



# 会社説明資料

## Kabu Berry Labセミナー



株式会社グッドスピード (7676)  
2021年11月27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	連結：584名	（2021年9月30日時点）	
	単体：559名	（2021年9月30日時点）	
拠点数	38拠点	本社1拠点、MEGA専門店7店舗、国産車専門店8店舗、輸入車専門店5店舗、バイク販売店6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11月12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		
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。

introduction

# グッドスピードについて



グッドスピードは、  
東海・関西で中古車販売を行っている会社です



# ブランド（販売チャンネル）

MEGA 専門店  
国産車専門店



17 店舗

(2021年11月12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



5 店舗

(2021年11月12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。

## MEGA専門店

- ・ 展示台数常時**200**台以上、敷地面積2,000坪以上
- ・ **7**店舗。(2021/11/7現在)
- ・ 成長戦略の主軸 = MEGA専門店の**新規出店**



# 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

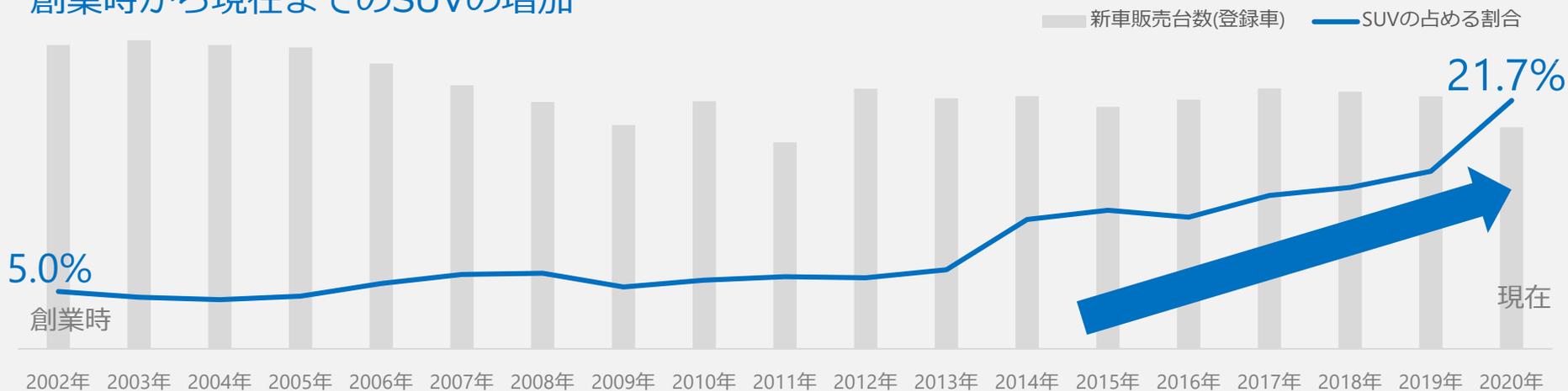
代表取締役社長 加藤久統は、愛知工業大学名電高等学校卒業後、(株)シーアイシー (現 (株)ファブリカコミュニケーションズ)に入社、中古車販売実務を経験。

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。

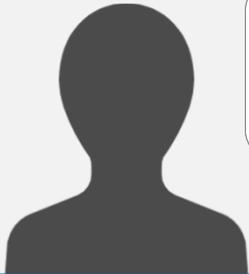
かつてアメリカでは、これから旅立って行く人を見送るとき、「良い旅路を!」「幸運な旅を!」というニュアンスで、「God speed you!」と言葉を投げ掛けたそうです。それから時間が経ち、今では、旅の幸運を祈るだけでなく、様々なシーンにおいて人の幸運や成功を祈るとき、この言葉が使われるようになったそうです。

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。一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。



# 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



販売



買取



車検



板金塗装



保険



保証



レンタカー



コーティング

ユーザー



# 事業構成

「①新車・中古車販売」の売上構成比は86.4%になりました（2020年9月期は88.8%）。

事業	2021年9月期（累計期間）（単位：百万円）				内容 (2021年11月12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 	38,667	<b>86.4%</b>	5,106	13.2%	MEGA専門店7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9店舗を展開(併設店を含む)。
②買取 	3,127	7.0%	370	11.9%	買取した車両のうち、小売用在庫としないの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)	41,794	93.3%	5,477	13.1%	
③整備・钣金・ガソリンスタンド  	2,408	5.4%	1,135	47.1%	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25店舗、うち14店舗が指定工場。
④保険代理店 	304	0.7%	304	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 	270	0.6%	144	53.3%	一般顧客及び代理店契約先の損害保険会社への車両貸出事業。沖縄県でレンタカー店を運営。サブスクリプションサービス「NORIHO」。
附帯サービス関連(③④⑤)	2,983	6.7%	1,584	53.1%	
総合計(①②③④⑤)	44,778	100.0%	7,061	15.8%	

# 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<sup>(※1)</sup>



※1 2019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

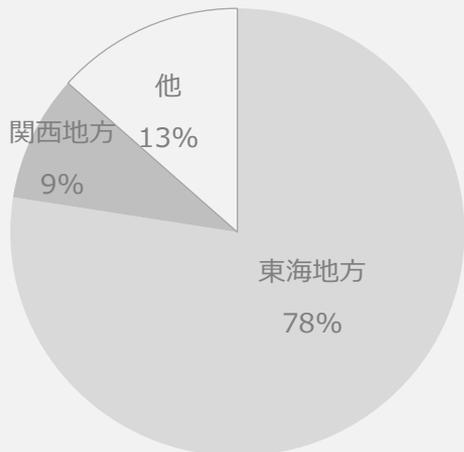
※2 各単価および発生頻度は、当社における標準的な数値を表示しています。

※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%)

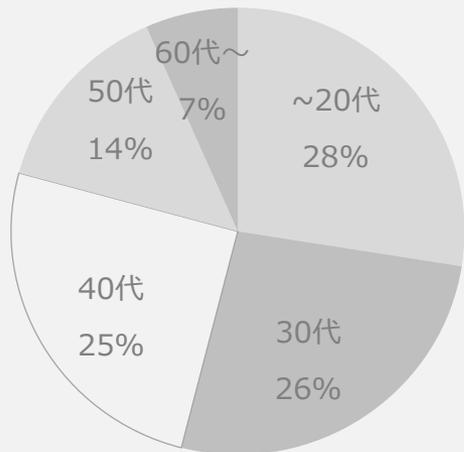
## 居住地



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。

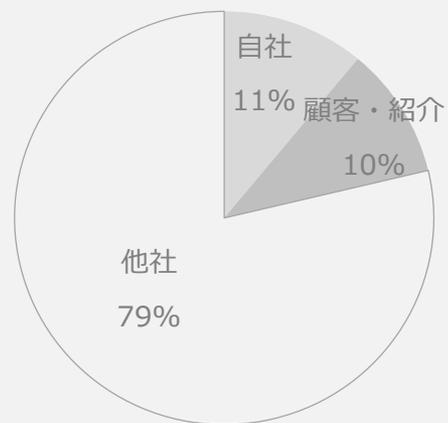
## 年齢



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。

ポータルサイトを経由することなく、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。

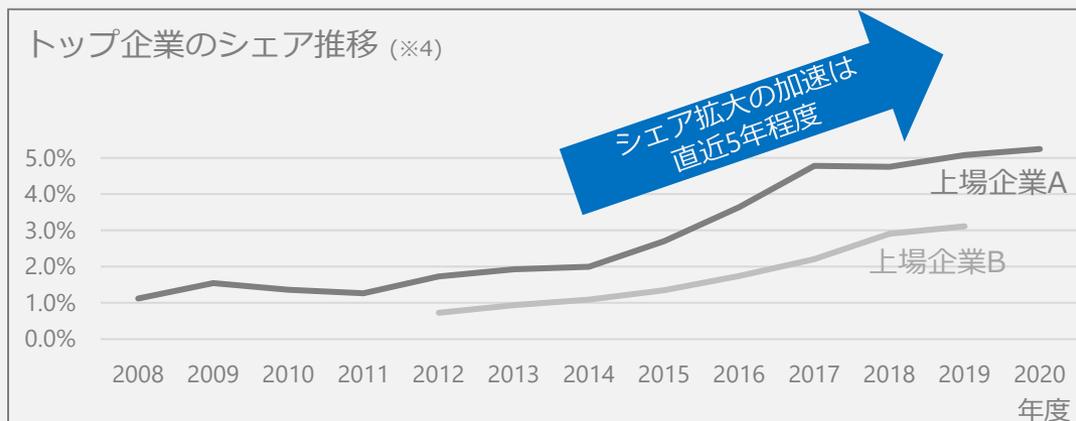
# 中古車販売店の状況

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27,000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 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 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

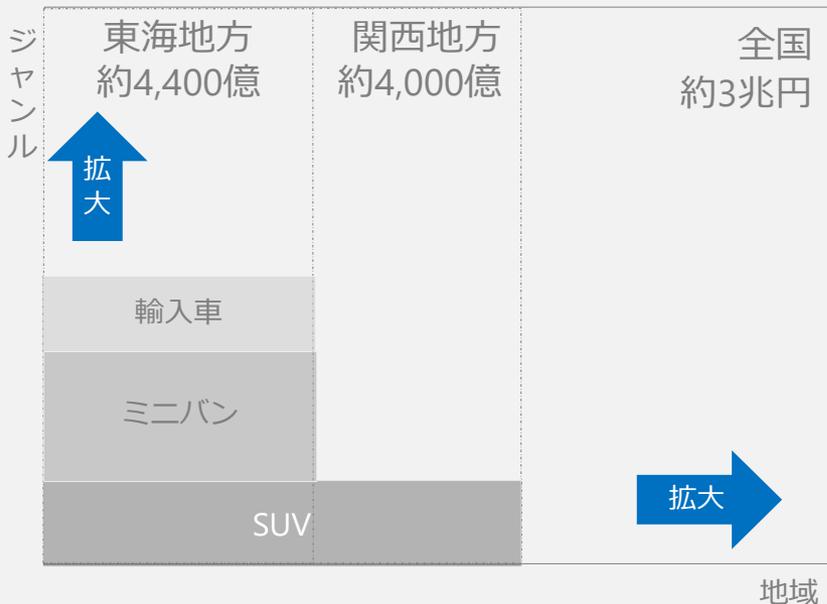
※3 各社の発表資料等より当社調べ

※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<sup>(※1)</sup> / 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。

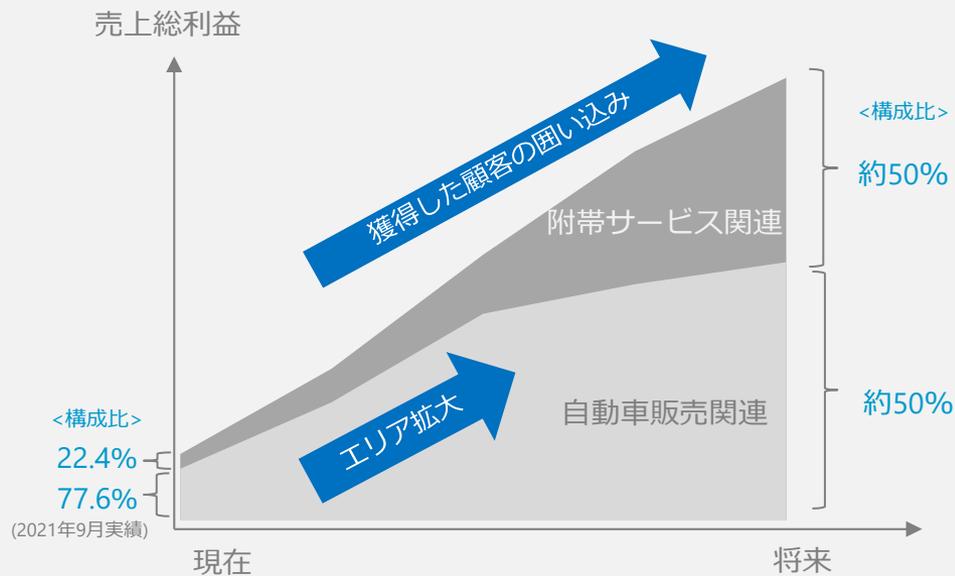
## 四輪 中古車小売販売における当社のTAM



**<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

## 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

※市場規模は株式会社矢野経済研究所『中古車流通総覧 2020年版』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

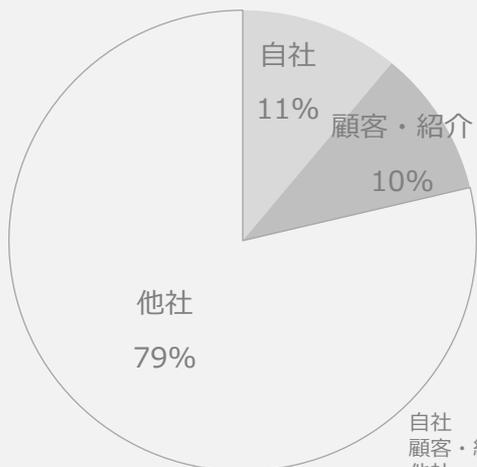
※株式会社矢野経済研究所『中古車流通総覧 2020年版』をもとに推定

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

# 資本力のある大手企業が競争優位に立つ理由

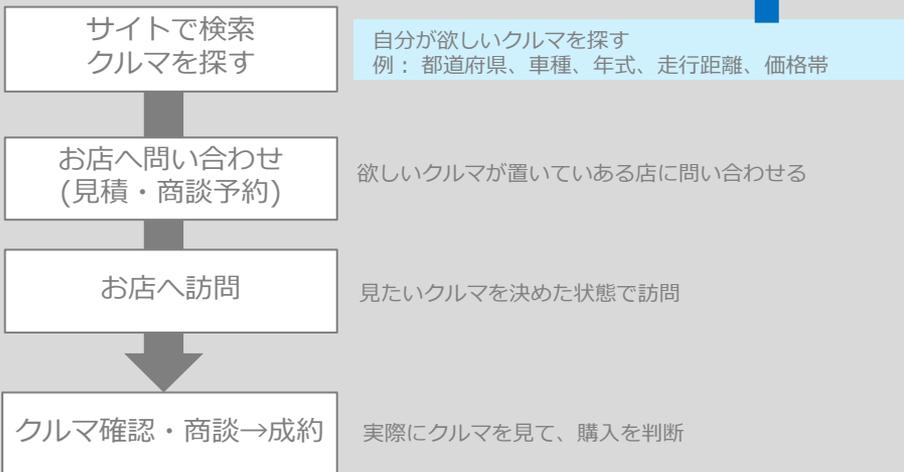
在庫を豊富に持ち、ポータルサイトで顧客から選ばれることが重要であると考えております。

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)

## トヨタ ハリアー (愛知県) の中古車

● 2020年6月～生産モデル  
 ● 価格相場情報  
 平均価格：385万円  
 価格帯：269万円～595万円  
 ● みんなの評価  
 総合評価 ☆☆☆☆ 4点  
 デザイン： 走行性： 居住性：  
 信頼性： 運転のしやすさ：  
 維持費：  
 ● カタログ情報  
 JC08モード燃費：26.3～27.4km/l  
 10・15モード燃費：-  
 排気量：1986～2487cc

● それ以外のモデルを見る ● 詳しく見る ● 詳しく見る ● 詳しく見る

メーカー：ハリアー  
 車名：ハリアー  
 地域：愛知県  
 市区町村：選択する  
 年式：下限なし 上限なし  
 走行距離：下限なし 上限なし  
 ミッション：AT/CVT MT

価格帯：下限なし 上限なし  
 本体色：

新着物件  未登録車  
 支払総額あり車  メーカー系販売店  
 修復歴なし車  クーポン付き  
 車況品質評価書  購入プラン付き車  
 カーセンサーアフター保証対象車種  
 360°画像付き車両  
 オンライン相談可能

出典：カーセンサー.net

ハリアー モデル・グレ… 都道府県 市区町村

本車価格  支払総額 年式 ※初年度登録  
 下限なし 上限なし 下限なし 上限なし

ローン月々支払い額 走行距離  
 下限なし 上限なし 下限なし 上限なし

ローン総金(上限) ローン種類・サービス 修復歴 ミッション  
 上限なし 指定なし 駆動方式 車体色

車況評価価格付き  360度画像対応  
 グー認定  グー保証  
 ディーラー  
 オンライン予約  
 来店予約  試乗  買取試乗  
 支払総額表示有  新車  
 車体色

株式会社プロトコーポレーションより提供

# 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 (2021年11月12日時点)	将来 (2021年11月12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	2万7,000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	<b>積極的な新規出店を実現するリソース確保</b> 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	<b>大手企業と同等のサービスの提供</b> ①車両の量 (店舗数・在庫台数) ・質 (専門特化型店舗) ③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

# 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)：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(3)：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 (2021年11月12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25店舗、うち14店舗が指定工場。
鈑金・塗装	BPセンターによる、クルマの傷・凹みの鈑金・塗装。
ガソリンスタンド	整備・鈑金工場に併設され、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。

## 選ばれる理由(4)：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。

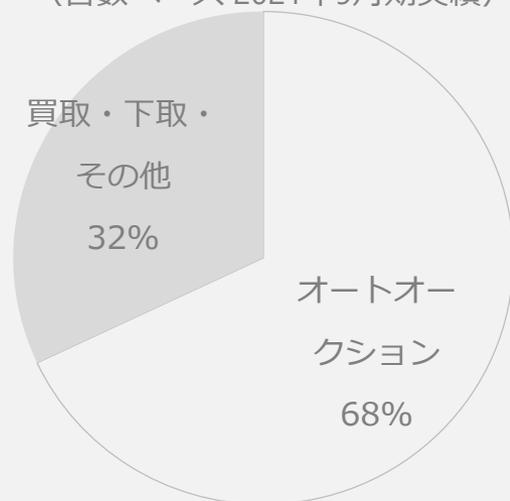


## 選ばれる理由(5)：独自基準の仕入体制

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)



performance  
業績



# 売上高・営業利益 推移

2021年9月期は売上高、営業利益いずれも過去最高となり、営業利益率は1.4%で着地しました。2022年9月期以降も、増収増益と営業利益率向上に取り組んでまいります。

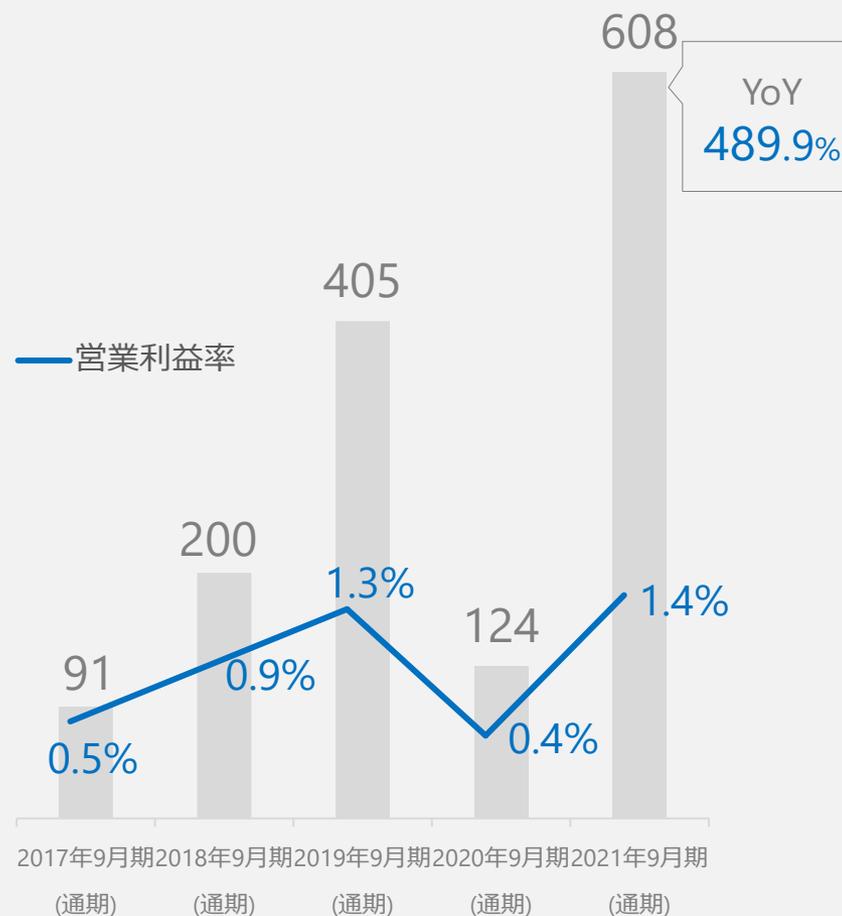
【連結売上高】

(単位：百万円)



【連結営業利益】

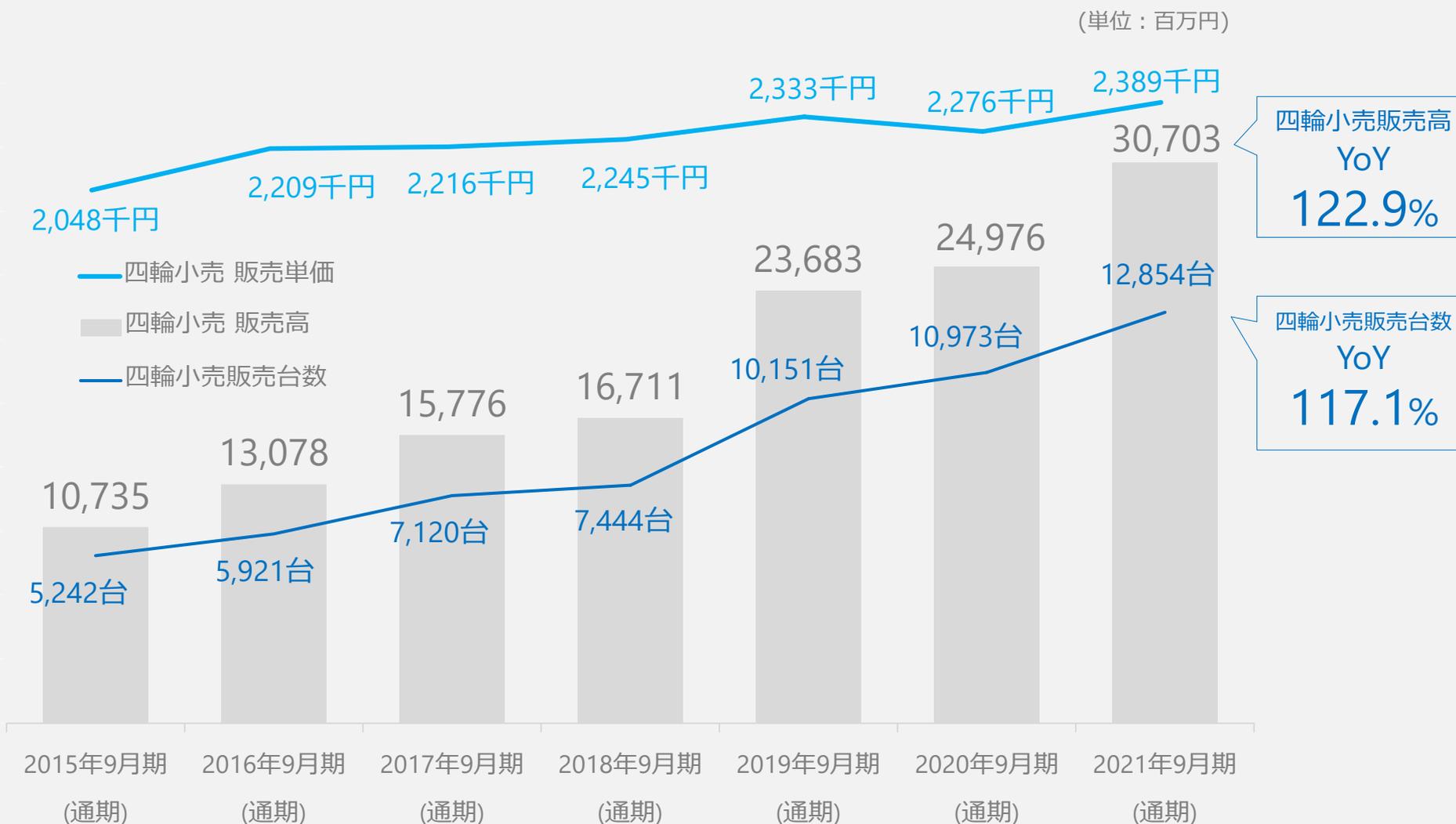
(単位：百万円)



※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

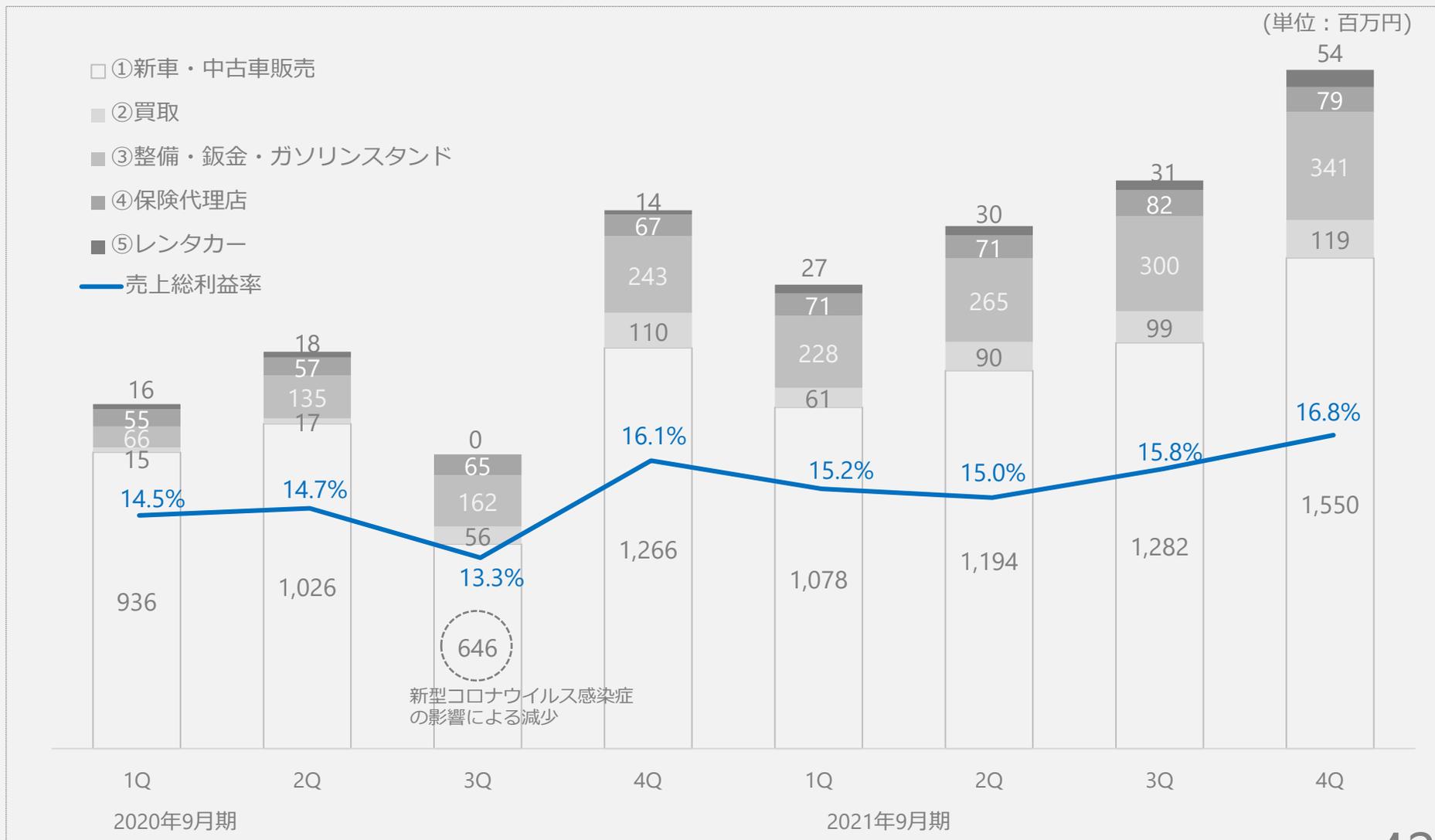
単価は2,200~2,300千円台で安定しており、台数増によって販売高を伸ばしております。



- ・ 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、2021年9月期(通期)の四輪小売販売高30,703百万円うち、1,284百万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。

# 売上総利益 推移

増収に伴い、売上総利益は増益しております。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月期第1四半期 以前の実績は、単体の数値を参考表示しております。

# 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。

【年別推移】

(単位：百万円)

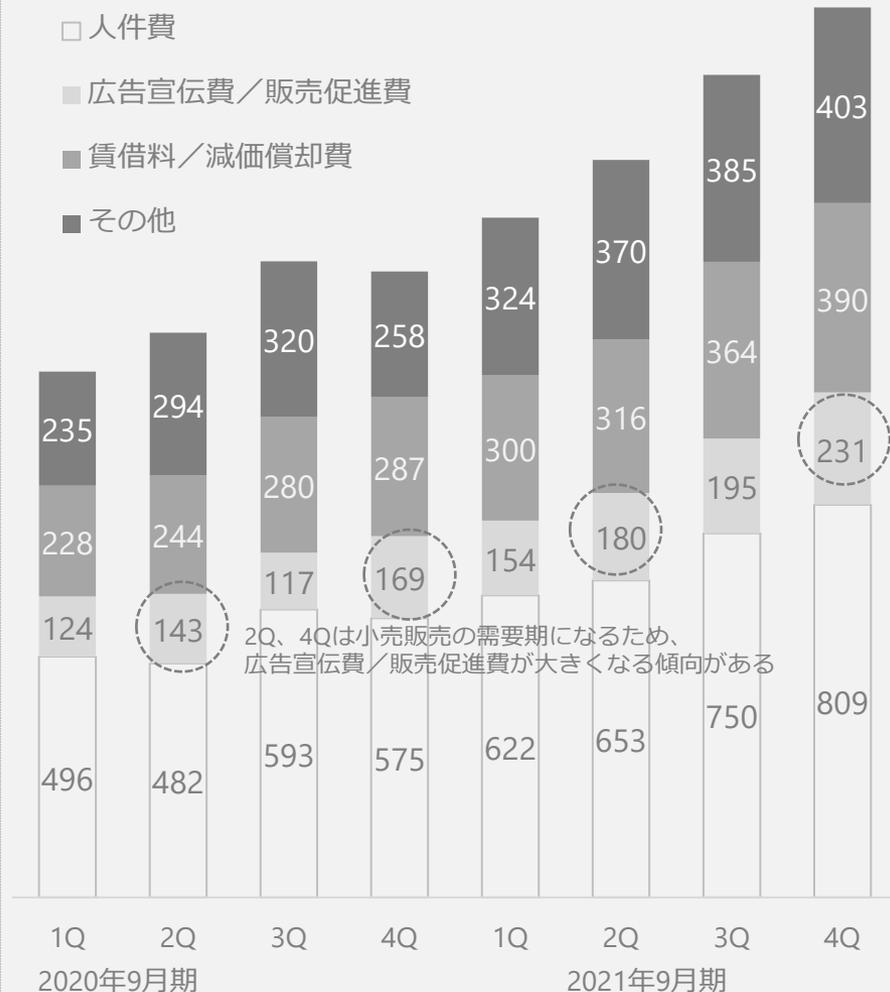
- 人件費
- 広告宣伝費／販売促進費
- 賃借料／減価償却費
- その他



【四半期推移】

(単位：百万円)

- 人件費
- 広告宣伝費／販売促進費
- 賃借料／減価償却費
- その他



※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月期第1四半期 以前の実績は、単体の数値を参考表示しております。

# 収益構造ツリー

売上構成比  
2021年9月期  
実績

自動車販売  
関連(①②)



①新車・中古車  
販売



②買取



付帯サービス  
関連(③④⑤)



③整備・钣金・  
ガソリンスタンド



④保険代理店



⑤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

買取台数 (小売対象外車両のみ)

売上単価

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.22

二輪

四輪小売販売台数

→P.11、P.12  
×

四輪小売販売単価

→P.22

二輪小売販売台数

→P.15  
×

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

※売れ残った小売用在庫の処分および輸出

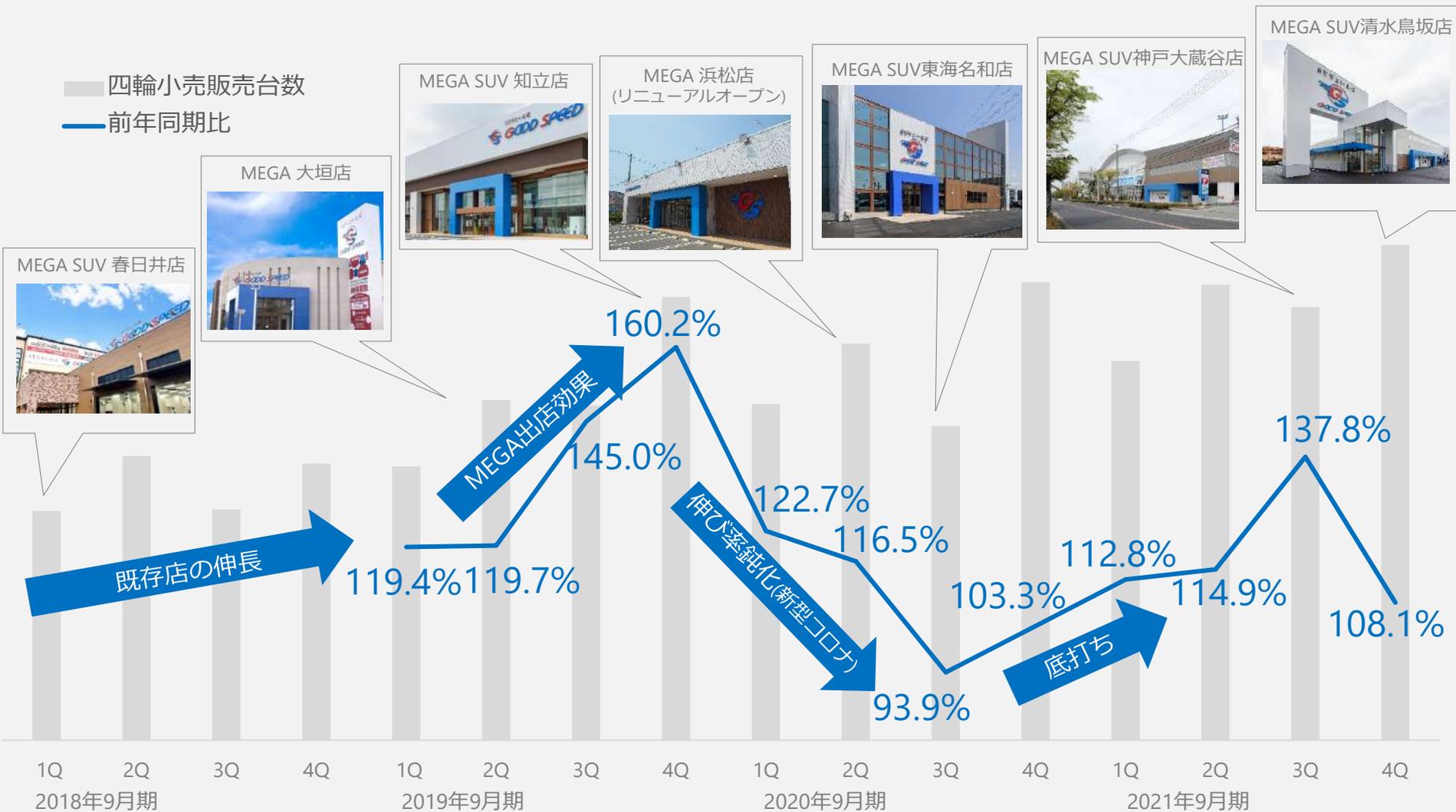
→P.14 (小売対象車両も含めた買取台数全体として)  
※小売用在庫の車両は①新車・中古車販売の仕入として売上総利益の改善に寄与  
×

※オートオークション会場・自動車業者への販売単価

※主なKPIのみ抜粋して表記しております。

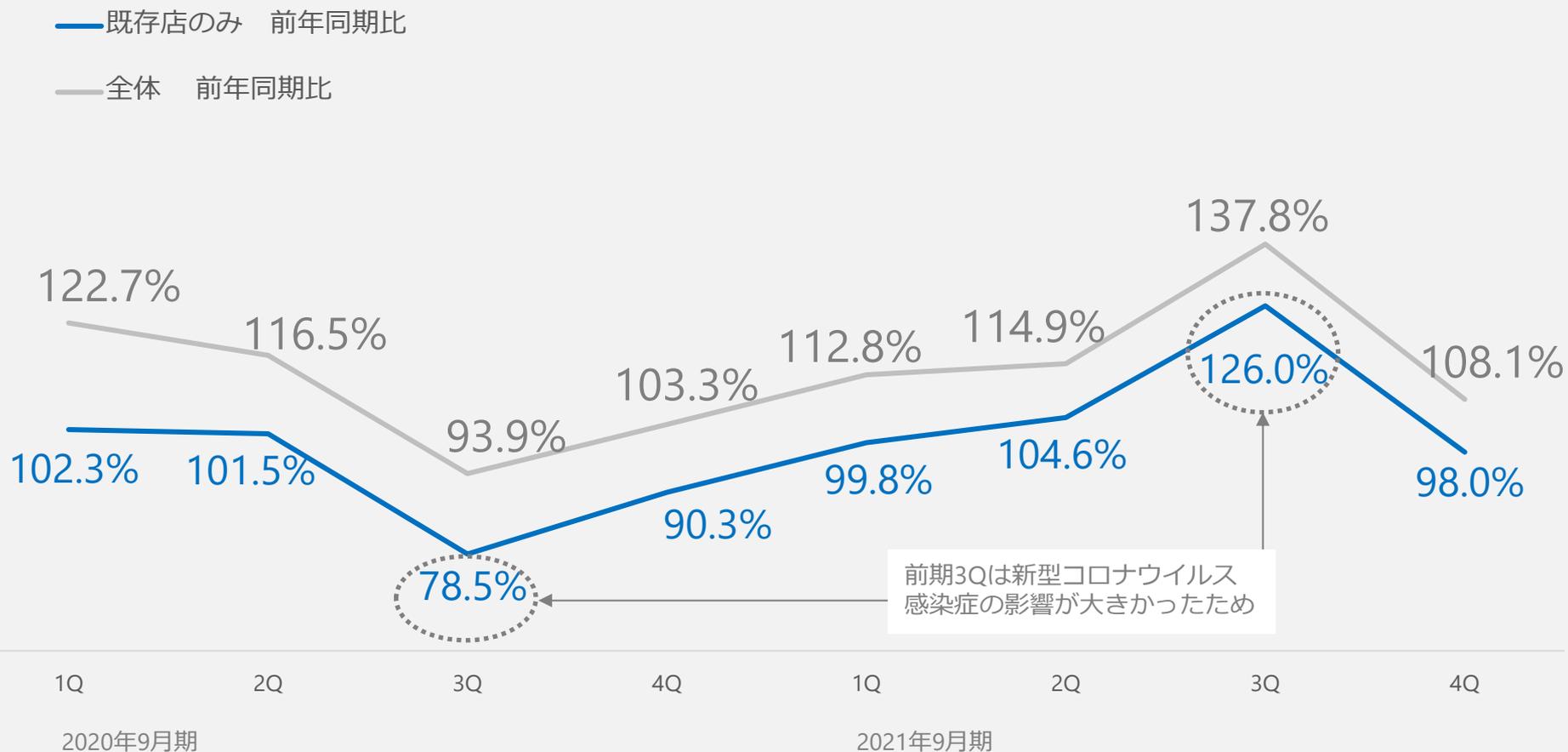
# 四輪小売販売台数の推移（1）

**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）

既存店は、前年同期比100%前後で安定推移しております（新型コロナウイルス感染症の影響を除く）。

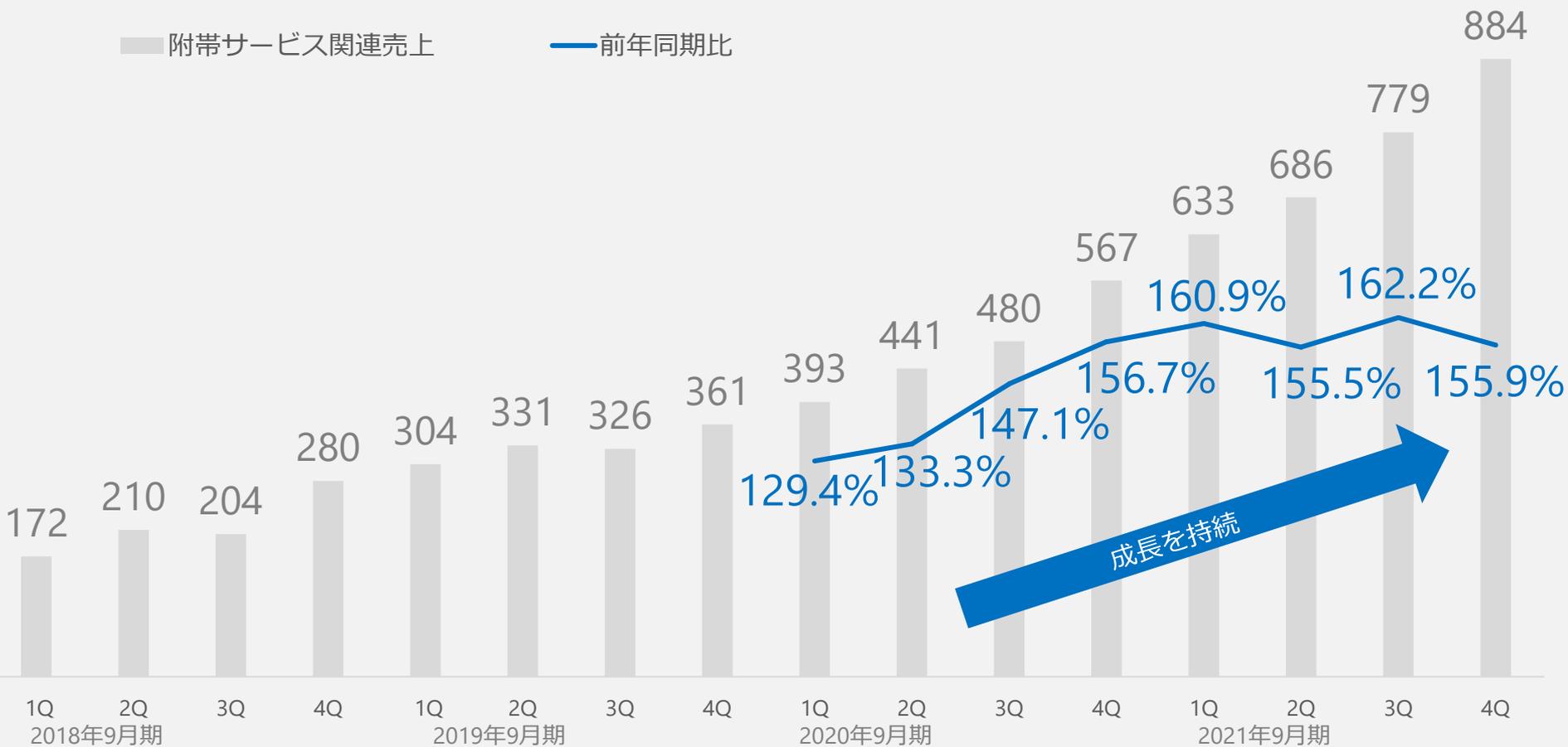


※前期の期初時点に出店している店舗を「既存店」として計算しております。

# 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)

整備ピット増設により顧客の囲い込みを進め、前年同期比150%超で増収しています。

(単位：百万円)



# 買取台数の推移

買取専門店出店と増員により、台数増加を加速しております。

■ 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)



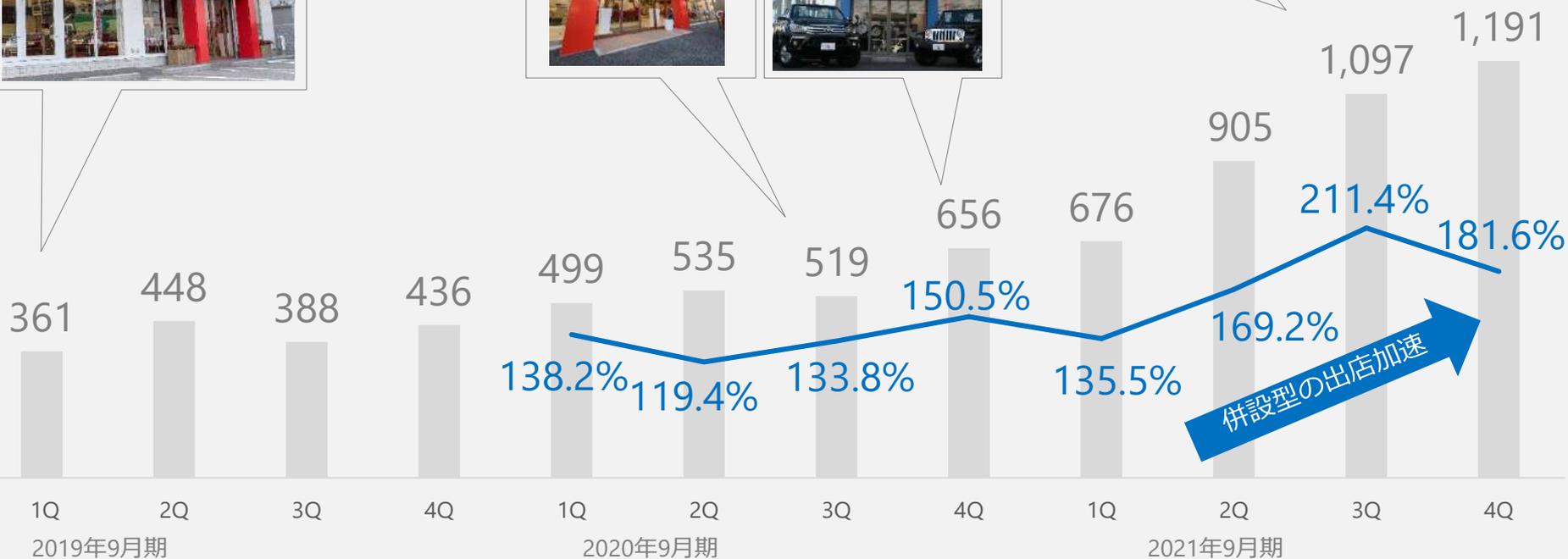
沖縄豊見城買取専門店  
(レンタカーとの併設型)



大垣買取専門店  
(販売店との併設型)



浜松買取専門店  
(販売店との併設型)



※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により垂直立ち上げを実現しております。

■ 二輪小売販売台数    — 前年同期比

Motorrad Gifu  
(BMW Motorrad正規ディーラー)



CHAMPION76 神戸大蔵谷店



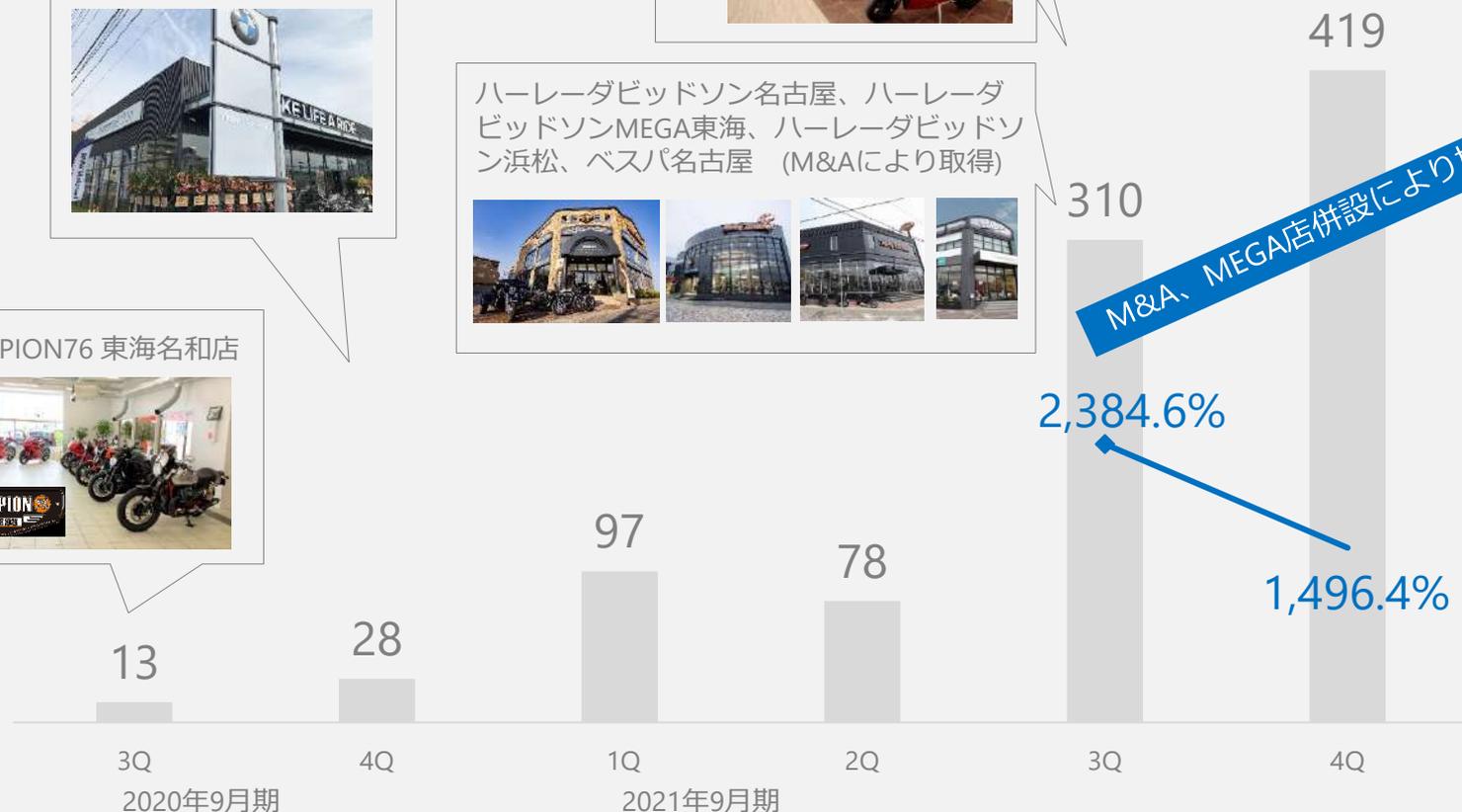
ハーレーダビッドソン名古屋、ハーレーダビッドソンMEGA東海、ハーレーダビッドソン浜松、ベスパ名古屋 (M&Aにより取得)



CHAMPION76 四日市店    CHAMPION76 清水島坂店



CHAMPION76 東海名和店

※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。

# 業績・KPI推移

単位：百万円

	2017年9月期 (実績)	2018年9月期 (実績)	2019年9月期 (実績)	2020年9月期 (実績)	2021年9月期 (実績)
自動車販売関連	19,530	21,883	31,069	31,821	41,794
附帯サービス関連	722	867	1,324	1,883	2,983
売上高	20,253	22,751	32,393	33,704	44,778
売上原価	17,899	19,623	28,167	28,726	37,716
自動車販売関連	-	-	3,785	4,076	5,477
附帯サービス関連	-	-	441	901	1,584
売上総利益	2,353	3,128	4,226	4,978	7,061
人件費	1,017	1,347	1,732	2,148	2,836
広告宣伝費／販売促進費	258	396	421	555	761
賃借料／減価償却費	440	577	746	1,040	1,371
その他	545	606	921	11,09	1,483
販売費及び一般管理費	2,262	2,927	3,820	4,854	6,453
営業利益	91	200	405	124	608
四輪小売販売台数	7,120台	7,444台	10,151台	10,973台	12,854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
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
二輪小売販売台数	-	-	-	41台	904台
MEGA専門店 店舗数 (期末)	-	1店舗	3店舗	5店舗	7店舗
従業員数 (期末)	218名	256名	340名	433名	584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、単体業績を参考表示しております。

# 2021年9月期 連結貸借対照表

当期の投資資金は借入により調達し、期末時点の自己資本比率は8.2%となりました。

単位：百万円

	2020年9月期 期末	2021年9月期 期末	増減	%
流動資産	10,723	12,956	2,232	120.8%
固定資産	5,717	9,039	3,321	158.1%
流動負債	11,930	15,315	3,384	128.4%
固定負債	3,218	4,873	1,655	151.4%
純資産	1,292	1,806	514	139.8%
総資産	16,441	21,995	5,554	133.8%
現金及び預金	1,105	1,476	370	133.5%
有利子負債	11,905	15,719	3,814	132.0%
自己資本比率	7.8%	8.2%	0.3%	104.3%
ネットD/Eレシオ	8.4	7.9	△0.5	94.5%

・ 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。

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)

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)

※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。

# 2021年9月期 連結キャッシュ・フロー計算書

EBITDAは増加しましたが、たな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				
	2020年9月期	2021年9月期	増減	
営業活動によるキャッシュ・フロー	△1,745	△65	1,679	店舗拡大による たな卸資産の増加 △1,035百万円
投資活動によるキャッシュ・フロー	△1,910	△3,445	△1,535	
財務活動によるキャッシュ・フロー	3,103	3,882	779	新規出店による有 形固定資産の取得 △2,245百万円
現金及び現金同等物の期末残高	1,105	1,476	370	(株)チャンピオン76 株式の取得による 支出△581百万円
	2020年9月期	2021年9月期	増減	
投資額（有形・無形固定資産）	1,816	3,336	1,519	
減価償却費（のれん償却額を含む）	386	532	145	
営業利益	124	608	484	
EBITDA	510	1,140	629	

・ 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、単体の数値を参考表示しております。

mid-term plan  
中期計画



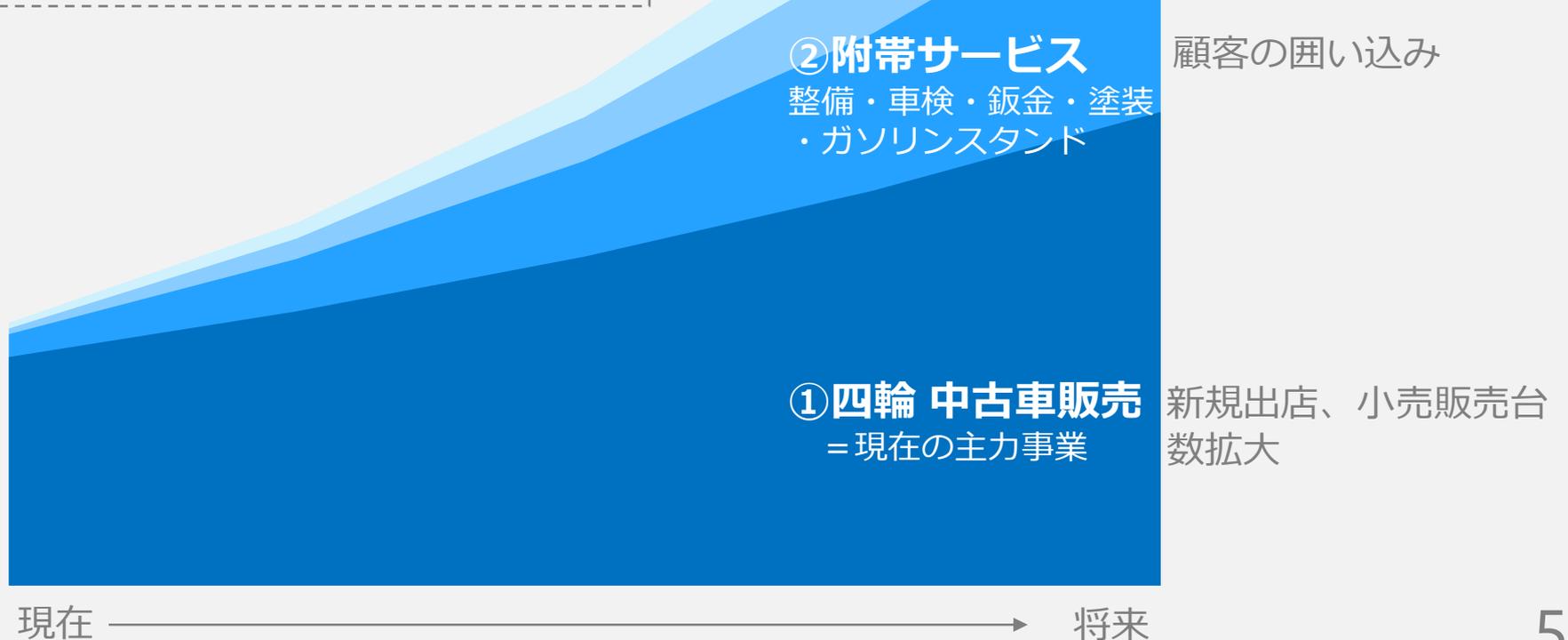
# 中長期の成長イメージ

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



## 中期3ヶ年 KPI目標

売上高、小売販売台数の每期**20%**以上の成長、営業利益率の**每期改善**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	每期 成長率 <b>20%</b> 以上
連結 営業利益	608 百万円	1,000 百万円	每期 営業利益率 <b>改善</b>
四輪 小売販売台数	12,854 台	17,243 台	每期 成長率 <b>20%</b> 以上
MEGA専門店新規出店	2 店舗	3 店舗	每期 <b>3</b> 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。

earnings forecast

# 2022年9月期 業績予想



## 2022年9月期 連結業績予想

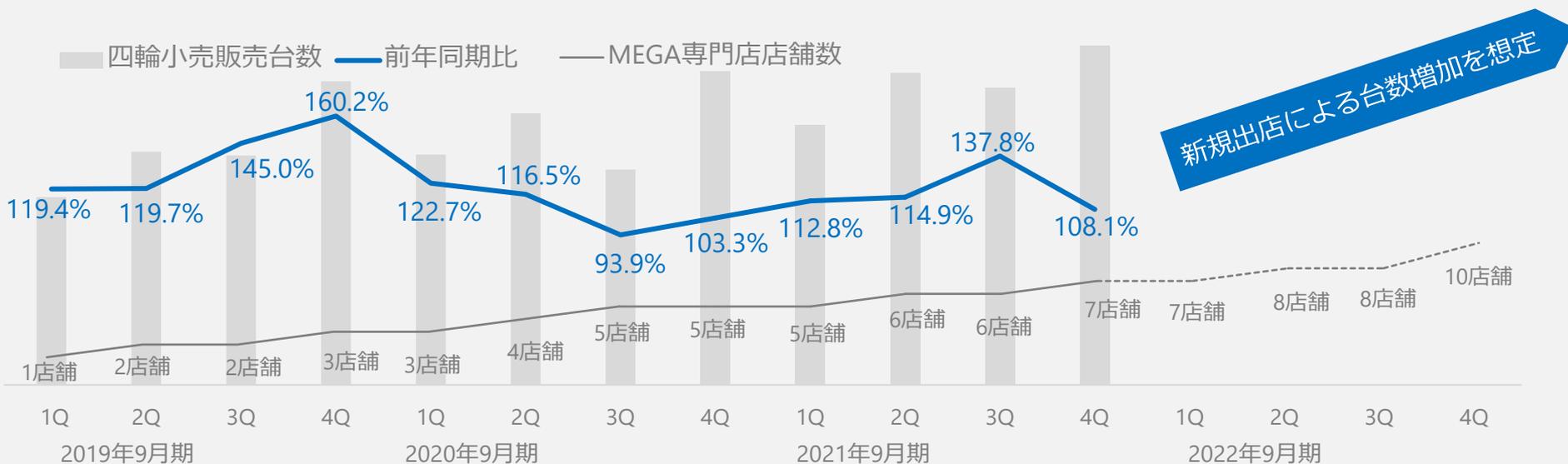
MEGA専門店の新規出店を主軸として、小売販売台数の増加、事業規模の拡大に取り組み、売上高**600億円**(前期比+34.0%)、営業利益**10億円**(前期比+64.4%)、営業利益率**1.7%**を目指します。

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

# 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。



新規出店による台数増加を想定

## 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、車両販売時の割賦販売に係る手数料収入のうち、代位弁済が見込まれる額を控除した純額で収益を認識する方法に変更いたします。

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い、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、当該期首残高から新たな会計方針を適用する予定です。

## ■ 連結 損益計算書への影響額想定

単位：百万円

	2021年9月期 実績	2022年9月期 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

## ■ 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	15,501
純資産	1,806	1,621
総資産	21,995	21,995

期首残高 手数料契約債務 +185百万円

期首残高 利益剰余金 ▲185百万円

※ 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。

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)	<b>10</b> 店舗	<b>(10)</b>
国産車専門店(MEGA以外)	11店舗	9店舗	9店舗	(10)	8店舗	(9)
輸入車専門店(MEGA以外)	4店舗	4店舗	5店舗	(5)	5店舗	(5)
バイク販売店	0店舗	1店舗	5店舗	(9)	<b>7</b> 店舗	<b>(11)</b>
買取専門店	1店舗	3店舗	2店舗	(6)	2店舗	<b>(8)</b>
車検専門店	1店舗	2店舗	3店舗	(24)	<b>4</b> 店舗	<b>(27)</b>
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 愛知県 豊川市	2022年3月	600百万円	200台程度	居抜き	賃貸
② 愛知県 名古屋市	2022年9月	690百万円	200台程度	居抜き	賃貸
③ 岐阜県 土岐市	2022年9月	728百万円	220台程度	<b>新築</b>	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。



愛知県豊川市 MEGA専門店 外観イメージ  
(2022年3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、顧客の囲い込み・整備の収益拡大につなげてまいります。

2022年9月期 計画	設備完成予定	内容
① 岐阜県 岐阜市	2021年12月	車検専門店（岐阜SUV専門店隣接）
② 愛知県 豊川市	2022年3月	新規MEGA専門店 併設
③ 愛知県 名古屋市	2022年9月	新規MEGA専門店 併設
④ 岐阜県 土岐市	2022年9月	新規MEGA専門店 併設



MEGA SUV 清水鳥坂店  
(2021年9月 整備ピットオープン)

# 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)



# 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	5店舗
中古バイク販売店	0店舗	1店舗	4店舗	6店舗
			MEGA専門店併設型として早期出店	

※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



既存のMEGA専門店等にバイク販売店を併設。2021年9月期以降のMEGA専門店の整備ピットは、バイク用リフトも設置。



CHAMPION76神戸大蔵谷店  
(2021年4月オープン)



CHAMPION76清水鳥坂店  
(2021年9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 (目標)
営業職（販売、保険等）	105名	121名	173名	-
営業職（買取）	9名	18名	27名	-
整備／钣金・塗装	105名	155名	200名	-
事務職・その他	121名	139名	184名	-
従業員合計	340名	433名	584名	781名
新卒入社	41名	56名	78名	100名以上
中途入社（M&Aによる増加含む）	108名	130名	185名	-
退社	65名	93名	112名	-
差引純増数	+84名	+93名	+151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



『NORIHO』2020年10月開始

## アパレル用品ショップ



GS SELECTION 2020年11月オープン  
MEGA SUV知立店 併設

## 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大垣店/  
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

# 今後のエリア展開

\*選ばれる理由(6) : ドミナント戦略

- ・ 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



# 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

— ROE



※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。

# 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"> <li>・業務手続の整備、規約遵守</li> <li>・買取事業の強化</li> </ul>
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"> <li>・取締役会での十分な協議・検討</li> <li>・市場調達（自己資本比率改善）</li> </ul>
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"> <li>・人事制度の継続的改善</li> <li>・適切な採用コストの管理</li> <li>・教育研修制度の継続的改善</li> </ul>
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"> <li>・販売チャンネルの拡充</li> <li>・附帯サービス関連事業の拡大</li> <li>・顧客の囲い込み</li> </ul>
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"> <li>・専門特化型店舗の展開</li> <li>・地域販売シェアの拡大</li> <li>・アフターサービスの充実</li> </ul>

その他のリスクにつきましては、第18期（自 令和元年10月1日 至 令和2年9月30日）有価証券報告書（令和2年12月28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。

参考：TwitterでIR情報発信中 @Yasuyuki\_Matsui



The graphic features a blue background with a white border. At the top center is the 'GOOD SPEED' logo, which includes a stylized 'GS' monogram with wings. To the left is a large white Twitter bird icon inside a white circle. The main text 'IR Twitter' is in large, bold, white letters, with 'IR' in yellow. Below it, '始めました!' is written in large white Japanese characters. A cartoon illustration of a man in a blue suit and red tie stands on the right, pointing towards the text. At the bottom left, there is a white search bar containing a magnifying glass icon and the text '@Yasuyuki\_Matsui'. To the right of the search bar is a QR code. Below the QR code, the text 'IR担当者で執行役員の松井が、IR情報を日々配信しています!' is written in white.

**GOOD SPEED**

**IR Twitter**  
**始めました!**

IR担当者で執行役員の松井が、IR情報を日々配信しています!

🔍 @Yasuyuki\_Matsui



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



株式会社グッドスピード (7676)

2021年11月12日

# 本調達の詳細

発行方法	大和証券株式会社に対する第三者割当	
発行概要	想定調達額	約1,302百万円（差引手取概算額）
	新株予約権個数	6,300個
	潜在株式数	630,000株（対発行済株式総数 20.15% ※1）
	行使可能期間	約2年（割当日の翌銀行営業日～2023年12月4日）
行使価格	当初行使価額	条件決定基準株価の100% ※2
	行使価額の修正	各行使請求の効力発生日の直前取引日の当社普通株式の終値の91%に相当する額
	上限行使価額	なし
	下限行使価額	条件決定基準株価の70%
その他	取得条項	当社の判断で残存する新株予約権の取得・償却が可能
	取得請求	発行後1年後以降で株価が下限行使額を下回った場合および行使期間満了の1ヶ月前時点で未行使の新株予約権を保有している場合、割当予定先は残存する新株予約権の取得請求が可能
	行使停止条項	当社から新株予約権を更新することができない期間を指定

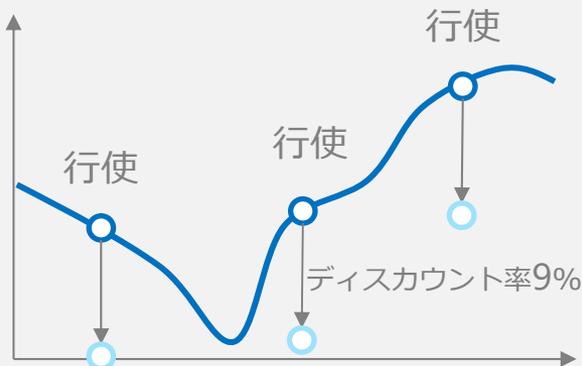
※1 2021年10月31日現在の発行済株式総数 3,125,900株を基準に算出しております。

※2 2021年11月11日の東京証券取引所における当社普通株式の普通取引の終値又は条件決定日の直前取引日の東京証券取引所における当社普通株式の普通取引の終値（同日に終値がない場合には、その直前の終値）のいずれか高い額に相当する金額

# 本調達の詳細

## 行使価額の修正条項

- 行使時の株価
- 行使価額



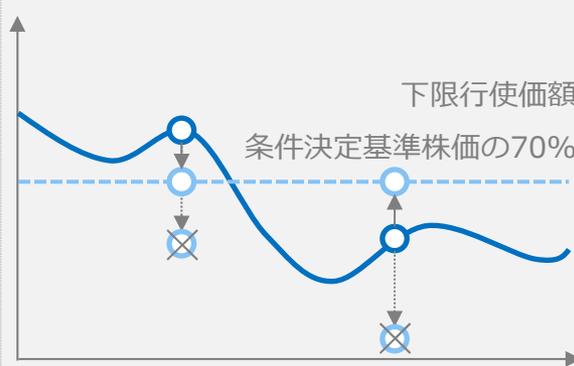
割当先(大和証券)は、市場動向や投資家動向を踏まえた上で新株予約権の行使を行います。

割当先は、各行使請求の効力発生日の直前取引日の終値の91%に相当する価額で新株を得ます。

割当先は、行使によって得た株式を株価動向等を勘案しながら適宜売却していく方針です。

## 下限行使価額

- 行使時の株価
- 行使価額



本新株予約権の下限行使価額は条件決定基準株価の70%となっています。

修正後の価額が下限行使価額を下回る場合、行使価額は下限行使価額となります。

## 行使期間

- 行使のタイミング



本新株予約権の行使期間は割当日の翌銀行営業日から2023年12月4日です。本新株予約権を行使できるのはこの行使期間の間のみです。

割当先が新株予約権を行使する都度、当社に行使分が払い込まれます。

本新株予約権個数ならびに新株予約権1個あたりの交付株式数は固定されているため、行使時の株価水準に応じて、式調達額が変動します。

# 本調達之目的

今回の資金調達により自己資本を増強し、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	每期 成長率 <b>20%</b> 以上
連結営業利益	608 百万円	1,000 百万円	每期 営業利益率 <b>改善</b>
四輪 小売販売台数	12,854 台	17,243 台	每期 成長率 <b>20%</b> 以上
MEGA専門店新規出店	2 店舗	3 店舗	每期 <b>3</b> 店舗以上

(単位：百万円)

- 連結売上高
- 連結営業利益
- 営業利益率



※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。

# 本調達の具体的な資金使途

## ■ 資金使途：運転資金 (小売用商品車両の仕入)

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。

## ■ 支出予定時期：2022年4月~2023年11月

MEGA専門店は、在庫台数200台以上としており、新規出店時には1店舗あたり400百万円以上(2百万円×200台以上)の商品仕入が必要となります。

当社グループのMEGA専門店は、2022年9月期以降に每期3店舗以上の出店を計画しており、2022年9月期の愛知県豊川市、愛知県名古屋市、岐阜県土岐市ならびに2023年9月期のMEGA専門店の商品仕入のための運転資金に充当することを考えております。本新株予約権の権利行使が想定通りに進まず上記記載のMEGA専門店の出店が完了した場合、2023年9月期以降のMEGA専門店に係る商品仕入れのための運転資金に充当する予定であります。

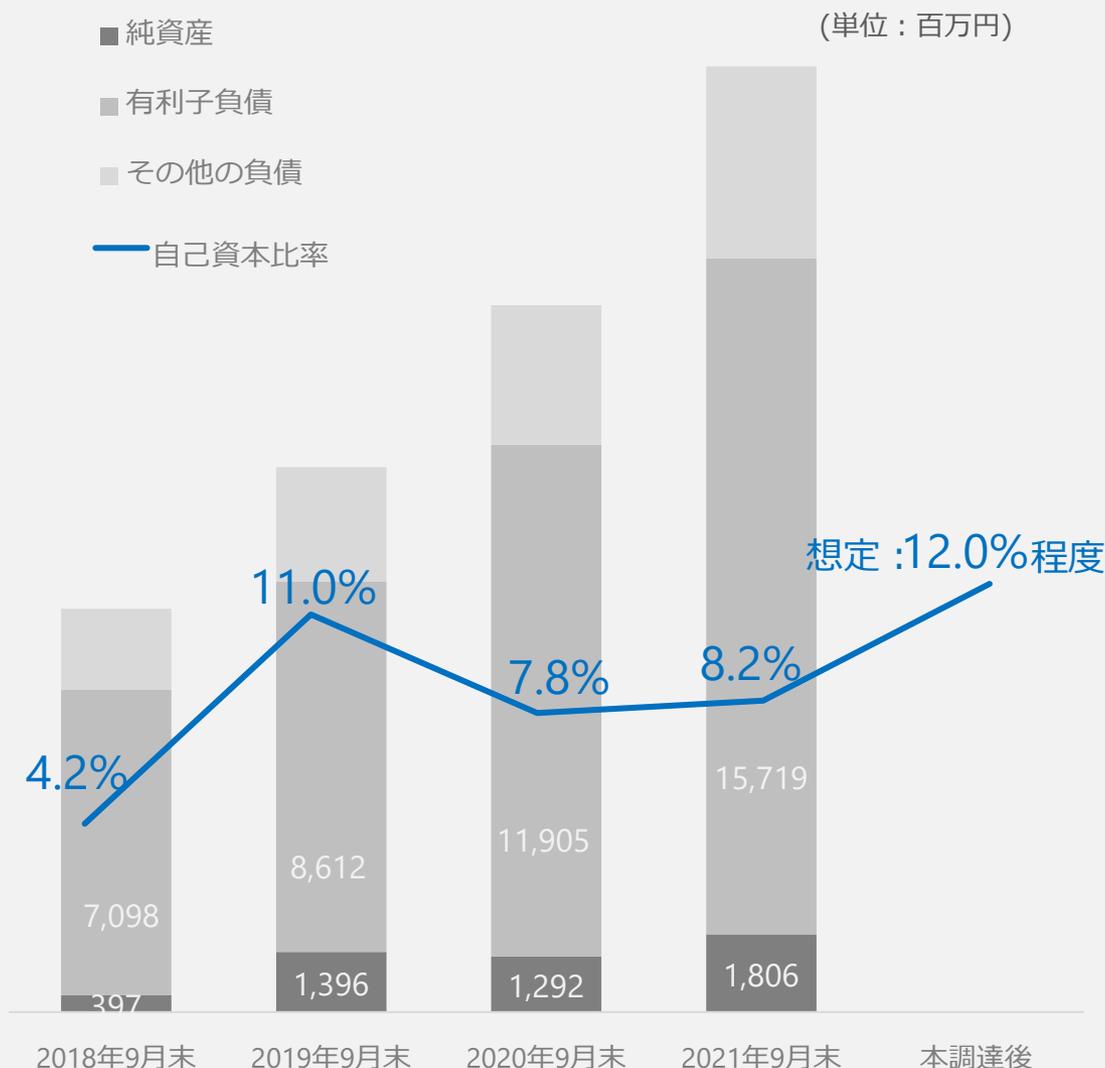
※ 支出予定時期については現時点における予定であり、具体的な金額及び使途については、本新株予約権の行使による財産の出資がなされた時点の状況に応じて変更される場合があります。なお、結果として当社が希望するような規模での資金調達が出来ない場合、不足分については、自己資金や銀行借入等により調達を行い、充当することを想定しています。

※また、調達金額が支出予定金額を超過した場合には、その時点で適切な使途を検討のうえ、開示いたします。なお、本新株予約権の行使が行われないことにより、仮に調達する資金が減少した場合、又は権利行使期間に本新株予約権が全く行使されない場合においても、直ちに当社グループの財務基盤に影響を与えるものではありません。



# 自己資本比率の推移

2021年9月末の自己資本比率は8.2%になりました。本調達後の自己資本比率は12%程度まで引き上がると想定しており、借入余力の拡大を期待しております。



本調達後、自己資本比率8%までの借入を行う場合、2021年9月末の状態から200億程度の借入余地を期待

# MEGA専門店のライフサイクル

## 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

MEGA専門店が獲得する売上利益の推移(イメージ)

附帯サービス関連は、経年で積み上がる

安定化

<出店後の平均的な業績>

出店直後の1年間では、概ね売上高30億程度、営業利益2億円(本部費配賦を除く)。

そのため減価償却費を加味すると出店3~4年で初期の固定資産投資額を回収可能

<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

# 調達前後での出店可能ペースの変化

本調達により、出店ペースの引き上げを確実に遂行することが可能になると考えております。

①本調達の実行前	2018年9月期 (実績)	2019年9月期 (実績)	2020年9月期 (実績)	2021年9月期 (実績)	今後の想定 【①本調達の実行前】
営業活動による キャッシュ・フロー	△318	△502	△1,745	△65	MEGA専門店は1店舗につき10億円以上の投資  ▼ 将来的な懸念事項 ・金融借入余地の限界 ・融資条件の悪化
投資活動による キャッシュ・フロー	△484	△1,611	△1,910	△3,445	
財務活動による キャッシュ・フロー	1,152	2,277	3,103	3,882	
自己資本比率 (期末)	4.2%	11.0%	7.8%	8.2%	継続的な低下 または限界



②本調達の実行後	2018年9月期 (実績)	2019年9月期 (実績)	2020年9月期 (実績)	2021年9月期 (実績)	今後の想定 【②本調達の実行後】
営業活動による キャッシュ・フロー	△318	△502	△1,745	△65	毎期 MEGA専門店 4億円×毎期3店舗以上
投資活動による キャッシュ・フロー	△484	△1,611	△1,910	△3,445	毎期 MEGA専門店 7億円×毎期3店舗以上
財務活動による キャッシュ・フロー	1,152	2,277	3,103	3,882	借入余地の拡大を期待 (200億円以上)
自己資本比率 (期末)	4.2%	11.0%	7.8%	8.2%	2022年9月期末時点 12%程度を想定

※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、単体業績を参考表示しております。

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**

常務取締役 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(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



**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



**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MINI輸入車専門店）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ッツ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

# 沿革 (2/3)

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専門店に併設
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	<b>東証マザーズ上場</b>
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(現 CHAMPION76 東海名和店)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 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

# 沿革 (3/3)

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9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 SUV 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
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5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）
2022年3月	愛知県豊川市に、MEGA専門店の固定資産を取得予定 ※2021年3月15日適時開示
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

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

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

# 気持ちに勝るものはない

テクノロジーが進化し続け、人工知能やロボットに代表される情報産業の革命が加速する現代において、消費行動は飛躍的に便利かつ合理的に進んでいくと言われていています。それでもなお、その根底には人間特有の感性や知性があって、消費者は人間同士のリアルなコミュニケーションや、楽しい・満足・感動といった感情や体験を求めています。

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

企業間競争を勝ち抜くためには、資金力、独自のノウハウやテクノロジー、そして優れた商品・サービスが必要になりますが、それらの基盤となるのはやはり人であり、そしてその人の価値を決めるのは、他ならないその気持ちです。お客様、社会や業界、取引先に満足いただきたい、良い商品・サービスを提供したい、そして、働く仲間たち全員が成功・成長を勝ち取りたい。こうした思い=気持ちの強さは、何にも代え難い競争力の源泉であると考えています。

# 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。



business  
事業概況



「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！



目的の仕入体制  
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  
忙しい人にもうれしい  
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  
揃っているから快適！



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  
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



## 選ばれる理由(7)：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 (2021年11月12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(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。



**お友達をご紹介いただき商談成立で**

<b>ご紹介いただいた お客さまに</b>	<b>ご紹介を受けた お客さまに</b>
<b>3万円</b>	<b>1年分</b>
<small>GS クラッドスピード保証</small>	<small>GS クラッドスピード保証</small>

**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 クラッドスピード保証

# 選ばれる理由(11) : デジタルマーケティング機能

デジタルマーケティングの選任チームにより、自社在庫検索ページの強化、他社ポータルサイトの活用、YouTube配信動画の作成・配信を実施。

集客ならびにブランド認知度・ブランドイメージの向上に取り組む。

## 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



旅するパイロット女子

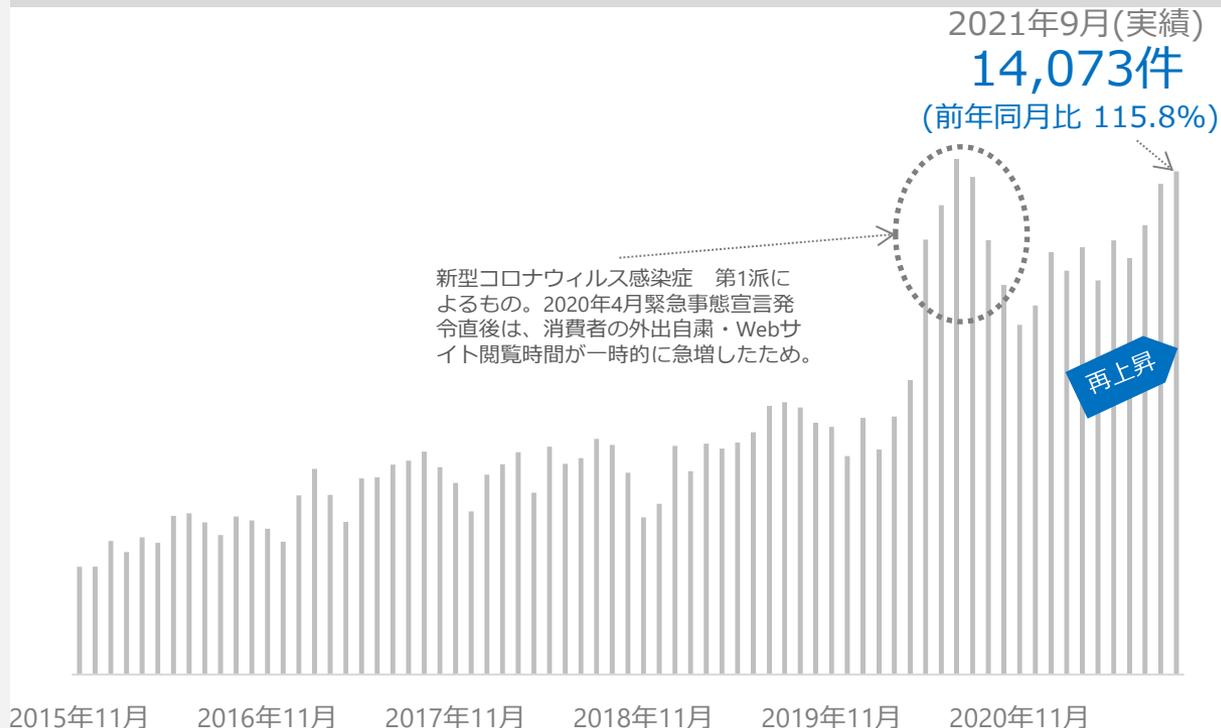
CHAMPION 76 SINCE 2020

公式アンバサダーにありまして

10:21

ELIS

## 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

achievement

# 2021年9月期 実績



# 2021年9月期 連結業績ハイライト

MEGA専門店の新規出店、各事業の伸長により増収増益、四輪小売販売台数増で着地しました。

## 売上高

**44,778**百万円

前期比 132.9%

前期4月に出店したMEGA SUV 東海名和店ならびに当期に出店したMEGA SUV 神戸大蔵谷店、MEGA SUV 清水鳥坂店が寄与したことなどにより四輪小売販売高は+22.9%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7店舗、バイク販売店5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76が寄与したことと、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。

## 営業利益

**608**百万円

前期比 489.9%

増収によって売上総利益は+41.8%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、売上総利益率の高い整備・钣金、保険代理店などの付帯サービス関連の売上構成比が高まったことから、売上総利益率は+1.0%改善し、15.8%となりました。

その結果、営業利益も増益となり、営業利益率は+1.0%改善し、1.4%となりました。

## 四輪小売販売台数

**12,854**台

前期比 117.1%

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に出店したMEGA SUV 神戸大蔵谷店、MEGA SUV 清水鳥坂店が寄与したことなどにより、増加いたしました。

# 2021年9月期 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増益、四輪小売販売台数増で着地しました。

単位：百万円

	2020年9月期 実績	2021年9月期 実績	前期比	増減
売上高	33,704	44,778	132.9%	11,073
売上原価	28,726	37,716	131.3%	8,990
売上総利益	4,978	7,061	141.8%	2,083
販売費及び一般管理費	4,854	6,453	132.9%	1,598
営業利益	124	608	489.9%	484
経常利益	3	445	13,442.1%	442
親会社株主に帰属する 当期純利益	△24	381	-	405
四輪小売販売台数	10,973台	12,854台	117.1%	1,881台
二輪小売販売台数	41台	904台	2,204.9%	863台

前期4月以降に出店したMEGA 専門店3店舗が寄与したことなどにより、四輪小売販売高は増収(+22.9%)。また、前期2Q以降に出店した買取専門店、バイク販売店、当期グループ入りした(株)チャンピオン76が寄与したこと、整備・钣金などの附帯サービス関連が増収し、全事業において増収

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76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月期実績は、単体業績を参考表示しております。

## 2021年9月期 連結業績（業績予想対比）

売上高、各利益は2021年5月13日公表の業績予想を達成しました。四輪小売販売台数の計画割れは、一部店舗で在庫車両を変更(四輪→二輪)したことによるものです。

単位：百万円

	2021年9月期 業績予想 (2021.5.13公表)	2021年9月期 実績	予算比	差
売上高	44,000	44,778	101.8%	778
売上原価	37,000	37,716	101.9%	716
売上総利益	7,000	7,061	100.9%	61
販売費及び一般管理費	6,400	6,453	100.8%	53
営業利益	600	608	101.4%	8
経常利益	400	445	111.4%	45
親会社株主に帰属する 当期純利益	330	381	115.6%	51
四輪小売販売台数	13,015台	12,854台	98.8%	△161台
二輪小売販売台数	647台	904台	139.7%	257台

当期予定していた金融借入の一部が翌期に期ずれしたことにより、支払利息が想定を下回ったため

一部店舗において、在庫車両の展示を四輪から二輪に変更したため

# 2021年9月期 連結業績（四半期推移）

第2四半期、第4四半期は自動車販売の需要期になることから、第4四半期の四輪小売販売台数は過去最多の3,610台となり、営業利益は310百万円を計上しております。

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	4Q 実績	通期 実績
売上高	7,533	8,547	7,025	10,598	33,704	9,627	11,025	11,354	12,770	44,778
売上原価	6,443	7,292	6,094	8,896	28,726	8,159	9,373	9,558	10,625	37,716
売上総利益	1,090	1,254	930	1,702	4,978	1,467	1,652	1,796	2,144	7,061
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	1,834	6,453
営業利益	5	89	△381	410	124	66	130	100	310	608
経常利益	△17	52	△407	376	3	45	54	65	280	445
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	198	381
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
二輪小売販売台数	-	-	13台	28台	41台	97台	78台	310台	419台	904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

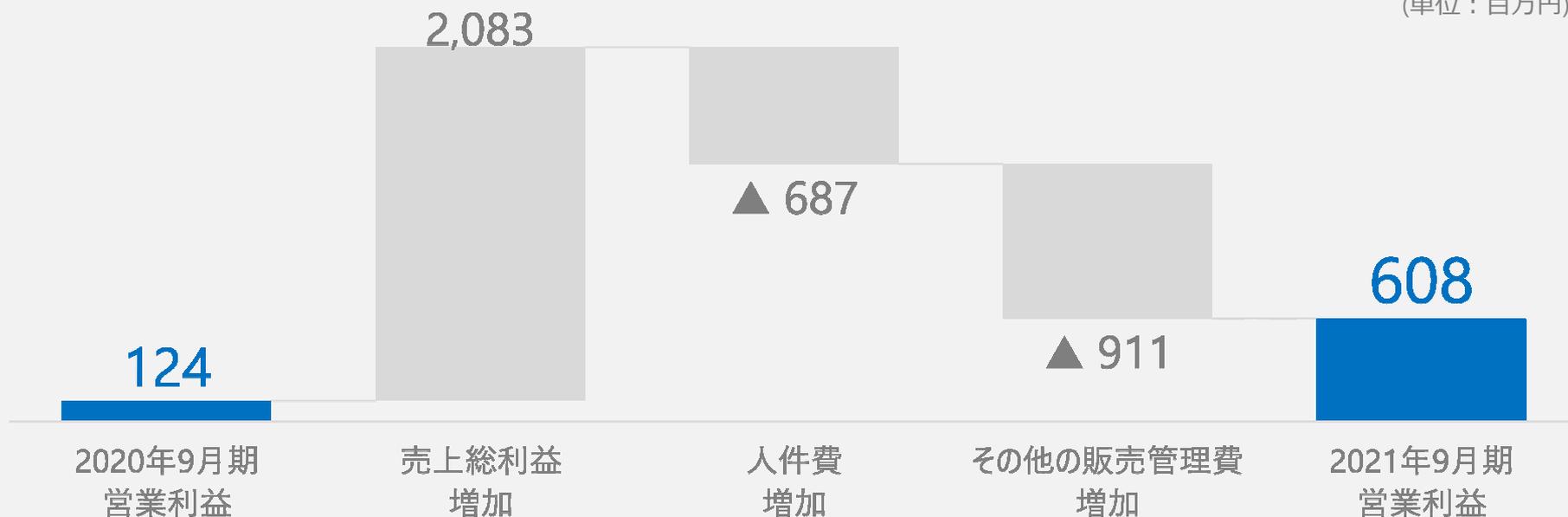
販売管理費は、季節性の影響力少ない。概ね規模拡大に合わせて段階的に増加する

※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月期第1四半期以前の実績は、単体業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期差+2,083百万円増益したことにより、販売管理費の増加分を吸収し、営業利益も前期差+484百万円増益で着地しております。

(単位：百万円)



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、保険代理店などの附帯サービス関連の増収増益

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

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、バイク販売店などの固定費が増加

広告宣伝費/販売促進費 +206百万円

賃借料 +197百万円

減価償却費 +133百万円

※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月期実績は、単体業績を参考表示しております。

# 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	4Q 実績	通期 実績
	①新車・中古車販売	6,773	7,795	6,076	9,274	29,919	8,422	9,634	9,778	10,830	38,667
	②買取	366	310	468	757	1,902	571	704	795	1,055	3,127
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
	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
	④保険代理店	55	57	65	67	245	71	71	82	79	304
	⑤レンタカー	33	33	23	40	130	53	62	64	89	270
附帯サービス関連(③④⑤)		393	441	480	567	1,883	633	686	779	884	2,983
総合計(①②③④⑤)		7,533	8,547	7,025	10,598	33,704	9,627	11,025	11,354	12,770	44,778

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	4Q 実績	通期 実績
	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
	②買取	15	17	56	110	200	61	90	99	119	370
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
	③整備・钣金・ ガソリンスタンド	66	135	162	243	607	228	265	300	341	1,135
	④保険代理店	55	57	65	67	245	71	71	82	79	304
	⑤レンタカー	16	18	0	14	49	27	30	31	54	144
附帯サービス関連(③④⑤)		138	210	227	325	901	327	367	414	475	1,584
総合計(①②③④⑤)		1,090	1,254	930	1,702	4,978	1,467	1,652	1,796	2,144	7,061

# 主要KPI 四半期推移サマリー

2021年9月期は、主要KPIのいずれも増加・拡大を継続できております。

	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	4Q 実績	通期 実績
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
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%
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%
二輪小売販売台数	-	-	13台	28台	41台	97台	78台	310台	419台	904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
付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

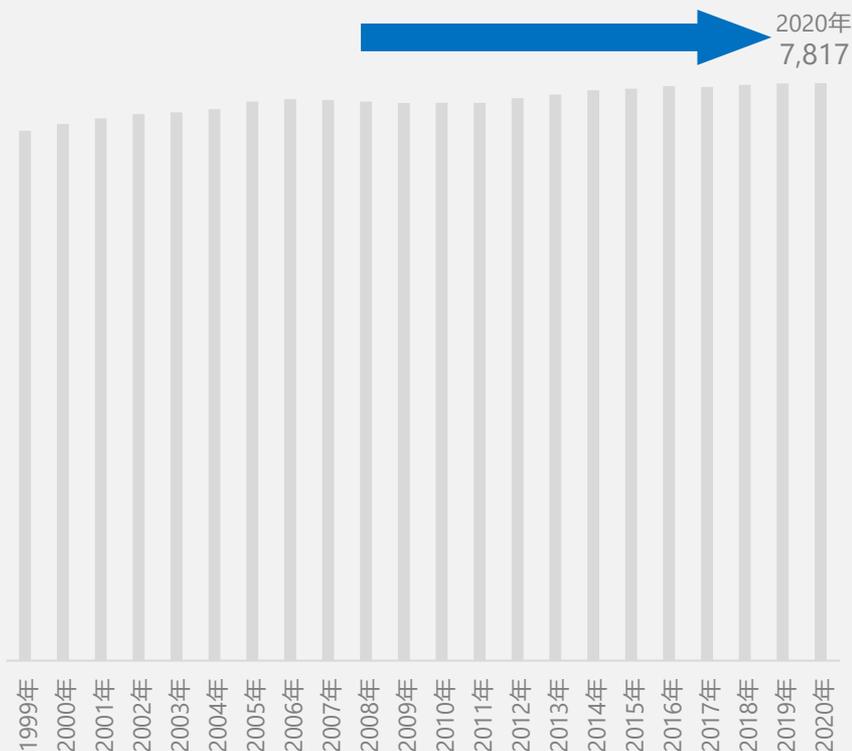
# 市場動向 (1)

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

(万台)

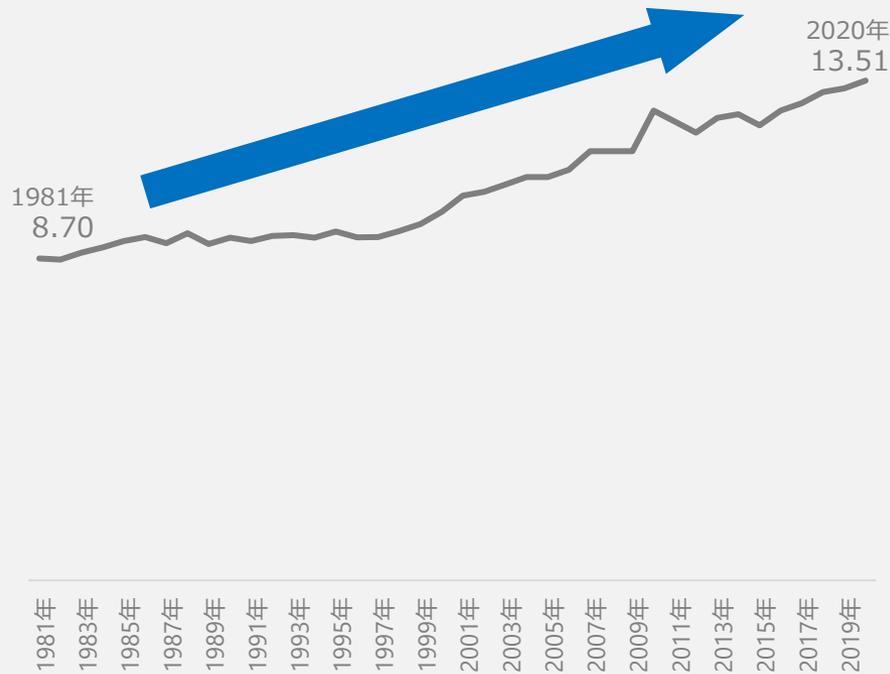


出所：国土交通省

## 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。



## 株式の状況 2021年9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	1,890名

## 大株主の状況 2021年9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%
楽天証券株式会社	49,200	1.5%
J.P.MORGAN SECURITIES PLC 常任代理人 JPモルガン証券株式会社	38,800	1.2%
横地 真吾	38,000	1.2%
株式会社SEEC	35,000	1.1%
株式会社SBI証券	32,865	1.0%
グッドスピード従業員持株会	30,400	0.9%

※ 当社は自己株式 24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。

### 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、主カジャンルである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、2022年4月はグロース市場を選択することを決定しておりますが、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、保険代理店など付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

## 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](mailto:ir@goodspeed-group.co.jp)