

グッドスピード (7676)
2023 年 9 月期決算 第 1 四半期 取材動画 書き起こし
-質疑目次-

第 1 四半期決算について気になること

- P2 Q1 の概要について 「Q1 の全体感についての評価は？」
- P4 Q1 の売上高について 「店舗あたりの販売台数が弱い気がする？」
- P5 Q1 の売上高について 「説明を踏まえると新店貢献が弱かったように聞こえる？」
- P6 Q1 の売上高について 「期初在庫は十分だったのか？」
- P6 Q1 の中古車販売市場動向について 「新車供給が増えている中、変化は？ 影響は？」
- P7 Q2 以降の動向について 「1 月以降は"計画通り"というのはどれ位の水準？」
- P8 Q1 の売上高について 「買取の売上高が大きく落ちているが、これは？」
- P9 買取事業について 「買取台数が増えているが人員数が落ちている？ なぜ？」
- P10 人員数について 「全社の採用も弱いが、これは？」
- P12 その他セグメントについて 「二輪事業、附帯サービスなどはどうか？」
- P15 収益性について 「販売の粗利が QoQ で少し落ちている気がする？」
- P17 市場と業績について 「結局、相場が緩むと台当たり粗利が落ちてしまうのでは？」
- P18 収益性について 「買取、附帯サービス等の粗利率についての認識は？」
- P19 費用について 「何か気にしておくべきことはあるか？ Q2 以降見通しは？」
- P20 バランスシートについて 「何か気にしておくべきことは？ 自己資本比率が調達の割にやや低い？」
- P21 計画前提について 「前提としている 11 月の業界環境と比較して、現時点でどう見えているのか」
- P22 出店について 「何かリスクはあるか？」
- P23 金利について 「金利上昇の影響は？ リスクになるか？」

- P24 会社側からのコメント

IR Agents 関本：

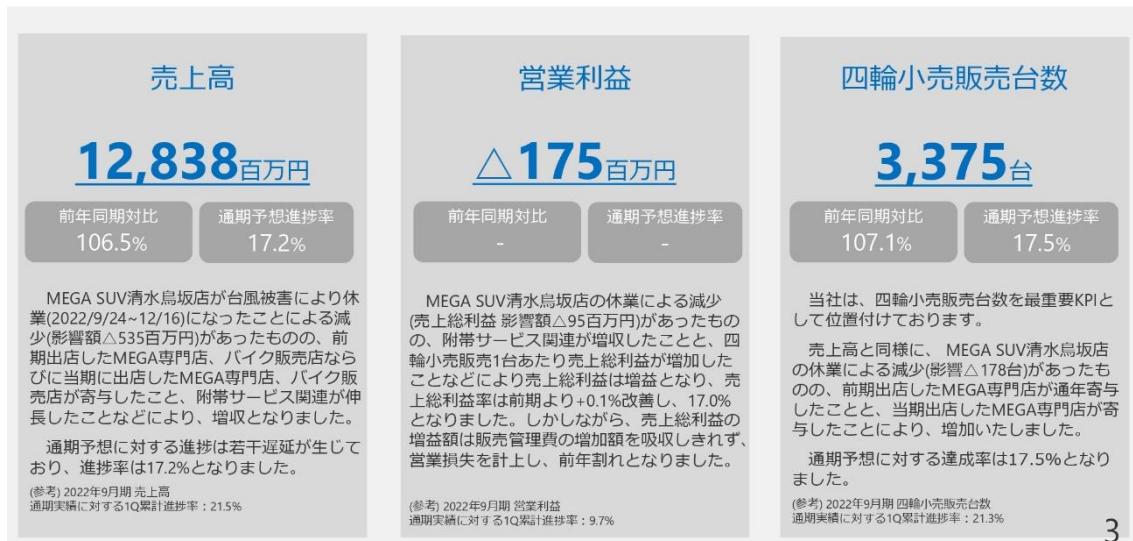
皆さん、こんにちは。IR Agents の関本です。本日もグッドスピード松井様にお越しいただき、発表された第1四半期決算についてのお話し、伺っていこうと思います。松井さんよろしくお願ひいたします。

グッドスピード 松井：

はい、今回もよろしくお願ひします。ありがとうございます。

2023年9月期 第1四半期 連結業績ハイライト

前年同期比：売上高・売上総利益は増加したものの、販売管理費の増加額を吸収できず、営業利益は前年割れとなりました。



3

IR Agents：

早速伺っていければと思うんですけども。正直なところ、鳥坂の被害があったので、Q1ちょっと鈍いスタートかなと思ったんですけども。それを踏まえても、若干残念なスタートで。ハイライトのところでも、ちょっと進捗悪いかもしれないみたいなところがあったと思います。

前回、お話し伺ったタイミング、11月下旬ぐらいだったんですけども、そのときは計画通り行けたらいいなと思いますって仰っていたところ、何が良かった、悪かったのか、どういう変化があったのか。細かな要素のお話し、あとでお伺いできればと思うんですけども。まず全体感について、松井様から復習お伺いしてもよろしいでしょうか。

グッドスピード：

そうですね。ぱっと見たこの印象として、弱いというふうに感じた方が、非常に多いんじゃないかなと思います。ある程度は想定していた部分があつたんですけども、それにしても、計画対比、我々の見込んでいた数字よりも、ちょっと悪かったなっていうのが、この 1Q の正直なところです。その要因や、じゃあ 2Q 以降はどうなのかっていう話しを、順番にしていきたいと思います。

まず売上高 128 億円。これ前年同期対比、106.5%っていうことですけれども。冒頭関本さんにお話しいただいた通り、昨年の 9 月の下旬静岡県にある MEGA SUV 清水鳥坂店、これ台風で冠水をして、そこから約 3 カ月弱ですか、店を閉めてました。これはもう業績見通しを発表したときにはわかってましたので、ここっていうのは、この売上利益がなくなってしまったのは、これは想定通りでございます。

そこが一定、影響していると。新店効果、トータルでは増収に持つていけましたけれども。ただ我々が想定しているよりは、ちょっとふるわなかつた。それによって売り上げ、ご覧の通りですし。特に営業利益については、営業損失です。元々赤字想定だったんですけども、ただその計画よりは下回っていた、こういった状況になってます。

IR Agents：

なるほど、了解です。ありがとうございます。動画撮ったタイミングとかだつたりすると、10 月とかは比較的出だしとしては、計画通りのスタート切れたかなと思います。そのあとから結構変調であつたりとか、何かちょっと状況が変わってきたみたいなイメージなんですか。

グッドスピード：

はい。そうですね。月別に見ると、10 月それから 11 月前半、決算発表した頃までっていうのは、それまでの流れを継続してたんですけども、11 月中旬、下旬ぐらいから、少し弱くなってきたなっていう状況になって。12 月は我々が想定していたよりも、小売の販売状況っていうのが、少しペースが落ちてしまった。その分ここが、計画よりも下ぶれたと、こんな状況になってます。

IR Agents：

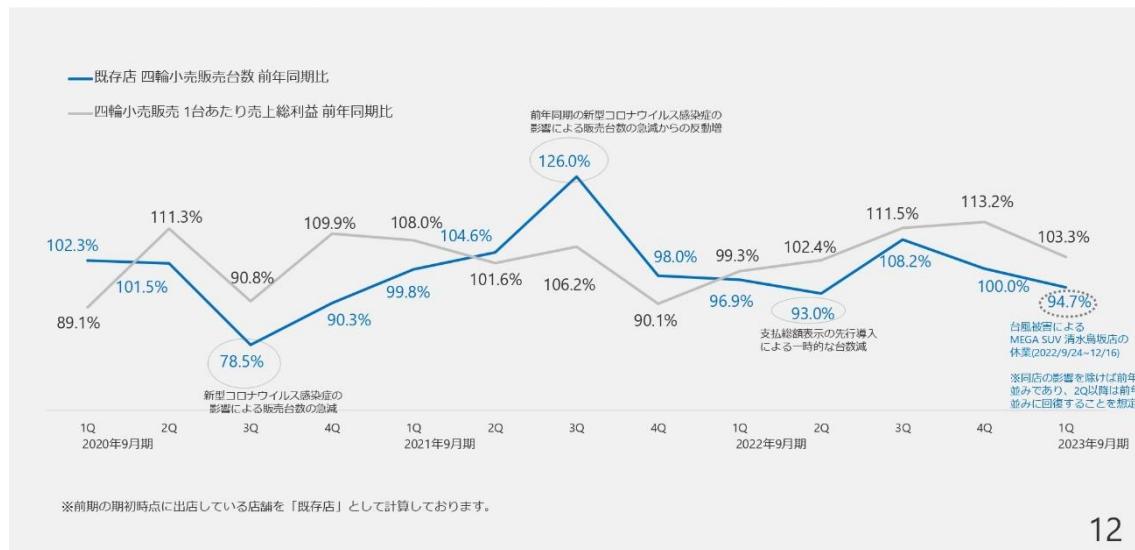
わかりました。ありがとうございます。実際のところ、僕のほうでも業績予想モデルっていうのは、もちろん御社に関しては作らせていただいてたりするんですけども、大体手元と今回違ったなっていうところは、店舗当たりの販売台数みたいなところ、あとは買取売上みたいなところ。そんなところから、僕の手元だと來るのかなと思っています。

まず売上のこの各要素から、聞いていいければなと思います。そもそものところで言ったときに、

店舗当たりの販売台数というところが、やっぱり去年の第1四半期とか、1個前の7-9月期と比べても、かなり落ちてるなっていうふうな印象を受けてます。このあたりについて、どういうご認識かってところから、伺ってもよろしいですか。

四輪小売販売台数の推移（2）

当1Qの既存店 販売台数の減少は一過性(台風被害による休業)であり、2Q以降は前並みに回復することを見込んでおります。



12

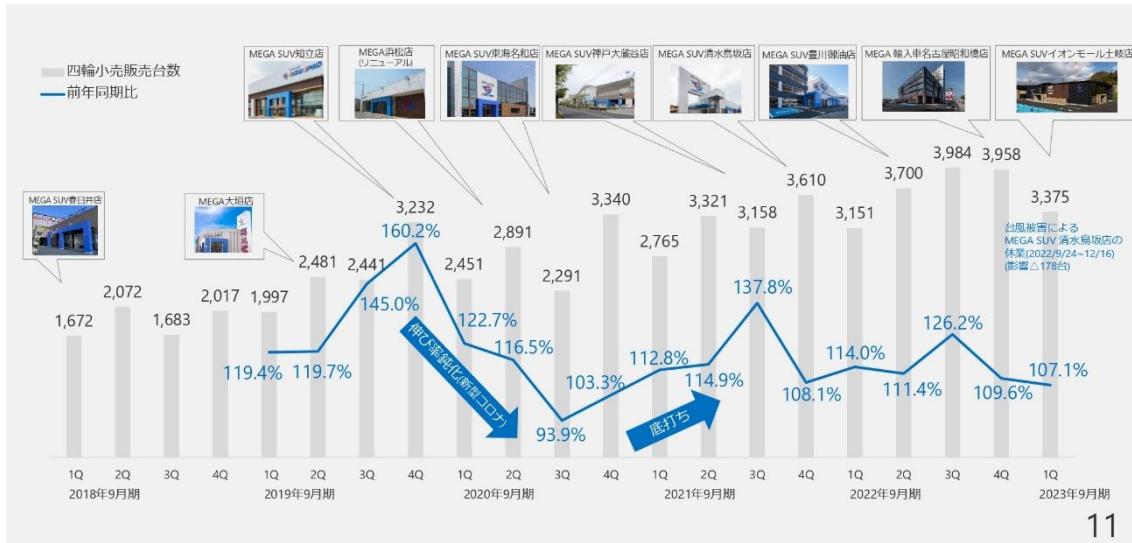
グッドスピード：

はい。まず、過去に比べてすごく悪くなったかというと、決してそういうことではないです。こちらのスライドでご説明したいんですけども、まず濃いブルーのラインっていうのが、既存店の販売台数の、前年対比、前年同期対比です。94.7%ということで、前期比べて下がってます。これは青で小さく書いてある通り、水害で休業になった清水鳥坂店の影響っていうのがあります。それを除くと、鳥坂分以外の店舗では、ほぼ前年並。ほぼ100%っていうかたちになってますので。既存店については前年並みで、あと新店が乗っかったことで、トータルでは107.1%ということになります。

鈍かったと私も申し上げたのは、これは前期の3Q以降です。販売台数って108%、3Q、108%ですけれども。前年よりも台数を伸ばせたもんですから。この前年より強いペースっていうのが、もう少し継続できるというふうに期待をしてたんですが。ここが前年並みに止まってしまったっていうのが、計画に対しては遅延していると、こういう考え方です。

四輪小売販売台数の推移（1）

MEGA専門店の新規出店により伸長。当1Qは台風被害により伸びが鈍化しましたが、2Q以降は成長率を回復できる見込みです。



11

IR Agents:

なるほど。了解です。これ鳥坂の影響を除けば、既存店は前年並みっていうことだったんですけども。そうすると、次のスライドいっていただいてもいいですか。そうすると、3375 に対して 178 台ってところなので、鳥坂の影響が無かったと仮定すると 3550 台ぐらいで。そうすると、去年に比べて追ってると、MEGA 店の新しいのって三つできる中で、400 台ぐらいしか販売が増えてない。このあたりっていうのは、新店貢献っていうのが、ちょっと期待よりも小さかったのかなっていう話なんですか。

グッドスピード:

いや、そんなことはなくて。これはもう本当に細かく数字計算いただいている方、若干そうしたズレ出しているように感じるかもしれないんですけども。まず 3 店舗目の MEGA SUV イオンモール土岐店。これは、オープンが 10 月 7 日ですので、販売を始めて、お客様から受注、注文いただいて納車までって、どうしても 1 ル月位タイムラグが出るもんですから。そういうのも、イオンモール土岐店っていうのは、3 ル月間フル寄与してるわけではない。

もう一つは、終わった期。9月末を持って、SPORT 名古屋輸入車専門店っていう、中型店ですけど。これ 1 店舗を閉めてます。これはリリースしますけれども、今年の 3 月に、CHAMPION76 尾張旭店というかたちで、バイクに業態変更するんですけども。その今工事期間ということで、一店舗お店を閉めてます。ここが中型店の中で、比較的台数が多かったところなので。この二つの要素を加味すると、MEGA1 店舗あたり販売台数っていうのは、そんなに変わってないというふうに考えてます。

IR Agents:

じゃあ店舗のクローズと、土岐店の1ヶ月分の寄与しない期間の影響という理解で良いのでしょうか。

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。あと前回の取材とかだと、9月末で結構しっかり在庫作られたから、売れるのかなみたいなところもあったんですけども、このあたりってのは、どうだつたんでしょうか。

グッドスピード:

そうですね。しっかり在庫は用意しましたので、そういう意味では、スタートは間違いなく、10月以降ペースは良く始めたっていうのは、これは間違いないんですけども、やはり1Qの後半です。11月下旬から12月にかけての落ち込みっていうのが、少し我々の想定よりも良くなかったっていうのが、やっぱり大きいです。

これがずっと続いてしまうことになると、通期発表している業績予想に対して、ここの達成可能性ってどうなんだと、こういうことになるんですけども。年明けて、1月ここ上旬の状況を見る限りは、ここは我々も計画している期待値に戻ってきてます。

これ1月だけで、1Qのビハイド分、遅れ分を全部取りどうしたのかっていうと、決してそうではないんですけども、まだ2Qも半分過ぎただけ、まだ3Q・4Qも残ってますので。ここからしっかり戻していくように、またしていきたいなと思っています。

IR Agents:

了解です。ありがとうございます。これ、過去中古車市場と新車市場の関係性について、最近ようやく新車供給が戻ってきましたよねって話はよく見るんです。それの中で、結局そこで戻ってきたら、中古車市場が緩んで業績に悪影響が出るんじゃないみたいな議論って、結構度々させていただいたと思うんですけども、御社の認識だと、それはあまりないんじゃないかなって話でした。実際今でも、そういうご認識は変わらないのか、それとも若干市場の変調みたいなのを感じるのか。このあたりって、どういうふうに感じられていますか。

グッドスピード：

少なくとも、我々が出店しているエリア、店舗、我々が展開しているジャンルに関して言えば、この新車回復と共に、大きく何か盛り上がりが盛り下がってきたとか、販売がふるわなくなつてきたっていうふうには、感じていません。

お店に来ていただけるお客様の購入意欲であるとか、数字で見ても、成約率とか単価等々見ても、現状そこまでは大きな変化っていうのは感じ取っていませんので、このあと新車がさらに回復してきて、今後もっともっと販売環境が悪くなるっていう捉え方は、現時点ではしてないです。ここは少し、12月落ち込んでしまいましたけれども。ちょっと繰り返しになってしまって恐縮なんですが、年明けて、中古車販売の需要期って、これ2Qから始まつてくる訳で、ここまでのことろっていうのは、一転戻つてきてくれてます。

我々としては、業界環境はそこまで悲観的に見てないです。とは言え1Qでビハインドしたのは事実ですので。これは環境だけに依存せずに、やれることしっかり追つて、こっから取り戻したいなというふうに思っています。

IR Agents：

12月の弱さみたいなところは、若干ちょっとまだよくわからないな、みたいな感じだったりする。

グッドスピード：

正直、そこが何か確定的にこの要因で下がってしまった、だからこそ一過性であるとか、だからこそ続く懸念があるとか。正直そこまでは、この環境の変化っていうのは、読み切れてないっていうのは事実としてあります。

IR Agents：

了解です。ただ、1月以降っていう需要期のところの需要ってのは、ちゃんと取り込めてはいる印象なので、今後どうなるかなって感じ。

グッドスピード：

はい。そうです。

IR Agents：

わかりました。ありがとうございます。1月のところは、これは計画通りであつて、第1四半期のビハインドは埋めきれていないですよねっていう理解でいいんですか。

グッドスピード：

はい。おっしゃる通りです。

事業構成

①新車・中古車販売、②買取においてオートオークション会場への販売の出品を抑えたことと、その利益率が低下しております。

事業	2022年9月期 第1四半期 実績 (累計期間)			2023年9月期 第1四半期 実績 (累計期間)						単位：百万円		
	売上高	売上総利益	利益率	売上高			構成比	前期差	前期比	利益率	前期差	前期比
				構成比	前期差	前期比						
①新車・中古車販売	9,948	1,509	15.2%	11,063	86.2%	1,114	111.2%	1,542	13.9%	32	102.2%	売上高は、台風による休業の影響はあったものの新店出店が寄与し、増収となりました。
②買取	1,272	101	8.0%	691	5.4%	△581	54.3%	38	5.6%	△63	37.8%	売上総利益は、四輪小売販売の1台あたり売上総利益は上昇しましたが、オートオークション会場・自動車業者への販売に係る売上総利益ならびに利益率が減少しました。
自動車販売関連(①②)	11,221	1,611	14.4%	11,754	91.6%	533	104.8%	1,580	13.4%	△30	98.1%	買取台数は増加ましたが、中古車流通のタマ不足に備えてユーザーから買取した車両のオートオークション会場への出品を抑えたことにより減収となりました。オークション会場が一定落ち着いたことにより、利益率も減少しました。
③整備・鍵金・車検ガソリンスタンド	661	283	42.8%	820	6.4%	158	124.0%	397	48.5%	114	140.6%	販売店・整備機点の拡張により顧客の獲得が進み、増収増益となりました。前期3Q以降の増員・組織強化の遅れは一定程度改善しております。引き続き重い課題として取り組んでまいります。
④保険代理店	83	83	100.0%	99	0.8%	15	118.6%	99	100.0%	15	118.6%	沖縄県の観光需要の回復により、増収・増益となりました。尚、前4Qの売上高217百万円から減少しているのは、季節性によるもので、前4Qは夏休み需要があつたためです。
⑤レンタカー	92	60	65.4%	164	1.3%	71	177.7%	109	66.3%	48	180.2%	
附帯サービス関連(③④⑤)	837	427	51.0%	1,084	8.4%	246	129.4%	606	55.9%	178	141.9%	
総合計(①②③④⑤)	12,059	2,038	16.9%	12,838	100.0%	779	106.5%	2,186	17.0%	148	107.3%	

IR Agents:

わかりました。ありがとうございます。続いて買取のほうも、去年順調に伸ばされてきた中で、結構、第4四半期、前の第四半期から比べてかなり半分以下になっています。逆に買取台数みたいなところは伸びていたので、これのギャップみたいなところは、ちょっと僕中身がよく理解ができないところなんですね。これは何か、買い取ったあと、オークションとか販売に流さなかったみたいな話なんですか。

グッドスピード：

そうですね。まず買取の売り上げで見ていただくと、売上高で言うと、②の買取です。前年12億7200万に対して、当期6億9100万ということで。全国対比で54.3%になってて、ほぼ半減しています。ユーザーから車を買い取って、それをオークション会場に売却をする。ここでの売上が②に入ってるんですけれども、それが半分になっています。

じゃあ買取台数が半分になったのかって言うと、買取台数は実は増えてまして。そのギャップっていうのは、今まさにおっしゃった通りで、中古車流通のタマ不足っていうのは、まだまだ続いてますから、しっかり年明けの繁忙期に備えて、小売のタマっていうのをしっかり持ったので、ユーザーから買取ったものっていうのを、あまりオークションに出さずに、小売の在庫として抱えるという選択を、この1Qでは取ってました。それでこの売り上げっていうのが下がったと、そういうことです。

IR Agents:

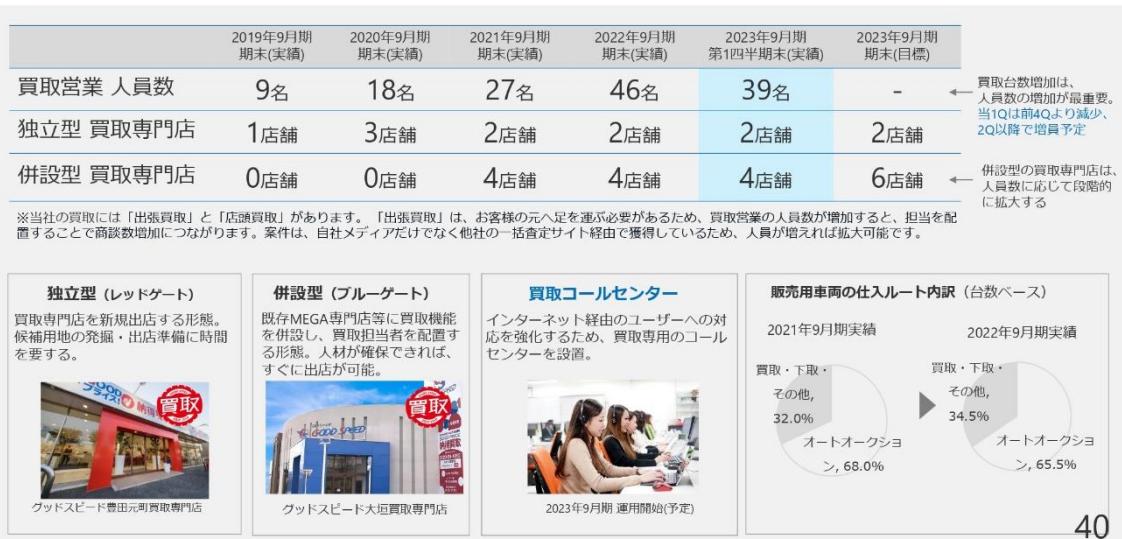
なるほど。中古車流通のタマ不足っていうのは、新車供給戻って来たにせよみたいな話しが、変わってなくってことですか。

グッドスピード:

そうですね。前年対比で、ようやく新車販売台数の前年超えっていう状況が、前年の後半からそういうふうに転じてますけれども、それで急に、中古車流通のタマ不足解消が一気になおるのかっていう、決してそういうことではないものですから、タマ不足の状況、依然として続いてます。新車販売が戻って、もうちょっとしっかり戻ってきて、そこから時間差で中古車流通のほうが追いついてくると、こんなふうに見てますので、まだまだタマが不足している。こういう認識っていうのは、変わってないということです。

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。



IR Agents:

わかりました。ありがとうございます。ちなみに、買取台数は伸びました。中古車オークションに出すの、少なくなったから減少しましたはわかるんですけども。今度逆に、買取台数が増えているけれども、人員数みたいなところがちょっと減ってるんです。こちらもやっぱり、戦略上どんどん増やしていきたいなみたいなところとは、ちょっと違うかなと思ってるんですけども。これはどういう認識でしょう。

グッドスピード:

こちらですね。買取台数を増やしながら、期末ベースの人員っていうのは、46から39に減っていますので。これは想定していなかったことです。これはどちらかというと、課題点というふうに捉えてます。

人数が減ってるのに台数が増えてるっていう、ここなんですかけれども、これ四半期の末時点の数字でお出ししているので、これマイナス 7 になっています。ここは実は段階的に減っていて、逆に前 4Q のこの 46 で着地した 7、8、9 月っていうのは、段階的に増えてたもんですから。この 3 カ月、3 カ月の延べ人数で比較すると、実はそんなに変わらない。大体横ばい位で、稼働している人数っていうのは、前 4Q に対しては、ほぼ変わってないです。

変わらない中で、買取台数を増やすことができてっていうのは、これは買い取り始めてから、段々時間も経ってますし、また、社歴が若いスタッフたちも、相当数いるもんですから、ここはその経験値が上がってきたっていうことで、1 人あたり買取ができる台数っていうのが内部的な改善で良くなっています。そういったところで、期末ベースの人数が減ってるのに台数が増えてるっていう、そういった現象っていうのは、今申し上げた事象です。

成長戦略 4) 人材の確保

採用チーム体制強化/採用活動費の積極投資/福利厚生の充実/リファラル採用活用/退職者の再雇用/M&Aなどにより採用人数の拡大と離職率の抑制を目指します。当1Qは中途採用に遅延が生じましたが、2Q以降は採用人数の増加に目途が立っております。

	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 第1四半期(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	215名	-	-	-
営業職（買取）	9名	18名	27名	46名	39名	-	-	-
整備／鍛金・塗装	105名	155名	200名	229名	229名	-	-	-
事務職・その他	121名	139名	184名	221名	213名	-	-	-
従業員合計	340名	433名	584名	704名	696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	36名	-	-	-
退社	65名	93名	112名	130名	44名	-	-	-
差引純増数 (前期末対比)	+84名	+93名	+151名	+120名	△8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。

想定以上に退職が多かったことと、中途採用における母集団形成に遅延が生じたことにより、前期末に比べて従業員数は△8名となりました。現在、第一新卒を対象とした採用を強化しており、当2Q以降において、当初計画した従業員数に到達するよう取り組んでおります。

42

IR Agents:

なるほど。わかりました。ありがとうございます。これ人員数に関連してなんですかけれども、こじやなくって全社の人員数を表示されてるスライドで、少し退職が多かった。母集団形成の遅延とか、こういったところが書かれてるんですけども。ここの人材の確保っていう点について、改めてもうちょっと補足が欲しいなと思うんですけども。

グッドスピード：

そうですね。前期計画していた人員に至ってなくて、ここは反省として残ったということを申し上げました。当期については、しっかり中途採用、新卒採用も含めて、母集団形成をしないといけない。こここの採用の課題っていうのがありますということで、申し上げました。

ここは 3 ル月前に申し上げた通り、人事の組織強化をして、採用費の積み増しもして、ここは改善したいっていうふうに取り組んでる真っただ中です。1Q については、こここの改善っていうのが、追いつかずにはですね、退職していく人数よりも中途採用人数のほうが多いので、増やさなければいけないところ、逆に人数減らしてしまったという状況っていうのが起こっています。

この先については、新卒の入社が 4 月に控えていると同時に、中途についてもテコ入れは続けてます。内定を出して受託いただいている数っていうのは増えてきてます。

特に今注力しているのが、いわゆる第 2 新卒っていう、1 社目新卒で入って、その後早い段階で退職した方達の、2 回目の入社先です。第 2 新卒の採用っていうのを増やしていく、ここは一定成果出てきます。かなり多くの人数の第 2 新卒を採用している関係で、ここはしっかりした体制で協力をしたいということで。

この第 2 新卒入社も相当数いるもんですから。なので、1Q もそんなに増えてないですけれども、4 月に入っていますよっていう見込みの数っていうのは、確保できつつあります。4 月入社になると 3Q に入っちゃいますけど。そこでしっかりとカバーできるように、今取り組んでるところです。

IR Agents：

これ、ちょっと気になったんですけど。第 2 新卒って、新卒入社になるんですか。中途入社になるんですか。

グッドスピード：

中途でカウントします。ただちょっと数が多くなるので、わかりづらくなるといけないので。場合によっては小分けして、わかりやすく表記したいと思います。

IR Agents：

なるほど、第 3 四半期の目標で、新卒 115 プラスで第 2 新卒というイメージかなと。

グッドスピード：

そうですね。ここに表記している 2023 年 9 月 115 名という、ここはあくまで新卒の人数なので。この第 2 新卒っていうのは、中途入社のところで考えてます。

IR Agents：

わかりました。ありがとうございます。人員数のところについては、どちらかというと Q3 までちょっと見ようかなみたいな状況だと思います。了解です。以上、販売台数っていうところと、買取ってところが今回目立つ課題だったかなと思っています。

その他は、そんなに僕の中では違和感っていうところは、持っていないです。あえて言うと、バイクが、2 輪が QoQ で少し減少してるなっていうところ。附帯サービスっていうところは、レンタカーが季節性で落ちてるけど順調そうだなっていうところ。2 点かなと思うんですけど。このあたりって、簡単にアップデートいただいてもいいですか。

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、今後も増加基調の継続を見込んでいます。



15

グッドスピード：

はい。バイクからいきます。バイクについては、おっしゃっていただいた通り、MEGA店の併設っていうかたちで、CHAMPION76 の方順次増やしていくっていっていますので。順調にここは、販売台数積めてるというふうに考えてます。

QoQ から 4Q から 1Q の減少については、これはもう季節性で。特にバイクは、冬の寒い時期つていうのは、ちょっと一定需要が落ち着く時期になるので。1Q はこの 615 台ということで、4Q に比べればだいぶ減っていますけれども、ここは例年通り、季節性のものですから。2Q 以降で、しっかりベース戻していくっていうふうに考えてますので。こちらは順調に進んでるっていうふうに捉えていただいて、問題ないと思ってます。

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)

前3Q~4Qは整備の増員・組織強化の遅れにより成長性が鈍化しておりましたが、当1Qは一定改善したことにより、整備・钣金の増収率が回復しております。整備の人員確保は引き続き重点課題として取り組んでまいります。



グッドスピード:

それから附帯サービスです。去年足踏み続いていたんですが、この 1Q については、特に前年保証のレギュレーション変更であったり、体制強化であったり等々で、附帯サービスの中の主力の整備钣金で伸び悩みっていうのがありました。

この 1Q については、しっかり数字作って戻してくれてますから。引き続きここは、力入れてやっていきたいと思ってます。整備の人数で見ていただくと、そんなにまだ増やせてないんですけども、昨年新卒で入ってきた、あの時期に入ってきたスタッフたちっていうのが、今一人前になって戦力化されつつあって、体制の強化っていうのも、一定進んでいて、事業の方は伸びせるような状況になってきてます。

ただまだ、やはりこの整備钣金のところも、人材の確保っていうのが非常に重要な点。ここは引き続きしっかり取り組んで、人も増やしながら仕組み強くして、収益残していきたいっていうふうに考えてます。

グッドスピード：

沖縄のレンタカーですが、レンタカーのほうは、前年の 4Q あたりから、数字が伸びてきていますけれども、これはもうコロナが一定落ち着いて、この With コロナの中で、皆さんのが観光する観光需要というのは戻ってきていて、それで、このレンタカー事業っていうのは、上昇基調に入っています。前年対比もレンタカー非常に伸びてまして。

ただ、この 4Q1Q で見ると、4Q は夏休み需要が 7, 8, 9 月とあって。10, 11, 12 っていうのは、あんまり沖縄の観光が盛り上がる時期と外れるので、そこで少し落ち着いてるっていうのがあります。沖縄の観光需要のピークっていうのは、皆さんイメージしやすいと思うんですけども、やはり正月、ゴールデンウィーク、そして夏休みなんですが。当社で言うと、2Q, 3Q, 4Q となりますので、1Q はちょっと弱い四半期です。ですので、特段ここは問題視してないです。

IR Agents：

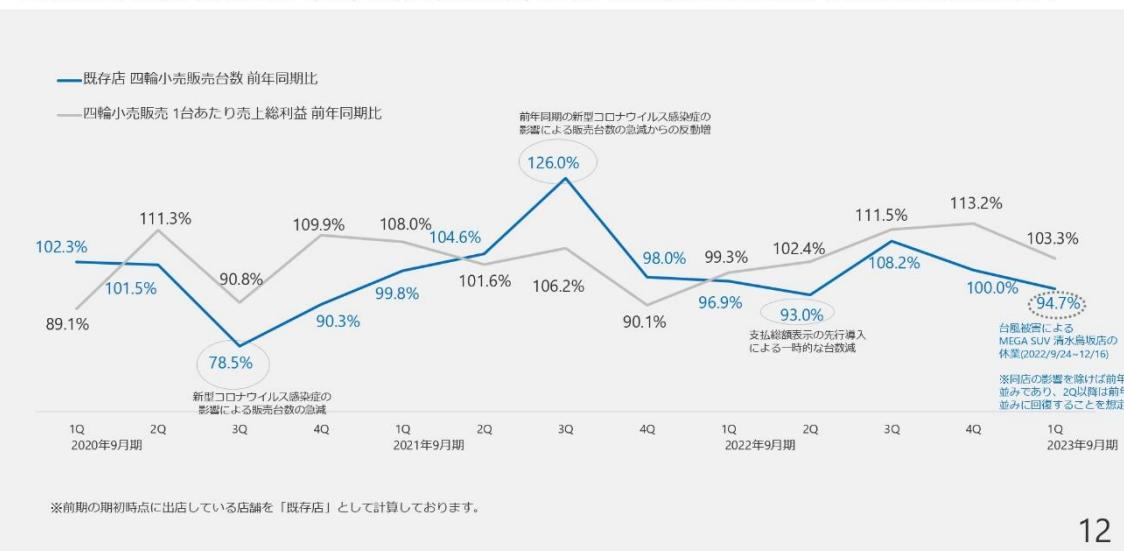
わかりました。ありがとうございます。確かに、冬に行く人もあまり多くはないのかもしれないなとは、思うところだったりします。わかりました。ありがとうございます。一通り売上面、気になるところを聞けたかなと思うんですけども。そのほか、気にしておいたほうが良いこととかってございますか。

グッドスピード：

大丈夫です。

四輪小売販売台数の推移（2）

当1Qの既存店 販売台数の減少は一過性(台風被害による休業)であり、2Q以降は前並みに回復することを見込んでおります。



12

IR Agents:

ありがとうございます。続いて、損益計算書を上から下りてくる感じになるんですけども。粗利の面です。こちらも、個人的には相場環境の変動なのかわかんないんですけども、台あたり粗利みたいなところ、前四半期、第4四半期よりはちょっと比較して落ちてるなって印象です。

これって御社だけではなくて、別の会社さんとかでも同じような状況を見てもそういう感じで出でるのかなっていうの、僕は各社見てて思ったことだったんですけども、ぜひ市場の中古車相場ってとこも、新車供給始まって緩んでるのかなっていう中で。この台あたり粗利っていうところをどういうご認識か。このあたり、伺ってもよろしいですか。

グッドスピード:

まず小売についてです。1台あたりの粗利については、前年対比で103.3%ということで、そこまで前年に比べても、大きく粗利を落としてるっていうと、決してそういうことではないです。ただ3Q、4Q。前期の3Q4Qが110%超えてますので、QoQは、若干下がってますけども。というのは、すごく悪化してるっていう印象はないです。

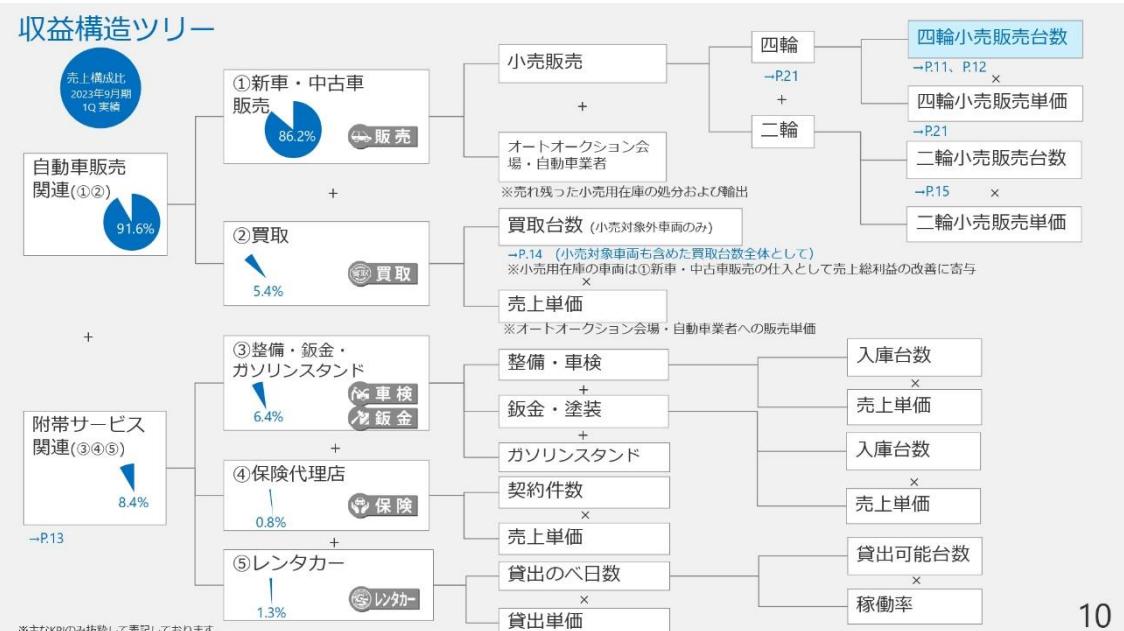
これは販売台数で11月12月に緩んでしまったところと、同じような傾向してますけども、ここについては、1月以降でまた、ある程度回復できるという風に思っていて、そこの実感を得ていますので、そこまで心配はしてないかなというところです。

事業構成

①新車・中古車販売、②買取においてオートオークション会場への販売の出品を抑えたことと、その利益率が低下しております。

事業	2022年9月期 第1四半期 実績(累計期間)				2023年9月期 第1四半期 実績(累計期間)								単位：百万円	
	売上高	売上総利益			売上高				売上総利益					
			利益率	構成比	前期差	前期比		利益率	前期差	前期比				
①新車・中古車販売	9,948	1,509	15.2%	11,063	86.2%	1,114	111.2%	1,542	13.9%	32	102.2%		売上高は、台風による休業の影響はあったものの新店出店が寄与し、増収となりました。	
②買取	1,272	101	8.0%	691	5.4%	△581	54.3%	38	5.6%	△63	37.8%		売上総利益は、四輪小売販売の1台あたり売上総利益は上昇しましたが、オートオークション会場・自動車業者の競争に係る売上総利益ならびに利益率が減少しました。	
自動車販売関連(①②)	11,221	1,611	14.4%	11,754	91.6%	533	104.8%	1,580	13.4%	△30	98.1%		販賣台数は増加しましたが、中古車流通のタマ不足に備えてユーザーから貰取した車両をオートオークション会場への出品を抑止したことにより減収となりました。オークション会場に一定落ち込みましたがこのことにより、利益率も減少しました。	
③整備・钣金・ガソリンスタンド	661	283	42.8%	820	6.4%	158	124.0%	397	48.5%	114	140.6%		販売店・整備拠点の軒張りにより顧客の獲得が進み、増収寄与となりました。前期3Q以降の営業・組織強化の遅れは一定改善しております。引き続き車両問題として取り組んでまいります。	
④保険代理店	83	83	100.0%	99	0.8%	15	118.6%	99	100.0%	15	118.6%		沖縄県の顧客需要の回復により増収・増益となりました。尚、前4Qの売上高217百万円から減少しているのは、季節性が必要のもので、前4Qは夏休みが必要であったためです。	
⑤レンタカー	92	60	65.4%	164	1.3%	71	177.7%	109	66.3%	48	180.2%			
附帯サービス関連(③④⑤)	837	427	51.0%	1,084	8.4%	246	129.4%	606	55.9%	178	141.9%			
総合計(①②③④⑤)	12,059	2,038	16.9%	12,838	100.0%	779	106.5%	2,186	17.0%	148	107.3%			

単純に数字を見ていただいたときに、ここです。①の新車中古車販売の利益を見ていただくと、売上高で 11%伸びて、11 億円のプラスになってるっていう一方で、粗利で見ると 102.2%ということで、粗利がそんなに伸びてない。ほぼフラットになってるんです。なので、こここのつじつまが合わなくて見えてしまうかもしれないんですけども、この①の、新車中古車販売の中にオークションと自動車業者の販売っていうのも含まれるんです。



ネットは売れ残った小売在庫。ここといわゆる在庫回転っていうことで、オークションが出して、次の車を仕入れるっていう。ここがあるんですけども。この部分っていうのも、買取の出品を抑えたと同じで、ここも出品抑えてますので。それによってこの粗利分っていうのが前期一定数、剥落していて。そこが前年対比でマイナスになってるっていうのあります。トータルあまり伸びてないっていうのは、そこも一つの要因です。

IR Agents:

オークションに流してたほうも、販売が少なくなったから落ちていて、その分で粗利額が落ちるのかなみたいな、そんな認識。

グッドスピード:

そうですね。はい。

IR Agents:

わかりました。ありがとうございます。これって結構気にしてる人が多いと思っていて。素人とか、業界外の人間なので、新車供給が始まると相場が落ち着いてくると、過去仕入れたやつのほうが値段が高くて、販売価格が小さいと、結果的に粗利額が削れたりするんじゃないかな、みたいな懸念とかってあると思うんですけども、ぜひこのあたり、実際に見てる方からすると、どういうふうな影響が見えるのか。このあたりちょっとお伺いしてもいいですか。

グッドスピード:

はい。相場水物ですから、常に動いてますので。下落局面で、その相場動向を読み違えて、高い値段で仕入れて、それをずっと在庫に持っていると、どんどん相場が下がっていくときについていけなくなると、これは利益を毀損します。利益がなくなってしまう、削られてしまうってことは、これビジネスとしては当然起こり得ます。

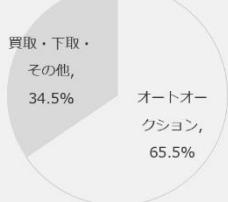
やはりそこは非常に重要な部分になるので、この中古車販売営んでいるこの企業っていうのは、この在庫の回転率を、これをいかに高く保つかっていうこと。それから相場の動向を見ながら、適切な価格、できるだけ安い価格で仕入れるっていう、この二つっていうのがやっぱり僕らのビジネスの生命線になってくるので、ここは当社も非常に気をつけてます。

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重要な要素。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「人気の高いクレマ」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 2022年9月期実績)



72

ここは他社に比べて、このノウハウっていうのは、しっかり蓄積してると思ってますので。ここは引き続き、しっかり注力してやっていきたいと思ってます。そういう意味で言うと、買い取りの利益率を見ていただくと、前年 8%あった粗利益が、当期 5.6%ということで少し下がってまして、そういう意味では、前期に比べればこの儲けっていうのは減ってるんですけども、5%台というのが許容範囲だと、当社としては考えています。この 5%台っていうのを維持しながら、しっかり台数確保に注力していきたいなというふうに思ってます。

IR Agents:

了解です。額としては、正直大きい影響ではないのかなと個人的には思っているのですが、過去この動画、取材動画の過去のシリーズでも、買取の粗利率は 5%位を気にしていて、どちらかと言うと、ちゃんと買い取れるようになって話をされていたので、一貫しているのかなと思ってましたが、そういった理解でいいのですか。

グッドスピード:

そうですね。はい。

IR Agents:

わかりました。ありがとうございます。あと、今あまり触れなかった附帯サービス。整備、レンタカー等々のところになるんですけれども。ここは何か大きな動きなかったと思っていますが、このあたりで何か気にしておくべきことだったりとか、いや、その認識は間違っているところだなとか。このあたりあつたら、伺ってもいいですか。

グッドスピード：

大丈夫です。しっかり組織も作りながら、ちょっと MEGA 専門店の新店出したときに、整備のほうのインフラっていうの、ここはやっぱり規模も段階的に増えてますし。小売の販売台数が増えれば、整備のお客様も増えていきますので。継続してお付き合いいただける方を確保しながら、整備でしっかり伸ばしていきたいというふうに思ってます。これは引き続き、着実にやつていきたいと思ってます。

販売管理費 推移

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段階的に増加しており、当2Q以降も同様の傾向が続くことを想定しております。なお前4Q→第1Qに人件費が減少(998百万円→990百万円)したのは、在籍人員が減少したことによるものです。



IR Agents：

わかりました。ありがとうございます。粗利の次が販管費になるんですけども。ここも僕の側からは、特にコメントはないかなと思ってます。店舗数が増えた分、賃借料ってのが増えてる印象なんですが、人員増えなかった分、人件費が伸びてないというか、QoQ で減っている。特に違和感がないという理解をしているんですけれども。何か他気にすべき点ですとか、このあたりはどういうふうに見たら良いでしょう。

グッドスピード：

いや、関本さんのご認識通りで、間違いないです。

IR Agents：

了解です。そうすると、岡崎昭和店って 1 月に出店をもう完了されてると思うので、第 2 四半期に向けては、こういったところの人件費の増加、賃借料の増加というのが出てくるかな、そんな理解でいいですか。

グッドスピード：

はい。そうです。

2023年9月期 第1四半期 連結貸借対照表

増資により自己資本が増加し第1四半期末の自己資本比率は9.5%となりました。

	2022年9月期 期末	2023年9月期 第1四半期末	増減	単位：百万円
流動資産	19,269	18,902	△367	98.1%
固定資産	11,240	12,386	1,146	110.2%
流動負債	21,474	20,283	△1,190	94.5%
固定負債	6,449	8,006	1,556	124.1%
純資産	2,586	2,999	413	116.0%
総資産	30,509	31,289	779	102.6%
現金及び預金	2,026	597	△1,429	29.5%
有利子負債	21,616	21,528	△87	99.6%
自己資本比率	8.4%	9.5%	1.1%	113.4%
ネットD/Eレシオ	7.6	7.0	△0.6	91.9%

・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大阪府豊中市 MEGA専門店 500百万円(2023年7月予定)、②福岡県福岡市 MEGA専門店 500百万円(2023年8月予定)、③石川県金沢市 MEGA専門店 500百万円(2023年11月予定)
※2023年1月28日にオープンしたグッドスピードMEGA 輸入車SUV 岡崎昭和町店は、2023年2月14日に開示のとおり、当初予定を一部変更し、固定資産の取得価額は737百万円、資金は金融機関からの借入およびリース契約により調達予定

17

IR Agents：

わかりました。ありがとうございます。ありがとうございます。次に、最後バランスシートなんですかれども。基本的には順当に在庫拡充。先ほどまで結構よくおっしゃってたように、増加しているのかなって印象です。運動して現預金が減ってるのかなっていうところ。何かバランスシート上で気にしておいたほうが良いこととかって、ございますか。

グッドスピード：

特に、特殊なことはないです。商品在庫が増えて、在庫しっかり整えて、1ヶ月以降の繁忙期に備えてますし。新店出店した分、固定資産増えてますと、こういった状況ですので。ご覧いただい、そんなに違和感はないじゃないかなと思ってま。

IR Agents：

ありがとうございます。そういえば自己資本比率とかって、もうちょっと高くてもよかったですかなというふうに、結構思うところとかあって。結構ワントの行使も進んでた気がしたので。このあたりっていうのは、大体御社としては、想定通りの水準でよろしいですか。

グッドスピード：

そうですね。MS ワラント前年の 12 月に全て行使が完了しまして、当初発表したときっていうのは、もう少し自己資本比率が高い状態で見込んでいたんですけども、この 1Q が赤字で着地してますので、そういう意味で、利益剰余金がマイナスだったものですから、この自己資本比率で計算すると、ちょっと数字が低くなっています。しっかり稼いでいけば、もうちょっと高い数字になると思ってます。

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はない

2023年9月期(予想) : 引き続き、業績への影響は限定的で留まることを想定

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

24

IR Agents:

わかりました。ありがとうございます。一通り、財務数値的なところについて確認できたんですけども。もう少しソフトなというか、定性的なところについて伺っていければなと思っています。

まず、23/9 期の予想が、22 年 11 月時点の業界環境認識っていうのを基にしてますっていうのが、前提条件のスライドで書かれてたと思うんですけども、何か冒頭からお話し伺ってるところ、12 月からのちょっと変調みたいのがあったって中で、現時点で業界環境認識とかに何か変化があるか。ここから、まず伺ってもよろしいですか。

グッドスピード：

全体感は大きな変化はないです。11 月 12 月少し弱かった分、先行き不透明感っていうのが完全にないわけではないんですけども、1 月の戻りを見ている限りは、もう少し僕らも状況を見たいなというふうに思っています。今のところは、この前提条件から大きく変わってないっていうふうに捉えていただきたいです。

◇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 グッドスピード MEGA 輸入車SUV 岡崎昭和町店	2023年1月	737百万円(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)



グッドスピード MEGA 輸入車SUV 岡崎昭和町店
(2023年1月28日 オープン)



大阪府 豊中市 MEGA専門店 外観イメージ
(2023年7月 固定資産取得予定)

38

IR Agents:

わかりました。ありがとうございます。あとは出店状況とか、土地確保のところです。こちらのあたりで何か。確保できないとか人が集まらないとか、何か問題、課題って見えてるものなんでしょうか。

グッドスピード:

当期の MEGA 専門店の出店については、1店舗目 2店舗目までが完了して、残り二つですけれども。③番の大坂府豊中市と、④の福岡県と、この 2 つはもう出店場所も決まってまして、それぞれ準備進んでますので。この出店というのは、問題ないと思ってます。予定通り進んでます。

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と費用を要するリスク	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	海外流通網の混亂による材料・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20期（自 2021年10月1日 至 2022年9月30日）有価証券報告書（2022年12月26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。

88

IR Agents:

わかりました。ありがとうございます。一通り個人的に気になるところとかは、聞けたかなと思ってるんですが。あとは、前の動画とかで、金利をお話しさせていただいたんですけども、あのあと 12 月に日銀からも長期金利のお話とかも出てきて、ちょっと上昇してますかなっていう状況です。これは特に影響はなさそう、リスクは小さそうって理解で大丈夫ですか。

グッドスピード:

そうですね。11月14日この業績予想を発表したときっていうのは、もう既にアメリカの利上げの話が出てましたので、一定日本でも、利上げの可能性はあるというふうに考えていました。

有利子負債が大きい会社ですから、そこが支払利息が上がる可能性は想定して、営業外費用で見込んだ状態で、業績予想、保守的に発表しますので、今のところここを超えてくるような心配っていうのは、ないと思ってます。

そういう意味では、営業利益をしっかり計画通り達成すれば、経常利益、最終の純利益については、それは想定より下ぶれることは、ほぼないだろうと、現段階では考えています。

IR Agents:

ありがとうございます。こちらで一通り、ちょっと足元の業績のところ、背景のところ、見通し、リスク等々お伺いできたかなと思うんですけれども。最後何か、聞き残したことですか、松井様から向けた、投資家に向けたコメントとかがあれば、お伺いできればと思うんですが、いかがでしょうか。

グッドスピード:

当期、これで1Q 終わりまして、1Q 始まったばかりのところで、こうして通期予想に対する進捗、若干遅延とこういうかたちで、当社としてもやはり不本意ですし、反省が残るスタートになりました。説明の中で11月下旬から12月に、当初想定していたよりも業界の環境が少しふるわなかつたとこんな申し上げ方をしたんですけれども。現時点では、通期予想を変えてないですし、まだ挽回できる、挽回には十分時間があるというふうに思っています。

1Q、業界の環境戻ってきてるって、これもありますし、また、全てが業界の環境のせいだけにするっていうわけではなくて、当社としても繁忙期以降、色々な形で手は打っていますし、仕込んでいるものもあります。ここは、やはり競合対策上、ちょっと具体的に申し上げられない部分も一部あるんですけれども。この2Q でしっかり数字を追って、また今後の四半期ごとの発表の中でも、またその進捗状況っていうのは、しっかり説明していきたいと思いますので、先の予想については、しっかりこの営業利益 17 億円というのにコミットして、引き続き取り組んで参りたいと思ってます。引き続き、当社にご期待いただきたいなど、こんなふうに思います。

IR Agents:

ありがとうございます。了解です。ちょっと Q1 は残念なスタートであったかなと思うんですけども。まだ3四半期あるっていうところで、1月からも環境の改善が見られるというところなので、引き続きお話を伺っていければと思います。改めてここまでご視聴いただいた方々も、ありがとうございます。本日お時間いただき、ありがとうございました。今後ともどうぞよろしくお願ひいたします。