

2026年2月17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3四半期決算 質疑応答集

2026年2月6日に発表いたしました2026年3月期第3四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. 暖冬の影響で3Qに取り込めなかった需要について、4Qに計上できる見込みでしょうか。

12月は暖冬で冬タイヤの動きが鈍かったのですが、1月は例年通り寒気が強まり、日本海側を中心として降雪も多くなったことから冬タイヤ需要が一気に高まりました。ただ2月には冬タイヤ需要はほぼ一巡するため、今後は逆に早期に暖かくなれば夏タイヤへ戻す需要が発生します。ただし計画修正は、3Qまでの実績に加え、一般的な季節変動を前提として行ったものです。

#### 質問2. 今期の修正計画で、営業利益は前期を上回っていますが、純利益は前期を大きく下回る計画としたのはなぜですか。

前期は、繰延税金資産の回収可能性の見直しと賃上げ促進税制の税額控除などの特殊要因によって純利益が押し上げられました。それらの反動によって、対前期比では数値が減少しております。

#### 質問3. 直営店の新規出店が特に伸びていますが、FC店との出店地域や出店方針の違いはありますか。

直営は一都三県、FC様はそれ以外の地域での出店という、基本的な方針に変更はありません。ただし、出店候補地が出るタイミングとFC様が出店できるタイミングが合わないケースもありますので、その

場合は直営として出店する方針です。

**質問4. 新店出店が順調に進んでいますが、店舗が増えると人員及び在庫の確保が必要になると思います。どのような対策を講じていますか。**

人材面においては、今期より中途社員の採用を開始するとともに研修も強化しております。在庫確保については、法人様からの買取を順調に伸ばしております。さらに個人のお客様に対しましても、店舗にお持ち込みいただく商品だけでなく、ご自宅にお持ちのパーツやお車に装着されていらっしゃるパーツをヒアリングし、その場で買取査定票をお渡しするだけでなく、アプリにもお送りする営業活動を徹底しております。

こうした地道な接客とDXを組み合わせることで、お買取りさせていただく量・種類を増やし、着実に在庫を確保しております。

**質問5. 新店が既存店の水準の売上を確保できるようになるまでにどのくらいの期間が必要ですか。今期出店分は来期どれくらいの売上・利益に寄与しますか。**

アップガレージ店舗の平均的なモデルは3年以内投資回収となっておりますが、最近の立ち上がり早い店舗だと1年半くらいで投資回収するケースも増えてきております。今期出店が上期3店舗、下期7店舗と下期に重なっているため、来期の3Q～4Qにおいて収益貢献してくるものと想定しております。

**質問6. ネクスリンクの利用先開拓についての進捗状況を教えてください。**

中古車販売店様を中心に営業活動を続けており、現在では全国1位から5位までの大手中古車販売店様とご契約させていただいております。さらに、今後は各社様のニーズに応じたシステムのご提案を行い、利用率を上げていただく活動を強化してまいります。

**質問7. 人的資本投資などにより販管費率が上昇していますが、適正な水準はどの程度でしょうか。**

店舗数の拡大やサービスの充実などに伴い、直接的な人件費や研修費は増加しておりますが、売上高や売上総利益も上昇しておりますので、大きな枠組みでの人件比率はほぼ変わっておりません。また販管費全体も同様です。適正水準という観点では、弊社は営業利益率10%越えの早期達成を目指しておりますので、販管費率は32～33%程度が目安と考えております。

以上