

第29期中間期 株主の皆様へ

株主通信

2025年12月1日～2026年5月31日

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CEO

澤 篤史

新理念のもと、中期戦略「モビリティ領域の強化と利益体質化」の基盤構築とバイク事業の収益性向上に注力した結果、売上高は増収、売上総利益は増益と堅調に推移いたしました。

平素は格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。第29期(2026年11月期、以下29期)中間連結会計期間の概況についてご報告申し上げます。

当中間期の業績概況について

当社は、祖業であるバイク買取のサービス開始時よりリユースを軸とした社会貢献を意識してまいりました。現在はサーキュラーエコノミーに基づく「バイクライフの循環プラットフォーム企業」として事業を展開しております。

さらに期初においては、上記の環境を踏まえ理念体系を刷新し、新たに「常識を壊し、新たな価値と感動を生む。」を企業理念として掲げました。加えて「FIVE DRIVES」(夢・信念・行動・勇氣・誠実)を行

新・理念体系

2025年12月1日よりバイク王グループは新しい理念体系へ移行いたしました。

趣旨

環境変化に柔軟かつ迅速に対応する
“アジャイル経営”を推進すべく、
時代に即した新たな理念体系とするため

新・理念体系

企業理念

常識を壊し、新たな価値と感動を生む。

事業ビジョン

進むすべての道で、No.1に挑み続ける。

FIVE DRIVES(コアバリュー)

～夢・信念・行動・勇氣・誠実～

行動指針

夢

未来の自分のために夢を持ち、必ず叶うと信じる。
信じ続けることで、その想いは信念となる。

信念

周囲に流されるな。信じる道を行け。
その決意と覚悟が、未来を変える行動の源泉となる。

行動

迷い、悩むのなら、一步踏み出せ。
前を向き自ら踏み出すその一步が、勇氣を宿す。

勇氣

失敗を恐れるな。敢然な挑戦者であれ。
挑み続けることで新たな夢が描かれ、人生に輝きを灯す。

誠実

見えないところまで誠意を尽くせ。
お客様、そして仲間へ寄り添うことで生まれる感動が人を磨く。

**バイク王&カンパニーは、同じ志を持つ仲間が
ともに成長し、一つの夢を追いかける集団である。**

動指針として定義し、日々の業務および意思決定の基盤とすることで、変化に柔軟かつ迅速に対応する「アジャイル経営」を推進し、持続的な企業価値の向上を目指しております。

この理念のもと、29期以降は、中期戦略「モビリティ領域の強化と利益体質化」を掲げ、マーケティング強化・バリューチェーンの強化・業容拡大の三本柱を軸に、継続的に推進してまいります。

29期は、中期戦略における初年度を「基盤構築フェーズ」と位置づけ、上記の三本柱の具現化を図るとともに戦略実行のための基盤づくりの一年として各種施策に取り組んでおります。重点施策としては、第一に「売上高より利益成長を重視」し、粗利率の改善、在庫回転率の向上、相場変動への迅速な対応を徹底することで、収益性の向上を図っております。第二に、「一人当たり経常利益の最大化」を目指し、業務効率化やDX推進、CRM活用の高度化を通じて生産性の向上に取り組んでおります。第三に、「戦略的な投資実行」を推進し、マーケティング投資、システム投資、人材教育投資を計画的に実施することで、将来の成長に向けた事業基盤の整備を進めております。

また、従来の仕入・販売に加え整備力の強化に注力し、販売後の点検・修理などを通じた顧客との継続的な関係構築、整備データとCRMの連動による提案力の向上によって、顧客体験の向上と営業力の強化および安定的な収益基盤の確立を図っております。

バイク事業

仕入面においては、マーケティング投資を強化し、テレビCMのクリエイティブの刷新などを通じてブランドプレゼンスの向上とブランドイメージの醸成に取り組みました。テレビCMによる認知向上効果に加え、WEB広告における最適化や運用改善を推進した結果、お客様からのお問い合わせは堅調に推移いたしました。また、広告効果や仕入効率など投資対効果の検証を継続的に実施いたしました。さらにCRMデータを活用したマーケティング施策の高度化についても着実に推進いたしました。これらの取り組みは概ね計画通りに進捗しております。また、営業マネジメントの強化および営業プロセスの改善を継続的に推進した結果、買取成約率(査定お申し込みから買取成約に至るまでの割合)は改善傾向となりました。その結果、仕入台数は前年同期並みの水準まで改善いたしました。なお、増加した顧客接点をより高い成果へ転換するため、買取成約率および営業生産性の向上を引き続き重要課題として取り組んでまいります。

販売面においては、ホールセールでは堅調なオークション市場において効果的な出品に取り組みました。しかしながら、リテール向けの在庫確保を優先した結果、販売台数は前年同期比でやや下回りました。また、オークション相場が高水準で推移したことや、良質な車輛の仕入確保が進んだことにより車輛売上単価(一台当たりの売上高)は前年同期比で大幅に上回りました。また、課題であった原価率の改善が進んだことにより平均粗利額(一台当たりの粗利額)は前年同期比を大幅に上回りました。

リテールでは、在庫管理および商談プロセスの改善を推進いたしました。具体的には、WEBへの掲載在庫の進捗管理を徹底するとともに、

在庫管理体制の高度化を進めた結果、在庫回転率の向上を実現いたしました。また、店舗横断の会議研修やフィードバック体制の整備により、商談の質向上と販売活動の標準化に取り組みました。これらの取り組みにより販売台数は前年同期比で大幅に上回りました。一方で、原付一種の構成比上昇等の影響により車輛売上単価(一台当たりの売上高)は前年同期並み、平均粗利額(一台当たりの粗利額)は前年同期比でやや下回りましたが、販売台数の増加および在庫回転率の向上により、リテール全体としては概ね堅調に推移いたしました。

これらの結果、バイク事業全体の販売台数は前年同期並み、車輛売上単価(一台当たりの売上高)は前年同期比で大幅に上回り、平均粗利額(一台当たりの粗利額)は前年同期比でやや上回ったことにより売上高は増収および売上総利益も増益となりました。

その他

当社は、事業拡大の一環として、プレミアムグループ株式会社との合併会社であるRIDE&LINK株式会社を通じた新規事業の推進に取り組んでおります。当中間期においては、複合店舗の共同出店および新サービスを開始するとともに、事業運営体制の整備を推進いたしました。

29期中間連結業績ハイライト (百万円)

	28期(中間期)	29期(中間期)	増減額	増減率(%)
売上高	18,671	19,595	923	4.9
営業利益	320	262	▲57	▲18.0
経常利益	431	433	1	0.3
親会社株主に帰属する 中間純利益	185	339	154	83.0

29期中間連結業績予想の修正について (百万円)

	前回発表 予想 (A)	今回修正 予想 (B)	増減額 (B-A)	増減率 (%)	(ご参考) 前年同期実績 (2025年 11月期 中間)
売上高	19,000	19,595	595	3.1	18,671
営業利益	150	262	112	75.3	320
経常利益	240	433	193	80.4	431
親会社株主に帰属する 中間純利益	140	339	199	142.8	185
1株当たり中間純利益 (円)	9.81	23.77	—	—	13.20

29期通期連結業績予想 (百万円)

	28期実績	29期予想	増減額	増減率(%)
売上高	38,574	38,700	125	0.3
営業利益	585	710	124	21.2
経常利益	829	910	80	9.7
親会社株主に帰属する 当期純利益	327	570	242	74.2
1株当たり当期純利益 (円)	23.10	39.92	16.82	72.8

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。

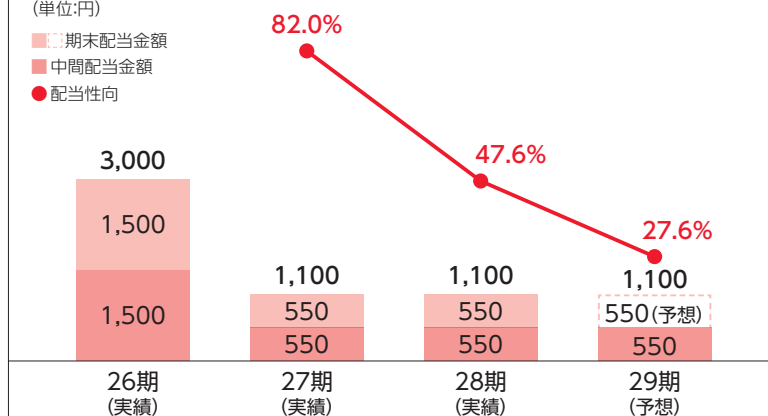
この基本方針に基づき、29期の配当につきましては、期初予想通り中間5.5円を確定するとともに、期末5.5円を予定し、年間配当は11円を予想しております。

最後になりますが、今後においても持続的な成長と安定した収益構造の構築を目指してまいります。引き続きご支援ご鞭撻のほど賜りますようどうぞよろしくお願い申し上げます。

投資単位(100株)当たり配当金額／配当性向

(単位:円)

■ 期末配当金額
■ 中間配当金額
● 配当性向



※26期の配当性向については、当期純損失を計上しているため記載しておりません。

TOPICS 1

29期出店情報

東浦和店

在庫台数：約130台



墨田店

在庫台数：約70台



TOPICS 2

「バイク愛」をテーマに、人気バイク漫画『バリバリ伝説』を起用

人気バイク漫画『バリバリ伝説』とのコラボレーションを軸に、TVCMの制作をはじめ、東京モーターサイクルショーに出展、VR体験型展示の実施、仕入と販売の強化キャンペーンを展開いたしました。「バイク愛」をテーマに、幅広い世代へのブランド浸透とバイク文化継承への取り組みを推進いたします。



バイク愛と
BIKE王

TOPICS 3

バイク王とプレミアグループの合併会社「RIDE&LINK」が二輪事業者向け会員事業を開始

プレミアグループ株式会社との合併会社であるRIDE&LINK株式会社がモビリティ業界の課題解決に向け、二輪事業者向け会員プラットフォーム「バイクプレミアクラブ Supported byカープレミア」と四輪・二輪の顧客体験の高度化を図る検証店舗「カープレミア西東京店」を開始いたしました。

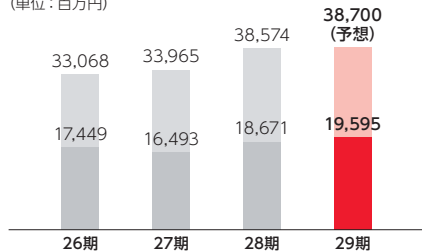


決算ハイライト

※27期中間期より連結決算に移行しているため、26期は単体決算の数値となります。

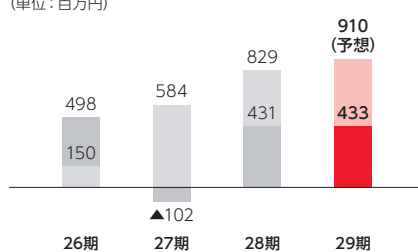
売上高

■中間期 ■通期 ■通期予想
(単位:百万円)



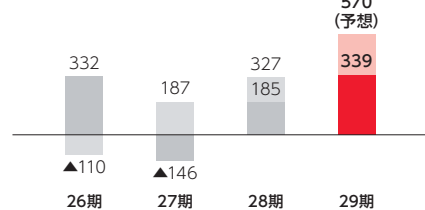
経常利益

■中間期 ■通期 ■通期予想
(単位:百万円)



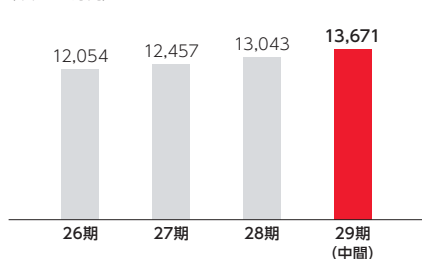
親会社株主に帰属する 中間(当期)純利益

■中間期 ■通期 ■通期予想
(単位:百万円)



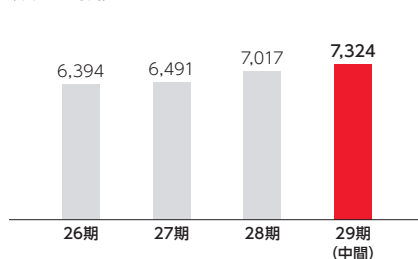
総資産

■通期 ■中間期
(単位:百万円)



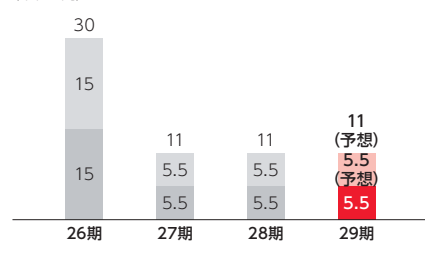
純資産

■通期 ■中間期
(単位:百万円)



1株当たり配当金

■中間 ■期末 ■期末予想
(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。

保有株式数	優待内容
100株以上 (1単元)	① 当社がリテールするバイク(126cc以上(ただしバイク王ダイレクトでの利用は不可))購入にご利用いただける「バイク1台につき3万円割引優待券」 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、パートナーズパックのご利用にはバイク王サイトの会員登録が必要となります。

※パートナーズパックは、2026年2月1日より「バイク王メンテナンスパック」に名称変更しております。



ご利用可能な店舗や車種は、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。

ウェブサイトのご案内



コーポレートサイト

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

企業情報や事業内容、IR情報など、ステークホルダーの皆様へ積極的に情報開示しています。



ブランドサイト

<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。



Bike Life Lab supported by バイク王

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

すべてのライダーにおくるバイク情報サイト。最新&専門情報はもちろん、耳よりコラムやロード情報まで厳選ピックアップしています。

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
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.mufg.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

〒154-0023
東京都世田谷区若林3-15-4
E-mail: prir@8190.co.jp

