

FY2020 1st Quarter  
決算説明資料(第23期)

Ended Feb 29, 2020

---

株式会社 バイク王 & カンパニー

バイクのことなら

**BIKE 王**

1.	1st Quarter FY2020 業績概況	P. 2
2.	FY2020 方針	P. 9
3.	1st Quarter FY2020 取り組みの進捗	P. 12
4.	FY2020 通期見通し / 配当	P. 24
5.	【参考資料】1st Quarter FY2020 財政状態および会社概要等	P. 28

(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。

# 1st Quarter FY2020

## 業績概況

## 業績改善

販売費及び一般管理費の増加を上回る収益力の改善により、課題である1Qの赤字は大幅に縮小

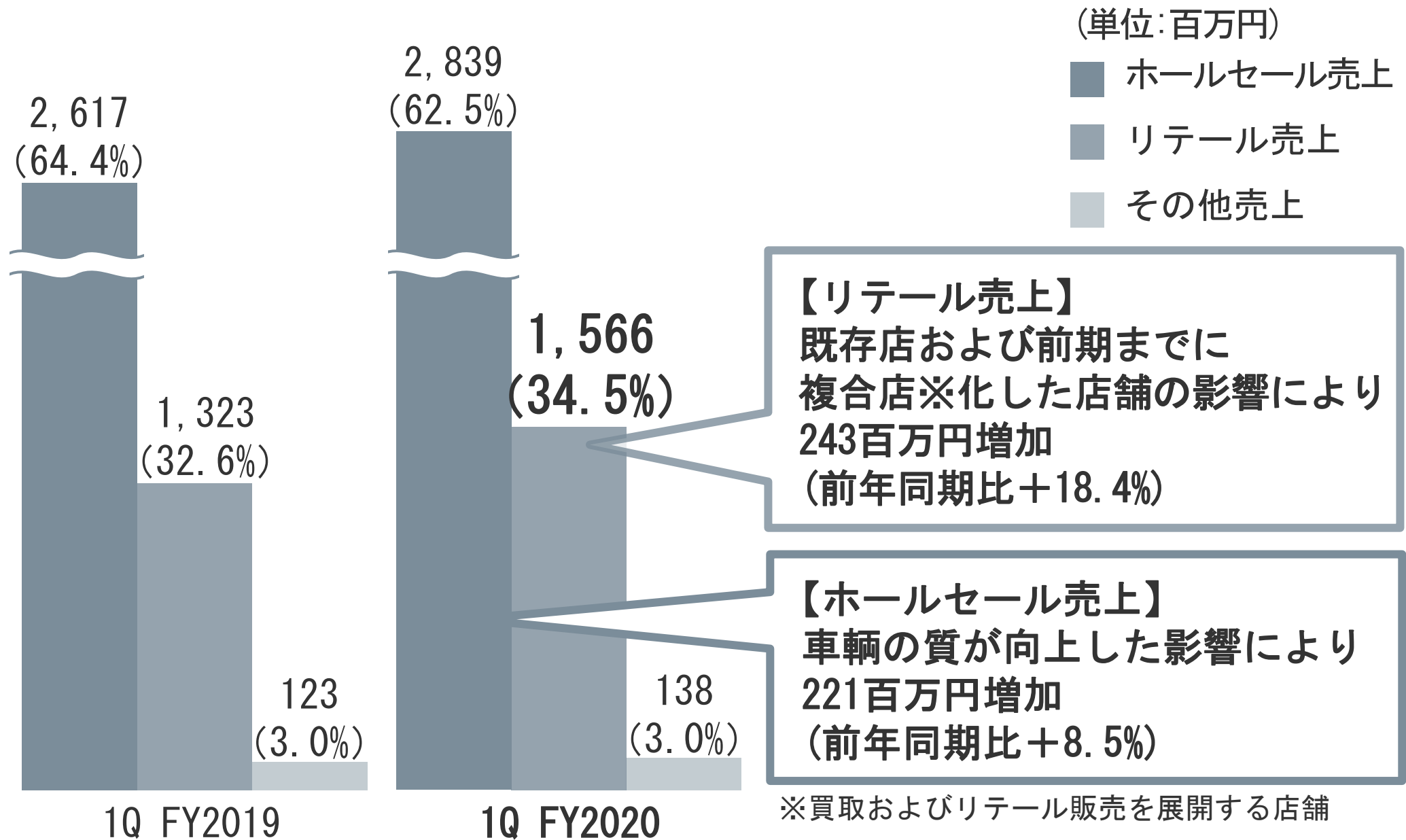
	1Q FY2019	1Q FY2020
売上高	4,063 百万円	4,545 百万円 (前年同期比+11.9%)
販売費及び一般管理費	2,031 百万円	2,137 百万円 (前年同期比+5.2%)
経常損失	▲278 百万円	▲150 百万円 (前年同期差異+128百万円)

# 損益計算書

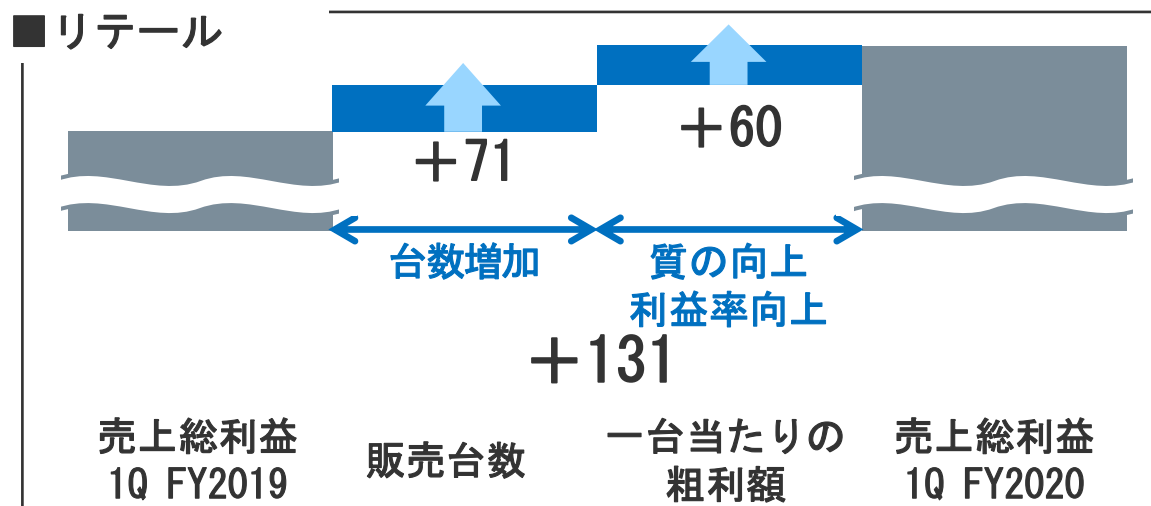
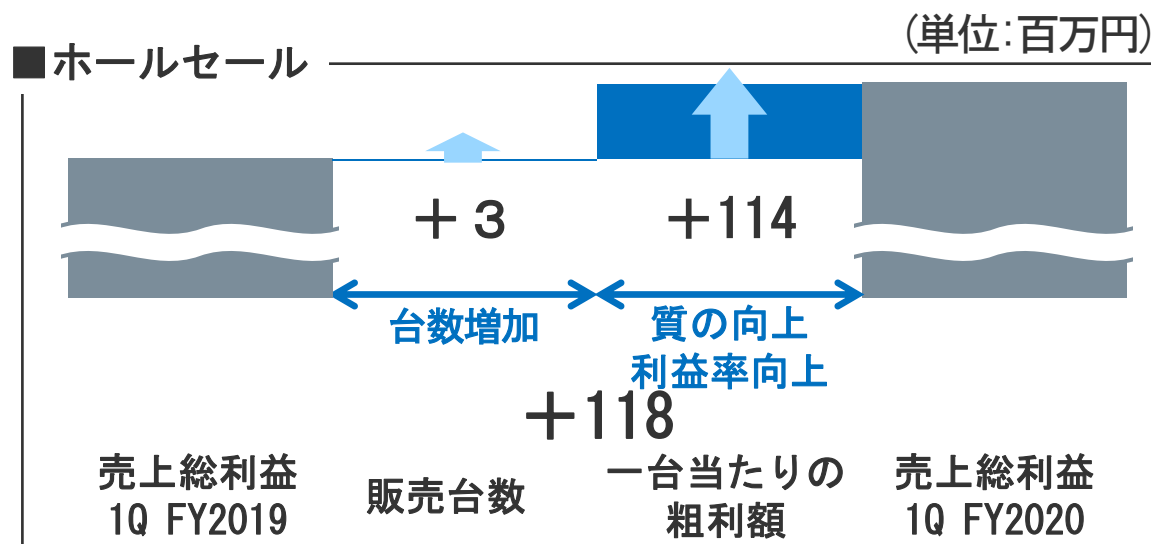
(単位：百万円)

	1Q FY2019	1Q FY2020	増減額	増減率
売上高	4,063	4,545	481	11.9%
売上原価	2,331	2,582	250	10.8%
売上総利益	1,731	1,962	231	13.3%
販売費及び一般管理費	2,031	2,137	105	5.2%
営業損失	▲299	▲174	125	—
経常損失	▲278	▲150	128	—
四半期純損失	▲299	▲120	178	—

# 売上高増収要因



車輛における質の向上による全体の利益率向上、  
 リテール販売台数の増加により、利益が増加



売上総利益

+231百万円

1Q FY2020

1,962百万円

1Q FY2019

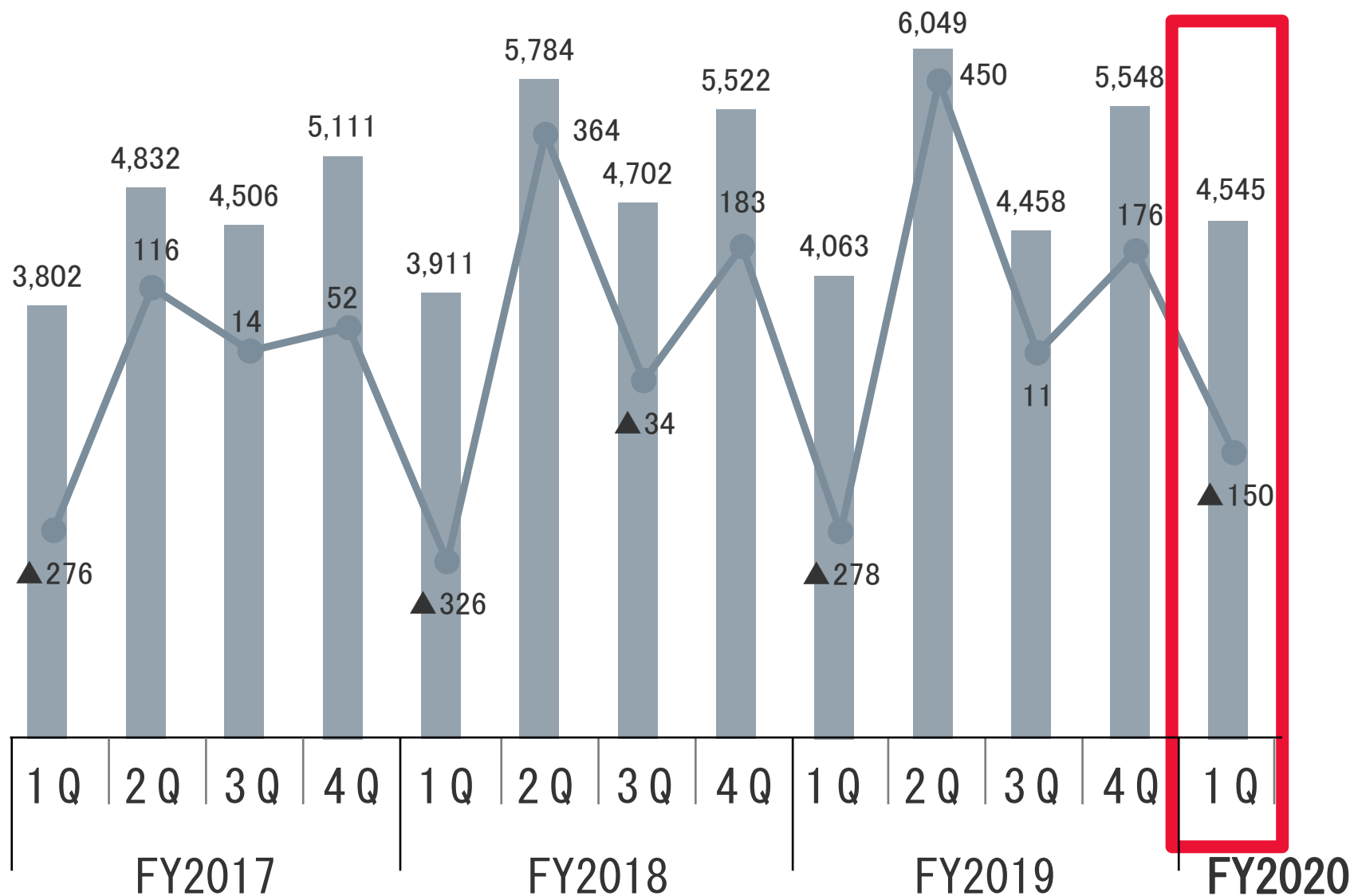
1,731百万円

# 四半期毎の売上高 / 経常利益

(単位:百万円)

■ 売上高

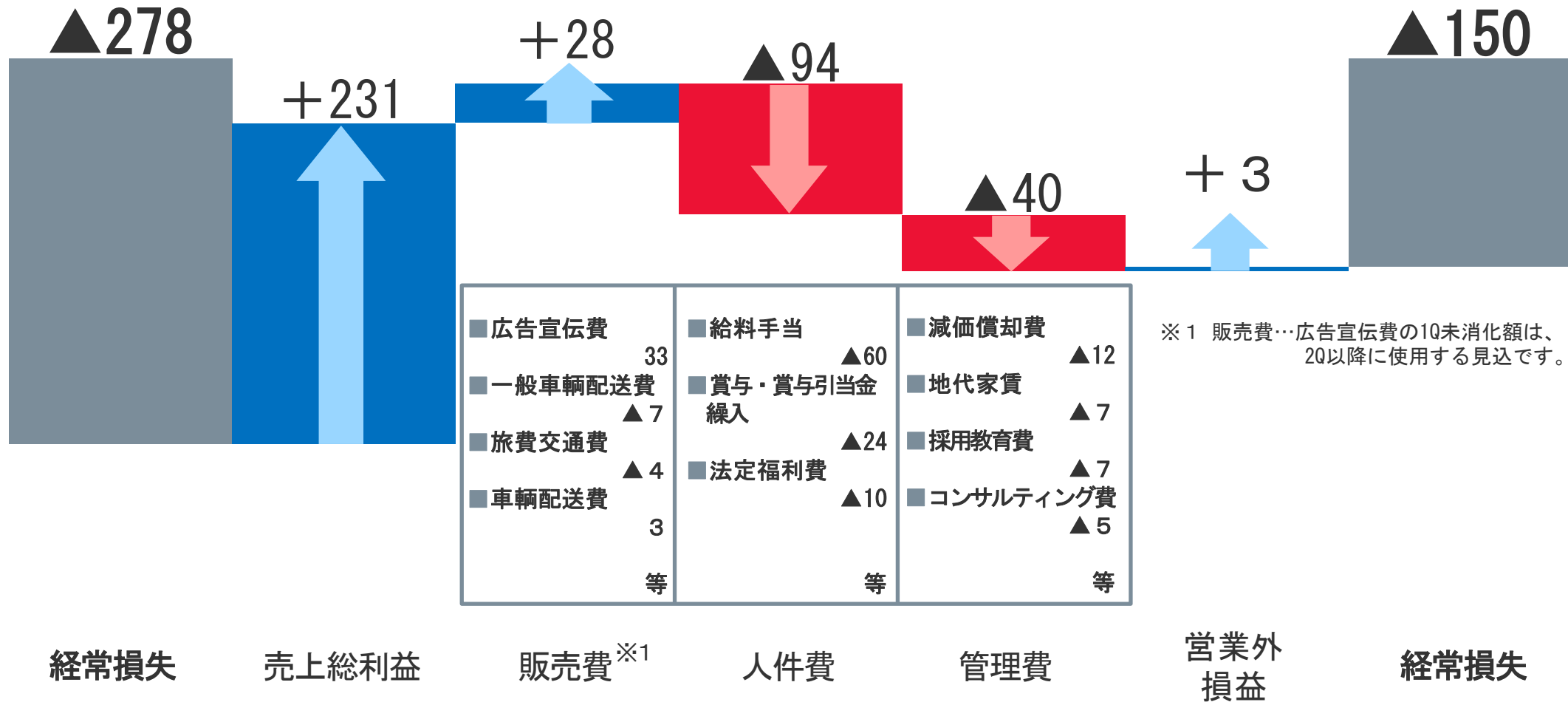
● 経常利益(損失)





# 経常利益増減要因分析

(単位:百万円)



1Q FY2019

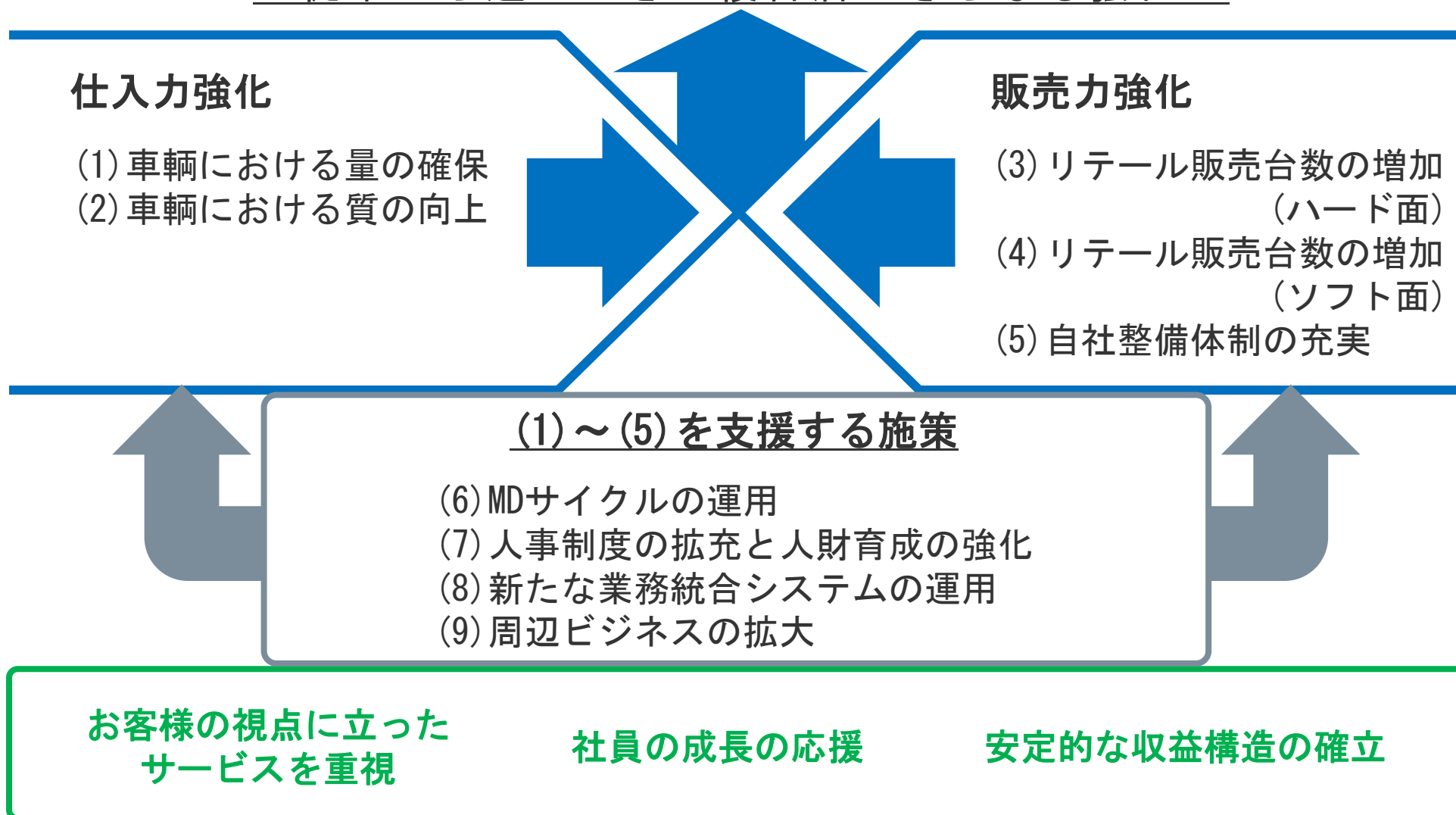
1Q FY2020

※販売管理費の+（プラス）および▲（マイナス）は、利益に対する増減を意味しております。

# FY2020 方針

# 「バイクのことならバイク王」として よりの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～



FY2020 今回予想  
(前年比)

平均売上単価を維持し、販売台数増加によりトップライン(売上高)を伸ばす

① 全体販売台数	増加
ホールセール販売台数	増加
リテール 販売台数	増加
② 平均売上単価 (一台当たりの売上高)	維持

# 1st Quarter FY2020

## 取り組みの進捗

## 質 量

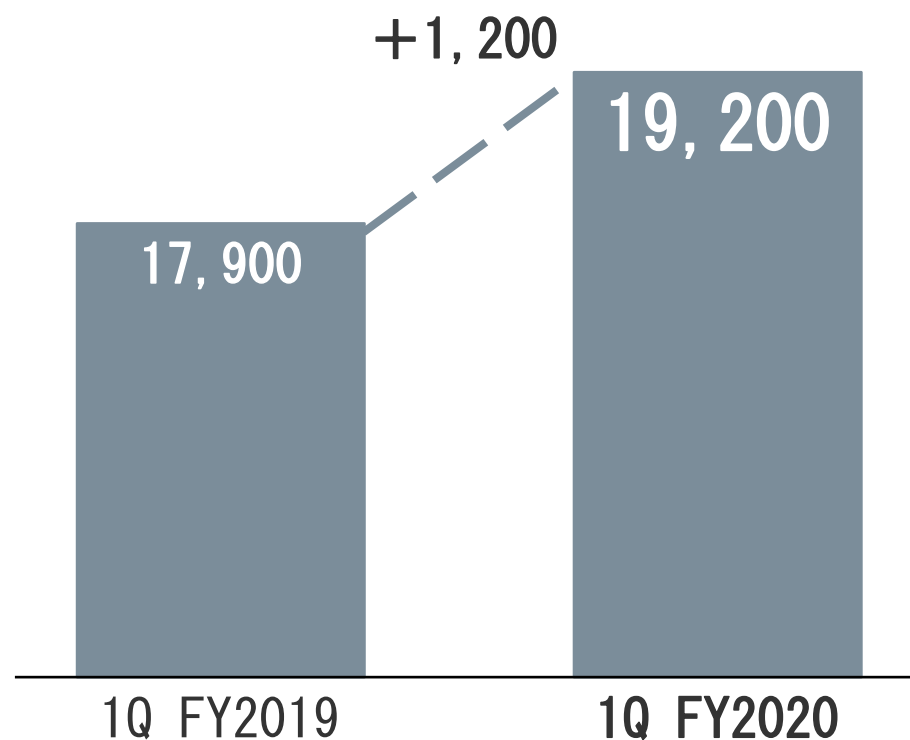
### 高市場価値車両

仕入台数 19,200台  
(前年同期+6.9%)

- ・ マスメディアの媒体構成の最適化
- ・ WEBを中心とした効果的な広告展開を推進
- ・ 人員の適正配置・拡充、育成強化



高市場価値車両を中心に  
量と質ともに好調に推移



質

仕入好調による平均売上単価上昇(前年同期+9.6%)

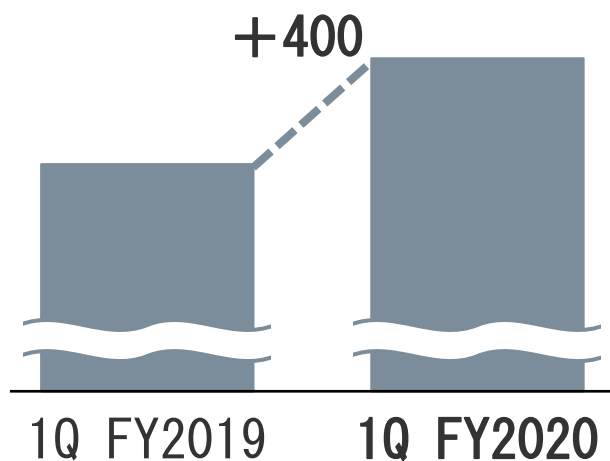
量

## リテール販売

販売台数 3,500台  
(前年同期+12.9%)

- ・ 商品ラインアップの拡充
- ・ 既存店の強化(接客力向上、売り場改善)
- ・ 新店(前期に複合店化した店舗)の影響

※1Q末 FY2019 52店舗  
1Q末 FY2020 55店舗



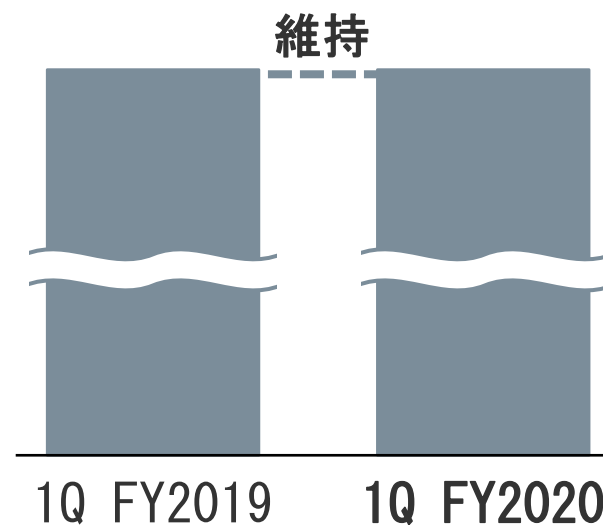
## ホールセール販売

販売台数 19,200台  
(前年同期+0.3%)

- ・ 2Q FY2020以降のオンシーズンに向けた在庫を確保



収益性の最大化を図る



1Q FY2020 実績  
(前年同期比)

## ① 全体販売台数

やや増加

2Q FY2020以降のオンシーズンに向けた在庫を確保

ホールセール販売台数

維持

リテール販売台数

増加

※在庫台数

増加

## ② 平均売上単価 (一台当たりの売上高)

上昇

一台当たりの質の向上により上昇



Q 仕入力で取り組む具体策とは？

- A
- ・ WEBを中心としたマスメディアの最適化
  - ・ MDによるデータベースの活用と仕入業務の効率化
  - ・ 店舗網に合わせた適正な人員配置の継続
  - ・ 高市場価値車輛の仕入を増加
  - ・ お客様にとって魅力ある店舗を構築し、来店を促進

## Q 販売力で取り組む具体策とは？

- A
- ・ リテール販売のノウハウ・ナレッジの共有
  - ・ MDの活用により、店舗ごとに展示車輛の構成割合を最適化
  - ・ 既存店のVMDを見直し、お客様の充実感を高める
  - ・ 安心なサービスや良質な車輛の情報をご提案
  - ・ 通販を拡充し、多様なお客様のニーズに応える



Q 自社整備はどのように実現するのか？

A ・ 整備職の採用強化

・ 整備力強化に向けた人事制度の拡充

・ 整備職に向けた研修体制の構築

・ 整備環境の最適化による整備時間の確保

・ リテール整備職に向けたマニュアルの策定

Q 今後の出店計画は？

- A
- ・ 買取店 6 店舗の複合店化を検討
  - ・ 既存複合店の移転による増床を検討
  - ・ 新規店は投資効率を考慮したうえで出店を検討

## 利用促進



バイク王 静岡店  
(静岡県静岡市)

2019/12 移転・リニューアルオープン。  
売り場面積を拡大し、約60台展示する店舗。



バイク王 新潟店  
(新潟県新潟市)

2020/2 リニューアルオープン。  
売り場面積を拡大し、約100台展示する店舗。



## 利用促進

バイク王の  
**初売り**  
特選車販売

2020年1月4日(土)11時から2月2日(日)まで  
全国争奪戦 各車1台のみ ご購入は早い者勝ち!

バイクのことから  
**BIKE 王**

Twitter  
リツイート  
キャンペーン

リツイートが増えるごとに 最大50台  
初売り特選車が

¥99,900 (税込)

どんどん増える!

例えば!!  
TW200-2  
現金販売価格

※現金販売価格とは別に、自動車保険料、税金(消費税除く)及び諸経費がかかります。



### リツイートが増えるごとに 初売り特選車がどんどん増える！ バイク王の初売りを開催

バイク王公式Twitterと連動し、初売り特選車をキャンペーンツイートのRT数に応じて最大50台販売するキャンペーンを実施。

### バイク王新TV-CM 『涙の出張買取』篇を放映

当社イメージキャラクター、つるの剛士さん出演の新TV-CMを放映。  
つるのさん演じる、うるのたかし店長がお客様のバイクへの想いを優しく包み込むハートウォーミングな仕上がり。

## 「気軽、安心、選べる」\*を強化！ 子会社のヤマトと連携し、 ワンストップサービスを提供するモデル店舗を出店！！

ヤマト  
(バイク用品部品総合卸売)

バイク王  
盛岡店(仮称)

お客様



### ワンストップサービス

<p>買取</p>	<p>販売</p>	<p>整備</p>	<p>用品部品</p>
-----------	-----------	-----------	-------------

詳細は、IRリリース(2020年4月3日配信)をご参照ください。  
※当社リテール販売コンセプト



## SNS

### 「第2回 バイク王フォトコンテスト」開催！

第2回となる今回は、バイク王公式Instagramにて“春とバイク”をテーマにライダーの皆様の春を連想させる愛車の写真を募集し、SNSを通じてバイクの魅力を発信。





**FY2020**

**通期見通し / 配当**

**※期初予想から変更なし**

# 通期業績予想 ※期初予想から変更なし



(単位：百万円)

	FY2019 実績	FY2020 今回予想	増減額	増減率
売上高	20,119	20,500	380	1.9%
営業利益	210	230	19	9.1%
経常利益	359	370	10	2.9%
当期純利益	205	210	4	2.0%
1株当たり 当期純利益(円)	14.74	15.04	0.30	—

## 業績への影響

現時点での新型コロナウイルスによる業績への影響はありません。  
今後も状況の変化を注視してまいります。

## 当社の対応状況

社内外への感染被害抑止と社員および当社関係者の皆様の安全確保の観点から、感染予防対策の徹底、時差出勤の推奨、職場環境の工夫を実施しております。

## ■ 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

## ■ 増配の理由

2020年11月期の業績予想を踏まえ、基本方針に基づき、2020年11月期に配当予想は前期実績から **年間 1 円増配**

## ■ 1株当たり配当金額

FY2020 年間配当(予想) **5 円**

中間配当 2.5 円(予想) / 期末配当 2.5 円(予想)

(単位:円)

### 投資単位(100株)当たり配当額

中間配当(予想)	期末配当(予想)	合計(予想)
250	250	500

# 【参考資料】

## 1st Quarter FY2020

### 財政状態および会社概要等

# 貸借対照表（資産の部）

（単位：百万円）

	FY2019	1Q FY2020	増減額
流動資産合計	4,136	3,919	▲217
現金及び預金	1,305	774	▲530
売掛金	201	142	▲58
商品	2,434	2,816	382
その他	195	185	▲10
固定資産合計	2,043	2,170	127
有形固定資産	765	776	11
無形固定資産	571	632	60
投資その他の資産	705	761	55
資産合計	6,180	6,090	▲89

- 流動資産の増加（商品）：2Q FY2020以降のオンシーズンに向けた在庫を確保
- 無形固定資産の増加：主に基幹システム開発によるソフトウェアの増加

# 貸借対照表（負債・純資産の部）



（単位：百万円）

	FY2019	1Q FY2020	増減額
流動負債合計	1,674	1,708	34
固定負債合計	456	481	24
負債合計	2,130	2,190	59
純資産合計	4,049	3,900	▲148
負債純資産合計	6,180	6,090	▲89
株主資本比率	65.5%	64.0%	▲1.5%

2019年11月末現在

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	バイクの購入から売却までをトータルプロデュースする流通サービス業
設立	1998年9月(創業1994年9月)
決算期	11月
資本金	590百万円
売上高	20,119百万円
従業員数	796名
証券コード	東京証券取引所第二部 (3377)
役員(2020年2月27日現在)	
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)	齊藤 友嘉
取締役 監査等委員(社外)	三上 純昭



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 6月 9月	独自の基幹システム「i-kiss」が本格稼働 ジャスダック証券取引所に上場 初のリテール販売店を出店
2006年	3月 8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) 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 4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 「(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 11月	ロゴマークを統一し刷新 (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 11月	監査役会設置会社から監査等委員会設置会社へ移行 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	新たな収益源の創造および持続的な中古バイク販売のための環境整備を目的に「(株)ヤマト」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 (2020.4.3現在)

### ◆本社

### ◆バイク王店舗 61店舗 (内、複合店：55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>

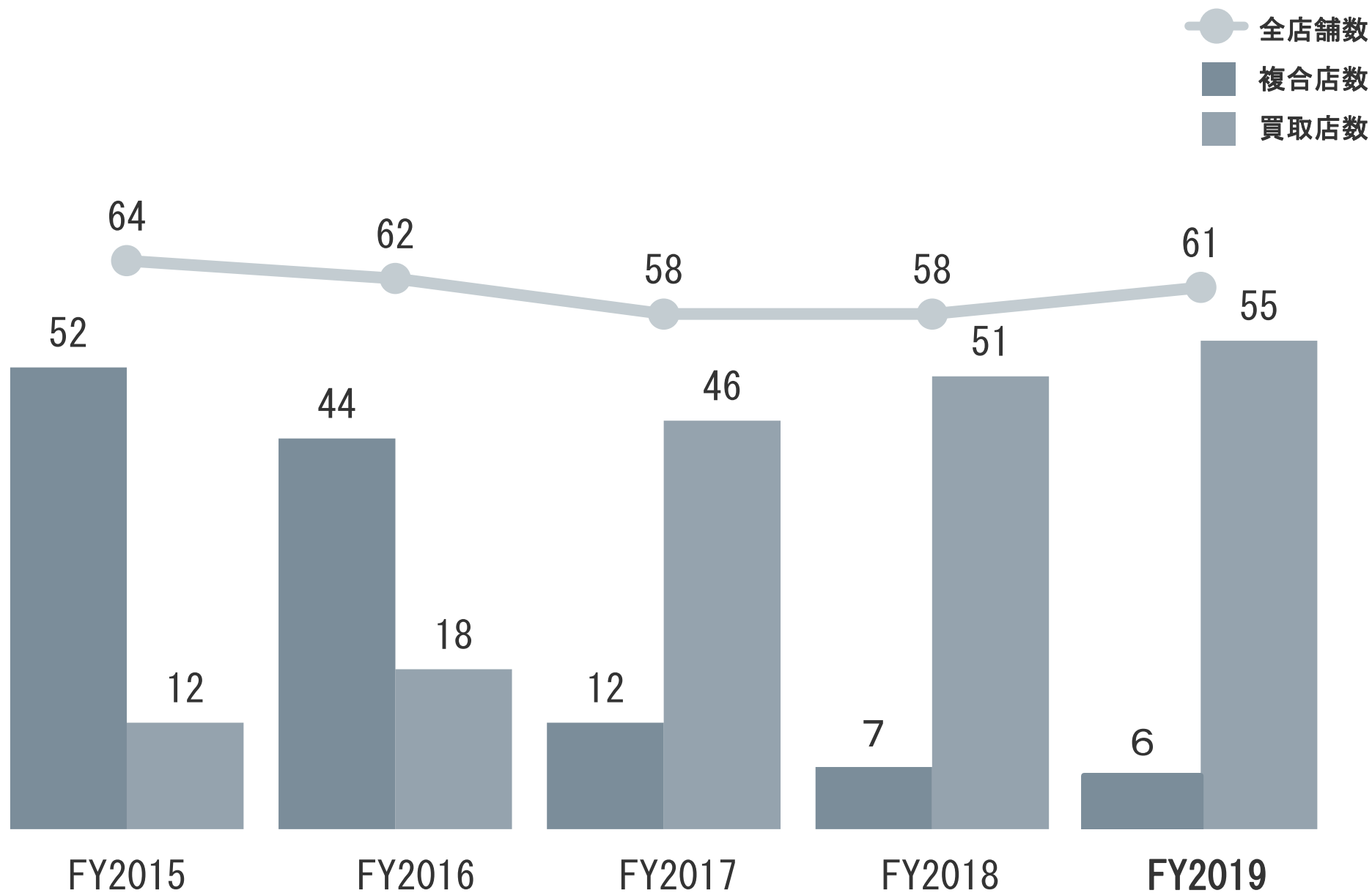
### ◆横浜物流センター

### ◆神戸物流センター

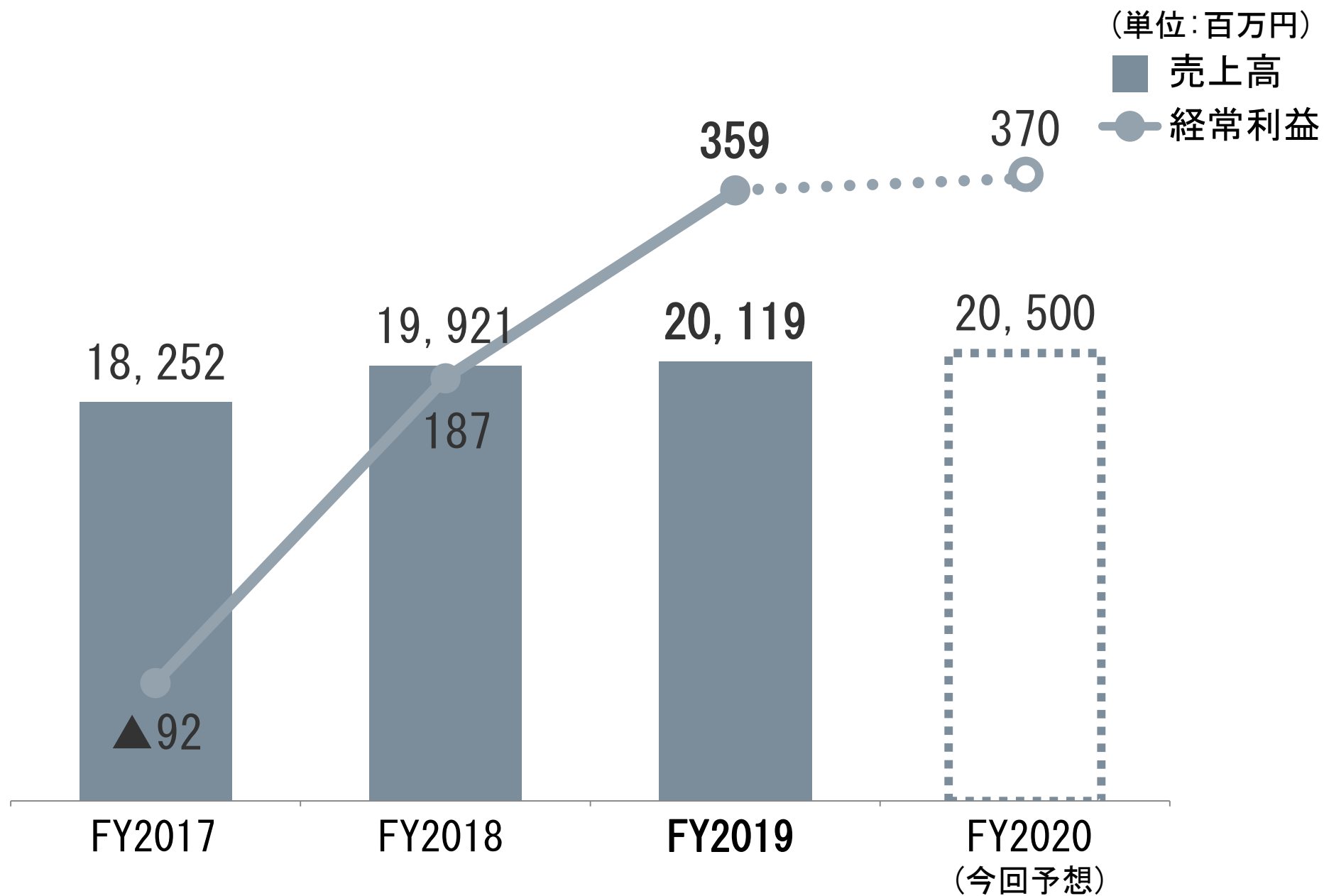
### ◆寝屋川物流センター

(単位:店舗)

	複合店	買取店
北海道・東北エリア	3	2
甲信・北陸エリア	4	—
関東エリア	21	3
東海エリア	7	—
近畿エリア	11	1
中国・四国エリア	4	—
九州・沖縄エリア	5	—



# 売上高 / 経常利益 推移

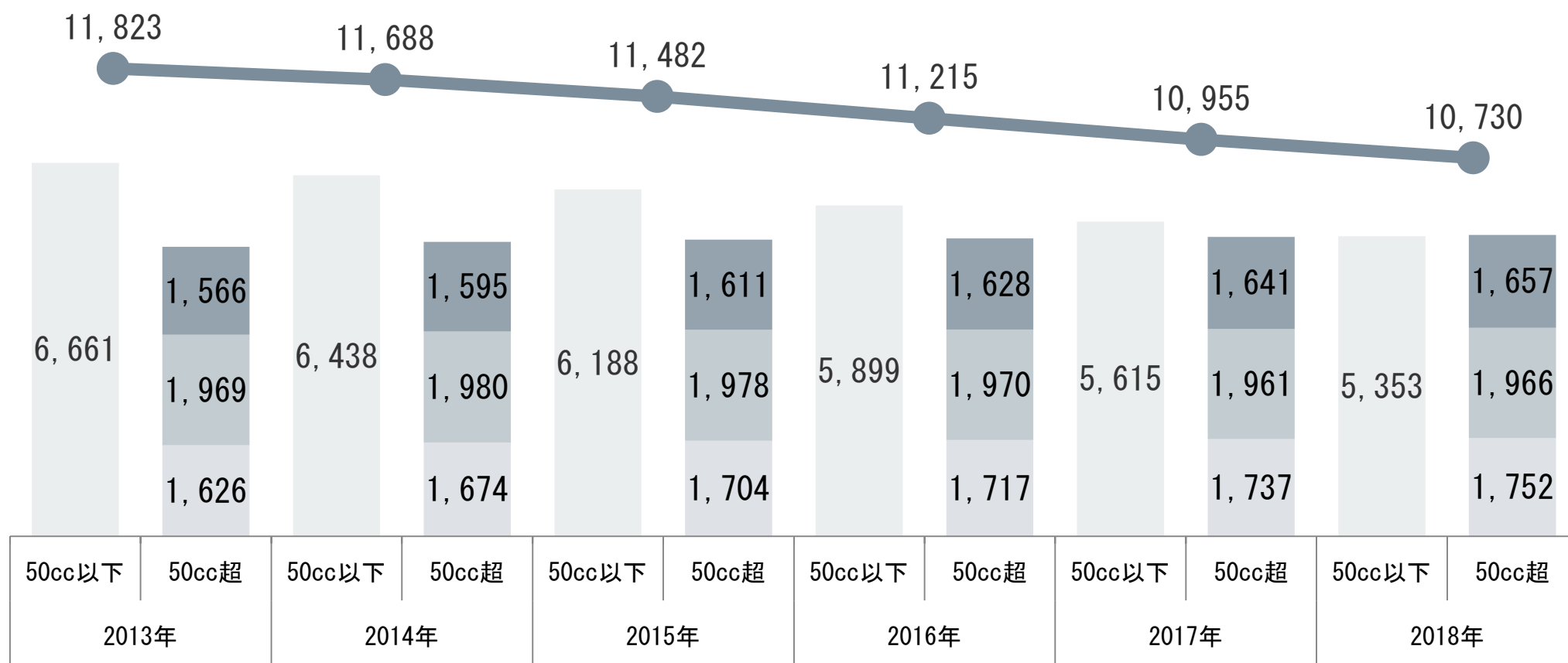


## 保有台数の推移

全体としては前年を下回るものの、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並み

(単位:千台)

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

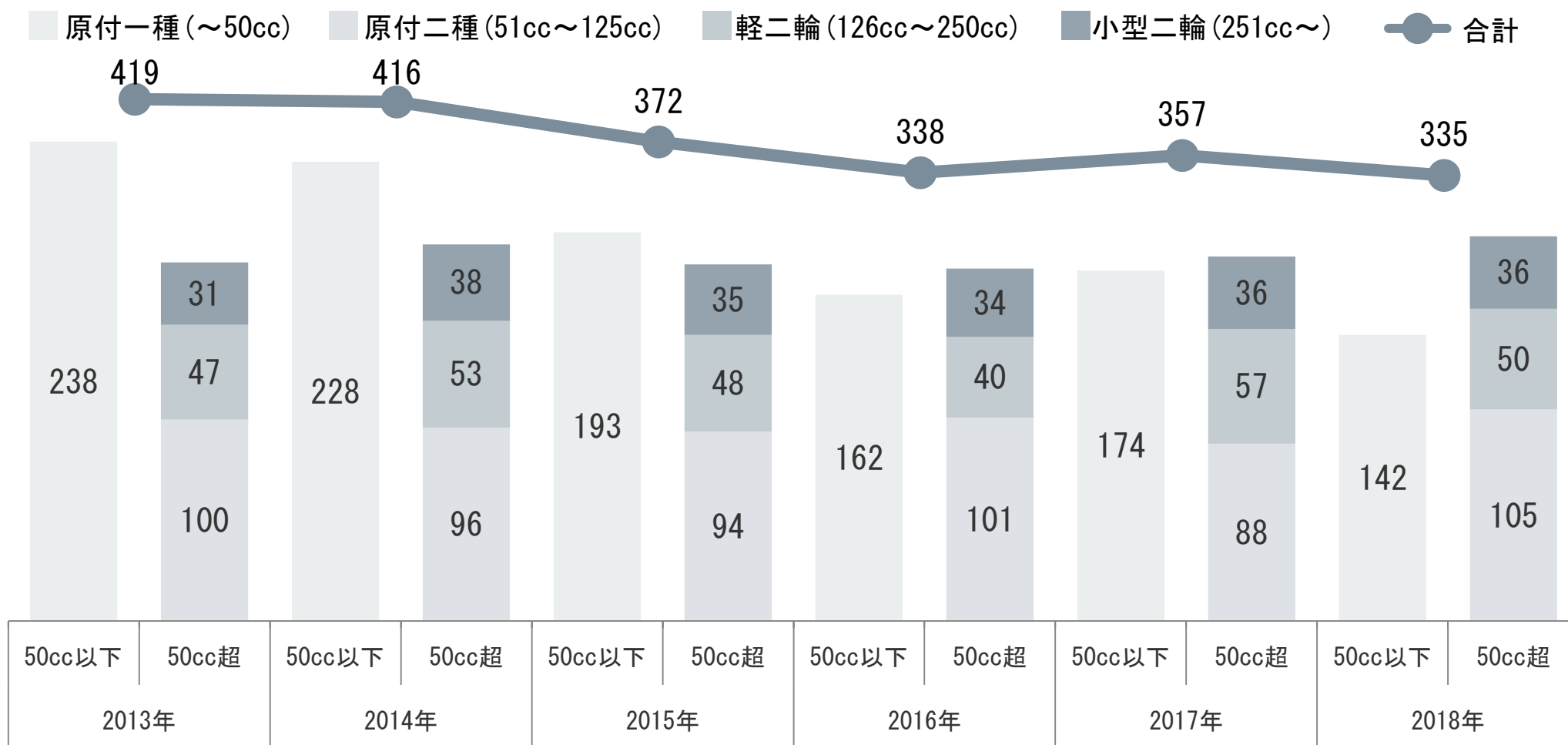


(出所) 一般社団法人日本自動車工業会/各年3月末日ベース

## 新車販売（出荷）台数の推移

全体としては前年を下回るものの、  
高市場価値車両は前年を上回る

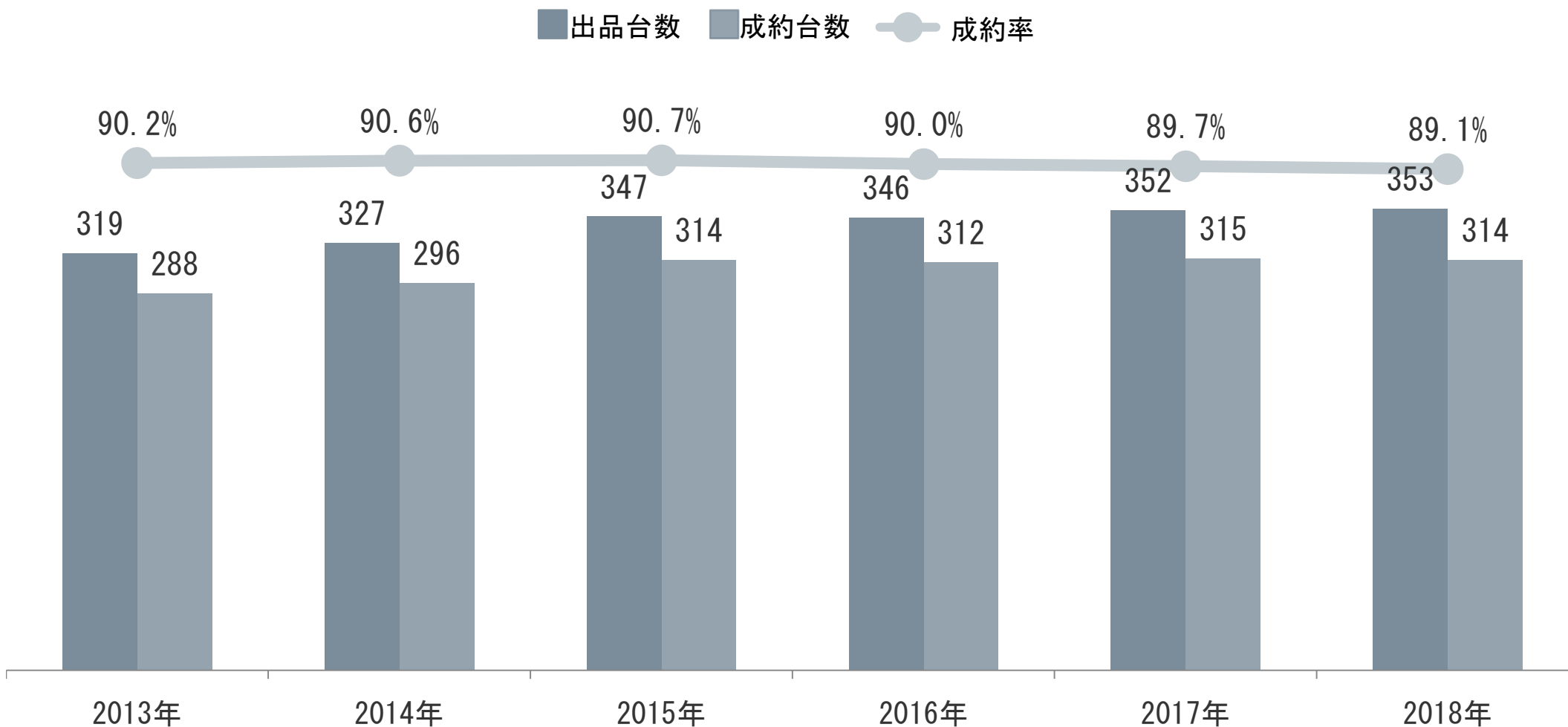
(単位:千台)



(出所) 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

(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：二輪車新聞

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をご承知ください。

**【連絡先】 経営管理グループ 広報IR担当**

TEL : 03-6803-8855

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