

証券コード

3377

# 2016年11月期 決算説明資料

2015.12.1 - 2016.11.30

---

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（累計）業績概況	P. 2
2. 【セグメント別】	2016年11月期（累計）業績概況	P. 7
3. 【個別】	2016年11月期 財政状態	P. 15
4. 【個別】	2017年11月期 通期見通し / 配当等	P. 19
5. ご参考	中期経営計画 / 会社概要等	P. 32

(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（累計）業績概況

# 2016年11月期(累計)決算ポイント



	2015年11月期 (累計)		2016年11月期 (累計)
【バイク買取事業】 販売台数	117,558台	➡	103,084台
【バイク小売事業】 販売台数	9,126台	➡	9,619台
販売費及び 一般管理費	8,102百万円	➡	7,792百万円
経常利益	332百万円	➡	▲394百万円

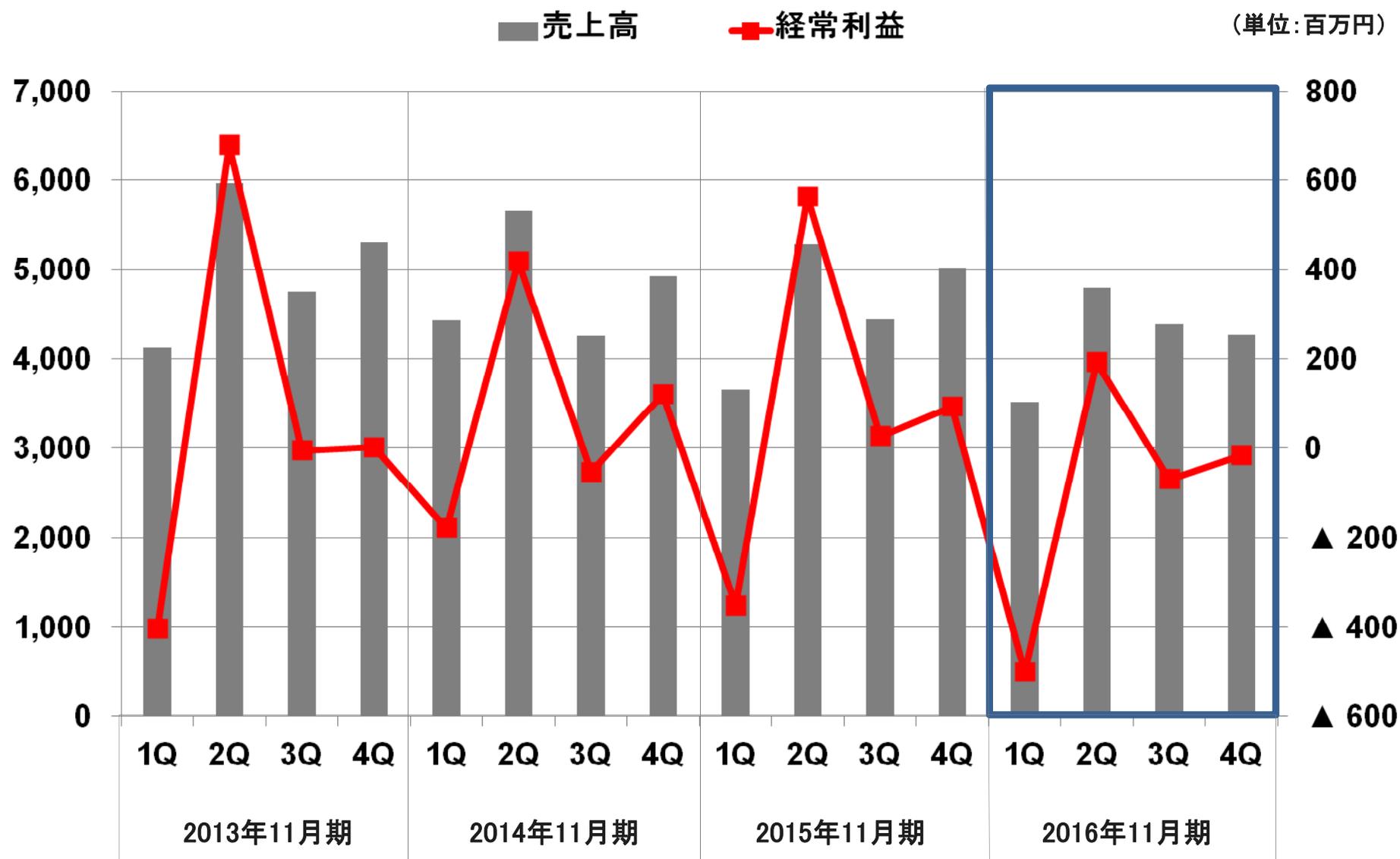
# 2016年11月期(累計)損益計算書



(単位:百万円)

	2015年11月期 (累計)	2016年11月期 (累計)	増減額	増減率
売上高	18,412	16,996	▲ 1,416	▲ 7.7%
売上原価	10,076	9,706	▲ 369	▲ 3.7%
売上総利益	8,336	7,289	▲ 1,047	▲ 12.6%
販売費及び 一般管理費	8,102	7,792	▲ 309	▲ 3.8%
営業利益	234	▲503	▲ 737	—
経常利益	332	▲394	▲ 726	—
当期純利益	172	▲586	▲ 758	—

# 四半期毎の売上高 / 経常利益





## 【セグメント別】

2016年11月期（累計）業績概況

# バイク買取事業 2016年11月期(累計) 業績概況



(単位:百万円)

	2015年11月期 (累計)	2016年11月期 (累計)	増減額	増減率
売上高	15,335	13,759	▲ 1,575	▲ 10.3%
経常利益	19	▲ 794	▲ 814	—
販売台数(台)	117,558	103,084	▲ 14,474	▲ 12.3%
平均売上単価(円)	129,034	133,206	4,172	3.2%
平均粗利額(円)	63,348	61,345	▲ 2,003	▲ 3.2%

(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(累計)の営業指標も修正しております。

- ・売上高は、平均売上単価が前期をやや上回ったものの、販売台数が前期を下回ったことにより減少
- ・経常利益は、販売台数が前期を下回り、平均粗利額が前期をやや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】

- ・広告宣伝の効果が想定を下回ったことにより、お申し込み件数が減少
- ・業務オペレーションの見直しや営業力・現場力の強化に取り組み、平均売上単価は上昇したものの、仕入原価の抑制に課題が残った

# バイク小売事業 2016年11月期(累計) 業績概況



(単位:百万円)

	2015年11月期 (累計)	2016年11月期 (累計)	増減額	増減率
売上高	5,232	5,521	289	5.5%
経常利益	321	377	55	17.3%
販売台数(台)	9,126	9,619	493	5.4%
平均売上単価(円)	485,908	486,556	648	0.1%
平均粗利額(円)	124,586	123,644	▲ 942	▲ 0.8%

(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(累計)の営業指標も修正しております。

- ・売上高は、販売台数が前期を上回ったこと、および平均売上単価が前期並みであったことにより増加
  - ・経常利益は、販売台数が前期を上回ったこと、および平均粗利額が前期並みであったことにより増加
- 【販売台数の増加要因】**
- ・新たに小売販売を開始した店舗の効果により販売台数が増加

# 駐車場事業 2016年11月期(累計) 業績概況



(単位:百万円)

	2015年11月期 (累計)	2016年11月期 (累計)	増減額	増減率
売上高	780	776	▲ 3	▲ 0.5%
経常利益	▲ 8	23	32	—

- ・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

# 行動計画(2016年11月期重点施策)進捗



重点施策	内容
バイク王の総合力の活用	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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</li> <li>・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</li> <li>・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</li> </ul>
エリアマーケティングの強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>・エリアポテンシャルを踏まえ、以下の店舗で小売販売を開始  <b>当社買取機能店舗にて開始(3店舗)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li> バイク王東大阪店(2月)</li> <li> バイク王京都伏見店(5月)</li> <li> バイク王平塚店(8月) ※移転出店</li> </ul> </li> <li><b>バイクワールドとの協業(2店舗)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li> バイク王岡山店(6月) ※移転出店</li> <li> バイク王インターパーク宇都宮店(10月) ※移転出店</li> </ul> </li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>・地域の特性を考慮したサービス・広告展開を実施</li> </ul>
人財育成の強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>・意識改革等に資する「全管理職研修」を実施</li> <li>・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」を実施</li> </ul>

上期の課題	対応策	下期の進捗
<p>レスポンス型を減らした影響が想定より大きく、買取サービスの訴求力が低下</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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広告宣伝を展開</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・レスポンス型のCM投下</li> </ul>
<p>お客様動向の変化への対応の遅れ</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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</li> <li>・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</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・収益性に応じたオペレーションの変更により、高収益車両の買取強化が奏功</li> <li>・LINE公式アカウントを新規開設</li> </ul>
<p>組織変更の影響による営業力・現場力の低下</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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</li> <li>・OJTによる人財育成推進</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・管理職の人員配置の見直し</li> <li>・管理職によるOJTを強化</li> </ul>
<p>全業務工程におけるエリアマーケティングの活用不足</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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</li> <li>・地域特性毎に調整しながらサービスを水平展開</li> <li>・小売販売チャネルの拡充を推進し小売販売を強化(買取機能店舗にて小売販売を開始 3店舗)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・地域特性毎のサービスについては実施するものの課題もあり</li> <li>・計画通り3店舗に小売販売を開始し堅調に推移</li> </ul>
<p>その他</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・不要不急なコストの抑制</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・管理費の抑制に努める</li> </ul>

## ■ 業務提携の目的

当社バイク小売事業と株式会社G-7ホールディングス(以下、G-7社)の子会社「株式会社G-7バイクワールド」の二輪車用品販売事業との融合による、新たなお客様の発掘

## ■ 業務提携の内容

- (1)両社の保有資産を活用したサービス展開
- (2)二輪車に関する情報の共有および活用の推進
- (3)相互の人的交流

## ■ 資本提携の内容

業務提携による上記の取り組みを推進し両社の関係を強固にするため、当社の自己株式15万株を第三者割当の方法により、G-7社に割り当て(これによるG-7社の当社株式の保有比率は0.98%)

※詳しくは、2016年11月8日付のIRリリース「株式会社G-7ホールディングスとの資本業務提携および第三者割当による自己株式の処分に関するお知らせ」をご覧ください。

## ■ 株式会社G-7ホールディングス 会社概要

所在地	兵庫県神戸市須磨区弥栄台3丁目1-6
資本金	17億85百万円
代表者	代表取締役社長 金田 達三
上場市場	東証1部(証券コード:7508)
連結事業	オートボックス・車関連、業務スーパー・こだわり食品等

※詳しくは、2016年11月8日付のIRリリース「株式会社G-7ホールディングスとの資本業務提携および第三者割当による自己株式の処分に  
関するお知らせ」をご覧ください。

## 【個別】

2016年11月期 財政状態

# 2016年11月期 貸借対照表(資産の部)



(単位:百万円)

	2015年11月期期末	2016年11月期期末	増減額
流動資産合計	3,987	3,393	▲ 594
現金及び預金	2,265	1,526	▲ 738
売掛金	60	80	19
商品	1,228	1,525	297
固定資産合計	1,493	1,402	▲ 90
有形固定資産	724	671	▲ 53
無形固定資産	80	63	▲ 16
投資その他の資産	687	667	▲ 20
資産合計	5,480	4,796	▲ 684

(注) 主要な科目を抜粋して表示しております。

## <流動資産の減少>

主に現金及び預金738百万円の減少、商品297百万円の増加による

## <固定資産の減少>

主に減価償却費の減少による有形固定資産53百万円、無形固定資産16百万円、繰延税金資産等の減少による「投資その他の資産」20百万円の減少による

# 2016年11月期 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月期期末	増減額
流動負債合計	1,040	974	▲ 65
固定負債合計	267	299	32
負債合計	1,307	1,273	▲ 33
純資産合計	4,173	3,522	▲ 650
負債・純資産合計	5,480	4,796	▲ 684
株主資本比率	76.1%	73.4%	▲ 2.7%

(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>

主に前受金55百万円、賞与引当金40百万円の増加、未払金84百万円、買掛金70百万円の減少による

## <固定負債の増加>

主に繰延税金負債24百万円の増加、資産除去債務28百万円の減少による

## <純資産の減少>

主に利益余剰金690百万円(株主配当96百万円、当期純損失586百万円)の減少による

## ■株主資本比率73.4%と引き続き財務の健全性維持

# 2016年11月期(累計) キャッシュ・フロー計算書



(単位:百万円)

	2015年11月期(累計)	2016年11月期(累計)
I. 営業活動によるキャッシュ・フロー	178	▲ 487
II. 投資活動によるキャッシュ・フロー	▲ 37	▲ 146
III. 財務活動によるキャッシュ・フロー	▲ 185	▲ 104
IV. 現金及び現金同等物の増減額	▲ 44	▲ 738
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期末残高	2,265	1,526

**【個別】**

2017年11月期 通期見通し / 配当等

## 【将来】

ビジョンである

「バイクライフの生涯パートナー」の実現



～ 将来のあるべき姿 ～

「バイクのことならバイク王」と認識され選ばれている状態

【課題】

仕入台数の減少

■ 主な要因は・・・

- ・ブランディング型に寄せたCM投下によるお申し込み件数の減少
- ・広告宣伝費の抑制によるお客様への訴求力の低下
- ・営業力・現場力の低下
- ・外部環境の変化への対応不足

## 小売販売は堅調に推移



今後成長するためには、  
“小売販売が重要”

現状を踏まえ、ビジョンの実現に向けた取り組み

①小売販売台数の増加

②仕入台数の増加

成長軌道に乗せる

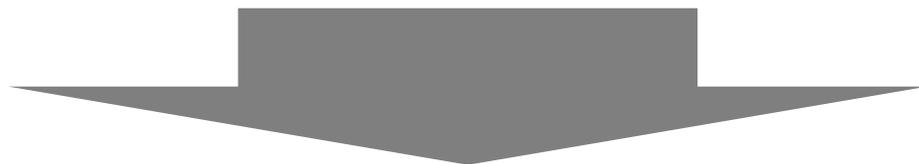
①小売販売チャネルの拡充

②仕入業務オペレーションの見直し

③人財採用・育成の強化

## ①小売販売チャンネルの拡充

- ・エリアマーケティングを踏まえた店舗展開を推進し、小売販売サービスを開始できる店舗を拡大
- ・認知期間の短縮と集客力が見込める出店を推進(バイク用品店との協業等)



成長性が高い小売販売を加速

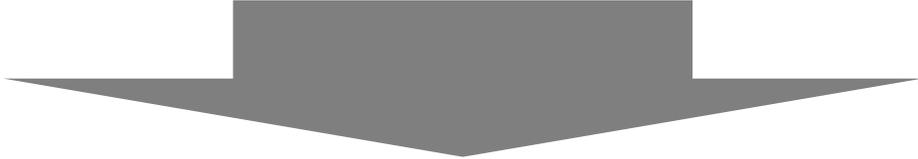
## ②仕入業務オペレーションの見直し

- ・ クリエイティブ・媒体構成等を見直し、レスポンス型広告を強化
- ・ LINE公式アカウントの活用によるお申し込み件数の増加
- ・ 質と量を考慮した業務オペレーションの改善による高収益車輜仕入の強化

小売販売増を見据えた仕入の確保

### ③人財採用・育成の強化

- ・小売販売チャネルの拡充に対応できる人財育成
- ・仕入と小売販売両方の業務を遂行する人財育成と体制の構築
- ・仕入を増やすための採用強化
- ・マネジメント力を向上させる研修の実施



ビジョンの実現に向けた人財育成

# 2017年11月期 通期業績予想



(単位:百万円)

	2016年11月期 実績	2017年11月期 通期予想	増減額	増減率
	金額	金額		
売上高	16,996	19,000	2,003	11.8%
営業利益	▲ 503	20	523	—
経常利益	▲ 394	150	544	—
当期純利益	▲ 586	80	666	—

## ■内容

バイク買取事業とバイク小売事業を「バイク事業」に統合

## ■目的

ビジョンの実現に向けて両事業の融合に取り組み組織を再構築し、既存の買取店舗で小売販売を開始してきたことを踏まえ、より取引実態に即した経営成績を表示するため

# 期末配当・次期配当予想



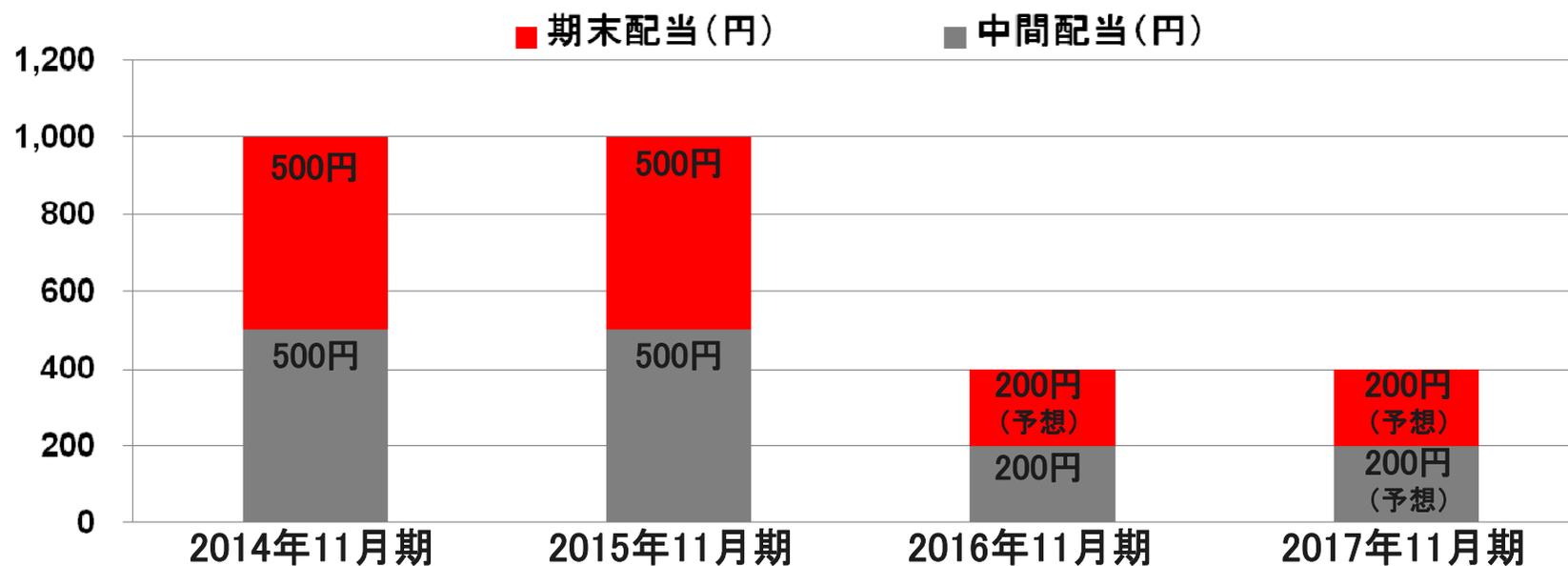
## ■ 基本的な考え方

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

## ■ 1株当たり配当金額

2016年11月期年間配当(予想)	4円
2017年11月期年間配当(予想)	4円

【配当推移(中間・期末)※投資単位(100株)当たり】



## ■移行の目的

構成員の過半数を社外取締役とする監査等委員会設置会社への移行を予定しており、社外取締役による業務執行の監督機能の充実およびモニタリング機能の強化により、コーポレートガバナンス体制の一層の充実とさらなる企業価値の向上を図るため

## ■移行の時期

2017年2月24日開催予定の第19回定時株主総会において、監査等委員会設置会社へ移行する予定

ご参考

中期経営計画 / 会社概要等

## 【将来のあるべき姿】

バイクを売るならバイク王  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

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(2016年11月末日現在)
売上高	16,996百万円(2016年11月期)
従業員数	727名(2016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
	11月	株式会社G-7ホールディングスと資本業務提携を 締結

## ■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 (2017.1.10 現在)

◆本社

◆バイク王店舗 57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>

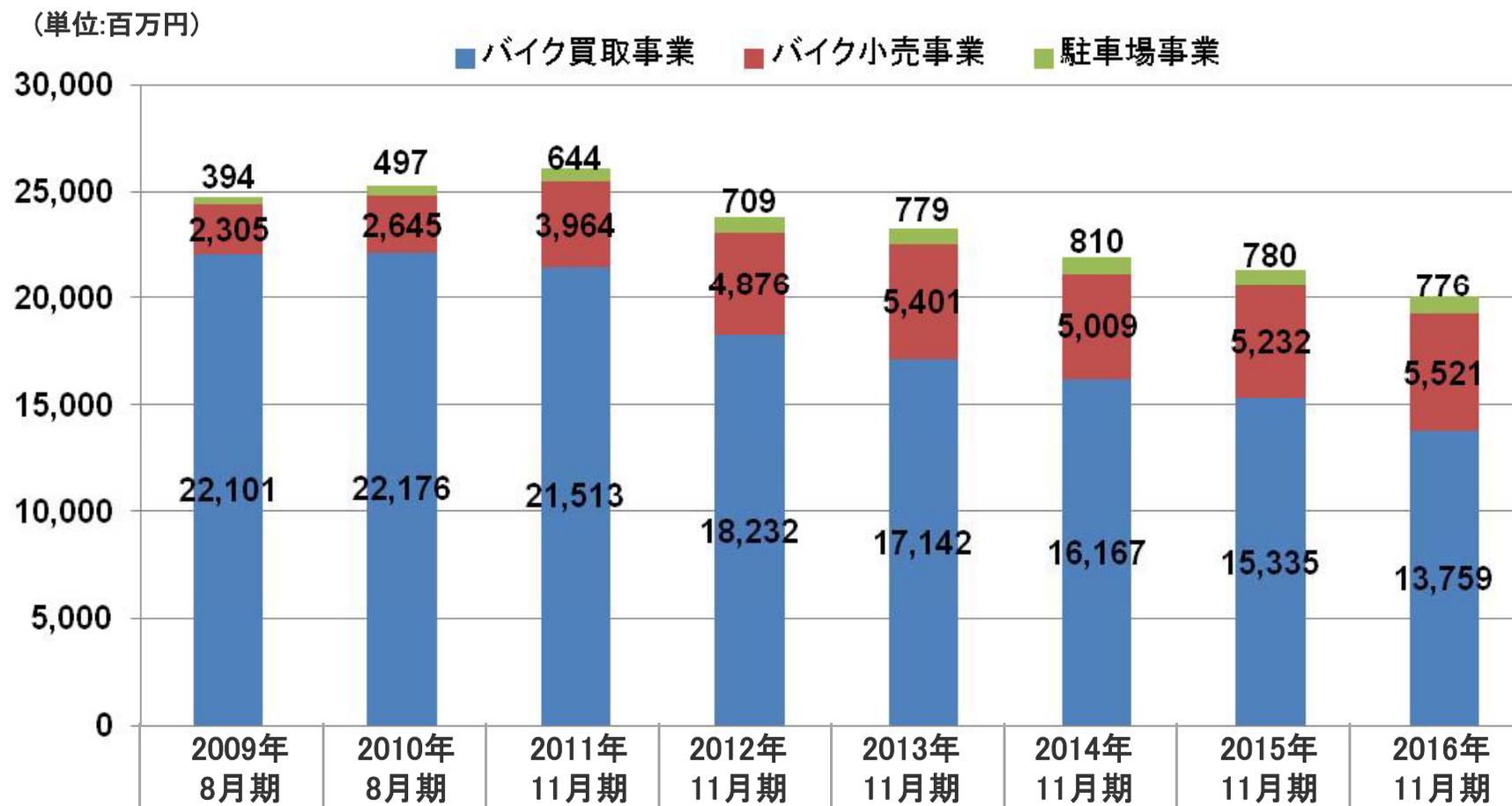
◆横浜物流センター

◆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



(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 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		2010年	2011年	2012年	2013年	2014年	2015年
125cc以下	原付一種(～50cc)	7,448	7,154	6,899	6,661	6,438	6,188
	原付二種(51～125cc)	1,511	1,540	1,582	1,626	1,674	1,704
125cc超	軽二輪(126～250cc)	1,992	1,975	1,959	1,969	1,980	1,978
	小型二輪(251cc～)	1,524	1,535	1,542	1,566	1,595	1,611
合計		12,477	12,205	11,985	11,823	11,688	11,482

(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微減傾向 (単位:千台)

中古流通台数の推移		2010年	2011年	2012年	2013年	2014年	2015年
125cc以下		-	-	-	-	-	-
125cc超		553	541	687	670	660	630
合計		-	-	-	-	-	-

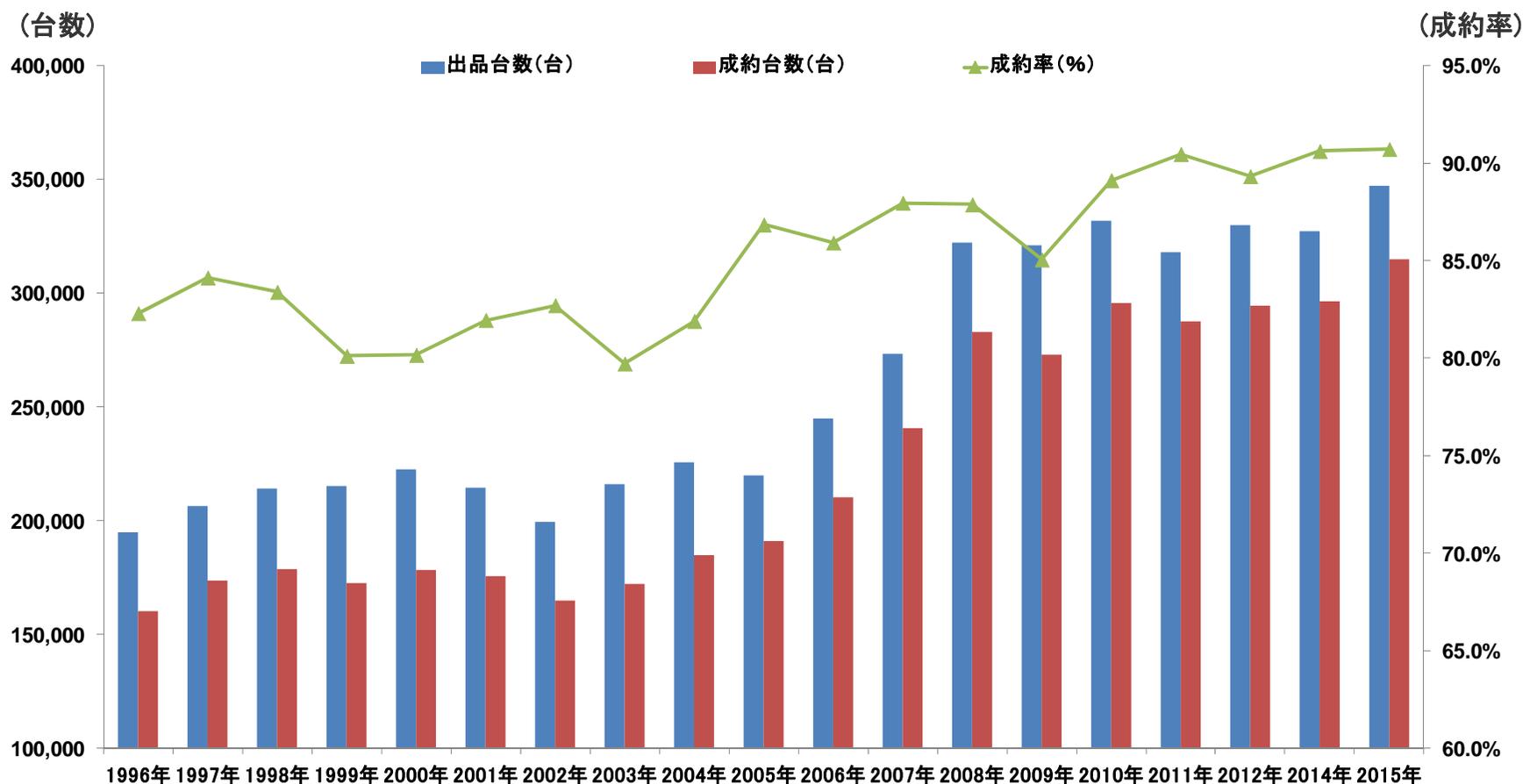
(出所)二輪車新聞※2012年より小型二輪の集計方法変更

■新車販売台数は40万台を下回る (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/>