



2022年11月16日

各 位

会 社 名 株 式 会 社 ク ル ー バ ー
代 表 者 名 代 表 取 締 役 社 長 石 田 誠
(コード番号：7134 東証スタンダード市場)
問 合 せ 先 上 席 執 行 役 員 管 理 本 部 長 大 口 智 文
(TEL 045-988-5777)

2023年3月期第2四半期決算説明動画と書き起こし公開のお知らせ

当社は、2023年3月期第2四半期決算説明動画と書き起こしを公開したことをお知らせいたします。
詳細につきましては、下記の添付の資料をご参照ください。

記

- 登 壇 者 代表取締役社長 石田誠
- 参考資料格納先 2023年3月期第2四半期決算説明資料
<https://pdf.irpocket.com/C7134/aG1f/WLwp/ht5e.pdf>
2023年3月期第2四半期決算説明動画
<https://www.youtube.com/watch?v=pAwtHvd2cTE>

以上



2023年3月期第2四半期 決算説明資料

株式会社クルーパー
2022年11月14日
東証スタンダード 証券コード:7134



弊社の2023年3月期第2四半期の決算説明を始めさせていただきたいと思っております。
どうぞよろしくお願いいたします。

事業概要



UP GARAGE
㈱アップガレージ

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。



NEXUS Japan
㈱ネクサスジャパン

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。

1

弊社(株)クルーパーは、祖業であります中古カー用品とバイク用品の直営店舗とフランチャイズ店舗を展開しております(株)アップガレージ、そして受発注プラットフォームを使った新しい形でのクルマ業界向けの卸売業を営んでおります(株)ネクサスジャパン、この2つの会社から構成されている会社でございます。

2023年3月期2Q業績サマリー



売上はほぼ計画通りに進捗 各段階利益は計画を上回り好調に推移

- ・売上高はリユース業態、流通卸売業態共に好調に推移
- ・アップガレージの新規出店は直営で2店舗、FCで6店舗と出店が加速
- ・FC店は全店111.6%、既存店109.5%と大幅進捗したことでFC関連収入が増加

2

それでは早速第2四半期の数字を報告させていただきたいと思います。

まず売上高は51億3100万円、前年同期比プラス6.9%、計画比では99.2%でございました。9月の台風による営業時間短縮が響きまして0.8%及ばずでございましたが、一方、営業利益2億9100万円、前年同期比プラス15.5%、計画比104.2%、そして経常利益は3億700万円、前年同期比プラス19.4%、計画比108.3%、四半期純利益は1億8900万円、前年同期比プラス14.1%、計画比108.9%と、収益段階においては計画を上回る結果となりました。

アップガレージでは、新店を直営店舗で2店舗、フランチャイズ店舗で6店舗と出店を加速しました。そしてなによりも既存店舗の売上が大変好調でございました。フランチャイズ店舗に関しては既存店舗も前年同期比109.5%と大変大幅に進捗しましてフランチャイズ関連の収益も増加しております。

2023年3月期2Q連結業績

前期比約7%増収。 売上総利益率は流通卸売等の売上高が増加したため前年同期比で低下したものの、**営業利益率が上昇し、経常利益は前期比約20%増益**

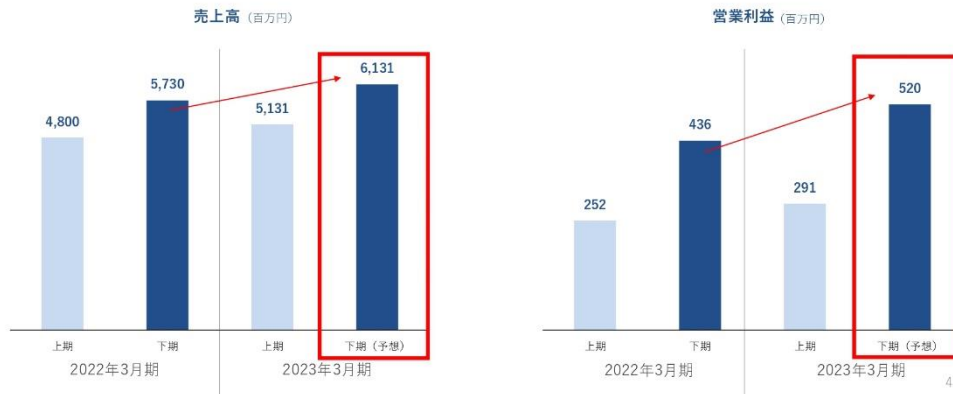
(百万円)	2022年3月期 2Q	2023年3月期 2Q	増減額	増減比
売上高	4,800	5,131	331	106.9%
売上総利益	2,028	2,132	104	105.1%
売上総利益率	42.3%	41.6%	-	-
営業利益	252	291	39	115.5%
営業利益率	5.3%	5.7%	-	-
経常利益	257	307	49	119.4%
四半期純利益	165	189	23	114.1%

3

第2四半期では、営業利益率が前年同期に比べまして0.4ポイント上昇しております。そしてなによりも売上高が前年同期比106.9%、経常利益は前年同期比約20%の増収増益となっております。これはひとえに既存店舗の売上増加と、流通卸業での売上増加が寄与したと思っております。

当社グループの通期業績進捗について

スタッドレスタイヤの需要が高まる3Qが売上高・利益の一番のボリュームゾーン
 季節性のため下期偏重の業績となる



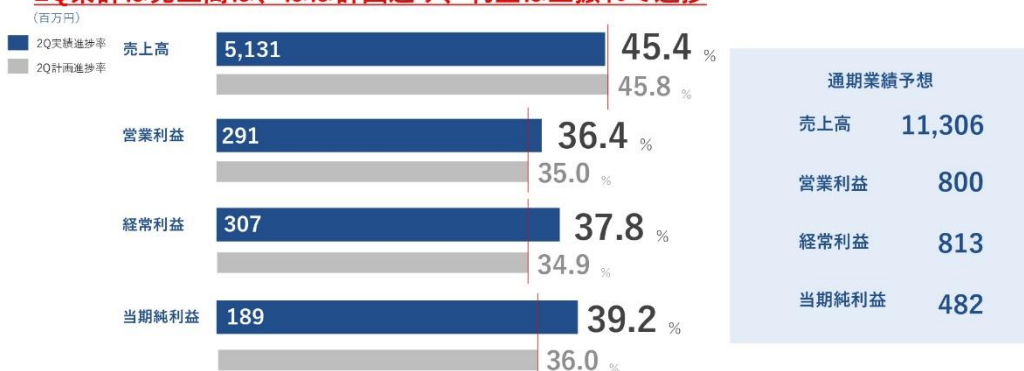
次に通期の業績ですが、私どもは下期の数字を大きく予想しております。これは12月のスタッドレスタイヤ商戦と3月のスタッドレスタイヤから夏タイヤに戻る春商戦、この2つの大きなボリュームゾーンを抱えているのが第3四半期、第4四半期になりますので、どうしても季節性があり下期偏重の形をとっております。

従いまして下期の予想を売上61億3100万円、営業利益を5億2000万円としておりますが、すでにスタートしている10月が好調に推移しているということから、十分実現可能だと思っております。

2023年3月期通期業績進捗

スタッドレスタイヤの需要が高まる3Qが売上高・利益の一番のボリュームゾーン

2Q累計は売上高は、ほぼ計画通り、利益は上振れて進捗



第3四半期に関しましては、先ほどお話したとおり売上の一番のボリュームゾーンとなります。スタッドレスタイヤの需要が高まるこの時期に我々の売上が上振れしていくと思っております、第2四半期までの売上はほぼ計画通りにきておりますので、第3四半期、第4四半期いわゆる下期の売上も確保し、通期で予想通りの業績パフォーマンスをあげることが実現可能だと思っております。

2023年3月期2Q連結主要販管費

新規出店、システム投資、上場関連費用をこなし、**販管費率は低下**

(百万円)	2022年3月期 2Q	2023年3月期 2Q	増減額	増減比
人件費	829	843	13	101.7%
地代家賃	196	205	9	104.7%
広告費	212	192	△20	90.4%
運送費	179	162	△17	90.3%
減価償却費	70	89	19	127.4%
その他	287	348	60	120.9%
販管費合計	1,775	1,841	65	103.7%
販管費率	37.0%	35.9%	-	-



6

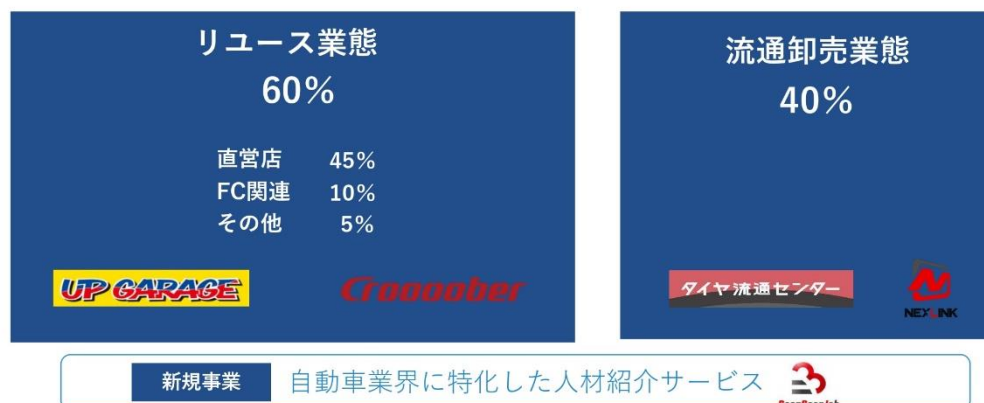
第2四半期の販管費に関してですが、新規出店、システム投資、上場関連費用をこなし、販管費率は低下傾向でございます。

前年に関しては、売上の37.0%でしたが、今期は35.9%と、1.1ポイント低下をしております。

こちらの方も業績に寄与しているのではないかと考えております。

当社グループの売上分類構成について

リユースと流通卸売が売上の2本の柱



7

先ほどグループが2つの事業会社で構成されているとお話しましたが、アップガレージがいわゆる中古カー用品、バイク用品のリユース業態でございます。こちらが全体の売上の60%を占めております。そしてネクサスジャパンという会社で行っているタイヤ流通センターというブランドとネクスリンクという流通卸の業態、こちらは全体の40%の売上を占めております。

さらに新規事業 BoonBoonJob という自動車業界に特化した人材紹介サービスに力を入れて展開しております。まだまだ売上に占める割合としては小さいですが前年から2倍近くの売上伸び率をしております。これから収益の柱に育てていきたい事業です。

リユース業態売上

アップガレージ直営店、FC店ともに堅調に推移

リユース業態で5.6%の増収

(百万円)	2022年3月期 2Q	2023年3月期 2Q	増減額	増減比
店舗売上	2,146	2,189	43	102.0%
フランチャイズ関連	516	616	99	119.2%
リユース業態 EC手数料・WEB広告	87	100	12	114.2%
海外EC	138	115	△22	83.5%
本部・その他	172	213	40	123.3%
	3,062	3,235	172	105.6%

海外ECはロシア情勢の影響により減少したものの、円安によって計画を上回る水準で着地
海外ECの連結売上高に占める割合は2%程度と僅少

8

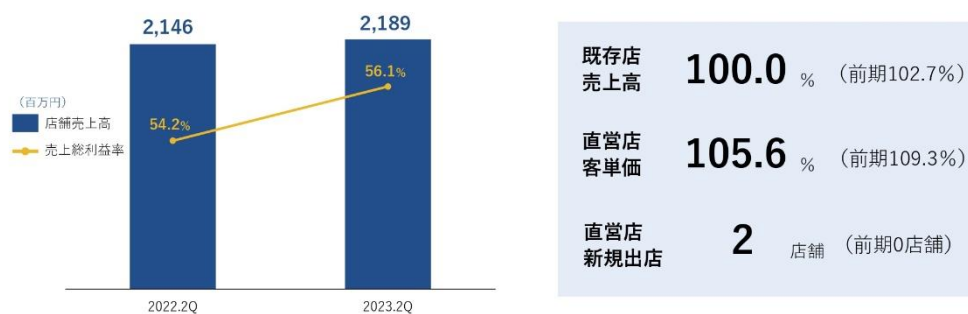
リユース業態の売上に関しては5.6%の増収でございました。これは直営店舗、フランチャイズ店舗とも好調に推移しているということでございます。

海外のECサイトに関しましては若干数字を落としておりますが、こちらはロシア情勢、ウクライナの問題等の影響によるものです。ただし円安を背景に復活の傾向が見えておりますので、一時的なものだと思っております。

売上分類（店舗売上）

直営店売上高は好調に推移

中古の買取販売強化によって**売上総利益率、客単価が向上**

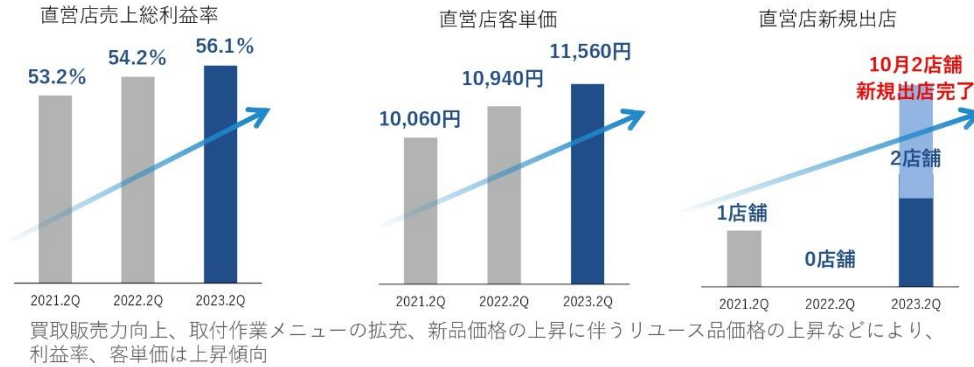


9

直営店舗の売上に関しましては、買取の強化が功を奏したことによって、売上総利益率が前年同期比で1.9ポイント向上しております。そしてお客様単価も前年同期比105.6%上昇しております。

売上分類（店舗売上）

コロナ禍での直営店既存店への改善注力によって**売上総利益率、客単価は向上**
今期はさらに新規出店も並行して加速



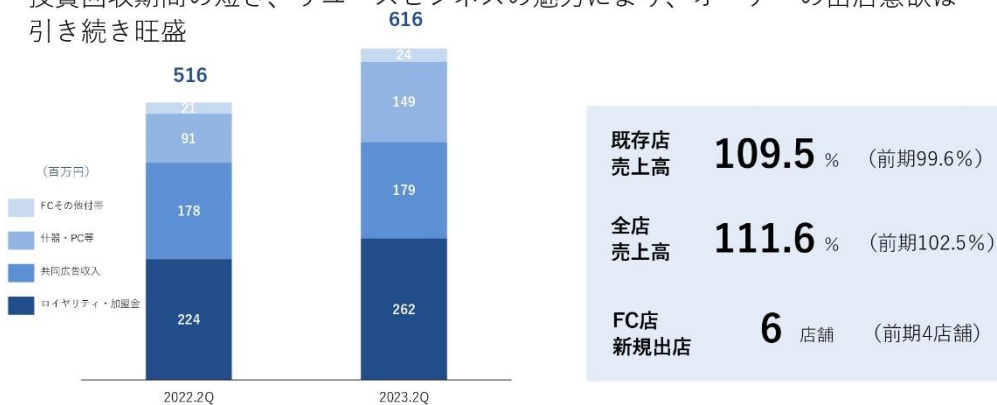
10

さらにコロナ禍にあっても直営店舗の出店を推進しております。第2四半期では、2店舗新規出店をいたしました。

売上総利益率の向上そしてお客様単価の向上、さらに新規出店により、既存店舗のみならず全体的な売上増加も図ってまいります。

売上分類（フランチャイズ関連）

FC店の新規出店・売上高増加によってロイヤリティ・加盟金収入が増加
 投資回収期間の短さ、リユースビジネスの魅力により、オーナーの出店意欲は引き続き旺盛



11

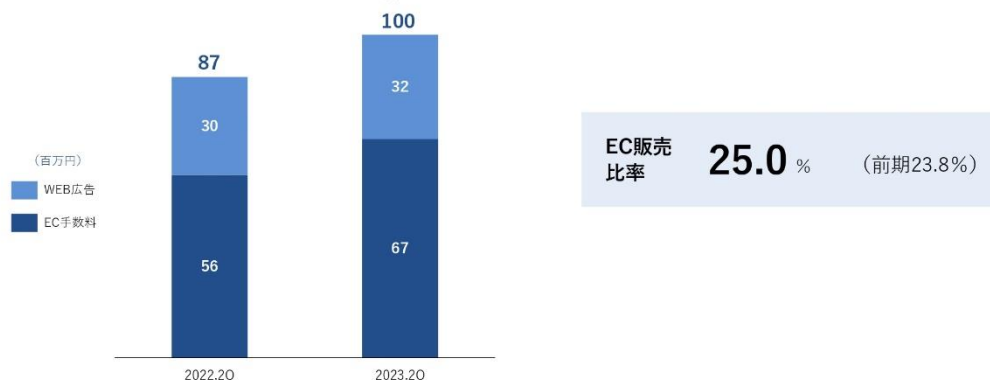
フランチャイズ関連に関しましては既存店舗が109.5%、全体の売上が111.6%と伸びておりまして新規出店も6店舗ございました。このためロイヤリティ収入も増えております。

オーナー様は既存店舗が大変好調なことから出店意欲も旺盛です。フランチャイズ店舗の新規出店に関しては、既存のオーナー様に全てお任せをするという形で、新たなオーナー様の募集活動は現在止めております。既存のオーナー様が複数の店舗経営を意欲的にしていただいている状態でございます。

売上分類（EC手数料・WEB広告）

ECサイト『Croooober.com』の取扱高増加によって手数料収入が増加

ECサイトPVは昨対105.6%と増加



12

ECサイト及びWEBに関してですが、Croooober.com(ECサイト)の取扱高が非常に増えてきております。売上に占めるEC比率も25.0%と前年同期比が1.2ポイント高まってきております。WEB広告は、前期3000万円の収入が今期は3200万円の収入として増えておりまして、ページビューも前年と比べて105.6%と大きな伸び率を示しております。

流通卸売業態売上

好調なタイヤを中心として取扱高の増加による売上増加が、全体業績を牽引

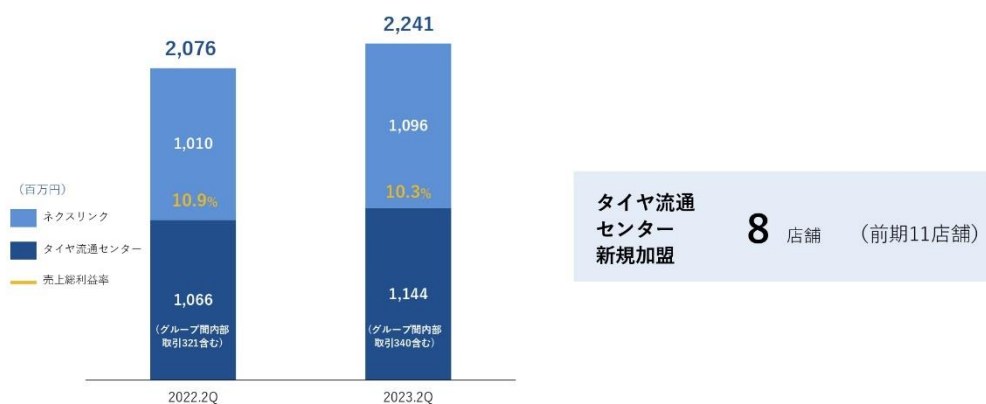
(百万円)		2022年3月期 2Q	2023年3月期 2Q	増減額	増減比
流通卸売業態	タイヤ流通センター	1,066	1,144	78	107.3%
	ネクスリンク (受発注プラットフォーム)	1,010	1,096	86	108.5%
		2,076	2,241	164	107.9%

13

次にネクサスジャパンの流通卸の業態でございますが、好調なタイヤを中心として取扱高が増加しております。前年に比べてタイヤ流通センターでの売上が107.3%、ネクスリンク（クルマ関連のビジネスの企業様に提供している受発注プラットフォーム）が108.5%と伸びております。

売上分類（流通卸売業態）

流通卸売業態の売上高（内部取引消去後）は**8.3%の増収**



14

ネクサスジャパンの売上高は22億4100万円となりました。既存店舗の売上高が伸びているということに加え、第2四半期にタイヤ流通センターの新規加盟が8店舗ございました。こういったことも寄与していると思います。ネクサスジャパンのグループ間内部取引を取り除いた売上高についても、8.3%の増収となっております。

会社別売上分類一覧

(百万円)		2022年3月期 2Q	2023年3月期 2Q	増減額	増減比
リユース業態	店舗売上	2,146	2,189	43	102.0%
	フランチャイズ関連	516	616	99	119.2%
	EC手数料・WEB広告	87	100	12	114.2%
	海外EC	138	115	△22	83.5%
	本部・その他	172	213	40	123.3%
流通卸売業態	タイヤ流通センター	1,066	1,144	78	107.3%
	ネクスリンク (受発注プラットフォーム)	1,010	1,096	86	108.5%
(株)クルーパー	グループ会社関連収入	344	397	53	115.4%
	人材紹介サービス	9	19	10	207.6%
	連結調整	△692	△761	△69	-
	連結売上高	4,800	5,131	331	106.9%

15

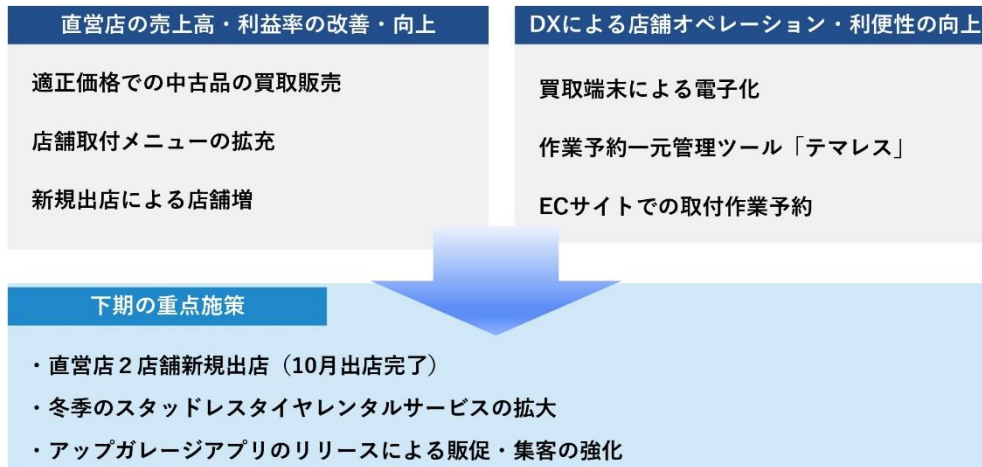
会社別の売上分類の一覧でございます。

海外EC以外は、全て前年対比を上回って着地ができております。

先ほどお話をしました人材紹介のビジネス、こちらは売上はまだ小さいですが前年に比べて2倍の伸びになっております。

最終的な連結の売上高は106.9%となりました。

重点施策



16

次に重点施策についてご説明申し上げます。

アップガレージに関しては、適正価格での中古品の買取促進、店舗での取付けメニュー、お客様に購入いただいたあとにタイヤ交換やマフラー交換等取付けをご依頼いただくことがあるのですが、このようなメニューの拡充、そしてなによりも新規出店による店舗増、これを重点的に取り組んでまいりました。

そしてDXによる店舗オペレーションの利便性向上で買取端末の電子化による業務の効率化、自社でシステム開発した作業予約の一元管理ツール「テマレス」により、業務の平準化を図ったり、ECサイトでお買い上げいただいた中古パーツをお近くのお選びいただいた店舗で作業予約が出来るサービスを拡充することによって、さらなる売上向上、店舗オペレーションの効率、お客様の利便性向上を図ってまいりました。

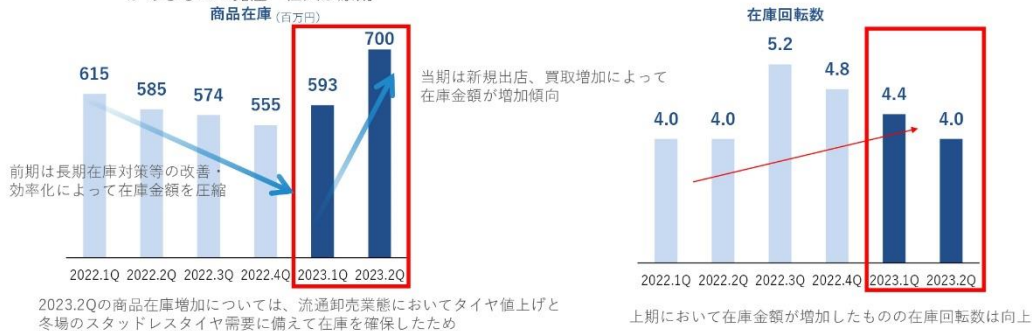
下期に関しては、既に直営店舗の新規出店が完了しております。

加えて、昨シーズンも大変好評いただきまして各マスコミ等にもご紹介いただいたスタッドレスタイヤレンタルサービスの拡大、そして11月よりリリースしましたアップガレージアプリによる販促、集客の強化を推進してまいりたいと思っております。

当社グループの在庫管理について

グループ全体として**在庫を持っても短期間で売り切るオペレーション**を徹底しており、**在庫回転数が高く在庫リスクは僅少**

リユース業態は3か月で在庫商品入れ替え、流通卸売業態は季節・マーケット動向により在庫変動があるものの発注→仕入が原則



17

我々はなにより在庫の回転率を重視しております。短期間で売り切るオペレーションを徹底しております。在庫回転数が右側の表にございますが、2022年3月期第3四半期に関しては5.2回転、今期も第1四半期で4.4回転、第2四半期で4回転と最低4回転を死守しながら、効率よく回しております。

在庫が増えてもデッドストック化しない仕組みを取り入れることにより、長期在庫を避けて回転数を上げていくという施策を続けてまいります。

2023年3月期通期業績予想

上期の状況、10月の月次を踏まえ通期業績達成の確度はUP

3Q繁忙期に向けて足元の準備は完了、確実な計画達成を目指す

(百万円)	2022年3月期	2023年3月期 業績予想	増減額	増減比
売上高	10,530	11,306	775	107.4%
営業利益	689	800	111	116.2%
経常利益	699	813	113	116.3%
当期純利益	412	482	70	117.0%
1株当たり当期純利益 (円)	183.36	183.98	-	-

18

第2四半期の数字を踏まえ、また10月の月次も加味しまして、下期の予算は十分達成可能だと思っております。

通期に関しても当初予想しておりました数字を十分達成可能だと思っております。

株主還元方針

配当性向**30%**を目標として毎期継続的に株主還元を行う方針

	2022年3月期	2023年3月期 予想
1株当たり配当金	47.5円	55.0円

19

株主の皆様に対する還元方針としましては配当性向30%を継続してまいりたいと思っております。1株当たり配当金は、前期47円50銭でしたが、2023年3月期の予想としては55円の配当ということで7円50銭分の増配を計画しております。

直近の取り組み



20

リユース業態（新規出店）

アップガレージライダーズ/ サイクルズ相模原駅前店（直営店）

2022年10月7日オープン

アップガレージライダーズは全国65店舗目、
アップガレージサイクルズは全国3店舗目のオープン



住所：神奈川県相模原市中央区相模原8-4-15
アクセス：国道16号線沿い「相模原駅入口」信号付近
ポーリング場「ファーストレーン」1階
JR横浜線「相模原」駅より徒歩約10分
売場面積：約368.77㎡
取扱い：二輪、自転車

タイヤ流通センター速太郎茂原店（フランチャイズ店）

2022年9月17日オープン



住所：千葉県茂原市腰当526-1
アクセス：JR「新茂原駅」から
車で約5分
併設：速太郎茂原店

タイヤ流通センター千葉市原店（フランチャイズ店）

2022年9月17日オープン



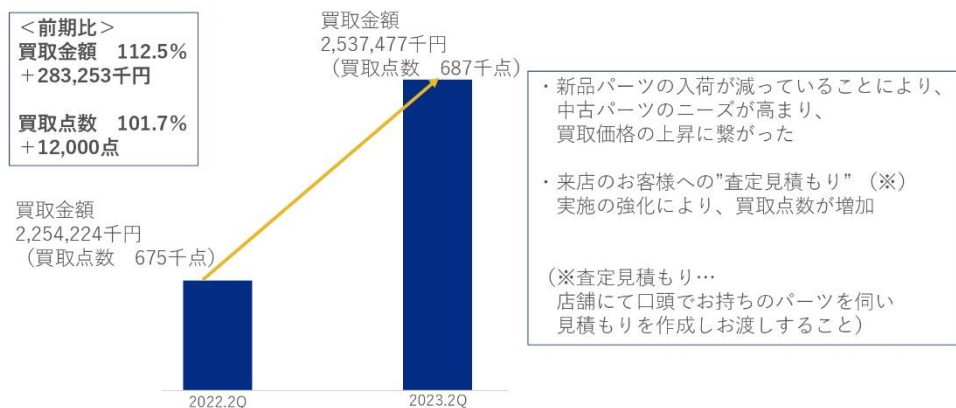
住所：千葉県市原市君塚3-4-12
アクセス：小湊鐵道「五井駅」から
徒歩約22分
併設：アップガレージホイールズ
千葉市原店

21

第2四半期の取り組みとしまして、まずはアップガレージの新規出店の状況でございます。前期から取り組んでおりましたアップガレージサイクルズは、3店舗目をオープンしました。アップガレージライダーズは、10月に相模原駅前店で65店舗目をオープンしました。またタイヤ流通センターも9月17日に速太郎茂原店、千葉市原店をフランチャイズ店としてオープンいたしました。このような形で出店を続けてまいります。

リユース業態（買取実績）

1Qに引き続き買取業務が好調



22

アップガレージに関しましては第1四半期に続きましてお客様からの買取が非常に好調でございます。アップガレージの業態はお客様からの買取が仕入れのほぼ全てでございまして、生命線でございます。買取金額は、前期比112.5%と、買取点数の増加も相まって伸びている状況でございます。これは後々売上にも繋がる非常に重要な意味を持つと思っております。

高齢者運転免許証自主返納者対象の特典サービスを開始

本サービスでは、社会問題化している高齢者の自動車事故発生件数の削減に寄与すること、そして車体・部品の買取を通じて、高齢者のお客様が大切にされてきた愛車やパーツを、次の世代に繋げることを目指しています。

また、自動車・バイクの車体の買取1台につき10,000円をアップガレージより公益財団法人交通遺児等育成基金へ寄付し、交通遺児支援に必要な事業資金の確保と事業運営の安定化にお役立ていただきます。

実施期間：2022年10月1日～当面の期間
 対象者：65歳以上の運転経歴証明書をお持ちの方
 特典：①パーツ・工具の買取（自動車・バイク・自転車）、
 自転車車体の買取…買取金額20%アップ
 ②車体の買取（自動車・バイク）
 買取金額100,000円以上…クオカード10,000円分プレゼント
 買取金額100,000円未満…クオカード1,000円分プレゼント

※対象店舗：アップガレージ46店舗加盟（2022年10月1日時点）



23

10月より高齢者運転免許証自主返納者対象のサービスも開始させていただきまして、大変好評いただいております。

リユース業態（OMO戦略）

ECサイトでの商品購入から、ご指定の店舗での取付け予約までが
サイト上でワンストップで可能になるOMO戦略を開始

ECサイトにて
商品を購入
+
取付け予約

手ぶらで、予約店舗に行くだけで
ECサイトで購入した商品の取付けが可能に

アップガレージ店舗への来店促進にも寄与

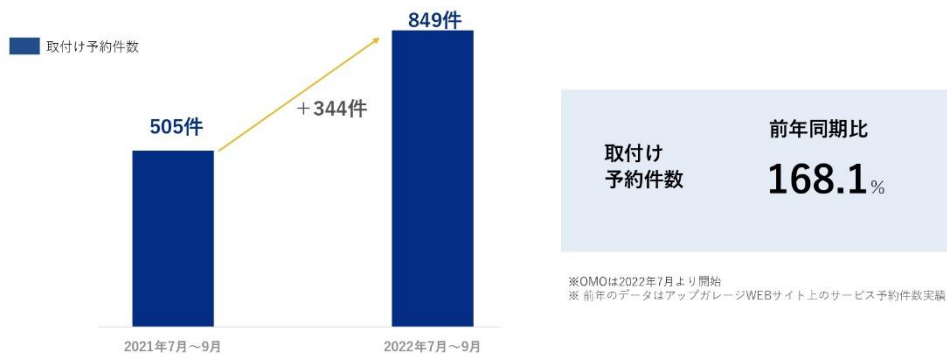
24

リユース事業の中でのOMO戦略にも力を入れております。

ECサイトにて商品購入時に、取付けの予約をお客様がスムーズにWEB上で行うことにより、店舗にお越しいただいた際にも、お待たせすることなく取付け作業に入れるというものです。アップガレージ店舗への来店促進にも非常に寄与しておりまして、お客様からも好評をいただいております。

リユース業態（OMO戦略）

ワンストップでの予約サービス開始から、取付けサービスの予約件数が大幅に増加
利益率の高い取付けサービスの増加により、売上総利益率も向上



25

このOMO戦略を始めたことにより取付け予約件数が非常に伸びてきております。

ネットで購入されても、車のパーツの場合は、ご自身で取付けが完了できないものがあり、このようなものをアップガレージ店舗にご依頼いただく、またそれをWEBを通じて簡単にご予約いただけるサービスというのは、非常にニーズがあると思っております、こちらで来店を促して、その後の顧客化に繋げていくという戦略をとっております。

これも既存店舗が非常に元気で好調なことの要因の1つだと思っております。

リユース業態（アップガレージアプリローンチ）

愛車管理のできる公式アプリ「アップガレージアプリ」で販促、集客施策を強化～店舗、EC、顧客を繋ぐマーケティングDXを開始～

2022年11月に、公式アプリ「アップガレージアプリ」β版をローンチ。
アプリでは、顧客と店舗の双方で愛車のメンテナンス履歴、カスタム履歴等の管理ができ、接客に活かすことで、顧客満足度及びリピート率向上を目指す。

- β版の主な機能
- 1. 会員証機能
- 2. 見積り閲覧機能
- 3. 愛車登録機能
- 4. クーポン機能



26

次にアップガレージアプリでございます。お客様ご自身のクルマを登録していただき、お客様のカーライフにお役立ていただけるアプリを11月にカットオーバーさせていただいております。購入履歴や、見積りの管理等も利用できるようになっておりますが、今後も色々な機能をアプリに付与することで、アップガレージのクルマに対する全てのサービスを受けられることを目指しております。

リユース業態（アップガレージアプリローンチ）

正式版ローンチ後は、早期にダウンロード数20万人達成を目標に施策を開始予定

今後はアプリにより店舗、ECサイト共通の顧客IDの取得数の増加を見込み、マーケティングの質を高めたOne to Oneマーケティングの実施を目指す。



27

まずはダウンロード数20万人達成を目標にスタートを切っておりまして、大変好調に推移している状態でございます。

クルーバーの事業（システム開発）

システム開発部門(ZERO TO ONE事業部)



システム開発
エンジニア
約30名

フルスクラッチで開発

- ①アップガレージ基幹システムの構築
- ②受発注プラットフォームNEXLINKの開発
- ③ECサイト（Croooober.com）の構築
- ④グループ全体のWEBサイトの構築
- ⑤アップガレージ店舗の業務効率化に向けたシステム開発
- NEW**
⑥アップガレージアプリの開発

- ・ 今後はアップガレージ以外のリユース店や自動車関連会社へ開発したシステムを販売していくことを目指す
- ・ プロダクトを通して自動車業界の変革とDX化を支援

28

当社の基幹システム、アプリやECサイトは全てシステム開発部門ZERO TO ONE事業部がエンジニア約30名を抱えフルスクラッチで開発しています。外注することなく、レスポンスよく、そして使い勝手の良いシステムをまさに現場からの声を反映して開発していることが強みです。今後はここで開発したシステム、アプリを、外部の方にもご利用いただき、収益に寄与できるような形のビジネスモデルの展開を考えております。

クルーバーの事業（人材紹介）

自動車業界特化の人材紹介事業



先人たちが築いた日本の自動車業界に恩返しをしたい
自動車業界のこれからをもっと盛り上げていきたいという想いから
2019年に始まった自動車業界特化の人材紹介事業【BoonBoonJob】

・ 応募者と求人情報の高い親和性 ～自動車業界に特化した人材紹介～
アップガレージやECサイト（Croooober.com）と連携し自動車業界に関心が高い応募者が集まります。

・ 自動車業界で20年超の当社が人材をご紹介します
アップガレージとして20年以上自動車業界に関わってきた当社がマッチングの高い人材をご紹介します。

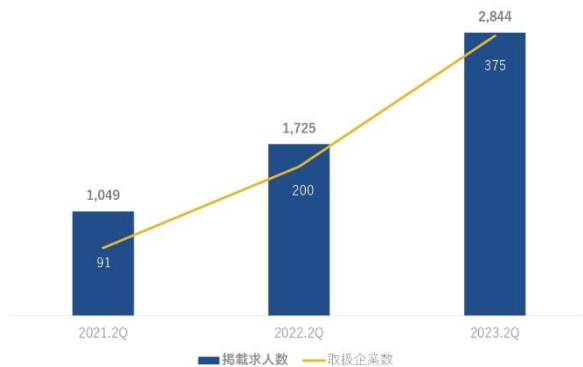
そしてクルーバーの事業の1つ、クルマ業界に特化した人材紹介事業 BoonBoonJob です。整備士や取付け作業を行う方、営業職などクルマ業界に特化した形の人材紹介サービスを展開しております。元々は、アップガレージのフランチャイズオーナー様から人手不足というご相談をいただいたことから始めたのですが、大変好評をいただいたことで、外部の企業様にもお使いいただけたらということで始めました。同じ企業様に何名もご紹介差し上げるといったケースも増えてまいりました。昨今整備士の有資格者の人材不足に悩む企業様が多いため、非常に重宝していただいております。

クルーバーの事業（人材紹介）

人材紹介サービスの成長

掲載求人数・取扱企業数は順調に増加

人材紹介サービスをきっかけにしてお取引先様の他のニーズも開拓することでパートナーシップを強化



30

直近3年の第2四半期の推移でございます。グラフのとおり右肩上がりでご掲載求人数、取扱企業数ともに上がってきております。まだまだグループ全体の売上に占める割合としては少ないですが、将来的には大きな収益の柱になってくるのではないかと考えております。



31

以上でございます。
ご清聴ありがとうございました。