2027年３月期 第２四半期
決算説明資料

株式会社アップガレージグループ

2026年11月６日

東証スタンダード 証券コード:7134

1 — 2027年３月期 第２四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２四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

2027年３月期 第２四半期業績サマリー

売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
8,053 百万円	471 百万円	496 百万円	324 百万円
前年同期比 ＋20.1%	前年同期比 ＋63.9%	前年同期比 ＋76.1%	前年同期比 ＋93.7%
上期計画比 104.0%	上期計画比 115.8%	上期計画比 119.0%	上期計画比 119.1%

上期は売上高・利益とも過去最高かつ計画超過、下期は直営6店舗の出店で通期予想達成へ

- ✓ リユース需要の拡大は今期も続き、直営店は既存店売上高109.8%で19か月連続の前年同月超え。
  前期新店の寄与も加わり、店舗売上は前年同期比23.4%増収
- ✓ FC店売上高は全店110.6%、既存店107.2%と好調に推移。前期下期からのロイヤリティ改定による
  値上げ効果が上期利益に寄与
- ✓ 流通卸売業態はネクスリンク向けの拡大で前年同期比19.4%増収
- ✓ 通期予想は据え置き。上期予定の直営2店舗の出店が下期にずれ込んだものの、3Q・4Qで計6店舗の出店が決定済み。直営店の年間出店計画(7店舗)は達成見込みで、更なる出店の上積みを目指す

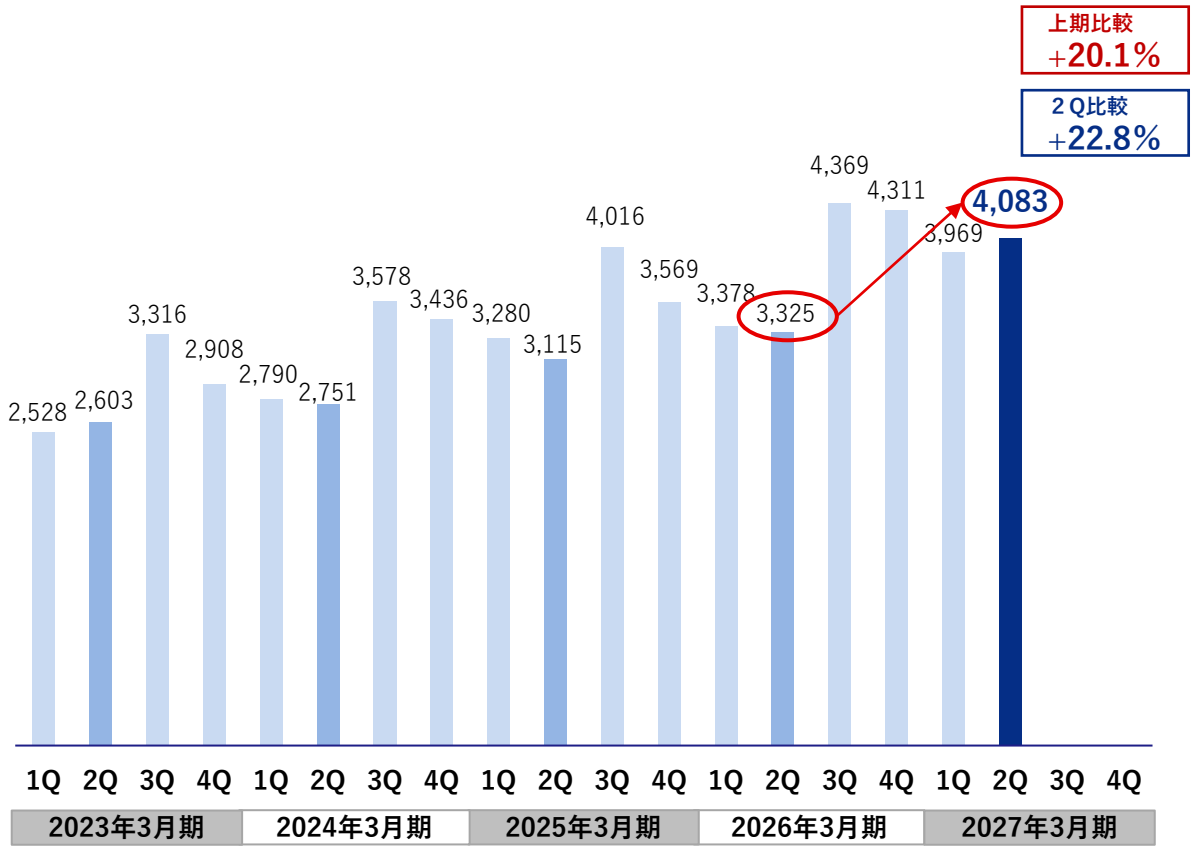
リユース需要の拡大及びネクスリンク向けの卸売拡大により売上高は20.1%増収
直営店の増収と前期下期からのFCロイヤリティ値上げ効果により、営業利益率は5.9%（前年同期比＋1.6pt）に上昇し、営業利益は63.9%の大幅増益

（単位：百万円）	2026年３月期 第２四半期	2027年３月期 第２四半期	増減額	増減比	2027年３月期 通期予想(参考)
売上高	6,703	8,053	1,350	120.1%	17,000
売上総利益	2,699	3,272	572	121.2%	―
売上総利益率	40.3%	40.6%			―
営業利益	287	471	183	163.9%	1,400
営業利益率	4.3%	5.9%			―
経常利益	282	496	214	176.1%	1,420
当期純利益	167	324	157	193.7%	910

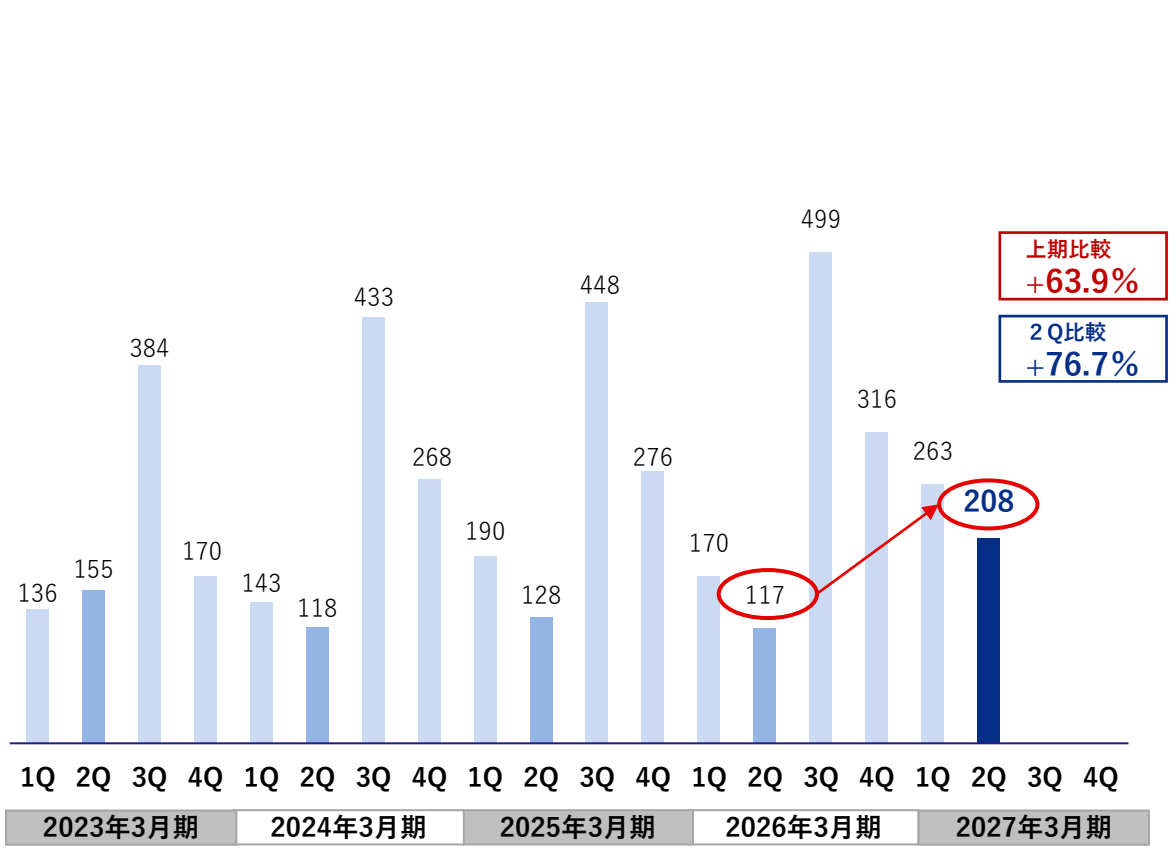
売上高・営業利益 四半期推移

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２四半期として過去最高の売上高、営業利益を達成
前年同期比は売上高＋22.8%、営業利益＋76.7%と1Qから加速

売上高（百万円）

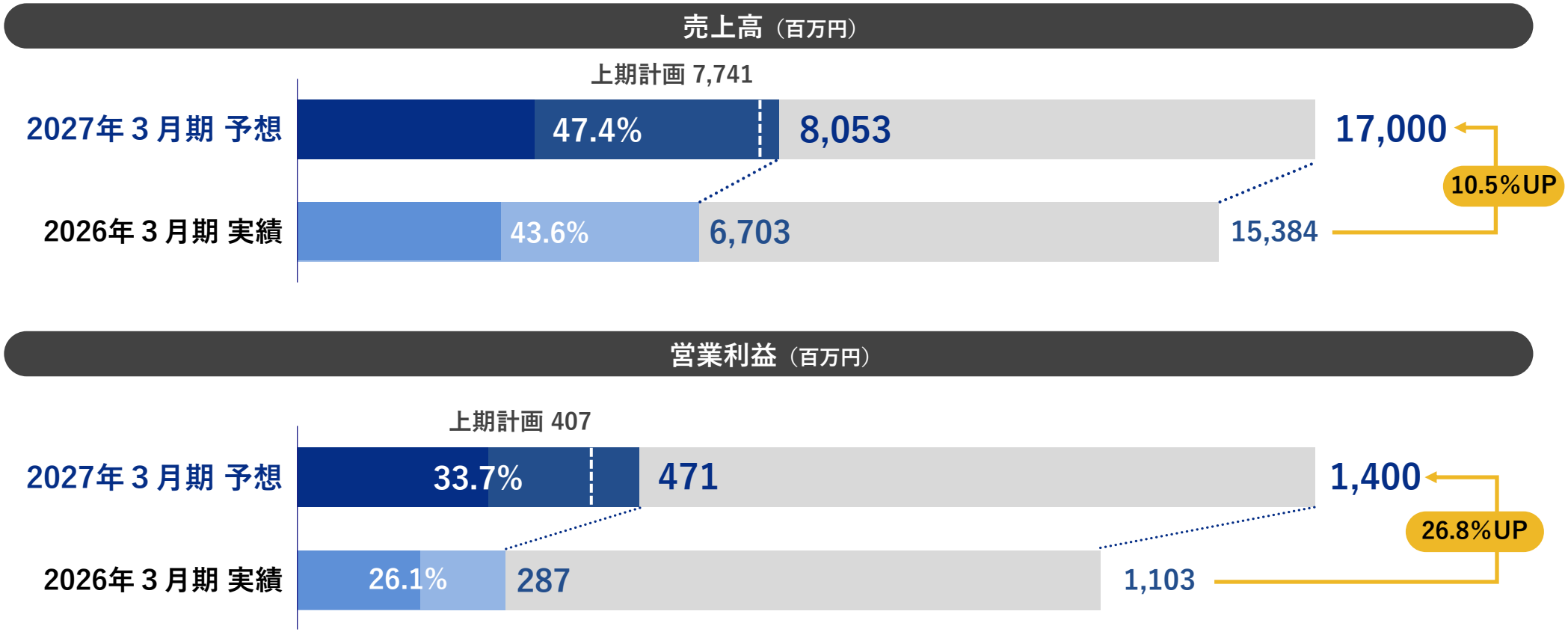


営業利益（百万円）



2027年３月期 通期業績予想進捗(上期進捗率)

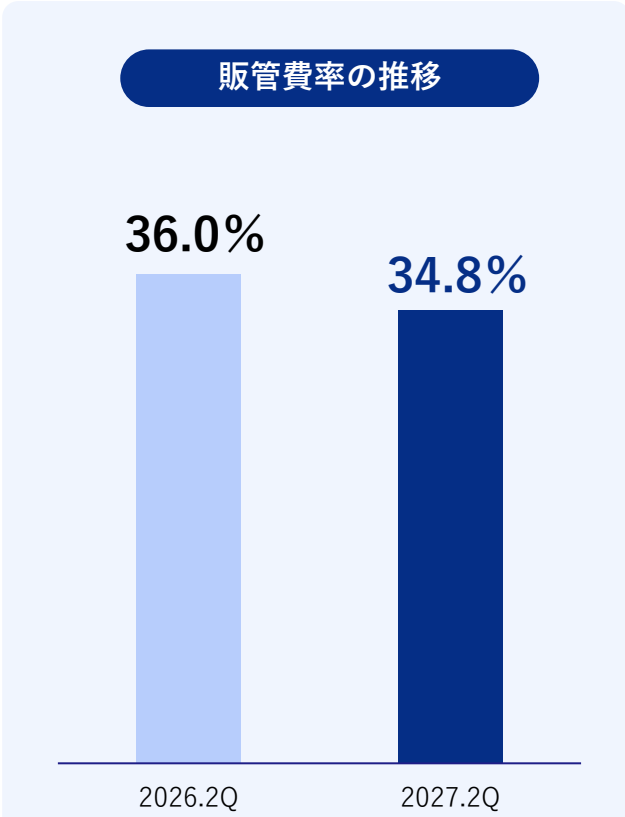
上期は売上高・営業利益とも計画を上回る着地（計画比 売上高104.0%、営業利益115.8%）
既存店の好調と上期予定の出店費用の期ずれにより営業利益は上振れ
季節要因で下期偏重のため通期予想は据え置き、下期は直営6店舗の出店を着実に進め、
通期予想の達成と上振れを目指す



2027年３月期 第２四半期 連結主要販管費

前期オープンした新店の費用増加及び期初からの人員増加により販管費は16.1%増加
売上高の増収効果とコストコントロールにより販管費率は34.8%（前年同期比△1.2pt）に改善

(百万円)	2026年３月期 第２四半期	2027年３月期 第２四半期	増減額	増減比
人件費	1,097	1,316	219	120.0%
地代家賃	264	310	45	117.4%
広告費	201	189	△11	94.1%
運送費	183	207	24	113.1%
減価償却費	177	195	17	110.0%
その他	487	580	92	119.1%
販管費合計	2,411	2,800	388	116.1%
販管費率	36.0%	34.8%		

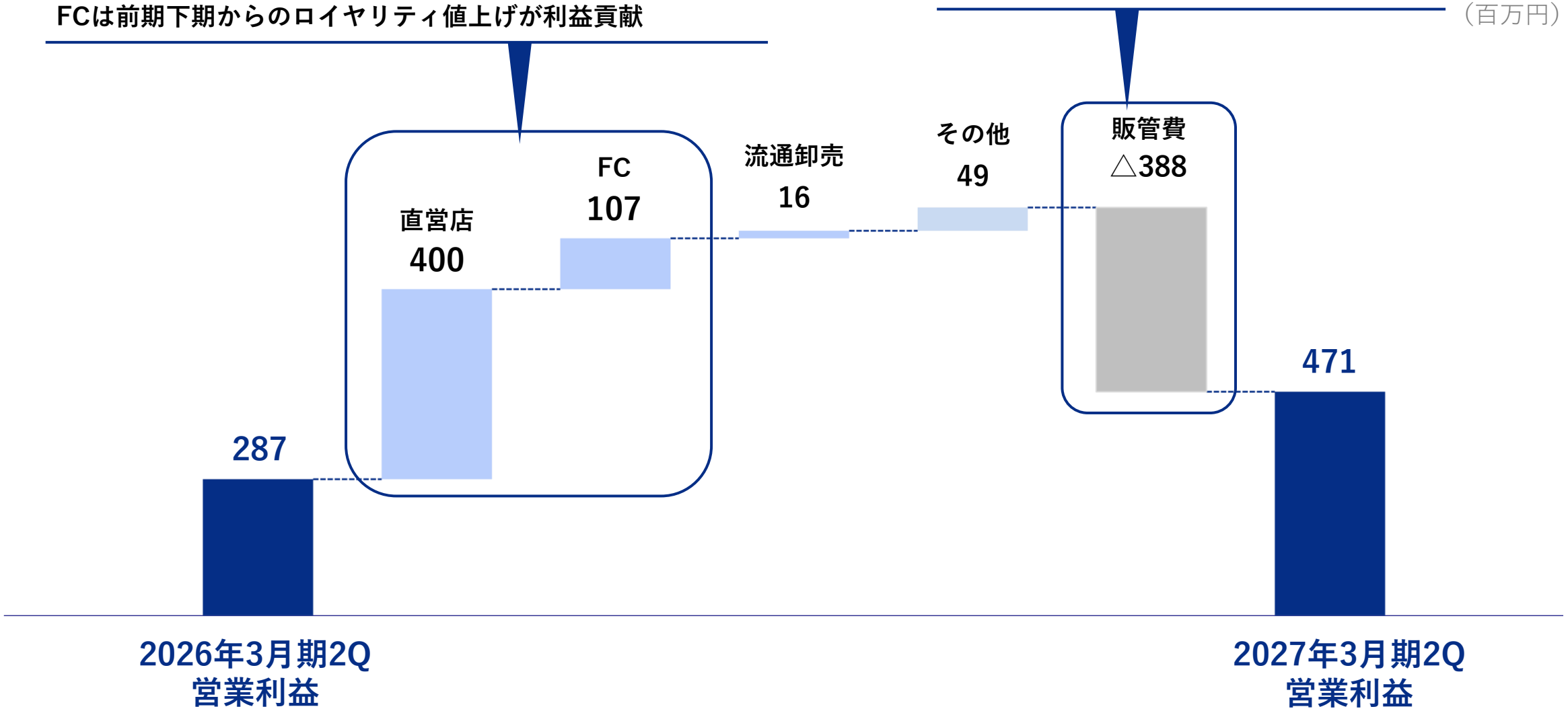


2027年３月期 第２四半期営業利益 増減分析

リユース需要の拡大により直営店・FCともに好調に推移
直営店は既存店の好調と前期オープンの新店が寄与
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

UP GARAGE
UP GARAGE RIDERS
UP GARAGE CYCLES
UP GARAGE WHEELS
UP GARAGE TOOLS

流通卸売業態

タイヤ流通センター
NEXLINK

自動車業界に特化した人材紹介サービス　BoonBoonJob

業態別売上分類一覧

（百万円）

		2025年３月期 第２四半期	2026年３月期 第２四半期	2027年３月期 第２四半期	増減額	増減比
リユース業態 売上構成 約60%	店舗売上	2,581	2,868	3,538	670	123.4%
	フランチャイズ関連	573	665	759	94	114.1%
	EC手数料・WEB広告	111	109	125	15	114.5%
	海外EC	136	69	73	4	106.7%
	USA(25/3期2Qより)	34	79	156	76	196.6%
	本部・その他	266	339	346	7	102.3%
流通卸売業態 売上構成 約40%	タイヤ流通センター	846	889	991	102	111.5%
	ネクスリンク (受発注プラットフォーム)	1,820	1,666	2,059	393	123.6%
	人材紹介サービス	32	8	0	△7	8.8%
	連結調整	△7	7	－	△7	
連結売上高		6,395	6,703	8,053	1,350	120.1%

リユースへの需要拡大が続き、リユース業態は21.0%増収

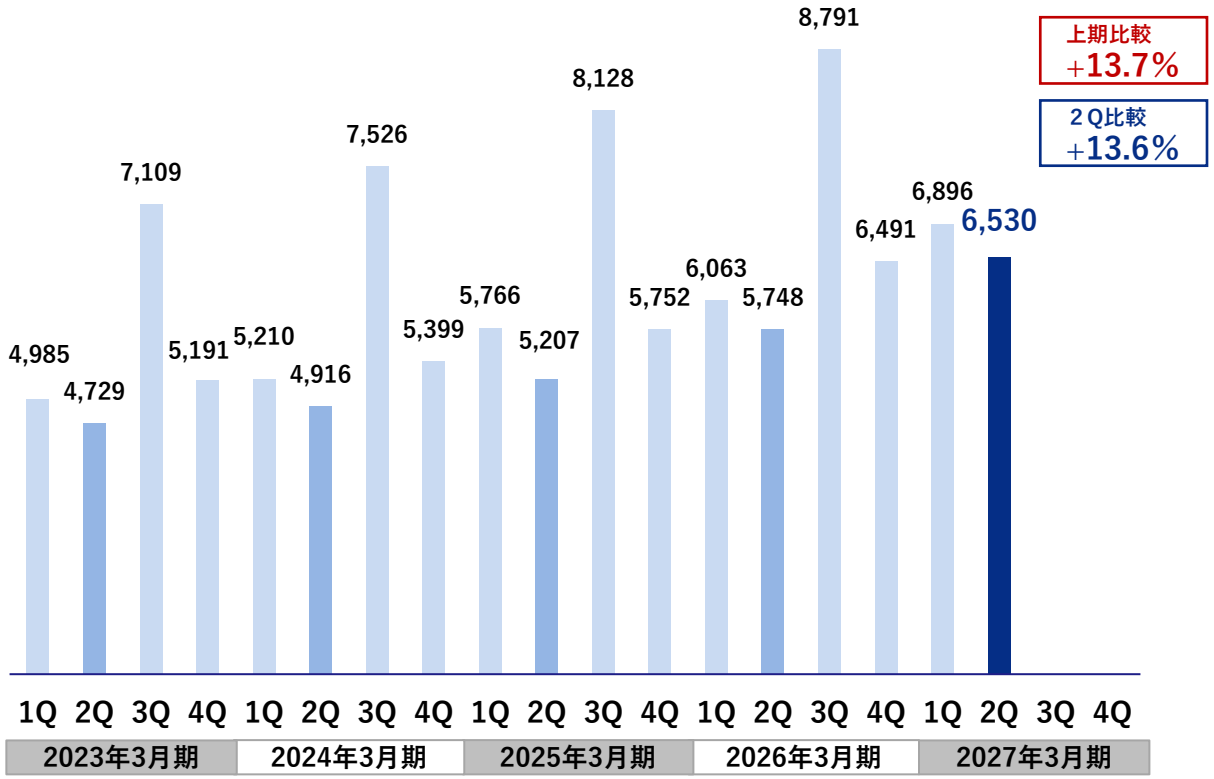
（百万円）

		2025年３月期 第２四半期	2026年３月期 第２四半期	2027年３月期 第２四半期	増減額	増減比
リユース業態	店舗売上	2,581	2,868	3,538	670	123.4%
	フランチャイズ関連	573	665	759	94	114.1%
	EC手数料・WEB広告	111	109	125	15	114.5%
	海外EC	136	69	73	4	106.7%
	USA(25/3期2Qより)	34	79	156	76	196.6%
	本部・その他	266	339	346	7	102.3%
		3,702	4,131	5,001	869	121.0%

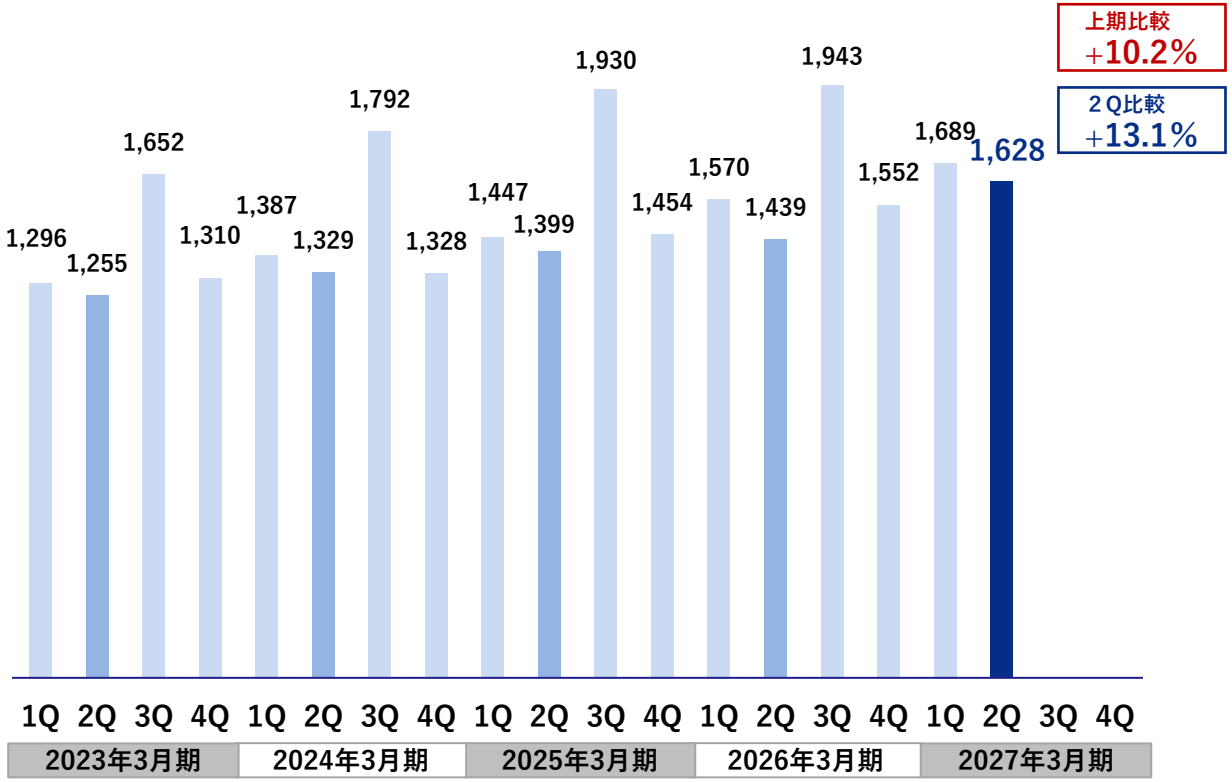
チェーン合計（直営・FC） 四半期推移

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）

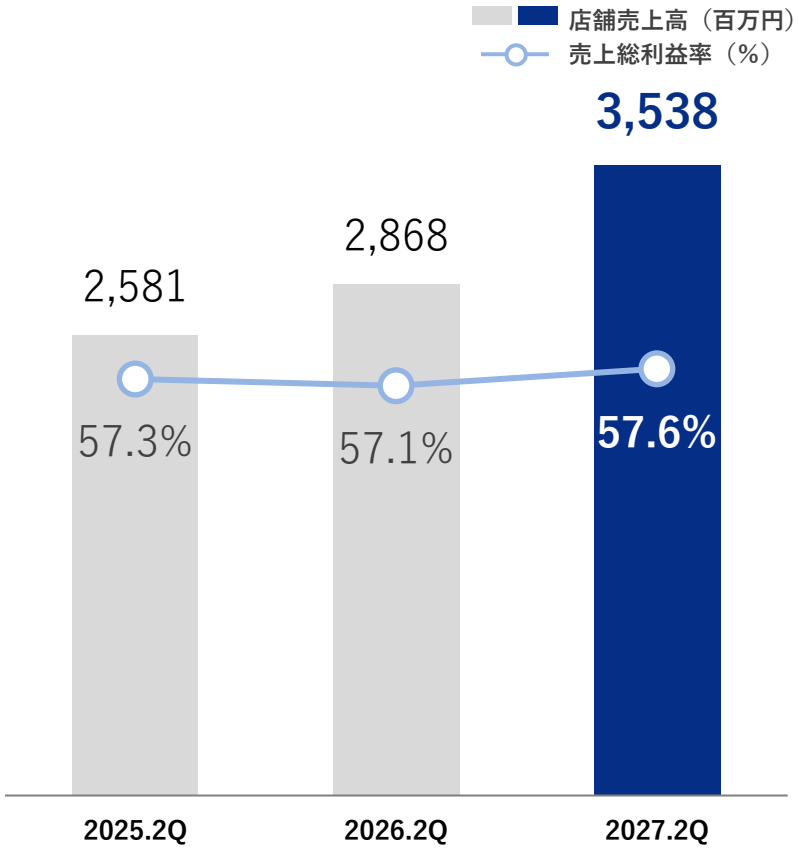


チェーン合計買取金額（百万円）



売上分類 － 店舗売上

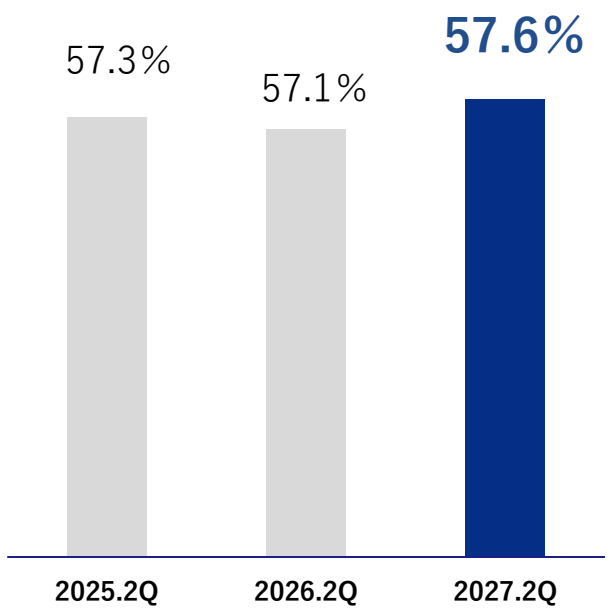
リユース需要拡大及び前期オープンした新店の売上寄与により23.4%の大幅増収
直営店の既存店売上高は19か月連続で前年同月を上回り、好調を維持



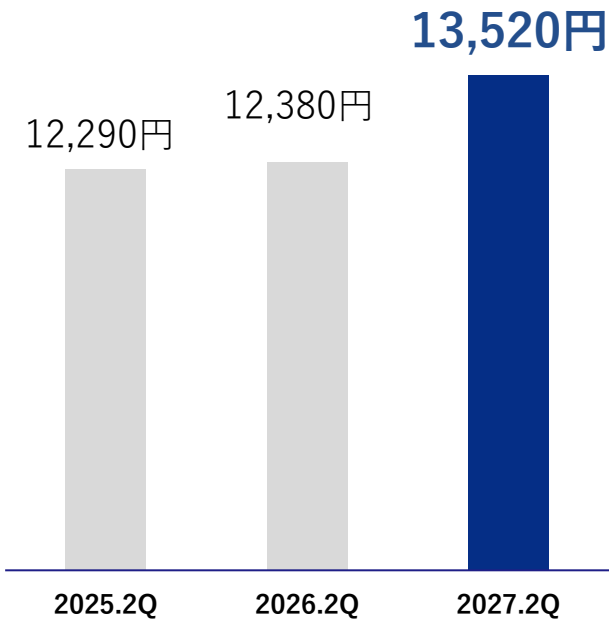
既存店売上高	109.8 %	（前期2Q 103.8%）
直営店客単価（全店）	109.2 %	（前期2Q 100.7%）
直営店新規出店	1 店舗	（前期2Q 3店舗）

買取販売力の向上、取付作業メニューの拡充、新品価格上昇に伴うリユース品価格の上昇により、粗利率・客単価は上昇傾向

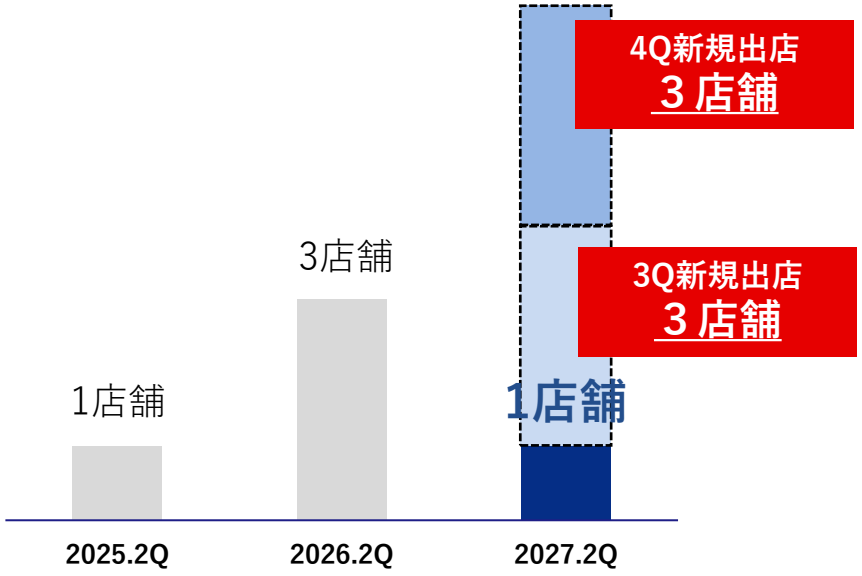
直営店売上総利益率



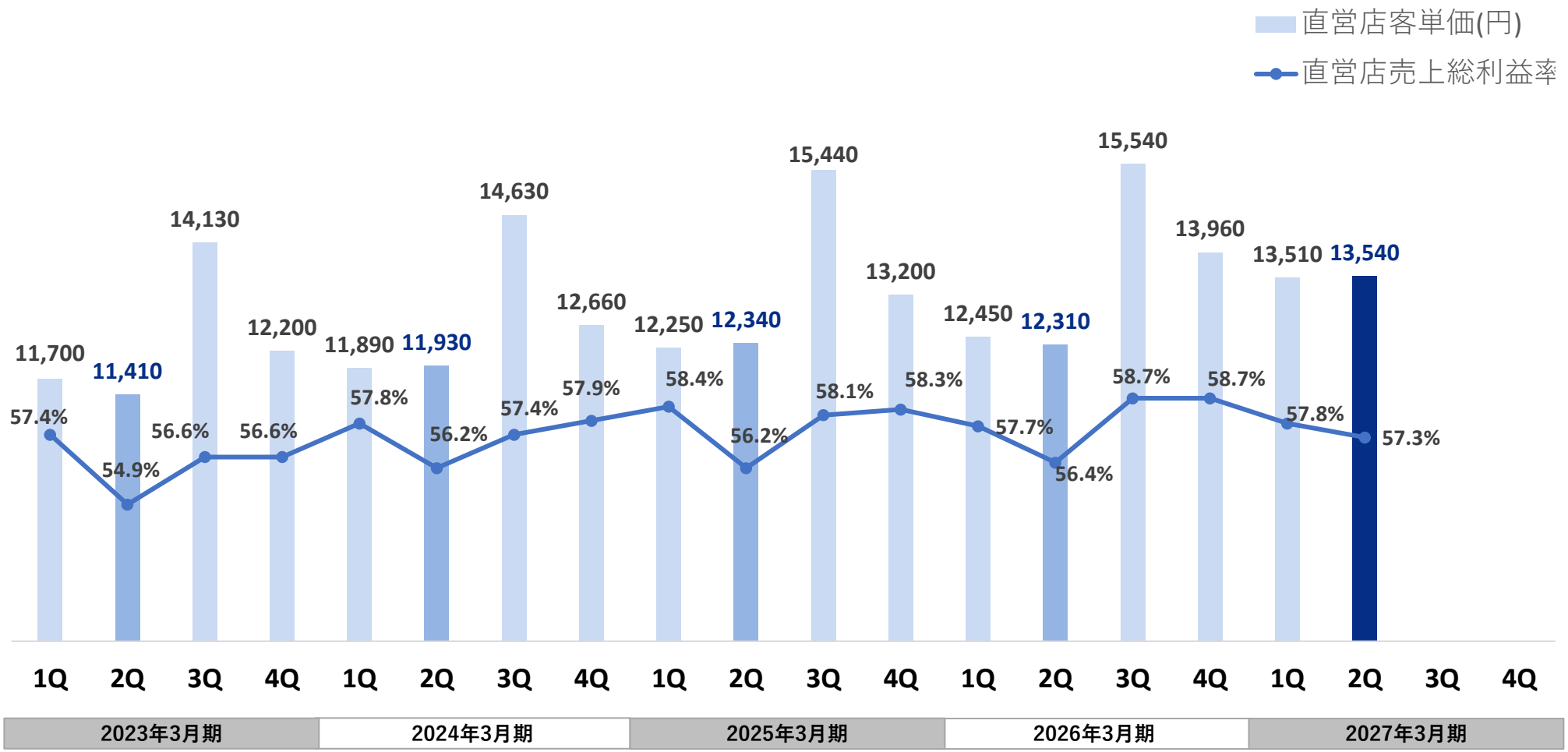
直営店客単価



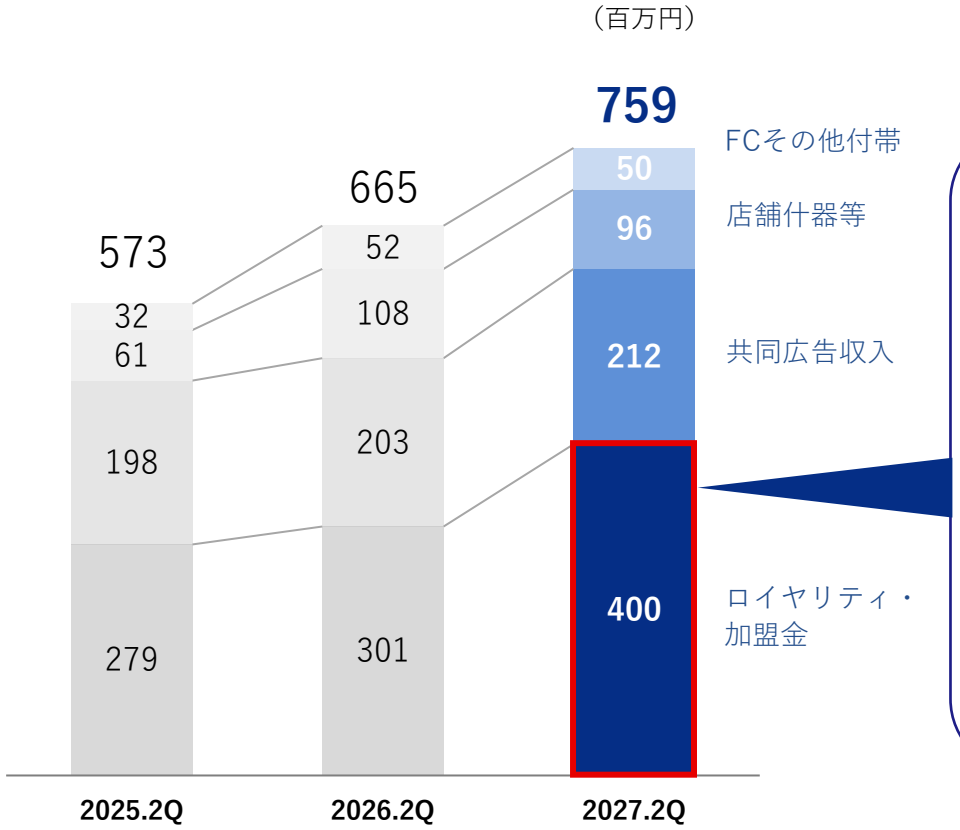
直営店新規出店



直営店客単価・売上総利益率　四半期推移



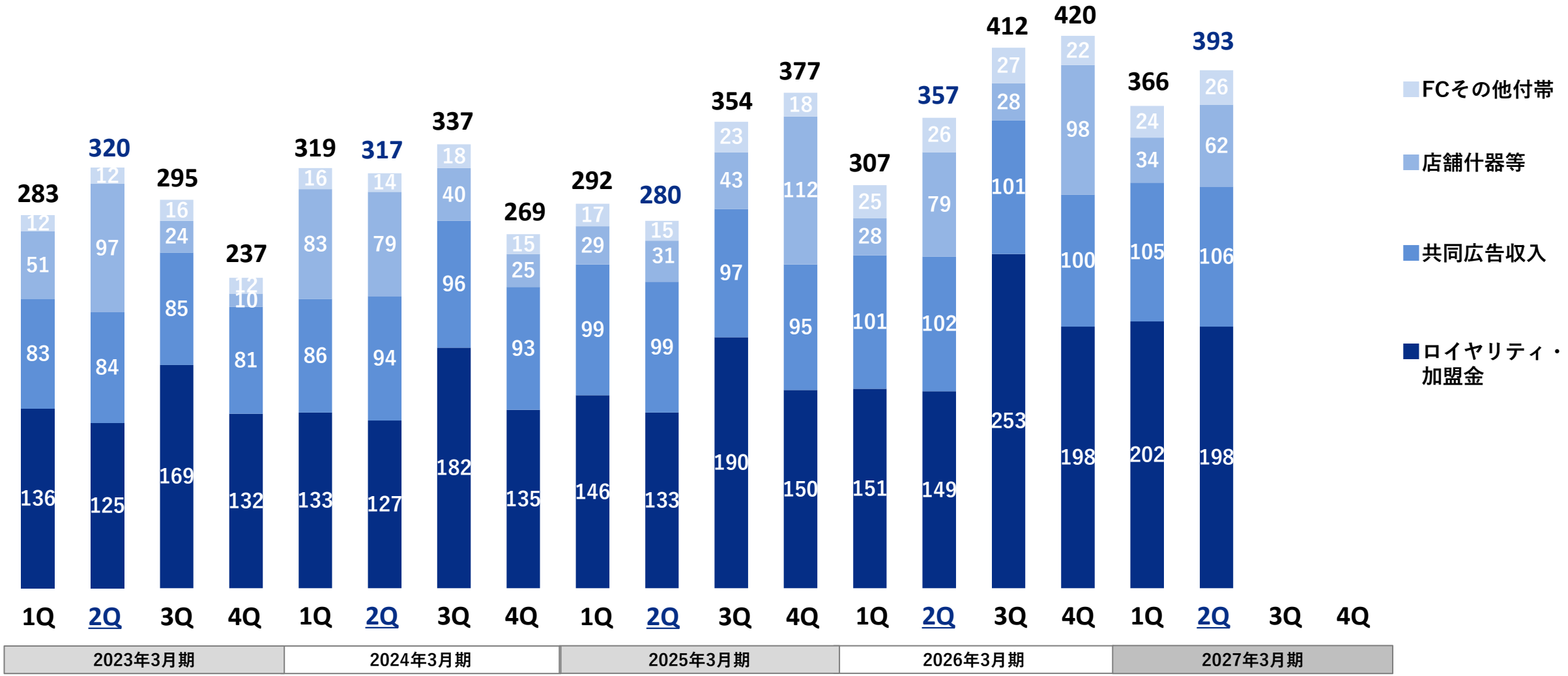
リユース需要の拡大によりFC店売上高が好調に推移
前期下期からのFCロイヤリティ値上げ効果もあり、フランチャイズ関連全体では14.1%増収



既存店売上高	107.2 %	（前期2Q 105.3%）
全店売上高	110.6 %	（前期2Q 106.4%）
FC店新規出店	3 店舗	（前期2Q 4店舗）

売上分類 － フランチャイズ関連

フランチャイズ関連売上高　四半期推移（百万円）

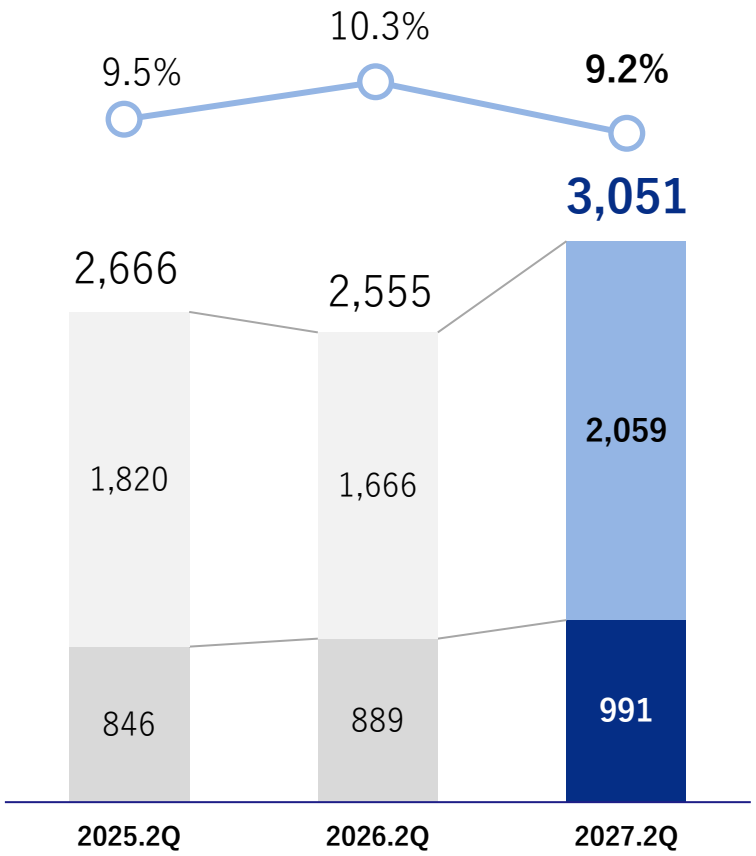


タイヤ流通センター向けの卸売は11.5%増収と堅調に推移
ネクスリンク向けの卸売は既存先の取引拡大と新規先の増加により23.6%増収

（百万円）

		2025年３月期 第２四半期	2026年３月期 第２四半期	2027年３月期 第２四半期	増減額	増減比
流通卸売業態	タイヤ流通センター	846	889	991	102	111.5%
	ネクスリンク（受発注プラットフォーム）	1,820	1,666	2,059	393	123.6%
		2,666	2,555	3,051	495	119.4%

流通卸売業態全体では19.4%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

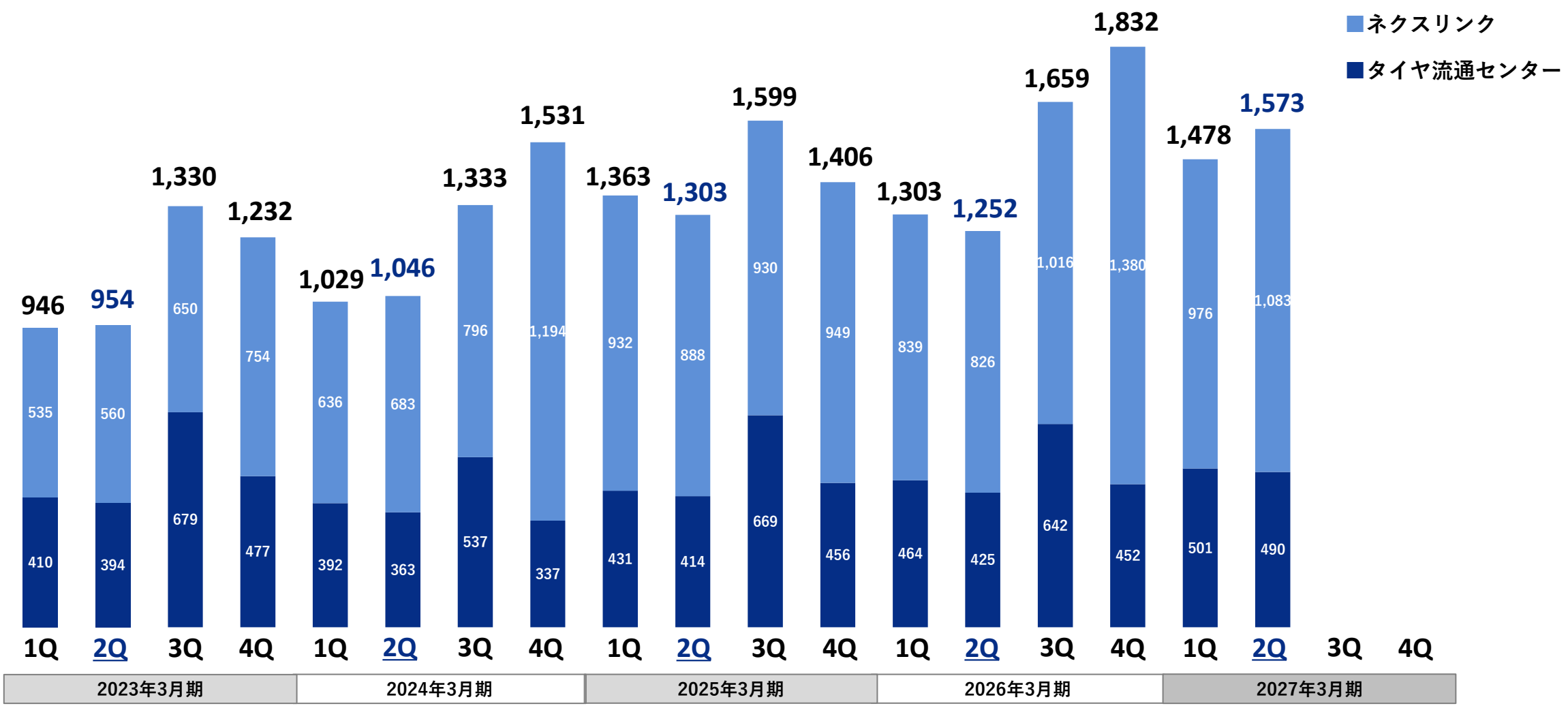


タイヤ流通センター
ネクスリンク
売上総利益率

（百万円）

タイヤ流通センター新規加盟　**9** 店舗（前期2Q 4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２四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

2Q振り返り

・新規出店　直営1店舗、FC3店舗

➡ 3Q新規出店　直営3店舗　4Q新規出店　直営3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109.2％

・法人買取金額は前年同期比136％となり、主力商材のタイヤホイールを中心に良質な中古在庫を安定確保

・中古スタッドレスタイヤの在庫は前年同期比120％と繁忙期に向け着実な準備を進める

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%
営業利益	1,103	1,400	296	26.8%
経常利益	1,129	1,420	290	25.7%
当期純利益	780	910	129	16.5%
ROE	16.0%	16.7%	–	–
ROIC	14.1%	15.0%	–	–

※ROIC=(営業利益×(1－負担税率))÷投下資本

リユース業態

- ✓ 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
- ✓ 直営店7店舗、フランチャイズ店10店舗の出店計画
- ✓ 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

流通卸売業態

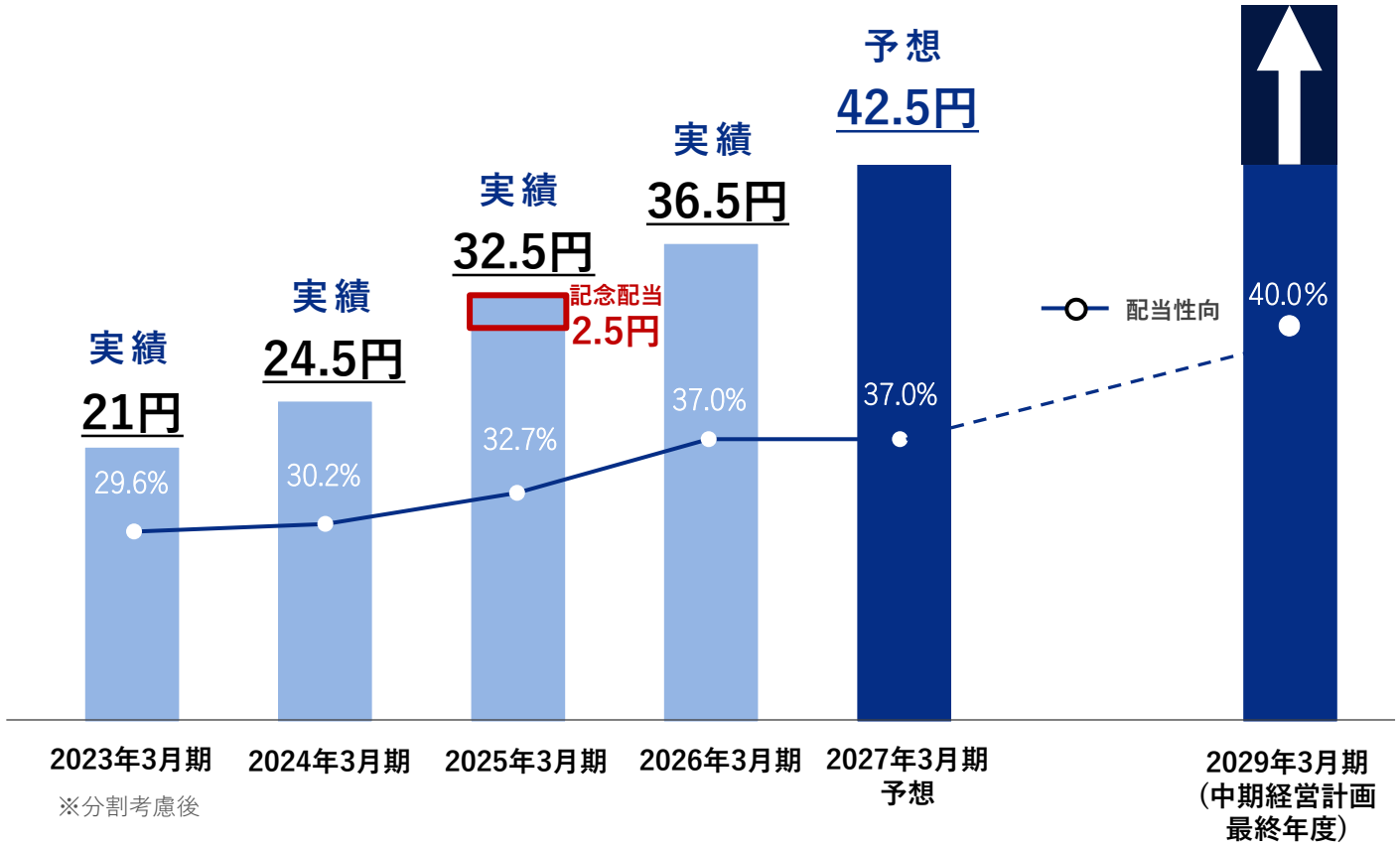
- ✓ タイヤ流通センター売上高は前期比105%、ネクスリンク売上高は前期比105%
- ✓ ネクスリンクの導入企業の拡大と取扱高の増加、システム利用モデルの営業強化により利益率の改善を目指す

2027年３月期 業績予想

	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%

2027年３月期 配当予想

1株当たり年間配当金の推移



※分割考慮後

当社グループ株主還元方針

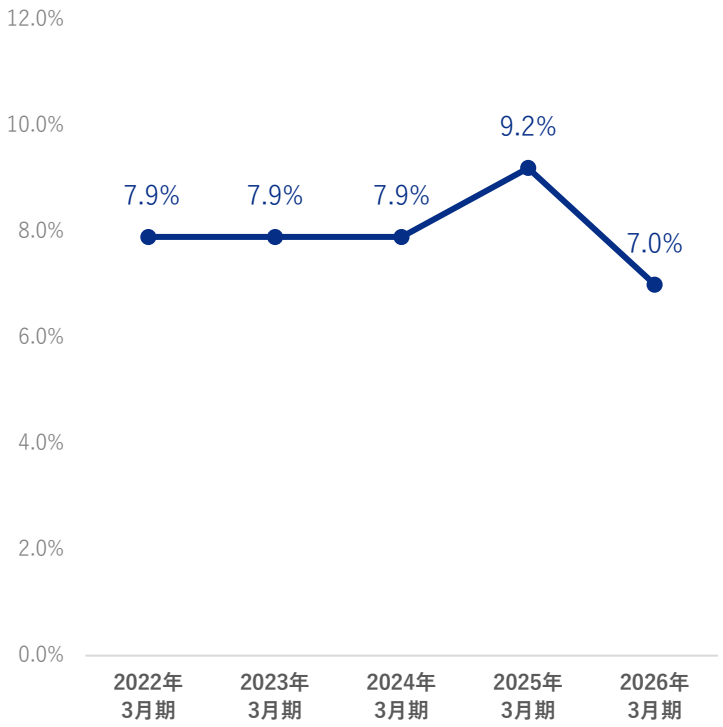
中期経営計画では
配当性向目標水準40%への
段階的引き上げにより、
株主様への利益還元強化を目指す

上場以来連続増配を継続

資本コストや株価を意識した経営　~現状分析・評価~

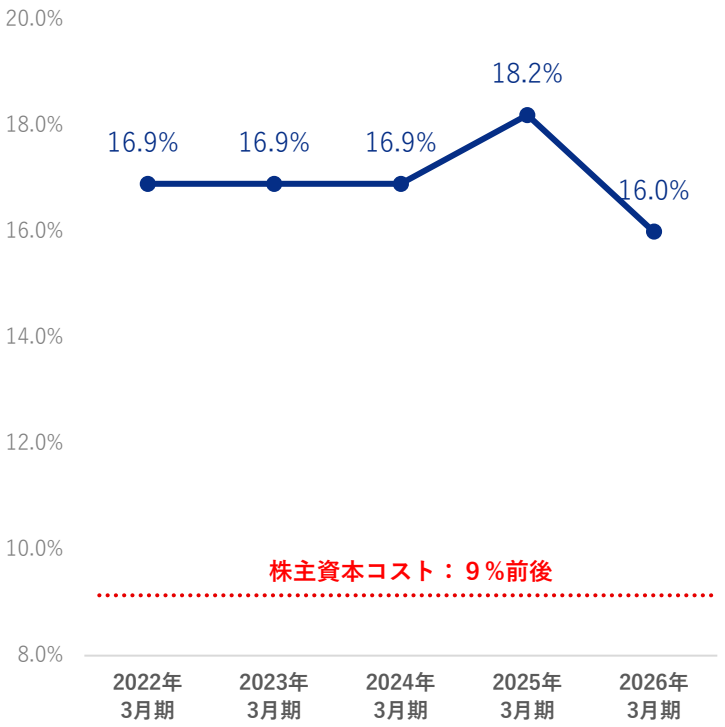
ROEはほぼ計画どおりに向上しており、エクイティスプレッド（ROE－株主資本コスト）も取れている。
今後もROEは2029/3期目標達成を目指して向上させる方針だが、これを株価の上昇とリンクさせるために、今後一層の**PER向上策（次ページ）に取り組む。**

エクイティスプレッド推移



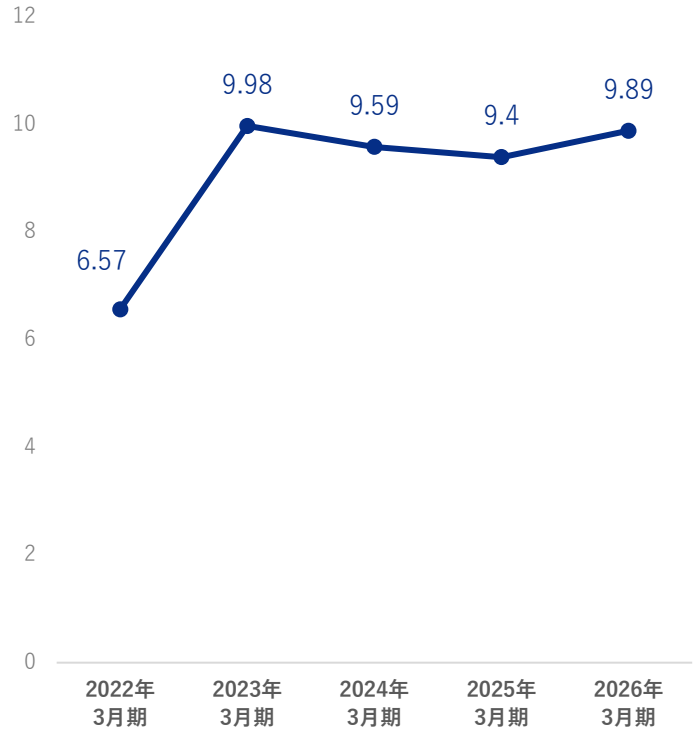
ROE及び株主資本コスト

（2029年３月期 ROE目標：20.0%）



※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推移



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**

PER

株主資本コストの低減

株主還元の強化

- 株主優待の充実により、2026年3月31日時点株主数が昨年より18%増加
- 安定的な配当性向。2029年3月期に40%を目指す

ガバナンスの強化

- 社外役員の主体的コミュニケーション（全常勤役員、全執行役員、全部室長）
- 社外役員も参加するサステナビリティ委員会運営（年４回）

期待成長率の向上

IR活動の充実・強化

双方向の対話を重視し、継続的に投資家様とのコミュニケーションを深化させる

- 個人投資家様向け説明会：５回（2025年度実績）
- 機関投資家様１on１ミーティング：30回（2025年度実績）
- 機関投資家様向けの決算説明会：２回（2025年度実績）
- 機関投資家様へのアプローチ：メール配信約120通（2025年度実績）

透明性の高い情報開示

- 月次売上情報（速報）および説明動画の開示

人的資本経営の推進

採用体制の強化及び労働環境の向上を通じて、人材を確保する

- 採用人数：新卒41名、キャリア24名（2025年度実績）

人材を育成するため、多様な研修を実施する

- 研修プログラム：次世代経営者育成研修、店舗マネジメント研修、ウーマンミーティング、日本語研修（外国籍社員向け）、やさしい日本語研修（日本人社員向け）

1 — 2027年３月期 第２四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

中期経営計画の進捗状況　－マーケットの拡大－



アメリカ出店の拡大

既存店舗の顧客情報の分析結果に加え、
在庫移動の利便性等も考慮し３店舗目をカリフォルニア州内で交渉中



国内出店スピードアップ

直営店の年間出店計画７店舗は達成見込み



新規事業・M&A

経営企画室を担当部署として、
M&A・新規事業の創出・既存事業の拡大に注力

直営１店舗、FC３店舗、タイヤ流通センター２店舗を出店。３Q以降に直営６店舗を出店予定。

直営 アップガレージ茨城龍ケ崎店

９月４日プレオープン
９月18日グランドオープン



FC アップガレージ群馬太田店

７月24日グランドオープン



FC アップガレージライダース山形店

７月16日グランドオープン



FC アップガレージライダース大阪住之江店

９月19日グランドオープン



FC タイヤ流通センター三重伊勢店

７月10日グランドオープン



FC タイヤ流通センター速太郎守谷店

８月28日グランドオープン



第３四半期 直営出店予定
羽村店・釧路店・浜松西店

第４四半期 出店見込み
３店舗

➡ 今期目標の直営７店舗は達成見込み

中期経営計画の進捗状況　－循環モデル拡張・効率化－



店舗DX化

AI買取査定機能を直営店全店に導入
販売価格変更のシステム自動化が粗利率及び在庫回転率の向上に貢献



OMO戦略の強化

アプリ会員数が85万人へ拡大



システム連携・構築

ネクスリンクのシステム利用について大手新規先と交渉中

AI買取査定機能の導入により、査定業務の効率化・バイヤー育成・査定基準の平準化を推進。



※AIが条件を対話形式でヒアリングし、商品情報入力をアシスト

導入実績

- 先行導入店舗にて、査定工数の簡略化・査定基準の平準化・若手育成時間の削減の効果あり
- 現在（2026年９月末時点）は直営全店へ導入完了

今後の展望

- 直営店での定着を経て、FC全店へ展開
- バイヤーの早期戦力化と育成期間短縮による、人員強化・出店加速
- 機能向上による査定スピードアップと適正算出を強化

買取時の「PayPay」受取を直営店全店に展開したことで、買取から即時再購入への循環を確立。PayPay選択者の25%以上が当日購買へ繋がり、売上に寄与。

完全キャッシュレス店舗　事前テスト実績

- 買取金額受取における PayPay選択率　**50%超**
- PayPay選択者のうち、その場での商品購入率　**25%超**

店舗スタッフのフィードバック

「普段からあまり現金を使わないのでありがたい」とご感想をいただきました。

ご案内したところ、お試しで受取いただけました。「スムーズで便利だね」と言っていただきました！

受取手順がわかりやすく、運用が簡単です！

PayPay 受取から店舗購買へのシームレスな導線



ECサイトの工賃込み総額表示化に伴い、取付予約件数は前年同期比201%へ急伸。
アップガレージアプリ会員数は月に2.5~3万人のペースで伸長し、店舗送客に寄与。



EC経由の取付予約件数

前年同期比201%

プロの取付込みで、この価格！

工賃＋商品代

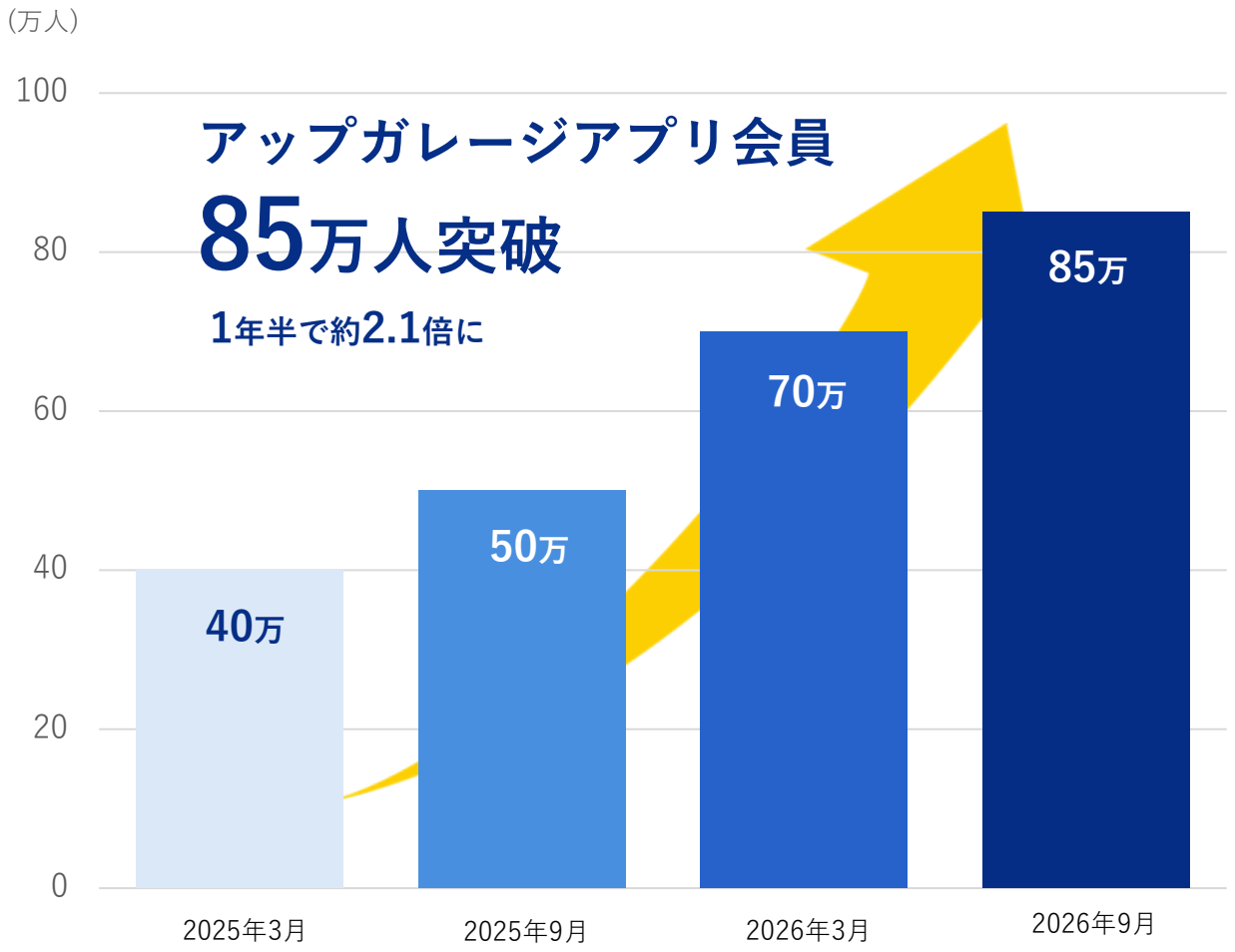
¥132,200~

(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



経営力強化と後継者育成を推進する２層構造の研修を経営中核人材に実施。社外取締役・執行役員伴走による実務定着の徹底、改訂コーポレートガバナンスコード対応の持続的な後継者体制を構築。

次世代経営者育成研修【Tier１】

対象	現役の執行役員および選抜メンバー
期間	６日間（前半・後半各３日間 集中セッション型）
目的	経営チームとしての強固な意志統一、および全社視座での経営戦略課題の確立・コミットメント
内容	創業からの成長史・転機の追体験、および創業会長との直接対話を通じた事業の将来像・経営課題の再定義
フォロー体制	社外取締役による個別面談（1on1）

- **一過性の研修受講にとどめず、受講後のコミットメントと全社課題を客観的に棚卸し・実務定着**
- **社外取締役の専門知見を注入し、経営会議での意思決定力とガバナンス実効性を向上**

次世代経営者育成研修【Tier２】

対象	次の執行役員を担う次世代の幹部候補メンバー
期間	７ヶ月間（全６回 実践ワークアウト型）
目的	次世代の経営人材として、事業戦略を構築するスキルとマネジメントのあり方を学習し経営視点を獲得する
内容	マクロ環境・戦略理論・アカウンティング・ファイナンスを体得し、自社の中長期戦略を経営陣へ提言
フォロー体制	執行役員による個別面談（1on1）

- **各回のインプットを即座に現場実務・事業課題と連動させ、徹底した実務定着と行動変容を促進**
- **執行役員が直接メンターとして伴走し、次世代リーダーの早期戦力化と視座引き上げを支援**

横浜市教育委員会・関連団体とのイベントで、ファン層の獲得およびリユース文化の定着を促進。

横浜市内の小学生を対象に体験学習プログラムを実施

子ども アドベンチャー カレッジ 2026





・SDGsクイズ
・中古ホイール磨き体験
・タイヤホイール取付体験
・レーシングカー運転席乗車体験

8月８日　リユースの日 イベント出展







・オープニングイベント登壇
・ブース出展
・中古品の買取査定体験
・タイヤの取付体験

→ クイズや作業体験を通じ、次世代を担う子どもたちがリユースへの親近感を育む機会に

株主様ご優待品　SUPER GT観戦・BCリーグ始球式登板

SUPER GT観戦 株主様のご感想







- モータースポーツ初観戦でしたが、現地でのエンジン音やタイヤの焼けるにおいで、非日常を楽しめました！
- 家族みんながチームアップガレージのファンになりました。ありがとうございました！
- 大迫力のSUPER GTを特等席で観戦することができ、とても貴重な体験でした！

BCリーグ始球式登板の様子







「BCリーグ公式戦 神奈川フューチャードリームス主催試合 始球式登板権利」に当選された株主様をお迎えし、始球式および特別席での試合観戦を実施いたしました。

当日は、ご家族で年間20～30回ほど野球観戦をされるという野球ファンの株主様がご登板され、見事なノーバウンド投球で球場を沸かせました。

始球式終了後は特別観覧席にて試合をご観戦いただき、始球式・観戦ともに「大変満足した」とのお声を頂戴いたしました。

機関投資家様との1on1および個人向けセミナー等を通じた対話を継続的に実施。

投資家様向け勉強会



個人投資家様向けIRセミナー登壇

・開催済　　：　８月16日　湘南投資勉強会 @御茶ノ水
・開催予定　：　12月６日　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２四半期：　６回
・上半期累計：　15回

書籍掲載（対話型IRセミナーの実例）



個人投資家様向けIRセミナー「Kabu Berry」を主宰されている
yama氏の著書にて、当社の取り組みが紹介されました。

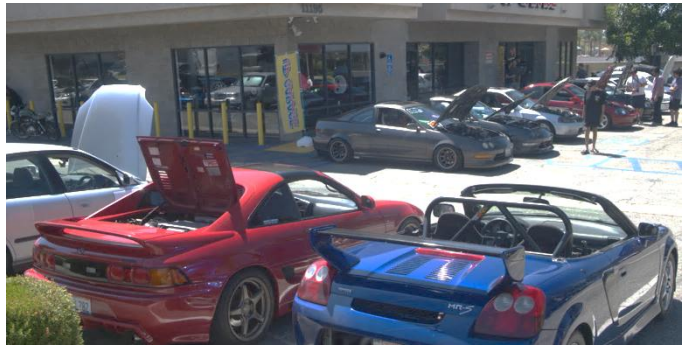
書籍内の「第5章 『対話型』IRセミナーの実例、いろいろ」にて
取り上げられております。

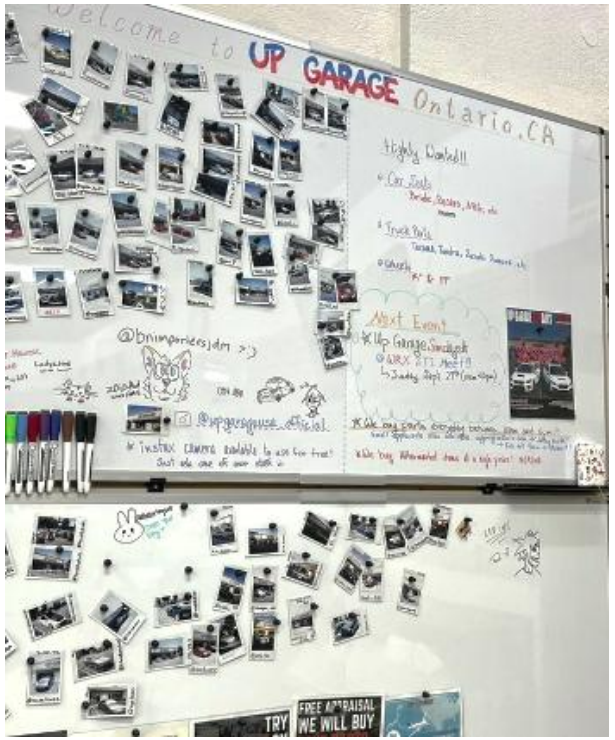
自動車商業施設内にあるオンタリオ店では、その特性を活かし、日曜カーミートや店内の「愛車自慢掲示板」でファンコミュニティを形成。SNSでの動画発信を通じ、認知拡大・来店誘導を実現。

※カーミート：自動車オーナーや愛好家が特定の場所に集い、車両の披露や情報交換を行うコミュニティイベント









店内の「愛車自慢掲示板」

SNSバイラル実績

SNS投稿 総閲覧数
（投稿閲覧数・動画再生数）
100万回超

総エンゲージメント数
（いいね・シェア・コメント総数）
4.5万件超

株主還元（自己株式の取得）

当社初となる自己株式の公開買付けを実施
市場株価から10％ディスカウントした価格で発行済株式の最大約11％を取得
株主還元の充実及びEPSの向上・ROE等の資本効率の向上に寄与

自己株式の取得に関する取締役会決議内容

取得する株式の種類　普通株式

取得する株式の総数　880,100株（上限）

株式の取得価額の総額　1,053,479,700円（上限）

取得期間　2026年11月９日～2027年１月31日

公開買付けの概要

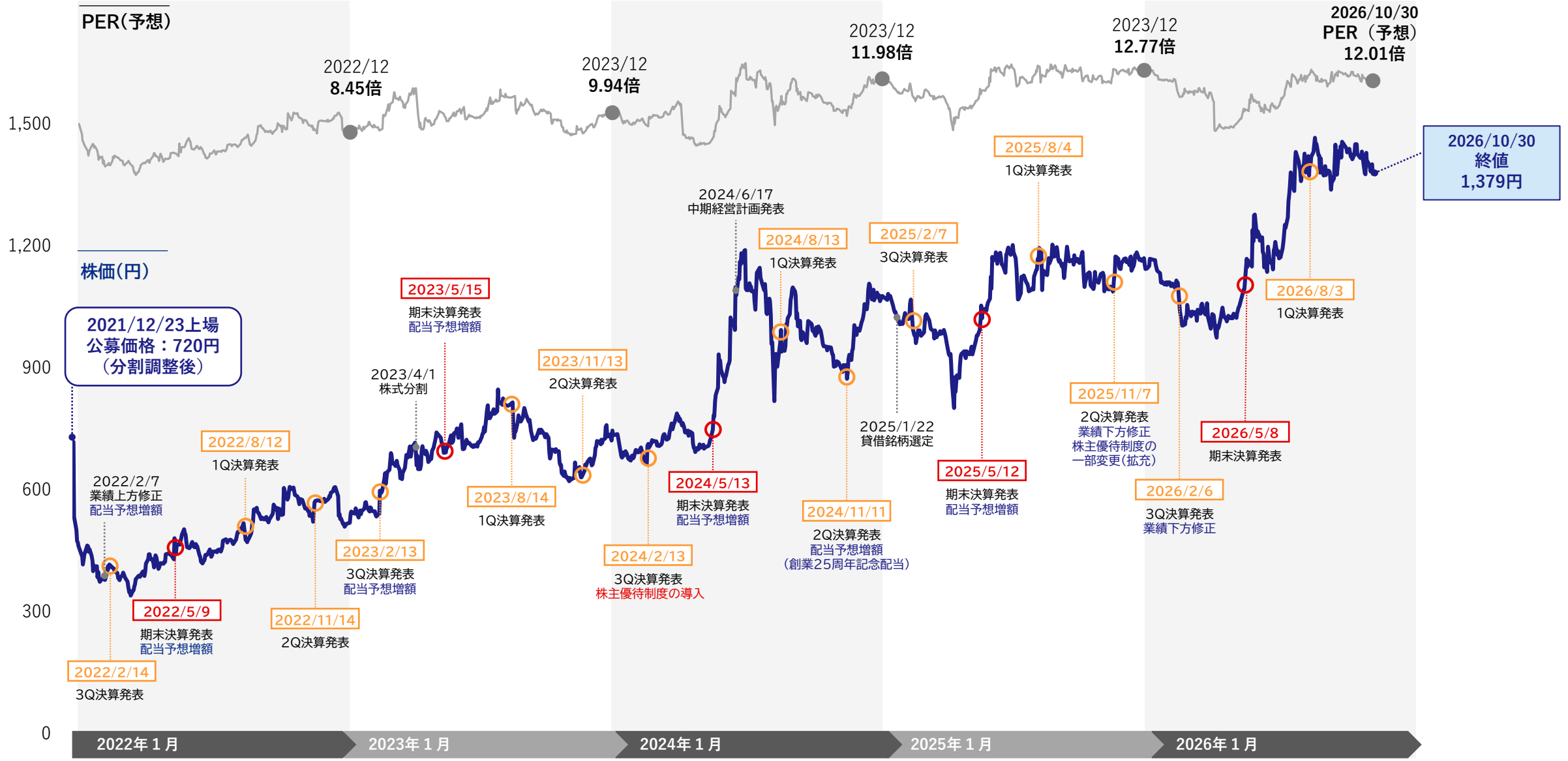
買付け予定の株式数　880,000株

買付け等の価格　普通株式1株につき1,197円

買付け等の期間　2026年11月９日～2026年12月７日

決済の開始日　2026年12月29日

株価推移（上場～2026年10月30日）



1 — 2027年３月期 第２四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ーパーツへ市場拡大



実現したい未来/目指す姿

モビリティパーツ取引のリーディングカンパニーとして、取引の利便性を高め、国内外での場や機会を増やすことで、市場を拡大する

日々の果たす使命/役割

安全かつ価値ある形でのパーツの取引や取付を行い、システムや人材を開発することで、モビリティライフの充実を推進する

価値観/価値基準/約束する価値

カスタムによる高揚感や楽しさ、充実した時間と空間を提供することで、リユースでのパーツの売買をライフスタイルとして定着させる

行動指針/持つべき気持ち/とるべき行動

自主性や主体性を持って挑戦する。お客様や取引先に対して誠実に接して、協力をおしまず、楽しんでもらう

ブランド
スローガン

Good Mobility, Happy Life

Good Mobility, Happy Life
UP GARAGE

㈱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



創業の経緯

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「安く手に入れたい」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ス開始

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 サイクルズ開始

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

従来の中古パーツ売買におけるお客様の悩み

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

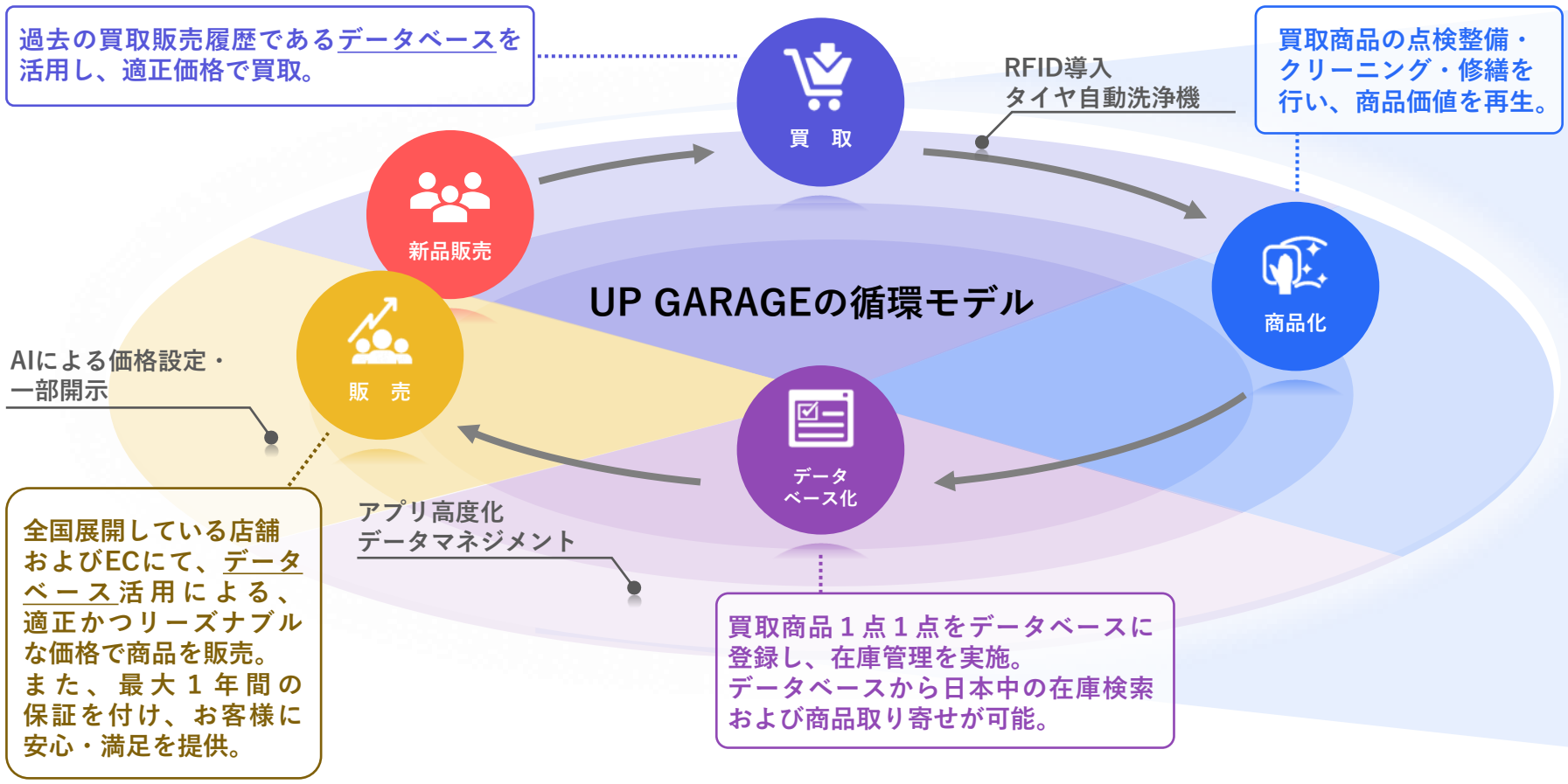
- ✓ 中古パーツを簡単に売ることができない！
- ✓ 中古パーツの価値を適正評価してくれない！



中古パーツを買いたい人の悩み

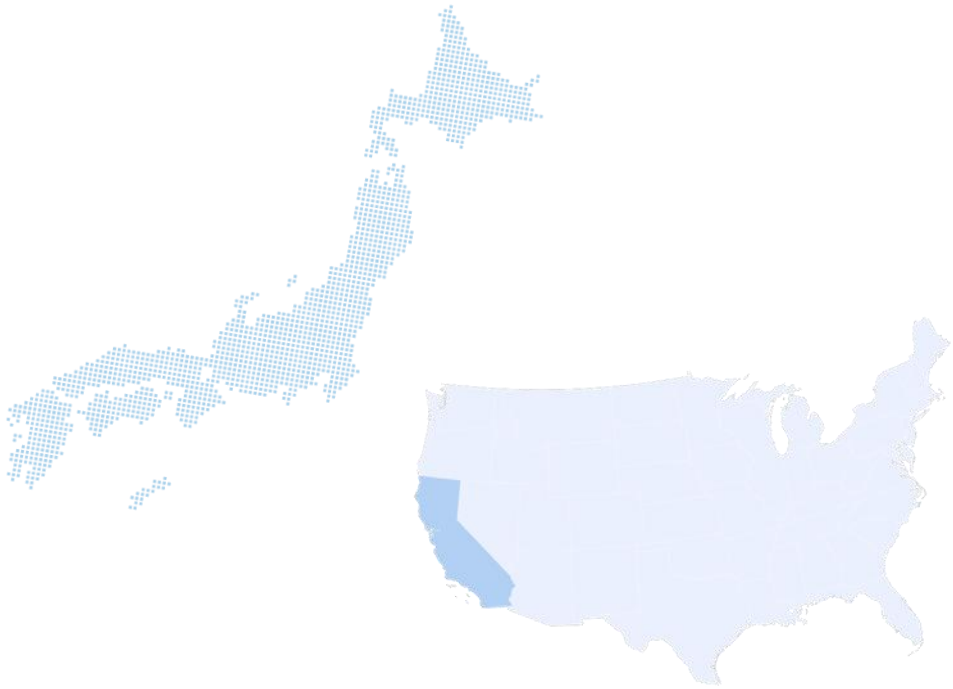
- ✓ 手に入れたい中古パーツが売ってる場所がない！
- ✓ 新品パーツは高いので、安く手に入れたい！
- ✓ 中古はデータベースがないので、商品を探しづらい!
- ✓ 中古パーツは、安全性・保証がなく心配だ!

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。



※ 2026年９月末時点の情報です。

※店舗数は直営店・FC店を含みます。

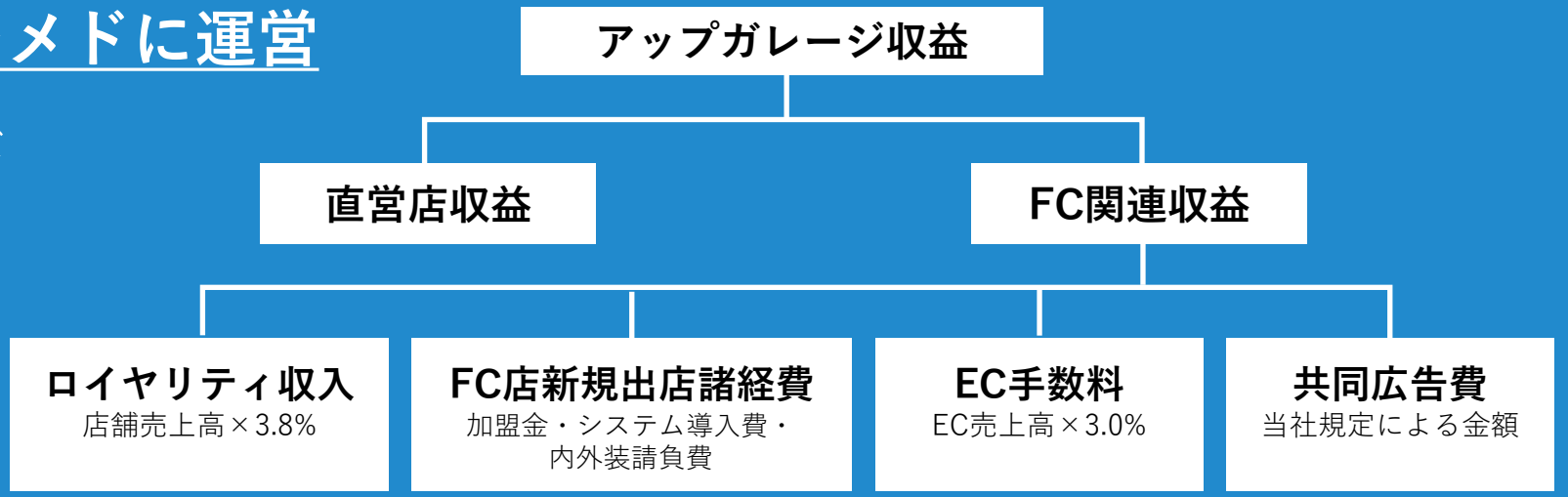
※拠点数は200拠点（直営：46、FC：152、海外：2）となっております。

UP GARAGE	162店舗 国内：160　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
UP GARAGE RIDERS	99店舗	中古バイク用品専門の買取・販売店
UP GARAGE WHEELS	11店舗	中古ホイール専門の買取・販売店
UP GARAGE TOOLS	2店舗	中古工具専門の買取・販売店
UP GARAGE CYCLES	10店舗	中古自転車専門の買取・販売店
UP GARAGE クルマ&バイク買取団	4店舗	中古カスタムカーを中心とした 買取・販売店
タイヤ流通センター	217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

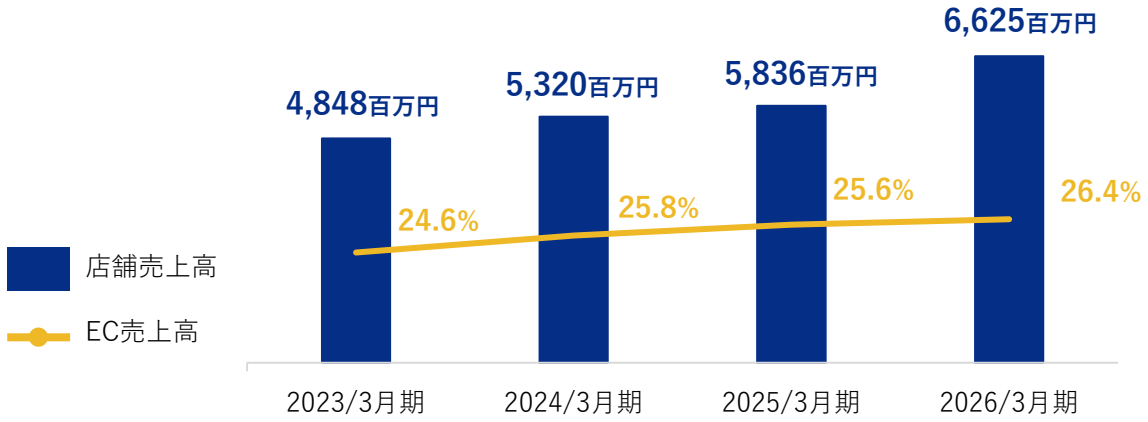
直営・FCともに粗利60%をメドに運営

収益の源泉は、直営店収益および
FC関連収益です。

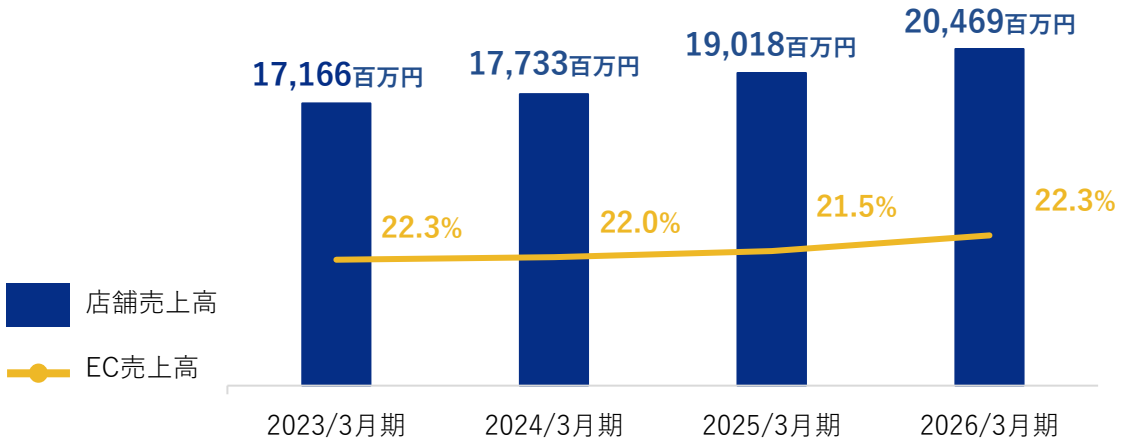
直営店・FC店ともに、実店舗
およびECが販売チャネルです。



【アップガレージ直営店売上】



【アップガレージFC店売上】

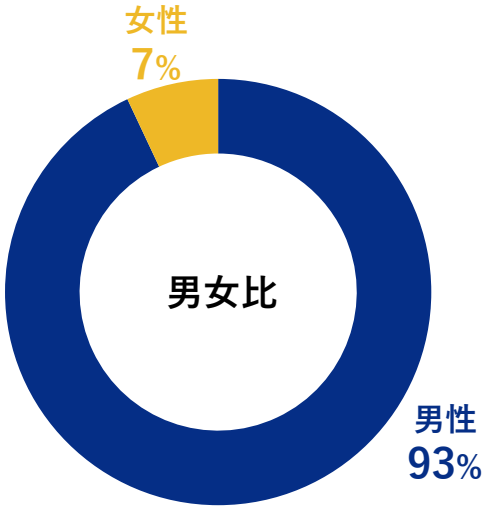


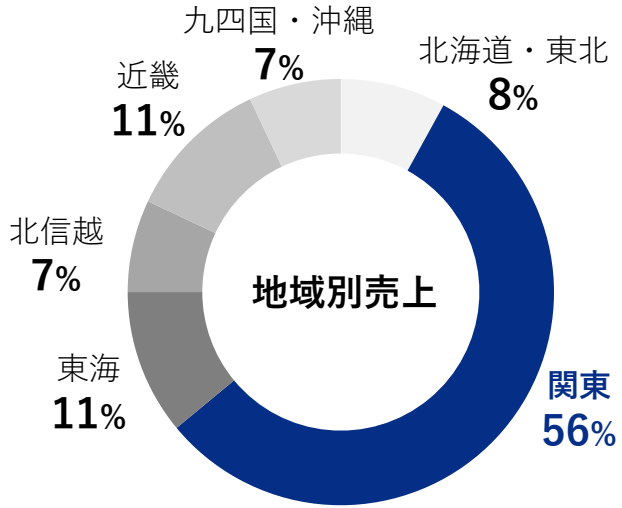
アップガレージの顧客層のイメージ

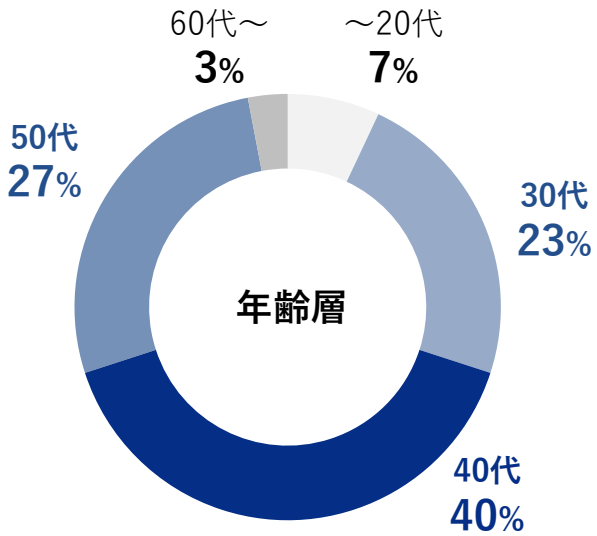
データでみるアップガレージのお客様像は、車の愛好家とライトユーザーです。
愛好家層とライトユーザー層の割合は、４:６です。

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。

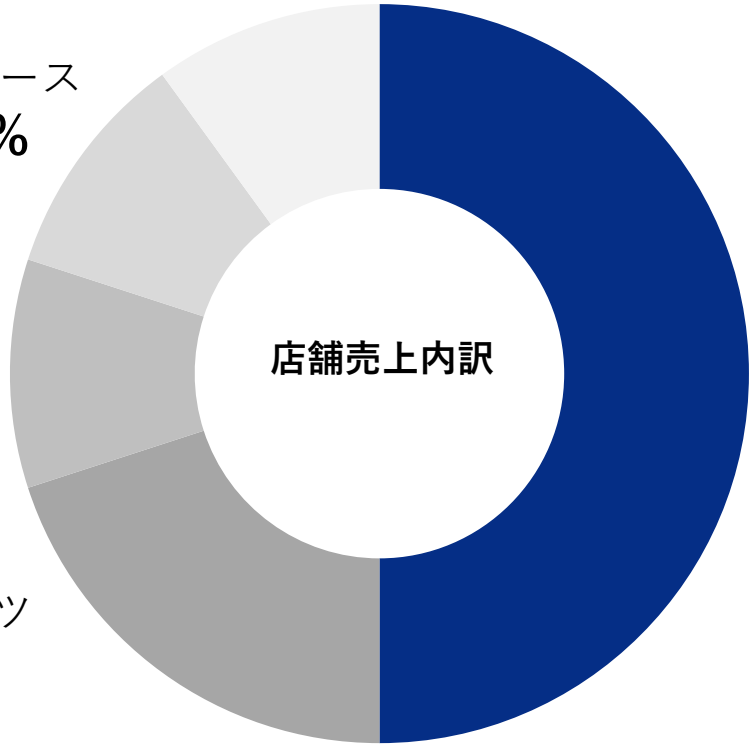




ライダース
10%



用品・パーツ
20%



タイヤ・
ホイール
50%











工賃・手数料
10%

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

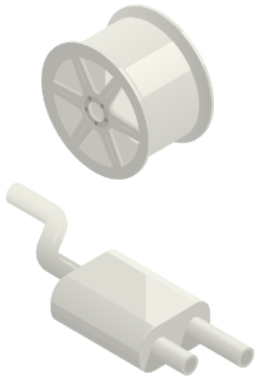
	UP GARAGE タイヤ流通センター	新品カー用品店 ディーラー	チューニング プロショップ
価格	○ 低い	△ 高い	× 非常に高い
新品	× 少ない	○ 豊富	○ 豊富
廃版品	○ 可能	× 不可能	× 不可能

C to C マーケットプレイスとの比較

	UP GARAGE	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



中古品

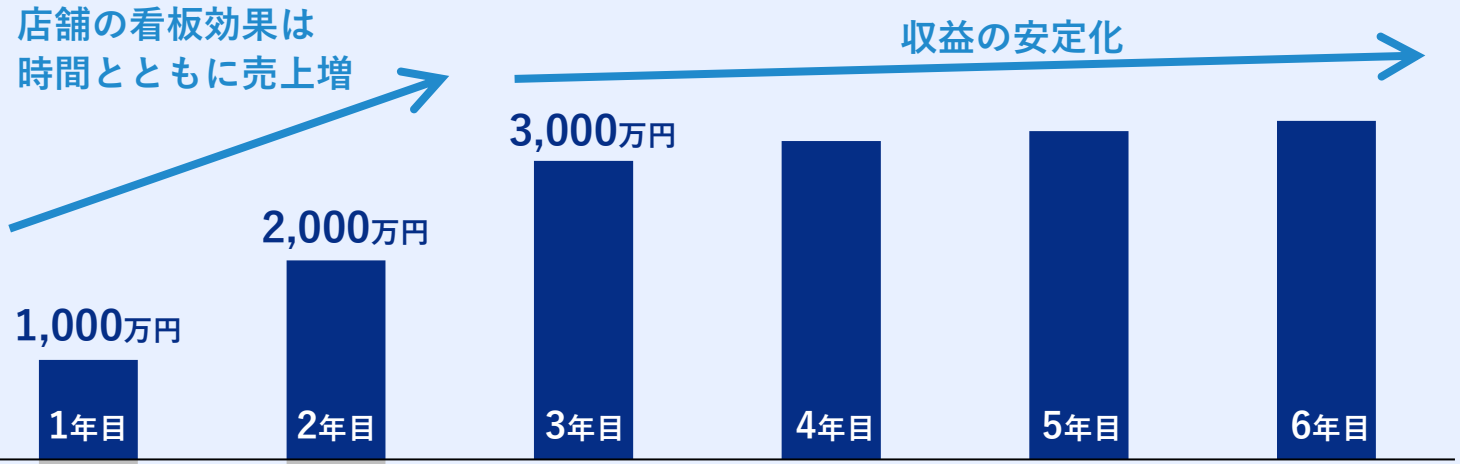
過去の買取履歴データから、
適正な買取・販売価格算出の標準化に成功。

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。

【開店前】

【開店後】



初期投資（出店コスト）
2,000～3,000万円
ロードサイド・インター近くの
居抜き物件（土地、建物賃貸）
① 固定資産投資： 2～3千万円
② 開店時在庫 ： 1.5~2千万円

出店後の平均的な業績
年商1.2~2.4億円
出店後の当初2～3年で 初期投資を回収可能
平均的な店舗の年商 ： 1.2~2.4億円
営業利益 ： 10%（本部費配賦除く）

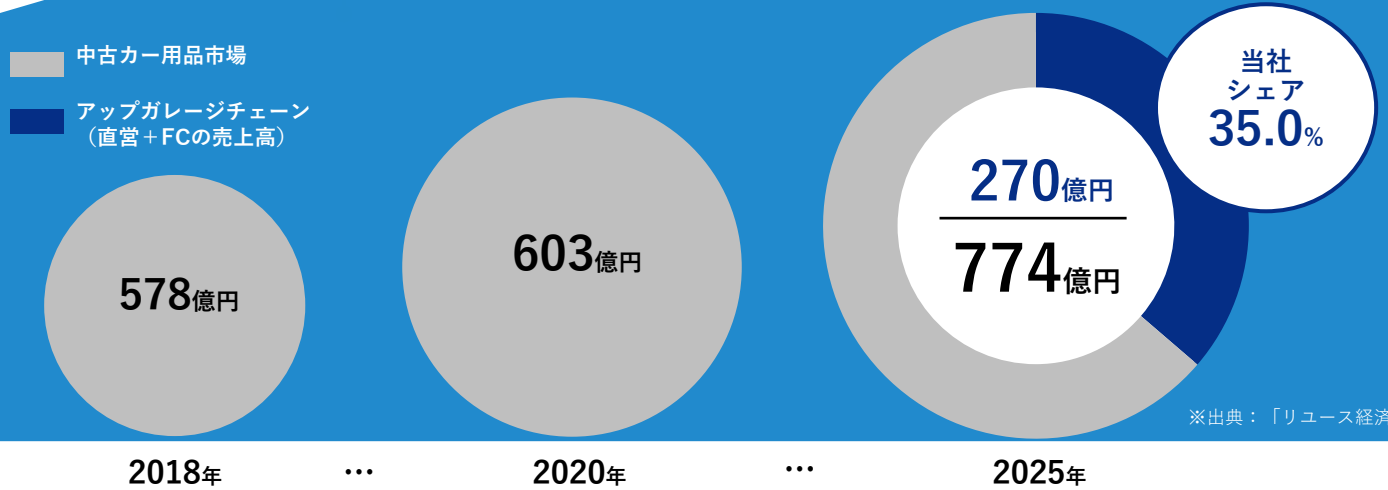
中古カー用品の市場規模

中古カー用品の市場規模は、約774億円。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：㈱リユース経済新聞社
「リユース市場データブック2026」



※出典：「リユース経済新聞」2026年9月25日発行

弊社の買取対象となる新品カー用品

約1兆4,000億円

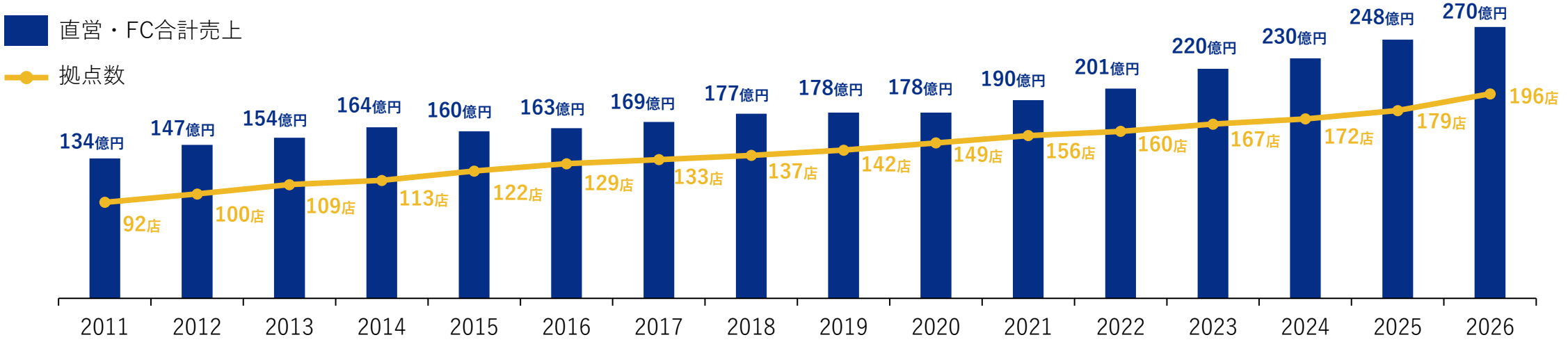
国内の新品カー用品市場規模は、メーカー国内出荷金額ベースでメインターゲット（タイヤ、一般用品、ナビ・オーディオ機器）は約１兆4,000億円の市場規模。

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：㈱矢野経済研究所　自動車アフターマーケット総覧　2024年版

アップガレージの成長戦略　新規出店①

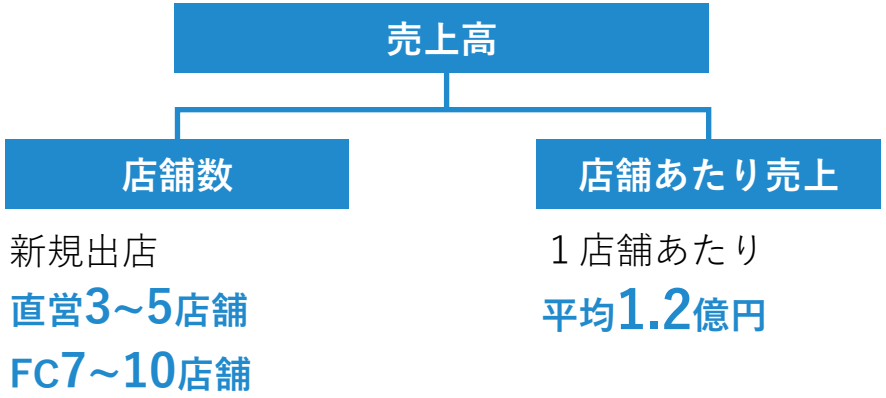
年間で直営5-7店、FC7-10店の新規出店を着実に進め、**国内500店舗**を目指します。
経験豊富で、業界知見のあるFCオーナー様による多店舗展開も促進しています。



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**



アップガレージの成長戦略　新規出店②

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。



アップガレージ茨城龍ケ崎店 (2026年９月18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げます。



新規出店直後でも豊富な品揃えを目指す

在庫確保

在庫確保

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。

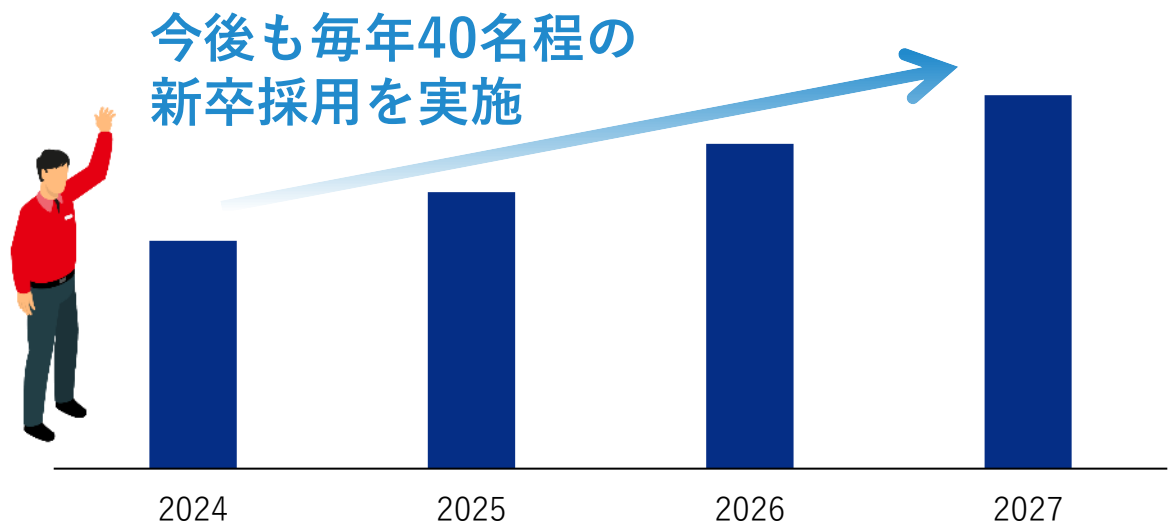
法人からの買取

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



従来の新品タイヤ購入時のお客様の悩み



- 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 ¥17,900~
税込¥19,690~



品質重視

ダイヤモンドプラン

4本 ¥22,900~
税込¥25,190~



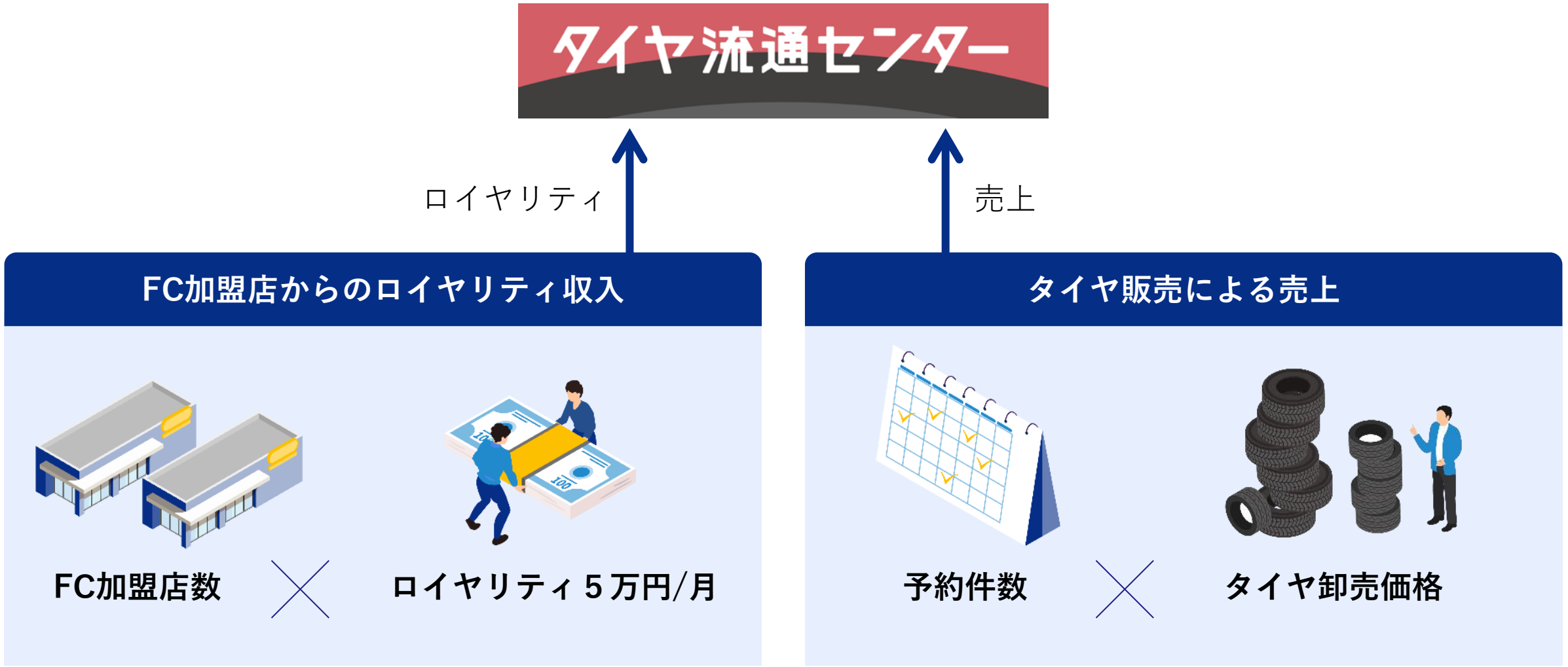
タイヤ流通センター

全国 217店舗を展開　※直営店・FC店含む 2026年９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。

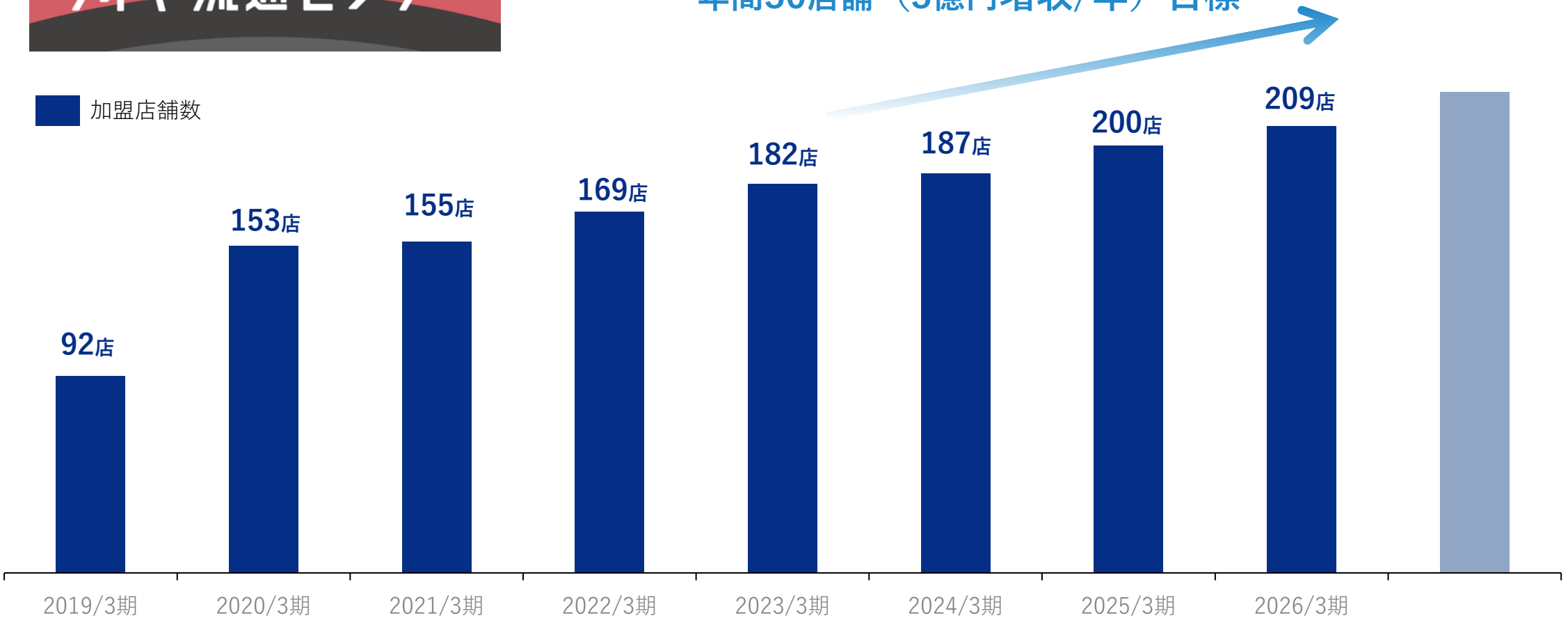


取付店舗へ行く

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。

タイヤ流通センター



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**

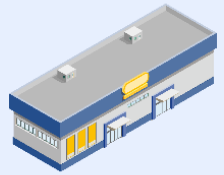


自動車業界に精通した
キャリア20年を超える
ベテランを含む３名の
新規開拓チームを組成。



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

BoonBoonJob

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。

NEXLINK

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



自動車部品業界の受発注方法の課題

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



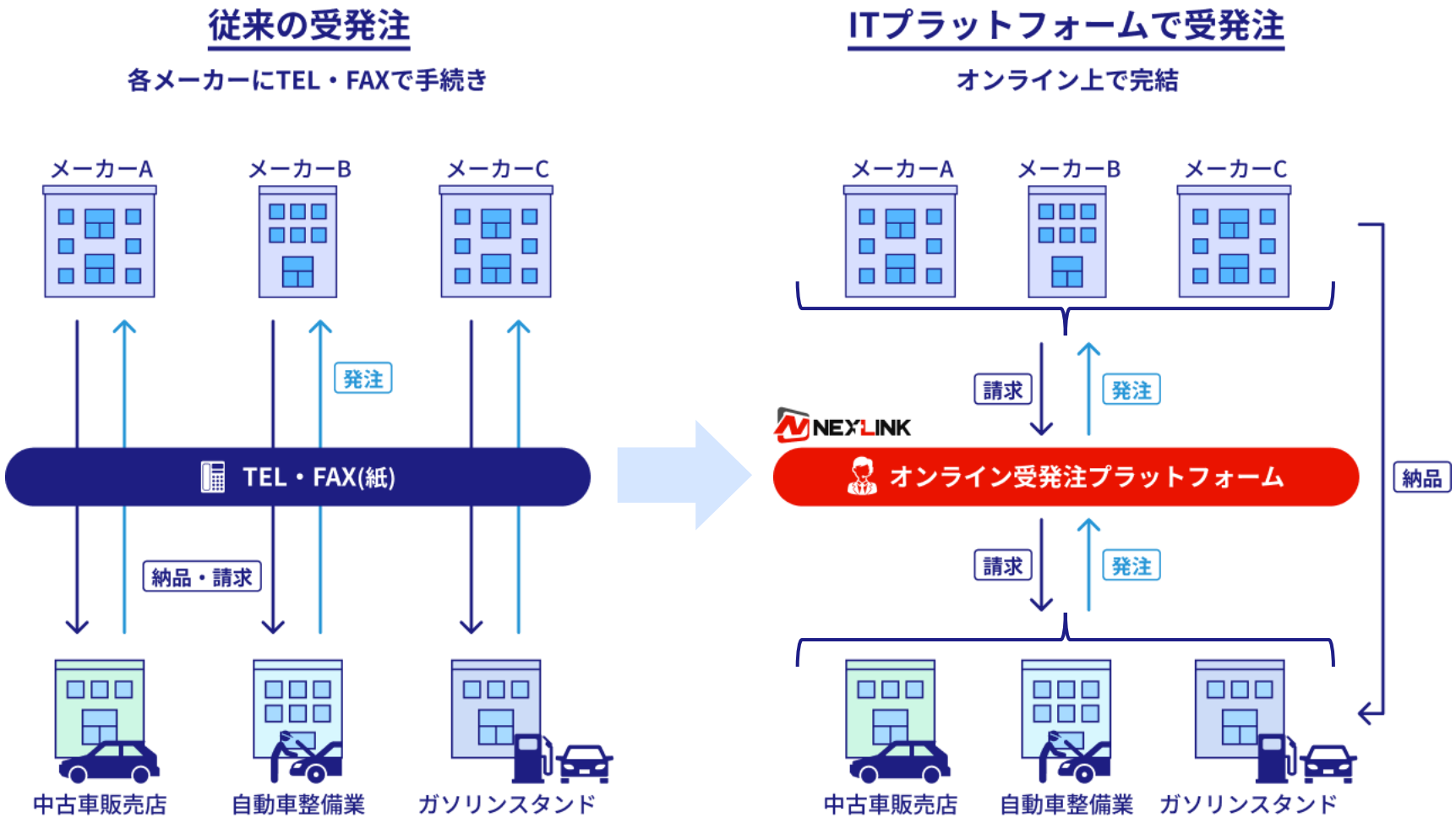
- 電話・FAXでの受発注による煩雑さ
- 膨大なパーツによる適合性の複雑さ
- 納品管理、支払管理にかかる多大な人件費
- 納期の不透明さ

アップガレージグループ
流通企画事業本部

NEXLINK

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。



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。

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。

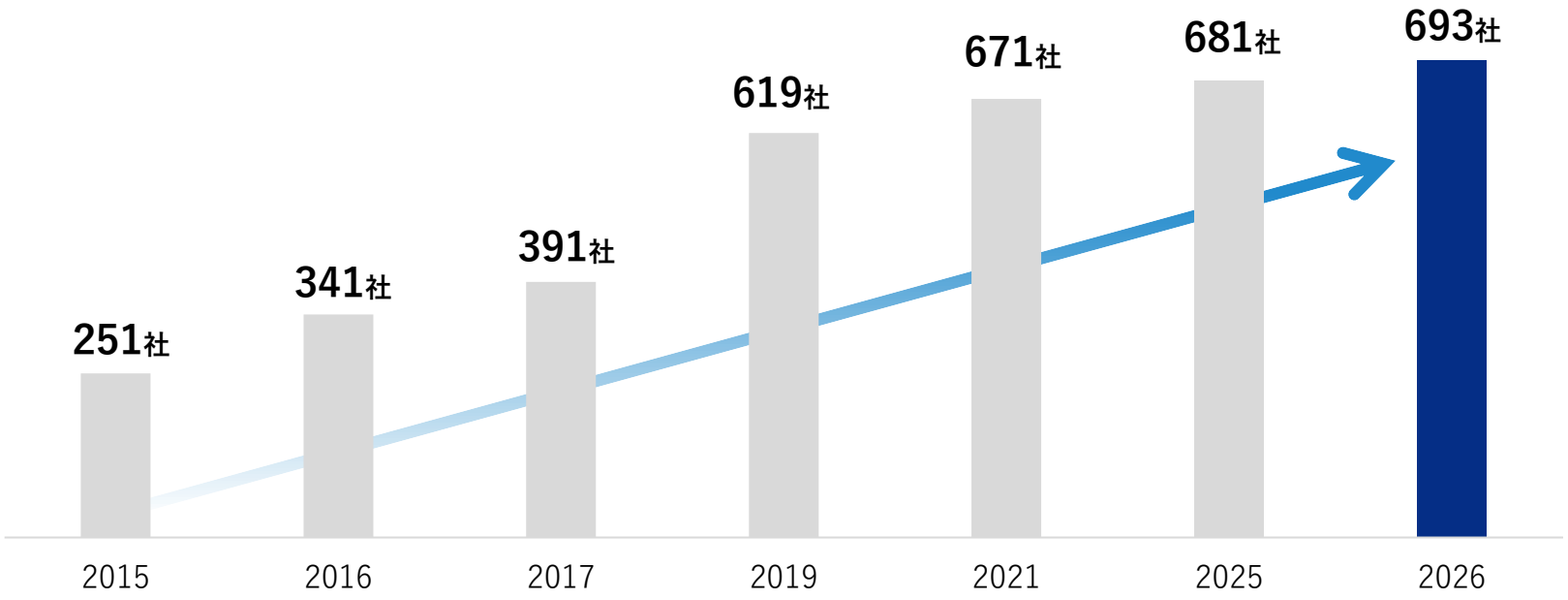
売上総利益率改善

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。

【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。



粗利構造と販管費構造・リスク要因

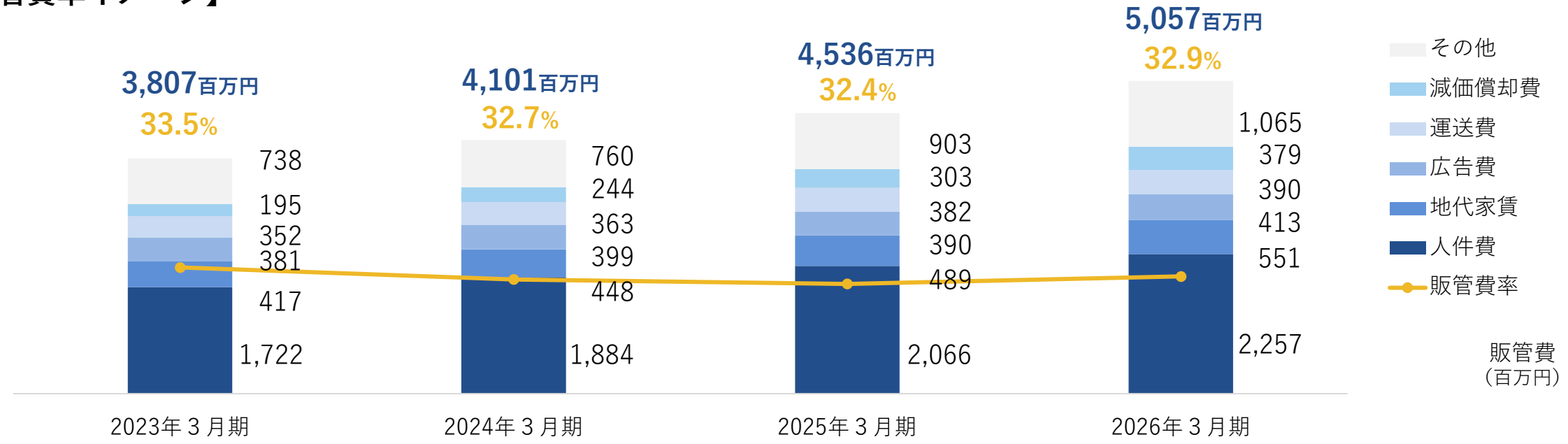
グループ各社の粗利構造

		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%**	

販管費の構造と販管費率水準

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ー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

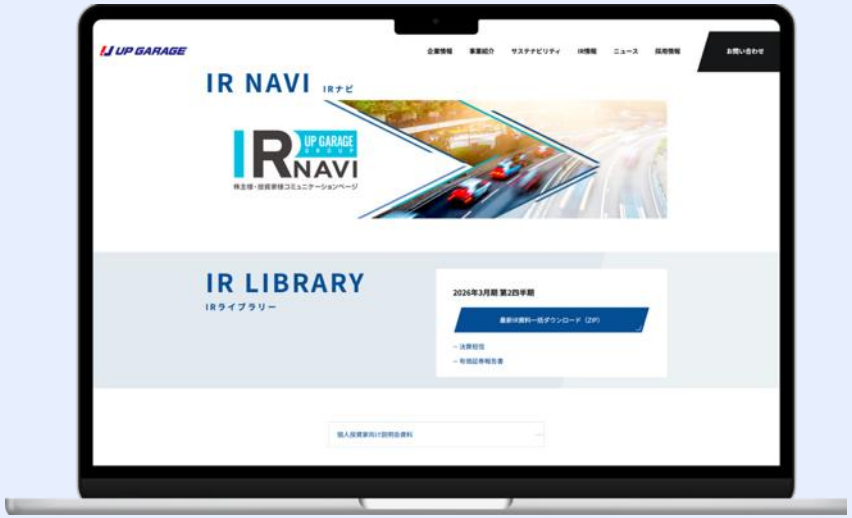
- 配当性向目標水準40％への段階的引き上げにより、株主様への利益還元強化を目指します。
- 「財務体質の安定・強化を図るための内部留保の充実」及び「中長期的な事業計画に基づく必要投資額」等を勘案したうえで決定したものです。

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