



GOOD SPEED

2019年9月期 第3四半期 決算説明資料



株式会社グッドスピード (7676)

2019年8月13日

会社概要

会社名	株式会社グッドスピード				
設立	2003年2月（創業 2002年）				
本社所在地	愛知県名古屋市東区泉2-28-23 高岳KANAMEビル8F				
従業員数	324名（2019年6月30日時点）				
拠点数	24拠点 本社1拠点、MEGA専門店3店舗、国産車専門店11店舗、輸入車専門店4店舗、買取専門店1店舗、BPセンター3店舗、車検専門店1店舗 (2019年8月13日時点)				
事業内容	中古車販売、自動車買取、整備・钣金、保険代理店、レンタカー				
役員陣	加藤 久統	代表取締役社長			
	横地 真吾	常務取締役			
	平松 健太	取締役			
	三津川 康之	取締役	監査等委員	社外	独立役員
	保坂 憲彦	取締役	監査等委員	社外	独立役員
	平田 伸男	取締役	監査等委員	社外	

2019年9月期 第3四半期 ハイライト

売上高

22,517百万円

愛知県大府市に「グッドスピード大府有松インター買取専門店」、岐阜県大垣市に「グッドスピード MEGA 大垣店」を新規出店しました。

営業利益

262百万円

2018年9月期の売上高営業利益率0.9%に対して、当第3四半期累計期間における売上高営業利益率は1.2%となりました。

小売販売台数

6,919台

2019年2月に「グッドスピードMEGA大垣店」を出店したことなどにより、小売販売台数は増加しております。また、同年8月には「グッドスピード MEGA SUV 知立店」を出店しております。

2019年9月期 第3四半期 業績

単位：百万円

	2019年9月期 第1四半期実績 (会計期間)	2019年9月期 第2四半期実績 (会計期間)	2019年9月期 第3四半期実績 (会計期間)	2019年9月期 第3四半期実績 (累計期間)
売上高	6,933	7,874	7,709	22,517
売上原価	6,055	6,801	6,688	19,545
売上総利益	878	1,072	1,021	2,971
販売費及び一般管理費	792	961	954	2,708
営業利益	85	111	66	262
経常利益	71	83	39	193
当期(四半期)純利益	48	54	23	125

2019年9月期 第3四半期 貸借対照表

単位：百万円

	2018年9月期 期末	2019年9月期 第3四半期末	増減	%
流動資産	6,732	8,825	2,092	131.1%
固定資産	2,647	3,608	961	136.3%
流動負債	6,419	8,573	2,154	133.6%
固定負債	2,563	2,531	△31	98.8%
純資産	397	1,328	931	334.3%
総資産	9,379	12,433	3,054	132.6%
現金及び預金	1,568	2,114	546	134.8%
有利子負債	7,098	8,499	1,400	119.7%
自己資本比率	4.2%	10.7%	+6.4%	252.2%
ネットD/Eレシオ	13.9	4.8	△9.1	34.5%

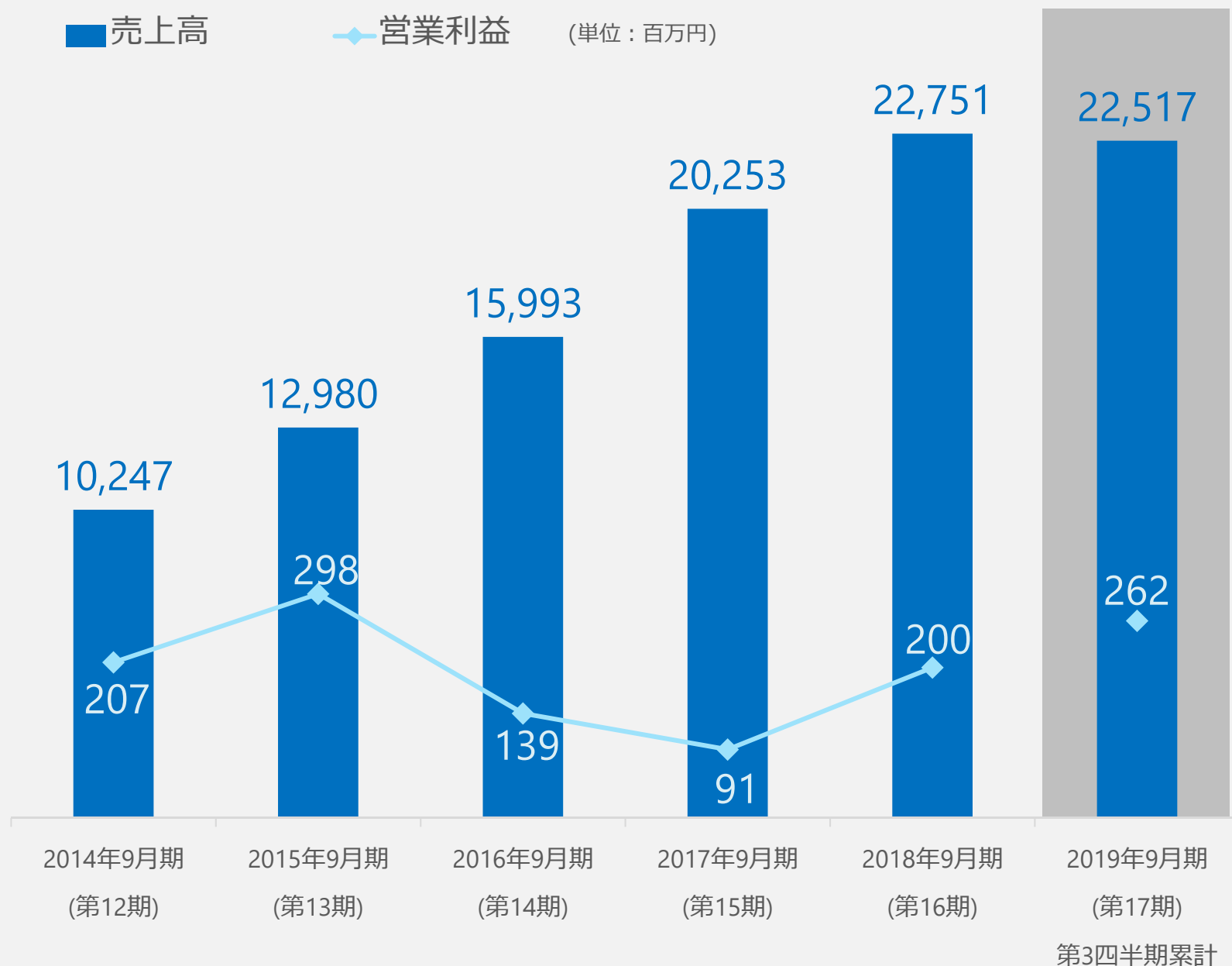
・ ネットD/Eレシオは、「(有利子負債－現金及び預金) / 自己資本」で計算しております。

・ 2019年4月25日 東京証券取引所マザーズへ上場し、公募による新株式の発行により、708百万円を調達しております。

・ 2019年5月27日 オーバーアロットメントによる売出に伴う第三者割当増資により、106百万円を調達しております。

売上高・営業利益推移

■売上高 ◆営業利益 (単位：百万円)

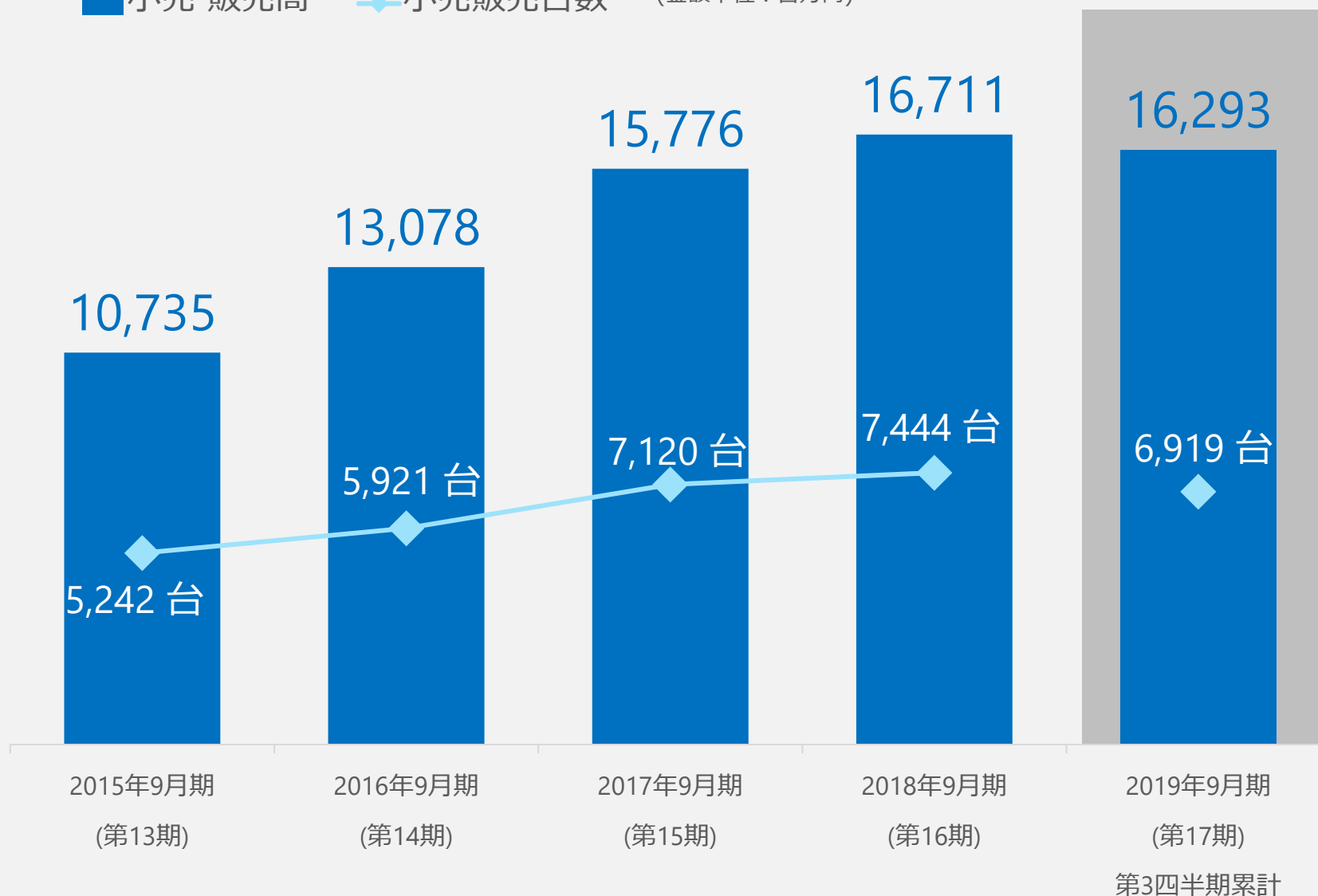


事業構成

事業	売上構成比 (2018年9月期 実績)	売上構成比 (2019年9月期3Q累計実績)	内容 (2019年8月13日時点)
中古車販売	92.3%	90.6%	主力事業。東海4県※においてMEGA専門店3店舗、国産車専門店11店舗、輸入車専門店4店舗を展開。※愛知・岐阜・三重・静岡
自動車買取	3.9%	5.1%	店舗への持ち込みによる店頭買取と、一括買取査定サイト経由の出張買取がある。オートオークションに依存しない仕入ルートの開拓強化ならびに当社の取扱ラインナップでない車種は、オートオークション会場への出品で売上へ寄与する。
整備・钣金	2.9%	3.3%	販売した車両の整備・車検。殆どの販売店に整備工場を併設することに加え、钣金を専門に行うBPセンター3店舗、車検専門店1店舗を展開。認証工場14店舗、うち6店舗が指定工場。
保険代理店	0.6%	0.6%	損害保険会社の代理店業務。販売した車両の自動車保険の契約仲介。
レンタカー	0.3%	0.4%	一般顧客及び代理店契約先の損害保険会社への車両貸出事業。直接的な売上寄与の他、仕入ルート開拓の役割も担う。

小売販売 推移

■ 小売 販売高 ◆ 小売販売台数 (金額単位：百万円)



・小売販売高は管理会計の数値を表示しており、売上高には計上しない自動車税、自動車重量税などが含まれております。具体的には、2019年9月期(第17期)第3四半期累計の小売販売高16,293百万円うち、657百万円を控除して売上高を計上しています。

2019年9月期 業績予想の修正(1)

単位：百万円

	前回発表予想 (2019.4.25公表)	今回修正予想 (2019.8.13公表)	%	増減額
売上高	25,640	31,000	120.9%	5,360
売上原価	21,940	26,800	122.2%	4,860
売上総利益	3,700	4,200	113.5%	500
販売費及び一般管理費	3,380	3,820	113.0%	440
営業利益	320	380	118.8%	60
経常利益	220	270	122.7%	50
当期(四半期)純利益	126	180	142.9%	54

2019年9月期 業績予想の修正(2)

単位：百万円

	2018年9月期 実績 (通期)	2019年9月期 修正予想 (通期)	前年比	2019年9月期 第3四半期実績 (累計期間)	進捗率
売上高	22,751	31,000	136.3%	22,517	72.6%
売上原価	19,623	26,800	136.6%	19,545	72.9%
売上総利益	3,128	4,200	134.3%	2,971	70.8%
販売費及び一般管理費	2,927	3,820	130.5%	2,708	70.9%
営業利益	200	380	189.5%	262	69.1%
経常利益	149	270	180.9%	193	71.7%
当期(四半期)純利益	91	180	197.2%	125	69.7%

vision
vision

ビジョン



中古車販売並びに安心・快適・楽しい
カーライフの提供を通じて、
すべての人に感謝・感動・感激を
与え続ける伝道師でありたい

SUV販売台数 日本一



中古車販売業界は多数乱戦の状態、業界大手の年間小売販売台数でも業界シェアは5%程度で、全国には約3万店舗の中古車販売店があると言われております。

今後も大手販売店のシェア拡大は進んでいくことが予想されますが、当社が入り込む余地も大きいと考えております。当社は中期経営目標に「SUV販売台数日本一」をスローガンに掲げて事業活動を進めております。

気持ちに勝るものはない

テクノロジーが進化し続け、人工知能やロボットに代表される情報産業の革命が加速する現代において、消費行動は飛躍的に便利かつ合理的に進んでいくと言われていています。それでもなお、その根底には人間特有の感性や知性があって、消費者は人間同士のリアルなコミュニケーションや、楽しい・満足・感動といった感情や体験を求めています。

私たちグッドスピードも、中古車販売並びに安心・快適・楽しいカーライフの提供によって、すべての人に感謝・感動・感激を与え続けることをミッションとして事業を行っていますが、それを実現するには、働く私たちの「気持ち」が何よりも大切であると考えています。

企業間競争を勝ち抜くためには、資金力、独自のノウハウやテクノロジー、そして優れた商品・サービスが必要になりますが、それらの基盤となるのはやはり人であり、そしてその人の価値を決めるのは、他ならないその気持ちです。お客様、社会や業界、取引先に満足いただきたい、良い商品・サービスを提供したい、そして、働く仲間たち全員が成功・成長を勝ち取りたい。こうした思い=気持ちの強さは、何にも代え難い競争力の源泉であると考えています。

business
business

事業概況



ブランド（販売チャンネル）

MEGA 専門店
国産車専門店



14店舗

(2019年8月13日時点)

主にSUV専門店とミニバン専門店を展開しています。SUV専門店
は取扱車種を絞り、高年式・低走行の良質な中古車を中心に取り
揃えております。

ミニバン専門店は、ファミリー層に特に人気の高いミニバンを
中心に取扱い、高年式・低走行の良質な中古車を中心に取り揃え
ております。



輸入車専門店

輸入車のそばに



4店舗

(2019年8月13日時点)

輸入車専門店は、アメリカ車、MINI、メルセデスベンツおよび
BMWを中心に米国・欧州の輸入車を取り扱っており、各店舗に
おける取扱車種を限定することにより、専門店としての特色を出
しております。

グッドスピードの強み(1)：専門性の特化

販売店は、SUV、ミニバン、輸入車のように、店舗ごとの取扱車種を絞り、各店舗に大型駐車場を用意し、常時 2,000台以上の在庫車両を抱えてクルマ選びをサポートしております。

これにより、営業一人ひとりが豊富な専門知識を持つことができ、お客様が安心して購入できる豊富な提案を実現しております。



グッドスピードの強み(2)：ドミナント出店戦略

店舗展開はドミナント出店戦略を基本としております。

専門性に特化した店舗づくりとの相乗効果により、特定のジャンルにおいて圧倒的な在庫台数を保持することができ、特にSUVは東海エリア最大級の在庫数と車種で豊富な品揃えを実現しております。



グッドスピードの強み(3) : 快適・清潔な店舗作り

従来の中古車販売店のイメージを覆すような、洗練された清潔で明るいショールームをコンセプトに、取扱車種に合わせたデザイン性の高い店舗作りを行っております。

また、ショールームにはキッズスペースを設置するなど、ファミリー層にも心地よくご来店頂ける店舗作りを進めております。



グッドスピードの強み(4) : カーライフのトータルサポート

中古車の販売だけではなく、自動車保険の加入、車検・整備のアフターサービス、マイカーリース、下取、買取、レンタカーなど、お客様のカーライフをトータルでサポートできるサービス展開を行っております。

商品名	内容 (2019年8月13日時点)
車検・整備	各店舗にピットを設置し、国家資格保有整備士・検査員を配置。認証工場14店舗、うち6店舗が指定工場。
钣金・塗装	BPセンターによる、クルマの傷・凹みの钣金・塗装。
オートローン	店頭申込可能なオートローンにより、面倒もなく簡単な手続きで申請可能。
GSプレミアムレンタカー	全て新車もしくは2年以内の好条件の中古車によるレンタカー。ナビ・バックカメラ・ETC標準装備、気に入ったお車はそのまま購入可能。
自動車保険	事故受付からお車の引取・修理・保険金請求手続きまで一貫対応。代車常時100台、土・日対応可能。
買取(店頭・出張)、下取	特に、小売再販が可能なSUVは高価買取を実現。

グッドスピードの強み(5) : 独自基準の仕入体制

全国のオートオークション会場や自動車販売業者から、当社の基準を満たす品質の確かな車両を仕入れております。具体的には、毎日のように開催されるオートオークションにおいて、当社は修復歴のない専門店として、高品質な車両を逃さず仕入れるために専門部署を設け、安定した供給を行うだけでなくお客様のニーズにマッチした優良車両をご提供できるよう努めております。

更に、当社独自基準のもと、車両の買取、下取も強化し、直接販売により高品質車両をより安くご提供できる環境作りを進めております。



グッドスピードの強み(6) : 豊富なオプション

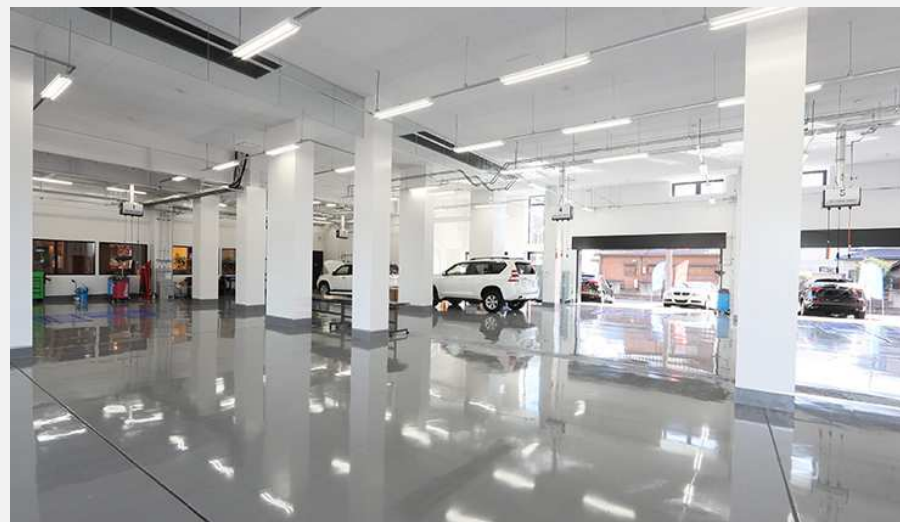
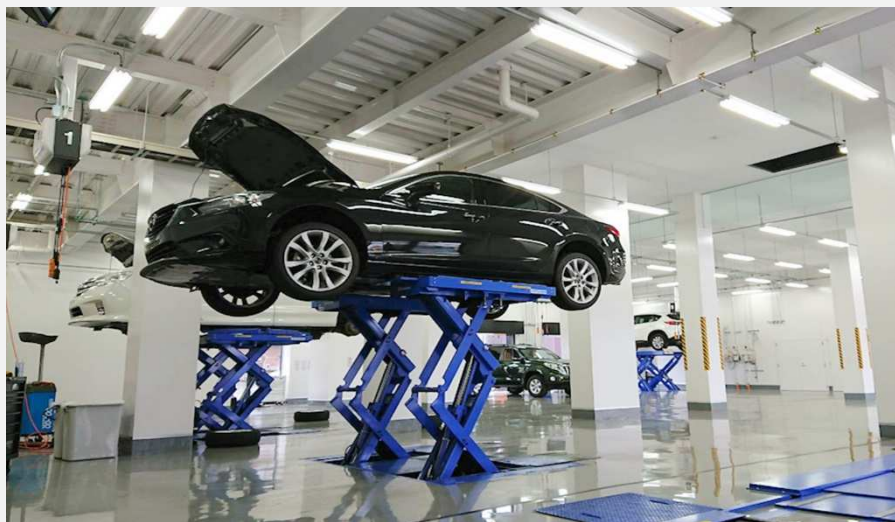
車両販売においては、お客様の多様なニーズに応じられるよう、豊富なオプション商品を取り揃えております。このオプション商品によって、1台当たりの売上高・利益を確保し、同時に車両本体の低価格提供を目指すことで、お客様にとって買いやすい金額で販売できるように努めております。

商品名	内容 (2019年8月13日時点)
GS WARRANTY	国産車最長3年間、輸入車最長1年間。中古車販売の保証プログラム。
メンテナンスパック	購入後、オイル交換、オイルエレメント交換などの定期点検のパック商品。
コーティング	耐久性に優れたガラスコーティングの塗布。
カーナビゲーション	豊富なラインアップのカーナビゲーションシステム。
フロアマット	豊富なカラーバリエーションを備えたオリジナルフロアマット。
ETC	ETC車載器。

グッドスピードの強み(7) : サービスファクトリーの併設

買う時も買った後もお客様に安心してカーライフを送って頂けるよう、ほとんどの店舗に充実した設備の整備ピットを併設しております。

多くの国家資格保有整備士が常駐し、納車前の点検をはじめ、車検や定期点検、カーナビ取り付けやボディコーティング、カークリーンなど常時対応しております。また、高機能・高品質な設備・機材を多数取り揃え、幅広い整備メニューも提供。中部運輸局指定整備工場も保有し、充実した設備と国家資格保有整備士の高い技術力で安心&リーズナブルな車検対応を行うことが可能です。



グッドスピードの強み(8)：ファン(お客様)との繋がり

グッドスピードでは、当社の商品・サービスをご利用頂いたお客様との結びつきを大切にし、当社の「ファン」になって頂くことに強い価値観を持っています。

具体的には、お客様のご購入後のサポートのひとつとして、イベントを通じて触れ合う機会を数多く設けております。車は移動のための単なるツールではなく、ライフスタイルを彩る要素の1つでもあります。SUVであればその側面はさらに顕著です。

キャンプやスノーボード、登山にサバイバルゲームなど、様々なアウトイベントとSUVは繋がりやすく、車を販売して終わりではなく、遊びを通してお客様との接点を増やし、長くお付き合い頂ける関係を築けるように取り組んでいます。



グッドスピードの強み(9)：人材育成・採用

長年培った独自の採用基準により、当社にマッチングし活躍が期待できる人材の採用を行っております。平成31年4月入社の新卒採用は41名でした。

また入社後は、車両販売、整備、钣金それぞれに設定した目標を達成することで、チーフや店長、部長へ確実に昇格できる制度を確立しており、モチベーション高く毎日の業務に取り組む社員が多く、計画的な育成を実現しております。



external environment
external environment

外部環境



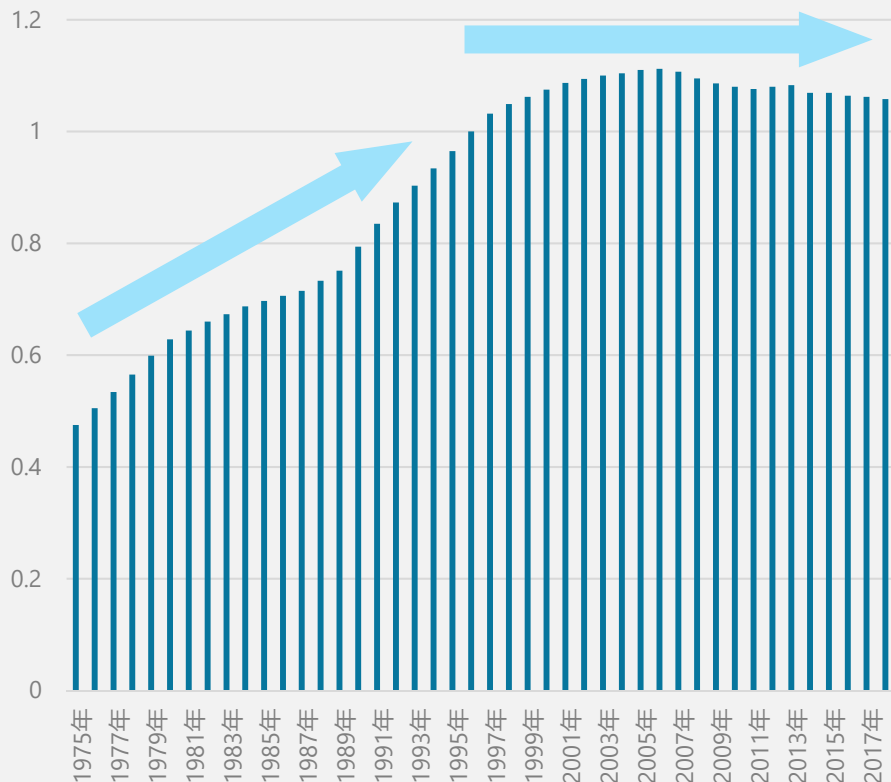
市場動向 (1)

自動車普及が進み保有台数は高止まりとなり、市場の回転率は徐々に悪化しています

1世帯当たりの自動車普及台数

- 過去、年々増加してきたが2006年をピークに微減傾向に変化
- 今後も急激に減少せず、高止まりで推移する見込み

(台数)

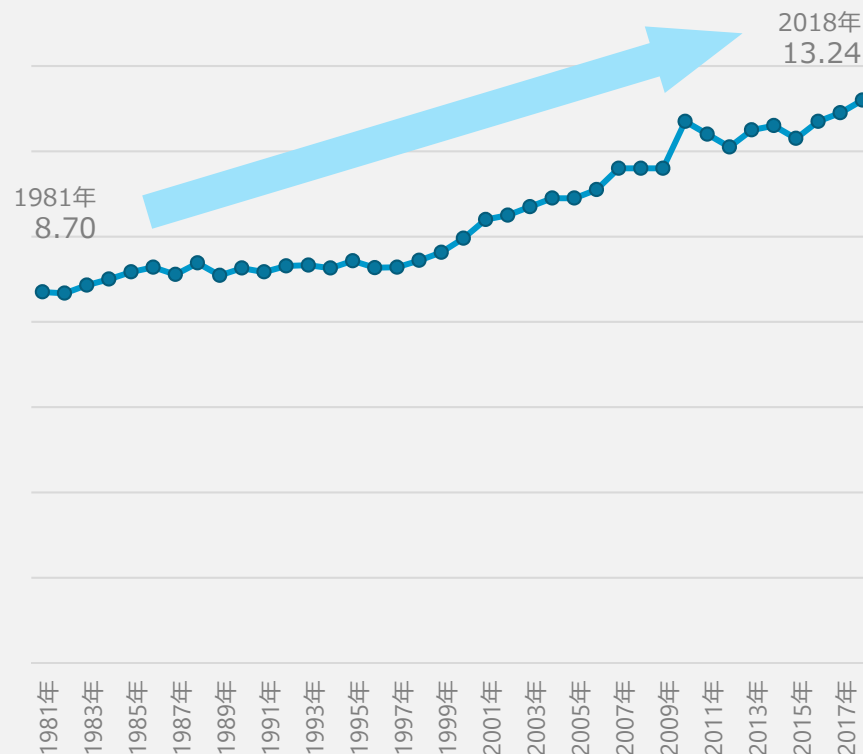


出所：(財)自動車検査登録情報協会『マイカーの世帯普及台数』

乗用車の平均使用年数

- 車両側の性能向上等により平均車齢、平均使用年数は長期化
- 低走行距離・無事故などの質の良い中古車は減少

(平均使用年数/年)



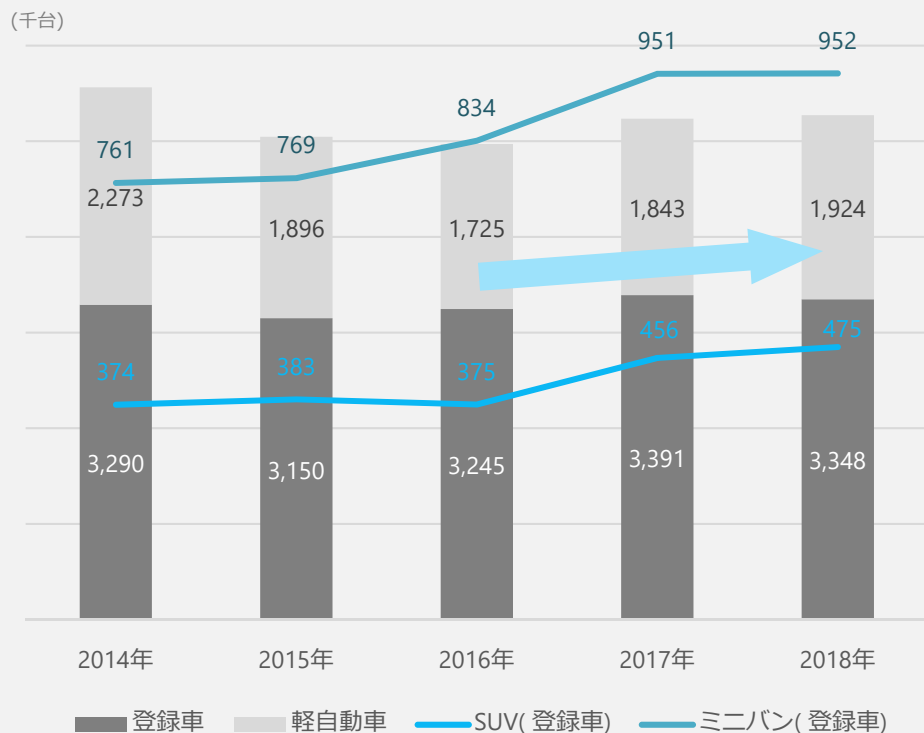
出所：(財)自動車検査登録情報協会『自動車保有動向』

市場動向 (2)

新車販売・中古車登録は回復傾向。SUV/ミニバン新車販売は拡大基調が続いています

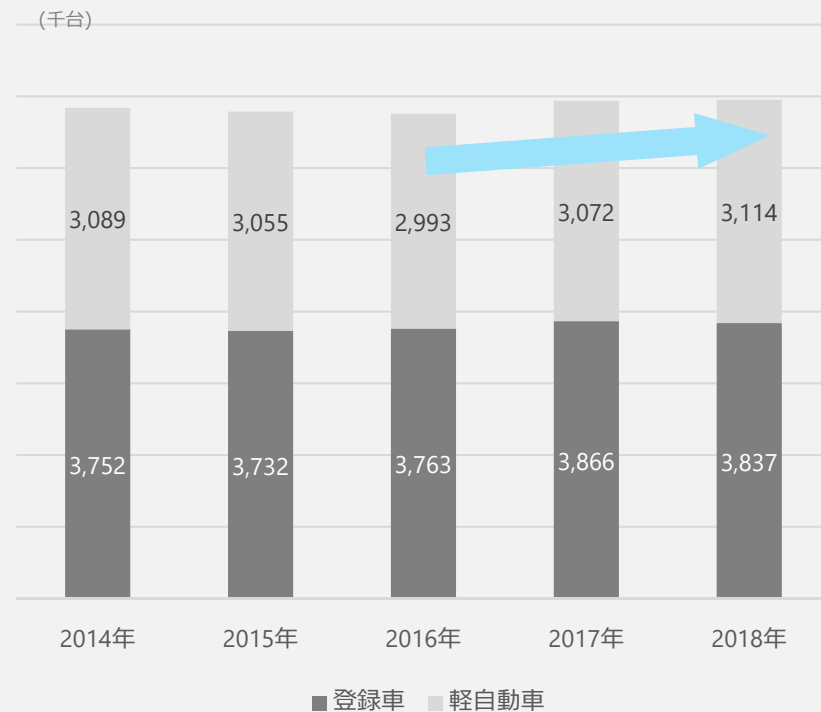
新車販売台数 (暦年ベース)

- エコカー減税基準厳格化、消費増税、軽自動車増税の影響が一巡し、新車販売および普通車販売は増加傾向
 - 2018年の成長率は、SUV +4.2%、ミニバン +0.1%
- 当社予想：少なくとも3年以上は、SUVは成長性を維持



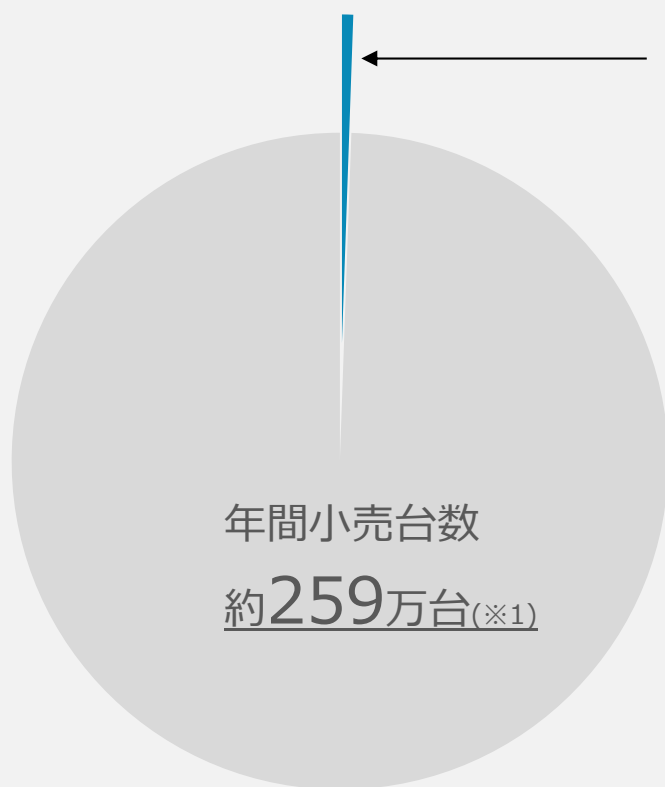
中古車登録台数 (暦年ベース)

- 消費増税等の影響から減少したのち、新車同様回復傾向
- 2018年の成長率は+0.2%



中古車販売店の状況

中古車販売業界は、多数乱戦の状態です



当社の市場シェア 0.3%未満 推定順位 7位 (※2)
(2018年9月期実績 7,444台)

- ・ 業界最大手の年間販売台数は10万台規模で、販売シェアは約5%(※3)。
- ・ 中古車販売店は、全国で約30,000店(※4)。

中古車販売業界は、多数乱戦の状態。今後も、大手販売店を中心にシェアの拡大は進んでいくと想定されるが、当社が入り込む余地は大きい。

参考；東海4県(愛知・岐阜・三重・静岡)の状況

東海4県の中古車販売店における推定順位 3位 (※5)

※1 2016年の中古車小売市場規模。株式会社矢野経済研究所推定

※2、5 株式会社東京商工リサーチ調べ。2018年小売販売台数順位。メーカー系ディーラーを除く中古車販売店のみでカウント

※3、4 各社の発表資料等より当社調べ

strategy 2019.9-2021.9

成長戦略

第17期 (2019年9月期) ~ 第19期 (2021年9月期)



- 1) 店舗数の拡大
- 2) カーライフサポートの拡充
- 3) 来客数の強化 (販売促進・広告宣伝の強化)
- 4) 顧客当たり単価の維持・拡大
- 5) 組織体制の強化 (人材の育成)

新規出店の積極推進

引き続き、中古車販売店の店舗展開を積極的に進めることにより、業績の拡大を推進していきます。

2019年9月期から2021年9月期は、每期2店舗のペースで出店していくことを計画しています。また、東海エリア以外への進出を検討していきます。

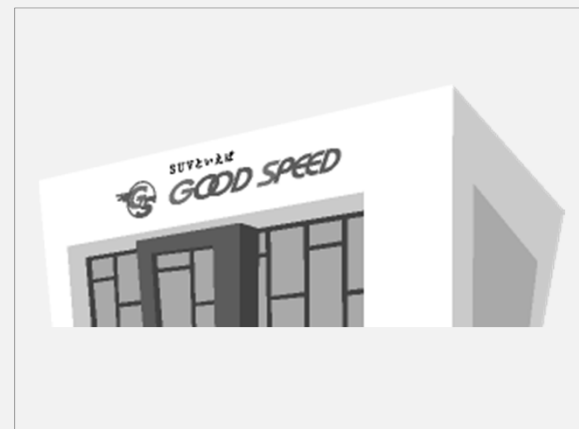
グッドスピード MEGA 大垣店
2019年2月2日オープン



グッドスピード MEGA SUV知立店
2019年8月3日オープン



MEGA 専門店 愛知県 東海市
(2020年3月 固定資産 取得予定)



成長戦略 1)店舗数の拡大

販売チャンネルの拡大

新規出店は、地域特性や競合の状況、店舗の規模等を勘案しながら販売チャンネルを検討しますが、現在展開しているSUV、ミニバン、輸入車以外の新しいジャンルの専門特化型店舗を展開します。

	2018年9月期末 (実績)	2019年9月期末 (目標)	2020年9月期末 (目標)	2021年9月期末 (目標)
MEGA専門店/国産車専門店 (SUV・ミニバン)	12店舗	14 店舗	15 店舗	17 店舗
輸入車専門店	4店舗	4店舗	4店舗	4店舗
新ジャンル販売店	0店舗	0店舗	1 店舗	1店舗
買取専門店	0店舗	1 店舗	1店舗	1店舗
車検専門店	1店舗	1店舗	1店舗	1店舗
BPセンター	2店舗	3 店舗	3店舗	3店舗

マイカーリース販売強化

需要が高まりつつあるマイカーリースの販売を本格的に展開し、中古車販売の拡大と同時に、リース契約期間終了後の、高年式・低走行の良質な車両を仕入できる機会の増加につなげていきます。

2018年9月時点

2019年9月期以降（目標）

テストマーケティング

取扱店舗 2店舗
取扱車種 6車種

本格的な取り扱い開始

取扱店舗 全店舗
取扱車種 拡大

GS URAWAZA LOAN

ファイナンスリースとは、車両をお客さまに代わって当社が購入し、それをお客さまに貸し出す賃貸借契約です。原則中途解約不可で、リース期間中に車両価格・金利・諸税・保険料などを含めたすべての代金をリース料としてお支払いいただきます。リース満了時は「返却」「買取」「再リース」の3つの中からご選択いただけます。

MERIT

1

毎月のお支払いを大幅に軽減!

MERIT

2

据置期間は3・4・5年まで設定可能!

MERIT

3

据置分の扱いを自由に選べる!

ファイナンスリース 3年プランの場合

車両購入価格の一部を据え置いて、残った金額を36回分割でお支払い、据置分を37回目(最終回分)にお支払いいただきます。3年後(37回目)のお支払い時には、次の3パターンからご選択ください。

[乗り換える]

1. 車両売却による清算

[車の返却]

2. 車両の下取り・買い取り

[乗り続ける]

3. 再リース



買取機能強化

2018年9月期より開始した出張査定の件数拡大を図るとともに、2019年9月期に買取専門店を出店することにより、買取台数の増加を図っていきます。

これにより、売上高・売上総利益の拡大と同時に、高年式・低走行の良質な車両を仕入できる機会の増加につなげていきます。

グッドスピード大府有松インター 買取専門店 2018年12月1日オープン



新サービス導入

中古車の販売だけに留まらず、自動車保険、車検・整備やレンタカーなど、お客様のカーライフをトータルでサポートできる様々なサービス展開を行っておりますが、さらに新しいサービスの拡充を図っていきます。

サービス例（現在検討中のものを含む）

タイヤ新品保証



2019年1月提供開始

廃車引取・解体



洗車機



2019年4月提供開始

成長戦略 3) 来客数の強化 (販売促進・広告宣伝の強化)

既納顧客への営業強化

2018年9月期に一新したCRMシステム（顧客管理システム）の活用ならびにコールセンターの体制強化を通じて、過去に販売した顧客の再来店(リピート率)を高めていきます。



販売促進の強化

2018年9月期にリニューアルした自社在庫検索ページの強化、他社専門サイトの活用などを通じて、ブランドの認知度向上を図っていきます。

自社 在庫検索ページ

新車・中古車在庫情報 | SUVといえばグッドスピードGOOD SPEED

SUVといえば



1327台 並べ替え 絞り込み 表示数

NEW 日産 セレナ メモリーナビ 両側電動 プロパイロット



年式	2016	走行	25838 km
車検	2019/10	排気量	2000cc
本体価格		238.8 万円	

衝突軽減 両側電動ドア ナビ

取扱店 グッドスピード小牧 ミニバン・ハイエース 専門店

メールする(無料) 店舗にTELする

NEW 日産 エクストレイル 20X エマージェンシーブレーキ パッケージ 3列



年式	2016	走行	24000 km
車検	2019/9	排気量	2000cc

Webサイト コンバージョン件数 (※)

2019年6月(実績)
6,762件



※コンバージョン… 当社および他社サイトにおける見積り問合せ、コール、来店予約の合計

既存戦略商品の単価UP・新規戦略商品の投入

GS WARRANTYの商品構成見直し、コーティングの単価UP、オートローンの獲得率向上等の既存商品の単価向上、ならびにドライブレコーダー、新オプションパッケージの拡販を通じて台当たり価格向上を図っていきます。

GS WARRANTY

※年度別の範囲内での保証となります。

こんな故障でも
グッドスピード保証なら…**すべて0yen**※

エンジンの回転が不安定で加速しにくい
TOYOTA / リア
走行距離：54,000km/平成16年度

タイミングチェーン & リングギア交換
本車の修理費用 **¥310,000**

エアコンをつけても全然冷えなくなった
NISSAN エクストレイル
走行距離：39,000km/平成14年度

エアコンコンプレッサ交換
本車の修理費用 **¥110,000**

走行中にギアが変速しなくなった
TOYOTA ランドクルーザープラド
走行距離：64,000km/平成14年度

ミッション交換
本車の修理費用 **¥663,000**

「好みの車をリーズナブルな価格で！」
GS WARRANTY
なら…買ったあとも

GS历史上 **最強保証**

大きな安心。
故障に備えた万全のサービス。
それがグッドスピードの保証！

あくまでも車は機械。どんなに品質が高くても、磨けは磨るほど、古くなるのは当然の理屈しやうが必要です。でも安心ください。万が一故障しても「スマートに修理できる」保証により、グッドスピードが万全のサービスを展開いたします。グッドスピード保証では、車の修理費のお支払いを助ける、最良のバックサービス「リブアヘッド」が、万が一の故障発生時に、コールセンター機能として、車の販売・整備に長年関わってきたプロのスタッフが、アフターサポート全般のご相談に親切に対応いたします。
「買ったあとも大きな安心」を、お客様のカーライフにぜひお役立てください。

グッドスピードの保証で安心

GS WARRANTY Call Center

0120-839-910

10時～18時（お盆休み期間および年始年末期間を除く）

コーティング

SCRATCH BARRIER

スクラッチバリア施工手順

- 1 洗車
- 2 鉄粉や隙の除去
- 3 磨き
- 4 脱脂（コンパウンドの洗車）
- 5 ベース施工・焼き入れ1回目

スクラッチバリアの防汚・撥水のメカニズム

スクラッチバリアのコーティングは、シリカガラスに密着するベース施工と撥水効果の高いトップ施工の2層コーティング構造。ガラスのようなコーティングで、汚れを防ぎながら、塗装の美しい光沢感を生み出す画期的なプレミアムボディコーティングとなります。

（スクラッチバリア・コーティングイメージ）

Me	O	Me	有機系
Si	O	Si	有機・無機複合層
Si	O	Si	無機系
Si	O	Si	クリヤー層
Si	O	Si	塗装面

Si…シリカ、O…酸素、Me…Confidential（メタル基）※効果度を想定イメージ化したものです。

表面硬度

汚れのつきやすさは、塗装の硬さと深く関係しています。車体表面の汚れは、汚水や人汗などで落ちにくくなります。スクラッチバリアは、ベース施工とトップ施工。それぞれに焼き入れを行うことで、ガラスのようなコーティング層が形成され、さらに高い硬度を実現します。

耐久性

無機物のみでコーティングされるベース施工は、紫外線や酸性雨などによる劣化に強く6年の耐久性があります。劣化層・撥水を追求したトップコーティングも1年以上の耐久力が伸びます。※耐久性は環境、保管状況により異なります。

防汚性/撥水性

ベースコーティングは、防汚性を追求した施工です。無機ガラスの保護膜を形成し、汚れを寄せ付けにくくします。トップコーティングは、撥水性を追求したことで、お洒落した汚れも簡単に拭き取れます。

（コーティングした後のお手入れも簡単）

コーティング後のお手入れは、簡単な洗車/中洗いで済み、強力洗剤に接触されず、ボディーが汚れたら単に洗剤で汚れ落とししてください。専用コンディショナーをご用意しますので、洗車時のお手入れも楽々です。

防汚耐性を強化→表面硬度を強化

バリア工程

人材の確保 (採用強化・離職率抑制)

給与体系の変更、福利厚生の充実、積極的な外国人登用や退職者の再雇用、M&Aなどを通じて採用の強化と離職率の抑制を図っていきます。

新卒採用の強化



職種別採用の強化 (整備士採用サイト)



組織機能強化

主に、①プロモーション・販売促進機能、②商品開発機能、③資材調達・購買機能、④出店戦略機能の強化を図り、業績向上につなげていきます。

プロモーション 販売促進

1327台 並べ替え 絞り込み 表示数

NEW 日産 セレナメモリーナビ 両側電動 プロパイロット

年式	2016	走行	25838 km
車検	2019/10	排気量	2000cc
本体価格	238.8万円		

衝突軽減 ナビ 両側電動ドア

取扱店 グッドスピード小牧 ミニバン・ハイエース 専門店

メールする(無料) 店舗にTELする

NEW 日産 エクストレイル 20X エマーゼンシーブレーキ パッケージ 3列

年式	2016	走行	24000 km
車検	2019/9	排気量	2000cc

- Web戦略企画・実行
- 来客数増加

商品開発



- 新商品/サービス導入

資材調達・購買



- オプション商品、部品
など各種資材の調達

出店戦略



- 候補地の探索・交渉
- 店舗の開発

成長戦略 5)組織体制の強化 (人材の育成)

教育・育成

主に、店舗マニュアルの整備・浸透による店舗運営の標準化ならびにハイパーフォーマー（営業成績優秀者）をロールモデルとした営業力強化研修などにより、既存社員のスキルアップ、レベルアップを図っていきます。

店舗マニュアルの整備（店舗運営の標準化）



ハイパーフォーマー育成研修（営業力強化）



免責事項

将来予測について

本資料で提供されている情報には、将来の見通しに関する情報が含まれています。これら歴史的事実以外の情報は、当社が属する業界の競争、市場、諸制度に係るリスクや不確実性による影響を受ける可能性があります。その結果、当社が現時点で把握可能な情報から判断した仮定及び推測に基づく見込みは、将来における実際の成果及び業績とは異なる場合があり得ることをご承知おきください。

本資料及び当社IRに関するお問い合わせ先

株式会社グッドスピード 管理本部 松井、高橋

Tel : 052-933-4092

Mail : ir@goodspeed-group.co.jp

