

2027年3月期 第1四半期 決算説明資料

株式会社アップガレージグループ

2026年8月3日

東証スタンダード 証券コード:7134



1 — 2027年3月期 第1四半期業績ハイライト

2 — 2027年3月期 重点施策・業績予想

3 — 直近の取り組み、TOPICS

4 — appendix

1 — 2027年3月期 第1四半期業績ハイライト

2 — 2027年3月期 重点施策・業績予想

3 — 直近の取り組み、TOPICS

4 — appendix

売上高

3,969 百万円

前年同期比 **+17.5%**

営業利益

263 百万円

前年同期比 **+55.1%**

経常利益

274 百万円

前年同期比 **+71.7%**

当期純利益

181 百万円

前年同期比 **+91.2%**

リユース需要の拡大及び前期新店の売上寄与により17.5%増収、55.1%大幅増益

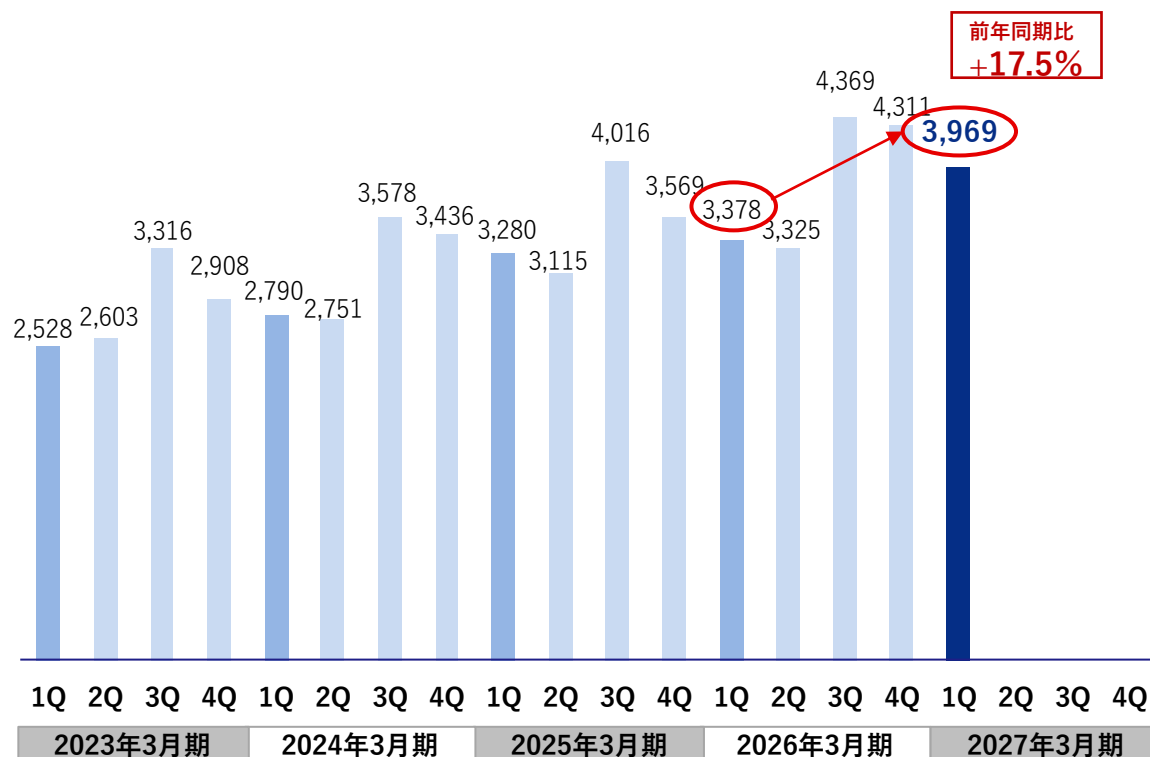
- ✓ リユース需要の拡大は今期も引き続き継続、ご来店客数の伸長及び前期オープンした新店の売上寄与により、直営店・FC店ともに好調に推移、リユース業態で前年同期比20.4%増収
- ✓ 直営店の既存店売上高は16か月連続で前年同月を上回り、既存店が着実に業績を牽引
- ✓ 流通卸売業態はネクスリンク向けを中心に卸売取引拡大により、前年同期比13.4%増収
- ✓ 直営店売上高の増加及び前期下期からのFCロイヤリティ値上げ効果により営業利益は大幅増益

リユース需要の拡大及び前期オープンした新店の売上寄与により好調に推移
直営店売上高の増加及び前期下期からのFCロイヤリティ値上げ効果により、
利益率は前年同期比で大きく上昇

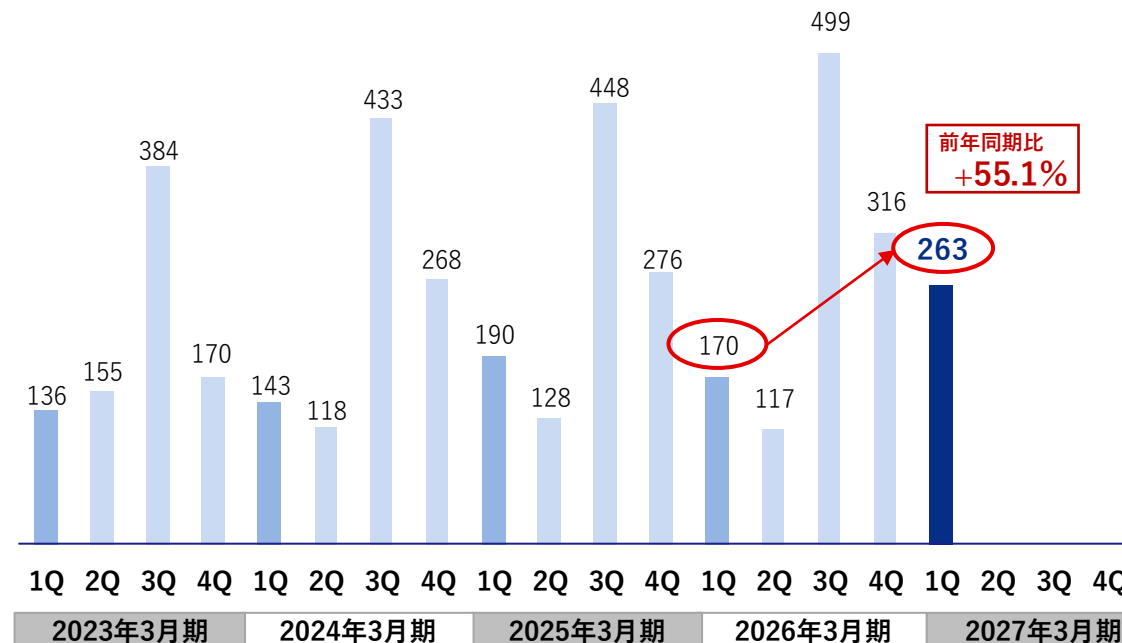
(単位：百万円)	2026年3月期 第1四半期	2027年3月期 第1四半期	増減額	増減比	2027年3月期 通期予想(参考)
売上高	3,378	3,969	591	117.5%	17,000
売上総利益	1,375	1,653	277	120.2%	—
売上総利益率	40.7%	41.6%			—
営業利益	170	263	93	155.1%	1,400
営業利益率	5.0%	6.6%			—
経常利益	159	274	114	171.7%	1,420
当期純利益	94	181	86	191.2%	910

リユース需要の拡大及び前期オープンした新店の売上寄与により、
第1四半期で過去最高の売上高、営業利益を達成

売上高（百万円）

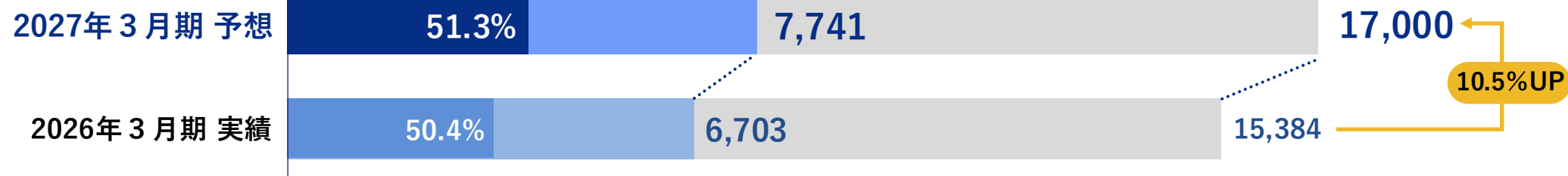


営業利益（百万円）



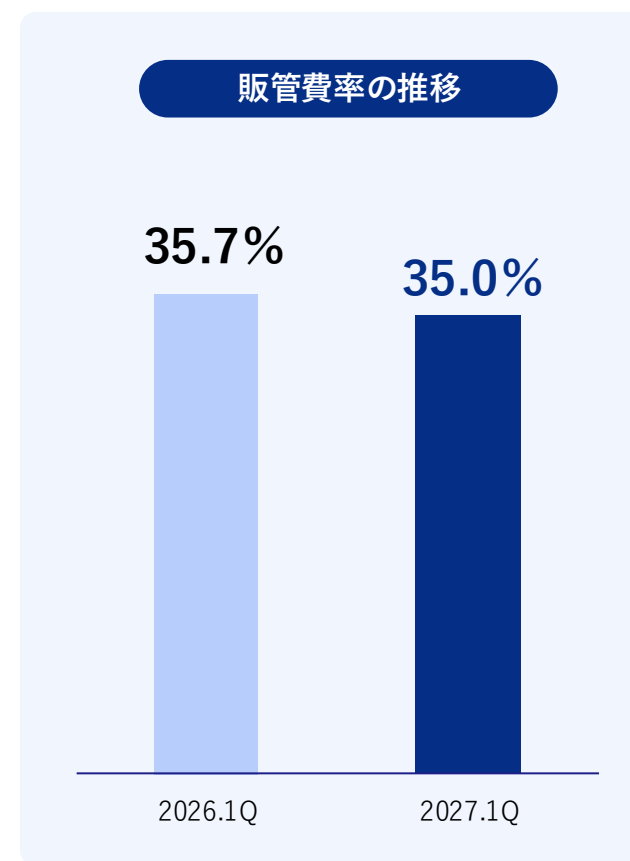
売上高・利益は季節要因によって下期偏重となる

リユース需要の拡大及び前期新店の売上寄与により通期業績達成に向けて順調なスタート
直営店の新規出店の期ずれにより、上期利益は高進捗となる見込み

売上高 (百万円)**営業利益 (百万円)**

前期オープンした新店の費用増加及び4月新入社員41名の入社により販管費は15.3%増加したものの、売上高の増収により販管費率は適切にコントロール

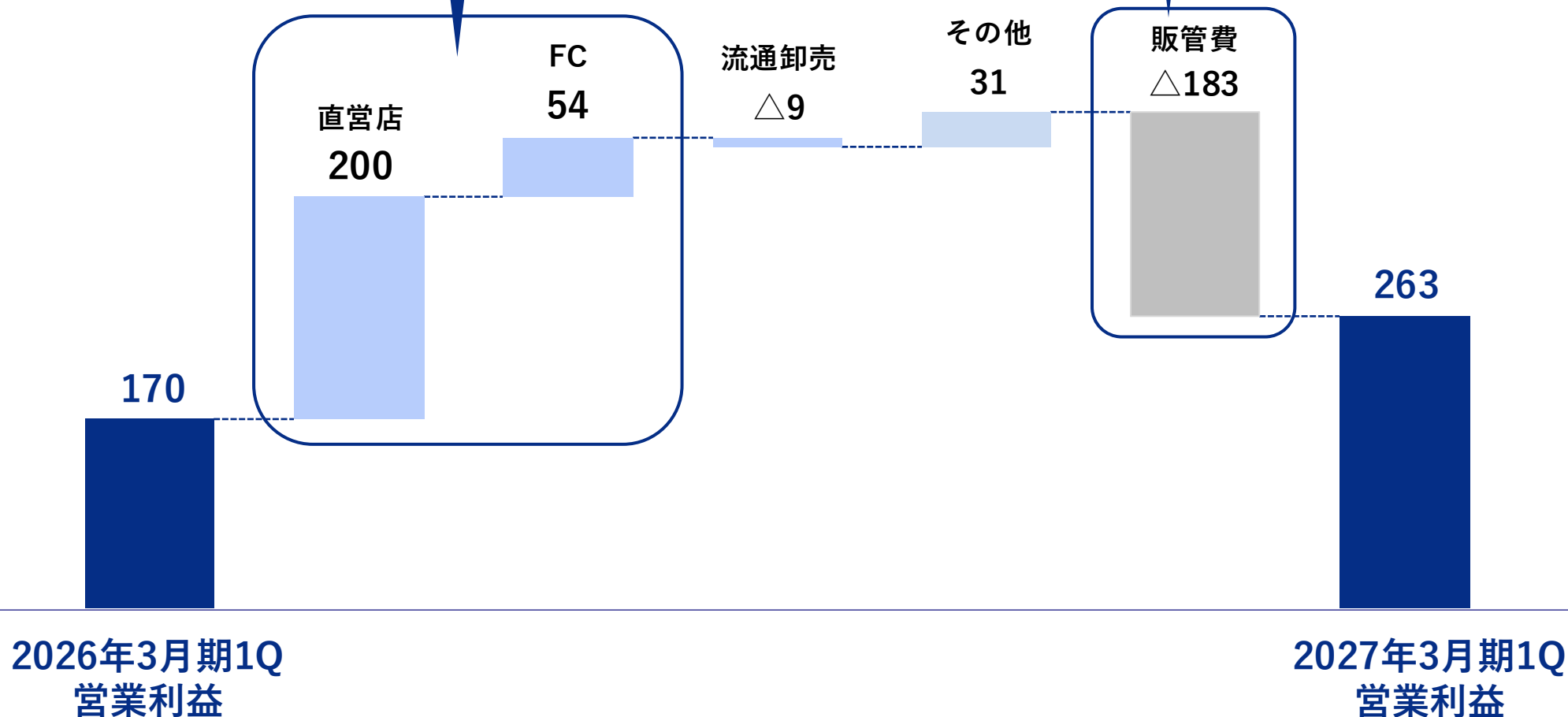
(百万円)	2026年3月期 第1四半期	2027年3月期 第1四半期	増減額	増減比
人件費	558	663	105	118.8%
地代家賃	128	154	25	120.0%
広告費	98	91	△7	92.7%
運送費	96	101	4	105.0%
減価償却費	86	96	10	111.6%
その他	237	282	45	119.1%
販管費合計	1,205	1,389	183	115.3%
販管費率	35.7%	<u>35.0%</u>		



リユース需要の拡大により直営店・FCともに好調に推移
直営店は前期オープンの新店が大きく寄与
FCは前期下期からのロイヤリティ値上げが利益貢献

前期オープンした新店の費用と新卒入社による
人件費が前年同期比で大きく増加

(百万円)



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



自動車業界に特化した人材紹介サービス



(百万円)

		2025年 3 月期 第 1 四半期	2026年 3 月期 第 1 四半期	2027年 3 月期 第 1 四半期	増減額	増減比
リユース業態 売上構成 約60%	店舗売上	1,327	1,459	1,803	343	123.6%
	フランチャイズ関連	292	307	366	58	119.1%
	EC手数料・WEB広告	57	58	64	5	110.0%
	海外EC	83	33	36	3	111.2%
	USA(25/3期2Qより)	—	40	74	34	184.7%
	本部・その他	141	171	146	△24	85.4%
流通卸売業態 売上構成 約40%	タイヤ流通センター	431	464	501	37	108.1%
	ネクスリンク (受発注プラットフォーム)	932	839	976	136	116.3%
	人材紹介サービス	15	7	0	△6	10.3%
	連結調整	△2	△2	—	2	
連結売上高		3,280	3,378	3,969	591	117.5%

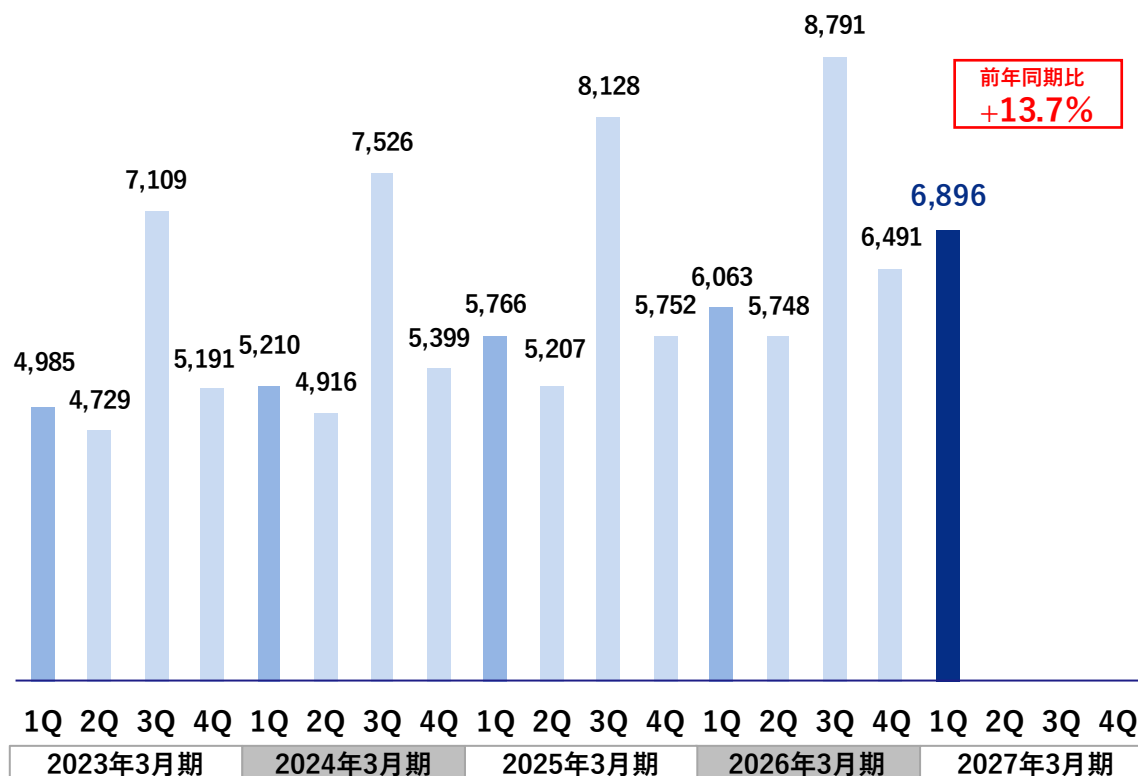
リユースへの需要拡大は今期も引き続き継続して20.4%増収

(百万円)

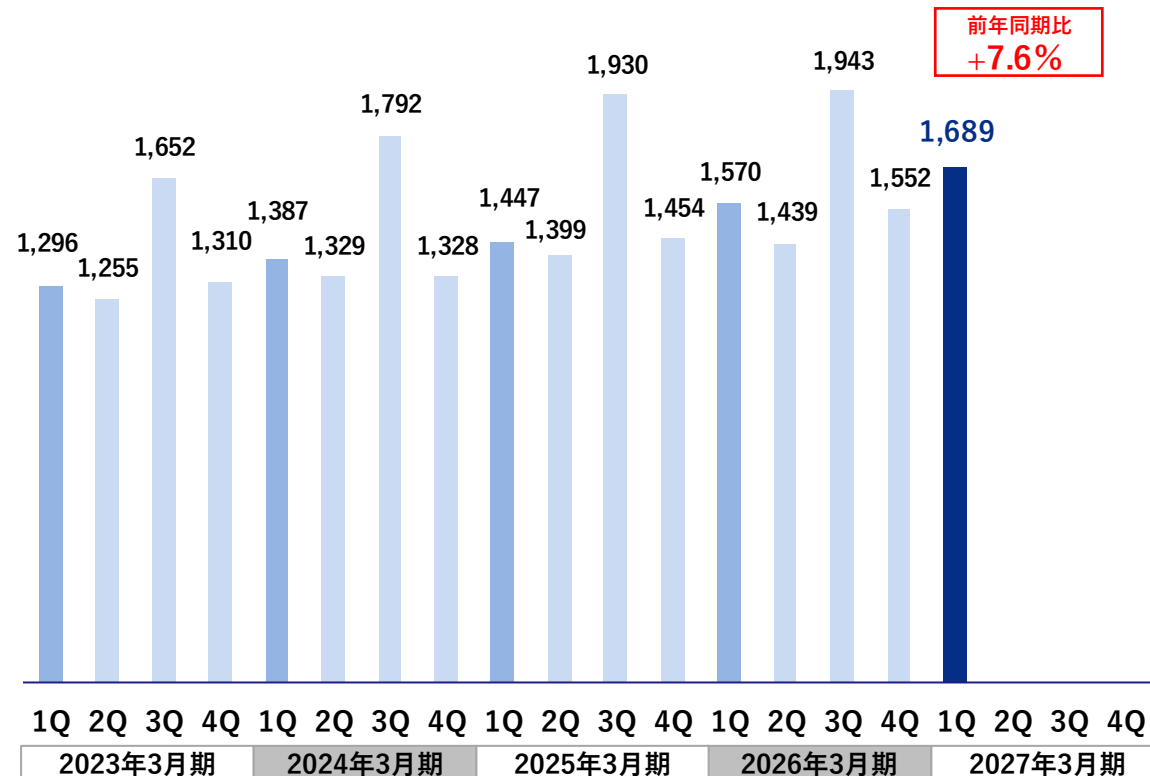
		2025年3月期 第1四半期	2026年3月期 第1四半期	2027年3月期 第1四半期	増減額	増減比
リユース業態	店舗売上	1,327	1,459	1,803	343	123.6%
	フランチャイズ関連	292	307	366	58	119.1%
	EC手数料・WEB広告	57	58	64	5	110.0%
	海外EC	83	33	36	3	111.2%
	USA(25/3期2Qより)	—	40	74	34	184.7%
	本部・その他	141	171	146	△24	85.4%
		1,903	2,069	2,491	421	120.4%

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

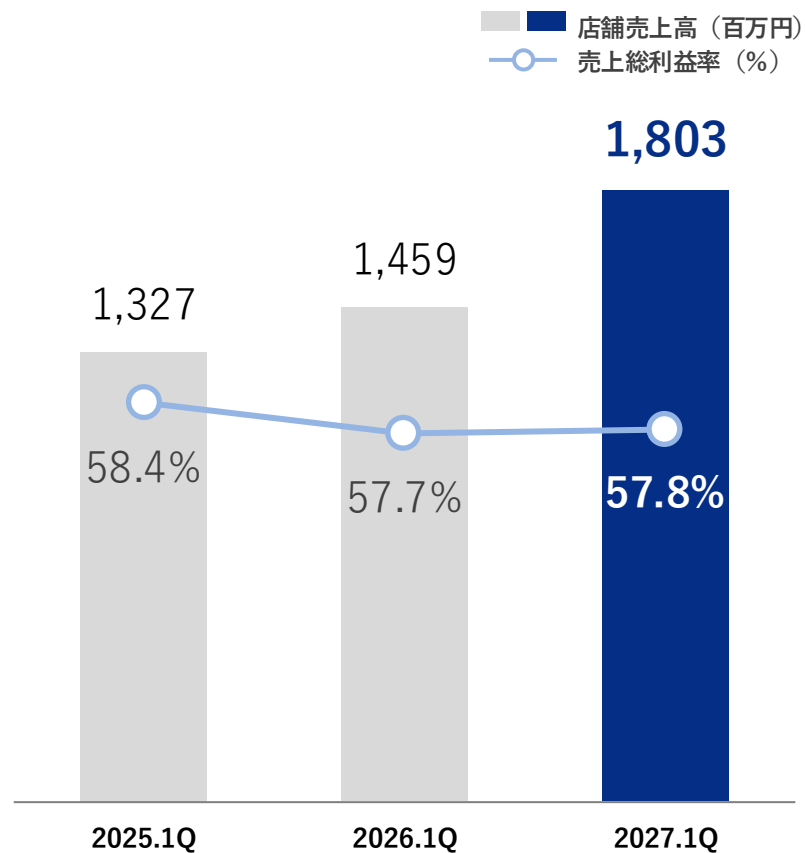
チェーン合計売上高（百万円）



チェーン合計買取金額（百万円）



リユース需要拡大及び前期オープンした新店の売上寄与により23.6%の大幅増収
直営店の既存店売上高は16か月連続で前年同月を上回り、好調を維持



既存店
売上高 **108.5** % (前期1Q 103.2%)

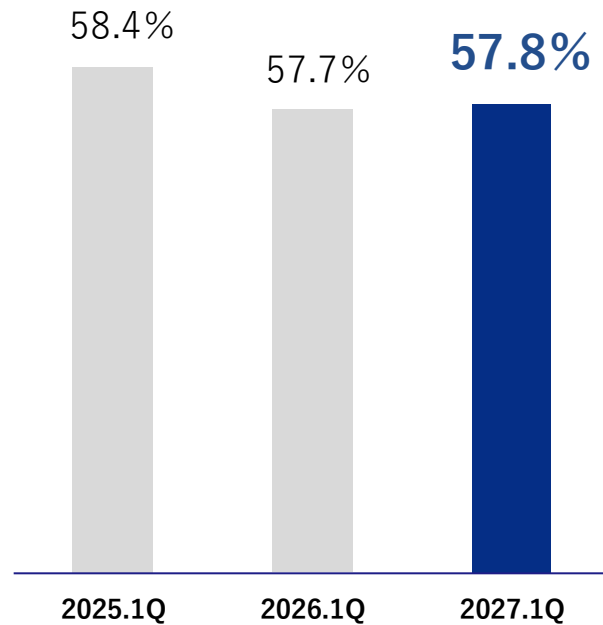
直営店
客単価 **108.5** % (前期1Q 101.7%)

直営店
新規出店 **0** 店舗 (前期1Q 1店舗)

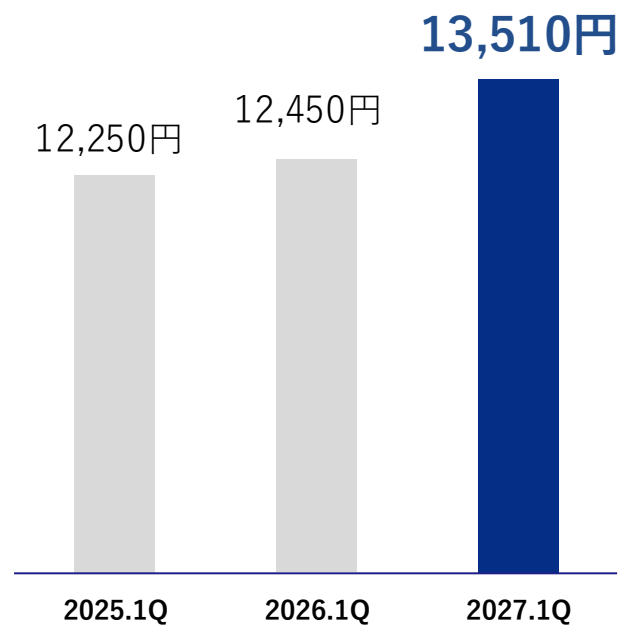
リユース需要の拡大、利益率改善の施策によって粗利率、客単価は上昇傾向

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

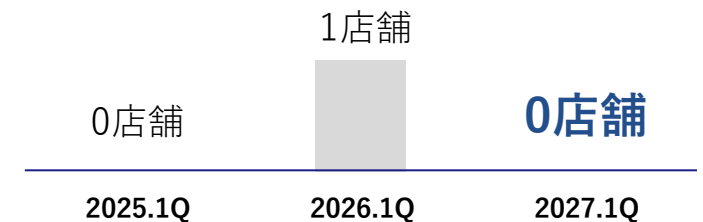
直営店売上総利益率



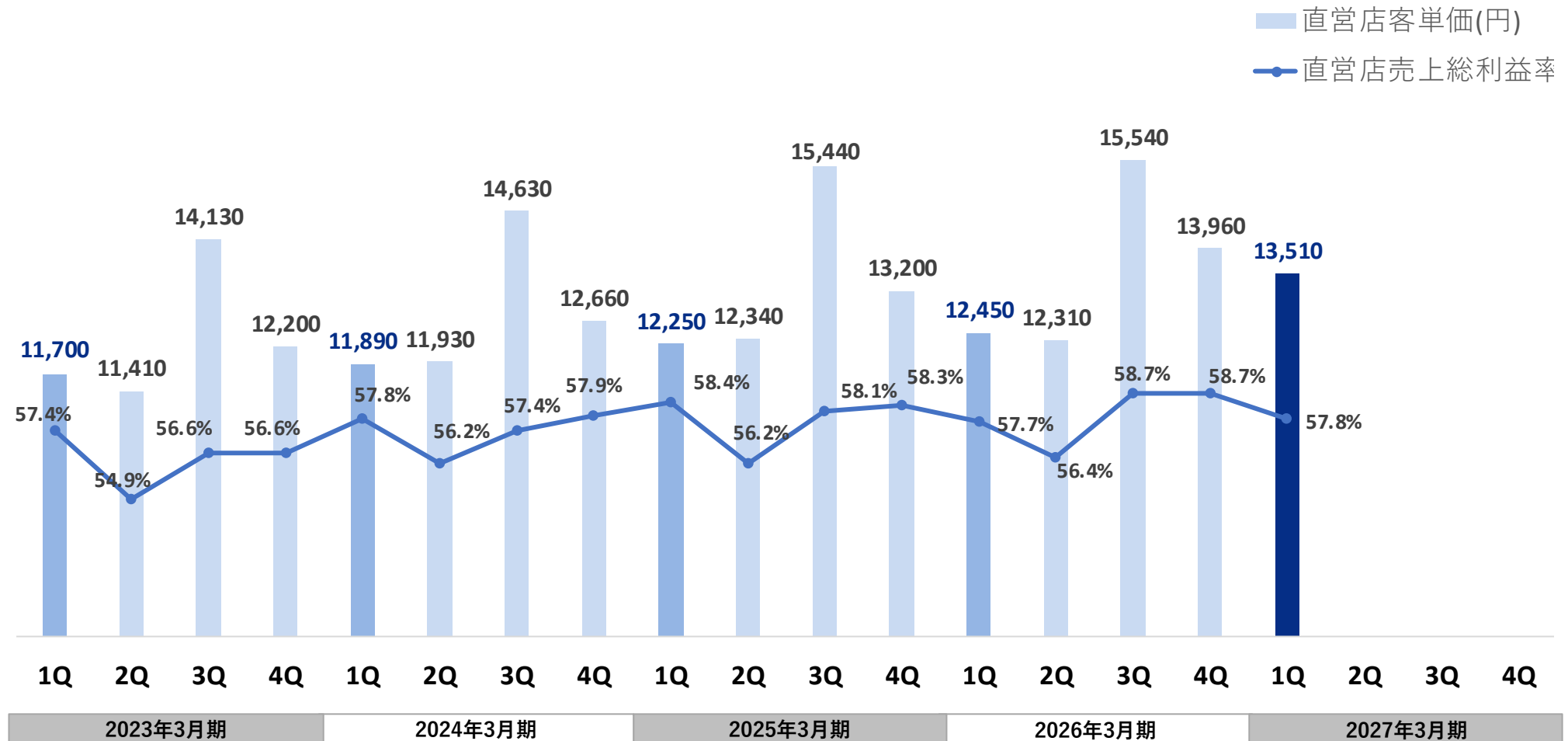
直営店客単価



直営店新規出店

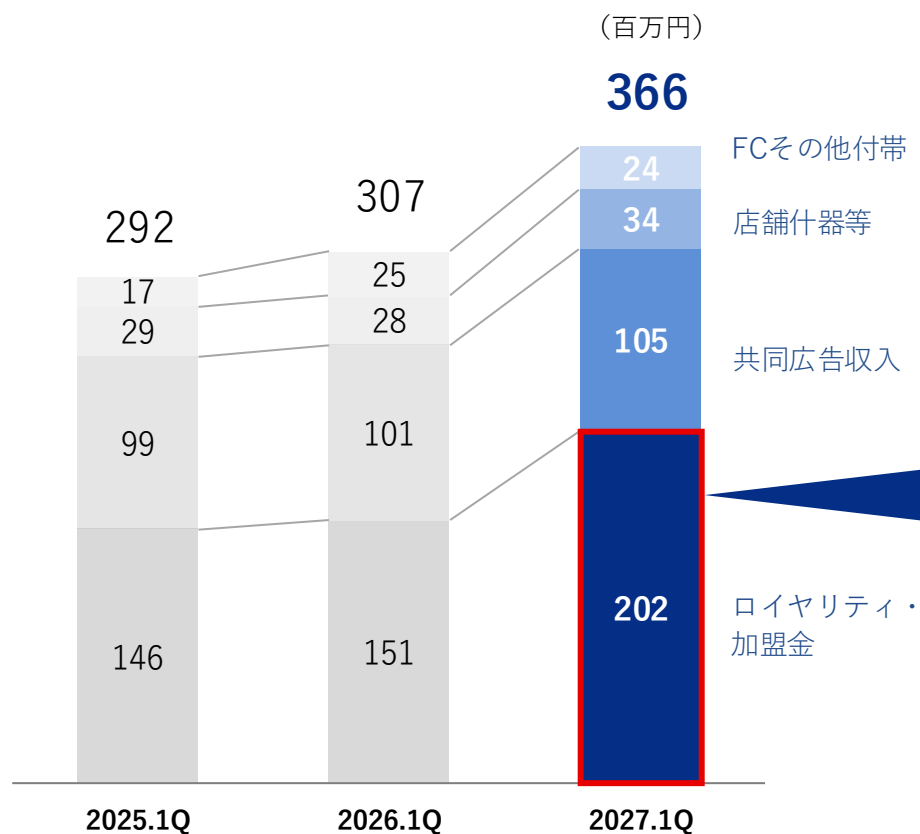


直営店客単価・売上総利益率 四半期推移



リユース需要の拡大によりFC店売上高が好調に推移

前期下期からのFCロイヤリティ値上げ効果もあり、フランチャイズ関連全体では19.1%増収

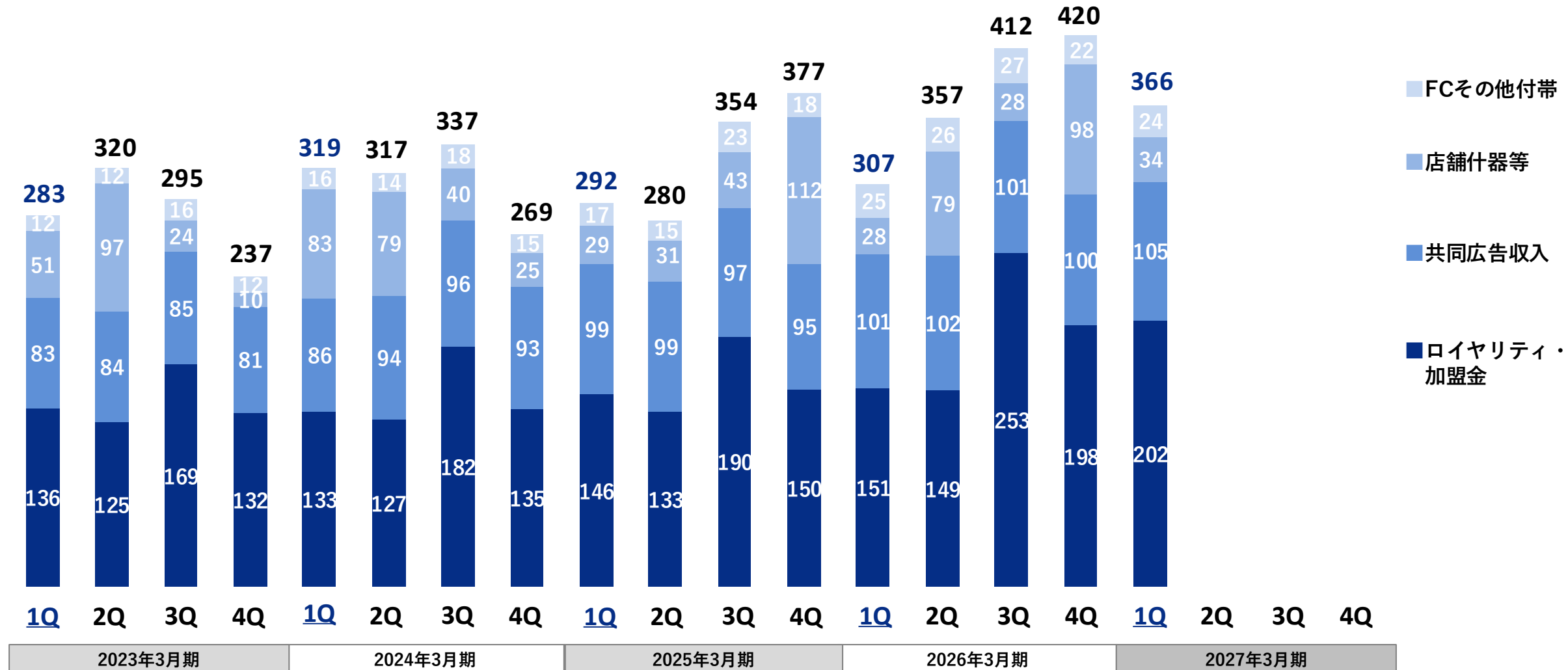


既存店
売上高 **107.5** % (前期1Q 102.6%)

全店
売上高 **110.7** % (前期1Q 103.5%)

FC店
新規出店 **2** 店舗 (前期1Q 2店舗)

フランチャイズ関連売上高 四半期推移（百万円）

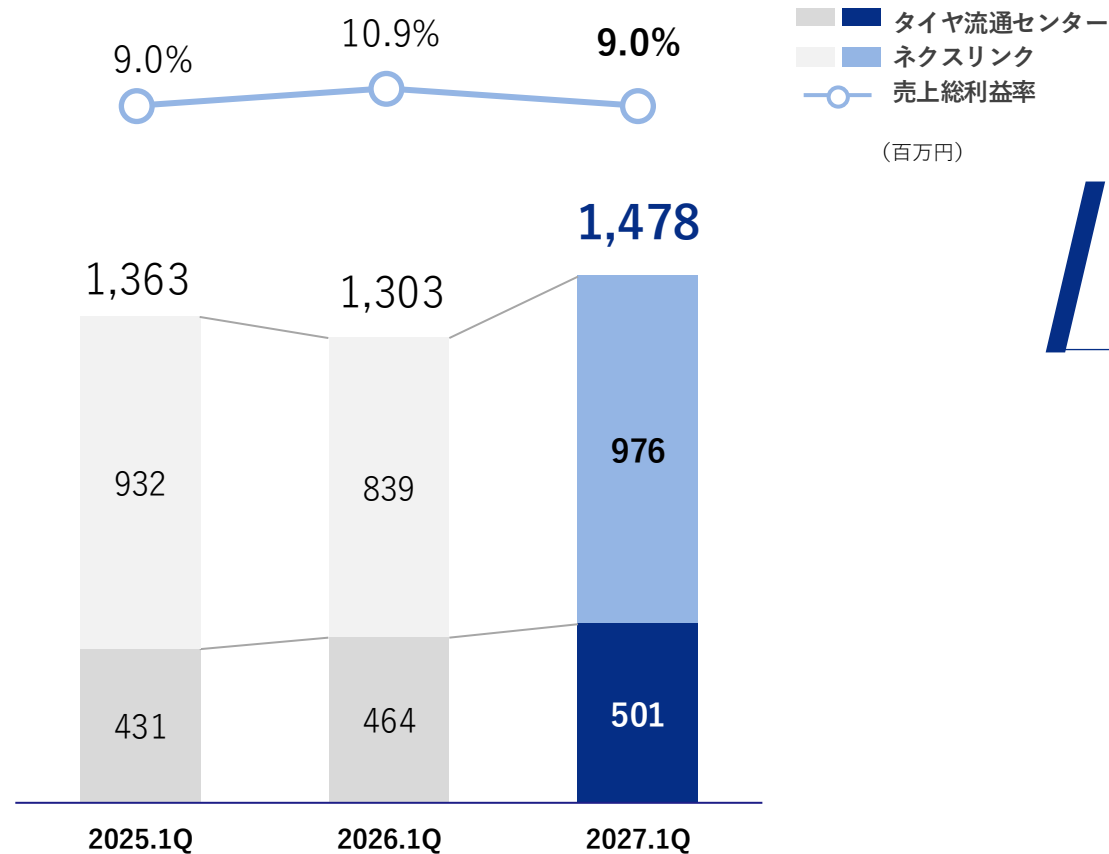


タイヤ流通センター向けの卸売は8.1%増収と堅調に推移
ネクスリンク向けの卸売は既存先の取引拡大と新規先の増加により16.3%増収

(百万円)		2025年3月期 第1四半期	2026年3月期 第1四半期	2027年3月期 第1四半期	増減額	増減比
流通卸売業態	タイヤ流通センター	431	464	501	37	108.1%
	ネクスリンク (受発注プラットフォーム)	932	839	976	136	116.3%
		1,363	1,303	1,478	174	113.4%

流通卸売業態全体では13.4%増収

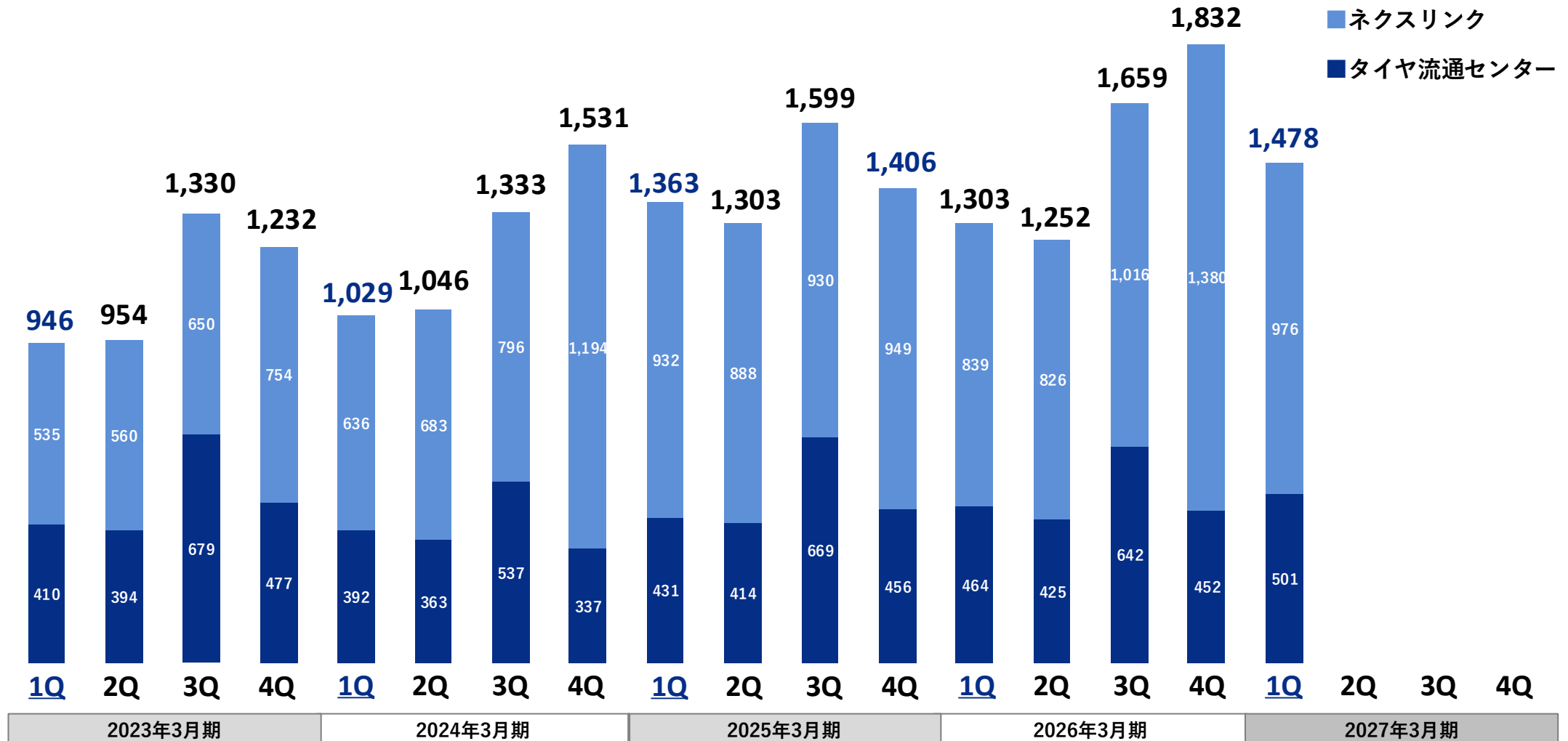
前期下期からのネクスリンクの卸売の取引拡大により、売上総利益率は前年同期を下回る



タイヤ流通
センター
新規加盟

4 店舗（前期1Q 2店舗）

流通卸売業態売上高 四半期推移（百万円）



1 — 2027年3月期 第1四半期業績ハイライト

2 — 2027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7店舗、FC10店舗、サイクルズ3店舗、USA1店舗
- ✓ 利益率の向上
- ✓ モビリティ商品・関連サービスの拡大
- ✓ 循環モデル拡張・効率化
- ✓ 人的資本強化

》》 1Q振り返り

- ・ 新規出店 FC2店舗
- ・ 買取販売単価の向上、取付手数料等の増加により客単価は前年同期比108.5%
- ・ 法人買取の強化 前年同期比147.8%
- ・ 26年4月に41名の新入社員が入社

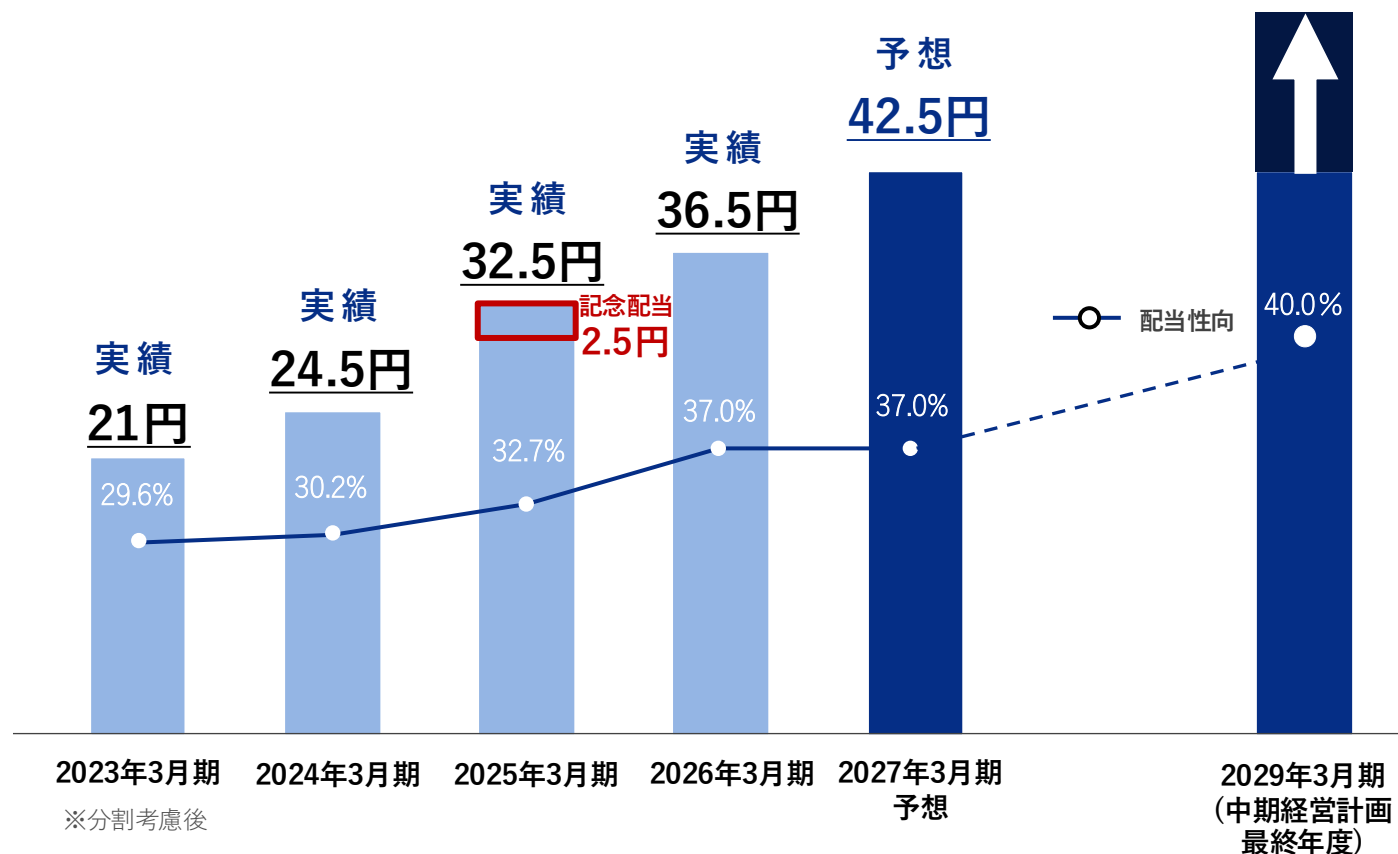
前期比 10.5%増収、営業利益は26.8%増益
継続的な売上・利益成長で資本コストを上回るROE、ROICの向上を目指す

(百万円)	2026年3月期 実績	2027年3月期 計画	増減額	増減	
売上高	15,384	17,000	1,615	10.5%	リユース業態
営業利益	1,103	1,400	296	26.8%	✓ リユース用品に対する需要拡大は今後も継続を見込む、 継続的な新規出店と既存店の利益率の改善を目指す
経常利益	1,129	1,420	290	25.7%	✓ 直営店7店舗、フランチャイズ店10店舗の出店計画
当期純利益	780	910	129	16.5%	✓ USAは2店舗通年PL寄与による売上高、粗利率の上昇と3店舗目の 出店による管理費負担の低減化を目指す
ROE	16.0%	16.7%	—	—	流通卸売業態
ROIC	14.1%	15.0%	—	—	✓ タイヤ流通センター売上高は前期比105%、ネクスリンク売上高は 前期比105% ✓ ネクスリンクの導入企業の拡大と取扱高の増加、システム利用モデルの 営業強化により利益率の改善を目指す

※ROIC=(営業利益×(1-負担税率))÷投下資本

	2026年3月期 実績	2027年3月期 計画	増減
直営店 新規出店（拠点数）	10	7	△3
FC店 新規出店（拠点数）	8	10	2
タイヤ流通センター 新規加盟	15	30	15
サイクルズ 新規出店	1	3	2
USA 新規出店	1	1	0
直営店全店売上高前年比	113.1%	116.5%	3.4%
直営店既存店売上高前年比	105.4%	103.0%	△2.4%
FC店全店売上高前年比	107.6%	107.5%	△0.1%
FC店既存店売上高前年比	105.9%	104.5%	△1.4%

1株当たり年間配当金の推移

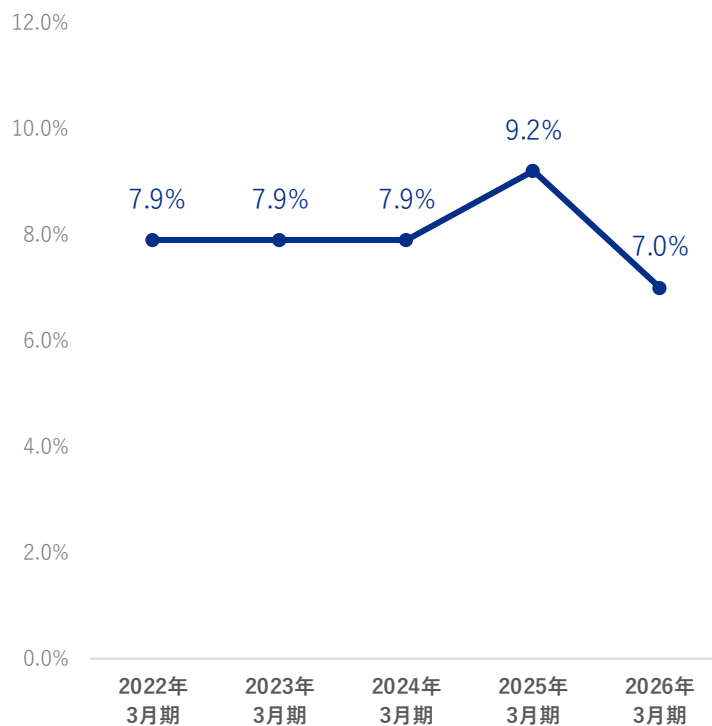


当社グループ株主還元方針

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
上場以来連続増配を継続

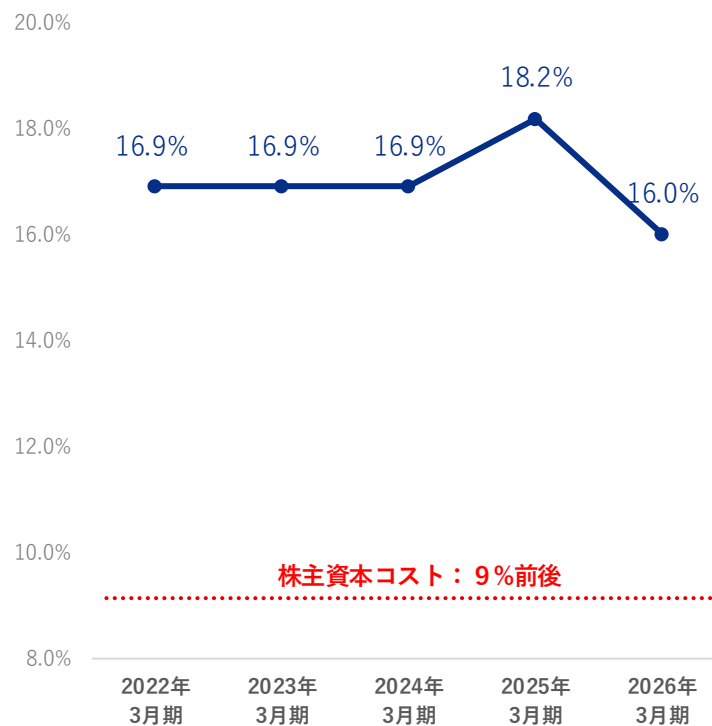
ROEはほぼ計画どおりに向上しており、エクイティスプレッド（ROE－株主資本コスト）も取れている。今後もROEは2029/3期目標達成を目指して向上させる方針だが、これを株価の上昇とリンクさせるために、今後一層の**PER向上策（次ページ）に取り組む**。

エクイティスプレッド推移

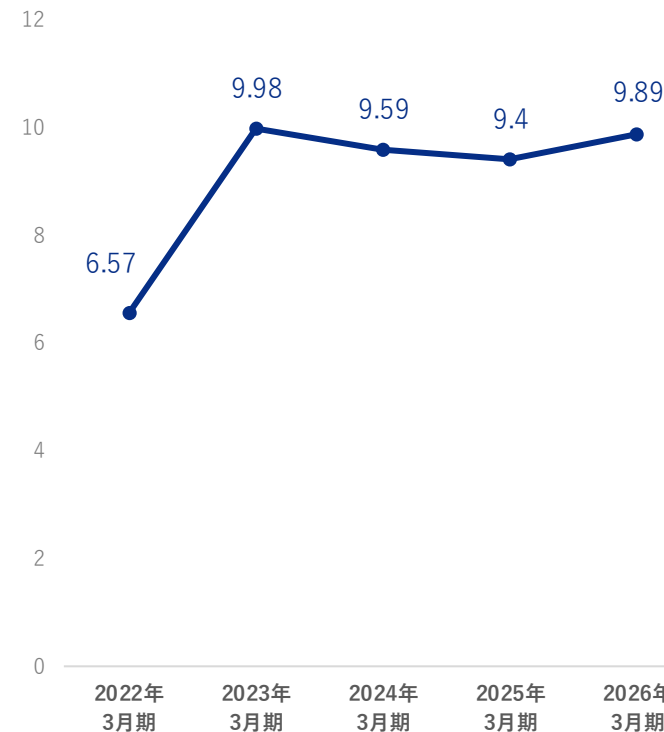


ROE及び株主資本コスト

(2029年3月期 ROE目標：20.0%)

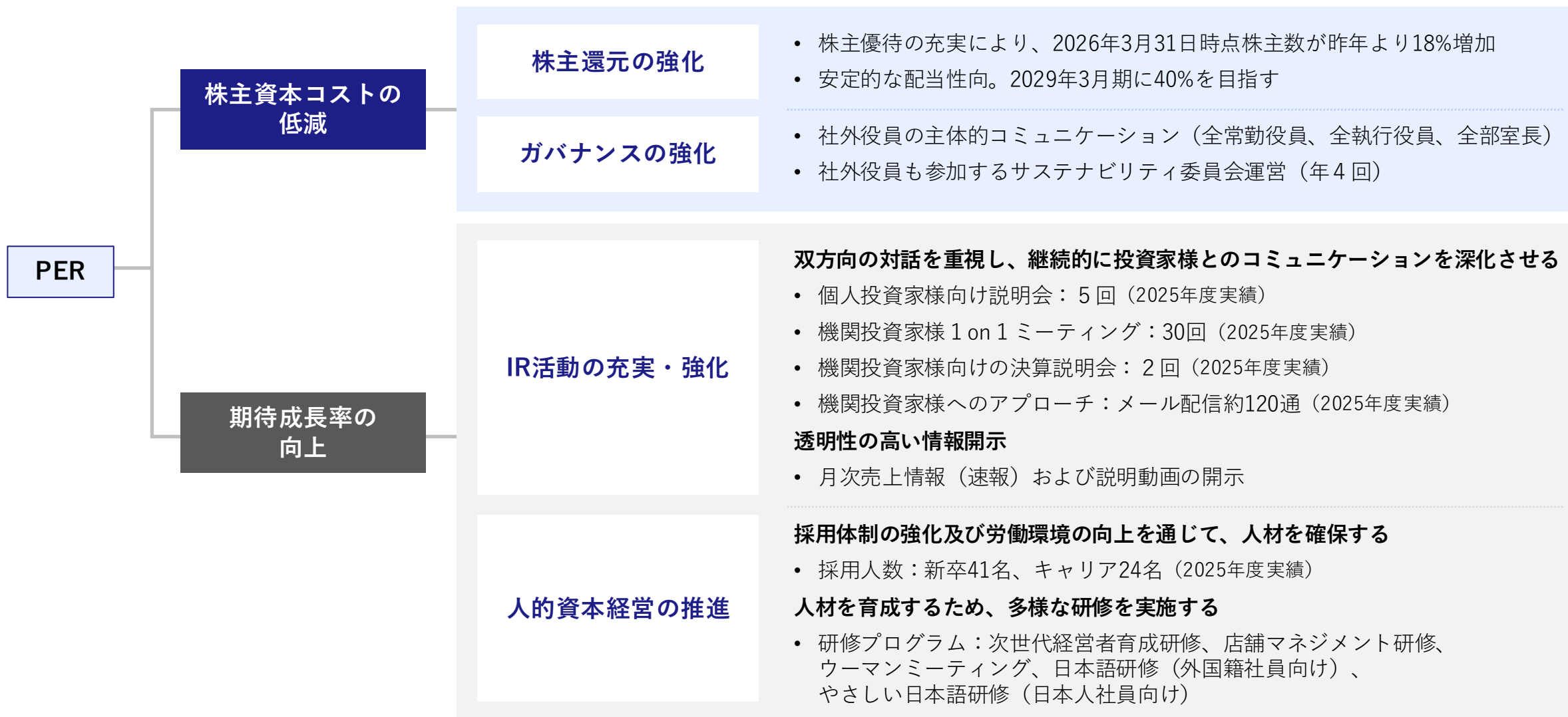


PER推移



※資本コストは、CAPMで算出した数値にサイズプレミアムと流動性リスクを加味すると、9%前後と認識。

PERを向上させるには株主資本コストの低減と期待成長率の向上を図ることが肝要



1 — 2027年3月期 第1四半期業績ハイライト

2 — 2027年3月期 重点施策・業績予想

3 — 直近の取り組み、TOPICS

4 — appendix

FC 2 店舗、タイヤ流通センター 4 店舗を新規出店。

アップガレージ長野佐久店

6月27日プレオープン
7月18日グランドオープン



タイヤ流通センター



アップガレージライダース ナップス ベイサイド幸浦店

6月27日オープン



タイヤ流通センター 出雲知井宮店

6月1日オープン

タイヤ流通センター



タイヤ流通センター 佐賀外尾自動車店

6月5日オープン

タイヤ流通センター



タイヤ流通センター 速太郎 春日部バイパス店

6月26日オープン

タイヤ流通センター



タイヤ流通センター 速太郎 三郷インター店

6月26日オープン

タイヤ流通センター



第2 四半期の出店

アップガレージ山形店

7月16日移転リニューアルオープン



アップガレージ群馬太田店

7月24日オープン



アップガレージ茨城龍ヶ崎店

9月18日オープン



当社独自の採用イベント「採用走行会」を定期的に開催し、車好き人材の採用を強化。
また、店舗作業の技術面強化のため、新入社員研修の段階からタイヤ・電機系の研修を実施。

独自の採用手法で 車好きの人材を確保



大学自動車部員・車好きを対象に、サーキット自由走行 & 社員ドライバーと採用担当による会社説明会イベント実施

27卒採用期間 筑波サーキットTC1000などを貸切、
6 回開催 参加148名

→ 学生意向と当社業務とのマッチングおよび
入社後の定着率向上に寄与

新入社員のタイヤ交換 / 取付研修を強化



新入社員も早期から店舗の戦力となるよう、
タイヤホイール作業・電機系研修を実施

- ・脱着 / ジャッキアップ / 組換 / バランスー研修
- ・タイヤ充填研修
- ・タイヤホイール作業確認テスト
- ・ナビ / ドラレコ等の稼働チェック

→ プロ人材の育成により、店舗の技術面を強化

継続的なDX強化策に加え、お客様視点に立って「ECサイトの商品詳細ページに工賃も明記する」施策を実施。 → 店頭取付予約数は昨対比148%へ増加。
今後も、オンラインを起点とした店舗への送客強化を図る。



🔧 プロの取付込みで、この価格！

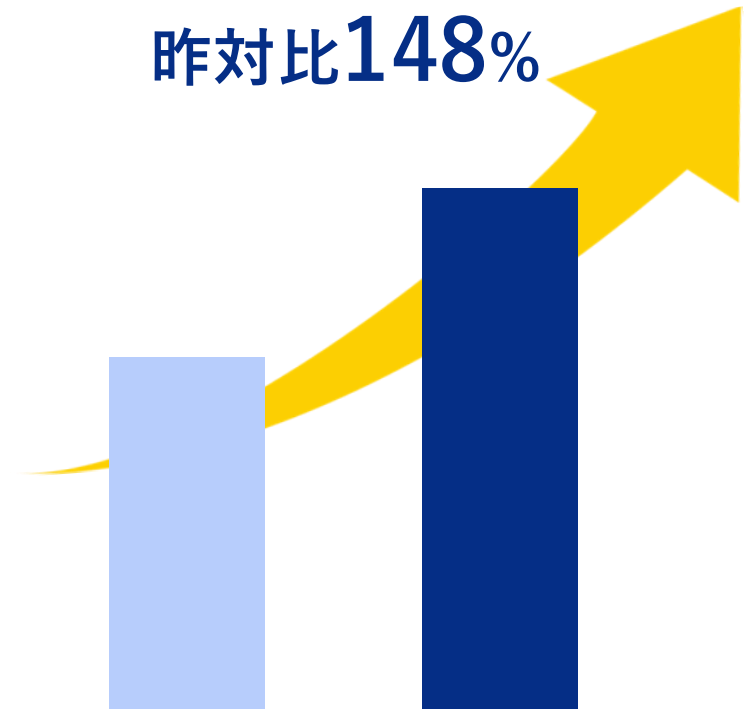
工賃+商品代
¥132,200~
(税込¥145,420~)

工賃料金(4本)は**¥3,200~**(税込¥3,520~)

※ 正確なお見積りは取付店舗にご確認ください。
※ 4WD/大型サイズは別料金がかかる場合があります。
※ 受取方法で「店舗で取付」をお選びください。

- ※ この商品は注文時に以下のオプションを選択いただけます。
- バランス工賃
 - 窒素充填

店頭取付予約
昨対比148%



個人、法人ともに投資家様向けの説明機会を積極的に展開。特に第1四半期は、株主総会後の店舗見学会を初めて実施し、株主通信において海外店舗も含めた店長の運営方針を掲載する等、投資家様に当社業務へのご理解を深めていただく施策を実施。

投資家様向け勉強会



個人投資家様向けIRセミナー登壇 6月28日 Kabu Berry Lab @渋谷

- ・ 8月16日予定 湘南投資勉強会 @御茶ノ水
- ・ 12月6日予定 神戸投資勉強会 @名古屋

機関投資家様向け1on1ミーティング 第1四半期：9回

株主総会後に店舗見学会を実施



第12回定時株主総会後、店舗見学会を実施。
店舗スタッフに対し、数多くのご質問をいただきました。

株主様のご感想

- ・ 現場の顧客対応がよく理解できた
- ・ サービスや取組への理解が深まった
- ・ 近所の店舗にも訪れてみたい

Web株主通信にて USA含む店舗紹介を公開



Web株主通信(IR NAVI)の内容

- ・ 代表インタビュー
- ・ 決算サマリー
- ・ 店舗紹介・店長インタビュー
(東名川崎店 / ガーデングローブ店 / サイクルズたまプラーザ駅前店)

地域社会への貢献を通じ、持続的な企業価値向上を推進。

全直営店へのAED設置完了および 全店長・副店長に対し救命研修を実施



消防署の方によるAED研修に加え、以下のトレーニングを実施

- ・映像教材による具体的な使用方法の視聴
- ・専門テキストによる救急蘇生法の基礎知識習得
- ・理解度確認のための社内試験

→ 緊急時に迅速な救命措置が行える環境に

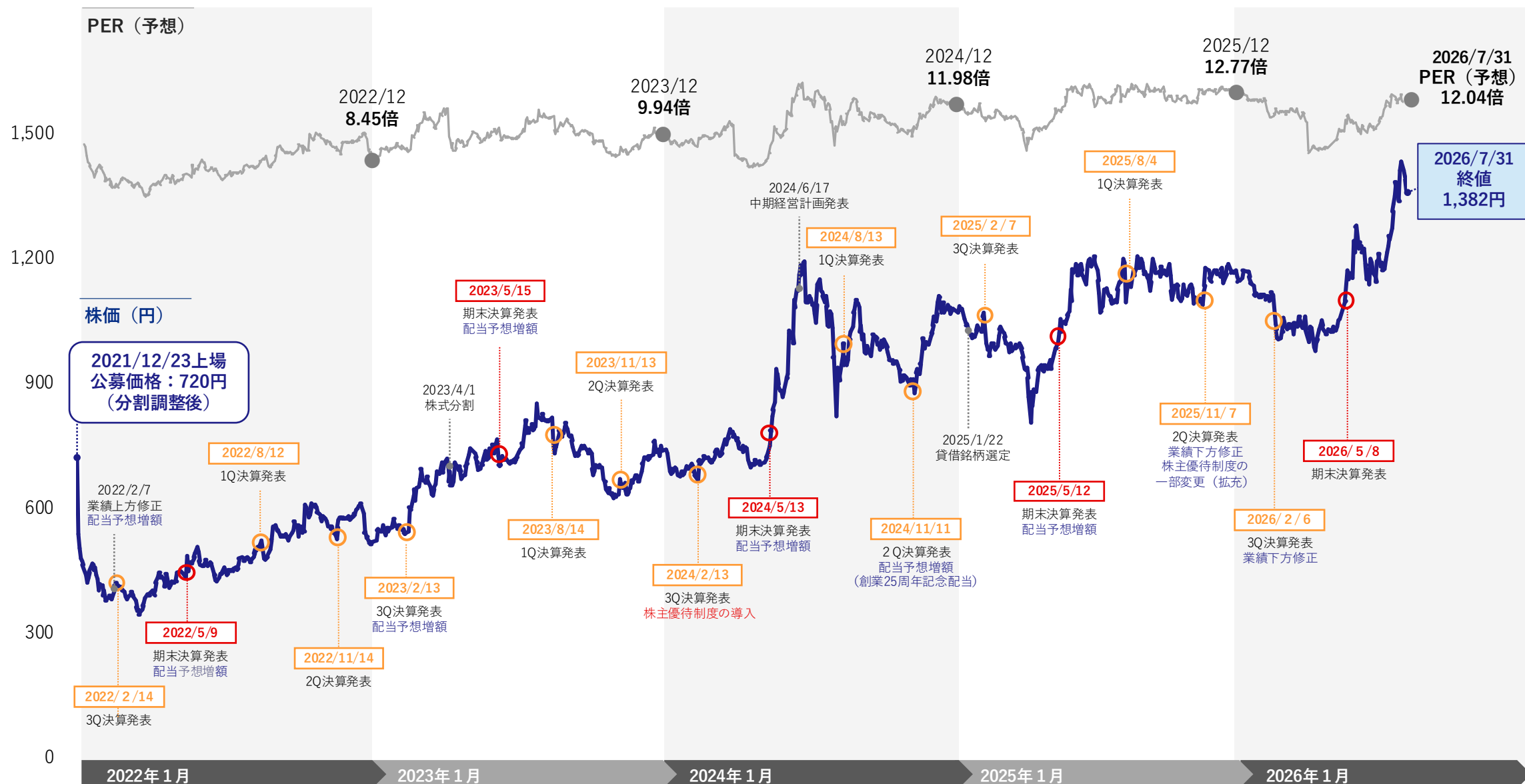
8月8日 リユースの日 イベント出展



8月8日リユースの日 ～笑顔をつないで、未来のチカラに。～
にて、以下のプログラムを実施予定。

- ・中古品の買取査定体験
- ・タイヤの取付体験

→ 次世代を担う子どもたちが楽しみながら
循環型社会を実感できる機会に



1 — 2027年3月期 第1四半期業績ハイライト

2 — 2027年3月期 重点施策・業績予想

3 — 直近の取り組み、TOPICS

4 — appendix

自動車・バイクのパーツをモビリティパーツへ市場拡大



ブランド
スローガン

Good Mobility, Happy Life



(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
日本全国及び米国で展開。



流通企画事業

主にFC加盟店様および
中古車業者様・自動車整備会社様を
お取引先とした、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



1990年代、中古車販売業の傍ら始めた中古パーツ販売が大好評。

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、

1999年、中古車業から**中古パーツ事業をスピンアウト**。これがアップガレージグループの始まりです。

1999



祖業（オートフリーク）

2000



中古2輪パーツ専門店
アップガレージライダーズ開始

2004

マザーズ市場に
上場

(株) アップガレージ
として上場

2005



中古タイヤ・ホイール専門店
アップガレージ ホイールズ開始

2010



新品タイヤ専門店ブランド
タイヤ流通センター開始

2012

MBOにより上場廃止

2021

ジャスダック市場に
(現スタンダード市場)
再上場

(株) クルーバーとして上場

2022



中古自転車専門店
アップガレージ サイクルス開始

2023



商号を(株) アップガレージ
グループに変更
河野映彦が代表取締役社長に就任

2024

アメリカ進出

アメリカ1号店
「UP GARAGE Garden Grove」
オープン

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

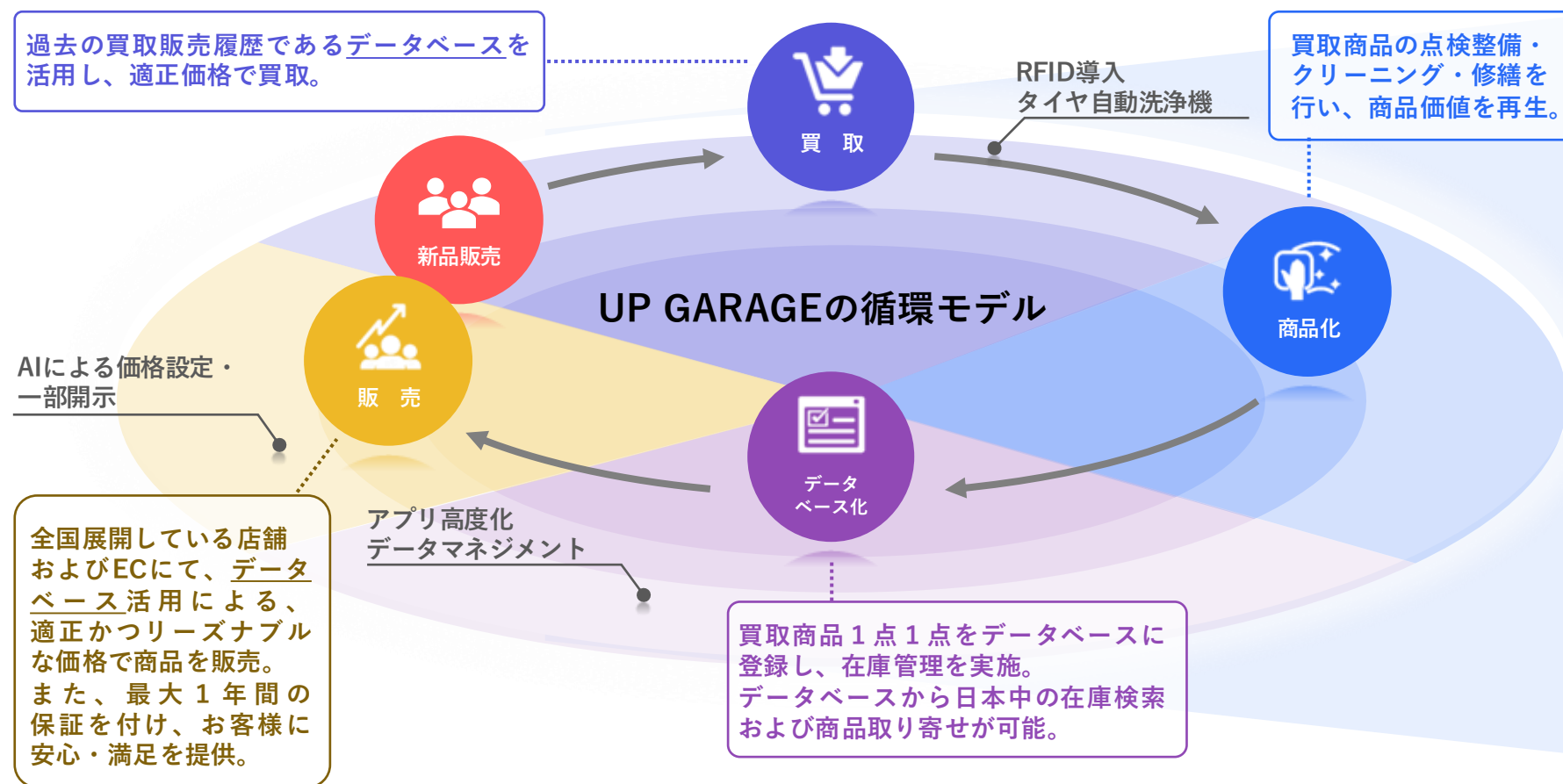
- ✓ 中古パーツを簡単に売ることができない！
- ✓ 中古パーツの価値を適正評価してくれない！



中古パーツを買いたい人の悩み

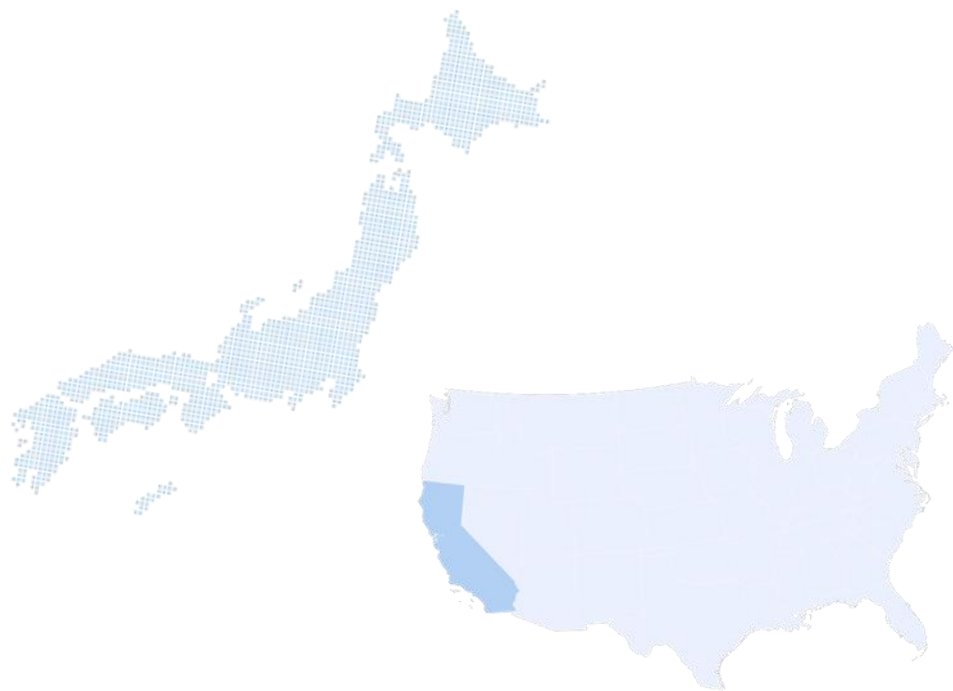
- ✓ 手に入れたい中古パーツが売ってる場所がない！
- ✓ 新品パーツは高いので、安く手に入れたい！
- ✓ 中古はデータベースがないので、商品を探しづらい！
- ✓ 中古パーツは、安全性・保証がなく心配だ！

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。



▶▶ 進化・拡大

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・工具・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。



159店舗
国内：157 USA：2

中古カー用品の買取・販売を行う
メインブランド店舗



94店舗

中古バイク用品専門の買取・販売店



11店舗

中古ホイール専門の買取・販売店



2店舗

中古工具専門の買取・販売店



10店舗

中古自転車専門の買取・販売店



4店舗

中古カスタムカーを中心とした
買取・販売店



209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

※ 2026年 3 月末時点の情報です。

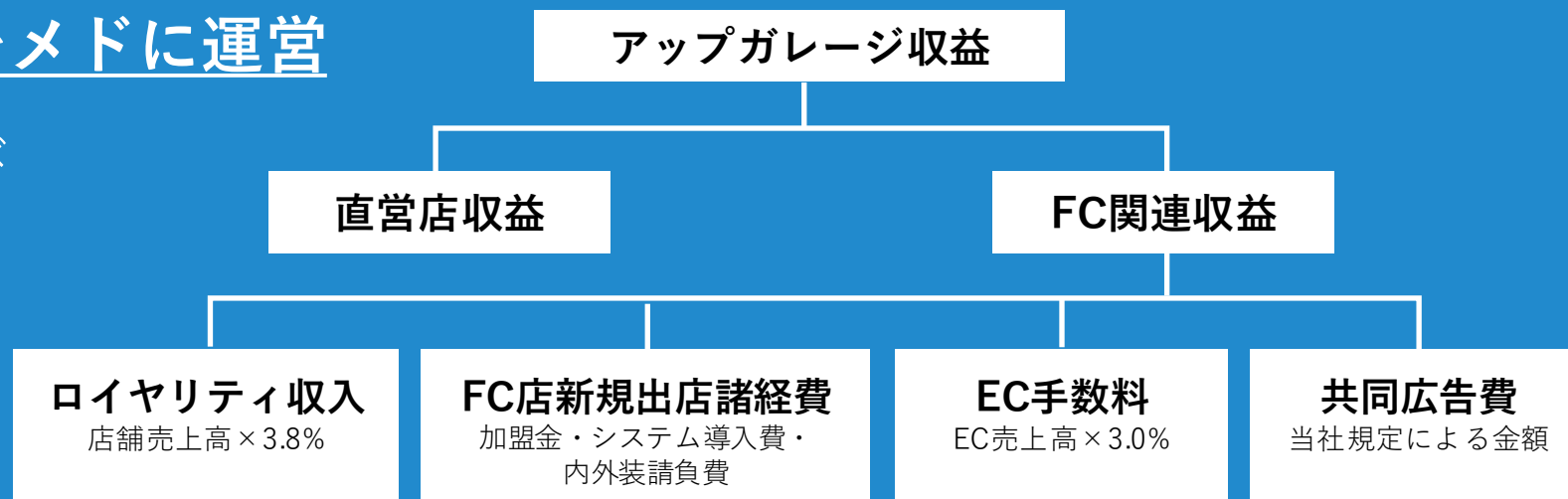
※店舗数は直営店・FC店を含みます。

※拠点数は196拠点（直営：45、FC：149、海外：2）となっております。

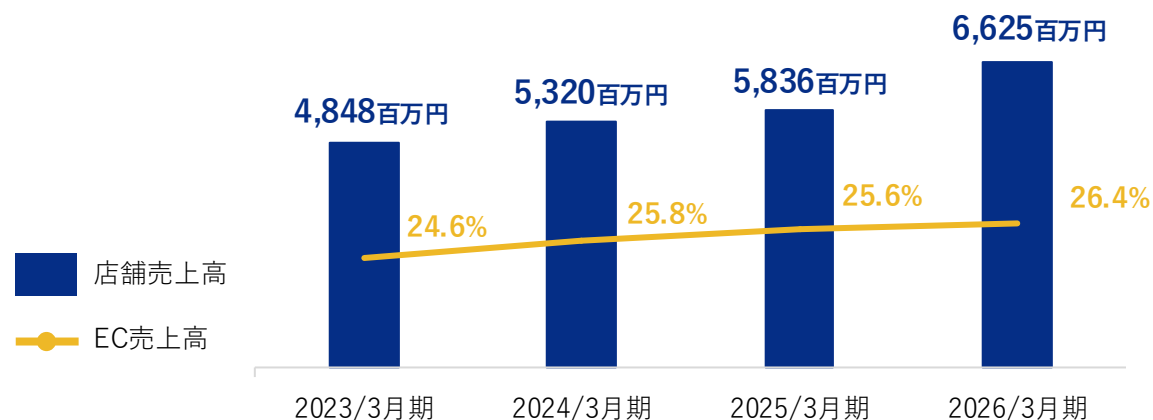
直営・FCともに粗利60%をメドに運営

収益の源泉は、直営店収益およびFC関連収益です。

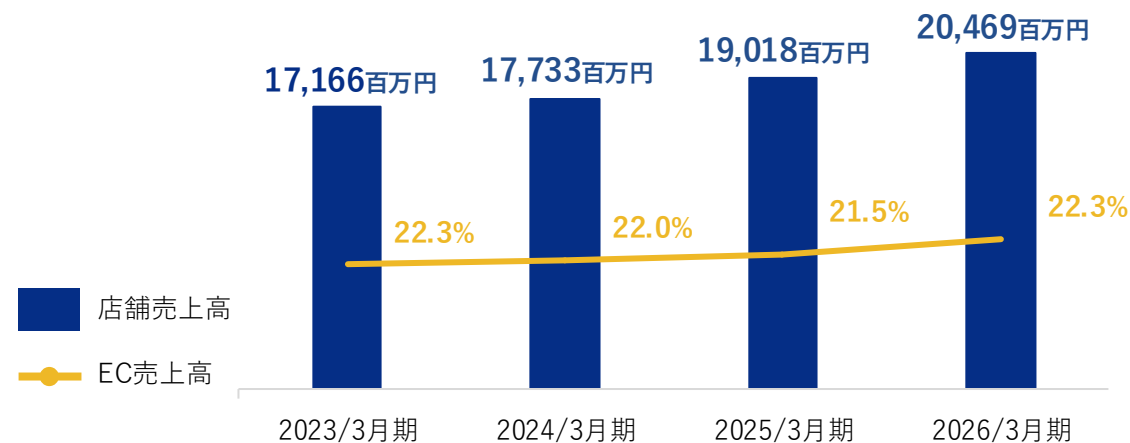
直営店・FC店ともに、実店舗およびECが販売チャネルです。



【アップガレージ直営店売上】



【アップガレージFC店売上】

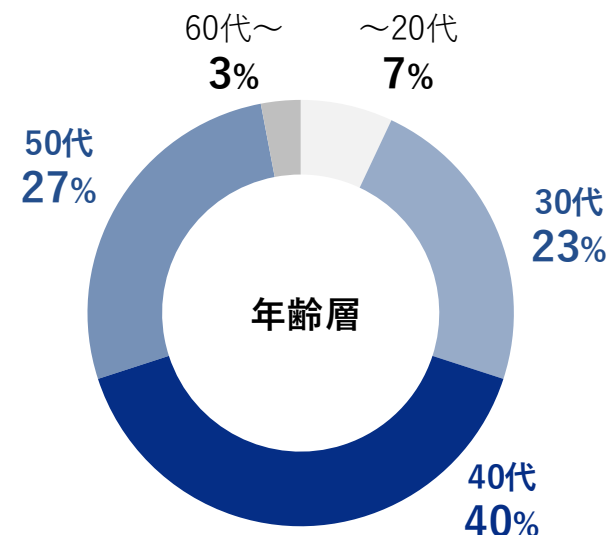
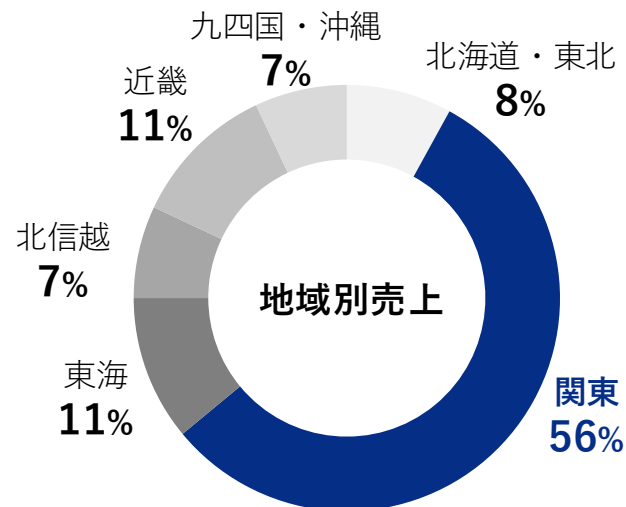
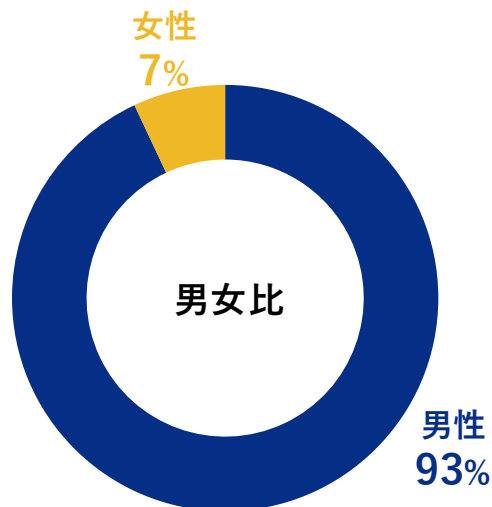


データでみるアップガレージのお客様像は、車の愛好家とライトユーザーです。
愛好家層とライトユーザー層の割合は、4:6です。

顧客属性

平均購入額

約**13,000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。

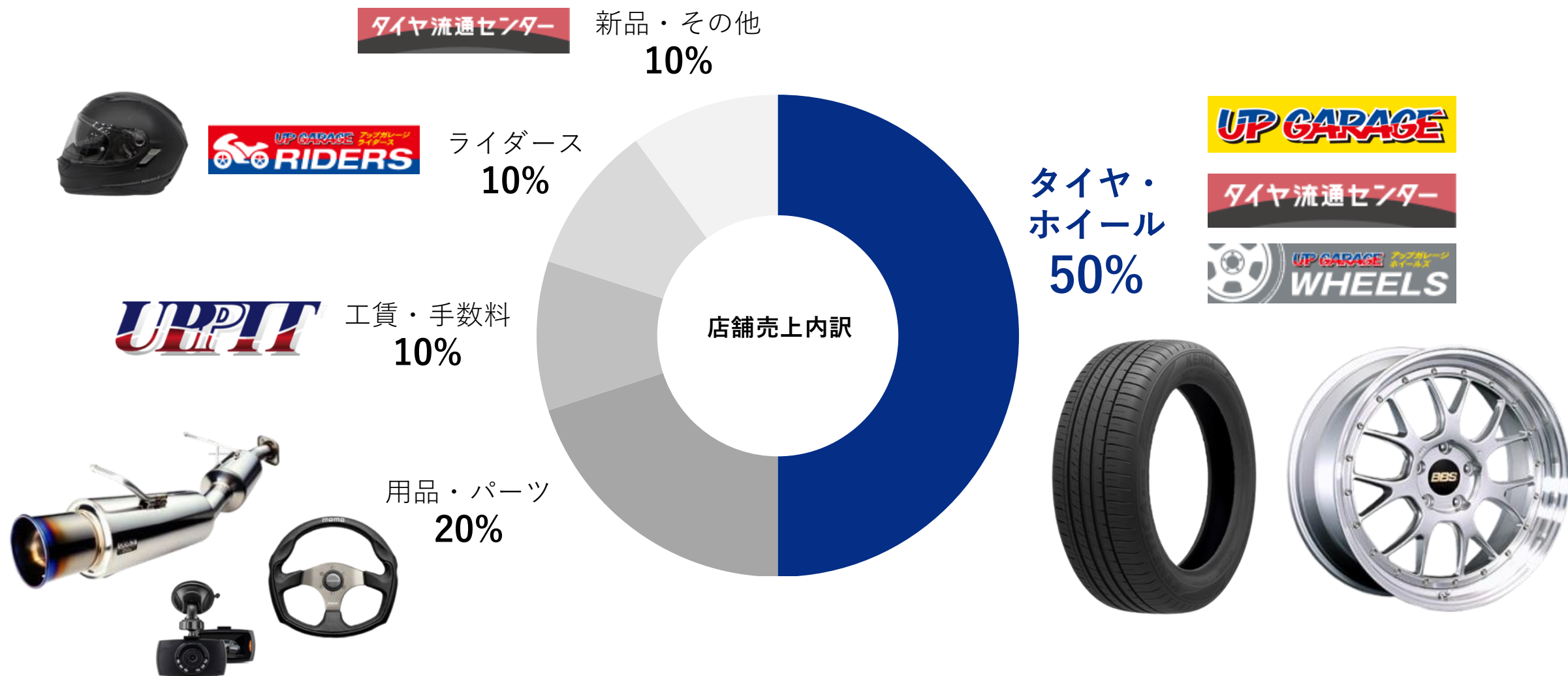
ライトユーザー



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。

アップガレージ店舗の売上の内訳は、タイヤ・ホイールが50%を占めております。



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

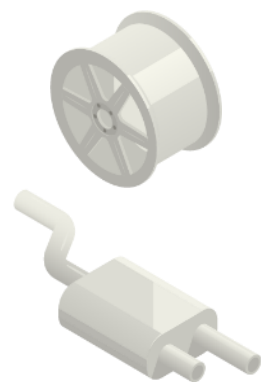
	 タイヤ流通センター	新品カー用品店 ディーラー	チューニング プロショップ
価格	○ 低い	△ 高い	× 非常に高い
新品	× 少ない	○ 豊富	○ 豊富
廃版品	○ 可能	× 不可能	× 不可能

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

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れ替わる」売場作りを目指しています。

買取（査定）



中古品



買取スタッフ

買取履歴



弊社 データベース



販売履歴



販売



価格変更



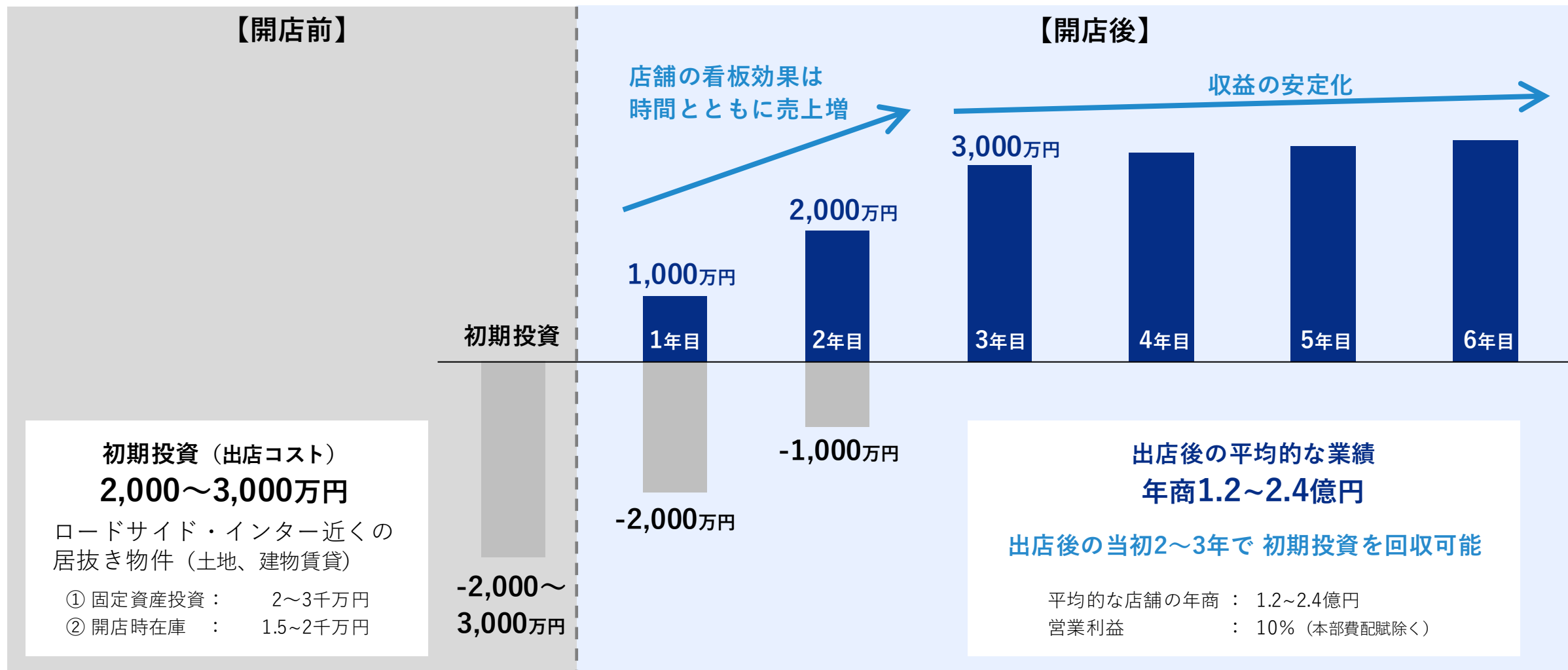
中古品

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。

初期投資で2～3千万円が必要ですが、半年以内で単月黒字化が可能です。
2～3年で回収が見込めるため、収益性の確保も安定的です。



中古カー用品の市場規模は、約721億円。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。
同市場において、当社は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)リフォーム産業新聞社 リサイクル通信
「リユースデータブック2025」

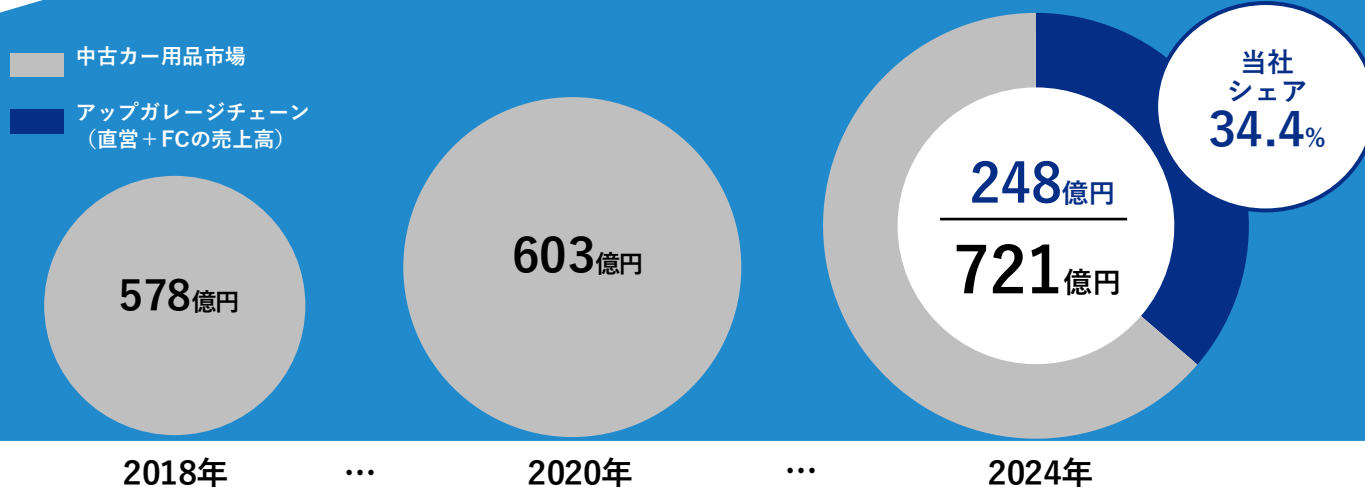
弊社の買取対象となる
新品カー用品

約**1兆4,000**億円

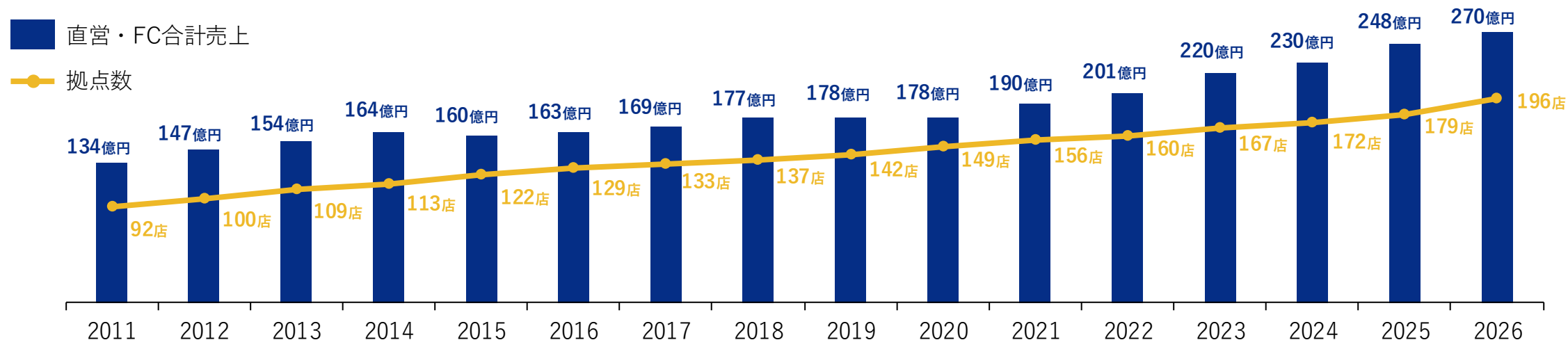
国内の新品カー用品市場規模は、メーカー国内出荷金額ベースでメインターゲット（タイヤ、一般用品、ナビ・オーディオ機器）は約1兆4,000億円の市場規模。

タイヤ	5,458億円
一般用品	5,480億円
ナビ・オーディオ機器	2,900億円
合計	13,838億円

※出典：(株)矢野経済研究所 自動車アフターマーケット総覧 2024年版



年間で直営5-7店、FC7-10店の新規出店を着実に進め、**国内500店舗**を目指します。
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） **10店舗**
M社（関西エリア） **8店舗**



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。



アップガレージ栃木下野店 (2026年 3月26日オープン)

運営人員

正社員2~3名とアルバイトで店舗運営

ターゲットの物件

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
国内の出店可能エリアは500程の見通し

敷地面積400~500坪

売場面積100~200坪

駐車場15~30台

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

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拡大し、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、アプリ登録、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

SNSマーケティング強化やGBP(Google Business Profile)高評価獲得などが、買取件数増加に寄与。

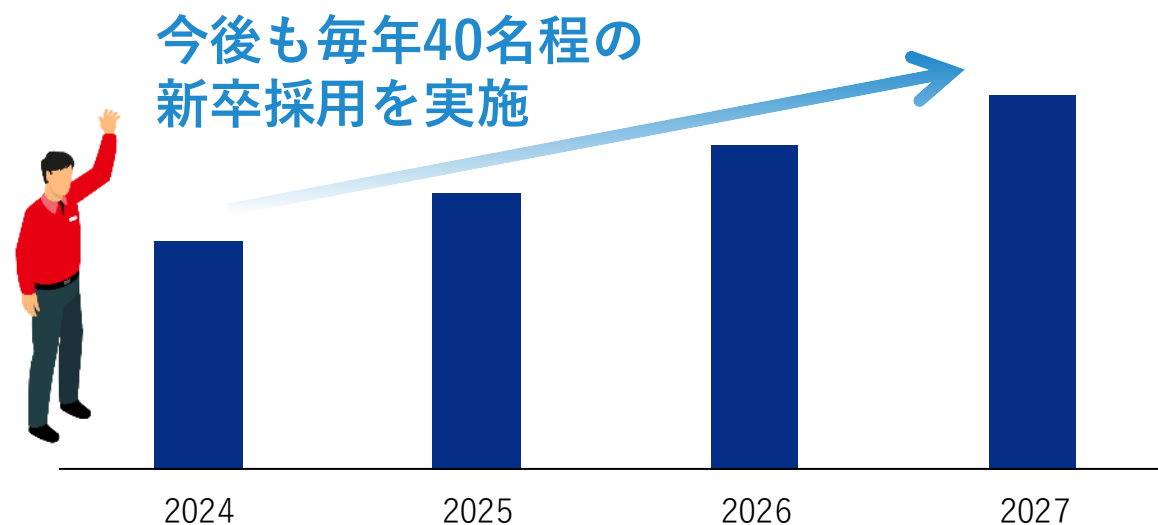
法人からの買取

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。

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。2025年度以降は、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
2023年 3月期	118名	85名	203名	25名
2024年 3月期	110名	87名	197名	34名
2025年 3月期	118名	90名	208名	25名
2026年 3月期	152名	84名	236名	24名

【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。

3プライスでオンライン集客から予約まで

安さ重視

ゴールドプラン

4本 **¥8,900~**
税込¥9,790~



コスパ重視

プラチナプラン

4本 **¥16,900~**
税込¥18,590~



品質重視

ダイヤモンドプラン

4本 **¥20,900~**
税込¥22,990~



タイヤ流通センター

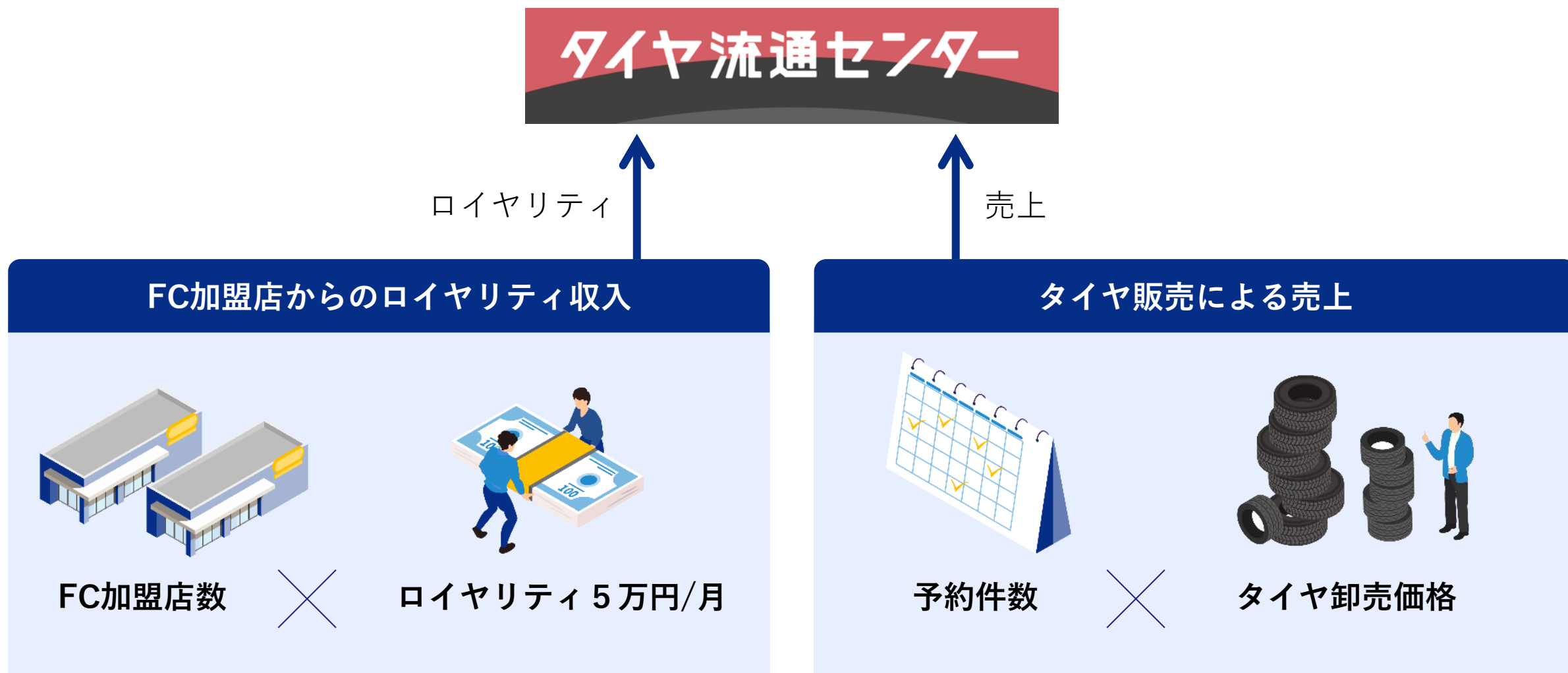
全国 **209**店舗を展開

※直営店・FC店含む 2026年3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。

＼最短**29秒**で価格がわかる！／

※弊社実測値

簡単 見積もり3ステップ



プラン、車種選択

タイヤのことがわからない方でも松竹梅形式の3つのプランから選ぶだけ。タイヤのプロが厳選したタイヤなので性能や品質に心配はありません。



取付店舗、日付を選択

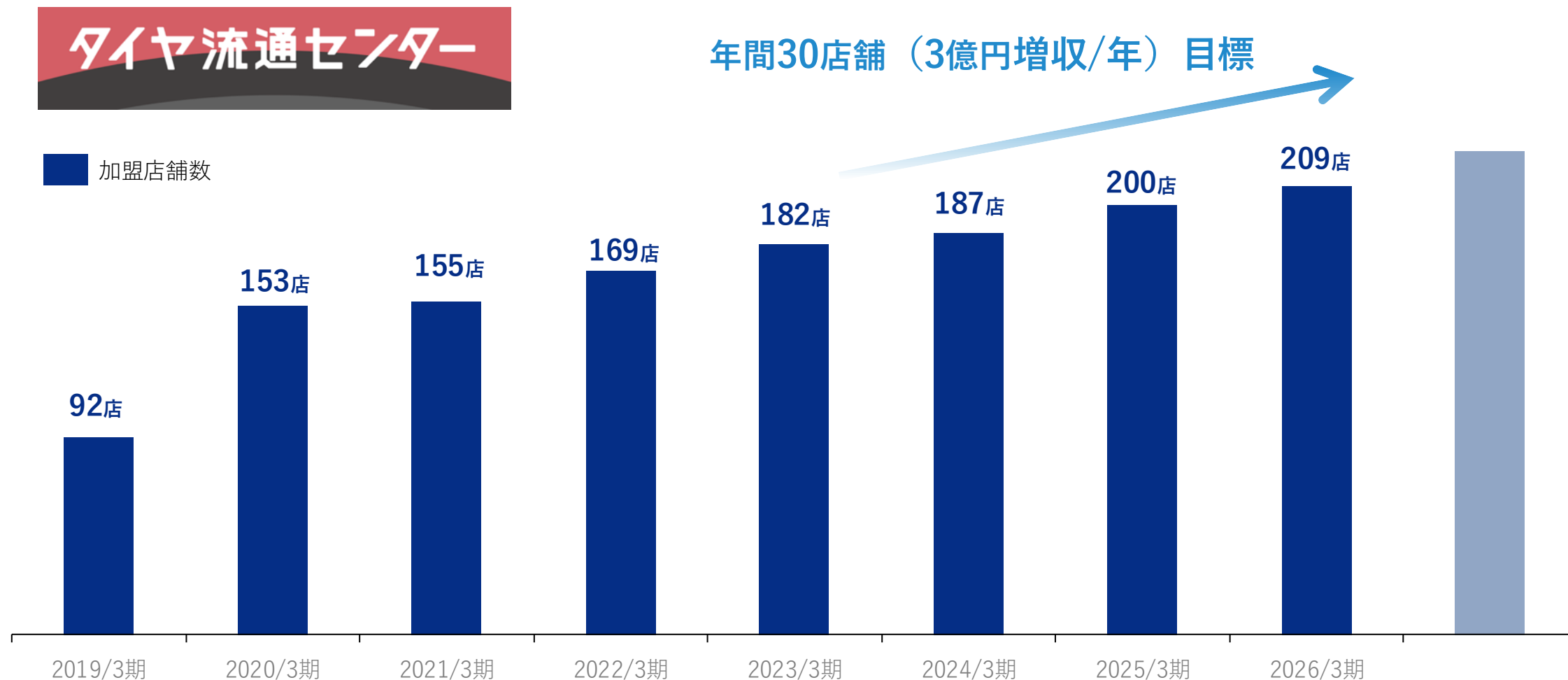
全国各地にあるお店の中からお近くのお店を検索して、タイヤ取付日時を選びます。電話連絡不要で予約が確定できます。



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！お支払いはタイヤ交換の当日にお店で行います。

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加盟店を開拓します。



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

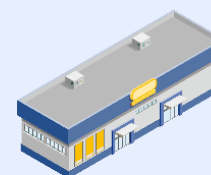


自動車業界に精通した
キャリア20年を超える
ベテランを含む3名の
新規開拓チームを組成。



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。

対象新規顧客への営業活動



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、
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

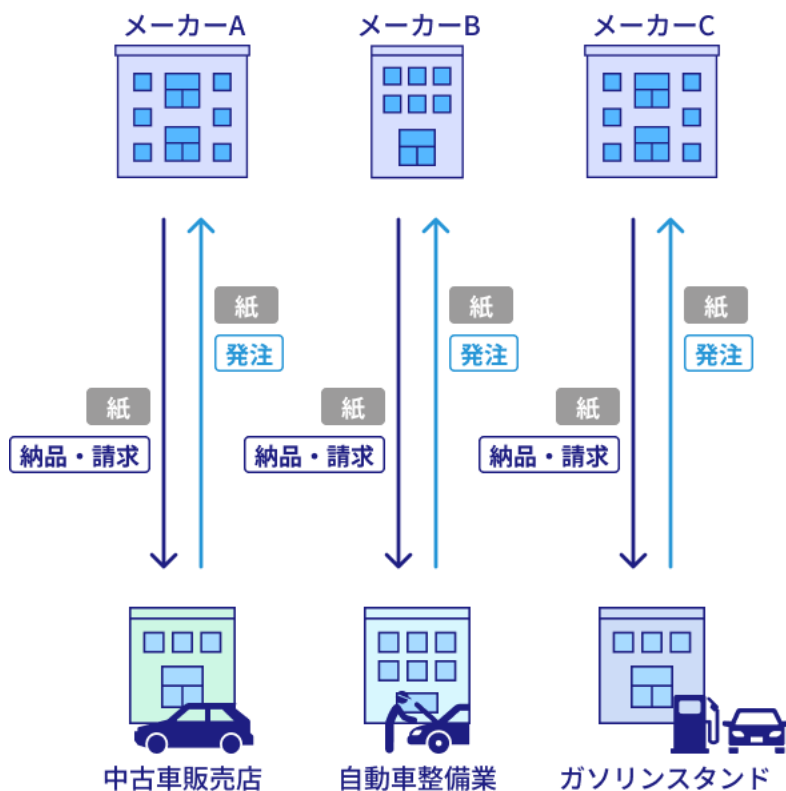


受発注プラットフォーム（ネクスリンク）による
受発注一元管理で、顧客課題を解決。

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。

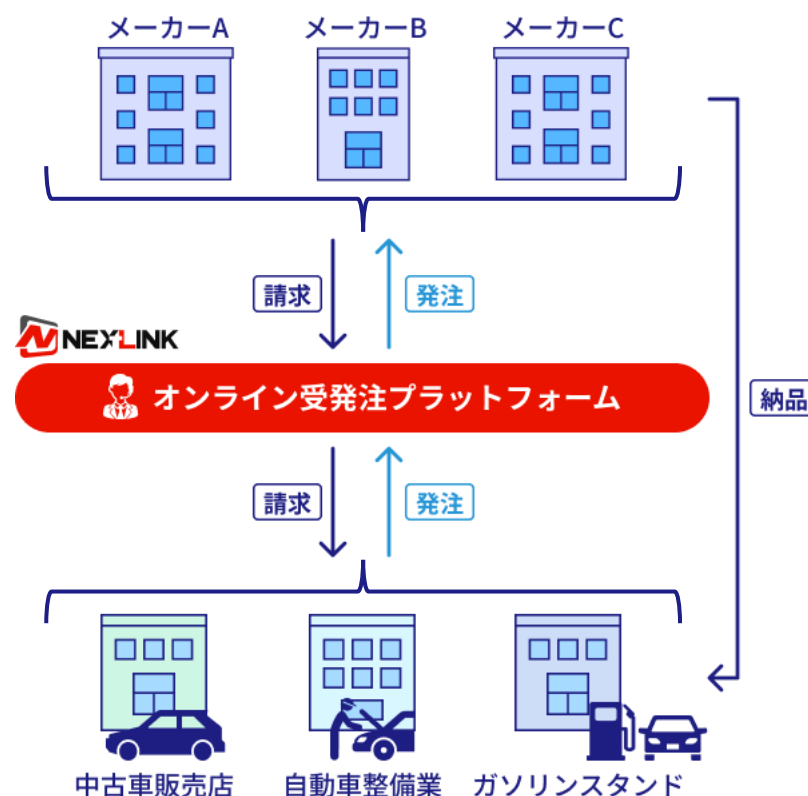
従来の受発注

各メーカーにTEL・FAXで手続き



ITプラットフォームで受発注

オンライン上で完結



受発注プラットフォームの特徴

- 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



売上総利益

売上高

導入企業数 × 購入件数 × 購入単価

売上総利益率

導入企業数増のための新規獲得活動と購入金額増のための深耕営業を拡大します。
利益率向上のための原価率低減も取り組んでおります。

導入企業数

最大手中古車ディーラー等に導入済。
経験・知識豊富な営業チームが、
大手中古車チェーン中心に新規開拓中。

【サプライヤーの推移（社数）】

受発注プラットフォームのお取扱い商品数は毎年上昇

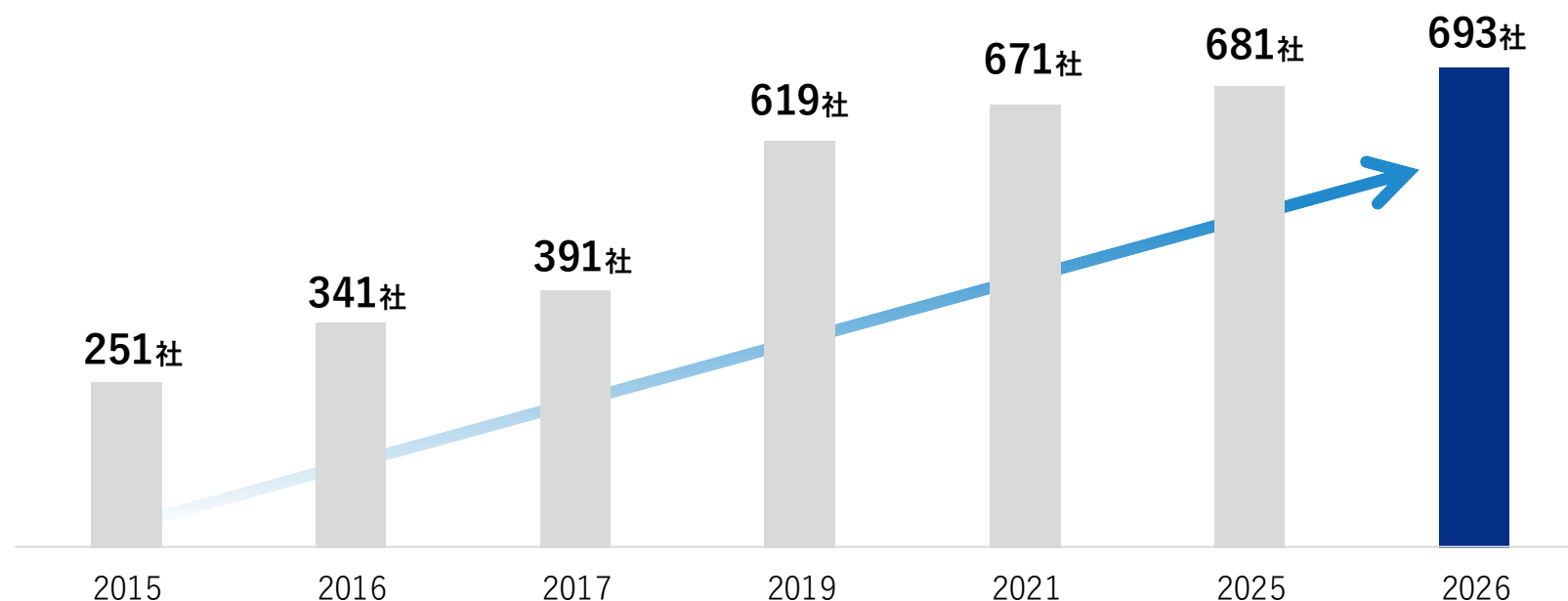
新規加盟店増加、既存加盟店の稼働率アップに大きく寄与。

購入単価/頻度

導入済企業のニーズ把握および提案営業
での価値提供を行い、顧客深耕を目指す。

売上総利益率改善

スケールメリットを生かしたボリューム
ディスカウントでのコスト低減を目指す。

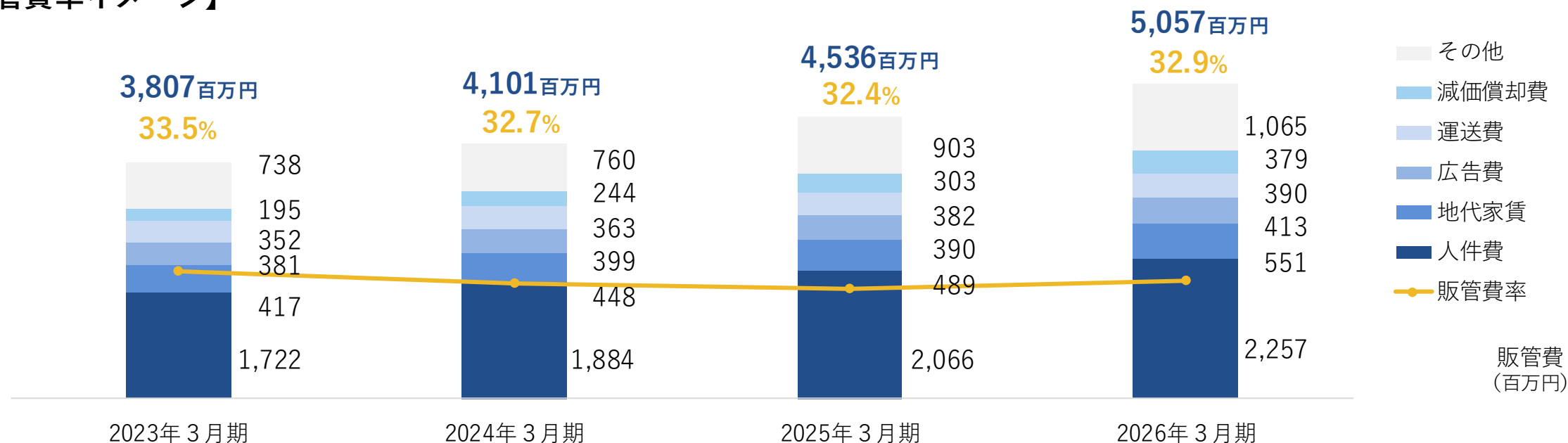


粗利構造と販管費構造・ リスク要因

		粗利率	主な原価
アップガレージ事業	直営店（含むEC）	60%	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		40%	

売上高に対する販管費率は、33%前後にコントロールしております。

【販管費率イメージ】



人件費

毎年新卒入社をメインに
40～60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、
大きく変動する見込み無。

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	長期在庫滞留により資金効率が低下し、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り切り販売で長期在庫発生を抑制。
地政学リスク	大国の政治的動向や戦争の影響等。	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、
2029/3期にROE 20.0%、ROIC 17.0%を達成することを目指します。

株主還元

- 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。

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社グループが現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社グループとして約束する趣旨のものではありません。

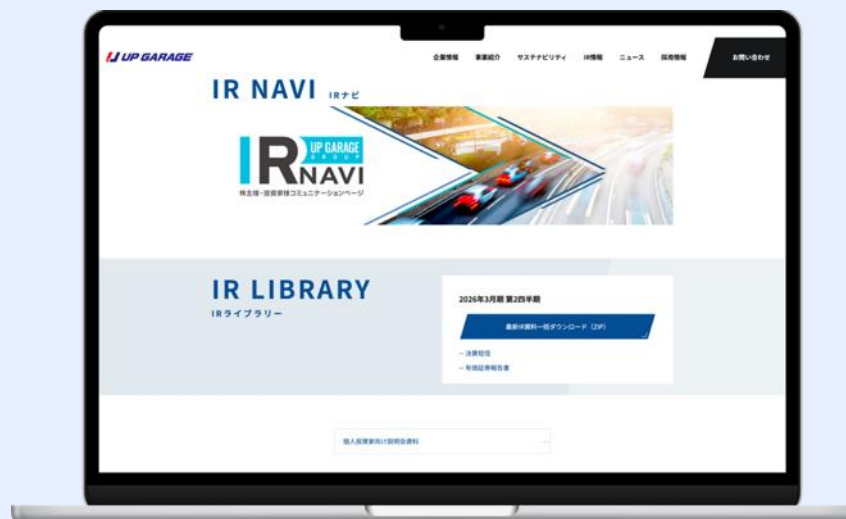
また、実際の業績等は、様々な要因により大きく異なる可能性があります。

当社は2021年12月23日に東京証券取引所JASDAQ（スタンダード）に上場いたしました。

本資料に記載されている過年度実績数値については、非上場であったため、監査法人の監査を受けていない数値が一部含まれる場合があります。

本資料に含まれる当社以外に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。

当社ホームページ



コンテンツ

- ・ IRニュース
 - ・ 社員のクロストーク
 - ・ 株主優待
- など

YouTube



コンテンツ

- ・ 中期経営計画説明動画
 - ・ 決算説明動画
 - ・ 月次売上状況（速報）等について
- など