

2026年5月18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)

2026年3月期決算 質疑応答集

2026年5月8日に発表いたしました2026年3月期決算に関しまして、投資家の皆様より寄せられたご質問と、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。

記

質問1. 当期（2026年3月期）の業績について、期中に下方修正がありましたが、結果的には2桁増収で着地されました。期初の見立てとの差異が生じた要因を教えてください。

修正計画作成時点では、1～3月が当初計画ベースで推移することを前提として作成いたしました。

その後、店舗の自助努力に加えて、1月後半から2月前半にかけて全国的に寒波が到来したことから遅れていた冬タイヤ需要が高まり、さらに、2月後半から3月にかけてはかなり寒気が緩んだため、今度は夏タイヤへ戻す動きも出ました。こうしたお客様の動向を確実に捉えたことで、リユース業態・流通卸売業態ともに修正計画を上回る実績となりました。

加えて、流通卸事業においては、従来から親密化を図っていた取引先への用品の販売が伸びました。

質問2. FCのロイヤリティの値上げについて、どれほどの値上げを実施されたのでしょうか。

前期下期より、売上高に対して3%であったロイヤリティを、3.8%へ引き上げさせていただきました。

ただし、この値上げは、単に本部利益を拡大するためのものではありません。チェーン全体で新たな施策を一斉に実行すること、及び店舗のクオリティを維持・向上するための原資として活用することにより、お客様により一層ご満足いただけるサービスを提供し、更なるチェーンとしての発展に繋げてまいります。

質問3. 現在中東情勢がどのように事業に影響しているのかをお伺いしたいです。

現時点では、中東情勢による直接的かつ大きな影響は生じておりません。

また、原油価格高騰を背景として物価高が進行すると、お客様の需要がより一層リユース品へと向かうという流れは高まっていくと考えております。

一方で、流通卸業態としては、新品の仕入れ面に何らかの影響が及ぶ可能性がございますので、引き続き状況を注視してまいります。

質問4. 人材投資の積極化と販管比率の関係について、どの程度の売上高販管費比率を適正と考えられているかを教えてください。

前期は、人的資本投資拡大により人件費は9.2%と伸びましたが、ほぼ想定内でした。今期も販管費全体を適切にコントロールすることにより、売上高販管費率は30%台前半の水準を維持する計画です。

質問5. 当期（2026年3月期）は、過去最高の出店数と認識しています。今後の出店戦略、出店余地、在庫、人員確保に課題がないか教えてください。

金利上昇や原油価格高騰を背景にコストプッシュ型のインフレが進んでおり、生活防衛的観点からのリユース品に対するニーズは旺盛です。このため、1都3県のみならず、全国的な観点から出店は積極的に進めてまいります。他業態では、ロードサイド店舗からショッピングセンターへの出店に切り替えられる傾向があり、居抜き形態での出店余地は十分にあると見ております。

一方で、買取も着実に拡大しており商品確保に懸念はありません。また人的側面においても、新卒人数を拡大するとともに中途採用も着実に増やしております。もちろん量的側面のみならず、人材の質も向上させるべく、研修体制・内容を充実し、販売力や提案力に磨きをかけつつ、コンプライアンスやリスク管理面での強化も図っております。

質問6. 米国店舗の業況及び新店計画を教えてください。

両店とも売上・買取とも好調です。2店舗目のオンタリオ店は2月から単月黒字を達成しております。

米国進出して約2年が経過し、買取を希望されるお客様が店舗からどの範囲にお住まいかなど、出店したからこそわかる情報も得ることができております。これらのデータを踏まえて、26年度中にカリフォルニア州内でもう1店舗出店すべく既に動いております。

以上