



2023年9月期 決算説明資料

(事業計画及び成長可能性に関する事項)

株式会社グッドスピード(7676)

2024年3月29日

会社概要

会社名	株式会社グッドスピード		
設立	2003年2月（創業 2002年）		
本社所在地	愛知県名古屋市東区泉2-28-23 高岳KANAMEビル8F		
従業員数	連結 779名、単体 667名（2023年12月31日時点）		
拠点数	49拠点 本社1拠点、MEGA専門店13店舗、国産車専門店9店舗、輸入車専門店3店舗、バイク販売店9店舗、買取専門店2店舗、車検専門店4店舗、BPセンター5店舗、ガソリンスタンド1店舗、レンタカー2店舗（※） （2024年3月29日時点、子会社含む）		
出店エリア	東海（愛知県、岐阜県、三重県、静岡県）、関西（大阪府、兵庫県）、九州(福岡県)、沖縄県		
事業内容	クルマ・バイクにおける「安心・快適・楽しいカーライフ」の提供 新車・中古車販売、買取、整備・钣金・ガソリンスタンド、保険代理店、レンタカー		
取締役	加藤 久統	代表取締役社長	
	大庭 寿一	取締役	
	桑山 賢治	取締役	監査等委員 社外 独立役員
	松井 隆	取締役	監査等委員 社外 独立役員
	岩本 一良	取締役	監査等委員 社外 独立役員
子会社（※）	株式会社チャンピオン76	（2021年3月 子会社化）	議決権保有割合：（株）グッドスピード…100.0%
	株式会社76Motors	（2023年4月 設立）	議決権保有割合：（株）チャンピオン76…100.0%
	GS JM Bridge co.,Ltd .	（2023年5月 設立）	議決権保有割合：（株）グッドスピード…54.0%



※複数のサービスを提供する併設店は、重複しないよう主たるサービスを行っている店舗でカウントしております。
 ※子会社のうち、株式会社76Motors ならびに GS JM Bridge co.,Ltd .は、重要性の観点から2023年9月期においては連結の範囲から除外としております。

(株)宇佐美鋁油による公開買い付けについて

当社は、2024年3月1日開催の取締役会において、株式会社宇佐美鋁油による当社の普通株式および本新株予約権に対する公開買い付けに関して、第2回公開買い付けが行われた場合には、第2回公開買い付けに賛同し、かつ、当社株式を所有する株主の皆様に対しては第2回公開買い付けに応募することを推奨し、本新株予約権者の皆様に対しては、第2回公開買い付けに応募するか否かについて、本新株予約権者の皆様のご判断に委ねる旨の意見を表明すべきであり、第2回公開買い付けが開始される時点で改めてその旨の意見表明について決議するべきと考える旨を併せて決議いたしました。

詳細につきましては、2024年3月1日に公表した「株式会社宇佐美鋁油による当社株券等に対する公開買い付けの開始予定に係る意見表明に関するお知らせ」をご参照ください。

なお、株式会社宇佐美鋁油が本公開買い付けおよびその後の一連の手続きにより当社を完全子会社とすること、当社株式が上場廃止となる予定であることを前提としております。なお、今後の経営ならびに事業運営の方針は未確定のため、2024年9月期の業績予想ならびに中期経営計画を非開示とさせていただいております。

2023年9月期 連結業績（前期対比）

MEGA専門店の新規出店などにより増収しましたが、各利益は前年割れとなり、営業利益以下の各利益は損失を計上しました。

単位：百万円

	2022年9月期 実績	売上比	2023年9月期 実績	売上比	前期比	増減
売上高	56,237	100.0%	64,466	100.0%	114.6%	8,228
売上原価	46,979	83.5%	55,501	83.1%	118.1%	8,522
売上総利益	9,257	16.5%	8,964	13.9%	96.8%	△293
販売費及び一般管理費	8,385	14.9%	10,156	15.8%	121.1%	1,771
営業利益	871	1.6%	△1,192	-	-	△2,064
経常利益	644	1.1%	△1,518	-	-	△2,162
親会社株主に帰属する当期純利益	306	0.5%	△3,527	-	-	△3,833
四輪小売販売台数	14,877台	-	16,961台	-	114.0%	2,084台
二輪小売販売台数	2,187台	-	2,473台	-	113.1%	286台

前期に出店したMEGA専門店2店舗ならびに当期に出店した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+16.7%の増収となりました。また買取ならびに整備・钣金、保険代理店、レンタカーなどの付帯サービス関連が増収し、全体で増収となりました。

オートオークション会場の落札相場が下落したことにより、オートオークション会場への販売、小売販売のいずれも1台あたりの売上総利益が前年を下回り、売上総利益は前年を下回りました。

売上総利益が減益したことに加えて、規模拡大に伴う販売管理費の増加が先行したことにより、営業利益は前年割れとなり、損失を計上しました。

2023年9月末に2店舗の閉店、および3店舗の収益性の低下により各店舗の固定資産等について減損損失を計上したこと、過年度決算修正に係る会計監査人の追加の監査報酬および第三者調査委員会の調査費用を特別損失として計上したこと、繰延税金資産を取り崩したことなどにより当期純利益についても損失を計上しました。

※2022年9月期実績につきましては、2024年3月29日に公表した過年度決算の修正後の数値を表示しております。

2023年9月期 連結業績（期初予想対比）

売上高ならびに売上総利益以下の各利益は期初計画(2022年11月14日公表)を下回る結果となりました。

単位：百万円

	2023年9月期 期初予想 (2022/11/14公表)	売上比	2023年9月期 実績	売上比	予想比	増減
売上高	74,830	100.0%	64,466	100.0%	86.1%	△10,363
売上原価	61,800	82.6%	55,501	83.1%	89.8%	△6,298
売上総利益	13,030	17.4%	8,964	13.9%	68.8%	△4,065
販売費及び一般管理費	11,330	15.1%	10,156	15.8%	89.6%	△1,173
営業利益	1,700	2.3%	△1,192	-	-	△2,892
経常利益	1,100	1.5%	△1,518	-	-	△2,618
親会社株主に帰属する当期純利益	620	0.8%	△3,527	-	-	△4,147
四輪小売販売台数	19,245台	-	16,961台	-	88.1%	△2,284台
二輪小売販売台数	3,947台	-	2,473台	-	62.7%	△1,474台

中古車相場の下落ならびに買取台数が想定を下回ったことにより、オートオークション会場への出品・成約台数が想定を下回ったことと、小売販売台数が想定を下回ったことにより自動車販売関連の売上高が想定を下回り、売上高は期初計画を下回りました。

売上高が期初計画を下回ったことに加えて、オートオークション会場の落札相場が下落したことにより、オートオークション会場への販売、小売販売のいずれも1台あたりの売上総利益が想定を下回り、売上総利益は期初計画を下回りました。

販売管理費は期初計画に対しては圧縮しましたが、売上総利益において期初計画との乖離が大きく、営業利益についても期初計画を下回りました。







期初計画において見込んでいなかった2店舗の閉店および収益性が悪化した3店舗の固定資産等の減損損失、追加の監査報酬および調査費用を特別損失として計上したこと、繰延税金資産を取り崩したことなどにより当期純利益も期初計画を下回りました。

※2023年9月期の業績予想は、2023年5月12日に下方修正を公表し、その後、2024年3月1日に予想を取り下げておりますが、ここでは2022年11月14日公表した期初予想との対比を表示しております。

2023年9月期 事業別業績 前期対比

①~⑤すべての事業において増収いたしました。

単位：百万円

事業	2022年9月期 実績		2023年9月期 実績			
	売上高	構成比	売上高	構成比	前期差	前期比
①新車・中古車販売 	48,168	85.7%	53,885	83.6%	5,717	111.9%
②買取 	4,394	7.8%	5,849	9.1%	1,454	133.1%
自動車販売関連(①②)	52,563	93.5%	59,735	92.7%	7,171	113.6%
③整備・钣金・ガソリンスタンド  	2,789	5.0%	3,321	5.2%	531	119.0%
④保険代理店 	346	0.6%	396	0.6%	50	114.5%
⑤レンタカー 	537	1.0%	1,012	1.6%	475	188.5%
付帯サービス関連(③④⑤)	3,673	6.5%	4,730	7.3%	1,057	128.8%
総合計(①②③④⑤)	56,237	100.0%	64,466	100.0%	8,228	114.6%

前期に出店したMEGA専門店2店舗ならびに当期に出店したMEGA専門店3店舗が寄与したことなどにより、増収となりました。

買取台数が増加したことにより、増収となりました。

販売店、整備・钣金拠点の拡張により顧客の獲得が進み、増収となりました。

四輪小売販売台数が増加したことに伴い、自動車保険の加入数が増加し、増収となりました。

沖縄県の観光需要の回復ならびにレンタカー石垣島店の新規出店により、増収となりました。

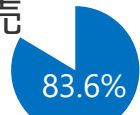
※2022年9月期実績につきましては、2024年3月29日に公表した過年度決算の修正後の数値を表示しております。

収益構造ツリー

売上構成比
2023年9月期
実績

自動車販売
関連(①②)
92.7%

①新車・中古車
販売
83.6%



販売

②買取
9.1%



買取

付帯サービス
関連(③④⑤)
7.3%

③整備・钣金・
ガソリンスタンド
5.2%



車検

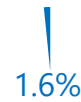
钣金

④保険代理店
0.6%



保険

⑤レンタカー
1.6%



レンタカー

小売販売

オートオークション会
場・自動車業者

※売れ残った小売用在庫の処分および輸出

買取台数 (小売対象外車両のみ)

※小売用在庫の車両は①新車・中古車販売の仕入として売上総利益の改善に寄与

売上単価

※オートオークション会場・自動車業者への販売単価

整備・車検

钣金・塗装

ガソリンスタンド

契約件数

売上単価

貸出のべ日数

貸出単価

四輪

二輪

四輪小売販売台数

四輪小売販売単価

二輪小売販売台数

二輪小売販売単価

在庫台数

売上単価

在庫台数

売上単価

貸出可能台数

稼働率

※主なKPIのみ抜粋して表記しております。

業績・KPI推移

単位：百万円

	2017年9月期 通期(実績)	2018年9月期 通期(実績)	2019年9月期 通期(実績)	2020年9月期 通期(実績)	2021年9月期 通期(実績)	2022年9月期 通期(実績)	2023年9月期 通期(実績)
自動車販売関連	19,530	21,883	31,069	31,821	39,952	52,563	59,735
付帯サービス関連	722	867	1,324	1,883	2,994	3,673	4,730
売上高	20,253	22,751	32,393	33,704	42,947	56,237	64,466
売上原価	17,899	19,623	28,167	28,726	36,252	46,979	55,501
売上総利益	2,353	3,128	4,226	4,978	6,694	9,257	8,964
人件費	1,017	1,347	1,732	2,148	2,836	3,657	4,356
広告宣伝費／販売促進費	258	396	421	555	761	1,040	1,250
賃借料／減価償却費	440	577	746	1,040	1,371	1,837	2,472
その他	545	606	921	11,09	1,473	1,850	2,077
販売費及び一般管理費	2,262	2,927	3,820	4,854	6,443	8,385	10,156
営業利益	91	200	405	124	251	871	△1,192
四輪小売販売台数	7,120台	7,444台	10,151台	10,973台	12,124台	14,877台	16,961台
四輪小売販売販売高	15,776百万円	16,711百万円	23,683百万円	24,976百万円	28,995百万円	36,883百万円	43,048百万円
四輪小売販売販売単価	2,216千円/台	2,245千円/台	2,333千円/台	2,276千円/台	2,391千円/台	2,479千円/台	2,538千円/台
二輪小売販売台数	－	－	－	41台	904台	2,187台	2,473台
買取台数	－	－	1,633台	2,209台	3,869台	6,175台	7,953台
MEGA専門店 店舗数 (期末)	－	1店舗	3店舗	5店舗	7店舗	9店舗	12店舗
従業員数 (期末)	218名	256名	340名	433名	584名	704名	801名

※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2020年9月期以前の実績は、単体実績の数値を参考表示しております。

※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2021年9月期以前は当該会計基準等の適用前の実績を表示しております。

※ 2021年9月期実績ならびに2022年9月期実績につきましては、2024年3月29日に公表した過年度決算の修正後の数値を表示しております。

2023年9月期 連結貸借対照表

2023年9月期は、純損失を計上したことにより利益剰余金が減少し、期末時点で債務超過となりました。

単位：百万円

	2022年9月期 期末	2023年9月期 期末	増減	%
流動資産	20,652	19,740	△911	95.6%
固定資産	11,244	12,154	909	108.1%
流動負債	23,156	24,412	1,256	105.4%
固定負債	6,455	8,129	1,673	125.9%
純資産	2,284	△647	△2,931	-
総資産	31,897	31,895	△2	100.0%
現金及び預金	2,026	816	△1,209	40.3%
有利子負債	22,738	25,524	2,786	112.3%
自己資本比率	7.1%	△2.1%	△9.2%	-
ネットD/Eレシオ	9.1	△36.4	△45.6	-

商品 (+2,302百万円)は増加
2022年9月期末 12,561百万円
2023年9月期末 14,864百万円
主な要因：四輪小売販売に係る在庫の拡充

リース資産(+1,186百万円)の増加
主な要因：新規出店に係るリース資産の増加

短期借入金 (+986百万円)の増加
2022年9月期末 14,400百万円
2023年9月期末 15,387百万円
主な要因：規模拡大のための運転資金の借入増加

利益剰余金 (△3,561百万円)の減少
主な要因：2023年9月期に純損失を計上したため

・有利子負債は、以下の総和で計算しております。

流動負債： 短期借入金、1年内償還予定の社債、1年内返済予定の長期借入金、リース債務

固定負債： 長期借入金、リース債務

・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。

※2022年9月期 期末実績につきましては、2024年3月29日に公表した過年度決算の修正後の数値を表示しております。

2023年9月期 連結キャッシュ・フロー計算書

棚卸資産の増加を営業C/Fに計上するため、新規出店による拡大が続く局面では営業C/Fはマイナスが続きます。

単位：百万円

	2022年9月期 実績	2023年9月期 実績	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	△3,641	△658	△2,983
投資活動によるキャッシュ・フロー	△2,407	△2,554	△147
財務活動によるキャッシュ・フロー	6,598	2,003	△4,595
現金及び現金同等物の期末残高	2,026	816	△1,209

棚卸資産の増加 △2,332百万円
 主な要因：店舗拡大に伴う商品在庫の拡充
 税金等調整前当期純利益 △3,298百万円

有形固定資産の取得による支出 △2,302百万円
 主な要因：MEGA専門店の新規出店

	2022年9月期 実績	2023年9月期 実績	増減
投資額（有形・無形固定資産）	2,259	2,316	57
減価償却費（のれん償却額を含む）	667	943	276
営業利益	871	△1,192	△2,064
EBITDA	1,538	△249	△1,788

・ EBITDAは、「営業利益+減価償却費（のれん償却額を含む）」で計算しております。

※2022年9月期実績につきましては、2024年3月29日に公表した過年度決算の修正後の数値を表示しております。

external environment
外部環境

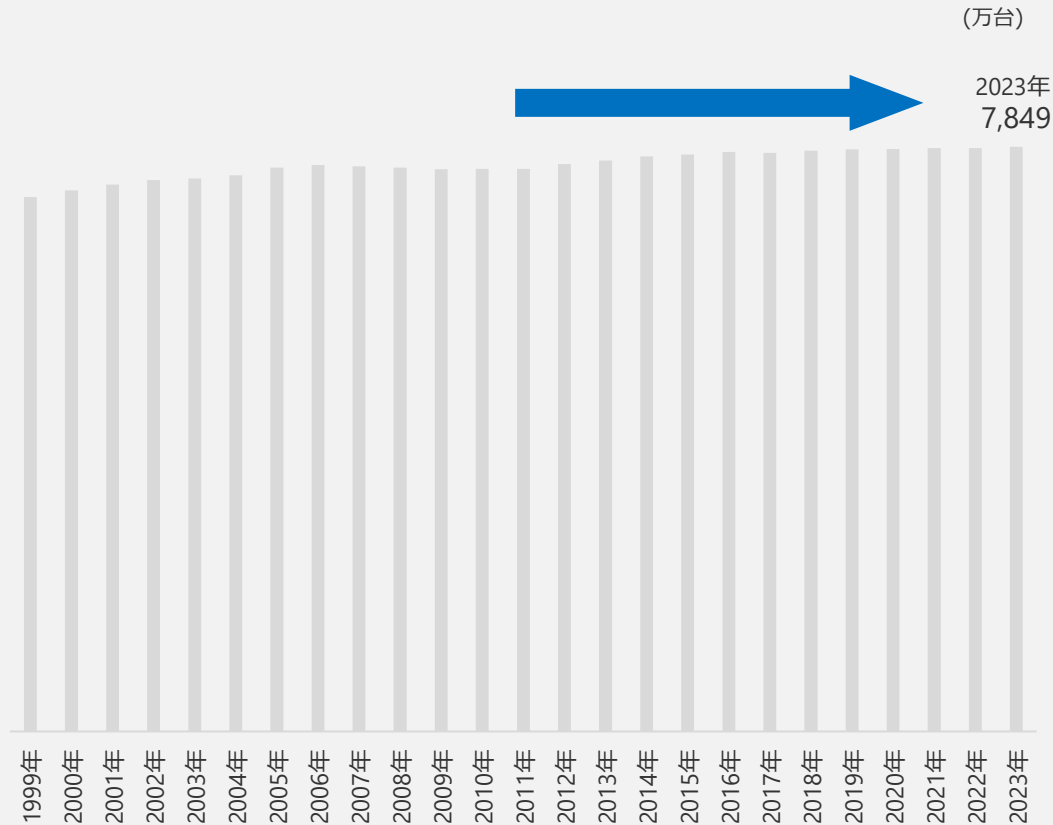


市場動向 (1)

保有台数は高止まりで推移する一方、平均使用年数は長期化が続いております。

自動車保有台数

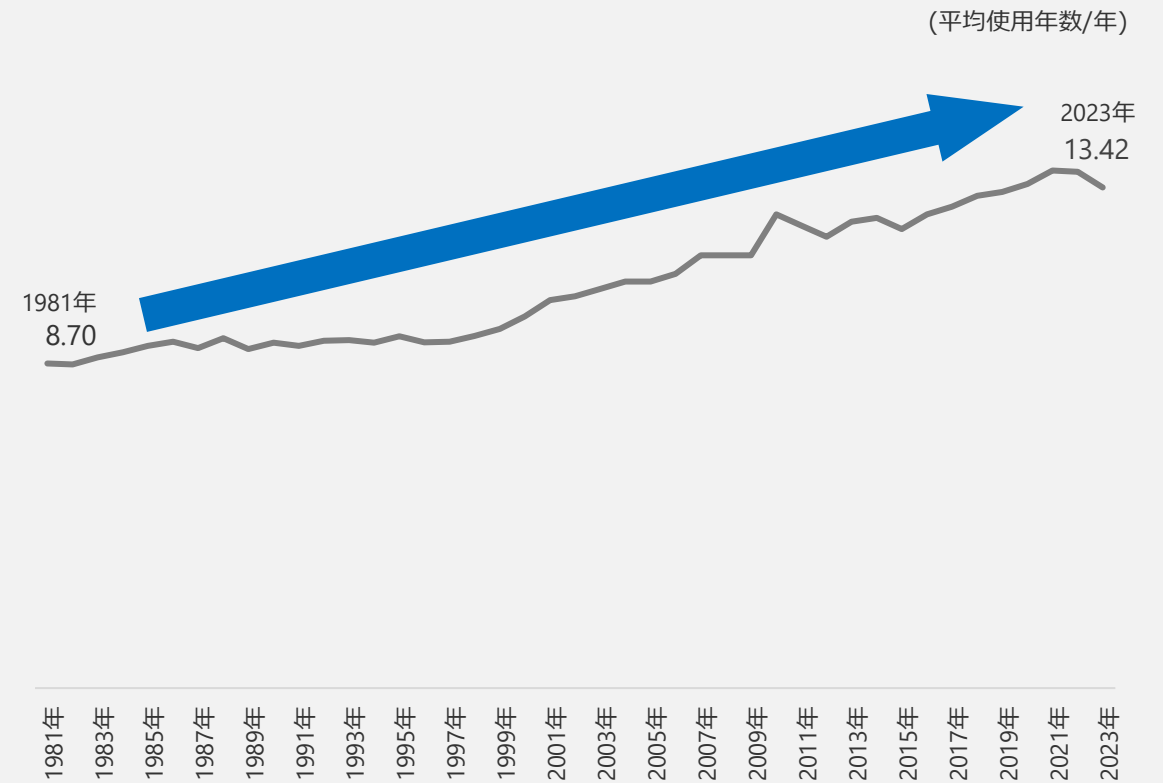
- ・緩やかに上昇傾向を続けており、2023年も前年に比べて0.2%増加
- ・今後も急激な減少はなく、当面は高止まりで推移する見込み



出所：(財)自動車検査登録情報協会『自動車保有台数推移表』

乗用車の平均使用年数

- ・車両側の性能向上等により平均車齢、平均使用年数は長期化
- ・低走行距離・無事故などの質の良い中古車は減少



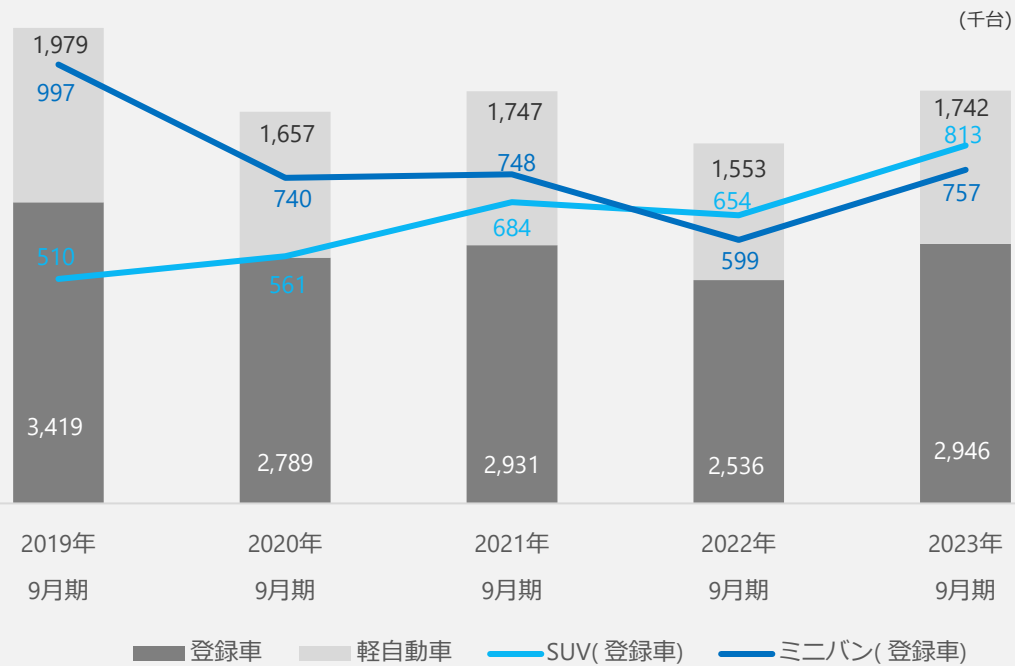
出所：(財)自動車検査登録情報協会『車種別の平均使用年数推移表』

市場動向 (2)

2023年9月期は新車販売台数は前年を上回り、中古車登録台数は前年並みとなりました。

新車販売台数 (10月～9月累計)

- ・半導体不足や工場の稼働停止に伴う減産による減少は2022年9月期(2021年10月～2022年9月)に底打ちし、2023年9月期(2022年10月～2023年9月期)は上昇に転じた。
- ・ジャンル別では、2022年9月期においてSUVがミニバンの新車販売台数を上回った。



出所：(社)日本自動車販売協会連合会、(社)全国軽自動車協会連合会

中古車登録台数 (10月～9月累計)

新車販売が前年を上回った一方で、2023年9月期(2022年10月～2023年9月)の中古車登録台数は横ばいとなった。新車の供給回復により、中古車小売販売の購入需要は一定の落ち着きがあったものの、新車の乗り換えによって下取り車が中古車として流通することで中古車登録台数全体は横ばいになったものと推定される。



出所：(社)日本自動車販売協会連合会、(社)全国軽自動車協会連合会

中古車販売店の状況

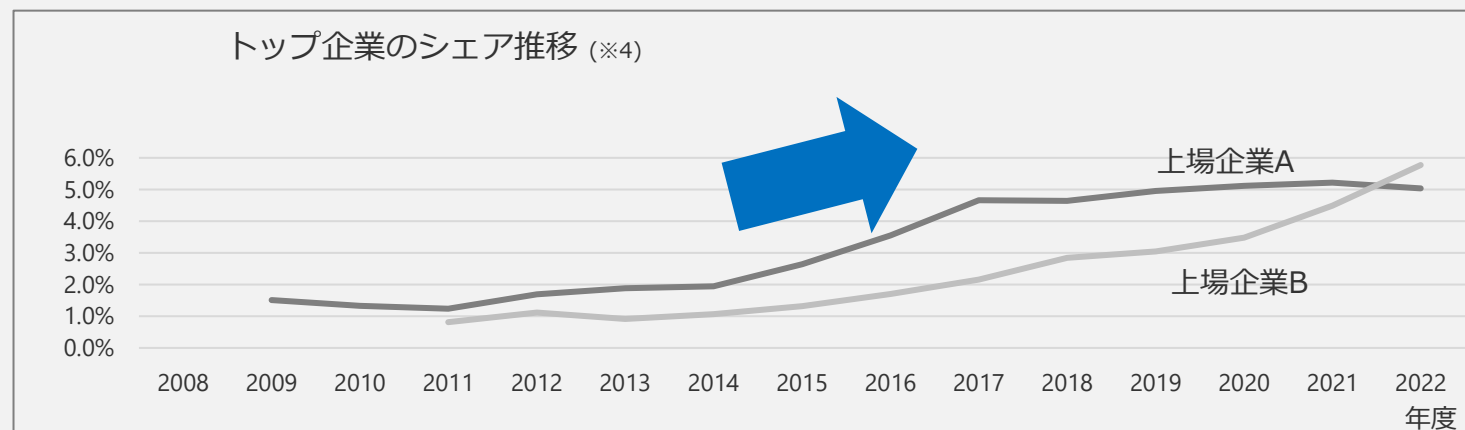
中古車販売店は小規模店が乱立する**多数乱戦状態**です。最大手のシェアは約**6%**。**当社が入り込む余地は大きい**と考えております。



当社の市場シェア **0.6%**

(2023年9月期実績 16,961台)

- 中古車販売店は、全国で約**28,000店**(※2)。
- 最大手の年間販売台数は約**15万台**、シェア約**6%**(※3)。



※1 2021年の中古車小売市場規模。株式会社矢野経済研究所推定

※2 株式会社矢野経済研究所『中古車流通総覧 2022年版』より当社推定

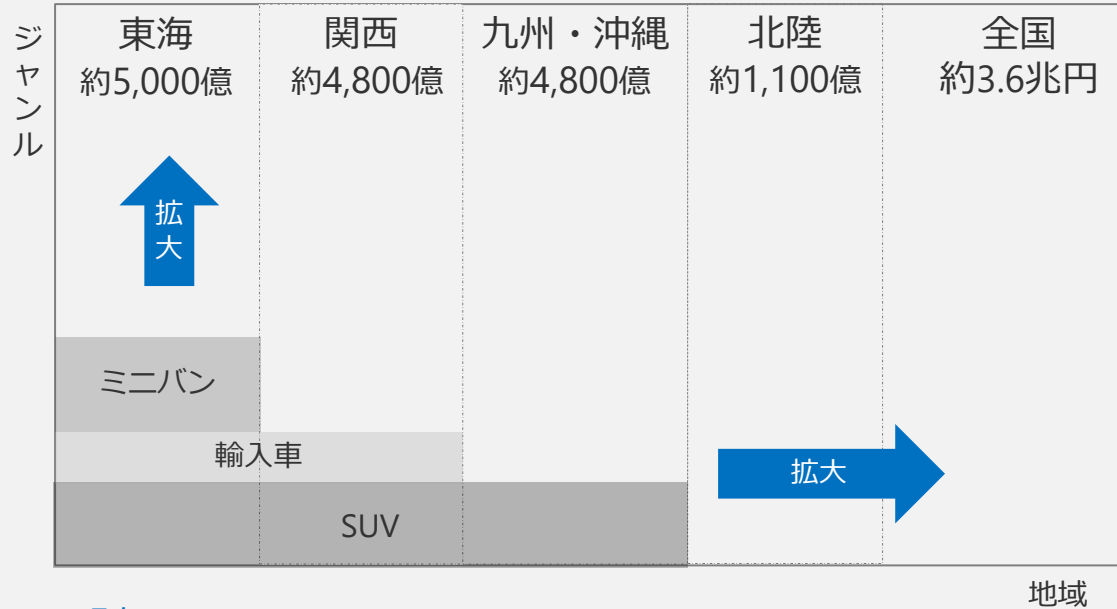
※3 各社の発表資料等より当社調べ

※4 各社の発表資料等より当社調べ。各社決算月が異なるため、期初の日付を基準に「年度」に当てはめて表記

四輪中古車販売における当社のTAM (※1) / 売上総利益の構成

小売はエリア、ジャンルの拡大を進めます。売上総利益は付帯サービスの拡大余地があります。

四輪 中古車小売販売における当社のTAM



<現在>

【地域】

東海地方ドミナント展開 → 関西、沖縄、九州へ進出

【ジャンル】

SUVで創業 → ミニバン、輸入車を拡大

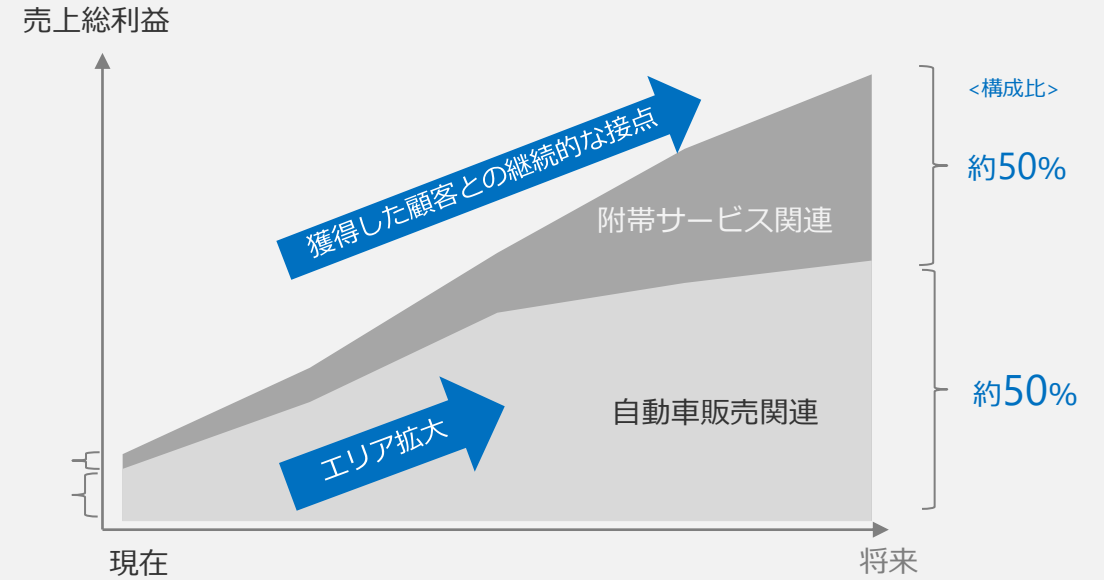
<将来>

新規エリアへの展開、ジャンルの横展開を進める

※市場規模は株式会社矢野経済研究所『2023年版 自動車アフターマーケット総覧』および一般財団法人自動車検査登録情報協会『都道府県別・車種別保有台数表』をもとに計算した当社推定値

※1 TAM…Total Addressable Market。獲得可能な最大市場規模

売上総利益の構成 (イメージ)



<現在>

新規出店による自動車販売関連の新規顧客獲得が先行しており、顧客との継続的な接点を通じて付帯サービス関連が積み上がるまでには時間差が生じている

<将来>

自動車販売関連、付帯サービス関連の構成比は同等になると推定

※株式会社矢野経済研究所『中古車流通総覧 2022年版』をもとに推定

strategy

成長戦略



(株)宇佐美鋁油による公開買い付けについて

当社は、2024年3月1日開催の取締役会において、株式会社宇佐美鋁油による当社の普通株式および本新株予約権に対する公開買い付けに関して、第2回公開買い付けが行われた場合には、第2回公開買い付けに賛同し、かつ、当社株式を所有する株主の皆様に対しては第2回公開買い付けに応募することを推奨し、本新株予約権者の皆様に対しては、第2回公開買い付けに応募するか否かについて、本新株予約権者の皆様のご判断に委ねる旨の意見を表明すべきであり、第2回公開買い付けが開始される時点で改めてその旨の意見表明について決議するべきと考える旨を併せて決議いたしました。

詳細につきましては、2024年3月1日に公表した「株式会社宇佐美鋁油による当社株券等に対する公開買い付けの開始予定に係る意見表明に関するお知らせ」をご参照ください。

なお、株式会社宇佐美鋁油が本公開買い付けおよびその後の一連の手続きにより当社を完全子会社とすること、当社株式が上場廃止となる予定であることを前提としております。なお、今後の経営ならびに事業運営の方針は未確定のため、2024年9月期の業績予想ならびに中期経営計画を非開示とさせていただいております。

2023年9月期 成長戦略 実行結果の振り返り：店舗数の拡大

MEGA専門店の出店予定1店舗が、当初予定の2023年9月から2023年10月にずれ込みました。

出店計画一覧 (子会社含む)	2023年9月期末 期初計画(2022/11/14公表)		2023年9月期末 実績		差異		
		併設店を含 めた店舗数		併設店を含 めた店舗数		併設店を含 めた店舗数	
MEGA専門店	13店舗	(13)	12店舗	(12)	△1	△1	MEGA SUV 東福岡店(福岡県福岡市)のオープ ンが当初予定の2023年9月から2023年10月7日 にずれ込んだため。
国産車専門店(MEGA以外)	12店舗	(12)	11店舗	(12)	△1	0	計画外のジャンル変更を行ったため。 ・車検守山店(国産車専門店→車検専門店)
輸入車専門店(MEGA以外)	3店舗	(3)	3店舗	(3)	0	0	
バイク販売店	8店舗	(17)	8店舗	(16)	0	△1	当初予定していたMEGA専門店併設のCHAMP ION76出店を延期したため(大阪豊中店)。
買取専門店	2店舗	(8)	2店舗	(5)	0	△3	併設型3店舗(大垣店、浜松店、沖縄豊見城店) を閉鎖し、他の店舗に集約したため。
車検専門店	3店舗	(31)	4店舗	(30)	+1	△1	計画外のジャンル変更を行ったため。 ・車検守山店(国産車専門店→車検専門店) MEGA SUV 東福岡店(福岡県福岡市)のオープ ンが2023年10月7日にずれ込んだため。
BPセンター	4店舗	(5)	5店舗	(6)	0	0	
ガソリンスタンド	1店舗	(1)	1店舗	(1)	0	0	
レンタカー	1店舗	(7)	2店舗	(8)	+1	+1	計画外であった、レンタカー石垣島店(沖縄県 石垣市)をオープンしたため。

※複数のサービスを提供する併設店は、重複しないよう主たるサービスを行っている店舗でカウントしております。

2023年9月期 成長戦略 実行結果の振り返り：人材の確保

中途採用に係る候補者の母集団形成が想定を下回り、退社が想定を上回ったため、従業員数は期初計画を下回りました。

	2023年9月期 期初計画(2022/11/14公表)	2023年9月期 (実績)	差異
営業職（販売）	-	275名	-
営業職（買取）	-	41名	-
整備／钣金・塗装	-	260名	-
事務職・その他	-	225名	-
従業員合計	880名	801名	△79
新卒入社	115名 以上	134名	+19
中途入社（M&Aによる増加含む）	-	156名	-
退社	-	193名	-
差引純増数（前期末対比）	+176名	+97名	△79

中途入社において、採用候補者の母集団形成が想定を下回ったことにより、期初計画の採用人数を下回ったことと、過去の保険請求に係る報道等により退職が想定を上回ったため

※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。

※連結の人数を表示しております。

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)の行使結果

2022年12月12日に行使が完了し、当初想定通り小売用商品車両の仕入に充当いたしました。

行使の結果 2022年12月12日行使完了

	当初想定 (2021/11/12公表)	結果
調達額	約1,302百万円 (差引手取概算額)	1,116百万円
新株予約権個数	6,300個	6,300個
行使期間	約2年 (行使可能期間) (割当日の翌銀行営業日～2023/12/4)	約1年 (2021/12/6～2022/12/12)

資金使途の結果

	当初想定 (2021/11/12公表)	結果	備考
運転資金 (小売用商品車両の仕入)	約1,302百万円	1,116百万円	資金使途は、調達の全額を小売用商品車両の仕入に充当いたしました。

店舗数の拡大を主軸に規模拡大を図ってまいります。

- 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

成長戦略 1)店舗数の拡大

各専門店の新規出店を積極推進し、店舗数の拡大を図ってまいります。

出店計画一覧 (子会社含む)	2022年9月期 期末(実績)		2023年9月期 期末(実績)		2024年9月期 第1四半期末(実績)	
		併設店を含 めた店舗数		併設店を含 めた店舗数		併設店を含 めた店舗数
MEGA専門店	9店舗	(9)	12店舗	(12)	13店舗	(13)
国産車専門店(MEGA以外)	10店舗	(11)	11店舗	(12)	9店舗	(10)
輸入車専門店(MEGA以外)	4店舗	(4)	3店舗	(3)	3店舗	(3)
バイク販売店	7店舗	(13)	8店舗	(16)	9店舗	(17)
買取専門店	2店舗	(6)	2店舗	(5)	2店舗	(5)
車検専門店	3店舗	(26)	4店舗	(30)	4店舗	(32)
BPセンター	4店舗	(5)	5店舗	(6)	5店舗	(6)
ガソリンスタンド	1店舗	(1)	1店舗	(1)	1店舗	(1)
レンタカー	1店舗	(7)	2店舗	(8)	2店舗	(8)

※複数のサービスを提供する併設店は、重複しないよう主たるサービスを行っている店舗でカウントしております。

◇新規出店情報

成長戦略の基本 = 「MEGA専門店」の新規出店。 2024年9月期は3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

2024年9月期 計画	オープン	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 東福岡店 (福岡県)	2023年10月	約7億円	300台程度	居抜き・改装	賃貸
② グッドスピード MEGA SUV 南風原町店 (沖縄県)	2024年4月	約7億円	260台程度	居抜き・改装	賃貸
③ 石川県金沢市	(未定)	約5.5億円	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。

※固定資産投資額は、リース資産の増加額も含めております。

※石川県金沢市は、ショールームはすでに完成しており、施工業者からの引き渡しを受けております。



グッドスピード MEGA SUV 東福岡店
(2023年10月7日 オープン)



グッドスピード MEGA SUV 南風原町店 外観イメージ
(2024年4月6日 オープン予定)

◇新規整備ピット情報

整備拠点を拡張し、顧客との継続的な接点を持ち、整備の収益拡大につなげてまいります。

	2024年9月期 計画	オープン	内容
①	グッドスピード MEGA SUV 東福岡店 (福岡県)	2023年10月	新規MEGA専門店 併設
②	グッドスピード MEGA SUV 南風原町店 (沖縄県)	2024年4月	新規MEGA専門店 併設
③	石川県金沢市	(未定)	新規MEGA専門店 併設



グッドスピード MEGA 輸入車SUV岡崎昭和町店
(2023年1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大阪豊中店
(2023年7月 整備ピット新設)

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(実績)	2024年9月期 第1四半期末(実績)
買取営業 人員数	9名	18名	27名	46名	41名	39名
独立型 買取専門店	1店舗	3店舗	2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	3店舗	3店舗

← 買取台数増加は人員数の増加が最重要。当期は販売店の増員を優先したことにより前期より減少。

※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。

独立型 (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

併設型 (ブルーゲート)

既存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。



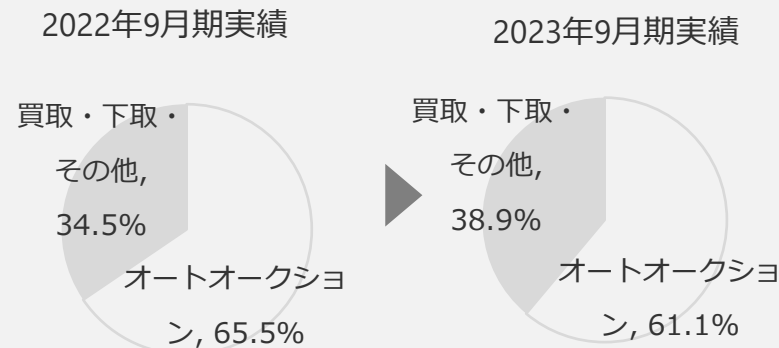
グッドスピード東福岡買取専門店

買取コールセンター

インターネット経由のユーザーへの対応を強化するため、買取専用のコールセンターを運営。



販売車両の仕入ルート内訳 (台数ベース)



成長戦略 3)バイク事業の強化

MEGA専門店との併設型 店舗の拡大により、バイク事業の拡大を図ってまいります。

		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(実績)	2024年9月期 第1四半期末(実績)
新車ディーラー	独立型	0店舗	1店舗	5店舗	4店舗	5店舗	6店舗
中古バイク販売店	独立型	0店舗	0店舗	0店舗	3店舗	3店舗	3店舗
	四輪販売店との併設型	0店舗	1店舗	4店舗	6店舗	8店舗	8店舗

新車ディーラー

BMW Motorrad、ハーレーダビッドソン、カワサキの正規ディーラーを展開。引き続き、店舗およびブランドの拡大機会を模索



ハーレーダビッドソン
名古屋/MEGA東海/浜松
(2021年3月グループ化)



Motorrad Nagoya-Meito
(2023年3月オープン)



カワサキプラザ松阪
(2023年11月オープン)

中古バイク販売店



(MEGA専門店 併設型)

(独立型)



CHAMPION76岡崎昭和町店
(2023年1月オープン)



CHAMPION76尾張旭店
(2023年3月オープン)

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。

	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 (実績)
営業職（販売）	105名	121名	173名	208名	275名
営業職（買取）	9名	18名	27名	46名	41名
整備／钣金・塗装	105名	155名	200名	229名	260名
事務職・その他	121名	139名	184名	221名	225名
従業員合計	340名	433名	584名	704名	801名
新卒入社（4月1日入社 第二新卒含む）	41名	56名	78名	97名	134名
中途入社（M&Aによる増加含む）	108名	130名	185名	153名	156名
退社	65名	93名	112名	130名	193名
差引純増数（前期末対比）	+84名	+93名	+151名	+120名	+97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。

※新卒入社については、4月1日に入社して新卒社員と同様の新人研修・教育を受講する第二新卒の人数(2023年9月期 13名)を含めて表示しております。

成長戦略 5)サービスの拡充

「グッドスピードらしい」新サービスの創出に積極的にチャレンジし、新たな収益の獲得ならびにグッドスピードのブランド価値の向上に取り組んでまいります。

サブスクリプションサービス



SUVサブスク『NORIHO』2020年10月開始

ガソリンスタンド (指定工場併設)



グッドスピード車検 大府SS店
2020年9月事業譲受

オリジナルキャンピングカー販売



GOODSPEED VANLIFE 春日井店
2022年11月新ショールームオープン

SUVカスタム専門店



2022年1月開始
名東SUVカスタム専門店

ドライブスルー洗車機



2019年4月稼働
MEGA大垣店/グッドスピード車検大府SS店

バイク専用洗車場



2021年10月稼働
Motorrad Gifu

business

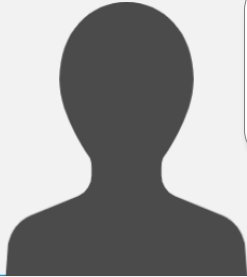
事業概況



クルマのことならグッドスピード!
販売 買取 車検

2023 10/7 OPEN SAT
クルマ販売・買取・車検のグッドスピード
クルマのこじなら
まかせてください!!
展示車両
300名以上
ただいまオープニングスタッフ募集中! お気軽にお問い合わせください★TEL052-508-4022

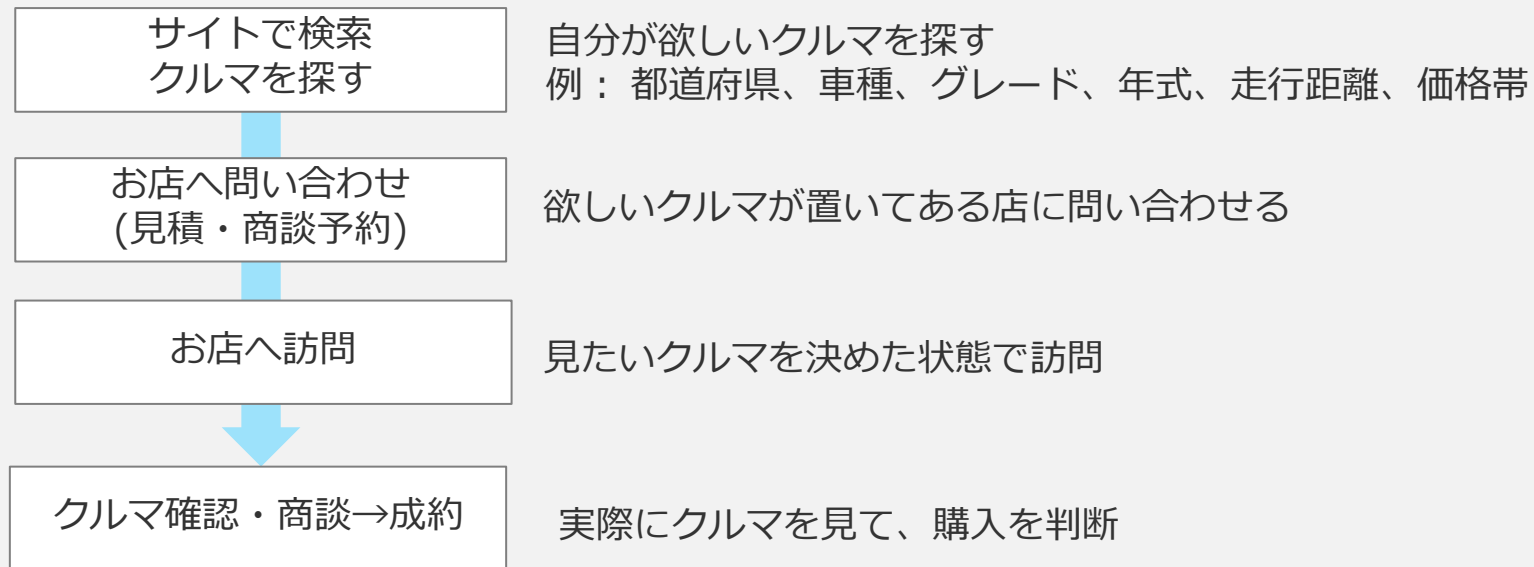
顧客の課題



購入するときの
不安...

- ・ SUVなど、人気ジャンルを豊富に取り揃えたお店で選びたい
- ・ たくさんの候補から自分に合うものを探したい
- ・ 信頼できるお店、知識豊富な担当者から買いたい

<一般的なポータルサイトでのクルマの探し方>



クルマ・バイクにおける「安心・快適・楽しいカーライフ」の提供

当社グループ



商品・サービス
を提供



ユーザー



「安心・快適・楽しいカーライフ」の提供



01 安心

お客様がクルマを選ぶ時、買う時、乗る時に「安心」でいられることを、大切に考えています。

豊富な在庫数があること、事故歴ナシの高品質な中古車を取り揃えていること、ドミナント出店ですぐ行ける店舗が近くにあること、専門店ならではの専門スタッフがご案内すること、支払いプランが複数あること、事故も故障もきちんと対応できる設備があることなど、専門店展開を続ける上場企業だからこそ提供できる「安心」を、グッドスピードはこれからも追求してまいります。

02 快適



お客様がクルマ探しをスタートするその時から、購入され、ご納車後も長く続くカーライフにおいて、「快適さ」を感じてほしいと私たちは考えています。

お探しの1台をWEBでも雑誌でもストレスなく見つけられるような工夫、清潔で明るく居心地の良いショールームづくり、ご購入後のカーライフをより充実させるための豊富なオプション、車検や整備・修理なども含めカーライフに関するワンストップサービスの提供など、お客様がストレスなくカーライフをお過ごしいただけるよう取り組んでいます。



グッドスピードが取り扱っているクルマは、単なる移動手段としての道具ではなく、お客様の「楽しい」を実現するためのものだと考えています。

SUVやミニバンでお出かけできるイベント企画や、ファッションブルカフ機能性の高いキャンプ用品の販売など、グッドスピードで選んだクルマが共にあることで、お客様の日常が何だか楽しくなる、憧れの車に大切な人と一緒にいつでもどこでも好きな場所へお出かけができる喜び、そんなワクワクする気持ちをお客様に体感していただけるよう、取り組んでいます。

03 楽しい

ユーザーのカーライフサイクル

付帯サービス関連を継続的に提供して顧客と接点を持ち、ストック型で収益を積み上げます。

買い替えサイクル 約7年^(※1)



※1 2021年度「乗用車市場動向調査」一般社団法人 自動車工業会、前保有車の保有期間平均 7.1年

※2 各単価および発生頻度は、2023年9月期 期末時点の当社における標準的な数値を表示しています。

※3 各単価は、法定費用、消費税、その他税金等を除いた金額を表示しております。

ブランド（販売チャンネル）

MEGA 専門店



13 店舗

(2024年3月29日時点)

<MEGAの定義>

敷地面積 **2,000** 坪以上

展示台数 **200** 台以上

当社のフラッグシップに位置付ける大型販売店です。

国産車専門店 (MEGA以外)



9 店舗

(2024年3月29日時点)

主にSUV専門店とミニバン専門店を展開しております。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おります。

輸入車専門店 (MEGA以外)



3 店舗

(2024年3月29日時点)

アメリカ車、MINI、メルセデスベンツおよびBMWを中心に米国・欧州の輸入車を取り扱っており、各店舗における取扱車種を限定することにより、専門店としての特色を出しております。

選ばれる理由(1)：専門性の特化

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。

インターネットで気になるクルマを絞り込んでから来店

→オールジャンルの店舗よりも、専門特化型店舗の親和性が高い。

①同ジャンルの幅広い選択肢から選択

例：欲しいクルマを決めて来店したが、購入に至らない

→同ジャンルが多数展示されており代替提案可能

②営業担当が深い専門知識を保持

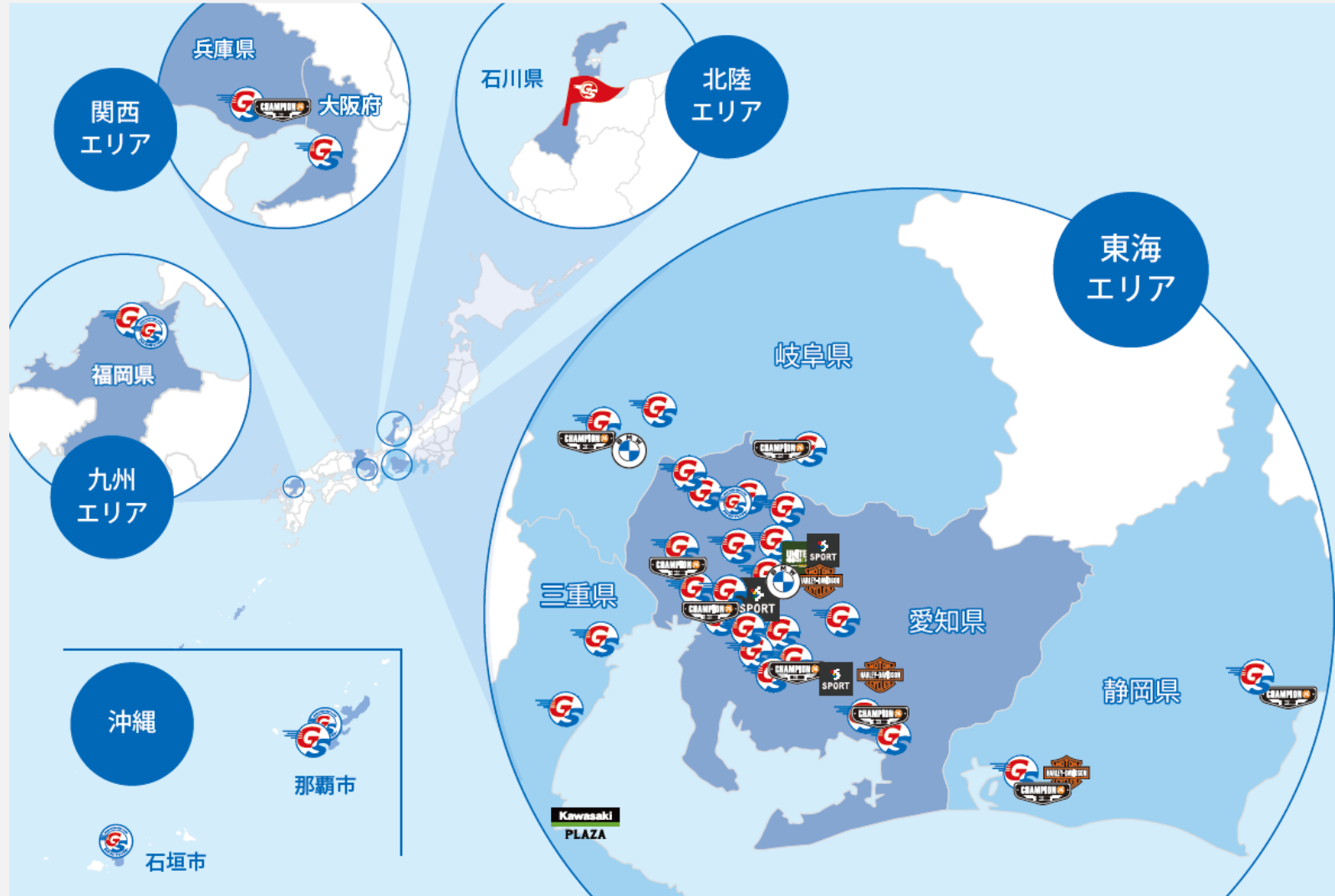
例：SUV専門店の営業担当は、日々SUVの商談を行っている

→SUVのあらゆる質問に回答でき、詳しい情報を説明可能



選ばれる理由(2)：ドミナント戦略／今後のエリア展開

- ・ 創業来、東海地方でのドミナント出店戦略を展開
- ・ 2020年に沖縄県、2021年に兵庫県、2023年に、大阪府、福岡県へ進出。2024年に石川県へ進出予定
- ・ 今後は、関東地方、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る



選ばれる理由(3)：快適・清潔な店舗作り

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を設置。
キッズスペース、授乳室などを設置し、ファミリー層からの支持獲得を狙う。

顧客から直接、店舗を選択されるブランド構築を目指す



選ばれる理由(4)：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、お客様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。

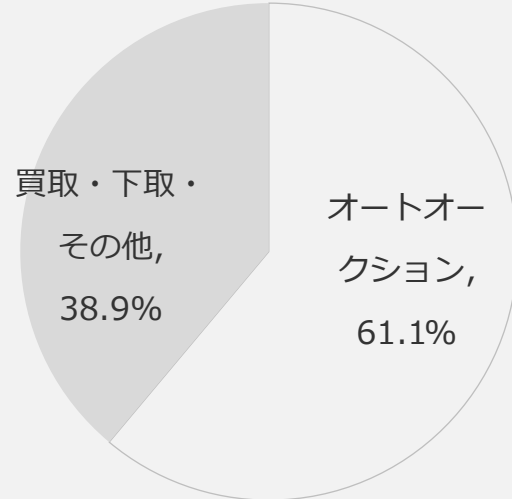
商品名	内容 (2024年3月29日時点)
車検・整備	各店舗にピットを設置、国家資格保有整備士・検査員を配置。
鈹金・塗装	BPセンターによる、クルマの傷・凹みの鈹金・塗装、および全塗装
ガソリンスタンド	整備・鈹金工場に併設され、ドライブスルー洗車機も利用可能なガソリンスタンド1店舗運営。
オートローン	店頭申込可能なオートローンにより、面倒もなく簡単な手続きで申請可能。
レンタカー	愛知県・兵庫県・沖縄県で展開。新車および2年以内の好条件の中古車を中心に、カーナビ・バックカメラ・ETC標準装備。気に入ったお車はそのまま購入可能。
自動車保険	事故受付からお車の引取・修理・保険金請求手続きまで一貫対応。代車常時500台、土・日対応可能。
買取(店頭・出張)、下取	買取専門店2店舗、販売店併設3店舗を展開。特に、小売再販が可能なSUVは高価買取を実現。

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「人気の高いクルマ」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 2023年9月期 実績)



選ばれる理由(6)：豊富なオプション

車両販売においては、お客様の多様なニーズに応じられるよう、豊富なオプション商品を用意。オプション商品により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実現することで競争力を有する。

商品名	内容 (2024年3月29日時点)
GS WARRANTY	最長3年間の中古車保証プログラム。
メンテナンスパック	購入後、オイル交換、オイルエレメント交換などの定期点検のパック商品。
コーティング スクラッチバリア	耐久性に優れたガラスコーティングの塗布。
ドライブレコーダー	車載型映像記録装置。事故・盗難などのトラブル時に備えて車内外の状況を記録する。
VIP PASSPORT	グッドスピード車検大府SS店でのガソリン給油最大6円/ℓ引、オイル交換無料券、車検・コーティング割引クーポンなどの特典豊富なVIP会員。

選ばれる理由(7)：整備ピットの併設

各販売店には、充実した設備の整備ピットを併設。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、カークリーンなど常時対応。



選ばれる理由(8) : ファン(お客様)との繋がり

グッドスピードでは、当社の商品・サービスをご利用頂いたお客様との結びつきを大切にし、当社の「ファン」になって頂くことを重視した取り組みを実施。

具体的には、お客様のご購入後のサポートのひとつとして、イベントを通じて触れ合う機会を数多く用意。車は移動のための単なるツールではなく、ライフスタイルを彩る要素の1つであるという考えのもと、キャンプ、スノーボード、登山、サバイバルゲーム、アウトドア料理教室など様々なイベントを実施。特にアウトドアイベントは、SUV、ミニバン、バイクと親和性が高く、車を販売して終わりではなく、遊びを通してお客様との接点を増やし、長くお付き合い頂ける関係を築けるように取組中。



選ばれる理由(9)：人材育成・採用

長年培った独自の採用基準により、当社で活躍が期待できる人材の採用を実施。入社後は、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取り組む社員が多く、計画的な育成を実現。

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、ハイパーフォーマー（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、接客品質向上のための外部専門講師による接客・マナー研修などを実施。

マネジメント研修
(店長・管理職の育成)



店舗マニュアルの整備
(店舗運営の標準化)



新人早期戦力化/
ハイパーフォーマー育成



接客・マナー研修



選ばれる理由(10) : コールセンター機能

コールセンター専門チームにより、お客様からの各種問合せ対応、車検・点検のご案内・ご予約受付、自動車保険・保証プログラム・メンテナンスパックの契約更新、買取出張査定のご予約受付等に対応。

また、CRMシステム(顧客管理システム)の活用により、過去に販売した顧客の再来店(リピート)促進、顧客からの紹介促進などのマーケティングも実施。



株式の状況 2023年12月31日時点

発行可能株式総数	7,200,000株
発行済株式総数	3,783,500株
株主数	2,519名

大株主の状況 2023年12月31日時点

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
加藤 久統	910,400	24.0%
株式会社Anela	900,000	23.7%
NIPPON ACTIVE VALUE FUND PLC 常任代理人 香港上海銀行東京支店カストディ業務部	199,200	5.2%
あいおいニッセイ同和損害保険株式会社	150,000	3.9%
山本 文彦	72,000	1.9%
株式会社伊藤工務店	69,300	1.8%
グッドスピード従業員持株会	64,700	1.7%
楽天証券株式会社	59,600	1.5%
横地 真吾	39,000	1.0%
松山 太河	33,500	0.8%

※ 当社は自己株式 52株を保有しております。

※ 持株比率は、発行済株式総数(自己株式を除く。)の総数に対する所有株式数の割合を表示しております。

株主還元方針

当社は利益配分につきましては、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とともに、継続的な配当を行うことを基本方針としておりました。

しかしながら、2024年3月1日に公表した「株式会社宇佐美鉱油による当社株券等に対する公開買付けの開始予定に係る意見表明に関するお知らせ」のとおり、宇佐美鉱油による公開買い付けが予定されており、また公開買付者によれば、本両公開買付けにおける当社株式及び本新株予約権の買付け等の価格は、2024年9月期の第2四半期末及び期末を基準日とした配当が行われなことを前提として総合的に判断・決定されていることから、2024年9月期の第2四半期末及び期末を基準日とする配当を行わないことを決議しております(2024年3月1日「剰余金の配当（無配）に関するお知らせ」にて公表済み)。

■ 1 株当たり配当金の状況

2019年9月期(実績)	期末	10円00銭
2020年9月期(実績)	期末	0円00銭
2021年9月期(実績)	期末	0円00銭
2022年9月期(実績)	期末	10円00銭
2023年9月期(予想)	期末	0円00銭
<u>2024年9月期(予想)</u>	<u>期末</u>	<u>0円00銭</u>

重要な経営指標について

当社は、経営上の目標の達成状況を判断するための客観的な指標等として、売上高営業利益率を重視しております。現在、MEGA専門店などの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との継続的な接点づくり(サービス提供機会の増加)を推し進めることで事業の拡大を図り、事業の収益性、効率性を高めることが重要と考えているためです。

2023年9月期は営業損失を計上しました。2024年9月期以降においては、四輪小売販売台数の拡大により売上高を増加させるとともに、利益率の高い整備・钣金、保険代理店など附帯サービス関連の増収に取り組むこと、買取事業の強化などに取り組むことで収益の回復を図り、営業利益ならびに営業利益率の向上を目指してまいります。

単位：百万円

	2022年9月期 実績	2023年9月期 実績	前期比	増減
連結売上高	56,237	64,466	114.6%	8,228
連結営業利益	871	△1,192	-	△2,064
売上高営業利益率	1.6%	-	-	-
四輪小売販売台数	14,877台	16,961台	114.0%	2,084台

※2022年9月期実績につきましては、2024年3月29日に公表した過年度決算の修正後の数値を表示しております。

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
販売取引の統制	当社グループの財務報告に係る内部統制が有効に機能しない場合に当社グループの財務報告の信頼性に影響を及ぼすリスク (第21期 内部統制報告書において、有効ではない旨を記載)	中	短期	大	<ul style="list-style-type: none"> 販売取引に対するモニタリングの改善及び強化 連結決算プロセスに関する統制の改善及び強化
特定の仕入ルートへの依存	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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 販売チャンネルの拡充 付帯サービス関連事業の拡大 顧客の囲い込み
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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 取締役会での十分な協議・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
財務制限条項	財務制限条項に抵触して借入金が一括返済になった場合に、財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローに影響が及ぶリスク	中	短期	大	<ul style="list-style-type: none"> 金融機関への十分な説明、協議（2023年9月期において財務制限状況に抵触済みだが、2024年6月までは期限の利益喪失の権利行使をしない旨の同意取得済み）
自然災害の影響	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	<ul style="list-style-type: none"> 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
戦争の影響	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	<ul style="list-style-type: none"> 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21期（自 2022年10月 1 日 至 2023年 9 月30日）有価証券報告書（2024年3月29日）第一部 企業情報 第2 事業の状況 3 事業等のリスクに記載しております。

過去の保険金請求について

当社は過去の保険金請求について2023年に自主調査ならびに社内調査委員会による調査を実施しております。

1. 自主調査 ※詳細は2023年8月24日公表「過去の保険金請求に関する自主調査の経過報告 ならびにお客様専用相談窓口設置のお知らせ」をご参照ください。

調査実施期間 : 2023年7月20日～ 2023年8月23日
調査対象期間 : 2023年4月1日～ 2023年8月8日に保険金を請求した案件の一部
調査方法 : 関係資料の検討
調査した結果 : 調査対象1,051件
再協定が必要な案件 : 30件、633,950円

2. 社内調査委員会による調査 ※詳細は2023年10月20日公表「過去の保険金請求に関する社内調査委員会による調査報告のお知らせ」をご参照ください。

調査実施期間 : 2023年8月29日～ 2023年9月20日
調査対象期間 : 2022年10月1日～ 2023年3月31日に保険金を請求した案件の一部
調査方法 : 関係資料の検討、役員・部門長へのヒアリング、BP部門従業員へのインタビュー、アンケート
調査した結果 : 調査対象1,664件
再協定が必要な案件 : 91件

3. 自主調査で、当社が再協定が必要な案件と判定し、損害保険会社に報告している主な案件の内容

主な案件は、作業開始時に作成した「作業指示書」において予定した作業について、実際の作業では内容が変更になったにもかかわらず、当初「作業指示書」のとおり保険金を算定したことにより、結果として塗装作業代金が過大になった案件がありました。これらは「作業指示書」の作成ならびに作業後に保険金の算定を行う鍍金塗装フロントスタッフと、実際に作業を行う鍍金塗装士はそれぞれ別のスタッフであり、その確認作業の不足が発生していたことによるものです。

4. 再発防止策

作業終了後に鍍金塗装フロントスタッフによる、作業中に撮影した写真を目視確認した上で保険金の算定を行うこととし、この目視確認がなければ損害保険会社への請求額を確定できないフローに変更しております。また、このフローを業務マニュアルに反映し、当該業務に関わるすべてのスタッフへの教育を徹底してまいります。併せて、保険金請求の誤りを起こさないよう、当該業務に関わるスタッフへ定期的なコンプライアンス研修を実施し、モラル強化および評価制度への反映を図ってまいります。

5. 会計処理

2023年9月期 決算処理において、損保会社への返金見込額7,837千円を引当計上しております。

6. 今後の予定

上記に記載の再発防止策に取り組むとともに、過去の保険金の請求に係る調査を継続し、引き続き損害保険会社各社と協議してまいります。上記調査において不適切疑義案件と判断したものは順次、金額の再協定の必要性の有無およびその金額について損害保険会社各社と協議し、お客様のご意向を最優先に修理費用の返金などの対応を行ってまいります。現時点では、過去7年間まで遡って調査することを予定しております。

売上先行計上等の不適切会計について

当社は、2023年9月29日付「調査委員会設置のお知らせ」にて公表した通り、過年度の決算に関して不適切な会計処理がある旨の疑義が生じていると会計監査人から指摘されたことを受け、第三者調査委員会を設置し、第三者調査委員会による調査を実施しました。その調査結果を受けて、過年度決算の修正を行っております。

1. 第三者委員会調査結果 ※詳細は2024年1月4日公表「第三者調査委員会の調査報告書受領に関するお知らせ」をご参照ください。

調査実施期間 : 2023年10月6日～2023年12月29日

調査対象期間 : 2018年9月期（2017年10月1日から2018年9月30日）から2023年9月期（2022年10月1日から2023年9月30日）までの計6年間

当調査で判明した内容を踏まえて、2021年9月期 第1四半期決算以降の決算について訂正を実施する方針といたしました。

2. 追加調査結果 ※詳細は2024年3月22日公表「関連当事者取引及びオプション販売に係る追加調査結果並びに再発防止策に関するお知らせ」をご参照ください。

関連当事者取引：

代表取締役の利益相反取引について2024年1月中旬より社内調査を実施した結果、自動車買取、自動車販売、住宅関連資金等での金銭の融通事案ならびに代表取締役個人が100%出資する(株)GYM76の未収入金、金銭消費貸借契約書締結の際に差入れた社長の個人連帯保証について、法令上必要な取締役会の決議を経ることなく、代表取締役社長が会社との利益相反取引を行っていたことが判明しました。

当調査で判明した内容を踏まえ2021年9月期以降の有価証券報告書の関連当事者注記及びそれに関連する支配株主等に関する事項の訂正を実施する方針といたしました。

オプション費用の無断付帯：

2023年11月14日～2024年1月31日において社内調査を実施した結果、社内目標達成のためのオプション費用（車両購入時にパーツ、用品等の追加装備品又は追加サービスにかかる費用のこと）の無断付帯を行っていたことが判明しました。

当調査で判明した内容を踏まえて、2021年9月期 第1四半期決算以降の決算について訂正を実施する方針といたしました。

3. 経営責任 ※詳細は2024年1月31日公表「取締役の辞任及び役員報酬の減額に関するお知らせ」をご参照ください。

第三者調査委員会の調査結果を踏まえて、2024年1月31日開催の取締役会において、取締役3名より当社取締役を辞任したい旨の申し出があり、これを受理いたしました。

また代表取締役社長は、調査報告書で指摘された売上の先行計上を認識しておらず、直接関与していないことから役員報酬の減額を2024年3月より実施することを決議いたしました。なお、2024年3月22日公表の追加調査の調査結果及び既に実施済の処分内容等を踏まえ社内で検討した結果、追加処分等はございませんでした。

4. 再発防止策 ※詳細は2024年3月22日公表「関連当事者取引及びオプション販売に係る追加調査結果並びに再発防止策に関するお知らせ」をご参照ください。

第三者調査委員会調査および追加調査の調査結果を真摯に受け止め、当社が今後取るべき再発防止策を2024年3月22日開催の取締役会で決議いたしました。具体的には、役員の意識改革と牽制機能の強化、監査等委員の監督強化、役員の権限の適切な配分、内部監査部門の体制強化、コンプライアンス意識の改革、インセンティブ報酬制度の見直し、売上計上に係る仕組みの整備、内部通報制度の周知徹底、営業偏重の組織風土からの脱却、利益相反取引を含む関連当事者の監視などであります。それぞれの再発防止策が遅滞なく実行されること、監査等委員会監査及び内部監査並びに会計処理が適正に運用されていることをモニタリングするため、今般新たに「再発防止委員会」組織を設置いたします。また、コンサルティング会社などの助言を頂きながら進捗管理並びに再発防止に努めます。再発防止策の進捗は、適時開示してまいります。

株主・投資家の皆様をはじめお取引先及び関係者の皆様には、ご迷惑とご心配をおかけしましたことを、深くお詫び申し上げますとともに、信頼回復に向けて、全力で再発防止策を取り組んで参る所存ですので、何卒ご理解を賜りますようお願い申し上げます。

免責事項

将来予測について

本資料で提供されている情報には、将来の見通しに関する情報が含まれています。これら歴史的事実以外の情報は、当社が属する業界の競争、市場、諸制度に係るリスクや不確実性による影響を受ける可能性があります。その結果、当社が現時点で把握可能な情報から判断した仮定および推測に基づく見込みは、将来における実際の成果および業績とは異なる場合があり得ることをご承知おきください。

当資料は、本決算の発表に際し開示してまいりましたが、2024年3月1日「株式会社宇佐美鋳油による当社株券等に対する公開買付けの開始予定に係る意見表明に関するお知らせ」にてお知らせのとおり、上場廃止を予定しておりますため、現時点においては今後の当資料のアップデートは予定しておりません。

本資料および当社IRに関するお問い合わせ先

株式会社グッドスピード 大庭

Tel : 052-933-4092

Mail : ir@goodspeed-group.co.jp