



2023年9月6日

各 位

会 社 名 株式会社アップガレージグループ
代 表 者 名 代表取締役社長 河野 映彦
(コード番号：7134 東証スタンダード市場)
問 合 せ 先 上席執行役員管理本部長 大口 智文
(TEL 045-988-5777)

2024年3月期 第1四半期 質疑応答集(2)

2023年8月14日に発表いたしました2024年3月期第1四半期決算に関して、投資家の皆様より寄せられた質問と、それに対する当社の回答を下記の通り開示いたします。

なお、ご理解いただきやすいよう一部内容の加筆・修正を行っております。

今後も、投資家の皆様への情報提供に努めてまいります。

質問1. 2024年3月期通期目標の営業利益前年比プラス18.1%を達成するための施策を教えてください。

当社の通年の業績は、例年スタッドレスタイヤの需要が高まる11月以降にて、売上をどの程度伸ばしていけるかがポイントになります。今期も第3四半期以降での業績上積みを計画しております。

利益率上昇のベースは、増収効果です。店舗展開をする当社では固定費が一定枠で推移するため、売上の拡大により利益率を高めることができます。この増収効果に加えて前期・前々期より開始しております以下の施策を中心に、利益率の向上を図っております。

■リペア事業（アップガレージラボトリー）

買取したもののクリーンアップだけではお客様への販売には適さない状態のホイール等を、特殊な機械でリペアすることにより再生し適正な価格で販売しております。利益率向上のみならずSDGs推進にも寄与します。

■取付作業メニューの拡充

当社店舗において、自動車パーツ、とりわけタイヤ・ホイール関連は、お客様の命を守るためにきちんと責任をもって取付けを行っております。また作業メニューも拡げ、ETC や座席シートに至るまで、様々なメニューをご用意しております。もちろん、全国の店舗で全メニューに対応できるよう従業員の教育も進めております。このように、単に商品を販売することで終わらず、お客様が必要とされるサービスをきちんとご提供することが、利益率向上につながります。

(取付サービス専用のWEBサイトはこちらです。→<https://uppit.upgarage.com/>)

■OMO サービス

お客様が EC サイトで商品を購入されると同時に、お近くの店舗へ商品を配送し、さらに取付予約まで WEB 上で完結できる OMO サービスが好評です。本サービス開始後の第 1 四半期の取付作業予約数は、前年同期比 249.8%と大きく伸びいたしました。

質問 2. 貸借対照表の商品額が増えているのは、なぜでしょうか。

買取が好調であること及び直営店舗数が増加していることから、在庫（商品）が増加いたしました。第三四半期の繁忙期にむけて、計画的かつ順調に増やしております。

質問 3. アップガレージ店舗の新規出店は、一都三県以外は F C 店で出店すると決算説明資料 P.40 に記載がありますが、第 1 四半期は静岡県、第 2 四半期は徳島県に直営店として出店している理由はなんですか。

基本方針は、一都三県（国道 16 号線内）は直営店エリア、それ以外は FC 店エリアです。しかし、物件の状況と出店タイミングを考慮し、一都三県以外であっても直営店に出店することもございます。

徳島店に関しては、エリア・物件ともに魅力的であり、今回のタイミングでの出店が必要であったため、近隣オーナー様方の同意を得て、直営店として出店することといたしました。

また、FC オーナー様の事業承継の関係で、直営店への切り替えを希望されるケースもございます。

質問 4. ネクスリンクの売上高が前年同期比プラス 19%と大幅に進捗した理由はなんですか。

新品の自動車・バイク部品を当社の受発注プラットフォーム「NEXLINK」を利用して購入していただく企業数が増加したことが、売上高増加に寄与しております。

また、4月のタイヤ値上げ前に、例年より多くの新品タイヤを仕入れ、今期に順調に販売できていることも売上増加要因の一つです。

以上