

証券コード

3377

2017年11月期 第1四半期 決算説明資料

2016.12.1 - 2017.2.28

株式会社 バイク王 & カンパニー

バイクのことなら

BIKE 王

1.	2017年11月期 第1四半期 業績概況	P. 2
2.	2017年11月期 第1四半期 セグメント別 業績概況	P. 7
3.	2017年11月期 第1四半期 財政状態	P. 11
4.	2017年11月期 取り組みの進捗	P. 14
5.	2017年11月期 通期見通し / 配当等	P. 23
6.	(ご参考)中期経営計画 / 会社概要等	P. 26

(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。

2017年11月期 第1四半期 業績概況

2016年11月期
1Q

2017年11月期
1Q

売上高

3,522百万円



3,802百万円

販売費及び
一般管理費

1,992百万円



1,904百万円

経常損失

▲500万円



▲276百万円

損益計算書



(単位:百万円)

	2016年11月期 1Q	2017年11月期 1Q	増減額	増減率
売上高	3,522	3,802	279	7.9%
売上原価	2,049	2,197	148	7.2%
売上総利益	1,473	1,604	131	8.9%
販売費及び 一般管理費	1,992	1,904	▲ 87	▲ 4.4%
営業損失	▲ 519	▲ 300	218	—
経常損失	▲ 500	▲ 276	223	—
四半期純損失	▲ 348	▲ 305	43	—

四半期毎の売上高 / 経常利益

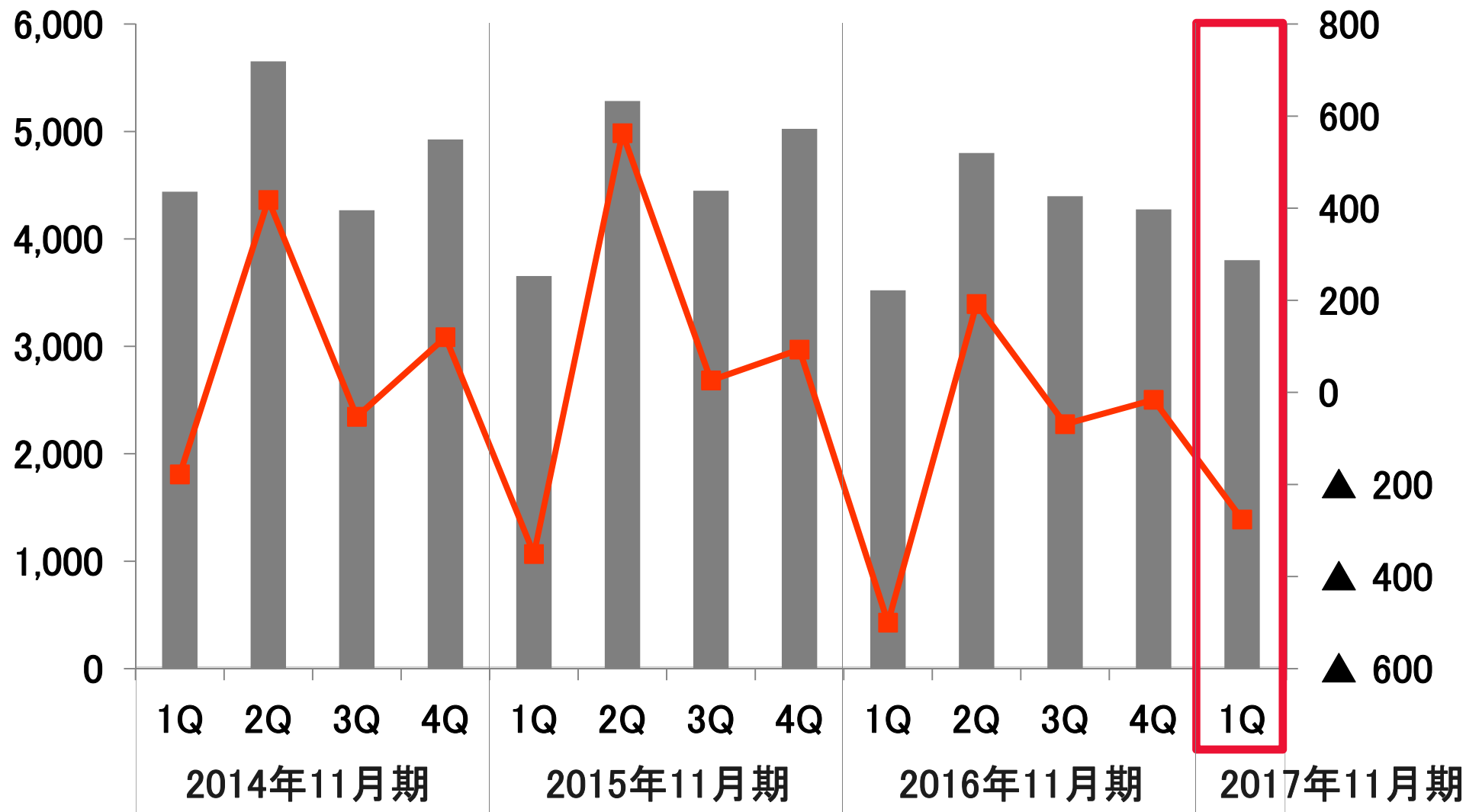


(単位:百万円)

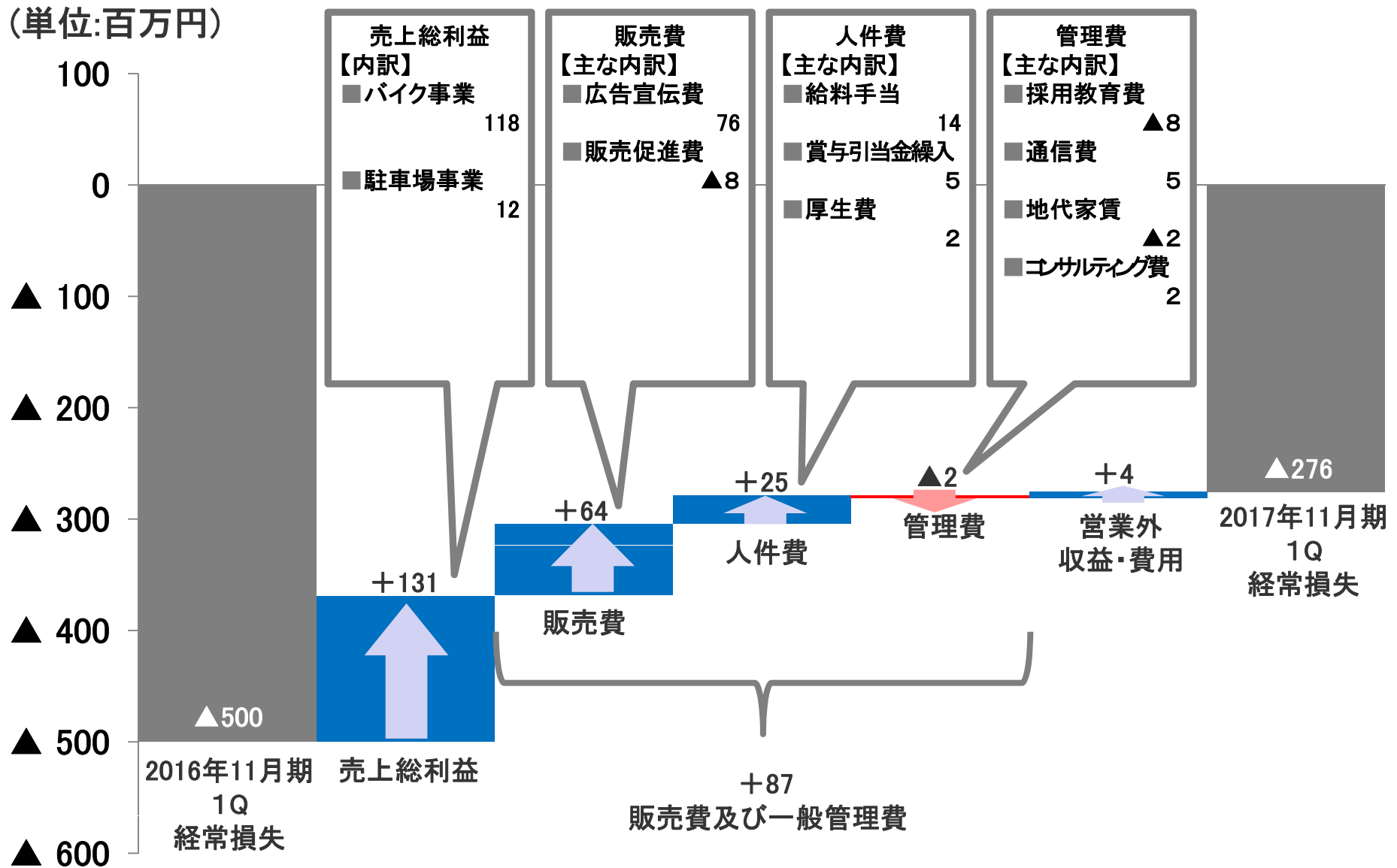
■ 売上高

■ 経常利益

(単位:百万円)



經常利益増減要因分析



2017年11月期 第1四半期
セグメント別 業績概況

バイク 事業

売上高 : 3,613 百万円 (前年同期比 8.3%増)

経常損失 : ▲286 百万円 (前年同期は▲495百万円)

売上高は、平均売上単価(一台当たりの売上高)が前年同期を上回り、販売台数が前年同期並みとなったことにより増加

経常損失は、平均粗利額(一台当たりの粗利額)が前年同期を上回ったことに加え、販売費及び一般管理費を抑制したことにより改善

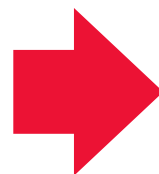
【平均売上単価・平均粗利額の増加要因】

主に受付時のオペレーション対応等を見直し、高収益車輛の仕入を強化したことによる

従来の三区分から、バイク買取事業とバイク小売事業を「**バイク事業**」に統合し二区分に変更

【2016年11月期】

1. **バイク買取事業**
2. **バイク小売事業**
3. **駐車場事業**



【2017年11月期】

1. **バイク事業**
2. **駐車場事業**

【変更理由】

- ビジョンの実現に向け、従来の「バイク買取事業」と「バイク小売事業」の融合に取り組み、組織を再構築
- 既存の買取店舗において小売販売を開始

以上を踏まえ、より取引実態に即すものとする

駐車場 事業

売上高 : 189 百万円 (前年同期比 1.6%増)

経常利益 : 10 百万円 (前年同期は▲4百万円)

売上高は、既存事業地の収益力向上 と 採算性を重視した事業地開発を推進したことにより増加

経常利益は、既存事業地における収益力向上が奏功したことにより増加

2017年11月期 第1四半期 財政状態

貸借対照表(資産の部)



(単位:百万円)

	2016年11月期 期末	2017年11月期 1Q末	増減額
流動資産合計	3,393	3,331	▲ 61
現金及び預金	1,526	1,419	▲ 106
売掛金	80	149	69
商品	1,525	1,516	▲ 9
その他	260	246	▲ 14
固定資産合計	1,402	1,395	▲ 7
有形固定資産	671	675	3
無形固定資産	63	64	0
投資その他の資産	667	655	▲ 11
資産合計	4,796	4,727	▲ 68

■流動資産の減少

主に現金及び預金106百万円の減少と、売掛金69百万円の増加による

■固定資産の減少

主に敷金の返還等による「投資その他の資産」11百万円の減少と、リース資産の増加等による「有形固定資産」3百万円の増加による

貸借対照表(負債・純資産の部)



(単位:百万円)

	2016年11月期 期末	2017年11月期 1Q末	増減額
流動負債合計	974	1,225	251
固定負債合計	299	312	12
負債合計	1,273	1,538	264
純資産合計	3,522	3,188	▲ 333
負債純資産合計	4,796	4,727	▲ 68
株主資本比率	73.4%	67.5%	▲ 5.9%

■ 流動負債の増加

主に未払金184百万円、未払消費税、前受金等の増加による「その他」111百万円の増加と、賞与引当金24百万円、未払法人税等37百万円の減少による

■ 固定負債の増加

主に長期リース債務の増加等による「その他」7百万円の増加による

■ 純資産の減少

利益剰余金333百万円の減少(株主配当27百万円、四半期純損失305百万円)による

■ 株主資本比率67.5%と引き続き財務の健全性維持

2017年11月期 取り組みの進捗

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

小売販売チャネルの拡充

仕入業務オペレーションの見直し

人財採用・育成の強化

既存の買取店舗における10店舗において新たに小売販売を開始

【関東エリア】

- 横浜上郷店(神奈川県横浜市)
- 入間店(埼玉県入間市)
- 甲府店(山梨県甲府市)

【中国・四国エリア】

- 広島店(広島県広島市)
- 高松店(香川県高松市)

【東海エリア】

- 静岡店(静岡県静岡市)

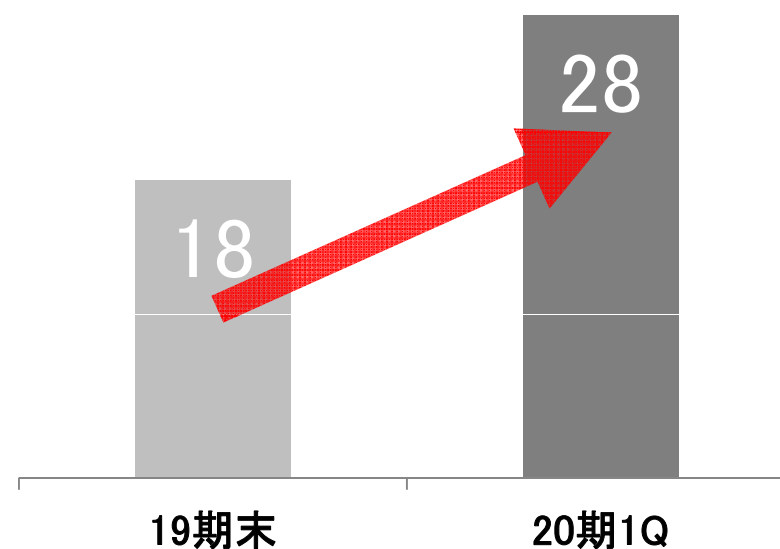
【九州・沖縄エリア】

- 那覇店(沖縄県那覇市)

【近畿エリア】

- 堺店(大阪府高石市)
- 神戸店(兵庫県神戸市)
- 奈良店(奈良県生駒郡)

小売販売実施店舗数の推移
(単位:店)



テレビCM&キャンペーン

テレビやラジオ等での広告内容を再度見直し、出張買取サービスをダイレクトに訴求

テレビCM「10万円キャンペーン」篇



※放映期間：1月20日～2月23日

LINE公式アカウント

導線や告知方法、コンテンツ等を見直し
利便性を改善



オペレーション

受付時の対応等を見直し、高収益車両の仕入を強化



様々な仕入業務を見直すものの、仕入台数が想定を下回り今後においても課題

販売力の強化

小売販売を開始する店舗の店長に対し研修を実施

小売販売のノウハウ等を学ぶ「販売業務研修」
実際の業務フロー等を学ぶ「OJT研修」

マネジメント力の 向上

営業部門の全管理職に対し研修を実施

財務・営業指標を絡めて指導する「営業目標管理研修」

採用の強化

買取と小売の業務を遂行できるキャリア採用を実施

福岡店、上尾店にてバイク用品販売サービスを開始

- 「バイクワールド※」の豊富なラインナップの中から厳選して販売
※(株)G-7ホールディングスの子会社である(株)バイクワールドが展開するバイク用品店
- 店頭にはないバイク用品は「バイクワールド」から取り寄せて販売

バイクの車輛から用品まで同時に購入かつローン支払も一本化

バイク王の店頭において
ワンストップで購入が可能



2017年2月24日開催の第19回定時株主総会の
決議をもって監査等委員会設置会社に移行

■コーポレートガバナンスの強化

- ・社外取締役を2名選任
- ・取締役の報酬や指名に関する
任意の諮問委員会を設置
- ・監査等委員でない取締役の
業績連動型報酬制度の導入

小売販売チャネルの拡充

バイク用品店との協業等、集客力の向上が見込める店舗を中心に小売販売を開始

集客力の向上が見込めるバイク用品店との協業等

3月

【近畿エリア】

■ 姫路店(兵庫県姫路市)

※(株)G-7ホールディングスの子会社である
(株)バイクワールドが展開するバイク用品店の店内



4月(予定)

【関東エリア】

■ 前橋インター店(群馬県高崎市)

※(株)ナップスが展開するバイク用品店の店内

【中国・四国エリア】

■ 松山店(愛媛県伊予郡)

※(有)岩崎商事が展開するバイク用品店に隣接

既存の買取店舗

3月

【信越・北陸エリア】

■ 長野店(長野県長野市)

■ 金沢店(石川県金沢市)

4月

【関東エリア】

■ さいたま店(埼玉県さいたま市)

【九州・沖縄エリア】

■ 北九州店(福岡県北九州市)

人財採用・育成の強化

3月

人財育成におけるさらなる改善および機能強化を図るため、人財育成に特化した「教育研修室」を新設

2017年11月期

通期見通し / 配当等

※期初予想から変更なし

通期業績予想 ※期初予想から変更なし



(単位:百万円)

	2016年11月期	2017年11月期	増減額	増減率
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	—

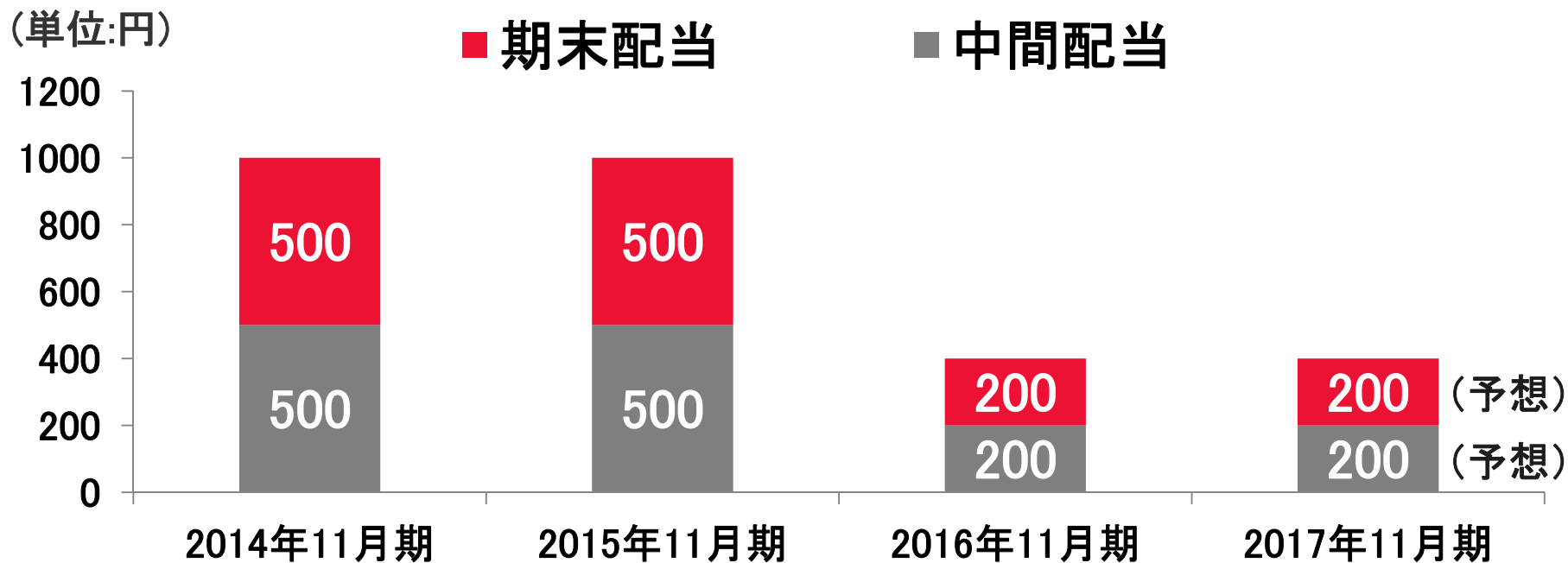
■ 基本的な考え方

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

2017年11月期年間配当(予想) 4円(中間配当2円 / 期末配当2円)

【配当推移(中間・期末)※投資単位(100株)当たり】



(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 取締役会長 取締役常務執行役員 取締役執行役員 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)	石川 秋彦 加藤 義博 大谷 真樹 山縣 俊 産形 昭夫 山口 達郎 齊藤 友嘉

沿革		
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 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 6月 9月	独自の基幹システム「i-kiss」が本格稼働 ジャスダック証券取引所に上場 初の小売販売店を出店
2006年	3月 8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) 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 4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 「(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 11月	ロゴマークを統一し刷新 (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

■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 (2017.4.3 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>

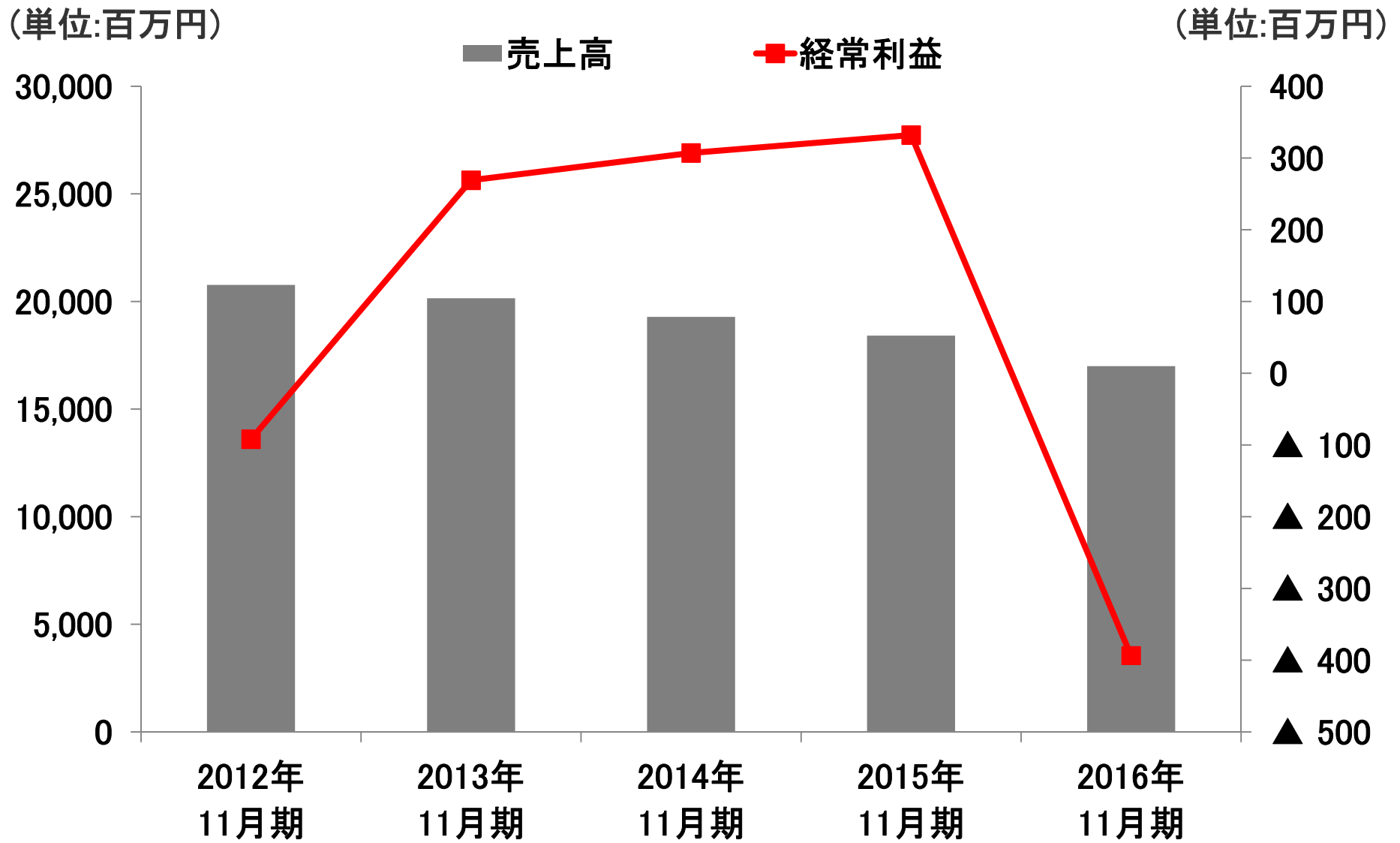
◆横浜物流センター

◆筑波物流センター

◆神戸物流センター



売上高 / 経常利益 推移



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	-	-	-	-	-	-

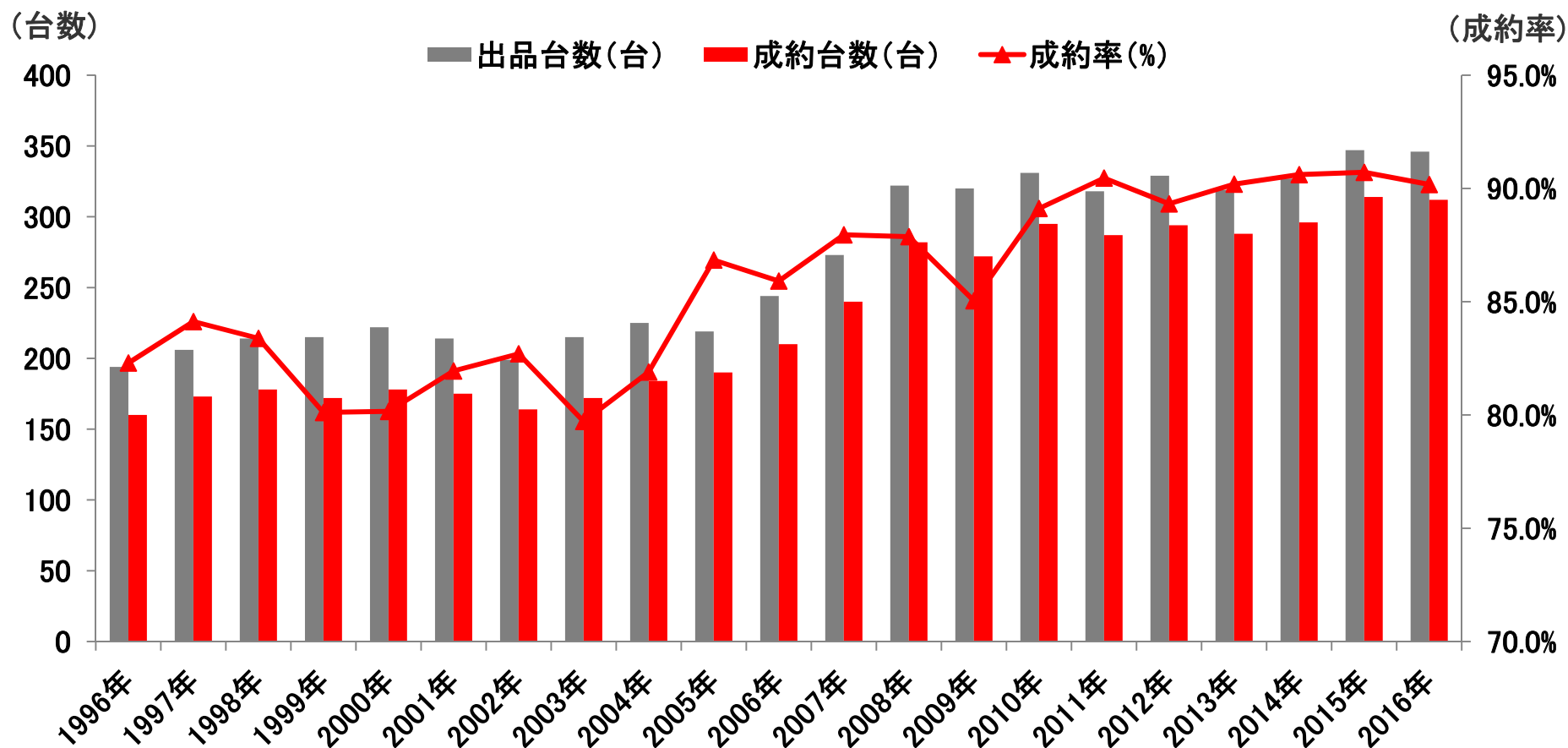
(出所)二輪車新聞※2012年より小型二輪の集計方法変更

■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/>