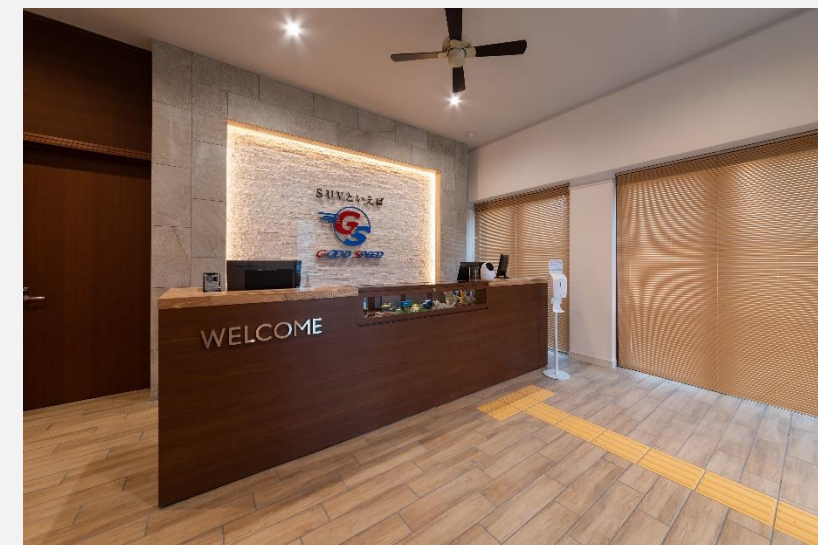


2022年 9月期 第2四半期
決算説明資料



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 605名、単体 538名（2022年3月31日時点）		
拠点数	41拠点 本社1拠点、MEGA専門店8店舗、国産車専門店9店舗、輸入車専門店4店舗、バイク販売店7店舗、買取専門店2店舗、車検専門店4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（※） （2022年5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）、関西エリア（兵庫県）、沖縄県		
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		
取締役	加藤 久統	代表取締役社長	
	横地 真吾	専務取締役	
	平松 健太	取締役	
	松井 靖幸	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76（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。

2022年9月期 第2四半期 連結業績ハイライト

前年同期比：MEGA専門店の新規出店、各事業の伸長により増収し、売上総利益および営業利益は増益となりました。

売上高

25,827百万円

前年同期対比
125.1%

通期予想進捗率
43.0%

前期出店したMEGA専門店、買取専門店、ならびに前期グループ入りした株式会社チャンピオン76が寄与したこと、当期出店したMEGA専門店、バイク販売店、車検専門店が寄与したことなどにより、全ての事業が増収となりました。

通期予想に対しては、概ね当初計画通りに進捗し、進捗率は43.0%となりました。

(参考) 2021年9月期 売上高
通期実績に対する2Q累計進捗率：46.1%

営業利益

355百万円

前年同期対比
179.8%

通期予想進捗率
35.5%

増収によって売上総利益は増益となり、売上総利益率は+1.5%改善し16.6%となりました。その結果、営業利益も増益となりました。

営業利益は、概ね当初計画通りに進捗しておりますが、季節性により自動車販売関連の売上高は上半期(1Q・2Q)よりも下半期(3Q・4Q)に大きくなる傾向があることから、通期予想に対する進捗率は35.5%となりました。

(参考) 2021年9月期 営業利益
通期実績に対する2Q累計進捗率：32.5%

四輪小売販売台数

6,851台

前年同期対比
112.6%

通期予想進捗率
39.7%

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。

売上高と同様に、前期出店したMEGA専門店が寄与したことにより、前年同期対比では増加いたしました。既存店の販売台数が前年を下回りました。

通期予想に対する進捗率は39.7%となりました。

(参考) 2021年9月期 四輪小売販売台数
通期実績に対する2Q累計進捗率：47.3%

2022年9月期 第2四半期 連結業績（前期対比）

MEGA専門店の新規出店、各事業の伸長により増収し、売上総利益、営業利益、経常利益は増益となりました。

単位：百万円

	2021年9月期 第2四半期実績 (累計期間)	2022年9月期 第2四半期実績 (累計期間)	前期比	増減
売上高	20,653	25,827	125.1%	5,173
売上原価	17,532	21,534	122.8%	4,001
売上総利益	3,120	4,292	137.6%	1,172
販売費及び一般管理費	2,922	3,937	134.7%	1,014
営業利益	197	355	179.8%	157
経常利益	99	228	228.9%	128
親会社株主に帰属する四半期純利益	151	110	73.2%	△40
四輪小売販売台数	6,086台	6,851台	112.6%	765台
二輪小売販売台数	175台	881台	503.4%	706台

前期4月に出店したMEGA SUV 神戸大蔵谷店、前期9月に出店したMEGA SUV 清水鳥坂店、当期2月に新出店したMEGA SUV 豊川御油店が寄与したことなどにより、四輪小売販売高は+19.1%の増収となりました。また前期2Q以降に出店した買取専門店、バイク販売店および前期3月にグループ入りした株式会社チャンピオン76が寄与したこと、整備・钣金などの付帯サービス関連が増収し、全ての事業が増収となりました。

増収によって売上総利益は+37.6%の増益となりました。また、主に自動車販売関連の売上総利益率が向上したこととから、売上総利益率は+1.5%改善し、16.6%となりました。

売上総利益が増益したことにより、営業利益、経常利益も増益となりました。営業利益率は+0.4%改善し、1.4%となりました。

前期は株式会社チャンピオン76の株式取得に伴う負ののれん発生益112百万円を特別利益に計上したことにより、親会社株主に帰属する四半期純利益は前期比で減益となりました。

2022年9月期 第2四半期 連結業績（通期予想に対する進捗率）

概ね当初(2021年11月12日公表)の計画通りに進捗しており、営業利益の通期予想に対する進捗率は35.5%となりました。

単位：百万円

	2022年9月期 通期 業績予想	2022年9月期 第2四半期実績 (累計期間)	進捗率
売上高	60,000	25,827	43.0%
売上原価	50,000	21,534	43.0%
売上総利益	10,000	4,292	42.9%
販売費及び一般管理費	9,000	3,937	43.8%
営業利益	1,000	355	35.5%
経常利益	770	228	29.7%
親会社株主に帰属する当期(四半期) 純利益	460	110	24.1%
四輪小売販売台数	17,243台	6,851台	39.7%
二輪小売販売台数	2,462台	881台	35.8%

売上高は、概ね計画通りに進捗しております。売上構成比の大きい自動車販売関連には季節性があり、例年、上半期(1Q・2Q/10月～3月)よりも下半期(3Q・4Q/4月～9月)に売上高が大きくなる傾向があることから、売上高の進捗率は43.0%となりました。

(参考) 2021年9月期 売上高
通期実績に対する2Q累計進捗率：46.1%

売上高と同様に、自動車販売関連の季節性により、売上総利益の進捗率は42.9%となりました。

(参考)
2021年9月期 売上総利益
通期実績に対する2Q累計進捗率：44.2%

売上高が概ね計画通り進捗していることから、営業利益についても概ね計画通り進捗しております。

(参考) 2021年9月期 営業利益
通期実績に対する2Q累計進捗率：32.5%

2022年9月期 第2四半期 連結業績（四半期推移）

2Q、4Qは自動車販売関連の需要期になることから、QoQ(当期2Qと当期1Qの比較)で売上高~売上総利益が増加しております。

単位：百万円

	2021年9月期					2022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	通期 (予想)
売上高	9,627	11,025	11,354	12,770	44,778	12,059	13,767	60,000
売上原価	8,159	9,373	9,558	10,625	37,716	10,020	11,513	50,000
売上総利益	1,467	1,652	1,796	2,144	7,061	2,038	2,254	10,000
販売費及び一般管理費	1,400	1,521	1,695	1,834	6,453	1,941	1,996	9,000
営業利益	66	130	100	310	608	97	257	1,000
経常利益	45	54	65	280	445	36	192	770
親会社株主に帰属する 四半期(当期)純利益	21	129	32	198	381	3	107	460
四輪小売販売台数	2,765台	3,321台	3,158台	3,610台	12,854台	3,151台	3,700台	17,243台
二輪小売販売台数	97台	78台	310台	419台	904台	421台	460台	2,462台

季節性により、
自動車販売関連
の売上高~売上総
利益は、2Q・4Q
は大きくなり、
1Q・3Qは小さく
なる傾向がある

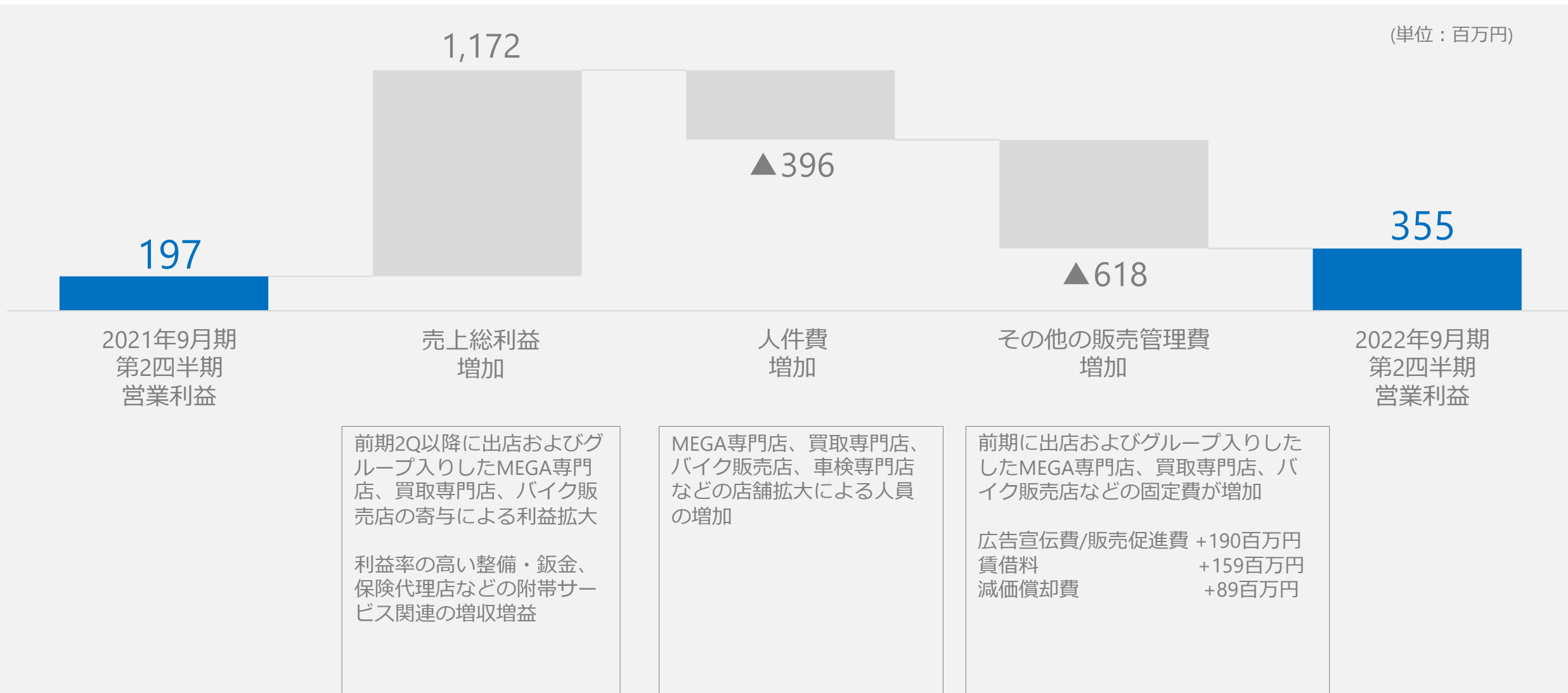
販売管理費は、
季節性の影響力
少ない。概ね規
模拡大に合わせて
段階的に増加
する

※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2021年9月期の1Q実績は、単体実績の数値を参考表示しております。

※当社は2022年9月期 第1四半期より「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号 2020年3月31日）等を適用しています。そのため2021年9月期は当該会計基準等の適用前の実績を参考表示しております。

連結営業利益 増減分析

増収に伴い売上総利益が前年同期差+1,172百万円増益したことにより、販売管理費の増加分を吸収し、営業利益も前年同期差+157百万円増益しております。




※当社は2022年9月期 第1四半期より「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号 2020年3月31日）等を適用しています。そのため前期差は当該会計基準等の適用前の実績と対比した数値を参考表示しております。

事業構成

①～⑤の全事業において前年同期対比で増収増益となり、「①新車・中古車販売」の売上構成比は85.2%になりました。

単位：百万円

事業	2021年9月期 第2四半期実績 (累計期間)				2022年9月期 第2四半期実績 (累計期間)							
	売上高	構成比	売上総利益	利益率	売上高	構成比	前期比	前期差	売上総利益	利益率	前期比	前期差
①新車・中古車販売 	18,057	87.4%	2,272	12.6%	22,013	85.2%	3,956	121.9%	3,170	14.4%	897	139.5%
②買取 	1,276	6.2%	152	12.0%	2,080	8.1%	804	163.0%	218	10.5%	66	143.3%
自動車販売関連(①②)	19,333	93.6%	2,425	12.5%	24,094	93.3%	4,760	124.6%	3,389	14.1%	964	139.7%
③整備・钣金・ガソリンスタンド  	1,059	5.1%	493	46.6%	1,366	5.3%	307	129.0%	605	44.3%	112	122.7%
④保険代理店 	143	0.7%	143	100.0%	168	0.7%	25	117.7%	168	100.0%	25	117.7%
⑤レンタカー 	116	0.6%	57	49.6%	197	0.8%	81	169.6%	128	65.2%	71	223.0%
附带サービス関連(③④⑤)	1,319	6.4%	694	52.6%	1,732	6.7%	413	131.3%	903	52.1%	208	130.0%
総合計(①②③④⑤)	20,653	100.0%	3,120	15.1%	25,827	100.0%	5,173	125.1%	4,292	16.6%	1,172	137.6%

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					2022年9月期		
事業別		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	4Q 実績	通期 実績	1Q 実績	2Q 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	10,83	38,667	9,948	12,064	—
	②買取	366	310	468	757	1,902	571	704	795	1,055	3,127	1,272	808	—
自動車販売関連(①②)		7,140	8,105	6,544	10,031	31,821	8,994	10,339	10,574	11,885	41,794	11,221	12,872	—
附帯サービス関連(③④⑤)	③整備・钣金・ガソリンスタンド	305	350	392	459	1,507	507	552	632	715	2,408	661	705	—
	④保険代理店	55	57	65	67	245	71	71	82	79	304	83	84	—
	⑤レンタカー	33	33	23	40	130	53	62	64	89	270	92	104	—
附帯サービス関連(③④⑤)		393	441	480	567	1,883	633	686	779	884	2,983	837	895	—
総合計(①②③④⑤)		7,533	8,547	7,025	10,598	33,704	9,627	11,025	11,354	12,770	44,778	12,059	13,767	60,000

売上総利益 推移		2020年9月期					2021年9月期					2022年9月期		
事業別		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	4Q 実績	通期 実績	1Q 実績	2Q 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	1,550	5,106	1,509	1,661	—
	②買取	15	17	56	110	200	61	90	99	119	370	101	116	—
自動車販売関連(①②)		951	1,043	703	1,376	4,076	1,140	1,285	1,381	1,669	5,477	1,611	1,778	—
附帯サービス関連(③④⑤)	③整備・钣金・ガソリンスタンド	66	135	162	243	607	228	265	300	341	1,135	283	322	—
	④保険代理店	55	57	65	67	245	71	71	82	79	304	83	84	—
	⑤レンタカー	16	18	0	14	49	27	30	31	54	144	60	68	—
附帯サービス関連(③④⑤)		138	210	227	325	901	327	367	414	475	1,584	427	475	—
総合計(①②③④⑤)		1,090	1,254	930	1,702	4,978	1,467	1,652	1,796	2,144	7,061	2,038	2,254	10,000

収益構造ツリー

売上構成比
2022年9月期
2Q実績

自動車販売
関連(①②)

93.3%

①新車・中古車
販売

85.2%

販売

②買取

8.1%

買取

付帯サービス
関連(③④⑤)

6.7%

③整備・钣金・
ガソリンスタンド

5.3%

車検

钣金

④保険代理店

0.7%

保険

⑤レンタカー

0.8%

レンタカー

小売販売

オートオークション会
場・自動車業者

※売れ残った小売用在庫の処分および輸出

買取台数 (小売対象外車両のみ)

→P.15 (小売対象車両も含めた買取台数全体として)

※小売用在庫の車両は①新車・中古車販売の仕入として売上総利益の改善に寄与

売上単価

※オートオークション会場・自動車業者への販売単価

整備・車検

钣金・塗装

ガソリンスタンド

契約件数

売上単価

貸出のべ日数

貸出単価

四輪

→P.23

二輪

四輪小売販売台数

→P.11、P.12、P.13
×

四輪小売販売単価

→P.23

二輪小売販売台数

→P.16
×

二輪小売販売単価

在庫台数

売上単価

在庫台数

売上単価

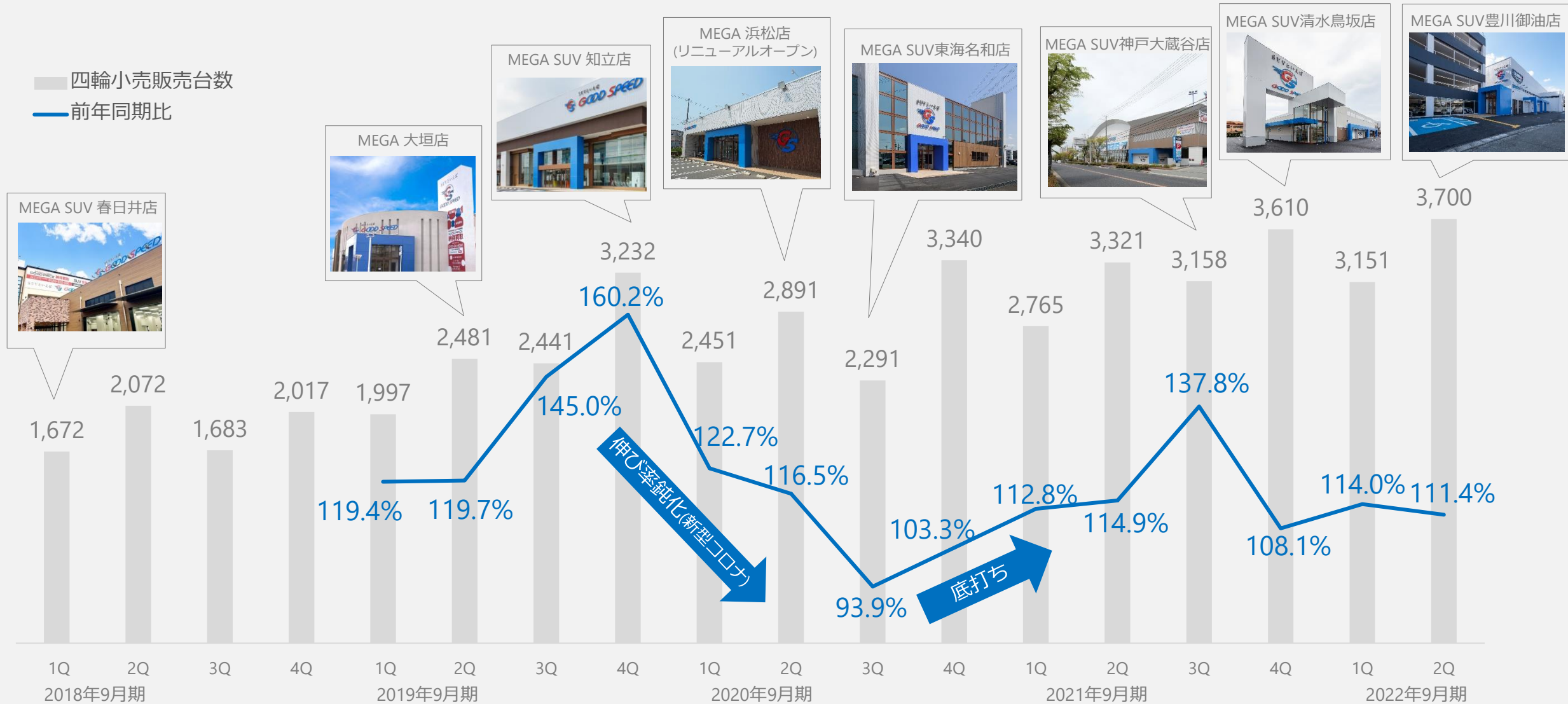
貸出可能台数

稼働率

※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）

MEGA専門店の新規出店により、四輪小売販売台数は拡大傾向を続けております。



四輪小売販売台数の推移（2）

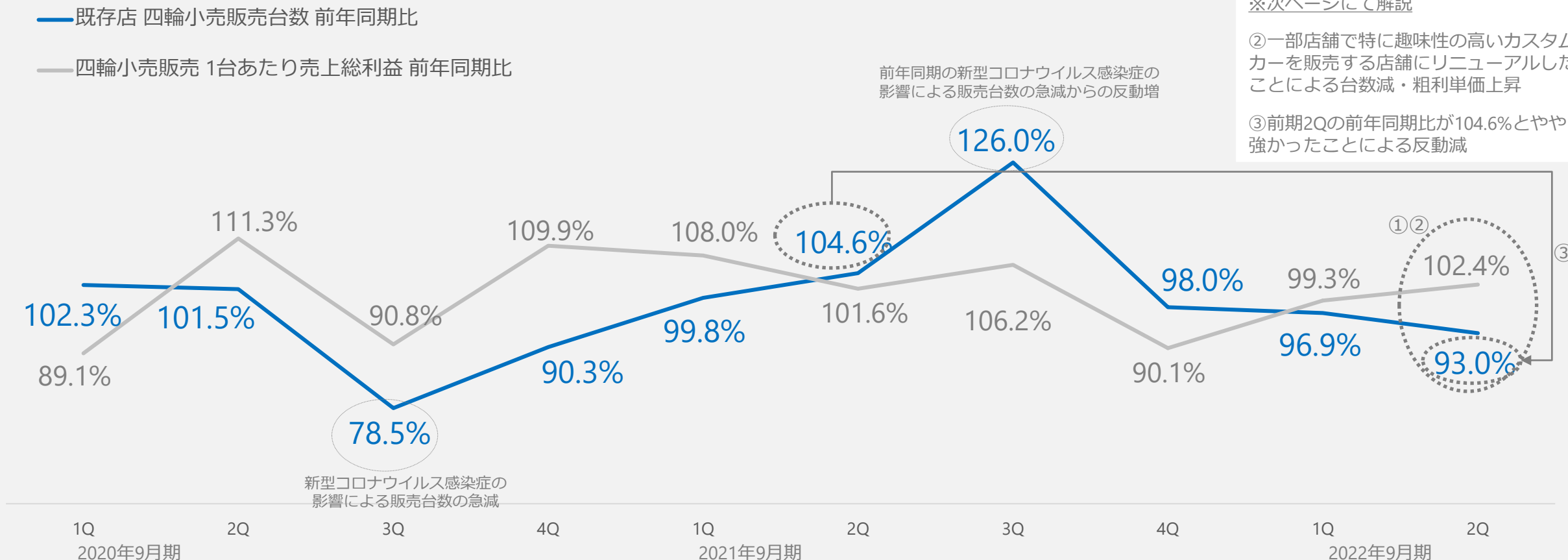
第2四半期の既存店 四輪小売販売台数は、支払総額表示の先行導入を行ったことなどにより、前年同期比93.0%になりました。

既存店販売台数93.0%の要因

① 支払総額表示の先行導入による台数減少・粗利単価上昇
※次ページにて解説

② 一部店舗で特に趣味性の高いカスタムカーを販売する店舗にリニューアルしたことによる台数減・粗利単価上昇

③ 前期2Qの前年同期比が104.6%とやや強かったことによる反動減



新型コロナウイルス感染症の影響による販売台数の急減

前年同期の新型コロナウイルス感染症の影響による販売台数の急減からの反動増

※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。

※② 趣味性の高いカスタムショップ



名東SUVカスタム専門店 (SUV)



VANLIFE 春日井店 (キャンピングカー)



UNITED MINI CARS (MINI)

四輪小売販売台数の推移（3）支払総額表示の先行対応による影響

2023年10月に義務化が予定される支払総額表示を2022年2月より先行導入した結果、当2Qの既存店は一時的に販売台数減・単価上昇になりました。当3Q以降は、競合の動向を見ながら既存店の販売台数を前年並みに戻すよう取り組んでまいります。

支払総額表示の義務化 2023年10月予定

自動車公正取引協議会「自動車公正競争規約」の改正

中古車販売において、購入の際に最低限必要な「諸費用」を含めた「支払総額」を表示することを義務付ける。

これにより、「安価な車両価格を表示しているが、諸費用が高額または不適切な諸費用を含めて販売する」などの行為を防ぎ、消費者がより安心して中古車を購入できる環境を整備することが目的。

現時点（2022年5月13日時点）では、2023年10月からの義務化を予定している。

当社の対応 2022年2月より先行導入

2023年10月の義務化を待つのではなく、

2022年2月より、全店で支払総額表示を先行導入実施。

業績への影響

2022年9月期 第2四半期

2月より支払総額表示を先行導入し、併せて車両価格、諸費用の価格設定の見直しを行った結果、ポータルサイトに掲載する価格が相対的に高くなったことにより、一時的にポータルサイト経由での来店客数が減少し、販売台数が減少となった一方、1台あたりの粗利単価は増加。

2022年9月期 第3四半期以降

来店客数、成約率、販売単価の状況および競合他社の動向を鑑みながら、車両価格、諸費用の金額、および商談の方法を随時検討するとともに、ポータルサイト経由以外の集客（当社Webサイトや顧客の再販（リピート）、顧客からの紹介など）を強化する。

現段階では、当第2四半期の粗利単価の水準を維持しながら、支払総額表示の導入前である2022年1月以前の販売台数に戻すように取り組む予定。

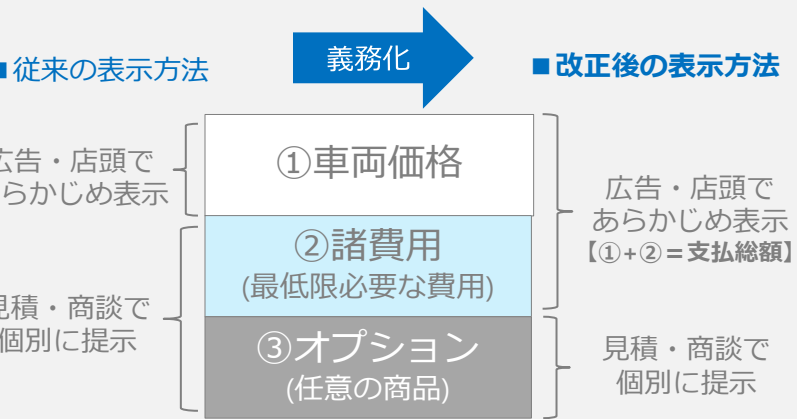
2022年9月期業績予想への影響

現時点(2022年5月13日)時点では、本件による2022年9月期業績予想への影響は、軽微に留まる見通し。

The screenshot shows a car listing for a white sedan. On the left, a traditional pricing method is shown with three items: ① Vehicle Price (234.8万円), ② Fees (25.9万円), and ③ Options (1.1万円). On the right, the new 'Total Payment' (支払総額) is highlighted in a red circle, totaling 252.7万円. The listing also includes a loan simulator button, a 'Contact at home' button, and an 'Online consultation reservation' button. Technical specifications for the car are listed at the bottom.

年式	2016 (平成28)年	排気量	2000cc
走行	2.5万km	車検	なし
修復歴	なし	車体色	ホワイトパールクリスタルシャイン

グーネット(株式会社プロトコーポレーション) 当社物件情報掲載ページ



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)

第1四半期は一時的に成長が鈍化しましたが、第2四半期に上昇傾向に戻りました。第3四半期以降も、整備ピットの増設と小売販売の拡大によって顧客の囲い込みを進め、増収基調の継続に取り組んでまいります。

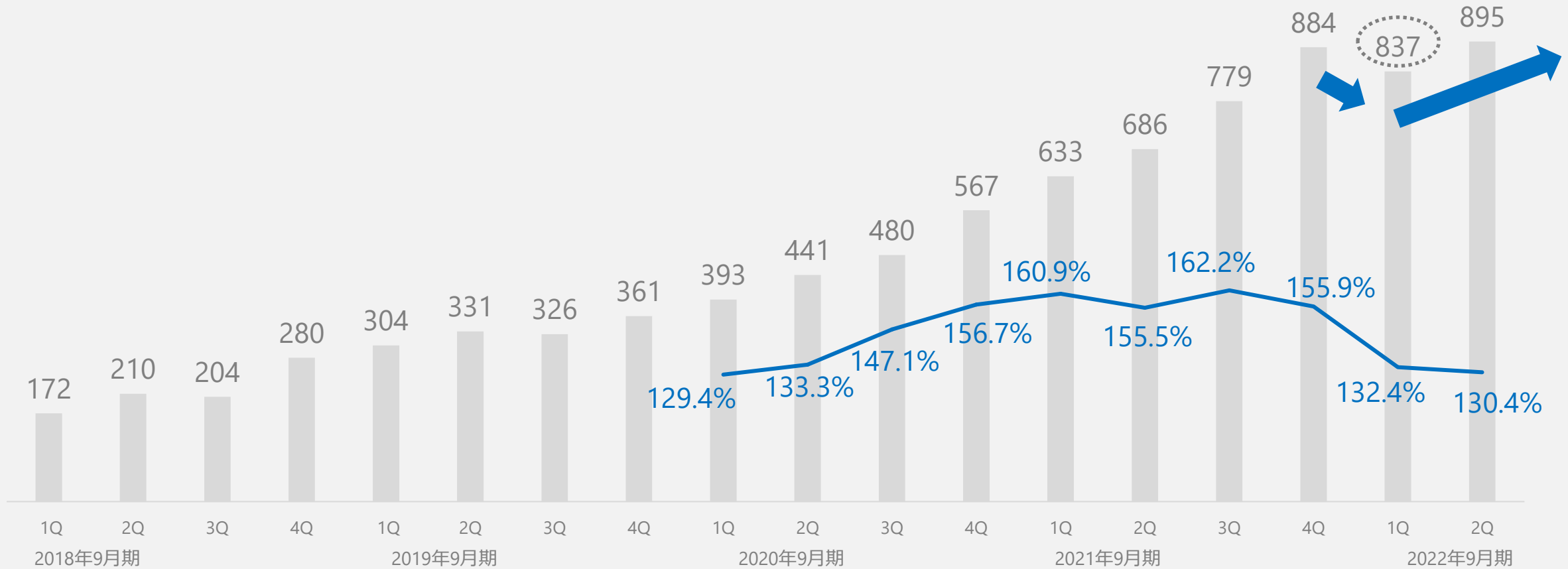
(単位：百万円)

第1四半期は減少。中古車保証プログラムについて、保証会社との取り決めにより保証利用の入庫が減少したため(前4Q差△43百万円)。

第2四半期は、保証利用外の顧客獲得によりピット稼働率を高めることで上昇傾向に回復。第3四半期以降も増収基調の継続に取り組む。

■ 附帯サービス関連売上

— 前年同期比



買取台数の推移

買取専門店出店と増員により、前年同期対比で増加を継続しております。



■ 買取台数

— 前年同期比

大府有松インター買取専門店
(独立型の買取専門店)



豊田元町買取専門店
(独立型の買取専門店)



四日市買取専門店
(販売店との併設型)



神戸大蔵谷買取専門店
(販売店との併設型)



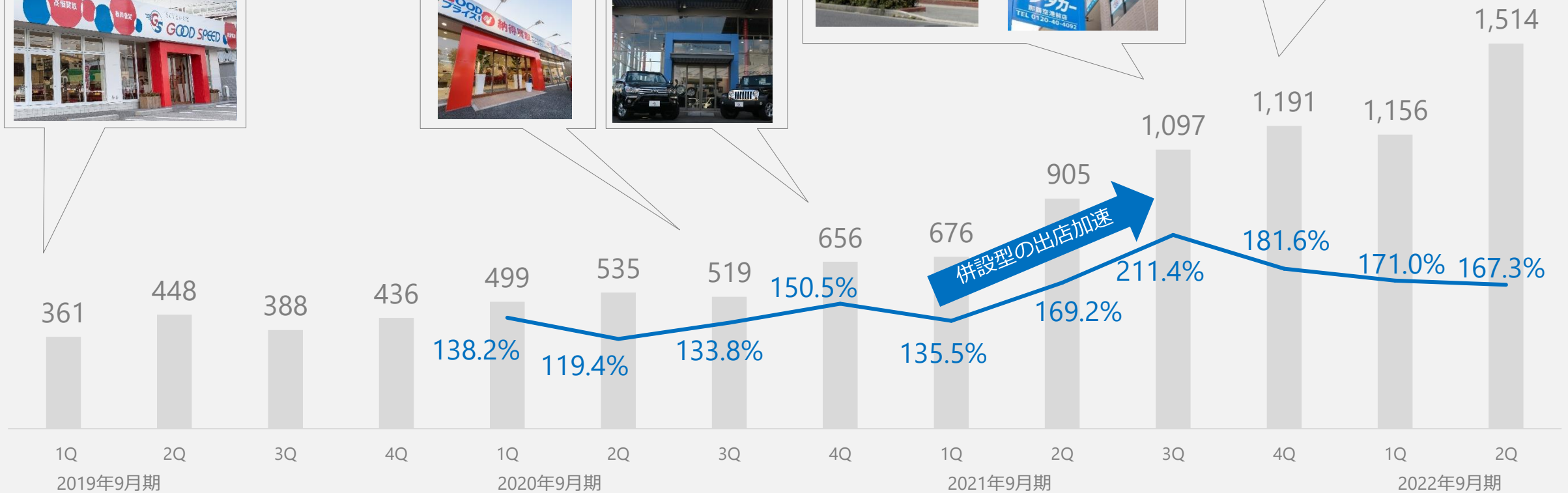
沖縄豊見城買取専門店
(レンタカーとの併設型)



浜松買取専門店
(販売店との併設型)



大垣買取専門店
(販売店との併設型)

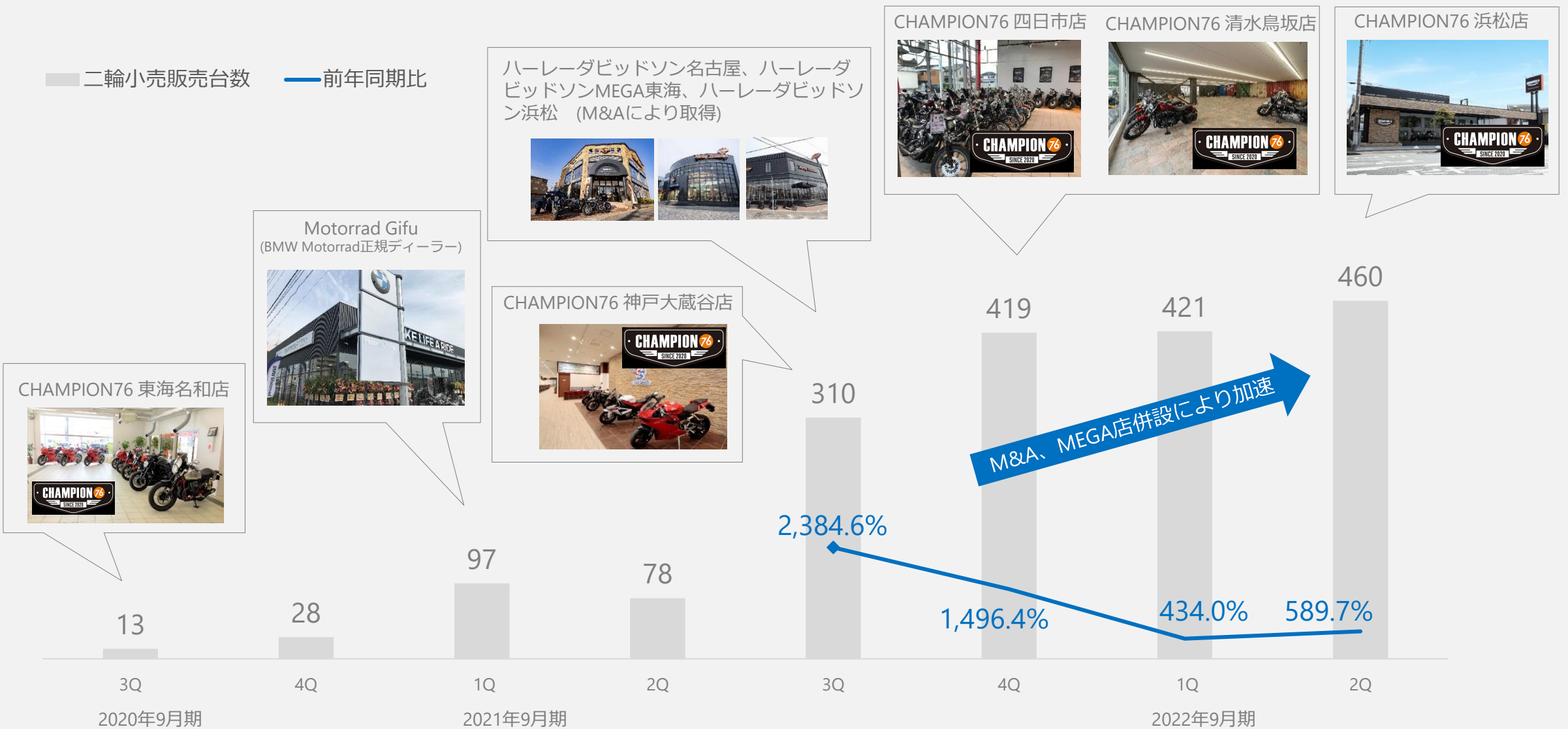


併設型の出店加速

※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

新規出店とM&Aにより、前年同期対比で増加を継続しております。



※株式会社チャンピオン76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 四半期推移サマリー

主要KPIのいずれも、前年同期対比で増加・拡大を継続できております。

	2020年9月期					2021年9月期					2022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	4Q 実績	通期 実績	1Q 実績	2Q 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	3,610台	12,854台	3,151台	3,700台	17,243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%	108.1%	117.1%	114.0%	111.4%	134.1%
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%	98.0%	106.0%	96.9%	93.0%	—
四輪小売販売 1台あたり売上総利益 前年同期比	89.1%	111.3%	90.8%	109.9%	101.0%	108.0%	101.6%	106.2%	90.1%	100.1%	99.3%	102.4%	—
二輪小売販売台数	-	-	13台	28台	41台	97台	78台	310台	419台	904台	421台	460台	2,462台
買取台数	499台	535台	519台	656台	2,209台	676台	905台	1,097台	1,191台	3,869台	1,156台	1,514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	884百万円	2,983百万円	837百万円	895百万円	—

2022年9月期 第2四半期 連結貸借対照表

有利子負債は増加しましたが、増資により自己資本が増加したことにより、当第2四半期末の自己資本比率は8.1%となりました。

単位：百万円

	2021年9月期 期末	2022年9月期 第2四半期末	増減	%
流動資産	12,956	14,798	1,841	114.2%
固定資産	9,039	10,068	1,029	111.4%
流動負債	15,315	16,292	977	106.4%
固定負債	4,873	6,537	1,664	134.2%
純資産	1,806	2,035	229	112.7%
総資産	21,995	24,866	2,870	113.1%
現金及び預金	1,476	887	△589	60.1%
有利子負債	15,719	18,113	2,394	115.2%
自己資本比率	8.2%	8.1%	△0.1%	99.3%
ネットD/Eレシオ	7.9	8.5	0.6	107.8%

商品の増加(+2,214百万円)
2021年9月期末 8,088百万円
2022年9月期第2四半期末 10,302百万円
主な要因：四輪小売販売に係る在庫の拡充

建物の増加(+535百万円)
主な要因：新規出店に係る建物の増加

長期借入金の増加(+1,463百万円)
2021年9月期末 4,060百万円
2022年9月期第2四半期末 5,523百万円
主な要因：規模拡大のための運転資金の借入増加

資本金(+116百万円)、資本剰余金(+116百万円)増加
主な要因：第三者割当による第3回新株予約権の発行・行使による増加

・ 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。

2022年9月予定 愛知県名古屋市 MEGA専門店 690百万円 (2021年 8月31日 適時開示)

2022年9月予定 岐阜県土岐市 MEGA専門店 728百万円 (2021年10月22日 適時開示)

2023年1月予定 愛知県岡崎市 MEGA専門店 1,150百万円 (2021年 4月15日 適時開示)

※当社は2022年9月期より「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号 2020年3月31日)等を適用しています。そのため前期比は当該会計基準等の適用前の実績と対比した数値を表示しております。

2022年9月期 第2四半期 連結キャッシュ・フロー計算書

EBITDAは増加しましたが、棚卸資産の増加を営業C/Fに計上するため、新規出店による拡大が続く局面では営業C/Fはマイナスが続きます。

単位：百万円

	2021年9月期 第2四半期実績 (累計期間)	2022年9月期 第2四半期実績 (累計期間)	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	△156	△2,177	△2,020
投資活動によるキャッシュ・フロー	△2,251	△1,010	1,241
財務活動によるキャッシュ・フロー	2,277	2,598	371
現金及び現金同等物の期末残高	924	887	△37

棚卸資産の増加 △2,218百万円
主な要因：店舗拡大および既存店の在庫拡充

有形固定資産の取得による支出 △982百万円
主な要因：MEGA専門店、バイク販売店、車検専門店の出店

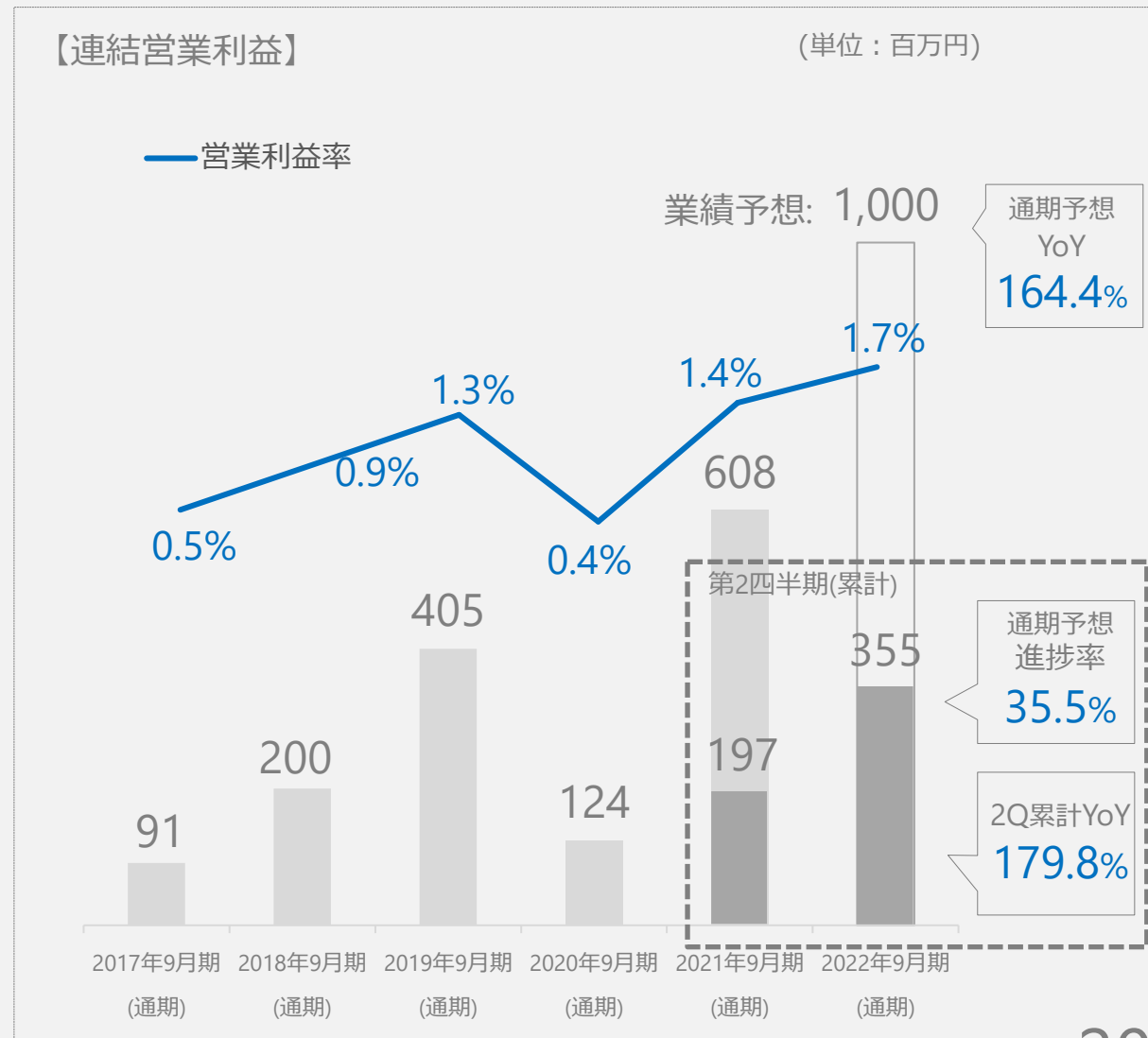
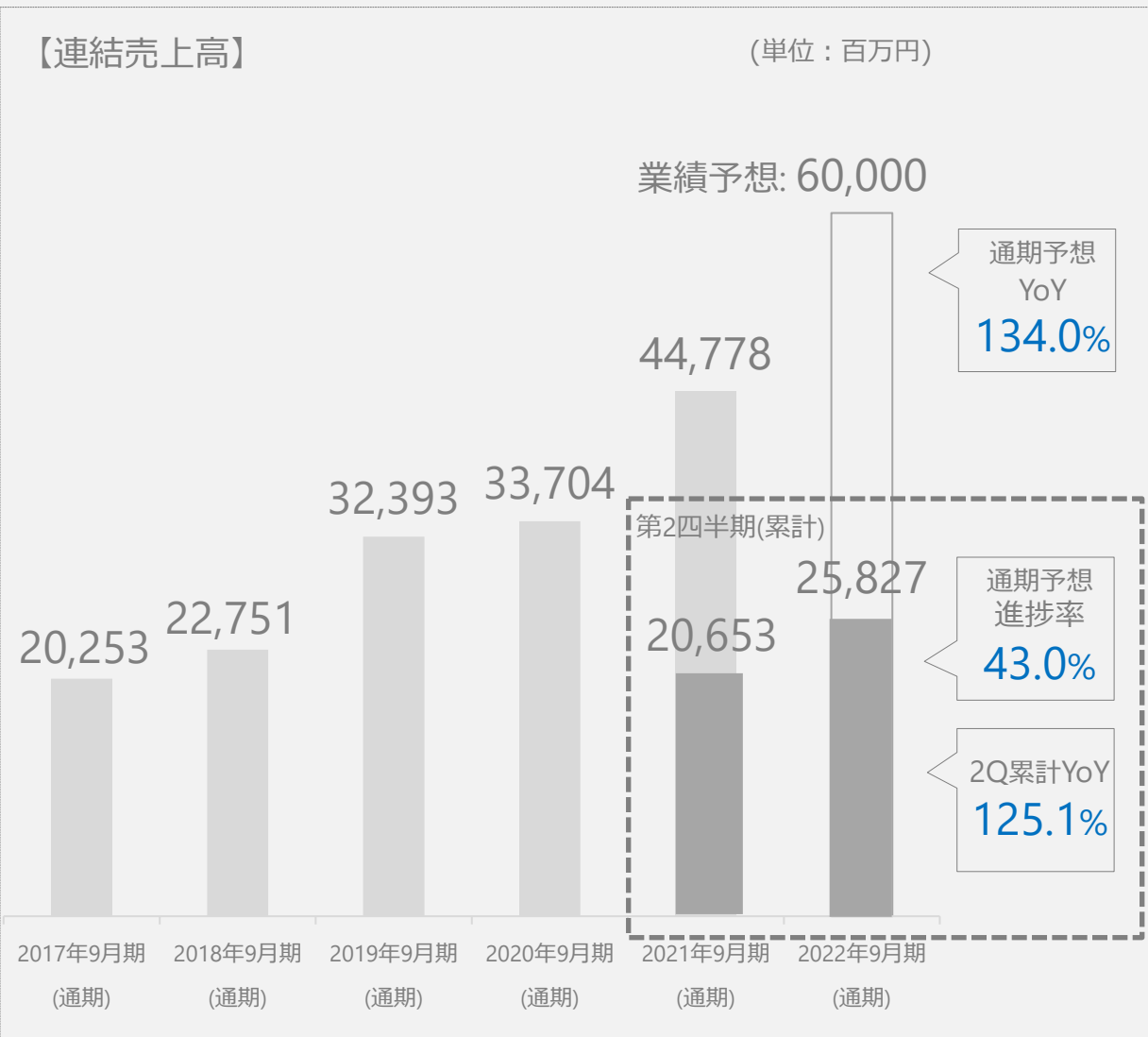
	2021年9月期 第2四半期実績 (累計期間)	2022年9月期 第2四半期実績 (累計期間)	増減
投資額（有形・無形固定資産）	1,095	985	△110
減価償却費（のれん償却額を含む）	236	322	86
営業利益	197	355	157
EBITDA	433	677	244

・ EBITDAは、「営業利益+減価償却費（のれん償却額を含む）」で計算しております。

※当社は2022年9月期より「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号 2020年3月31日）等を適用しています。そのため前期比は当該会計基準等の適用前の実績と対比した数値を表示しております。

売上高・営業利益 推移

2022年9月期通期の業績予想は、売上高60,000百万円、営業利益1,000百万円。いずれも過去最高を目指しております。

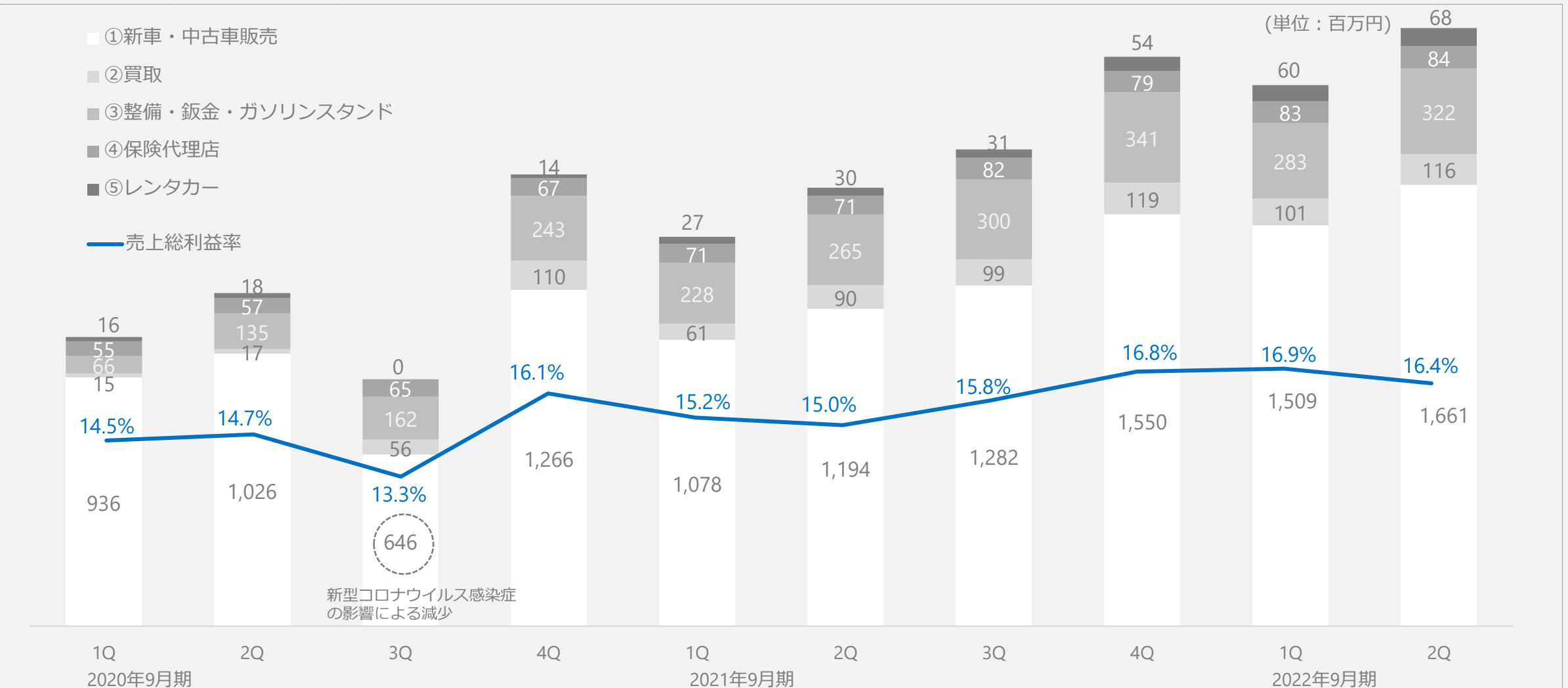


※当社は2021年9月期 第2四半期より連結決算に移行しております。そのため2020年9月期以前の実績は、単体実績の数値を参考表示しております。

※当社は2022年9月期 第1四半期より「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号 2020年3月31日)等を適用しています。そのため前期比は当該会計基準等の適用前の実績と対比した数値を参考表示しております。

売上総利益 推移

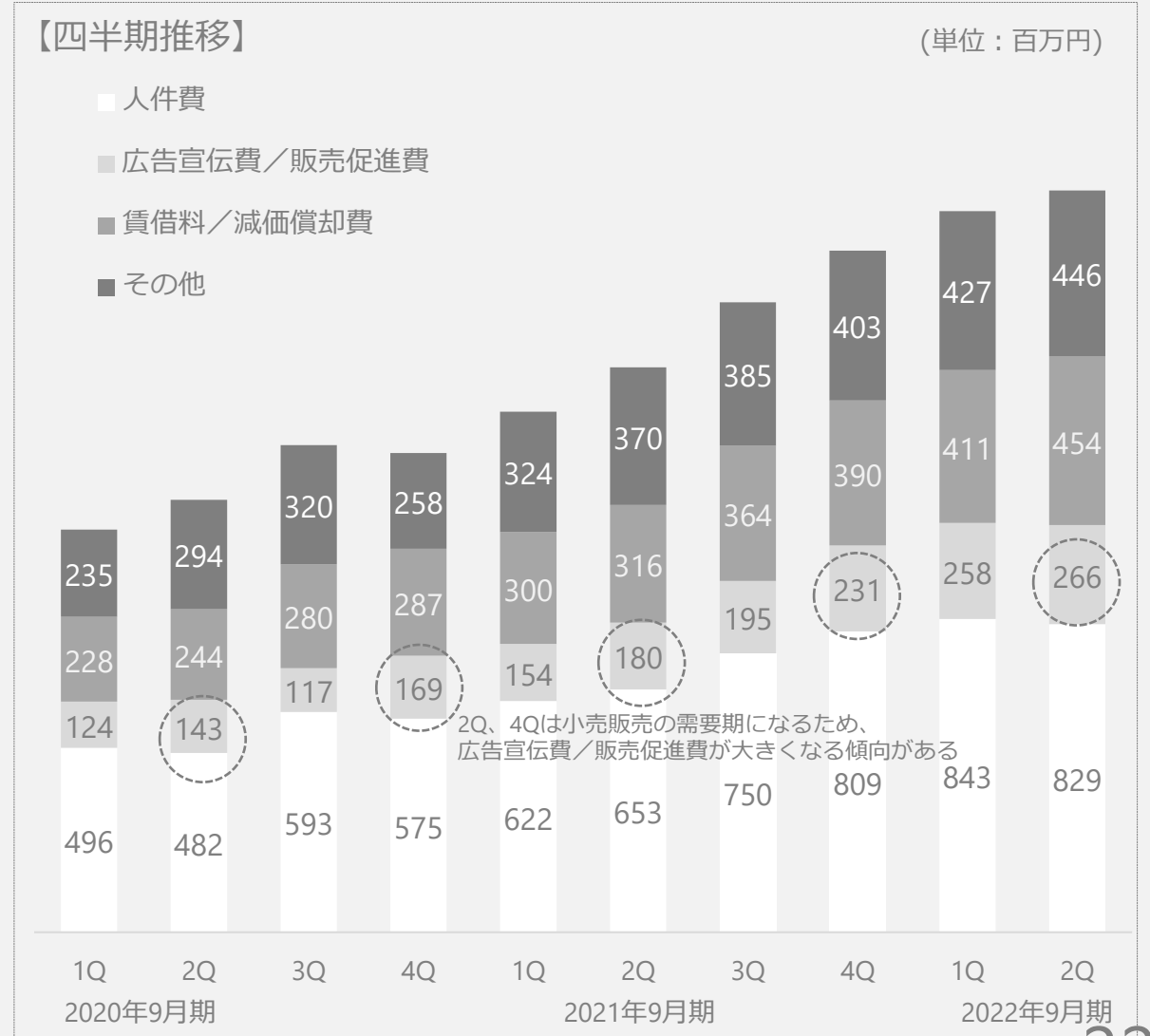
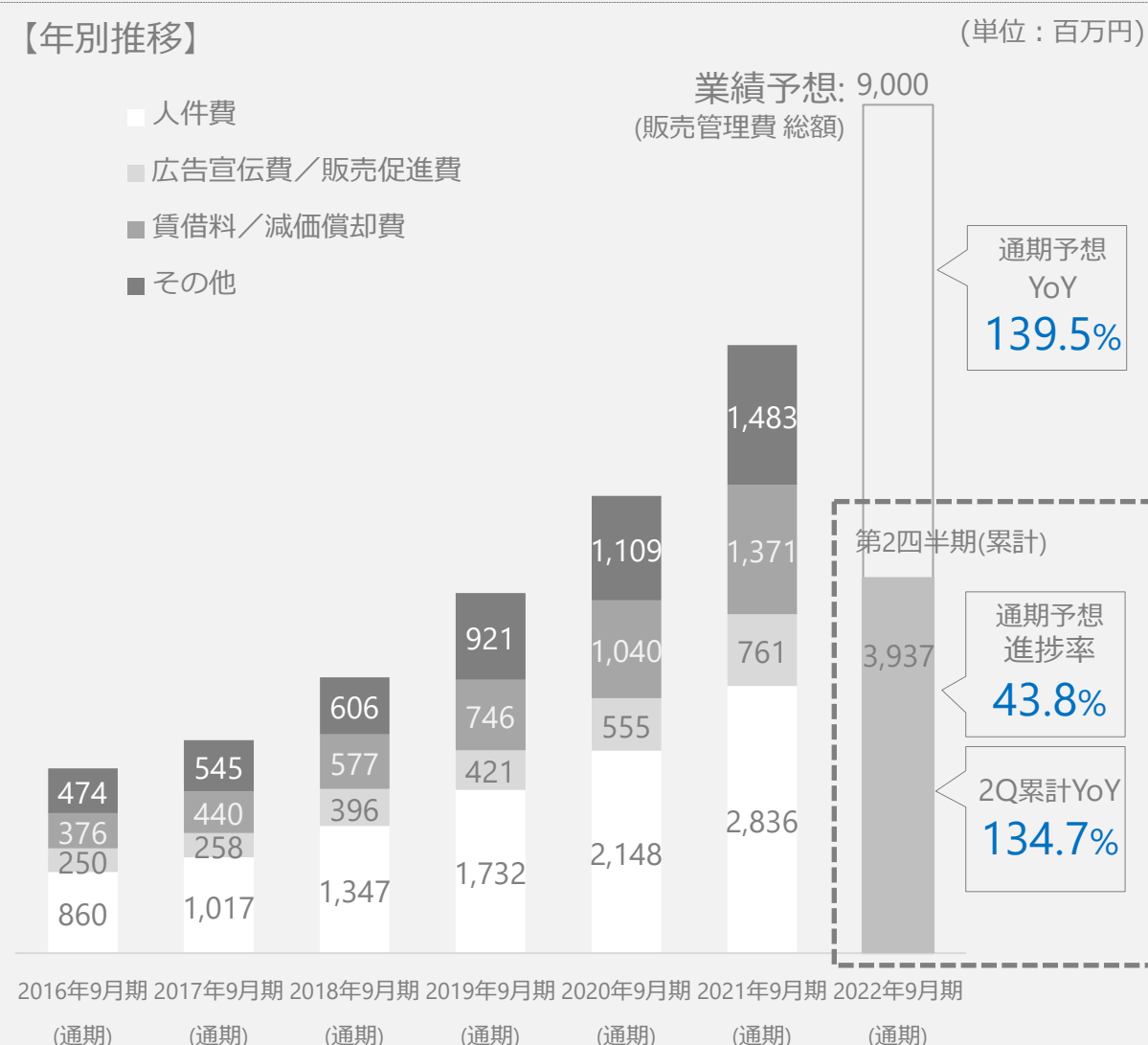
増収に伴い、売上総利益は每期増益傾向にあります。構成比の大きい①新車・中古車販売は、季節性により2Q、4Qに売上高ならびに売上総利益が大きくなる傾向があります。



※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2021年9月期1Q以前の実績は、単体実績の数値を参考表示しております。
 ※当社は2022年9月期 第1四半期より「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号 2020年3月31日）等を適用しています。そのため2021年9月期以前は当該会計基準等の適用前の実績を表示しております。

販売管理費 推移

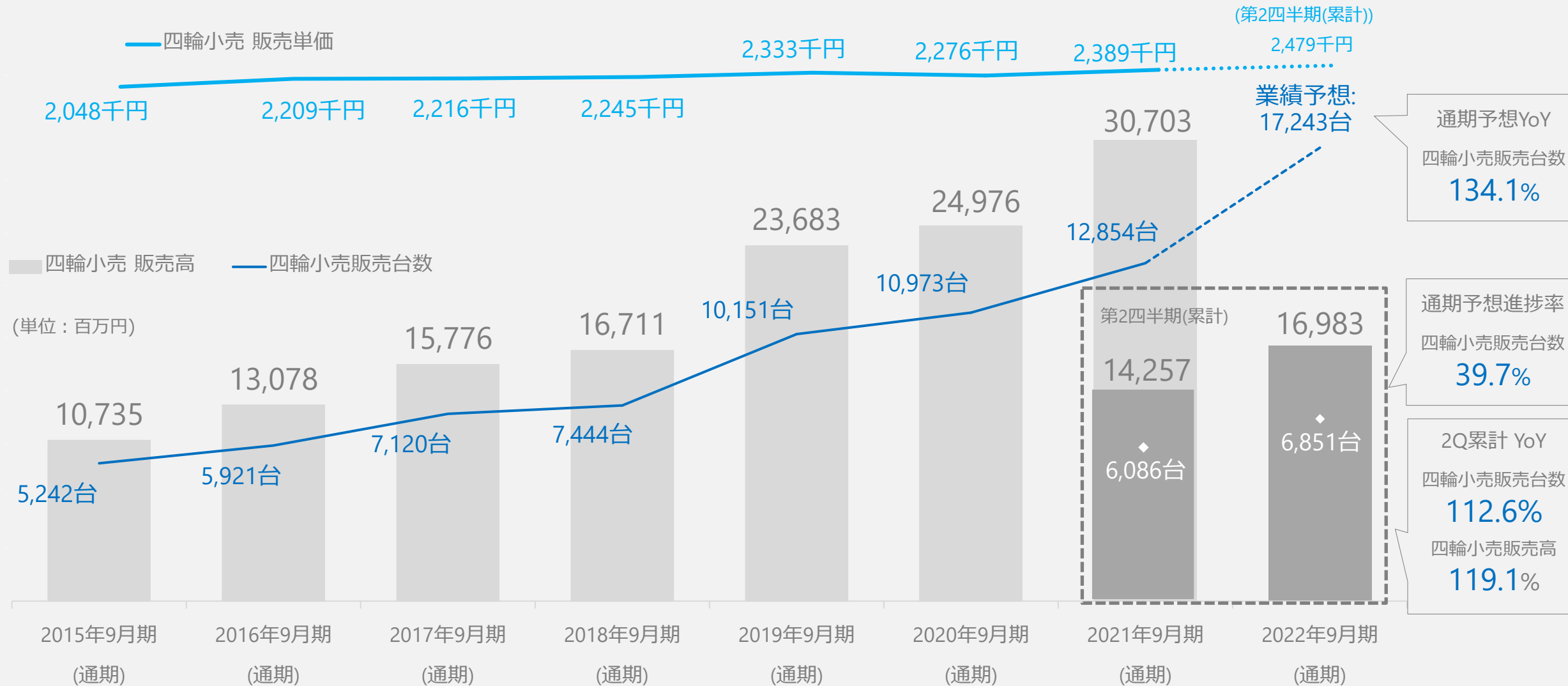
広告宣伝費／販売促進費は小売販売の需要期に合わせて2Q、4Qに大きくなりますが、販売管理費全体では季節性の影響は小さく、規模拡大に合わせて増加しております。



※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2021年9月期1Q以前の実績は、単体実績の数値を参考表示しております。

四輪小売販売 推移

単価は2,300~2,400千円台で安定しており、台数増によって販売高を伸ばしております。



・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、2022年9月期 第2四半期(通期)の四輪小売販売高16,983百万円うち、574百万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。

業績・KPI推移

単位：百万円

	2017年9月期 通期(実績)	2018年9月期 通期(実績)	2019年9月期 通期(実績)	2020年9月期 通期(実績)	2021年9月期 通期(実績)	2022年9月期 第1四半期(実績)	2022年9月期 第2四半期(実績)	2022年9月期 通期(予想)
自動車販売関連	19,530	21,883	31,069	31,821	41,794	11,221	12,872	—
附帯サービス関連	722	867	1,324	1,883	2,983	837	895	—
売上高	20,253	22,751	32,393	33,704	44,778	12,059	13,767	60,000
売上原価	17,899	19,623	28,167	28,726	37,716	10,020	11,513	50,000
自動車販売関連	-	-	3,785	4,076	5,477	1,611	1,778	—
附帯サービス関連	-	-	441	901	1,584	427	475	—
売上総利益	2,353	3,128	4,226	4,978	7,061	2,038	2,254	10,000
人件費	1,017	1,347	1,732	2,148	2,836	843	829	—
広告宣伝費／販売促進費	258	396	421	555	761	258	266	—
賃借料／減価償却費	440	577	746	1,040	1,371	411	454	—
その他	545	606	921	11,09	1,483	427	446	—
販売費及び一般管理費	2,262	2,927	3,820	4,854	6,453	1,941	1,996	9,000
営業利益	91	200	405	124	608	97	257	1,000
四輪小売販売台数	7,120台	7,444台	10,151台	10,973台	12,854台	3,151台	3,700台	17,243台
四輪小売販売販売高	15,576百万円	16,711百万円	23,683百万円	24,976百万円	30,703百万円	7,829百万円	9,154百万円	—
四輪小売販売販売単価	2,216千円/台	2,245千円/台	2,333千円/台	2,276千円/台	2,389千円/台	2,485千円/台	2,474千円/台	—
二輪小売販売台数	—	—	—	41台	904台	421台	460台	2,462台
MEGA専門店 店舗数 (期末)	—	1店舗	3店舗	5店舗	7店舗	7店舗	8店舗	10店舗
従業員数 (期末)	218名	256名	340名	433名	584名	590名	605名	781名

※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、単体実績の数値を参考表示しております。

※当社は2022年9月期 第1四半期より「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号 2020年3月31日）等を適用しています。そのため2021年9月期以前は当該会計基準等の適用前の実績を表示しております。

2022年9月期 連結業績予想 (2021年11月12日公表より変更なし)

MEGA専門店の新規出店を主軸として、小売販売台数の増加、事業規模の拡大に取り組み、売上高**600億円**(前期比+34.0%)、営業利益**10億円**(前期比+64.4%)、営業利益率**1.7%**を目指します。

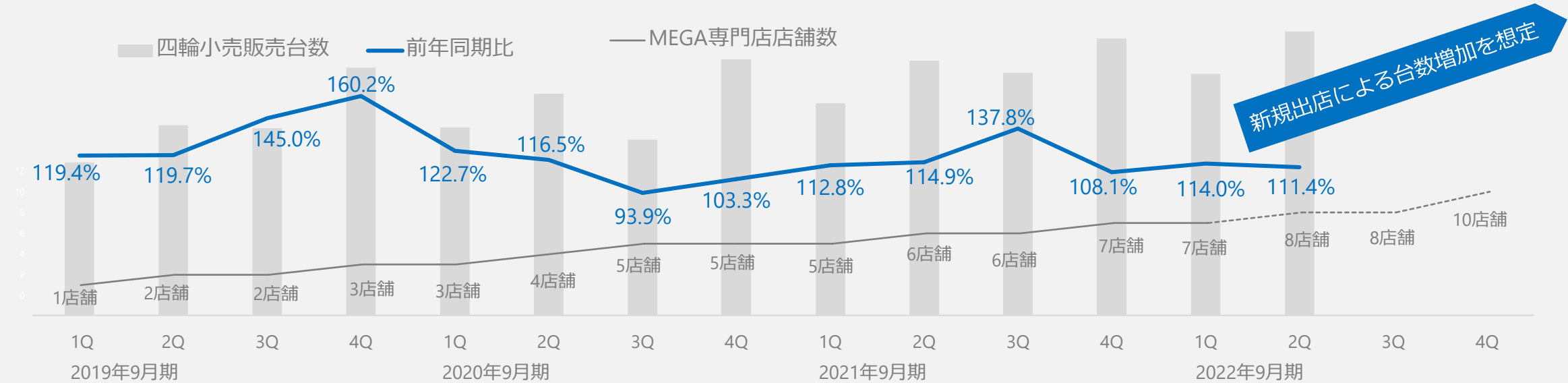
単位：百万円

	2021年9月期 実績	2022年9月期 業績予想	前期比	増減額
売上高	44,778	60,000	134.0%	15,221
売上原価	37,716	50,000	132.6%	12,283
売上総利益	7,061	10,000	141.6%	2,938
販売費及び一般管理費	6,453	9,000	139.5%	2,546
営業利益	608	1,000	164.4%	391
経常利益	445	770	172.8%	324
親会社株主に帰属する当期純利益	381	460	120.5%	78
1株当たり当期純利益 ※	124.17円	135.87円	-	-
1株当たり配当金	0.00円	0.00円	-	-
四輪小売販売台数	12,854台	17,243台	134.1%	4,389台
二輪小売販売台数	904台	2,462台	272.3%	1,558台

※当社は2022年9月期 第1四半期より「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号 2020年3月31日)等を適用しています。そのため前期比は当該会計基準等の適用前の実績と対比した数値を参考表示しております。

2022年9月期 業績予想の前提条件

2022年9月期の業績予想は、2021年11月時点の業界環境が継続することを前提としております。



新型コロナウイルス感染症

2020年9月期(実績)：第1波、第2波において来客数が減少し、収益の減少が発生

2021年9月期(実績)：緊急事態宣言の発令があったが来店客数に大きな影響はなし

2022年9月期(予想)：引き続き、業績への影響は限定的に留まることを想定

その他の業界動向

半導体不足による新車販売の減少が中古車販売需要へ与える影響は、限定的に留まることを想定

中古車のタマ不足およびオートオークション相場の高止まりは、継続することを想定

中古車販売の消費行動、クルマの利用意向には大きな変化が無いことを想定

会計方針の変更：収益認識に関する会計基準等の適用

「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号 2020年3月31日。以下「収益認識会計基準」という。）等を2022年9月期第1四半期連結会計期間の期首から適用し、約束した財又はサービスの支配が顧客に移転した時点で、当該財又はサービスと交換に受け取ると見込まれる金額で収益を認識することといたしました。これにより、ローン販売で計上する手数料売上高のうち、将来の早期返済により見込まれる返金額を除いた額を売上高として認識する方法に変更しております。

収益認識会計基準等の適用については、収益認識会計基準第84項ただし書きに定める経過的な取扱いに従っており、2022年9月期第1四半期連結会計期間の期首より前に新たな会計方針を遡及適用した場合の累積的影響額を、2022年9月期第1四半期連結会計期間の期首の利益剰余金に加減し、2022年9月期期首残高から新たな会計方針を適用しております。ただし、収益認識会計基準第86項に定める方法を適用し、2022年9月第1四半期連結会計期間の期首より前までに従前の取扱いに従ってほとんどすべての収益の額を認識した契約に、新たな会計方針を遡及適用していません。また、収益認識会計基準第86項また書き(1)に定める方法を適用し、2022年9月期第1四半期連結会計期間の期首より前までに行われた契約変更について、すべての契約変更を反映した後の契約条件に基づき、会計処理を行い、その累積的影響額を2022年9月期第1四半期連結会計期間の期首の利益剰余金に加減しております。

■ 連結 損益計算書への影響額想定

単位：百万円

	2021年9月期 通期 実績	2022年9月期 通期 業績予想	前期比	増減額
	従来基準	新収益認識基準		
売上高	44,778	60,000	134.0%	15,221
売上総利益	7,061	10,000	141.6%	2,938
営業利益	608	1,000	164.4%	391

売上高控除 想定額▲150百万円を加味しております

2022/5/13 Update

単位：百万円

	1Q 実績	2Q 実績	2Q累計 実績
売上高	+39	▲71	▲31
売上総利益	+23	▲50	▲27
営業利益	+23	▲50	▲27

第1四半期がプラスになったのは、早期返済の発生が想定より少なかったため。

■ 連結 貸借対照表への影響額想定

単位：百万円

	2021年9月期 期末残高	2022年9月期 期首残高 ※
	従来基準	新収益認識基準
流動負債	15,315	15,438
純資産	1,806	1,683
総資産	21,995	21,995

2022/2/14 Update

期首残高 返金負債 +123百万円

2022/2/14 Update

期首残高 利益剰余金 ▲123百万円

※ 期首残高は未監査の参考値であり、会計監査の結果により変更となる可能性があります。

external environment
外部環境

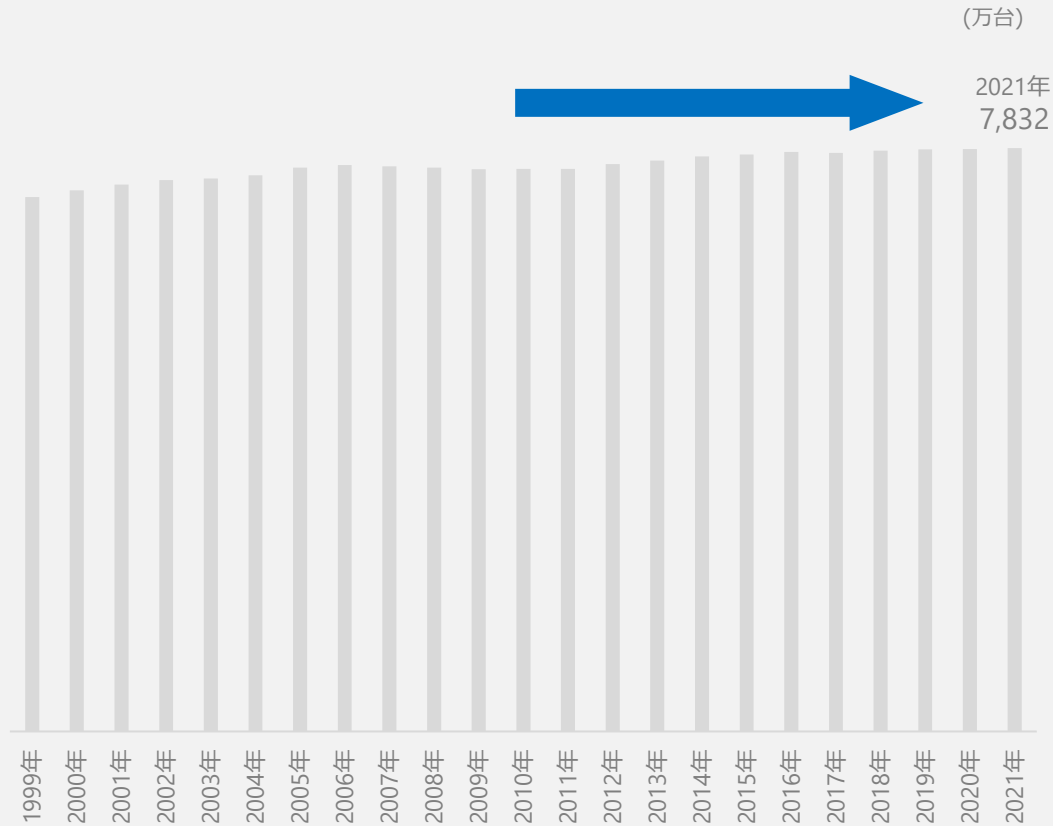


市場動向 (1)

保有台数は高止まりで推移する一方、平均使用年数は長期化が続いております。

自動車保有台数

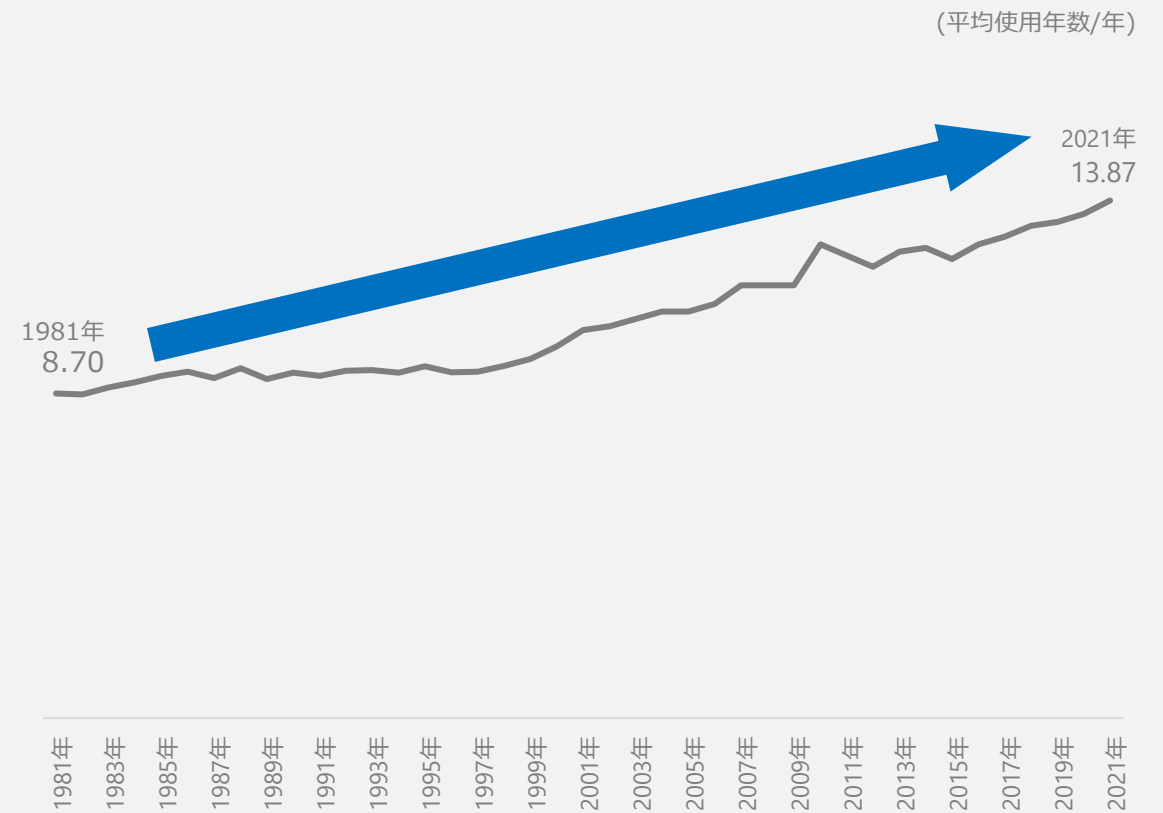
- ・ 2007年以降、3年間微減したが、2009年以降は9年連続増加
- ・ 今後も急激な減少はなく、当面は高止まりで推移する見込み



出所：(財)自動車検査登録情報協会『自動車保有台数推移表』

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



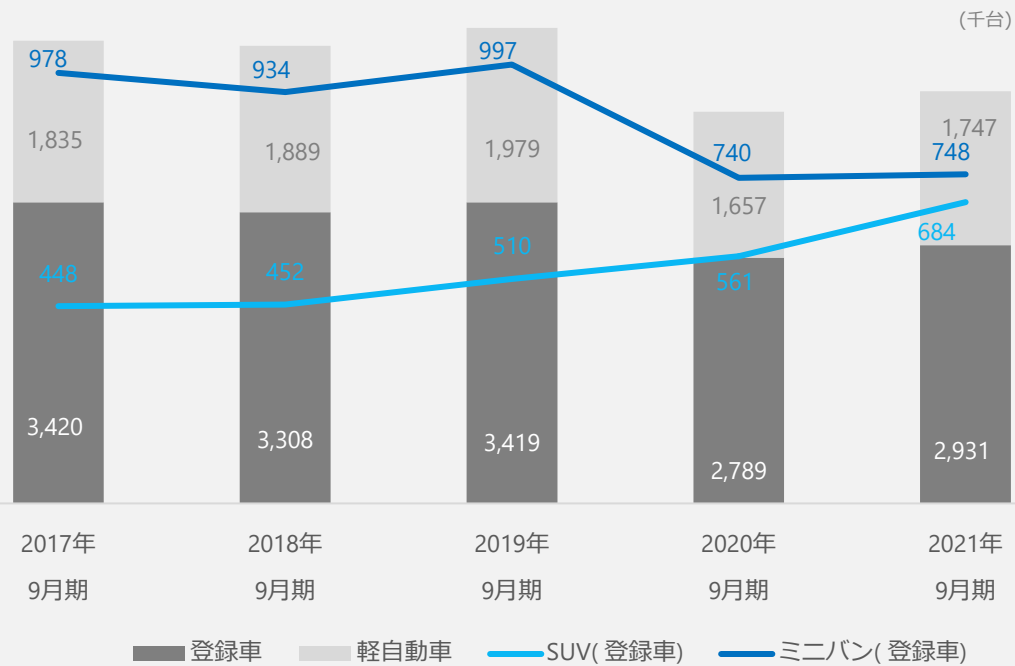
出所：(財)自動車検査登録情報協会『車種別の平均使用年数推移表』

市場動向 (2)

新車販売が低迷するなかでSUVは上昇が続いております。中古車登録は底堅く推移しています。

新車販売台数 (10月～9月累計)

- ・2021年9月期(2020年10月～2021年9月)は、前年 新型コロナウイルス感染症の影響減からの反動で微増、ただし半導体不足による新車減産のため2021年10月に前年同月比大幅減。
 - ・ジャンル別では、ミニバンは微増に留まったがSUVは増加。
- 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 (10月～9月累計)

2021年9月期(2020年10月～2021年9月)の中古車登録台数については微増。前年に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前年の減少/当年の反動のいずれも振れ幅は小さい。



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

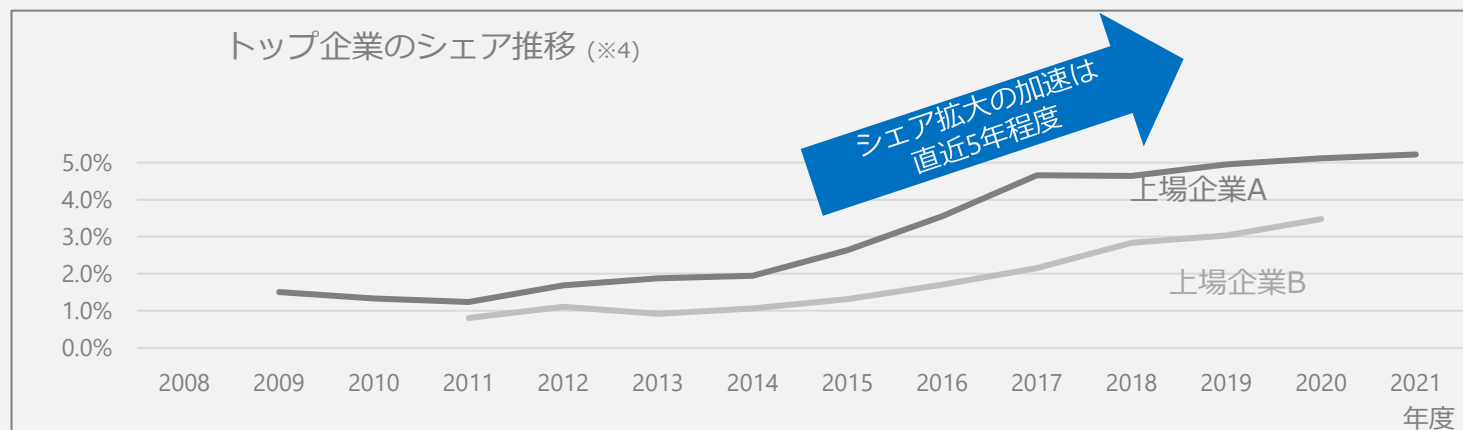
中古車販売店は、小規模店が乱立する**多数乱戦状態**です。大手企業のシェア拡大が本格的に始まったのは**直近5年程度**、シェアも**約5%**。**当社が入り込む余地は大きい**と考えております。



当社の市場シェア 0.5%未満

(2021年9月期実績 12,854台)

- 中古車販売店は、全国で約28,000店(※2)。
- 最大手の年間販売台数は10万台規模、シェア約5%(※3)。



※1 2021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 株式会社矢野経済研究所『中古車流通総覧 2022年版』より当社推定

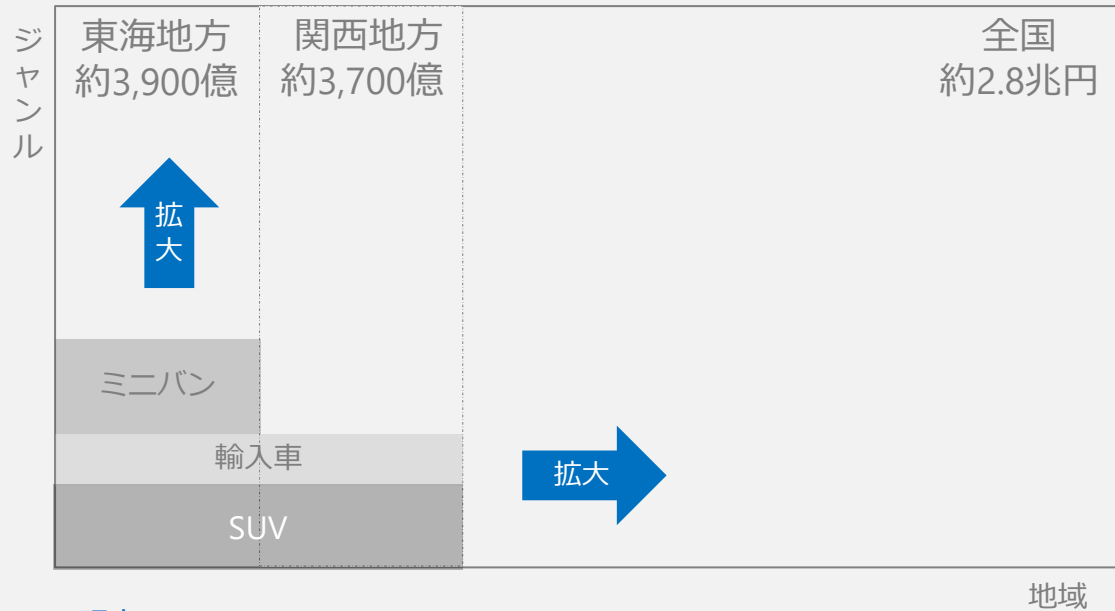
※3 各社の発表資料等より当社調べ

※4 各社の発表資料等より当社調べ。各社決算月が異なるため、期初の日付を基準に「年度」に当てはめて表記

四輪中古車販売における当社のTAM (※1) / 売上総利益の構成

小売はエリア、ジャンルの拡大を進めます。売上総利益は付帯サービスの拡大余地があります。

四輪 中古車小売販売における当社のTAM



<現在>

- 【地域】 東海地方ドミナント展開 →2021年神戸進出
- 【ジャンル】 SUVで創業 → ミニバン、輸入車まで拡大

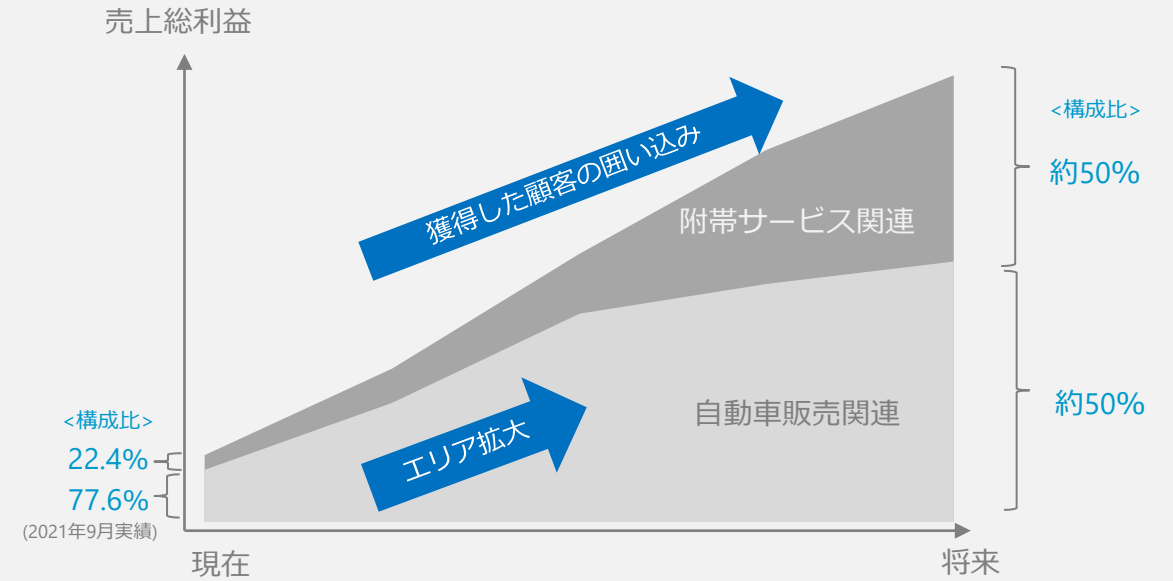
<将来>

新規エリアへの展開、ジャンルの横展開を進める

※市場規模は株式会社矢野経済研究所『2021年版 自動車アフターマーケット総覧』および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』をもとに計算した当社推定値

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

売上総利益の構成 (イメージ)



<現在>

自動車販売関連の構成比 77.6% (2021年9月期実績)。
新規出店による小売販売の新規顧客の獲得が先行しており、顧客を囲い込み付帯サービスを提供するには時間差が生じている

<将来>

自動車販売関連、付帯サービス関連の構成比は同等になると推定

※株式会社矢野経済研究所『中古車流通総覧 2022年版』をもとに推定

mid-term plan
中期計画



中長期の成長イメージ

既存事業を積み上げるとともに、グッドスピードブランドを活かした大きな成長を目指します。

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推し進めながら、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

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

バイク、新車ディーラー、レンタカー、サブスクなど

ノウハウを活用し、新たな領域へチャレンジ

②附帯サービス

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

現在 → 将来

中期3ヶ年 KPI目標

売上高、小売販売台数の毎期**20%**以上の成長、営業利益率の**毎期改善**を目指してまいります。

	2021年9月期 実績	2022年9月期 業績予想	2023年9月期～2024年9月期 計画
連結 売上高	44,778 百万円	60,000 百万円	毎期 成長率 20% 以上
連結 営業利益	608 百万円	1,000 百万円	毎期 営業利益率 改善
四輪 小売販売台数	12,854 台	17,243 台	毎期 成長率 20% 以上
MEGA専門店新規出店	2 店舗	3 店舗	毎期 3 店舗以上

資金・財務の考え方

- ・最も重要な成長ドライバーは「MEGA専門店の新規出店」による小売販売台数の拡大。
- ・MEGA専門店新規出店は、商品在庫/固定資産により1店舗 10億円以上の投資が必要。
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MEGA専門店出店によりマイナスが続き、財務活動によるキャッシュフローで賄う見通し。
- ・資金調達には、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・市場調達を選択しながら調達を行う予定。

strategy

成長戦略

2022年9月期 ~ 2024年9月期



- 1) 店舗数の拡大
- 2) 買取事業の強化
- 3) バイク事業の強化
- 4) 人材の確保
- 5) サービスの拡充

成長戦略 1)店舗数の拡大

各専門店の新規出店を積極推進し、店舗数の拡大を図ってまいります。

出店計画一覧 (子会社含む)	2019年9月期 期末(実績)	2020年9月期 期末(実績)	2021年9月期 期末(実績)		2022年9月期 期末(目標)	
				併設店を含 めた店舗数		併設店を含 めた店舗数
MEGA専門店	3店舗	5店舗	7店舗	(7)	10 店舗	(10)
国産車専門店(MEGA以外)	11店舗	9店舗	9店舗	(10)	9店舗	(10)
輸入車専門店(MEGA以外)	4店舗	4店舗	5店舗	(5)	4店舗	(5)
バイク販売店	0店舗	1店舗	5店舗	(9)	7 店舗	(12)
買取専門店	1店舗	3店舗	2店舗	(6)	2店舗	(8)
車検専門店	1店舗	2店舗	3店舗	(24)	4 店舗	(27)
BPセンター	3店舗	4店舗	4店舗	(5)	4店舗	(5)
ガソリンスタンド	0店舗	1店舗	1店舗	(1)	1店舗	(1)
レンタカー	0店舗	1店舗	1店舗	(6)	1店舗	(6)

※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。

◇新規出店情報

成長戦略の基本 = 「MEGA専門店」の新規出店。2022年9月期は3店舗出店を予定しています。

※「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

	2022年9月期 計画	固定資産取得	固定資産投資額	四輪在庫台数	ショールーム	土地
①	グッドスピード MEGA SUV 豊川御油店	2022年2月	595百万円	200台程度	居抜き	賃貸
②	愛知県 名古屋市	2022年9月予定	690百万円 (見込)	200台程度	居抜き	賃貸
③	岐阜県 土岐市	2022年9月予定	728百万円 (見込)	220台程度	新築	賃貸

※四輪の在庫車両仕入に係る投資額は約2,000千円/台程度

※MEGA専門店出店は1店舗10億円以上の初期投資が発生します。主に建物 改装/建設や整備設備の固定資産投資、商品在庫仕入等があります。



New! グッドスピード MEGA SUV 豊川御油(とよかわごゆ)店
(2022年2月19日 オープン)



愛知県名古屋市 MEGA専門店 外観イメージ
(2022年9月 固定資産取得予定)



岐阜県土岐市 MEGA専門店 外観イメージ
(2022年9月 固定資産取得予定)

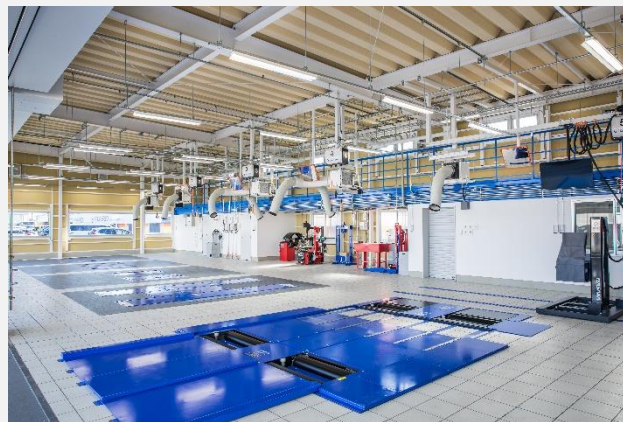
◇新規整備ピット情報

整備拠点を拡張し、顧客の困り込み・整備の収益拡大につなげてまいります。

	2022年9月期 計画	設備完成	内容
①	グッドスピード車検 岐阜店	2021年12月	車検専門店（岐阜SUV専門店隣接）
②	グッドスピード MEGA SUV 豊川御油店	2022年2月	新規MEGA専門店 併設
③	愛知県 名古屋市	2022年9月(予定)	新規MEGA専門店 併設
④	岐阜県 土岐市	2022年9月(予定)	新規MEGA専門店 併設



グッドスピードMEGA SUV 清水鳥坂店
(2021年9月 整備ピット新設)



New! グッドスピード車検岐阜店
(2021年12月 オープン)



New! グッドスピード MEGA SUV 豊川御油店
(2022年2月 整備ピット新設)

成長戦略 2)買取事業の強化

買取店の出店強化により、オートオークション会場依存からの脱却を進めてまいります。

	2019年9月期 期末(実績)	2020年9月期 期末(実績)	2021年9月期 期末(実績)	2022年9月期 期末(目標)
独立型 買取専門店	1店舗	3店舗	2店舗	2店舗
併設型 買取専門店	0店舗	0店舗	4店舗	6店舗
			併設型出店による早期拡大	



独立型の買取専門店 (レッドゲート)

買取専門店を新規出店する形態。候補用地の発掘・出店準備に時間を要する。



グッドスピード豊田元町買取専門店

販売店との併設型 (ブルーゲート)

既存のMEGA専門店等に買取機能を併設し、買取担当者を配置する形態。人材が確保できれば、すぐに出店が可能。



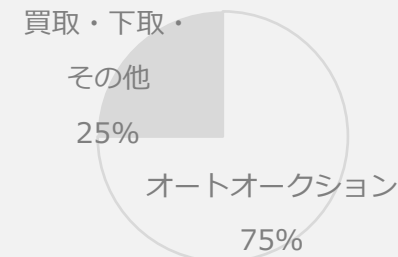
グッドスピード大垣買取専門店



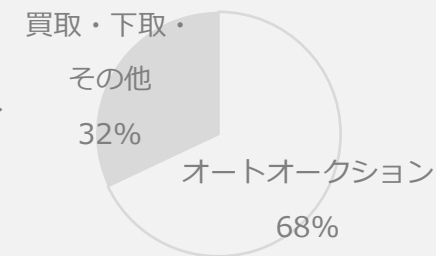
グッドスピード浜松買取専門店

販売用車両の仕入ルート内訳 (台数ベース)

2020年9月期実績



2021年9月期実績



成長戦略 3)バイク事業の強化

中古バイク販売店の新規出店により、本格的にバイク事業の拡大を図ってまいります。

	2019年9月期 期末(実績)	2020年9月期 期末(実績)	2021年9月期 期末(実績)	2022年9月期 期末(目標)
新車ディーラー	0店舗	1店舗	5店舗	4店舗
中古バイク販売店	0店舗	1店舗	4店舗 MEGA専門店併設型として早期出店	8店舗



2022年1月 ベスパ名古屋を、CHAMPION76名古屋にリニューアル(新車ディーラー▲1店舗、中古バイク販売店+1店舗)

※併設店を含めて表示しております

新車ディーラー

BMW Motorrad、ハーレーダビッドソンの正規ディーラーを展開。引き続き、店舗およびブランドの拡大機会を模索



Motorrad Gifu
(2020年10月オープン)



ハーレーダビッドソン
名古屋/MEGA東海/浜松
(2021年3月グループ化)

中古バイク販売店



(独立型 店舗)



New! CHAMPION76浜松店
(2022年3月オープン)

(MEGA専門店 併設型)



New! CHAMPION76大垣店
(2022年4月オープン)

(MEGA専門店 併設型)



New! CHAMPION76豊川御油店
(2022年4月オープン)

成長戦略 4) 人材の確保

採用チームの体制強化、採用活動費の積極投資、福利厚生の充実、リファラル採用の活用、退職者の再雇用、M&Aなどを通じて、採用人数の拡大と離職率の抑制を図ってまいります。

	2019年9月期 (実績)	2020年9月期 (実績)	2021年9月期 (実績)	2022年9月期 (第2四半期実績)	2022年9月期 (目標)
営業職（販売）	105名	121名	173名	183名	-
営業職（買取）	9名	18名	27名	31名	-
整備／钣金・塗装	105名	155名	200名	208名	-
事務職・その他	121名	139名	184名	183名	-
従業員合計	340名	433名	584名	605名	781名
新卒入社	41名	56名	78名	(89名) ※入社は第3四半期	100名以上
中途入社（M&Aによる増加含む）	108名	130名	185名	70名	-
退社	65名	93名	112名	49名	-
差引純増数（前期末対比）	+84名	+93名	+151名	+21名	+197名

※在籍人数は期末時点、入退社は期中累計を表示しております。

※2021年9月期は連結、2020年9月期以前は単体の人数を表示しております。

成長戦略 5)サービスの拡充

「グッドスピードらしい」新サービスの創出に積極的にチャレンジし、新たな収益の獲得ならびにグッドスピードのブランド価値の向上に取り組んでまいります。

サブスクリプションサービス



SUVサブスク『NORIHO』2020年10月開始
新車短期カーリース『YEARHO』

ガソリンスタンド (指定工場併設)



グッドスピード車検 大府SS店
2020年9月事業譲受

オリジナルキャンピングカー販売



VANLIFE 春日井店 2021年1月オープン
春日井ミニバン専門店 併設

ランチ



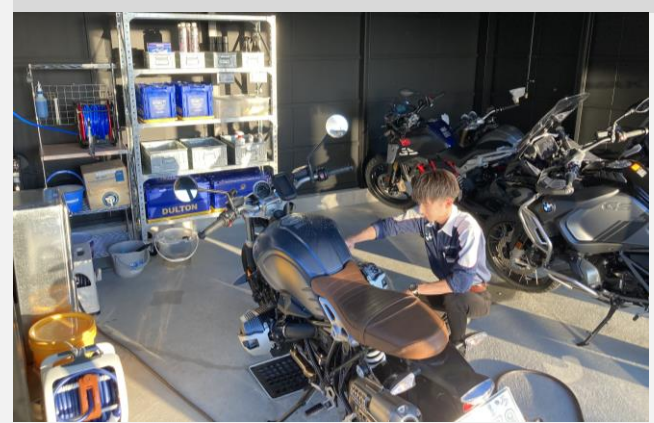
2019年9月開始
MEGA SUV 知立店/MEGA SUV東海名和店

ドライブスルー洗車機



2019年4月稼働
MEGA大垣店/車検大府SS店

バイク専用洗車場



2021年10月稼働
Motorrad Gifu

2019年以降、4件のM&Aを実行。今後も、成長戦略の実行に繋がる案件の発掘・実行を進めてまいります。

対象	現在(リニューアル後)	取得日	取得方法	内容・目的
① (株)ホクトモータース	グッドスピード車検 名古屋天白店	2019年10月	株式譲受 100% (のちに吸収合併)	愛知県名古屋市 指定工場 整備拠点の拡大
② エンジョイレンタカー	グッドスピードレンタカー那覇空港前店/ グッドスピード沖縄豊見城買取専門店	2020年4月	事業譲受	沖縄県那覇市 レンタカー エリアの拡大
③ カーステーション大府店	グッドスピード車検 大府SS店	2020年9月	事業譲受	愛知県大府市 ガソリンスタンド併設指定工場 整備拠点の拡大
④ (株)チャンピオン	(株)チャンピオン76	2021年3月	株式譲受 100%	愛知県・静岡県 ハーレーダビッドソン正規ディーラー バイク事業の領域拡大



① グッドスピード車検 名古屋天白店



② グッドスピードレンタカー那覇空港前店/
グッドスピード沖縄豊見城買取専門店



③ グッドスピード車検 大府SS店



④ (株)チャンピオン76

appendix
参考資料



取締役



加藤 久統
代表取締役社長

愛知工業大学名電高等学校卒業後、(株)シーアイシー(現 (株)ファブリカコミュニケーションズ)入社。同社で中古車販売の実務を経験したのち、2002年にグッドスピードを創業



横地 真吾
専務取締役 営業本部長

名城大学卒業後、(株)セントラルファイナンス(現 SMBCファイナンスサービス(株))へ入社。2005年にグッドスピードへ入社。現在は専務取締役として当社事業全般を統括し、営業本部長を兼務



三津川 康之
社外取締役 (監査等委員)

慶応義塾大学卒業、2011年に(株)ノリタケカンパニーリミテド 監査役に就任



平松 健太
取締役 流通本部長

愛知県立旭陵高等学校卒業後、接客業を経て、2006年にグッドスピードへ入社。現在は最年少取締役として流通本部長を担当



保坂 憲彦
社外取締役 (監査等委員)

玉川大学卒業後、2008年に現 EY新日本有限責任監査法人入所。公認会計士



松井 靖幸
取締役 管理本部長

三重大学卒業後、(株)プロトコーポレーションへ入社。2018年にグッドスピードへ入社。現在は管理本部を担当



松井 隆
社外取締役 (監査等委員)

千葉大学法科大学院卒業後、2016年に現 御園総合法律事務所入所。弁護士

沿革 (1/3)

2002年8月	当社創業店であるグッドスピード春日井SUV専門店（現 グッドスピード春日井ミニバン専門店）を愛知県春日井市にオープン
2003年2月	中古車販売を目的に、資本金300万円で有限会社グッドスピード設立、名古屋市守山区に本社所在地を置く グッドスピード名東・守山SUV専門店（現 グッドスピード名東SUVカスタム専門店）を名古屋市守山区(のちに名古屋市名東区へ移転) にオープン
2005年9月	グッドスピード中川・港SUV専門店を名古屋市中川区にオープン
2006年7月	有限会社グッドスピードを株式会社グッドスピードへ商号変更
2008年4月	グッドスピード小牧SUV専門店（現 グッドスピード小牧ミニバン専門店）を愛知県小牧市にオープン
2009年8月	グッドスピード安城SUV専門店（現 グッドスピード安城ミニバン専門店）を愛知県安城市にオープン
2010年12月	輸入車販売を目的に、インターナショナル店（現 SPORT名古屋輸入車専門店）を愛知県尾張旭市にオープン
2011年7月	車両品質管理・コーティング事業を目的に、子会社として株式会社グッドサービスを設立
2011年11月	グッドスピード岐阜SUV専門店を岐阜県岐阜市にオープン
2012年4月	本社を名古屋市東区に移転
2012年10月	グッドスピード豊橋SUV専門店（現 グッドスピード豊橋ミニバン専門店）を愛知県豊橋市にオープン
2013年2月	インターナショナル岡崎ベンツBMW専門店（現 SPORT岡崎輸入車専門店）を愛知県岡崎市にオープン
2013年5月	钣金・塗装修理部門としてグッドスピード中川BPセンターを名古屋市中川区にオープン
2014年2月	グッドスピード春日井BPセンターを愛知県春日井市にオープン
2014年12月	MINI販売を目的に、UNITED MINI CARSを名古屋市名東区にオープン
2015年3月	レンタカー事業を開始
2015年7月	グッドスピード四日市SUV専門店を三重県四日市市にオープン グッドスピード浜松SUV専門店（現 グッドスピードMEGA浜松店）を浜松市西区にオープン
2015年9月	マツハ車検名古屋守山店を車検専門店として初のフランチャイズ契約で名古屋市守山区にオープン
2015年12月	マツハ車検四日市小木曾店をグッドスピード四日市SUV専門店に併設

沿革 (2/3)

2016年4月	SPORT三重MINI専門店（現 グッドスピード津ミニバン専門店）を三重県津市にオープン
2017年1月	グッドスピード緑SUV専門店（現 SPORT緑輸入車専門店）を名古屋市緑区にオープン
2017年7月	子会社である株式会社グッドサービスを吸収合併
2017年10月	グッドスピードMEGA SUV春日井店を愛知県春日井市にオープン
2018年12月	グッドスピード大府有松インター買取専門店を愛知県大府市にオープン
2019年2月	グッドスピードMEGA大垣店を岐阜県大垣市にオープン
2019年4月	東証マザーズ上場
2019年8月	グッドスピード小牧BPセンターを愛知県小牧市にオープン グッドスピードMEGA SUV知立店(ちりゅう)店を愛知県知立市にオープン
2019年10月	グッドスピード緑BPセンターを名古屋市緑区にオープン 株式会社ホクトモータースを100%子会社化
2019年12月	コーティング専用ブース 愛知県尾張旭市に移転
2020年1月	グッドスピードMEGA浜松店をリニューアルオープン グッドスピード東海名和買取専門店(現 CHAMPION76 東海名和店)ノカーコンビニ倶楽部名和店を愛知県東海市にオープン 株式会社ホクトモータース（名古屋市天白区）を吸収合併し、グッドスピード車検 名古屋天白店としてリニューアルオープン
2020年4月	株式会社エンジョイレンタカーより事業譲り受け 沖縄県でもレンタカー事業開始 グッドスピードMEGA SUV東海名和店を愛知県東海市にオープン
2020年5月	グッドスピード豊田買取専門店（現 グッドスピード豊田元町買取専門店）を愛知県豊田市にOPEN グッドスピードモーターサイクル東海名和店（現 CHAMPION76東海名和店）を愛知県東海市にOPEN
2020年6月	株式会社エンジョイレンタカーより譲り受けた沖縄レンタカーをグッドスピードレンタカー那覇空港前店としてリニューアルオープン
2020年9月	カーステーション株式会社より同社大府店を譲り受け、グッドスピード車検大府SS店としてリニューアルオープン
2020年10月	グッドスピード車検中川・港店を名古屋市港区にOPEN
2020年10月	当社初の正規ディーラーとなるMotorrad Gifuを岐阜県岐阜市にオープン サブスクリプションサービス『NORIHO』提供開始
2020年11月	グッドスピードMEGA SUV知立店 敷地内に、セレクトショップ『GS SELECTION(ジーエス セレクション)』をオープン

沿革 (3/3)

2021年1月	グッドスピード春日井ミニバン専門店リニューアルオープン、併設店 グッドスピード春日井ハイエース・キャンピング専門店(現 GOODSPEED VANLIFE春日井店)オープン	
2021年3月	株式会社チャンピオン(現 株式会社チャンピオン76)を100%子会社化	
2021年4月	兵庫県神戸市に、グッドスピードMEGA SUV 神戸大蔵谷店・CHAMPION76神戸大蔵谷店をオープン	
2021年6月	グッドスピードMEGA SUV 神戸大蔵谷店の併設店として、グッドスピード神戸大蔵谷買取専門店をオープン	
2021年6月	グッドスピードレンタカー那覇空港前店の併設店として、グッドスピード沖縄豊見城買取専門店をオープン	
2021年7月	グッドスピードMEGA 大垣店の併設店として、グッドスピード大垣買取専門店をオープン	
2021年8月	グッドスピードMEGA 浜松店の併設店として、グッドスピード浜松買取専門店をオープン グッドスピード四日市SUV専門店の併設店として、CHAMPION76四日市店をオープン	
2021年9月	静岡県静岡市に、グッドスピードMEGA SUV清水鳥坂店・CHAMPION76清水鳥坂店をオープン	
2021年10月	株式会社チャンピオンを株式会社チャンピオン76に商号変更し、当社のバイク事業を同社へ事業譲渡（バイク事業を集約）	
2021年12月	岐阜県岐阜市に、グッドスピード車検岐阜店をオープン	
2022年1月	グッドスピードMEGA SUV 神戸大蔵谷店の併設店として、グッドスピードMEGA 輸入車 神戸大蔵谷店をオープン	
2022年1月	CHAMPION76名古屋店（愛知県名古屋市千種区）をリニューアルオープン（株チャンピオン76）	
2022年1月	グッドスピード名東SUVカスタム専門店（愛知県名古屋市名東区）をリニューアルオープン	
2022年2月	愛知県豊川市に、グッドスピードMEGA SUV 豊川御油店をオープン	
2022年3月	静岡県浜松市に、CHAMPION76浜松店をオープン（株チャンピオン76）	
2022年4月	新市場区分に伴い 東証グロース市場 へ移行	
2022年4月	グッドスピードMEGA 大垣店の併設店として、CHAMPION76大垣店をオープン（株チャンピオン76）	
2022年4月	グッドスピードMEGA SUV 豊川御油店の併設店として、CHAMPION76豊川御油店をオープン（株チャンピオン76）	
2022年9月	愛知県名古屋市に、MEGA専門店の固定資産を取得予定	※2021年8月31日適時開示
2022年9月	岐阜県土岐市に、MEGA専門店の固定資産を取得予定	※2021年10月22日適時開示
2023年1月	愛知県岡崎市に、MEGA専門店の固定資産を取得予定	※2022年4月15日適時開示

創業の経緯



グッドスピード創業者
代表取締役社長
加藤 久統

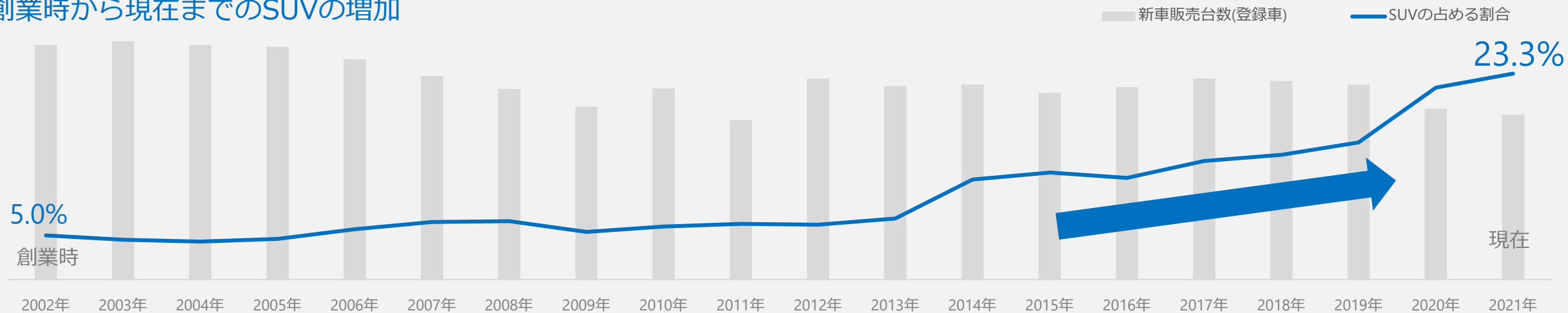
代表取締役社長 加藤久統は、愛知工業大学名電高等学校卒業後、(株)シーアイシー (現 (株)ファブリカコミュニケーションズ)に入社、中古車販売実務を経験。

当時の愛知県はSUVを取り扱う店が少なく、お客様が欲しいSUVを探すことに苦労している場面を数多く目の当たりにし、ビジネスチャンスに気付く。

「今後、必ずSUVの人气が拡大する。今は、SUVを扱う店が少なすぎる。」

2002年8月、愛知県春日井市にグッドスピード春日井SUV専門店 (現 グッドスピード春日井ミニバン専門店) をオープンし創業に至る。

創業時から現在までのSUVの増加



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

「GOOD SPEED（グッドスピード）」とは

創業者の代表取締役社長 加藤久統の座右の銘は「有言速攻（ゆうげんそっこう）」です。ビジネス、仕事においてスピード感が一番大切であると考え、従業員には「有言実行は当たり前、どうせやるなら、少しでも速く」と説いています。

また「GOOD SPEED」は「良い」と「スピード」を合わせた造語のように見えますが、アメリカで実際に使われている述語です。

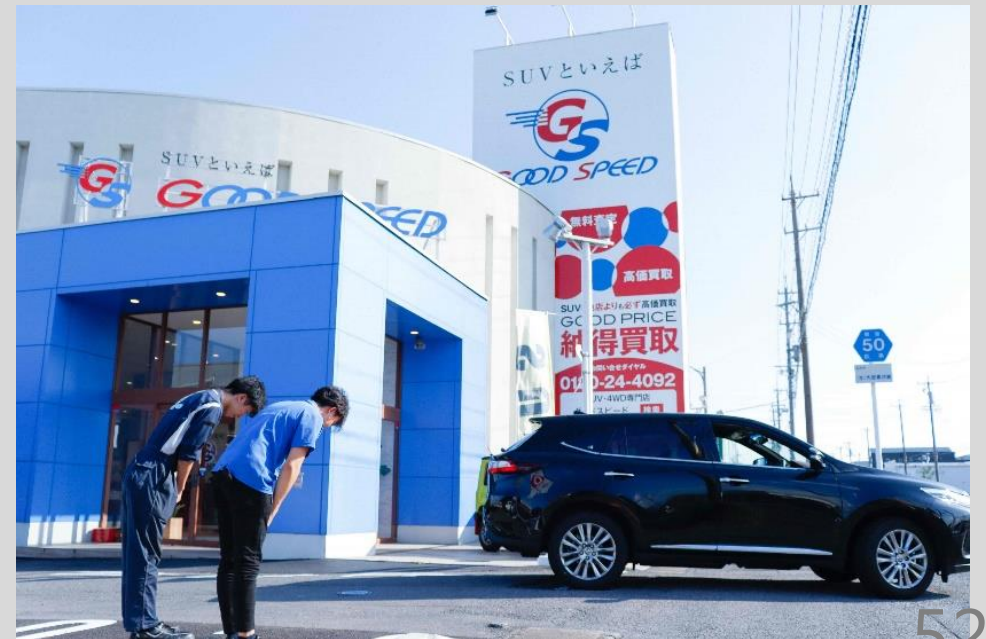
ー 幸運、成功。

これが「GOOD SPEED」の意味です。一説によれば、以前は「GOD SPEED」として使われていた言葉が訛って、「GOOD SPEED」になったのではないかとされています。

かつてアメリカでは、これから旅立って行く人を見送るとき、「良い旅路を！」「幸運な旅を！」というニュアンスで、「God speed you!」と言葉を投げ掛けたそうです。それから時間が経ち、今では、旅の幸運を祈るだけでなく、様々なシーンにおいて人の幸運や成功を祈るとき、この言葉が使われるようになったそうです。

創業者の加藤は、当社を立ち上げる前に、アメリカの映画『ザ・ロック』（1996年公開、英語版表題は「The Rock」）でこの言葉を紹介するシーンを鑑賞しました。そのシーンに感銘を受け、店名に掲げることにしました。ークルマを買ってくれる人たちのカーライフが、ひいては人生そのものが、幸運と成功に恵まれることを心から祈る、そんなお店になるように。そして、これから創業する自分自身に向けたエールとして。

加藤が社名に込めた思いは、創業から19年が経過した今も、すべての従業員に伝えられ、共有しています。私たちは、当社を利用いただくすべての人たちの人生の幸運と成功を願っています。



グッドスピードの『ブルーゲート』



グッドスピードは、店舗シンボルとして、ブランドカラーである鮮やかな青色で彩った『ブルーゲート』を設置しています。

『ブルーゲート』は、特殊な焼き付け加工を施しており、雨や風に当たっても色落ちすることなく、何年も鮮やかな青色を維持することができます。

私たちの取り扱う「中古車」は、一般的には、時間とともに古くなり、その品質は少しずつ下がっていきます。

私たちはそうした中古車のイメージを少しでも違うものにしたい。販売するクルマは、高年式で状態の良い、事故やキズのないクルマをラインナップし、納車前にはガラスコーティングを施し、ピカピカの状態で乗り出していただくことをお勧めしています。

いつまでも色褪せない、高品質で綺麗なクルマ。そんなカーライフの始まりとして、ショールームの入口は、ピカピカの『ブルーゲート』で皆さまをお出迎えいたします。

お客様（=ファン）を大切にする

すべての人に感謝・感動・感激を与えること。創業来、当社はこの思いを最も大切に経営をしています。

創業当初、最初に注力したのはアメ車のSUVでした。熱烈なファンが多いジャンルで、たくさんのユーザーにお買い求めいただいたのですが、当時のアメ車は故障が多く、お客様から本当に多くのクレームやお叱りを受けました。

グッドスピードで車を買ったお客様には、全員に満足してほしい、安心でき、快適で楽しいカーライフ送ってほしい。そして、グッドスピードで買ってよかったと心から思ってもらいたい。そうした思いを込めて、グッドスピードはお客様のことを「ファン」と呼んでいます。

現在、私たちは「安心、快適、楽しい」カーライフを提供するために、高品質で走行距離の少ない高年式車を揃えること、メンテナンスパックや保証を付けること、販売店に整備ピットを併設していつでも修理・メンテナンスに応じられるようにすることなど、サービスの拡充に取り組んでいます。

これからも、感謝・感動・感激いただける環境づくりを進めていきます。



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2.8万の中古車販売店は、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。

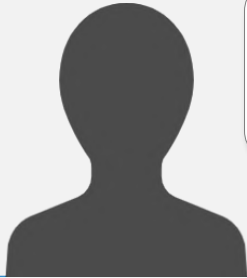
私たちグッドスピードも、中古車販売並びに安心・快適・楽しいカーライフの提供によって、すべての人に感謝・感動・感激を与え続けることをミッションとして事業を行っていますが、それを実現するには、働く私たちの「気持ち」が何よりも大切であると考えています。

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



顧客の課題



購入するときの
不安...

- ・ SUVなど、人気ジャンルを豊富に取り揃えたお店で選びたい
- ・ たくさんの候補から自分に合うものを探したい
- ・ 信頼できるお店、知識豊富な担当者から買いたい

<一般的なポータルサイトでのクルマの探し方>

サイトで検索
クルマを探す

自分が欲しいクルマを探す
例：都道府県、車種、グレード、年式、走行距離、価格帯

お店へ問い合わせ
(見積・商談予約)

欲しいクルマが置いてある店に問い合わせる

お店へ訪問

見たいクルマを決めた状態で訪問

クルマ確認・商談→成約

実際にクルマを見て、購入を判断

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

当社グループ



商品・サービス
を提供



ユーザー



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、専門店風開業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。



特定車種を集めた
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！



独自の仕入体制
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、ご購入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！



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パーティーなウェア・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
衣装やスズキが
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！



あの街のあのイベントも
グッドスピードが
応援しているんだお



ユーザーのカーライフサイクル

付帯サービス関連を継続的に提供して顧客と接点を持ち、ストック型で収益を積み上げます。

買い替えサイクル 約7年^(※1)



※1 2021年度「乗用車市場動向調査」一般社団法人 自動車工業会、前保有車の保有期間平均 7.1年

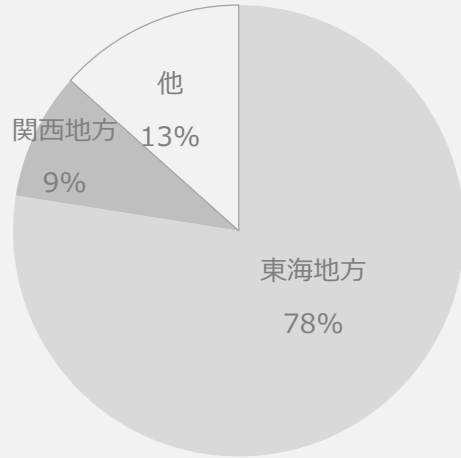
※2 各単価および発生頻度は、2021年9月期 期末時点の当社における標準的な数値を表示しています。

※3 各単価は、法定費用、消費税、その他税金等を除いた金額を表示しております。

顧客層

当社の主要顧客・・・東海地方在住(78%)、40代以下(79%)、中古車ポータルサイト経由(79%)

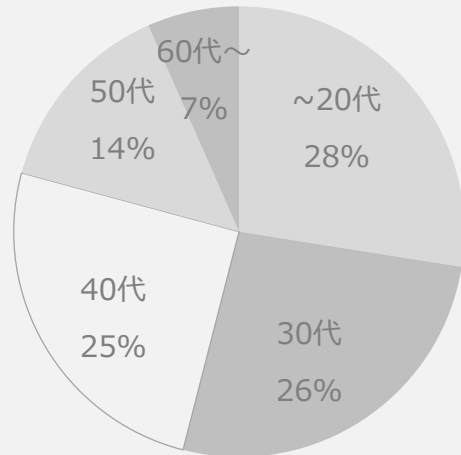
居住地



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78%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。

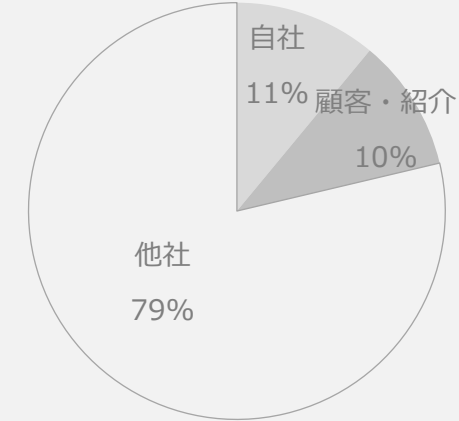
年齢



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79%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

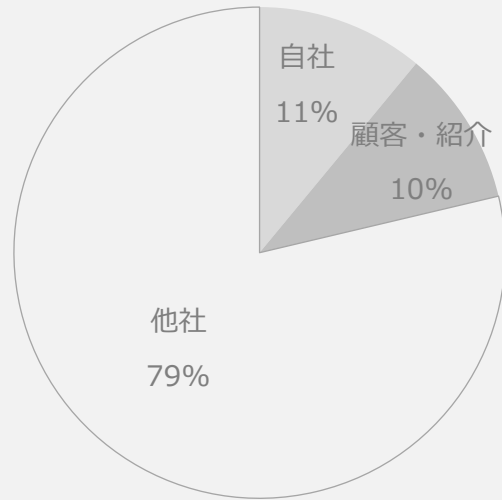
他社が運営する中古車ポータルサイトからの流入が最も多い。

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。

資本力のある大手企業が競争優位に立つ理由

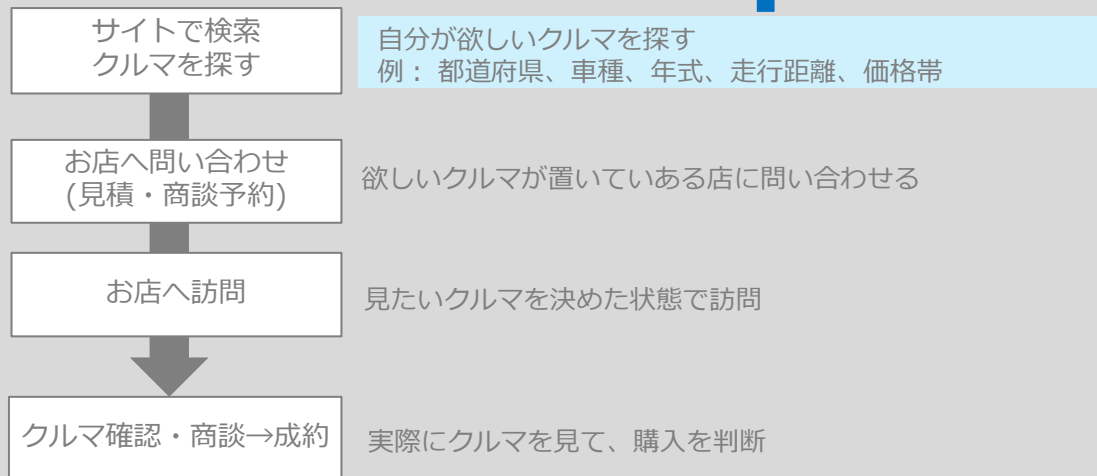
中古車販売の競争を優位に進めるには、資本力を武器に在庫を豊富に持ち、ポータルサイトで顧客から選ばれることが重要です。

来店・購入のきっかけ (四輪小売販売 2021年9月実績)



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

<一般的なポータルサイトでのクルマの探し方>



ポータルサイトの車両絞り込み画面 (例)



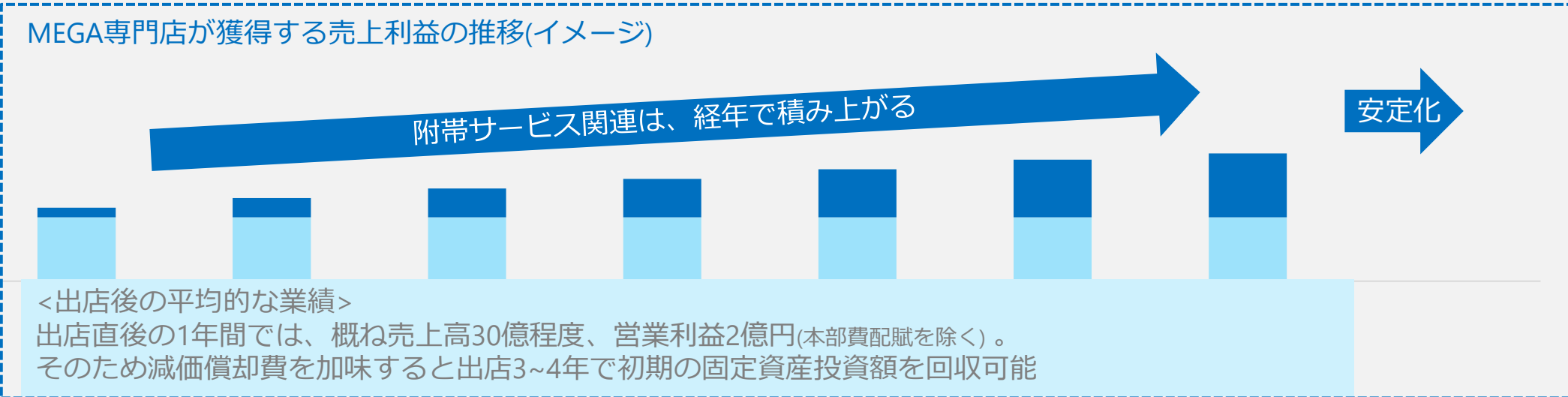
出典：カーセンサー.net



株式会社プロトコーポレーションより提供

MEGA専門店のライフサイクル

MEGA専門店の平均的な業績は、出店直後の1年間で営業利益2億円(本部費配賦額を除く)。更に、経年で附帯サービス関連の収益が積み上がります。減価償却を加味すると出店3~4年で初期の固定資産投資を回収します。



<出店コスト>
居抜き物件、土地・建物が賃貸の場合

- ①固定資産投資 7億円程度
- ②商品仕入 4億円程度

初期投資 1年目 2年目 3年目 4年目 5年目 6年目 7年目 ...

■ 固定資産取得 ■ 商品仕入 ■ 自動車販売関連 ■ 附帯サービス関連

外部環境の変化 (今後の予想)

シェア獲得を争う競合は、現時点は「小規模店」、将来は「大手企業」と想定しております。

	現時点 (2022年3月31日時点)	将来 (2022年3月31日時点の予想)
中古車販売業界	多数乱戦状態 大企業のシェアは低く、小規模店が乱立	大手企業の寡占化が進む
販売店の数	2万8,000店	減少する
車両の選び方 主流な方法	ポータルサイトで車両を検索 (欲しいクルマが置いてある店へ行く)	企業ブランドで選択 (利用したい企業を選ぶ)
大手企業のシェア	最大5%程度	拡大する
当社の競合 シェア獲得を争う対象	小規模店	大手企業
シェア獲得のための 主要な課題	積極的な新規出店を実現するリソース確保 ①資金調達 ②出店用地 ③人材採用・人材育成 ④車両調達機能 (買取事業の強化)	①大手企業との差別化 ②ブランド・知名度の向上 ③顧客満足度の向上(リピーターの囲い込み)
差別化戦略	大手企業と同等のサービスの提供 ①車両の量 (店舗数・在庫台数)・質 (専門特化型店舗) ②トータルサポート (整備/車検/钣金塗装/保険 等) ③オプションの充実 (保証/コーティング/メンテナンスパック等)	グッドスピードブランドを活かした、 他社に無い独自サービスの展開

ブランド（販売チャンネル）

MEGA 専門店



8 店舗

(2022年5月13日時点)

<MEGAの定義>

敷地面積 **2,000** 坪以上

展示台数 **200** 台以上

当社のフラッグシップに位置付ける大型販売店です。

国産車専門店



9 店舗

(2022年5月13日時点)

主にSUV専門店とミニバン専門店を展開しております。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。

輸入車専門店



4 店舗

(2022年5月13日時点)

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。

選ばれる理由(1)：専門性の特化

SUV、ミニバン、輸入車のように、ジャンルを絞った専門特化型店舗。

インターネットで気になるクルマを絞り込んでから来店
→オールジャンルの店舗よりも、専門特化型店舗の親和性が高い。

①同ジャンルの幅広い選択肢から選択

例：欲しいクルマを決めて来店したが、購入に至らない
→同ジャンルが多数展示されており代替提案可能

②営業担当が深い専門知識を保持

例：SUV専門店の営業担当は、日々SUVの商談を行っている
→SUVのあらゆる質問に回答でき、詳しい情報を説明可能



選ばれる理由(2)：ドミナント戦略／今後のエリア展開方

- ・ 創業来、東海地方でのドミナント出店戦略を展開
- ・ 2020年に沖縄、2021年に神戸へ進出
- ・ 今後は、関東地方、その他 政令指定都市を中心に積極的なエリア拡大を進める



選ばれる理由(3)：快適・清潔な店舗作り

清潔で明るく、取扱車種に合わせたデザイン性の高いショールームを設置。
キッズスペース、授乳室などを設置し、ファミリー層からの支持獲得を狙う。

顧客から直接、店舗を選択されるブランド構築を目指す



選ばれる理由(4)：カーライフのトータルサポート

中古車の販売だけでなく、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を展開。

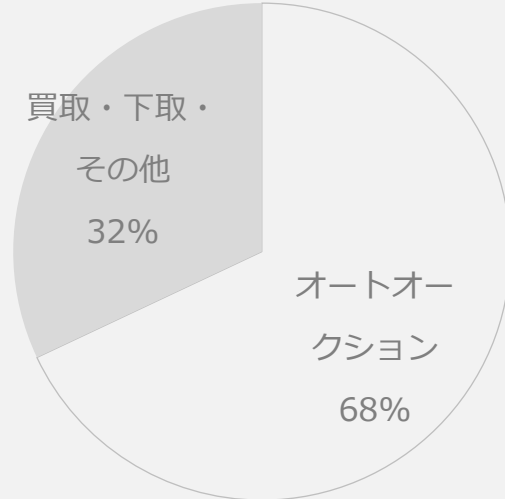
商品名	内容 (2022年5月13日時点)
車検・整備	各店舗にピットを設置、国家資格保有整備士・検査員を配置。認証工場29店舗、うち16店舗が指定工場、15店舗が特定整備工場。
钣金・塗装	BPセンターによる、クルマの傷・凹みの钣金・塗装。
ガソリンスタンド	整備・钣金工場に併設され、ドライブスルー洗車機も利用可能なガソリンスタンド1店舗運営。
オートローン	店頭申込可能なオートローンにより、面倒もなく簡単な手続きで申請可能。
レンタカー	愛知県・沖縄県で展開。新車もしくは2年以内の好条件の中古車を中心に、カーナビ・バックカメラ・ETC標準装備。気に入ったお車はそのまま購入可能。
自動車保険	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500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。

選ばれる理由(5)：独自基準の仕入体制

小売販売において、車両の選定と仕入金額の妥当性は非常に重要な要素。当社の販売用車両は、オートオークションからの仕入が最も多い。

- ・ オートオークションの仕入は、専門部署を設置し、全国のオートオークション会場から安定した供給を行える体制を構築
- ・ 過去の販売実績に基づいた「人気の高いクルマ」の情報を活用
- ・ 当社の仕入基準：修復歴無し、高年式・高品質・低走行の人気車両を厳選

販売用車両の仕入ルート内訳
(台数ベース 2021年9月期実績)



選ばれる理由(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用意。オプション商品により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実現することで競争力を有する。

商品名	内容 (2022年5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。

選ばれる理由(7)：整備ピットの併設

各販売店には、充実した設備の整備ピットを併設。納車前の点検、車検や定期点検、カーナビ取付、ボディコーティング、カークリーンなど常時対応。



選ばれる理由(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」になって頂くことを重視した取り組みを実施。

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用意。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つであるという考えのもと、キャンプ、スノーボード、登山、サバイバルゲーム、アウトドア料理教室など様々なイベントを実施。特にアウトドアイベントは、SUV、ミニバン、バイクと親和性が高く、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組中。



選ばれる理由(9)：人材育成・採用

長年培った独自の採用基準により、当社で活躍が期待できる人材の採用を実施。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。

また、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を実施。

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



選ばれる理由(10) : コールセンター機能

コールセンター専門チームにより、お客様からの各種問合せ対応、車検・点検のご案内・ご予約受付、自動車保険・保証プログラム・メンテナンスパックの契約更新、買取出張査定のご予約受付等に対応。

また、CRMシステム(顧客管理システム)の活用により、過去に販売した顧客の再来店(リピート)促進、顧客からの紹介促進などのマーケティングも実施。



お友達ご紹介カード
SUZUKI GOOD SPEED

お友達をご紹介いただきご成約で…

ご紹介いただいた方
3万円プレゼント! ※口座振込となります。

ご紹介を受けた方
10万円相当オプションプレゼント! ※適用外オプションあり

株式の状況 2022年3月31日時点

発行可能株式総数	7,200,000株
発行済株式総数	3,268,200株
株主数	2,125名

大株主の状況 2022年3月31日時点

株主名	持株数(株)	持株比率 (%)
加藤 久統	908,200	27.7%
株式会社Anela	900,000	27.5%
あいおいニッセイ同和損害保険株式会社	150,000	4.5%
株式会社伊藤工務店	69,300	2.1%
横地 真吾	38,000	1.1%
グッドスピード従業員持株会	35,700	1.0%
山本 文彦	33,600	1.0%
平井 康博	31,700	0.9%
株式会社SEEC	28,400	0.8%
大岩 学	25,700	0.7%

※ 当社は自己株式 52株を保有しております。

※ 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。

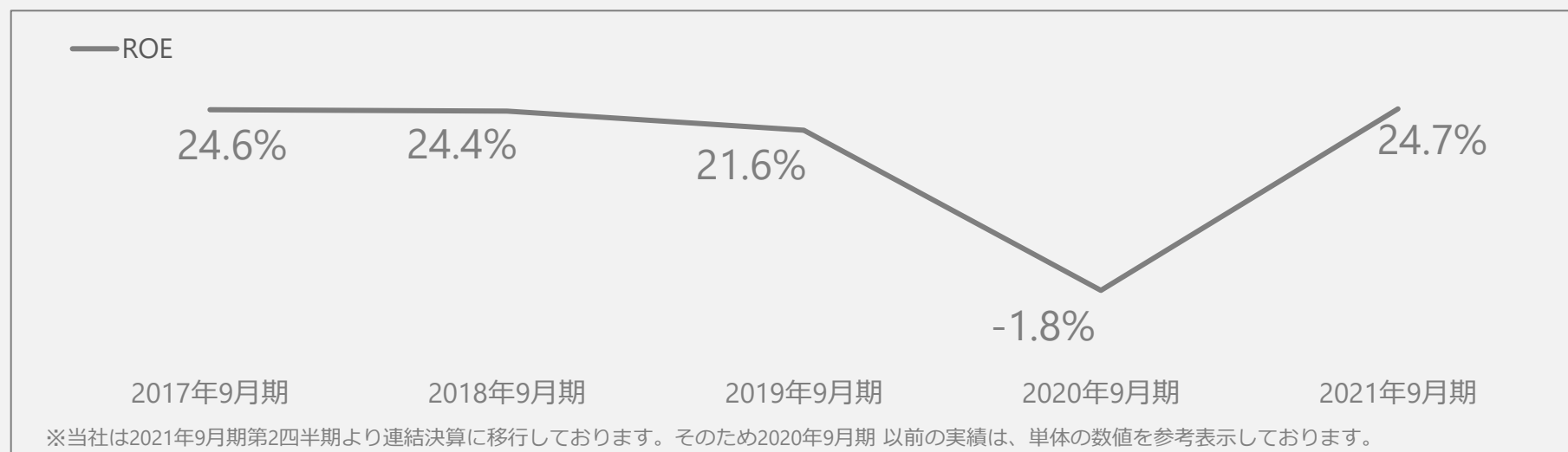
株主還元方針

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。2022年9月期の剰余金の配当予想につきましては、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(実績)	期末	0円00銭
2022年9月期(予想)	期末	0円00銭



グッドスピード サステナビリティの考え方

グッドスピードは、新車・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・感激を感じていただくことに、大きな価値観を持っています。そして、グッドスピードとお付き合いいただくことに心から満足いただき、末永く、私たちのサービスを利用していただけるよう取り組むことを指針としております。

その指針に基づき、業界・地域への貢献、付加価値の高い中古車車両のご提供を推進することは、持続可能な社会を目指すSDGsの考え方に通じるものであり、環境や社会、ガバナンスなどの重要な取り組みの基本になるものと考えております。

グッドスピードはこれからも、事業活動を通じて、持続可能な地球と社会の発展に貢献してまいります。



E Environment / 環境への取り組み

- ・中古車業界そのものがリユースを基本とした循環型ビジネスであり、下取買取の強化および中古車小売販売を拡大ならびに事業成長をすることで環境への貢献につながると考えております。
- ・売買契約書の電子化や資料オンライン共有による紙資源の使用削減等を行っております。
- ・本部オフィスおよび店舗のLED化の推進を行っております。



S Social / 社会への取り組み

- ・小売販売店舗を出店する店舗型ビジネスモデルであるため、新規出店により出店エリアの雇用創出に貢献しております。
- ・外国人技能実習生の受け入れを2017年より開始しており、国籍を問わない多様性を尊重する文化醸成のための取り組みを行っております。



G Governance / ガバナンス

- ・コンプライアンス遵守体制の充実を目指し、半期ごとに全社員を対象にコンプライアンスの研修・テストを実施しております。
- ・内部通報システムを設計し、社内だけでなく外部にも窓口を設置することで従業員が声を上げやすい環境を整備しております。
- ・投資家意見を経営およびIR活動に反映しております。投資家からお寄せ頂いた質問、叱咤激励、ご意見、ご要望はすべてリスト化し、3ヶ月に一度、取締役会にて全役員で確認・議論しております。



SDGs (Sustainable Development Goals)

2015年9月に「国連持続可能な開発サミット」で全会一致で採択された2030年までの新たな「持続可能な開発目標」で、17の目標と169のターゲットから構成されています。事業を通じて行う当社のSDGsへの取り組みと今後活動を加速するための従業員がSDGsの理解を深めるための取り組みをご紹介します。

11 住み続けられるまちづくりを



12 つくる責任 つかう責任



循環型事業の促進

当社は、事業成長とSDGsへの貢献が連動していることが重要と考えております。当社主力事業である循環型事業の中古車販売を通して、廃棄物の発生を削減し、SDGsの目標11「住み続けられるまちづくりを」目標12「つくる責任 つかう責任」に大きく貢献します。

7 エネルギーをみんなにそしてクリーンに



太陽光発電装置設置の取り組み

一部店舗敷地内に太陽光発電装置を設置し、CO2排出量の削減、店舗電力の補填を目指しています（2022年内着工予定）。

電気自動車充電スタンドの設置

電気自動車（EV）やプラグインハイブリッド自動車（PHV）を所有するドライバーの利便性を高めるとともに、交通インフラの充実に寄与するため、電気自動車充電スタンドを一部の店舗に設置しています。

3 すべての人に健康と福祉を



健康経営の取り組み

当社は「健康経営優良法人認定制度」において、優れた健康経営を実践している企業として「健康経営優良法人2022（大規模法人部門）」に認定されました。

4 質の高い教育をみんなに



10 人や国の不平等をなくそう



外国人技能実習生の受け入れ

ベトナム、フィリピンなどから自動車整備に従事する外国人従業員の受け入れを行っております。

中日本自動車学校との産学連携

自動車整備養成の中日本自動車短期大学と産学連携を行っており、当社に在籍している中日本自動車短期大学の卒業生を中心に、学生に対して特別事授業を実施しております。

地元大学から長期インターンの受け入れ

名古屋大学など愛知県内の大学生を対象とした長期インターンの受け入れを実施しております。

10 人や国の不平等をなくそう



11 住み続けられるまちづくりを



フェアトレードおよび地産地消食材を使ったランチメニューの提供

一部店舗に併設している食堂にて、フェアトレードフードおよび地産地消食材を使ったランチメニューの提供を行っております。

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

2021年9月期(実績)では、小売販売した車両の68%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

2021年9月期(実績)では、国産SUV45%、国産ミニバン29%、輸入車19%、その他5%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10億円以上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。

海外への事業展開の可能性

現時点では、日本国内でのシェア拡大ならびに事業領域の拡大に取り組むことを最優先事項としておりますので、海外への事業展開は考えておりません。なお輸出・輸入につきましては、現時点では中古車輸出事業者に対して当社の在庫車両を販売を行うことがありますが、その販売台数は少量です。

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、現在はグロース市場に上場しております。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。

第三者割当による第3回新株予約権発行(行使価額修正条項付) ①目的について

2021年11月12日公表のとおり、当社は『第三者割当による第3回新株予約権発行(行使価額修正条項付)』を行っております。今回の資金調達は、自己資本を増強し、新規出店のスピードアップを図り、中期計画の達成の実現確度を高めることを目的としております。

今回の調達資金は、今後のMEGA専門店の新規出店に係る商品仕入のための運転資金に充当する予定です。なお新規出店の際には、別途固定資産の取得に係る資金が必要になりますが、それらは金融借入で調達の予定です。これは、一般的に運転資金と設備投資では、設備投資の方が金利条件が良いことから、総合的な調達コストを勘案し、設備投資は金融借入で調達すること、本調達資金を運転資金に充当することが望ましいと考えているためです。

※詳細につきましては、2021年11月12日公表「第三者割当による第3回新株予約権発行（行使価額修正条項付）に関する補足説明資料」をご参照ください。

第三者割当による第3回新株予約権発行(行使価額修正条項付) ②行使状況について

2022年5月2日に公表のとおり、2022年4月末時点における累計行使 新株予約権の数は1,662個、株式数は166,200株であり、累計行使比率は26.38%、未行使の新株予約権の数は4,638個、株式数は463,800株です。

今後も毎月上旬に、前月の月間行使状況について適時開示する予定です。

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困り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

	2021年9月期 実績	2022年9月期 業績予想	前期比	増減
連結売上高	44,778	60,000	134.0%	15,221
連結営業利益	608	1,000	164.4%	391
売上高営業利益率	1.4%	1.7%	-	+0.3%
四輪小売販売台数	12,854台	17,243台	134.1%	4,389台

成長に影響を与える可能性のある主なリスク

項目	主要なリスク	可能性	時期	影響度	リスク対応策
車両仕入のオートオークションへの依存	各会場の規約に抵触し、取引停止等の処分を受けるリスク 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リスク	低	中期	大	<ul style="list-style-type: none"> ・業務手続の整備、規約遵守 ・買取事業の強化
有利子負債への依存	金融政策の変更等により市中金利に変動し、支払利息が増加するリスク	低	中期	中	<ul style="list-style-type: none"> ・取締役会での十分な協議・検討 ・市場調達（自己資本比率改善）
人材獲得及び育成	人材獲得競争が激化し、期待する優秀な人材を獲得できない、もしくは採用コストが増加するリスク 従業員の育成に時間を要するリスク	低	中期	大	<ul style="list-style-type: none"> ・人事制度の継続的改善 ・適切な採用コストの管理 ・教育研修制度の継続的改善
消費嗜好、生活スタイルの変化	燃料価格の高騰により消費者が嗜好する車種が変化するリスク 生活スタイルの急速な変化により自動車そのものに対するニーズが低迷するリスク	低	長期	大	<ul style="list-style-type: none"> ・販売チャンネルの拡充 ・付帯サービス関連事業の拡大 ・顧客の囲い込み
同業他社との競合	同業他社との競争が激化するリスク	中	短期	中	<ul style="list-style-type: none"> ・専門特化型店舗の展開 ・地域販売シェアの拡大 ・アフターサービスの充実

その他のリスクにつきましては、第19期（自 2020年10月1日 至 2021年9月30日）有価証券報告書（2021年12月27日）第一部 企業情報 第2 事業の状況 2 事業等のリスクに記載しております。



GOOD SPEED

IRTwitter
始めました!

IR担当者で取締役の松井が、IR情報を日々配信しています!

🔍 @Yasuyuki_Matsui



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 松井、高橋

Tel : 052-933-4092

Mail : ir@goodspeed-group.co.jp