

# 2025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

2024年8月13日

東証スタンダード 証券コード:7134



- 1 — 2025年3月期 第1四半期業績ハイライト**
- 2 — 2025年3月期 重点施策・業績予想**
- 3 — 直近の取り組み**
- 4 — appendix**

**1 — 2025年3月期 第1四半期業績ハイライト**

2 — 2025年3月期 重点施策・業績予想

3 — 直近の取り組み

4 — appendix

リユース業態

物価上昇に伴うリユース用品に対する需要拡大は今期も引き続き継続

- ✓ 継続的な新規出店及び来客数の増加により直営店・FC店ともに売上高は前年同期比110%を超える好調
- ✓ 冬のスタッドレスタイヤから夏タイヤへの履き替えシーズンで直営店の中古タイヤホイールの売上高は前年同期比115%と大きく増加

流通卸売業態

自動車関連業界では新車販売台数が前年同期比で落ち込んだ一方で、中古車登録台数は増加

- ✓ 中古車販売店向けのネクスリンクの卸売が増加
- ✓ 前期4Qから取引を開始したネクスリンクの新規取引先への卸売が増加
- ✓ 前期に新品タイヤ値上げ等の影響を受けたタイヤ流通センター向けの卸売は回復基調

売上高

**3,280** 百万円  
前年同期比 **+17.6%**

営業利益

**190** 百万円  
前年同期比 **+32.9%**

経常利益

**205** 百万円  
前年同期比 **+40.4%**

四半期純利益

**138** 百万円  
前年同期比 **+49.4%**

## 17.6%増収、32.9%営業増益の順調なスタート

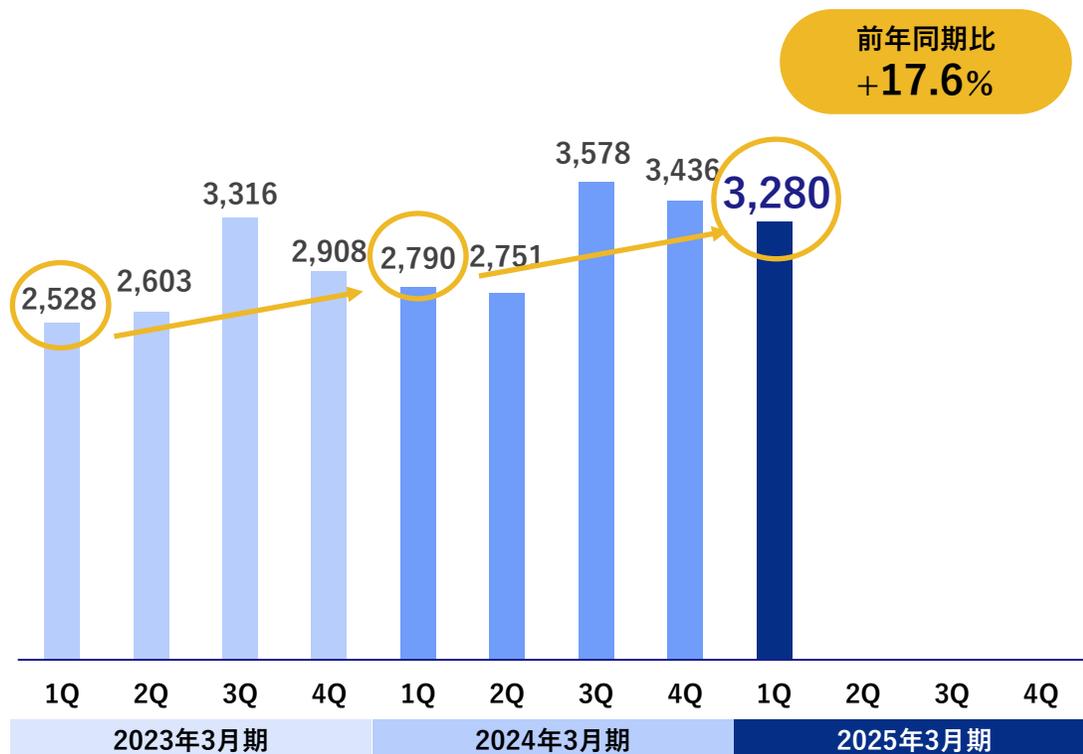
- ✓ リユース業態で前年同期比8.5%増収、流通卸売業態で前年同期比32.5%増収で順調に推移
- ✓ 流通卸売業態はネクスリンクの卸売が前年同期比46.4%の大幅拡大
- ✓ FC店で2店舗の、サイクルズで1店舗の新規出店
- ✓ 海外出店 アップガレージUSA 1号店が4月末にオープン  
(※海外子会社との決算期ずれにより連結業績への影響は2Qから)

流通卸売業態の大幅増収により売上総利益率は前年同期比で低下したものの、  
直営店の増収・利益率向上により営業利益率は大きく改善

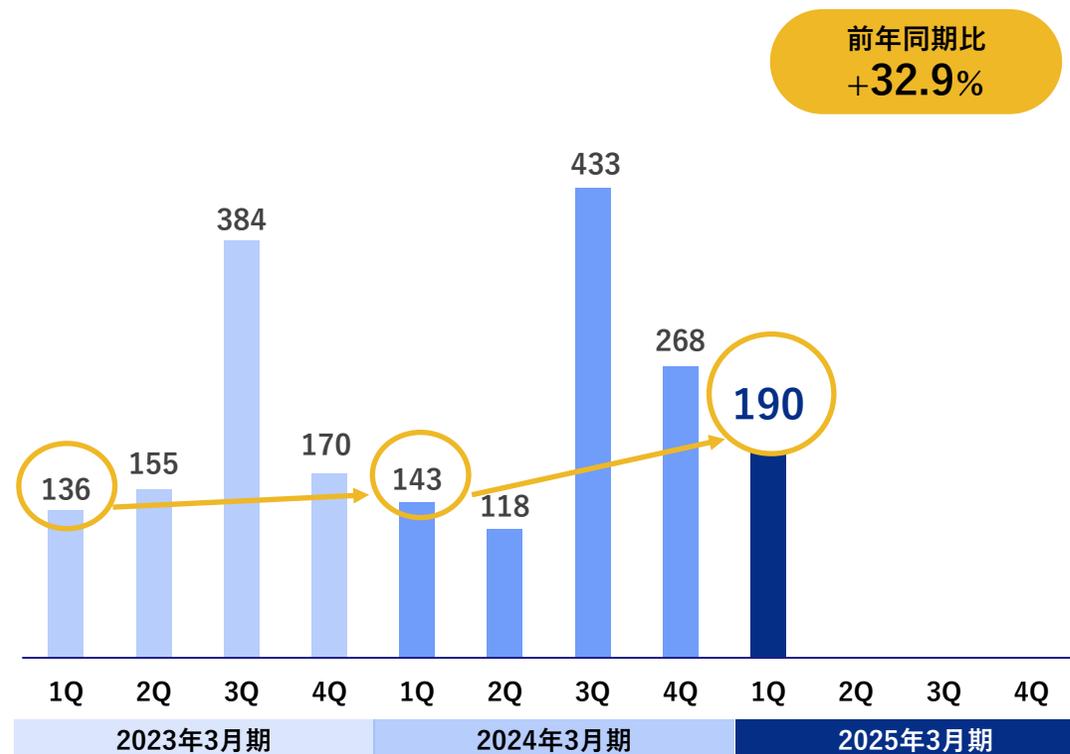
(百万円)	2024年3月期 第1四半期	2025年3月期 第1四半期	増減額	増減比
売上高	2,790	3,280	489	117.6%
売上総利益	1,167	1,307	140	112.0%
└ 売上総利益率	41.8%	39.8%		
営業利益	143	190	47	132.9%
└ 営業利益率	5.1%	5.8%		
経常利益	146	205	59	140.4%
四半期純利益	92	138	45	149.4%

1Qは前年同期比で増収増益の順調なスタート  
最大のボリュームゾーンは売上、利益とも3Qとなる

売上高 (百万円)

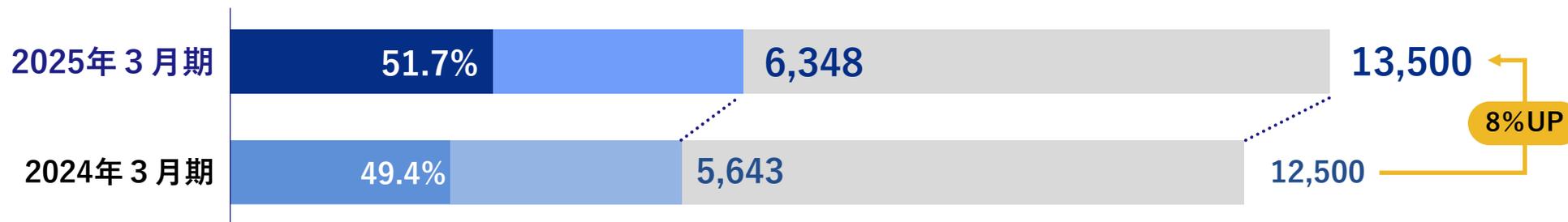


営業利益 (百万円)



上期進捗率は売上高、営業利益ともに計画通りに推移  
通期業績達成に向けて順調なスタート

売上高 (百万円)

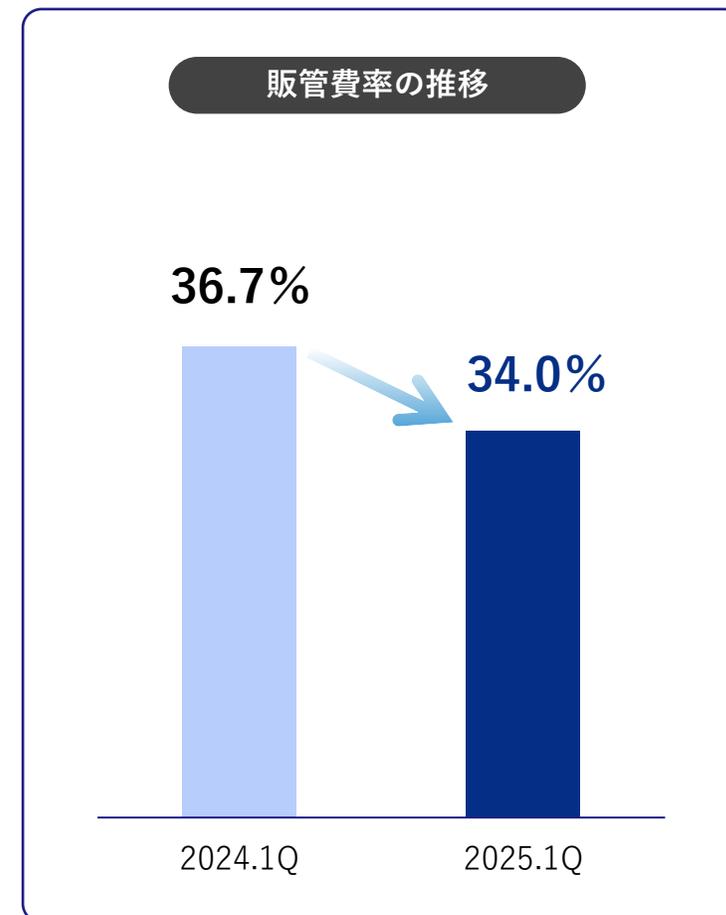


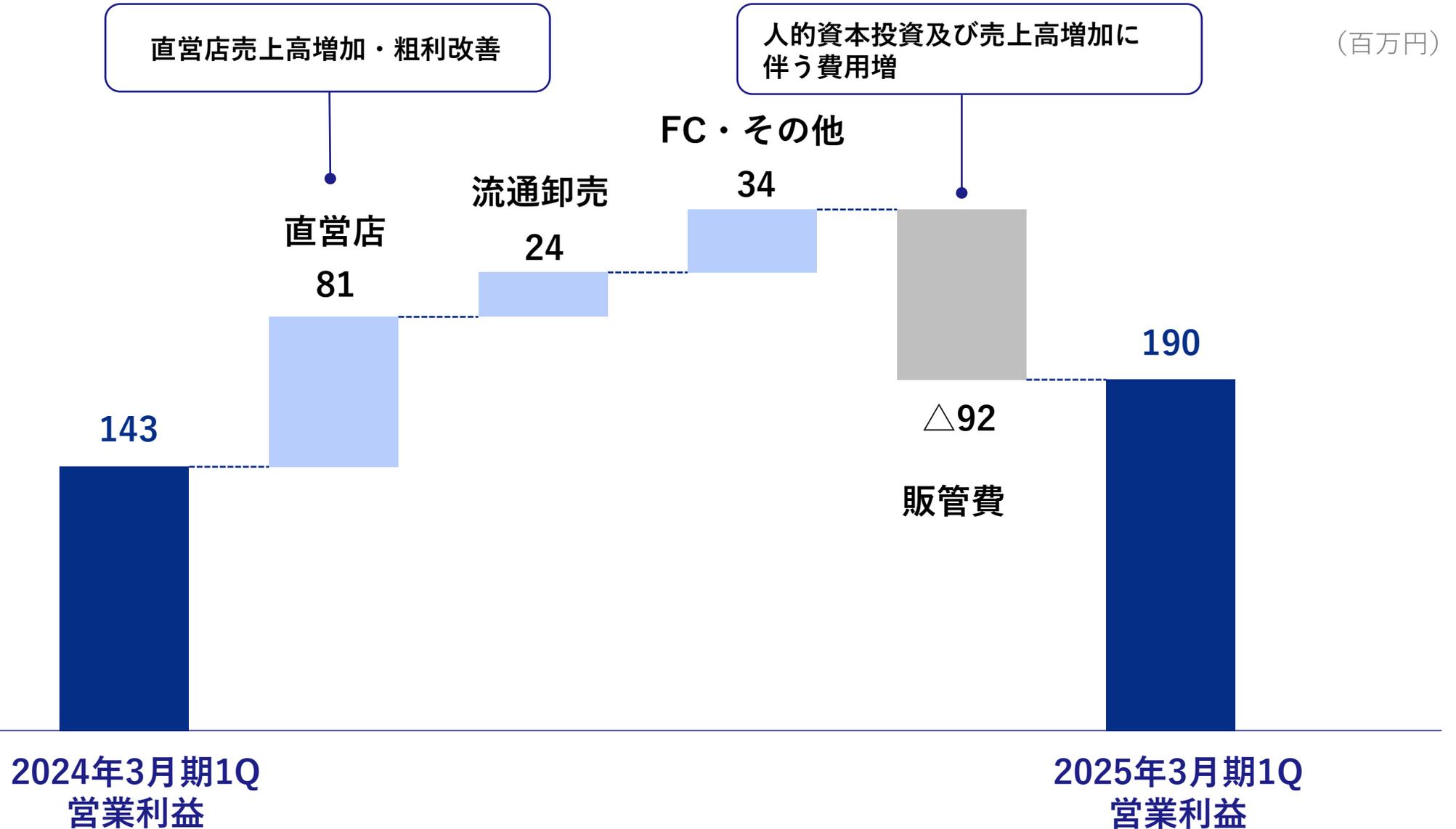
営業利益 (百万円)



新卒入社及び人的資本投資の継続により人件費が増加  
 売上高の増加及び継続的な出店・設備投資により、全体的に費用が増加したものの、  
 適切なコストコントロールにより、販管費率は前年同期比で低下

(百万円)	2024年3月期 第1四半期	2025年3月期 第1四半期	増減額	増減比
人件費	480	510	29	106.2%
地代家賃	110	116	6	105.7%
広告費	103	120	17	116.6%
運送費	81	98	17	121.4%
減価償却費	54	65	10	119.6%
その他	193	204	11	105.8%
販管費合計	1,023	1,116	92	109.1%
販管費率	36.7%	34.0%		





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

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



(百万円)

		2024年3月期 第1四半期	2025年3月期 第1四半期	増減額	増減比
<b>リユース業態</b> 売上構成 約60%	店舗売上	1,201	<b>1,327</b>	126	110.5%
	フランチャイズ関連	319	<b>292</b>	△27	91.5%
	EC手数料・WEB広告	51	<b>57</b>	6	113.4%
	海外EC	66	<b>83</b>	17	126.4%
	本部・その他	116	<b>141</b>	24	121.4%
<b>流通卸売業態</b> 売上構成 約40%	タイヤ流通センター	392	<b>431</b>	38	109.9%
	ネクスリンク (受発注プラットフォーム)	636	<b>932</b>	295	146.4%
	人材紹介サービス	7	<b>15</b>	8	209.4%
	連結調整	△1	<b>△2</b>	△1	
<b>連結売上高</b>		2,790	<b>3,280</b>	489	117.6%

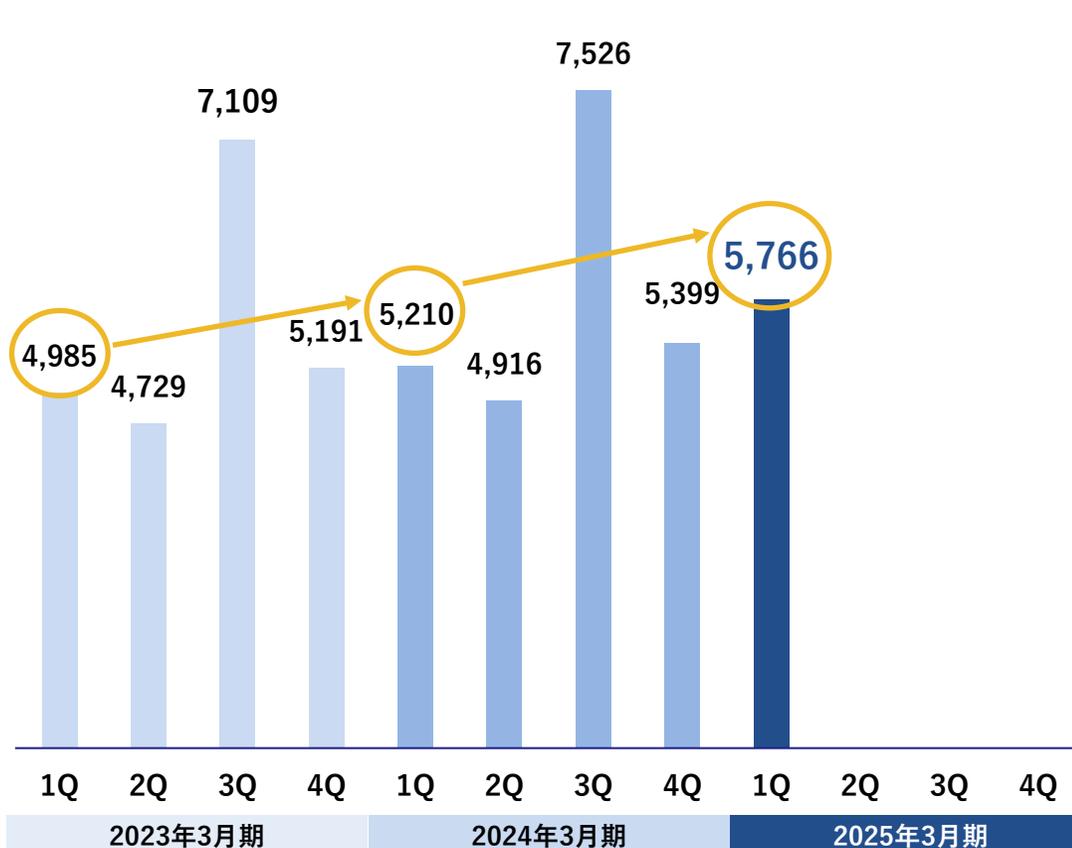
## リユースへの需要拡大は引き続き継続して8.5%増収

(百万円)		2024年3月期 第1四半期	2025年3月期 第1四半期	増減額	増減比
		店舗売上	1,201	<b>1,327</b>	126
フランチャイズ関連	319	<b>292</b>	△27	91.5%	
リユース業態	EC手数料・WEB広告	51	<b>57</b>	6	113.4%
	海外EC	66	<b>83</b>	17	126.4%
	本部・その他	116	<b>141</b>	24	121.4%
		1,754	<b>1,903</b>	148	108.5%

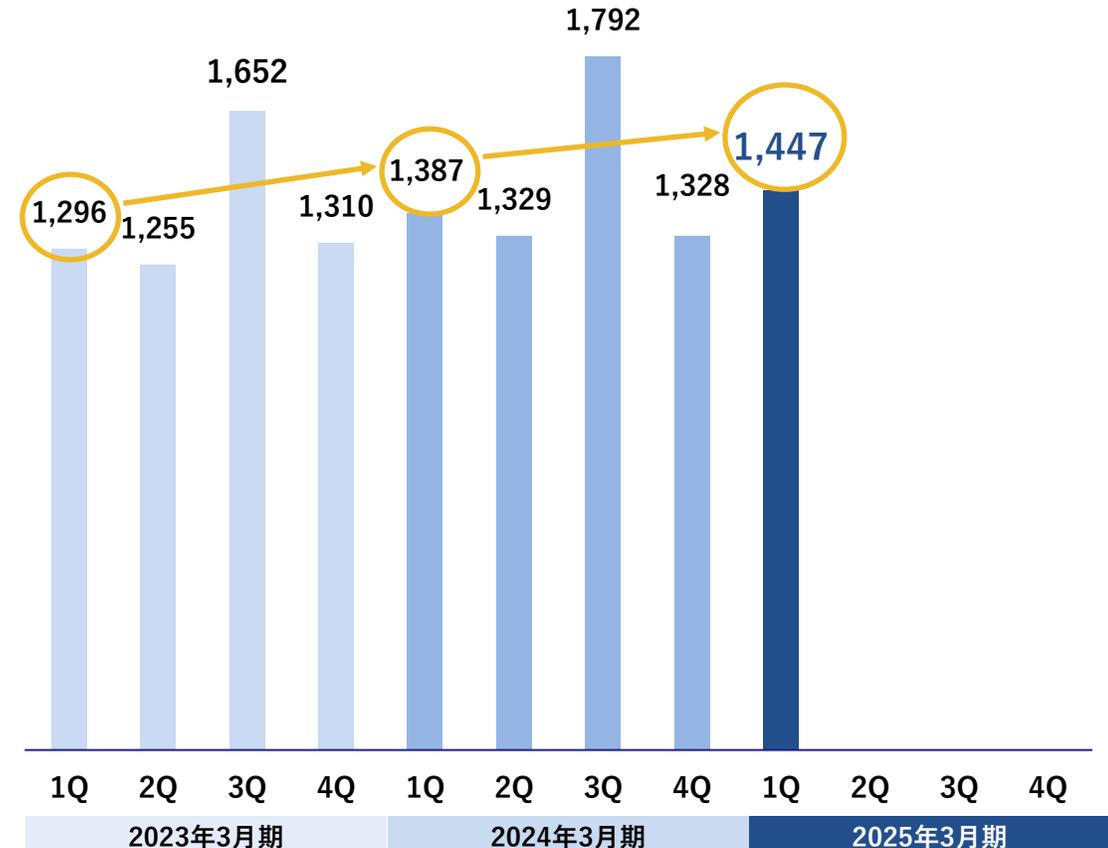
フランチャイズ関連については、FC店の売上好調によりロイヤリティ収入等は順調の増加したものの、前年同期にあったFC店出店時の大型工事・店舗什器等の売上の影響により、フランチャイズ関連合計では前年同期比減収

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・買取金額は右肩上がりに推移

チェーン合計売上高（百万円）

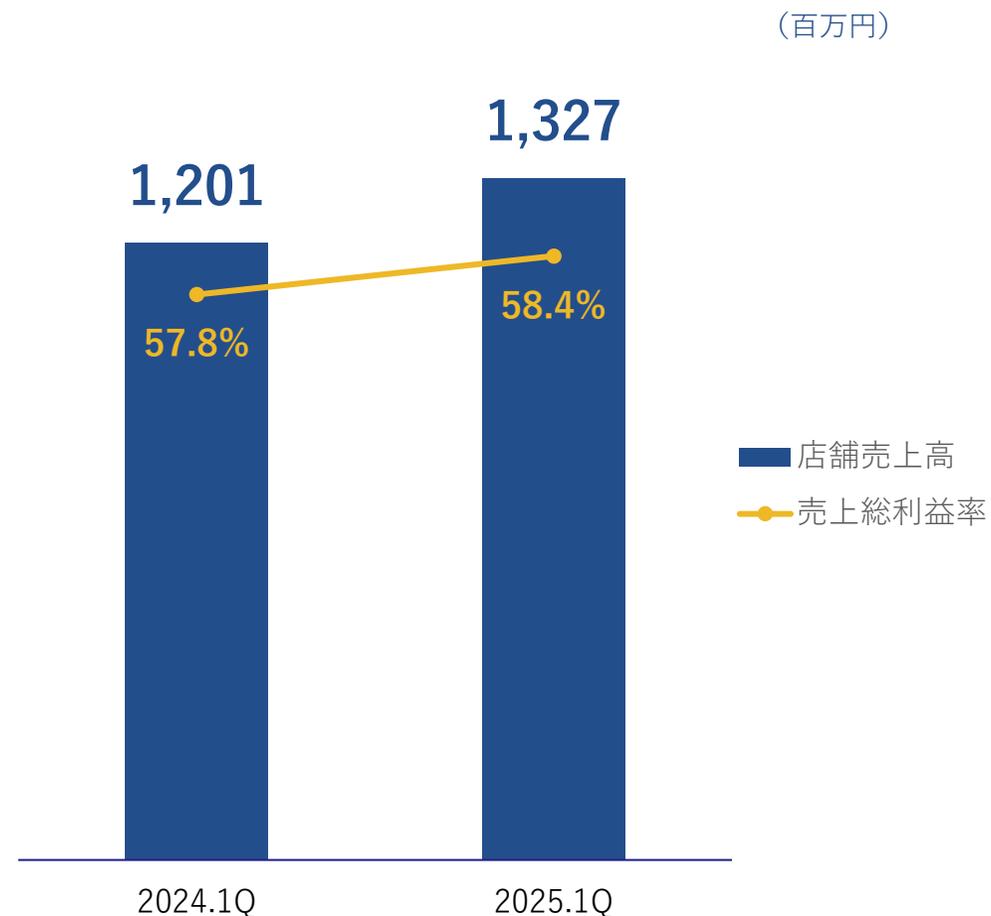


チェーン合計買取金額（百万円）



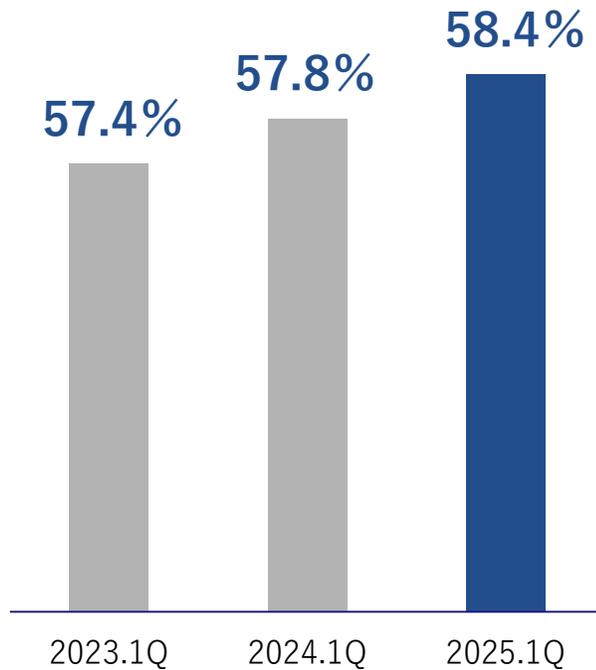
前期以前からの継続的な出店及び既存店の好調により、  
直営店売上高は10.5%増収

既存店 売上高	<b>105.5</b> % (前期1Q 100.6%)
直営店 客単価	<b>103.0</b> % (前期1Q 101.6%)
直営店 新規出店	<b>0</b> 店舗 (前期1Q 2店舗)

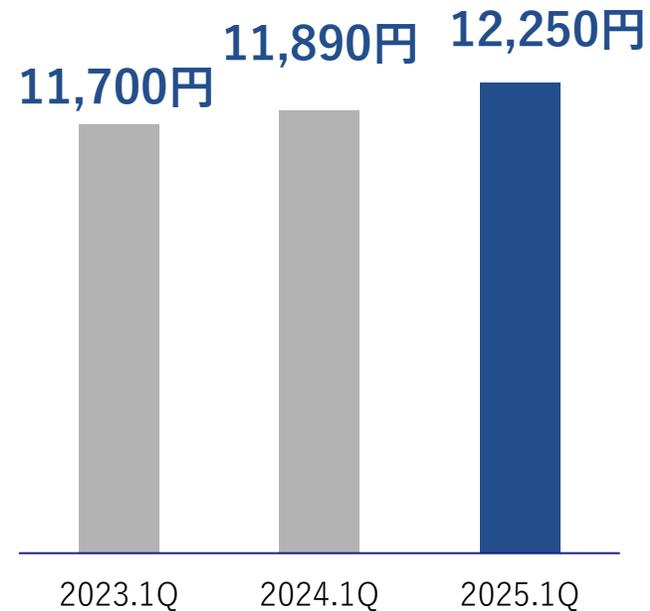


中古需要の拡大、利益率改善の施策によって粗利率、客単価の上昇は継続

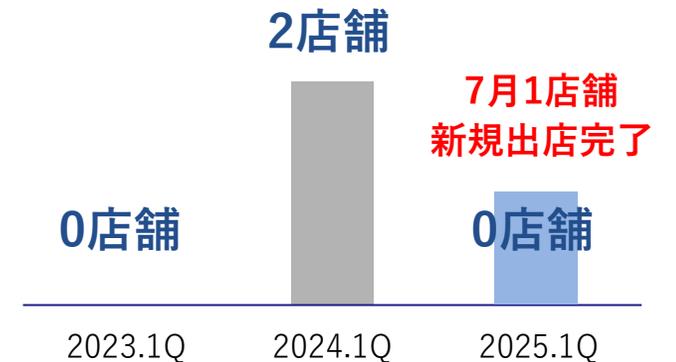
直営店売上総利益率



直営店客単価



直営店新規出店



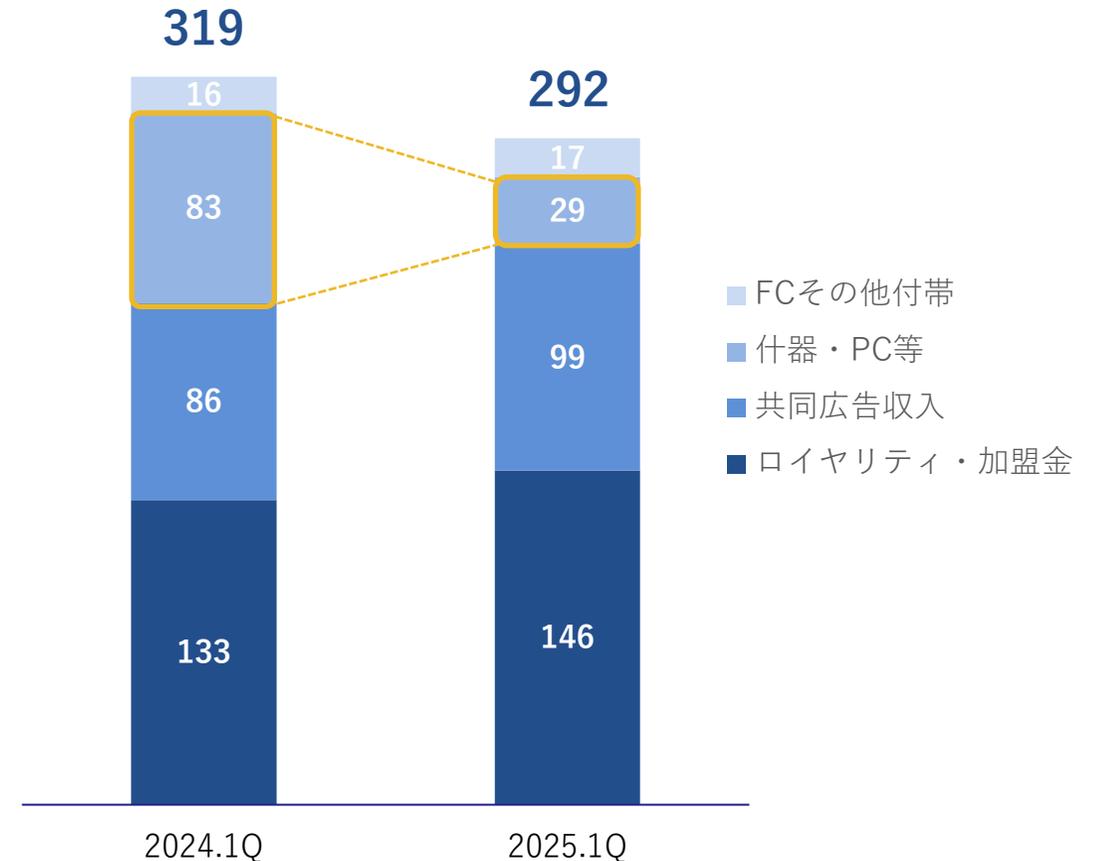
買取販売力向上、取付作業メニューの拡充、新品価格の上昇に伴うリユース品価格の上昇などにより、利益率、客単価は上昇傾向

## FC店売上高が好調に推移した結果、ロイヤリティ収入等が増加

前年同期にあったFC店出店時の大型工事・店舗什器等の売上の影響により、フランチャイズ関連全体では減収となる

(百万円)

既存店 売上高	<b>109.0</b> % (前期1Q 101.4%)
全店 売上高	<b>110.5</b> % (前期1Q 103.2%)
FC店 新規出店	<b>2</b> 店舗 (前期1Q 3店舗)



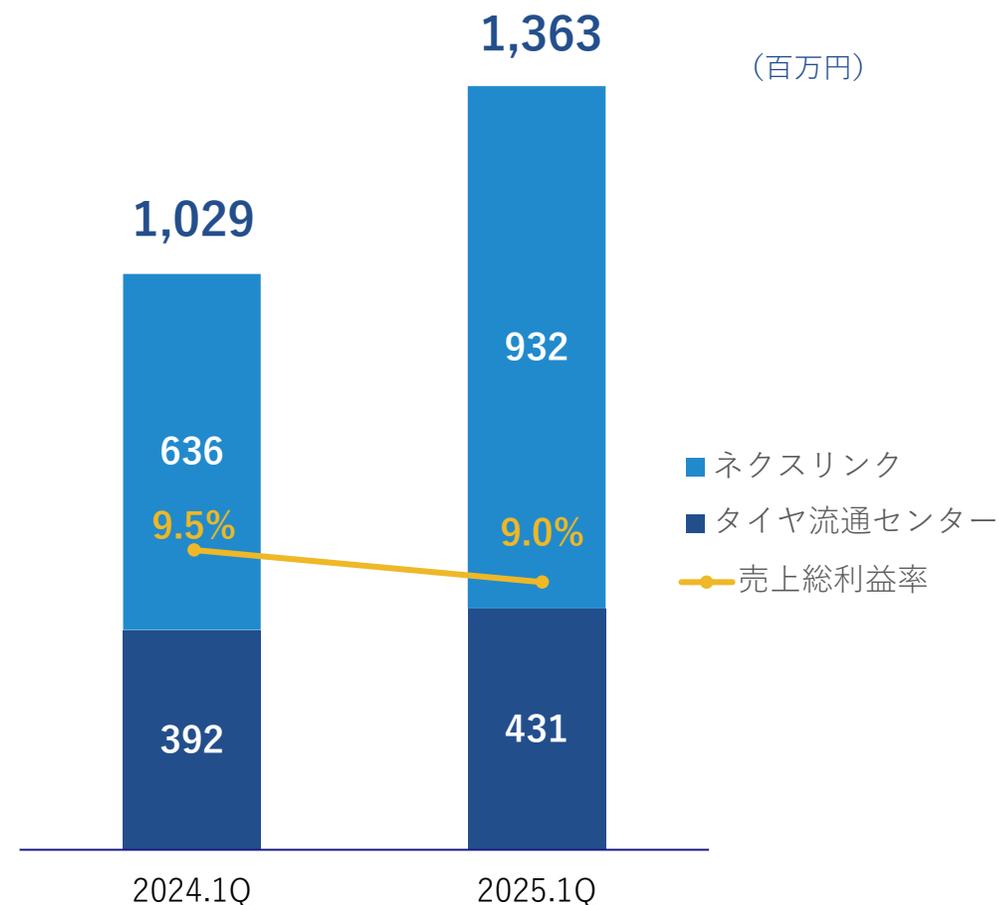
前期4Qからスタートしたネクスリンクの新規取引先の影響もあり、  
流通卸売業態は32.5%増収

(百万円)		2024年3月期 第1四半期	2025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	392	431	38	109.9%
	ネクスリンク (受発注プラットフォーム)	636	932	295	146.4%
		1,029	1,363	334	132.5%

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46.4%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)



1 — 2025年3月期 第1四半期業績ハイライト

**2 — 2025年3月期 重点施策・業績予想**

3 — 直近の取り組み

4 — appendix

- ✓ 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

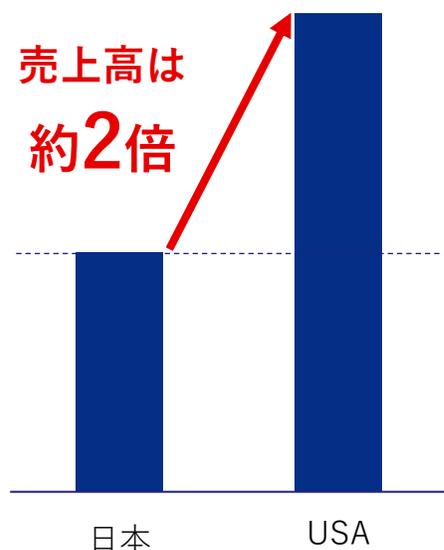
- ・ 新規出店 FC2店舗、サイクルズ1店舗  
→ 2Q新規出店 直営1店舗、FC1店舗、サイクルズ1店舗
- ・ 直営店売上総利益率 前年同期比+0.6%
- ・ 海外展開 アップガレージUSA1号店 4月末オープン

## カリフォルニア州ガーデングローブにUSA 1号店を出店

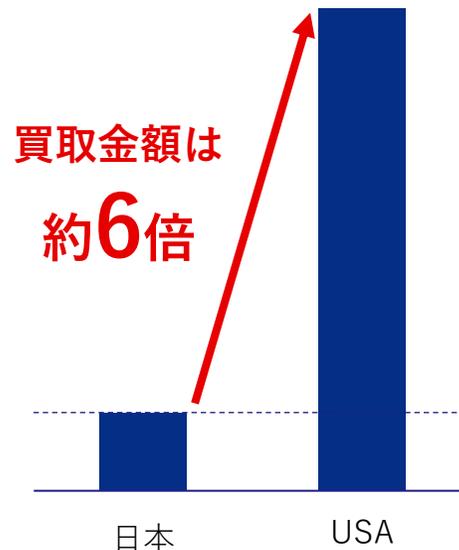
「日本の同規模の店舗のオープン直後と比較」して、  
**売上高は約2倍、買取金額は約6倍**となり、  
想定を大きく上回るUSA進出のスタートとなった  
(※海外子会社との決算期ずれにより連結業績への影響は2Qから)



オープン3か月の売上高比較



オープン3か月の買取金額比較



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	<b>13,500</b>	942	107.5%
営業利益	964	<b>1,100</b>	135	114.0%
経常利益	975	<b>1,112</b>	136	114.0%
当期純利益	639	<b>711</b>	72	111.3%
ROE	16.9%	<b>16.7%</b>	—	—
ROIC	14.4%	<b>14.4%</b>	—	—

※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%

営業利益は約240%UPの約23億円。収益構造改革を通じて営業利益率10%超を実現  
ROE20%、ROIC17%を目標とする

	2024年3月期 (実績)	2025年3月期	2026年3月期	2027年3月期	2028年3月期	2029年3月期	対 2024年3月期 増減額	対 2024年3月期 増減率
売上高	<b>125.5億円</b>	135.0億円	154.7億円	174.7億円	190.9億円	<b>207.4億円</b>	<b>+ 81.9億</b>	<b>165.2%</b>
営業利益	<b>9.6億円</b>	11.0億円	13.1億円	15.7億円	19.0億円	<b>22.8億円</b>	<b>+ 13.2億</b>	<b>237.5%</b>
営業利益率	<b>7.7%</b>	8.1%	8.5%	9.0%	10.0%	<b>11.0%</b>	<b>+ 3.3pt</b>	—
ROE	<b>16.9%</b>					<b>20.0%</b>	<b>+ 3.1pt</b>	—
ROIC	<b>14.4%</b>					<b>17.0%</b>	<b>+ 2.6pt</b>	—

※M&Aによる収益・費用に関しては計画数値に含めておりません

※ROIC=(営業利益×(1-負担税率))÷投下資本

1 — 2025年3月期 第1四半期業績ハイライト

2 — 2025年3月期 重点施策・業績予想

**3 — 直近の取り組み**

4 — appendix

○ 「自動車・バイクのパーツ」 から 「モビリティパーツ」 へ業容拡大



ブランドスローガン

**Good Mobility, Happy Life**

## ○サイクルズ業態7店舗目をオープン

2024年5月オープン

アップガレージサイクルズ千葉八千代店（直営店）



中古自転車専門店  
併設：アップガレージ  
タイヤ流通センター

千葉県八千代市勝田台南1-16-32  
取扱：中古カー＆バイク用品・新品タイヤ・  
工具・自転車・自転車用品



## 2Q新規出店情報

2024年7月

アップガレージライダーズ秋田店（直営店）



2024年8月

アップガレージサイクルズ平塚店（直営店）



## ○アップガレージ3店舗、タイヤ流通センター2店舗を新規出店

2024年4月オープン  
アップガレージライダーズ茨城取手店 (FC店)



中古カー&バイク用品専門店  
併設：タイヤ流通センター

茨城県取手市米ノ井62-1  
取扱：中古カー用品・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)



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6月オープン  
アップガレージ青森三沢店 (FC店)



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

2024年6月オープン  
タイヤ流通センター秋田八郎潟店 (FC店)



新品タイヤ専門店  
併設：車検のコバック

秋田県南秋田郡八郎潟町夜叉袋字沖谷地309-2

2024年6月オープン  
タイヤ流通センター秋田飯島店 (FC店)



新品タイヤ専門店  
併設：車検のコバック

秋田県秋田市飯島道東3-59-1

### 2Q新規出店情報

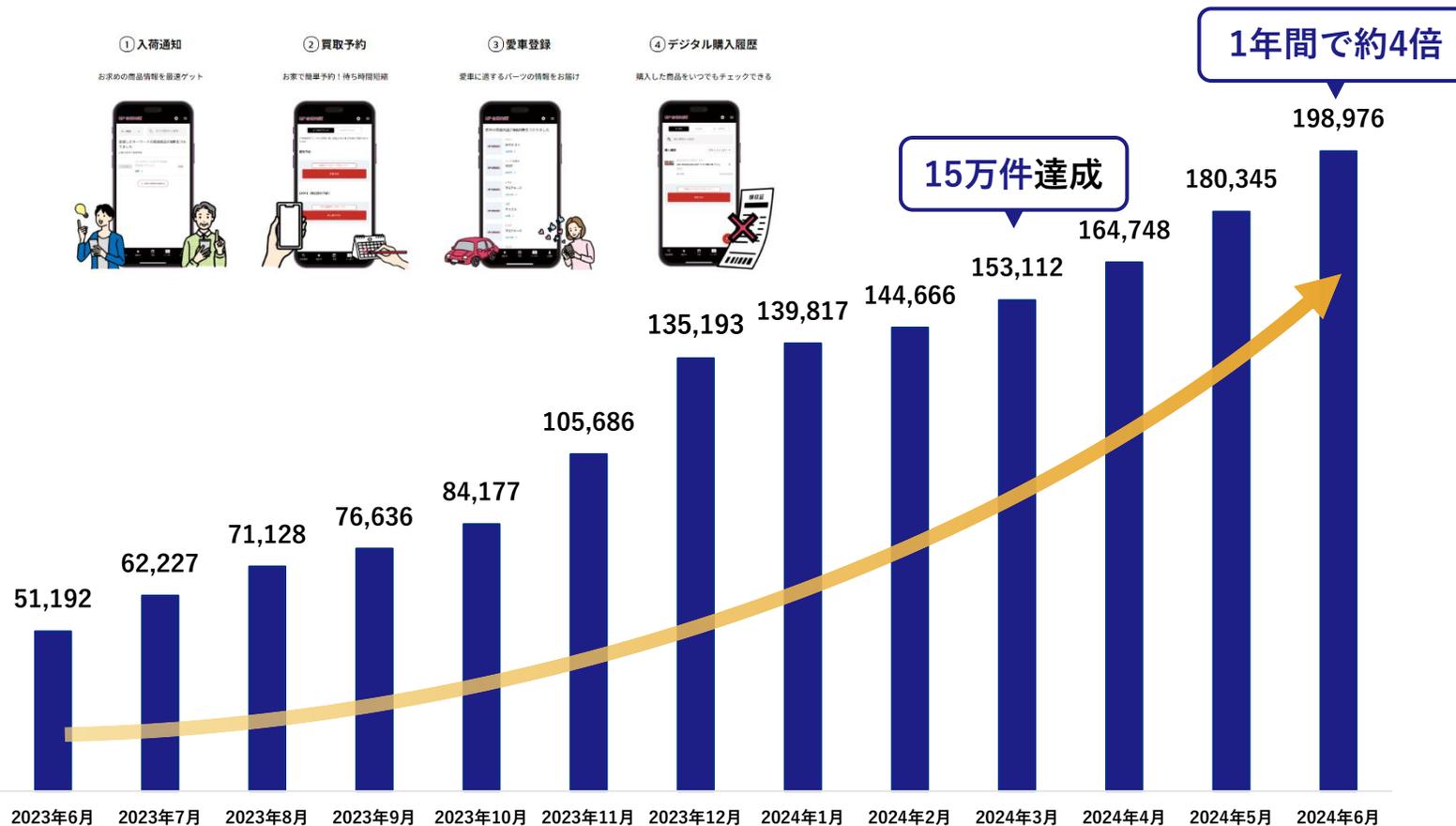
2024年7月  
アップガレージ宮城古川店 (FC店)

2024年8月  
アップガレージライダーズ東岡山店 (FC店)

## ○2022年11月のローンチから順調にインストール数増加

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

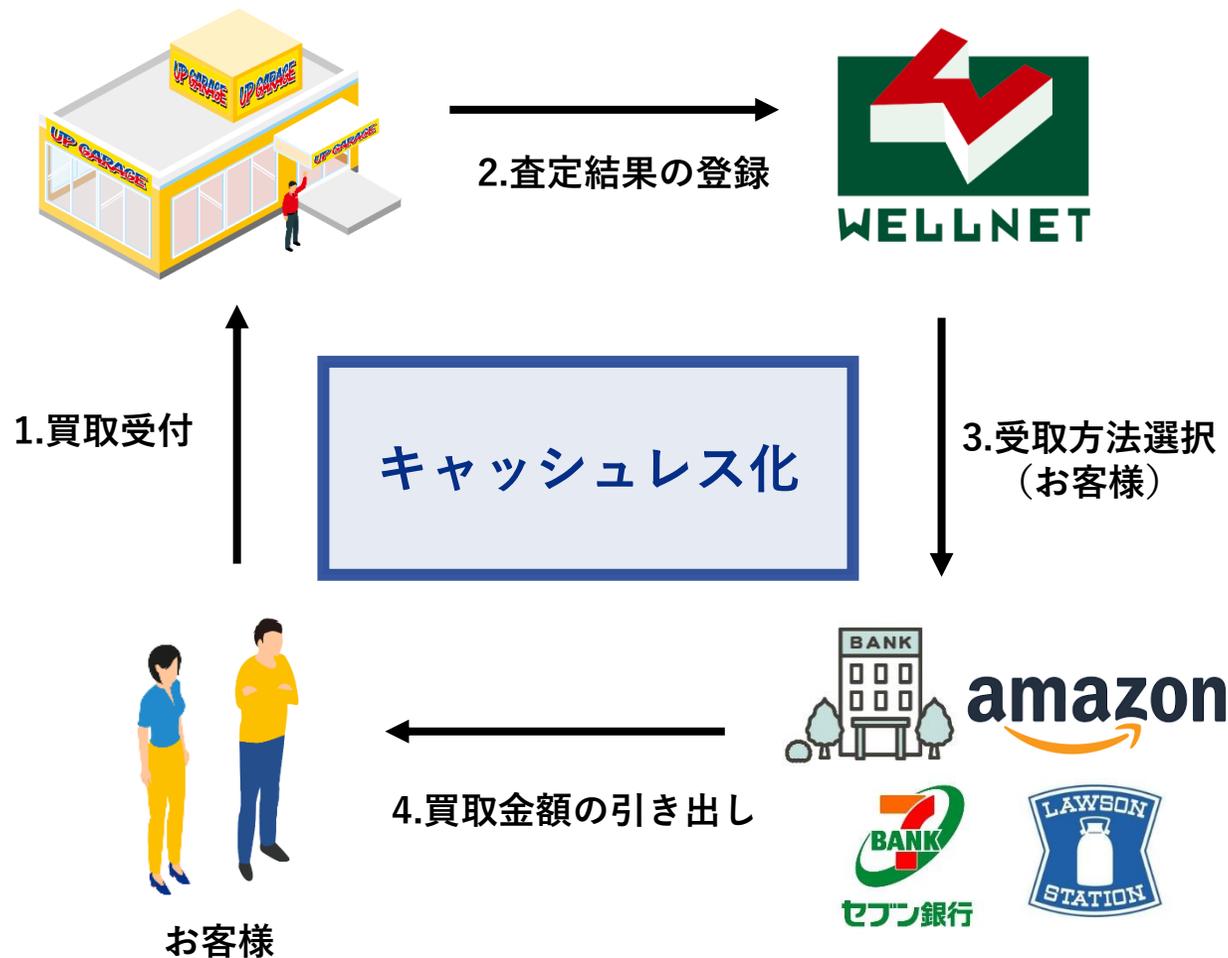


### ✓ 機能のアップデート

- ・ハッシュタグ検索機能の追加
- ・お気に入り機能の追加



## ○お預かり買取査定 + 買取金のキャッシュレス受取サービスを開始



### お客様のご負担軽減と満足度向上を図る

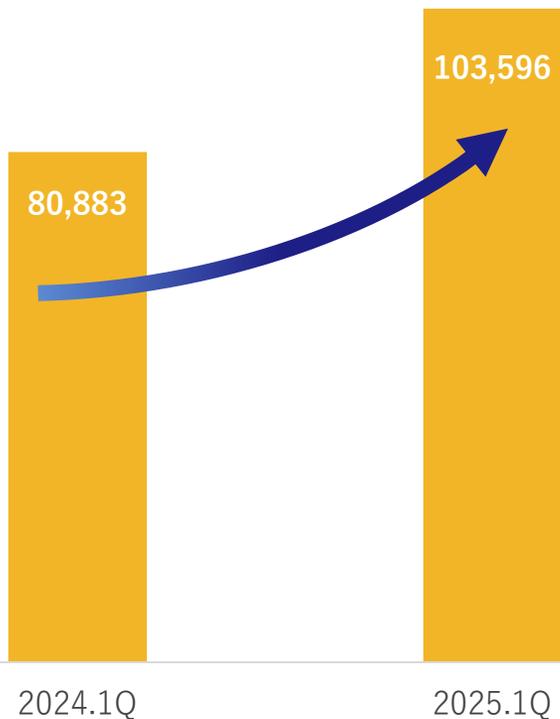
- ①お客様は、買取受付をされた後、店舗から離れていただいてもOK。
- ②査定後にメール等で買取価格をご連絡。
- ③買取価格をご了解いただいたお客様は、買取代金の受取方法をシステム上でご選択。
- ④原則翌日には、**銀行口座**や**銀行ATM**、**コンビニ**等でお受取。

# ○海外EC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)



訪日外国人購入風景 (横浜町田総本店)

## ✓ 国別販売割合

2024年4月～6月

	取扱高 (千円)	件数	割合
1 USA	59,543	725	57.5%
2 Japan	12,833	230	12.4%
3 Canada	9,348	115	9.0%
4 Mexico	6,455	34	6.2%
5 Australia	5,687	111	5.5%
その他	9,730	254	9.4%

※Japanは日本の港渡し等となります。

## ✓ 海外向けInstagramを強化



## ○リユース業態による温室効果ガス(GHG)削減貢献量データを開示



アップガレージによるリユース業態を通して、直営店だけでも年間約**9,257t**の温室効果ガス(GHG)を削減し、スギの木約**661,000本分**のCO2吸収量と同等の温室効果ガス (GHG) 削減に貢献。

※中古タイヤ・ホイール・AV機器を買取することで、新品を製造する際に排出するCO2の削減に貢献

## ○令和6年能登半島地震 ボランティア活動（継続中）



2024年4月22日より毎週4～5名の  
従業員が交替で被災地へ出向き、  
ボランティア活動を実施。

日報は全社員で共有。

11 住み続けられる  
まちづくりを



15 陸の豊かさも  
守ろう



### < ボランティア日報より >

- ・午前中は一般ボランティアに断られてしまった個人様宅の家財搬出。無風の屋内で厳しい活動となったが、無事に依頼内容を完了。午後は片道1時間弱の山道を越えて漁港へ。被災初期に集積されたであろう災害ごみの分別を作業。
- ・二階建ての住居の大掃除。ご高齢の家主さんに代わり、床や壁、階段の掃き掃除や水拭きなどを実施。ご近所の方のお話によると、ボランティアを頼んでも日にちの都合が中々合わないことや、ボランティアをせっかくお願いしても当たり外れがあるとのこと。私たち自身が精一杯支援活動をすると同時に、支援の輪を広げるために輪島の方やボランティアできる方々ともっと交流していかなければと感じた。

## 東京勉強会

日 時：5月19日（日）12:00～  
主 催：リンクスリサーチ様  
会 場：東京都中央区 日本橋  
参加人数：87名

## 湘南投資勉強会

日 時：5月22日（水）20:00～  
主 催：合同会社 POWER GATE様 (@kenmokenmo)  
会 場：オンライン  
参加人数：63名

## 今後の開催予定

8月 Kabu Berry（大阪）  
10月 Kabu Berry（名古屋）  
11月 湘南投資勉強会（アップガレージグループ本社）



▲ 東京勉強会

1. ①2024年3月期業績サマリー

売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
12,557 百万円	964 百万円	975 百万円	639 百万円
前期比 +10.6%	前期比 +13.9%	前期比 +11.5%	前期比 +14.3%
計画比 100.5%	計画比 96.5%	計画比 96.4%	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%増収と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

zoom

▲ 湘南投資勉強会（オンライン）

株価(円)

1,400

1,120

840 2021/12/23上場  
公募価格:720円  
(分割調整後)

560

280

2022/2/7  
業績上方修正  
配当予想増額

0

2022年1月

2023年1月

2024年1月

2022/2/4  
3Q決算発表

2022/5/9  
期末決算発表  
配当予想増額

2022/8/12  
1Q決算発表

2022/11/14  
2Q決算発表

2023/2/13  
3Q決算発表  
配当予想増額

2023/5/15  
期末決算発表  
配当予想増額

2023/4/1  
株式分割

2023/8/14  
1Q決算発表

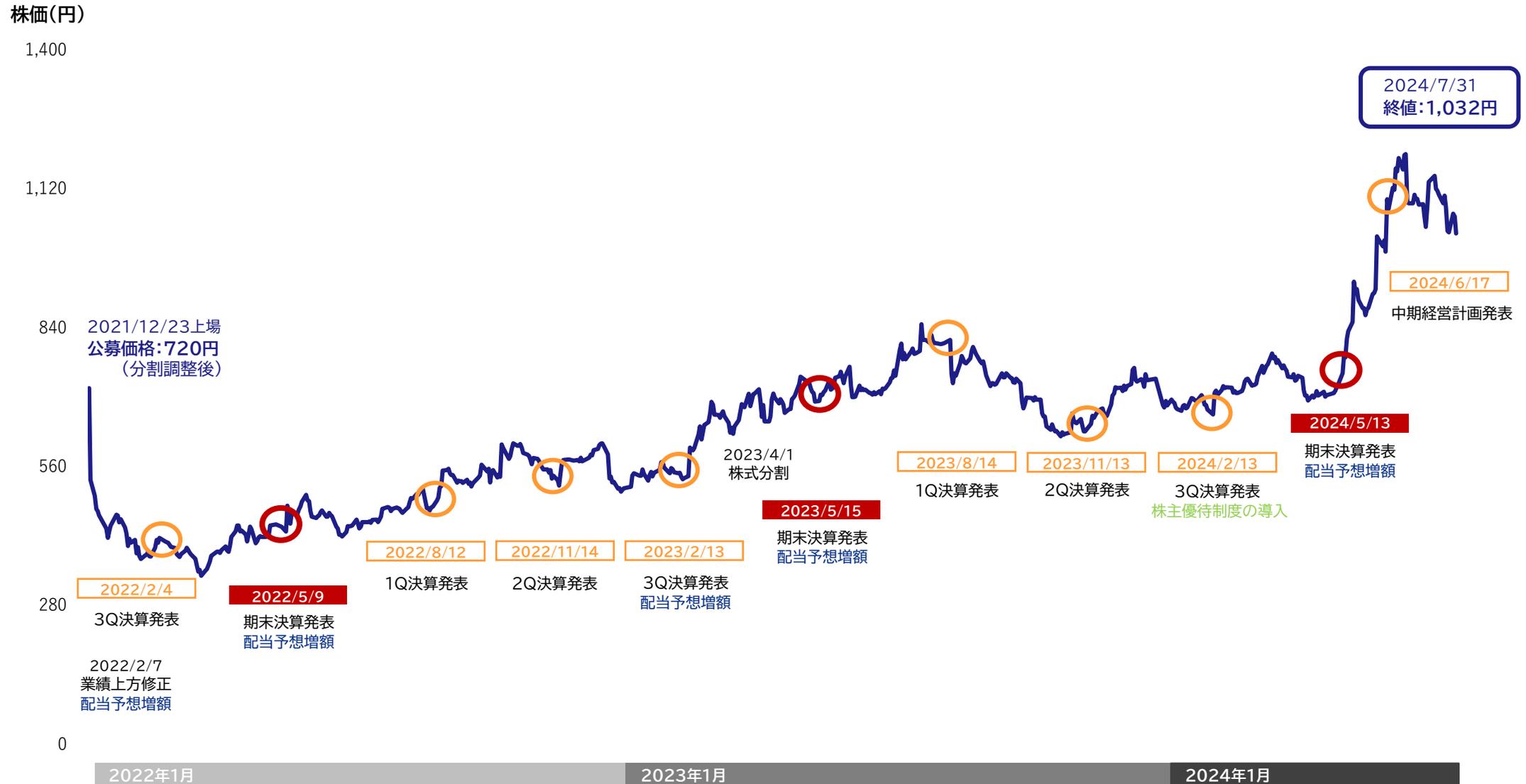
2023/11/13  
2Q決算発表

2024/2/13  
3Q決算発表  
株主優待制度の導入

2024/5/13  
期末決算発表  
配当予想増額

2024/6/17  
中期経営計画発表

2024/7/31  
終値:1,032円



- 1 — 2025年3月期 第1四半期業績ハイライト
- 2 — 2025年3月期 重点施策・業績予想
- 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6月末時点の店舗数

**UP GARAGE** 国内 **137**店舗 USA **1**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** **UP GARAGE** **UP GARAGE**  
**RIDERS** **77**店舗

中古バイク用品専門の買取・販売店

**UP GARAGE** **UP GARAGE**  
**WHEELS** **12**店舗

中古ホイール専門の買取・販売店

**UP GARAGE**  
**CYCLES** **7**店舗

中古自転車専門の買取・販売店

**UP GARAGE** **UP GARAGE**  
**カルマバイク買取団** **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** **190**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

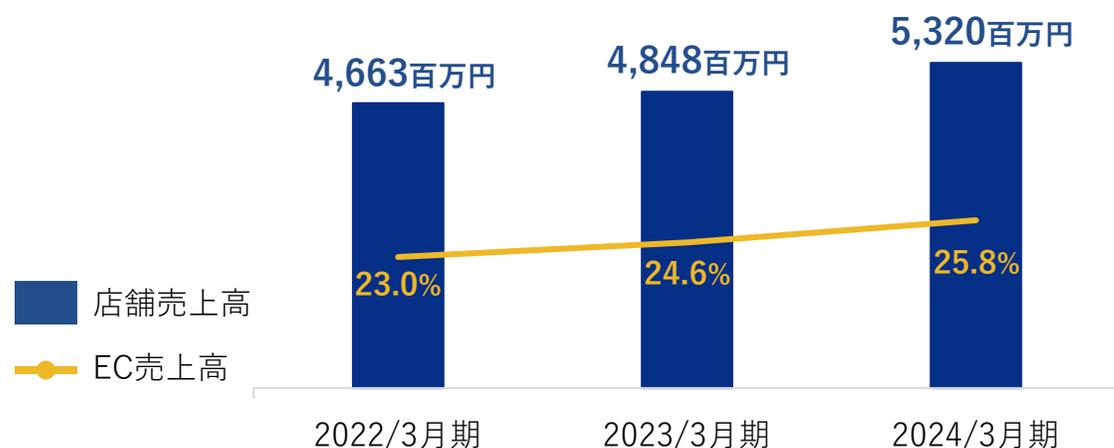
## 直営・FCともに粗利60%をメドに運営

収益の源泉は、直営店収益およびFC関連収益です。

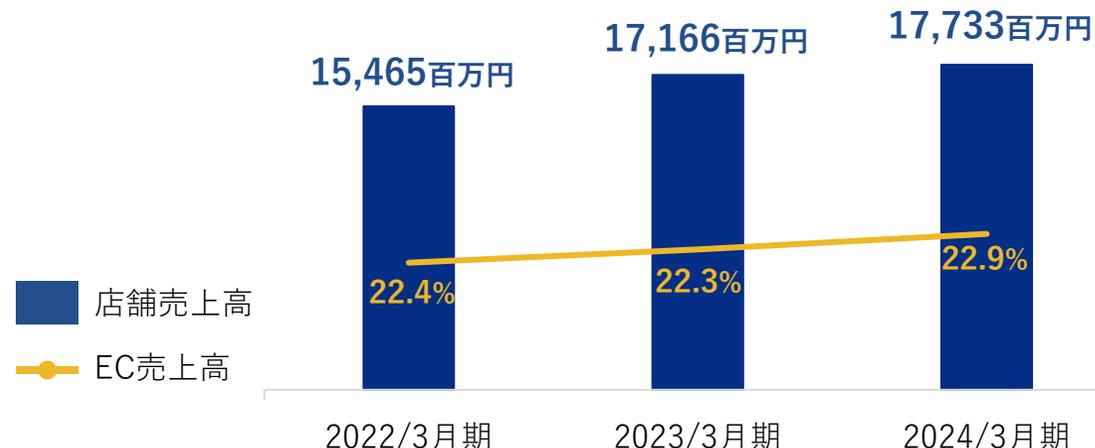
直営店・FC店ともに、実店舗およびECが販売チャネルです。



【アップガレージ直営店売上】



【アップガレージFC店売上】

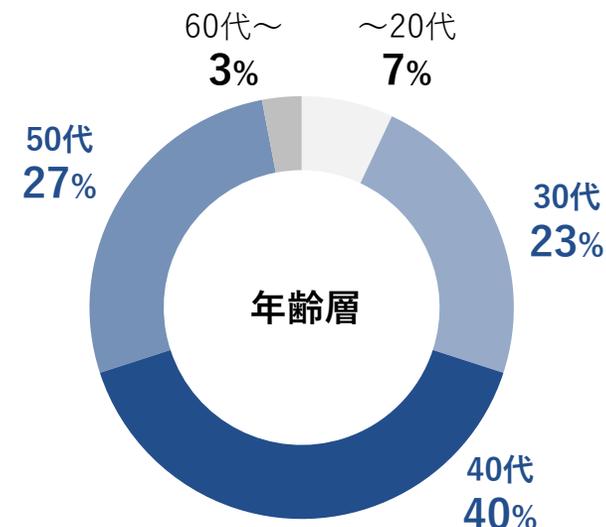
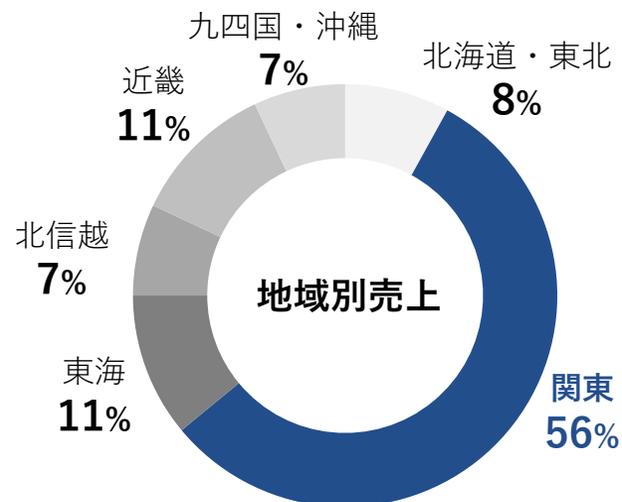
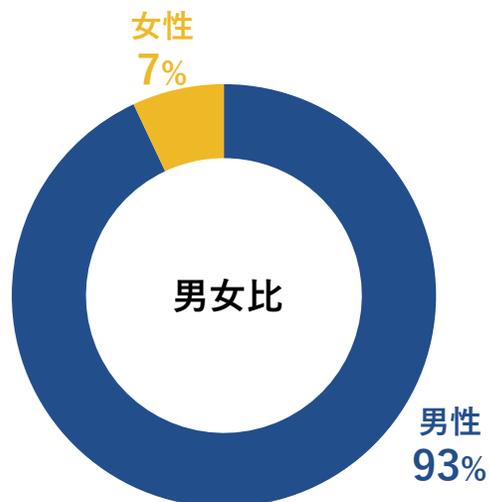


## アップガレージの顧客層のイメージ

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

## アップガレージの在庫管理能力

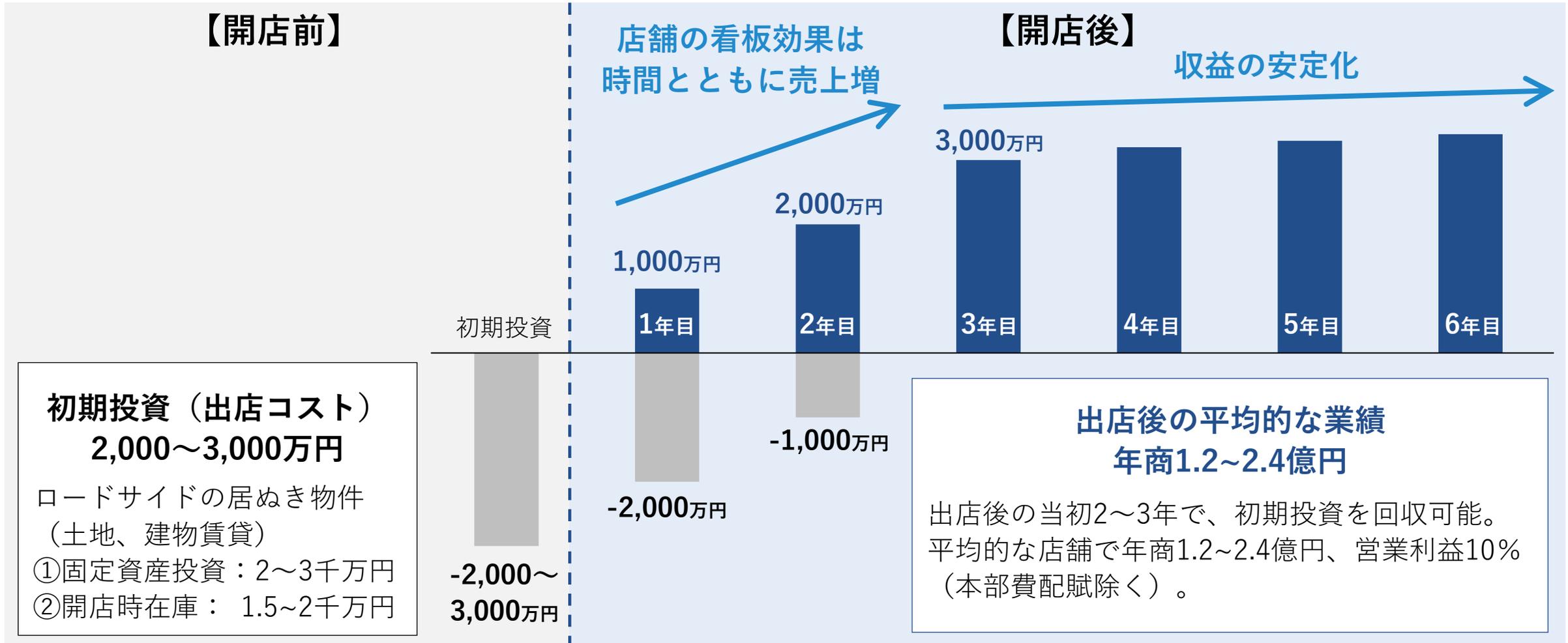
売買履歴・回転日数などの独自データを基に、適正な買取・販売価格設定が可能です。  
 「3か月で商品がすべて入替る」売場作りを目指しています。



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
<b>合計</b>	<b>6,582億円</b>

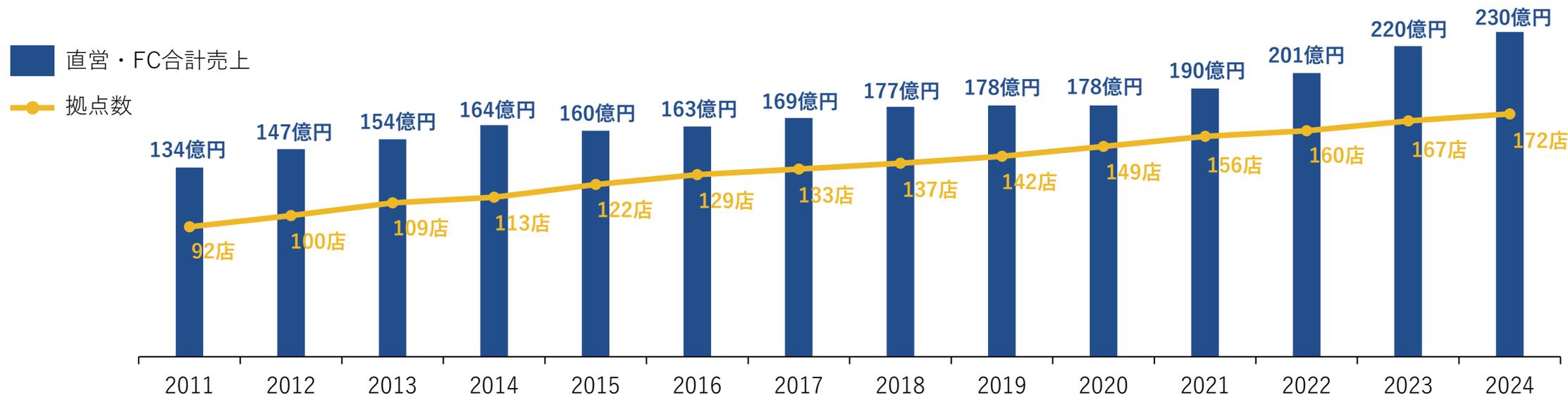
※出典：(株)矢野経済研究所 自動車アフターマーケット総覧 2022年版

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

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。

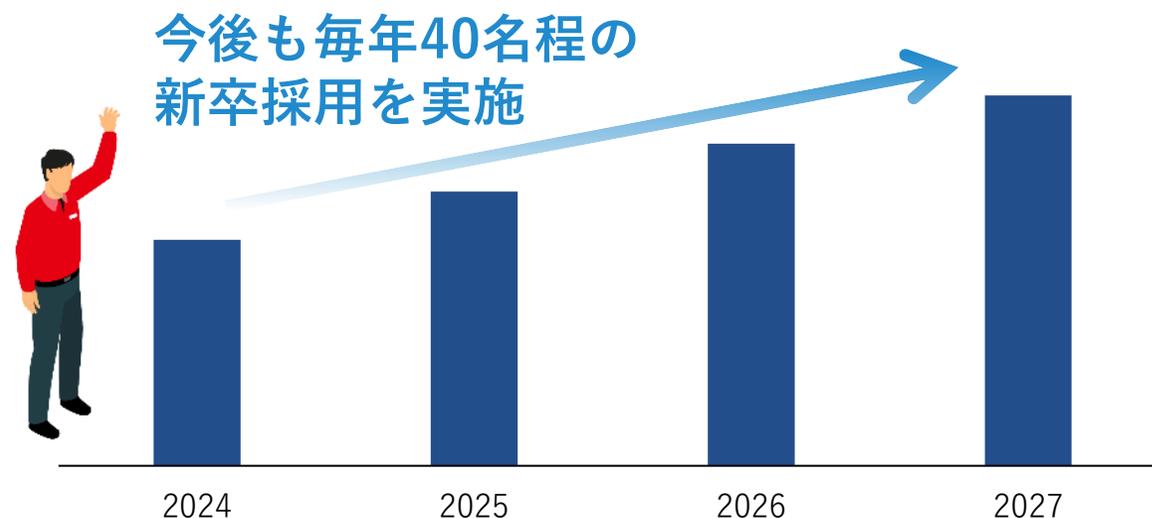
### 法人からの買取

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	<b>164名</b>	<b>20名</b>
2021年 3月期	102名	71名	<b>173名</b>	<b>23名</b>
2022年 3月期	116名	72名	<b>188名</b>	<b>31名</b>
2023年 3月期	118名	85名	<b>203名</b>	<b>26名</b>
2024年 3月期	110名	87名	<b>197名</b>	<b>34名</b>

【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190店舗を展開

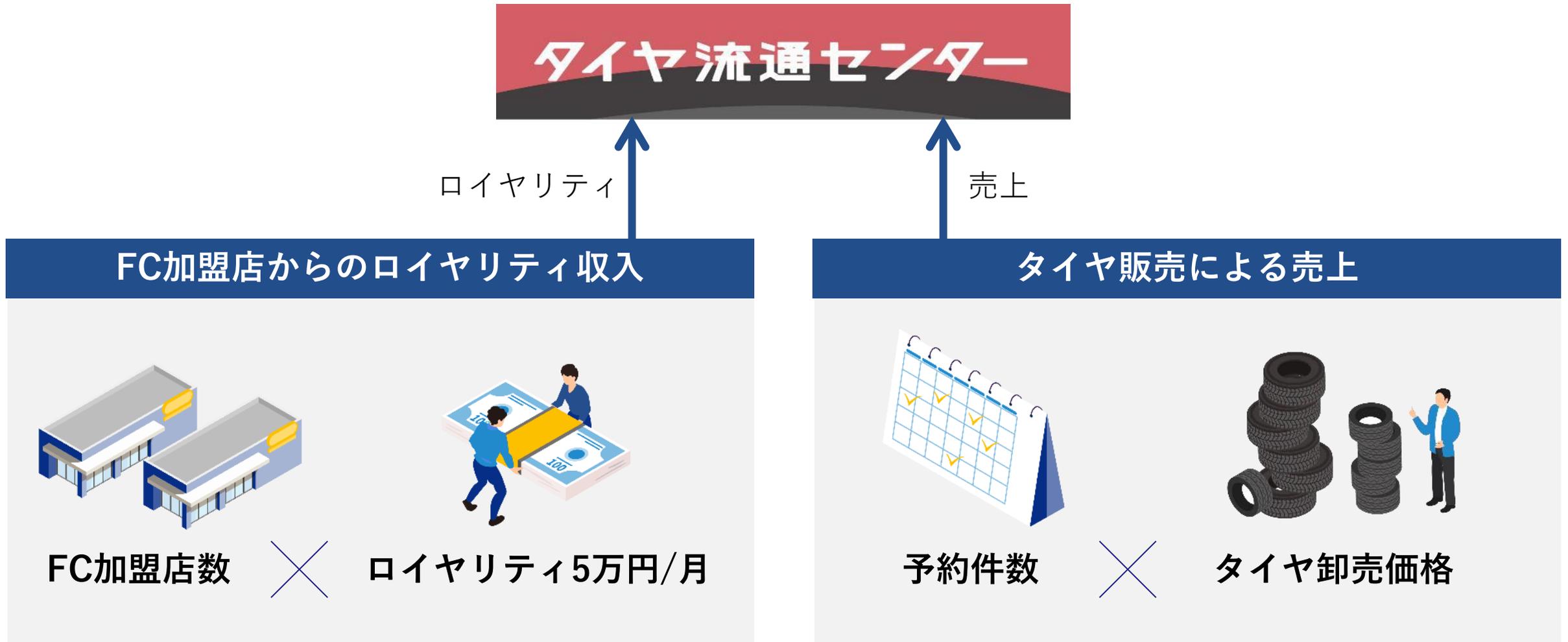
※店舗数は直営店・FC含む

2024年6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!



#### STEP 1 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。



#### STEP 2 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。



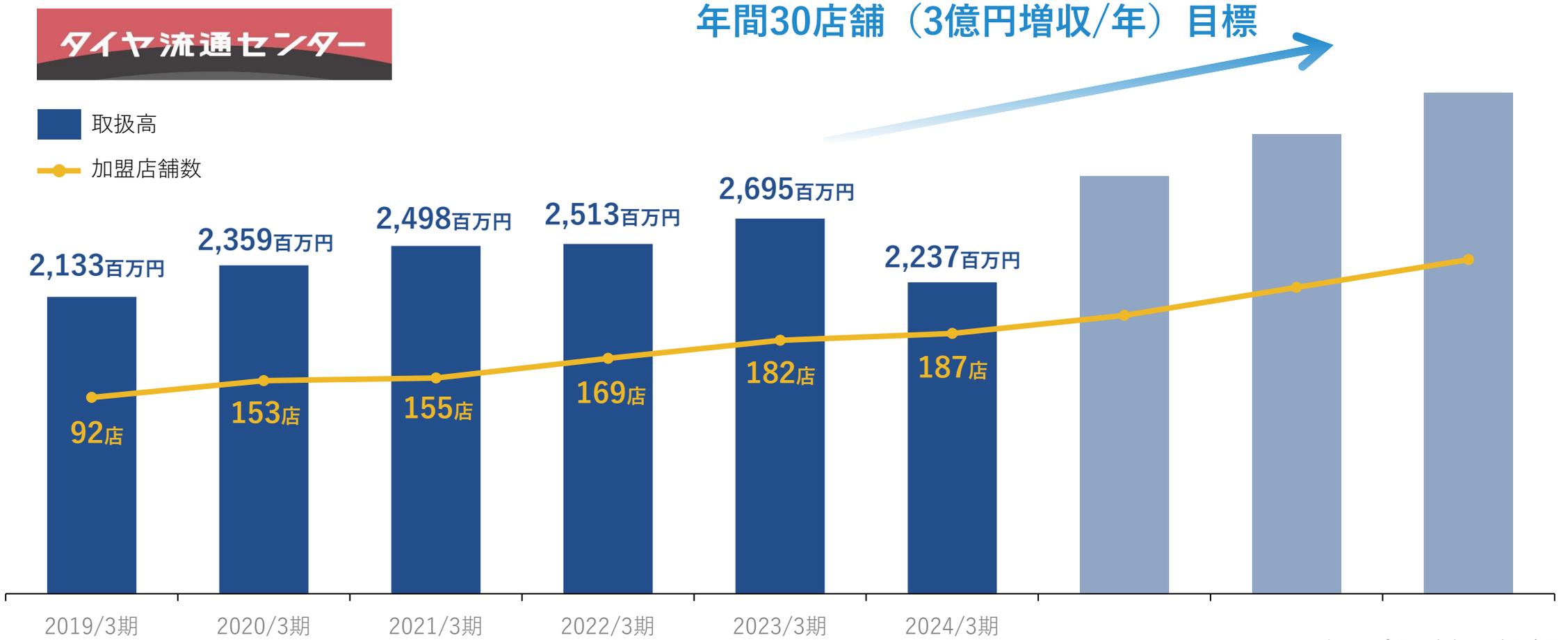
#### STEP 3 取付店舗へ行く

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

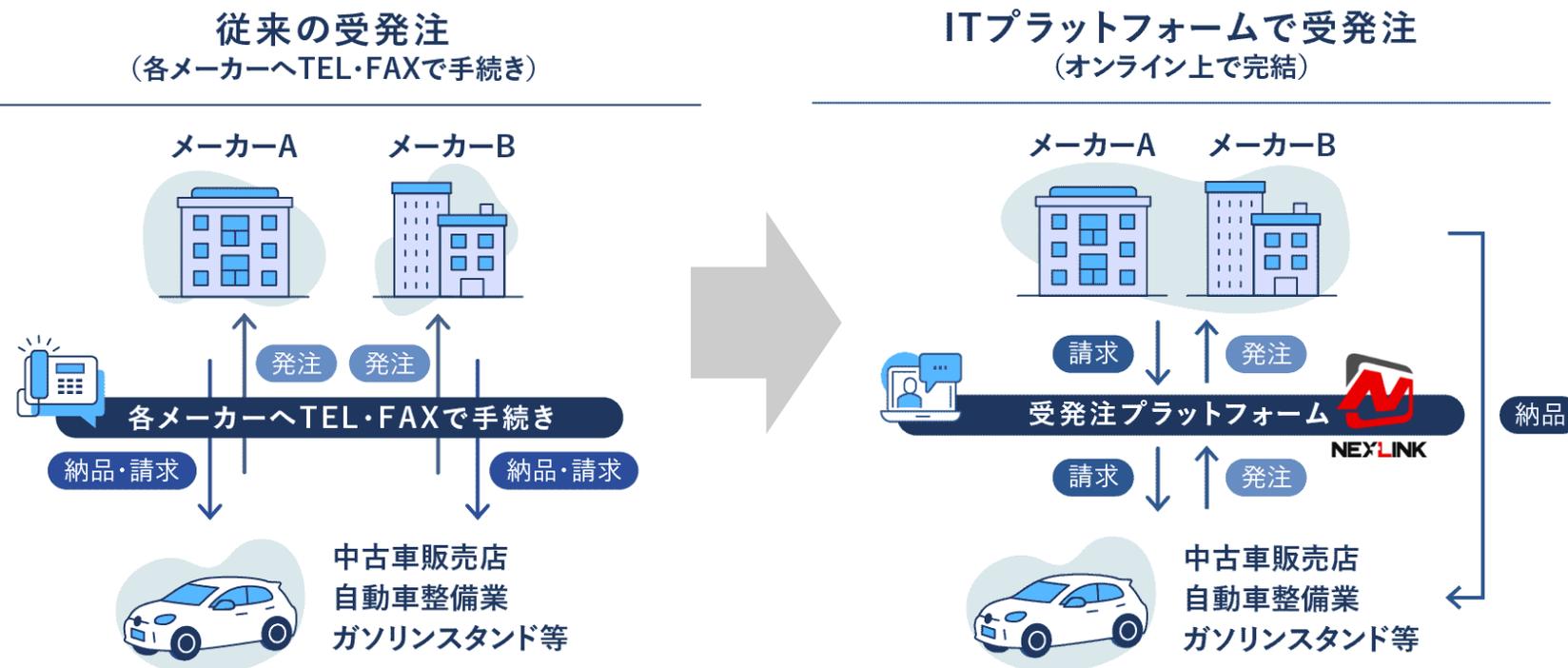


受発注プラットフォーム（=ネクスリンク）による  
受発注一元管理により、顧客課題を解決。

## 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

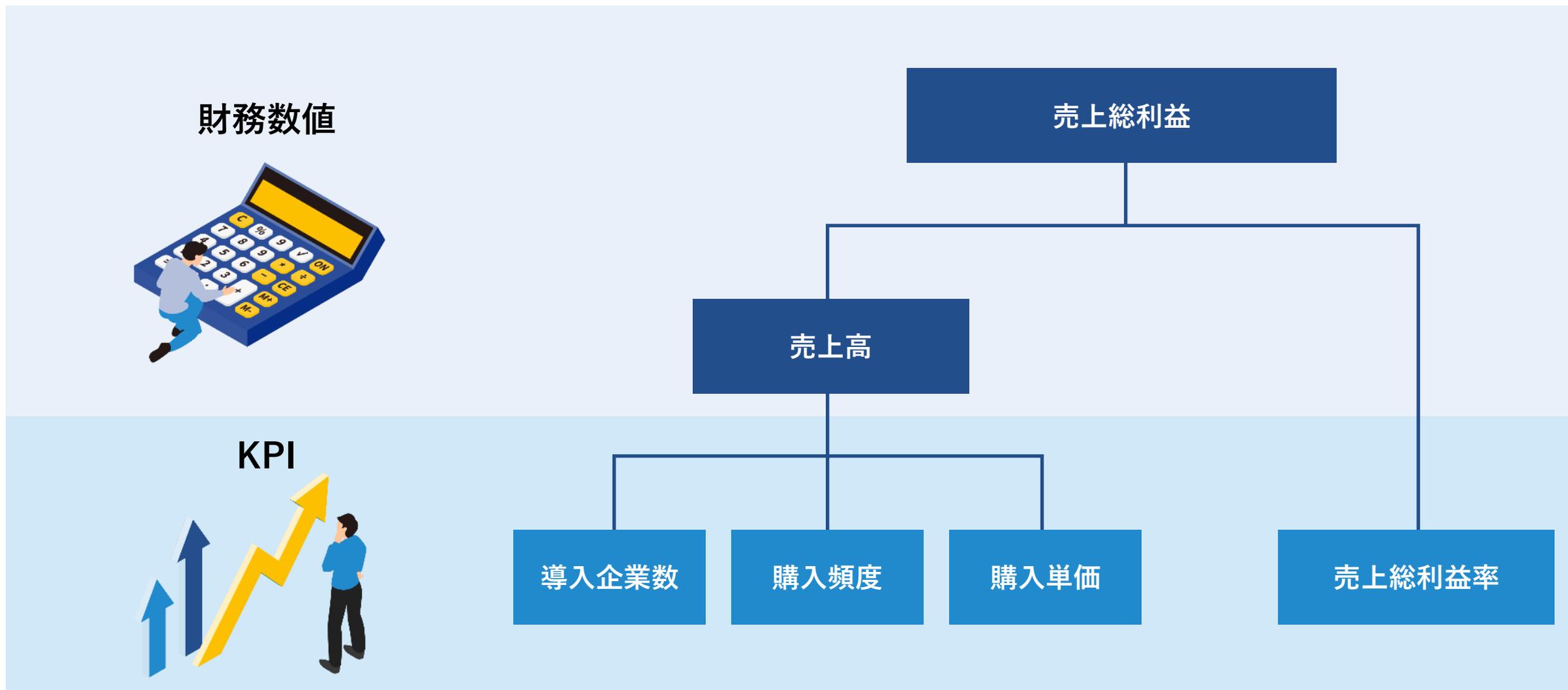


- お取引企業に合わせた専用サイトを提供
- 発注・納品のステータスをサイト上で一元管理
- 自動車用品に精通したスタッフによる問い合わせ窓口を設置（コールセンター機能）
- お取引企業の基幹システムとのデータ連携（開発）
- 経費処理の簡略化

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。



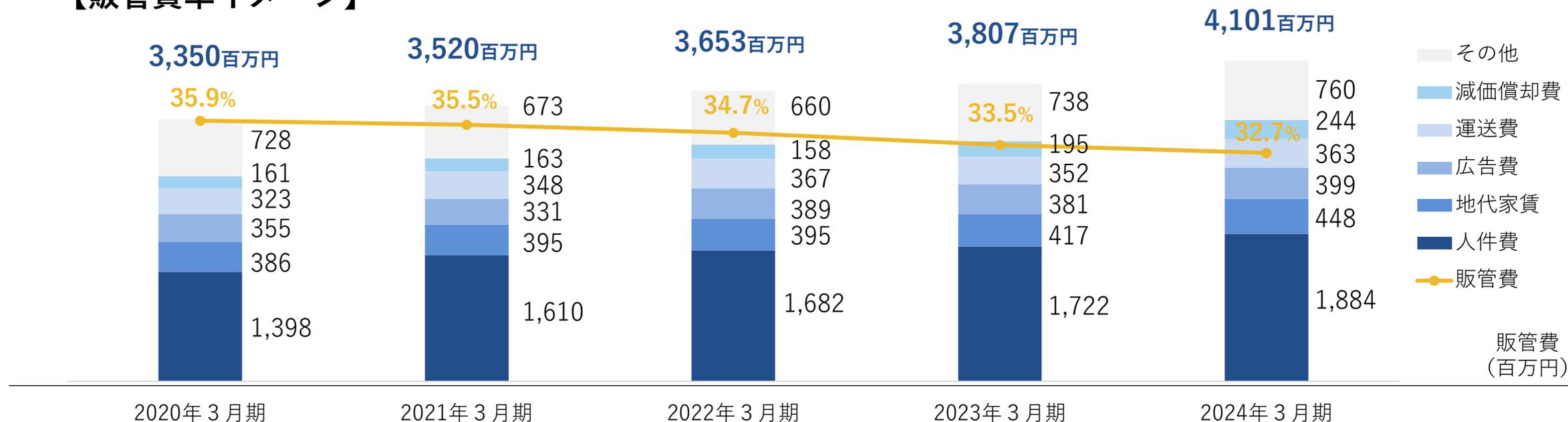
# 粗利構造と販管費構造・リスク要因

		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		<b>40%</b>	

## 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。

## 本資料に関するお問い合わせ

株式会社アップガレージグループ IR窓口 ir@upgarage-g.co.jp  
<https://www.upgarage-g.co.jp/contact/ir/>

### ■本資料の取り扱いについて

#### 【見通しに関する注意事項】

本資料にて開示されているデータおよび将来に関する予測は、本資料の発表日現在の判断や、入手可能な情報に基づくものであり、経済情勢や市場動向の変化等、様々な理由により変化する可能性があります。従いまして、本資料に記載された目標・予想の達成および将来の業績を保証するものではありません。