

# 2025年3月期 第3四半期 決算説明資料

株式会社アップガレージグループ

2025年2月7日

東証スタンダード 証券コード:7134



**1 — 2025年3月期 第3四半期業績ハイライト**

**2 — 2025年3月期 重点施策・業績予想**

**3 — 直近の取り組み、TOPICS**

**4 — appendix**

**1 — 2025年3月期 第3四半期業績ハイライト**

2 — 2025年3月期 重点施策・業績予想

3 — 直近の取り組み、TOPICS

4 — appendix

リユース業態

物価上昇に伴うリユース用品に対する需要拡大は3Qも引き続き継続

- ✓ 継続的な新規出店及び来客数の増加により直営店・FC店ともに売上高は前年同期比を大きく上回る好調で推移
- ✓ 最大繁忙期の第3四半期(会計期間)で直営店の中古スタッドレスタイヤの販売は前年同期比125%と大きく増加
- ✓ 前年同期比でFC新規出店数が減少したことで出店時の工事・什器等の収入が減少

流通卸売業態

中古車販売店向けのネクスリンクの卸売を中心に取引を拡大

- ✓ 中古車販売店向けのネクスリンクの卸売が前年同期比130.0%と大幅増収
- ✓ 前期に新品タイヤ値上げや暖冬等の影響を受けたタイヤ流通センター向けの卸売は前々期を上回る回復基調
- ✓ ネクスリンクの卸売が大幅増加の一方で卸売の粗利率は低下

売上高

10,412 百万円

大幅増収

前年同期比 +14.2%

営業利益

768 百万円

大幅増益

前年同期比 +10.3%

経常利益

776 百万円

増益

前年同期比 +8.3%

四半期純利益

516 百万円

増益

前年同期比 +7.7%

14.2%増収、10.3%営業増益

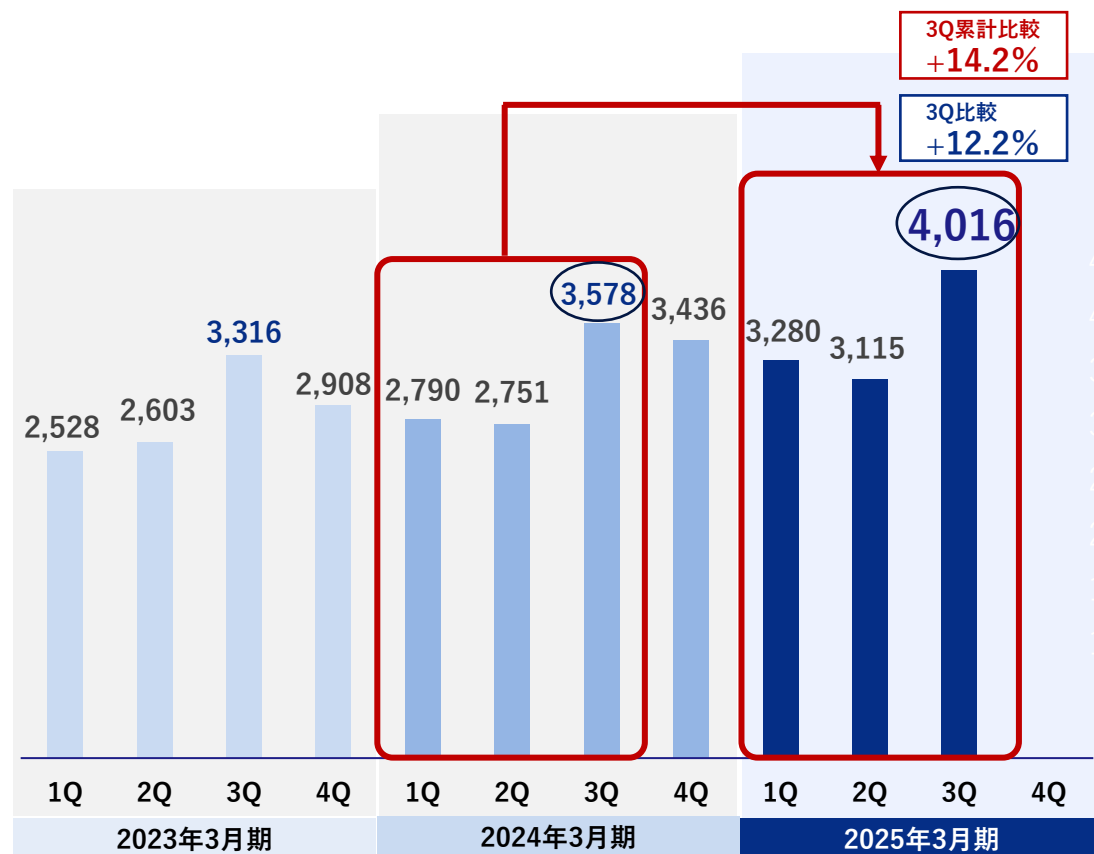
- ✓ リユース業態で前年同期比7.3%増収、流通卸売業態で前年同期比25.1%増収で順調に推移
- ✓ 流通卸売業態はネクスリンクの卸売が前年同期比130.0%の大幅拡大
- ✓ 直営店で3店舗、FC店で3店舗、サイクルズで2店舗の新規出店
- ✓ 海外出店 アップガレージUSA 1号店が4月末にオープン  
(※海外子会社との決算期ずれにより連結業績への影響は2Qから)

リユース需要拡大、ネクスリンクの卸売拡大により大幅増収、増益により、最大繁忙期の第3四半期において過去最高の売上高、利益を達成

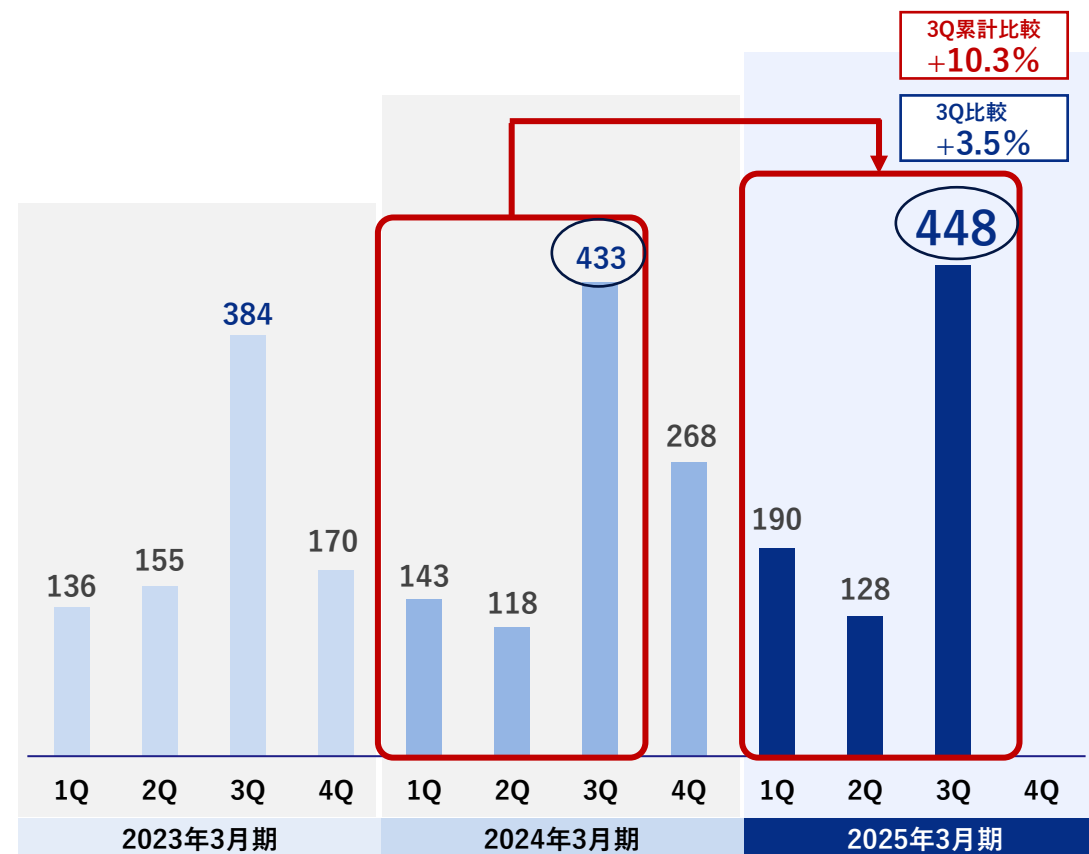
(単位：百万円)	2024年3月期 第3四半期	2025年3月期 第3四半期	増減額	増減比
売上高	9,121	10,412	1,291	大幅増収 114.2%
売上総利益	3,785	4,171	386	大幅増益 110.2%
売上総利益率	41.5%	40.1%		
営業利益	696	768	71	大幅増益 110.3%
営業利益率	7.6%	7.4%		
経常利益	717	776	59	増益 108.3%
四半期純利益	479	516	36	増益 107.7%

好調なリユース業態、流通卸売業態ともに拡大  
最大繁忙期の第3四半期においても二桁増収を継続

売上高 (百万円)

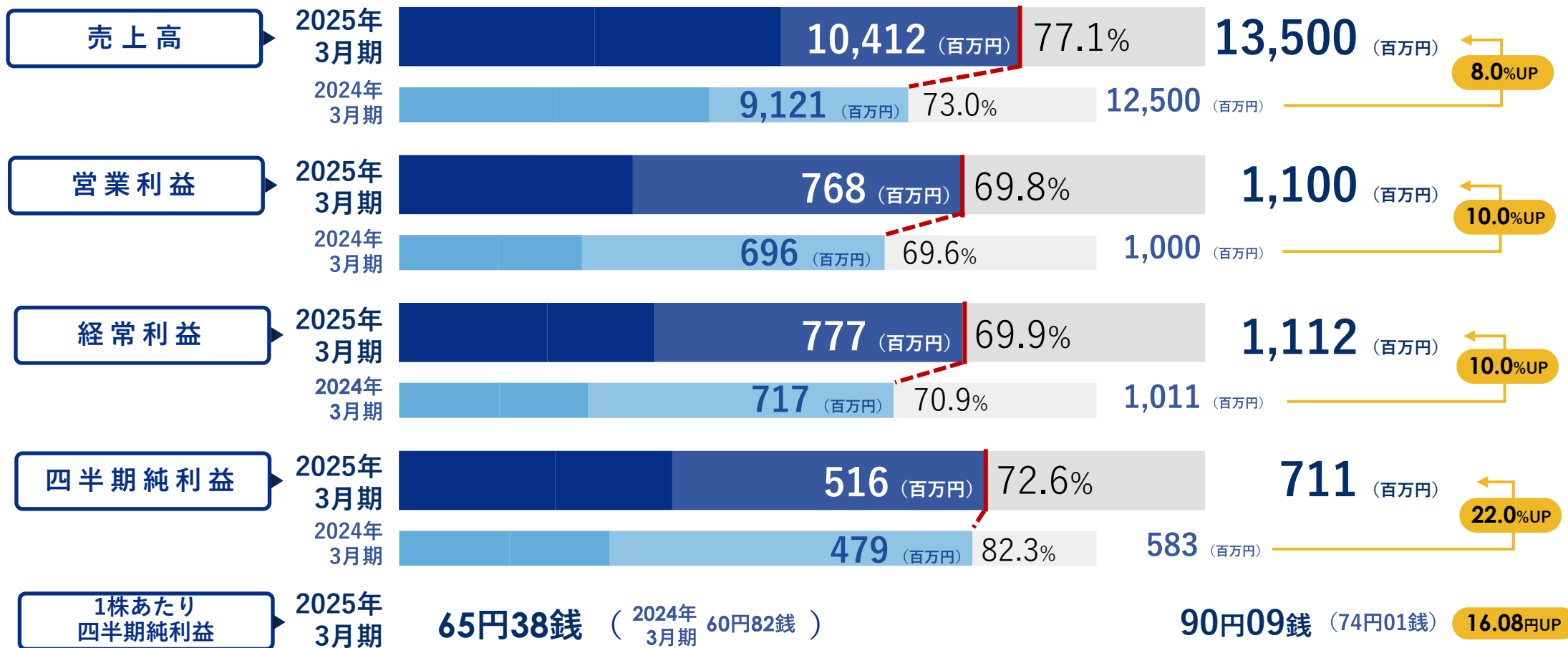


営業利益 (百万円)



最大繁忙期の第3四半期において、過去最高の売上高・利益を達成  
前年同期を上回る進捗状況で通期業績達成に向けて順調に推移

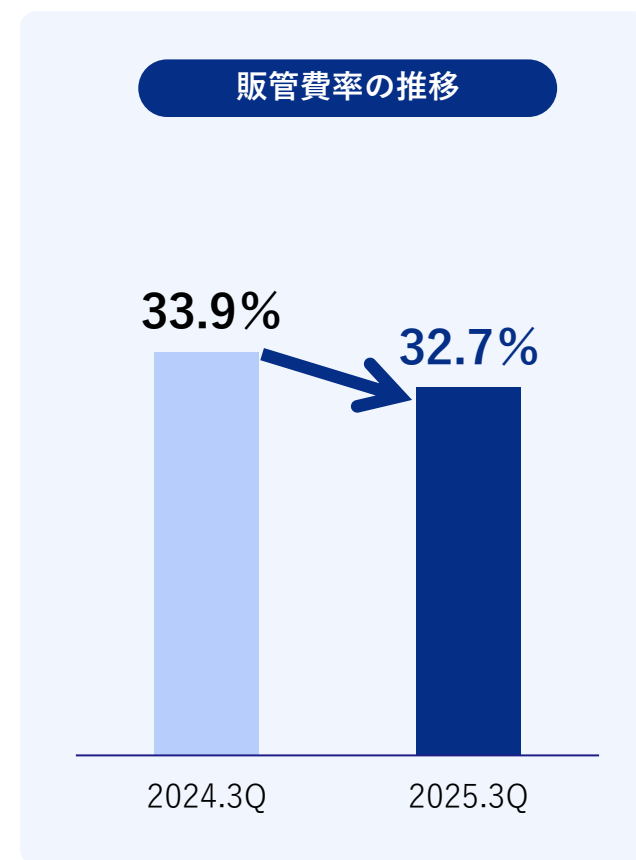
2025年3月期  
通期業績予想  
前期期初予想



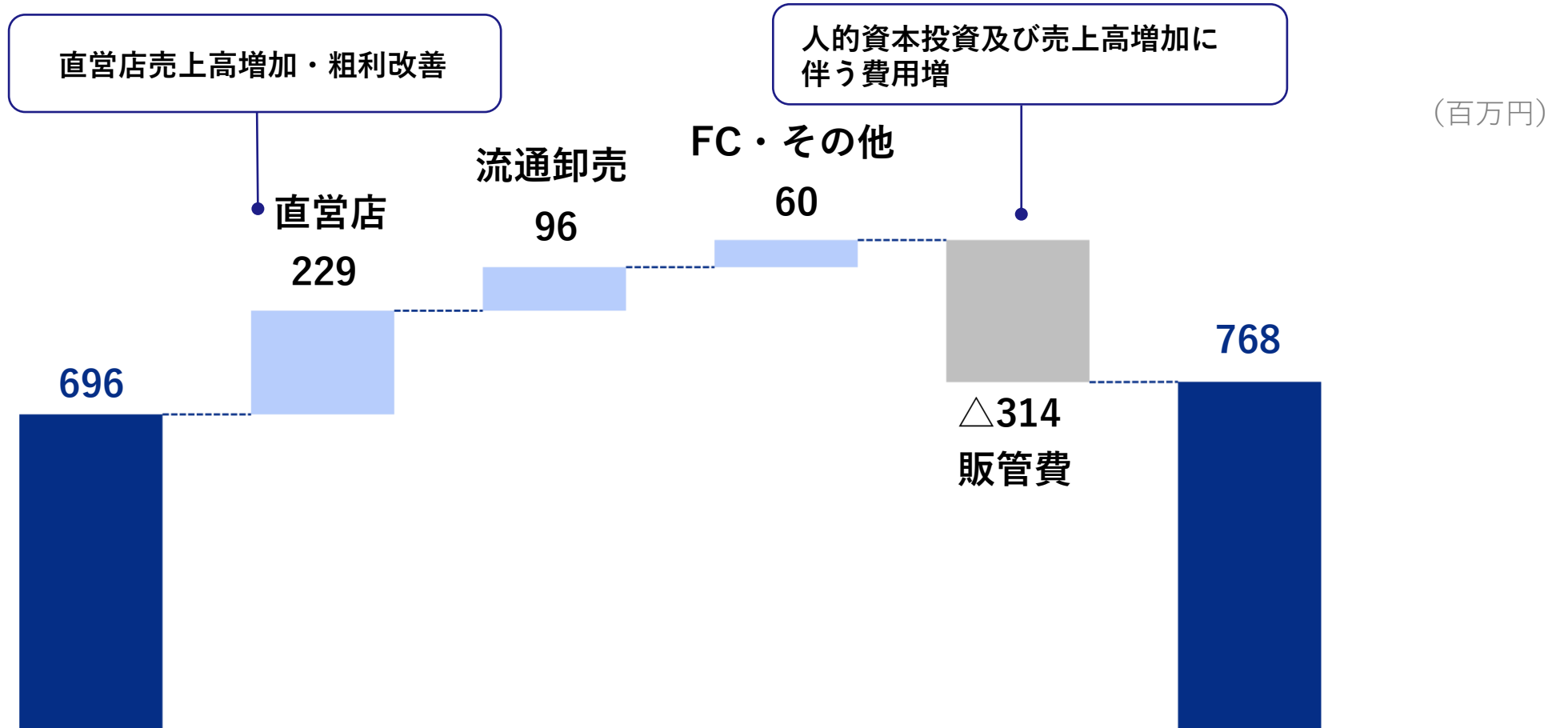


売上高の増加、継続的な出店・設備投資及びUSA出店2店舗目に向けた動き出しにより、全体的に費用が増加したものの、適切なコストコントロールにより、販管費率は前年同期比で低下

(百万円)	2024年3月期 第3四半期	2025年3月期 第3四半期	増減額	増減比
人件費	1,426	1,547	121	108.5%
地代家賃	332	360	27	108.4%
広告費	306	320	14	104.6%
運送費	269	291	21	107.9%
減価償却費	176	214	37	121.2%
その他	578	669	91	115.9%
販管費合計	3,089	3,403	314	110.2%
販管費率	33.9%	<b>32.7%</b>		



増収効果、販管費コントロールにより、人的資本投資費用をこなし、前年同期比で、10%以上の増益を達成



2024年3月期3Q  
営業利益

2025年3月期3Q  
営業利益

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



(百万円)

		2023年3月期 第3四半期	2024年3月期 第3四半期	2025年3月期 第3四半期	増減額	増減比
<b>リユース業態</b> 売上構成 約60%	店舗売上	3,675	4,036	4,400	364	109.0%
	フランチャイズ関連	899	974	927	△46	95.2%
	EC手数料・WEB広告	152	168	172	4	102.5%
	海外EC	172	206	174	△31	84.6%
	USA(2Qより)	—	—	76	76	—
	本部・その他	294	307	359	52	117.0%
	<b>流通卸売業態</b> 売上構成 約40%	タイヤ流通センター	1,484	1,293	1,515	221
ネクスリンク (受発注プラットフォーム)	1,746	2,116	2,751	634	130.0%	
	人材紹介サービス	29	34	40	6	117.3%
	連結調整	△7	△17	△7	9	
<b>連結売上高</b>		<b>8,447</b>	<b>9,121</b>	<b>10,412</b>	<b>1,291</b>	<b>114.2%</b>

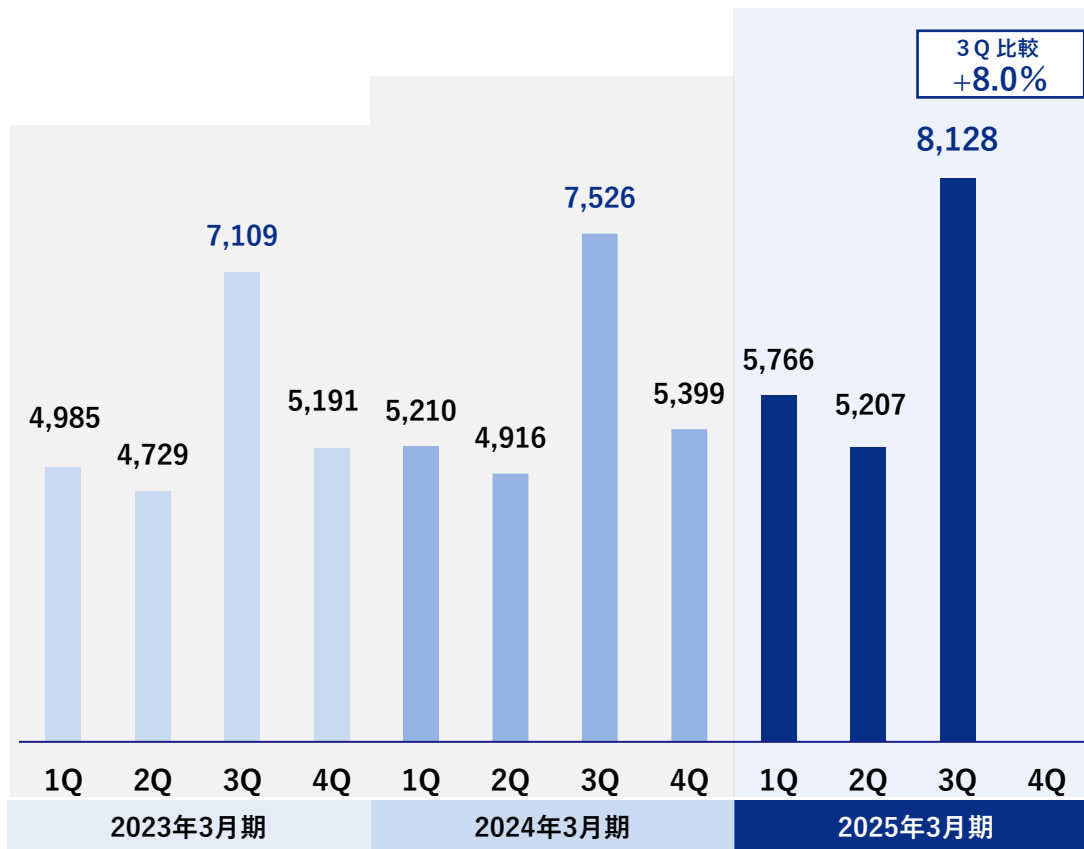
## リユースへの需要拡大は引き続き継続して7.3%増収

(百万円)		2023年3月期 第3四半期	2024年3月期 第3四半期	2025年3月期 第3四半期	増減額	増減比
リユース業態	店舗売上	3,675	4,036	4,400	364	109.0%
	フランチャイズ関連	899	974	927	△46	95.2%
	EC手数料・WEB広告	152	168	172	4	102.5%
	海外EC	172	206	174	△31	84.6%
	USA(2Qより)	—	—	76	76	—
	本部・その他	294	307	359	52	117.0%
		<b>5,195</b>	<b>5,693</b>	<b>6,112</b>	<b>418</b>	<b>107.3%</b>

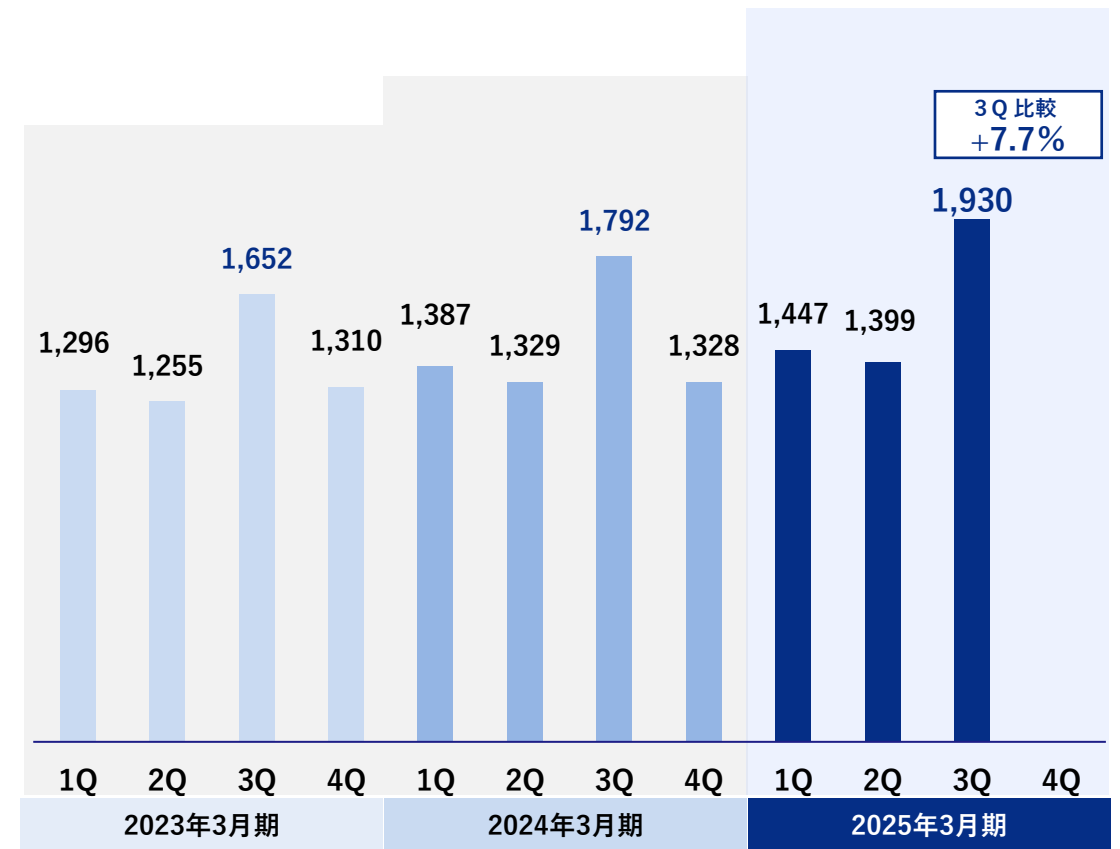
フランチャイズ関連については、前年同期比でFC新規出店数が減少したこと及び前年同期にあったFC店出店時の大型工事・店舗什器等の売上の影響により減収

カー用品、バイク用品のリユースへの需要は年々増加  
アップガレージチェーン（直営・FC）合計売上高・買取金額は右肩上がりに推移

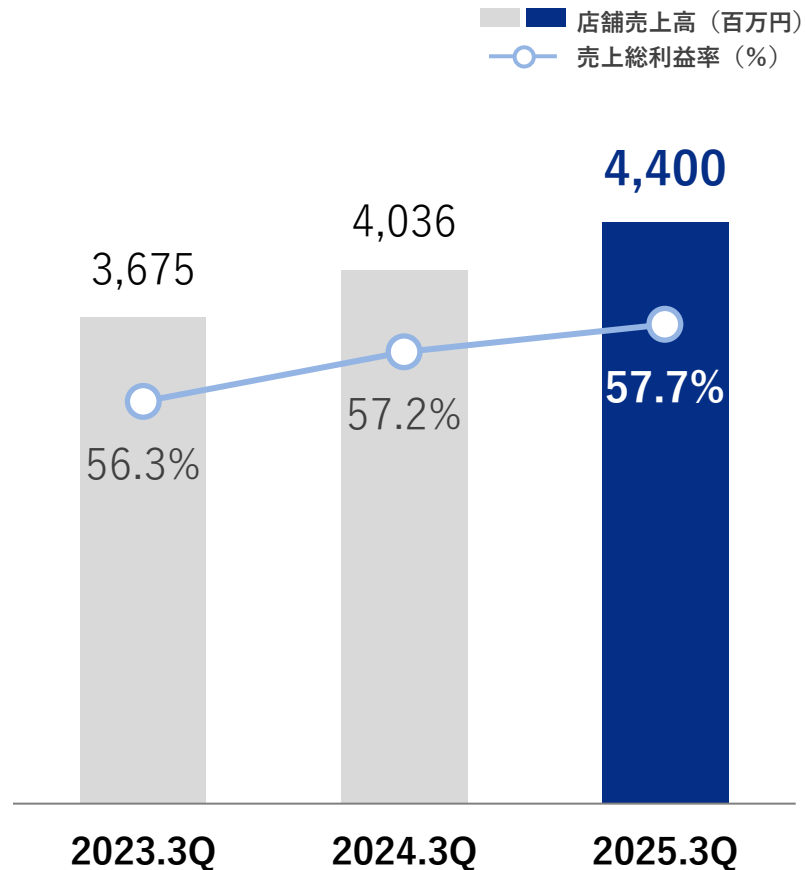
チェーン合計売上高（百万円）



チェーン合計買取金額（百万円）



前期以前からの継続的な出店及び既存店の好調により、直営店売上高は9.0%増収



既存店  
売上高 **102.6** % (前期3Q 102.1%)

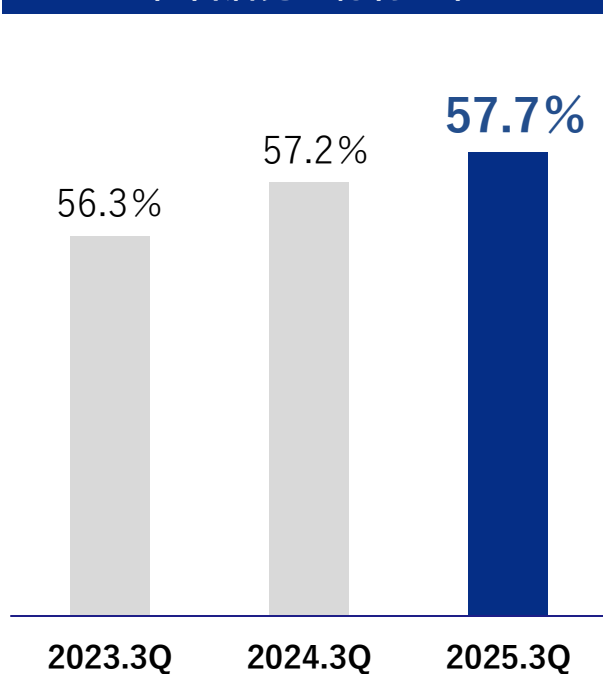
直営店  
客単価 **104.0** % (前期3Q 103.5%)

直営店  
新規出店 **3** 店舗 (前期3Q 3店舗)

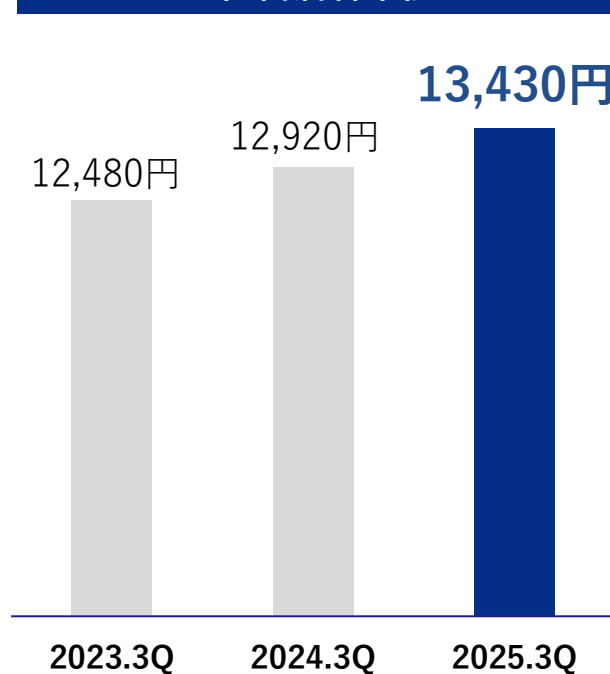
中古需要の拡大、利益率改善の施策によって粗利率、客単価の上昇は継続

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

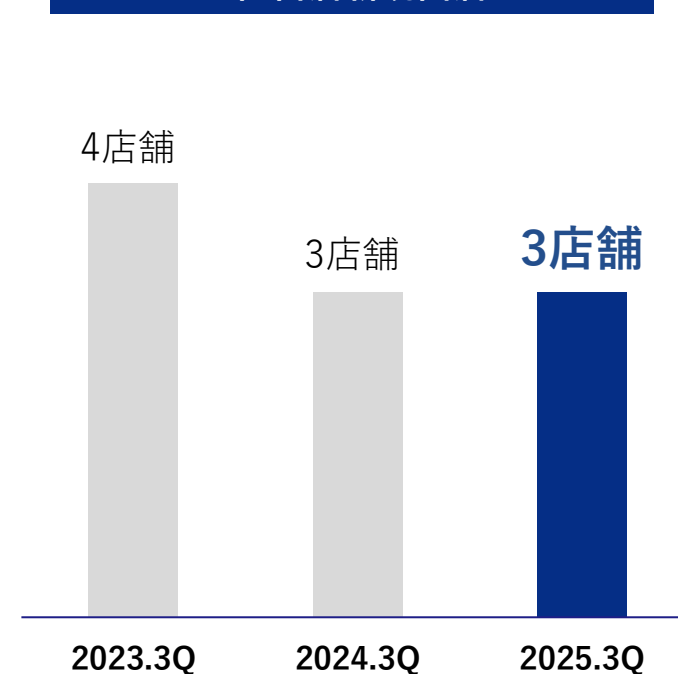
直営店売上総利益率



直営店客単価

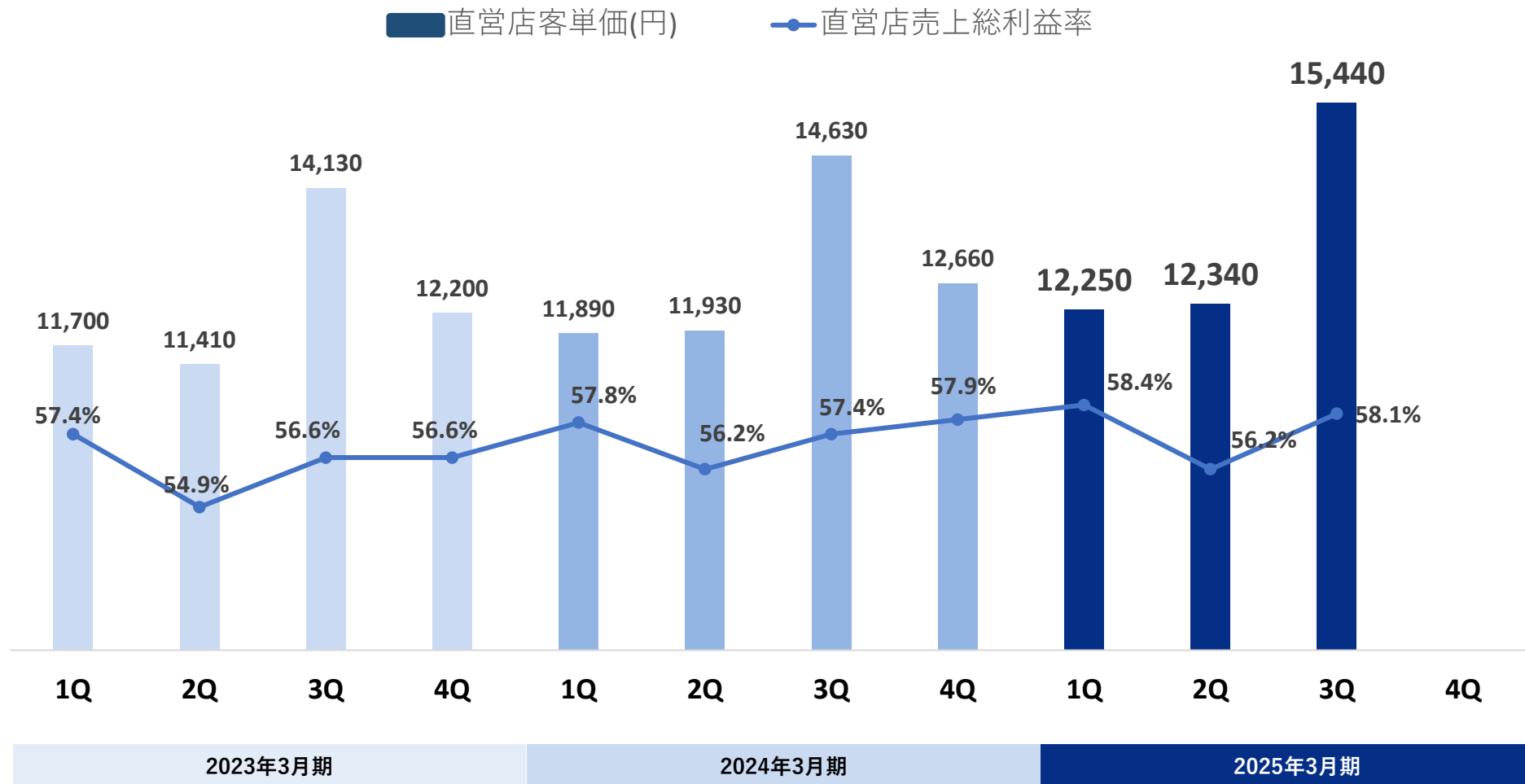


直営店新規出店

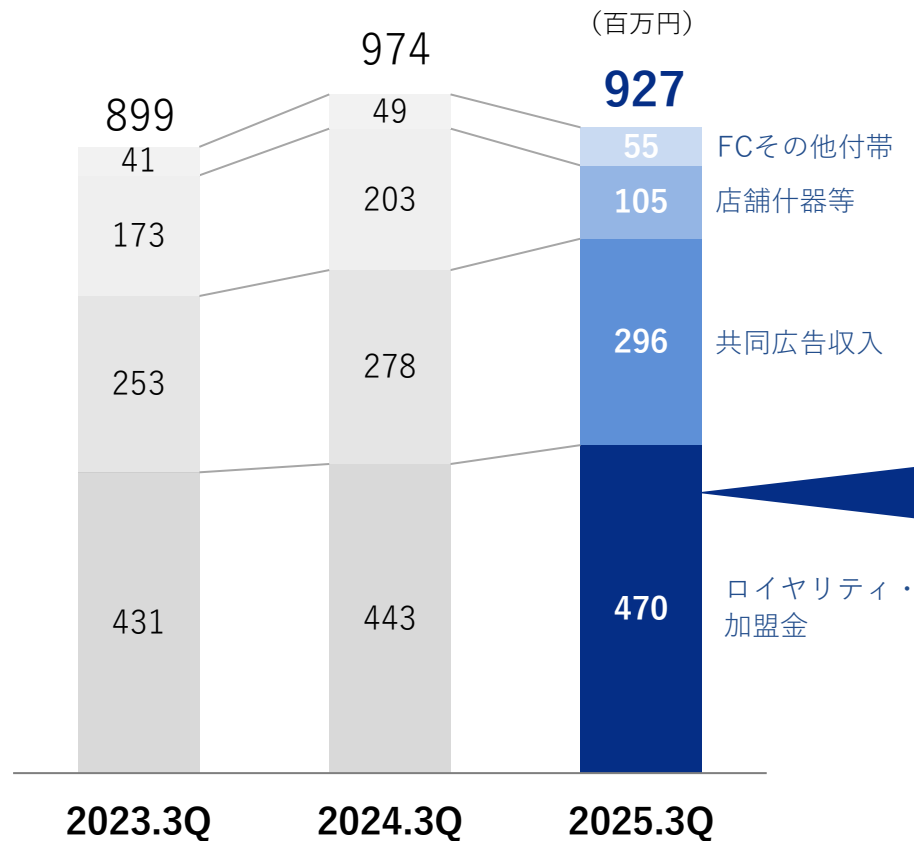




## 直営店客単価・売上総利益率 四半期推移



最大繁忙期の第3四半期もFC店売上高が好調に推移したことで、ロイヤリティ収入等が増加  
 前年同期比でFC新規出店数が減少したこと及び前年同期にあったFC店出店時の大型工事・店舗什器等の売上の影響により、フランチャイズ関連全体では減収となる

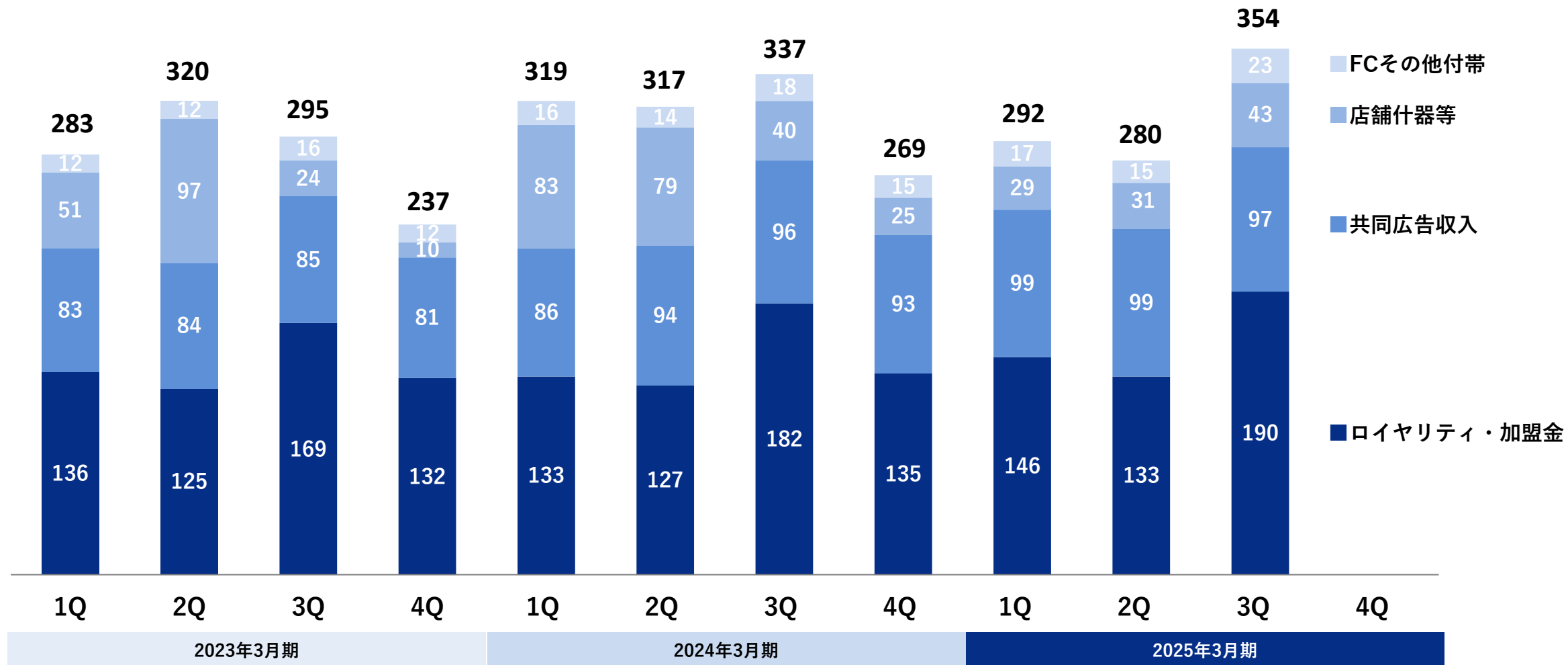


既存店  
売上高 **106.7** % (前期3Q 102.6%)

全店  
売上高 **107.9** % (前期3Q 103.7%)

FC店  
新規出店 **3** 店舗 (前期3Q 9店舗)

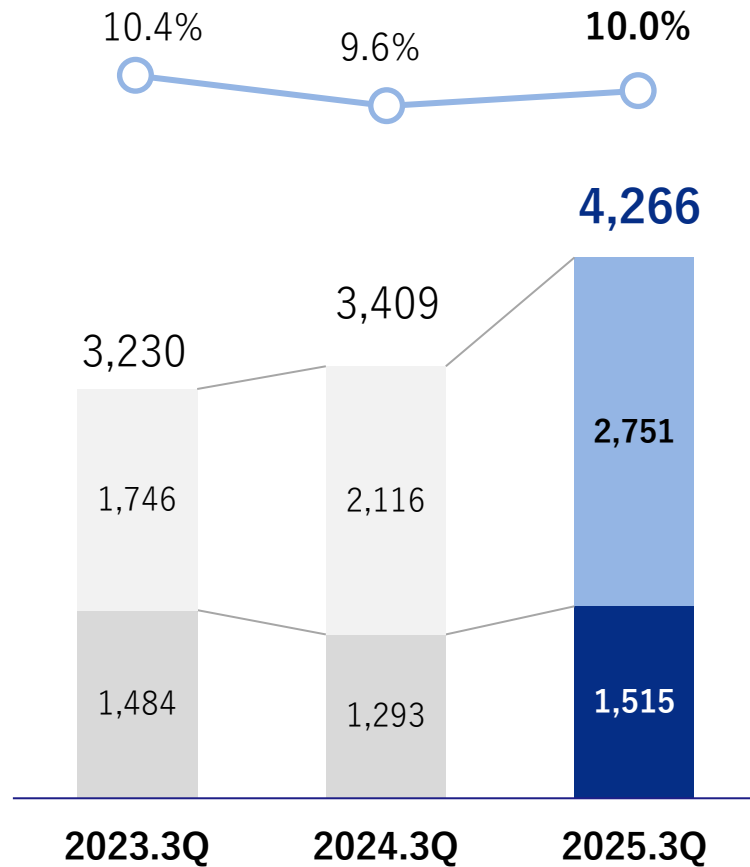
フランチャイズ関連売上高 四半期推移 (百万円)



前期に値上げや暖冬等の影響を受けたタイヤ流通センターは前々期を上回る回復基調、ネクスリンクは取引拡大により大幅増収

(百万円)		2023年3月期 第3四半期	2024年3月期 第3四半期	2025年3月期 第3四半期	増減額	増減比
流通卸売業態	タイヤ流通センター	1,484	1,293	1,515	221	117.2%
	ネクスリンク (受発注プラットフォーム)	1,746	2,116	2,751	634	130.0%
		3,230	3,409	4,266	856	125.1%

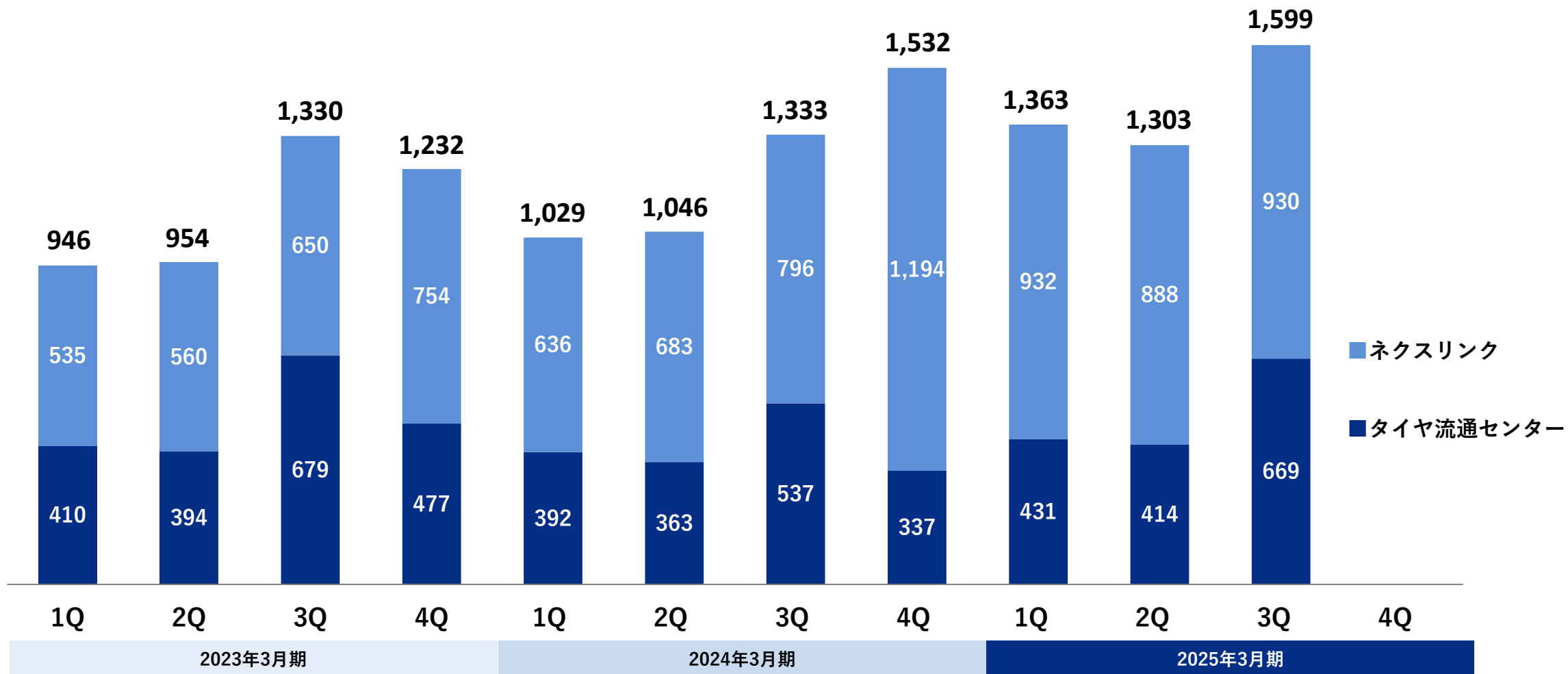
導入企業数や商品ラインナップの増加により中古車販売店向けのネクスリンクは前年同期比**130.0%**の大幅増収



タイヤ流通  
センター  
新規加盟

**10**店舗 (前期3Q 10店舗)

流通卸売業態売上高 四半期推移 (百万円)



1 — 2025年3月期 第3四半期業績ハイライト

**2 — 2025年3月期 重点施策・業績予想**

3 — 直近の取り組み、TOPICS

4 — appendix

- ✓ 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
- ✓ 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

▶▶▶ 3Q振り返り

- ・ 新規出店 直営3店舗、FC3店舗、サイクルズ2店舗  
→ 4Q新規出店 **FC1店舗** **サイクルズ1店舗**
- ・ 直営店売上総利益率 前年同期比+0.5%
- ・ 海外展開 アップガレージUSA1号店 4月末オープン



- ・中古スタッドレスタイヤ販売は前年同期比**125%**となり、最大繁忙期で過去最高の売上高を達成
- ・買取は前年同期比**110%**となり、4Qの履き替え需要に向けた在庫確保
- ・スタッドレスタイヤ販売の冬商戦は1月前半も継続  
⇒1月月次の直営店売上高対前年同月比は全店で**117.8%**、既存店で**108.7%**の大幅進捗
- ・スタッドレスタイヤレンタルサービスは完全WEB予約を導入、売上高は前年同月比**165%**の大幅増  
⇒閑散期(1.2月)の一時利用ニーズの取り込みとサービス収入による利益率向上を目指す

UP GARAGE だからこそできる!

# スタッドレスタイヤ レンタルサービス!


スタッドレスタイヤホイールセットが  
**9,900円**~  
レンタルOK!

🕒 最短翌日! 予約可能!  
オンライン・対象店舗のみ受付中!

取扱サイズと車種 (一部)

New 145/80R12	軽バン / 軽トラック
New 185/60R15	シエンタ
New 185/65R15	ノート / フリード

サイズが追加されました!



前期比 7.5%増収、営業利益は14%増益  
 継続的な売上・利益成長で資本コストを上回るROE、ROICの向上を目指す

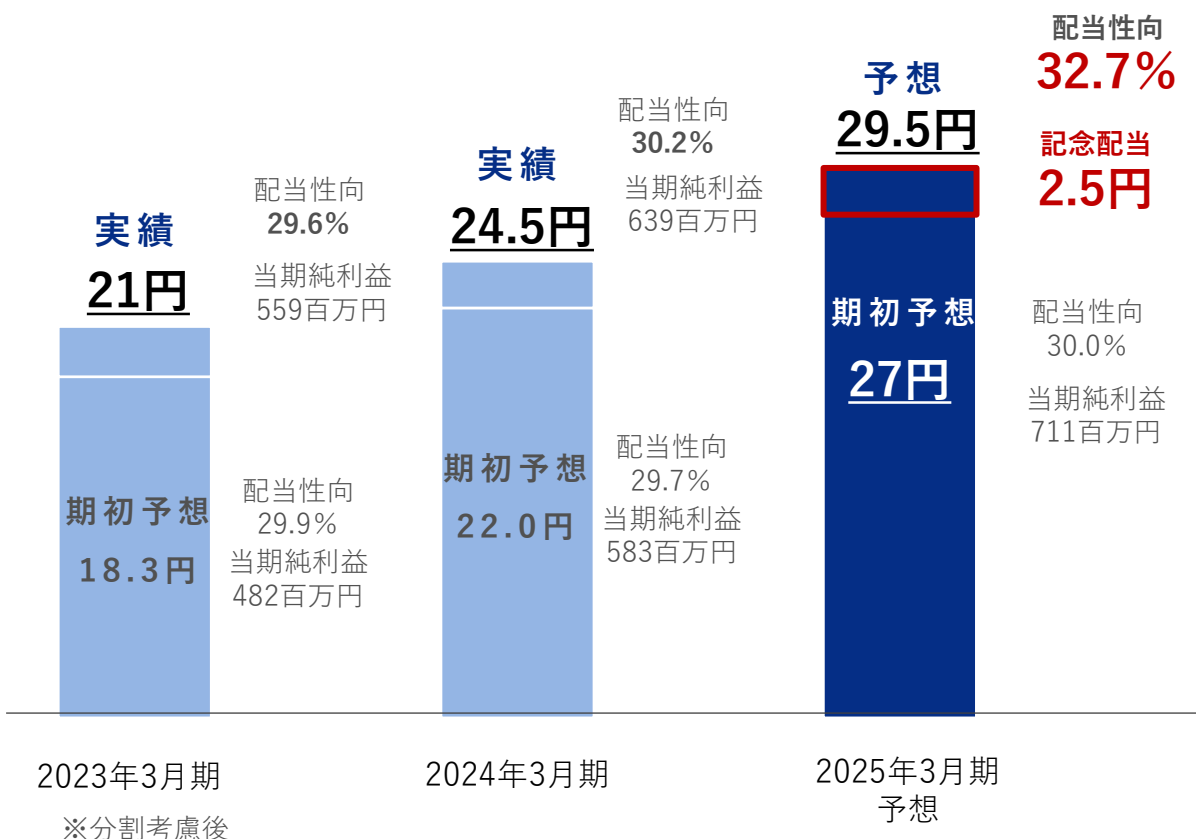
(百万円)	2024年3月期 実績	2025年3月期 計画	増減額	増減比
売上高	12,557	13,500	942	107.5%
営業利益	964	1,100	135	114.0%
経常利益	975	1,112	136	114.0%
当期純利益	639	711	72	111.3%
ROE	16.9%	16.7%	—	—
ROIC	14.4%	14.4%	—	—

※ROIC=(営業利益×(1-負担税率))÷投下資本

	2024年3月期 実績	2025年3月期 計画	増減
直営店 新規出店（拠点数）	4	5	1
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	13	30	17
サイクルズ 新規出店	3	5	2
直営店全店売上高前年比	109.7%	105.0%	△4.7%
直営店既存店売上高前年比	102.4%	101.0%	△1.4%
FC店全店売上高前年比	103.3%	106.0%	2.7%
FC店既存店売上高前年比	102.5%	103.0%	0.5%

## アップガレージ創業25周年記念配当を実施予定

### 1株当たり年間配当金の推移



### 当社グループ株主還元方針

配当性向30%を目標水準として毎期継続的に株主還元を行う方針

### 上場以来連続増配を継続

中期経営計画では配当性向目標水準40%への段階的引き上げにより、株主様への利益還元強化を目指す

貸借銘柄選定

※2025年1月22日開示済

2025年1月23日から当社株式が貸借銘柄に選定

当社株式の流動性及び需給関係の向上の促進と売買の活性化へ

創業者から当社社員への株式贈与

※2024年11月11日開示済

創業者である代表取締役会長石田誠の資産管理会社が所有する当社株式の一部を  
当社の社員に贈与（無償譲渡）

約28,500株の贈与を2025年2月下旬に実施予定

1 — 2025年3月期 第3四半期業績ハイライト

2 — 2025年3月期 重点施策・業績予想

**3 — 直近の取り組み、TOPICS**

4 — appendix

2024年10月オープン  
アップガレージ昭島店（直営店）



中古カー&バイク用品専門店  
併設：タイヤ流通センター

東京都昭島市中神町3丁目7番1  
取扱：中古カー&バイク用品  
新品タイヤ



2024年12月法人切替  
アップガレージ茨城筑西店（直営店）



中古カー&バイク用品専門店  
併設：タイヤ流通センター

茨城県筑西市布川1311-4  
取扱：中古カー&バイク用品  
新品タイヤ



4Q新規出店情報

2025年2月  
アップガレージサイクルズ相模原由野台店（直営店）

## 2024年11月プレオープン (1月グランドオープン予定) アップガレージライダーズ岡崎宇頭店 (FC店)



中古バイク用品専門店  
併設：アップガレージ岡崎宇頭店、  
タイヤ流通センター

愛知県岡崎市宇頭町字長合51-4  
取扱：中古カー&バイク用品、新品タイヤ

## 2024年10月オープン タイヤ流通センターフラット7いせさき店 (FC店)



新品タイヤ専門店

群馬県伊勢崎市柴町1131-1

## 2024年10月オープン タイヤ流通センターオートサービス向後茂原店 (FC店)



新品タイヤ専門店

千葉県茂原市木崎620-2

## 2024年11月オープン タイヤ流通センターコバック安城箕輪店 (FC店)



新品タイヤ専門店

愛知県安城市三河安城南町2-10-6

### 4 Q新規出店情報

2025年 1月  
アップガレージ宮崎都城店 (FC店)

2025年 2月  
タイヤ流通センターエネオス清水店 (FC店)  
タイヤ流通センターエネオスユアーズあいら店 (FC店)

2025年 3月  
アップガレージライダーズ青森三沢店 (FC店)

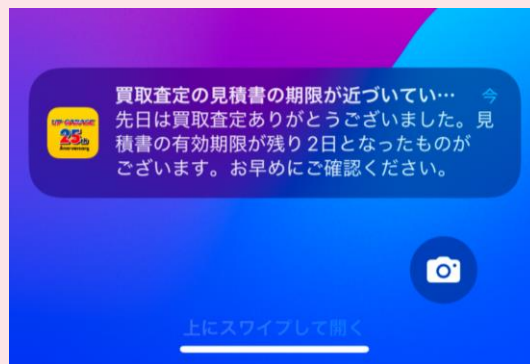


○店舗、EC、顧客を繋ぐマーケティングDXにより、来店促進及び顧客満足度向上を目指す

✓ 機能のアップデート

・ 買取見積書のリマインド通知機能

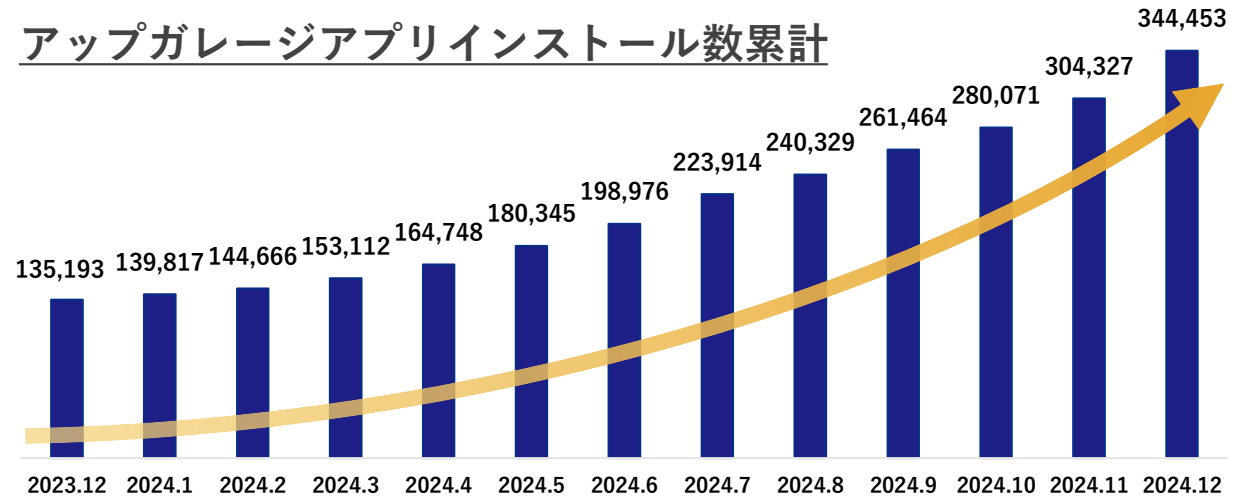
買取見積書の有効期限2日前と当日のPush通知で店舗送客へつなげる



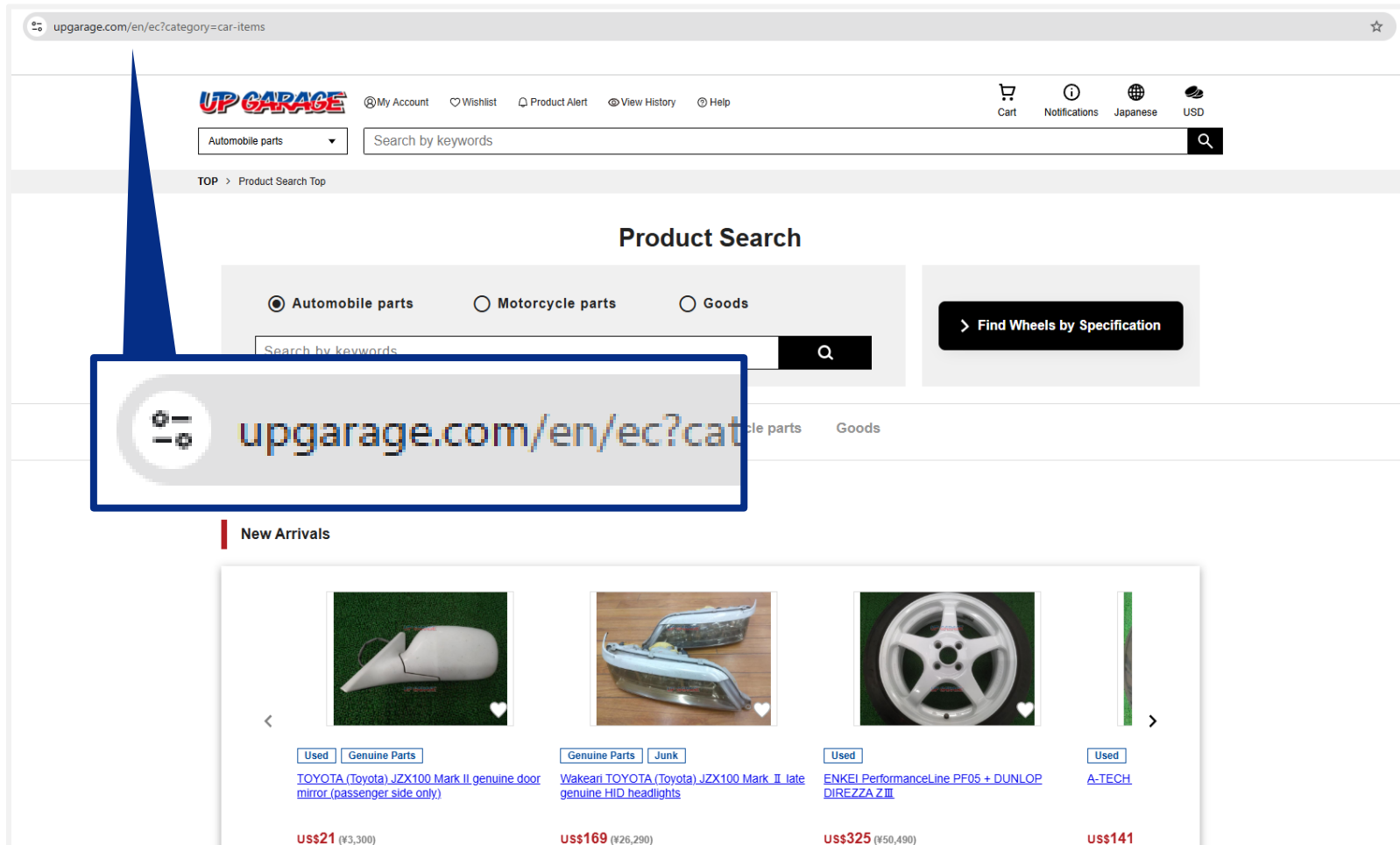
・ 会員証UIの改善

ユーザーの使いやすさを重視した改善をすることで利便性を向上

アップガレージアプリインストール数累計



## ○ECサイトの統合で利便性向上



従来の英語版ECサイトドメイン  
<crooober.com>を、  
アップガレージサイトドメイン  
<upgarage.com>に統合。

### ○目的

- ・ユーザーの利便性向上
- ・ウェブサイトメンテナンスの  
コスト削減

## ○カー・バイクの廃材を使ったアートコンペを開催

本来の業態と異なる場面で、パーツ活用の可能性を発見し新しい形でのSDGsの明示につながることを目的としたアートコンペティションを開催。

TOKYO AUTO SALON 2025で展示された最優秀作品は、X（旧Twitter）にて348万件のインプレッションを記録。



## ○スタンプラリーイベントを開催

創業25周年を記念して、日頃のご愛顧に感謝の気持ちを込めたスタンプラリーイベントを開催。

来店スタンプを2個以上集めた方の中から、抽選で25名様に「25周年ハッピーバッグ」をプレゼント。



## UP GARAGEだからこそできる！スタッドレスタイヤレンタルサービス

🕒 最短翌日！予約可能！

UP GARAGE だからこそできる！

# スタッドレスタイヤ レンタルサービス！

スタッドレスタイヤホイールセットが **レンタル**  
**9,900円～OK!**

オンライン・対象店舗のみ受付中！

**WEB予約** で簡単！安全にお届け！



中古用品を扱っているアップガレージだからこそできる「スタッドレスタイヤレンタルサービス」が、アップデートして今年もサービス開始

※温室効果ガス（CO2）削減プロジェクト

### <アップデート内容>

- ・取扱サイズやメーカーを拡充
- ・店頭予約のみの受付から完全WEB予約に切り替え

12 つくる責任  
つかう責任



13 気候変動に  
具体的な対策を



## ○復興支援を目的として、社員研修で石川県を訪問

震災で被害を受けた  
能登ワインのワイナリー見学



震災の影響でキャンセルが  
相次いだ“ゆのくに天祥”に宿泊



震災の影響で中止となったランタン  
フェスティバルを25周年記念イベント  
とのコラボレーションで再始動



## ○金融リテラシー研修



20代、30代の従業員を対象に、外部講師による金融リテラシー研修を開催。自身の将来の資金計画を「いつ・何から準備しようか」と考えている方に、お金の基礎から学びなおすことができる機会を提供。

(株)アップガレージグループ様

### お金の小学校

僕のお金は  
どこに消えているのか

本資料はプレゼンテーション用で印刷を考慮しておりませんので、一部表示に不備がある可能性があります。ご了承ください。

ライフナビパートナーズ(株)

×月 ×日 ×曜日 日直 ○

## ○クリスマスパーティー

小学生以下のお子様を持つ従業員家族を対象に、毎年恒例クリスマスパーティーを開催。



## 湘南投資勉強会

日 時：11月23日（土）13:00～  
主 催：合同会社POWER GATE様（@kenmokenmo）  
会 場：アップガレージグループ青葉台本社  
参加人数：会場＋オンライン合計 約65名

## Kabu Berry

日 時：12月3日（火）20:00～  
主 催：株式会社殿中様（@nagoya\_kabuoff）  
会 場：オンライン  
参加人数：71名

## 今後の開催予定

2月 Kabu Berry（名古屋）



参加無料 オンライン開催

**IRセミナー&たっぷり質疑応答**

証券コード **7134**

**アップガレージグループ**

中古から新品まで、車好きの夢を叶えるトータルカーライフサポーター

代表取締役社長 **河野 映彦**

Kabu Berry Lab **12月3日(火) 20:00-**

株価(円)

1,400

1,120

840

560

280

0

2025/2/4  
終値:1,022円

2021/12/23上場  
公募価格:720円  
(分割調整後)

2022/2/7  
業績上方修正  
配当予想増額

2022年1月

2023年1月

2024年1月

2022/2/4 3Q決算発表  
2022/5/9 期末決算発表  
配当予想増額

2022/8/12 1Q決算発表  
2022/11/14 2Q決算発表

2023/2/13 3Q決算発表  
配当予想増額

2023/4/1 株式分割  
2023/5/15 期末決算発表  
配当予想増額

2023/8/14 1Q決算発表

2023/11/13 2Q決算発表

2024/2/13 3Q決算発表  
株主優待制度の導入

2024/5/13 期末決算発表  
配当予想増額

2024/8/13 1Q決算発表

2024/11/11 2Q決算発表

2024/6/17 中期経営計画発表



1 — 2025年3月期 第3四半期業績ハイライト

2 — 2025年3月期 重点施策・業績予想

3 — 直近の取り組み、TOPICS

**4 — appendix**

**!J 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。

全国にチェーン展開する  
中古カー&バイク用品専門店

**UP GARAGE**

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

## アップガレージ 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  
2024年12月末時点の店舗数

**UP GARAGE** 国内 **139**店舗 USA **1**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

**UP GARAGE** **UP GARAGE** **RIDERS** **81**店舗

中古バイク用品専門の買取・販売店

**UP GARAGE** **UP GARAGE** **WHEELS** **12**店舗

中古ホイール専門の買取・販売店

**UP GARAGE** **UP GARAGE** **CYCLES** **8**店舗

中古自転車専門の買取・販売店

**UP GARAGE** **UP GARAGE** **カスタムバイク買取団** **5**店舗

中古カスタムカーを中心としたの買取・販売店

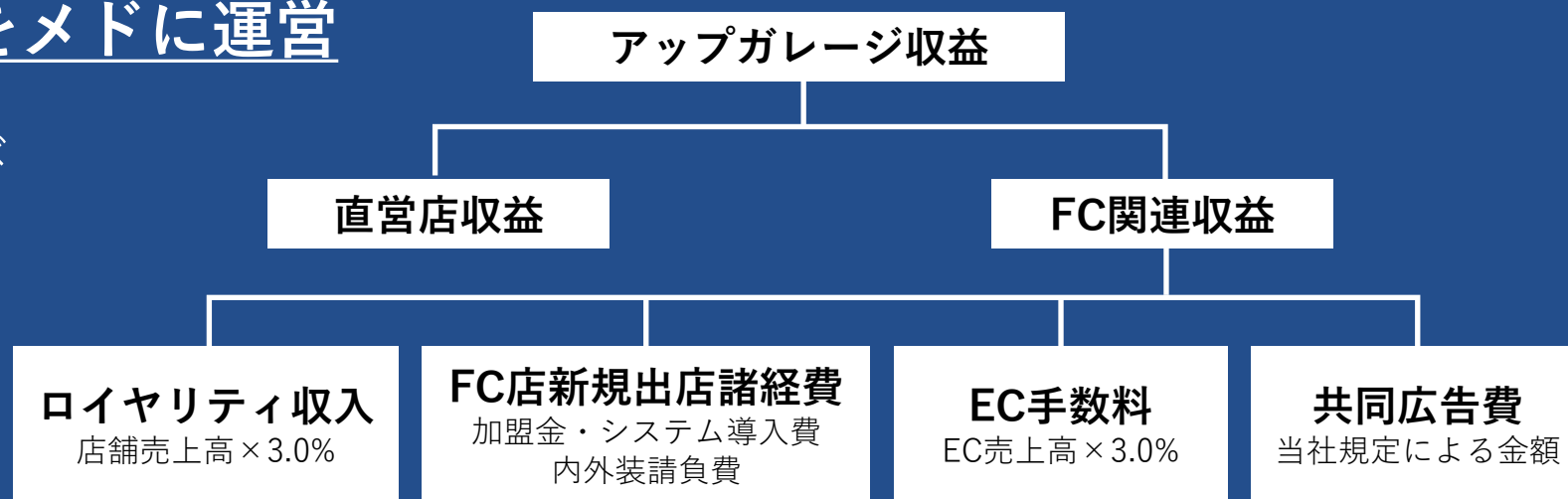
**タイヤ流通センター** **198**店舗

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

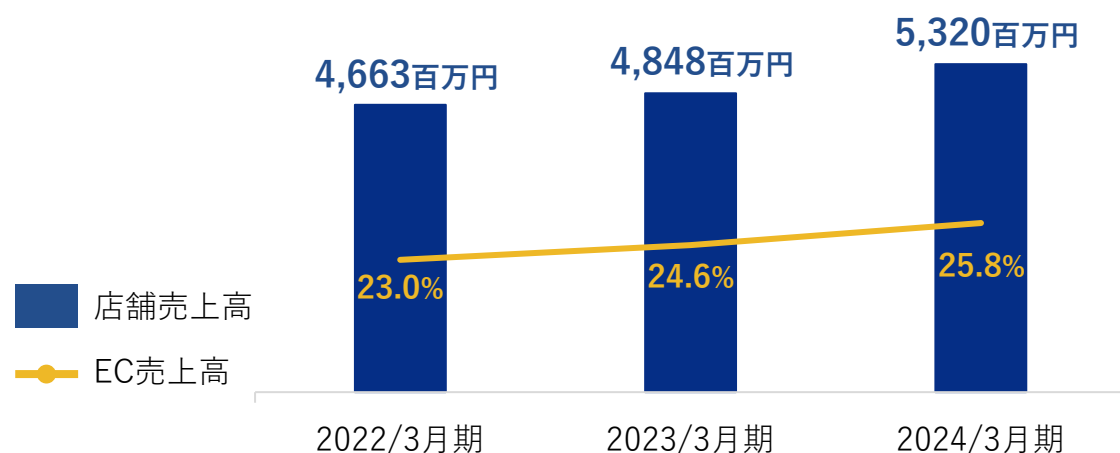
## 直営・FCともに粗利60%をメドに運営

収益の源泉は、直営店収益およびFC関連収益です。

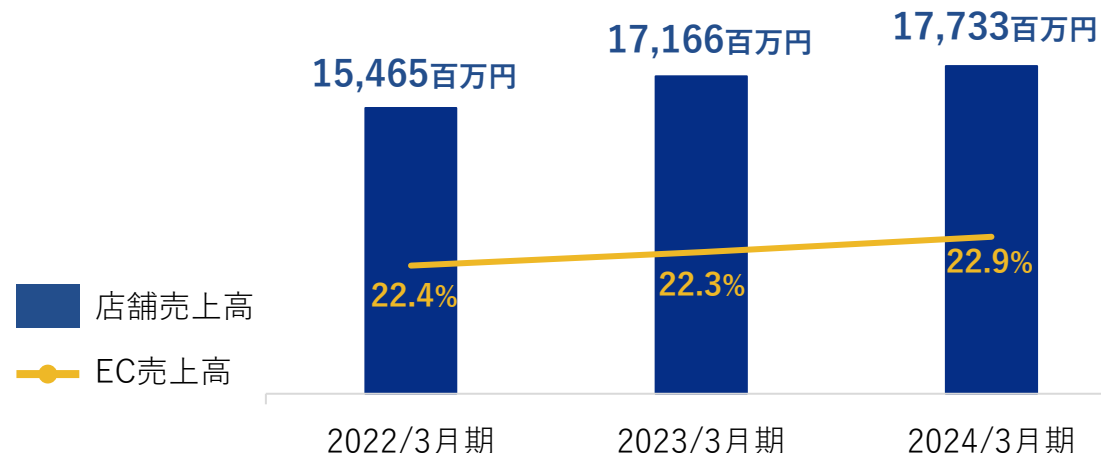
直営店・FC店ともに、実店舗およびECが販売チャネルです。



【アップガレージ直営店売上】



【アップガレージFC店売上】



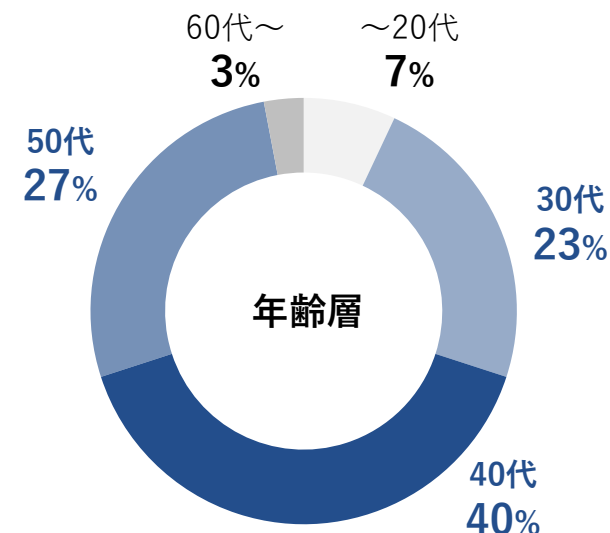
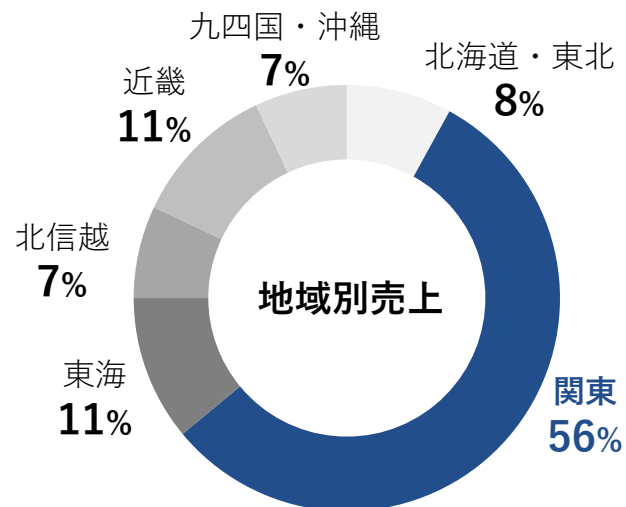
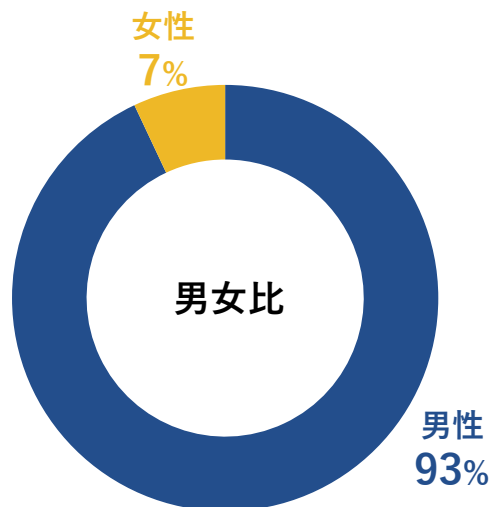


## アップガレージの顧客層のイメージ

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**12,000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

## アップガレージの在庫管理能力

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。**



中古カー用品の市場規模は、約685億円、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)リユース経済新聞社 リユース経済新聞  
「リユース市場データブック2024」

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
<b>合計</b>	<b>6,582億円</b>

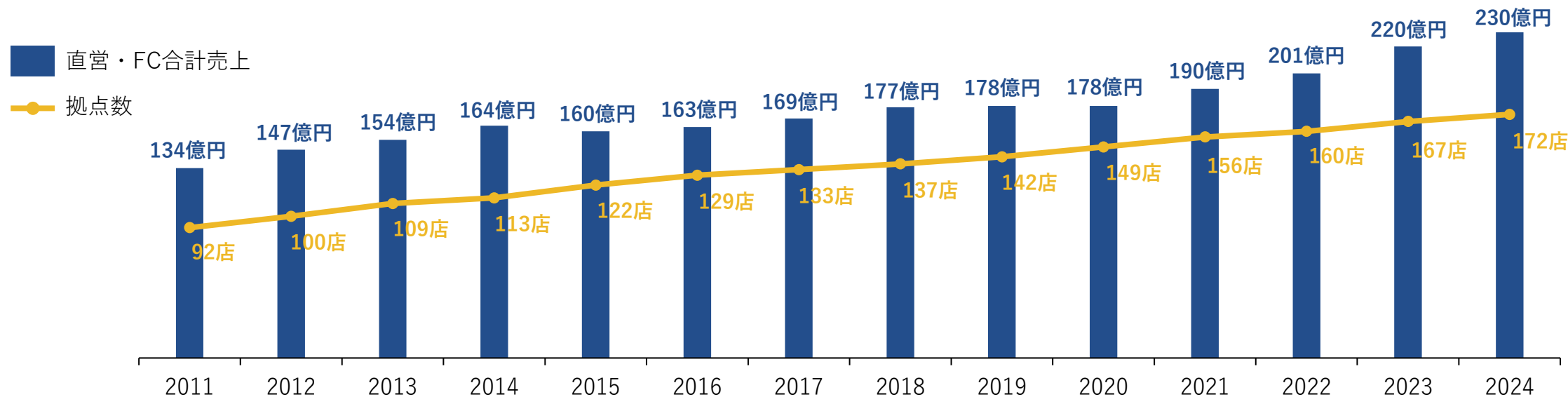
※出典：(株)矢野経済研究所 自動車アフターマーケット総覧 2022年版

2018年  
**578億円**

2023年  
**684億円**

## アップガレージの成長戦略 新規出店①

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

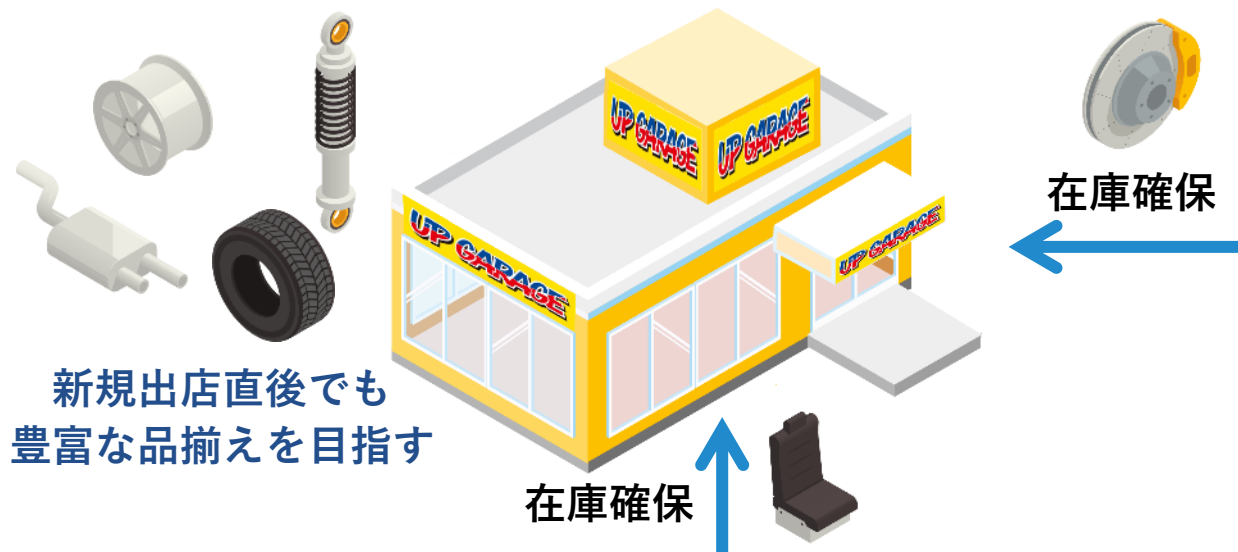
### 新規出店コスト

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

## アップガレージの成長戦略 新規出店③

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

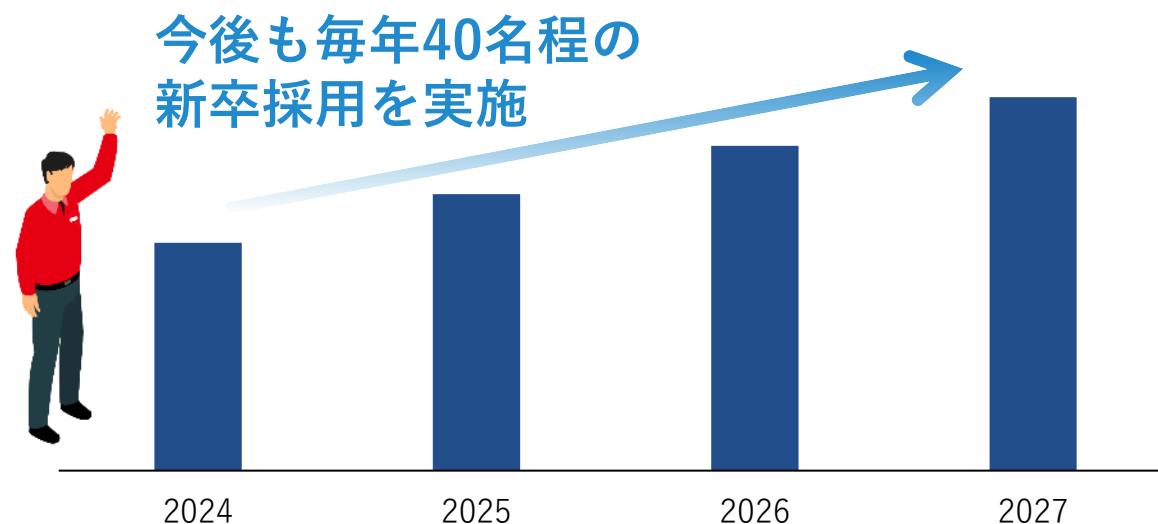
5名の新規開拓チームを組成し、自動車関連業者へのアプローチ。国内最大手級中古車ディーラー向けに買取専用LINEを開設し、新規取引開始。



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。

	店舗スタッフ	本部スタッフ	従業員合計	新卒入社
2020年 3月期	99名	65名	<b>164名</b>	<b>20名</b>
2021年 3月期	102名	71名	<b>173名</b>	<b>23名</b>
2022年 3月期	116名	72名	<b>188名</b>	<b>31名</b>
2023年 3月期	118名	85名	<b>203名</b>	<b>26名</b>
2024年 3月期	110名	87名	<b>197名</b>	<b>34名</b>

【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。

アップガレージが展開する  
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~)



タイヤ流通センター

全国198店舗を展開

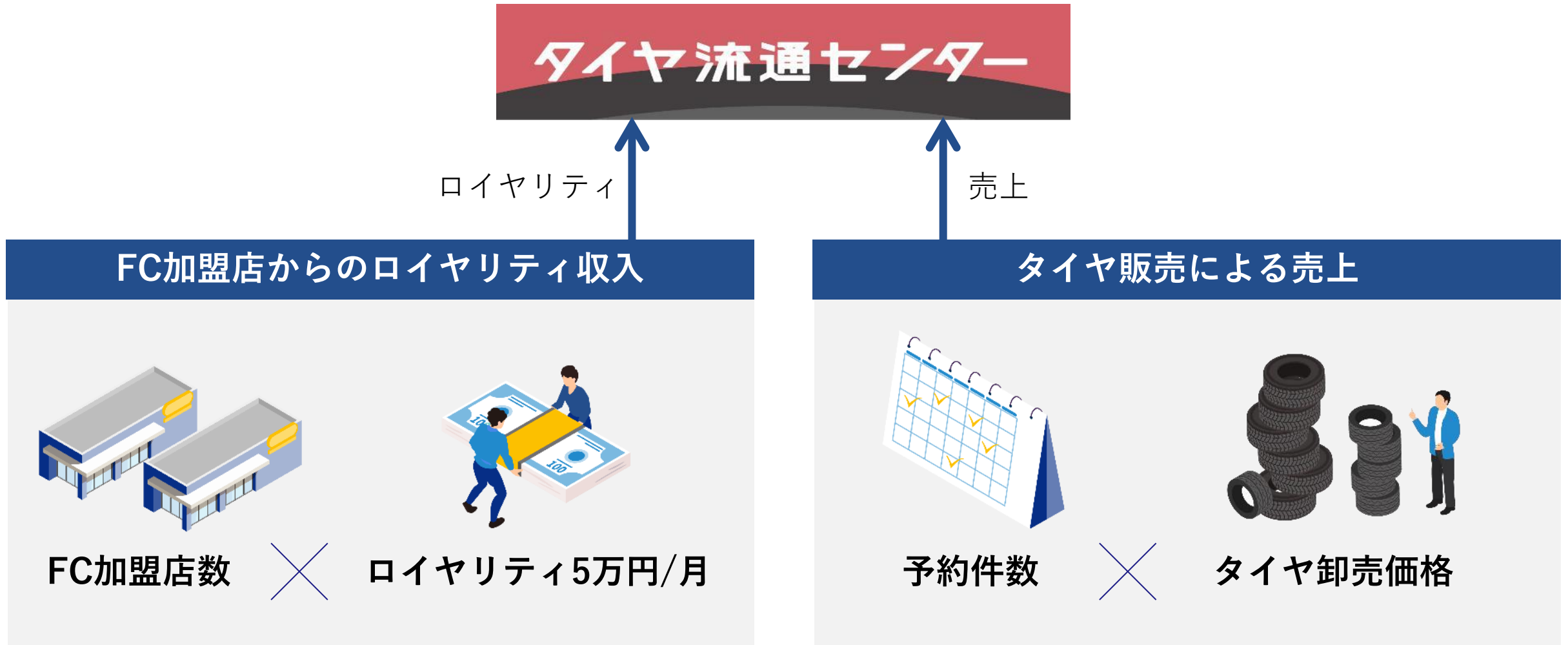
※店舗数は直営店・FC含む

2024年12月末時点の店舗数

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。



## タイヤ流通センターのWEBサイトから送客を行います。

タイヤ流通センターでは、お客様がWEBサイトから予約をしたら、あとは手ぶらでお近くの店舗に向かうだけでタイヤ交換ができる**簡単WEB予約システム**を導入しています。

＼ 簡単! スピーディー! /

### タイヤ流通センターのタイヤ交換

タイヤ見積りとタイヤ交換予約がWebで簡単にできます!



STEP 1  
プラン、車種選択

ブランドが分からなくても簡単3ステップで見積り&予約が完了します。



STEP 2  
取付店舗、日付を選択

お近くの店舗を検索して、タイヤ取付日時の候補を選びます。



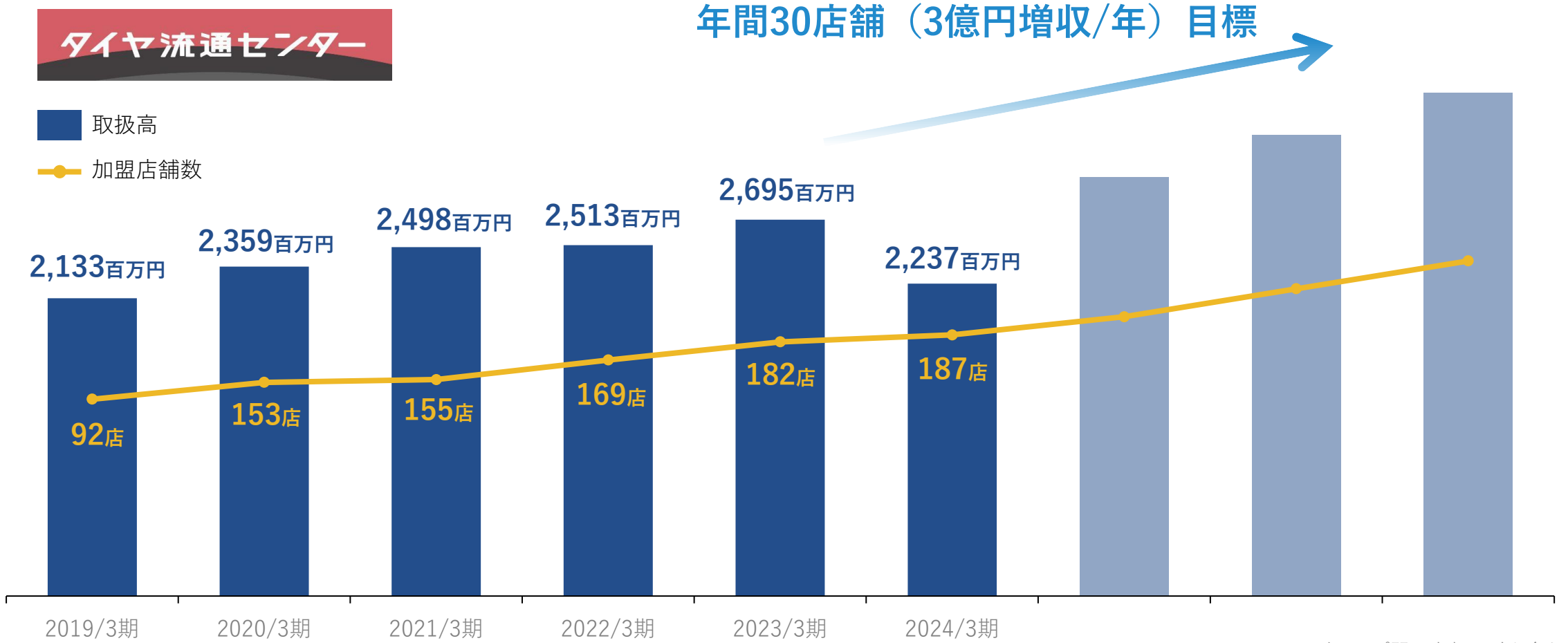
STEP 3  
取付店舗へ行く

ご予約いただいたタイヤ取付日時にて、ご来店をお待ちしております!



## タイヤ流通センターの成長戦略①

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。



※グループ間の内部取引を含む

## タイヤ流通センターの成長戦略②

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



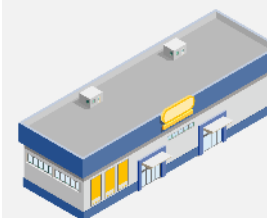
#### 新規開拓チーム

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

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

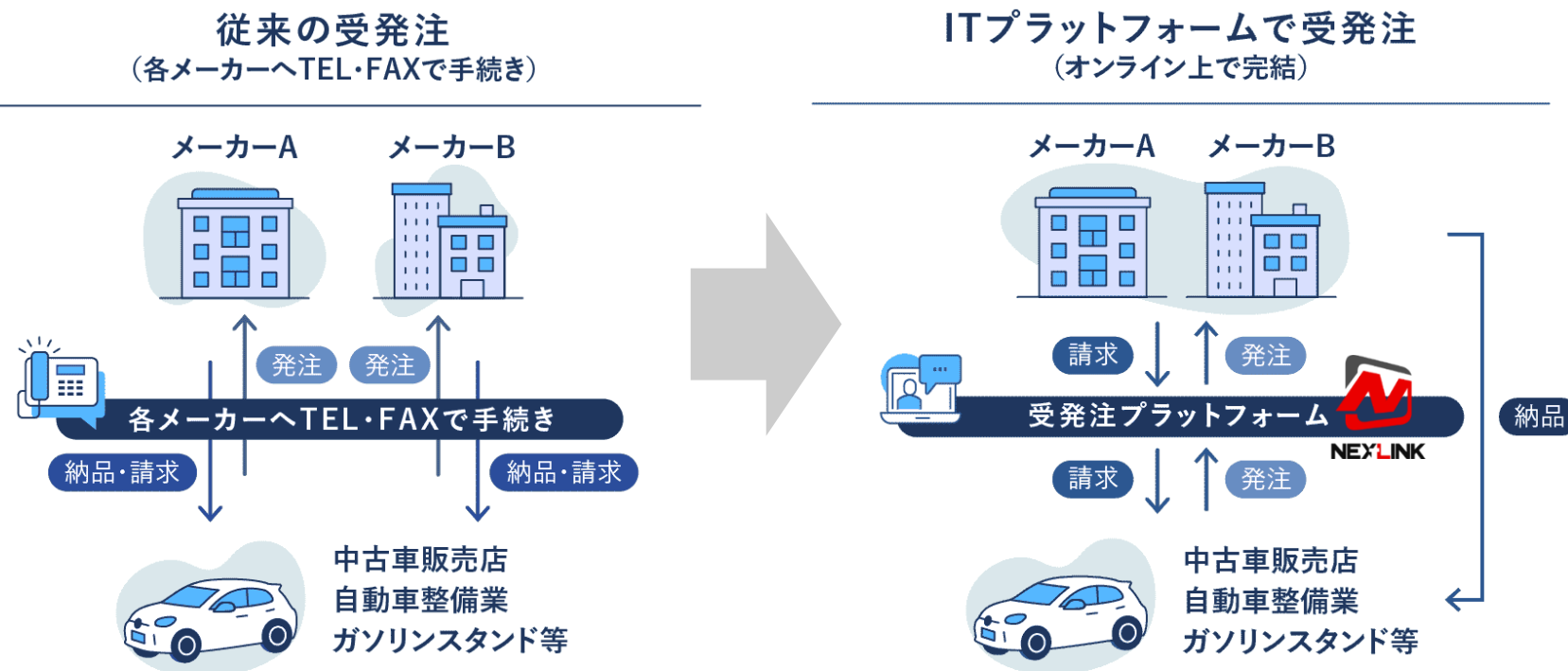


受発注プラットフォーム（=ネクスリンク）による受発注一元管理により、顧客課題を解決。

## 受発注プラットフォーム 事業の事業内容、構造、強味

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。

### 受発注プラットフォーム



- お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（コールセンター機能）
- お取引企業の基幹システムとのデータ連携（開発）
- 経費処理の簡略化

各メーカーとのお取引を、受発注プラットフォームで一元管理することが可能です。

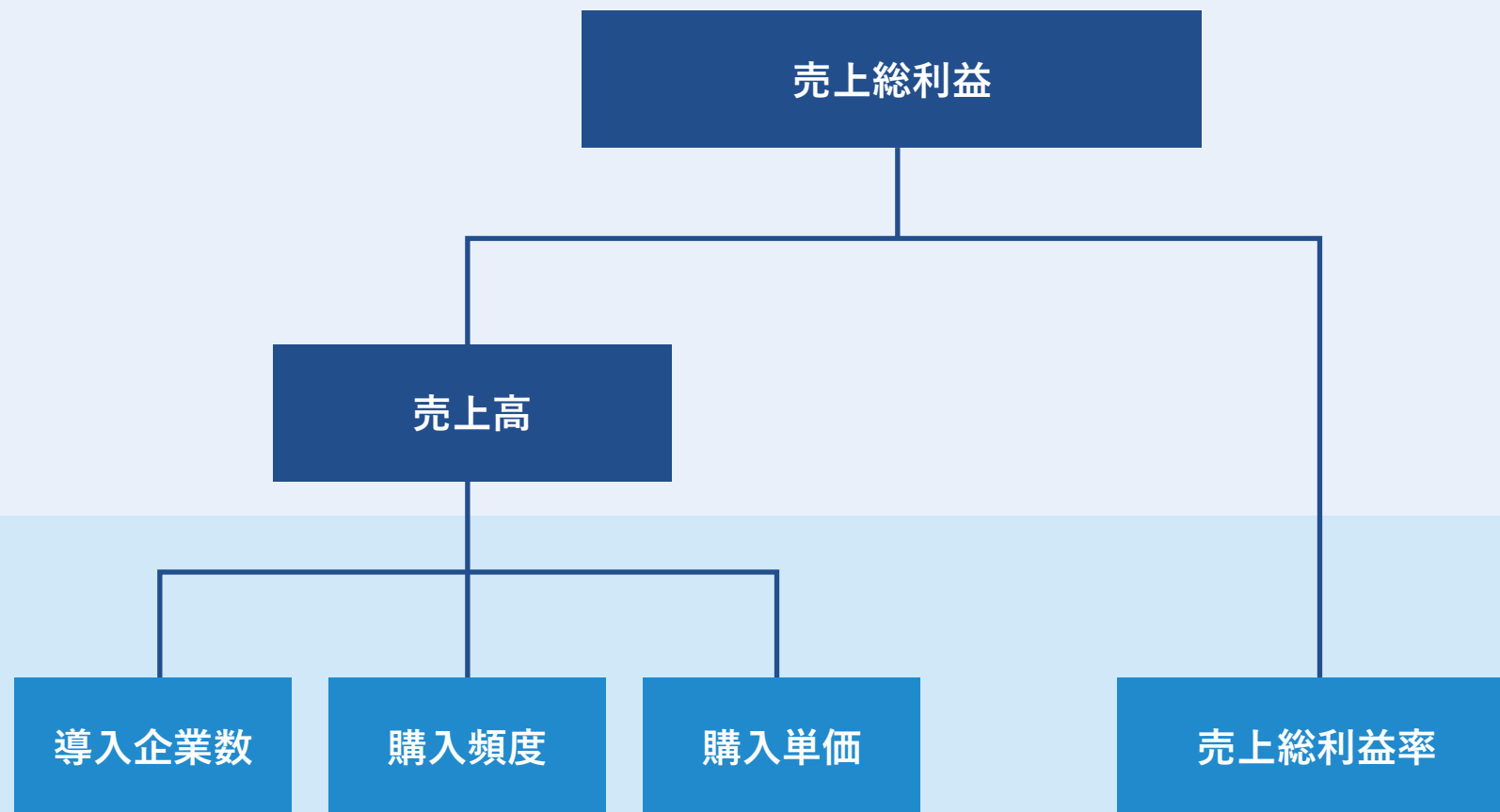


売上総利益極大化のために、売上高と営業利益率の向上を目指します。

財務数値



KPI



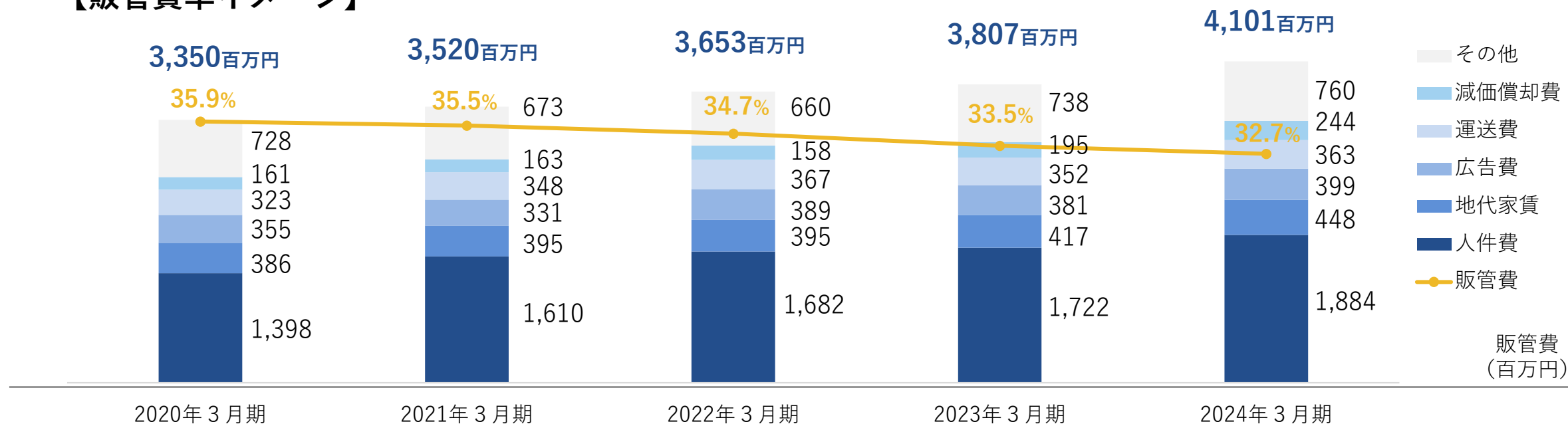
# 粗利構造と販管費構造・リスク要因

		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		<b>40%</b>	

## 販管費の構造と販管费率水準

売上高に対する販管费率は、毎年低下しております。

### 【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（2024/3期：16.9%）の向上を目指します。

## 株主還元

- 2021年12月の再上場以降、配当性向30%を目途に配当を実施しております。
- 今後は2024年6月発表の中期経営計画に基づき、2029年3月期を目処に配当性向目標水準を40%へ段階的に引き上げることで、株主様への利益還元を強化いたします。
- 「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。

## 本資料に関するお問い合わせ

株式会社アップガレージグループ IR窓口 ir@upgarage-g.co.jp  
<https://www.upgarage-g.co.jp/contact/ir/>

### ■本資料の取り扱いについて

#### 【見通しに関する注意事項】

本資料にて開示されているデータおよび将来に関する予測は、本資料の発表日現在の判断や、入手可能な情報に基づくものであり、経済情勢や市場動向の変化等、様々な理由により変化する可能性があります。従いまして、本資料に記載された目標・予想の達成および将来の業績を保証するものではありません。