

バイクのことなら

BIKE 王

株式会社バイク王&カンパニー

証券コード：3377

株主の皆様へ

第19期 株主通信

2015年12月1日～2016年11月30日





買取と小売を真に融合し、 あらためて会社を 成長軌道に乗せていきます

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19期(2016年11月期、以下19期)の概況および20期の取り組みについてご説明申し上げます。

19期の概況について

当社は、ビジョンとして掲げる「バイクライフの生涯パートナー」の実現に向けて、「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」を基本戦略とする3カ年の中期経営計画を策定し活動しております。

その初年度である19期では、「バイクのことならバイク王」という新たなイメージを定着させるため、期初に買取と小売のサービスブランドを「バイク王」に統一しました。そして、重点施策である「バイク王の総合力の活用」、「エリアマーケティングの強化」、「人材育成の強化」に取り組むとともに、小売販売チャネルの拡充に注力し、既存の5店舗において新たに小売販売を開始いたしました。また、相互の集客力を活用し新

たなお客様との接点を拡大することを目的に、二輪車用品販売事業を展開する株式会社G-7ホールディングス様と2016年11月に資本業務提携契約を締結いたしました。

あわせて販売費及び一般管理費の抑制に努めましたが、バイク買取事業の業績が前期を下回りました。

以上の結果、19期の業績は、表1のとおり非常に厳しい結果となりました。

表1：19期決算ハイライト

(単位：百万円)

	19期実績	18期実績
売上高	16,996	18,412
営業利益	△503	234
経常利益	△394	332
当期純利益	△586	172
1株当たり当期純利益(円)	△42.43	12.48

19期の業績が厳しい結果となったのは、表2に記載した複数の要因によってバイクの仕入台数が減少したためであります。

表2：19期の課題

- ブランディング型に寄せたCM投下によるお申し込み件数減少
- 広告宣伝費の抑制によるお客様への訴求力低下
- 営業力・現場力低下
- 外部環境の変化への対応不足

それらの中でも影響が大きいのが、お客様からのお申し込み件数の減少となります。

当社は4年前の15期に赤字決算となりましたが、この時にコストの増加とブランドイメージの低下という二つの課題を抱えておりました。具体的には、広告宣伝活動の効率が伸び悩む傾向にある中、ブランドイメージが低下し、さらに広告宣伝活動の効率が下がるという悪循環となっておりました。広告宣伝効果を最大化させるためには、ブランドイメージの向上は必須と考えておりますので、そのために広告宣伝活動をサービスをダイレクトに訴求するレスポンス型からブランドイメージを訴求するブランディング型にシフトさせ、あわせてコストの抑制による効率化に取り組んでまいりました。

これらの取り組みによって、営業現場の努力と合わせてブランドイメージは改善させることができ、あわせてコスト構造の改善も進めることができましたが、お客様からのお申し込み件数は想定以上に減る結果となりました。

また、営業力・現場力が低下したことも要因の一つとなります。

19期期初に、全国の買取価格の一元管理や、店長業務の軽減による営業力向上を目的に組織変更を行いました。結果的には現場でのOJTによる営業サポートが手薄になったことで、営業力・現場力が低下いたしました。現在は、組織を見直し体制の整備を図っております。

次に、外部環境の変化への対応が不足したことも要因の一つとなります。

近年、若年層を中心により簡便かつ非対面で完結する方法が好まれる傾向がありますが、このようなニーズに十分に対応できておりませんでした。このようなお客様のアクセス手段多様化への対応として、2016年9月にLINE公式アカウントを開設しておりますが、サービス改善の余地が多く残っております。また、バイク買取比較サイトの台頭への対応も必要となっております。

以上を踏まえ、広告宣伝効果の最大化、営業力・現場力の向上、外部環境の変化への対応が仕入台数の増加に必要な要素となっております。

一方で、19期の小売販売は堅調に推移いたしました。

これは、取り組みを強化しているエリアマーケティングを踏まえ、小売販売が見込める地域を選定し、マーケットポテンシャルに見合った規模の店舗展開を推進したことが奏功したことによります。当社の仕入力による豊富な在庫を活用し、小売販売を強化することは、当社の成長に繋がる重要な要素であると考えております。

❖ 20期の方針と取り組みについて

現状の課題と成長可能性を踏まえ、20期は小売販売の拡大を戦略の軸とし、「小売販売台数の増加」と「仕入台数の増加」に取り組み、あらためて会社を成長軌道に乗せてまいります。

具体的には、表3に記載した三つの重点施策に取り組んでまいります。

まず一つ目の「小売販売チャネルの拡充」についてですが、19期に引き続き既存買取店舗で小売販売を開始するほか、より売上の増加が見込めると判断した地域での移転・統合も含めた小売販売チャネルの拡充に取り組んでまいります。なお、全57店舗のうち27店舗（2017年1月末現在）が小売販売を開始しております。

表3：20期の取り組み

<p>1. 小売販売チャネルの拡充</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ エリアマーケティングを踏まえた店舗展開を推進し、小売販売サービスを開始できる店舗を拡大 ❖ 認知期間の短縮と集客力が見込める出店を推進（バイク用品店との協業等） <p style="text-align: center; background-color: #e91e63; color: white; padding: 5px;">成長性が高い小売販売を加速</p>	<p>2. 仕入業務オペレーションの見直し</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ クリエイティブ・媒体構成等を見直し、レスポンス型広告を強化 ❖ LINE公式アカウントの活用によるお申し込み件数の増加 ❖ 質と量を考慮した業務オペレーションの改善による高収益車輛仕入の強化 <p style="text-align: center; background-color: #e91e63; color: white; padding: 5px;">小売販売増を見据えた仕入の確保</p>	<p>3. 人財採用・育成の強化</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ 小売販売チャネルの拡充に対応できる人財育成 ❖ 仕入と小売販売両方の業務を遂行する人財育成と体制の構築 ❖ 仕入を増やすための採用強化 ❖ マネジメント力を向上させる研修の実施 <p style="text-align: center; background-color: #e91e63; color: white; padding: 5px;">ビジョンの実現に向けた人財育成</p>
--	--	---

また、当社の小売販売サービスの認知度はまだまだ低いのが現状となっております。そこで、20期はある程度の売上規模が見込める地域において、バイク用品店との協業等による出店を進めてまいります。これにより、バイク用品を購入目的とするライダーに向けて、短期間で店舗認知度を高め、小売販売に繋げることを見込んでおります。これらの取り組みにより小売販売を加速させてまいります。

二つ目の「仕入業務オペレーションの見直し」については、前述のとおりブランドイメージが改善してきていることを踏まえ、広告展開や出稿媒体を見直し、レスポンス型に寄せた広告展開を推進することでお申し込み件数の増加を図ってまいります。あわせてLINE公式アカウントのサービス内容を見直し、LINEからのお申し込み件数の増加を図ってまいります。

また、19期下期から実施して一定の効果が出ている業務

オペレーション改善施策を継続し、営業力が最大限発揮できる体制を構築いたします。これらにより、小売販売増を見据えた高収益車輛の仕入強化に取り組んでまいります。

三つ目の「人財採用・育成の強化」については、小売販売に関する社員教育推進のため、新たに社内研修プログラムを策定し、仕入と小売販売の両業務を遂行できる人財が評価される仕組みを構築いたします。そして、社員の成果をモチベーション向上に繋げ、主体的に成長できる環境を整えてまいります。あわせて、小売販売台数と車輛仕入台数を増加させるため、採用強化および人財育成のためのマネジメント力向上に資する研修を実施いたします。

以上に取り組むことにより、20期の業績予想は表4のとおりとなります。

表4：20期通期業績予想

（単位：百万円）

	20期通期予想
売上高	19,000
営業利益	20
経常利益	150
当期純利益	80
1株当たり当期純利益(円)	5.73

❖ 株主の皆様へ

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金額を決定していくという配当方針を掲げております。



そのうえで、19期の業績悪化を踏まえ、中間配当とあわせて19期の年間配当を4円とさせていただきます。

また、20期の年間配当額についても4円を予定しております。

なお、当社はコーポレートガバナンス体制の一層の充実とさらなる企業価値の向上を図るため、2017年2月24日開催の第19回定時株主総会の決議をもって、監査等委員会設置会社へ移行いたしましたので、ご報告いたします。

最後になりますが、19期の業績は非常に厳しい結果となりました。

20期は、課題が多くありますが、一つひとつ課題に対処しながら小売販売の拡大を成功させ、再び会社を成長軌道に乗せられるよう全社一丸となって取り組んでまいります。

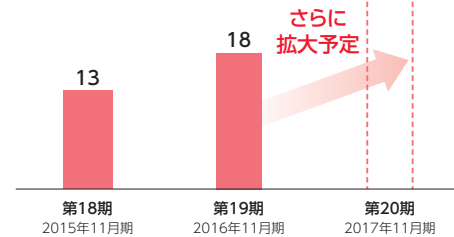
そして、「バイクライフの生涯パートナー」の実現に向けて、お客様から「バイクのことならバイク王」と認識され、選ばれるよう邁進してまいりますので、引き続きご支援ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

エリアマーケティングを踏まえた 店舗展開を推進し、小売販売を拡大

19期から小売販売チャネルの拡充に注力しており、20期は既に9店舗
(2017年1月末現在)にて小売販売を開始いたしました。

今後もバイク王が取り扱う豊富な在庫を直接お客様に小売販売するため、エ
リアマーケティングを踏まえた店舗展開を推進してまいります。

小売販売実施店舗数の推移 (単位:店)



「小売販売実施店舗」所在地 全27店舗(2017年1月末現在)



※バイクの購入は、「小売販売実施店舗」に限らず、当社の買取店舗および通販でも可能です。

G-7ホールディングスとの資本業務提携について

当社は、2016年11月8日に株式会社G-7ホールディングス(以下G-7社)と資本業務提携の基本契約を締結いたしました。概要は以下の通りです。

業務提携の目的

当社バイク小売事業とG-7社の子会社「株式会社G-7バイクワールド」の二輪車用品販売事業との融合による、新たなお客様との接点の拡大

資本提携の内容

業務提携による左記の取り組みを推進し両社の関係を強固にするため、当社の自己株式15万株を第三者割当の方法により、G-7社に割り当て(これによるG-7社の当社株式の保有比率は0.98%)

業務提携の内容

- (1)両社の保有資産を活用したサービス展開
- (2)二輪車に関する情報の共有および活用の推進
- (3)相互の人的交流

業務提携の進捗

以下の店舗にてバイク用品販売を開始
2017年1月26日 バイク王福岡店
同2月8日 バイク王上尾店

協業店舗展開状況



バイク王名古屋みなと店



バイク王伊丹店



バイク王岡山店



バイク王インターパーク宇都宮店

中古バイク業界初のLINE公式アカウントを開設

LINEならではの簡単・手軽な新サービスや、バイクライフの楽しさを訴求する様々なコンテンツを展開し、バイクユーザーにとってより快適でスムーズなサービスを提供します。



バイク王 LINE公式アカウント
アカウント名：バイク王
(LINE ID：@8190)

友だち登録でご利用いただける 様々なサービス

新人スタッフのノリオと店主のみちおが、数々のコンテンツ・サービスをご案内します。



1. 手軽・簡単! 「LINEで査定」からスムーズに査定・買取予約

バイクの相場や査定の確認がLINEで完結できる便利なサービスです。

※51cc以上で、ご本人名義のバイクに限ります。

査定の流れ

- ① 写真3点(マフラー側の全体写真、メーターまわりの写真、車台番号を写した写真)とお住まいの都道府県などを送信
- ② おおよその査定額を返信
- ③ 買取予約
LINE上で出張買取予約へ
即日受付可(予約受付時間 11:00~20:00)



2. お問い合わせ

バイク王の買取・販売・その他のサービスに関する様々な質問に、トーク画面上でダイレクトにお答えするサービスです。「こんな質問、答えられるかな?」といった質問にも、ノリオが得意即妙にお返します。

3. 楽しくお得なコンテンツの定期配信

ノリオとみちおのマンガ配信やバイクに関するお役立ちコンテンツ、LINE限定キャンペーンなど、バイクユーザーにとって楽しくお得な情報を、タイムラインやメッセージを通して定期的に配信しています。今すぐにバイクの購入や売却などのご予定がない方にも、充分に楽しんでいただける内容になっています。

友だち登録方法

(LINEアプリを起動した後、以下のいずれかの方法で登録いただけます)

- ▶ 「友だち」上部の検索窓で「バイク王」と入力し、追加ボタンで登録
- ▶ 「友だち追加」画面のQRコードボタンをクリックし、右記QRコードを読み込み、追加ボタンで登録
- ▶ 「友だち追加」画面のID/電話番号検索から「@8190」と入力し、追加ボタンで登録



バイク王会員サービスも 引き続き会員募集中

「バイク王会員サービス」では、会員登録をいただくことでバイクに関する様々な情報やサービスを受けることができますので、ぜひご登録ください。



キャンペーン等は随時更新しています。
詳細および会員登録は当社「会員サービス」ページをご覧ください。
<https://www.8190.jp/member/>

メルマガ
にて

- ▶ 「今月のフィーチャーバイク」「バイクロード100選」等のご紹介
- ▶ 各種キャンペーン情報のご案内
- ▶ 当社主催のイベント情報のご案内

ウェブサイト
にて

- ▶ マイページにて、バイク購入履歴や点検履歴、買取サービスの名義変更・廃車手続き進捗状況等のご確認

監査等委員会設置会社移行について

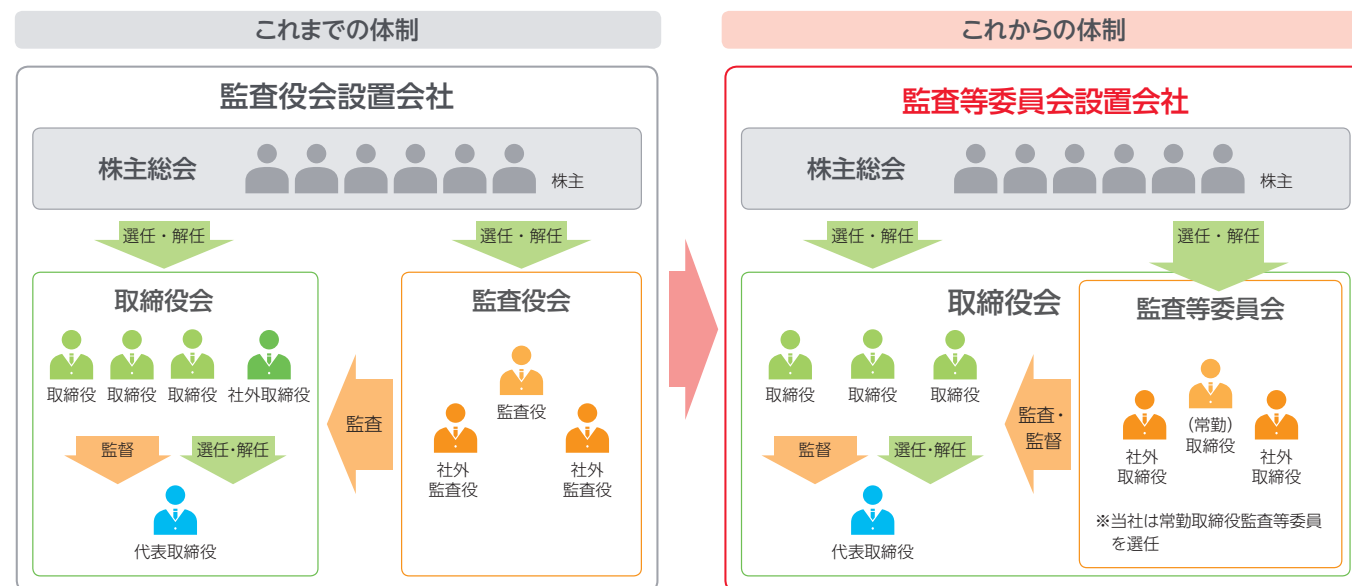
2017年2月24日開催の当社第19回定時株主総会の決議をもって

監査役会設置会社から監査等委員会設置会社へ移行いたしましたのでお知らせいたします。

企業を取り巻く環境の変化は非常に早く、リスクをふまえた迅速な意思決定と、それを支える透明性の高いコーポレートガバナンス(企業統治)が求められています。

構成員の過半数を社外取締役とする監査等委員会設

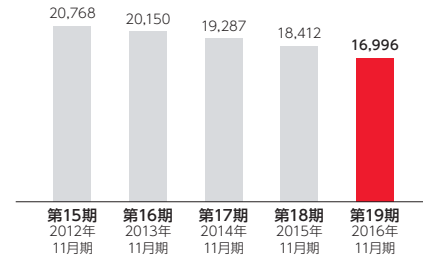
置会社へ移行することで、社外取締役による業務執行の監督機能の充実およびモニタリング機能の強化により、コーポレートガバナンス体制の一層の充実とさらなる企業価値の向上を図ってまいります。



決算ハイライト

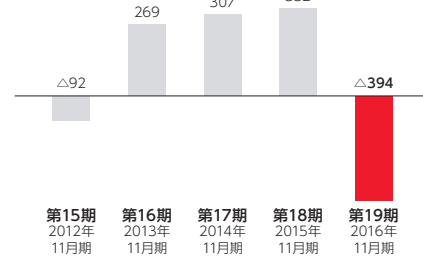
売上高

(単位:百万円)



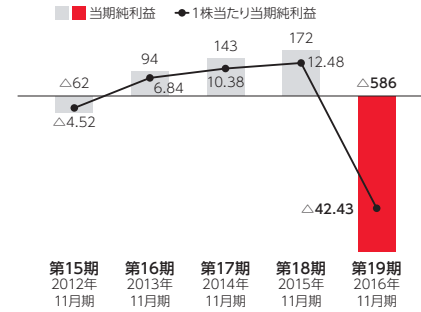
経常利益

(単位:百万円)



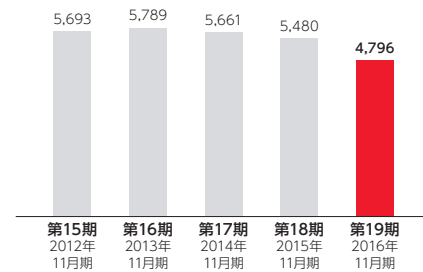
当期純利益 / 1株当たり当期純利益

(単位:百万円/円)



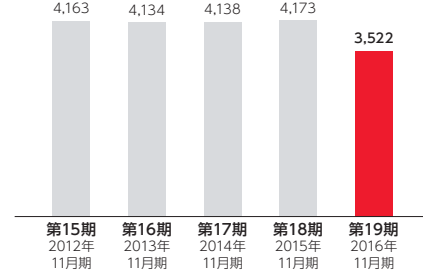
総資産

(単位:百万円)



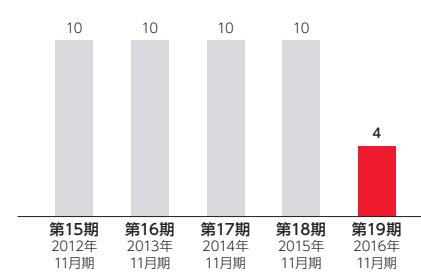
純資産

(単位:百万円)



1株当たり配当金

(単位:円)



※ 2012年11月期および2013年11月期の1株当たり当期純利益と1株当たり配当金につきましては、株式分割に伴う影響を加味した遡及修正値を使用しています。

セグメント別情報

バイク買取事業

売上高 13,759百万円

経常利益 △794百万円

バイク小売事業

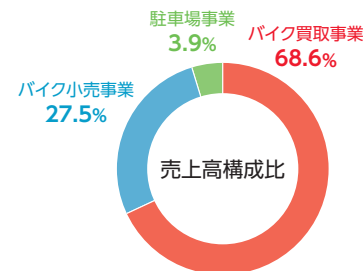
売上高 5,521百万円

経常利益 377百万円

駐車場事業

売上高 776百万円

経常利益 23百万円



※ 各売上高はセグメント間取引消去前の数値を使用しています。

会社概要 / 株式の状況 / 株主メモ

(2016年11月30日現在)

会社概要

商号 株式会社バイク王&カンパニー
 本社所在地 〒108-0022 東京都港区海岸三丁目9番15号
 LOOP-X(ループエックス)13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 590,254千円
 従業員数 727名
 店舗数 57店舗(2017年2月24日現在)

役員(2017年2月24日現在)

取締役	取締役(監査等委員)
代表取締役社長執行役員 石川 秋彦	取締役 常勤監査等委員 産形 昭夫
取締役会長 加藤 義博	取締役 監査等委員(社外) 山口 達郎
取締役常務執行役員 大谷 真樹	取締役 監査等委員(社外) 齊藤 友嘉
取締役執行役員 山縣 俊	

※1 2017年2月24日開催の定時株主総会において定款の変更が決議されたことにより、当社は同日付をもって監査等委員会設置会社へ移行いたしました。
 ※2 山口達郎氏および齊藤友嘉氏は、社外取締役であります。
 ※3 2017年3月1日付をもって加藤義博は取締役会長執行役員となる予定であります。

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

同事務取扱場所 東京都千代田区丸の内一丁目4番5号
 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
 同連絡先 〒137-8081 東京都江東区東砂七丁目10番11号
 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)
<http://www.tr.muifg.jp/daikou>

公告方法 電子公告により行う
 (当社ウェブサイト: <http://www.8190.co.jp/>)
 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のできない場合は、日本経済新聞に掲載して行う

株式の状況

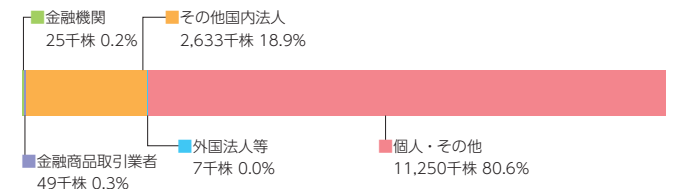
発行可能株式総数 普通株式 60,000,000株
 発行済株式の総数 普通株式 15,315,600株
 (自己株式1,350,000株を含む)
 株主数 4,875名

大株主

株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
石川 秋彦	3,922	28.1
加藤 義博	3,059	21.9
有限会社ケイ	900	6.4
株式会社ジャスト	800	5.7
株式会社ユー・エス・エス	773	5.5
本多 均	450	3.2
石川 ゆかり	428	3.1
加藤 信子	294	2.1
バイク王&カンパニー従業員持株会	290	2.1
株式会社G-7ホールディングス	150	1.1

※1 当社は、自己株式を1,350千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 持株数は、千株未満を切り捨てて表示しております。
 ※3 持株比率は、自己株式を控除して計算しております。
 ※4 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。

株主優待制度のご案内

株主の皆様の日頃のご支援に感謝するとともに、株主の皆様とバイクの魅力
を共有することを目的に、株主優待を実施しております。



株主優待制度の概要

- 対象となる株主様** 2016年11月30日を基準として、当社株主名簿に記録された1単元(100株)以上を保有する株主様
- 株主優待の内容** 当社が小売販売する車輛購入にご利用いただける株主優待券を贈呈いたします。
株主優待券は、車輛1台につき1万円割引できるものとなり、単元株主様1名につき1枚配布いたします。
- 有効期間** 2017年3月1日から2018年2月28日まで
- 株主優待の流れ**



ご使用要領

- 株式会社バイク王&カンパニーが小売販売する車輛1台につき1枚ご利用いただけます。
- 1台の車輛に複数枚のご利用はできませんのでご了承ください。
- 車輛購入以外のご利用はできませんのでご了承ください。
- 店舗販売の際は、ご契約時に本券をスタッフにお渡しください。
また、インターネット通信販売の際は、ご契約書類とともに本券をご郵送ください。
- 現金とのお引替えはできませんのでご了承ください。
- 盗難・紛失等の場合には、再発行はいたしませんのでご了承ください。
- 株主様ご本人以外のご利用も可能となります。
- 有効期間外のもののご利用いただけませんのでご注意ください。

ご使用可能店舗

全国のバイク王各店舗
※詳細は、以下当社コーポレートサイト内の「バイク王店舗一覧PDF」をご覧ください。
【IR情報→株式情報→株主還元・配当(株主優待制度)】
<http://www.8190.co.jp/ir/pdf/yutai/2017.pdf>

当社ウェブサイトのご案内

コーポレートサイト



コーポレートサイトでは、企業情報や財務内容など、ステークホルダーの皆様へ積極的に情報開示しております。

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

ブランドサイト



ブランドサイトでは「今月のフィーチャーバイク」や「バイクロード100選」など、ユニークなコンテンツをご用意しております。ぜひ一度ご覧ください。

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



バイクのことなら

BIKE 王

〒108-0022
東京都港区海岸三丁目9番15号 LOOP-X(ループエックス)13階
TEL 03-6803-8855 FAX 03-6803-8814

