



第28期
株主の皆様へ

株主通信

2024年12月1日～
2025年11月30日

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

トップメッセージ

新たな中期ビジョンを策定し、
環境変化に柔軟かつ迅速に対応する
“アジャイル経営”を推進してまいります。



代表取締役 CEO

澤 篤史

平素は格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。第28期(2025年11月期、以下28期)の概況についてご報告申し上げます。

28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」の実現を目指してまいりました。そのうえで、UX(顧客体験)グロースモデルの確立に向けて邁進し、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・整備事業のネットワーク化を図ってまいりました。なお、28期は、競合動向をはじめ外部環境の変化に留意し、利益体質の改善活動を継続するとともに、バイク事業の持続

的成長の基盤づくりを行う重要な期間と位置づけ、継続的な収益力向上を目指してまいりました。具体的には、引き続きリテール販売の拡大に注力し、新たな仕入チャンネルと手法の開発、ブランディングやマーケティング、付加価値の高いサービスの拡充、CRM強化などに取り組んでまいりました。

バイク事業

仕入面においては、前第2四半期より行っている広告宣伝の見直しを継続し、第1四半期は主にテレビCMの投下を抑制したことにより広告効率が改善いたしました。第2四半期以降は、計画通り前年並みの水準での広告投下を想定していましたが、仕入強化を図ることを目的に増額いたしました。また、広告抑制にともなう仕入台数の減少を補い、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引き続き取り組んでまいりました。

た。その結果、仕入台数の減少は一定程度抑制できたものの、第2四半期以降は改善の勢いが鈍化し引き続き課題が残る状況となりました。

販売面において、ホールセールでは期初在庫を確保し、堅調なオークション市場において効果的に出品を行った結果、リテール優先の販売戦略の推進や仕入構造の変化の影響を受けつつも、販売台数は前期比でやや上回りました。また、オークション相場が引き続き高水準で推移したことや、良質な車輛の仕入確保が進んだことにより車輛売上単価(一台当たりの売上高)は前期比で大幅に上回りました。一方で、第3四半期以降において仕入台数の確保を優先した結果、一台当たりの利益額が伸び悩み、平均粗利額(一台当たりの粗利額)は前期比でやや下回りました。

リテールにおいては、上期において一時的に展示台数が減少したことで販売機会の最大化が図れない時期もありましたが、在庫台数の確保が着実に進んだことに加え、販売台数増加に向けたキャンペーンを実施したことにより、販売台数は前期比でやや上回りました。車輛売上単価(一台当たりの売上高)ならびに平均粗利額(一台当たりの粗利額)は、リテール向けの良質な車輛の仕入確保が進んだことに加え、

お客様のニーズの多様化に合わせた付帯収益の強化を行うことにより前期比で上回りました。

これらの結果、バイク事業としての販売台数は前期比でやや上回り、車輛売上単価(一台当たりの売上高)は前期比で大幅に上回りました。平均粗利額(一台当たりの粗利額)は前期並みで推移したものの、販売台数の増加および車輛売上単価の上昇により、売上高は増収および売上総利益も増益となりました。

その他

当社は、ビジョンである「バイクライフの生涯パートナー」の実現に向けた事業拡大の一環として、プレミアムグループ株式会社と合併契約を締結し、合併会社を設立することを決定いたしました。本合併会社は、両社の強みを活用した新規事業の推進を目的としており、今後はカープレミアムブランドの複合店舗の共同出店および新サービス開始に向けた協議・準備を進めてまいります。

また、前中間連結会計期間より、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しております。

29期の重点施策

基盤構築フェーズとして中期戦略を具体的に落とし込み、実行に移す最初の年と位置づける

重点施策

売上より利益成長を重視	<ul style="list-style-type: none"> 台数拡大<利益最適化 既存顧客重視・収益性重視のチャネル選定
一人当たり経常利益の最大化	<ul style="list-style-type: none"> 人数増加ではなく、営業力と生産性の強化 データ活用による営業リソース配分の最適化
戦略的な投資実行	<ul style="list-style-type: none"> 広告 ブランドプレゼンス向上と訴求力強化 システム DX・CRM基盤整備、社内インフラの強化 教育 階層別研修体系構築、営業・整備力の底上げ

28期決算ハイライト

(百万円)

	27期	28期	増減額	増減率(%)
売上高	33,965	38,574	4,608	13.6
営業利益	286	585	299	104.5
経常利益	584	829	245	42.0
親会社株主に帰属する当期純利益	187	327	139	74.7

29期連結業績予想

(百万円)

	28期実績	29期予想	増減額	増減率(%)
売上高	38,574	38,700	125	0.3
営業利益	585	710	124	21.2
経常利益	829	910	80	9.7
親会社株主に帰属する当期純利益	327	570	242	74.2
1株当たり当期純利益(円)	23.10	39.92	16.82	72.81

中期ビジョン

経営環境

バイク業界は、環境規制や技術革新、経済情勢の変動など、さまざまな外部要因に影響されている。また、人口構造の変化や消費行動の多様化、AI技術の進展などで事業環境は複雑化している。しかし、当社の主力商材である高市場価値車輦は増加傾向にあり、リテールやオークション市場の需要は安定していると見ている。

中期戦略

「モビリティ領域の強化と利益体質化」を以下の三本柱のもとで継続的に推進する。

STAGE 1 収益基盤確立フェーズ

- 重点テーマ** 利益体質の強化、先行投資の実行
- 経営課題** CRM基盤の構築、オペレーションの効率化、人事制度の充実

STAGE 2 質的成長への転換フェーズ

- 重点テーマ** 顧客LTVの最大化、セグメント戦略の精緻化
- 経営課題** DX・CRM基盤の高度化、営業の最適化と標準化

STAGE 3 構造改革・飛躍フェーズ

- 重点テーマ** 新モビリティ領域の成長加速
- 経営課題** 新たな収益モデル確立と競争優位の確立

業容拡大

- モビリティ事業の集中投資
- 新領域 (EV・保険・サブスク) における事業機会の創出

バリューチェーン強化

- 収益構造改革 (原価・価格管理)
- 非労働集約型のオペレーション構築
- 人事制度改革による採用力・生産性の強化

マーケティング強化

- 新規顧客獲得 (サービス・チャネル開発、人材育成)
- 既存顧客の囲い込み (CRM・会員制度・整備・周辺事業)
- 顧客単価・リピート率向上 (LTV最大化)

中期ビジョンの目標

	28期(実績)
売上高	38,574百万円
経常利益	829百万円
一人当たり経常利益	80.5万円
広告ROI	291%

	31期(目標)
売上高	40,000百万円
経常利益	1,600百万円
一人当たり経常利益	134.9万円
広告ROI	300%

戦略投資による営業力強化と収益最大化の推進

持続的な企業価値向上と中長期的な成長の実現に向けて、**以下3つの戦略的投資分野**に注力いたします。

1 広告投資

ブランドプレゼンスの向上と訴求力強化

- 背景** 競争が激化する市場環境下での差別化と、若年層を含む新規顧客の獲得が重要
- 戦略** 「マーケティング・ブランディング」の強化を通じて、認知度向上とエンゲージメント向上を目指す
- 効果** 広告ROIの維持
仕入・販売台数の確保

2 システム投資

業務効率化と顧客体験の向上

- 背景** デジタル化の波に乗り、業務の効率性とサービス品質の向上が必要
- 戦略** 基幹業務システムの刷新やデータドリブンな意思決定を支えるIT投資を推進
- 効果** 当社サービス利用促進
営業生産性の向上

3 人材教育投資

組織力強化と人材の長期的成長

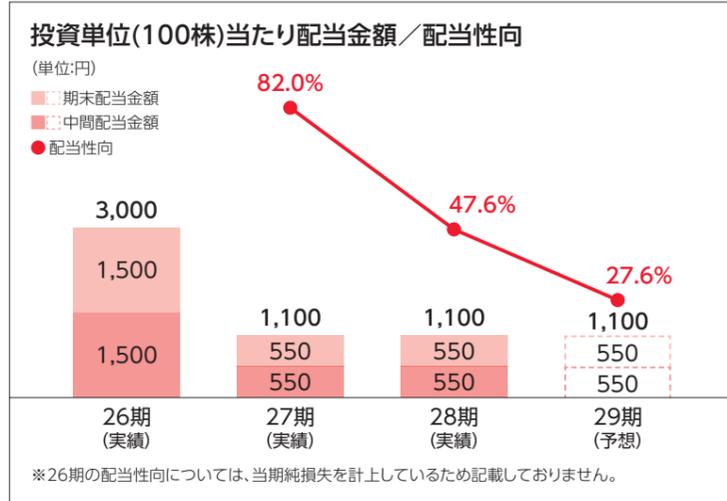
- 背景** 人材の確保と育成は企業成長の根幹
- 戦略** 「人材の採用強化」「人事制度の見直し」「コース別育成プログラム」により、全社的なスキルアップを図る
- 効果** 営業力の向上
一人当たり経常利益の増加

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金額を決定しております。

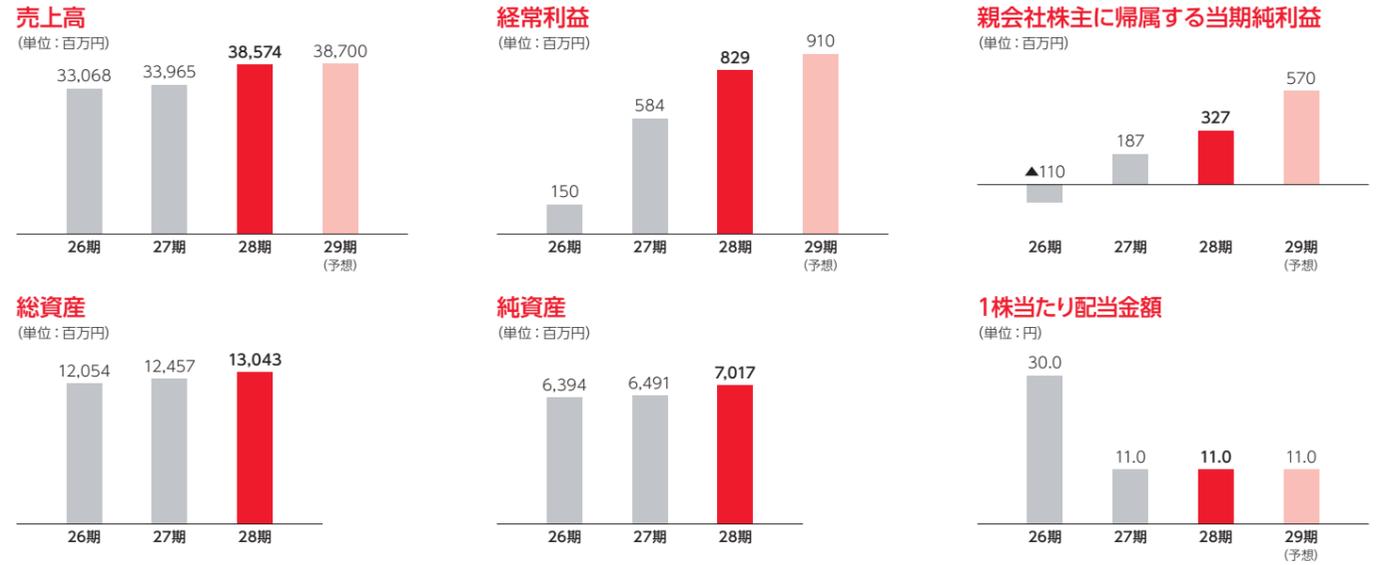
この基本方針に基づき、28期の期末配当につきましては、期初予想通り5.5円としており、年間配当は11円とさせていただきます。

また、29期の配当につきましては、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。



決算ハイライト

※27期中間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期出店情報

豊橋店 在庫台数:約130台



伊勢崎店 在庫台数:約80台



神奈川県で唯一の村「清川村」と、当社が地域創生のパートナーシップを強化

ライダーの皆様が充実したバイクライフを楽しむためのコミュニティや環境整備、ならびに神奈川県愛甲郡清川村(以下、「同村」)周辺の観光資源を活かした地域創生を目的とし、同村が推進する「清川村地域再生協働プロジェクト」に対して企業版ふるさと納税を活用した寄付を実施いたしました。さらに、「宮ヶ瀬クリスマスみんなのつどい」に、幻想的なイルミネーションを背景にバイクと記念撮影ができるブースを出展し、ライダーに対して約400台分のバイク専用駐輪場を無料開放いたしました。



プレミアグループ株式会社と合併契約を締結

当社が持つブランド力やリアル店舗の運営ノウハウ等の消費者に対する強みと、プレミアグループ株式会社が培ってきた、消費者と車両販売業者をつなぐプラットフォームのノウハウによってシナジーが図られ、両社にとって、これまでにない顧客体験価値を創出する新たな成長ドライバーとなるため、合併契約を締結し合併会社を設立することを決定いたしました。



新アンバサダーに高木悠未さんを起用! 新CMを公開

新アンバサダーにタレントの高木悠未さんを起用し、同じく公式アンバサダーの「虹色侍 ずま」さんの楽曲に合わせてチャームングにダンスを披露するWEBCM『もっと知りたいバイク王 高木悠未 決算CP』篇を公開いたしました。



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)	<p>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」</p> <p>② バイク(126cc以上)購入時、パートナーズバ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、パートナーズバ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。</p>



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。パートナーズバックの詳細は、こちらから確認いただけます。

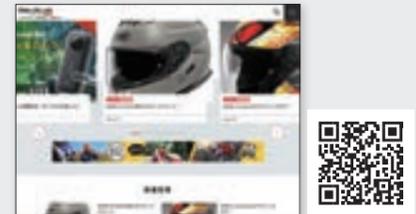
ウェブサイトのご案内



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) https://www.tr.mufg.jp/daikou 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			
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	公 告 方 法		電子公告により行う (当社コーポレートサイト: https://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ができない場合は、日本経済新聞に掲載して行う



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

