

株主の皆様へ

第21期

# 株主通信

2017年12月1日～

2018年11月30日

バイクのことなら

## BIKE 王

株式会社バイク王&カンパニー

証券コード：3377

## トップメッセージ



代表取締役社長執行役員

石川 彰彦

**複合店化をはじめとしたバイク事業の改革に取り組んだ結果、営業利益以降の各段階利益は、黒字に転じることができました。**

平素は格別のご配慮を賜り、厚く御礼申し上げます。

第21期(2018年11月期、以下21期)の概況および第22期(2019年11月期、以下22期)の方針と取り組みについてご説明申し上げます。

### ◆ 21期の概況について

当社は、ビジョンとして掲げる「バイクライフの生涯パートナー」の実現に向けた中期経営計画に基づき、従来のバイク買取専門店としての「バイク王」から、バイクに係る面と時間軸の広がりを持ったサービスを総合的に提供する「バイクのことならバイク王」と言われるブランドへの進化を目指してまいりました。これを実現するため21期においては、基本戦略

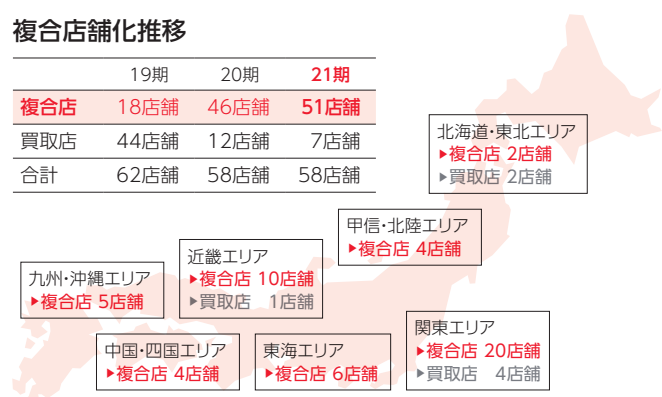
である「リテール販売の強化」と「リテール販売強化のための仕入の充実」に基づく諸施策の展開に注力してまいりました。

具体的には、リテール販売の強化策として、アライアンスによる一部既存店舗の好立地への移転や新規出店を実施いたしました。これにより、リテール販売を実施している店舗は、当社全58店舗のうち51店舗と20期から5店舗増加しお客様とのタッチポイントが拡大しました。また、主に20期に複合店舗化した店舗(従来の買取に加え新たにリテール販売を開始した店舗)の貢献によりリテール販売台数が20期を上回りました。

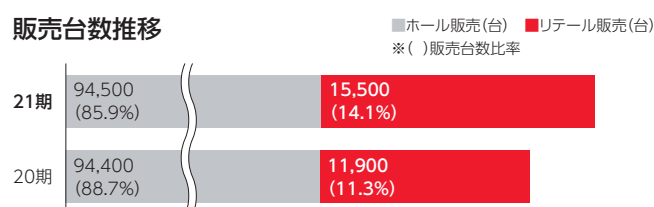
### リテール販売台数の増加

#### 複合店舗化推移

	19期	20期	21期
複合店	18店舗	46店舗	51店舗
買取店	44店舗	12店舗	7店舗
合計	62店舗	58店舗	58店舗

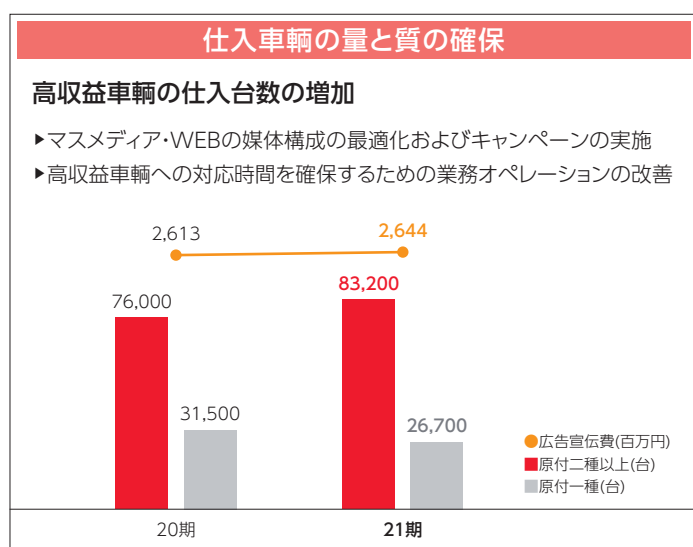


#### 販売台数推移



また、リテール販売強化のための仕入の充実策として、広告宣伝におけるマスメディア・WEBの媒体構成の最適化およびキャンペーンの実施とともに、高収益車輻への対応時間を確保するための業務オペレーションの改善を図りました。これらの施策により、高収益車輻の仕入が堅調に推移し、仕入台数の増加とともにリテール販売用の在庫を確保・増加させることができました。

なお、期中の課題であった高収益車輻の確保にともなう仕入価格上昇については、仕入プロセスを見直した結果、適正な価格で仕入れることができるようになり、業績を改善することができました。



### 仕入価格の適正化

**課題** 高収益車輻の確保にともなう仕入価格上昇

**改善** 価格決定体制の再整備

- ▶ 価格決定者における業務の見直しを行い、価格設定に専念できる体制に変更
- ▶ バイクライフアドバイザー(査定員)の商談方法の見直し

価格決定体制を再整備することで、仕入価格のバラつきを見直し業績を改善

以上の結果、収益構造が強化され下記表のとおり、売上高は増収となり、営業利益および経常利益は黒字に転じることができました。

なお、当期純利益は、20期を下回りましたが、20期に計上した駐車場事業の譲渡にともなう特別利益を控除すると、20期を上回る結果となりました。

#### ▶ 21期決算ハイライト

(百万円)

	20期	21期	増減額	増減率(%)
売上高	18,252	19,921	1,668	9.1
営業利益(△損失)	△263	65	329	—
経常利益(△損失)	△92	187	279	—
当期純利益	401	87	△314	△78.2

#### ◆ 配当について

当社は、配当を株主還元における重要施策と考えており、安定的な配当を行うことを念頭に置きつつ、業績等を勘案したうえで配当金額を決定しております。この方針に則り、21期の期末配当につきましては、期初予想どおり2円(中間配当とあわせ年間4円)とさせていただきます。

また、22期の配当についても中間2円、期末2円の年間4円を予定しております。

最後になりますが、22期においては、引き続き仕入車輻の量と質の確保とともに、仕入価格の適正化とリテール販売台数の増加によって、持続的な成長と安定した収益構造の構築に取り組んでまいります。引き続きご支援ご鞭撻を賜りますようどうぞ宜しくお願い申し上げます。

#### ▶ 22期業績予想

(百万円)

	21期(実績)	22期(予想)	増減額	増減率(%)
売上高	19,921	20,000	78	0.4
営業利益	65	70	4	6.2
経常利益	187	190	2	1.5
当期純利益	87	90	2	3.1

## 22期の取り組みについて

### 21期の施策を継続かつさらなる強化を図る

#### 21期増収増益のポイント

仕入車輛の  
量と質の確保

仕入価格の  
適正化

リテール販売  
台数の増加

継続  
強化

#### 方針

仕入車輛の量と質の確保  
高収益車輛の増加

仕入価格の適正化

価格決定体制の継続

リテール販売台数の増加

集客力の向上

MDサイクルの確立

店舗運営の生産性向上

人材育成の強化

人事制度の拡充

持続的な成長と安定した収益構造の構築を目指す

具体的には、店舗網に合わせた適正な人員配置、仕入業務オペレーションの継続的な強化に加え、広告の媒体構成の最適化を図りながらバイク王を想起させる広告宣伝活動を推進することによって高収益車輛の確保に取り組んでまいります。また、適正な価格で仕入れるための体制の継続と、当社全59店舗\*のうち52店舗\*まで拡大した複合店の活用やバイク用品店とのアライアンスによる集客力向上に加え、複合店に適したMD(マーチャングダイジング)サイクルの確立や店舗運営の生産性向上を図り収益性を高めてまいります。

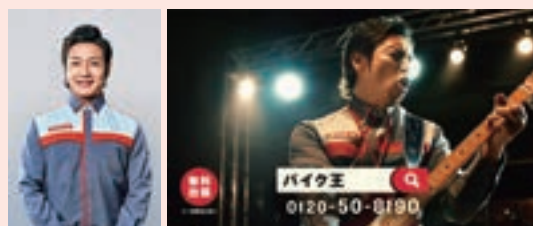
なお、これらの取り組みにとって重要な人材育成の強化、人事制度の拡充もあわせて取り組んでまいります。

\*2019年2月28日現在

### 新イメージキャラクターに「つるの剛士さん」を起用

新CM  
放送開始

2019年1月18日から俳優の「つるの剛士さん」を起用した新CM「店長さんの名前」篇を放映しています。今回の起用にあたっては、つるのさんが持つ「誠実感」「親しみやすさ」「ライダーとの親和性」を当社イメージとして醸成し、バイク王各サービスの利用意向の向上につながるようなプロモーション活動を展開してまいります。新CMでは、つるのさんにバイク王の“うるのたかし店長”役を演じていただきました。



#### TOPICS イベント支援

### 2スト\*車で東京・日本橋から北海道・白老まで走破！ 2018 BikeJIN祭り@北海道・白老 with バイク王に協賛

「バイクライフの生涯パートナー」実現への活動の一環として株式会社樫(えい)出版社が発行する月刊誌BikeJIN(培倶人)が開催した「2018 BikeJIN祭り@北海道・白老 with バイク王」に冠協賛しました。

#### 北海道上陸作戦に挑戦

今回は当社スタッフとラジオのバイク番組「RN2 ライダーズ」のパーソナリティであるステップ・堀田氏が、東京から北海道まで一般道のみで自走する企画を実施しました。また、道中ではSNSを発信イベントを盛り上げました。

#### BikeJIN×バイク王 アテンドツアー

当社スタッフは、BikeJIN編集部と一般ライダーの方々とともに、ニセコ周辺から白老までのスポットを巡りました。また、限定フラッグの配布を行い、多くのライダーに楽しんでいただきました。今後も当社では、スタッフと一般ライダーが一丸となったイベントを企画します。



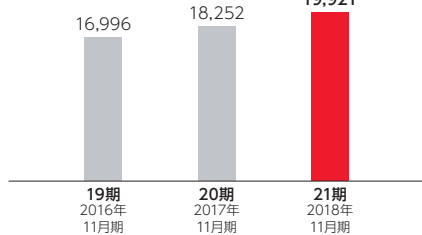
\*2ストとは、2ストローク1サイクルレシプロエンジン式の名称。



# 決算ハイライト

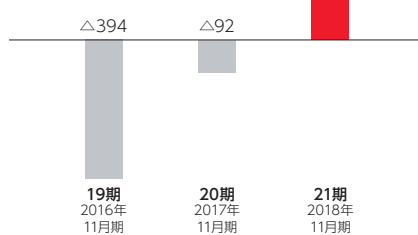
## 売上高

(単位:百万円)



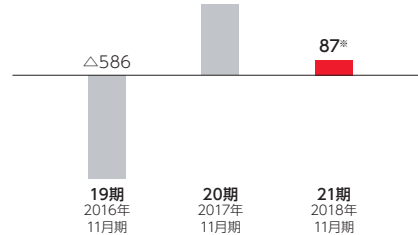
## 経常利益

(単位:百万円)



## 当期純利益

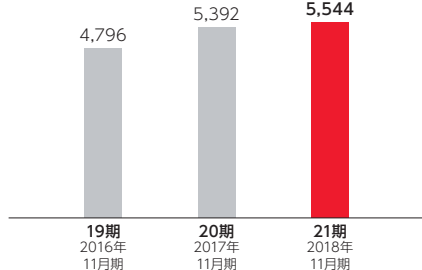
(単位:百万円)



※20期に計上した駐車場事業の譲渡にともなう特別利益を控除すると、20期を上回る結果となっております。

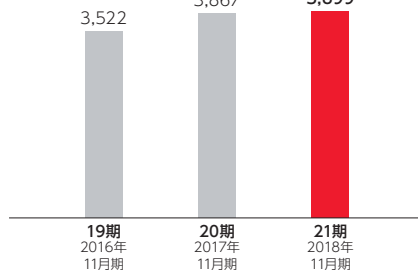
## 総資産

(単位:百万円)



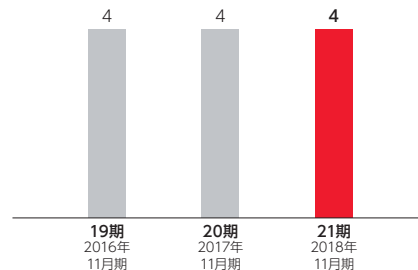
## 純資産

(単位:百万円)



## 1株当たり配当金

(単位:円)



## 株主優待制度のお知らせ

当社は、株主の皆様の日頃のご支援に感謝するとともに、当社株式への投資の魅力を高め長期的な視点で当社株式への保有をしていただくこと、また株主の皆様とともにバイクの魅力を共有することを目的に株主優待を実施しております。

上記に加え、この度、より多くの株主様のバイクライフを長期的にサポートすることを目的として当社株主優待制度を拡充いたしました。

保有株式数	優待内容
100株以上 (1単元)	① 当社がリテール販売(小売販売)するバイク(126cc以上)購入にご利用いただける「バイク1台につき1万円割引優待券」
	② バイク(126cc以上)購入時、パートナーズパック加入にご利用いただける「1万円割引優待券」 ただし、②のみの使用は不可



ご利用可能な店舗や車輛は、こちらから検索いただけます。

パートナーズパックの詳細は、こちらからご確認ください。

## ブランドサイトのご案内



<https://www.8190.jp/>

バイクのことならバイク王へ。バイクを探したい時や売りたい時など、まずはブランドサイトへアクセスください。

## 会社概要 (2018年11月30日現在)

商号 株式会社バイク王&カンパニー  
 本社所在地 〒108-0022 東京都港区海岸三丁目9番15号 LOOP-X(ループエックス)13階  
 事業内容 バイクの購入から売却までをトータルプロデュースする流通サービス業  
 設立 1998年9月(創業1994年9月)  
 資本金 590百万円  
 従業員数 763名  
 店舗数 バイク王店舗 58店舗  
 バイク王サービスピット 2店舗

## 役員 (2019年2月27日現在)

取締役	取締役(監査等委員)
代表取締役社長執行役員 石川 秋彦	取締役 常勤監査等委員 上沢 徹二
取締役会長 加藤 義博	取締役 監査等委員(社外) 齊藤 友嘉
取締役常務執行役員 大谷 真樹	取締役 監査等委員(社外) 三上 純昭
取締役執行役員 小宮 謙一	

## 株主メモ

事業年度 12月1日から翌年11月30日まで  
 定時株主総会 事業年度末の翌日から3ヶ月以内  
 定時株主総会の基準日 11月30日  
 剰余金の配当基準日  
 ・期末配当 11月30日  
 ・中間配当 5月31日  
 株主名簿管理人および特別口座の口座管理機関 三菱UFJ信託銀行株式会社  
 同連絡先 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部  
 東京都府中市日鋼町1-1  
 0120-232-711(フリーダイヤル)  
 受付時間:午前9時から午後5時まで(土日祝祭日を除く)  
<https://www.tr.mufj.jp/daikou>  
 郵送先 〒137-8081 新東京郵便局私書箱第29号  
 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部  
 公告方法 電子公告により行う  
 (当社コーポレートサイト:<https://www.8190.co.jp/>)  
 ただし、事故その他やむを得ない事情により電子公告によることができない場合は、日本経済新聞に掲載して行う

バイクのことなら

**BIKE 王**

〒108-0022  
 東京都港区海岸三丁目9番15号 LOOP-X(ループエックス)13階  
 TEL 03-6803-8855(土日祝祭日を除く) 時間 午前10時から午後6時まで  
 FAX 03-6803-8814

