

2025 年 5 月 22 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 月期決算 質疑応答集

2025 年 5 月 12 日に発表いたしました 2025 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. 今期は前期比で売上高 10.9%増、営業利益 26.9%増の大幅な増収増益を計画されています。また、営業利益率も前期の予想・実績ともに上回る計画ですが、これらの高い目標を達成するために、どのような施策を予定していますか。

リユース業態においては、しっかりと新規出店していくこと、既存店は一層の改善をはかることを基本ベースとします。加えて下期から加盟金の引き上げ及びロイヤルティの値上げ（3.0%⇒3.8%）も予定しておりますので、FC 店の新規出店を促進しながら増収増益を図ります。流通卸売業態においては引き続き新規取引先獲得に注力しながら、利益率の改善を進めてまいります。

さらに新品の価格上昇に伴って、中古の買取、販売価格の上昇余地が広がることから、単価、利益率の伸びしろがますます拡大すると考えております。

質問 2. インフレが進む中、御社の販売、店舗展開、人材獲得についての影響を教えてください。

インフレの加速はお客様が生活防衛を図られるため、従来以上にリユース業態に目を向けていただけますので、マーケット拡大の好機と捉えます。加えて当社がメインとしている分野は、当社が価格決定権を持っておりますので、よりプラスに働くと思います。

店舗展開面では当社は居抜き出店を原則としており、新規出店にかかる初期投資額は 25-30 百万円に抑えています。このため資材価格等の上昇の影響は限定的で、多少の値上げ等も吸収できます。

人材獲得面では初任給も大きく上げましたし、人件費自体は上昇します。しかしこれは費用の増加ではなく「人的資本投資」と捉えています。待遇面を上げるだけではなく、働きやすい環境を築くことを通じて、働き甲斐のある会社だと社員の皆さんに思っていていただくことにより個々人の成長を促すことで、会社全体をブラッシュアップしたいと思います。

質問3. 新規出店計画が当期は未達でしたが、その要因と今期の出店計画を達成するためのポイントを教えてください。

前年度は、出店の案件は多くこちらが選べる状況になっていました。このため、いろんな展開可能性を考えて、「多少出店時期が先になっても良い物件を選択する」という判断を行いました。

またドミナント出店効果をしっかりと確認したいという考えもありました。加えて、FC 様の既存店舗でのブランド追加が例年よりも多く、その対応も行いました。このため新規出店は直営・FC とともに計画を下回ったものの、ブランド追加数は例年と同様となりました。

今年度はドミナント戦略が功を奏することが明確となり、加えて出店については、石田会長が自ら陣頭指揮を取りますので、良い物件をスピード感持って出していきます。

質問4. 流通卸売業態の業績が好調です。ネクスリンクについては、引き続き成長が見込めると考えてもよいでしょうか。また、成長を維持するための施策はありますか。

自動車部品関連業界は、いまだにFAX や電話で多くの業者に注文を出し、決済もバラバラに行う等、一般的に考えると非効率な状態にあります。一方、ネクスリンクは発注をネット上で簡単に行うことができ、決済も1本にまとまるため業務の効率化を一挙に実現できます。

また当社は車本体と部品とのいわゆる「適合」のデータを25年分保有しているため、合わない部品の発注に伴う損失を回避できます。

こうした点を理解していただけるお取引先からは確実に信頼を得ておりますし、未取引先様からの問い合わせも増えてきておりますので、この分野はまだまだ伸ばせると考えております。

質問5. USA2 店舗目出店について、時期や場所など、具体的な計画は決まっているのでしょうか。また、今後も継続的にアメリカでの出店を進めていく予定ですか。

2店舗目については、候補地選定は完了し、具体的な条件を交渉しております。許認可の関係もありますが、年内もしくは年度内には出店できるよう努めます。

また海外出店は、当面は米国だけを考えています。ただし現時点では薄く広くというよりも、これま

での EC の実績も踏まえ、日本車ユーザーの多いカリフォルニア州、テキサス州、アリゾナ州等に絞って集中的に出店していく形がよいのではと考えています。

質問6．スタッドレスタイヤレンタルサービス等、WEB 経由がメインのサービスについて、今後の取り組みと期待する見通しを教えてください。

スタッドレスタイヤレンタルサービスは、2024/11 /27～2025/3 /29 の期間、直営店でサービスを提供しました。IT により、タイヤの在庫管理と PIT 管理を全自動化したため、店舗では繁忙期でもスムーズにサービスを提供できました。今後は FC 店にも展開することにより、サービス提供エリアの拡大を検討します。

以上