

# 株式会社 バイク王 & カンパニー

FY2025 1st Quarter 決算説明資料（第28期）

Ended Feb. 28, 2025

バイクのことなら

**BIKE 王**

|    |                            |     |
|----|----------------------------|-----|
| 1. | FY2025 1st Quarter 業績概況    | P2  |
| 2. | FY2025 1st Quarter 取り組みの進捗 | P10 |
| 3. | 中期ビジョンおよびFY2025 通期見通し      | P16 |
| 4. | 【参考資料】 会社概要等               | P22 |

(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。

---

# FY2025 1st Quarter 業績概況

|                      | 【参考】<br>FY2024 1Q<br>(単体) | バイク王&<br>カンパニー | 東洋モーター<br>インターナショナル | 連結調整   | FY2025 1Q<br>(連結) | 【参考】<br>前年同期比   |
|----------------------|---------------------------|----------------|---------------------|--------|-------------------|-----------------|
| 売上高                  | 6,907百万円                  | 7,827百万円       | 146百万円              | 0百万円   | 7,974百万円          | 15.5%増 1,067百万円 |
| 営業利益                 | ▲ 613百万円                  | ▲ 29百万円        | 14百万円               | ▲ 6百万円 | ▲ 21百万円           | - 591百万円        |
| 経常利益                 | ▲ 587百万円                  | 4百万円           | 14百万円               | 20百万円  | 39百万円             | - 626百万円        |
| 親会社株主に帰属する<br>四半期純利益 | ▲ 463百万円                  | ▲ 8百万円         | 9百万円                | 20百万円  | 22百万円             | - 485百万円        |

※FY2024 2Qより連結決算に移行しているため、前年同期は単体決算の数値となります。

### ◎継続的な収益力向上の施策を徹底することで、経常利益以降の段階利益は黒字化

#### 売上高：増収

- バイク事業が堅調に推移したことにより、販売台数は前年同期比4.1%増、車両売上単価（一台当たりの売上高）は前年同期比9.8%増
- 当社の子会社ある株式会社東洋モーターインターナショナルを連結対象に含めたことによる影響

#### 営業利益・経常利益・親会社株主に帰属する四半期純利益：増益

- 売上総利益の前年同期比16.9%増に加え、広告宣伝の見直しを継続しており、主にテレビCMの投下を抑制したことにより販売費及び一般管理費は前年同期比6.3%減

|      |        | 【参考】<br>FY2024 1Q<br>(単体) | FY2025 1Q<br>(連結) | 【参考】<br>前年同期比 |          | 売上高構成比    |           |
|------|--------|---------------------------|-------------------|---------------|----------|-----------|-----------|
|      |        |                           |                   |               |          | FY2024 1Q | FY2025 1Q |
| 売上高  |        | 6,907百万円                  | 7,974百万円          | 15.5%         | 1,067百万円 | 100.0%    | 100.0%    |
| (内訳) | ホールセール | 3,868百万円                  | 4,413百万円          | 14.1%         | 545百万円   | 56.0%     | 55.4%     |
|      | リテール   | 2,599百万円                  | 2,978百万円          | 14.6%         | 379百万円   | 37.6%     | 37.4%     |
|      | その他    | 439百万円                    | 582百万円            | 32.5%         | 142百万円   | 6.4%      | 7.2%      |

※FY2024 2Qより連結決算に移行しているため、前年同期は単体決算の数値となります。

## ◎ホールセール、リテールともに堅調に推移し増収

### ホールセール：増収

- 内訳は、台数要因158百万円、単価要因386百万円
- 販売台数は、期初在庫を確保し、堅調なオークション市場において効果的に出品したことにより前年同期比4.1%増  
 車両売上単価は、オークション相場の高い水準に加え、良質な車両の仕入確保がなされたことにより前年同期比9.6%増
- 売上高構成比は56.0%から55.4%となった

### リテール：増収

- 内訳は、台数要因101百万円、単価要因278百万円
- 販売台数は、在庫回転率の向上により既存店、新店ともに順調に推移し前年同期比3.9%増  
 車両売上単価は、リテール向けの良質な車両の安定確保に努めていることに加え、お客様のニーズの多様化に合わせた付帯収益の強化を行うことにより前年同期比10.3%増
- 売上高構成比は37.6%から37.4%となった

### その他：増収

- 株式会社東洋モーターインターナショナルを連結対象に含めたことによる影響

|       | 【参考】<br>FY2024 1Q<br>(単体) | 増減要因   |        |        |        | FY2025 1Q<br>(連結) |   |
|-------|---------------------------|--------|--------|--------|--------|-------------------|---|
|       |                           | 台数     | 単価     | その他    | 合計     |                   |   |
| 売上総利益 | 2,383百万円                  | 105百万円 | 221百万円 | 77百万円  | 403百万円 | 2,787百万円          |   |
| (内訳)  | ホールセール                    | -      | 63百万円  | 123百万円 | -      | 187百万円            | - |
|       | リテール                      | -      | 41百万円  | 97百万円  | -      | 138百万円            | - |
|       | その他                       | -      | -      | -      | 77百万円  | 77百万円             | - |

※FY2024 2Qより連結決算に移行しているため、前年同期は単体決算の数値となります。

## ホールセール：増益

- (台数要因) 期初在庫を確保し、堅調なオークション市場において効果的に出品したことにより販売台数が増加し、63百万円の増益
- (単価要因) オークション相場の高い水準や良質な車輛の仕入確保がなされたことに加え、仕入価格の適正化を図ったことにより平均粗利額が増加し、123百万円の増益

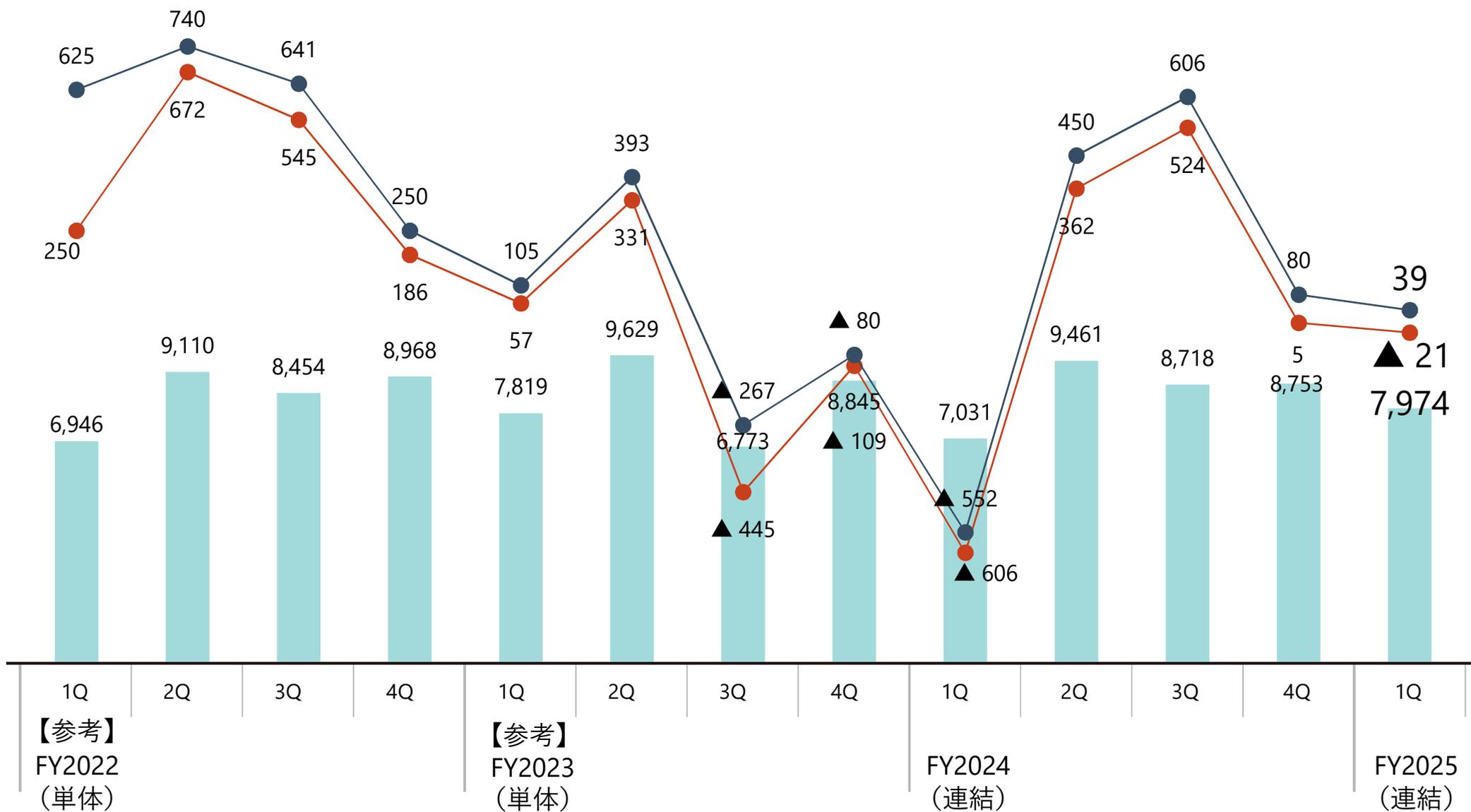
## リテール：増益

- (台数要因) 在庫回転率の向上により既存店、新店ともに順調に推移しことにより販売台数が増加し、41百万円の増益
- (単価要因) リテール向けの良質な車輛の安定確保に努めていることに加え、お客様のニーズの多様化に合わせた付帯収益の強化を行うことにより平均粗利額が増加し、97百万円の増益

# 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）

※FY2024 2Qより連結決算に移行しているため、FY2024 1Qから連結決算の数値となっております。



|            | 【参考】<br>FY2024 1Q<br>(単体) | FY2025 1Q<br>(連結) | 【参考】<br>前年同期比 |          |
|------------|---------------------------|-------------------|---------------|----------|
| 販売費及び一般管理費 | 2,997百万円                  | 2,809百万円          | ▲ 6.3%        | ▲ 187百万円 |
| 販売費        | 1,175百万円                  | 900百万円            | ▲ 23.4%       | ▲ 275百万円 |
| 人件費        | 1,057百万円                  | 1,111百万円          | 5.1%          | 54百万円    |
| 管理費        | 764百万円                    | 797百万円            | 4.3%          | 32百万円    |

※FY2024 2Qより連結決算に移行しているため、前年同期は単体決算の数値となります。

## 販売費：減少

- 広告宣伝の見直しを継続しており、主にテレビCMの投下を抑制することによる減少

## 人件費：増加

- 業績状況を踏まえた賞与引当金繰入による増加

## 管理費：増加

- リテールにおけるキャンペーンの実施およびオークション仕入の強化による手数料等の増加
- 人財確保・強化のための活動による採用教育関連費の増加
- 当社の子会社ある株式会社東洋モーターインターナショナルを連結対象に含めたことによる増加

## 主な経営指標と店舗・人財

|                                                  | 【参考】<br>FY2024 1Q<br>(単体) | FY2025 1Q<br>(連結) | 【参考】<br>前年同期比差異 |
|--------------------------------------------------|---------------------------|-------------------|-----------------|
| 売上総利益率                                           | 34.5%                     | 35.0%             | 0.5%            |
| 営業利益率                                            | ▲ 8.9%                    | ▲ 0.3%            | 8.6%            |
| 経常利益率                                            | ▲ 8.5%                    | 0.5%              | 9.0%            |
| ROE                                              | ▲ 7.6%                    | 0.3%              | 7.9%            |
| 店舗数 <small>FY2024：期末時点<br/>FY2025：4月4日時点</small> | 87                        | 87                | 0               |
| 内) バイク事業店数                                       | 76                        | 76                | 0               |
| その他事業店数                                          | 11                        | 11                | 0               |
| 従業員数 <small>(派遣社員・パートタイマー除く)</small>             | 1,010                     | 994               | ▲ 16            |
| リテール台数比率                                         | 22.3%                     | 22.3%             | 0%              |

※FY2024 2Qより連結決算に移行しているため、前年同期は単体決算の数値となります。

### 営業利益率・経常利益率

- 売上総利益の増加に加え、広告宣伝費をはじめとした販売費を大幅に抑制したことにより段階利益率は回復

### 店舗数

- FY2025 1 Qは店舗開発しない計画により変化なし
- その他事業店舗数は、アップガレージライダーズ、ラビット、e-bikeなどの店舗

# 貸借対照表

## 〈資産の部〉

(単位：百万円)

|               | FY2024 | FY2025 1Q | 増減額   |
|---------------|--------|-----------|-------|
| <b>流動資産合計</b> | 8,742  | 8,458     | ▲ 284 |
| 現金及び預金        | 2,071  | 1,100     | ▲ 970 |
| 売掛金           | 327    | 435       | 108   |
| 商品            | 5,930  | 6,463     | 532   |
| その他           | 414    | 458       | 43    |
| <b>固定資産合計</b> | 3,715  | 3,650     | ▲ 64  |
| 有形固定資産        | 1,578  | 1,528     | ▲ 49  |
| 無形固定資産        | 516    | 469       | ▲ 46  |
| 投資その他の資産      | 1,620  | 1,651     | 31    |
| <b>資産合計</b>   | 12,457 | 12,108    | ▲ 349 |

## 〈負債・純資産の部〉

(単位：百万円)

|                | FY2024 | FY2025 1Q | 増減額   |
|----------------|--------|-----------|-------|
| <b>流動負債合計</b>  | 4,708  | 4,464     | ▲ 244 |
| 買掛金            | 378    | 370       | ▲ 8   |
| 短期借入金          | 1,200  | 1,200     | -     |
| 1年内長期借入金       | 266    | 230       | ▲ 35  |
| 前受金            | 870    | 1,058     | 188   |
| その他            | 1,993  | 1,603     | ▲ 389 |
| <b>固定負債合計</b>  | 1,258  | 1,151     | ▲ 106 |
| 長期借入金          | 332    | 289       | ▲ 43  |
| その他            | 926    | 862       | ▲ 63  |
| <b>負債合計</b>    | 5,966  | 5,616     | ▲ 350 |
| <b>純資産合計</b>   | 6,491  | 6,492     | 1     |
| <b>負債純資産合計</b> | 12,457 | 12,108    | ▲ 349 |

### 資産の部

- 流動資産 : 現金及び預金の減少、良質な在庫の確保による商品の増加  
なお、現金及び預金の減少は、主に在庫確保および法人税等の納税によるもの

### 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金の減少

# FY2025 1st Quarter

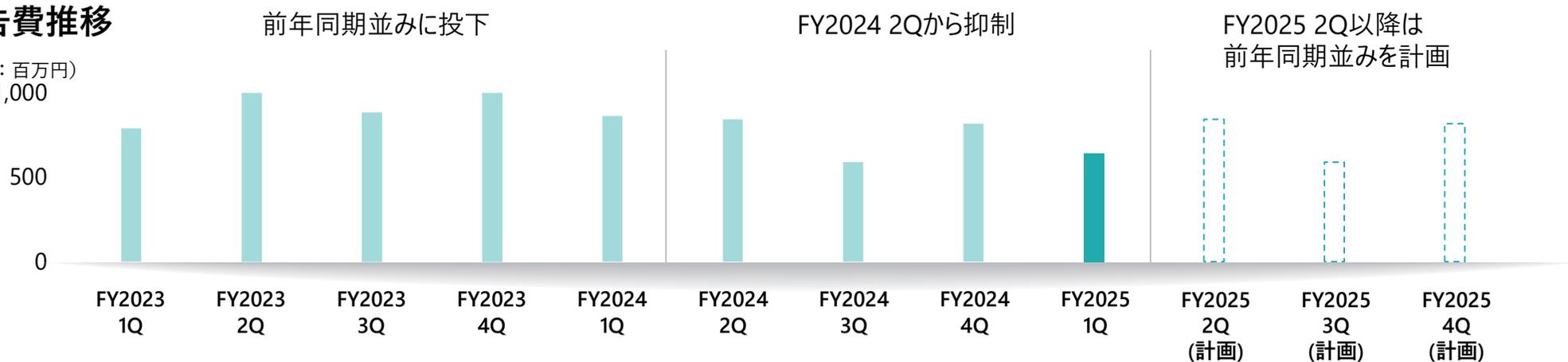
## 取り組みの進捗

FY2024 1Qは、例年並みの広告費を投下したものの広告効率は悪化

FY2025 1Qは前期から広告宣伝の見直しを継続しており、主にテレビCMの投下を抑制することで広告効率は改善

## 広告費推移

(単位：百万円)  
1,000



## 前年同期比

|      | FY2024 1Q | FY2024 2Q | FY2024 3Q | FY2024 4Q | FY2025 1Q | FY2025 2Q | FY2025 3Q | FY2025 4Q |
|------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| 広告費  | 9.2%増     | 19.0%減    | 33.5%減    | 19.0%減    | 25.8%減    | -         | -         | -         |
| 仕入台数 | 6.1%減     | 6.2%減     | 0.9%減     | 3.2%増     | 1.9%減     | -         | -         | -         |

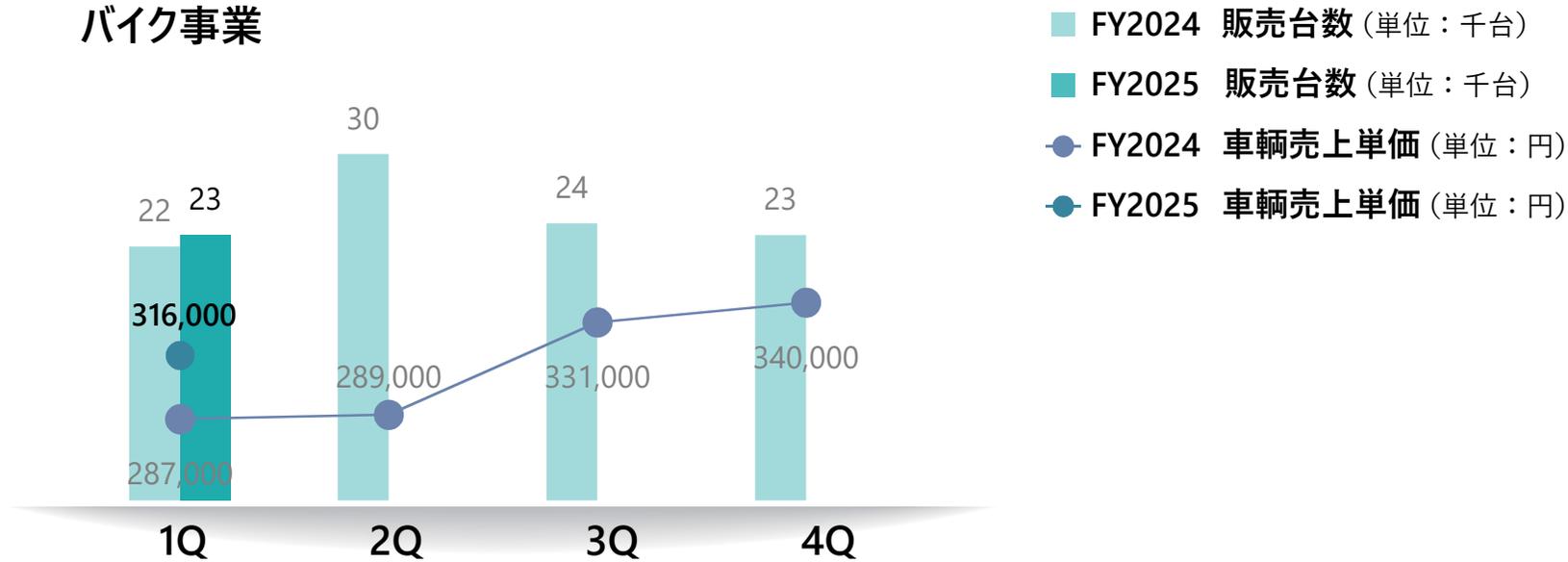
※広告費は広報IR・その他の費用を除く

前期に引き続き、広告費の抑制による出張仕入れの減少は想定内  
店頭仕入（持込・下取）オークション仕入を強化し、出張仕入の不足分を補填

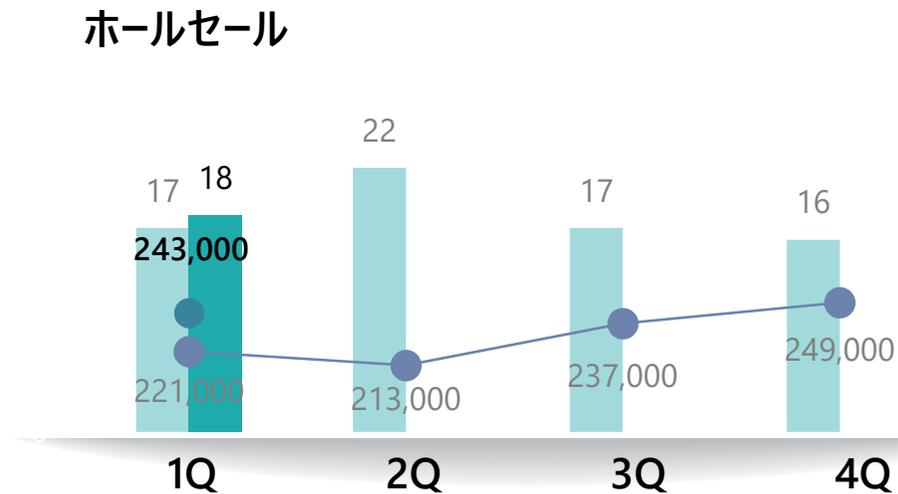
| 仕入台数<br>内訳      | 前年同期比        |              |              |              |              |              |              |              |
|-----------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
|                 | FY2024<br>1Q | FY2024<br>2Q | FY2024<br>3Q | FY2024<br>4Q | FY2025<br>1Q | FY2025<br>2Q | FY2025<br>3Q | FY2025<br>4Q |
| 出張仕入            | 7.6%減        | 7.8%減        | 2.1%減        | 1.2%減        | 7.1%減        | -            | -            | -            |
| 店頭仕入<br>(持込・下取) | 1.0%増        | 14.3%増       | 11.6%増       | 14.9%増       | 13.1%増       | -            | -            | -            |
| オークション<br>仕入    | 161.0%増      | 17.1%増       | 2.5%増        | 61.2%増       | 277.5%増      | -            | -            | -            |

## 販売台数ならびに車両売上単価は前年同期比を上回り堅調

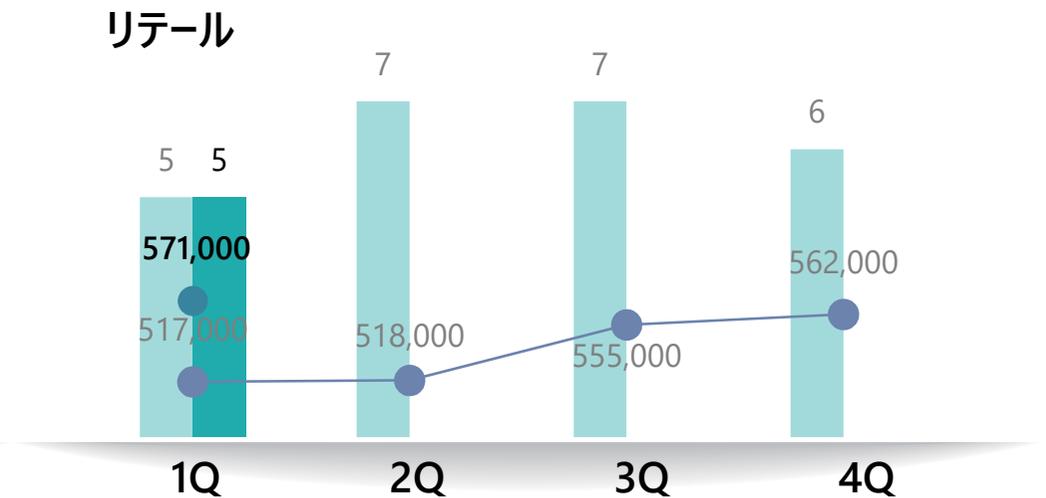
### バイク事業



### ホールセール



### リテール



1Q バイクを買うなら「バイク王の初売り2025」で！  
「初売り特選車争奪戦！合計500台大放出！  
98,000円～」を実施！！

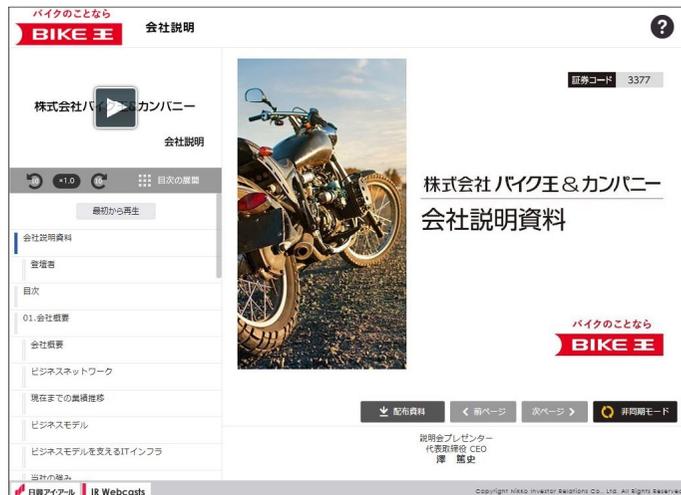


1Q 2024年度全上場企業ホームページ充実度ラン  
グ受賞！！

日興アイ・アール



1Q 個人投資家向け会社説明会を実施（日興IR  
主催）



1Q <バイク王調査レポート> 最も売れた中古バイク  
ランキングTOP20公開！



[https://www.irmovie.jp/nir2/?conts=8190\\_202501\\_2bek](https://www.irmovie.jp/nir2/?conts=8190_202501_2bek)

## 1Q バイク王初、バイクの“立ちゴケ”への補償サービスを開始！



「新しい車両の取り扱いに不安がある」「免許取得したばかりで転倒しないか不安」こうしたお客様の声から生まれた新補償サービスが「立ちゴケ補償プレミアム」です。

当社では、これまで免許取得される方へのサポートとして、バイク購入時の負担を軽減する「購入費用サポート」を実施してまいりましたが、免許取得応援について多様なサポートを展開し、より多くのライダーが実りあるバイクライフをスタートしていただきたいという想いで、本サービス導入に至りました。

本サービスは停車中・乗降車中・車両の押引時の転倒に起因する車両の損傷を補償する「立ちゴケ補償」、発進・停止前の極低速域（時速5km以下）での転倒のほか車両の保管中、竜巻や突風など風に煽られたことによる転倒に起因する車両の損傷を補償する「転倒補償」に分かれ、いずれかの補償を10万円(免責1万円)を限度に修理補償いたします。また、偶然な事故やガス欠・バッテリー上がり等で動かせなくなった際の「ロードサービス」提供を含み、様々なシーンでライダーの皆さまの不安を解消します。

## 1Q バイク王初、中古バイクの100日間返品サービス開始！



当社では、安心して中古バイクを購入いただくため、バイクを購入してから100日間の返品サービス<sup>※1</sup>を開始いたします。対象はバイク王で納車整備<sup>※2</sup>を承った中古バイク全車となります。年間約10万台を取り扱うバイク王は、厳選した良質なバイクの販売を通して、ライダーの皆さまが充実したバイクライフをお過ごしいただくための大切な第一歩となる「バイクの購入」から全力でサポートいたします。

サービスの開始に合わせて当社公式アンバサダーである、朝山すずさん出演による新CM『良質販売 朝山すず』篇と『高価買取 朝山すず』篇を公開しました。

※1 返品には条件があります。詳細は下記URLをご確認ください。

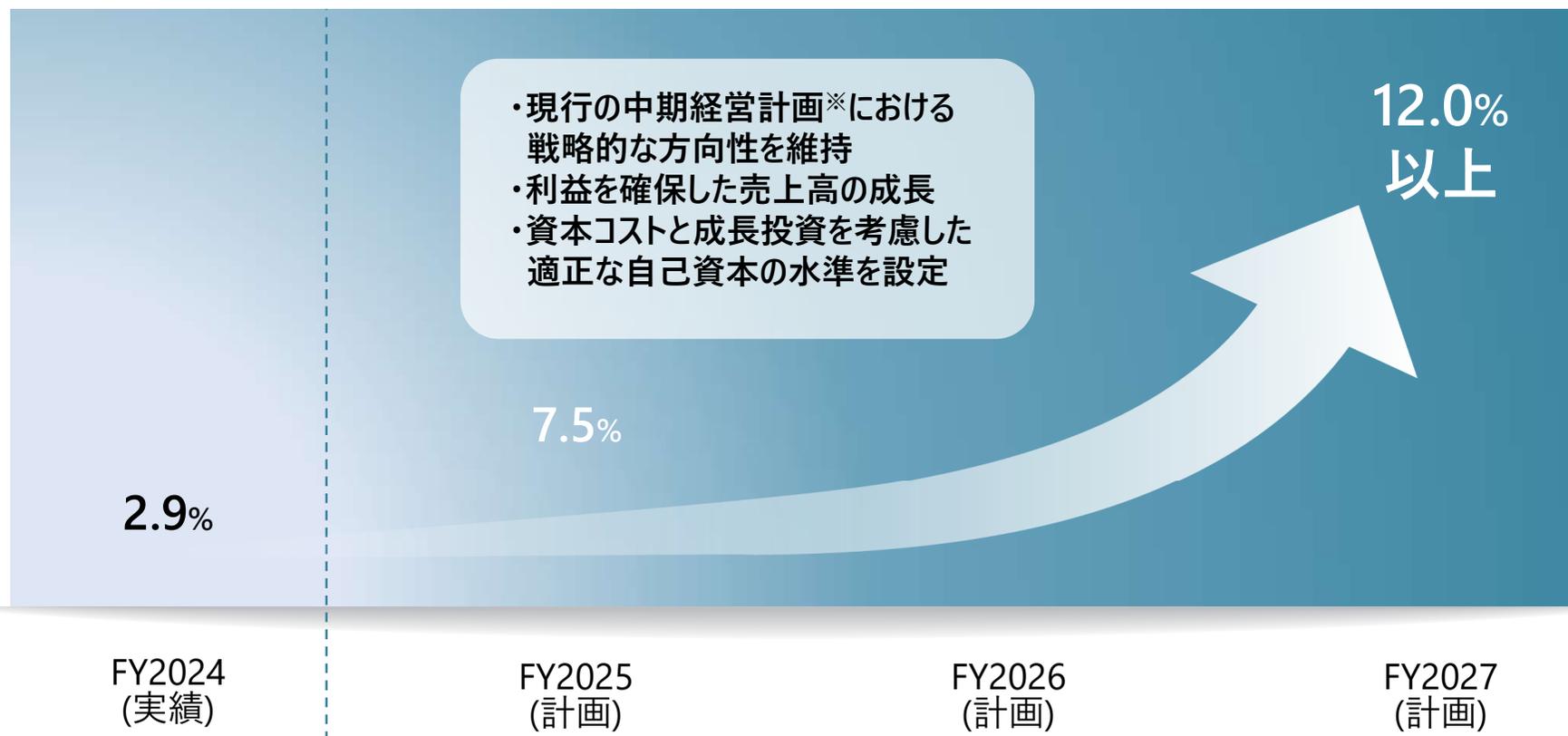
<https://www.8190.jp/wish/ds/support/>

※2 納車整備は有償です。

# 中期ビジョンおよび FY2025 通期見通し

資本コストや株価を意識した経営を実践すべく、  
重要な指標の一つとしてROEを捉え、持続的な企業価値向上を目指す

ROE成長イメージ



※当社は、現行の中期経営計画（FY2023 – FY2025）において定量目標を取り下げておりますが、持続的な成長を実現するための重要施策は継続して取り組んでおります。FY2024の業績改善によって新たな定量目標の公表を検討いたしましたが、競合の動向をはじめ外部環境の変化に注意する必要があることから、ROEのみ公表いたします。

UX(顧客体験)グロースモデルへの転換によって中古バイク販売シェアNo.1を目指す

### 成長戦略



CRM推進と顧客LTVの最大化  
収益機会の創出

### 構造改革



非労働集約型オペレーション  
固定費・変動費の抑制

### 人財基盤の強化



採用と育成  
働きやすい環境の整備

### 財務基盤の強化



キャッシュフローの改善  
流動資産の増加

## 持続的な成長と収益性の向上を実現し、企業価値の最大化を目指す

### ユーザーシェア拡大戦略の継続

- DX投資と外注活用によるオペレーションの効率化
- 新たな仕入チャンネルの開発と在庫確保の強化
- CRMの強化によるリテール拡大と顧客ロイヤルティ向上

### 人的資本戦略の推進

- 人材確保のための評価・報酬制度の改定
- 就業環境の改善（設備投資・福利厚生の拡充）
- 戦略的な人材配置とキャリア支援制度の構築

### 資本コスト経営の強化

- 収益性の低い事業の見直しと戦略投資の実施
- フリーキャッシュフローの最大化と資金調達の効率化

### 仕入、販売に関する考え方

- 1Qまでは広告の抑制を継続、2Q以降は前期並みを見込んだうえで効率化を図る
- 出張仕入の不足を店頭仕入をはじめとした仕入チャンネルで補い前期よりも微増を見込む
- 仕入の状況やリテール在庫の確保を踏まえ、販売台数においてホールセールは前期並み、リテールは前期増を見込む
- リテール市場の需要ならびにオークション相場の高水準が維持されていることを踏まえ、車輛売上単価は前期並みを見込む

1月10日に公表しました通期連結業績予想から変更はございません。

(単位：百万円)

|                       | FY2024<br>実績 | FY2025<br>今回予想 | 増減額          | 増減率<br>(%)    |
|-----------------------|--------------|----------------|--------------|---------------|
| 売上高                   | 33,965       | 35,000         | 1,034        | 3.0           |
| 営業利益                  | 286          | 570            | 283          | 99.0          |
| 経常利益                  | 584          | 790            | 205          | 35.2          |
| 経常利益率 (%)             | 1.7          | 2.3            | 0.6          | -             |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益   | 187          | 510            | 322          | 172.2         |
| 1株当たり年間配当金 (円)        | 11.0         | 11.0           | -            | -             |
| 配当性向 (%)              | 82.0         | 30.1           | -            | -             |
| <b>1株当たり当期純利益 (円)</b> | <b>13.41</b> | <b>36.52</b>   | <b>23.11</b> | <b>172.30</b> |

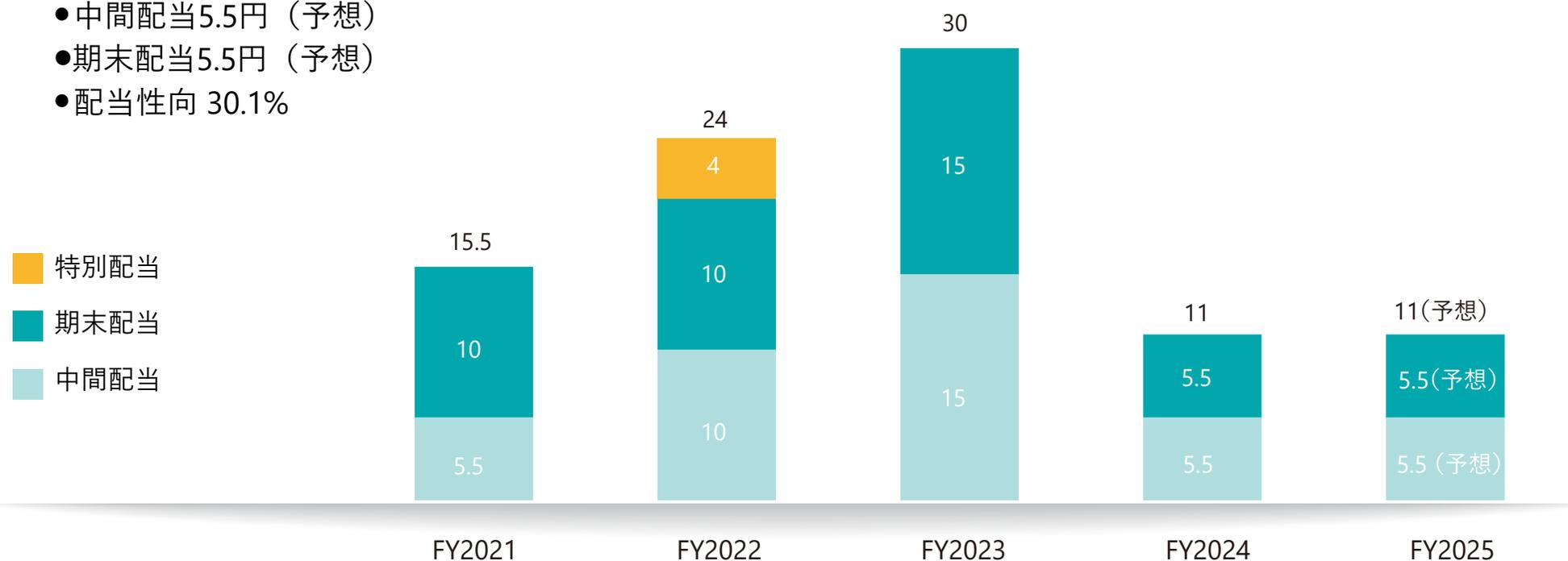
## 基本方針

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

FY2025はFY2024実績から **維持**

- 中間配当5.5円（予想）
- 期末配当5.5円（予想）
- 配当性向 30.1%



|            |        |         |        |        |         |
|------------|--------|---------|--------|--------|---------|
| 1株当たり年間配当金 | 15.5円  | 24円     | 30円    | 11円    | 11円(予想) |
| 配当性向       | 17.7%  | 21.6%   | -      | 82.0%  | 30.1%   |
| 1株当たり当期純利益 | 87.80円 | 110.99円 | ▲7.93円 | 13.41円 | 36.52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    | 〒154-0023 東京都世田谷区若林3-15-4                                                                                                                   |
| 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（連結）  | 590百万円（FY2025 1Q）                                                                                                                           |
| 売上高（連結）  | 33,965百万円（FY2024）                                                                                                                           |
| 従業員数（連結） | 994名（FY2025 1Q）                                                                                                                             |
| 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 CEO 澤 篤史<br>取締役 CVO founder 加藤 義博<br>取締役 COO 小宮 謙一<br>取締役 CFO 大谷 真樹<br>取締役 常勤監査等委員 上沢 徹二<br>取締役 監査等委員（社外） 三上 純昭<br>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(2023年12月当社に吸収合併)   |
| 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(2023年12月当社に吸収合併) |
|       | 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                |
| 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         |
|       | 8月  | 東京都世田谷区に本店を移転                                                   |
| 2024年 | 12月 | 代表取締役の異動とともにチーフオフィサー(CxO)制度を導入し、経営体制を変更                         |

# 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

(2025年4月4日現在)

■ 本社

- 店舗数 87店舗
- 内) バイク事業店舗数：76店舗
- その他事業店舗数：11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

|           | バイク事業 | その他事業 |
|-----------|-------|-------|
| 北海道・東北エリア | 6     | 1     |
| 甲信・北陸エリア  | 4     | —     |
| 関東エリア     | 31    | 7     |
| 東海エリア     | 9     | —     |
| 近畿エリア     | 13    | —     |
| 中国・四国エリア  | 5     | —     |
| 九州・沖縄エリア  | 8     | 3     |

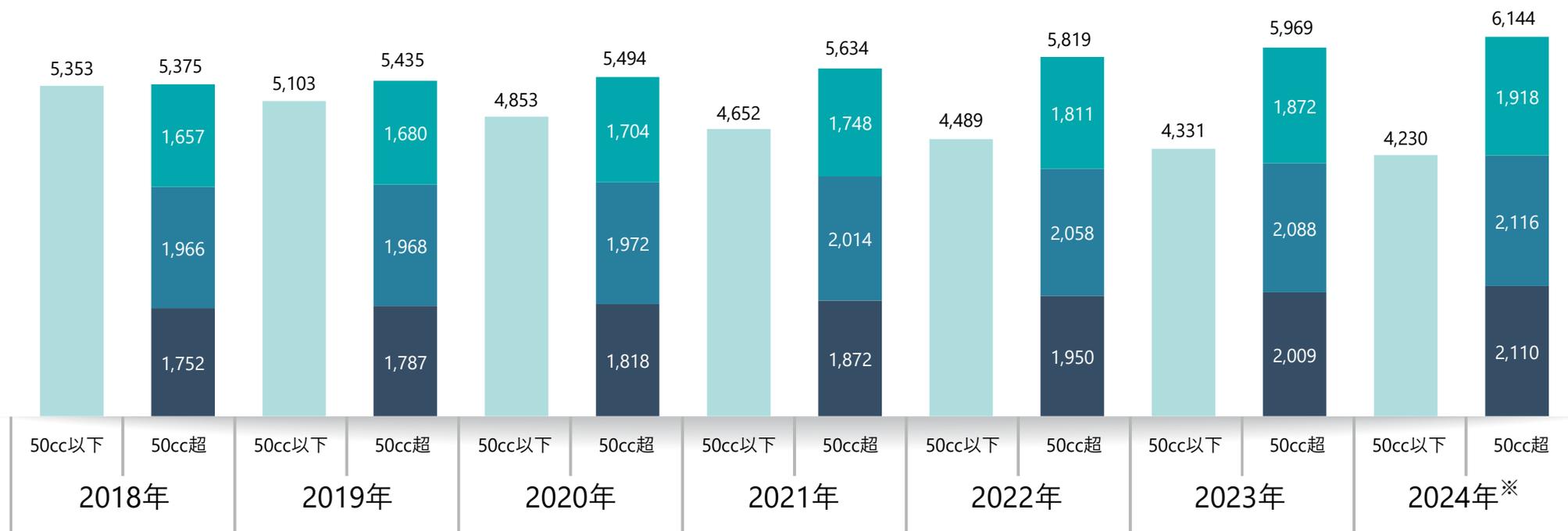
(単位：店舗)

## 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

- 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）



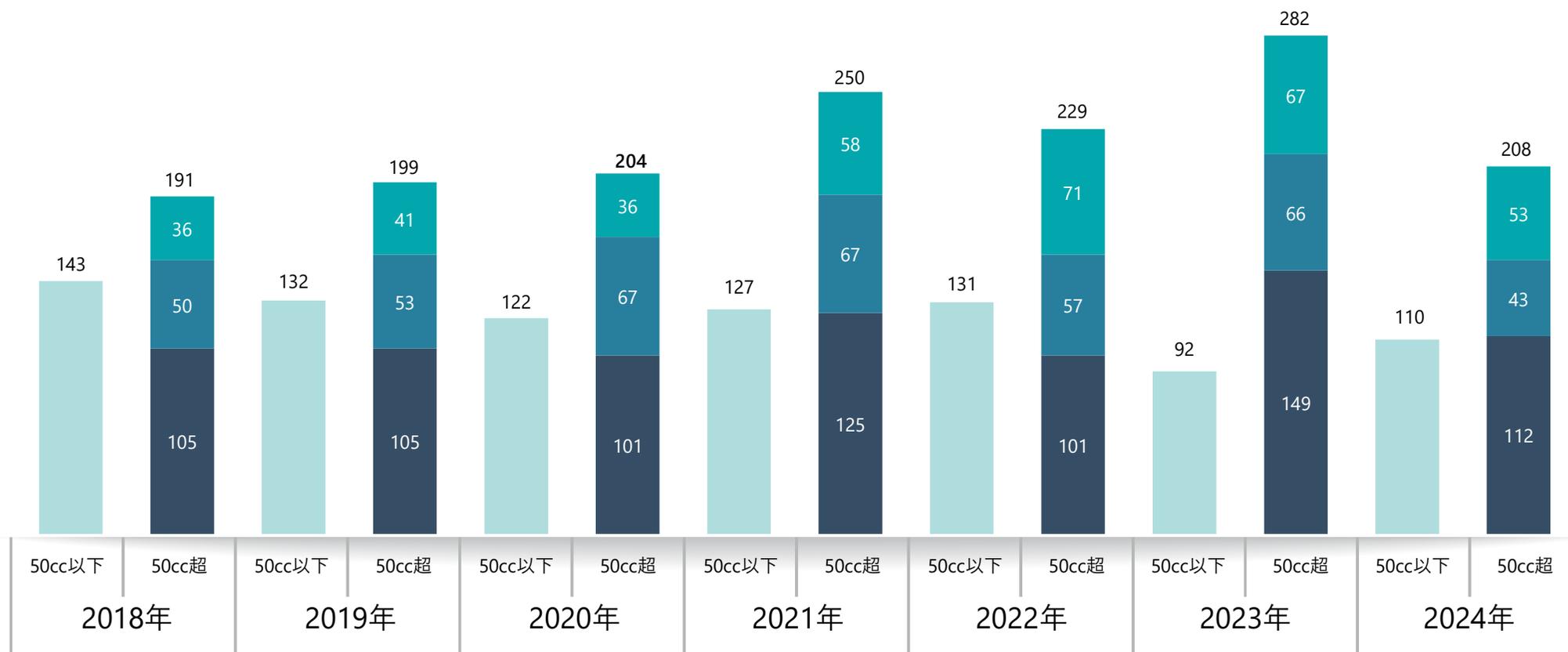
出典：一般社団法人日本自動車工業会／各年3月末日ベース  
※出典：(株)二輪車新聞社／各年3月末日ベース／原付一種・二種は推定値

## 新車販売（出荷）台数の推移

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下回る

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

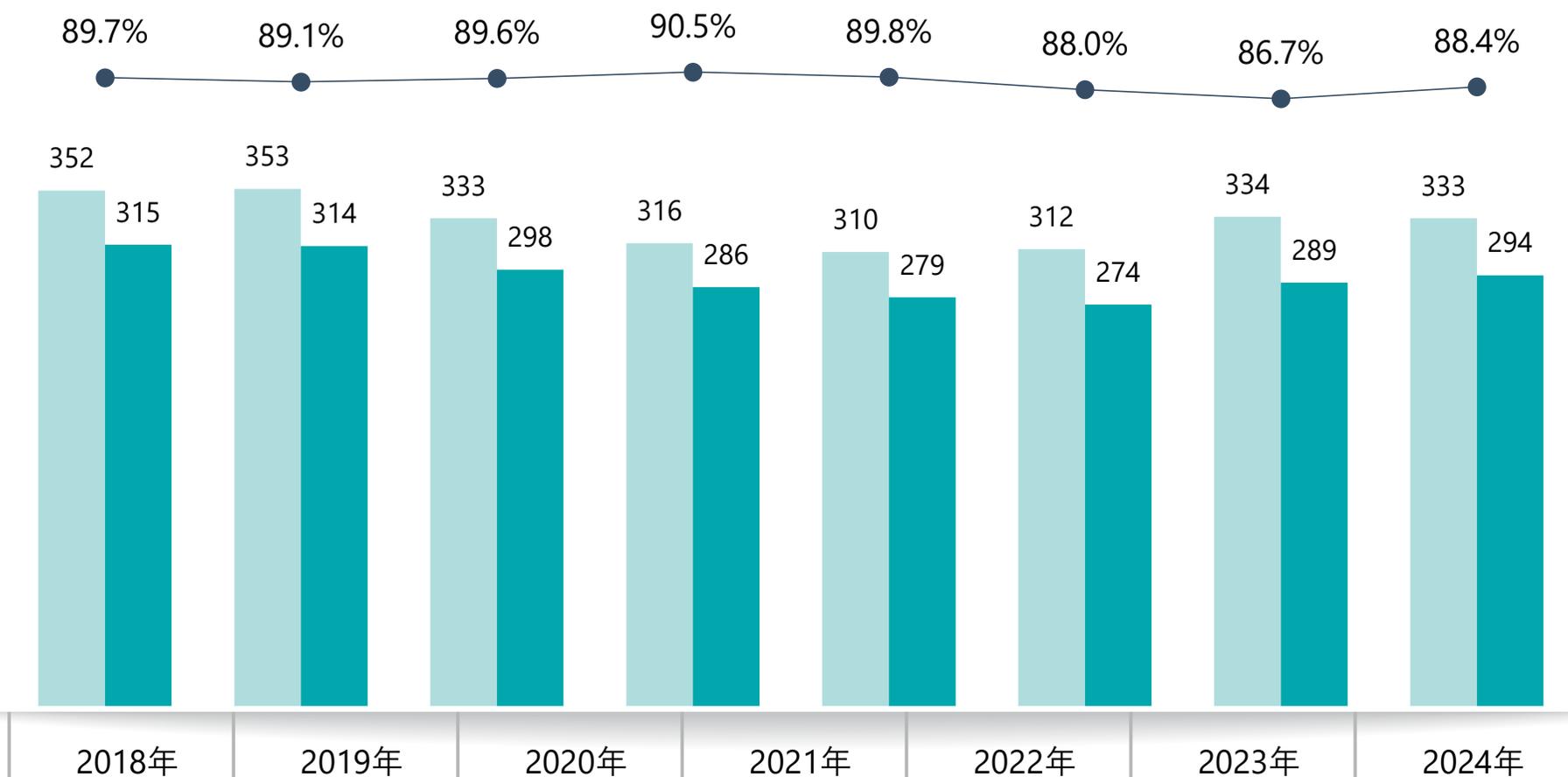
（単位：千台）



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)

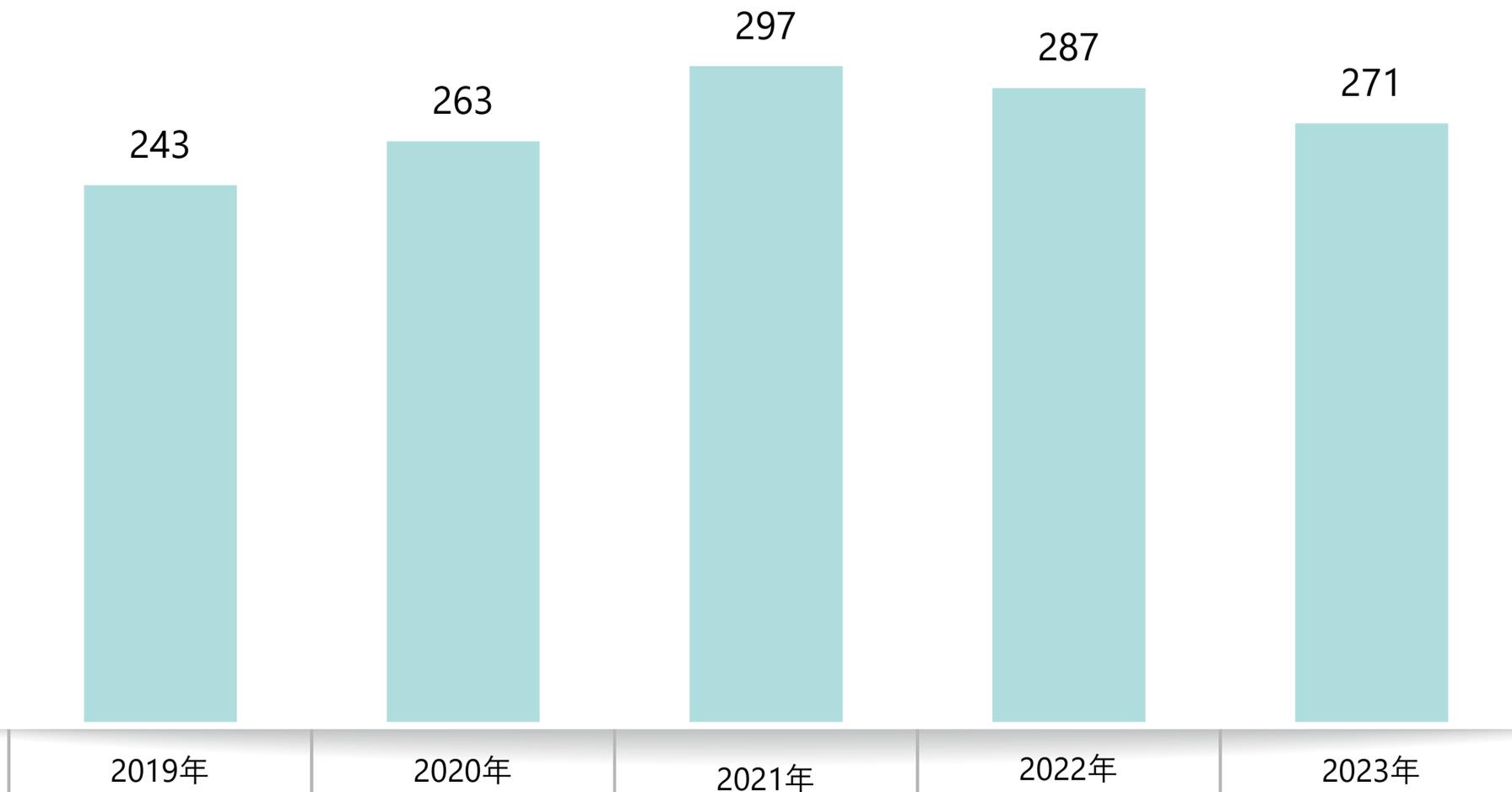


(注) 主なオークションの統計データであり、オークネット社の実績は含まれておりません。出典：(株)二輪車新聞社

## 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。

- 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】コーポレート部門IR担当**

E-mail : [prir@8190.co.jp](mailto:prir@8190.co.jp)

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