

株主の皆様へ

第18期 株主通信

2014年12月1日～2015年11月30日

バイクのことなら

The logo for BIKE 王 (BIKE King) is displayed within a red banner. The banner has a white semi-circular shape on the left side. The text "BIKE 王" is written in a bold, white, sans-serif font. "BIKE" is in all caps, and "王" is the Japanese character for "king".

BIKE 王

株式会社バイク王&カンパニー

証券コード：3377



「バイクのことならバイク王」へ、 バイク王&カンパニーは進化します

代表取締役社長執行役員

石川 敏彦

平素は格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

第18期(2015年11月期 以下18期)決算の概況、中期経営計画および次期の見通しについて、ご報告申し上げます。

▶18期の決算の概況について

当社が属するバイク業界におきましては、国内におけるバイクの新車販売台数は約42万台(平成26年実績、出所:一般社団法人日本自動車工業会)と前年並みで推移しております。また、バイク保有台数は1,168万台(平成26年3月末現在、出所:一般社団法人日本自動車工業会)となっており全体として微減傾向にあります。

このような市場環境のもとで、当社はお客様へのサービスにおいて面と時間軸の広がりを意識した行動を取ることによってお客様の満足度の充実を図るべく、新たなビジョンとして「バイクライフの生涯パートナー」を掲げました。

このビジョンのもと、バイク買取事業とバイク小売事業を融合し、効率的且つ最適な事業運営を推進するとともに、利益に直結する業務管理体制の整備・強化を進めました。また、販売費及び一般管理費の抑制に取り組むことで利益の確保に努めました。

以上の結果、当事業年度における業績は売上高18,412百万円(前期比4.5%減)、営業利益234百万円(前期比

26.0%増)、経常利益332百万円(前期比8.0%増)、当期純利益172百万円(前期比20.5%増)となりました。

▶新たに策定した中期経営計画について

まず、今回の中期経営計画の前提となる当社のビジョンである「バイクライフの生涯パートナー」についてあらためてご説明いたします。当社が掲げる「バイクライフの生涯パートナー」とは、具体的には従来の買取という「点」で繋がるお客様との関係から、新たに小売をはじめとする様々なサービス提供によって「面と時間軸の広がり」を持った関係に進化することを目指すものです。そして、一人ひとりのお客様満足度のさらなる充実とともに長期にわたって支持していただける企業となること、また、従来のお客様に新たなお客様を加えた多くのお客様に支持していただける企業となること、さらに、お客様とともに豊かなバイクライフを創り上げていく企業となること等を実現したいと考えております。このビジョンを実現するために、今回、第19期(2016年11月期 以下19期)を初年度とする3カ年の中期経営計画を策定いたしました。

今回策定した中期経営計画においては、まず3年後のあるべき姿として従来の買取中心であった「バイクを売るならバイク王」というブランドから、バイクに係る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掲げることいたしました。そして、このあるべき姿を実現するために「当社ビジネスの土台である車輛仕入の最大限の活用」と「小売の販売チャネルの拡充」を基本戦略として、「お客様の視点に立った事業展開の推進」「バイク買取事業・バイク小売事業・駐車場事業におけるシナジーの創出」「経営体制の強化」に努めることにより、「バイクライフの生涯パートナー」の実現と収益の拡大を目指してまいります。

▶中期経営計画の重点施策について

中期経営計画を具体的に推進する重点施策は次の三つとなります。

まず一つ目は「買取と小売の融合」です。内容としては、バイク王の総合力の活用をはじめ、当社の有するサービスを総合的に提供できる人員のオールラウンドプレイヤー化、買取および小売の各店舗機能の見直し、お申し込みから販売に至るまでの業務オペレーションの見直しや両事業が連動した店舗・物流網の構築・流通システムの確立等、仕入から販売までの工程を最適化すること等を実施してまいります。

二つ目は「お客様視点の事業展開」です。内容としては、地域毎の特性やニーズに対応するためのエリアマーケティングの強化、これらを踏まえた新たなサービスの開発や提供等を実施してまいります。

三つ目は「経営体制の強化」です。内容としては、従来から重視する人財育成の強化、ステークホルダーとの信頼関係の構築やガバナンスの強化、外部環境や営業指標等におけるモニタリング機能の強化等を実施してまいります。

以上が19期から21期にいたる3カ年の中期経営計画の概要となります。5ページにも記載しておりますので、ご覧ください。

▶19期の見通しについて

19期においては中期経営計画における重点施策のうち、特に「バイク王の総合力の活用」「エリアマーケティングの強化」「人財育成の強化」の3つに取り組んでまいります。

一つ目のバイク王の総合力の活用に関しては、進化の象徴として総合力を打ち出していまいります。ここでいう総合力とは、従来から展開している質の高いサービスを総合的に提供すること、統一された情報発信を行うことの2つを指しています。

まず質の高いサービスを総合的に提供することですが、例にあげると、買取における24時間受付・出張買取・全国統一の査定基準等、小売における最長7年の長期保証や納車から7日以内なら返品可能な返品保証、そのほかバイクでは加入し難い盗難保険の提供等、当社では従来より質の高いサービスをそれぞれのブランドにて提供してまいりました。今後はこれらにおける全サービスをトータルパッケージ化し、お客様と接する全てのチャンネルで総合的にご提案・ご提供してまいります。

また、「バイクのことならバイク王」という新たなイメージを定着させるには統一された情報発信が有用だと考えております。これを実現させるための一つとして、従来の「バイク王」や「バイク王ダイレクトSHOP」等のサービスブランドを全て「バイク王」ブランドに統一したことに加え、コーポレートロゴを含むロゴマークを統一しリニューアルいたしました。

二つ目のエリアマーケティングの強化に関しては、地域特性の把握や地域毎のお客様のニーズに合わせたサービス展開に取り組んでまいります。これは前期から実施しているエリアマーケティングの延長ですが、さらに地域を細分化し、細分化したお客様それぞれに向けたきめ細かいサービス提供を実践してまいります。また、これまで行ってきたエリアマーケティングを踏まえ、お客様のニーズが高い地域にある店舗に小売機能を追加していく予定です。

三つ目の人財育成の強化に関しては、近年の人財確保が厳しい環境等も踏まえ、採用ならびに教育に特化した組織を新設し、採用手法の工夫と積極的な採用活動を推進するとともに、「人財育成 三本の柱」として「豊かな人間性の追求」「意思決定力の向上」「お客様満足度の向上」を掲げ、これらに基づく研修体系の再構築に取り組んでまいります。

以上の施策を踏まえた19期の通期業績予想を6ページに記載しておりますので、ご覧ください。

▶株主の皆様へ

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。18期の1株当たり配当額は10円(第2四半期、期末とも5円)とし、19期の1株当たり配当額も年間10円(第2四半期、期末とも5円)を予定しております。

また、新たな株主還元策として株主優待制度を導入いたしました。この株主優待制度の導入は、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、より長期的な視点で当社株式を保有していただくことに加え、バイク購入時の割引券を優待とすることにより、ライダーの皆様にご当社の株主となっていただくことを目的に実施するものです。詳細は裏表紙に記載しておりますので、ご覧いただき、ご活用いただけますと幸いです。

最後になりますが、当社は新たに策定した中期経営計画を推進し、ビジョンである「バイクライフの生涯パートナー」を成し遂げることで、持続的な成長の実現に向け尽力してまいりますので、引き続きご支援賜りますようお願い申し上げます。

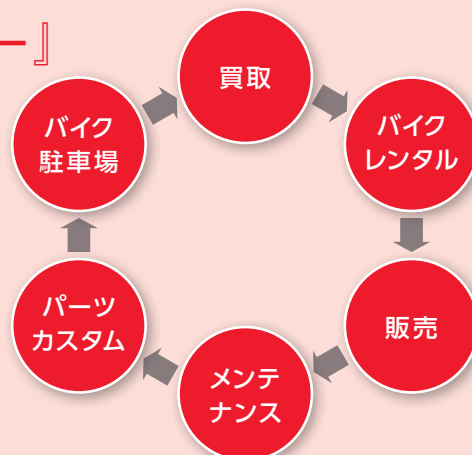
ビジョン

『バイクライフの生涯パートナー』

面と時間軸の広がりを持ったサービスを提供

お客様と接する全てのチャンネルで、一人ひとりのライフスタイルにあったサービスを提案・提供します。

ライダーの皆様が長期にわたって当社を利用していただける体制を構築します。



新ビジョン「バイクライフの生涯パートナー」を実現し、
3年後に「バイクのことならバイク王」というブランド確立を目指す

基本戦略

- ▶ 当社のビジネスモデルの土台である車輜仕入の最大限の活用
- ▶ 小売の販売チャネルを拡充

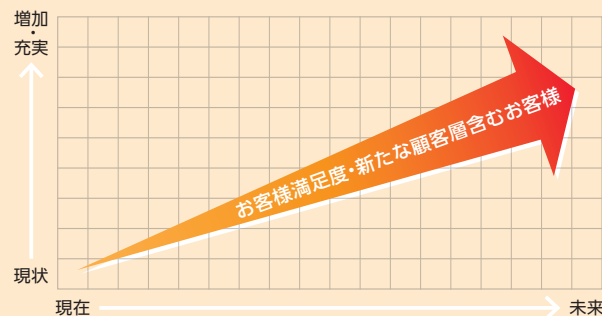
重点施策

- 1 買取と小売の融合**
 - ▶ バイク王の総合力の活用
 - ▶ 人員のオールラウンドプレーヤー化
 - ▶ 店舗機能の見直し
 - ▶ 仕入から販売までの最適化
- 2 お客様視点の事業展開**
 - ▶ エリアマーケティングの強化
 - ▶ 新たなサービスの開発・提供
- 3 経営体制の強化**
 - ▶ 人材育成の強化
 - ▶ ガバナンスの強化
 - ▶ 営業指標等のモニタリング強化

成長イメージ

面と時間軸の広がりを持ったサービスを提供

お客様満足度の充実
新たな顧客層含むお客様の増加



「バイク王」の総合力の活用

“進化”の象徴として総合力を打ち出す

従来から展開している質の高いサービスを総合的に提供

統一された情報発信を行う

- 買取** 24時間受付・出張買取・全国統一の査定基準
- 小売** 長期保証・返品保証、
パートナーズパック(メンテナンスパック)
- パーツ販売** 多種多様なパーツをWEBにて販売
- レンタルバイク** ツーリングから修理代車まで対応・24時間受付
- 保険** 盗難保険
- 駐車場** バイクにおける時間貸し・月極駐車場

コーポレートロゴ・サービスブランド
ロゴを統一しリニューアル

バイクのことなら

BIKE 王



エリアマーケティングの強化

地域特性の把握や地域毎のお客様のニーズに合わせたサービス展開

地域の特性・ニーズを把握

細分化したお客様に向けた、きめ細かいアプローチ

- ▶ 地域の細分化
- ▶ 潜在ニーズの具体化
- ▶ 新たなサービスの開発・提供
- ▶ 小売における車輜構成の見直し
- ▶ 効率的且つ最適な店舗展開



人材育成の強化

採用ならびに教育に特化した組織の新設
「人材育成 三本の柱」による研修体系の再構築

豊かな人間性の追求

意思決定力の向上

CS向上

- ▶ ビジネスパーソンとしての教養を一層高める
- ▶ 他者との良好な人間関係を構築・維持するスキルを高める
- ▶ 目標達成するための業務的・管理的意意思決定スキルを高める
- ▶ 企業や事業を牽引する人材の発掘・早期育成を行う
- ▶ お客様と対応するスタッフのサービスマインドを向上させる

第19期通期
業績予想

売上高

19,132百万円

前期比3.9%増

営業利益

265百万円

前期比13.1%増

経常利益

356百万円

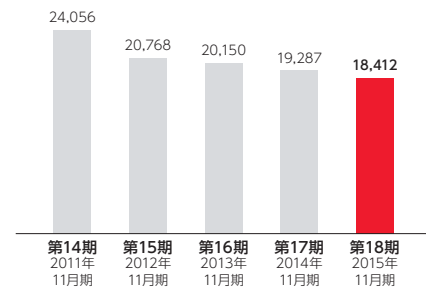
前期比7.4%増

当期純利益

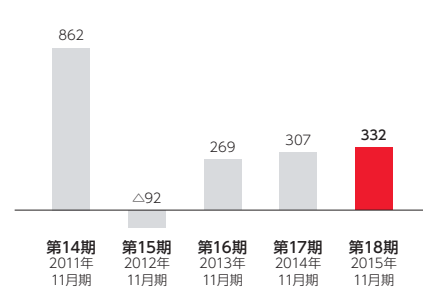
207百万円

前期比20.3%増

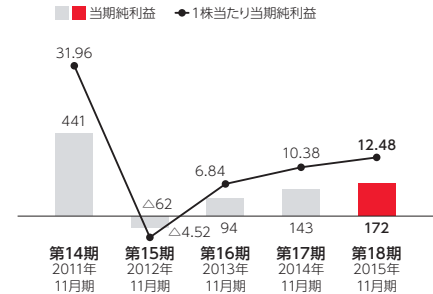
売上高 (単位: 百万円)



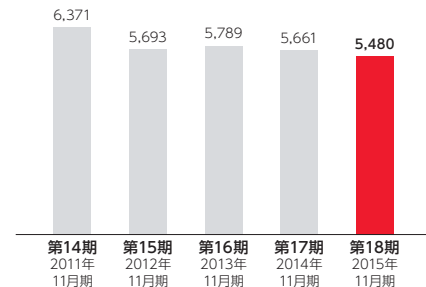
経常利益 (単位: 百万円)



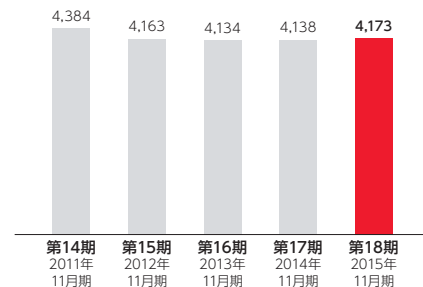
当期純利益 / 1株当たり当期純利益 (単位: 百万円 / 円)



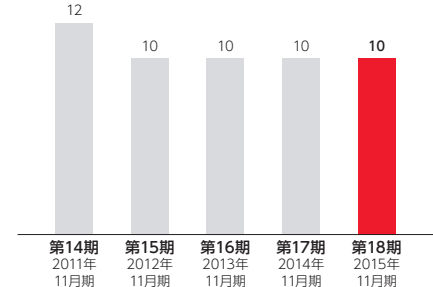
総資産 (単位: 百万円)



純資産 (単位: 百万円)



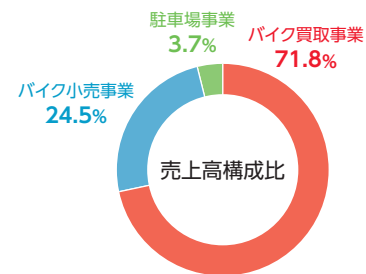
1株当たり配当金 (単位: 円)



※ 2012年11月期以前の1株当たり当期純利益と1株当たり配当金につきましては、株式分割に伴う影響を加味した遡及修正値を使用しています。

セグメント別情報

<p>バイク買取事業</p> <p>売上高 15,335百万円</p> <p>経常利益 19百万円</p>	<p>バイク小売事業</p> <p>売上高 5,232百万円</p> <p>経常利益 321百万円</p>	<p>駐車場事業</p> <p>売上高 780百万円</p> <p>経常損失 8百万円</p>
--	--	--



※ 各売上高はセグメント間取引消去前の数値を使用しています。

貸借対照表(要旨)

(単位: 百万円)

科目	第17期 (2014年11月30日現在)	第18期 (2015年11月30日現在)
資産の部		
流動資産	4,021	3,987
固定資産 POINT 1	1,639	1,493
有形固定資産	858	724
無形固定資産	65	80
投資その他の資産	715	687
資産合計	5,661	5,480
負債の部		
流動負債 POINT 2	1,225	1,040
固定負債	297	267
負債合計	1,522	1,307
純資産の部		
株主資本	4,138	4,173
資本金	590	590
資本剰余金	609	609
利益剰余金	3,334	3,368
自己株式	△395	△395
純資産合計	4,138	4,173
負債純資産合計	5,661	5,480

損益計算書(要旨)

(単位: 百万円)

科目	第17期 (2013年12月1日から 2014年11月30日まで)	第18期 (2014年12月1日から 2015年11月30日まで)
売上高	19,287	18,412
売上原価	10,455	10,076
売上総利益	8,831	8,336
販売費及び一般管理費	8,645	8,102
営業利益	186	234
営業外収益	126	101
営業外費用	5	4
経常利益	307	332
特別利益	7	0
特別損失	40	28
税引前当期純利益	274	303
法人税等	131	131
当期純利益	143	172

キャッシュ・フロー計算書(要旨)

(単位: 百万円)

科目	第17期 (2013年12月1日から 2014年11月30日まで)	第18期 (2014年12月1日から 2015年11月30日まで)
営業活動によるキャッシュ・フロー POINT 3	638	178
投資活動によるキャッシュ・フロー	△215	△37
財務活動によるキャッシュ・フロー	△233	△185
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	189	△44
現金及び現金同等物の期首残高	2,120	2,309
現金及び現金同等物の期末残高	2,309	2,265

POINT 1 固定資産

主に、建物79百万円、リース資産35百万円、敷金及び保証金18百万円が減少し、ソフトウェア16百万円の増加により、前事業年度末比146百万円減少しました。

POINT 2 流動負債

主に、未払消費税等83百万円、未払金61百万円、未払費用41百万円、預り金35百万円が減少し、前受金42百万円、未払法人税等25百万円の増加により、前事業年度末比184百万円減少しました。

POINT 3 営業活動によるキャッシュ・フロー

主に、税引前当期純利益303百万円、減価償却費206百万円、売上債権の減少179百万円等により資金が増加し、棚卸資産の増加297百万円等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178百万円となりました。

会社概要

商号 株式会社バイク王&カンパニー
 本社所在地 〒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 590,254千円
 従業員数 734名
 店舗数 62店舗(2016年2月26日現在)

役員 (2016年2月26日現在)

取締役
 代表取締役社長執行役員 石川 秋彦
 取締役会長 加藤 義博
 取締役常務執行役員 大谷 真樹
 取締役執行役員 山縣 俊
 取締役 齊藤 友嘉

監査役
 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

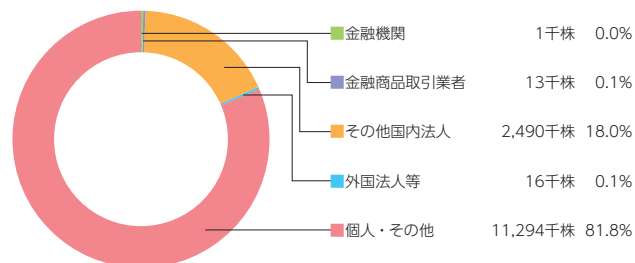
発行可能株式総数 普通株式 60,000,000株
 発行済株式の総数 普通株式 15,315,600株
 (自己株式1,500,000株を含む)
 株主数 4,184名

大株主

株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
石川 秋彦	3,922	28.4
加藤 義博	3,059	22.1
有限会社ケイ	900	6.5
株式会社ユー・エス・エス	773	5.6
株式会社ジャスティス	500	3.6
本多 均	450	3.3
石川 ゆかり	419	3.0
バイク王&カンパニー従業員持株会	312	2.3
株式会社ジャスト	300	2.2
加藤 信子	294	2.1

※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。

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
 同事務取扱場所 東京都千代田区丸の内一丁目4番5号
 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
 同連絡先 〒137-8081
 東京都江東区東砂七丁目10番11号
 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)
<http://www.tr.mufg.jp/daikou>
 公告方法 電子公告により行う(当社ウェブサイト：
<http://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

ホームページのご案内



コーポレートサイト <http://www.8190.co.jp/>

コーポレートサイトでは、株主・投資家の皆様に対して、
 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。



ブランドサイト <https://www.8190.jp/>

ブランドサイトでは、「今月のフィーチャーバイク」や「バイク
 ロード100選」など、ライダーの皆様が目線に立ったコンテ
 ンツもご用意しておりますので、ぜひ一度ご覧ください。

株主優待制度を導入しました

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いたします。



株主優待制度の概要

対象となる株主様

2015年11月30日を基準として、当社株主名簿に記録された**1単元(100株)以上**を保有する株主様

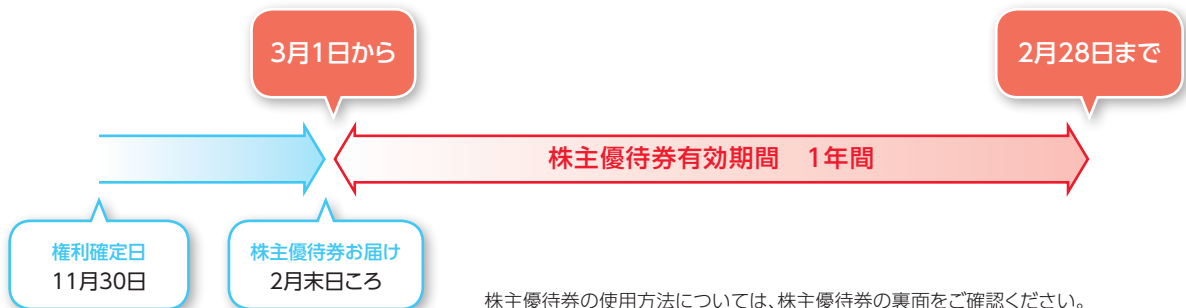
株主優待の内容

当社が小売販売するバイク購入にご利用いただける株主優待券を贈呈いたします。

株主優待券は、バイク1台につき1万円割引できるものとなり、単元株主様1名につき1枚配布いたします。

有効期間：**2016年3月1日から2017年2月28日まで**

株主優待の流れ



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 03-6803-8811 FAX 03-6803-8812

