



株主の皆様へ
第23期 **株主通信**
2019年12月1日～2020年11月30日

▶ **トップメッセージ**

期初からの取り組みが奏功し、
ホールセール、リテールいずれも好調により
大幅な増収増益となりました。

代表取締役社長執行役員

石川 敏彦



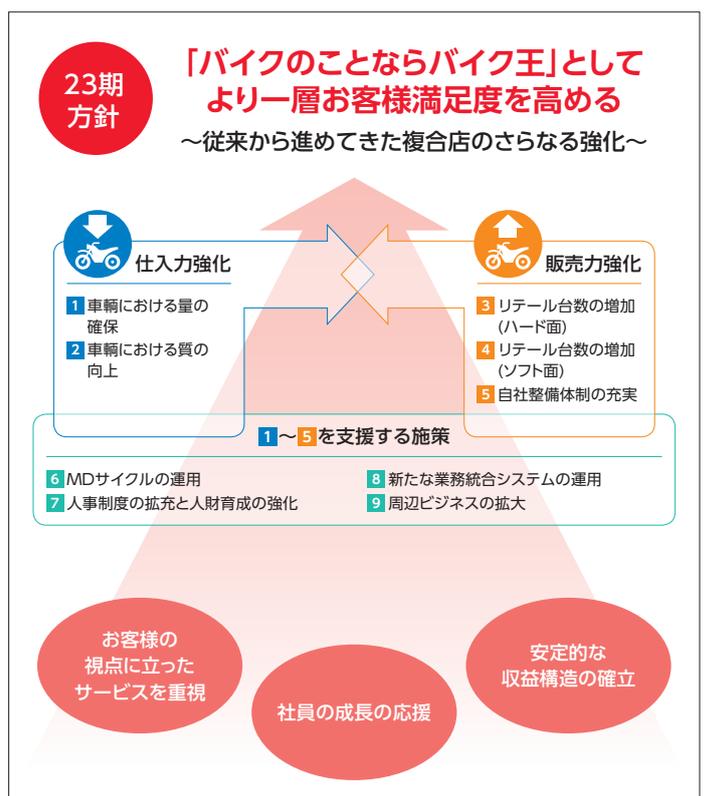
平素は格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

第23期(2020年11月期、以下23期)の概況および第24期(2021年11月期、以下24期)の方針と取り組みについてご説明申し上げます。

▶ **23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、従来のバイク買取専門店としての「バイクを売るならバイク王」から、バイクに係る全てのサービスを総合的に提供する「バイクのことならバイク王」と言われるブランドへ進化を目指しております。そして、一人ひとりのお客様満足度のさらなる充実とともに長期にわたって多くのお客様に支持していただける企業になること、さらに、お客様とともにより豊かなバイクライフを創り上げていく企業となることを実現したいと考えております。

また、23期においては、従来から進めてきた複合店(買取およびリテールを展開する店舗)における仕入力および販売力の強化をさらに推進し、より一層お客様満足度を高めることに注力いたしました。



なお、23期においては、新型コロナウイルスの感染症拡大が見られましたが、当社は、交通インフラを支える重要な交通手段であるバイクを提供するため、感染症拡大の予防策を十分に実施したうえで可能な限り事業活動を継続いたしました。具体的には、お客様と従業員の安全確保のため、接客時のマスク着用や店舗の営業時間短縮、時差出勤、在宅勤務の励行等を講じてまいりました。緊急事態宣言解除後は、感染防止策を徹底したうえで通常営業に移行したほか、8月より働き方改革の推進としてテレワーク勤務制度を導入いたしました。

前述を踏まえ、23期においては、仕入力の強化として、マスメディアの媒体構成の最適化とWEBを中心とした効果的な広告展開を推進し、人員の適正配置・拡充および育成強化を図り、お客様からのお問い合わせに迅速に対応できる体制強化と仕入強化キャンペーンを実施いたしました。

販売力の強化としては、マーチャンダイジングサイクルの推進に加え、ホールセールにおいて、感染拡大当初見られたオークション相場下落にいち早く反応するとともに、販売価格水準を維持するよう販売方法の工夫をいたしました。この取り組みは奏功し、リテール市場の回復もあってホールセールの車輛売上単価も上昇いたしました。また、リテールにおいて、店舗の移転や増床、商品ラインアップの拡充を図るとともに、接客力向上および売り場改善による既存店の強化、通信販売の強化に努めました。

推移で見ると、第1四半期(12月-2月)は、22期に比べ業績が好調に推移した一方、第2四半期(3月-5月)は、新型コロナウイルス感染症拡大の影響によりバイクの出張買取におけるお申し込み減少やオークション相場下落が見られました。この状況の変化を注視しておりましたが、業績への影響は、仕入価格の適正化や販売価格水準を維持するよう販売方法の工夫などにより軽微に留まることとなりました。第3四半期(6月-8月)は、不透明な要素が多い状況に変わりなかったものの、ホールセールにおいて

は、オークション相場が22期に比べ上昇したほか、リテールにおいては、各施策に加え市場の回復もあり、業績は好調に推移いたしました。第4四半期(9月-11月)は、さらなるリテールの強化方針として、お客様の利用促進を図る施策や店舗の修繕を実施いたしました。ホールセールは、引き続き販売方法の工夫に努めたほか、リテール向け在庫の強化を行いました。

これらの取り組みによって、リテール台数は22期より増加した一方、ホールセール台数は22期よりやや減少し、全体の販売台数は22期並みとなりました。また、車輛売上単価(一台当たりの売上高)は22期を上回り、この結果、売上高は増収となりました。加えて、平均粗利額(一台当たりの粗利額)が22期を上回ったことにより売上総利益も増益となりました。

営業利益以降の各段階利益につきましては、ホールセール、リテールいずれも好調により22期を上回る大幅な増益となりました。

	22期	23期	増減額	増減率
売上高	20,119	22,349	2,229	11.1%
売上原価	11,239	12,182	942	8.4%
売上総利益	8,880	10,167	1,286	14.5%
販売費及び一般管理費	8,669	9,459	790	9.1%
営業利益	210	707	496	235.8%
経常利益	359	859	500	139.0%
当期純利益	205	594	388	188.8%

	23期	24期(予想)	増減額	増減率
売上高	22,349	23,000	650	2.9%
営業利益	707	800	92	13.1%
経常利益	859	920	60	7.0%
当期純利益	594	620	25	4.3%

配当について

23期

1株当たり配当金**7.5円**

(中間配当金2.5円、期末配当金5.0円)

24期

1株当たり配当金**11円**

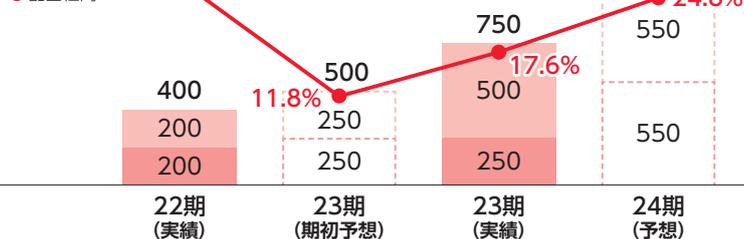
(中間配当金5.5円、期末配当金5.5円)

当社は、配当を株主還元における重要施策と考え、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、23期の期末配当につきましては、期初予想より2.5円増配し5円(中間配当とあわせ年間7.5円)とし、22期実績より年間3.5円増配とさせていただきます。また、24期の配当予想につきましては、業績予想が増益となることを踏まえ、基本方針に基づき、23期より年間3.5円増配し、中間5.5円、期末5.5円の年間11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)

■ 期末配当
■ 中間配当
● 配当性向



▶ 24期の取り組みについて

複合店における仕入力および販売力の強化をさらに推進

仕入力の強化による車輛における量の確保と質の向上、販売力の強化によるリテールの拡大と収益の改善に努めるとともに、整備体制の強化によるリテールアフターサービス力および、整備に対する信頼性の向上を推進いたします。

さらに、周辺事業の収益拡大と新たな取り組みの収益化、中長期的な経営戦略を実現するための組織・人事の強化、事業構造の転換と将来に向けた経営基盤を構築してまいります。

なお、これらの取り組みについては、お客様の視点に立ったサービスの重視、社員の成長の応援、安定的な収益構造の確立の三つの視点に基づき実施してまいります。

引き続きご支援ご鞭撻を賜りますようよろしくお願い申し上げます。

24期
方針

「バイクのことならバイク王」として より一層お客様満足度を高める

～従来から進めてきた複合店のさらなる強化～

お客様の視点に立った
サービスを重視

社員の成長の
応援

安定的な
収益構造の確立



仕入力の強化

- ▶ リテール向け車輛の仕入を強化
- ▶ 仕入台数の確保



販売力の強化

- ▶ ホールセールにおける質の向上
- ▶ リテールにおける台数の増加
- ▶ 自社整備体制の充実



社内体制の強化

- ▶ 周辺事業の拡大と新たな取り組みの収益化
- ▶ 人事制度および人材育成の拡充
- ▶ 経営基盤の構築

TOPICS

1



バイク王新CM「新しい相棒」篇動画公開! Twitter&Instagramにてキャンペーンを実施いたしました。

2020年11月13日より、YouTube向け新CM「新しい相棒」篇を公開いたしました。新CMの完成を記念して、バイク王公式Twitterにて「新CMソング名募集キャンペーン」、同時にバイク王公式Instagramにて「バイクとの思い出写真募集キャンペーン」を実施いたしました。両キャンペーンでは、それぞれ入選者10名様(計20名様)へ1万円分のQUOカードをプレゼントいたしました。さらに、入賞者全員を対象として2021年春ごろに、バイク好きタレントとしても有名なつるのさんと一緒に、楽しいキャンプとツーリングでライダー同士の交流を深める機会を提供するため、「乗るのたの士と行くキャンプツーリング」を企画中です。

※社会情勢の変化、荒天等で開催を見合わせる場合がございます。

新CMはこちらからご覧いただけます。

<https://www.8190.jp/pleasure/tvcm.html>



TOPICS

2



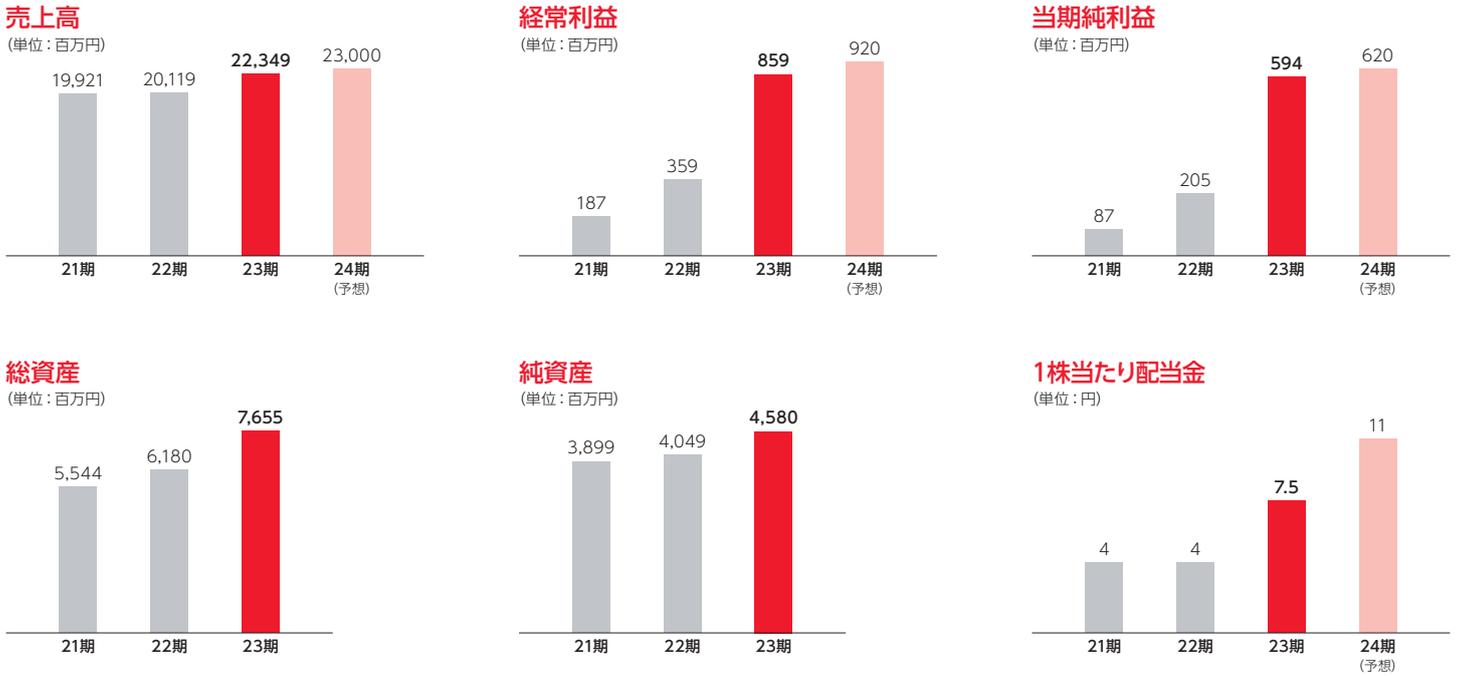
社員自らが新しいアイデアを試行する取り組み「CSコンテスト」を開催いたしました。

当社では、「お客様に喜んでいただける新しい接客アイデア」をテーマに、各店舗と本社のチームがそれぞれの課題抽出や改善活動を競い、高めあう場として、毎年CSコンテストを開催しております。第7回となる今回は、昨今の情勢を踏まえ例年とは異なり発表者のみを会場に集め、参加者はすべてオンライン視聴での開催となりました。CS向上の高い施策として評価された施策は、順次全店舗に展開されます。当社は今後ともビジョン実現のためお客様満足度の向上を目指してまいります。



CSコンテストとは、「バイクライフの生涯パートナー」という共通する価値観の下、お客様との関わり方に対する考えや姿勢についてあるべき姿の活動に関して、ナレッジの浸透を目的とした取り組みです。

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)	① 当社がリテール(小売販売)するバイク(126cc以上)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



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。

パートナーズパックの詳細は、こちらからご確認ください。

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

