

各 位

会 社 名 株式会社アップガレージ  
代表者名 代表取締役社長 石田 誠  
(コード番号：3311 東証マザーズ)  
問合せ先 コーポレートサービス部長 大塚康雄  
(TEL. 03-5457-1616)

## 事業の現状、今後の展開等について

当社は、事業の現状、今後の展開等について、下記のとおり東京証券取引所上場規程第 603 条 1 項第 5 号 a に定める書面を提出いたしましたので、お知らせいたします。

本書面の提出により、東京証券取引所上場規程第 603 条 1 項第 5 号 a に定める期間は、9 ヶ月となり、平成 21 年 4 月 30 日までのいずれかの月において、月間平均時価総額および月末時価総額が 5 億円以上となったときは同上場廃止基準には該当しないこととなります。

当社では、下記に記載いたしました今後の展開における改善施策を推進することにより、市場からの評価を向上させることによって時価総額 5 億円以上へ回復し、今後とも東京証券取引所での上場を維持していきたいと考えております。

### 記

#### 1、事業の現状

##### ① 事業の状況

当社は、中古カー用品の買取/販売を行なう「アップガレージ」並びに同バイク用品を取扱う「アップガレージライダース」を直営並びにフランチャイズ方式により、日本全国に 80 店舗展開しております。平成 20 年 9 月末現在「アップガレージ」店は 63 店舗（内フランチャイズ店 48 店舗）、「アップガレージライダース」店 11 店舗（同 10 店舗）、カテゴリーキラー的業態「アップガレージスバルパーツ館」フランチャイズ店 1 店舗、また近年展開をはじめた中古カー用品の中で最もニーズの高いタイヤホイールに専門特化した「アップガレージホイールズ」5 店舗（同 2 店舗）を展開しております。

これら展開は順調に推移し売上高は、設立来前年比超えを続けてきております。

##### ② 事業への取り組み

業界自体の歴史が浅いこともあり、設立当初より当社はシェア拡大を目指し、急速な出店攻勢により急激な成長を遂げてまいりました。その結果、運営の改善、店舗数の増加に見合う人材育成が追いつかず、前々期には設立来初の経常損失に終わりました。この結果を踏まえ、前期は直営店の出店を凍結し人材育成並びに運営の改善に注力してまいりました。

#### 1) 前期の施策

平成 20 年 3 月期の新規出店を凍結し、以下施策により直営店舗の収益力強化に努めてまいりました。

1. 不採算店の閉店
2. 少ない店舗をエリアで区切り、エリアマネージャー制度を導入することにより、売上や収益の進捗管理を徹底

3. 階層別、担当別にスタッフミーティングを行ない、店舗間の情報交換、顧客ニーズや販売分析の情報を共有化。交流の機会を増やすことにより店舗全体を活性化させる
4. 業務の効率化のため、無駄を排除、省エネに対する意識の定着
5. 接客マナーから販売ノウハウ、幅広い商品知識習得のための度重なる研修

これら取り組みにより、店舗数は減少したものの業績は回復、過去最高の売上、経常利益を上げることができました。

## 2) 今期の施策

今期は前期の体制を維持向上させつつ、更なる拡大のために商品の流通経路の整備を進めております。

### 1. 安定した商品調達のための仕入れ経路整備

電話や電子媒体（Web サイトや携帯サイト）からの査定依頼に対し、迅速且つハイタッチな接客で望むことにより機会損失を回避、また査定額の均一化による信頼感を高めるために、買取相談窓口（「買取ホットライン」）を本部内に設置し、これら媒体からの買取受付を一本化致しました。これにより、当初の期待以上の成果並びに店舗の省力化にも役立ち、競合他社との差別化にも繋がっています。また、今後通信買取の導入にも着手してまいります。

### 2. 販売チャネルの拡大

販売経路に関しても拡充を続けてまいります。店頭での対面販売に加え、近年 Web サイトからの販売が大きな伸びを示しています。しかし当社顧客層の中には PC を有さないユーザーも多く、予てよりの課題であった携帯サイトからの購入も可能に致しました。これにより、リアル（対面販売）・バーチャル（Web 販売）・モバイル（携帯電話販売）による販売チャネルを確立いたしました。これに加え、二輪用品に関しては更なる顧客獲得の為、バイクパーツを取り扱う専門通販サイトへの商品掲載も行なう等販路拡大を図っております。

## ③ 業績の推移並びに業績の見通し

### 1) 業績の推移

当第 2 四半期累計期間においては、近年の原油・原材料価格高騰による、エネルギー資源の価格上昇が起因する消費物資価格の高騰等により、消費者の生活防衛型意識が強まりを見せております。

このような状況下において、事業の縮小、店舗の閉鎖を行なっている競合他社もある中、当社においては、今期既に直営店 2 店舗、FC 店 4 店舗を出店しております。

また、前述の取り組みも順調に稼働し、売上高、利益共にほぼ計画どおり推移しており、当事業年度においても、引き続き配当を実施する予定であります。

### 2) 平成 21 年 3 月期通期業績見通し

平成 20 年 5 月 14 日公表のとおり、第 2 四半期累計期間並びに通期の業績はほぼ予想通りの推移をしております。

## 2、今後の展開・事業計画の策定

### ① 直営事業

今後の直営事業の拡大には、これまでの取り組みに加え、以下の課題を実行していく必要があると考えております。

#### 1) 店舗運営の改善

##### 1. 数値的目標の達成意識の定着

店舗において、店長、副店長のみならず、スタッフ全員が売上高、売上総利益、店舗販売経費、営業利益の目標・計画数値を意識し、達成すべき施策を創造する。

##### 2. 共通した店舗運営の確立

店舗の収益が、店長、副店長の異動により変動することを避けるため、ノウハウを蓄積整備し研修等を通じ店舗管理者のレベルアップを図る。また、スタッフ並びに管理者が異動の度に混乱しないよう、統一された業務オペレーションを確立し、改善が生じた際には、エリアマネージャーを中心としてタイムリーな伝達を行ない横展開を行なう。

#### 2) 店舗のスクラップアンドビルド

今後の更なる事業の拡大には、新規出店は不可欠です。新規出店エリアは十分な余地があり、戦略的な出店を行っていく必要があります。また、新規の出店を行ないながらも、不採算店舗の閉店はその経営成績に応じて適時行なわれてまいります。当事業年度においては、前期凍結しておりました直営店の新規出店を積極的に行なっており、3店舗（平成20年9月末時点で1店開店）のオープンを予定し、合計で21店舗とする計画です。

#### 3) 人材の確保

今後の事業拡大（新規出店含む）において、優秀な人材を確保することがもっとも重要な課題となります。出店スピードに人材の確保が追いつかない場合には、販売活動に支障をきたし既存店舗の売上、利益に多大な影響を及ぼすと考えられます。この施策として、優秀なアルバイトスタッフの社員登用、求人誌、Web を利用した求人募集にとどまらず、店頭告知も行ない当社をご利用いただいているお客様「アップガレージファン」の取り込み等、幅広い採用活動に注力してまいります。

### ② フランチャイズ事業

フランチャイズ事業においては、直営事業で取り組んだノウハウを基に、店舗運営や、スタッフ教育等の指導を行なっております。これに加え、以下の課題を実行していくことが今後のフランチャイズ事業の拡大に必要なものと考えております。

#### 1) アップガレージブランドの確立

アップガレージ店を運営頂くフランチャイジーには、アップガレージブランドとしてお客様に提供するサービス内容や質を再認識いただき、競合他社の追随を許さない強固なブランドの確立を行なっております。

#### 2) 未出店エリアへの新規出店

平成20年9月末現在、未だ8県の空白県が存在しております。当社は、全都道府県出店を経営目標の一つに掲げており、今後、新規フランチャイジーとの契約若しくは既存フランチャイジーの追加出店等空白県への出店を促してまいります。

又、既存で出店がある県においても出店可能エリアは多数存在するため、その推進も積極的に行なわれてまいります。また、当事業年度においては、11店舗（平成20年9月末

時点で3店開店)のフランチャイジーの出店を見込んでおります。結果今期のFC店は合計69店舗となる予定です。

### ③ 経費削減

会社全体をスリム化し、安定した利益を確保する為にも、販売費及び一般管理費の圧縮は、重要な取り組みとして位置づけております。

これを具体化するため、既に店舗家賃の減額交渉を進めており、年間約20百万円の削減を見込んでおります。

また、社内合理化の一環として、今期中に本社機能を町田本店に統合し、家賃負担(年間約16百万円)の削減を行います。これらの取り組みにより来期には年間約36百万円の経費削減を見込んでおります。

今後においては、以下の課題に迅速に取り組み、更なる経費削減に努めてまいります。

1. 効率的な人員配置、適切な勤怠シフトを組み人件費を削減
2. IT化による事務処理の合理化を行ない人件費を削減
3. 外部委託契約、顧問契約の精査、外部委託業務の内製化の推進
4. 広告宣伝費の効果を検証し、無駄な広告費用削減

### ④ 事業計画の策定

当社は、前期の取り組みから得た強固な経営基盤をもとに、今後の取り組み目標を具現化するため、現在事業計画を策定中であり、確定次第、速やかに公表させていただきます。

## 3、今後の見通し及び上場維持について

当社が展開する中古カー用品・バイク用品の買取・販売事業は、地球温暖化並びに大量消費型社会から循環型社会への変革に大きく貢献できるものと考えております。この社会的貢献への一役を担う為、当社はリユース事業の活性化に努めてまいります。

尚、今般、本書面を株式会社東京証券取引所に提出することにより、時価総額5億円以上への回復期限が平成21年4月末まで延長されます。1日でも早く諸施策の取り組みを具現化し、成果をあげてまいります。

株主、投資家の皆様のご理解を頂き、企業価値を高めていくことで上場を維持してまいりたいと考えております。

以上

## 【参考資料】

## 【業態別並びに今期を含む3年間の店舗数推移】

(単位：店舗)

業態	平成19年3月末			平成20年3月末			平成20年9月末			平成21年3月末 (予想)		
	直営	FC	合計	直営	FC	合計	直営	FC	合計	直営	FC	合計
アップガレージ	17	49	66	15	48	63	15	49	64	17	51	68
アップガレージライダーズ	1	13	14	1	12	13	1	10	11	1	13	14
アップガレージホイールズ	2	1	3	2	2	4	3	2	5	3	5	8
合 計	20	63	83	18	62	80	19	61	80	21	69	90

## 【業績の推移】(単体)

(単位：千円)

決算期	平成18年3月期 通期	平成19年3月期 通期	平成20年3月期 通期	平成21年3月期 第1四半期
売 上 高	3,773,255	4,136,284	4,317,144	1,138,204
営 業 利 益	122,040	△17,782	147,842	39,377
経 常 利 益	117,184	△17,737	142,410	38,839
当 期 純 利 益	39,955	△54,181	63,267	16,520
1株当たり当期純利益(円)	2,368.12	△3,189.80	3,723.79	972.48
1株当たり配当金(円)	—	—	1,000	—
1株当たり純資産(円)	45,404.30	42,180.81	45,904.59	45,901.38

## 【平成21年3月期通期業績見通し】(平成20年5月14日公表)

(単位：百万円)

	売 上 高	営 業 利 益	経 常 利 益	当期(四半期) 純利益	1株当たり 当期(四半期)純利益(円)
第2四半期累計期間	2,226	39	37	19	1,161.80
通 期	4,665	145	140	80	4,746.67