

株主の皆様へ

第25期

## 株主通信

2021年12月1日～2022年11月30日

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

リテール、ホールセールいずれも増収増益、  
売上高、経常利益、当期純利益は  
過去最高を更新いたしました。

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25期(2022年11月期、以下25期)の概況と2023年1月10日に公表いたしました中期経営計画の見直しについてご報告申し上げます。

### » 25期の概況について

当社は持続的な成長に向けて新たに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、25期を初年度とする3か年の中期経営計画では、最終年度売上高315億円の達成に向けて、戦略の三本の柱をCRM推進、整備インフラ、システムプラットフォームを軸とし、一層の企業価値の向上と事業規模の拡大を図ってまいりました。

また、リテール、ホールセールはいずれも好調に推移したほか、第1四半期における関連会社からの臨時的な受取配当金を営業外収益として計上いたしました。

バイクの仕入においては、効果的な広告展開、人員や体制の強化に努め、高市場価値車輛の中でもより需要が高い車輛を確保いたしました。

### 2022年1月に公表した 中期経営計画を前倒しで達成!



リテールにおいては、マーチャンダイジング施策として商品ラインアップの適正化、店舗の新規出店(8店舗)、移転・増床(3店舗)、接客力向上、売り場改善による既存店の販売力強化および通信販売の強化を推進いたしました。また、自動車学校や専門学校と連携し、お客様との接点の拡大や整備インフラの確保、営業オペレーションの見直しによるバイク王ファンの更なる創出、当社初となる海外バイクメーカー・KTMの正規取扱店の出店を実現いたしました。加えて、2022年12月には店舗の移転・増床(1店舗)を行いました。ホールセールにおいては、販売価格水準を維持するよう販売方法の工夫に努めました。また、第4四半期には、次期に向けたリテール、ホールセール在庫の確保を行いました。

これらの取り組みの結果、リテール台数は、既存店ならびに前期に開発した店舗が好調に推移し、前期より大幅に増加いたしました。また、ホールセール台数は、4月以降のオンシーズンに向けて確保していた在庫を販売し、仕入も堅調であったため、前期より大幅に増加いたしました。車輛売上単価(一台当たりの売上高)は高市場価値車輛の中でもより需要が高い車輛を販売したことにより、前期より大幅に上昇し売上高は大幅増収となり、平均粗利額(一台当たりの粗利額)はやや上昇したため、売上総利益も大幅な増益となりました。

また、新たなビジネスモデルの構築に向けて様々な取り組

みを実施し、事業領域が拡大いたしました(次ページの事業マトリックスをご参照)。

以上の結果、売上高は増収、営業利益以降の段階利益は増益となり、売上高、経常利益、当期純利益において過去最高を更新したことに加え、中期経営計画最終年度である2024年11月期の売上高315億円を前倒しで達成いたしました。

最後になりますが、25期は中期経営計画の最終年度である27期の売上高を2年前倒しで達成したほか、新たな領域での事業活動もスタートいたしました。これを踏まえ、2023年1月に26期を初年度とした新たな中期経営計画を策定いたしましたので、引き続きご指導ご鞭撻のほど賜りますようお願い申し上げます。

### 25期決算ハイライト

(百万円)

	24期	25期	増減額	増減率
売上高	26,570	33,480	6,910	26.0%
売上原価	14,617	20,306	5,689	38.9%
売上総利益	11,952	13,174	1,221	10.2%
販売費及び一般管理費	10,393	11,520	1,126	10.8%
営業利益	1,558	1,653	94	6.1%
経常利益	1,770	2,259	489	27.6%
当期純利益	1,226	1,550	323	26.4%

### 配当について

25期

**1株当たり配当額24円**

(中間配当額10円、期末配当額10円、特別配当額4円)

26期

**1株当たり配当額30円**

(中間配当額15円、期末配当額15円)

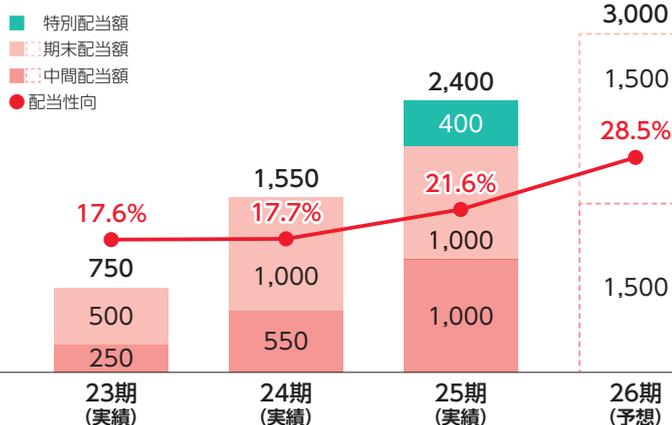
4期連続  
増配

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、25期の期末配当につきましては、普通配当10円に加え、関連会社からの受取配当金3.4億円を営業外収益に計上したことから特別配当4円を追加した合計14円といたしました。これにより、年間配当額は24円とさせていただきます。

また、26期の配当予想につきましては、業績予想が増益になることを踏まえ、基本方針に基づき、中間15円、期末15円の年間30円を予定しています。

### 投資単位(100株)当たり配当額／配当性向

(単位:円)





# オープン&リニューアル情報

25期は8店舗の新規出店、3店舗の移転・増床!

**山口店**

第3四半期  
新規オープン

6月10日 在庫台数30台

**東松山店**

第3四半期  
新規オープン  
ラビットR407  
東松山店併設

6月17日 在庫台数100台

**KTM小山店**

第3四半期  
ラヴィット2号店  
R50小山店併設

KTMとの  
正規ディーラー  
店舗

7月15日 在庫台数60台

**豊橋店**

第4四半期  
新規オープン

9月23日 在庫台数65台

**上熊本店**

第4四半期  
新規オープン

10月21日 在庫台数130台

**堺美原店**

第4四半期  
新規オープン

11月4日 在庫台数90台

- 上期実績**
- 広島店 (移転増床)  
在庫台数170台
  - 広島第2ショールーム店  
(リニューアルオープン)  
在庫台数70台
  - 京都松井山手店 (新規オープン)  
在庫台数120台
  - 金沢店 (移転増床)  
在庫台数140台
  - Beat & C 世田谷店  
(新規オープン)  
在庫台数70台
- 初!  
ハーレーダビッドソン  
だけを集めた専門店



## 2022年11月24日、 技術力を競う 第9回CSコンテストを開催

この催しは「お客様の期待を超える感動を提供し続ける企業」を目指し、営業、整備(テクニカ)、本社(Additional Part)部門の3部門で、日ごろの活動や取り組みを発表し合います。

整備力を競うテクニカ部門では、「80年代のレーサー車輻をイメージし、幅広い年齢にアプローチ」をテーマに『ヤマハSR400』をレストア、カスタムを整備したつくばテクニカチームが高い技術力を披露し優勝しました。



## 2022年7月29日、 株式会社カンセキが運営する アウトドアライフストア WILD-1の会員向けサービス 「フレンドリーショップ」に加盟

加盟店としてバイク王のレンタルサービスの会員特典をご用意し、ヘルメット・グローブを無料でレンタルいたします。WILD-1の会員数100万人の皆様にキャンプツーリングをはじめ、バイクを気軽にお楽しみいただける環境を提供します。



## ESG情報の一部を改訂いたしました

当社グループは、株主をはじめとするお客様、お取引先、社員、地域社会、業界の各ステークホルダーの信頼に応える経営を実現するために、経営の公正性および透明性を確保し、企業の責任を果たすとともに、社会の持続的な発展への貢献と環境保護の観点から資源の効率的かつ循環的な利用を推進してまいります。

詳しくはこちらから  
<https://www.8190.co.jp/ir/strategy/ESG.html>



## 事業マトリックス

25期はビジネスモデルを発展させ、長期的な企業価値向上を図ることを目的に、モビリティ事業、ライフスタイル事業を強化いたしました。今後はレジャー・アウトドア事業の領域を重点的に開発してまいります。

		モビリティ事業	レジャー・アウトドア事業	ライフスタイル事業	本体事業
リユース	自社	バイク買取・販売 (バイク王)	重点開発領域		子会社事業
	FC事業 提携	車買取・販売 (ラビットカーネットワーク) 中古バイクパーツ・用品の買取・販売 (アップガレージ ライダース)		ブランド品買取 (K-ブランドオフ)	
リユース 以外	自社	新車販売 (KTM小山) パーツ・用品のEC販売 (オズプロジェクト)	レンタルバイク (バイク王)	保険販売 (バイク王)	
	FC事業 提携	電動モビリティ販売 (e-bike) 整備・メンテナンス	重点開発領域	ハウスクリーニング (ベアーズ) 車輻コーティング (KeePer技研)	

当社は持続的な成長に向けて、2022年1月11日に公表いたしました2024年11月期を最終年度とする中期経営計画に基づき、事業を展開してまいりました。その結果、出店や単価上昇などにより中期経営計画最終年度売上高315億円を上回ることとなりました。

また、新たな事業領域についての活動実績を積んだことも踏まえ、常に3年先を見据えた経営を行っていくため、新たな中期経営計画を策定いたしました。

FY2025までに成し遂げること

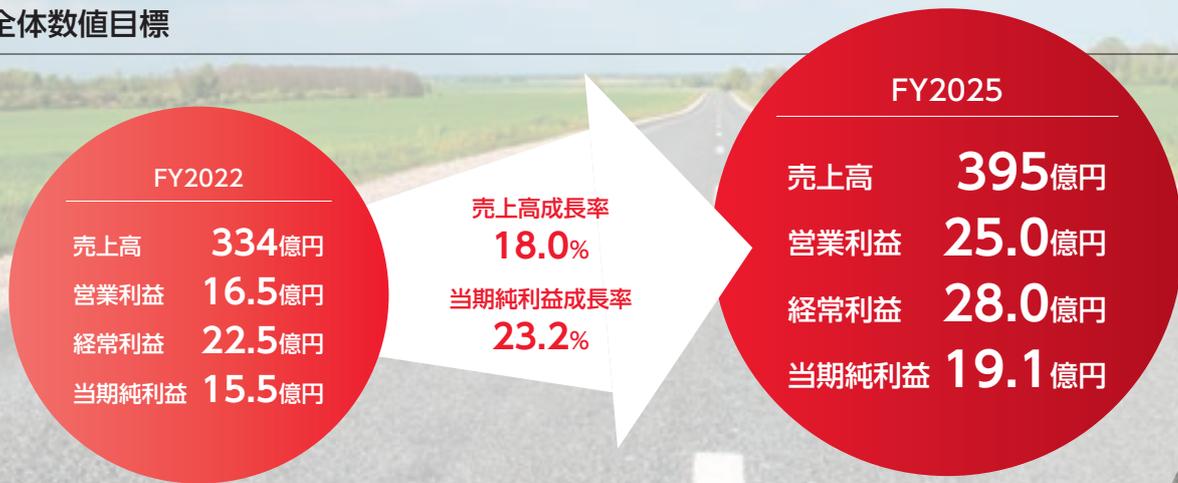
# バイクラ이프の 生涯パートナーの実現

FY2025までに、「UX(顧客体験)グロースモデルへの転換」を行うことで「バイクラ이프の生涯パートナー」を実現します。

結果として、「中古バイク販売シェアNo.1(販売台数※3万5千台)」を目指します。

※販売台数=リテール台数

## 全体数値目標



## 中期経営計画のポイント



大きな成長余地を残すバイク事業、特にリテールビジネスを成長のエンジンとして大きな利益成長を見込んでいます。

## バイク王&カンパニーについておさらいQ&A

2022年7月27日に個人投資家向け説明会、2023年1月11日にアナリスト向け決算説明会を開催いたしました。その中で皆様からいただいた質問にお答えいたします。

資料はこちらからご覧いただけます。

詳しくはこちらから  
<https://www.8190.co.jp/ir/library/report.html>



**Q** なぜ26期の業績予想は営業利益が増益に対し、経常利益は減益になるのでしょうか。

**A** 26期は営業外収益として受取配当金が発生しないためです。

25期においては、営業外収益として関連会社からの臨時的な受取配当金が1Qに発生いたしました。しかしながら、26期は同様の受取配当金は発生いたしません。よって、26期はリテールの拡大を図ることにより売上高は増収、営業利益は増益になりますが、経常利益以降においては減益になります。

26期通期業績予想 (百万円)

	25期(実績)	26期(予想)	増減額	増減率
売上高	33,480	34,500	1,019	3.0%
営業利益	1,653	1,900	246	14.9%
経常利益	2,259	2,150	△109	△4.8%
当期純利益	1,550	1,470	△80	△5.2%
1株当たり当期純利益(円)	110.99	105.26	—	—

**バイク王を取り巻く外部環境について。今後、どうなるとお考えですか。免許取得者は増えているのでしょうか。**

**Q**

**増加している原付2種以上の高市場価値車両は、趣味嗜好性が高いという特徴から、社会情勢の変化に影響され難いと考えており、需要は一過性で終わらない見込みです。**

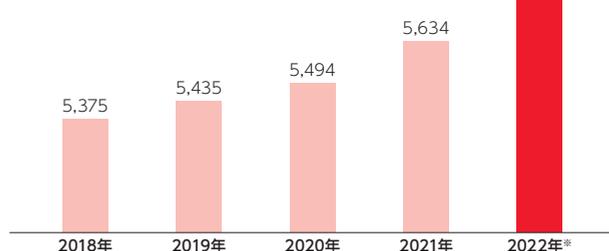
**A**

当社が注力している高市場価値車両(原付2種以上)の保有台数、新車販売台数は、年々増加傾向にあり、新型コロナウイルス感染症拡大後も引き続き増加する見込みと考えております。また、免許取得者数(普通・大型二輪免許合計)も、増加傾向にあります。

最近のアウトドアブームに加えて、近年のリターンライダー需要やコロナ禍における人々の行動の変化による新規ライダーの増加は、バイク志向の高まりによるものと考えております。

保有台数(高市場価値車両)

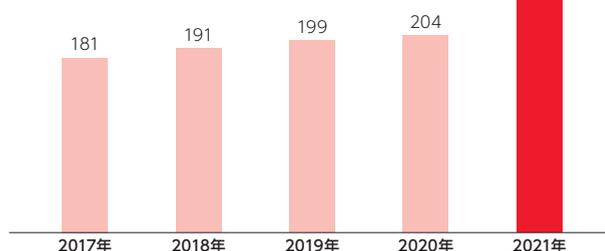
(単位:千台)



出典:一般社団法人日本自動車工業会/各年3月末日ベース  
 ※出典:二輪車新聞/各年3月末日ベース/原付二種(推定値)含む

新車販売台数(高市場価値車両)

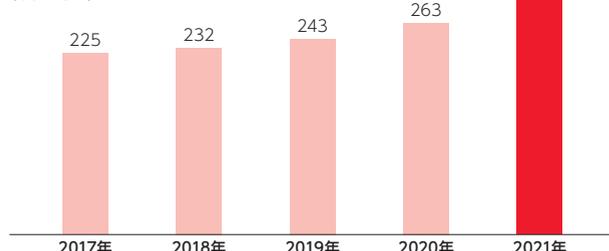
(単位:千台)



出典:一般社団法人日本自動車工業会/暦年ベース

免許取得者数(普通・大型二輪免許合計)

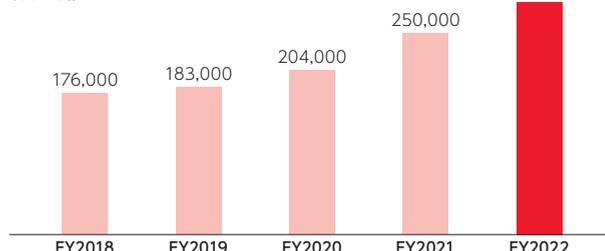
(単位:千人)



出典:警察庁/暦年ベース/失効後の再取得や外国免許切り替え者を含まない

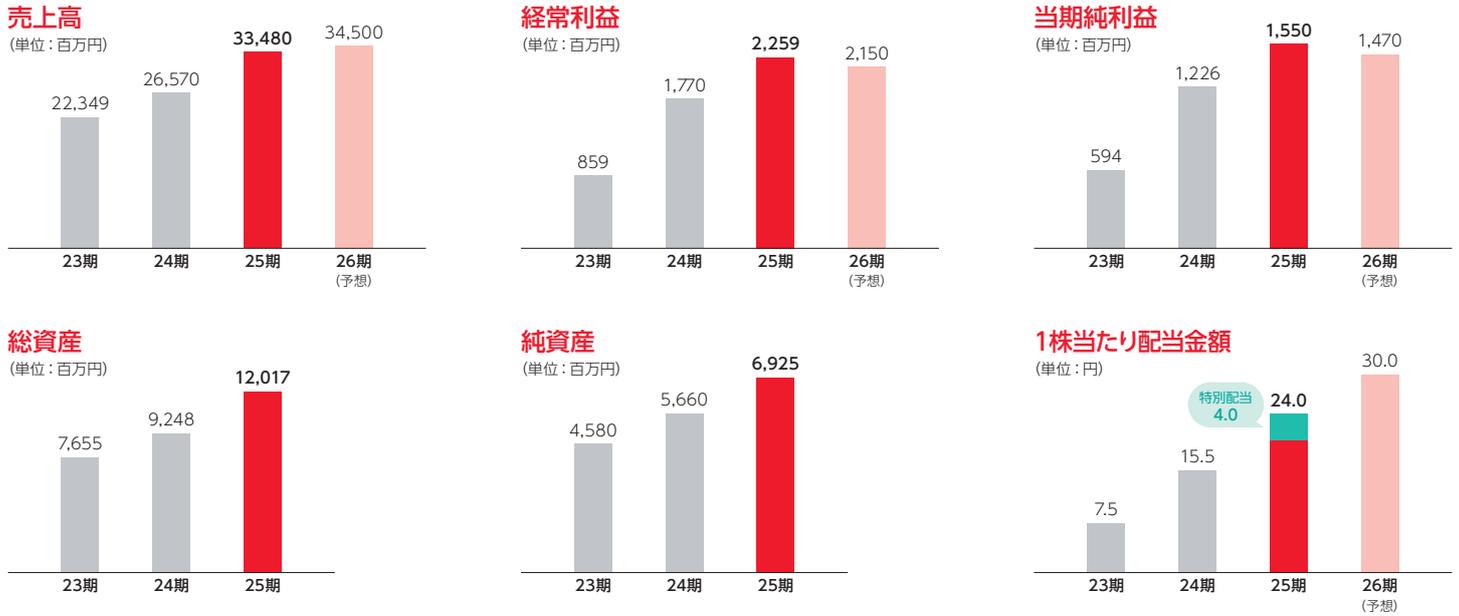
車両売上単価

(単位:円)



出典:自社データ

# 決算ハイライト



## 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1万円割引優待券」
	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。
	③ バイクとその用品・部品、バイク関連以外の商品等を取り扱う ECサイト「バイク王ダイレクト」で使用できるポイント「1,000 円分」ただし、使用にはバイク王ダイレクトの会員登録必須かつバイク購入には使用不可また株主様本人のみ有効。



ご利用可能な店舗や車輜は、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、こちらから確認いただけます。



バイク王ダイレクトサイトはこちら

## ウェブサイトのご案内



**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ご紹介アップしています。

## 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**

〒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(土日祝日を除く) 時間 午前10時から午後5時まで  
 FAX 03-6803-8814

