

2021年9月期 第3四半期

決算説明資料



Champion

MULTI-FIT

HARLEY-DAVIDSON

HARLEY-DAVIDSON

株式会社グッドスピード (7676)

2021年8月13日

ハーレーダビッドソン名古屋 (2021年3月子会社化)

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	連結：568名（2021年6月30日時点） 単体：544名（2021年6月30日時点）
拠点数	37拠点 本社1拠点、MEGA専門店6店舗、国産車専門店9店舗、輸入車専門店5店舗、バイク販売店5店舗、買取専門店2店舗、車検専門店3店舗、BPセンター4店舗、ガソリンスタンド1店舗、レンタカー1店舗（※） （2021年8月13日時点、子会社含む）
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、 兵庫県 （2021年4月出店）
事業内容	クルマ・バイクにおける「安心・快適・楽しいカーライフ」の提供 新車・中古車販売、買取、整備・钣金・ガソリンスタンド、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 松井 隆 取締役 監査等委員 社外
子会社	株式会社チャンピオン（議決権保有割合 100%）2021年3月1日 子会社化

※複数のサービスを提供する併設店は、重複しないよう主たるサービスを行っている店舗でカウントしております。

2021年9月期 第3四半期 連結業績ハイライト

売上高

32,007百万円

前期比 138.5%

前期4月に出店したMEGA SUV 東海名和店ならびに当期4月に出店したMEGA SUV 神戸大蔵谷店が寄与したことなどにより、四輪小売販売高は+27.4%の増収となりました。

また、前期第2四半期以降に出店した買取専門店5店舗、バイク販売店3店舗、当期3月にグループ入りした株式会社チャンピオンが寄与したことと、整備・钣金事業が堅調に推移しました。

営業利益

298百万円

前期比 -%

増収によって売上総利益は+50.1%の増益となりました。

また、主に車両販売の売上総利益率が向上したことと、売上総利益率の高い整備・钣金、保険代理店などの附帯サービス関連の売上構成比が高まったことから、売上総利益率は+1.2%改善しました。

その結果、営業利益につきましても増益となりました。

四輪小売販売台数

9,244台

前期比 121.1%

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。

当第3四半期の四輪小売販売台数は、主に前期4月に出店したMEGA SUV 東海名和店ならびに当期4月に出店したMEGA SUV 神戸大蔵谷店が寄与したことにより、増加いたしました。

2021年9月期 第3四半期 連結業績 (前期対比)

単位：百万円

	2020年9月期 第3四半期実績 (累計期間)	2021年9月期 第3四半期実績 (累計期間)	前期比	増減
売上高	23,105	32,007	138.5%	8,901
売上原価	19,829	27,091	136.6%	7,261
売上総利益	3,276	4,916	150.1%	1,640
販売費及び一般管理費	3,562	4,618	129.6%	1,055
営業利益	△286	298	-	584
経常利益	△373	165	-	538
親会社株主に帰属する 四半期純利益	△251	183	-	434
四輪小売販売台数 (当社の最重要KPI)	7,633台	9,244台	121.1%	1,611台

前期4月に出店したMEGA SUV 東海名和店、当期4月に出店したMEGA SUV 神戸大蔵谷店が寄与したことなどにより、四輪小売販売高は増収(+27.4%)。また、前期2Q以降に出店した買取専門店5店舗、バイク販売店3店舗、当期3月にグループ入りした(株)チャンピオンが寄与したことに加えて、整備・钣金事業が堅調に推移

人件費および店舗の固定費が増加

2021年3月 株式会社チャンピオンの子会社化に伴い、負ののれん発生益111百万円 計上

※当社は2021年9月期第2四半期より連結決算に移行しております。そのため2020年9月期第3四半期実績は、単体業績を参考表示しております。

2021年9月期 第3四半期 連結業績 (四半期推移)

単位：百万円

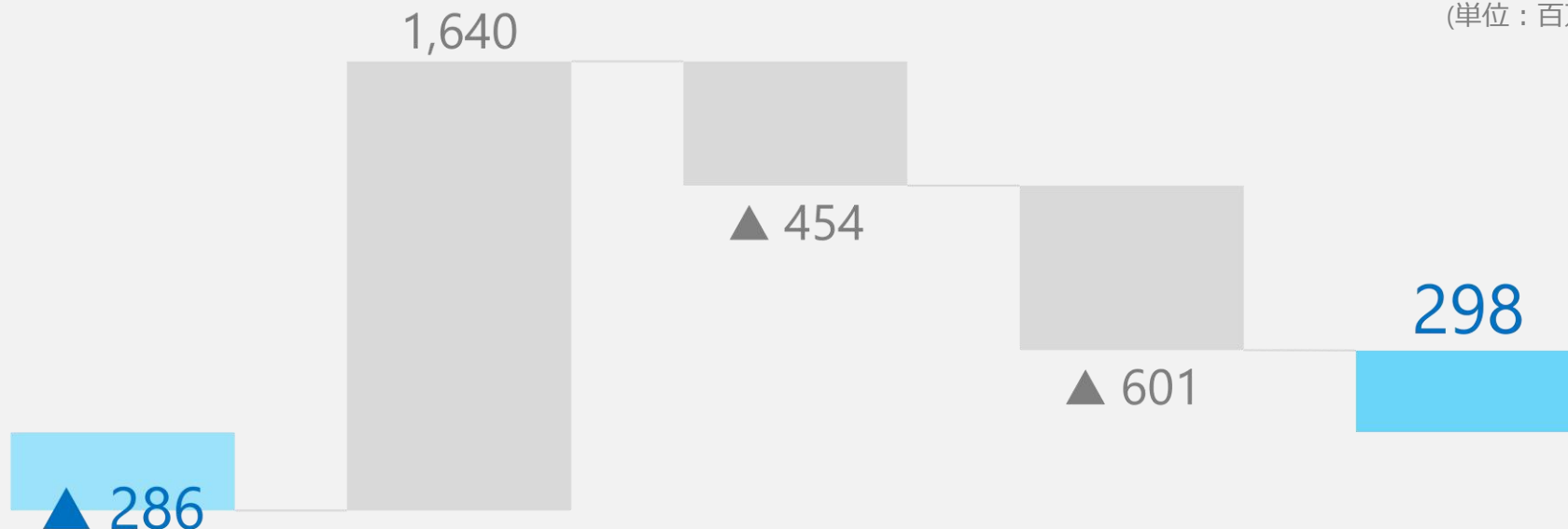
	2020年9月期					2021年9月期				
	1Q 実績	2Q 実績	3Q 実績	4Q 実績	通期 実績	1Q 実績	2Q 実績	3Q 実績	3Q累計 実績	通期 (予想)
売上高	7,533	8,547	7,025	10,598	33,704	9,627	11,025	11,354	32,007	44,000
売上原価	6,443	7,292	6,094	8,896	28,726	8,159	9,373	9,558	27,091	37,000
売上総利益	1,090	1,254	930	1,702	4,978	1,467	1,652	1,796	4,916	7,000
販売費及び一般管理費	1,084	1,165	1,312	1,291	4,854	1,400	1,521	1,695	4,618	6,400
営業利益	5	89	△381	410	124	66	130	100	298	600
経常利益	△17	52	△407	376	3	45	54	65	165	400
親会社株主に帰属する 四半期(当期)純利益	0	33	△284	227	△24	21	129	32	183	330
四輪小売販売台数 (当社の最重要KPI)	2,451台	2,891台	2,291台	3,340台	10,973台	2,765台	3,321台	3,158台	9,244台	13,015台

2Q、4Qは季節性により売上高が大きくなる。前期3Qは新型コロナウイルス感染症の影響大きい

販売管理費は、季節性の影響力少ない。概ね規模拡大に合わせて段階的に増加する

連結営業利益 増減分析

(単位：百万円)



2020年9月期
第3四半期
営業利益

売上総利益
増加

前期2Q以降に出店およびグループ入りしたMEGA専門店、買取専門店、バイク販売店の寄与による利益拡大

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、バイク販売店、
車検専門店、ガソリン
スタンドなどの店舗拡大
による人員の増加

その他の販売管理費
増加

前期2Q以降に出店および
グループ入りしたしたMEGA
専門店、買取専門店、バイク
販売店などの固定費が増加

広告宣伝費/販売促進費
+144百万円

賃借料 +136百万円

減価償却費 +91百万円

2021年9月期
第3四半期
営業利益

※当社は2021年9月期第2四半期より連結決算に移行しております。そのため2020年9月期第3四半期実績は、単体業績を参考表示しております。

事業構成

当社は、自動車販売及びその附帯事業の単一セグメントで開示しております

事業	2021年9月期 第3四半期実績 (累計期間) (単位：百万円)				内容 (2021年8月13日時点、子会社含む)
	売上高	売上構成比	売上総利益	売上総利益率	
①新車・中古車販売	27,836	87.0%	3,555	12.8%	主力事業。MEGA専門店6店舗、国産車専門店9店舗、輸入車専門店5店舗、バイク販売店5店舗を展開。
②買取	2,072	6.5%	251	12.2%	買取した車両のうち、小売用在庫としないでオートオークション会場・自動車業者へ販売した売上。買取専門店2店舗、販売店併設4店舗を展開。
自動車販売関連(①②)	29,908	93.4%	3,807	12.7%	
③整備・钣金・ガソリンスタンド	1,692	5.3%	793	46.9%	殆どの販売店に整備工場を併設、車検専門店3店舗、BPセンター4店舗、ガソリンスタンド1店舗を展開。認証工場24店舗、うち14店舗が指定工場。
④保険代理店	225	0.7%	225	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。
⑤レンタカー	181	0.6%	89	49.4%	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。沖縄県でレンタカー店を運営。
附帯サービス関連(③④⑤)	2,099	6.6%	1,109	52.8%	
総合計(①②③④⑤)	32,007	100.0%	4,916	15.4%	

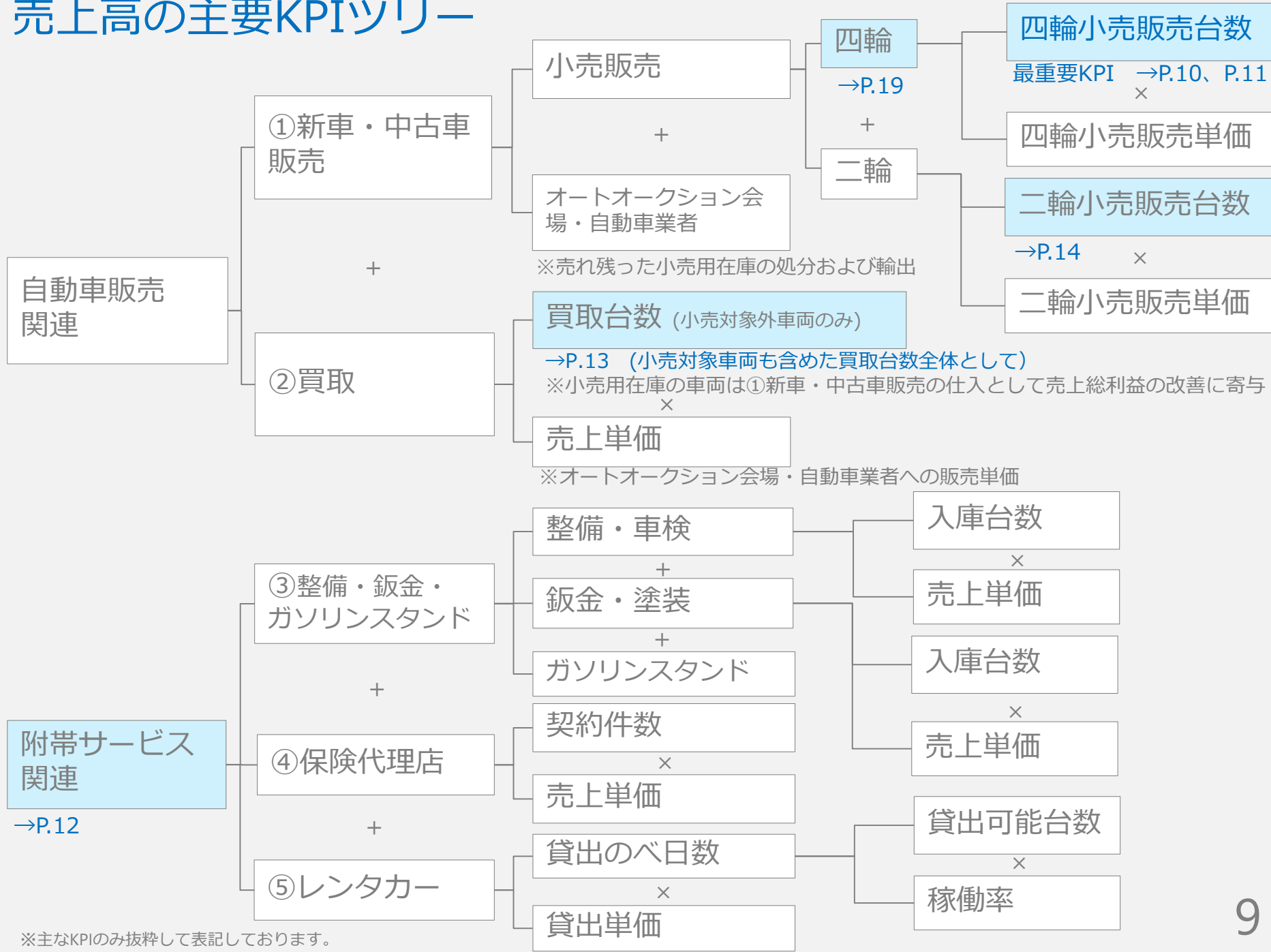
事業別 売上高・売上総利益 四半期推移

単位：百万円

売上高 推移		2020年9月期					2021年9月期				
		1Q 実績	2Q 実績	3Q 実績	4Q 実績	通期 実績	1Q 実績	2Q 実績	3Q 実績	3Q累計 実績	通期 (予想)
自動車販売関連(①②)	①新車・中古車販売	6,773	7,795	6,076	9,274	29,919	8,422	9,634	9,778	27,836	—
	②買取	366	310	468	757	1,902	571	704	795	2,072	—
自動車販売関連(①②)		7,140	8,105	6,544	10,031	31,821	8,994	10,339	10,574	29,908	—
付帯サービス関連(③④⑤)	③整備・钣金・ ガソリンスタンド	305	350	392	459	1,507	507	552	632	1,692	—
	④保険代理店	55	57	65	67	245	71	71	82	225	—
	⑤レンタカー	33	33	23	40	130	53	62	64	181	—
付帯サービス関連(③④⑤)		393	441	480	567	1,883	633	686	779	2,099	—
総合計(①②③④⑤)		7,533	8,547	7,025	10,598	33,704	9,627	11,025	11,354	32,007	44,000

売上総利益 推移		2020年9月期					2021年9月期				
		1Q 実績	2Q 実績	3Q 実績	4Q 実績	通期 実績	1Q 実績	2Q 実績	3Q 実績	3Q累計 実績	通期 (予想)
自動車販売関連(①②)	①新車・中古車販売	936	1,026	646	1,266	3,876	1,078	1,194	1,282	3,555	—
	②買取	15	17	56	110	200	61	90	99	251	—
自動車販売関連(①②)		951	1,043	703	1,376	4,076	1,140	1,285	1,381	3,807	—
付帯サービス関連(③④⑤)	③整備・钣金・ ガソリンスタンド	66	135	162	243	607	228	265	300	793	—
	④保険代理店	55	57	65	67	245	71	71	82	225	—
	⑤レンタカー	16	18	0	14	49	27	30	31	89	—
付帯サービス関連(③④⑤)		138	210	227	325	901	327	367	414	1,109	—
総合計(①②③④⑤)		1,090	1,254	930	1,702	4,978	1,467	1,652	1,796	4,916	7,000

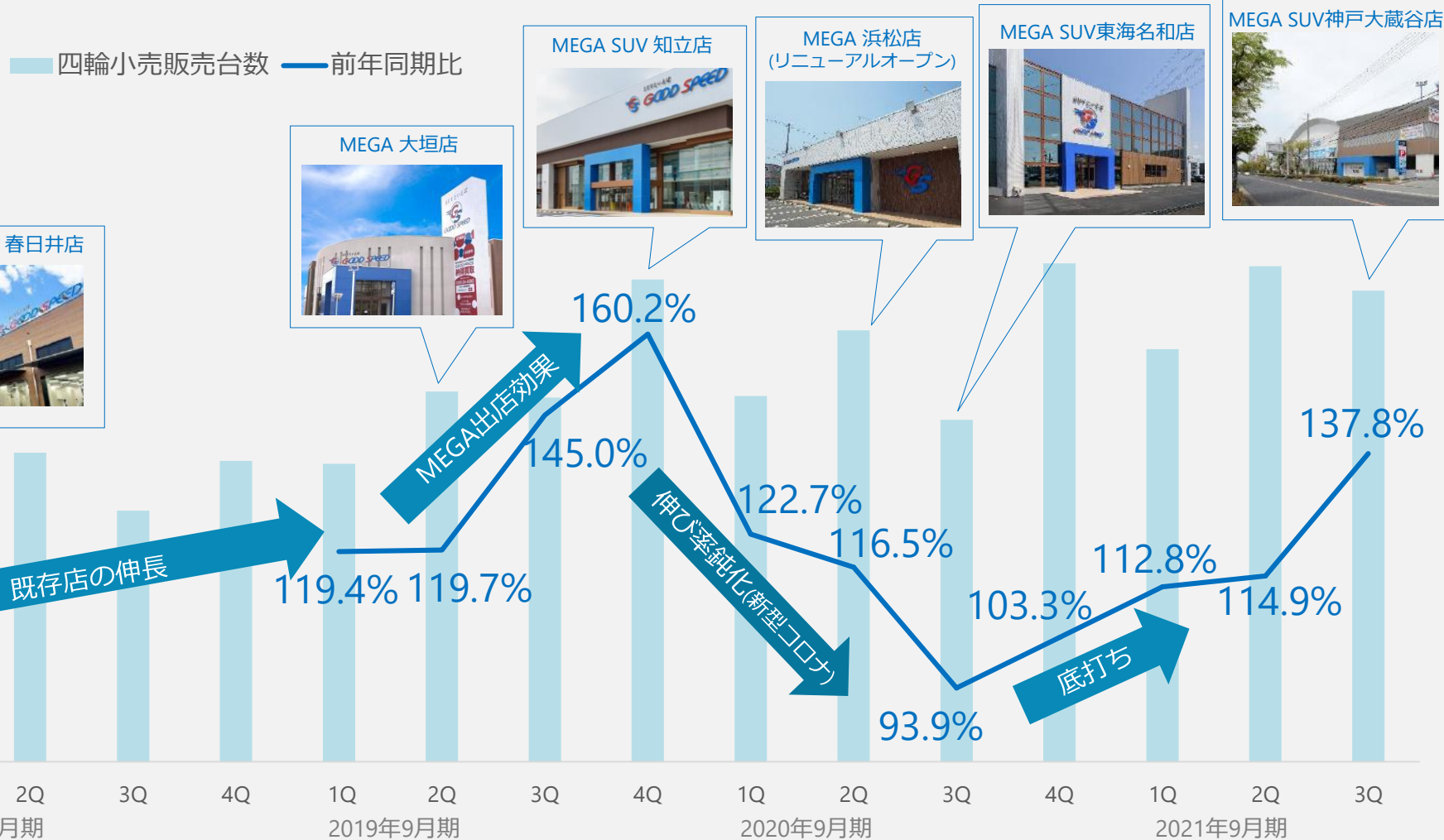
売上高の主要KPIツリー



※主なKPIのみ抜粋して表記しております。

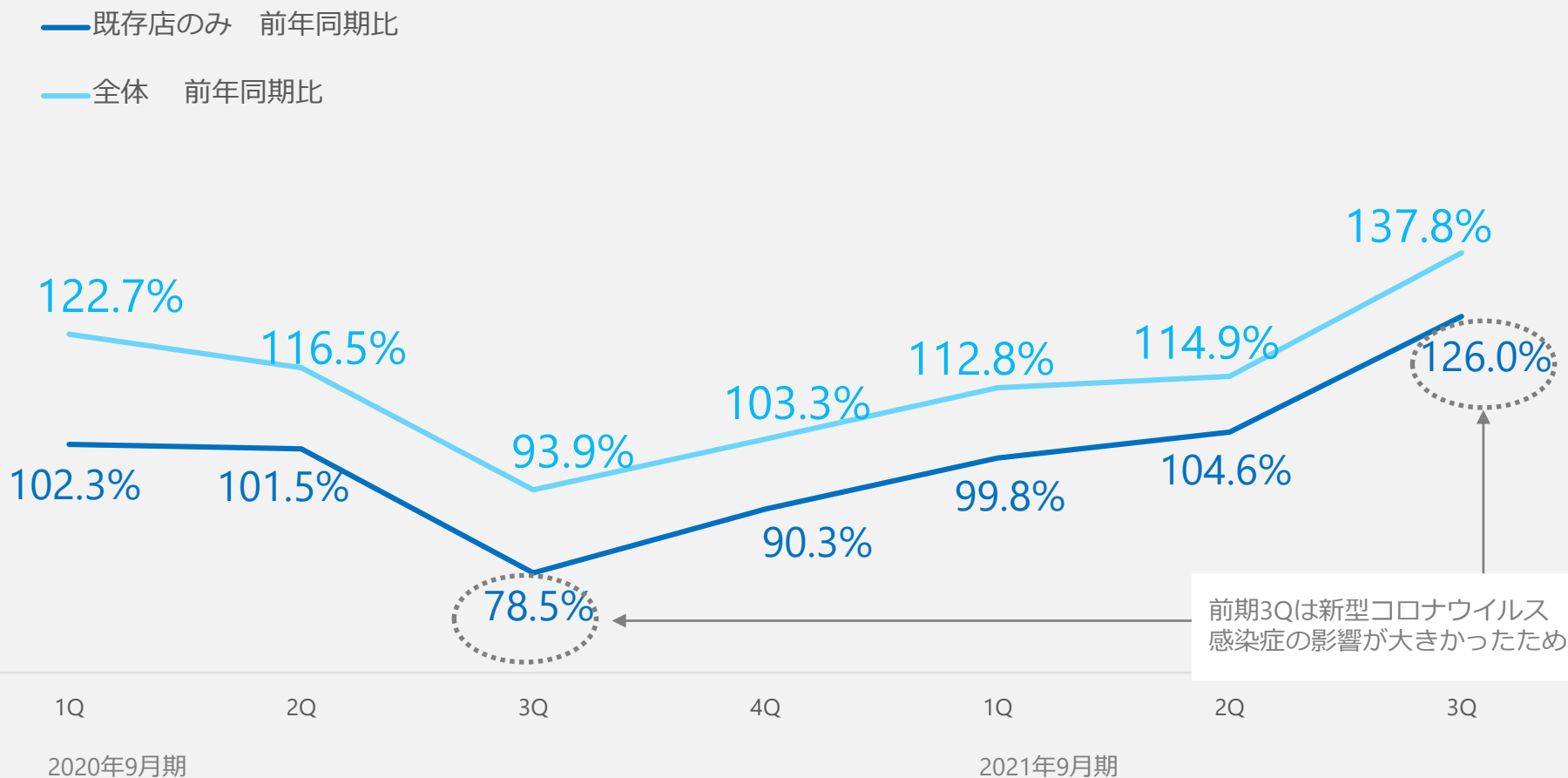
四輪小売販売台数の推移（1）

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て伸び率が鈍化していた四輪小売販売台数は、2020年9月期第3四半期で底打ちし、回復基調に戻っております。



四輪小売販売台数の推移（2）

既存店の四輪小売販売台数につきましては、2021年9月期第1四半期以降は前年並みに回復しております。第3四半期は、前期第3四半期において新型コロナウイルス感染症の影響が大きかったため、既存店のみの前年同期比が大きくなっております。



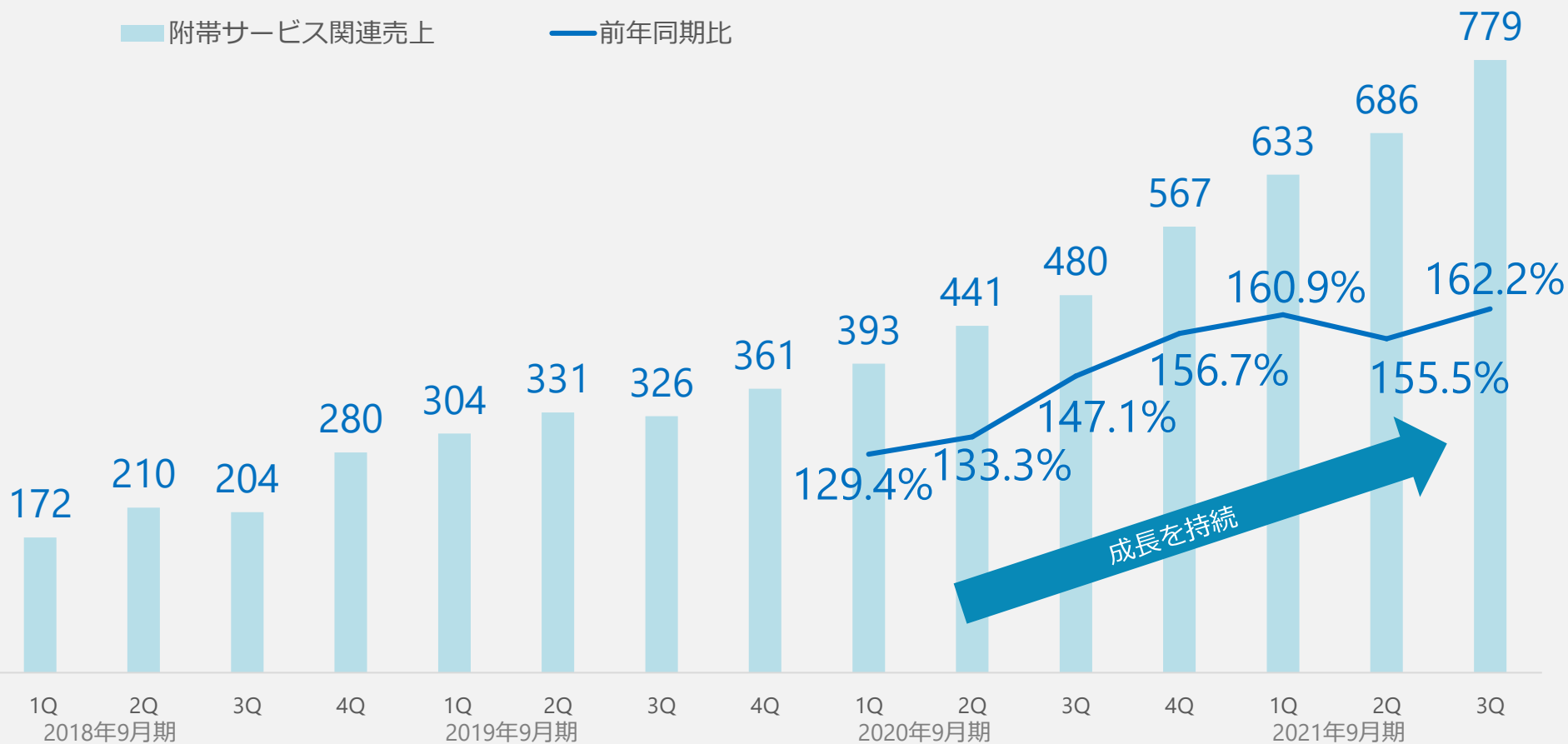
※前期の期初時点に出店している店舗を「既存店」として計算しております。

附帯サービス関連売上 推移 (整備・钣金・ガソリンスタンド、保険代理店、レンタカー)

小売販売は、前期に新型コロナウイルス感染症の影響を受けた一方、附帯サービス関連（整備・钣金・ガソリンスタンド、保険代理店、レンタカー）は、堅調に成長を続けており、2021年9月期も持続しております。

(単位：百万円)

■ 附帯サービス関連売上 — 前年同期比

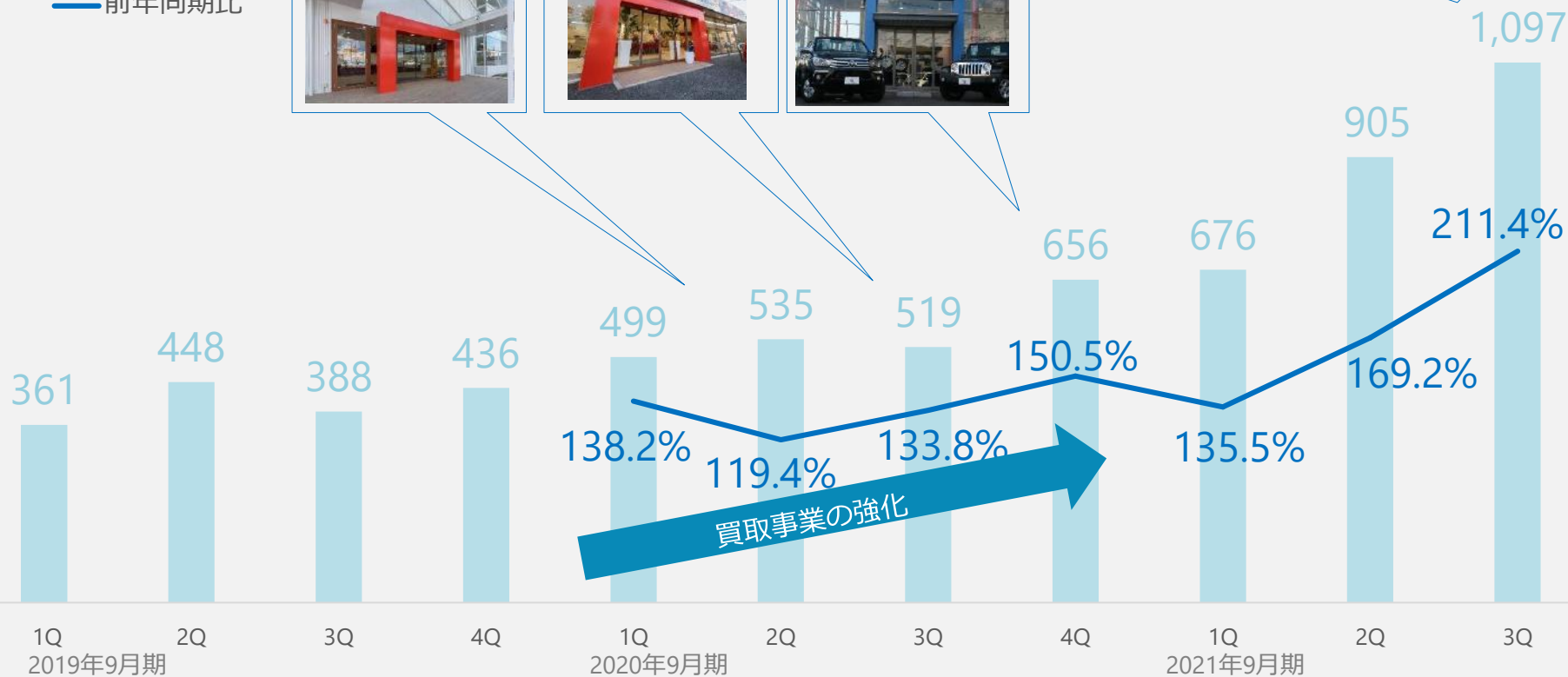


成長を継続

買取台数の推移

買取専門店の出店を通じて、買取台数の拡大を進めております。

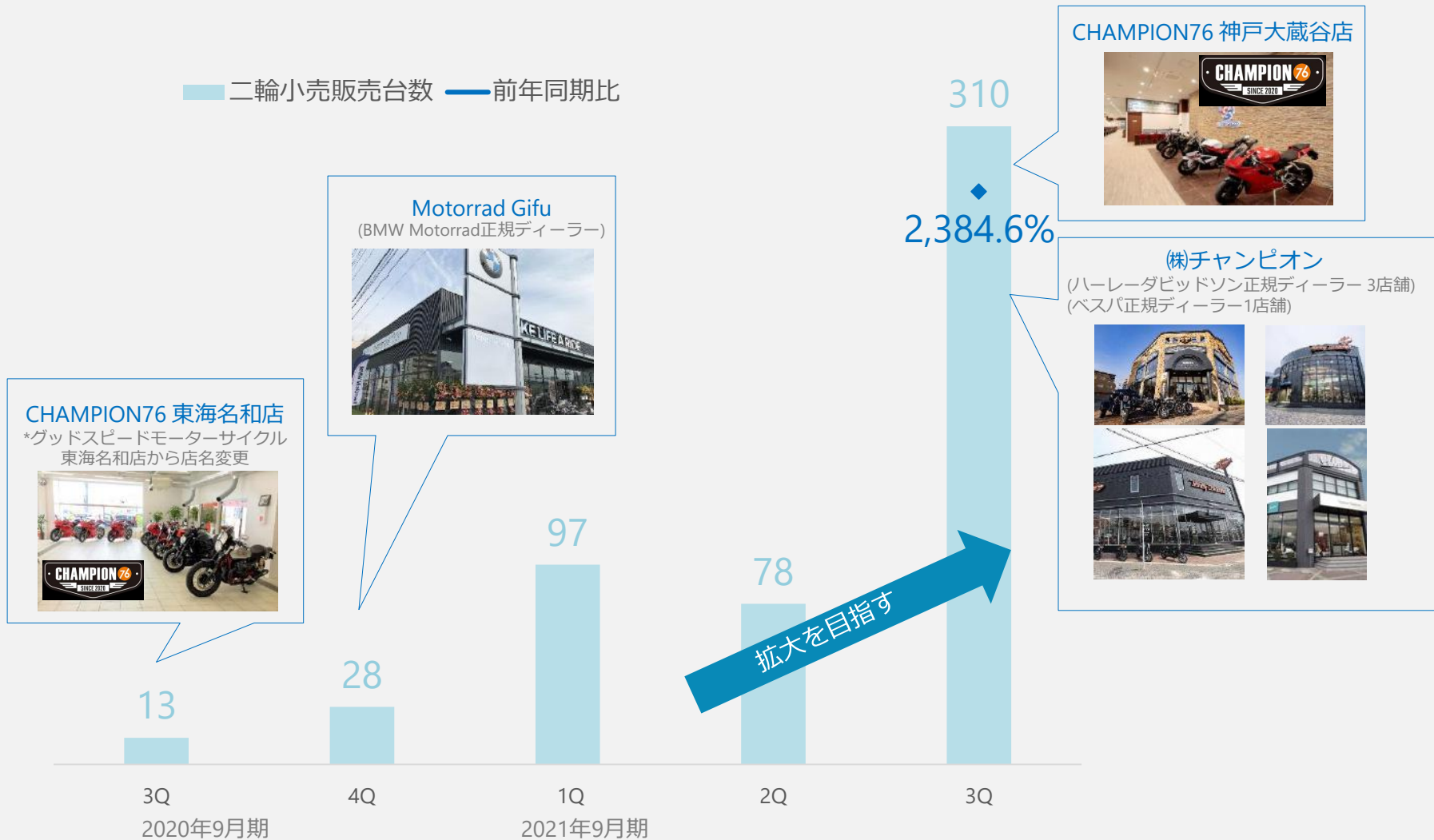
■ 買取台数
— 前年同期比



※買取台数は、四輪・二輪の合算値を表示しております。

二輪小売販売台数の推移

2020年9月期に中古バイク販売店ならびに新車ディーラーを開始しております。
2021年9月期には株式会社チャンピオンを子会社化し、拡大を進めてまいります。



※株式会社チャンピオンは2021年3月に子会社化しておりますが、みなし取得日が2021年9月期第2四半期末であることから、2021年9月期第2四半期は、同社の損益計算書を連結しておりません。そのため、同社の二輪小売販売台数は、2021年9月期 第3四半期よりカウントしております。

主要KPI 四半期推移

	2020年9月期					2021年9月期				
	1Q 実績	2Q 実績	3Q 実績	4Q 実績	通期 実績	1Q 実績	2Q 実績	3Q 実績	3Q累計 実績	通期 (予想)
四輪小売販売台数	2,451台	2,891台	2,291台	3,340台	10,973台	2,765台	3,321台	3,158台	9,244台	13,015台
四輪小売販売台数 前年同期比(全体)	122.7%	116.5%	93.9%	103.3%	108.1%	112.8%	114.9%	137.8%	121.1%	118.6%
四輪小売販売台数 前年同期比(既存店のみ)	102.3%	101.5%	78.5%	90.3%	92.9%	99.8%	104.6%	126.0%	109.0%	—
二輪小売販売台数	-	-	13台	28台	41台	97台	78台	310台	485台	—
買取台数	499台	535台	519台	656台	2,209台	676台	905台	1,097台	2,678台	—
附帯サービス関連売上	393百万円	441百万円	480百万円	567百万円	1,883百万円	633百万円	686百万円	779百万円	2,099百万円	

※2021年9月期 通期(予想)について、予想を開示していない項目は「-」を表示しております。

2021年9月期 第3四半期 連結貸借対照表

単位：百万円

	2020年9月期 期末	2021年9月期 第3四半期末	増減	%
流動資産	10,723	12,695	1,971	118.4%
固定資産	5,717	8,662	2,944	151.5%
流動負債	11,930	15,592	3,661	130.7%
固定負債	3,218	4,157	939	129.2%
純資産	1,292	1,607	315	124.4%
総資産	16,441	21,357	4,916	129.9%
現金及び預金	1,105	1,721	615	155.6%
有利子負債	11,905	15,310	3,404	128.6%
自己資本比率	7.8%	7.5%	△0.3%	95.6%
ネットD/Eレシオ	8.4	8.5	0.1	101.4%

・ 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。

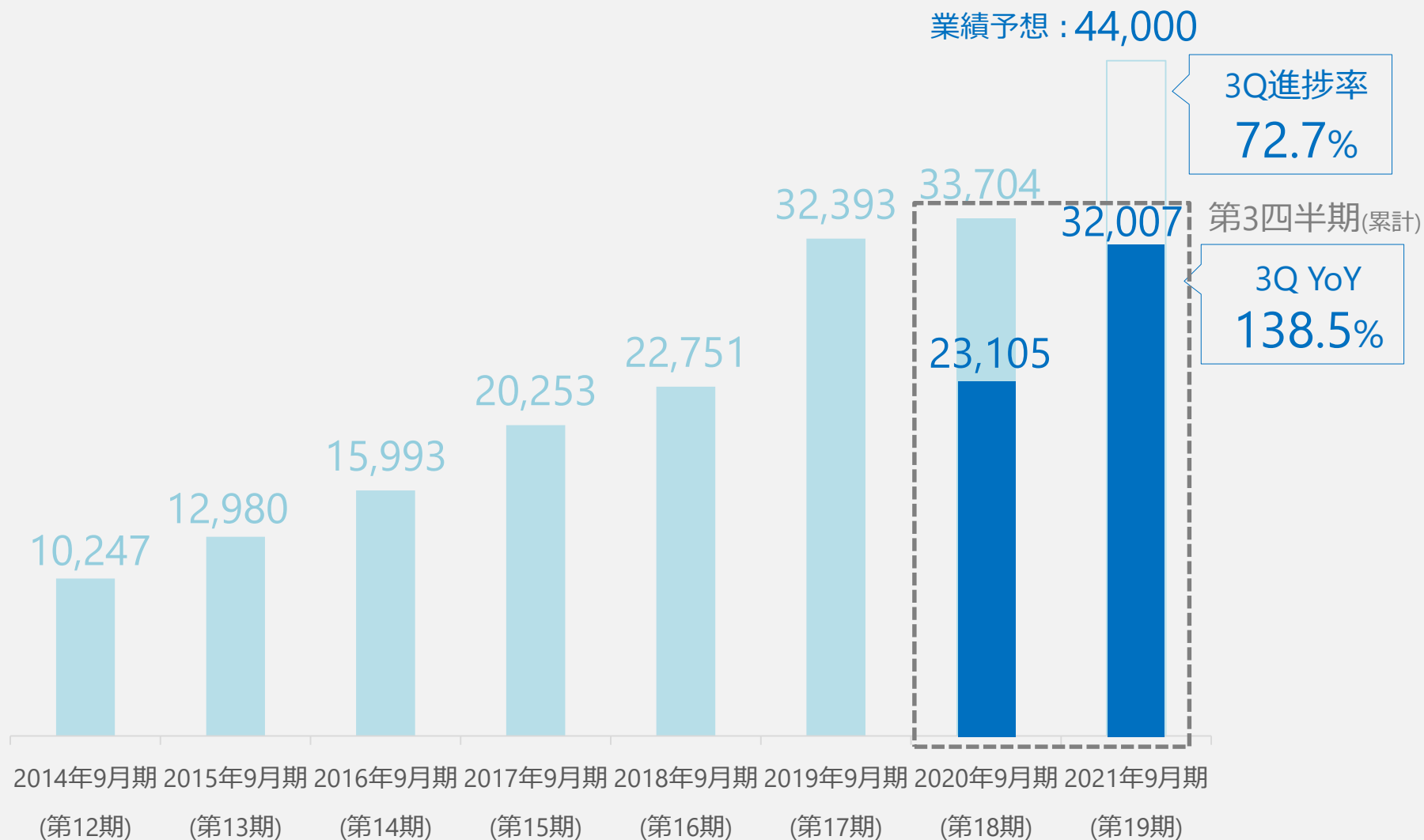
2021年9月4日 グッドスピードMEGA SUV 清水鳥坂店 730百万円 (2021年1月8日 適時開示) + 在庫台数200台程度

2022年3月予定 愛知県豊川市 MEGA専門店 600百万円 (2021年3月15日 適時開示) + 在庫台数200台程度

※当社は2021年9月期第2四半期より連結決算に移行しております。そのため2020年9月期 期末実績は、単体の数値を参考表示しております。

連結売上高推移

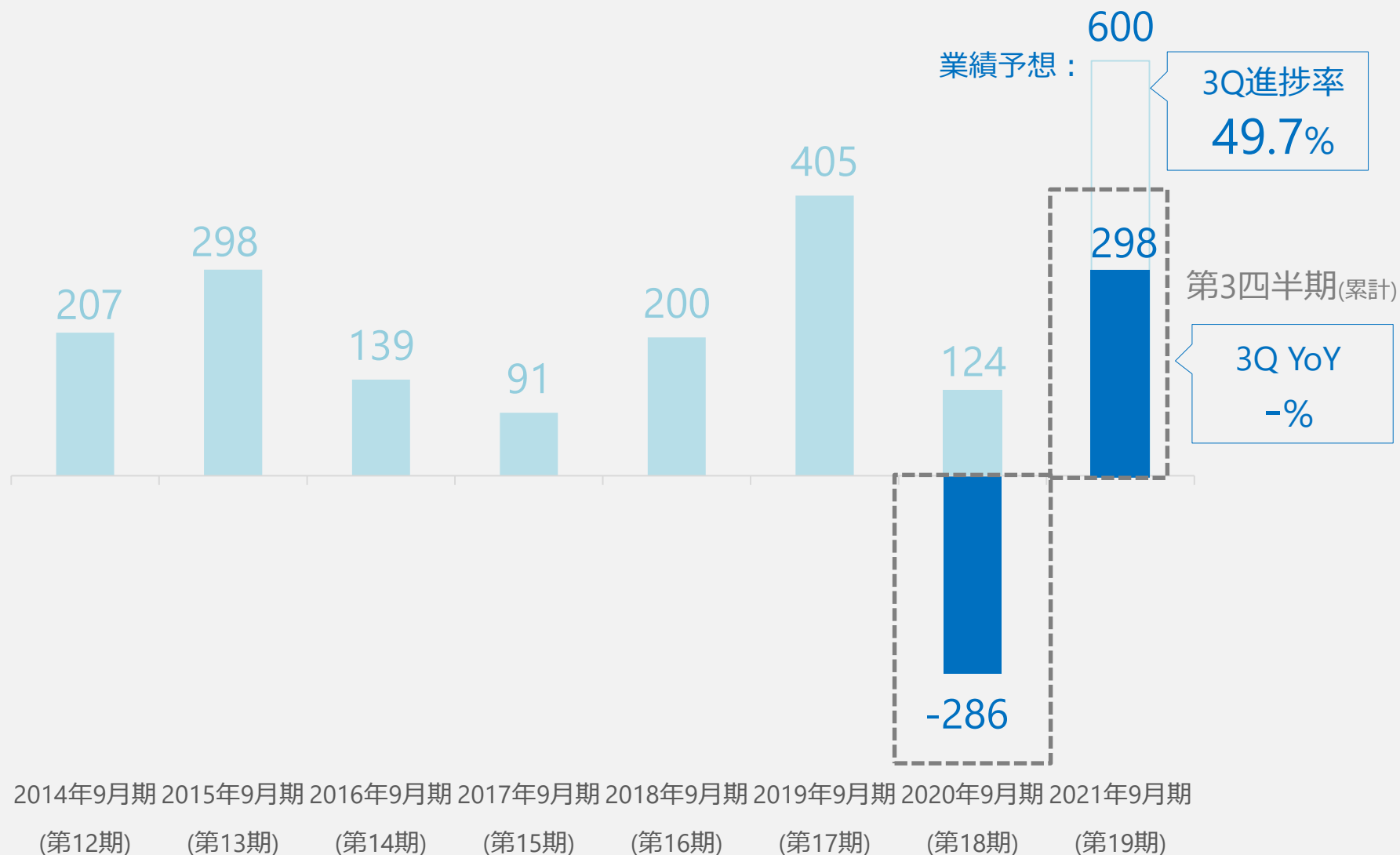
(単位：百万円)



※当社は2021年9月期第2四半期より連結決算に移行しております。そのため2020年9月期 以前の実績は、単体の数値を参考表示しております。

連結営業利益推移

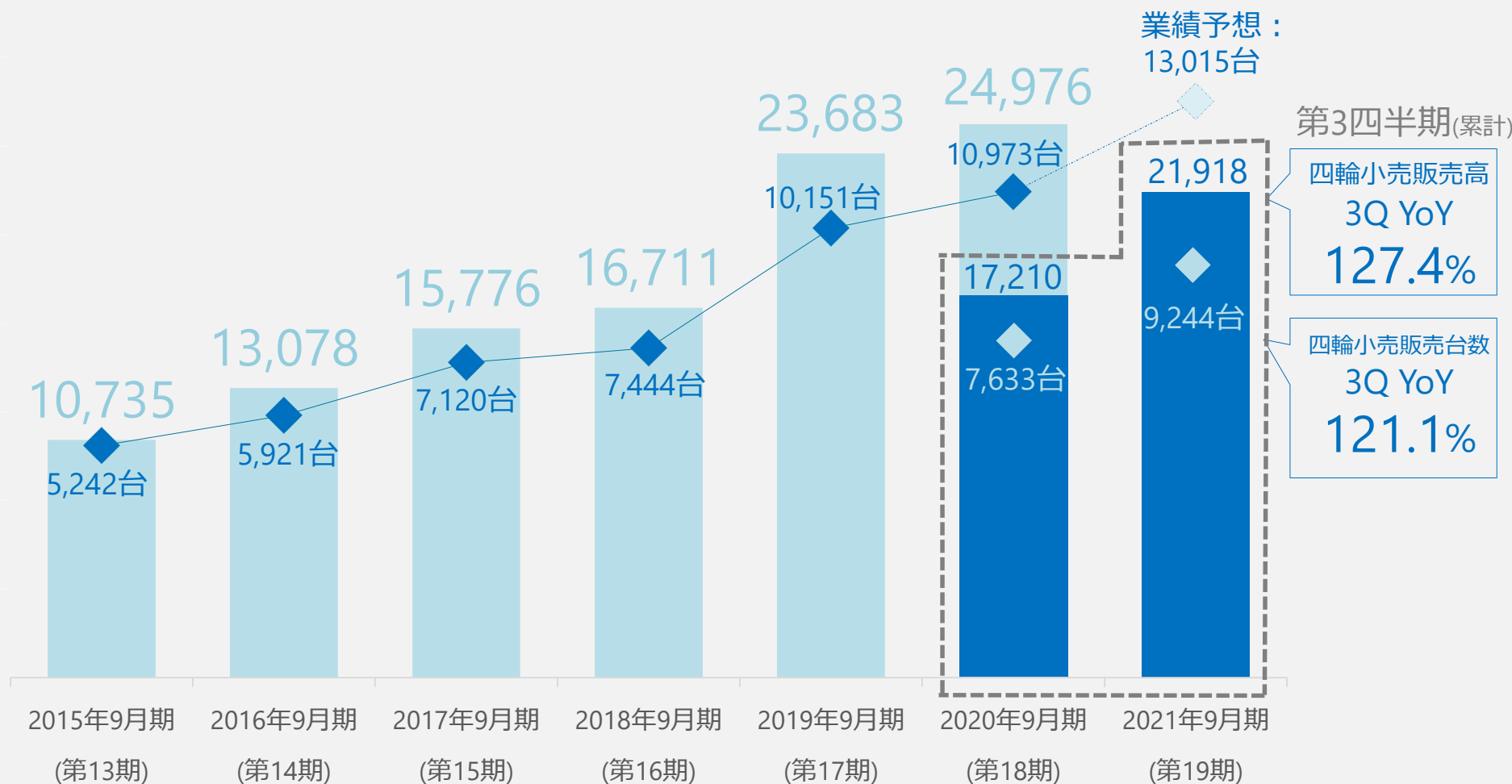
(単位：百万円)



※当社は2021年9月期第2四半期より連結決算に移行しております。そのため2020年9月期 以前の実績は、単体の数値を参考表示しております。

四輪小売販売 推移

■ 四輪小売 販売高 ◆ 四輪小売販売台数 (金額単位：百万円)



- ・ 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、2021年9月期(第19期) 第3四半期累計の四輪小売販売高21,918百万円うち、937百万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。

2021年9月期 連結業績予想

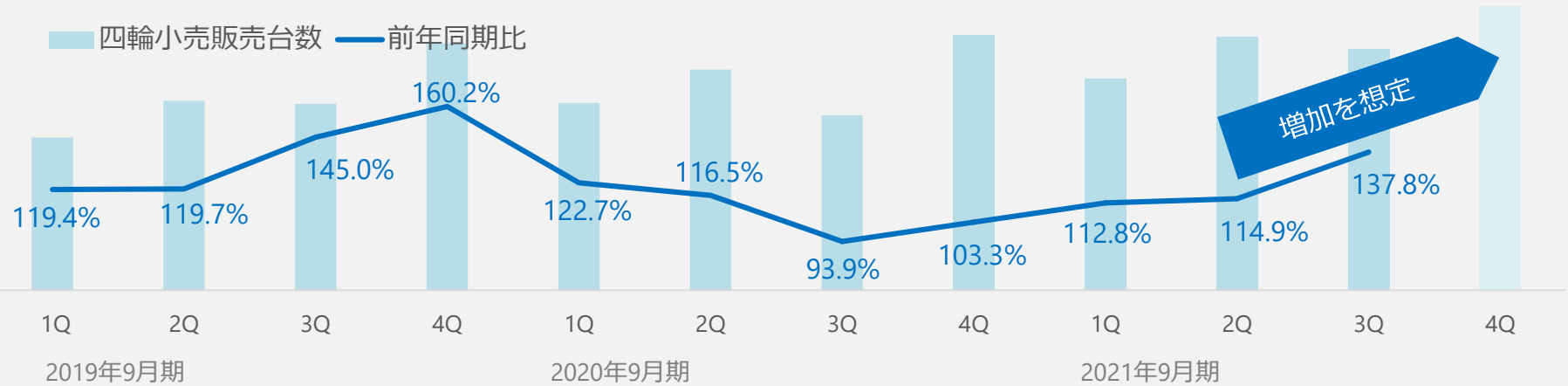
単位：百万円

	2020年9月期 実績	2021年9月期 (2021.5.13公表)	前期比	増減額
売上高	33,704	44,000	130.5%	10,295
売上原価	28,726	37,000	128.8%	8,273
売上総利益	4,978	7,000	140.6%	2,021
販売費及び一般管理費	4,854	6,400	131.8%	1,385
営業利益	124	600	483.1%	475
経常利益	3	400	12,064.8%	396
親会社株主に帰属する 当期純利益	△24	330	-	354
1株当たり当期純利益 ※	△7.92円	107.50円	-	-
1株当たり配当金	0.00円	0.00円	-	-
四輪小売販売台数 (当社の最重要KPI)	10,973台	13,015台	118.6%	2,042台

※ 当社は、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。2020年9月期実績の「1株当たり当期純利益」は、当該株式分割後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。

※当社は2021年9月期第2四半期より連結決算に移行しております。そのため2020年9月期実績は、単体業績を参考表示しております。

2021年9月期 業績予想の前提条件／新型コロナウイルス感染症の状況



2020年9月期の状況

- ・ 2020年4月緊急事態宣言後に来店客数が大幅に減少、5月同宣言解除後に増加し、6月には前年並みまで回復
- ・ 2020年8月上旬、感染者数拡大と愛知県、岐阜県、三重県の県独自の緊急事態宣言・非常事態宣言により来店客数は再び減少するが、8月下旬より順に解除されて以降は再度回復し、9月の来店客数は大きく増加

2021年9月期10月～6月の状況

- ・ 2020年9月に増加した来店客数は、10月以降に少し落ち着いたものの、前年10月は消費税増税による影響があったため、前年の水準は上回って推移
- ・ 2021年1月に愛知県・岐阜県において緊急事態宣言が発令されたものの、来店客数に大きな影響はなし
- ・ 2021年4月 兵庫県において、2021年5月愛知県において緊急事態宣言が発令されたものの、来店客数に大きな影響はなし

2021年9月期 7月以降の見通し（業績予想の前提条件）

- ・ 2021年7月以降、変異株の影響などにより、引き続き感染者数の推移には予断を許さない状態が続くものの、外出自粛の高まりや消費意欲の減退は限定的となることを想定し、四輪小売販売台数は、10月～6月と同様に通常の季節性にしたがって推移することを想定

external environment
external environment

外部環境



公式キャラクター
バグッピー

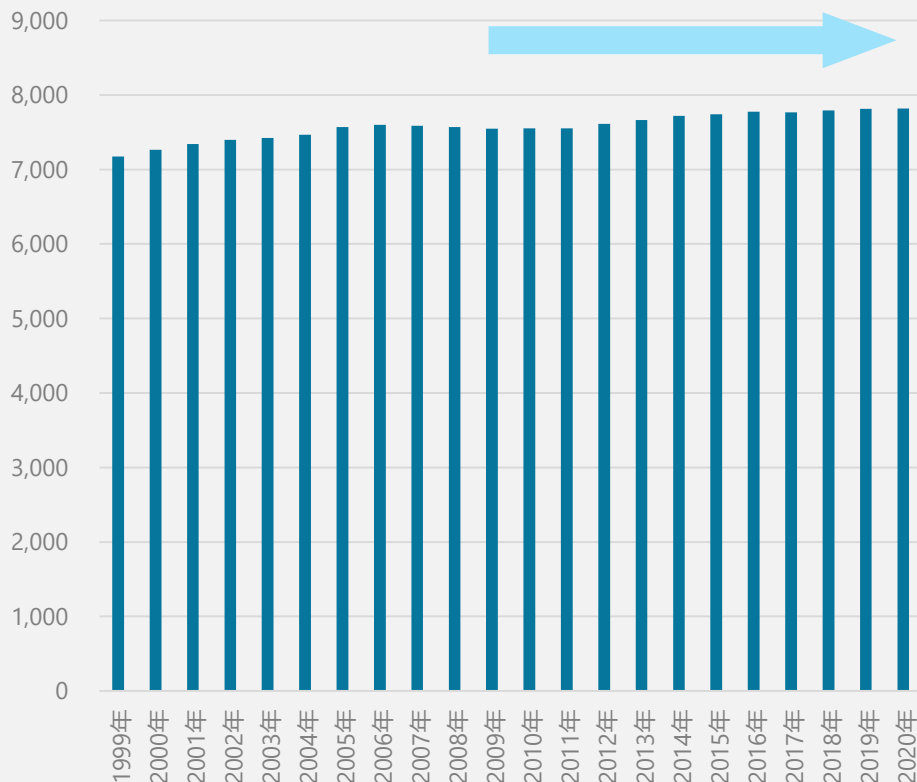
市場動向 (1)

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)

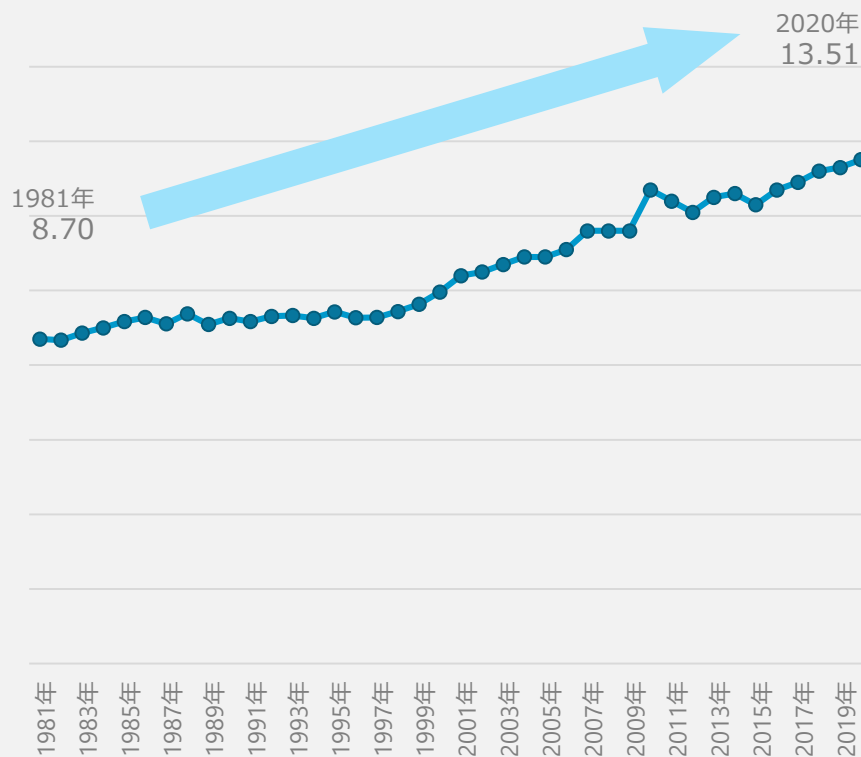


出所：国土交通省

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』

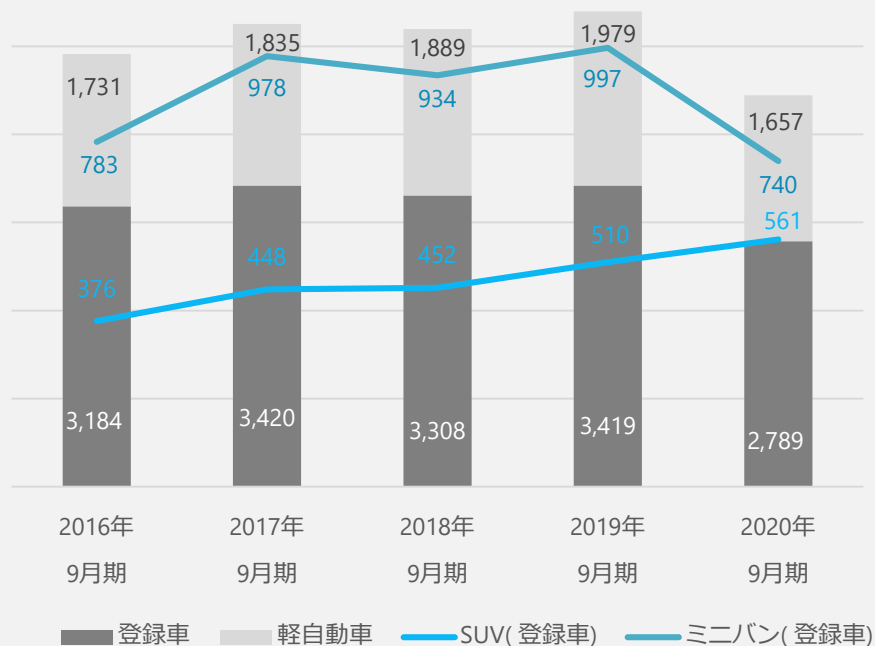
市場動向 (2)

新車販売は大きく減少、中古車登録は微減。SUV新車販売は拡大基調が続いています

新車販売台数 (10月～9月累計)

- 2020年9月期(2019年10月～2020年9月)は、消費税の増税と新型コロナウイルス感染症の影響により急減
- ジャンル別では、ミニバンは急落したが、SUVは堅調に増加
→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 (10月～9月累計)

- 2020年9月期(2019年10月～2020年9月)の中古車登録台数についても、消費税の増税と新型コロナウイルス感染症による影響を受けたものの、新車販売台数と比べれば減少幅は小さい

(千台)

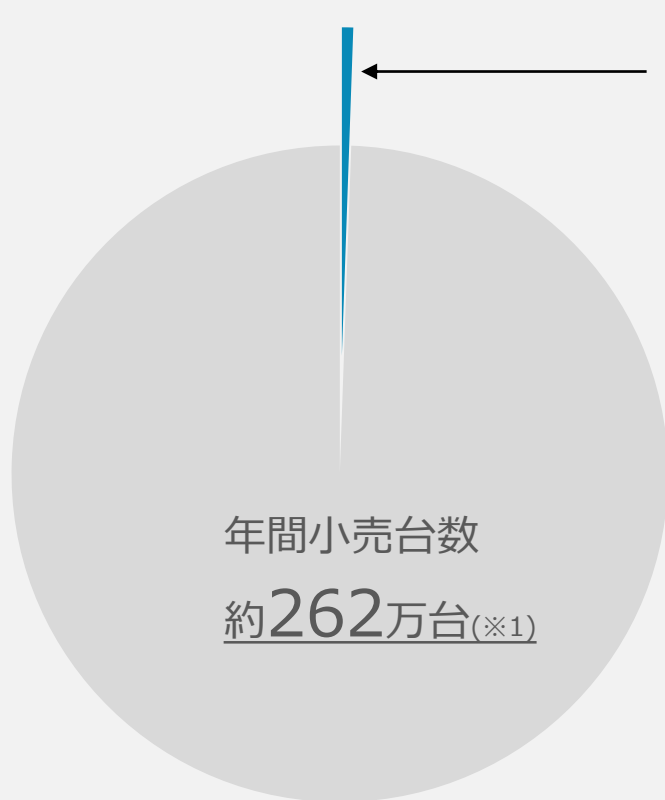


出所：(社)日本自動車販売協会連合会、(社)全国軽自動車協会連合会

出所：(社)日本自動車販売協会連合会、(社)全国軽自動車協会連合会

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 0.5%未満
(2020年9月期実績 10,973台)

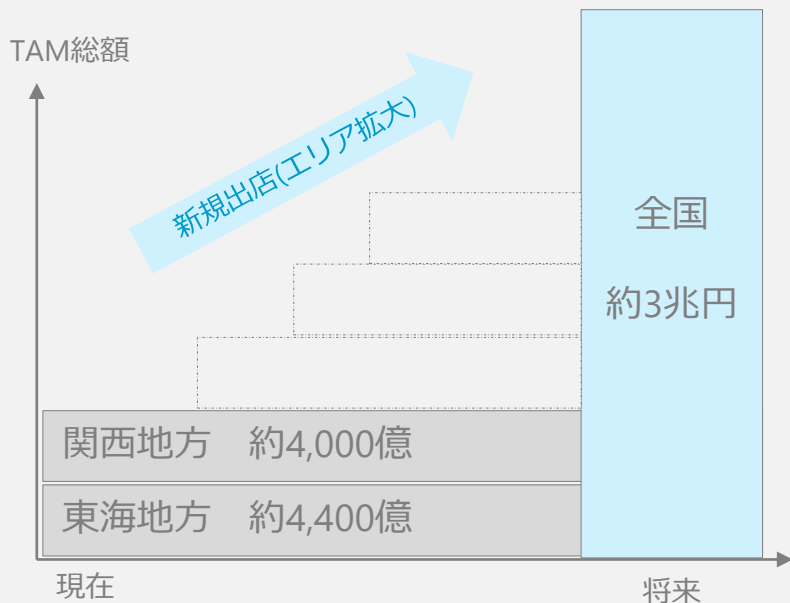
- ・ 業界最大手の年間販売台数は10万台規模で、販売シェアは約5%^(※2)。
- ・ 中古車販売店は、全国で約27,000店^(※3)。

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 各社の発表資料等より当社調べ
※3 株式会社矢野経済研究所『中古車流通総覧 2020年版』より当社推定

四輪中古車販売における当社のTAM (※1) / 売上総利益の構成

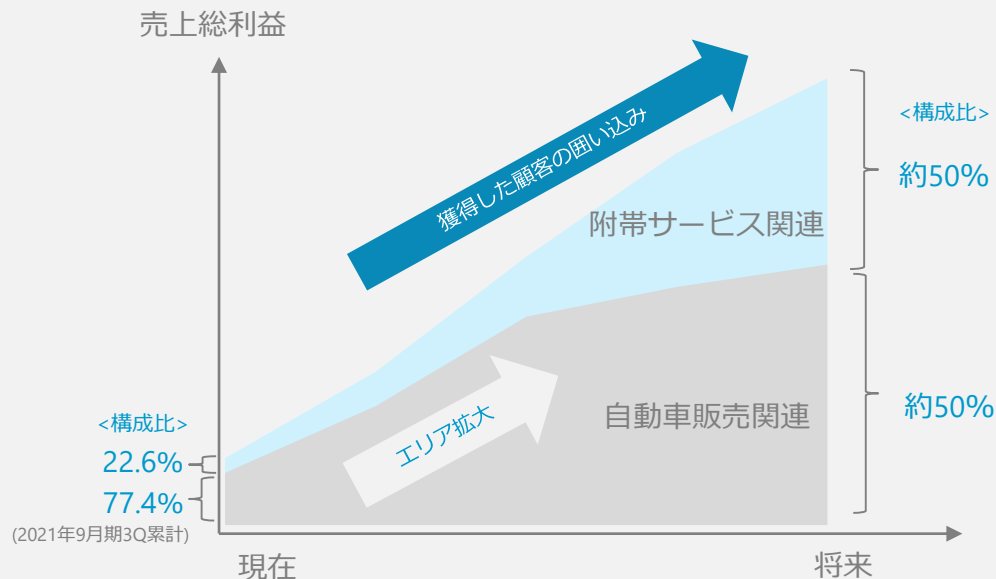
四輪 中古車小売販売における当社のTAM



当社は創業来、東海地方でのドミナント展開を進めておりましたが、2021年4月に兵庫県神戸市に新規出店したことにより、現時点での四輪中古車小売販売における当社のTAMは約8,400億円と推定しています。今後、新しいエリアへの新規出店を進めていくことにより、最終的には全国の市場規模 約3兆円がTAMになると推定しております。

市場規模は、当社による推定値です。株式会社矢野経済研究所『中古車流通総覧 2020年版』より、2019年の中古車小売台数262万台に平均小売価格117万を乗じた額を全国の市場規模とし、一般財団法人自動車検査登録情報協会『都道府県別・車種別保有台数表』における各都道府県別の保有台数割合をもとに、地方別の市場規模を推定しております。なお、日本国内の四輪 中古車小売販売の市場規模は横ばいで推移すると見積もっております。

売上総利益の構成 (イメージ)



自動車販売関連と附帯サービス関連の売上総利益は、将来は同等になると推定しています。現在、当社では自動車販売関連の売上総利益が全体の77.4%を構成しています(2021年9月期第3四半期累計 実績)。

これは、新規出店により小売販売の新しい顧客の獲得が先行しており、それらの顧客を囲い込んで整備・車検などの附帯サービスを提供するには時間差が生じるためです。

株式会社矢野経済研究所『中古車流通総覧 2020年版』によれば、2017年度における新車ディーラーの売上総利益 構成比は新車36.9%、中古車14.3%、サービス・部品47.5%、その他1.3%となっております。新車ディーラーは、それぞれに営業できるエリアが定められていることが多く、出店エリアの拡張や新規出店は限定的であり、固定のエリア・店舗における顧客の囲い込みにより収益を獲得しているものと推定しております。

※1 TAM・・・Total Addressable Marketの略。獲得可能な最大市場規模

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)



公式キャラクター
バグッピー

- 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

2021年9月期は過去2期と同様にMEGA専門店を2店舗出店する計画です。

出店計画一覧(子会社含む)	2018年9月期末 (実績)	2019年9月期末 (実績)	2020年9月期末 (実績)	2021年9月期末 (目標)	併設店を 含めた店舗数
MEGA専門店	1店舗	3店舗	5店舗	7店舗	(7)
国産車専門店 (MEGA以外)	11店舗	11店舗	9店舗	9店舗	(10)
輸入車専門店	4店舗	4店舗	4店舗	5店舗	(5)
バイク販売店	0店舗	0店舗	1店舗	5店舗	(9)
買取専門店	0店舗	1店舗	3店舗	2店舗	(6)
車検専門店	1店舗	1店舗	2店舗	3店舗	(24)
BPセンター	2店舗	3店舗	4店舗	4店舗	(5)
ガソリンスタンド	0店舗	0店舗	1店舗	1店舗	(1)
レンタカー	0店舗	0店舗	1店舗	1店舗	(2)

※複数のサービスを提供する併設店は、重複しないよう主たるサービスを行っている店舗でカウントしております。

成長戦略の基本 = 「MEGA専門店」の新規出店

「MEGA専門店」の定義…敷地面積2,000坪以上、展示台数常時200台以上

2021年9月期

- (1) MEGA SUV 神戸大蔵谷店 2021年4月オープン
- (2) MEGA SUV 清水鳥坂店 2021年9月オープン

関西初 進出

静岡県中部 進出



New! グッドスピード MEGA SUV 神戸大蔵谷店
(2021年4月オープン)



グッドスピード MEGA SUV 清水鳥坂店 外観イメージ
(2021年9月4日オープン予定)

整備工場・钣金工場 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。

2021年9月期

- | | |
|----------------------------|---------------|
| (1) グッドスピード車検 中川・港店 | 10月オープン |
| (2) グッドスピード車検 大府SS店 | 11月リニューアルオープン |
| (3) グッドスピードMEGA 大垣店 | 12月整備ピットオープン |
| (4) グッドスピードMEGA SUV 神戸大蔵谷店 | 4月整備ピットオープン |
| (5) グッドスピードMEGA SUV 清水鳥坂店 | 9月整備ピットオープン予定 |



グッドスピード車検 中川・港店
(2020年10月オープン)



グッドスピード車検 大府SS店
ガソリンスタンド、整備工場、
BPセンターの複合店
(2020年11月リニューアルオープン)



MEGA 大垣店
(2020年12月整備ピットオープン)



New! MEGA SUV神戸大蔵谷店
(2021年4月整備ピットオープン)

買取事業の強化

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月期は買取専門店の出店を行いました。2021年9月期以降は、既存販売店との併設型としての出店も進めてまいります。

独立型の買取専門店 (レッドゲート)



グッドスピード東海名和買取専門店
(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)

販売店との併設型 (ブルーゲート)



グッドスピード神戸大蔵谷買取専門店
New! (2021年5月オープン)



グッドスピード大垣買取専門店
New! (2021年7月オープン)



グッドスピード沖縄豊見城買取専門店
New! (2021年6月オープン)



グッドスピード浜松買取専門店
New! (2021年8月オープン)

バイク事業の強化

2020年9月期に新規参入したバイク事業は、当初期待以上の成果を上げており、2021年9月期以降も積極的に強化していきます。

BMW Motorrad 正規ディーラー

2020年10月オープン初月は、BMW Motorrad 全ディーラーのオープン初月登録台数において、過去最多の登録台数を達成



Motorrad Gifu
(2020年10月オープン)

中古バイク販売・レンタルバイク専門店/MUTT motorcycles正規ディーラー

累計受注台数 374台 (2020年5月~2021年7月)



CHAMPION76東海名和店
(2020年5月オープン)



CHAMPION76神戸大蔵谷店
New! (2021年4月オープン)



CHAMPION76四日市店
New! (2021年8月オープン)

株式会社チャンピオン 2021年3月 完全子会社化

ハーレーダビッドソン3店舗、ベスパ1店舗の正規ディーラー買収

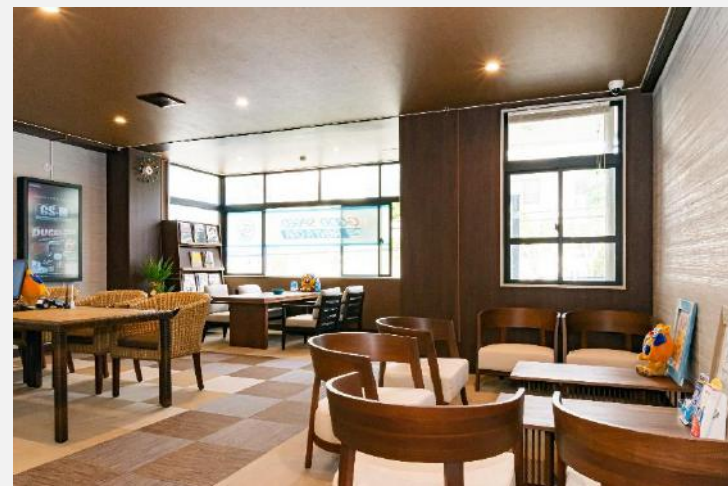
- ・1985年からハーレーダビッドソン正規ディーラーを運営する老舗
- ・1997年から9年連続日本最優秀ディーラーを受賞



ハーレーダビッドソン名古屋 内観・外観

レンタカー事業の強化

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。



グッドスピードレンタカー那覇空港前店
(2020年6月リニューアルオープン)

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・整備やガソリンスタンド、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。

SUV サブスクリプションサービス

取扱い車種随時追加！
人気のSUVが月々定額で、
乗り放題！
サブスクリプションサービス
NORIHO

SUVもサブスク。

現金・初期費用 0円 | 乗り換え期間 30日 | 保険も維持費も全部コミコミで 月々3万円・7万円・20万円 (税別価格)

詳しくは取扱店舗までお問い合わせください

『NORIHO』

(2020年10月開始)

アパレル用品ショップ



GS SELECTION

グッドスピードMEGA SUV知立店併設
(2020年11月オープン)

オリジナルキャンピングカー販売



グッドスピード春日井ハイエース・
キャンピング専門店

(2021年1月オープン)

既納顧客への営業強化

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、SNSの活用を通じて、過去に販売した顧客の再来店(リピート率)向上、ならびに顧客からの紹介促進に取り組んでいきます。



お友達をご紹介いただき商談成立で

ご紹介いただいた お客さまに	ご紹介を受けた お客さまに
3万円	1年分 GS クラッドスピード 保証 WARRANTY

プレゼント!

※本特典は予告なく終了する場合がございます。
※他の特典と併用はできません。
※ご紹介いただくお客さまはご成約後にお友だちをご紹介ください。
ご成約前の紹介は対象外となります。ご了承ください。

GS クラッドスピード
WARRANTY

お友達紹介
バグッシー

GS クラッドスピード

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

YouTube公式チャンネル



Webサイト コンバージョン件数 (※)



※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（保証）、メンテナンスパック、ガラスコーティング（スクラッチバリア）の付帯率UPに取り組むとともに、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。



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、シリカガラスに実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)

<chem>Me-O-Si-Me</chem>	有機系
<chem>Si-O-Si-O-Si-O-Si-O</chem>	有機・無機混合層
<chem>Si-O-Si-O-Si-O-Si-O-Si-O</chem>	無機系
クリヤー膜	塗装面

Si-シリカ、O-酸素、Me-Confidential (メチル基)※効果膜を安定イメージ化したものです。

<p>表面硬度</p> <p>汚れのつきやすさは、車表面の硬さと深く関係しています。車体塗装表面が硬ければ、汚れが入り込んで変色しやすくなります。スクラッチバリアは、ベース施工とトップ施工。それぞれに硬度設計を施すことで、ガラスの硬さをコーティングが形成され、さらに高い表面硬度を実現します。</p>	<p>耐久性</p> <p>高熱物などでコーティングを剥がす行為は、塗料層や樹脂層などによる劣化に最大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は1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。</p>
<p>防汚性/撥水性</p> <p>ベースコーティングは、防汚性を追求した施工です。車体塗装の表面を形成し、汚れを容易に剥がれにくくします。トップコーティングは、撥水性を追求した施工です。経年劣化に耐えら</p>	<p>(コーティングした後のお手入れも簡単)</p> <p>コーティング後のお手入れは、簡単な水拭き作業で済み、労力が大幅に軽減されます。ホワイチが汚れたら軽い洗車で汚れ落としをしてください。専用コンディショナーをご用意しますので、洗車時撥水性を追求した施工です。経年劣化に耐えら</p>

5 ベース施工・焼き入れ1回目 (ガラスコート)

防汚耐性を強化→表面硬度を

コーティング専用ブース
2019年12月 移転 (規模拡張)

ボディのガラスコーティング
(スクラッチバリア)

愛車ピカピカ 選べる3点 お得パッケージ

愛車に新車のような輝きを!

OPTIONAL CAR COATING

コーティングメニュー7種類からお好きな3点をお選びいただけます!

<p>1 ホイルコーティング (通常価格 24,800円)</p>	<p>2 ヘッドライトコーティング (通常価格 24,800円)</p>	<p>3 テールライトコーティング (通常価格 24,800円)</p>
<p>4 ドアモールコーティング (通常価格 39,800円)</p>	<p>5 美清水・ピカソフイン (通常価格 16,900円)</p>	<p>6 下回りサビ止め (通常価格 24,800円)</p>
<p>7 ガラスウロコ除去 (通常価格 20,980円)</p>	<p>洗車でおやすみする「美清水」は、フッ素シリコン樹脂を塗ったガラスコート。車体塗装を保護するガラスコートです。毎回の洗車時に洗車機で、洗車機が車体塗装を保護し、洗車機による洗車に耐え、汚れつきを軽減します。</p>	

Before After

ボディ以外の各種コーティングセット

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 56名(実績)、中途入社130名 (実績)

2021年9月期 新卒入社 78名(実績)、中途入社160名 (計画)

新卒採用の強化



職種別採用強化 (整備士採用サイト)



産学連携(整備士採用)



中日本自動車短期大学との産学連携
2020年9月 開始

教育・育成

主に、店長・管理職の育成のためのマネジメント研修、店舗マニュアルの整備・浸透による店舗運営の標準化、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による新人の早期戦力化などに取り組んでいきます。

マネジメント研修
(店長・管理職の育成)



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



mid-term plan

中期計画



公式キャラクター
パグッピー

中長期の成長イメージ

重点課題：「ブランドの構築」



新規出店攻勢により、主力事業となる四輪中古車販売のシェア拡大と顧客の囲い込みを押し進めながら、グッドスピードのブランド価値を高め、チャンネル拡大・新サービス投入などに積極的にチャレンジし、大きな成長を目指す

現在 → 将来

④ 新サービス

グッドスピードブランドを活かした新たなカーライフの提案

③ チャンネルの拡大

ノウハウを活用し、新たな領域へチャレンジ
バイク、新車ディーラー、レンタカー、サブスクなど

② 付帯サービス

整備・車検・钣金・塗装
・ガソリンスタンド

顧客の囲い込み

① 四輪 中古車販売

= 現在の主力事業

新規出店、小売販売台数拡大

中期3ヶ年 KPI目標

	2020年9月期 実績	2021年9月期 業績予想	2022年9月期～2023年9月期 計画
連結売上高	33,704 百万円	44,000 百万円	每期 成長率 20%以上
連結営業利益	124 百万円	600 百万円	每期 営業利益率改善
四輪小売販売台数	10,973 台	13,015 台	每期 成長率 20%以上
MEGA専門店新規出店	2 店舗	2 店舗	每期 3店舗以上

資金・財務の考え方

- ・新規出店に伴う商品在庫の増加ならびに設備投資により、営業活動によるキャッシュ・フロー、投資活動によるキャッシュ・フローはマイナスが続く見通し
- ・資金調達については、経営の安定性（自己資本比率）ならびに効率性（ROE）を総合的に勘案し、適宜、金融借入・市場調達を選択する

Appendix

mission / vision / value
mission / vision / value

ミッション / ビジョン / バリュー



公式キャラクター
パグッピー

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り、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



公式キャラクター
バグッピー

当社の事業

クルマ・バイクにおける「安心・快適・楽しいカーライフ」の提供

ユーザー



クルマ・バイク
を買いたい

クルマ・バイク
を売りたい

車検・点検・
修理を受けたい

ガソリンを
給油したい

自動車保険に
加入したい

レンタカーを
使いたい

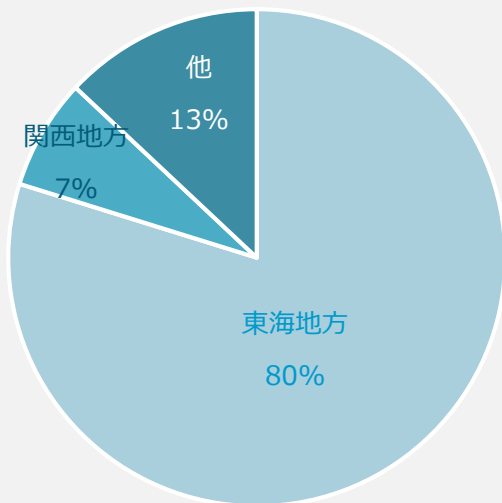
商品・サービス
を提供

当社グループ



顧客層

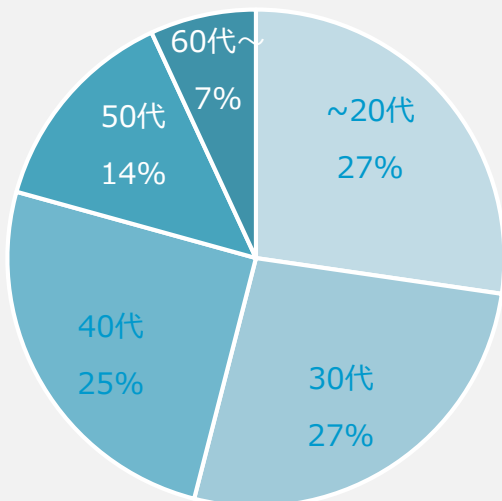
居住地



創業来、ドミナント戦略により集中的に出店してきた東海地方(愛知県、岐阜県、三重県、静岡県)が80%を占めている。

出店エリアが限定的であるため、東海地方以外の居住地が少ないことが弱み。新規出店ならびにM&Aによってエリア拡大に取り組んでいくことが課題。

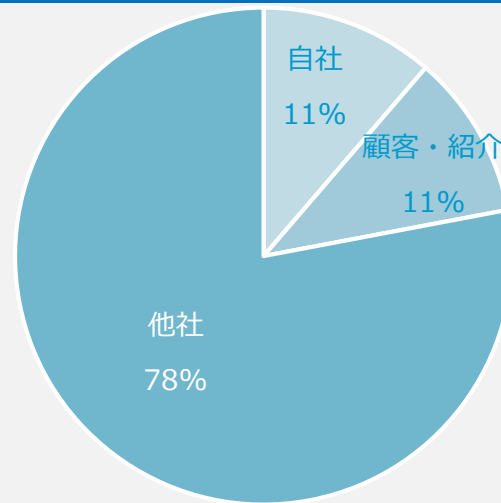
年齢



インターネット経由での集客が多いことから、40代以下が約80%を占めている。

50代以上の利用が少ないことが弱み。プロモーションの強化、知名度の向上によって顧客層の拡大に取り組んでいくことが課題。

来店・購入のきっかけ



- 自社 …当社Webサイト、店舗への直接訪問など
- 顧客・紹介 …顧客の再販(リピート)、顧客からの紹介
- 他社 …中古車ポータルサイト

他社が運営する中古車ポータルサイトからの流入が最も多い。

ポータルサイトを經由することなく、直接グッドスピードの店舗やサイトへ訪問いただける顧客、および顧客による再販(リピート)や顧客からの紹介の割合が低いことが弱み。自社サイトの強化、知名度の向上、当社の強み・提供価値の訴求(=「安心・快適・楽しいカーライフの提供」)を通じて、グッドスピードを指名いただける層を拡大すること、顧客の満足度向上を通じて再販(リピート)ならびに顧客からの紹介の意向を高めていくことが課題。

「安心・快適・楽しいカーライフ」の提供

GOOD CAR LIFE FOR EVERYONE

グッドスピードは安心・快適・楽しいカーライフをお届けいたします

安心

いつでも安心カーライフ

お客様がクルマを選ぶ時、買う時、乗る時に「安心」でいられることを、大切に考えています。

豊富な在庫台数があること、事故歴ナシの高品質な中古車を取り揃えていること、ドミナント出店ですぐ行ける店舗が近くにあること、専門店ならではの専門スタッフがご案内すること、支払いプランが複数あること、事故も故障もきちんと対応できる設備があることなど、専門店展開を続ける上場企業だからこそ提供できる「安心」を、グッドスピードはこれからも追求してまいります。



特定車種を揃めた
ラインナップだから
選びやすく安心!!



事故歴がなく
新車みたいに
ピカピカで安心!!



事故や故障でも
保険や保証のサポート
があるから安心!!



旧目の仕入体制
があるから購入価格も
安心!!

快適

ずっと快適カーライフ

お客様がクルマ探しをスタートするその時から、購入され、ご納車後も長く続くカーライフにおいて、ずっと「快適さ」を感じてほしいと私たちは考えています。

お探しの1台をWEBでも雑誌でもストレスなく見つけれられるような工夫、清潔で明るく居心地の良いショールームづくり、ご購入後のカーライフをより充実させるための豊富なオプション、車検や整備・修理なども含めカーライフに関するワンストップサービスの提供など、お客様がストレスなくカーライフをお過ごしいただけるよう取り組んでいます。



定期点検は
国家資格保持者が
行うから快適!!



お店はファミリーや
忙しい人にうれしい
充実設備で快適!!



豊富なオプションと
アフターサービスが
揃って快適!!



共通のお客様情報
お客様対応は
ワンストップで
スピーディーだから快適!!

楽しい

とびきり楽しいカーライフ

グッドスピードが取り扱っているクルマは、単なる移動手段としての道具ではなく、お客様の「楽しい」を実現するためのものだと考えています。

SUVやミニバンでお出かけできるイベント企画や、ファッションブルカフスボーティアーなウェア・腕時計といったアイテムやキャンプ用品の販売など、お客様の日常が、グッドスピードで選んだクルマが共にあることで、何だか楽しくなる、憧れの車に大切な人と乗ってお出かけをする喜び、そんな気持ちをお客様に体感していただけるよう、取り組んでいます。



いろいろなイベントで
芸術やスポーツが
もっと楽しい!!



同じ趣味で
気の合う仲間と
出会える場が楽しい!!



あの街あのイベントも
グッドスピードが
応援しているんだね



ブランド（販売チャンネル）

MEGA 専門店 国産車専門店



16 店舗

(2021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。

「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



5 店舗

(2021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 2,900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 (2021年8月13日時点)
車検・整備	各店舗にピットを設置、国家資格保有整備士・検査員を配置。認証工場24店舗、うち11店舗が指定工場。
鈹金・塗装	BPセンターによる、クルマの傷・凹みの鈹金・塗装。
ガソリンスタンド	整備・鈹金工場に併設され、ドライブスルー洗車機も利用可能なガソリンスタンド1店舗運営。
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450台、土・日対応可能。
買取(店頭・出張)、下取	買取専門店2店舗、販売店併設4店舗を展開。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

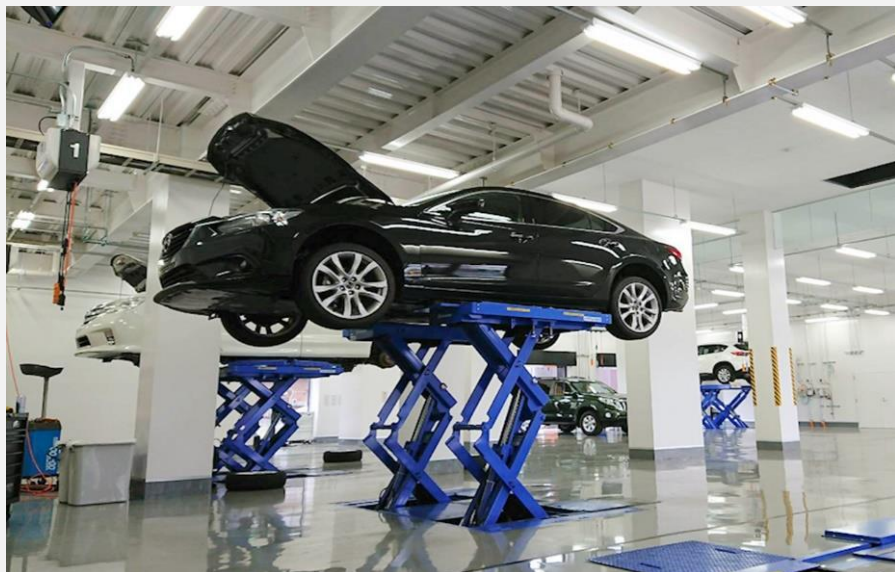
車両販売においては、お客様の多様なニーズに応じられるよう、豊富なオプション商品を取り揃えております。このオプション商品によって、1台当たりの売上高・利益を確保し、同時に車両本体の低価格提供を目指すことで、お客様にとって買いやすい金額で販売できるように努めております。

商品名	内容 (2021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。
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。
VIP PASSPORT	グッドスピード車検大府SS店でのガソリン給油最大6円/ℓ引、オイル交換無料券、車検・コーティング割引クーポンなどの特典豊富なVIP会員。

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、ミニバン、バイクは繋がりやすく、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。



株式の状況 2021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	3,125,900株
株主数	1,559名

大株主の状況 2021年6月30日時点

株主名	持株数 (株)	持株比率 (%)
加藤 久統	903,800	28.9%
株式会社Anela	900,000	28.7%
あいおいニッセイ同和損害保険株式会社	150,000	4.7%
株式会社伊藤工務店	69,300	2.2%
株式会社SBI証券	62,602	2.0%
BNY GCM CLIENT ACCOUNT JPRD AC ISG (FE-AC) 常任代理人 株式会社三菱UFJ銀行	59,300	1.8%
横地 真吾	38,000	1.2%
楽天証券株式会社	31,500	1.0%
グッドスピード従業員持株会	28,100	0.8%
大岩 学	25,700	0.8%

※ 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することとしております。

※ 2021年6月30日時点、当社は自己株式の保有はありません。

株主還元方針

当社は利益配分については、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することを基本方針としております。2021年9月期の剰余金の配当につきましては、上記方針のものと、無配としております。

将来的には、安定的かつ持続的な収益体質の構築と財務体質の改善が見込まれたのちに、利益還元を充実させていきたいと考えております。

■ 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(実績)	期末	0円00銭
2021年9月期(予想)	期末	0円00銭

第三者割当による自己株式の処分

処分株式の種類及び数	: 普通株式69,200株
処分価額 1株につき	: 1,710円
処分価額の総額	: 118,332,000円
処分又は割当の方法	: 第三者割当による自己株式処分
処分先	: 株式会社伊藤工務店
処分期日	: 2021年5月6日

新型コロナウイルス感染症対策

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社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。

3つの密を避けてます。



3つの対策を徹底しています。



来店不要なオンライン商談

来店が不安な方でも安心してクルマの購入ができるよう、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。

新規出店・人員採用の状況

2020年9月期(実績)におきましては、新型コロナウイルス感染症の影響拡大後も、当初計画通りに新規出店・人材採用を継続いたしました。その結果、2021年9月期には当初予定どおりMEGA専門店2店舗の出店と、人員確保が実現できる見通しです。今後につきましても、成長戦略にしたがって出店計画・採用活動を継続していく予定です。

売上高の季節性

毎期、2Q(1月～3月)ならびに4Q(7月～9月)は売上高が大きくなる傾向があります。2Qは、市場全体が新車・中古車の購入が多い需要期になること、4Qは当社の決算月としてセールを行うことが慣例になっていることと、主力ジャンルであるSUV、ミニバンは夏に購入需要が高まることが主な要因です。

四輪中古車販売における商品車両の仕入ルート

2020年9月期(実績)では、小売販売した車両の75.3%はオートオークション会場から仕入した車両です。オートオークション会場の依存度が高いため、買取事業の強化に努めて、オートオークション会場からの仕入の構成比低減に取り組んでいきます。

四輪中古車販売におけるジャンル別構成

2020年9月期(実績)では、国産SUV41%、国産ミニバン32%、輸入車24%、その他3%となっております。「SUVといえばグッドスピード」として認知度を高め、専門性に特化することをブランディングの基本とする一方で、SUV以外の専門店のチャンネルも積極的に拡大していく方針です。

MEGA専門店の新規出店コスト

MEGA専門店の出店は、それぞれのケースによって異なりますが、居抜き物件かつ土地・建物が賃貸借契約の場合、1店舗につき10億円程度の投資が必要になります。主に、建物の改装、整備設備などの固定資産投資、商品在庫仕入などがあります。

資金調達の方針について

2021年9月期におけるMEGA専門店の出店資金は、金融機関からの借入を想定しています。その一方で、2021年6月末時点での有利子負債は15,310百万円、自己資本比率は7.5%となっており、財務体質は決して盤石とはいえない状態にあります。今後の事業展開においては、金融機関の借入だけに限らず、資本市場からの調達も視野に入れて、適宜、経営の安定性（自己資本比率）ならびに効率性（ROE）を総合的に勘案しながら判断してまいります。

東京証券取引所の新市場区分について

当社は2019年4月に東証マザーズ市場に新規上場しました。2022年4月より新市場区分になり、2022年4月はグロース市場を選択する予定ですが、将来的にはプライム市場への市場変更を目指しています。実現するには、形式基準上は、時価総額、純資産等が基準に達しておりませんので、時価総額の向上、財務体質の強化を目指し、事業成長を図ってまいります。

重要な経営指標について

当社は、経営上の目標の達成状況を判断するための客観的な指標等として、売上高営業利益率を重視しております。現在、MEGA専門店などの新規出店攻勢により、主力事業となる四輪中古車販売のシェア拡大と顧客の囲い込みを推し進めることで事業の拡大を図り、事業の収益性、効率性を高めることが重要と考えているためです。

具体的には、四輪小売販売台数の拡大により売上高を増加させるとともに、利益率の高い整備・钣金、保険代理店など附帯サービス関連の増収に取り組むこと、買取事業の強化などに取り組んでまいります。

単位：百万円

	2020年9月期 実績	2021年9月期 業績予想	前期比	増減
連結売上高	33,704	44,000	130.5%	10,295
連結営業利益	124	600	483.1%	475
売上高営業利益率	0.4%	1.4%	-	+1.0%
四輪小売販売台数	10,973台	13,015台	118.6%	2,042台

なお、上記の2021年9月期業績予想ならびに売上高営業利益率の達成状況につきましては、2021年11月中旬公表予定の「2021年9月期決算説明資料」および2021年12月下旬頃、「第19期（自2020年10月1日至2021年9月30日）有価証券報告書」にて公表する予定です。

成長に影響を与える可能性のあるリスク要因

当社の成長の実現や事業計画等の遂行に重要な影響を与える可能性があるとして認識する主要なリスク及び対応策は以下の通りです。

特定の仕入ルートへの依存

当社は、販売用車両の仕入れの多くをオートオークション（構成比75.3% 台数ベース 2020年9月期実績）に依存しておりますが、各オートオークション会場が定める規約を遵守し、継続的な仕入れが行えるよう、業務手続を整備、運用しております。しかしながら、当該規約に抵触し、取引停止等の処分を受けた場合には、車両の仕入れが滞り、当社の財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローに影響が及ぶ可能性があります。また、オートオークション会場へと出品される車両が減少し、供給減少による仕入価格の上昇が起こった際、当該上昇分を販売価格に転嫁出来ない場合には、当社の財政状態、経営成績、キャッシュ・フロー、成長可能性に影響が及ぶ可能性があります。そのため、引き続き、各オートオークション会場が定める規約を遵守するとともに、買取事業の強化に努めてオートオークション会場からの仕入の構成比低減に取り組んでまいります。なおオートオークション会場の出品・落札業務担当者には、各オートオークション会場の規約の理解・遵守を徹底して指導していること、買取専門店の出店を通じた買取事業の強化は予定通り進捗していることから、当該リスクが顕在化する可能性は低いものと想定しております。

有利子負債への依存について

当社は、店舗展開による事業拡大を図っており、新規出店に際しては、金融機関からの借入れを行っております。そのため、有利子負債の残高は年々増加しており、有利子負債依存度も高い水準にあります。当社では、借入れに際し、取締役会で十分な協議・検討を重ね決議することとしておりますが、今後金融政策の変更等により市中金利に変動が生じた場合には、支払利息の増加等により、当社の財政状態、経営成績、キャッシュ・フロー、成長可能性に影響が及ぶ可能性があります。そのため、引き続き、借入れに際しては取締役会で十分な協議・検討を重ねるとともに、今後の資金調達については、経営の安定性（自己資本比率）ならびに効率性（ROE）を総合的に勘案し、適宜、金融借入・市場調達を選択してまいります。なお、短期的に当社の業績に大きく影響を与えるような金利の変動が起こる可能性は低いものと想定しております。

 *GOOD SPEED*

 **IR Twitter**
始めました!

IR担当で執行役員の松井が、IR情報を日々配信しています!

 [@Yasuyuki_Matsui](#)



参考：IRサイトのご紹介

<https://goodspeed-group.co.jp/ir/>



IR・投資家向け情報

🏠 > IR・投資家向け情報

投資家の皆様へ（社長メッセージ）



個人投資家の皆様へ



IRニュース

IRニュース一覧 >

RSS 📡

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

