

株式会社 バイク王 & カンパニー

FY2023 2nd Quarter 決算説明資料(第26期)

Ended May. 31, 2023

バイクのことなら

BIKE 王

1.	FY2023 2nd Quarter 業績概況	P2
2.	FY2023 2nd Quarter 取り組みの進捗	P12
3.	FY2023 通期見通し	P18
4.	【参考資料】 会社概要等	P26

(注) 原則として表示金額については、百万円未満切捨てで表示しております。

FY2023 2nd Quarter 業績概況

	FY2022 2Q	FY2023 2Q	前年同期比	
売上高	16,057百万円	17,449百万円	8.7%増	▲ 1,392百万円
営業利益	922百万円	388百万円	57.8%減	▲ 533百万円
経常利益	1,366百万円	498百万円	63.5%減	▲ 868百万円
四半期純利益	968百万円	332百万円	65.7%減	▲ 635百万円

◎バイクブームを背景とした原付二種以上の需要の高まりは継続しており、高市場価値車両を仕入れて販売する取り組みにより、リテールおよびホールセールいずれも売上高は増収。しかしながら、営業面における原価高騰および販売費の増加により減益。

売上高：増収

- 高市場価値車両を販売したことにより、ホールセールの車両売上単価は大幅に上昇、全体の車両売上単価は前年同期比8.8%増
- リテールは堅調に推移した結果、リテール台数は前年同期比5.6%増

営業利益・経常利益・四半期純利益：減益

- 営業利益は、販売費及び一般管理費が増加したことに加え、1Qに発生した一部仕入価格の上振れ、原価高騰にともなう販売価格の転嫁が遅れたことにより売上総利益は減少
- 経常利益は、前1Qにおいて営業外収益として計上した関係会社からの臨時的な受取配当金340百万円を除くと1,025百万円となり、実質的な経常利益は、前年同期比51.4%減

		FY2022 2Q	FY2023 2Q	前年同期比		売上構成比	
						FY2022 2Q	FY2023 2Q
売上高		16,057百万円	17,449百万円	8.7%	1,392百万円	100%	100%
(内訳)	ホールセール	9,406百万円	10,457百万円	11.2%	1,051百万円	58.6%	59.9%
	リテール	6,254百万円	6,529百万円	4.4%	275百万円	38.9%	37.4%
	その他	396百万円	461百万円	16.6%	65百万円	2.5%	2.7%

◎需要は堅調、ホールセール、リテールともに高市場価値車両を販売したことにより好調に推移

ホールセール：増収

- 増収の内訳は、単価要因1,218百万円、台数要因▲167百万円
- オークション市場が堅調に推移し、高市場価値車両の中でもより需要が高い車両を販売したことにより
車両売上単価（一台当たりの売上高）は大幅に上昇し増収。なお、販売台数は仕入台数の下振れによりやや減少
- 売上高構成比は58.6%から59.9%とやや増加

リテール：増収

- 増収の内訳は、台数要因352百万円、単価要因▲76百万円
- 販売台数は、前期に新規出店、移転・増床した店舗の影響によりやや増加し増収。なお、車両売上単価（一台当たりの売上高）は、
排気量構成の変化によりやや下回った
- 売上高構成比はホールセールも伸長したため、38.9%から37.4%となった

		FY2022 2Q	増減要因				FY2023 2Q
			台数	単価	その他	合計	
売上総利益		6,556百万円	65百万円	▲ 122百万円	▲ 67百万円	▲ 124百万円	6,431百万円
(内訳)	ホールセール	-	▲ 78百万円	81百万円	-	3百万円	-
	リテール	-	143百万円	▲ 203百万円	-	▲ 60百万円	-
	その他	-	-	-	▲ 67百万円	▲ 67百万円	-

ホールセール：増益

- (単価要因) 排気量構成の変化により、平均粗利額が前年同期よりもやや上回り81百万円の増益
- (台数要因) 仕入台数の下振れにより販売台数はやや減少し、78百万円の減益

リテール：減益

- (台数要因) 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増加し、143百万円の増益
- (単価要因) 仕入台数の確保に注力し在庫確保に努めたものの、一部仕入価格に上振れが発生、原価高騰にともなう販売価格の転嫁が遅れたことにより平均粗利額が前年同期比で大幅に下回り203百万円の減益

その他：減益

- 商品在庫の評価として、仕入後一定期間が経過した場合、段階的に評価減を実施
 しかし、リテールの拡大等による車両売上単価の上昇、バイクユーザーへの販路拡大等により、在庫期間が長期に渡る車両であっても一定の売却実績、利益確保実績が認められたことから、売却実績等を加味したより精緻な見積り方法に前期から変更
 この結果、前2Qは88百万円の増益効果があったが、当2Qにおいては商品在庫評価減見積りの変更による影響額が減少したことにより減益

売上高総利益率の増減要因

FY2023 2Q

- 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で、仕入価格の上振れは改善

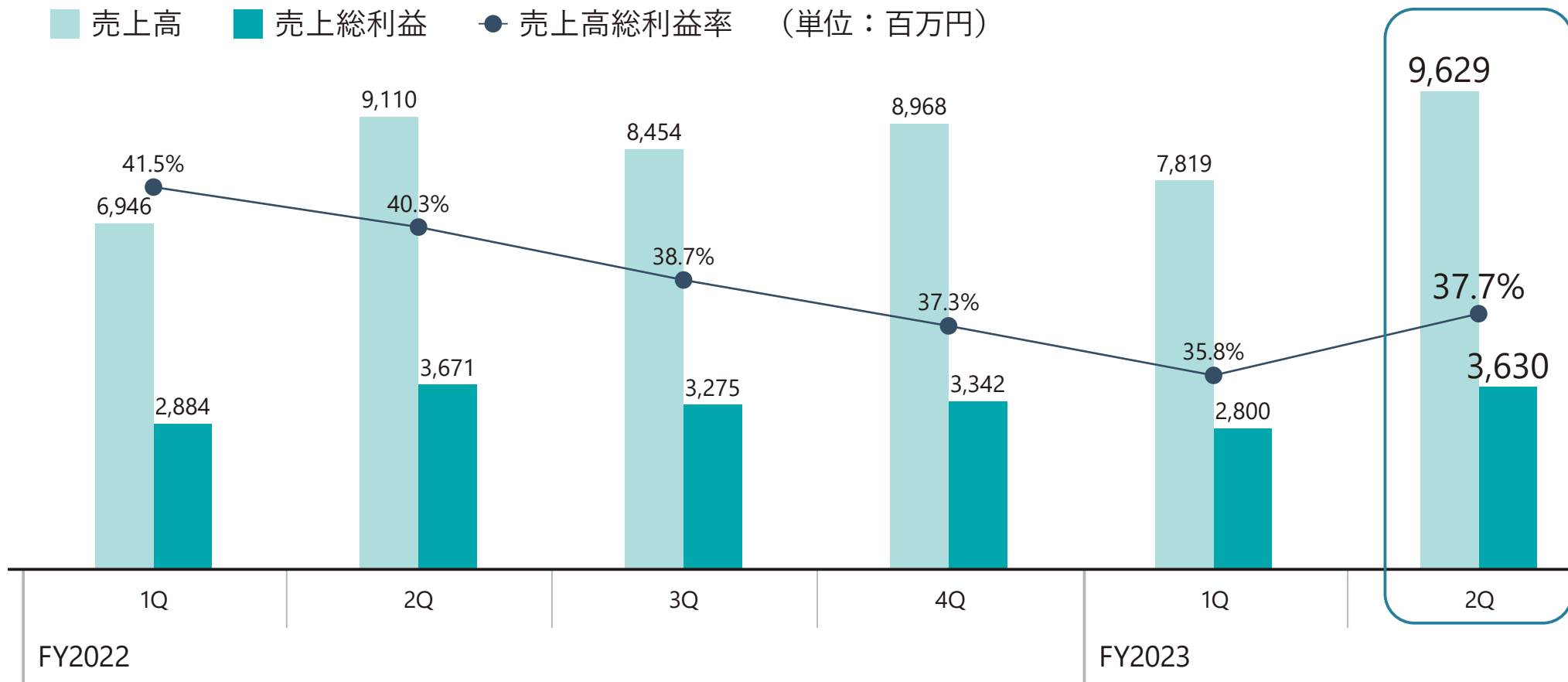
FY2023 1Q

- 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上振れが発生し減少

FY2022

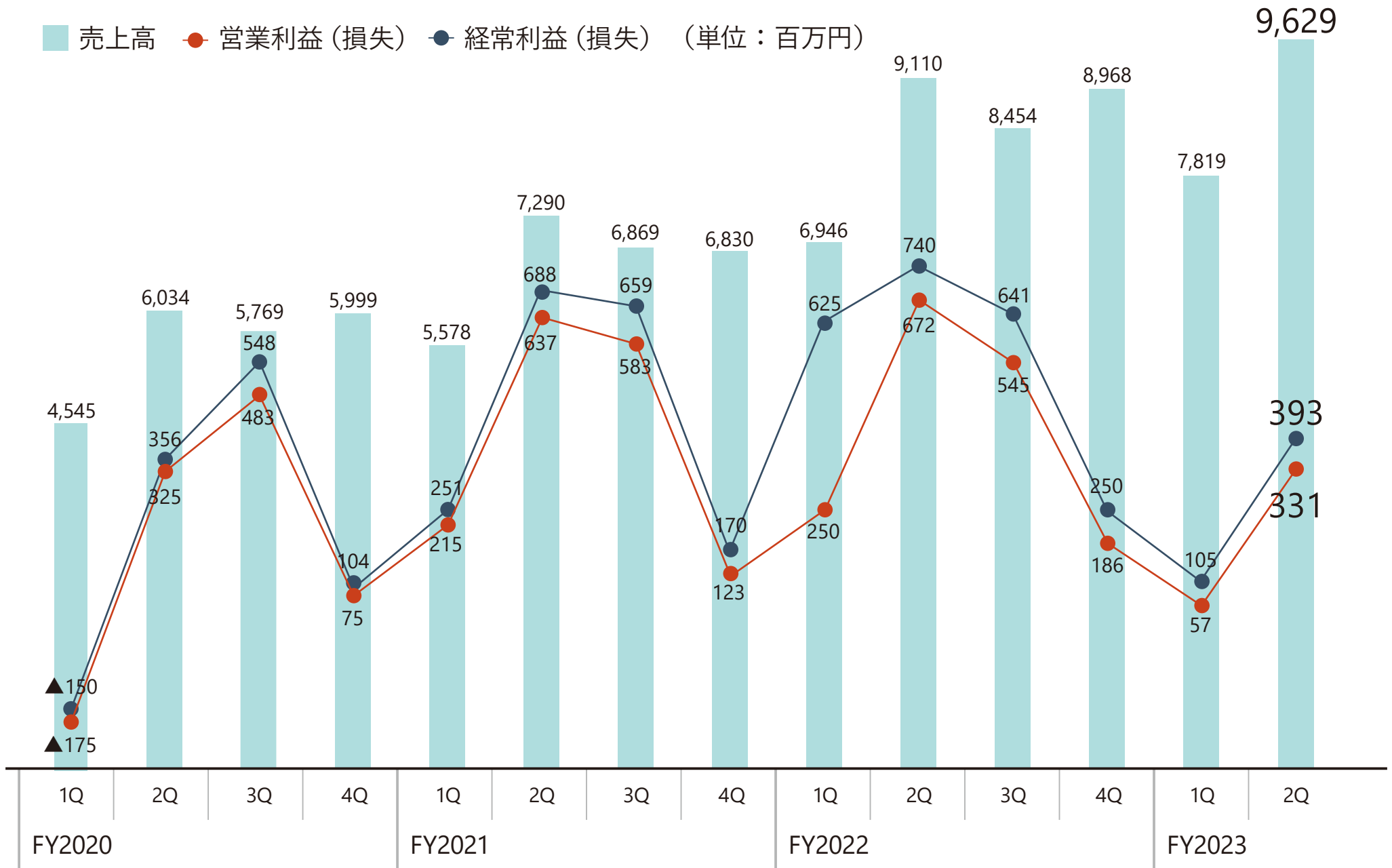
- 需要の高い高市場価値車輛の確保を継続したことによる減少

■ 売上高 ■ 売上総利益 ● 売上高総利益率 (単位：百万円)



四半期毎の売上高／営業利益／経常利益

■ 売上高 ● 営業利益 (損失) ● 経常利益 (損失) (単位：百万円)



	FY2022 2Q	FY2023 2Q	前年同期比	
販売費及び一般管理費	5,633百万円	6,042百万円	7.3%	409百万円
販売費	2,151百万円	2,444百万円	13.6%	292百万円
人件費	2,092百万円	2,102百万円	0.5%	10百万円
管理費	1,389百万円	1,495百万円	7.6%	106百万円

販売費：増加

- 高市場価値車輛の仕入台数最大化を目的としたWEB広告の強化施策による増加

人件費：微増

- 従業員数が前年同期比 + 46人による増加

※FY2022末時点の従業員数（派遣社員・パートタイマー除く）：980人

- 業績状況を踏まえた賞与引当金繰入額の減少

管理費：増加

- 前期、当期における店舗の新規出店および移転・増床による地代家賃の増加
- エネルギー価格高騰による水道光熱費の増加

主な経営指標と店舗・人財

	FY2022 2Q	FY2023 2Q	前年同期差異
売上高総利益率	40.8%	36.9%	▲ 3.9%
営業利益率	5.7%	2.2%	▲ 3.5%
経常利益率	8.5%	2.9%	▲ 5.6%
ROE	15.9%	4.7%	▲ 11.2%
店舗数 <small>FY2022: 期末時点 FY2023: 7月4日時点</small>	71	74	3
うち複合店数	67	71	4
従業員数 <small>(派遣社員・パートタイマー除く)</small>	997	1,043	46
リテール台数比率	19.4%	20.6%	1.2%

売上高総利益率

- 高市場価値車輛を中心に仕入れて販売する取り組みにより、リテールおよびホールセールいずれも売上高は増収したものの、1Qに発生した一部仕入価格の上振れ、原価高騰にともなう販売価格の転嫁が遅れたことにより売上高総利益率は低下

営業利益率・経常利益率

- 売上高総利益率の低下に加え、販売費及び一般管理費が増加したことにより営業利益率は低下
- 前1Qにおいて営業外収益として計上した関係会社からの臨時的な受取配当金が発生しなかったことにより経常利益率は低下

店舗数

- 新規出店(3店舗)、移転・増床(1店舗)により、リテール車輛の展示台数が前期末比約335台増加

貸借対照表



〈資産の部〉		(単位：百万円)	
	FY2022	FY2023 2Q	増減額
流動資産合計	9,102	8,721	▲ 381
現金及び預金	2,768	2,941	173
売掛金	250	253	3
商品	5,834	5,175	▲ 659
その他	249	350	100
固定資産合計	2,914	3,078	164
有形固定資産	1,050	1,165	114
無形固定資産	612	577	▲ 35
投資その他の資産	1,251	1,335	84
資産合計	12,017	11,799	▲ 217

〈負債・純資産の部〉		(単位：百万円)	
	FY2022	FY2023 2Q	増減額
負債合計	5,091	4,744	▲ 346
流動負債合計	4,327	3,815	▲ 512
買掛金	277	301	23
短期借入金	1,100	1,101	1
前受金	818	754	▲ 64
その他	2,132	1,658	▲ 473
固定負債合計	763	929	165
純資産合計	6,925	7,055	129
負債純資産合計	12,017	11,799	▲ 217

資産の部

- 流動資産：在庫回転率向上による商品の減少
- 有形固定資産：店舗の開発による増加
- 投資その他の資産：店舗の開発による敷金の増加、
子会社への関係会社長期貸付金および投資による関係会社株式の増加

負債・純資産の部

- 流動負債：法人税等の納税による未払法人税等の減少
- 固定負債：店舗開発を目的とした長期借入の実施による増加
- 純資産：利益剰余金の増加

(単位：百万円)

	FY2022 2Q	FY2023 2Q
営業キャッシュ・フロー	1,304	831
運転資本の増減	▲ 731	239
基礎営業キャッシュ・フロー	2,036	591
投資キャッシュ・フロー	▲ 274	▲ 456
固定資産の取得	▲ 126	▲ 274
関係会社貸付による支出	0	▲ 121
フリーキャッシュ・フロー	1,030	374
財務キャッシュ・フロー	821	▲ 201
短期借入金の純増減額 (▲は減少)	1,000	1
配当金の支払い	▲ 139	▲ 202
現金及び現金同等物の期末残高	2,796	2,941

*基礎営業キャッシュ・フロー = 営業キャッシュ・フロー - 運転資本の増減

■ 営業キャッシュ・フロー

- 運転資本の減少は、高市場車両の中でもより需要が高い車両を販売したことで棚卸資産が減少したため
- 基礎営業キャッシュ・フローの増加は、営業利益が確保できたため

■ 投資キャッシュ・フロー

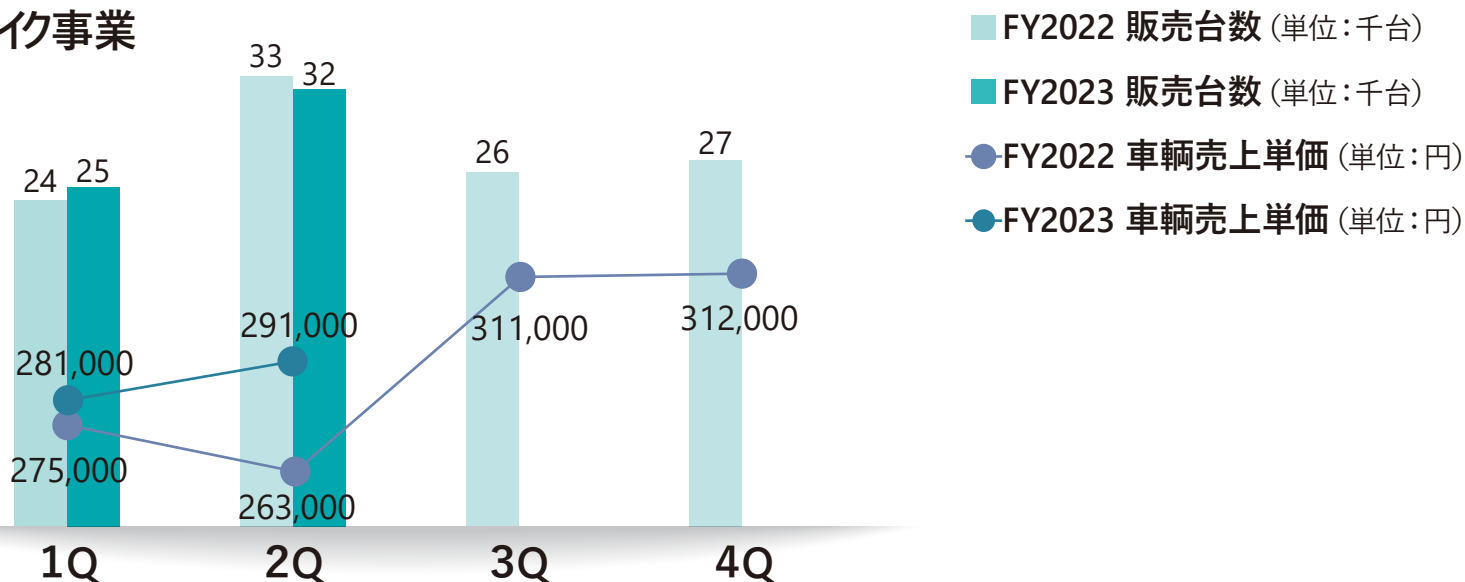
- 固定資産の取得は、店舗開発にともない有形固定資産の取得による支出が発生したため
- 関係会社貸付による支出は、子会社への貸付が増加したため

FY2023 2nd Quarter 取り組みの進捗

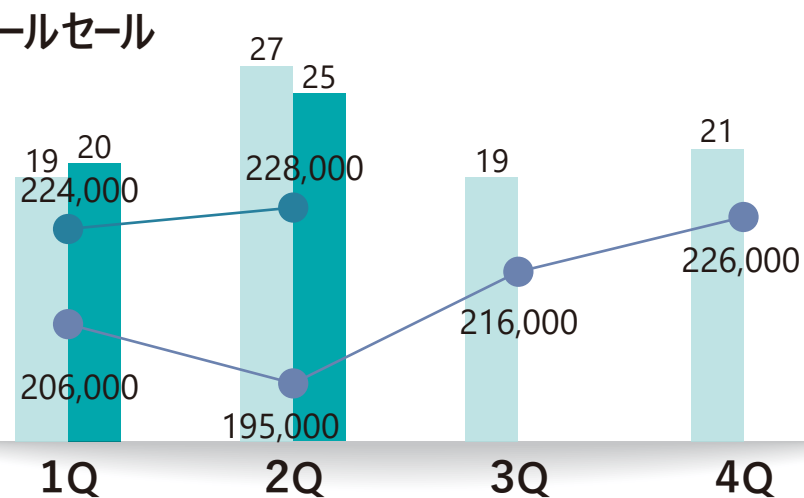
セグメントの状況

オークション相場ならびにリテール市場は堅調、車両売上単価は伸長、
 しかしながら、仕入台数の下振れにより販売台数は課題

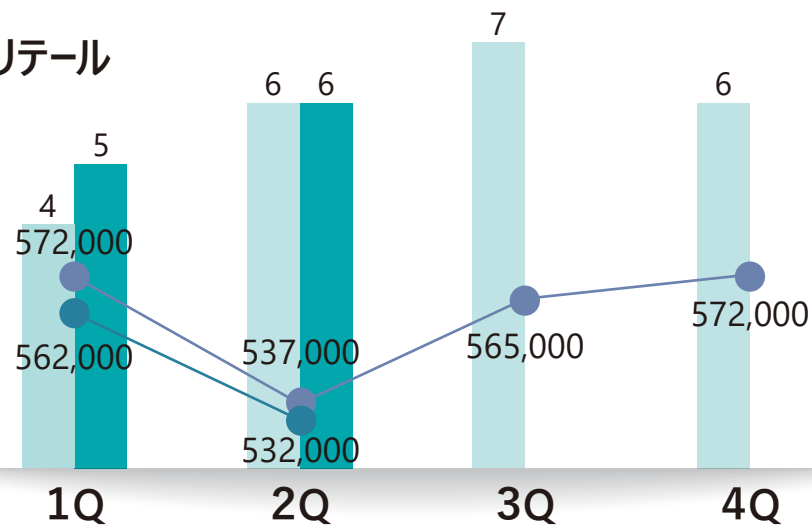
バイク事業



ホールセール



リテール



店舗の開発状況は、4 店舗がオープンし、6 店舗の開発が見込めており、計画11店舗は概ね達成の見込み。積極的な出店を軸に、更なるリテールビジネスの成長が期待できる。

1Q

バイク王
練馬店
(東京都練馬区)
在庫台数：約55台



2Q

Beat&C
京都八幡店
(京都府八幡市)
在庫台数：約55台
ナップス京都八幡店併設



2Q

バイク王
茅ヶ崎
絶版車館
(神奈川県茅ヶ崎市)
在庫台数：約100台



2Q

バイク王
岡崎店
(愛知県岡崎市)
在庫台数：約110台
SEED岡崎店併設



3Q

バイク王
福生店
(東京都福生市)
在庫台数：約60台

~~7月14日~~
オープン予定!

3Q

バイク王
新潟店
(新潟県新潟市)
在庫台数：約135台

~~8月4日~~
オープン予定!

3Q

バイク王
福岡 Марина店
(福岡県福岡市)
在庫台数：約90台

~~8月~~
オープン予定!

3Q

バイク王
小倉店
(福岡県北九州市)
在庫台数：約110台

~~8月~~
オープン予定!

3Q

バイク王
世田谷本店
(東京都世田谷区)
在庫台数：約125台

~~8月~~
オープン予定!

4Q

バイク王
横浜瀬谷店
(神奈川県横浜市)
在庫台数：約130台
アップガレージライダーズ併設

~~9月~~
オープン予定!

本体事業 2Q

新TVCMを公開！
バイクを売るのも買うのも今！
お得なキャンペーンスタート！



本体事業 2Q

バイク王スタッフ、
日本自動車整備振興会連合会賞を
受賞！



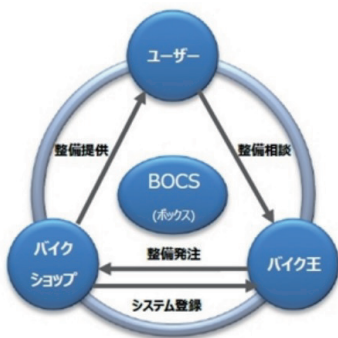
本体事業 2Q

絶版車試乗会を
カスタムパーツライド2023で開催！



本体事業 3Q

整備が必要なお客様向けに
バイクショップとのマッチングサービスを開始



本体事業 3Q

ITALJETの取り扱い開始！
1号店はバイク王名古屋守山店！



子会社事業 2Q

中古バイクパーツ・用品の
アップガレージライダースを
熊本にオープン！



本体事業 3Q

株式会社東洋モーターインターナショナルの株式取得(子会社化)を決定

6月30日、株式会社東洋モーターインターナショナル（以下、東洋モーターインターナショナル）の全株式を取得し、完全子会社化することを取締役会にて決議いたしました。東洋モーターインターナショナルは、国産4メーカーの人気絶版車を独自に開拓した海外のバイヤーを通して、バイクや部品を輸入し販売しております。同社の人気絶版車の輸入台数は日

本国内でトップクラスとなっており、より多くのお客様のご要望にお応えすることができると考え、同社の完全子会社化を決定いたしました。今後もこのような事業投資を推進し、お客様満足度の向上と事業基盤の拡大に努め、企業価値の向上を目指してまいります。

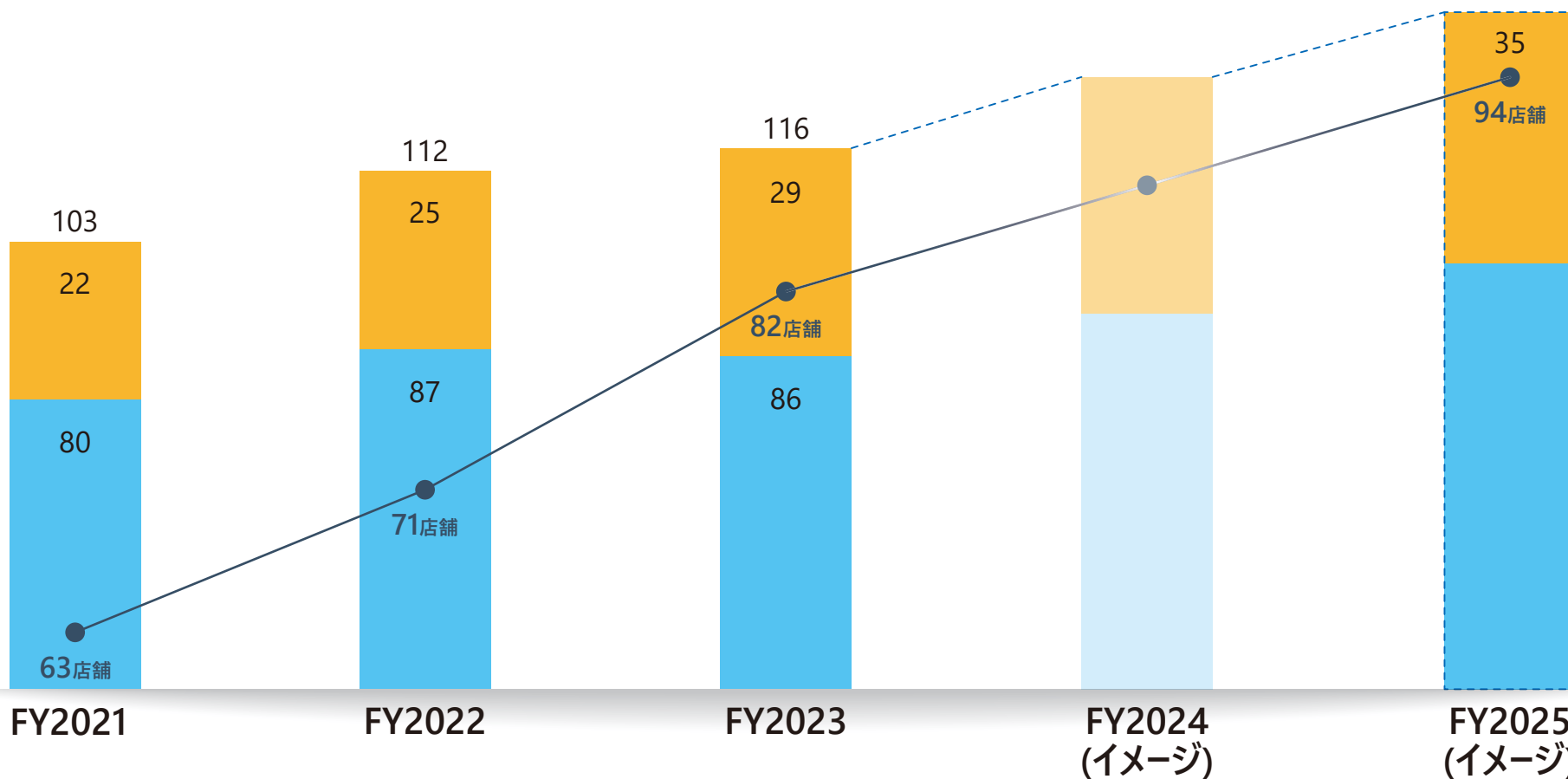


FY2023 通期見通し

直近、リテールを強化するため、店舗開発を積極的に実施
 FY2025には94店舗まで拡大させ中古バイク販売No.1を目指す。
 店舗の増加にともないリテール台数は伸長。

中期経営計画
 最終年度目標

■ ホールセール台数(単位：千台) ■ リテール台数(単位：千台) ● 店舗数



上期の結果

内部要因によって営業利益は、営業面における原価高騰および販売費が増加し影響額は約5億7千万円減となったことから前年同期を下回る。

内訳

- 仕入価格の上振れが発生したことによる粗利影響額：約2億5千万円減
- 厳格な原価管理を徹底し、仕入価格の上振れが改善したことによる粗利影響額：約1億3千万円増
- 仕入台数の下振れが発生したことによる粗利影響額：約1億5千万円減
- 仕入台数の増加を図るため、高市場価値車両の仕入台数最大化を目的としたWEB広告の強化施策を実施したことによる費用影響額：約3億円増

※外部環境は、リテール、ホールセールともに需要は堅調と判断し、継続する見込み

要因

- ① 仕入台数の確保による施策の結果、仕入価格の上振れが発生、粗利率は低下
- ② 原価高騰にともなう販売価格の転嫁が遅延
- ③ 広告の訴求力の低下、WEB上での競合対策が遅延したことによる広告効果の悪化

改善策

- ① 既に改善傾向にあるため、仕入価格の適正化施策は継続
- ② 販売価格の見直し、付帯収益の強化を実施
- ③ 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

要因

仕入台数の確保による施策の結果、仕入価格の上振れが発生、粗利率は低下

- 仕入台数の確保に注力したことにより、仕入価格の上振れが発生
- 査定における営業力低下や管理不足
- 仕入プロセスにおける管理指標に乖離が発生、対応が遅延

改善策

既に改善傾向にあるため、仕入価格の適正化施策は継続

- 仕入価格の適正化と仕入台数の確保のバランスを考慮したマネジメント、組織変更を実施
- バックオフィスによる店舗サポートを実施し、店舗の業務を軽減させ、店舗が仕入・販売に専念できる環境を構築
- 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

要因

原価高騰にともなう販売価格の転嫁が遅延

- ホールセールの販売価格水準を維持する販売方法が鈍化
- 仕入価格を踏まえたリテールへの価格転嫁が遅延
- リテールに関わる間接費（配送、整備原価、人件費等）の高騰を踏まえた、リテール諸費用の価格転嫁が遅延
- 付帯サービスの提案力が不足

改善策

販売価格の見直し、付帯収益の強化を実施

- 仕入価格を踏まえ、販売価格・粗利額を優先したホールセールでの販売を実施
- リテールの販売価格、諸費用の見直し
- パーツ、保険、整備、カスタム、コーティングをはじめとした付帯サービスの強化

要因

広告の訴求力が低下、WEB上での競合対策が遅延したことによる広告効果の悪化

- 媒体の最適化は図れている一方、レスポンスを意識したクリエイティブが弱く訴求力は低下
- 年齢層にあったお問い合わせチャネルの開拓が不足し、WEB媒体の競合対策が遅延

改善策

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

- 仕入の源泉となる広告は、今後の仕入台数増加に重要となるため、広告効果を最大化する広告投下、クリエイティブの変更を実施
- お客様がより簡易的、安心してお問い合わせいただけるお問い合わせのチャネルを強化

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

- 店舗開発ならびに仕入台数の強化を推進
- 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
- 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

— リテール拡大にともなう採用の強化、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

最近の業績動向を踏まえて、2023年1月10日に公表いたしました業績予想を修正いたしました。

(単位：百万円)

	FY2022 実績	FY2023			
		前回予想 1月10日	今回予想 6月30日	増減額	増減率 (%)
売上高	33,480	34,500	35,200	700	2.0
営業利益	1,653	1,900	500	▲1,400	▲73.7
経常利益	2,259	2,150	820	▲1,330	▲61.9
経常利益率 (%)	6.7	6.2	2.3	—	—
当期純利益	1,550	1,470	520	▲950	▲64.6
1株当たり年間配当金 (円)	※24.0	30.0	30.0	—	—
配当性向 (%)	21.6	28.5	80.5	—	—
1株当たり当期純利益 (円)	110.99	105.26	37.23	▲68.03	▲64.6

※特別配当金4円含む

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

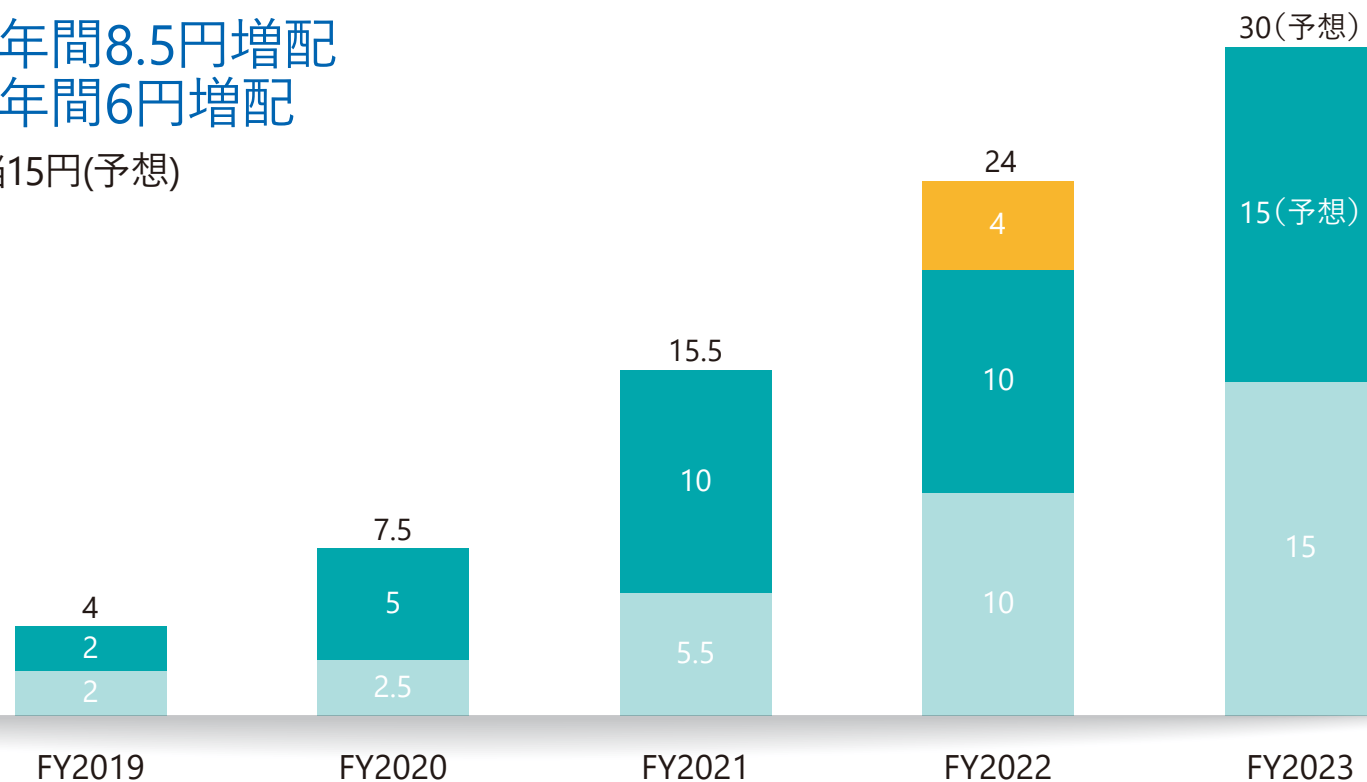
1株当たり配当金額

FY2022はFY2021実績から **年間8.5円増配**

FY2023はFY2022実績から **年間6円増配**

- 中間配当15円 / 期末配当15円(予想)
- 配当性向80.5%

- 特別配当
- 期末配当
- 中間配当



	FY2019	FY2020	FY2021	FY2022	FY2023
1株当たり年間配当金	4円	7.5円	15.5円	24円	30円(予想)
配当性向	27.1%	17.6%	17.7%	21.6%	80.5%
1株当たり当期純利益	14.74円	42.55円	87.80円	110.99円	37.23円

【参考資料】 会社概要等

会社名	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3-9-15 LOOP-X 13階
事業内容	バイクライフのあらゆるサービスと、バイクにつながる周辺事業を展開し、バイクライフを超えたライフデザイン企業
設立	1998年9月（創業1994年9月）
決算期	11月
資本金	590百万円（FY2023 2Q）
売上高	33,480百万円（FY2022）
従業員数	1,043名（FY2023 2Q）
証券コード	3377 東京証券取引所スタンダード市場
役員	代表取締役社長執行役員 石川 秋彦 取締役会長 加藤 義博 取締役常務執行役員 大谷 真樹 取締役常務執行役員 澤 篤史 取締役執行役員 小宮 謙一 取締役 常勤監査等委員 上沢 徹二 取締役 監査等委員(社外) 三上 純昭 取締役 監査等委員(社外) 森 順子

1994年	9月	前身となるメジャーオート(有)を設立
1998年	9月	(株)アイケイコーポレーションを設立(現 当社) その後、グループ会社を順次統合
2002年	12月	「バイク王」として看板を備えた初のロードサイド店舗を出店
2004年	2月	バイク王のテレビCMの放映を開始
2005年	3月	独自の基幹システム「i-kiss」が本格稼働
	6月	ジャスダック証券取引所に上場
2006年	3月	駐車場事業を営む(株)パーク王を設立(2012年当社に吸収合併)
	8月	東京証券取引所市場第二部に上場
2009年	8月	バイク買取専門店「バイク王」100店舗を達成
2010年	12月	決算期の変更(8月⇒11月)
2011年	3月	(株)ユー・エス・エスおよび(株)ジャパンバイクオークションとバイクオークション事業に関する業務・資本提携を開始
	4月	「(株)ジャパンバイクオークション」の株式取得(当社出資比率:30.0%)により、同社を関連会社化
2012年	9月	商号変更(旧社名:(株)アイケイコーポレーション)
2014年	2月	東京都港区に本店を移転
2016年	1月	ロゴマークを統一し刷新
	11月	(株)G-7ホールディングスと資本業務提携を締結
2017年	2月	監査役会設置会社から監査等委員会設置会社へ移行
	11月	駐車場事業を新設分割と株式譲渡の方法により譲渡
2019年	12月	「株式会社ヤマト」の株式取得(当社出資比率:100.0%)により、同社を完全子会社
2020年	11月	受付業務の停止リスクを分散するため、「第三コンタクトセンター」を新設
2021年	4月	車輛とその用品・部品を取り扱うECサイトを営む子会社「株式会社バイク王ダイレクト」を設立
2022年	4月	FCおよび業務提携による新規事業の開発と運営を担う子会社「株式会社ライフ&カンパニー」を設立
	12月	「株式会社オズ・プロジェクト」の株式取得(当社出資比率:100.0%)により、同社を完全子会社化 (株)ベアーズと業務提携を開始、ハウスクリーニング事業に関するフランチャイズ契約を締結
2023年	7月	「株式会社東洋モーターインターナショナル」の株式取得(当社出資比率:100.0%)により、同社を完全子会社化

全国に広がるバイク王&カンパニーのビジネスネットワーク

(2023年7月4日現在)

■ 本社

■ バイク王店舗 74店舗
(内、複合店:71店舗)

■ コンタクトセンター〈さいたま〉

■ 第二コンタクトセンター〈秋田〉

■ 第三コンタクトセンター〈山口〉

■ 横浜物流センター

■ 神戸物流センター

■ 寝屋川物流センター

	複合店	買取店
北海道・東北エリア	4	1
甲信・北陸エリア	4	—
関東エリア	27	2
東海エリア	9	—
近畿エリア	15	—
中国・四国エリア	5	—
九州・沖縄エリア	7	—

(単位：店舗)

保有台数の推移

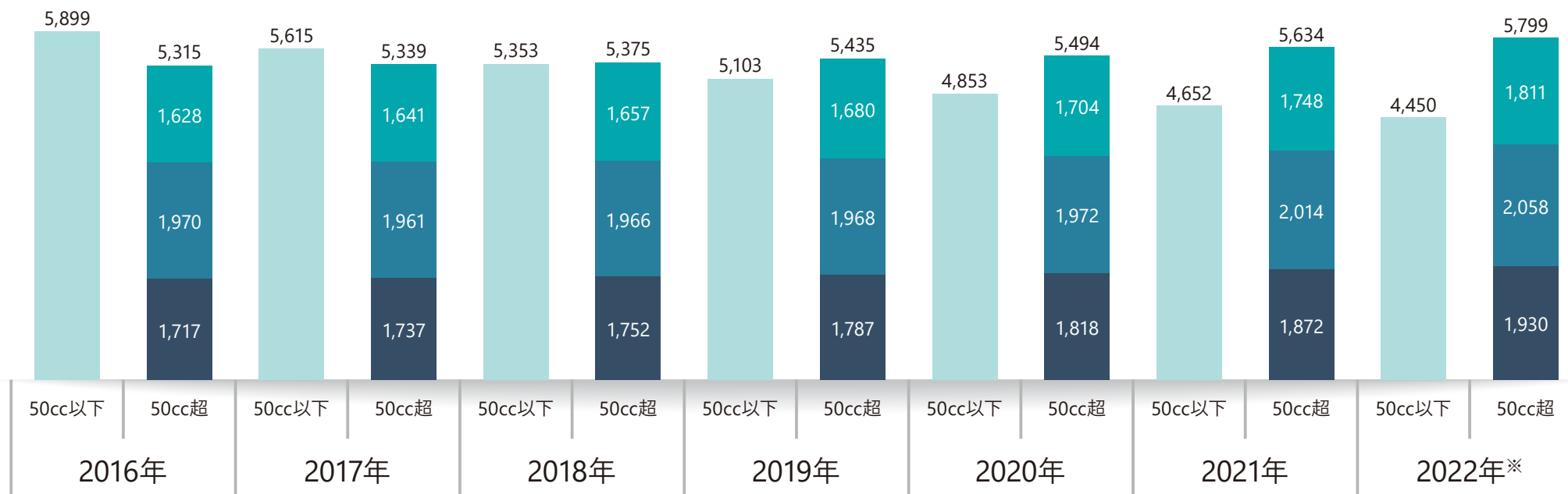
当社の主力仕入とする高市場価値車種である

原付二種以上は前年を上回る

なお、2022年の高市場価値車種においても増加が見込まれている

- 原付一種（～50cc）
- 原付二種（51cc～125cc）
- 軽二輪（126cc～250cc）
- 小型二輪（251cc～）

（単位：千台）



出典：一般社団法人日本自動車工業会／各年3月末日ベース

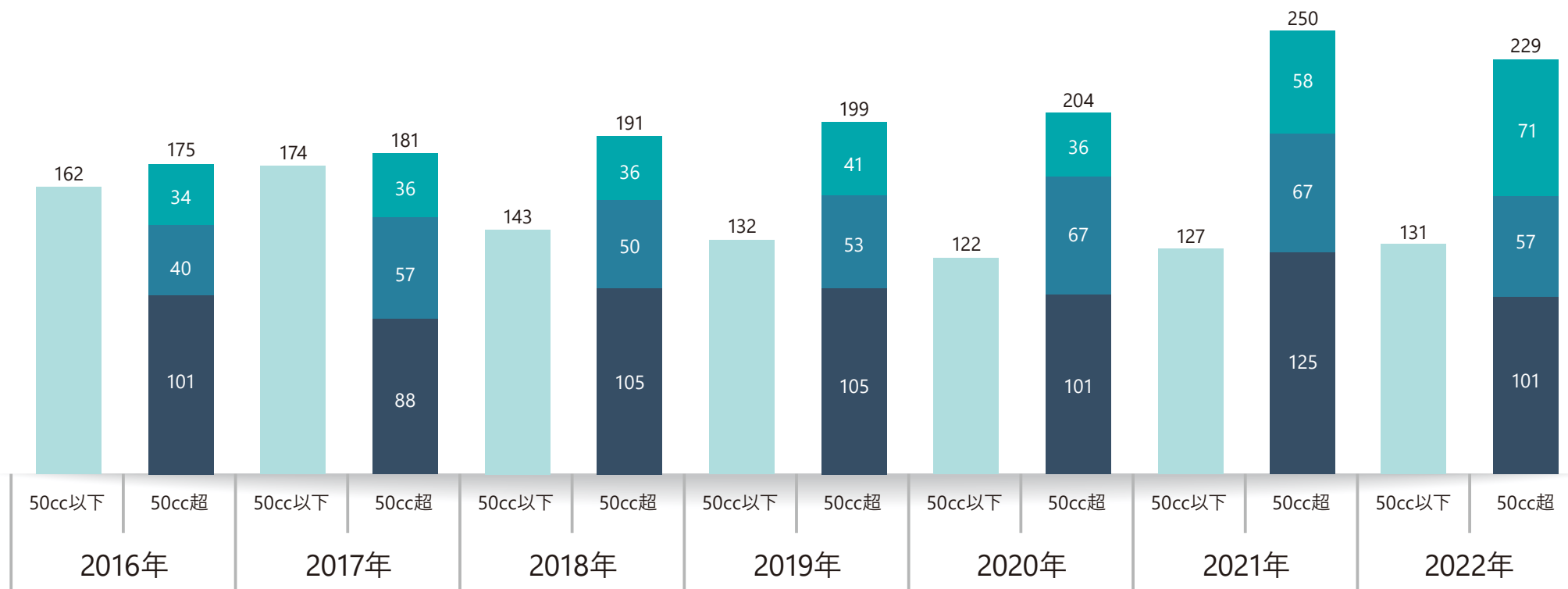
※出典：(株)二輪車新聞社／各年3月末日ベース／原付一種・二種は推定値

新車販売（出荷）台数の推移

高市場価値車種は、依然として高い推移を維持

- 原付一種（～50cc）
- 原付二種（51cc～125cc）
- 軽二輪（126cc～250cc）
- 小型二輪（251cc～）

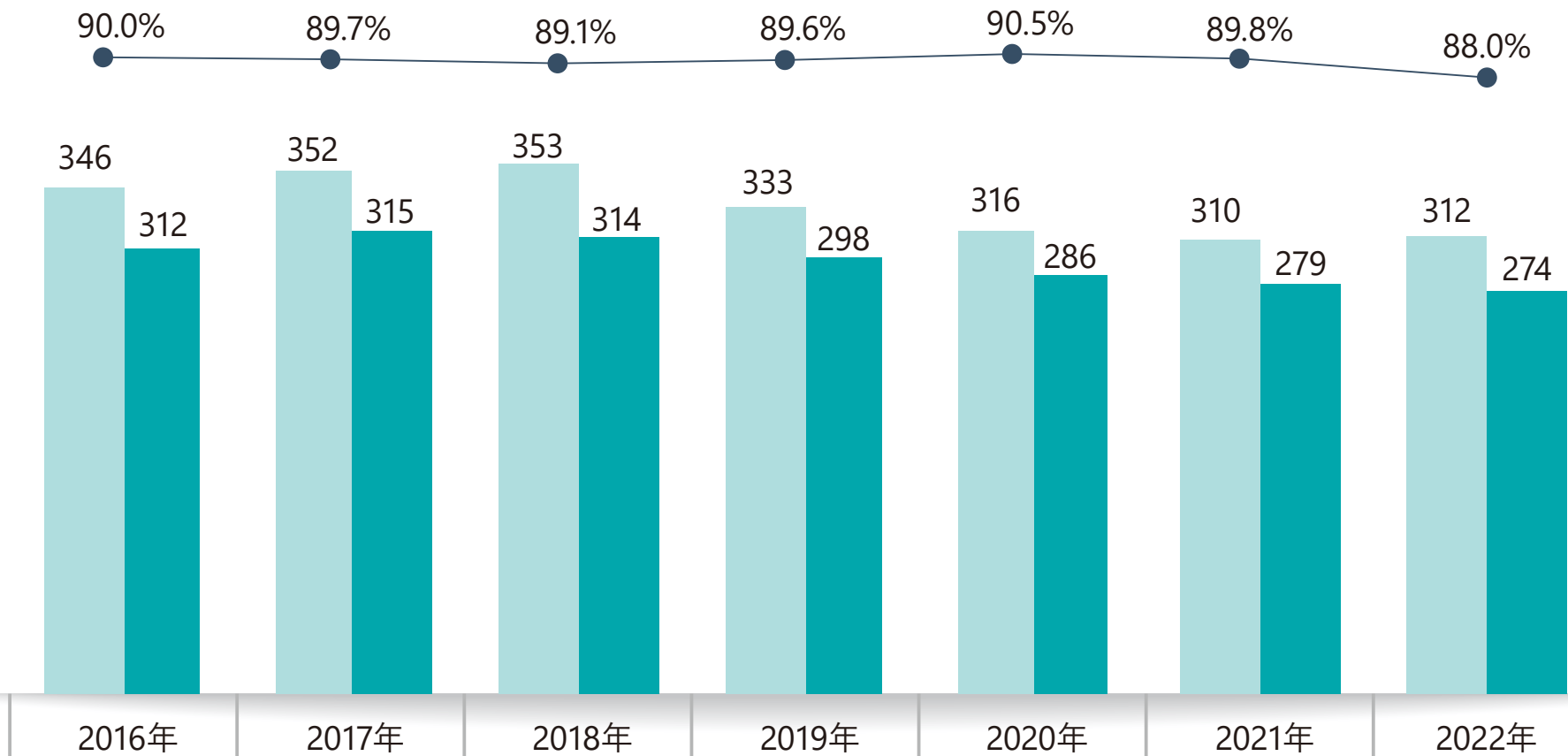
（単位：千台）



出典：一般社団法人日本自動車工業会／暦年ベース

当社の主要販売先であるバイクオークション市場の動向

■ 出品台数 ■ 成約台数 ● 成約率
(単位：千台)

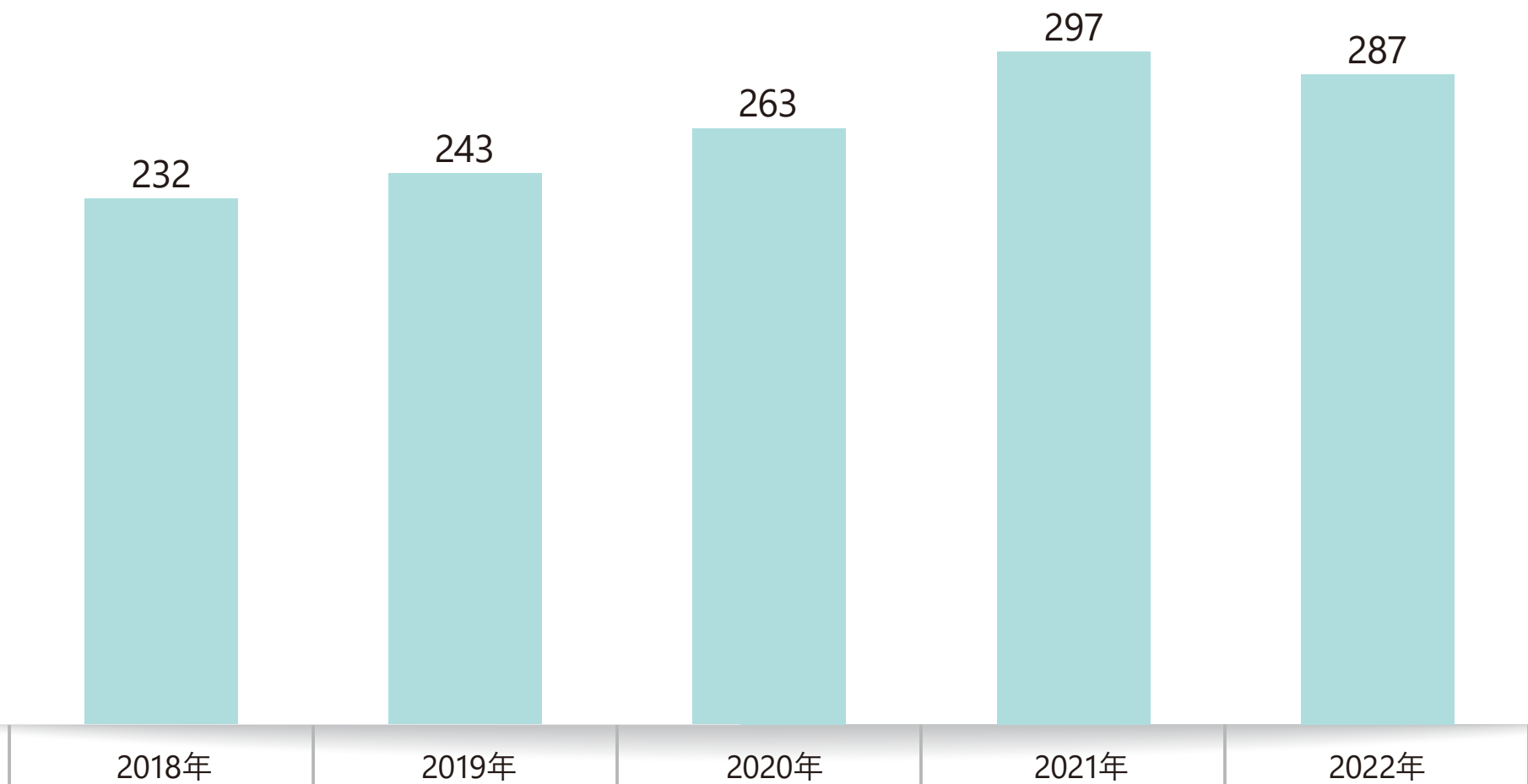


(注) 主なオークションの統計データであり、オークネット社の実績は含まれておりません。出典：(株)二輪車新聞社

免許取得者数(普通・大型二輪免許合計)

免許取得者数は、依然として高い推移を維持

(単位：千人)



※出典：警察庁／暦年ベース／失効後の再取得や外国免許切り替え者を含まない

		モビリティ事業	レジャー・アウトドア事業	ライフスタイル事業
リユース	自社	<p>バイク輸入・販売 (東洋モーターインターナショナル)</p> <p>バイク買取・販売 (バイク王)</p>	重点開発領域	
	FC事業提携	<p>車買取・販売 (ラビット・カーネットワーク)</p> <p>中古バイクパーツ・用品の買取・販売 (アップガレージ ライダース)</p>		<p>ブランド品買取 (K-ブランドオフ)</p>
リユース 以外	自社	<p>新車販売 (KTM小山、他)</p> <p>パーツ・用品のEC販売 (オズ・プロジェクト)</p> <p>電動モビリティ販売 (e-bike)</p>	<p>レンタルバイク (バイク王)</p>	<p>保険販売 (バイク王)</p>
	FC事業提携	<p>整備・メンテナンス</p>	重点開発領域	<p>ハウスクリーニング (ベアーズ)</p> <p>車輻コーティング (Keeper技研)</p>

本体事業
子会社事業

- 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】広報IRグループ IRチーム

TEL:03-6803-8855

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