



2024年1月10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 東証スタンダード市場)
問 合 せ 先 取締役執行役員 小宮 謙一
(TEL. 03-6803-8855)

中期経営計画上の定量目標の取り下げに関するお知らせ

当社は、2024年1月10日開催の取締役会において、2023年1月10日に開示いたしました中期経営計画(2023年11月期から2025年11月期までの3年間)の定量目標を取り下げることをご決議いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 中期経営計画取り下げの理由

当社は、2023年1月10日に2025年11月期を最終年度とする中期経営計画を公表し、最終年度における数値目標の達成に向けて、UX(顧客体験)グロースモデルを確立し、店舗開発によるお客様接点の増加、CRM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、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。

一方、外部環境は、新型コロナウイルス感染症の5類移行にともなう行動制限緩和や経済活動の正常化などの環境の変化が生じています。これにより、消費の選択肢が増えバイク需要に向かった消費の分散化をはじめ、新車供給の回復による新車と中古車の販売価格の差異は縮小、物価高騰に伴う趣味嗜好性への消費が抑制されたままと推察しております。

内部環境においては、仕入面において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。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。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、業界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。販売面においては、ホールセールは仕入台数不足により減少、リテール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減少いたしました。

以上のことから、2023年11月期の業績状況を勘案した結果、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てまいりますが、最終年度の計画達成は困難となったことから定量目標を一旦取り下げることといたしました。

なお、新たな数値目標を設定した中期経営計画につきましては、上記活動および改善が出来次第、速やかに公表いたします。

2. 定性目標の継続

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。

以上