KeePer Technical Laboratory Co., Ltd.
Briefing Materials - Q3 FY06/2025

-Tokyo Stock Exchange Prime Market / Nagoya Stock Exchange Premier Market

May 15, 2025 (Thu)

Agenda

■ Summary of Financial Results
・Q3 FY06/2025 Financial Results
・Q3 FY06/2025 Results (YoY): Factor Analysis to Changes in OP
・Q'ly Segment Performance

■ KeePer Products Related Segment (B2B)
・Sub-Segment Breakdown of Products Related Segment
・Aftermarket
・New Car Market
・Overseas
・Non-Auto Services

■ KeePer LABO Operation Segment (B2C)
・LABO-KPI M'ly / Q'ly
・LABO New Stores and Store Distribution
・LABO franchise development
・Acquired a 12.38% stake in Soft99 Corporation

■ Supplementary materials

YoY Results 3 months (Oct-Dec) | YoY 9 months (Jul-Dec) | vs. Forecast

Millions of yen	FY06/'24 Q3	FY06/'25 Q3	YoY	FY06/'24 Q3 YTD	FY06/'25 Q3 YTD	YoY	FY06/'25 forecast	progress
Net sales	**4,406**	**5,143**	**+16.7%**	**15,109**	**17,242**	**+14.1%**	24,500	70.3%
Products	2,057	2,401	+16.7%	6,897	7,884	+14.3%	11,500	68.5%
LABO	2,349	2,742	+16.7%	8,211	9,357	+14.0%	13,000	71.9%
COGS	2,312	2,717	+17.5%	7,183	8,197	+14.2%	–	–
Gross profit	2,094	2,425	+15.8%	7,926	9,039	+14.0%	–	–
SGA	1,022	1,087	+6.4%	3,533	3,669	+3.8%	–	–
OP	**1,072**	**1,338**	**+24.8%**	**4,392**	**5,370**	**+22.2%**	7,000	76.7%
Products	766	966	+26.1%	2,712	3,316	+22.3%	–	–
LABO	305	371	+21.5%	1,680	2,053	+22.2%	–	–
Recurring profit	1,067	1,344	+26.0%	4,391	5,357	+22.0%	6,950	77.0%
Net income	713	912	+28.0%	2,976	3,660	+23.0%	4,800	76.3%
OPM	**24.3%**	**26.1%**	**+1.8 pt**	**29.0%**	**31.1%**	**+2.1 pt**	28.5%	–
Products	37.3%	40.3%	+3.0 pt	39.3%	42.1%	+2.8 pt	–	–
LABO	13.0%	13.6%	+0.6 pt	20.5%	21.9%	+1.4 pt	–	–

Q3 FY06/2025 (Jan-March): Analysis of Changes in Operating Profit

Sales and Gross Profit Factors

Cost and SGA Factors *

単位：百万円

1,072

391

-76

277

-31

-136

-3

-157

1,338

+24.8%

<Number of units ⇧>
■ Visits to stores in the previous year
+20.7%
138,897 units
→167,666 units

<ASP>
■ ASP YoY -3.3%.
16,916 yen →
16,335 yen
ASP in Q3 declined due to increased demand for car wash.

Number of units x ASP = LABO sales factor

<Product ⇧>
■ Growth in new car market contributed to revenue increase

<GPM⇩>
■ Gross profit margin remained flat

Spring Fair held during March–April



<Personnel⇩>
■ Increase in personnel expenses due to new store openings and additional staffing at existing stores.

<Advertising⇩>
■ Advertising expenses remained flat

<Other SGA ⇩ >
No particular change in overall SGA trend, as the majority of SGA increase in proportion to sales

⇧ = Increase factor
⇩ = Factors contributing to lower profits

Q3 FY06/2024 OP	Number of LABO visits	ASP Of LABO	Products related business	GPM	Personnel	Advertising cost	Others	Q3 FY06/2025 OP

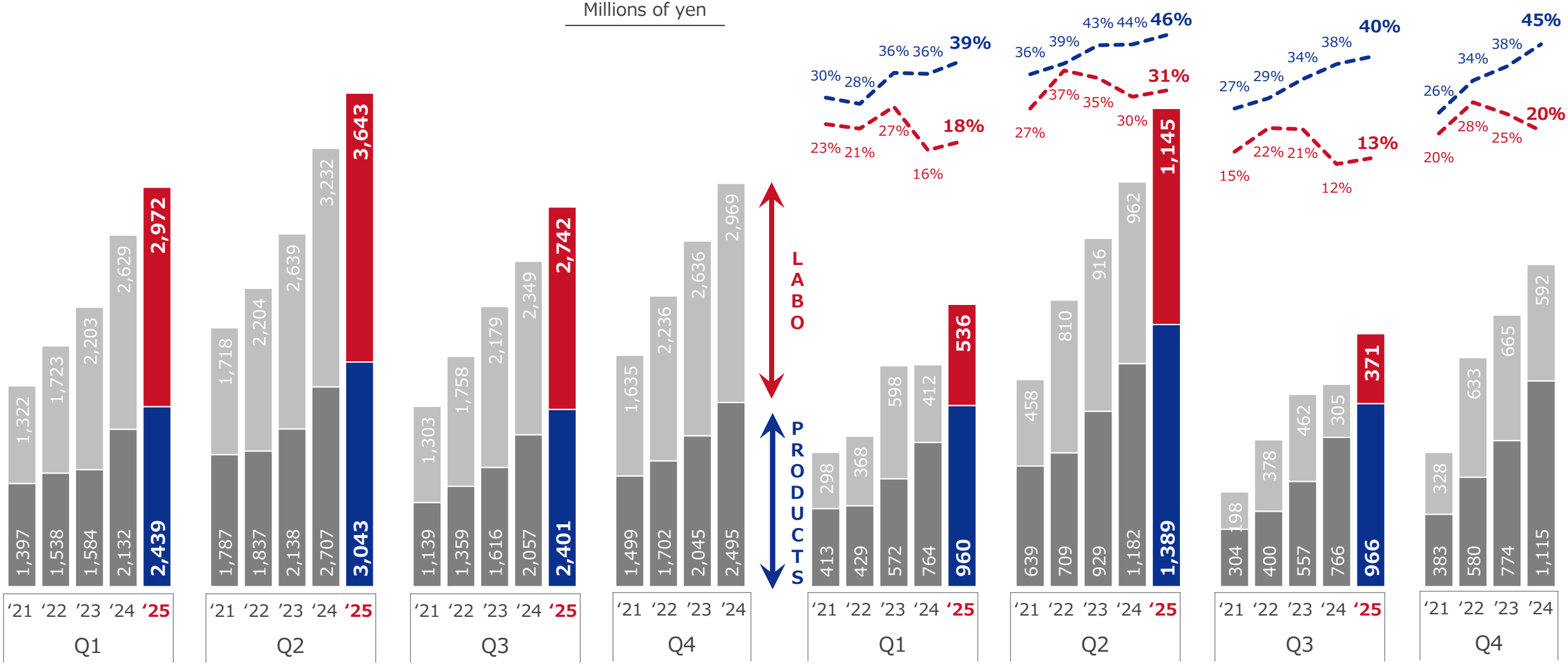
*Certain personnel expenses, depreciation, rent, and utilities of the LABO management business, which were previously included in SGA, are now included in cost of sales, but the relevant cost of sales is again included back in SGA in the analysis of changes in OP.

Sales

Operating Profit and OPM

Product-OPM
LABO-OPM

Millions of yen



KeePer Products Related Segment (B2B)

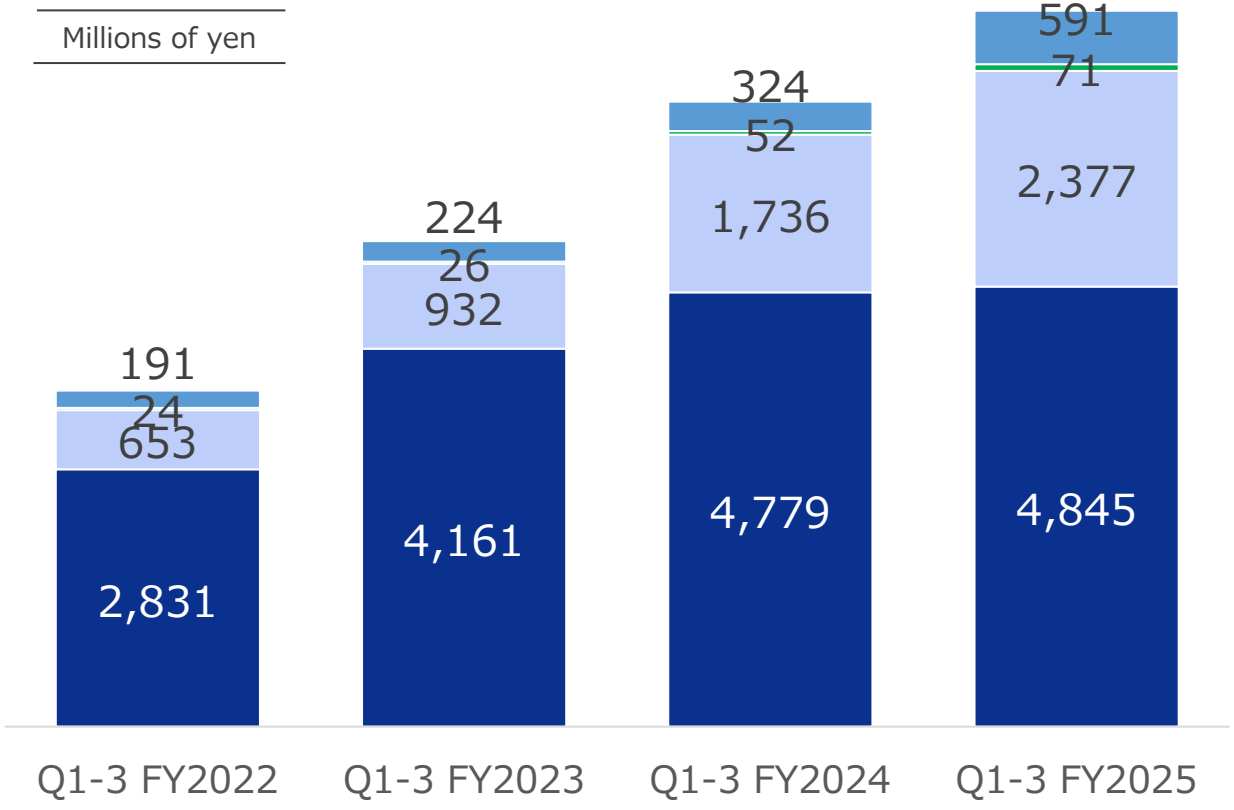
KeePer PRO SHOP キーパープロショップ





Growth in the new car market and Non-auto services drove segment sales

◆Sales composition ratio in Q3 YTD



◆Sales and YoY change for Q3 FY6/2025 YTD

Non-auto Services
591 million yen YoY+76.4%

Overseas
71 million yen YoY+36.5%

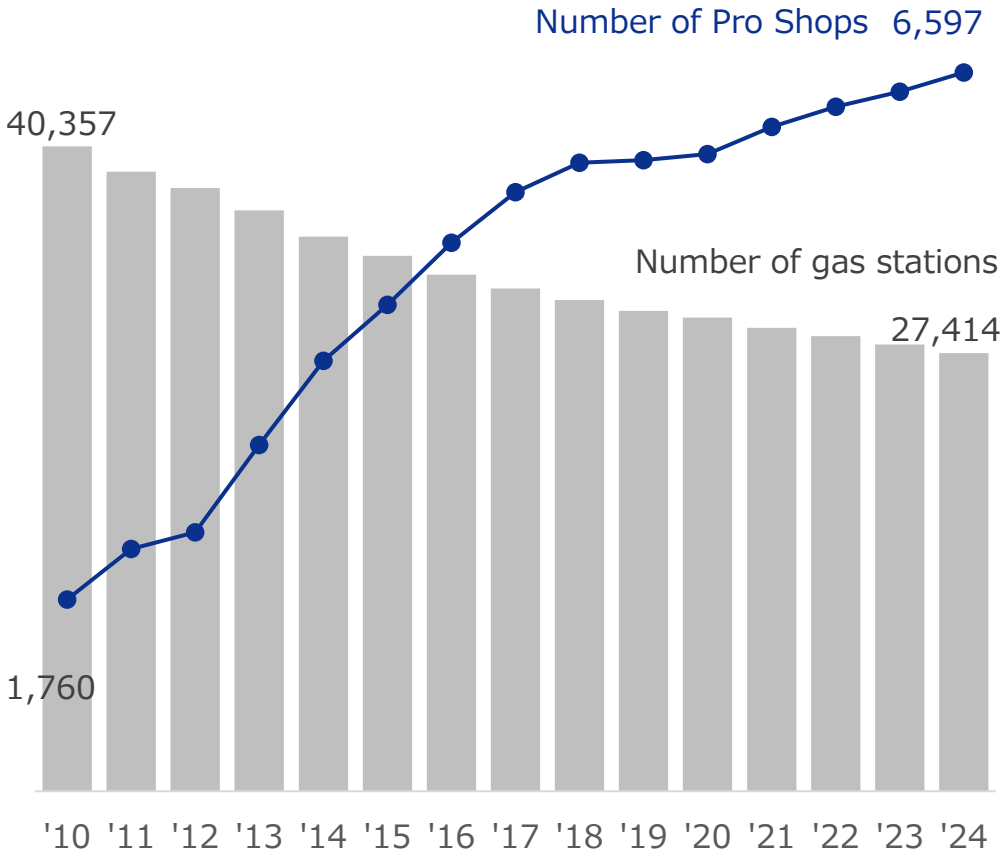
New Car Market
2,377 million yen YoY+36.9%

Aftermarket
4,845 million yen YoY+1.4%

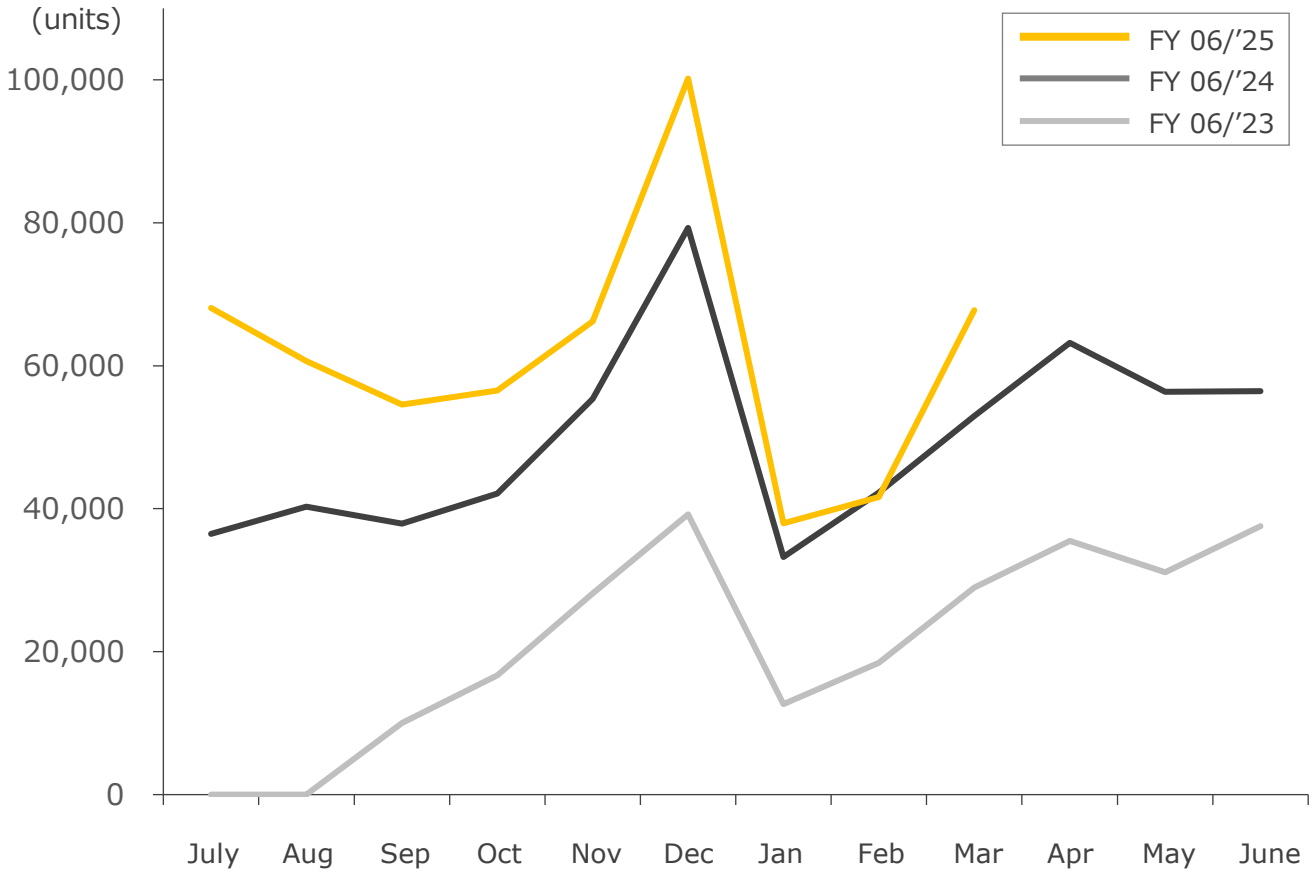
Total
7,884 million yen YoY+14.3%

Sales increased by 1.3% YoY due to an increase in the number of pro shops other than gas stations and improved sales mix.

◆Number of gas stations and pro shops

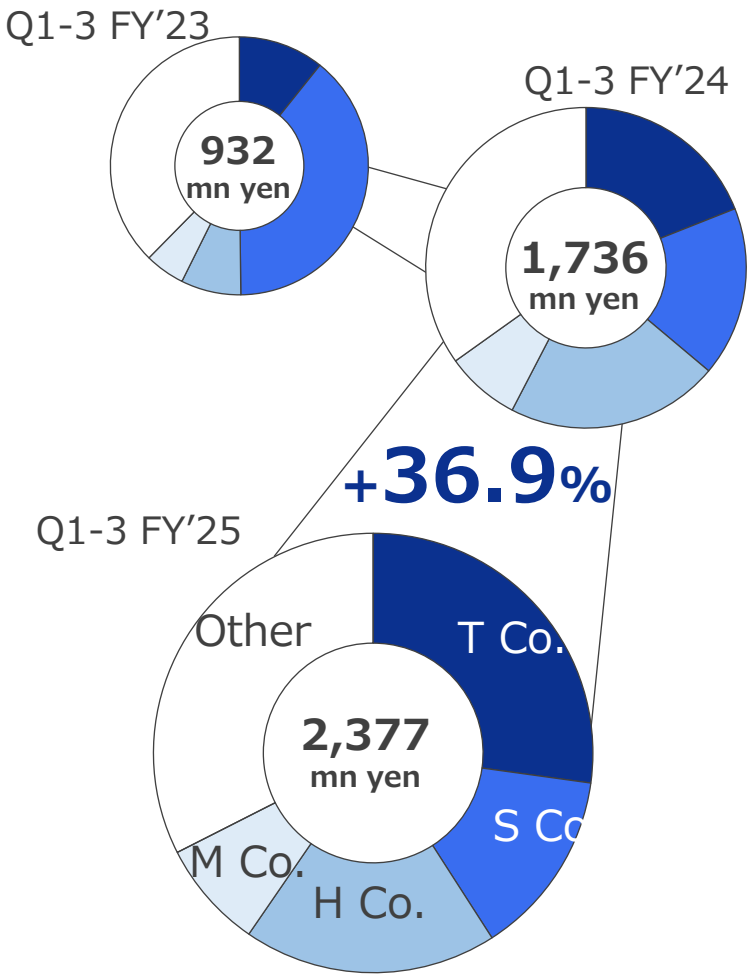


◆Assumed number of Fresh KeePer to be installed

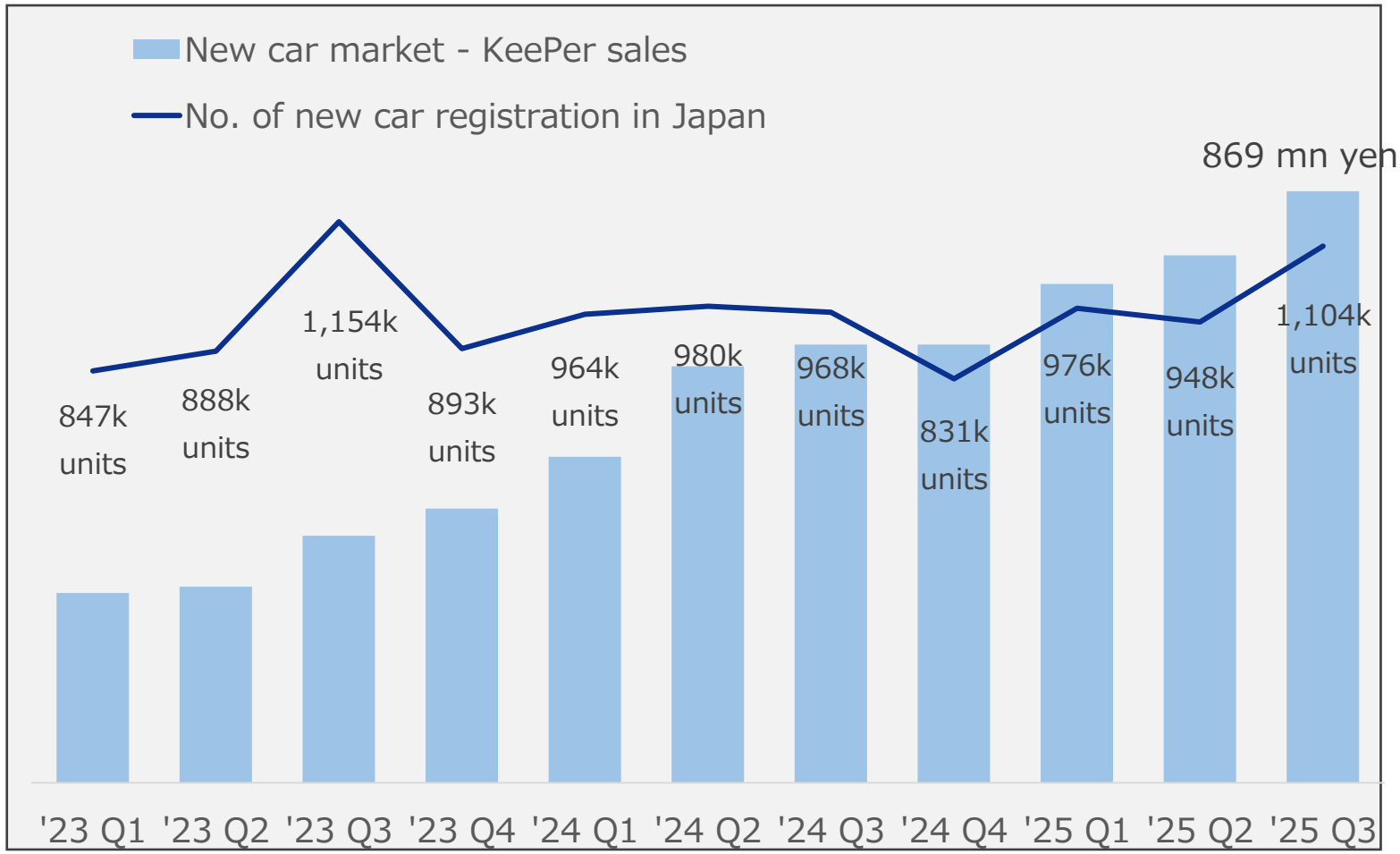


Sales in the new car market : 2,377 mn yen YoY+36.9%

◆New Car Market Sales and Breakdown

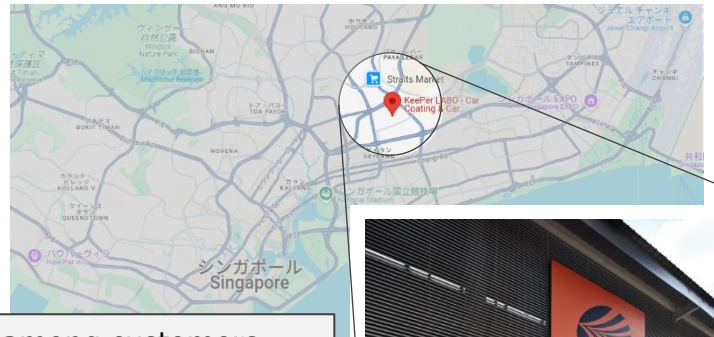


◆New car market sales and new car registrations units



Overseas： 71 mn yen YoY+36.5%

Marketing Challenges

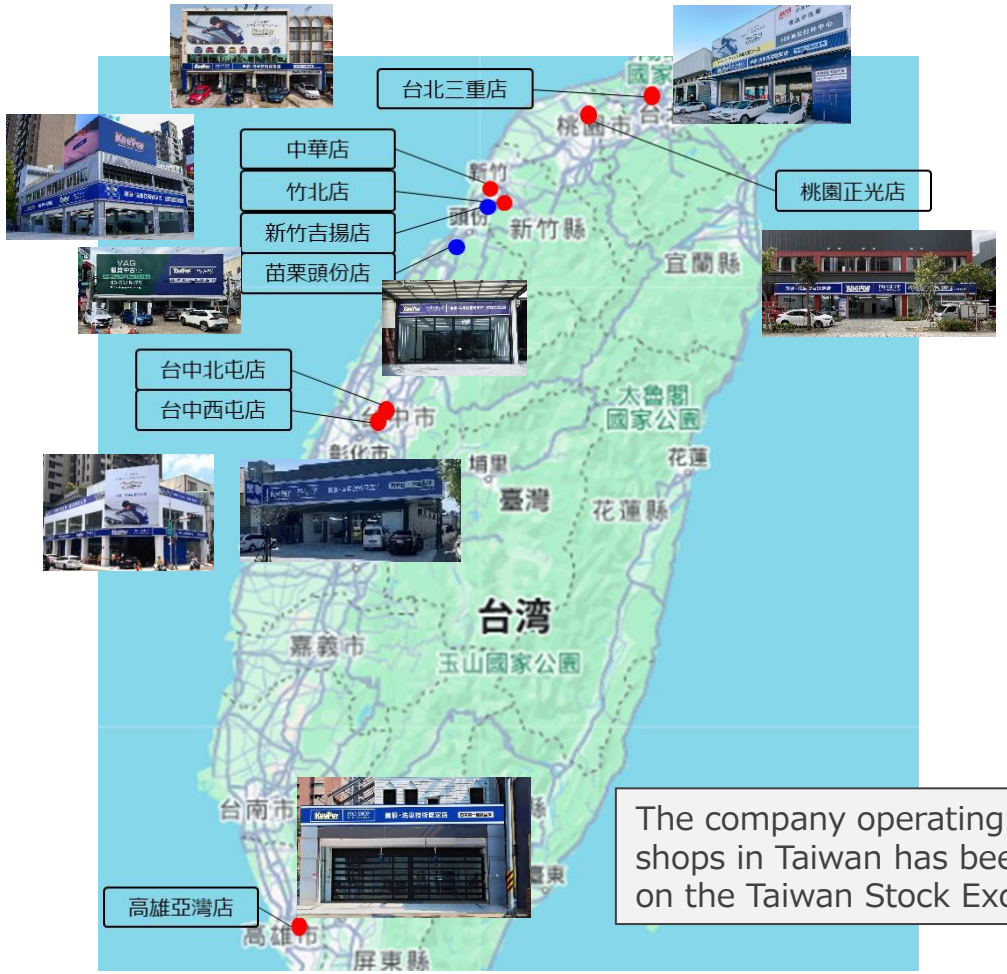




To raise awareness among customers beyond those visiting AUTOBACS stores, we will strengthen SNS marketing going forward, leveraging the success seen at LABO in Japan.



The No. of pro shops in Taiwan has rapidly expanded to 9

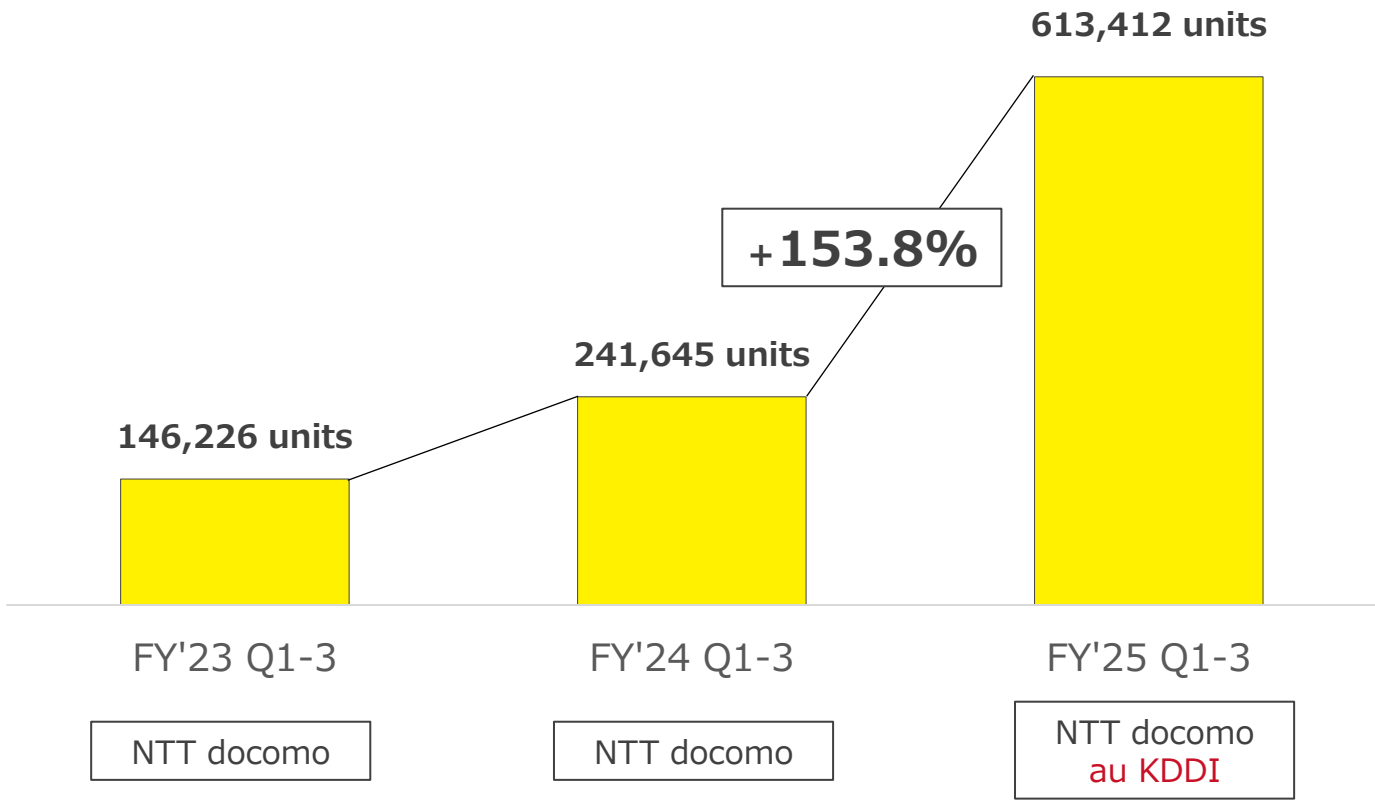


The company operating pro shops in Taiwan has been listed on the Taiwan Stock Exchange.

Nou-auto services： 591 mn yen YoY+76.4%



Number of smartphone KeePer sales



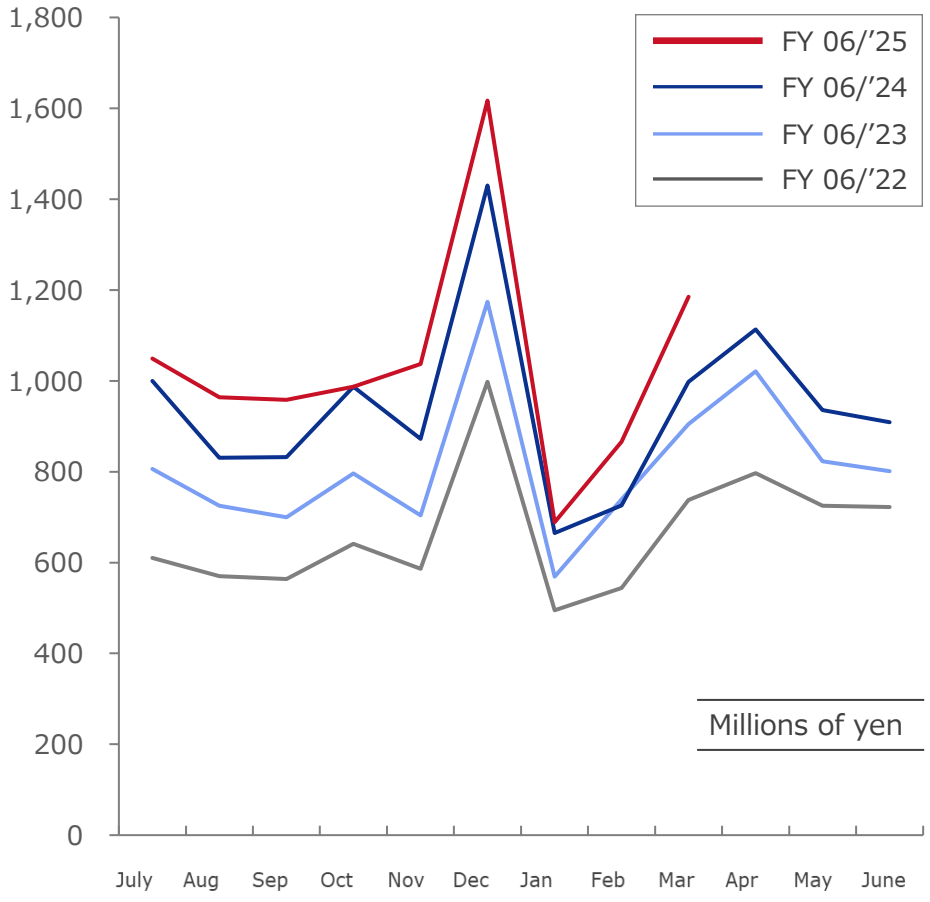
KeePer LABO Operation Segment (B2C)



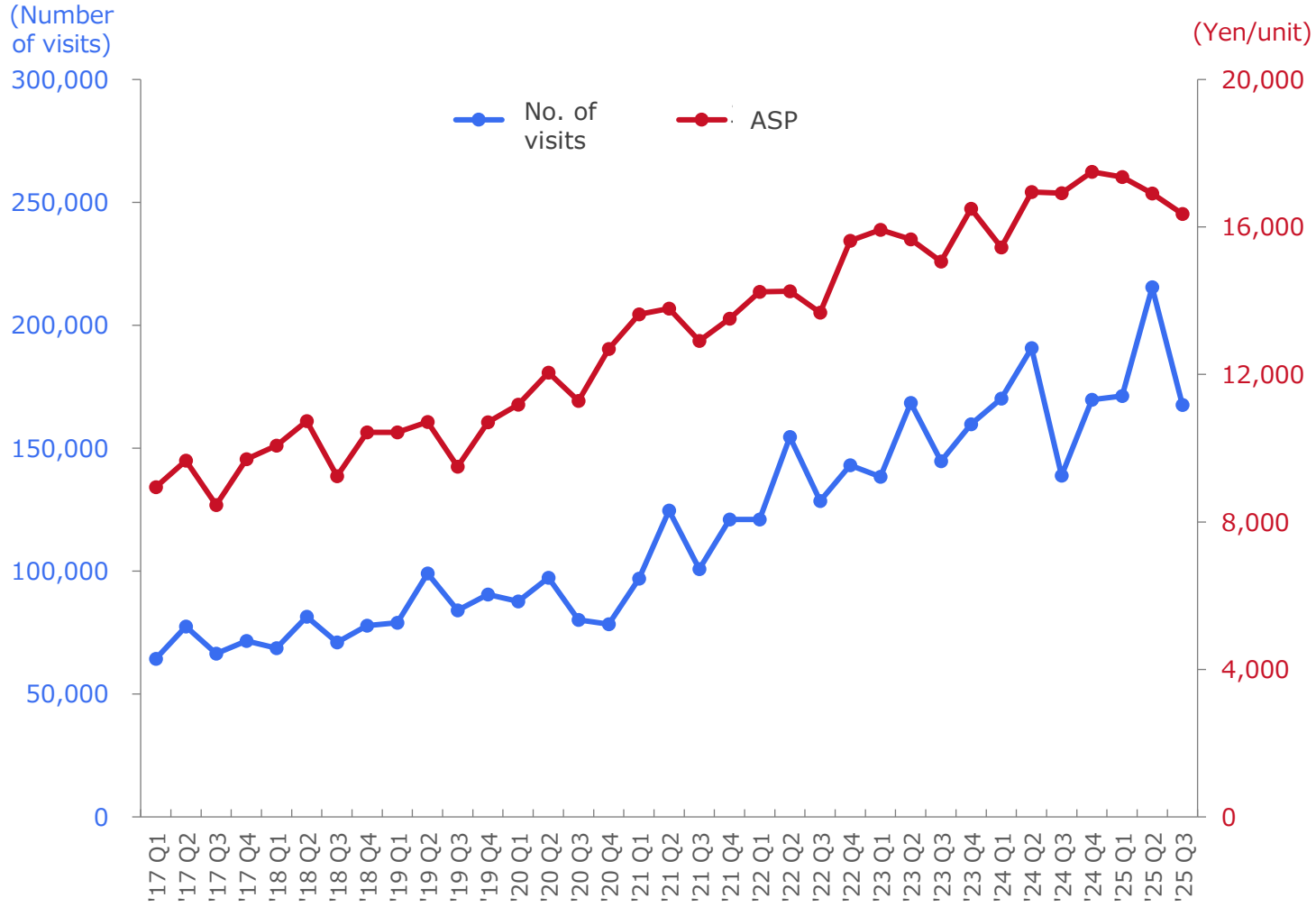


LABO-KPI Trends: Sales, Number of Visits, ASP

[M'ly] Sales of All LABO stores



[Q'ly] Number of LABO store visits, ASP



2025年5月末現在、全国152店舗展開。

■ 北海道・東北・新潟12店舗

北海道　札幌店、白石店、手稲店
青森県　弘前店
宮城県　宮城野店、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：57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、宇都宮鶴田店、小山店、佐野店
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、戸塚原宿店
　横浜港南台店、横浜あざみ野店、246玉川店
　上溝店、相模原淵野辺店、湘南平塚店、湘南台店
　茅ヶ崎店、厚木店

■ 東海：45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
静岡県　藤枝店
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、碁目寺店、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：27店舗

滋賀県　大津店、彦根店
京都府　京都店、京都 右京店
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：10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
長崎県　長崎時津店
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6月～12月末までに、17店舗開店！全国169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）

To meet the growing demand for KeePer coating, we are strengthening our franchise expansion.

» Although we have been expanding our directly managed stores, we are concerned that progress in new store development and store openings will not keep pace with demand, leading to lost opportunities.
» The company began accepting franchise applications in November 2024, and received a large number of applications. Started opening franchise stores after fully understanding with owners that KeePer LABO is essentially a service business, which is very different from "goods sales business" such as gas stations.

Number of directly managed and franchise stores

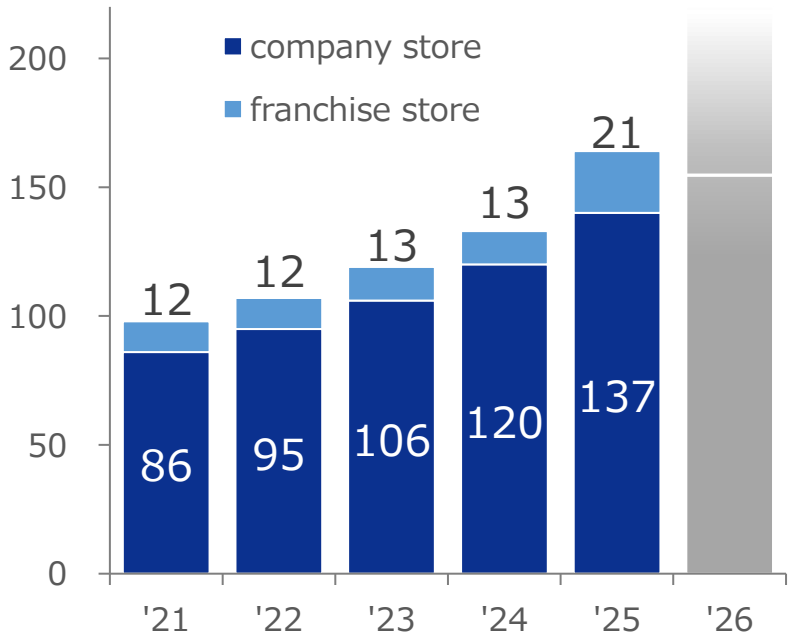


Image of revenue received from franchise stores

FC Sales

FC owners.
inter alia

Royalties
(Amount not disclosed)

Chemicals, etc.
(approx. 9% of sales)

+ franchise fee (lump-sum sales are recorded at the time of receipt)

Strategic business alliance with Idemitsu Kosan

idemitsu KeePer

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-COO：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

株式会社ソフト99コーポレーション（証券コード：4464）株式の買い集め行為に該当する株式取得に関するお知らせ

当社は、2025年３月10日開催の取締役会において、以下のとおり、株式会社ソフト99コーポレーション（証券コード:4464）株式を取得すること（以下「本株式取得」といいます。）を決定いたしました。

本株式取得は、議決権ベースで5%以上の取得となり、金融商品取引法第167条第１項及び金融商品取引法施行令第31条に規定する「公開買付けに準ずる行為として政令で定める買集め行為」に該当いたしますので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 銘柄コード	4464
2. 銘柄名	株式会社ソフト 99 コーポレーション
3. 取得株式数	普通株式 2,687,700 株
4. 株式取得日	2025 年３月 12 日（予定）
5. 総株式の議決権の数に関する割合	12.38%
6. 備考	本件は株式会社ソフト 99 コーポレーションの既存株主との間で本日締結された株式譲渡契約に基づき、市場外での相対取引にて同社株式を取得するものです。

（注）総株主の議決権の数に関する割合は、株式会社ソフト99コーポレーションが2024年11月７日に公表した半期報告書に記載された2024年９月30日現在の総株主の議決権の数に基づいて算出しております。

株式会社ソフト99コーポレーションは、自動車ケア用品やガラスコーティング技術において確固たる実績を持つ企業であり、当社との事業シナジーが極めて高いパートナーです。本株式取得を契機に、当社は株式会社ソフト99コーポレーションとのパートナーシップをより一層強化し、調達・開発・販売の各面においてシナジーを最大化してまいります。引き続き、ステークホルダーの皆様にとって価値ある企業であり続けることを目指してまいります。

Supplementary Material

whole company

Progress of full-year forecast **70.4%**

Sales	GP	OP	NP
YoY +14.1%	YoY +14.0%	YoY +22.2%	YoY +23.0%
17,242	9,039	5,370	3,660
	Gross profit margin 52.4%		OPM 31.1%

Progress of full-year forecast **76.8%**

Segment

LABO

YoY+14.0%
9,357

- Number of visits: +10.9% 554,348 units
- ASP: +2.8% 16,880 yen/unit

Products

YoY+14.3%
7,884

- aftermarket: +1.4% 4,845
- New Car Market: +36.9% 2,377
- Non-auto: +82.4% 591
- Overseas: +67.4% 71

Millions of yen

LABO

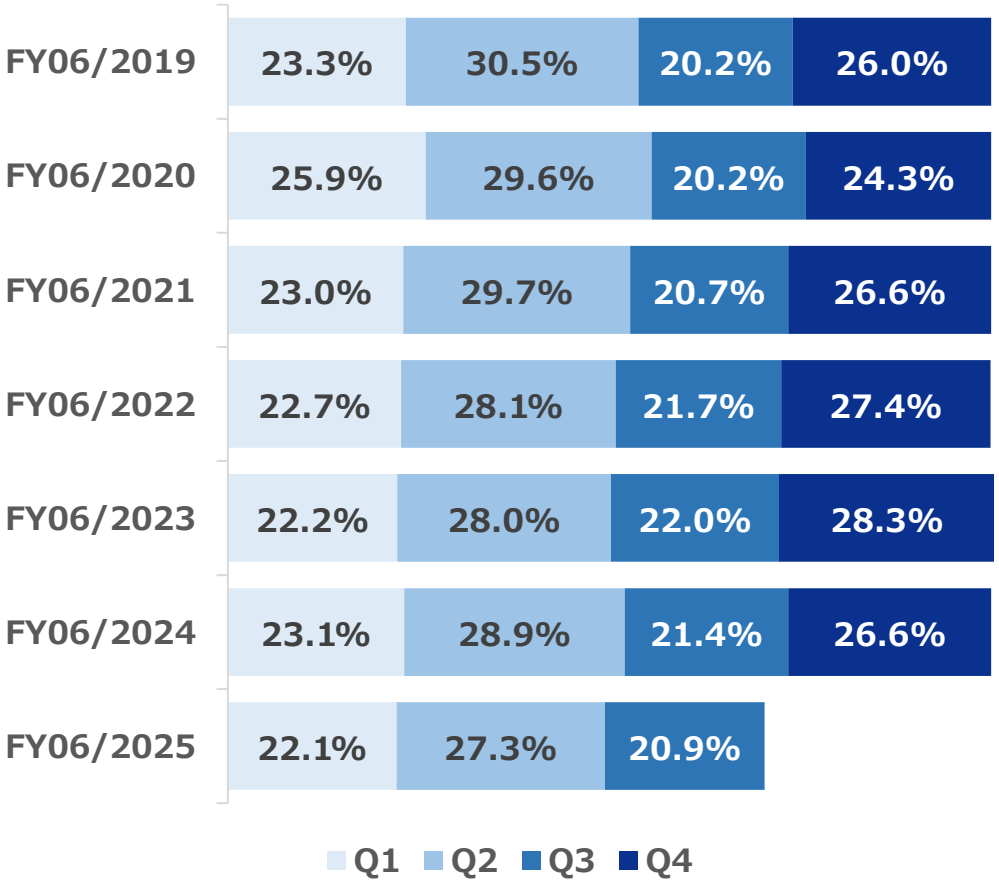
YoY+22.2%
2,053 OPM 21.9%

Products

YoY+22.3%
3,316 OPM 42.1%

Sales and income increased in all segments

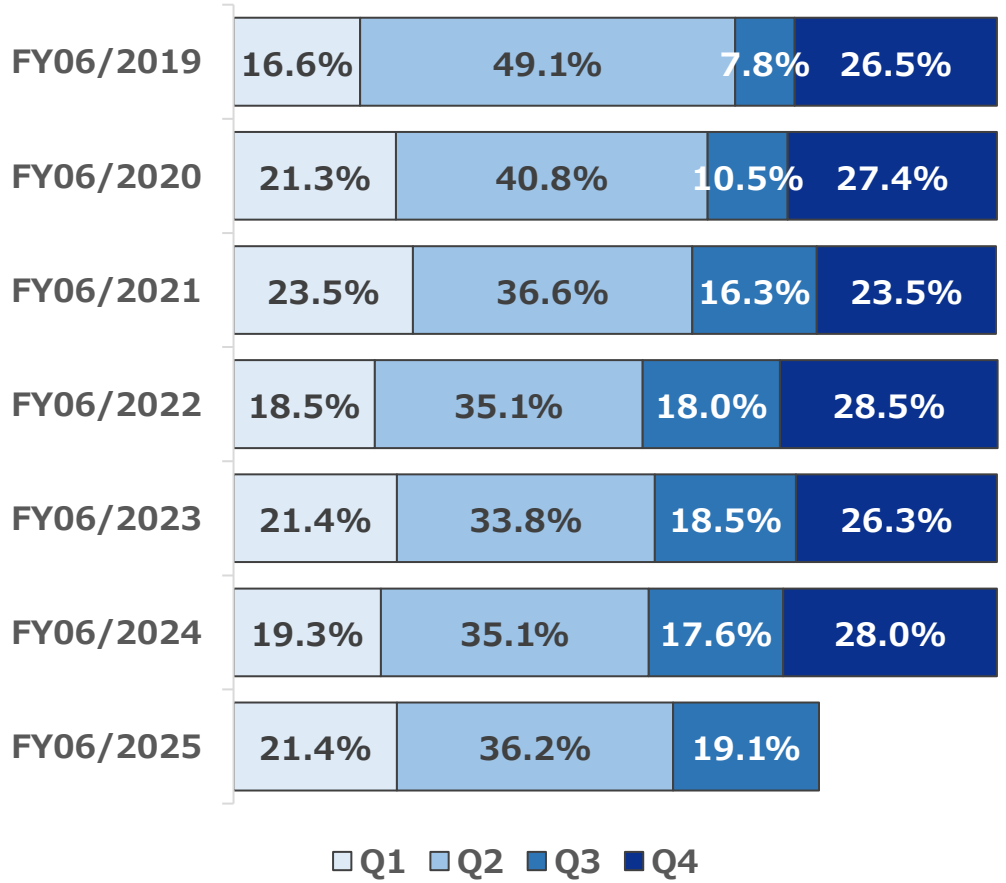
Net Sales - Composition



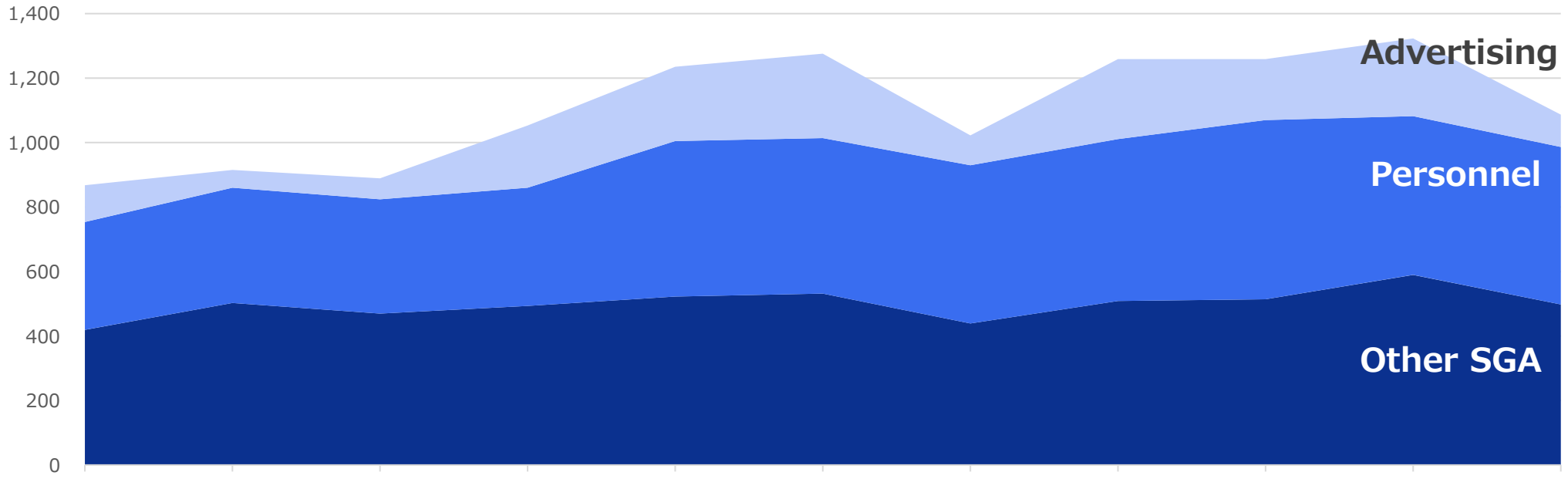
Results

Forecast

Operating Income - Composition



Breakdown of SGA



Unit: mn yen	FY06/2023 Q1	Q2	Q3	Q4	FY06/2024 Q1	Q2	Q3	Q4	FY06/2025 Q1	Q2	Q3
Advertising	114	55	65	193	230	262	92	248	189	241	101
YoY	—	—	—	—	+101.8%	+376.4%	+41.5%	+28.5%	-17.8%	-8.0%	+9.7%
Ad/ sales	3.0%	1.2%	1.7%	4.1%	4.8%	4.4%	2.1%	4.5%	3.5%	3.6%	1.9%
Personnel	335	357	354	367	482	483	491	503	556	493	488
YoY	—	—	—	—	+44.1%	+35.0%	+38.7%	+37.0%	+15.3%	+2.1%	-0.6%
Personnel/sales	8.8%	7.5%	9.3%	7.8%	10.1%	8.1%	11.1%	9.2%	10.3%	7.4%	9.5%
Other SGA	419	503	470	493	523	531	439	508	514	589	498
YoY	—	—	—	—	+24.7%	+5.7%	-6.6%	+3.1%	-1.7%	+10.9%	+13.4%
others/sales	11.1%	10.5%	12.4%	10.5%	11.0%	8.9%	10.0%	9.3%	9.5%	8.8%	9.7%
Total SGA	868	915	889	1,053	1,235	1,276	1,022	1,259	1,259	1,323	1,087
YoY	—	—	—	—	+42.3%	+39.5%	+15.0%	+19.6%	+1.9%	+3.7%	+6.4%
Total SGA/sales	22.9%	19.2%	23.4%	22.5%	25.9%	21.5%	23.2%	23.0%	23.3%	19.8%	21.1%

Unit: mn yen		FY06/22 Q1	Q2	Q3	Q4	FY	FY06/23 Q1	Q2	Q3	Q4	FY	FY06/24 Q1	Q2	Q3	Q4	FY	FY06/25 Q1	Q2	Q3
Total	**Net Sales**	**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**	**5,143**
	difference	541	535	676	803	2,555	527	737	678	742	2,683	975	1,161	611	784	3,531	649	746	736
	YoY	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%	16.7%
	OP	**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**	**1,338**
	difference	86	422	276	520	1,305	372	328	241	208	1,148	7	296	53	269	626	320	390	265
	YoY	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%	24.8%
	OPM	**24.4%**	**37.6%**	**24.9%**	**31.3%**	**30.1%**	**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%**
Products	**Net Sales**	**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**	**2,401**
	difference	141	50	220	203	614	46	302	257	342	947	548	569	441	450	2,008	306	336	344
	YoY	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%	16.7%
	OP	**429**	**709**	**400**	**580**	**2,118**	**572**	**929**	**557**	**774**	**2,833**	**764**	**1,181**	**766**	**1,115**	**3,828**	**960**	**1,389**	**966**
	difference	16	70	96	197	379	–	–	–	–	–	192	252	209	341	995	196	207	200
	YoY	3.9%	11.0%	31.6%	51.4%	21.8%	–	–	–	–	–	33.6%	27.1%	37.5%	44.1%	35.1%	25.6%	17.6%	26.1%
	OPM	**27.9%**	**38.6%**	**29.4%**	**34.1%**	**32.9%**	**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%**
LABO	**Net Sales**	**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**	**2,742**
	difference	401	486	455	601	1,943	480	436	421	399	1,736	426	592	170	334	1,522	342	410	392
	YoY	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%	16.7%
	OP	**368**	**809**	**378**	**633**	**2,189**	**598**	**916**	**462**	**665**	**2,641**	**412**	**961**	**305**	**592**	**2,272**	**536**	**1,145**	**371**
	difference	70	352	180	306	908	–	–	–	–	–	-186	45	-157	-73	-369	124	183	65
	YoY	23.5%	76.7%	90.3%	93.4%	70.7%	–	–	–	–	–	-31.1%	4.9%	-34.0%	-11.0%	-14.0%	30.1%	19.0%	31.0%
	OPM	**21.4%**	**36.8%**	**21.5%**	**28.3%**	**27.6%**	**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%**
units	YoY	**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%**	**20.7%**
ASP	YoY	**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%**	**-3.3%**

Note

This document has been translated from the Japanese original for reference purpose only. In the event of any discrepancy between this translated document and the Japanese original, the original shall prevail.

KeePer Techinical Laboratory Co., Ltd.
TEL : +81-562-45-5777
e-mail : ir@itacgiken.co.jp