

2025 年 11 月 27 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（2）

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 21 日に質疑応答集を開示いたしましたが、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. サイクルズの出店ペースが加速していますが、将来的には業績に対してどの程度の寄与を期待していますか。

たまプラーザ駅前店は出店 2 か月目に単月黒字を達成し、駅前立地、地域密着型出店の有効性を確認できました。売上については、四輪のアップガレージ形態の年商想定が 120～150 百万円であることに對し、サイクルズ形態は 40～50 百万円です。このため、商店街や駅前立地の自転車店跡地への出店をスピード感を持って進めることがどの程度できるかが鍵となります。

サイクルズ形態のもう一つの特徴は、お客様層がアップガレージとは大きく異なるということです。男女で言うと前者は 50：50、後者は 90：10 というように異なります。

またサイクルズのお客様はアップガレージ店舗をご存じでない方が多いため、サイクルズを通してアップガレージグループ全体に対するお客様の認知度向上を図ってまいります。

質問 2. 計画を上回るペースでの出店に成功していますが、理由を教えてください。

原則として居抜き形態での出店となるため、これに特化した情報取得網整備に從來から取り組んできましたが、その効果が漸く出て出店候補先数が増加しました。加えて、創業者会長による陣頭指揮により、物件の選択・交渉のスピードが加速したことにより、近年では例のない新規出店数となりました。

質問3. 株主優待の拡充について、どのような効果を見込んで実施するのか教えてください。

優待として株主様に贈呈した「アップガレージ商品券」を店舗でご活用いただくケースが多いことを、優待を始めて1年経過して確認できました。

一方、100株だけ保有されている株主様も多くいらっしゃることから、より多い株数をより長く保有いただく株主様向けの優待を拡充することは、株主様満足度の向上に資するとともに店舗売上にも寄与すると考え、株主様の優待を拡充することといたしました。

質問4. アメリカでの2店舗目の出店が決定しましたが、既存店舗への影響やシナジー等がありますか。

1号店は一般の商業モール内での出店でしたが、2号店は自動車関連ショップが集積する複合施設内での出店となります。お客様が1号店と往き来されることも距離的には可能であり、在庫の共有化もできます。また1号店で育成した現地社員の活躍の場も広がります。

加えて2号店は店舗面積が約153坪と広く、日本で好評をいただいております「タイヤホイールの試着」や、日本からのコンテナ受け入れ・商品管理も可能です。

質問5. 成長投資の効果もあり、売上高は好調に伸長しています。この成長投資が利益拡大に繋がる時期はいつ頃を想定していますか。

新店舗は6か月～12か月で単月黒字化を実現し、かつ3年以内に投資を回収することが基本モデルです。また再上場後はDX・AIを積極的に活用することにより、店舗運営の基礎力を固め業務の効率化を図っております。こうした政策を通じて、FC様の店舗を含め、お客様対応を行う社員の接客時間を増やし、提案力を強化することで、粗利率向上及び利益拡大を図ってまいります。

以上