



2024年2月21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3四半期 質疑応答集

2024年2月13日に発表いたしました2024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. 第3四半期決算では、通期計画に対して、「売上高」及び「当期純利益」の進捗率は進んでいますが、「営業利益」の進捗率は昨年よりも下回っています。第4四半期にて、当初計画を達成するところまでもっていけるのか、その方策も含めて教えてください。

今年度の計画は変更しておりませんので、全社をあげて計画を達成すべく取り組んでおります。

リユース事業におきましては、暖冬の影響による販売動向を見極めて、前四半期から既に夏タイヤ中心の売り場作りにシフトしております。また、夏タイヤの買取強化も併行して進めており、冬タイヤからの履き替え需要に対応する在庫も確保しております。加えて、前四半期から導入した取付作業サービスのダイナミックプライシングや、タイヤ預かりサービスも利益拡大に貢献すると見込んでおります。

もちろん、年度を通じて取り組んでおります顧客単価及び粗利率向上にも一層注力してまいります。

流通企画事業におきましては、価格競争力が高く粗利も見込める海外タイヤの販売に注力するとともに、年度を通じて取り組んでおります外販営業強化と大口取引先の開拓を行ってまいります。

質問2. 中古タイヤの売上が好調である一方、新品タイヤが低迷した理由を教えてください。

暖冬により、毎年冬支度をされていたお客様のなかで、使用頻度が下がることを鑑みて、価格が上昇した新品タイヤよりお手頃な価格の中古タイヤを選択される方が増えたものと推察します。このため、第3四半期における中古スタッドレスタイヤ販売は、前年同期比129%と大幅に増加いたしました。

FC店様も同様な傾向であったため、全店売上は好調な前期(111.6%)を更に上回る103.7%となりましたが、新品タイヤを扱うタイヤ流通センター向け売上は前年同期比で減少となりました。

質問3. 流通卸売について、ネクスリンク（受発注プラットフォーム）が、前年同期比2割増収と大きく伸びていますが、その要因について教えてください。

外販（車販売・整備店・自動車部品卸業者）営業体制の見直しを行い、営業回数の増加・営業内容の質向上を図りました。大型の商談も獲得し、外販売上は前年対比146%と大きく伸ばせたのが本件の要因です。

具体的には、車販売にはカーAV関連、整備店・自動車部品卸業者にはタイヤを中心に販売を伸ばすことができしております。

質問4. 第4四半期に計画されている新店舗について、初のドミナント出店ということですが、形態、立地、品ぞろえについて、これまでとの違いを教えてください。

これまでは、人口40万人以上のエリアにおいては、店舗間競合を回避するため、既存店から半径5km以上離れた地域を新規出店エリアとして出店政策を進めておりました。しかし、マーケティングを進めた結果、人口が増加している大都市圏でかつ人口30万人以上であれば、エリア距離を短縮しても採算のとれる新規出店が可能と判断し、まず、相模原エリアにて3店舗の新規出店・業態変更を行いました。

形態としては、①4輪・2輪・サイクルズ・タイヤ流通センターのフルパッケージ（相模原中央店）、②ホイールズ・サイクルズの専門パッケージ（相模原陽光台店）、③サイクルズのための単独専門パッケージ（相模原駅前店）です。各店舗間の距離は、直線距離で約4kmです。

各店の立地特性を活かしながら、店舗毎の特徴・個性を高め、車好きのご主人様のみならず、自転車にご興味をお持ちの奥様・お子様などご家族で楽しんでいただける店舗政策を進め、当社のファン層を拡げてまいります。

質問5. 人的資本投資（社員待遇向上など）をされていますが、採用の面や顧客満足度UPの面でどのような成果が出ているのか教えてください。

来年度の新卒採用も順調にすすみ、30人近い方々の入社を予定しております。

弊社は、お客様への適切なお提案やアドバイスを行うことを通じて顧客満足度を高め、ひいては当社グループの永続的なブランドを構築するのすべては人、すなわち「ラストワンマイルは人材」と考えます。このため従業員のスキルのみならず自主性の向上、さらには人間力の強化も目指して研修を行っております。

また、その成果を確認するため、経営陣は毎週、GBP（グーグルビジネスプロフィール）の評価やお客様相談室にいただいたご意見を拝見し、更なる改善に努めております。

質問6. 事業運営や店舗運営について、DXをどのように進められているか教えてください。

事業運営においては、データマネジメントをするチームを新設し、各部署で個別に集計・分析している業務を集約することにより業務効率を上げ、各部署が本質的に取り組むべき課題や施策に時間をかけることが出来るようにしてまいります。

店舗運営においては、お客様とのタッチポイントを明確にし、それぞれのKPI指標となるデータの取得状況を可視化し、未実装部分に対してIoT導入やシステム実装を進めております。これらを通じて、より顧客体験を向上させる施策や店舗業務改善に資する施策を検討してまいります。

以下、具体的な取り組み事項です。

- ① 公式アプリ（2023年12月末時点でアプリ登録者数13.5万人）の利用普及に注力し、店頭購買データを蓄積し、1 on 1マーケティングの精度を上げるようにしてまいります。
- ② AIカメラの来店客数データとサービス利用データを分析し、サービスのハイシーズン料金の最適化をすることによって、利益率を上げるようにしてまいります。
- ③ より粗利率が高い中古品の売り場面積を拡大するため、併設の新品タイヤの売り場をバーチャル売り場にする実証実験をしてまいります。

以上