

# 株式会社 バイク王 & カンパニー

---

FY2022 2nd Quarter 決算説明資料(第25期)

Ended May 31, 2022

バイクのことなら

**BIKE 王**

1. FY2022 2nd Quarter 業績概況 P2
2. FY2022 2nd Quarter 取り組みの進捗 P13
3. 【参考資料】 会社概要等 P24

(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。

---

# FY2022 2nd Quarter 業績概況

	FY2021 2Q	FY2022 2Q	前年同期比	
売上高	12,869 百万円	16,057 百万円	24.8%増	3,187 百万円
営業利益	853 百万円	922 百万円	8.1%増	69 百万円
経常利益	939 百万円	1,366 百万円	45.4%増	426 百万円
四半期純利益	621 百万円	968 百万円	55.8%増	346 百万円

◎売上高、営業利益、経常利益、四半期純利益のいずれも**過去最高を達成**

#### 売上高：増収

- 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、リテールとホールセールの車両売上単価は大幅に上昇し、全体の車両売上単価は前年同期比15.8%増

#### 営業利益・経常利益・四半期純利益：増益

- 販売台数は大幅に増加、平均粗利額（一台当たりの粗利額）はやや上昇したため、売上総利益は前年同期比10.5%増
- 営業利益は、リテール、ホールセールいずれも好調により増益
- 経常利益、四半期純利益は、1Qにおける関連会社からの臨時的な受取配当金により大幅な増益

		FY2021 2Q	FY2022 2Q	前年同期比		売上構成比	
						FY2021 2Q	FY2022 2Q
売上高		12,869 百万円	16,057 百万円	24.8%	3,187 百万円	100%	100%
(内訳)	ホールセール	7,269 百万円	9,406 百万円	29.4%	2,136 百万円	56.5%	58.6%
	リテール	5,286 百万円	6,254 百万円	18.3%	967 百万円	41.1%	38.9%
	その他	314 百万円	396 百万円	26.2%	82 百万円	2.4%	2.5%

## ◎オンシーズン向け在庫を販売、オークション相場およびリテール市場は引き続き好調に推移

### ホールセール：増収

- 車両売上単価は大幅に上昇、4月以降のオンシーズンに向けて確保していた在庫を販売、仕入も堅調であったため販売台数が大幅に増加し、売上高構成比は56.5%から58.6%となった
- 増収の内訳は、台数要因573百万円、単価要因1,563百万円

### リテール：増収

- 車両売上単価、販売台数ともに伸び大幅増収となったが、ホールセールの増収がより大きかったため、売上高構成比は41.1%から38.9%となった
- 増収の内訳は、台数要因379百万円、単価要因588百万円

	FY2021 2Q	増減要因				FY2022 2Q	
		台数	単価	その他	合計		
<b>売上総利益</b>	<b>5,932</b> 百万円	<b>486</b> 百万円	<b>88</b> 百万円	<b>49</b> 百万円	<b>624</b> 百万円	<b>6,556</b> 百万円	
(内訳)	ホールセール	-	<b>323</b> 百万円	<b>▲ 29</b> 百万円	-	<b>294</b> 百万円	-
	リテール	-	<b>163</b> 百万円	<b>117</b> 百万円	-	<b>280</b> 百万円	-
	その他	-	-	-	<b>49</b> 百万円	<b>49</b> 百万円	-

## ホールセール：増益

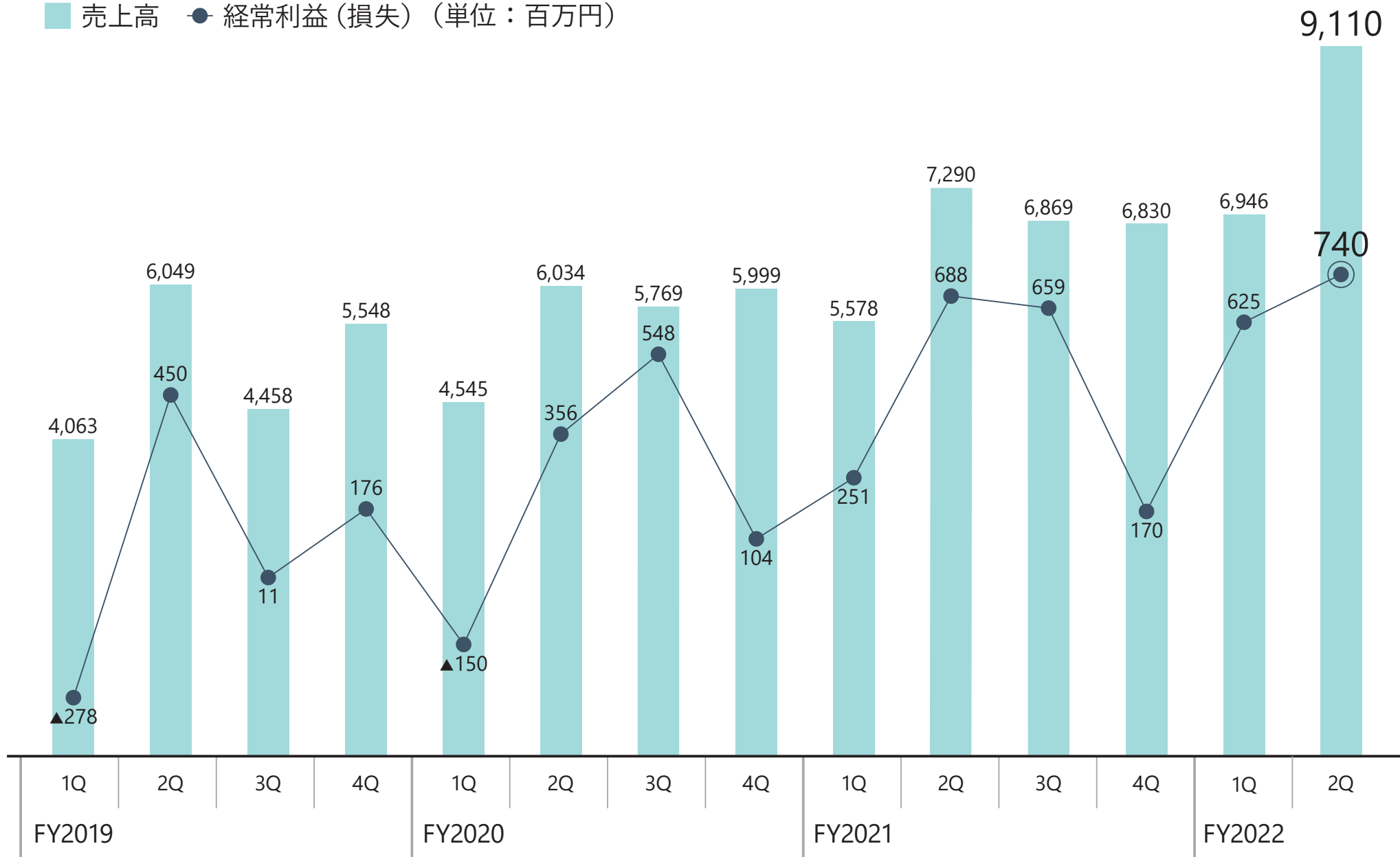
- (台数要因) 4月以降のオンシーズンに向けて確保した在庫を販売、仕入も堅調であったため、販売台数が大幅に増加し、323百万円の増益
- (単価要因) より需要が高い高市場価値車両を販売したことに加え、販売水準を維持する販売方法の工夫に努めたことにより、平均粗利額が前年同期並みに推移し、29百万円の減益

## リテール：増益

- (台数要因) 前期の店舗開発による展示面積の拡大、接客力向上ならびに売り場改善による既存店の販売力強化、通信販売の強化、優良な在庫確保により販売台数が大幅に増加し、163百万円の増益
- (単価要因) 商品ラインアップの適正化、より需要が高い高市場価値車両を販売したため、平均粗利額が上昇し、117百万円の増益

# 四半期毎の売上高／経常利益

■ 売上高 ● 経常利益（損失）（単位：百万円）



	FY2021 2Q	FY2022 2Q	前年同期比	
販売費及び一般管理費	5,079 百万円	5,633 百万円	10.9%	554 百万円
販売費	1,842 百万円	2,151 百万円	16.8%	308 百万円
人件費	2,012 百万円	2,092 百万円	4.0%	80 百万円
管理費	1,224 百万円	1,389 百万円	13.5%	165 百万円

## 販売費：増加

- 高市場価値車両の仕入台数最大化を目的とした、試験的なWEB広告の強化施策による増加
- 高価格帯車両の利益水準維持に向けた一時的な売却先の工夫による増加

## 人件費：増加

- 従業員数が前年同期比+69人による増加

※FY2022 2Q末時点の従業員数（派遣社員・パートタイマー除く）：997人

## 管理費：増加

- 店舗の新規出店および移転・増床、在庫保管のための保守料による増加



## 主な経営指標と店舗・人財

	FY2021 2Q	FY2022 2Q	前年同期差異
売上高総利益率	46.1%	40.8%	▲ 5.3%
営業利益率	6.6%	5.7%	▲ 0.9%
経常利益率	7.3%	8.5%	1.2%
ROE	12.8%	15.9%	3.1%
店舗数 <small>FY2021: 期末時点 FY2022: 7月4日時点</small>	63	67	4
うち複合店数	59	63	4
従業員数 <small>(派遣社員・パートタイマー除く)</small>	928	997	69
リテール台数比率	19.5%	19.4%	▲ 0.1%

### 売上高総利益率

売上総利益額が高い傾向にある、より需要の高い高市場価値車両の販売に注力したことで売上総利益額は大幅増加  
一方、高価格帯の構成比率がより上昇したため、売上高総利益率は低下（高価格帯の車両は率が低い、低価格帯の車両は率が高い設定）

### 営業利益率・経常利益率

営業利益率は、販売費及び一般管理費が増加したものの、リテール、ホールセールいずれも好調により、前年同期並みを維持  
経常利益率は、関連会社からの臨時的な受取配当金により上昇

### 店舗数

新規出店（4店舗）、移転・増床（2店舗）により、リテール車両の展示台数が前期末比約610台増加

〈資産の部〉	(単位：百万円)		
	FY2021	FY2022 2Q	増減額
<b>流動資産合計</b>	6,752	8,943	2,191
現金及び預金	944	2,796	1,852
売掛金	191	376	184
商品	5,431	5,555	124
その他	184	215	30
<b>固定資産合計</b>	2,496	2,576	79
有形固定資産	853	899	46
無形固定資産	710	649	▲ 60
投資その他の資産	933	1,027	93
<b>資産合計</b>	9,248	11,519	2,270

〈負債・純資産の部〉	(単位：百万円)		
	FY2021	FY2022 2Q	増減額
<b>負債合計</b>	3,588	5,030	1,441
<b>流動負債合計</b>	3,054	4,498	1,443
買掛金	277	321	44
短期借入金	600	1,600	1,000
前受金	705	893	188
その他	1,472	1,683	211
<b>固定負債合計</b>	534	532	▲ 1
<b>純資産合計</b>	5,660	6,488	828
<b>負債純資産合計</b>	9,248	11,519	2,270

## 資産の部

- 流動資産：在庫強化を目的とした短期借入、ならびに税引前四半期純利益が増加したことによる現金及び預金の増加
- 有形固定資産：店舗開発による増加
- 無形固定資産：次世代基幹システムの減価償却による減少
- 投資その他の資産：子会社「株式会社ライフ&カンパニー」の設立による関係会社株式の増加

## 負債・純資産の部

- 流動負債：在庫強化を目的とした短期借入金の増加
- 純資産：利益剰余金の増加

(単位：百万円)

	FY2021 2Q	FY2022 2Q
営業キャッシュ・フロー	852	1,304
運転資本の増減	▲ 705	▲ 731
基礎営業キャッシュ・フロー	1,558	2,036
投資キャッシュ・フロー	▲ 271	▲ 274
固定資産の取得	▲ 256	▲ 126
関係会社株式の取得	▲ 10	▲ 80
フリーキャッシュ・フロー	581	1,030
財務キャッシュ・フロー	▲ 101	821
短期借入金の純増減額 (▲は減少)	0	1,000
配当金の支払い	▲ 69	▲ 139
現金及び現金同等物の期末残高	2,160	2,796

\*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
  - 運転資本の増加は、売上債権が増加ならびに高市場車輦の中でもより需要が高い車輦を確保したことで棚卸資産が増加したため
  - 基礎営業キャッシュ・フローの増加は、営業利益が十分に確保できたため
- 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
  - 関係会社株式の取得は、子会社「株式会社ライフ&カンパニー」の設立により、関係会社株式が増加したため
- 財務キャッシュ・フロー
  - 短期借入金の純増減額の増加は、在庫確保にともない一時的に現金及び預金が減少し、短期的な借入を行ったため

最近の業績動向を踏まえて、2022年3月30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)

	FY2021 実績	FY2022			
		前回予想 3月30日	今回予想 6月29日	増減額	増減率 (%)
売上高	26,570	28,600	30,057	1,457	5.1
営業利益	1,558	1,770	1,772	2	0.1
経常利益	1,770	2,310	2,336	26	1.1
経常利益率 (%)	6.7	8.1	7.8	-	-
当期純利益	1,226	1,610	1,618	8	0.5
1株当たり年間配当金 (円)	15.5	20.0	20.0	-	-
配当性向 (%)	17.7	17.3	17.3	-	-
1株当たり当期純利益 (円)	87.80	115.28	115.87	-	-

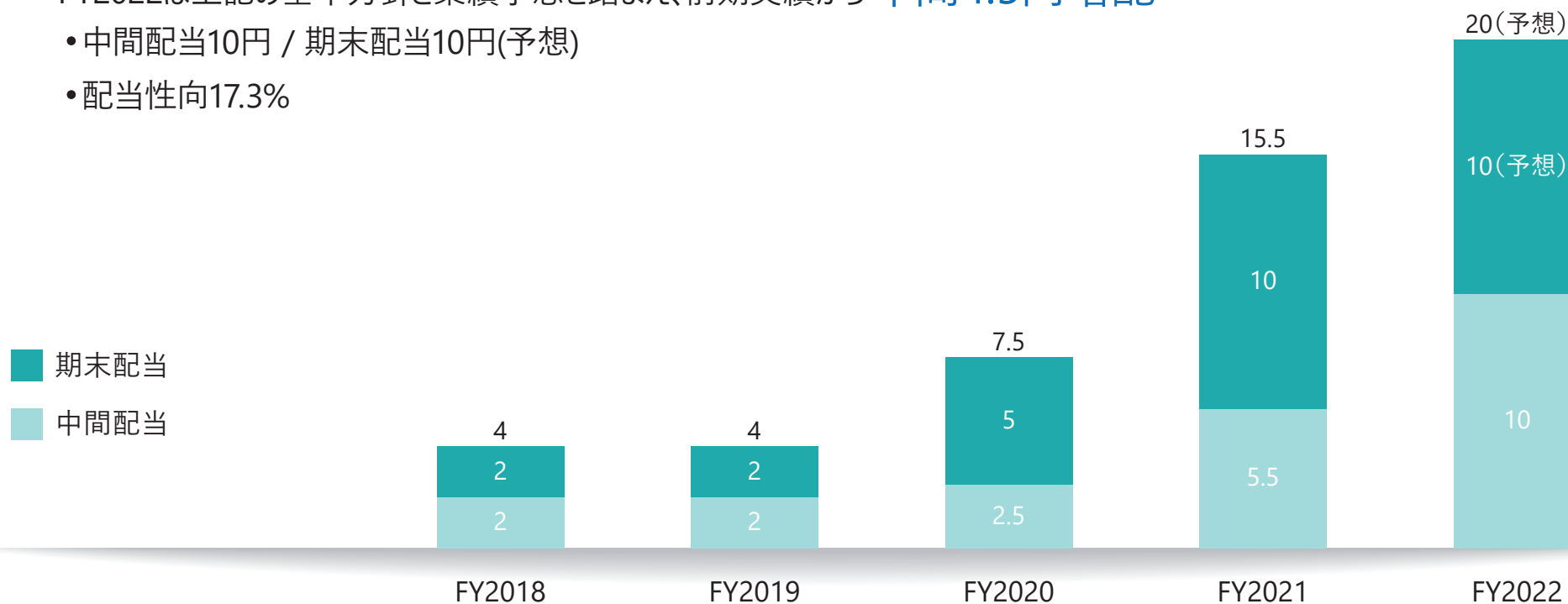
## 基本方針

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 / 期末配当10円(予想)
- 配当性向17.3%



	FY2018	FY2019	FY2020	FY2021	FY2022
1株当たり年間配当金	4円	4円	7.5円	15.5円	20円(予想)
配当性向	64.0%	27.1%	17.6%	17.7%	17.3%
1株当たり当期純利益	6.25円	14.74円	42.55円	87.80円	115.87円

---

# FY2022 2nd Quarter 取り組みの進捗

## 仕入

- 高市場価値車両の中でもより需要が高い車両の確保が順調に推移

## 販売

- 高価格帯の構成比率がより上昇
- 車両売上単価が大幅に上昇
- 売上総利益額は大幅に増加
- 売上高総利益率は低下 (高価格帯の車両は率が低い、低価格帯の車両は率が高い設定)

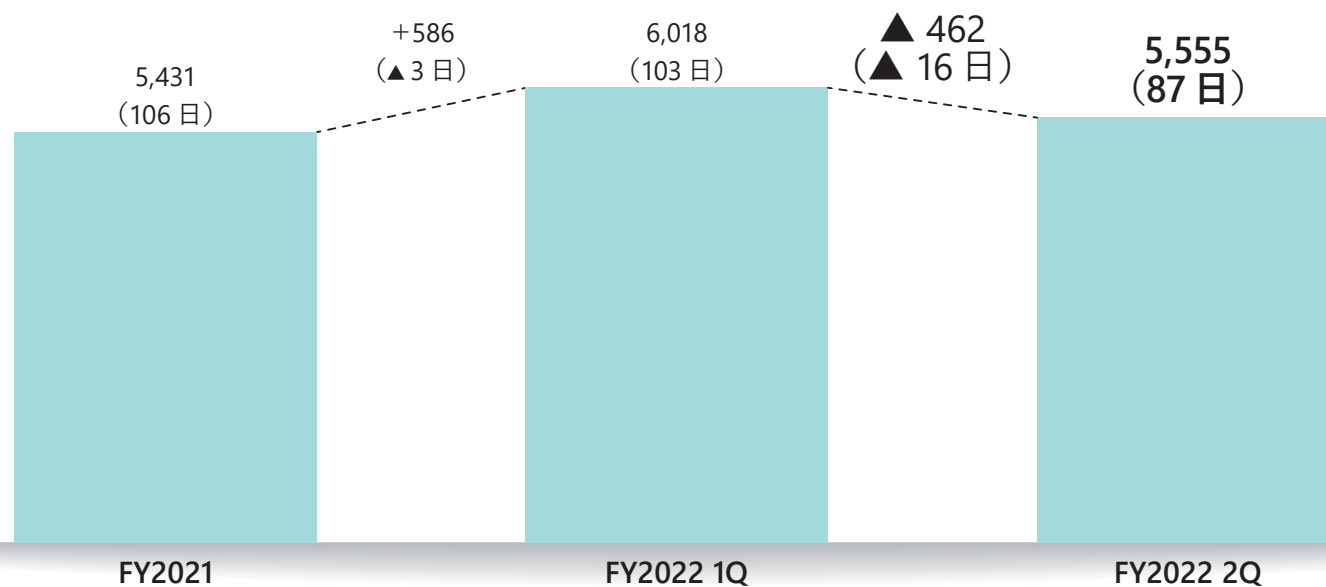
	ホールセール		リテール	
FY2022 2Q 車両売上単価	200,000 円 (前年同期比 ↑)		551,000 円 (前年同期比 ↑)	
	FY2021 2Q	FY2022 2Q	前年同期比	
売上高	12,869 百万円	16,057 百万円	24.8%	3,187 百万円
売上総利益	5,932 百万円	6,556 百万円	10.5%	624 百万円
売上高総利益率	46.1%	40.8%	▲ 5.3%	-

## 在庫

- (1Q) 高市場価値車両の中でもより需要が高い車両を4月以降のオンシーズンに向けて確保
- (1Q) 新規出店予定の台数を確保
- (2Q) 4月以降のオンシーズンに向けて確保した在庫を販売した結果、商品、在庫回転日数が共に減少

### 在庫回転日数、商品

■ 商品 (単位:百万円)  
 ( ) 在庫回転日数



※在庫回転日数90日を上限として調整している

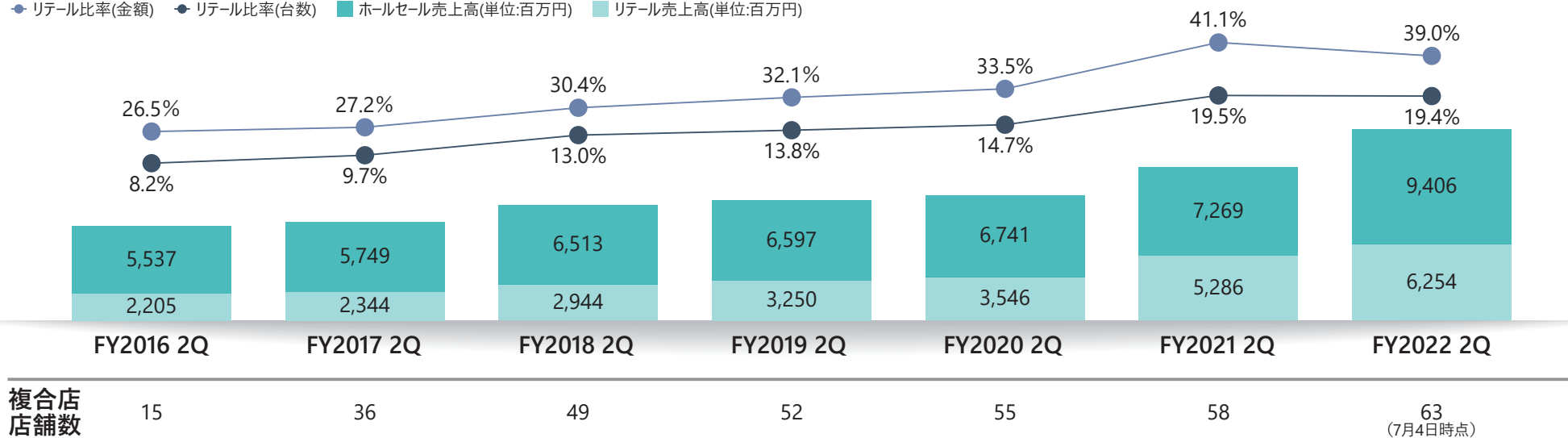


## リテール強化を開始した当初 (FY2016 2Q) との比較

- リテール売上高が4,049百万円増加 (183.6%増)、全社販売台数のリテール台数比率は8.2%から19.4%となった
- 複合店化 (買取およびリテールを展開する店舗への転換) の推進により複合店は48店舗増加した
- より需要が高い高市場価値車両を確保する取り組みが奏功し、車両売上単価が上昇した

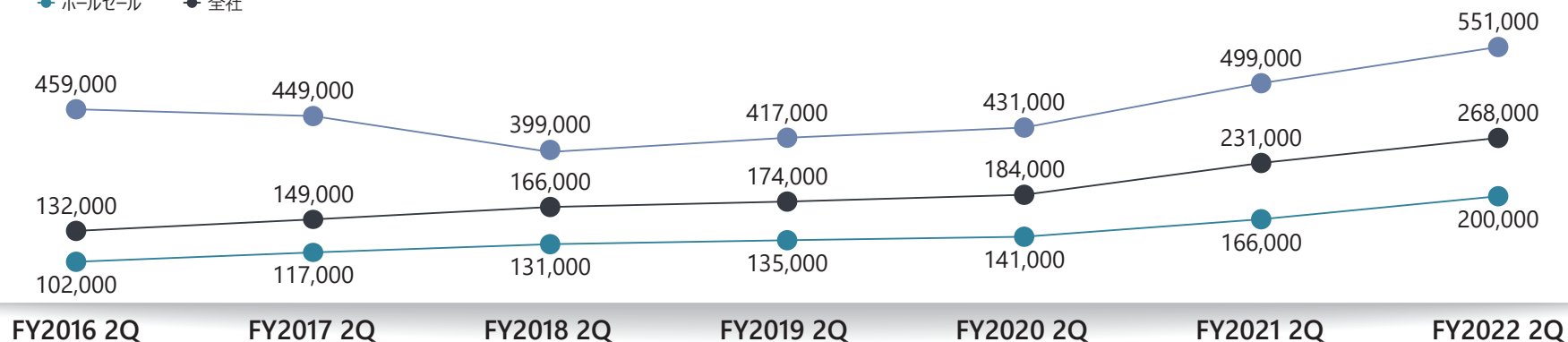
### ホールセール・リテール売上高、リテール比率

● リテール比率(金額) ● リテール比率(台数) ■ ホールセール売上高(単位:百万円) ■ リテール売上高(単位:百万円)



### 車両売上単価推移 (単位:円)

● リテール ● ホールセール ● 全社



2Q

## バイク王 広島店 (広島県広島市)

「バイク王 広島店」が移転・リニューアルし、売り場面積を拡大。約170台を在庫し、「バイクワールド広島西原店」が併設!



2Q

## バイク王 広島第二 ショールーム (広島県広島市)

「バイク王 広島店」がリニューアルし、売り場面積を拡大。約70台を在庫!



2Q

## バイク王 京都松井山手店 (京都府八幡市)

「バイク王 京都松井山手店」がオープン。約120台を在庫!



2Q

## バイク王 金沢店 (石川県金沢市)

「バイク王 金沢店」が移転・リニューアルし、売場面積を拡大。約140台を在庫!



3Q

## バイク王 山口店 (山口県山口市)

「バイク王 山口店」がオープン。約30台を在庫!



3Q

## バイク王 東松山店 (埼玉県東松山市)

「バイク王 東松山店」がオープン。約100台を在庫し、「ラビットR407東松山店」が併設!







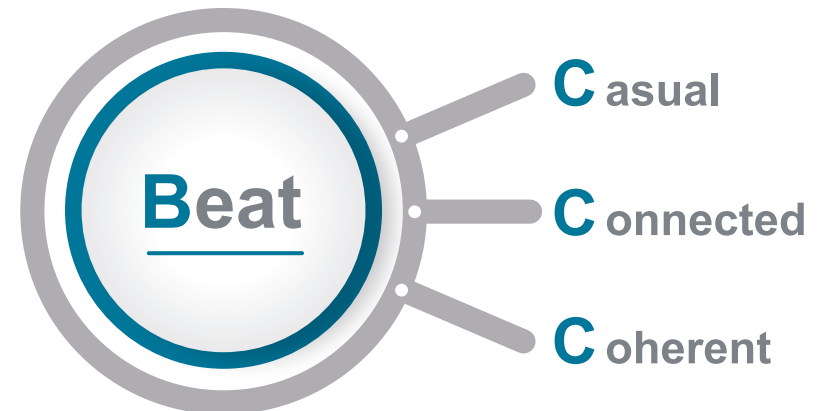
## コンセプトショップ「Beat & C 世田谷店」がオープン

5月28日、当社初となる中古のHarley Davidsonを専門に扱うコンセプトショップ「Beat & C 世田谷店」がオープン。

コンセプトは「カジュアルに、もっと遠くへ、エンジン“Beat”に常に寄り添う」。

Beatは「エンジン」を表現し、Cにはお客様への「Casual/もっと気軽さを・Connected/全国でつながった安心を・Coherent/常に寄り添ったサービスを」という3つの想いを込めました。

従来のバイク王店舗とは異なる店内の空間づくりに加え、本コンセプトショップ独自のサービスを展開しています。



## 「バイク未来総研」を発足！ 所長として宮城光さんが就任！



3月25日、バイクの「未来」を切り拓くことを目的として情報発信を行う「バイク未来総研」を発足しました。所長は、全米選手権優勝など国内外で輝かしいレース実績を持ち、現在ホンダコレクションホールのテストライダーも務める宮城光さんをお迎えし、活動第1弾として「第49回 東京モーターサイクルショー」にて出展ブースを紹介する動画をバイク王公式YouTube等で公開しました。



### モーターサイクルショーに 初のバイク王ブースを出展

イメージキャラクターである、つるの剛士さんの愛車カワサキZ900RSに加え、1月公開のCMで実際に使用されたホンダHORNET250DX等を展示。同時に、車輛プレゼントキャンペーンの贈呈式が同ブースで行われました。

## 三田交通安全協会主催の 「春の交通安全キャンペーン」に参加・協力

4月1日、春の全国交通安全運動に先立って行われた「春の交通安全キャンペーン」に代表として辻村執行役員が出席しました。警視庁・三田署のバイク・スペシャルアドバイザーに委嘱されたタレントの、つるの剛士さんと地域住民や子どもたちに交通安全を呼びかけました。



## CMに登場するバイクは超プレミア車！ さらにその場でもらえる5,000円キャンペーンを実施！

4月22日から買取強化キャンペーンを実施しました。合わせてつるの剛士さん出演のキャンペーンCM『バイクのキモチ126cc以上CP』篇の放送をスタート。新CMでは中古市場で人気が高い超プレミア絶版車、ホンダNSR250RSEが登場しました。





## レンタルバイクキャンペーン 「平日限定1dayプラン」の利用権をプレゼント!

4月30日より、バイクのオンシーズンに向けてお好みの車両で試し乗りやツーリングを体感してもらいたいという思いから、バイクレンタルチケットのプレゼントキャンペーンを実施しました。レンタル車両は人気のカワサキZ900RSやホンダGB350等をご用意。



## CMにも登場する絶版車に乗り放題! 宮城光さんコラボ企画、プレミアム試乗会!

7月24日と8月11日にバイク未来総研の所長を務める宮城光さんをお迎えし、活動第2弾としてプレミアム試乗会を開催します。抽選で関東、関西の各会場に10名様をご招待。宮城光さんによる試乗車両の解説や記念撮影を実施します。



## 廃棄物削減への貢献など SDGsに関する取組みが評価

5月31日、株式会社三井住友銀行による「SDGs推進融資」が当社に対して実施されました。

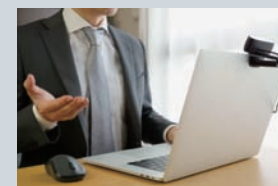
融資の実施に際して、株式会社三井住友銀行と日本総合研究所の両社より、バイク買取・販売事業を通じた廃棄物削減や交通事故の削減、健康経営・働き方改革の推進などの点でSDGsの目標達成に向けた貢献が期待できると評価されました。

当社は今後もSDGsに関する取り組みを推進してまいります。

### 〈主な評価ポイント〉



- ① 中古バイクの買取・販売による廃棄物削減、良質なメンテナンスや啓発活動による交通事故削減への貢献
- ② 健康経営・働き方改革の推進や、整備士養成教育制度等の充実を通じた働きがいの向上



## 子会社「ライフ&カンパニー」を設立

4月12日、子会社「株式会社ライフ&カンパニー」を設立しました。フランチャイズおよび業務提携を軸にした新規事業の開発や機動的な運営を確保するとともに、投資回収判断の厳格化を図ることを目的に、新たに子会社を設立。

当該子会社の設立により、バイク事業における商材との親和性や当社のノウハウを活かし、ビジネスモデルを発展させることが可能な事業への進出を図ります。

## 「ラビットカーネットワーク」とフランチャイズ契約を締結

5月16日、株式会社ライフ&カンパニー（以下、「子会社」）が、「株式会社ラビット・カーネットワーク」（以下、「ラビット」）をフランチャイザーとする、中古四輪自動車の買取、販売事業を行うフランチャイズ契約を締結しました。

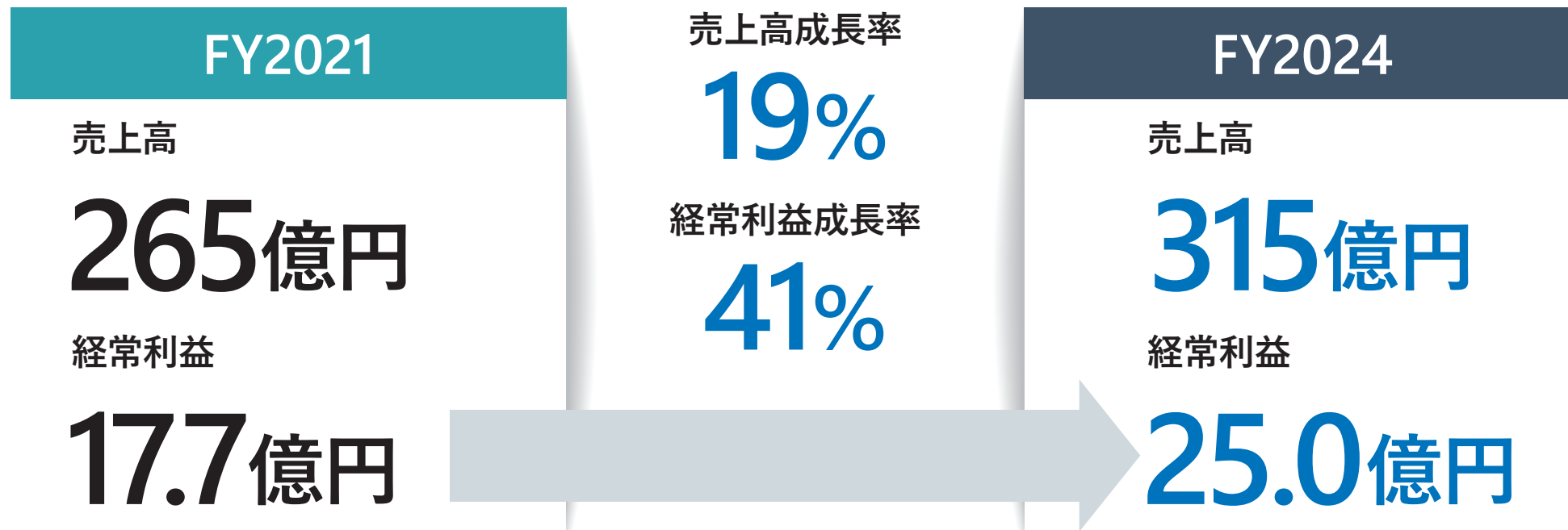
中古四輪自動車の買取、販売事業は、当社のビジネスモデルやノウハウ、インフラなどを活かせる事業であり、商材の親和性も高いことから、子会社を通じて新たに事業を開始することとなりました。一方、ラビットは、親会社であるオートオークション市場最大手の株式会社ユー・エス・エス\*との親和性を活かした四輪中古車の買取、販売事業を全国にチェーン展開しています。

これらを踏まえ、子会社はラビットが持つオートオークション流通網や豊富なノウハウによる、迅速な店舗展開ならびに円滑な店舗運営の実現を目的に、フランチャイズ契約を締結しました。

※当社は2011年4月に株式会社ユー・エス・エスと資本・業務提携を締結しております

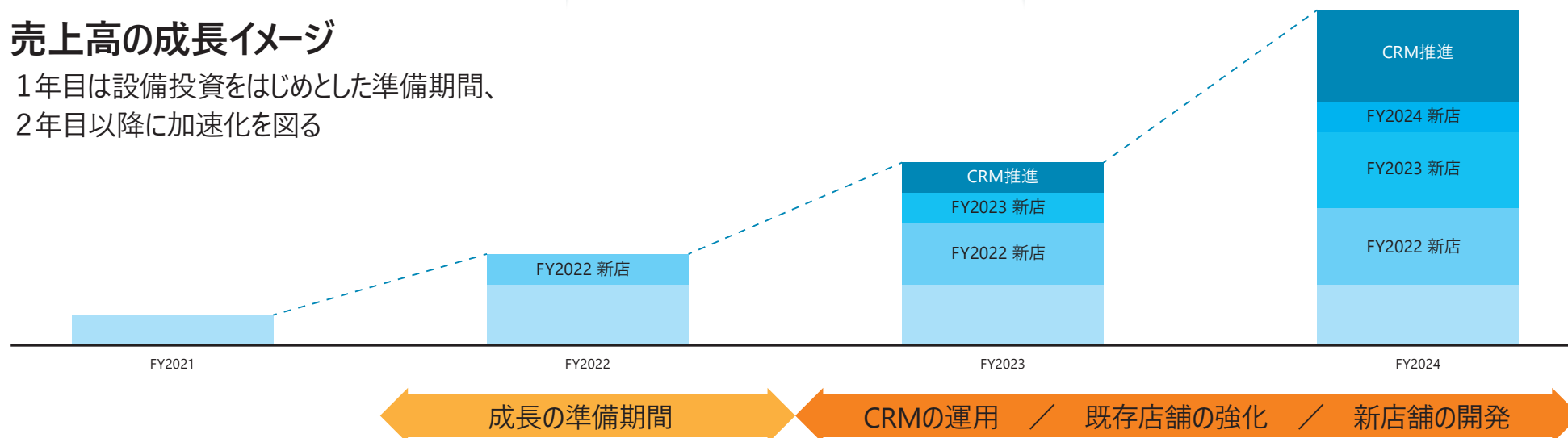


7月1日、埼玉県東松山市に1号店がオープン！  
(バイク王東松山店併設)



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



## 最重要戦略

### 営業戦略

※KPI: バイク王ファン数

循環型CRMモデルの確立によるバイク王ファン(=バイク王会員)の創出と顧客ロイヤリティの向上

### オペレーション戦略

※KPI: サービス利用件数

サービス利用件数の最大化に向けたMD機能の強化を中心とした、新たなサービスインフラ/プラットフォームの構築

### 情報戦略

経営、営業効率の改善サイクルを実現するIT基盤の構築

### 人事戦略

CRM推進、整備インフラ確保、システムプラットフォーム構築を実現するための人材の確保と育成システムの構築

### 財務戦略

中長期的な企業価値の向上と積極投資による事業規模の拡大に向けた財務基盤の構築

## 取り組み進捗/成果

### サービス・商品開発

- ポイントプログラムの導入といった新しい会員向けサービス、特典を検討開始
- 会員サービスの強化・拡大に向けたシステムの開発を開始

### お客様接点の拡大

- 6月: FY2022 累計6店舗を開発 7月: 1店舗開発予定
- 6月: FY2022 累計15拠点で新たにレンタルサービス開始
- 展示会への出展、プレミアム絶版車試乗会など各種イベント、コンテンツを強化

### パートナー企業向けサービスの開発、ネットワーク化

- パートナー企業の開拓により提携店舗数が順調に増加
- 今期中のパートナー企業向け整備ネットワークシステムの開発を目指す

### 業務の自動化・省力化

- 買取、販売業務に関するRPAツール導入済み(例) 異なるシステム間での車輛情報自動転記システム
- 事務作業に関するRPAツール導入検討開始

### CRM、BtoBシステムの構築

- 要求整理、要件定義中
- FY2023に稼働を目指す

### 新たな分析環境の構築

- 要求整理、要件定義中

### その他

- 買取証明書、売買契約書など定型業務に関する書類のペーパーレス化検討開始

### HRM

- 産学連携2輪ゼミナールプログラムを企画し、提携する整備専門学校で導入済み

### 組織・風土

- 貢献意欲や士気を高めることを目的としたインセンティブプランである役員、従業員向け株式給付信託制度を導入済み

### 企業価値の持続的創造

- 外国人社員の採用を強化
- 出生時育児休業(産後パパ育休)を導入済み → 両立支援に関する追加施策の設計開始

### 財務基盤の強化・充実

- 「SDGs推進融資」を含め20億円のコミットメントライン契約を締結

### 事業規模の拡大

- ライフ&カンパニーを設立
- 四輪中古車買取、販売事業に参入済み  
7月: 1号店オープン 8月: 2号店オープン予定



# 【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（FY2022 2Q）
売上高	26,570百万円（FY2021）
従業員数	997名（FY2022 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 取締役執行役員 小宮 謙一 取締役執行役員 澤 篤史 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	独自の基幹システム「i-kiss」が本格稼働
	8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、同社を完全子会社化
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	車両とその用品・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

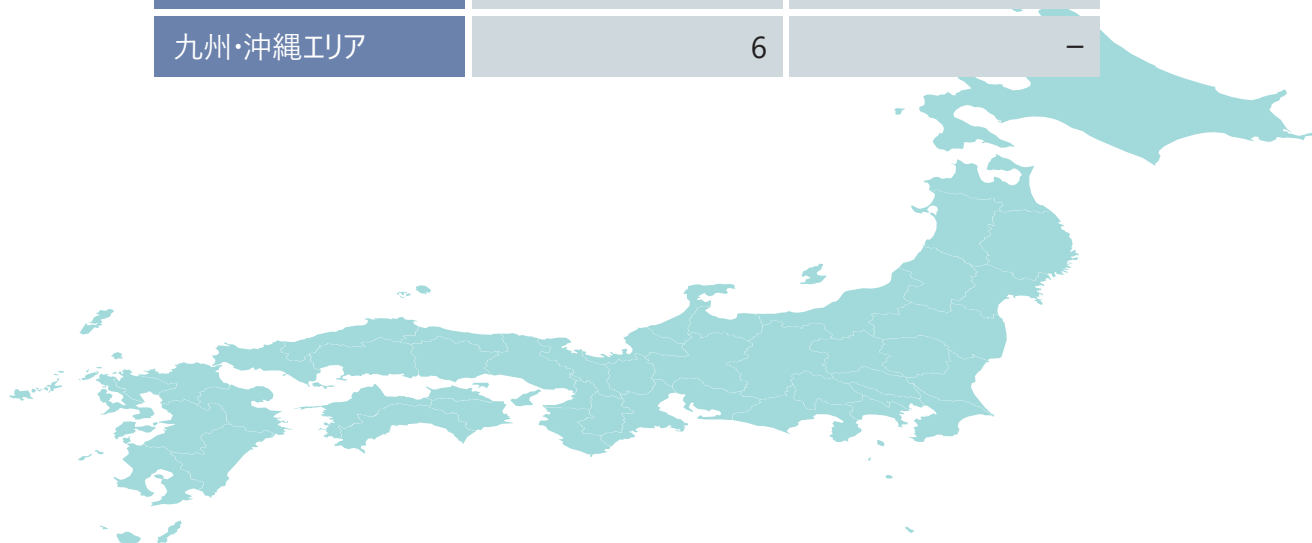
## 全国に広がるバイク王&カンパニーのビジネスネットワーク

(2022年7月4日現在)

- 本社
- バイク王店舗 67店舗  
(内、複合店:63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

(単位:店舗)

	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	24	3
東海エリア	7	-
近畿エリア	13	-
中国・四国エリア	5	-
九州・沖縄エリア	6	-

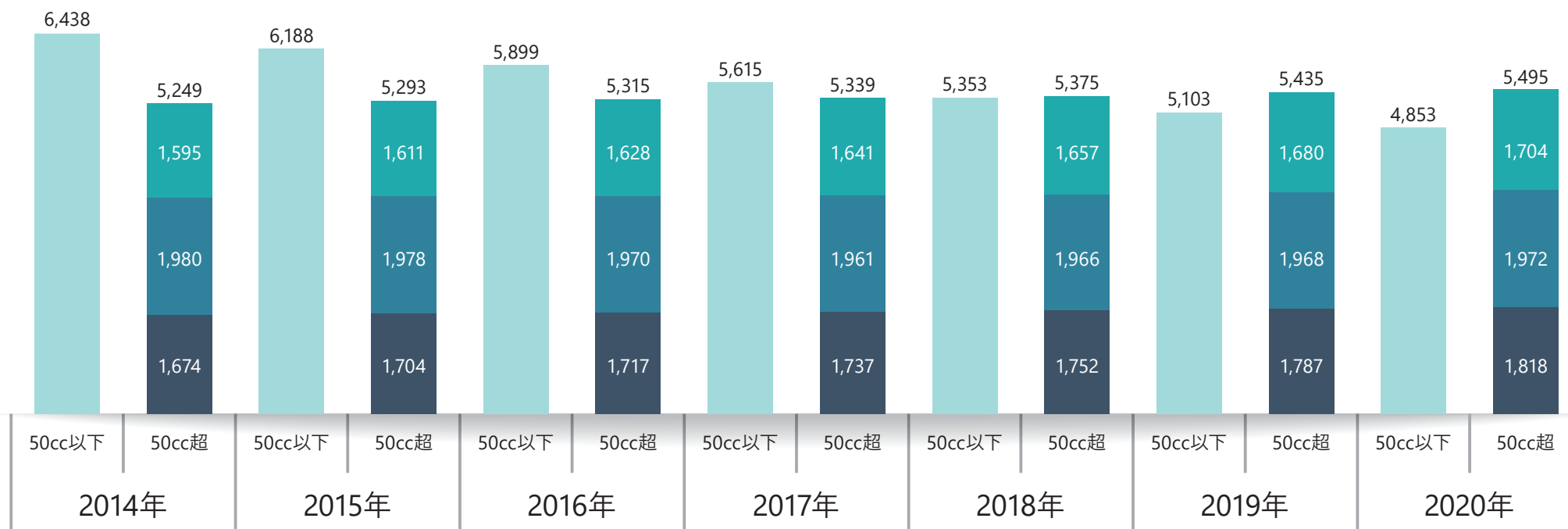


## 保有台数の推移

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

- 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）



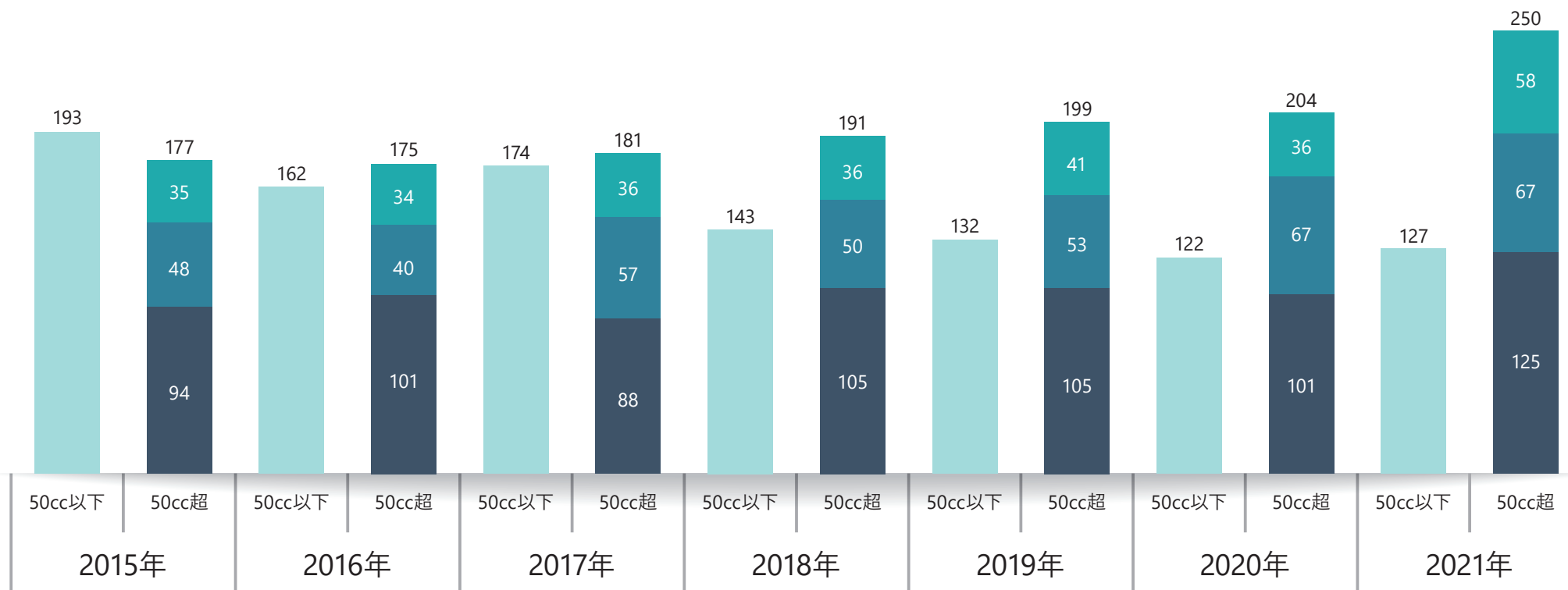
（出所）一般社団法人日本自動車工業会／各年3月末日ベース

## 新車販売（出荷）台数の推移

原付一種、高市場価値車種である原付二種以上は前年を上回る

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

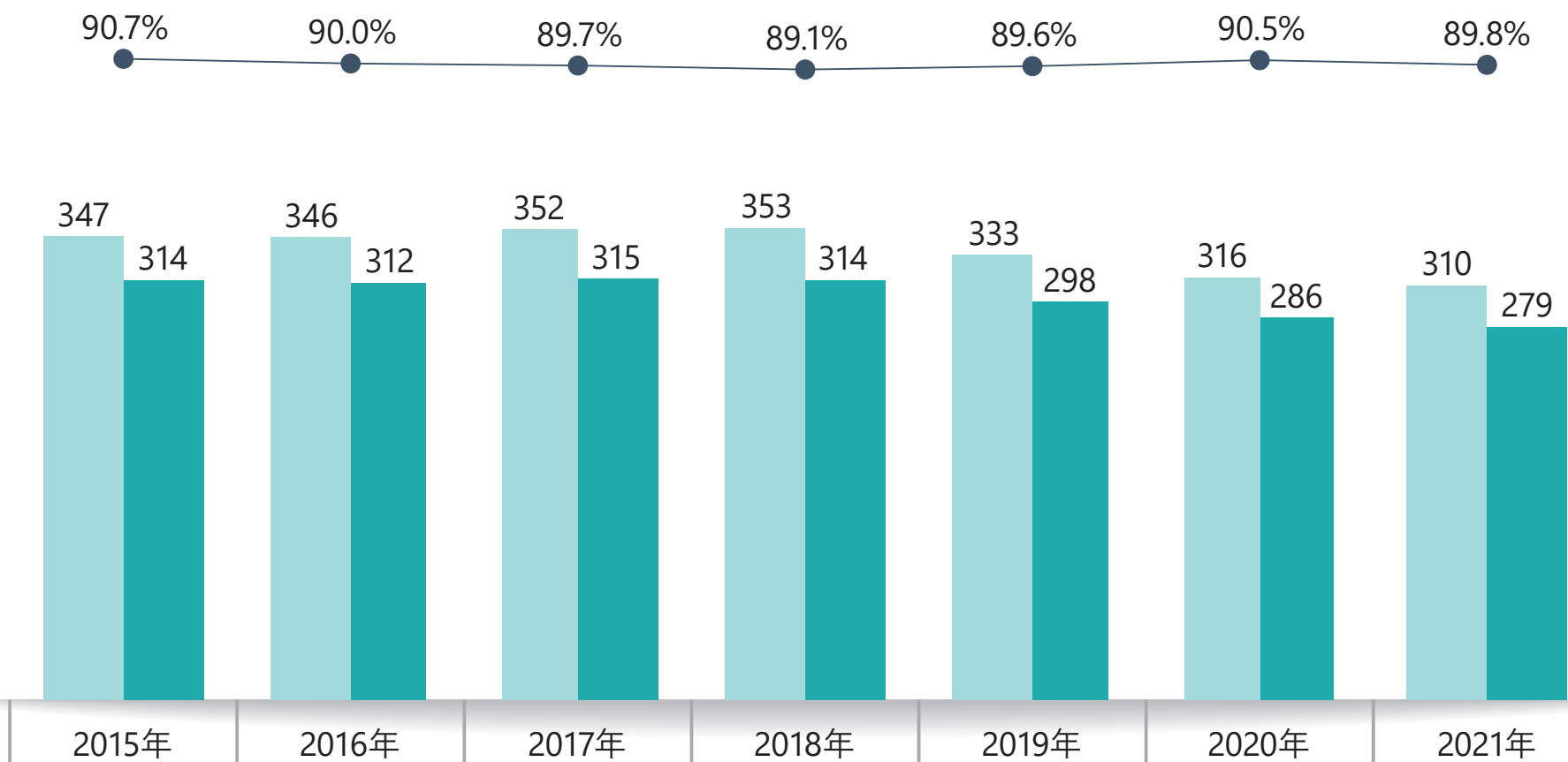
（単位：千台）



（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

■ 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：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/>