

2019年 9月期
決算説明資料



株式会社グッドスピード (7676)

2019年 11月 14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 | 340名（2019年9月30日時点） | | | | |
| 拠点数 | 25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4店舗、車検専門店1店舗 (2019年11月14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 | |
| 子会社 | 株式会社ホクトーモーターズ（議決権保有割合 100%）2020年1月1日 吸収合併予定 | | | | |

売上高

32,393百万円

前年比 142.4%

新規出店ならびに既存店舗の伸長によって小売販売が拡大したことに加えて、買取専門店の出店によりオートオークション会場・自動車業者への販売も拡大したことによって、増収となりました。

営業利益

405百万円

前年比 202.1%

増収によって売上総利益も拡大し、営業利益も増益となりました。

売上高営業利益率は、前期の0.9%に対して、当期は1.3%となりました。

小売販売台数

10,151台

前年比 136.4%

当社は、小売販売台数を最重要KPIとして位置付けております。当期の小売販売台数は、MEGA専門店2店舗の出店、前期出店したMEGA専門店1店舗の通年寄与、既存店舗の伸長によって、増加いたしました。

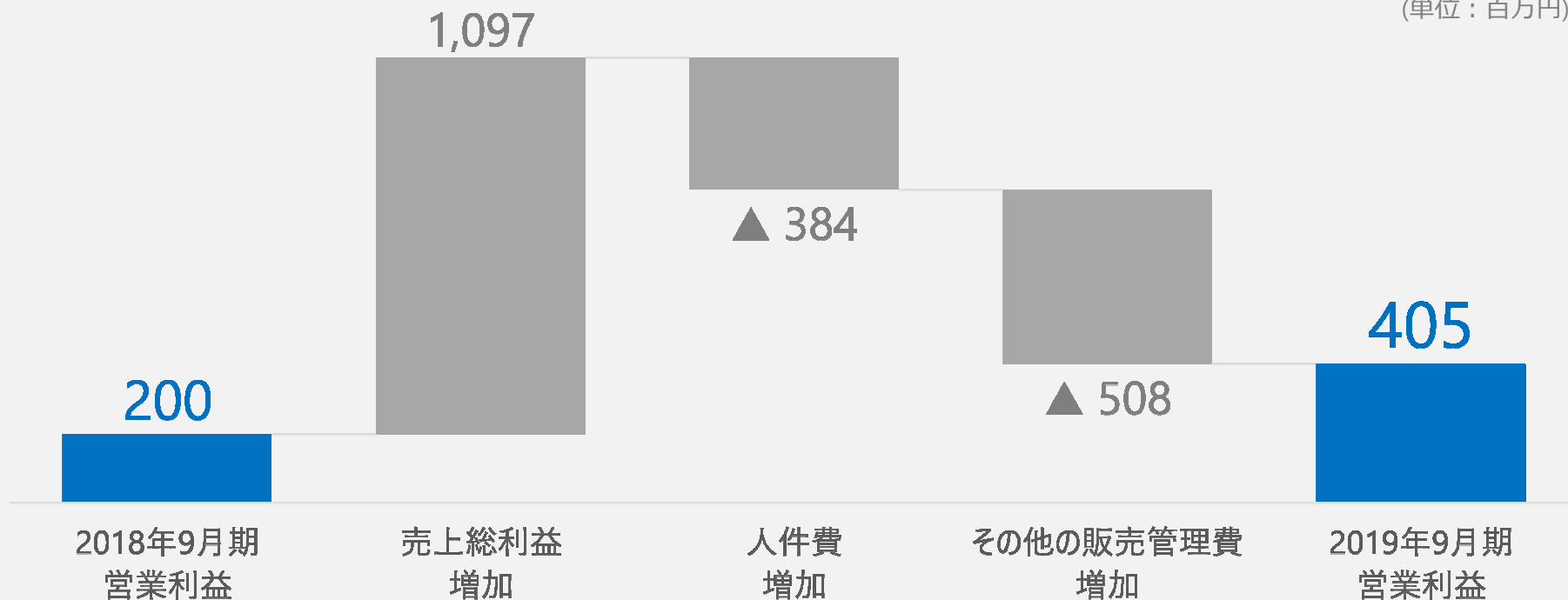
2019年9月期 業績

単位：百万円

| | 2018年9月期 実績 (通期) | 2019年9月期 実績 (通期) | 前期比 | 2019年9月期 業績予想 (2019/8/13公表) | 予算比 |
|------------|------------------------|------------------------|--------|-----------------------------------|--------|
| 売上高 | 22,751 | 32,393 | 142.4% | 31,000 | 104.5% |
| 売上原価 | 19,623 | 28,167 | 143.5% | 26,800 | 105.1% |
| 売上総利益 | 3,128 | 4,226 | 135.1% | 4,200 | 100.6% |
| 販売費及び一般管理費 | 2,927 | 3,820 | 130.5% | 3,820 | 100.0% |
| 営業利益 | 200 | 405 | 202.1% | 380 | 106.6% |
| 経常利益 | 149 | 318 | 213.1% | 270 | 117.8% |
| 当期純利益 | 91 | 193 | 211.8% | 180 | 107.4% |

営業利益 増減分析

(単位：百万円)



MEGA専門店の新規出店(大垣、知立)

前期出店したMEGA専門店の通年寄与(春日井)ならびに既存店舗の伸長

買取事業の拡大

整備・钣金 収益改善

店舗拡大による人員の増加

翌期の拡大に備えた人員採用の前倒し

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

支払手数料+149百万円

賃借料 +93百万円

減価償却費 +75百万円

広告宣伝費/販売促進費 +24百万円

2019年9月期 四半期別 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4四半期実績 (会計期間) | 2019年9月期 通期実績 |
|------------|-------------------------------|-------------------------------|-------------------------------|-------------------------------|------------------|
| 売上高 | 6,933 | 7,874 | 7,709 | 9,876 | 32,393 |
| 売上原価 | 6,055 | 6,801 | 6,688 | 8,622 | 28,167 |
| 売上総利益 | 878 | 1,072 | 1,021 | 1,254 | 4,226 |
| 販売費及び一般管理費 | 792 | 961 | 954 | 1,111 | 3,820 |
| 営業利益 | 85 | 111 | 66 | 142 | 405 |
| 経常利益 | 71 | 83 | 39 | 124 | 318 |
| 当期(四半期)純利益 | 48 | 54 | 23 | 67 | 193 |

2019年9月期 貸借対照表

単位：百万円

| | 2018年9月期 期末 | 2019年9月期 期末 | 増減 | % |
|-----------|----------------|----------------|-------|--------|
| 流動資産 | 6,732 | 8,377 | 1,644 | 124.4% |
| 固定資産 | 2,647 | 4,295 | 1,648 | 162.3% |
| 流動負債 | 6,419 | 8,857 | 2,438 | 138.0% |
| 固定負債 | 2,563 | 2,418 | △144 | 94.4% |
| 純資産 | 397 | 1,396 | 999 | 351.4% |
| 総資産 | 9,379 | 12,672 | 3,293 | 135.1% |
| 現金及び預金 | 1,568 | 1,654 | 86 | 105.5% |
| 有利子負債 | 7,098 | 8,612 | 1,513 | 121.3% |
| 自己資本比率 | 4.2% | 11.0% | +6.8% | 260.1% |
| ネットD/Eレシオ | 13.9 | 5.0 | △8.9 | 35.8% |

・ 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。

2019年9月期 キャッシュ・フロー計算書

単位：百万円

| | 2018年9月期 | 2019年9月期 | 増減 |
|------------------|----------|----------|--------|
| 営業活動によるキャッシュ・フロー | △318 | △502 | △184 |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー | △484 | △1,611 | △1,126 |
| 財務活動によるキャッシュ・フロー | 1,152 | 2,277 | 1,124 |
| 現金及び現金同等物の期末残高 | 1,491 | 1,654 | 163 |

店舗拡大による
たな卸資産の増加
△1,368百万円

| | 2018年9月期 | 2019年9月期 | 増減 |
|----------------|----------|----------|-------|
| 投資額（有形・無形固定資産） | 477 | 1,602 | 1,125 |
| 減価償却費 | 213 | 302 | 88 |
| 営業利益 | 200 | 405 | 204 |
| EBITDA | 414 | 707 | 292 |

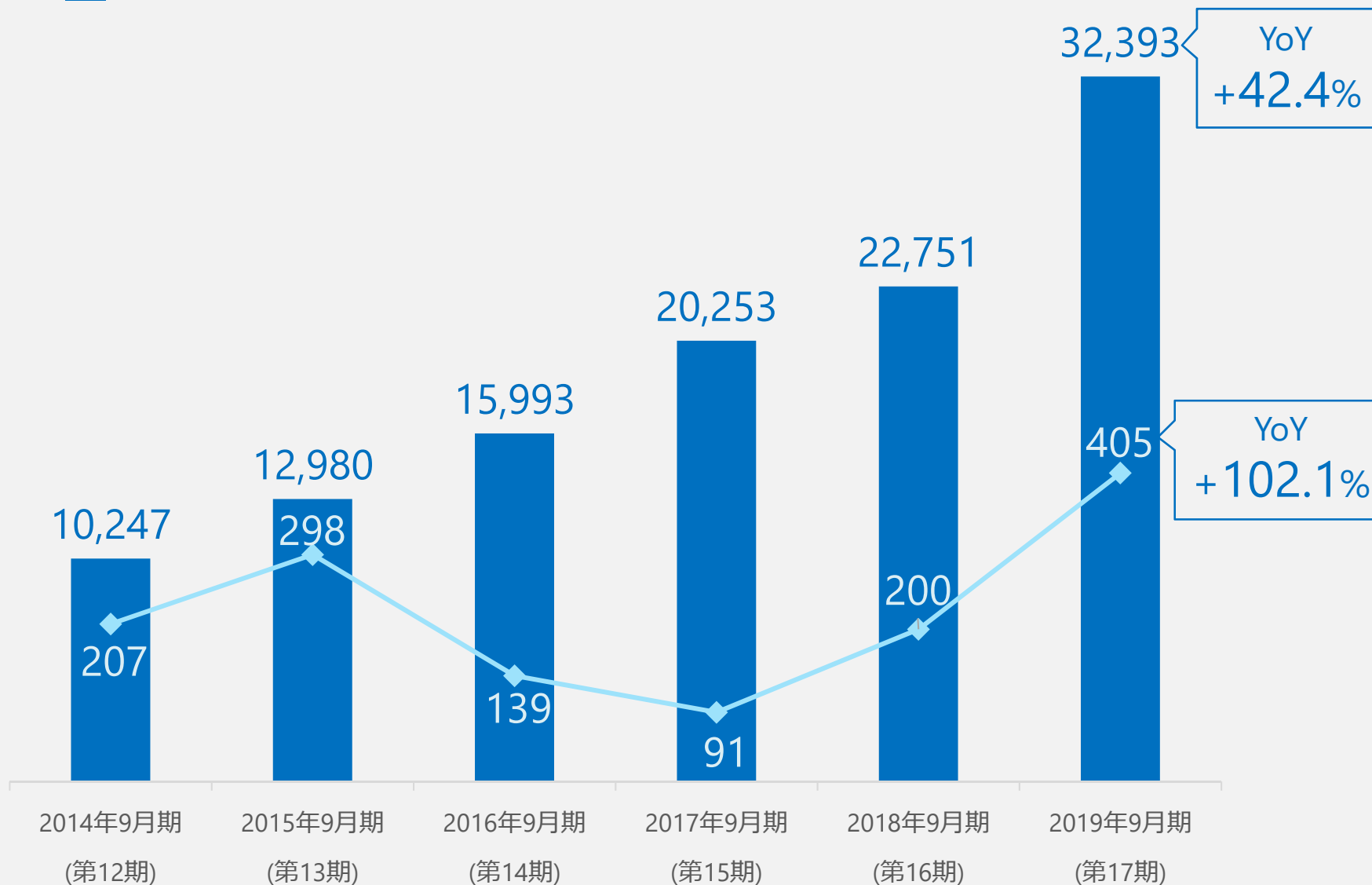
・ EBITDAは、「営業利益+減価償却費」で計算しております。

売上高・営業利益推移

■ 売上高

◆ 営業利益

(単位：百万円)

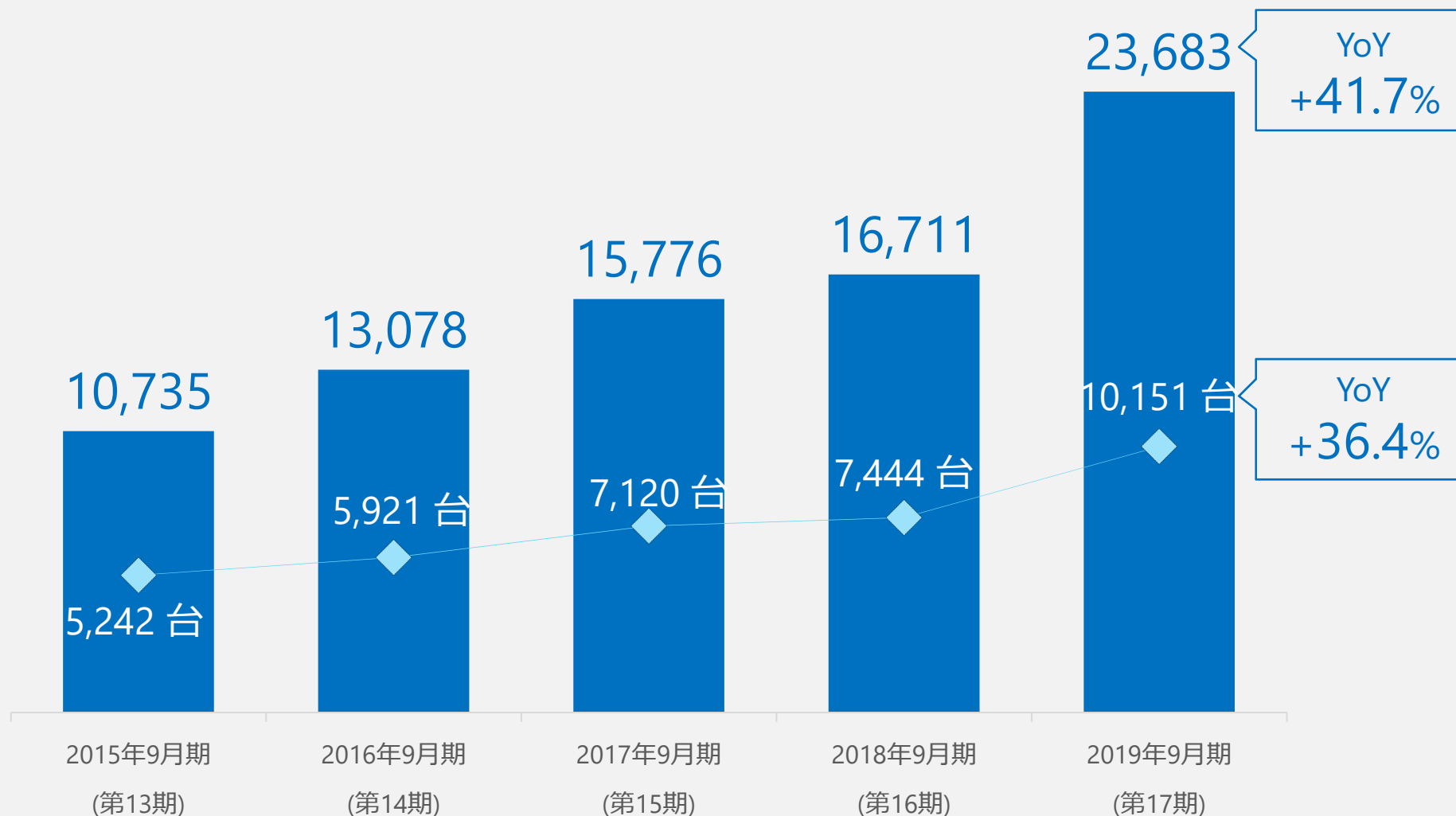


事業構成

| 事業 | 売上構成比 (2018年9月期 実績) | 売上構成比 (2019年9月期 実績) | 内容 (2019年11月14日時点) |
|-------|------------------------|------------------------|--|
| 中古車販売 | 92.3% | 90.9% | 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% | 5.0% | 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% | 3.1% | 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15店舗、うち7店舗が指定工場(子会社を含む)。 |
| 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)の小売販売高23,683百万円うち、963百万円を控除して売上高を計上しています。

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250万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3万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、多数乱戦業界の状態にあり、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3万の中古車販売店は、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
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11月14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



4店舗

(2019年11月14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。

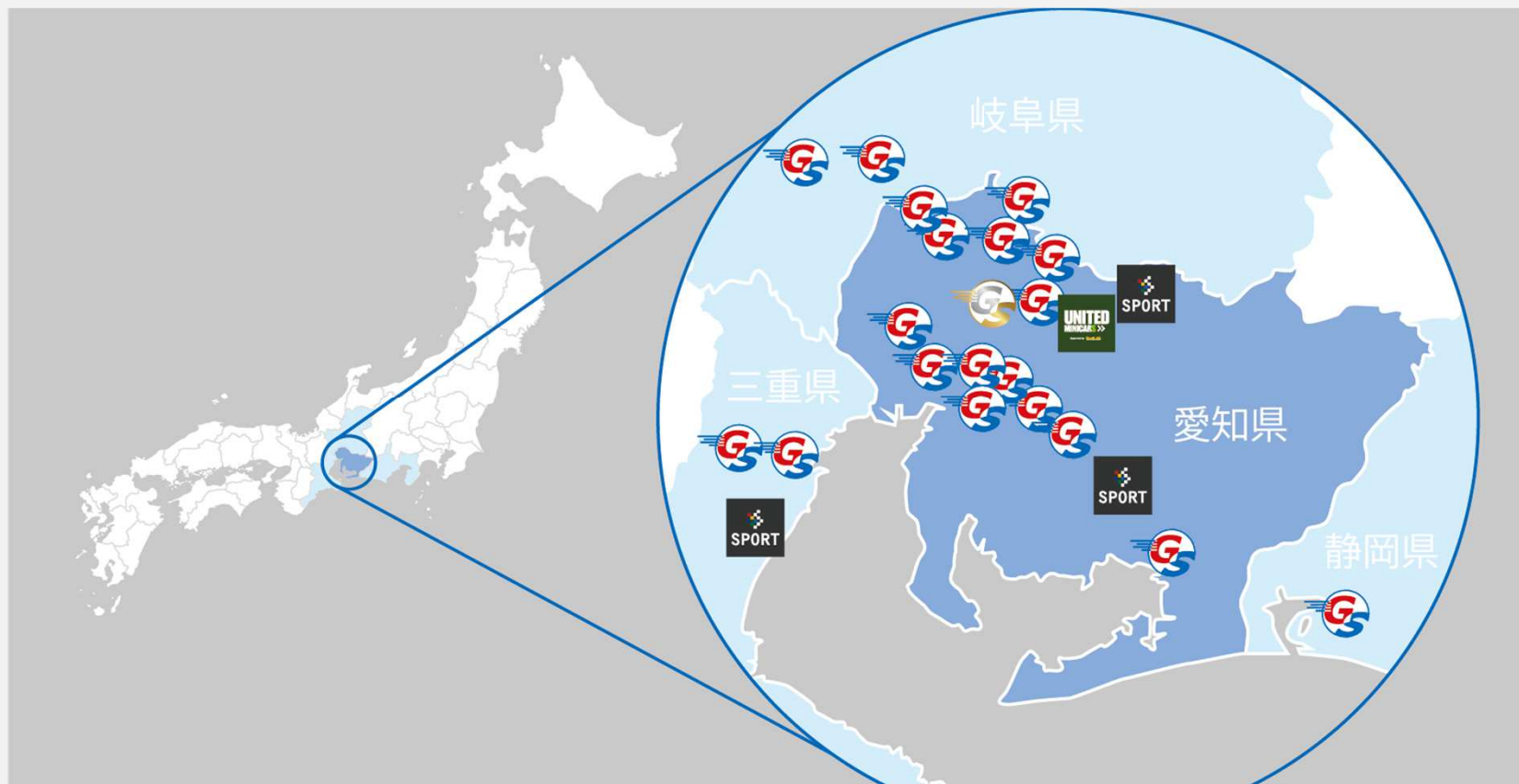
これにより、営業一人ひとりが豊富な専門知識を持つことができ、お客様が安心して購入できる豊富な提案を実現しております。



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。

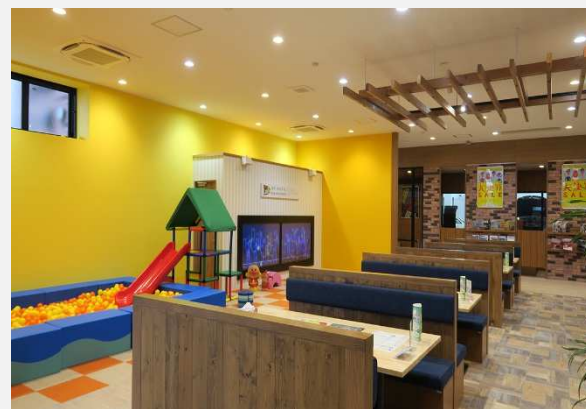
専門性に特化した店舗づくりとの相乗効果により、特定のジャンルにおいて圧倒的な在庫台数を保持することができ、特にSUVは東海エリア最大級の在庫数と車種で豊富な品揃えを実現しております。



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11月14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15店舗、うち7店舗が指定工場(子会社を含む)。 |
| 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150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

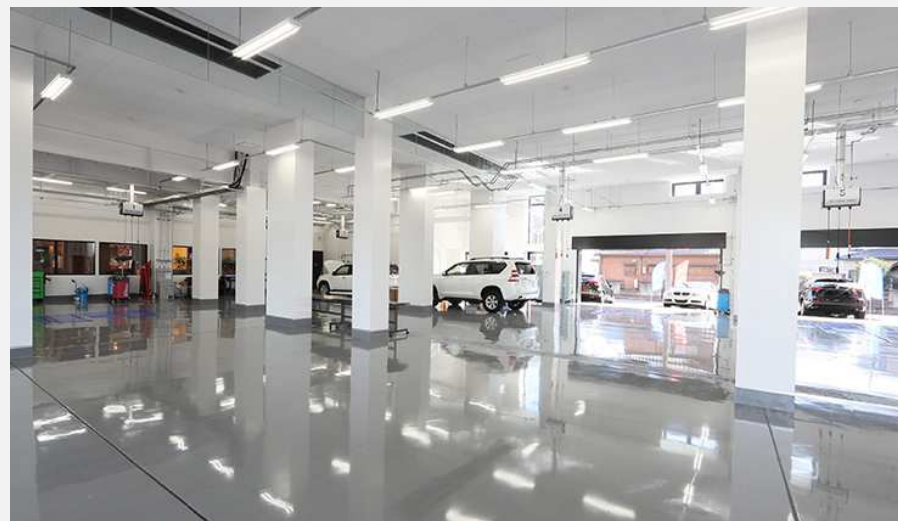
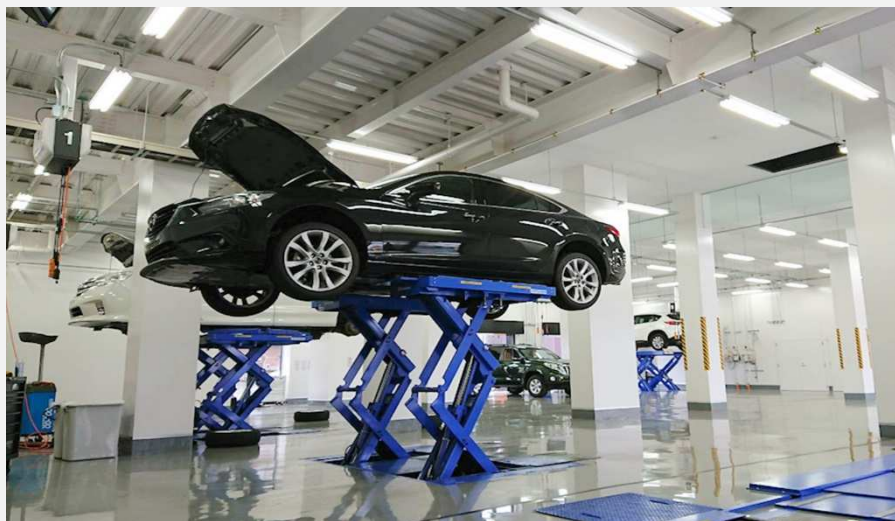
車両販売においては、お客様の多様なニーズに応じられるよう、豊富なオプション商品を取り揃えております。このオプション商品によって、1台当たりの売上高・利益を確保し、同時に車両本体の低価格提供を目指すことで、お客様にとって買いやすい金額で販売できるように努めております。

| 商品名 | 内容 (2019年11月14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。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

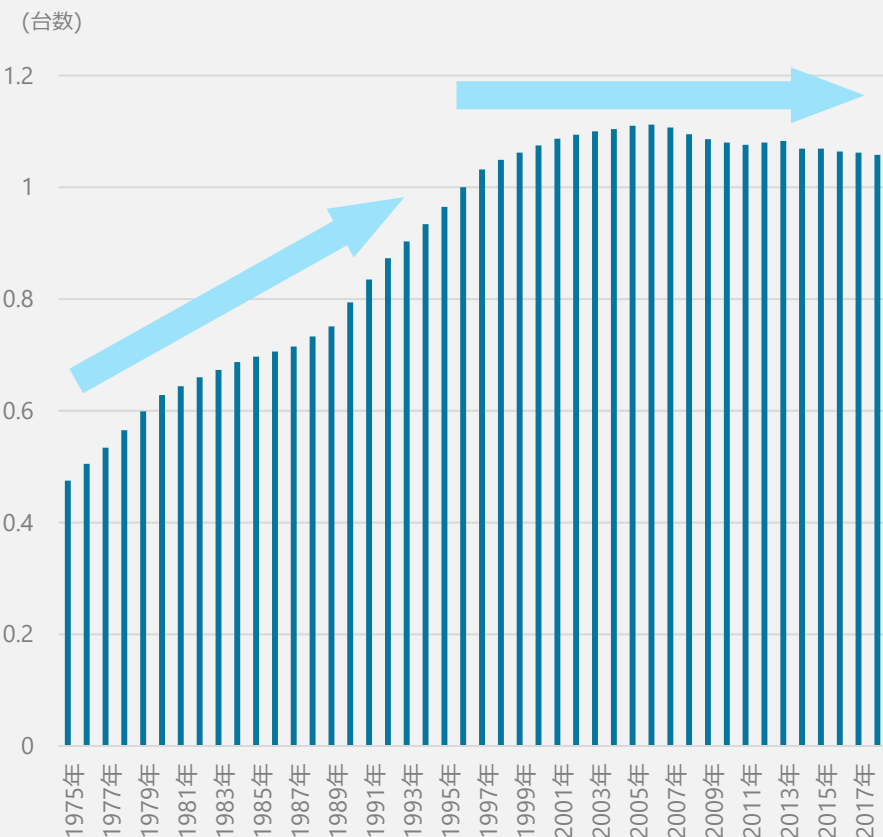


市場動向 (1)

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

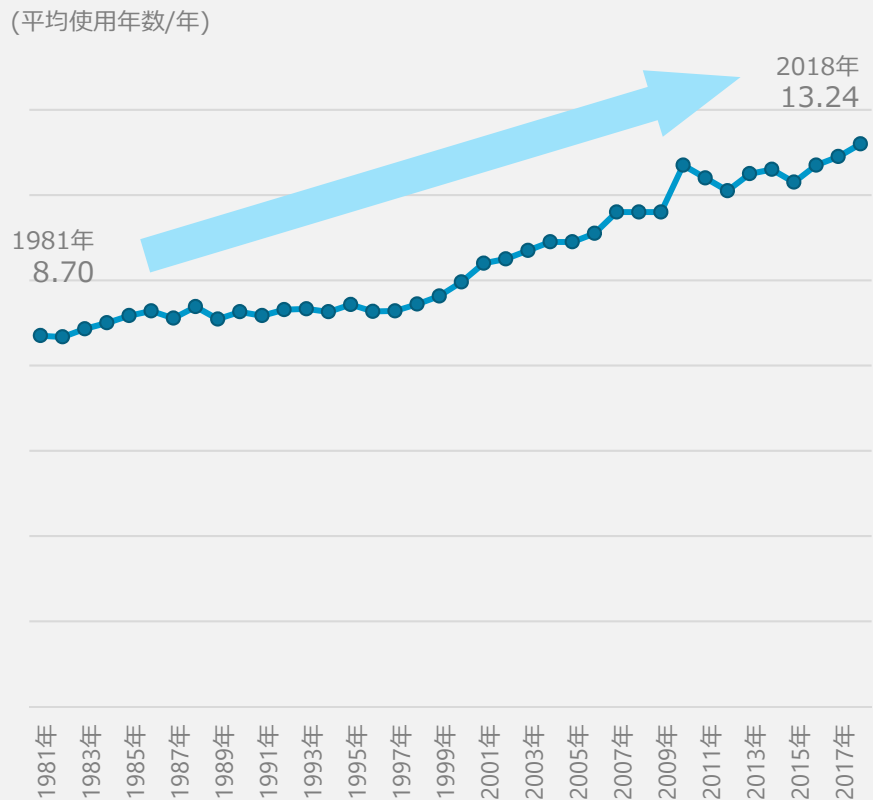
- 過去、年々増加してきたが2006年をピークに微減傾向に変化
- 今後も急激に減少せず、高止まりで推移する見込み



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



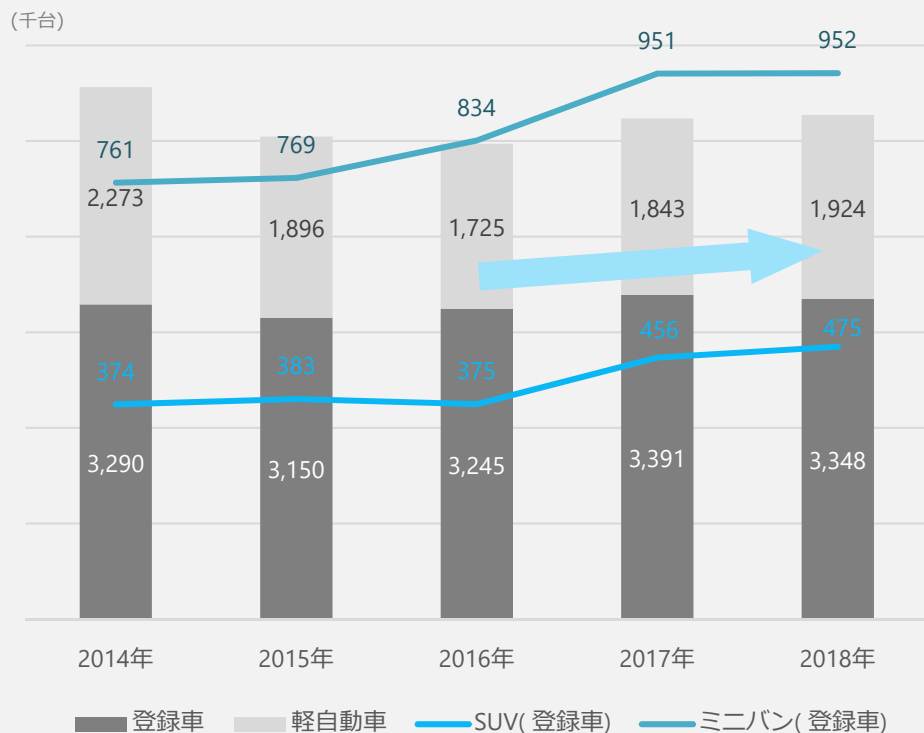
出所：(財)自動車検査登録情報協会『自動車保有動向』

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

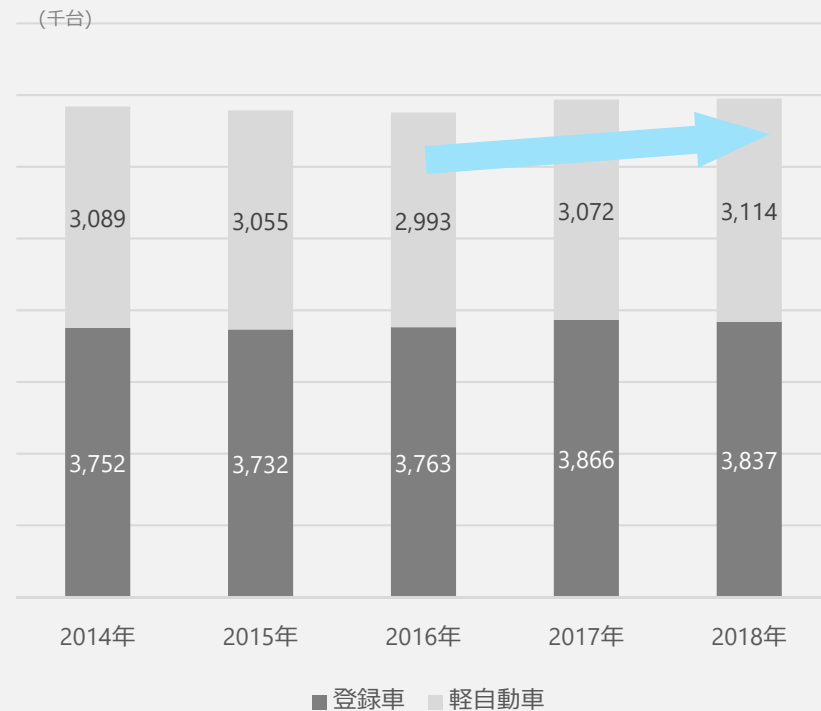
新車販売台数 (暦年ベース)

- 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



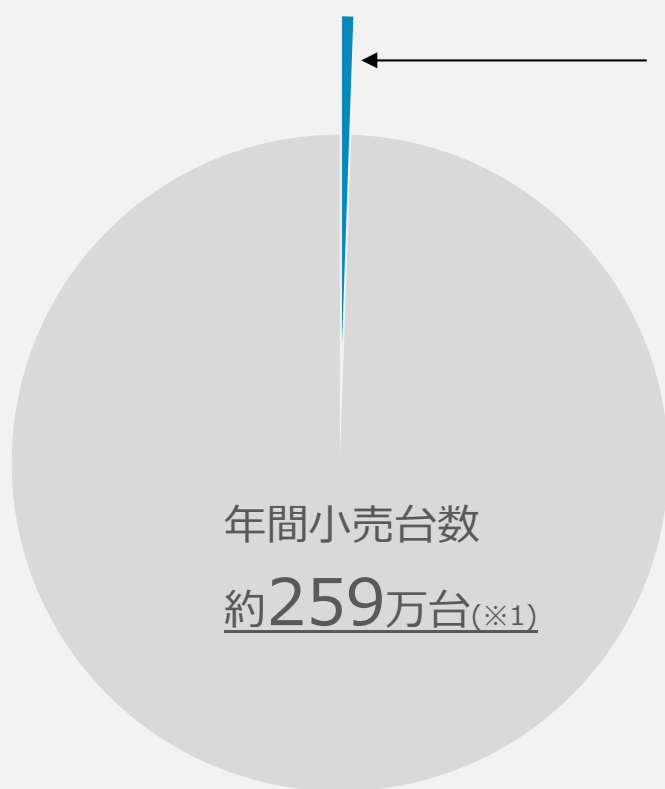
中古車登録台数 (暦年ベース)

- 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 0.4%未満 推定順位 7位^(※2)
(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%^(※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

earnings forecast earnings forecast

2020年9月期 業績予想



2020年9月期 業績予想

単位：百万円

| | 2019年9月期 実績 | 2020年9月期 業績予想 | 前期比 | 増減額 |
|--------------|----------------|------------------|--------|-------|
| 売上高 | 32,393 | 39,500 | 121.9% | 7,106 |
| 売上原価 | 28,167 | 33,780 | 119.9% | 5,612 |
| 売上総利益 | 4,226 | 5,720 | 135.3% | 1,493 |
| 販売費及び一般管理費 | 3,820 | 5,220 | 136.6% | 1,399 |
| 営業利益 | 405 | 500 | 123.4% | 50 |
| 経常利益 | 318 | 360 | 113.2% | 41 |
| 当期純利益 | 193 | 213 | 110.3% | 19 |
| 1株当たり当期純利益 ※ | 165.28円 | 69.59円 | | - |
| 1株当たり配当金 ※ | 10.00円 | 7.00円 | | - |

2020年1月1日
1：2 株式分割

※ 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う予定です。2020年9月期業績予想の「1株当たり当期純利益」ならびに「1株当たり配当金」については、当該株式分割後の発行済株式数3,065,000株により算定しております。

※2019年9月期の「1株当たり当期純利益」は期中平均株式数で計算しております。当社は2019年4月に東証マザーズに上場しているため、上場前の期間も含めた期中平均株式数1,169,801株で計算しております。

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の進出を検討していきます。

| 出店計画一覧(子会社を含む) | 2018年9月期末 (実績) | 2019年9月期末 (実績) | 2020年9月期末 (目標) | 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 | 10店舗 | 10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 | 2店舗 | 2店舗 |
| 車検専門店 | 1店舗 | 1店舗 | 3店舗 | 3店舗 |
| BPセンター | 2店舗 | 3店舗 | 4店舗 | 4店舗 |

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 予定

- (1) 静岡県浜松市 2020年1月 既存店をMEGAに拡張
- (2) 愛知県東海市 2020年3月 固定資産 取得



グッドスピード MEGA SUV 春日井店



グッドスピード MEGA 大垣店



グッドスピード MEGA SUV 知立店

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

(1) 岐阜県岐阜市 2020年7月 固定資産 取得

※ 2019年4月～9月における輸入小型二輪車の新規登録台数は11,560台となり、前年同期(11,319台)と比べて2.1%の増加。(出所：日本自動車輸入組合)



BMW Motorrad 岐阜県岐阜市 外観イメージ



BMW Motorrad 岐阜県岐阜市 内観イメージ

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 予定

- (1) 名古屋市天白区 2019年10月 ホクトーモータース子会社化
(2020年1月吸収合併予定)
- (2) 名古屋市港区 2020年9月 固定資産 取得



株式会社ホクトーモータース



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 予定

(1) 愛知県東海市 2020年1月 買取専門店



グッドスピード大府有松インター 買取専門店

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
(順次拡大予定)

洗車機



グッドスピード MEGA 大垣店
(順次拡大予定)

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

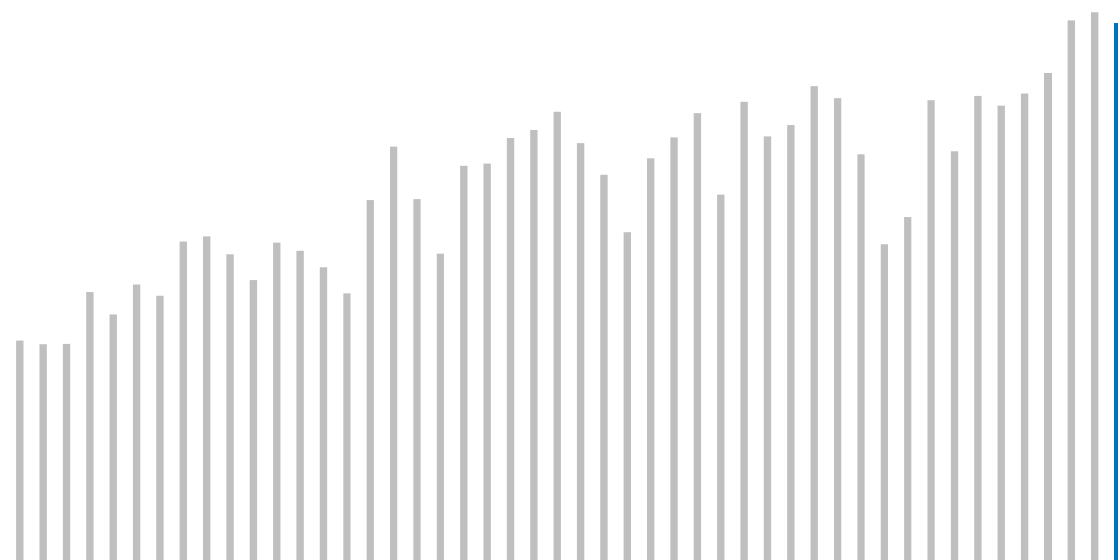
NEW 日産 エクストレイル 20X エマージェンシーブレーキ パッケージ 3列



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

Webサイト コンバージョン件数 (※)

2019年9月(実績)
7,465件



2015年10月 2016年10月 2017年10月 2018年10月

※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未知のリスクがあります。特にコスト面は大きな懸念のひとつ。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く、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、不要費用が多いのは悩みの種)。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思ひのもと、誰もが買ひ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。どんなに品質が良くても、乗れば壊れる確ど、高くな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、コールセンター一線格として、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

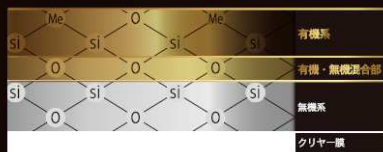
コーティング (スクラッチバリア)



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〉



Si…シリカ、O…酸素、Me…Confidential (メチル基) ※効果範囲を限定イメージ化したものです。

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。鳥糞や尿等の汚染源を形成し、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、汚れを弾き飛ばす効果があります。

耐久性

新車物のみでコーティングされるベース施工は、紫外線や酸雨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。専用コンパウンドを定期的に塗りこむことで、洗車時、撥水性を高め、汚れを弾き飛ばす効果があります。

スクラッチバリア施工手順

- 1 洗車
- 2 鉄粉や塵の除去
- 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

防汚耐性を強化→表面硬度を強化

コーティング作業 専用施設
2019年12月 稼働開始予定

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。

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

株主還元は、株主への利益還元の充実を目指し、配当性向10%を目安としております。

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、更なる株主への利益還元の充実させていく方針です。

■ 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 | 7円00銭 | (1 : 2の株式分割の実施後) |

■ 株式分割

株式の流動性の向上と、投資家層の拡大を図ることを目的として、2020年1月1日を効力発生日として、1 : 2の株式分割を実施いたします。

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

