



2023年8月18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1四半期決算説明動画と書き起こし公開のお知らせ

当社は、2024年3月期 第1四半期決算説明動画と書き起こしを公開したことをお知らせいたします。詳細につきましては、下記をご参照ください。

記

1. 登 壇 者 代表取締役社長 河野 映彦
店舗支援部長 藤田 賢

2. 参考資料格納先 2024年3月期 第1四半期決算説明資料
<https://pdf.irpocket.com/C7134/dUay/pvVi/cuLa.pdf>
2024年3月期 第1四半期決算説明動画
<https://youtu.be/EkzUIP5mglw>

以上

2024年3月期 第1四半期 決算説明資料

株式会社アップガレージグループ
2023年8月14日
東証スタンダード 証券コード:7134



アップガレージグループ 代表取締役社長 河野映彦と申します。
8月14日に発表しました2024年3月期 第1四半期の決算についてご説明いたします。

2024年3月期 第1四半期 業績サマリー



3

売上高

2,790 百万円

前年同期比 +10.4%

営業利益

143 百万円

前年同期比 +5.5%

経常利益

146 百万円

前年同期比 +1.3%

四半期純利益

92 百万円

前年同期比 +0.2%

期初から3か月間の月次が堅調に推移し、**前年同期比10.4%増収**。

人的資本投資を行う中、**5.5%増益**。下期に利益が上積みされる計画通りの展開。

上期業績予想値に対し、**売上49.4%、営業利益46.9%の良好な進捗で今期スタート**。

<業績のポイント>

- ✓ 新品用品の値上げが続く中、中古カー用品・バイク用品への需要拡大
- ✓ 新車供給・中古車流通増加

リユース業態：乗り換えタイミングでの買取・販売が活性化

流通卸売業態：ネクスリンク（中古車販売店向け）の卸売が拡大

- ✓ 直営店で**2店舗**、FC店で**3店舗**の新規出店（直営⇄FC転換を含む）

2024年3月期第1四半期業績サマリーをご説明させていただきます。

業績は期初から堅調に推移し、売上高 27億9,000万円（前年同期比プラス10.4%）
営業利益 1億4,300万円（前年同期比プラス5.5%）、経常利益 1億4,600万円（前年
同期比プラス1.3%）、四半期純利益9,200万円（前年同期比プラス0.2%）となりました。

4月には、新卒社員34名の入社、さらに人的資本投資として全社員の給与の2年
連続ベースアップを実施しましたが、営業利益は5.5%の増益で着地いたしました。
下期には、さらに利益を上積みできるよう取り組んでまいります。

上期業績予想に対しても、売上高 49.4%、営業利益46.9%と良好な進捗で今期を
スタートすることができております。

ポイントとしては、物価高による新品用品の値上げが続く中、当社は中古カー用
品バイク用品を中心に取り扱っておりますので、値ごろ感から需要が拡大していま
す。

また新車供給量が前期は非常にタイトだったのですが、今期は少しずつ通常に
戻ってきていること、さらに中古車流通量が増加していることが、当社のリユース
業態、流通卸売業態にとってはプラスになっております。

新規出店は、直営店で2店舗、FC店で3店舗となりました。

売上高はリユース業態、流通卸売業態ともに順調に推移

人的資本への投資増加（ベースアップ等）により営業利益率は前年同期比で低下（但し計画通り）

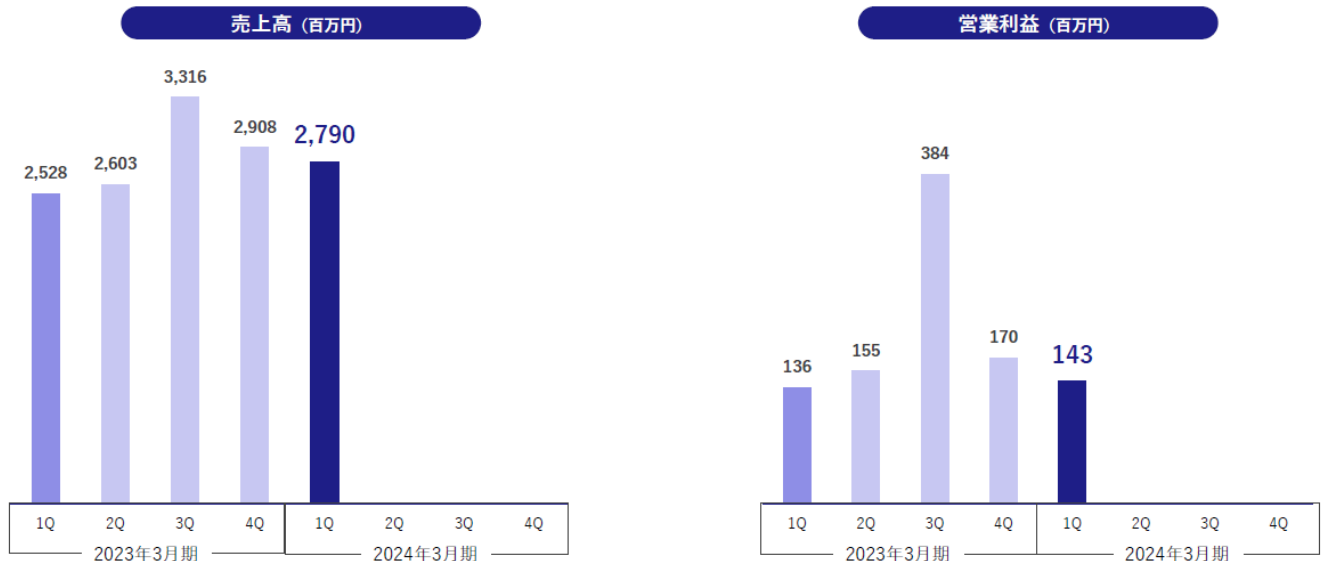
(百万円)	2023年3月期 第1四半期	2024年3月期 第1四半期	増減額	増減比
売上高	2,528	2,790	261	110.4%
売上総利益	1,072	1,167	94	108.8%
売上総利益率	42.4%	41.8%		
営業利益	136	143	7	105.5%
営業利益率	5.4%	5.1%		
経常利益	144	146	1	101.3%
四半期純利益	92	92	0	100.2%

連結業績についてです。

売上高はリユース業態、流通卸売業態とも順調に推移しております。営業利益率は先ほどもお伝えした通り、人的資本への投資を厚めに行ったことにより、前年同期比を下回っておりますが、これは計画どおりです。

売上高・営業利益 四半期推移

売上・利益とも、業態上、下期偏重となり、3Qが売上高・利益のボリュームゾーン
通期計画達成に向けて1Qは順調なスタート

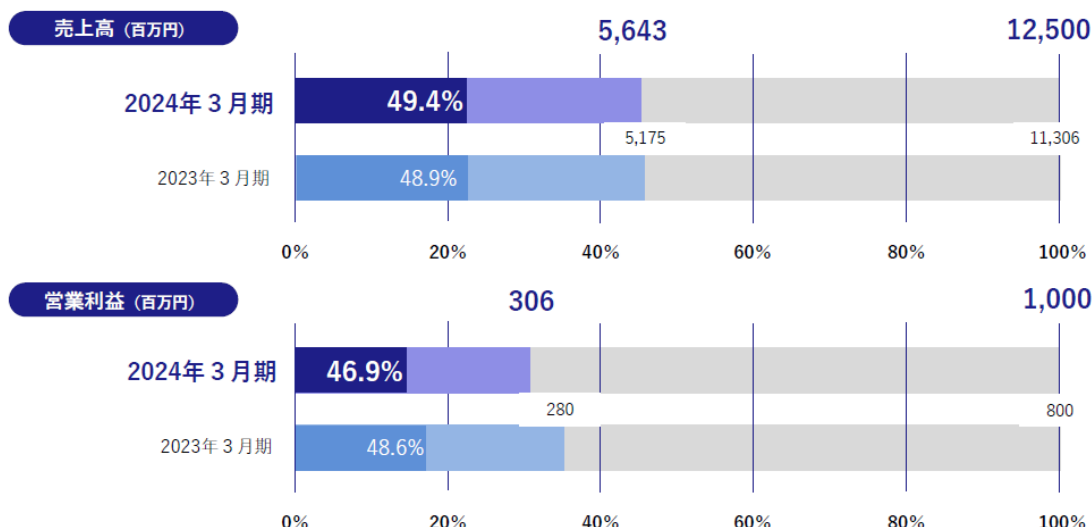


売上高・営業利益四半期推移です。

第1四半期は、通期計画達成に向けて順調なスタートとなりました。売上高、利益とも下期偏重となるため、ボリュームゾーンは第3四半期となります。

売上高上期進捗率は前年同期を上回り、順調なスタート

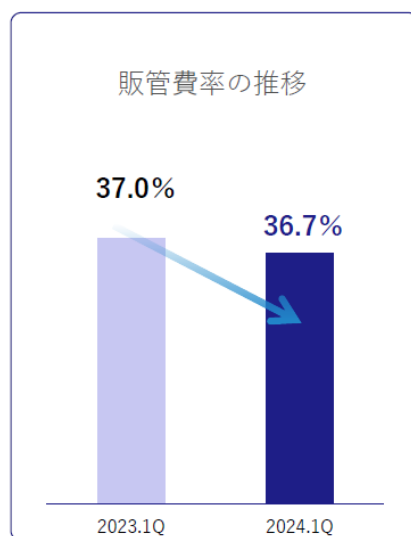
計画上は、上期は販管費増加を折り込み、利益進捗率が前期比で低下する想定



売上高進捗率は、前年同期を上回り順調なスタートを切っております。
営業利益進捗率も問題なく進捗しております。

人件費等の増加があったものの、販管費率は低下

(百万円)	2023年3月期 第1四半期	2024年3月期 第1四半期	増減額	増減比
人件費	427	480	52	112.3%
地代家賃	101	110	8	108.5%
広告費	102	103	1	101.4%
運送費	79	81	1	101.7%
減価償却費	42	54	12	128.9%
その他	182	193	10	105.9%
販管費合計	936	1,023	87	109.3%
販管費率	37.0%	36.7%		



続きまして連結主要販管費です。

人件費の増加あったものの、販管比率は前年度より低下しております。

リユースと流通卸売が売上の2本の柱

リユース業態

流通卸売業態



新規事業

自動車業界に特化した人材紹介サービス



当社の売上分類構成は、リユース業態と流通卸売業態の2本柱となっております。リユース業態では、リアル店舗であるアップガレージとECサイト（Crooober.com）を運営しております。

流通卸売業態では、「タイヤ流通センター」の店舗展開とタイヤの卸売販売、そして新品カー用品の卸売販売のインナーサイト「ネクスリンク」を運営しております。

また新規事業として自動車業界に特化した人材紹介サービス「BoonBoonJob（ブーンブーンジョブ）」を展開しています。

リユース業態

売上高



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11.2%増収

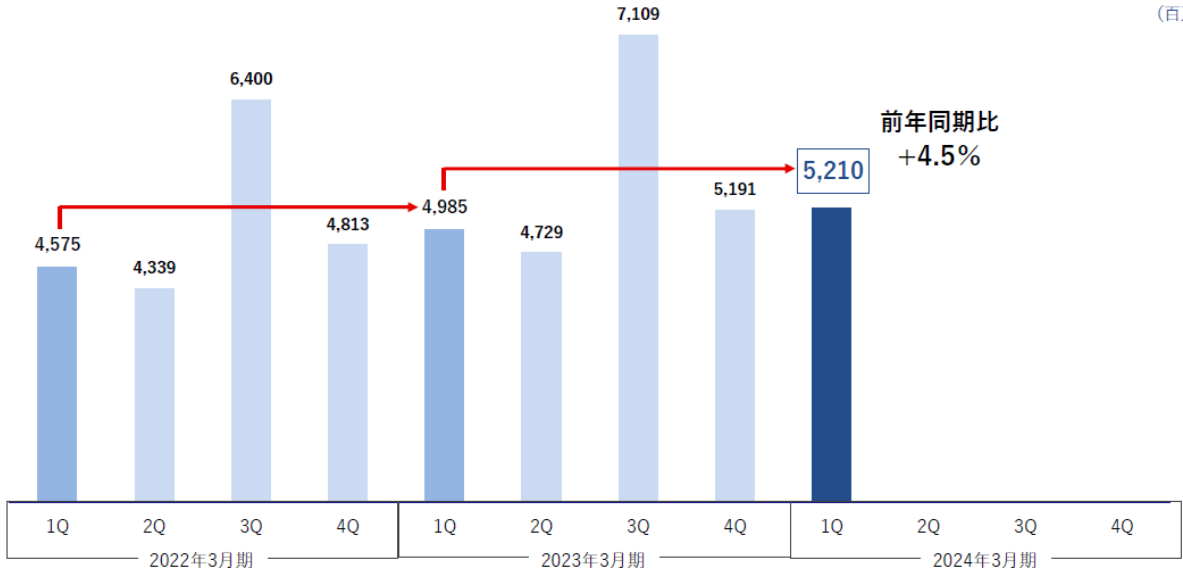
(百万円)		2023年3月期 第1四半期	2024年3月期 第1四半期	増減額	増減比
	店舗売上	1,088	1,201	112	110.4%
	フランチャイズ関連	283	319	35	112.6%
リユース業態	EC手数料・WEB広告	51	51	0	100.0%
	海外EC	63	66	2	104.6%
	本部・その他	90	116	25	128.4%
※4/1組織再編考慮後		1,577	1,754	177	111.2%

リユース業態の売上高です。

物価高により新品用品の値上げが続く中で、リユース品への需要が拡大し、リユース業態では前年同期比プラス11.2%の増収となりました。

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)

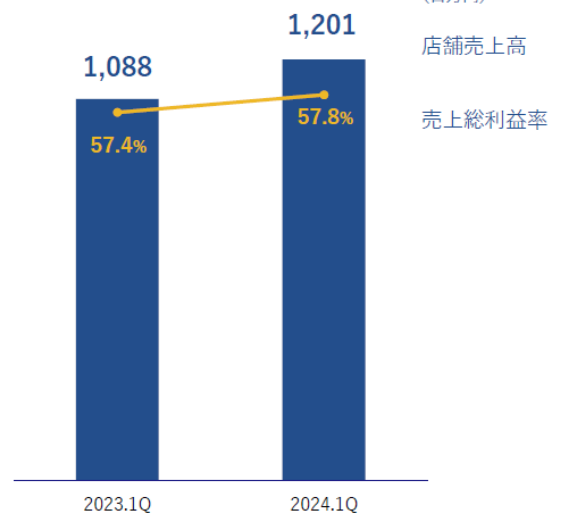


アップガレージチェーン全体の合計売上高は、右肩上がりで推移しております。直営店・FCともにコロナ前の成長ペースを継続することができております。

直営店のコロナ前からの右肩上がり成長ペースは継続 前期からの新規出店増加が売上高増加に寄与

(百万円)

既存店 売上高	100.6 % (前期1Q 101.3%)
直営店 客単価	101.6 % (前期1Q 109.9%)
直営店 新規出店	2 店舗 (前期1Q 0店舗)



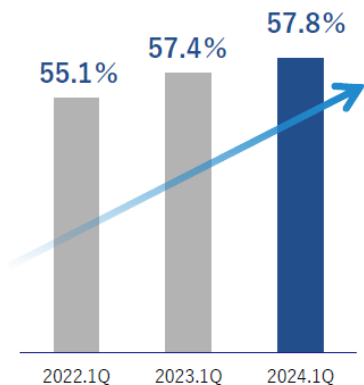
直営店の状況です。既存店売上高、客単価ともに前年同期を上回る結果となりました。直営店の新規出店は2店舗となりました。

直営店の具体的な施策は、店舗支援部長藤田より報告させていただきます。

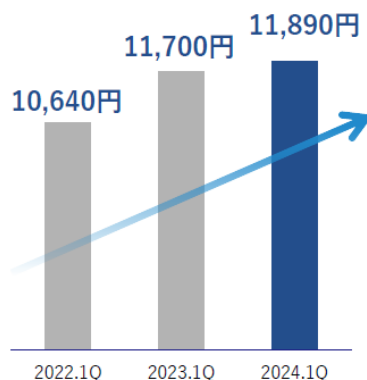
売上総利益率、客単価の向上は継続

1Qで2店舗の新規出店 年間出店計画5店舗の達成に向けて順調なスタート

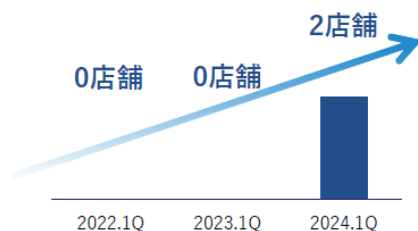
直営店売上総利益率



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

(藤田)

店舗支援部長の藤田と申します。私からは店舗の具体的な取り組みをご報告させていただきます。

直営店では利益率、お客様単価ともに前年同期比を上回る結果となりました。

アップガレージで蓄積してきた買取データをもとにマーケティングを強化し、適正価格での買取・販売に注力することにより、利益率向上に取り組みました。

また、タイヤ安心保証や取付作業といった利益率の高いオプションサービスの獲得を強化したことも、利益率、そしてお客様単価の向上につながりました。

加えて、これらの施策を全スタッフが同水準で行えるよう、店舗オペレーションを見直し、研修にも力を入れました。

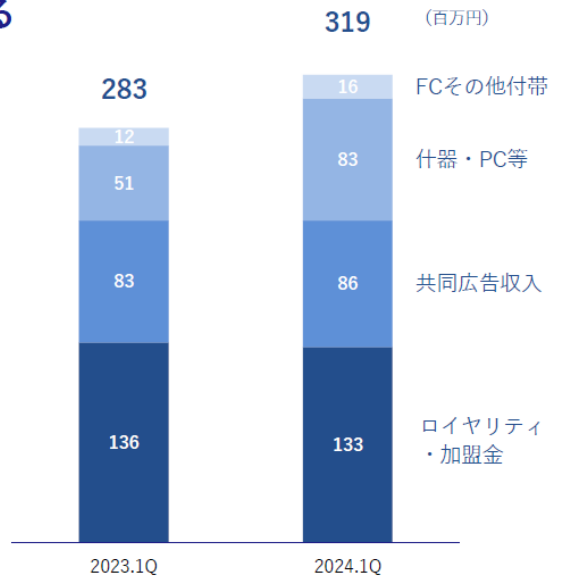
さらに、需要の高い中古タイヤホイールの在庫見える化し、在庫不足を速やかに発見できる仕組みを構築いたしました。個人の経験や知識に依存することなく、全スタッフで情報を共有したことにより、買取・販売の機会損失を減少させました。

直営店の新規出店は、第1四半期の2店舗に加え、すでに9月2日に徳島県への出店が決まっております。徳島県へは初出店となります。これによりアップガレージの空白県は、鹿児島県と高知県の2県のみとなりました。その2県へも早期に出店を果たし、アップガレージを名実ともにナショナルブランドにしていきたいと思っております。

フランチャイズ関連は12.6%増収 FC店は好調に推移した前年同期をさらに上回る

既存店 売上高	101.4 % (前期1Q 110.0%)
全店 売上高	103.2 % (前期1Q 111.9%)
FC店 新規出店	3 店舗 (前期1Q 5店舗)

前期1QはFC新規出店5店舗があったため、出店時の加盟金収入が前年同期比で減少したものの、FC店の売上高好調によりロイヤリティ収入は増加



フランチャイズ関連に関しましては、既存店売上高、全店売上高ともに前年同期を上回る結果となりました。

新規出店は、3店舗となりました。

中古車流通増加により、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8.8%増収

(百万円)		2023年3月期 第1四半期	2024年3月期 第1四半期	増減額	増減比
流通卸売業態	タイヤ流通センター	411	392	△18	95.6%
	ネクスリンク (受発注プラットフォーム)	535	636	101	119.0%
※4/1組織再編考慮後		946	1,029	83	108.8%

流通卸売業態についてです。

流通卸売業態全体としては、前年同期比**8.8%**の増収となりました。

中古車の流通量増加により、中古車販売店様向けの卸売インナーサイト「ネクスリンク」の売上高は、前年同期比**19%**と好調に推移いたしました。

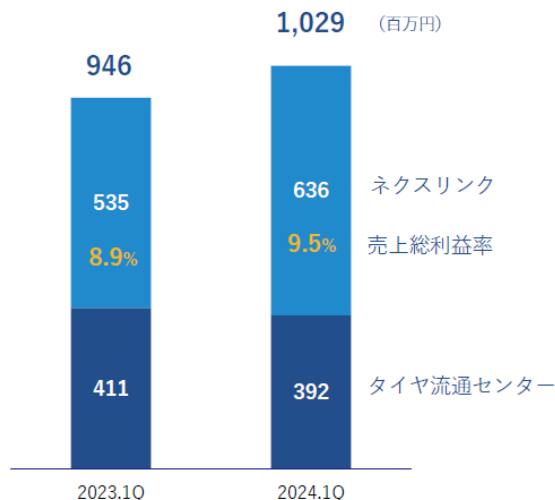
タイヤ流通センターに関しては、アップガレージFC店において中古タイヤの販売に注力したことにより、前年同期比を僅かに下回る結果となっております。

中古車流通増加により、中古車販売店向けのネクスリンクは19.0%の大幅増収

タイヤ流通
センター
新規加盟

3 店舗 (前期1Q 3店舗)

新品タイヤ値上げの反動により、タイヤ流通センター向けは前年同期比でわずかに減少



タイヤ流通センターの新規加盟は、3店舗と前年同期と同数となっております。

2024年3月期 重点施策

- ✓ 出店計画 直営5店舗、FC10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

1Q振り返り

- ・ 1Q新規出店 直営2店舗、FC3店舗
→2Q新規出店 直営1店舗、FC1店舗はすでに決定済
- ・ 直営店売上総利益率 前年同期比+0.4%
- ・ 海外展開 アップガレージUSA1号店 物件契約締結

今期の重点施策についてです。

出店計画は、直営店5店舗、FC店10店舗、サイクルズ5店舗としております。すでに第1四半期で、直営店2店舗、FC店の3店舗の出店が完了し、第2四半期では、直営1店舗、FC1店舗がの出店が決まっております。

利益率向上の施策も引き続き取り組んでまいります。

海外展開としては、アップガレージUSA1号店に向けて、物件契約の締結が完了いたしました。第2四半期も引き続き出店に向けて動いてまいります。

前期比 約10%増収、営業利益は約18%増益

(百万円)	2023年3月期 実績	2024年3月期 計画	増減額	増減比
売上高	11,355	12,500	1,144	110.1%
営業利益	846	1,000	153	118.1%
経常利益	874	1,011	136	115.6%
当期純利益	559	583	23	104.2%

2024年3月期業績予想に関しましては、売上高125億、営業利益10億、当期純利益5億8,300万円を計画しております。

改めまして、2024年3月期第1四半期は順調なスタートとなりましたが、併行して当社が一番のボリュームゾーンである第3四半期に向けた種まきも進めております。是非期待を持っていただけますと幸いです。

2024年3月期第1四半期決算説明は以上となります。ご清聴ありがとうございました。