

株式会社グッドスピードについて

フクフクが
走り出す

SUVといえば
GOOD SPEED®

2021年10月

目次

創業の経緯	P 3
事業説明	P 5
業績	P 21
成長戦略	P 31
リスク	P 38
資本政策	P 40

History

創業の経緯



公式キャラクター
バグッピー

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

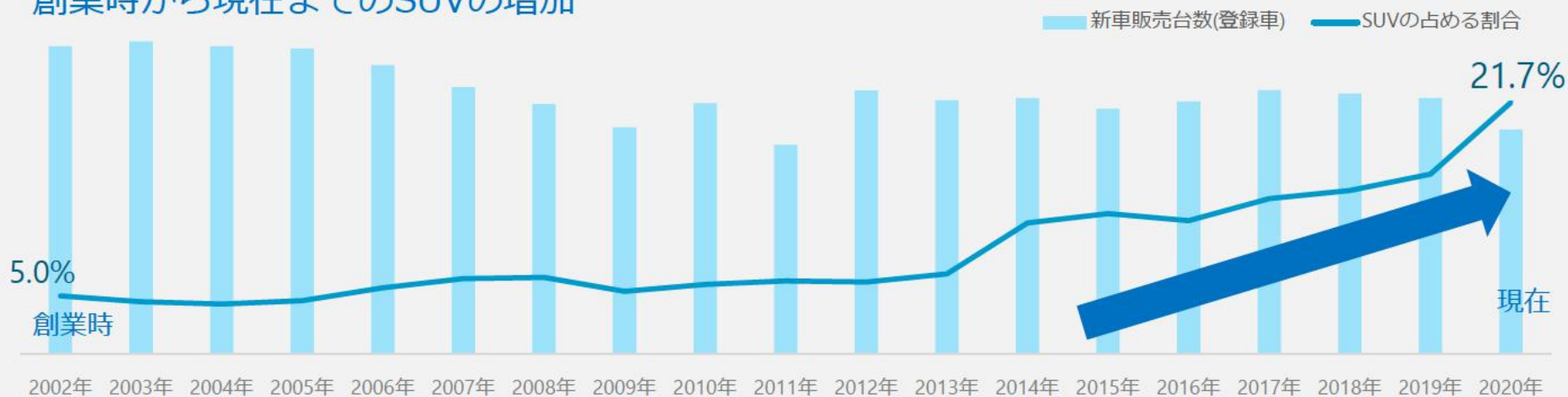
代表取締役社長 加藤久統は、愛知工業大学名電高等学校卒業後、(株)シーアイシー (現 (株)ファブリカコミュニケーションズ)に入社、中古車販売実務を経験。

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

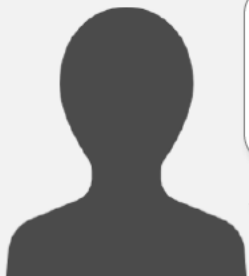
business model

事業の説明



公式キャラクター
バグッピー

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

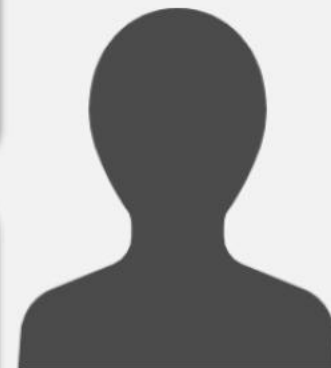


レンタカー





コーティング

ユーザー



事業構成

		2021年9月期 第3四半期実績 (累計期間) (単位：百万円)			
事業		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	 販売	27,836	87.0%	3,555	12.8%
②買取	 買取	2,072	6.5%	251	12.2%
自動車販売関連(①②)		29,908	93.4%	3,807	12.7%
③整備・钣金・ ガソリンスタンド	 車検  板金塗装	1,692	5.3%	793	46.9%
④保険代理店	 保険	225	0.7%	225	100.0%
⑤レンタカー	 レンタカー	181	0.6%	89	49.4%
附帯サービス関連(③④⑤)		2,099	6.6%	1,109	52.8%
総合計(①②③④⑤)		32,007	100.0%	4,916	15.4%

事業（1） 新車・中古車販売

SUV、ミニバン、輸入車の専門店：**22**店舗 (2021年8月19日時点 四輪のみ、併設店含む)

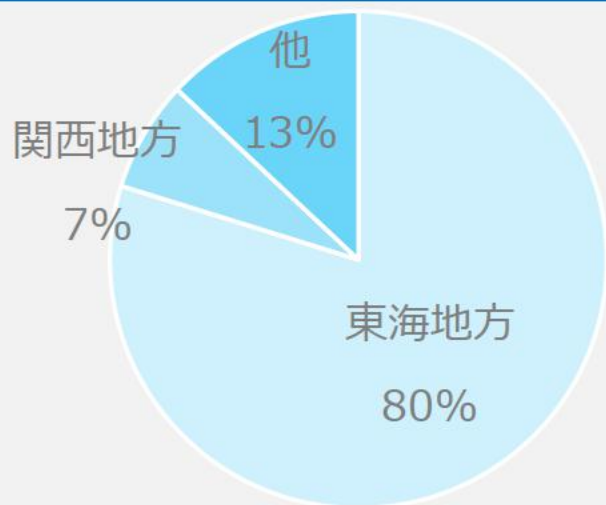
年間 四輪小売販売台数：**13,015**台 (2021年9月期業績予想)

四輪小売販売 平均販売単価：**約237**万円 (2021年9月期 第3四半期累計 実績)

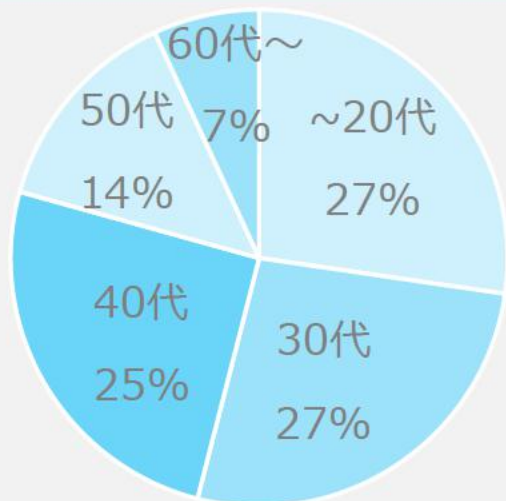


顧客層

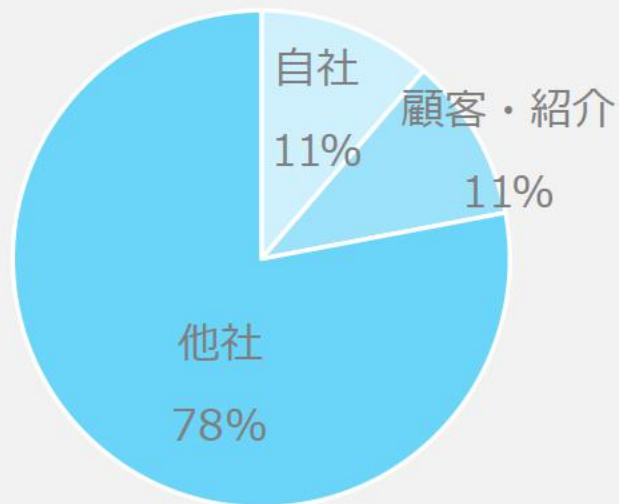
居住地



年齢



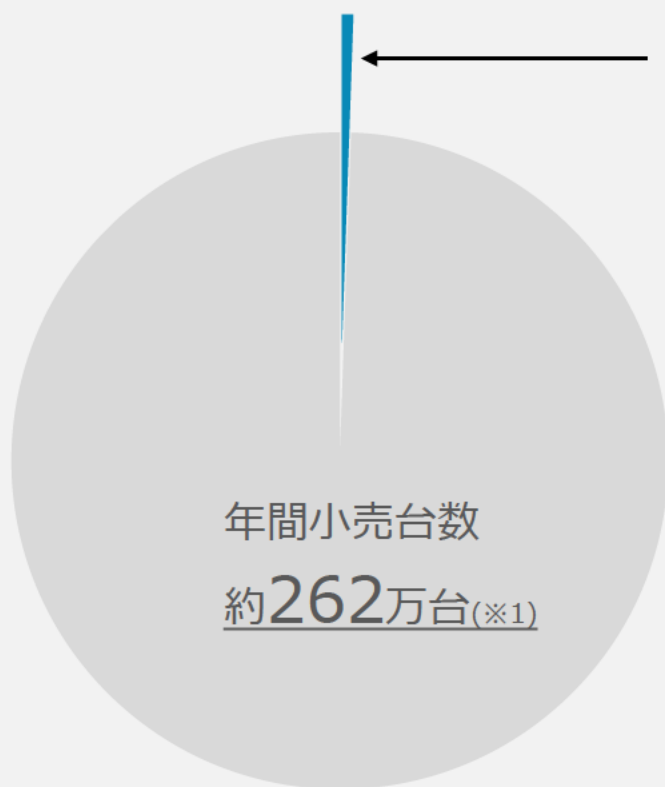
来店・購入のきっかけ



- 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

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



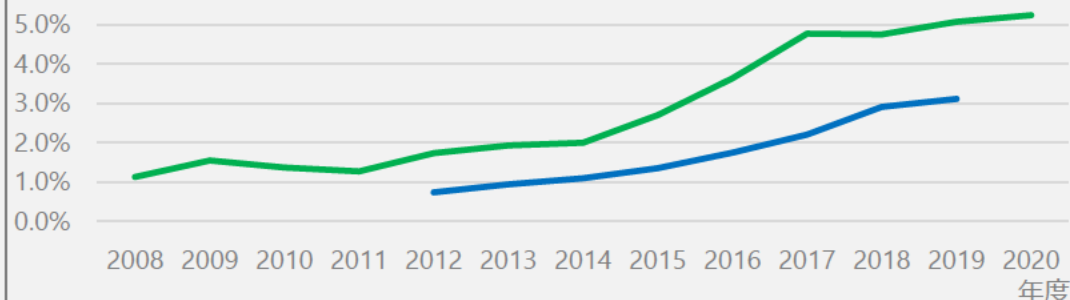
当社の市場シェア **0.5%**未満

(2020年9月期実績 10,973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%(※2)。
- ・中古車販売店は、全国で約27,000店(※3)。

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。

トップ企業のシェア推移 (※4)



※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、4 各社の発表資料等より当社調べ

※3 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

事業（2） 新車・中古車販売以外

年間買取台数

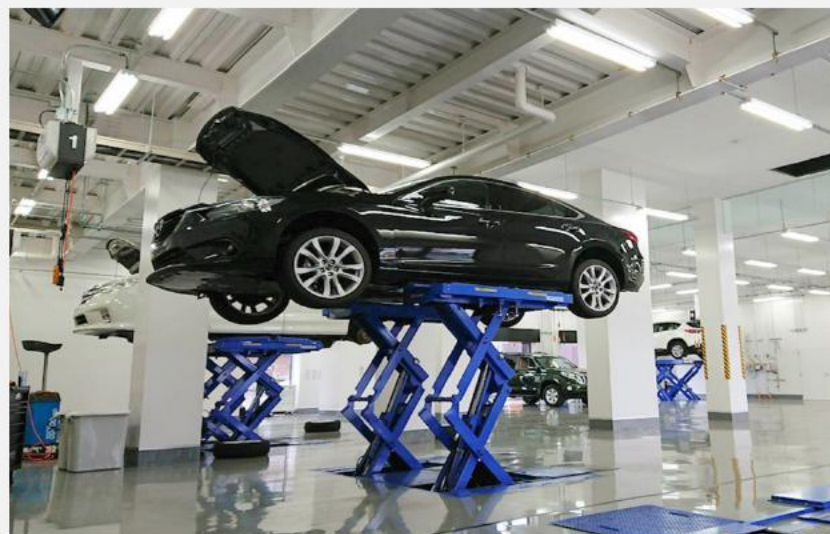
:

2,209 台 (2020年9月期実績)



附帯サービス関連 売上総利益率 :

52.8% (2021年9月期 第3四半期累計 実績)



ユーザーのカーライフサイクル

買い替えサイクル 約7年^(※1)



※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。

グッドスピードが選ばれる理由(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



グッドスピードが選ばれる理由(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



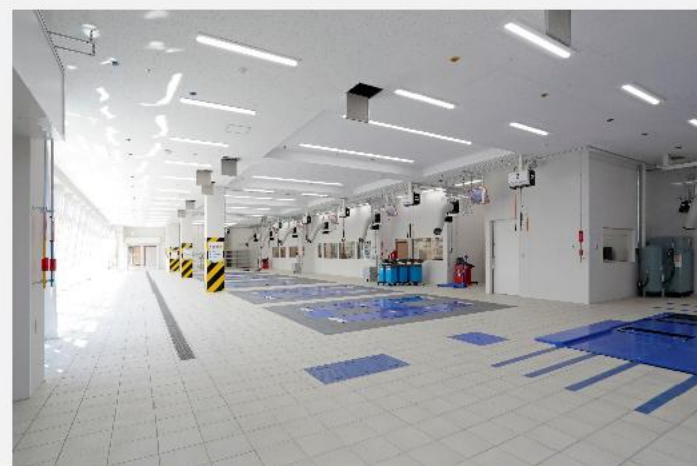
グッドスピードが選ばれる理由(3)：カーライフのトータルサポート

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8月19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。
钣金・塗装	 BPセンターによる、クルマの傷・凹みの钣金・塗装。
GS WARRANTY	 最長3年間の中古車保証プログラムを提供
コーティング	 耐久性に優れたガラスコーティングの塗布。
レンタカー	 新車～2年落ち車両中心、カーナビ・バックカメラ・ETC装備。
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。
買取、下取	 小売再販が可能なSUVは高価買取を実現。

グッドスピードが選ばれる理由(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。

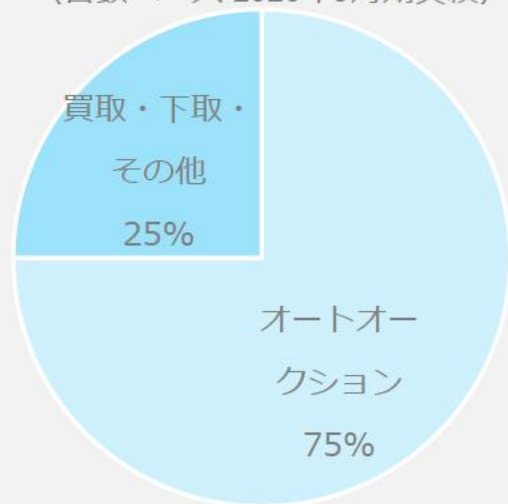


グッドスピードが選ばれる理由(5)：独自基準の仕入体制

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必要な要素。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。

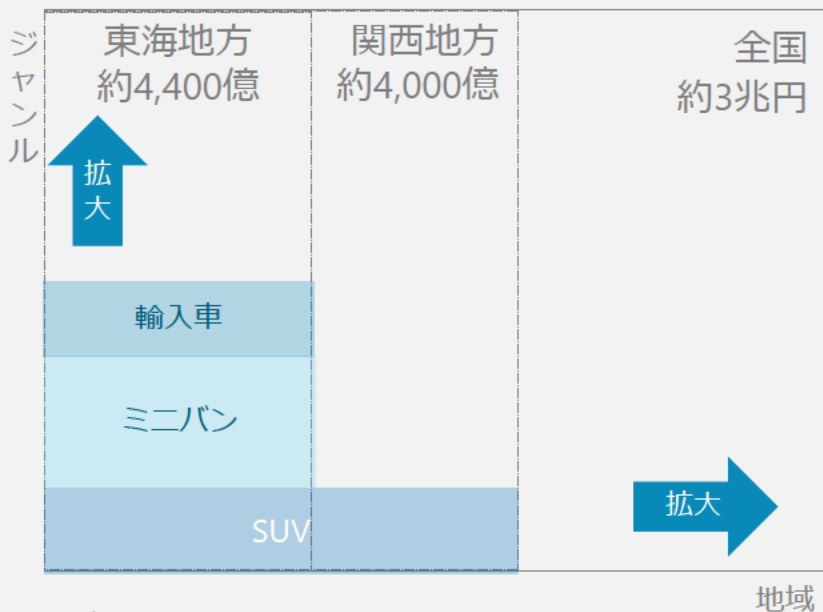
- ・ オートオークションの仕入は、専門部署を設置し、全国のオートオークション会場から安定した供給を行える体制を構築
- ・ 過去の販売実績に基づいた「人気の高いクルマ」の情報を活用
- ・ 当社の仕入基準：修復歴無し、高年式・高品質・低走行の人気車両を厳選

販売用車両の仕入ルート内訳
(台数ベース 2020年9月期実績)



四輪中古車販売における当社のTAM^(※1) / 売上総利益の構成

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

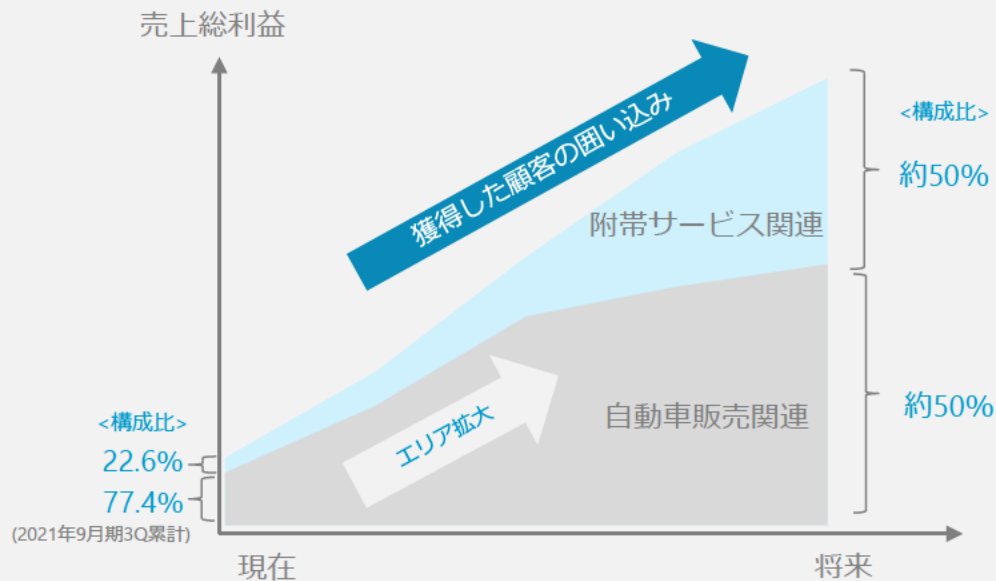
【ジャンル】

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 77.4% (2021年9月期3Q累計)。
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

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

※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

事業の要諦、当社の課題

- ・商品の車両はオートオークションで容易に調達可能。
- ・店舗の集客は、ポータルサイト経由が主流。

- ・四輪 中古車小売販売市場は約3兆円と巨大
- ・中小規模の販売店が乱立する多数乱戦状態、トップ企業でもシェアは低い。
- ・各地域別で見ても、大手同士が熾烈に市場を分割する状況には無い。

- ・大規模販売店が提供可能な付加価値
 - 整備拠点を活用したアフターサービス・保証による囲い込み
 - クルマの量（店舗数、在庫台数）、質（売れる車両を選定できる仕組み）

- ・シェア拡大のための課題
 - ① 新規出店のための資金調達
 - ② 新規出店のための出店用地確保
 - ③ 事業拡大のための人材採用・育成
 - ④ オークション相場の高騰・タマ不足に対処できる車両の調達機能（買取事業）

Performance

業績

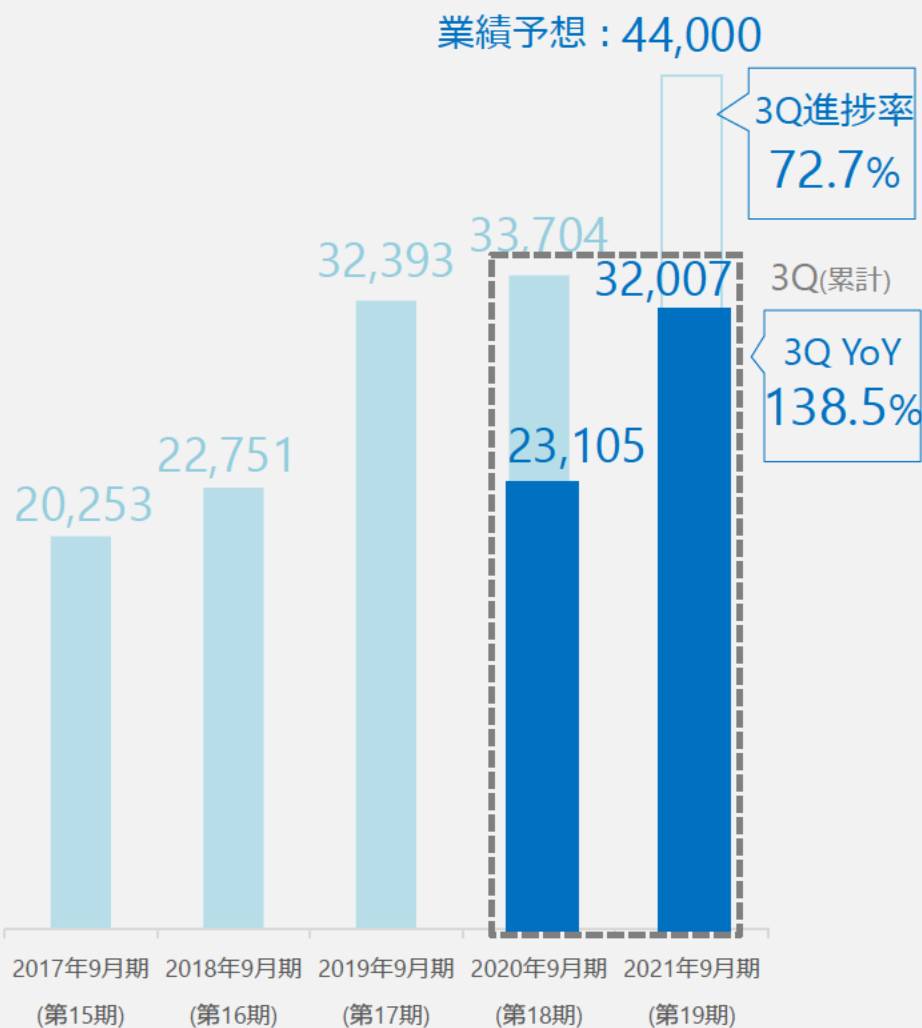


公式キャラクター
バグッピー

売上高・営業利益推移

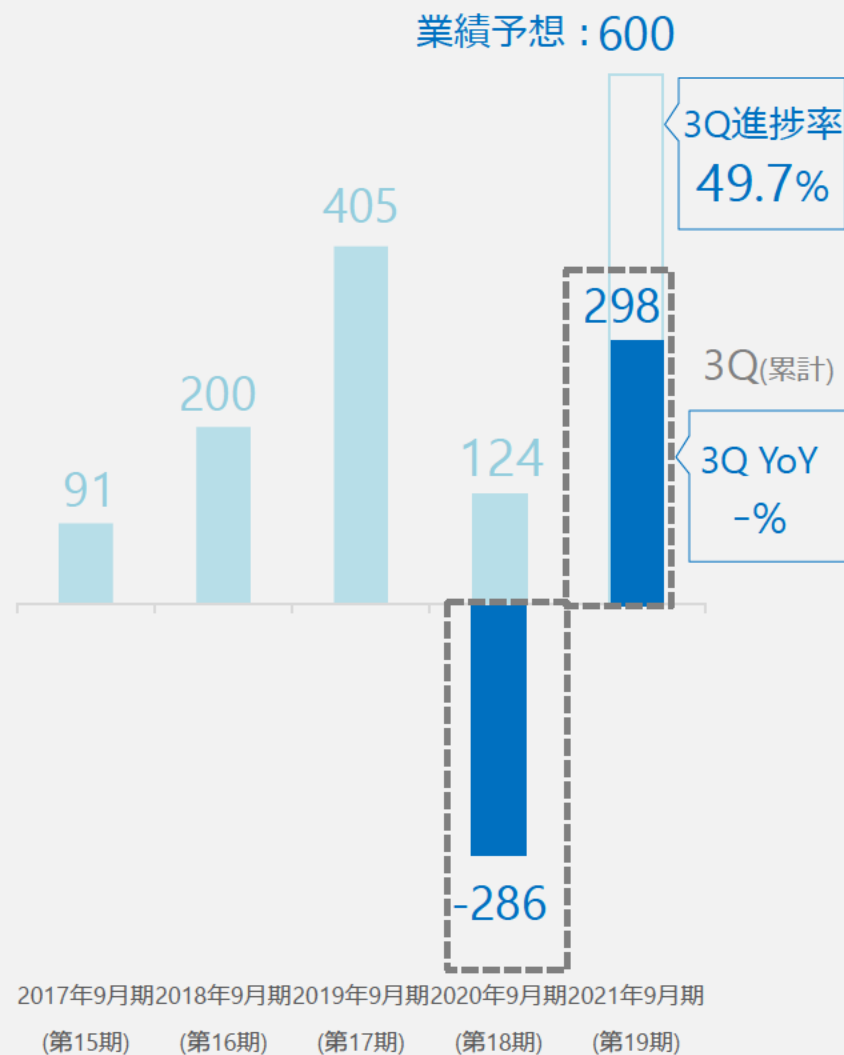
【連結売上高】

(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。

売上総利益の構成

【四半期推移】①新車・中古車販売は、2Q、4Qは季節性により大きくなる

①新車・中古車販売

②買取

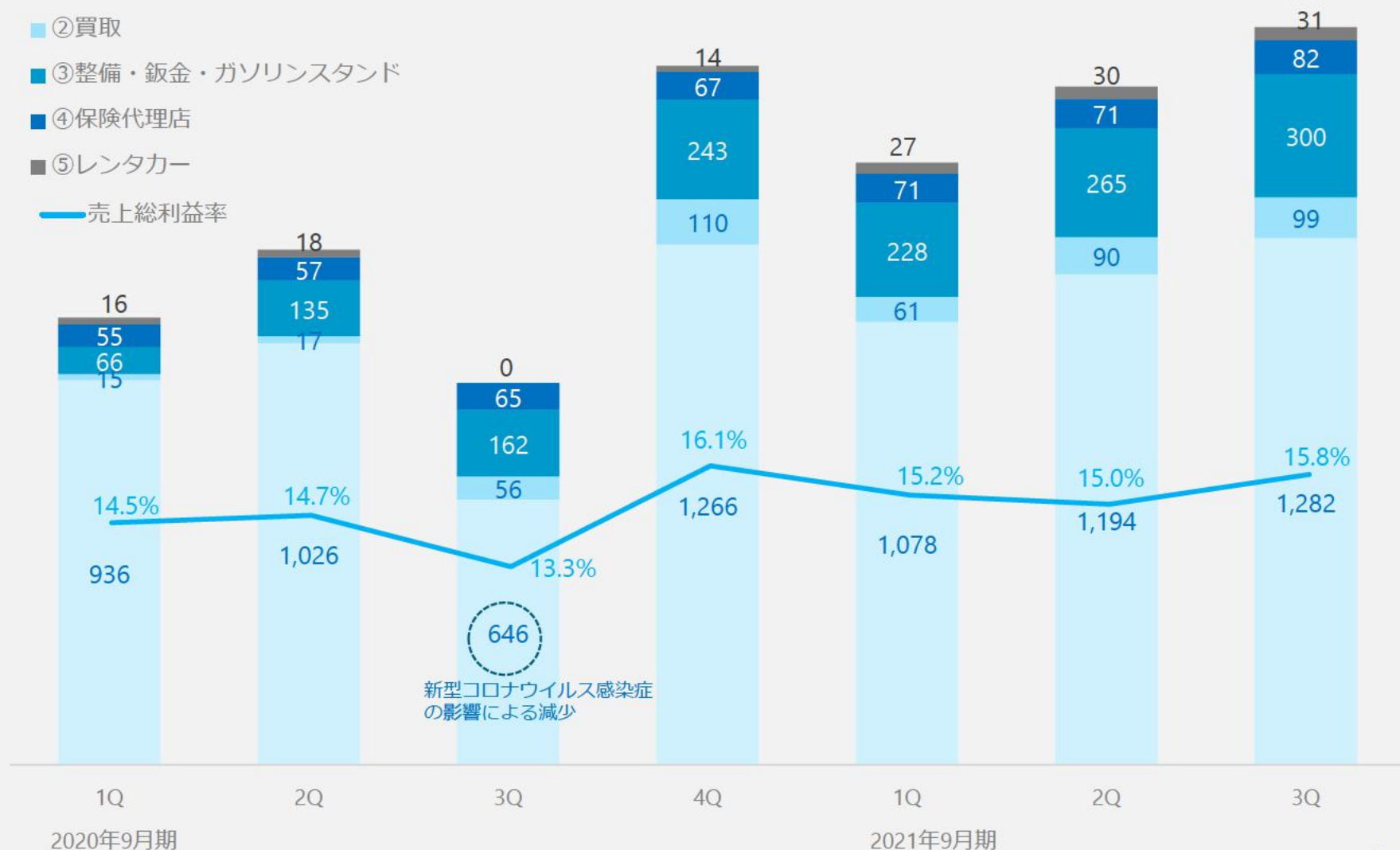
③整備・钣金・ガソリンスタンド

④保険代理店

⑤レンタカー

売上総利益率

(単位：百万円)



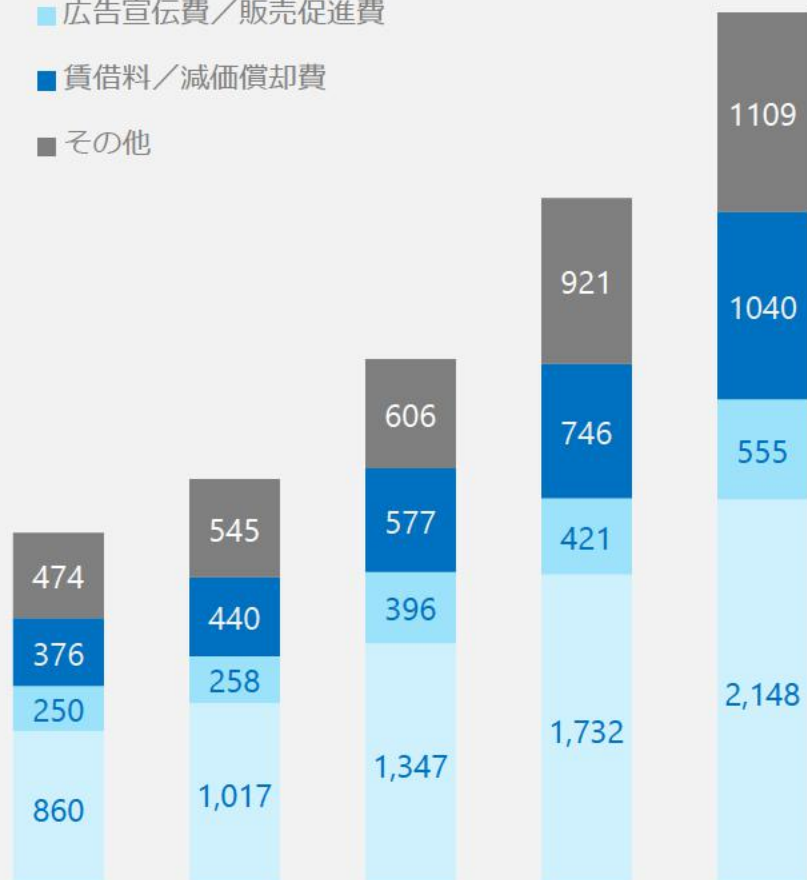
※当社は2021年9月期第2四半期より連結決算に移行しております。そのため2021年9月期第1四半期 以前の実績は、単体の数値を参考表示しております。

販売管理費の構成

【年別推移】 規模拡大に合わせて増加

(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

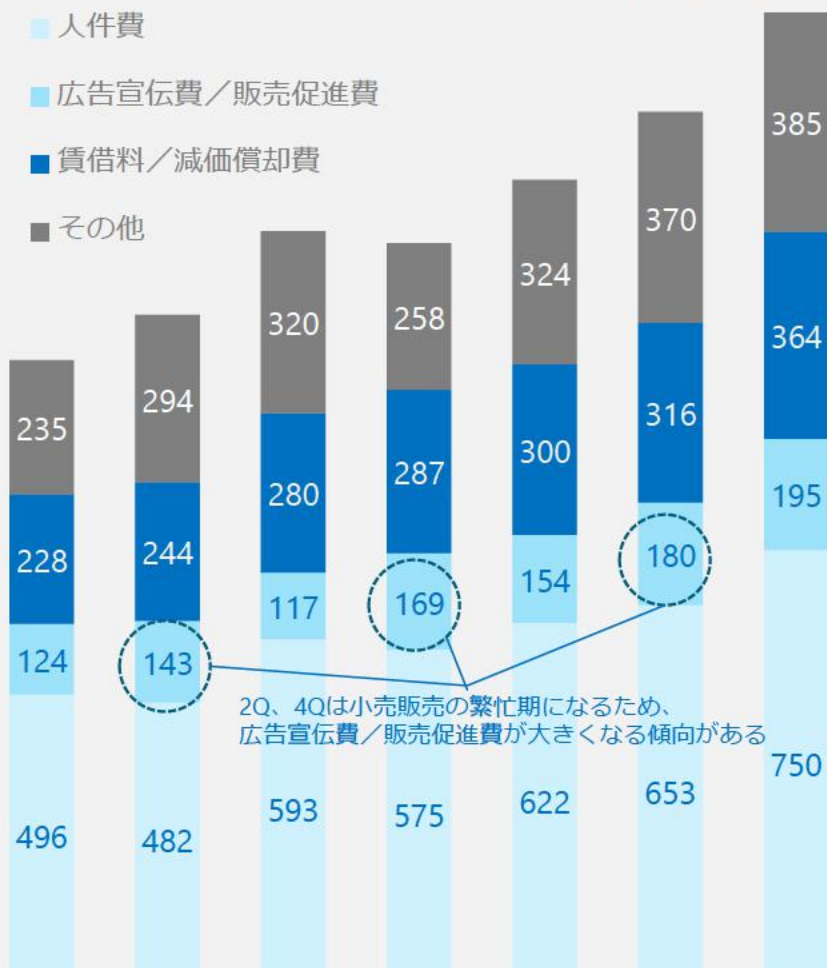


2016年9月期 2017年9月期 2018年9月期 2019年9月期 2020年9月期
(第14期) (第15期) (第16期) (第17期) (第18期)

【四半期推移】 広告宣伝費／販売促進費は季節性あり

(単位：百万円)

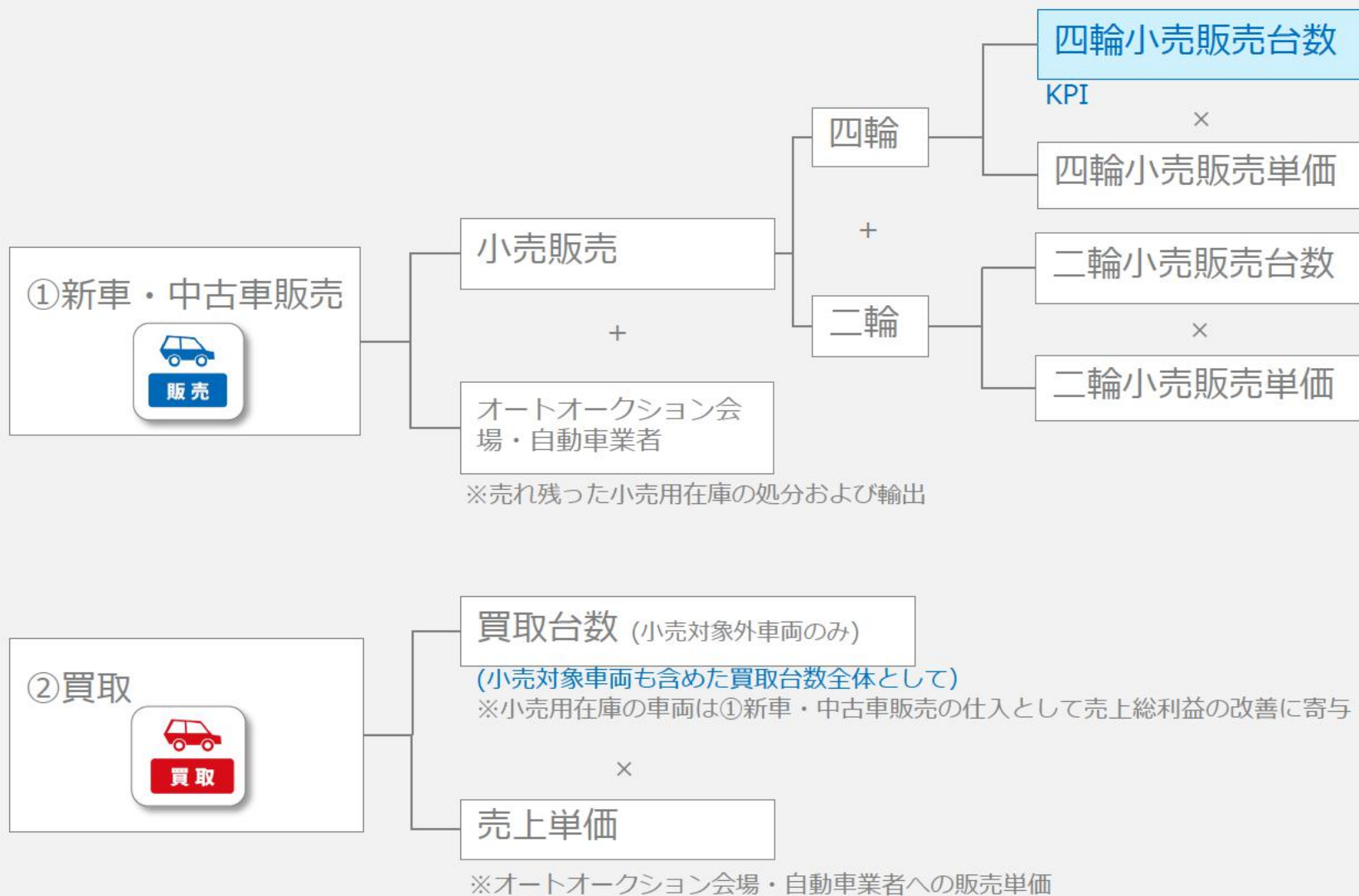
- 人件費
- 広告宣伝費／販売促進費
- 賃借料／減価償却費
- その他



1Q 2Q 3Q 4Q 1Q 2Q 3Q
2020年9月期 2021年9月期

※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。

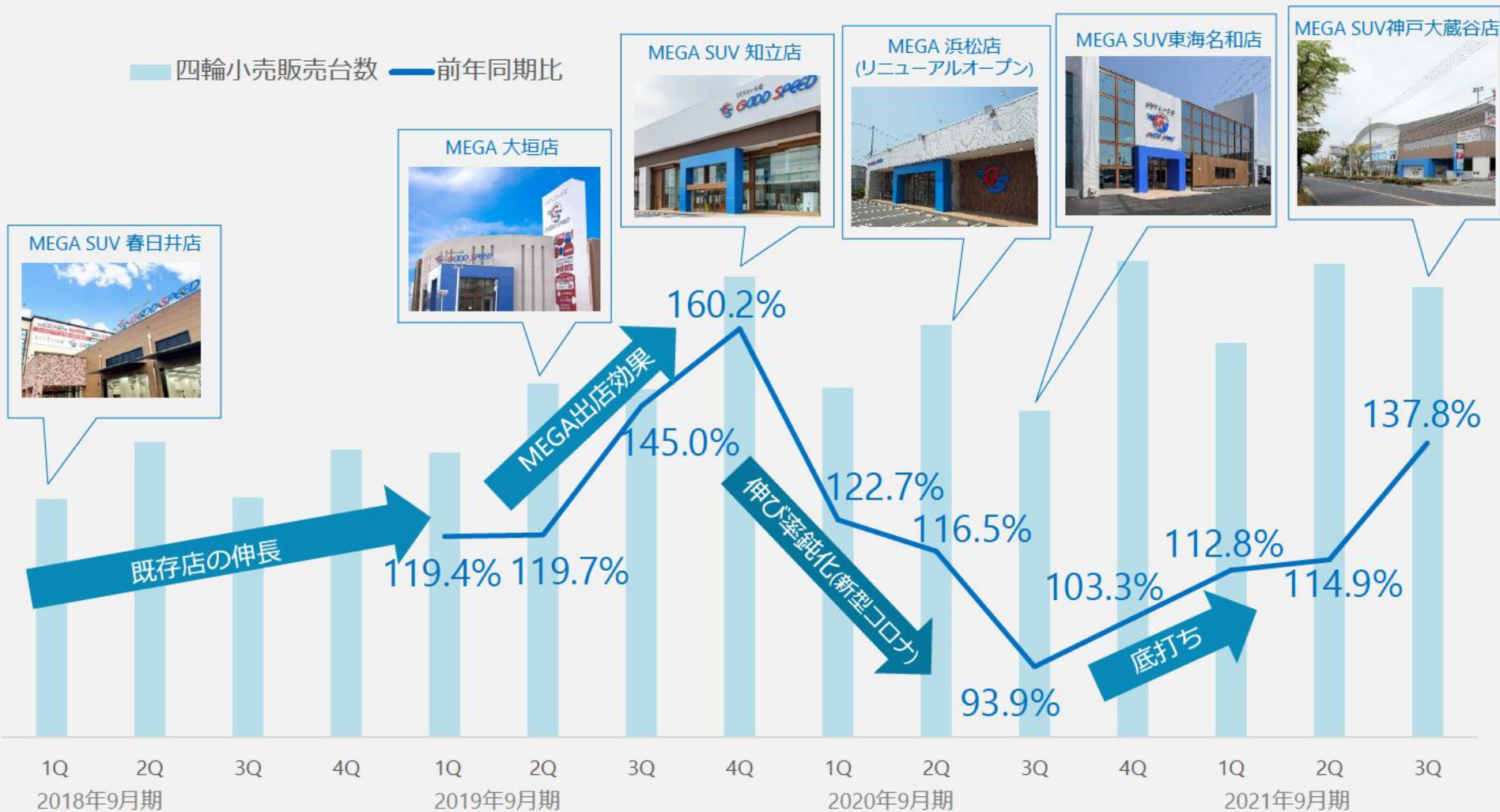
収益構造ツリー ①新車・中古車販売 ②買取



四輪小売販売台数の推移（1）

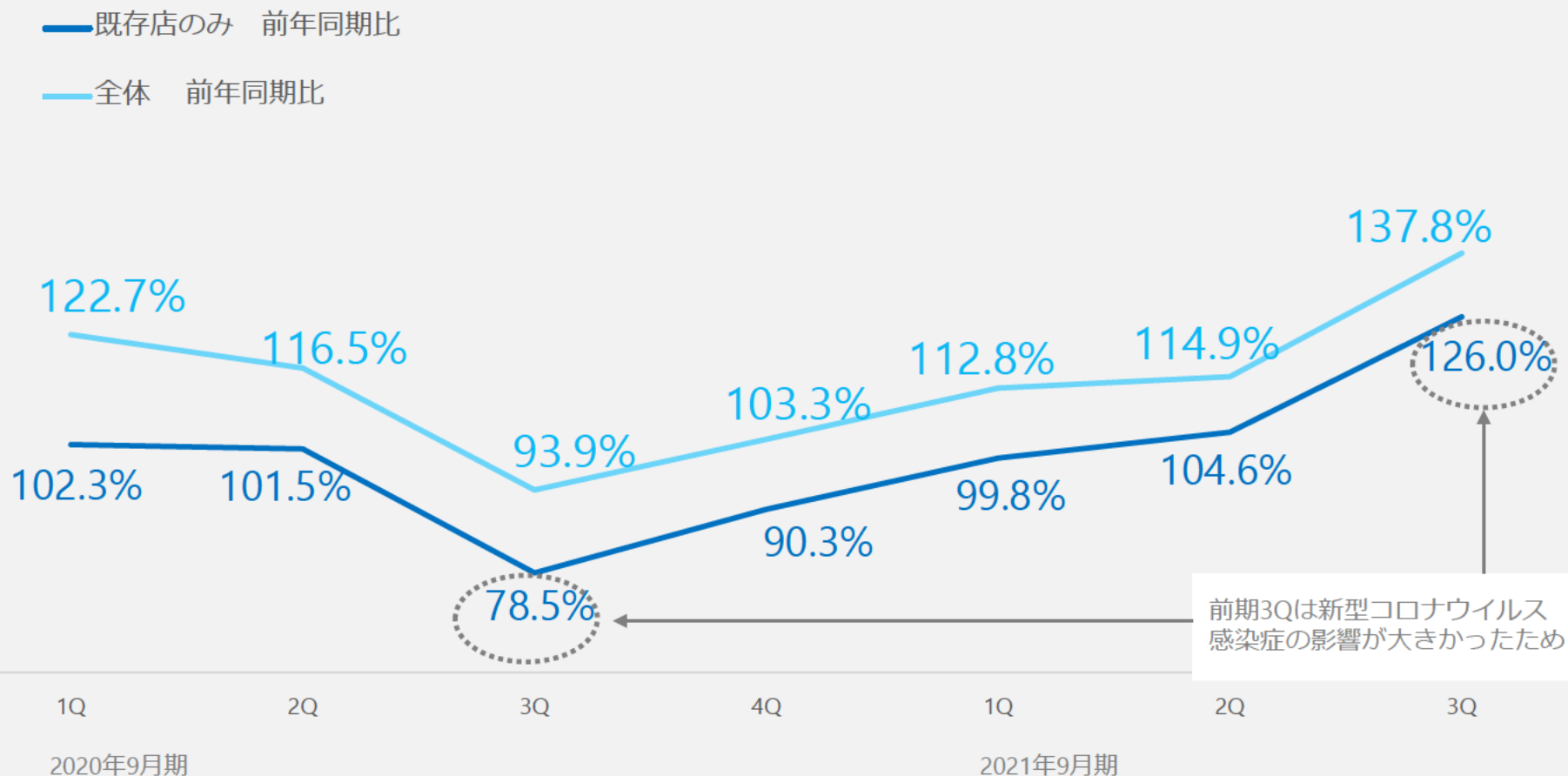
拡大のポイント：MEGA専門店の新規出店

■ 四輪小売販売台数 ■ 前年同期比



四輪小売販売台数の推移（2）

新型コロナウイルス感染症の影響を除けば、既存店は横ばいを持続



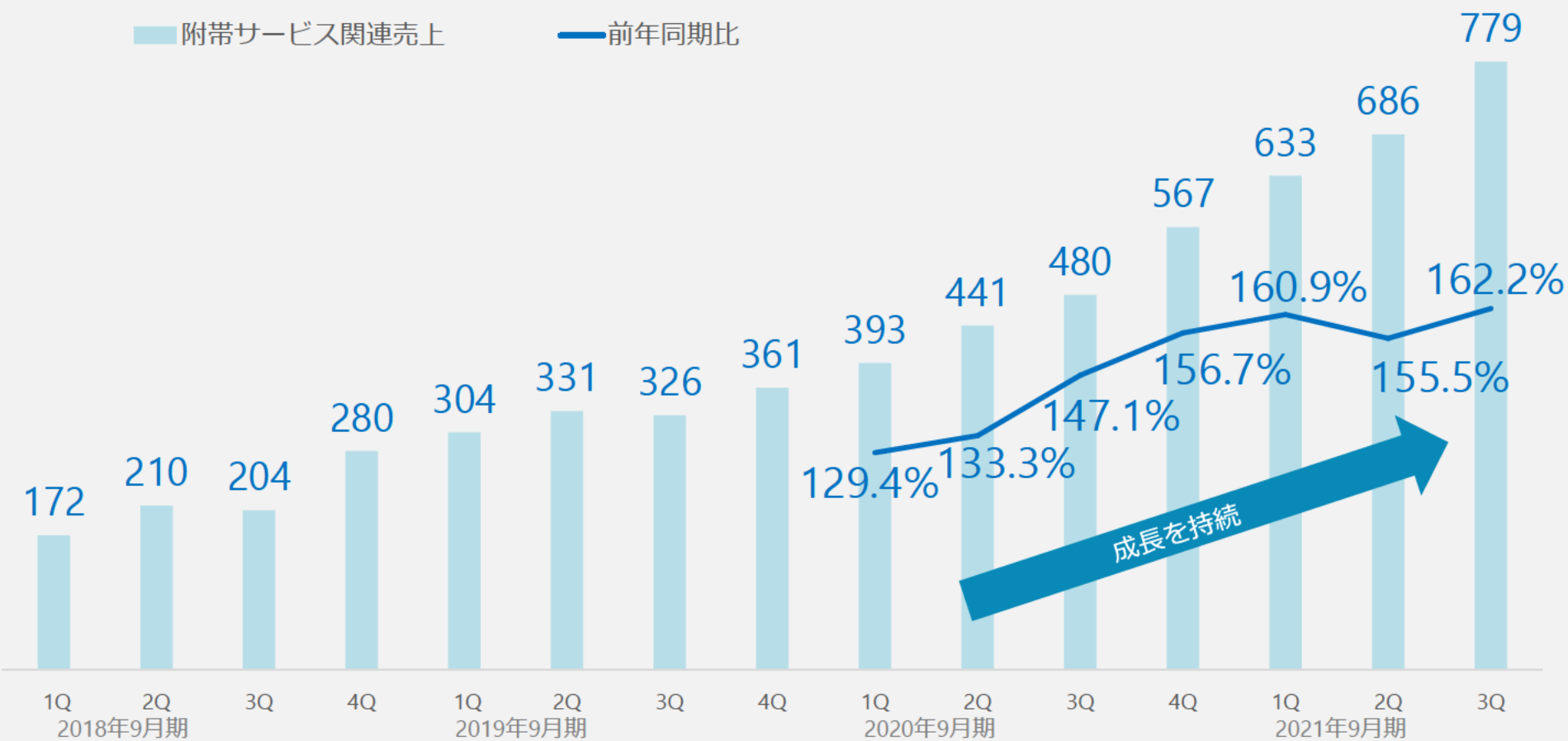
※前期の期初時点に出店している店舗を「既存店」として計算しております。

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)

拡大のポイント： 小売販売台数の拡大による顧客の囲い込み

(単位：百万円)

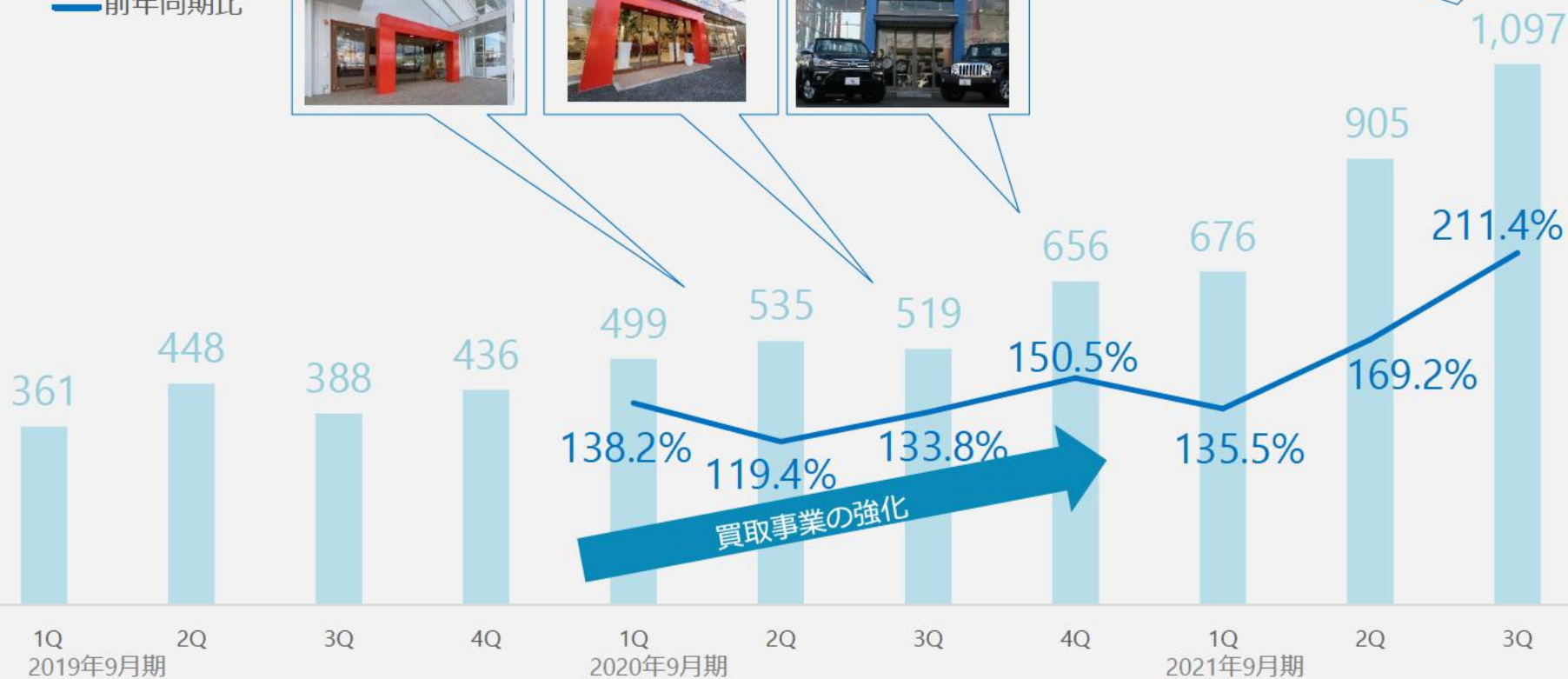
■ 附帯サービス関連売上 — 前年同期比



買取台数の推移

拡大のポイント：買取専門店の新規出店、買取担当者の増員

■ 買取台数
— 前年同期比



※買取台数は、四輪・二輪の合算値を表示しております。

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 (予想)
自動車販売関連	19,530	21,883	31,069	31,821	-
附帯サービス関連	722	867	1,324	1,883	-
売上高	20,253	22,751	32,393	33,704	44,000
売上原価	17,899	19,623	28,167	28,726	37,000
自動車販売関連	-	-	3,785	4,076	-
附帯サービス関連	-	-	441	901	-
売上総利益	2,353	3,128	4,226	4,978	7,000
人件費	1,017	1,347	1,732	2,148	-
広告宣伝費／販売促進費	258	396	421	555	-
賃借料／減価償却費	440	577	746	1,040	-
その他	545	606	921	11,09	-
販売費及び一般管理費	2,262	2,927	3,820	4,854	6,400
営業利益	91	200	405	124	600
四輪小売販売台数	7,120台	7,444台	10,151台	10,973台	13,015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	-

※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。

business plan

成長戦略



公式キャラクター
バグッピー

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



グッドスピード MEGA SUV 神戸大蔵谷店
(2021年4月オープン)



グッドスピード MEGA SUV 清水鳥坂店
(2021年9月オープン)

MEGA専門店の出店コスト

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10億円程度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。

成長戦略 1)店舗数の拡大

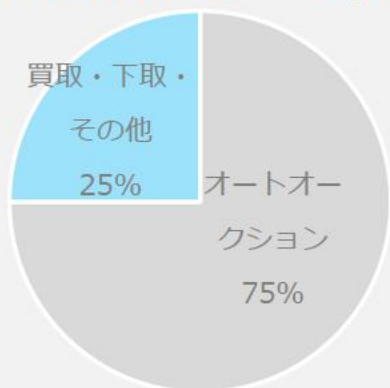
新規出店の積極推進

2021年9月期は過去2期と同様にMEGA専門店を2店舗出店する計画です。

出店計画一覧(子会社含む)	2018年9月期末 (実績)	2019年9月期末 (実績)	2020年9月期末 (実績)	2021年9月期末 (目標)	併設店を 含めた店舗数
MEGA専門店	1店舗	3店舗	5店舗	7店舗	(7)
国産車専門店 (MEGA以外)	11店舗	11店舗	9店舗	9店舗	(10)
輸入車専門店	4店舗	4店舗	4店舗	5店舗	(5)
バイク販売店	0店舗	0店舗	1店舗	5店舗	(9)
買取専門店	0店舗	1店舗	3店舗	2店舗	(6)
車検専門店	1店舗	1店舗	2店舗	3店舗	(24)
BPセンター	2店舗	3店舗	4店舗	4店舗	(5)
ガソリンスタンド	0店舗	0店舗	1店舗	1店舗	(1)
レンタカー	0店舗	0店舗	1店舗	1店舗	(2)

※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。

成長戦略 2)買取事業の強化



現在： 車両仕入をオートオークションに依存

将来： 買取の比率を早期拡大

打ち手 ①出店： 販売店併設型を併用して早期展開

②増員： 出張査定は、人員増が買取強化に直結

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)

独立型の買取専門店 (レッドゲート)



グッドスピード東海名和買取専門店
(2020年1月オープン)



グッドスピード豊田元町買取専門店
(2020年5月オープン)

販売店との併設型 (ブルーゲート)



グッドスピード神戸大蔵谷買取専門店
(2021年5月オープン)



グッドスピード大垣買取専門店
(2021年7月オープン)



グッドスピード沖縄豊見城買取専門店
(2021年6月オープン)



グッドスピード浜松買取専門店
(2021年8月オープン)

今後のエリア展開の考え方

- ・ 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



中長期の成長イメージ

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押し進めながら、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

現在 → 将来

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 付帯サービス

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

中期3ヶ年 KPI目標

	2020年9月期 実績	2021年9月期 業績予想	2022年9月期～2023年9月期 計画
連結 売上高	33,704 百万円	44,000 百万円	每期 成長率 20% 以上
連結 営業利益	124 百万円	600 百万円	每期 営業利益率改善
四輪 小売販売台数	10,973 台	13,015 台	每期 成長率 20% 以上
MEGA専門店新規出店	2 店舗	2 店舗	每期 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 10億円程度投資が必要。
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

Risk

リスク



公式キャラクター
パグッピー

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	<ul style="list-style-type: none"> 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 出品車両が減少し、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、運用による規約遵守 買取事業の強化によるオートオークションからの構成比低減
有利子負債への依存	<ul style="list-style-type: none"> 金融政策の変更等により市中金利に変動が生じ、支払利息が増加するリスク 	低	中期	中	<ul style="list-style-type: none"> 新規借入に際しては取締役会で十分な協議、検討を実施 資金調達について、経営の安定性ならびに効率性を総合的に勘案し、適宜、金融借入・市場調達を選択（＝市場調達による自己資本比率の改善）

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。

Capital policy

資本政策



公式キャラクター
バグッピー

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。2021年9月期の剰余金の配当につきましては、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(予想)	期末	0円00銭

— ROE

24.6%

24.4%

21.6%

-1.8%

2017年9月期

2018年9月期

2019年9月期

2020年9月期

※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。

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 管理本部 松井、高橋

Tel : 052-933-4092

Mail : ir@goodspeed-group.co.jp

