



**BIKE-O**  
**&COMPANY**  
株式会社 バイク王&カンパニー

株主の皆様へ

第16期  
バイク王&Co. 通信

2012年12月1日～2013年11月30日

# バイクライフの総合プランナーを目指し、バイク王&カンパニーは次のステージへ

当社は1998年9月の設立以来、バイク買取専門店「バイク王」を中心とした事業を展開してまいりました。そして今、「バイク王&カンパニー」として、次のステージを歩んでいます。バイクライフを総合的に提案できる会社を目指し、バイクのリユースを促進するバイク小売事業や、バイク利用環境の整備を目的とした駐車場事業の展開を推進することで、より良いバイク文化の普及に貢献できるよう、皆様の期待にお応えしてまいります。



代表取締役社長

石川 敏彦

取締役会長

加藤 義博

## ビジネスモデル



第16期(2013年11月期)決算の概況についてご報告申し上げます。

当事業年度における我が国経済は、政府の経済政策・日銀による金融緩和策等を背景に円安・株高基調に転じる等、緩やかな回復傾向にありましたが、海外における新興国経済の減速懸念等、依然として先行き不透明な状況が続いております。

### バイク買取事業

バイク買取事業は、費用対効果を念頭に置きながら効率的な広告展開を推進するとともに、高収益車輻獲得に向けた取り組みを全社で推進いたしました。

この結果、お申し込み件数は前年同期を上回りましたが、出張買取成約率<sup>\*</sup>等が前年同期を若干下回ったことにより、販売台数は減少いたしました。

また、平均売上単価(一台当たりの売上高)並びに平均粗利額(一台当たりの粗利額)は前年同期を上回って推移したものの、販売台数の減少を補うまでには至りませんでした。

上記の状況を踏まえ、店舗統廃合の実施や全社での経費見直し等を推進し、業務効率化を図るとともに販売費及び一般管理費の抑制を推進することで、利益の確保に努めました。

以上の結果、直営店舗数は当事業年度の末日現在では75店舗、セグメント間取引消去前の売上高は17,142百万円(前年同期比6.0%減)、経常損失は72百万円(前年同期は251百万円の

経常損失)となりました。

なお、2013年12月1日付で11店舗の統廃合を実施していることから、2014年2月26日現在の直営店舗数は64店舗となっております。

<sup>\*</sup>出張買取成約率：出張査定においてバイクの査定金額をバイクユーザーに提示した際に取引成約に至る割合。

### バイク小売事業

バイク小売事業は、店舗における在庫車輛の展示強化に加え、WEBへの在庫車輛の掲載推進等、積極的な販売活動を実施するとともに、人材育成を推進することで既存店舗の収益力強化を図りました。

以上の結果、直営店舗数は11店舗、セグメント間取引消去前の売上高は5,401百万円(前年同期比10.8%増)、経常利益は292百万円(前年同期比136.2%増)となりました。

### 駐車場事業

駐車場事業は、既存事業地の収益力向上と採算性を重視した事業地開発を推進いたしました。その結果、378車室を新規に開設するとともに、225車室を閉鎖しており、車室数は2,313車室となりました。

以上の結果、セグメント間取引消去前の売上高は779百万円(前年同期比44.1%増)、経常利益は49百万円(前年同期比38.8%増)となりました。

この結果、当事業年度における業績は、売上高20,150百万円(前年同期比3.0%減)、営業利益120百万円(前年同期は227百万円の営業損失)、経常利益269百万円(前年同期は92百万円の経常損失)、当期純利益94百万円(前年同期は62百万円の当期純損失)となりました。

### 次期の見通し

当社は、コアビジネスとしてバイク買取事業を展開するとともに、バイク小売事業を第二の事業の柱と位置づけ、事業展開を図っております。コアビジネスであるバイク買取事業において安定的に利益を獲得できる体制の確立に努めるとともに、バイク買取事業とバイク小売事業の連携をより強化し、シナジーを創出することで、利益の最大化を図ってまいります。

バイク買取事業は、販売台数は前年同期に比べ減少することを見込んでおりますが、高収益車輻の獲得施策を推進することで、前年同期比で平均売上単価を維持・平均粗利額を若干増加させるとともに、本社機能移転、店舗統廃合等の効果の発現および広告宣伝費の削減等による販売費及び一般管理費の抑制により、安定的に利益を獲得できる体制の確立に努めてまいります。

また、オークション相場については前年同期と同水準で推移すると想定し、引き続き適正な粗利額の確保とともに、バイク小売事業への供給を目的とした良質な車輛の確保に努めてまいります。

バイク小売事業は、将来的な店舗展開に向け既存店舗における収益力強化に注力するとともに、効果的な出店を推進してまい

ります。

駐車場事業は、引き続き既存事業地の収益力向上と採算性を重視した事業地開発を推進することで、収益力の向上を図ってまいります。

以上の結果、第17期(2014年11月期)の業績予想を、売上高19,474百万円(前年同期比3.4%減)、営業利益191百万円(前年同期比58.7%増)、経常利益326百万円(前年同期比20.8%増)、当期純利益177百万円(前年同期比88.0%増)としております。

### 配当方針

当社は、株主の皆様への利益還元を充実させるという観点から、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。

第16期の1株当たり配当額は505円(第2四半期末500円<sup>\*</sup>、期末5円)とし、また第17期の1株当たり配当額は、年間10円(第2四半期末5円、期末5円)となる予定です。

<sup>\*</sup>2013年6月1日付で普通株式1株につき100株の割合で株式分割を行っておりますが、2013年7月5日開催取締役会決議に係る配当金については当該株式分割前の株式数を基準にしております。当該株式分割を考慮した場合、1株当たり配当額は5円となります。

代表取締役社長

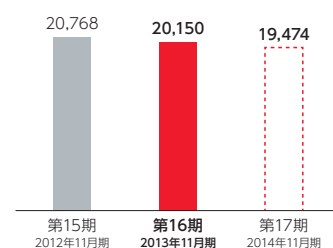
石川 敏彦

取締役会長

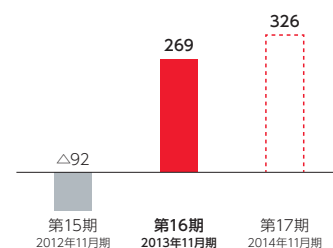
加藤 義博

## 財務ハイライト

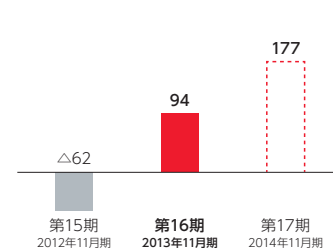
売上高  
(単位：百万円)



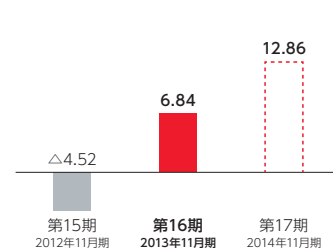
経常利益又は損失(△)  
(単位：百万円)



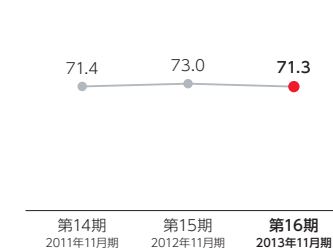
当期純利益又は純損失(△)  
(単位：百万円)



1株当たり当期純利益又は純損失(△)<sup>\*</sup>  
(単位：円)



自己資本比率  
(単位：%)



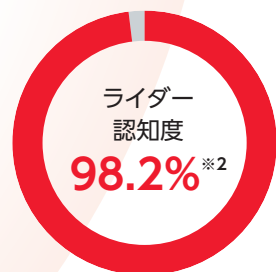
<sup>\*</sup>2013年6月1日付で普通株式1株を100株に株式分割し、1単元の株式の数を100株とする単元株制度を採用しております。これにともない、前事業年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定して1株当たり当期純利益又は純損失を算定しております。

# Scale 規模

## バイク買取シェアNo.1<sup>※1</sup>を支える高い認知度

「バイク王」の強みの1つである、認知度の高さ。テレビとWEBを中心に積極的かつ効果的な広告宣伝を展開しています。近年は、従来のダイレクトレスポンスに加え、「専門店としての信頼感」という企業スタンスも訴求。バイク買取シェアNo.1の地位を揺るぎないものにしていきます。

※1: バイク処分者調査2013年9月(調査機関: 楽天リサーチ)  
 ※2: 「バイク王」ブランド浸透度調査(2013年6月実施、自社調べ)



## 全国展開の店舗網とオペレーション機能の集約

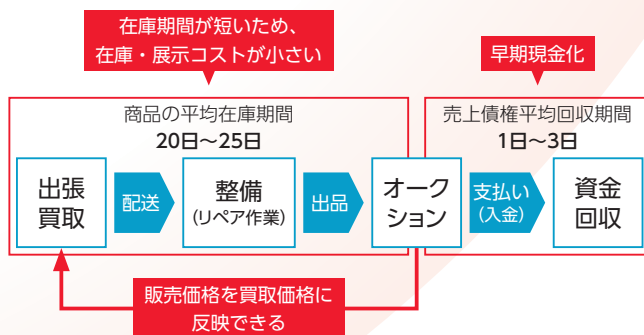
全国に広がる「バイク王」のネットワーク。全国統一の査定基準により、適正な買取価格を迅速に提示しています。



申し込みを受けるインフォメーションセンターは2カ所。バイクのストックならびに整備を行う物流センターは5カ所に集約しています。

# Stability 安定性

## キャッシュ・フロー経営と強固な経営基盤



# Service サービス

## ニーズを追求したサービスとスタッフレベルの向上で高い満足度を獲得

バイク買取専門店のパイオニア「バイク王」は、24時間365日体制の申し込み受付、全国無料出張買取<sup>※3</sup>、書類手続き無料代行など、お客様の利便性を第一に考えたサービスを追求しています。また、サービス業として、バイクライフプランナーの服装やビジネスマナーを徹底することにより、バイクライフ

プランナー満足度90%<sup>※4</sup>という高いアンケート結果を全国のお客様からいただいています。

※3: 車輛の状態によっては、処分・再生料をいただく場合がございます。  
 ※4: 「バイク王」が査定した方への郵送アンケート調査結果より(2013年6月実施、自社調べ)

## ITとビジネスモデルが連動



独自アプリケーション搭載のスマートフォンを活用し、全国統一の査定基準を提示。適切な市場価格の算定をしています。

## そして、バイク王は次なるステージへ

圧倒的な認知度を持つ「バイク王」を背景にライダーの期待に応える新サービスを展開

■第二の成長の柱

**バイク王**  
ダイレクトSHOP

■バイクライフのサポート

BIKE PARKING  
**パーク王**

**バイク王**  
バイクライフ研究所

貸借対照表(要旨)

(単位:百万円)

科目	第15期 (2012年11月30日現在)	第16期 (2013年11月30日現在)
<b>資産の部</b>		
流動資産	3,554	3,946
固定資産	2,139	1,842
有形固定資産	1,044	837
無形固定資産	82	64
投資その他の資産	1,012	940
<b>資産合計</b> <b>Point 1</b>	<b>5,693</b>	<b>5,789</b>
<b>負債の部</b>		
流動負債	1,195	1,366
固定負債	333	288
<b>負債合計</b> <b>Point 2</b>	<b>1,529</b>	<b>1,655</b>
<b>純資産の部</b>		
株主資本	4,154	4,124
資本金	585	585
資本剰余金	605	605
利益剰余金	3,359	3,329
自己株式	△395	△395
新株予約権	9	9
<b>純資産合計</b> <b>Point 3</b>	<b>4,163</b>	<b>4,134</b>
<b>負債純資産合計</b>	<b>5,693</b>	<b>5,789</b>

**Point 1** 資産について

流動資産は、主に現金及び預金340百万円、売掛金34百万円、繰延税金資産46百万円が増加したことにより、前事業年度末比392百万円増加しました。固定資産は、主に建物112百万円、車両運搬具32百万円、リース資産51百万円、ソフトウェア30百万円、繰延税金資産85百万円が減少し、敷金及び保証金12百万円が増加したことにより、前事業年度末比296百万円減少しました。

**Point 2** 負債について

流動負債は、主に買掛金74百万円、未払消費税等70百万円、未払法人税等37百万円が増加し、未払金50百万円、前受金33百万円が減少したことにより、前事業年度末比170百万円増加しました。固定負債は、主にリース債務38百万円が減少したことにより、前事業年度末比44百万円減少しました。

**Point 3** 純資産について

純資産は、主に株主配当による利益剰余金が124百万円減少し、当期純利益94百万円を計上したことにより、前事業年度末比29百万円減少しました。

損益計算書(要旨)

(単位:百万円)

科目	第15期 (2011年12月 1日から 2012年11月30日まで)	第16期 (2012年12月 1日から 2013年11月30日まで)
売上高	20,768	20,150
売上原価	9,566	9,259
売上総利益	11,201	10,891
販売費及び一般管理費	11,429	10,770
営業利益又は損失(△)	△227	120
営業外収益	144	156
営業外費用	8	7
経常利益又は損失(△)	△92	269
特別利益	0	0
特別損失	122	91
税引前当期純利益又は純損失(△)	△214	178
法人税等	△152	84
当期純利益又は純損失(△)	△62	94

キャッシュ・フロー計算書(要旨)

(単位:百万円)

科目	第15期 (2011年12月 1日から 2012年11月30日まで)	第16期 (2012年12月 1日から 2013年11月30日まで)
営業活動によるキャッシュ・フロー <b>Point 4</b>	△264	666
投資活動によるキャッシュ・フロー <b>Point 5</b>	△594	△129
財務活動によるキャッシュ・フロー <b>Point 6</b>	△283	△196
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	△1,142	340
現金及び現金同等物の期首残高	2,910	1,780
合併に伴う現金及び現金同等物の増加額	11	—
現金及び現金同等物の期末残高	1,780	2,120

**Point 4** 営業活動によるキャッシュ・フローについて

主に税引前当期純利益178百万円、減価償却費287百万円、減損損失63百万円、仕入債務の増加74百万円により資金が増加し、売上債権の増加35百万円、未払金の減少40百万円、解約違約金の支払37百万円、法人税等の支払11百万円により資金が減少したことから、営業活動の結果獲得した資金は666百万円となりました。

**Point 5** 投資活動によるキャッシュ・フローについて

主に有形固定資産の取得による支出76百万円、敷金及び保証金の差入による支出72百万円により、投資活動の結果使用した資金は129百万円となりました。

**Point 6** 財務活動によるキャッシュ・フローについて

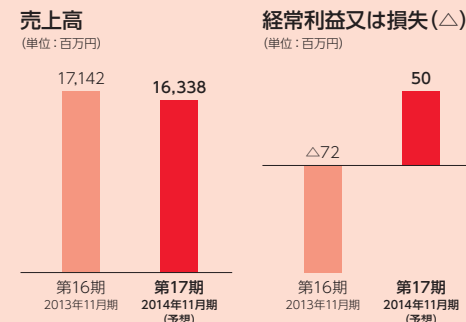
主にリース債務の返済による支出72百万円、配当金の支払額124百万円により、財務活動の結果使用した資金は196百万円となりました。

## 将来的な事業規模拡大に向けた準備段階として、 事業環境に合わせた運営規模の最適化を図り、 経常利益の増益を目指す

- ・バイク買取事業において、事業環境に合わせた規模の最適化と利益の最大化を図る
- ・バイク小売事業において、事業運営基盤強化を推進し、店舗収益の安定化を図る
- ・駐車場事業において、事業地の収益改善・安定的な収益力の確保を図る
- ・全社の取り組みとして販売費及び一般管理費の抑制を継続推進する

	2013年11月期実績 (百万円)	2014年11月期予想 (百万円)	増減率 (%)
売上高	20,150	19,474	▲3.4
売上原価	9,259	8,934	▲3.5
売上総利益	10,891	10,539	▲3.2
販売費及び一般管理費	10,770	10,347	▲3.9
営業利益	120	191	58.7
経常利益	269	326	20.8
当期純利益	94	177	88.0

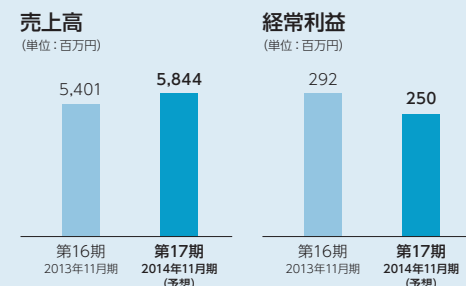
### バイク買取事業



### 中長期的に安定した 収益が見込める体制の構築

- ・事業管理の強化  
管掌役員の一歩化・組織改編・店舗統廃合により、組織全体に横串を通し事業管理の強化を図る
- ・売上高、売上総利益  
販売台数は減少するが、平均売上単価・平均粗利額を増加させる
- ・効果的な広告宣伝活動の展開
- ・店舗統廃合による業務効率化推進(12月1日付で11店舗実施済)

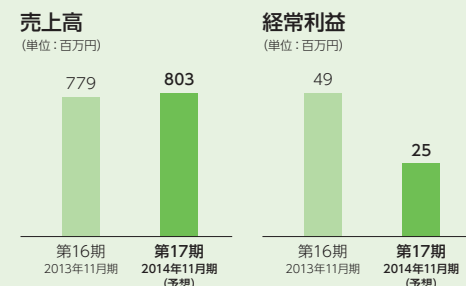
### バイク小売事業



### 事業運営基盤強化を推進し、 店舗収益の安定化を図る

- ・店舗収益力の安定化  
買取事業からの仕入を軸にそれ以外(店頭買取等)のチャネル開拓を推進し商品仕入力を強化
- ・バイクライフアドバイザー・バイクテクニカルアドバイザーの質・量をとまなう業務レベル向上
- ・新規出店は1店舗

### 駐車場事業



### 事業地の収益改善・安定的な 収益力の確保を図る

- ・事業地の特性に合わせた料金改定や販促活動の実施
- ・事業管理を強化し、お客様の利便性向上を図る

## 代表取締役の異動(社長交代)について

バイク買取事業における収益性の向上とマネジメントにおける一元管理の強化等を図る。

当社は、2014年2月26日開催の第16回定時株主総会終了後の取締役会において、代表取締役の異動(社長交代)および役員的人事異動について決定いたしましたので、お知らせいたします。

これは、バイク買取事業における収益性の向上およびマネジメントにおける一元管理の強化を図ることを目的としており、同事業の管掌役員である石川秋彦が代表取締役社長とな

りました。併せて、2013年12月1日付で実施した組織変更の実効性を高めることも企図しております。

なお、代表取締役社長を退任した加藤義博は、代表権を有さない取締役会長に就任し、引き続き、今後の戦略立案、新規案件および全体統括等に関与してまいります。

これら一連の取り組みを基に、計画の達成を目指し、全力で取り組んでまいります。

氏名	新役職名	旧役職名
石川 秋彦	代表取締役社長 マーケティング戦略部門・ インフォメーションセンター・第一/第二買取事業部・ 商品流通事業部管掌	代表取締役会長 マーケティング戦略部門・ インフォメーションセンター・第一/第二買取事業部・ 商品流通事業部管掌
加藤 義博	取締役会長 内部監査室管掌	代表取締役社長 内部監査室管掌

## 本社移転

コスト削減と一段の業務効率の向上を図るため、2013年12月1日に本社を移転いたしました。

移転先

〒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



バイク買取事業 バイク王で働く営業スタッフに仕事に対する心構え等を聞きました。



## バイクライフプランナーの笑顔がお客様の笑顔をつくる

バイク王札幌店 辻 尚浩

### バイクライフプランナーのやりがいは?

バイクライフプランナーはバイクを売却したいお客様の元へトラックで伺い、車輛の査定、買い取りを行うことを主な業務としております。

基本的に毎回異なるお客様と異なる場所でお会いするのですが、お客様のバイクを売却したい理由は本当に人それぞれ。そのため商談内容や雰囲気は毎回異なったものとなります。

時には厳しいお言葉やお叱りを受けることもあります。しかし、それはお客様が私に真正面から向き合ってくださいからこそ。そう言ったお言葉を真摯に受け取ることを自らの糧とし、自身の言動や行動に活かすことで一人の社会人として成長することができる点がバイクライフプランナーのやりがいです。

### バイクライフプランナーとして大事にしていることは?

私がバイクライフプランナーとして大事にしていることは、バイクをお売りいただく際に常に笑顔でいることです。

私たちの仕事はバイクを買い取ることですが、私はまずお客様のバイクへの思いや、バイクを手放すに至った経緯などを考えて商談へと向かいます。

なぜなら、お客様はライフスタイルの一部として共に過ごしたバイクを手放す際に、とても感慨深い心情となっているからです。

私たちバイクライフプランナーはそのようなお客様に対し、大切にしていたバイクを手放すこと、そしてバイクを手放すことで得られるものを一緒に考えることにより、お売りいただく瞬間までも、手放すバイクの素敵な思い出となるようお手伝いをしたいと考えております。

そのためには、何より私たちが笑顔でいることが大事! 私が笑顔で接することでお客様にも笑顔になっていただけますし、バイクとの最後の時を笑顔で締めくくってほしいと思っています。

ですから、お客様と常に笑顔で接することを心掛けています。

EVENT

## 「Fun to Ride! Meeting 2013@清水PA」開催!

2013年8月11日、NEXCO中日本・清水パーキングエリアにて「Fun to Ride! Meeting 2013@清水PA」を開催しました。

イベントでは、リターンライダーやバイク操作に不安を感じているライダーの皆様を中心とした無料の安全講習会や、学生から募集した「未来のバイクデザインコンテスト2013」の表彰式&プレゼンテーション、大展示会・試乗会、ヨーロッパなど海外のバイクライフを紹介するトークショー、中古車を賢く買うためのチェックポイントについてのセミナーなどを行い、ライダーの皆様で賑わいました。



会社概要

商号 株式会社バイク王&カンパニー  
 本社所在地 〒150-0012 東京都渋谷区広尾一丁目1番39号  
 恵比寿プライムスクエア18階  
 ※2013年12月1日より本社機能を移転  
 〒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 585,957千円  
 従業員数 797名

役員 (2014年2月26日現在)

代表取締役社長 石川 秋彦  
 取締役会長 加藤 義博  
 常務取締役 大谷 真樹  
 取締役 山縣 俊  
 取締役 齊藤 友嘉  
 常勤監査役 産形 昭夫  
 監査役 諏訪 浩  
 監査役 山口 達郎

※1 取締役のうち、齊藤 友嘉氏は社外取締役であります。  
 ※2 監査役のうち、諏訪 浩、山口 達郎の各氏は社外監査役であります。

株式の状況

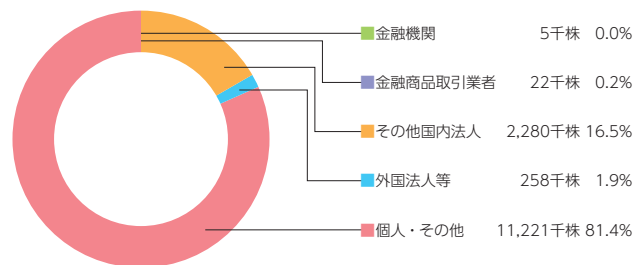
発行可能株式総数 普通株式 60,000,000株  
 発行済株式の総数 普通株式 15,287,600株  
 (自己株式1,500,000株を含む)  
 ※2013年6月1日付で普通株式1株を100株に分割し、発行可能株式総数は59,400,000株、発行済株式の総数は15,132,744株増加しております。  
 株主数 2,940名

大株主

株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
石川 秋彦	3,922	28.5
加藤 義博	3,059	22.2
有限会社ケイ	900	6.5
株式会社ユー・エス・エス	773	5.6
本多 均	764	5.5
株式会社ジャスティス	530	3.8
石川 ゆかり	402	2.9
バイク王&カンパニー従業員持株会	349	2.5
加藤 信子	294	2.1
松山 太河	178	1.3

※1 当社は、自己株式を1,500千株保有しておりますが、上記大株主からは除外しております。  
 ※2 持株数は、千株未満を切り捨てて表示しております。  
 ※3 持株比率は、自己株式を控除して計算しております。  
 ※4 持株比率は、小数点以下第1位未満を四捨五入して表示しております。

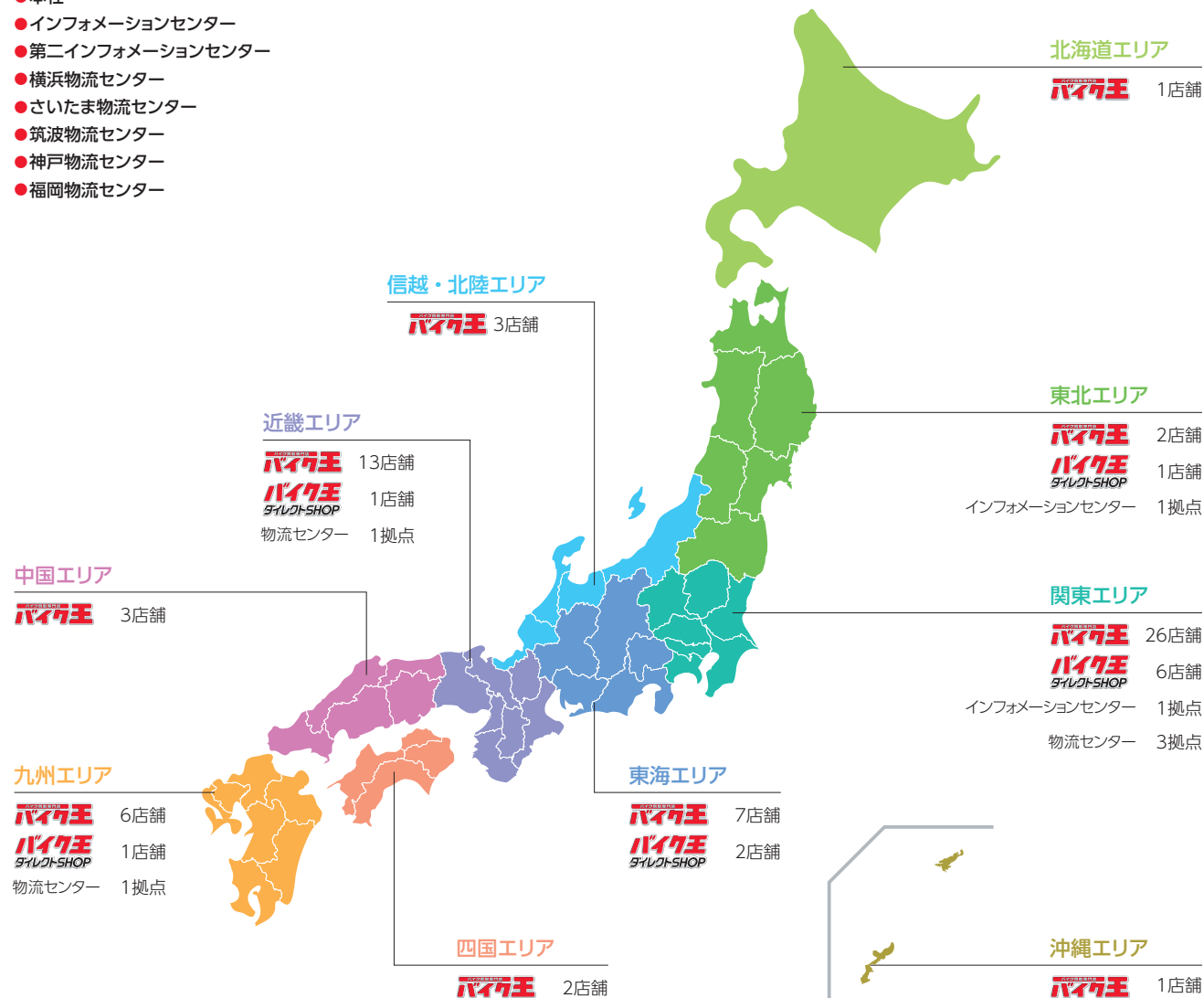
所有者別株式分布状況



※1 持株比率は、自己株式を控除して計算しております。  
 ※2 持株比率は、小数点以下第1位未満を四捨五入して表示しております。

ネットワーク

- 本社
- インフォメーションセンター
- 第二インフォメーションセンター
- 横浜物流センター
- さいたま物流センター
- 筑波物流センター
- 神戸物流センター
- 福岡物流センター





## 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	事業年度末日の翌日から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	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 〒137-8081 東京都江東区東砂七丁目10番11号 0120-232-711 (フリーダイヤル)
特定口座の口座管理機関	みずほ信託銀行株式会社
同 連 絡 先	みずほ信託銀行株式会社 証券代行部 〒168-8507 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 0120-288-324 (フリーダイヤル)
公 告 方 法	当社ウェブサイト ( <a href="http://www.8190.co.jp/company/">http://www.8190.co.jp/company/</a> ) もしくは日本経済新聞

## ホームページのご案内

当社のHPでは、株主・投資家の皆さまに対して、企業情報や財務情報をはじめとして、積極的に情報開示を行っております。当社をよりご理解いただくためにも、ぜひアクセスしてください。

<http://www.8190.co.jp/company/>

