

# 2024年3月期 第1四半期 決算説明資料

株式会社アップガレージグループ

2023年8月14日

東証スタンダード 証券コード:7134



- 1 — 2024年3月期 第1四半期 業績ハイライト
- 2 — 2024年3月期 重点施策・業績予想
- 3 — 直近の取り組み
- 4 — appendix

**1 — 2024年3月期 第1四半期 業績ハイライト**

2 — 2024年3月期 重点施策・業績予想

3 — 直近の取り組み

4 — appendix

売上高

**2,790** 百万円  
前年同期比 +10.4%

営業利益

**143** 百万円  
前年同期比 +5.5%

経常利益

**146** 百万円  
前年同期比 +1.3%

四半期純利益

**92** 百万円  
前年同期比 +0.2%

期初から3か月間の月次が堅調に推移し、**前年同期比10.4%増収。**

人的資本投資を行う中、**5.5%増益。下期に利益が上積みされる計画通りの展開。**

上期業績予想値に対し、**売上49.4%、営業利益46.9%の良好な進捗で今期スタート。**

### <業績のポイント>

- ✓ 新品用品の値上げが続く中、中古カー用品・バイク用品への需要拡大
- ✓ 新車供給・中古車流通増加

リユース業態：乗り換えタイミングでの買取・販売が活性化

流通卸売業態：ネクスリンク（中古車販売店向け）の卸売が拡大

- ✓ 直営店で2店舗、FC店で3店舗の新規出店（直営⇔FC転換を含む）

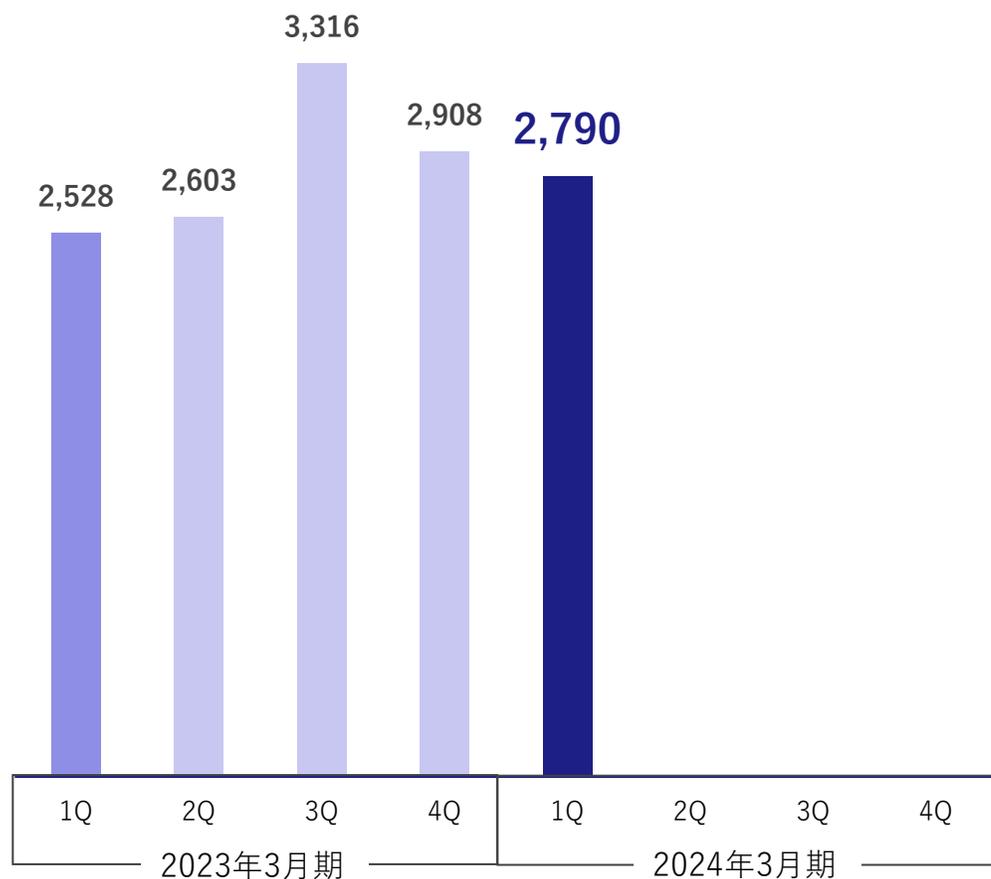
## 売上高はリユース業態、流通卸売業態ともに順調に推移

人的資本への投資増加（ベースアップ等）により営業利益率は前年同期比で低下（但し計画通り）

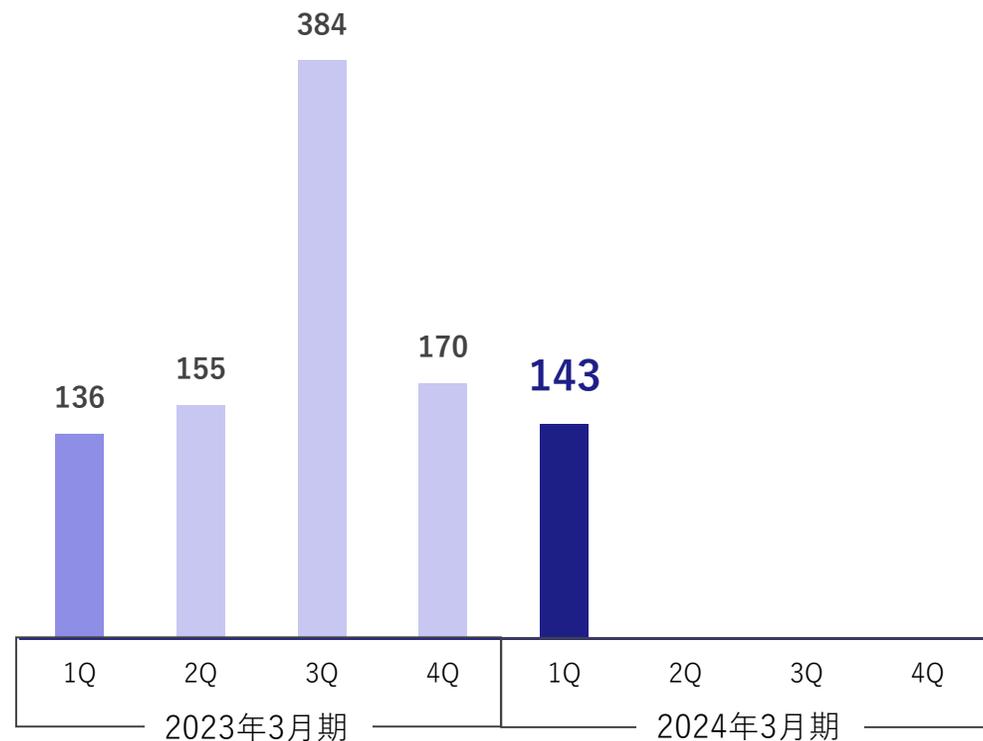
(百万円)	2023年3月期 第1四半期	2024年3月期 第1四半期	増減額	増減比
売上高	2,528	2,790	261	110.4%
売上総利益	1,072	1,167	94	108.8%
売上総利益率	42.4%	41.8%		
営業利益	136	143	7	105.5%
営業利益率	5.4%	5.1%		
経常利益	144	146	1	101.3%
四半期純利益	92	92	0	100.2%

売上・利益とも、業態上、下期偏重となり、3Qが売上高・利益のボリュームゾーン  
通期計画達成に向けて1Qは順調なスタート

売上高 (百万円)



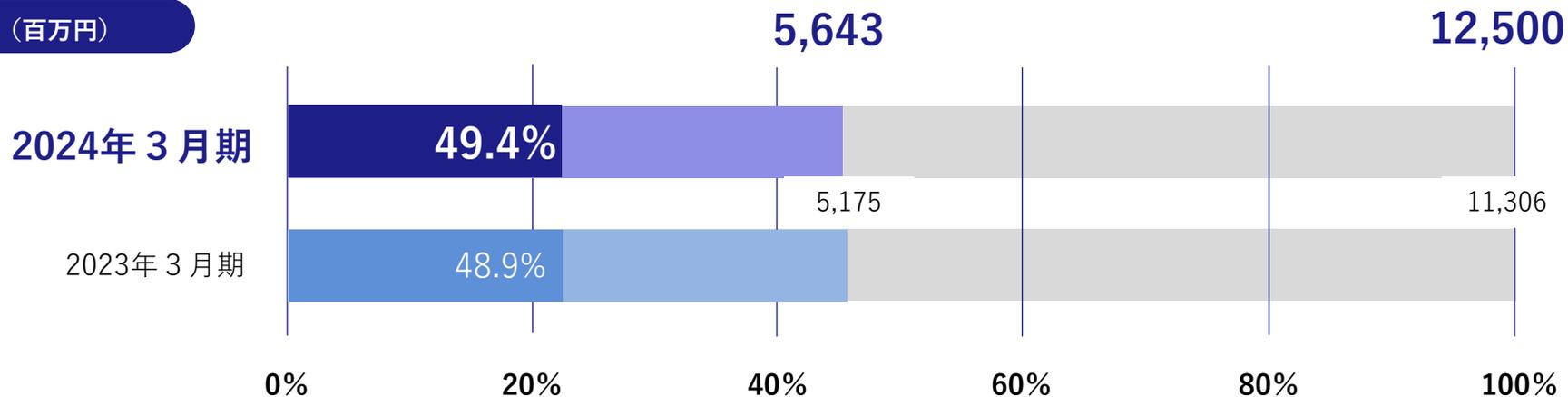
営業利益 (百万円)



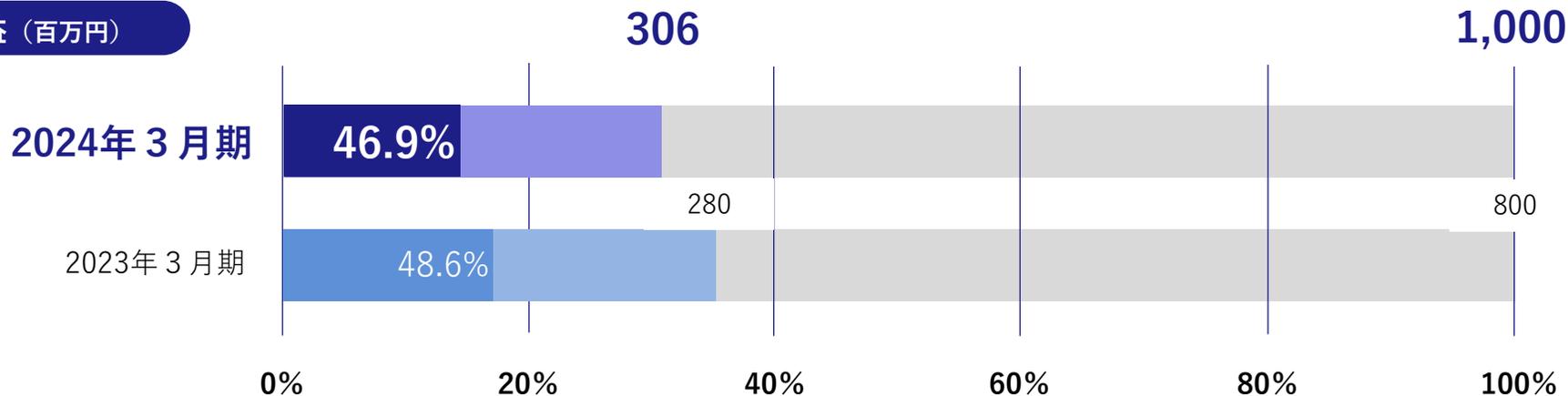
## 売上高上期進捗率は前年同期を上回り、順調なスタート

計画上は、上期は販管費増加を折り込み、利益進捗率が前期比で低下する想定

### 売上高（百万円）

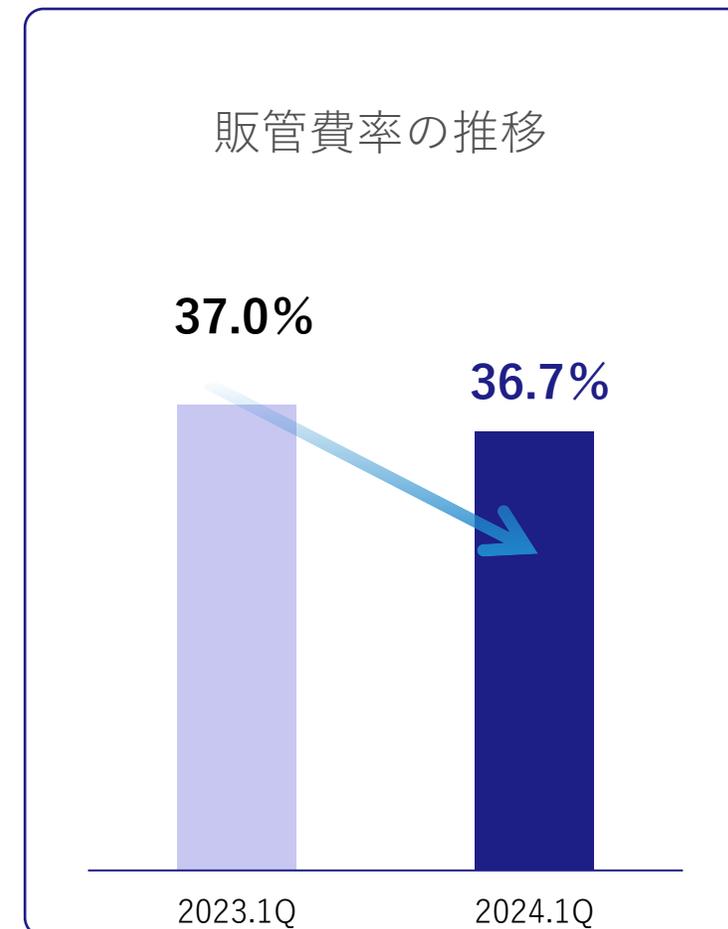


### 営業利益（百万円）



## 人件費等の増加があったものの、販管費率は低下

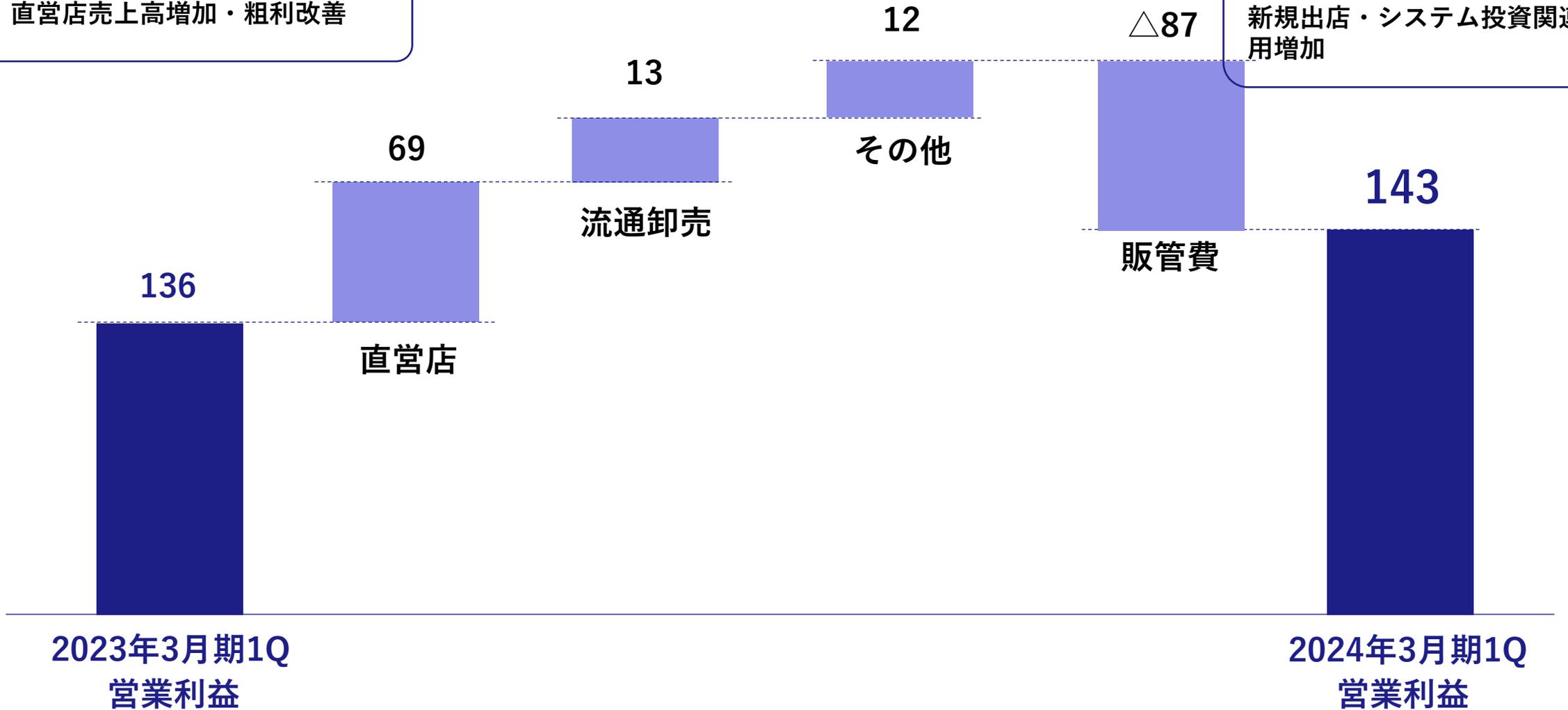
(百万円)	2023年3月期 第1四半期	2024年3月期 第1四半期	増減額	増減比
人件費	427	480	52	112.3%
地代家賃	101	110	8	108.5%
広告費	102	103	1	101.4%
運送費	79	81	1	101.7%
減価償却費	42	54	12	128.9%
その他	182	193	10	105.9%
販管費合計	936	1,023	87	109.3%
販管費率	37.0%	36.7%		



(百万円)

直営店売上高増加・粗利改善

ベースアップ等による人件費増加  
新規出店・システム投資関連の費用増加



## リユースと流通卸売が売上の2本の柱

### リユース業態



タイヤ流通センター



### 新規事業

自動車業界に特化した人材紹介サービス

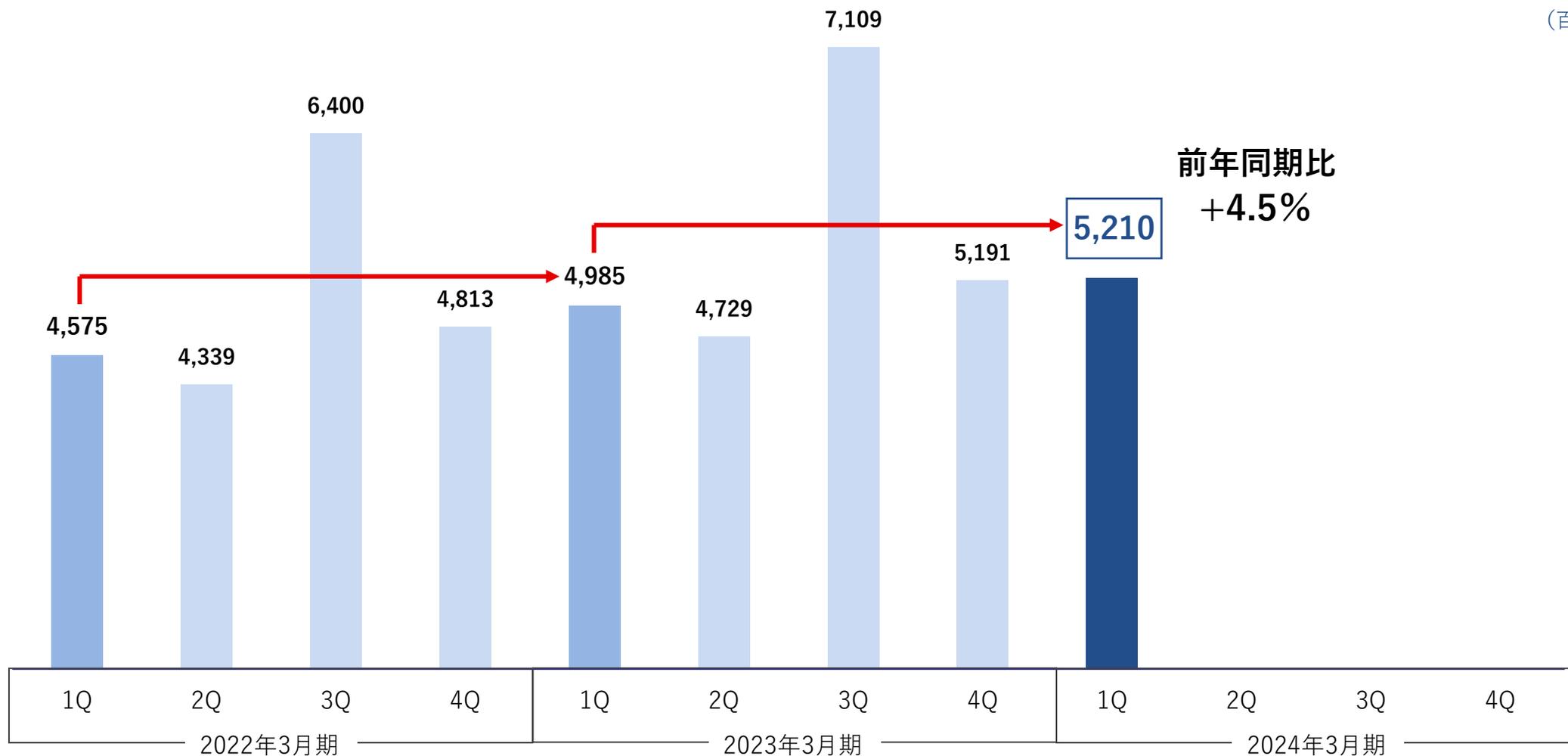


## 物価高、新品用品値上げが続く中でリユースへの需要拡大が加速 リユース業態で11.2%増収

(百万円)		2023年3月期 第1四半期	2024年3月期 第1四半期	増減額	増減比
	店舗売上	1,088	<b>1,201</b>	112	110.4%
	フランチャイズ関連	283	<b>319</b>	35	112.6%
リユース業態	EC手数料・WEB広告	51	<b>51</b>	0	100.0%
	海外EC	63	<b>66</b>	2	104.6%
	本部・その他	90	<b>116</b>	25	128.4%
※4/1組織再編考慮後		1,577	<b>1,754</b>	177	111.2%

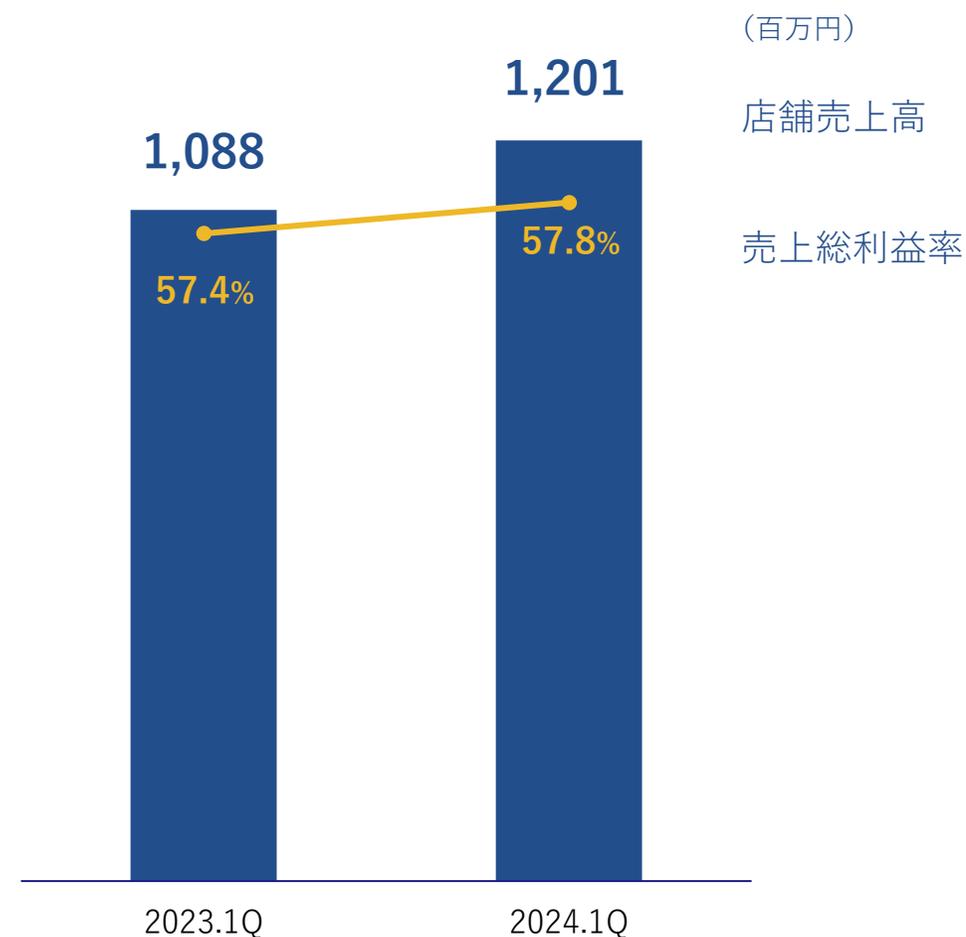
カー用品、バイク用品のリユースへの需要は年々増加  
アップガレージチェーン（直営・FC）合計売上高は右肩上がりに推移

(百万円)



## 直営店のコロナ前からの右肩上がり成長ペースは継続 前期からの新規出店増加が売上高増加に寄与

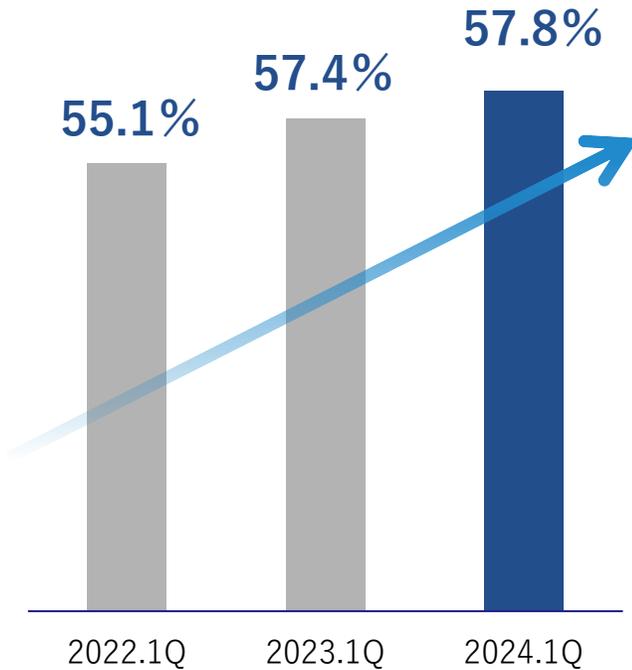
既存店 売上高	<b>100.6</b> % (前期1Q 101.3%)
直営店 客単価	<b>101.6</b> % (前期1Q 109.9%)
直営店 新規出店	<b>2</b> 店舗 (前期1Q 0店舗)



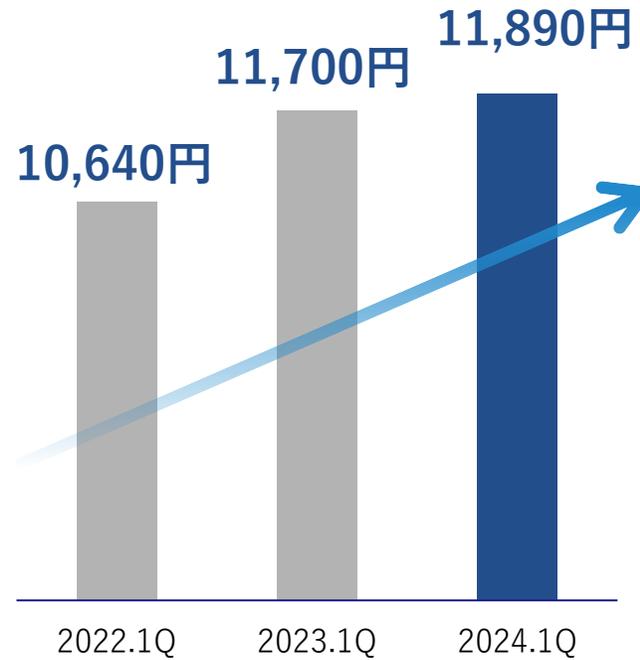
## 売上総利益率、客単価の向上は継続

1Qで2店舗の新規出店 年間出店計画5店舗の達成に向けて順調なスタート

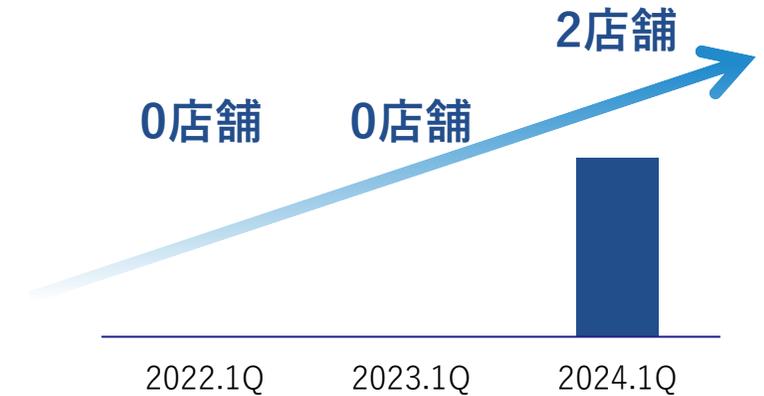
直営店売上総利益率



直営店客単価



直営店新規出店

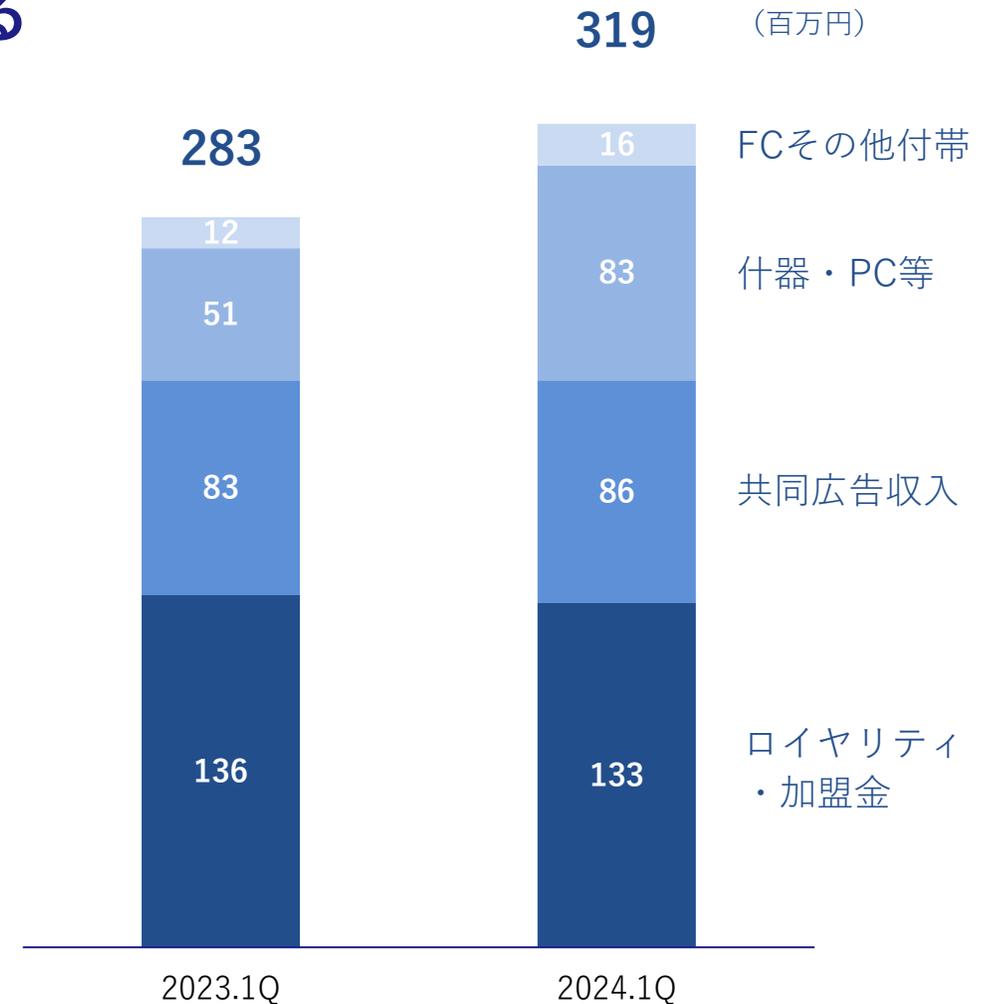


買取販売力向上、取付作業メニューの拡充、新品価格の上昇に伴うリユース品価格の上昇などにより、利益率、客単価は上昇傾向

## フランチャイズ関連は12.6%増収 FC店は好調に推移した前年同期をさらに上回る

既存店 売上高	<b>101.4</b> % (前期1Q 110.0%)
全店 売上高	<b>103.2</b> % (前期1Q 111.9%)
FC店 新規出店	<b>3</b> 店舗 (前期1Q 5店舗)

前期1QはFC新規出店5店舗があったため、出店時の加盟金収入が前年同期比で減少したものの、FC店の売上高好調によりロイヤリティ収入は増加



中古車流通増加により、中古車販売店向けのネクスリンクの売上高が大きく増加  
流通卸売業態は8.8%増収

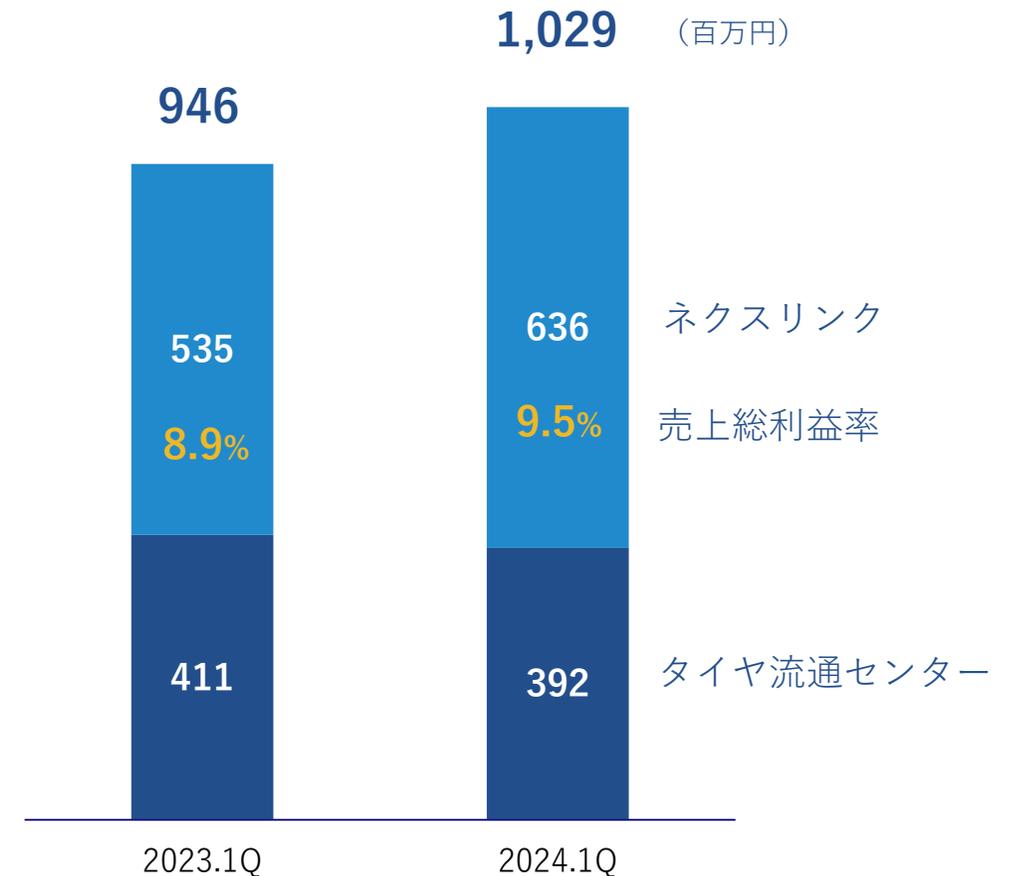
(百万円)		2023年3月期 第1四半期	2024年3月期 第1四半期	増減額	増減比
流通卸売業態	タイヤ流通センター	411	392	△18	95.6%
	ネクスリンク (受発注プラットフォーム)	535	636	101	119.0%
※4/1組織再編考慮後		946	1,029	83	108.8%

## 中古車流通増加により、中古車販売店向けのネクスリンクは19.0%の大幅増収

タイヤ流通  
センター  
新規加盟

**3** 店舗 (前期1Q 3店舗)

新品タイヤ値上げの反動により、タイヤ流通センター向けは前年同期比でわずかに減少



(百万円)		2023年3月期 第1四半期	2024年3月期 第1四半期	増減額	増減比
リユース業態	店舗売上	1,088	1,201	112	110.4%
	フランチャイズ関連	283	319	35	112.6%
	EC手数料・WEB広告	51	51	0	100.0%
	海外EC	63	66	2	104.6%
	本部・その他	90	116	25	128.4%
流通卸売業態	タイヤ流通センター	411	392	△18	95.6%
	ネクスリンク (受発注プラットフォーム)	535	636	101	119.0%
	人材紹介サービス	10	7	△2	72.8%
	連結調整	△5	△1	4	
連結売上高		2,528	2,790	261	110.4%

※4/1組織再編考慮後

1 — 2024年3月期 第1四半期 業績ハイライト

**2 — 2024年3月期 重点施策・業績予想**

3 — 直近の取り組み

4 — appendix

- ✓ 出店計画 直営5店舗、FC10店舗、サイクルズ5店舗
- ✓ 既存店の活性化、EC事業の拡大
- ✓ 売上総利益率の向上
- ✓ 顧客層の拡大と  
リユース業態の新たな収益の柱への成長を目指す

1Q振り返り

- 1Q新規出店 直営2店舗、FC3店舗  
→2Q新規出店 直営1店舗、FC1店舗はすでに決定済
- 直営店売上総利益率 前年同期比+0.4%
- 海外展開 アップガレージUSA1号店 物件契約締結

## 前期比 約10%増収、営業利益は約18%増益

(百万円)	2023年3月期 実績	2024年3月期 計画	増減額	増減比
売上高	11,355	<b>12,500</b>	1,144	110.1%
営業利益	846	<b>1,000</b>	153	118.1%
経常利益	874	<b>1,011</b>	136	115.6%
当期純利益	559	<b>583</b>	23	104.2%

	2023年3月期 実績	2024年3月期 計画	増減
直営店 新規出店（拠点数）	5	5	—
FC店 新規出店（拠点数）	9	10	1
タイヤ流通センター 新規加盟	15	30	15
サイクルズ 新規出店	2	5	3
直営店全店売上高前年比	104.0%	110.0%	6.0%
直営店既存店売上高前年比	102.6%	105.0%	2.4%
FC店全店売上高前年比	111.0%	105.0%	△6.0%
FC店既存店売上高前年比	108.3%	103.0%	△5.3%

1 — 2024年3月期 第1四半期 業績ハイライト

2 — 2024年3月期 重点施策・業績予想

**3 — 直近の取り組み**

4 — appendix

2023年4月オープン  
アップガレージ浜松インター店（直営店）



併設：アップガレージライダース  
タイヤ流通センター

静岡県浜松市東区流通元町11-7  
取扱：四輪、二輪、新品タイヤ

静岡県初の直営店



2023年5月オープン  
アップガレージ豊田梅坪店（FC店）



併設：タイヤ流通センター

愛知県豊田市東梅坪町2丁目6-6  
取扱：四輪、新品タイヤ

愛知県内では13店舗目、  
豊田市内では初出店

2023年5月オープン  
アップガレージライダース上熊本店（FC店）



熊本県熊本市西区上熊本2丁目17-39  
取扱：二輪



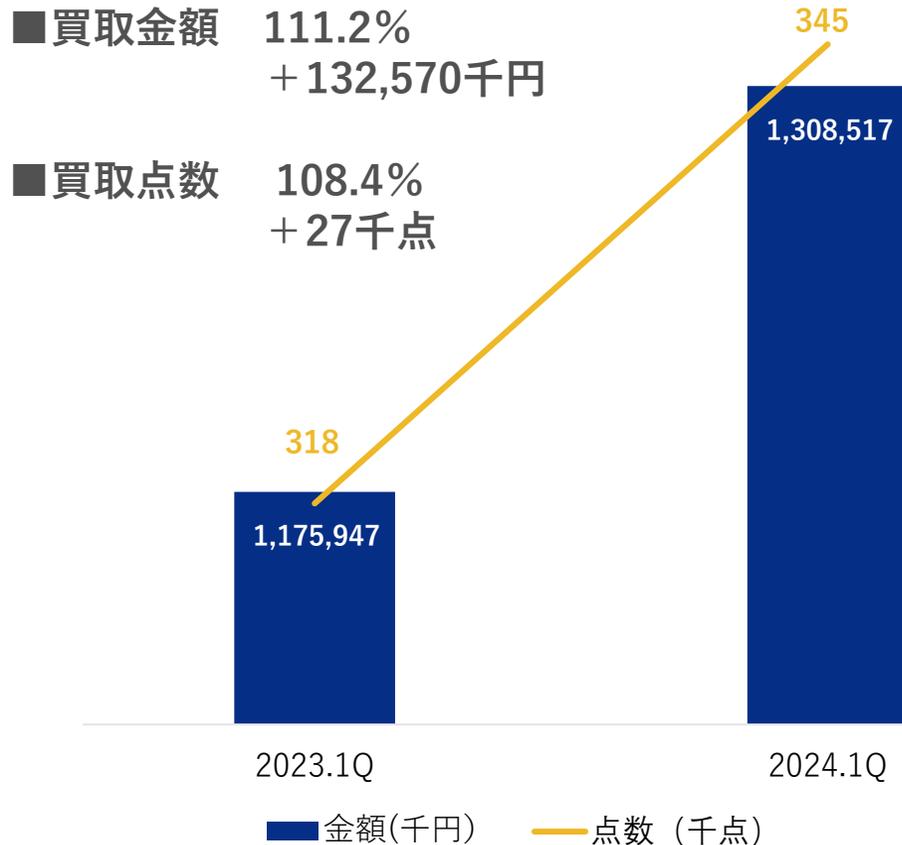
バイク王様併設店は2023年  
2月オープンの「アップガ  
レージライダース宇都宮イ  
ンターパーク店」に続く2  
店舗目

< 2Qオープン確定情報 >

- 2023年9月 アップガレージ/タイヤ流通センター加古川店（FC）
- 2023年9月 アップガレージ/ライダース/タイヤ流通センター徳島店（直営）

## 買取は金額・点数ともに好調に推移

<既存店 前年同期比>



### 特にスタッドレスタイヤの買取が好調

<好調要因>

シーズンオフも、適正価格での買取を実施

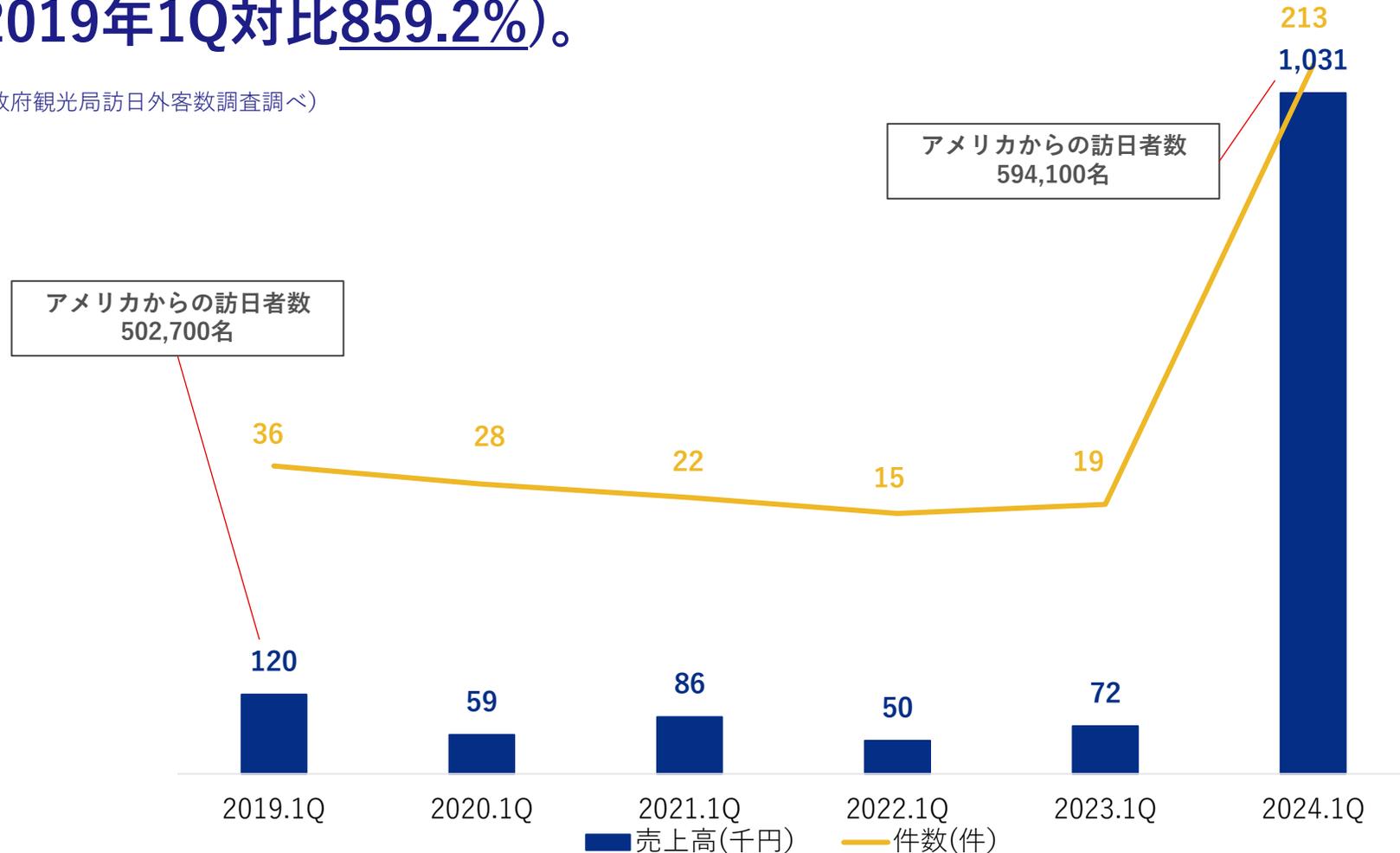
<アップガレージの買取における優位性>

アップガレージは、全国展開している唯一の中古パーツ買取販売店。そのためスタッドレスタイヤについても、ニーズの高い積雪エリアへ在庫移動が可能のため、シーズン問わず適正価格での買取が可能



アップガレージ直営店舗の免税売上高は、  
アメリカからの訪日者数の伸び（2019年1Q対比118.1%）を大きく上回った  
（2019年1Q対比859.2%）。

（日本政府観光局訪日外客数調査調べ）



## 「サステナビリティ基本方針」を発表



当社は、展開する事業を成長・発展させ、企業価値を向上させることを通じて、社会の持続的成長に貢献します。

とりわけ祖業であり事業の中心軸である自動車・バイク関連パーツのリユース業態は、「買取→チェック・修理→販売→買取」という循環をすることにより、商品が持つモノとしての価値を再創造し、SDGsが目指す循環型社会構築に直接寄与します。

また、社会との共生を図り、お客様・お取引先様・従業員・株主様等のステークホルダーの信頼と期待に応えるべく、高邁な経営を行います。

さらに、サステナビリティに対して、経営陣が自ら取り組むだけでなく、従業員に対し、事業活動の中で実践するために必要な知識向上を目的として、教育・啓発を継続的に行います。



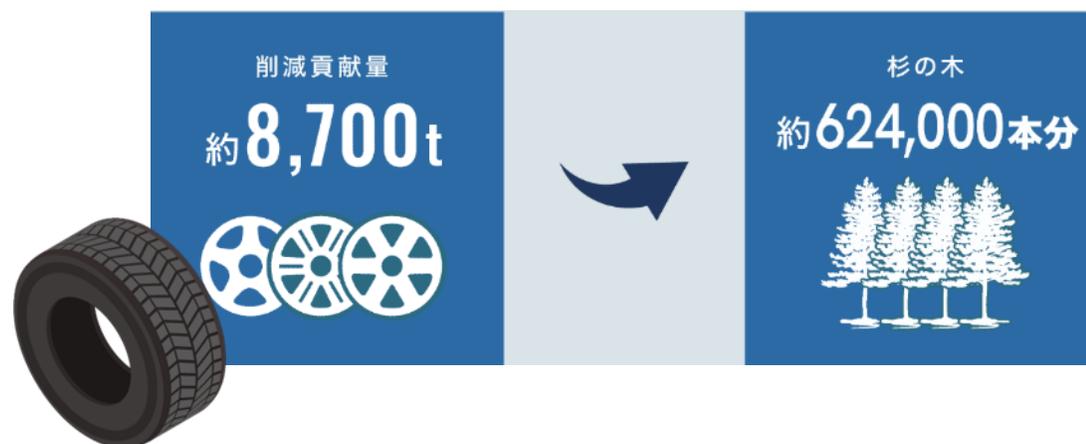
## リユース業態による温室効果ガス(GHG)削減貢献量データを開示

アップガレージによるリユース業態を通して、直営店だけでも年間約8,787tの温室効果ガス(GHG)削減に相当するモノの循環を生み出しました。(2023年3月期実績)

※中古タイヤ・ホイール・AV機器を買取することで、新品を製造する際に排出するCO2の削減に貢献

温室効果ガス(GHG)を約8,787t削減することで、  
年間スギの木約624,000本分のCO2吸収量と同等の温室効果ガス (GHG) 削減に貢献。

(1本が1年に取り込むCO2量は約14kg)



1 — 2024年3月期 第1四半期 業績ハイライト

2 — 2024年3月期 重点施策・業績予想

3 — 直近の取り組み

4 — **appendix**

!J UP GARAGE

(株)アップガレージグループ

当社は、中古カー&バイク用品のリユース事業アップガレージの運営と新品カー用品流通企画事業を主軸とした事業会社です。



### アップガレージ事業

中古のカー用品、バイク用品の買取販売を直営店とフランチャイズで日本全国で展開。



### 流通企画事業

主にFC加盟店及び中古車業者へ向けた、新品カー用品、バイク用品の流通企画卸売事業。

中古パーツを「安く手に入りたい」買手と、「適正価格で売却したい」売手を繋ぐマーケットの需要を確信し、アップガレージを創業しました。

1980年代



中古車業の傍ら始めた  
中古パーツ販売が大好評

需要を確信

1999年



中古車業から中古パーツ事業を  
スピンアウト

# Before

## アップガレージ 存在前の悩み

中古カーパーツは、買いづらく・  
売りづらいものでした。



### 中古パーツを売りたい人の悩み

- ✓ 中古パーツを簡単に売ることができない！
- ✓ 中古パーツの価値を適正評価してくれない！



### 中古パーツを買いたい人の悩み

- ✓ 手に入れたい中古パーツが売ってる場所がない！
- ✓ 新品パーツは高いので、安く手に入れたい！
- ✓ 中古はデータベースがないので、商品を探しづらい！
- ✓ 中古パーツは、安全性・保証がなく心配だ！

中古カー & バイク用品の買取販売を直営店・フランチャイズで全国展開しています。  
買取、商品化、データベース化、販売の循環を行っています。

# 1 買取

過去の買取販売履歴であるデータベースを活用し、適正価格で買取。

# 4 販売

全国展開している店舗およびECにて、データベース活用による適正且つリーズナブルな価格で商品を販売。また、最大1年間の保証を付け、お客様に安心・満足を提供。



# 2 商品化

買取商品の点検整備・クリーニング・修繕を行い、商品価値を再生。

# 3 データベース化

買取商品1点1点をデータベースに登録し、在庫管理を実施。データベースから日本中の在庫検索及び商品取り寄せが可能。

中古カー用品全般を取り扱うアップガレージに加え、バイク・ホイール・自転車専門店、カスタム化された特徴ある中古車の買取販売店、新品タイヤ販売チェーンを展開しています。

※店舗数は直営店・FC含む  
2023年6月末時点の店舗数



134店舗

中古カー用品の買取・販売を行うメインブランド店舗



70店舗

中古バイク用品専門の買取・販売店



10店舗

中古ホイール専門の買取・販売店



3店舗

中古自転車専門の買取・販売店



5店舗

中古カスタムカーを中心としたの買取・販売店



183店舗

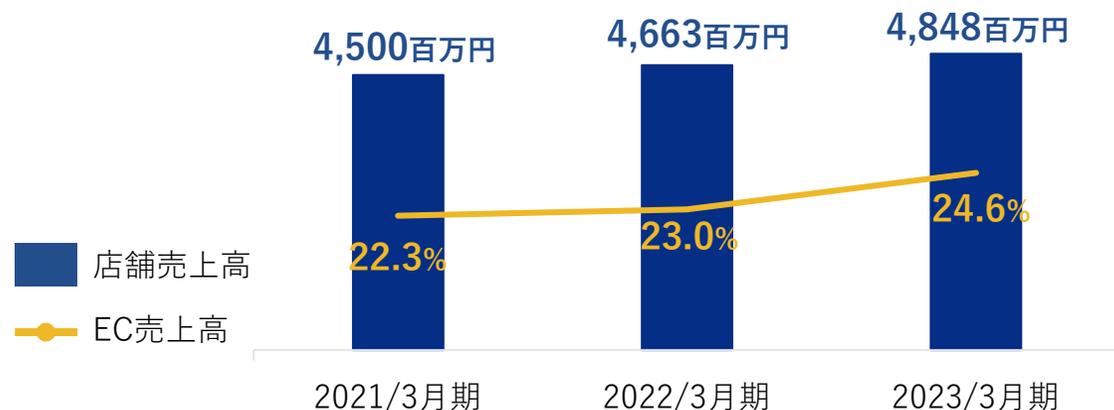
タイヤ選びをシンプルに提案する3プライスの新品タイヤ販売店

収益の源泉は、直営店収益およびFC関連収益です。

直営店・FC店ともに、実店舗およびECが販売チャネルです。



【アップガレージ直営店売上】



【アップガレージFC店売上】

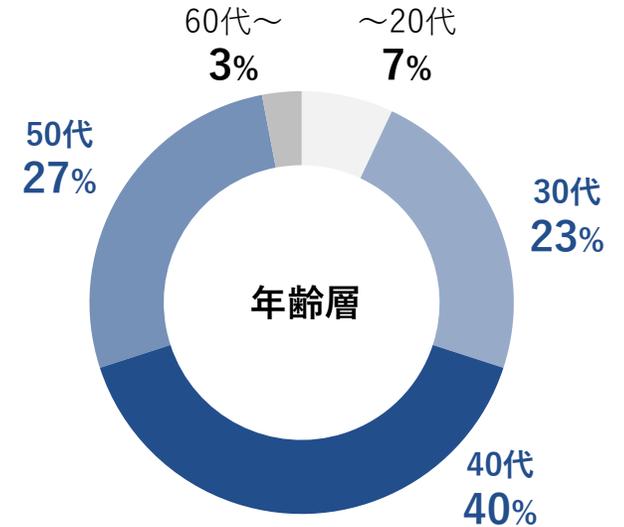
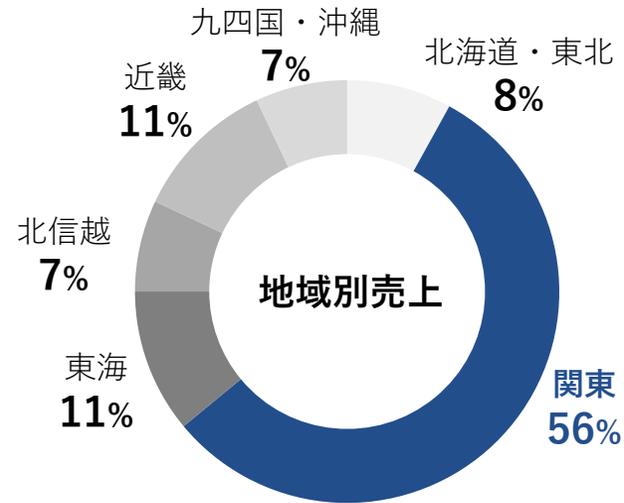
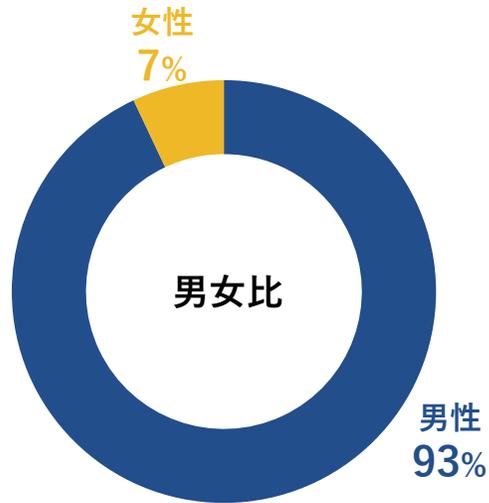


# アップガレージの顧客層のイメージ

データでみるアップガレージのお客様像は、車の愛好家とライトユーザーです。愛好家層とライトユーザー層の割合は、4:6です。

**顧客属性**

平均購入額  
約**11,000円**



**顧客イメージ**

**クルマ愛好家**



神奈川県横浜市在住  
45歳男性（内装業）

車いじりが生きがい。ヴィンテージパーツも豊富に取り揃えているアップガレージで高品質な中古品を毎月3-5万円購入。不要なパーツを売る時も、即現金化で査定も確かなアップガレージを利用。

**ライトユーザー**



山形県山形市在住  
50歳女性（主婦）

日々の生活に軽自動車を利用。安いタイヤはECで買えるが、自分で交換取付は出来ない。中古品のみならず、コスパの良い新品海外製品も揃え、価格透明性が高いアップガレージのタイヤ販売サービスを利用。

価格重視のライトユーザーから嗜好性を求めるマニアまで幅広くカバーしています。  
 オン・オフライン両チャンネルを備えることで、顧客へ安心感を提供します。

### 新品カー用品業界との比較

	 タイヤ流通センター	新品カー用品店 ディーラー	チューニング プロショップ
価格	○ 低い	△ 高い	× 非常に高い
新品	× 少ない	○ 豊富	○ 豊富
廃版品	○ 可能	× 不可能	× 不可能

### C to C マーケットプレイスとの比較

		CtoC マーケットプレイス
価格	× CtoCより高い ※価格交渉が不要	○ 店舗より安い ※価格交渉が煩わしい
品質・ トラブル	○ プロが品質を目利き トラブルにも対応	× 安全性の確認無 当事者間で解決
保証・ アフター サービス	○ あり	× なし
取付作業	○ 対応可・試着可	× 対応不可

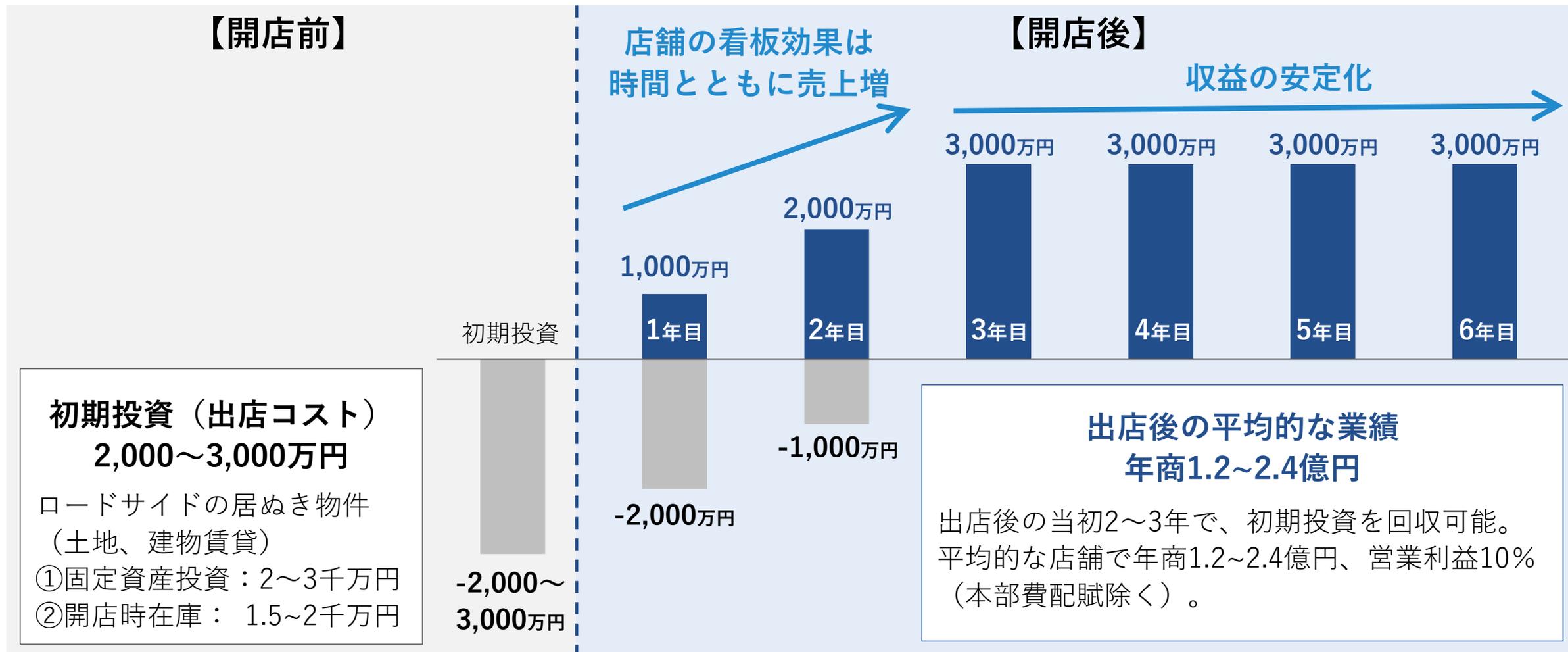
売買履歴・回転日数などの独自データを基に、適正な買取・販売価格設定が可能です。  
「3か月で商品がすべて入替る」売場作りを目指しています。



過去の買取履歴データから適正な買取・販売価格算出の標準化に成功。

販売履歴を基に、価格を柔軟に変更し、在庫の長期化を回避。**自社オークションサイトで3か月以内に在庫をすべて売切る。**

初期投資で3~5千万円が必要となるが、半年以内で単月黒字化が可能です。  
2~3年で回収見込めるため、収益性の確保も安定的です。



中古カー用品の市場規模は、約640億円、毎年約3%微増中です。フリマアプリの影響により、リユース市場への参加者が年々増加しています。ニッチトップのポジションを確立しています。

## 中古カー用品

フリマアプリ普及によるリユース市場の認知拡大。リユースへのハードルの低下。不用品の換金、環境配慮ニーズの高まりなどにより、これまで埋蔵されていた商品が中古カー用品市場に流入し、市場規模は拡大中。

※出典：(株)リフォーム産業新聞社 リサイクル通信  
「リユースデータブック2022」

弊社の買取対象となる  
新品カー用品  
**6,500億円**

国内の新品カー用品市場規模はメーカー国内出荷金額ベースでメインターゲット（タイヤ、一般用品、ナビ・オーディオ機器）は約6,500億円の市場規模。

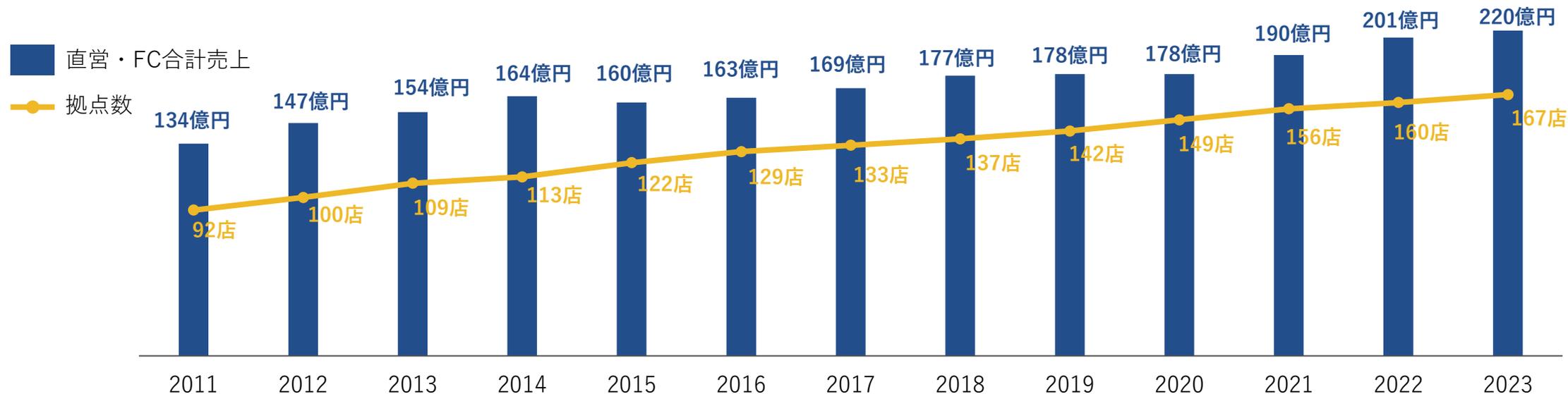
タイヤ	3,753億円
一般用品	2,745億円
ナビ・オーディオ機器	84億円
<b>合計</b>	<b>6,582億円</b>

※出典：(株)矢野経済研究所 自動車アフターマーケット総覧 2022年版

2018年  
**578億円**

2021年  
**638億円**

年間で直営3-5店、FC7-10店の新規出店を着実に進め、国内300店舗目指します。  
 経験豊富で、業界知見のあるFCオーナー様による多店舗展開も促進しています。



### 主要FCオーナー様の店舗数

一都三県以外の地域は、経営力の高いFCオーナー様が積極的に店舗展開。

H社 (東北エリア)	8店舗
A社 (中部エリア)	7店舗
M社 (関西エリア)	7店舗



商圈人口30万人のエリアをターゲットとして店舗を開発します。  
在庫調達、店舗運営人員の確保・育成という出店の必要条件と出店速度のバランスをとりつつ拡大し、新規出店エリアに中古パーツの循環マーケットを創出します。



### 運営人員

正社員2~3名とアルバイトで店舗運営

### ターゲットとなる物件

ロードサイド・インター近くの居抜き物件  
(紳士服・ドラッグストア等)を賃貸借契約

敷地面積400~500坪

売場面積100~200坪

駐車場15~30台

国内の出店可能エリアは400程の見通し

### 新規出店コスト

建物、設備への初期投資は2,000~3,000万円

主な内訳：不動産関連費用・建物改装費・車両整備ピット  
などの固定資産投資

アップガレージ浜松インター店  
2023年4月オープン

出店時の在庫集めが新規出店の課題です。店舗での個人買取強化に加え、法人からの買取ルートを広げ、新規出店の加速に繋がります。



### 店舗における買取強化策

#### プレオープン

FC本部から在庫供給。プレオープン時に先行買取も行う。グランドオープン後は店舗地域内での買取・販売サイクルを回すため、積極的に買取注力。

#### グランドオープン

GBP (Google Business Profile) の口コミ獲得、LINE友達登録を店舗にて取組むことで、顧客との関係構築を行い、買取へつなげる。

### 本部での買取強化策

#### バイヤー研修強化

バイヤー研修を2か月に1回のペースで実施。買取件数最大化のため、基本的接客から専門知識の習得までを行う。

#### 個人ユーザーからの買取

デジタルマーケティングチームを6名に増強。SNSマーケティング強化やGBP (Google Business Profile) 高評価獲得などが、2021年は前年比約10%の買取件数増加に寄与。

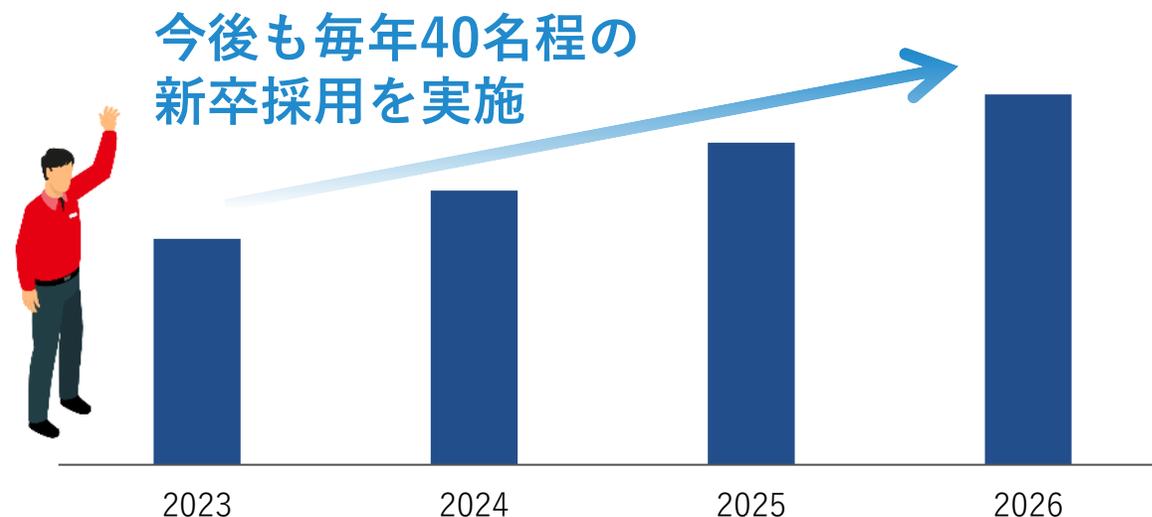
#### 法人からの買取

5名の新規開拓チームを組成し、自動車関連業者へのアプローチ。国内最大手級中古車ディーラー向けに買取専用LINEを開設し、新規取引開始。

平均的な店舗は正社員2～3名とアルバイトで運営します。毎年40名程度の新卒採用を実施し、出店に必要な人材の確保・育成を行います。離職率も10%程度へ低下しています。

	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期
店舗 スタッフ	99名	102名	116名	116名
本部 スタッフ	164名	71名	72名	85名
従業員 合計	<b>164名</b>	<b>173名</b>	<b>188名</b>	<b>201名</b>
新卒入社	<b>20名</b>	<b>23名</b>	<b>31名</b>	<b>26名</b>
離職率	15.4%	8.1%	10.5%	10.5%

【今後の従業員推移イメージ】



- 新卒採用の体制を強化しつつ、自社の人材紹介サービスを通じた採用及びリファラル採用も活用。
- 10年以上にわたり従業員満足度調査を実施し、人事評価・業務環境整備に尽力。

アップガレージが展開する  
新品タイヤ販売チェーン

タイヤ流通センター



タイヤ交換の値段が不透明

車に合うサイズがわからない

価格が高い

選択肢が多すぎる

価格明瞭なシンプル3プライス、タイヤ取付・交換サービスをオンライン提供しています。  
自動車整備工場やガソリンスタンド等へもFC展開およびタイヤ卸販売を行います。

### ダイヤモンド・プラチナ・ゴールドの 3プライスでオンライン集客から予約まで

#### プラチナプラン

価格と品質のバランス重視

4本  
セット

¥15,900~  
(税込¥17,490~)



#### ゴールドプラン

安さ重視

4本  
セット

¥8,900~  
(税込¥9,790~)



#### ダイヤモンドプラン

品質重視

4本  
セット

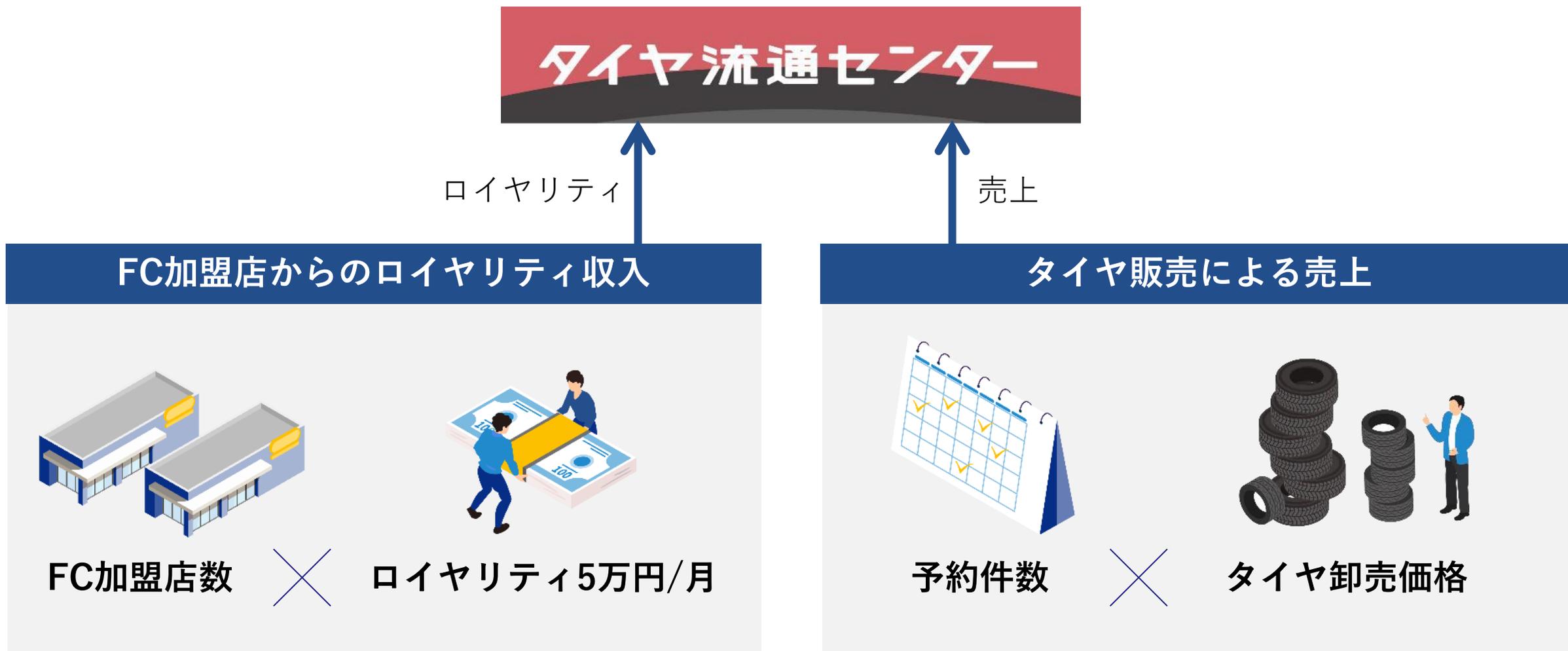
¥17,900~  
(税込¥19,690~)



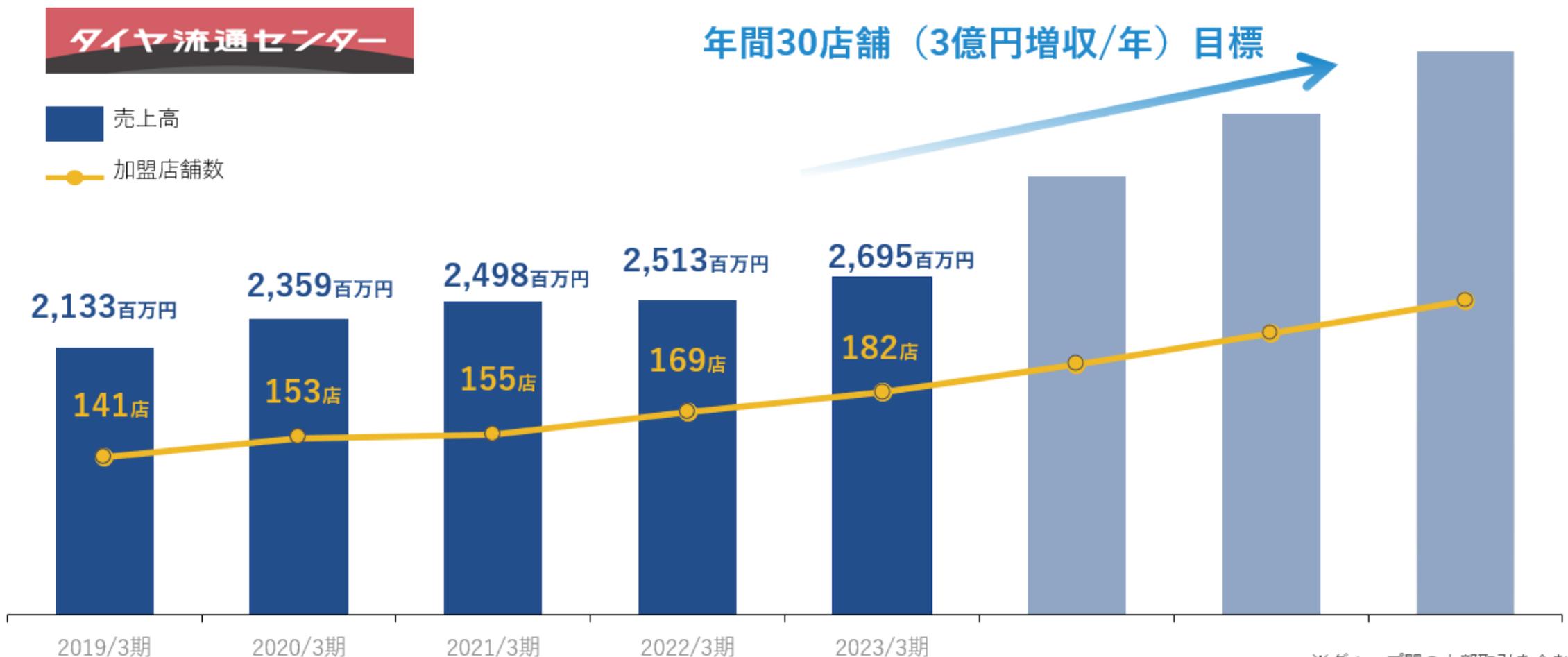
加盟店舗へは、当社流通企画事業本部から新品タイヤを販売



収益は、FC加盟店からのロイヤリティ収入とタイヤの販売から発生します。



自動車整備工場やガソリンスタンド向けに、年間30店舗（3億円増収/年）を目標として、FC加盟店を開発します。



新規開拓チームを組成し、大規模チェーン店を中心に新規開拓をしています。  
他サービスとのクロスセルを行うことで、グループ全体の売上向上に取り組みます。

## タイヤ流通センター



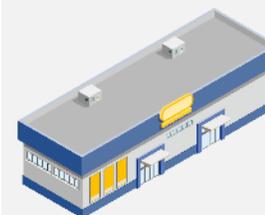
### 新規開拓チーム

自動車業界に精通したキャリア20年を超えるベテランを含む3名の新規開拓チームを組成。

人材紹介サービス、受発注プラットフォームを切り口に新規開拓を行う。



### 対象新規顧客



既にネットワークを広く持っている大規模チェーン店をメインターゲットに新規営業活動を行い、効率的に加盟店を増やす。

### 他サービスのクロスセル



慢性的な人手不足である自動車整備士など自動車業界に特化した人材紹介。



受発注を一元管理でき、IT化を推進するプラットフォーム。

A blurred, blue-tinted image of a city skyline at night, with several skyscrapers illuminated against a dark sky. The image is positioned on the left side of the slide, behind the main text.

主にFC加盟店及び中古車業者へ向けた、  
新品カー用品、バイク用品の卸売販売業

中古車販売店、自動車整備工場では、ムリ・ムダ・ムラな業務が散見され、IT・DXを活用した業務改善が進んでいません。

## 中古車販売店、自動車整備工場の課題例



電話・FAXでの受発注による煩雑さ

膨大なパーツによる適合性の複雑さ

納品管理、支払管理にかかる多大な人件費

納期の不透明さ



アップガレージグループ  
流通企画事業本部

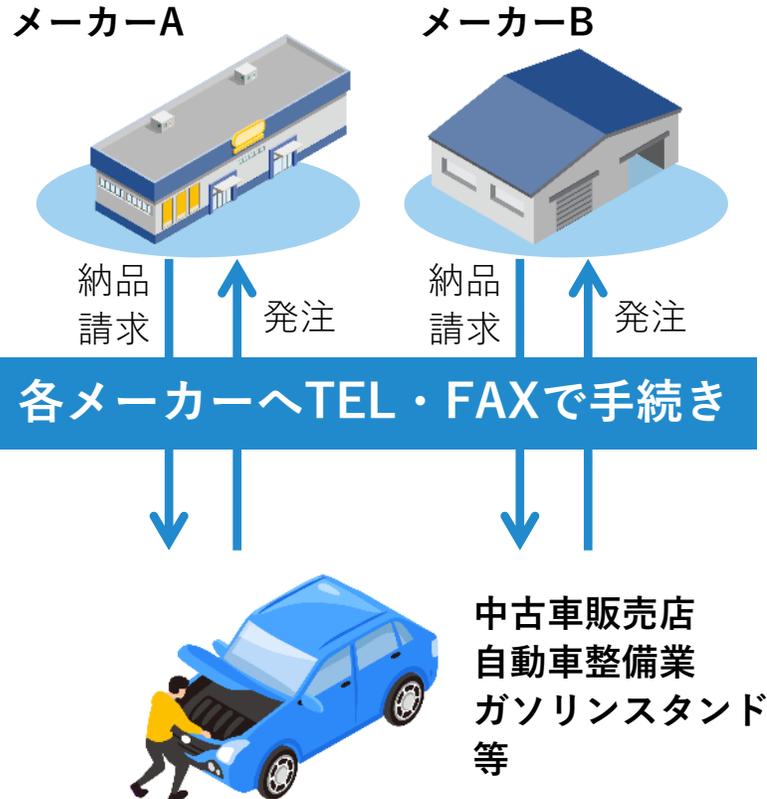


受発注プラットフォーム（=ネクスリンク）による受発注一元管理により、顧客課題を解決。

中古車販売店、自動車整備工場へ受発注プラットフォームを提供し、一元管理による作業の簡略化、ペーパーレス化などによる業務改善を実現しました。

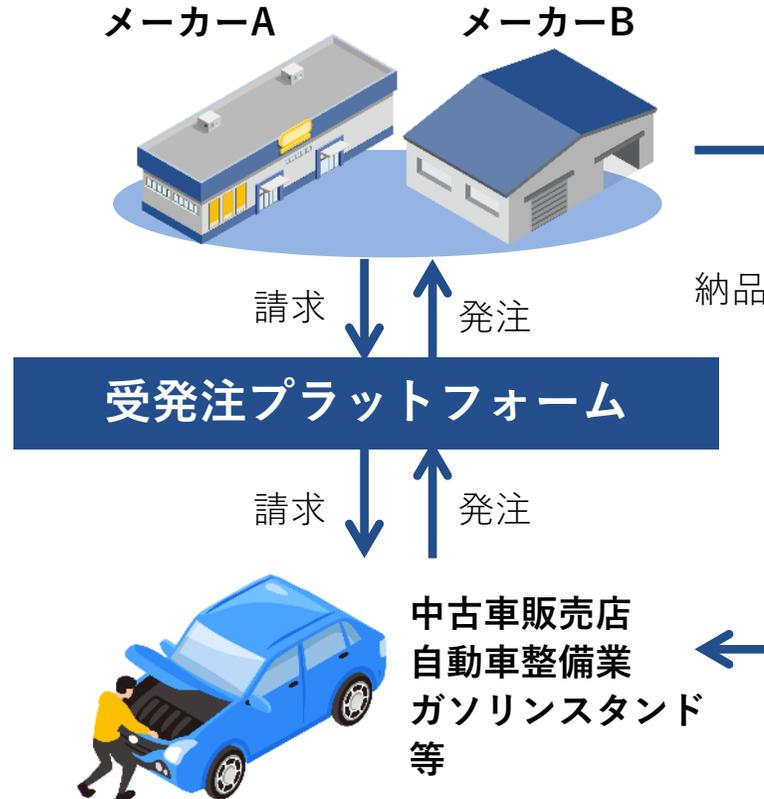
### 従来の受発注

(各メーカーへTEL・FAXで手続き)



### ITプラットフォームで受発注

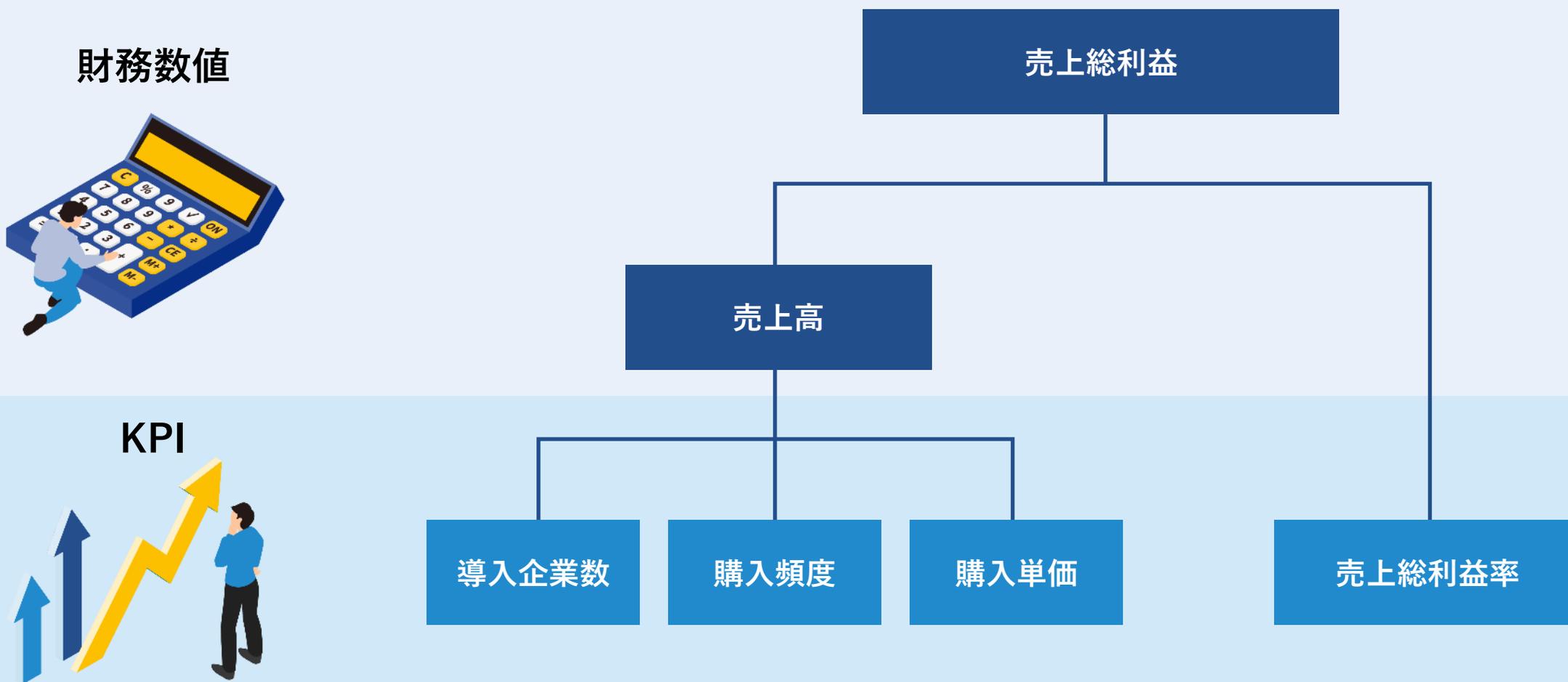
(オンライン上で完結)



### 受発注プラットフォーム

- 取引企業に合わせた専用サイトを提供
- 発注・納品のステータスをサイト上で一元管理
- 自動車用品に精通したスタッフによる問い合わせ窓口を設置
- 顧客側の基幹システムとのデータ連携開発
- 経費処理の簡略化をサポート

売上総利益極大化のために、売上高と営業利益率の向上を目指します。



導入企業数増のための新規獲得活動と購入金額増のための深耕営業を拡大します。  
利益率向上のための原価率低減へも取組中です。

## 導入企業数

最大手中古車ディーラー等に導入済。  
経験・知識豊富な営業チームが、大手  
中古車チェーン中心に新規開拓中。

## 購入単価/頻度

導入済企業のニーズ把握および、提案  
営業での価値提供を行い、顧客深耕を  
目指す。

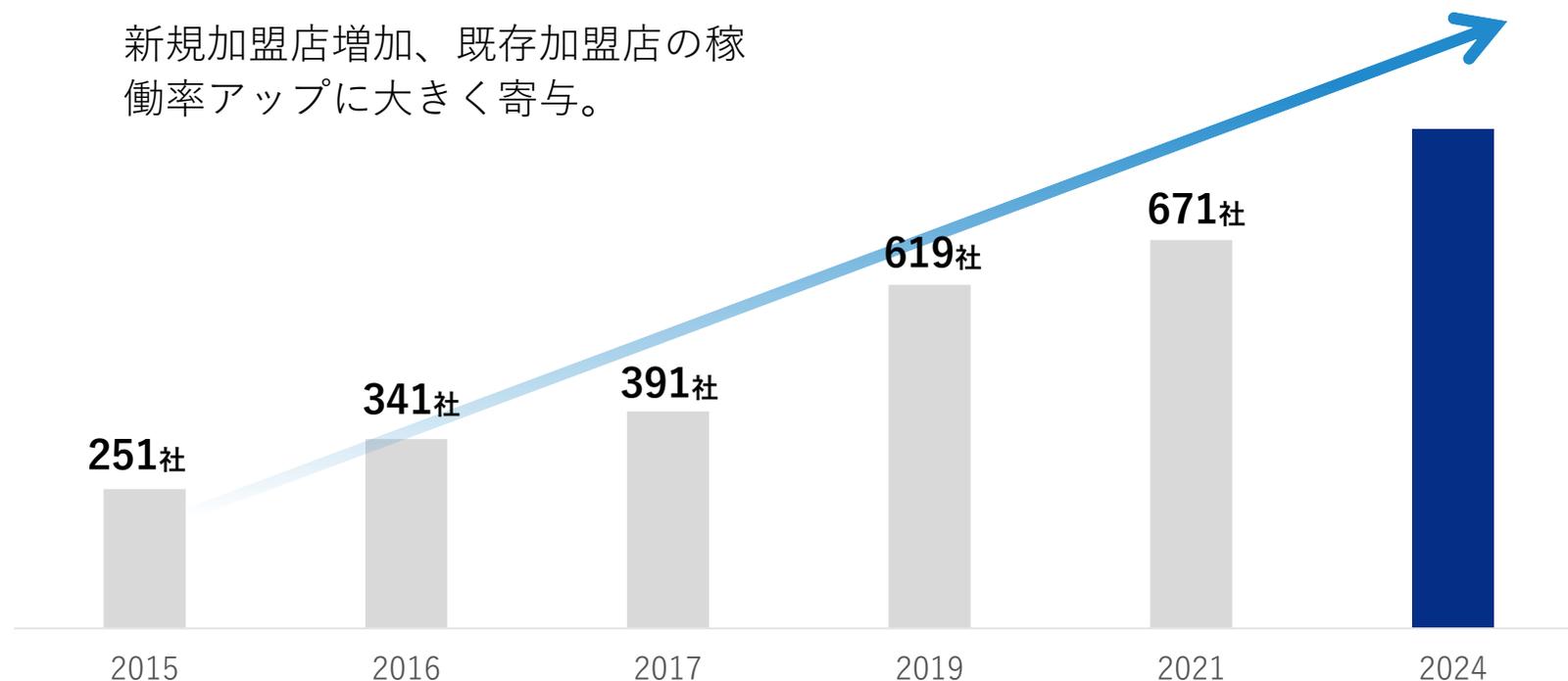
## 売上総利益率改善

スケールメリットを生かしたボリュ  
ームディスカウントでのコスト低減を目  
指す。

## 【サプライヤーの推移（社数）】

### 受発注プラットフォームの お取り扱い商品数は毎年上昇

新規加盟店増加、既存加盟店の稼  
働率アップに大きく寄与。

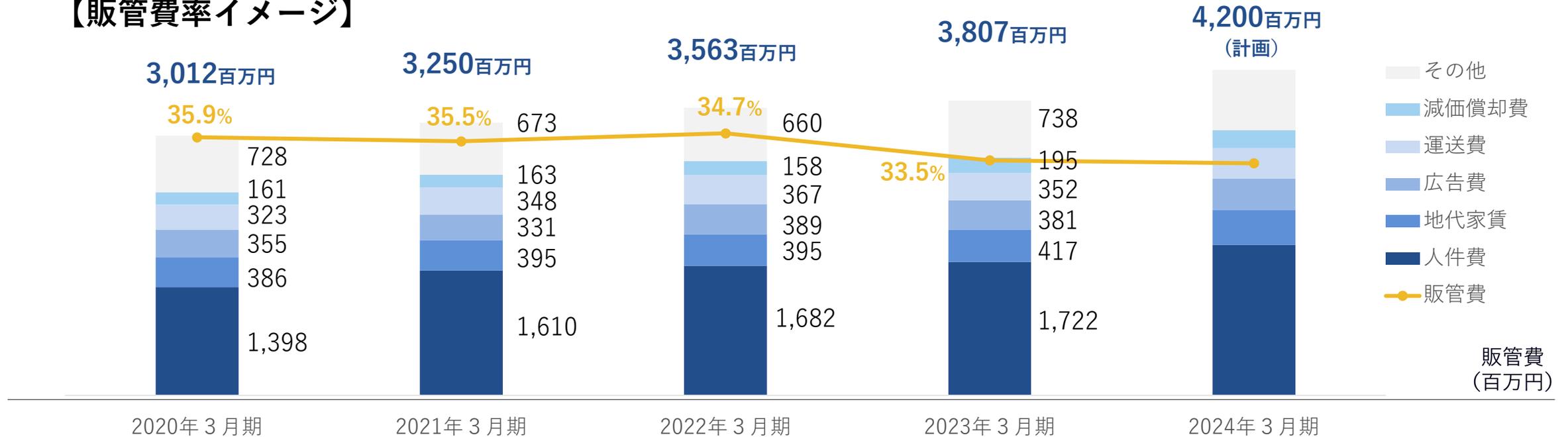




		粗利率	主な原価
アップガレージ事業	直営店（含むEC）	60%	店舗運営費、パーツの 買取原価など
	FC事業・EC手数料 ・加盟金ロイヤリティ ・EC手数料 ・共同広告収入	100%	無し 手数料の為原価ゼロ
流通企画事業	タイヤ流通センター事業	10～15%	仕入れ販売
	受発注プラットフォーム	10～12%	仕入れ販売
アップガレージグループ		<b>40%</b>	

売上高に対する販管费率は35%前後の水準を維持しています。

【販管费率イメージ】



人件費

毎年新卒入社をメインに20~30名入社。

地代家賃

新規出店に伴い増加するが、対売上比率としては大きく変動する見込み無。

広告費

オンライン広告をメインに継続投下するが、大きく変動見込み無。

運送費

EC販売量増加に比例するが、対売上比率としては大きく変動する見込み無。

### 【新規出店に関するリスク】

	概要	発生可能性	影響度	対応策
仕入れ（買取不足）	買取ができないことによる、在庫不足が発生。	小	大	新規出店による物理的な買取チャネルの拡大と、買取のための広告費投下で安定的な買取を確保。
新規出店	新規対象物件が出てこず、新規出店停滞による成長率の鈍化。	小	大	店舗開発部署への適切な人材配置。
人材不足	出店・事業拡大計画に対して、十分な人員確保が困難。	小	大	計画的に新卒・既卒採用を実施。また、人材育成へも十分に投資を行う。

### 【その他のリスク要因】

	概要	発生可能性	影響度	対応策
長期在庫	長期在庫滞留による資金効率の悪化し、バランスシートが悪化する。	中	中	市場監視と販売価格の管理、自社オークションでの売切り販売で長期在庫発生を抑制。
地政学リスク	新型コロナウイルスの蔓延によるロックダウン等。	中	中	新品製品のサプライヤーを増やすことで、リスク分散を行う。
競合1	新品カー用品店のリユース業界進出。	小	中	創業以来蓄積されたデータベースと新品商品と違うオペレーションによる。
競合2	CtoCマーケットプレイスが中古カー用品に注力。	小	中	保証・プロによる品質確認で安心・安全を提供。また、取付け作業等付随サービスも可。
自動車の技術革新（EV化等）	取扱い商品の変化。	大	中	新規事業・サービス開発を行い、市場環境の変化に対応。



## 資本政策

- 現時点では、増資による資金調達は不要です。
- 自己資本と利益の範囲で、新規出店・新規事業等への投資を行います。
- 1年程度売上がなくなっても、事業を継続できるだけ預金量と借入枠は確保しています。
- 営業利益率10%の早期達成によりROE（2023/3期：16.9%）の向上を目指します。

## 株主還元

- 配当性向は30%を目途とします。
- 「財務体質の安定・強化を図るための内部留保の充実」及び「中長期的な事業計画に基づく必要投資額」等を勘案したうえで決定したものです。

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社グループが現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社グループとして約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績等は、様々な要因により大きく異なる可能性があります。

当社は2021年12月23日に東京証券取引所JASDAQ（スタンダード）に上場いたしました。本資料に記載されている過年度実績数値については、非上場であったため、監査法人の監査を受けていない数値が一部含まれる場合があります。