

2026年2月20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(2)

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、2月17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. ネクスリンクについて、3Q 単体では前年同期を上回る好調な推移になっています。理由を教えてください。

地道に行っている営業活動が順調に実を結び、新たにご加盟いただいた企業様数は今期だけで50社近くまで来ております。加えて、営業の力点を天候に左右されにくいサマータイヤの卸売りに置いたことにより、業績は好調に推移することができました。ただし冬タイヤにつきましては、12月が比較的暖かく推移したことから、降雪地帯以外の地域における需要が伸びませんでした。

#### 質問2. 計画を上回って新規出店を進めることができた背景について教えてください。

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従来から取り組んできましたが、その効果がようや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、過去に例のない新規出店数となりました。

#### 質問3. リユース需要の拡大について、どういったところで感じますか。

メルカリやヤフオクのような CtoC 市場の拡大によって、お客様のリユース品に対する抵抗感がなく

なっていることは、はっきりと伺えます。加えて、インフレを背景としてメーカー主導の新品単価改訂が度々行われていることから、価格面でリーズナブルなリユース品をお探しになるお客様が増えていることは、日々の店舗での接客を通じて実感しております。ただし、弊社が取り扱うリユース品は、車やバイクを運転されるお客様の命に関わる重要な部品となりますので、実店舗で確実に「取付」も承ることにより、お客様に安心・安全もお届けすることが弊社の使命です。こうした単に売るだけではない取組みがマーケットの拡大には不可欠であると考えます。

**質問4. 暖冬の影響を受けることが増えていますが、対策についてどう考えていますか。**

当社の業績において、一時的な天候の影響があることは否めません。ただし、年度の単位で見ているだけであれば、着実に当社のタイヤ関連の売上は拡大しております。また冬季に自動車を運転される方々の冬タイヤ装着の意識も、警察や各道路会社の広報活動を背景に確実に強まっていると思われまます。当社としては、一般的な需要の拡大を着実に当社グループで取り込む一方、アプリを通じてお客様の個別ニーズも把握し、当社グループをご活用いただけるような発信にも注力いたします。また、タイヤ以外の品揃えやサービスを充実することにより、業績の季節性を均す取組みも並行して行ってまいります。

**質問5. 下期より AI 買取査定機能のベータ版をテスト運用しているとのことですが、効果や影響について教えてください。**

当機能により、自社データからインターネット上のデータまでを網羅的に検索・査定することができるため、業務の効率は確実に上がっております。一方、より精緻な査定額を出すためのチューニングは継続的に行っていかなければなりませんので、自社内のエンジニアと現場を知る店舗メンバーが一体となって進めております。

以上