

2026年5月29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月期決算 質疑応答集(2)

2026年5月8日に発表いたしました2026年3月期決算に関しまして、5月18日に質疑応答集を開示いたしました。他にもご質問をいただきましたので、そのご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。

記

質問1. 粗利率が徐々に向上していますが、実行された施策と今後の粗利率の目標値を教えてください。

店舗運営においては、粗利率を適切にコントロールいたしました。また上半期からスタートした値付けシステムが効果を発揮しております。

また、流通卸売事業では、ネクスリンク経由での用品売上割合が想定以上に増えたことにより、売上総利益率は前年度を下回ったものの、タイヤ販売においては粗利率の拡大に努めました。

今年度の粗利率は、前年度をやや上回る水準を目標としております。

質問2. ドミナント出店を志向されていますが、店舗ごとのカニバリ(共食い)が生じていないか、店舗ごとに好調、不調の差が生じていないかを教えてください。

ドミナント出店はこれまで相模原地区、東急田園都市線地区、北関東で実施してきました。

従来は「出店さえすれば、お客様にご来店いただける」という状況が前提でしたが、ドミナント出店地区では、地域に密着したより細かな集客戦略や、アプリによる1to1マーケティングが重要であることを認識しております。

既存店で前年度業績を上回るとともに、新店では着実にマーケットを拡大できており、この好循環をさらに拡大してまいります。

質問3. 既存店売上向上について、来店促進策、客単価向上策とその成果を教えてください。

アプリのダウンロード数も 70 万件を超え、1 to 1 マーケティングの有効性が見えてまいりました。プッシュ通知によるキャンペーン告知、お客様の保有車両・部品に応じた告知、買取査定結果のアプリ上での通知等により、来店頻度、お客様単価の向上に明確に寄与することを確認できております。

質問4. 中計の公表値を下回る業績予想とされていますが、この要因を詳しく教えてください。

27/3期において、前年度の出店増は、利益面では後半から寄与することを想定しております。また流通卸業態では、インフレ進行を想定し、商品販売と併行してネクスリンク利用料を徴求するビジネス展開を強化します。

このため、売上・営業利益とも 27/3期は中期計画を下回る計画といたしましたが、28/3期以降は25～26年度の投資やチャレンジの成果が本格的に出てくると考え、その後の計画の変更は行いません。

質問5. 今後、インフレの加速が想定されますが、貴社ビジネスへの影響について教えてください。

金利上昇や原油価格高騰を背景にコストプッシュ型のインフレが進んでおり、生活防衛的観点からのリユース品に対するニーズは旺盛です。このためリユース業態への認知は一層上がってまいりますので、これをチャンスと捉え業容を拡大いたします。

一方、新品を扱う流通卸業態は、商品供給を絶やさないことを第一において仕入先の拡大と適切な在庫コントロールを徹底するとともに、ネクスリンク利用料徴収ビジネスを強化いたします。

以上