



2023年2月17日

各 位

会 社 名 株 式 会 社 ク ル ー バ ー
代 表 者 名 代 表 取 締 役 社 長 石 田 誠
(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)

2023年3月期 第3四半期 質疑応答集

2023年2月13日に発表いたしました2023年3月期第3四半期決算に関して、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. 増配を発表しましたが、通期の着地予想はいかがでしょうか。

第3四半期では、全ての利益段階で進捗計画を上回り、売上高も計画通りに進捗いたしました。こうした実績及び第4四半期の計画を踏まえて、2023年3月期純利益が当初計画を上回ることが見込めますので、増配を発表いたしました。

質問2. 社名変更に伴う費用について教えてください。

一定の費用は見込んでおりますが、今年度内で吸収できる見込みです。

質問3. 販管費率低下の要因を教えてください。

新規出店、システム投資によって人件費、地代家賃、減価償却費は増加しましたが、売上高販管費率は1.4ポイント低下しました。当社で開発した業務効率化システムが、アップガレージ店舗の生産性を向上させたことは、残業時間の削減を始めとして、多方面に寄与いたしました。

また広告費は、前期は上場に伴う宣伝費用がございましたが、今期は通常に戻った形となります。

質問4. 直営店舗での売上総利益率向上の要因を教えてください。

直営店舗においては、パーツの取付サービス（粗利 100%）を強化しました。自店での購入品に限らずお持ち込み商品の取付サービスや、OMO 戦略（EC サイト内でご購入からお近くの店舗での取付予約までワンストップで完了できる WEB サービス）を今期より開始いたしました。OMO 戦略により取付サービスの予約件数は、前年同期比 218.7%となりました。

また、今期より開始しました中古ホイールのリペア事業アップガレージラボラトリーでは、リペア実績が 1,000 本を超えました。

こうした施策が売上総利益率向上に資するものとなっています。

質問5. リユース事業の1月月次売上状況で、1月の前期比の伸び率が鈍化しているように思うのですが、いかがでしょうか。

2022年1月は、積雪が多くスタッドレスタイヤの販売が伸びたことで、全店売上高は前期比 110%を超えました。一方今期は、天候に業績が左右されることを回避すべく、第3四半期当初よりお客様に対して、成人の日や受験の送り迎え等大切なイベントへの備えや路面凍結への対策として、スタッドレスタイヤ本来の効果をきちんと説明してまいりました。こうした施策の効果に加え、直営店・フランチャイズ店の新規出店を順調に進めたため、天候に左右されず前期を上回る業績となりました。

以上