



第27期

株主の皆様へ

# 株主通信

2023年12月1日～2024年11月30日

バイクのことなら

**BIKE**

株式会社バイク王&カンパニー

証券コード：3377

## トップメッセージ

新体制のもと、状況や時代に合わせてサービスをカスタマイズすることで、今後の大きな成長を目指してまいります。

平素は格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。2024年12月1日より代表取締役CEOに就任いたしました澤篤史と申します。就任にあたり、株主の皆様にご挨拶申し上げます。

当社は、お客様との絆をより深めて外部環境にも強い体制を整えながら今後もお客様や社会から信頼される企業としてさらなる成長を目指してまいります。株主の皆様におかれましては、今後とも一層のご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

代表取締役CEO

**澤 篤史**

### プロフィール

1998年9月に入社。1999年7月に営業部長に就任し、全国における多店舗展開に尽力。その後、株式上場準備に伴い経営企画室長に就任。株式上場後は経営管理室長、社長室長、企画本部長、マーケティング戦略部門長を歴任し、経営・営業戦略の立案、実行に従事。2017年バイクライフプランニング事業部担当執行役員、2021年取締役執行役員就任、2024年代表取締役CEOに就任し、現在に至る。

業のネットワーク化を図ってまいりました。

また、第27期(2024年11月期、以下27期)においては、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への改善に専念いたしました。具体的には、課題としている広告効率の改善や、査定成約率の向上による仕入台数の増加に加え、買取主体の事業モデルから小売主体の事業モデルへの転換を図り、広告に依存しない店頭仕入(持込・下取)やオークション仕入を強化いたしました。

## 27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、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(カスタマー・リレーションシップ・マネジメント)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

また、全社的な収益構造の改善を実現させるため、間接部門を対象とする組織再編に加え、広告宣伝費の削減ならびに支出基準の厳格化による経費の圧縮を実施いたしました。

これにより、リテールは好転し、さらに全社一丸となって経営体質・事業構造の抜本的改革に取り組んだことで収益構造は大幅に改善いたしました。

## 今後の目指す事業モデル

広告効率悪化による仕入台数の減少を踏まえ、現状の買取主体の事業モデルから、より小売主体の事業モデルへの転換を加速する

### 買取主体の事業モデル(出張仕入)

申込 → 受付 → 査定 → 仕入

### 小売主体の事業モデル

広告に依存しないおよび店舗主導のCRMによる店頭仕入(持込・下取)を強化し、仕入台数の増加を図る

申込 → 受付 → 査定 → 仕入  
オークション → 仕入  
店頭仕入(持込・下取) → 仕入

## バイク事業

仕入面においては、第2四半期連結会計期間以降、収益力の改善のために広告宣伝費を大幅に抑制したため、広告効率は順調に改善いたしました。また、広告抑制による仕入台数の減少を補うとともに、リテール販売用在庫を確保するため、店頭仕入(持込・下取)ならびにオークション仕入の強化に取り組んだことが奏功し、このチャネルからの仕入台数は増加いたしました。

販売面において、ホールセールでは、仕入台数の減少およびリテール販売用在庫確保により販売台数が前期比で大幅に減少いたしました。一方、車輛売上単価(一台当たりの売上高)は、販売価格水準を維持する販売に努めるとともに、オークション相場が好調に推移したことにより前期比でやや上回りました。

リテールでは、既存店、新店ともに順調に推移し販売台数は前期比で大幅に増加いたしました。また、車輛売上単価(一台当たりの売上高)は、高品質の在庫確保に注力したものの前期比でやや下回りました。

これらの結果、平均粗利額(一台当たりの粗利額)は継続的な仕入価格の適正化ならびにオークション相場の好調、付

帯収益の伸張により前期比で上回りましたが、広告抑制による仕入台数の減少とリテール販売用在庫の確保により販売台数が前期比で大幅に減少したため、売上高は減収、売上総利益は前期並みとなりました。

## その他

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2023年10月に決議し12月に吸収合併が完了いたしました。また、第2四半期連結会計期間より、当社の子会社である株式会社東洋モーターインターナショナルを連結の範囲に含め、従来の単体決算から連結決算に移行いたしました。

以上の結果、第1四半期累計期間までは厳しい状況ではありませんでしたが、第2四半期連結会計期間以降の収益構造の改善のための施策が奏功し通期での黒字化を達成いたしました。

## 27期決算ハイライト

(百万円)

	26期(単体)	27期(連結)	増減額	増減率(%)
売上高	33,068	33,965	897	2.7
営業利益	▲166	286	452	—
経常利益	150	584	433	288.5
親会社株主に帰属する当期純利益	▲110	187	298	—

※27期第2四半期より連結決算に移行しているため、26期は単体決算の数値となります。

## 28期連結業績予想

(百万円)

	27期実績	28期予想	増減額	増減率(%)
売上高	33,965	35,000	1,034	3.0
営業利益	286	570	283	99.0
経常利益	584	790	205	35.2
親会社株主に帰属する当期純利益	187	510	322	172.2
1株当たり当期純利益(円)	13.41	36.52	23.11	172.3

## 配当について

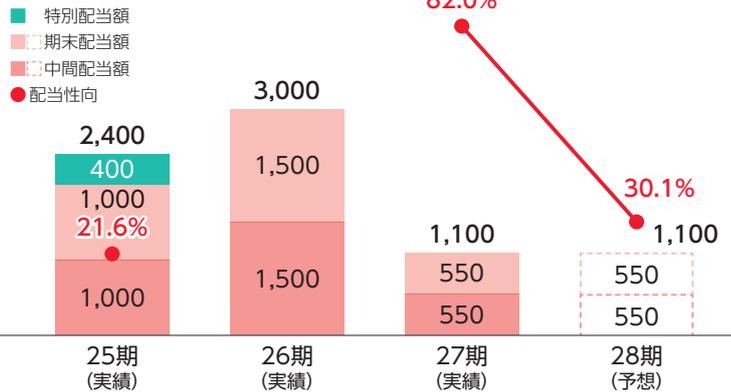
当社は、配当を株主還元における重要施策と考えており、安定的な配当を行うことを念頭に置きつつ、業績等を勘案したうえで配当額を決定しております。

この基本方針に則り、27期の期末配当につきましては、期初予想通り5.5円としており、年間配当は11円とさせていただきます。

また、28期の配当につきましては、基本方針に基づき、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

### 27期の店舗開発は計画通りに達成

平塚店 在庫台数:約50台



平塚店は平塚第二SRに移転統合  
平塚第二SRは平塚店に名称変更

横浜瀬谷店 在庫台数:約130台



アップガレージライダース  
横浜瀬谷店併設

堺美原店 在庫台数:約90台



高石店は堺美原店に  
移転統合

上熊本店 在庫台数:約130台



熊本店は上熊本店に  
移転統合

札幌店 在庫台数:約150台



アップガレージライダース  
札幌店併設

インディアンモーターサイクル  
八王子 在庫台数:約6台



バイク王  
八王子堀之内店併設

## TOPICS 2

### コーポレートサイトリニューアル

2024年3月、コーポレートサイトを全面リニューアルいたしました。IR情報をはじめとしてサステナビリティ情報、事業の取り組みや想い等のコンテンツを充実させるとともに、皆様にアクセスしていただきやすいよう、デザインを刷新いたしました。



<https://www.8190.co.jp/>

総合部門  
優良サイト

スタンダード  
市場部門  
最優秀サイト

日興アイ・アール

〔2024年度 全上場企業ホームページ充実度ランキング〕

TOPページ



バイクの「売る」「買う」「楽しむ」サービスを通じて、お客様の豊かなバイクライフを支える「生涯パートナー」を目指します。また、新規事業のシナジー効果や社会課題解決を通じて「ライフデザイン企業」への成長を目指しています。

IR情報



決算情報や投資家向け資料をはじめ、業績ハイライトの拡充等、最新の経営情報を迅速かつ正確にお届け。

サステナビリティ



基本方針やトップメッセージを明示し、SDGsへの取り組みや当社の目指す方向性を掲載。

英語版



グローバルなコミュニケーションを図っていくため、海外のステークホルダー向けにコンテンツを拡充。

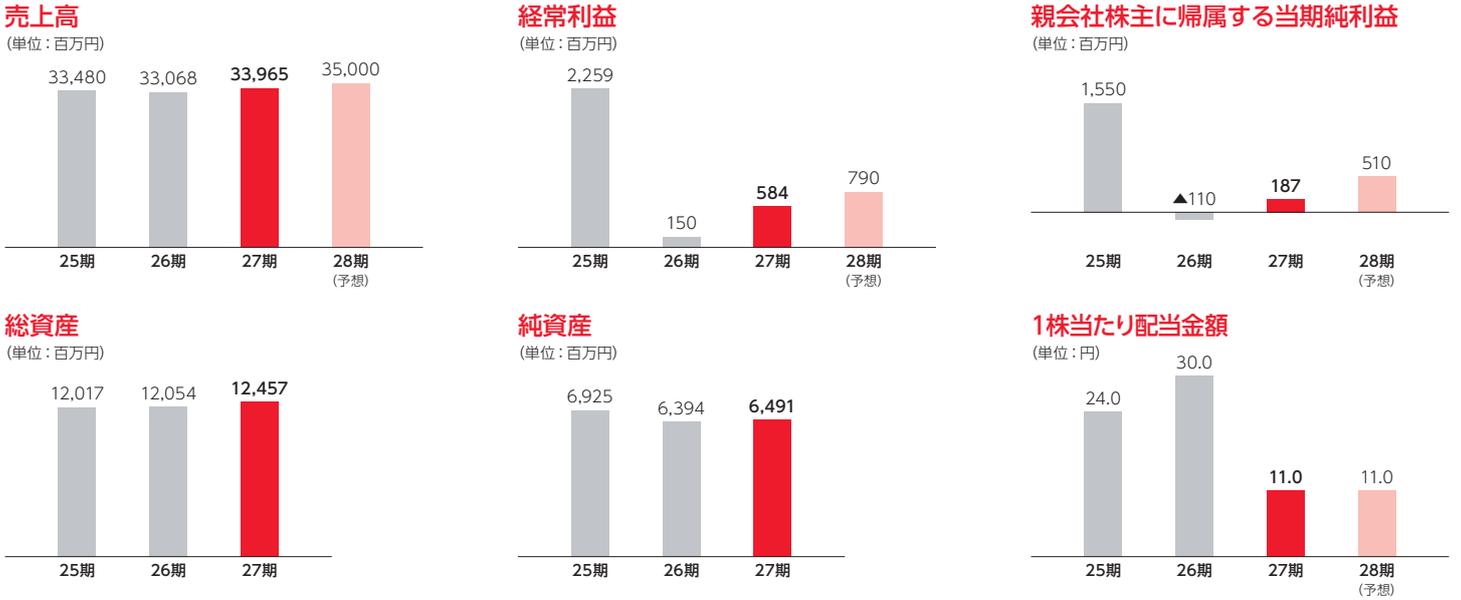
モバイルサイト



スマートフォンやタブレットからのアクセスにも対応し、あらゆるデバイスで快適なご利用環境を提供。

# 決算ハイライト

※27期第2四半期より連結決算に移行しているため、26期以前は単体決算の数値となります。



## 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を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。

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、こちらからご確認ください。

## ウェブサイトのご案内



Renewal!



### コーポレートサイト

<https://www.8190.co.jp/>

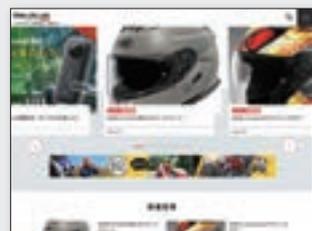
企業情報や事業内容、IR情報など、ステークホルダーの皆様へ積極的に情報開示しています。



### 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](mailto:prir@8190.co.jp)

