

グッドスピード (7676)
2022 年 9 月期決算 第 2 四半期 取材動画 書き起こし
-質疑目次-

00:00 オープニング 1 分間でわかるグッドスピード

01:21 導入部

第 2 四半期決算について気になること

01:42 着地の全体感 「Q2 って正直どうでした？」

03:00 支払総額表示の影響について 「そもそも...何？」

05:46 支払総額表示の影響について 「このタイミングで先んじて取り組んだ理由は？」

06:36 支払総額表示の影響について 「つまり他より高く見えて販売台数が落ちたの？」

08:18 支払総額表示の影響について 「第 3 四半期以降はどう認識？」

09:51 支払総額表示の影響について 「これは業界全体に影響を与え得るのか？」

10:50 支払総額表示の影響について 「まとめると...」

11:11 附帯サービスの戻りについて 「前四半期から回復した？」

12:08 附帯サービスの戻りについて 「今後のペース？」

12:27 買取事業について 「前四半期買取落ちてたけど今四半期は結構伸びたね？」

13:32 バイク事業について 「他社も含めて良い気がするけど、業界環境はどうなの？」

15:08 レンタカー事業について 「説明会で少し触れていたけど、好調なの？」

17:19 販売の収益性について 「販売の粗利率は QoQ 下がってるけど前四半期に言ってた通り？」

19:01 買収の収益性について 「買収の粗利率、QoQ 上がってるけど前四半期言ってたのと違う...」

20:39 純利益について 「売上利益は良いけど純利益が昨対比で弱いのは税金？」

21:49 人材面について 「見通しに対してあまり進んでいないように思うけど...」

24:40 来年以降の出店環境に関して 「土地とか資材コストとかどう？」

26:15 収益認識について 「前四半期に聞いたけど今四半期は？」

短期的な見通しについて気になること

28:23 Q3 について 「ぶっちゃけ売上イメージとしては...」

29:37 新店 豊川御油について 「滑り出しとかはどう？」

29:57 コスト面について 「人件費とか以外に増えそうなところある？」

31:57 IR Agents より おわりに + Disclaimer

IR Agents 関本：

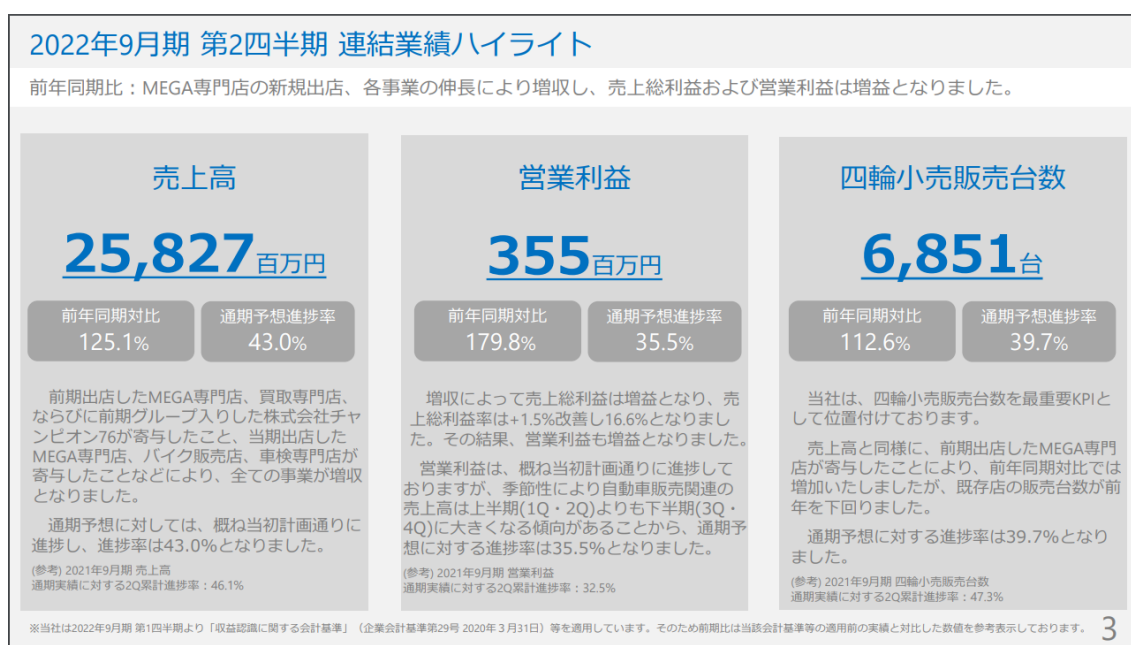
皆様、こんにちは。IR Agents の関本です。本日も、またグッドスピード松井様に 5 月 13 日発表の第 2 四半期決算についてお話を伺うべく、お時間をいただいております。松井さん、よろしくお願いいたします。

グッドスピード 松井：

今日もよろしくお願いいたします。

IR Agents：

よろしくお願いいたします。それでは早速、始めさせていただければと思います。



資料の共有ありがとうございます。それでは始めさせていただければと思います。

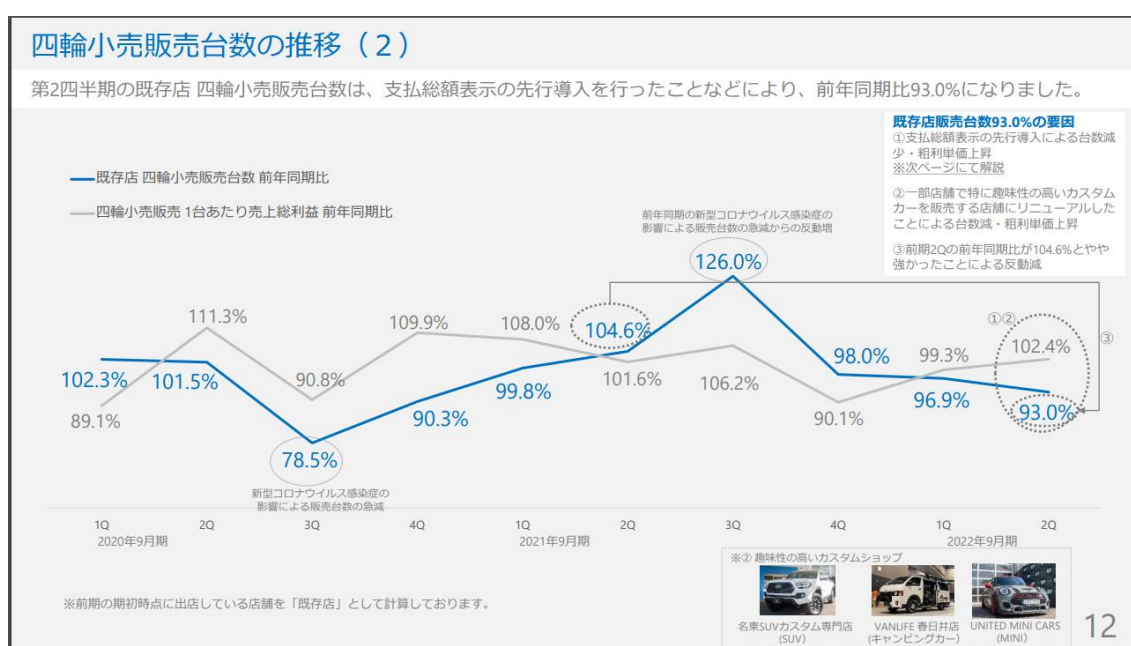
まず、Q2 決算の全体感についてなんですけれども、もともと御社でご説明いただいたとおり、第 2 四半期は日本全体で中古車、期末の需要期ですというところで強い時期でした。

前四半期対比で見たときにもしっかり売上利益が伸びていてよいのかなと思うんですけれども、利益のほうは特によいなと思う一方で、売上と小売販売台数のところはそれに対してちょっと弱いかないとも思ったりします。それぞれについて簡単に所感を伺えればと思います。

グッドスピード：

おっしゃるとおり、前年に比べて増収増益、しっかり伸ばせています。新店効果で売上も積めていますし、利益もしっかり伸ばせています。そういう意味では、計画に対してもオンラインで来ていますので、ここはおおむね順調です。

ただ販売台数は、ちょっと伸びが、売上に比べても弱いよねというふうに見て取れると思うんですけども、ここは支払総額表示の先行導入という、あまりこれまで説明してこなかった事象で台数が、ちょっと状況が変わっていますので、これは後ほどしっかり説明したいと思います。



IR Agents：

支払総額表示のところは、私も事前に資料を確認していて気になったので、最初にそちらを伺えればと思います。実はこのトピックを僕は知らなくて、改めて業界的な背景から伺えればと思うのですが、よろしいでしょうか。

グッドスピード：

まず、ここからなんですけれども、既存店の販売台数が前年に比べて 93%ということで、7%、前年から下がっていて。これは①、②、③で書いてある、③にも書いてあるとおり、前期がちょっと強かったのでその反動というのもあるのですが、①の総額表示を導入したことで台数が下がり、単価が上がりましたと考えています。我々も IR では初めて使う言葉なので、これは何なのかというのから入りたいと思います。

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います。

支払総額表示の義務化 2023年10月予定	当社の対応 2022年2月より先行導入	業績への影響
<p>自動車公正取引協議会「自動車公正競争規約」の改正</p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p>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。</p>	<p>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。</p>  <p>従来の表示方法 ①車両価格 ②諸費用（最低限必要な費用） ③オプション（任意の商品）</p> <p>義務化 ①車両価格 ②諸費用（最低限必要な費用） ③オプション（任意の商品）</p> <p>改正後の表示方法 ①車両価格 ②諸費用（最低限必要な費用） ③オプション（任意の商品）</p> <p>広告・店頭で あらかじめ表示 見積・商談で 個別に提示</p> <p>広告・店頭で あらかじめ表示 【①+②=支払総額】 見積・商談で 個別に提示</p> <p>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</p>	<p>2022年9月期 第2四半期</p> <p>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。</p> <p>2022年9月期 第3四半期以降</p> <p>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(リピーター)、顧客からの紹介など）を強化する。</p> <p>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。</p> <p>2022年9月期業績予想への影響</p> <p>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。</p>

13

グッドスピード：

まず、左側の下の表を見ていただくと、自動車販売で広告、インターネット、ポータルサイト、それからチラシとかいろいろなものを含めて広告と言っています。それから店頭で、クルマにプライスボードをぶら下げて販売するんですけども、そこには車両価格、本体価格だけを載せて、買うときに必要になる諸費用とかオプションというのは個別に見積もりを作るときに表示しますよというのがこれまでの慣例でした。

これを、最低限必要な諸費用というのは最初から全部込みで、ユーザーがクルマを買うときに、支払うときの総額、最低限必要な金額の全体をきちんと表示しようというのが「支払総額表示」と我々は呼んでいます。

これは任意でずっとやっていたんですけども、これをいよいよ来年の10月に義務化をしましょうとかたちで本格的に検討に入ったと、こういう報道がされたというのが、この義務化という話です。

IR Agents：

これは、グーネットとかカーセンサーさんで車両価格とするときに出てくる価格みたいなところが、諸費用というところも絶対表示しなさいという話になったということですか？

グッドスピード：

そうです。真ん中に写真を載せていますけれども、車両本体価格はこれまでどおり載せるので、車両価格はこのスライドでいうと234万8,000円、これが①の車両価格です。これは引

き続き載せて、諸費用込みの値段、これを支払総額と呼ぶんですけれども、諸費用込みだと252万7,000円、これも同時に載せましょう。ということです。

IR Agents：

これは23年10月からに対して、業界的にもかなり早く対応された方になるんですか？

グッドスピード：

任意でこの表示をすることができるというのは結構前からあって、先行して取り組まれている会社さんもたくさんあるんです。いよいよ義務で、すべての販売店がやらなければいけないですというふうに決まって、いよいよその準備に入ったということなので。これは業界の要請ですし、消費者・ユーザーが安心してクルマを買うためということですから。こういう決定がなされたということは、やはり早ければ早いほどよいであろうという判断の下に我々も先行導入することを決定したと、こんな話です。

IR Agents：

ただそうすると、結局他社さんも同じだから、先行して不利益を被っているのでしょうか。諸費用を載せた分、載せていない会社さんよりちょっと高く見えるとかもあって台数減というほうにつながったのかなというふうな理解なんですけれども、そういったところでよいのでしょうか。

グッドスピード：

これは競合の動向も踏まえて、他社様がどういう対応を取られるかというのもありますので、細かいことはご容赦いただきたいんですけれども。単純にこれまで車両価格と諸費用があって、諸費用の部分を表示します、表示しませんというだけであれば、金額は変わらないじゃないですか。だからこれをやることそのものが、すごく他社さんとの価格の違いになるというわけじゃないんです。

これは右側の業績への影響のところ少し書いてあるんですけれども、この支払総額表示を始めた段階で、そこで同時に車両価格と諸費用の価格設定そのものも同時に見直しを行っているんです。

その結果、従来よりも金額が少し高い設定になって、それで、特にポータルサイトですよね、ポータルサイトは当然、いろんなお店のいろんな価格とユーザーが見比べるものですから、ここで相対的に我々の金額が高くなったので来客数が少し減って、その分、単価は上がった。こういう現象が起こったということです。

IR Agents：

第 3 四半期以降のところになるんですけども、足元のところではある程度、周りとのキャッチアップというのは進んできていて、第 2 四半期で引き上げた単価感は維持しつつも、台数はまた第 3 四半期以降は戻していく、そういった理解でよろしいでしょうか。

グッドスピード：

そうですね。これは価格設定も 2 月に導入した後、かなり微調整を進めていて、商談の方法もいろいろ試行錯誤しながらですけれども、ようやくスタイルというのも、我々はこのうかたちでやろうというのが定まってきたところです。4 月に入ってから来店客数や販売台数のあたりというのもだんだん、このやり方でいけるかなというのは分かってきていますので、そういう意味では第 2 四半期の台数が下がってしまったというところから、また例年並みの数字に戻せるように取り組んでいきたいなと思っています。

一方で単価については逆に第 2 四半期の水準を維持したいと考えています。

当然、ポータルサイトは価格を見比べて、どこがいいかなという見方をしますし、我々は 80% の来客をポータルサイトに依存していますから、ここはしっかりここでの見せ方というのも工夫していきますが。

一方で、それと同時にポータルサイト以外の集客方法というのにしっかり力を入れて、そちらのほうも集客を図っていくことで全体的に販売台数を伸ばすというかたちでやっていきたいなというふうに思っています。

IR Agents：

今回の規制変更が、業界のビジネスモデルの変化とか御社の経営方針の変化につながる可能性というのはあるのでしょうか。

グッドスピード：

そこまで大きくはないと思っています。記載のとおり、業績予想に影響を与えるほどの大きなものではないと思っています。

それから制度の変更そのものは、消費者がより安心して中古車を買えるようにということで、中古車の業界そのものの健全化、より安心できる方向に向かっていくという話ですから、長い目で見れば中古車を購入するユーザーが 1 人でも多く増えてくれれば、我々としてもビジネスがしやすくなります。

そういう意味ではあまりネガティブには捉えていなくて、しっかり対応してよりよいかたち、よりよい環境の中で適応していきたいなというふうに思っています。

IR Agents :

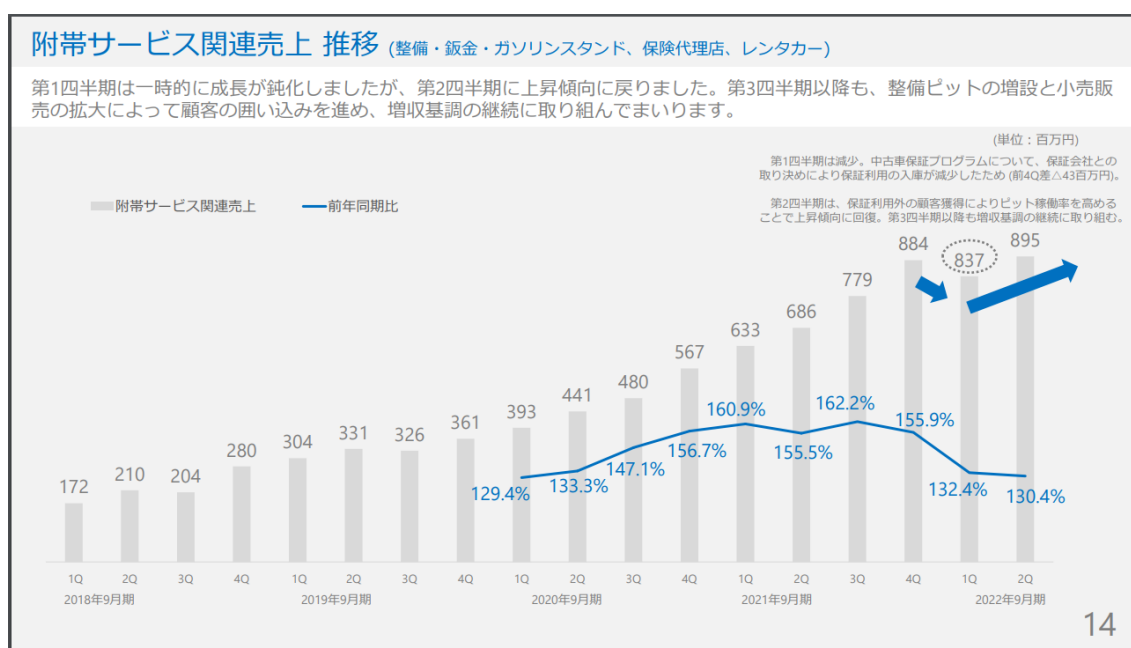
あくまで台数は落ちたけれども単価のほうで上がっているのが業績影響というところはカバーできていて、足元でもいろいろ対応中。そのほかの支払総額表示の周りで確認しておいたほうがいい話はございますか。

グッドスピード :

いえ、大丈夫です。

IR Agents :

では改めて、ここ以外のところの振り返りもさせていただきたいと思います。



IR Agents :

前四半期に取材させていただいたときですけれども、このとき、附帯サービスのところがちょっと弱かったと思うんです。こちらは保証に関するルールみたいなところの変更結果ということだったと思うんですけれども、実際 Q2 ではリソースを活用して戻したいということちゃんと戻してきたなと思っています。こちらはそういった理解でいいのか、今後はどういうふうに見ていったらいいのか、ここの確認をいただいてもよろしいでしょうか。

グッドスピード：

前回、保証プログラムのレギュレーション変更は、1Qで数字を落として、ここのレギュレーション変更というのはずっと続いていますので、それ以外のところで整備ピットの稼働率を高めてしっかり上げていきますというお話を申し上げました。

第2四半期はその想定どおり進められましたので、第2四半期で、ご覧いただいているとおり、数字が戻ってきましたから、ここからまた引き続き上昇基調に戻してやっていけると思っていますので、これは継続して取り組んでいきます。

IR Agents：

この伸びペースみたいなのは前期 Q4 までと同様とかを見込んでいいものでしょうか？

グッドスピード：

いったん下がった 1Q の 8 億 3,700 万円から 2Q の 8 億 9,500 万円に上がって、こういったかたちで伸ばしていければいいなと思っています。

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。



15

IR Agents :

他に前回お伺いしたところでいくと、買取のほうもちょっと台数が弱かったですねという話をさせていただいたんですが、今四半期では逆に買取台数が逆に大きく伸びたという印象です。こちらは好調なのか、それとも何か一過性の要因があるのかというところはどういう状況なのでしょうか。

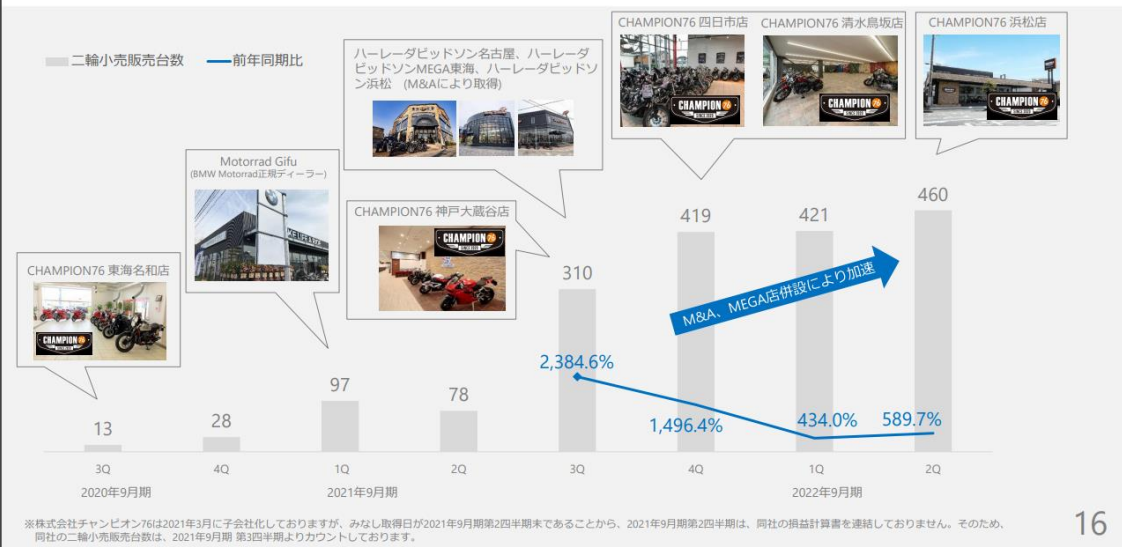
グッドスピード :

しっかり買取も人員を増やしていますし、それからお店のほうも併設店というかたちでお店を出していますので、第2四半期の繁忙期にきちんと適応できたかなと思っていますので、これは継続して伸ばしていきたいと思っています。

人員は増やしていますけれども、まだ当期に入って1Q、2Qは出店ができていません。しかし、後ろのページに出てきているとおり、買取の出店というのも計画に入っていますので、3Q以降で出店もしながら、より買取の強化というのをやっていきたいと思っています。こちらは順調に進んでいます。

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。



16

IR Agents :

あと、バイクですが、新車の事業のほうも好調そうだなと思うんですけれども、いろんな会社さんで好調かなと思うんです。バイクは業界として好調なのかなと思うんですけれども、このあたりはどういうご認識でしょうか。

グッドスピード :

バイクユーザーも、もともと中型・大型の我々がやっているジャンルというのは趣味性が強いところで、底堅く熱心なファンもいて、かつコロナ後にそんなに人が密集しない中でできる趣味の、そういう乗り方というところでユーザーも増えています。そういう意味では、業界そのものは決して状況は悪くありません。

バイクが売れなくなったとか、若者がクルマ以上にバイクから離れているとかいろんな報道はありますけれども、あれは、どちらかという小さいバイクでそういう現象が起こっているんですよね。


多分、昔と比べて街なかで原付のバイクに乗られている方というのはものすごく減ったなと、そんなイメージが湧くかもしれないですけども、小型はそういうことが起きている一方、中型・大型はしっかりユーザーがいて、かつ新しい方が増えています。

こういう中で我々も伸ばさせていますし、四輪のノウハウを使ってきちんと提供できているなと思っています。また、3月、4月に3店舗の新店を出していますので、ここはしっかり数字をつくっていけるかなと思っています。こちらも順調に進んでいます。

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%
附帯サービス関連(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%

IR Agents：

あと、割合としては小さいんですけども、その他の領域でレンタカーのサービスが戻ってきているなというところは、確か決算説明会で触れられていたのが気になったんですけども、このあたりをお伺いしてもよろしいでしょうか。

グッドスピード：

レンタカーは、東海エリアは、いわゆる整備や钣金で入庫した、そういうユーザーに対する代車として貸し出すという側面と、それから NORIHO というかたちでサブスクサービスに取り組んでいるところ。それから沖縄で観光客向け、一般ユーザー向けのレンタカー事業をやっているところ。それぞれ順調に伸ばせています。

特に沖縄は、ちょっと前にゴールデンウィークに観光客が戻ってきている中で、沖縄はレンタカーが全然予約できないみたいな、そういう報道も一部盛り上がっていたんですけども、本当にそのとおりで。

だんだん人が動くようになって、そういった中で我々のほうのレンタカー事業というの多少、お客様にご利用いただいている。そういう意味で稼働率も上がっていますので、ここはまだまだ規模感は小さいですけども、しっかり伸ばしていけるなというふうに手応えは感じています。

IR Agents：

実は今まで話題に触れたことがないんですけれども、改めて見ると伸びているんだなと思ったところがあってお伺いしてみた次第です。

グッドスピード：

そうですね。利益率を見ていただいてもかなり伸びていると思います。

レンタカーは、原価はレンタカー用のクルマの原価があって、売上はお客様からいただくレンタカー代なんですけれども、要は回転率で利益率が全然変わります。

ですので、好調に回ればこれだけ利益率が高まりますし、稼働しなければ利益率が低くなる。

前期 49.6%、当期 65.2%と、全然粗利率が違うと思うんですけれども、こういうかたちになりますから、しっかり稼働させて収益をつくりたいなと思います。

IR Agents：

すごくよいところでよいスライドが来たので、改めて収益性のところをお伺いできればと思います。

まず販売のほう、前回の取材のところでもお伺いしたとおり、第 1 四半期は在庫をためたいというところでオークションに流す割合を抑えた結果、ミックスとして粗利率が、手元のデータですと 15.2%くらいだったんです。

それが第 2 四半期ですと、13.8%まで販売のほうの粗利率が落ちているのですが、これは単純にオークションに流すのを抑えた Q1 に対して、通常のところに戻っていった、平準化していったので落ちました、そういった理解でよいものなのでしょうか。

グッドスピード：

そうです。ミックスです。上半期で 14.4%ということで 1Q に比べれば少し下がっていますが、先ほど支払総額表示のところでも触れたとおり、小売の 1 台あたりの粗利の額というのは上がっています。そういう意味で、別に 2Q で悪化したというわけではないんですが、ミックスの関係で少し数字が下がっています。

ただ、見ていただくと、前 2Q、前期は 12.6%で、当期は 14.4%ということで、ここで着実に粗利率は上がってきています。そういう意味では 1Q に比べれば少しミックスの変化で下がっていますが、順調に上げてきていますので、これは今の 2Q の水準を維持しながら生きたいと思っています。

2Q 累計で粗利率 16.6%になっていますけれども、通期の業績見通しでも 16.7%で見込んでいますので。

<同じスライド>

IR Agents :

こちらも前回話題に出たんですけれども、買取の粗利率というのが、中古車相場が右肩上がりの関係で高い時期があって、第 1 四半期は縮小したので、今後は落ち着いていくと思いますとおっしゃっていたと思ったんですけれども、第 2 四半期は実は、逆にまたちょっと上がっていたりするんですね。すごく貢献度的にはささいなものだったりするんですけれども、このあたりの背景とか、どういうご認識かを伺ってもよろしいですか？

グッドスピード :

どちらかというともまだ多少ボラティリティが出る段階なので、という理解ですね。

IR Agents :

規模が小さかったり、扱っている台数の問題だったりみたいなところですか？

グッドスピード :

そうですね。あと、特に買取の場合は競合もたくさんいますし、どうしても価格で競い合う部分というのがありますので、多少の変動は出ます。

我々としては、本業の小売があって、これの仕入れとして買取もやっています。小売につながらない部分というのは、一部オークションに販売していますので、小売用の在庫にならない、対象にならないものをオークションに販売しているというかたちになります。

ここは粗利の多少ボラティリティが出ますけれども、とにかく最低限 5%以上の利益率は確保しながら仕入れを強化していくという考え方でやっています。

そういう意味では、ここの利益率が 5%以上出ていれば、我々としては問題とは捉えないという、そんな考え方で、それよりも台数をしっかり増やすことだと思っています。先ほどスライドで説明したとおり、買取台数をしっかり伸ばしていくということに力を入れてやっていきたいなと思っています。

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%

5

IR Agents：

費用面については、ある程度右肩上がりで出店も踏まえて増えている状況だなという話をしたんですけども、純利益のほうが減益になっています。税金周りかなと思うんですけども、このあたりの確認をさせていただいてもよろしいでしょうか。

グッドスピード：

これは単純に、前期は第2四半期で、先ほどバイクの話が出ましたが、株式会社チャンピオン76、当時は株式会社チャンピオンですけれども、これをM&Aで株式取得をしたときに、純資産よりも小さい金額で買収していますので、いわゆるこの差額ですね、これを負ののれん発生益というかたちで特別利益1億1,200万円というのを一括計上しているんですね。

前期はこの特殊要因で純利益が上に持ち上がっていましたが、当期はそれがなくなったので、営業利益から経常利益まで前年より増えているのに、純利だけ前年を割っているということです。

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。

43

IR Agents：

数字面以外のところについて伺いをしたいんですけども、まず人材のところ、見通しに対して人材確保というのが思ったよりも進んでいないのかなという印象も受けるんですけども、このあたりについて伺ってもよろしいでしょうか。

グッドスピード：

前期末に対して、今のところ 21 名増加となっていますけれども、4 月 1 日で新卒社員を迎えています。これは 2Q 末というのは 3 月末なので、新卒の人数は入っていないんですけども、100 名以上ということで取り組んで 89 名の新卒が入社してくれました。目標の 100 名以上に届いていないですけども、それでも 89 名入っていますので、そういう意味では 3Q 末というのはかなり数字が多くなると思います。

新卒が 100 名に届かなかった分というのは途中で補っていきますので、そういう意味では人員確保は進んでいますし、第 4 四半期で MEGA 専門店の 2 店舗出店を計画していて、ここで MEGA 出店に合わせてさらに人数を取っていきますから、そういう意味では人員確保のほうも順調に進んでいますので、そこは心配ないと思っています。

IR Agents：

中長期的な出店ペースに影響はあまり出ないかなという理解でよいですか？

グッドスピード：

そうですね。採用が遅れることによって MEGA 専門店の出店が遅れるとかそういったことはないと思っています。

◇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)

39

IR Agents：

そのほか、出店環境というところについてなんですけれども、豊川御油のほうが2月半ばにオープンして、残り2店舗、名古屋市、土岐市の予定なんですけれども、こちらは特に計画どおり出店できそうかなという状況なのでしょうか。

グッドスピード：

まず豊川のほうは予定どおり2月にオープンしまして、滑り出しも順調にしっかり売ってくれていますので、ここは問題なくオープンできています。それから今期は名古屋市と土岐市、それぞれ出店を予定していますけれども、それぞれ工事に入っていますので予定どおりやっています。

工事の中で多少の前後は出るかもしれませんが、ただ大幅にずれることはないと思っていますので、この9月予定というところで店をオープンできるかなと思っています。

とはいえ、いずれにせよ、9月末で決算を迎えますので、万が一遅れても当期業績にはもともとこの2つの数字の織り込まれている具合というのはごくごく小さいので、そういう意味では業績に影響を与えることはないと思っています。

IR Agents：

気が早いんですけども、来年以降の出店に関して、土地の確保だったりとか、最近高騰しているという資材価格だったりとか、こういったところで懸念はないか、このあたりをお伺いしてもよろしいでしょうか。

グッドスピード：

新店の出店のほうは予定どおり順調に進んでいまして、4月15日に来期の1店舗目の出店、愛知県岡崎市に MEGA 専門店を出店しますという発表はできています。それ以降も候補は出てきていますので、ここは順調に進んでいます。

それから資材については、報道されているとおり、資材価格というのは当然上がってくればそれだけ影響もあるんですけども、まず、我々は居抜きが多いので、100%上がった分がダイレクトにインパクトするというわけではないんです。

ただ、今期1店舗新築もやりますし、今後も絶対ないというわけではないので、資材の状況を見ながら適宜、どれだけの設備投資をして出店していくかというのはきちんと精査しながらやっていきたいなと思っています。

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適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月期第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、新たな会計方針を適及適用していません。また、収益認識会計基準第86項ただし書き(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。

27

27

IR Agents：

最後、収益認識のところなんですけれども、第1四半期のときに質問させていただいたんですけども、第1四半期は早期返済が想定より少なくてプラス影響が発生していました。

ちょっと利益上振れ分、何千万円かあります。これが第 2 四半期は計画どおりマイナスというところで返済が発生した、そういった理解でよいものなのでしょうか。

グッドスピード：

はい。我々の収益に認識に関する会計基準変更は、中古車を購入するときの自動車のローン
を契約した後で早期返済した場合に、この戻りが発生するんですけれども、そこを引き当て
のようなかたちで事前に織り込みましょうという変更をしました。

ユーザーがどのタイミングで早期の一括返済をするかどうかというのでプラスに振れたり、
マイナスに振れたりするということで、なかなか我々はコントロールできないんですけれ
ども、1Q はたまたまプラスになった一方、2Q はマイナスに振れていて、今はこの数字にな
っています。

ここは、織り込んだ数字よりは今ちょっと少ない状況になっていますけれども、3Q、4Q
以降も、どうしても自分たちでコントロールできないので、ここはふたを開けてみないと分
からないんです。ただ、織り込んだ数字ほどはいかないかなという気はしています。

IR Agents：

織り込んだ数字ほど損失は出ないかなと。

グッドスピード：

今のところですけども。ここはどうしてもコントロールできないので。

IR Agents：

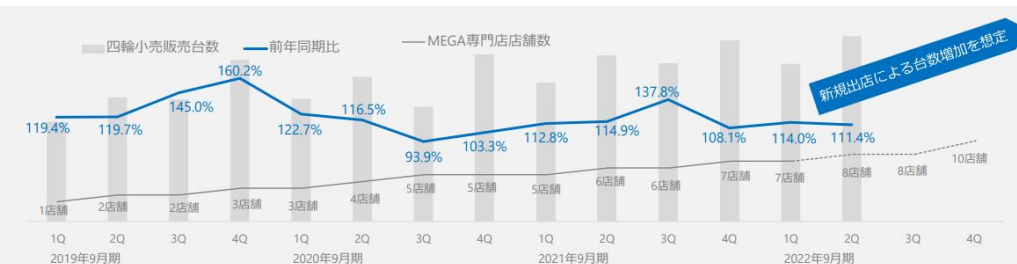
読めないところなので。分かりました。以上で大体、今四半期は基本的に順調だったので支
払総額のところをお伺いできて、いくつか売上面の振り返りをして、コスト面の振り返り
をして、大体大丈夫かなというところなんですけれども、そのほか御社側から今四半期に
対してここがよかった、悪かったとか、お伺いしておいたほうがよいことはございますか。

グッドスピード：

大丈夫です。

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

26

IR Agents：

改めて、短めの見通しというところについてなんですけれども、まず第3四半期のところ、前提として季節性というのはちょっと弱い時期です。ただ、2月半ばに豊川御油ができて、これが3カ月フルで貢献しますというところ、業績予想の上で下期が重くなっているところを考えると、Q2からQ3は伸びてもいいんじゃないのかなと思っているんですけれどもどうでしょうか。

グッドスピード：

おっしゃるとおりです。2Qは、新店のMEGA専門店の豊川御油店が1カ月半くらいしか入っていないので、ここはフルで寄与してきますし、あとバイクも3月、4月に新しい店を出していて、ここも寄与してきます。

例年、2Q、4Qが季節的に強いので3Qはちょっと下がるんですけれども、そんな中で例えば前年は2Qから3Qにかけて伸ばせています。季節性の変動もありますが、新店の積み上げもありますので、ここはしっかり数字をつくりたいなと思っています。

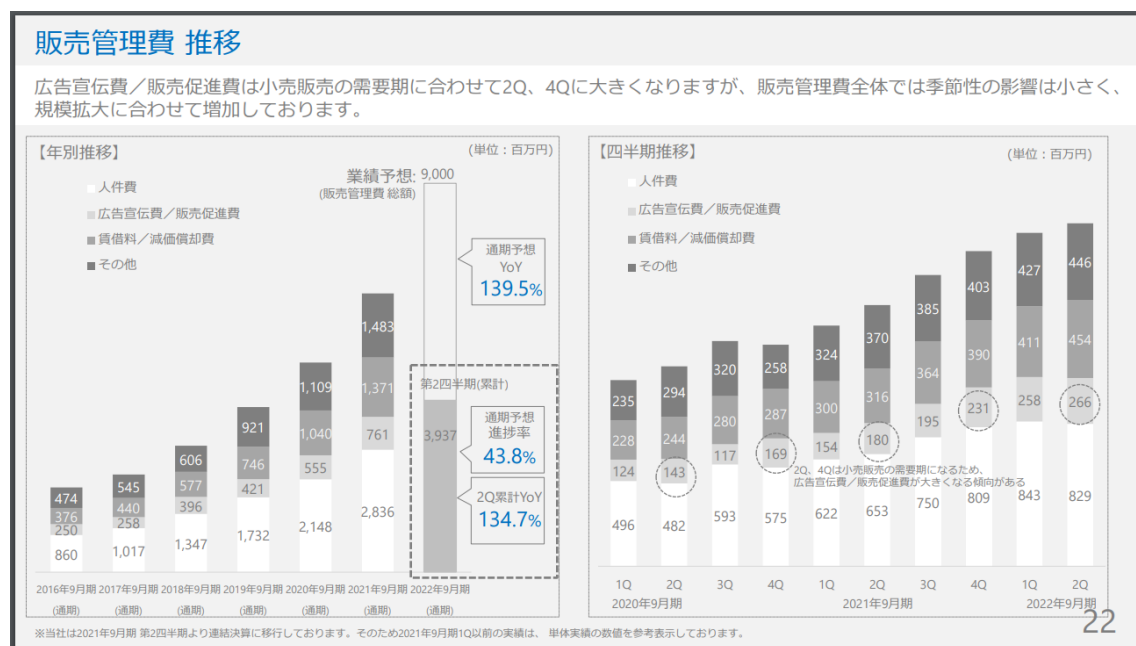
個別の四半期ごとの業績は開示していないので3Qはこのくらいの売上ですというのはご容赦いただきたいんですけれども。ただ、ニュアンスとしては今、おっしゃっていただいたとおりです。

IR Agents：

豊川御油のほうの滑り出しは、通常とあまり変わらないかなという理解でよいでしょうか。

グッドスピード：

はい。しっかり数字をつくってくれています。特に既存エリアの東海エリアですから、我々もマーケットももろもろよく分かっている場所なので、期待どおりやってくれています。



IR Agents：

あとは利益面のところですね。販管費のところでは新卒のところは89名、中途プラスで入ってくると、新卒で六、七千万円、中途でプラスアルファ販管費、基本給が増えて、ということかなと思うのですがどうでしょうか？

グッドスピード：

はい、おっしゃるとおりです。売上も後ろで下半期に偏重しているのと要因は違うのですが、これは新店出店をしてその店舗の固定費、それから人も増やしていきますので、販管費についても下半期は上半期以上に数字が増えます。

けれども、その分、売上粗利を積んでいきますので、利益はトータルではプラスに振れてくると、こういった計画をしています。

IR Agents：

そのほかに気にしておくべきコスト、人件費のところ、売上高のところ、そのほかに気にしておくべき売上コストとかは何かありますでしょうか。

グッドスピード：

特にはないです。想定外に特別大きく発生するものとか、逆にこれまでかかっていたものが急に下がったり、なくなったりするとか、どちらもありませんので、これまでどおり規模拡大に応じてそれぞれの費用が積み上がっていく、こういった波形になると思います。

IR Agents：

わかりました。では、本日は簡単ではありますが、こんなかたちで終わらせていただければと思います。

また Q3、Q4、頑張ってくださいと思っています。改めて、本日はお時間いただき、ありがとうございました。ここまで視聴いただいた方もありがとうございます。では、今後ともよろしくお願いいたします。

グッドスピード：

ありがとうございます。今後ともよろしくお願いいたします。

(了)