

2024年3月期 第3四半期 決算説明資料

株式会社アップガレージグループ

2024年2月13日

東証スタンダード 証券コード:7134



- 1 — 2024年3月期 第3四半期 業績ハイライト**
- 2 — 2024年3月期 重点施策・業績予想**
- 3 — 直近の取り組み**
- 4 — appendix**

1 — 2024年3月期 第3四半期 業績ハイライト

2 — 2024年3月期 重点施策・業績予想

3 — 直近の取り組み

4 — appendix

売上高

9,121 百万円

前年同期比 +8.0%

営業利益

696 百万円

前年同期比 +3.0%

経常利益

717 百万円

前年同期比 +3.0%

四半期純利益

479 百万円

前年同期比 +6.6%

リユース業態、流通卸売業態ともに需要拡大は最大繁忙期の第3四半期も継続し、**前年同期比8.0%増収**

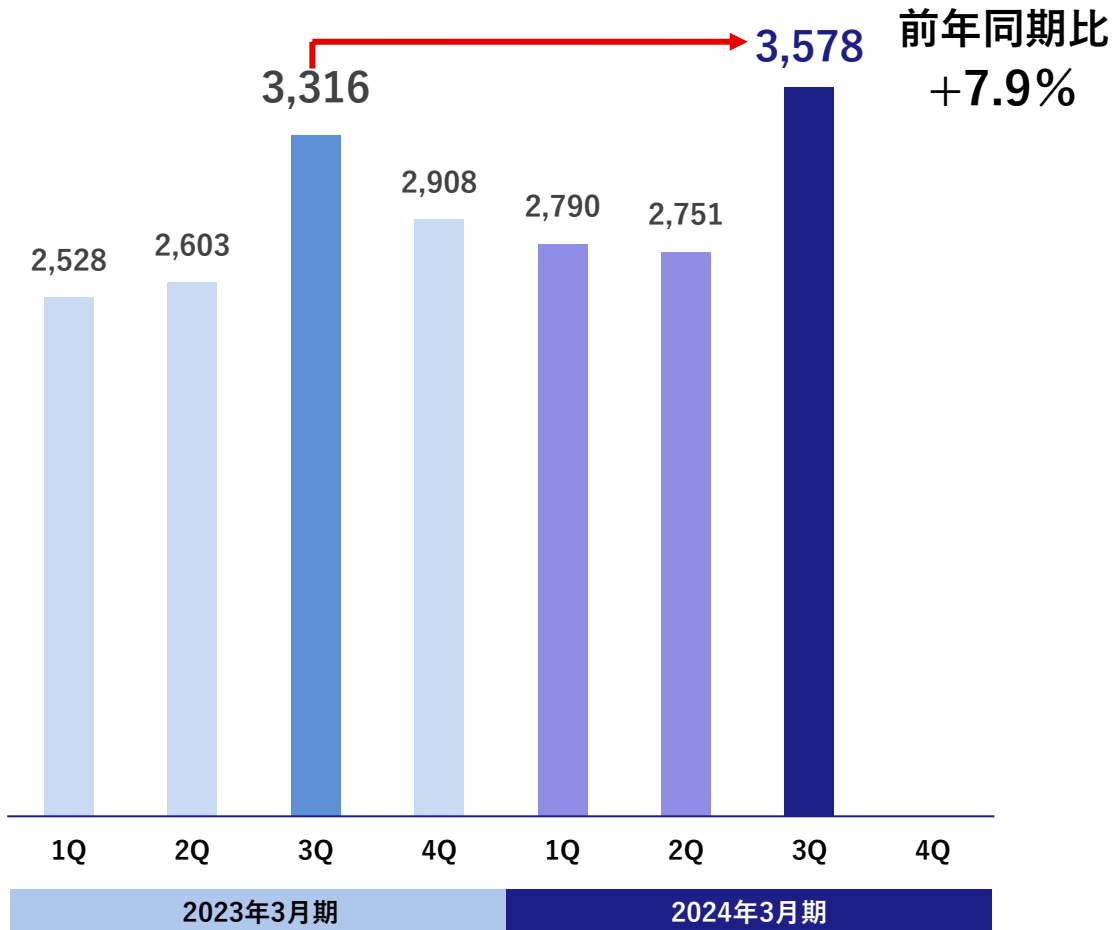
- ✓ 全国的な暖冬による影響があったものの、最大繁忙期である第3四半期で過去最高の売上高、利益を達成
- ✓ 直営店で3店舗、FC店で9店舗の新規出店(直営⇔FC転換を含む)
- ✓ リユース需要の拡大は引き続き継続、第3四半期(会計期間)における中古スタッドレスタイヤ販売は前年同期比129%と大幅増加
- ✓ 全国的な暖冬による新品スタッドレスタイヤ需要の低迷及びアップガレージFCの中古タイヤ販売好調に伴い、新品の流通卸売業態(タイヤ流通センター向け)は計画を下回る

全国的な暖冬による影響があったものの、最大繁忙期である第3四半期で過去最高の売上高、利益を達成

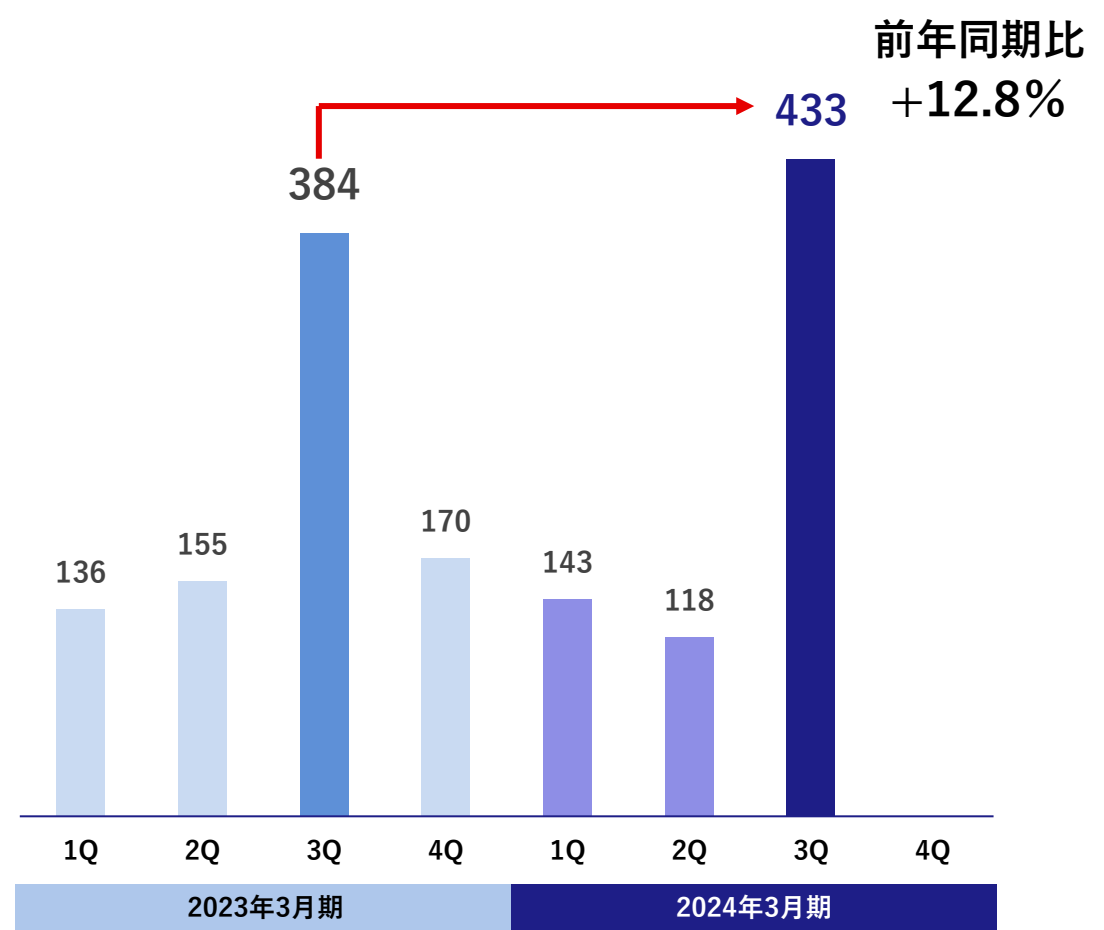
(百万円)	2023年3月期 第3四半期	2024年3月期 第3四半期	増減額	増減比
売上高	8,447	9,121	673	108.0%
売上総利益	3,517	3,785	267	107.6%
売上総利益率	41.6%	41.5%		
営業利益	676	696	20	103.0%
営業利益率	8.0%	7.6%		
経常利益	696	717	21	103.0%
四半期純利益	449	479	29	106.6%

売上・利益とも、業態上、下期偏重となり、3Qが売上高・利益のボリュームゾーン

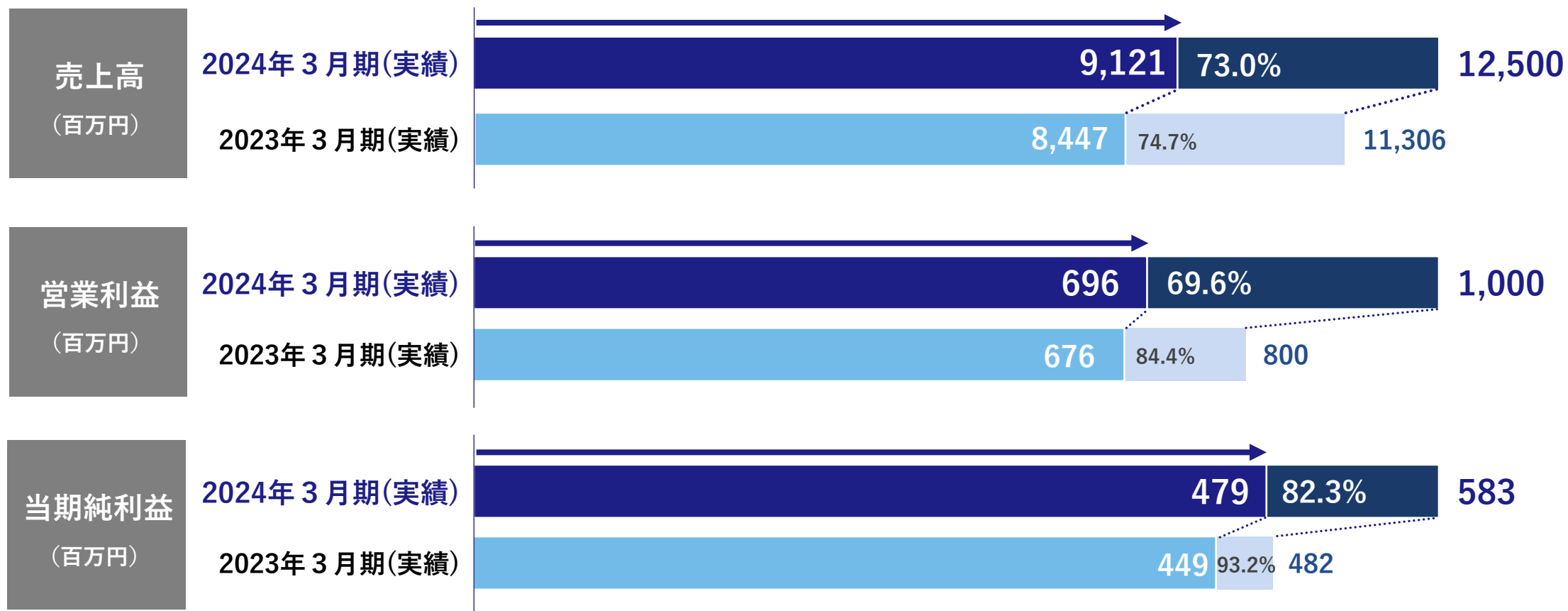
売上高 (百万円)



営業利益 (百万円)

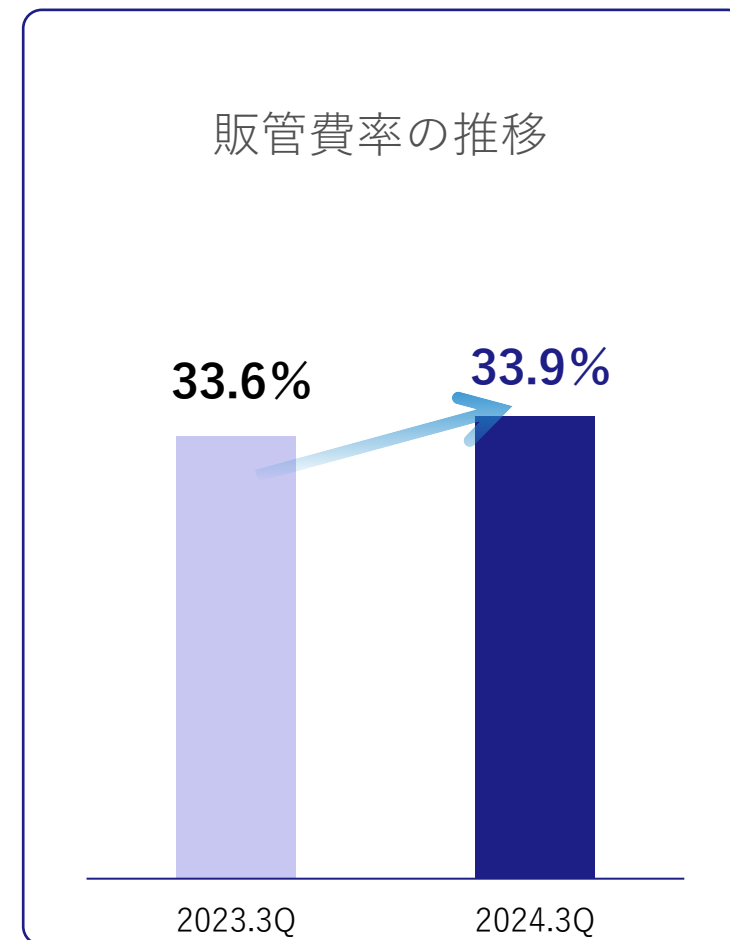


繁忙期の下期に入り、第3四半期は過去最高の売上高・利益を達成
通期業績予想の達成に向けて堅調に推移。

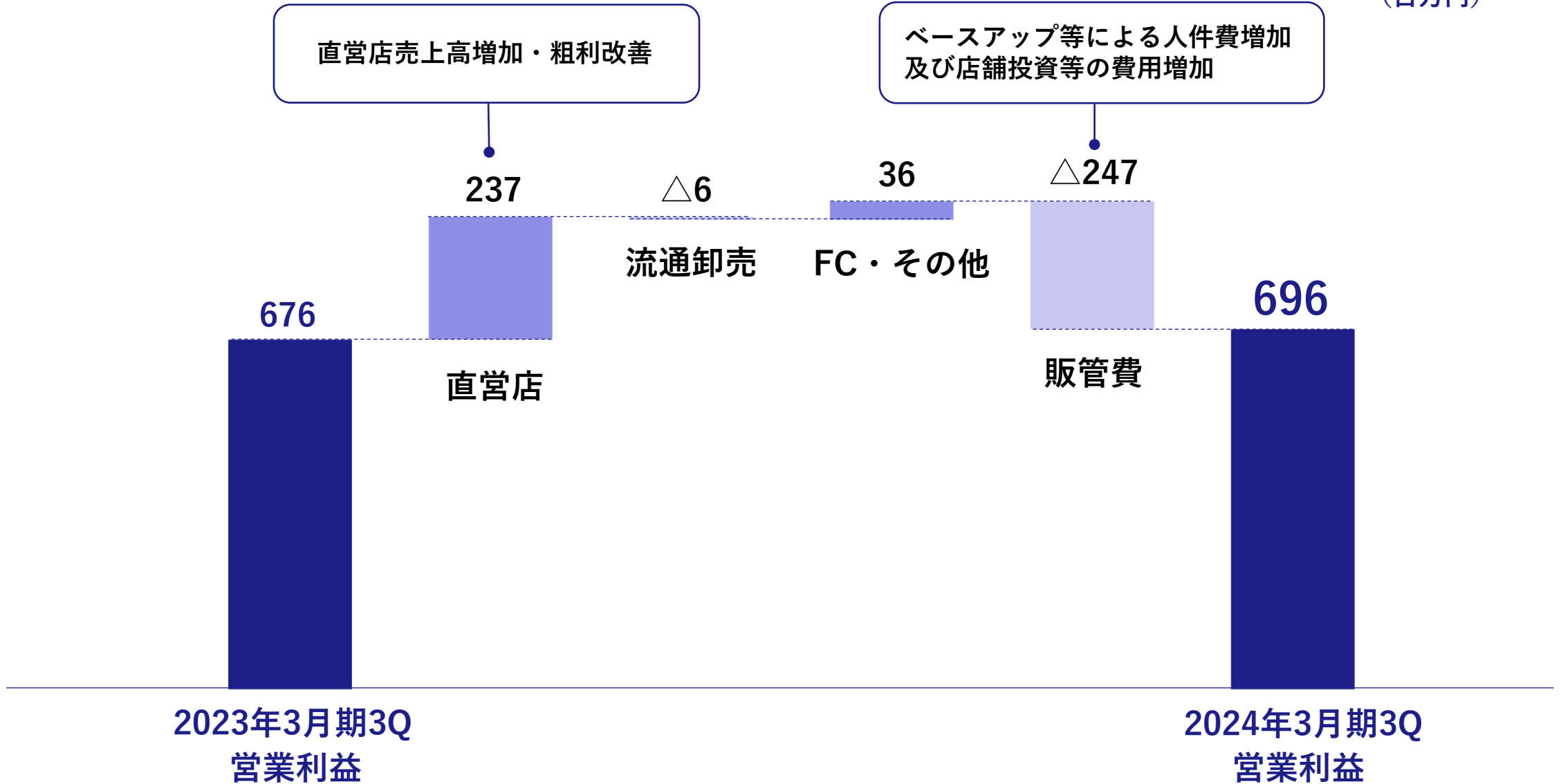


期初からの人的資本投資及び店舗投資等により前年同期比で費用は増加

(百万円)	2023年3月期 第3四半期	2024年3月期 第3四半期	増減額	増減比
人件費	1,299	1,426	126	109.7%
地代家賃	310	332	21	107.0%
広告費	291	306	15	105.2%
運送費	264	269	5	102.0%
減価償却費	140	176	36	126.1%
その他	535	578	42	107.9%
販管費合計	2,841	3,089	247	108.7%
販管费率	33.6%	33.9%		



(百万円)



リユースと流通卸売が売上の2本の柱

リユース業態



Croooober

流通卸売業態

タイヤ流通センター



新規事業

自動車業界に特化した人材紹介サービス



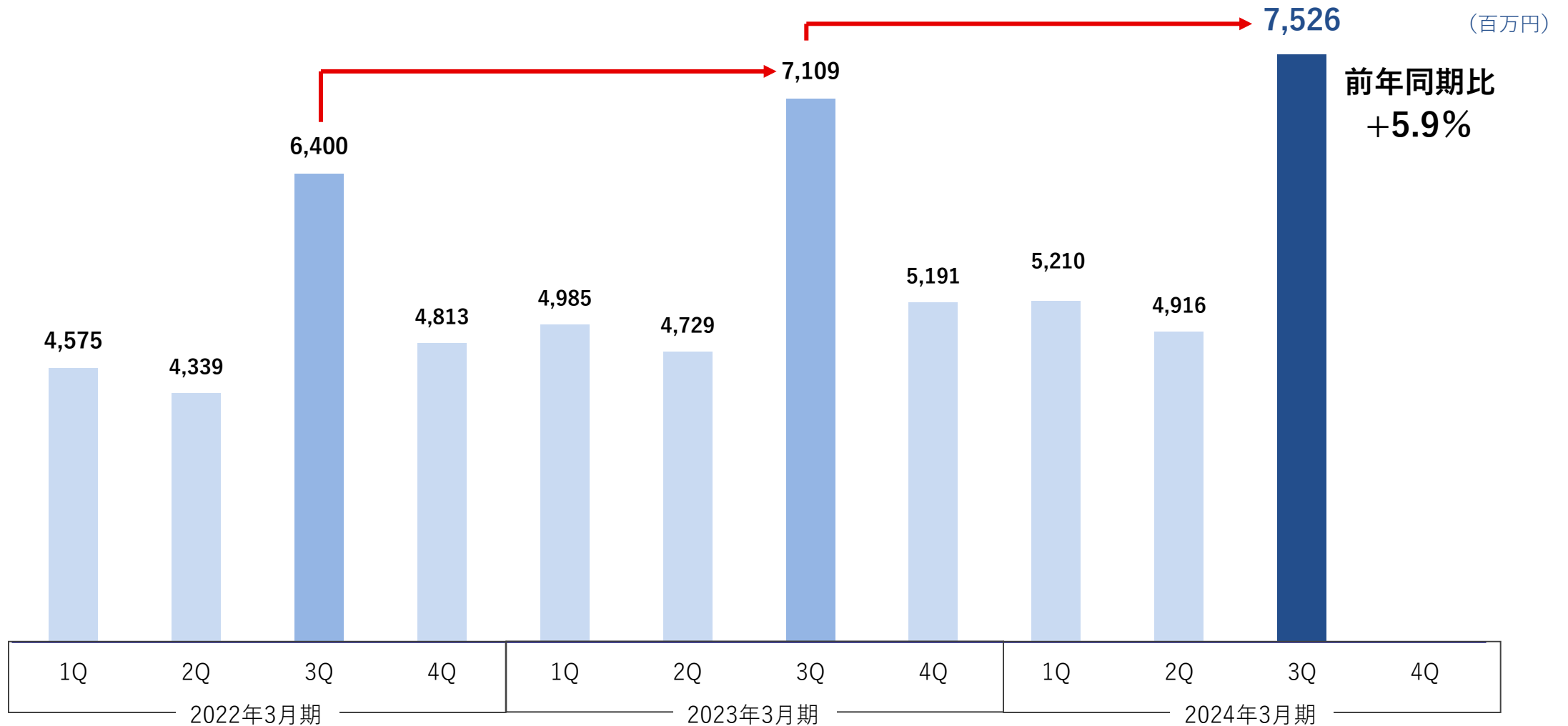
(百万円)		2023年3月期 第3四半期	2024年3月期 第3四半期	増減額	増減比
	店舗売上	3,675	4,036	360	109.8%
	フランチャイズ関連	899	974	75	108.3%
	リユース業態				
	EC手数料・WEB広告	152	168	15	110.3%
	海外EC	172	206	34	119.9%
	本部・その他	294	307	12	104.1%
	流通卸売業態				
	タイヤ流通センター	1,484	1,293	△190	87.1%
	ネクスリンク (受発注プラットフォーム)	1,746	2,116	369	121.2%
	人材紹介サービス	29	34	5	118.9%
	連結調整	△7	△17	△9	
	連結売上高	8,447	9,121	673	108.0%

※4/1組織再編考慮後

物価高、新品用品値上げが続く中でリユースへの需要拡大が加速 リユース業態で9.6%増収

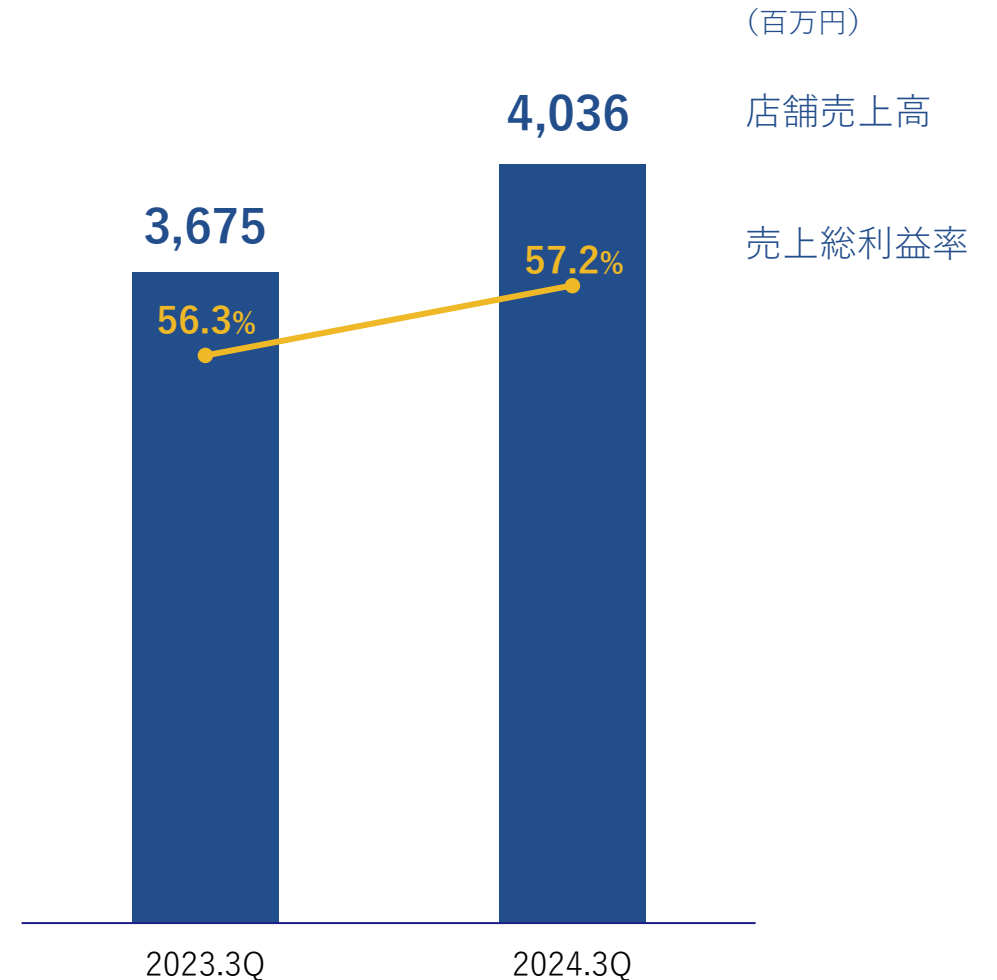
(百万円)		2023年3月期 第3四半期	2024年3月期 第3四半期	増減額	増減比
	店舗売上	3,675	4,036	360	109.8%
	フランチャイズ関連	899	974	75	108.3%
リユース業態	EC手数料・WEB広告	152	168	15	110.3%
	海外EC	172	206	34	119.9%
	本部・その他	294	307	12	104.1%
※4/1組織再編考慮後		5,195	5,693	497	109.6%

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）合計売上高は右肩上がりに推移



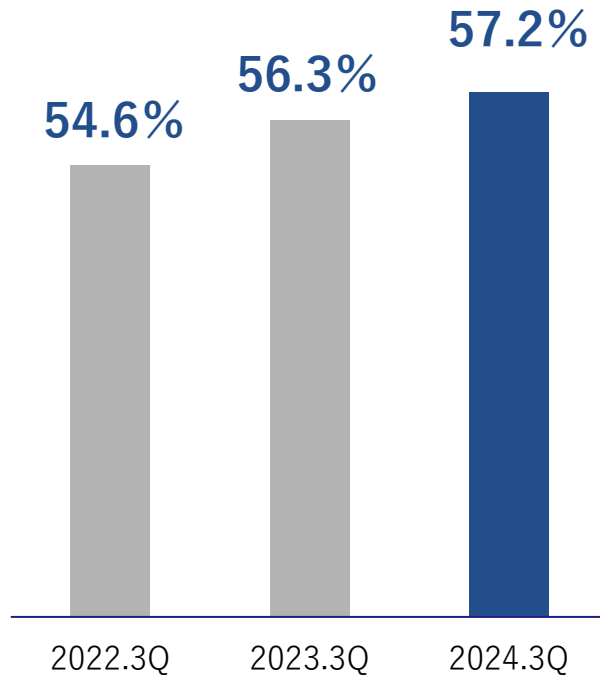
直営店のコロナ前からの右肩上がり成長ペースは継続 暖冬にも関わらず、アップガレージ店舗売上は過去最高となる

既存店 売上高	102.1 % (前期3Q 102.9%)
直営店 客単価	103.5 % (前期3Q 106.0%)
直営店 新規出店	3 店舗 (前期3Q 4店舗)

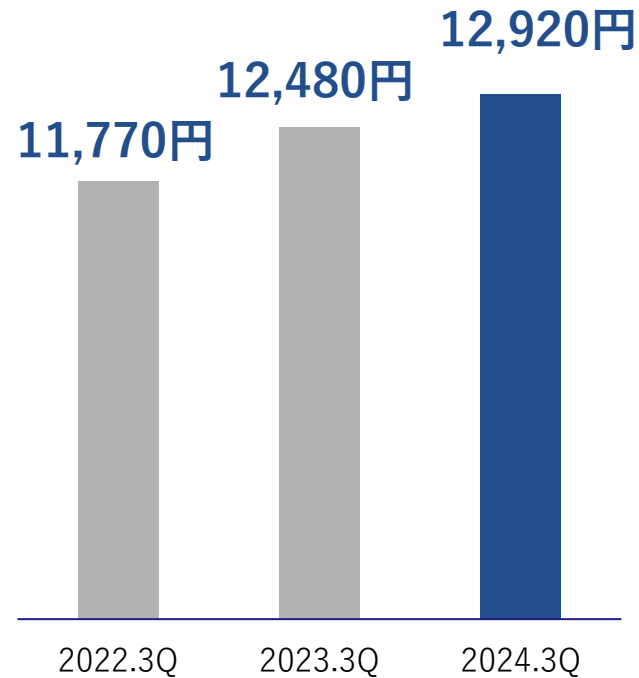


暖冬の影響があったものの、中古需要の拡大、利益率改善の施策によって 粗利率、客単価の上昇は継続

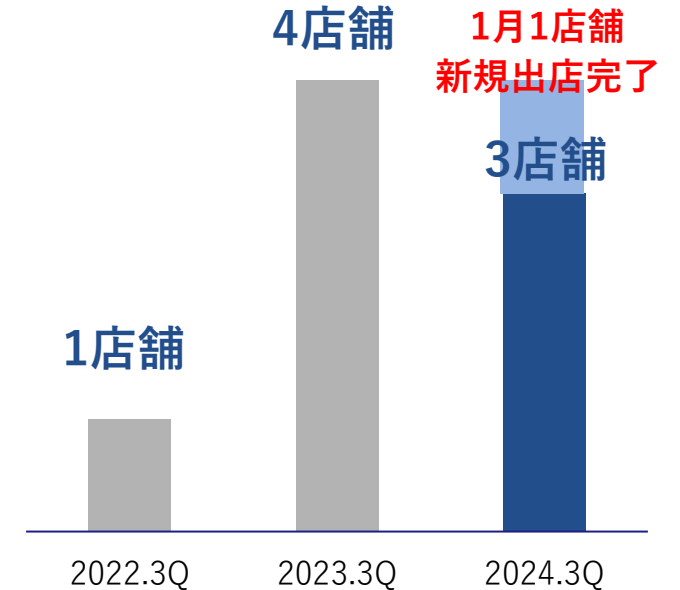
直営店売上総利益率



直営店客単価



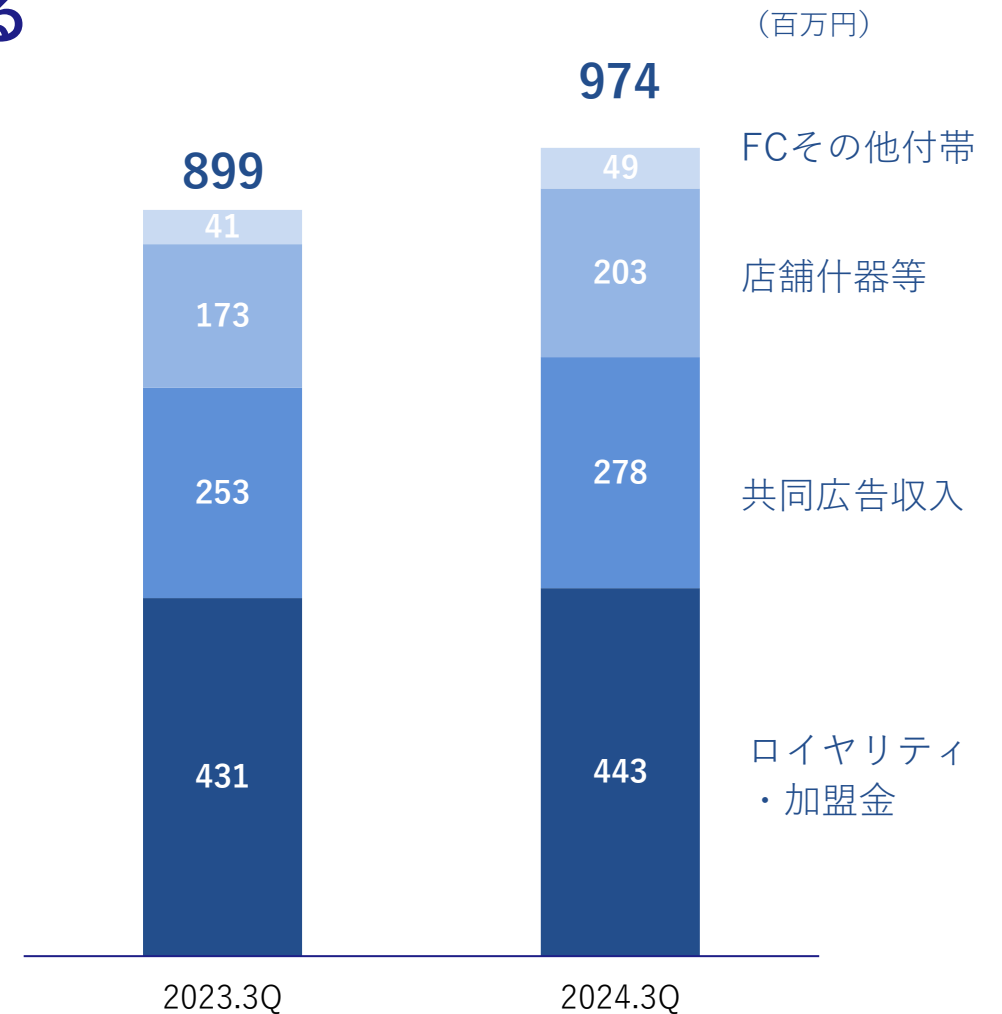
直営店新規出店



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

フランチャイズ関連は8.3%増収 FC店は好調に推移した前年同期をさらに上回る

既存店 売上高	102.6 % (前期3Q 109.2%)
全店 売上高	103.7 % (前期3Q 111.6%)
FC店 新規出店	9 店舗 (前期3Q 9店舗)



中古車販売店向けのネクスリンクの売上高が大きく増加
流通卸売業態は5.5%増収

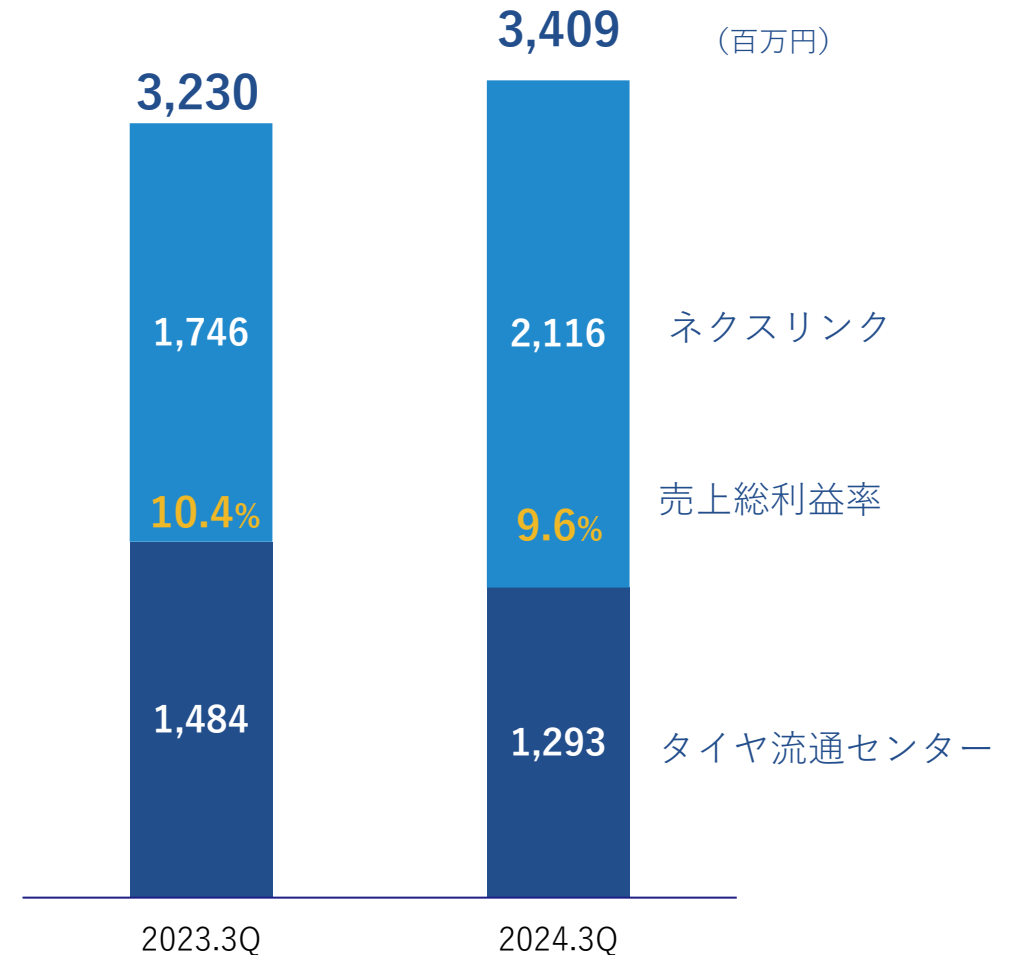
(百万円)		2023年3月期 第3四半期	2024年3月期 第3四半期	増減額	増減比
流通卸売業態	タイヤ流通センター	1,484	1,293	△190	87.1%
	ネクスリンク (受発注プラットフォーム)	1,746	2,116	369	121.2%
※4/1組織再編考慮後		3,230	3,409	178	105.5%

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21.2%の大幅増収

タイヤ流通
センター
新規加盟

10店舗 (前期3Q 9店舗)

アップガレージ店舗における中古タイヤの需要拡大及び全国的な暖冬の影響により、タイヤ流通センター向けは前年同期比で減少



1 — 2024年3月期 第3四半期 業績ハイライト

2 — 2024年3月期 重点施策・業績予想

3 — 直近の取り組み

4 — appendix

- ✓ 出店計画 直営5店舗、FC10店舗、サイクルズ5店舗
- ✓ 既存店の活性化、EC事業の拡大
- ✓ 売上総利益率の向上
- ✓ 顧客層の拡大とリユース業態の新たな収益の柱への成長を目指す

》》 3Q振り返り

- ・ 新規出店 直営3店舗、FC9店舗
 - 4Q新規出店 直営1店舗、サイクルズ2店舗
- ・ 直営店売上総利益率 前年同期比+0.9%
- ・ 海外展開 アップガレージUSA1号店 → 3月以降のオープン予定
 - 1Q：物件契約完了 → 2Q：工事契約完了 → 3Q：許認可手続対応中

下期繁忙期に向けた取り組み

- ✓ 中古スタッドレスタイヤの在庫確保
- ✓ 降雪の影響に左右されない直営出店エリアの拡大
- ✓ 取付工賃のダイナミックプライシングを導入
- ✓ 直営店出店計画の上期1店舗前倒し
- ✓ スタッドレスタイヤレンタルサービスの拡大
- ✓ 既存店の改修、店舗設備投資

3Q振り返り

- 中古スタッドレスタイヤ販売は前年同期比**129%**
(第3四半期会計期間)
- 暖冬の影響があったものの直営全店売上は
前年同期比**112%** (第3四半期会計期間)
- 12月のスタッドレスタイヤレンタルサービス
売上高は前年同月比**107%**
- 新サービスのタイヤ預かりサービスを開始

4Q重点施策

- 暖冬の影響による販売動向を見極めて、3Qから既に夏タイヤ中心の売場作りにシフト済
- 3Qから夏タイヤの買取強化を進めており、履き替え需要に向けた販売在庫の確保に注力
- 流通卸売業態の外販営業強化により、大口取引先の開拓に注力

	2023年3月期 実績	2024年3月期 計画	増減
直営店 新規出店（拠点数）	5	5	—
FC店 新規出店（拠点数）	9	10	1
タイヤ流通センター 新規加盟	15	30	15
サイクルズ 新規出店	2	5	3
直営店全店売上高前年比	104.0%	110.0%	6.0%
直営店既存店売上高前年比	102.6%	105.0%	2.4%
FC店全店売上高前年比	111.0%	105.0%	△6.0%
FC店既存店売上高前年比	108.3%	103.0%	△5.3%

当初計画からの変更なし

前期比 約10%増収、営業利益は約18%増益

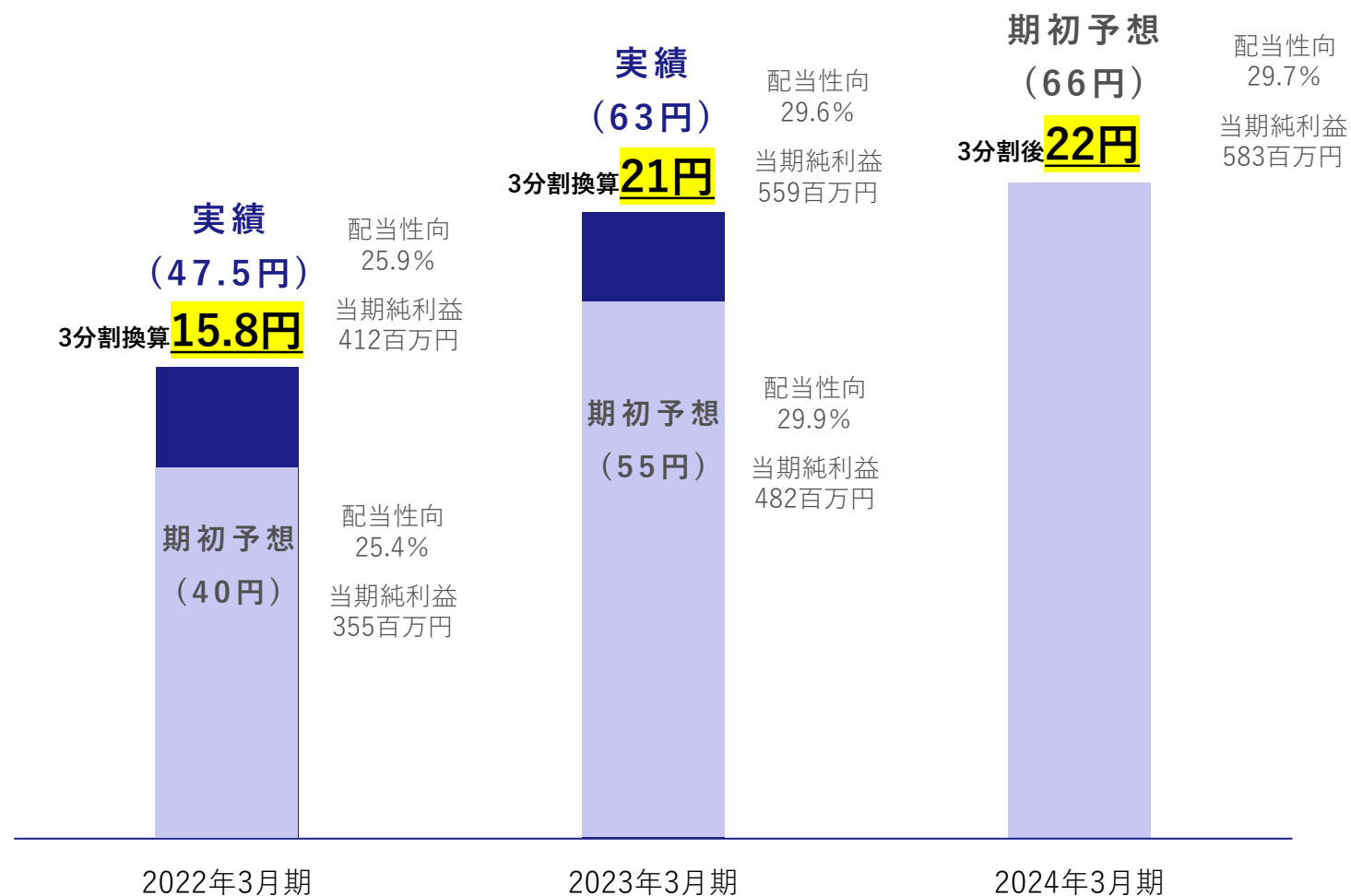
(百万円)	2023年3月期 実績	2024年3月期 計画	増減額	増減比
売上高	11,355	12,500	1,144	110.1%
営業利益	846	1,000	153	118.1%
経常利益	874	1,011	136	115.6%
当期純利益	559	583	23	104.2%

上場以来連続増配を継続 配当性向30%を目標水準として株主還元を行う

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

2024年3月期当期純利益は、前期比4.2%増を予想しており、期初の配当計画も同水準増額の22円を計画



アップガレージ創業25周年を迎えるにあたり、株主の皆様の日頃のご支援への感謝と当社グループ事業へのご理解を頂くことを目的として株主優待制度を導入

株主優待内容

- ①アップガレージ商品券 3,000円券
- ②自動車レース(SUPER GT)及びプロ野球(BCリーグ)観戦チケット(抽選)

対象株主様

毎年3月31日時点の株主名簿に記載または記録された1単元(100株)以上の株式を保有している株主様

贈呈時期

- ①毎年6月中旬ごろ
- ②毎年7月上旬に当選者にお知らせ

※詳細は本日開示する「創業25周年に合わせた株主優待制度の導入に関するお知らせ」をご参照下さい。

1 — 2024年3月期 第2四半期 業績ハイライト

2 — 2024年3月期 重点施策・業績予想

3 — 直近の取り組み

4 — appendix

神奈川県相模原市内に直営3店舗目となる相模原中央店をオープン(2024年1月) 近隣エリアでのドミナント出店は初の取り組みとなる

アップガレージサイクルズ相模原駅前店は初のサイクルズ単独店としてリニューアル

アップガレージ
相模原中央店

新規出店

アップガレージ
ホイールズ
相模原陽光台店

業態変更

アップガレージ
サイクルズ
相模原駅前店

業態変更



アップガレージ3拠点、タイヤ流通センター2店舗を新規出店

2023年10月オープン

アップガレージホイールズ出雲店 (FC店)



山陰エリア4店舗目の出店



タイヤホイール専門店
併設：タイヤ流通センター
島根県出雲市荻杼町550
取扱：中古・新品タイヤ

2023年11月オープン

アップガレージ福山店 (FC店)



福山エリア再出店



中古カー&バイク用品専門店
併設：タイヤ流通センター
広島県福山市駅家町万能倉61番地1
取扱：中古カー&バイク用品・新品タイヤ

2023年12月オープン

アップガレージライダーズ横浜瀬谷店 (FC店)



バイク王様併設店5店舗目の出店



中古バイク用品専門店
併設：バイク王
神奈川県横浜市瀬谷区阿久和南1-1-7
取扱：中古バイク用品

2023年10月オープン

タイヤ流通センター山形江俣店 (FC店)

新品タイヤ専門店
併設：車検のコバック
山形県山形市江俣五丁目3番5号



2023年12月オープン

タイヤ流通センターapollostationセルフ裾野SS店 (FC店)

新品タイヤ専門店
併設：アポロステーション
静岡県裾野市深良215-1



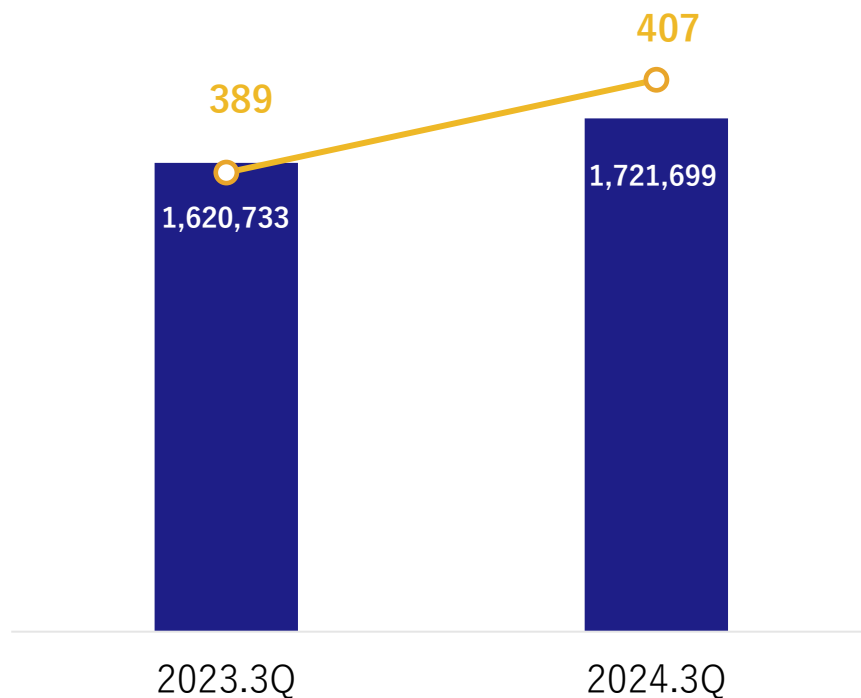
買取は金額・点数ともに好調に推移

<既存店 前年同期比>

■ 買取金額 **106.2%** +100,866千円

■ 買取点数 **104.6%** +18千点

■ 金額(千円) ● 点数(千点)



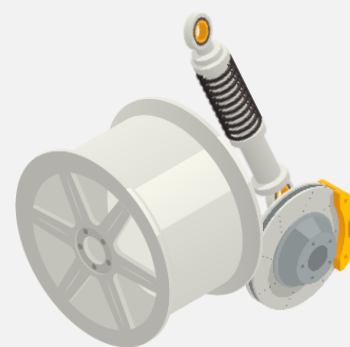
✓ 特にタイヤホイールの買取が好調

好調要因

暖冬の影響でスタッドレス交換に伴う下取りが不調だったが、サマータイヤが堅調に推移した。

アップガレージの買取における優位性

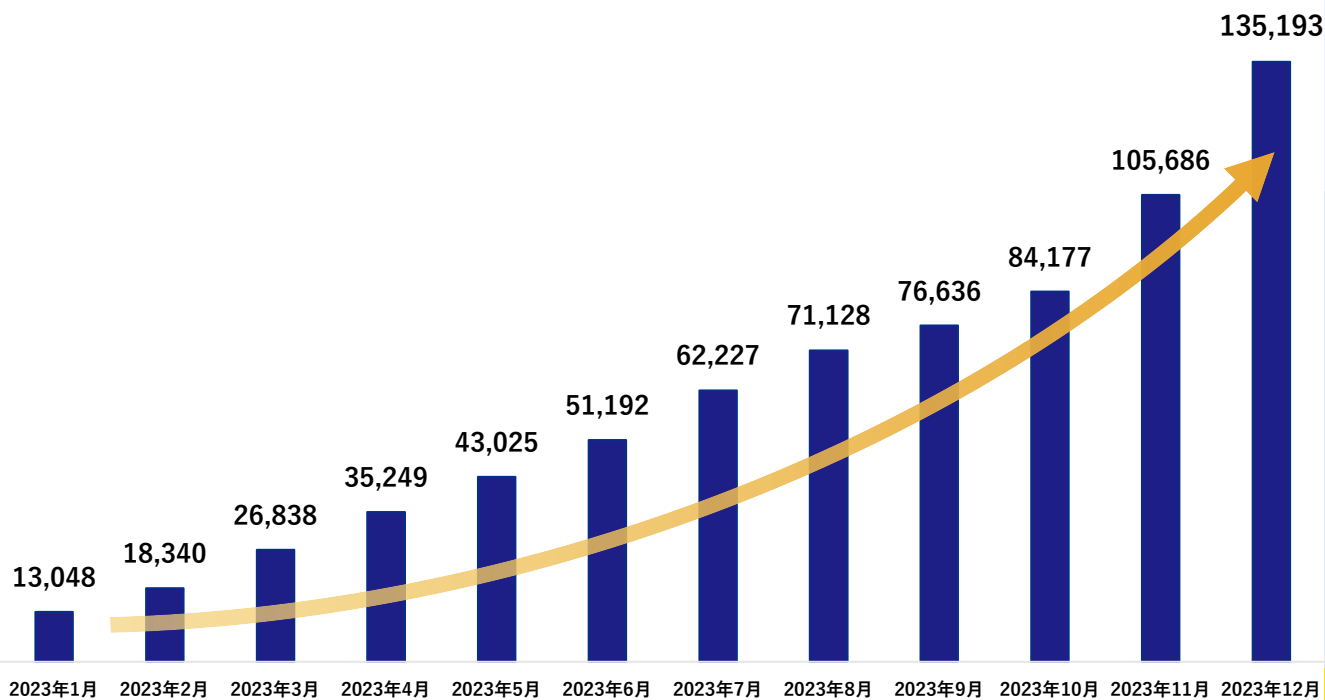
アップガレージは、全国展開している唯一の中古パーツ買取販売店。そのため降雪エリアからサマータイヤを在庫移動することで機会損失を出すことなく、買い替えニーズに答えることが可能



2022年11月のローンチから順調にインストール数増加 (2023年12月末時点で13.5万件達成)

店舗、EC、顧客を繋ぐマーケティングDXにより、来店促進及び顧客満足度向上を目指す

アップガレージアプリインストール数累計

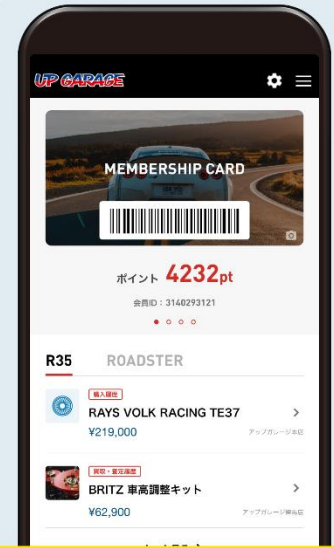


13.5万件 達成



愛車を知ると、クルマライフはもっと楽しくなる。
ひとつのIDでまとめて管理

- 購入履歴
- 査定
- 作業予約
- 通知
- 検索
- ポイント管理



お店とのコミュニケーションがスムーズに！

海外販売はUSA向けが好調 特にInstagram経由の販売が大きく伸長

<海外販売取扱高 前年同期比>

■ 取扱高 **122.1%**



✓ 海外向けInstagramを強化

- 動画コンテンツを充実し、フォロワー数が増加
- USA現地スタッフと連携し、現地の人気商品を紹介
- USA専用と海外EC全般用と2つのアカウントを運用

USA専用アカウント



海外EC全般アカウント



✓ 米カリフォルニア出店決定

- カリフォルニア州ガーデンローブ
- 店舗面積 約98坪
- 2024年3月オープン予定



個人投資家様向けIR説明会

会 場：アップガレージグループ本社、オンライン
参加人数：会場約30名、オンライン：約50名
備 考：アップガレージグループ本社見学ツアー開催
日本経済新聞社取材（1月21日日経ヴェリタス掲載）

動 画：

https://www.youtube.com/watch?v=9VCOAnq7iaE&list=P LSHZGO8k15JkJZEU-cYzNZeTjam_sosK0&index=44



証券会社様向けIR説明会

認知度・理解度を高めることを目的に、
証券会社営業担当者150名へ説明会を開催



1 — 2024年3月期 第2四半期 業績ハイライト

2 — 2024年3月期 重点施策・業績予想

3 — 直近の取り組み

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
2023年12月末時点の店舗数



137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



73店舗

中古バイク用品専門の買取・販売店



11店舗

中古ホイール専門の買取・販売店



3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の買取・販売店



185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

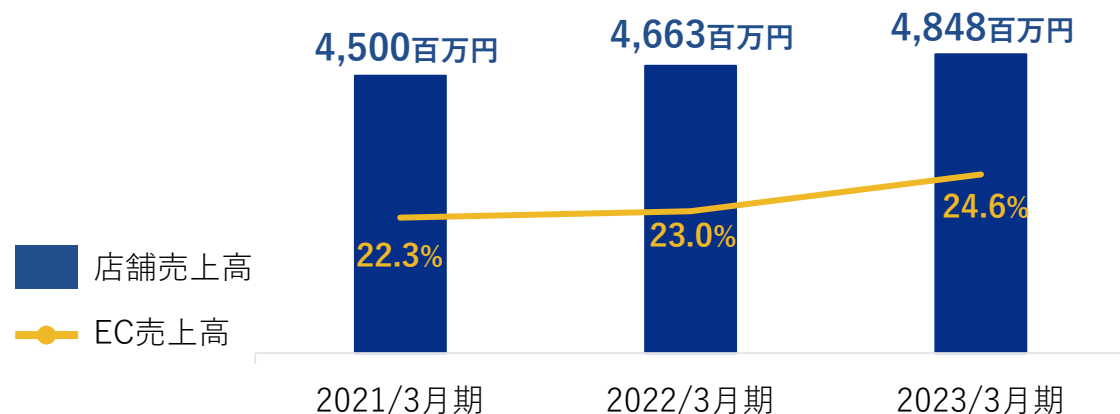
直営・FCともに粗利60%をメドに運営

収益の源泉は、直営店収益およびFC関連収益です。

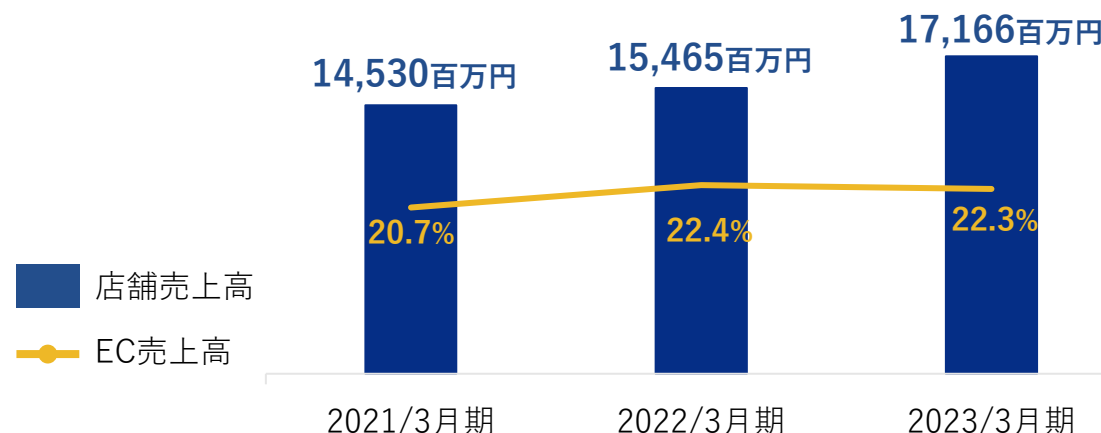
直営店・FC店ともに、実店舗およびECが販売チャネルです。



【アップガレージ直営店売上】



【アップガレージFC店売上】

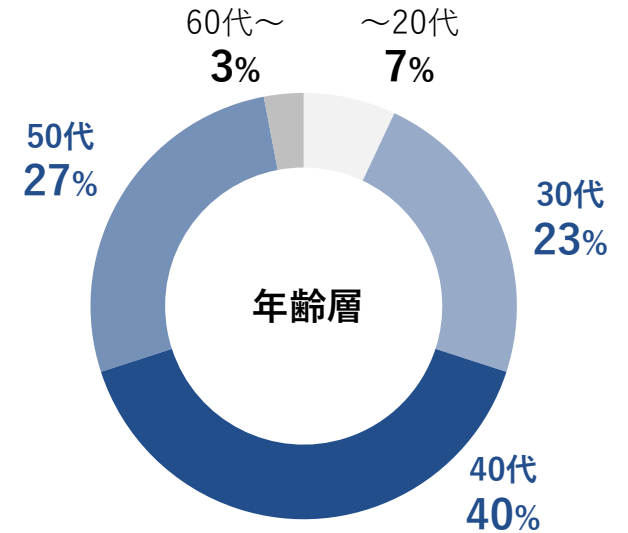
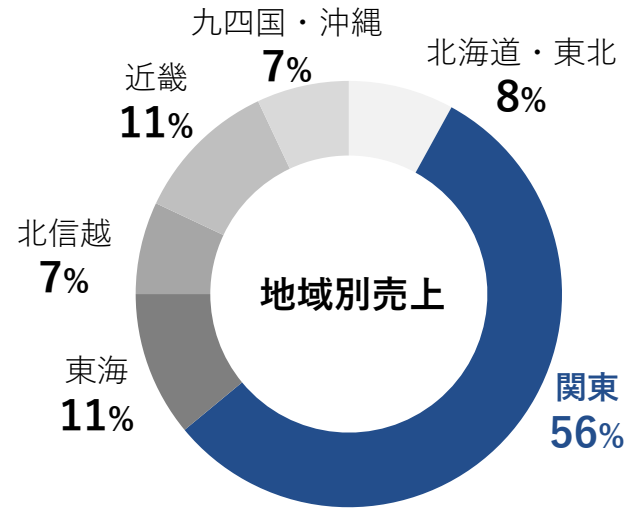
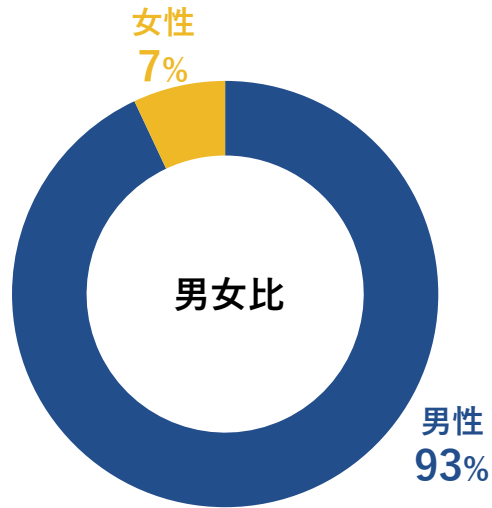


アップガレージの顧客層のイメージ

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**11,000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・オフライン両チャン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

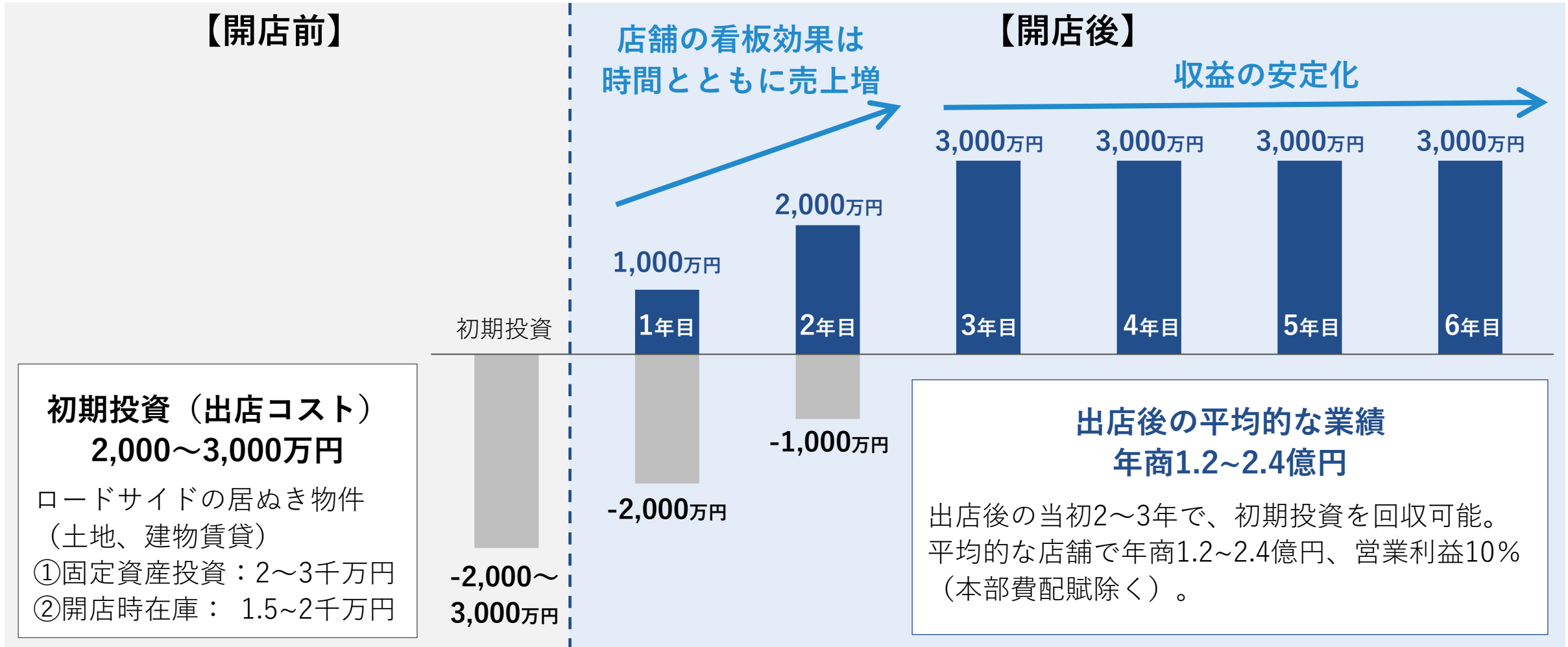
売買履歴・回転日数などの独自データを基に、適正な買取・販売価格設定が可能です。
「3か月で商品がすべて入替る」売場作りを目指しています。



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。**

初期投資で3~5千万円が必要となるが、半年以内で単月黒字化が可能です。
2~3年で回収見込めるため、収益性の確保も安定的です。



中古カー用品の市場規模は、約655億円、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2023」

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。

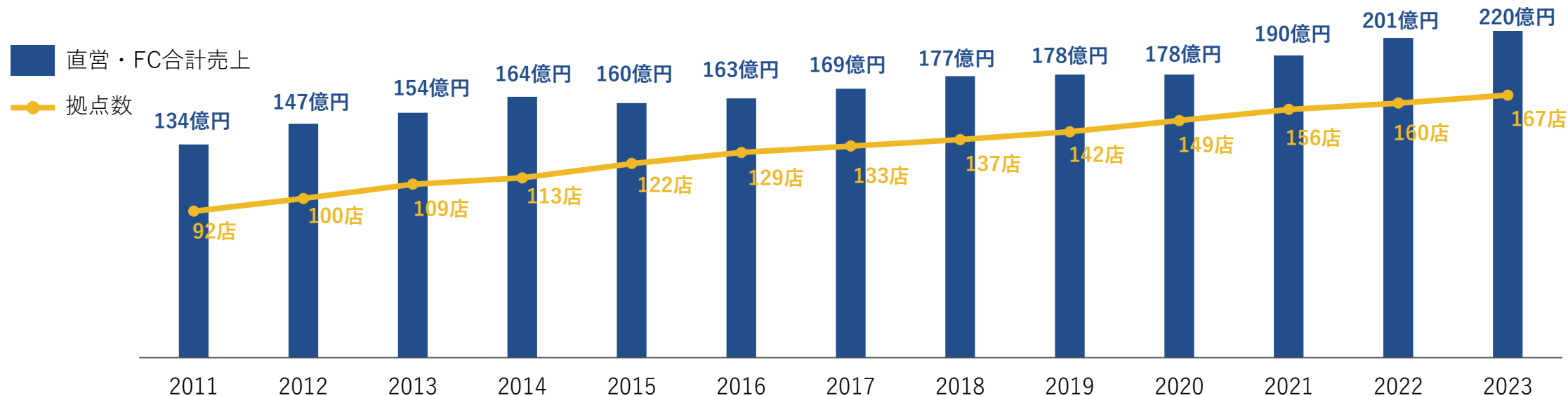
タイヤ	3,753億円
一般用品	2,745億円
ナビ・オーディオ機器	84億円
合計	6,582億円

※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

2018年
578億円

2022年
654億円

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**



商圈人口30万人のエリアをターゲットとして店舗を開発します。
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

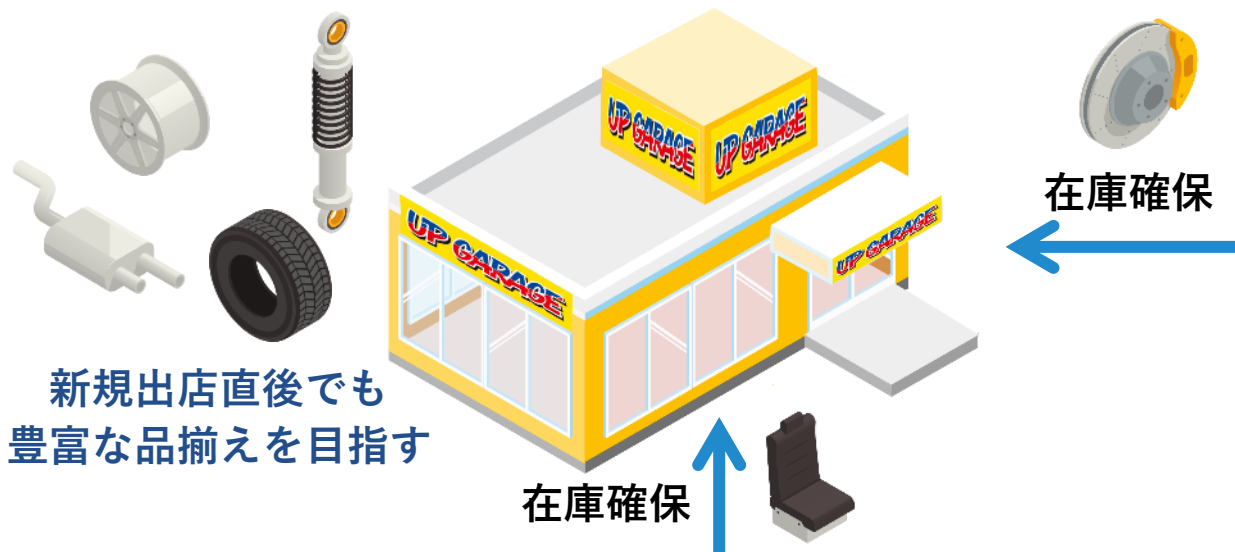
新規出店コスト

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

アップガレージ浜松インター店
2023年4月オープン

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。

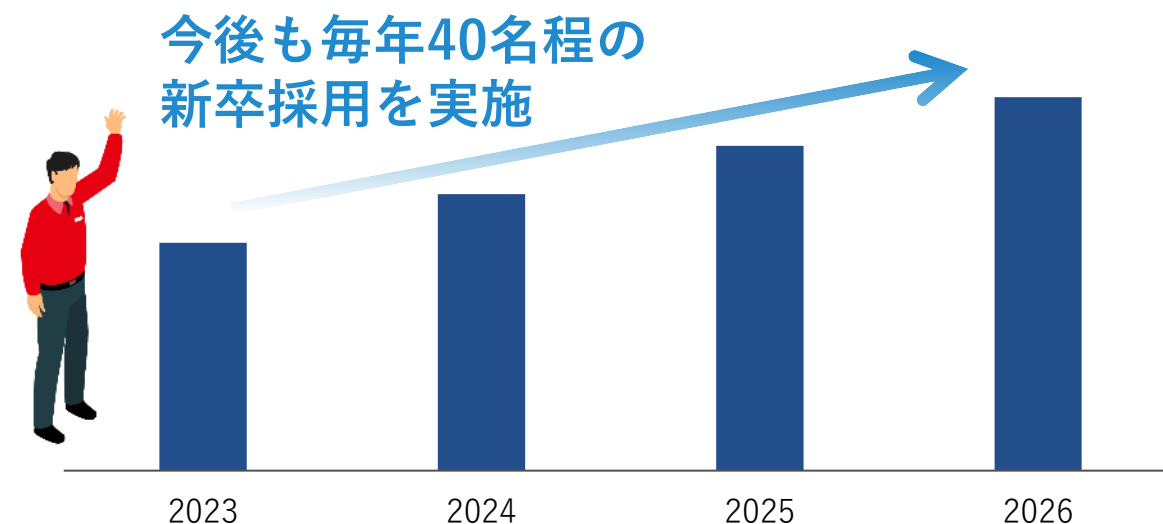
法人からの買取

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40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。離職率も10%程度へ低下しています。

	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期
店舗 スタッフ	99名	102名	116名	118名
本部 スタッフ	65名	71名	72名	85名
従業員 合計	164名	173名	188名	203名
新卒入社	20名	23名	31名	26名
離職率	15.4%	8.1%	10.5%	10.5%

【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

プラチナプラン

価格と品質のバランス重視

4本
セット

¥15,900~

(税込¥17,490~)



ゴールドプラン

安さ重視

4本
セット

¥8,900~

(税込¥9,790~)



ダイヤモンドプラン

品質重視

4本
セット

¥17,900~

(税込¥19,690~)



タイヤ流通センター

全国182店舗を展開

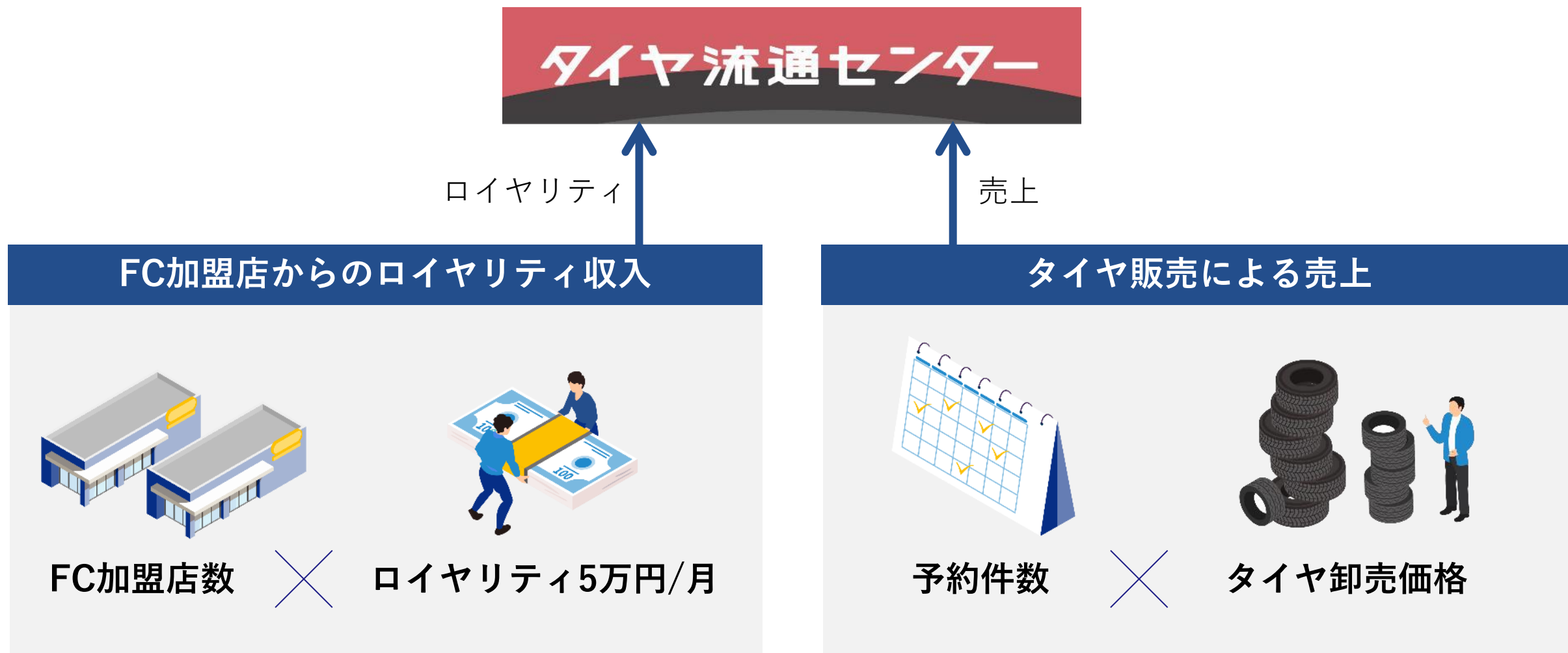
※店舗数は直営店・FC含む

2023年9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!



STEP 1 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。



STEP 2 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。

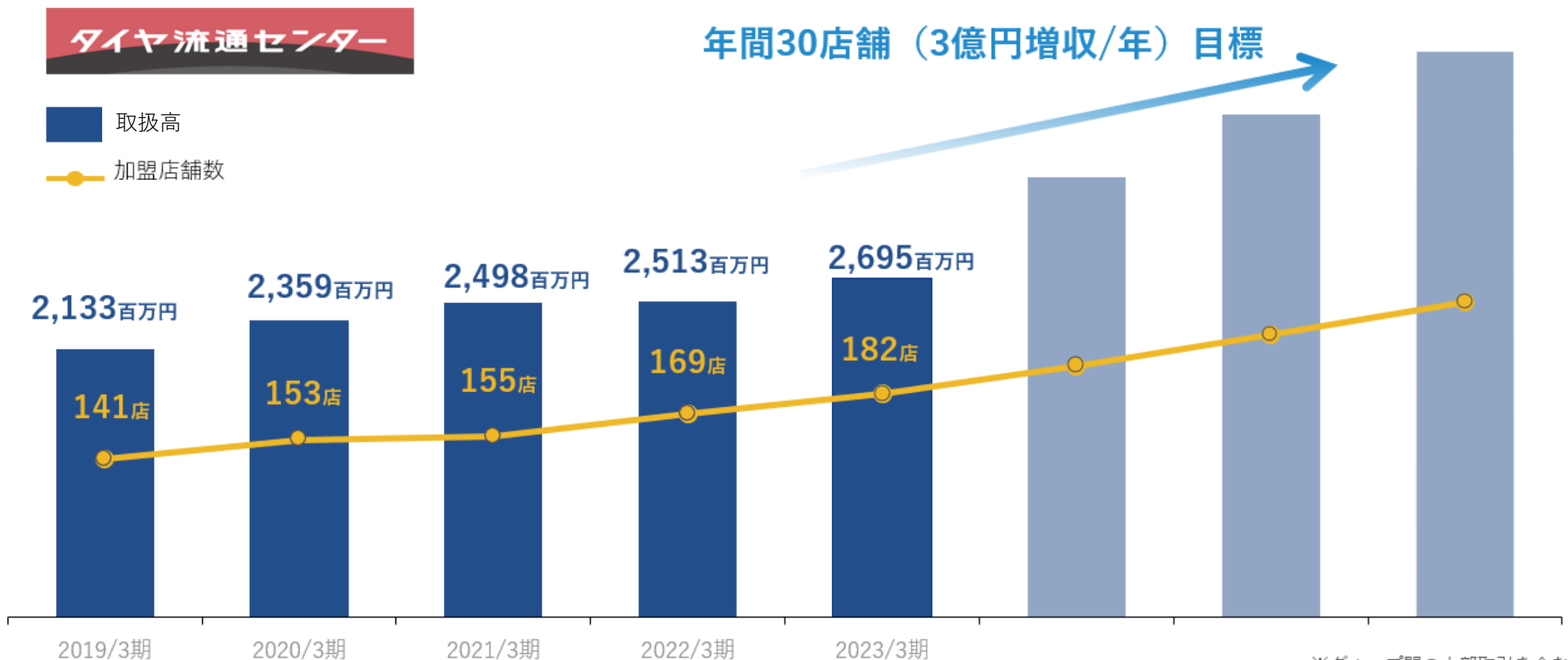


STEP 3 取付店舗へ行く

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!



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。



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。

A blurred, blue-tinted image of a city skyline at night, with several skyscrapers illuminated against a dark sky. The image is positioned on the left side of the slide, partially obscured by a large blue diagonal graphic element.

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

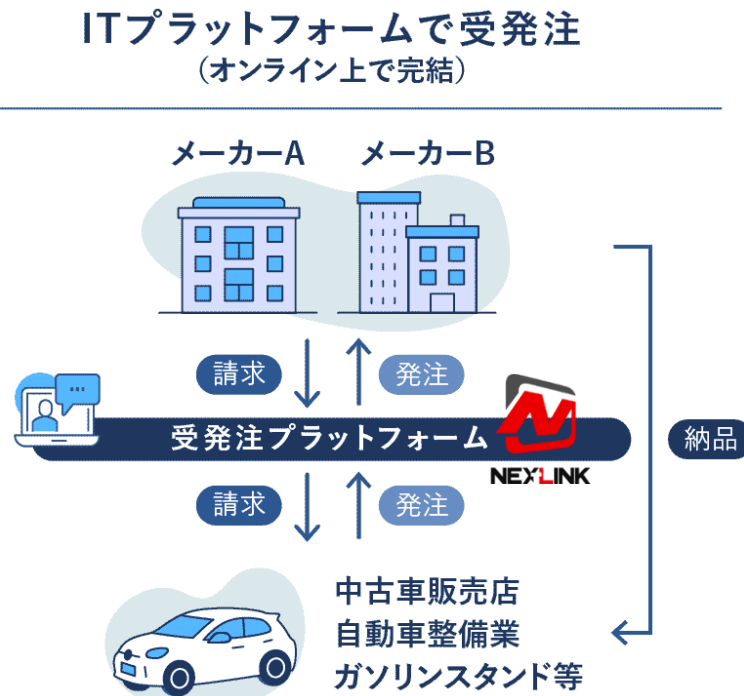
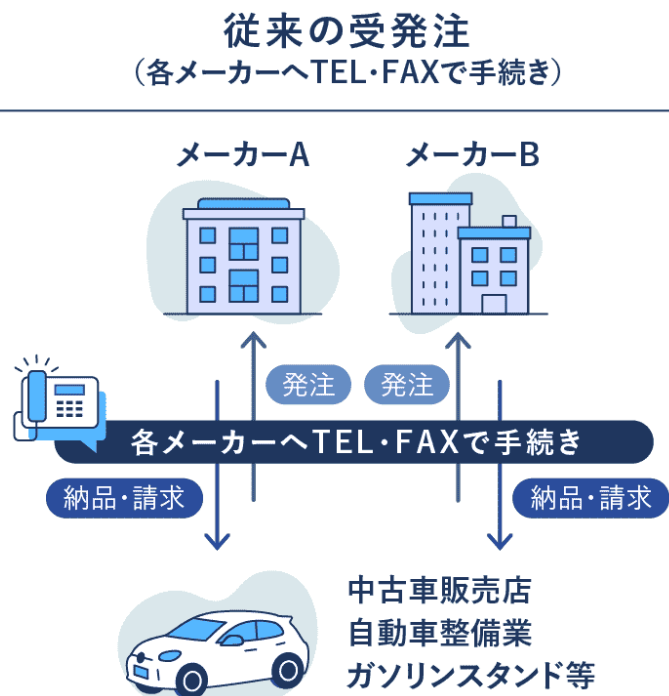


NEXLINK

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。

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。

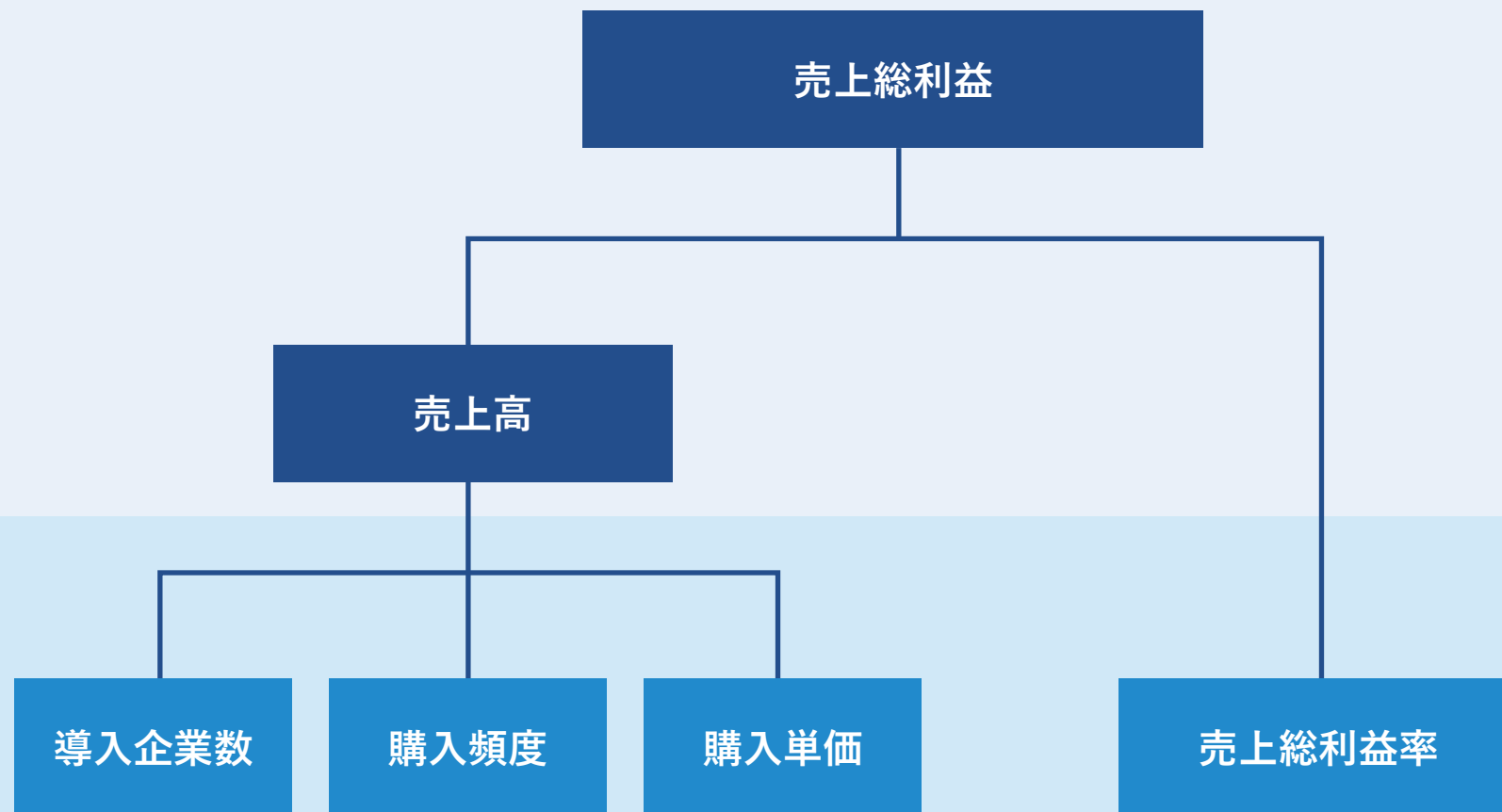


売上総利益極大化のために、売上高と営業利益率の向上を目指します。

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。

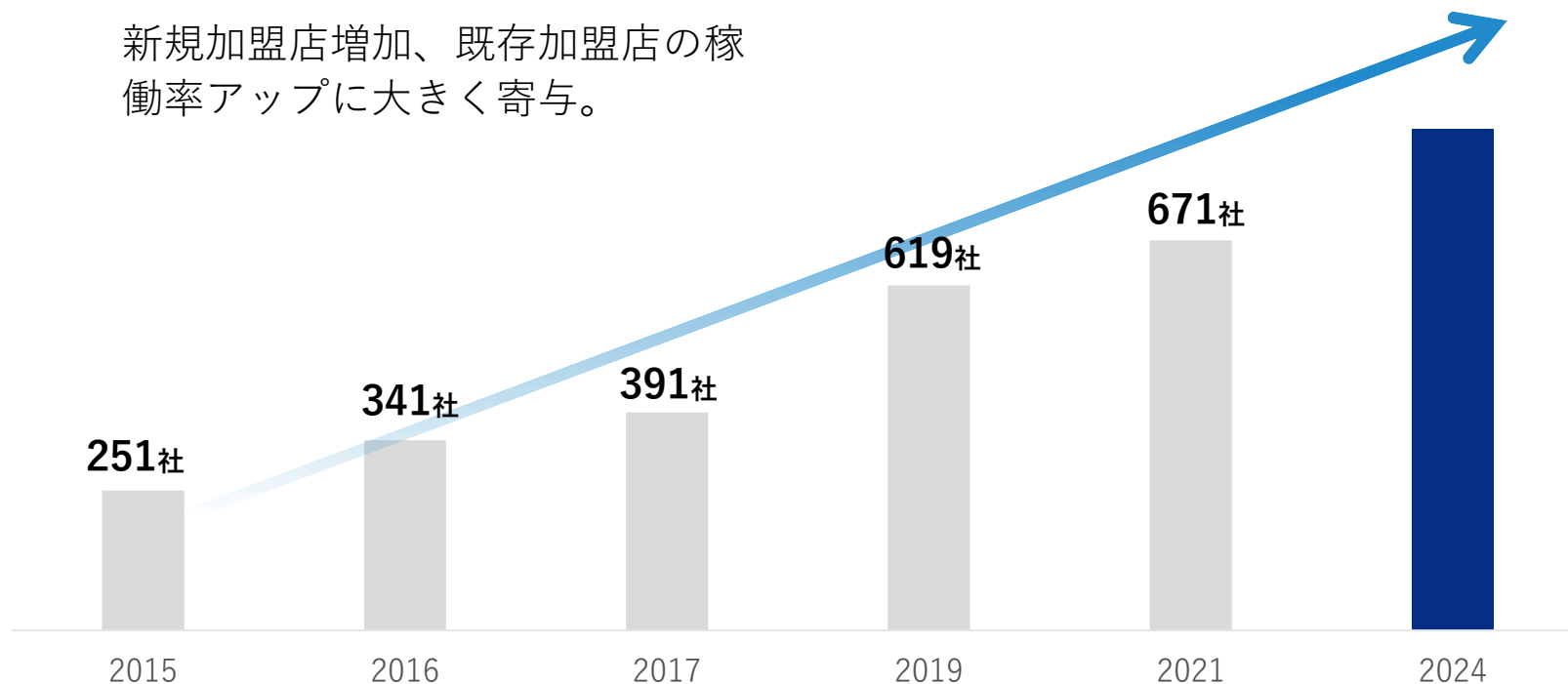
売上総利益率改善

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り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。

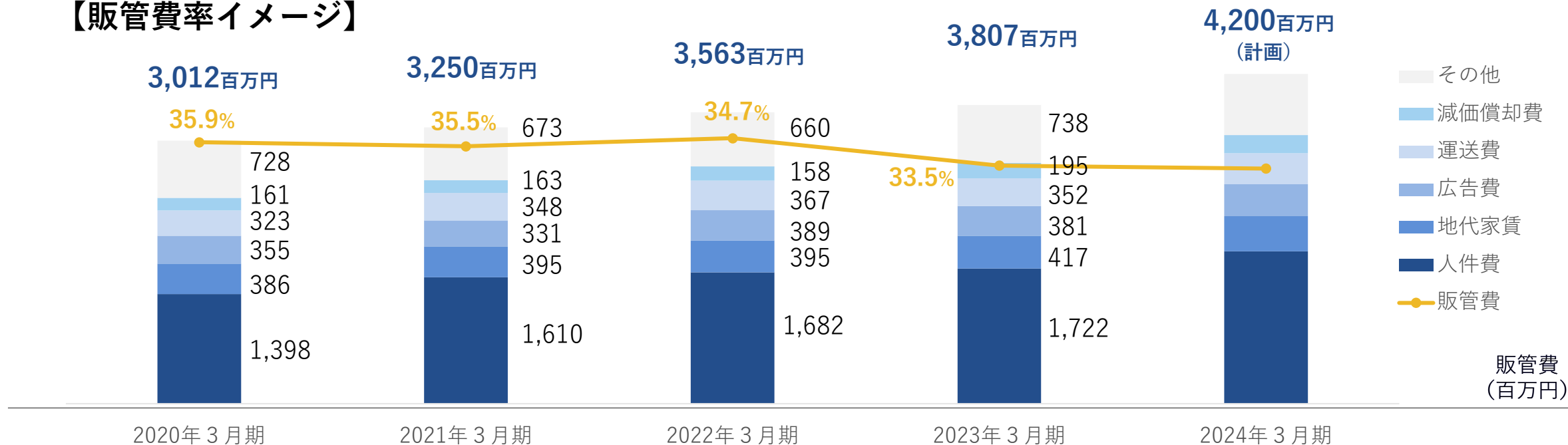


粗利構造と販管費構造・リスク要因

		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%	

売上高に対する販管费率は35%前後の水準を維持しています。

【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（2023/3期：16.9%）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。