

2020年 9月期 第3四半期

決算説明資料

SUVといえば



株式会社グッドスピード (7676)

2020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	435名（2020年6月30日時点）				
拠点数	29拠点 本社1拠点、MEGA専門店5店舗、国産車専門店9店舗、輸入車専門店4店舗、買取専門店3店舗、車検専門店2店舗、BPセンター4店舗、レンタカー1店舗（2020年8月13日時点）				
出店エリア	東海エリア（愛知県、岐阜県、三重県、静岡県）、沖縄県				
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	

売上高

23,105百万円

前年比 102.6%

当期新規出店したMEGA専門店ならびに前期2月および8月に
出店したMEGA専門店の寄与などにより、四輪小売販売高は
+5.6%の増収となりました。

また、整備・钣金、保険代理店などの
付帯サービス関連は、新型コロナウイルス感染症の影響が
拡大するなかでも堅調に推移し増収となりました。

しかしながら、新型コロナウイルス感染症の影響拡大により、
全体では微増に留まりました。

営業利益

▲286百万円

前年比 -%

利益率の高い小売販売、付帯サービス関連の売上構成比が高まったことから、
売上総利益は+10.2%の増益になり、売上総利益率も+1.0%改善しました。

しかしながら、新型コロナウイルス感染症の影響により当初
想定よりは売上高ならびに売上総利益が伸び悩み、販売管理費の
増加分を吸収しきれず、営業利益は赤字となりました。

四輪小売販売台数

7,633台

前年比 110.3%

当社は、四輪小売販売台数を最重要KPIとして位置付けております。

当期の四輪小売販売台数は、新型コロナウイルス感染症の影響により
既存店は前年を下回ったものの、当期新規出店したMEGA専門店
ならびに前期2月および8月に
出店したMEGA専門店2店舗が寄与したことにより、増加いたしました。

2020年9月期 第3四半期 業績（前期対比）

単位：百万円

	2019年9月期 第3四半期実績 (累計期間)	2020年9月期 第3四半期実績 (累計期間)	前期比	増減
売上高	22,517	23,105	102.6%	588
売上原価	19,545	19,829	101.5%	284
売上総利益	2,971	3,276	110.2%	304
販売費及び一般管理費	2,708	3,562	131.5%	853
営業利益	262	△286	-	△549
経常利益	193	△373	-	△566
四半期純利益	125	△251	-	△376

四輪小売販売高は増収(+5.6%)。ただし消費税増税ならびに新型コロナウイルス感染症の影響により、前期までのトレンドに比べて弱含み。整備・钣金、保険代理店などの附帯サービス関連は堅調に増収

利益率の高い小売販売、附帯サービス関連の構成比が高まったことから売上高に比べて成長率が高い

人件費および店舗の固定費が増加

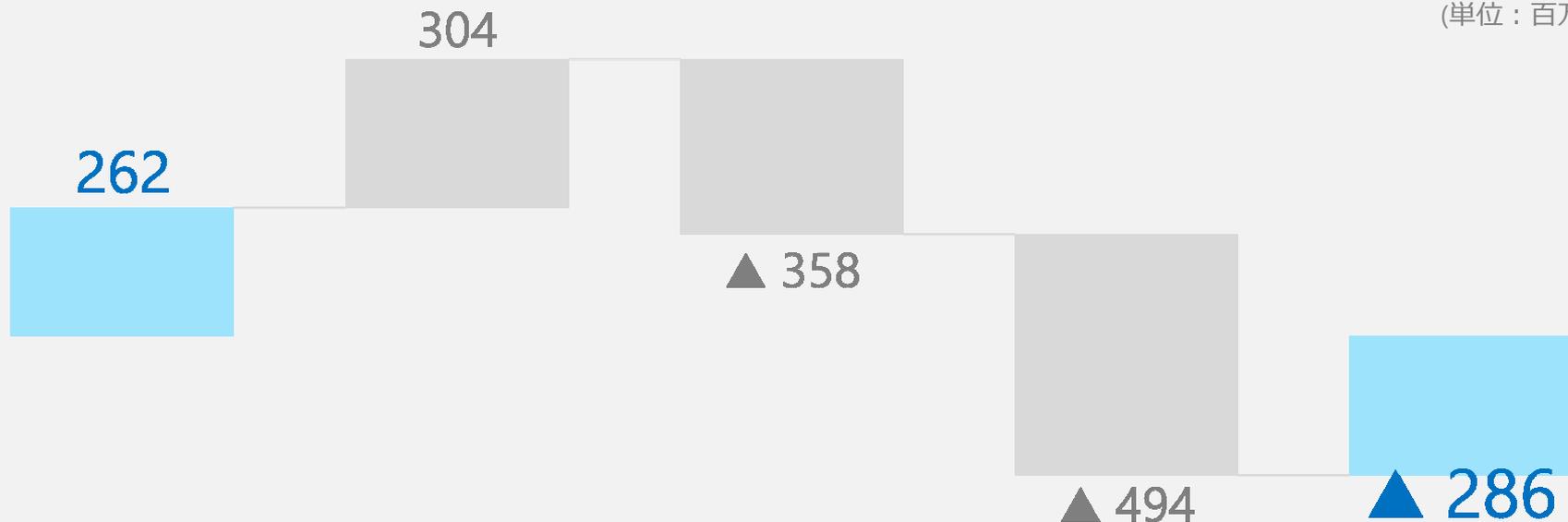
2020年9月期 第3四半期 業績（四半期推移）

単位：百万円

	2020年9月期 第1四半期実績 (会計期間)	2020年9月期 第2四半期実績 (会計期間)	2020年9月期 第3四半期実績 (会計期間)	2020年9月期 第3四半期実績 (累計期間)
売上高	7,533	8,547	7,025	23,105
売上原価	6,443	7,292	6,094	19,829
売上総利益	1,090	1,254	930	3,276
販売費及び一般管理費	1,084	1,165	1,312	3,562
営業利益	5	89	△381	△286
経常利益	△17	52	△407	△373
四半期純利益	0	33	△284	△251

営業利益 増減分析

(単位：百万円)



2019年9月期
第3四半期(累計)
営業利益

売上総利益
増加

当期新規出店したMEGA専門店ならびに前期2月・8月に
出店したMEGA専門店の寄与による小売販売の利益拡大

利益率の高い整備・
钣金、保険代理店などの
付帯サービス関連の増収増益

人件費
増加

MEGA専門店、買取
専門店、BPセンター
などの店舗拡大による
人員の増加

店舗開発、マーケ
ティング、CRM、管
理部門などのバック
オフィス強化

その他の販売管理費
増加

当期新規出店したMEGA
専門店ならびに前期2月・
8月に
出店したMEGA専門店の
固定費が増加

賃借料 +142百万円

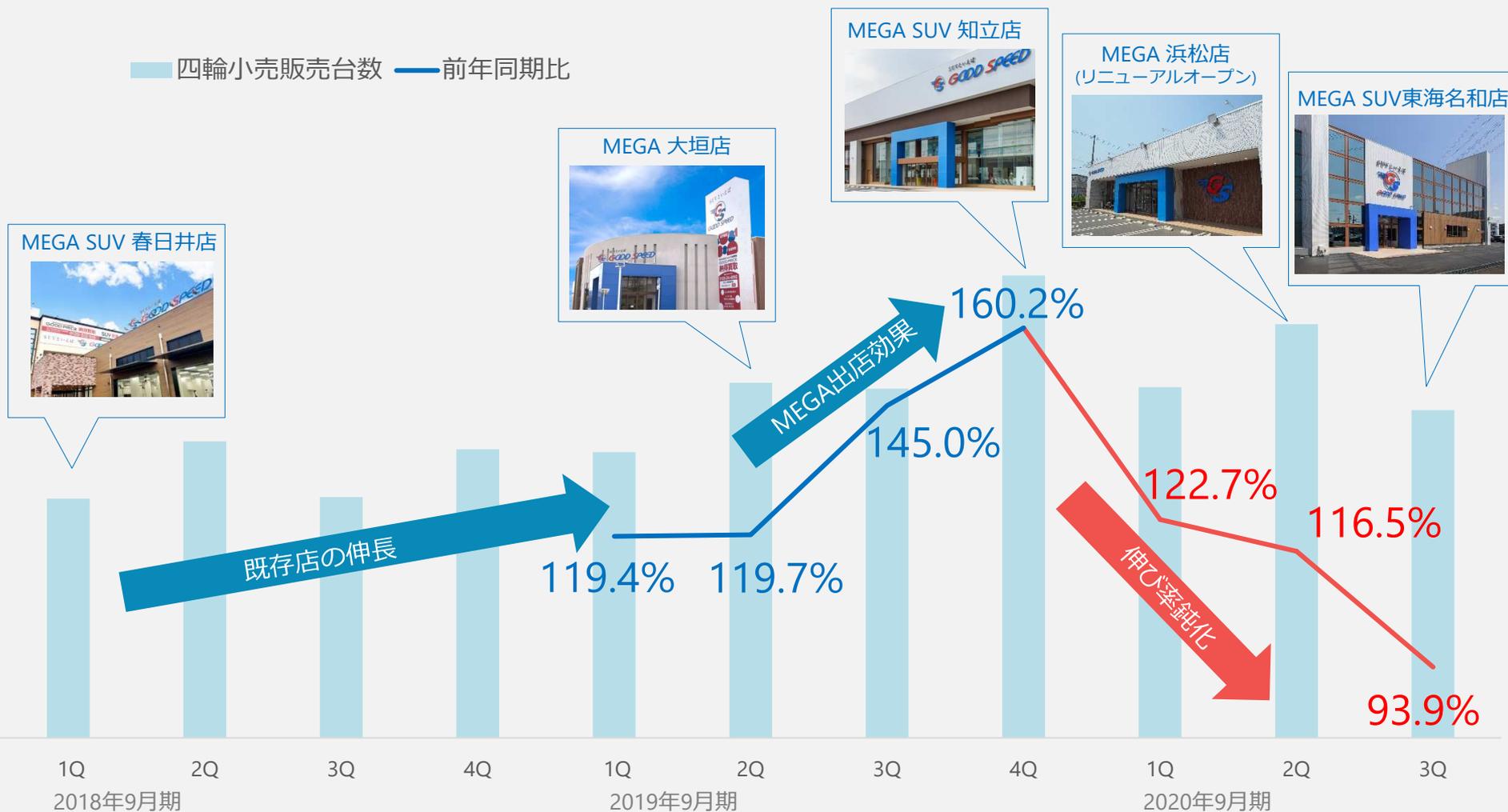
減価償却費 +89百万円

広告宣伝費/販売促進費
+74百万円

2020年9月期
第3四半期(累計)
営業利益

新型コロナウイルス感染症・消費税増税の影響①小売販売

MEGA 専門店の新規出店により四輪小売販売台数を伸ばしてきましたが、当期は消費税増税と新型コロナウイルス感染症による影響を受け、伸び率が鈍化しています



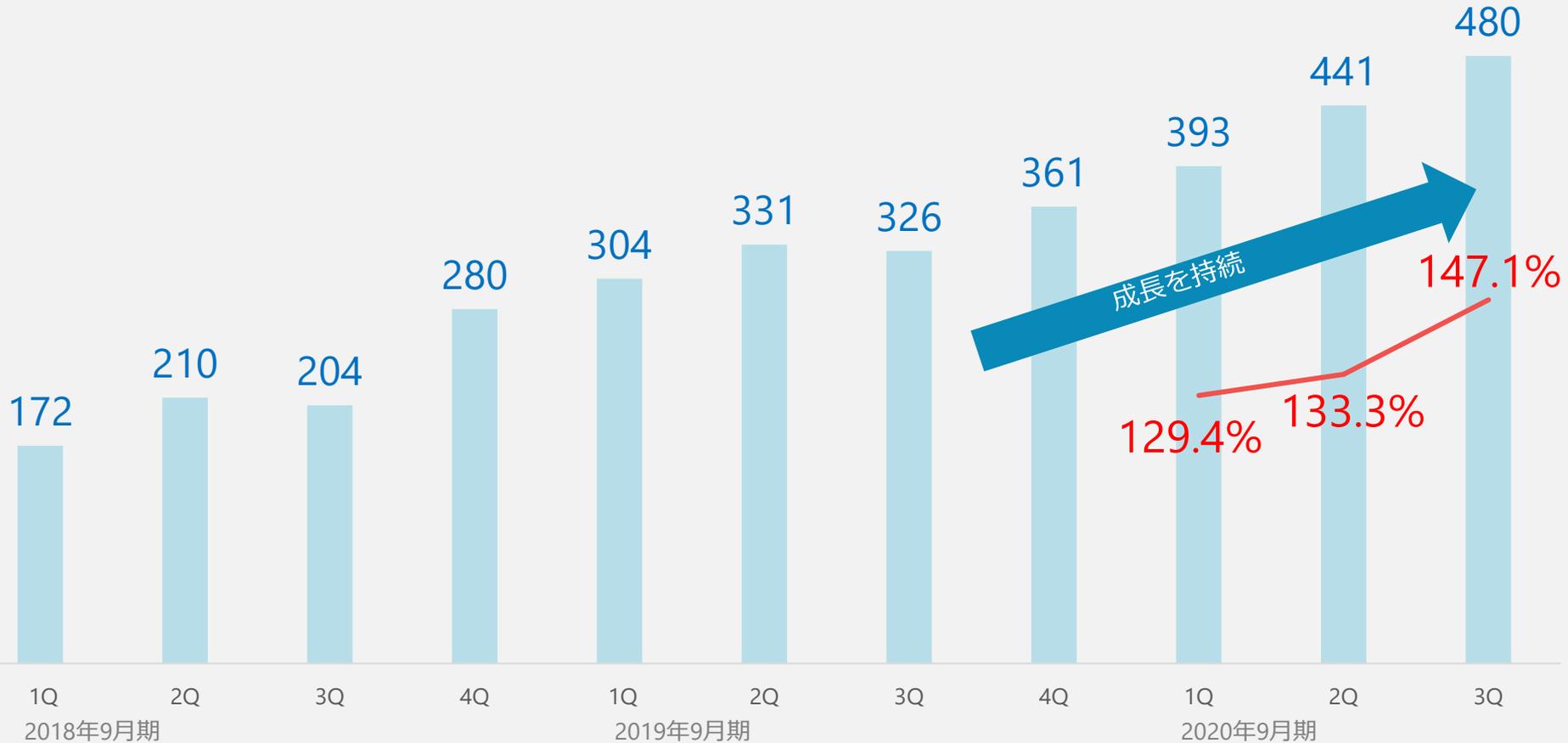
新型コロナウイルス感染症・消費税増税の影響② 附帯サービス

小売販売において新型コロナウイルス感染症の影響を受ける一方、附帯サービス関連（整備・钣金、保険代理店、レンタカー）は、堅調に成長を続けております

(単位：百万円)

■ 附帯サービス関連売上(百万円)

— 前年同期比



新型コロナウイルス感染症対応

店舗営業の状況

営業時間中の当社スタッフの手洗い、うがい、マスクの着用の徹底、店舗・事務所内の換気および消毒の定期実施を行うとともに、当社スタッフは毎日出勤前に体温測定を徹底管理し、発熱等の症状がみられる場合は自宅待機とし、店舗内も商談テーブルを間隔を空けて使用するなど、3密を避けて営業を行っております。

また、業界内でもいち早くオンラインで商談できるサービス「インスタントLive」を導入し、来店しないで商談を行える環境を整えております。



出店計画・人員採用の状況

新規出店につきましては、新型コロナウイルス感染症の影響拡大後も、当初計画通り継続しております。2021年9月期にはMEGA専門店2店舗の出店を予定しておりますが、そのうち1店舗は兵庫県神戸市に出店することを決定(2020年7月1日適時開示)しております。

人員採用につきましても、予定通り採用活動を行っており、2020年4月は57名の新卒社員が入社しております。2021年新卒採用についても当初計画通り活動する予定です。

経費コントロールの状況

2020年4月の緊急事態宣言後は、Webプロモーションの見直し、新店オープンキャンペーンの一部取りやめ、外部委託していた業務の一部の内製化などにより、経費のコントロールを実施しております。

2020年9月期 第3四半期 貸借対照表

単位：百万円

	2019年9月期 期末	2020年9月期 第3四半期末	増減	%
流動資産	8,377	11,433	3,056	136.5%
固定資産	4,295	5,403	1,107	125.8%
流動負債	8,857	12,683	3,825	143.2%
固定負債	2,418	3,089	671	127.7%
純資産	1,396	1,063	△332	76.2%
総資産	12,672	16,836	4,164	132.9%
現金及び預金	1,654	1,513	△141	91.4%
有利子負債	8,612	12,043	3,431	139.8%
自己資本比率	11.0%	6.3%	△4.7%	57.2%
ネットD/Eレシオ	5.0	9.9	4.9	199.3%

・ 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。

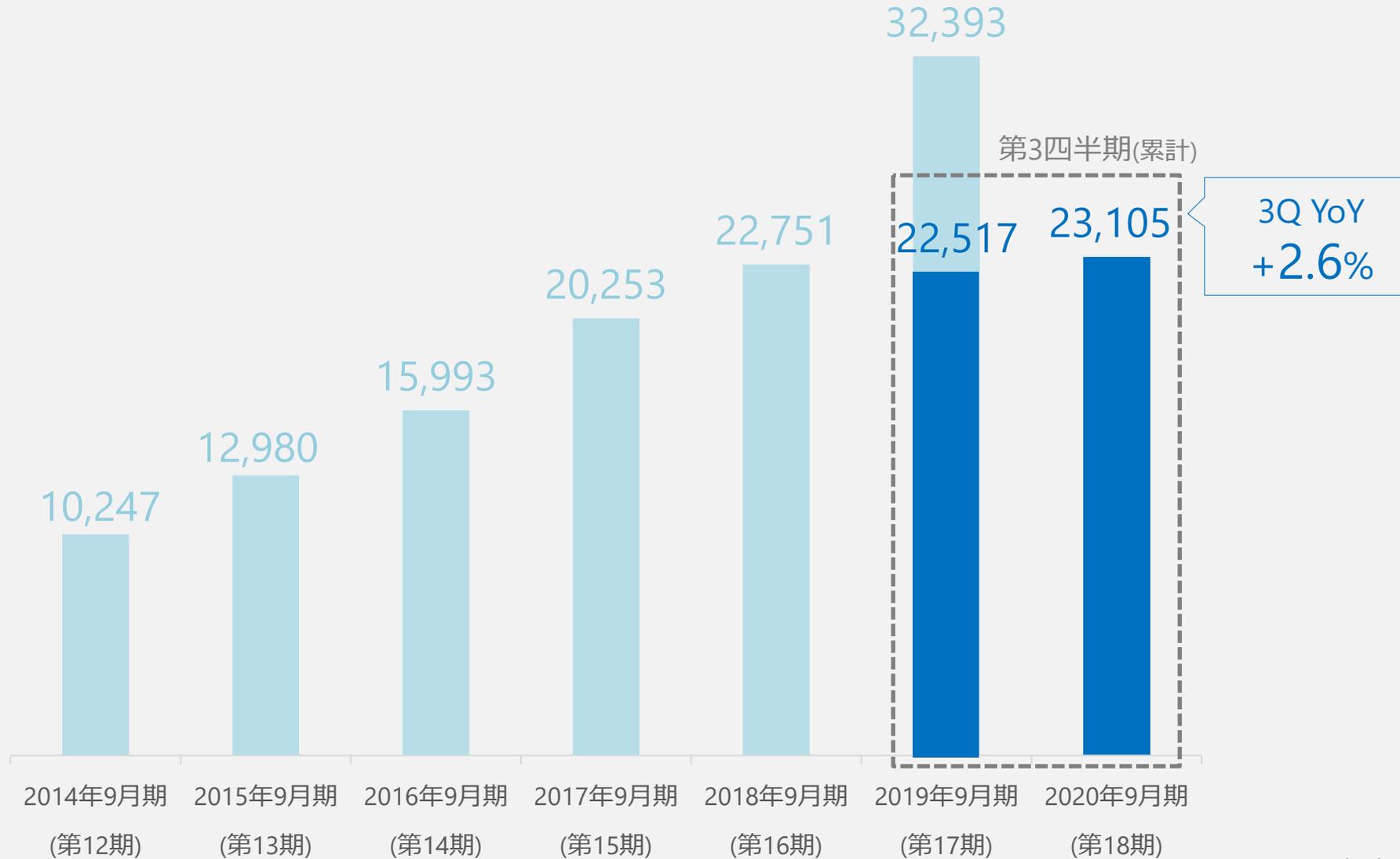
・ 以下の固定資産の取得に係る費用は、いずれも[金融機関からの借入](#)を予定しております。

2020年7月予定 岐阜県岐阜市 二輪ディーラー 150百万円 (2019年10月31日 適時開示) + 在庫台数20台程度 ※取得は第4四半期に期ズレ

2020年9月予定 名古屋市港区 自動車整備工場 250百万円 (2019年9月13日 適時開示) ※取得は翌第1四半期に期ズレ

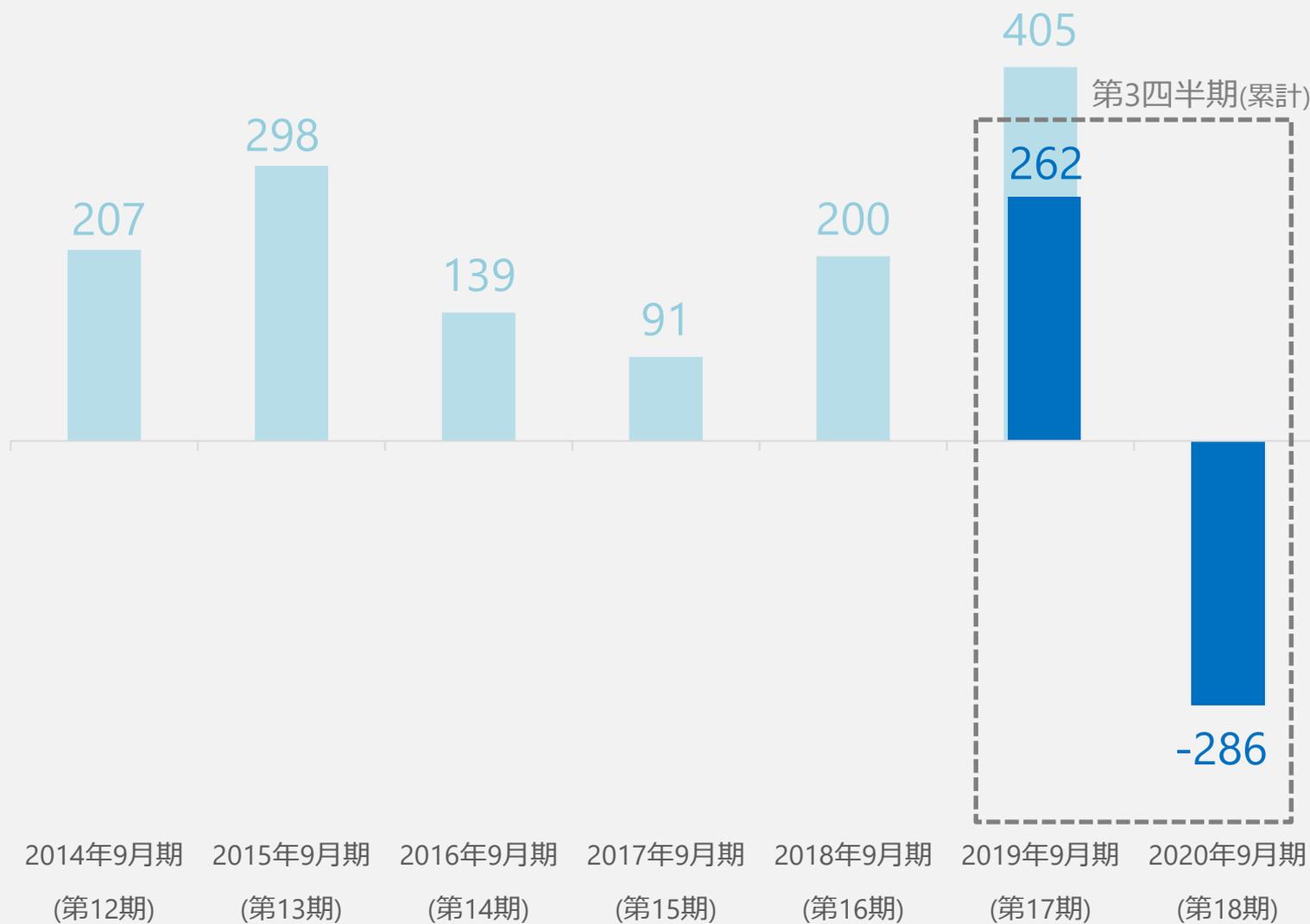
売上高推移

(単位：百万円)



営業利益推移

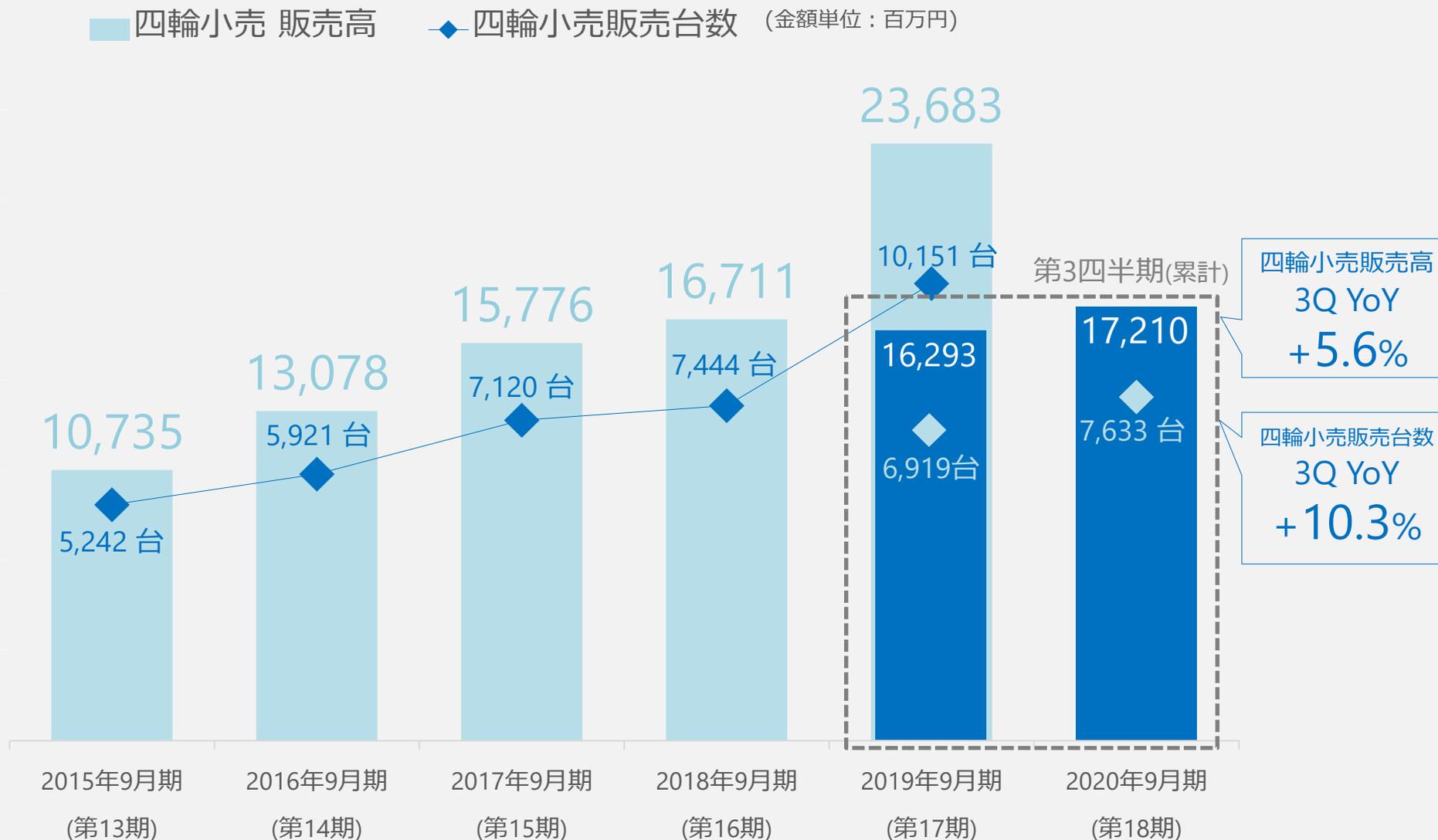
(単位：百万円)



事業構成

事業	売上構成比 (2020年9月期 3Q実績)	売上総利益率 (2020年9月期 3Q実績)	内容 (2020年8月13日時点)
中古車販売	89.4%	12.6%	主力事業。東海4県※においてMEGA専門店5店舗、国産車専門店9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	5.0%	7.9%	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。買取専門店3店舗を展開。
整備・钣金	4.5%	34.7%	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4店舗、車検専門店2店舗を展開。認証工場16店舗、うち7店舗が指定工場。
保険代理店	0.8%	100.0%	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	0.4%	38.3%	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。当期4月より沖縄県でレンタカー店運営。

四輪小売販売 推移



- ・ 四輪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、2020年9月期(第18期)第3四半期 の四輪小売販売高17,210百万円うち、758百万円を控除して売上高を計上しています。
- ・ 四輪小売販売高は割賦販売に係る収益を含んでおりません。

2020年9月期 通期業績予想および期末配当予想（再公表）

単位：百万円

	2019年9月期 実績	2020年9月期 業績予想	前期比
売上高	32,393	33,000	101.9%
売上原価	28,167	28,400	100.8%
売上総利益	4,226	4,600	108.8%
販売費及び一般管理費	3,820	4,886	127.9%
営業利益	405	△286	-
経常利益	318	△420	-
当期純利益	193	△350	-
1株当たり当期純利益 ※	82.64円	△115.13円	-
1株当たり配当金 ※	10円00銭	0円00銭	-

2020年9月期(通期)の業績予想は、新型コロナウイルス感染症の拡大による影響の収束時期が見通せない状況であり、適正かつ合理的な判断が困難であることから未定としておりましたが、現時点で入手可能な情報や予測を元に算定した業績予想を公表いたします。

この業績予想の算定においては、直近の新型コロナウイルス感染症の感染者数拡大の影響を受けることを想定しておりますが、想定を上回る大規模な消費活動の停滞が起るなど、今後の動向によっては、実際の業績等は大きく異なる可能性があります。

※ 当社は、2018年12月28日付で普通株式1株につき150株の割合で株式分割を、2020年1月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。2019年9月実績ならびに2020年9月期業績予想の「1株当たり当期純利益」については、当該株式分割が前事業年度の期首に行われたと仮定して算定しております。2019年9月実績の「1株当たり配当金」につきましては、当該株式分割前の数値

2020年9月期 通期業績予想の前提条件

緊急事態宣言解除後、東海地方(愛知県、岐阜県、三重県、静岡県)における新型コロナウイルス感染症の感染者増加を踏まえて、第4四半期の小売販売は弱含みが続く想定

■ 四輪小売販売台数 ■ 前年同期比



2020年 第3四半期の状況

- ・ 4月の緊急事態宣言により、来店客数が大幅に減少
- ・ 5月の緊急事態宣言解除後、緩やかに来店客数が回復傾向となり、6月は前年並みに近い水準まで回復
- ・ 4～6月合計 四輪小売販売台数 前年同期比は、既存店は8割弱に落ち込み、新店分の増加により全体で93.9%

2020年 第4四半期の状況および見通し(業績予想の前提条件)

- ・ 感染者数の拡大や東海地方の県独自の緊急事態宣言発令により、来店客数は再び前年を割り込む想定
 - ・ 7～9月合計 四輪小売販売台数 前年同期比想定は、第3四半期の水準から横ばい(=引き続き前年割れ)を想定
- *既存店は8割強、前年8月にMEGAを出店していることから新店増加の寄与が薄まることにより、全体では第3四半期並み

2020年9月期 業績予想（四半期推移）

単位：百万円

	2020年9月期 第1四半期実績 (会計期間)	2020年9月期 第2四半期実績 (会計期間)	2020年9月期 第3四半期実績 (会計期間)	2020年9月期 第4四半期予想 (会計期間)	2020年9月期 通期予想 (累計期間)
売上高	7,533	8,547	7,025	9,894	33,000
売上原価	6,443	7,292	6,094	8,570	28,400
売上総利益	1,090	1,254	930	1,323	4,600
販売費及び一般管理費	1,084	1,165	1,312	1,323	4,886
営業利益	5	89	△381	0	△286
経常利益	△17	52	△407	△46	△420
四半期(当期)純利益	0	33	△284	△98	△350

mission / vision / value
mission / vision / value

ミッション / ビジョン / バリュー



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

日本は、世界に類例を見ない高度経済成長を遂げた1960年代以降に劇的なモータリゼーションが進み、豊かさの象徴であった自動車は、誰もが手に入れることができる快適な道具として変化しました。それから50年以上の月日が経ち、現代における自動車は、私たちの生活に欠かせない必需品として定着しています。

中古車は、経済負担の軽い自動車の購入方法として、モータリゼーションの進展と同時に少しずつ日本に広がり、今では年間260万台超の中古車が小売販売されています。中古車市場の黎明期、消費者にとって不安の大きい購入方法であった中古車購入は、政府・官公庁はもとより、数多の業界団体や民間企業の弛まぬ努力と働き掛けによって、メーター改ざん車の撲滅、おとり広告などの不当広告の根絶、品質評価基準の確立、整備・钣金技術の向上など、着実に透明で健全な購入ができる環境を整えてきました。

私たちグッドスピードは、そうした業界の取り組みに高く共感しています。消費者が心から安心して中古車を購入して欲しい。より快適に、より楽しく中古車に乗って欲しい。そうした豊かなカーライフを提供できる会社でありたいと考えています。

SUV販売台数 日本一

日本には、約2.7万もの中古車販売店があると言われていています。中古車販売業界は、多数乱戦の状態にあり、業界最大手の販売店であっても、中古車小売販売業界における販売シェアは5%程度であると推測されています。

1990年代以降、自動車の製品性能の進化と、長く続く緩やかな景気後退、そして消費者のライフスタイルの多様化などによって、日本の自動車保有期間は長期化しており、自動車の販売台数は新車・中古車ともに減少しています。さらにこの先、日本は少子高齢化による人口減少が進み、また同時に、さらなるライフスタイルが多様化・細分化されていくこと、そしてサブスクリプションサービス、カーシェアリング、カーリースなどに代表される、自動車を保有しない乗り方の普及によって、ますます自動車の販売台数は減少が続いていくと予想されています。

こうした業界環境のなかにあって、約2.7万の中古車販売店は、生き残りを掛けて、ますます競争が激化していくものと考えられます。特に、資本力と販売・アフターサービスのインフラを有する大手販売店によるシェア拡大によって、中小販売店の淘汰が進んでいくことは、ほぼ間違いないと想定されます。

私たちグッドスピードは、創業当初より、SUVに専門特化することで成長を遂げてきました。今では、SUVだけではなく、ミニバンやメルセデスベンツ、BMW MINIなど、取り扱い車種を拡大していますが、今後も「SUVといえばグッドスピード」というブランドメッセージは変わることなく掲げてまいります。私たちは、より競争が激化する中古車販売業界のなかで、SUVの販売規模によってその存在感を示し、シェアを伸ばしていくことを中期的な経営目標として掲げています。具体的には、日本で最も多くのSUVを販売する会社になることを目指しています。

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

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

(2020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り扱い、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。

「MEGA」の定義：敷地面積2,000坪以上、展示台数常時200台以上の店舗



輸入車専門店

輸入車のそばに



4店舗

(2020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
してまいります。

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 2,700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。

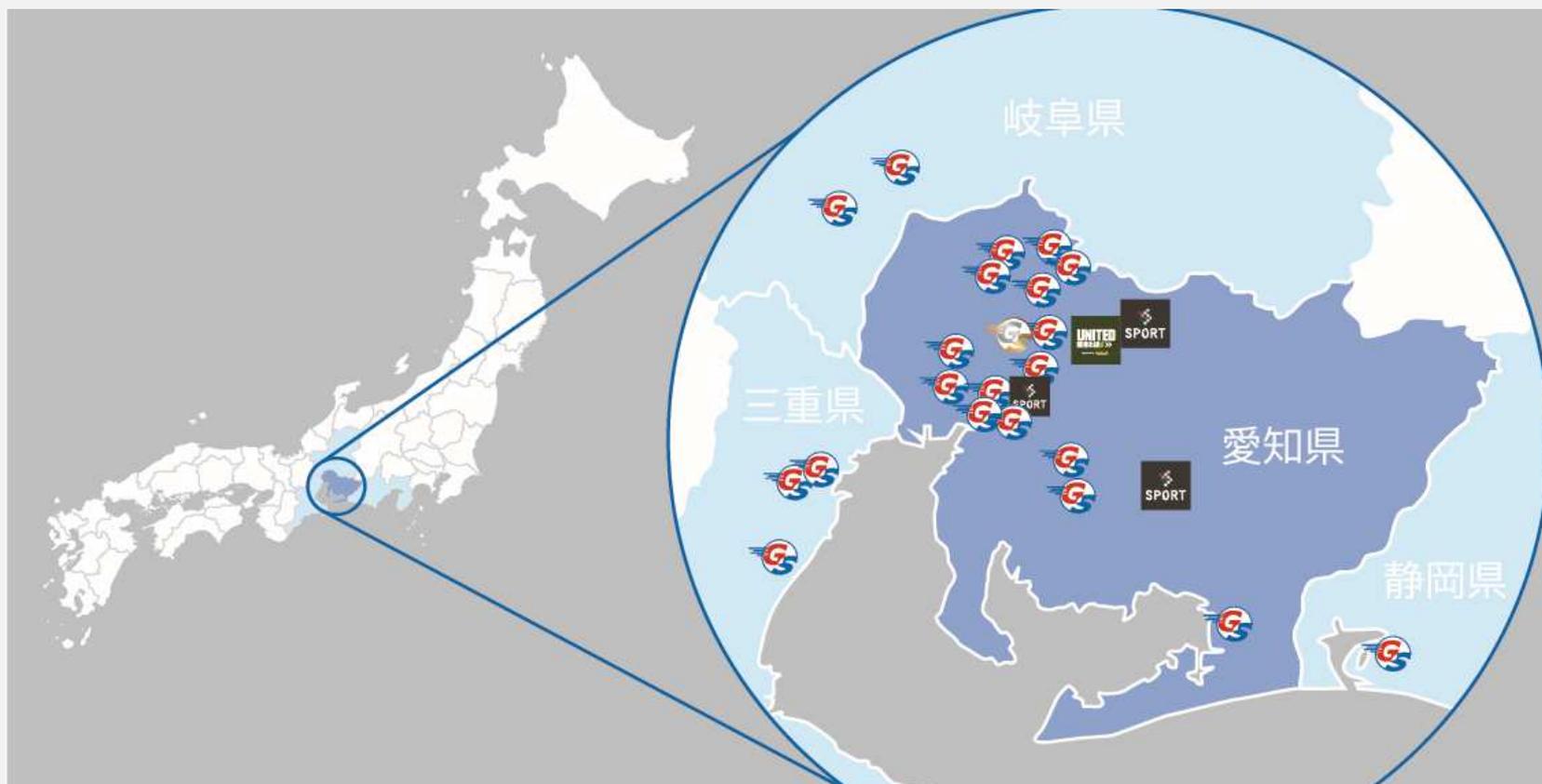
これにより、営業一人ひとりが豊富な専門知識を持つことができ、お客様が安心して購入できる豊富な提案を実現しております。



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。

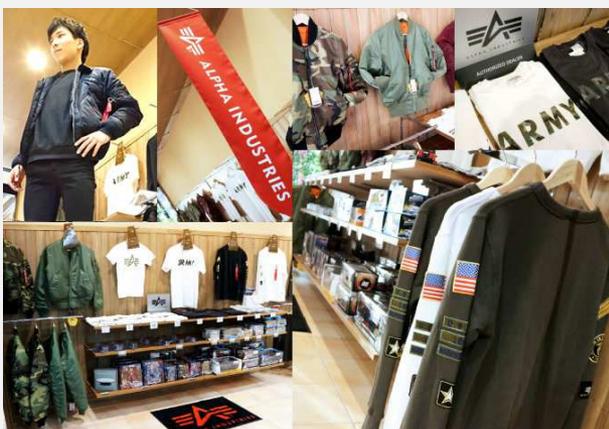
専門性に特化した店舗づくりとの相乗効果により、特定のジャンルにおいて圧倒的な在庫台数と豊富な品揃えを実現しております。



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 (2020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16店舗、うち7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。
レンタカー	愛知県・沖縄県で展開。新車もしくは2年以内の好条件の中古車を中心に、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350台、土・日対応可能。
買取(店頭・出張)、下取	買取専門店3店舗。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

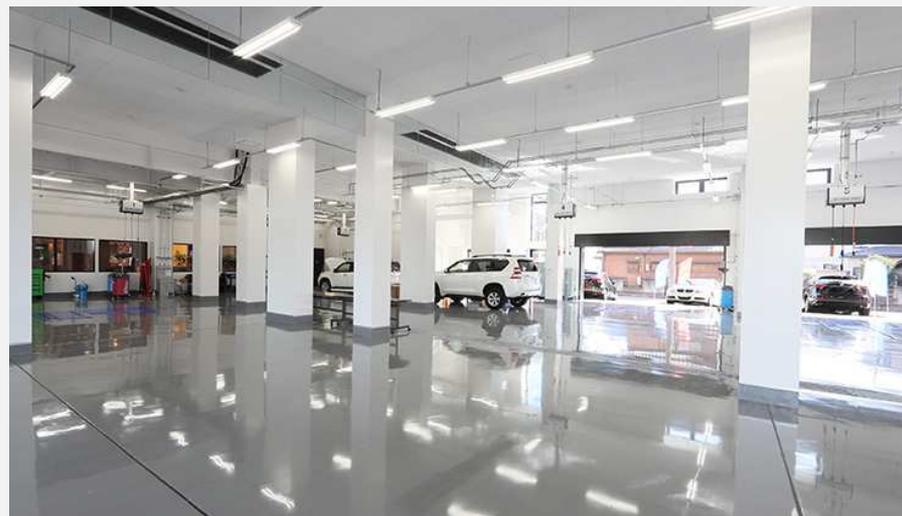
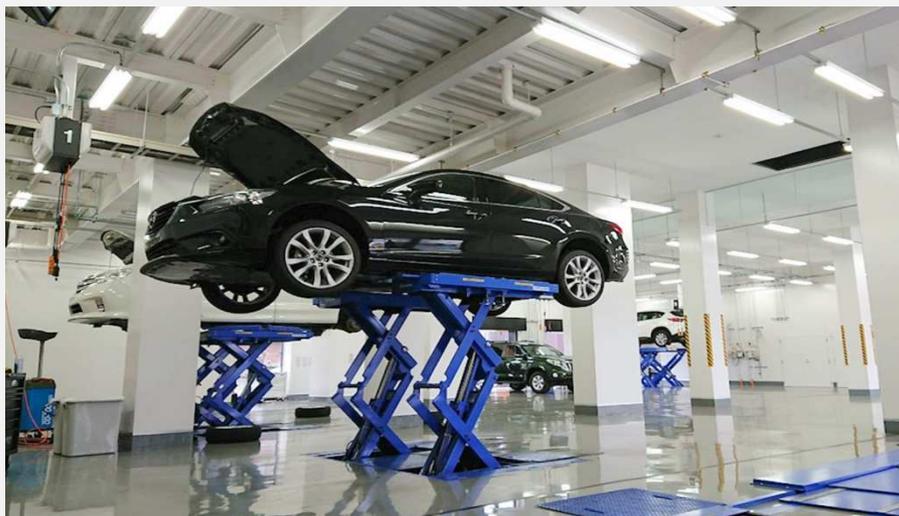
車両販売においては、お客様の多様なニーズに応じられるよう、豊富なオプション商品を取り揃えております。このオプション商品によって、1台当たりの売上高・利益を確保し、同時に車両本体の低価格提供を目指すことで、お客様にとって買いやすい金額で販売できるように努めております。

商品名	内容 (2020年8月13日時点)
GS WARRANTY	最長3年間の中古車保証プログラム。
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 スクラッチバリア	耐久性に優れたガラスコーティングの塗布。
タイヤ新品保証	2年間、タイヤのトラブル発生時に、新品タイヤ購入費用を最大10万円まで保証。
ドライブレコーダー	車載型映像記録装置。事故・盗難などのトラブル時に備えて車内外の状況を記録する。

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、アウトドア料理教室など、様々なアウトドアイベントと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。

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る一方、回転率は徐々に悪化しています

自動車保有台数

- 2007年以降、3年間微減したが、2009年以降は9年連続増加
- 今後も急激な減少はなく、当面は高止まりで推移する見込み

(万台)

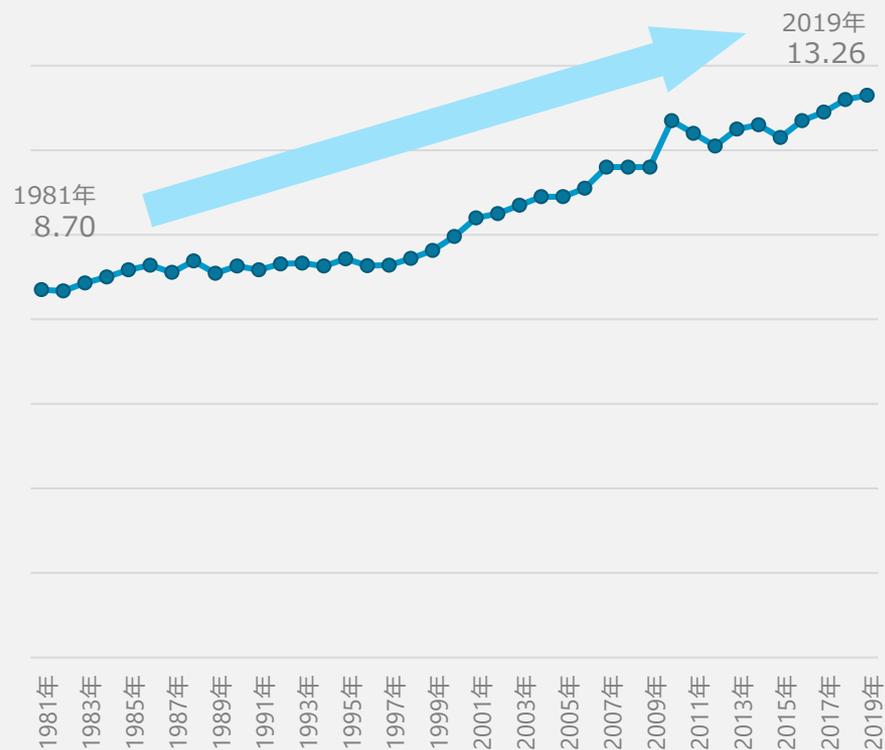


出所：国土交通省

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・中古車登録は微減。SUVの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)

- 2019年の新車販売台数全体は、消費税の増税前の駆け込み需要ならびに増税後の反動により、成長率▲1.5%
- 2019年の成長率は、SUV **+8.3%**、ミニバン **+0.8%**
→当社予想：少なくとも3年以上は、SUVは成長性を維持

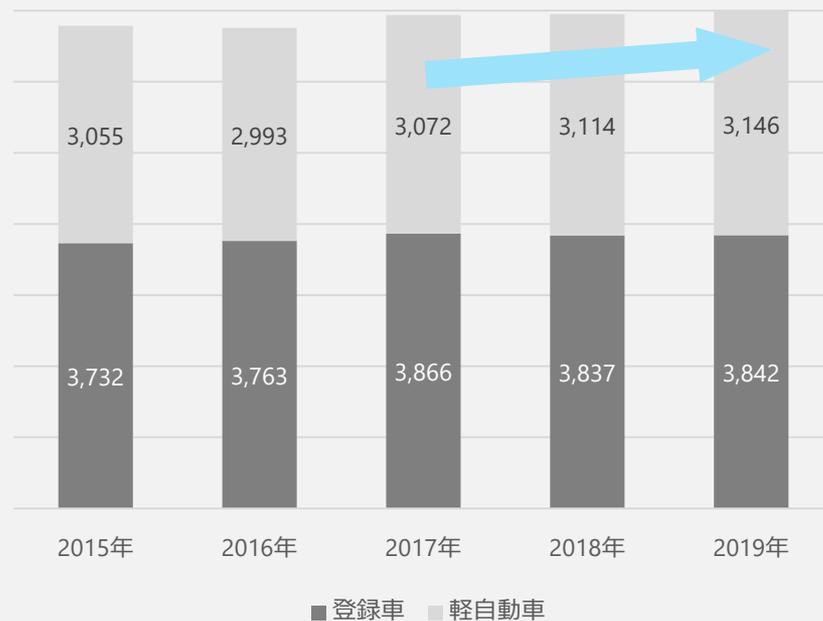
(千台)



中古車登録台数 (暦年ベース)

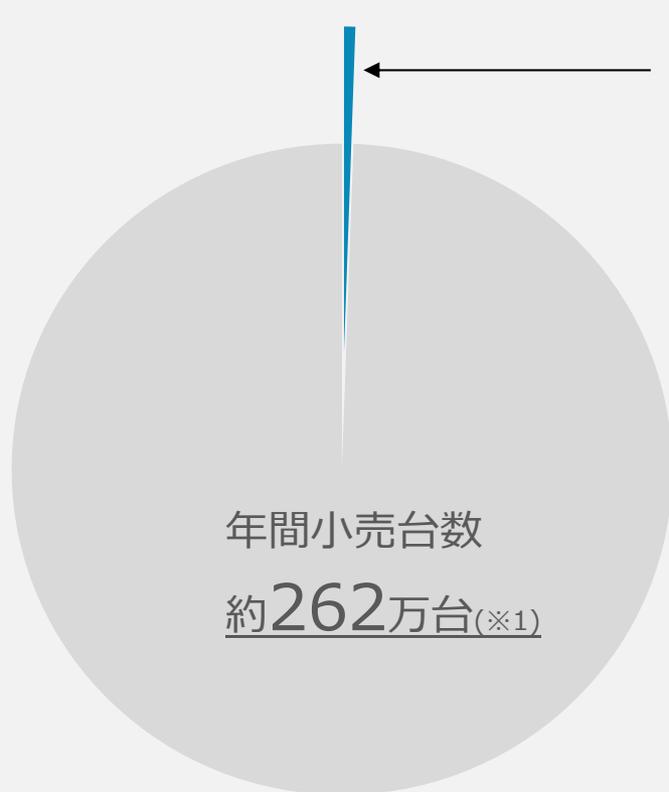
- 中古車登録台数についても、消費税の増税による駆け込みとその反動により、暦年での成長率は▲0.5%と横ばい

(千台)



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 0.4%未満
(2019年9月期実績 10,151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%(※2)。
- ・ 中古車販売店は、全国で約27,000店(※3)。

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。

※1 2019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、3 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) 顧客との接点強化
- 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)

成長戦略 1)店舗数の拡大

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ていきます。2020年9月期ならびに2021年9月期は、毎期2店舗のペースでMEGA専門店を出店することを計画しています。また東海エリア以外へ進出をしていきます。

出店計画一覧	2018年9月期末 (実績)	2019年9月期末 (実績)	2020年9月期末 (2020年8月13日時点見込)	2021年9月期末 (目標)
MEGA専門店	1店舗	3店舗	5店舗	7店舗
国産車専門店 (MEGA以外)	11店舗	11店舗	9店舗	9店舗
輸入車専門店	4店舗	4店舗	4店舗	4店舗
バイク販売店	0店舗	0店舗	1店舗	1店舗
買取専門店	0店舗	1店舗	3店舗	3店舗
車検専門店	1店舗	1店舗	3店舗	4店舗
BPセンター	2店舗	3店舗	4店舗	4店舗
レンタカー	0店舗	0店舗	1店舗	1店舗

※ 複数のサービスを提供している併設店は、重複しないよう主たるサービスに含めてカウントしております。

成長戦略の基本 = 「MEGA」の每期2店舗出店

「MEGA」の定義 …敷地面積2,000坪以上、展示台数常時200台以上

2020年9月期

実績：2020年1月 MEGA 浜松店 リニューアル（既存店をMEGAに拡張）

実績：2020年4月 MEGA SUV 東海名和店 オープン



MEGA 浜松店
(2020年1月リニューアル)



MEGA SUV 東海名和店
(2020年4月オープン)

2021年9月期 関西エリアへのMEGA専門店出店

2020年7月1日適時開示のとおり、関西エリアへMEGA専門店を出店します。

2021年9月期 固定資産の取得 (2020年7月1日 適時開示)

資産の用途 : MEGA専門店

所在地 : 兵庫県神戸市

時期 : 2021年6月 固定資産取得(予定)

BMW Motorrad ディーラー オープン

底堅く推移している(※)輸入車バイク販売に新規参入し、新たな顧客層の開拓に取り組んでまいります。

2020年9月期

予定：2020年9月 岐阜県岐阜市 固定資産 取得

※2019年の輸入小型二輪車の新規登録台数は20,820台となり、前年(20,385台)と比べて2.1%の増加。
(出所：日本自動車輸入組合)



Motorrad 岐阜県岐阜市 外観イメージ



Motorrad 岐阜県岐阜市 内観イメージ

中古バイク販売専門店 オープン

BMW Motorrad ディーラーのオープンに先駆けて、中古バイク販売ならびにレンタルバイクを開始しております。

2020年9月期

実績：2020年5月 グッドスピードモーターサイクル東海名和店オープン



New! グッドスピードモーターサイクル東海名和店
(グッドスピード東海名和 買取専門店/カーコンビニ倶楽部名和店に併設)

整備工場 拠点拡大

整備拠点を拡張し、整備・钣金の収益拡大につなげてまいります。

2020年9月期

実績：2020年1月 グッドスピード車検 名古屋天白店 オープン

予定：2020年10月 名古屋市港区 固定資産 取得



グッドスピード車検 名古屋天白店
(2019年10月に子会社化した株式会社ホクトモータースを、
2020年1月に当社へ吸収合併してリニューアルオープン)



名古屋市港区 整備工場外観イメージ

買取専門店 店舗拡大

買取の強化により、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まいります。

2020年9月期

実績：2020年1月 グッドスピード東海名和買取専門店 オープン

実績：2020年5月 グッドスピード豊田元町買取専門店 オープン



グッドスピード東海名和 買取専門店
／カーコンビニ倶楽部名和店
(2020年1月オープン)



グッドスピード豊田元町買取専門店
(2020年5月オープン)

レンタカー出店

SUV、ミニバンの新車を中心とするレンタカー事業を展開することにより、サービスの拡充と、認知度の向上を図っていきます。

2020年9月期

実績：2020年6月 グッドスピードレンタカー那覇空港前店 オープン



New! グッドスピードレンタカー那覇空港前店

(2020年4月に事業を譲り受けたエンジョイレнтаカーを、2020年6月にリニューアルオープン)

新サービス導入

当社を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、さらに接点を強化するため、新しいサービスの拡充を図っていきます。

ランチの提供



グッドスピード MEGA 大垣店
グッドスピード MEGA SUV 知立店
グッドスピード MEGA SUV 東海名和店

洗車機



グッドスピード MEGA 大垣店

ガソリンスタンド



愛知県大府市（ガソリンスタンド併設
車検・整備・钣金・塗装工場）

2020年9月事業譲受 予定

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

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

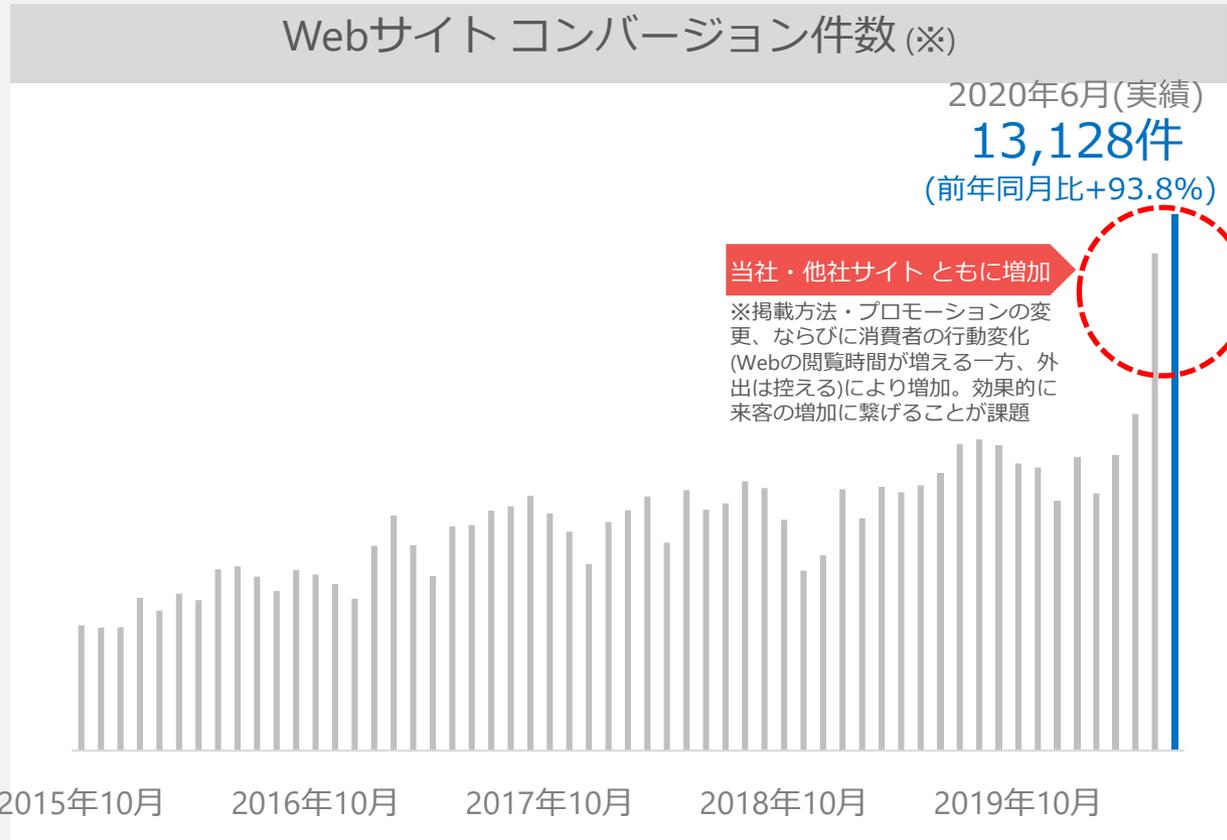
取扱店 グッドスピード小牧 ミニバン・ハイエース 専門店

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



※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

オプション商品の付帯率・単価UP

GS WARRANTYの商品見直し、スクラッチバリアの付帯率UP、ならびに新しいオプション商品の投入により、台当たり価格向上を図っていきます。

GS WARRANTY

「好みの車をリーズナブルな価格で！」

たくさんの中の中から自分のライフスタイルにあった一台を選んだり、ハイクラスの車を安く入手できたり、中古車にはまだまだ余り額が残ります。特にコスト面は大きな魅力のひとつ。節約できたお金は他の楽しみに使うこともできます。そして、中古車は新しい買い物と考えるのではないのでしょうか。しかし、中古車の場合、前の持ち主の乗り方次第で傷痕（バラツキが出るため、不要部品が多いのは悩み）の多い。そこでグッドスピードは、中古車に対するお客様の不安を解消することが大きな目標だという思いのもと、誰もが新しい中古車選びを楽観できるよう、充実したアフターサポートをご用意しました。



なら・・・買ったあとも

グッドスピードの保証で安心。



GS歴史上
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、乗れば壊れる確ど、否かなければなるほど故障しやすくなります。でもご安心ください。万が一故障しても「スマートに故障を直す」保証により、グッドスピードが万全のサービスを提供いたします。グッドスピード保証では、車の修理費のお支払いをはじめ、故障時のレッカーサービス、バッテリー上がりなどの応急処置に加え、コールセンター機能として、車の販売・整備に長年携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、あなたのカーライフにぜひお役立てください。

24 時間 × 365 日
全国対応・無料ロードサービス

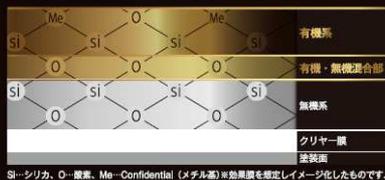
コーティング（スクラッチバリア）



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、シリカガラスに変化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〉



表面硬度

汚れの付着や剥がし、鳥糞等の酸と反応し腐食してきます。塗料が剥がれれば、汚れが入り込んで取れにくくなります。スクラッチバリアは、ベース施工とトップ施工。それぞれに硬さ込みをうけて、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。

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。鳥糞や尿等の有機物を形成し、汚れを容易に落とすことができます。トップコーティングは、専用コンパウンドでコーティング層を強化し、撥水性を高め、汚れを落とすことができます。塗料の剥がれも防止します。

耐久性

新車物のみでコーティングされるベース施工は、塗料の劣化や剥がれなどによる劣化に強く5年の耐久性があります。光沢感・撥水性を追求したトップコーティングも5年以上の耐久性があります。※耐久性は環境、保管状況により異なります。

〈コーティング後のお手入れも簡単〉

コーティング後のお手入れは、簡単な水拭き作業で済み、劣化が大幅に軽減されます。※水が引かれたら、簡単に撥水効果と光沢を回復させたい。専用コンパウンドでコーティング層を強化し、撥水性を高め、汚れを落とすことができます。塗料の剥がれも防止します。

スクラッチバリア施工手順



コーティング専用ブース
2019年12月 移転（規模拡張）

人材の確保 (採用強化・離職率抑制)

福利厚生の充実、リファラル採用の活用、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。

2019年9月期 新卒入社 41名(実績)、 中途入社108名 (実績)
2020年9月期 新卒入社 57名(実績)、 中途入社118名 (計画)

新卒採用の強化



職種別採用の強化 (整備士採用サイト)



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、新人の早期戦力化と既存社員の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)



新人早期戦力化／ハイパーフォーマー育成
(営業力強化のための各種研修)



株主還元方針

当社の利益配分は、将来の事業展開と経営体質の強化のために必要な内部留保を確保しつつ、安定した配当を継続して実施していくことを基本方針としております。

2020年9月期については、これまで配当予想を未定としておりましたが、当期の業績動向や今後の財務基盤の安定化などを総合的に勘案した結果、誠に遺憾ながら無配と修正させていただきます。

■ 1株当たり配当金の状況

2019年9月期(実績)	期末	10円00銭
2020年9月期(予想)	期末	0円00銭

自己株式の取得 (2020年5月14日開始~2020年6月5日終了)

経営環境の変化に対応した機動的な資本政策を遂行するため、以下の通り自己株式の取得を行いました。

■ 取得に係る事項の内容

取得対象株式の種類	:	普通株式
取得した株式の総数	:	69,200株
株式の取得価額の総額	:	69,365,800円

株式の状況 2020年6月30日時点

発行可能株式総数	7,200,000株
発行済株式総数	3,065,000株
株主数	1,161名

大株主の状況 2020年6月30日時点

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
加藤 久統	900,000	30.0%
株式会社Anela	900,000	30.0%
あいおいニッセイ同和損害保険株式会社	150,000	5.0%
モルガン・スタンレーMUFG証券株式会社	94,900	3.1%
MSIP CLIENT SECURITIES 常任代理人 モルガン・スタンレーMUFG証券株式会社	77,400	2.5%
野村証券株式会社	76,400	2.5%
J.P.MORGAN SECURITIES PLC 常任代理人 JPモルガン証券株式会社	33,800	1.1%
楽天証券株式会社	26,000	0.8%
大岩 学	25,700	0.8%
グッドスピード従業員持株会	14,600	0.4%

※ 当社は自己株式69,200株を保有しておりますが、上記大株主の状況から除いております。

※ 持株比率は、発行済株式総数(自己株式を除く。)の総数に対する所有株式数の割合を表示しております。

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および推測に基づく見込みは、将来における実際の成果およ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。

本資料および当社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

