



2023年5月15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 上席執行役員管理本部長 大口 智文  
(TEL 045-988-5777)

### 2023年3月期決算説明会動画と書き起こし公開のお知らせ

当社は、2023年3月期決算説明会動画と書き起こしを公開したことをお知らせいたします。  
詳細につきましては、下記の添付の資料をご参照ください。

記

1. 登 壇 者 代表取締役社長 河野映彦
2. 参考資料格納先 2023年3月期通期決算説明資料  
<https://pdf.irpocket.com/C7134/bU43/Fwgl/bc1V.pdf>  
2023年3月期決算説明動画  
[https://youtu.be/Mj\\_9K4PPORQ](https://youtu.be/Mj_9K4PPORQ)

以上

# 2023年3月期決算説明会

株式会社アップガレージグループ  
東証スタンダード 証券コード:7134  
代表取締役社長 河野 映彦



2023年3月期の決算説明を始めさせていただきます。

アップガレージグループ 代表取締役社長の河野映彦と申します。

2023年4月1日付で代表取締役社長に就任いたしました。今後、成長を加速させ、お客様にこれまで以上に喜んでいただける会社にしていく所存です。

よろしくお願ひ申し上げます。

## 2023年3月期 業績サマリー

売上高

**11,355** 百万円

前期比 +7.8%

計画比 100.4%

営業利益

**846** 百万円

前期比 +22.9%

計画比 105.7%

経常利益

**874** 百万円

前期比 +25.0%

計画比 107.5%

当期純利益

**559** 百万円

前期比 +35.5%

計画比 115.8%

## 前期比7.8%増収 22.9%営業増益。期初計画に対し上振れ着地

- 新品価格が上昇する中で、中古カー&バイク用品の需要拡大により過去最高売上高を達成
- アップガレージ新規出店は直営5店舗、FC9店舗と年間出店計画を達成
- 期末配当予想は63円(分割前)に再度上方修正

それでは2023年3月期業績サマリーから説明させていただきます。

売上高は113億5500万円（前期比プラス7.8%、計画比100.4%）、営業利益は8億4600万円（前期比プラス22.9%、計画比105.7%）、当期純利益は5億5900万円（前期比プラス35.5%、計画比115.8%）となりました。売上、利益とも計画に対して上振れる形での着地となりました。

新品価格が上昇する中、我々がメインで取り扱っている中古カー用品・バイク用品への需要が拡大し、過去最高の売上高、そして営業利益を達成することができました。

また、アップガレージの新規出店に関しては、直営店5店舗、FC店9店舗と年間の出店計画を達成することができました。

期末配当予想に関しては、分割前で2月公表の60円から63円に再度上方修正させていただきました。

売上高は過去最高売上を更新、経常利益は前期比25%と大幅増益

営業利益率も前期比1.0%上昇し、7.5%

(百万円)	2022年3月期	2023年3月期	増減額	増減比
売上高	10,530	11,355	825	107.8%
売上総利益	4,342	4,653	311	107.2%
売上総利益率	41.2%	41.0%		
営業利益	689	846	157	122.9%
営業利益率	6.5%	7.5%		
経常利益	699	874	175	125.0%
当期純利益	412	559	146	135.5%

繰り返しになりますが、売上高、営業利益とも過去最高、さらに営業利益率も、前期比+1%の7.5%となりました。

リユース売上7%増収。流通卸売売上8.6%増収  
増収効果、経営効率向上により、大幅増益

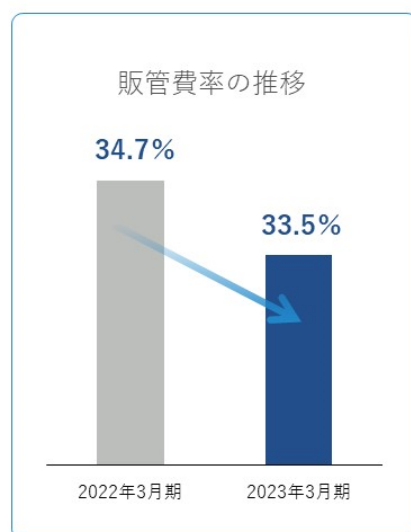


売上の内訳ですが、リユース業態の売上高は7%、流通卸売事業は8.6%の増収となりました。

増収効果に加え、経営効率の向上により、大幅に増益することができました。

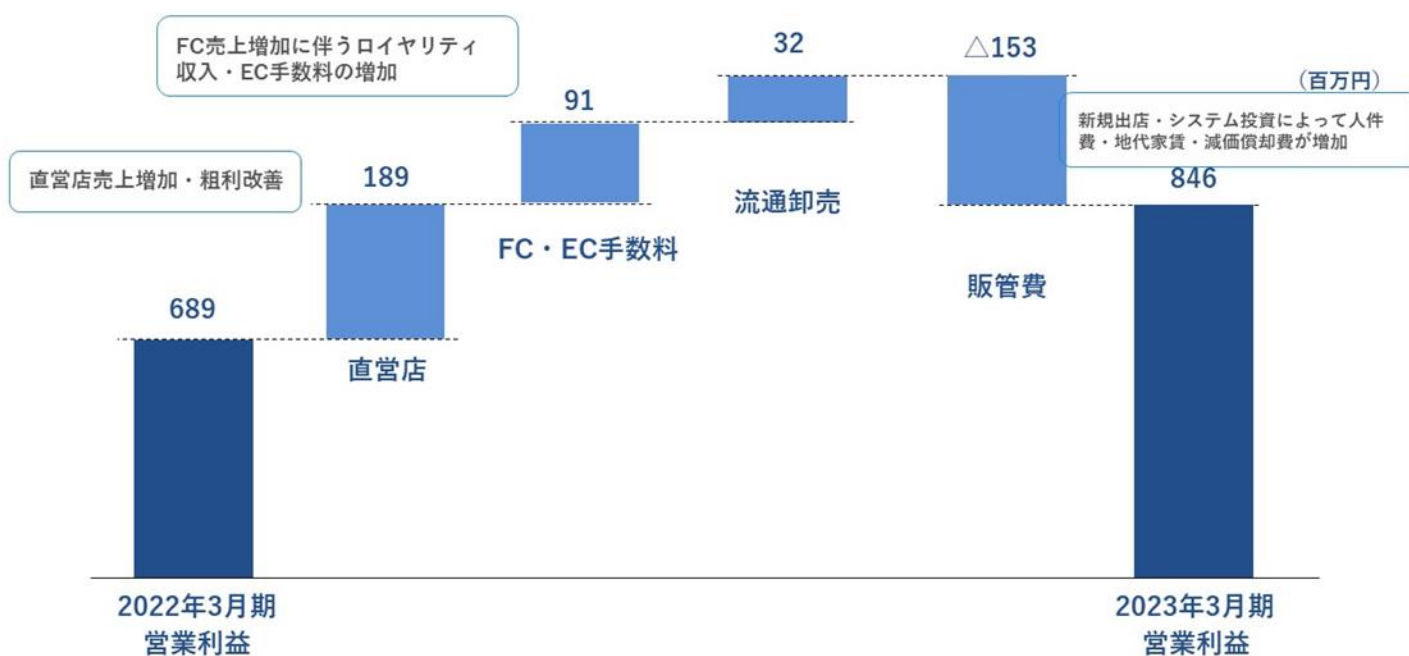
## 販管費率は前期比1.2%マイナスの33.5%に減少

(百万円)	2022年3月期	2023年3月期	増減額	増減比
人件費	1,682	1,722	39	102.4%
地代家賃	395	417	21	105.5%
広告費	389	381	△7	98.0%
運送費	367	352	△14	95.9%
減価償却費	158	195	36	123.3%
その他	660	738	77	111.8%
販管費合計	3,653	3,807	153	104.2%
販管費率	34.7%	33.5%		



売上高販管比率に関しましては、前期比-1.2%となり、33.5%に低下させることができました。業務効率の改善が功を奏しました。

## 2023年3月期 営業利益 増減分析



営業利益の増減分析に関しては、スライドをご参照ください。

リユースと流通卸売が売上の2本の柱

リユース業態

流通卸売業態



新規事業

自動車業界に特化した人材紹介サービス



当社の売上分類構成は、リユース業態と流通卸売業態の2本柱となっております。リユース業態では、リアル店舗であるアップガレージとECサイト（Crooober.com）を運営しております。

流通卸売業態では、「タイヤ流通センター」の店舗展開とタイヤの卸売販売、そして新品カー用品の卸売販売のインナーサイト「ネクスリンク」を運営しております。

また新規事業である自動車業界に特化した人材紹介「BoonBoonJob」は、今後の事業の柱の1つにするべく努力をしています。

リユース業態

売上

物価高、新品値上げによりリユースへの需要が拡大

直営店・FC店ともに好調に推移

(百万円)		2022年3月期	2023年3月期	増減額	増減比
リユース業態	店舗売上	4,680	4,895	214	104.6%
	フランチャイズ関連	995	1,137	141	114.2%
	EC手数料・WEB広告	186	201	14	107.8%
	海外EC	245	223	△22	90.9%
	本部・その他	308	412	104	133.8%
※4/1組織再編考慮後		6,417	6,869	452	107.0%

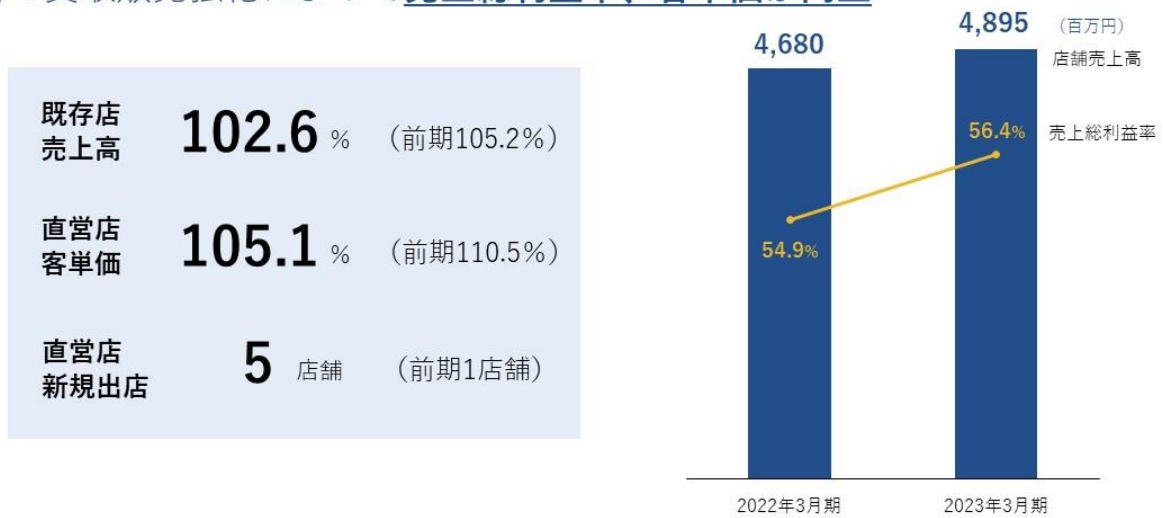
※海外ECはロシア情勢の影響により減少したものの、円安によって計画を上回る水準で着地  
海外ECの連結売上高に占める割合は2%程度と僅少

リユース業態の売上構成について説明させていただきます。

リユース業態では直営店舗とFC本部を運営しております。構成は、直営店舗の売上、FC本部としての売上、EC手数料・WEB広告費、そして越境ECを運営しておりますので海外EC売上となっております。

新品の値上げや物価高の背景により、リユース品への需要が非常に高まり、直営店、FC店ともに売上は順調に進捗いたしました。

直営店売上高は年間で好調に推移、コロナ禍においても右肩上がり成長を継続  
中古の買取販売強化によって売上総利益率、客単価が向上



直営店の売上高は、コロナ禍においても右肩上がりの成長を継続することができました。

特に中古品の買取、販売を強化したことによって売上総利益率そして客単価を向上させることができました。

コロナ禍での直営店既存店への改善注力によって売上総利益率、客単価は向上  
今期はさらに新規出店も並行して加速し、年間出店は計画通りの5店舗を達成



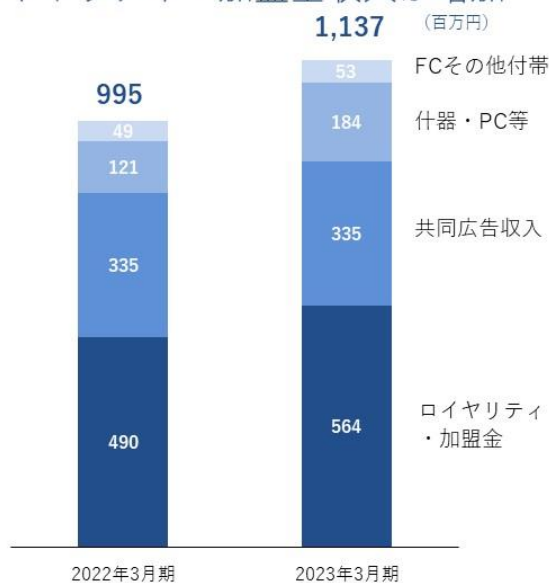
買取販売力向上、取付作業メニューの拡充、新品価格の上昇に伴うリユース品価格の上昇などにより、利益率、客単価は上昇傾向

コロナ禍において特に力を入れて取り組んだ直営既存店の改善が功を奏し、売上総利益率、客単価が向上、さらに新規出店も好調に推移いたしました。

年間出店計画は、計画通りの5店舗を達成することができました。

## FC店の新規出店・売上高増加によってロイヤリティ・加盟金収入が増加 FC店の通期出店計画の9店舗を達成

既存店 売上高	<b>108.3</b> %	(前期104.0%)
全店 売上高	<b>111.0</b> %	(前期107.0%)
FC店 新規出店	<b>9</b> 店舗	(前期5店舗)

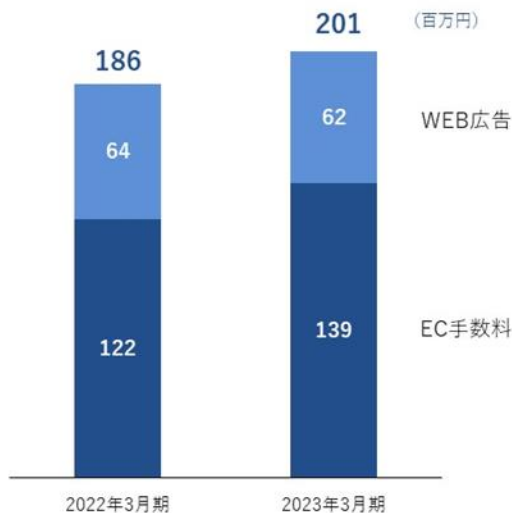


続きましてフランチャイズ関連です。

FC店の新規出店、既存店の売上高増加により、ロイヤリティ、加盟金収入が増加しました。FC店の新規出店は、計画どおりの9店舗となりました。

## ECサイト『Croooober.com』の取扱高増加によって手数料収入が増加 ECサイトPVは昨対102.6%と増加

EC販売 比率	<b>22.8</b> %	(前期22.5%)
------------	---------------	-----------



ECサイトに関しましては、取扱高が増加したことにより手数料収入が増加いたしました。ECサイトのアクセスPV数も好調に推移いたしました。

EC販売比率は22.8%と前期よりも少し上がっておりますが、我々が目標にしている数値（20～25%）で推移させることができいております。

## 新品タイヤ出荷数は過去最高を更新

タイヤホイールの取扱高は昨対117%、用品の取扱高は昨対101%の増加

(百万円)		2022年3月期	2023年3月期	増減額	増減比
流通卸売業態	タイヤ流通センター	1,794	1,961	167	109.3%
	ネクスリンク (受発注プラットフォーム)	2,314	2,501	186	108.1%
※4/1組織再編考慮後		4,108	4,462	354	108.6%

次に流通卸売業態に関してです。

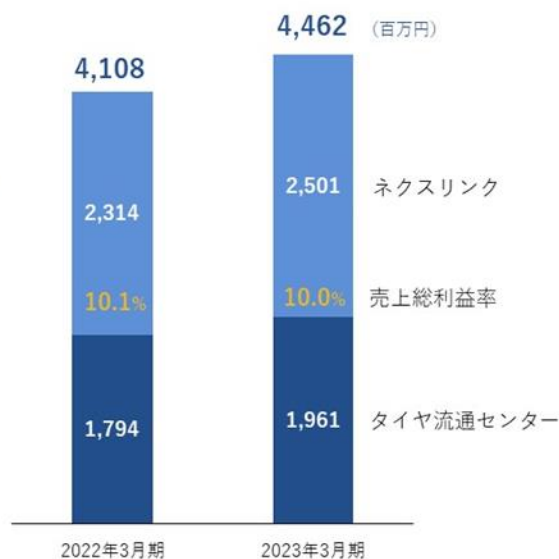
新品タイヤの出荷本数は過去最高を更新することができました。  
タイヤホイールの取扱高は前期比**117%**、用品の取扱高は前年比**101%**です。  
タイヤホイールが好調であったことが全体を牽引いたしました。

### 流通卸売業態の売上高は**8.6%の増収**

年2回のタイヤ価格の値上げ等があったものの、  
取扱高は通期で順調に推移

タイヤ流通  
センター  
新規加盟

**15** 店舗 (前期14店舗)



流通卸売業態の売上高は、**8.6%の増収**となりました。

年間2回のメーカーのタイヤ価格の値上げがあったものの取扱高は通期で順調に推移いたしました。

「タイヤ流通センター」は、**15店舗**新規出店をすることができました。



(百万円)		2022年3月期	2023年3月期	増減額	増減比
リユース業態	店舗売上	4,680	4,895	214	104.6%
	フランチャイズ関連	995	1,137	141	114.2%
	EC手数料・WEB広告	186	201	14	107.8%
	海外EC	245	223	△22	90.9%
	本部・その他	308	412	104	133.8%
流通卸売業態	タイヤ流通センター	1,794	1,961	167	109.3%
	ネクスリンク (受発注プラットフォーム)	2,314	2,501	186	108.1%
	人材紹介サービス	20	35	15	177.9%
	連結調整	△16	△12	3	
連結売上高		10,530	11,355	825	107.8%

※4/1組織再編考慮後

会社別売上分類一覧は、スライドご参照いただければと思います。  
人材紹介サービスも大きく進捗致しました。

組織再編及び商号変更について

2023年4月1日、組織再編及び商号変更により  
“(株)アップガレージグループ”として新たにスタートいたしました

旧体制 //



新会社 //

**(株)アップガレージグループ**

自動車関連業界において国内のみならず海外でも知名度・認知度がある『アップガレージ』のサービスブランドと社名を統一することで事業展開のさらなる加速と企業価値向上を目指す

合併により期待できる効果.1 //

『アップガレージ』という自動車関連業界における20年超のブランド価値の活用

合併により期待できる効果.2 //

海外における知名度・認知度を活かして海外進出を加速

合併により期待できる効果.3 //

組織再編による経営の効率化及びコスト削減

2023年4月1日、組織再編及び商号変更により、株式会社アップガレージグループとして新たにスタートいたしました。

上場企業であった持株会社クルーバーが、子会社のアップガレージとネクサスジャパンを吸収合併し、株式会社アップガレージグループとしてスタートいたしました。

リユース業態

国内  
海外

- 毎年直営3-5店舗、FC7-10店舗新規出店
- メインブランド「アップガレージ」→将来の総店舗数目標300店舗
- アメリカ合衆国におけるリアル店舗展開を目指す
- 今期中にUSA1号店出店を計画

流通卸売業態

- 「タイヤ流通センター」への毎年30店舗の新規加盟
- NEXLINK（受発注プラットフォーム）導入企業の拡大

新業態開始、育成

- アップガレージサイクルズ(2022年3月開始)
- アップガレージカーズ (2023年3月開始)
- 人的資本への投資も進め、将来成長への人的基盤を強化

連結営業利益率

- 10%の早期達成
- 2023年3月期 7.5%→2024年3月期(計画) 8%・・・→10%
- 事業規模拡大(増収効果) + DX & 経営効率向上

続きまして中長期成長戦略についてです。

まずリユース業態に関しましては、毎年国内で、直営店を3～5店舗、FC店を7～10店舗新規出店をしてまいります。メインブランドである「アップガレージ」店舗を将来的には総店舗数300店舗まで増やしたいと考えております。

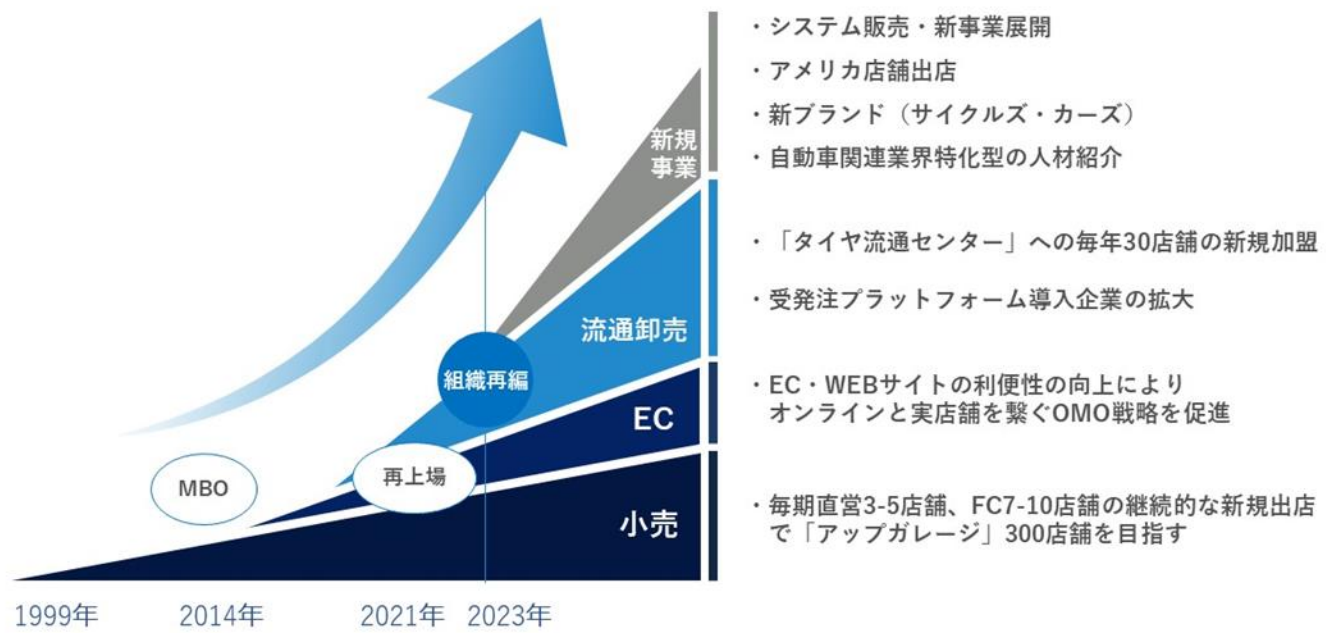
またアメリカ合衆国におけるリアル店舗展開を目指し、今期中にUSA1号店を出店する計画です。

次に流通卸売業態に関してです。わかりやすい3プライス方式でお客様から評価を頂戴しております「タイヤ流通センター」は、毎年30店舗新規出店をしていきます。同時に「ネクスリンク」の導入企業を拡大していきたいと考えております。

新業態の開始、育成につきましては、昨年始めました自転車の買取、販売店「アップガレージサイクルズ」の出店加速、そして今年3月にオープンしましたカスタムカー専門の販売店「アップガレージカーズ」をしっかりと軌道に乗せてまいります。

加えて人的資本への投資を更に進めることによって、将来成長するための人的基盤を強化していきます。

そして連結営業利益率10%を早期に達成したいと考えております。事業の拡大とDX推進、経営効率向上を図ることによって早期に達成したいと考えております。



こちらは現在を踏まえた将来へのマップです。

ここからは流通卸売業態を一気に拡大させ、さらに新規事業を上乗せすることでトップラインを伸ばしていきたいと考えております。

## 前期比 約10%増収、営業利益は約18%増益

(百万円)	2023年3月期 実績	2024年3月期 計画	増減額	増減比
売上高	11,355	<b>12,500</b>	1,144	110.1%
営業利益	846	<b>1,000</b>	153	118.1%
経常利益	874	<b>1,011</b>	136	115.6%
当期純利益	559	<b>583</b>	23	104.2%

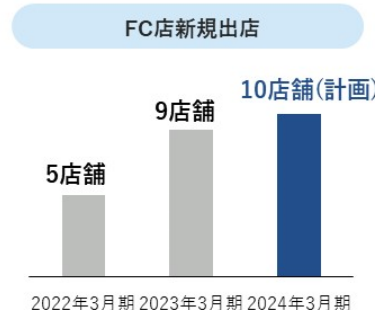
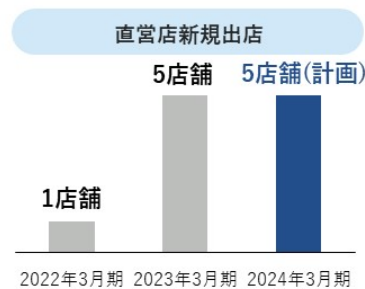
続きまして2024年3月期の業績予想です。

売上高125億円、営業利益10億円、当期純利益5.83億円を計画し、これらを着実に達成すべく頑張ってください。

	2023年3月期 実績	2024年3月期 計画	増減
直営店 新規出店 (拠点数)	5	<b>5</b>	-
FC店 新規出店 (拠点数)	9	<b>10</b>	1
タイヤ流通センター 新規加盟	15	<b>30</b>	15
サイクルズ 新規出店	2	<b>5</b>	3
直営店全店売上高前年比	104.0%	<b>110.0%</b>	6.0%
直営店既存店売上高前年比	102.6%	<b>105.0%</b>	2.4%
FC店全店売上高前年比	111.0%	<b>105.0%</b>	△6.0%
FC店既存店売上高前年比	108.3%	<b>103.0%</b>	△5.3%

業績予想の前提となる KPIはスライドをご参照いただければと思います。

- 出店計画 直営5店舗、FC10店舗、サイクルズ5店舗
- 既存店の活性化、EC事業の拡大
- 売上総利益率の向上
  - ・売上拡大による増収効果を獲得
  - ・買取、販売価格の適正化の更なる追及
    - \*業界リーダーとして、マーケティング強化を推進
  - ・利益率の高いサービス商品の販売強化



- 顧客層の拡大と  
リユース業態の新たな収益の柱への成長を目指す
  - ・新業態の展開⇒「アップガレージサイクルズ(2022年3月開始)」  
「アップガレージカーズ(2023年3月開始)」
  - ・海外展開開始
  - ・経営効率向上策の強化

今期の重点施策です。

新規出店計画は、直営5店舗、FC10店舗、自転車のサイクルズ5店舗です。同時に、既存店の更なる活性化、そしてEC事業の拡大も図ってまいります。

また、売上の拡大はもちろんのこと、売上総利益率の向上を図るために、買取、販売価格の適正化を更に追求してまいります。当社は、価格を決定できるマーケットリーダーですので、マーケティングを強化し、適正価格を追求してまいります。また利益率の高いサービス商品の販売強化も行なってまいります。

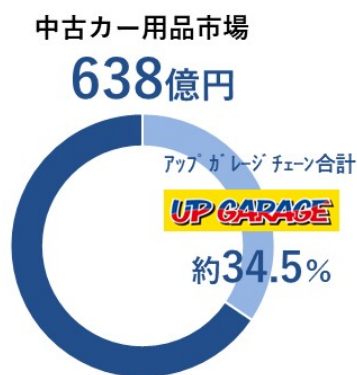
さらに、顧客層の拡大とリユース業態の新たな収益の柱にすることを旨とし、新ブランドである「サイクルズ」と「カーズ」にも力を入れていきます。

また海外展開も開始いたします。

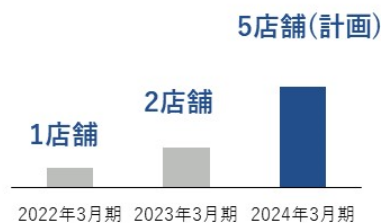
新業態 アップガレージサイクルズ

中古自転車の市場規模は中古カー用品と同程度の658億円

中古カー用品市場と同様にマーケットリーダーのポジションの早期確立を目指す



サイクルズ新規出店



※出典：株式会社リサーチファーム  
リサイクル通信「リユースマーケットブック2022」

中古自転車市場は多店舗展開を行うメインプレイヤーが不在  
リユースの店舗運営ノウハウとEC・在庫管理システムの横展開が可能

「アップガレージサイクルズ」について詳しくお話しします。

「アップガレージサイクルズ」は中古自転車の車体とパーツ専門の買取、販売店です。

マーケット規模は、中古カー用品とほぼ同等の市場があるのですが、国内におけるメインプレイヤーは不在です。我々が20年間培ってきた中古カー用品バイク用品での店舗運営のノウハウ、在庫管理のノウハウを活かすことによって、早期にマーケットリーダーになることを目指していきたくて考えております。

## 中古カスタムカーの販売を行う新業態「アップガレージカーズ」

カスタムの魅力を伝えて自動車業界の拡大、活性化を目指す

中古カー用品を扱うアップガレージならではのカスタムの提供

### アップガレージの中古車買取の特徴

中古車販売店では敬遠されるカスタムした車体を積極的に買取

カスタムしたパーツ1点1点を中古車の査定に上乘せして買取



続きまして「アップガレージカーズ」です。

こちらは中古のカスタムカーの販売を行うショップです。改造された車ですと、一般的な中古車ディーラー様から敬遠されやすく価格がなかなか付かないことがあります。しかし当社にとっては、付いているパーツ自体も価値のあるものであり、取り外して店頭に出れば非常に良い商品となりますので、パーツ一点一点に価格を付け、車体価格にプラスすることによって、ユーザー様にご満足いただける買取価格を提示させていただくことが可能となります。

またアップガレージ店舗にて、中古車をカスタムし、それを販売することも行っていきたいと考えております。

### 重点施策 - 海外展開

## アメリカ合衆国（カリフォルニア州）でアップガレージUSA1号店を 2024年3月期中に出店、2025年3月期中の黒字化を目指す



顧客のメインターゲットは日本車好き、カスタム好き

ターゲット層に特化した商品ラインナップ

続きまして海外展開についてです。

カリフォルニア州に USA1号店を今期中に出店したいと思っております。かつ2025年3月中の黒字化を目指して行動してまいります。USAでは日本車、そしてカスタム好きなユーザー様をメインターゲットにし、お客様の嗜好にそった商品をラインナップすることで、市場を開拓していきたいと考えております。

## システム開発、DX化を促進して店舗、EC・WEBサイト、顧客を繋ぐOMO戦略の拡大を目指す



次にシステム、DX、オムニチャネルについてです。

システム開発、DX化を促進し「店舗—EC—WEBサイト—お客様」をつなぐOMO戦略の拡大を目指してまいります。

マーケティング専任者やシステム開発をするエンジニアを自社で採用・育成することにより、戦略実現のスピードを加速しております。ABテストを繰り返す等、お客様にとって利便性が高く、かつ店舗スタッフにとっても業務が効率化され、働きやすさにつながるようなシステム作りにどんどんチャレンジしていきたいと考えております。

## 重点施策 — 人的資本への取り組み

### 従業員のエンゲージメントと人的資本への取り組みを強化

- **2年連続**で正社員給与のベースアップを実施

2023年4月 賃上げ率**約5.5%** 2022年4月 賃上げ率**約4.6%**

- **給与制度改革**

エリア制度やフレックス制度等により従業員に合わせた柔軟な働き方

- **福利厚生制度改革**

有給休暇とは別枠のイベント休暇制度、リスクリング・健康促進手当の新設等

「健康経営優良法人2023」  
認定



「かながわSDGsパートナー」  
認定



「モチベーションクラウド」  
評価AAを獲得



続きまして人的資本への取り組みについてです。

従業員のエンゲージメントと人的資本への取り組みを更に強化をしていきたいと思っております。昨年**2022年4月**には賃上げ率**4.6%**、**2023年4月**には賃上げ率**5.5%**と2年連続で正社員の給料のベースアップを実施いたしました。これを毎年できるよう取り組んでいきたいと思っております。

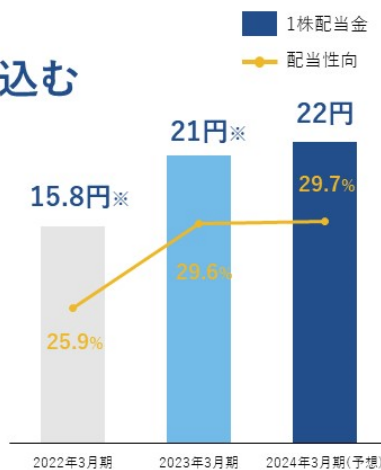
また給与制度改革として、エリア制やフレックス制を導入し、従業員にとって働きやすく、かつ柔軟な働き方のできる環境を築いていきます。加えて、福利厚生制度改革として、有給とは別にイベント休暇の特別休暇の付与、リスクリングの促進や健康促進手当の新設等を行い、これらを通じて、従業員のエンゲージメント意識を向上させてまいります。

## 来期配当予想は上場から3期連続の増配を見込む

<当社グループの株主還元方針>

配当性向**30%**を目標として毎期継続的に株主還元を行う方針

	2023年3月期	2024年3月期 予想
1株当たり配当金	21円※	22円



※ 2023年4月1日付で、普通株式1株につき3株の割合で株式分割いたしました。過年度の配当金についても当該分割の影響を考慮後の金額を記載しております。

2024年3月期の配当予想についてです。

来期配当予想は、上場から3期連続の増配を見込み、22円を予想とさせていただきます。

引き続き配当性向 30%を目標に継続的に株主還元を行う方針でございます。

### 新規出店 (1)

### 前期計画のアップガレージ直営店5店舗、FC店9店舗の出店が完了

**2023年1月20日オープン**  
アップガレージライダーズ  
新潟新発田店 (FC店)



アップガレージ新潟新発田店に併設  
新潟県新発田市小舟町1-12-5  
取扱：四輪、二輪

**2023年2月10日オープン**  
アップガレージ和歌山店 (直営店)  
併設：アップガレージライダーズ  
タイヤ流通センター



アップガレージ和歌山初出店！  
和歌山県和歌山市中島 196-8  
取扱：四輪

**2023年2月24日オープン**  
アップガレージライダーズ  
静岡富士店 (FC店)



アップガレージ静岡富士店に併設  
静岡県富士市藤原 92-1  
取扱：四輪、二輪、新品タイヤ

**2023年3月23日オープン**  
アップガレージカーズ  
横浜町田店 (直営店)



新規事業  
中古カスタムカー専門販売店 1号店！  
東京都町田市錦間 7丁目 1-1  
取扱：四輪車同

#### <2024年3月期オープン情報>

- 4月13日 アップガレージ、アップガレージライダーズ、タイヤ流通センター浜松インター店 (直営店)
- 4月15日 タイヤ流通センターウルトラ車検静岡・葵店
- 5月12日 アップガレージライダーズ上熊本店 (FC店)
- 5月19日 アップガレージ、タイヤ流通センター 豊田梅坪店 (FC店)

ここからは、前期の取組み項目をまとめております。

新規出店に関しては、前期は計画どおりアップガレージ直営店5店舗、FC店9店舗の出店が完了いたしました。

今期の出店計画も前倒しで進んでおりますので、ご期待いただければと思っております。

## 新規出店（2）

2月1日オープン

タイヤ流通センター速太郎小松店（FC店）  
石川県小松市軽海町ツ 95-1



2月2日オープン

タイヤ流通センター速太郎奈良押熊店（FC店）  
奈良県奈良市押熊町 534



2月2日オープン

タイヤ流通センター速太郎広陵大塚店（FC店）  
奈良県北葛城郡広陵町大塚68-3



2月2日オープン

タイヤ流通センター速太郎奈良天理店（FC店）  
奈良県天理市川原城町 291



2月2日オープン

タイヤ流通センター速太郎茨木店（FC店）  
大阪府茨木市西河原 2-11-29



タイヤ流通センターは、前期15店舗の新規出店ができました。

今期は30店舗を目指します。

## OMO戦略

2022年7月より開始

ECサイトでの商品購入からご指定の店舗での取付け予約まで、  
ECサイト上でワンストップで可能になるOMO戦略の開始により、  
取付サービス数（粗利100%）が増加



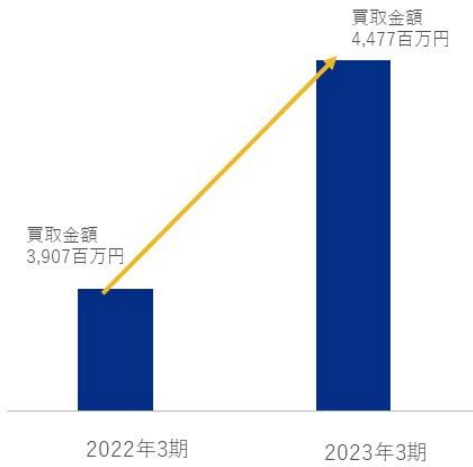
OMO戦略です。

ECサイト上で、商品購入からご指定の店舗での取付け予約までがワンストップで可能になるOMO戦略を開始したことにより、取付けサービス件数が非常に伸びております。今期も引き続きこちらも力を入れてまいります。



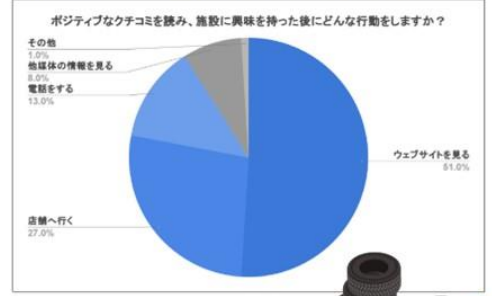
## 買取金額は前年同期比114.5%となり、買取点数、単価ともに上昇

SEO対策やGoogleビジネスプロフィールの口コミ強化により、WEB経由の買取予約が前年比145.8%と大幅に上昇  
 さらに高得点の口コミ獲得によって、店舗への誘客数増加  
 Googleマイビジネス経由店舗数誘導数 172%増（導入前2020年12月と2022年12月時点の対比）



<前年同期比>  
 買取金額 114.5%  
 +570百万円  
 買取点数 103.9%  
 +44,458点

ポジティブなクチコミを読み、施設に興味を持った場合、91%のユーザーが反応数のいずれかのアクションを行います。



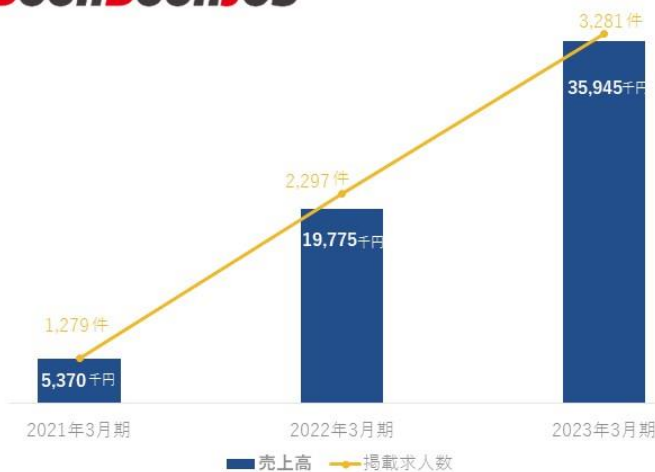
買取についてです。

リユース業態における肝は買取です。前期は、金額（前期比114.5%）、点数（前期比103.9%）とも上昇させることができました。更なる強化を図り、店舗に良い商品を置けるようにしていきたいと考えております。

## 人材紹介

### 掲載求人数・取扱企業数は順調に増加

人材紹介サービスをきっかけにしてお取引先様の他のニーズも開拓



<前年同期比>  
 売上高 181.7%  
 掲載求人数 142.8%



人材紹介事業についてです。

将来の事業の柱にするべく、人材紹介ビジネスを行っております。また人材紹介を切り口に、企業様に対し、色々なビジネスを提供できるような体制をとっていきたいと思っております。

## 中古カスタムカー販売専門店「アップガレージカーズ」を開始

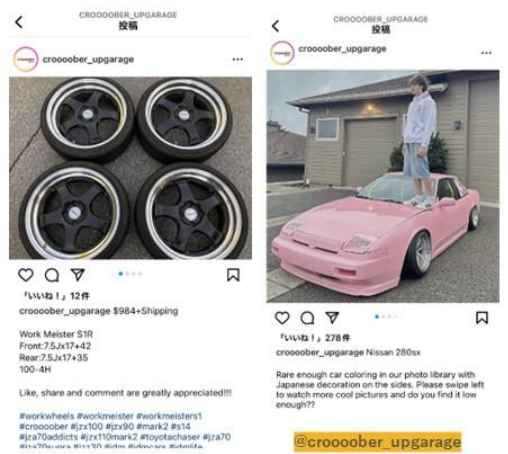
カスタムカーの車両買取を行う「アップガレージ クルマ&バイク買取団」にて、お客様から買取させていただいたクルマを中心に、厳選した高品質なカスタムカーを店頭にて販売



中古カスタムカーの販売専門店「アップガレージカーズ」についても、業容を拡大してまいります。

## インバウンド

入国規制緩和の影響を受け、免税売上高、免税客数は、過去最高を更新。

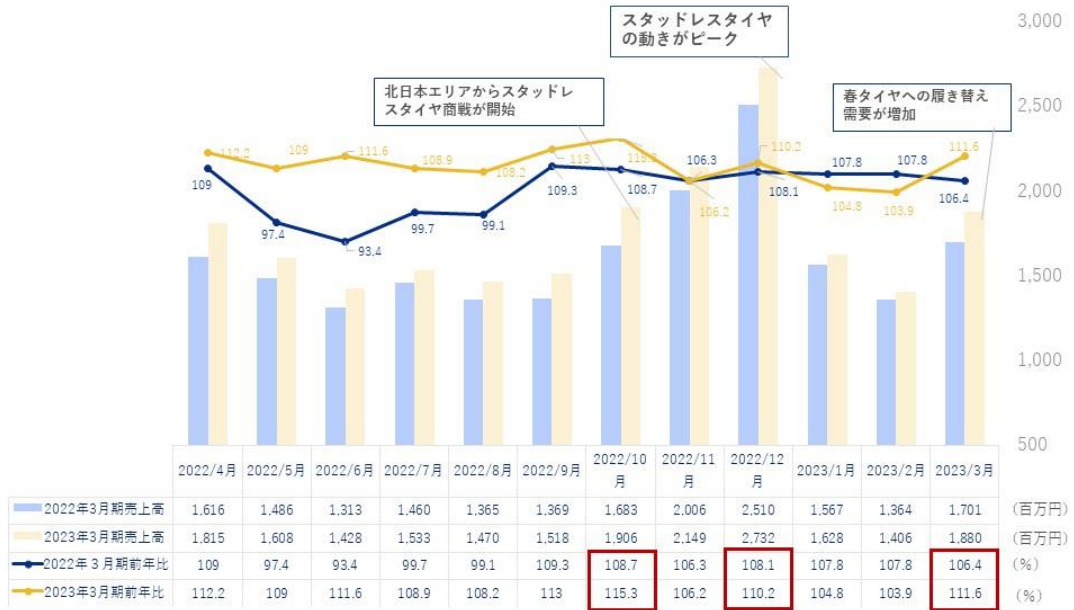


2023年7月よりリニューアルスタートした海外版Instagramのフォロワーは順調に増加し、海外での認知度向上に比例し、海外からのお客様も増加。

インバウンドに関しては、コロナ禍も落ち着き入局規制が緩和されたことにより、免税売上、免税客数は過去最高を更新しております。

こちらにも引き続き強化を図り、海外のお客様のニーズにも応えていけるようにしていきたいと考えております。

新規出店を着実に進めながら、既存店も順調に成長



最後に、アップグレード既存店の月次推移です。新規出店を着実に進めながら、既存店も強化し、業務効率を上げていきながら順調に成長することができております。これも引き続き注力してまいります。

以上をもちまして2023年3月期決算説明を終了させていただきます。ご清聴ありがとうございました。