

株主の皆様へ

第26期  
株主通信

2022年12月1日～2023年11月30日

## トップメッセージ

主力事業であるバイク事業を  
あらためて成長軌道に乗せるための  
活動および利益体質の改善に専念します

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26期(2023年11月期、以下26期)の概況についてご報告申し上げます。

## ▶ 26期の概況について

当社は持続的な成長に向けてコーポレートミッションとして「まだ世界にない、感動をつくる。」を掲げ、ビジョンである「バイクライフの生涯パートナー」の実現を目指しております。

そのうえで、26期中期経営計画においてUX(顧客体験)グロースモデルを確立し、①店舗開発によるお客様接点の増加、②CRMシステムの構築によるデータに立脚したマーケティング活動、③サービス拡充・整備事業のネットワーク化を図ってまいりました。その結果、①新規・移転増床合わせて10店舗を開発、②CRMシステムを活用した新規会員獲得と利用促進を図ることで会員数増加、③整備を希望する様々なニーズを持つユーザーと、それらのニーズを満たす

## 26期決算ポイント

## ①「仕入・広告」「営業人財」2点における課題

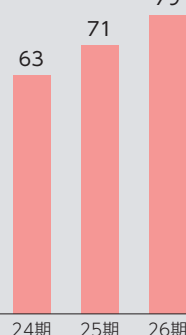
想定を超える  
効果は得られず  
広告効率は低下



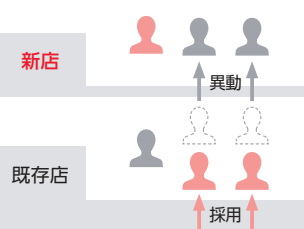
仕入原価管理の徹底と  
営業プロセス管理の不足  
により査定成約率の低下

②今後のさらなる成長のエンジンとするため、  
店舗の新規出店を拡大したが、  
店舗人員の採用や教育が手薄となったことから  
店舗毎の営業力が低下

## 店舗推移

店舗開発に伴う  
人員配置

採用活動による  
新しいスタッフ  
動続年数が長いスタッフ



1店舗あたりの人員数および平均勤続年数が減少

バイクショップをマッチングさせるサービス「BOCS(ボックス)」の運用を開始いたしました。

また、仕入面において仕入台数が減少した理由は、仕入台数不足を改善させるために広告宣伝費を積極的に投下したものの、買取サービスの訴求力不足により投下した費用に見合うお客様からのお問い合わせ数が得られませんでした。また、中古四輪車業界のネガティブな報道が2023年7月から取り上げられた影響により、リユースに対する不信感等がみられ二輪車業界に属する当社にも一時的に波及した可能性があり、お客様からのお問い合わせに影響を与えました。加えて、仕入価格の適正化を図るため、厳格な原価管理を徹底したことにより査定時の成約率がやや低下いたしました。なお、仕入価格の上振れは、仕入プロセスにおける管理指標の変更、査定の精度向上を目的とした指導を実施し、厳格な原価管理を徹底したことにより改善いたしました。

販売面においてホールセールは、仕入台数の減少およびリテール在庫を強化したことにより販売台数が前期より大幅に減少いたしました。なお、高市場価値車両の中でもより需要が高い車両を販売するとともに、販売価格水準を維持する販売に努めたことにより、車輛売上単価(一台当たりの売上高)は前期より大幅に上回りました。

リテールにおいては、今後のさらなる成長のエンジンとするため、店舗の新規出店を拡大いたしました。店舗人員の採用や教育が手薄となったことから店舗毎の営業力が低下し販売台数が前期より減少し、車輛売上単価(一台当たりの売上高)においては、排気量構成の変化により前期よりやや下回りました。

これらの結果、車輛売上単価(一台当たりの売上高)は前期を上回りましたが、販売台数は前期より大幅に減少ならびに平均粗利額(一台当たりの粗利額)は前期よりやや下回ったことにより売上高は減収、売上総利益は減益となりました。

また、25期は関連会社からの臨時的な受取配当金を営業外収益として計上しておりましたが、26期においては発生いたしませんでした。

加えて、当社の非連結子会社である株式会社ライフ&カンパニーと株式会社バイク王ダイレクトの吸収合併を踏まえ、保有株式の評価減および当社から子会社への貸倒引当金に加え、不採算となっている店舗の減損処理を実施した結果、特別損失を計上いたしました。

### 26期決算ハイライト

(百万円)

	25期	26期	増減額	増減率(%)
売上高	33,480	33,068	▲412	▲1.2
営業利益	1,653	▲166	▲1,819	—
経常利益	2,259	150	▲2,108	▲93.3
当期純利益	1,550	▲110	▲1,660	—

### 27期通期業績予想

(百万円)

	26期実績	27期予想	増減額	増減率(%)
売上高	33,068	37,100	4,031	12.2
営業利益	▲166	600	766	—
経常利益	150	900	749	498.5
当期純利益	▲110	500	610	—
1株当たり当期純利益(円)	▲7.93	35.80	43.73	—

## 配当について

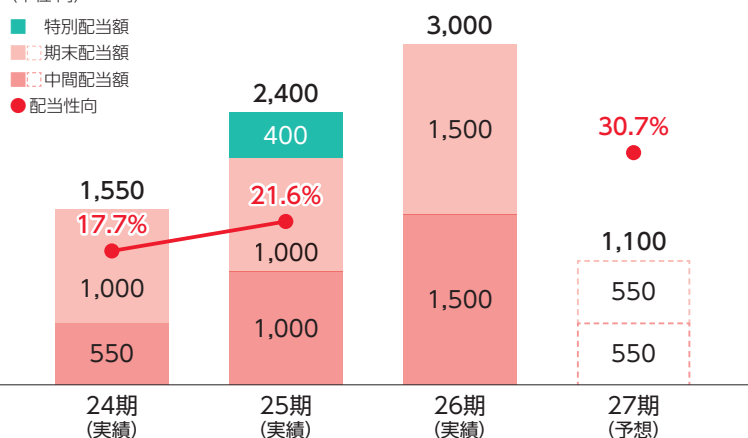
当社は、配当を株主還元における重要施策と考えており、安定的な配当を行うことを念頭に置きつつ、業績等を勘案したうえで配当額を決定しております。

この基本方針に則り、26期の期末配当につきましては減配せず、期初予想どおり15円としており、年間配当は30円とさせていただきます。

また、27期の配当につきましては、バイク事業を改めて成長軌道に乗せるための活動および利益体質の改善に専念することを踏まえ、基本方針に基づき、1中間配当5.5円、期末配当5.5円の年間11円を予定しており、目標とする配当性向30%を目指してまいります。

### 投資単位(100株)当たり配当額／配当性向

(単位:円)



※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

## 26期に10店舗がオープン&27期12月に1店舗で計画11店舗を達成

積極的な出店を軸に、さらなるリテールビジネスの成長が期待できます。

**福生店** 在庫台数:約60台



**Husqvarna Motorcycles いわき** 在庫台数:約36台



バイク王パーク  
いわき店併設

**新潟店** 在庫台数:約135台



**世田谷本店** 在庫台数:約125台



本社機能と店舗を併設

**福岡マリナ店** 在庫台数:約90台



アップガレージライダーズ  
福岡マリナ店併設

**小倉店** 在庫台数:約110台



アップガレージライダーズ  
小倉店併設

**横浜瀬谷店** 在庫台数:約130台



アップガレージライダーズ  
横浜瀬谷店併設

海外メーカーのイタルジェット、ハスクバーナ・モーターサイクルズの新規ディーラー権を取得いたしました

### 上期出店分

**練馬店** 在庫台数:約55台

**茅ヶ崎絶版車** 在庫台数:約100台

**岡崎店** 在庫台数:約110台

**Beat&C 京都八幡店** 在庫台数:約55台

TOPICS 2



### 非連結子会社を吸収合併

当社の完全子会社である株式会社ライフ&カンパニー、株式会社バイク王ダイレクトが行う各事業を親会社に取り込み直接行うことでオペレーションの合理化や経営資源の最適化によるシナジー効果の創出およびコスト削減を図るとともに、強固かつ効率的な経営管理体制を構築することを目的に、吸収合併することを10月に決議し12月に吸収合併が完了いたしました。

TOPICS 3



### 東洋モーターインターナショナルを子会社化

より多くのお客様のご要望にお応えすることを目的に、絶版車における輸入台数が日本国内トップクラスを誇る株式会社東洋モーターインターナショナルの株式を取得(完全子会社化)いたしました。

TOPICS 4



### 電動キックボード等の交通安全運転啓発活動を実施

寝屋川警察署と連携し、香里自動車教習所(大阪府寝屋川市)で開催された「第28回KORIワンデースクール」にて、電動モビリティの普及と交通ルールの周知および交通安全運転の啓発を目的に、特定小型原動機付自転車等の試乗会を行いました。

2022年3月に電動モビリティ専門ECサイト「e-bike」をオープンし、限定的に店舗でも電動モビリティを販売しています。



## IRコミュニケーション

### 27期方針および中期経営計画について

26期の業績状況を勘案した結果、2023年1月10日に開示いたしました中期経営計画(26期~28期までの3年間)の定量目標を取り下げることいたしました。

27期は、26期の業績を踏まえ、バイク事業をあらためて成長軌道に乗せるための活動および利益体質の改善に専念して取り組んでまいります。

具体的には、「売るのも買うのもバイク王」を軸としたブランディングを実施し、新規のお客様、乗換層のお客様、手放層のお客様と、ターゲットを明確にしたうえで、アプローチしてまいります。

そのうえで、販売における乗換層のお客様においては、他社との差別化を図った独自サービスを提供、新規のお客様には、魅力的な商品を強化してまいります。

また仕入における乗換層のお客様にはマーケティングによる新規獲得を強化し、手放層のお客様にはSNSをはじめとした新規媒体を強化することでアプローチしてまいります。

**Q** 中期経営計画の定量目標を取り下げましたが、今後の公表はいつ考えているのでしょうか。

**A** 現行の中期経営計画に掲げた各戦略につきましては、当社の持続的成長を実現するための重要施策として継続して取り組んでまいります。

新たな定量目標は、最短で27期本決算に公表できるよう努めてまいります。そのため、27期は業績を回復することに専念します。

### 27期の戦略方針

バイク事業をあらためて成長軌道に乗せるための活動  
および利益体質の改善に専念する

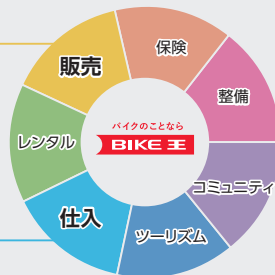
24期~26期  
バイク事業と周辺ビジネスの  
成長と拡大

27期  
バイク事業の立て直し

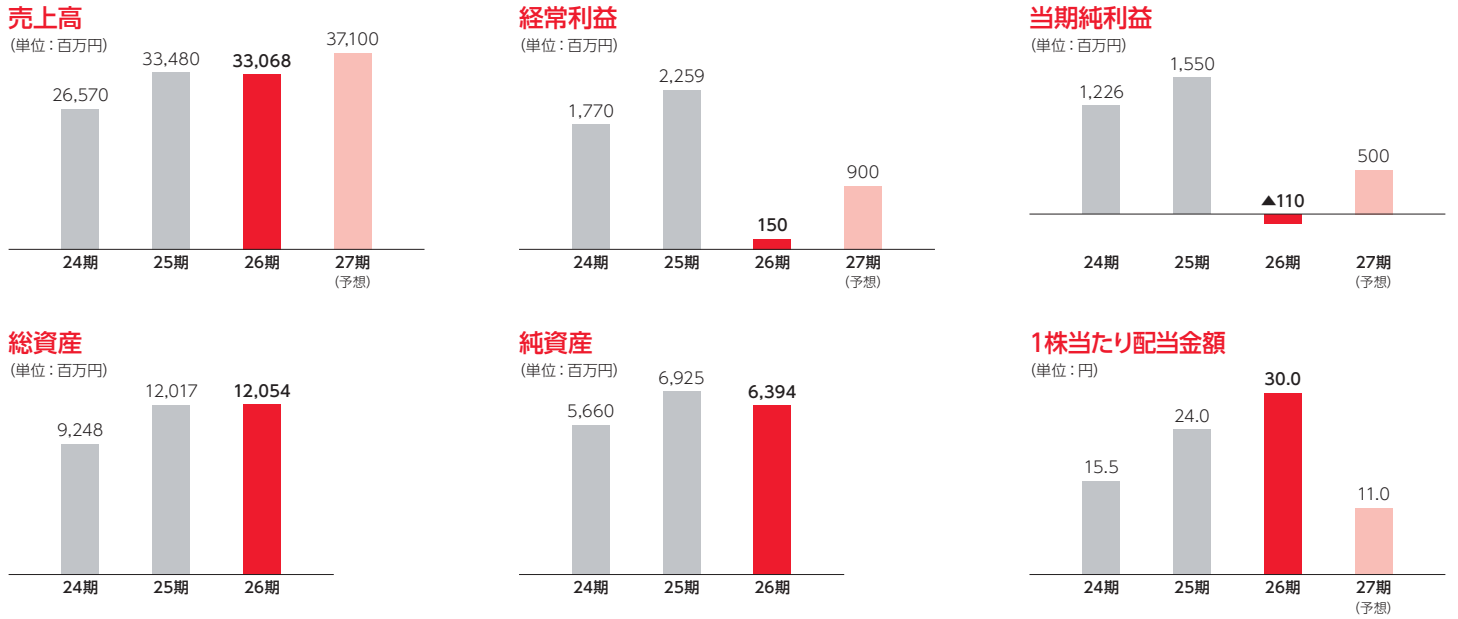
「売るのも買うのもバイク王」を軸としたブランディング

**乗換層** 独自のサービスを展開  
**新規** 魅力的な商品の強化

**乗換層** マーケティングによる新規獲得強化  
**手放層** SNSをはじめとした新規媒体の強化



# 決算ハイライト



## 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。

今回、より多くの株主様のバイクライフをサポートする目的から株主優待制度の内容を一部変更し、購入費用サポートの金額を1万円から3万円に変更いたしました。

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。



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、こちらから確認いただけます。

## 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/>  
 全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	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) <a href="https://www.tr.mufj.jp/daikou">https://www.tr.mufj.jp/daikou</a> 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
定時株主総会	事業年度末の翌日から3ヶ月以内	公 告 方 法	電子公告により行う (当社コーポレートサイト： <a href="https://www.8190.co.jp/">https://www.8190.co.jp/</a> ) 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	
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			

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

