

2024年3月期 決算説明資料

株式会社アップガレージグループ

2024年5月13日

東証スタンダード 証券コード:7134



- 1 — 2024年3月期 業績ハイライト**
- 2 — 2025年3月期 業績予想・株主還元**
- 3 — 直近の取り組み**
- 4 — appendix**

1 — 2024年3月期 業績ハイライト

2 — 2025年3月期 業績予想・株主還元

3 — 直近の取り組み

4 — appendix

売上高

12,557 百万円

前期比 +10.6%

計画比 100.5%

営業利益

964 百万円

前期比 +13.9%

計画比 96.5%

経常利益

975 百万円

前期比 +11.5%

計画比 96.4%

当期純利益

639 百万円

前期比 +14.3%

計画比 109.5%

10.6%増収、13.9%営業増益・過去最高売上&利益、期末配当増配

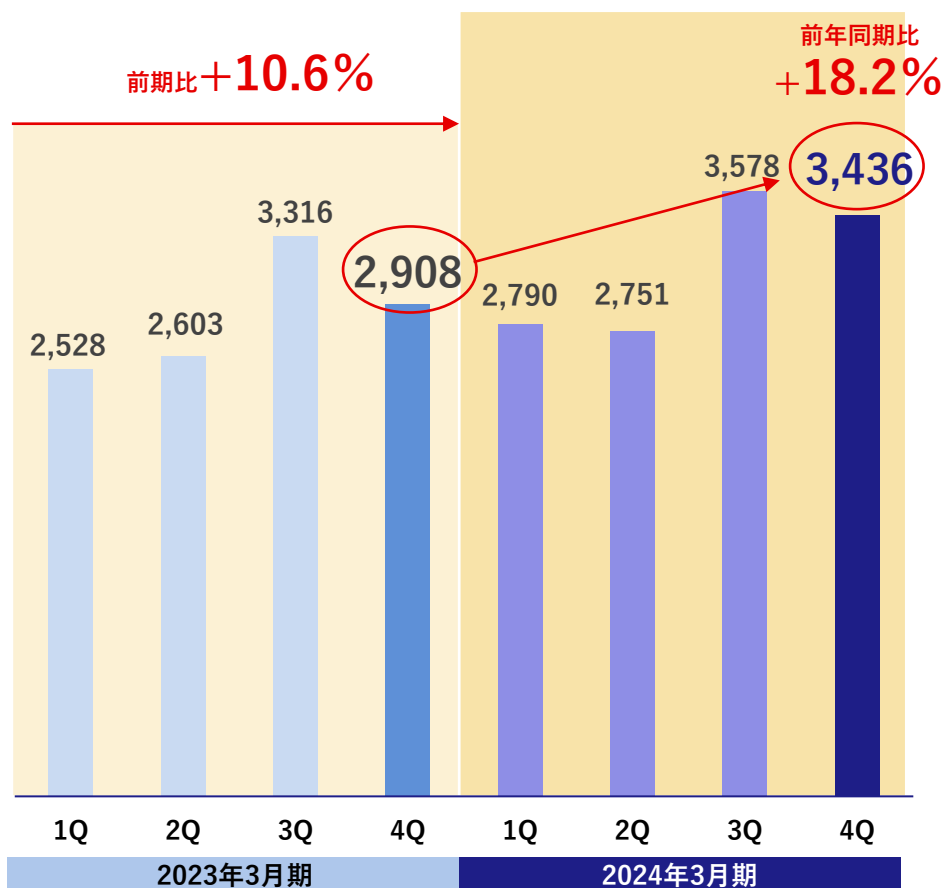
- ✓ 繁忙期に全国的な暖冬による影響があったものの、リユース業態で前期比10.5%増収、流通卸売業態で前期比10.7%増収でともに計画を上回る
- ✓ 流通卸売業態のネクスリンク向けは前期比32.3%の大幅増収となったものの、流通卸売業態の利益率が計画を下回り、営業利益は計画を僅かに未達。直営店の利益率の増加及び合併による負担税率の低減等により純利益は上振れ
- ✓ 直営店で4店舗、FC店で9店舗の新規出店(直営⇔FC転換を含む)
- ✓ 期末配当は期初予想から2.5円増配の24.5円に上方修正

二桁増収増益で過去最高の売上・利益を每期更新
ネクスリンク向け売上が大幅に拡大し、売上総利益率は前期を下回るも
リユース業態の収益性向上により営業利益率は上昇

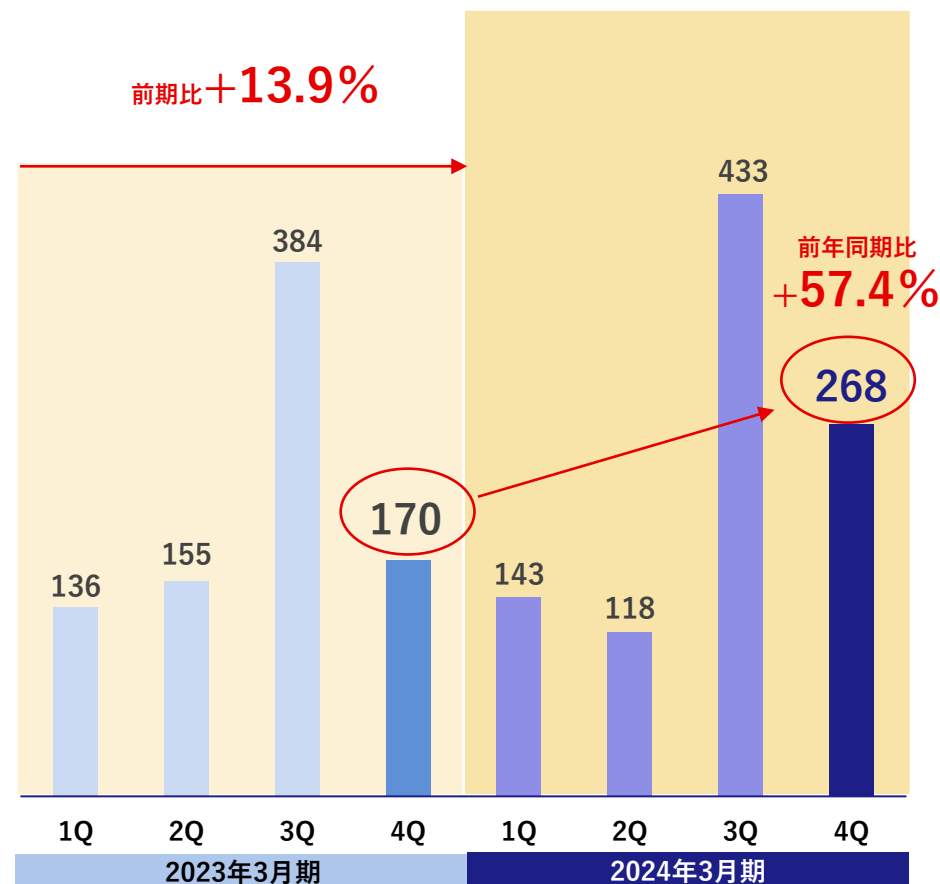
(百万円)	2023年3月期	2024年3月期	増減額	増減比
売上高	11,355	12,557	1,201	110.6%
売上総利益	4,653	5,066	412	108.9%
売上総利益率	41.0%	40.3%		
営業利益	846	964	117	113.9%
営業利益率	7.5%	7.7%		
経常利益	874	975	100	111.5%
当期純利益	559	639	80	114.3%

四半期単位で売上、営業利益ともに順調に推移。4Qは前年同期比で大きく増収増益となる

売上高 (百万円)

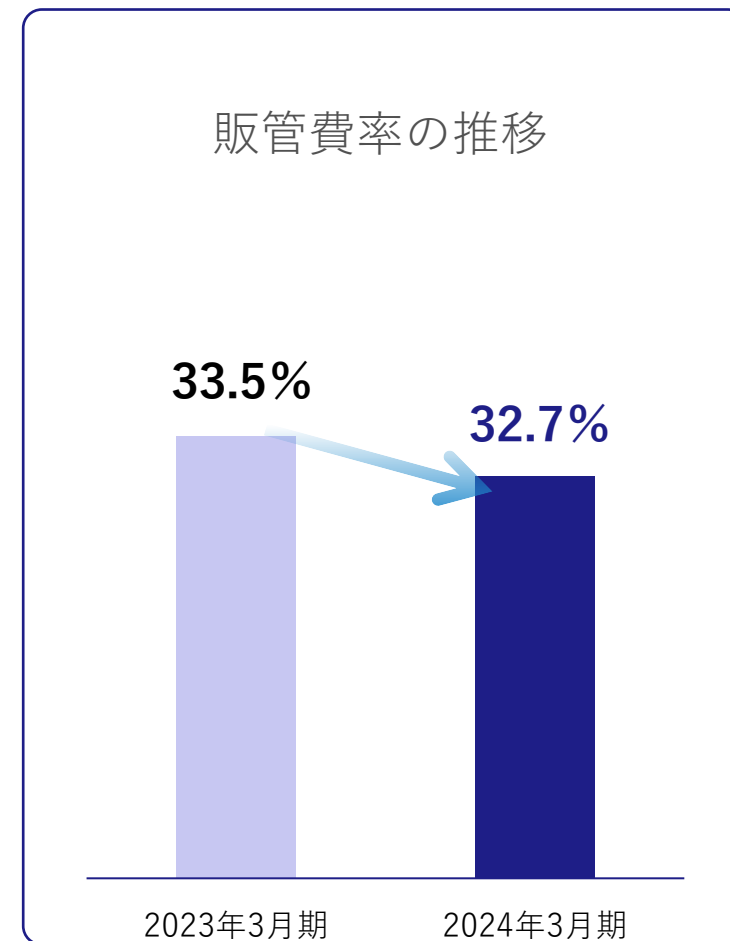


営業利益 (百万円)



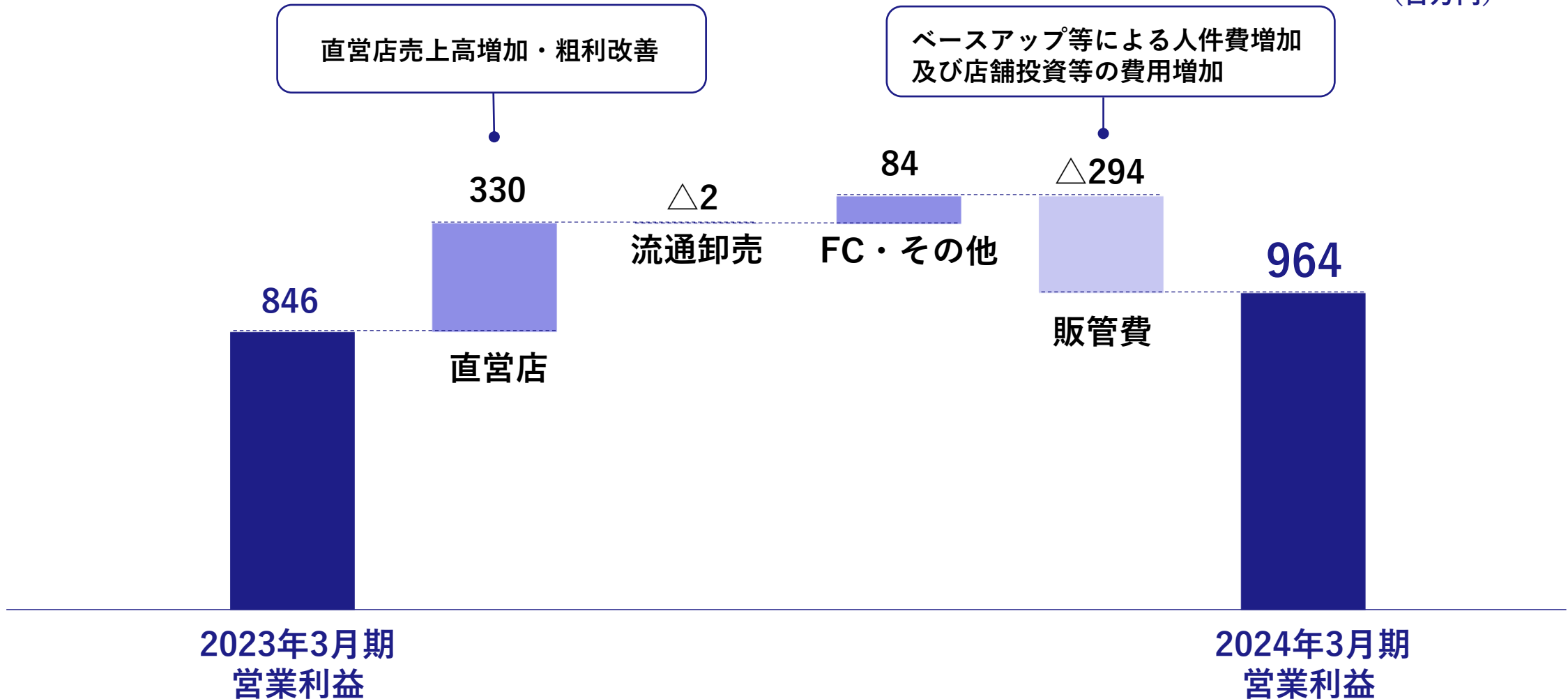
各種効率化により、期初からの人的資本投資及び店舗投資等による費用増を吸収。販管費率は、上場時の35%台から32.7%まで低減

(百万円)	2023年3月期	2024年3月期	増減額	増減比
人件費	1,722	1,884	162	109.4%
地代家賃	417	448	31	107.6%
広告費	381	399	17	104.6%
運送費	352	363	11	103.3%
減価償却費	195	244	48	125.0%
その他	738	760	22	103.1%
販管費合計	3,807	4,101	294	107.7%
販管費率	33.5%	32.7%		



10%以上の増収効果により、営業利益率が上昇し、過去最高の営業利益で着地

(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



Croooober

流通卸売業態

タイヤ流通センター



新規事業

自動車業界に特化した人材紹介サービス



リユース・流通卸売とも、期初計画通りに拡大。

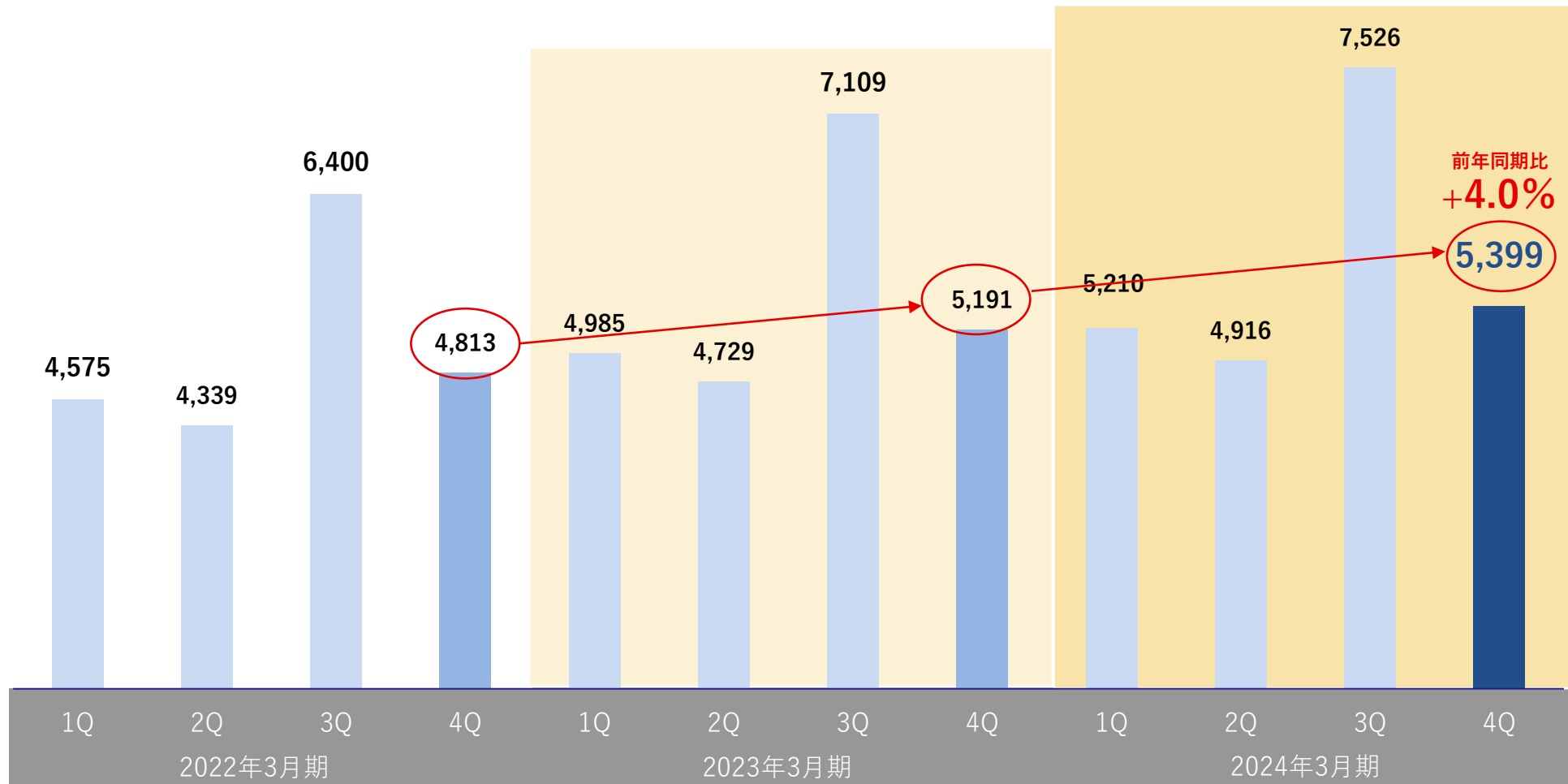
(百万円)		2023年3月期	2024年3月期	増減額	増減比
リユース業態 売上構成 約60%	店舗売上	4,895	5,389	494	110.1%
	フランチャイズ関連	1,137	1,244	107	109.4%
	EC手数料・WEB広告	201	226	25	112.6%
	海外EC	223	279	56	125.2%
	本部・その他	412	447	35	108.6%
流通卸売業態 売上構成 約40%	タイヤ流通センター	1,961	1,630	△330	83.1%
	ネクスリンク (受発注プラットフォーム)	2,501	3,308	807	132.3%
	人材紹介サービス	35	50	14	140.6%
	連結調整	△12	△21	△8	
連結売上高		11,355	12,557	1,201	110.6%

物価高、新品用品値上げが続く中で、「リユースへの需要拡大」が加速 リユース業態で10.5%増収

(百万円)		2023年3月期	2024年3月期	増減額	増減比
	店舗売上	4,895	5,389	494	110.1%
	フランチャイズ関連	1,137	1,244	107	109.4%
リユース業態	EC手数料・WEB広告	201	226	25	112.6%
	海外EC	223	279	56	125.2%
	本部・その他	412	447	35	108.6%
		6,869	7,588	718	110.5%

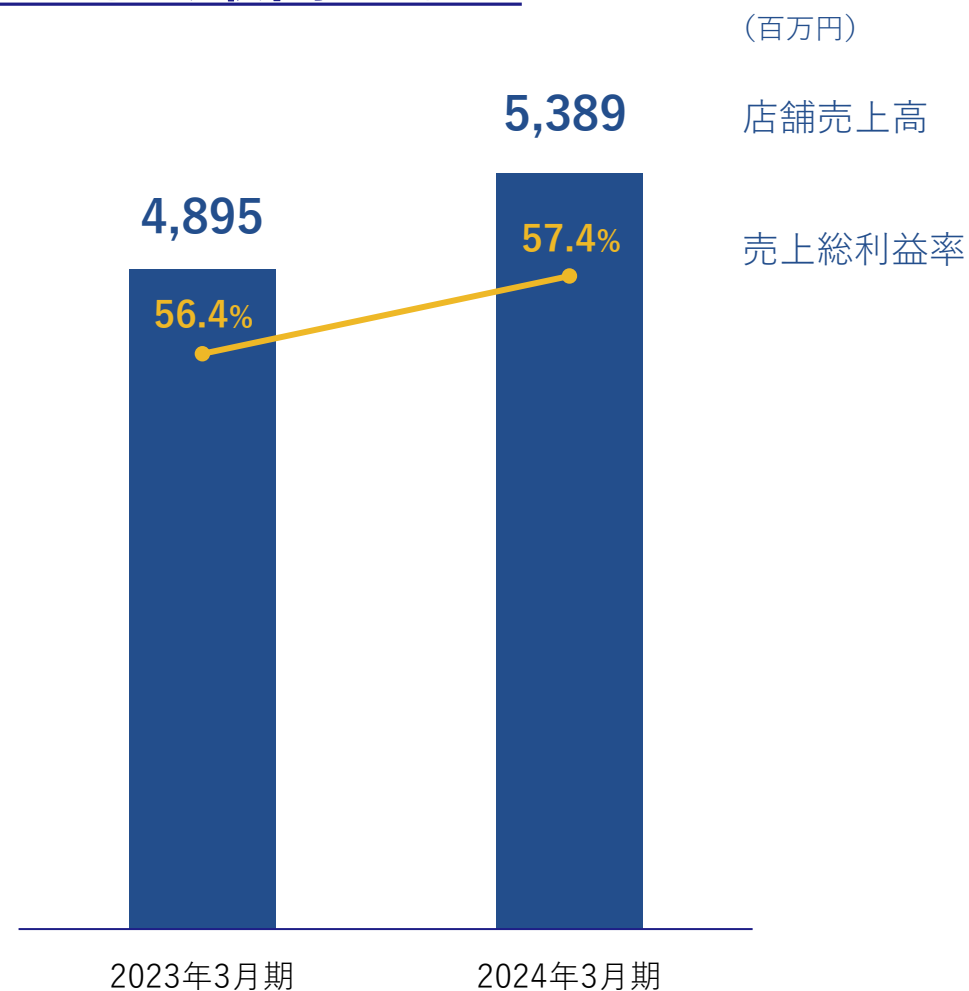
カー用品、バイク用品のリユースへの需要は年々増加
アップガレージチェーン（直営・FC）合計売上高は右肩上がりに推移

(百万円)



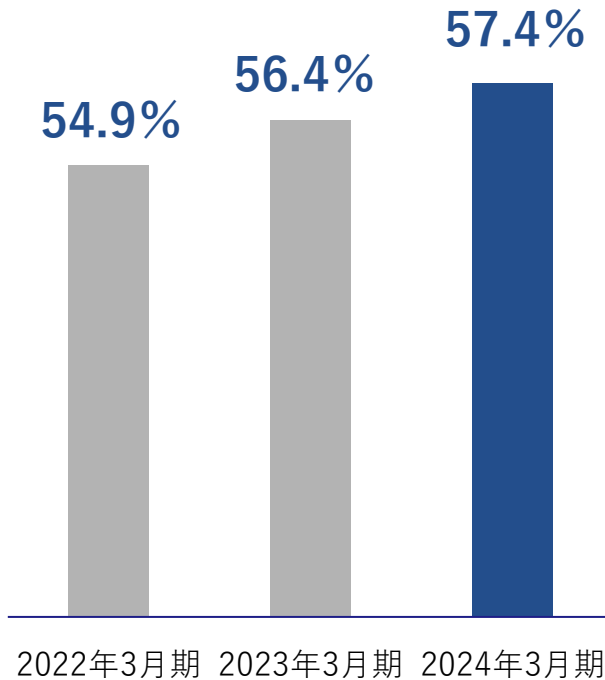
直営店のコロナ前からの右肩上がり成長ペースは継続 暖冬にも関わらず、アップガレージ店舗売上は過去最高となる

既存店 売上高	102.4 % (前期 102.6%)
直営店 客単価	103.5 % (前期 105.1%)
直営店 新規出店	4 店舗 (前期 5店舗)

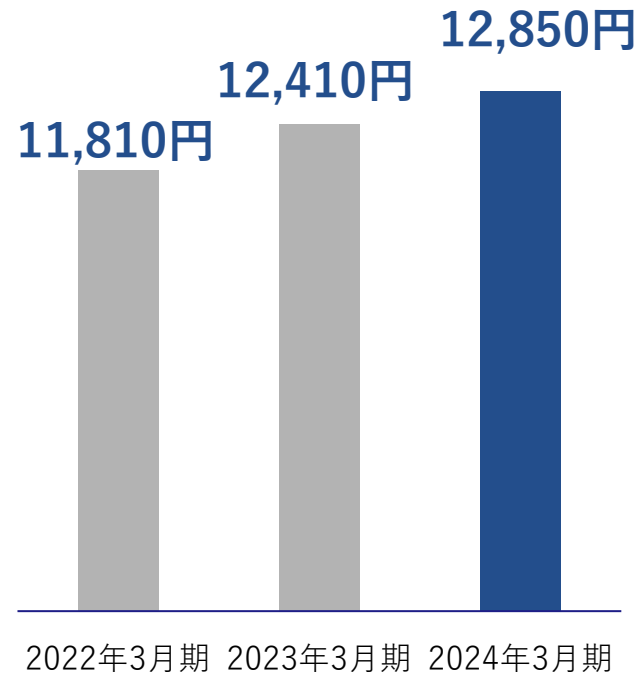


暖冬の影響があったものの、中古需要の拡大、利益率改善の施策によって 粗利率、客単価の上昇は継続

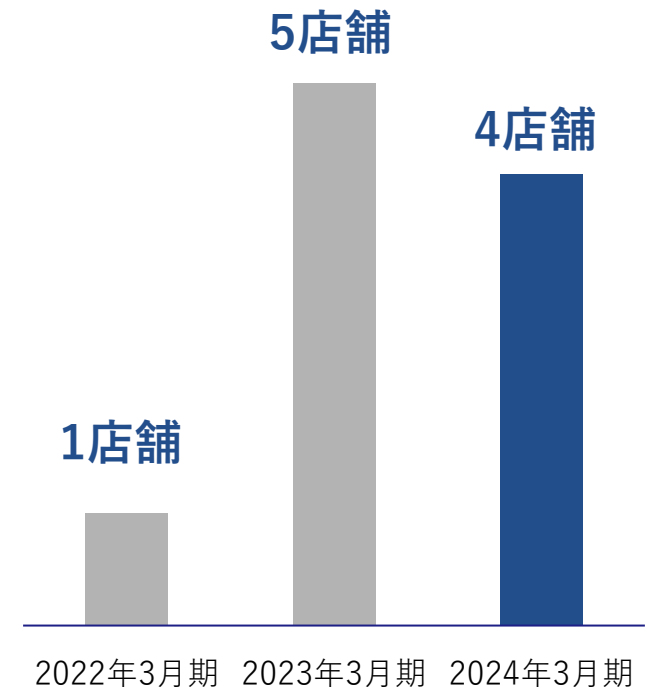
直営店売上総利益率



直営店客単価



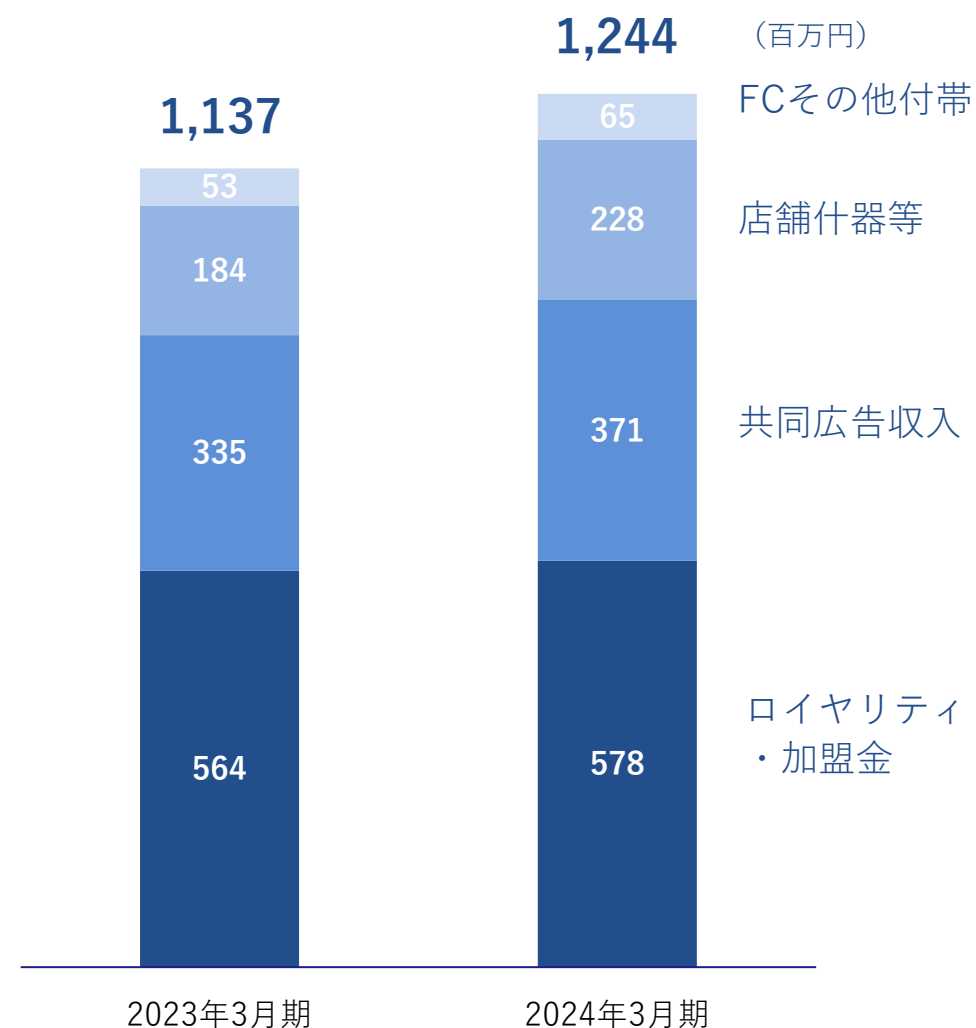
直営店新規出店



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

フランチャイズ関連は9.4%増収 FC店は好調に推移した前期をさらに上回る

既存店 売上高	102.5 % (前期 108.3%)
全店 売上高	103.3 % (前期 111.0%)
FC店 新規出店	9 店舗 (前期 9店舗)



中古車販売店向けのネクスリンクの売上高が大きく増加 流通卸売業態は10.7%増収

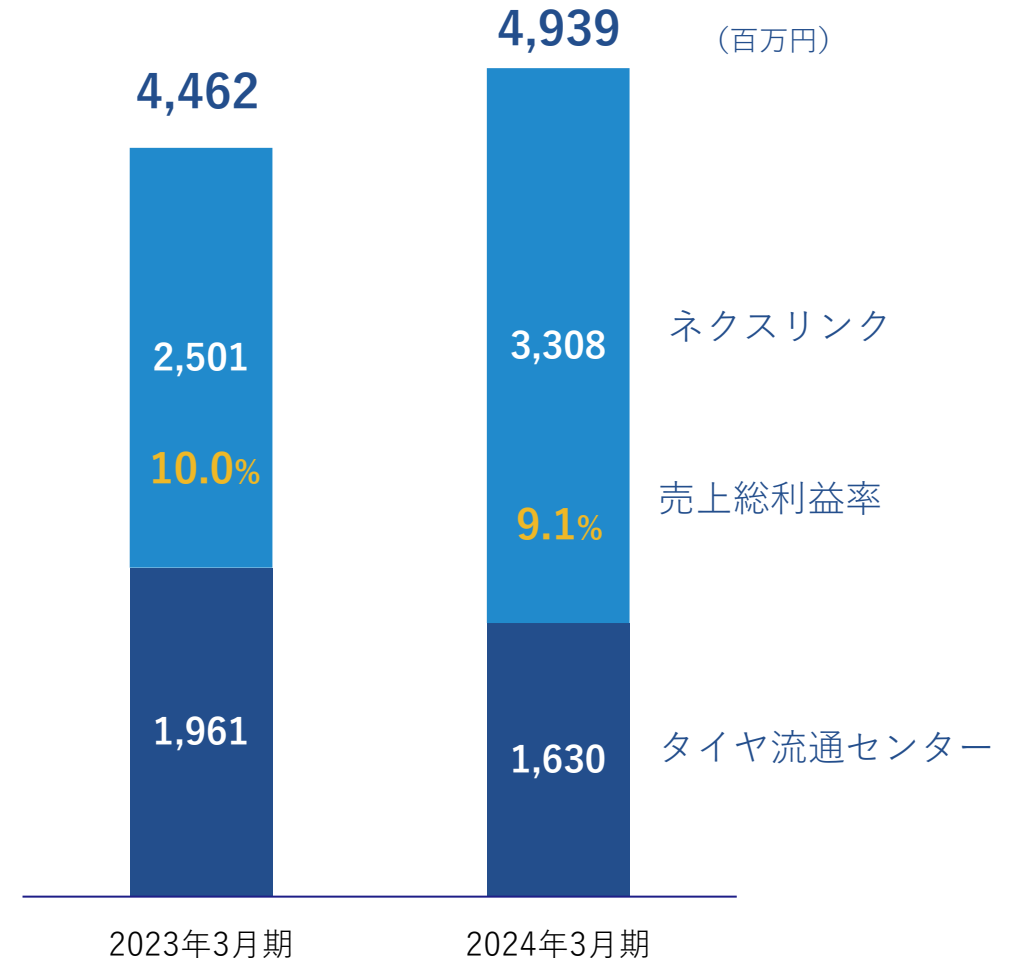
(百万円)		2023年3月期	2024年3月期	増減額	増減比
流通卸売業態	タイヤ流通センター	1,961	1,630	△330	83.1%
	ネクスリンク (受発注プラットフォーム)	2,501	3,308	807	132.3%
		4,462	4,939	476	110.7%

導入企業数や商品ラインナップの増加により 中古車販売店向けのネクスリンクは32.3%の大幅増収

タイヤ流通
センター
新規加盟

13 店舗 (前期 15店舗)

アップガレージ店舗における中古タイヤの需要拡大及び全国的な暖冬の影響により、タイヤ流通センター向けは前期比で減少



1 — 2024年3月期 業績ハイライト

2 — 2025年3月期 業績予想・株主還元

3 — 直近の取り組み

4 — appendix

◆出店計画

- ・直営 5店舗
- ・FC 10店舗
- ・サイクルズ 5店舗

◆既存店の活性化、EC事業の拡大

◆売上総利益率の向上

◆顧客層の拡大とリユース業態の
 新たな収益の柱への成長を目指す

●実績

- ・直営 4店舗 : ドミナント化開始に伴い出店場所を厳選。
- ・FC 9店舗 : 期初に描いた出店数未達も、将来の出店
- ・サイクルズ 3店舗 : 余地は拡大。

- 下期繁忙期中古スタッドレスタイヤ販売が**前年同期比117%**
 →暖冬に左右されないリユース業態の強みを確立

- 直営店売上総利益率 **前期比+1.0%**

- スタッドレスレンタル、タイヤ預りなど店舗サービスの拡大

- 海外展開 アップガレージUSA1号店
 →ガーデングローブ店 4/27オープン

- ネクスリンク外販営業強化による取引先の開拓

◆出店計画

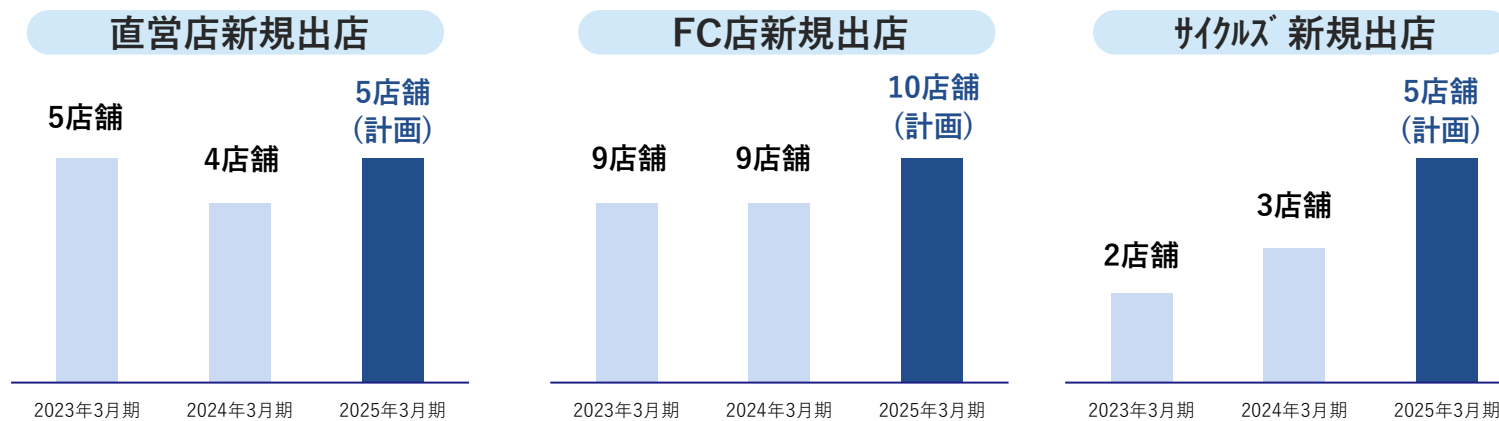
- ・ 直営 5店舗
- ・ FC 10店舗
- ・ サイクルズ 5店舗

◆既存店の活性化、EC事業の拡大

◆売上総利益率の向上

◆顧客層の拡大とリユース業態の
新たな収益の柱への成長を目指す

●継続的な出店によるマーケットの拡大を追求



●リユースカー用品のマーケットリーダーとして買取、販売価格の
適正化の更なる追求

●取扱商品、レンタル・付帯サービス等の店舗サービスの拡大
→中古チャイルドシート、ベビーカーの取り扱い

●アップガレージUSA1号店の早期収益化とアメリカ国内における
買取販売の循環サイクルの確立を目指す

●ネクスリンクの導入企業の拡大と利益率の改善

前期比 7.5%増収、営業利益は14%増益

継続的な売上・利益成長で資本コストを上回るROE、ROICの向上を目指す

(百万円)	2024年3月期 実績	2025年3月期 計画	増減額	増減比
売上高	12,557	13,500	942	107.5%
営業利益	964	1,100	135	114.0%
経常利益	975	1,112	136	114.0%
当期純利益	639	711	72	111.3%
ROE	16.9%	16.7%	—	—
ROIC	14.4%	14.4%	—	—

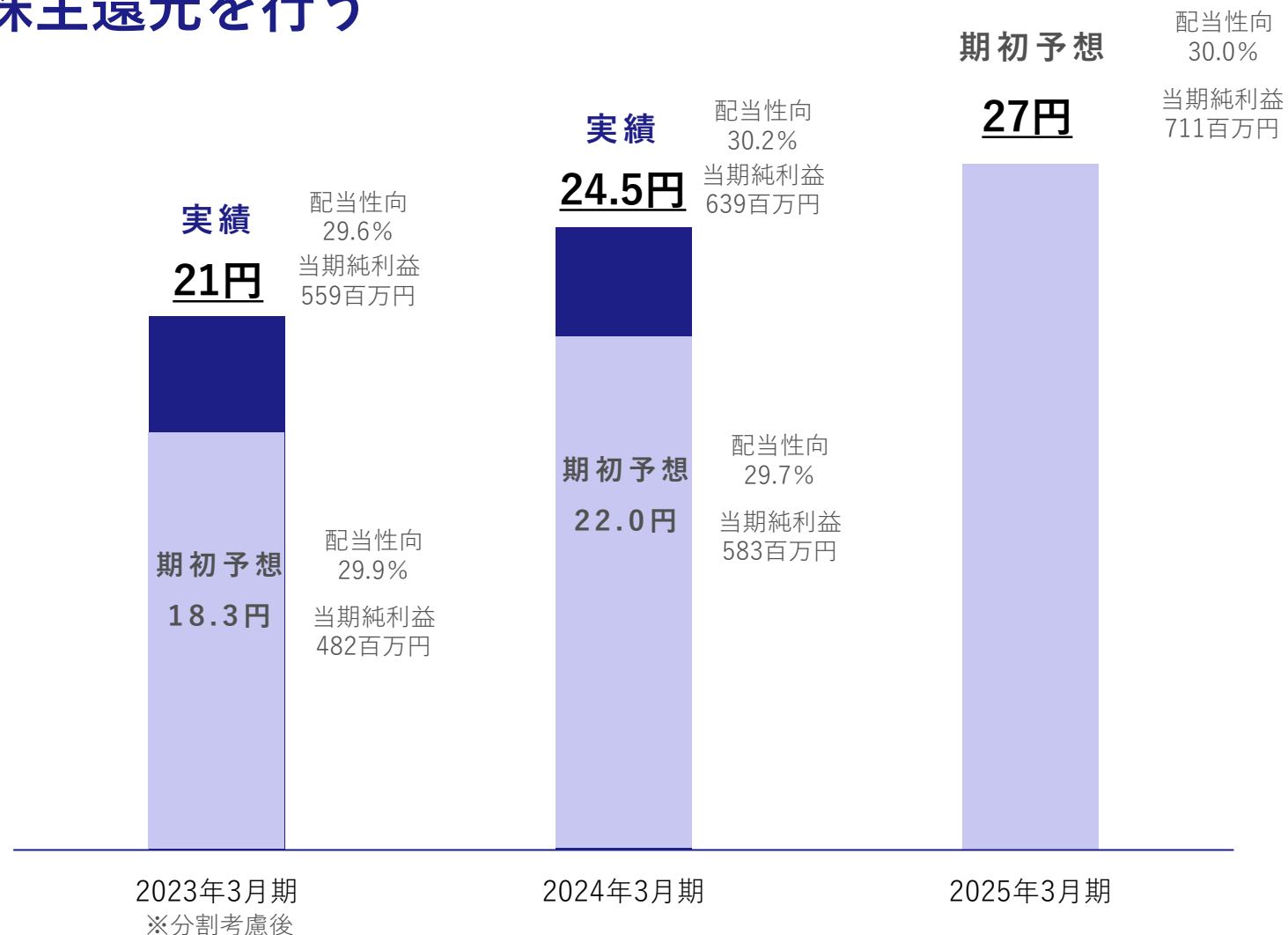
※ROIC=(営業利益×(1-負担税率))÷投下資本

	2024年3月期 実績	2025年3月期 計画	増減
直営店 新規出店（拠点数）	4	5	1
FC店 新規出店（拠点数）	9	10	1
タイヤ流通センター 新規加盟	13	30	17
サイクルズ 新規出店	3	5	2
直営店全店売上高前年比	109.7%	105.0%	△4.7%
直営店既存店売上高前年比	102.4%	101.0%	△1.4%
FC店全店売上高前年比	103.3%	106.0%	2.7%
FC店既存店売上高前年比	102.5%	103.0%	0.5%

上場以来連続増配を継続 配当性向30%を目標水準として株主還元を行う

当社グループ株主還元方針

配当性向30%を目標水準として毎期継続的に株主還元を行う方針



アップガレージ創業25周年を迎えるにあたり、株主の皆様の日頃のご支援への感謝と当社グループ事業へのご理解を頂くことを目的として株主優待制度を導入

株主優待内容

- ①アップガレージ商品券 3,000円券
- ②自動車レース(SUPER GT)及びプロ野球(BCリーグ)観戦チケット(抽選)

対象株主様

毎年3月31日時点の株主名簿に記載または記録された1単元(100株)以上の株式を保有している株主様

贈呈時期

- ①毎年6月中旬ごろ
- ②毎年7月上旬に当選者にお知らせ

- 1 — 2024年3月期 業績ハイライト
- 2 — 2025年3月期 業績予想・株主還元
- 3 — 直近の取り組み**
- 4 — appendix

自動車・バイクのパーツをモビリティパーツへ市場拡大



ブランドスローガン

Good Mobility, Happy Life

神奈川県相模原市内に直営 3 店舗目となる相模原中央店をオープン(2024年1月) 近隣エリアでのドミナント出店は初の取り組みとなる

アップガレージサイクルズ相模原駅前店は初のサイクルズ
単独店としてリニューアル

アップガレージ
相模原中央店

新規出店

アップガレージ
ホイールズ
相模原陽光台店

業態変更

アップガレージ
サイクルズ
相模原駅前店

業態変更



アップガレージ3店舗、タイヤ流通センター1店舗を新規出店

2024年3月オープン

アップガレージライダーズ一宮インター店 (FC店)



アップガレージ一宮インター店併設



中古カー&バイク用品専門店

併設：タイヤ流通センター

愛知県一宮市丹陽町外崎字上川田219-1

取扱：中古カー&バイク用品・新品タイヤ

2024年4月オープン

アップガレージライダーズ札幌店 (FC店)



バイク王様併設店6店舗目の出店



中古バイク用品専門店

併設：バイク王

北海道札幌市東区東苗穂一条1丁目1-43

取扱：中古バイク用品

2024年5月プレオープン (6月グランドオープン予定)

アップガレージ青森三沢店 (FC店)



青森県内4店舗目



中古カー用品専門店

併設：タイヤ流通センター

青森県三沢市松原町二丁目31番地223

取扱：中古カー用品・新品タイヤ

2023年2月オープン

タイヤ流通センターケイワンカフェ隼人店 (FC店)

新品タイヤ専門店

併設：フラット7

鹿児島県霧島市隼人町小浜91-1



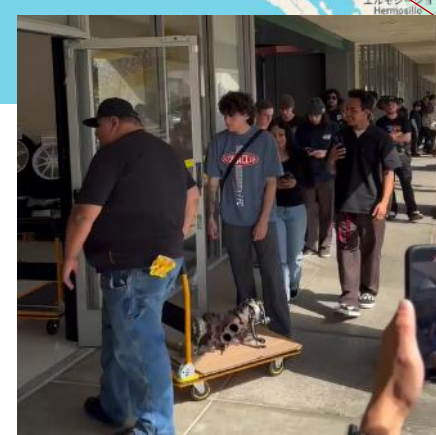
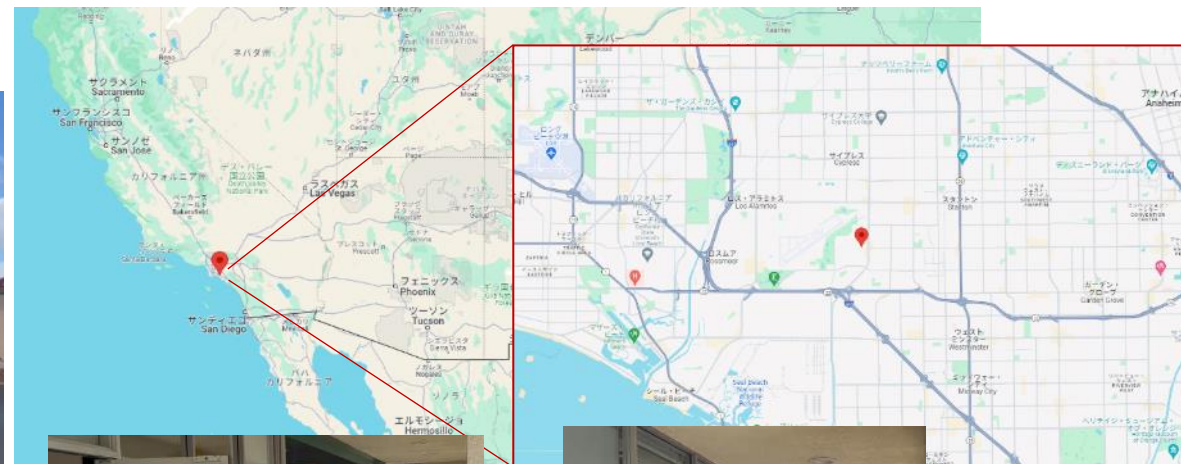
米カルフォルニア州ガーデングローブ出店状況

✓ 4月27日グランドオープン

- ・住所 11935 Valley View Street Garden Grove, CA 92845 (Eastgate Plaza内)
- ・売場面積 246.46㎡ (約75坪)
- ・アクセス・MAP ディズニー・カリフォルニア・アドベンチャーより車で約15分



オープン前から開店待ちの行列
最大で1km近くに



早速レアパーツの買取



開店直後に入場制限

米カルフォルニア州ガーデングローブ出店状況



軽自動車と日本でも人気のトヨタトレノ



名車と言われた日本車で続々と来店



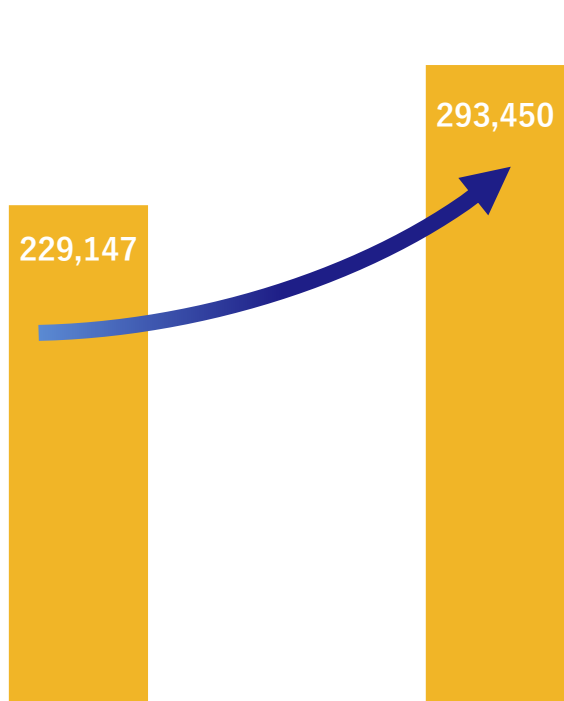
開店直後の店内、大盛況

オープン2日間で1か月分の売上を上げる、大盛況となった

海外販売は引き続きUSA向けが好調

<海外販売取扱高>

■ 取扱高 昨年対比 **128.1%**



(千円)

内USAへの販売が
6割以上に伸長



訪日外国人購入風景 (横浜町田総本店)

2023年3月期

2024年3月期

✓ 海外向けInstagramを強化

- 動画コンテンツを充実し、フォロワー数が増加
- USA現地スタッフと連携し、現地の人気商品を紹介
- USA専用と海外EC全般用と2つのアカウントを運用

USA専用アカウント



海外EC全般アカウント



✓ 国別販売割合 (TOP 5)

2024年1月～3月

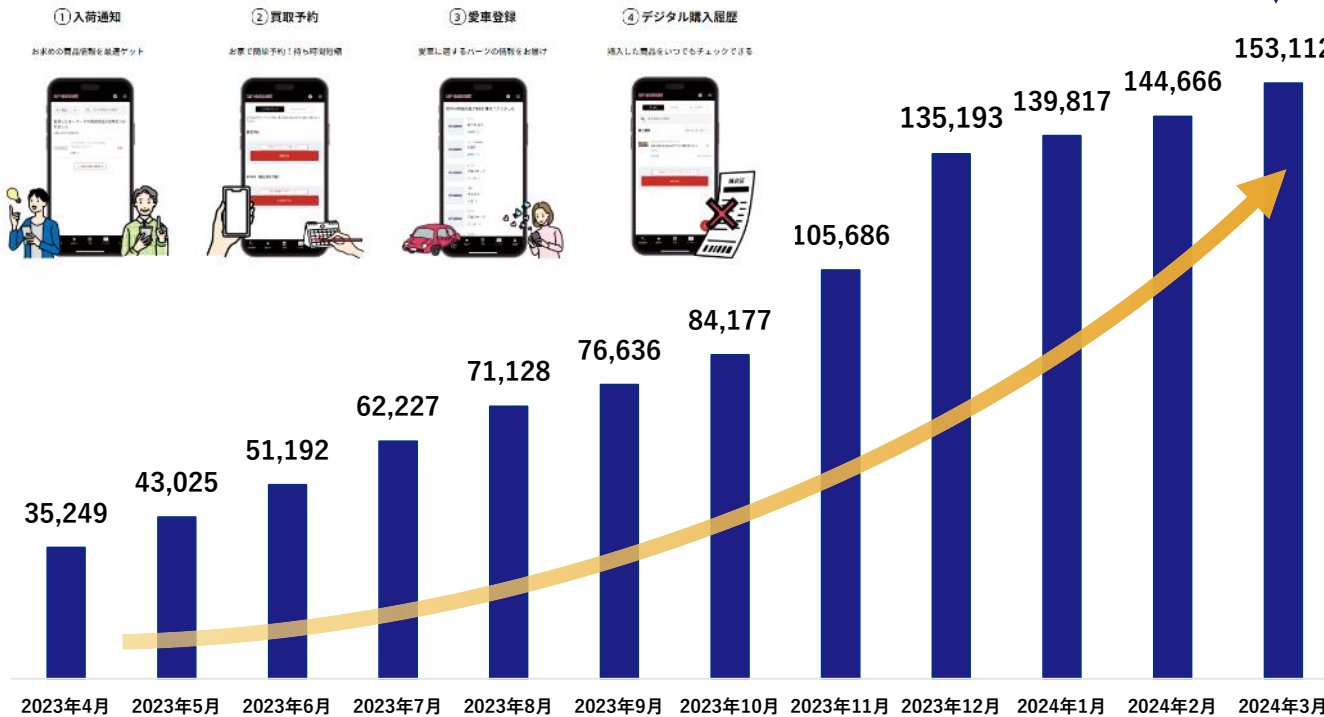
順位	国	販売額	件数	割合
1	USA	60,163,051	696	62.57%
2	Japan	11,619,116	318	12.08%
3	Canada	7,294,563	106	7.59%
4	Mexico	4,065,616	27	4.23%
5	Australia	3,762,556	56	3.91%

※Japanは日本の港渡し等となります。

2022年11月のローンチから順調にインストール数増加 (2024年3月末時点で15万件達成)

店舗、EC、顧客を繋ぐマーケティングDXにより、来店促進及び顧客満足度向上を目指す

アップガレージアプリインストール数累計



15万件 達成



ダウンロードするだけで、個人情報入力一切不要で使える

買取金額 **10%UP** クーポン随時配布中!

※一回のみ利用可能です

本会員登録+お気に入り店舗登録して、

無限∞に使える買取金額 **10%UP** クーポンGETできる!!

※一部の店舗のみ対象とします

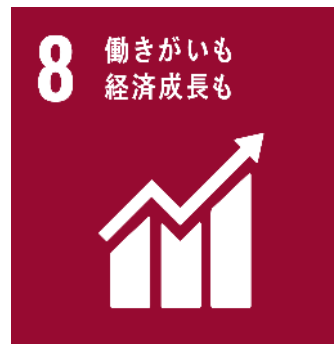
個人投資家様向けIR説明会

主 催：麒麟神戸投資勉強会 (@yudu1105)
会 場：東京都千代田区 御茶ノ水
参加人数：107名
備 考：会社説明会及び個人投資家様との個別QA



今後の開催予定

- ・ 個人投資家様向け説明会
 - 5月 リンクリサーチ個人投資家勉強会（東京）
湘南投資勉強会（オンライン）
 - 8月 Kabu Berry（大阪）
 - 10月 Kabu Berry（名古屋）
 - 11月 湘南投資勉強会（アップガレージ本社）



アップガレージだからこそできる！シェアリングエコノミーサービス

12 つくる責任
つかう責任



13 気候変動に
具体的な対策を



UP GARAGE だからこそできる！
スタッドレスタイヤ
レンタルサービス!

数日しか使わないから
安いほうがいい！

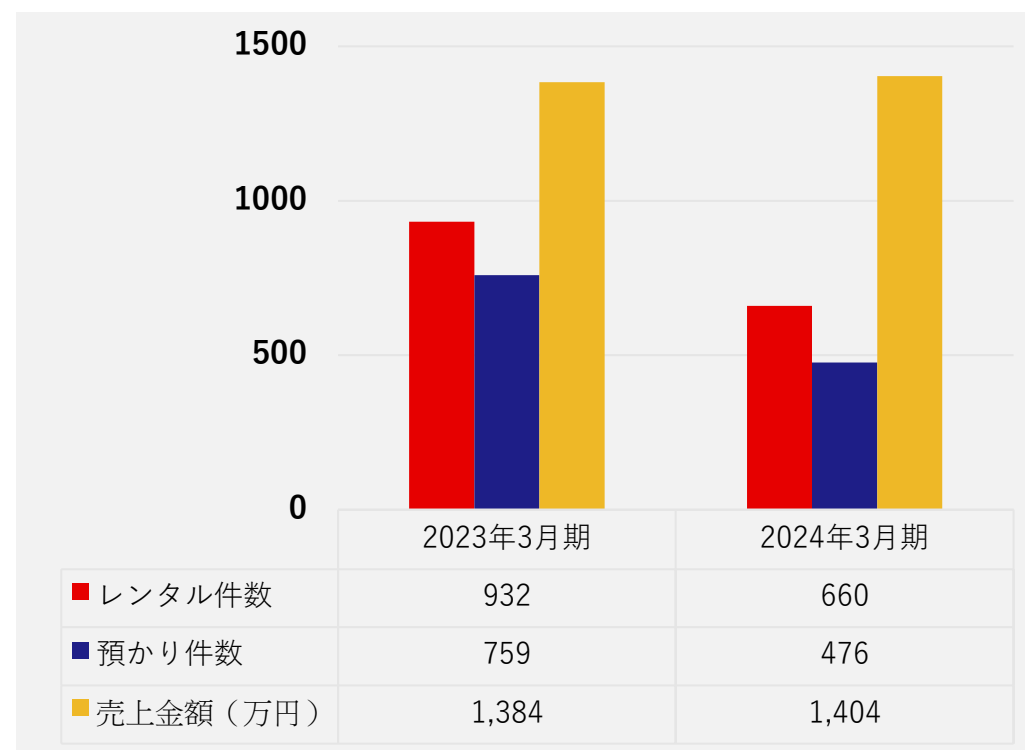
タイヤの
保管場所がない...

性能良好な新しい
スタッドレスタイヤが良い

スタッドレスタイヤホイールセットが
7,700円(税込) ~ OK!

※タイヤホイール脱着工賃7,040円(税込)がかかります
アップガレージにお任せください

サービス期間: 2023年12月1日~2024年3月31日
※期間を延長しました。



暖冬の影響で利用者数は減ったが、ダイナミックプライシング効果と長期利用者が増えたため、売上金額は101.5%となった。

富士山清掃

当社が加盟する日本リユース業協会での取り組みとして、特定NPO法人富士山クラブの協力のもと、2009年から富士山清掃に参加しています。
自社業務とは異なる観点から、持続可能な環境に対する意識向上を促進しています。



令和6年能登半島地震 ボランティア活動（継続中）

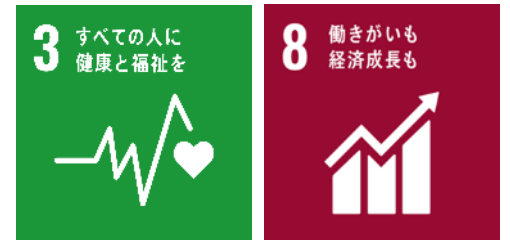
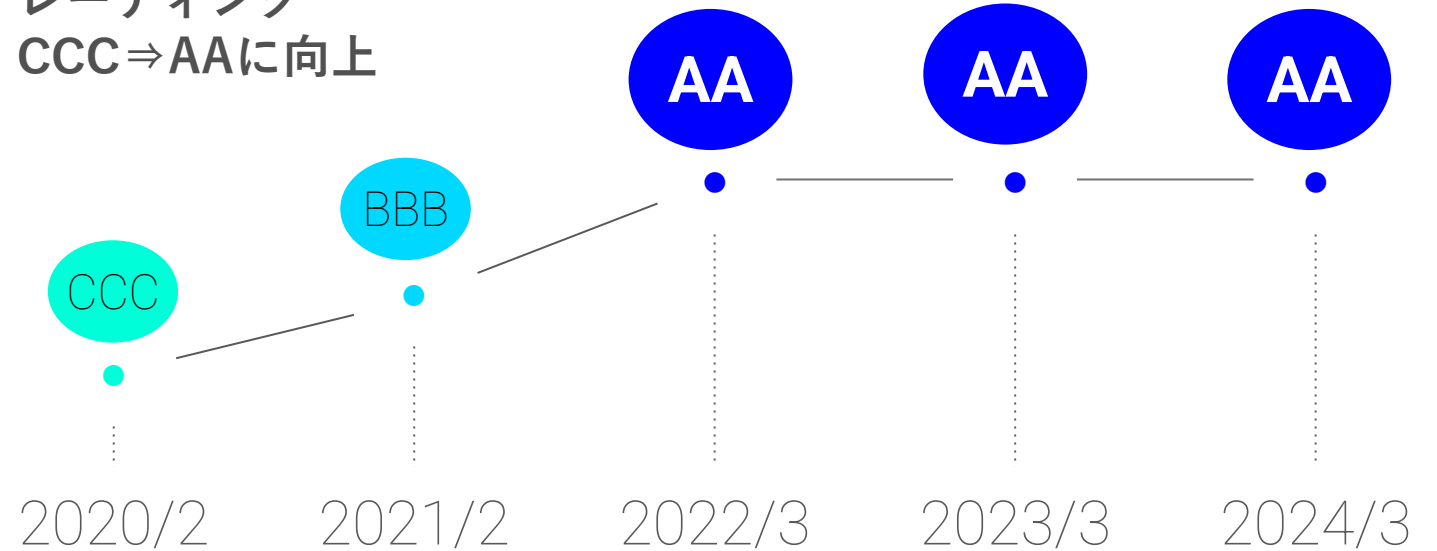


継続的な従業員満足度への取組み



従業員が成長できる職場づくりを重要視し、従業員エンゲージメントスコアによる定量的観測実施。
従業員の期待度や満足度を可視化することで、組織の課題を解決し、マネジメントや人事制度を整備。

レーティング
CCC⇒AAに向上



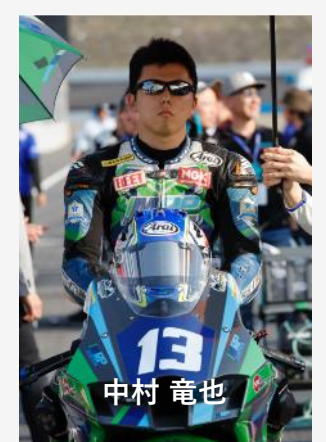
有休取得率 54.4%（退職者除く）
男性育休取得率 80.0%
女性社員比率 15.6%
外国人社員比率 9.2%



社内プロフェッショナルドライバーの育成

当社では車好き、レース好きな社員が、公的な大会に参加できる労働環境・資金を提供し、社員ドライバーを育成しています。

モータースポーツを通じて、日本と海外を繋ぐ活動を行う社員も創出しており、社員にとって働き甲斐のある会社づくりを推進しています。



1 — 2024年3月期 業績ハイライト

2 — 2025年3月期 業績予想・株主還元

3 — 直近の取り組み

4 — appendix

!J UP GARAGE

(株)アップガレージグループ

当社は、中古カー&バイク用品のリユース事業アップガレージの運営と新品カー用品流通企画事業を主軸とした事業会社です。



アップガレージ事業

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。



流通企画事業

主にFC加盟店及び中古車業者へ向けた、新品カー用品、バイク用品の流通企画卸売事業。

全国にチェーン展開する
中古カー&バイク用品専門店

UP GARAGE

中古パーツを「安く手に入れたい」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

アップガレージ 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・自転車専門店、カスタム化された特徴ある中古車の買取販売店、新品タイヤ販売チェーンを展開しています。

※店舗数は直営店・FC含む
2024年3月末時点の店舗数

UP GARAGE

136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

**UP GARAGE アップガレージ
RIDERS**

75店舗

中古バイク用品専門の買取・販売店

**UP GARAGE アップガレージ
WHEELS**

12店舗

中古ホイール専門の買取・販売店

**UP GARAGE
CYCLES**

6店舗

中古自転車専門の買取・販売店

**UP GARAGE アップガレージ
カスタムバイク買取団**

5店舗

中古カスタムカーを中心としたの買取・販売店

タイヤ流通センター

187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

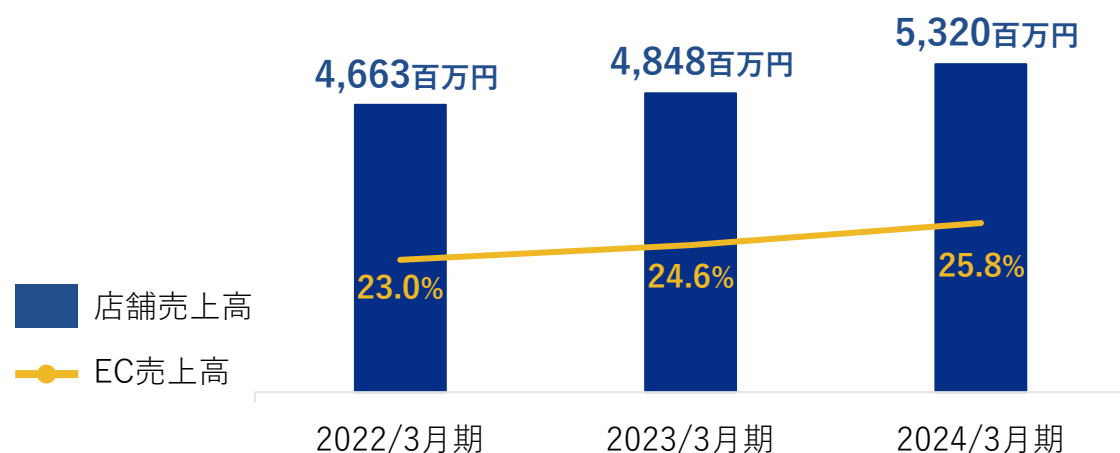
直営・FCともに粗利60%をメドに運営

収益の源泉は、直営店収益およびFC関連収益です。

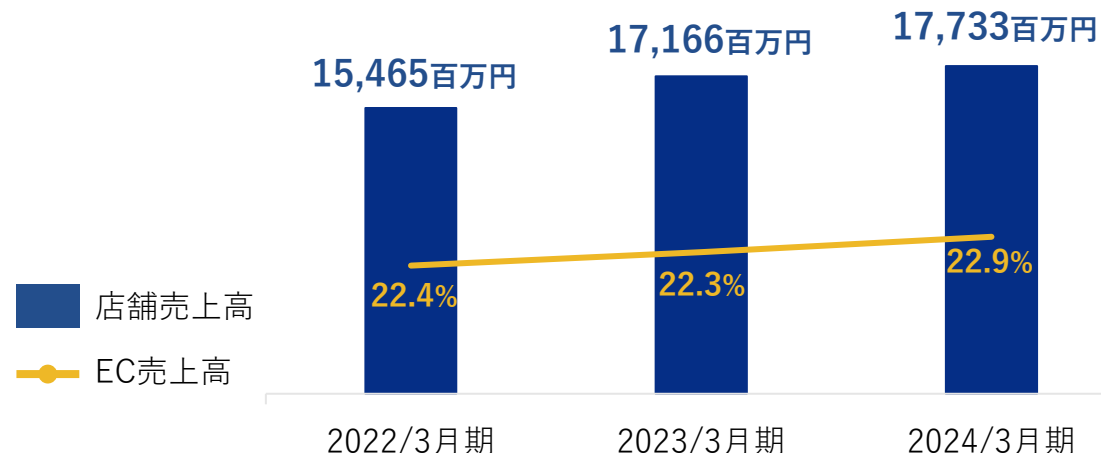
直営店・FC店ともに、実店舗およびECが販売チャネルです。



【アップガレージ直営店売上】



【アップガレージFC店売上】

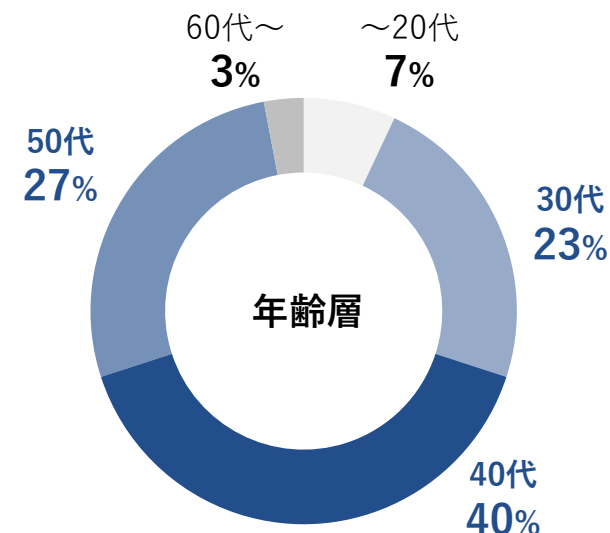
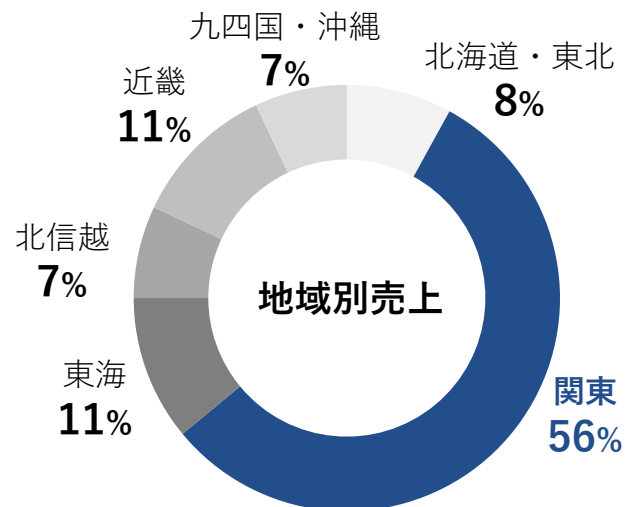
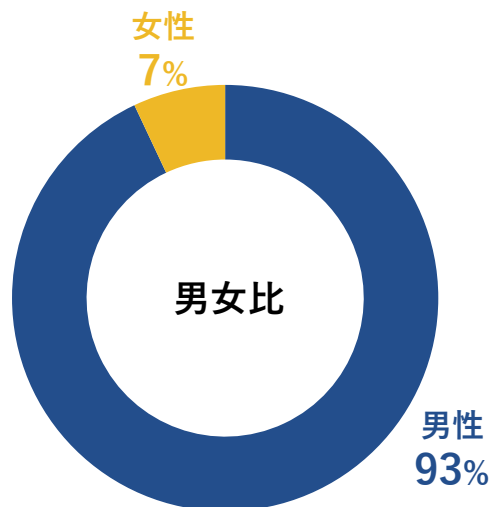


アップガレージの顧客層のイメージ

データでみるアップガレージのお客様像は、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**12,000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

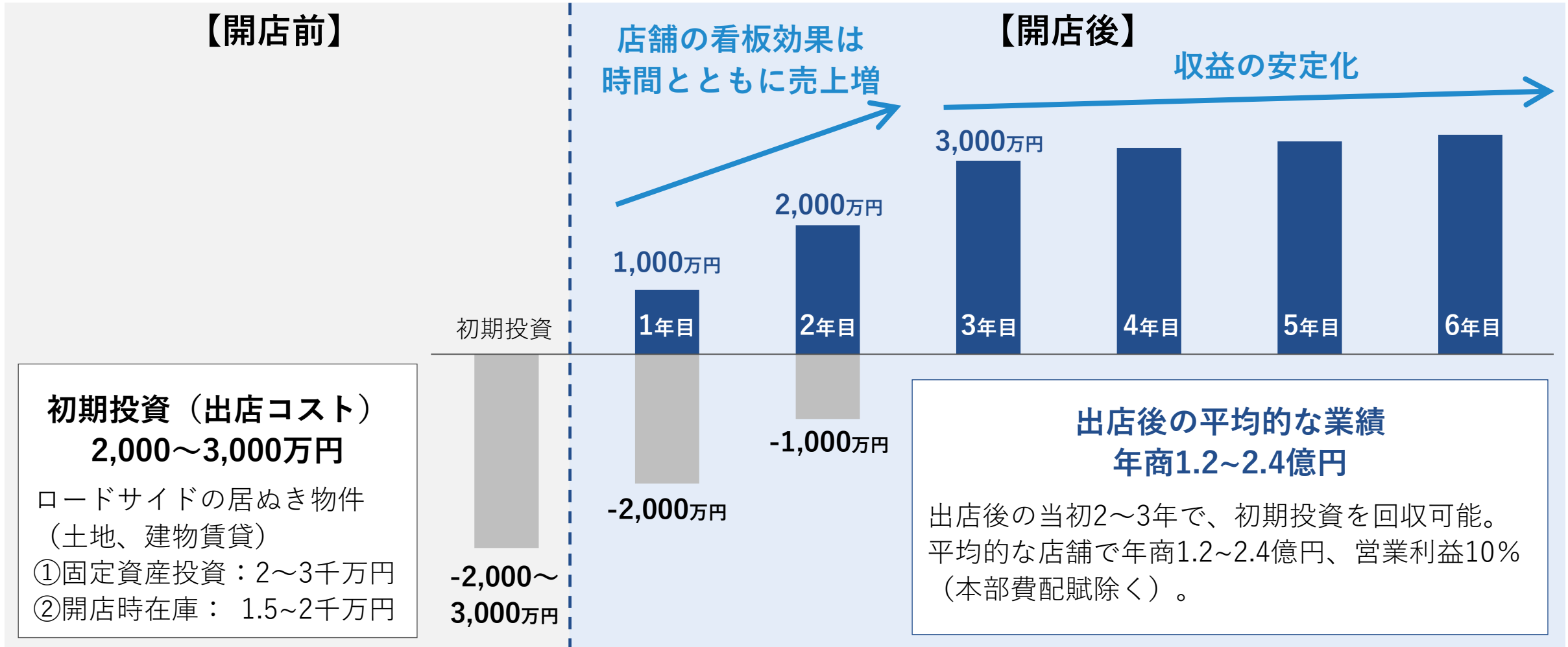
売買履歴・回転日数などの独自データを基に、適正な買取・販売価格設定が可能です。
「3か月で商品がすべて入替る」売場作りを目指しています。



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655億円、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。ニッチトップのポジションを確立しています。

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2023」

弊社の買取対象となる
新品カー用品
6,500億円

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6,500億円の市場規模。

タイヤ	3,753億円
一般用品	2,745億円
ナビ・オーディオ機器	84億円
合計	6,582億円

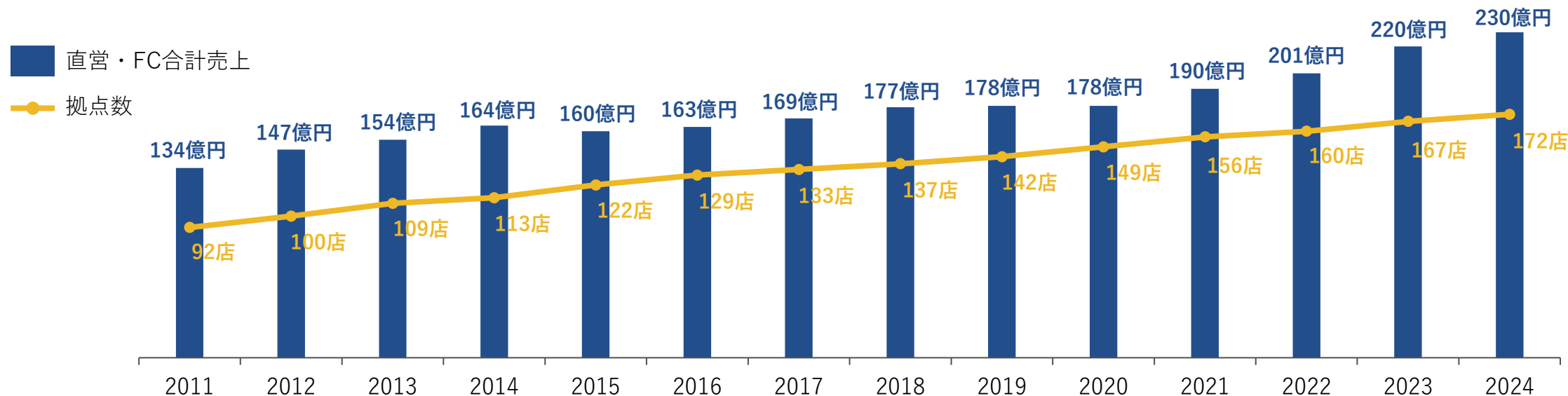
※出典：(株)矢野経済研究所 自動車アフターマーケット総覧 2022年版

2018年
578億円

2022年
654億円

アップガレージの成長戦略 新規出店①

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。



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

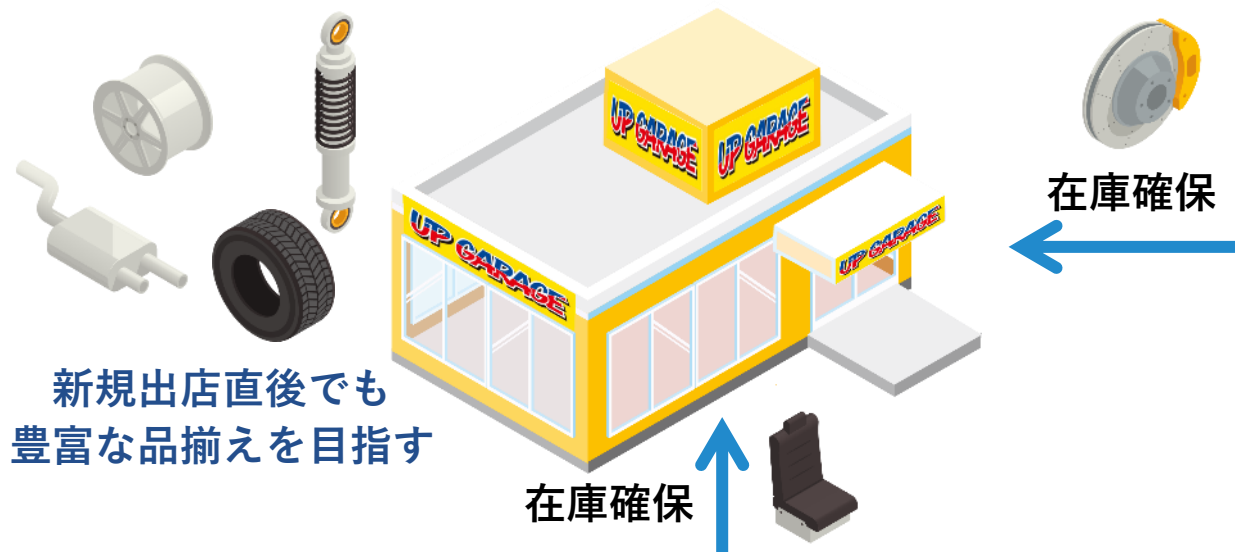
建物、設備への初期投資は2,000~3,000万円

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

アップガレージ浜松インター店
2023年4月オープン

アップガレージの成長戦略 新規出店③

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。



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。

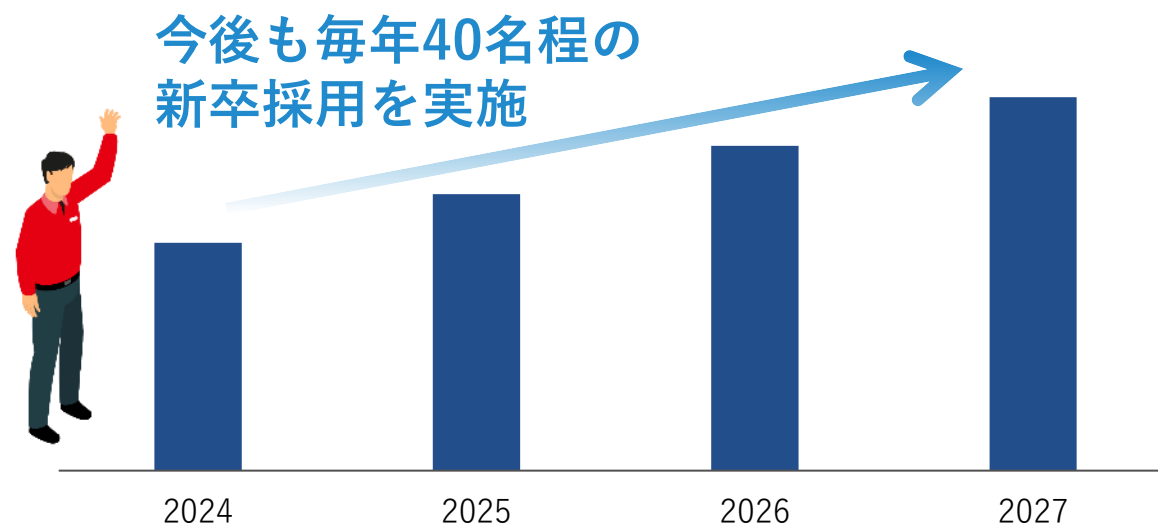
法人からの買取

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。

	店舗スタッフ	本部スタッフ	従業員合計	新卒入社
2020年 3月期	99名	65名	164名	20名
2021年 3月期	102名	71名	173名	23名
2022年 3月期	116名	72名	188名	31名
2023年 3月期	118名	85名	203名	26名
2024年 3月期	110名	87名	197名	34名

【今後の従業員推移イメージ】



- 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。

アップガレージが展開する
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

¥15,900~
(税込¥17,490~)



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

¥17,900~
(税込¥19,690~)



タイヤ流通センター

全国187店舗を展開

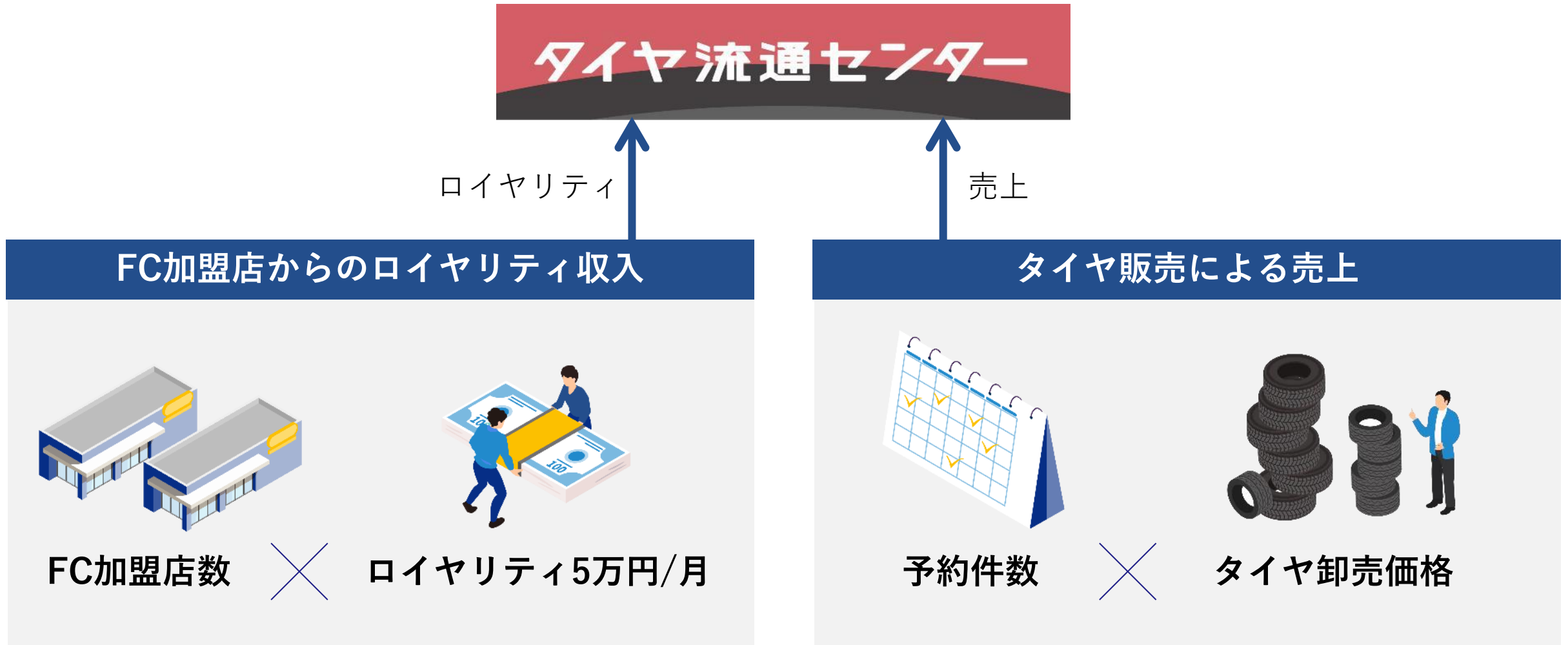
※店舗数は直営店・FC含む

2024年3月末時点の店舗数

加盟店舗へは、当社流通企画事業本部から新品タイヤを販売



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。



タイヤ流通センターのWEBサイトから送客を行います。

タイヤ流通センターでは、お客様がWEBサイトから予約をしたら、あとは手ぶらでお近くの店舗に向かうだけでタイヤ交換ができる**簡単WEB予約システム**を導入しています。

＼ 簡単! スピーディー! ／

タイヤ流通センターのタイヤ交換

タイヤ見積りとタイヤ交換予約がWebで簡単にできます!



プラン、車種選択

ブランドが分からなくても簡単3ステップで見積り&予約が完了します。



取付店舗、日付を選択

お近くの店舗を検索して、タイヤ取付日時の候補を選びます。



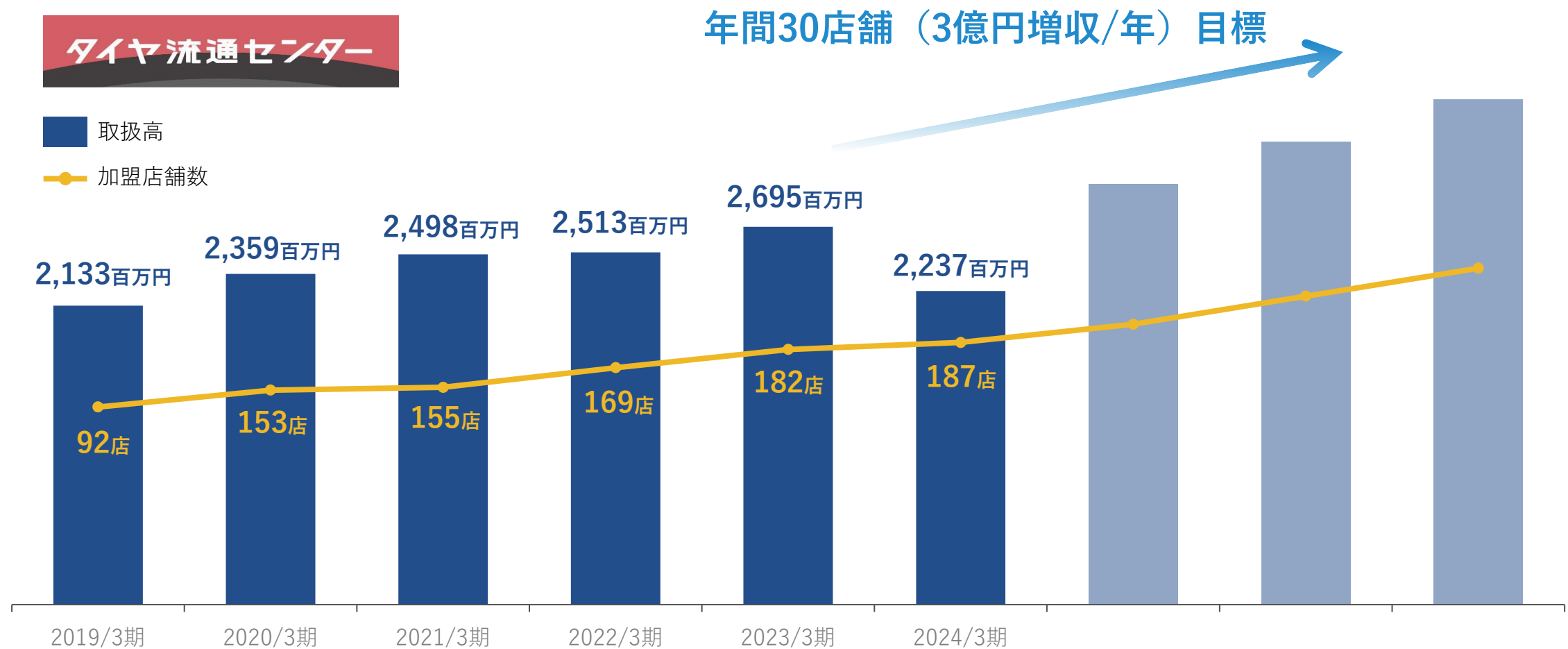
取付店舗へ行く

ご予約いただいたタイヤ取付日時にて、ご来店をお待ちしております!



タイヤ流通センターの成長戦略①

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

タイヤ流通センターの成長戦略②

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



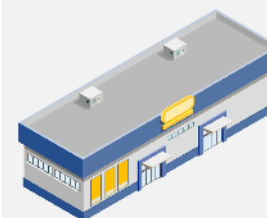
新規開拓チーム

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3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

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



アップガレージグループ
流通企画事業本部

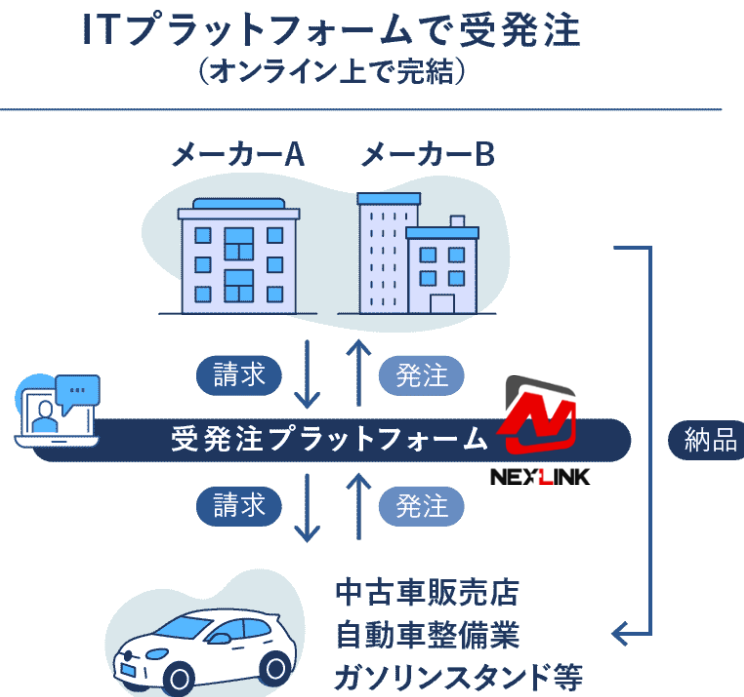
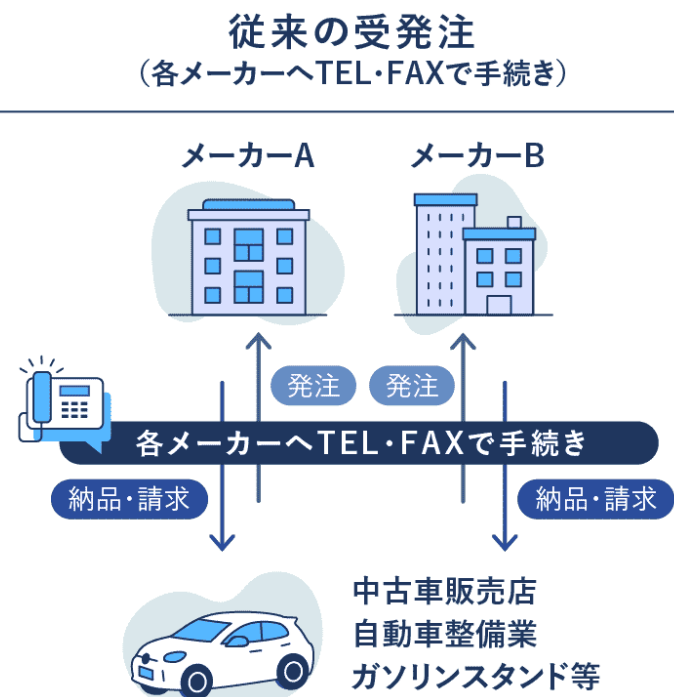


受発注プラットフォーム（＝ネクスリンク）による
受発注一元管理により、顧客課題を解決。

受発注プラットフォーム 事業の事業内容、構造、強味

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。

受発注プラットフォーム

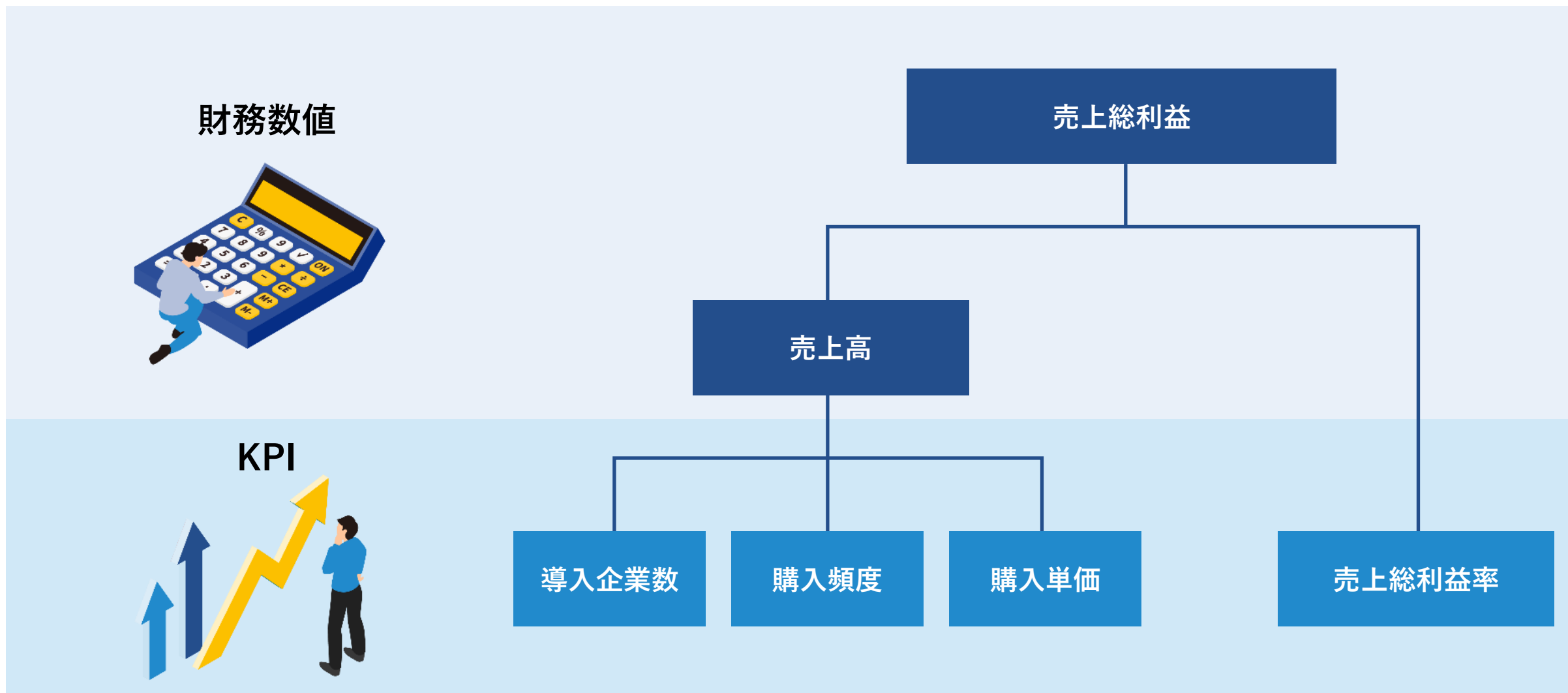


- お取引企業に合わせた専用サイトを提供
- 発注・納品のステータスをサイト上で一元管理
- 自動車用品に精通したスタッフによる問い合わせ窓口を設置（コールセンター機能）
- お取引企業の基幹システムとのデータ連携（開発）
- 経費処理の簡略化

各メーカーとのお取引を、受発注プラットフォームで一元管理することが可能です。



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。



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。

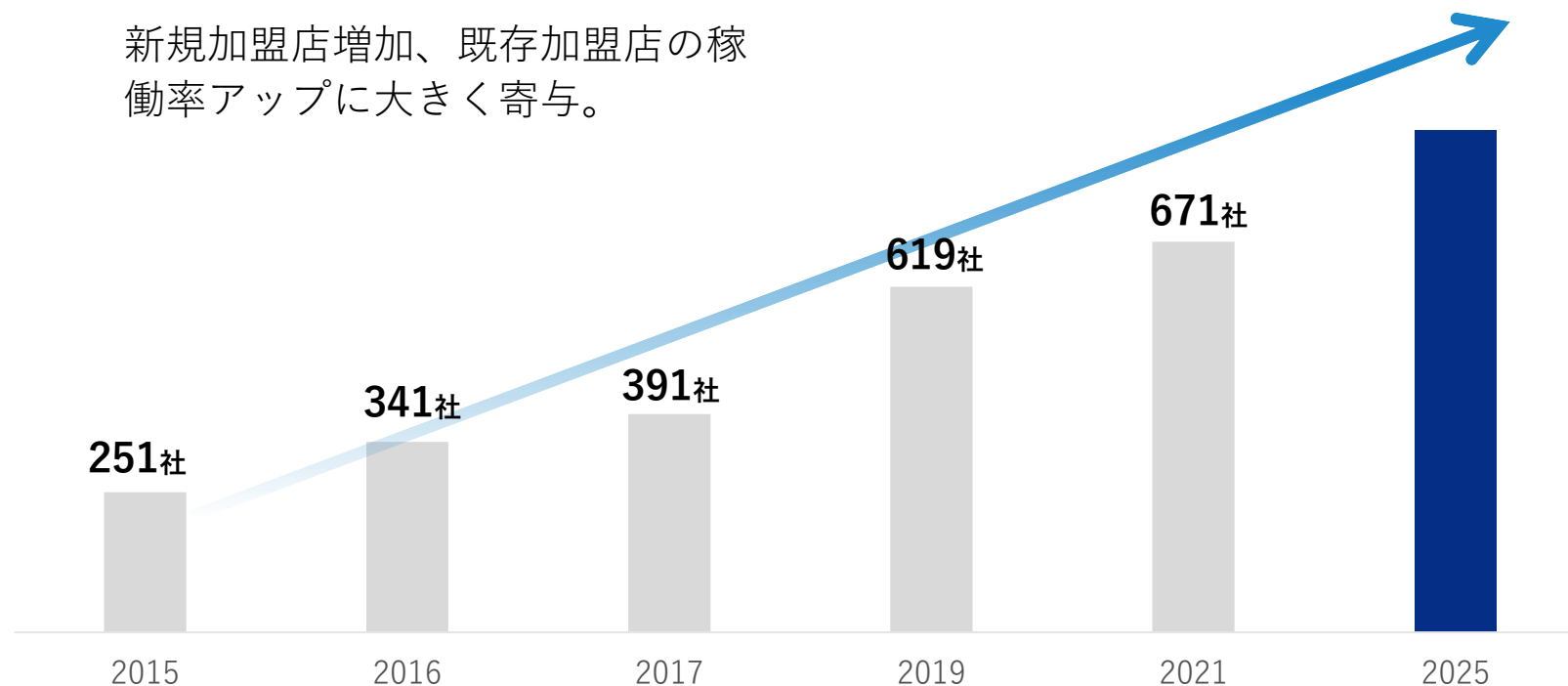
売上総利益率改善

スケールメリットを生かしたボリュ
ー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。



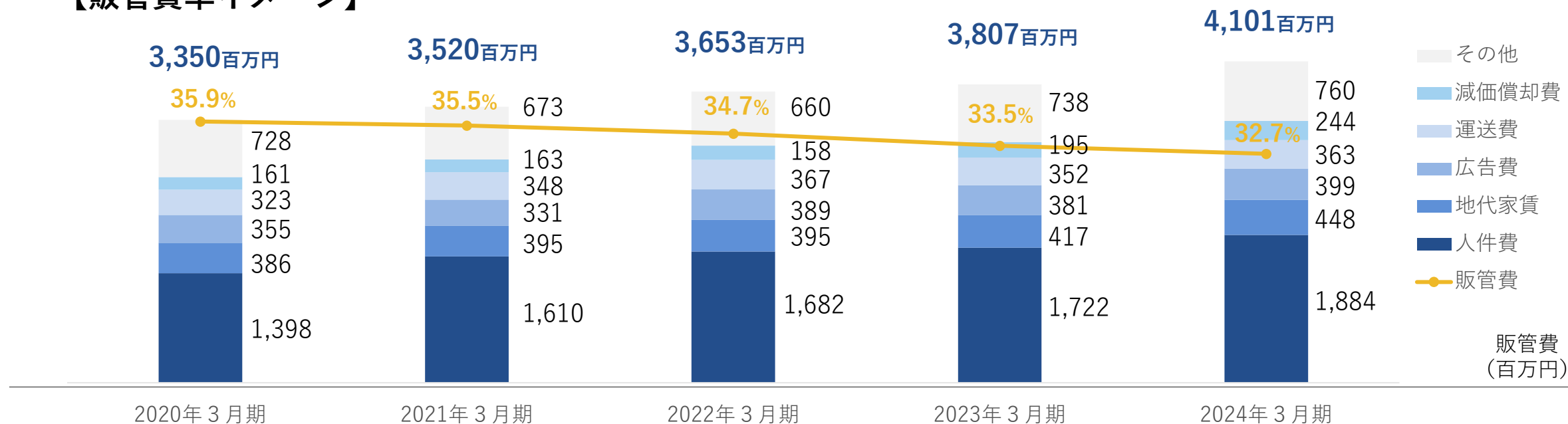
粗利構造と販管費構造・リスク要因

		粗利率	主な原価
アップガレージ事業	直営店（含むEC）	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
流通企画事業	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
アップガレージグループ		40%	

販管費の構造と販管费率水準

売上高に対する販管费率は、毎年低下しております。

【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。

【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（2024/3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。

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。

本資料に含まれる当社以外に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。