



2023年6月7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)

2023年3月期 質疑応答集

2023年5月15日に発表いたしました2023年3月期通期決算等に関して、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. 国内のアップガレージ事業に関して、直営店とFC店で異なる点がありますか。

直営店は、主として一都三県、FC店はそれ以外の地域での出店を前提としています。

このため、地域性が出やすく、直営とFC店で動きがずれることはありえます。月次でもアップガレージ店舗の売上状況等を開示しておりますが、前年同月比でみると直営店とFC店とで上昇率が異なる傾向があります。もちろん本部のFC指導員がきめ細やかにサポートしておりますので、できるだけ直営店・FC店の動きを平準化するよう努めてまいります。

2023年3月期は、スピード感を持って出店するため、福島県いわき市、和歌山県和歌山市に直営で出店しましたが、業績は順調に推移しており、状況に応じてFC店に転換することもあります。

質問2. アップガレージ店舗では、客単価の伸びほどには売上は伸びていないのは何故ですか。

お客様の数は減っておりませんが、レジ通過数は戦略的に下げしております。

アップガレージ店舗では、他店でも購入できるような低単価の新品商材の取り扱いをやめて、その売り場を中古の高単価商品に入れ替えしております。

こうした施策が功を奏し、お一人あたりのお客様の購入単価は3年連続で増加しております。

質問3. 2024/3期計画では、これまで順調に低下してきた売上高販管費比率が前年とほぼ同水準で計画されているが何故ですか。

業務改革やDX推進等を通じて、販管費の削減努力は常に行っております。

但し、人的資本に対する投資は、企業としてのサステナビリティに大きく関わっておりますので、これまで以上に増やします。今年度は金銭的な側面（ベースアップ等）のみならず、リスクリングに係る項目や人材の成長に係る研修等にも注力します。また働きやすい職場環境を充実させる施策も行います。

こうしたことから販管費比率は、ここ数年の低下傾向と同じようにはいきませんが、企業の中長期的な成長のために必要なことをやるということでご理解いただきたいと思います。

質問4. アメリカ進出の進捗状況を教えてください。

カリフォルニアでの物件契約を進めている段階です。カリフォルニア州は中古品の販売ライセンス（日本の古物商）に対する認可が厳しく、ライセンスの取得に時間がかかる可能性はございますが、ライセンス取得や近隣への説明等がスムーズに進めば、今期中に出店できる見込みです。既に子会社を設立済で、スタッフもおりますのでスピード感をもって進めます。

米国で多店舗展開する際に、直営店とフランチャイズ店のどちらで店舗拡大を進めるかは1号店の状況を見ながら慎重に検討してまいります。

質問5. 新規事業アップグレードサイクルズの成長戦略を教えてください。

2022年3月の事業開始から買取、販売ともに好調に推移し、現在は直営店3店舗を展開しています。今期においては、5店舗の新規出店を計画しています。

中古自転車は、中古カー用品とほぼ同等のマーケットがあるのですが、国内におけるメインプレイヤーが不在です。このため、店舗拡大を進めることで早期にマーケットリーダーになることを目指し、積極的に店舗展開をしていきたいと考えております。

<ご参照>

・2023年3月期決算説明資料

<https://pdf.irpocket.com/C7134/bU43/Fwgl/bc1V.pdf>

・2023年3月期決算説明書き起こし

<https://finance.logmi.jp/378122>

以上