

証券コード

3377

# 2017年11月期 決算説明資料

2016.12.1 - 2017.11.30

---

株式会社 バイク王 & カンパニー

バイクのことなら

**BIKE 王**

1.	2017年11月期（累計）業績概況	P. 2
2.	2017年11月期（累計）セグメント別 業績概況	P. 7
3.	2017年11月期 取り組みの総括	P. 11
4.	2017年11月期 財政状態	P. 20
5.	2018年11月期 通期見通し / 配当	P. 24
6.	（ご参考）中期経営計画 / 会社概要等	P. 29

（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(累計) 業績概況

2016年11月期  
(累計)

2017年11月期  
(累計)

売上高

16,996百万円 → 18,252百万円

販売費及び  
一般管理費

7,792百万円 → 8,048百万円

経常損失

▲394百万円 → ▲92百万円

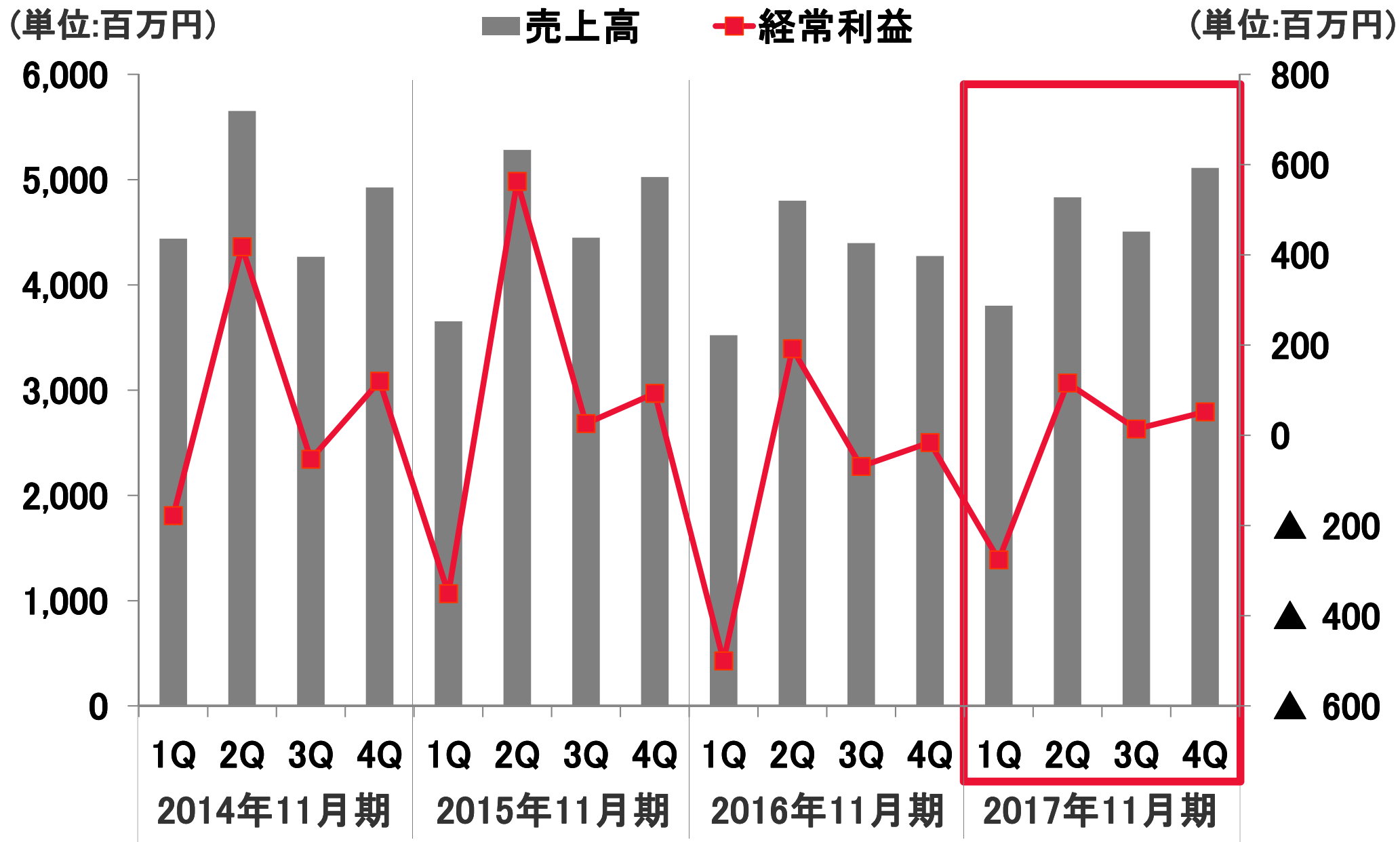
# 損益計算書

(単位:百万円)

	2016年 11月期 (累計)	2017年 11月期 (累計)	増減額	増減率	2017年 11月期 計画※	増減額	増減率
売上高	16,996	18,252	1,256	7.4%	18,000	252	1.4%
売上原価	9,706	10,467	760	7.8%	-	-	-
売上総利益	7,289	7,785	495	6.8%	-	-	-
販売費及び 一般管理費	7,792	8,048	256	3.3%	-	-	-
営業損失	▲ 503	▲ 263	239	-	▲ 30	▲ 233	-
経常損失	▲ 394	▲ 92	302	-	90	▲ 182	-
当期純利益(▲損失)	▲ 586	401	987	-	0	401	-

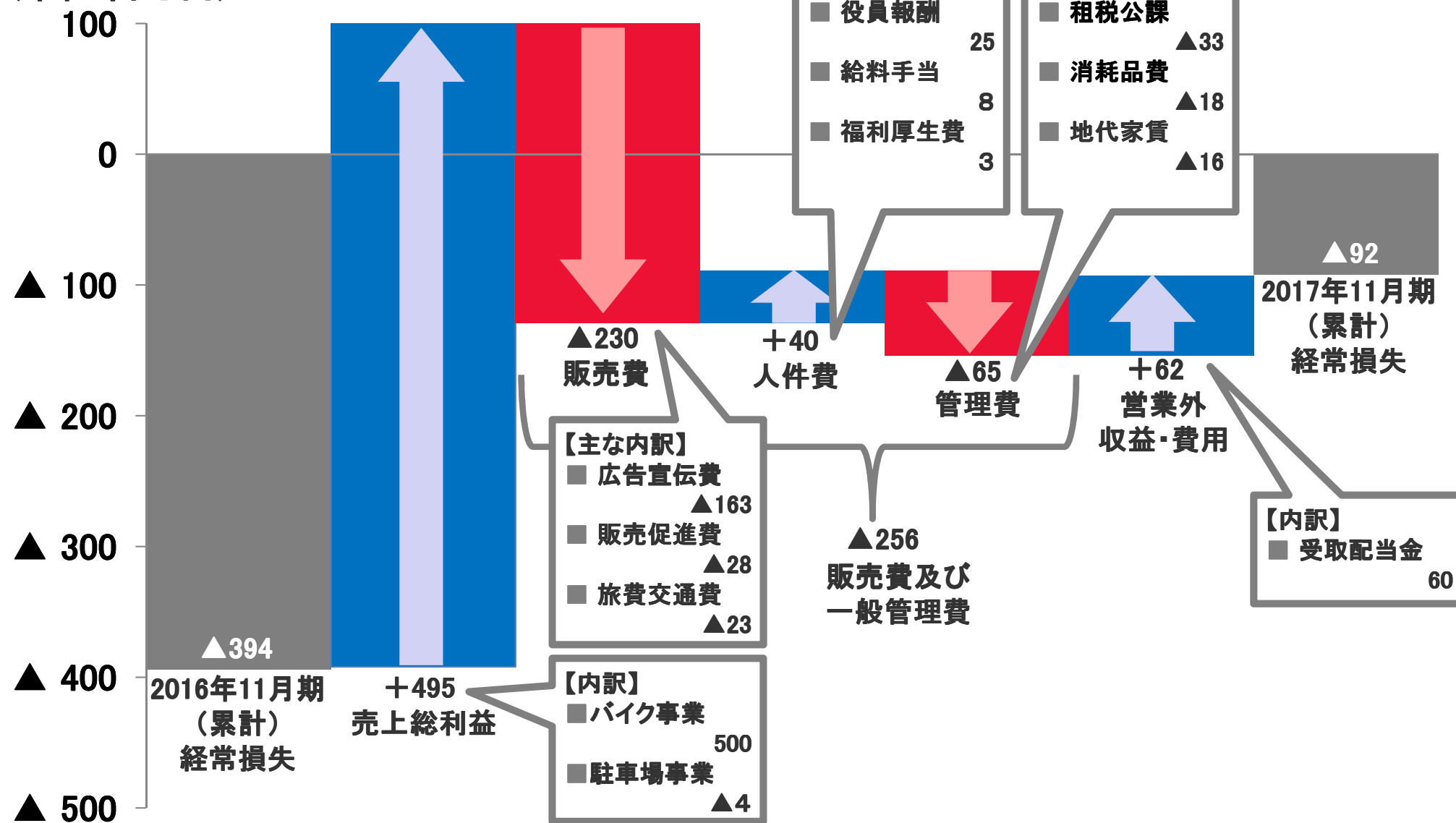
※6/29公表数値になります。

# 四半期毎の売上高 / 経常利益



# 経常利益増減要因分析

(単位:百万円)



(注)販売管理費の+(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。

# 2017年11月期(累計) セグメント別 業績概況



## バイク 事業

売上高 : 17,541 百万円 (前期比8.1%増)

経常損失 : ▲118 百万円 (前期は▲417百万円)

売上高は、平均売上単価(一台当たりの売上高)が前期を上回り、販売台数が前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)が前期を上回ったことに加え、営業外収益が前期を上回ったことにより改善

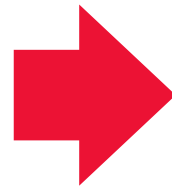
### 【平均売上単価・平均粗利額の増加要因】

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】

- 当社のビジョンである「バイクライフの生涯パートナー」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、より取引実態に即したものとする

## 駐車場 事業

売上高 : 711 百万円 (前期比▲8.4%減)

経常利益 : 26 百万円 (前期比14.4%増)

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ものの、不採算事業地の閉鎖等により減少

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 取り組みの総括

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

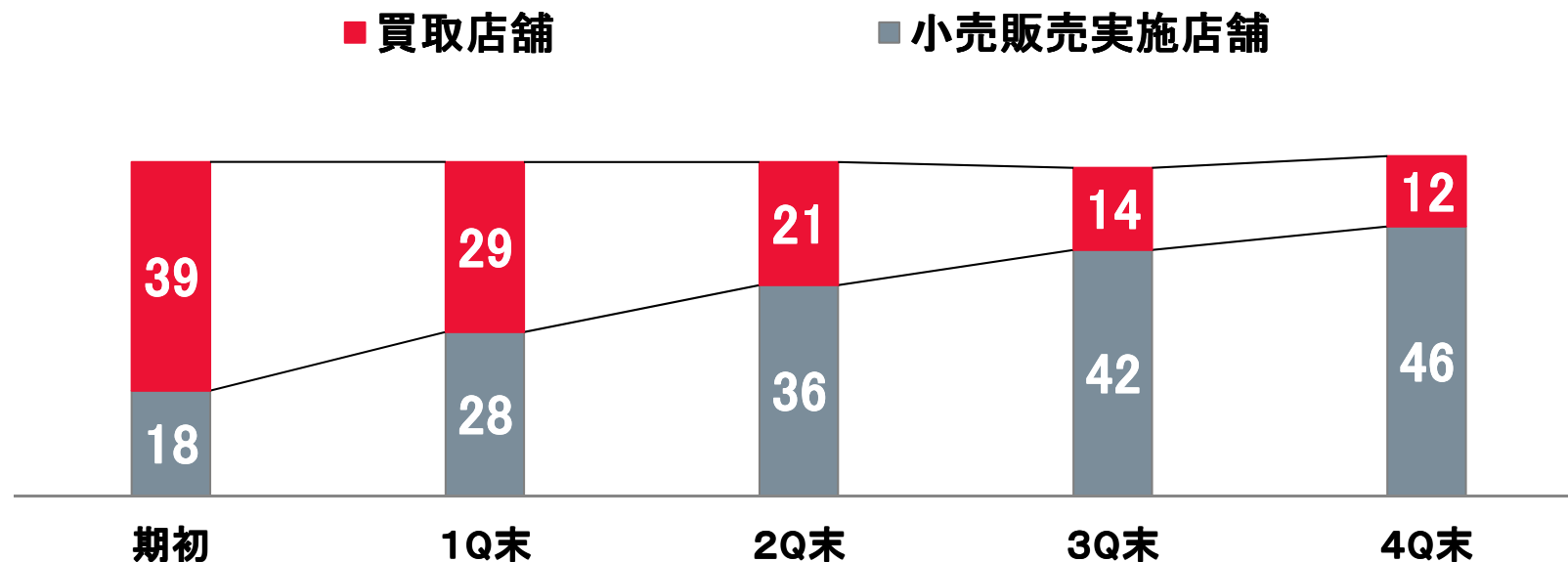
②仕入台数の増加

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



## 結果

- ①既存の買取店舗 + バイク用品店との協業等 ⇒ 小売販売を開始  
小売販売実施店舗：46店舗（前期比+28店舗） ※当社店舗数全58店舗
- ②新たな販売窓口「バイク王 バイクコンシェルジュ」の受付窓口設置：2拠点
- ③小売販売の整備車輛に特化した物流センター開設：1拠点

## 課題

出店計画の未達  
⇒ 出店条件に合致する店舗開発力の強化

広告宣伝を  
戦略的に展開

出張買取サービス訴求の強化とマス広告の媒体構成を最適化  
新キャンペーンを実施するとともに連動したテレビCMを放映



高収益車輛の確保

引き続き受付時の対応等を見直し、高収益車輛の仕入を強化

結果

各媒体からの波及を確保するためにWEB広告を強化したことに加え、  
低収益車輛の対応を効率化し、高収益車輛の対応時間を増加させたことで  
仕入台数が増加

課題

小売販売のための安定的な仕入の強化



## 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」

### 結果

仕入から販売までを一貫したことによる、販売機会の増加と早期化

### 課題

買取と販売の両業務の遂行にともなう、店舗業務の効率化

## 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」

### 結果

目標に対する意識定着による、明確なアクションプランの設定

### 課題

個々における浸透度合のさらなる強化

## 採用の強化

**販売・仕入台数を増加させるための採用強化**

### 結果

社員紹介採用、媒体・雇用形態の多様化等による採用人数の増加

### 課題

人財の定着化に向けた労働環境の整備

## コラボ店舗の拡大

バイクワールドの店舗内に  
バイク王店舗を出店

期初

4

店舗



期末

6

店舗

## 新規販売チャネルの開発

バイクワールドの店舗内に  
バイク王 バイクコンシェルジュを開設

期末

2

拠点

両社の企業価値を一層向上

## 新規サービスの開発

バイク王店舗内で  
バイク用品販売サービスを開始

期末

2

店舗

## バイク業界に関する情報交換

業界動向等の情報・意見交換を適宜実施し、  
相互間の連携を強化

## 【目的】

2006年3月よりバイクの社会的インフラ整備を目的に駐車場運営に関する事業(以下、「本事業」という)を展開してまいりましたが、このたびバイク事業の業績改善に一層注力するため、事業の選択と集中に取り組むことにともない、本事業を譲渡

## 【手法】

新設分割により、本事業を新設会社に承継させたのち、新設会社の全株式を名鉄協商株式会社へ譲渡

## 【スケジュール】

新設分割承認取締役会決議日	2017年10月3日
株式譲渡契約締結日	2017年10月3日
効力発生日	2017年11月30日
株式譲渡日	2017年11月30日
譲渡価格	780百万円

## 株式譲渡先の概要

株式譲渡先	名鉄協商株式会社
所在地	愛知県名古屋市中村区名駅南二丁目14番19号
代表者の役職・氏名	代表取締役 高橋 健治
事業内容	駐車場事業、モビリティ事業、商品販売事業、 店舗・貸ビル事業、その他
資本金	720百万円
設立年月日	1971年2月24日
決算期	3月31日
大株主及び持株比率	名古屋鉄道株式会社 100%
当社との関係	資本、人的、取引関係ともありません

# 2017年11月期 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 期末	増減額
<b>流動資産合計</b>	<b>3,393</b>	<b>4,041</b>	<b>648</b>
現金及び預金	1,526	2,008	482
売掛金	80	58	▲ 21
商品	1,525	1,791	265
その他	260	183	▲ 77
<b>固定資産合計</b>	<b>1,402</b>	<b>1,350</b>	<b>▲ 52</b>
有形固定資産	671	624	▲ 47
無形固定資産	63	95	32
投資その他の資産	667	630	▲ 36
<b>資産合計</b>	<b>4,796</b>	<b>5,392</b>	<b>596</b>

## ■ 流動資産の増加

主に「現金及び預金」482百万円、「商品」265百万円増加し、前払費用63百万円、「売掛金」21百万円減少による

## ■ 固定資産の減少

主に敷金及び保証金38百万円、建物27百万円、構築物23百万円、工具、器具及び備品18百万円、ソフトウェア11百万円減少し、ソフトウェア仮勘定44百万円、車両運搬具23百万円増加による

# 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 期末	増減額
流動負債合計	974	1,200	226
固定負債合計	299	323	24
負債合計	1,273	1,524	250
純資産合計	3,522	3,867	345
負債純資産合計	4,796	5,392	596
<b>株主資本比率</b>	<b>73.4%</b>	<b>71.7%</b>	<b>▲ 1.7%</b>

## ■ 流動負債の増加

主に未払法人税等91百万円、未払金51百万円、未払消費税等45百万円、前受金41百万円、買掛金33百万円増加し、資産除去債務22百万円、リース債務9百万円減少による

## ■ 固定負債の増加

長期未払金の増加等によりその他31百万円増加し、資産除去債務9百万円減少による

## ■ 純資産の増加

当期純利益401百万円の計上と株主配当による利益剰余金55百万円減少による

## ■ 株主資本比率71.7%と引き続き財務の健全性維持

(単位:百万円)

	2016年11月期 (累計)	2017年11月期 (累計)
I. 営業活動によるキャッシュ・フロー	▲ 487	7
II. 投資活動によるキャッシュ・フロー	▲ 146	567
III. 財務活動によるキャッシュ・フロー	▲ 104	▲ 92
IV. 現金及び現金同等物の増減額	▲ 738	482
V. 現金及び現金同等物の期首残高	2,265	1,526
VI. 現金及び現金同等物の期末残高	1,526	2,008



2018年11月期  
通期見通し / 配当

(単位:百万円)

	2017年11月期 実績※	2018年11月期 今回予想	増減額	増減率(%)
売上高	18,252	19,000	747	4.1%
営業利益(▲損失)	▲ 263	5	268	—
経常利益(▲損失)	▲ 92	130	222	—
当期純利益	401	50	▲ 351	▲ 87.5%

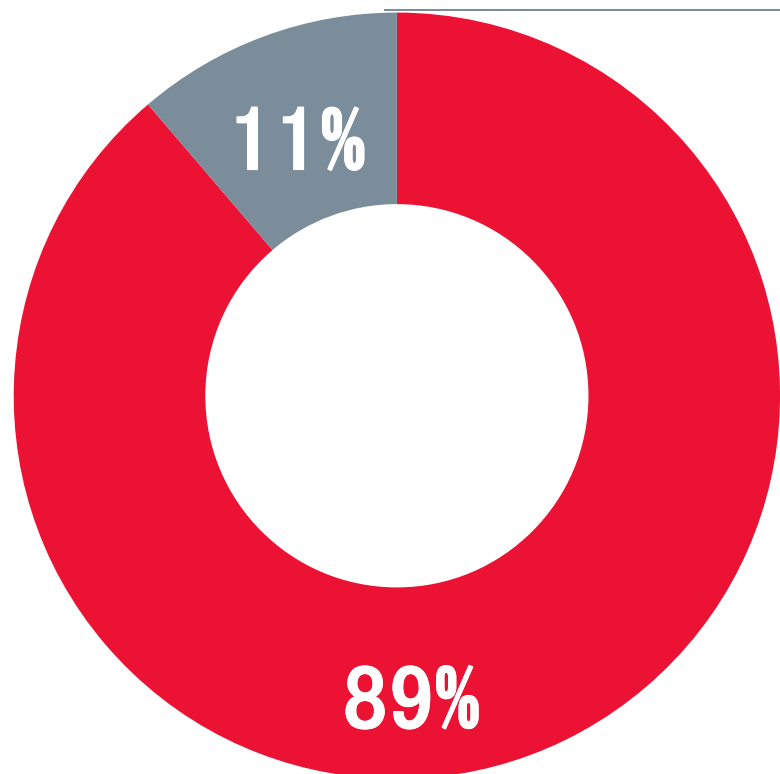
※2017年11月期実績は、2017年11月30日付で譲渡した駐車場事業の業績を含んでおります。

駐車場事業の影響額	(単位:百万円)
売上高	711
営業利益	13
経常利益	26

会社全体の販売台数を前期並みを維持したうえで、  
リテール販売(小売販売)台数の比率を高めて利益を増加させる

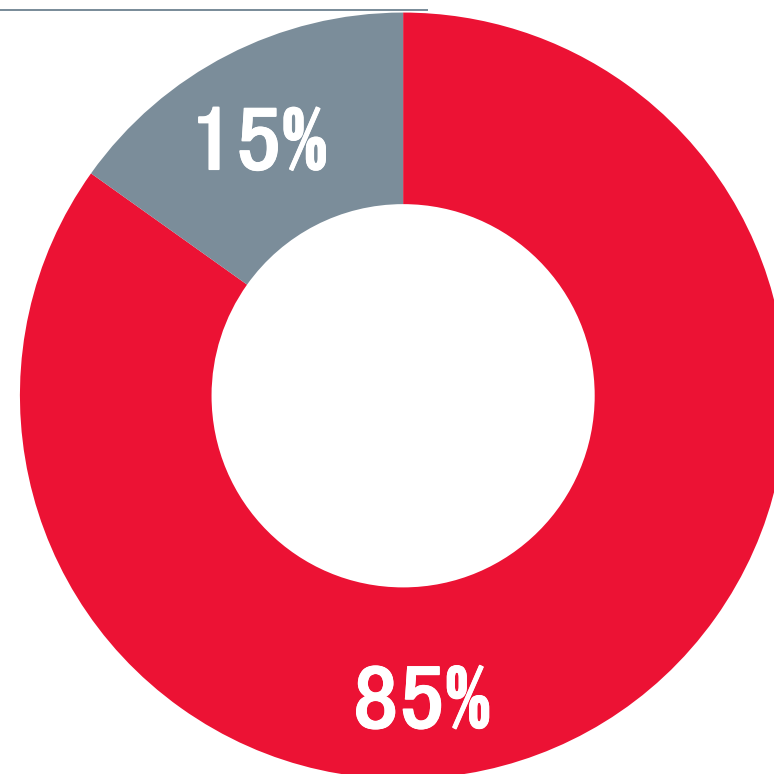
2017年11月期

■ ホール販売 ※1 ■ リテール販売 ※2



2018年11月期

■ ホール販売 ※1 ■ リテール販売 ※2



※1 業者向けオークション等への卸売

※2 ユーザーへの小売販売

1. リテール販売（小売販売）の強化
2. リテール販売のための仕入れの充実

## 販売の重点施策

リテール販売のための展開をさらに強化し、高収益車両の販売台数増加を図る

- 店舗開発・店舗展開の充実  
（計画：8店舗小売化）
- 他社とのアライアンスの強化
- 整備体制の強化
- 店舗業務オペレーションの見直し
- 人財採用・育成の強化

## 仕入れの重点施策

リテール販売のための安定的な仕入れの強化（量の確保と質の向上）

- 広告における媒体構成の最適化
- 積極的な広告展開
- 人財採用・育成の強化
- 仕入業務オペレーションの強化

**ポイント** リテール販売強化への先行投資（店舗・在庫・システム等）

## ■基本方針

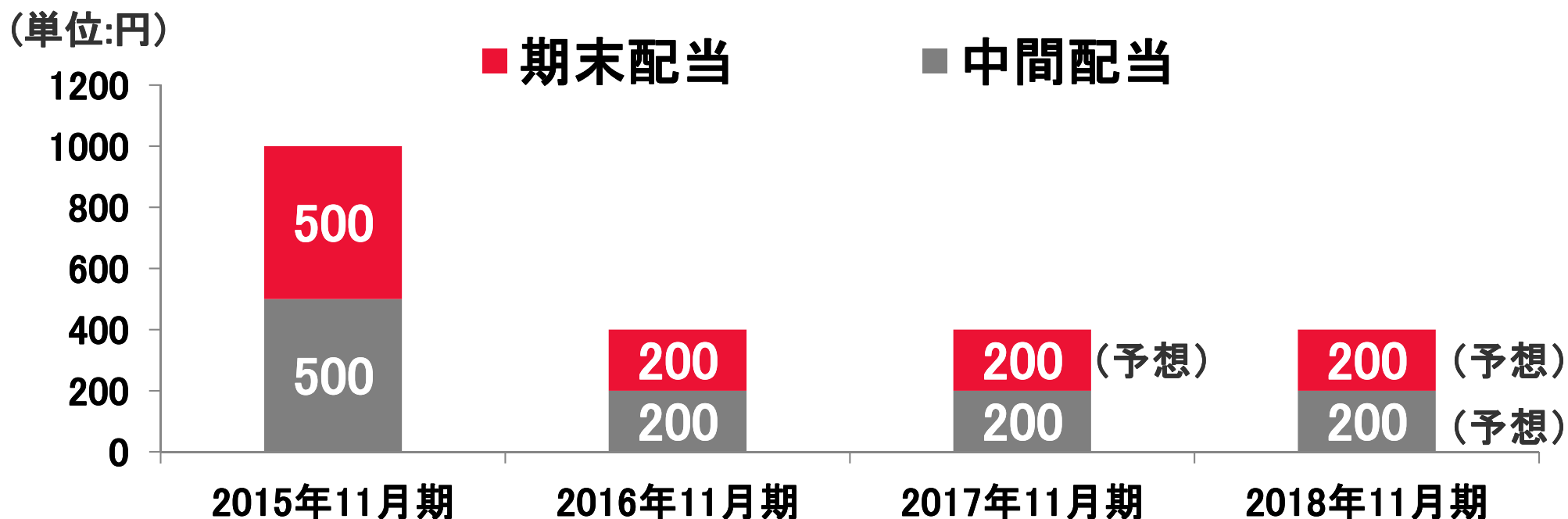
安定的な配当を行うことを念頭に置きつつ、業績等を勘案したうえで配当金額を決定

## ■1株当たり配当金額

2017年11月期 年間配当(予想) 4円

2018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】



(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

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ーヤー化
- ・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(2017年11月末日現在)
売上高	18,252百万円(2017年11月期)
従業員数	752名(2017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	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 11月	監査役会設置会社から監査等委員会設置会社へ移行 駐車場事業を新設分割と株式譲渡の方法により譲渡

## ■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 (2018.1.10現在)

◆ 本社

◆ バイク王店舗 56店舗  
(内、リテール販売実施店舗 : 46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>

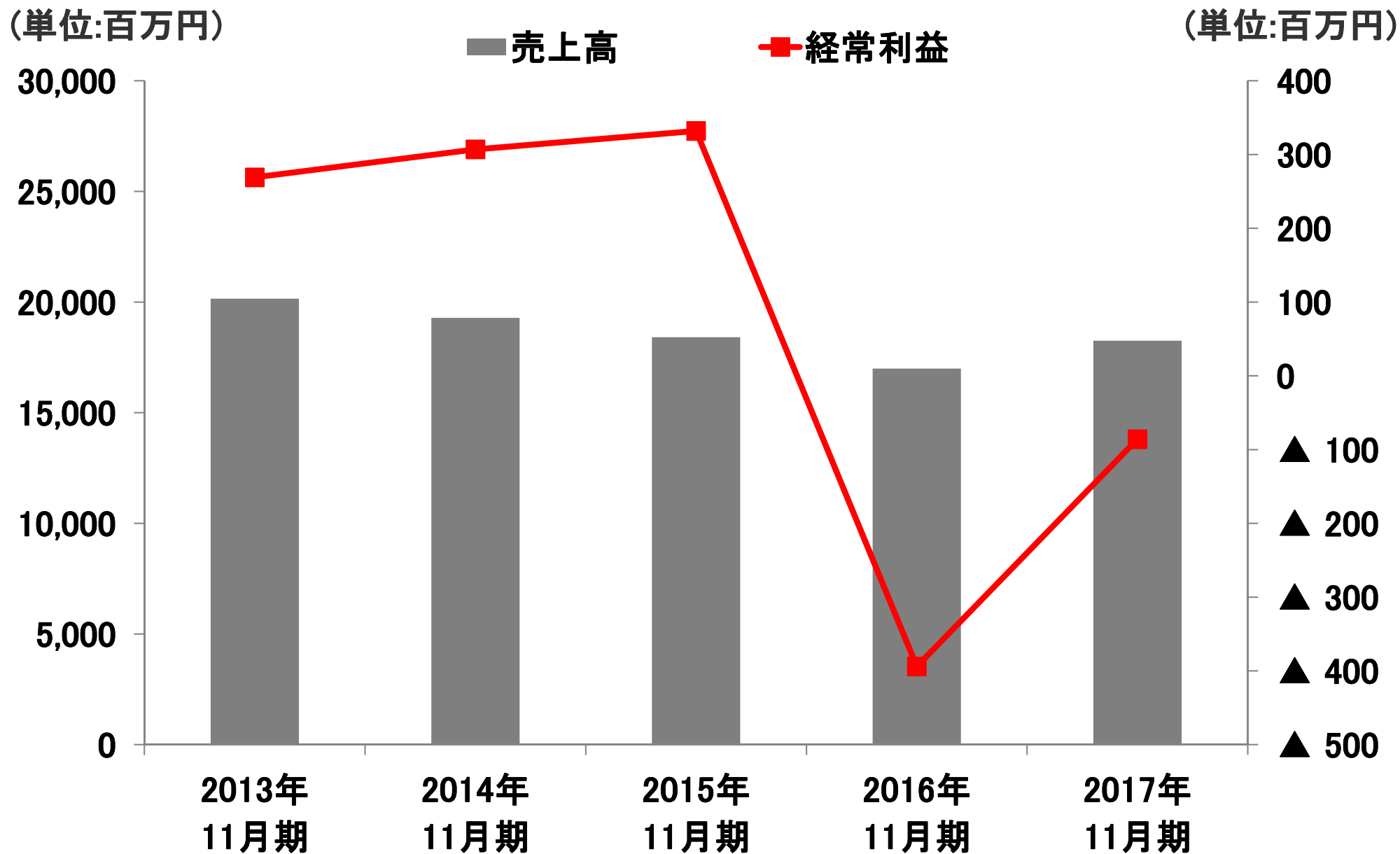
◆ 横浜物流センター

◆ 神戸物流センター

◆ 寝屋川物流センター



# 売上高 / 経常利益 推移



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

- **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%)

## ■ 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	1,785百万円
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

## ■ 株式会社G-7バイクワールド 会社概要

資本金	45百万円
代表者	代表取締役会長 奥本 恵一
事業内容	・バイクライフの総合専門店「バイクワールド(13店舗)」の経営 ・中古バイク・パーツなどの輸出 ・バイク用品のオンラインショップの運営(楽天市場店)

■ 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		2011年	2012年	2013年	2014年	2015年	2016年
125cc以下	原付一種(～50cc)	7,154	6,899	6,661	6,438	6,188	5,899
	原付二種(51～125cc)	1,540	1,582	1,626	1,674	1,704	1,717
125cc超	軽二輪(126～250cc)	1,975	1,959	1,969	1,980	1,978	1,970
	小型二輪(251cc～)	1,535	1,542	1,566	1,595	1,611	1,628
合計		12,205	11,985	11,823	11,688	11,482	11,215

(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4年ぶりに増加 (単位:千台)

中古流通台数の推移		2011年	2012年	2013年	2014年	2015年	2016年
125cc以下		-	-	-	-	-	-
125cc超		541	687	670	660	630	677
合計		-	-	-	-	-	-

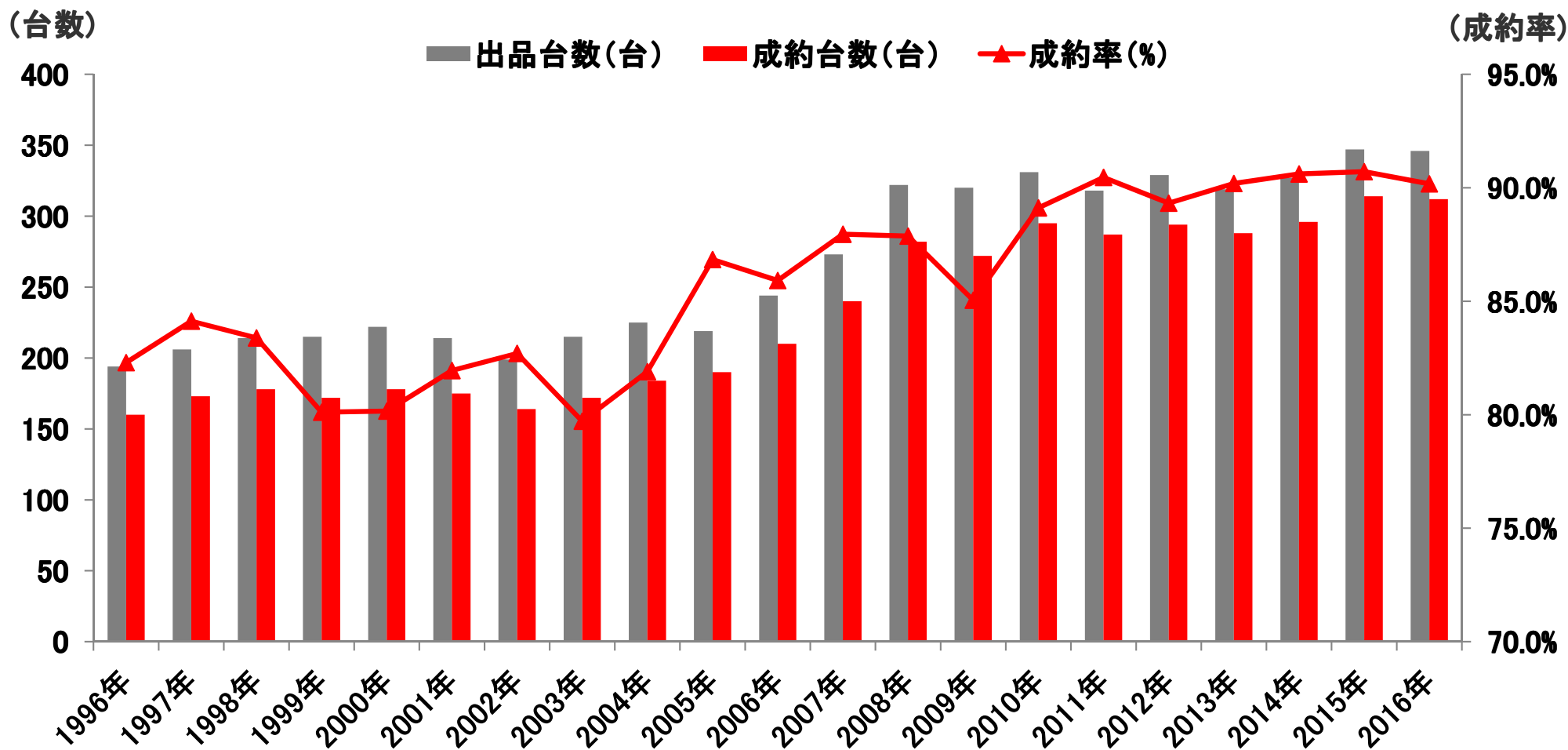
(出所) 二輪車新聞※2012年より小型二輪の集計方法変更

■ 新車販売台数は原付二種以外が減少 (単位:千台)

新車販売(出荷)台数の推移		2011年	2012年	2013年	2014年	2015年	2016年
125cc以下	原付一種(～50cc)	257	246	238	228	193	162
	原付二種(51～125cc)	95	90	100	96	94	101
125cc超	軽二輪(126～250cc)	31	39	47	53	48	40
	小型二輪(251cc～)	21	25	31	38	35	34
合計		405	401	419	416	372	338

(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。

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/>**