



平成 28 年 1 月 8 日

各 位

会 社 名 株式会社バイク王 & カンパニー
代 表 者 名 代表取締役社長執行役員 石川 秋彦
(コード番号 3377 東証二部)
問 合 せ 先 取締役執行役員 山 縣 俊
(TEL. 03-6803-8855)

中期経営計画（平成 28 年 11 月期～平成 30 年 11 月期）の策定について

当社は、この度 3 ヶ年の中期経営計画を策定いたしましたのでお知らせいたします。今回策定した中期経営計画は、平成 28 年 11 月期を初年度としたものです。概要については下記のとおりです。

記

I. 背景とビジョンの変更

当社は、平成 6 年 9 月の創業以来、一貫してリユースの視点に基づくバイク買取事業を展開してまいりました。また、バイク買取市場という従来不透明であった事業分野を開拓し、バイク買取業界の先駆者として独自の IT システムの構築・運用や新たなサービスの創出等によって透明性の高いバイク買取ビジネスを確立するとともに、積極的な広告宣伝活動と「バイク王」というブランドの浸透によって成長してまいりました。

その後も常にバイクユーザーのニーズに対応することを重視し、平成 17 年 9 月より開始したバイク小売事業や平成 18 年 3 月より開始した駐車場事業をはじめとする新規事業・新サービスの提供に着手してまいりました。

また、現在は、バイク買取事業を軸とし、さらにその他事業とのシナジーの創出によってそれぞれの事業規模を拡大させるとともに、バイクに係る分野を中心に成長の見込める事業領域の創出を目指し、持続的な成長と企業価値の最大化を図ることを経営の基本方針としております。

このような中、当社は、平成 27 年 11 月期より新たに「**バイクライフの生涯パートナー**」をビジョンに掲げております。

当社が掲げる「**バイクライフの生涯パートナー**」とは、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。

この結果、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、そしてお客様と共により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てまいります。

II. 中期経営計画について

1. 基本方針

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。

また、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 3 年後のあるべき姿として掲げてまいります。

2. 重点施策

① 買取と小売の融合

- ・ 従来より各ブランドにて提供していた質の高い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提案・提供する等、バイク王の総合力を活用すること
- ・ 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ーヤー化
- ・ 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。

② お客様視点の事業展開

- ・ 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
- ・ 新たなサービスの開発や提供等を実施してまいります。

③ 経営体制の強化

- ・ 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