KeePer Technical Laboratory Co., Ltd.
Briefing Materials – Q4 FY06/2025

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

August 15, 2025 (Fri)

Agenda

■ Summary of Financial Results
・FY06/2025 Financial Results
・Q4 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

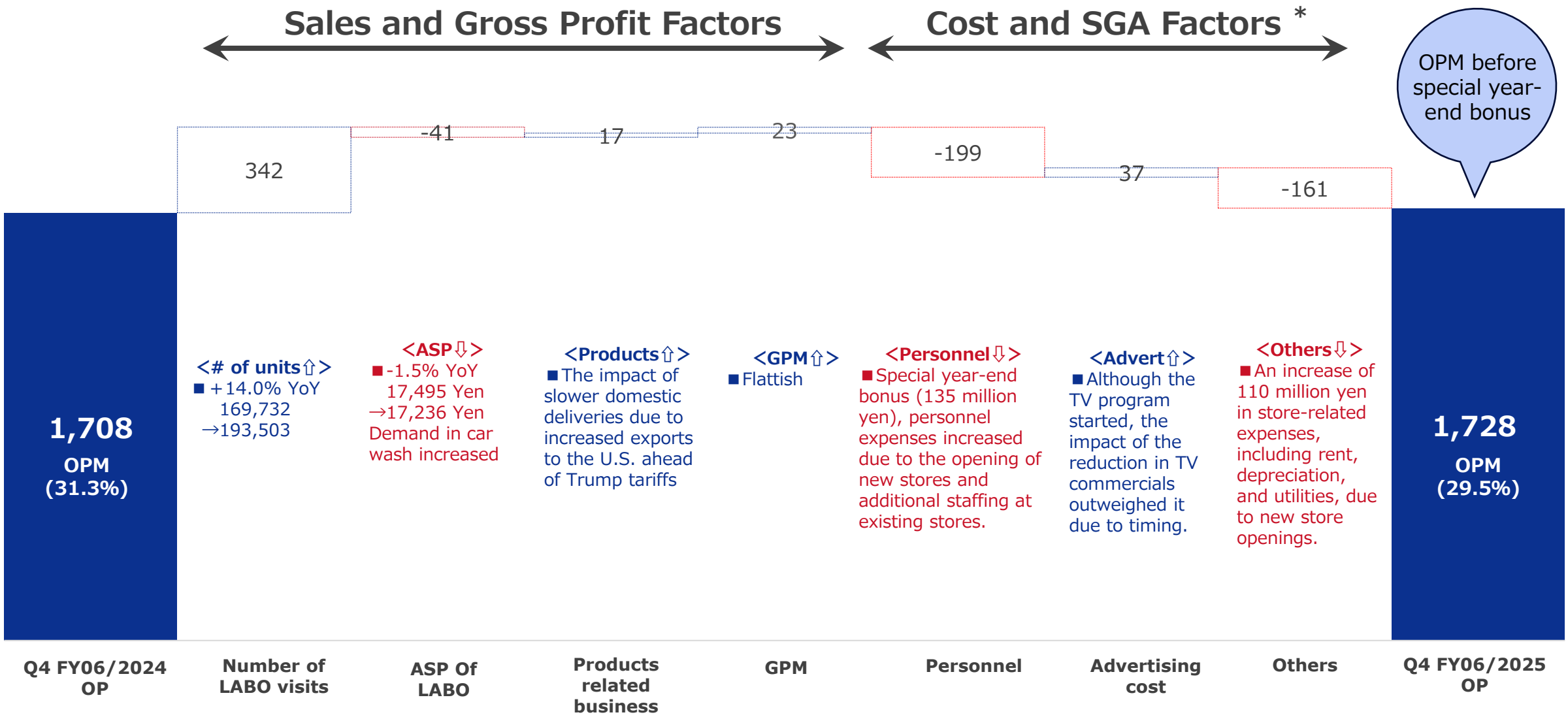
■ KeePer LABO Operation Segment (B2C)
・LABO-KPI M'ly / Q'ly
・LABO New Stores and Store Distribution
・LABO franchise development
・Acquired a 12.38% stake in Soft99 Corporation

■ Supplementary materials

YoY Results 3 months (Apr-June) | YoY Full Year (July-June) | vs Forecast

Million Yen	FY06/'24 Q4	FY06/'25 Q4	YoY	FY06/'24 FY	FY06/'25 FY	YoY	FY06/'25 Forecast	Progress
Net Sales	**5,465**	**5,851**	**+7.1%**	**20,574**	**23,093**	**+12.2%**	24,500	94.2%
—Products	2,495	2,516	+0.8%	9,393	10,400	+10.7%	11,500	90.4%
—LABO	2,969	3,335	+12.3%	11,181	12,692	+13.5%	13,000	97.6%
COGS	2,496	2,810	+12.5%	9,679	11,013	+13.8%	—	—
Gross Profit	2,969	3,040	+2.4%	10,895	12,079	+10.8%	—	—
SGA	1,260	1,314	+4.3%	4,794	4,981	+3.9%	—	—
OP	**1,708**	**1,728**	**+1.1%**	**6,101**	**7,098**	**+16.3%**	7,000	101.4%
—Products	1,091	1,064	-2.5%	3,828	4,381	+14.4%	—	—
—LABO	617	663	+7.4%	2,272	2,716	+19.5%	—	—
Recurring Profit	1,683	1,775	*+5.4%*	6,075	7,131	+17.4%	6,950	102.6%
Net Income	1,445	1,228	-15.0%	4,421	4,888	+10.6%	4,800	101.8%
OPM	**31.3%**	**29.5%**	**-1.8 pt**	**29.6%**	**30.7%**	**+1.1 pt**	28.5%	—
—Products	43.7%	42.2%	-1.5 pt	40.8%	42.1%	+1.3 pt	—	—
—LABO	20.8%	19.9%	-0.9 pt	20.3%	21.4%	+1.1 pt	—	—

Q4 FY06/2025 (Apr-June): Analysis of Changes in Operating Profit

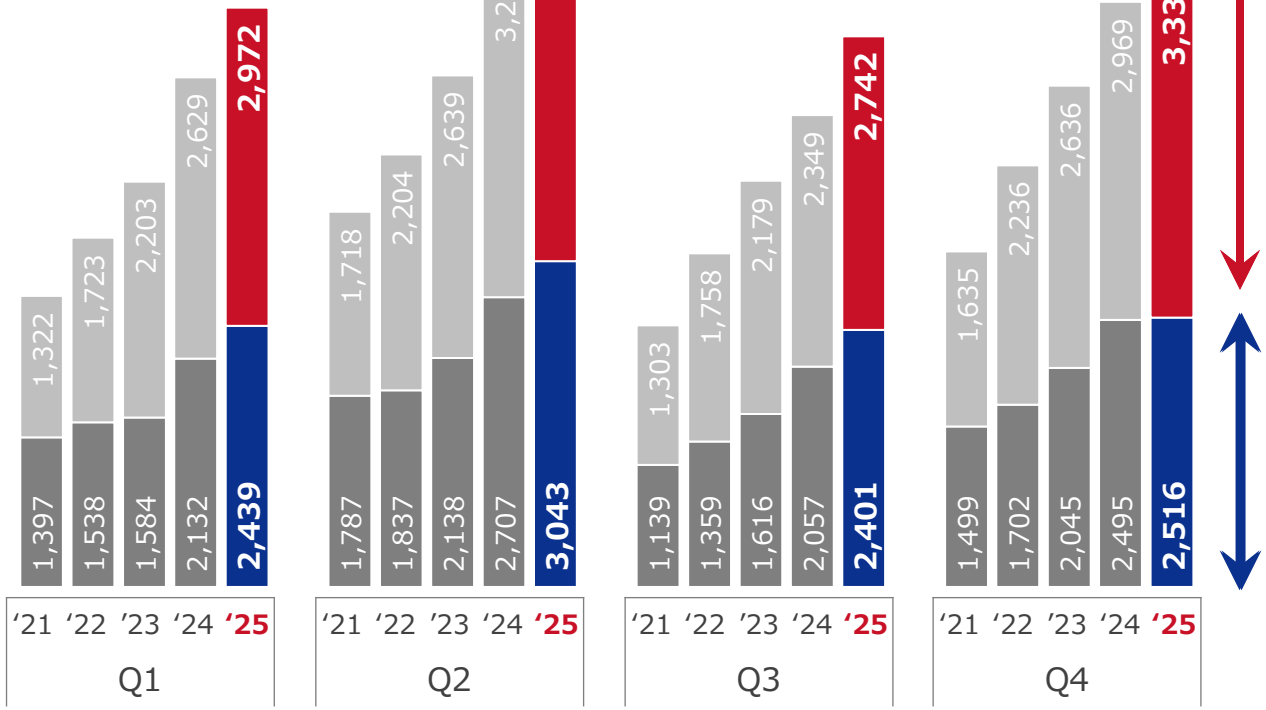


*Certain personnel expenses, depreciation, rent, and utilities of the LABO management business, which were previously included in SGA, are now included in cost of sales, but the relevant cost of sales is again included back in SGA in the analysis of changes in OP.

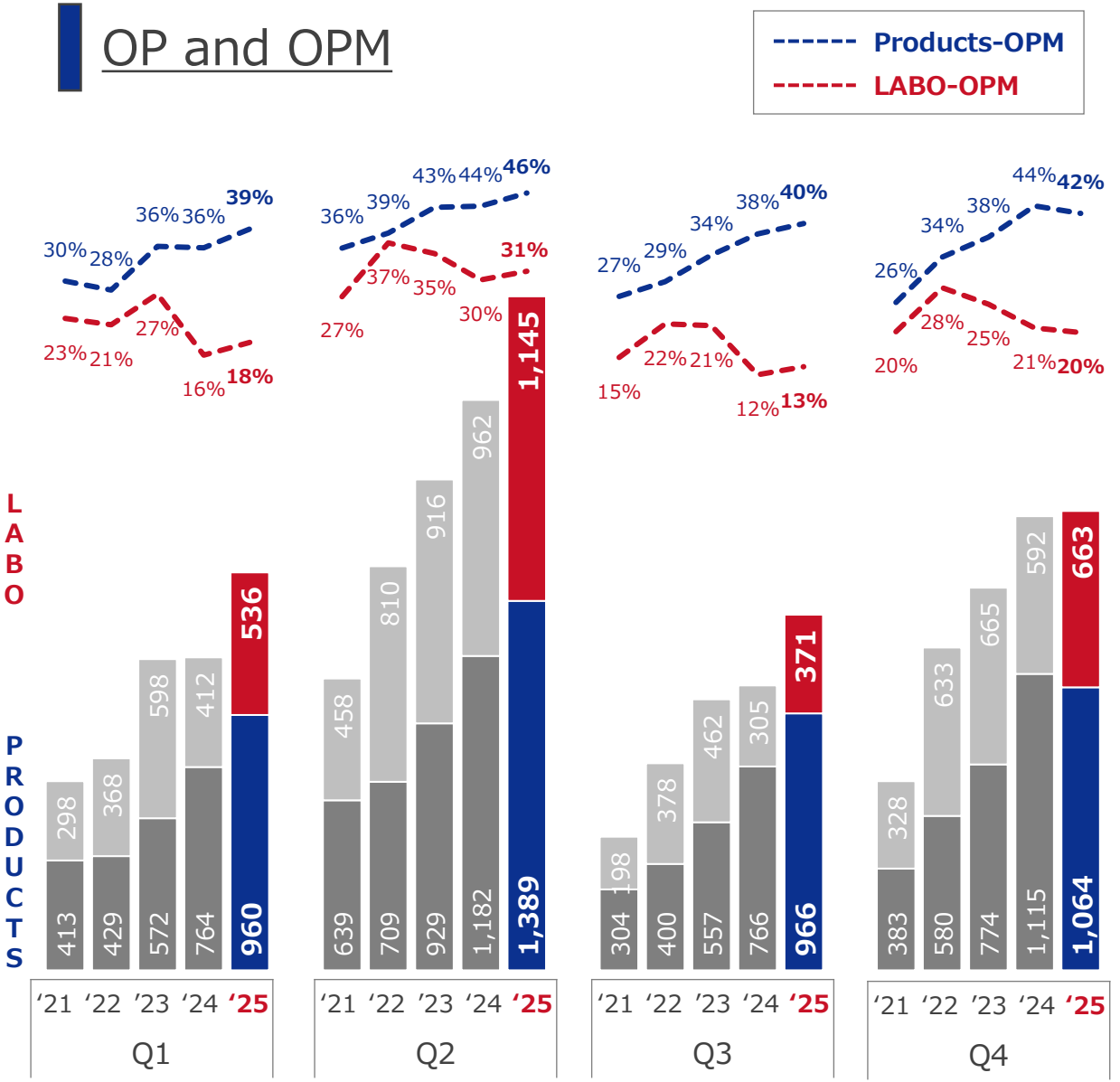
Q'ly Segment Performance

Sales

Million Yen



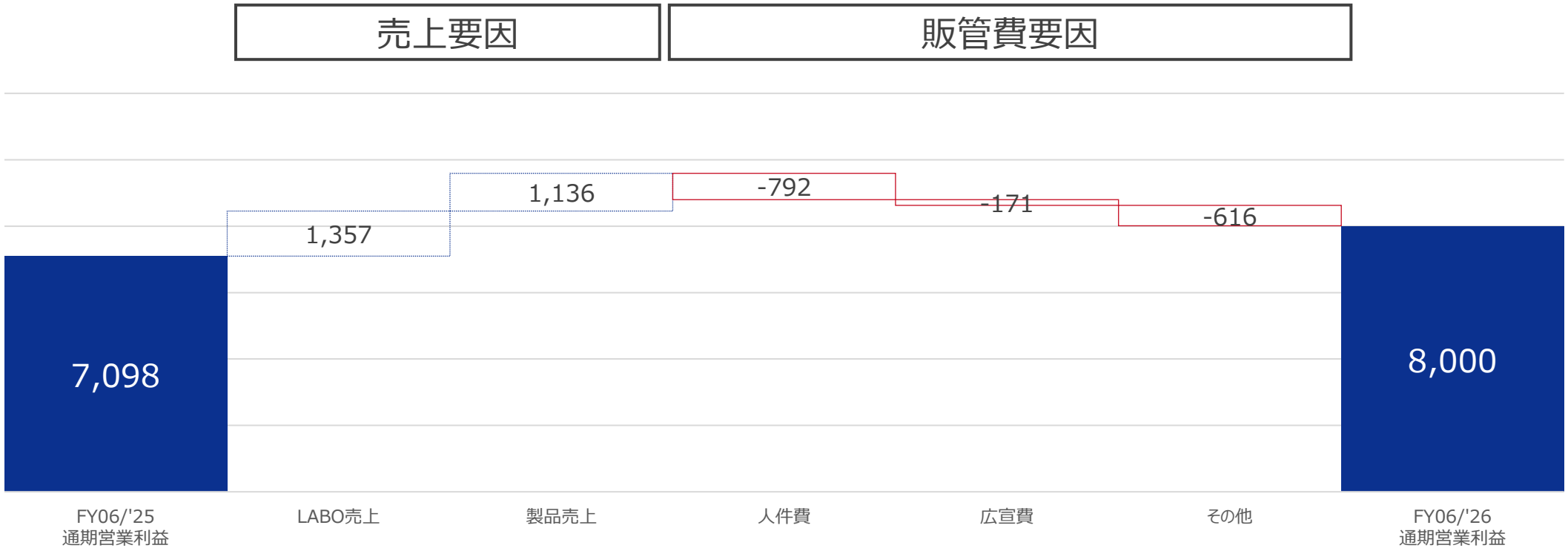
OP and OPM



Mn yen	FY06/2024	FY06/2025		FY06/2026	
	Actual	Actual	YoY	Forecast	YoY
Net Sales	20,574	23,093	+12.2%	**26,300**	**+13.9%**
– Products	9,393	10,400	+10.7%	**12,100**	**+16.3%**
– LABO	11,181	12,692	+13.5%	**14,200**	**+11.9%**
OP	6,101	7,098	+16.3%	**8,000**	**+12.7%**
RP	6,075	7,131	+17.4%	**8,000**	**+12.2%**
NP	4,421	4,888	+10.6%	**7,200**	**+47.3%**
EPS	162.0 yen	179.1 yen	+17.1	**263.9**	**+84.8**
Dividend/shr	50.0 yen	60.0 yen	+10	**(min.) 60.0**	**+3**
Dividend Payout	30.9%	33.5%	+2.6pt	**–**	**–**

※For the fiscal year ending June 2026, we have factored in a gain on sale of investment securities of 2,368 million yen, arising from participation in the tender offer for Soft99 shares.

FY06/2026 Forecast (YoY) : Changes in OP



<LABO要因⇧>
■既存店売上は微増見込みだが、新店舗寄与（特に2年目）、FC関連売上の寄与

<製品要因⇧>
■新車マーケットを中心に新規純正採用の増加、拡販が進む

<人件費要因⇩>
■ベースアップによる影響、新店舗、既存店増員による人件費増加

<広宣費要因⇩ >
■TV番組がフル寄与（3ヵ月 vs 12ヶ月）、Japan Mobility Showへの出店費用

<その他要因⇩>
■新店OPENによる店舗家賃、償却費、水光熱費など店舗関連費用の増加
350百万円、増収に伴う変動費増加、
40周年関連費用など

If the tender offer for Soft99 is successful and the shares are sold, we expect to record a special gain of 2,368 million yen on the sale of investment securities in the first quarter of the fiscal year ending June 2026 (July–September 2025). The full-year consolidated earnings forecast for the fiscal year ending June 2026, announced today (August 15, 2025), already factors in this special gain.

We regard stable and continuous shareholder returns as an important management policy. Although we expect to record a one-time special gain this fiscal year, we will consider how to utilize it by comprehensively assessing the balance between growth investment opportunities, financial soundness, and shareholder returns.

As for the annual dividend, we intend to maintain the previous year's level (60 yen per share) as the minimum. We plan to announce whether there will be additional shareholder returns funded by the special gain **at the time of the first quarter earnings announcement.**

KeePer Products Related Segment (B2B)

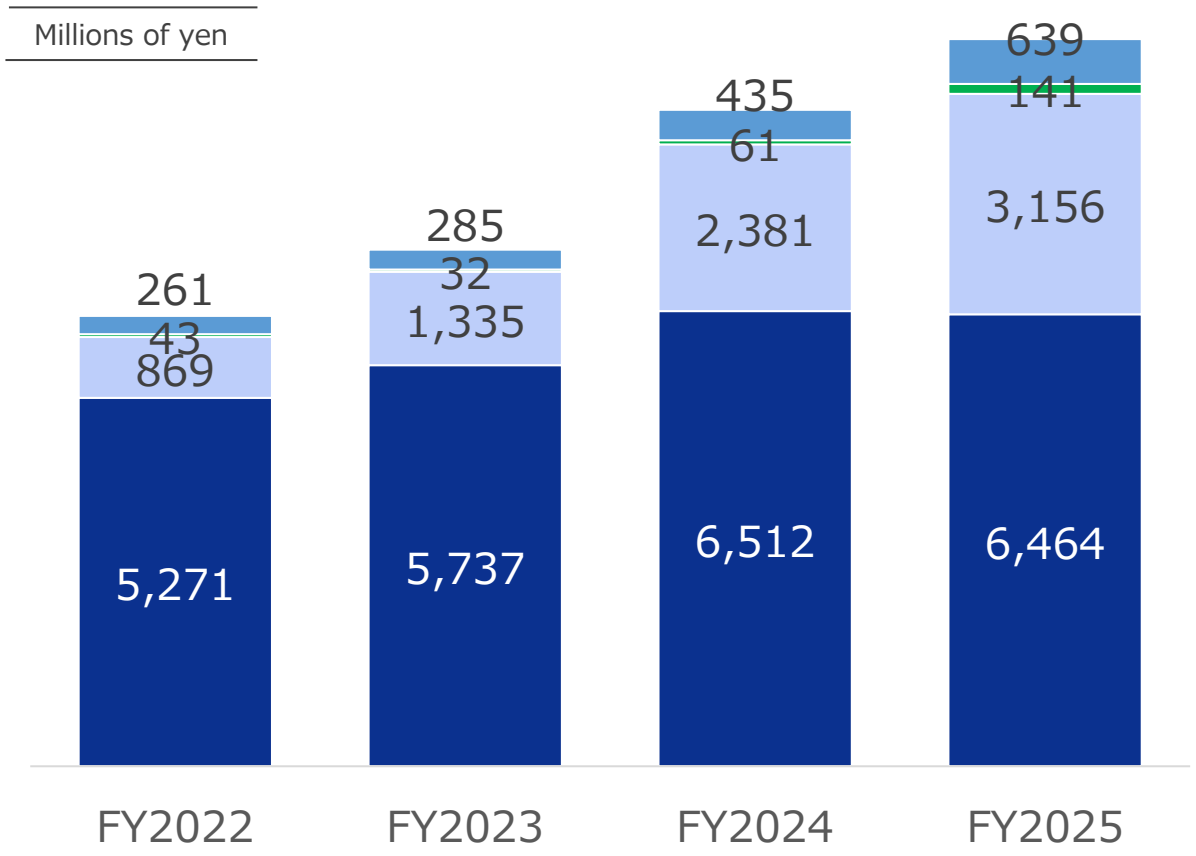
KeePer PRO SHOP キーパープロショップ





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

◆Sales composition ratio (YTD)



◆Sales and YoY change for FY6/2025

Non-auto Services
639 million yen YoY+46.9%

Overseas
141 million yen YoY+131.1%

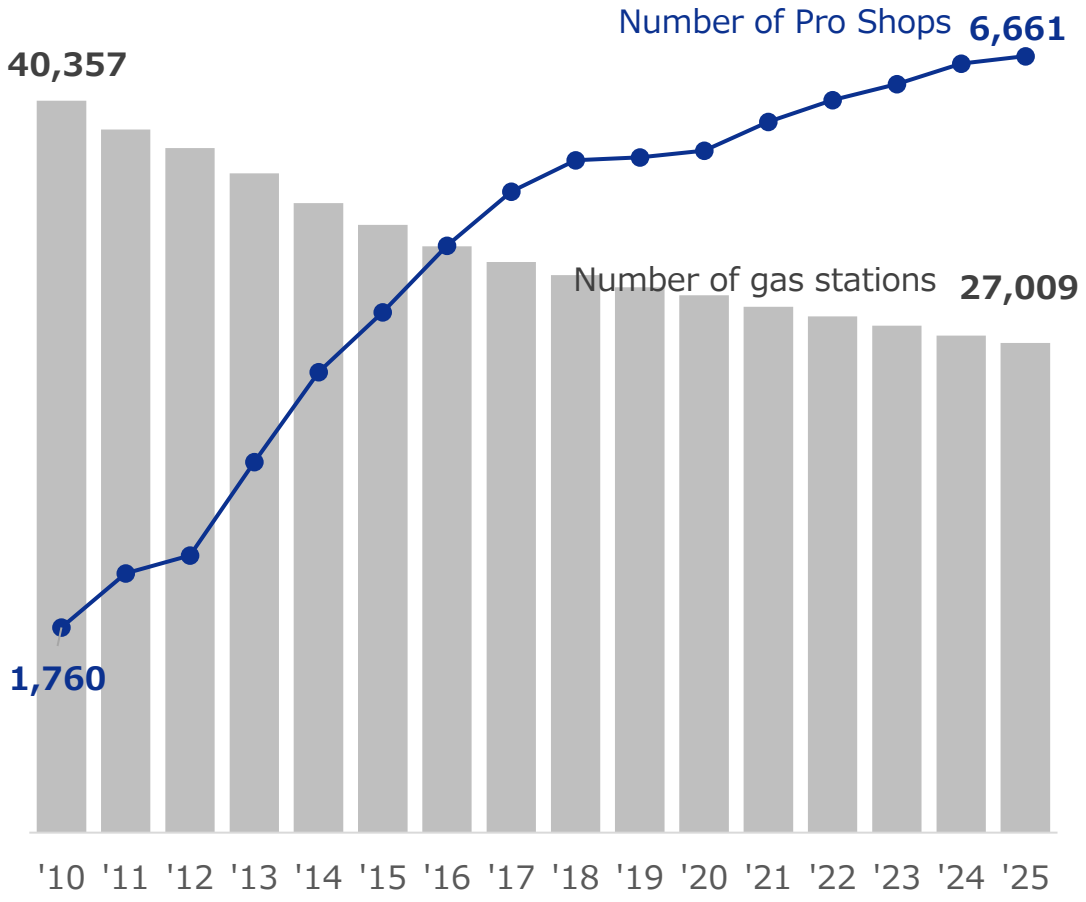
New Car Market
3,156 million yen YoY+32.4%

After market
6,464 million yen YoY−0.8%

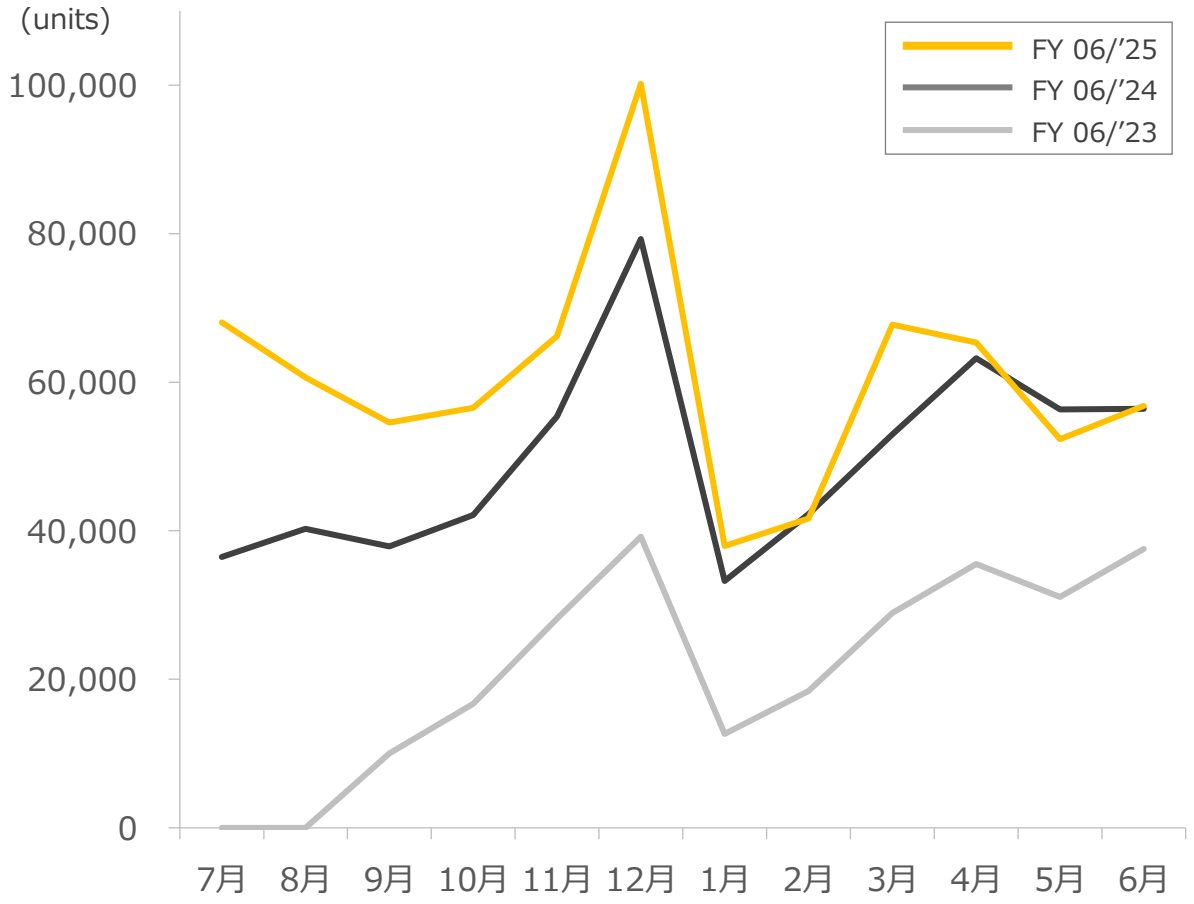
Total
10,400 million YoY+10.7%

The momentum of PROSHOP slowed due to weather conditions and labor shortages, resulting in a 0.8% YoY decline in sales.

◆Number of gas stations and pro shops

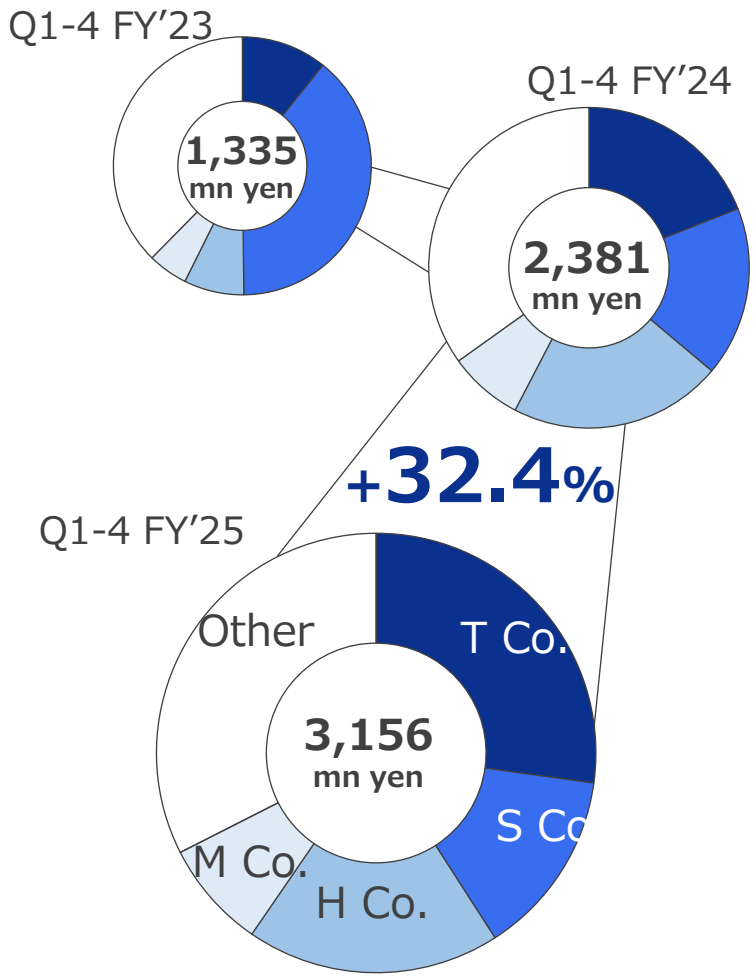


◆Assumed number of Fresh KeePer to be installed

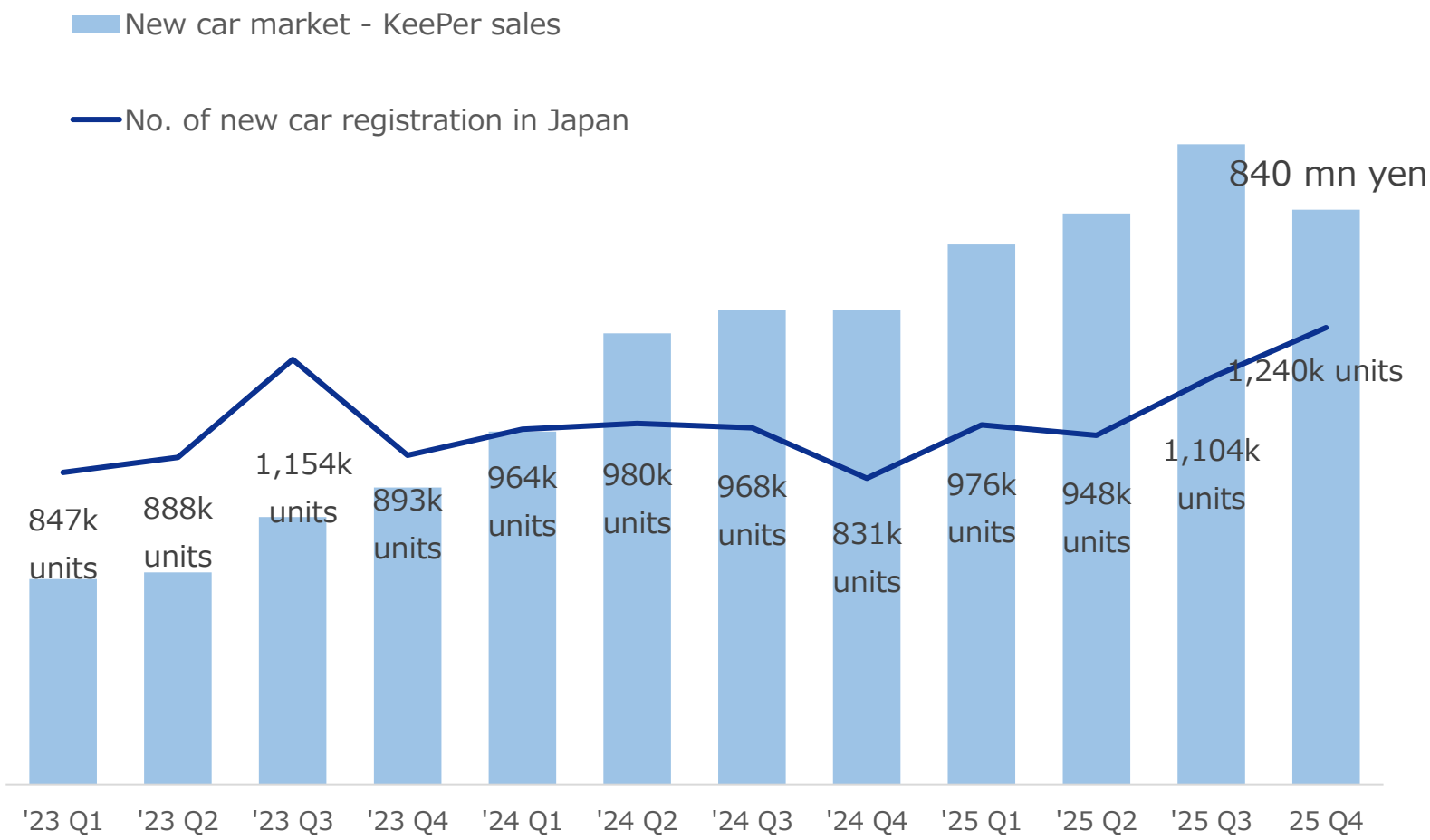


The new car market continued to perform well, with sales up 32.4% YoY

◆New Car Market Sales and Breakdown



◆New car market sales and new car registrations units



PROSHOPs in Taiwan continued their rapid expansion, with overseas sales rising 131.1% YoY

Marketing Challenges in Singapore





To raise awareness among customers beyond those visiting Autobacs, the strengthening of SNS marketing—proven effective at LABO locations in Japan—has begun to show results.



of PROSHOPs in Taiwan has rapidly expanded to 11



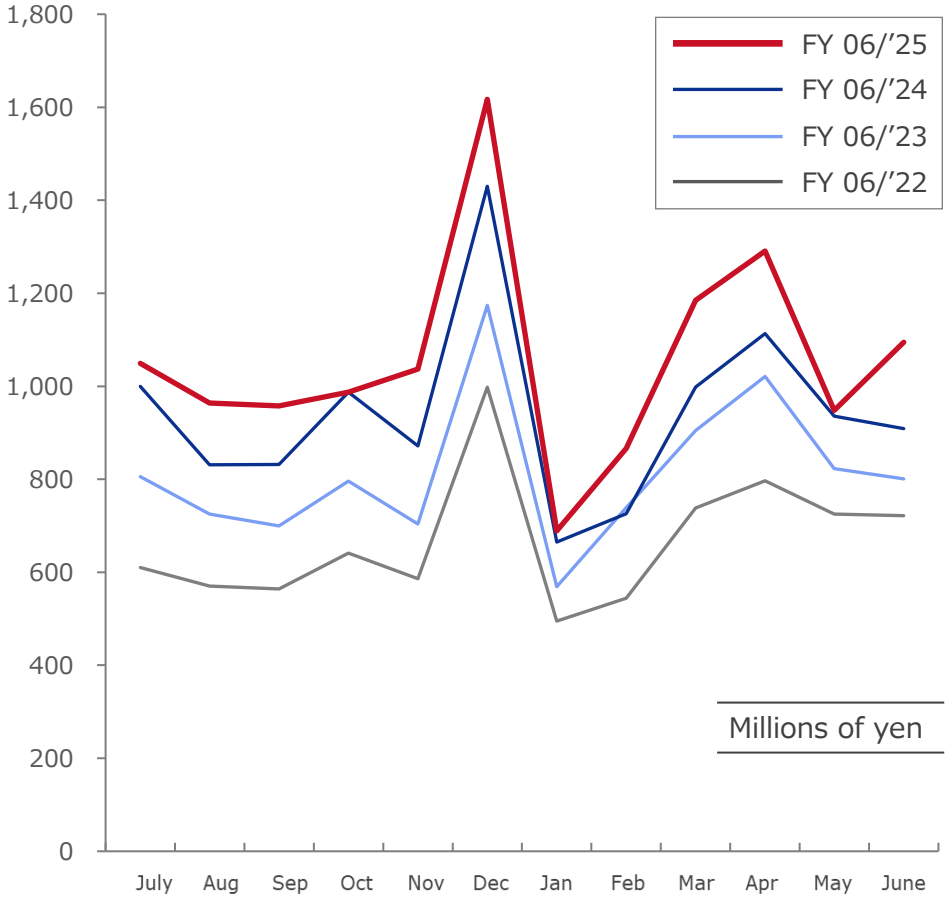
The company operating PROSHOPs in Taiwan was listed on the Taiwan Stock Exchange.

KeePer LABO Operation Segment (B2C)

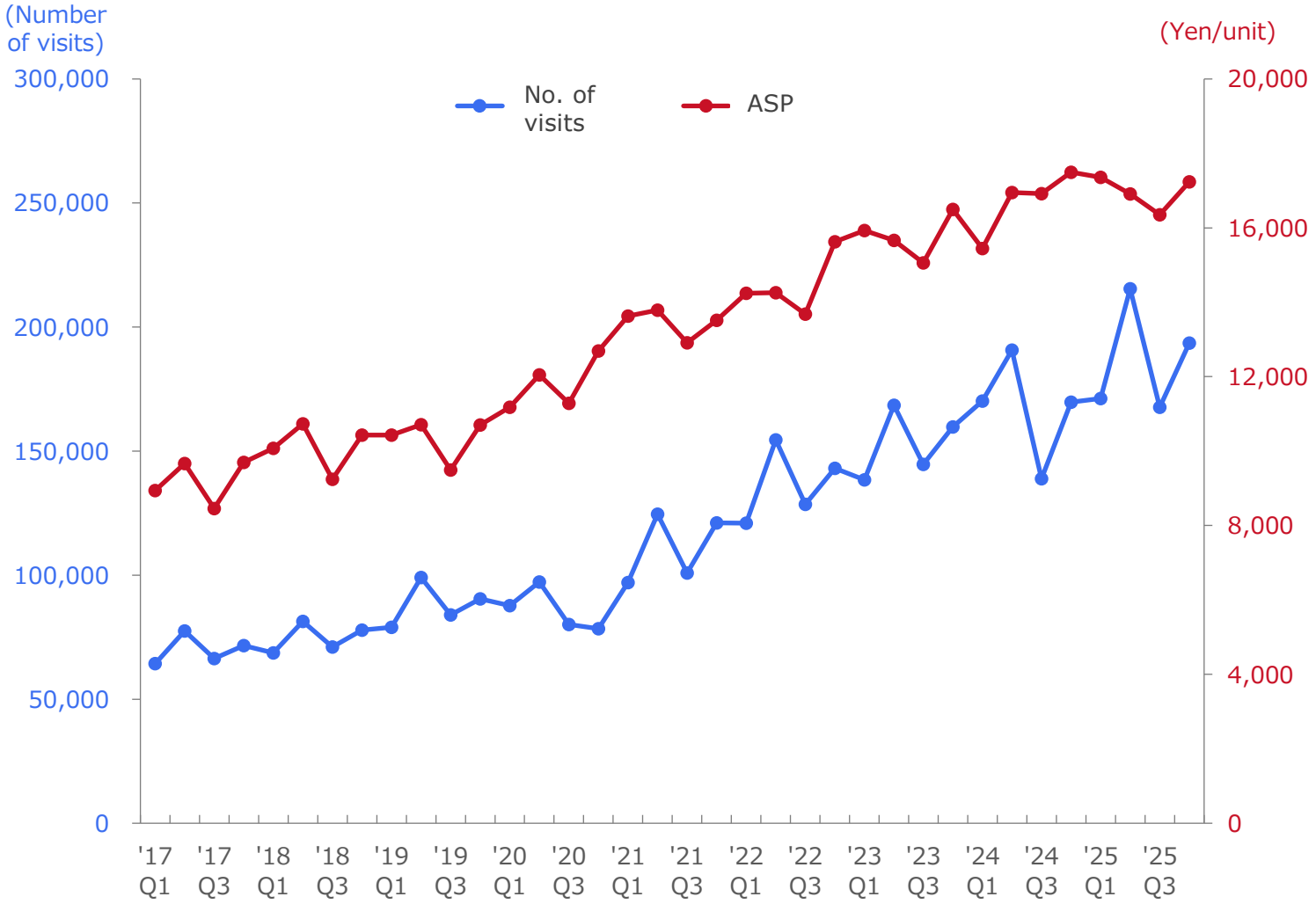




[M'ly] Sales of All LABO stores



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




KeePer技研のチャレンジ
KeePer LABO 159店舗
KeePer PRO SHOP 6,686店舗
Global 24店舗
2030年、海外100店規模に！
2025年6月期
従業員数 1,315人
売上高 231億円
経常利益 71億円
北海道地方 4店舗 486店舗
東海・北陸地方 48店舗 1,419店舗
東北地方 10店舗 739店舗
中国・四国地方 7店舗 790店舗
関東地方 58店舗 1,622店舗
近畿地方 21店舗 776店舗
九州地方 10店舗 832店舗
KeePer LABO 新店オープンがハイペースに
カンブリア宮殿
KeePer技研コンテスト
YouTube
KeePer PRO SHOP
KeePer LABO
KeePer TIMES、ブログ スタート
SONAX
SUPER GT #37
グリーンベース
全国行脚
株式会社タニ 発足
(億円)
260
240
220
200
180
160
140
120
100
80
60
40
20
0

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

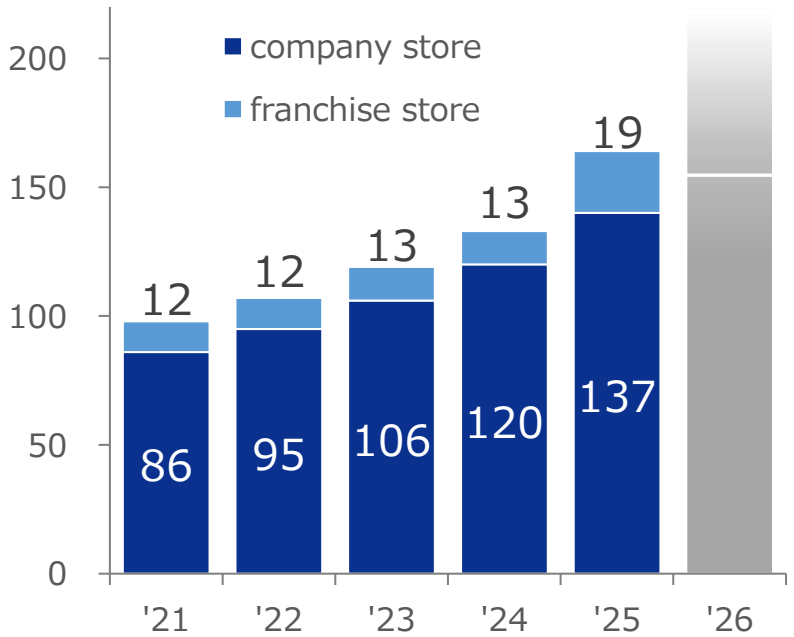


Image of revenue received from franchise stores

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

March 10, 2025: Acquired 12.38%

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。

August 15, 2025: Participated in the TOB

公開買付への応募及び特別利益（投資有価証券売却益）の計上に関するお知らせ

当社は、2025 年８月 15 日開催の取締役会において、保有する株式会社ソフト 99 コーポレーション（証券コード 4464）の普通株式の全部について、堯アセットマネジメント株式会社を買付者とした公開買付け（以下「本公開買付け」といいます。）に応募することを決議し、当該応募に伴い、2026 年 6 月期第１四半期連結会計期間に投資有価証券売却益として特別利益を計上する見込みとなりましたので、下記のとおり、お知らせいたします。

記

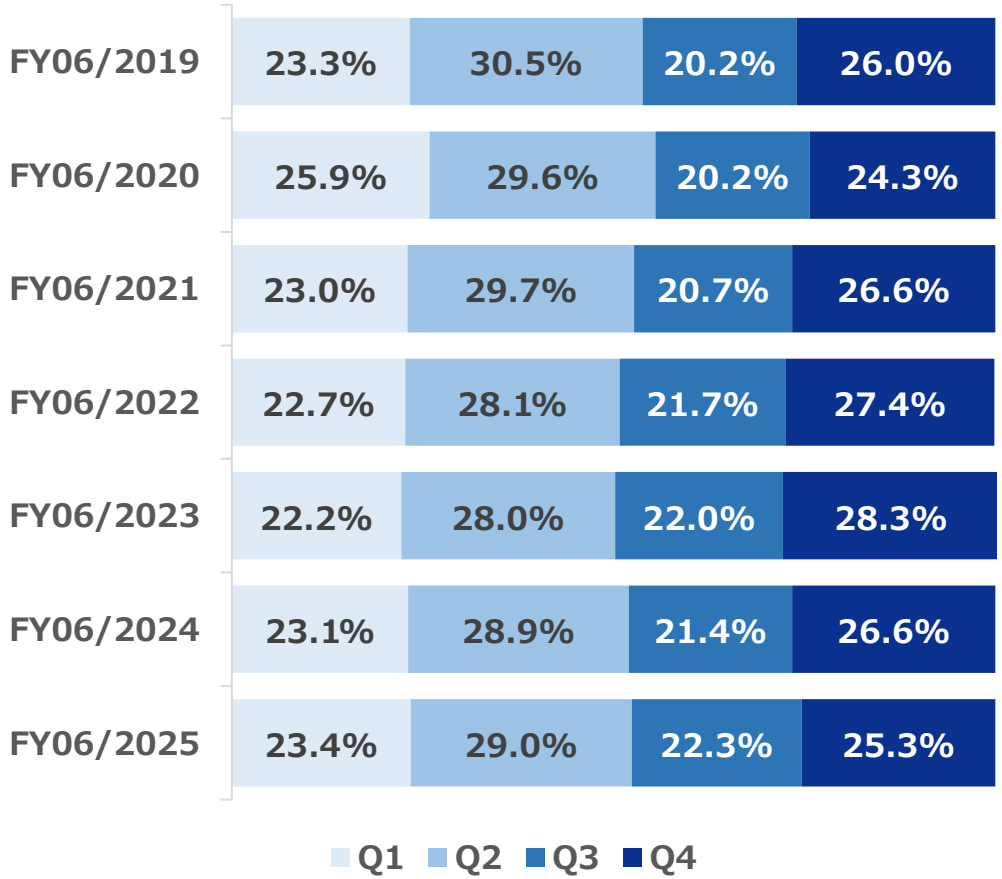
1．　本公開買い付けへの応募の理由
当社は、事業シナジーの可能性を踏まえた戦略的観点から、株式会社ソフト 99 コーポレーション（証券コード 4644）の株式を保有しております。同社の取締役会が賛同の意を表明し、本公開買付けへの応募を推奨していること、および本公開買付けの条件が当社の企業価値向上に寄与することから、本公開買付けに応募することを決議いたしました。

2．　本公開買い付けに応募する所有株式数
（１）応募前の保有株式数：2,687,700 株
（２）応募予定株式数　　：2,687,700 株
（３）応募後の保有株式数：0 株

3．　本公開買取けによる買い付け予定価格
普通株式１株につき金 2,465 円

Supplementary Material

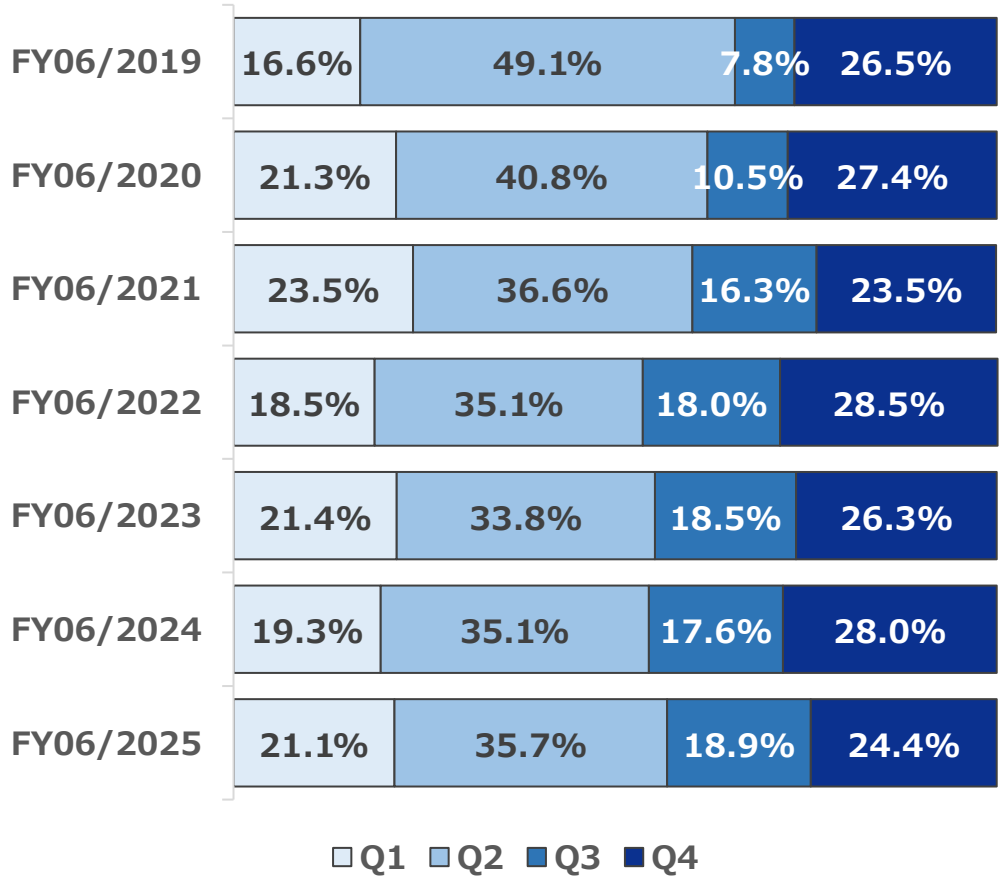
Net Sales - Composition



Results

Forecast

Operating Income - Composition



unit : million 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	Q4	FY
Total	**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**	**5,853**	**23,093**
	diff	541	535	676	803	2,555	527	737	678	742	2,683	975	1,161	611	784	3,531	649	746	736	388	2,519
	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%	7.1%	12.2%
	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**	**1,729**	**7,098**
	diff	86	422	276	520	1,305	372	328	241	208	1,148	7	296	53	269	626	320	390	265	21	997
	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%	1.2%	16.3%
	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%**	**29.5%**	**30.7%**
Products	**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**	**2,516**	**10,400**
	diff	141	50	220	203	614	46	302	257	342	947	548	569	441	450	2,008	306	336	344	21	1,007
	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%	0.8%	10.7%
	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**	**1,066**	**4,381**
	diff	16	70	96	197	379	–	–	–	–	–	192	252	209	341	995	196	207	200	-49	553
	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%	-4.4%	14.4%
	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%**	**42.4%**	**42.1%**
LABO	**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**	**3,335**	**12,692**
	diff	401	486	455	601	1,943	480	436	421	399	1,736	426	592	170	334	1,522	342	410	392	366	1,511
	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%	12.3%	13.5%
	OP	**368**	**809**	**378**	**633**	**2,189**	**598**	**916**	**462**	**665**	**2,641**	**412**	**961**	**305**	**592**	**2,272**	**536**	**1,145**	**371**	**664**	**2,716**
	diff	70	352	180	306	908	–	–	–	–	–	-186	45	-157	-73	-369	124	183	65	72	444
	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%	12.2%	19.5%
	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%**	**19.9%**	**21.4%**
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%**	**14.0%**	**11.6%**
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%**	**-1.5%**	**0.5%**

*As we changed the accounting approach for segment profit and loss in the fiscal year ended June 2024, figures may differ from those in previous financial materials. This change has been applied retrospectively through the fiscal year ended June 2023, but not to the fiscal year ended June 2022; therefore, the figures for FY2022 are provided for reference only.

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