



BIKE-O
&COMPANY

株式会社 バイク王&カンパニー



株主の皆様へ

第17期 中間期

バイク王&Co. 通信

2013年12月1日～2014年5月31日

平素は格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

第17期(2014年11月期)第2四半期決算の概況についてご報告申し上げます。

当第2四半期累計期間における我が国経済は、政府の経済政策等の効果や個人消費の持ち直し等により緩やかな回復傾向にあります。消費増税にともなう駆け込み需要の反動の影響や、海外景気の下振れによる国内景気への影響が懸念される等、依然として先行き不透明な状況が続いております。

バイク買取事業

バイク買取事業は、高収益車輛の買い取り増加に向けた取り組みを中心に積極的な営業活動を行いました。この結果、高収益車輛の買い取りにはある程度の成果が得られましたが、販売台数は前年同期をやや下回る結果となりました。

また、平均売上単価(一台当たりの売上高)は前年同期をやや上回り、平均粗利額(一台当たりの粗利額)はほぼ前年同期並みで推移いたしました。

以上の結果、直営店舗数は64店舗、セグメント間取引消去前の売上高は8,622,581千円(前年同期比0.2%減)、経常利益は234,621千円(前年同期比62.3%増)となりました。

バイク小売事業

バイク小売事業は、商品仕入チャネルの開拓を推進し、商品仕入れの強化を図るとともに、WEBからのお問い合わせへの対応を強化することで既存店舗の収益力強化を図りました。

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2,346,959千円(前年同期比7.7%減)、経常利益は3,368千円(前年同期比96.9%減)となりました。

駐車場事業

駐車場事業は、引き続き既存事業地の収益力向上と採算性を重視した事業地開発を推進いたしました。

以上の結果、セグメント間取引消去前の売上高は399,133千円(前年同期比7.5%増)、経常利益は1,792千円(前年同期比90.3%減)となりました。

この結果、売上高10,093,399千円(前年同期比0.0%増)、営業利益156,968千円(前年同期比16.5%減)、経常利益239,781千円(前年同期比12.3%減)、四半期純利益129,044千円(前年同期比13.3%減)となりました。

通期の見通し

第17期(2014年11月期)通期の業績予想は、期初に発表いたしました数値から変更なく、売上高19,474百万円(前年同期比3.4%減)、営業利益191百万円(前年同期比58.7%増)、経常利益326百万円(前年同期比20.8%増)、当期純利益177百万円(前年同期比88.0%増)としております。

中間配当につきまして

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。

以上を踏まえ、第17期第2四半期末の1株当たり配当金は、期初の計画どおり5円とさせていただきます。

引き続き、計画の達成を目指して、全力で取り組んでまいります。

今後とも、皆様の一層のご指導ご鞭撻を賜りますようよろしくお願い申し上げます。



代表取締役社長

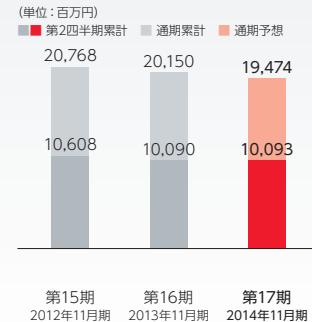
取締役会長

石川 敏彦

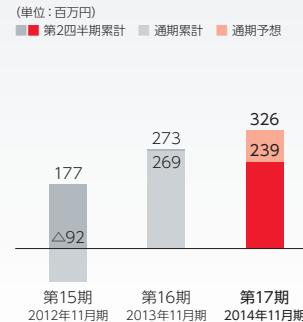
加藤 義博

財務ハイライト

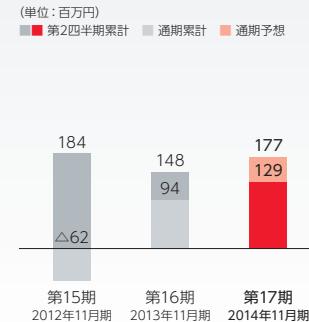
売上高



経常利益又は損失(△)



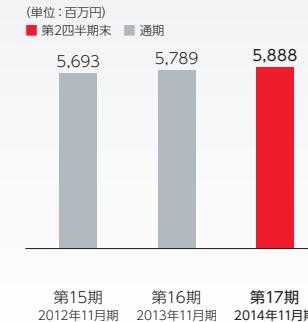
四半期(当期)純利益又は純損失(△)



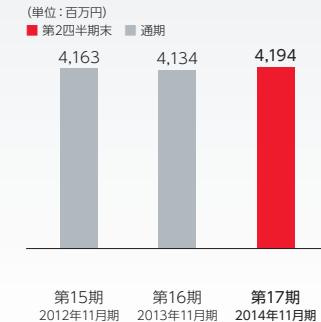
1株当たり四半期(当期)純利益又は純損失(△)※



総資産



純資産



※ 2013年6月1日付で普通株式1株を100株に分割し、1単元の株式の数を100株とする単元株制度を採用しております。これと異なる、1株当たり四半期(当期)純利益又は純損失については当該株式分割の影響を考慮して記載しております。

🏍️ 二輪車産業政策ロードマップが策定

二輪車市場は復活・復権を目指し、 二輪車の国内新車販売台数は2020年に100万台へ

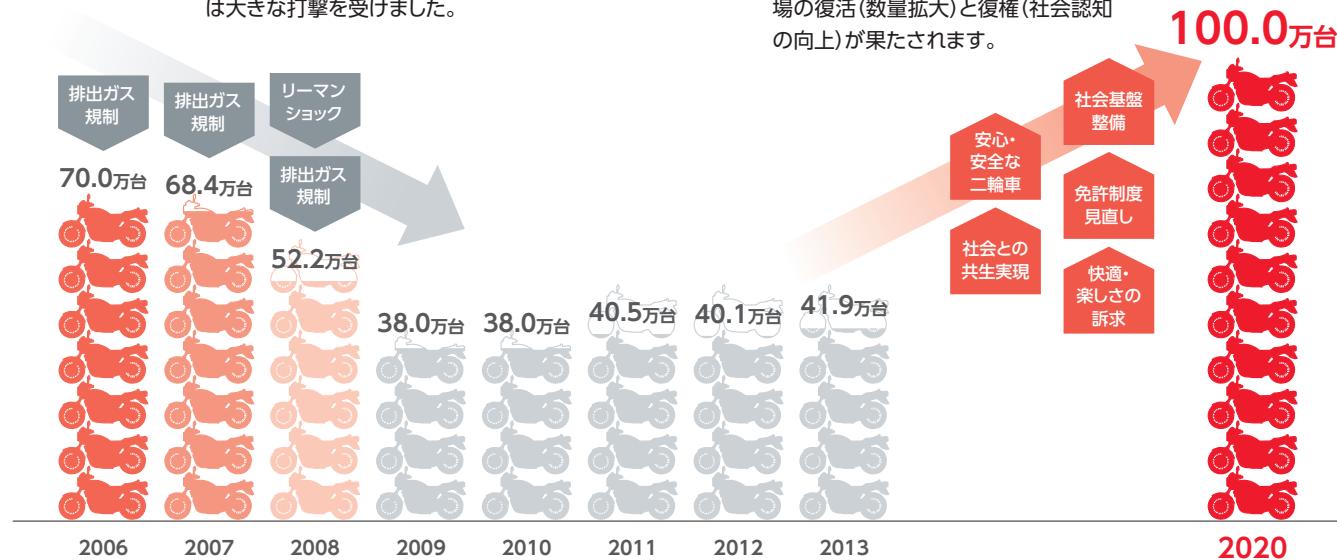
2014年5月に二輪車関連団体および地方自治体において、二輪車産業の成長戦略「二輪車産業政策ロードマップ」の取りまとめが行われ、国内市場において100万台の新車販売を2020年の目標として掲げました。また、同ロードマップでは、優れた日本の二輪車モビリティ提供により、世界中の人々の生活の質の向上と社会・経済の発展に寄与し、我が国の二輪車産業を健全に発展させ、将来的な成長を目指していくことも掲げられています。

二輪車市場の縮小と衰退

度重なる排出ガス規制などの規制強化やリーマンショックによる消費者マインドの低下などにより、二輪車市場は大きな打撃を受けました。

二輪車市場の復活と復権

二輪車利用環境が改善され、様々なニーズを充足するモビリティとして社会の中で評価され活用されていき、市場の復活(数量拡大)と復権(社会認知の向上)が果たされます。



※一般社団法人日本自動車工業会公表資料より作成

バイク王&カンパニーで働くスタッフに仕事に対する心構え等を聞きました。



顔が見えないからこそ 心を込めて接客を

インフォメーションセンター
第一ウェブコミュニケーションチーム
伊藤里佳

インフォメーションセンターでの業務内容

インフォメーションセンターは、バイクを売りたいと思ったお客様からメールや電話でお問い合わせをいただく最初の窓口です。出張買取を行うために、車種や年式、お客様の情報をいただき、バイクライフプランナーがお客様の元へ向かえるよう日程を調整するのが私たちの業務です。ご予約をいただく際、お客様は大切なバイクを手放すにあたり、安心して信頼できる会社をお願いしたいと思っておられますので、お客様と最初に接する当社の顔という意識を持って、日々業務にあたっています。

また、お客様一人一人の状況に合わせた提案をし、どうすればお客様に満足いただけるかを考えながら対応しています。

お客様と接するにあたり、心がけていること

私がお客様と接する際に最も心がけているのは、お客様に合わせた分かりやすい説明をすることです。当インフォメーションセンターは、全国のお客様からのお申し込みを受け付けています。ですので、様々な地域や年代のお客様とお話をしますが、お客様の表情が見えません。そのため、声のトーンや話すスピードに気を付け、話す内容が同じであっても簡潔に話したり、詳細に話す等、お客様一人一人に対してわかりやすく伝わるよう工夫しています。

また、常により良い応接ができるよう、上司や先輩から指導を受けながら日々試行錯誤しています。

インフォメーションセンタースタッフとしてのやりがい

私がインフォメーションセンタースタッフとしてやりがいを感じるの、お客様の視点に立ったスムーズな対応ができ、お客様に喜んでいただけたと思える時です。

以前、長年所有してきた愛着のあるバイクを手放さなければならぬというお客様からお申し込みを受けました。大切なバイクとの思い出や、どうしても手放さなければならぬ経緯をお話しされた上で当社のお出張買取をご予約し、最終的にお売りいただくことになりました。ご成約直後にそのお客様からお電話をいただき、「バイクの状態悪いのに、しっかり査定してくれてありがとう。バイクライフプランナーさんの対応良かったよ。伊藤さんの対応も良かったよ。これから大変なことと思うけど頑張るね。ありがとう。」と仰っていただきました。私は感極まって「ありがとうございます。」としか言えませんでした。こんなに嬉しいことがあるのだと感激しました。

この仕事は声だけのやりとりにも関わらず、お客様に喜んでいただけることにとってもやりがいを感じています。

また、当社を一度利用して下さったお客様が再びバイクをお売りいただく際や、ご友人からの紹介を通じて私を指名していただくこともやりがいを感じる瞬間です。

これからもお客様に喜んでいただけるよう、日々努力してまいります。



(単位:百万円)

貸借対照表	第16期	第17期
	2013年11月30日現在	第2四半期会計期間 2014年5月31日現在
流動資産	3,946	4,208
固定資産	1,842	1,680
資産合計 Point 1	5,789	5,888
流動負債 Point 2	1,366	1,404
固定負債	288	289
負債合計	1,655	1,693
純資産合計 Point 3	4,134	4,194

損益計算書	第16期	第17期
	第2四半期累計期間 (2012年12月1日～ 2013年5月31日)	第2四半期累計期間 (2013年12月1日～ 2014年5月31日)
売上高	10,090	10,093
売上原価	4,451	4,914
売上総利益	5,638	5,179
販売費及び一般管理費	5,450	5,022
営業利益	188	156
経常利益	273	239
特別利益	0	0
特別損失	25	7
法人税等合計	99	103
四半期純利益	148	129

キャッシュ・フロー計算書	第16期	第17期
	第2四半期累計期間 (2012年12月1日～ 2013年5月31日)	第2四半期累計期間 (2013年12月1日～ 2014年5月31日)
営業活動によるキャッシュ・フロー Point 4	625	380
投資活動によるキャッシュ・フロー	△37	△27
財務活動によるキャッシュ・フロー	△91	△100
現金及び現金同等物の期首残高	1,780	2,120
現金及び現金同等物の四半期末残高	2,277	2,372

Point 1 資産合計

流動資産は、主に現金及び預金が252百万円、売掛金が43百万円増加したことにより、前期末比261百万円増加しました。固定資産は、主に敷金及び保証金等の減少等により「投資その他の資産」が131百万円減少したことにより、前期末比162百万円減少しました。

Point 2 流動負債

流動負債は、主に賞与引当金が43百万円、その他引当金が30百万円増加し、未払法人税等が23百万円減少したことにより、前期末比38百万円増加しました。

Point 3 純資産合計

純資産は、主に利益剰余金が60百万円増加(株主配当68百万円、四半期純利益129百万円)したため、前期末比60百万円増加しました。

Point 4 営業活動によるキャッシュ・フロー

当第2四半期累計期間において、主に税引前四半期純利益232百万円、減価償却費121百万円、賞与引当金繰入額43百万円により資金が増加し、売上債権の増加43百万円、法人税等の支払45百万円により資金が減少したことにより、営業活動の結果獲得した資金は380百万円(前年同期は625百万円の獲得)となりました。

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 586,417千円
 従業員数 802名

役員

代表取締役社長 石川 秋彦 常勤監査役 産形 昭夫
 取締役会長 加藤 義博 監査役 諏訪 浩
 常務取締役 大谷 真樹 監査役 山口 達郎
 取締役 山縣 俊
 取締役 齊藤 友嘉

※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)
 特定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

株式の状況

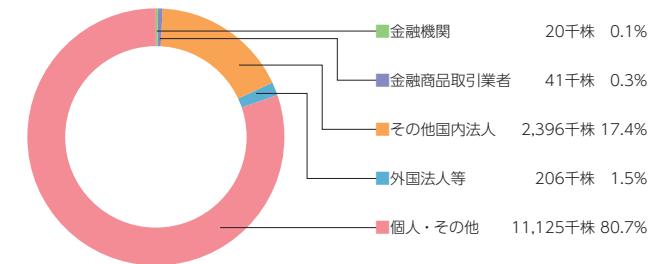
発行可能株式総数 普通株式 60,000,000株
 発行済株式の総数 普通株式 15,290,600株
 (自己株式1,500,000株を含む)
 株主数 2,902名

大株主

株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
石川 秋彦	3,922	28.4
加藤 義博	3,059	22.2
有限会社ケイ	900	6.5
株式会社ユー・エス・エス	773	5.6
本多 均	764	5.5
株式会社ジャスティス	674	4.9
石川 ゆかり	428	3.1
バイク王&カンパニー従業員持株会	348	2.5
加藤 信子	294	2.1
松山 太河	170	1.2

※1 当社は、自己株式を1,500千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。

バイク王&カンパニーは、『バイクライフの総合プランナー』を目指し、事業展開しています。

