

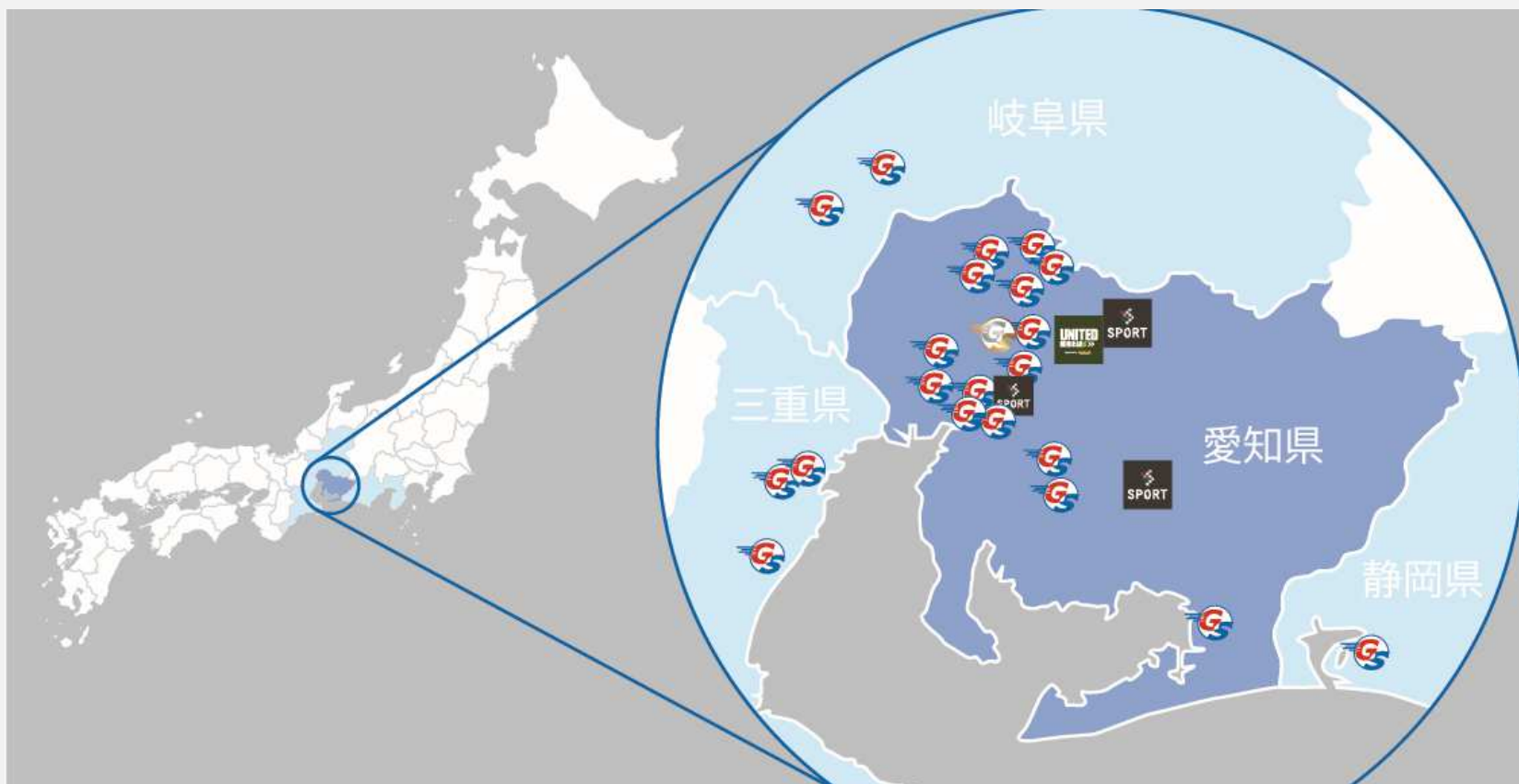
株式会社グッドスピード (東証マザーズ : 7676)

会社説明資料



2020年3月3日

グッドスピードは、愛知県を中心に
東海4県で中古車販売を行っている会社です



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	350名（2019年12月31日時点）				
拠点数	27拠点 本社1拠点、MEGA専門店4店舗、国産車専門店10店舗、輸入車専門店4店舗、買取専門店2店舗、BPセンター4店舗、車検専門店2店舗 (2020年2月13日時点)				
事業内容	中古車販売、自動車買取、整備・钣金、保険代理店、レンタカー				
役員陣	加藤 久統	代表取締役社長			
	横地 真吾	常務取締役			
	平松 健太	取締役			
	三津川 康之	取締役	監査等委員	社外	独立役員
	保坂 憲彦	取締役	監査等委員	社外	独立役員
	平田 伸男	取締役	監査等委員	社外	

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

常務取締役

名城大学卒業後、(株)セントラルファイナンス(現(株)セディナ)へ入社。2005年にグッドスピードへ入社。現在は常務取締役として当社事業全般を統括



平松 健太

取締役 営業本部長

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、営業本部長を担当



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



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



平田 伸男

社外取締役 (監査等委員)

南山大学法科大学院卒業後、2010年に旭合同法律事務所入所。弁護士

沿革 (1/2)

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 グッドスピードプレミアム名古屋本店）を名古屋市守山区にオープン
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・ハイエース専門店）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8月	グッドスピードプレミアム名古屋本店を名古屋市名東区にオープン

沿革 (2/2)

2015年9月	マッ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	マッハ車検四日市小木曾店をグッドスピード四日市SUV専門店で併設	
2016年4月	SPORT三重MINI専門店を（現 グッドスピード津ミニバン専門店）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7月	グッドスピード四日市ミニバン専門店を三重県四日市市にオープン	
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/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3月	愛知県東海市に、MEGA専門店用の固定資産を取得予定	※2019年6月14日適時開示済み
2020年7月	岐阜県岐阜市に、BMW Motorrad(自動二輪車)ディーラーの固定資産を取得予定	※2019年10月31日適時開示済み
2020年9月	名古屋市港区に、自動車整備工場を新設予定	※2019年9月13日適時開示済み

創業ストーリー



プレハブ小屋に、2台の車を並べただけ。－これが、グッドスピードのスタート地点です。

当社創業者の加藤 久統は、高校卒業後に中古車販売会社に就職し、従業員として3年間、中古車のセールスを担当していました。

当時の愛知県は、SUV・4WD車を探しているお客様の数に比べて、取り扱っている専門店が少ない状況にありました。

加藤は接客をしながら、お客様が本当に気に入る車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ました。

－ 今後、SUVは、ますます人気が拡大していくに違いないが、取り扱う店が少なすぎる。

ここにビジネスチャンスを感じた加藤は、勤め先を退職し、中古車販売店の開業を決意しました。

それから18年。「SUVといえばグッドスピード」のキャッチコピーも少しずつ認知が広がり、東海地区に18店舗を構える中古車販売店として成長を続けています。



「GOOD SPEED (グッドスピード)」とは

「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17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。

Good speed you ,for every car life . グッドスピードです。



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
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
business

事業概況



ブランド（販売チャンネル）

MEGA 専門店
国産車専門店



14店舗

(2020年2月13日時点)

主にSUV専門店とミニバン専門店を展開しています。SUV専門店
は取扱車種を絞り、高年式・低走行の良質な中古車を中心に取り
揃えております。ミニバン専門店は、ファミリー層に特に人気
の高いミニバンを中心に取り扱い、高年式・低走行の良質な中古車
を中心に取り揃えております。

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



輸入車専門店

輸入車のそばに



4店舗

(2020年2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 2,500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。

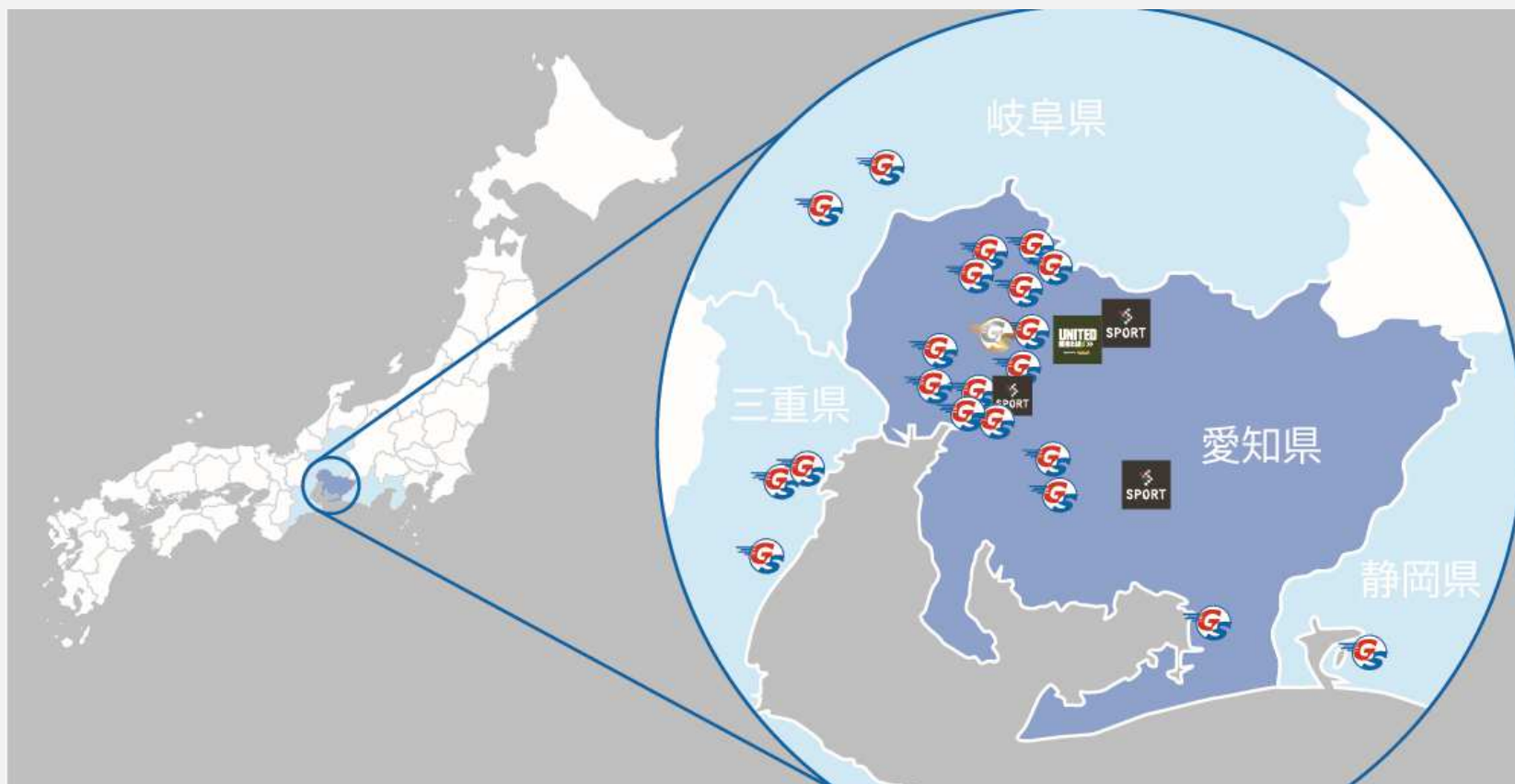
これにより、営業一人ひとりが豊富な専門知識を持つことができ、お客様が安心して購入できる豊富な提案を実現しております。



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。

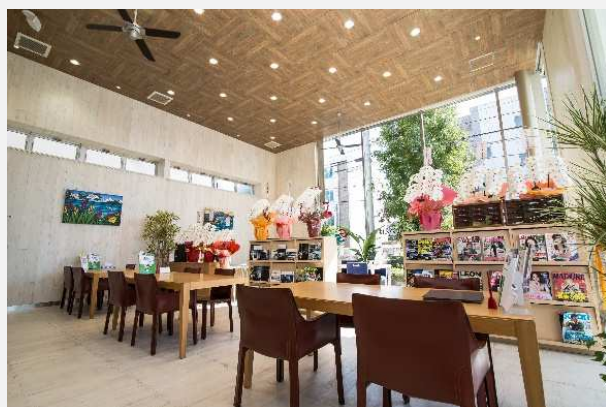
専門性に特化した店舗づくりとの相乗効果により、特定のジャンルにおいて圧倒的な在庫台数を保持することができ、特にSUVは東海エリア最大級の在庫数と車種で豊富な品揃えを実現しております。



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 (2020年2月13日時点)
車検・整備	各店舗にピットを設置し、国家資格保有整備士・検査員を配置。認証工場15店舗、うち7店舗が指定工場。
钣金・塗装	BPセンターによる、クルマの傷・凹みの钣金・塗装。
オートローン	店頭申込可能なオートローンにより、面倒もなく簡単な手続きで申請可能。
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280台、土・日対応可能。
買取(店頭・出張)、下取	買取専門店2店舗。特に、小売再販が可能なSUVは高価買取を実現。

グッドスピードの強み(5)：独自基準の仕入体制

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

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



グッドスピードの強み(6)：豊富なオプション

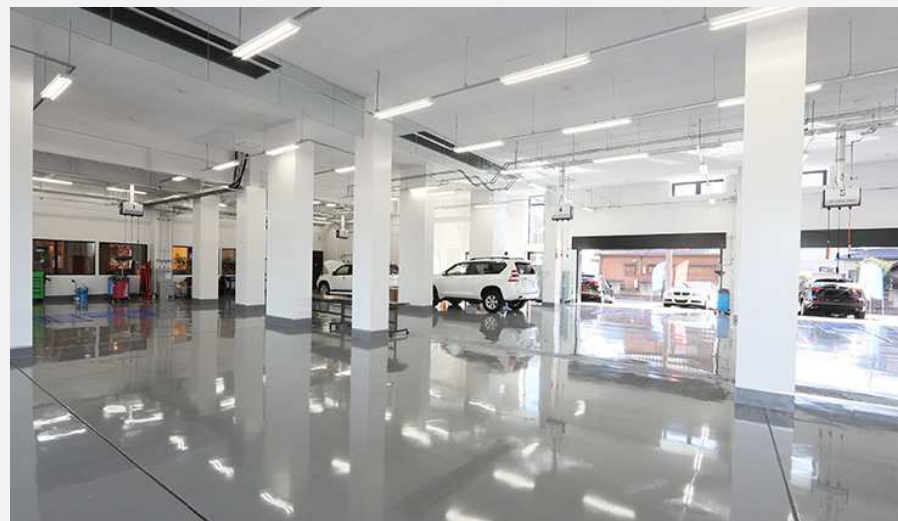
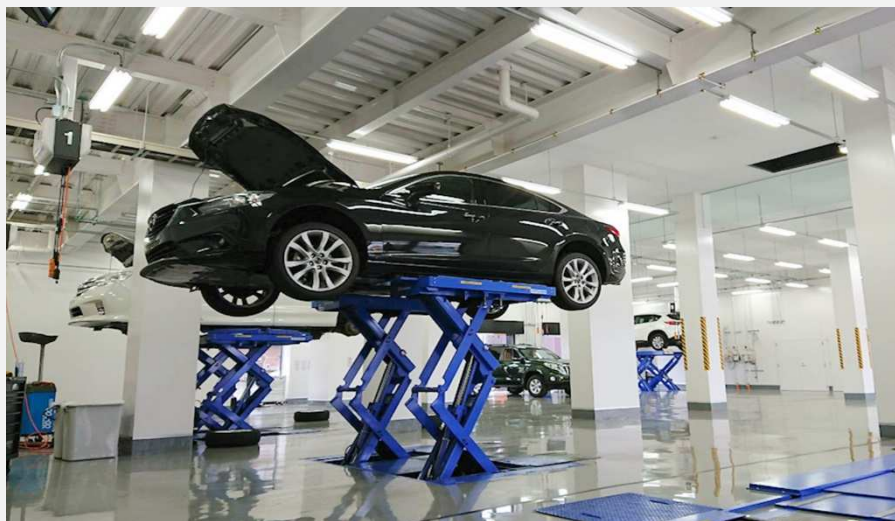
車両販売においては、お客様の多様なニーズに応じられるよう、豊富なオプション商品を取り揃えております。このオプション商品によって、1台当たりの売上高・利益を確保し、同時に車両本体の低価格提供を目指すことで、お客様にとって買いやすい金額で販売できるように努めております。

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

グッドスピードの強み(7)：サービスファクトリーの併設

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

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



グッドスピードの強み(8)：ファン(お客様)との繋がり

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

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

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



グッドスピードの強み(9)：人材育成・採用

長年培った独自の採用基準により、当社にマッチングし活躍が期待できる人材の採用を行っております。

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



external environment
external environment

外部環境

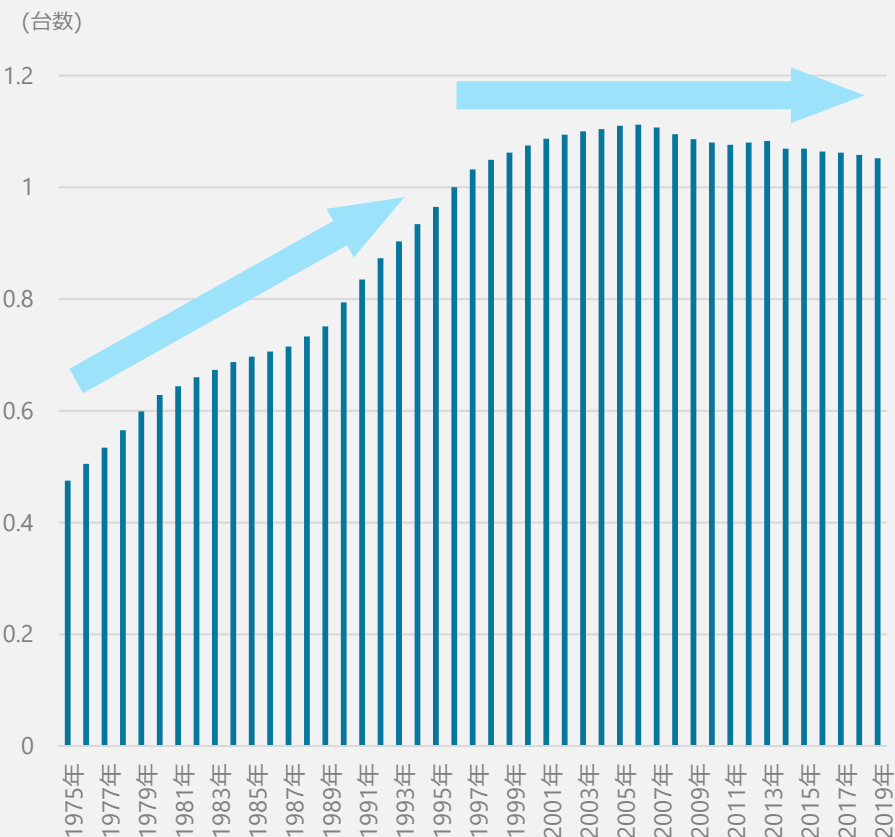


市場動向 (1)

自動車普及が進み保有台数は高止まりとなり、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

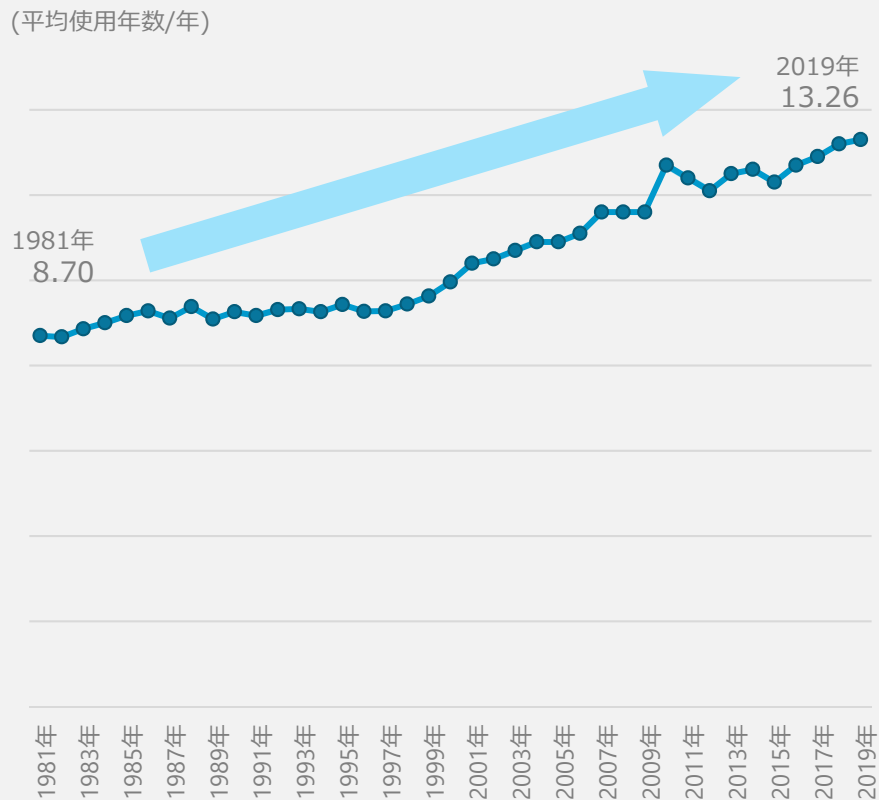
- 過去、年々増加してきたが2006年をピークに微減傾向に変化
- 今後も急激に減少せず、高止まりで推移する見込み



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』

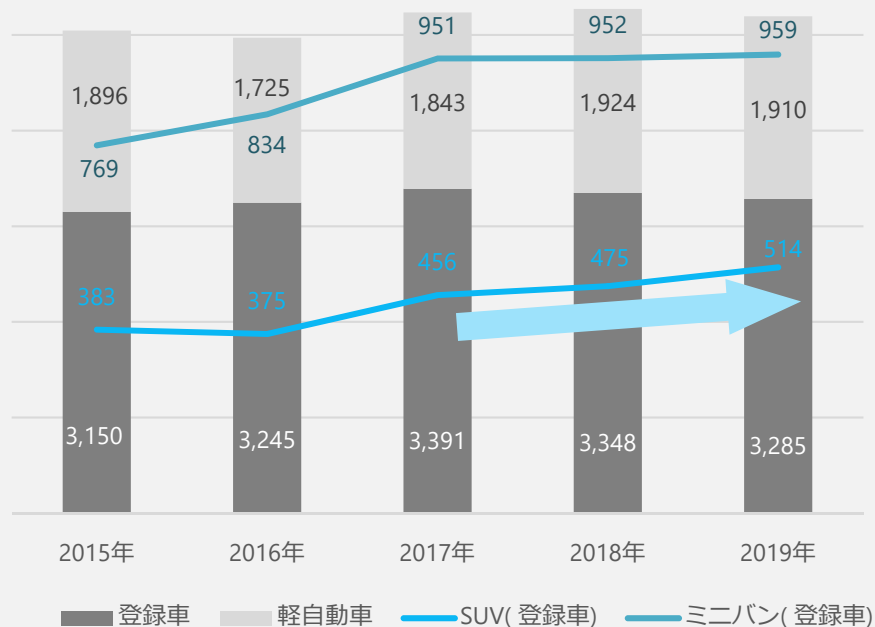
市場動向 (2)

新車販売・中古車登録は微減。SUVの新車販売は拡大基調が続いています

新車販売台数 (暦年ベース)

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

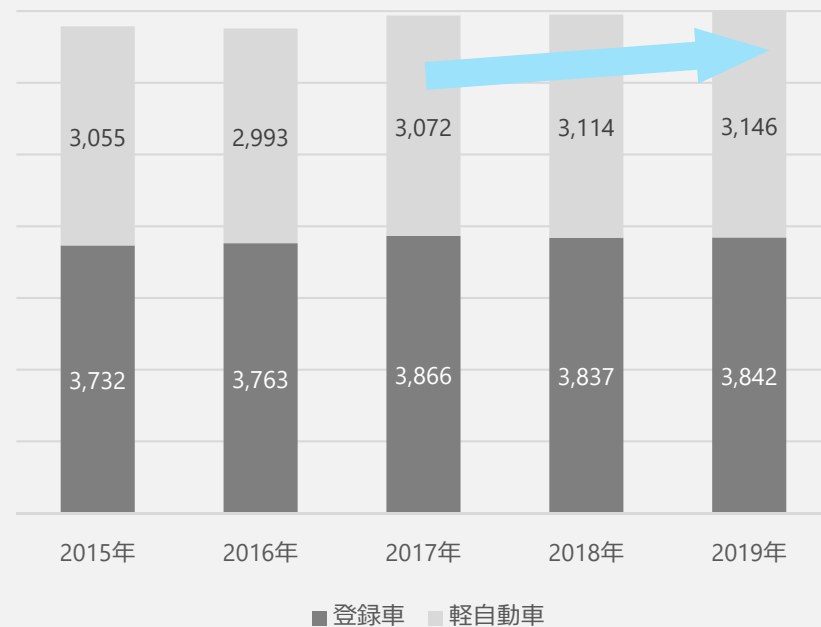
(千台)



中古車登録台数 (暦年ベース)

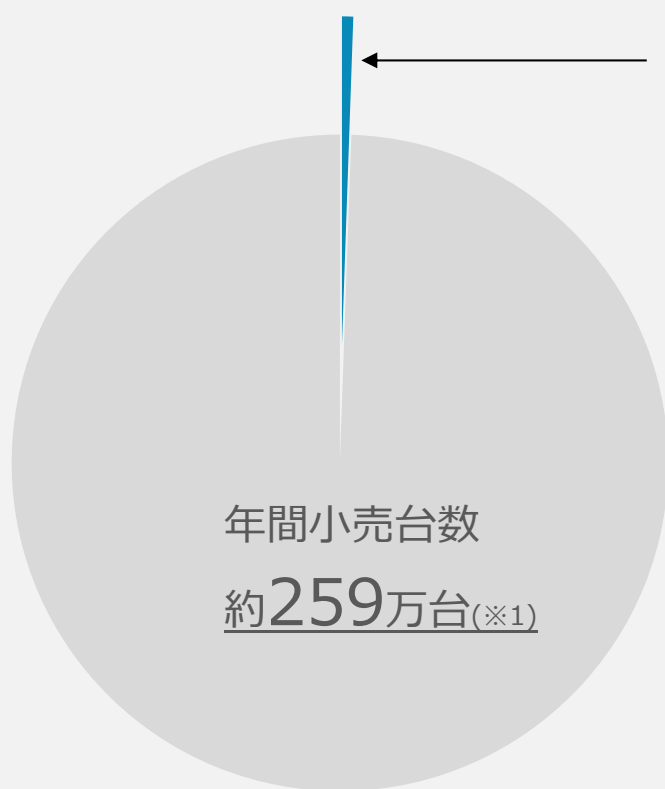
- 中古車登録台数についても、消費税の増税による駆け込みとその反動により、暦年での成長率は▲0.5%と横ばい

(千台)



中古車販売店の状況

中古車販売業界は、多数乱戦の状態です



当社の市場シェア 0.4%未満 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

business

2020年9月期 第1四半期実績



売上高

7,533百万円

前年比 108.7%

前期第2四半期以降に出店したMEGA専門店の寄与により、小売販売は+20.3%の増収となりました。

一方で、消費税の増税後、中古車市場全体の販売環境が冷え込んだことと、2020年1月のMEGA浜松店オープンに備えて在庫車両を増やすため、オートオークションへの出品を控えたことから、オートオークション会場・自動車業者への販売は▲31.6%の減収となりました。

営業利益

5百万円

前年比 6.8%

利益率の高い小売販売が伸長したことにより、売上総利益は+24.2%の増益になり、売上総利益率も+1.8%改善しました。

しかしながら、販売管理費が先行して増加していることにより、営業利益は減益となりました。

小売販売台数

2,451台

前年比 122.7%

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、前期第2四半期以降に出店したMEGA専門店2店舗が寄与したことにより、増加いたしました。

2020年9月期 第1四半期 業績

単位：百万円

	2019年9月期 第1四半期実績 (会計期間)	2020年9月期 第1四半期実績 (会計期間)	前期比	増減
売上高	6,933	7,533	108.7%	600
売上原価	6,055	6,443	106.4%	388
売上総利益	878	1,090	124.2%	212
販売費及び一般管理費	792	1,084	136.8%	291
営業利益	85	5	6.8%	△79
経常利益	71	△17	-	△88
当期(四半期)純利益	48	0	0.8%	△47

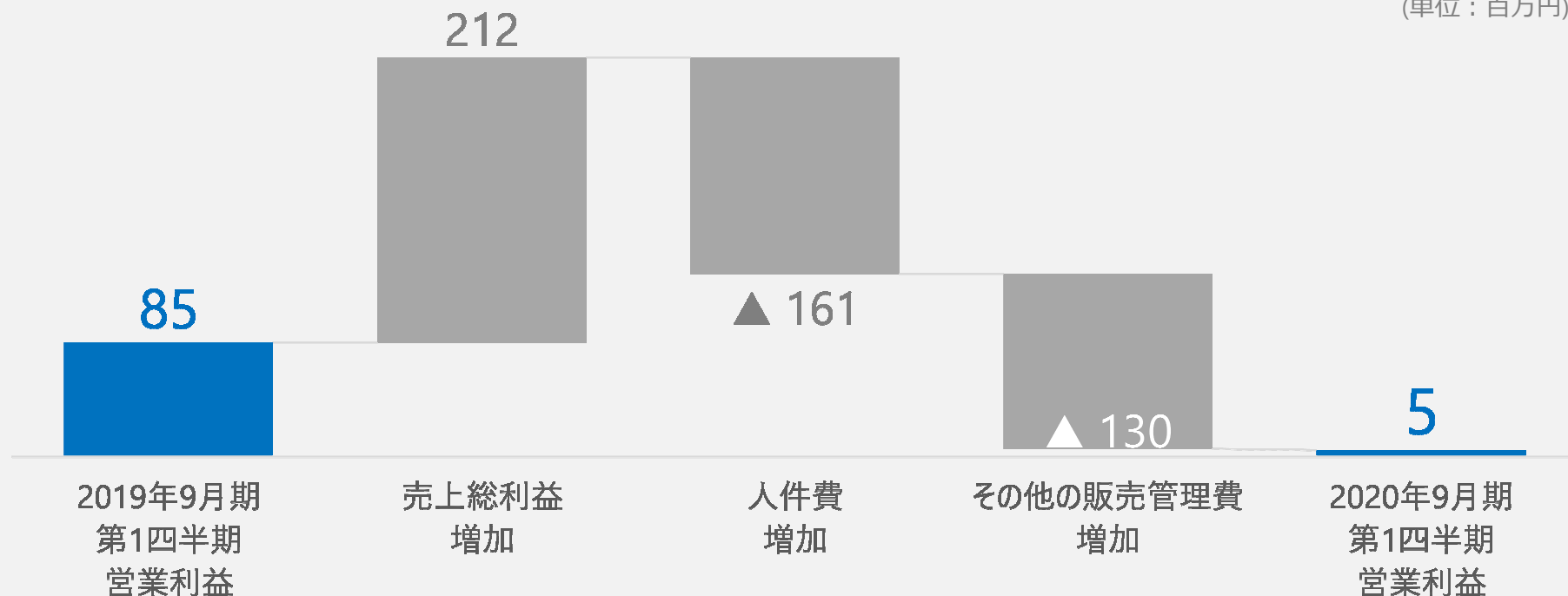
小売販売は増収(+20.3%)、オートオークション・自動車業者への販売は減収(▲31.6%)。ただし、小売販売も消費税の増税の影響を受けており、これまでのトレンドよりは弱含みで推移

利益率の高い小売販売の構成比が高まったことから、売上高に比べて成長率が高い

人件費および店舗の固定費が増加

営業利益 増減分析

(単位：百万円)



前期2Q以降に出店したMEGA専門店(大垣、知立)の寄与による車両販売の利益拡大

前期2Q以降に出店したBPセンター(小牧、緑)の寄与による鋸金の利益拡大

店舗拡大による人員の増加

当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

前期2Q以降に出店したMEGA専門店(大垣、知立)の固定費が増加

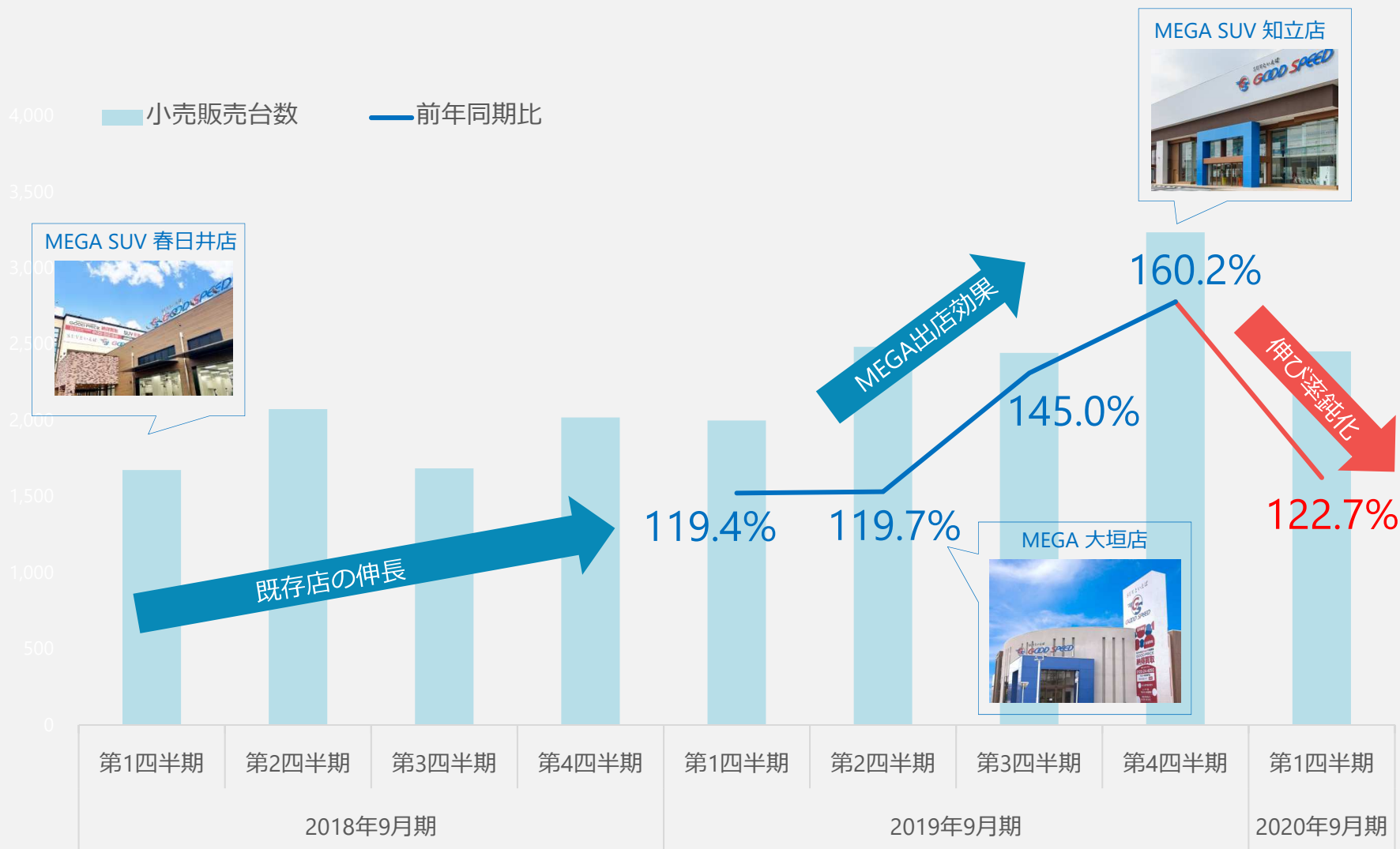
賃借料 +41百万円

減価償却費 +33百万円

広告宣伝費/販売促進費 +19百万円

消費税の増税後の小売販売の状況

MEGA 専門店の新規出店により小売販売台数を伸ばしてきましたが、当期第1四半期は、消費税の増税による影響を受け、伸び率が鈍化しています



2020年9月期 第1四半期 貸借対照表

単位：百万円

	2019年9月期 期末	2020年9月期 第1四半期末	増減	%
流動資産	8,377	9,388	1,011	112.1%
固定資産	4,295	4,423	127	103.0%
流動負債	8,857	10,067	1,210	113.7%
固定負債	2,418	2,362	△55	97.7%
純資産	1,396	1,381	△14	98.9%
総資産	12,672	13,812	1,139	109.0%
現金及び預金	1,654	1,133	△520	68.5%
有利子負債	8,612	10,045	1,433	116.6%
自己資本比率	11.0%	10.0%	△1.0%	90.8%
ネットD/Eレシオ	5.0	6.5	1.5	129.5%

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

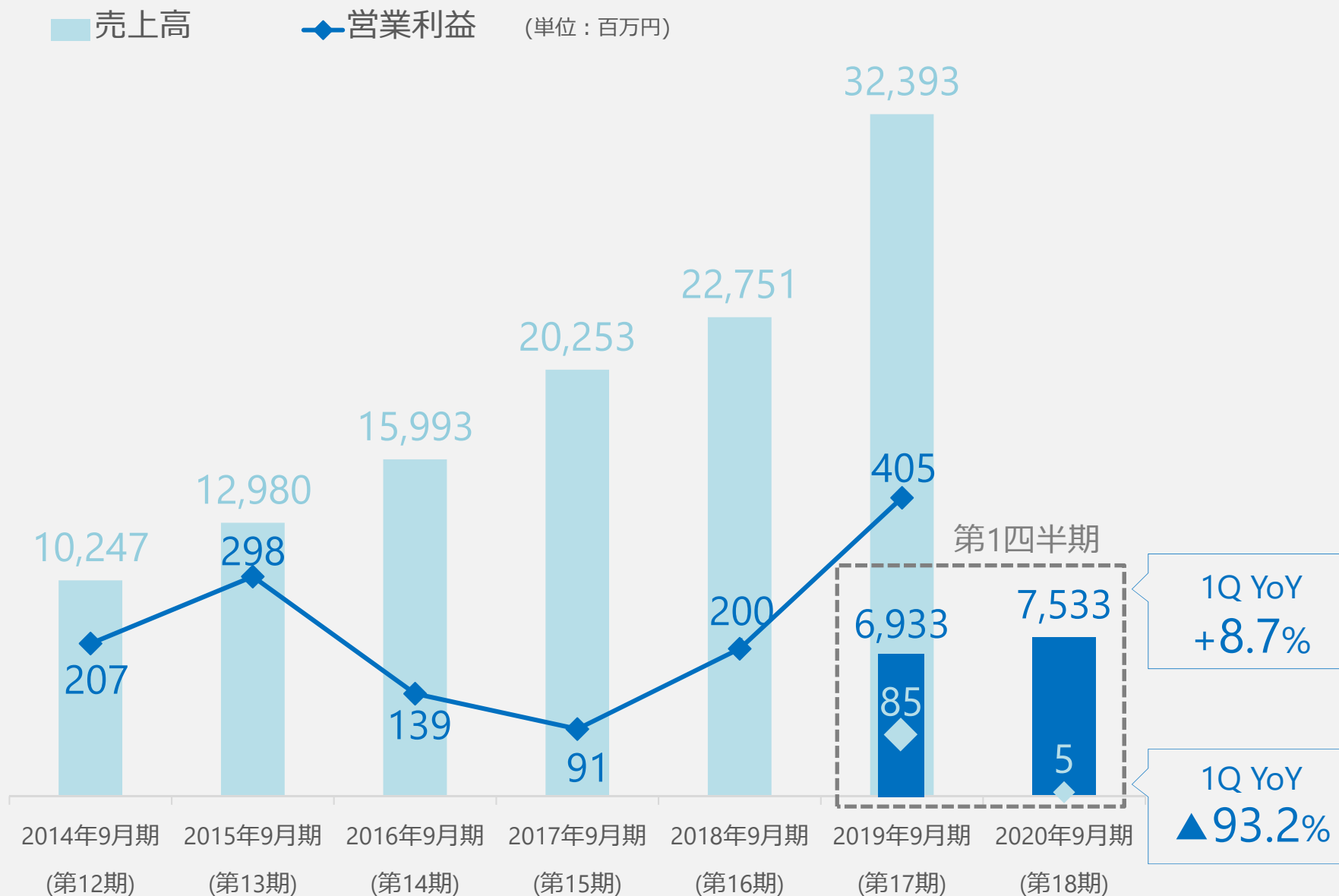
・ 以下の固定資産の取得に係る費用は、いずれも[金融機関からの借入](#)を予定しております。

2020年3月予定 愛知県東海市 MEGA専門店 676百万円 (2019年6月14日 適時開示) + 在庫台数 200台程度

2020年7月予定 岐阜県岐阜市 BMW Motorrad(自動二輪車) デイラー 150百万円 (2019年10月31日 適時開示) + 在庫台数20台程度

2020年9月予定 名古屋市港区 自動車整備工場 250百万円 (2019年9月13日 適時開示)

売上高・営業利益推移

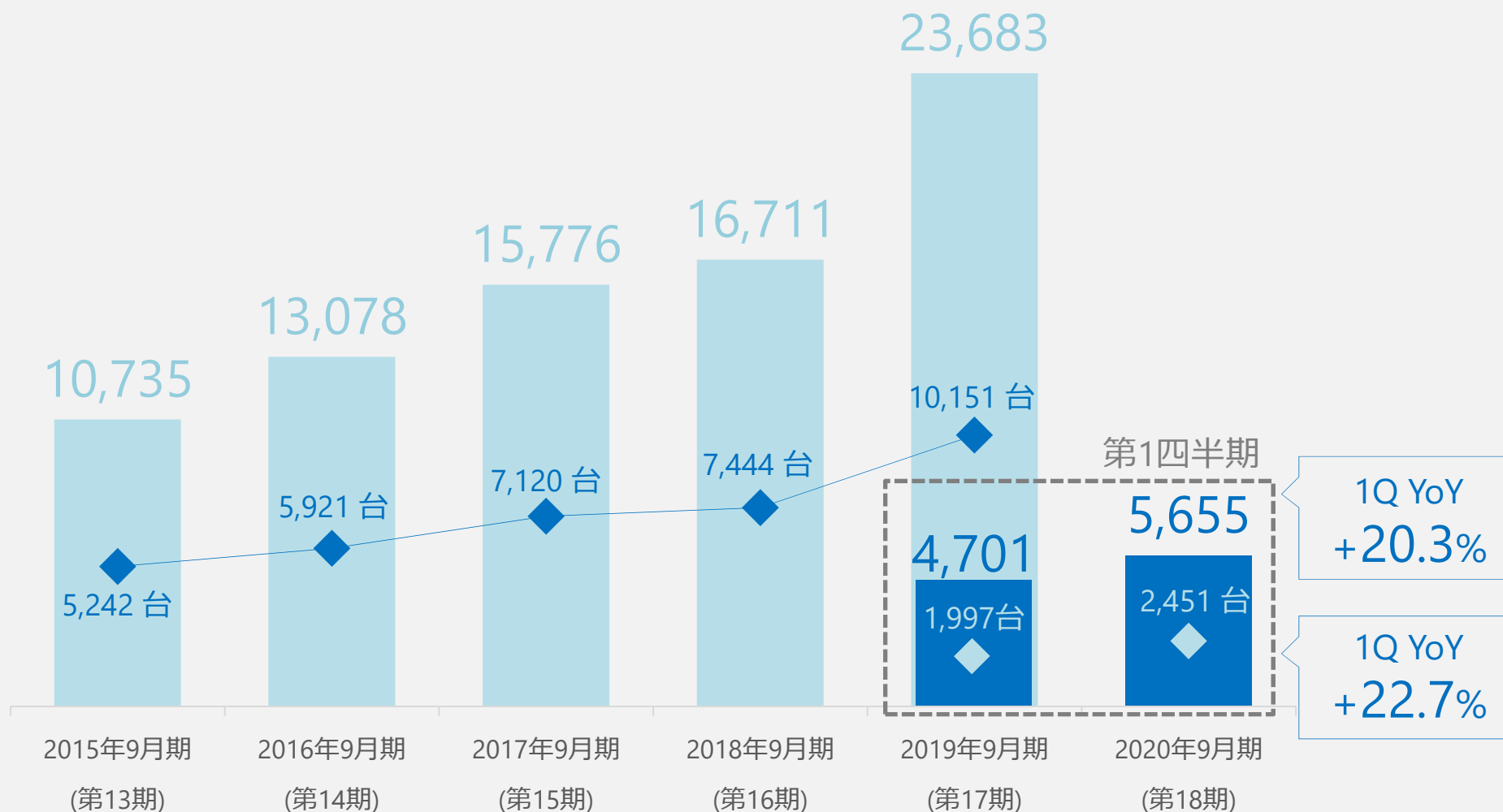


事業構成

事業	売上構成比 (2019年9月期 実績)	売上構成比 (2020年9月期 第1Q 実績)	内容 (2020年2月13日時点)
中古車販売	90.9%	89.9%	主力事業。東海4県※においてMEGA専門店4店舗、国産車専門店10店舗、輸入車専門店4店舗を展開。※愛知・岐阜・三重・静岡
自動車買取	5.0%	4.9%	店舗への持ち込みによる店頭買取と、一括買取査定サイト経由の出張買取がある。オートオークションに依存しない仕入ルートの開拓強化ならびに当社の取扱ラインナップでない車種は、オートオークション会場への出品で売上へ寄与する。買取専門店2店舗を展開。
整備・钣金	3.1%	4.1%	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。
保険代理店	0.6%	0.7%	損害保険会社の代理店業務。販売した車両の自動車保険の契約仲介。
レンタカー	0.4%	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、2020年9月期(第18期)第1四半期の小売販売高5,655百万円うち、207百万円を控除して売上高を計上しています。
- ・小売販売高は割賦販売に係る収益を含んでおりません。

2020年9月期 業績予想

単位：百万円

	2019年9月期 実績 (通期)	2020年9月期 業績予想 (通期)	前期比	2020年9月期 第1四半期実績 (会計期間)	進捗率
売上高	32,393	39,500	121.9%	7,533	19.1%
売上原価	28,167	33,780	119.9%	6,443	19.1%
売上総利益	4,226	5,720	135.3%	1,090	19.1%
販売費及び一般管理費	3,820	5,220	136.6%	1,084	20.8%
営業利益	405	500	123.4%	5	1.2%
経常利益	318	360	113.2%	△17	-
当期(四半期)純利益	193	213	110.3%	0	0.2%

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	2018年9月期末 (実績)	2019年9月期末 (実績)	2020年9月期末 (2020年2月13日時点見込)	2021年9月期末 (目標)
MEGA専門店	1店舗	3店舗	5店舗	7店舗
国産車専門店 (MEGA以外)	11店舗	11店舗	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

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

予定：2020年3月 愛知県東海市 固定資産取得



MEGA SUV 春日井店
(2017年10月オープン)



MEGA 大垣店
(2019年2月オープン)



MEGA SUV知立店
(2019年8月オープン)



New! MEGA 浜松店
(2020年1月リニューアル)

BMW Motorrad ディーラー オープン

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

2020年9月期

予定：2020年7月 岐阜県岐阜市 固定資産 取得

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



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

実績：2020年1月 グッドスピード車検 名古屋天白店 オープン

予定：2020年9月 名古屋市港区 固定資産 取得



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



名古屋市港区 整備工場外観イメージ

買取専門店 店舗拡大

買取の強化により、売上高・売上総利益の拡大と同時に、高年式・低走行の良質な車両を仕入できる機会の増加につなげてまいります。

2020年9月期

実績：2020年1月 グッドスピード東海名和 買取専門店 オープン



グッドスピード大府有松インター 買取専門店
(2018年12月オープン)



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

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

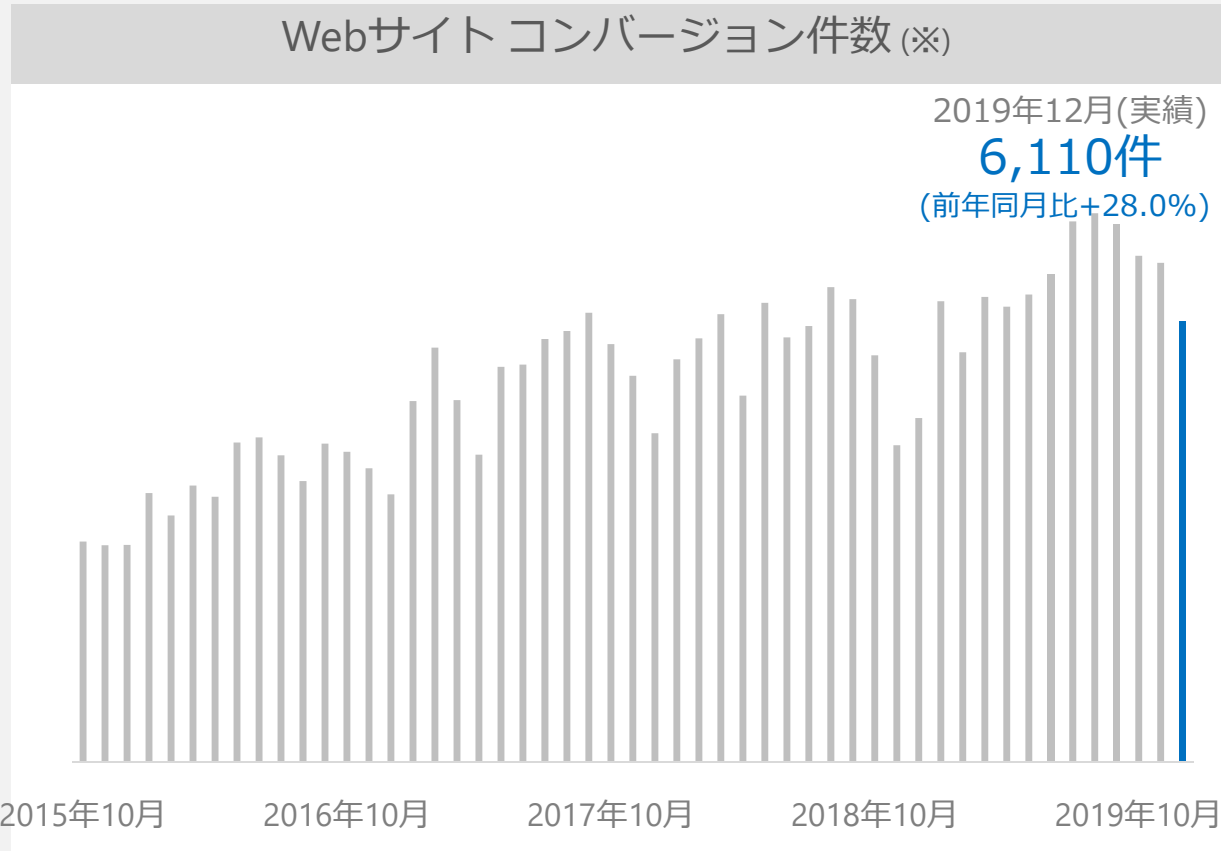
取扱店 グッドスピード小牧 ミニバン・ハイエース 専門店

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



※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足りない額が溜ります。特にコスト面は大きな壁のひとつ。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いう思いのもと、誰もが買える中古車選びを実現できるよう、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、否かなければなるほど故障しやすくなります。でもご安心ください。万が一故障しても「スマートに故障を直す」保証により、グッドスピードが万全のサービスを提供いたします。グッドスピード保証では、車の修理費のお支払いをはじめ、故障時のレッカーサービス、バッテリー上がりなどの応急処置に加え、コールセンター機能として、車の販売・整備に長年携わってきたプロのスタッフが、アフターサポート全般のご相談に親切に対応いたします。「買ったあとも大きな安心」を、あなたのカーライフにぜひお役立てください。

24 時間 × 365 日
全国対応・無料ロードサービス

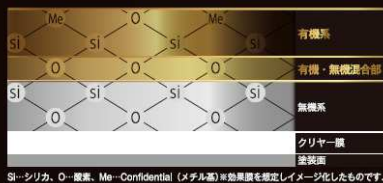
コーティング (スクラッチバリア)



スクラッチバリアの防汚/撥水のメカニズム

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

〈スクラッチバリア・コーティングイメージ〉



表面硬度

汚れの付着や剥がし、鳥糞等の酸と反応し腐食してきます。塗装が剥がれれば、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。鳥糞や尿の付着を形成し、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、専用コンディショナーをこまめに塗布することで、洗車時

耐久性

新車物のみでコーティングされるベース施工は、紫外線や酸素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。

〈コーティングした後のお手入れも簡単〉

コーティング後のお手入れは、簡単な水拭き作業で済み、劣化が大幅に軽減されます。ホコリが付いたら簡単に除け、汚れ落としも簡単です。専用コンディショナーをこまめに塗布することで、洗車時

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 (90℃/15分)

防汚耐性を強化→表面硬度を強化

↑ ハリア工程

コーティング専用ブース
2019年12月 移転 (規模拡張)

人材の確保 (採用強化・離職率抑制)

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

2019年9月期	採用実績	新卒 41名、中途108名
2020年9月期	採用計画	新卒 55名、中途118名

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の株式分割を実施しました。

株式の状況 2019年12月31日時点

発行可能株式総数	3,600,000株
発行済株式総数	1,532,500株
株主数	1,030名

※ 2020年1月1日を効力発生日として、1：2の株式分割を実施しております。

大株主(上位10名) 2019年12月31日時点

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
加藤 久統	450,000	29.4
株式会社Anela	450,000	29.4
NOMURA PB NOMINEES LIMITED OMNIBUS-MARGIN (CASHPB)	72,200	4.7
あいおいニッセイ同和損害保険株式会社	66,800	4.4
モルガン・スタンレーMUFG証券株式会社	50,100	3.3
MSIP CLIENT SECURITIES	33,100	2.2
日本証券金融株式会社	23,200	1.5
株式会社SBI証券	16,800	1.1
大岩 学	9,000	0.6
BARCLAYS BANK PLC A/C CLIENT SEGREGATED A/C PB CAYMAN CLIENTS	8,900	0.6

※ 2020年1月1日を効力発生日として、1：2の株式分割を実施しております。

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

