

グッドスピード (7676)

2022 年 9 月期決算 第 3 四半期 取材動画 書き起こし

-質疑目次-

第 3 四半期決算について気になること

- 01:27 着地の全体感「Q3 って正直どうでした？」
- 02:14 利益率の分解「売上の弱含みを含めて考えると、利益率が計画対比良かったのは何故？」
- 03:05 抑えた販管費「抑えた費用って？バツファって何を積んでいたの？」
- 03:49 売上面の深掘り「既存店はちょっと強かった？ どういう状況」
- 05:16 支払総額表示の影響「Q2 弱かった背景の支払総額表示の影響、Q3 では？」
- 06:25 既存店について「単純に事業が上手くいった？ 特殊要因ある？ 市場環境は？」
- 07:56 市場環境について「ズバリ、中古車小売のプレーヤーから見た業界環境と見通し」
- 10:02 市場環境の影響について「市場環境が財務面で影響したところって？」
- 11:38 買取事業のスタンスについて「今年はかなり粗利率が高かったけど、通常は 5%位の見込みでちゃんと仕入れたい、というのは変わってない？」
- 12:45 買取事業の Q4 について「とはいえ相場上がってるから粗利率って...」
- 13:29 買取の体制について「資料を見る限り、ちょっと戦略を変えた？」
- 15:22 自社仕入れ比率について「自社仕入れは増えるといいね」
- 15:42 附帯サービスについて「QoQ 落ちたのなんで??」
- 17:28 附帯サービスでの退職について「もしかして引き抜きとかですか？」
- 17:57 附帯サービスの見通しについて「まだ退職続きそうですか？」
- 18:48 整備士の教育について「どれ位で立ち上がるの？ 半年でちゃんと立ち上がるの？」
- 19:14 附帯サービスの見通しについて「正直どんな風に成長ペースを戻すつもり？」
- 21:26 費用面について「順当に増えたって認識で良い？」
- 22:15 人件費について「人数増よりちょーっと増え方大きくないですか？」
- 24:06 費用見通しについて「Q4、Q3 より増える？」
- 24:50 Q4 の利益見通しについて「正直ある程度は調整込みで達成可能な水準？」

復配について

- 25:19 株主還元について「復配、そのころは」

見通しについて

- 27:39 売上のガイダンスについて「正直今期売上予想って...」
- 29:38 出店について「1 店舗来期ズレだけとどういう背景？ 影響は？ 来期は」
- 31:58 来期の出店について「東海以外への展開が見えてきた？」
- 32:48 来期の出店規模について「来期の出店の在庫規模は大きいみたいだけど実質の影響は？」
- 33:13 来期業績イメージ「新店効果とかから積み上げていくと...？」
- 36:35 来期の配当イメージ「増益ってことは増配期待してもいいんですかね...(フラ)」
- 37:29 会社からのメッセージ

IR Agents 関本:

皆さんこんにちは、IR Agents の関本です。本日もグッドスピード松井様にお越しいただいて、発表された第3四半期決算についてのお話を伺っていいと思います。松井さんよろしくお願ひいたします。

グッドスピード 松井:

はい、今回もよろしくお願ひします。

IR Agents:

では、決算説明資料の方の共有からお願ひしてもよろしいでしょうか？

2022年9月期 第3四半期 連結業績ハイライト

前年同期比：MEGA専門店の新規出店、各事業の伸長により増収し、売上総利益および営業利益は増益となりました。

売上高

39,893百万円

前年同期対比
124.6%

通期予想進捗率
66.5%

前期出店したMEGA専門店、買取専門店、ならびに前期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、当期出店したMEGA専門店、バイク販売店、車検専門店が寄与したことなどにより、全ての事業が増収となりました。

通期予想に対する進捗は若干遅延が生じており、進捗率は66.5%となりました。

(参考) 2021年9月期 売上高
通期実績に対する3Q累計進捗率：71.5%

営業利益

502百万円

前年同期対比
168.6%

通期予想進捗率
50.3%

増収によって売上総利益は増益となり、売上総利益率は+1.3%改善し16.6%となりました。その結果、営業利益も増益となりました。

営業利益は概ね当初計画通りに進捗しておりますが、季節性により自動車販売関連の売上高は第4四半期に最も大きくなる傾向があることから、通期予想に対する進捗率は50.3%となりました。

(参考) 2021年9月期 営業利益
通期実績に対する3Q累計進捗率：49.0%

四輪小売販売台数

10,835台

前年同期対比
117.2%

通期予想進捗率
62.8%

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。

売上高と同様に、前期出店したMEGA専門店が寄与したことにより、増加いたしました。

通期予想に対する進捗は若干遅延が生じており、進捗率は62.8%となりました。

(参考) 2021年9月期 四輪小売販売台数
通期実績に対する3Q累計進捗率：71.9%

※当社は2022年9月期 第1四半期より「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）等を適用しています。そのため前期比は当該会計基準等の適用前の実績と対比した数値を参考表示しております。

3

IR Agents:

ありがとうございます。まず第3四半期の全体感について聞いていければと思います。個人的には売上高と販売台数というのが若干弱く、営業利益の方が、去年の進捗とか考えると計画通りなのかな、こんなふうに見ているんですけれども、それぞれの所感からお伺いできればと思います。

グッドスピード:

そうですね。四半期、特に第2四半期ですね。既存店の販売台数が落ち込んでいて、そのあたりちょっとご心配かけたと思うんですけれども、3Qは前年に対して、販売台数も既存店の方もしっかり戻せてきたので、数字としてはしっかり作れたかなと、こんなふうに思っています。ただ、少し売上については営業がちょっと計画に対して弱かったんですけれども、全体感としては概ね計画通り進んでるかなとこんなふうに思っています。

2022年9月期 第3四半期 連結業績（通期予想に対する進捗率）

営業利益は概ね当初(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50.3%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3四半期実績 (累計期間)	進捗率
売上高	60,000	39,893	66.5%
売上原価	50,000	33,265	66.5%
売上総利益	10,000	6,627	66.3%
販売費及び一般管理費	9,000	6,124	68.1%
営業利益	1,000	502	50.3%
経常利益	770	319	41.5%
親会社株主に帰属する当期(四半期)純利益	460	176	38.3%
四輪小売販売台数	17,243台	10,835台	62.8%
二輪小売販売台数	2,462台	1,537台	62.4%

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、第4四半期に最も売上高が大きくなる傾向がありますが、通期予想に対する進捗は若干遅延が生じており、売上高の進捗率は66.5%となりました。
(参考) 2021年9月期 売上高
通期実績に対する3Q累計進捗率：71.5%

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66.3%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3Q累計進捗率：69.6%

売上高の通期予想に対する進捗は若干遅延が生じておりますが、経費のコントロールにより営業利益は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3Q累計進捗率：49.0%

IR Agents:

了解です。売上が若干計画の中でも下寄りかなというところで利益計画通りという、利益率の方がよかったってことになると思うんですけども、こちら粗利費用っていうところで言うとうどん詰まりの組み合わせになってるんでしょうか？

グッドスピード:

そうですね。売上に対する粗利率については計画通りという形なので、売上も粗利額も計画の想定したレンジの中ではちょっと下の方かなという感じなんですけれども、販管費の方が計画に対しては抑えられてますので、そのコントロールによって営業利益は計画通りと、こんなイメージです。

IR Agents:

抑えた部分の費用があるんですかね？

グッドスピード:

そうですね。正直、売上利益の粗利の進捗に応じて将来の投資をしていくという部分と、あと若干バッファも入ってまして、この辺りを適切にコントロールしたという感じですね。

IR Agents:

ちなみにバッファというのはどういうものを積まれてたんですかね？

グッドスピード:

本当にバッファです。例えば、売上利益が期待通り進めば、知名度を上げるためのプロモーション・広告宣伝、これ目先の売上に直結する、ビジネスに関連するというよりは、ブランディング・知名度高めるためのとか、このあたりを抑えています。

IR Agents:

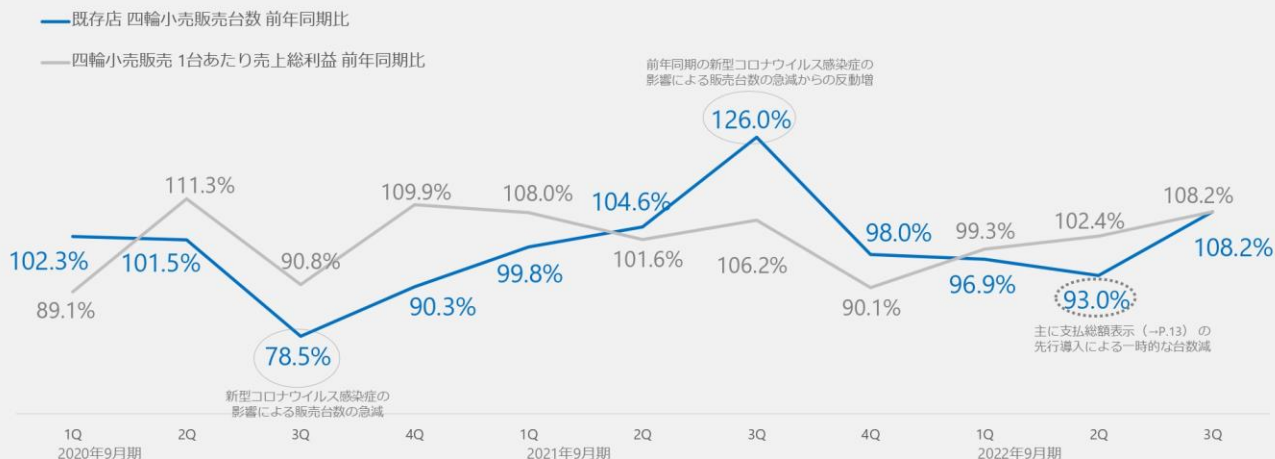
なるほど、わかりました。ありがとうございます。足元で絶対に必要な費用とかを削ったわけじゃないですという理解でいいですかね。

グッドスピード:

そうですね。ブランディングとか知名度アップっていうのも完全に抑えたわけではなくて、ある程度は使ってますので、期初計画した総額は使っていない、こんなイメージです。

四輪小売販売台数の推移（２）

既存店の販売台数は、第3四半期において前年同期対比108.2%に上昇しております。



※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。

IR Agents:

わかりました。ありがとうございます。改めて実績の深掘りからお話伺っていけばと思うんですけども、まず想定対比でいくと、計画通りだけれども弱かったっていう売上面のところから。こちら前四半期 2 月に豊川御油店というのができて、第 3 四半期はそれがフル貢献しましたという認識で、それに加えて既存店の販売っていうところが強かったかなと思っています。この辺りとかちょっとお伺いしてもよろしいですか。

グッドスピード:

はい、ここですね。ブルーのラインを見ていただくと、これ既存店だけを切り取った販売台数の前年同期対比の推移です。前の 2Q で既存店の販売台数が前年対比 93%と台数が落ち込んで、その分粗利は上がってましたので、全体の利益の方はそれほど去年に対しては大きくへこんでるわけではなかったんですけれども、台数を落としてるという事実がありました。これは、支払総額表示の先行適用ということで少し台数を落としてしまったんですけれども。これ今表でご覧いただいている通り、3Q のところで台数ベースで 108.2%、台当たりの粗利も 111.5%ということで、粗利も台数も既存店については、前年 3Q に比べてかなり強い状況出てますので、このあたりがしっかり作れたってということで、2Q から 3Q って通常は季節性の影響で売上が落ちるんですけれども、新店効果プラスこの部分でもって数字が下がらずにしっかり作れたとこんな状況ですね。

(参考) 四輪中古車販売における支払総額表示の先行対応について

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が、当3Q以降の販売台数は元の水準以上まで回復しております。

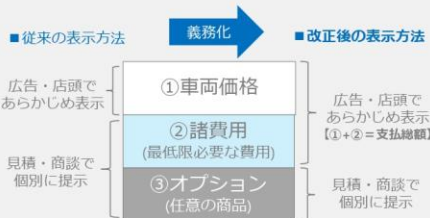
支払総額表示の義務化 2023年10月予定

自動車公正取引協議会「自動車公正競争規約」の改正

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。

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。

現時点（2022年8月12日時点）では、2023年10月からの義務化を予定している。



当社の対応 2022年2月より先行導入

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。

The screenshot shows a car listing for a 2016 Toyota Camry. The '車両価格' (Vehicle price) is 234.8万円. The '支払総額' (Total payment) is 252.7万円. The difference of 18.9万円 represents the '諸費用' (Fees). The listing also includes details about the car's condition, mileage, and options. A red button indicates 'オンライン相談を予約する' (Reserve online consultation).

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

業績への影響

2022年9月期 第2四半期

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。

2022年9月期 第3四半期

第2四半期に変更した車両価格、諸費用の価格設定の微調整およびオプション商品、商談の方法を変更し、販売台数は元の水準以上まで回復。

2022年9月期 第4四半期以降

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(リピート)、顧客からの紹介など）を強化を図り、販売台数ならびに1台あたりの粗利単価の維持・向上に取り組む。

IR Agents:

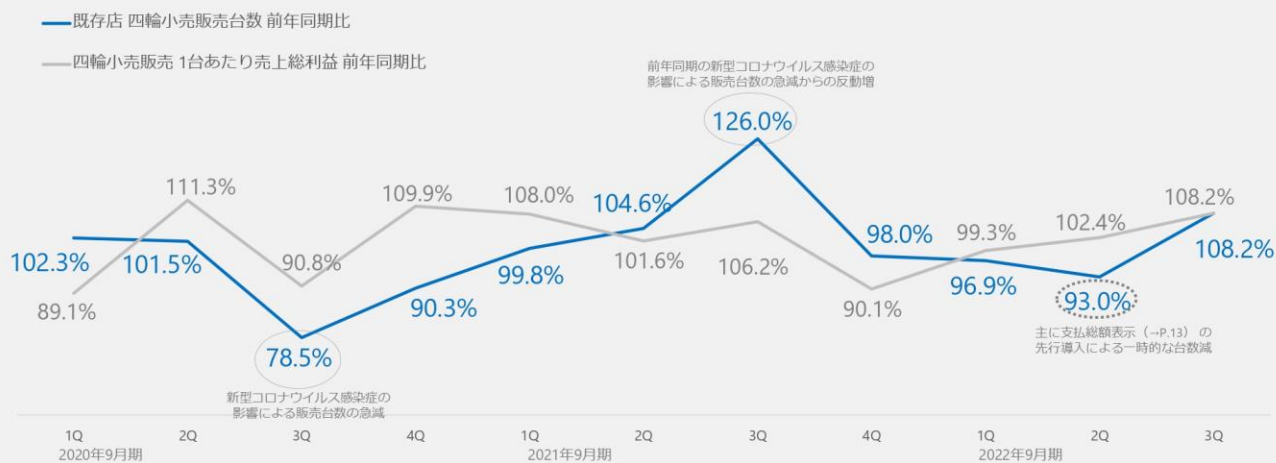
ありがとうございます。ちなみに Q2 のところ弱かったところ、支払総額表示のとこだと思うんですけれども、こちらは第3四半期では特に問題なく改善したという理解でいいものなんでしょうか？

グッドスピード:

そうですね。前回の第2四半期決算発表のときにも少し説明させていただいたんですけれども、この先行導入をしたときに少し台数を落としてしまいました。その後すぐに、改めて価格とかオプション、そして営業の商談方法、この辺りの調整を行って、台数については戻せてますし、今のところここはしっかり対応ができたという風に思ってます。ただこれ、この後もずっと間違いなく問題なくいけるかどうかというのは、やっぱり競合の動きもあるもんですから、同業の他社さんがどういうやり方をするかっていうところもしっかりモニタリングしながら適宜対応していきたいというふうに思ってます。

四輪小売販売台数の推移（２）

既存店の販売台数は、第3四半期において前年同期対比108.2%に上昇しております。



※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。

12

IR Agents:

了解です。わかりました。ありがとうございます。Q2 から Q3 見ると、やっぱりかなり強いなって印象なんですけど、通常のビジネスの範囲内で強かったって印象なのか、何か他に特殊な要因があったかっていうとどういふものなんでしょうか？

グッドスピード:

そうですね。業界環境からすると、新車の生産減があって、その分中古車に流れているんじゃないか、需要が流れてるんじゃないかと、こんな声もよく聞くんですけども、元々私達としては、この新車を買いたくても買えない、元々新車を買いたかった方たちがこれを諦めて中古車の方に流れてくるというような現象は起こってないというのが我々の捉え方でございます。

新車が欲しい方たちは新車を待たれていて、それが中古需要に特需のような形で入り込んでくるってことはほとんど起こってないと、販売現場からもこんなふうに聞いてましたので、我々として基本的にそういう形で考えています。

ただご覧いただいてる通り、前年対比で数字が伸びています。これは我々が支払総額表示の対応のときに反省点も踏まえて手を打って改善した部分もありますし、またプロモーション等々含めて、ブランディングも含めてやっていますので、この辺りが奏功してきたというふうに捉えていますけれども、もしかしたら幾分かは、もう新車の販売の硬直みたいなのはずっと続いていますので、若干はこの影響っていうのが起こっているのかもしれないと思います。

IR Agents:

現場の頑張りもあるけれど、もしかしたら相場の影響もちょっと一部あるかもしれない、そんなところですかね。

グッドスピード:

そうですね。

IR Agents:

ありがとうございます。ちなみに相場環境の方、上場している USS さんの方から出てると思うんですけども、こちら 3~4 月とかだと、逆に相場が今まで上がってきたのが落ち着いてて、5 月以降戻ってきてるっていう認識です。こちらぜひ中古車の小売やられてる御社の方から、どういうふうに認識しているか、どう整理しているかというところをお話伺えればと思うんですけど、いかがでしょうか？

グッドスピード:

USS から発表されている数字も見ると、今年の 2 月に平均の成約単価が初めて 100 万円を超えて、今まで一番高い状況にあるというスコアが出て、その後は 3 月 4 月って少し落ち着いたんですね。

これは通常の季節性と、それからもう一つは、ロシアとウクライナ情勢のところで、中古車の輸出需要が少し一時的に落ちたというのも含まれてるということです。今日本から一番輸出されている国、車輸出されてるのってロシアなんですけども、経済制裁が起こって、これで輸出ができなくなるんじゃないかということで、一時的に輸出によるその中古車のオークションでの買う側の需要というのがちょっと下がり、一時期落ちました。結局その後、ロシアの方は輸送が止まらなかったんで、その後まもなくして購入需要はまたすぐ戻ってきて、また新車もご存知の通り、品薄の状態というのがずっと続いてますから、これ中古車にいい弾が出てこないっていうのが依然として続いているということで、実はまた 5 月 6 月とかなり相場が上がってきて、先ほど申し上げた 2 月最高値っていうのを 6 月 7 月というのはそこからさらに大きく超えてきたという状況で、最高値をさらに更新しているという状況になってます。これ、まだまだしばらく続くと思いますから、この相場の高騰っていうのは今後もしばらくは続く、こんなふう到我々も見てます。

IR Agents:

ありがとうございます。ロシアの話が中古車にも影響あるというのは面白いですね。その他財務面とかで、この市場環境とかが影響出るところってあるんでしょうか？

グッドスピード:

はい、販売とそれから買取、仕入の面と両側で説明していきたいと思います。まず販売の方ですね。オークションから仕入れる割合が非常に高いので、仕入値上がってますけれども、その分小売の価格の方には転嫁できてますので、我々の 1 台あたりの販売粗利というのは特に影響受けてないです。

これはグラフご覧いただいている通り、グレーの折れ線グラフというのが、小売販売 1 台当たりの粗利の前年同期対比を見てるんですけども、ご覧いただいている通り、仕入値が上がったからといって粗利下がってないですよ。これはすなわち販売の方に転嫁できてるとこんなふうにご覧いただければと思います。

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85.9%になりました。

単位：百万円

事業	2021年9月期 第3四半期実績 (累計期間)				2022年9月期 第3四半期実績 (累計期間)							
	売上高	構成比	売上総利益	利益率	売上高	構成比	前期差	前期比	売上総利益	利益率	前期差	前期比
①新車・中古車販売 	27,836	87.0%	3,555	12.8%	34,276	85.9%	6,440	123.1%	4,979	14.5%	1,423	140.0%
②買取 	2,072	6.5%	251	12.2%	3,001	7.5%	929	144.9%	303	10.1%	51	120.6%
自動車販売関連(①②)	29,908	93.4%	3,807	12.7%	37,278	93.4%	7,370	124.6%	5,282	14.2%	1,475	138.7%
③整備・钣金・ガソリンスタンド  	1,692	5.3%	793	46.9%	2,042	5.1%	349	120.7%	877	43.0%	83	110.5%
④保険代理店 	225	0.7%	225	100.0%	253	0.6%	27	112.3%	253	100.0%	27	112.3%
⑤レンタカー 	181	0.6%	89	49.4%	319	0.8%	138	176.3%	213	66.9%	124	238.6%
附帯サービス関連(③④⑤)	2,099	6.6%	1,109	52.8%	2,615	6.6%	515	124.6%	1,344	51.4%	235	121.2%
総合計(①②③④⑤)	32,007	100.0%	4,916	15.4%	39,893	100.0%	7,885	124.6%	6,627	16.6%	1,710	134.8%

グッドスピード:

一方で買取ですね。買取の方はユーザーから買取をしてそれをオークションに売却をするものっていうのが、こちらの②「買取」という項目で、売上と粗利を分けて表示しています。この買取の粗利率というのはこれ 3Q 累計では今 10.1%っていう形になってますけれども、クォーターで見てもらうと、2Q で一時的に粗利率がかなり高くなっていて、3Q で少し落ち着いているという状況になってます。やっぱり 2Q のときにオークションの相場がどんどん上がったので、その時期だけ粗利率高いという状況があったんですけども、これが 3Q になって少し落ち着いていると、こんな状況です。

IR Agents:

手元の資料だと、Q1 が 10%ぐらい、Q2 で 14%ぐらい、第 3 四半期で若干落ち着いて 9%ぐらいというのが買取の粗利率の推移かなと思ってんですけども、前回の取材とかでいくと、5%ぐらいの粗利率っていうのが標準になるんでしたっけ。

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					2022年9月期			
事業別		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	1Q 実績	2Q 実績	3Q 実績	通期 (予想)
自動車販売関連(①②)	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	9,948	12,064	12,263	—
	②買取	366	310	468	757	1,902	571	704	795	1,055	3,127	1,272	808	920	—
	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	11,221	12,872	13,184	—
附帯サービス関連(③④⑤)	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	661	705	675	—
	④保険代理店	55	57	65	67	245	71	71	82	79	304	83	84	84	—
	⑤レンタカー	33	33	23	40	130	53	62	64	89	270	92	104	121	—
	附帯サービス関連(③④⑤)	393	441	480	567	1,883	633	686	779	884	2,983	837	895	882	—
	総合計(①②③④⑤)	7,533	8,547	7,025	10,598	33,704	9,627	11,025	11,354	12,770	44,778	12,059	13,767	14,066	60,000
売上総利益 推移		2020年9月期					2021年9月期					2022年9月期			
事業別		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	1Q 実績	2Q 実績	3Q 実績	通期 (予想)
自動車販売関連(①②)	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	1,509	1,661	1,808	—
	②買取	15	17	56	110	200	61	90	99	119	370	101	116	84	—
	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	1,611	1,778	1,893	—
附帯サービス関連(③④⑤)	③整備・钣金・ ガソリンスタンド	66	135	162	243	607	228	265	300	341	1,135	283	322	271	—
	④保険代理店	55	57	65	67	245	71	71	82	79	304	83	84	84	—
	⑤レンタカー	16	18	0	14	49	27	30	31	54	144	60	68	85	—
	附帯サービス関連(③④⑤)	138	210	227	325	901	327	367	414	475	1,584	427	475	441	—
	総合計(①②③④⑤)	1,090	1,254	930	1,702	4,978	1,467	1,652	1,796	2,144	7,061	2,038	2,254	2,334	10,000

9

グッドスピード:

そうですね。これはもう仕入れてすぐオークションで売るものですから、粗利は 5%ぐらいで十分だと。それでしっかりビジネスとしては成り立つというふうに考えてます。

ただ相場高騰があって、一時的に今は 10%とか、2Q だけでいえば 14%って形で粗利出てますけれども、この粗利率を高く保たなければいけないということよりは、しっかりユーザーから買取をして仕入を強化していく、こちらの方が重要だというふうに考えてます。ですので、多少ボラティリティが出たとしても課題だというふうに捉えるわけじゃなくて、それもしっかり買取をしてユーザーからの仕入をしていく、ここの台数を増やしていく方が大事だと、こんなふうに考えています。

IR Agents:

わかりました。ありがとうございます。ちなみに相場環境的には上がっているのですが、利益率的には Q4 でまた改善するものなんですかね。

グッドスピード:

そうですね。やっぱり相場が上がってますので、3Q から 4Q にかけてはもう少し高くなるんじゃないかなと、こんなふうに感じてます。ただ、下の段でご覧いただいている通り、この全体の粗利の構成の中では、買取が占めるウェイトというのは小さいので、全体の全社の粗利の中で何か大きな影響を及ぼすかっていうと、ここは今はそれほど大きくないものですから、目先の粗利率よりは 5%以上を維持しながらしっかり台数を増やしていく、ここに注力したいと思ってます。

成長戦略 2)買取事業の強化

買取店の出店および人員強化により買取台数を拡大し、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 第3四半期末(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	2店舗
併設型 買取専門店	0店舗	0店舗	4店舗	4店舗	4店舗
営業職（買取）人員数	9名	18名	27名	43名	-

2022.8.12 Update
2022年9月期末目標を「6」から「4」に変更。東海地方の併設型店舗を拡大するよりも、設置済み併設店の在籍人数を厚くすることが営業効率が高いと判断したため

↑
当期は新規出店をしていないが、人員数は順調に増加し、買取台数の拡大に寄与している

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）

2020年9月期実績

買取・下取・その他 25%

オートオークション 75%

2021年9月期実績

買取・下取・その他 32%

オートオークション 68%

41

IR Agents:

了解です。ありがとうございます。買取の話が出たのでお話を伺いたいですけれども、僕も確認してて気になったところが、買取事業のところで、元々併設店立てていきますってお話されてたところが、今回店舗じゃなくて人を増やしますという話になっていたと思っています。よろしかったらこちらの方お話し伺ってもよろしいでしょうか？

グッドスピード:

前期、2021年9月期にMEGA専門店併設型ってということで買取店を増やして、拠点を増やすことで買取を強化していく、こういう形をとりました。今期についても、当初はそれを継続して併設店をさらに増やして、買取台数を高めていく、こういう考え方をしていたんですけれども、実際に回してみて、もう東海地方についてはこれ以上併設店を増やしていくというよりは、前期までに増やしたところにしっかり営業人員を配置していくっていう方が我々としては営業効率が高いというふうに判断をしました。当期、この2店舗を増やす予定だった併設店っていうのは増やさずに事業進めてます。

ただ、人員の方は想定通り増やしてますので、店舗増やすだけじゃなくて、そちらに配置していくって形でやっていく、この方がいいというふうに思ってます。今後は東海エリア以外の出店も考えてますので、その時には適宜必要なところには併設店という形でエリアを増やしていきますけれども、そのあたりはバランスを取りながら営業効率高い形を選んでいきたいと思ってます。いずれにせよ、人員が増やすことっていうのが買取台数増やすのに非常に重要なことなので、今人員も開示してるもんですから、その人数がしっかり増えて、そして買取台数も増えていくと、ここの部分で見ていただけるといいかなというふうに思ってます。

IR Agents:

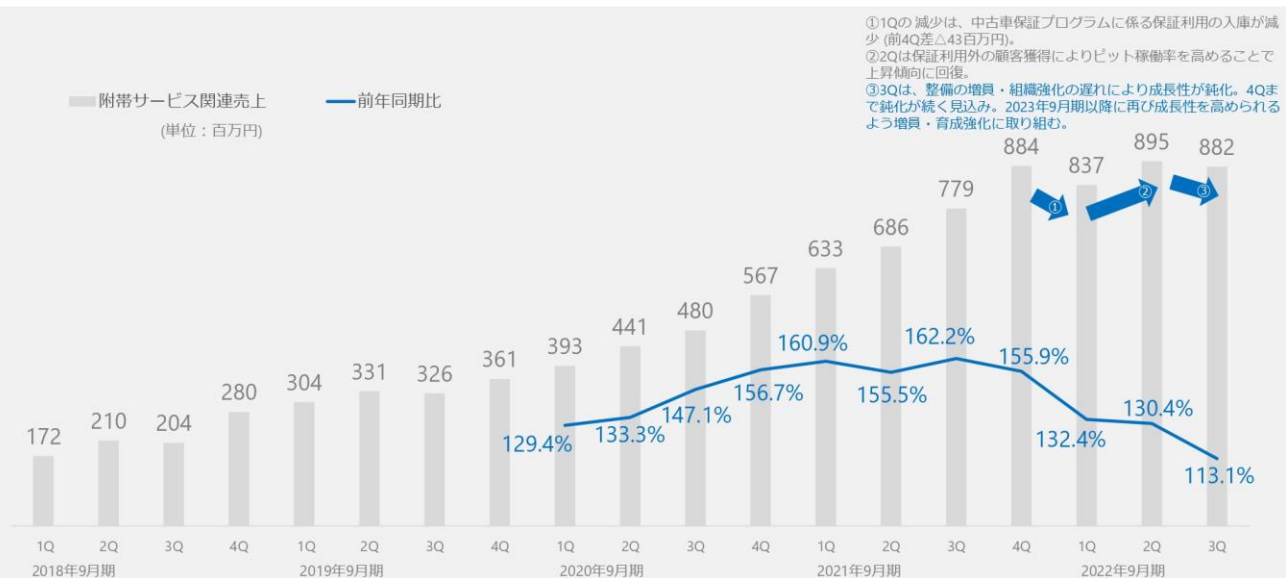
了解です。ありがとうございます。これ右下の方なんですけど、仕入ルート内訳で自社買取が増えてると、個人的には粗利率が改善していいのかなと思うので、ぜひ引き続き取り組んでいただければと思います。

グッドスピード:

はい。これはまだまだ低いと思ってますので、買取台数をしっかり増やして、粗利率の向上に繋げていきたいと思ってます。

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)

整備ピットの増設と小売販の拡大により顧客の囲い込みを進めておりますが、第3四半期は、整備の増員・組織強化に遅れがあり、成長性が鈍化しております。整備士の増員・育成の強化に取り組み、再び成長性を高めるよう取り組んでまいります。



14

IR Agents:

ありがとうございます。続いて附帯サービスのところをお伺いしたいんですけども、ここは正直、個人的には資料見たとき残念なところもあって。結構積み上がっていくかなと思ったところで、前四半期対比でちょっと落ちているというのがあるんですね。コメントで組織強化の遅れみたいなのがあるんですけども、じゃあ人数取れてないのかなというところでもないみたいな状況で、ちょっとこの辺り何が起きているのかってところの復習から伺ってもいいでしょうか？

グッドスピード:

まず附帯サービス関連については、これは売上をしっかり右肩に成長させていきたいと、こういうふうに取り組んでやってます。将来的には間違いなく伸びていく、伸ばしていける事業だと思ってます。これが2Qから3Qにかけて、売上を少し落としてしまったということで鈍化が起こってます。ここにも今関本さんお話をいただいた通り、整備部門の組織強化に遅れがあると、こんなふうに書いてます。でも、人員のところ見ていただくと、ご指摘いただいた通り、前期に比べれば200人から232人ということで、人員は増やせてます。

これ中身は新卒やそれから中途の方、外国人技能実習生も含めて増員は図れてるんですけども、どちらかというと少し経験の長い整備技術の高い熟練したスタッフの退社というのが少しまとまって発生をしてしまっています。その一方で新しい戦力というのはもちろん教育をして早い段階で戦力化できるようにしてますけれども、この熟練したスタッフの退職っていうことがあって、目先数字を作るスタッフというのは減少しているということで売上を落とす、こういう結果になっています。

IR Agents:

この経験の長い方の退職っていうのは、何か引き抜きとか、それとも何か別の背景なのか、この辺りとかってどういう状況なんでしょうか？

グッドスピード:

何か競合からの引き抜きがあったとかそういうことではなくて、あくまで個人的な事情による退職ということは我々も把握をしてます。そこが少し影響して、何人かのまとまった退職になってしまったと、こういうところですね。

IR Agents:

続けてベテラン層が抜けていくってことはあんまり見てはいないですかね？

グッドスピード:

そうですね。ここからさらに退職が続いて重なっていくっていうふうには考えてないです。そこは今のところ問題ないと思ってます。新しい戦力入ってますから、しっかりここを早く戦力化して体制を作っていけば、また再び成長トレンド戻せると思ってますし、採用そのものはできてます。ただ、若干ここが戦力化するまで少し時間かかってしまうので、記載の通り、4Q も少しこの鈍化っていうのは継続してしまうっていう状況にはあるんですけども、ただこの先来期のスタートからしっかり数字伸ばせるようにここは取り組んでいきたいと思いますので、早く挽回できるようにやっていきます。

IR Agents:

整備の人って半年分ぐらいで育つみたいなイメージでいいんですかね。簡単なところから任せてって話なんですか。

グッドスピード:

もちろん全てに対応できる整備士は育てるのにかなり時間がかかるんですけども、いろんな案件がありますから、全体数字作っていく中で戦力化していくためについていうと、それはもう半年あれば十分準備できますので、これをしっかりやっていきます。

IR Agents:

了解です。ありがとうございます。次に見通しについて、第 1 四半期で保証のプログラムの話とかで落ちたときもそうだったんですけども、本来右肩上がりでストック的に伸びてほしいなことを考えると、第 4 四半期で同じように 3 割ぐらい伸びるなら、11 億ちょっとぐらいあったのかなみたいなところでした。そういうふうに考えていくと若干 2,3 億くらいは弱くなっちゃうかなっていうのが今の状況だと思ってます。

これに対して、さっき仰ったように人の教育が進んだら、この 11 億 5000 とか 12 億とか、元の成長ペースの水準にすぐ戻せますよっていうふうに認識しておけばいいのか。それとも、第 4 四半期までこのちょっと苦戦している状況が続いた後、またそこから同じ成長率っていうのを保っていく、そこから右肩上がり伸びていくのか。つまりは発射台が後ろズレしたみたいな認識をしたらいいのか、この辺りってどういうふうに捉えたらいいでしょうか？

グッドスピード:

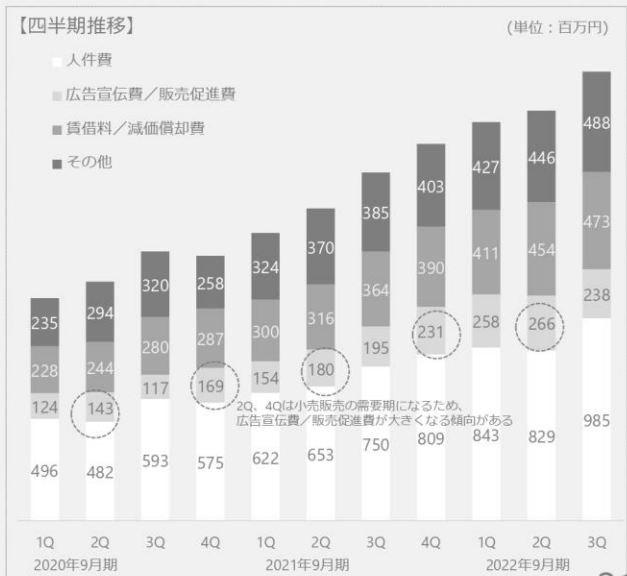
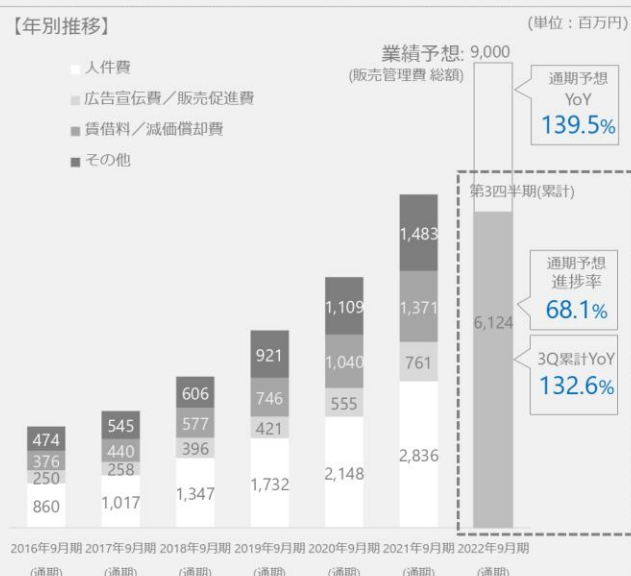
今の関本さんのお話でいうと前者の方で考えてます。あくまで、整備というのは、我々のビジネスモデルで言えば販売店の店舗を拡大して、販売台数を高めて、顧客との接点を作って、そこから整備の仕事、ビジネスというのをストックのように積み上げていくものです。整備ピットも増えてますし、拠点もしっかり増やしてますので、基本的には収益を拡大していけるようなインフラっていうのは整っていると考えています。今回この人的な戦力っていうところで欠けてしまったんですけれども、これ顧客基盤をそのまま消失して失ってしまったというわけでは決していないもんですから、今ちょっと仕事が受けられないという状況で売上を落としてますけれども、そこは戦力がしっかり整えば、元の形に戻せるというふうに我々も思ってます。ですので、何かベースが下がって、また今の位置から同じような曲線に戻していくとかそういうことではなくて、もうすぐに元に戻せるようにしっかり取り組んでやっていきたいと、こんなふうに思ってます。

IR Agents:

わかりました。応援しております。ありがとうございます。

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。



※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1Q以前の実績は、単体実績の数値を参考表示しております。

21

IR Agents:

じゃあ販売聞いて、買取聞いて、附帯聞いてというところで売上一通り見れたかなと思うので、次費用面についてお伺いしたいと思います。基本は出店に伴って右肩上がりですって認識で、第3四半期に関しては、新卒増えたのに伴って人件費が結構大きめに増えてるかなという認識なんですけれども、御社としてはこのあたりってどう見てらっしゃるんでしょうか？

グッドスピード:

販管費の方は特に大きな変化はなくて、基本的には季節性が出てくるのは広告宣伝費、販売促進費だけなものですから、基本は店舗拡大とともにだんだん増えていく、このトレンドは変わってないです。おっしゃっていただいた通り新卒も増えてますし、あと新しいMEGA店も出してますから、これが想定通り大きくなっている。これが4Qも続いていくと、こんなイメージですね。

IR Agents:

ちなみに、個人的には若干人件費の増え方大きいなと思ったんですけども、新卒ですって認識か、それとも何か他に特殊な背景とかってあるかっていうとどういう状況ですかね。

グッドスピード:

人数で計算していただくと、微妙に2Qが小さくて3Qが多く見えるかもしれません。これは賞与引当金のところですね。上期と下期で年に2回賞与があるんですけども、ある程度業績に連動している出し方をされていて、2QについてはQ1のところで、結構ストレッチした全体の目標値に対して、これ全部達成したらこれだけ出しますよっていうのを引き当てで積んでいた分というのが、ちょっとそこ届かない部分があったので若干取り崩しがあり

ました。3Q については、これ下半期の前半なので、一旦全ての目標を達成して全員が満額もらえた場合っていうので引当をしています。4Q でまたそこは状況に応じて調整が入る、そんなイメージですね。

IR Agents:

じゃあ第2四半期、まさに前回お話したように支払総額とかその辺りのところで影響あったけれども、その分Q1 積んだ引当とかで落ちてるのかなみたいな形で、第3四半期はまた下半期分まとめて計算して出しましたってところですかね。

グッドスピード:

そうですね。計算していただくとわかると思いますけれども、若干そういったでこぼこは起こるんですね。

IR Agents:

なるほど。了解です。費用が出るっていうとあれですけども、第4四半期に従業員の方に賞与がいっぱい出るというんという思いを持ってますってところですね。出るっていうことは業績が良かったってことですものね？

グッドスピード:

そうですね。

IR Agents:

了解です。ありがとうございます。第4四半期以降のところ、これ新店とかも出ると思うんですけども、第3四半期に対してまたちょっと販管費伸びると見とけばいいのか、今回の賞与引当積んだの考えるとフラットと見てもいいのか、このあたりってどう考えたらいいいですかね。

グッドスピード:

そうですね。賞与のところは業績に応じてですけども、他の固定費っていう面で言えば、MEGA 店が1店舗8月に増えますので、この固定費は乗っかってきます。あとは、元々の利益計画に対しての話もちょうとありましたけども、最後は全体の利益の着地見ながら、若干コントロールできるところもあるので、そこを調整しながらっていう形になるかなと思いますね。

IR Agents:

なるほど。これは危なくない感じで答えていただけると助かるんですけど、コストとかの調整含めて、割と何とかなるガイダンス水準っていう認識でいいってことなんですかね。

グッドスピード:

そうですね。常に何とでもなるってわけじゃもちろんないです。将来的に備えた投資ももちろん必要なんですけれども、今の売上の進捗と現状見通しで言えば、そのご理解で間違いないと思います。

2022年9月期 期末配当予想の修正(復配) (2022年8月12日公表)

2022年9月期期末の配当金を10円00銭に修正いたします。[変更前：無配 (2021年11月12日公表)]

	2021年9月期 実績	2022年9月期 前回予想 (2021.11.12公表)	2022年9月期 今回修正予想 (2022.8.12公表)
1株当たり配当金(期末)	0.00円	0.00円	10.00円

修正の理由

2020年9月期以降、内部留保資金を充実させ経営基盤の安定化を図るとともに、事業拡大のための投資等によって一層の企業価値向上を図ることが株主の皆様に対する最大の利益還元につながる考え、利益率と自己資本比率に鑑みて内部留保の確保を優先することとし、無配を継続しておりました。

このような中、当第3四半期累計期間において期初計画通りに営業利益が進捗していることや当面の運転資金の確保に目途が立ったことなど当社の現状を踏まえ、復配に向けた環境が整いつつあると判断したこと、また剰余金の配当によって当社株式の認知度を向上させ投資家層の拡大と流動性の向上を図ることで、投資家の皆様により投資いただきやすくなることを目的とし、普通株式**1株当たり10円の期末配当に修正(復配)**することといたしました。

25

IR Agents:

わかりました。ありがとうございます。次にちょっと聞きたいのが、業績というより株主還元のところですね。今回改めて復配ってところが発表されました。もちろん配当っていうのもあれば投資家的には嬉しいんですけども、御社の事業とかを踏まえると現金がやっぱり必要なところもあるので、復配の狙いのところ、BS 面への影響含めて、どういうお考えかっていうところを整理したいんですけども、よろしいでしょうか？

グッドスピード:

上場1年目に配当があって、それから2期目っていうのが、これ期初想定では配当する予定だったんですけども、これが新型コロナウイルス感染症の影響で、我々も業績に影響が出て、その時は純利益がマイナスになってしまったので、そのタイミングで無配という形にさせていただきました。それを今回、記載の通り復配をするということで決めました。当然、店舗拡大をして投資が必要な局面なので、そういう意味ではそこでキャッシュを流出して大丈夫かというご意見もあろうかと思いますが、今回1株当たり10円っていうことで、そこまでBSへの負担が大きいものではなくて、キャッシュアウトとしては3000万円程度っていうような形です。そういった経緯で2期前から無配にしたので、いずれは配当戻したいっていうふうに思っていましたし、現状、当期の利益のところとそれから直近のこの資金調達のところ含めても、ここは配当元に戻したいなっていう思いがあって今回こういう判断にしました。

IR Agents:

コロナ前とかの利益というのは十分に超えているので復配しますというのは納得ですね。あとは、流動性の向上を図るって書かれていらっしゃるんですけども、やっぱり足元の流動性とか懸念されてるってとこなんですかね。

グッドスピード:

そうですね。課題があると思ってますので、ここの流動性の向上っていうのも今回の復配の要因の 1 つにはなってます。

IR Agents:

了解です。僕もお手伝いさせていただいた、去年の 11 月の方にはワラントの方とかも出されて、一定の流動性が欲しい、そんなところも踏まえてってところですかね。

グッドスピード:

そうですね。

IR Agents:

了解です。ありがとうございます。一通り実績については伺えたかなと思うんですけど、その他伺っておいた方が良い話ございますか？

グッドスピード:

大丈夫です。

2022年9月期 第3四半期 連結業績（通期予想に対する進捗率）

営業利益は概ね当初(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50.3%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3四半期実績 (累計期間)	進捗率
売上高	60,000	39,893	66.5%
売上原価	50,000	33,265	66.5%
売上総利益	10,000	6,627	66.3%
販売費及び一般管理費	9,000	6,124	68.1%
営業利益	1,000	502	50.3%
経常利益	770	319	41.5%
親会社株主に帰属する当期(四半期) 純利益	460	176	38.3%
四輪小売販売台数	17,243台	10,835台	62.8%
二輪小売販売台数	2,462台	1,537台	62.4%

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、第4四半期に最も売上高が大きくなる傾向がありますが、通期予想に対する進捗は若干遅延が生じており、売上高の進捗率は66.5%となりました。

(参考) 2021年9月期 売上高
通期実績に対する3Q累計進捗率：71.5%

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66.3%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3Q累計進捗率：69.6%

売上高の通期予想に対する進捗は若干遅延が生じておりますが、経費のコントロールにより営業利益は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3Q累計進捗率：49.0%

5

IR Agents:

わかりました。ありがとうございます。続いて、第 3 四半期になるので、今期着地、合わせて来期とかのイメージを作れればと思っています。まず近いところ第 4 四半期について、通期のガイダンスと第 3 四半期までの累積の実績を差し引くと、売上で 200 億くらい出さないといけなくて、さすがに第 4 四半期って季節的に強いといっても結構大変そうな水準だなと思ったりはするんですけども、この辺りってどういうふうに捉えてたらいいものなんでしょうか？

グッドスピード:

そうですね。売上については冒頭ご説明した通り、我々の計画値の中では若干の進捗遅れっていうのがあるっていうのは、これは事実なんです。4Q で、通期どういうふうになるかなっていうところなんですけれども、正直我々のビジネスモデルだとトップライン、この売上だけを気にした場合に、例えば粗利を削って販売をするとか、あるいは在庫をオークションに出すとか、こういう形にすればトップラインっていうのは作れてしまうんですけども。ただそれって本質的じゃないなというふうに思っていて。やっぱり小売で適正な粗利を確保して、営業利益をしっかりと計画通りやる、これが非常に大事だと思ってます。そういう意味では、売上のところをこのガイダンスにテクニカルに達成させるっていうことよりも、しっかりと営業利益を計画通り着地させると、ここが大事なところなふうに考えてます。

IR Agents:

了解です。手持ちの在庫を使って得られた利益削って売上達成させるとかそういうことは、すごい強くは考えてないですという理解でいいですかね。

グッドスピード:
そうですね。

IR Agents:

わかりました。ありがとうございます。あとは利益面のところは先ほどコントロールのところも一部あるよって話だったら大丈夫かなと思ってます。

◇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月期出店の3店舗は、2023年9月期にずれ込むことになりました
※「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	グッドスピード MEGA 輸入車 名古屋昭和橋店	2022年8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10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。

↑2022.8.12 Update

オープンが当初予定の2022年9月から、2022年10月にずれ込む見込み。
2022年9月期の当期業績には影響なし(同店の売上高は当期業績に見込んでいなかったため)



グッドスピード MEGA SUV 豊川御油(とよかわごう)店
(2022年2月19日 オープン)



グッドスピード MEGA 輸入車 名古屋昭和橋店
(2022年8月13日 オープン予定)



岐阜県土岐市 MEGA専門店 外観イメージ
(2022年10月 固定資産取得予定)

39

IR Agents:

続いて、来期のところを見越す上で、実は今回出店についてのスケジュールが1店舗来期にズレているんですね。元々9月ギリギリですとお話されてたので、今期に対して影響はないかなと思うんですけども、実際どれぐらいのズレがあるのか、どういう背景なのか、このあたりお伺いしてもいいですか。

グッドスピード:

実は9月末に3店舗目の出店をする予定だったんですけども、これがちょっと1,2週間ぐらいズレてしまって、10月の前半になるかなということで、期をまたいでしまったっていうことなんです。

まだちょっと詳細発表できないんですけども、実は出店っていうのがモールでの出店っていうのを予定していて、これがモールの方の影響で少し資材調達の遅れ等々もあって、ちょっとオープンが1,2週間ズレてしまったと。ということで、出店の店舗数っていうのが3店舗から2店舗に、1店舗に翌期にスライドっていうことになりました。ただ元々9月末出店予定で、我々のビジネスモデル上お客様から注文いただいてすぐに納車出来ず半月~1ヶ月ぐらい後にズレるもんですから、元々3店舗目の売上っていうのは今期に見込んでいなかったんで、業績に対しては特に影響は出ないと、こういうことです。

IR Agents:

来期の頭に繋がるってことでいくと、ほぼフルで貢献するってところも問題はなさそうですね。

グッドスピード:

そうですね。そこは特に影響しないっていうふうに思ってます。

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 20% 以上
連結 営業利益	608 百万円	1,000 百万円	每期 営業利益率 改善
四輪 小売販売台数	12,854 台	17,243 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 2023年9月期は4店舗以上
<div>資金・財務の考え方</div> <div><div>2022.8.12 Update 「3」から「2」に変更。 2022年9月期出店予定のうち岐阜県土岐市のオープン予定が2022年9月から10月にずれ込む見込み</div><div>2022.8.12 Update 2023年9月期「3店舗以上」から「4店舗以上」に変更。</div></div> <div><ul style="list-style-type: none">・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。</div>			

IR Agents:

わかりました。ありがとうございます。元々中計期間って 3 店舗 3 店舗だったところ、今期そのズレで来期は 4 店舗って理解で大丈夫ですかね。

グッドスピード:

そうですね。元々当期 3 店舗、来期 3 店舗以上って言っていて、当期 2 店舗になるので来期は 4 店舗以上ということになります。もう既に来期予定の 3 店舗発表してますので、これで来期の 4 店舗というのは確定してます。4 店舗以上ってことですから、ここからまた新しく出せるところが増やすことができれば、またそれを発表していきたいと思ってます。

IR Agents:

了解です。ありがとうございます。そういえば、確か僕も把握しているところだと岡崎と福岡と大阪とかで、いよいよ東海脱出！ って言ったら何か逃げ出してるみたいですけど、東海以外の展開が見えてきたのかみたいな感じですかね。

グッドスピード:

そうですね。この 2022 年 9 月期は東海地方での出店という形になったんですけれども、来期は大阪、関西 2 店舗目と、それから福岡、九州エリアということで新しいところにも出ていきますし、固定資産の取得の適時開示のところで、在庫の見込みの台数も一緒に書いてますけれども、来期の 3 店舗っていうのはいずれも 300 台規模っていうことで、我々としてはかなり大きな店舗なので。数字も十分期待できると思ってますので非常に楽しみにしてます。

IR Agents:

なるほど。ちなみに通常の在庫って何台になるんですって。

グッドスピード:

MEGA 店舗の定義が 200 台以上なので、既存の MEGA 店舗は 200 台ぐらいが多いですね。

IR Agents:

200 台のところ 300 とかになるかなっていうところ、これって単純に在庫 1.5 倍になったら 1.5 倍売れるものなんですかね。

グッドスピード:

理論上は在庫台数が増えればその分売れるというふうに考えてます。

IR Agents:

なるほど、わかりました。ありがとうございます。

改めてもうちょっと数字で来期のイメージとか作っていただければと思います。まず今年作った新店効果みたいなところについて、豊川御油のところは 2 月にできて、名古屋昭和橋の方が今度 8 月にできますってところなので、大体豊川御油店で半年分、名古屋昭和橋の方で 1 年分新しく寄与するかなっていうところ。年間の店舗の販売額っていうのを店舗のライフサイクルについての情報で出してくれていたと思うんですけれども、店舗あたり売上が大体 30 億程度ですって話でいくと、単純計算で 45 億ぐらい乗ってきてもいいのかなというふうに思ってます。加えて来期の 10 月、土岐市があって、これが 1 年分貢献で 30 億。発表してる店舗が岡崎に 1 月で、大阪、福岡のところっていうのが第 4 四半期あたりに出てくるのかなっていう認識。岡崎が半年分貢献するかなと考えて 15 億から、さっきおっしゃったような在庫台数多い分って話でいくと、20 億とか。そうすると新店舗だけで 90 億超ぐらいの増収効果があるかなっていうふうに計算手前にはしてるんですけれども、この辺りに違和感とか、これ考慮してないですとかってございますか。

グッドスピード:

新店の積み上げの考え方っていうのは、今お話いただいたこととそんなに大きくは変わらないです。あと 2022 年 9 月期っていうのは 200 台規模の店舗なので、今お話いただいた規模感とそんなに大きくは変わらないかなと思いますけれども。当期の前半ですね。2Q で少し既存店が販売台数落としていたっていうところもあるので、これが来期しっかり戻ってきてくれること、それから附帯サービス関連のところはちょっと売上鈍化してます、ここはしっかり回復させたい。あと買取とバイク、この 2 つもまた伸びてますから、このあたりの売上もしっかり積んでいくということで、そのあたりもプラスで効いてくると思います。

IR Agents:

了解です。ありがとうございます。個人的には、今期の着地の 600 億って、わかんないですけど、そんなに強くは見えてなくて。ただその出てきた数字に対してプラスの 100 数十億とかがあって考えると 700 億とかがあっていうところなのかみたいな感じの印象を持っています。これは別にコメントはいいんですけども。あとは収益性の観点とかで中計上って利益率も毎年改善に取り組んでますよっていうところ、このあたりが来期とか考えるベースになるかなって理解でいいものですかね。

グッドスピード:

来期以降の計画っていうのはこれから精査をしていく事になるんですけども、当期は中期計画ということで、売上の 20%以上の成長、それから利益率は営業利益率で每期改善、こういう出し方をしました。ただ、同じ業界の先輩方たちとか、こういったところの中期計画の出し方も見ながら、我々としてももう少し具体性がある中期計画を出せるといいなというふうに考えてまして、その辺りも含めて、この中計ってのをどうやって発表していくかっていうのはここからしっかり精査していきたいなと、こんなふうに考えてます。

IR Agents:

了解です。ありがとうございます。もうちょっと数字で出てきたら確かに僕らとしても見やすくなるかなってところです。ちなみにこれはコメントがなくてもいいですけども、基本的に増益したら今回復配されたのも含めて増配もあったらいいなとか思っています、というのをお伝えさせてください。

グッドスピード:

配当利回りで考えれば決して大きくはないんですけども、ただ長期的に応援していただけるファンをしっかり作っていきたいってことで、やっぱり配当をしたいっていうふうに思ってます。利益還元が十分じゃないとか、株主還元まだまだ小さいとか、こういうお声については、やっぱり財務体制もしっかり強化しながらっていうことになりますので、そのあたりのバランスということはやっぱり考える必要があります。とはいえ流動性のこともありますし、総合的に考えながら検討していきたいなというふうには思います。

IR Agents:

ありがとうございます。無難なお答をいただいてありがとうございます。最後、来期に向けて不安なこと、御社側からのメッセージとかあったら最後に伺えればと思うんですけども。

グッドスピード:

販売の方、今主力としている販売。とにかくシェア拡大局面、如何に出店をして、小売の販売台数を伸ばして我々存在感を高めていくかと、これがやっぱり一番大事です。ここはしっかり販売台数も戻ってきてますし、それから、来期も 3 店舗、非常に大きな店舗で在庫もしっかり抱えられますし、これまで以上の大きな在庫を取れる店も押さえられてます。また来期予定している岡崎、大阪、福岡、いずれも非常に交通の便がいいところで押さえられたというふうに思ってます。採用の方も着実にできてますので、ここはしっかり今の戦略方針通り、店舗拡大してシェアをとっていく。これはやれていると思ってますから、来期以降も継続してしっかりやっていきたいと思います。また非常に競争が激しい業界ですから、同業他社、競合他社の状況もしっかりウォッチしながら、これまで通りしっかり万全の手を打って経営していきたいと、こんなふうに思ってます。

IR Agents:

わかりました。ありがとうございます。本日はこのあたりで大丈夫かなと思います。改めて今四半期もお時間いただきありがとうございました。

グッドスピード:

はい、ありがとうございました。今後ともよろしくお願いします。

IR Agents:

よろしくお願いします。ここまでご視聴いただいた方もありがとうございました。今後ともよろしくお願いいたします。