



2022年11月25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 質疑応答集

2022年11月14日発表の2023年3月期第2四半期決算に関して機関投資家の皆様より多く寄せられた質問とそれに対する当社の回答を、下記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、投資家の皆様へ適宜情報提供を行ってまいります。

質問1. 直営店客単価上昇の要因を教えてください。

自動車パーツの新品価格の上昇に伴い、適正価格として中古販売価格の引き上げをいたしました。

また、アップガレージでは、中古以外にも顧客のニーズに合わせて新品パーツも販売しておりますが、上期では「どこにでも売っている新品ではなく、アップガレージにしかない中古に注力する」ことに立ち返り、リユース品の割合を増加させました。新品パーツの在庫管理や発注に割いていた時間を店頭の顧客対応に注力できたことで、客単価上昇に繋がりました。

新品小物パーツの比率を減らし、リユース品を強化することは、利益率向上にも寄与しています。

質問2. 海外ECの売上高が前年同期を下回っているのはなぜですか。

ロシア、ウクライナ情勢の影響により僅かに海外EC売上高が減少しました。しかしこの状況は計画に織り込み済みであり、売上高は前年同期を下回ったものの、計画より上振れております。海外ECの6割以上がアメリカからの注文であるため、円安の影響もあり、売上高は順調に推移しております。

質問3. 流通卸売事業の売上高増加の要因を教えてください。

受発注プラットフォーム加盟店への外販営業が好調でした。第2四半期では、タイヤ、ホイールに加えてAV機器も好調に推移いたしました。タイヤについては特に外販営業の強化が売上高増加に繋がっております。

一部のAV機器ははまだ半導体不足の影響がございますが、当社はメーカーからの仕入れ数

を増加し、メインのカーナビ、ドラレコの在庫切れが発生しないよう在庫をストックしたことが、売上高に寄与しております。

質問4. 流通卸売業態の売上高は前年同期より上昇していますが利益率が低下しているのはなぜですか。

第1四半期に、上海ロックダウンの影響により一時的にタイヤメーカーを変更したため利益率が低下しました。しかし6月からは、従来のタイヤメーカーに戻っており、粗利率もすでに回復しています。

<ご参考資料>

■決算説明資料

<https://pdf.irpocket.com/C7134/aG1f/WLwp/ht5e.pdf>

■決算説明書き起こし

<https://pdf.irpocket.com/C7134/aG1f/sN5i/POGl.pdf>

■決算説明動画

<https://www.youtube.com/watch?v=pAwtHvd2cTE>

以上