



2022年11月11日

各 位

会 社 名 株 式 会 社 グ ッ ド ス ピ ー ド
代 表 者 名 代 表 取 締 役 社 長 加 藤 久 統
(コード番号：7676 東証グロース)
問 合 せ 先 取 締 役 管 理 本 部 長 松 井 靖 幸
(TEL 052-933-4092)

「デジタル・トランスフォーメーション（DX）戦略」策定に関するお知らせ

当社は、この度、「デジタル・トランスフォーメーション（DX）戦略」を策定しましたので、お知らせいたします。詳細につきましては別紙「グッドスピード DX戦略」をご覧ください。

以上



グッドスピード DX戦略



株式会社グッドスピード(7676)
2022年11月11日

グッドスピードDX戦略について

当社は、2002年の創業から「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」という思いを大切にして事業を進めてまいりました。

お客様を第一に考え、満足していただけるよう、厳選した高品質車両を取り揃えたクルマ・バイクの販売、購入後も安心して乗って頂くためのアフターサポートの充実にも取り組んでおります。

現在、モビリティ業界は大変革期を迎えており、自動車メーカーをはじめ、多くの企業がAI、IoT、IoEなどの最先端技術の開発に取り組んでいます。また、中古車販売業界は多くの企業がひしめき合う多数乱戦状態が続いており、当社がさらなる成長を遂げるには、データとデジタル技術の戦略的活用が欠かせない状況であると考えております。

当社はこれまでも常に新しい技術・新しいサービスを先駆的に導入してまいりました。今後も、更なるお客様満足度の向上ならびに持続的成長の実現に向けて積極的にDXを推進し、企業価値の向上に努めてまいります。

代表取締役社長 加藤久統



グッドスピードのDX推進方針

グッドスピードは、データとデジタル技術の活用を通じて、サービス品質と利便性を高めることによるお客様の満足度向上、プロモーションならびにマーケティングの強化による新規顧客の獲得、生産性向上による収益性の拡大を図ることにより、当社のミッション「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・感激を与え続ける伝道師でありたい」の推進を加速し、グループの持続的成長と企業価値向上につなげてまいります。

グッドスピードのDX

サービス品質と利便性を高めることによるお客様の満足度向上

マーケティングならびにプロモーションの強化による新規顧客の獲得

生産性向上による収益性の拡大

グループの持続的成長

企業価値向上



当社を取り巻く環境

モビリティ業界



CASE (Conneted Autonomous Shared Electric コネクテッド、自動運転、シェアリング、電動化)、MaaS (マース) などの先進技術の研究開発が盛んになり、自動車メーカーのみならず他業種からの参入やアライアンスの拡大など、業界構造は大きな転換点を迎えております。

当社としては、大変革期を迎えたモビリティ業界において、遅滞なく業界動向、トレンド、消費者ニーズを把握して対処できる対応力と適応力が不可欠であると考えております。

中古車販売業界



多くの企業がひしめき合う多数乱戦状態のなかで、大手企業による寡占化が進んでいます。各販売店は、厳しい企業間競争を優位に進めるために、プロモーション活動を積極的に行うことで、集客に取り組んでおります。

当社としては、中古車ポータルサイトの活用ならびに自社メディアの強化、企業認知度の向上などを通じて集客力を高めることが必要不可欠であると考えております。

当社の顧客 (ユーザー)



当社では、車両を購入いただく顧客の多くは店頭にお越しいただいておりますが、少しずつオンライン商談が増加しております。また事業規模の拡大にあわせて、当社で購入いただいた顧客が増えており、顧客管理の重要性が増しております。

当社としては、非対面型商談などの幅広い販売・サービス提供手法の充実、アフターサポート・顧客管理の強化が必要不可欠であると考えております。

社内



当社では、事業規模の拡大に合わせて社内の業務量が増加しておりますが、紙やFAXを用いた業務が相当数存在しており、また定型業務や一部の従業員に依存する業務が存在しております。

当社としては、システム導入によるペーパーレス化、自動化の推進による業務の効率化・安定化が必要不可欠であると考えております。

DX戦略(1) 顧客向けサービスのDX

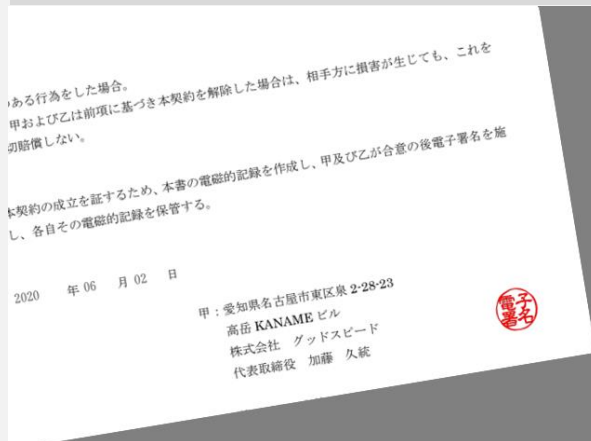
DXを活用した顧客向けサービスを提供することによりサービス品質、利便性を高め、顧客満足度向上を図ってまいります

オンライン商談



来店しないでオンラインで商談が可能。
2020年に導入し、コロナ禍において少しずつ利用機会が増加しております

電子注文書/契約書



車両販売の注文書や、買取の売買契約書は電子契約の締結を導入しております

電子化サービスノート



GSワランティ（保証サービス）の規約やメンテナンスパックの内容を記載するサービスノートはスマホ・パソコンから閲覧可能です

グッドスピードマイページ



お買い上げいただいたお客様専用Webページ。車検・点検・修理の入庫予約、レンタカーの手配、各種問合せが可能です

今後も、新たな技術やサービスを積極的に取り入れて各種サービスの充実を図り、より便利に当社のサービスをご利用いただけるよう努め、「安心・快適・楽しいカーライフの提供」をしてまいります。それにより顧客満足度を高め、永くご利用いただけるよう取り組んでまいります。

KGI：顧客あたりの売上高
KPI：オンライン商談件数、電子注文/契約数、電子サービスノート提供数、グッドスピードマイページ登録者数 等

DX戦略(2) マーケティングのDX

DXを活用したマーケティングを強化することにより新規顧客の獲得ならびに既存顧客の囲い込みを図ってまいります

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

GOOD SPEED

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

より検索・閲覧しやすいよう工夫をするとともに、SEM強化を通じて、顧客の獲得に努めております

他社中古車ポータルサイト活用

トヨタ ハリアー (愛知県) の中古車

2019年01月 - 現在まで

価格帯: 285万円 - 355万円

年式: 2016 - 2017

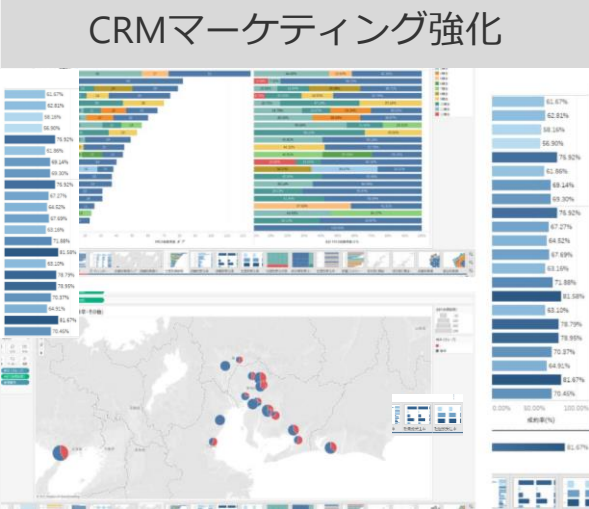
走行: 10000 - 20000 km

車検: 2019/10 - 2020/03

排気量: 2000cc

本体価格: 238.8 万円

他社が運営する中古車ポータルサイトは、競合他社の動向を把握しながら、優位性を維持できるよう取り組んでおります



顧客管理・顧客の囲い込みを推進し、販売後のアフターサービスの継続利用、リピート・紹介の拡大に取り組んでおります

オリジナル商品EC販売

GOOD SPEED VANLIFE
オリジナル丸目ライトKit

NOW ON SALE

商品情報はこちら



当社ならではのオリジナル商品を開発し、EC販売による収益拡大に取り組んでおります

今後も、常に新しいマーケティング手法を取り入れて、新規顧客の獲得と既存顧客の囲い込みを図ってまいります。それにより顧客数および顧客あたりの販売単価を高め、車両販売・附帯サービスの収益拡大を実現できるよう取り組んでまいります。

- KGI：売上高

KPI：各インターネットサイトからの問合せ数・来店数

オリジナル商品EC販売売上 等

DX戦略(3) 社内業務のDX

DXを活用した社内業務の合理化・効率化を進めることにより、生産性の向上・利益率の向上を図ってまいります

業務アプリ



販売、車検、買取、レンタカーなど、事業ごとに特化した専用の業務管理アプリケーションを導入し、業務の合理化を図っております

RPA（業務の自動化）



RPAを導入し、ルール化が可能な反復作業は自動化し、効率化を図っております

BIツール（分析の効率化）



BIツールを導入し、事業・営業成績の集計・配信の効率化を図っております

ペーパーレス化



社内の帳票やワークフローは可能な限りペーパーレス化し、印刷コストの削減と業務の効率化を図っております

今後も、常に新しいシステム・ツールを導入して業務の合理化・効率化を図ってまいります。それにより生産性の向上・利益率の向上を図るとともに、従業員はより付加価値の高い業務に集中し、真に成長戦略の遂行に資する活動を展開してまいります。

KGI：売上高販売管理費率

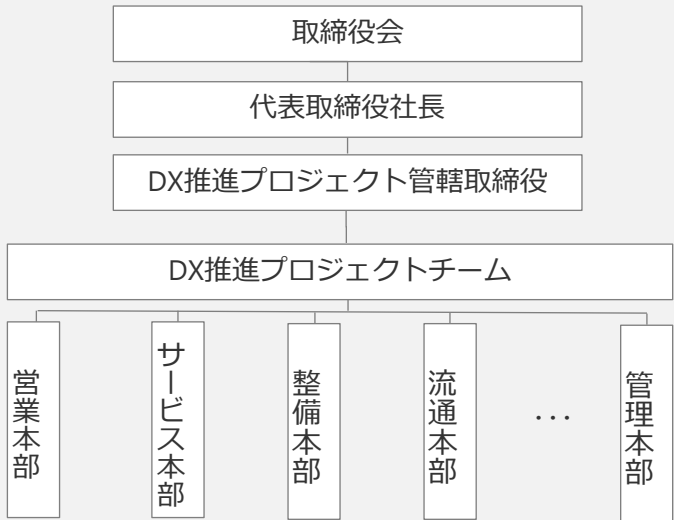
KPI：売上高あたりの従業員数(生産性)、年間業務時間削減工数、RPA稼働時間、BIツール稼働時間 等

DX推進に向けた組織と基盤

よりスピーディにDX推進を実行、組織体制の構築、DX人材の登用・育成、IT基盤の整備を進めてまいります

DX推進の組織体制

代表取締役社長を実務執行総括責任者として配置し、DXプロジェクト管轄取締役（管理本部 取締役）がDXを推進し、実行をリードする体制を構築しています。経営直下にDXを推進するチームを配置し、会社横断の対応が可能な組織体で推進します。



DX人材

DX推進を支えるため、DXの知識・技術を有したスタッフの採用・育成を図ってまいります。
具体的には、DX・IT関連の経験者の中途採用、および理系大学の新卒採用を通じて人材を確保するとともに、社内教育・研修制度の充実、外部SEの社内常駐などにより知識・技術習得の機会創出を進めてまいります。



IT基盤

DX推進を支えるためのインフラ基盤の構築を進めてまいります。
具体的には、サーバのクラウド化、リモートワークやWeb会議の奨励、リモートワーク専用ルーム設置などの安全性・快適性・耐障害性を考慮したITインフラ環境を構築するとともに、情報システム管理規程および各関連諸規程に基づいて、情報セキュリティの強化を図り、その運用状況をモニタリングし、IT統制の整備・運用を推進してまいります。

