

証券コード

3377

2016年11月期 第2四半期決算説明資料

2015.12.1 - 2016.5.31

株式会社 バイク王 & カンパニー

バイクのことなら

BIKE 王

1. 【個別】	2016年11月期 第2四半期(累計) 業績の概況	P. 2
2. 【セグメント別】	2016年11月期 第2四半期(累計) 業績の概況	P. 7
3. 【個別】	2016年11月期 第2四半期 財政状態	P. 13
4. 【個別】	2016年11月期 通期見通し / 配当について	P. 17
5. ご参考	中期経営計画の方針・重点施策等	P. 24

(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。

【個別】

2016年11月期 第2四半期(累計)
業績の概況

第2四半期(累計)決算のポイント

	2015年11月期2Q (累計)		2016年11月期2Q (累計)
【バイク買取事業】 販売台数	63,330台	➡	56,391台
【バイク小売事業】 販売台数	4,709台	➡	4,455台
販売費及び 一般管理費	4,208百万円	➡	4,069百万円
経常利益	211百万円	➡	▲308百万円

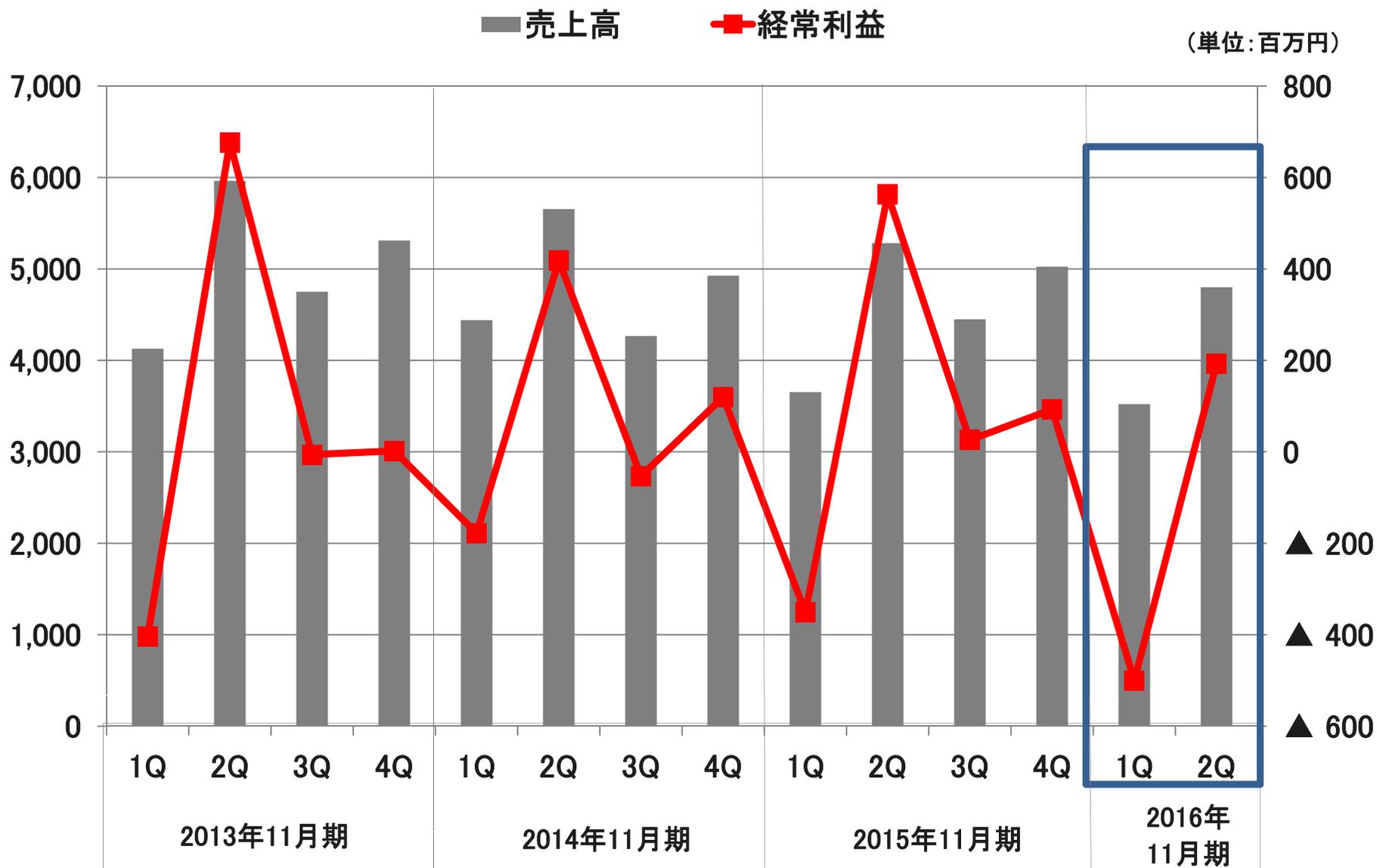
第2四半期(累計)損益計算書



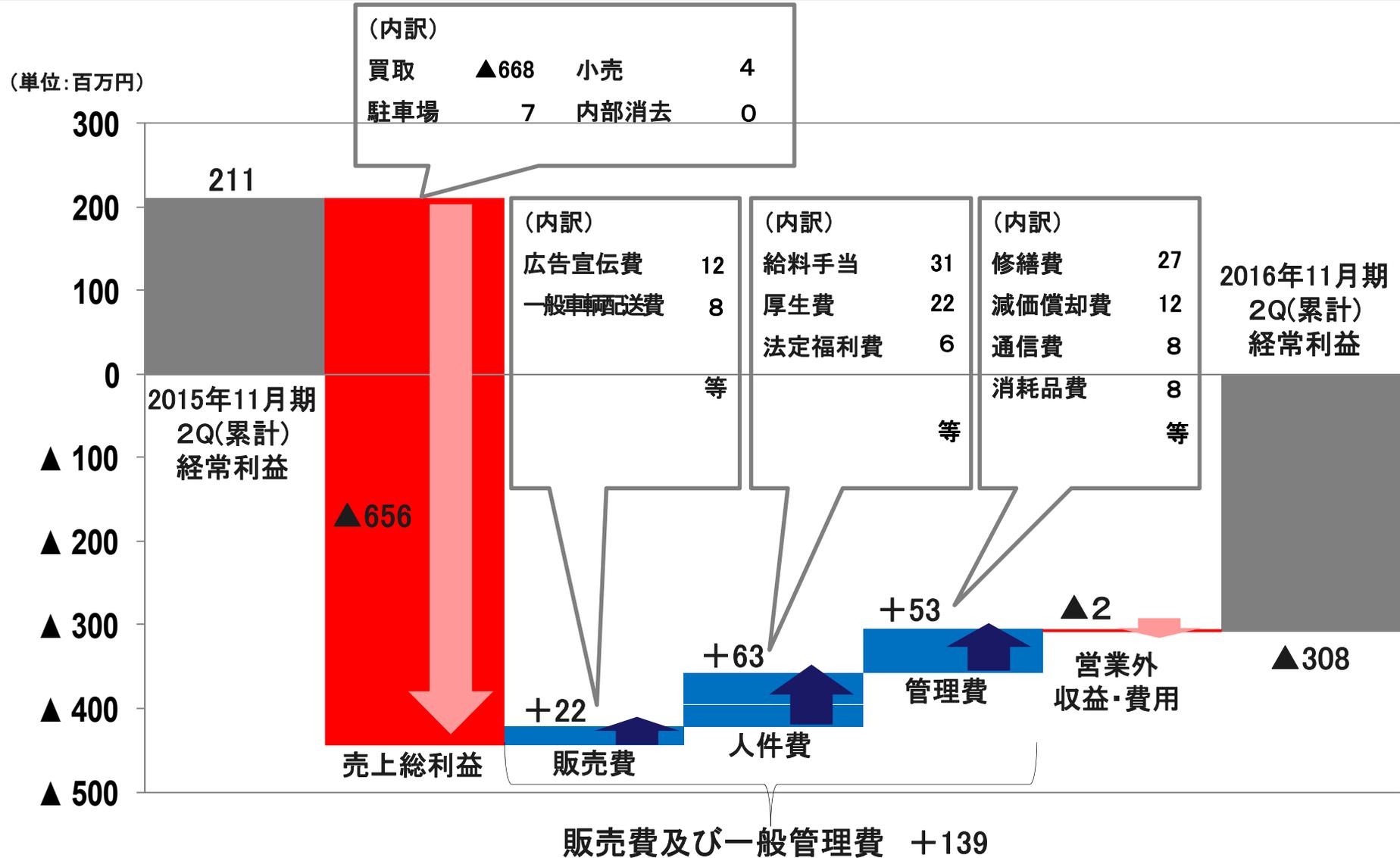
(単位:百万円)

	2015年11月期2Q (累計)	2016年11月期2Q (累計)	増減額	増減率
売上高	8,937	8,323	▲ 614	▲ 6.9%
売上原価	4,564	4,607	42	0.9%
売上総利益	4,372	3,716	▲ 656	▲ 15.0%
販売費及び 一般管理費	4,208	4,069	▲ 139	▲ 3.3%
営業利益	164	▲ 353	▲ 517	-
経常利益	211	▲ 308	▲ 520	-
四半期純利益	121	▲ 447	▲ 569	-

四半期毎の売上高 / 経常利益



経常利益増減要因分析



(注)販売管理費等の+(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。

【セグメント別】

2016年11月期 第2四半期(累計) 業績の概況

バイク買取事業 第2四半期(累計)業績の概況①

(単位:百万円)

	2015年11月期2Q (累計)	2016年11月期2Q (累計)	増減額	増減率
売上高	7,442	6,782	▲ 659	▲ 8.9%
経常利益	110	▲ 433	▲ 544	-
販売台数(台)	63,330	56,391	▲ 6,939	▲ 11.0%
平均売上単価(円)	116,343	120,043	3,700	3.2%
平均粗利額(円)	62,548	58,241	▲ 4,307	▲ 6.9%

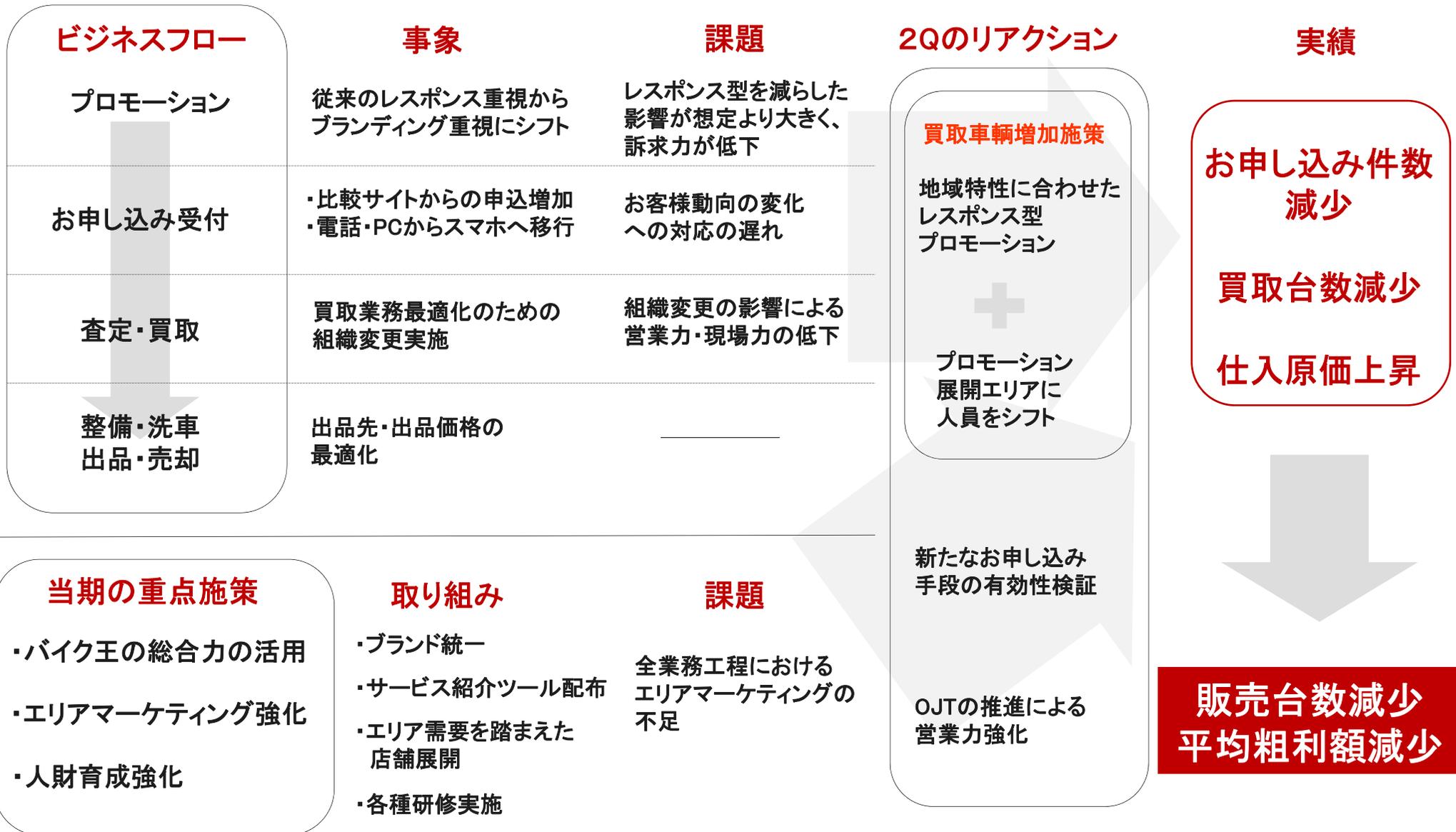
(注) 当社は2016年11月期1Qより営業指標の算出方法を変更しております。
これに合わせて2015年11月期2Q(累計)の営業指標も修正しております。

- ・売上高は、平均売上単価が前年同期をやや上回ったものの、販売台数が前年同期を下回ったことにより減少
- ・経常利益は、販売台数ならびに平均粗利額が前年同期を下回ったことにより減少

【販売台数・平均粗利額の減少要因】

- ・プロモーション展開を企業ブランディング重視にしたことや、お客様動向の変化への対応が不足したことなどにより、お申し込みが減少
- ・現場の組織体制変更の影響による営業力・現場力の低下により買取台数が減少、仕入原価が上昇

バイク買取事業 第2四半期(累計) 業績の概況② BIKE 王



バイク小売事業 第2四半期(累計)業績の概況



(単位:百万円)

	2015年11月期2Q (累計)	2016年11月期2Q (累計)	増減額	増減率
売上高	2,520	2,588	67	2.7%
経常利益	110	129	18	16.5%
販売台数(台)	4,709	4,455	▲ 254	▲ 5.4%
平均売上単価(円)	452,327	486,720	34,393	7.6%
平均粗利額(円)	115,245	120,726	5,481	4.8%

(注) 当社は2016年11月期1Qより営業指標の算出方法を変更しております。
これに合わせて2015年11月期2Q(累計)の営業指標も修正しております。

- ・売上高は、販売台数が前年同期を下回ったものの、平均売上単価が前年同期を上回ったことにより前年同期並み
- ・経常利益は、平均粗利額が前年同期をやや上回ったことにより増加

駐車場事業 第2四半期(累計) 業績の概況



(単位:百万円)

	2015年11月期2Q (累計)	2016年11月期2Q (累計)	増減額	増減率
売上高	391	378	▲ 12	▲ 3.3%
経常利益	▲ 9	▲ 3	5	-

- ・売上高は、前期における不採算事業地の閉鎖の影響により減少
- ・既存事業地の収益力の向上は奏功

重点施策	内容
<p>バイク王の総合力の活用 (様々な当社サービスを認知したうえで利用してもらう)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・統一された情報発信を行うため「コーポレートロゴマークおよびサービスブランドロゴマーク」を統一しリニューアル ・当社サービスの認知向上および理解促進を図るツール「総合パンフレット」を全店で配布 ・ライダーに役立つサービスをご提供するため、「バイク王会員」を増やす取り組みを推進
<p>エリアマーケティングの強化</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・エリアポテンシャルを踏まえ、「バイク王東大阪店」「バイク王京都伏見店」に小売販売機能を付帯 ・地域の特性を考慮したサービス・広告展開を実施
<p>人財育成の強化</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・意識改革および人間力醸成に資する「全管理職研修」を一部で実施 ・営業力の強化を含めた「豊かな人間性を追求」に資する「グループ別研修」を一部で引き続き実施

【個別】

2016年11月期 第2四半期 財政状態

第2四半期 貸借対照表(資産の部)

(単位:百万円)

	2015年11月期期末	2016年11月期2Q	増減額
流動資産合計	3,987	3,762	▲ 225
現金及び預金	2,265	1,896	▲ 368
売掛金	60	146	86
商品	1,228	1,406	178
その他	425	299	▲125
固定資産合計	1,493	1,456	▲ 36
有形固定資産	724	723	▲ 1
無形固定資産	80	72	▲ 7
投資その他の資産	687	660	▲ 27
資産合計	5,480	5,218	▲ 261

<流動資産の減少>

(注) 主要な科目を抜粋して表示しております。

主に現金及び預金368百万円、前払費用や繰延税金資産等の減少による「その他」125百万円減少、商品178百万円の増加による

<固定資産の減少>

主に繰延税金資産等の減少による「投資その他の資産」27百万円の減少による

第2四半期 貸借対照表(負債・純資産の部)



(単位:百万円)

	2015年11月期期末	2016年11月期2Q	増減額
流動負債合計	1,040	1,271	231
固定負債合計	267	290	23
負債合計	1,307	1,562	254
純資産合計	4,173	3,656	▲ 516
負債・純資産合計	5,480	5,218	▲ 261
株主資本比率	76.1%	70.1%	▲ 6.1%

(注) 主要な科目を抜粋して表示しております。

<流動負債の増加>

主に未払金186百万円、賞与引当金40百万円の増加、未払消費税の減少や前受金の増加等による「その他」59百万円の増加、買掛金39百万円の減少による

<固定負債の増加>

主に繰延税金負債等の増加による「その他」21百万円の増加による

<純資産の減少>

主に利益剰余金516百万円(株主配当69百万円、四半期純損失447百万円)の減少による

■株主資本比率70.1%と引き続き財務の健全性維持

第2四半期(累計) キャッシュ・フロー計算書



(単位:百万円)

	2015年11月期 2Q(累計)	2016年11月期 2Q(累計)
I. 営業活動によるキャッシュ・フロー	▲ 85	▲ 250
II. 投資活動によるキャッシュ・フロー	8	▲ 35
III. 財務活動によるキャッシュ・フロー	▲ 97	▲ 82
IV. 現金及び現金同等物の増減額	▲ 174	▲ 368
V. 現金及び現金同等物の期首残高	2,309	2,265
VI. 現金及び現金同等物の四半期末残高	2,134	1,896

【個別】

2016年11月期 通期見通し / 配当について

【個別】通期業績予想

(単位:百万円)

	2015年11月期 実績	2016年11月期			
		前回予想	今回予想	増減額	増減率
売上高	18,412	19,132	17,158	▲ 1,974	▲ 10.3%
営業利益	234	265	▲ 529	▲ 795	-
経常利益	332	356	▲ 438	▲ 795	-
当期純利益	172	207	▲ 604	▲ 811	-

■修正の理由

直近の業績動向を鑑み、通期業績予想を修正

- ・上期の状況(バイク買取事業において販売台数が計画を下回るとともに、平均粗利額(一台あたり粗利額)が計画を下回った)および直近の状況を踏まえ修正

※詳細は次ページに記載

■繰延税金資産の取崩しについて

今後の業績を勘案し、その回収可能性につき慎重に検討した結果、95百万円を法人税等調整額に計上

■修正の理由

- ・前提として当社の計画は前期実績をベースに当期に実施するアクションを織り込み策定
- ・バイク買取事業において販売台数が計画を下回るとともに、平均粗利額が計画を下回った

2016年11月期2Qまでのバイク買取事業において販売台数が計画を下回ったのは、従来のレスポンス重視のプロモーションからブランディング重視のプロモーションを展開することで、お申し込みの数に影響なく当社ブランドを訴求することを見込んでいたが、実際にはお申し込みの数が減少したため

また、営業力強化と業務効率化を目的に社内の組織体制を変更したが、当初想定していなかった形で営業力の低下が生じ、買取台数が計画を下回ったため

平均粗利額が計画を下回ったのは、買取台数が当初計画より減少したこととあわせて、上記の営業力の低下にともない仕入原価が上昇したため

通期のバイク買取事業においては、プロモーション展開の見直し、新たなお申し込みの窓口となるツールの開設、営業体制の見直し等を図るものの、上期の状況を踏まえ、通期業績予想を修正

【セグメント別】通期業績予想

■バイク買取事業

(単位:百万円)

	2015年11月期 実績	2016年11月期			
		前回予想	今回予想	増減額	増減率
売上高	15,335	15,871	13,667	▲ 2,203	▲ 13.9%
経常利益	19	40	▲ 775	▲ 815	-

■バイク小売事業

(単位:百万円)

	2015年11月期 実績	2016年11月期			
		前回予想	今回予想	増減額	増減率
売上高	5,232	5,504	5,476	▲ 27	▲ 0.5%
経常利益	321	297	315	17	6.0%

■駐車場事業

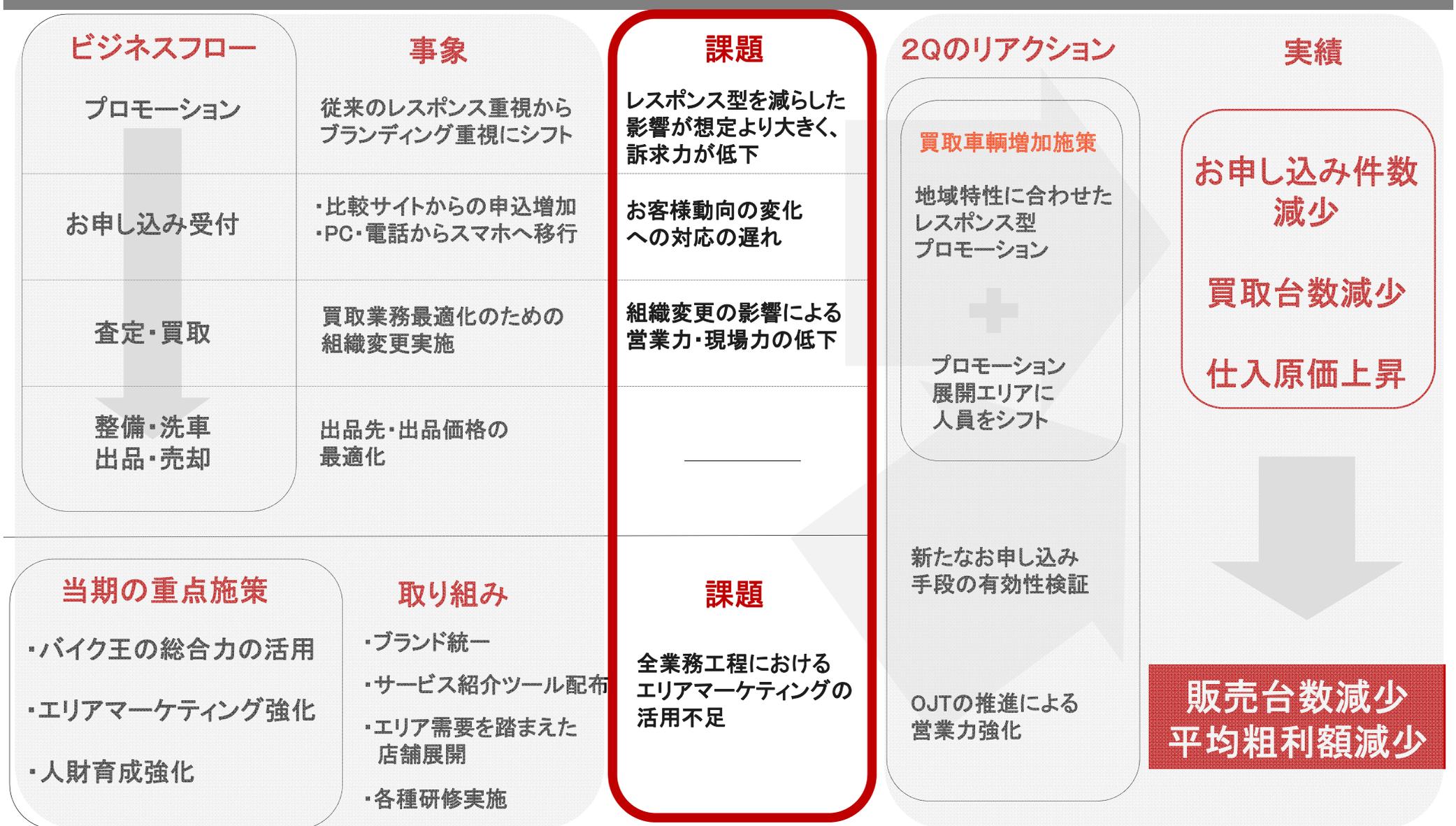
(単位:百万円)

	2015年11月期 実績	2016年11月期			
		前回予想	今回予想	増減額	増減率
売上高	780	822	806	▲ 16	▲ 2.0%
経常利益	▲ 8	18	21	2	15.2%

※下期は、経常利益の確保を最優先課題といたします。

なお、営業指標(販売台数、平均売上単価、平均粗利額)については、修正予想の公表を控えさせていただきます。

下期の取り組みについて①(課題の再認識)



下期の取り組みについて②

課題	対応策
レスポンス型を減らした影響が想定より大きく、訴求力が低下	・広告展開を見直し、ブランディングとレスポンスのバランスをとったプロモーションを展開
お客様動向の変化への対応の遅れ 組織変更の影響による営業力・現場力の低下	・バイク買取事業の業務オペレーションを見直し、高収益車両の買取強化を図る ・新たなお申し込みの窓口となるツールを開設し、従来当社を利用していないお客様層等にアプローチを図る ・営業力・現場力を最大限発揮できるよう体制の見直しを図る ・OJTによる人財育成推進
全業務工程におけるエリアマーケティングの活用不足	・地域を細分化し、お客様のニーズに見合うサービスを展開 ・地域特性毎に調整しながらサービスを水平展開
その他	・販売チャネルの拡充を推進し、小売販売を強化 （買取機能店舗への小売機能付帯3店舗(予定)） ・不要不急なコストの抑制

中間・通期配当について

■ 基本的な考え方

業績・事業計画等を総合的に勘案し、株主還元策として安定的な配当を実施

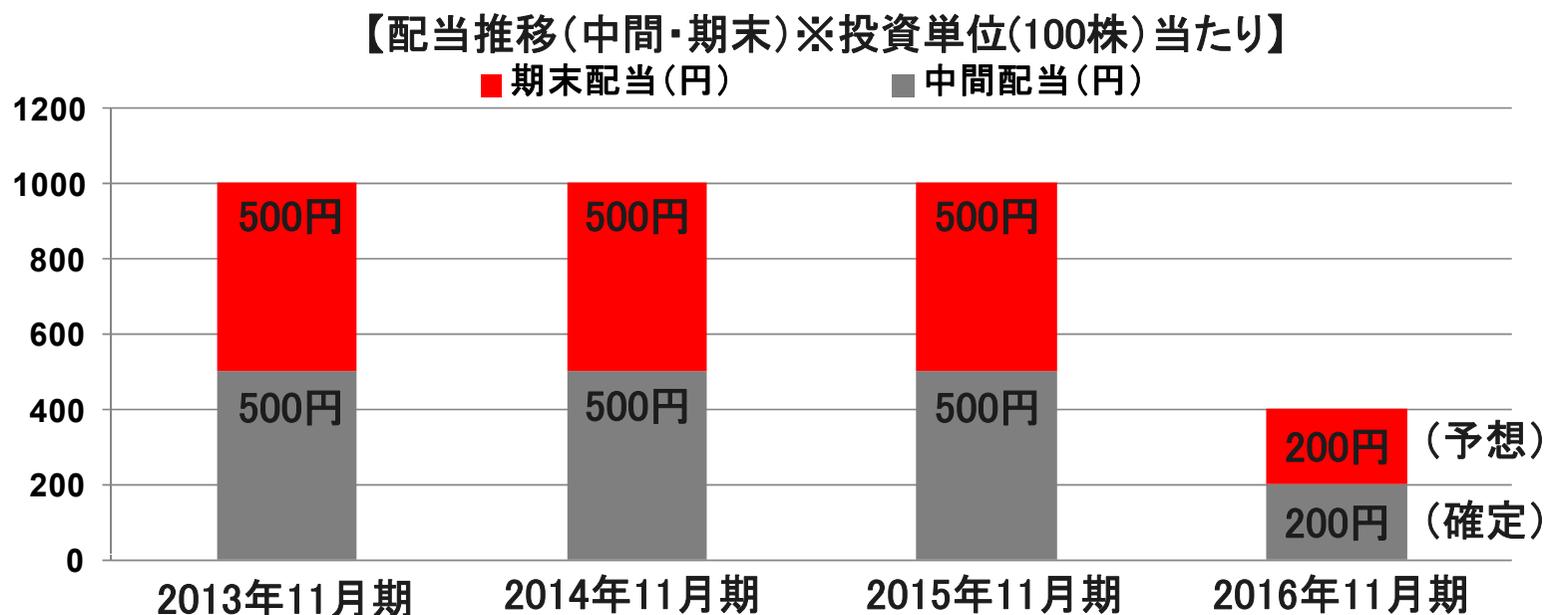
■ 今期について

平成28年6月28日リリースで公表のとおり、中間・通期ともに減配

■ 1株当たり配当金額

2016年11月期中間配当(確定) 5円 ⇒ 2円

2016年11月期期末配当(予想) 5円 ⇒ 2円



ご参考

中期経営計画の方針・重点施策等

【3年後のあるべき姿】

バイクを売るならバイク王

進化

バイクのことならバイク王

【基本戦略】

- ・当社ビジネスモデルの土台である車輛仕入の最大限の活用
- ・小売の販売チャネルを拡充

お客様視点の事業展開

- ・エリアマーケティングの強化
- ・新たなサービスの開発・提供

ビジョン実現に向けての取り組み

買取と小売の融合

- ・バイク王の総合力の活用
- ・人員のオールラウンドプレイヤー化
- ・店舗機能の見直し
- ・仕入から販売までの最適化

経営体制の強化

- ・人財育成の強化
- ・ガバナンスの強化
- ・営業指標等のモニタリング強化

過去の営業指標推移

■バイク買取事業

	2014年11月期実績		2015年11月期実績		2016年11月期実績
	上期	下期	上期	下期	上期
販売台数(台)	67,351	54,023	63,330	54,228	56,391
平均売上単価(円)	125,581	137,382	116,343	143,855	120,043
平均粗利額(円)	64,992	70,360	62,548	64,281	58,241

■バイク小売事業

	2014年11月期実績		2015年11月期実績		2016年11月期実績
	上期	下期	上期	下期	上期
販売台数(台)	4,453	4,984	4,709	4,417	4,455
平均売上単価(円)	463,164	455,030	452,327	521,709	486,720
平均粗利額(円)	100,719	97,473	115,245	134,545	120,726

(注)当社は2016年11月期1Qより営業指標の算出方法を変更しております。
これに合わせて2014年11月期以降の営業指標も修正しております。

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)
資本金	590百万円(2015年11月末日現在)
売上高	18,412百万円(2015年11月期)
従業員数	734名(2015年11月末日現在)
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	山縣 俊
取締役(社外)	齊藤 友嘉
常勤監査役	産形 昭夫
監査役(社外)	諏訪 浩
監査役(社外)	山口 達郎

沿革	
1994年	9月 前身となるメジャーオート(有)を設立 以後、7法人を設立
1998年	9月 (株)アイケイコーポレーションを設立 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 バイク王テレビCMがオンエア開始
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 9月 初の小売販売店を出店
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 バイク王が100店舗展開に
2010年	12月 決算期の変更(8月⇒11月)
2011年	3月 株式会社ユー・エス・エスおよび株式会社ジャパ 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 「株式会社ジャパンバイクオークション」を株式取 得(当社出資比率:30.0%)により関連会社化
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

■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 (2016.7.5 現在)

◆本社

◆バイク王店舗 62店舗

◆インフォメーションセンター <さいたま>

◆第二インフォメーションセンター <秋田>

◆横浜物流センター

◆さいたま物流センター

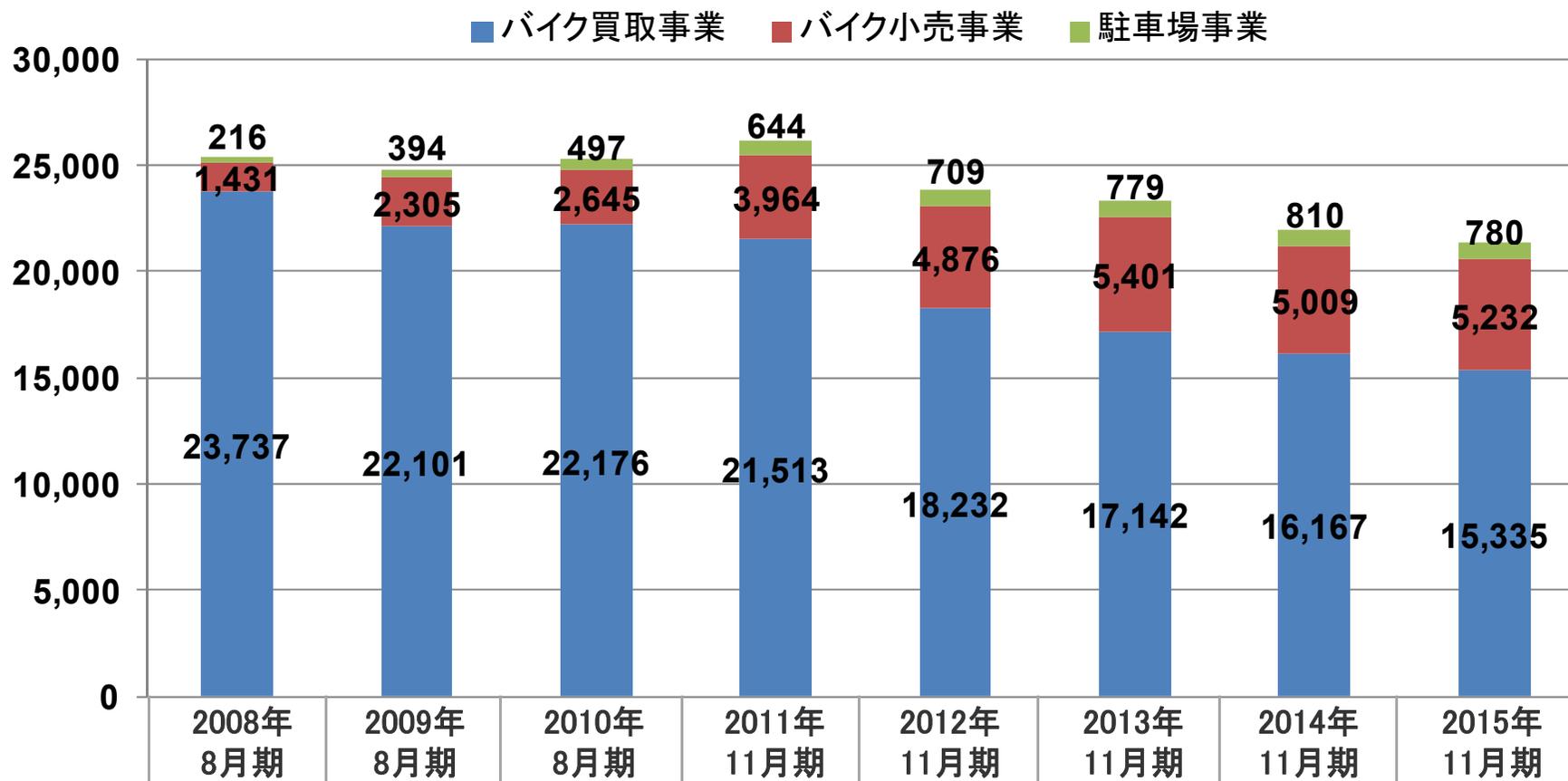
◆筑波物流センター

◆神戸物流センター



セグメント別売上高

(単位:百万円)



(注1) 当グラフの売上高はセグメント間取引消去前の金額となっております。

(注2) 2010年11月期は決算期変更(8月⇒11月)にともなう3か月決算のためグラフを省略しております。

マーケット環境の概要①

■国内保有台数は、比較的価値の高い原付二種以上の保有台数は微増傾向、全体としては微減傾向（単位:千台）

保有台数の推移		2009年	2010年	2011年	2012年	2013年	2014年
125cc以下	原付一種(～50cc)	7,694	7,448	7,154	6,899	6,661	6,438
	原付二種(51～125cc)	1,479	1,511	1,540	1,582	1,626	1,674
125cc超	軽二輪(126～250cc)	1,996	1,992	1,975	1,959	1,969	1,980
	小型二輪(251cc～)	1,505	1,524	1,535	1,542	1,566	1,595
合	計	12,675	12,477	12,205	11,985	11,823	11,688

(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

■125cc超の中古流通台数は概ね堅調

(単位:千台)

中古流通台数の推移		2009年	2010年	2011年	2012年	2013年	2014年
125cc以下		-	-	-	-	-	-
125cc超		558	553	541	687	670	660
合	計	-	-	-	-	-	-

(出所)二輪車新聞※2012年より小型二輪の集計方法変更

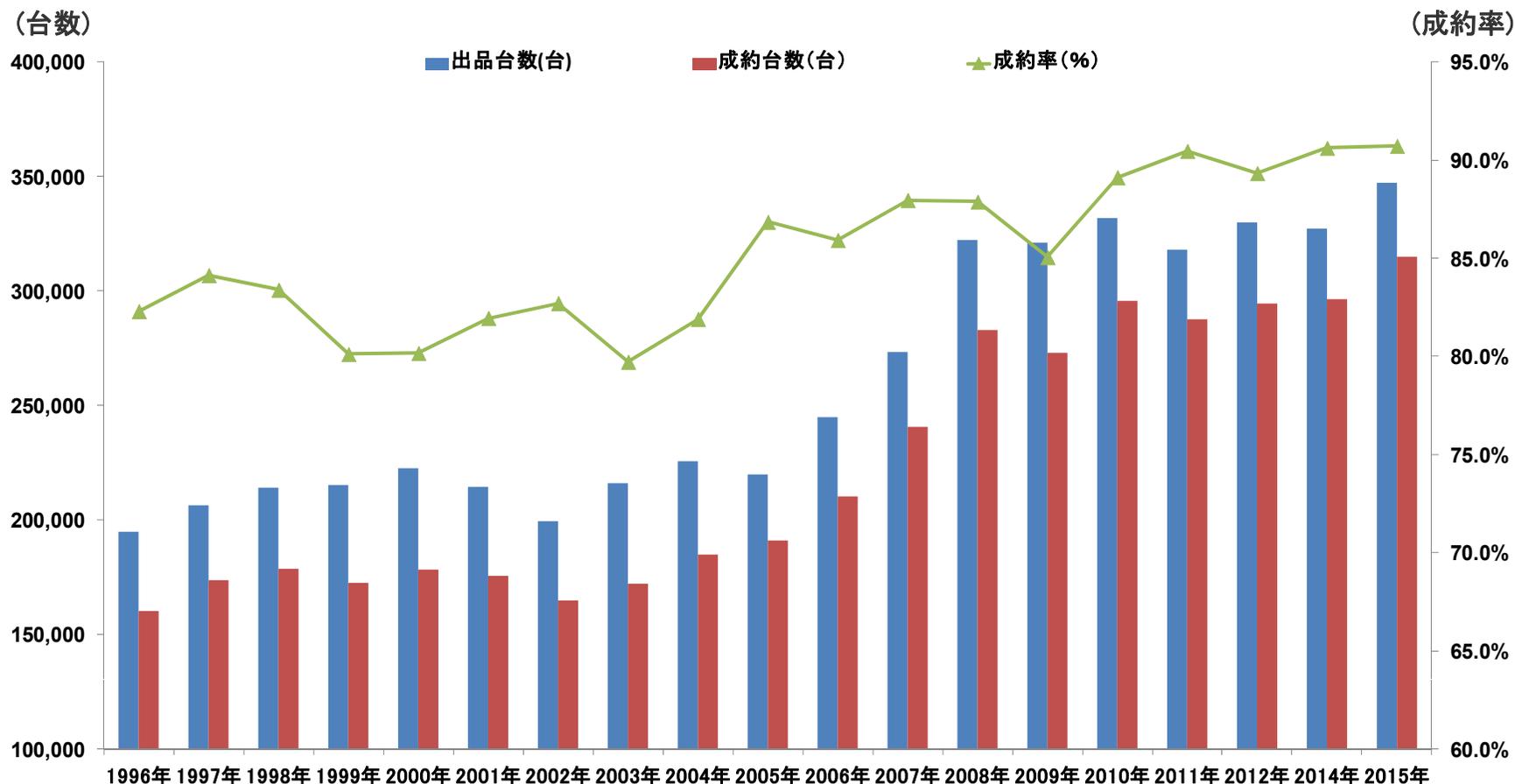
■新車販売台数は37万台に減少

(単位:千台)

新車販売(出荷)台数の推移		2010年	2011年	2012年	2013年	2014年	2015年
125cc以下	原付一種(～50cc)	231	257	246	238	228	193
	原付二種(51～125cc)	96	95	90	100	96	94
125cc超	軽二輪(126～250cc)	27	31	39	47	53	48
	小型二輪(251cc～)	25	21	25	31	38	35
合	計	380	405	401	419	416	372

(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



(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。
また、2013年はデータが取得できなかったため掲載しておりません。

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されたもので、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】コーポレートグループ 広報IR担当

TEL: 03-6803-8855

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