

2025 年 11 月 25 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 説明動画書き起こし公開のお知らせ

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、11 月 14 日に公開いたしました説明動画の書き起こし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

アップガレージグループの河野です。2026 年 3 月期第 2 四半期の決算についてご説明させていただきます。

2026 年 3 月期 第 2 四半期業績サマリー

リユース需要の拡大により売上高は前年同期比で増収となったものの、厳しい猛暑・残暑の影響によるスタッドレスタイヤ商戦のずれ込みで上期計画を下回る
利益は、直営店年間出店計画を大きく上回るペースで出店を加速したこと及び店舗の人材採用を強化したことによって、前年同期・上期計画を下回る
下期繁忙期を見据えた先行投資により上期計画未達となったものの、通期業績予想の修正はなし

リユース業態

物価上昇に伴うリユース用品に対する需要拡大は今期も引き続き継続
半期で7店舗出店の過去最高の出店ペース。

- ✓ 既存店売上高は、直営店・FC店ともに前年を全月上回る。加えて継続的な新規出店及び来客数の増加により、全店売上高も好調に推移し、前年同期比を大きく上回る
- ✓ 直営店で3店舗、FC店で4店舗、サイクルズ1店舗の新規出店
さらに10月までに直営店で4店舗の新規出店が決定、年間出店計画5店舗を大きく上回るペースで出店を加速

流通卸売業態

システム利用料収入の伸長により、流通卸売業態の利益率は上昇

- ✓ ネクスリンクの一部の取引形態を卸売からシステム利用に切替したこと及び猛暑によるスタッドレスタイヤ商戦のずれ込みもあり、売上高は上期計画を下回り、前年同期比で減収
- ✓ 前期課題であった卸先の利益率の改善に注力したこと及びネクスリンクのシステム利用の手数料収入取引が伸長したことで、流通卸売業態の売上総利益率は+0.8%と改善

まず、P3の業績サマリーをご覧ください。事業の拡大により、売上高に関しましては前年同期比で増収となりました。ただ、本来であれば8月の明けぐらいから北海道エリアを中心にスタッドレスタイヤの卸売が始まり、それが東北、北陸、関東北部という形で続いていくのですが、今年は猛暑が9月末まで続き、スタッドレス需要が大きく下期にずれ込んだため、売上高は当初計画には達しませんでした。

利益面に関しましては、直営店の年間出店計画を大きく上回るペースで出店を加速したこと、すなわち年間で5店舗の計画が11月までに既に7店舗のオープンを確定させ投資を大幅に先行したこと、及び店舗の人材採用・育成を強化したこと、この2点で販管費等が増加したため、上期の計画を下回りました。

ただ、11～1月という下期繁忙期を見据えた先行投資であり、その前に出店ができているということは必ず売上につながりますので、通期の業績予想に関しては修正なしとしております。

もう少し分解してP4でご説明させていただきます。

2026年3月期 第2四半期業績サマリー



4

売上高	営業利益	経常利益	四半期純利益
6,703 百万円	287 百万円	282 百万円	167 百万円
前年同期比 +4.8% 上期計画比 96.1%	前年同期比 △9.9% 上期計画比 73.6%	前年同期比 △20.0% 上期計画比 71.2%	前年同期比 △30.5% 上期計画比 66.2%

下期以降の業績UPにつながる新規出店費用の先行投資及び店舗の人的資本投資により増収減益

AI、DX施策などによる業務効率向上、顧客接点増加

- ✓ リユース需要の拡大により直営店を中心にリユース業態で前年同期比11.6%増収となったものの、猛暑によるスタッドレスタイヤ商戦の後ろ倒し等により売上高は上期計画を僅かに下回る
- ✓ 上期は、直営店 **3店舗**(前期1)、FC店 **4店舗**(前期3)、サイクルズ **1店舗**(前期2)の新規出店
- ✓ 10月までに、直営店で **4店舗**の新規出店が決定。年間出店計画5店舗を上回るペースで新規出店を加速したこと、出店初期費用が上期で大幅に増加
- ✓ 出店加速に合わせて採用強化を行い、上期の採用人数は前年同期比40%増、さらに新卒初任給増額及び店舗従業員の給与テーブル改訂等の人的資本投資を行い、人件費は前年同期比8.8%増加
- ✓ お客様対応充実に繋がる業務効率向上策も進展

まずリユース業態、アップガレージ店舗関連です。

物価上昇はまだまだ続いており、それに伴いリユース用品の需要も拡大もしておりますので、店舗の業況は非常に好調に推移しております。加えて先ほどお伝えした通り、直営店の出店ペースも非常にいい形で進み、下期に十分に戦える態勢ができておりますので、着実に成果を取りに行きたいと思っております。

次に、流通卸売業態ですが、「システム利用料」収入の伸長により利益率が上昇しております。従来は、弊社で独自開発したネクスリンクという受発注プラットフォームを経由して「卸売」をすることで、売上・粗利を計上する仕組みをとっていたのですが、お客様のご要望にそって「卸売」という形で利益をいただくのではなく、「システム使用料」をいただくような仕組みを一部導入したため、利益率が向上しております。

ただ、売上に関しては、手数料収入に変わったことで絶対額としては減り、さらに先述いたしましたとおり、スタッドレスタイヤの卸売が大幅に月ズレしてしまったということによって、計画は未達となっております。

P4 に記載のとおり、会社全体の売上高は 6,703 百万円、前年同期比プラス 4.8%、上期計画比で 96.1%となりました。同じく営業利益は 287 百万円。前年同期比マイナス 9.9%、上期計画比で 73.6%となりました。また純利益は 167 百万円。前年同期比マイナス 30.5%、上期計画比で 66.2%となりました。

ただ、再度申し上げますが、下期に向けての出店を前倒したことで、そして、今年の 4 月より新卒社員の初任給を 30 万円に引き上げたことに伴い全体の給与水準を引き上げたこと、さらに中途採用を強化したことなど人的資本投資を行ったこと等により利益水準は下がりました。しかし、これらは先行投資ですので下期に取り返したいと思っております。

また、創業来ずっと行っているシステム投資においても、昨今言われている AI/DX にかなり力を入れております。これにより業務効率が向上し、社員とお客様との接点が増加しますので、業績に貢献してくると思っています。

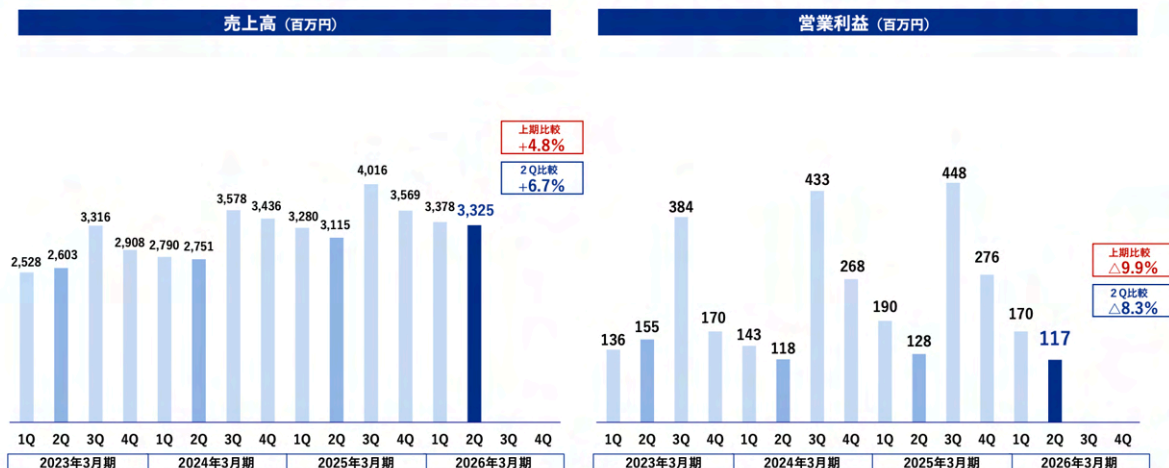
売上高・営業利益 四半期推移



6

売上高は堅調に増加し、前年同期を上回る

営業利益は出店加速の先行投資及び期初からの人的資本投資がある中で、微減にとどまる

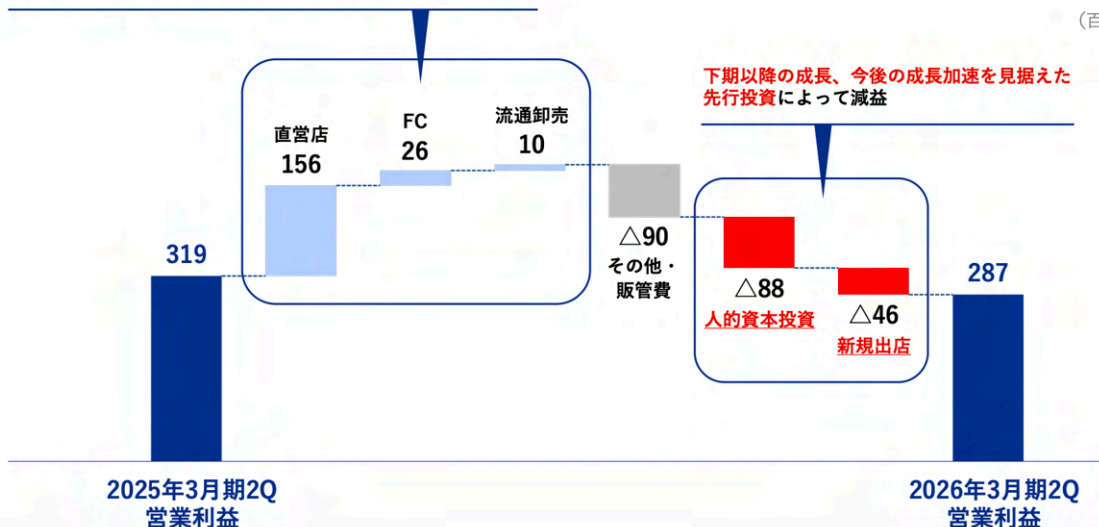


P6 は、売上高・営業利益の四半期の推移です。売上高は四半期で比較しても順調に伸びております。

営業利益は、先ほどお話したとおりです。下期にしっかりと取り返せると考えております。

リユース需要の拡大及び卸売の利益率改善によって利益額は増加

(百万円)



P9 は営業利益増減分析です。人件費が前年同期比 88 百万円増、新規出店分で 46 百万円増、合計約 130 百万円コストが上がったことによって、減益となっております。

業態別売上分類一覧

(百万円)		2024年3月期 第2四半期	2025年3月期 第2四半期	2026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	2,360	2,581	2,868	286	111.1%
	フランチャイズ関連	636	573	665	92	116.1%
	EC手数料・WEB広告	104	111	109	△1	98.4%
	海外EC	138	136	69	△67	50.6%
	USA(前期2Qより)	—	34	79	44	228.2%
	本部・その他	214	266	339	73	127.5%
流通卸売業態 売上構成 約40%	タイヤ流通センター	756	846	889	43	105.1%
	ネクスリンク (受発注プラットフォーム)	1,320	1,820	1,666	△154	91.5%
	人材紹介サービス	16	32	8	△24	26.2%
	連結調整	△5	△7	7	14	
連結売上高		5,542	6,395	6,703	307	104.8%

次に P11 の業態別売上分類です。弊社の売上構成のメインは、祖業であるリユース業態のアップガレージ店舗売上です。次にアップガレージの事業から発生するような形で伸びてきた流通卸売業態です。

リユース業態は、売上構成の 60%を占めており、店舗売上、フランチャイズ関連売上とも非常に好調に推移しております。ただ、海外 EC に関しましては、アメリカに出店したことからあえて意図して EC で海外に販売することはない戦略をとっております。このため前年同期比大きくマイナスになっ

ておりますが、その分、USA 店舗の売上が伸びてきておりますし、11 月には 2 店舗目のオープンが決まっておりますので、懸念はございません。

次に流通卸売業態ですが、売上はタイヤ流通センターというフランチャイズの新品タイヤ卸売及びネクスリンク（受発注プラットフォーム）を介した卸売・手数料収入で構成しております。前者は順調に伸びております。また後者について商品売上からシステム利用料への一部変更など先ほどご説明したとおりです。

リユース業態

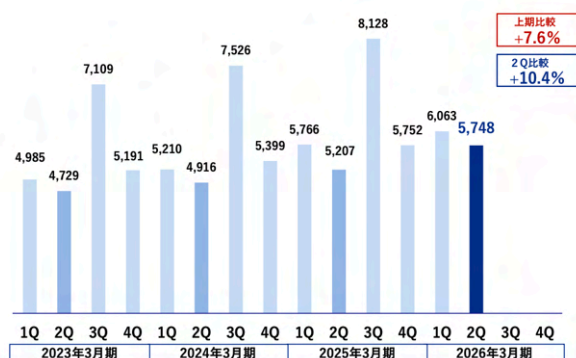
チェーン合計（直営・FC） 四半期推移

Good Mobility, Happy Life
UP GARAGE

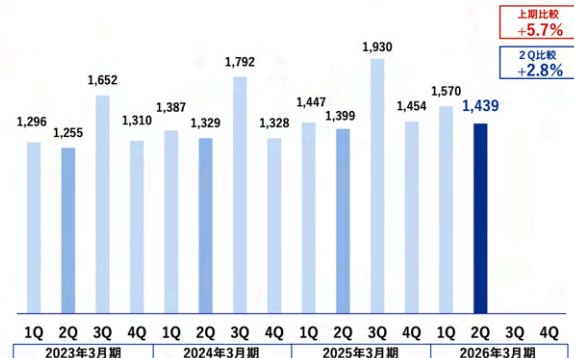
13

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）

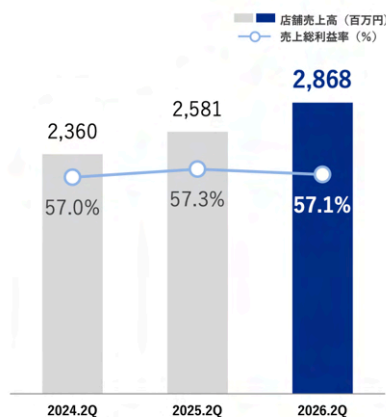


チェーン合計買取金額（百万円）



P13 は、右側グラフはアップガレージ事業の直営店と FC 様店舗のチェーン合計の売上高推移です。FC 様店舗も好調に推移しているということもありまして、第 2Q を前年同期比で比較すると売上高が非常に伸びています。また左側グラフはチェーン合計買取金額です。こちらも順調に伸びておりますが、市場そのものも拡大していることもあり、まだまだ増やせます。リユース業態にとっては、この買取がビジネスの肝ですのでさらに強化いたします。

前期以前からの継続的な出店及び既存店の好調、リユース需要拡大によりご来店客数が二桁伸長
直営店売上高は11.1%増収



既存店
売上高 103.8 % (前期2Q 104.0%)

直営店
客単価 100.7 % (前期2Q 103.2%)

直営店
新規出店 3 店舗 (前期2Q 1店舗)

P14 は店舗売上高です。継続的な出店とリユース需要の拡大によって、好調に推移しており 11.1%の増収となっております。かつ既存店も前期比 3.8%と堅調に推移しております。

一般的にリユース業態では、新規出店を数・時期とも大きく先行すると、既存店売上はかなり厳しくなります。というのも、新規出店のスタート時には、基本的には既存の店舗から新店に在庫を移動して販売する形になるからです。

ですから、新規出店スピードを上げていても、既存店が前年比プラスで来ているというのは、業務の好調を示していると言えます。中古商品への需要の拡大、そして店舗業務効率の改善が効を奏していると考えております。

中古需要の拡大、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



ただ、P15 にありますとおり、直営店に関しましては半期では粗利率が前期比少し下がっております。こちらは新規出店と買い取りは調子が良いものの、既存店の品揃えをリフレッシュするために、一部在庫をマークダウンして販売したためです。

しかし、お客様単価は引き続き上昇していること、第3Qには出店ラッシュが控えていること、第2Q及び10月には粗利率は回復していることから会社として適正な判断した結果であると考えます。

FC店売上高が好調に推移したことで、ロイヤリティ収入等が増加

フランチャイズ関連全体では16.1%増収



P17は、フランチャイズ関連です。こちらは、FC様店舗は、既存店・全店とも好調に推移しております。

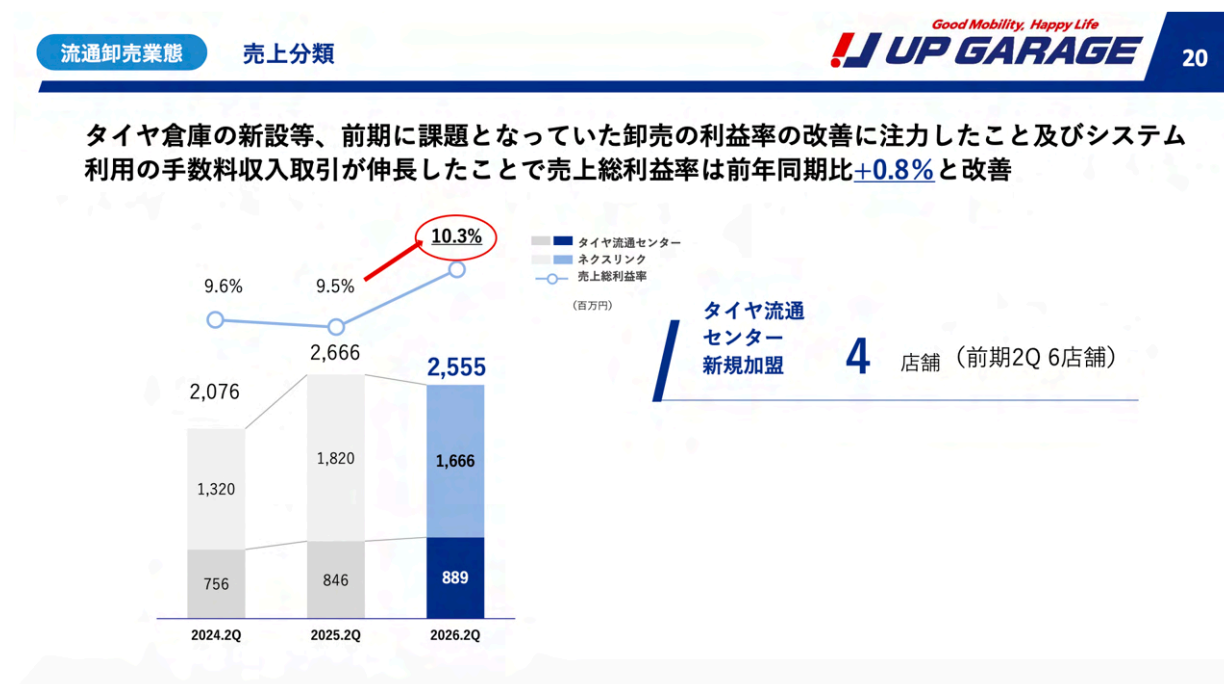
フランチャイズ関連の本部としての売上は、ロイヤリティ収入の増加及び新規出店に伴う重機の販売等により着実に増加しております。

猛暑によるスタッドレスタイヤ商戦のずれ込みもあり、売上高は上期計画を下回る
ネクスリンク向けは一部の取引形態を卸売からシステム利用に切替したことで前年同期比で減収となったものの、利益率改善に注力したことで流通卸売業態の売上総利益率は改善

(百万円)

	2024年3月期 第2四半期	2025年3月期 第2四半期	2026年3月期 第2四半期	増減額	増減比
タイヤ流通センター	756	846	889	43	105.1%
流通卸売業態					
ネクスリンク (受発注プラットフォーム)	1,320	1,820	1,666	△154	91.5%
	2,076	2,666	2,555	△111	95.9%

P19からは流通卸売業態ですが、こちらは先ほどご説明させていただいたとおりです。



P20にあるとおり、売上総利益率は前年同期比+0.8%改善しております。タイヤ用倉庫の新設による卸売の利益率の改善に加えてシステム利用手数料が増加したことが要因です。



P23からは中期計画の重点施策の進捗状況についてご説明します。

アメリカでは、今月末に2店舗目となるオンタリオ店を出店します。場所は1号店から60kmほど離れますが、自動車関連業が集積した専門店モール内です。

次に、国内の出店も加速させます。但し闇雲に出すのではなく、良い場所かつ賃料等がリーズナブルであることを考慮して出します。既に直営店で7店舗が確定しておりますが、+2店舗ぐらいは今期中に行けると思います。

次に自転車業態であるサイクルズです。新店は東急田園都市線の中核駅の一つであるたまプラーザ駅前に出し、出店2ヶ月目で単月黒字を達成しております。

ブランド創設以降、色々と試してきたのですが、駅前立地のいい場所であれば利益が早期に上がることははっきりしました。今後は駅前立地、そして地域密着型の「町の便利な自転車屋さん」のようなコンセプトで運営したいと考えております。

続きまして本質的なリユース市場の拡大についてです。

中期経営計画の進捗状況 - マーケットの拡大② -

Good Mobility, Happy Life
UP GARAGE

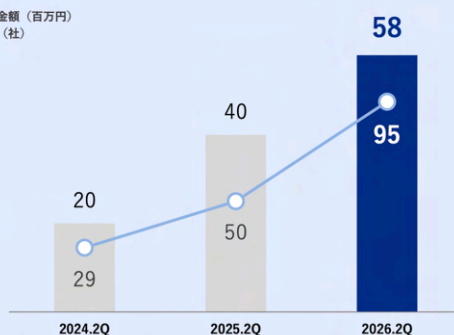
24

リユース市場の拡大・活性化

サステナビリティの重要性やコンプライアンス意識の高まりなどもあり、
法人からの買取は買取金額、取引社数ともに大幅増加

法人買取金額・取引社数

■ 法人買取金額（百万円）
○ 取引社数（社）



マーケットは着実に広がっております。世の中の中古品に対する心理的ハードルが下がってきていることに加えて、法人様からの買い取りが非常に増えてきております。その背景はコンプライアンスの意識の高まりにあると考えます。もう少し具体的に申しますと次の通りです。従来は、本業には直結しない余ったパーツ等は、現場の従業員に任せる形でお客様に販売したり Yahoo やメルカリに出しておられるケースが多かったと思います。しかし近時は、そこが不正につながるリスクがあると本社としてご判断され、こうした商品の処分は店舗に委ねるのではなく、本社として一括して我々のような上場企業に査定をご依頼いただけるようになってきております。

P24にあるように、買取金額もお取引者数も年々増えてきておりまして、今後、我々の買取を伸ばす一つの柱になると考えております。

店舗DX化

AI買取査定機能を開発、下期からベータ版のテスト運用を開始

店舗DX化

販売価格変更のシステム自動化の試験運用を開始

OMO戦略の強化

アプリ会員情報を活用したクーポン配信やキャンペーン情報のプッシュ通知など1to1マーケティングによる来店誘致

システム連携・構築

ネクスリンクのシステム利用の拡大により、流通卸売業態の粗利率改善

次は循環モデルの拡張・効率化です。

店舗のDX化については、AI買取査定機能を開発しました。25年間に及ぶ買取・販売データをAIが学習し、どれくらいの買取差し値を出せばいいかというのをバイヤー社員に提示します。ベータ版は運用を開始しており、年内に正式リリースしたいと考えております。

また、販売価格を試験的に自動で変更するような仕組みも開始しております。

OMO戦略としては、アプリによる情報提供を強化しています。アプリ上でクーポン提供やキャンペーンのプッシュ通知を行うことにより、1to1マーケティングをすすめ、来店誘致を行っております。

システム連携・構築に関しては、ネクスリンクのシステム利用の拡大が、流通卸売業態の利益率向上につながっていくと考えております。

- ✓ 出店計画 直営5店舗、FC10店舗、サイクルズ5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3店舗、FC4店舗、サイクルズ1店舗
→ 3Q新規出店 直営4店舗
- ・ USA1店舗の新規出店が決定（11月末）
- ・ 出店加速に伴う店舗中途社員、アルバイト採用を強化

P26 以降は、第 2 四半期までの重点施策の振り返りになります。

出店計画は直営店 5 店舗、FC 店 10 店舗、サイクルズ 5 店舗、USA1 店舗です。直営店は 11 月で 7 店舗ですので、既にクリアしております。FC 店舗は 4 店舗、サイクルズは 1 店舗ですが、こちらは第 4 クォーターに向けて出店をしていければと考えております。また、USA は 2 店舗目の出店が 11 月末に決まっております。

人材採用については、出店加速に伴って、店舗の中途社員・アルバイト採用を強化しております。

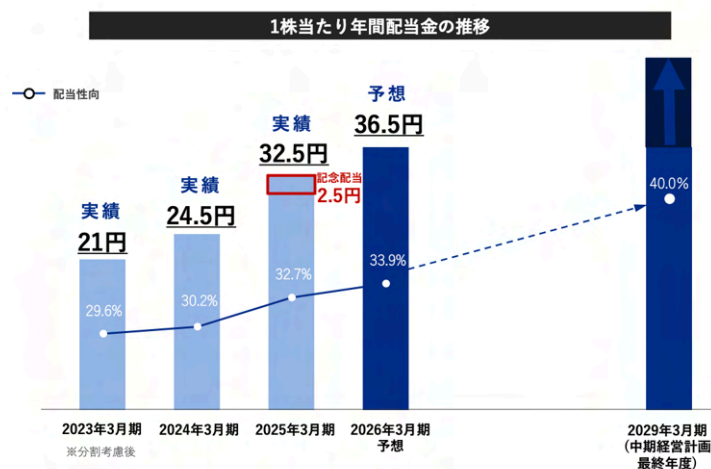
2026年3月期 業績予想					Good Mobility, Happy Life UP GARAGE 27
前期比 10.9%増収、営業利益は25.9%増益 継続的な売上・利益成長で資本コストを上回るROE、ROICの向上を目指す					
(百万円)	2025年3月期 実績	2026年3月期 計画	増減額	増減	
売上高	13,981	15,500	1,518	10.9%	リユース業態 ✓ リユース用品に対する需要拡大は今後も継続を見込む、継続的な新規出店と既存店の利益率の改善を目指す ✓ 下期からフランチャイズ収入の価格改定(ロイヤリティ料率、加盟金) ✓ USAは通年PL寄与による売上高、粗利率の上昇と2店舗目の出店による管理費負担の低減化を目指す
営業利益	1,044	1,315	270	25.9%	
経常利益	1,083	1,325	241	22.3%	
当期純利益	785	851	65	8.3%	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 114% ✓ ネクスリンクの導入企業の拡大と取扱高の増加、利益率の改善を目指す
ROE	18.2%	17.4%	—	—	
ROIC	14.1%	15.2%	—	—	

※ROIC=(営業利益×(1－負担税率))÷投下資本

業績予想に関しましては、当初計画から変更はございません。

前期比で 10.9%の増収、営業利益で 25.9%の増益を目指して全社一丸となって取り組みます。繁忙期である下期に向けての出店はできておりますので、お客様に当社店舗を選んでいただき、かつ喜んでいただければ、達成可能であると考えております。

ネクスリンクに関しましても、導入企業が増えてきておりますので、きめ細やかに対応させていただくことで業績につなげたいと考えております。



当社グループ株主還元方針

配当性向30%を目標水準として每期継続的に株主還元を行う方針

上場以来連続増配を継続

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

配当政策につきましては、昨年の中期経営計画で出させていただいたとおり 2029 年 3 月期に配当性向 40%を達成すべく、毎年段階的に上げていければと考えております。今期も業績予想は変更しておりませんので、配当予想の 36 円 50 銭を目指しますし、以降も増配を継続していければと考えております。

当社株式を中長期的に保有して頂くことを目的として、300株以上かつ1年以上継続保有の優待区分を新設

変更前

保有期間	保有株数	優待内容
—	100株以上	アップガレージ商品券 3,000円券×1枚

変更後

保有期間	保有株数	優待内容
—	100株～300株未満	アップガレージ商品券 3,000円券×1枚
1年以上	300株以上	アップガレージ商品券 3,000円券×3枚

※継続して1年以上保有とは、毎年3月末及び9月末の当社株主名簿において、同一の株主番号で300株以上の株式を保有していることが連続3回以上記録または記載されていることを指します。

また株主優待の拡充につきましても決算と同時に発表させていただきました。前期から株主優待を始めさせていただきまして、非常に多くのアップガレージユーザーの方々に株を持っていただいたこと、または株を持っていただいたことによってアップガレージのユーザーになっていただいた方々も増えたことが確認できました。

このため、300 株以上を 1 年以上保有いただいている株主様には、「商品券 3000 円分を 3 枚」お渡しするという形で株主優待を拡充させていただきます。これによってアップガレージ店舗をご利用いただく株主様がが増えていただければと思いますし、アップガレージユーザーの方々にもっと株主になっていただけるように魅力的な会社にしていきたいと考えております。

最後に直近の取組み等についてご報いたします。

第 2 四半期新規出店



33

サイクルズたまプラーザ駅前店は、たまプラーザ駅から徒歩 4 分と好立地な完全キャッシュレス店舗。自転車ショップの跡地への出店により、地域密着型のリユース自転車専門店として順調にスタート。

2025年 7 月 4 日オープン 直営店

アップガレージサイクルズたまプラーザ駅前店



住所：神奈川県横浜市青葉区美しが丘 2 丁目 14-8
フェリスたまプラーザ 1F
取扱：中古自転車



2025年 7 月 10 日オープン FC店

アップガレージライダーズ茨城神栖店



住所：茨城県神栖市木崎 215 番地 1 号
併設：アップガレージ茨城神栖店に併設し出店
取扱：中古カー＆バイク用品

2025年 7 月 11 日オープン 直営店

アップガレージ東名川崎店



住所：神奈川県川崎市宮前区菅生 4 丁目 15-22
併設：ライダーズ・タイヤ流通センター
取扱：中古カー＆バイク用品、新品タイヤ

2025年 8 月 7 日オープン 直営店

アップガレージ千葉旭店



住所：千葉県旭市ニ 3090
併設：タイヤ流通センター
取扱：中古カー用品、新品タイヤ

2025年 9 月 5 日オープン FC店

アップガレージライダーズ姫路店



住所：兵庫県姫路市飾磨区野田町 126
併設：アップガレージ姫路店に併設し出店
取扱：中古カー＆バイク用品

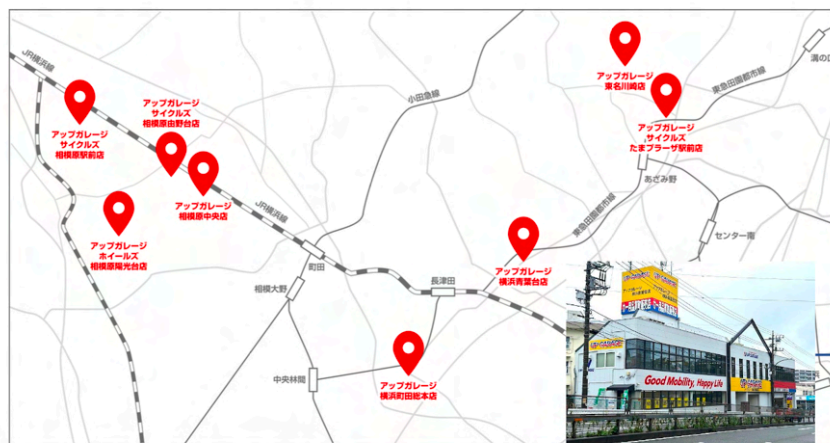
サイクルズはご説明したとおり、駅前立地に出店したことによって今後の出店の方向性が固まりました。

第 3 四半期出店予定



34

昨年相模原地区に続き、東急田園都市線沿線でのドミナント出店を実施。
横浜青葉台店の出店により、横浜町田総本店も含め横浜・川崎エリアで 4 店舗が機能連携する形に。
お客様との接点を増やし、地域内での当社サービスの利用頻度と利便性を一層高めてまいります。



FC店 2025年10月24日
アップガレージ熊谷店

直営店 2025年10月25日
アップガレージ横浜青葉台店

直営店 2025年11月14日
アップガレージ小山店

直営店 2025年11月21日
アップガレージ石岡店

海外 2025年11月末予定
アップガレージオンタリオ店

また2年前からトライしてきた相模原地区でのドミナント出店政策により業績向上及びお客様数の増加という効果が確認できましたので、今年度は東急田園都市線沿線で実施しました。たまプラーザ駅前のサイクルズを起点として、東名川崎インターからすぐのところにはアップガレージ東名川崎店を、横浜青葉インターそばには本社があるアップガレージ横浜青葉台店を出しました。元々、東名横浜インターそばには横浜町田総本店がありますので、鉄道路線沿いという観点だけでなく主要インター毎に店舗を配置しかつドミナントした形です。

第43回 全国ストアマネージャーミーティング・第2回 ウーマンミーティング開催

加盟法人様を含めたミーティングを実施。全国チェーン店として統一化を図る。

第43回 全国ストアマネージャーミーティング

上半期の実績報告・表彰、SNSリスク研修など



第2回 ウーマンミーティング

他店舗スタッフ同士の情報共有・行動目標発表など



また、人的資本強化の一環として、直営店のみならずFC様店舗の女性従業員の方々を一堂に集めてウーマンミーティングを開催しました。

店舗のお客様には男性の方が多い業態ですし、従業員も男性が多いのは否めませんが、店舗運営には女性の力が必要だと思っております。そこで全国の女性従業員の方々に集まっていただき、色々なお悩みを伺いつつ、情報交換やモチベーションアップの機会を提供し、さらに本部・本社の経営側に率直なご意見をいただくことによりアップガレージ事業の成長・拡大につなげたいと考え、昨年より実施しております。

25年間の買取実績データをもとに、店舗業務の生産性を高めるAI査定機能を開発

長年蓄積してきた買取実績データを学習し、商品情報や状態に応じた適正価格を提示するシステム。



●商品情報を入力することでAIが自動査定

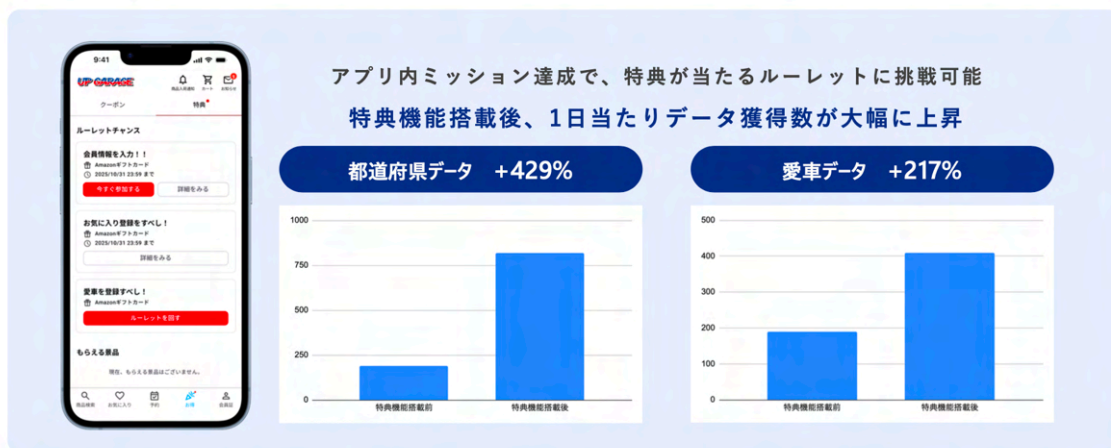
●チャット機能でより精度の高い査定をサポート

査定画面にAIチャットを組み込み、AI買取担当が査定をサポート。新人スタッフでも迷わず査定が進められるように設計。

AIの進化に伴うアップデートと現場ヒアリングを繰り返すことにより、より現場とお客様のニーズに沿った高精度かつスピーディーな買取体験を実現し、従業員の働きやすさとお客様満足度の両立を図る。

アプリ改修による顧客データ獲得強化

アプリ改修により、より詳細な顧客データを獲得。1to1マーケティング強化が可能に。



システム・DXの強化につきましては、既にご説明したとおりAI査定を開始いたします。またアプリもダウンロード数が50万を越えました。さらにダウンロード数を伸ばすとともに機能を拡充することにより、1 to 1マーケティングを一層強化してまいります。

スタッドレスタイヤレンタルサービスの拡大

従来の直営店に加え、一部フランチャイズ店舗にも取扱いを拡大。
新機能として、返却日の自由指定機能を導入し、お客様の利便性が一層向上。

アップガレージだからこそできる！

スタッドレスタイヤ レンタル サービス

＼ 返却日も自由に選べるようになりました！ ＼

2泊3日で **¥9,900~** (税込)

※タイヤホイール脱着工賃7,040円(税込)がかかります

実施期間：2025年11月22日(土)～2026年3月31日(火)

最短翌日の予約可能！

すぐに予約！

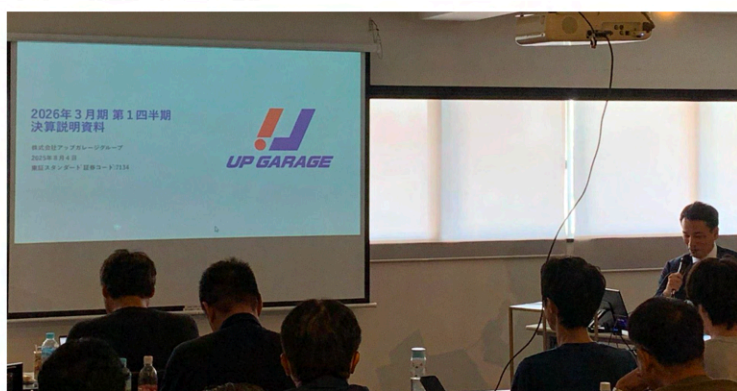


また4年前にスタートし、お客様から好評をいただいているスタッドレスタイヤのレンタルサービスもさらに拡充します。具体的には、今年度は直営店のみならず、一部FC様店舗にも取扱いを拡大するとともに、昨年からはじめたウェブサイトでの登録において、返却日の自由設定機能も追加します。さらにタイヤのラインナップ数も増やすことでお客様の利便性を一層向上させ、より喜んで店舗を使っていたるように取り組んでまいります。

投資家様向けIR勉強会



8月17日 湘南投資勉強会



今後の開催予定

11月16日 湘南投資勉強会
2月21日 Kabu Berry Lab @名古屋

機関投資家様との1to1ミーティング

上半期 14回

また、サステナビリティ基本方針に基づく活動にも注力しております。

IR 関連ミーティングは鋭意強化しており、上半期は機関投資家様向けの決算説明会に加え、1 to 1

ミーティングも14回行いました。もちろん個人投資家様向けの勉強会にも積極的に参加させていただいております。

子どもアドベンチャーカレッジ2025開催、リユースの日イベント参加

リユースを身近に感じてもらい、環境への意識と車・バイクの楽しさを伝えるイベントに参加。



横浜市内の小学生に対し体験学習を実施

リユースクイズ、ワクワク工作体験など



リユース業協会会員企業とイベント出展

販売金額決定体験、タイヤホイール取付体験など



また、地域社会とのつながりを深める観点から、お子様向けのイベントも開催しております。今年も昨年に続き、横浜市内の小学生を対象として我々の本社で体験学習をしていただく機会を二日間提供しました。また、リユースを身近に感じていただくとともに環境への意識向上を目指し、リユース業協会の会員企業様と共同イベントを秋葉原で行いました。

以上駆け足になってしまいましたが、第2四半期の決算説明になります。ご清聴ありがとうございます。

以上