

株式会社クルーバー

2022年3月期 決算説明資料

2022年5月9日

東証スタンダード
証券コード：7134

グループ事業概要について



【経営管理、システム開発、自動車業界特化型人材紹介】

(株)アップガレージ



【リユース業態】

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



(株)ネクサスジャパン



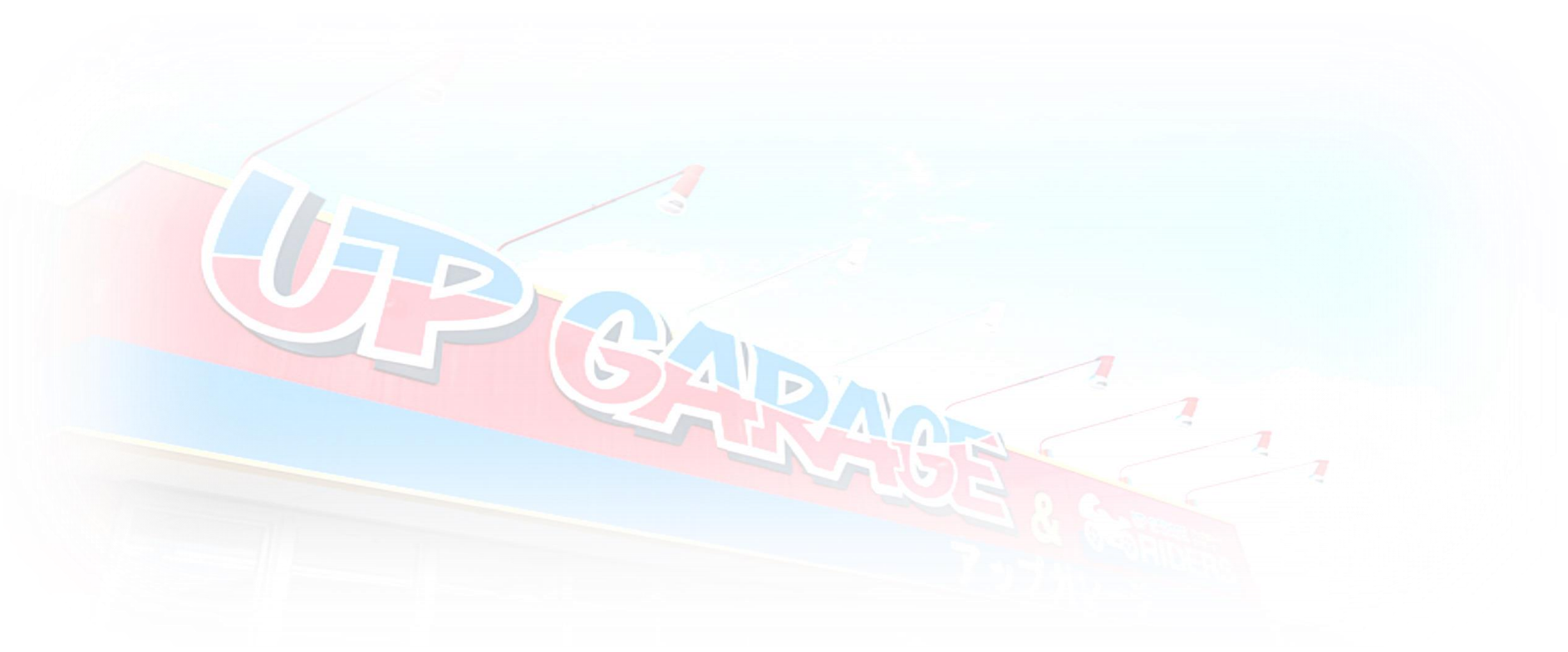
【流通卸売業態】

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



- **2022年3月期の概況** P.4
- **来期計画** P.15
- **直近の取り組み** P.21

2022年3月期の概況



- **2021年12月23日 東京証券取引所JASDAQ（スタンダード）に上場**
※新市場区分ではスタンダード市場へ移行
- **連結売上高は100億を突破、コロナ禍においても増収増益を継続**
- **直営店の売上高対前年比は全店で103.8%、既存店で105.2%と好調に推移**
- **期末配当予想は47.5円に再度上方修正**

(単位：百万円)	2021年3月期	2022年3月期	増減額	増減率
売上高	9,922	10,530	607	6.1%
営業利益	448	689	240	53.7%
経常利益	465	699	234	50.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	290	412	121	41.9%

- ・ 直営既存店の好調により売上高は前期比6.1%増加
- ・ 利益率の改善・上昇により営業利益は前期比53.7%増加
- ・ 営業利益率は前期から2.0%増加の6.5%

	2021年3月期	2022年3月期	差異
売上総利益率	40.0%	41.2%	1.2%
営業利益率	4.5%	6.5%	2.0%
直営店既存店売上高 対前年比	105.0%	105.2%	0.2%
直営店EC売上比率	22.3%	23.0%	1.3%
東京タイヤ流通センター 新規加盟店数	9	14	5

- ・ 利益率の改善・上昇の取り組みによって売上総利益率は前期から1.2%増加の41.2%、営業利益率も前期から2.0%増加の6.5%

(単位：百万円)	2021年3月期	2022年3月期	増減額	増減率
人件費	1,609	1,682	73	4.6%
地代家賃	394	395	1	0.1%
広告宣伝・プロモーション費	331	389	58	17.7%
運送費	347	367	19	5.5%
減価償却費	162	158	△4	△2.8%
連結販管費合計	3,519	3,653	133	3.8%

- ・ 販管費率は前期から0.8%低下し、34.7%
- ・ 前期はコロナ禍によるプロモーション活動の自粛等があったため、当期は、前期比で広告宣伝・プロモーション費が増加
- ・ EC売上の増加により運送費が増加

連結貸借対照表



(単位：百万円)	2021年3月期	2022年3月期	増減額
流動資産	2,315	3,535	1,220
現金及び預金	827	2,074	1,247
売掛金	754	775	20
商品	584	555	△29
固定資産	1,689	1,802	112
有形固定資産	858	907	49
無形固定資産	191	301	110
資産合計	4,005	5,338	1,332

(単位：百万円)	2021年3月期	2022年3月期	増減額
流動負債	1,814	1,835	20
買掛金	468	505	36
短期借入金	400	700	300
未払法人税等	151	169	17
固定負債	419	402	△17
負債合計	2,234	2,237	3
純資産合計	1,771	3,100	1,329
負債純資産合計	4,005	5,338	1,332

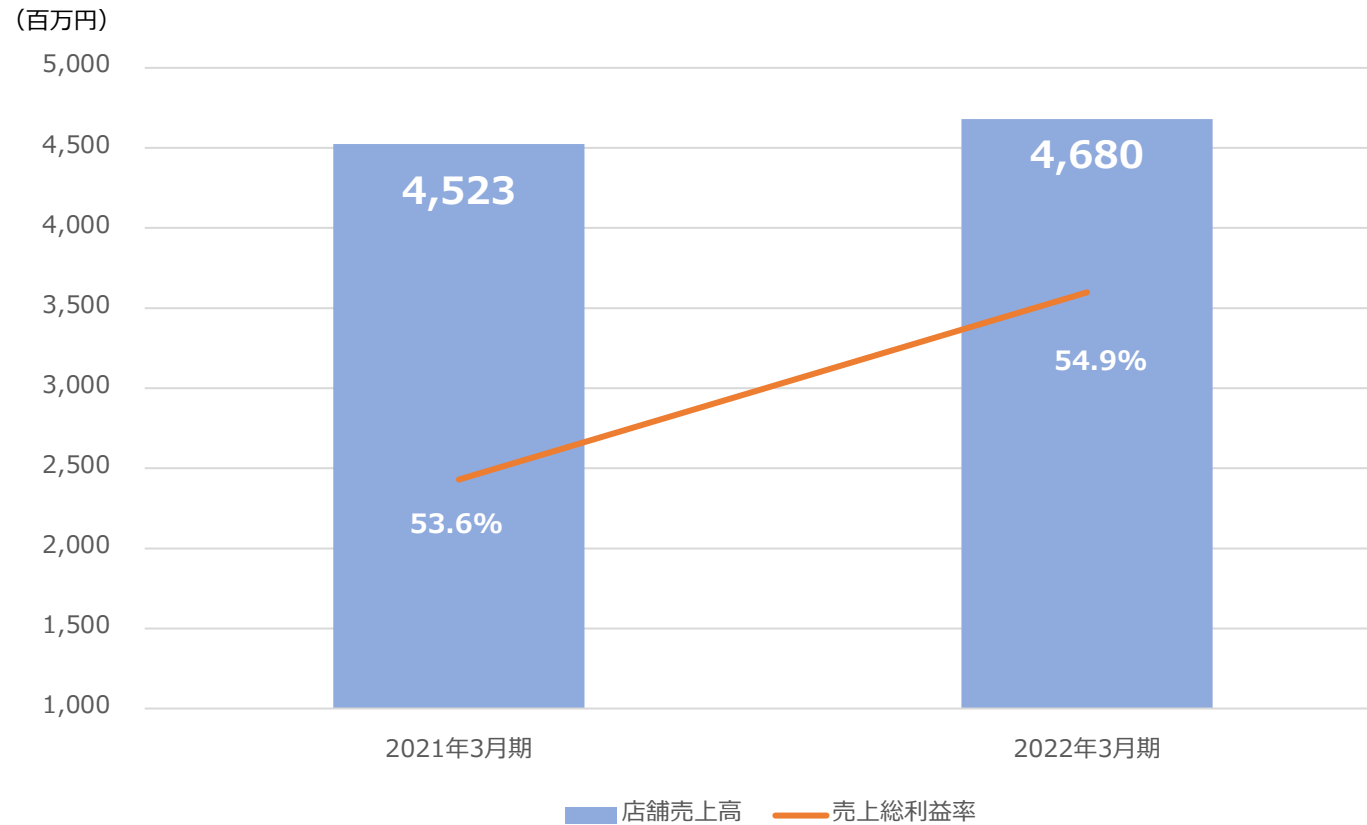
- ・ 12/23上場による10億の資金調達により自己資本比率は58.1%に増加
- ・ 店舗設備、システム投資により固定資産が増加

会社別売上分類一覧

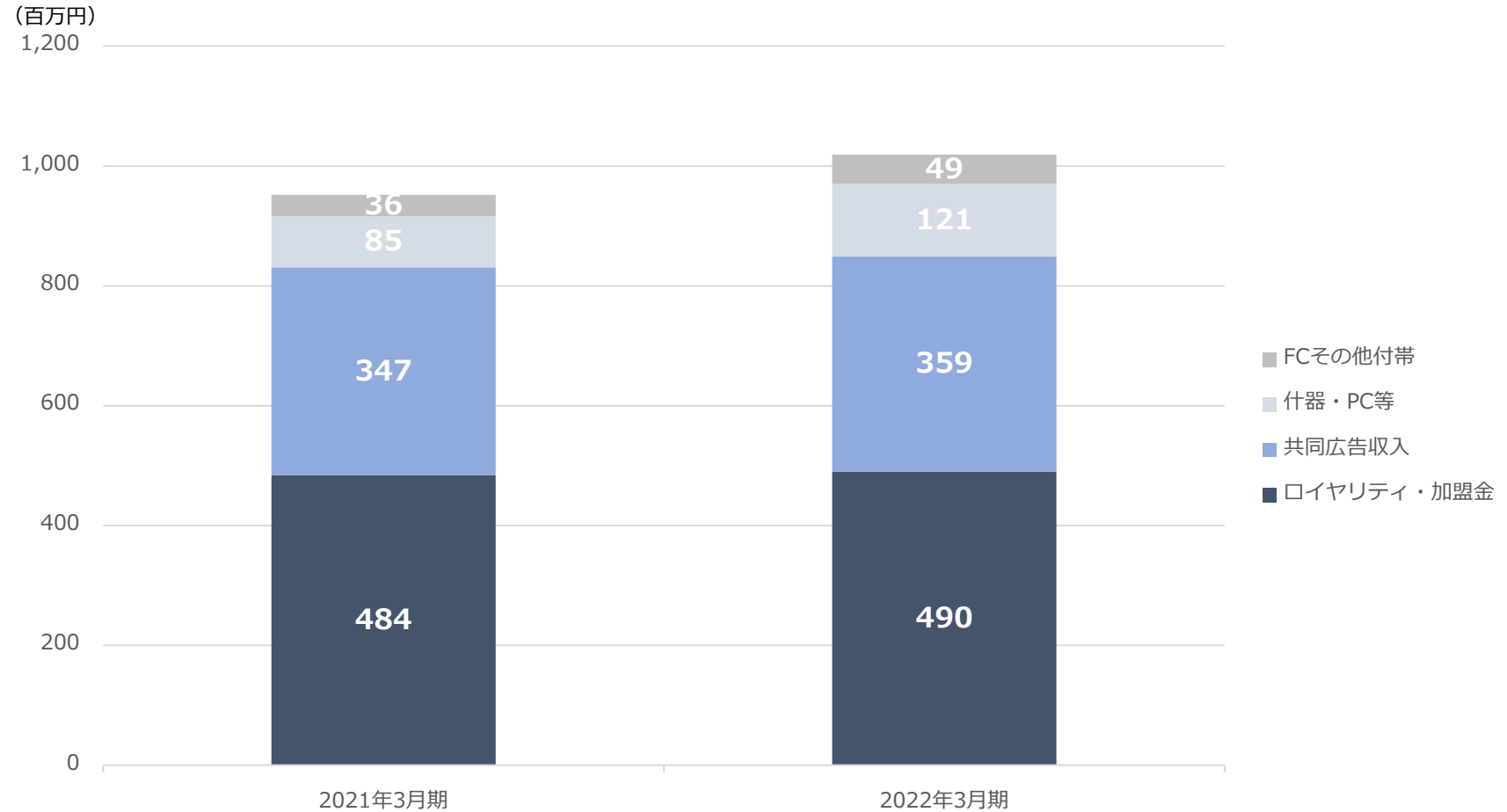


(単位：百万円)		2021年3月期	2022年3月期	増減額	増減率
(株)アップガレージ リユース業態	店舗売上	4,523	4,680	157	3.5%
	FCロイヤリティ等	953	1,019	65	6.9%
	海外EC	239	245	5	2.5%
	EC手数料・WEB広告	158	186	28	18.0%
	本部・その他	241	309	68	28.2%
(株)ネクサスジャパン 流通卸売業態	タイヤ流通センター	2,498	2,513	15	0.6%
	ネクスリンク (受発注プラットフォーム)	2,112	2,314	202	9.6%
(株)クルーバー		701	826	125	17.8%
	連結調整	△1,506	△1,567	△60	4.0%
	連結売上高	9,922	10,530	607	6.1%

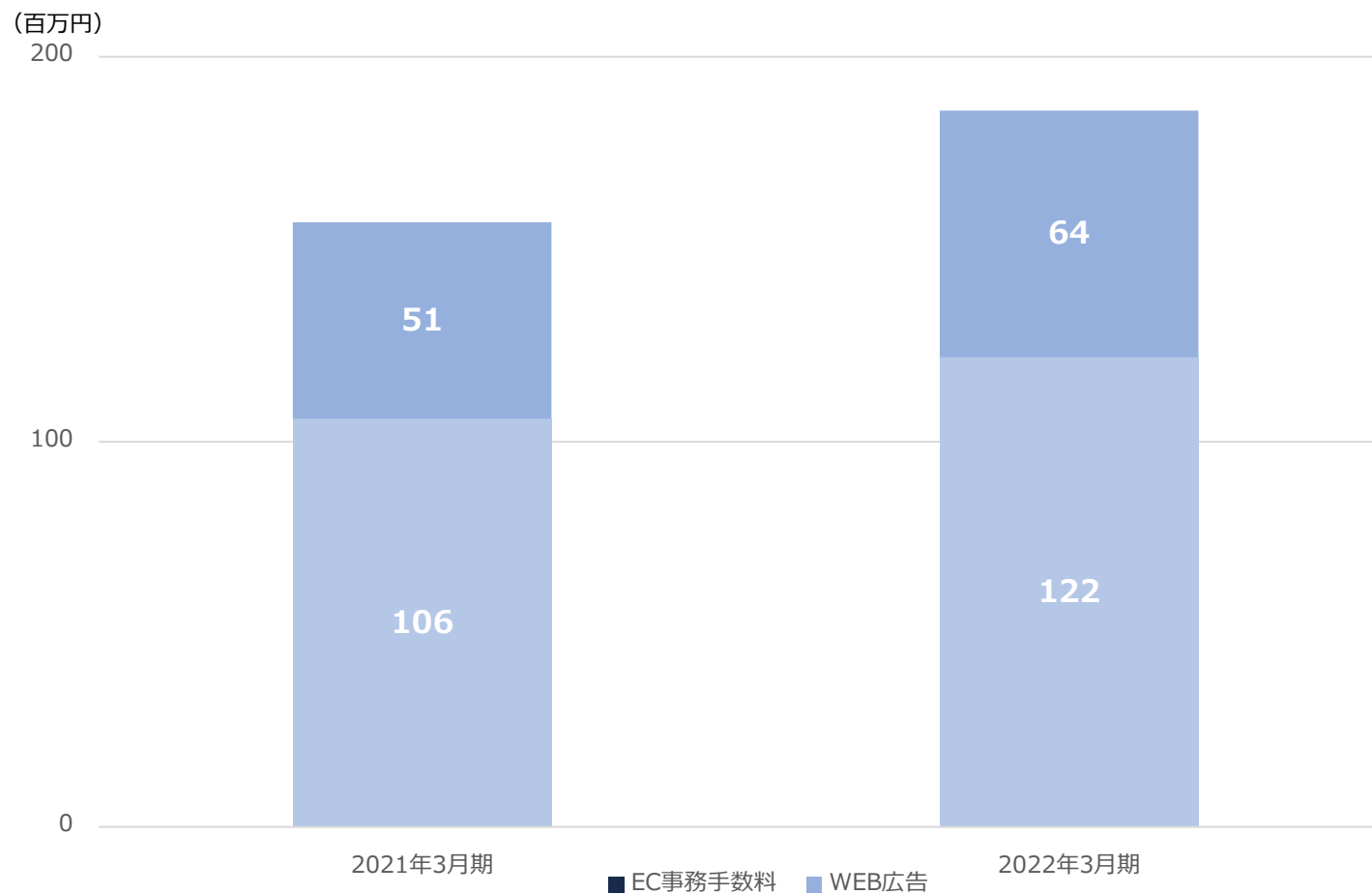
※2021年3月期売上内訳については、組織再編による組替調整後



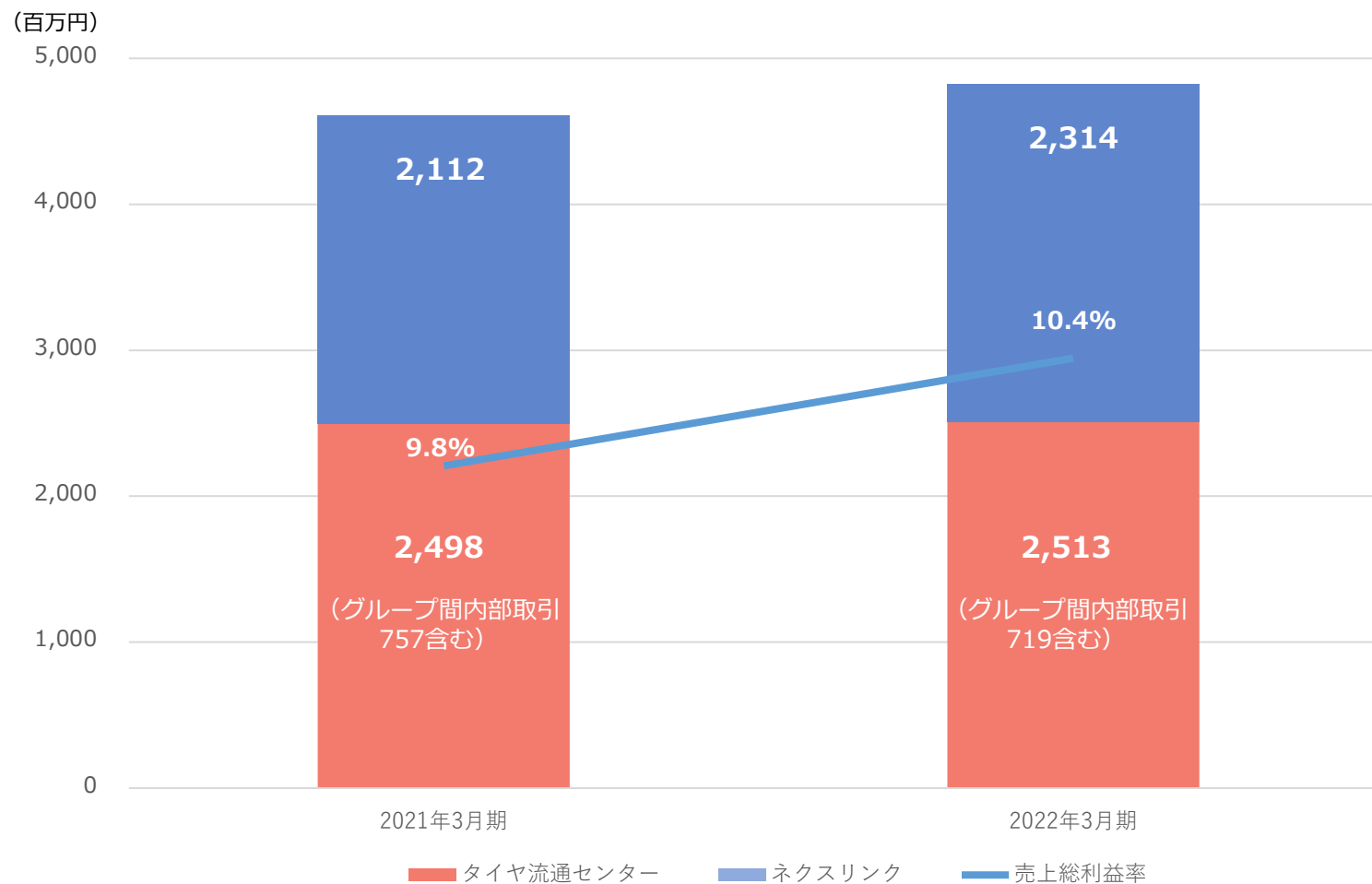
- ・ 直営店の売上高対前年比は全店で103.8%、既存店で105.2%と好調に推移
- ・ 売上総利益率は前期比で1.3%増加し、54.9%



- ・ FC店の売上高対前年比は全店で107.0%、既存店で104.0%と好調に推移
- ・ FC店の売上高増加によって、ロイヤリティ収入等が増加



- ・ FC店のEC販売比率の増加によりEC手数料は順調に推移
- ・ WEBマーケティングの取り組み強化でサイトPVは前期比103.2%



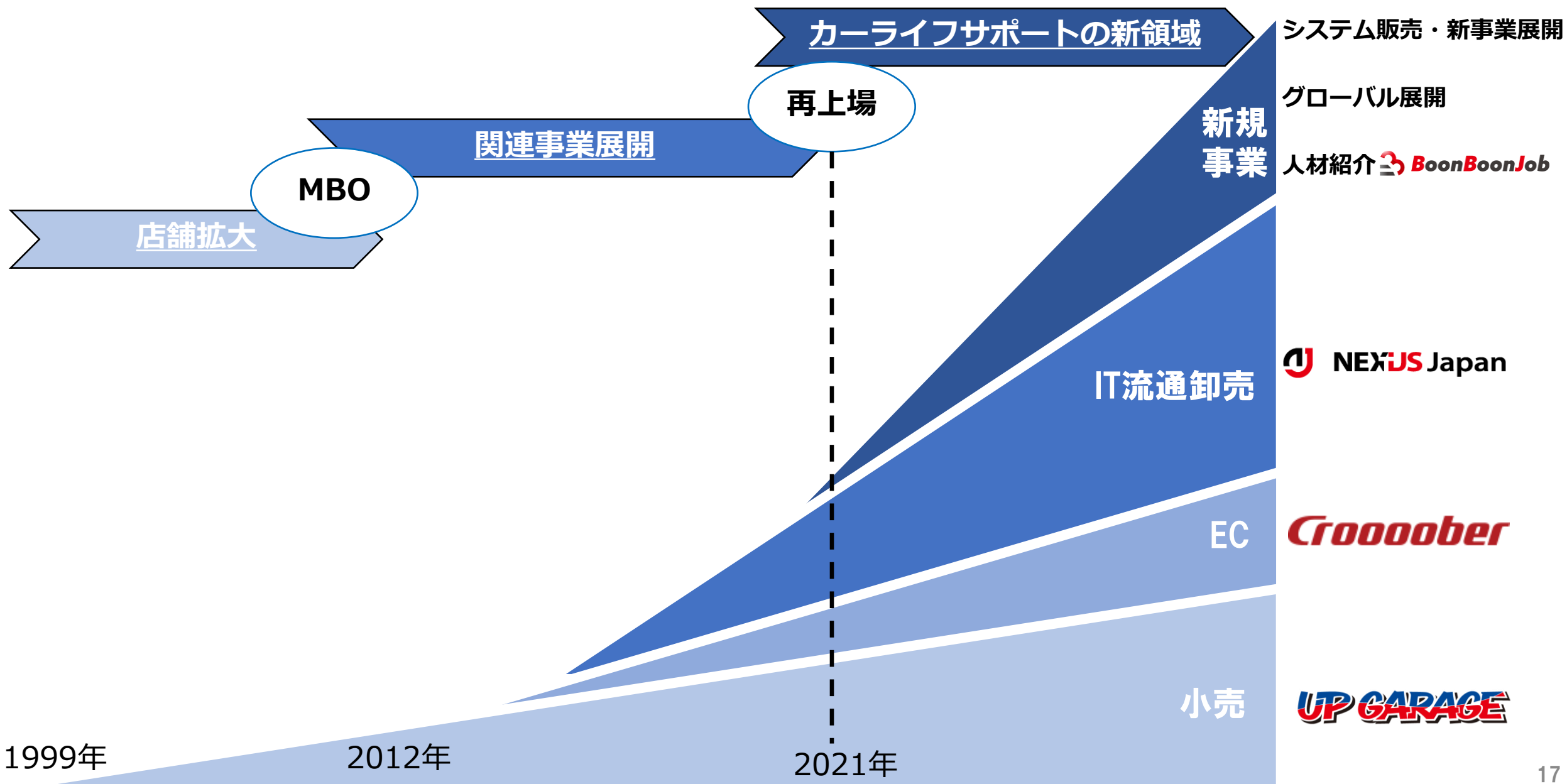
- **流通卸売業態の売上高（内部取引消去後）は前期比で6.7%増加**
- **売上総利益率は前期比で0.6%増加**

来期計画



- ・ **リユース業態**
 - ＜国内＞ 毎年直営3-5店舗、FC7-10店舗新規出店
メインブランド「アップガレージ」300店舗を目指す
 - ＜海外＞ アメリカ合衆国におけるリアル店舗展開を目指す
- ・ **流通卸売業態** 「タイヤ流通センター」への毎年30店舗の新規加盟
NEXLINK（受発注プラットフォーム）導入企業の拡大
- ・ **連結営業利益率10%の早期達成**

クルーバーの事業とグループの今後の戦略事業



	2023年3月期 計画	2022年3月期 実績	増減額
直営店 新規出店（拠点数）	5	1	4
FC店 新規出店（拠点数）	9	5	4
タイヤ流通センター 新規加盟	30	14	16
直営全店売上前年比	102.8%	103.8%	△1.0%
直営既存店売上前年比	102.0%	105.2%	△3.2%
FC全店売上前年比	106.6%	107.0%	△0.4%
FC既存店売上前年比	102.1%	104.0%	△1.9%

- ・ コロナ禍の直近2年間は直営新規出店ペースを抑え、既存店舗の成長に注力
2023年3月期は従来の出店ペースで成長を加速させる

(単位：百万円)	2022年3月期	2023年3月期	増減額	増減率
売上高	10,530	11,306	775	7.4%
営業利益	689	800	111	16.2%
経常利益	699	813	113	16.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	412	482	70	17.0%

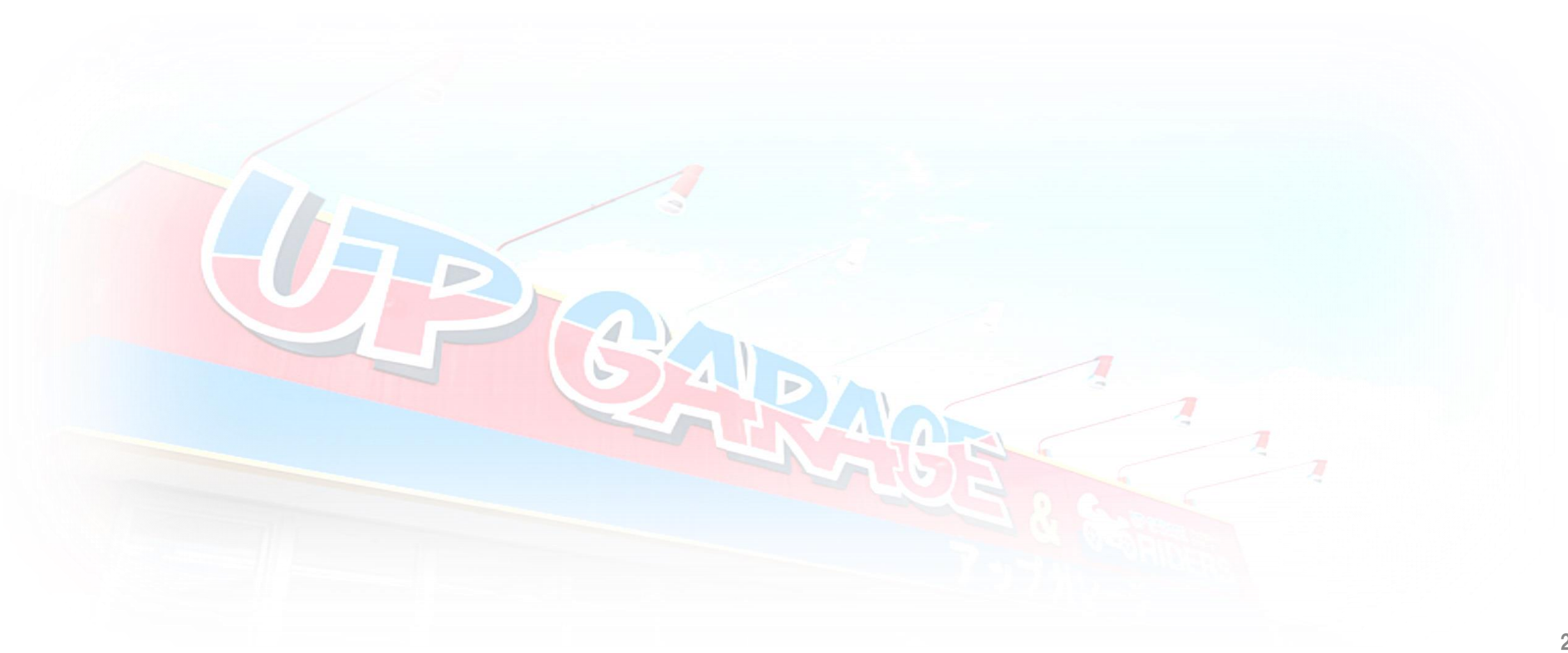
- ・ 既存店の成長と新規出店で売上高は113億（前期比7.4%増）を計画
- ・ 継続的な利益率の改善・上昇を目指す

	2022年3月期	2023年3月期	増減額
1株当たり配当	47.5	55.0	7.5

当社は、「株主の皆様への利益還元」を重要な経営方針の一つとして位置付けております。

配当金につきましては、配当性向30%程度を目標水準と定め、積極的な事業展開の推進により利益の継続的な増加を目指し、「将来の成長に対する投資」及び「財務体質の安定・強化」を図るため「内部留保」の充実及び中長期的な事業計画等を勘案したうえで、配当を実施する方針であります。

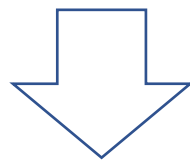
直近の取り組み



- ・中古自転車の買取・販売を行う「アップガレージ サイクルズ」を開始。
- ・クルマ・バイクのアップガレージでは取り込めなかったお客様層（女性・お子様）にもアップガレージを知っていただくきっかけにする。



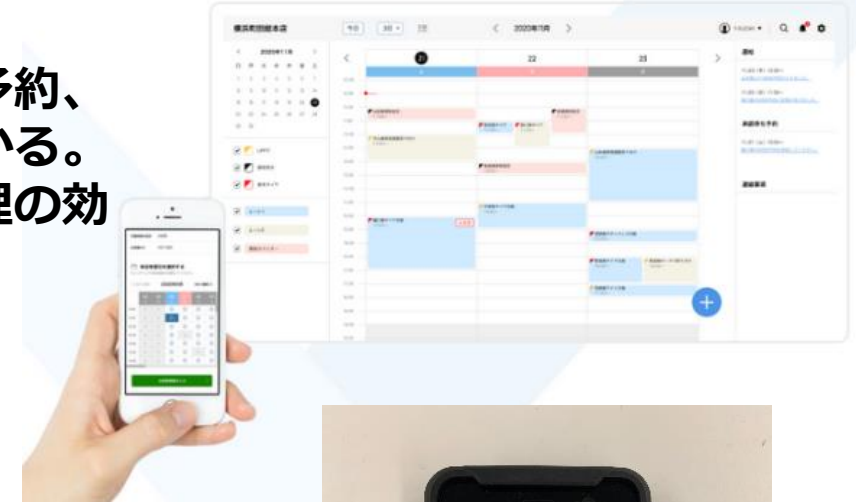
- ・ 3プライスの新品タイヤ専門ブランドの全国的な認知度向上が目的。
- ・ 首都圏以外の地域からのWEBサイトへの流入及びWEB経由予約数の上昇を目指す。



・ 自社開発システムによるアップガレージ店舗オペレーションのDX化

① 予約一元管理システム「テマレス」の開発

自動車業界では、スペースの問題からピットの兼用が多く、タイヤ取付予約、車検予約、ピットサービス予約等を間違いなく管理することに手間がかかる。「テマレス」では、これらをタイムリーに一元管理できるため、予約管理の効率化とミスのない運用が可能となる。



② 買取査定の電子化

買取の際の入力業務をASP搭載のデジタル端末を使用することで、一つひとつの状態が異なる中古カー用品の在庫管理がしやすくなり、効率化に繋がる。端末内のデータを在庫管理システムに連携することで、容易にECサイトへ掲載することが可能となる。このデジタルノウハウを社外のリユース店にも広げ、自動車用品店のDX化を推進していく。



・前年比 レンタル売上381%、レンタル件数446%

UP GARAGE だからこそできる!

スタッドレス レンタル

サービス開始!

毎日しか使わないから安いほうがいい!!

タイヤの保管場所がない!

性能良好な新しいスタッドレスタイヤが良い!

スタッドレスタイヤホイールセットが **5,500円(税込) ~ OK!**

※タイヤホイール脱着工賃 4,400円(税込) がかります

アップガレージにお任せください

車両タイプ	サイズ	2泊3日(税込)	7泊8日(税込)
軽カー ワゴン R、N-BOX ムーブ、タント デイズ など	155/65R14	¥5,000	¥7,000
		¥5,500 (税込)	¥7,700 (税込)
コンパクト・セダン・ワゴン キューブ、ポルテ カラーフィールダー アクア など	175/65R15	¥6,000	¥9,000
		¥6,600 (税込)	¥9,900 (税込)
コンパクト・セダン・ワゴン ノア、ヴォクシー ステップワゴン プリウス、ウィッシュ など	195/65R15	¥7,000	¥10,000
		¥7,700 (税込)	¥11,000 (税込)
コンパクト・セダン・ワゴン エスティマ、オデッセイ マークX、クラウン カムリ、ヴェゼル など	215/60R16	¥8,000	¥13,000
		¥8,800 (税込)	¥14,300 (税込)
コンパクト・セダン・ワゴン アルファード ヴェルファイア エルグランド、プレサージュ エクストレイル、MPV など	215/65R16	¥9,000	¥14,000
		¥9,900 (税込)	¥15,400 (税込)
コンパクト・セダン・ワゴン アルファード ヴェルファイア エルグランド、プレサージュ エクストレイル、MPV など	225/65R17	¥10,000	¥15,000
		¥11,000 (税込)	¥16,500 (税込)

- ・寒波の影響で都心部のお客様の需要増加
- ・2021年よりWEB予約をスタートしネットからの流入数増加
- ・人気の高いSUVプランを追加
- ・全国ネットのニュース番組、WEB雑誌にも取り上げられ注目度UP
(Nスタ、news23、THE TIME、羽鳥慎一モーニングショー、ベストカーWEB他)



- Googleビジネスプロフィール評点大幅UP 直営店 3.3点→4.0点
- Googleビジネスプロフィール経由の問い合わせ件数が240%UP
(2020年8月開始→2022年3月末時点)
- 店舗担当者へのお客様コメントのフィードバックや定期レポート等により、接客の質の向上を実現

アップガレージ&タイヤ流通センター横
浜町田総本店
東京都町田市鶴間5丁目1-46

4.0 ★★★★★ 1,867件のレビュー

やーだ姫
1件のレビュー

★★★★★ 1か月前

すごく親切に対応していただきました！
カーナビの購入で利用させて頂いたのですが、配線等も分かりやすく説明して頂けて、とてもありがたかったです。
ありがとうございました、また利用させていただきます！

👍 いいね

オーナーからの返信 3週間前
やーだ姫 様

アップガレージ横浜町田総本店にご来店いただきましてありがとうございます。
この度は高評価とありがたいお言葉をいただき、誠に光栄です！大変励みになります。スタッフ一同お客様のご期待に応えられるようサービス向上に努めて参りますので今後とも宜しくお願い致します。またのご来店を心よりお待ちしております。

クチコミ返信
を実施

- SNSとの連動を取り入れ、JAPAN CAR AWARDSの総投票数が、前回比4.5倍の45万票超（過去最高）へ
- 公益財団法人 交通遺児等育成募金へ50万円（投票数×1円+a）を寄付。
投票していただいた方々の想いをSDGsとして形に

「JAPAN CAR AWARDS」とは
これまで販売された乗用車の中から、ユーザーが“乗りたい！”と思うクルマやパーツを投票で決めるユーザー参加型の自動車賞。
2014年から毎年アップガレージの主催で開催。



APPENDIX

グループ事業概要について



【経営管理、システム開発、自動車業界特化型人材紹介】

(株)アップガレージ



【リユース業態】

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



(株)ネクサスジャパン



【流通卸売業態】

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





豊かなカー&バイクライフを
世界中の人々に提供する

カー&バイク用品の中古買取・販売を行う『アップガレージ』

カー用品に特化したリユース用品店のパイオニアとして、中古商品に対して保証を付けるという業界初の取り組みとカー用品バイク用品に精通した従業員の豊富な専門知識により、20年以上リユースカー&バイク用品の業界トップを走り続けております。

ターゲットゾーンの拡大

アップガレージのターゲットゾーン

クルマやバイクに使える費用が多い

新品カー用品店

新品バイク用品店

ディーラー

チューニングショップ

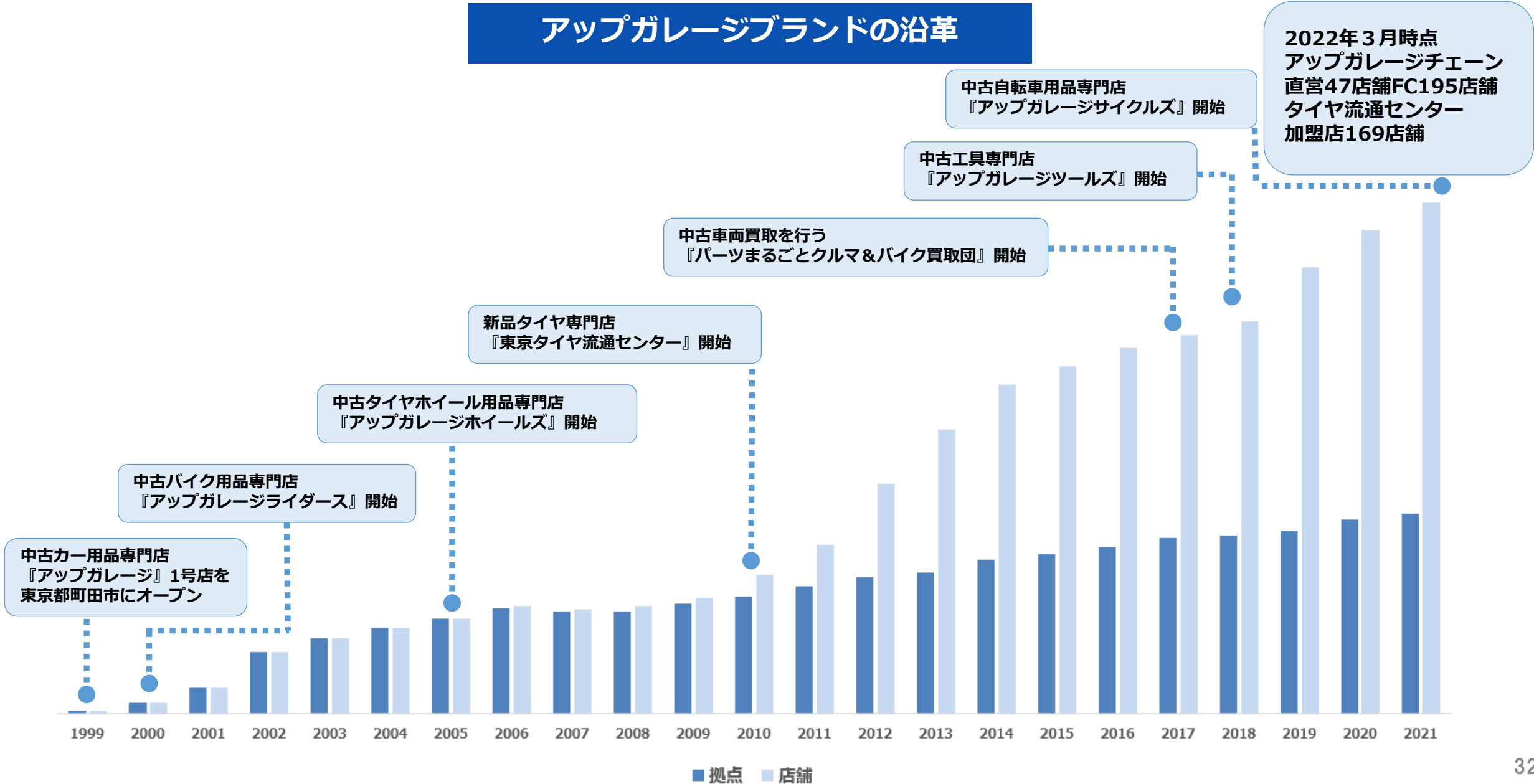
クルマやバイクへの関心が低い

クルマやバイクへの関心が高い



クルマやバイクに使える費用が少ない

アップガレージブランドの沿革



アップガレージチェーン国内160拠点、ブランド別242店舗のリアル店舗基盤

ブランド別店舗数

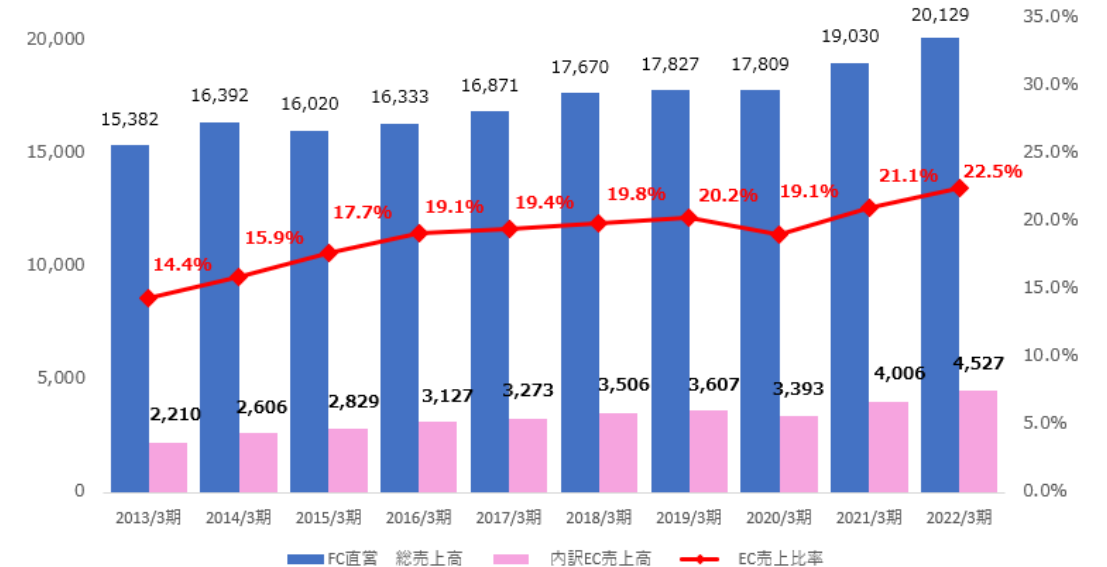
店舗ブランド数は、2022年3月末日現在

ブランド一覧	直営店	FC店	合計
アップガレージ	22	105	127
アップガレージ ライダース	12	48	60
アップガレージ ホイールズ	4	8	12
アップガレージ ツールズ	6	19	25
クルマ&バイク まるごと買取団	2	15	17
アップガレージ サイクルズ	1	—	1
アップガレージ合計	47	195	242
タイヤ流通センター	25	144	169
ブランド合計	72	339	411

アップガレージチェーン取扱高推移

直営店とフランチャイズ店舗の売上高（海外EC除く）

（単位：百万円）

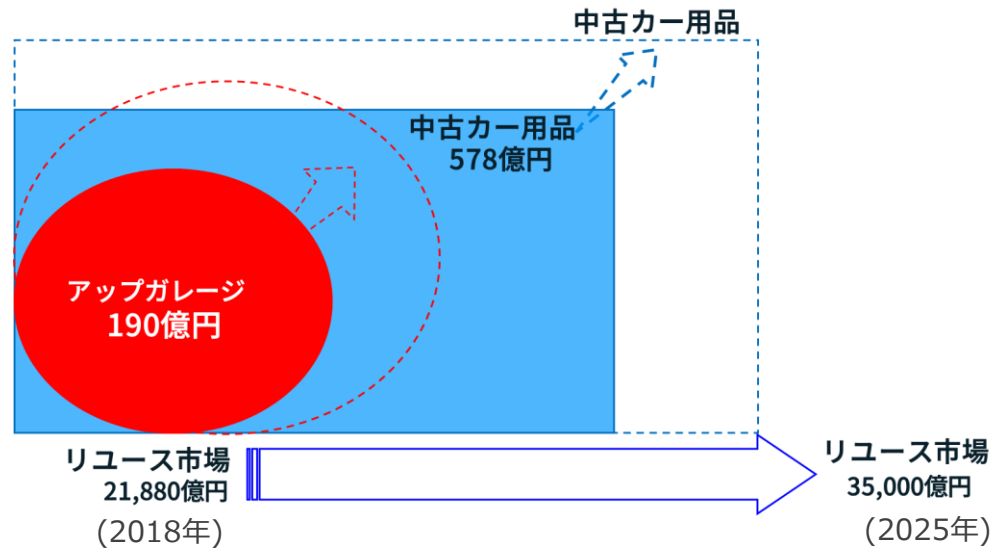


安定的かつ着実な新規出店を進めていき、
長期的にはメインブランドの「アップガレージ」
で**300店舗**を目指す

(注)1.海外EC売上高は除く、直営・フランチャイズ店舗売上高の総額
2.フランチャイズロイヤリティ収入、EC手数料収入、その他本部収入等は含めておりません。

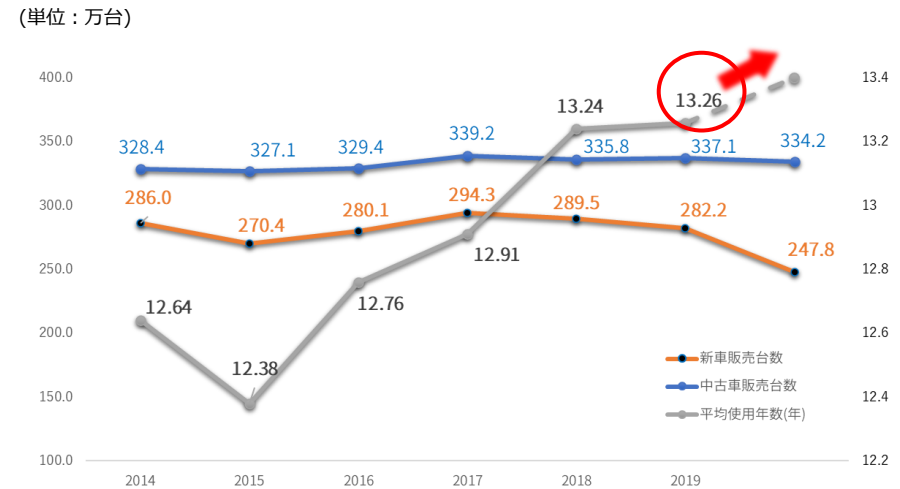
- ・リユース市場規模の拡大
- ・クルマの使用年数の増加によるカー用品購入需要の増加

中古カー用品市場



※出典：(株)リフォーム産業新聞社 リサイクル通信
「中古市場データブック2020・2021」

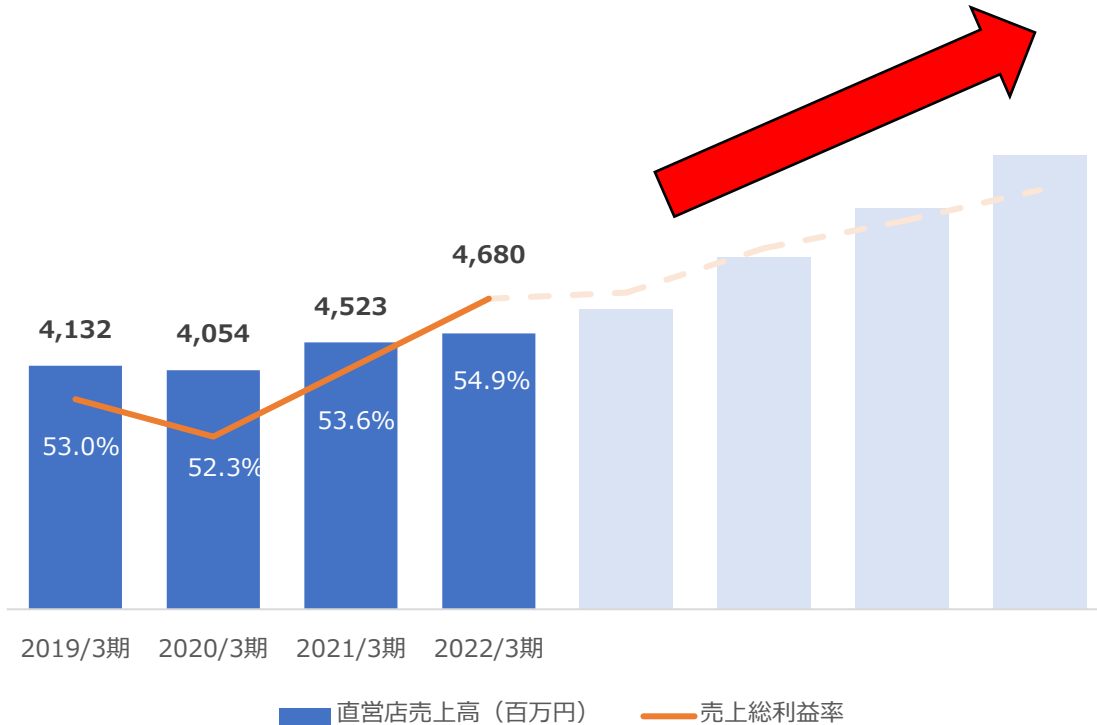
新車・中古車登録台数、使用年数推移



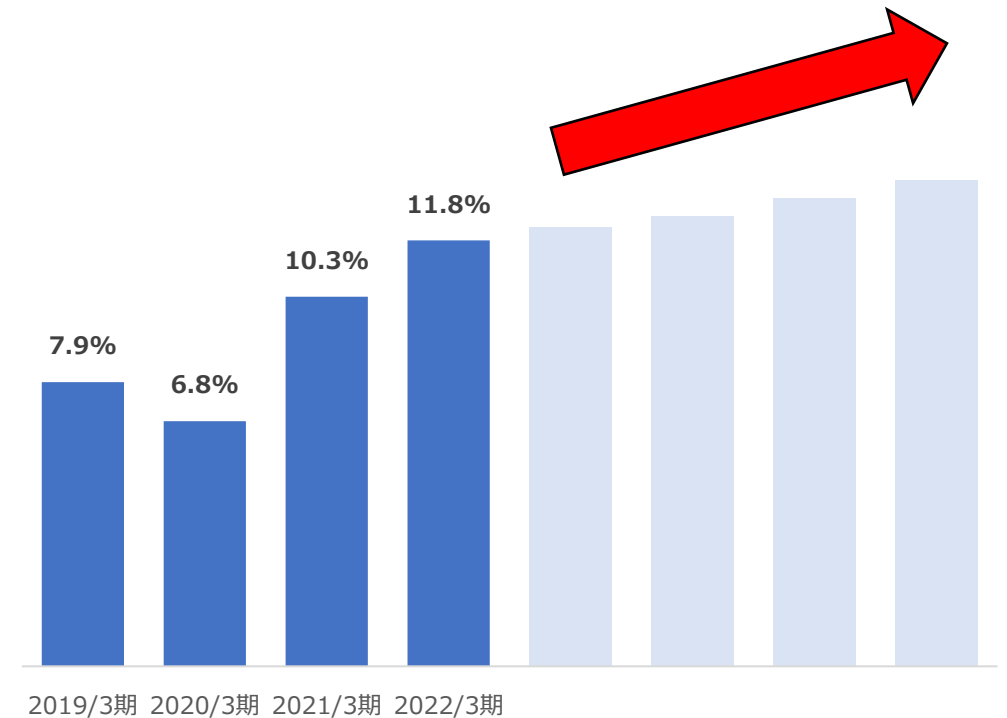
※出典：(株)矢野経済研究所発行 「自動車アフターマーケット総覧2020年版」

- ・コロナ禍での移動手段として自家用車の利用頻度の高まり
- ・密を避けるドライブやツーリング等のクルマ・バイクのレジャーや趣味の流行

直営店売上・売上総利益率



直営店営業利益率

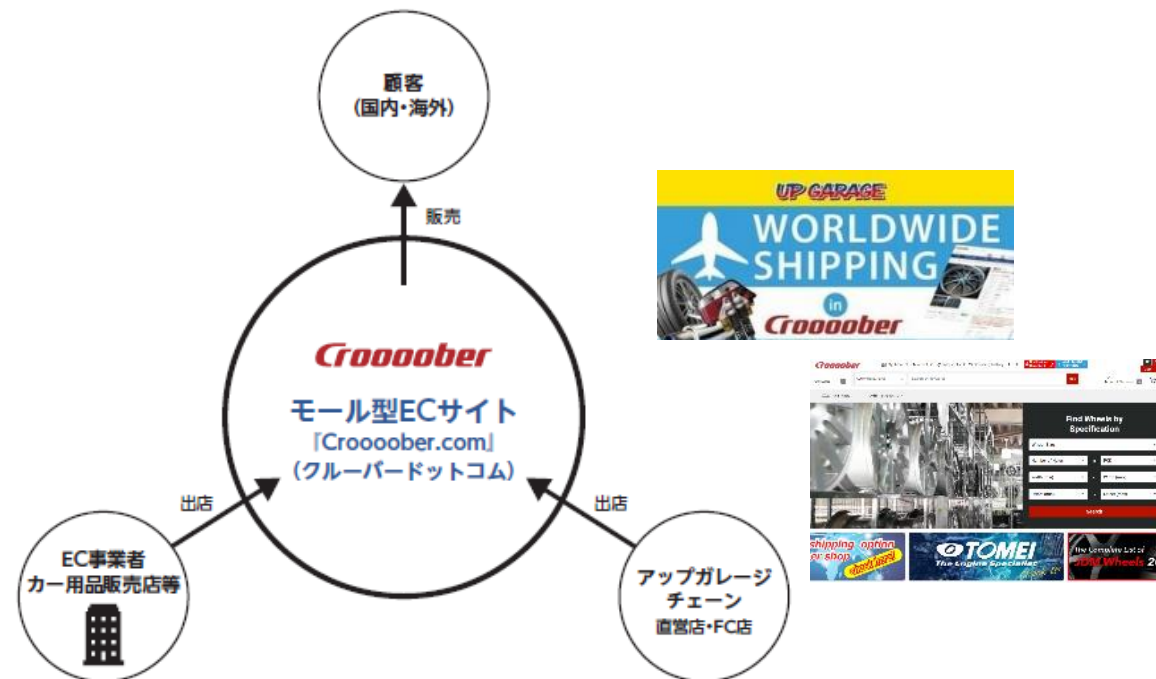


**安定的な新規出店とリユース業態の高い利益率、フランチャイズビジネス展開で
着実な成長と収益基盤の構築を目指す**

モール型ECサイト『Crooober.com（クルーバードットコム）』

2013年モール型ECサイト『Crooober.com（クルーバードットコム）』を立ち上げました。在庫管理システムとの連動によりアップガレージチェーン全店舗の全商品を店舗エリアに影響されずに、お客様が求めるカー用品・バイク用品を全国に販売しております。

2015年には海外向けEC販売もスタートし、アメリカ合衆国を中心として世界中のお客様にカー用品・バイク用品をお届けしております。



ECサイトの特徴

ECで一品モノ商品との
出会いが広がる

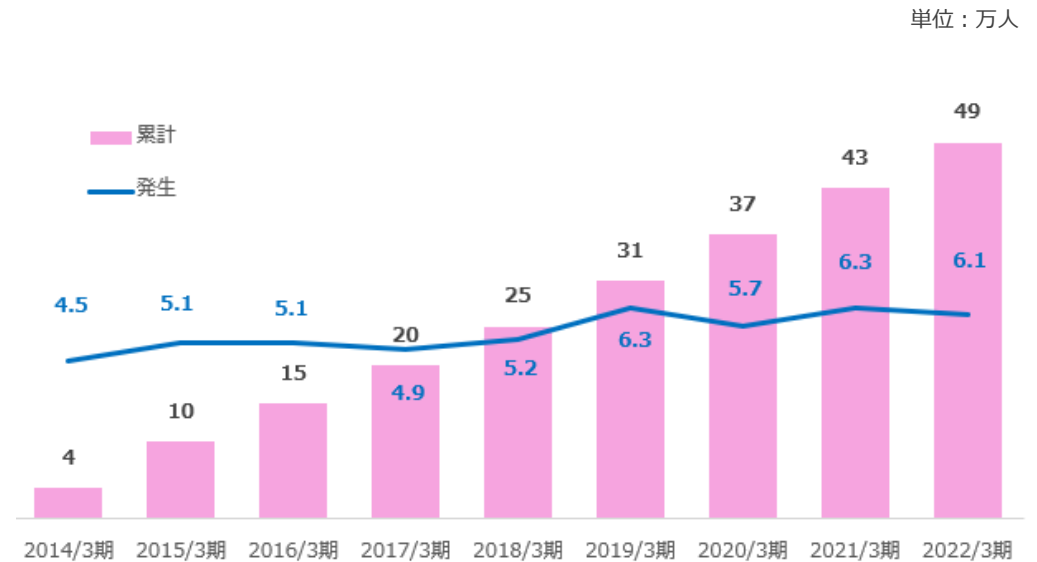
EC検索から店舗誘客も増

販売単価の増加
店舗:10,000円／EC:15,000円

海外150ヶ国以上に販売

アップガレージ外の
加盟店出品

サイト会員数の推移





NEXUS Japan

欲しいが見つかる

自動車用品業界の流通を変える受発注プラットフォーム

膨大な種類とパーツ毎にメーカーが異なる自動車用品業界の受発注をオンライン上で行うプラットフォームを提供しております。これにより受発注のIT化（ペーパーレス化）を実現し、メーカー様の加入をたくさん頂いております。今後は全国の中小規模の整備業や中古車販売業等に取扱いを広げることで、自動車用品業界のサプライチェーンの改革を進めてまいります。



受発注プラットフォーム「NEXLINK（ネクスリンク）」

※2022年4月名称変更

プラットフォーム
「NEXLINK（ネクスリンク）」

タイヤ流通センター

- ・受発注・納品・支払のプラットフォーム
- ・オリジナルサービス
新品タイヤ「3プライス」パッケージ



・加盟店数 2022/3期：169店舗

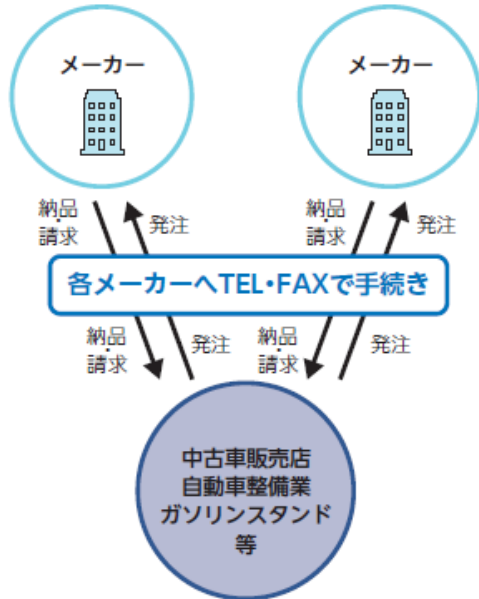
チェーン展開企業向け
受発注プラットフォーム



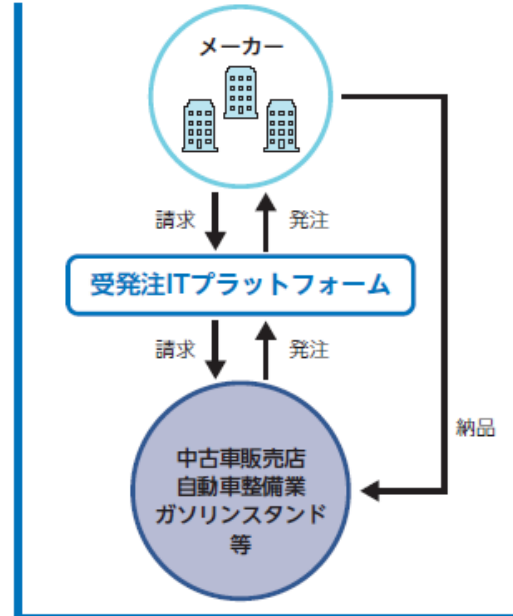
- ・大手中古車チェーン企業、FCチェーン企業向け卸売のための受発注プラットフォーム
- ・顧客企業専用画面、本部管理機能、支払の当社一元化機能を追加

・2022/3期：17社

従来の受発注
(各メーカーへTEL・FAXで手続き)

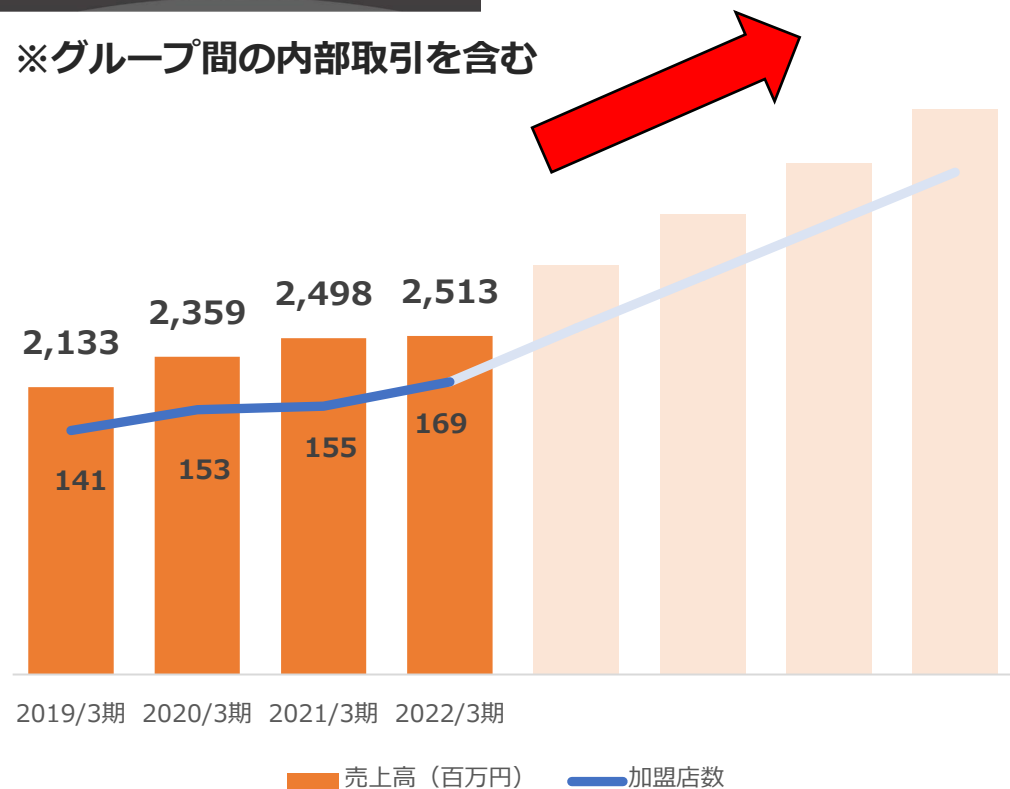


ITプラットフォームで受発注
(オンライン上で完結)



タイヤ流通センター

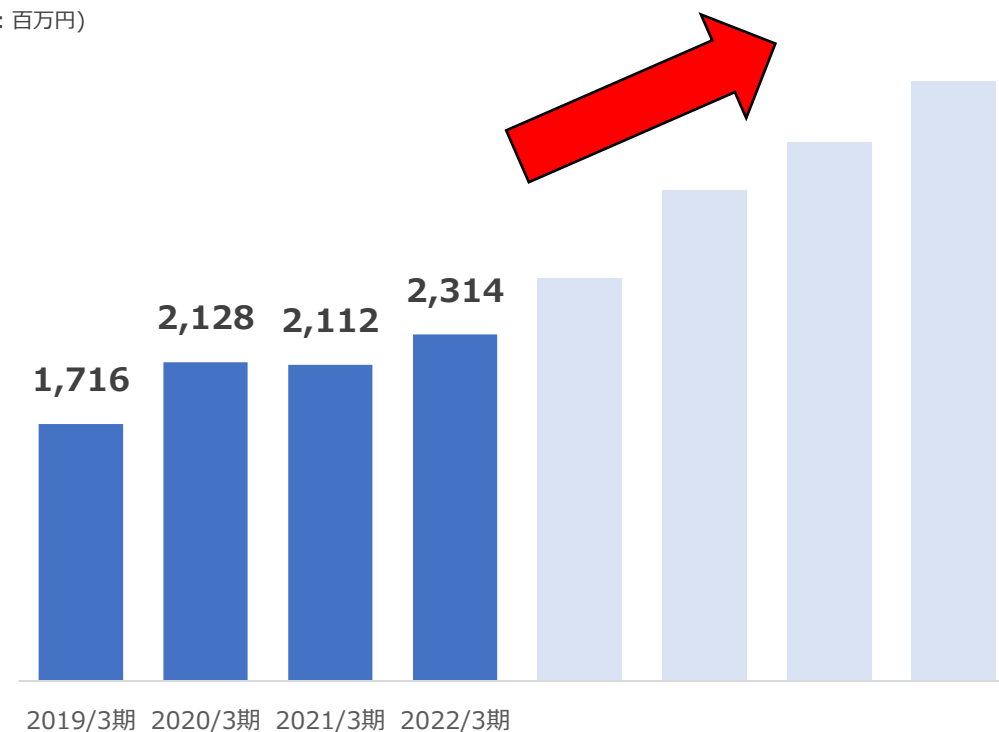
※グループ間の内部取引を含む



「タイヤ流通センター」新規加盟店の
拡大を目指す

チェーン展開企業向け 受発注プラットフォーム

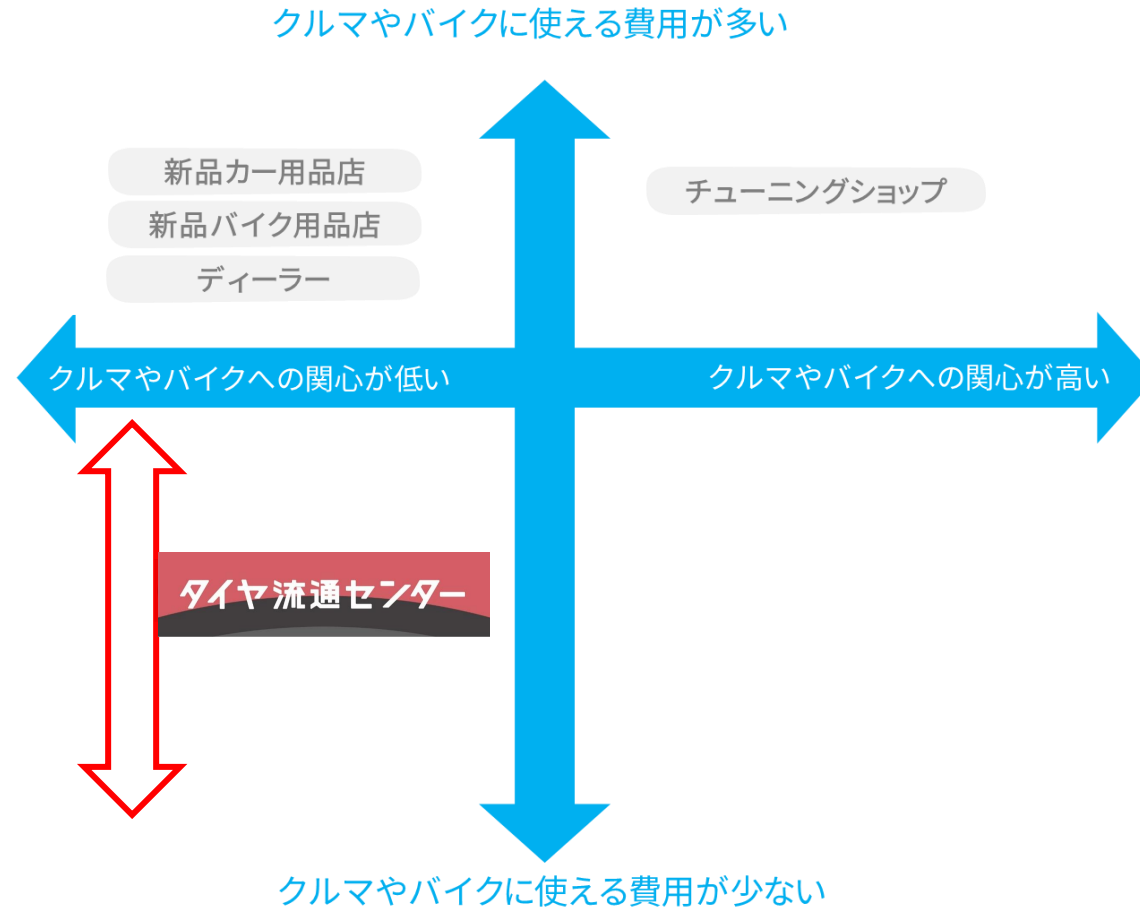
(単位：百万円)



大手中古車チェーン等のチェーン展開企業の
獲得による取扱高の拡大を目指す

ターゲットゾーンの拡大

ネクサスジャパンのターゲットゾーン



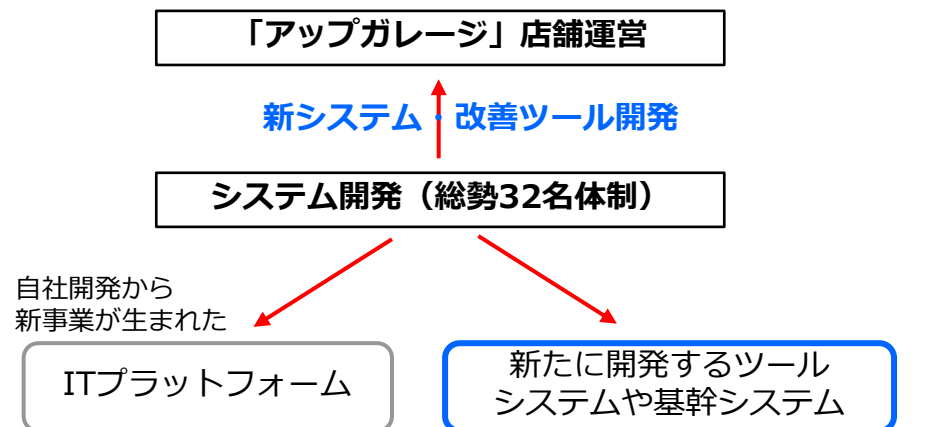
経営理念



マーケットを広げて、楽しさを伝える

当社グループは、「マーケットを広げて、楽しさを伝える」という経営理念のもと、自動車関連事業での様々な革新と市場環境の変化に機動的に対応し、お客様一人ひとりの体験価値を創り出します。

システム開発部門(ZERO TO ONE)



- ・ 小売業から本格的なITプラットフォームへ

USAへの展開

- (現在)
- ・ 現地倉庫拠点でEC販売



- (今後)
- ・ 北米での店舗展開と現地買取の実施
 - ・ 直営店舗、フランチャイズ店舗とECで拡大

自動車業界特化の人材紹介

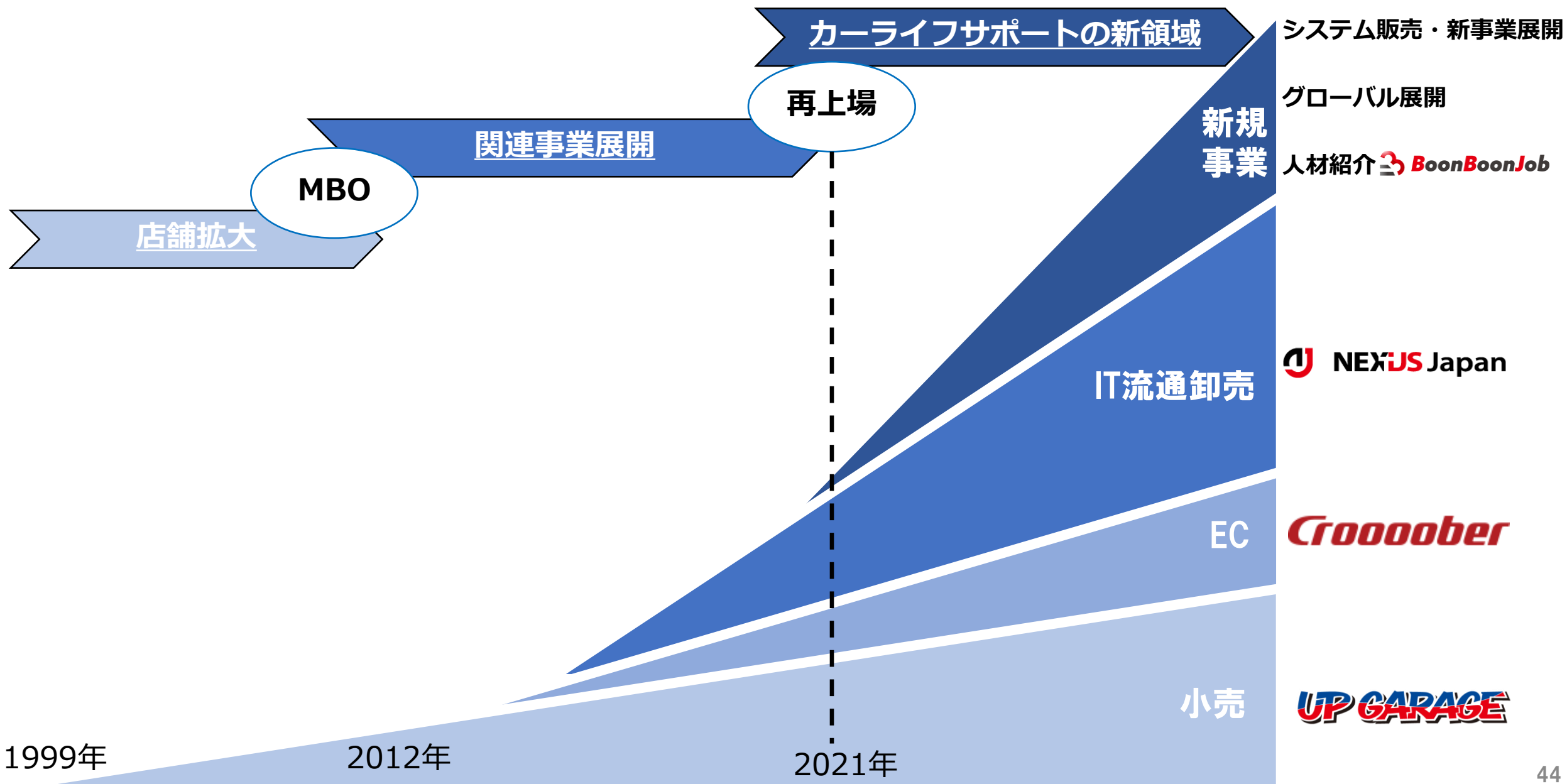


- ・ 2019年6月開始
- ・ 自動車業界に特化した人材紹介
- ・ 紹介料は6か月後の在籍確認時とした料金体系

出店拡大・新ブランド開発

- ・ リユース関連の新専門店ブランド開発

クルーバーの事業とグループの今後の戦略事業



DATA BOOK

実績計画差異

(単位：百万円)	2022年3月期 実績	2022年3月期 計画	差異	計画比
売上高	10,530	10,475	55	100.5%
売上原価	6,187	6,150	37	100.6%
売上総利益	4,342	4,325	17	100.4%
販売費及び一般管理費	3,653	3,665	△11	99.7%
営業利益	689	660	29	104.4%
経常利益	699	663	36	105.5%
税金等調整前当期純利益	699	664	35	105.3%
法人税等	286	264	22	108.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	412	400	12	103.2%

実績前期差異

(単位：百万円)	2021年3月期	2022年3月期	差異	増減率
売上高	9,922	10,530	607	6.1%
売上原価	5,954	6,187	233	3.9%
売上総利益	3,968	4,342	374	9.4%
販売費及び一般管理費	3,519	3,653	133	3.8%
営業利益	448	689	240	53.7%
経常利益	465	699	234	50.3%
税金等調整前当期純利益	431	699	267	62.1%
法人税等	140	286	145	103.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	290	412	121	41.9%

四半期連結P L実績推移

(単位：百万円)	2022年3月期 1Q	2022年3月期 2Q	2022年3月期 3Q	2022年3月期 4Q
売上高	2,421	2,378	3,020	2,709
売上原価	1,372	1,399	1,777	1,638
売上総利益	1,049	979	1,243	1,071
販売費及び一般管理費	894	881	963	914
営業利益	155	97	279	156
経常利益	158	98	273	168
税金等調整前当期純利益	158	99	273	167
法人税等	55	37	124	70
親会社株主に帰属する当期純利益	103	62	149	97

四半期会社別売上分類推移

(単位：百万円)		2022年3月期1Q	2022年3月期2Q	2022年3月期3Q	2022年3月期4Q
(株)アップガレージ リユース業態	店舗売上	1,085	1,060	1,364	1,170
	FCロイヤリティ等	276	243	269	229
	海外EC	77	61	56	50
	EC手数料・WEB広告	44	43	49	49
	本部・その他	75	93	62	78
(株)ネクサスジャパン 流通卸売業態	タイヤ流通センター	563	502	859	587
	ネクスリンク (受発注プラットフォーム)	467	542	595	709
(株)クルーバー		168	184	223	250
	連結調整	△338	△353	△459	△416
	連結売上高	2,421	2,378	3,020	2,709

リユース業態（子会社(株)アップガレージ）

（単位：百万円）	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期（計画）
売上高	6,020	6,422	6,821
売上原価	2,462	2,575	2,755
売上総利益	3,558	3,847	4,065
販売費及び一般管理費	3,220	3,270	3,472
営業利益	337	577	592
経常利益	345	585	600
税引前当期純利益	320	583	600
法人税等	106	240	246
当期純利益	214	343	353

流通卸売業態（子会社(株)ネクサスジャパン）

（単位：百万円）	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期（計画）
売上高	4,696	4,828	5,236
売上原価	4,162	4,328	4,648
売上総利益	534	500	587
販売費及び一般管理費	430	404	443
営業利益	104	95	144
経常利益	103	95	144
税引前当期純利益	103	95	144
法人税等	34	35	56
当期純利益	69	60	88

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。