

証券コード

3377

2018年11月期 第1四半期 決算説明資料

2017.12.1 - 2018.2.28

株式会社 バイク王 & カンパニー

バイクのことなら

BIKE 王

1. 2018年11月期 第1四半期 業績概況 P. 2
2. 2018年11月期 第1四半期 財政状態 P. 6
3. 2018年11月期 第1四半期 取り組みの進捗 P. 9
4. 2018年11月期 通期見通し / 配当 P. 18
5. (ご参考)中期経営計画 / 会社概要等 P. 21

(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。

2018年11月期 第1四半期 業績概況

リテール販売の強化により増収

■ 売上高	3,911 百万円	(前年同期比+2.9%)
■ 販売費及び一般管理費	1,955 百万円	(前年同期比+2.7%)
■ 経常損失	▲ 326 百万円	(前年同期実績▲276百万円)

ポイント

- アライアンスによる一部既存店舗の移転と新規出店等の実施
- 平均売上単価の上昇(リテール販売台数増加・比率上昇)
- 高収益車輻の確保にともなう仕入価格・売上原価の上昇
- ホール販売を抑制しリテール用販売車輻の確保を優先

(単位:百万円)

セグメント別	2017年 11月期※ 1Q		個別	2018年 11月期 1Q 個別	増減額 個別	増減率 個別
	バイク事業	駐車場事業				
売上高	3,613	189	3,802	3,911	108	2.9%
売上原価	2,039	158	2,197	2,302	104	4.8%
売上総利益	1,573	30	1,604	1,608	4	0.3%
販売費及び一般管理費	1,881	22	1,904	1,955	51	2.7%
営業利益(▲損失)	▲ 308	7	▲ 300	▲ 347	▲ 46	—
経常利益(▲損失)	▲ 286	10	▲ 276	▲ 326	▲ 49	—
四半期純損失			▲ 305	▲ 340	▲ 34	—

※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。

四半期毎の売上高 / 経常利益

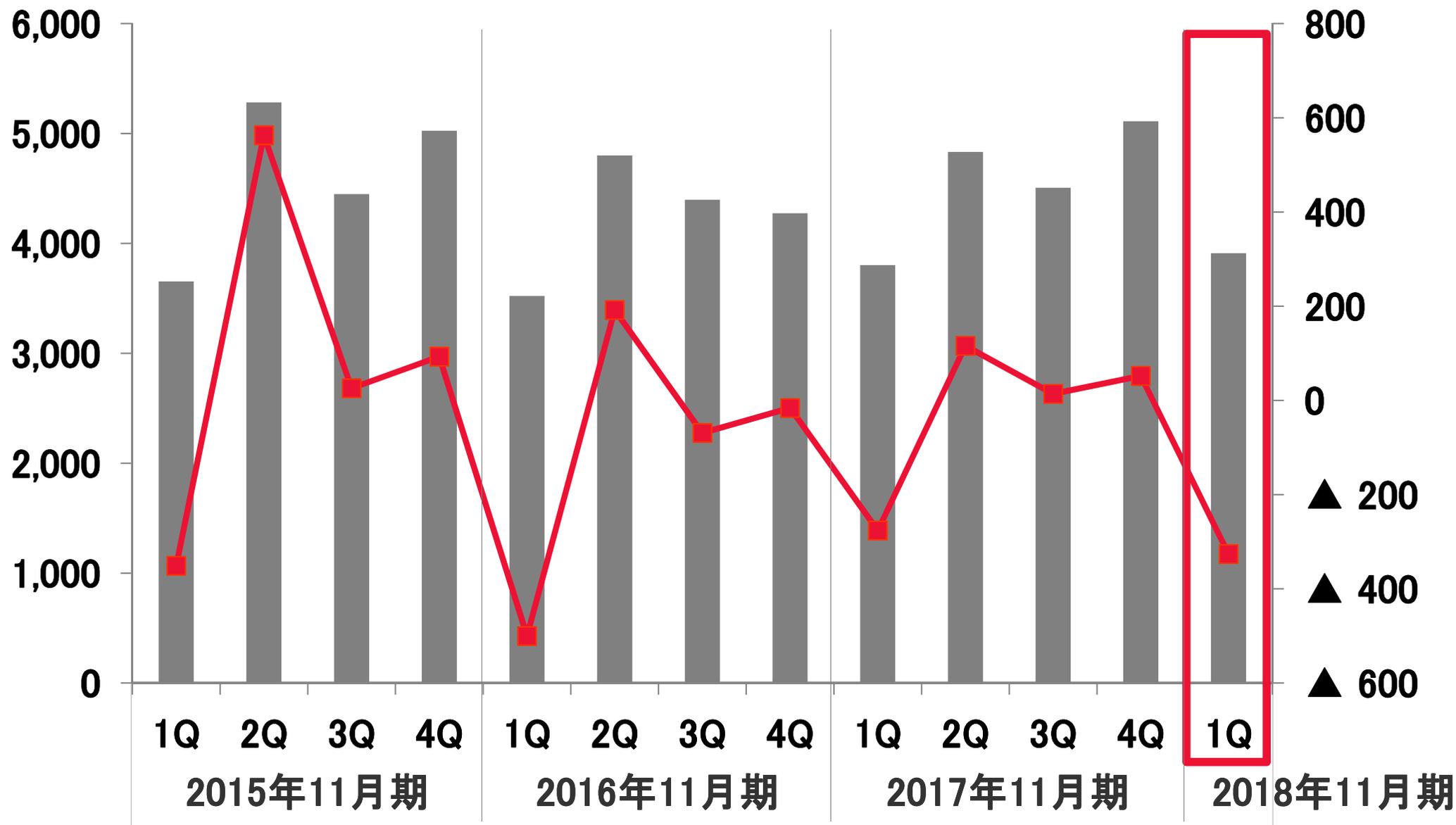


(単位:百万円)

■ 売上高

■ 経常利益

(単位:百万円)



2018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)

	2017年11月期 期末	2018年11月期 1Q末	増減額
流動資産合計	4,041	3,599	▲ 442
現金及び預金	2,008	1,230	▲ 778
売掛金	58	139	81
商品	1,791	2,047	256
その他	183	181	▲ 1
固定資産合計	1,350	1,481	131
有形固定資産	624	655	31
無形固定資産	95	171	75
投資その他の資産	630	654	24
資産合計	5,392	5,081	▲ 311

■ 流動資産の減少

主に「現金及び預金」778百万円減少し、「商品」256百万円、「売掛金」81百万円増加による

■ 固定資産の増加

主にソフトウェア仮勘定の増加により「無形固定資産」75百万円、リース資産の増加等により「有形固定資産」31百万円増加による

貸借対照表(負債・純資産の部)

(単位:百万円)

	2017年11月期 期末	2018年11月期 1Q末	増減額
流動負債合計	1,200	1,248	47
固定負債合計	323	333	9
負債合計	1,524	1,581	57
純資産合計	3,867	3,499	▲ 368
負債純資産合計	5,392	5,081	▲ 311
株主資本比率	71.7%	68.9%	▲ 2.8%

■ 流動負債の増加

主に未払金163百万円、前受金、預り金等の増加によりその他19百万円増加し、未払法人税等130百万円、賞与引当金16百万円減少による

■ 固定負債の増加

長期リース債務の増加等によりその他6百万円、資産除去債務3百万円増加による

■ 純資産の減少

利益剰余金368百万円減少による(株主配当27百万円、四半期純損失340百万円)

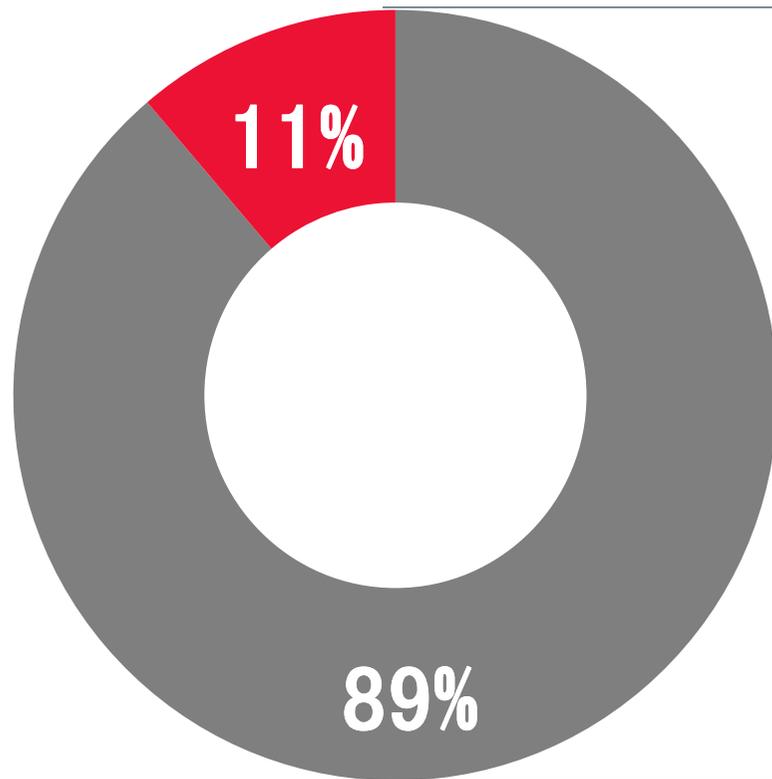
■ 株主資本比率68.9%と引き続き財務の健全性維持

2018年11月期 第1四半期 取り組みの進捗

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

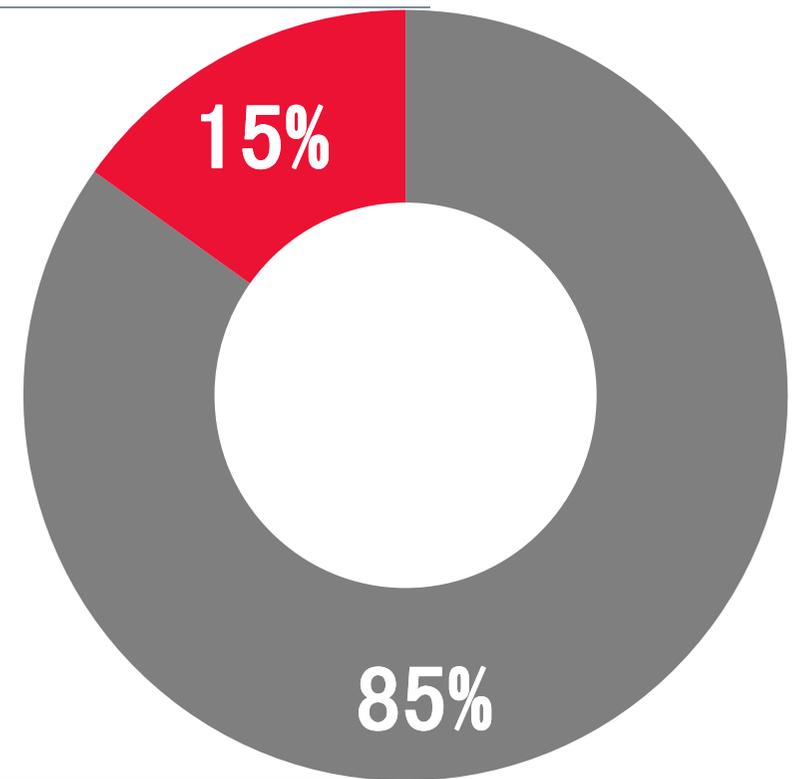
2017年11月期

■ 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)

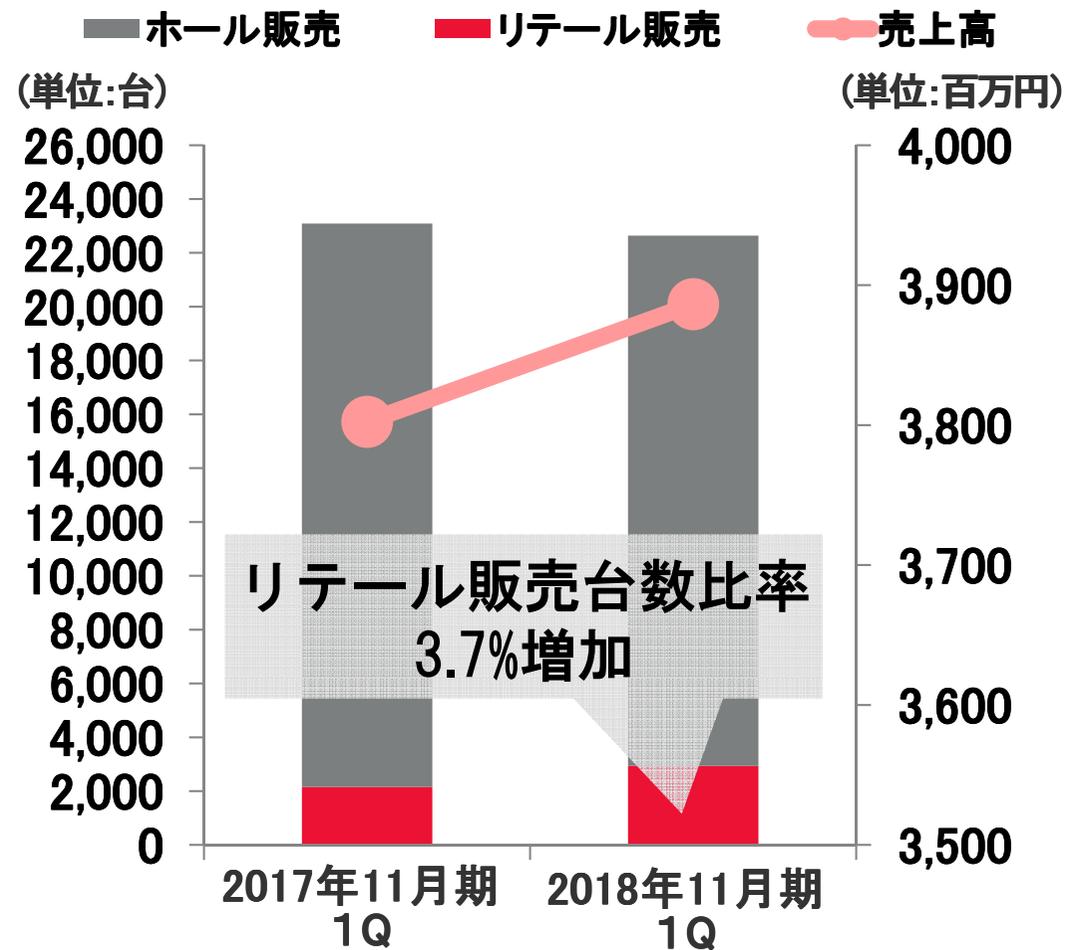
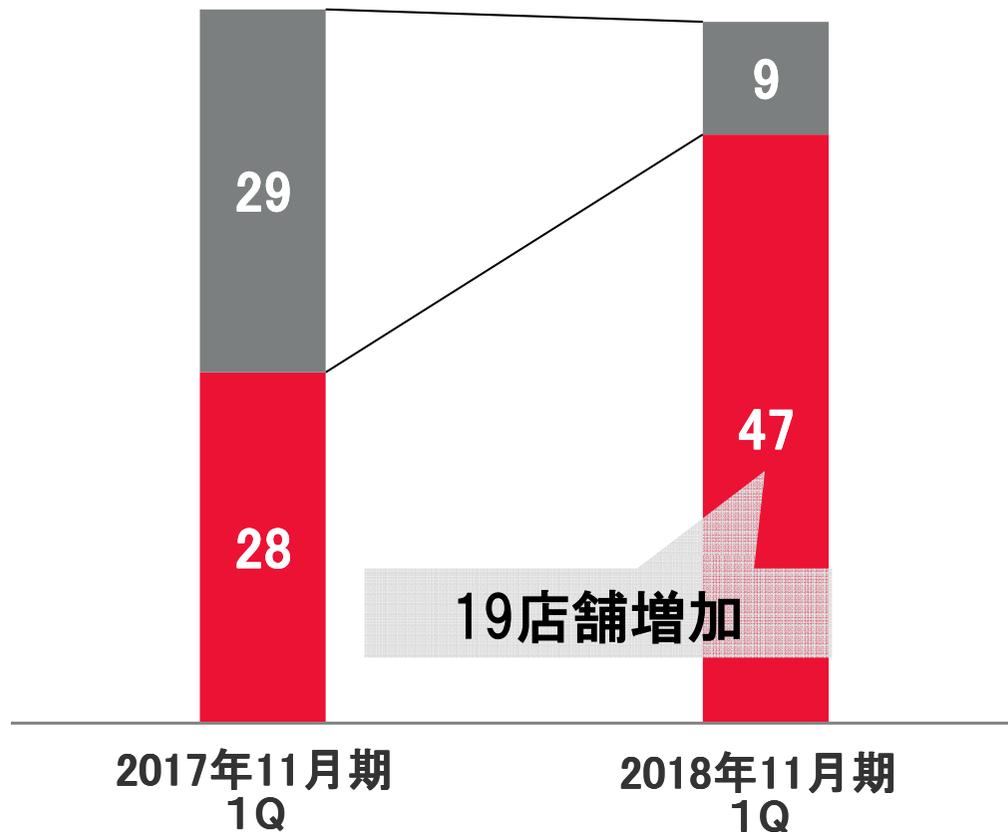
1. リテール販売の強化の進捗①

■ 買取に加え新たにリテール販売を開始した店舗の影響により、
リテール販売台数増加

【店舗形態の推移】

【販売台数】

■ 買取店舗 ■ リテール販売実施店舗



1. リテール販売の強化の進捗②

■ 全てアライアンスによる複合店※、概ね計画通りに開発



■ 新潟店 ~移転~
(バイク用品店新潟中央部品 パーツ/整備館内)



■ 新横浜店 ~移転~
(バイク用品店ライコランド隣接)



■ ラパークいわき店 ~新規出店~
(複合商業施設内)

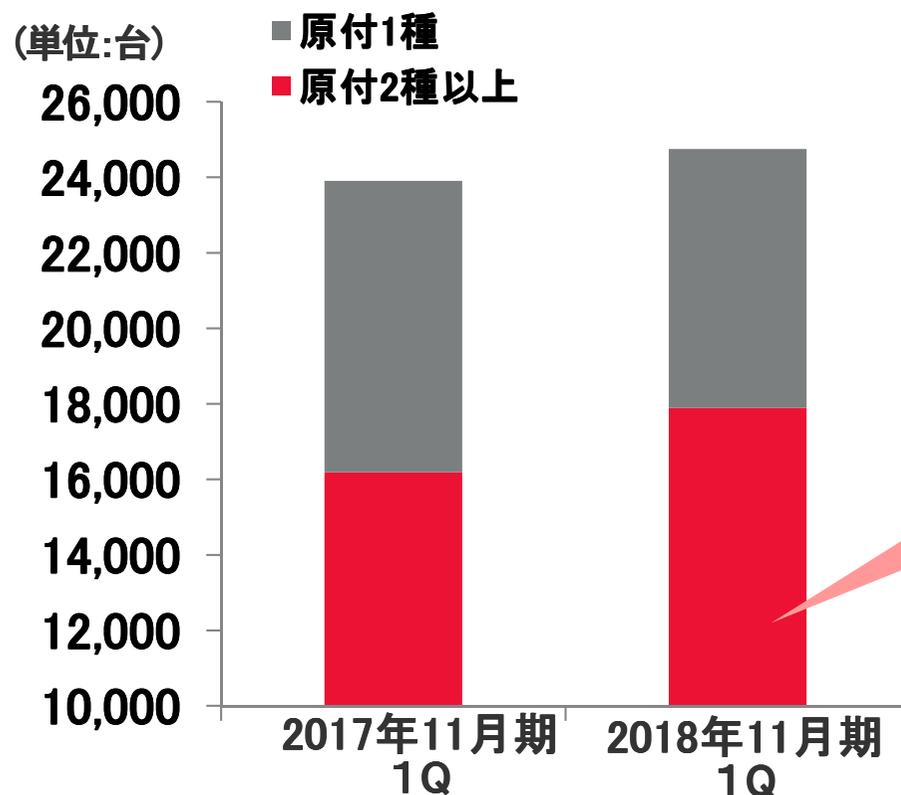
- 荻窪店 ~閉鎖~
- 川崎店 ~閉鎖~

※買取に加えリテール販売等を実施する店舗

2. リテール販売のための仕入の充実の進捗①

- テレビ・ラジオ・WEB広告等の媒体構成の最適化
- 低収益車両の対応を効率化し高収益車両の対応時間を確保

【仕入台数】



- リテール化に備えた高収益車両の確保にともない、仕入価格上昇

ご参考: 広告宣伝活動について

2018年11月期は、広告宣伝活動を積極的に推進し、
高収益車輛の仕入台数増加を図る方針

【広告宣伝費と仕入台数の推移】

～判断のポイント～

① 過年度の取り組みに対する現時点の評価

当社に対する利用意向度の低下



費用対効果の観点から広告宣伝費を圧縮し利益の確保を図る



しかし、結果的に仕入台数の減少等を招き想定利益を確保できず

② 近年の状況

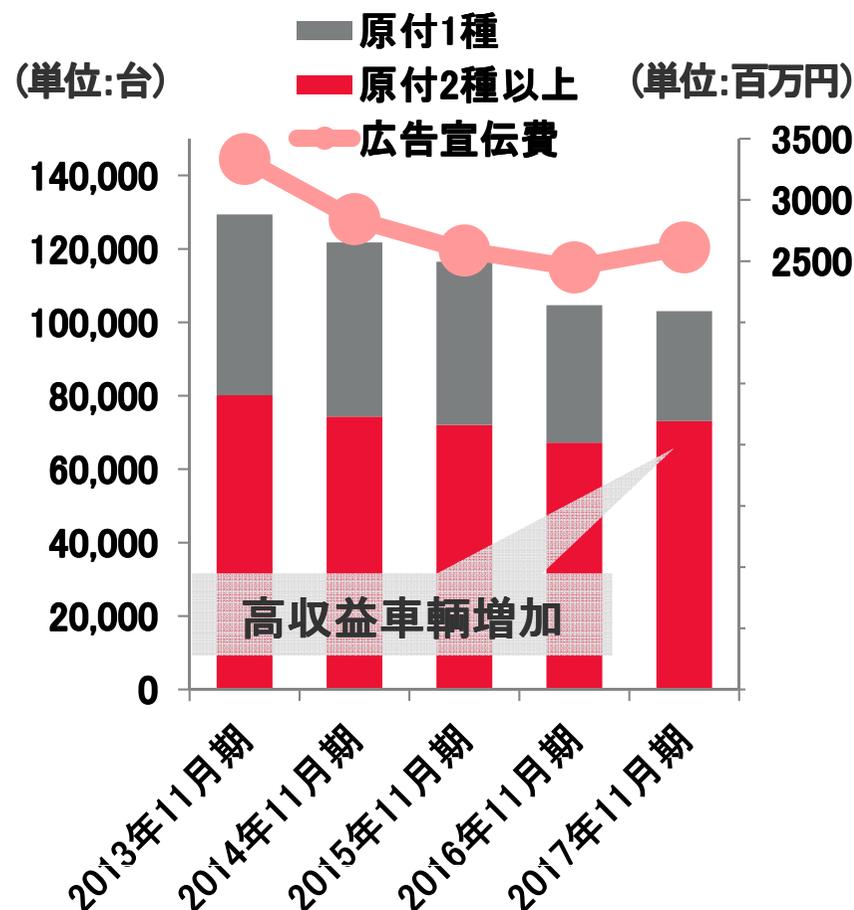
当社の利用意向度が改善傾向



広告宣伝費の投下により高収益車輛の仕入台数増加が見込まれる

③ ビジョン達成や収益性向上の視点

リテール販売用車輛の確保が重要

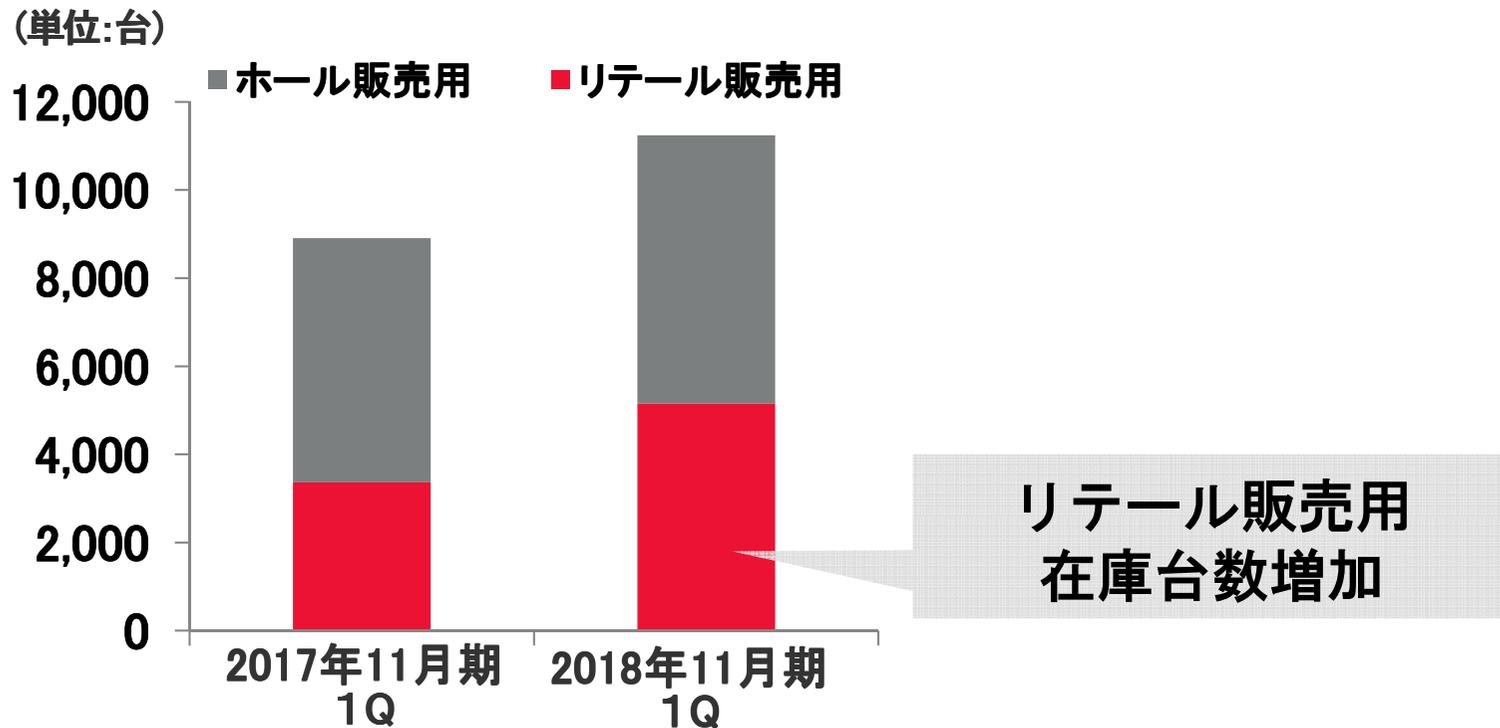


■ 複合店舗 ※ の増加

※買取に加えリテール販売等を実施する店舗

■ 高収益車輛の仕入が堅調 → リテール販売強化に向け在庫確保

【在庫台数】



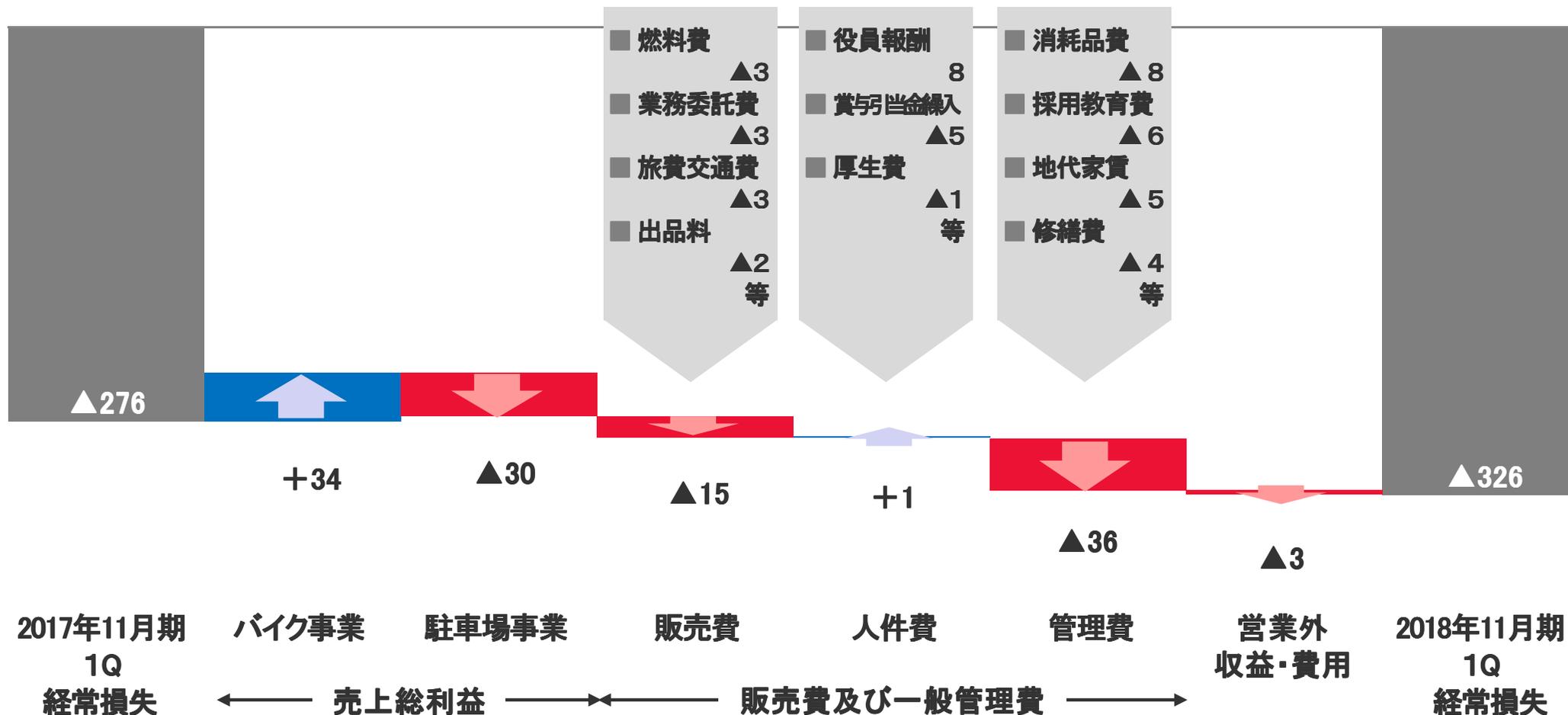
■ 在庫期間

→ホール販売用 : 従来から変更なし

→リテール販売用 : 従来+展示・納車準備期間

経常利益増減要因分析

(単位:百万円)



※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。

2018年11月期

通期見通し / 配当

※期初予想から変更なし

(単位:百万円)

セグメント別	2017年 11月期※ 実績		個別	2018年 11月期 今回予想 個別	増減額 個別	増減率 個別
	バイク事業	駐車場事業				
売上高	17,541	711	18,252	19,000	747	4.1%
営業利益(▲損失)	▲276	13	▲263	5	268	—
経常利益(▲損失)	▲118	26	▲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。
また、当期純利益は、上記にともなう関係会社株式売却益633百万円を特別利益として含んでおります。

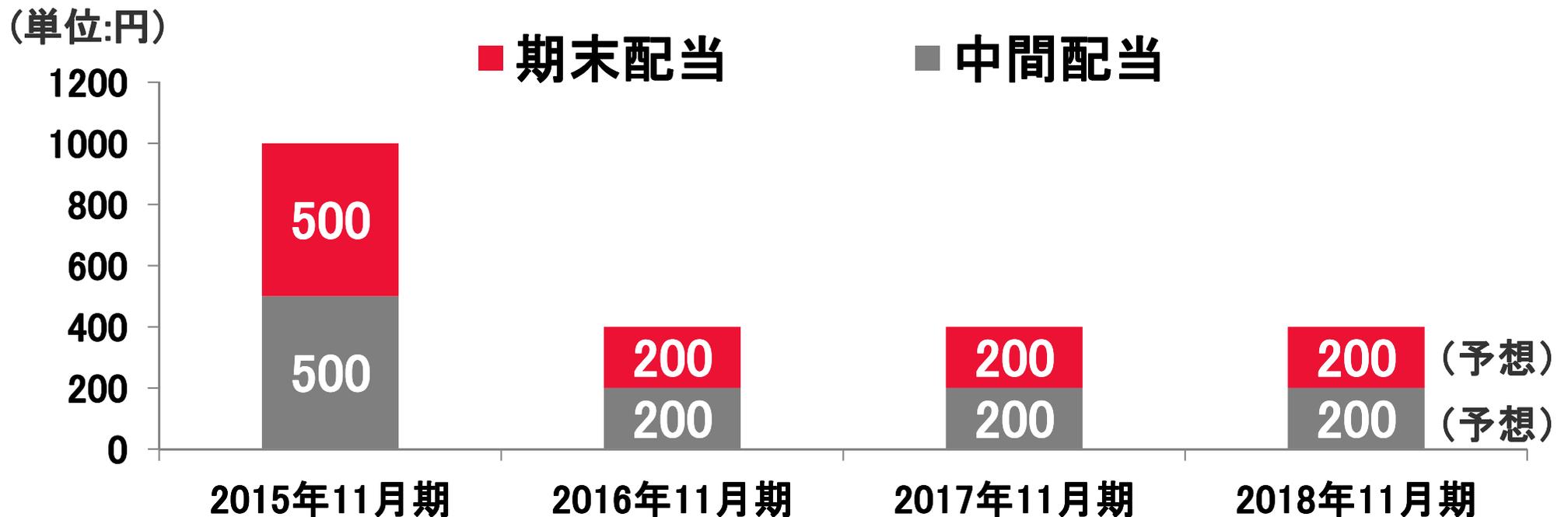
■基本方針

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

2018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

(2016年11月期～2018年11月期)

【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 小宮 謙一 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 (2018.4.3現在)

◆ 本社

◆ バイク王店舗 57店舗
(内、リテール販売実施店舗 : 48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>

◆ 横浜物流センター

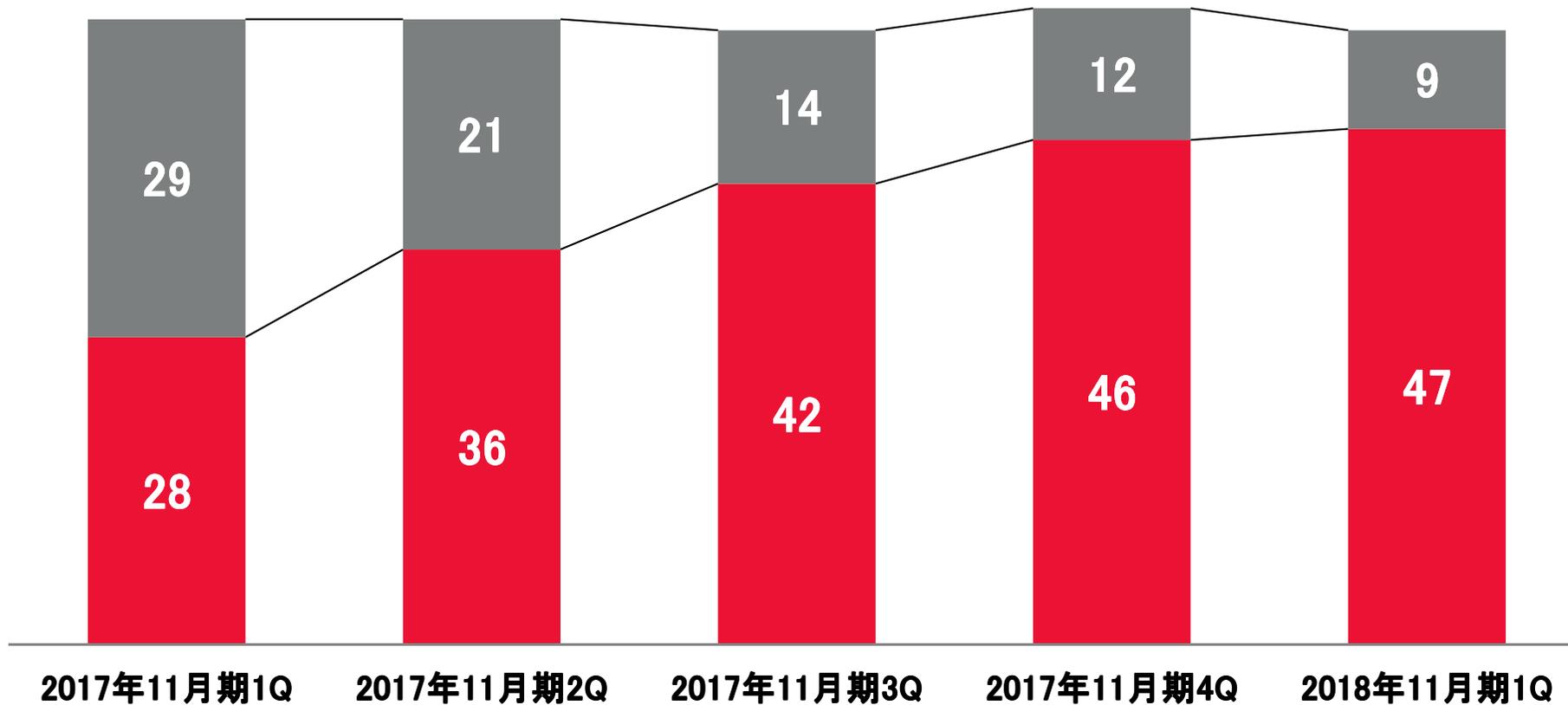
◆ 神戸物流センター

◆ 寝屋川物流センター

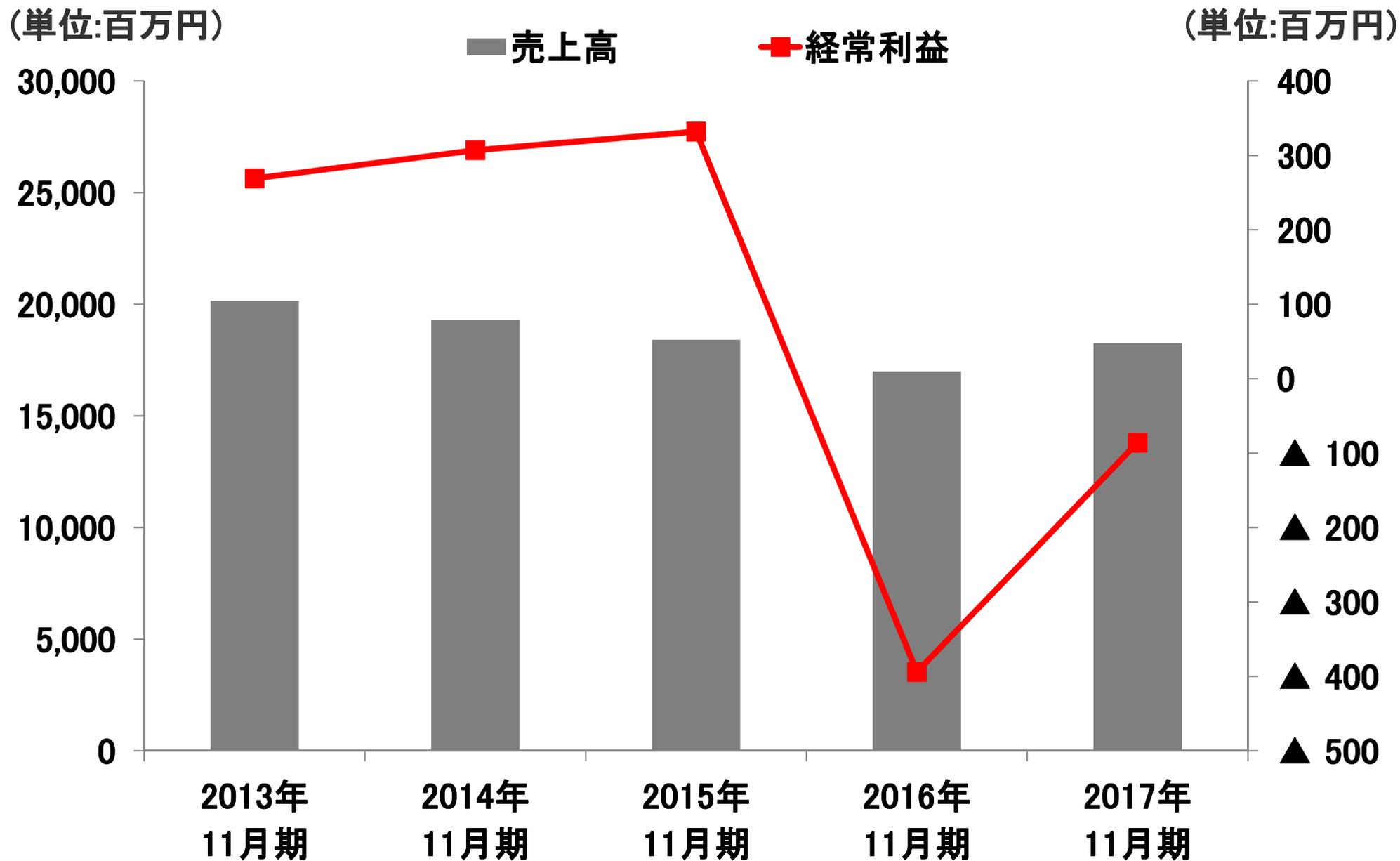


■ 買取に加え、新たにリテール販売を開始する店舗(複合店舗)を拡大

■ 買取店舗 ■ リテール販売実施店舗



売上高 / 経常利益 推移



【目的】

2006年3月よりバイクの駐車環境の整備を目的に、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、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2017年11月30日付けにて本事業を譲渡

【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

■ 株式譲渡先の会社概要

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

■ 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

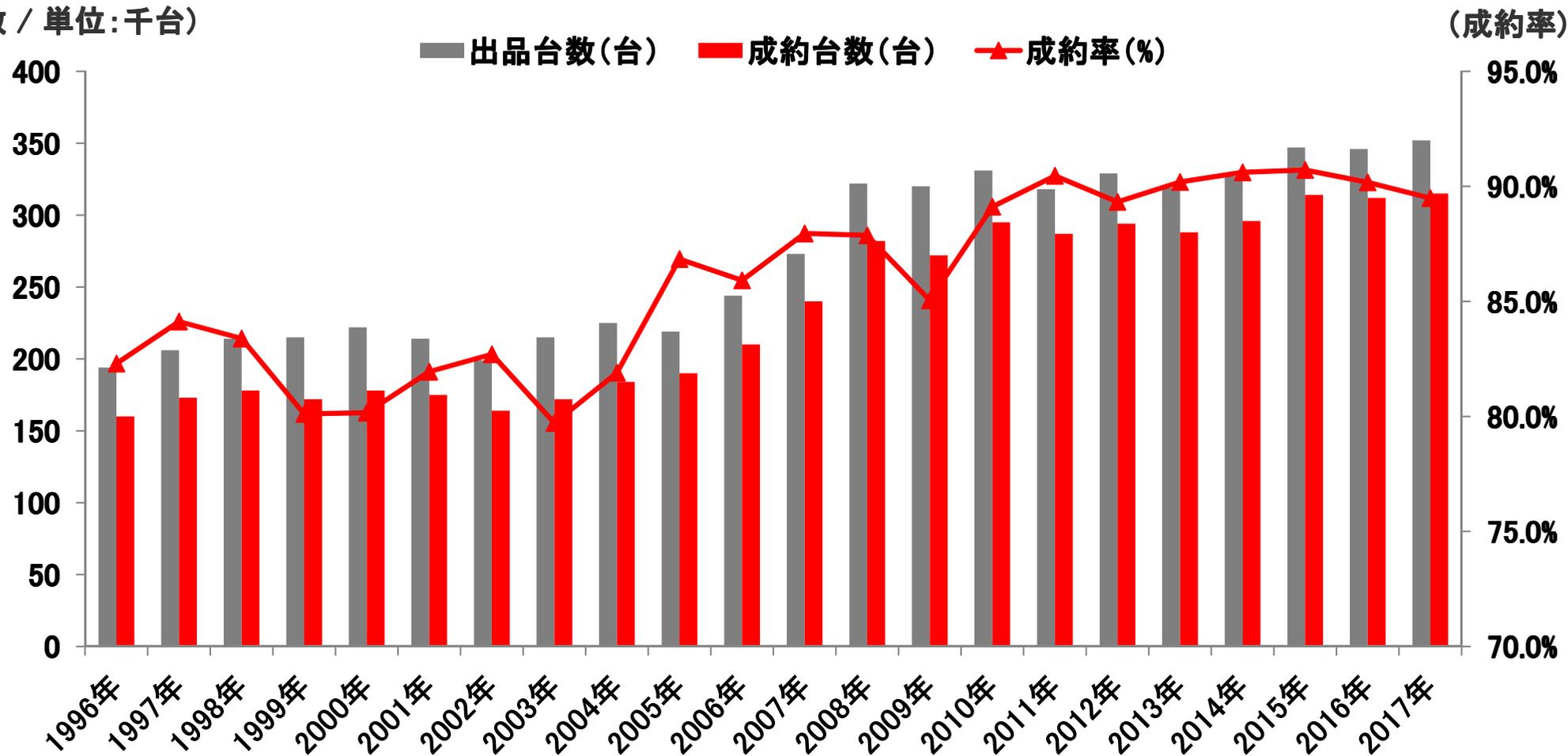
■ 新車販売台数は原付二種以外が減少 (単位:千台)

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

(台数 / 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: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/>