

2021年11月18日

各位

会社名 株式会社クルーバー  
代表者名 代表取締役社長 石田 誠  
(コード番号: 7134 東証 JASDAQ)  
問合せ先 取締役管理本部長 大塚 康雄  
(TEL 045-988-5777)

## 2022年3月期の業績予想について

2022年3月期(2021年4月1日から2022年3月31日)における当社グループの業績予想は、次のとおりであります。

【連結】

(単位: 百万円、%)

項目	決算期	2022年3月期 (予想)			2022年3月期 第2四半期累計期間 (実績)		2021年3月期 (実績)	
		対売上 高比率	対前期 増減率		対売上 高比率		対売上 高比率	
売上高		10,230	100.0	3.1	4,800	100.0	9,922	100.0
営業利益		560	5.5	24.9	252	5.3	448	4.5
経常利益		551	5.4	18.4	257	5.4	465	4.7
親会社株主に帰属する 当期(四半期)純利益		355	3.5	22.0	165	3.5	290	2.9
1株当たり当期 (四半期)純利益		157円71銭			78円48銭		137円74銭	
1株当たり配当金		40円00銭			0円00銭		4,850円00銭 (48円50銭)	

- (注) 1. 当社は、2021年6月29日付で、普通株式1株につき100株の株式分割を行っておりますが、2021年3月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たり当期(四半期)純利益を算出しております。なお、1株当たり配当金については、2021年3月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して算出した場合の数値を参考までに( )内記載しております。
2. 2021年3月期(実績)及び2022年3月期第2四半期累計期間(実績)の1株当たり当期(四半期)純利益は、期中平均発行済株式数により算出しております。
3. 2022年3月期(予想)の1株当たり当期純利益は、公募予定株式数(512,500株)を含めた予定期中平均発行済株式数により算出し、オーバーアロットメントによる売出しに関する第三者割当増資分(最大102,000株)を考慮しておりません。
4. 2022年3月期(予想)の業績予想数値については、2021年4月19日策定の修正利益計画の数値を記載しております。

ご注意: この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的として作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(並びに訂正事項分)をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。また、本記者発表文に記載されている当社グループの計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

## 【2022年3月期業績予想の前提条件】

### 1. 当社グループ全体の見通し

当社グループは、当社及び子会社3社（㈱アップガレージ、㈱ネクサスジャパン、UPGARAGE USA Co.,LTD）により構成され、カー&バイク用品のリユース業態（直営店舗運営、フランチャイズシステム運営、ECサイト運営）及び流通卸売業態を行っております。

また、当社グループの事業は、カー&バイク用品関連の買取、販売及びその付随業務からなる単一セグメントであるため、セグメント別の記載を省略しております。

当社グループの事業の内容は、リユース業態、流通卸売業態に大別され、それらをシステム開発と併せて事業展開することで、それまでの店舗展開中心の事業からITを駆使した事業へと飛躍を図っております。

当社グループを取り巻く環境は、新型コロナウイルス感染症の感染拡大に伴う経済活動の停滞等の影響が懸念されたものの、ワクチン接種率の上昇や感染者数の減少に伴う景況感の改善により、堅調に推移しました。

当社グループが属する業界の状況は、国内のリユース市場は、スマートフォンの普及、インターネットの高速化とともにEC取引による市場拡大が続いており、近年ではリユース業者と個人取引（BtoC）だけでなく個人間取引（CtoC）の拡大や、店頭取引からEC取引へ割合がシフトする等によって活性化されております。

また、国内の自動車関連市場は、大別して新車販売市場と自動車アフターマーケット市場に区分され、更に自動車アフターマーケット市場は、中古車小売、自動車賃貸、補修部品・カー用品、自動車整備等の分野に分解されます。その内、当社グループが属するアフターマーケット市場は、補修部品・カー用品分野となります。

市場の牽引役となる新車販売台数については、2017年度から僅かな増加により推移しておりますが、直近20年間を見ると、エコカー減税やリーマンショック等による影響はあるものの、一進一退の推移となっており、中古車小売についても同様の推移となっております。

このような状況のもと、2022年3月期の連結業績は、売上高10,230百万円（前期比3.1%増）、営業利益560百万円（前期比24.9%増）、経常利益551百万円（前期比18.4%増）、親会社株主に帰属する当期純利益355百万円（前期比22.0%増）を見込んでおります。

なお、当第2四半期連結累計期間の連結業績は、売上高4,800百万円、営業利益252百万円、経常利益257百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益165百万円と概ね計画どおりに推移しており、概況については、以下のとおりであります。

当社グループのリユース業態としては、新型コロナウイルス感染症の影響により、公共交通機関からクルマへの移動手段のシフト、新車買い控えによるパーツやタイヤ・ホイールの買替需要等により好調に推移していた前期に引き続き、当期はEC販売の強化、店舗の接客力向上と買取強化等による拡大を行ってきた結果、直営店売上高の前年同期比は、既存店ベースで102.7%となりました。

また、フランチャイズ運営においては、フランチャイズ店を中心とした出店、直営店同様に店舗売上が増収したこと等があり、加盟金・ロイヤリティ収入、什器売上高等が好調に推移いたしました。

店舗展開としては、メインブランドである「アップガレージ」を中心に、専門店化したブランドとして中古バイク用品の「アップガレージ ライダース」、中古タイヤ・ホイール専門店の「アップガレージ ホイールズ」、車両買取サービスの「パーツまるごとクルマ&バイク買取団」、中古工具買取・販売専門店の「アップガレージ ツールズ」にて、出店を継続してまいりました。

提出日現在の各ブランド別の店舗数は次のとおりであります。

ご注意：この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的として作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。また、本記者発表文に記載されている当社グループの計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

(単位：店)

	アップガレージ	アップガレージ ライダーズ	アップガレージ ホイールズ	アップガレージ ツールズ	パーツまるごと クルマ&バイク 買取団	合計
直営店	21 (△2)	11 (△2)	4 (－)	6 (－)	2 (－)	44 (△4)
FC店	105 (3)	48 (5)	8 (－)	19 (－)	15 (1)	195 (9)
合計	126 (1)	59 (3)	12 (－)	25 (－)	17 (1)	239 (5)

(注) 1. ( ) は 2021 年 3 月 31 日以降の増減数を表しております。

2. 上記はブランド毎の展開数であり、1 箇所複数ブランドを併設した店舗もあることから、拠点としての店舗数とは異なります。提出日現在における拠点店舗数は 159 店舗であります。

流通卸売業態としては、「東京タイヤ流通センター」サービスと「チェーン展開企業向け IT プラットフォーム」サービスがありますが、これらのシステム利用が卸売上高の拡大となるため、IT プラットフォームの加盟企業や加盟店の獲得を重点課題として進めてまいりました。

特に「東京タイヤ流通センター」は、店舗単位で加盟が可能なブランドとして展開しているため、積極的な加盟店の増加を推進しており、提出日現在で 168 店舗の加盟店となっております。

## 2. 業績予想の前提条件

### (1) 売上高

#### ① リユース業態

直営店舗については、既存店と準新店（2021 年 3 月期新店）、新規店舗に分けたうえで、既存店と準新店については、個別店舗毎に前年の売上高、客数、客単価を基礎として、客数の増減及び客単価の変動要因があれば反映し、準新店については、既存店及び準新店の平均的な増減率を見積もって、売上高を算出しております。新規出店については、直営店舗で 3 店舗（拠点ベース）を見込んでおり、新規店舗は、アップガレージと専門店別に平均売上高を定め、出店月に応じて調整しております。

フランチャイズ運営については、フランチャイズ店舗の個別売上予想を立て、それに応じたロイヤリティ収入の見積を行っております。新規出店については、FC 店舗で 8 店舗（拠点ベース）増加を見込んでおります。

国内 EC（手数料収入）については、2021 年 3 月期が新型コロナウイルス感染症の影響で大幅な増加となったことから、2022 年 3 月期は前年並みの水準を見込んで算出しております。

その他の FC 関連収入については、前年実績を基に新規出店等を考慮して売上高を算出しております。

海外 EC（商品売上高）については、2021 年 3 月期においては、新型コロナウイルス感染症の影響により海外各国でロックダウンを実施したことで混乱も大きく 2020 年 4 月及び 5 月は売上高も厳しい状況でありました。その後徐々に混乱も収束していく中、消費者が EC 取引へシフトしたため、当社グループの海外 EC 売上高も当初想定より好調に推移いたしました。足元も引き続き好調な水準を維持している事と 2020 年 4 月及び 5 月で見られた混乱はないと考え、2022 年 3 月期は前年 252 百万円から 8.7%増を見込んでおります。

ご注意：この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的として作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。また、本記者発表文に記載されている当社グループの計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

## ②流通卸売業態

流通卸売事業については、主要販売先（東京タイヤ流通センター及びチェーン展開企業向け IT プラットフォーム）の取引先別の販売区分にて前年実績を基に各売上高を見積って算出しております。

以上の結果、売上高は 10,230 百万円（前期比 3.1%増）を見込んでおります。

## (2) 売上原価、売上総利益

### ①リユース業態

直営店舗については、長期在庫の削減や適正価格でのリユースパーツの買取を行うことで、前年の売上総利益率 53.6%から目標の売上総利益率を 54.5%と定めて算出しております。

ロイヤリティ収入及び国内 EC（手数料収入）については、売上原価の発生はございません。その他の FC 関連収入については、前年実績を基に売上原価を算出しております。

店舗設備什器等のその他の FC 関連収入については、一定の利益水準を定めているため、前年実績を基に売上原価を算出しております。

海外 EC については、直営店舗の売上総利益率を参考に、顧客から受け取る決済手数料を加えて算出しており、前年と同水準の売上総利益率 60%を目標と定めて算出しております。

### ②流通卸売業態

流通卸売業態の売上総利益率については、販売先の取扱品目が極端に変わらないことから、主要販売先（東京タイヤ流通センター及びチェーン展開企業向け IT プラットフォーム）の取引先別の販売区分に前年実績の売上総利益率を考慮して算出しております。

以上の結果、売上原価は 5,958 百万円（前期比 0.1%増）、売上総利益は 4,272 百万円（前期比 7.7%増）を見込んでおります。

## (3) 販売費及び一般管理費、営業利益

販売費及び一般管理費は人件費、広告宣伝費、地代家賃、減価償却費、運送費、水道光熱費、支払手数料、その他で構成されております。人件費については、人員計画を基に各部門は個人別に昇給降格を見込んだうえで実給与額から算定し、各店舗は正社員とアルバイト別に店舗毎の平均給与額と想定人数により算出しております。広告宣伝費はプロモーション活動計画と過去の実績を勘案して算出しております。地代家賃は過去実績に新規出店計画を勘案して算出しております。減価償却費は過去実績に設備投資計画を勘案して算出しております。その他の経費については、概ね変動実績が一定であるため、前年実績を基に取引先別や使用目的別に費用を積み上げて見積り、算出しております。

以上の結果、人員増加による人件費の増加及び店舗等の設備投資やシステム開発による減価償却費の増加等により、販売費及び一般管理費は 3,712 百万円（前期比 5.5%増）、売上高の増加と売上総利益率の改善により、営業利益は 560 百万円（前期比 24.9%増）を見込んでおります。

## (4) 営業外損益、経常利益

営業外損益は、前期実績から保険求償金、自販機手数料、支払利息等の定例的に発生する項目を見積り、算出しております。

為替の影響については、足元のレート水準が続くと見込んでおります。

2022 年 3 月期については、上場関連費用 15 百万円を営業外費用として追加で見込んでおります。

以上の結果、経常利益は 551 百万円（前期比 18.4%増）を見込んでおります。

## (5) 特別損益、親会社株主に帰属する当期純利益

特別損益項目は、計上すべき特別利益及び特別損失は見込んでおりません。

ご注意：この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的として作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。また、本記者発表文に記載されている当社グループの計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

以上の結果、親会社株主に帰属する当期純利益は355百万円（前期比22.0%増）を見込んでおります。

**【業績予想に関するご留意事項】**

本資料に記載されている業績予想等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績は様々な要因によって異なる場合がございます。

以 上

ご注意： この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的として作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧くださいの上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。また、本記者発表文に記載されている当社グループの計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。