



2023年3月期第3四半期 決算説明資料

株式会社クルーバー

2023年2月13日

東証スタンダード 証券コード:7134



株式会社クルーバーは、中古カー用品買取販売業のアップガレージと新品カー用品卸売業のネクサスジャパンの持ち株会社です。



UP GARAGE

(株)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**

(株)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。

■2023年3月期3Qの概況

P.3

■直近の取り組み

P.25

2023年3月期3Qの概況



売上高

8,447 百万円

前年同期比+8.0%
計画比100.0%

営業利益

676 百万円

前年同期比+27.0%
計画比107.4%

経常利益

696 百万円

前年同期比+31.1%
計画比109.7%

四半期純利益

449 百万円

前年同期比+42.6%
計画比117.8%

3Q繁忙期で売上高は大きく増加
2Q計画比99.2%→3Q計画比100.0%に進捗

3Qも引き続き直営店の粗利率の改善、
全体の販管費率の低下により利益率は上昇

最大の繁忙期である3Qは売上、利益ともに好調に推移。前年同期比8%増収、27%営業増益。3Q時点で各段階利益は計画を上振れし進捗。通期配当予想を5円増配の60円に上方修正。

- ・アップガレージの新規出店は直営で4店舗、FCで9店舗と年間出店計画はほぼ達成
- ・直営店は全店103.9%、既存店102.9%と好調
- ・FC店は全店111.6%、既存店109.2%と3Qも好調が続く、FC関連収入が増加
- ・流通卸売業態は、3Q繁忙期もスタッドレスタイヤを中心とした取扱高増加で約8%の増収

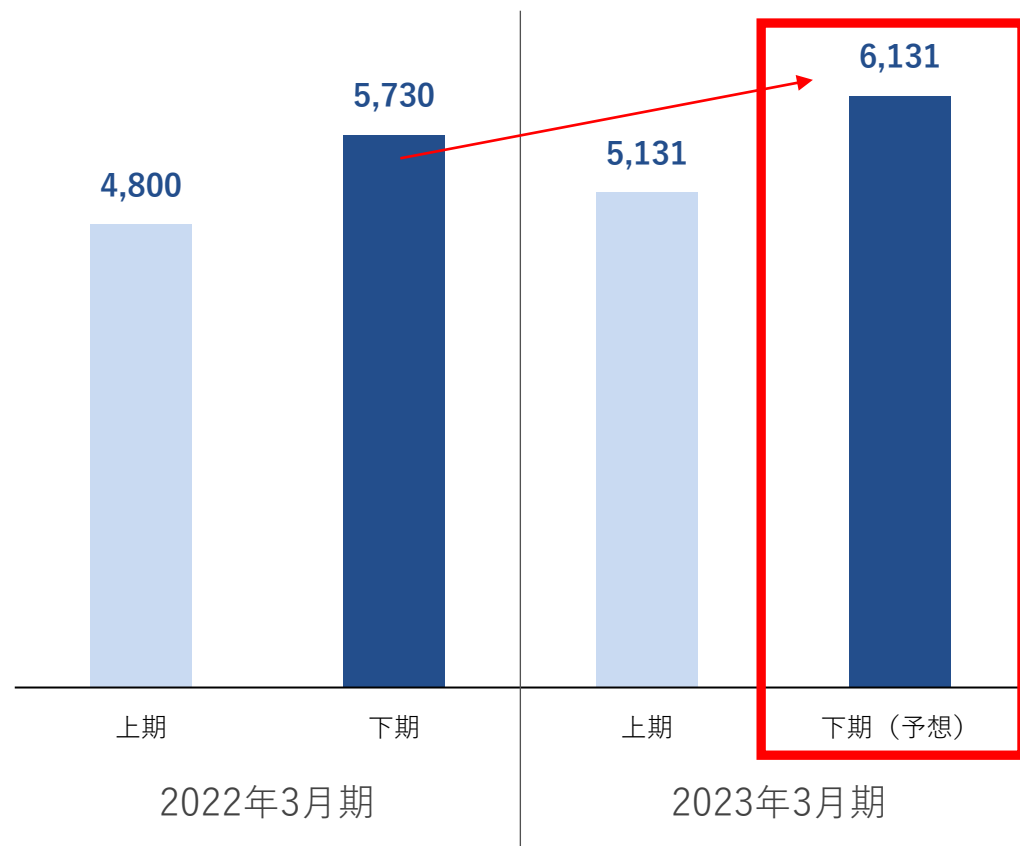
売上高は前年同期比8%増収、経常利益は前年同期比31%増益

営業利益率も前年同期比1.2%上昇し、8.0%へ

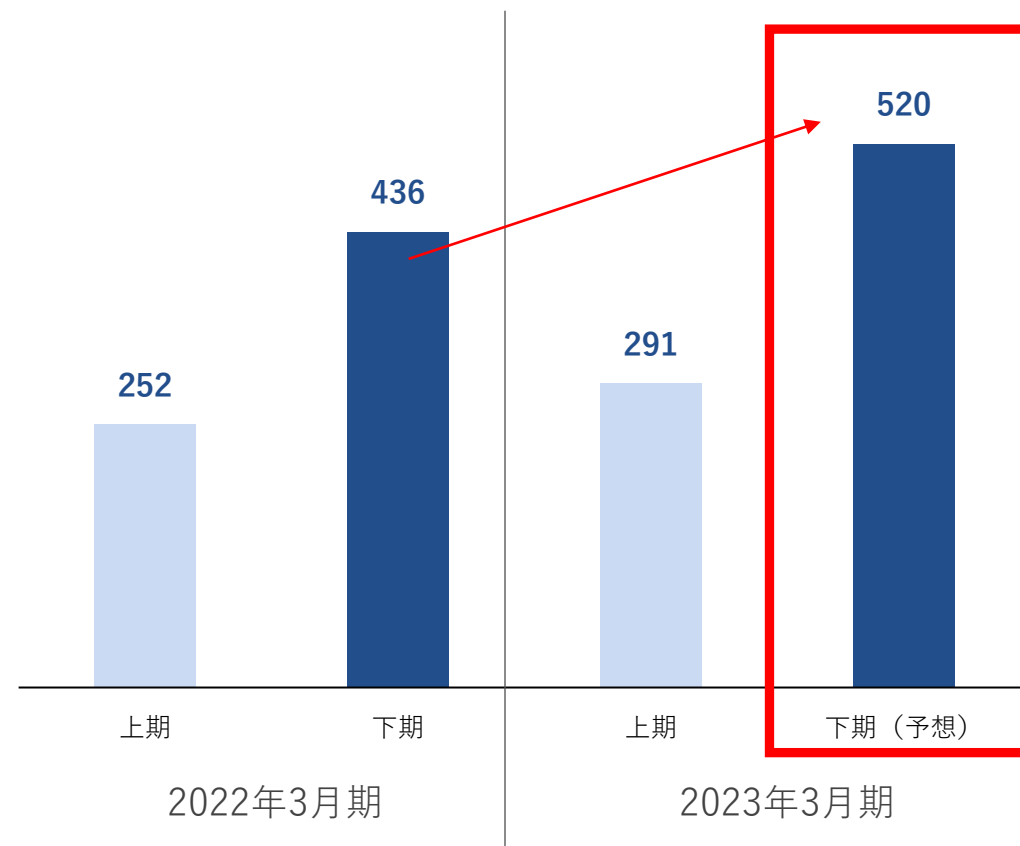
(百万円)	2022年3月期 3Q	2023年3月期 3Q	増減額	増減比
売上高	7,821	8,447	626	108.0%
売上総利益	3,271	3,517	246	107.5%
売上総利益率	41.8%	41.6%	—	—
営業利益	532	676	143	127.0%
営業利益率	6.8%	8.0%	—	—
経常利益	531	696	165	131.1%
四半期純利益	315	449	134	142.6%

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

売上高 (百万円)



営業利益 (百万円)

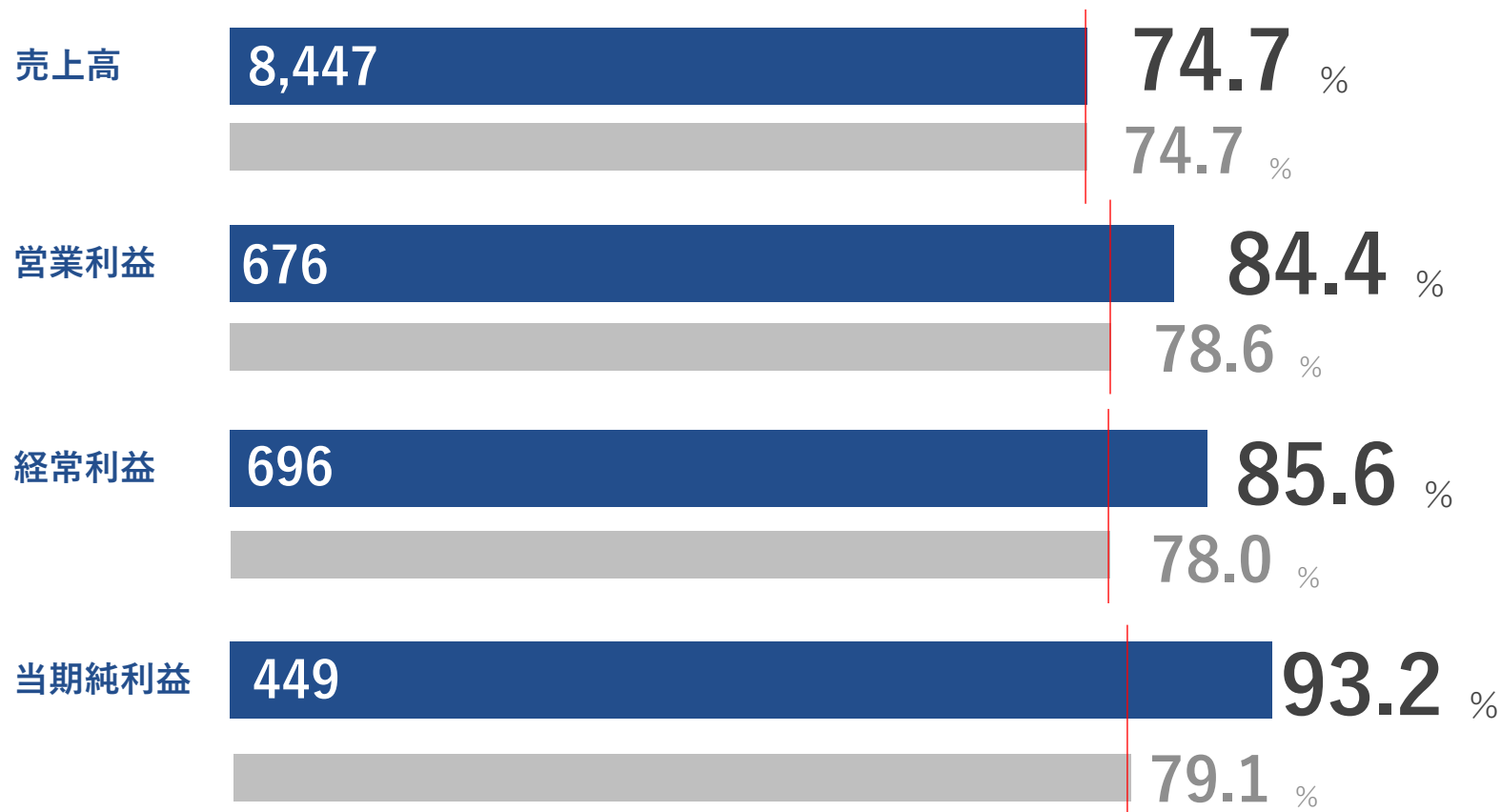


最大の繁忙期である3Qにおいてリユース業態が業績を牽引

3Q累計は売上高は計画通り、利益は上振れて進捗

(百万円)

■ 3Q実績進捗率
■ 3Q計画進捗率



通期業績予想

売上高	11,306
営業利益	800
経常利益	813
当期純利益	482

直営店の粗利率の改善及び全体の販管費率の低下、業績達成状況を勘案して
配当予想を当初予想から5円増配の**60円**に修正

	2022年3月期	2023年3月期 当初予想	2023年3月期 修正予想
1株当たり配当金	47.5円	55.0円	60.0円

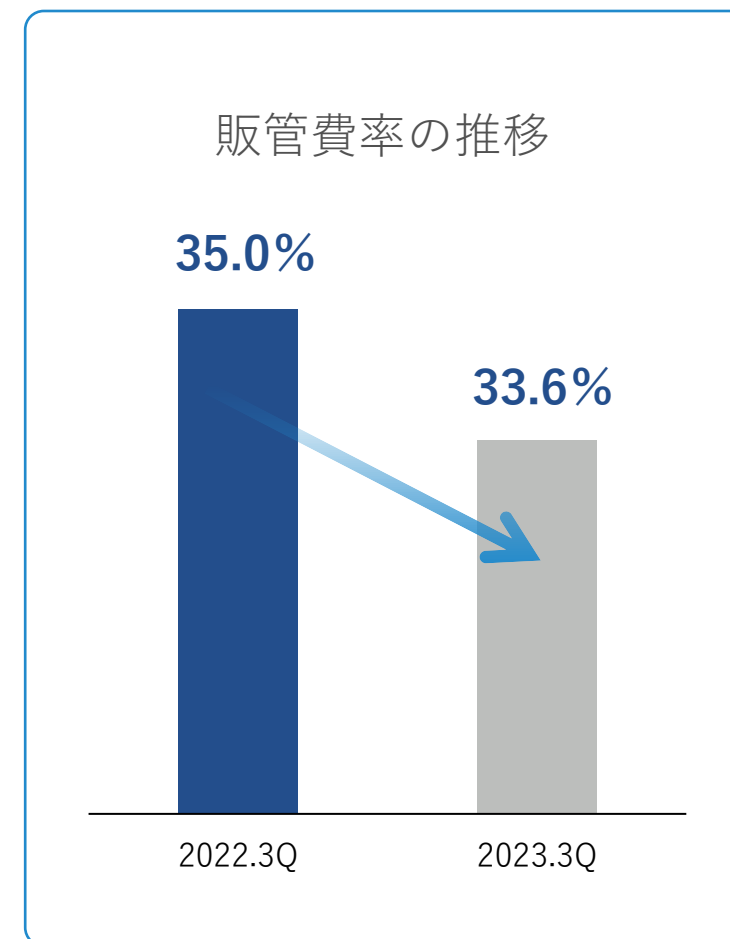
※2023年2月13日開催の取締役会において、普通株式1株につき3株の割合で株式分割することを決議しましたが、当該分割は2023年4月1日を効力発生日としていますので、期末配当予想額は株式分割前の株式数を基準としております。

※当社グループの株主還元方針

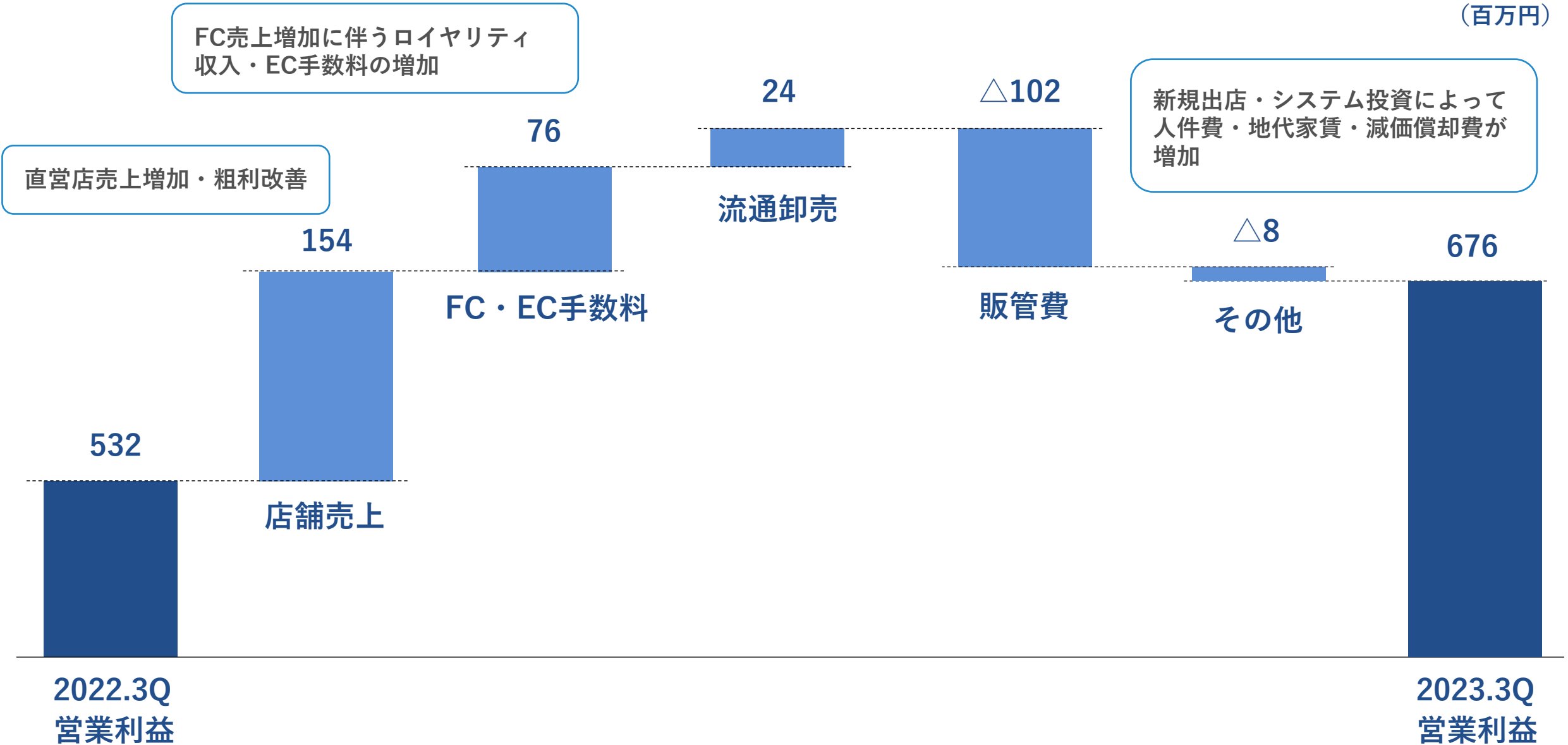
配当性向**30%**を目標として毎期継続的に株主還元を行う方針

新規出店・システム投資関連費用が増加の一方で**販管費率は3Qでさらに低下**

(百万円)	2022年3月期 3Q	2023年3月期 3Q	増減額	増減比
人件費	1,264	1,299	34	102.8%
地代家賃	294	310	15	105.3%
広告費	301	291	△10	96.6%
運送費	283	264	△19	93.2%
減価償却費	110	140	29	126.8%
その他	483	535	51	110.7%
販管費合計	2,739	2,841	102	103.7%
販管費率	35.0%	33.6%	—	—



(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
60%

直営店	45%
FC関連	10%
その他	5%

 UP GARAGE

 Crooober

流通卸売業態
40%

 タイヤ流通センター

 NEXLINK

新規事業

自動車業界に特化した人材紹介サービス

 BoonBoonJob

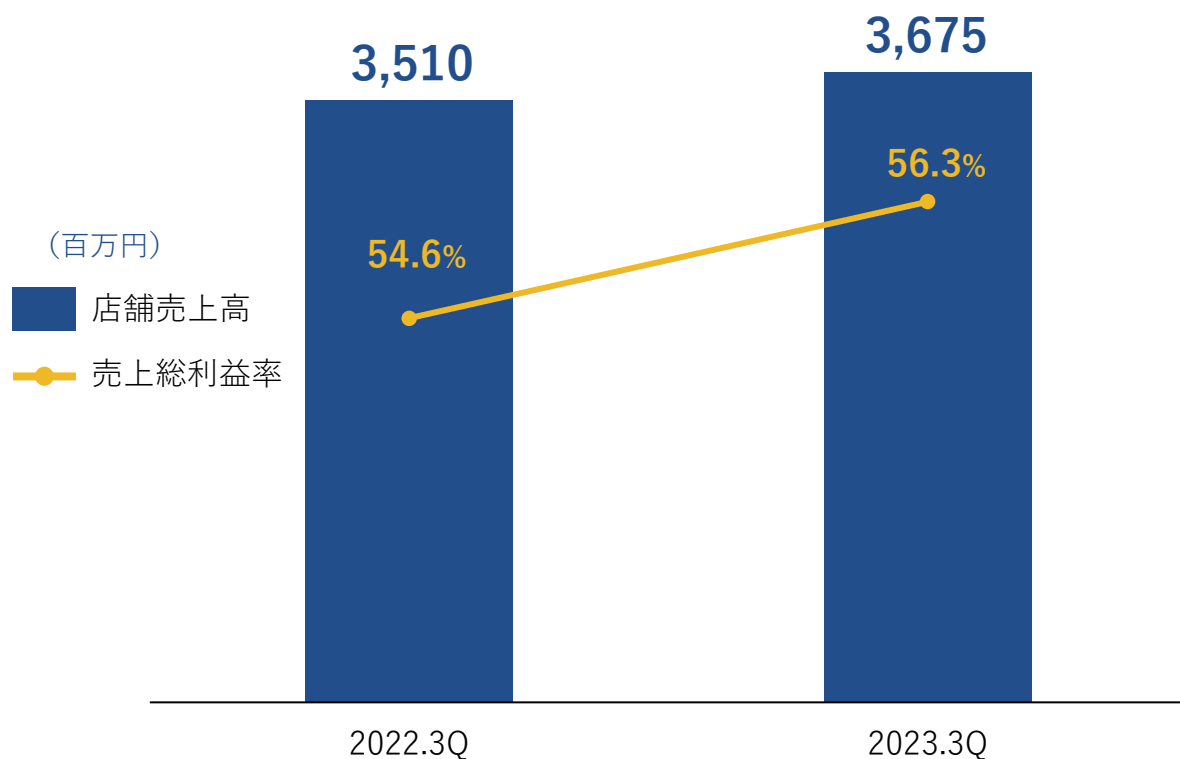
繁忙期である3Qもアップガレージ直営店、FC店ともに好調に推移
 アップガレージの新規出店は直営で4店舗、FCで9店舗と年間出店計画はほぼ達成

(百万円)		2022年3月期 3Q	2023年3月期 3Q	増減額	増減比
	店舗売上	3,510	3,675	165	104.7%
	フランチャイズ関連	789	917	127	116.2%
リユース業態	EC手数料・WEB広告	137	152	15	111.3%
	海外EC	195	172	△22	88.4%
	本部・その他	231	300	68	129.5%
		4,864	5,218	354	107.3%

※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

直営店売上高は繁忙期の3Qも引き続き好調に推移

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



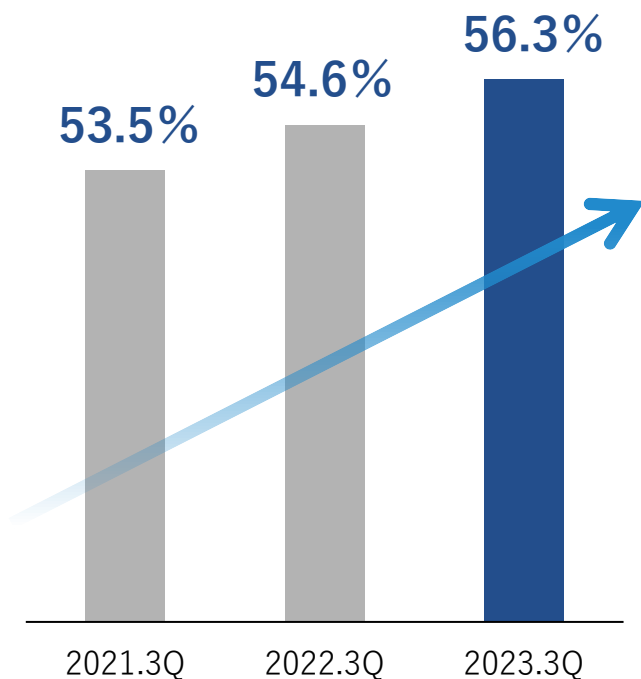
既存店
売上高 **102.9** % (前期104.6%)

直営店
客単価 **106.0** % (前期110.7%)

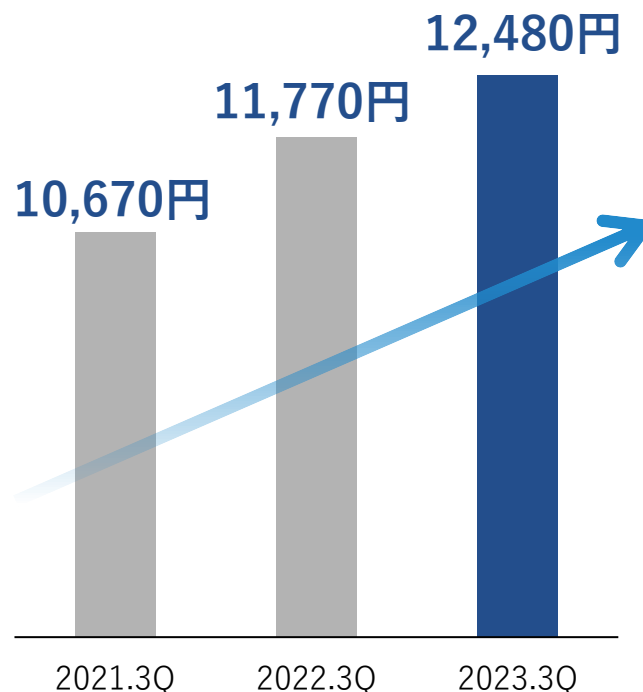
直営店
新規出店 **4** 店舗 (前期1店舗)

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、客単価は向上が增加**
今期はさらに新規出店も並行して加速

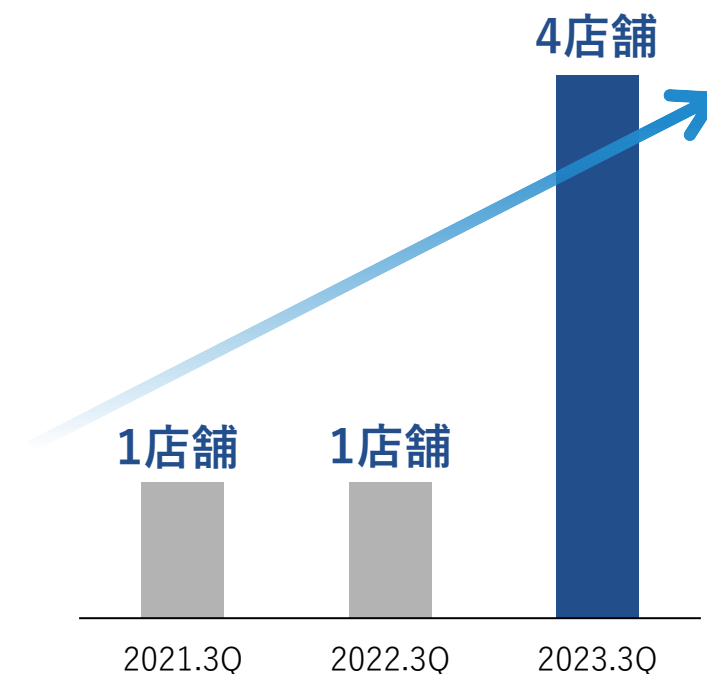
直営店売上総利益率



直営店客単価



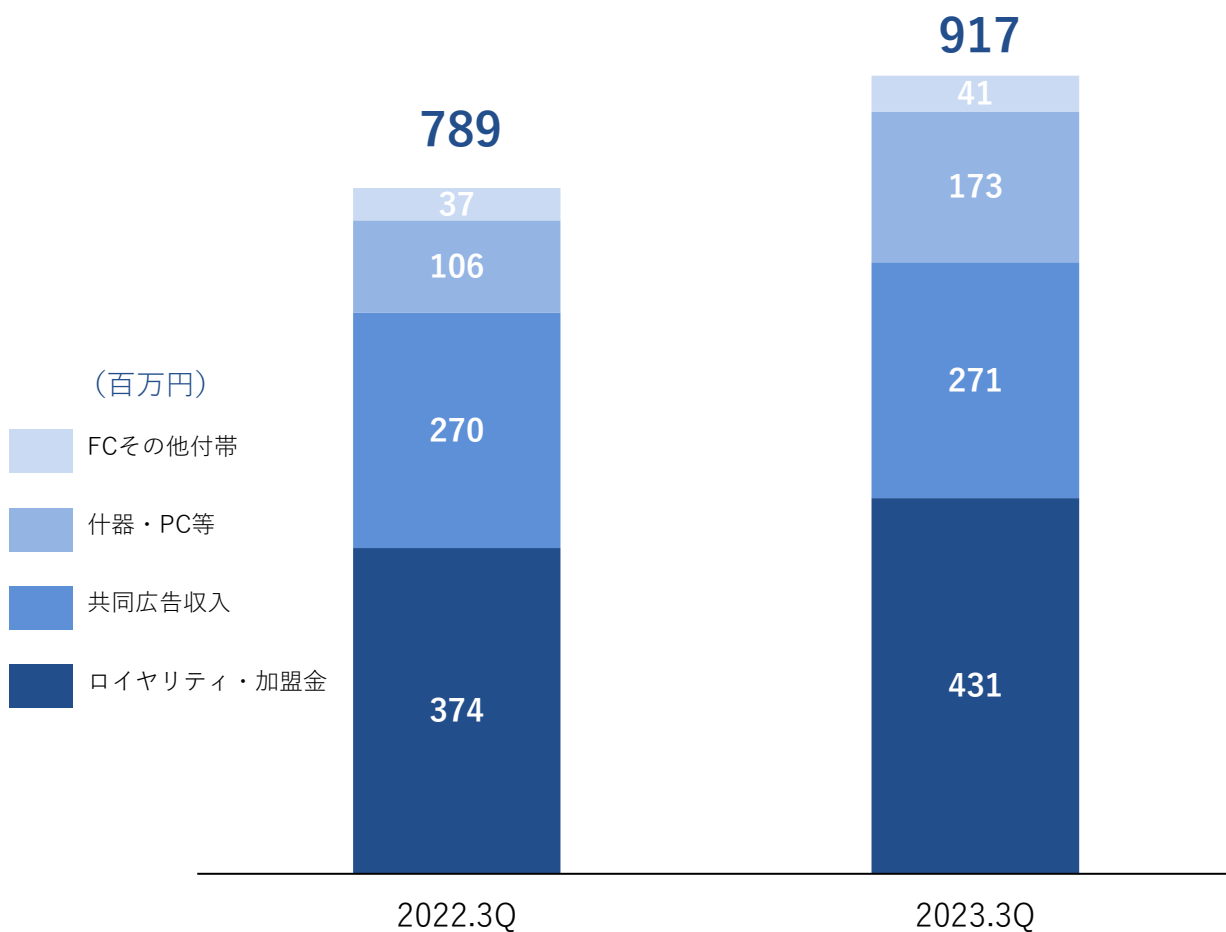
直営店新規出店



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

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

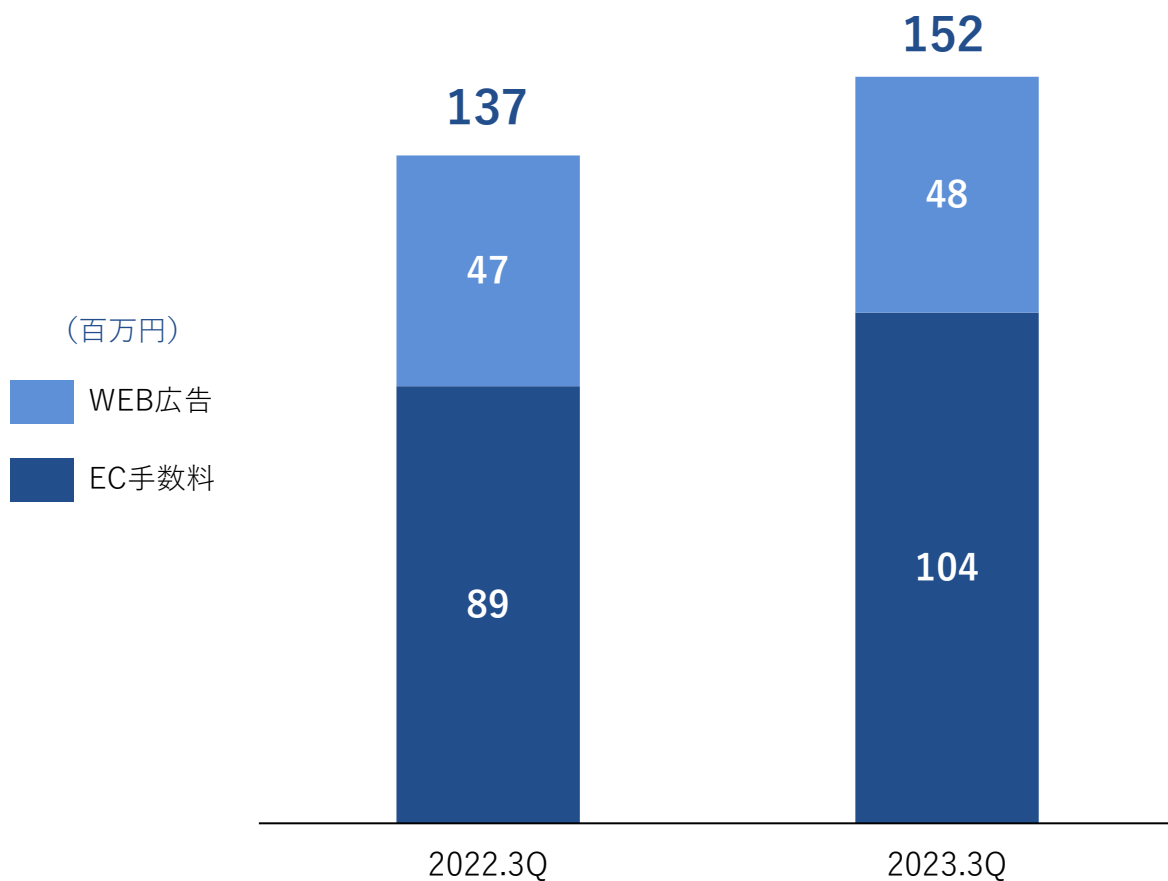
3QでFC店の通期出店計画の9店舗を達成



既存店 売上高	109.2 %	(前期102.9%)
全店 売上高	111.6 %	(前期106.0%)
FC店 新規出店	9 店舗	(前期5店舗)

ECサイト『Crooober.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105.1%と増加



EC販売
比率

22.5 %

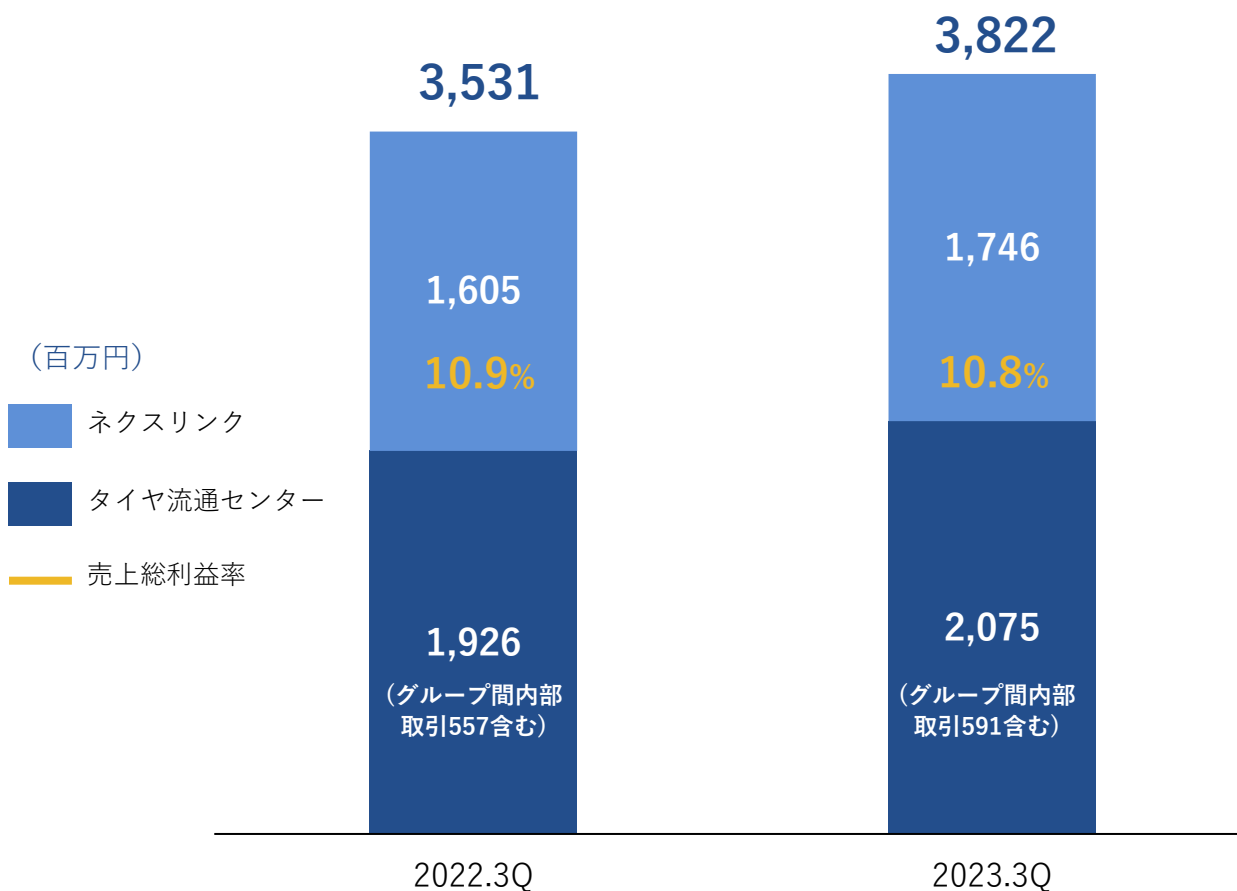
(前期21.9%)

3Q繁忙期もスタッドレスタイヤを中心として取扱高の増加により売上高が増加
新品タイヤ出荷数は過去最高を更新

(百万円)		2022年3月期 3Q	2023年3月期 3Q	増減額	増減比
流通卸売業態	タイヤ流通センター	1,926	2,075	149	107.8%
	ネクスリンク (受発注プラットフォーム)	1,605	1,746	141	108.8%
		3,531	3,822	291	108.2%

流通卸売業態の売上高（内部取引消去後）は8.7%の増収

業界全体で年2回のタイヤ価格の値上げがあったものの、取扱高は順調に推移



タイヤ流通
センター
新規加盟

9

店舗

（前期14店舗）

(百万円)		2022年3月期 3Q	2023年3月期 3Q	増減額	増減比
リユース業態	店舗売上	3,510	3,675	165	104.7%
	フランチャイズ関連	789	917	127	116.2%
	EC手数料・WEB広告	137	152	15	111.3%
	海外EC	195	172	△22	88.4%
	本部・その他	231	300	68	129.5%
流通卸売業態	タイヤ流通センター	1,926	2,075	149	107.8%
	ネクスリンク (受発注プラットフォーム)	1,605	1,746	141	108.8%
(株) クルーバー	グループ会社関連収入	562	779	217	138.6%
	人材紹介サービス	14	29	14	202.0%
	連結調整	△1,151	△1,402	△250	-
連結売上高		7,821	8,447	626	108.0%

重点施策



直営店の売上高・利益率の改善・向上

適正価格での中古品の買取販売

店舗取付メニューの拡充

新規出店による店舗増

DXによる店舗オペレーション・利便性の向上

買取端末による電子化

作業予約一元管理ツール「テマレス」

ECサイトでの取付作業予約

下期の重点施策

直営店2店舗新規出店

冬季のスタッドレスタイヤレンタルサービスの拡大

アップガレージアプリのリリースによる販促・集客の強化

最大の繁忙期である3Qもアップガレージは好調に推移

直営店2店舗新規出店完了（2月の新規出店で当期出店計画達成）

スタッドレスタイヤレンタルサービスは昨年の200%と大幅増

アップガレージアプリ→バージョンアップによる利便性の向上

アップガレージ旗艦店の横浜町田総本店は12月月間売上高1億円を初めて突破



4Q重点施策

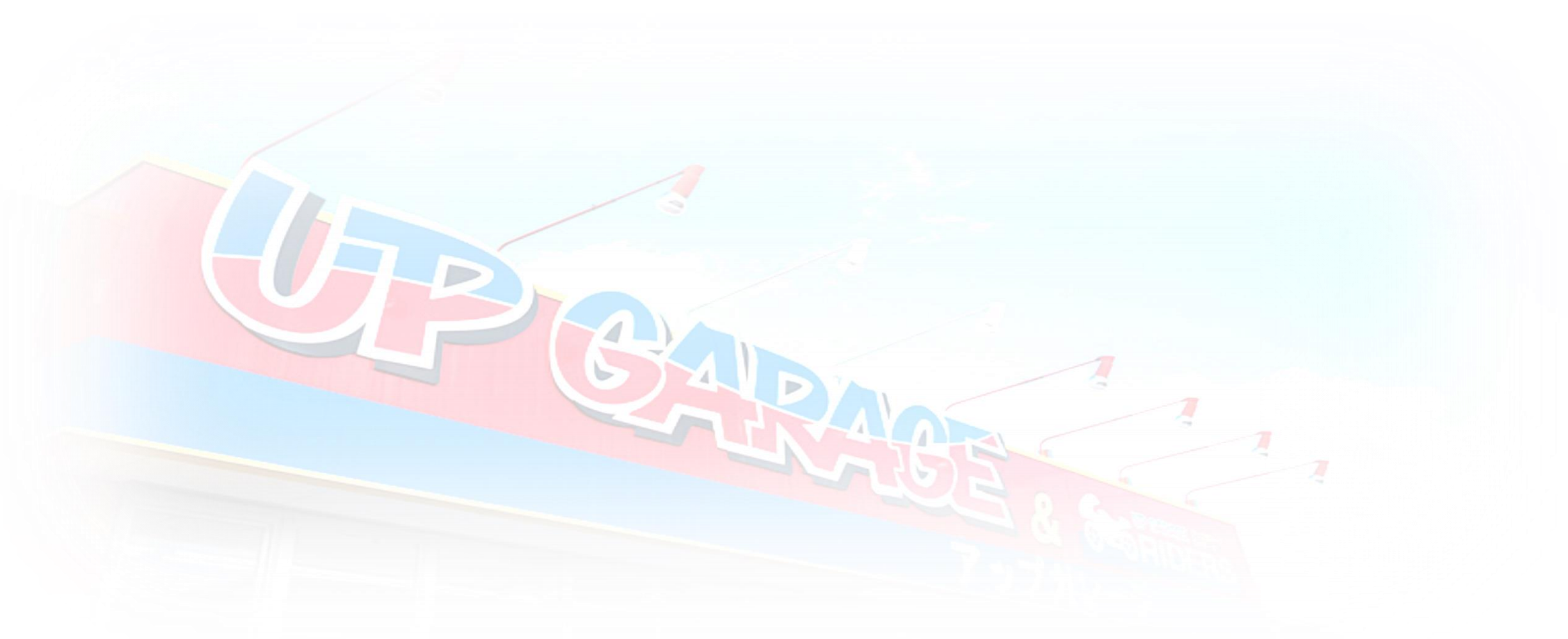
スタッドレスタイヤからノーマルタイヤへの交換需要の取り込み（4Q⇒来期1Q）

春のツーリングシーズンに向けてライダース・サイクルズ需要拡大への対応（4Q⇒来期1Q）

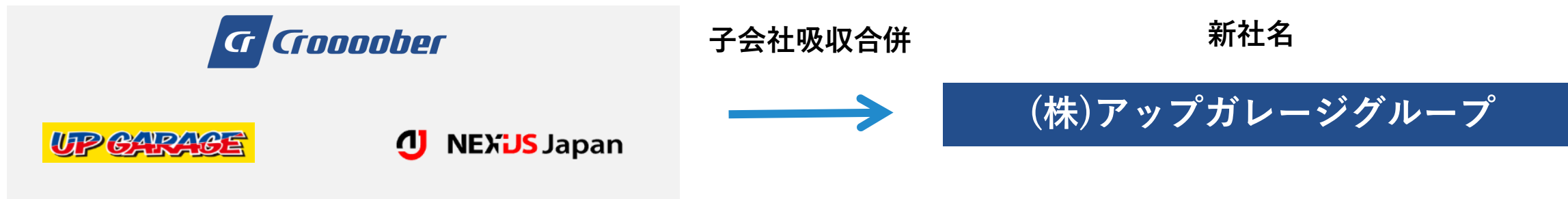
来期新規出店に向けて、国内は出店ペースを維持するための調査分析を継続

来期アメリカ進出に向けて、具体的な出店候補地選定に入る

組織再編・商号変更



2023年4月1日、組織再編及び商号変更により“(株)アップガレージグループ”として新たにスタートいたします



自動車関連業界において国内のみならず海外でも知名度・認知度がある『アップガレージ』のサービスブランドと社名を統一することで事業展開のさらなる加速と企業価値向上を目指す

『アップガレージ』という自動車関連業界における20年超のブランド価値の活用

海外における知名度・認知度を活かして海外進出を加速

組織再編による経営の効率化及びコスト削減

直近の取り組み



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



住所 : 神奈川県相模原市中央区
相模原 8 - 4 - 15
アクセス : JR 横浜線相模原駅より徒歩約 10 分
売場面積 : 約 368.77 m²
取扱い : 二輪、自転車

アップガレージ山形鶴岡店
(フランチャイズ店)

2022年11月26日オープン



住所 : 山形県鶴岡市西新斎町 7 - 3
アクセス : 山形県道 332 号線沿い、
JR 羽越本線鶴岡駅から車で約 7 分
売場面積 : 約 506.07 m²
取扱い : 四輪

タイヤ流通センター長崎佐世保店
(フランチャイズ店)

2022年11月5日オープン



住所 : 長崎県佐世保市大塔町 1916 - 11
アクセス : 国道 35 号線沿い、
JR 大塔駅から車で約 3 分
取扱い : 四輪、新品タイヤ

< 4 Qに向けてオープン準備が完了 >

- 2023年1月20日オープン アップガレージライダーズ新潟新発田店 (FC店)
- 2023年2月9日オープン アップガレージライダーズ宇都宮インターパーク店 (FC店)
- 2023年2月10日オープン アップガレージ/アップガレージライダーズ/タイヤ流通センター和歌山店 (直営店)
- 2023年2月1日オープン タイヤ流通センター速太郎小松店 (FC店)
- 2023年2月2日オープン タイヤ流通センター速太郎広陵大塚店、速太郎茨木店、速太郎奈良押熊店、速太郎奈良天理店 (FC店)

2023年1月に、「バイク王」を全国展開する株式会社バイク王&カンパニー様
(代表取締役社長執行役員：石川秋彦、本社：東京都港区)の子会社である株式会社バイク王ダイレクト様
(代表取締役：澤篤史、本社：東京都港区)とのフランチャイズ契約を締結

「バイク王インターパーク宇都宮店」そばに
2023年2月9日「アップガレージライダース宇都宮インターパーク店」がオープン



バイクのことなら



×



住所 : 栃木県宇都宮市インターパーク6丁目2-9
アクセス : 北関東自動車道上三川IC下車1分
売場面積 : 約100㎡
取扱い : 二輪



株式会社ソフマップ様（代表取締役社長：中阿地信介、本社：東京都千代田区）が運営する買取サービス「ラクウル」での、カー&バイク用品の買取サービスの協業を開始

「ラクウル」を通じて、自宅でアップガレージの買取サービスをご利用いただくことが可能になり、アップガレージ店舗での販売商品ラインナップの拡充に繋げる。
女性ユーザーの多いソフマップ様との協業で、新たな客層に向けたアップガレージの認知拡大、買取を強化を期待。



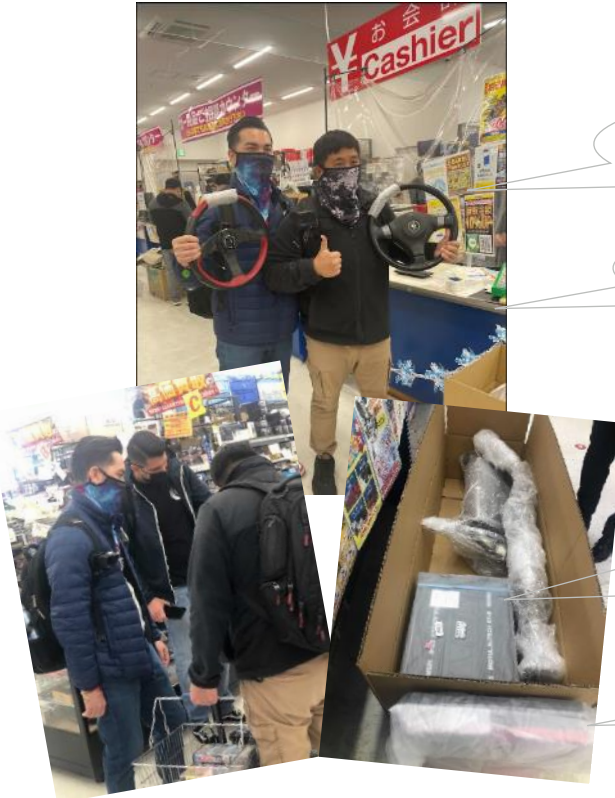
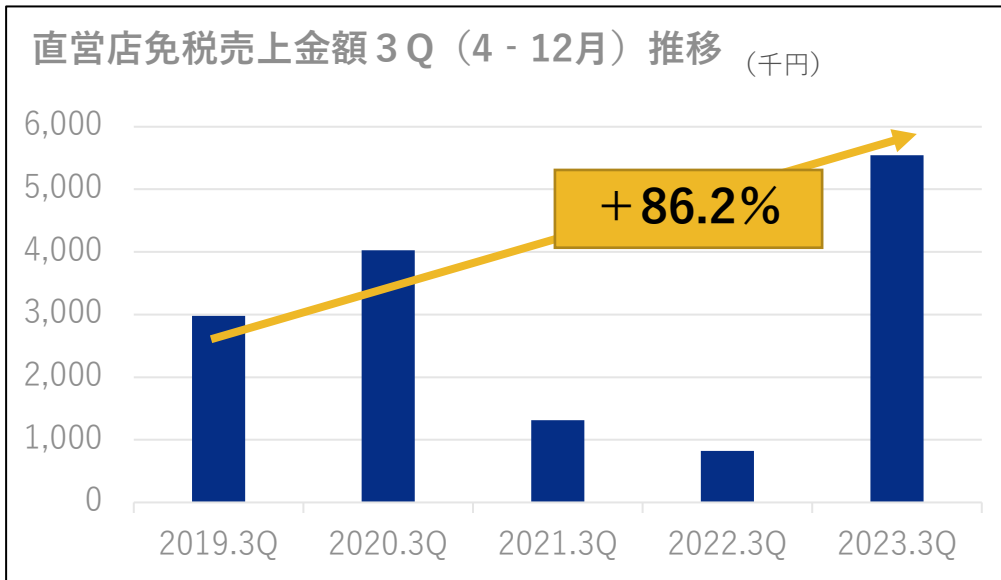
●買取対象アイテム

- カーナビ
- カーオーディオ
- ドライブレコーダー
- メーター類
- サスペンション類
- ステアリング
- ブレーキ・クラッチ関連
- 工具類
- ヘルメット
- つなぎ・ジャケット・グローブ類

ホーム > 買取に出す前に > カー&バイク用品
カー&バイク用品の買取について | ラクウル
※買取のお申込みはラクウルの「宅配買取サービス」または、秋葉原の「ラクウルステーション」をご利用ください。

アメリカで大人気の日本製自動車パーツの免税買物ツアーバスがアップガレージ横浜町田総本店に来店。
(入国規制緩和で3年ぶり)
アップガレージ店舗のアメリカ進出に向けた認知向上に貢献。

越境ECの運営やSNSを中心としたマーケティング活動により、アメリカでの認知度が向上し、ツアー以外でも海外からの来店数及び売上が増加傾向となっている。
⇒今期の直営店の免税売上はコロナ以前の2019年3月期から比較すると**+86.2%**と大幅に増加。



Q.アップガレージ以前から知っていましたか？

A.もちろん。クルマ好きの仲間の中でアップガレージは欠かせないよ。

A.モータースポーツが好きだから2011年にも来たよ。

Q.アップガレージ店舗がアメリカに出来たらどうですか？

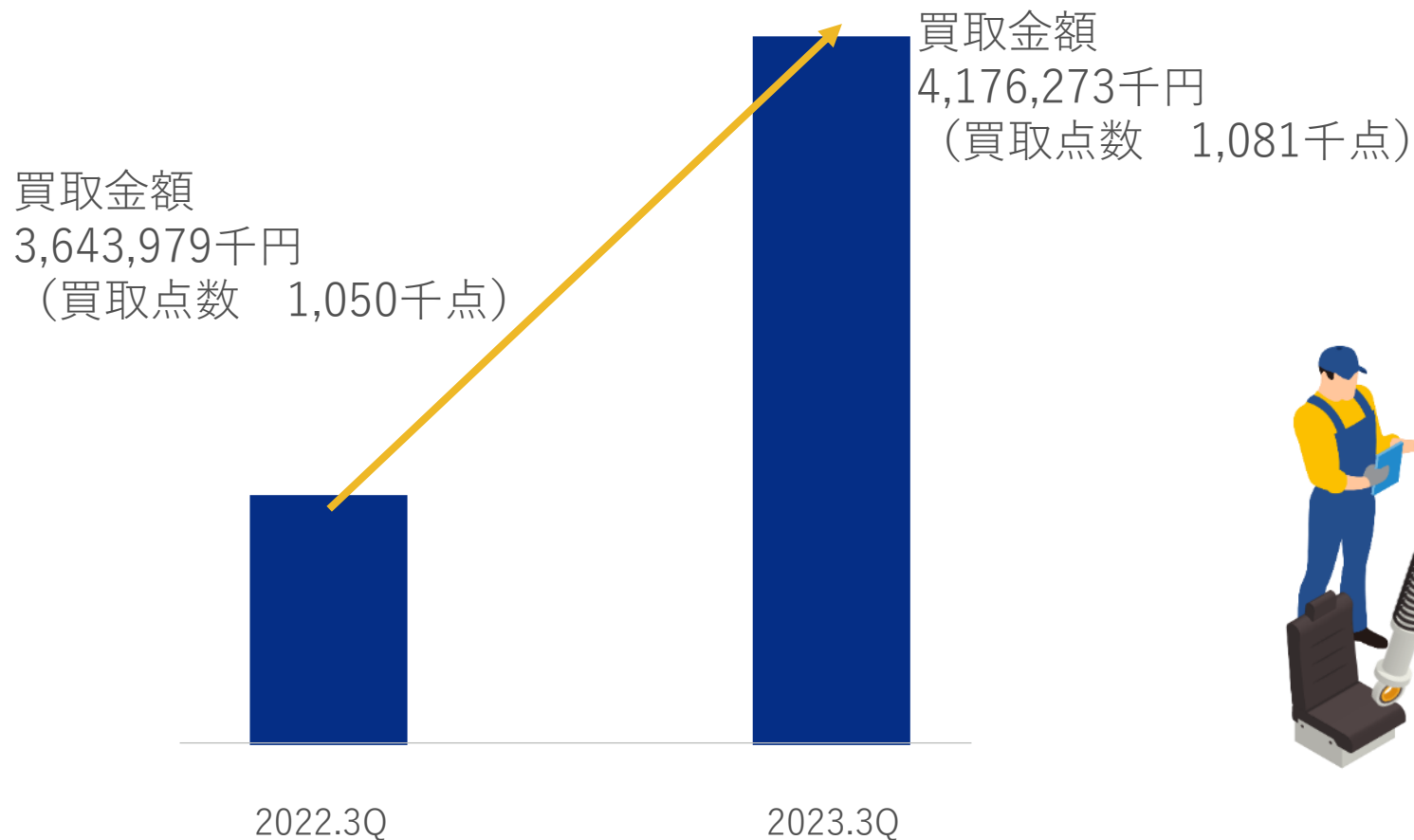
A.アップガレージのような店はアメリカにないので人気が出そう。いいパーツを中古で手ごろな価格で変える店だから定期的に通いたい！

A.カスタム文化もあるので大人気になると思うよ。

上期に引き続き買取が好調

買取点数、単価ともに上昇し、買取金額は前年同期比106.8%となった。

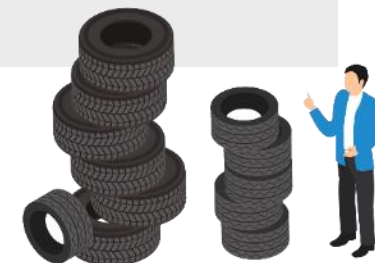
2022年11月にローンチした「アップガレージアプリ」内で、買取査定の見積書をお客様と店舗の双方で管理できるようになったことも寄与した。



< 前年同期比 >

買取金額 114.6%
+ 532,294千円

買取点数 102.9%
+ 30,668点



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（Crooober.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。

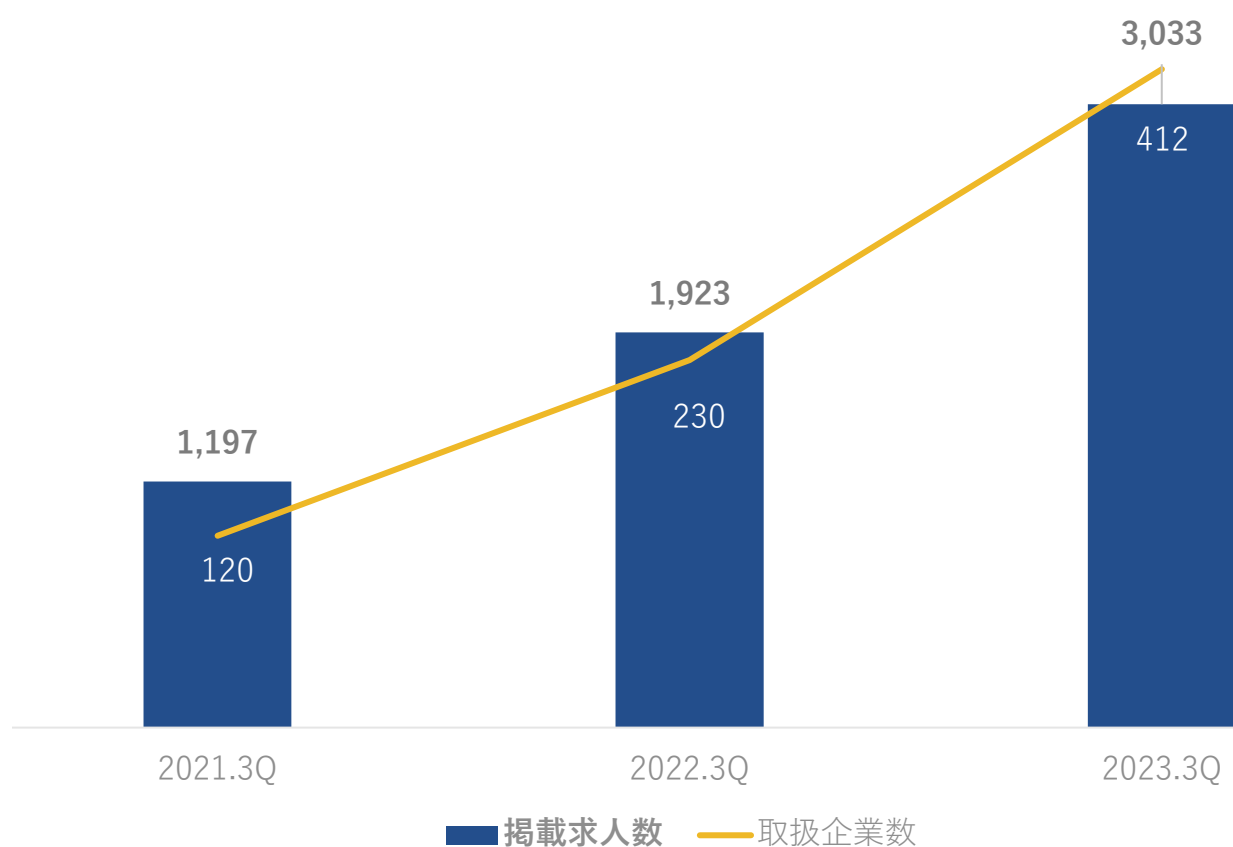
・自動車業界で20年超の当社が人材をご紹介

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。

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



< 前年同期比 >

掲載求人数 157.7%

取扱企業数 179.1%



タイヤ流通センター

Crooober



NEXLINK

WEBサイトにサステナビリティページを新設

URL <https://www.crooober.co.jp/sustainability/>

当社のサステナビリティ

当社グループの祖業であり中心軸である自動車関連パーツのリユース事業は、一つ一つのパーツを再生し循環させることにより、モノとしての価値を再創造し、SDGsが目指す社会の持続的成長に資するものと考えます。

ここでは、他事業も含めてクルーバーグループ全体として「本業を通じた社会の持続成長への貢献」をどのように行っているのかについて、**環境 (Environment)**・**社会 (Social)**・**ガバナンス (Governance)** の視点でご紹介しております。

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



主なトピックス (1)

温室効果ガス (GHG) 排出量データの開示



事業活動を通じた温室効果ガス (GHG) 排出量に関する情報開示を開始

		unit	2022年3月期
GHG排出量	Scope 1	t-CO2	70
	Scope 2		1,445
	計		1,515



※注1: Scope1はガソリン及び軽油由来のCO2排出量を表し、Scope2は電力由来のCO2排出量を表す

※注2: クルーバーグループ本社及びアップガレージ直営店のCO2排出量を算出 (FC店を除く)

※注3: Scope2はマーケット基準で算出

(算定委託先 株式会社 enechain)

主なトピックス (II)

リユース事業による温室効果ガス (GHG) 削減貢献量を算出

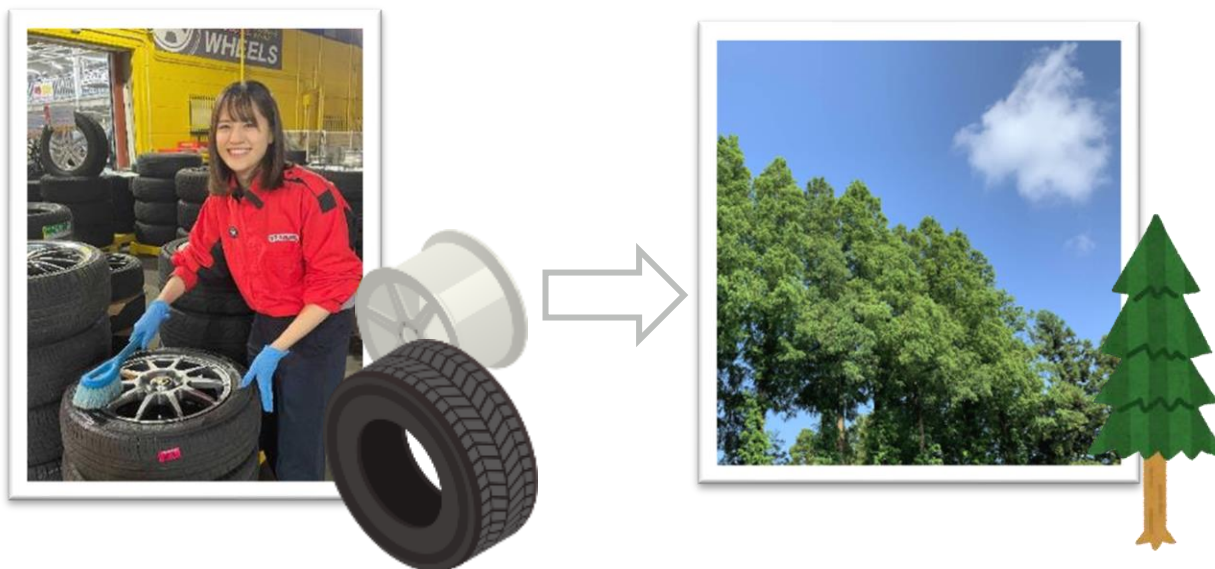


アップガレージによるリユース事業を通して直営店だけでも、年間約10,000トンのGHG削減に相当するモノの循環を創出 (2022年3月期実績)

GHGを約10,000トン削減することで、年間スギの木約722,000本分のCO2吸収量と同等のGHG削減に貢献
 (1本が1年に取り込むCO2量は約14kg)

		unit	2022年3月期
GHG削減 貢献量	タイヤ・ホイール	t-CO2	9,607
	カーナビ・AV機器		500
	計		10,107

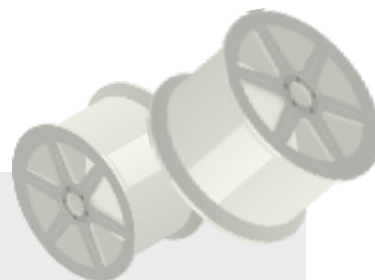
※注1:アップガレージ直営店のCO2削減貢献量を算出 (FC 店は除く)
 ※注2:各中古商品の買取数量および金額から原材料調達~廃棄プロセスにおける削減貢献量を算出
 ※注3:排出原単位は「タイヤのLCCO2算定ガイドライン Ver.3.0.1」および環境省公表の「排出原単位データベース (Ver.3.1)」を参照 (算定委託先 株式会社 enechain)



2022年3月より中古ホイール、カー&バイク用品のリペア事業を開始

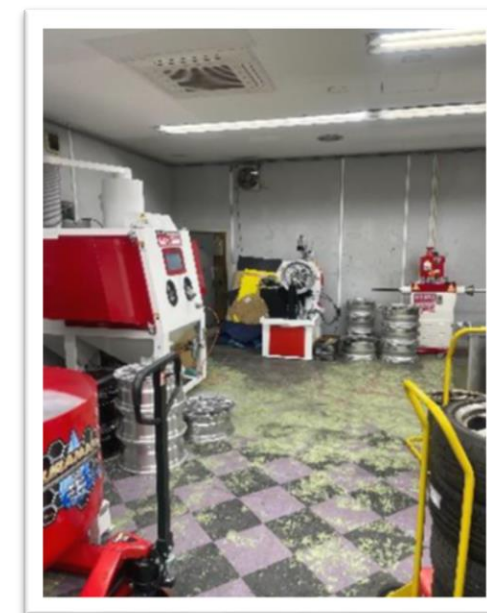
特殊な機材を使用し、汚れや傷により販売価格のつかないパーツをきれいに修正して販売することで、リユース事業の利益率改善に貢献。

リペアの再生技術により、廃棄物の削減・資源の循環を創造にも繋げる。



リペア実績

ホイール 1052本 (2022年4月～2022年12月実績)



アップガレージ圏央厚木インター店にラボトリーを併設

JAPAN CAR AWARDS2022 - 2023 授賞式を開催

「JAPAN CAR AWARDS」は、アップガレージが主催する、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



特設サイト他、アップガレージ公式Twitter、Instagramからも参加できる一般ユーザーからの投票数は、投票数は一昨年11万票、昨年45万票、そして今年は**95万票**と大きく伸張。

昨年からは、東京オートサロンアップガレージブース内ステージにて、授賞されたメーカー様をお招きした授賞式を開催。
 今年は、**新車部門、総合部門では「日産自動車株式会社」様、**
パーツ部門では「株式会社エッチ・ケー・エス」様へ表彰状を授与。



SDGsの取り組みの一環として、投票数×1円を、公益財団法人 交通遺児等育成基金へ寄付。今年はその寄付と合わせて**寄付金は100万円となり、**
多くの投票者様のクルマ・パーツへの想いを社会貢献として実現。

URL <https://www.japancarawards.com/>



投資家の皆様へ動画を通じて会社説明を実施



バフェット・コード監修 投資家向け会社説明動画を配信

URL https://www.youtube.com/watch?v=BW1B_se0h5I&t=2321s

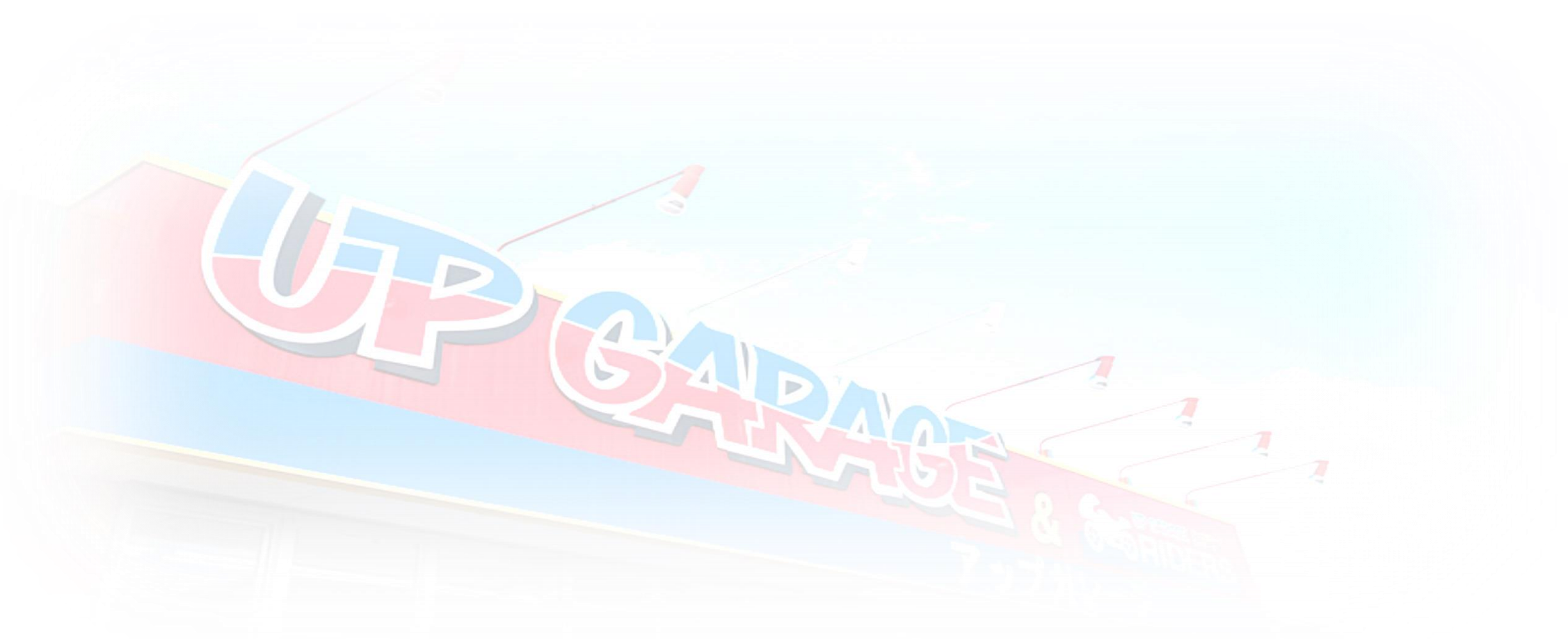


Kabu Berry主催 個人投資家参加型IRセミナーに登壇

URL <https://www.youtube.com/watch?v=fg9v0Vq99gl&t=3115s>



APPENDIX





株式会社クルーバーは、中古カー用品買取販売業のアップガレージと新品カー用品卸売業のネクサスジャパンの持ち株会社です。



UP GARAGE

(株)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**

(株)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。

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

アップグレード 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・ホイール専門店、カスタム化された特徴ある中古車買取、新品タイヤ販売チェーンを展開しています。

 **133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

 **66店舗**

中古バイク用品専門の買取・販売店

 **11店舗**

中古タイヤ・ホイール専門の買取・販売店

 **5店舗**

カスタム中古車両を中心としたの買取店

 **176店舗**

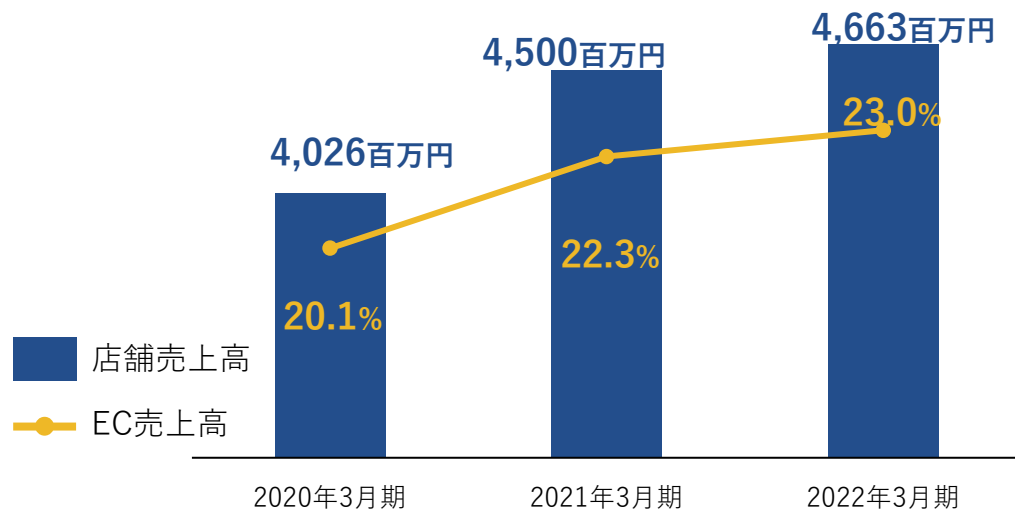
タイヤ選びをシンプルに提案する3プライスの新品タイヤ販売店

収益の源泉は、直営店収益およびFC関連収益です。

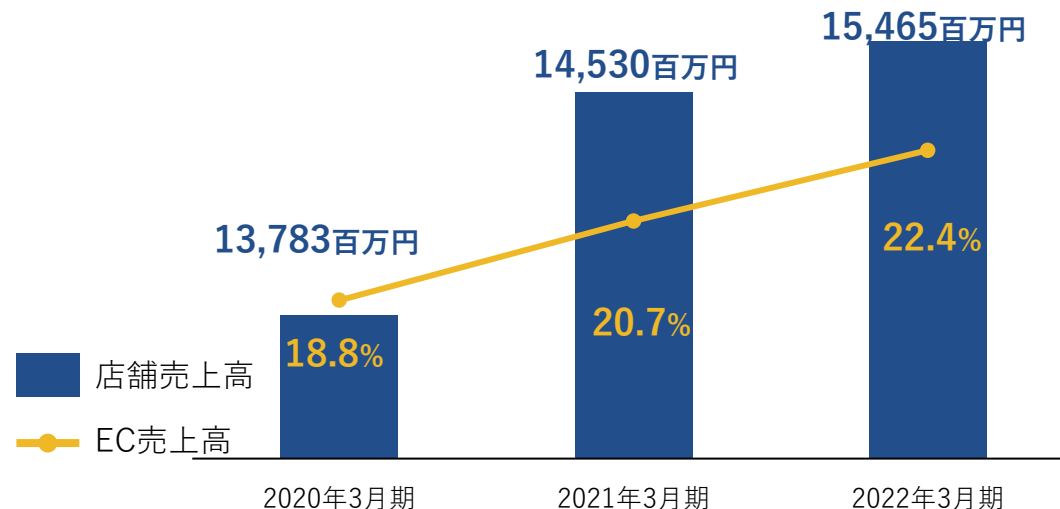
直営店・FC店ともに、実店舗およびECが販売チャネルです。



【アップガレージ直営店売上】

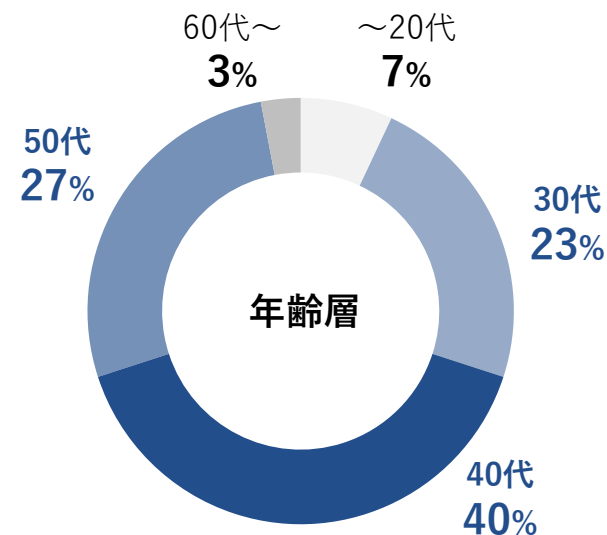
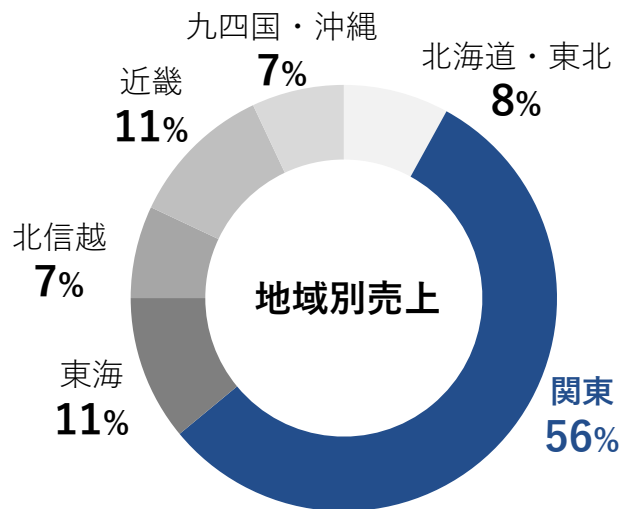
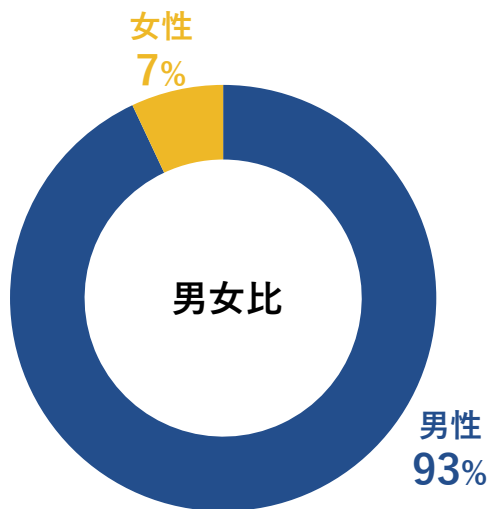


【アップガレージFC店売上】



データでみるアップガレージの顧客像は、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

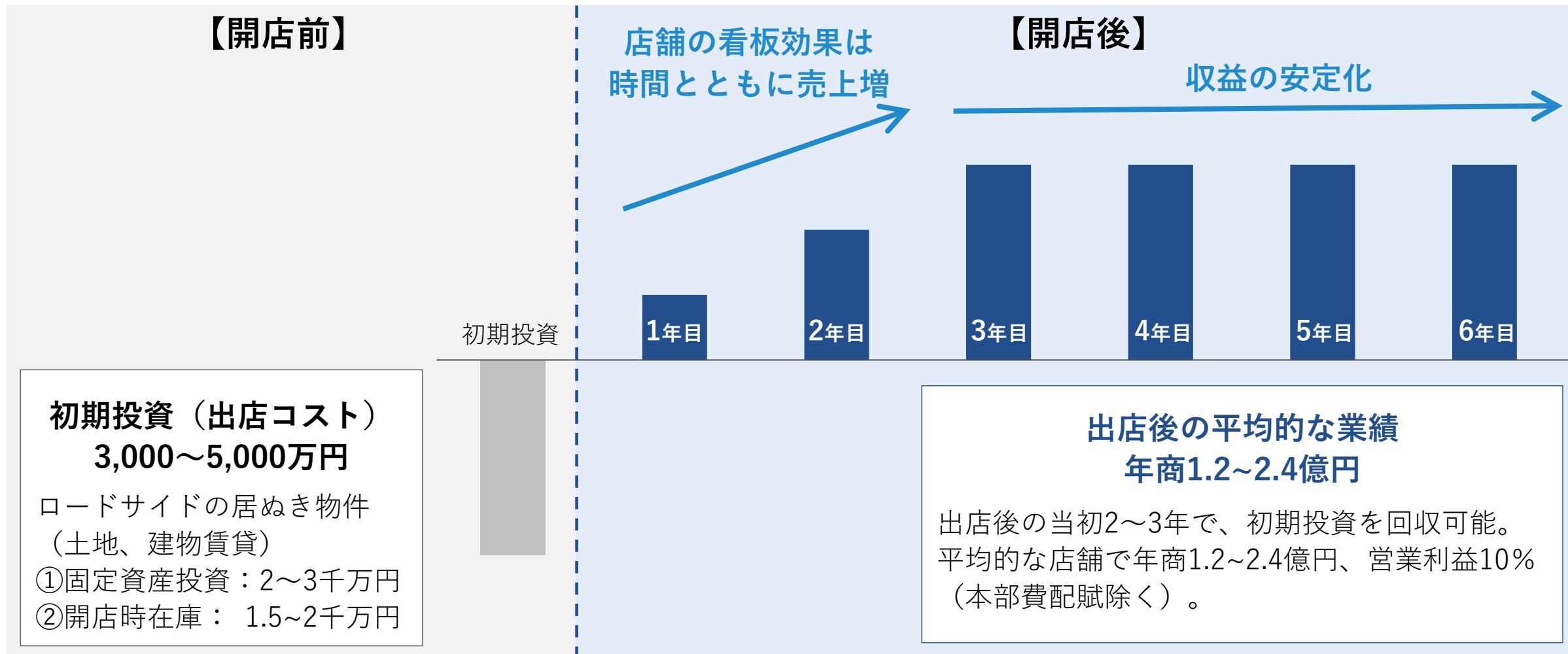
売買履歴・回転日数などの独自データを基に、適正な買取・販売価格設定が可能です。
「3か月で商品がすべて入替る」売場作りを目指しています。



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600億円、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。

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2021」

弊社の買取対象となる
新品カー用品
6,000億円

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6,000億円の市場規模。

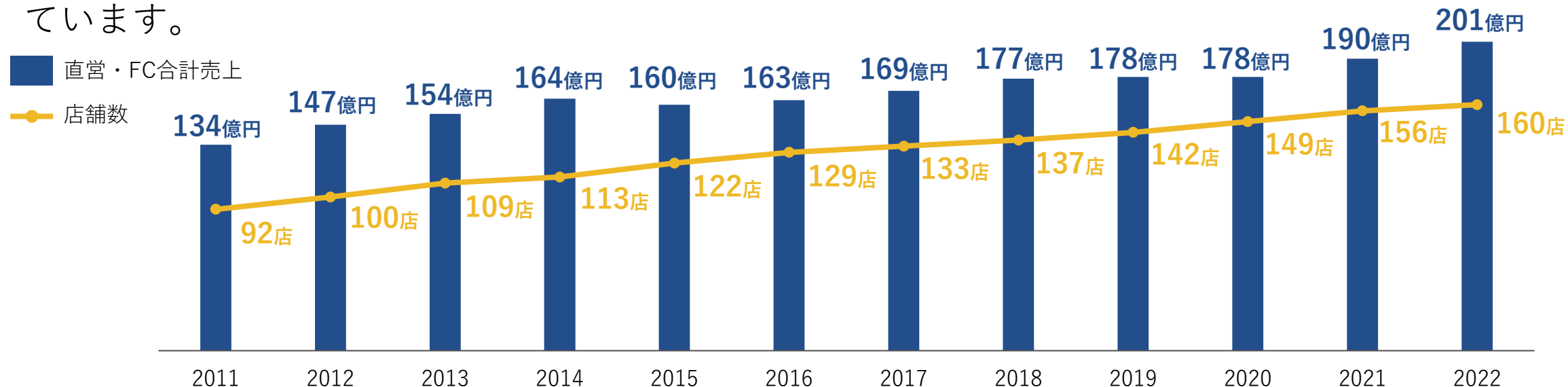
タイヤ	3,030億円
一般用品	2,830億円
ナビ・オーディオ機器	100億円
合計	6,000億円

※出典：(株)矢野経済研究所 自動車アフターマーケット総覧 2021年版

2018年
578億円

2020年
603億円

直営・FC合計売上400億円を達成のために、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店舗を目指します。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。



アップガレージ圏央厚木インター店
2021年12月オープン

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

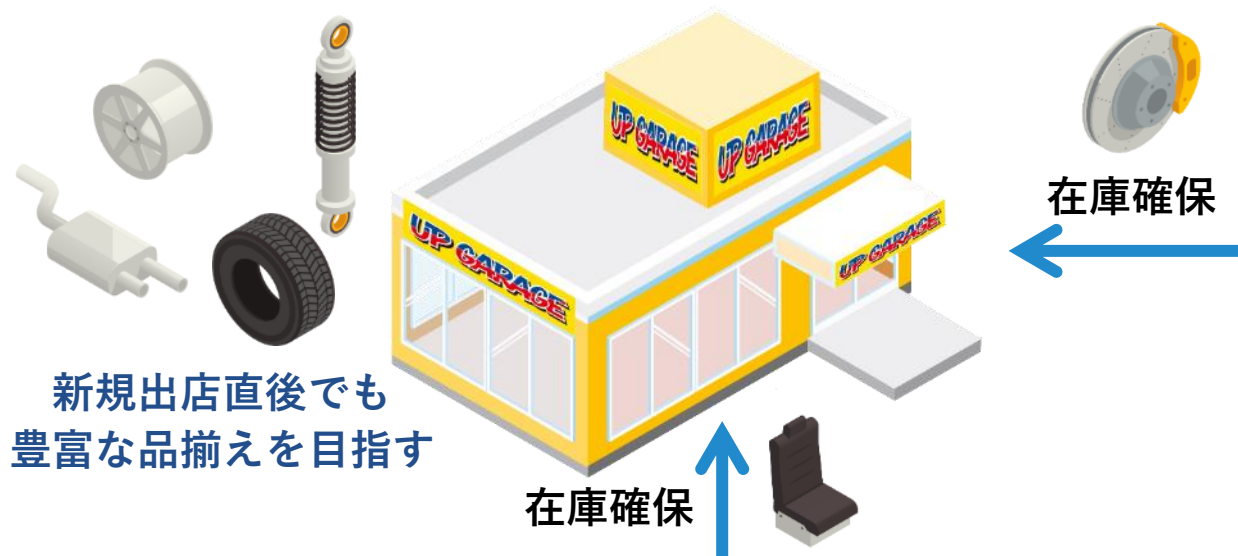
国内の出店可能エリアは400程の見通し

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

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。



新規出店直後でも豊富な品揃えを目指す

在庫確保

在庫確保

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。

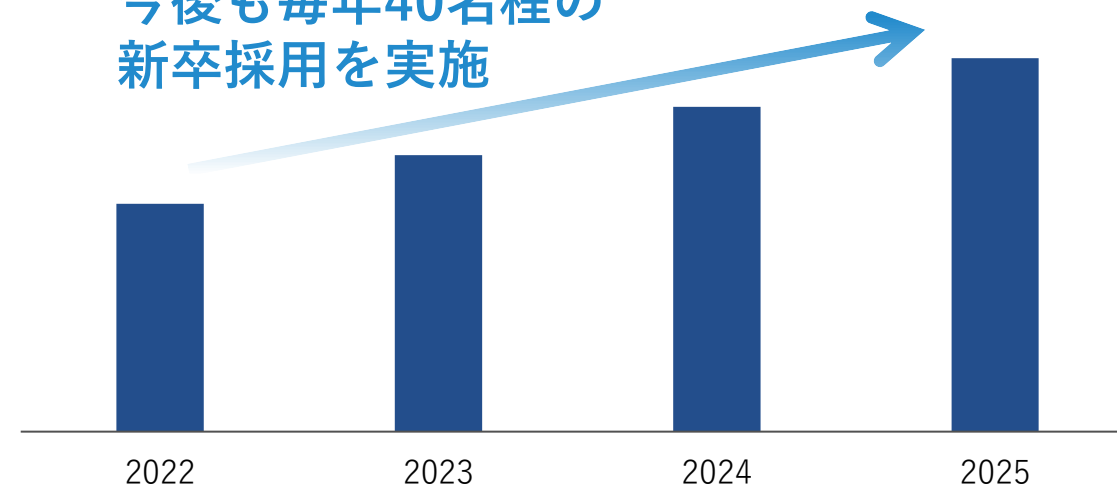
平均的な店舗は正社員2～3名とアルバイトで運営します。毎年40名程度の新卒採用を実施し、出店に必要な人材の確保・育成を行います。離職率も10%程度へ低下しています。

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

※2023年入社新卒採用目標は40名
(店舗採用30名+本部採用(エンジニア含む)10名)

【今後の従業員推移イメージ】

今後も毎年40名程の
新卒採用を実施



- 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。

アップグレードが展開する
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

¥12,900~
(税込¥14,190~)



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

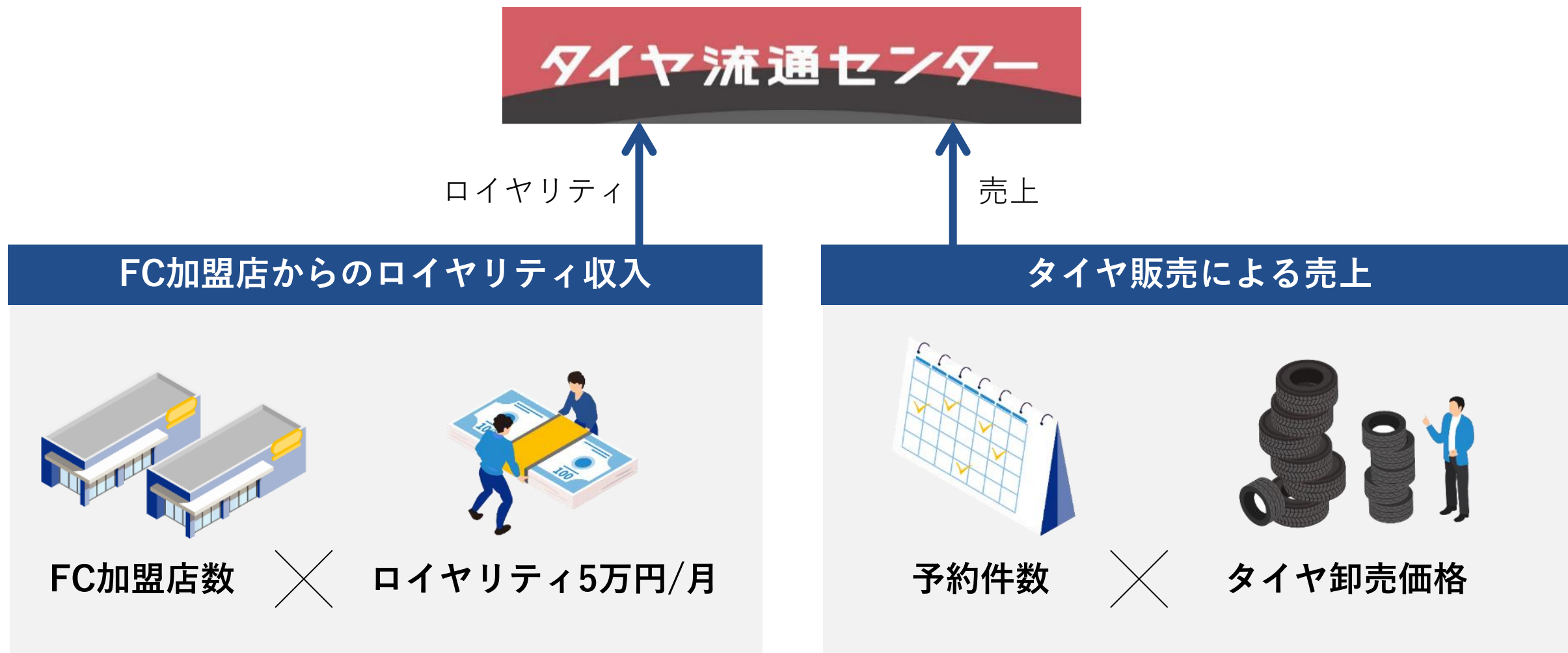
¥14,900~
(税込¥16,390~)



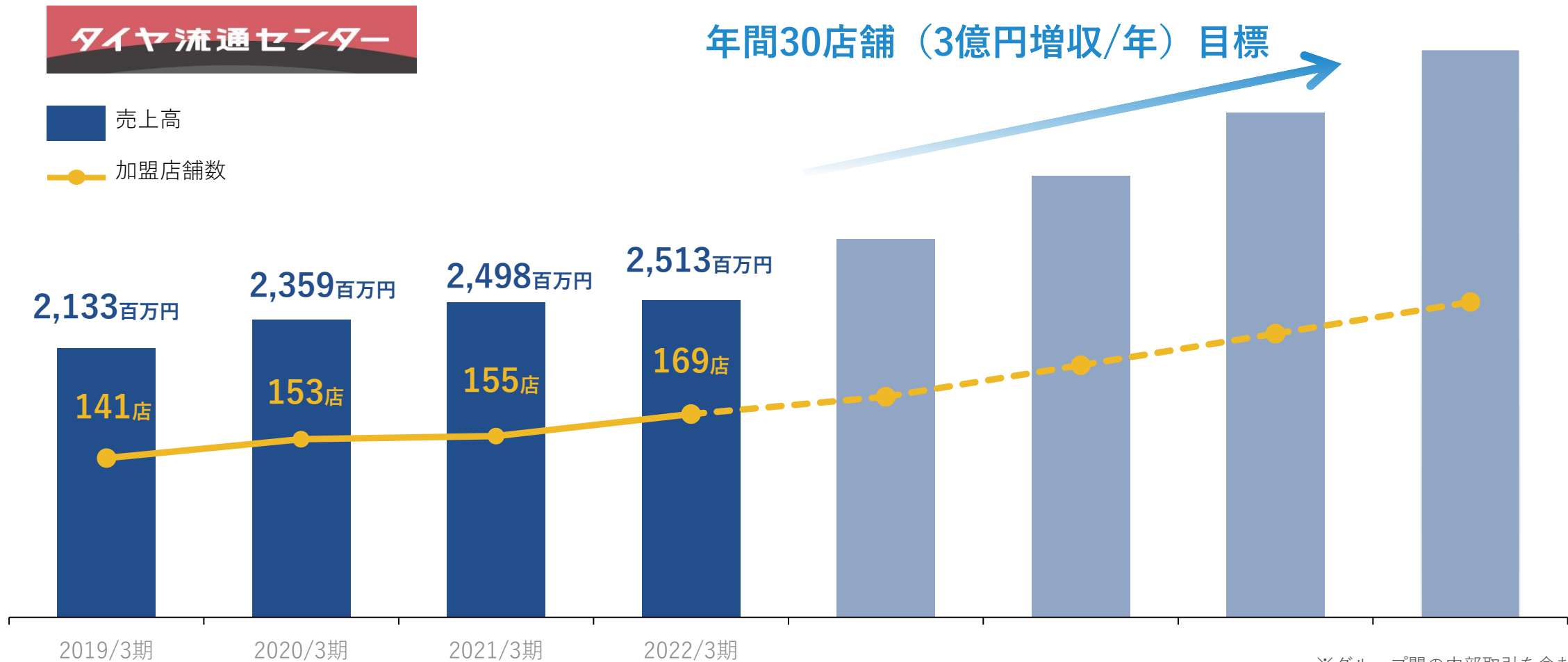
加盟店舗へは、ネクサスジャパンから新品タイヤを販売
サービス名を東京タイヤ流通センターからタイヤ流通センターへ変更



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。



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。



※グループ間の内部取引を含む

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



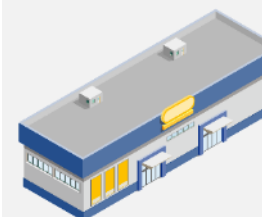
新規開拓チーム

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4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。

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

 **NEXUS** Japan

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

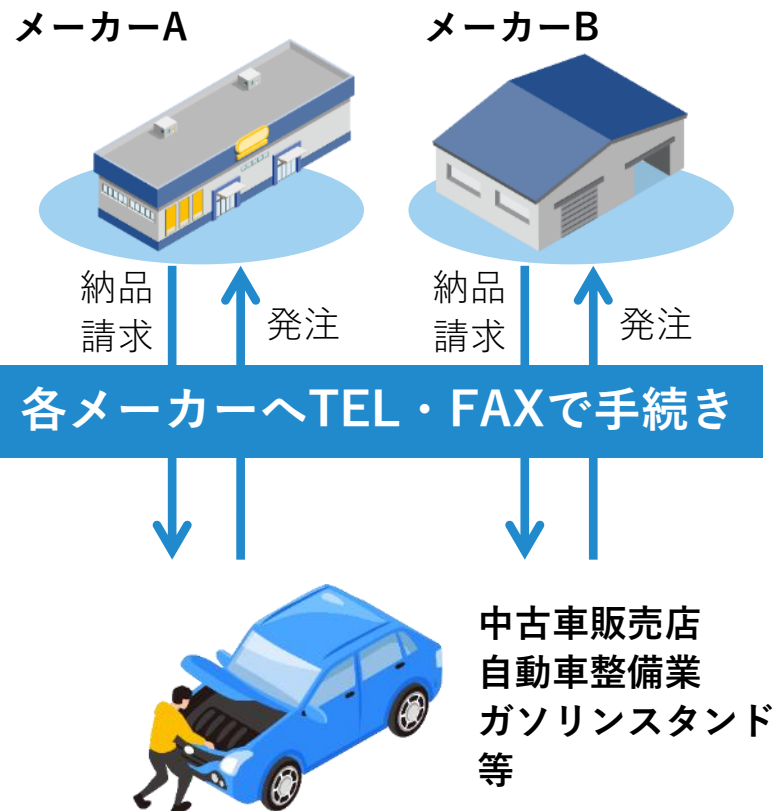


受発注プラットフォーム（=ネクスリンク）による受発注一元管理により、顧客課題を解決。

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。

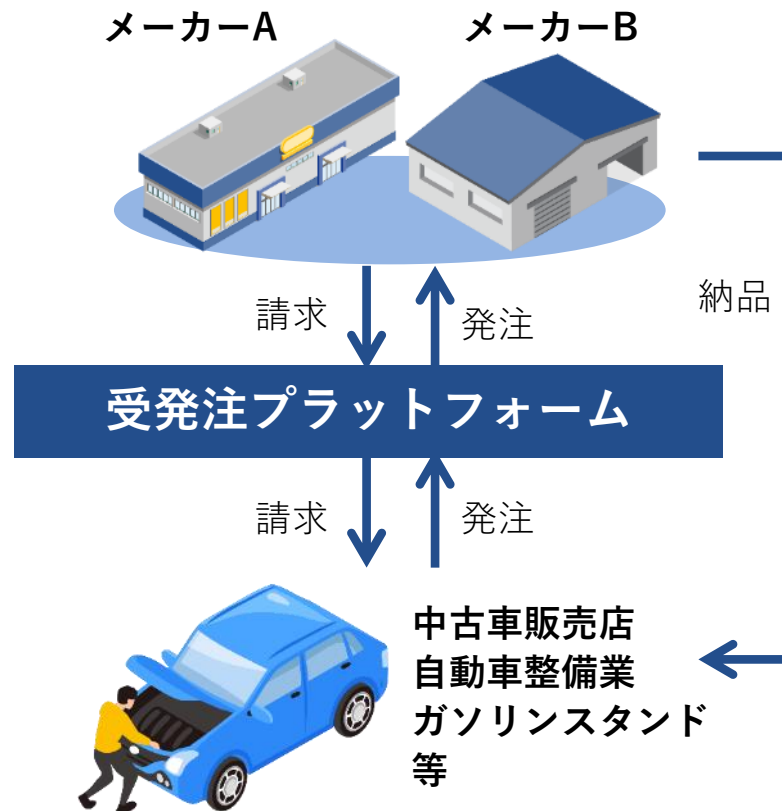
従来の受発注

(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)



受発注プラットフォーム

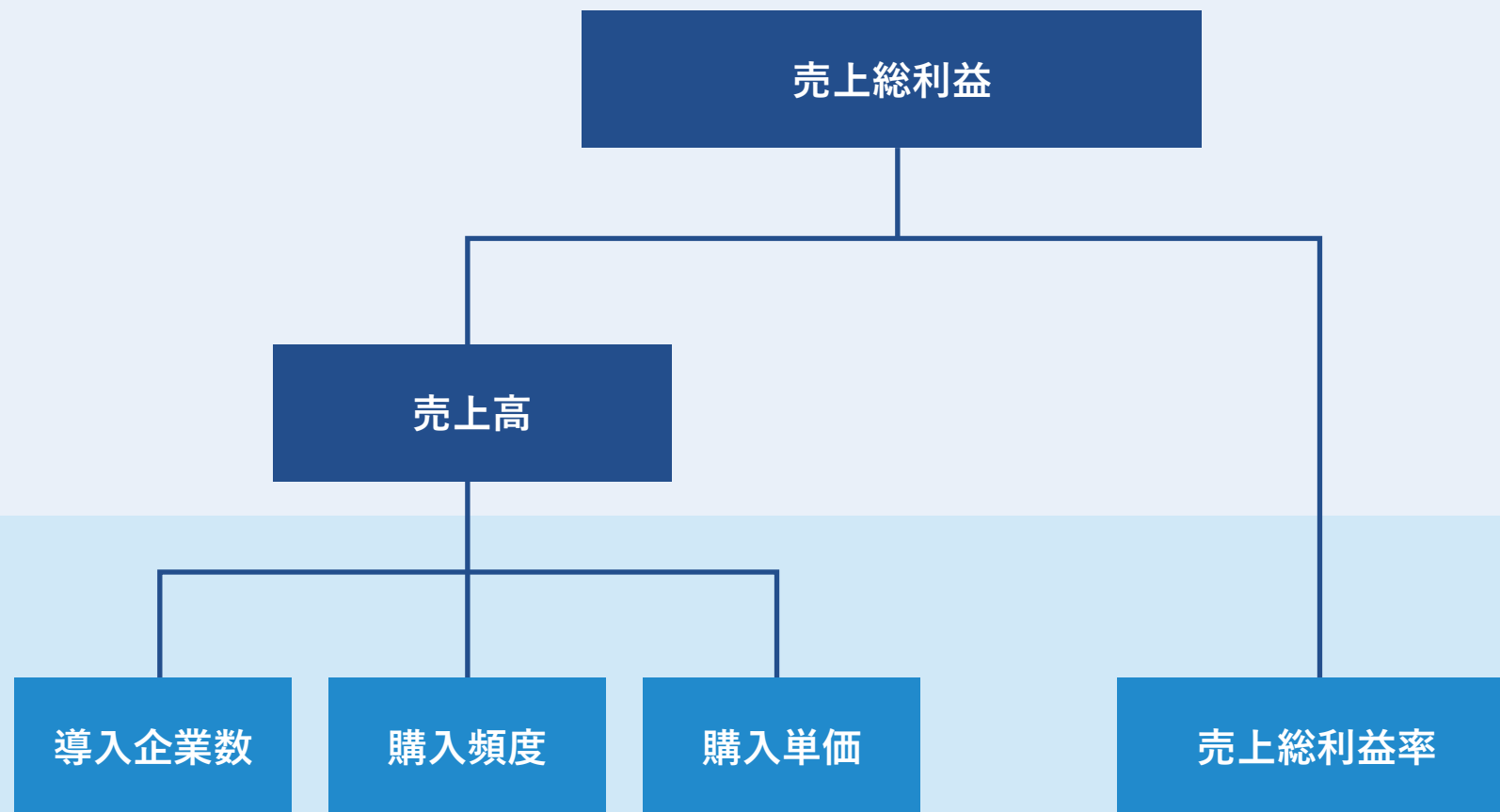
- 取引企業に合わせた専用サイトを提供
- 発注・納品のステータスをサイト上で一元管理
- 自動車用品に精通したスタッフによる問い合わせ窓口を設置
- 顧客側の基幹システムとのデータ連携開発
- 経費処理の簡略化をサポート

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。

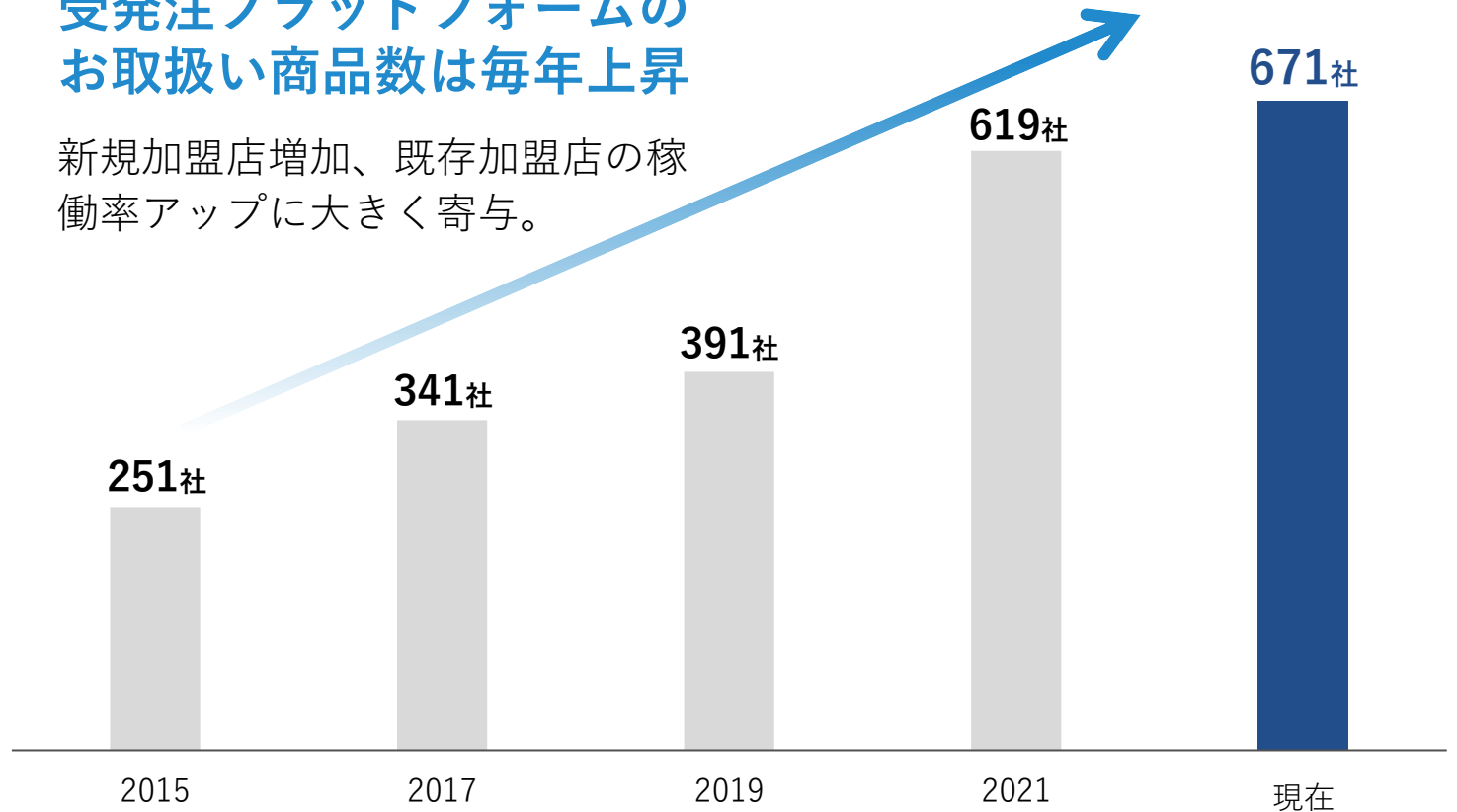
売上総利益率改善

スケールメリットを生かしたボリュ
 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。

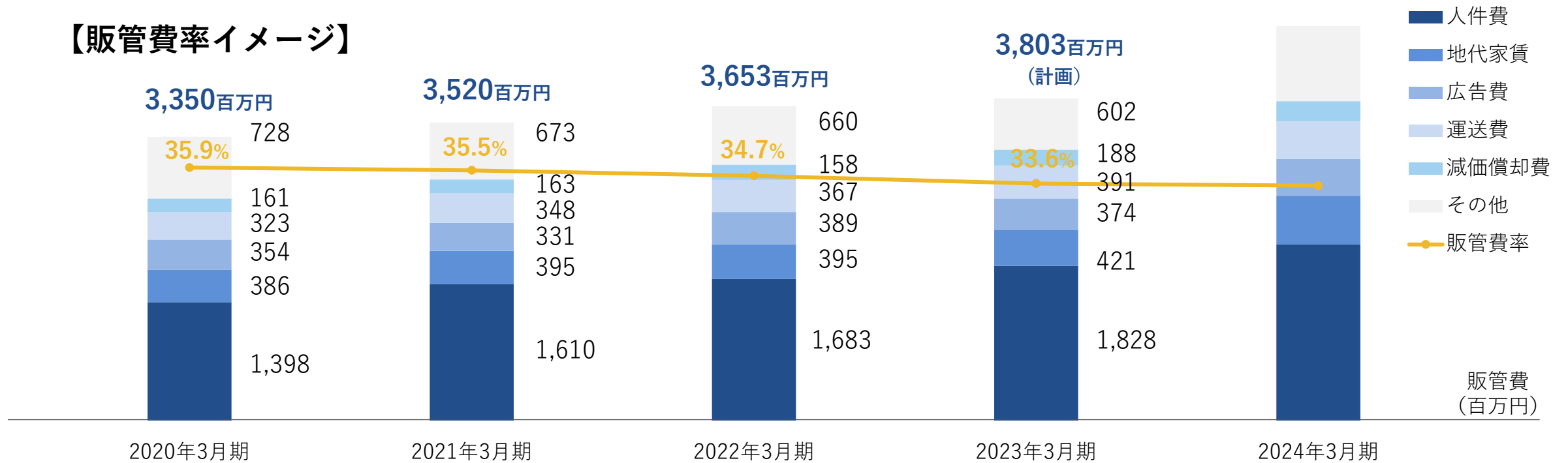




		粗利率	主な原価
	直営店（含むE C）	60%	店舗運営費、パーツの買取原価など
	FC事業・EC手数料 ・加盟金ロイヤリティ ・EC手数料 ・共同広告収入	100%	無し 手数料の為原価ゼロ
	タイヤ流通センター事業	10～15%	仕入れ販売
	受発注プラットフォーム	10～12%	仕入れ販売
		グループ連結 での粗利率	40%

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。

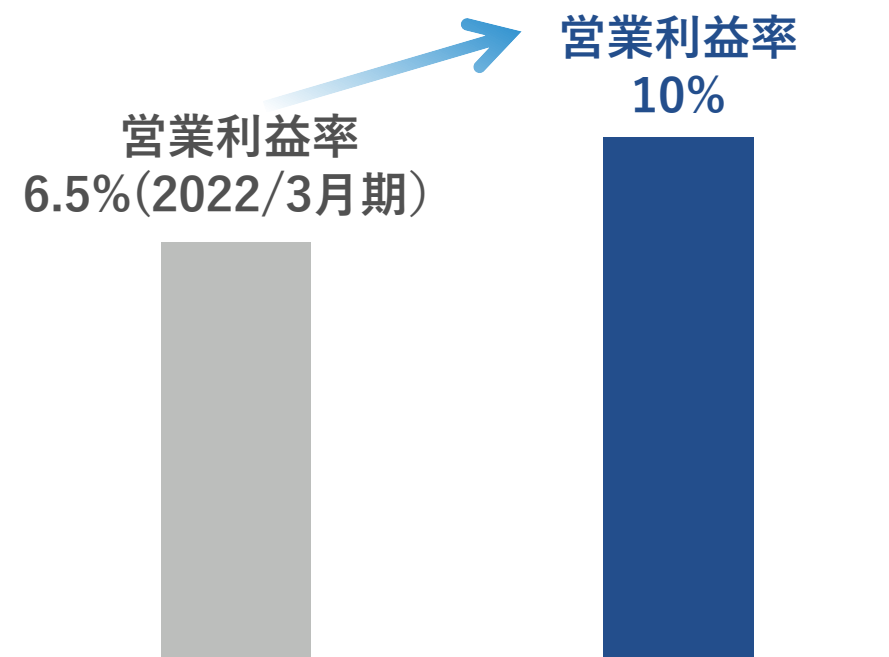
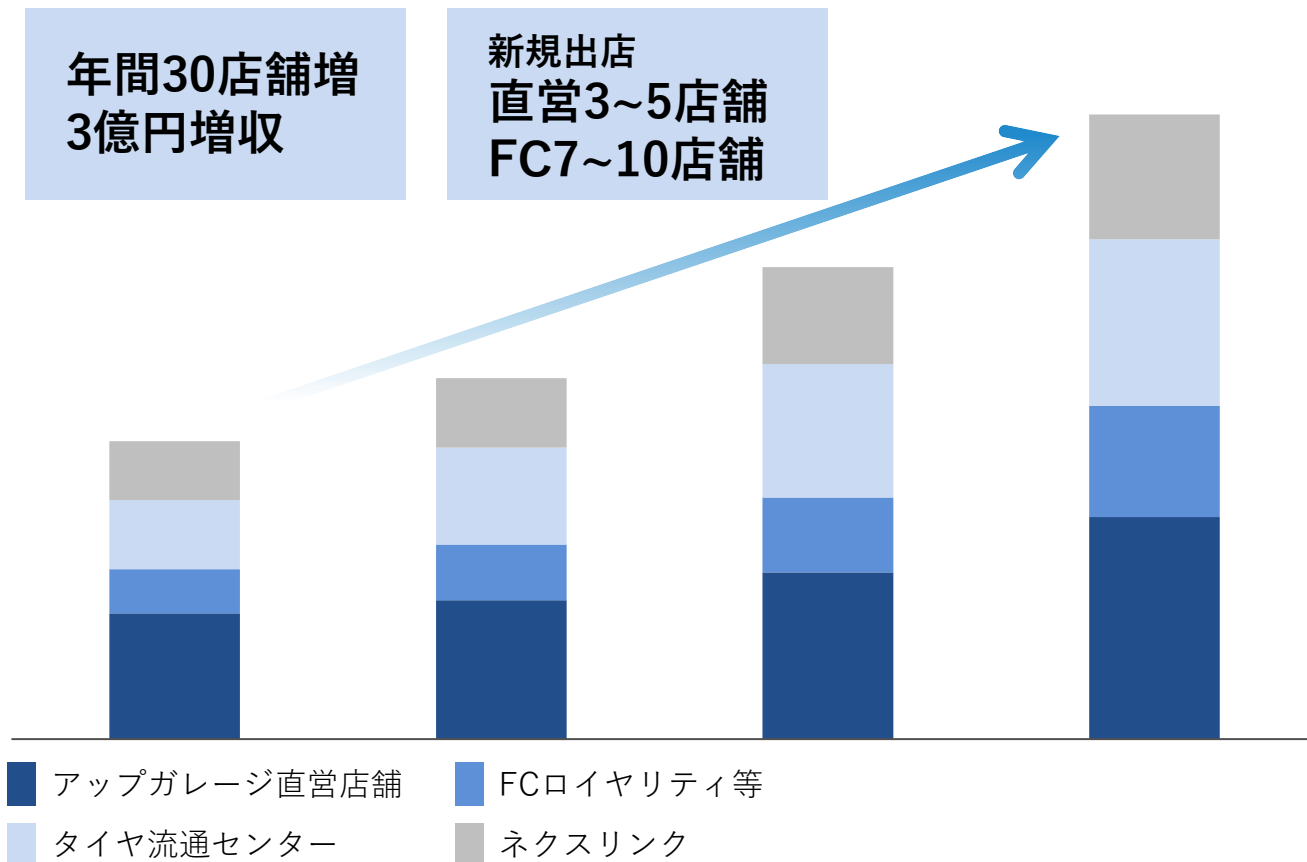
運送費

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。

アップガレージ直営店/FC店とタイヤ流通センターの継続出店を基盤として、アップサイドの狙えるネクスリンクの大規模中古車業社への導入を目指します。また、利益率向上のための原価率低減へも取組中です。

顧客の継続獲得
(顧客の規模次第でアップサイド)

**原価率・販管費率の低減を通じた
利益率の早期改善**



【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。



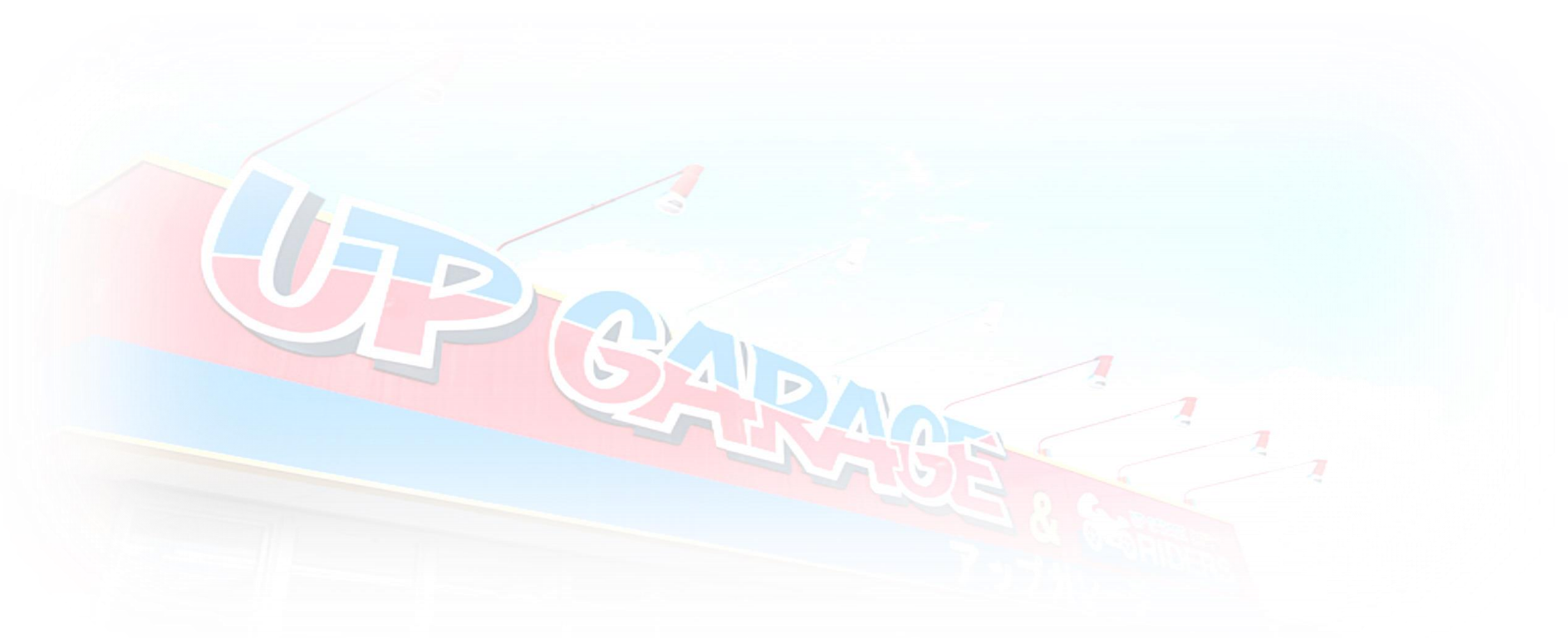
資本政策

- 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（2022/3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。

DATABOOK



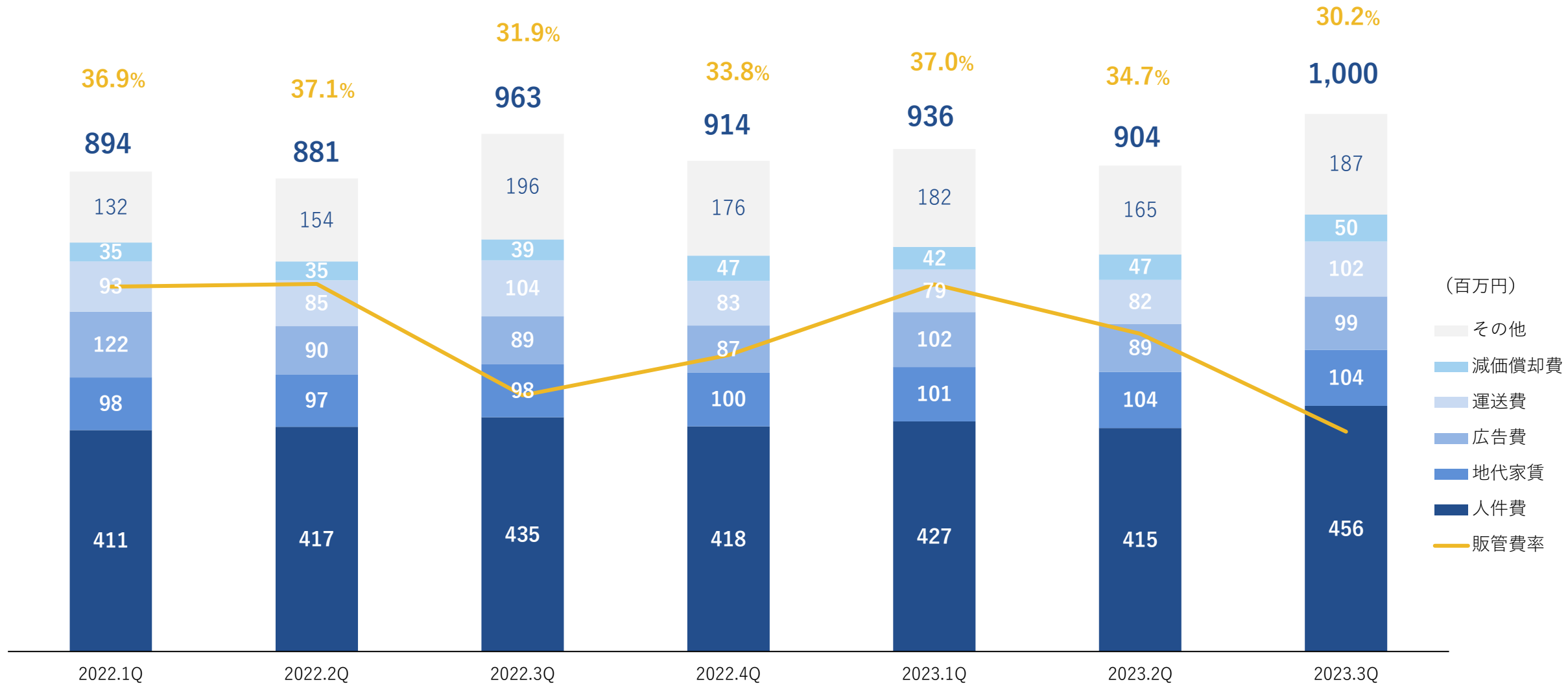
(百万円)	2022年3月期 3Q	2023年3月期 3Q	増減額	増減比
売上高	7,821	8,447	626	108.0%
売上原価	4,549	4,930	380	108.4%
売上総利益	3,271	3,517	246	107.5%
売上総利益率	41.8%	41.6%	—	—
販売費及び一般管理費	2,739	2,841	102	103.7%
営業利益	532	676	143	127.0%
営業利益率	6.8%	8.0%	—	—
経常利益	531	696	165	131.1%
四半期純利益	315	449	134	142.6%

(百万円)	2023年3月期 3Q実績	2023年3月期 3Q計画	増減額	計画比
売上高	8,447	8,444	3	100.0%
売上原価	4,930	4,959	△29	99.4%
売上総利益	3,517	3,484	33	101.0%
売上総利益率	41.6%	41.3%	—	—
販売費及び一般管理費	2,841	2,854	△13	99.5%
営業利益	676	629	46	107.4%
営業利益率	8.0%	7.5%	—	—
経常利益	696	634	61	109.7%
四半期純利益	449	381	67	117.8%

(百万円)	2022年3月期	2023年3月期 3Q
流動資産	3,535	3,509
現金及び預金	2,074	1,597
売掛金	775	959
商品	555	785
固定資産	1,802	1,835
有形固定資産	907	893
無形固定資産	301	388
資産合計	5,338	5,345

(百万円)	2022年3月期	2023年3月期 3Q
流動負債	1,835	1,542
買掛金	505	626
短期借入金	700	400
未払法人税等	169	91
固定負債	402	380
負債合計	2,237	1,923
純資産合計	3,100	3,422
負債純資産合計	5,338	5,345

(百万円)		2023年3月期 1Q	2023年3月期 2Q	2023年3月期 3Q
リユース業態	店舗売上	1,088	1,101	1,485
	フランチャイズ関連	289	326	301
	EC手数料・WEB広告	51	48	52
	海外EC	63	52	56
	本部・その他	92	120	87
流通卸売業態	タイヤ流通センター	573	571	931
	ネクスリンク (受発注プラットフォーム)	535	560	650
(株) クルーバー	グループ会社関連収入	200	196	382
	人材紹介サービス	10	9	9
	連結調整	△377	△384	△640
連結売上高		2,528	2,603	3,316



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。