

2024年2月17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 専務執行役員管理本部長 大口 智文
(TEL 045-988-5777)

2025年3月期 第3四半期決算 質疑応答集

2025年2月7日に発表いたしました2025年3月期 第3四半期決算等に関して、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以下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. 前年同期と比較して、売上高は上回っていますが、経常利益は下回っています。その理由を教えてください。

第3四半期だけで比較すると、売上高・営業利益は前期を上回っています。

経常利益は、海外子会社との決算期ずれのため、連結上取り込む3か月前の為替相場が円高に振れたことで、第3四半期累計は営業外損失約6百万円（第2四半期累計までは約23百万円の為替差益）を計上しました（前年同期は為替差益9百万円）。このため第3四半期だけの経常利益を比較すると前期を下回りました。

ただし、累計ベースでは前期比+60百万円の+8.3%と進捗しております。

質問2. 売上の進捗が77%、利益進捗が7割程度となっています。通期計画の達成に向けた第4四半期での施策などについて教えてください。

第3四半期までの累計業績において、売上は前期以上、利益は前年並みの進捗となっております。

第4四半期については、社内の目論見通り、利益率の高い中古スタッドレスタイヤ販売は順調に伸びており、すでに開示しておりますとおり、第4四半期初月の1月は、全店売上高も110.5%（前年は101.5%）と進捗しました。

また、粗利率100%のスタッドレスタイヤレンタルサービスも12月末時点で前年同月比165%増となっており、第4四半期に入っても順調に伸びております。

さらに流通卸売業態においても、粗利率の高い商品群に注力しており、期初計画に沿った事業推進を行い、業績達成を目指してまいります。

質問3. 前年は暖冬の影響がありましたが、今年は例年通りの販売状況でしょうか。

前年同様、10月、11月は暖かく、冬商戦に入るのがやや遅れましたが、12月、1月は暖冬の影響はなく例年通りとなっております。

質問4. 前年同期と比較して客単価が上昇している理由を教えてください。

新品価格の上昇に伴い、中古品価格も上昇しております。また、店頭での営業力強化により、お客様お1人あたりの購入数を増やす施策を進めていることも、お客様単価の上昇に寄与しております。

質問5. 販管費率が低下していますが、どのような施策を行っていますか。

新規出店、システム投資によって人件費、地代家賃、減価償却費等は増加しましたが、売上高販管費率は1.2ポイント低下しました。

店舗におきましては、従来から業務効率化に注力し生産性向上に努めており、さらに研修を通じて多能工化も図っていることから、店舗社員一人あたりの売上額も上昇しております。

また、広告費も常に効果検証を行いながら、効率的な売上向上を意識して投入しております。

質問6. 直営店とFC店で売れ筋商品の違いなどがありますか。

降雪の有無など地域による違いはありますが、直営店とFC店という運営主体の違いが売れ筋商品に影響することはありません。

質問7. 新規出店の進捗が遅れているように思います。理由を教えてください。

物件数が減少していることはありません。ただし今年度上期は、直営・FC店とも新規物件の吟味を慎重に行った結果、第3四半期時点での出店ペースは抑え気味になっております。

ただし、通期ベースではFC店での新規出店に加え、店舗の移転大型化、さらに既存店でのブランド追加が例年より数多く見込まれているため、今後の売上への貢献度の観点では、例年とほぼ同じ効果が得られると考えます。

質問8. 今後の出店方針について教えてください。

現状の店舗配置やバランスを踏まえ、収益力をしっかりと精査しつつ出店していきたいと考えております。

一方、町田・相模原地区に続くドミナント出店や人口の多い地域への大型出店も検討いたします。

質問9. ネクスリンクの業績進捗が好調ですが、背景を教えてください。

再上場以来、FC様等のグループ内取引に安住することなく、積極的に外部のお取引先の開拓、とりわけ問屋様等の開拓・親密化に注力してまいりました。今期はおかげさまでその成果が着実に業績として出ております。

今後は商品のみならずネクスリンクの外販にも注力し、売上のみならず粗利率の向上に尽力いたします。

質問 10. 継続的に DX への投資を行っていると思いますが、どのような効果が出ていますか。

DX への投資により、以下のような効果が出ております。

○スタッドレスタイヤレンタルサービスで完全 WEB 予約を導入

→売上高は前年同月比 165%の増加。タイヤ在庫やタイヤ交換可能のピット枠が、システムで自動管理となり、社員は従来以上に接客に注力することが可能に。

○アプリの新機能の開発（買取見積書のリマインド通知）や会員証 UI 及び既存の検索機能の改善

→月間アクティブユーザー数は前年比 213%の増加。

○WEB 納品書のペーパーレス対応

→デジタル化により業務効率向上及び顧客体験に寄与。

○見積書のデジタル化

→買取に限らず、接客時の見積書もマイページ連携しており、買取・販売双方において決済前から顧客接点のデジタル化を実現。効率的なマーケティングが可能に。

○棚卸作業の効率化

→作業時間の短縮に寄与。

以上