



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26期 上半期

株主通信

2022年12月1日~2023年5月31日

トップメッセージ

クリエイティブをはじめとした訴求力のある広告投下や競合対策を実施、販売価格の見直し、付帯収益の強化に努めてまいります。

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26期(2023年11月期、以下26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2四半期累計期間の業績概況について

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、2023年11月期の中期経営計画において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おります。

25~27期
中期経営計画

コーポレートミッション

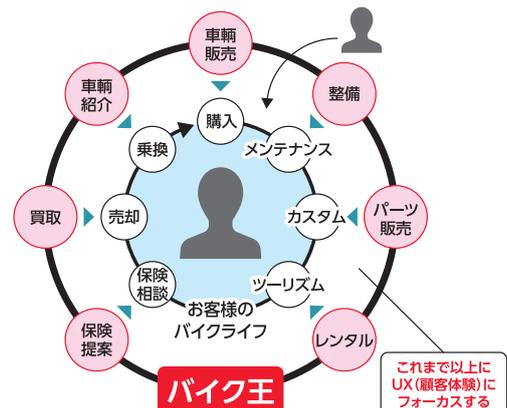
「まだ世界にない、感動をつくる。」

ビジョン

「バイクライフの生涯パートナー」の実現

過去の事業の成り立ちの経緯から、顧客とは一期一会の関係でしたが、今後はUX(顧客体験)グロースモデルへの転換を実現し、顧客LTVの最大化を図ります。

UX(顧客体験)グロースモデル



当社のリテールビジネスは、今後のさらなる成長のエンジンとなるため、バイクの仕入においてより需要の高い高市場価値車輛の確保を継続しております。これにより第1四半期会計期間は、仕入台数の増加に注力したため、一時的に適正価格よりも仕入価格の上振れが発生いたしました。当第2四半期会計期間は、仕入プロセスにおける管理指標の変更、査定の精度向上を目的とした指導を実施し、厳格な原価管理を徹底したことにより、仕入価格の上振れは改善いたしました。一方、仕入台数の確保を目的に各施策を投じましたが仕入コストは増加、原価高騰にともなう販売価格への転嫁や対応が遅延いたしました。これを踏まえ、クリエイティブをはじめとした訴求力のある広告投下や競合対策を実施、販売価格の見直し、付帯収益の強化に努めてまいります。

リテールは、前期に新規出店、移転・増床した店舗の影響により販売台数は前年同期よりやや増加いたしました。一方、車輛売上単価(一台当たりの売上高)においては、排気量構成の変化により前年同期をやや下回りました。

ホールセールにおいては、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加え、オークション相場が堅調に推移していることにより、車輛売上単価(一台当たりの売上高)が前年同期より大幅に上回りました。なお、仕入台数が不足したことにより、販売台数は前年同期よりやや減少いたしました。

これらの結果、販売台数は前年同期並みとなり、車輛売上単価(一台当たりの売上高)が前年同期を上回ったことにより売上高は増収となりましたが、平均粗利額(一台当たりの粗利額)が前年同期をやや下回ったことにより売上総利益は減益となりました。

	25期 上半期	26期 上半期	増減額	増減率
売上高	16,057	17,449	1,392	8.7
営業利益	922	388	▲ 533	▲ 57.8
経常利益	1,366	498	▲ 868	▲ 63.5
四半期純利益	968	332	▲ 635	▲ 65.7

また、通期業績予想につきましては、当第2四半期累計期間までの業績に加えて、業績動向や今後の見通しを踏まえて、前回予想を下記の通り修正しております。

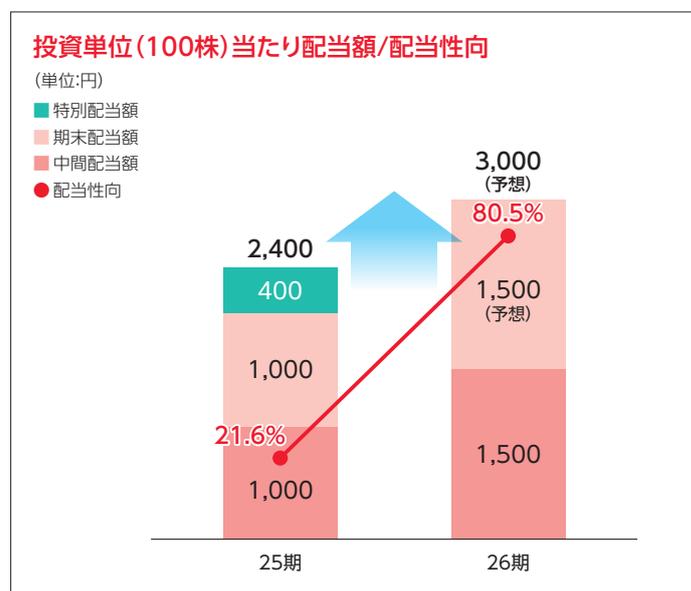
	前回発表 予想(A) (2023年 1月10日)	今回発表 予想(B) (2023年 6月30日)	増減額 (B-A)	増減率
売上高	34,500	35,200	700	2.0
営業利益	1,900	500	▲1,400	▲73.7
経常利益	2,150	820	▲1,330	▲61.9
当期純利益	1,470	520	▲950	▲64.6
1株当たり当期純利益(円)	105.26	37.23	▲68.03	▲64.6

▶ 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。

この方針に則り、通期業績予想も踏まえ、配当につきましては、期初予想通り、中間15円を確定するとともに、期末15円の年間30円を予定し、前期実績から年間6円増配予想としております。

最後になりますが、今後においても持続的な成長と安定した収益構造の構築を目指してまいります。引き続きご支援ご鞭撻のほど賜りますようお願い申し上げます。



通期業績予想の背景

下期の
方針

下期は、**次期に向けた先行投資期間と位置づけ**、
リテールをさらに拡大させる体制を再構築および、成長に資する活動に専念

1

店舗開発ならびに
仕入れ台数の強化を推進

2

在庫回転率は
前年並みを維持しつつ、
店舗開発・次期に向けた在庫を確保

3

仕入強化および
リテール拡大に伴うコストは、
先行投資として前年よりも増加する見込み

- ・ 広告宣伝費はビジネスモデルの源泉であるため、下期ならびに次期における店舗開発による在庫確保や、ブランディングの強化によりリテールに与える効果として、販売費は増加する見込み
- ・ 店舗開発および整備力の強化のため、人員を確保することから人件費は増加する見込み
- ・ リテール拡大に伴う採用の強化、店舗開発、ソフトウェア償却により管理費は増加する見込み

下期は、販売費及び一般管理費が前年同期よりも約8億円増となり、一時的な減益を見込んでいることから前回予想を修正

TOPICS 1



KeepPerコーティングの
サービスを全国店舗で開始



三種類のコーティングをご用意。最上級クラスはバイク業界で初めての提供。

Information

整備人財の育成について

3年間、夜間整備学校へ通学し、2級整備士資格を取得した社員が、この度、日本自動車整備振興会に加盟する47校の自動車大学校・整備専門学校の卒業生約1万人から優秀な成績を残した数名のみが選出される「日本自動車整備振興会連合会賞」を受賞いたしました。

昨年2月、学校法人小山市学園「東京工科自動車大学校」と包括提携協定を締結しております



TOPICS 2



整備インフラを構築!整備が必要なライダーと
バイクショップを繋ぐプラットフォーム「BOCS」を開発

中期経営計画では、戦略の柱として「整備インフラ」と「システムプラットフォームの構築」を掲げており、自社整備力の強化や、外部整備ネットワークの構築を進めております。専用入力フォームよりメーカー、車種、排気量、走行距離等を入力するだけで、お客様のニーズにマッチしたお近くの最適なバイクショップを抽出しマッチングいたします。



Information

5月15日(月)、個人投資家
説明会を開催いたしました

QRコードからご確認いただけます。

<https://webcast.net-ir.ne.jp/33772305/index.html>



※野村インバスター・リレーションズ株式会社主催

TOPICS 3



26期の出店について

店舗の開発状況は、計画通り11店舗を見込んでおります。
積極的な出店を軸に、さらなるリテールビジネスの成長が期待できます。

練馬店 在庫台数:約55台



茅ヶ崎絶版車館 在庫台数:約100台



絶版車館
つくばに続く2店舗目

岡崎店 在庫台数:約110台



バイク用品店に隣接

Beat&C京都八幡店 在庫台数:約55台



ハーレー専門店
世田谷に続く2店舗目

今後の出店予定

福生店 (7月14日オープン) 在庫台数:約60台

HusqvarnaMotorcyclesいわき (7月21日オープン) 在庫台数:約36台

新潟店 (8月4日オープン) 在庫台数:約135台

小倉店 (8月予定) 在庫台数:約110台

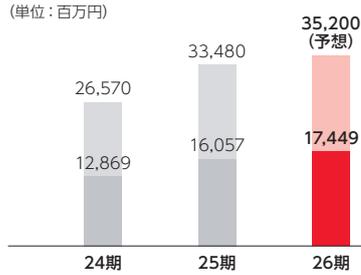
世田谷本店 (8月予定) 在庫台数:約125台 ※本社は8月中旬に移転予定

福岡マリナ店 (9月予定) 在庫台数:約90台

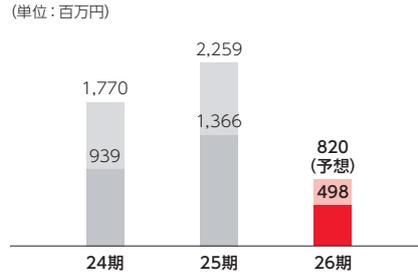
横浜瀬谷店 (9月予定) 在庫台数:約130台

決算ハイライト

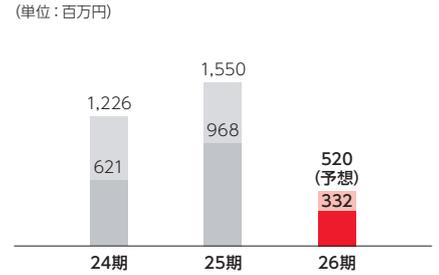
売上高



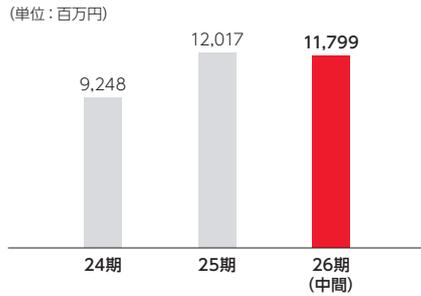
経常利益



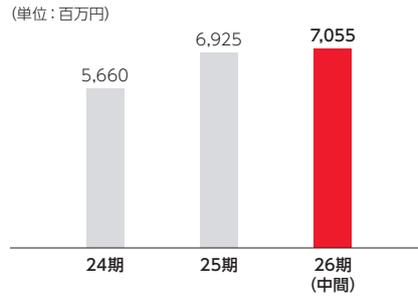
四半期(当期)純利益



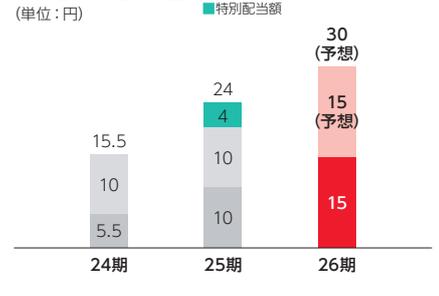
総資産



純資産



1株当たり配当金



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。



詳細は以下よりご確認ください。
<https://www.8190.co.jp/ir/stock/dividend.html>



株主総会資料の電子提供制度に関するご案内

会社法改正により、2022年9月1日に株主総会資料の電子提供制度が施行されました。電子提供制度とは、株主総会資料を自社のホームページ等のウェブサイトに掲載し、株主様に対し当該ウェブサイトのアドレス等を書面で通知する方法により、株主様に対して株主総会資料を提供できる制度です。当社は、株主様への情報ご提供を重視し、当面は「書面交付請求」の有無にかかわらず、従来と同様に株主総会資料や議決権行使書を書面でお届けする方針予定です。今後、このような対応を終了し、「書面交付請求」のお手続きをお取りいただいた株主様に限り書面交付を行う際には、事前に株主様へお知らせいたします。

電子提供制度
に関する
お問い合わせ先

三菱UFJ
信託銀行株式会社
証券代行部

電子提供制度専用ダイヤル

0120-696-505

9:00~17:00(土曜・日曜・祝祭日を除く)

<https://www.tr.mufg.jp/daikou/denshi.html>



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
 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 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

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

〒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(土日祝祭日を除く) 時間 午前10時から午後5時まで
 FAX 03-6803-8814 ※本社は8月中旬に移転を予定しております

