

|| 企業調査レポート ||

グッドスピード

7676 東証マザーズ

[企業情報はこちら >>>](#)

2022年1月28日(金)

執筆：客員アナリスト

石津大希

FISCO Ltd. Analyst **Daiki Ishizu**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2021年9月期の業績概要	01
2. 2022年9月期の業績見通し	01
3. 成長戦略及び中期計画	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. ミッション・ビジョン・バリュー	04
3. 沿革	04
■ 事業概要	05
1. 事業概要	05
2. 同社の強み	08
■ 業績動向	09
1. 2021年9月期の業績概要	09
2. 主なサービス別業績	09
3. 財務状況と経営指標	10
4. キャッシュ・フローの状況	11
■ 今後の見通し	12
1. 2022年9月期の業績見通し	12
2. 中長期の成長戦略概要	13
3. 成長戦略	14
■ 株主還元策	15

■ 要約

各種販売台数及び付帯サービスの関連業績は順調、 今後 MEGA 専門店の新規出店など事業強化による業績向上にも期待

グッドスピード <7676> は 2002 年 8 月創業の愛知県名古屋市の本社を置く会社であり、東海を中心に主に中古車販売を行なっている。特に SUV に強みを持ち、中古車販売に付随して新車販売、買取、整備・钣金・ガソリンスタンド、保険代理店、レンタカーなど車・バイクにおける「安心・快適・楽しいカーライフ」の提供を行なっている。

1. 2021 年 9 月期の業績概要

2021 年 9 月期は東海地方のドミナント方式並びに東海地方以外へのエリア拡大による専門店の出店推進や、整備・钣金、保険代理店などの付帯サービス関連を強化し、顧客の車に関する需要に対し、ワンストップでサービスを提供できる体制作りを積極的に進めていった。その結果、2021 年 9 月期の売上高は、44,778 百万円、営業利益は 608 百万円、経常利益は 445 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は 381 百万円と増収増益で着地し、中古車需要の高まりを的確に捉えた好調な結果となった。

また自動車販売関連における四輪小売販売台数に関しては、MEGA 専門店の新規出店により拡大傾向を続けている。単価が 2,200 ～ 2,300 千円台で安定しており、台数増によって販売高も伸長している。二輪販売台数においても新規出店と M&A による垂直立ち上げを実現しており、販売台数を大幅に拡大させるなど 2021 年 9 月期は、主要 KPI のいずれも増加・拡大を継続している。

2. 2022 年 9 月期の業績見通し

2022 年 9 月期の業績見通しについては、2021 年 11 月時点の業界環境が継続することを前提として売上高 60,000 百万円（前期比 34.0% 増）、営業利益 1,000 百万円（同 64.4% 増）、経常利益 770 百万円（同 72.8% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 460 百万円（同 20.5% 増）、1 株当たり当期純利益 135.87 円（同 9.4% 増）としている。2021 年 9 月に出店した MEGA 店舗 1 店と 2022 年 2 月出店予定の MEGA 店舗 1 店の収益が寄与することでの大幅な業績向上への期待から確度は高いものと考えられる。

要約

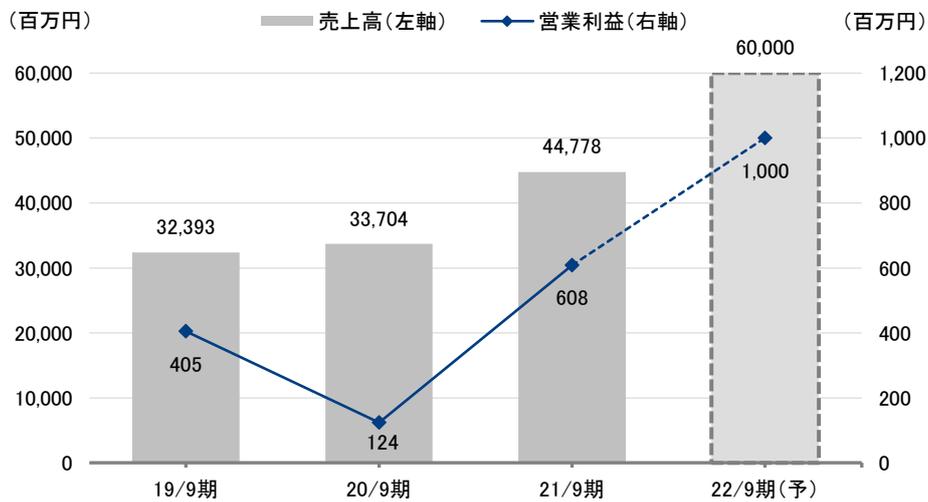
3. 成長戦略及び中期計画

同社では既存事業を積み上げるとともに、グッドスピードブランドを生かした大きな成長を目指すために2022年9月期から2024年9月期にかけて中期3ヶ年計画を設定している。その中で重点課題を「ブランドの構築」と定め、新規出店攻勢により、主力事業となる四輪中古車販売のシェア拡大と顧客の囲い込みを推し進めながら、グッドスピードのブランド価値を高め、チャンネル拡大・新サービス投入などに積極的にチャレンジし、大きな成長を目指していく計画である。具体的な施策としては(1)店舗数の拡大(2)買取事業の強化(3)バイク事業の強化(4)人材の確保(5)サービスの拡充である。計画目標値について同社は最も重要な成長ドライバーを「MEGA専門店の新規出店」による小売販売台数の拡大と考え、2022年9月期より毎期3店舗以上の出店を目指している。

Key Points

- ・SUVの販売を軸とした付帯サービス関連の提供によるストック型収益モデルに強み
- ・2021年9月期はMEGA専門店の新規出店や二輪販売に関するM&A等が要因となり増収増益で着地
- ・中長期的にはMEGA専門店の新規出店を中心とした販売台数の拡大と人材及び各事業の強化でのブランド構築を図る

業績推移



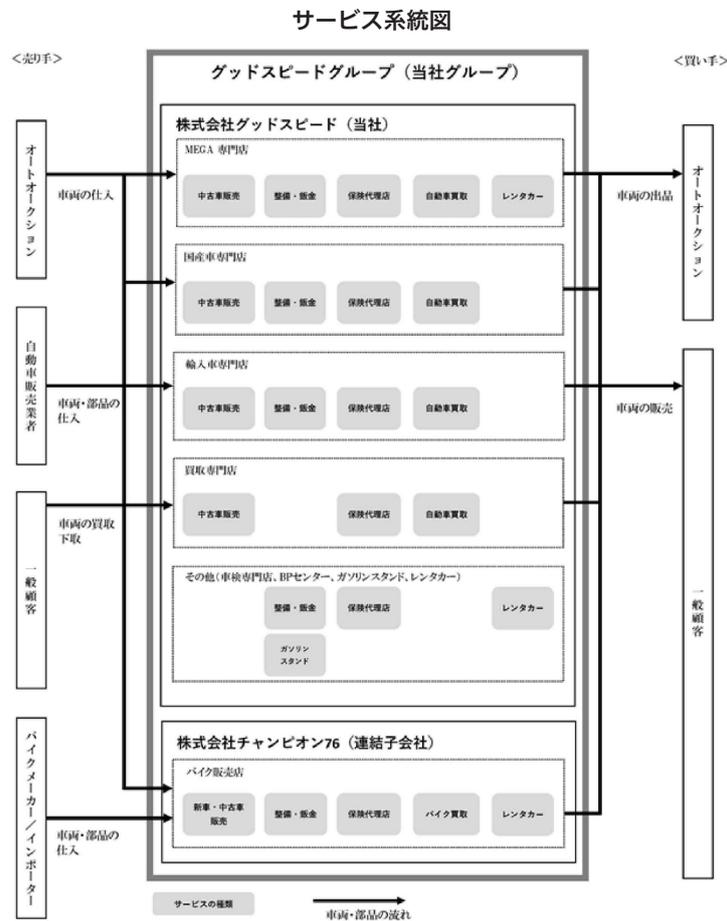
出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

SUV、東海地方を中心に 「安心・快適・楽しいカーライフ」関連サービスを提供

1. 会社概要

同社は2002年8月創業の愛知県名古屋市に本社を置く会社であり、東海を中心に主に中古車販売を行なっている。また付随して新車販売、買取、整備・钣金・ガソリンスタンド、保険代理店、レンタカーなど車・バイクにおける「安心・快適・楽しいカーライフ」の提供を行なっている。



出所：有価証券報告書より掲載

会社概要

2. ミッション・ビジョン・バリュー

(1) ミッション

消費者にとって不安の大きかった中古車購入において消費者が心から安心して中古車を購入し、より快適に、より楽しく乗って欲しいという思いから、またそうした豊かなカーライフを提供できる会社でありたいという考えから「中古車販売並びに安心・快適・楽しいカーライフの提供を通じて、すべての人に感謝・感動・感激を与え続ける伝道師でありたい」というミッションを定めている。

(2) ビジョン

少子高齢化による人口減少や、カーシェアリング・カーリース等に代表される自動車を保有しない乗り方の普及により、自動車販売台数は減少が続いていくと予想されている中で、同社は創業当初より特化してきたSUVの販売規模によって「SUVといえばグッドスピード」というブランドメッセージを訴求。そして市場内でシェアを伸ばしていくことで「SUV販売台数日本一」となることを中期的ビジョンとして掲げている。

(3) バリュー

企業間競争を勝ち抜くためには資金力、独自のノウハウやテクノロジー、そして優れた商品・サービスが必要になるが、それらの基盤となるのは人であり、そしてその人の価値を決めるのは、他ならないその気持ちであるという考えから同社では「気持ちに勝るものはない」というバリュー（経営理念）を定めている。

3. 沿革

同社は創業時の愛知県においてSUVを取り扱う店が少なかったこと、顧客が欲しいSUVを探すことに苦労している場面を数多く目の当たりにしたことから、2002年8月、愛知県春日井市にグッドスピード春日井SUV専門店（現 グッドスピード春日井ミニバン専門店）をオープンし創業に至った。そこから輸入車販売を目的としたインターナショナル店のオープン、車両品質管理・コーティング事業を目的とした株式会社グッドサービス（2017年吸収合併後消滅）の設立、レンタカー事業の開始など事業を拡大させてきた。2017年10月には現在の事業の中核であるMEGA専門家を初めて愛知県春日井市にオープンさせている。また、MEGA専門店に関しては2022年9月期の2月から9月にかけて3店舗の新規出店のために固定資産を取得予定である。

グッドスピード | 2022年1月28日(金)
 7676 東証マザーズ | <https://goodspeed-group.co.jp/ir/>

会社概要

沿革

年月	沿革
2002年 8月	同社創業店であるグッドスピード春日井 SUV 専門店（現 グッドスピード春日井ミニバン専門店）を愛知県春日井市にオープン
2003年 2月	中古車販売を目的に、資本金 300 万円で有限会社グッドスピード設立、名古屋市守山区に本社所在地を置く
2006年 7月	有限会社グッドスピードを株式会社グッドスピードへ商号変更
2010年12月	輸入車販売を目的に、インターナショナル店（現 SPORT 名古屋輸入車専門店）を愛知県尾張旭市にオープン
2011年 7月	車両品質管理・コーティング事業を目的に、子会社として株式会社グッドサービスを設立
2012年 4月	本社を名古屋市東区に移転
2013年 5月	钣金・塗装修理部門としてグッドスピード中川 BP センターを名古屋市中区にオープン
2014年12月	MINI 販売を目的に、UNITED MINI CARS を名古屋市名東区にオープン
2015年 3月	レンタカー事業を開始
2015年 9月	マツハ車検名古屋守山店を車検専門店として初のフランチャイズ契約で名古屋市守山区にオープン
2017年 7月	子会社である株式会社グッドサービスを吸収合併
2017年10月	グッドスピード MEGA SUV 春日井店を愛知県春日井市にオープン
2018年12月	グッドスピード大府有松インター買取専門店を愛知県大府市にオープン
2019年 2月	グッドスピード MEGA 大垣店を岐阜県大垣市にオープン
2019年 4月	東証マザーズ上場
2019年 8月	グッドスピード MEGA SUV 知立店を愛知県知立市にオープン
2019年10月	株式会社ホクトモータースを 100% 子会社化
2020年 1月	グッドスピード MEGA 浜松店をリニューアルオープン
2020年 4月	グッドスピード MEGA SUV 東海名和店を愛知県東海市にオープン
2020年 6月	株式会社エンジョイレンタカーより譲り受けた沖縄県のレンタカー店をグッドスピードレンタカー那覇空港前店としてリニューアルオープン
2020年10月	同社初の正規ディーラーとなる Motorrad Gifu を岐阜県岐阜市にオープン
2020年10月	SUV サブスクリプションサービス『NORIHO』提供開始
2020年11月	グッドスピード MEGA SUV 知立店敷地内に、セレクトショップ『GS SELECTION (ジーエス セレクション)』をオープン
2021年 3月	株式会社チャンピオン（現 株式会社チャンピオン 76）を 100% 子会社化
2021年 4月	兵庫県神戸市に、グッドスピード MEGA SUV 神戸大蔵谷店・CHAMPION76 神戸大蔵谷店をオープン
2021年 9月	静岡県静岡市に、グッドスピード MEGA SUV 清水鳥坂店・CHAMPION76 清水鳥坂店をオープン

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

事業概要

SUV の販売を軸とした 付帯サービス関連の提供によるストック型収益モデルに強み

1. 事業概要

同社はミッション・ビジョンの実現に向けて自動車販売及びその付帯事業を提供している。セグメントは自動車販売及びその付帯事業の単一セグメントだが、その中で自動車販売関連（(1) 新車・中古車販売 (2) 買取）と付帯サービス関連（(1) 整備・钣金・ガソリンスタンド (2) 保険代理店 (3) レンタカー）の 2 つに分かれている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

事業概要

顧客層は東海地方在住、40代以下、中古車ポータルサイト経由での来店が中心となっている。地域に関しては出店店舗の立地もあり東海地方在住の顧客が多くなっている。今後は新規出店地域の拡大やM&Aでの出店地域拡大に期待していきたい。また今後はポータルサイトを經由することなく、直接同社店舗及びサイトへ訪問する顧客を増加させるために自社サイトの強化、知名度の向上、同社の強みである提供価値の訴求（＝「安心・快適・楽しいカーライフの提供」）を通じて顧客層の拡大を図っている。

ビジネスモデルとしてはユーザーのカーライフサイクルに寄り添いながら付帯サービス関連を継続的に提供し、ストック型収益を積み上げている点に特徴がある。

ユーザーのカーライフサイクル



出所：決算説明資料より掲載

自動車販売関連

(1) 新車・中古車販売

2021年9月期末時点で敷地面積2,000坪以上、展示台数常時200台以上の店舗であるMEGA専門店7店舗、国産車専門店10店舗、輸入車専門店5店舗、バイク販売店9店舗を展開（併設店を含む）している。主にSUV専門店とミニバン専門店を展開しており、SUV専門店は取扱車種を絞り、高年式・低走行の良質な中古車を中心に取り揃えている。ミニバン専門店は、ファミリー層に特に人気の高いミニバンを取り扱い同じく高年式・低走行の良質な中古車を中心に取り揃えている。

(2) 買取

顧客の同社店舗への持ち込みによる店頭買取のほか、複数の企業が運営する一括買取査定サイト経由で同社へアクセスした自動車買取希望の顧客に対する出張買取を行う買取専門店2店舗、販売店併設4店舗を展開している。

事業概要

附帯サービス関連

(1) 整備・钣金・ガソリンスタンド

ほとんどの販売店に併設されている整備工場にて、販売した車両の整備や車検等のサービスを行なっている。認証工場は25店舗（うち14店舗が指定工場）。このほか車検専門店3店舗、钣金を専門に行うBPセンター4店舗、ガソリンスタンド1店舗を展開している。

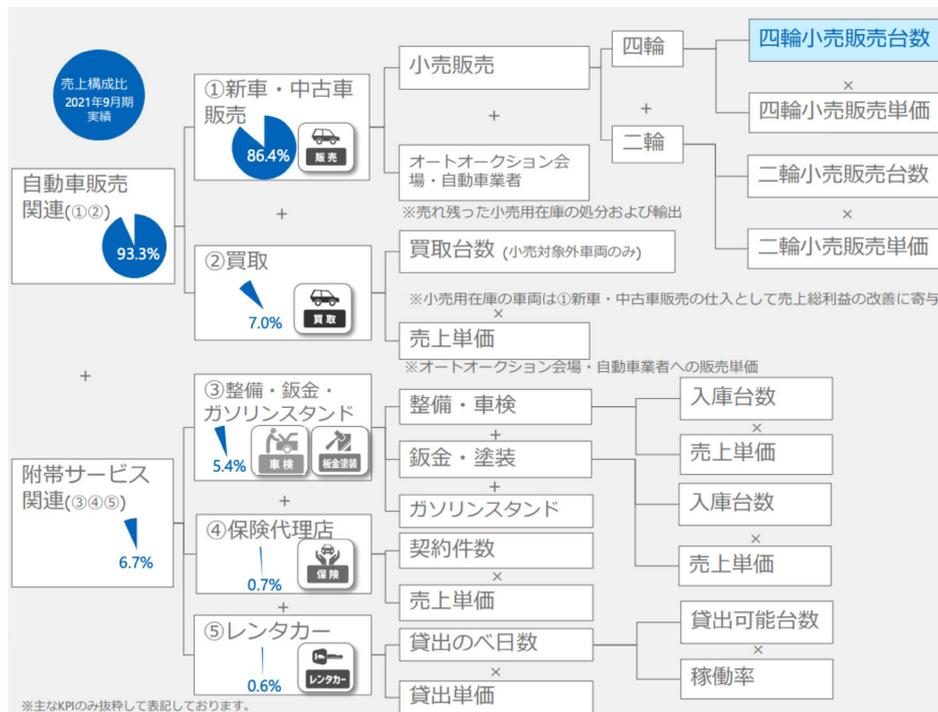
(2) 保険代理店

中古車販売の各店舗において同社取扱車両の販売に際して、自動車保険を提案し、自動車保険の新規獲得を行っている。また販売後のアフターケアとして、社内に専門部署を設置し、保険契約継続率向上のためサポート体制の強化を図っている。

(3) レンタカー

新たな収益の柱を作るため、顧客のレンタカー利用体験を動機として車両販売に繋げる。またレンタカー車両として利用した後、同社グループ在庫車両へ転換するという仕入ルートの開拓のために愛知県、沖縄県を中心に車両の貸出サービスを提供している。また、サブスクリプションサービス「NORIH0」の提供も行なっている。

収益構造ツリー



出所：決算説明資料より掲載

事業概要

2. 同社の強み

中古車販売市場において、現時点で顧客は欲しい車両をポータルサイトで検索し、その車が置いてある店舗に足を運ぶという流れであるが、今後は企業ブランドでの車選択、それに伴う大手の寡占化が進むと考えている。その中で同社は(1)専門性の特化(2)ドミナント戦略(3)快適・清潔な店舗作り(4)カーライフのトータルサポート(5)独自基準の仕入体制(6)豊富なオプション(7)整備ピットの併設(8)ファン(顧客)との繋がり(9)人材育成・採用の9つの強みを生かし、競合他社との差別化を行なっていく。

同社の強み

強み	内容
専門性の特化	顧客の多くはジャンル(SUV、ミニバンなど)を絞って車を選択してから来店する 경우가多い。欲しい車を決めて来店したが購入に至らなかった場合の代替案の提案において、同ジャンルの豊富な展示と営業担当の知識の豊富さが強みになると考え、同社ではSUV、ミニバン、輸入車のように、ジャンルを絞った専門特化型店舗を展開している。
ドミナント戦略	東海地方を中心に店舗展開を行うことで経営効率を高めるドミナント戦略をとっている。また、これは専門性に特化した店舗作りと、特定のジャンルにおいて圧倒的な在庫台数を保持していることとの相乗効果も期待出来る。
快適・清潔な店舗作り	ブランドのイメージ向上及びファミリー層からの支持獲得を狙うため、キッズスペース、授乳室などを設置。清潔で明るく、取扱車種に合わせたデザイン性の高いショールーム展開を行なっている。
カーライフのトータルサポート	中古車の販売だけでなく、自動車保険の加入、車検・整備のアフターサービス、マイカーリース、下取、買取、レンタカーなど、顧客のカーライフをトータルでサポートできるサービスを展開している。
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であると当社では考えている。販売用車両において最も仕入台数の多いオートオークションでの仕入れは、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している。また、その仕入基準に関しては過去の販売実績に基づき、修復歴無し、高年式・高品質・低走行の人気車両を厳選して仕入れている。
豊富なオプション	車両販売においては、顧客の多様なニーズに応じられるよう、最長3年間の中古車販売保証プログラムや購入後のオイル交換、オイルエレメント交換などの定期点検のバック商品といった豊富なオプション商品を取り揃えている。これらの商品によって1台当たりの売上高・利益を確保し、同時に車両本体の低価格提供を目指すことで、顧客にとって買いやすい金額で販売できるように努めている。
整備ピットの併設	各販売店に充実した設備の整備ピットを併設することで納車前の点検、車検や定期点検、カーナビ取付、ボディコーティング、カークリーンなどが常時対応可能となっており、中古車購入における安心提供等に寄与している。
ファン(顧客)との繋がり	同社グループでは、商品・サービスを利用した顧客との結びつきを大切に、同社グループの「ファン」になって頂くことに強い価値観をもっている。顧客の購入後のサポートのひとつとして、SUVと親和性の強いアウトドア関連イベントを通じて触れ合う機会を数多く設け、中長期的な顧客との接点創出を行なっている。
人材育成・採用	長年培った独自の採用基準により同社で活躍が期待できる人材の採用を実施している。入社後はハイパフォーマンス(営業成績優秀者)をロールモデルとした営業力強化研修による新人の早期戦力化を目指している。その後は車両販売、整備、钣金それぞれに設定した目標を達成することでチーフや店長、部長へ確実に昇格できる制度を確立しており、モチベーション高く毎日の業務に計画的に取り組む社員が多くなっている。また店長・管理職の育成のためのマネジメント研修、店舗マニュアルの整備・浸透による店舗運営の標準化も行っているなど人材育成には注力している。

出所決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

MEGA 専門店の新規出店や二輪販売に関する M&A 等が要因となり増収増益で着地

1. 2021年9月期の業績概要

2021年9月期は東海地方のドミナント方式並びに東海地方以外へのエリア拡大による専門店の出店を積極的に進めたほか、車やバイクにおける新車・中古車販売の拡大及び買取や整備・钣金・ガソリンスタンド、レンタカーサービス、保険代理店サービスを強化し、顧客の車に関する需要に対し、ワンストップでサービスを提供できる体制作りを積極的に進めていった。また2020年4月以降に出店した MEGA 専門店3店舗が寄与したことなどにより四輪小売販売高は増収した。さらに2020年9月期第2四半期以降に出店した買取専門店、バイク販売店、2021年3月連結子会社化した(株)チャンピオン76(輸入バイク販売等)の寄与、整備・钣金などの付帯サービス関連が増収し、全事業において増収となった。

その結果、2021年9月期の売上高は、44,778百万円、営業利益は608百万円、経常利益は445百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は381百万円と増収増益で着地し、中古車需要の高まりを的確に捉えた好調な結果となった。

2021年9月期連結業績

(単位:百万円)

	20/9期 実績	21/9期 実績	増減
売上高	33,704	44,778	11,073
営業利益	124	608	484
経常利益	3	445	442
親会社に帰属する当期純利益	-24	381	405

注：2021年9月期より連結財務諸表を作成しているため増減は参考値
 出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

2. 主なサービス別業績

自動車販売関連における四輪小売販売台数に関しては MEGA 専門店の新規出店により、拡大傾向を続けている。単価が2,200～2,300千円台で安定しており、台数増によって販売高も伸長している。二輪販売においても新規出店と M&A による垂直立ち上げを実現しており、販売台数を大幅に拡大させている。買取においては買取専門店出店と増員により、台数増加を加速させている。付帯サービス関連においては整備ピット増設により顧客の囲い込みを進めている。これらが奏功し2021年9月期は、主要 KPI のいずれも増加・拡大を継続している。

業績動向

売上高構成比の大きい自動車販売関連に関しては、季節性により第2四半期（1～3月）と第4四半期（7～9月）に売上高ならびに売上総利益が大きくなる傾向があり、広告宣伝費及び販売促進費に関しても小売販売の需要期に合わせて第2四半期と第4四半期に大きくなるが、販管費全体では季節性の影響は小さく、売上規模拡大に合わせて増加していると言える。

売上高において第2四半期は、市場全体が新車・中古車の購入が多い需要期になること、第4四半期は同社の決算月であるためセールを行うことが慣例になっていることと、主力ジャンルであるSUV、ミニバンの購入需要が高まること主な要因となっている。これら季節性に関しては需給のバランスなので問題とはとらえていない。むしろ需要がない中で無理やり売ろうとしてしまうのは同社の強みである顧客との中長期的付き合いの中でマイナスであると弊社では分析している。

サービス別業績と主な KPI の推移

(単位：百万円)

	17/9 期	18/9 期	19/9 期	20/9 期	21/9 期
自動車販売関連					
売上高	19,530	21,883	31,069	31,821	41,794
売上総利益	-	-	3,785	4,076	5,477
付帯サービス関連					
売上高	722	867	1,324	1,883	2,983
売上総利益	-	-	441	901	1,584
主な KPI					
四輪小売販売数 (台)	7,120	7,444	10,151	10,973	12,854
四輪小売販売高	15,576	16,711	23,683	24,976	30,703
四輪小売販売単価	2,216 千円	2,245 千円	2,333 千円	2,276 千円	2,389 千円
二輪小売販売数 (台)	-	-	-	41	904
MEGA 専門店 (店舗)	-	1	3	5	7
従業員数 (名)	218	256	340	433	584

注：2021年9月期より連結財務諸表を作成

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

投資資金のための借入れがあったものの、短期的な財務懸念はない

3. 財務状況と経営指標

同社の2021年9月期末の資産に関して、流動資産の残高は12,956百万円となり、主な内訳は現金及び預金が1,476百万円、商品が8,088百万円、売掛金が2,405百万円であった。固定資産は残高が9,039百万円となり、主な内訳は建物が4,363百万円、土地が1,487百万円であった。

負債に関しては、流動負債の残高が15,315百万円となり、主な内訳は短期借入金が9,805百万円、買掛金が1,715百万円、1年内返済予定の長期借入金が1,763百万円であった。固定負債は残高が4,873百万円となり、主な内訳は長期借入金が4,060百万円、リース債務が368百万円、長期前受金が366百万円であった。

業績動向

純資産に関しては、残高が1,806百万円となり、主な内訳は資本金が441百万円、資本剰余金が460百万円、利益剰余金が893百万円であった。

2021年9月期の連結貸借対照表及び経営指標

(単位:百万円)

	20/9期 実績	21/9期 実績	増減
貸借対照表			
流動資産	10,723	12,956	2,232
(現金及び預金)	1,105	1,476	370
固定資産	5,717	9,039	3,321
資産合計	16,441	21,995	5,554
流動負債	11,930	15,315	3,384
固定負債	3,218	4,873	1,655
負債合計	15,149	20,188	5,039
純資産合計	1,292	1,806	514
経営指標			
自己資本比率	7.8%	8.2%	-
自己資本利益率	-1.8%	24.7%	-
株価収益率	-170.8倍	18.4倍	-

注：2021年9月期より連結財務諸表を作成しているため増減は参考値
出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

4. キャッシュ・フローの状況

同社の2021年9月期の営業活動によるキャッシュ・フローは65百万円の支出であったが、主な内訳は税金等調整前当期純利益556百万円、減価償却費512百万円、仕入債務の増加額1,027百万円があった一方で、たな卸資産の増加額1,035百万円、前受金及び長期前受金の減少額453百万円、前払金及び長期前払金の増加額431百万円があった。

投資活動によるキャッシュ・フローは3,445百万円の支出であったが、主な内訳は有形固定資産の取得による支出2,245百万円、連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出581百万円であった。

財務活動によるキャッシュ・フローは3,882百万円の収入であったが、主な内訳は短期借入金の純増加額1,737百万円、長期借入れによる収入3,402百万円があった一方で、長期借入金の返済による支出1,261百万円があった。

2021年9月期のキャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

	20/9期 実績	21/9期 実績	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	-1,745	-65	1,679
投資活動によるキャッシュ・フロー	-1,900	-3,445	-1,535
財務活動によるキャッシュ・フロー	3,103	3,882	779
現金及び現金同等物の期末残高	1,105	1,476	370

注：2021年9月期より連結財務諸表を作成しているため増減は参考値
出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2021年9月に新店した MEGA 店舗 1 店 + 2022年2月新店の MEGA 店舗 1 店の収益が寄与し大幅な業績向上に期待

1. 2022年9月期の業績見通し

2022年9月期の業績見通しについては、2021年11月時点の業界環境が継続することを前提として売上高 60,000 百万円（前期比 34.0% 増）、営業利益 1,000 百万円（同 64.4% 増）、経常利益 770 百万円（同 72.8% 増）、当期純利益 460 百万円（同 20.5% 増）、1 株当たり当期純利益 135.87 円（同 9.4% 増）としている。

同社は中期計画（後述）内で連結売上高成長率を每期 20% 以上を目指していると発表しているが、2022年9月期においては、2021年9月に新店した MEGA 店舗 1 店が前期業績にほとんど寄与していないこと、また 2022年9月期には MEGA 店舗をさらに 3 店新店、うち 2 月に 1 店、9 月に 2 店の新店を予定していることから、2021年9月新店の 1 店舗 + 2 月新店の 1 店舗の合計 2 店舗分の収益が同社業績に寄与することとなる。つまり 2022年9月期は同社発表の 20% という数字を大きく上回る成長が期待出来ることから、当数値の達成確度は高いものと考えられる。

以上を鑑み、弊社では 2022年9月期の四半期別業績を予想した。第 1 四半期及び第 4 四半期においては新規新店の影響を含ませて親会社株主に帰属する四半期純利益は第 2 四半期及び第 3 四半期と比べて低くなっているが、これに関しても成長投資であり、業績への貢献確度が高いものと考えられるため、問題はないと弊社では分析している。

2022年9月期の業績見通し

（単位：百万円）

	21/9 期 実績	22/9 期 予想	増減額	増減率
売上高	44,778	60,000	15,221	34.0%
営業利益	608	1,000	391	64.4%
経常利益	445	770	324	72.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	381	460	78	20.5%
1 株当たり当期純利益	124.17	135.87	11.70	9.4%

注：2022年9月期予想は収益認識に関する会計基準等の適用後の数値であるため前年同期比は参考値

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

2022年9月期の業績見通し（四半期別）

(単位：百万円)

	22/9期1Q	22/9期2Q	22/9期3Q	22/9期4Q
売上高	11,500	15,731	16,643	16,124
売上原価	9,800	13,031	13,846	13,322
売上総利益	1,700	2,700	2,797	2,802
販管費	1,671	2,348	2,387	2,593
営業利益	28	352	409	209
経常利益	-40	273	368	168
親会社株主に帰属する 四半期純利益	-22	165	221	95

出所：会社提供資料よりフィスコ作成

新規出店を中心とした販売台数の拡大と、人材及び各事業の強化でブランドの構築を図る

2. 中長期の成長戦略概要

同社では既存事業を積み上げるとともに、グッドスピードブランドを生かした大きな成長を目指すために2022年9月期から2024年9月期にかけて中期3ヶ年計画を設定している。その中で重点課題を「ブランドの構築」と定め、新規出店攻勢により、主力事業となる四輪中古車販売のシェア拡大と顧客の囲い込みを推し進めながら、グッドスピードのブランド価値を高め、チャンネル拡大・新サービス投入などに積極的にチャレンジし、大きな成長を目指していく計画である。具体的な施策としては(1)店舗数の拡大(2)買取事業の強化(3)バイク事業の強化(5)人材の確保(5)サービスの拡充を計画している。

計画目標値について、同社は最も重要な成長ドライバーを「MEGA専門店の新規出店」による小売販売台数の拡大と考え、2022年9月期より每期3店舗以上の出店を目指している。MEGA専門店新規出店には1店舗10億円以上の投資が必要であり、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くが、財務活動によるキャッシュ・フローで賄う見通しである。また資金調達、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計画となっている。なお、出店から黒字化までの平均期間だが、オープンから数ヶ月ほどであるため早期の業績への寄与が期待出来る。

今後の見通し

中期3ヶ年 KPI 目標

	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	3 店舗	每期 3 店舗以上

出所：決算説明資料より掲載

3. 成長戦略

(1) 店舗数の拡大

各専門店の新規出店、整備拠点の拡張を積極推進し、店舗数の拡大を図っていく。同社では成長戦略の基本を「MEGA 専門店」の新規出店であると考えており、2022年9月期は3店舗出店を予定している。現在は東海地方が中心だが、今後は関東地方やその他政令指定都市を中心に積極的なエリア拡大を進めていく。

2022年9月期出店の中でも2022年9月に固定資産取得予定の岐阜県土岐市の店舗においては、同社初の新築での建設を予定している。同社は従来、パチンコ店の居抜き物件を利用し出店してきた。これは車の出入口の広さや立体駐車場の形、近隣住宅との兼ね合いで整備ピットが建設できることなどが、同社の店舗づくりの条件に合致しやすいためだが、今後の出店拡大に合わせて新築での出店に挑戦することで出店場所の幅を広げていくことが狙いであると考えられる。加えて、係る費用も居抜き出店と差があまりないことから今回の新築での新規出店への挑戦は評価出来る。

2022年9月期 新規出店情報

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 愛知県 豊川市	2022年3月	600百万円	200台程度	居抜き	賃貸
② 愛知県 名古屋市	2022年9月	690百万円	200台程度	居抜き	賃貸
③ 岐阜県 土岐市	2022年9月	728百万円	220台程度	新築	賃貸

注：四輪の在庫車両仕入に係る投資額は約2,000千円/台程度である。MEGA 専門店出店は1店舗10億円以上の初期投資が発生し、その内訳は主に建物改装 / 建設や整備設備の固定資産投資、商品在庫仕入等である。

出所：決算説明資料より掲載

(2) 買取事業の強化

従来の買取（仕入れ）はオートオークション会場に依存していたが、既存のMEGA 専門店等にも買取機能を併設し、買取担当者を配置することで、人材が確保出来次第すぐに出店が可能となる体制を構築していく。これによりオートオークション会場への依存脱却を進めていく。2021年9月期末で4店舗だったこの販売店併設型店舗を2022年9月期には6店舗に拡大していく。

(3) バイク事業の強化

既存の MEGA 専門店等へのバイク販売店の併設や 2021 年 9 月期以降 MEGA 専門店の整備ピットにバイク用リフトを設置するなど、中古バイク販売店の新規出店により、本格的にバイク事業の拡大を図っている。

(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いく。従業員数は 2021 年 9 月期で 584 名だったが、2022 年 9 月期では 781 名を目標としている。

(5) サービスの拡充

SUV と親和性の高いキャンプ関連商品の展開やオリジナルキャンピングカー販売、SUV やバイクの乗車サブスクリプションサービス「NORIHO」の展開、ドライブスルー洗車機やバイク専用洗車場の設置など新サービスの創出に積極的にチャレンジし、新たな収益の獲得並びにブランド価値の向上に取り組んでいる。

■ 株主還元策

投資フェーズのため目先の配当はないものの、 収益性向上が顕著であることから、将来的には株主還元の可能性も

株主還元策について、同社は将来の事業展開と経営体質の強化のために必要な内部留保を確保することを基本方針としている。当面は積極的に事業に投資するほか、M&A など計画していることから、利益を還元せず内部留保することは適切な方針と弊社では評価する。ただ 2021 年 9 月期の収益性向上など中長期的には利益のさらなる積み上げが期待されることから、将来的には株主還元が実施される可能性が高いと弊社では予想している。

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp