

株式会社 バイク王 & カンパニー

FY2025 3rd Quarter 決算説明資料（第28期）

Ended Aug. 31, 2025

バイクのことなら

BIKE 王

1. FY2025 3rd Quarter 業績概況	P2
2. FY2025 3rd Quarter 取り組みの進捗	P10
3. FY2025 通期見通し	P16
4. 中期ビジョン	P21
5. 【参考資料】 会社概要等	P27

(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 3rd Quarter 業績概況

	FY2024 3Q	バイク王& カンパニー	東洋モーター インターナショナル	連結調整	FY2025 3Q	前年同期比
売上高	25,212百万円	27,744百万円	669百万円	0百万円	28,413百万円	12.7%増 3,201百万円
営業利益	280百万円	437百万円	106百万円	▲ 19百万円	523百万円	86.8%増 243百万円
経常利益	504百万円	676百万円	105百万円	▲ 83百万円	699百万円	38.7%増 194百万円
親会社株主に帰属する 四半期純利益	269百万円	374百万円	69百万円	▲ 83百万円	361百万円	34.3%増 92百万円

◎広告効率の見直し、リテール在庫の確保と単価・粗利の改善による収益力の向上

売上高：増収

- バイク事業における販売台数は、リテール台数の微減により前年同期比0.2%減、車両売上単価（一台当たりの売上高）は前年同期比13.2%増と堅調に推移

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

- リテール販売台数増加に向けたキャンペーン実施などが奏功し、売上総利益は前年同期比3.2%増
- 当社の子会社である株式会社東洋モーターインターナショナルにおいて販売が堅調に推移したことによる増加

		FY2024 3Q	FY2025 3Q	前年同期比		売上高構成比	
						FY2024 3Q	FY2025 3Q
売上高		25,212百万円	28,413百万円	12.7%	3,201百万円	100.0%	100.0%
(内訳)	ホールセール	12,714百万円	14,919百万円	17.3%	2,204百万円	50.4%	52.5%
	リテール	10,453百万円	11,285百万円	8.0%	831百万円	41.5%	39.7%
	その他	2,043百万円	2,208百万円	8.1%	165百万円	8.1%	7.8%

◎ホールセール、リテールともに良質な車輛の確保が奏功し増収

ホールセール：増収

- 内訳は、台数要因11百万円、単価要因2,193百万円
- 販売台数は、リテール優先の販売戦略の推進や仕入構造の変化があったものの、期初在庫の確保や堅調なオークション市場での効果的な出品により前年同期比0.1%増
車輛売上単価は、オークション相場が引き続き高水準で推移したことや、良質な車輛の仕入確保が進んだことにより前年同期比17.2%増

リテール：増収

- 内訳は、台数要因▲18百万円、単価要因848百万円
- 販売台数は、在庫台数の確保は着実に進んだことに加え、販売台数増加に向けたキャンペーンを実施し効果はあったものの、上期において一時的に展示台数が減少し販売機会の最大化が図れなかったことにより前年同期比1.1%減
車輛売上単価は、リテール向けの良質な車輛の仕入確保が進んだことに加え、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8.8%増

その他：増収

- 当社の子会社である株式会社東洋モーターインターナショナルにおいて販売が堅調に推移したことによる増加

売上総利益増減要因



		FY2024 3Q	増減要因				FY2025 3Q
			台数	単価	その他	合計	
売上総利益		9,421百万円	▲ 2百万円	118百万円	89百万円	205百万円	9,626百万円
(内訳)	ホールセール	-	4百万円	▲ 43百万円	-	▲ 38百万円	-
	リテール	-	▲ 7百万円	162百万円	-	154百万円	-
	その他	-	-	-	89百万円	89百万円	-

ホールセール：減益

- （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を行ったものの、リテール優先の販売戦略の推進や仕入構造の変化により販売台数が減少し、4百万円の増益
- （単価要因） 3Qにおいて仕入台数の確保を優先した結果、一台当たりの利益額が伸び悩んだことにより▲43百万円の減益

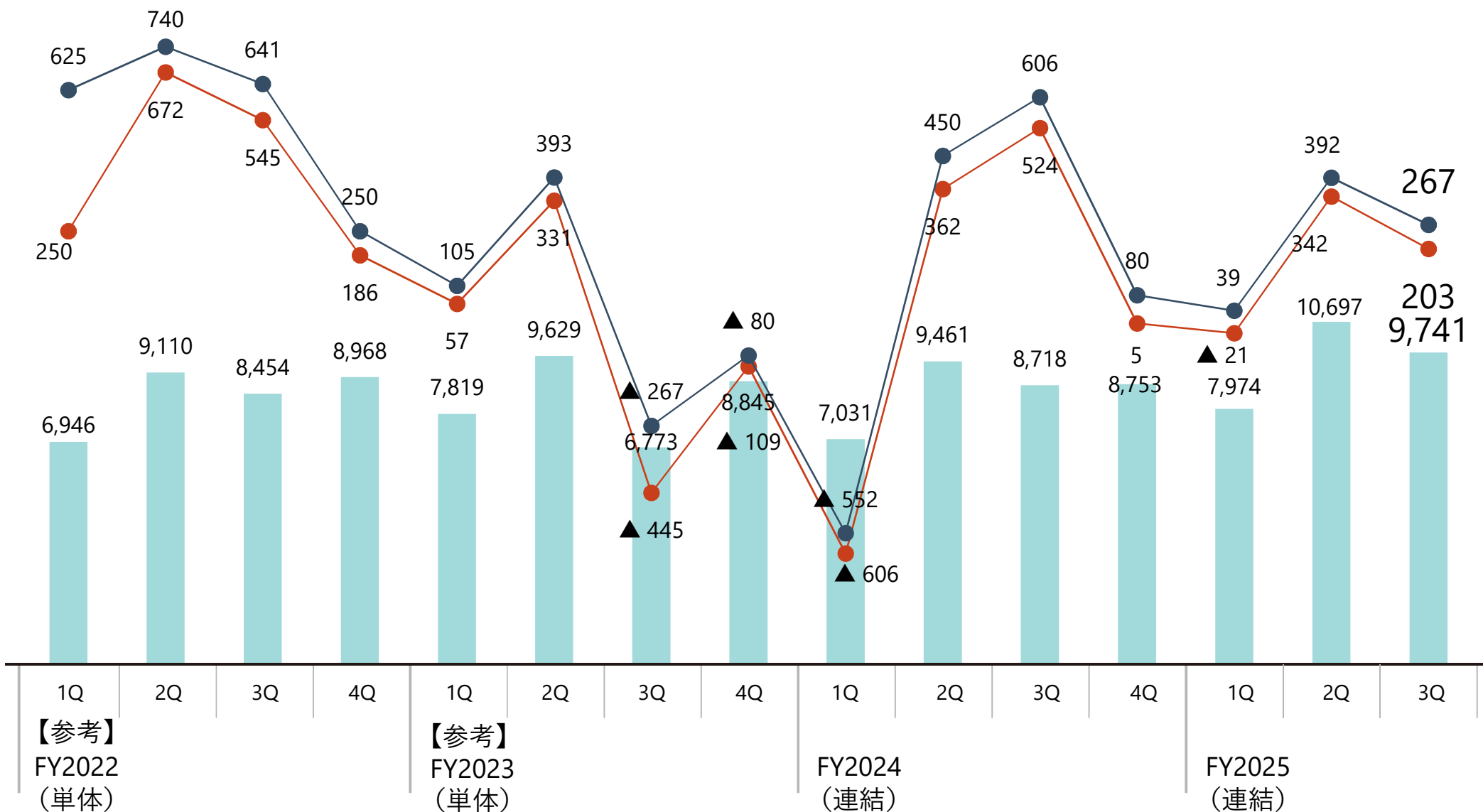
リテール：増益

- （台数要因） 上期において一時的に展示台数が減少したことから販売機会の最大化が図れず販売台数が減少し、▲7百万円の減益
- （単価要因） リテール向けの良質な車輛の仕入確保が進んだことに加え、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、162百万円の増益

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。



	FY2024 3Q	FY2025 3Q	前年同期比	
販売費及び一般管理費	9,140 _{百万円}	9,103 _{百万円}	▲ 0.4%	▲ 37 _{百万円}
販売費	3,234 _{百万円}	3,074 _{百万円}	▲ 4.9%	▲ 160 _{百万円}
人件費	3,348 _{百万円}	3,373 _{百万円}	0.8%	25 _{百万円}
管理費	2,557 _{百万円}	2,654 _{百万円}	3.8%	97 _{百万円}

販売費：減少

- 主にテレビCMの投下をFY2025 1Qに抑制したことによる減少

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

- 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
- ローン金利0%キャンペーン実施による増加

主な経営指標と店舗・人財

	FY2024 3Q	FY2025 3Q	前年同期比差異
売上総利益率	37.4%	33.9%	▲ 3.5%
営業利益率	1.1%	1.8%	0.7%
経常利益率	2.0%	2.5%	0.5%
ROE	4.1%	5.4%	1.3%
店舗数 FY2024：期末時点 FY2025：10月3日時点	87	85	▲ 2
内) バイク事業店数	76	76	0
その他事業店数	11	9	▲ 2
従業員数 (派遣社員・パートタイマー除く)	1,025	1,028	3
リテール台数比率	25.6%	25.6%	0%

売上総利益率

- 3 Qにおいて仕入台数の確保を優先した結果、一台当たりの利益額が伸び悩み売上総利益率は減少したものの、質の高い車両の取り扱い拡大により売上総利益は増加

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

- 新規出店（1 店舗）、増床（1 店舗）により、リテール車両の展示台数が前期末比約145台増加
- その他事業店舗数は、アップガレージライダース、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 3Q	増減額
流動資産合計	8,742	9,883	1,140
現金及び預金	2,071	2,262	191
売掛金	327	377	50
商品	5,930	6,665	734
その他	414	577	163
固定資産合計	3,715	3,308	▲ 406
有形固定資産	1,578	1,442	▲ 135
無形固定資産	516	364	▲ 152
投資その他の資産	1,620	1,501	▲ 118

〈負債・純資産の部〉

(単位：百万円)

	FY2024	FY2025 3Q	増減額
流動負債合計	4,708	4,706	▲ 1
買掛金	378	487	108
短期借入金	1,200	1,200	0
1年内長期借入金	266	268	2
前受金	870	1,477	607
その他	1,993	1,273	▲ 719
固定負債合計	1,258	1,479	221
長期借入金	332	610	277
その他	926	869	▲ 56
負債合計	5,966	6,186	219
純資産合計	6,491	7,005	514

資産合計	12,457	13,192	734
------	--------	--------	-----

負債純資産合計	12,457	13,192	734
---------	--------	--------	-----

資産の部

- 流動資産 : 良質な在庫の確保による商品の増加、業績好調による現金及び預金の増加
- 有形固定資産 : 店舗の開発、レンタル車両の確保により増加したものの、営業用車両の入れ替え等により減少
- 無形固定資産 : 通常償却にともなうソフトウェアの減少
- 投資その他の資産 : 株式給付信託の履行による繰延税金資産の減少

負債・純資産の部

- 流動負債 : オンシーズンへの移行にともない、納車待ち台数が増加したことによる前受金の増加
- 固定負債 : 在庫の確保を目的とした長期借入金の増加
- 純資産 : 株式給付信託の履行による自己株式の減少および利益剰余金の増加

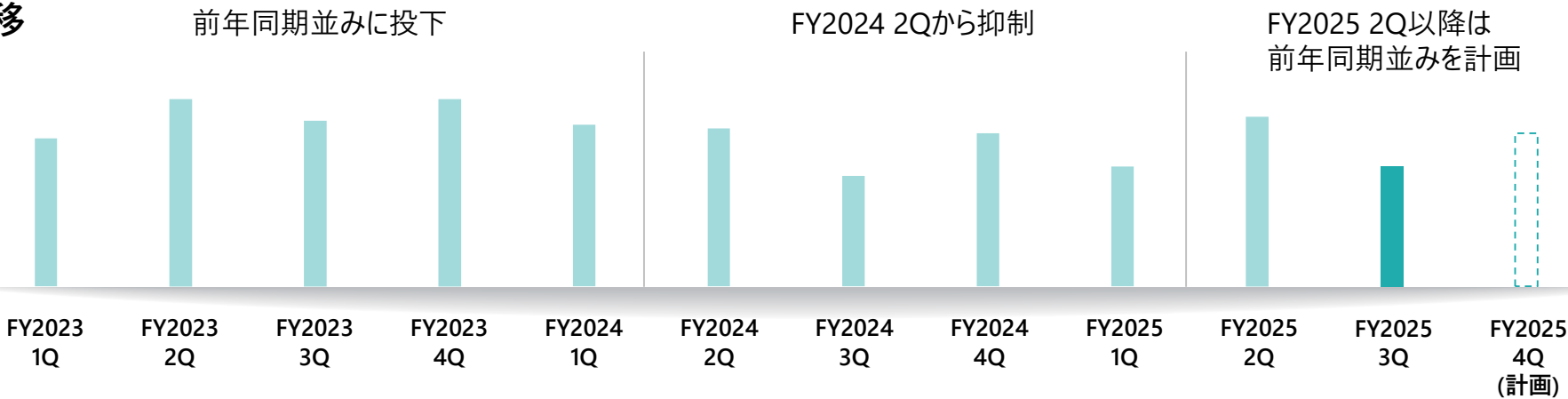
FY2025 3rd Quarter

取り組みの進捗

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
FY2025 2Q以降は、在庫・仕入確保のため広告費を増額し、マス広告強化へシフトしたものの、
広告効率に課題が残る

広告費推移

(単位：百万円)
1,000
500
0



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	7.3% 増	8.6% 増	-
仕入台数	6.1% 減	6.2% 減	0.9% 減	3.2% 増	1.9% 減	1.1% 増	0.8% 増	-

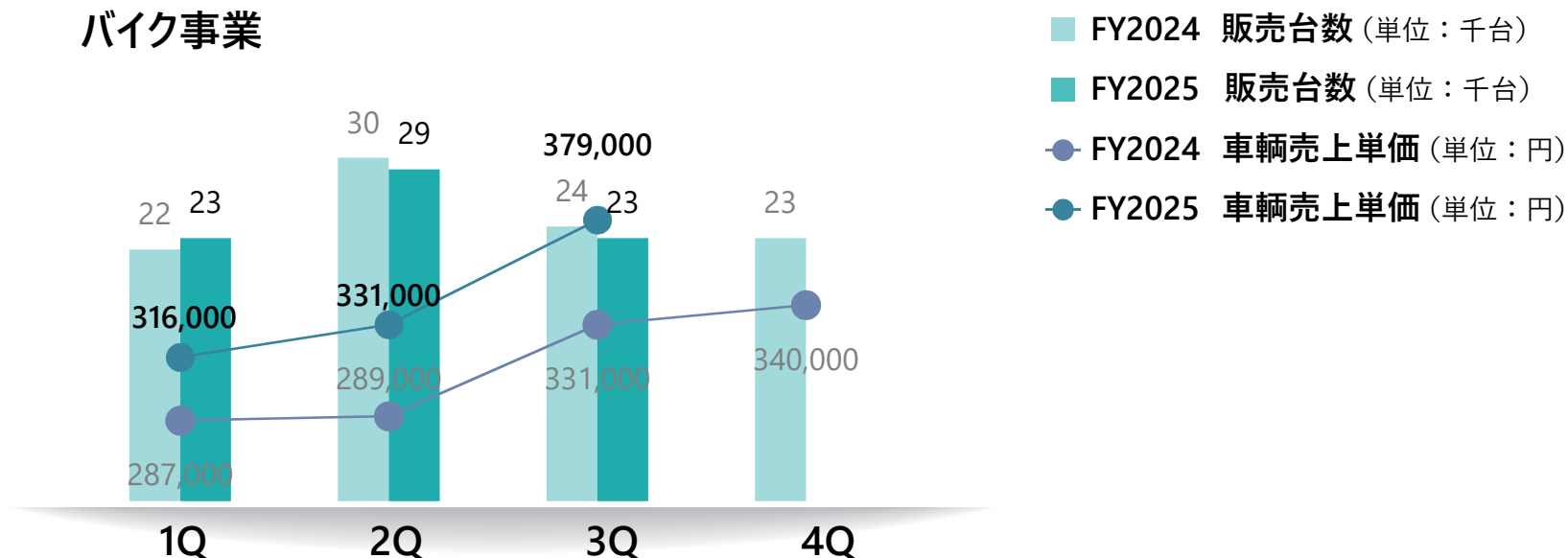
※広告費は広報IR・その他の費用を除く

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

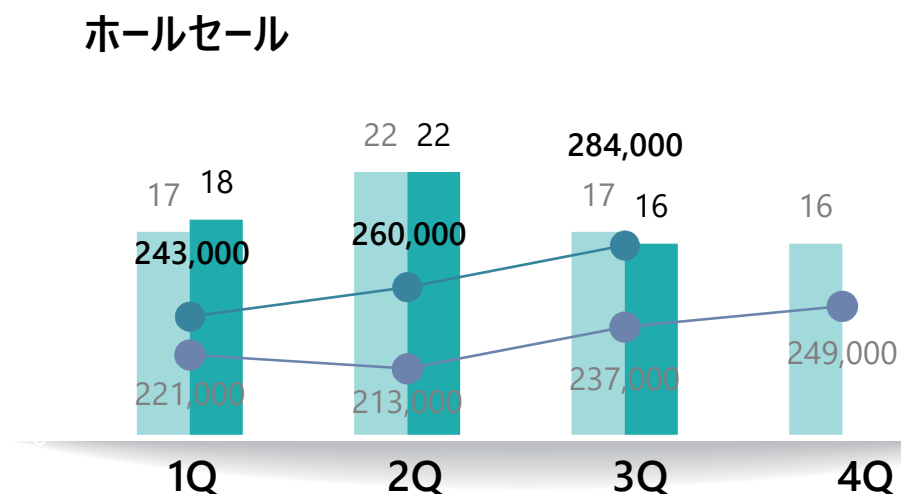
仕入台数 内訳	前年同期比							
	FY2024 1Q	FY2024 2Q	FY2024 3Q	FY2024 4Q	FY2025 1Q	FY2025 2Q	FY2025 3Q	FY2025 4Q
出張仕入	7.6%減	7.8%減	2.1%減	1.2%減	7.1%減	3.8%減	4.0%減	-
店頭仕入 (持込・下取)	1.0%増	14.3%増	11.6%増	14.9%増	13.1%増	11.2%増	9.9%増	-
オークション 仕入	161.0%増	17.1%増	2.5%増	61.2%増	277.5%増	201.3%増	121.6%増	-

ホールセールは堅調、リテールは在庫台数の確保は着実に進んだことに加え、販売台数増加に向けたキャンペーンを実施したことにより回復傾向

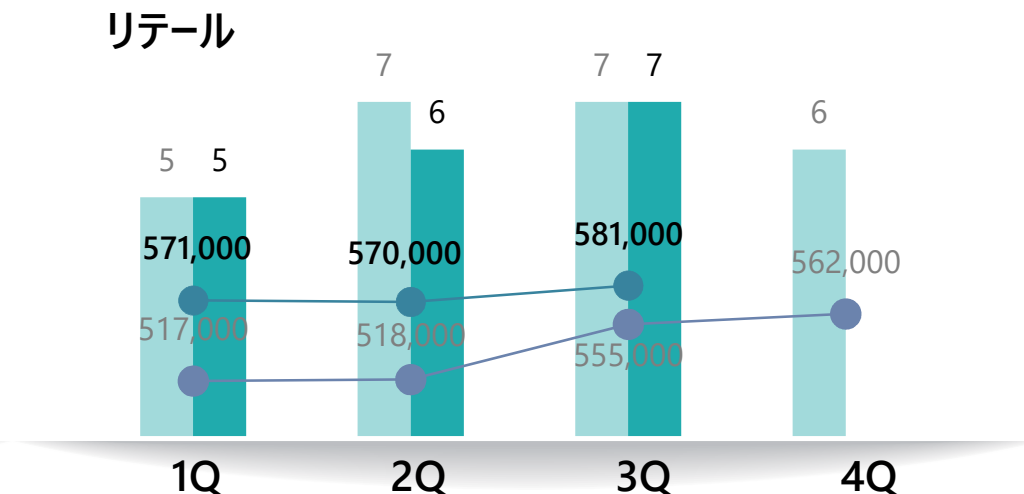
バイク事業



ホールセール



リテール



3Q

増床

バイク王 豊橋店 (愛知県豊橋市)

在庫台数：約130台



4Q

新規

バイク王 伊勢崎店 (群馬県伊勢崎市)

在庫台数：約80台



- 3Q 絶版車から輸入車まで憧れのバイクをレンタルできる！バイク王のレンタルバイク利用件数が累計45,000件突破！



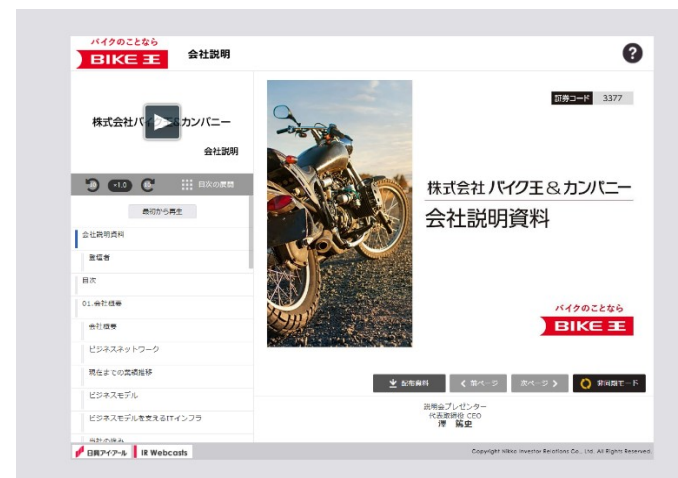
- 3Q 人気バイク系YouTuberのせんちゃん、バイク王公式アンバサダーに就任！創業30周年を記念して大感謝祭「ローン金利0%キャンペーン」をスタート



- 3Q バイク王公式アンバサダーのずまさんによる新CMを公開！“テーマがあれば5秒で曲を作れる”ずま(虹色侍)、新CMソングの曲名が思い浮かない！？「急募！名もなき歌の曲名を大募集」キャンペーンも実施



- 3Q 個人投資家向け会社説明会を実施（日興IR主催）



https://www.irmovie.jp/nir2/?conts=8190_202508_2nrl

FY2025 通期見通し

1. 広告（マーケティング）

現状

お客様からのお問い合わせ数や予約率の改善が進むも、仕入台数の安定確保には至らず、リスティング指名広告を抑制しつつ、マス広告へシフトしたが、WEBからの効率は引き続き課題

対応策

WEB広告費を抑え、テレビやYouTubeといったマス広告への移行を加速し、「指名検索・電話」におけるお問い合わせ数の底上げを目的に、キャンペーン内容を再設計

2. 仕入（出張）

現状

リテール在庫の確保を優先した仕入が中心となり、状態の良い高額車両への偏りが発生。一台あたりの仕入単価が相対的に高止まりし、粗利水準の悪化。結果、「原価抑制」と「在庫確保」のバランスが崩れている状態

対応策

仕入価格の適正化と粗利率の改善を図るため、プライシング機能を強化し、「提示額」「決定額」の一元管理を進め、価格判断のばらつきを解消

3.販売（ホールセール）

現状

オークション相場は比較的堅調であるため車輛売上単価も伸長しているが、平均粗利額は伸び悩んでいる状態

対応策

粗利改善に向けた指標管理と業務運用の見直し、営業全体の対応品質・価格判断力を均一化

4.販売（リテール）

現状

販売台数増加に向けたキャンペーン、特にローン金利0%キャンペーンが奏功し販売台数は改善傾向
また、付帯収益の増加はあるものの、車輛一台当たりの車輛売上単価と平均粗利額の伸びは課題

対応策

初期販売価額の設定に関するルールの導入による車輛売上単価と平均粗利額の増加
仕入価格の適正化による平均粗利額の増加

通期連結業績予想



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 実績	FY2025 今回予想	増減額	増減率 (%)
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 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	-	-
1株当たり当期純利益 (円)	13.41	36.52	23.11	172.30

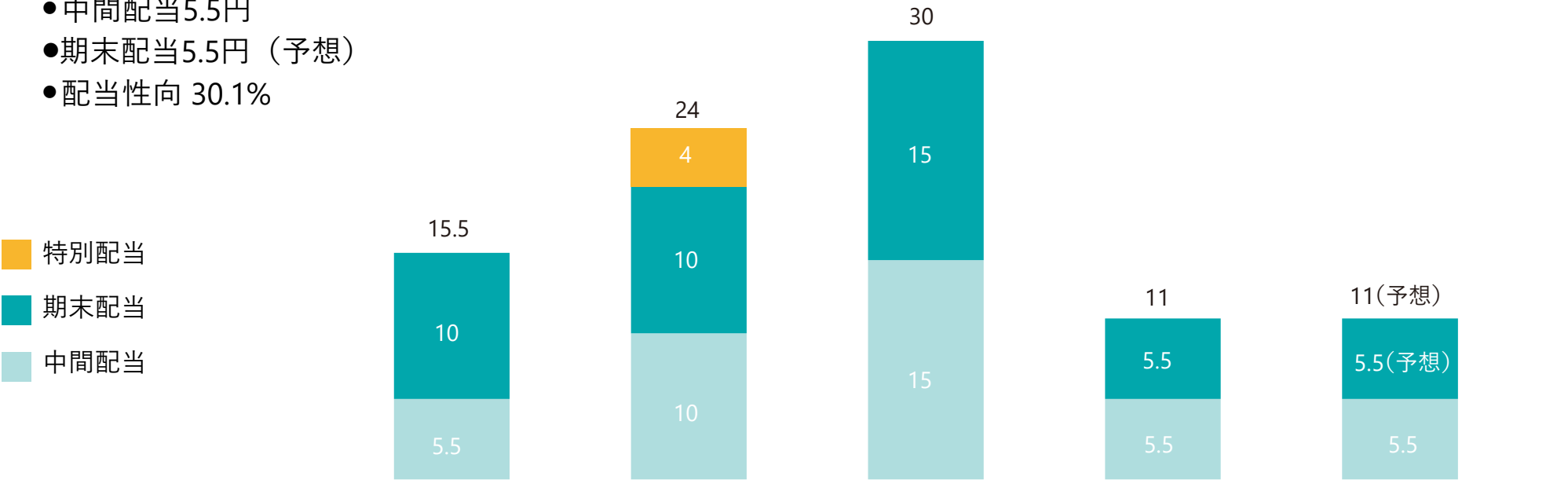
基本方針

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
- 期末配当5.5円（予想）
- 配当性向 30.1%



	FY2021	FY2022	FY2023	FY2024	FY2025
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

中期ビジョン

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

収益性の安定と持続的な成長を実現し、企業価値の最大化を目指す

	内容	進捗
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	→ 証明書電子化、外注先との提携による業務再構築
	新たな仕入チャネルの開発と在庫確保の強化	→ 持込・オークション仕入の強化、新PSI（最適化）ツールを整備し、効率的な在庫確保
	CRMの強化によるリテール拡大と顧客ロイヤルティ向上	→ 1to1マーケティングやSFA（営業支援システム）導入に向けた基盤整備
人的資本 戦略の推進	人財確保のための評価・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）	→ 人事制度全般の見直しに着手
	戦略的な人財配置とキャリア支援制度の構築	→
資本コスト 経営の強化	重要指標としてROEを採用	→ 利益率と在庫回転率の向上を念頭に置いた交叉比率の導入
	収益性の低い事業の見直しと戦略投資の実施	→ 収益性の低い店舗・事業の撤退
	フリーキャッシュフローの最大化と資金調達の効率化	→ 資金調達リスクを抑制、固定金利の借入による金利上昇リスクへの備え

導入の背景と目的

アジャイル開発に由来する「迅速性」「柔軟性」を重視した経営手法
環境変化に強く、顧客ニーズへの即応力を高める

アジャイル経営の核となる

顧客中心 / 柔軟性 / 協働性 / 透明性 / 自己組織化

組織変革の具体的な推進方針

実践に必要な3要素

現場の主体的行動

意思決定スピードの向上

挑戦できる風土および挑戦自体を評価する制度の構築

現場提案によるサービス創出と改善体制の構築

地域ごとの特性を
活かしたサービス開発

顧客ニーズに応じた
新サービスの企画

業務効率化の
アイデア

従業員起点の
継続的な改善を推進

業務基盤の高度化による経営スピードと現場力の強化

施策区分	取り組み内容・効果
デジタル化・業務最適化	・ペーパーレス化／契約書・証明書の電子化により手続きの迅速化・管理簡素化・コスト削減を実現 ・情報連携のリアルタイム化で、意思決定と対応力を強化 ・モバイル業務基盤の整備により、柔軟な働き方を支援
AI活用	・商談プロセスにおけるAIの活用 ・帳票・申請書類のデータ化と分類を自動化し、人手処理工数を削減 ・作業日報・点検票のAI解析で、現場工数を削減 ・経営分析とROI評価の可視化を支援
営業体制強化	・営業活動の「見える化」「標準化」により営業品質の平準化・追客強化を実現 ・会員情報×接点履歴の統合により、再来店・再査定を促進、商談効率向上

収益力と顧客満足を両立する業務プロセスの進化

施策区分	取り組み内容・効果
オンライン商談の拡充	・非対面での査定～成約が可能な仕組みを導入 ・エリアトライアルを7月より実施予定 ・遠隔地の仕入強化で物量確保・リードタイム短縮

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の向上：FY2027 12%以上



【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 3Q）
売上高（連結）	33,965百万円（FY2024）
従業員数（連結）	1,028名（FY2025 3Q）
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 取締役 CVO founder 取締役 COO 取締役 CFO 取締役 常勤監査等委員 取締役 監査等委員（社外） 取締役 監査等委員（社外）
	澤 篤史 加藤 義博 小宮 謙一 大谷 真樹 上沢 徹二 三上 純昭 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%、現在33.5%）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（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10月3日現在)

■ 本社

■ 店舗数 85店舗
 内) バイク事業店舗数：76店舗
 その他事業店舗数：9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	5
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

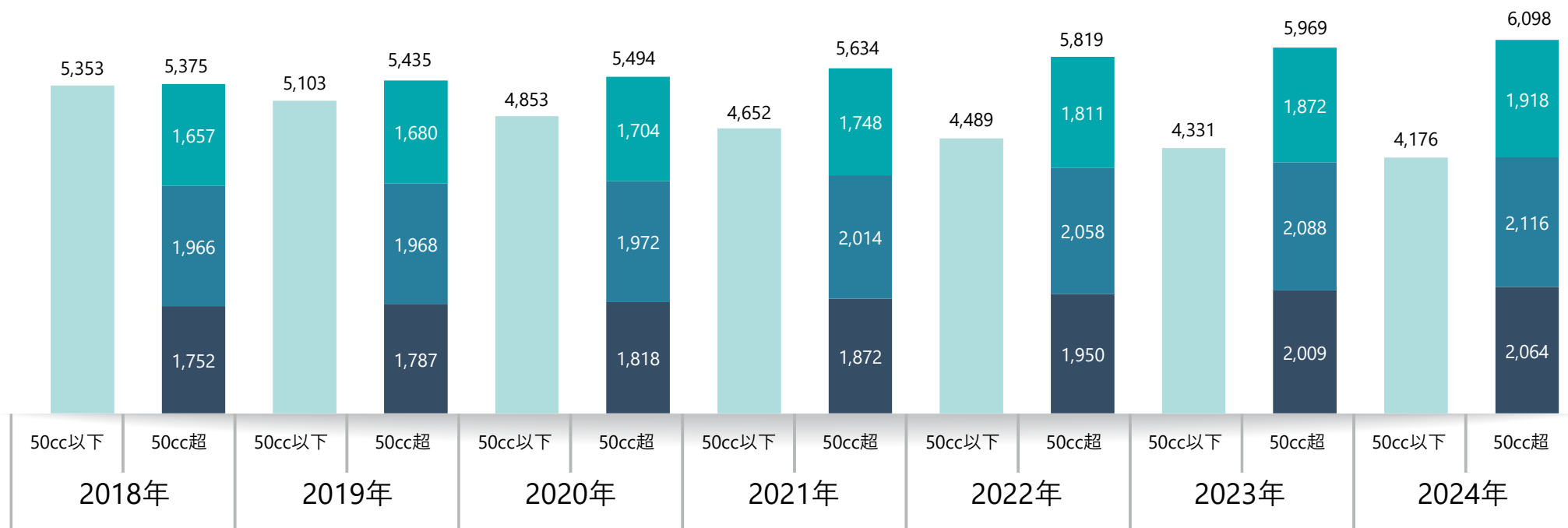
(単位：店舗)

保有台数の推移

当社の主力仕入とする高市場価値車両である
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）



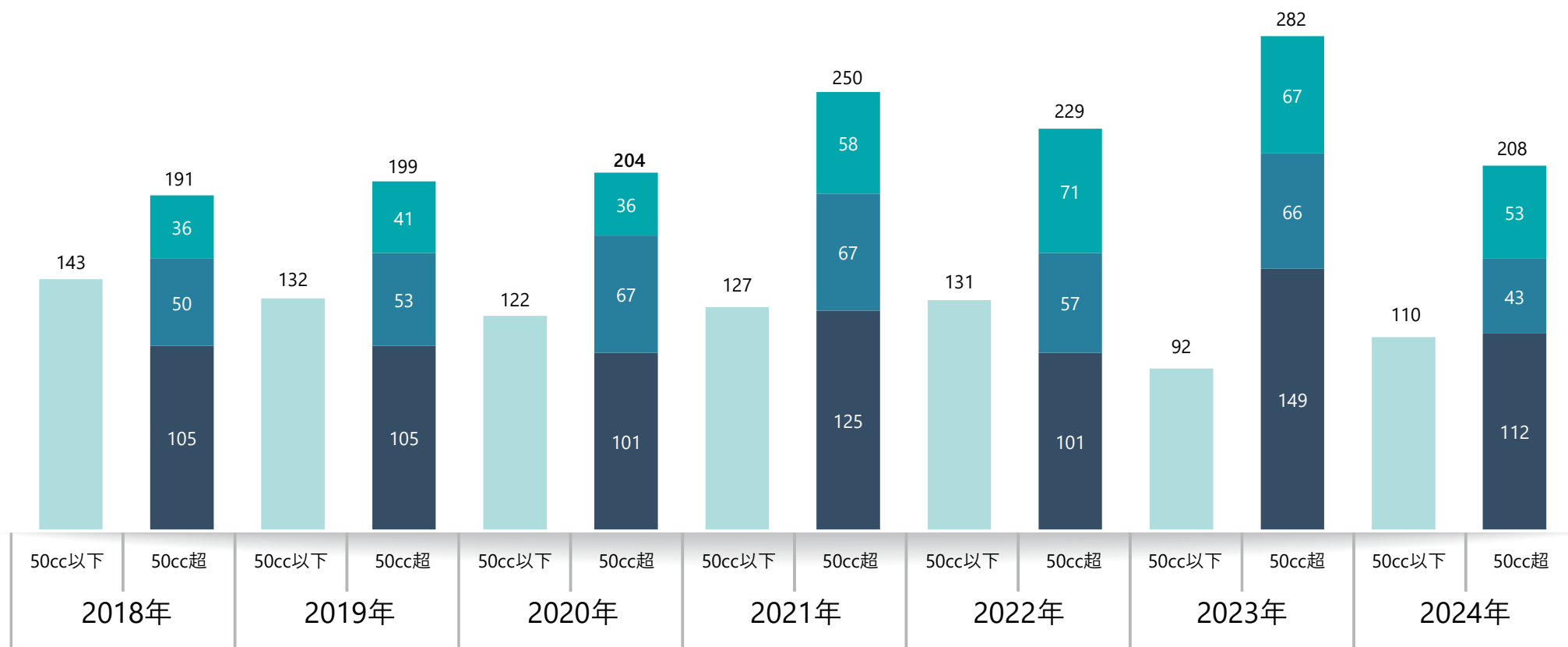
出典：一般社団法人日本自動車工業会／各年3月末日ベース

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両である
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～）

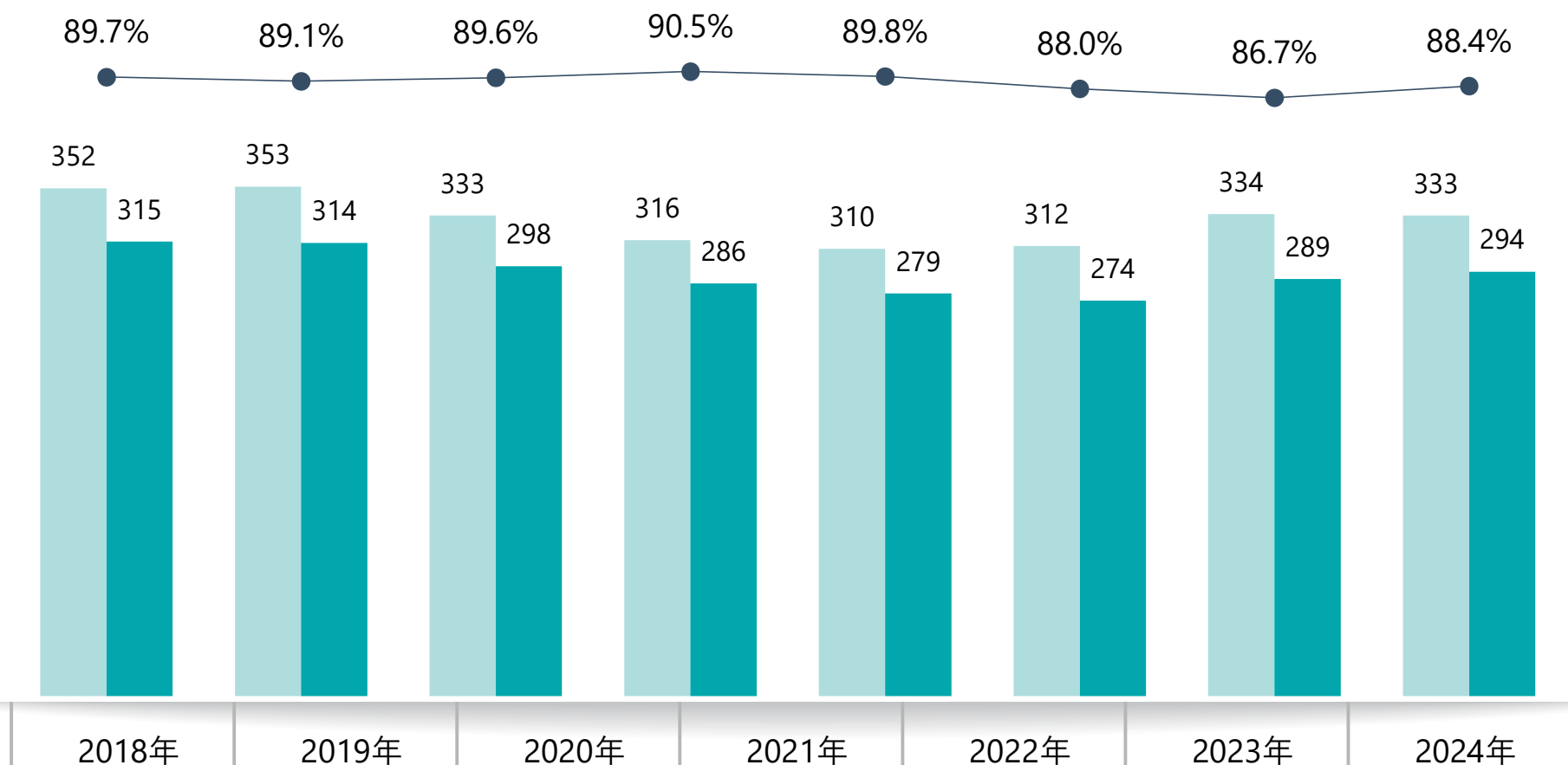
（単位：千台）



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)

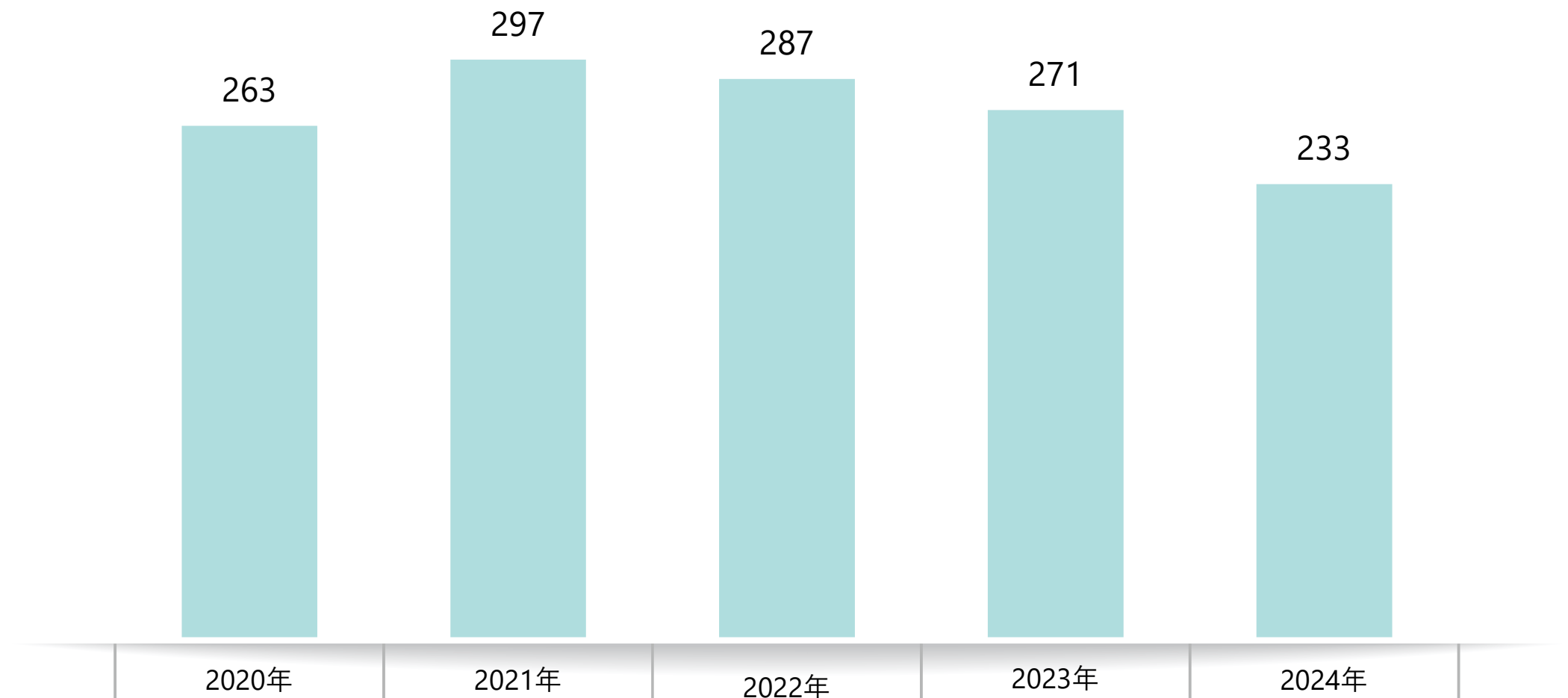


(注) 主なオークションの統計データであり、オークネット社の実績は含まれておりません。出典：(株)二輪車新聞社

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

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