

2024年8月23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 専務執行役員管理本部長 大口 智文
(TEL 045-988-5777)

2025年3月期 第1四半期決算 質疑応答集(2)

当社の2025年3月期 第1四半期決算等に関しまして、2024年8月20日に公表しました「2025年3月期 第1四半期決算 質疑応答集」以降に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以下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. 海外展開の状況について、米国カリフォルニアに1号店を出店されましたが、現状と、1号店出店を踏まえて日本と海外での違いについて、販売、買取の2つの面で教えてください。

米国1号店は、日本の同規模の店舗オープン直後と比較した場合、売上高は約2倍、買取金額は約6倍と想定を大きく上回るスタートとなりました。

販売については、米国の日本車好きのお客様にとっては「UPGARAGE」というブランドは知名度があり、かつ実際に商品を目で確認できる実店舗ができたことを評価していただいていることが好調の要因であると考えます。

また、買取については、同業態の店舗が米国にはないこと及び日本ではめったに出てくることのない商品を次々と持ち込んでいただけること、そして商品の状態が良ければ積極的に当社が値付けを行うこと等が、お客様に評価いただいていると考えます。

質問2. 第1四半期の事業、業績の状況を踏まえて第2四半期以降業績がさらに拡大するためのポイントについて教えてください。

個人のお客様の消費は、二極化傾向にあることを認識しております。

どうしても欲しい、これしかないと思われる商品については価格へのこだわりは薄く、生活上必要ではあるが一般的な商品については、より低価格なものを嗜好される傾向がより強くなっております。

リユース用品についてはどちらも当てはまりますが、商品の品揃えがますます重要となるため、どれだけ買取ができるのか、また素早く商品化して効率的に店頭・ECに出すことができるかがポイントとなります。

このため、店舗では対面での接客力を向上させるとともに、DXによる来店誘致や取付サービス等の来店機会の拡大に注力してまいります。加えて、昨年が続いての暖冬に備え、冬タイヤの買取・品揃えにも力を入れます。

さらに、個人のみならず法人からの買取ルート開拓にも注力しており、新部署も設置したことにより、第1四半期でもかなりの成果が出ております。この動きは引き続き強化してまいります。

流通卸売業態については、既存大口取引先への提案力向上による売上増加と、新規先へのネクスリンク導入がポイントとなります。

とりわけサービスプロバイダーとしてネクスリンクの利用料を徴収する形での取引展開には大きなマーケットが存在しており、創業以来培ってきた当社のIT開発力・サポート力は、十分差別化要因になりえると考えます。

タイヤ流通センター店舗への安定供給は所与のものとして着実に売上を伸ばし、ネクスリンクをテコとした売上向上、粗利改善を図ることにより、第2四半期以降の業績拡大と年度計画の達成に尽力いたします。

質問3. 商品買取について、第1四半期の状況と主な施策について教えてください。

第1四半期は車両の乗り換えやタイヤの履き替え需要が旺盛であり、これらに伴う下取り需要も高まったことから、当社チェーン全体の買取金額は、好調だった昨年同期を上回る104.3%となりました。

施策としては、買取金額もさることながら、買取につながる査定件数に重きを置いて取り組みました。

具体的にはご来店頂いたお客様に、ご自宅に余っているパーツの有無を聞き取りし、その査定シートをお渡しすることで、次回のご来店へ結びつけることを徹底しました。その結果、買取金額同様、買取件数も昨年同期を上回りました。

この査定件数増加活動は、第2四半期も引き続き注力しております。

質問4. EC強化策と現状について教えてください。

5月15日のCroooober.comとupgarage.comのECサイト統合により、お客様にとってのECサイトの入口が一つになったことから利便性が向上し、ウェブサイトのページビュー数は飛躍的に増加しました。また、検索から購入までの導線がスムーズになった事により購入比率も上昇しました。

引き続きSEO対策を強化し、ウェブサイトのアクセス数を増やすことに注力いたします。

また、EC上の商品情報や説明文からキーワードを抽出し、ハッシュタグ（#）として自動生成する機能を実装しました。これにより、お客様ご自身では思いつかないキーワードでの検索を促し、新たな商品との出会いを創出することにより、サイト内回遊率を上げ、購入につなげてまいります。

質問5. 流通卸売業態が伸長しています。好調の要因と今後の見通しについて教えてください。

流通卸売業態は、前年同期比 32.5%の増収となりました。

タイヤ流通センターの売上は、9.9%増となりましたが、前年の新品タイヤ値上げラッシュによる不振から回復途上にあるという認識です。新規取り扱い店舗の開拓やきめ細やかなマーケティングにより、今後、増加ペースを上げてまいります。

一方、ネクスリンク経由の売上は 46.4%増と大きく進捗しました。前期から取り組んでおりました大口取引先の開拓や、卸売業態の企業様向けのネクスリンク導入が複数実現したことが売上増に貢献しました。

今後も、中期経営計画で打ち出しましたサービスプロバイダーとしてネクスリンクの利用料を徴収する形での提案も含めて、売上増のみならず粗利の改善も図ってまいります。

以上