



2023年8月24日

各位

会社名 株式会社アップガレージグループ
代表者名 代表取締役社長 河野 映彦
(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)

2024年3月期 第1四半期 質疑応答集

2023年8月14日に発表いたしました2024年3月期第1四半期決算に関して、投資家の皆様より寄せられた質問と、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、投資家の皆様への適切な情報開示に努めてまいります。

質問1. 第1四半期決算について、業績予想に対する売上高進捗率49.4%、利益進捗率46.9%は、通期業績計画達成に向け確度が高まった状態とみて良いでしょうか。

第1四半期は、売上高・利益とも順調にスタートし、計画通りの進捗となっております。

2024年3月期は、「ラストワンマイルは人」という考えから、2年連続のベースアップや研修体制の強化等、人的資本投資を効果的に行っております。このため第一四半期の人件費は前年比112.3%増加しましたが、販管費率は36.7%と前年比3ポイント低下しております。

今後も、適切なコストコントロールを行うことにより、計画に則った利益計上を目指します。

質問2. 例年、スタッドレスタイヤ需要が高まる10月以降に業績のボリュームがあり、今期も下期に売上高、利益が高まる計画をされています。繁忙期である下期に向けて、重点的に取り組まれていることがあれば教えてください。

当社のビジネスは、冬季に向けスタッドレスタイヤの需要が高まることから、売上高・利益とも下期偏重となります。とりわけ10月～12月は一番のボリュームゾーンとなり、每期、業績が大きく伸長する傾向がございます。また、お客様がスタッドレスタイヤを購入される時は、多くの場合、取付作業が発生しますので、利益率の高いサービスの受注数増加にもつながります。

さらに当期は、昨今の新品タイヤの値上げの影響を見込んで、中古のスタッドレスタイヤの買取に期初より力を入れております。すでに前期以上に中古のスタッドレスタイヤを仕入れることができっておりますので、繁忙期のお客様の旺盛な需要にしっかりと対応していけるものと考えます。

また新品と比べ利益率の高い中古のスタッドレスタイヤを強化することより、利益率向上にもつなげてまいります。

質問3. 2024年3月期の業績予想で、営業利益に対して当期純利益の伸び率が低い理由を教えてください。

前期（2023年3月期）は、子会社2社の吸収合併時に税制メリットがあり、結果として利益に対する税率は平年に比べ下がりましたが、当期（2024年3月期）は平年並みに戻ることを前提に計画を立てております。

このため当期業績予想の営業利益はプラス18.1%ですが、当期純利益はプラス4.2%としております。

質問4. 自動車業界のEV化が進んだ場合のリスクを教えてください。

今後、自動車業界のEV化は進むことが予想されますが、当社にとってはさほど大きなリスクとは考えておりません。

EV化が進むにつれ、当社の在庫構成が変化することは予想されますが、主力商品であるタイヤがなくなることはありません。また、当社はリユース品の取り扱いがメインですので、EV化に沿った新品マーケットができた後にしっかりと買取を行い、お客様の新たなニーズに応じた在庫を集めることにより、EV化の進展という変化に十分に対応してまいります。

質問5. 米国での店舗はどのような形態を考えていますか。

米国では、日本車及びその部品に旺盛なニーズがあることは、「Croooober.com」による越境ECを通じて確認しております。また当期は、決算説明資料のP.25に記載しておりますように、来日された外国籍のお客様による店舗での商品購入も飛躍的に伸びております。

一方、米国ではお客様が購入された部品やタイヤの取付をご自身で行われる傾向が強いことも確認しております。このため、米国一号店は、国内店舗のように取付施設を併設せず、買取・販売をメインとした形態でスタートする計画です。

以上