



2022年1月11日

各 位

会 社 名 株式会社バイク王&カンパニー
代 表 者 名 代表取締役社長執行役員 石川 秋彦
(コード番号 3377 東証二部)
問 合 せ 先 取締役執行役員 小宮 謙一
(TEL. 03-6803-8855)

中期経営計画策定に関するお知らせ

当社は、2022年11月期から2024年11月期までを対象とした中期経営計画を策定いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 対象期間

2022年11月期から2024年11月期

2. 経営指標

2024年11月期	売上高	315億円
	経常利益	25億円
	ROE	20%前後

3. 備考

詳細は添付資料をご参照ください。

(注) 上記の予想数値は本資料の発表日現在において入手可能な情報に基づき作成したものであり、実際の業績等は、今後様々な要因により予想数値と異なる可能性があります。

以上

証券コード

3377



株式会社 バイク王 & カンパニー

FY2022 - FY2024

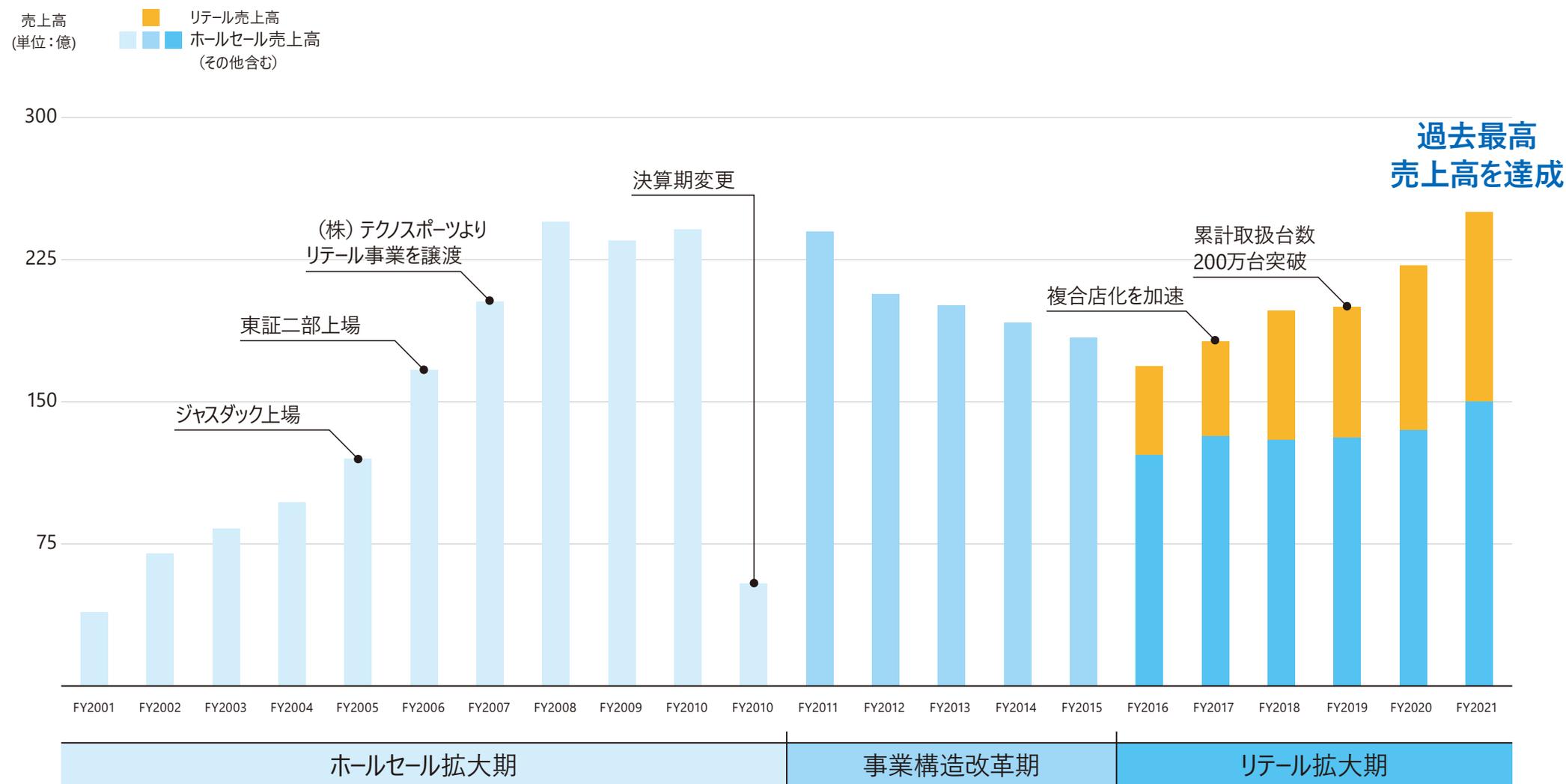
中期経営計画

バイクのことなら

BIKE 王

現在までの業績推移

バイク買取利用率No.1*のリーディングカンパニーとして中古バイク流通市場をけん引。
2016年よりリテールを強化し、ホールセール、リテールビジネスを軸に**順調な軌道で再成長**。



※バイク処分者調査2021年6月 (実査委託先: 楽天インサイト)

バイク王

- BtoBでのバイク販売
(ホールセール)

- BtoCでのバイク販売
(リテール)

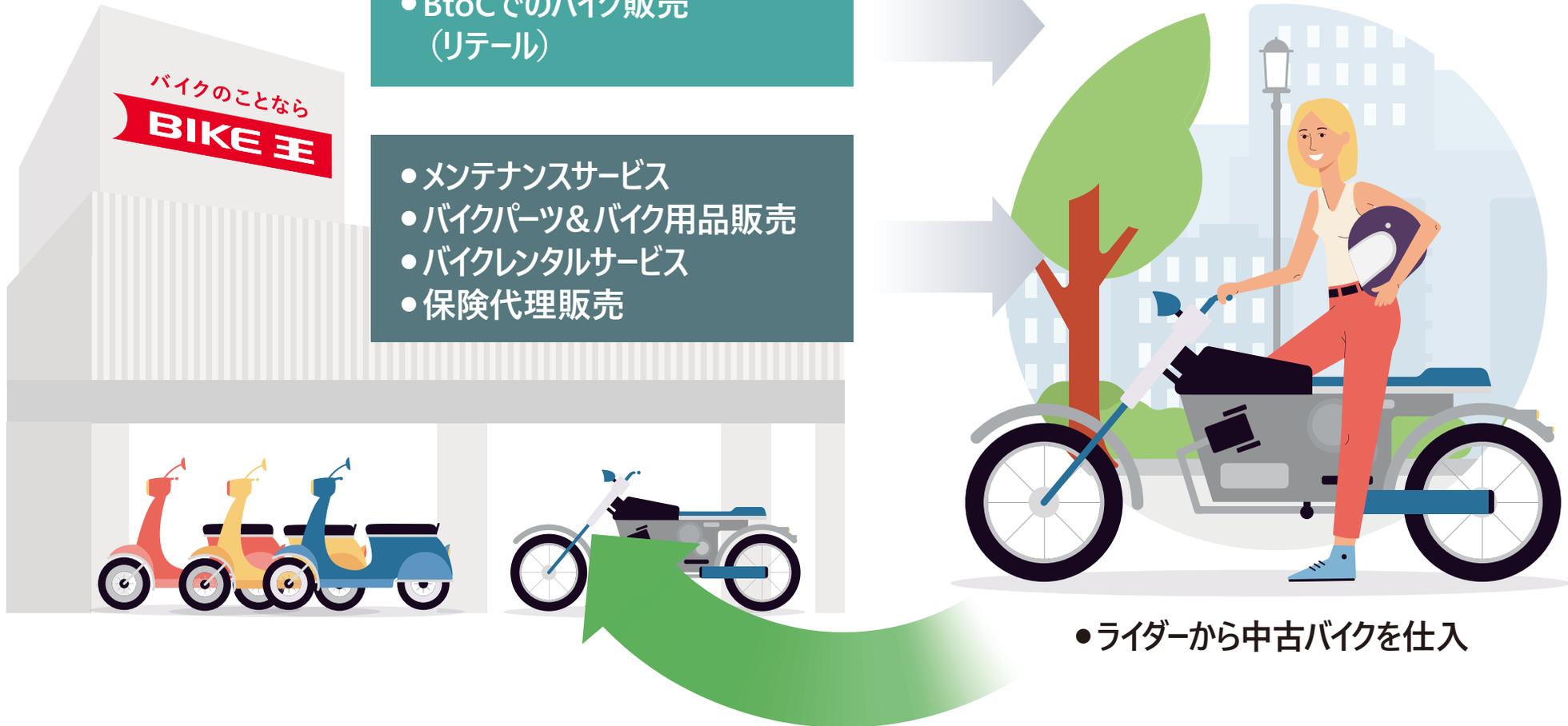
- メンテナンスサービス
- バイクパーツ&バイク用品販売
- バイクレンタルサービス
- 保険代理販売

業者

- 国内業者向けオークション
- 海外取引

一般のお客様

- ライダーから中古バイクを仕入



買取利用率

No.1 ※1

高いブランド認知度と全国規模での
サービス提供を可能とするインフラ

⇒国内流通台数において21.4%^{※2}のシェア獲得

※1利用率は楽天インサイトによるバイク処分者調査2021年6月に基づく

※2原付一種を除く。また、母数は処分台数はJAMAバイク処分者／購入者調査報告書2020より【前年保有台数+購入台数-保有台数】

豊富な仕入を
基盤とした

販売力

1店舗あたりの年間販売台数は年々増加傾向

⇒年間取扱台数10万台以上

利用意向度

83.3%

バイク王を利用したお客様から今後、バイクを
処分（買い替え／手放す）する際、

バイク王をもう一度利用したい高い意向度を獲得

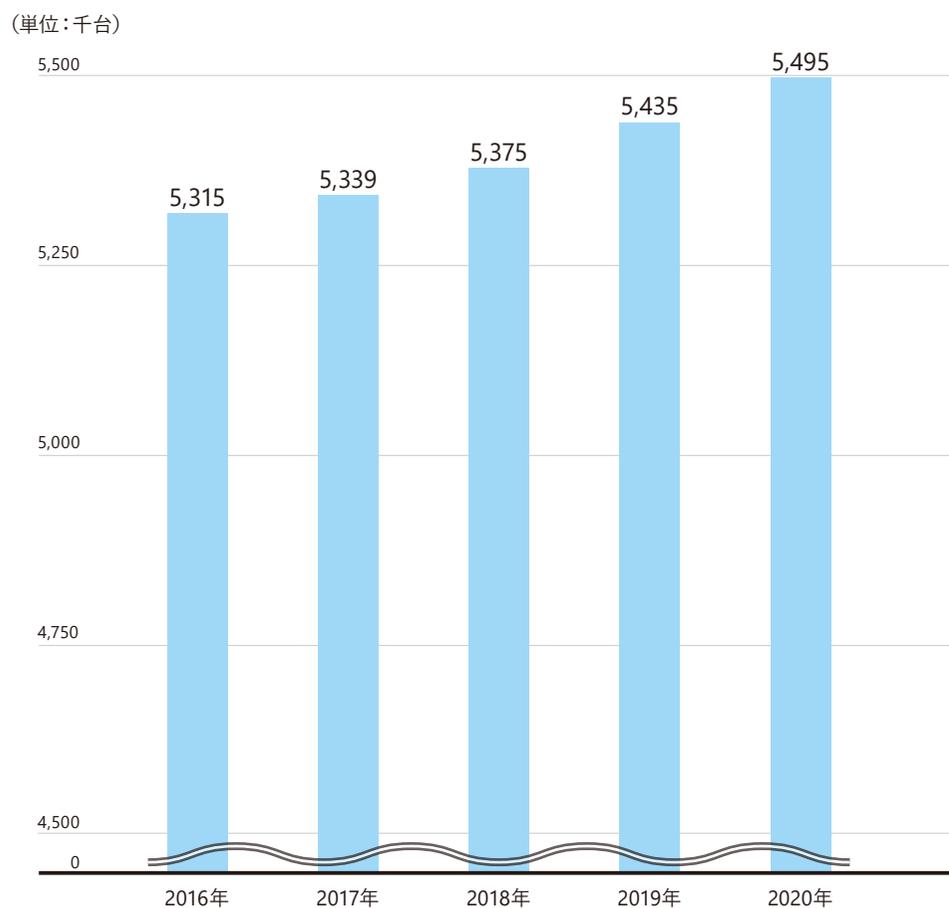
※2019年自社調べ

当社を取り巻く外部環境 ～現在～

日本国内において、原付一種を省くバイク(高市場価値車両)の保有台数、新車販売台数が**増加傾向**。

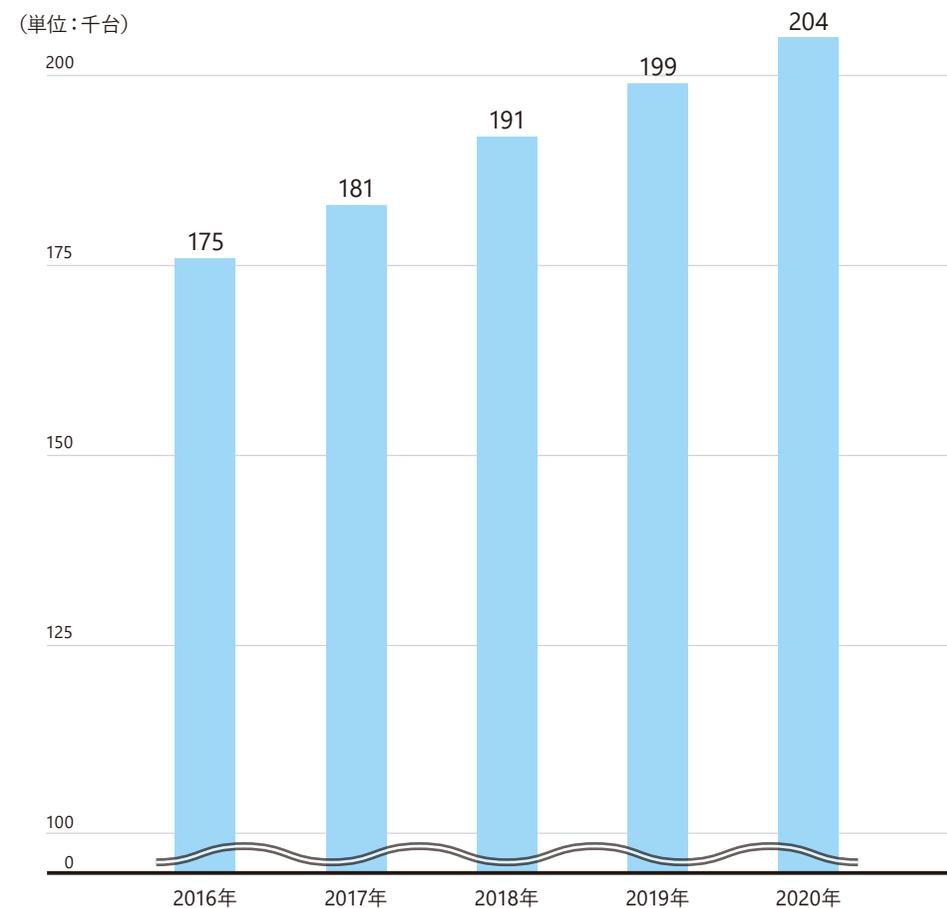
高市場価値車両の保有台数は2016年比で約17.9万台増加、新車販売台数は約2.9万台増加し、**需要増により中古車市場を後押しする好環境が持続**。

保有台数 (高市場価値車両)



(出所) 一般社団法人日本自動車工業会/各年3月末日ベース

新車販売台数 (高市場価値車両)



(出所) 一般社団法人日本自動車工業会/暦年ベース

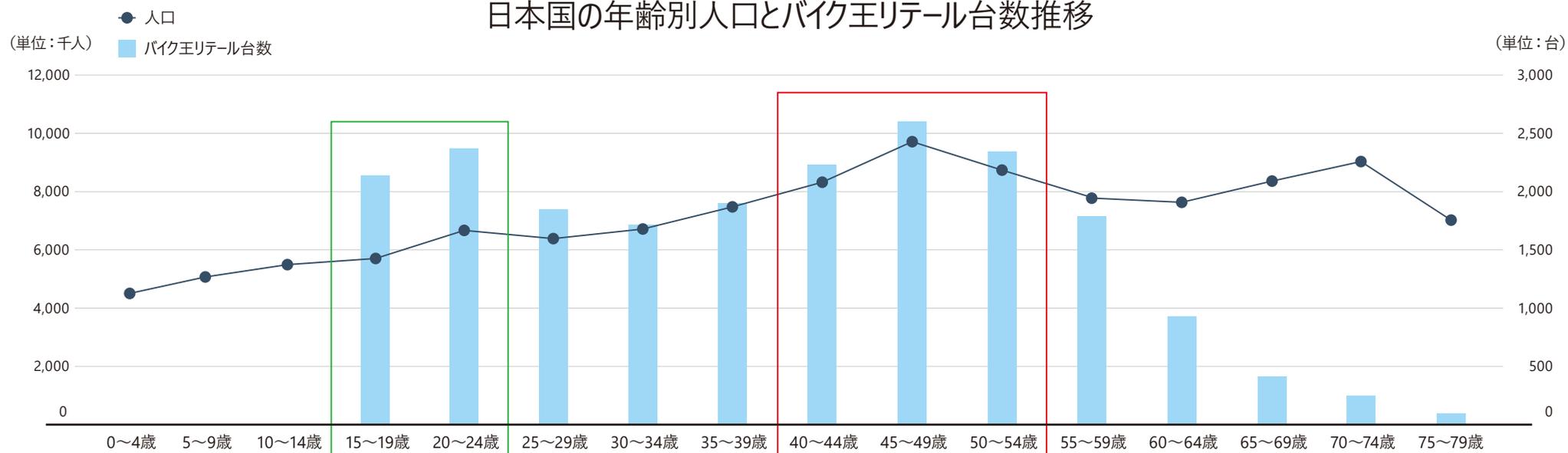
当社を取り巻く外部環境 ～未来～

40～54歳：バイクブームを経験している団塊ジュニア世代のライフステージの変化による

リターン需要の高まりは今後も続く見込み

16～24歳：団塊ジュニアの子供世代はバイクに対する親和性が高く、さらなる需要喚起ができる見込み

日本国の年齢別人口とバイク王リテール台数推移



■ 団塊ジュニア世代のリターン需要一例





まだ世界にない、
感動をつくる。

50年後も100年後も活躍し続ける企業を目指し、バイクライフを超えた「ライフデザイン」企業へ

バイク事業とのシナジー効果を
創出する新規事業に参入

これまでのノウハウを活かし、
新たなバイクライフを実現

社会的責任を果たす
企業となる

バイクに限らない社会課題解決で
企業価値を向上

50年、100年続く
愛される企業の実現

まだ世界にない、感動をつくる

ESG の課題と取り組み

私たちは中古バイク流通市場におけるリーディングカンパニーとして、
 エンドユーザーの安心と安全を強く意識し、
 高い品質の確保と適正価格での流通を実現することにより、
 消費者からの信頼を獲得してまいります。
 また、環境資源の有効活用などにより環境問題に積極的に取り組んでいきます。

	重要課題	主な取り組み	貢献する SDGs
E Environment 環境	環境負荷の低減	事業全体に係るCO2排出量削減	6 安全な水とトイレを世界中に 7 気候変動に具体的な対策を 13 気候変動に具体的な対策を
	社員への環境教育の実施	環境問題の改善に資する社員教育の推進	7 気候変動に具体的な対策を 12 つくも責任 13 気候変動に具体的な対策を
S Social 社会	中核人財の登用	ジェンダー平等とダイバーシティの推進、多様な働き方の強化	4 質の高い教育をみんなに 5 ジェンダー平等を實現しよう 8 働きがいも経済成長も 10 人や国の不平等をなくそう
	社員の成長機会の提供	誰もが活躍でき、幅広い専門性を備えた人財を育成する体制を構築	4 質の高い教育をみんなに 8 働きがいも経済成長も
	接客品質、整備品質の向上	社会の安全・安心を支える交通インフラサービスを提供	8 働きがいも経済成長も 12 つくも責任
G Governance 企業統治	コーポレートガバナンスの深化	持続的な成長と中長期的な企業価値向上に資する透明性の高いガバナンスを実現	16 平和と公正をすべての人に
	株主との対話	株主の権利、平等性を確保しつつ、適切な情報開示と透明性の確保	17 パートナシップで目標を達成しよう



バイクライフの生涯パートナーの実現

- 買取だけでなく中古バイク販売シェアもNo.1
- 外部ネットワークを活用したお客様との接点拡大
- 通信販売の拡大
- CRMを活用したLTVの最大化

CRM推進

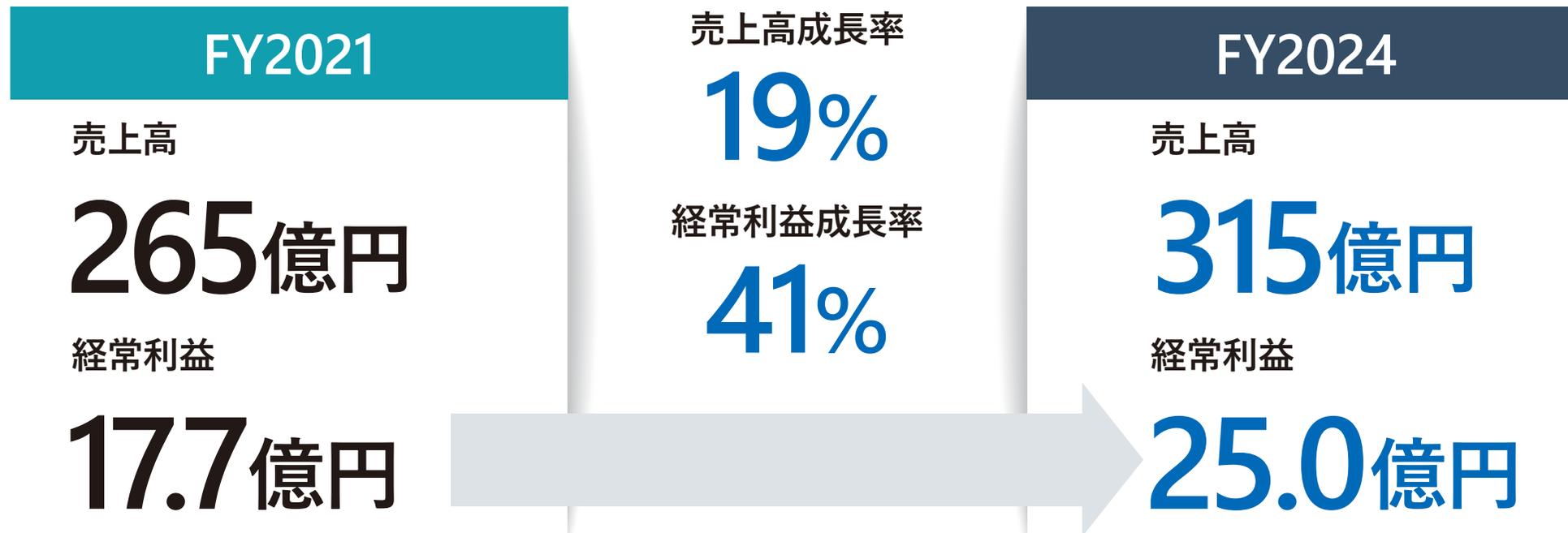
より多くの顧客を創出、継続的なコミュニケーションを通して顧客理解を深めることでロイヤルティ向上とリピート促進を図る。

整備インフラ

顧客との長期的な関係性を構築するために最も重要な機能である「整備」のインフラを確保する。

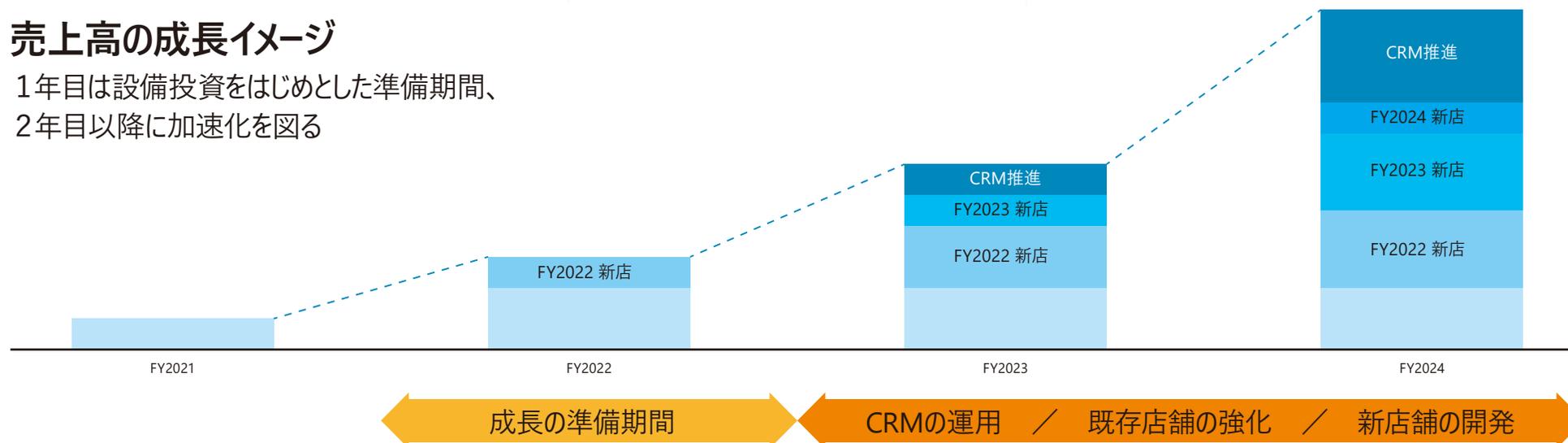
システム・プラットフォーム

サービスを提供するための基盤であると同時に、顧客やバイクに関するデータを取得するための基盤。蓄積したデータを活用することで、業務改善に留まることなく、ビジネス変革や新たな価値創造を目指す。



売上高の成長イメージ

1年目は設備投資をはじめとした準備期間、
2年目以降に加速化を図る



〈重点投資〉

設備投資

- 中古バイク販売シェアNo.1を目指した店舗拠点開発

人的投資

- 仕入、販売共に取扱台数を増やすための従業員能力開発

IT投資

- 戦略を遂行するための基盤構築
- 開発した仕組みを活用した成果の創出

約30億円規模の投資を計画

営業戦略

オペレーション戦略

情報戦略

人事戦略

財務戦略

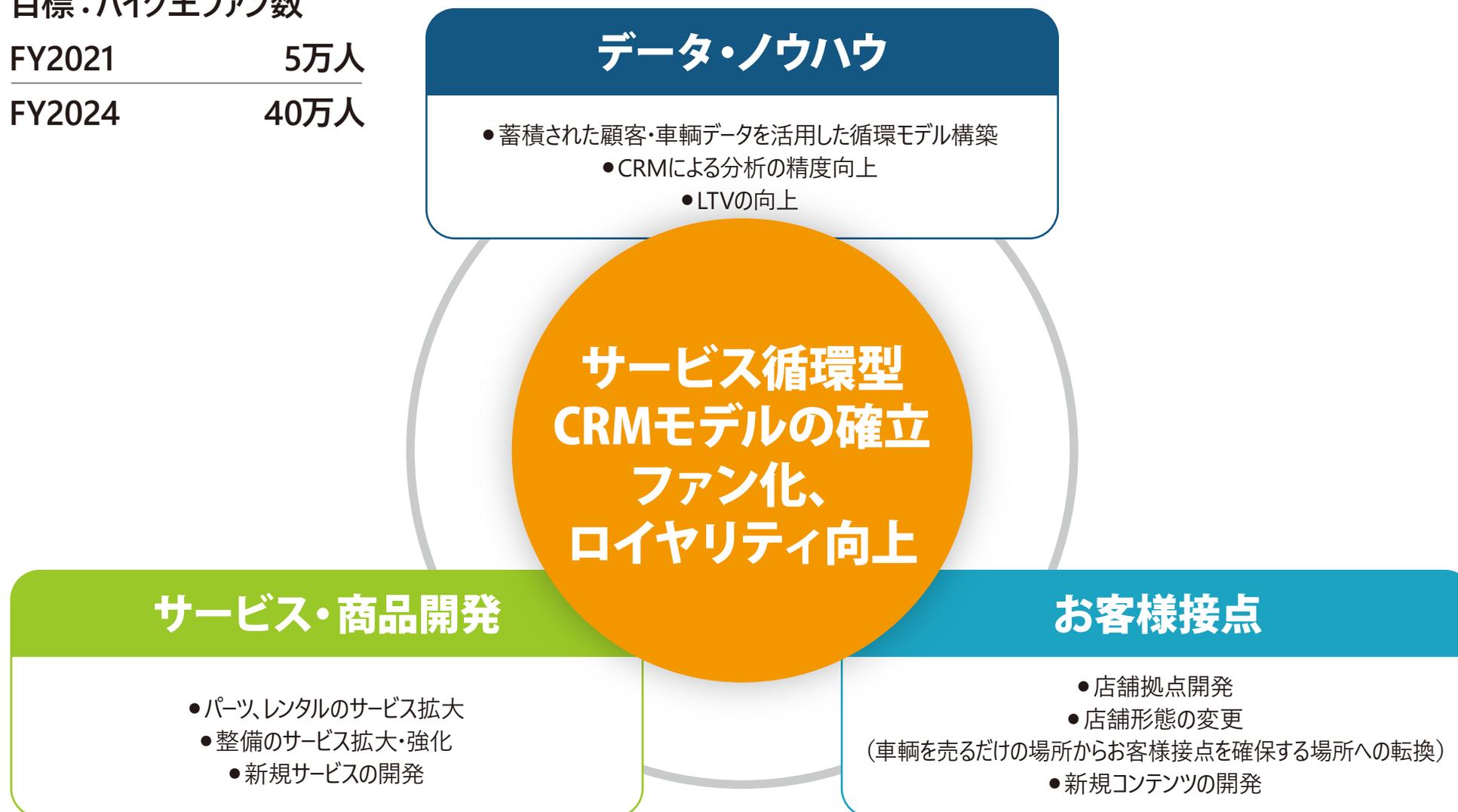
営業戦略 ～ CRM モデルの確立～

従来の営業効率を維持しながら、サービス循環型のCRMモデルを確立し、バイク王ファンの更なる創出と顧客ロイヤリティの向上。

目標：バイク王ファン数

FY2021 5万人

FY2024 40万人

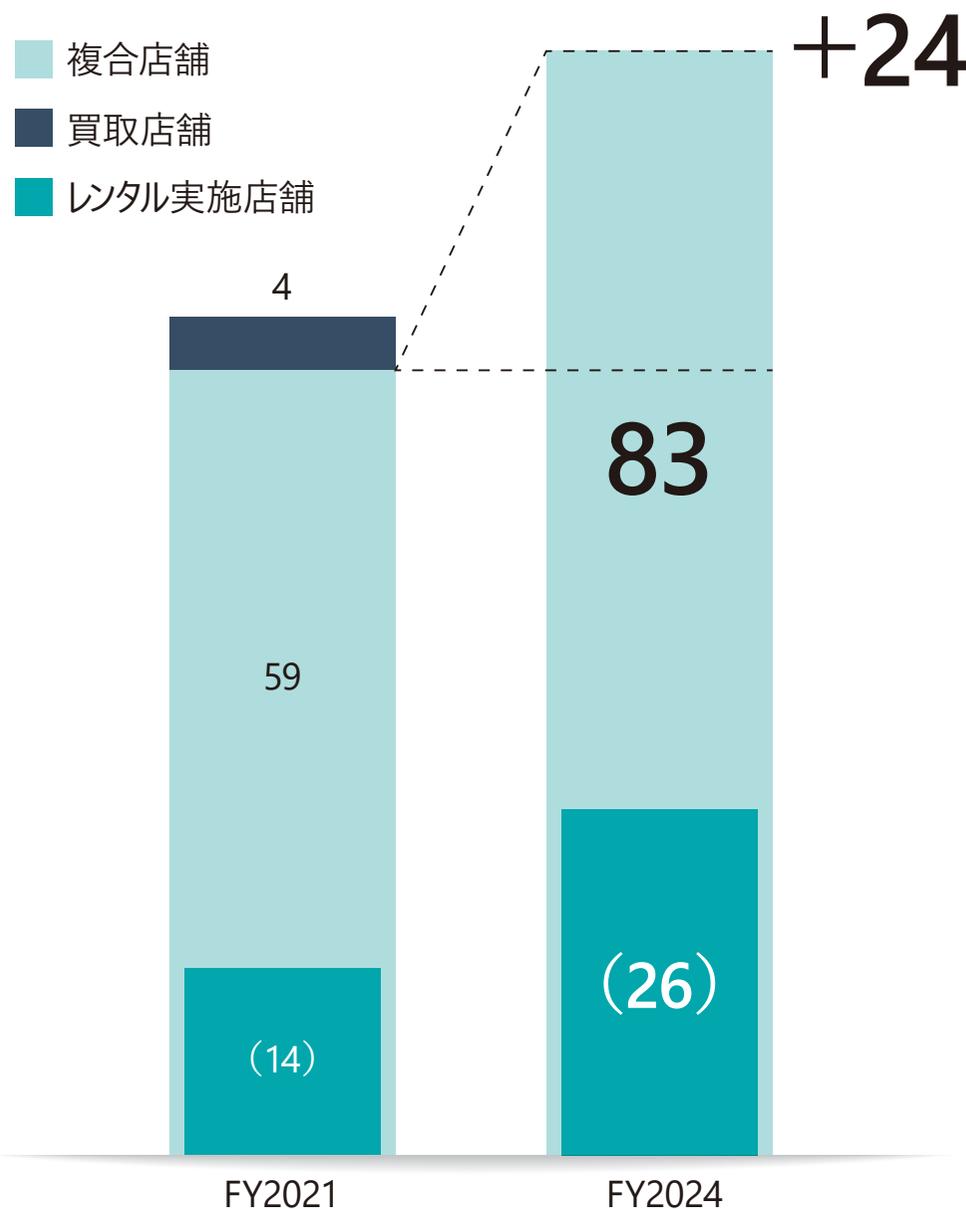


出店方針

- 政令指定都市を中心とした、収益性の高いエリアから優先して店舗開発
- 買取店舗の複合店化
- 投資回収期間36ヶ月以内

店舗づくり

- 販売効率向上、顧客層の拡大を意図した販売手法および店舗網の開発
- 車両を販売するだけの場所からお客様接点を確保する場所として店舗形態の変更
- レンタルサービス実施店舗の拡大



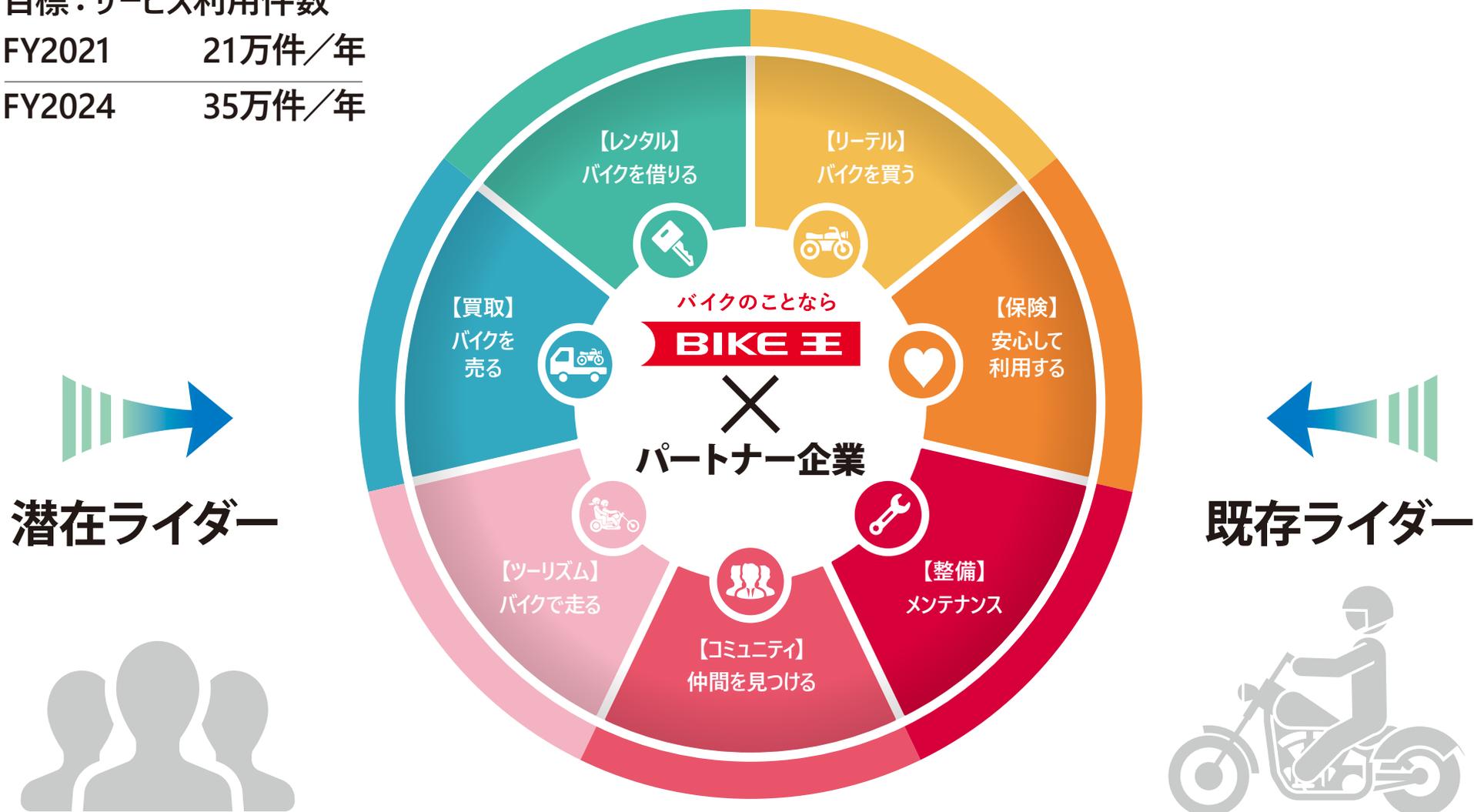
オペレーション戦略 ～サービス提供基盤の構築～

サービス利用者数を最大化するためのインフラ/サービスプラットフォームの構築。

目標：サービス利用件数

FY2021 21万件/年

FY2024 35万件/年



マーチャンダイジングサイクル

システム開発およびITツールの活用

新オペレーション実現による効果

業務の自動化・省力化

仕入

- 仕入チャネルの開発とオペレーション設計

新オペレーション実現による効果

- 仕入台数の増加
- 仕入先の多様化

販売・ 周辺サービス提供

- 設備、商品化プロセスの見直し
- 法人向けサービスの開発

新オペレーション実現による効果

- お客様接点の拡大
- お客様の利便性向上
- 販売台数の増加

在庫管理

- マーチャンダイジングに関する分析手法の確立と運用による適切な在庫の管理

- パートナー企業と在庫車両を共有

新オペレーション実現による効果

- 需要に基づく仕入の実現

整備・商品化

- 販売チャネルの開発とオペレーション設計
- パートナー企業をネットワーク化し連携

新オペレーション実現による効果

- 整備の業務効率向上
- パートナー企業の開拓
- 新たな収益源の創出



様々なデータを有効に収集・蓄積・活用し、
継続的に経営・営業効率の改善サイクルを実現させるIT基盤を構築。

分析環境 データ基盤構築

- CRMシステム導入
- 整備ネットワークシステム導入
- BIツール導入
- RPAシステム導入
- パートナー企業向け
サービスプラットフォーム導入
- 次世代基幹システム
機能拡張

デジタル化

- CRMモデル構築、拡張
- システムプラットフォームの
構築

DX推進

- デジタル化、
DX推進マネジメント実行
- データサイエンティストの
輩出
- 組織体制を含め全社で
マーケティングや商品開発、
業務改革などで
データ活用を推進

戦略の実行に向けた人財の確保および育成システムの構築。

HRM (人財管理)	組織・風土	企業価値の持続的創造
<p>各能力 </p> <p>整備士数 </p> <p>採用コスト </p>	<p>賃金 </p> <p>エンゲージメント </p> <p>離職率 </p>	<p>女性社員比率 </p> <p>女性管理職比率 </p> <p>障がい者雇用率 </p> <p>残業時間 </p>
<ul style="list-style-type: none"> ● 従業員の能力開発 ● 外部リソースの活用 ● 新卒採用とその育成モデルの構築 ● 専門職の採用強化、育成 ● 次世代経営人財の充足、抜擢 ● 整備士の採用強化、育成 	<ul style="list-style-type: none"> ● 新たな組織体制の構築 ● 働き方改革、組織変革に向けた仕組みの構築と運用 ● 継続的な育成プログラムの展開 ● 多様な人財が活躍できる業務、事業の創出 	<ul style="list-style-type: none"> ● ライフイベントを考慮した就労形態に関する制度設計、運用 ● 健康管理、職場の安全衛生マネジメント体制の確立 ● ダイバーシティ経営の実現と定着 ● 女性活躍推進を強化 ● 健康経営の見える化

適切な財務基盤を構築・充実	資本効率	ROE20%前後を目指す
経営資源配分 (収益性の確保)	投資	投資総額 約30億円規模
	投資基準	店舗およびネットワーク拡大に向けた投資基準の明確化
	M&A	協力店のM&A
	その他	その他関連事業展開によるビジネス規模の拡大
株主還元	配当	配当性向30%を目指す

中長期的な企業価値の向上と積極投資により事業規模を拡大することで、

「時価総額」向上を図り、最上位「プライム市場」を目指す！

	バイク王&カンパニー	プライム市場	適合状況
株主数	6,833人	800人以上	○
流通株式数	45,650単位	20,000単位以上	○
流通株式時価総額	60億円	100億円以上	×
売買代金（時価総額）	204億円	250億円以上	×
流通株式比率	29.8%	35%以上	×
収益基盤（最近2年間の利益合計）	26億円	25億円以上	○
財政状態（純資産額）	56億円	50億円以上	○

※株主数、流通株式比率は、2021年11月30日時点の数値となります。

※売買代金(時価総額)、流通株式時価総額は、2021年9月～11月の平均株価にて試算しております。

今後、既存事業の価値向上とM&Aを含む新分野への積極投資により事業規模を拡大、経営陣および全従業員の企業価値への意識向上を図るための株式報酬制度等の導入、コーポレートガバナンスの一層の充実に取り組むことで、基準の達成を目指します。

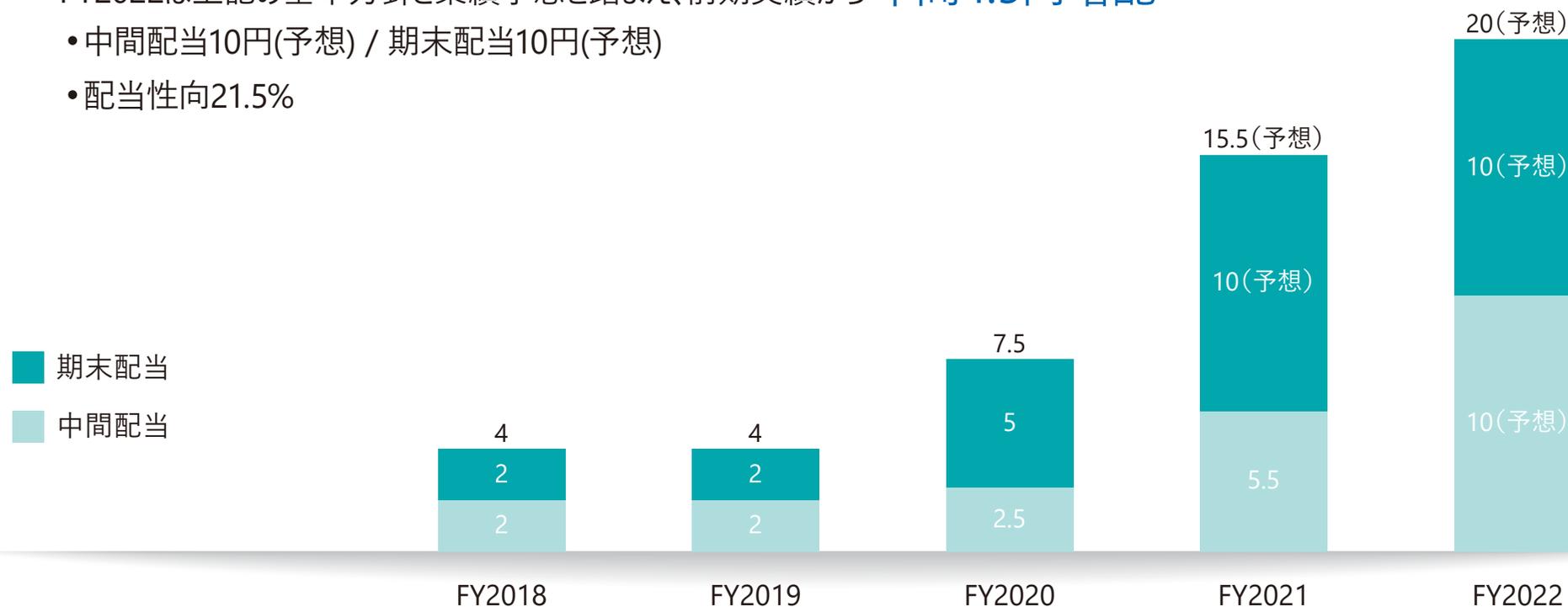
基本方針

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

1株当たり配当金額

FY2022は上記の基本方針と業績予想を踏まえ、前期実績から **年間4.5円増配**

- 中間配当10円(予想) / 期末配当10円(予想)
- 配当性向21.5%



1株当たり年間配当金	4円	4円	7.5円	15.5円(予想)	20円(予想)
配当性向	64.0%	27.1%	17.6%	17.7%	21.5%
1株当たり当期純利益	6.25円	14.74円	42.55円	87.80円	93.09円

IRに関するお問い合わせ

- 本資料は、当社をご理解いただくために作成したもので、当社への投資勧誘を目的としておりません。
- 本資料の作成は、正確性を期すために慎重に行っておりますが、完全性を保証するものではありません。
- 本資料中の情報によって生じた障害や損害について、当社は一切責任を負いません。
- 本資料中の業績予想ならびに将来予測は、本資料作成時点で入手可能な情報に基づき当社が判断したものであり、潜在的なリスクや不確実性が含まれています。
そのため、事業環境の変化等の様々な要因により、実際の業績が言及または記述されている将来見通しとは異なる結果となることがあります。

【連絡先】 経営企画グループ 広報 IR 担当

TEL : 03-6803-8855

<https://www.8190.co.jp/>