

2025 年 8 月 15 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 第 1 四 半 期 決 算 質 疑 応 答 集 (2)

2025 年 8 月 4 日に発表いたしました 2026 年 3 月 期 第 1 四 半 期 決 算 等 関 係 について、8 月 8 日に質疑応答集を開示いたしましたが、他にも質問をいただきましたので、その質問と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. 店舗の新規出店計画の進捗について教えてください。

店舗の新規出店は、当初計画を上回る形で進んでおります。今期は、創業者会長が陣頭指揮をとり、案件発掘から出店決定までの時間を短縮しつつ、物件調査の精度も向上しております。

また直営案件のみならず、FC 様とのコミュニケーション頻度も増やすことで FC 様の出店候補地に対する判断も迅速になっております。計画の出店数（直営 5・FC10）達成に向けて、引き続き積極的に対応してまいります。

質問 2. チェーン合計買い取り金額が前年同期比で大きく伸びています。仕入環境は良好と見てよいでしょうか。

本質的には、物価上昇に伴うリユース用品に対する旺盛な需要が、供給（お客様から見ればご売却）にも良い影響を与えており、仕入環境は引き続き良好です。

加えてこの環境を捉えて、当社も （1）積極的な新規出店 （2）ドミナント戦略に伴う出店余地の拡大 （3）既存店の順調な成長を支える人材育成 （4）法人買取の拡大 等に注力しており、一層の業容拡大に努めてまいります。

質問3. 広告費が前年同期比で減少しています。人材紹介サービスの費用見直しということですが、一時的なものでしょうか。また、リユース業態等への広告費投下は考えていますか。

人材紹介サービスにおきましては、費用対効果を検討し、外部媒体から内部媒体を活用する方向に変更しております。リユース業態等につきましては、アプリのDL数増加により One to One Marketing の効果が確認できておりますので、こちらに注力してまいります。

質問4. 海外 EC の減少により、USA の実店舗と合わせても、海外売上が前年同期比で減少しています。2Q 以降、成長に転じる見込みでしょうか。

USA の実店舗の営業開始に伴い、日本からの海外 EC（越境 EC）を戦略的に絞っており、海外売上の前年同期比での減少は計画通りであります。

海外売上については、EC よりも USA の実店舗の拡大に注力してまいります。

質問5. 為替差損により、経常利益が営業利益以上に前年比マイナスとなっています。差損・差益が発生する理由を教えてください。

海外子会社の債権債務の為替換算で発生する会計処理上の差額調整によるものです。

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当1Qは為替差損が発生しました。一方、前年同期は円安に振れたため、為替差益を計上しております。

質問6. 人件費が前年比大きく増えています。人的資本投資を進めているためだと思いますが、採用と収益貢献のバランスについて、どのようにお考えかを教えてください。

当社の成長ドライバーは、「ITシステムの構築・管理・運営・改善」及び「人材の採用、教育・育成、定着」の二点です。前者につきましては、当社がサステナブルに成長・発展するためにも、またお取引様の物的・人的資源の有効活用に資するという意味においても、テクノロジーを活用した循環型モデルの拡張、効率化の追求は不可欠です。

これを踏まえたうえで、当社はあえて人が関わることの重要性を鑑み「ラストワンマイルは人材」であると考え、後者も成長ドライバーとして捉えております。これはシステムを開発・運営するのも、そのシステム及びデータを活用してお客様への適切なご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、ひいては当社の永続的なブランドを構築するのも、「全ては人」と考えるからです。この考えに基づき、安定した採用および社員の育成に向けた投資を継続し、事業拡大と収益成長の両立を図ってまいります。

また、このためには、社員が辞めない組織を作っていかなければなりません。その手法の一つとして、今年度は新卒初任給のベースアップと、若手社員の給与テーブルの見直しを行いました。これにより競合他社との差別化を図り、優秀な社員を採用し、モチベーションを向上させることで定着率を高め、更に長期的なキャリア形成を支援してまいります。

1Qでは、人件費は前年同期比9.5%増となっておりますが、これは単なるコスト増ではなく、将来

の収益を支えるための重要な先行投資だと考えます。

以上