

2023年3月9日

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)



## 株式会社クルーバー

### 2023年3月期第3四半期決算説明 補足資料

(インタビュー形式での資料となります)

登壇者：取締役副社長 河野 映彦

**Q. アメリカ進出の進捗状況を教えてください。**

A. 当社代表の石田が3月にアメリカの現地視察を実施します。コロナの影響で海外出張が出来なかったので、やっと、という思いです。そこで実際に物件を見て回り、来期にはアメリカに一号店をオープンしたいと思っています。

場所は、カリフォルニアを皮切りに展開していく予定です。カリフォルニアでは既に事務所と倉庫を登記しているので、スピード感を持って進められると思います。



**Q. アメリカでの競合を教えてください。**

A. 競合はいないと考えています。アメリカの中古カー用品の売り買いは、個人間のガレージセールや EC マーケットプレイスの eBay 等がございますが、専門のビジネスとしてやっている業態はないのでチャンスがあると思っています。

さらに、アップガレージは「本物だけを売り買いできる」「保証付き」という部分でも差別化できると考えています。

**Q. アメリカでの出店コストはどの程度を予定していますか。**

A. 既に現地に事務所と倉庫は構えておりますので、日本の新規出店とほぼ変わらない程度を想定しております。

**Q. アメリカ進出の手ごたえはございますか。**

A. 2015年より始めた越境 EC では、6割以上がアメリカからの注文です。多くの日本車が走っており、カスタム文化もあるアメリカで、アップガレージの需要があることを裏付けています。

また、1月には3年ぶりにアメリカからの中古カー用品の買物ツアーバスが来店し、「どうやって飛行機に積み込むのだろう」と思うほどたくさんのご購入をしていただきました。

アメリカで大人気の日本製自動車パーツの免税買物ツアーバスがアップガレージ横浜町田総本店に来店。  
(入国規制緩和で3年ぶり)  
アップガレージ店舗のアメリカ進出に向けた認知向上に貢献。

越境ECの運営やSNSを中心としたマーケティング活動により、アメリカでの認知度が向上し、  
ツアー以外でも海外からの来店数及び売上が増加傾向となっている。  
⇒今期の直営店の免税売上はコロナ以前の2019年3月期から比較すると+86.2%と大幅に増加。



さらに、入国規制緩和の影響により、ツアーバス以外にもインバウンド需要が急増し、コロナ前から比べると免税売上金額は86.2%増と大きく伸張しています。(直営店第3四半期比較) もちろん越境ECやインバウンドでも販売は可能ですが、中古品を取り扱っているのが、販売だけでは一方通行になってしまいます。アメリカに店舗展開することで、現地で仕入れ(買取)もして、買取・販売の循環を作ってもらいます。海外で買取・販売の地産地消のサイクルを作っていくことで、中古カー用品のマーケットを大きく広げていけると考えています。

直営店、FC店のどちらでその後の店舗拡大を進めるかは、まず一号店を直営店で出店してから決めたいと思っていますが、どちらにしても、カリフォルニアだけでも10店舗は出店できるほど大きなマーケットがアメリカにはあると思っています。

Q. 来期の抱負を教えてください。

A. 2023年4月1日付けで、当社完全子会社である株式会社アップガレージ及び株式会社ネクサスジャパンの両社を吸収合併し、株式会社アップガレージグループに商号変更する予定です。新商号は、今後の事業拡大を見据えて、日本国内だけでなく、海外でも多くのお客様に認知されている「アップガレージ」の名称を用いることで、国内外の認知度をより向上させ、企業価値を一層高めていきたいとの思いを込めています。

来期はアメリカ進出に加え、国内のアップガレージの新規出店も着実に進め、中古カー&バイク用品専門店のナショナルブランドを目指してまいります。

2022年11月にローンチした「アップガレージアプリ」には、お客様一人ひとりに合わせた通知機能や当社グループの様々なサービスをご提案する機能等を追加し、利便性向上に努めてまいります。アプリを通じてお客様のカーライフに寄り添い、かけがえのないブランドに成長していけたらと思っています。

また、引き続きグループ全体で収益率向上の施策にも取り組んでまいります。

以上