

2025 年 11 月 21 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 第 2 四半期決算 質疑応答集

2025 年 11 月 7 日に発表いたしました 2026 年 3 月期第 2 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. 上期計画に対する進捗率が売上・利益ともに 100%を下回っていますが、通期予想達成の確度はどの程度でしょうか。

売上は、異常ともいえる猛暑が 9 月末まで全国的に続いたことから、新品・中古タイヤともに冬タイヤ商戦が例年に比べると大幅に下期へずれ込んだことが計画未達の主要因です。下期は、後ろ倒しとなった冬タイヤ需要を着実に取りこむこと、上期に新規開拓を行った法人取引先との取引量を拡大することに注力いたします。

営業利益は、当初計画よりも時期・件数とも前倒しした新店舗開設及び人材への先行投資が計画未達の主要因です。下期は、利益率の高い冬タイヤ販売、店舗の粗利率の向上、FC 売上向上に伴う手数料引き上げ効果の実現、適切な経費コントロール等に注力します。加えて繁忙期に先立って開設した 7 つの新店舗を順調に稼働させながら、通期計画達成に向けて全社一丸となって取り組みます。

質問 2. 猛暑および残暑の影響により上期計画未達だったとのことですが、足下の状況はいかがですか。

気温が平年並み低下した 10 月後半より、北海道・東北・北陸の降雪地帯から冬タイヤが動き出しております。このため 10 月は直営・FC とともに全店ベースで前年同月比 10%を越える売上増加となりましたが、本格的な商戦は 11～1 月になると見込んでおります。店舗では上半期も来店客数・買取量は着実に増加しており、冬タイヤの準備も万全に行っておりますので、着実に商機を捉えてまいります。

質問3. 気候変動の影響もあり、猛暑や残暑の長期化は今後も見込まれます。そういった外部環境への対策はありますか。

新品用品に値上げが続く中、消費者のリユース市場に対する需要は年々拡大しており、季節変動はあるものの、年間で考えると着実に買取・販売ともに増加しております。加えて、冬タイヤ装着の必要性に対するお客様の認識も、安全性確保の観点から高まっており、当社が取り組んでいる事業のマーケット規模は年々拡大しております。

この拡大するマーケットを着実な新規出店で取り込み、かつ自社による「商品の安全性チェックと一週間以上の保証付与」を担保しながら、店舗で部品の取り付けまで行うことにより、競合する CtoC 取引との明確な差別化を図っております。

一方、RFID の採用や AI 査定導入など店舗業務の改革も常に行っており、社員はお客様への接客とご提案に注力できる体制を構築しております。加えて、自社開発したアプリダウンロード数も 55 万件を超え、お客様が入力された情報をもとにした One to One Marketing も効果が出ております。

質問4. 上期の採用人数は前年同期比 40%増とのことですが、採用活動の進捗は計画通りでしょうか。

26 年度新卒採用は、前年度をかなり上回る人数を見込んでおります。新卒採用活動においても、SUPER GT 参戦等の当社の特徴を活かすべく、サーキットを 1 日借り切って大学の自動車部員向けの説明会を行うなどユニークな活動を行っており、毎年自動車に関する知識が豊富かつ運転自体も上手い新卒社員を採用できております。また 25 年度より中途採用も本格的に実施し、上期で 14 名を採用しております。

質問5. ネクスリンクが引き続き減収となっていますが、新規取引先の開拓の進捗状況はいかがでしょう。

お取引先の要請により、ネクスリンクを使用する取引形態を卸売からシステム利用料に一部切り替えたこと及び猛暑による新品スタッドレスタイヤ商戦のずれ込みから、1Q 同様 2Q も減収にはなりましたが、流通卸売業態の売上総利益率は +0.8% と改善しています。新規取引先開拓につきましては、中古車販売会社数社様がシステムとしてのネクスリンク導入を検討いただいております。加えて、大手 EC 販売サイトへ、当社が国内ではほぼ独占的に販売している新品アジアンタイヤの掲載を準備しております。

以上