

2023年3月期決算説明資料

株式会社アップガレージグループ

2023年5月15日

東証スタンダード 証券コード:7134



- 1 — 2023年3月期 業績ハイライト**
- 2 — 今後の成長戦略**
- 3 — 2024年3月期 業績予想、株主還元**
- 4 — appendix**

- 1 — 2023年3月期 業績ハイライト**
- 2 — 今後の成長戦略
- 3 — 2024年3月期 業績予想、株主還元
- 4 — appendix

売上高

11,355 百万円

前期比 +7.8%

計画比 100.4%

営業利益

846 百万円

前期比 +22.9%

計画比 105.7%

経常利益

874 百万円

前期比 +25.0%

計画比 107.5%

当期純利益

559 百万円

前期比 +35.5%

計画比 115.8%

前期比7.8%増収 22.9%営業増益。期初計画に対し上振れ着地

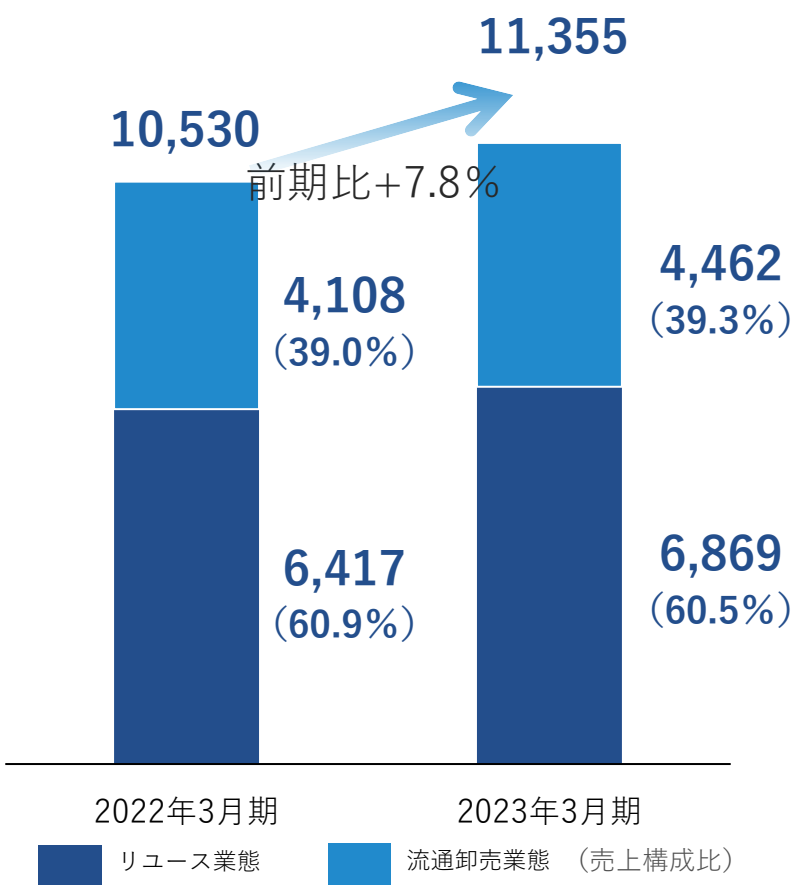
- **新品価格が上昇する中で、中古カー&バイク用品の需要拡大により過去最高売上高を達成**
- **アップガレージ新規出店は直営5店舗、FC9店舗と年間出店計画を達成**
- **期末配当予想は63円(分割前)に再度上方修正**

売上高は過去最高売上を更新、経常利益は前期比25%と大幅増益
営業利益率も前期比1.0%上昇し、7.5%

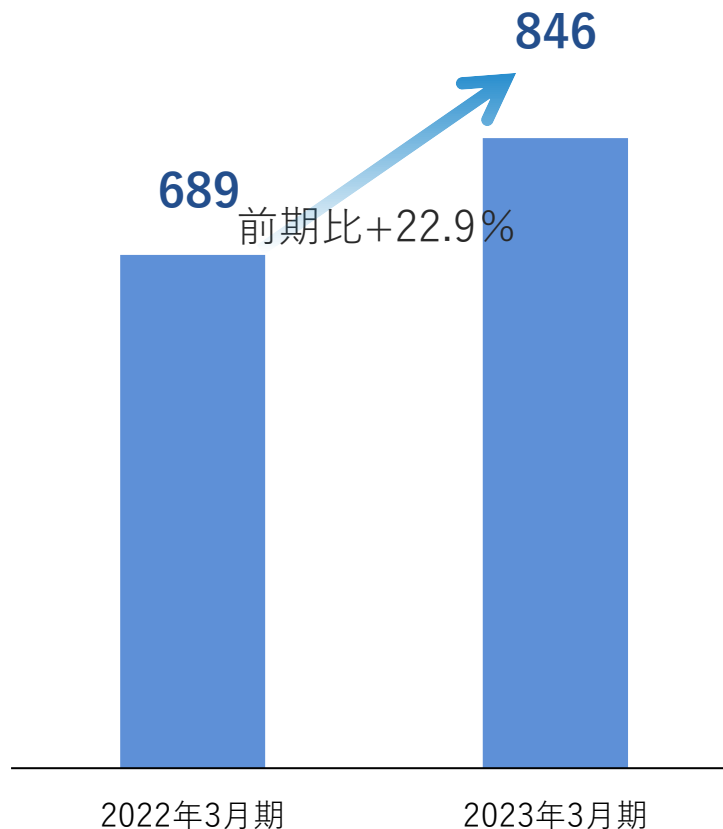
(百万円)	2022年3月期	2023年3月期	増減額	増減比
売上高	10,530	11,355	825	107.8%
売上総利益	4,342	4,653	311	107.2%
売上総利益率	41.2%	41.0%		
営業利益	689	846	157	122.9%
営業利益率	6.5%	7.5%		
経常利益	699	874	175	125.0%
当期純利益	412	559	146	135.5%

リユース売上7%増収。流通卸売売上8.6%増収
増収効果、経営効率向上により、大幅増益

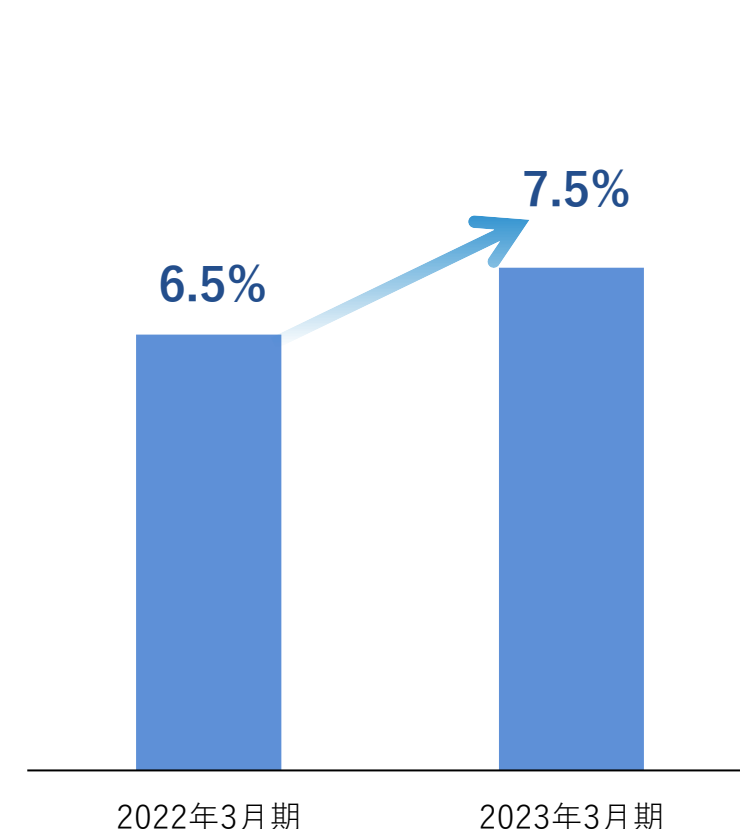
売上高 (百万円)



営業利益 (百万円)



営業利益率 (%)



販管費率は前期比1.2%マイナスの33.5%に減少

(百万円)	2022年3月期	2023年3月期	増減額	増減比
人件費	1,682	1,722	39	102.4%
地代家賃	395	417	21	105.5%
広告費	389	381	△7	98.0%
運送費	367	352	△14	95.9%
減価償却費	158	195	36	123.3%
その他	660	738	77	111.8%
販管費合計	3,653	3,807	153	104.2%
販管費率	34.7%	33.5%		

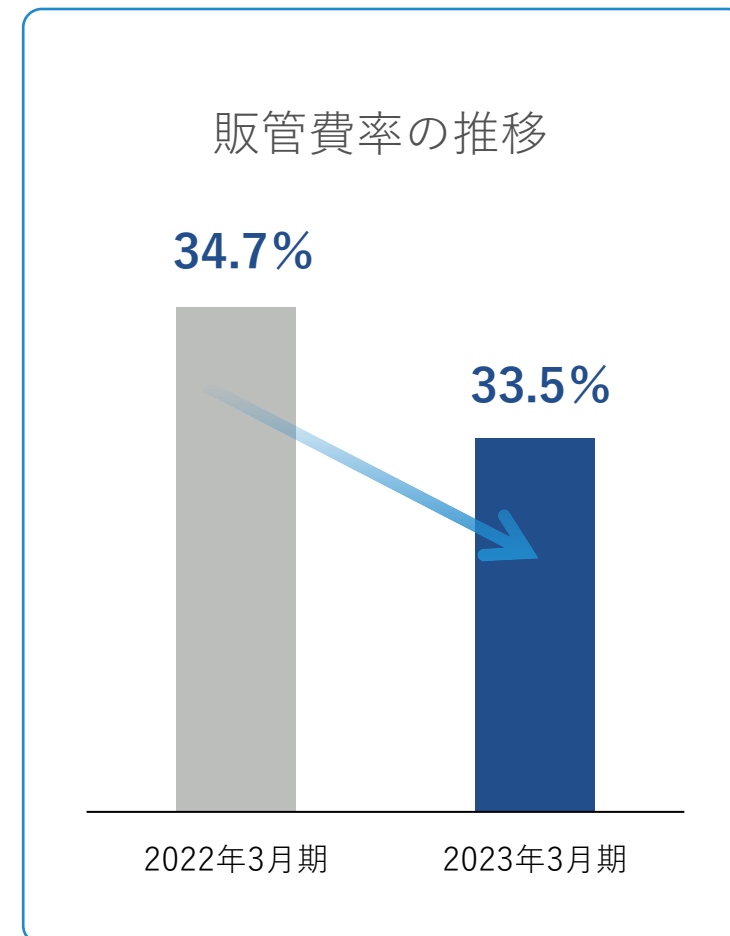
販管費率の推移

34.7%

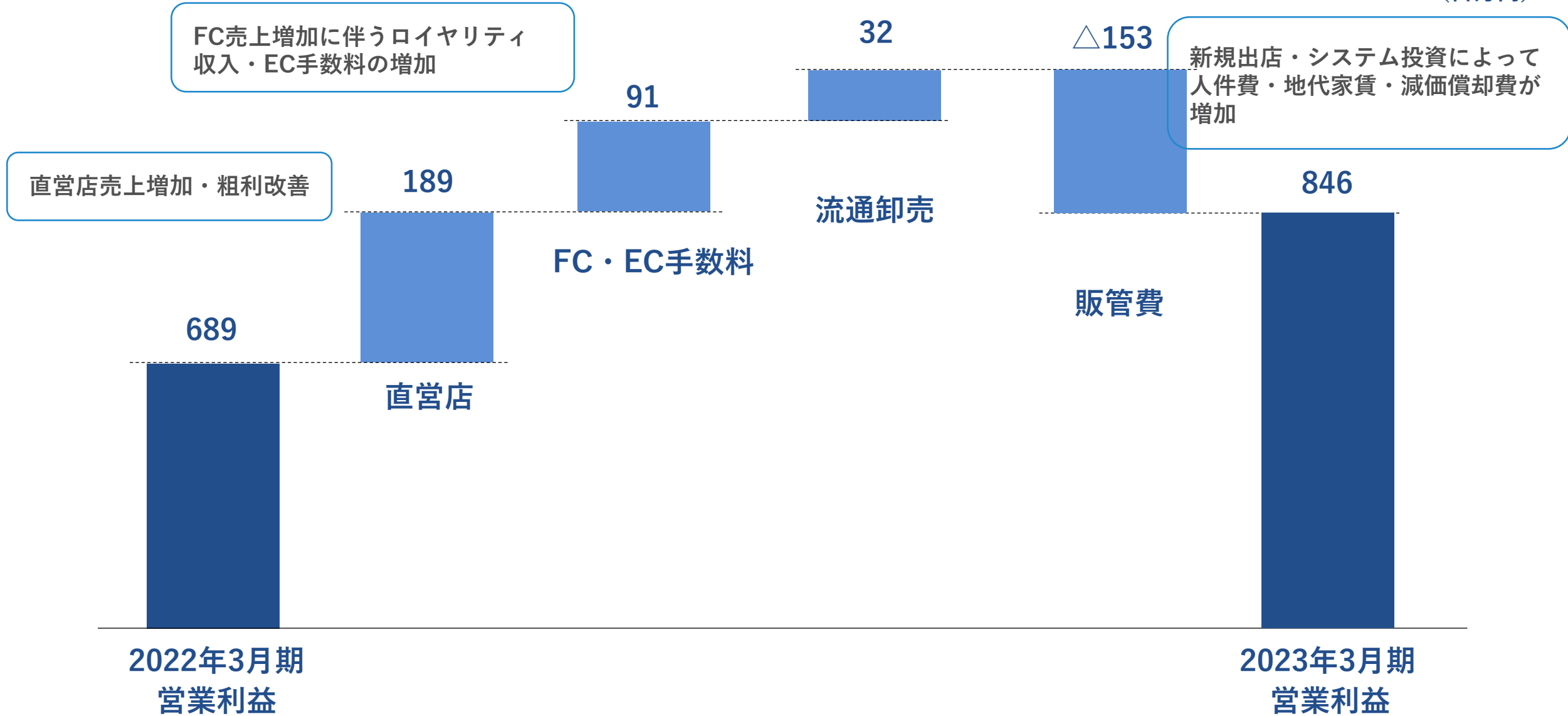
33.5%

2022年3月期

2023年3月期



(百万円)



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



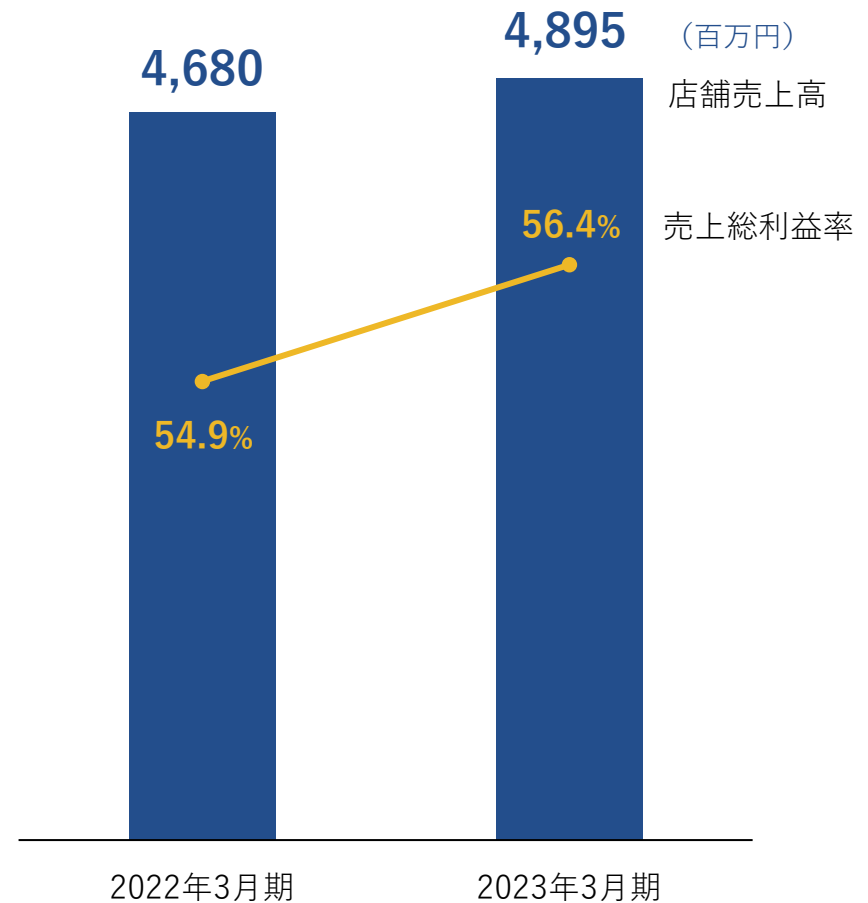
物価高、新品値上げにより リユースへの需要が拡大
直営店・FC店ともに好調に推移

(百万円)		2022年3月期	2023年3月期	増減額	増減比
	店舗売上	4,680	4,895	214	104.6%
	フランチャイズ関連	995	1,137	141	114.2%
リユース業態	EC手数料・WEB広告	186	201	14	107.8%
	海外EC	245	223	△22	90.9%
	本部・その他	308	412	104	133.8%
	※4/1組織再編考慮後	6,417	6,869	452	107.0%

※海外ECはロシア情勢の影響により減少したものの、円安によって計画を上回る水準で着地
海外ECの連結売上高に占める割合は2%程度と僅少

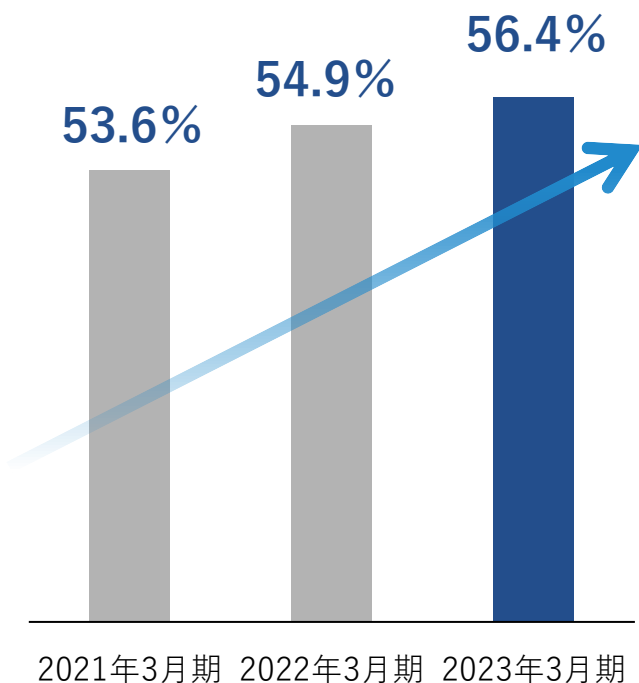
直営店売上高は年間で好調に推移、コロナ禍においても**右肩上がり成長を継続**
中古の買取販売強化によって**売上総利益率、客単価が向上**

既存店 売上高	102.6 %	(前期105.2%)
直営店 客単価	105.1 %	(前期110.5%)
直営店 新規出店	5 店舗	(前期1店舗)

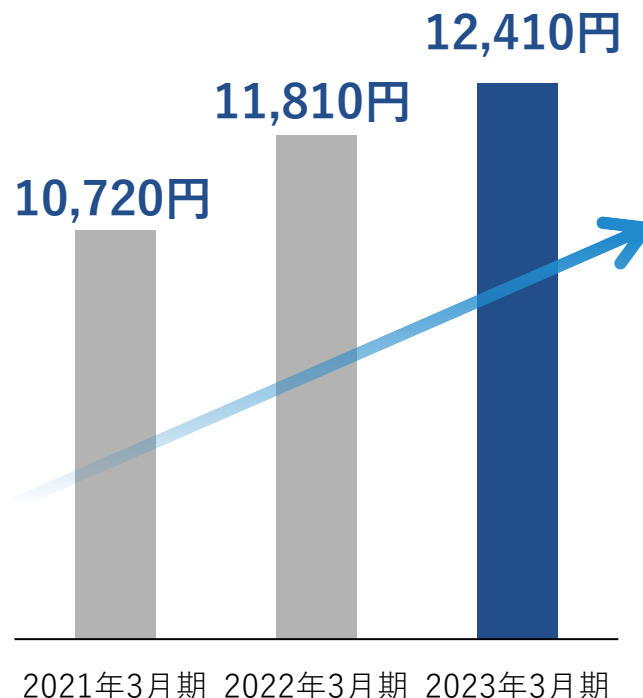


コロナ禍での直営店既存店への改善注力によって売上総利益率、客単価は向上
今期はさらに新規出店も並行して加速し、年間出店は計画通りの5店舗を達成

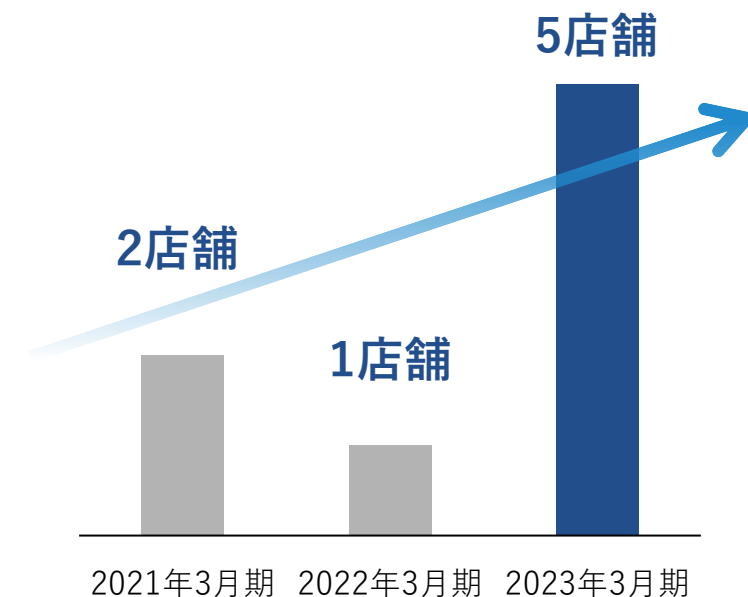
直営店売上総利益率



直営店客単価



直営店新規出店



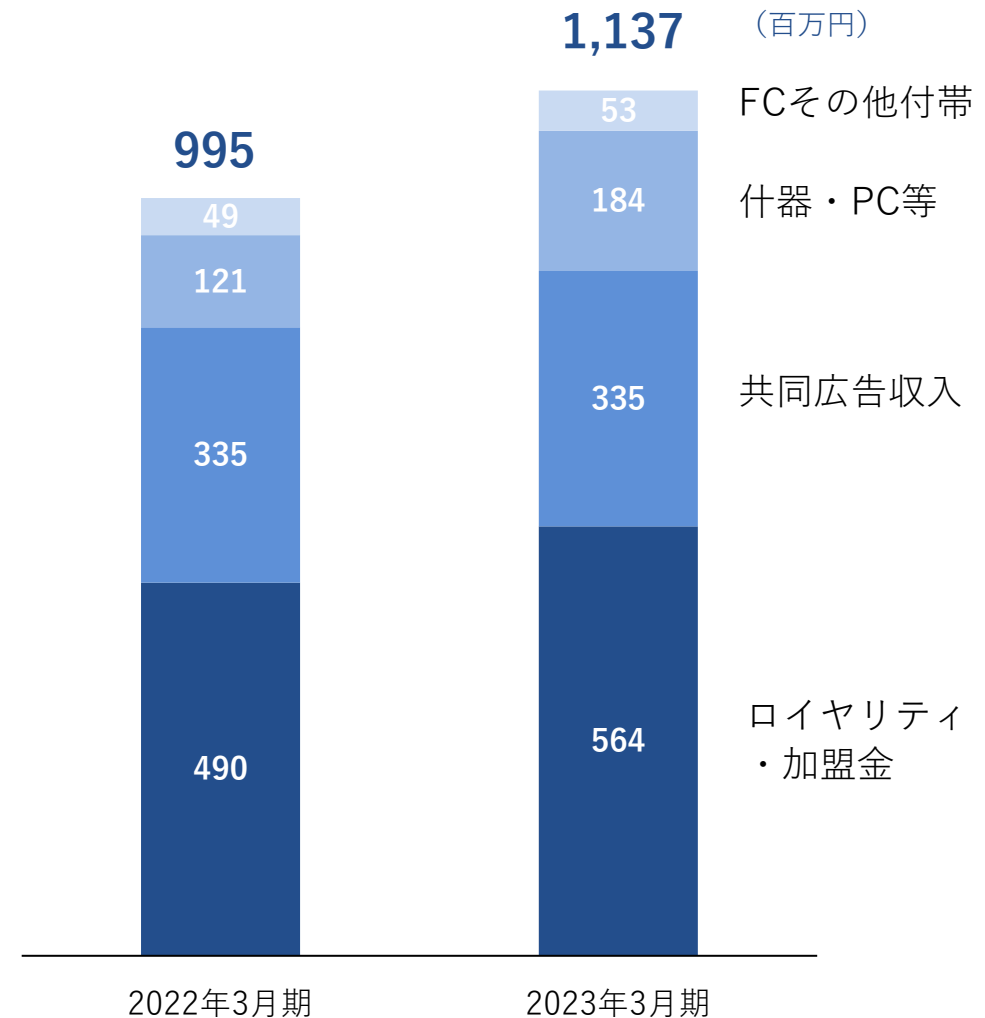
買取販売力向上、取付作業メニューの拡充、新品価格の上昇に伴うリユース品価格の上昇などにより、
利益率、客単価は上昇傾向

FC店の新規出店・売上高増加によってロイヤリティ・加盟金収入が増加
FC店の通期出店計画の9店舗を達成

既存店
売上高 **108.3** % (前期104.0%)

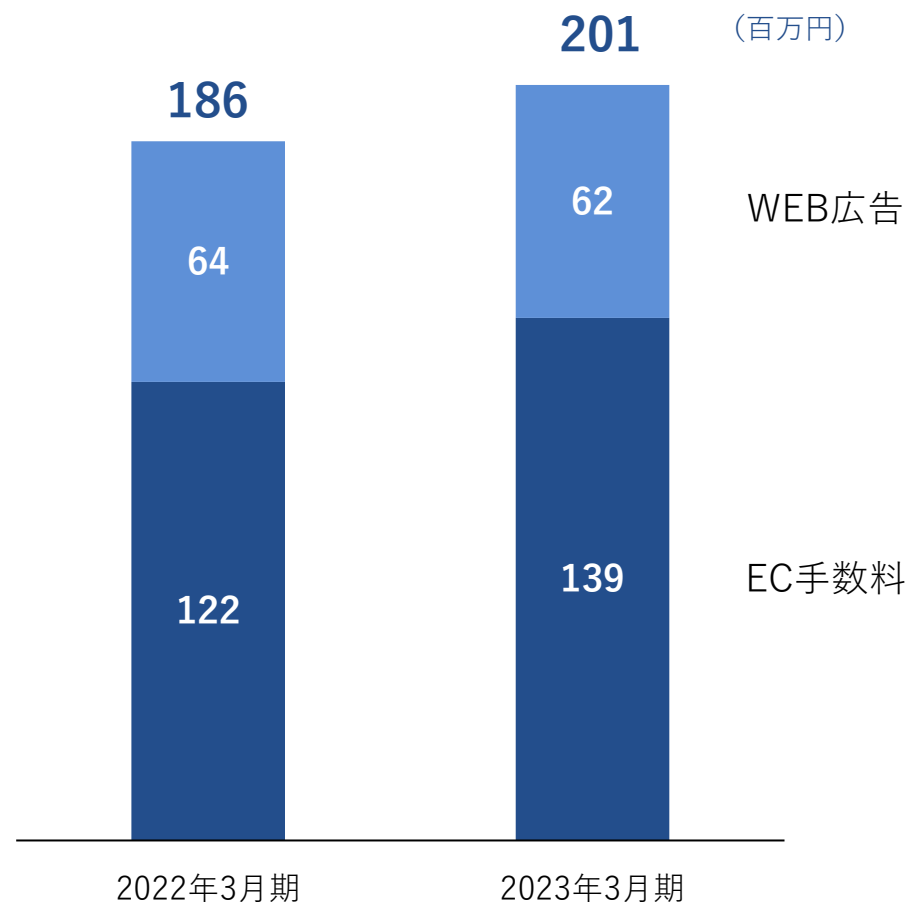
全店
売上高 **111.0** % (前期107.0%)

FC店
新規出店 **9** 店舗 (前期5店舗)



ECサイト『Croooober.com』の取扱高増加によって手数料収入が増加
ECサイトPVは昨対102.6%と増加

EC販売
比率 **22.8** % (前期22.5%)



新品タイヤ出荷数は過去最高を更新

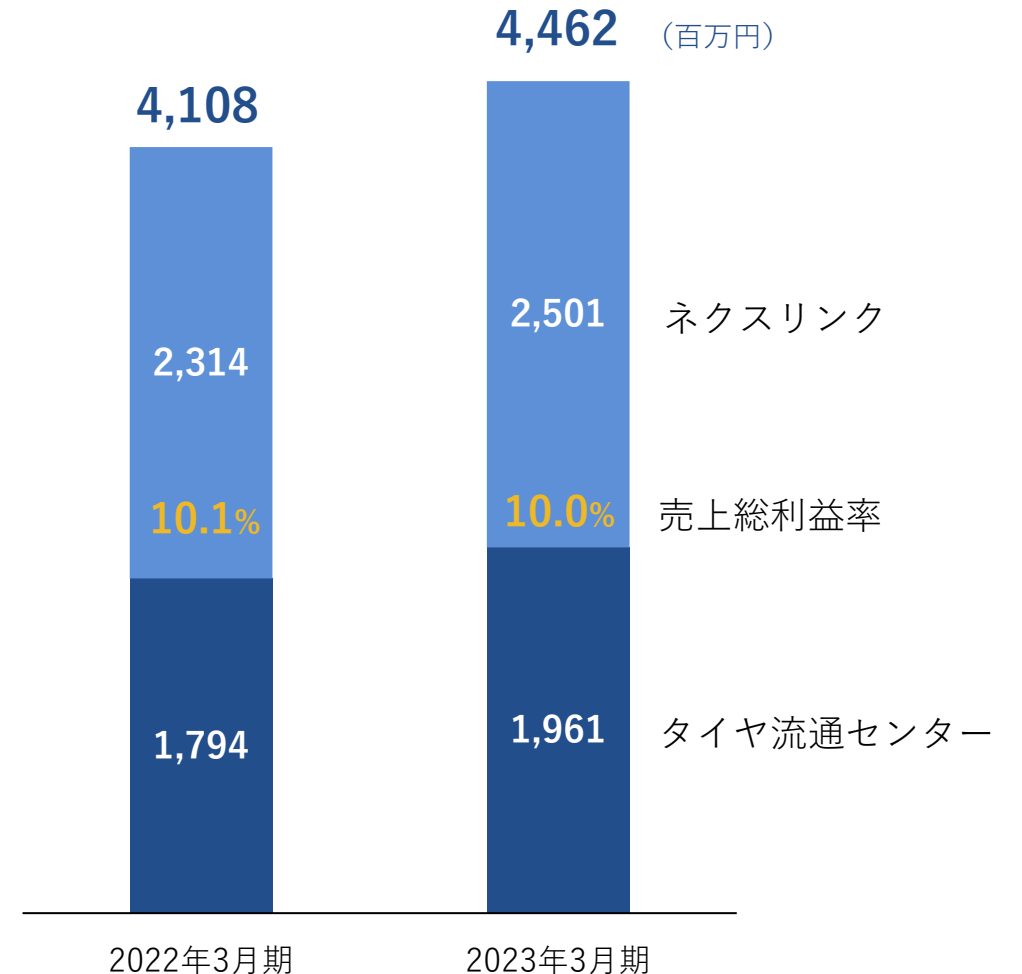
タイヤホイールの取扱高は昨対117%、用品の取扱高は昨対101%の増加

(百万円)		2022年3月期	2023年3月期	増減額	増減比
流通卸売業態	タイヤ流通センター	1,794	1,961	167	109.3%
	ネクスリンク (受発注プラットフォーム)	2,314	2,501	186	108.1%
※4/1組織再編考慮後		4,108	4,462	354	108.6%

流通卸売業態の売上高は8.6%の増収
年2回のタイヤ価格の値上げ等があったものの、
取扱高は通期で順調に推移

タイヤ流通
センター
新規加盟

15 店舗 (前期14店舗)



(百万円)		2022年3月期	2023年3月期	増減額	増減比
リユース業態	店舗売上	4,680	4,895	214	104.6%
	フランチャイズ関連	995	1,137	141	114.2%
	EC手数料・WEB広告	186	201	14	107.8%
	海外EC	245	223	△22	90.9%
	本部・その他	308	412	104	133.8%
流通卸売業態	タイヤ流通センター	1,794	1,961	167	109.3%
	ネクスリンク (受発注プラットフォーム)	2,314	2,501	186	108.1%
	人材紹介サービス	20	35	15	177.9%
	連結調整	△16	△12	3	
連結売上高		10,530	11,355	825	107.8%

※4/1組織再編考慮後

- 1 — 2023年3月期 業績ハイライト
- 2 — 今後の成長戦略
- 3 — 2024年3月期 業績予想、株主還元
- 4 — appendix

2023年4月1日、組織再編及び商号変更により
“(株)アップガレージグループ”として新たにスタートいたしました

旧体制 //

UP GARAGE

NEXUS Japan

子会社吸収合併

Crooover

新会社 //

(株)アップガレージグループ

自動車関連業界において国内のみならず海外でも知名度・認知度がある『アップガレージ』のサービスブランドと社名を統一することで事業展開のさらなる加速と企業価値向上を目指す

合併により期待できる効果.1 //

『アップガレージ』という
自動車関連業界における
20年超のブランド価値の活用

合併により期待できる効果.2 //

海外における知名度・認知度
を活かして海外進出を加速

合併により期待できる効果.3 //

組織再編による経営の効率化
及びコスト削減

リユース業態

国内

海外

- 毎年直営3-5店舗、FC7-10店舗新規出店
- メインブランド「アップガレージ」→将来の総店舗数目標300店舗
- アメリカ合衆国におけるリアル店舗展開を目指す
- 今期中にUSA1号店出店を計画

流通卸売業態

- 「タイヤ流通センター」への毎年30店舗の新規加盟
- NEXLINK（受発注プラットフォーム）導入企業の拡大

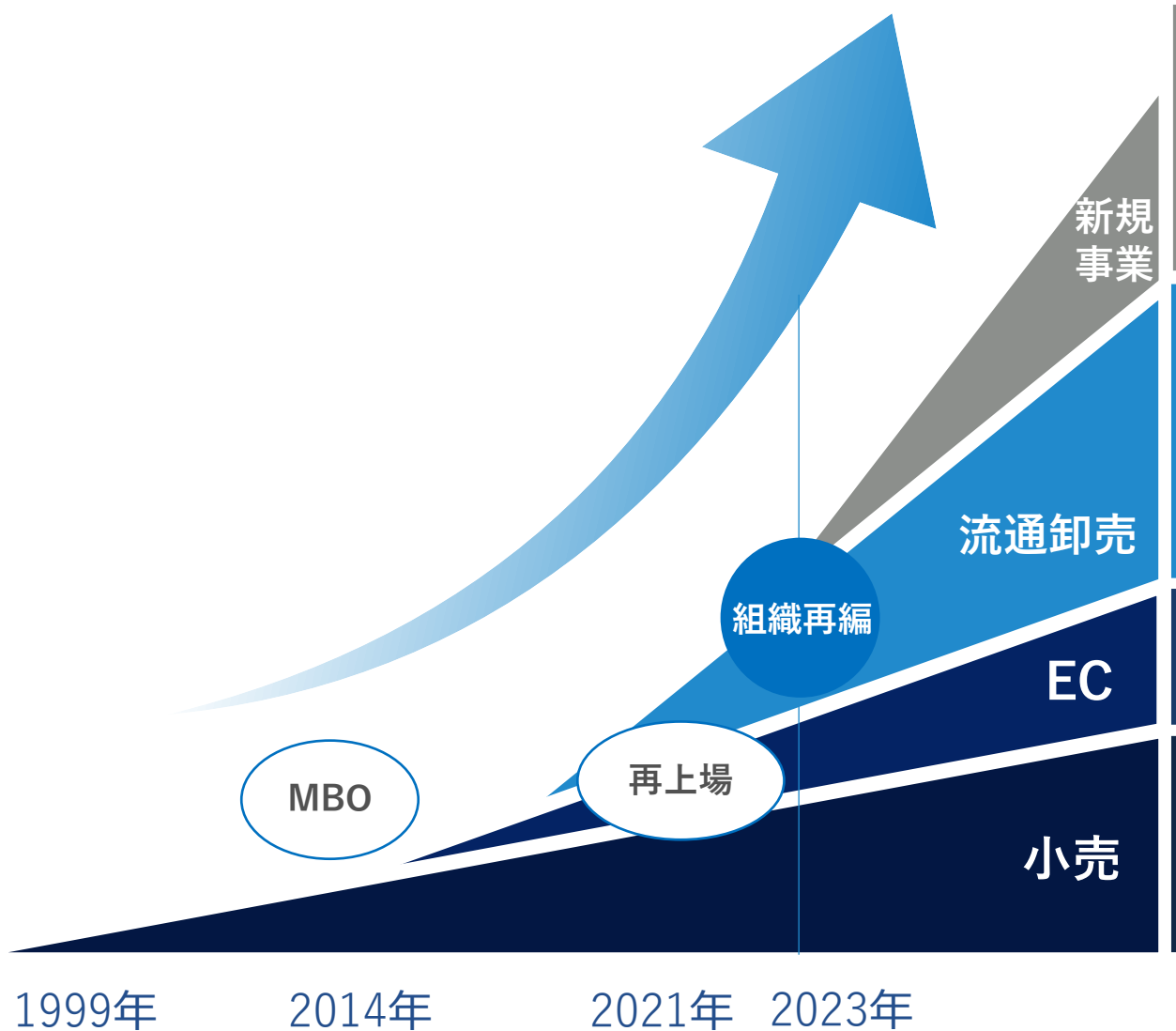
新業態開始、育成

- アップガレージサイクルズ(2022年3月開始)
- アップガレージカーズ（2023年3月開始）
- 人的資本への投資も進め、将来成長への人的基盤を強化

連結営業利益率

10%の早期達成

- 2023年3月期 7.5%→2024年3月期(計画) 8%・・・→10%
- 事業規模拡大（増収効果）+ DX & 経営効率向上



- ・ システム販売・新事業展開
- ・ アメリカ店舗出店
- ・ 新ブランド（サイクルズ・カーズ）
- ・ 自動車関連業界特化型の人材紹介
- ・ 「タイヤ流通センター」への毎年30店舗の新規加盟
- ・ 受発注プラットフォーム導入企業の拡大
- ・ EC・WEBサイトの利便性の向上により
オンラインと実店舗を繋ぐOMO戦略を促進
- ・ 每期直営3-5店舗、FC7-10店舗の継続的な新規出店
で「アップガレージ」300店舗を目指す

- 1 — 2023年3月期 業績ハイライト
- 2 — 今後の成長戦略
- 3 — 2024年3月期 業績予想、株主還元
- 4 — appendix

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%

	2023年3月期 実績	2024年3月期 計画	増減
直営店 新規出店（拠点数）	5	5	—
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	15	30	15
サイクルズ 新規出店	2	5	3
直営店全店売上高前年比	104.0%	110.0%	6.0%
直営店既存店売上高前年比	102.6%	105.0%	2.4%
FC店全店売上高前年比	111.0%	105.0%	△6.0%
FC店既存店売上高前年比	108.3%	103.0%	△5.3%

- 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

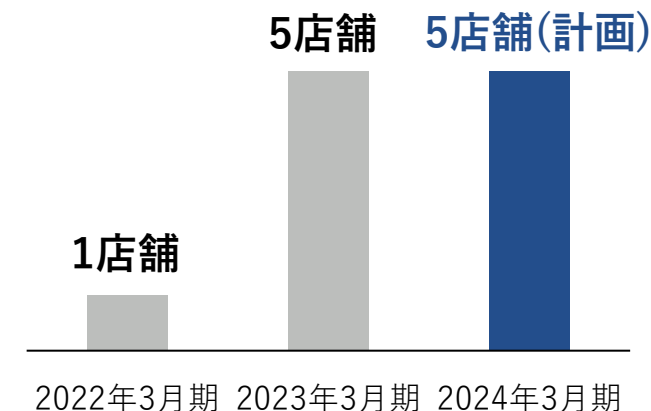
- ・ 売上拡大による増収効果を獲得
- ・ 買取、販売価格の適正化の更なる追及
 - * 業界リーダーとして、マーケティング強化を推進
- ・ 利益率の高いサービス商品の販売強化

- 顧客層の拡大と

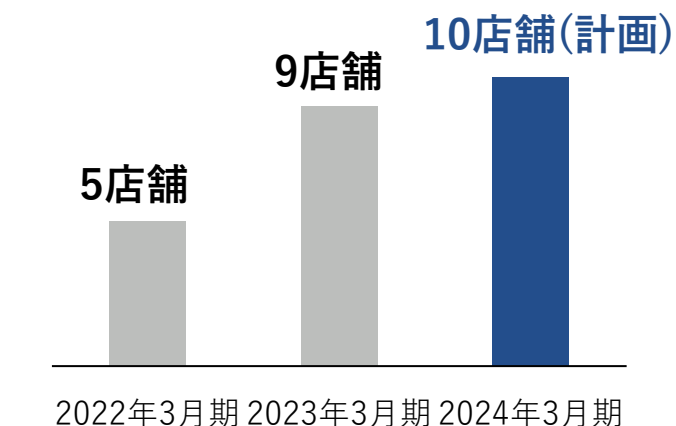
リユース業態の新たな収益の柱への成長を目指す

- ・ 新業態の展開 ⇒ 「アップガレージサイクルズ(2022年3月開始)」
「アップガレージカーズ(2023年3月開始)」
- ・ 海外展開開始
- ・ 経営効率向上策の強化

直営店新規出店



FC店新規出店

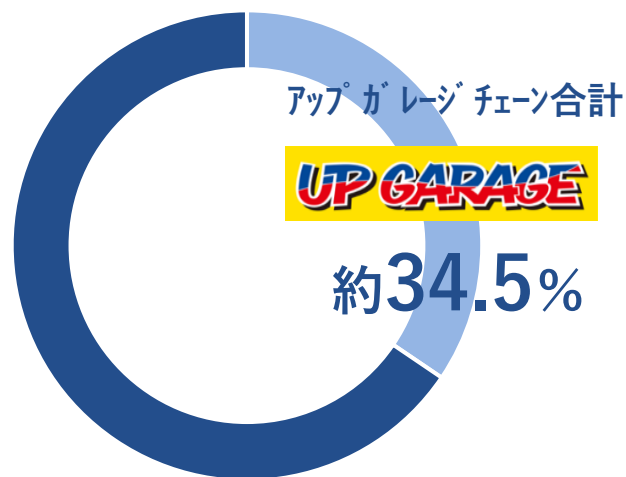


中古自転車の市場規模は中古カー用品と同程度の658億円

中古カー用品市場と同様にマーケットリーダーのポジションの早期確立を目指す

中古カー用品市場

638億円

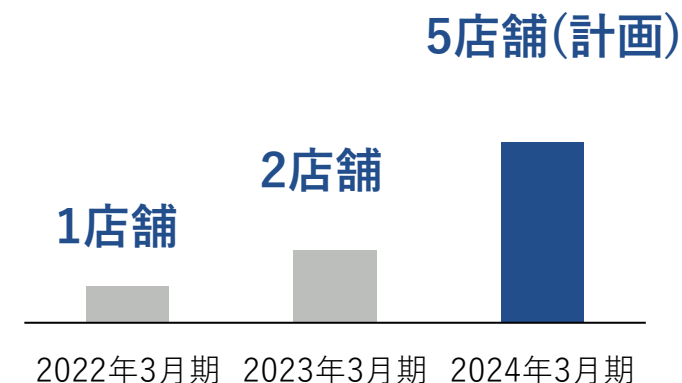


中古自転車市場

658億円



サイクルズ新規出店



※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2022」

中古自転車市場は多店舗展開を行うメインプレイヤーが不在
リユースの店舗運営ノウハウとEC・在庫管理システムの横展開が可能

中古カスタムカーの販売を行う新業態「アップガレージカーズ」

カスタムの魅力を伝えて自動車業界の拡大、活性化を目指す

中古カー用品を扱うアップガレージならではのカスタムの提供

アップガレージの中古車買取の特徴

中古車販売店では敬遠されるカスタムした車体を積極的に買取

カスタムしたパーツ1点1点を中古車の査定に上乘せして買取



UP GARAGE  買取団
カスタムカー・改造車の買取専門店
アップガレージに
おまかせください！


アメリカ合衆国（カリフォルニア州）でアップガレージUSA1号店を 2024年3月期中に出店、2025年3月期中の黒字化を目指す

日本のアップガレージ顧客イメージ

クルマ愛好家

4



:

ライトユーザー

6



アメリカ出店の顧客メインターゲット

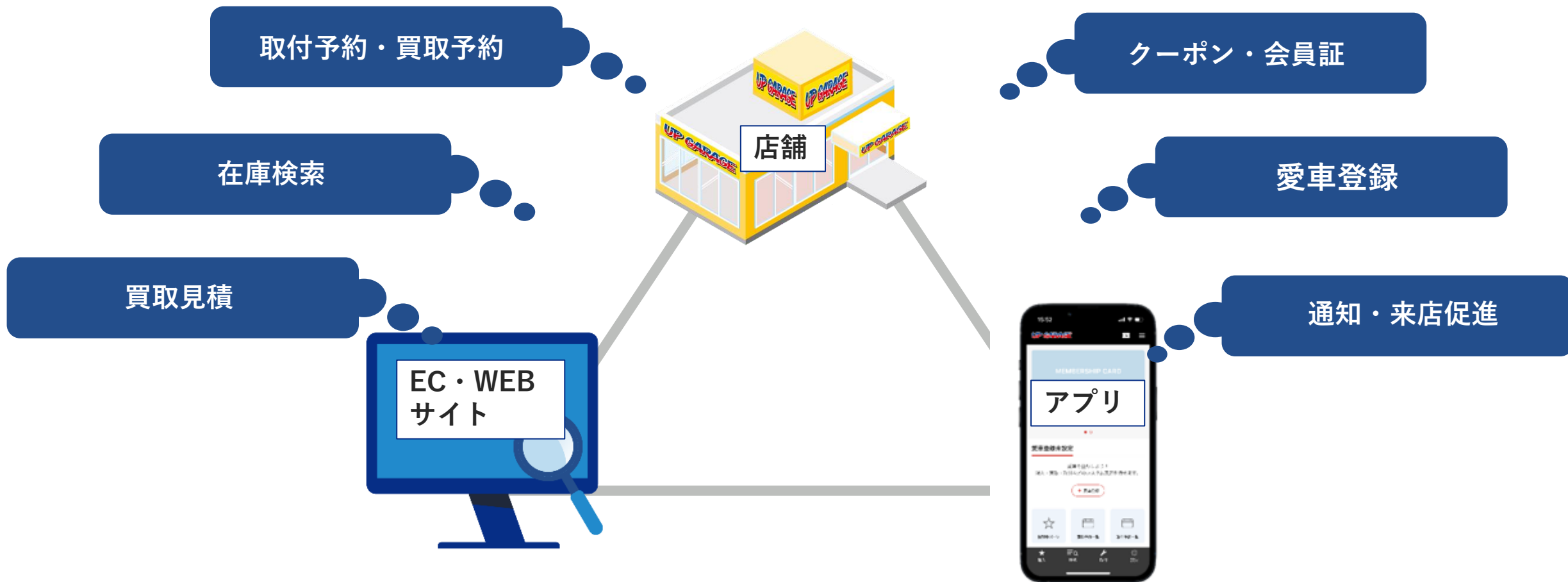
クルマ愛好家



顧客のメインターゲットは日本車好き、カスタム好き

ターゲット層に特化した商品ラインナップ

システム開発、DX化を促進して店舗、EC・WEBサイト、顧客を繋ぐ OMO戦略の拡大を目指す



従業員のエンゲージメントと人的資本への取り組みを強化

- ・ **2年連続**で正社員給与のベースアップを実施

2023年4月 賃上げ率**約5.5%** 2022年4月 賃上げ率**約4.6%**

- ・ **給与制度改革**

エリア制度やフレックス制度等により従業員に合わせた柔軟な働き方

- ・ **福利厚生制度改革**

有給休暇とは別枠のイベント休暇制度、リスクリング・健康促進手当の新設等

「健康経営優良法人2023」
認定



「かながわSDGsパートナー」
認定



「モチベーションクラウド」
評価AAを獲得

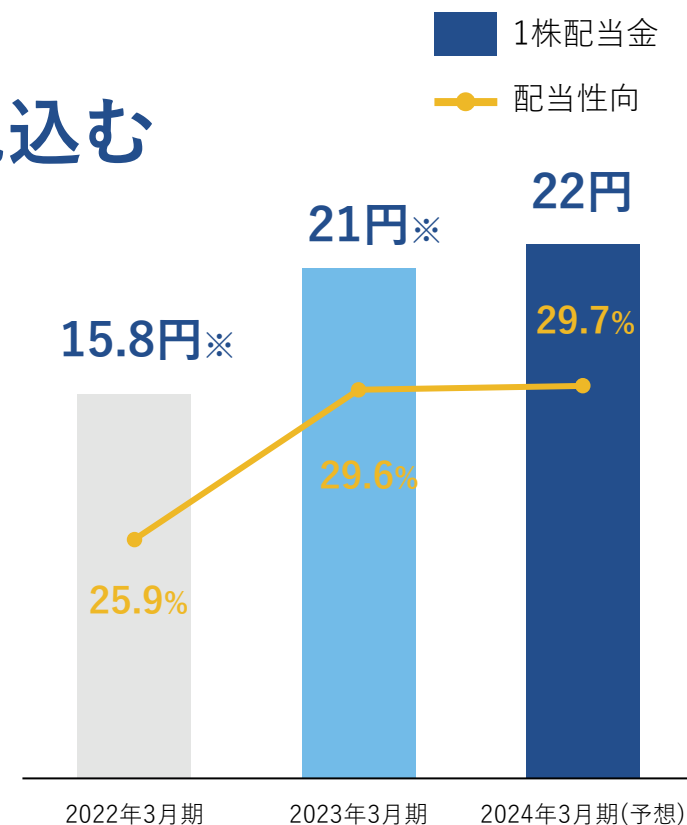


来期配当予想は上場から3期連続の増配を見込む

<当社グループの株主還元方針>

配当性向**30%**を目標として每期継続的に株主還元を行う方針

	2023年3月期	2024年3月期 予想
1株当たり配当金	21円※	22円



※ 2023年4月1日付で、普通株式1株につき3株の割合で株式分割いたしました。過年度の配当金についても当該分割の影響を考慮後の金額を記載しております。

- 1 — 2023年3月期 業績ハイライト
- 2 — 今後の成長戦略
- 3 — 2024年3月期 業績予想、株主還元
- 4 — appendix

前期計画のアップガレージ直営店 5 店舗、FC店 9 店舗の出店が完了

2023年1月20日オープン
アップガレージライダース
新潟新発田店 (FC店)

2023年2月10日オープン
アップガレージ和歌山店 (直営店)
併設：アップガレージライダース
タイヤ流通センター

2023年2月24日オープン
アップガレージライダース
静岡富士店 (FC店)

2023年3月23日オープン
アップガレージカーズ
横浜町田店 (直営店)



アップガレージ新潟新発田店に併設

新潟県新発田市小舟町1-12-5
 取扱い：四輪、二輪



和歌山県和歌山市中島 196-8
 取扱い：四輪、二輪、新品タイヤ



アップガレージ静岡富士店に併設

静岡県富士市蓼原 92-1
 取扱い：四輪、二輪、新品タイヤ



新規事業
 中古カスタムカー専門販売店 1号店!

東京都町田市鶴間 7丁目 1-1
 取扱い：四輪車両

<2024年3月期オープン情報>

- 4月13日 アップガレージ、アップガレージライダース、タイヤ流通センター浜松インター店 (直営店)
- 4月15日 タイヤ流通センター ウルトラ車検静岡・葵店
- 5月12日 アップガレージライダース上熊本店 (FC店)
- 5月19日 アップガレージ、タイヤ流通センター 豊田梅坪店 (FC店)

2月1日オープン

タイヤ流通センター速太郎小松店 (FC店)

石川県小松市軽海町ツ 95-1



2月2日オープン

タイヤ流通センター速太郎広陵大塚店 (FC店)

奈良県北葛城郡広陵町大塚68-3



2月2日オープン

タイヤ流通センター速太郎茨木店 (FC店)

大阪府茨木市西河原 2-11-29



2月2日オープン

タイヤ流通センター速太郎奈良押熊店 (FC店)

奈良県奈良市押熊町 534



2月2日オープン

タイヤ流通センター速太郎奈良天理店 (FC店)

奈良県天理市川原城町 291



2022年7月より開始

ECサイトでの商品購入からご指定の店舗での取付け予約まで、
ECサイト上でワンストップで可能になるOMO戦略の開始により、
取付サービス数（粗利100%）が増加



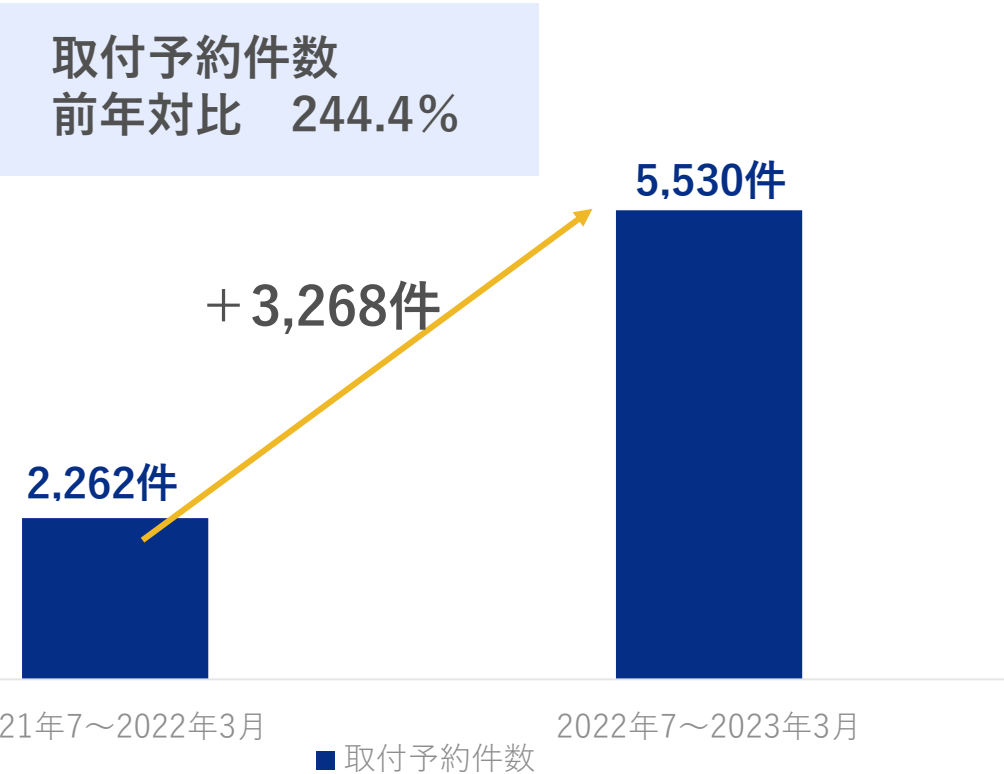
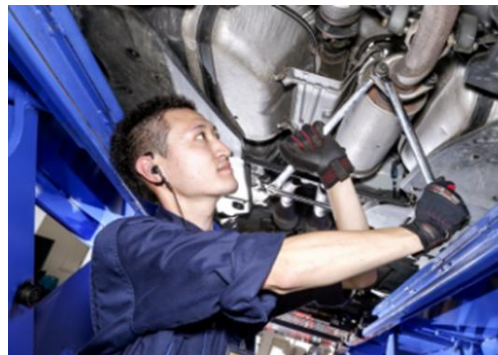
手ぶらで、予約店舗に行くだけで
ECサイトで購入した商品の
取付けが可能に！
アップガレージ店舗への来店促進にも寄与



予約店舗 横浜町田総本店
作業内容 タイヤホイール交換
作業時間 1時間～
作業工賃 ¥2,200（税込）～
※実際の工賃は予約店舗までお問い合わせください。
※4WD等の特殊な車両の場合は工賃が異なる場合がございます。

< 前の1週間 11月 次の1週間 >

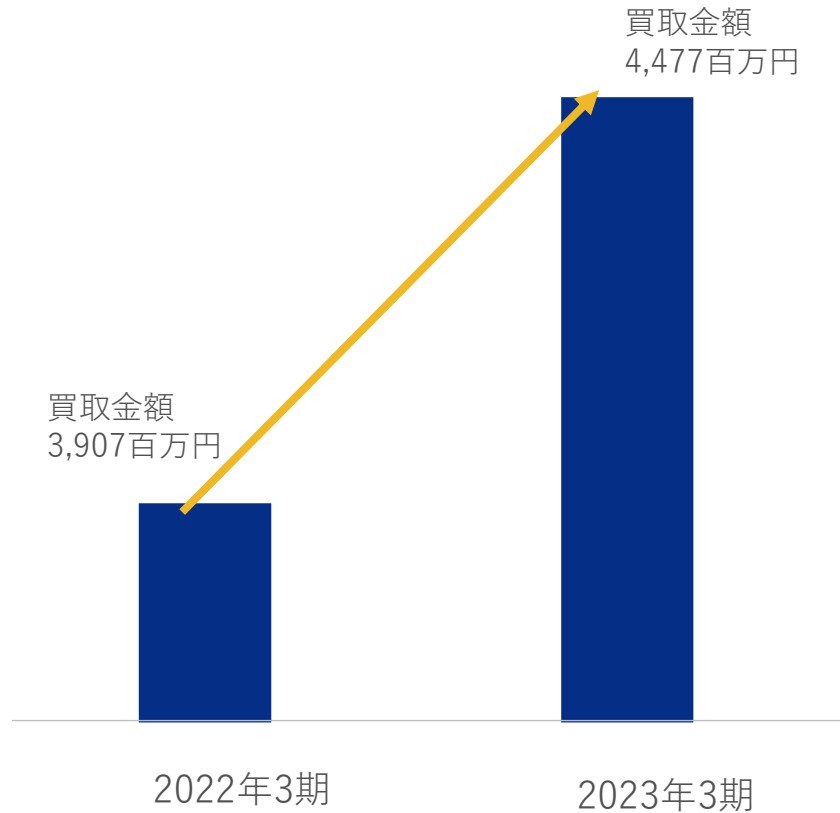
	3木	4金	5土	6日	7月	8火	9水
10:00	●	●	●	●	●	●	●
10:30	●	●	●	●	●	●	●



買取金額は前年同期比114.5%となり、買取点数、単価ともに上昇

SEO対策やGoogleビジネスプロフィールの口コミ強化により、WEB経由の買取予約が前年比145.8%と大幅に上昇
さらに高得点の口コミ獲得によって、店舗への誘客数増加

Googleマイビジネス経由店舗数誘導数 172%増（導入前2020年12月と2022年12月時点の対比）



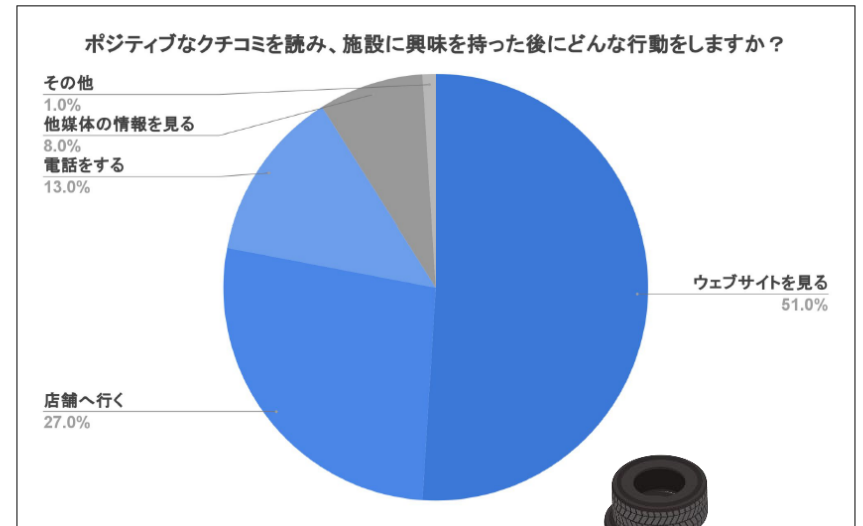
< 前年同期比 >

買取金額 114.5%
+ 570百万円

買取点数 103.9%
+ 44,458点

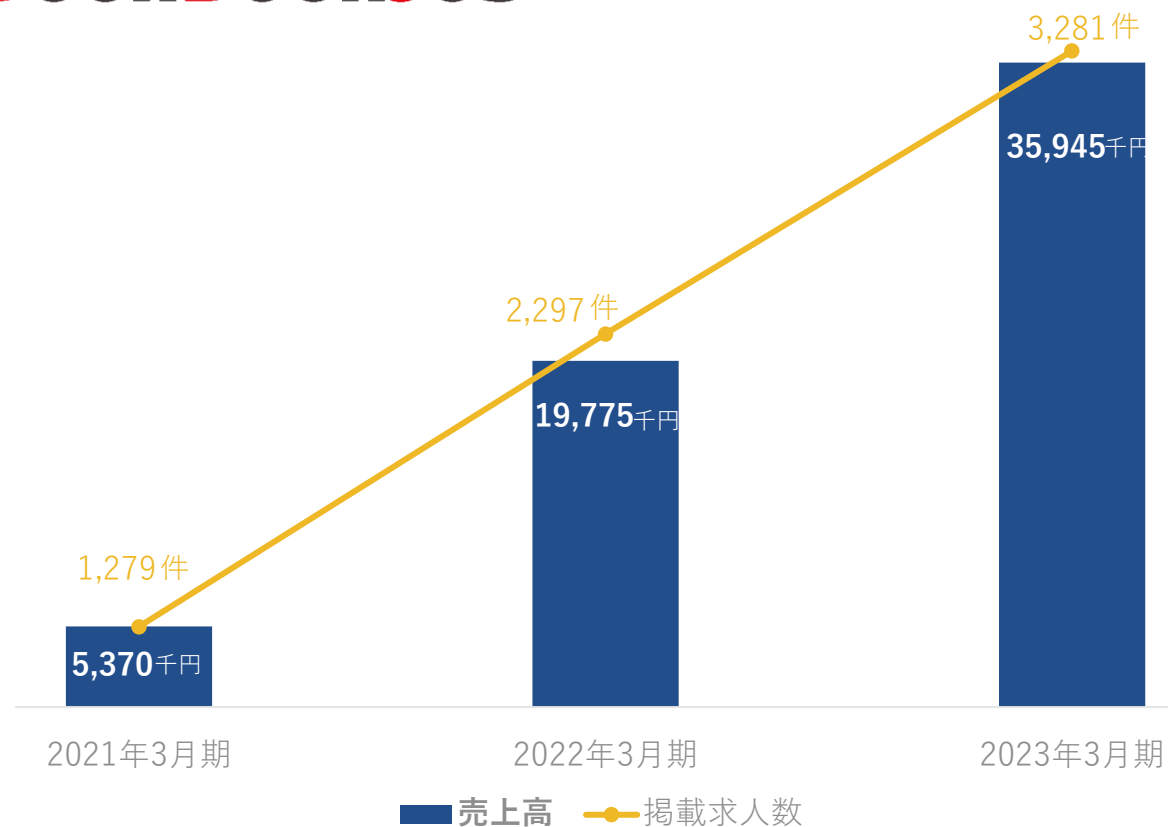


ポジティブなクチコミを読み、施設に興味を持った場合、
91%のユーザーが反応数のいずれかのアクションを行います。



掲載求人数・取扱企業数は順調に増加

人材紹介サービスをきっかけにしてお取引先様の他のニーズも開拓



< 前年同期比 >

売上高	181.7%
掲載求人数	142.8%



タイヤ流通センター

Crooober



NEXLINK

中古カスタムカー販売専門店「アップガレージカーズ」を開始

カスタムカーの車両買取を行う「アップガレージクルマ&バイク買取団」にて、お客様から買取させていただいたクルマを中心に、厳選した高品質なカスタムカーを店頭にて販売



アップガレージ横浜町田総本店に隣接

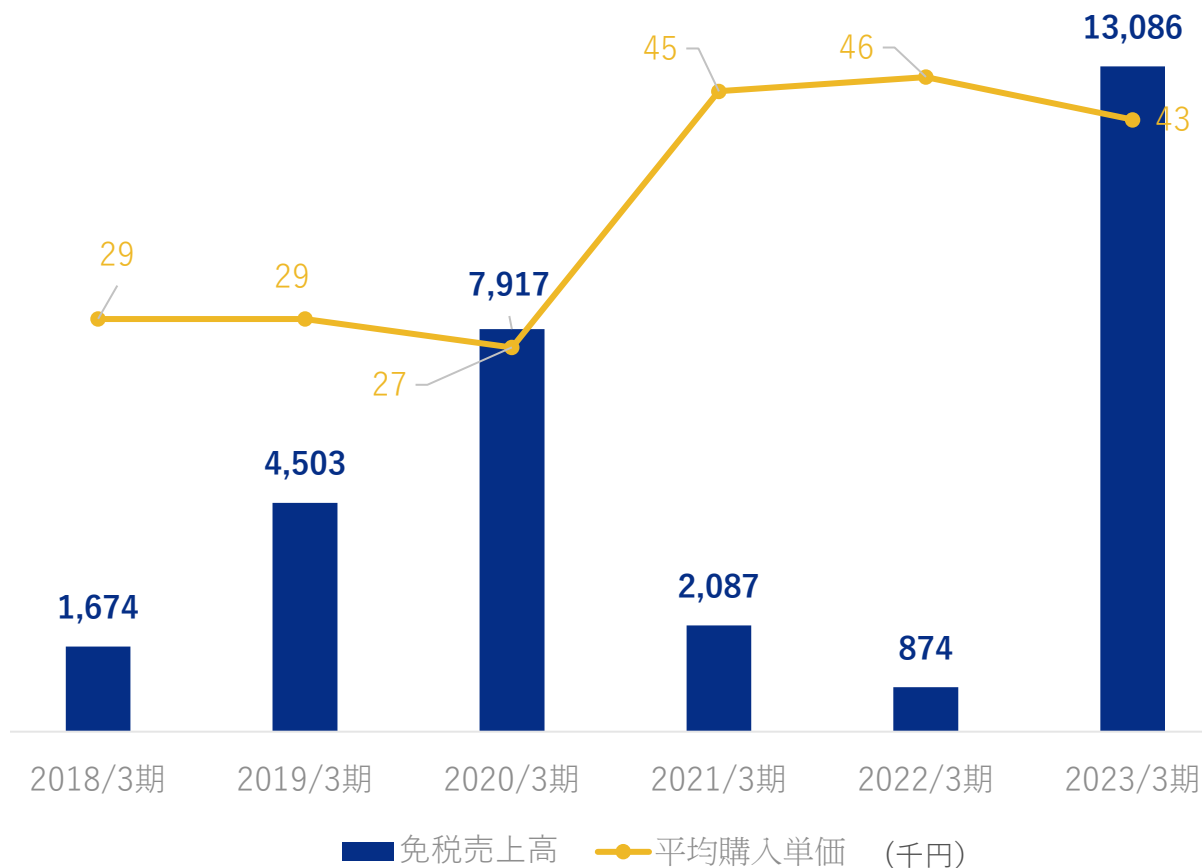


中古パーツのアップガレージに比べ、シックな雰囲気の店内



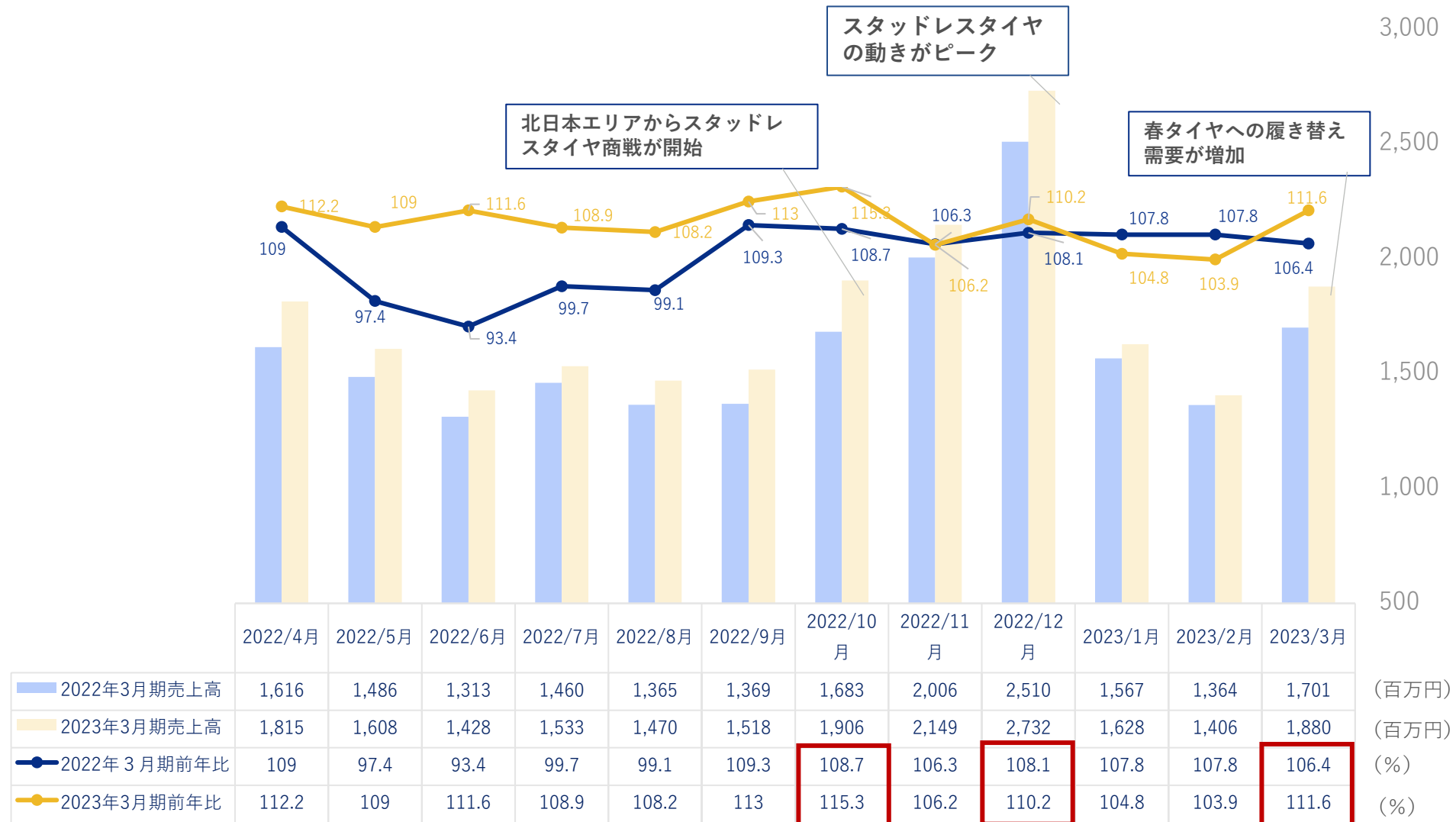
厳選したカスタムカーが並ぶ

入国規制緩和の影響を受け、免税売上高、免税客数は、過去最高を更新。



2023年7月よりリニューアルスタートした海外版Instagramのフォロワーは順調に増加し、海外での認知度向上に比例し、海外からのお客様も増加。

新規出店を着実に進めながら、既存店も順調に成長



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。

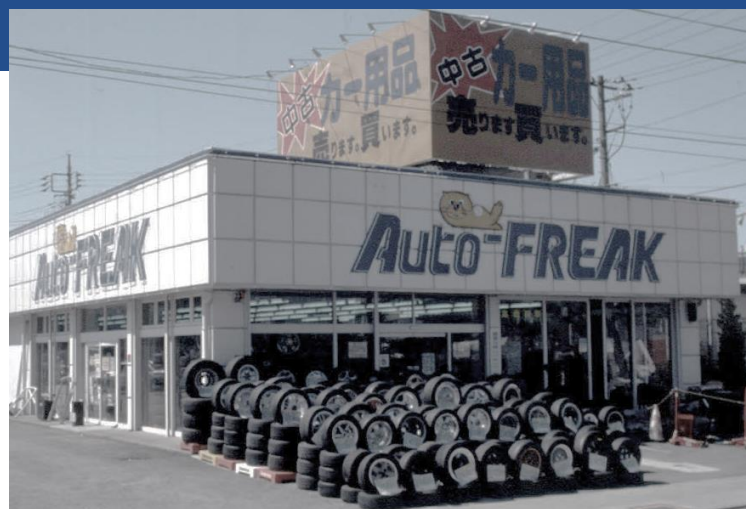


流通企画事業

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。

中古パーツを「安く手に入りたい」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

アップグレード 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
2023年3月末時点の店舗数



134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



68店舗

中古バイク用品専門の買取・販売店



11店舗

中古ホイール専門の買取・販売店



3店舗

中古自転車専門の買取・販売店



6店舗

中古カスタムカーを中心としたの買取・販売店



182店舗

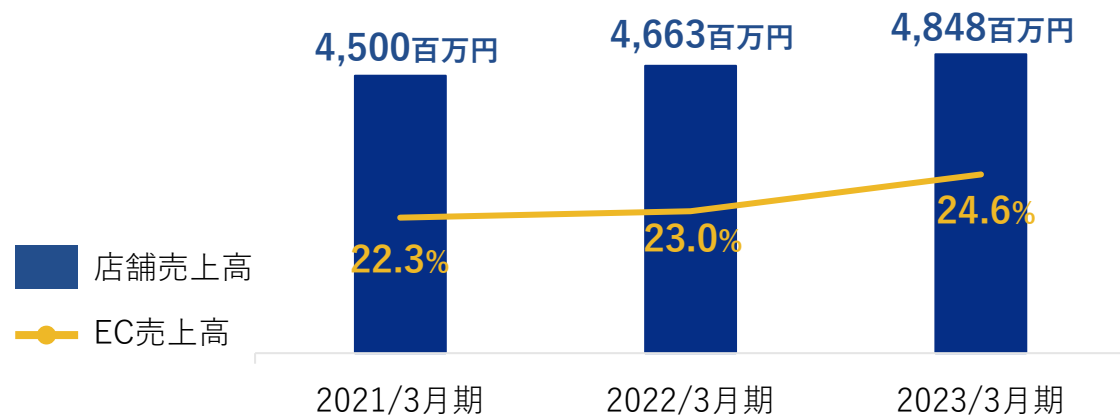
タイヤ選びをシンプルに提案する3プライスの新品タイヤ販売店

収益の源泉は、直営店収益およびFC関連収益です。

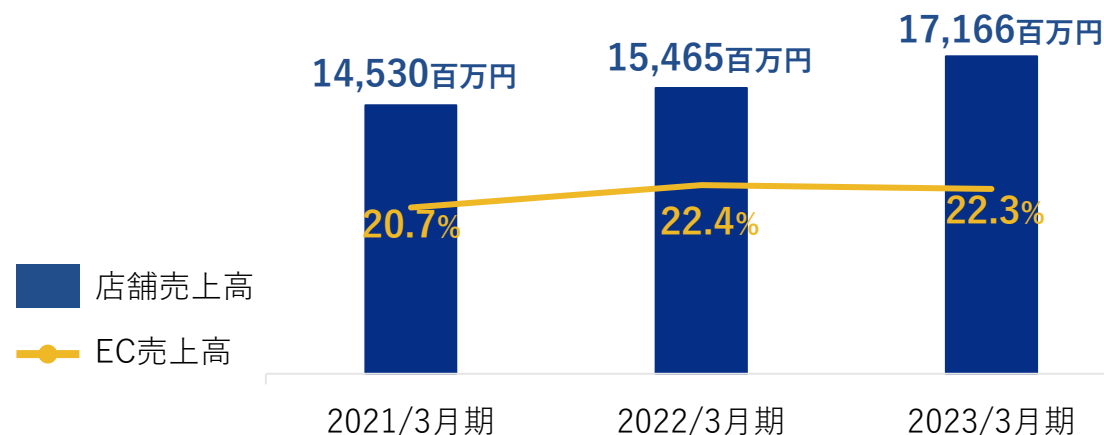
直営店・FC店ともに、実店舗およびECが販売チャネルです。



【アップガレージ直営店売上】



【アップガレージFC店売上】



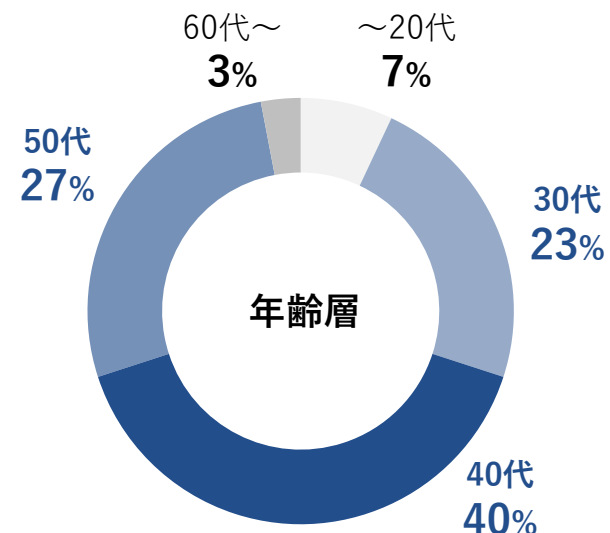
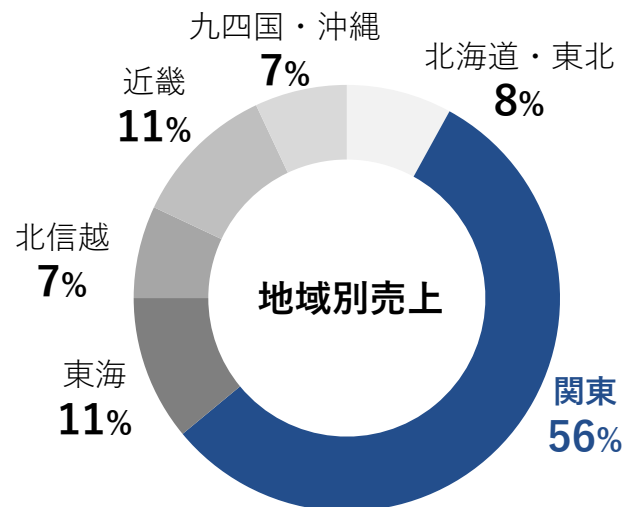
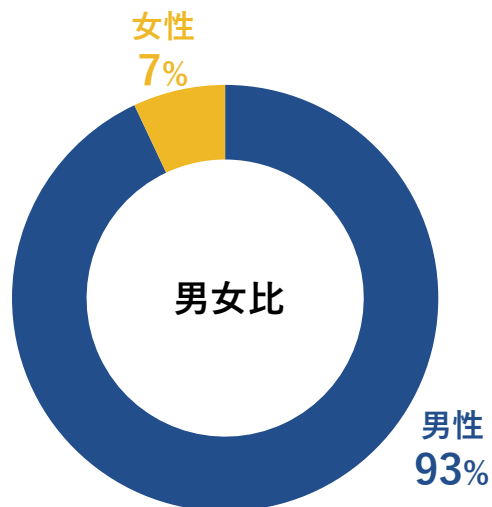
アップガレージの顧客層のイメージ

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**11,000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。

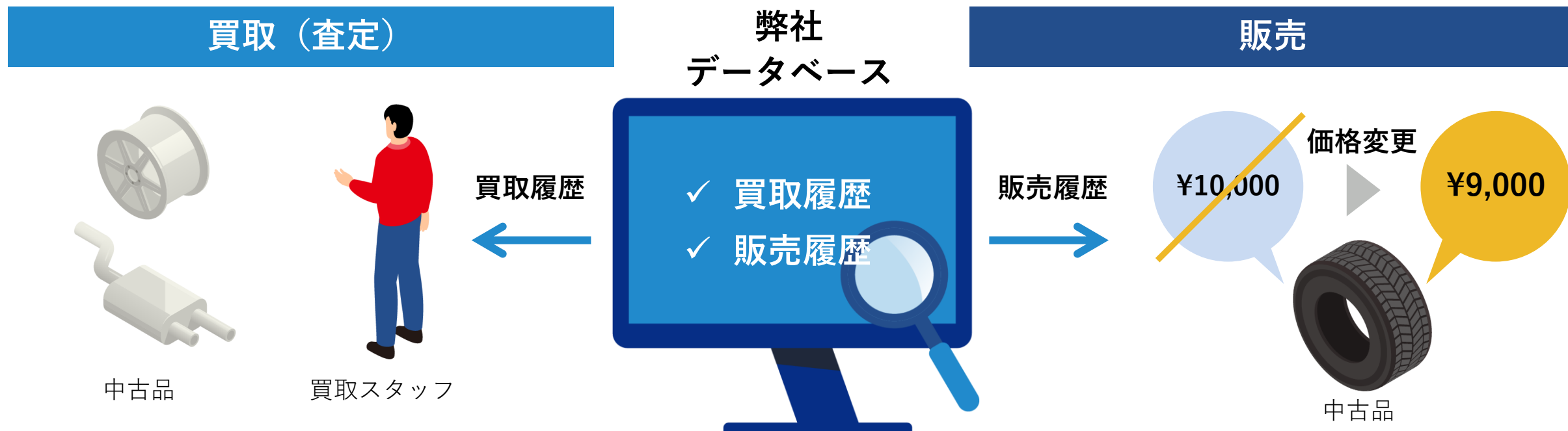
新品カー用品業界との比較

	 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

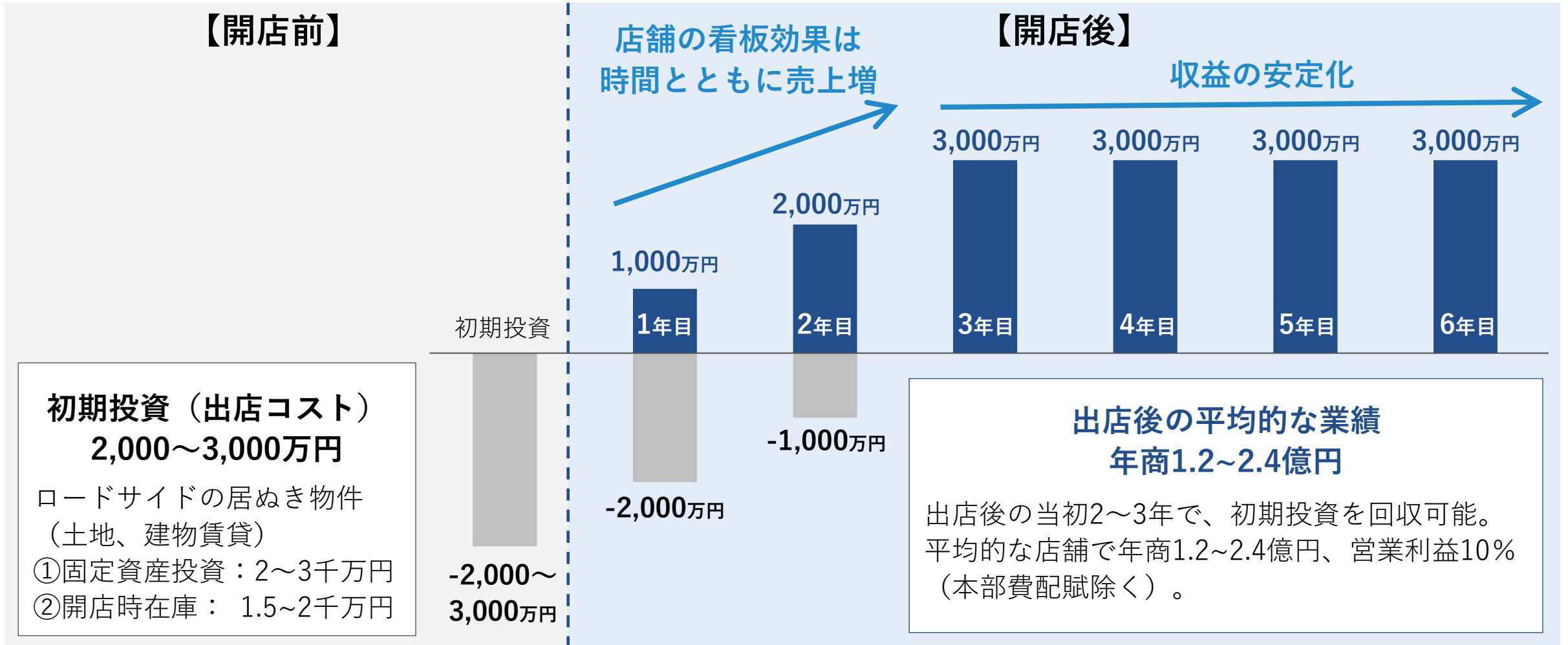
売買履歴・回転日数などの独自データを基に、適正な買取・販売価格設定が可能です。
「3か月で商品がすべて入替る」売場作りを目指しています。



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640億円、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

確立してきています。

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2022」

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。

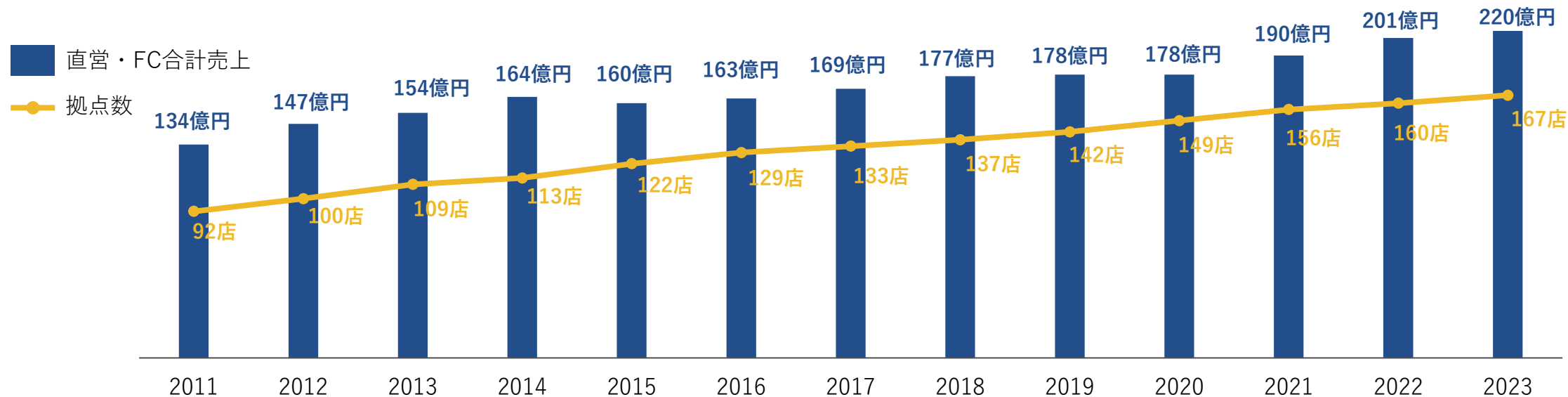
タイヤ	3,753億円
一般用品	2,745億円
ナビ・オーディオ機器	84億円
合計	6,582億円

※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

2021年
638億円

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

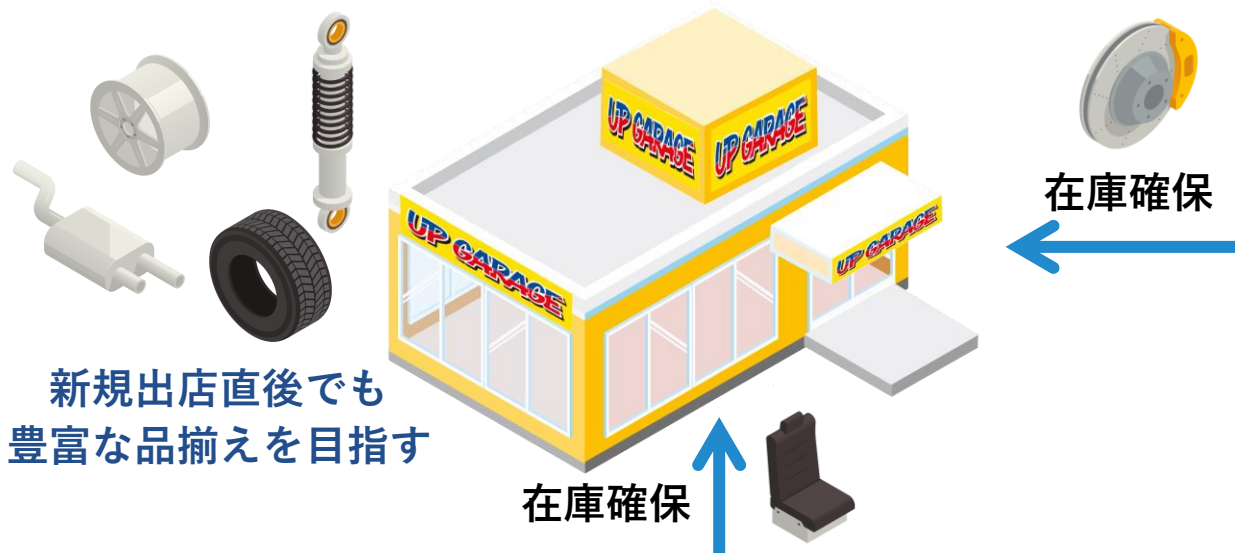
新規出店コスト

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。

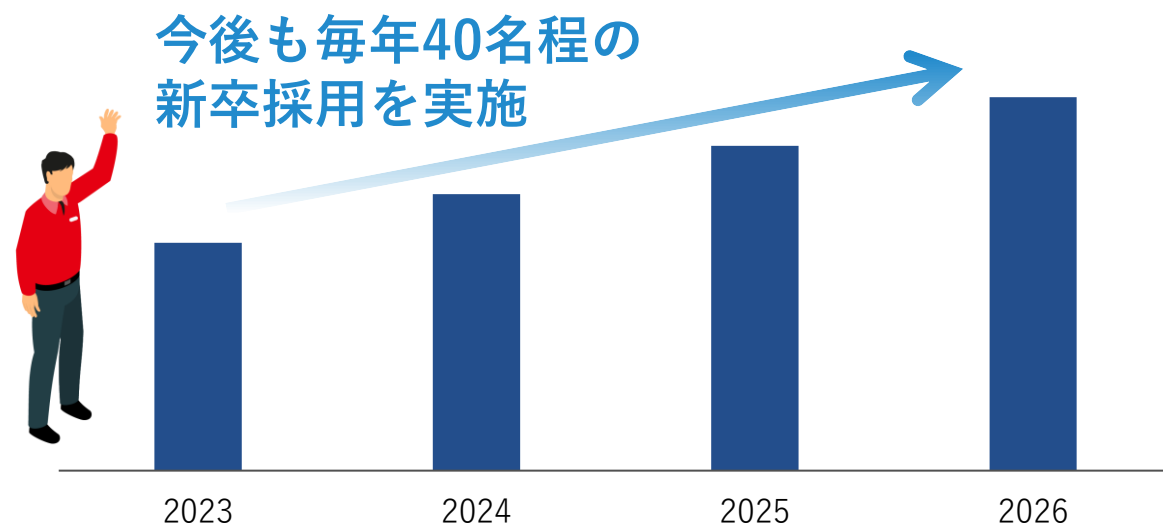
法人からの買取

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。離職率も10%程度へ低下しています。

	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期
店舗 スタッフ	99名	102名	116名	116名
本部 スタッフ	164名	71名	72名	85名
従業員 合計	164名	173名	188名	201名
新卒入社	20名	23名	31名	26名
離職率	15.4%	8.1%	10.5%	10.5%

【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。

アップグレードが展開する
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

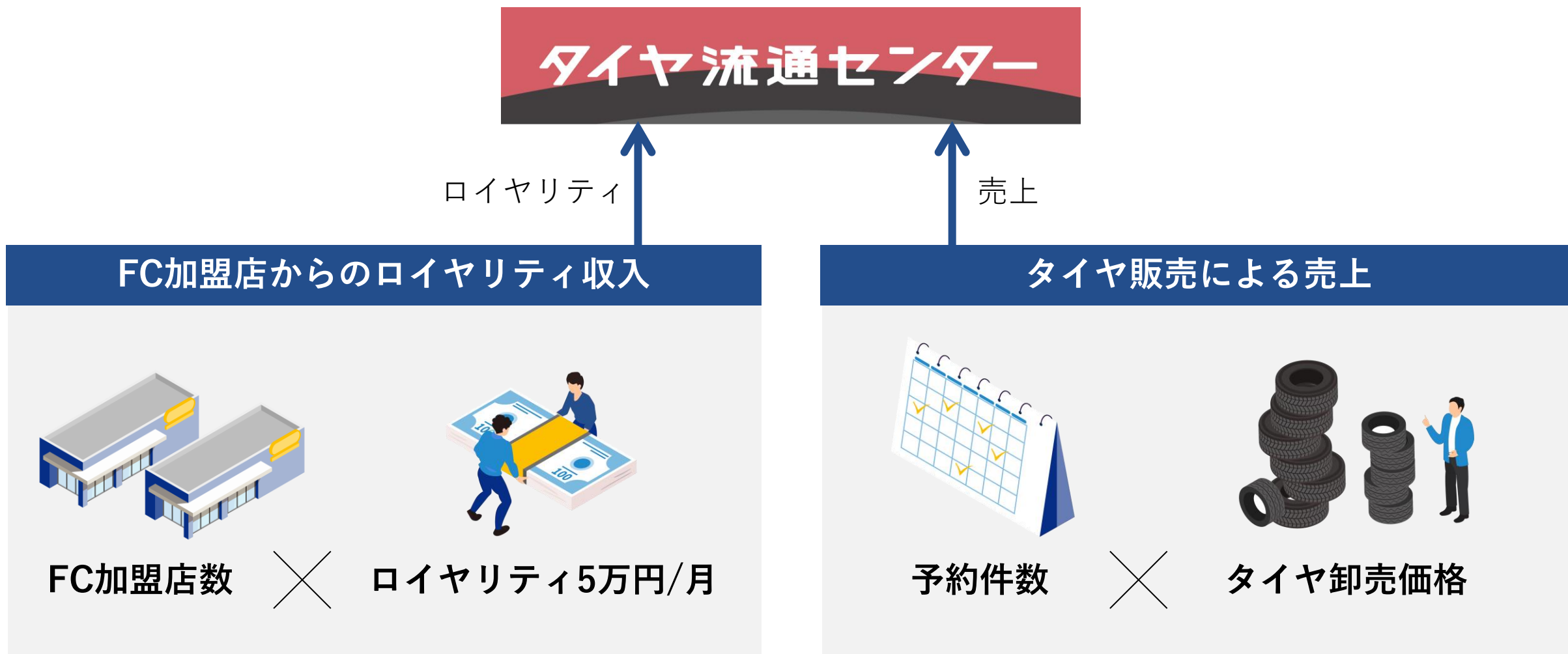
¥17,900~
(税込¥19,690~)



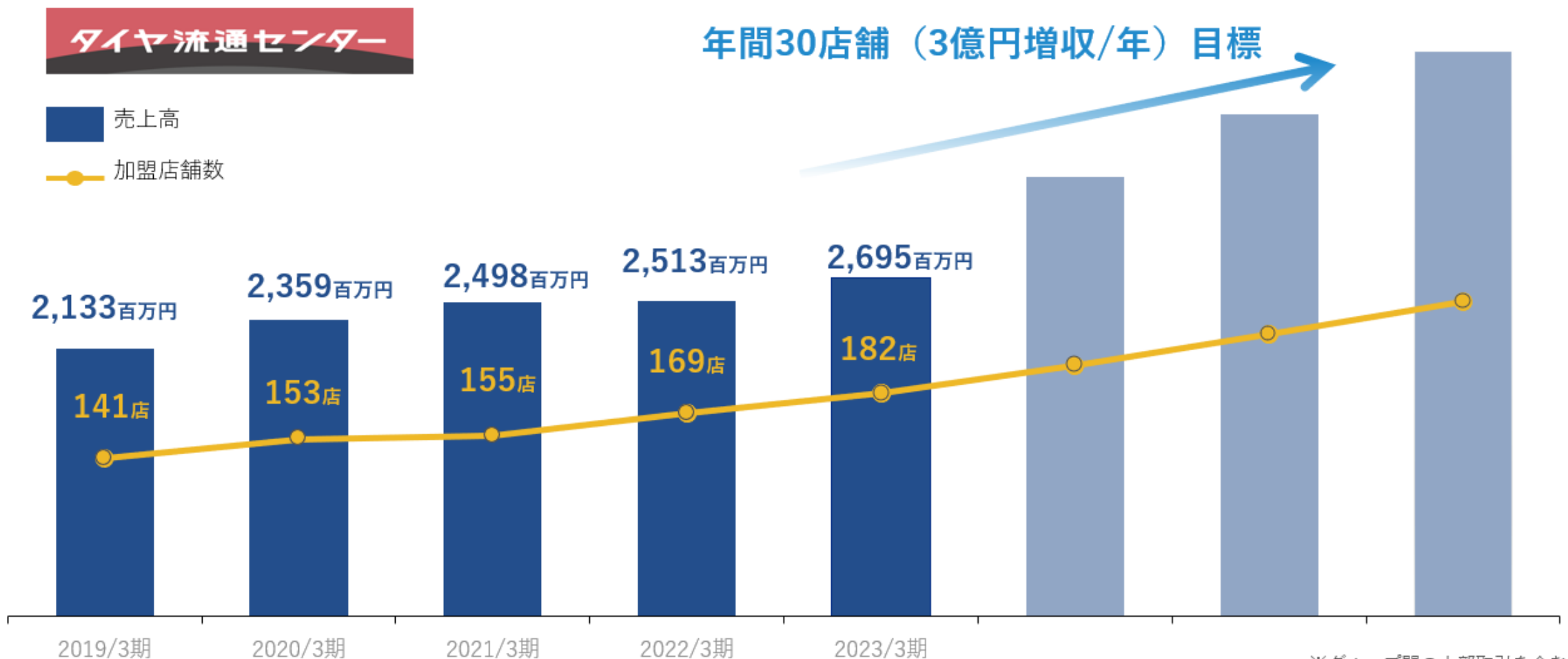
加盟店舗へは、当社流通企画事業本部から新品タイヤを販売



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。



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。



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

流通企画事業
(旧ネクサスジャパン)

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

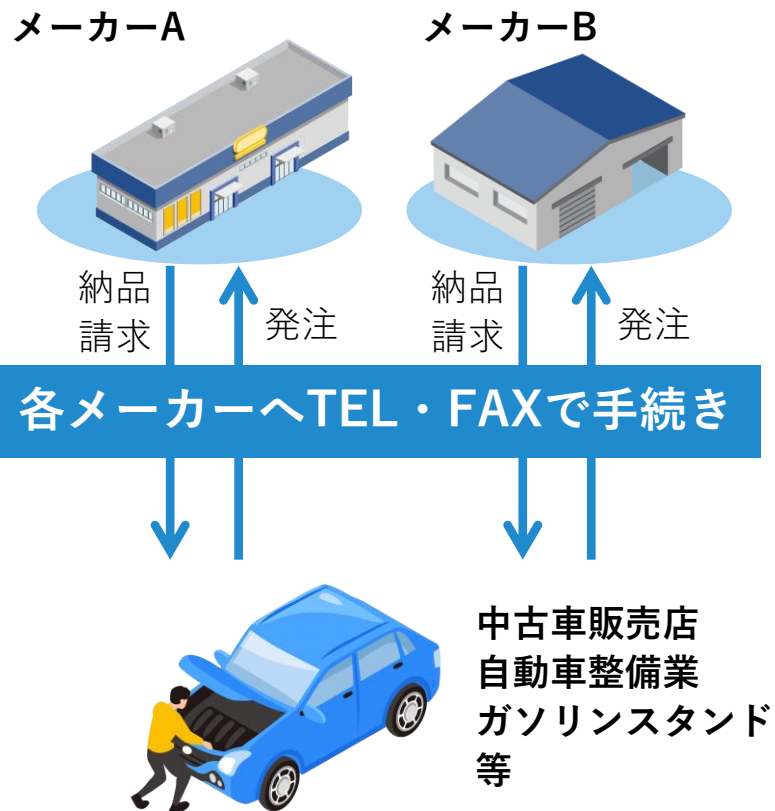


受発注プラットフォーム（=ネクスリンク）による受発注一元管理により、顧客課題を解決。

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。

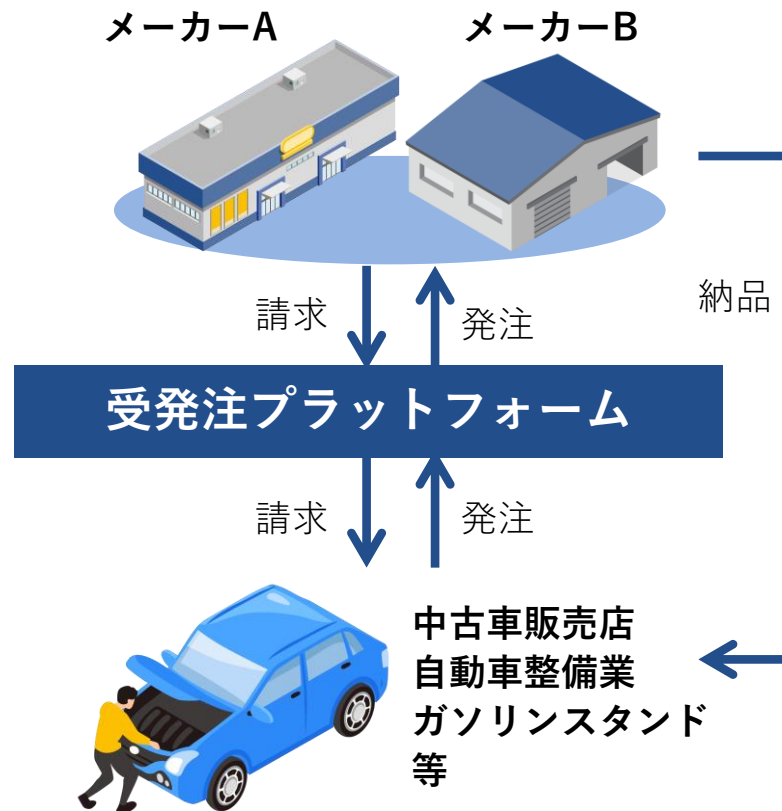
従来の受発注

(各メーカーへTEL・FAXで手続き)



ITプラットフォームで受発注

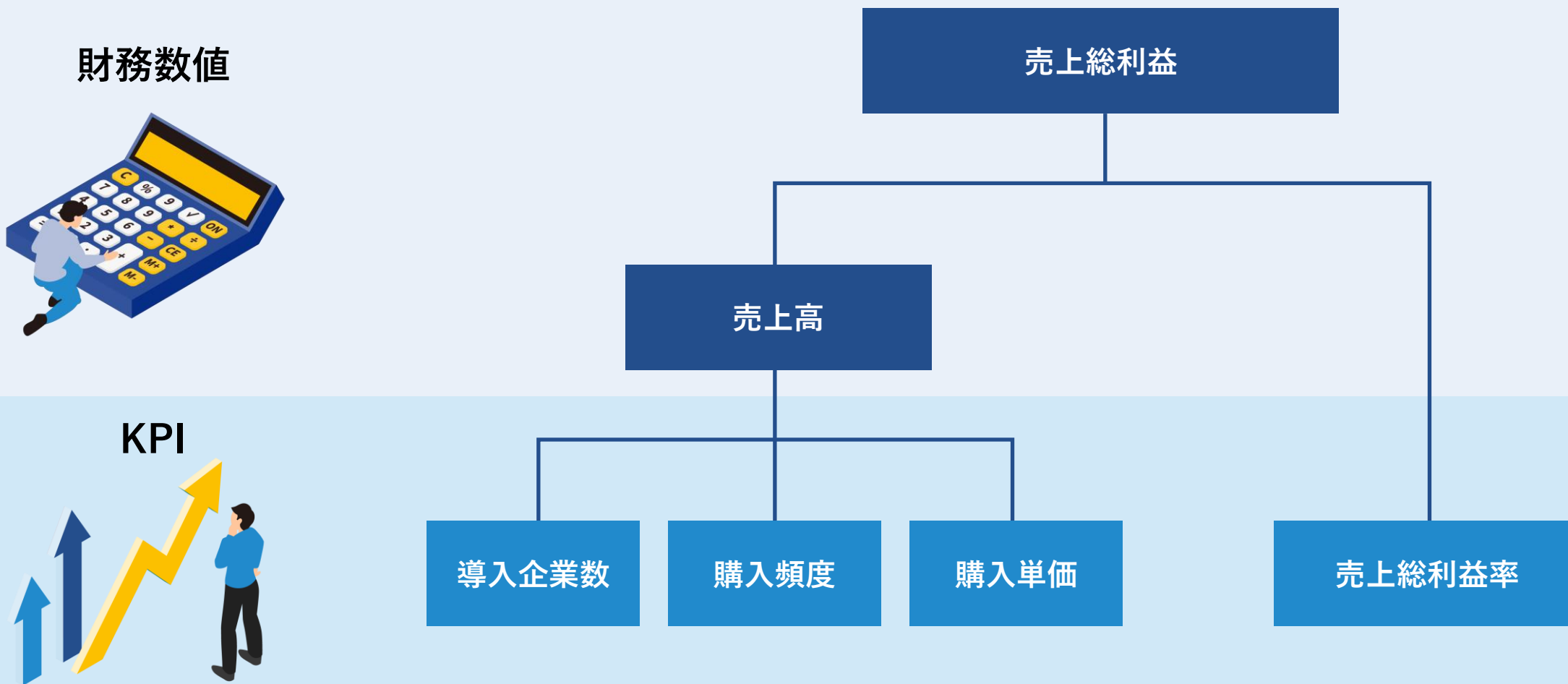
(オンライン上で完結)



受発注プラットフォーム

- 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
- 顧客側の基幹システムとのデータ連携開発
- 経費処理の簡略化をサポート

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。



導入企業数増のための新規獲得活動と購入金額増のための深耕営業を拡大します。
利益率向上のための原価率低減へも取組中です。

導入企業数

最大手中古車ディーラー等に導入済。
経験・知識豊富な営業チームが、大手中古車チェーン中心に新規開拓中。

購入単価/頻度

導入済企業のニーズ把握および、提案営業での価値提供を行い、顧客深耕を目指す。

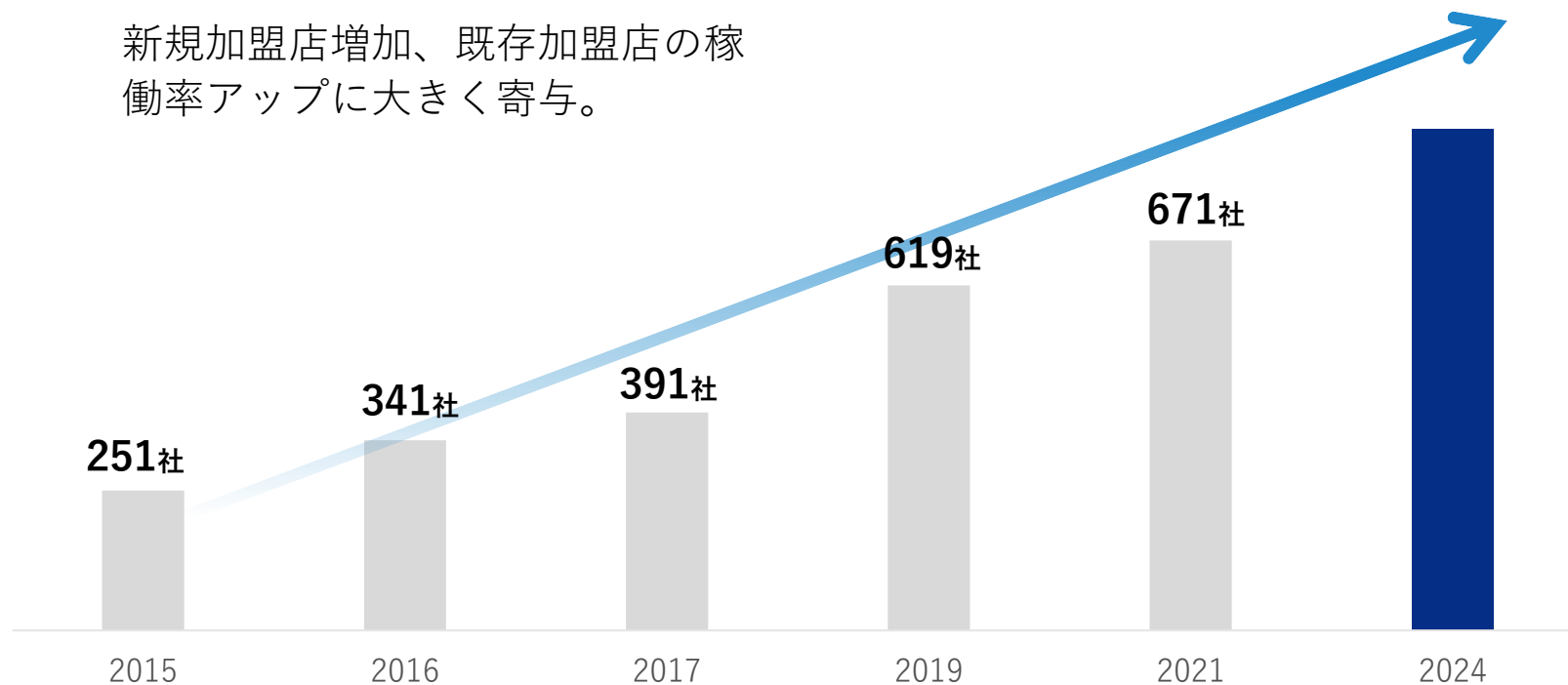
売上総利益率改善

スケールメリットを生かしたボリュームディスカウントでのコスト低減を目指す。

【サプライヤーの推移（社数）】

受発注プラットフォームのお取り扱い商品数は毎年上昇

新規加盟店増加、既存加盟店の稼働率アップに大きく寄与。

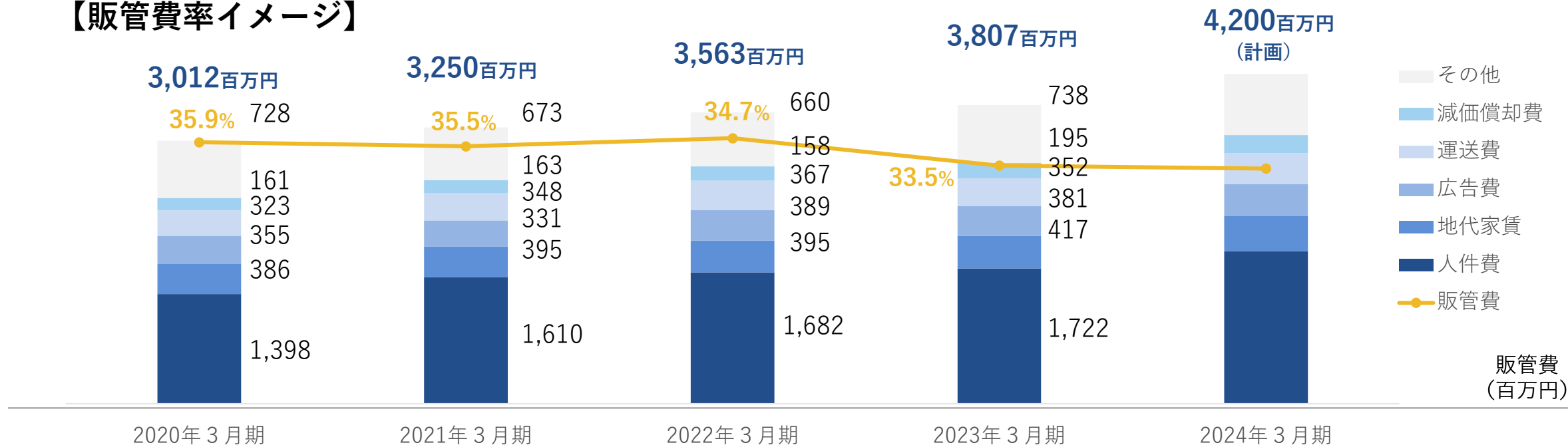




		粗利率	主な原価
アップガレージ事業	直営店（含むEC）	60%	店舗運営費、パーツの買取原価など
	FC事業・EC手数料 ・加盟金ロイヤリティ ・EC手数料 ・共同広告収入	100%	無し 手数料の為原価ゼロ
流通企画事業	タイヤ流通センター事業	10～15%	仕入れ販売
	受発注プラットフォーム	10～12%	仕入れ販売
アップガレージグループ		40%	

売上高に対する販管费率は35%前後の水準を維持しています。

【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（2023/3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。

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社グループが現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社グループとして約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績等は、様々な要因により大きく異なる可能性があります。

当社は2021年12月23日に東京証券取引所JASDAQ（スタンダード）に上場いたしました。本資料に記載されている過年度実績数値については、非上場であったため、監査法人の監査を受けていない数値が一部含まれる場合があります。