



2023年12月6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2四半期 質疑応答集

2023年11月13日に発表いたしました2024年3月期第2四半期決算に関して、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、投資家の皆様への情報提供に努めてまいります。

質問1. 第2四半期決算の総括及び第3四半期以降の売上見込みについて教えてください。

今年度計画策定時点では、平年同様8月後半から9月にかけて北海道地区を中心にスタッドレスタイヤ販売が動き出すことを想定していました。しかし例年になく猛暑の継続及び暖冬予報により、その動き出しが下期にずれ込みました。

一方、年間を通じてスタッドレスタイヤの需要が増加することは認識しており、猛暑の間も全国レベルで中古タイヤの買取を強化し、在庫を確保しております。その成果は需要が戻ってきた10月の月次売上にも出ておりますので、第3四半期以降において、ずれ込んだ需要をしっかりと捉えることで、通期計画を達成できるものと見込んでおります。

質問2. 第2四半期の販管費の増加は計画どおりと言えるのでしょうか。

人的資本投資という観点から、ベースアップや人材の成長を促進する研修を行いました。特に研修は、上期に集中して行いましたので費用は増加しておりますが、当初計画どおりです。

下期に計画していた直営店出店を上期に1店舗前倒し出店したこと及び、下期繁忙期に向けて既存店の改修を行ったことにより計画より費用は増加しましたが、これらも在庫強化と同様に、ボリュームゾーンである下期の準備を早めに進めたものです。

質問3. 流通卸売業態において、タイヤ流通センターの売上が前年同期比減少している理由を教えてください。

新品タイヤを扱うタイヤ流通センターの売上減少は、グループ内のFC店様向けの売上が減少したことが主な要因です。昨年度の値上げ前の駆け込み需要の反動も少しはあるとは思いますが、むしろ中古タイヤの買取が順調であることから、FC店様でお客様の需要を中古タイヤでまかなえていることの証左であるとも言えます。またFC店様の全店売上は、前年度は昨年比110%を超えておりましたが、今年度も順調に増加しており、かつ中古関連の売上割合が増えていることは、粗利率の向上にも寄与しております。

一方、グループ外部向けの売上が主となる受発注プラットフォーム（ネクスリンク）経由の売上は前年比120%以上に増加しております。こちらは既存のお取引様の旺盛な需要に加え、新規のお取引様が増加していることによるものです。

質問4. アップガレージアプリのインストール数が増加していることが資料に載っていますが、アプリの活用方針について教えてください。

アプリに関しては、β版でほとんど機能がない状態でリリースしたため、当初は評価が低かったのですが、徐々に機能を強化しており、ダウンロード数も資料にあるとおり増加しております。とりわけ11月にリリースしたルーレット機能は*「アップフェス」で活用しているため、お客様から高評価をいただき、インストール数増加に寄与しております。

アプリを含め、店舗、EC、お客様をつなぐマーケティングDXにより、ご来店いただくお客様を増やしかつお客様の満足度向上に努めてまいります。

*「アップフェス」特設サイト…<https://www.upgarage.com/lp/super-2023w-kaitori/>

質問5. 海外出店の準備状況を教えてください。

米国子会社を設立した時点で、日本から1名、米国でのEC業務やマーケティング等を行うためスタッフを派遣しております。更に実店舗スタートにあたり2名のスタッフを送り、正社員は計3名で運営する予定です。

日本の店舗との違いは、アメリカではDIYが浸透しているため、店舗での取り付けは行わずに買取・販売だけでスタートします。アメリカでも日本と同様に買取・販売の循環網を作りたいと考えております。

以上