

2026 年 8 月 24 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)

2027 年 3 月期 第 1 四半期決算 質疑応答集

2026 年 8 月 3 日に発表いたしました 2027 年 3 月期 第 1 四半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. 第 1 Q 期間で過去最高の売上、利益となり、上期予想に対して売上 50%超、営業利益は約 65%の好進捗となっています。事業環境も含めて、第 1 Q の業績評価をお願いします。

継続するインフレを背景とした生活防衛的観点から、お客様のリユース品に対するニーズは引き続き旺盛です。加えて、この流れは一時的なものではなく、サーキュラーエコノミーの成長と捉えることもできると思慮いたします。

こうしたマーケット環境を基礎的要因として、さらにリユース業態においては前期に積極的に推進した新規出店が着実に売上・利益へ寄与し、前期下期に実施した FC ロイヤリティ引き上げの効果も顕現いたしました。

また、流通卸売業態においても既取引先様との取引拡大のみならず、新規先様の開拓も順調に進んだことから、第 1 四半期では過去最高の売上高、営業利益となりました。

質問 2. リユース業態において既存店の売上状況が、直営、FC とともに好調です。前期からの施策の成果も含めて要因を教えてください。

直営店は、既存店売上が継続的に前年同月比プラスで進捗しております。また前期に出店した新店舗も、ほぼ計画通りに順調に稼働しております。

FC 店では、本部スーパーバイザーが臨店する際に、従来以上にお客様とのコミュニケーションに関わる指導を強化しております。これにより、来店されたお客様へのお声がけが質量ともに増え、付帯サービスの販促にもつながっております。

また直営・FC 全店に共通することとして、公式アプリを通じた 1 to 1 マーケティングが明確な成果を出しております。具体的には、アプリに登録されたお客様の愛車や購買履歴に応じた最適な提案・告知を行っていることが、来店頻度の向上および客単価の上昇という形で顕現しております。

質問 3. 買取金額も堅調に増加を続けています。施策と今後の見通しについて、教えてください。

店舗におきましては、積極的なお声がけから査定へとつなげ、その見積もり結果をアプリへスムーズに連携することにより、買取成約率を向上させております。オンラインでは、Web サイトやアプリ上でのキャンペーン告知により、買取需要の掘り起こしも行っております。また、前期より強化しております法人買取は順調に拡大しており、まとまった売れ筋在庫を確保できております。

引き続き、店頭買取と法人買取の双方を強化しつつ、さらに商品化までのスピードも向上させることにより、買取実績を早期に売上につなげられるよう努めてまいります。

質問 4. 前期は、苦戦されていましたが流通卸売業態も前年同期比 13.4%増収と良好な推移です。要因とこのトレンドが継続するかについて教えてください。

ネクスリンクでは既存取引先様との取引量拡大に加え、大手の新規取引先様の開拓を行い、増収を実現いたしました。引き続きネクスリンクの導入企業拡大と取扱高のさらなる増加を目指します。

併せて、システム利用料モデルも推進することで、営業利益率の向上を図ってまいります。

質問 5. 前期は、年間で 10 店舗の大量出店をされましたが、前期出店店舗の立ち上がり状況を教えてください。

前期に出店した店舗につきましては、出店地域の旺盛なリユース需要を着実に取り込むことができおり、計画に沿った順調な立ち上がりを見せております。

今後も店舗数をただ増やすだけでなく、投資回収のスピードを意識した店舗展開を進めてまいります。

質問 6. 今期は、7 店舗の出店を計画されています。四半期別の出店計画と売上、利益面で今期中での業績に与える影響を教えてください。

第 1 四半期は、直営店の新規出店時期が下期へずれ込んだことに伴い、出店に伴う先行費用等の発生が抑えられました。それにより、上期利益は高進捗となる見込みです。

出店に関しましては、第3四半期中のオープンに向けて注力し、冬季需要を確実に取り込むべく動いております。なお、通期では期初計画通りの着地（7店舗）を見込んでおります。

質問7. 海外店舗の状況、今後の計画について教えてください。

米国店舗につきましては、1号店のガーデングローブ店・2号店のオンタリオ店ともに順調に成長しております。特にオンタリオ店は、1号店で蓄積した値付けや販売ノウハウを活用し、11月末の開設からわずか3か月で単月黒字化を達成しました。

出店におきましては、店舗運営体制の確立と人材育成を並行させながら、着実に店舗網を拡大する方針です。

現在は、既存店舗の運営で得られた商圈データやノウハウを活かし、カリフォルニア州内における3号店を2026年度中に出店すべく準備を進めております。

質問8. 店舗数増での事業拡大をされる中で、人材獲得、育成が欠かせないと思います。人材投資についての考えを教えてください。

当社では「ラストワンマイルは人材」との考えのもと、事業拡大の礎となる採用・育成を重要課題と位置付けております。

採用につきましては、前期は新卒41名、中途24名と大きく進捗しました。特に新卒採用は、サーキットを借り切る独自の採用イベントを複数回実施したことが、自動車に対する関心や知識を備えた人材の採用に直結しました。今期もこの手法を活用しております。

また、育成につきましては、新入社員の早期戦力化に向け、タイヤ交換や電装品の取付・点検といった店舗業務に直結する実践的な技術研修を強化しております。技術と安全意識を備えた人材を早期に現場へ配置することで店舗運営を効率化する一方、コンプライアンスやリスク管理も徹底し、サービス品質の向上とお客様信頼度の高い店舗網の構築を進めます。

質問9. 今期の取り組みとして、AI買取査定、販売価格自動化等のシステム浸透拡大による業務効率化、利益率改善を挙げられています。進展状況を教えてください。

ベースアップや採用人数の大幅な増加、研修強化により、第1四半期の人件費は18.8%増加いたしました。一方で、システムを活用した適切な売価設定等の業務効率化も進めることでコストパフォーマンスの適正化を図り、売上高販管費率は前年同期比で低減いたしました。

引き続きAIやDXを活用した業務運営を進め、生産性向上と適切なコストコントロールに努めてまいります。

質問10. 第1Qの業績状況を踏まえて、今期業績予想達成、計画上振れのためのポイントについて教

えてください。

第1四半期につきましては、売上は前期に出店した店舗の順調な立ち上がり等が貢献しました。一方、経費面では直営店出店時期が計画より期ずれしたため、出店費用の発生が後ろ倒しとなりました。

出店につきましては今後順次進めてまいりますので、通期では期初計画通りの出店・費用計上を見込んでおります。

なお、下期の業績計画につきましては、近年の気候変動等を踏まえ、暖冬を前提として保守的に組んでおります。ただし天候により業績が左右されるリスクを抑えるべく、商品の買取・販売だけに留まらず、お客様が期待される付加価値サービスメニューをご提供する体制構築に努めてまいります。

以上