

2025年3月期 決算説明資料

株式会社アップガレージグループ

2025年5月12日

東証スタンダード 証券コード:7134



- 1 — 2025年3月期 業績ハイライト**
- 2 — 2026年3月期 業績予想・株主還元**
- 3 — 直近の取り組み、TOPICS**
- 4 — appendix**

1 — 2025年3月期 業績ハイライト

2 — 2026年3月期 業績予想・株主還元

3 — 直近の取り組み、TOPICS

4 — appendix

リユース業態

物価上昇に伴うリユース用品に対する需要拡大は引き続き継続

- ✓ 継続的な新規出店及び来客数の増加により直営店・FC店ともに売上高は好調に推移し、前期比を大きく上回る
- ✓ 下期繁忙期の直営店の中古スタッドレスタイヤの販売は前年同期比122%と大きく増加
- ✓ 直営店売上高は計画を上回ったものの、前期比でFC新規出店数が減少したことで出店時の加盟金、工事・什器等の収入が計画を下回る

流通卸売業態

中古車販売店向けのネクスリンクの卸売を中心に取引を拡大

- ✓ 中古車販売店向けのネクスリンクの卸売が前期比111.9%と大幅増収
- ✓ 前々期に新品タイヤ値上げや暖冬等の影響を受けたタイヤ流通センター向けの卸売は回復基調
- ✓ ネクスリンクの卸売が大幅増加の一方で卸売の粗利率が計画を下回る

売上高

13,981 百万円

大幅増収

前期比 +11.3%

計画比 103.6%

営業利益

1,044 百万円

増益

前期比 +8.3%

計画比 95.0%

経常利益

1,083 百万円

大幅増益

前期比 +11.1%

計画比 97.4%

当期純利益

785 百万円

大幅増益

前期比 +22.9%

計画比 110.4%

11.3%増収、8.3%営業増益・過去最高売上高&利益

- ✓ リユース業態で前期比8.9%増収、流通卸売業態で前期比14.8%増収で順調に推移
- ✓ 流通卸売業態はネクスリンクの卸売が前期比111.9%の大幅拡大
- ✓ 直営店で3店舗、FC店で5店舗、サイクルズで3店舗の新規出店
- ✓ 海外出店 アップガレージUSA 1号店が4月末にオープン
(※海外子会社との決算期ずれにより連結業績への影響は2Qから)
- ✓ 繰延税金資産の回収可能性の見直し及び賃上げ促進税制の税額控除等により当期純利益は大幅増益、期末配当は3円増配の32.5円に上方修正

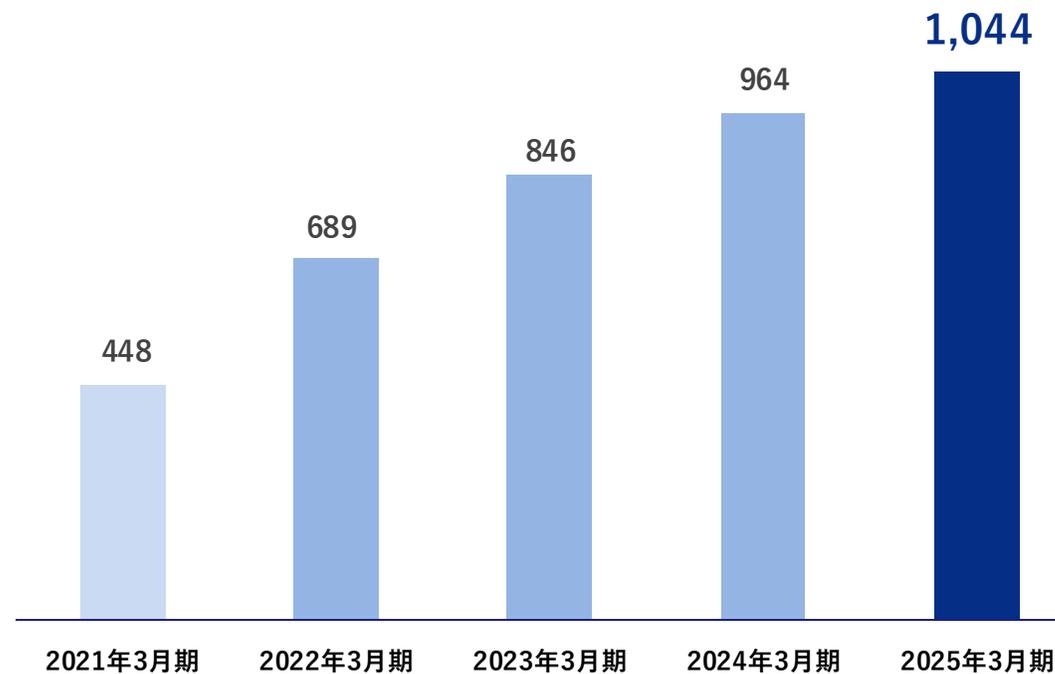
リユース需要拡大、ネクスリンクの卸売拡大により大幅増収、増益により、過去最高の売上高、利益を達成

| (単位：百万円) | 2024年3月期 | 2025年3月期 | 増減額 | 増減比 | 2025年3月期 通期予想(参考) |
|----------|----------|----------|-------|----------------|----------------------|
| 売上高 | 12,557 | 13,981 | 1,424 | 大幅増収 111.3% | 13,500 |
| 売上総利益 | 5,066 | 5,580 | 514 | 大幅増益 110.2% | — |
| 売上総利益率 | 40.3% | 39.9% | | | — |
| 営業利益 | 964 | 1,044 | 79 | 増益 108.3% | 1,100 |
| 営業利益率 | 7.7% | 7.5% | | | 8.1% |
| 経常利益 | 975 | 1,083 | 107 | 増益 111.1% | 1,112 |
| 当期純利益 | 639 | 785 | 146 | 大幅増益 122.9% | 711 |

売上高、営業利益ともに上場以来連続して過去最高を更新 ※2021年12月上場

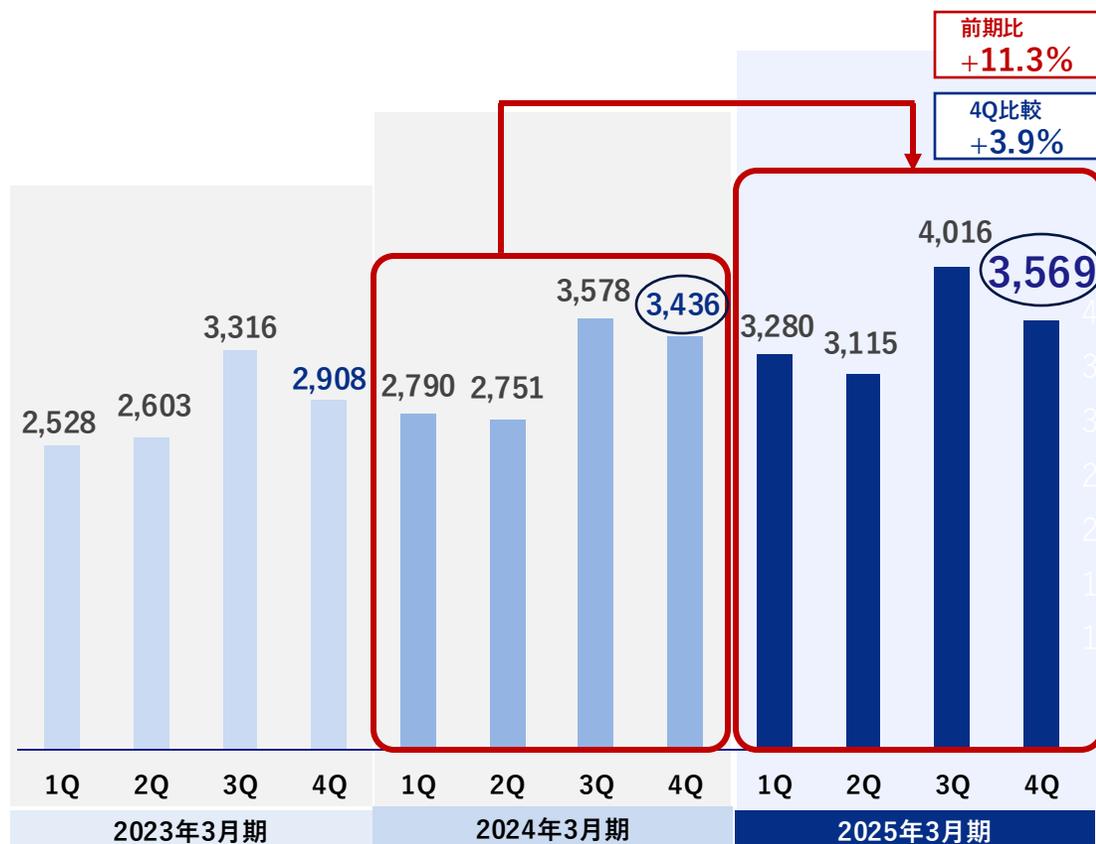
売上高 (百万円)

営業利益 (百万円)

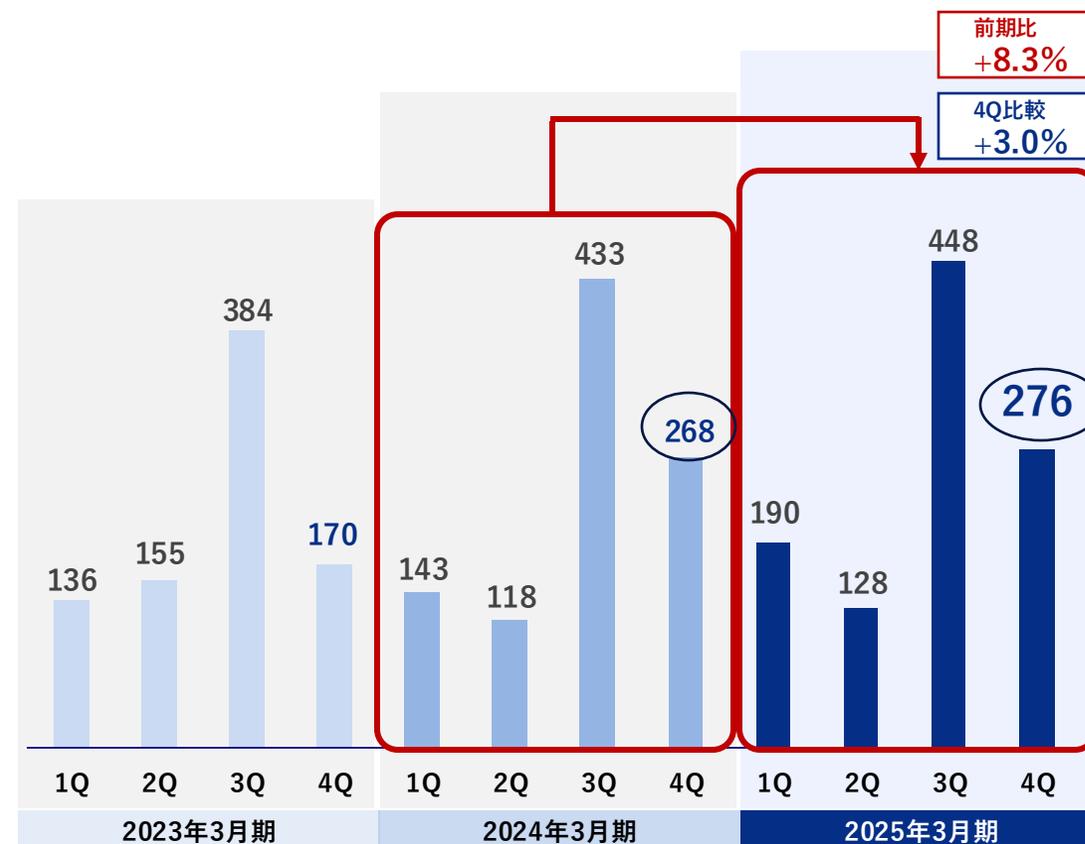


好調なリユース業態、流通卸売業態ともに拡大
四半期推移においても増収増益を継続

売上高 (百万円)

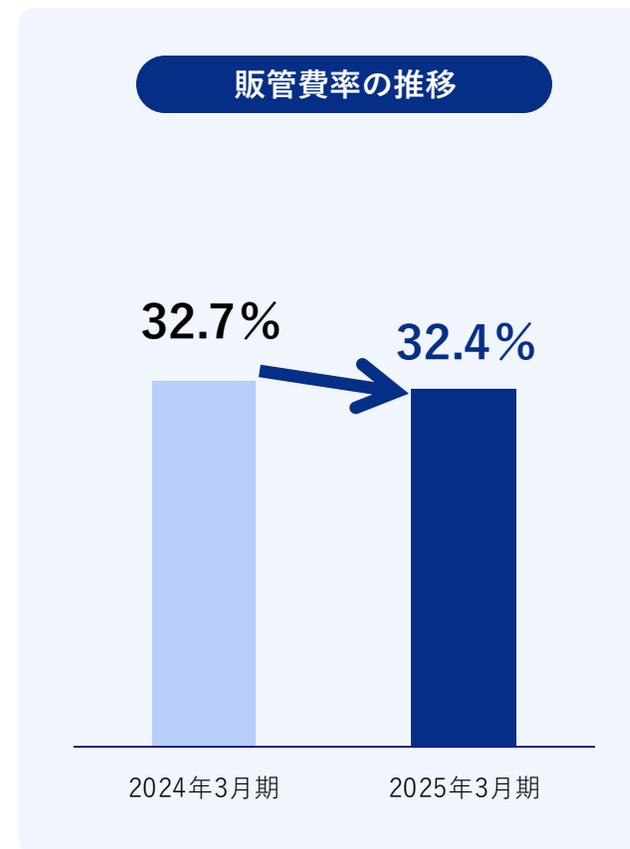


営業利益 (百万円)

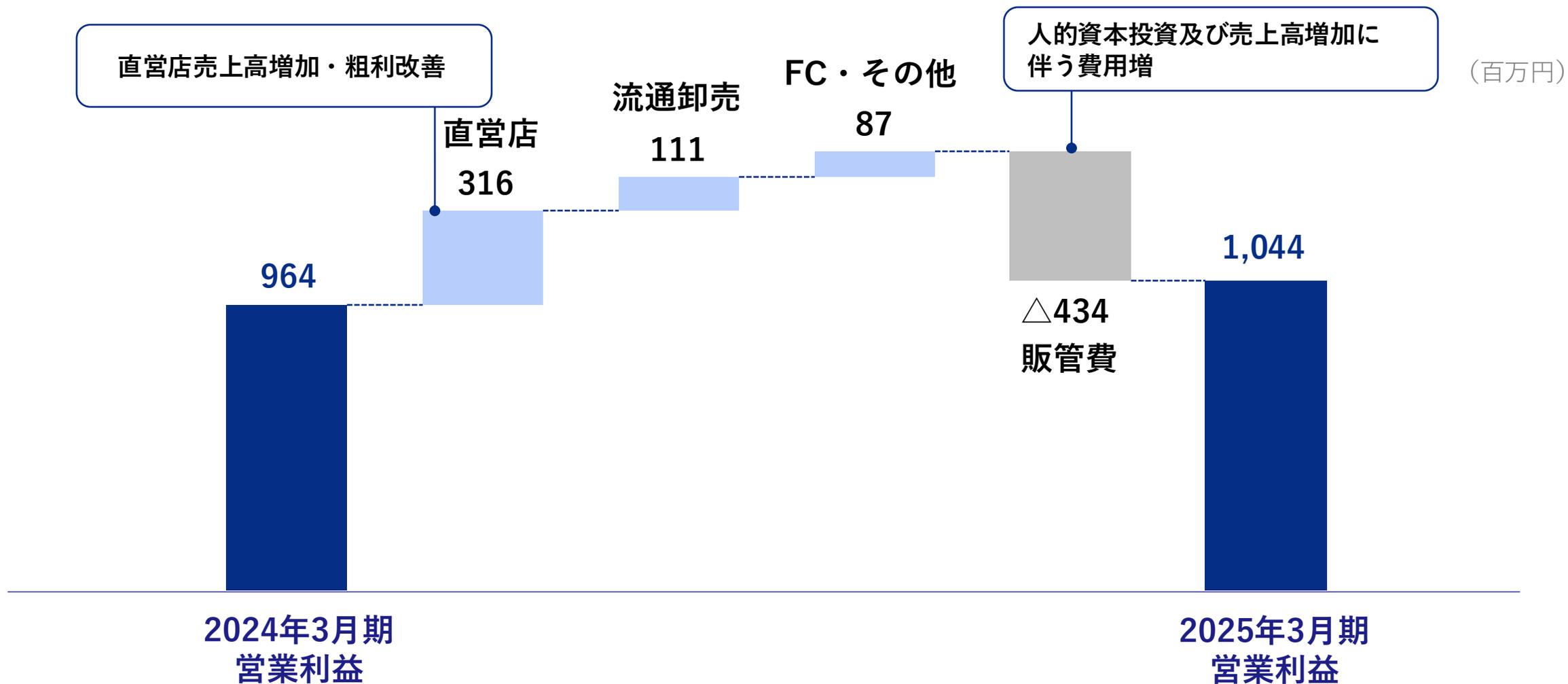


売上高の増加、人的資本投資、継続的な出店・設備投資及びUSA出店関連費用等によって、全体的に費用が増加したものの、適切なコストコントロールにより、販管費率は前期比で低下

| (百万円) | 2024年3月期 | 2025年3月期 | 増減額 | 増減比 |
|-------|----------|--------------|-----|--------|
| 人件費 | 1,884 | 2,066 | 181 | 109.6% |
| 地代家賃 | 448 | 489 | 40 | 109.0% |
| 広告費 | 399 | 390 | △8 | 97.8% |
| 運送費 | 363 | 382 | 19 | 105.3% |
| 減価償却費 | 244 | 303 | 59 | 124.3% |
| その他 | 760 | 903 | 142 | 118.8% |
| 販管費合計 | 4,101 | 4,536 | 434 | 110.6% |
| 販管費率 | 32.7% | <u>32.4%</u> | | |



増収効果、販管費コントロールにより、人的資本投資費用をこなし、過去最高の営業利益で着地



リユースと流通卸売が売上の2本の柱

リユース業態



流通卸売業態



自動車業界に特化した人材紹介サービス



| (百万円) | | 2023年3月期 | 2024年3月期 | 2025年3月期 | 増減額 | 増減比 |
|----------------------------|-------------------------|---------------|---------------|---------------|--------------|---------------|
| リユース業態 売上構成 約60% | 店舗売上 | 4,895 | 5,389 | 5,892 | 502 | 109.3% |
| | フランチャイズ関連 | 1,137 | 1,244 | 1,305 | 61 | 104.9% |
| | EC手数料・WEB広告 | 201 | 226 | 230 | 3 | 101.5% |
| | 海外EC | 223 | 279 | 212 | △67 | 76.0% |
| | USA(2Qより) | — | — | 120 | 120 | — |
| | 本部・その他 | 412 | 447 | 502 | 54 | 112.3% |
| 流通卸売業態 売上構成 約40% | タイヤ流通センター | 1,961 | 1,630 | 1,971 | 340 | 120.9% |
| | ネクスリンク (受発注プラットフォーム) | 2,501 | 3,308 | 3,700 | 392 | 111.9% |
| | 人材紹介サービス | 35 | 50 | 52 | 2 | 104.5% |
| | 連結調整 | △12 | △21 | △7 | 13 | |
| 連結売上高 | | 11,355 | 12,557 | 13,981 | 1,424 | 111.3% |

リユースへの需要拡大は引き続き継続して8.9%増収

| (百万円) | | 2023年3月期 | 2024年3月期 | 2025年3月期 | 増減額 | 増減比 |
|--------|-------------|--------------|--------------|--------------|------------|---------------|
| リユース業態 | 店舗売上 | 4,895 | 5,389 | 5,892 | 502 | 109.3% |
| | フランチャイズ関連 | 1,137 | 1,244 | 1,305 | 61 | 104.9% |
| | EC手数料・WEB広告 | 201 | 226 | 230 | 3 | 101.5% |
| | 海外EC | 223 | 279 | 212 | △67 | 76.0% |
| | USA(2Qより) | — | — | 120 | 120 | — |
| | 本部・その他 | 412 | 447 | 502 | 54 | 112.3% |
| | | 6,869 | 7,588 | 8,263 | 675 | 108.9% |

USAの店舗出店に伴い、海外ECが前期で減少したもののUSA売上高が想定よりも大きく上回り、海外ECとUSAの合算では計画通りの着地

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・買取金額は右肩上がりに推移

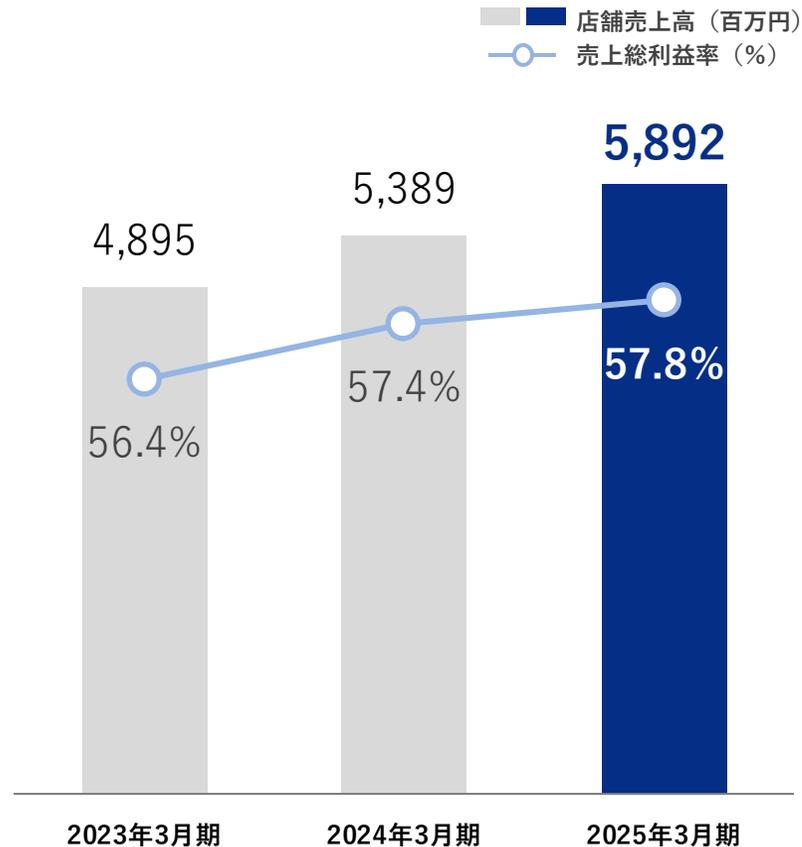
チェーン合計売上高（百万円）



チェーン合計買取金額（百万円）



前期以前からの継続的な出店及び既存店の好調により、直営店売上高は9.3%増収



既存店
売上高 **102.6** % (前期 102.4%)

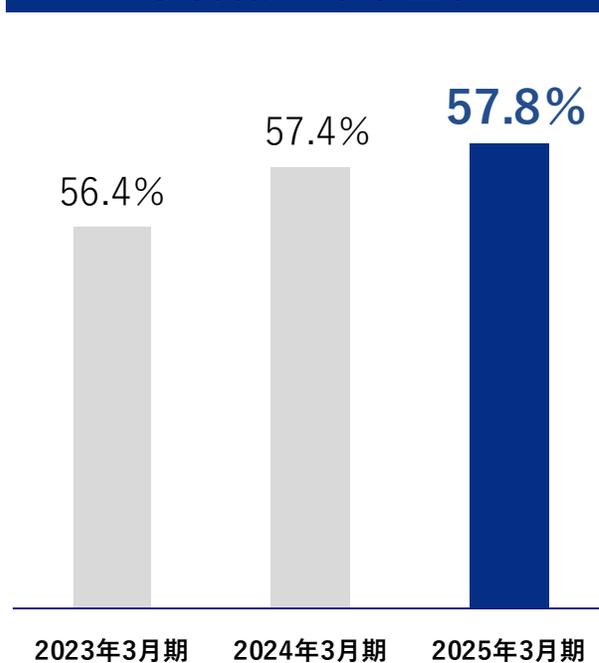
直営店
客単価 **104.1** % (前期 103.5%)

直営店
新規出店 **3** 店舗 (前期 4店舗)

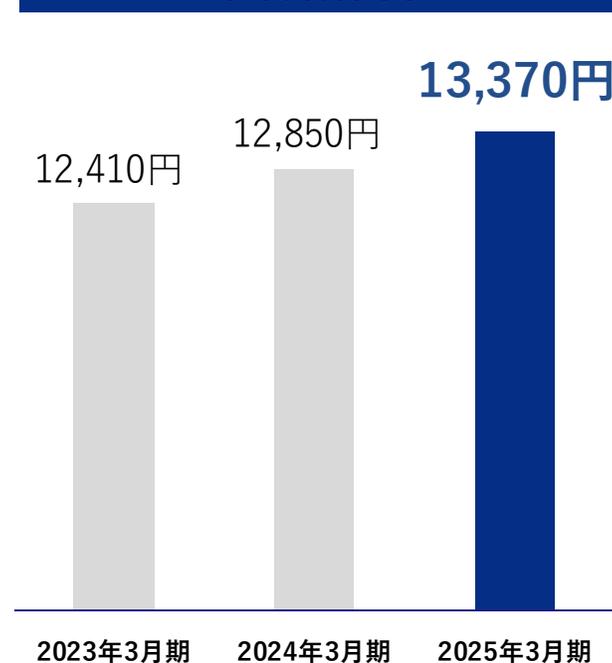
中古需要の拡大、利益率改善の施策によって粗利率、客単価の上昇は継続

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

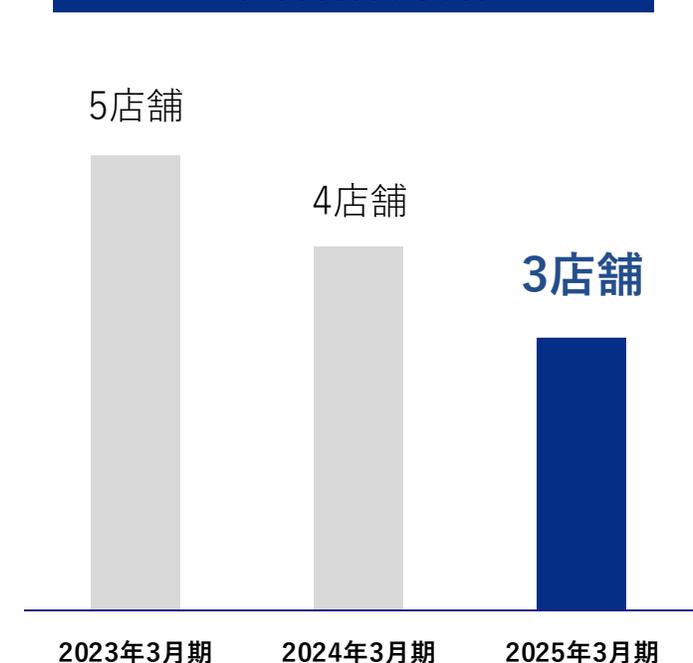
直営店売上総利益率



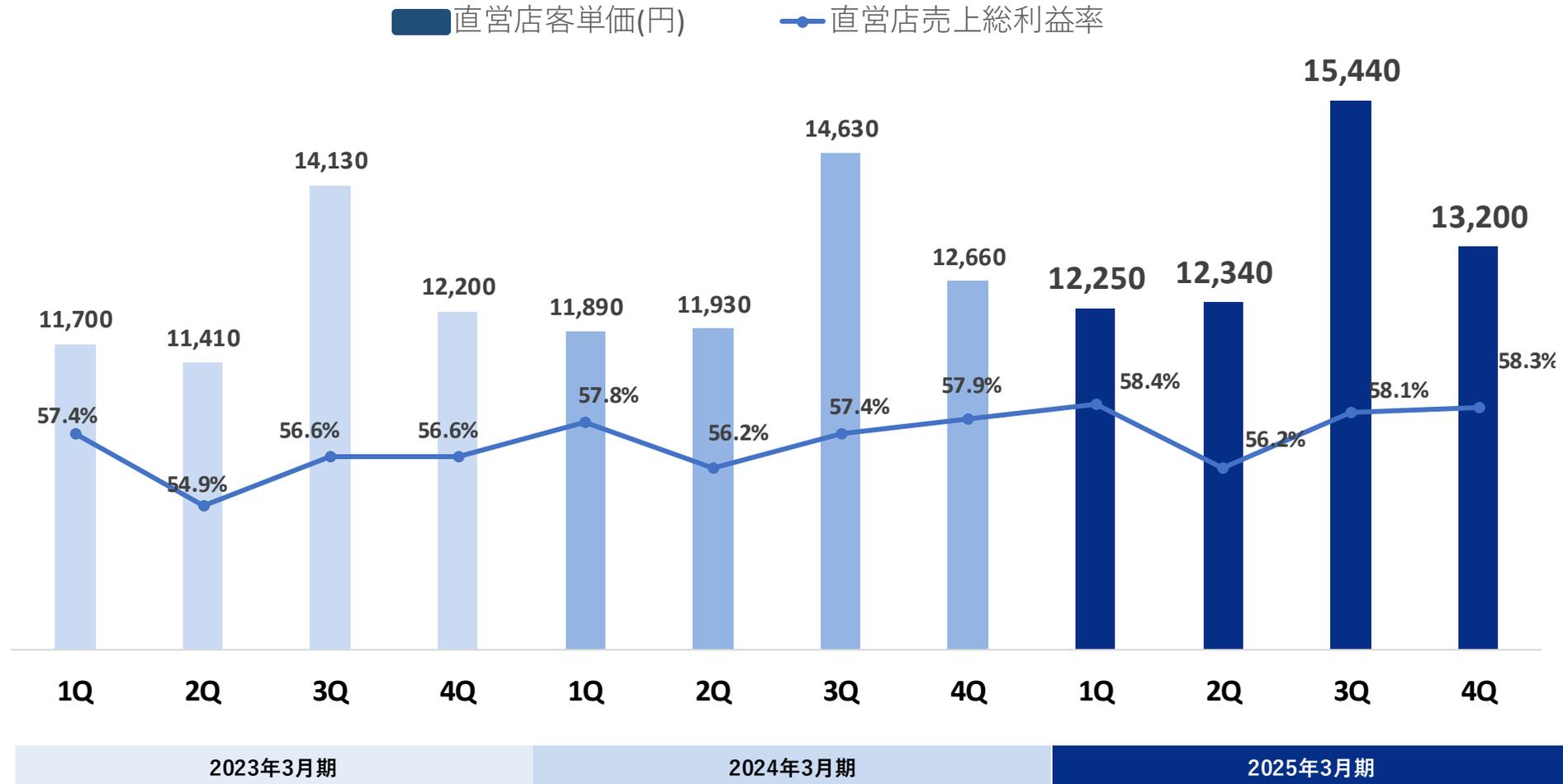
直営店客単価



直営店新規出店

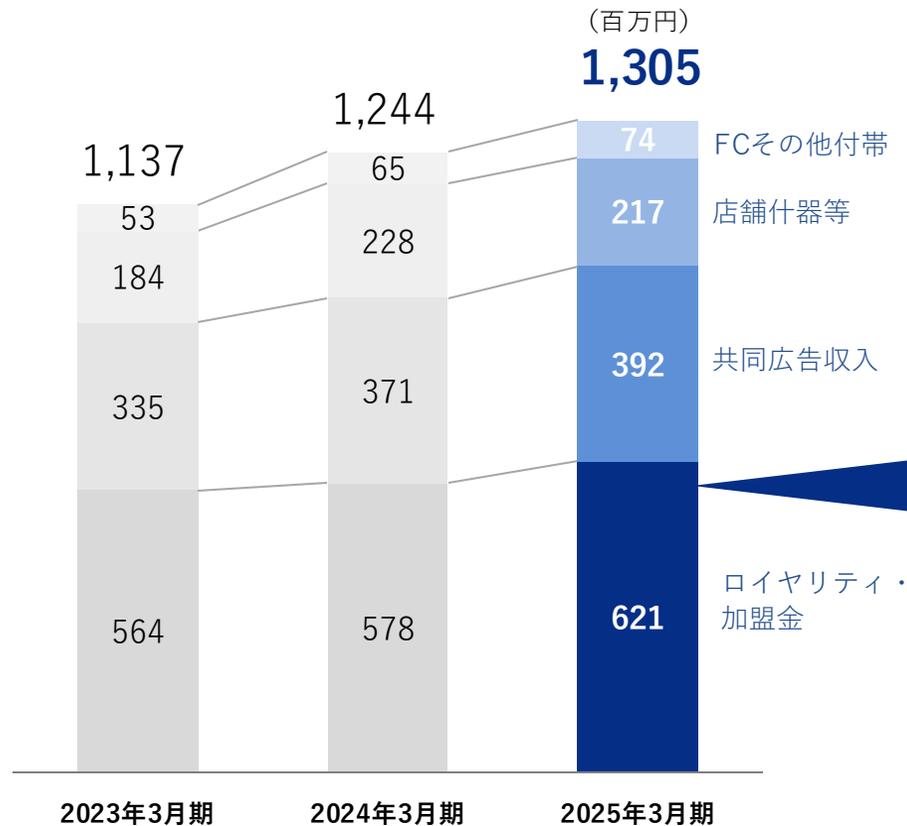


直営店客単価・売上総利益率 四半期推移



FC店売上高が好調に推移したことで、ロイヤリティ収入等が増加

前期比でFC新規出店数が減少したことでFC店出店時の工事・店舗什器等の売上は減収となったものの、フランチャイズ関連全体では4.9%増収

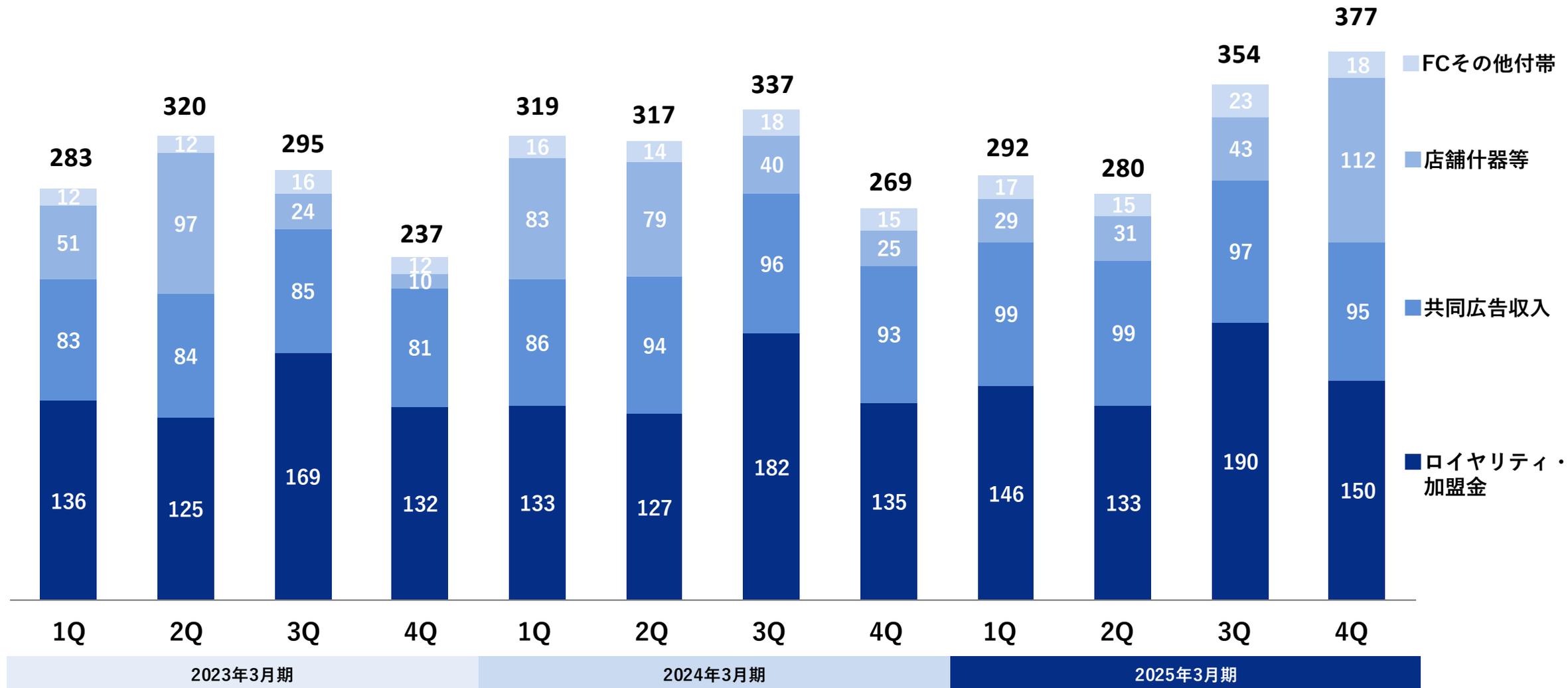


既存店
売上高 **106.3** % (前期 102.5%)

全店
売上高 **107.2** % (前期 103.3%)

FC店
新規出店 **5** 店舗 (前期 9店舗)

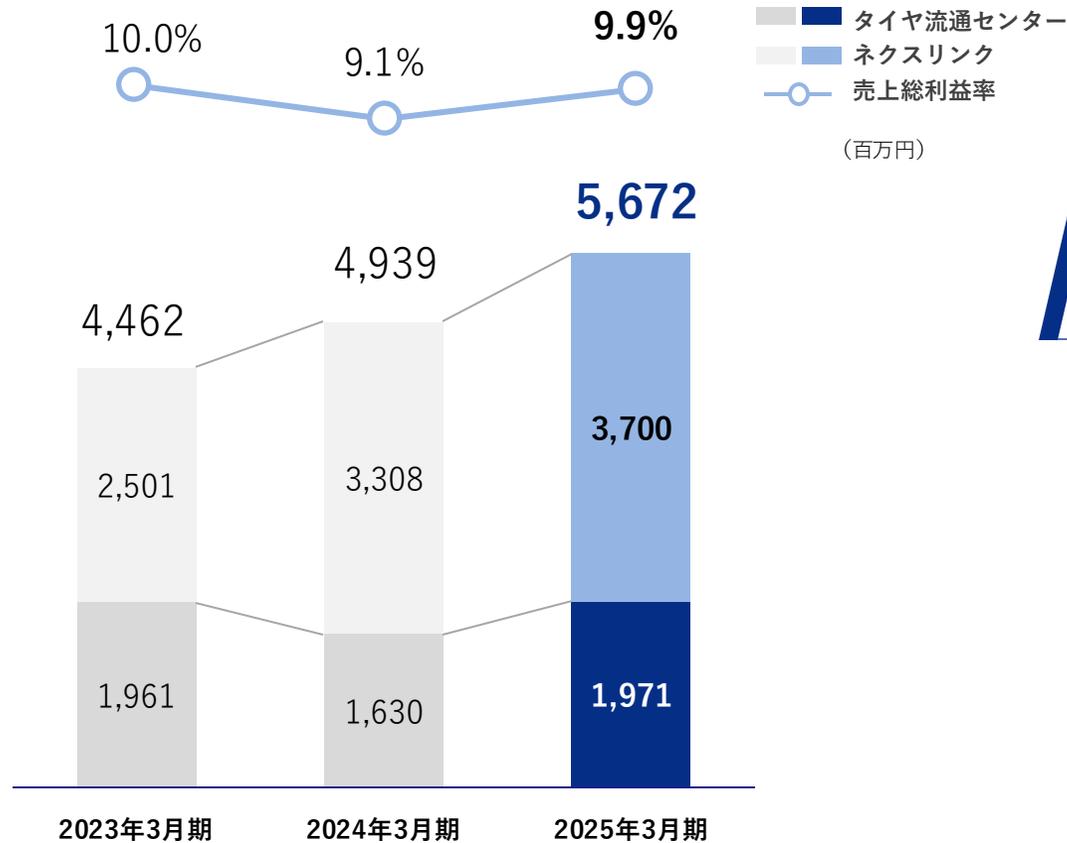
フランチャイズ関連売上高 四半期推移 (百万円)



前々期に値上げや暖冬等の影響を受けたタイヤ流通センターは回復基調、
ネクスリンクは取引拡大により二桁増収が継続

| (百万円) | | 2023年3月期 | 2024年3月期 | 2025年3月期 | 増減額 | 増減比 |
|--------|-------------------------|----------|----------|----------|-----|--------|
| 流通卸売業態 | タイヤ流通センター | 1,961 | 1,630 | 1,971 | 340 | 120.9% |
| | ネクスリンク (受発注プラットフォーム) | 2,501 | 3,308 | 3,700 | 392 | 111.9% |
| | | 4,462 | 4,939 | 5,672 | 732 | 114.8% |

導入企業数や商品ラインナップの増加により中古車販売店向けのネクスリンクは **11.9%**の増収



タイヤ流通
センター
新規加盟

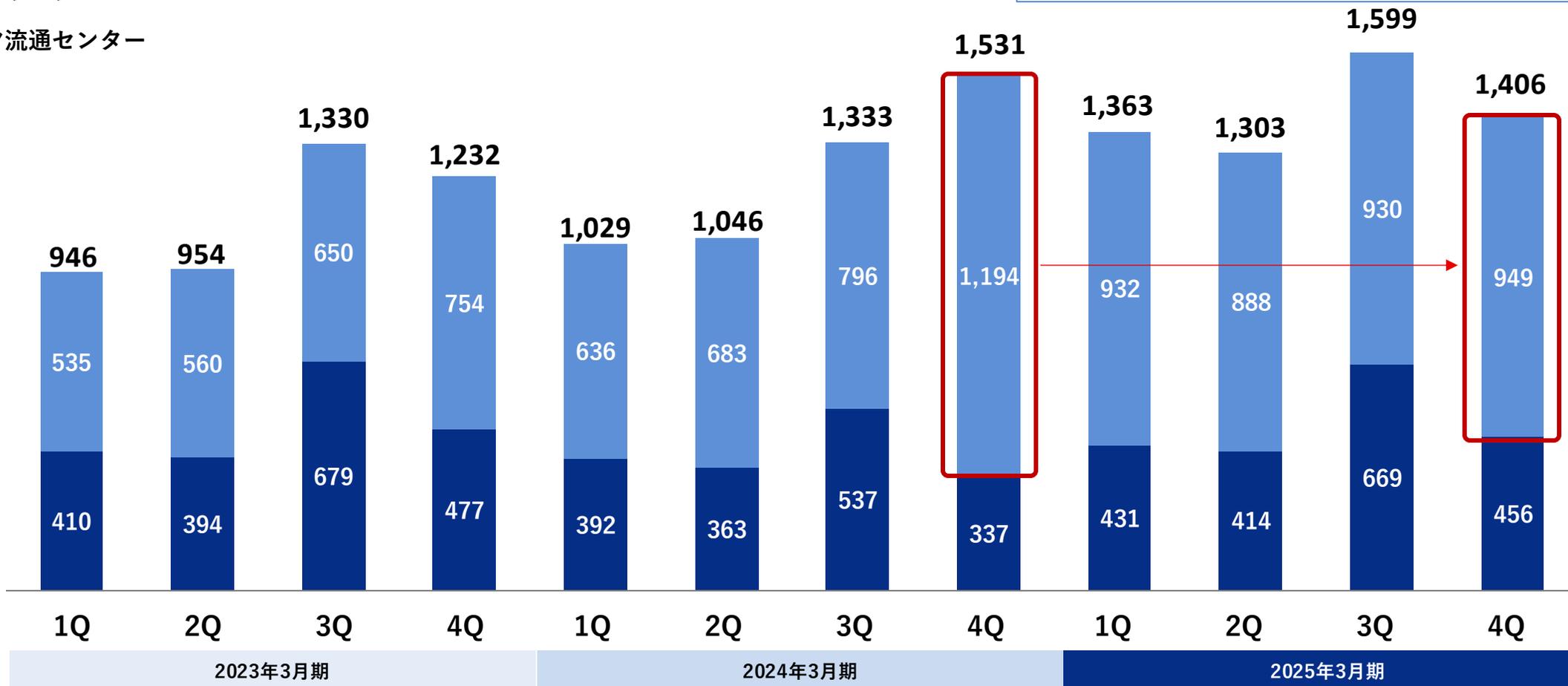
13店舗 (前期 13店舗)

流通卸売業態売上高 四半期推移 (百万円)

■ ネクスリンク

■ タイヤ流通センター

前4Qに大口スポット取引獲得により大幅増収、
今期は継続取引へ移行し、通期では増収となった
ものの、4Q比では前期の反動により減収



1 — 2025年3月期 業績ハイライト

2 — 2026年3月期 業績予想・株主還元

3 — 直近の取り組み、TOPICS

4 — appendix

企業像

将来の企業像 | **循環型社会**（サーキュラーエコノミー）における
Mobility Partsの中核的サービスプロバイダー



2035~2040年

営業利益

時価総額

100億円

1,000億円

実現のための
3本柱

実現のための3本柱



中計期間 2029年3月期の計画 | 売上高 **207.4億** 営業利益 **22.8億円**

1 マーケットの拡大

- 国内：
直営3店舗、FC5店舗、
サイクルズ3店舗
- 海外：
アメリカ(カリフォルニア州)で
1店舗目をオープン
- 中古チャイルドシート、
ベビーカーの取り扱いを開始



2 循環モデル 拡張・効率化

- BtoBの法人買取が前期比120%と
大幅に増加
- アプリインストール数が累計約40万回
を突破、買取査定見積の電子化、
アプリクーポン配布、プッシュ通知等、
1to1マーケティングによる販促強化
- スタッドレスタイヤレンタルサービスの
完全WEB予約化
- 買取端末の棚卸機能開発により、
棚卸の大幅な省力化、効率化を実現



3 人的資本強化

- 全国のアップガレージ店舗で
働く女性を対象とした
ウーマンミーティングを実施
- 次世代経営者育成研修を開始
- 従業員外国籍比率が
10.3%に増加（前期末9.2%）

◆出店計画

- ・直営 5店舗
- ・FC 10店舗
- ・サイクルズ 5店舗
- ・USA 1店舗

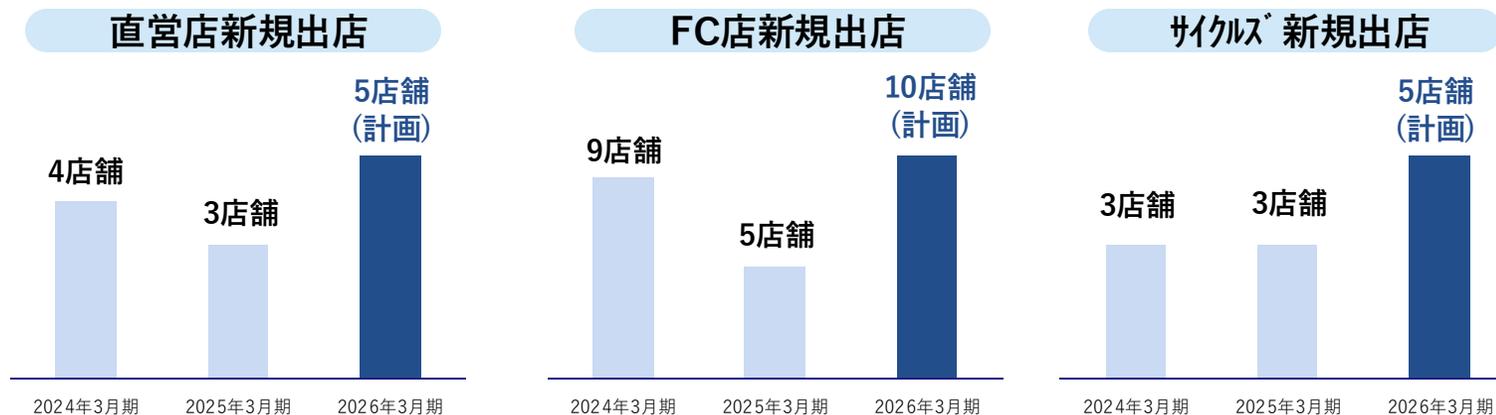
◆利益率の向上

◆モビリティ商品・関連サービスの拡大

◆循環モデル拡張・効率化

◆人的資本強化

- 前期に確認したドミナント出店効果を基に、出店商圈エリアを見直し、継続的な出店によるマーケットの一層の拡大を目指す



- 販売価格変更のシステム自動化による単価UPと回転率の向上

- アプリ会員向け販促施策強化によるデータ基盤の整備と販売強化

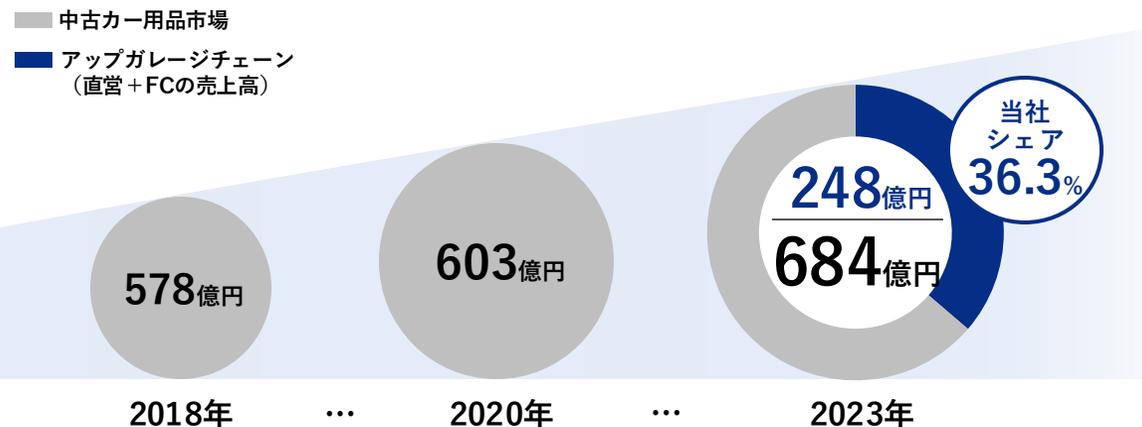
- 法人営業強化(法人買取、ネクスリンク、タイヤ流通センター)

- 25年4月入社新卒の初任給を30万円に増額、若手の店舗従業員の給与テーブル見直しに伴う給与増額

物価の上昇と実質賃金のマイナスが継続 リユース用品に対する需要拡大は今後も継続することが見込まれる

中古カー用品市場規模

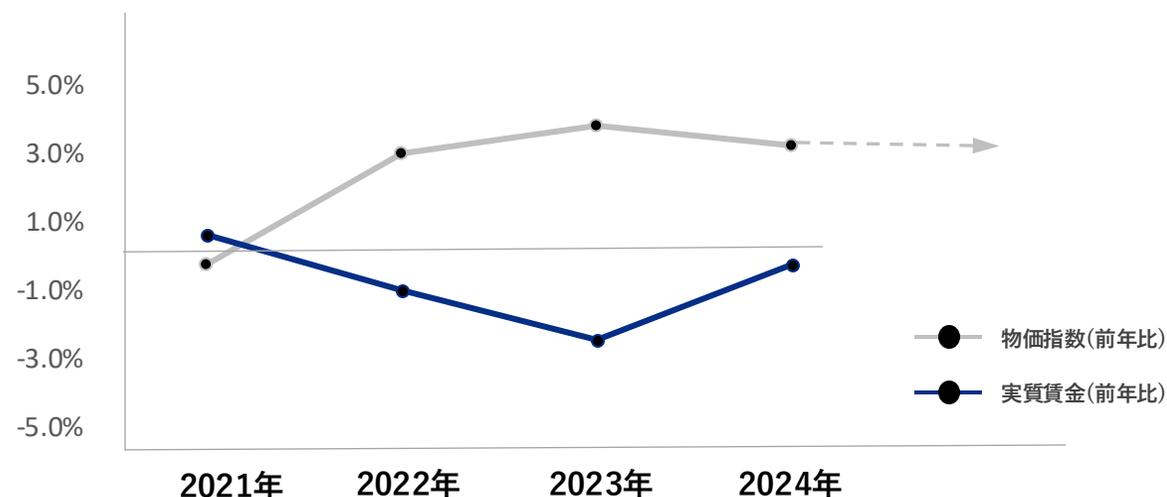
中古カー用品市場は年平均成長率3-4%で拡大する中、アップガレージチェーン(直営・FC)合計売上高は市場成長を上回る年平均成長率7%で拡大



※出典：(株)リフォーム産業新聞社 リユース経済新聞「リユースデータブック2024」

物価指数・実質賃金

賃金の増加を上回る物価の上昇が継続しており、実質賃金のマイナス状態が継続



※出典：厚生労働省 「毎月勤労統計調査」

前期比 10.9%増収、営業利益は25.9%増益
継続的な売上・利益成長で資本コストを上回るROE、ROICの向上を目指す

| (百万円) | 2025年3月期 実績 | 2026年3月期 計画 | 増減額 | 増減 | |
|-------|----------------|----------------|-------|-------|---|
| 売上高 | 13,981 | 15,500 | 1,518 | 10.9% | リユース業態 ✓ リユース用品に対する需要拡大は今後も継続を見込む、継続的な新規出店と既存店の利益率の改善を目指す ✓ 下期からフランチャイズ収入の価格改定(ロイヤリティ料率、加盟金) |
| 営業利益 | 1,044 | 1,315 | 270 | 25.9% | ✓ USAは通年PL寄与による売上高、粗利率の上昇と2店舗目の出店による管理費負担の低減化を目指す |
| 経常利益 | 1,083 | 1,325 | 241 | 22.3% | |
| 当期純利益 | 785 | 851 | 65 | 8.3% | 流通卸売業態 ✓ タイヤ流通センター売上高は前期比105%、ネクスリンク売上高は前期比114% ✓ ネクスリンクの導入企業の拡大と取扱高の増加、利益率の改善を目指す |
| ROE | 18.2% | 17.4% | — | — | |
| ROIC | 14.1% | 15.2% | — | — | |

※ROIC=(営業利益×(1-負担税率))÷投下資本

| | 2025年3月期 実績 | 2026年3月期 計画 | 増減 |
|----------------|----------------|----------------|-------|
| 直営店 新規出店 (拠点数) | 3 | 5 | 2 |
| FC店 新規出店 (拠点数) | 5 | 10 | 5 |
| タイヤ流通センター 新規加盟 | 13 | 30 | 17 |
| サイクルズ 新規出店 | 3 | 5 | 2 |
| USA 新規出店 | 1 | 1 | 0 |
| 直営店全店売上高前年比 | 109.7% | 108.5% | △1.2% |
| 直営店既存店売上高前年比 | 102.6% | 102.0% | △0.6% |
| FC店全店売上高前年比 | 107.2% | 108.0% | 0.8% |
| FC店既存店売上高前年比 | 106.3% | 105.0% | △1.3% |

連結売上高に占める海外売上比率は約2%程度であり、2026年3月期業績への影響は僅少

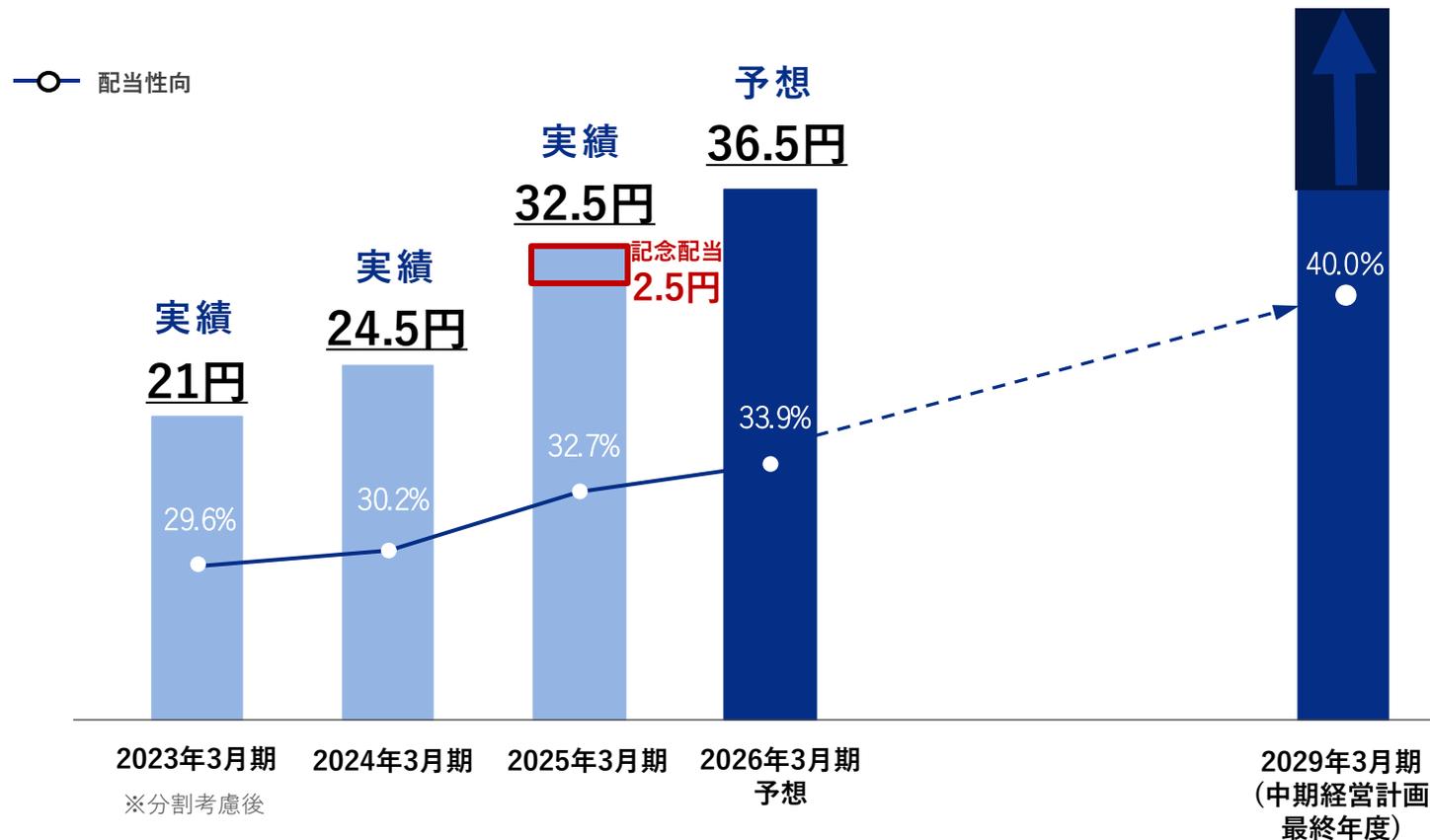
◆海外EC

- ✓ 日本から海外への越境EC販売のうち約6割が米国向け
- ✓ 販売条件が「DDU(Delivered Duty Unpaid)※関税購入者負担」となっており、当社費用負担は発生しない
- ✓ EC販売の受注減少のリスクについて、今後の動向を注視

◆USA店舗

- ✓ 現地店舗での買取・販売を軸とした循環型のビジネスモデルが基本
- ✓ 一部の日本から輸入する在庫は今後追加関税の対象となるものの、現地店舗の買取在庫が8割を超えているため、直接的な影響は軽微

1株当たり年間配当金の推移



当社グループ株主還元方針

配当性向30%を目標水準として毎期継続的に株主還元を行う方針

上場以来連続増配を継続

中期経営計画では配当性向目標水準40%への段階的引き上げにより、株主様への利益還元強化を目指す

1 — 2025年3月期 業績ハイライト

2 — 2026年3月期 重点施策・業績予想

3 — 直近の取り組み、TOPICS

4 — appendix

自動車・バイクのパーツをモビリティパーツへ市場拡大



ブランドスローガン

Good Mobility, Happy Life

サイクルズ9店舗目となる、 アップガレージサイクルズ相模原由野台店をオープン

完全キャッシュレス化の店舗は初の試み



2025年2月6日オープン **直営店**
アップガレージサイクルズ相模原由野台店



住所：神奈川県相模原市中央区由野台1-1-5
取扱：中古自転車用品

買取時の支払方法は、お客様が以下から選択

銀行振込 セブン銀行 ローソン Amazonギフトカード

商圈見直しによるドミナント戦略も順調に進行

相模原中央店



相模原陽光台店



相模原駅前店



ナップス相模原橋本店



アップガレージ1店舗、ライダース2店舗、タイヤ流通センター3店舗を新規出店



2025年3月15日オープン **FC店** **併設**
アップガレージライダース青森三沢店



住所：青森県三沢市松原町2丁目-31-223
取扱：中古カー&バイク用品



2025年3月21日オープン **FC店** **併設**
アップガレージ岡崎北店



住所：愛知県岡崎市青木町3-1
取扱：中古カー&バイク用品



2025年3月22日オープン **FC店** **併設**
アップガレージライダースナップス座間店



住所：神奈川県座間市南栗原6丁目-32-32
取扱：中古バイク用品

2025年2月1日オープン **FC店**
タイヤ流通センターエネオス清水店

タイヤ流通センター

住所：鹿児島県霧島市国分新町字早田尻894-1
取扱：新品タイヤ

2025年2月1日オープン **FC店**
タイヤ流通センターエネオスユアーズあいら店

タイヤ流通センター

住所：鹿児島県始良市平松森山宮田2172
取扱：新品タイヤ

2025年2月21日オープン **FC店**
タイヤ流通センター伊勢永光自動車店

タイヤ流通センター

住所：三重県度会郡玉城町岩出509-4
取扱：新品タイヤ

ガーデングローブ店での販促・USAのSNS強化によるブランド力向上



オリジナルグッズを
現地生産して販売



USAインスタグラムでの投稿で
インバウンド対応・
日本の店舗の認知度向上

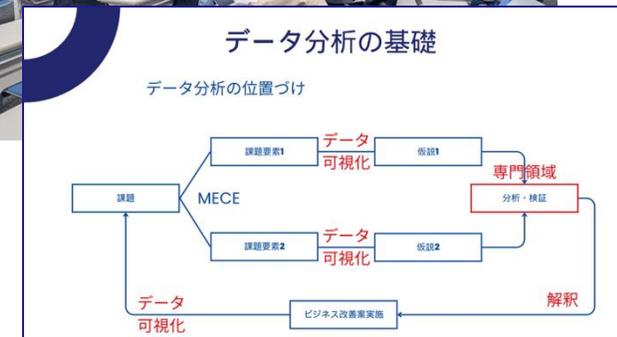
独自の採用手法で
車好きの人材を確保



勉強会の開催で
DX人材を育成



大学自動車部員を対象に、
「就職相談走行会」開催



DXリーダー(東大院卒社員)に
よるデジタル人材勉強会開催

アップガレージアプリ、2022年11月のローンチから順調にインストール数増加
店舗・EC・顧客を繋ぐアップガレージIDにより、1to1マーケティングを強化

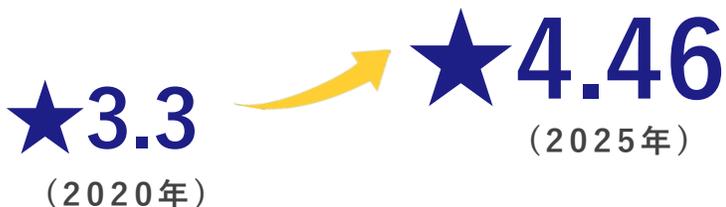


アプリ使用のメリット

- ✓ アプリ内限定クーポンがもらえる
- ✓ プッシュ通知が便利 (キャンペーン、入荷情報)
- ✓ 見積書の確認が可能 (手元で紙の保管が不要)

DXによる店舗運営の進化と接客時間増加に伴う顧客満足度の向上

Googleビジネスプロフィール
評価点数



いつも親切な対応ありがとうございます。
今回タイヤとホイールがクーポン使用で
20% 買取金額アップで助かりました！

前日にWEBで買取予約を済ませてから
査定をお願いしました。30分もかからず
スムーズに早く査定が終わり、
買い取り金額も納得できて良かったです！

2輪4輪共にお世話になっています。
色々なパーツや最近では自転車もあるので、
色々と物色してまいります。

棚卸アプリの改善により、在庫確認の時間を大幅縮小

最大56%削減(アップガレージ越谷店)

効果があったもの：画像確認での検索作業・コード読み取り・スマホ端末への対応

棚卸管理

総在庫数 17316点 総棚卸数(差異0) 0点 差異数 -17316点

進捗:0%

分類: 全て 差異更新 CSV出力 バルコード印刷 在庫調整

注: 棚卸数量が取寄数を下回っている場合は在庫の調整ができません。取寄を解除してください。

| 商品コード | 小分類 | メーカー | 商品状態 | 商品名 | 商品メモ | ハウスコード | 仕入価格(税抜) ↓ | 販売価格(税抜) ↓ | 実在庫 | 棚卸在庫 | 差異 | |
|---------------|----------|----------|------|--|--|--------|------------|------------|-----|------|----|--|
| 0021999234597 | 12インチタイヤ | GOODYEAR | 新品 | GOODYEAR(グッドイヤー)CARGO PRO(カーゴプロ) 145R12 6PR (145/80R12 80/78N) | ロングライフ性能を追求したパンタイヤ | 34597 | ¥3,100 | ¥6,900 | 4 | 0 | -4 | |
| 0021999302333 | 12インチタイヤ | KENDA | 新品 | KENDA(ケンダ) KR33 145/80R12 80/78N (145R12 6PR TL) | | 02333 | ¥1,982 | ¥4,900 | 4 | 0 | -4 | |
| 2406013900807 | 12インチタイヤ | KENDA | 新品 | KENDA(ケンダ) KR17 145/80R12 74T ※パンタイヤではございません(軽トラ/軽バン使用不可) | ハイグリップ・コンパウンドを採用し、高速性能を保ったまま、乗り心地と静音性を向上 | 00807 | ¥9,720 | ¥10,000 | 1 | 0 | -1 | |

ページ: 100件

在庫調整対象: 0件
過剰在庫金額(税抜)合計: ¥0
不足在庫金額(税抜)合計: ¥0



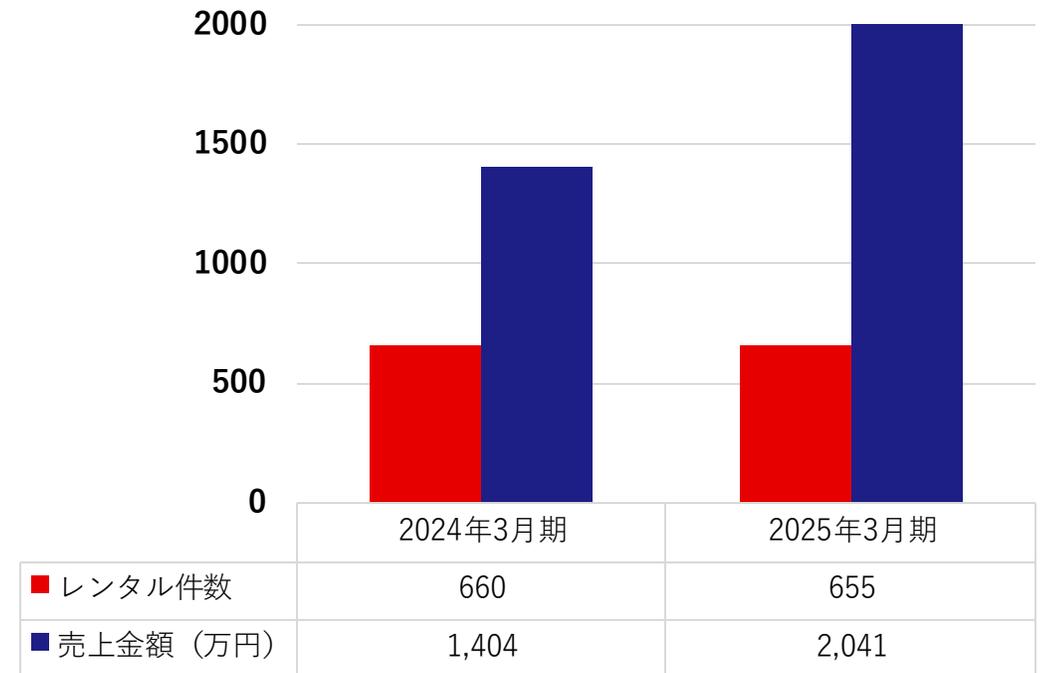
DXによる店舗運営の進化と接客時間増加に伴う顧客満足度の向上

スタッドレスタイヤ
レンタルサービス!

スタッドレスタイヤホイールセットが **レンタル**
9,900円~OK!

ここからWEB予約!
スマホで簡単!

- ・ 対面予約から完全WEB予約へ
- ・ タイヤの在庫管理とPIT管理を全自動化し、事務処理の時間を大幅短縮



- ・ DXによる接客時間の増加により、来店時には付加サービスを提案することにより、レンタルサービスのお客単価が約9,900円上昇 (約46%増)

「最も印象に残った出展ブース」アンケートにて6位を獲得 (非自動車メーカーでは1位)

※2025東京オートサロンイベントレポートより

25周年に関わる企画展示も好評



- ・恒例の“乗りたい新車”1位を決める投票イベント「JAPAN CAR AWARDS」では、総数約94万票を獲得。得票数×1円+アップガレージグループからの寄付金の合計=120万円を交通遺児等育成基金へ寄付。
- ・SUPER GTに出走したNSXのパーツを販売。収益は能登半島地震の被災者支援へ。
- ・パーツ活用の可能性・新たな形でのSDGsの明示を目的としたアートコンペティションを開催。現地展示された最優秀作品は、X (旧Twitter) にて348万件のインプレッションを記録。

個人投資家様向けIR説明会に参加

みんなで楽しく深掘り型IRセミナー-IRセミナー-&個人投資家交流会

Kabu Berry Lab

日 時：2月16日 14:00～

会 場：名古屋市中区

主 催：株式会社殿中様 (@nagoya_kabuoff)

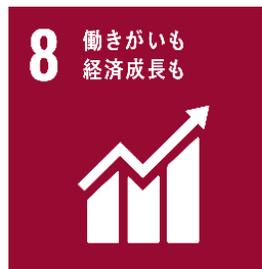
参加人数：86名



今後の開催予定

5月 機関投資家様向け決算説明会
神戸投資勉強会@神戸

6月 Kabu Berry@東京



2024年度 富士山清掃

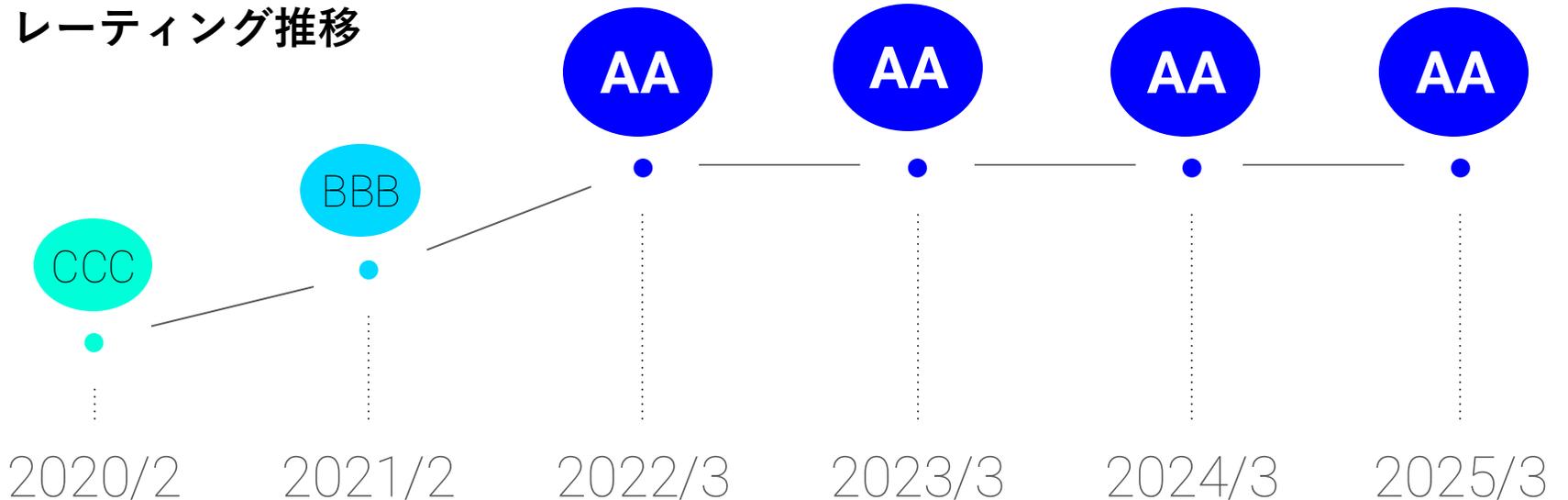
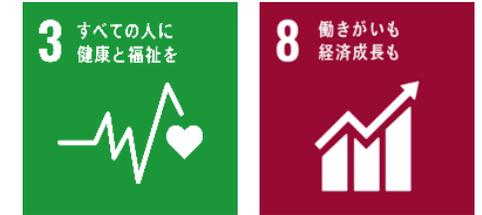
当社が加盟する日本リユース業協会での取り組みとして、
2009年から富士山清掃（特定NPO法人富士山クラブの協力）に参加。

自社業務とは異なる観点から、持続可能な環境に対する意識向上を促進。



継続的な従業員満足度への取組み

従業員が成長できる職場づくりを重要視し、従業員エンゲージメントスコアによる定量的観測実施。従業員の期待度や満足度を可視化することで組織の課題を解決し、マネジメントや人事制度を整備。



働き甲斐のある会社づくりに関する取組

平均勤続年数 7年2ヶ月 (6年10ヶ月)

離職率 8.9% (18.3%)

外国人社員比率 10.3% (9.2%)

女性管理職比率 16.6% (9.1%)

() は前年



社内プロフェッショナルドライバーの育成

当社では車好き・レース好きな社員が公的な大会に参加できる労働環境・資金を提供し、社員ドライバーを育成しています。

モータースポーツを通じて日本と海外を繋ぐ活動を行う社員も創出しており、社員にとって働き甲斐のある会社づくりを推進しています。



1 — 2025年3月期 業績ハイライト

2 — 2026年3月期 重点施策・業績予想

3 — 直近の取り組み、TOPICS

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。

全国にチェーン展開する
中古カー&バイク用品専門店

UP GARAGE

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
2025年3月末時点の店舗数



142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



84店舗

中古バイク用品専門の買取・販売店



12店舗

中古ホイール専門の買取・販売店



9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
買取・販売店



200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

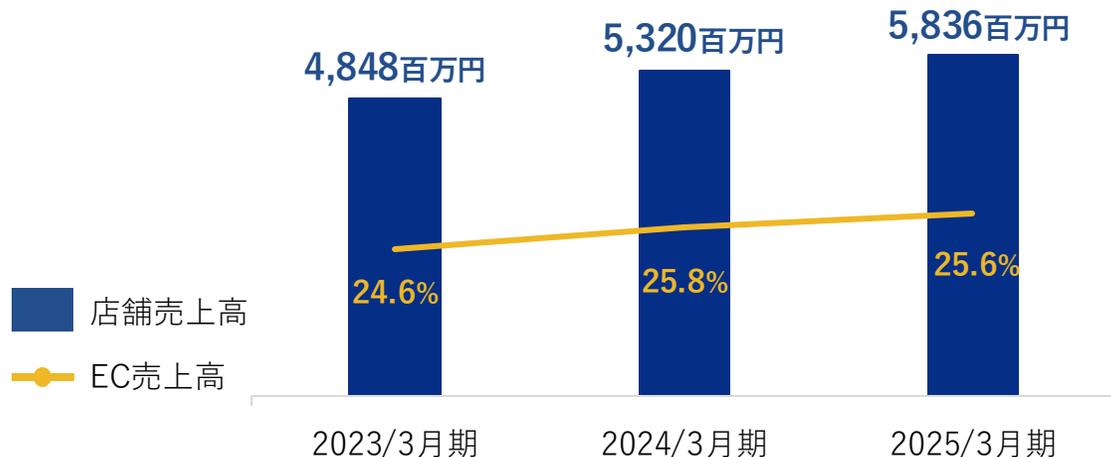
直営・FCともに粗利60%をメドに運営

収益の源泉は、直営店収益およびFC関連収益です。

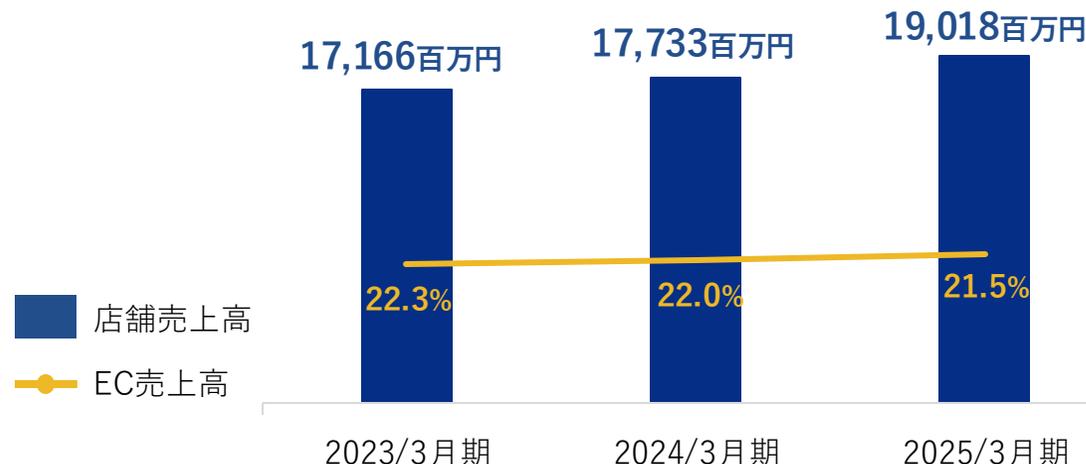
直営店・FC店ともに、実店舗およびECが販売チャネルです。



【アップガレージ直営店売上】



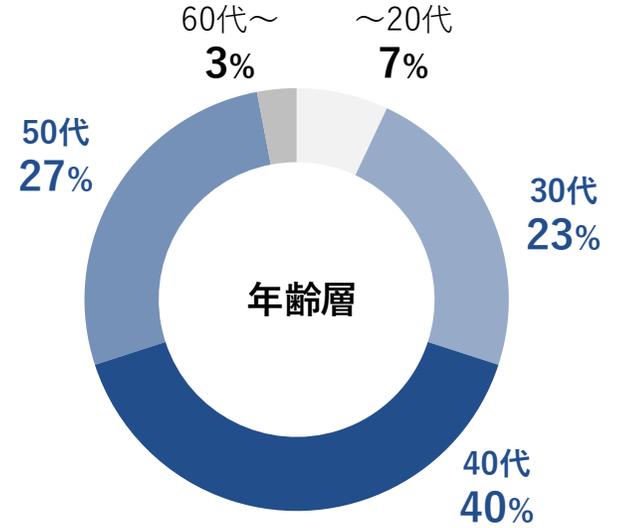
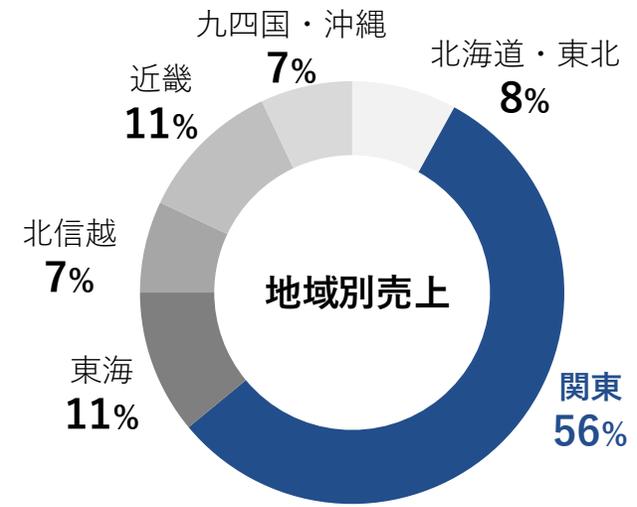
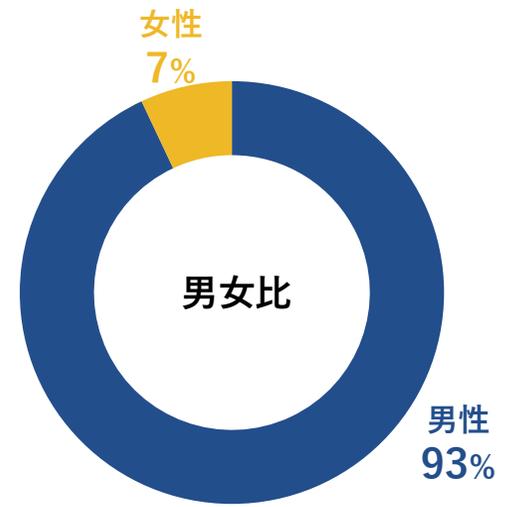
【アップガレージFC店売上】



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**13,000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 |

アップガレージの在庫管理能力

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。**

中古カー用品の市場規模は、約684億円、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。

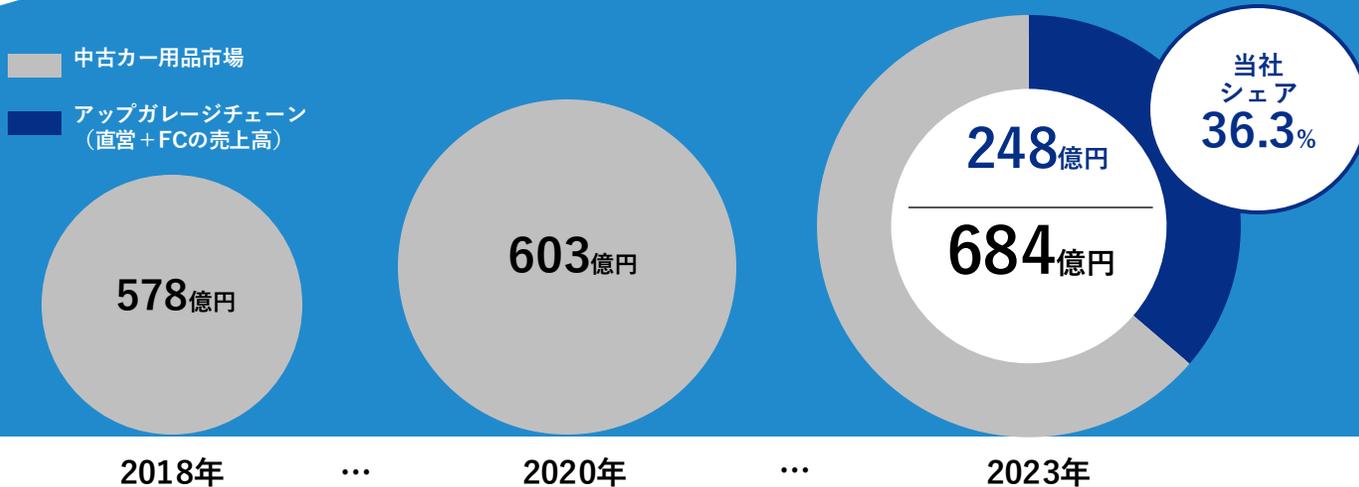
※出典：(株)リフォーム産業新聞社 リサイクル通信「リユースデータブック2024」

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。

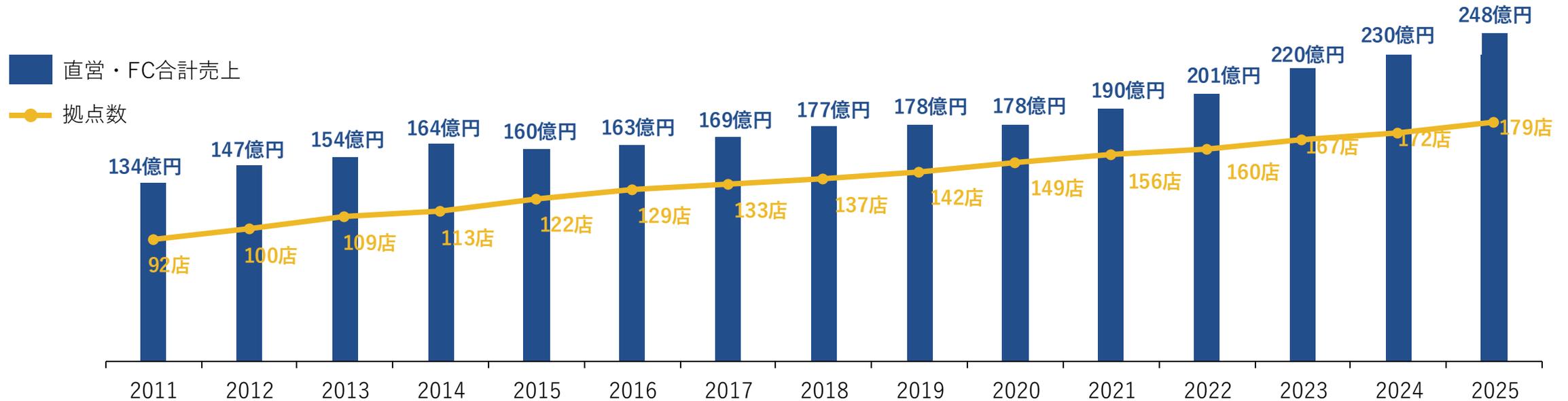
| | |
|------------|----------------|
| タイヤ | 3,753億円 |
| 一般用品 | 2,745億円 |
| ナビ・オーディオ機器 | 84億円 |
| 合計 | 6,582億円 |

※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



アップガレージの成長戦略 新規出店①

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店舗を目指します。
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 |



商圈エリアはドミナント戦略の成果を見極めて修正を検討中。
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

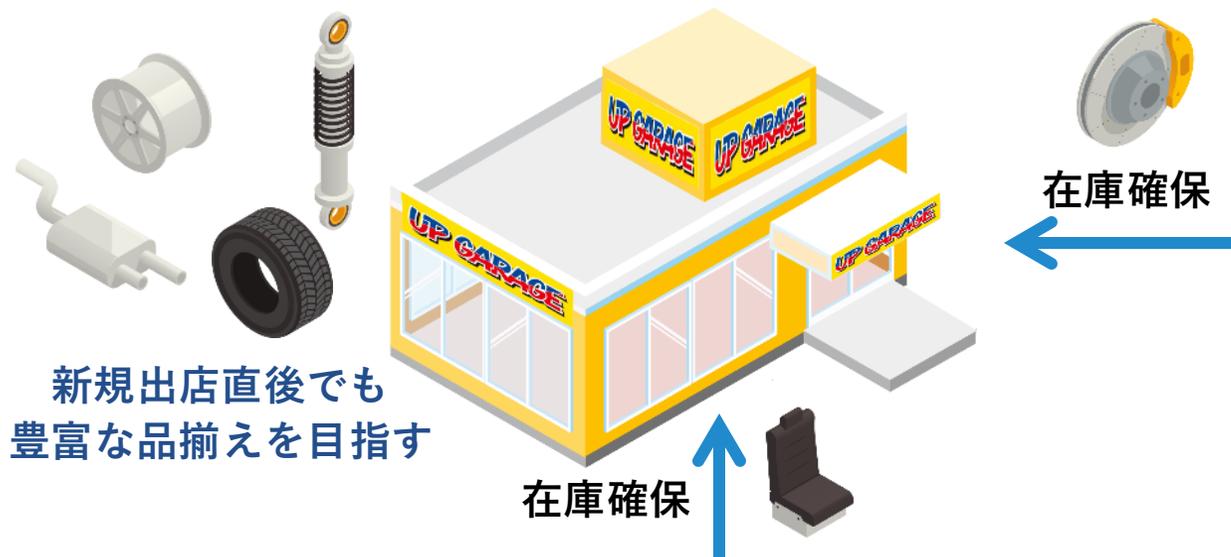
国内の出店可能エリアは400程の見通し

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

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。

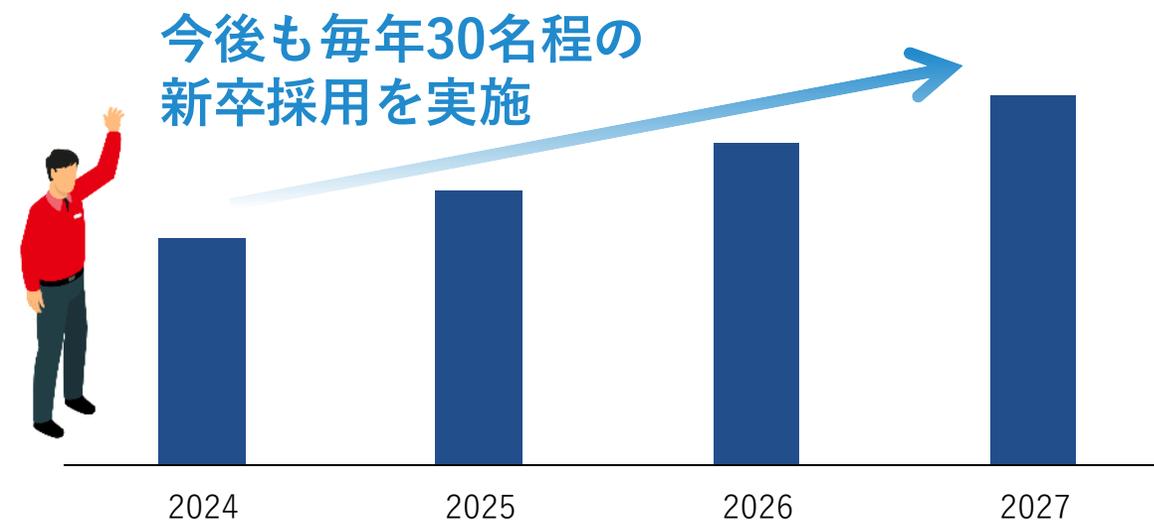
法人からの買取

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30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。

| | 店舗スタッフ | 本部スタッフ | 従業員合計 | 新卒入社 |
|--------------|--------|--------|-------------|------------|
| 2021年 3月期 | 102名 | 71名 | 173名 | 23名 |
| 2022年 3月期 | 116名 | 72名 | 188名 | 31名 |
| 2023年 3月期 | 118名 | 85名 | 203名 | 26名 |
| 2024年 3月期 | 110名 | 87名 | 197名 | 34名 |
| 2025年 3月期 | 118名 | 90名 | 208名 | 24名 |

【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

ゴールドプラン

安さ重視

4本
セット

¥8,900~
(税込¥9,790~)



プラチナプラン

価格と品質のバランス重視

4本
セット

¥16,900~
(税込¥18,590~)



ダイヤモンドプラン

品質重視

4本
セット

¥18,900~
(税込¥20,790~)



タイヤ流通センター

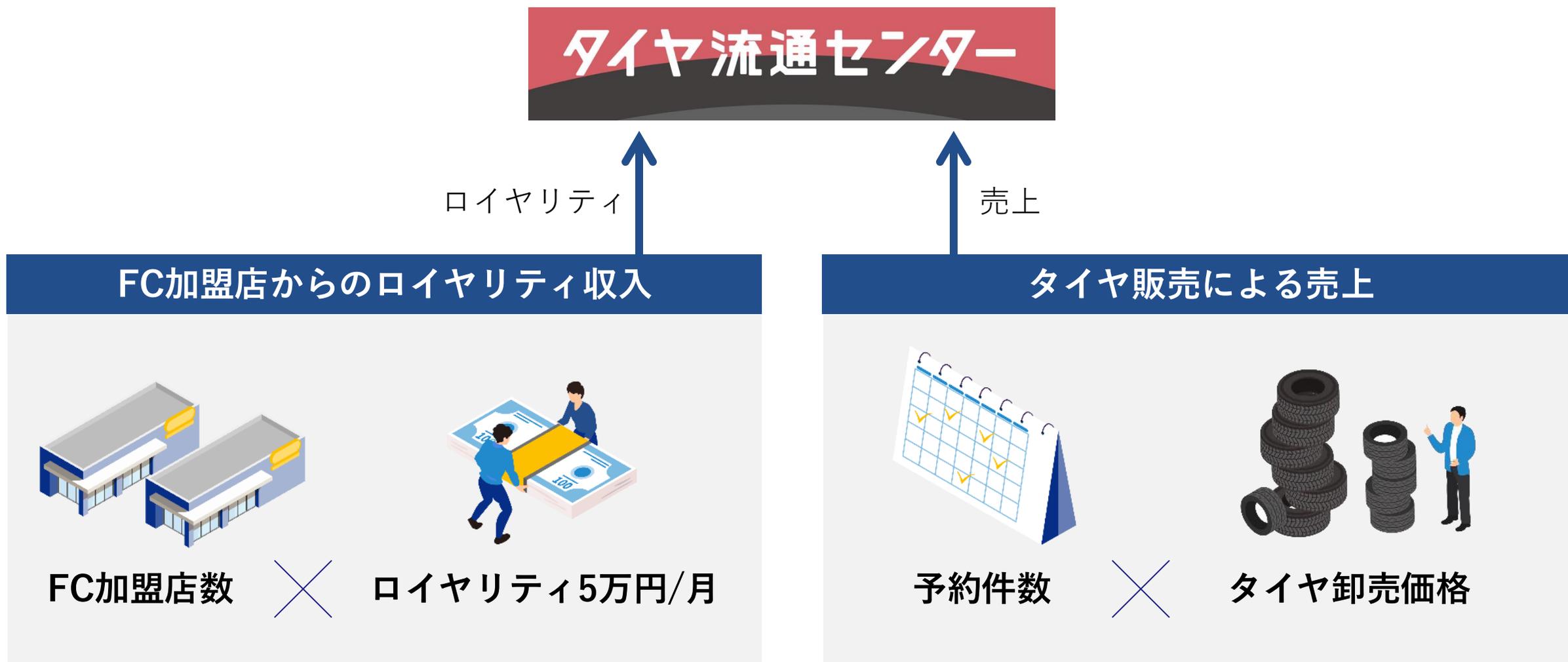
全国200店舗を展開

※店舗数は直営店・FC含む2025年3月末時点の店舗数

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。



タイヤ流通センターのWEBサイトから送客を行います。

タイヤ流通センターでは、お客様がWEBサイトから予約をしたら、あとは手ぶらでお近くの店舗に向かうだけでタイヤ交換ができる**簡単WEB予約システムを導入しています。**

＼ 簡単! スピーディー! ／

タイヤ流通センターのタイヤ交換

タイヤ見積りとタイヤ交換予約がWebで簡単にできます!



プラン、車種選択

ブランドが分からなくても簡単3ステップで見積り&予約が完了します。



取付店舗、日付を選択

お近くの店舗を検索して、タイヤ取付日時の候補を選びます。



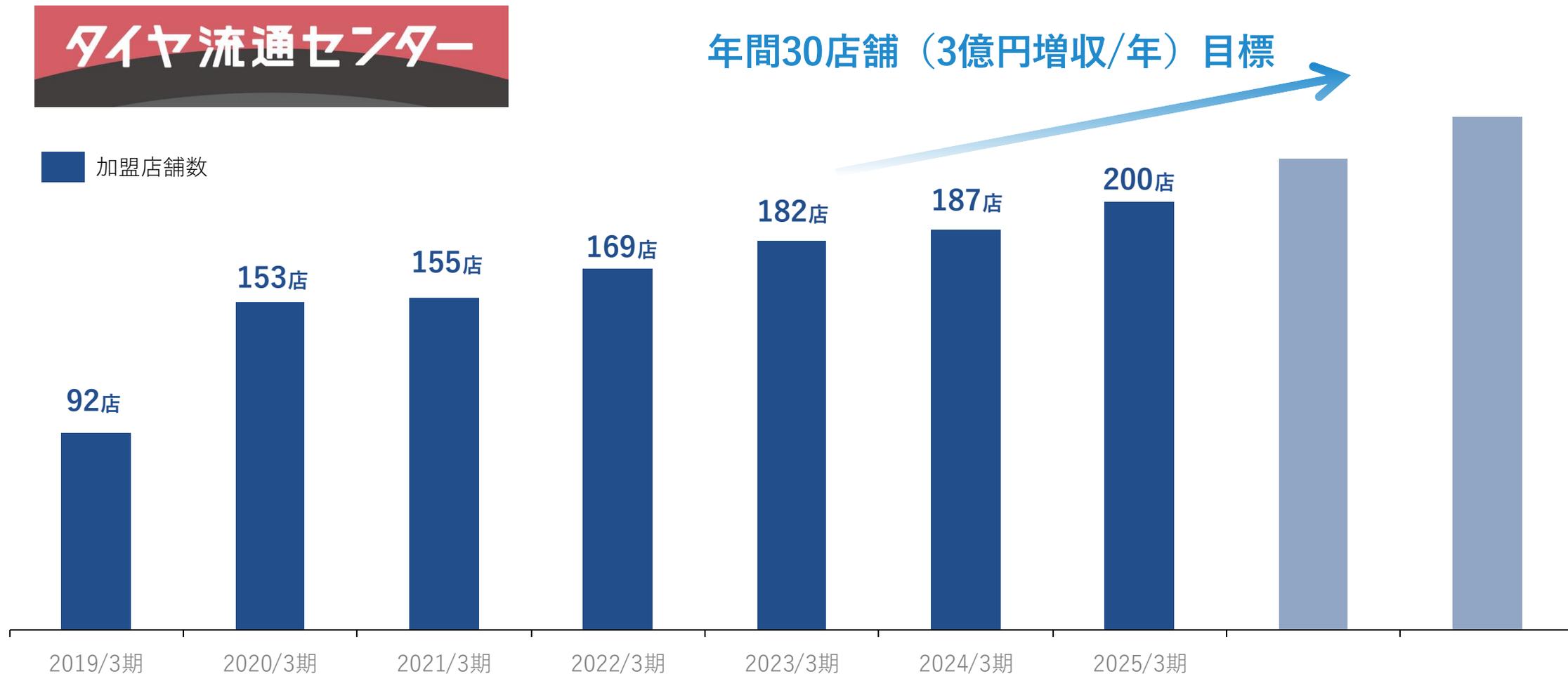
取付店舗へ行く

ご予約いただいたタイヤ取付日時にて、ご来店をお待ちしております!



タイヤ流通センターの成長戦略①

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。



タイヤ流通センターの成長戦略②

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

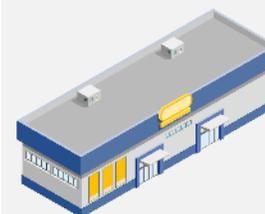


自動車業界に精通したキャリア20年を超えるベテランを含む3名の新規開拓チームを組成。

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。

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

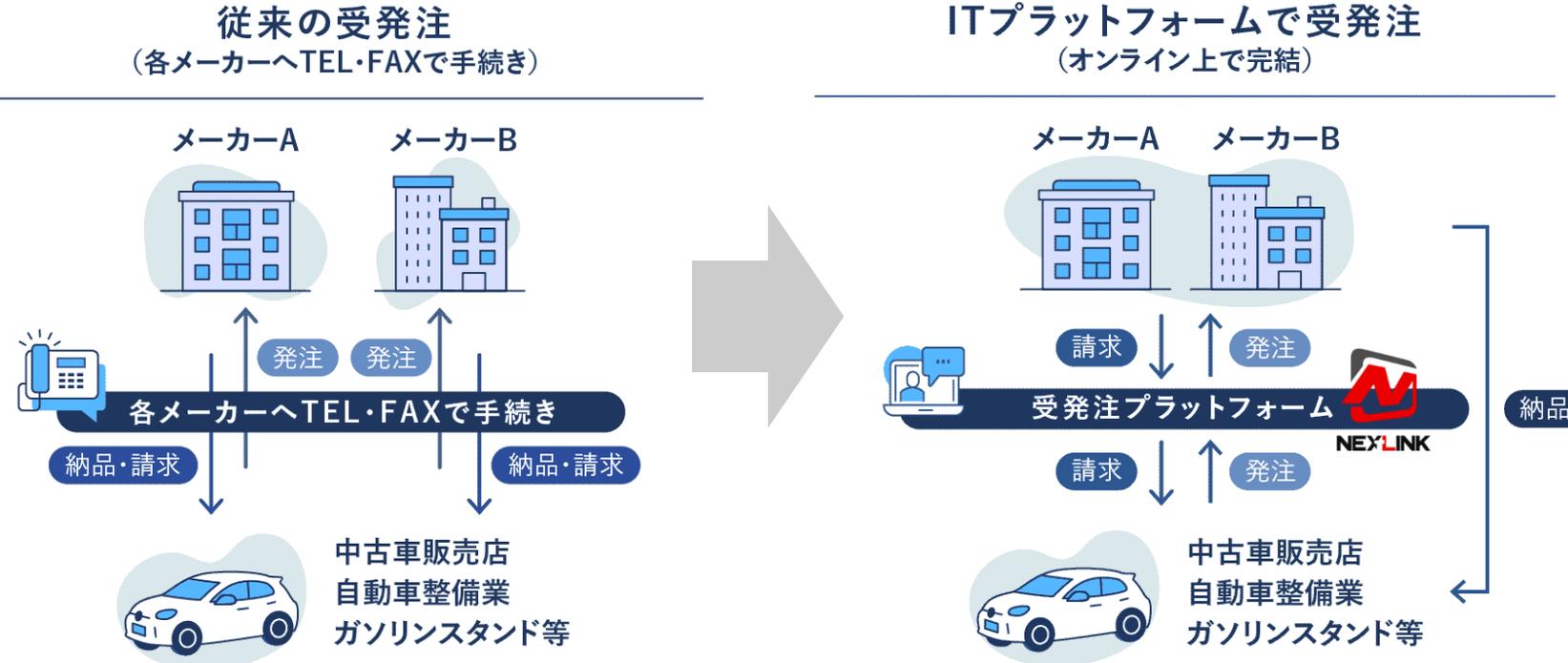


受発注プラットフォーム（=ネクスリンク）による
受発注一元管理により、顧客課題を解決。

受発注プラットフォーム 事業の事業内容、構造、強味

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。

受発注プラットフォーム



- お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（コールセンター機能）
- お取引企業の基幹システムとのデータ連携（開発）
- 経費処理の簡略化

各メーカーとのお取引を、受発注プラットフォームで一元管理することが可能です。

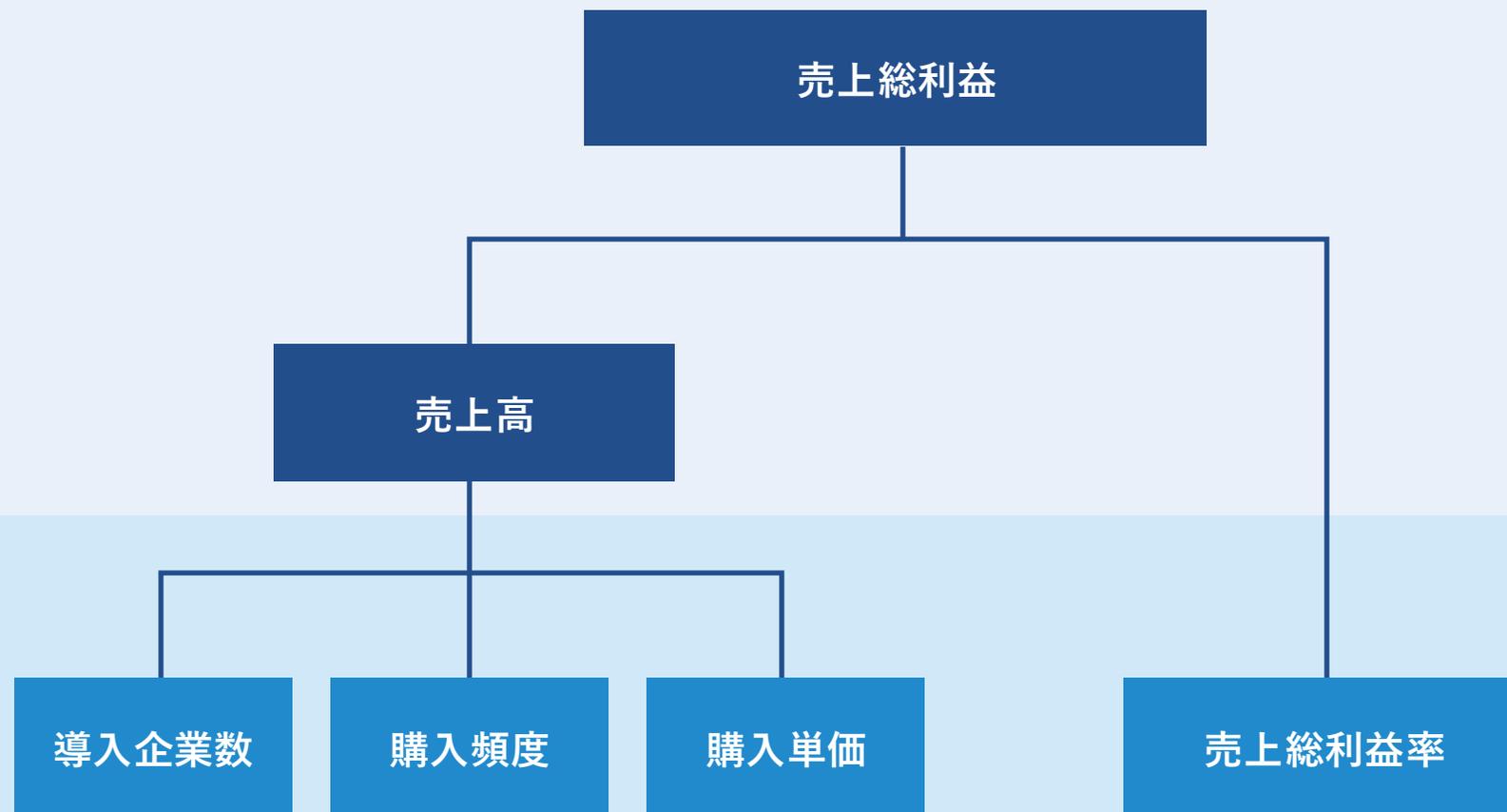


売上総利益極大化のために、売上高と営業利益率の向上を目指します。

財務数値



KPI



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。

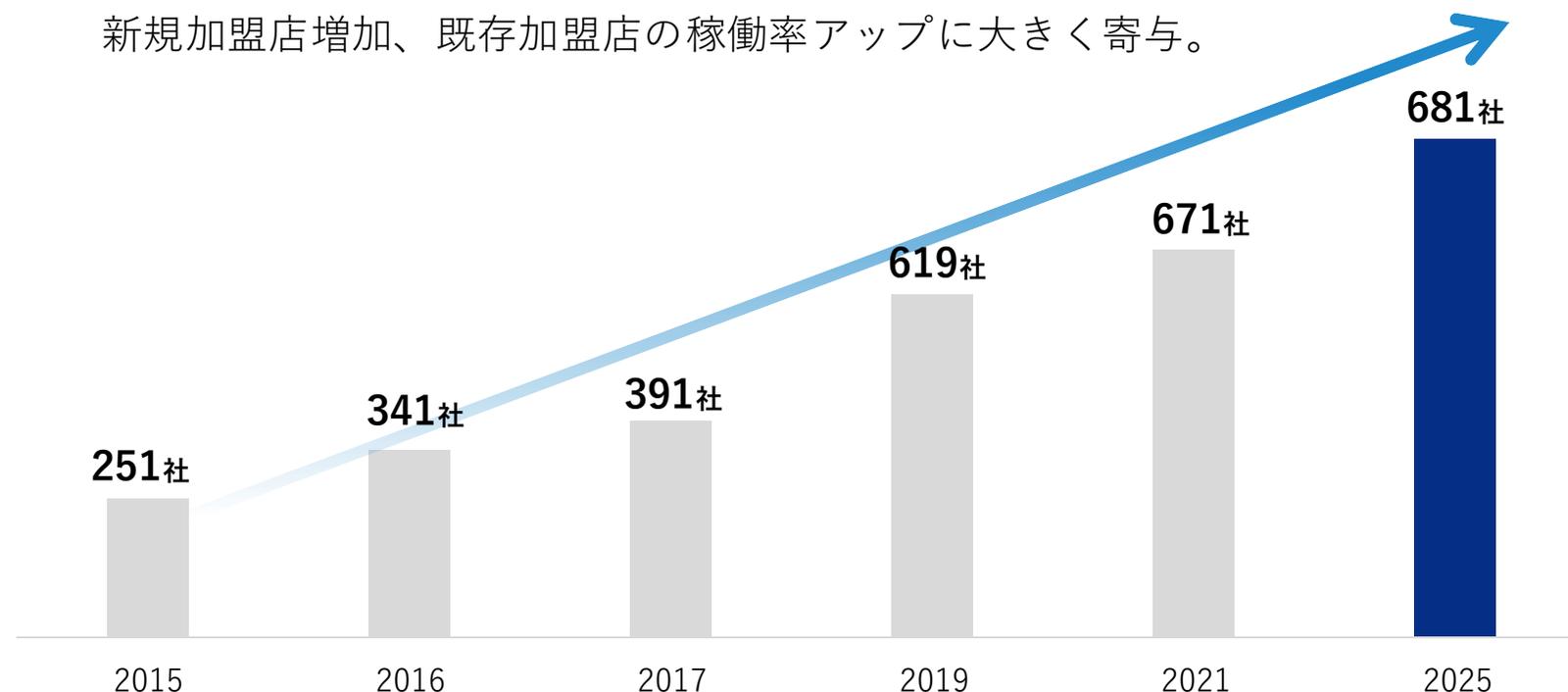
売上総利益率改善

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。



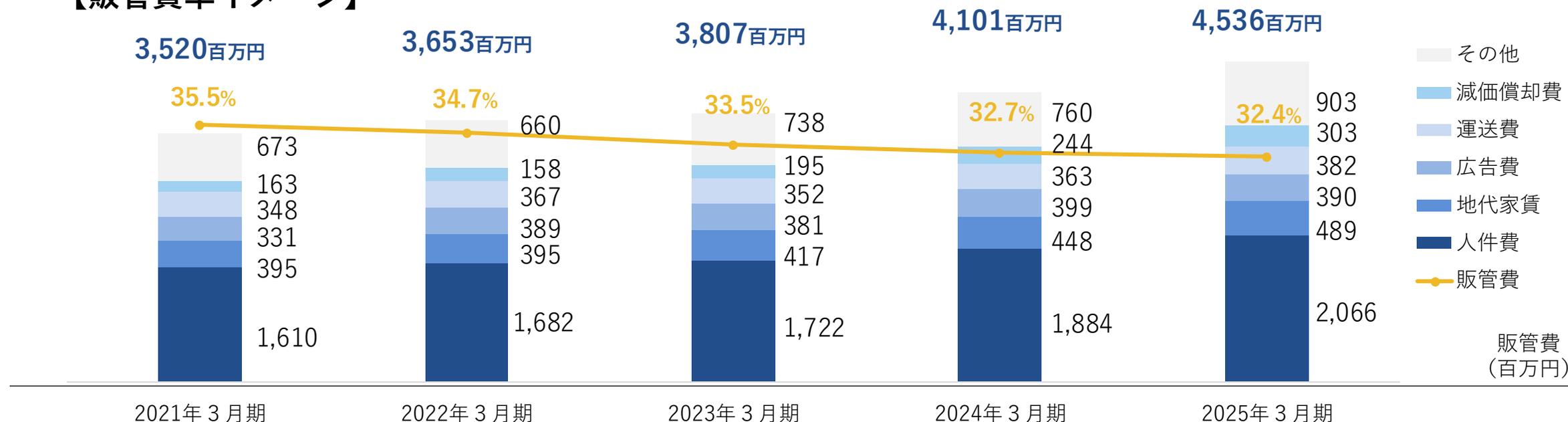
粗利構造と販管費構造・リスク要因

| | | 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 | | 40% | |

販管費の構造と販管费率水準

売上高に対する販管费率は、毎年低下しております。

【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（2025/3期：18.2%）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。

本資料に含まれる当社以外に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。