

2024年8月20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 専務執行役員管理本部長 大口 智文
(TEL 045-988-5777)

2025年3月期 第1四半期決算 質疑応答集

2024年8月13日に発表いたしました2025年3月期 第1四半期決算等に関して、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以下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. 7.5%増収、14.1%増益の通期計画の中、第1四半期の前年同期比は、17.6%増収、32.9%営業増益となり、業績が好調です。その主な要因について、来店客数、客単価の点を踏まえて教えてください。

継続的な新規出店及び来店客数の増加により、リユース業態の売上高は、前年同期比 110%を超えました。また、買取も順調に伸びております。

来店客数は前年同期比増加しております。これは、継続的な新規出店やDXを活用した店舗への誘店といった企業努力に加え、物価上昇に伴い「リユース用品」そのものに対する需要が拡大していることが背景にあると考えます。

また客単価も上昇しておりますが、これも、お客様との丁寧なコミュニケーションによりお1人様あたりの購入件数が増えたり、取付メニューを拡充したりといった企業努力に加え、新品価格の上昇に伴い「リユース用品」価格自体も上昇傾向にあることが背景にあると考えます。

質問2. 直営店粗利率が大きく上昇しています。この要因について教えてください。また、第2四半期以降もこの水準の継続が見込まれるかについても教えてください。

直営店粗利率は、前年同期比 0.6%上昇しております。

買取→商品化→販売の循環モデルの効率化やマーケティングの強化により、お客様のご要望に近い買取・販売の値付けができていくこと、及び、取付メニューの拡充等により高粗利なサービスを提供する機会を増やしていることが功を奏していると考えます。こうしたことに長期的に継続して取り組むことで、更なる粗利率向上を図ってまいります。

質問3. 社員数増、人的資本投資をされる中、販管比率が低減されています。この理由について教えてください。

人件費は、前年同期比 106.2%と増えております。これは新卒入社による社員増のみならず、適切な賃上げや人材の質の向上を目途とした研修実施等によるものです。また減価償却費が増加しているのも、アプリの機能向上やネクスリンクの改善等、しかるべき投資を着実に実施していることによるものです。

一方、販管費率の低下は適切なコストコントロールに加え、売上そのものの伸びが大きいことによるものです。

質問4. FC 関連も、ロイヤリティ部分が前年同期比 10%程度の伸びとなっています。FC 部分での施策や第2四半期以降の見込みについて教えてください。

FC 店自体の企業努力により売上が伸びていること及び新店も着実に増加していることが、ロイヤリティ収入として当社売上に貢献しております。

FC 本部としては、FC 各店とのコミュニケーションを密にし、経営指導をきめ細かに行うことに加え、全国店長会議やバイヤー会議、女性社員を対象としたウーマンミーティング等の開催を通じて、店舗運営ノウハウの共有やFC店の従業員様の能力向上や活性化にも力を入れております。

こうした活動は、中長期的観点からチェーン全体の売上向上に資するものであり、また着実にチェーン全体の質の向上に寄与するものと考えます。

質問5. 今期の各種出店計画について、出店タイミングと出店エリアの方針について教えてください。

第2四半期には、既に直営1店舗、サイクルズ1店舗、FC2店舗がスタートしております。今後も直営店・FC店とも着実に計画に沿って出店する予定です。

出店エリアについては、首都圏及び地方中核都市を想定しております。

以上