

2025 年 5 月 27 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（2）

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、5 月 22 日に質疑応答集を開示いたしましたが、他にも質問をいただきましたので、本日第 2 弾としてその質問と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. 店舗運営、出店において、人手不足の課題もあると思いますが、人材確保や効率化において、どのような方策を考えていますか。

人手不足の克服と業務の効率化には、システム投資と DX 化推進を通じて取り組んでまいります。属人性の低い作業は、より人手に依存しない形へ転換を進めてまいります。

一方、当社の成長を支えているのは、一人ひとりの社員の力にはかなりません。このため人材確保については、ありとあらゆる手を打っていきます。来期の新卒は従来の 2 倍の 50 名を迎えられるように動いておりますし、これまで力を入れてこなかった中途採用も積極的に行ってまいります。

質問 2. 店舗運営において、中古市場に絞って経営する方針について教えてください。また参入障壁や課題についても教えてください。

外部の統計によると、当社の店舗で主として取り扱う自動車、二輪車の中古部品市場は、新品マーケットの 10 分の 1～2 程度（約 700 億円）です。当社は、その市場の 30-40% のシェアを持ち、価格決定権も持っております。またどの部品がどの車に適合するのかわかるというデータを創業以来 25 年間にわたり蓄積しています。これらが当社の強みであり、他社がこのマーケットに容易に参入できない障壁となっております。結果として、当市場のマーケット拡大は当社の成長に大きく影響されるものとなっております。

一方、他分野のリユースマーケットは、競合どうしが切磋琢磨することによってマーケットが拡大しており、これが当市場の課題だと認識しています。

質問3．流通卸事業の利益率と拡大見込について教えてください。

流通卸売事業は新品マーケットであり、競合先が多いのは事実です。また粗利利率も 10-15%程度で、一般的な卸売業と同水準です。ここにネクスリンクという武器をもって参入することで、業容の拡大に取り組んでおります。潜在的な市場は中古マーケットと比べればかなり大きく、また大手の取引先を獲得すれば一気に売上を伸ばすことができるため、まだまだこの事業は拡大できると考えています。

また、業務効率化のためネクスリンクのシステムを採用したいというご希望もいただいております、こちらも対応を開始しております。

質問4．暖冬ひいては地球温暖化によってスタッドレスタイヤの需要が減っていく可能性はないでしょうか。

暖冬傾向は強まっている印象はありますが、一方で雪が降って交通に支障が出るケースも散見されます。このため車の運転をされる方々の安全性意識は向上しており、スタッドレスタイヤを使用されるケースは増えていると考えております。当社では新品ではアジアンタイヤ、中古では国内一流メーカーが売れ筋です。スタッドレスタイヤレンタルも含めて、お客様のニーズにあわせて対応してまいります。

質問5．自動車のEV化が急成長した場合の対応はどのように考えていますか。

EV化が進めばマフラー等の取扱いは減少する可能性があります。一方で、当社取扱いの約半分を占めるタイヤやホイールについては、需要に大きな変化は見込まれておらず、むしろ車体重量の増加によりタイヤ寿命が短くなり、買い替え頻度が高まる可能性もあります。

いずれの場合においても当社は中古品を主軸とするビジネスモデルのため、EV市場ができたところに商品を着実に揃えて対応してまいります。

質問6．株主還元について、増配を継続されていますが、改めて株主還元の方針について教えてください。

昨年6月に発表した中期経営計画において、株主様への利益還元を強化する方針のもと、2029年3月期までに配当性向の目標水準を40%へ段階的に引き上げる計画を掲げております。この方針に基づき、2025年3月期の配当性向は前期比2.5%増の32.7%とし、2026年3月期は33.9%を目指します。

以上