

グッドスピード (7676)
2022年9月期決算 第4四半期 取材動画 書き起こし
-質疑目次-

第4四半期決算について気になること

- P2 着地の全体感「Q4で正直どうでした？」
- P3 台風被害について「台風15号はどういう被害がどれだけ出たのか？今後への影響は？」
- P5 商品在庫について「商品在庫が去年よりも積めているけれど、今期Q1は？」
- P7 台あたり粗利の状況と見通し「Q2から改善してきた台あたり粗利は維持出来る？」
- P9 取事業について「好調な背景は？継続する？」
- P11 バイク事業について「好調な背景は？業界環境や、見通しは？」
- P12 附帯サービスについて「Q4で伸びたのは？会社としての認識は？改善状況は？」
- P13 整備・保証ビジネスの状況について「苦戦した前四半期からだとどういう状況か？」
- P14 採用状況について「期初目標に対して未達。将来への影響は？今後は？」
- P15 採用状況について「詳しくは何が課題で、どうその課題を解決していくのか？」
- P16 着地総括

2023年9月期見通しについて

- P16 FY23/9期について「ガイダンス前提について」
- P18 見通しの重要な前提・新車販売「新車販売の戻りと、それに関連しての中古車市場の状況は？」
- P19 新車販売が戻る影響「ポジティブか？ネガティブか？」
- P19 アメリカの中古車市場「カーマックスの決算の悪さは日本でも考え得る話か？」
- P20 金利について「金利上昇の影響や、付随するリスクはある？」
- P21 ワラントについて「調達は順調？見通しは？」

開示された中期計画について

- P22 中期計画について「売上見通しの修正の背景や前提の整理は？」
- P23 中期計画について「収益性？収益額？」

2023年第1四半期決算について

- P24 短期見通し「何か把握しておいた方が良いことはあるか？」

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き、今回発表された22年9月期決算についてお話を伺っていければと思います。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：

よろしくお願ひします。それではさっそく資料の共有からお願ひしてもよろしいでしょうか。

グッドスピード：

はい。

2022年9月期 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**56,144**百万円前年同期対比
125.4%通期予想達成率
93.6%

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が通年寄与したこと、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。

通期予想に対しては、主に四輪小売販売台数が計画を下回ったことにより、達成率は93.6%となりました。

営業利益**1,001**百万円前年同期対比
164.6%通期予想達成率
100.1%

増収によって売上総利益は増益となり、売上総利益率は前期より+0.9%改善し、16.7%となりました。その結果、営業利益も増益となりました。営業利益率は前期より+0.4%改善し、1.8%となりました。

通期予想に対しては、売上高ならびに売上総利益は計画を下回りましたが、販売管理費をコントロールしたことにより、営業利益はほぼ計画通りに着地し、達成率100.1%となりました。

四輪小売販売台数**14,793**台前年同期対比
115.1%通期予想達成率
85.8%

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専門店が通年寄与したことと、当期出店したMEGA専門店が寄与したことにより、増加いたしました。

通期予想に対する達成率は85.8%となりました。

※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。ではさっそくなんすけれども。まず今回の7-9月期本決算というところについて、全体感を伺えればと思っています。

結局着地のところから考えしていくと、売上と小売販売台数は未達なんですけど、何度も取材動画でお伝えしているように、御社で大事にされている営業利益はガイダンス通りの着地でしたという理解をしています。あまり集中されていないところかもしれません、売上と小売販売台数とのところ、こちらはどう捉えていいのでしょうか。

グッドスピード：

おっしゃる通りですね。何よりも当期のガイダンスについては営業利益 10 億円、ここに何よりもコミットして経営を進めてきました。なので、まず第一に営業利益1,001 百万円、これギリギリですけど、なんとか達成できたということで、我々としては一定、ここは市場の皆様の約束を果たせたのかなと思っています。

売上に関しては 56,144 百万円ということで、ちょっと計画に対して欠けてしまったんですけれども、車を入れて販売するビジネスモデルですから、ここは正直売上を作ろうと思えば作れるんです。在庫を入れ替えたりとか、オークション流したりとか。あるいは利益を削って販売をするということをすれば作れるんですけど。ただ、無理やりそうやって売上を作るのは本意ではないよねということで、あえてそういったことはしませんでした。そういう意味でこういう着地になっています。

小売販売台数について 14,793 台という数字が、欲を言えばもうちょっと台数を伸ばしたかったなという想いはあるんですが、期末のセールを日々的にやって。少しプライスを下げる販売台数を伸ばすというやり方とか、いろんな商法もあるんですけど、そのあたりは利益の達成が見えていたのでやらなかつた。

今回の 4Q というのは極めて極自然体で販売をやってきたので、こういう着地になっているというのが正直なところです。後から触れますけれども、静岡県静岡市の店舗で一部水害による被災も出ていますので、この台数というのがマイナスに作用しているというのも一つの要因にはなっています。

台風15号に伴う災害の発生について

2022年9月期(実績)：災害損失145百万円を計上するとともに、受注済み車両が納車できない機会損失が発生しました。

2022年9月に発生した台風15号の影響により静岡県に線状降水帯が発生し、大雨に見舞われたことにより、MEGA SUV清水鳥坂店/CHAMPION76清水鳥坂店(静岡県静岡市)の敷地の一部が冠水し、建物、設備、備品、商品（クルマ、バイク）等および敷地内にお預かりしておりましたお客様の車両の一部に被害が生じました。

被害の状況

在庫車両のクルマ・バイクのうち248台が冠水し、その多くは不動車となりました。

店舗は床上浸水し、建物・設備・備品が損傷を受け、2022年9月24日より営業を停止しました。



2022年9月24日 朝 冠水したMEGA SUV清水鳥坂店の様子

業績への影響

2022年9月期(実績)

・災害損失 145百万円を計上
(加入していた損害保険の適用を204百万円見込んでおり、当該金額を損害損失にネットして計上しております)

・冠水した車両には受注済み車両87台が含まれており、9月納車を予定していたお客様に納車できない機会損失が発生

2023年9月期(予想)※業績予想に織り込んでおります

・2022年9月期に計上した災害損失のうち一部は現時点での見込み金額であるため、それらの金額が確定し、見込み額との差異が発生した場合には、特別損益に追加の計上を行います。現時点ではその金額は軽微であると予想しております。

・建物・設備・備品が被災前の状態に復旧できるのは2023年 第2四半期以降になる見通しであるため、それまでの期間の同店に係る売上・利益が減少いたします。

休業による影響額見込 概算 (2022年9月期実績ベース)
売上高 ▲930百万円、売上総利益 ▲150百万円

今後の予定

・営業再開に向けて、建物・設備・備品の復旧工事を進めてまいります。

・加入していた損害保険は、災害発生に対する水災部分の保険金上限額が200百万円であり、今回の実損額の全てをカバーできない見通しになったことから、保険の見直しを行い、2023年9月期より上限額の引き上げならびに被災後の休業補償を附帯する保険に加入しております。

また、今後の災害発生時の被害を最小限にするため、災害対策マニュアルの見直しを行い、再整備してまいります。

4

IR Agents：

ありがとうございます。この台風被害、僕も実は受けていました。

グッドスピード：

そうなんですか。

IR Agents:

そうなんです。私もこの台風の前日に東京駅で 6 時間拘束されて結局新幹線は出ずに帰ったということがありました。それはさておき、今回の説明資料にもあったと思うんですけど、この台風 15 号の影響というところについて確認してもよろしいですか。

グッドスピード:

まず、この動画をご覧になっている皆様の中にも災害に見舞われた方たちがいらっしゃるかもしれません。被災された方たちには心からお見舞いを申し上げます。

幸い、当社の方はこの台風被害による怪我とかそういったことは何もなかったんですけれども、ただ、建物や車にだいぶ被害が出まして。そこによる業績の影響が出ていますので、そこをご説明したいと思います。

静岡県静岡市の清水区ですね。一番被害が大きかったところに店舗がありまして。左下に写真が出ている通り、いわゆる 1 階部分は完全に水に浸かってしまったと、こういう被害が出ました。実に車・バイク 248 台が水に浸って、それらが動かない不動車になったという災害が出ています。その 248 台の中で、受注をいただいた後、納車を待つだけの車が全部で 87 台ありました。全部が全部 9 月中に納車というわけじゃなかったんですけど、この中の相当数が 9 月納車予定だったものですから。そこが納車できないという機会損失と、あとは災害による、いわゆる災害損失を計上しています。

IR Agents:

了解です。これが今期には 145 百万円というところなんですけれども、これは損害保険の適応を 204 百万円見込んでいるのを控除した後なので、実際の全体分として 350 百万円ぐらいあって、カバーできなかつたのが 150 百万円ということで良いですか？

グッドスピード: そうです。納車できなかつた、いわゆる逸失利益はここに含まれません。純粋な損害という意味で、保険金を控除した上で 145 百万円の損害があったということです。

IR Agents:

了解です。これは右側に書かれているところなんですが、今回保険で損失を全部カバーできなかつたということを受け止めて、今後こういったことが起きた時のため保険の枠を引き上げられたという理解でいいですか。

グッドスピード:

はい。もう引き上げはこの時は完了していますので。今後はこういった災害があった時、店も大きくなっていますから、我々の200台、300台ある車の在庫、あるいは建物もきちんとカバーできるように見直しを行っています。

IR Agents:

了解です。最近気候の方もすごく大きく動きますが、今後同規模の災害であつたら保険でカバーはできる、そういう理解で大丈夫ですかね。

グッドスピード:

はい、おっしゃる通りです。

IR Agents:

分かりました。ありがとうございます。Q4はこういうこともあったんですけど、結局このあたりも台風というところで、1個の災害みたいなところです。Q1に引っ張るような悪い影響、あるいは売上・小売関連で悪い影響はなかった、こういった整理で大丈夫ですか。

グッドスピード:

はい。それ以外の冒頭に関本さんから、少し販売台数が弱かったんじゃないかという話はあったと思うんですけど、そこに当期以降で引っ張るような何かネガティブな要因があるかというと、別にそれはないので、1Q以降はしっかり数字を作ってくれると思っています。

2022年9月期 連結貸借対照表

有利子負債は増加しましたが、増資および利益剰余金の増加により自己資本が増加し、当期末の自己資本比率は8.4%となりました。

	2021年9月期 期末	2022年9月期 期末	増減	%	単位：百万円
流動資産	12,956	19,269	6,313	148.7%	
固定資産	9,039	11,240	2,201	124.3%	
流動負債	15,315	21,474	6,158	140.2%	
固定負債	4,873	6,449	1,576	132.3%	
純資産	1,806	2,586	779	143.1%	
総資産	21,995	30,509	8,514	138.7%	
現金及び預金	1,476	2,026	549	137.2%	
有利子負債	15,719	21,616	5,897	137.5%	
自己資本比率	8.2%	8.4%	0.3%	103.1%	
ネットD/Eレシオ	7.9	7.6	△0.3	96.2%	

・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。

①愛知県岡崎市 MEGA専門店 1,150百万円(2023年1月予定)、②大阪府豊中市 MEGA専門店 500百万円(2023年7月予定)、③福岡県福岡市 MEGA専門店 500百万円(2023年8月予定)、

④石川県金沢市 MEGA専門店 500百万円(2023年11月予定)

※グッドスピードMEGA SUV-イオンモール土岐店はリース会社とリース契約を締結し、リース資産として643百万(2022年10月)を取得しております。

※当社は2022年9月期より「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表示しております。

19

IR Agents:

分かりました。ありがとうございます。あと、今回利益は確保できるとのことなので、セールとか無理に売上

を作るとか販売を伸ばすことはやらなかつたと言つたんですけど、実際に商品在庫というところを見ていると、去年よりもかなり積み上げられたところかなと見ています。こういう数字に無理に売らなかつたところが出ているという理解でいいんですか。

グッドスピード：

毎四半期ごとにこの動画を撮らせていただいているので、当時、前期の 1Q ですよね、ご覧いただいて記憶にある方がいらっしゃればなんんですけど、前期末、2021 年 9 月期末、これ右上にある通り在庫が 8,088 百万円、当期末 11,318 百万円ということで、1 年かけて 3,230 百万円在庫を増やしました。

MEGA1 店舗あたりの在庫って、200 台ですから、大体 400 百万円ぐらいなんんですけど。MEGA3 店舗だと 1,200 百万円分しかならないのに 3,230 百万円も増えている。これはどういうことかというと、既存店の在庫もかなり台数が増えました。

前期のスタート時点というのは、かなり在庫が少なかつたんですよね。なので、前第 1 四半期が在庫少ない中で、期が走り始めてから段階的に在庫を増やしていく形になりました。出足、車が少ない中で営業活動をしなければいけないということで、販売台数を思うように伸ばせられなかつたことがあったんですけども、この当期末についてはしっかり在庫を持った状態で 2023 年 9 月期をスタートすることができています。

そういう意味ではこの 1Q 以降というのは、昨年よりポジティブに販売できる環境が整つた状態でスタートしているという認識です。

IR Agents：

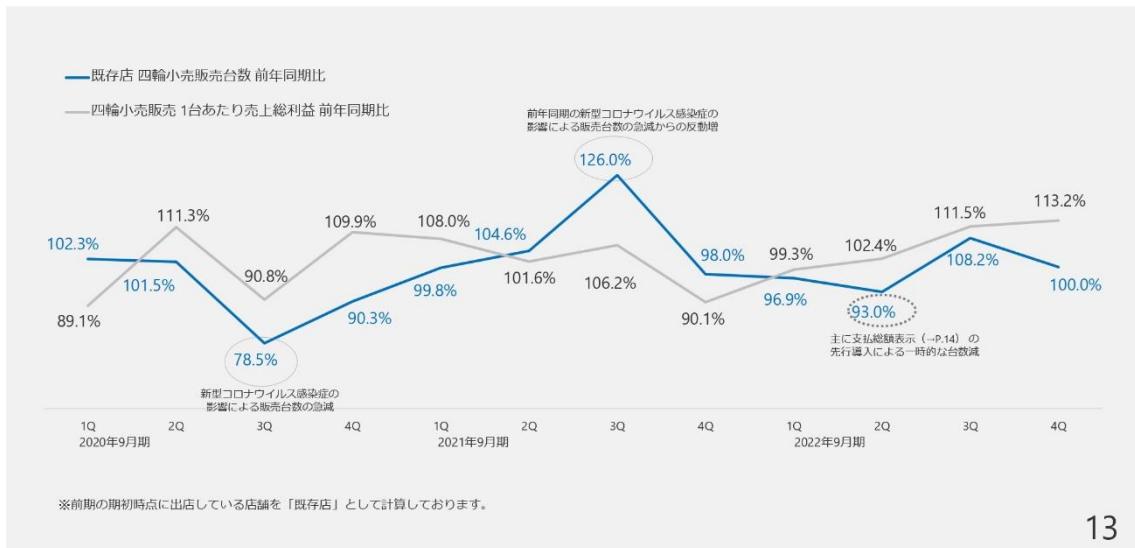
了解です。Q1 に向けての在庫は去年よりあるということですね。

グッドスピード：

はい、そうですね。

四輪小売販売台数の推移（2）

既存店 販売台数は、2022年9月期 第2四半期に前年同期比93.0%まで落ち込みましたが、第3四半期以降に回復しております。



13

IR Agents:

あと最後1点だけ、この新車・中古車販売というサブセグメントについてなんですけれども、台あたり粗利というところで、かなり継続して伸ばされていて、特にこの第4四半期はかなり伸びが大きかったかなと思っています。このあたりって、何か一過性の要因があったのか、それとも一定継続すると見てしまつていいのか、このあたりの整理をお願いしてもいいですか。

グッドスピード:

粗利が上がっているのは、この支払総額表示対応による、我々特有の影響だと思っています。まず、このグラフのグレーのラインというのが、1台あたりの粗利の前年対比を表示していますけども、3Q、4Qで111%ということで前年に比べて10%以上強く出ているという状況です。

(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	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 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ます。 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1月14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>車両価格 (支払の表示) 本体価格 (消費税込) 234.8万円 支払総額 (税込) 252.7万円 諸費用を含めます 252.7万円 支払総額 (税込) 諸費用を含めます 車両価格+諸費用=支払総額 ローンシミュレーション お車で気軽に融资ができます！ オンライン融资を予約する</p>	<p>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りにより、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つた一方、1台あたりの粗利単価は増加。 2022年9月期 第3・第4四半期 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、第3四半期は元の水準以上まで回復し、第4四半期もほぼ前年同期比並みに推移。 2023年9月期以降の見通し 現時点（2022年11月14日時点）では、販売台数および1台あたりの粗利単価は、2022年9月期第4四半期の水準を維持できるものと想定。引き続き、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踏みながら、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。</p>

14

グッドスピード：

これはこちらですね、支払総額表示というものが2023年10月、まだ1年後ですけれども、来年の10月に義務化されるということで、この先行対応というのを当社は今年の2月から行っています。2月、3月、いわゆる前第2四半期の頃はこここの考え方のところで、変更の時に少し適切でないやり方をしてしまったという失敗もあって、販売台数を落としてしまうということが起きましたが、第3四半期以降でここはチューニングを行い、販売台数も、それから粗利の方も上昇させることができています。

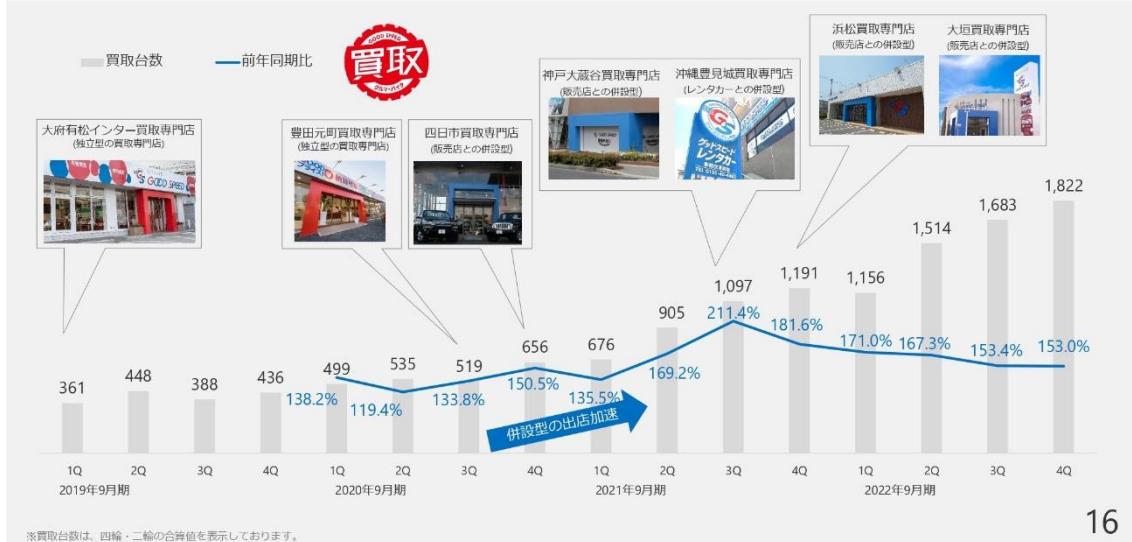
ということで、これが3Q、4Qと続いているような状況です。右下の文章のところに書いてありますけれども、現時点では2022年9月期の第4四半期の水準、これを維持する状態で2023年9月期も推移していくけるだろうと思っています。ここはあまりオークション相場の上昇とは関係のない、直接的な影響がないところで起こっている事象だと捉えています。

IR Agents:

了解です。じゃあこの第4四半期の水準というところは来期以降も見ていいだろうと。分かりました。

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。



16

IR Agents:

では次に普通の新車・中古車販売以外のところになるんですけど。まず今回買取が継続してよく伸びている印象です。これは単純に買取の人数を増やしたからという理解で大丈夫でしょうか。

グッドスピード:

はい、そうですね。順調に当期も前年対比 150%以上をずっと維持する形で、右肩に上げることができます。

成長戦略 2)買取事業の強化

買取営業の人員増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 期末(実績)	2023年9月期 期末(目標)	
買取営業 人員数	9名	18名	27名	46名	-	買取台数増加は、 人員数の増加が最重要
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	6店舗	併設型の買取専門店は、 人員数に応じて段階的に拡大する

※当社の買取には「出張買取」と「店頭買取」があります。「出張買取」は、お客様の元へ足を運ぶ必要があるため、買取営業の人員数が増加すると、担当を配置することで商談件数増加につながります。案件は、自社メディアだけでなく他社の一括査定サイト経由で獲得しているため、人員が増えれば拡大可能です。



46

グッズスピード：

ご覧いただいた通り、買取の営業の人員数を増やしていくことが買取台数増加に一番重要な部分だと考えています。前々期 27 人から買取の営業担当というのは 46 人ということで。まだまだ少ないですけど、伸び率的にはかなり伸ばせました。それによって買取台数を増やせているという状況になっています。引き続き人員を増やして、買取台数を伸ばしていきたいと思っています。

IR Agents：

了解です。あと、買取の粗利率 10%は結構高い水準ですが、これは過去の取材でも何回も触れている通り、中古車の価格が上がっているところなので高い水準ということで良いでしょうか。実際のところはこの利鞘を 5%ぐらいに落としても、もっと台数を買い取れたらいいなと思っている。

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85.6%になりました。

単位：百万円

事業	2021年9月期 実績				2022年9月期 実績							
	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	38,667	86.4%	5,106	13.2%	48,057	85.6%	9,390	124.3%	7,007	14.6%	1,901	137.2%
②買取	3,127	7.0%	370	11.9%	4,394	7.8%	1,267	140.5%	444	10.1%	73	119.7%
自動車販売関連(①②)	41,794	93.3%	5,477	13.1%	52,452	93.4%	10,658	125.5%	7,451	14.2%	1,974	136.0%
③整備・钣金・カソリンスタンド	2,408	5.4%	1,135	47.1%	2,808	5.0%	399	116.6%	1,209	43.1%	74	106.5%
④保険代理店	304	0.7%	304	100.0%	346	0.6%	41	113.7%	346	100.0%	41	113.7%
⑤レンタカー	270	0.6%	144	53.3%	537	1.0%	266	198.5%	393	73.2%	248	272.4%
附帯サービス関連(③④⑤)	2,983	6.7%	1,584	53.1%	3,691	6.6%	708	123.7%	1,949	52.8%	364	123.0%
総合計(①②③④⑤)	44,778	100.0%	7,061	15.8%	56,144	100.0%	11,366	125.4%	9,400	16.7%	2,339	133.1%

グッズスピード：

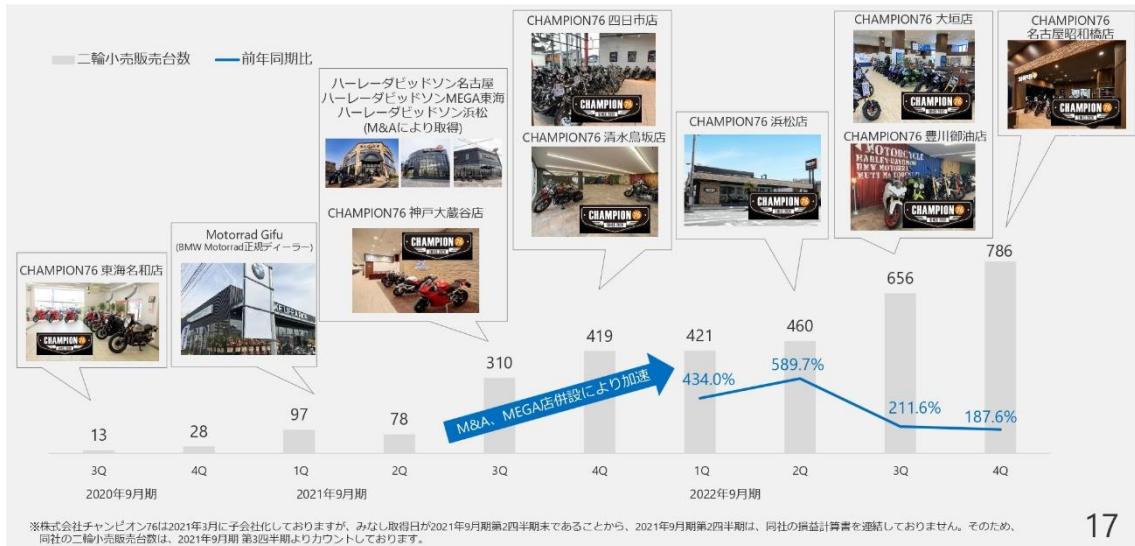
そうですね。10%という粗利率にこだわってはいません。ここはまずしっかり人員を増やして、買取台数を増やすことに注力していきたいと思っています。粗利率はおっしゃっていただいた通り、5%程度まで下がっても許容しようと思っています。

IR Agents：

分かりました。ありがとうございます。

二輪小売販売台数の推移

MEGA専門店との併設型 店舗の新規出店により、前年同期対比で増加を継続しております。



17

IR Agents:

あと、普段本動画ではあまり触れないんですけど、バイクの伸びがすごく好調だなと思っています。改めて、なんで今年の下期が特に伸びているのか、このあたりから伺いたいです。

グッドスピード:

本当に順調に拡大できているんですけれども、これ四輪の小売販売店の環境とあんまり詳しく説明してこなかったのでご説明させていただきます。

まず、四輪と業界環境は非常によく似ているというふうに捉えていただいて大丈夫だと思います。非常にプレイヤーが多くて、小さい販売店さんも多いという状況です。バイク販売店という歴史は長いんですけれども、やはりある程度資本力を持った会社、投資できる会社が新店舗を出していって、在庫をしっかりとそろえていけば一定シェアは取れる、そういう多数乱戦の業界構造にあるという前提です。

特にこの1年は新店は非常に伸ばしてきたんですけど、いずれも四輪の MEGA 専門店の併設という形の出店というのを重ねています。特に前期に新しく出した MEGA 店は、全部バイクの販売店併設型という形にしていまして、基本的には今後もこの形を踏襲していく予定でありますので、四輪の新店を出せば自動的に併設型で、追加の大きなコストもかけずに二輪のお店をオープンできる。こういう形でやっていきます。これは2023年9月期以降もしっかり伸ばしていくというふうに思っています。

当期、この2023年9月期についても、ご覧いただいている通り、店舗数を増やす予定ですので。ここは引き続き拡大していくというふうに思っています。

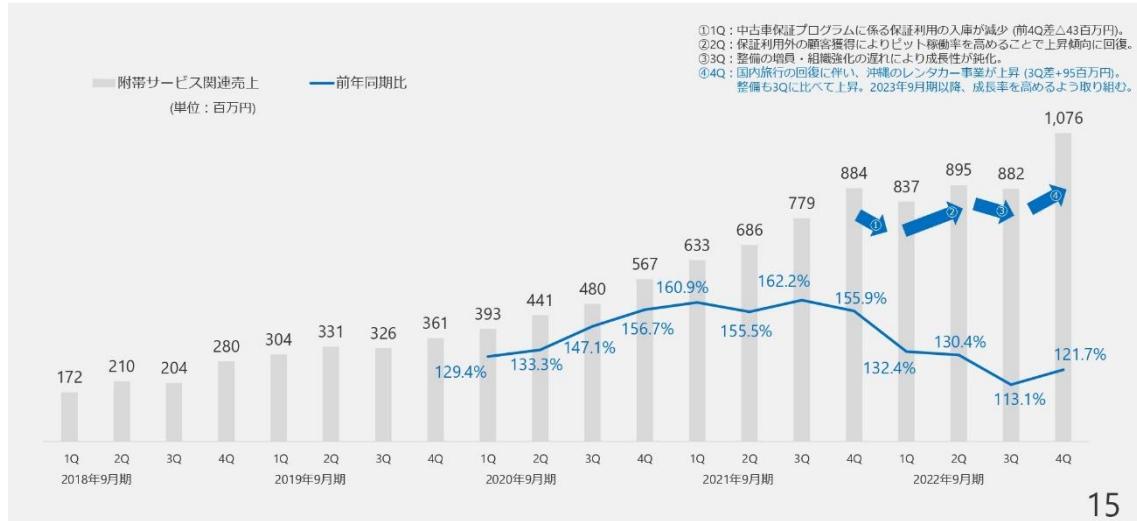
IR Agents:

了解です。このあたりも今期は前期から店舗がおよそ 1.5 倍になるということなので、引き続き成長を見込

んでいいのかなと思っています。

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問い合わせを進めておりますが、第3四半期・第4四半期は、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。2023年9月期以降、再び成長性を高めるよう取り組んでまいります。



15

IR Agents：

次に附帯サービスのところですね。前期は正直附帯サービスは結構苦戦したというか、数字的にあまり見栄えがしなかったところなんんですけど、この第4四半期、結構改善して2億ぐらい伸びました。ただ、中身を詳しく見てみると、沖縄でやられているレンタカー事業の方が大きく貢献しているようです。第4四半期の状況をあらためてお伺いしてもよろしいですか。

グッドスピード：

ほぼ今おっしゃっていただいた通りです。本当に当期は附帯サービス関連の収益が思うように伸びなかった。ここは反省として結構残っています。3Qで少し数字を落として、整備の方の組織強化の遅れというのがあって、ちょっと鈍化をしましたとご報告しました。これが3Q、4Q続きますというお話を申し上げたんですけど、結果的には売上が伸びているので「あれ？」という状態だと思うんです。

実際は、前3Qに比べて、Q4は沖縄のレンタカー事業だけで95百万円売上が伸びていて、ここに引っ張られて全体が伸びているように見えるというのが正直なところです。レンタカーそのものは調子がいいので、それ自体はポジティブなニュースなんですけど、整備の方の遅れというのはやはり予想通りなので。ここは今期以降でしっかり伸ばしていきたいなと思っています。

IR Agents：

了解です。これは単純に沖縄の観光客が増えたからという話なんですか。

グッドスピード：

そうですね。

IR Agents：

ありがとうございます。整備・保証についても前四半期に整理させていただいたと思うんですけども、やっぱり人数の獲得とか育成のところで結構課題があり、Q4 もその影響は継続。来期ぐらいから頑張って、ちゃんと育成・採用を含めて取り組んで伸ばしていけたら、と、こんな感じのご説明をされていたと思うんですけども、この認識で相違ないですか。

グッドスピード：

そうですね、4 月に入ってきた新しい新卒社員と、それから技能実習生の採用も再開していますので、これらスタッフというのを、この 3Q、4Q で教育してきました。彼らが順次現場に出ていて、活躍し始める時期に差し掛かっています。ここはしっかりと、2023 年 9 月期は数字を早い段階で戻して、皆様にご安心いただけるように思っています。

◇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。

2023年9月期 計画		設備完成	内容
①	グッドスピード MEGA SUV イオンモール土岐店	2022年11月	新規MEGA専門店 併設
②	愛知県 岡崎市	2023年1月(予定)	新規MEGA専門店 併設
③	大阪府 豊中市 (関西2店舗目)	2023年7月(予定)	新規MEGA専門店 併設
④	福岡県 福岡市 (九州初進出)	2023年8月(予定)	新規MEGA専門店 併設
⑤	(未公表)	(未公表)	バイク専門店 併設



グッドスピード MEGA SUV 豊川御油店
(2022年2月 整備ピット新設)



グッドスピード MEGA 輸入車 名古屋昭和橋店
(2022年8月 整備ピット新設)
※整備 来店用ラウンジ



グッドスピード MEGA SUVイオンモール土岐店
(2022年11月 整備ピット新設)

45

IR Agents：

結構前から附帯サービスに注目したお話をさせていただいているんですけど、レンタカー以外の通常の整備のところも 30%、40%と徐々に伸びていくと、ストック的に積みあがっていくビジネスなので嬉しいなと思うところです。引き続き頑張っていただけると。というところですね。

グッドスピード：

そういう意味でいうと、拡大していくためには整備ピットのインフラというのが拡大していかないと当然伸びないわけなんですが、四輪の販売店の出店は続けていますので、人員のところは追いついていないですか

ど、ピットは確実に増え続けています。人の補充がついてくれば、しっかり数字を作れるはずだと思っていましたので。ここは早く戻したいなと思って取り組んでやっています。

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 (実績)	2023年9月期 (目標)	2024年9月期 (中期計画)	2025年9月期 (中期計画)
営業職 (販売)	105名	121名	173名	208名	-	-	-
営業職 (買取)	9名	18名	27名	46名	-	-	-
整備／鍛金・塗装	105名	155名	200名	229名	-	-	-
事務職・その他	121名	139名	184名	221名	-	-	-
従業員合計	340名	433名	584名	704名	880名	989名以上	1,093名以上
新卒入社	41名	56名	78名	97名	115名以上	-	-
中途入社 (M&Aによる増加含む)	108名	130名	185名	153名	-	-	-
退社	65名	93名	112名	130名	-	-	-
差引純増数 (前期末対比)	+84名	+93名	+151名	+120名	+176名	-	-

※正社員の人数を表示しております。

※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月期以降は連結、2020年9月期以前は単体の人数を表示しております。

48

IR Agents:

人が増やせれば。まさにその通りだと思うんですけども、採用状況はいかがでしょうか。Q4 の数値を見ると、第3四半期までの目標と比べて、やはりまだビハインドはしているなという印象です。

グッドスピード:

将来に向けて、しっかり人は採っていきたいと思っていますし。チャレンジングな採用計画も出していますが、当初発表していたよりは、この着地の連結従業員数 704 名というのは決して多くなく、もっと採りたかったというのが正直なところです。

ただ、冒頭で全体感をお話した時に、売上未達で営業利益は達成しましたと説明したんですけど、それはつまり、売上が行かなかつた分、販管費を抑えて利益が出ている訳です。ただこれ、成長のための投資は一切止めていませんので、採用費や人件費を無理くり削って、この着地になったということは全くないです。しっかり採用費をかけながら採用をして、人材を増やしていくという取り組みをしたけれどもこの形になってしまった。

今期以降も前年に比べて採用計画も積み増していますので。しっかり投資をして人材を増やして集めていくようにというのは、引き続きやっていきたいと思っています。

IR Agents:

了解です。僕はこれ手元で計算しているんですけど、前期末から考えて、期中に辞められる方も比率としては減ってきてるので、退職抑制と、採用強化を続けることで従業員数を増やせるかなとは思っているんですが、23年9月期はその前提でいっても200人とか、200人よりちょっと多いぐらいを中途で採らなきゃいけないかなと思っているんですね。

過去からみるとこれはかなり多い水準ですが、御社としてはどこにボトルネックがあるというふうに考えているのでしょうか。例えば応募者数なのか、応募者から内定を出す数なのか、応募者のクオリティの問題なのか。このあたりを踏まえて、どこが採用人数に関する課題で、どこでお金を投資していくべきのか、このあたりはどういう整理をされていらっしゃいますか。

グッドスピード:

おっしゃっていただいた通り、まだまだですけれども、退職率は少しずつ改善しています。もっと減らしたいという大前提ですけど、ちょっとずつよくなっています。

それから、お会いする求職者のマッチングの精度であったり、内定をお出しする数、受けていただく受諾率等々の比率であったりも決して問題はない。それぞれの数字のスコアは良い状態にあると思っています。

思ったより人数が集められなかつたと申し上げた最大の要因は何よりも母集団形成です。採りたい人数から逆算していった時に、応募いただく求職者の数というのが完全に足りていない状態になっています。これは、ひとえに競合がいて、そういう中でどれだけ露出をしていくかという、ここに尽くると思っていて、そういう意味では、我々が想定していた以上に母集団形成をするためのコストをかけなければいけなかつた、こういう反省をしているところです。

そこは繰り返しになってしまいますが、かなり当期は採用費を積み増して、しっかりお金を使っていく予定です。あとは人事のスタッフというのもしっかりと補強しました。ここは将来の成長のために、人材の獲得は必要不可欠ですから、しっかり力を入れてやっていきます。採用した後の戦力化、定着化、ここは少し回り始めていると思っていますので。これは引き続き今やっていることを着実に進めていきたいなど、こんなふうに思っています。

IR Agents:

了解です。この採用関連が中長期にわたるリスクになる可能性ってあるんですか。今期は計画に対して80人ぐらいビハインドしている訳ですが、結局再来年の出店に響いてくるとか、そういうことは特ないでしょうか。

グッドスピード:

それはないですね。基本的には四輪販売、二輪販売、整備等々、事業の種類がどんどん増えていくというよりは、今は既存のビジネスモデルを店舗展開で拡大して増やしていくというやり方をしています。

そういう意味では、店舗で販売するスタッフとか、買取・整備を含めてですけど、そういったスタッフを増やしていくという意味では、今かかっている新戦力が現場に出て活躍するまでの戦力化は、販売でいうと 3 か月。整備でいうと 6 か月ぐらいというスコアになっています。

そういう意味では何年も先の成長可能性に何か影響を与えるというふうには考えてはいません。しっかり足元の採用が上手くいけば、すぐ数字を返していけるような状況になると思っていますので。そこは心配していないないです。

IR Agents:

分かりました。ありがとうございます。とはいって、この 22 年 9 月期、僕としてはガイダンス通り営業利益も出て。昨対比で 60%以上の成長というところですので、ある程度合格、何か上から目線ですね、及第点というか、よかったですなどと思っています。

グッドスピード:

ありがとうございます。

2023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**748.3億円**(前期比+33.3%)、営業利益**17億円**(前期比+69.8%)、営業利益率**2.3%**を目指します。

	2022年9月期 実績	売上比	2023年9月期 業績予想	売上比	前期比	増減額
売上高	56,144	100.0%	74,830	100.0%	133.3%	18,685
売上原価	46,743	83.3%	61,800	82.6%	132.2%	15,056
売上総利益	9,400	16.7%	13,030	17.4%	138.6%	3,629
販売費及び一般管理費	8,399	15.0%	11,330	15.1%	134.9%	2,930
営業利益	1,001	1.8%	1,700	2.3%	169.8%	698
経常利益	773	1.4%	1,100	1.5%	142.2%	326
親会社株主に帰属する当期純利益	381	0.7%	620	0.8%	162.6%	238
1株当たり当期純利益	116.95円	-	168.17円	-	-	-
1株当たり配当金	10.00円	-	10.00円	-	-	-
四輪小売販売台数	14,793台	-	19,245台	-	130.1%	4,452台
二輪小売販売台数	2,323台	-	3,947台	-	169.9%	1,624台

33

IR Agents:

あらためて今期終わったところで、23 年 9 月期というところが出てくるところだと思いますが、まず僕の方から整理させてください。

去年に豊川御油と名古屋昭和橋という MEGA 店が 2 つ出てきました。今年 10 月に土岐店が出てきて、来年 1 月は岡崎店が出てくる。あと 2 店舗、福岡、大阪とかで出てくるんですけど。これは正直大きい貢献は 23 年 9 月にはないと思っています。

そうすると、豊川御油、名古屋昭和橋、岡崎、土岐、この4店舗というのが新店としての貢献で、店舗あたりの売上が30億円ぐらいとすると、出店のタイミング含めて、100億ぐらいが新店舗の効果なのかなと思っています。プラス、買取であったりバイクであったりとかで80億ぐらい作って。昨対比の売上180億ぐらい伸びる計画。こんな感じの整理をしているんですけど、そんなに違和感はないですか。

グッドスピード：

計算の仕方はそれでおおむね間違いないと思います。整理をすると、まず3年の業績予想ですね。前年に対して186億円の增收を見込んでいるところです。

◇新規出店情報

成長戦略の基本＝「MEGA専門店」の新規出店。2023年9月期出店は4店舗の出店を予定しております。

※「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

2023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 イオンモール土岐店	2022年10月	643百万円	220台程度	新築	賃貸
② 愛知県 岡崎市	2023年1月予定	1,150百万円(見込)	300台程度	居抜き・改装	賃貸
③ 大阪府 豊中市 (関西2店舗目)	2023年7月予定	500百万円(見込)	300台程度	居抜き・改装	賃貸
④ 福岡県 福岡市 (九州初進出)	2023年8月予定	500百万円(見込)	300台程度	居抜き・改装	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。



グッドスピード MEGA SUV イオンモール土岐店
(2022年10月7日 オープン)



愛知県 岡崎市 MEGA専門店 外観イメージ
(2023年1月 固定資産取得予定)

44

グッドスピード：

新店の方は今お話をいたいた通り、MEGA店の追加があるんですけど。前期に出たMEGAの3店舗と、それから当期がこちら4店舗ですね。

あと、MEGA店の上乗せという意味では、従来MEGA店って在庫200台以上をベースにしていましたけど。当期の岡崎以降というのは300台以上ということで、かなり大型の店舗の出店が続くので、その分大きな売上になる想定です。

そういう意味で、このあたりっていうのは、来期はそんなに影響ないですけど、再来期以降はより大きく効いてくると思います。あとは買取とバイクですよね。ここでの存在感が出てきていますので、このあたりの増加というのも見込んでいる。そんな状況になっています。

2023年9月期 業績予想の前提条件

2023年9月期の業績予想は、2022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の影響

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～2022年9月期(実績) : 来店客数に大きな影響なし

2023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

新車販売・オークション会場 その他の業界動向

・半導体不足や工場稼働停止により減少していた新車販売は段階的に回復することを想定するが、中古車購入需要は底堅く推移することを想定

・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一定落ち着くことを想定（小売1台あたりの販売高は2022年9月期 第4四半期(実績)から微減を想定）

・2023年10月予定の支払総額表示義務化が与える影響は限定的であると想定（小売1台あたりの粗利は2022年9月期 第4四半期(実績)の水準を維持できるものと想定）

・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

34

IR Agents:

了解です。見通しを作る上で大事な点が今期たくさんあります。1つは新車販売が結構戻りつつあるなどいうところと、中古車の相場見通しへ結局どうなのか、御社に影響があるのか、このあたりからどういう整理をしているのか伺ってもいいですか。

グッドスピード:

おっしゃる通り新車販売がようやく戻ってくるかなという状況になっています。まず新車販売が落ち込んでいたここ1~2年の中古車の小売環境がどうだったかというと、日本においては決して中古の小売販売に需要が流れてくることは起こっていませんでした。

それがずっとそう推移してきたので、変わらないだろうと思っていますし、新車が仮に戻ってきてても、我々の本業の中古車小売販売というのは大きな影響を受けないという前提で考えています。

一方でタマ不足の解消というのは進む期待感がありますよね。新車販売が戻ってきて、皆さんに乗っていた車を下取りに出して、それがオークションに流れるということで、相場上昇というのは落ち着いてくれる可能性があります。

ただ、それについては先ほど触れましたけど、それによって販売高の単価は下がる可能性はありますので、多少の売上減は想定していますけれども、ただ、台あたりの粗利単価というのは、支払総額表示対応であったりというので前年後半から上がってきている。こういう事情でございますから、ここは直近の水準というのを維持できるというふうに考えています。

そういう訳で、総じてそこまで業界環境の変化がネガティブに作用する可能性は低いと思っています。

あと、ここでは触れていないんですけど、実はバイクは新車もやっています。こちら、ハーレーダビッドソンとBMW、2つのメーカーの新車ディーラーをやっていますけども、バイクはやはりコロナによる生産減の影響を受けています。こっちは我々としては販売できないという機会ロスで少しネガティブな状況が続いていたものですから、これはデリバリーが戻ってくれば当期の販売にはプラスで効いてくると思っています。

IR Agents:

了解です。確認なんんですけど、実際相場自体で単価は変動するけども、基本的に会社の指標というのは台あたりの粗利というところになるので。台数が伸びたら粗利が伸びますよね。

とすると、単価が落ちて売上高が落ちるけど、お客様から求めやすい価格になるということでもあるので、むしろ台数自体を伸ばすには良い。むしろポジティブな方に動いてくれることを期待している、そんな理解をしているんですけど。

グッドスピード:

そうですね。ここまで相場がどんどん上がって、我々のような販売店がこういった価格に転嫁するという状態でも、ユーザーが底堅く中古車をお求めになっていたいという状況でした。そういう意味では値段が下がっていけば買いややすくなります。ユーザーにとってはポジティブですから、そういう意味でお買い求めやすくなるということで、ひょっとしたらプラスの需要を見込めるかもしれません。

IR Agents:

分かりました。ちなみに1か月前か2か月前に米国で中古車販売をやっているカーマックスさんが、マーケットが想定しているよりも粗利率の悪化とかを含めて業績が悪かったということで、中古車市場お終いか?という雰囲気が出ていたと思います。国も違う他社さんですが、松井様からご覧になってどういうふうに見えているとかはありますか。

グッドスピード:

あくまで外側からの印象になるので、私の推測というレベルで捉えていただければいいかと思うんですが、アメリカは既に中古車の販売が新車を上回っていて、日本よりも中古車が普及しています。そうすると、もう少し、新車よりも道具としてというか。お求めやすいということで中古車に需要が結構流れているんですね。

日本も年々中古車の販売が増えて、新車から中古へのシフトって起こっているんですけど、アメリカに比べればまだ日本の方は遅れているという状態です。今回のコロナの影響で新車のデリバリーがないという時に、日本はそれほど新車から中古車へのシフトは起らなかつたんですけど、アメリカはかなり起つたんですよね。

新車が出てこないので、中古車を買おうという方がかなりたくさんいらっしゃった。なので、言ってみれば、アメリカの方はコロナ減産による中古車特需がかなり強く起こっていたんだろうと思います。なので、実際彼らの業績を見ると、コロナ後に売上や利益がグッと伸びていますね。そこは特需で上がれば、落ち着くこと

もある。こういうわけですから。新車のデリバリーが戻ってくるのに合わせて、ここの特需が落ち着いてきたということで、そこが株価に影響していると。こんなことがあるのかもしれません。

IR Agents:

了解です。中古を扱う文化としても米国の方が忌避観がない、そんなイメージなんですかね。分かりました、ありがとうございます。

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	・業務手続の整備、規約遵守 ・買取事業の強化
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	・人事制度の継続的改善 ・適切な採用コストの管理 ・教育研修制度の継続的改善
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	・販売チャネルの拡充 ・附帯サービス関連事業の拡大 ・顧客の問い合わせ
自然災害の発生（大雪、台風、地震等）	一部または全ての店舗で営業活動を行えなくなることで機会損失が発生するリスク 自然災害により建物・車両等に被害が発生するリスク	中	短期	中	・建物・車両の被害に係る損害保険加入 ・営業停止による逸失利益に係る損害保険加入 ・被害を最小限にする災害対策マニュアル策定
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	・専門特化型店舗の展開 ・地域販売シェアの拡大 ・アフターサービスの充実
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	・取締役会での充分な協議・検討 ・市場調達（自己資本比率改善） ・金利上昇時は割賦売上の増加も見込まれる
戦争・紛争の発生	海外流通網の混乱による材料・部品・資材などの調達が困難になるリスク	低	中期	低	・材料・部品・資材 調達先の充実

その他のリスクにつきましては、第19期（自2020年10月1日 至 2021年9月30日）有価証券報告書（2021年12月27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。

95

IR Agents:

あと気になるところで、リスク的に考えていくと、米国とかはすごく金利が上がっていますよねという状況で、日本はあまり上がっていません。やっぱり金利部分が上がってくると、負債が大きい会社さん。特に御社含めて、小売店で結構レバレッジをかけて出店していく会社さんって厳しいのかなと思ったりするんですけど、このあたりの調達金利環境の認識、このあたりは何かリスクになりうるんでしょうか。

グッドスピード:

全部じゃないんですけど、借り入れしている中にはやはり変動のものもあります。仮に金利が上がればその分収益にマイナスの影響を与えますよねというのは、おっしゃる通りです。

ですが、今回のリスクのところにも少し書いてあるんですけども、実は中古車販売には割賦販売があります。いわゆる皆様がお買い求めをする時に、ローンを組んでいただく場合がありますが、その時、そこにかかる金利収益というのが発生をしています。それを踏まえて、実は支払利息よりもローンにかかる収益の方が規模が全然大きいんです。

もちろん支払利息は金利が上がれば増える可能性はあるんですけども、それよりも割賦販売の受取利息を通して獲得する収益の方が大きいので、全体の収益という意味では、それほど大きなリスクにはならないだろうと我々は考えています。

とはいっても、できるだけ低い金利で効率よく資金調達をするというのが望ましいというのは間違いないので。その部分というのは、丁寧に1件1件議論をしながら、ちょっとずつやっていきたいと思っています。これは引き続き、これまでもやってきましたし、これからもやっていきたいと思っています。

IR Agents:

御社側が支払っている利息が上がる分よりも、受取利息の方が大きくて、変動金利分が上がっても受取利息が増える分で相殺はされる、もしくはプラスが出る。そんな理解で大丈夫ですか。

グッドスピード:

はい、そういうご理解で大丈夫です。

IR Agents:

じゃあ影響度としても、今これ「中」と書かれていますけど、そんなないと思います。

FAQ よくある質問

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) ①目的について

2021年11月12日公表のとおり、当社は『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)』を行っています。今回の資金調達は、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ることを目的としております。

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。

※詳細につきましては、2021年11月12日公表「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」をご参照ください。

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) ②行使状況について

2022年11月1日に公表のとおり、2022年10月末時点における累計行使 新株予約権の数は3,489個、株式数は348,900株であり、累計行使比率は55.38%、未行使の新株予約権の数は2,811個、株式数は281,100株です。今後も毎月上旬に、前月の月間行使状況について適時開示する予定です。

なお行使の進捗が資金計画へ与える影響に関してですが、新規出店・規模拡大に伴う資金は当該調達にのみ依存するのではなく、行使の進捗に応じて適宜、金融機関からの借入を並行して進めております。そのため直近の成長戦略実行のボトルネックになることはありません。

93

IR Agents:

あとはバランスシート関連だと、僕もお手伝いさせていただきましたけど、ワントを発行されてから1年間経過されました。ある程度進み具合は順調なのかなと思っているんですけど、このあたりリスク視されることとか、今後に影響出てくるものはあったりしますか。

グッドスピード：

進み具合は大和証券さんの方でコントールされているので、どこまで行つても我々がコントロールできることではありません。これもこの動画で何回かお話しましたけど、やっぱり出来高が増えれば、その分投資が進むという。

こここの相関というのは間違いなくあって、今年 2022 年に入って、前半はかなり出来高は細かったんですけど、おかげ様で下半期に入って取引が増えています。これはしっかり IR をやって、市場から注目いただけるように。ここを地道に積み重ねていくことが一番大事だと思っていますので、これは継続してやっていきたいと思っています。

連結 中期計画 (基本的な考え方は前回発表から変更なし。今回発表より、2期目・3期目の売上高・営業利益の計画数値を明示)

MEGA専門店の新規出店によって小売販売台数を拡大することで、売上高・営業利益の成長を目指してまいります。

	2022年9月期 実績	2023年9月期 計画	2024年9月期 計画	2025年9月期 計画
売上高	56,144	74,830	102,000	133,500
売上高成長率	125.4%	133.3%	136.3%	130.9%
営業利益	1,001	1,700	2,800	4,200
営業利益 成長率	164.6%	169.8%	164.7%	150.0%
営業利益率	1.8%	2.3%	2.7%	3.1%
四輪 小売販売台数	14,793台	19,245台	25,527台	32,302台
MEGA専門店新規出店	2 店舗	4 店舗	5 店舗	5 店舗

- ・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。

37

IR Agents:

了解です。これで今期のイメージ感をある程度作れたかなと思っているところなんんですけど、今回実は中期計画、今まで比率だけで示したところを数値での開示をされたんですね。

前回第3四半期の時にもう少し具体性のある中期計画を出したいとおっしゃっていたので、その動きの一環で素晴らしいことなのかなと思っています。

もともと MEGA 店の出店を 3 店舗以上と書かれていたところ、これで 22 年 9 月期は土岐がずれたので、3 店舗から 2 店舗になってしまったので、今年 4 店舗になりました。でも、24 年 9 月期以降は毎年 5 店舗というのはかなり強気の計画になっているなという印象です。

土地とかバランスシートの状況とか、色々考慮する要素があったと思うんですが、このあたりはどういう変化があったのか。あるいはもとからこの前提で組んでいたのか、このあたりお伺いしてもよろしいですか。

グッドスピード：

3店舗以上としていたんですけど、今回は中期で計画している数字というのを、売上も利益もしっかり出したりして、出店計画もしっかり提示しようというのが前提にあります。

もともと昨年までも 20%以上の成長を継続していきたいとそういう書き方をしていたんですけど、これ、母数が上がれば上がるほど、2 店舗を出すだけでは 20%成長を作れなくなるというのはお分かりになると思います。お手元で計算されていた方は、3 以上と言っているけど 3 より多いだろうなというのは、なんとなく皆さん予想はついていたと思うんです。

もちろん市場の環境もあって、出店候補を見つけやすくなったりというのもあるのですが、社内の店舗開発チームを強化して、事業も拡大して、しっかり資金も調達して。こういうバランスの中で、今期 4 店舗出しますし、来期以降 5 店舗やつていけると考えてこの計画を出しています。今回具体的に発表したからには、この実現に向けてしっかりやっていきたい。こんなふうに思っています。

IR Agents：

僕としてはこの 30%以上というのがしっかり数字で出てきたのはすごく嬉しいことだと思いますし。25 年 9 月期 4,200 百万円もかなり大きい数字だと思うので、引き続き応援しております。

あと残しているところとしては、収益性の改善と言っていた通り、利益率 1.8%、2.3%、2.7%、3.1%と改善させていく見込みなんんですけど。先ほど冒頭申し上げたように、単価の動きもいろいろあると思っているんですね。そういうのが起きた時に、果たして収益性の方が重要か、利益額が重要かというと、確認なんんですけど、どっちを見ていた方がいいかございますか。

グッドスピード：

まだまだミックスの変化が営業利益率に与える影響というのはかなり大きいです。小売だけではなく買取もあるし、附帯サービス関連、整備もあるし、バイクもある。こういう状況なので、ここのミックスによって変わってしまいます。

ただ、1 つ 1 つの事業の収益性というのは段階的にしっかり上げていきたいというのが大前提です。小売販売については関本さんがおっしゃった通り、台あたりの粗利額をきっちり出していくことが前提になっていくと思います。

期初の営業利益率、前期に着手を始めて 1.8%、これはまだまだ競合に比べても低いと我々も分かっていますから、これは段階的に増やしていきたい。そういうのもあって、こういう目標の設定の仕方をしています。

IR Agents:

いろいろ中古車の販売の企業さんは上場されていますけど、やっぱり 4%、5%、6%とあつたらいいなと思います。引き続き応援しております。

最後 1 点だけ、極めて短期的な話でまことに恐縮なんんですけど。去年の第 1 四半期後の取材の時に、冒頭にもおっしゃった通り、実は在庫が少ない状況で売上がちょっとな...ということだと思っていますが、今期はそんなに問題がなさそうというところですか。

グッドスピード:

そうですね。業界環境はお話した通り、それほどネガティブなものはないですし。あと、期末にしっかりと在庫を抱えた状態で着地して、かつこの第 1 四半期のスタートを切っている。こういう状況にありますので、ここは第 1 四半期からしっかりと数字を作り、当期の目標である営業利益 1,700 百万円、ここはまた確実に達成をして、皆さんにますますご期待と信頼をいただけるようにやっていきたいなど、こんなふうに思っています。

IR Agents:

承知いたしました。これで一通り、今期のところ、中期、今回アップデートされたところ、来期、今期の状況のところ、聞き取れたと思うので大丈夫だと思うんですけど、その他お伺いした方がよいこととか、お話ししておきたいことがあれば、最後にお願いできればと思います。

グッドスピード:

大丈夫です。

IR Agents:

では、すみません。あらためて本日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:

ありがとうございました。またよろしくお願ひいたします。

IR Agents:

よろしくお願ひいたします。視聴者の方もここまでご覧いただきありがとうございます。

引き続きよろしくお願ひいたします。