

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)

特別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
(<http://www.8190.co.jp/company/>)
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。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/>



株式会社 バイク王 & カンパニー

〒150-0012 東京都渋谷区広尾1-1-39 恵比寿プライムスクエア18階
TEL03-6803-8811 FAX03-3409-5050



BIKE-O
&COMPANY

株式会社 バイク王 & カンパニー

株主の皆様へ

第15期
バイク王&Co 通信

2011年12月1日～2012年11月30日



BIKE-O
& COMPANY

バイク買取専門店「バイク王」からスタートした私たちは、バイクライフの総合プランナーを目指し、自分たちの可能性を信じ情熱を注いできました。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、バイクに興味のない方にも興味を持ってもらえるような新しいバイク文化の発信を目指し、社会に広く新しい風を吹き込み、これからも皆様の期待にお応えしてまいります。



代表取締役会長

石川 敏彦

代表取締役社長

加藤 義博

■ 沿革

1994年	9月	前身となるメジャーオート有限会社を設立 以後、7法人を設立
1998年	9月	株式会社アイケイコーポレーションを設立 以後、グループ会社を順次統合
2002年	5月	「インフォメーションセンター」を開設
2002年	12月	「バイク王」として看板を備えた初のロードサイド 店舗を出店
2004年	2月	バイク王テレビCMがオンエア開始
2005年	3月	独自の基幹システム「i-kiss」が本格稼働
	6月	ジャスダック証券取引所に上場
	9月	初の小売販売店「i-knew」を出店
2006年	3月	バイク駐車場事業を営む株式会社パーク王を設立
	8月	東京証券取引所市場第二部に上場
2008年	6月	小売販売ブランド「バイク王ダイレクトSHOP」 を立ち上げ
2009年	8月	バイク王が100店舗展開に
	12月	決算期の変更(8月⇒11月)
2012年	3月	株式会社パーク王を当社に吸収合併
	9月	商号変更(旧社名:株式会社アイケイコーポレーション)

■ 商号変更について

当社は1998年の設立以来、バイクユーザーの利便性を第一にサービスの拡充に努めるとともに、市場の活性化、リユース・リサイクルを通じた社会貢献を目指し、バイク買取専門店「バイク王」を中心に、事業展開を図ってまいりました。

現在、「バイク王」は買取実績No.1*に成長し、バイクユーザーのみならず日本中の多くの方に認知いただいております。また、小売販売店として「バイク王ダイレクトSHOP」を展開する等、バイク王ブランドのもとに事業活動を結集しております。

この度の商号変更は、これまで培ってきたブランド資産を最大限に活用し、当社認知度を一層高めることによる企業価値・ブランド価値の向上を目的として行ったものです。

また、新社名には、「バイク王」のもとに目的を同じくする「仲間(カンパニー)」が集い、共に夢を実現していく組織を築くこと、そしてバイク王ブランドを中心に、当社ビジョンである「バイクライフの総合プランナー」へと進化を遂げるという2つの決意が込められております。

当社は、新社名のもと、全社一丸となってお客様へのサービスを一層拡充し、企業価値・ブランド価値の更なる向上を目指してまいります。

※2011年 二輪中古車買取台数 株式会社矢野経済研究所調べ(2012年4月現在)

新コーポレートマークの意味



- 三本のラインは、それぞれ「人」「情熱」「価値」を表します。
- グレーは「知性」を、レッドは「情熱」を表します。
- 「人」「情熱」「価値」あるいは「知性」と「情熱」の交差点が私たちです。
- 球体の造形は、地球を表し、グローバルに展開する事業の領域を表します。
- 赤いラインは、和文社名の「王」をモチーフに、広がる道、世界を表しています。

平素は格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。
2012年11月期決算の概況、および次期の見通しについて
ご報告申し上げます。

代表取締役会長 石川 秋彦 代表取締役社長 加藤 義博

第15期(2012年11月期)の概況

当事業年度における我が国経済は、東日本大震災の影響による停滞から持ち直しつつあるものの、欧州財政不安による世界経済の不安定要素の発生や長引く円高やデフレによる影響等、懸念すべき問題も多く依然として景気の先行きについては不透明な状況が続きました。

バイク買取事業

当社コアビジネスであるバイク買取事業は、ビジネスモデルの起点である広告宣伝活動において、第3四半期累計期間(12月～8月)までは、費用対効果の悪化している広告媒体への出稿を削減する等、中長期的な収益構造の改善に取り組みましたが、前年同期と比べお申し込み件数が減少いたしました。第4四半期会計期間(9月～11月)は、前年同期を上回る広告出稿を行いました。お申し込み件数の減少を補うまでには至りませんでした。また、平均売上単価、ならびに平均粗利額は前年同期を下回って推移いたしました。

店舗数については、店舗当たりの効率性を勘案し、採算性の低い店舗等を8店舗閉鎖しております。

以上の結果、直営店舗数は92店舗、セグメント間取引消去前の売上高は18,232百万円(前年同期比15.3%減)、経常損失は251百万円(前年同期は649百万円の経常利益)となりました。

バイク小売事業

バイク小売事業は、「バイク王ダイレクトSHOP」を中心に、積極的な販売活動、小売販売店のブランディング強化を実施するとともに、将来的な店舗展開を視野に入れた店舗パッケージの検証を目的に、小売販売店を3店舗新規出店しております。また、パーツ販売店を1店舗閉鎖いたしました。

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4,876百万円(前年同期比23.0%増)、経常利益は123百万円(前年同期比54.0%減)となりました。

駐車場事業

駐車場事業は、合併後も引き続き採算性を重視した事業地開発を実施するとともに不採算事業地の閉鎖を進めることで、事業地開発と損益のバランスのとれた事業展開に努めてまいりました。

以上の結果、セグメント間取引消去前の売上高は541百万

円、経常利益は35百万円となりました。

※当社は、平成24年3月1日付で連結子会社「株式会社パーク王」を吸収合併し、当社の駐車場事業として業務を継続していることから、駐車場事業の業績については前年比較を行っておりません。
また、当事業年度よりセグメント名称を変更しておりますが、セグメント情報に与える影響はありません。

この結果、第15期(2012年11月期)における業績は、売上高20,768百万円(前年同期比11.3%減)、営業損失227百万円(前年同期は831百万円の営業利益)、経常損失92百万円(前年同期は918百万円の経常利益)、当期純損失62百万円(前年同期は446百万円の当期純利益)となりました。

次期の見通しについて

当社は、バイク買取事業をコアビジネスとして展開し、バイク小売事業を次代の成長ドライバーとして位置づけており、今後は、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事業規模の拡大を図ってまいります。

バイク買取事業は、効率的な広告宣伝活動を図り、お申し込み件数を確保することで、販売台数は前年同期に比べ若干の増加を見込んでおります。

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、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、店舗開発力を強化し、効果的な出店を推進してまいります。

駐車場事業は、引き続き採算性を重視した事業地開発を実施するとともに、収益力の向上を図ってまいります。

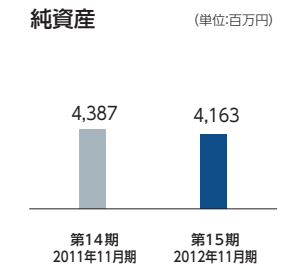
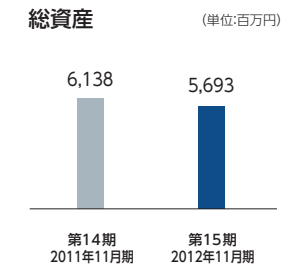
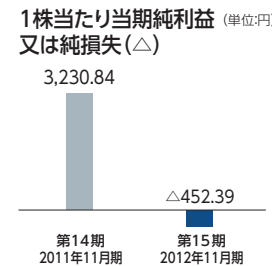
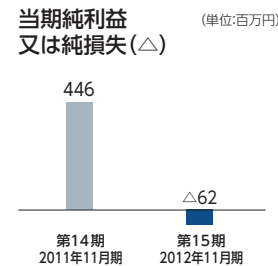
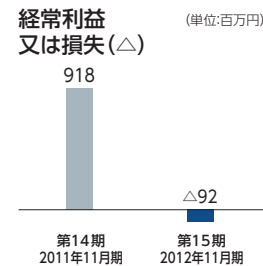
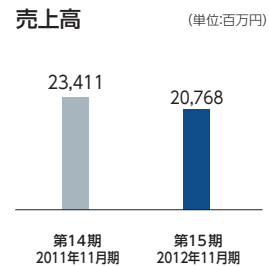
以上の結果、第16期(2013年11月期)の業績予想を、売上高21,403百万円(前年同期比3.1%増)、営業利益96百万円(前年同期は227百万円の営業損失)、経常利益224百万円(前年同期は92百万円の経常損失)、当期純利益73百万円(前年同期は62百万円の当期純損失)としております。

配当方針

当社は安定的な配当を行うことを念頭に置きつつ、業績等を勘案した上で配当金額を決定しております。

第15期の1株当たり配当金は、年間1,000円(第2四半期末600円、期末400円)とし、第16期(2013年11月期)の1株当たり配当金についても、年間1,000円(第2四半期末500円、期末500円)を予定しております。

財務ハイライト



「バイクライフの総合プランナー」実現に向けて

買取販売



全国の各店舗からお客様のご自宅へ、ご指定の時間に専門のバイクライフプランナーが訪問する無料出張買取。独自開発のITシステム「i-kiss」に支えられた全国統一の査定基準による明瞭かつ適正な買取価格の提示。煩雑な手続きの無料代行。当社は、常にバイクユーザーの立場で考え、その利便性を徹底的に追求してまいりました。お客様本位のサービスをお届けし、ユーザーに信頼され選ばれるブランドであるべく、スタッフ一丸となって日々の業務に取り組んでいます。



2011年二輪中古車買取台数株式会社矢野経済研究所調べ (2012年4月現在)



バイク王のサービス

ポイント1 24時間365日受付

インフォメーションセンターにおける24時間365日無休の申し込み受付。「今すぐ」というご要望にもクイックレスポンスでお応えします。



ポイント2 無料出張買取

お客様がご希望の日時に、ご自宅へバイクライフプランナーが訪問します。スマートフォンで査定し、成約の場合はその場で買い取りを行います。



ポイント3 手続き代行

お譲りいただいたバイクに関する名義変更、廃車手続きなど、売却時に発生する煩雑な手続きを無料で代行します。



ポイント4 全国展開

「全国どこへでも無料出張買取」を可能にしたスケールメリットを活かし、お客様への迅速な対応を行うほか、看板効果による認知度拡大にも努めています。



小売販売



高い認知度を誇る「バイク王」のブランド力を源泉に、全てのバイクユーザーをターゲットとした小売販売店。豊富な取扱車輛、市場を加味したリーズナブルな価格、「バイク王」と連携した独自のサービスを展開し、ユーザーと「ダイレクト」に結ばれるバイクショップを目指します。



駐車場



時代のニーズに合わせた、都市型展開のバイク駐車場。時間貸し、月極の両面からユーザーをサポート。交通環境の整備促進、違法駐車への低減にも寄与。狭小地、変形地などの有効活用も可能な公共性の高い事業です。



パーツ販売



全国展開する「バイク王」から高品質な中古バイクパーツを厳選し、WEBで販売。現行モデルから他では売っていない旧モデルまで豊富な商品を取り揃え、バイクユーザーの多様なニーズにお応えしています。

海外取引

各国のニーズに応じた販路を、新たに開拓するための海外取引。海外マーケットでの、個人・法人をターゲットとした新たなビジネスを模索しています。

バイク買取事業

今回は、バイク王で働く営業スタッフに「日々の活動」を聞きました。



愛車との別れに立ち会う仕事 だからこそお客様に喜んでもらいたい

バイク王太田店 倉林達哉

『バイクライフプランナー』とは、どのような仕事なのでしょうか？

『バイクライフプランナー』は、全国に展開するバイク買取専門店「バイク王」の各店舗に勤務します。インフォメーションセンターに寄せられる「バイクを売りたい」というお客様のご要望を受けて、トラックを運転し、お客様のご自宅へ訪問、査定を行うのが主な仕事です。

実は、『バイクライフプランナー』の呼称を用いるようになったのは、第15期からです。今後、当社はバイク買取だけでなく、バイク小売にも力を入れていきます。お客様がバイクのことをご要望があれば、なんでも提案していきたい。そういう想いを込めています。

お客様と接するにあたり、どのようなことを心掛けていますか。

私は約2年、『バイクライフプランナー』として、お客様のバイク買取のご要望に応じてまいりました。

一口に、バイク買取といっても、バイクを売りたいお客様のご要望は様々です。

勿論、査定を依頼されるお客様の多くは、売却を前提に考えていらっしゃると思います。しかし、ライフスタイルの一部を共にしたバイクですから、いざ手放す場面では、感慨深くなってしまいうものです。だからこそ、お客様がバイクを託すに値するだけの存在を、目指さなければいけません。私は、愛車との別れの場面に立ち会うわけですから、しっかりお客様の愛着を理解し、時には思い出話を花を咲かせることで、最後の別れを「楽しかった」と感じていただくことを目指して、お客様と接しています。お客様からのお手紙・メールの中には、「対応が良かった」「倉林さんで良かった」というお言葉を頂戴することがあり、そういったお言葉が、やりがいにつながっています。

倉林達哉さんの営業活動が評価され、第15期には多くのお客様からお礼のコメントをいただきました。その成果を称し、CSナンバーONE☆社員として社内紹介されています。

※CSナンバーONE☆：営業成績だけでなく、お客様の満足を評価する取り組みとして、当社で年一回、優秀者を紹介する仕組みです。



日本のバイク業界の発展への思いを込めて

～「Fun to Ride! Meeting 2012」を開催～

8月19日のバイクの日にちなみ、ラゾーナ川崎(神奈川県川崎市)にて、『Fun to Ride! Meeting 2012』を開催しました。

イベントでは、昨年発足した「バイク王 バイクライフ研究所」の活動報告を所長の澤より行ったほか、ゲストにテリー伊藤さん、南明奈さんをお迎えし、バイクライフにまつわるトークを展開。また、『第2回 ベストFunライダー賞』は、つるの剛士さんが受賞するなど、会場にお集まりいただいた皆様に大いに楽しんでいただきました。

当社では、「バイク王 バイクライフ研究所」を通して、バイクの魅力を広く世の中に発信し、バイクユーザーの皆様楽しんでいただく機会を提供する等、バイク業界の発展に寄与してまいります。



■ Information ■

商号変更にとまなない当社コーポレートサイトをリニューアルしました。

今回のリニューアルによって、当社サイトを初めて訪問される株主・投資家様向けのコンテンツや使い方・よくあるご質問と回答など、コンテンツを充実しました。

今後も、皆様役に立つサイトとしての運営を目指してまいります。

アドレスはこちら →

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



貸借対照表(要旨)

(単位:千円)

科目	第14期 (2011年11月30日現在)	第15期 (2012年11月30日現在)
資産の部		
流動資産	4,521,848	3,554,000
固定資産	1,616,858	2,139,412
有形固定資産	654,378	1,044,697
無形固定資産	149,199	82,242
投資その他の資産	813,280	1,012,471
1 資産合計	6,138,706	5,693,412
負債の部		
流動負債	1,350,656	1,195,726
固定負債	400,968	333,837
2 負債合計	1,751,624	1,529,563
純資産の部		
株主資本	4,381,957	4,154,164
資本金	585,650	585,650
資本剰余金	605,272	605,272
利益剰余金	3,586,844	3,359,051
自己株式	△395,810	△395,810
新株予約権	5,124	9,683
3 純資産合計	4,387,081	4,163,848
負債純資産合計	6,138,706	5,693,412

財政のポイント

ポイント①:資産について

流動資産は、前事業年度末に比べ967,848千円減少し、3,554,000千円となりました。これは主に、商品208,980千円、繰延税金資産20,302千円等の増加があったものの、現金及び預金1,130,619千円、売掛金61,213千円、未収入金40,227千円等の減少があったためであります。

固定資産は、前事業年度末に比べ522,554千円増加し、2,139,412千円となりました。これは主に、ソフトウェア64,555千円等の減少があったものの、建物237,510千円、構築物49,891千円、リース資産99,824千円、繰延税金資産150,662千円、敷金及び保証金47,510千円等の増加があったためであります。

ポイント②:負債について

流動負債は、前事業年度末に比べ154,929千円減少し、1,195,726千円となりました。これは主に、短期借入金140,000千円、リース債務56,209千円等の増加があったものの、未払金32,937千円、未払法人税等153,400千円、未払消費税等160,866千円等の減少があったためであります。

固定負債は、前事業年度末に比べ67,131千円減少し、333,837千円となりました。これは主に、リース債務76,173千円、資産除去債務81,792千円等の増加があったものの、関係会社損失引当金229,136千円等の減少があったためであります。

ポイント③:純資産について

純資産は、前事業年度末に比べて223,233千円減少し、4,163,848千円となりました。これは主に、株主配当による利益剰余金の減少165,427千円および当期純損失62,365千円があったためであります。

損益計算書(要旨)

(単位:千円)

科目	第14期 (2010年12月1日から 2011年11月30日まで)	第15期 (2011年12月1日から 2012年11月30日まで)
売上高	23,411,985	20,768,196
売上原価	10,621,262	9,566,950
売上総利益	12,790,723	11,201,245
販売費及び一般管理費	11,959,620	11,429,204
営業利益又は損失(△)	831,102	△227,958
営業外収益	91,494	144,383
営業外費用	3,927	8,781
経常利益又は損失(△)	918,670	△92,357
特別利益	39,485	48
特別損失	196,376	122,625
税引前当期純利益又は純損失(△)	761,779	△214,934
法人税等	315,293	△152,568
当期純利益又は純損失(△)	446,486	△62,365

キャッシュ・フロー計算書(要旨)

(単位:千円)

科目	第14期 (2010年12月1日から 2011年11月30日まで)	第15期 (2011年12月1日から 2012年11月30日まで)
4 営業活動によるキャッシュ・フロー	-	△264,497
5 投資活動によるキャッシュ・フロー	-	△594,253
6 財務活動によるキャッシュ・フロー	-	△283,656
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	-	△1,142,407
現金及び現金同等物の期首残高	-	2,910,711
合併に伴う現金及び現金同等物の増加額	-	11,788
現金及び現金同等物の期末残高	-	1,780,092

キャッシュ・フローのポイント

当事業年度末における現金及び現金同等物(以下、「資金」という)は、前事業年度末に比べ、合併に伴う現金及び現金同等物の増加額11,788千円があったものの、1,130,619千円減少し、1,780,092千円となりました。

ポイント④:営業活動によるキャッシュ・フローについて

営業活動の結果使用した資金は264,497千円となりました。これは主に、減価償却費280,261千円、減損損失94,687千円の計上および売上債権の減少72,079千円等による資金の増加があったものの、税引前当期純損失214,934千円、たな卸資産の増加202,433千円および法人税等の支払168,473千円等があったためであります。

ポイント⑤:投資活動によるキャッシュ・フローについて

投資活動の結果使用した資金は594,253千円となりました。これは主に、有形固定資産の取得による支出485,117千円、無形固定資産の取得による支出15,802千円、敷金及び保証金の差入による支出71,406千円および建設協力金の支払による支出20,782千円等があったためであります。

ポイント⑥:財務活動によるキャッシュ・フローについて

財務活動の結果使用した資金は283,656千円となりました。これは主に、短期借入金98,000千円およびリース債務の返済による支出53,631千円、配当金の支払額165,062千円等があったためであります。

会社概要 (2012年11月30日現在)

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1-1-39 恵比寿プライムスクエア18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 585,650千円
 従業員数 893名

役員 (2013年2月26日現在)

代表取締役会長 石川 秋彦
 代表取締役社長 加藤 義博
 取締役副社長 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 (2012年11月30日現在)

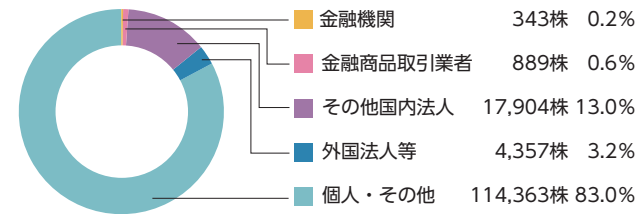
発行可能株式総数 普通株式 600,000株
 発行済株式の総数 普通株式 152,856株
 (自己株式15,000株を含む)
 株主数 3,146名

大株主

株主名	持株数	持株比率
石川 秋彦	39,229株	28.5%
加藤 義博	31,590	22.9
有限会社ケイ	9,000	6.5
株式会社ユー・エス・エス	7,733	5.6
石川 ゆかり	4,289	3.1
バイク王&カンパニー従業員持株会	3,950	2.9
加藤 信子	2,940	2.1
松山 太河	2,407	1.7
メロンバンク エヌエー トリーティー クライアント オムニバス	1,500	1.1
BARCLAYS BANK PLC SINGAPORE-CLIENT AC-NON JAPANESE RESIDENTS	1,000	0.7

※1 当社は、自己株式を15,000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 持株比率は、自己株式を控除して計算しております。
 ※3 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 (2012年11月30日現在)

- 本社
〒150-0012 東京都渋谷区広尾1-1-39 恵比寿プライムスクエア18階
- 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
- 名古屋物流センター
- 神戸物流センター
- 福岡物流センター

中国エリア

バイク王 5店舗

九州エリア

バイク王 6店舗
 バイク王 SHUJI-SHOP 1店舗
 物流センター 1拠点

四国エリア

バイク王 3店舗

沖縄エリア

バイク王 1店舗

近畿エリア

バイク王 15店舗
 バイク王 SHUJI-SHOP 1店舗
 物流センター 1拠点

信越・北陸エリア

バイク王 3店舗

北海道エリア

バイク王 2店舗

東北エリア

バイク王 4店舗
 バイク王 SHUJI-SHOP 1店舗
 インフォメーションセンター 1拠点

関東エリア

バイク王 44店舗
 バイク王 SHUJI-SHOP 6店舗
 インフォメーションセンター 1拠点
 物流センター 3拠点

東海エリア

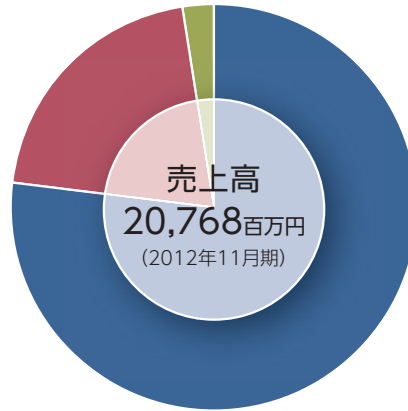
バイク王 9店舗
 バイク王 SHUJI-SHOP 2店舗
 物流センター 1拠点

バイク王&カンパニーの事業領域は？

バイク買取事業 (コアビジネス)

77.1%

主に、テレビ・WEB・ラジオ・雑誌等の各広告媒体を通じてユーザーに対し広告活動を展開することで、査定および買い取りを誘引し、バイクの仕入を行っています。これらのバイクは、主に業者向けオークションを介して、または直接業者に販売しています。買取専門店「バイク王」として展開し、2012年11月30日現在、92店舗を出店しています。



バイク小売事業 (第二の成長の柱)

20.6%

主に「バイク王」においてユーザーから買い取りを行った中古バイクを、直接、直営の小売販売店もしくはWEBを通じてユーザーに小売販売しています。「バイク王ダイレクトSHOP」として展開し、2012年11月30日現在、11店舗を出店しています。



駐車場事業

2.3%

バイクの利点を活かして自動車の駐車場としては利用することができない狭小地等の有効利用を推進するとともに、駐車場装置・駐車設備機器の開発・製造・販売、駐車場の管理等を行っています。

なお、各事業地の特性を活かし、バイク駐車場、自動車駐車場、バイクと自動車の併設駐車場等を、「パーク王」として展開しています。



バイク王&カンパニーの強みとは？

バイク王&カンパニーの企業価値を高める3つの要素

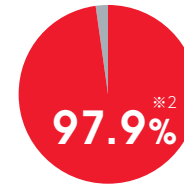
1 Scale (規模)

■買取実績No.1^{*1}を支える高い認知度

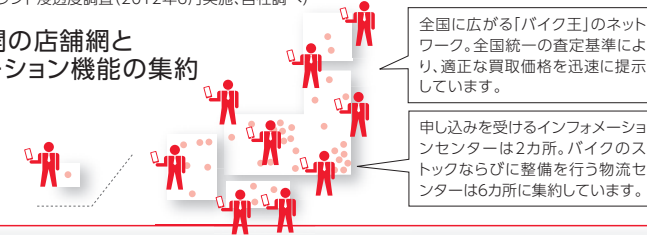
「バイク王」の強みの1つである、認知度の高さ。テレビとWEBを中心に積極的かつ効果的な広告宣伝を展開しています。近年は、従来のダイレクトレスポンスに加え、「専門店としての信頼感」という企業スタンスも訴求。買取実績No.1^{*1}の地位を揺るぎないものにしていきます。

※1:2011年 二輪中古車買取台数 株式会社矢野経済研究所調べ(2012年4月現在)
※2:「バイク王」ブランド浸透度調査(2012年6月実施、自社調べ)

ライダー認知度



■全国展開の店舗網とオペレーション機能の集約



3 Stability (安定性)

■ITとビジネスモデルが連動

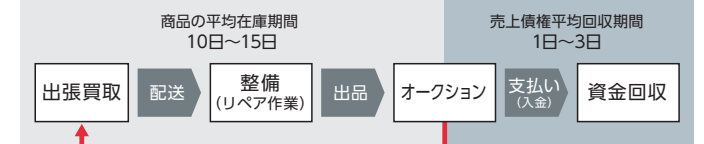


独自アプリケーション搭載のスマートフォンを活用し、全国統一の査定基準を提示。適切な市場価格の算定をしています。

■キャッシュ・フロー経営と強固な経営基盤

在庫期間が短いため、在庫・展示コストが小さい

早期現金化



販売価格を買取価格に反映できる