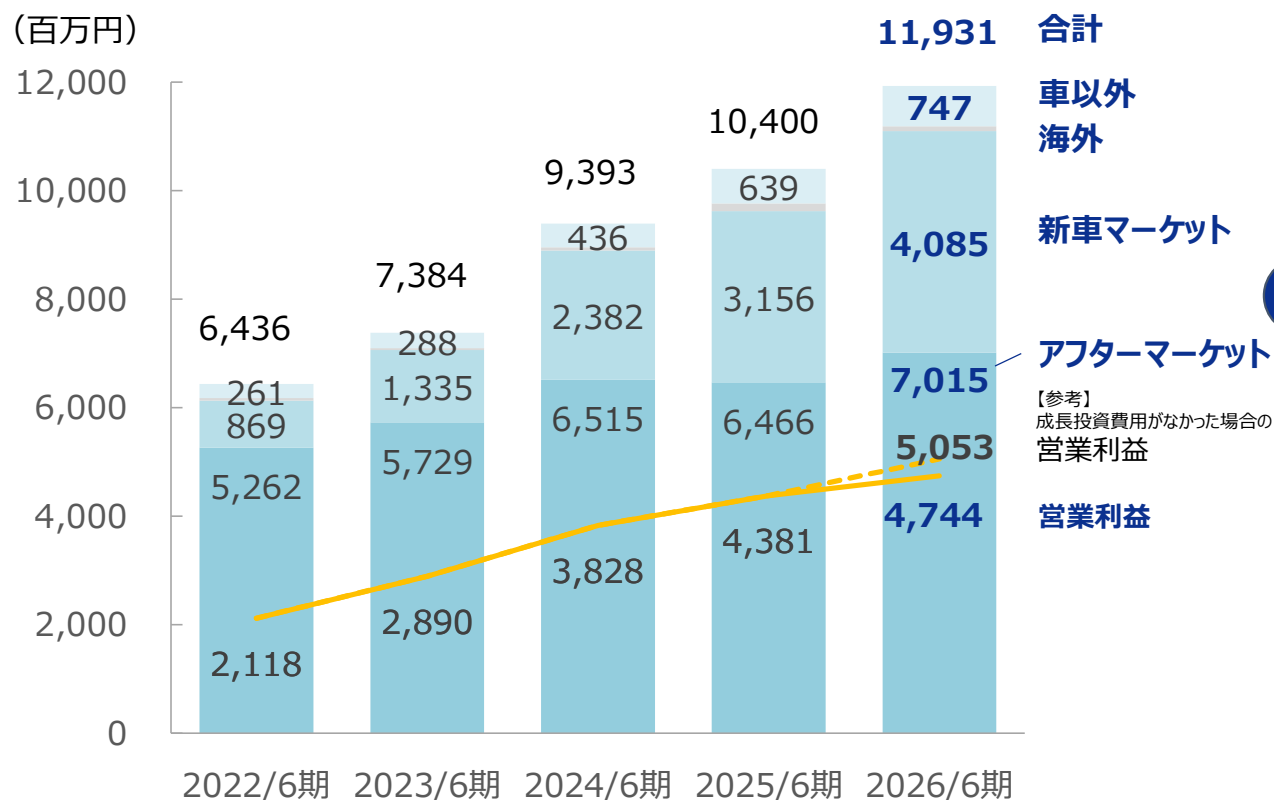
- 新商品「ダイヤⅡキーパー」がQ3から販売開始（中級品施工台数はQ3-4に3万台を突破、前年比+12%）
- 新車ディーラー専売品「LXキーパー」の販売開始

営業利益 4,744百万円（前期 4,381百万円、前期比+363百万円、+8.2%）

- 人件費 | 1,602百万円（前期比 +8.8%）
- 広告宣伝費 | 476百万円

中核のアフターマーケット、新車マーケットの両セグメントで成長が加速

キーパー製品等関連事業のサブセグメント別売上高および営業利益の推移



キーパー製品等関連事業 売上高合計

11,931百万円 YoY+14.7%
(営業利益 4,744百万円 YoY +8.3%)

アフターマーケット

- **7,015百万円 YoY+8.5%**
- キーパープロショップでのコーティング需要が堅調

新車マーケット

- **4,085百万円 YoY+29.4%**
- EXキーパーを純正採用している国内・輸入車ブランド両方で付帯率が拡大

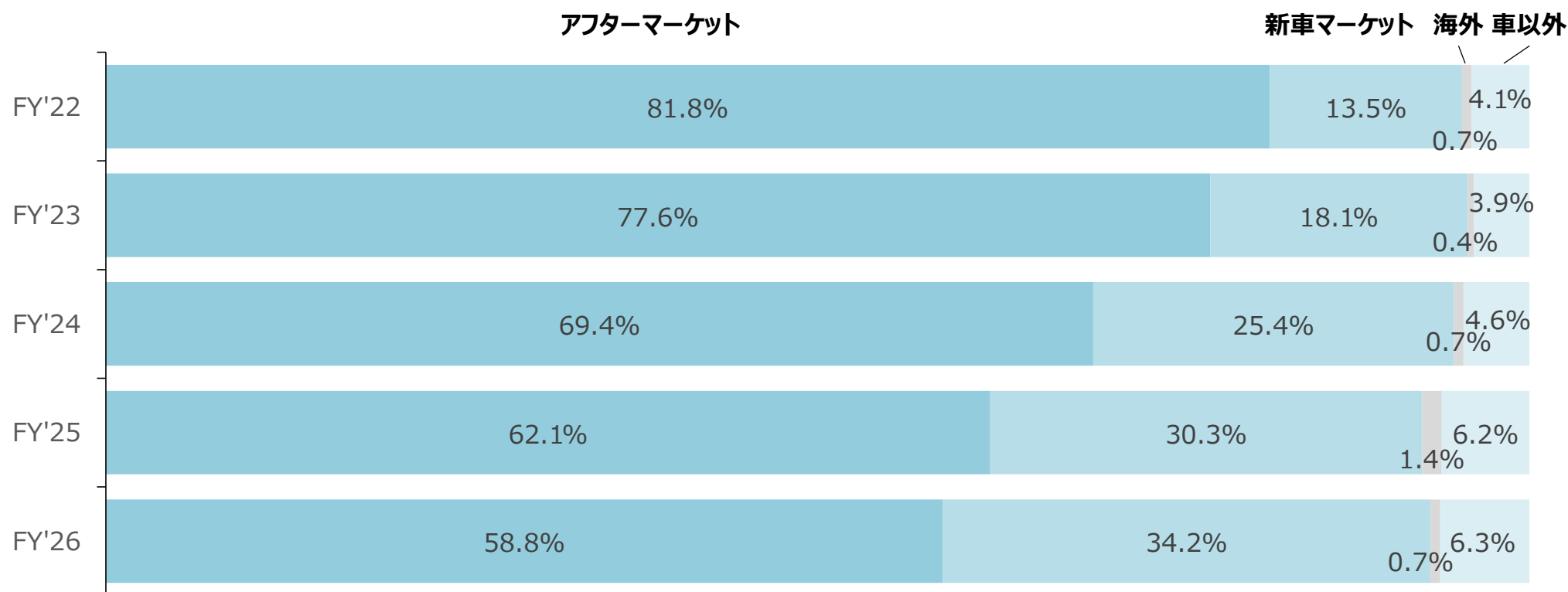
車以外のサービス

- **747百万円 YoY+16.9%**
- 自動車以外のコーティングが堅調

サブセグメントの売上高構成比の推移（通期）

自動車メーカーの純正採用が拡大したことで、新車マーケットの売上高構成は34%まで拡大
新車ディーラー向け事業がキーパー製品事業の成長ドライバーとして存在感が増す

キーパー製品等関連事業のサブセグメント別売上高構成比の推移



※来期より海外はLABO運営事業で報告予定

| 自動車メーカー別のキーパーコーティング占有率

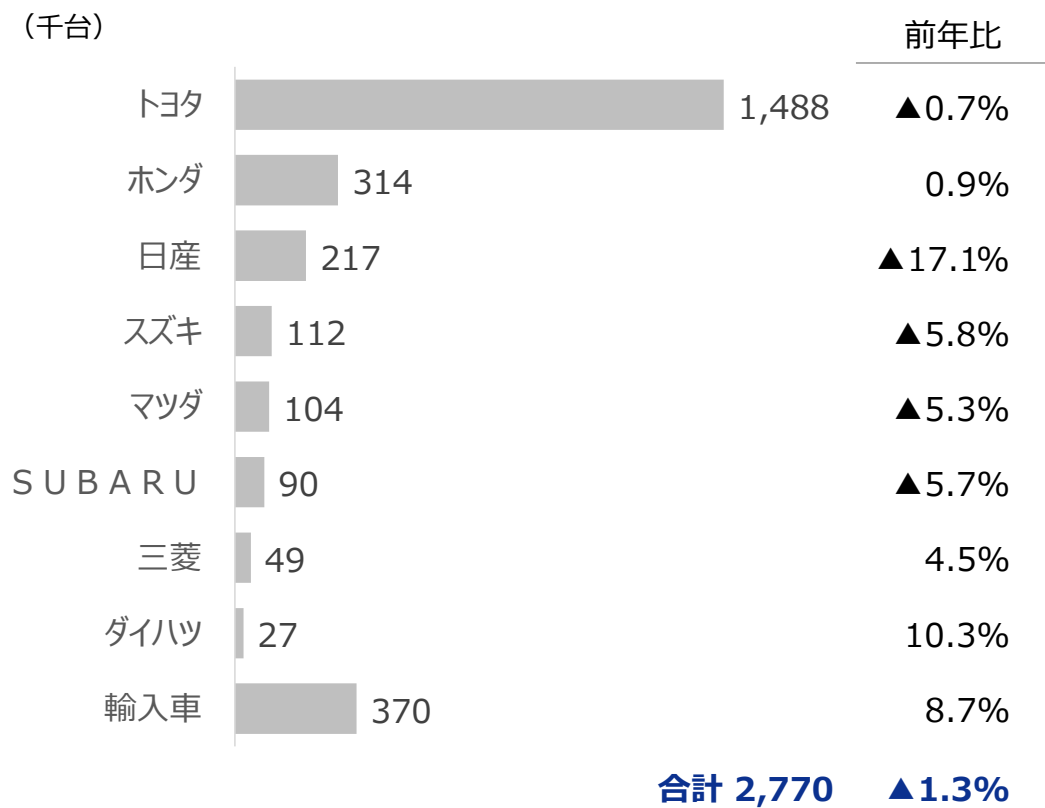
2026年6月期は、全自動車メーカー別の売上高が増加し、キーパーコーティング占有率も着実に増加
特に、SUBARUおよび高級輸入車ブランドにおける成長が顕著

自動車メーカー別のキーパーコーティング売上高および占有率（2026年6月期）				新車登録台数（前年比）
（百万円）		前年比	キーパーコーティング 占有率*	2025年7月-2026年6月合計 単位：千台
TOYOTA	1,178	+21.3%	12.5%	1,488（▲0.7%）
HONDA	663	+ 8.1 %	26.7%	90（▲5.7%）
SUBARU	627	+ 32.6%	54.5%	314（0.9%）
MITSUBISHI	306	+ 13.8%	26.0%	49（4.5%）
SUZUKI	37	+ 21.3%	24.1%	112（▲5.8%）
Imported Cars -Mercedes、VOLVO	191	+ 714.7%	4.3%	370（8.7%）

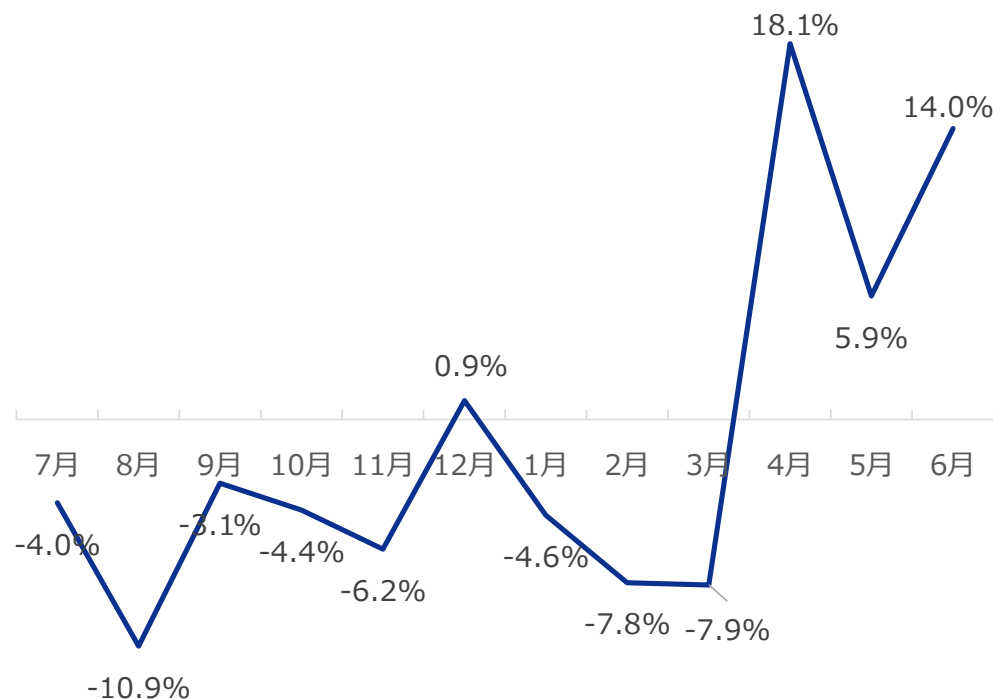
*占有率：キーパーコーティングのキット納入個数 / 各自動車メーカーの新車登録台数のうちコーティングされた台数（弊社推定）

新車登録台数は、2,770千台で前年比▲1.3%。月次推移では、当社Q4の新車登録台数が前年比で大幅に回復

メーカー別新車登録台数（2025年7月-2026年6月合計）



新車登録台数の前年同月比の月次推移 ※左記台数の月次分解



キーパーコーティングの最上位ブランドであるEXキーパーシリーズから、新車ディーラー専売品「LX KeePer」「LX KeePerプレミアム」を開発し、Q4から販売開始

新車ディーラー向け専用商品「LX KeePer」「LX KeePerプレミアム」をQ4に販売開始

● 新車ディーラー専売品ブランドを開発

新商品開発の背景

- 新車ディーラーではキーパーコーティングの優位性を認知しつつも、SS向けサービスは採用しづらいという販売機会ロス（＝新車ディーラー専売品を提供して欲しいニーズ）が顕在化
- 車両の長期使用や維持費用の最適化ニーズが高まり、コーティング市場のすそ野が拡大
- ラグジュアリグレードだけでなく、ジェネラルグレードの新車においても潜在的なコーティング需要が高まる

市場機会

- 価格はMサイズ（プリウスなど）で約10万円と、新車購入時における中心的な価格帯のコーティング
- KeePer最高峰コーティングEXキーパーの思想と技術を受け継ぎ、性能と価格のバランスを追求したスタンダードモデルの位置づけ
- 新車マーケットにおける新たなお客様開発の中心的なコーティングになっていくことが期待される

● 高品質コーティングの提供

- 1層目：高密度ガラス被膜「プライマーガラス」、2層目：新開発の有機レジン被膜「VP226」
- より深い艶の実現と自浄効果で、日常のメンテナンス負担軽減に貢献



LUXURY KeePer

キーパーコーティングの強みを活かした市場開発、用途開発を推進中

車以外の事業 | 747百万円（前期比+16.9%）

- モバイル、タッチパネル、お風呂など、
キーパーコーティング技術の用途展開を拡大
 - ・ 店頭販売の強化
 - ・ 現場での営業体制の再構築によって市場開拓を推進
 - ・ ビジネスホテル向けの施工が拡大
- メガネ専用コーティングの新規投入（Q4）
 - ・ 眼鏡市場のメガネトップとの共同開発商品「Glasses KeePer（グラスシーズキーパー）」を提供開始



海外事業

- 台湾のプロショップは3店舗から15店舗へと拡大
- シンガポールは合併で運営
- 市場構造・ビジネスモデルのスタディを実施中



Contents

1. 2026年6月期 決算報告	P.3
2. キーパーLABO運営事業 概況	P.13
3. キーパー製品等関連事業 概況	P.22
4. ESGトピックス	P.30
5. 2027年6月期 業績予測	P.33
6. Appendix	P.38

継続してサステナビリティを推進し、企業価値向上と持続可能な社会の発展への貢献の両立を目指す

	取組み	環境・社会への効果
環境負荷の低減 CO ₂ 排出量の削減	 洗車回数の削減	- 水・洗剤使用量を削減 - 燃料消費やCO₂排出量、排水の低減
	 KeePer全製品を脱PFAS化	- 環境負荷や将来的な環境リスクの低減 - 高い性能と安全性の両立
安全性向上	 環境配慮製品の開発 施工者の安全性向上	- 温室効果ガス排出の抑制 - 安全性配慮、人と環境にやさしい製品提供
	 梱包資材や資材の重複削減 輸送効率の向上	- 資源を有効活用 - CO₂排出量の削減 - 持続可能な物流

取組み

環境・社会への効果

・ 自浄性能ある革新的なサービスの提供

- 特殊な表面の分子構造の効果で、汚れの密着を防ぐ独特な防汚能力があるキーパーコーティング製品
- 汚れは塗装表面に密着せず、自然の雨によりキレイになる

- ・ 水・洗剤使用量を削減
- ・ 燃料消費やCO₂排出量、排水の低減

・ 全KeePer製品からPFASの完全排除を完了

- 環境・健康への影響が懸念されるPFASを排除
- 最後のPFAS含有製品であった窓ガラス用コーティングも、二液性技術により耐久性と性能を両立したPFAS不使用の「シリコンウインドウキーパー」を2025年12月から発売

- ・ 環境負荷や将来的な環境リスクの低減
- ・ 高い性能と安全性の両立

・ 生分解性の高いキレート剤「GLDA」を採用

- 環境配慮製品で土壌や河川・海洋への環境負荷の低減に取り組む

・ 製品の開発・改良においてはVOCフリー化を積極的に推進

- 室内空気環境の改善も同時に図り、施工者の健康にも配慮

- ・ 温室効果ガス排出の抑制
- ・ 安全性配慮、人と環境にやさしい製品提供

・ 「ケミカルオンリーラージセット（C.O.L.セット）」を展開

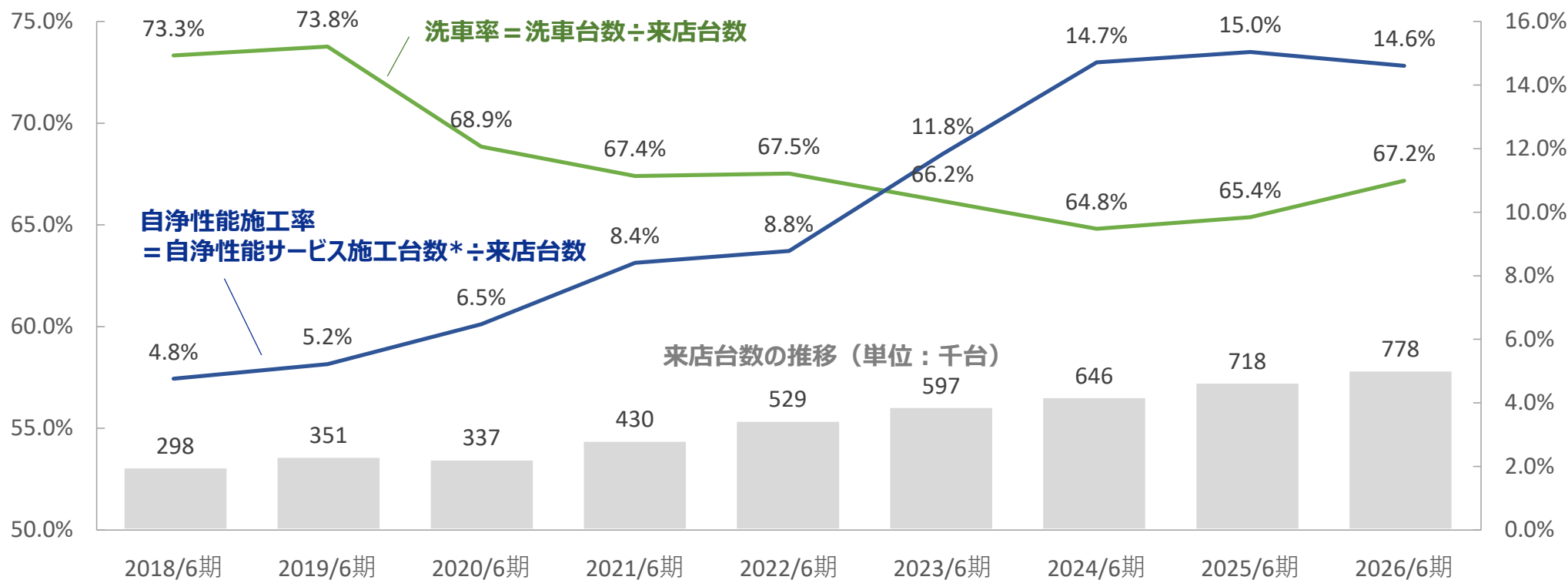
- 主要な15製品を対象
- 資材の重複や在庫を削減するとともに、梱包資材や発送回数を削減

- ・ 資源を有効活用
- ・ CO₂排出量の削減
- ・ 持続可能な物流

サステナビリティに対する取組み ～洗車率減少で環境負荷を低減

来店顧客に対するキーパーコーティングのサービス提供により、洗車率を減少させ、水・洗剤使用量を削減するとともに、燃料消費やCO₂排出量、排水による環境負荷の低減に取り組んでいる

来店台数に対するせコーティング率と洗車率の推移



* 自浄性能施工台数：自浄性能シリーズ（フレッシュキーパー＋ダイヤモンドキーパー＋エコダイヤキーパー＋ダイヤⅡキーパー＋EXキーパー＋LXキーパー＋TREXキーパー）の施工台数合計

Contents

1. 2026年6月期 決算報告	P.3
2. キーパーLABO運営事業 概況	P.13
3. キーパー製品等関連事業 概況	P.22
4. ESGトピックス	P.30
5. 2027年6月期 業績予測	P.33
6. Appendix	P.38

2027年6月期の配当は、特別配当を行った2026年6月期から継続して、1株配当100円を予定

2027年6月期の業績予想は、成長戦略を継続的に実行し、売上高 + 13.2%、営業利益 + 30.3%を計画

単位：百万円	2025年6月期
	実績
売上高	23,093
－製品	10,400
－LABO	12,692
営業利益	7,098
経常利益	7,131
当期純利益	4,888
EPS	179.1円
1株配当	60円
配当性向	33.5%

2026年6月期	
実績	前年比
25,959	+12.4%
11,931	+14.7%
14,028	+10.5%
6,914	-2.6%
6,930	-2.8%
9,830	+101.1%
360.2円	+181.1円
100円 (60円 + 特別配当40円)	+40円
27.8%	-5.7%

2027年6月期	
計画	前年比
29,380	+13.2%
13,840	+16.0%
15,540	+10.8%
9,012	+30.3%
9,012	+30.0%
6,222	-36.7%
228円	-132.2円
(予定) 100円	同水準
43.9%	+16.1%

キーパーLABOの新規出店および既存店の改修を計画的に進め、成長戦略である500店舗網（直営店250店 + FC店250店）の確立を目指す

新規出店および既存店改修の投資計画

投資

通期合計

- 新規出店投資 | 直営20店を計画
- 既存店の改修(全天候化) | 約20店舗を計画
- 土地取得 | 芦屋市精道町

3,140百万円

2,390百万円

400百万円

330百万円

減価
償却費

通期合計

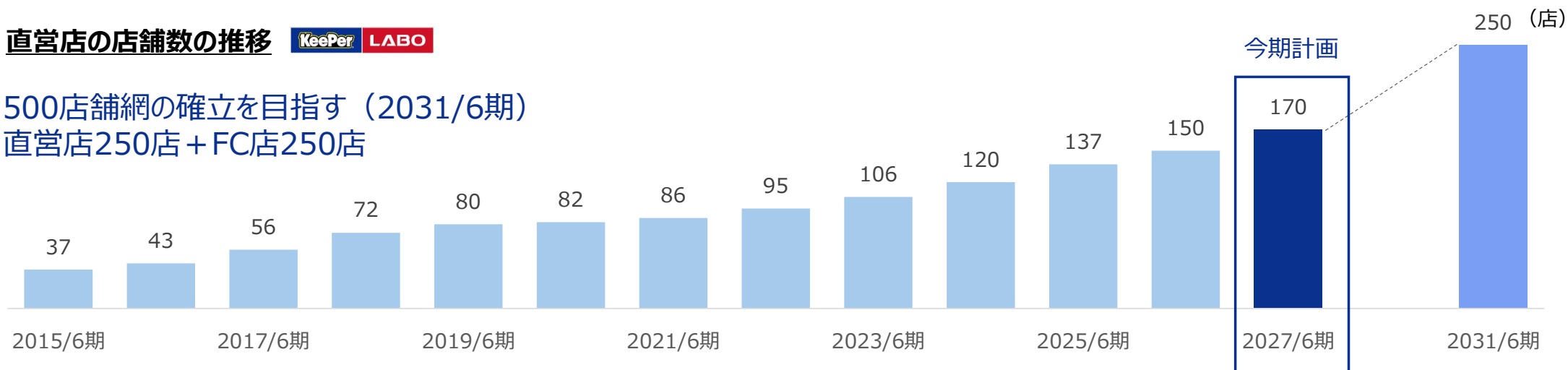
780百万円

- 既存店分 716百万円
- 新規出店投資 36百万円
- 改修投資 28百万円

直営店の店舗数の推移



500店舗網の確立を目指す（2031/6期）
直営店250店 + FC店250店



特別利益で得た原資を活用し、店舗構造対策によるお客様への提供価値とサービス効率の向上の両立を図る

既存店舗の全天候化（既存店改修の内数）

取組み 内容

- ・ 気候変動・猛/酷暑に対する対策として**全天候化**を推進
- ・ 狙いと期待効果
 - ① お客様サービスの向上による集客効果
 - ② 空調効率とサービス熱中症対策

投資

約4億円（2027/6月期）

@約2,000万円 / 店 × 約20店舗計画

- ・ 店舗によって改修費用の増減あり
- ・ オーバースライダー、イースターカーテン、電動シートシャッター
- ・ 防爆速乾冷却ユニフォーム

全天候化店舗（例：越谷レイクタウン店）



シートシャッター



外観



内観

防爆速乾冷却ユニフォーム



2026年6月、システム開発会社であるAWS社の株式を100%取得
これまでのDX推進の協力会社から、ビジョンを共有する連結子会社へ役割を進化させ、デジタル変革を加速させる

企業概要

会社名	AWS株式会社（エーダブリューエス）
設立	2006年7月
資本金	1,500万円
所在地	東京都中央区日本橋3-2-14 新槇町ビル別館第11階
従業員数	10名
事業内容	①アプリケーションの開発 ・ Python PHP JS NodeJS MySQL JAVA MySQL MariaDB Oracleなど ②ASPサービス ・ Web顧客管理、Web予約管理、Webレジシステム ③周辺機器販売

特長・強み

フルスクラッチ開発に強み

- ・ エンジニアの特長を最大限に活かす経営
- ・ コストパフォーマンス、システム拡張性、ユーザー仕様の実現による操作性の両立
- ・ システム運用サービスまで対応

開発実績

- ・ **業務管理システム・フルスクラッチ開発・運用サービス**
 - ERP・統合DB、受発注システム、POSレジ、出退勤
 - 予約システム、ホームページ、ネットショップ
 - オンプレミスからクラウドシステム移行
- ・ **スマホアプリ制作**
 - 会員管理、ポイント獲得、クーポン配信、商品案内、コンテンツ配信、プッシュ通知
- ・ **Web予約システム**
 - 予約機能、アンケート機能など
- ・ **ホームページ制作**
 - CMSの制作も多数

Contents

1. 2026年6月期 決算報告	P.3
2. キーパーLABO運営事業 概況	P.13
3. キーパー製品等関連事業 概況	P.22
4. ESGトピックス	P.30
5. 2027年6月期 業績予測	P.33
6. Appendix	P.38

| 2026年6月期 業績情報・財務指標

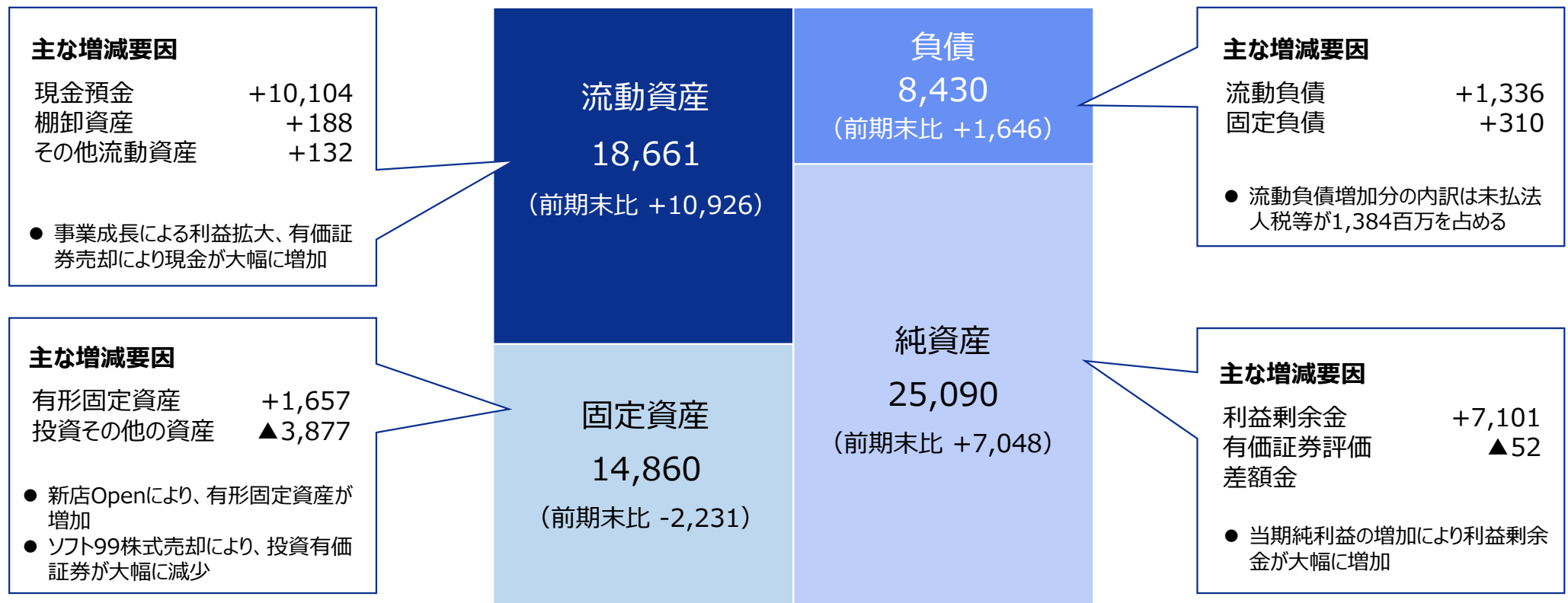


p.38
FY06/2026

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	7,707	25,959
	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	1,854	2,867
	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%	31.7%	12.4%
	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	2,636	6,914
	増減額	372	328	241	208	1,148	7	296	53	269	626	320	390	265	21	997	-117	-230	-745	908	-183
	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%	52.5%	-2.6%
	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%	34.2%	26.6%
	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	2,199	9,830
	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	3.1倍	3.1倍
	ROE	—	—	—	—	35.5%	—	—	—	—	30.6%	—	—	—	—	27.2%	—	—	—	—	39.2%
	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	80.4円	360.2円
製品 セグメント	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	3,704	11,931
	増減額	46	302	257	342	947	548	569	441	450	2,008	306	336	344	21	1,007	118	201	24	1,189	1,532
	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%	47.3%	14.7%
	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	1,587	4,744
	増減額	—	—	—	—	—	192	252	209	341	995	196	207	200	-49	553	34	-17	-176	524	363
	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%	49.3%	8.2%
	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%	42.9%	39.8%
LABO セグメント	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	4,002	14,028
	増減額	480	436	421	399	1,736	426	592	170	334	1,522	342	410	392	366	1,511	244	276	147	667	1,336
	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%	20.0%	10.5%
	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	1,048	2,170
	増減額	—	—	—	—	—	-186	45	-157	-73	-369	124	183	65	72	444	-150	-213	-567	385	-546
	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%	—	58.1%	-20.2%
	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%	—	26.2%	15.5%
来店台数 平均単価	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%	5.8%	8.3%
	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%	11.1%	0.1%

事業成長による収益力が向上、投資有価証券の売却益により現預金が増加。今後も、ビジネスモデル変革実現に向けて継続的かつ計画的に成長投資を行う

総資産 33,521 (前期末比 +8,694) (百万円)



主な増減要因

現金預金 +10,104
棚卸資産 +188
その他流動資産 +132

- 事業成長による利益拡大、有価証券売却により現金が大幅に増加

主な増減要因

有形固定資産 +1,657
投資その他の資産 ▲3,877

- 新店Openにより、有形固定資産が増加
- ソフト99株式売却により、投資有価証券が大幅に減少

主な増減要因

流動負債 +1,336
固定負債 +310

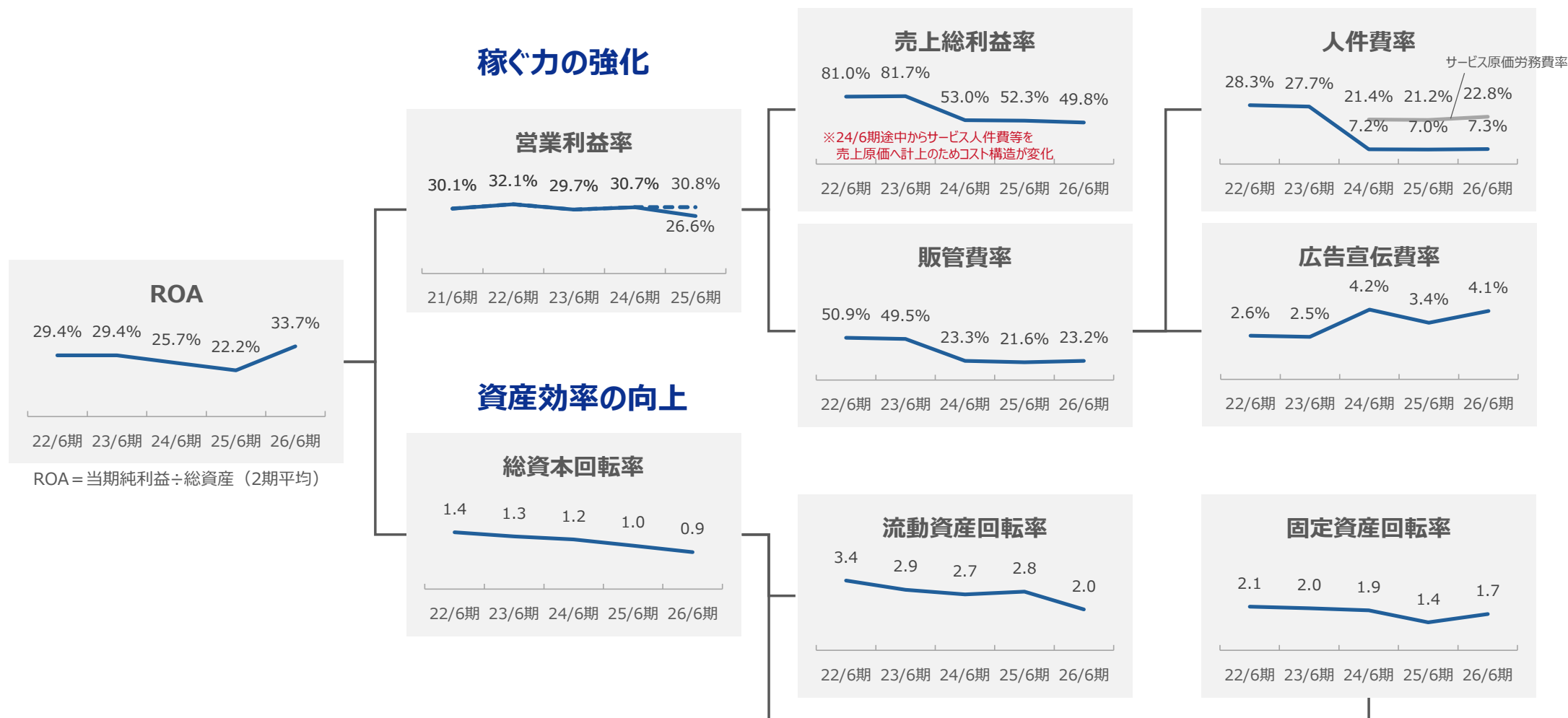
- 流動負債増加分の内訳は未払法人税等が1,384百万を占める

主な増減要因

利益剰余金 +7,101
有価証券評価 ▲52
差額金

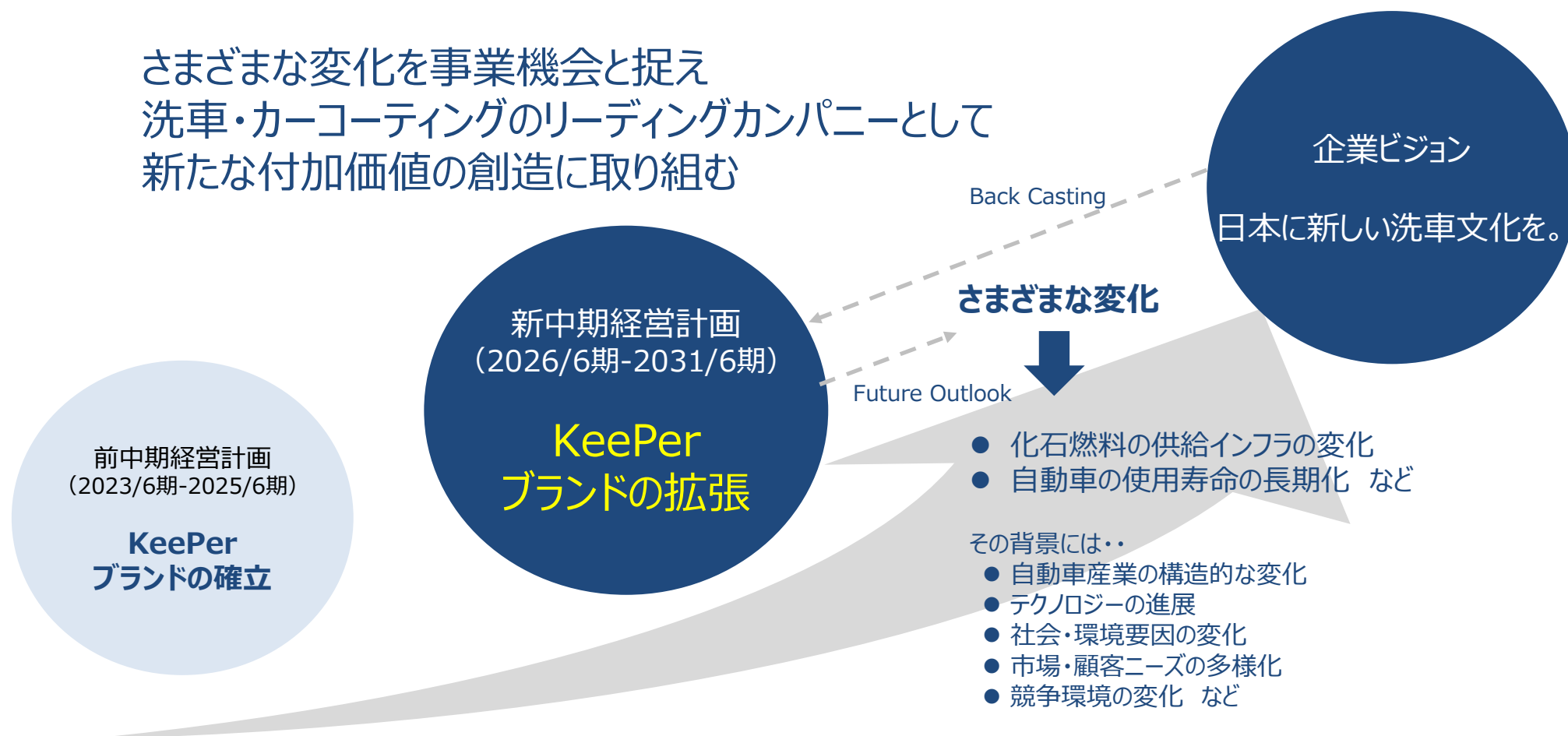
- 当期純利益の増加により利益剰余金が大幅に増加

2026年6月期は、当期純利益が大幅増収によりROAが改善。今後も資産効率を高め、収益力向上を図る



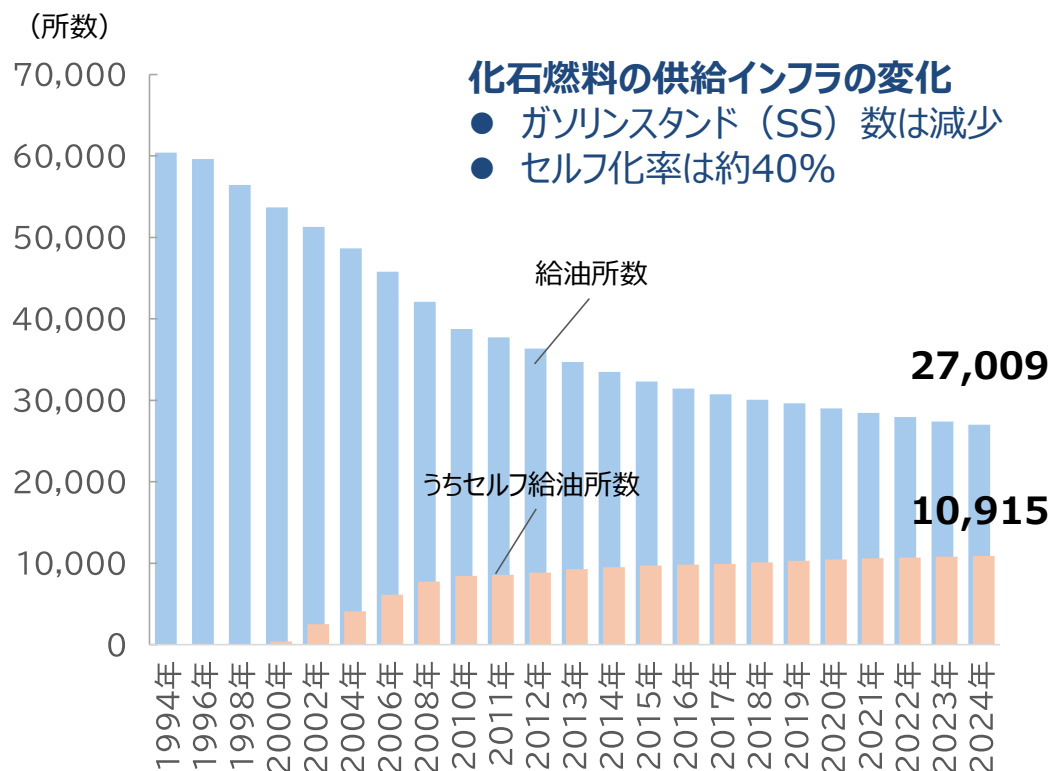
さまざまな変化を事業機会と捉え、本中計期間において、独自の強みを活かし、これまで培ってきたKeePerブランドを拡張
新たな付加価値創造に取り組む

さまざまな変化を事業機会と捉え
洗車・カーコーティングのリーディングカンパニーとして
新たな付加価値の創造に取り組む

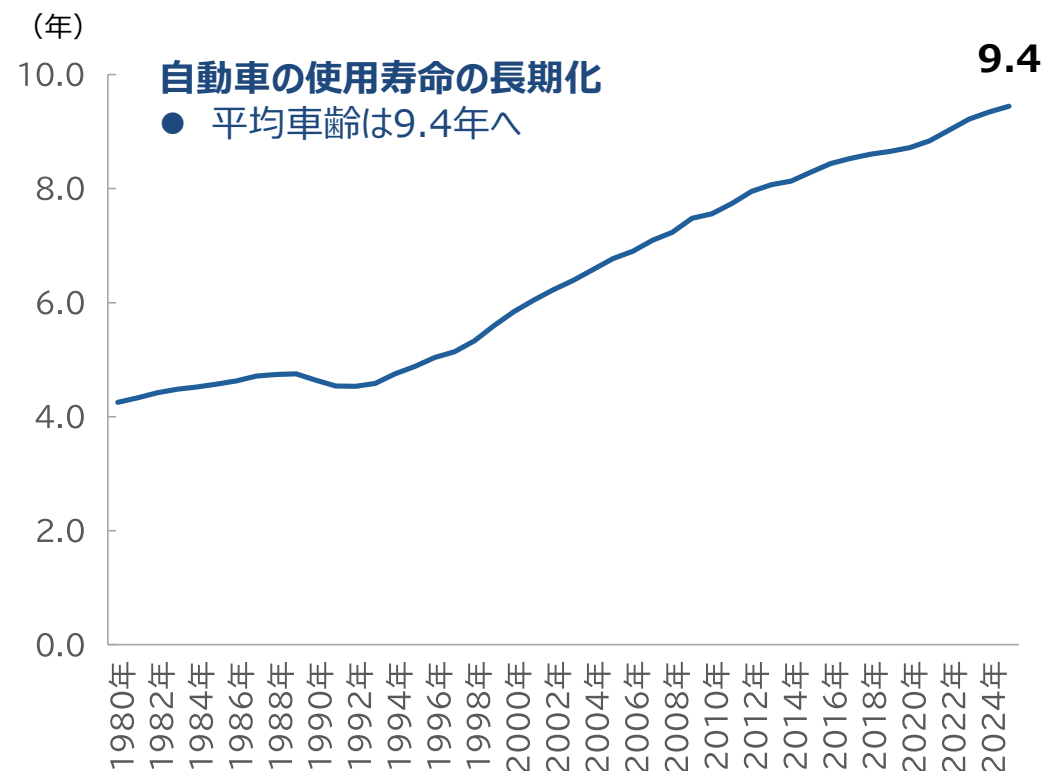


ガソリンスタンド数は減少傾向にあり、且つセルフ化が進んでいる
また、自動車の使用寿命は長期化しており、平均車齢は2024年度末で9.4年

SS（給油所）数の推移



平均車齢の推移（乗用車：普通車＋小型車）



出所：資源エネルギー庁、石油情報センター、自動車検査登録情報協会より

強みの源泉であるキーパーコーティングの新たな付加価値を創造し、既存事業のビジネスモデルを革新するとともに、新たな事業と市場の育成に取り組む

経営指標（2031/6期）

売上高 **470億円**

- LABO事業
- 製品事業

270億円
200億円

営業利益 **161億円**
(率) (34.2%)

- LABO事業
- 製品事業

70億円
91億円

EPS **406円**

ROE **30%以上**



キーパーコーティングの新たな付加価値の創造

利益ある持続的な事業成長と革新

高い資本効率の持続

事業ポートフォリオ革新

キーパーLABO運営事業

キーパー製品等関連事業

圧倒的な店舗網

ビジネスモデル変革

キーパープロショップを新たな姿へ

新たなサービスと業態の創造

新たな事業開発

新車ディーラー向け事業の確立

海外ビジネスの基盤

新たな市場開拓

車に次ぐ柱の種蒔き

成長戦略の実行基盤

強靱な経営チーム

グローバル経営
ガバナンス体制

BtoB営業体制

デジタル基盤

LABO事業の成長戦略は、FC採用解禁による出店スピードの加速と、新サービスの多角化による高付加価値化の両輪
製品事業は、ガソリンスタンド(SS)市場の変化を捉え、事業変革を推進するとともに新車ディーラー向け事業へのシフトを推進

経済・産業・市場要因

自動車産業・アフター市場の変化
カーユーザーの変化
など

強みの源泉
キーパーコーティング
(革新的商品と施工技術)



人口減少、高齢化の進行
温暖化、気候変動の加速
など

社会・環境要因

変化を機会
と捉える



キーパーLABO 運営事業



500店舗網の確立

FC採用解禁：直営250店 + FC250店

モビリティベース構想の推進

LABOのサービス多角化・給油機能付加

海外拠点の創設

東南アジア中心に海外事業の基盤づくり

キーパー製品等 関連事業



SS向け事業の変革

キーパープロショップからFCへの転換の浸透

新車ディーラー事業の拡大

自動車メーカーの純正採用と付帯率向上

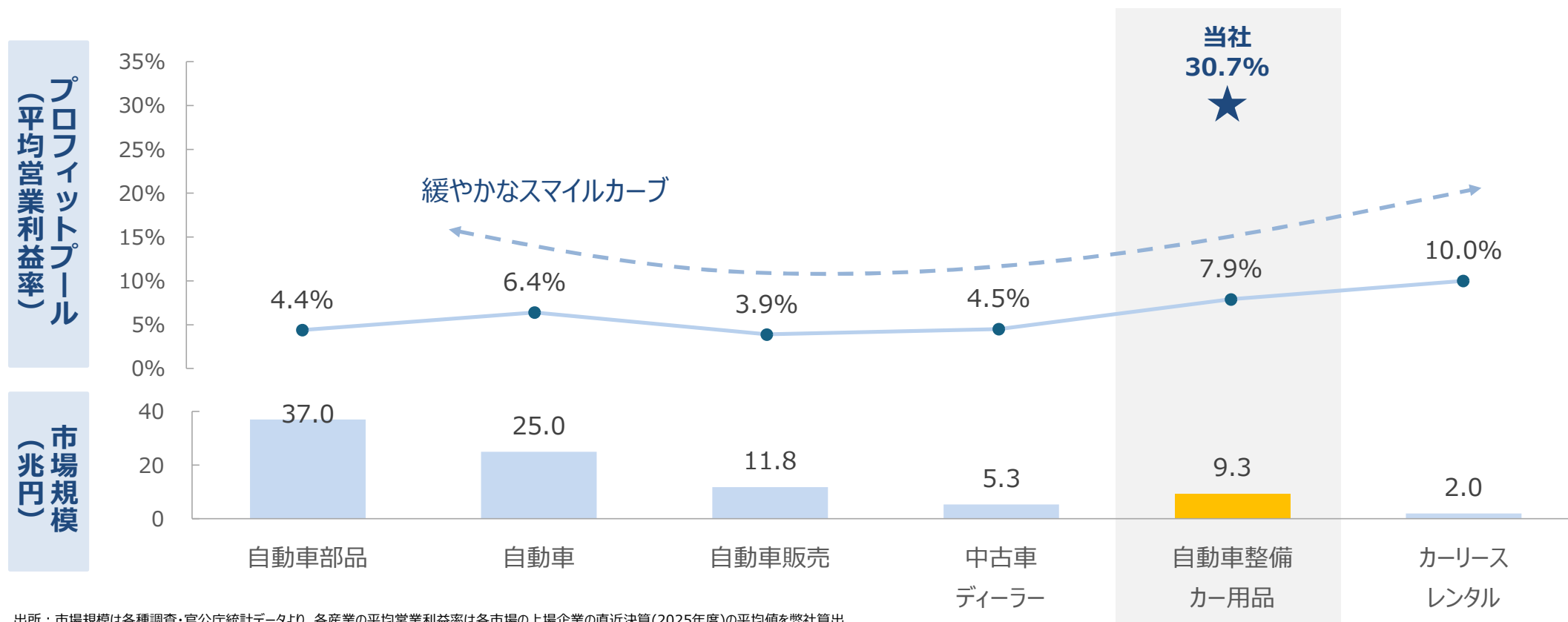
強みを活かした新市場開拓

車以外への横展開（タッチパネル、住宅等）

当社の強み - 自動車産業における圧倒的な高収益性

巨大な自動車産業バリューチェーンにおいて、当社は自動車整備・カー用品市場に位置づき、圧倒的な高収益性を誇る

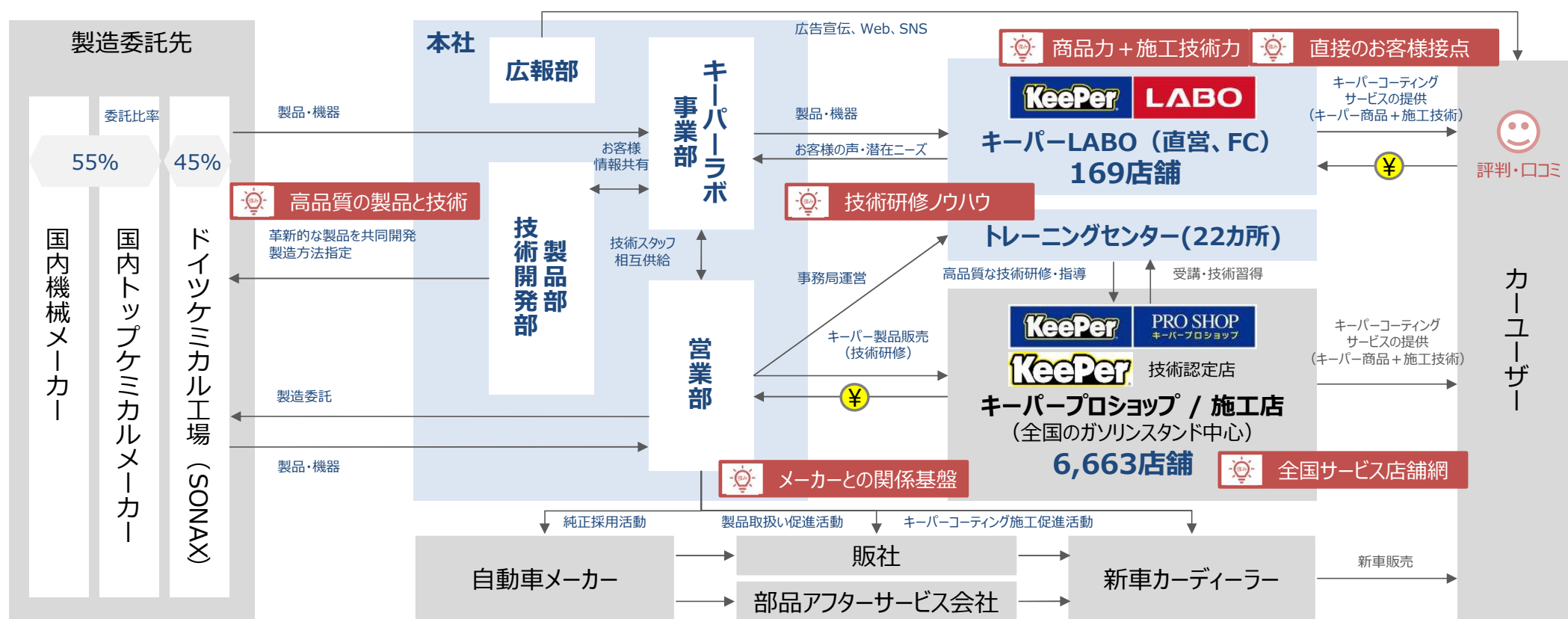
自動車産業のバリューチェーン別の市場規模とプロフィットプール



当社の強み - 独自のビジネスモデルを確立

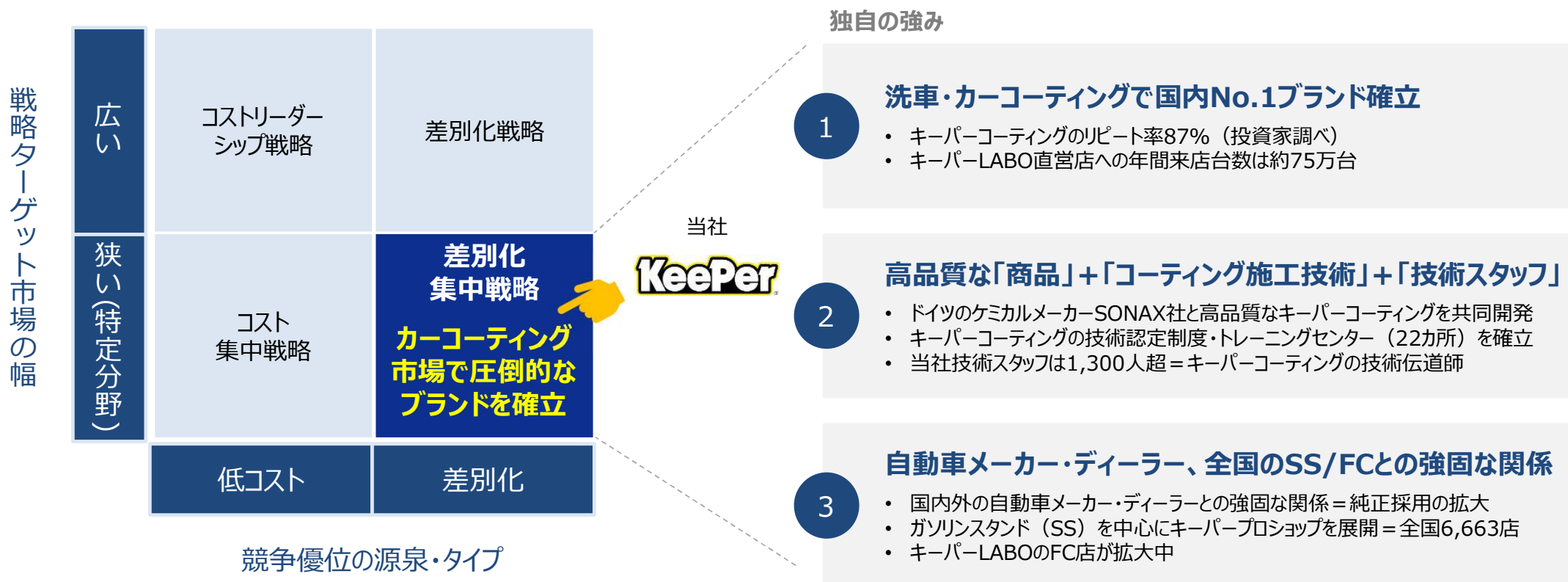
当社は、独自開発した高品質なキーパーコーティング(商品+施工技術)を、直販店舗と全国サービス店舗網を通じて提供
コーティング施工技術は、独自の研修制度により高度なサービス品質を確立しており、自動車メーカーからの評価も高い

当社のビジネスモデル



当社は巨大な自動車産業の中で、カーコーティングに特化した差別化戦略により、圧倒的なブランドを確立
お客様満足度・感動の向上に向けて、継続的に強みを磨いている

当社の競争優位性の源泉と独自の強み



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