

FY2018 決算説明資料

from Dec. 2017 to Nov. 2018

株式会社 バイク王 & カンパニー

バイクのことなら

BIKE 王

1. FY2018 業績概況 P. 2
2. FY2018 取り組み
中期経営計画の振り返り P. 10
3. 今後の取り組みとQ&A P. 18
4. FY2019 通期見通し / 配当 P. 27
5. 【参考資料】FY2018 財政状態および会社概要等 P. 30

(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。

FY2018 業績概況

増収増益

収益構造の強化により黒字化

	FY2017	FY2018
売上高	18,252 百万円	19,921 百万円 (前期比+9.1%)
販売費及び 一般管理費	8,048 百万円	8,350 百万円 (前期比+3.8%)
経常利益	▲92 百万円	187 百万円

通期損益計算書

(単位：百万円)

セグメント別	FY2017			FY2018	増減額	増減率
	バイク事業	駐車場事業	個別	個別		
売上高	17,541	711	18,252	19,921	1,668	9.1%
売上原価	9,853	613	10,467	11,505	1,038	9.9%
売上総利益	7,688	97	7,785	8,415	630	8.1%
販売費及び一般管理費	7,965	83	8,048	8,350	301	3.8%
営業利益 (▲損失)	▲276	13	▲263	65	329	-
経常利益 (▲損失)	▲118	26	▲92	187	279	-
当期純利益 (▲損失)			401	87	▲314	▲78.2%

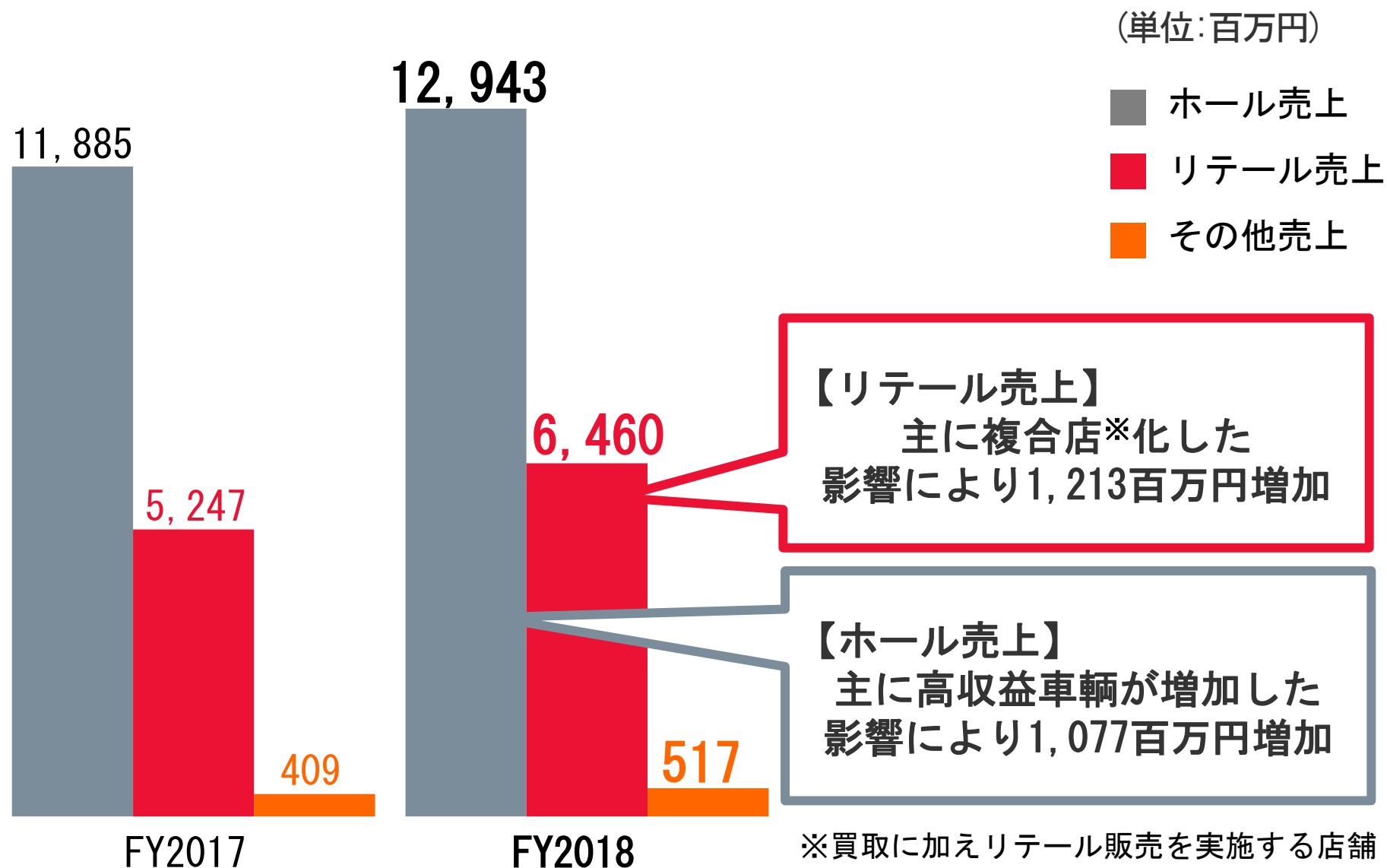
※駐車場事業を2017年11月30日付で譲渡したため、第1四半期会計期間より当社の事業は「バイク事業」のみの単一セグメントとなっております。

※当期純利益は、駐車場事業の譲渡にともなう特別利益を控除すると、増益となりました。

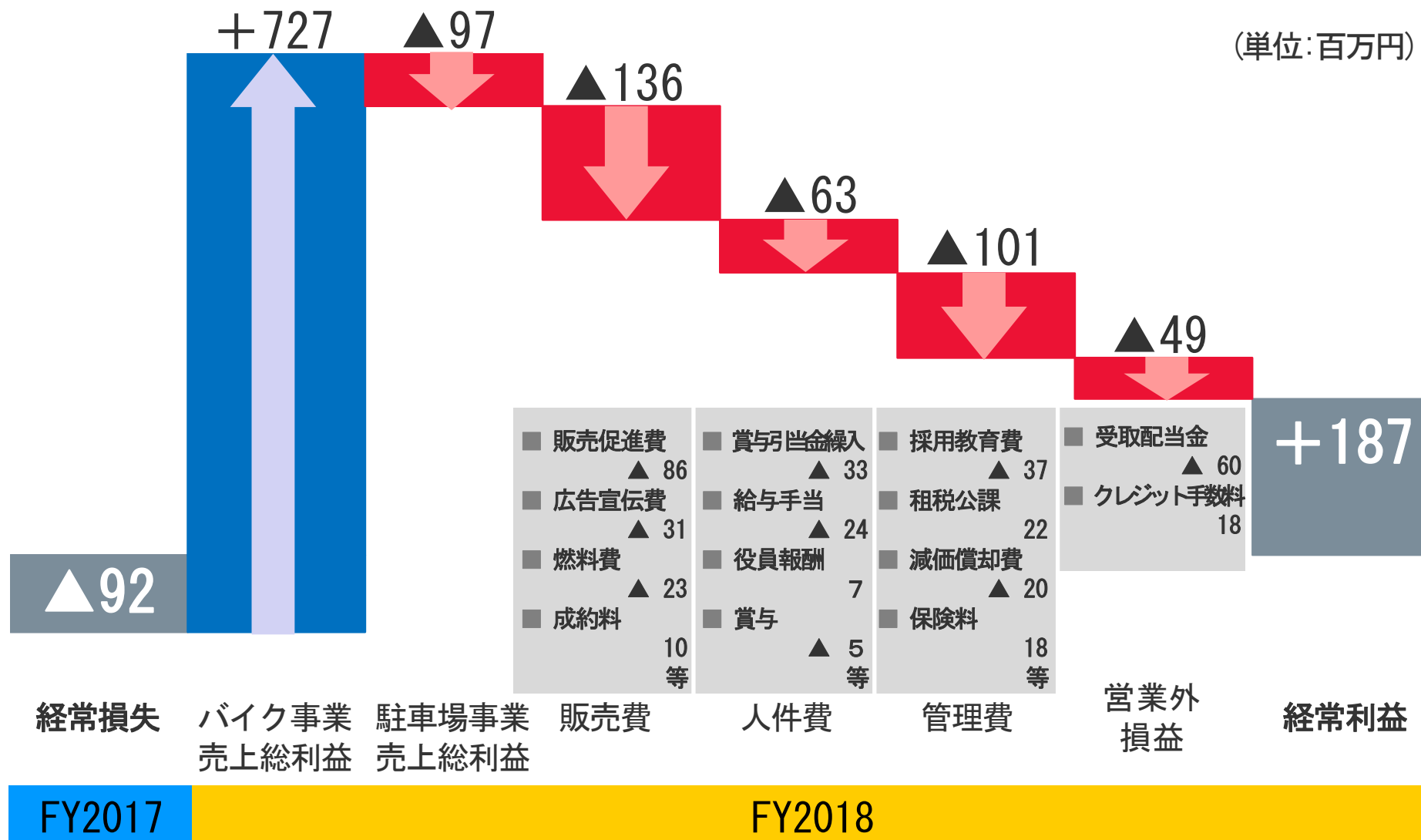
バイク事業損益計算書

(単位：百万円)

	FY2017	FY2018	増減額	増減率
売上高	17,541	19,921	2,379	13.6%
売上原価	9,853	11,505	1,652	16.8%
売上総利益	7,688	8,415	727	9.5%
販売費及び一般管理費	7,965	8,350	384	4.8%
営業利益 (▲損失)	▲276	65	342	—
経常利益 (▲損失)	▲118	187	305	—



経常利益増減要因分析



※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。

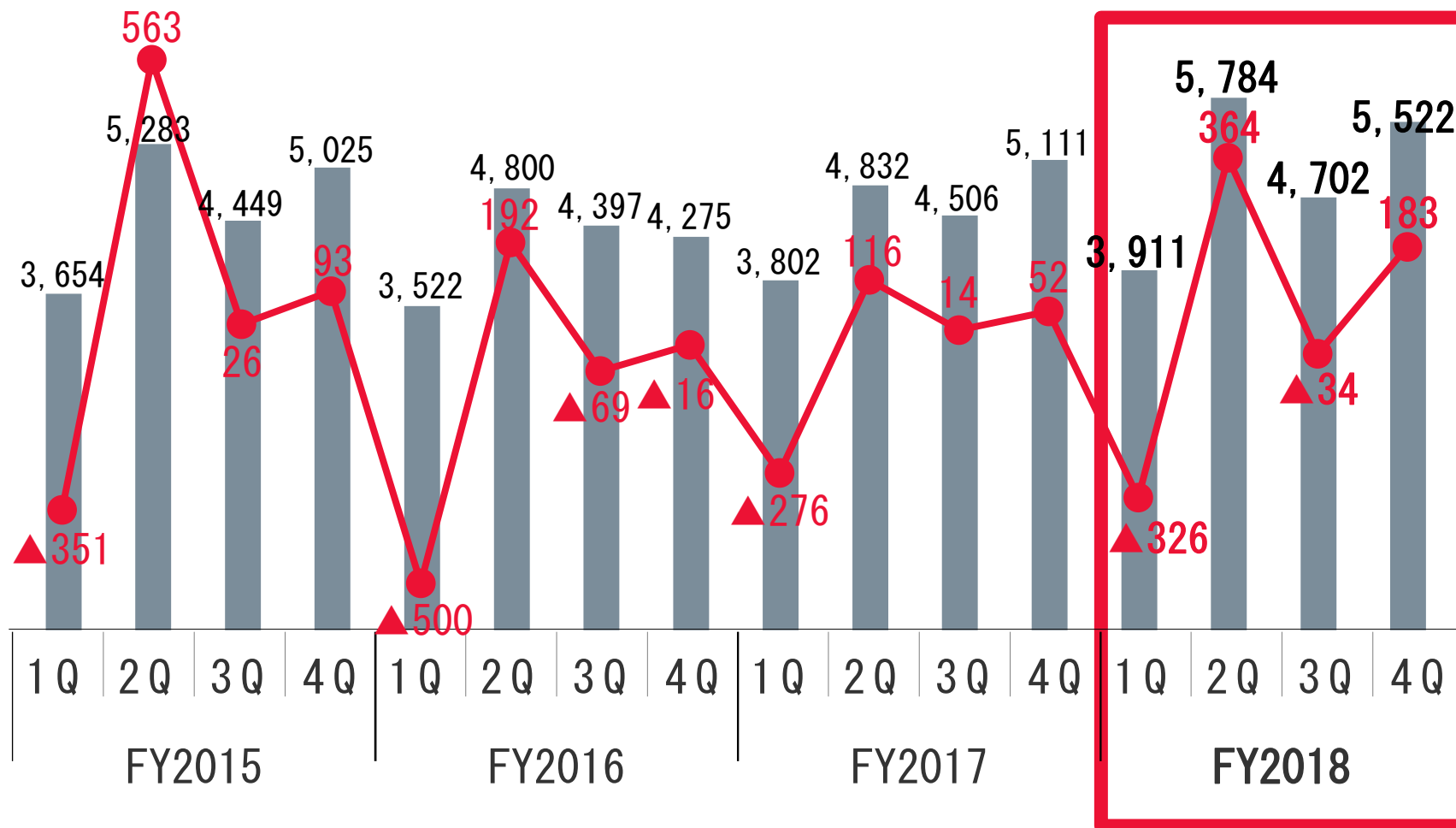
四半期毎の売上高 / 経常利益



(単位:百万円)

■ 売上高

● 経常利益



【課題】 高収益車輛の確保にともなう仕入価格上昇

【改善】 価格決定体制の再整備

- 価格決定者における業務の見直しを行い、価格設定に専念できる体制に変更
- バイクライフアドバイザー（査定員）の商談方法の見直し



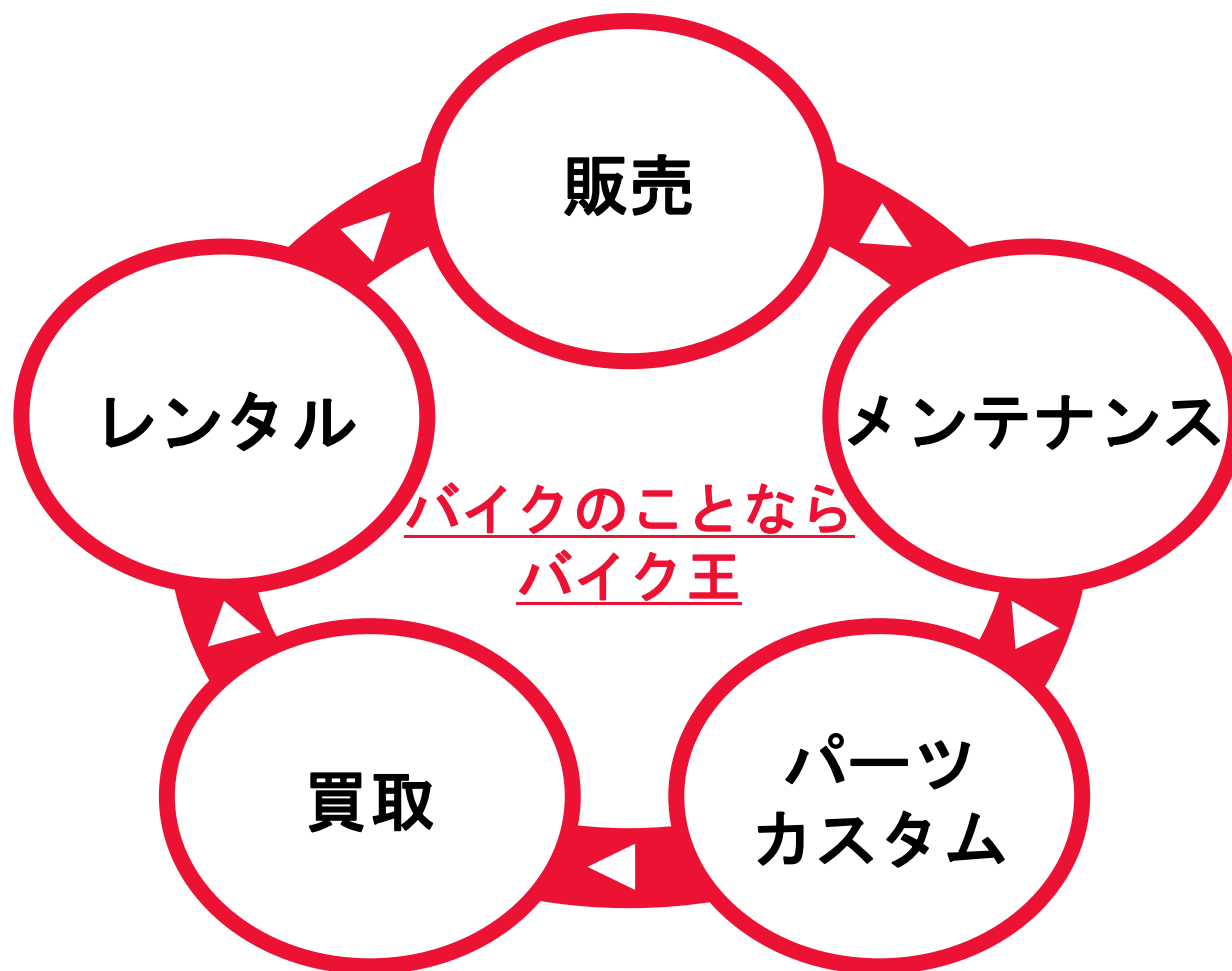
価格決定体制を再整備することで、
仕入価格のバラつきを見直し業績を改善

FY2018 取り組み

中期経営計画の振り返り (FY2016～FY2018)

ビジョン

バイクライフの生涯パートナー



基本戦略

「当社のビジネスモデルの土台である車輛仕入の最大限の活用」
「リテール販売チャネルを拡充」

FY2016

● 複合店化の開始

● ロゴマークを
統一・刷新

バイクのことなら

BIKE 王

● (株)G-7ホールディングス
資本業務提携

FY2017

● 複合店化の加速

● バイク事業に統合

● 整備体制の強化

● 駐車場事業の譲渡

● 監査等委員会
設置会社へ移行

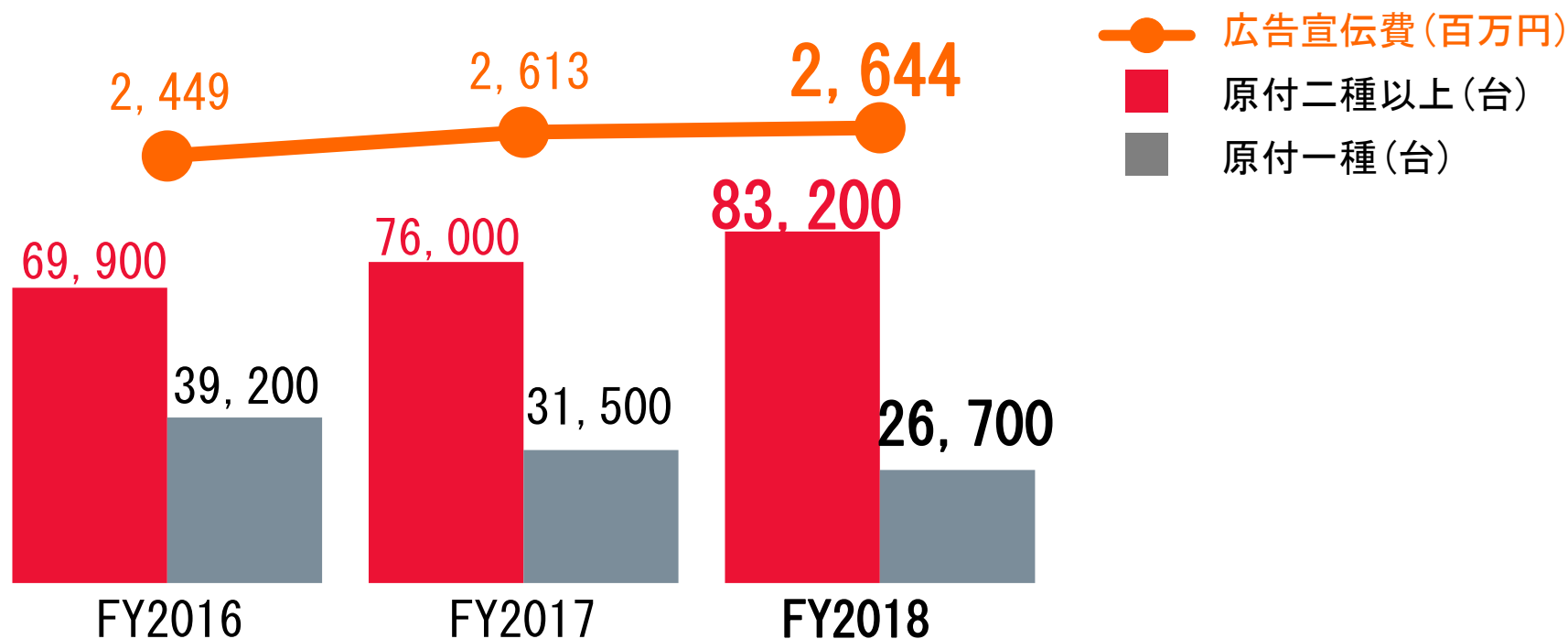
FY2018

● 複合店化の
さらなる推進

● 安定的な
仕入の強化

高収益車両の仕入台数の増加

- マスメディア・WEBの媒体構成の最適化およびキャンペーンの実施
- 高収益車両への対応時間を確保するための業務オペレーションの改善

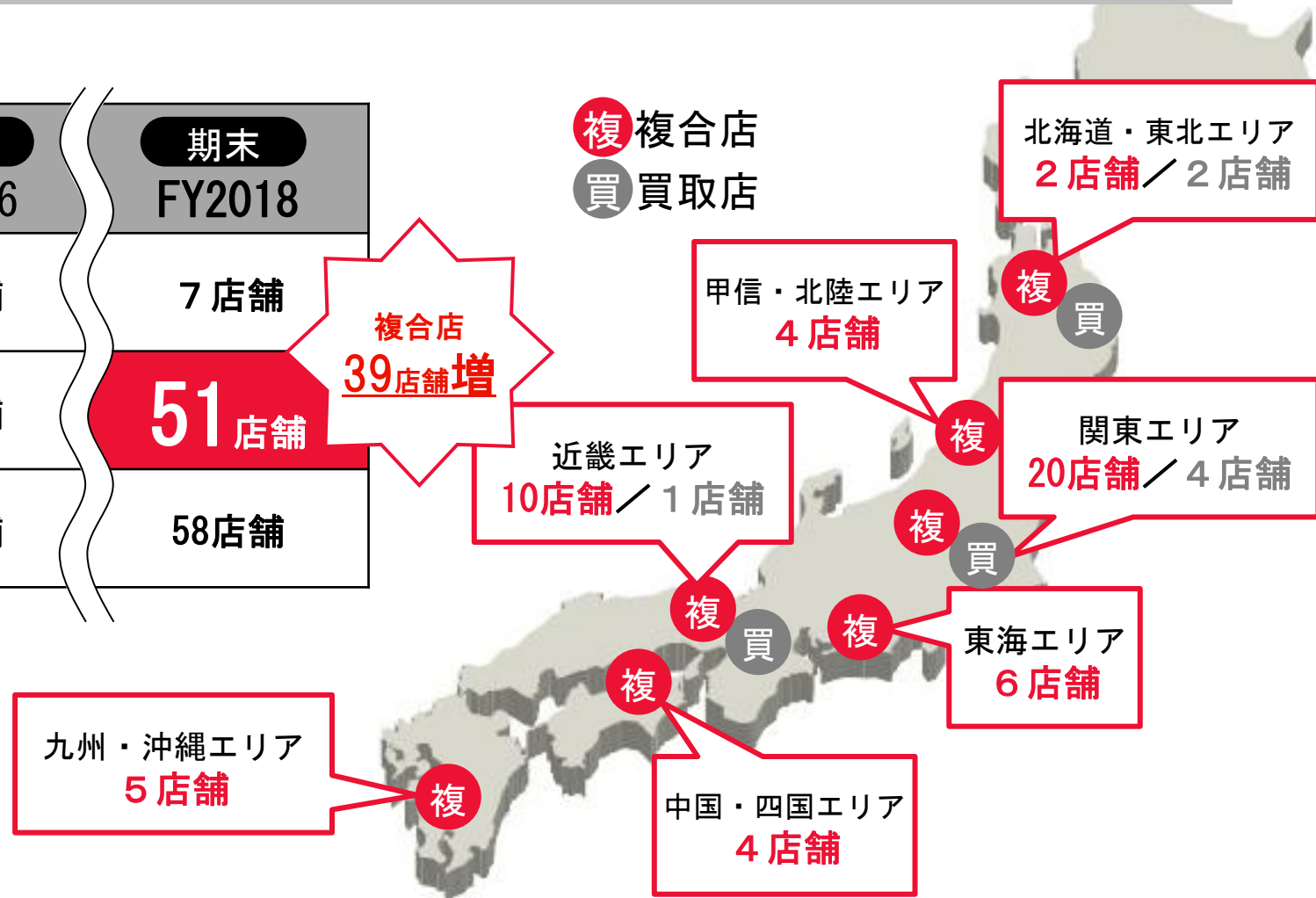


リテール販売チャネルの拡充を推進

	期首 FY2016	期末 FY2018
買取店	52店舗	7店舗
複合店	12店舗	51店舗
合計	64店舗	58店舗

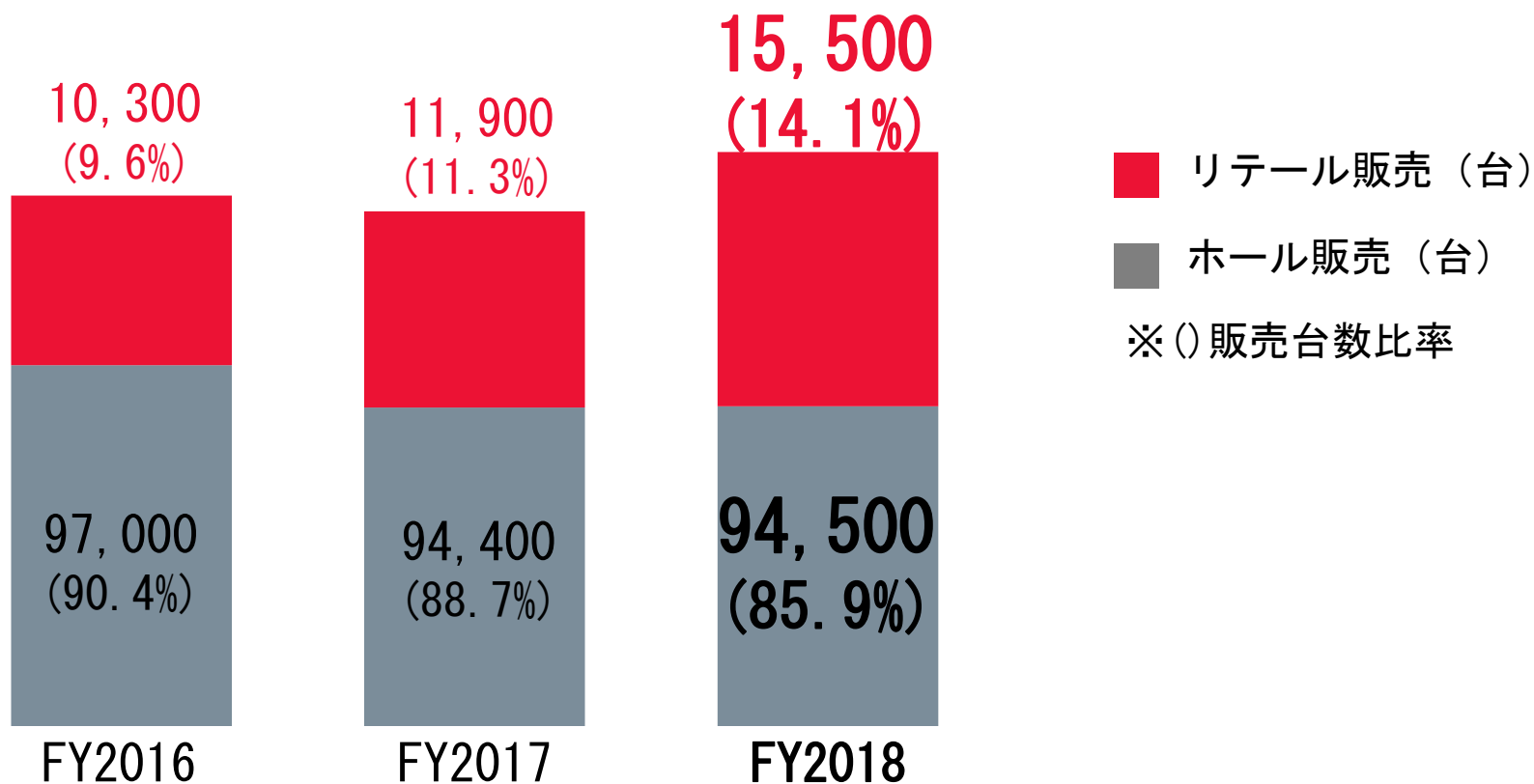
複合店
39店舗増

複 複合店
買 買取店



全社販売台数およびリテール販売台数の増加

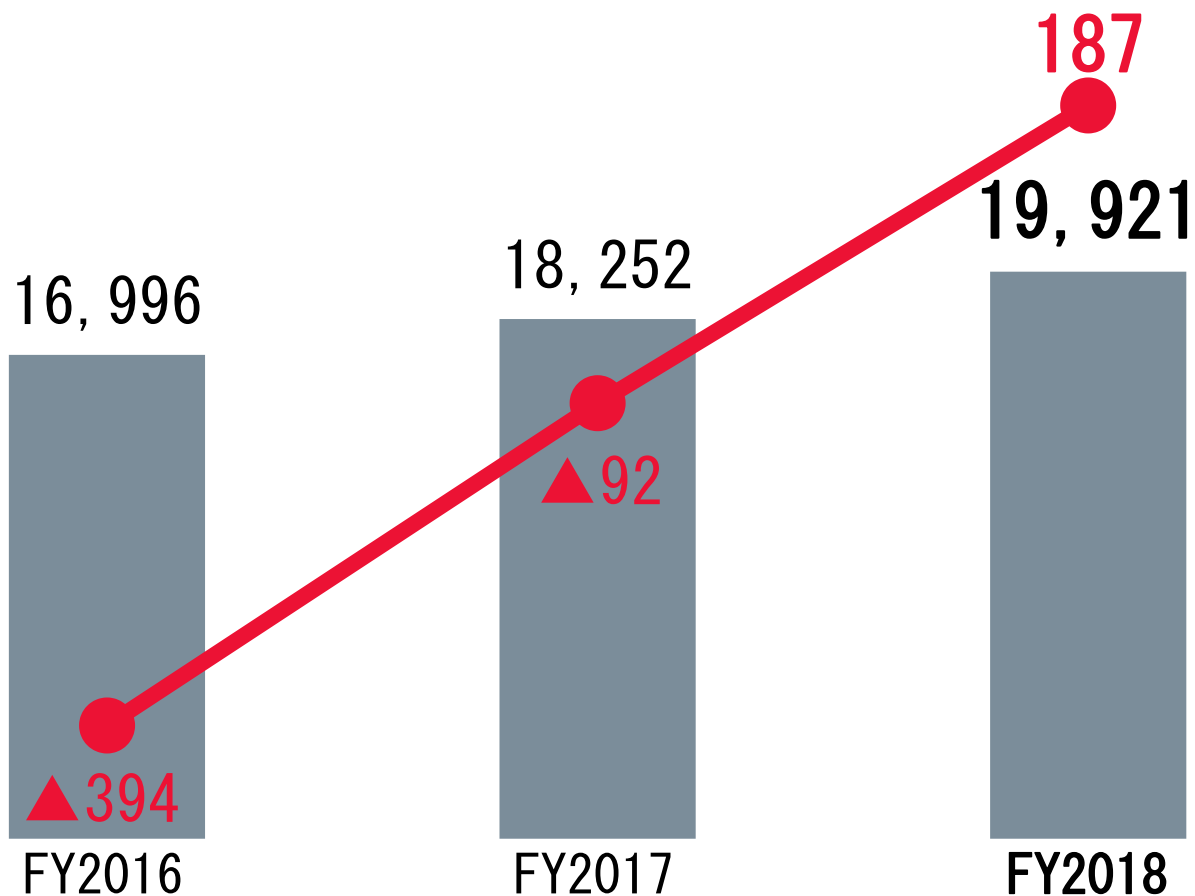
■複合店化のさらなる推進



売上高 / 経常利益 推移

(単位:百万円)

■ 売上高
● 経常利益



増収増益のポイント

- 仕入車輛の量と質の確保
- 仕入価格の適正化
- リテール販売台数の増加

今後の取り組みとQ&A

仕入車両の量と質の確保

①高収益車両の増加

仕入価格の適正化

②価格決定体制の継続

リテール販売台数の増加

③集客力の向上

④MDサイクルの確立

⑤店舗運営の生産性向上

⑥人財育成の強化

⑦人事制度の拡充

持続的な成長と安定した収益構造の構築を目指す

Q 仕入強化施策は？

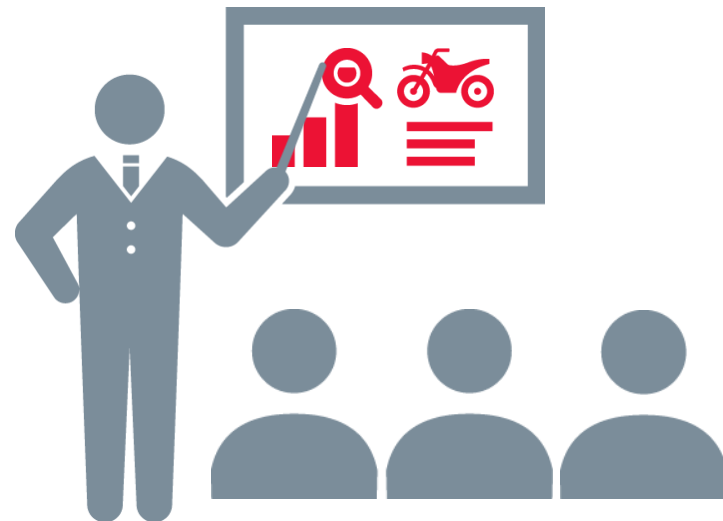
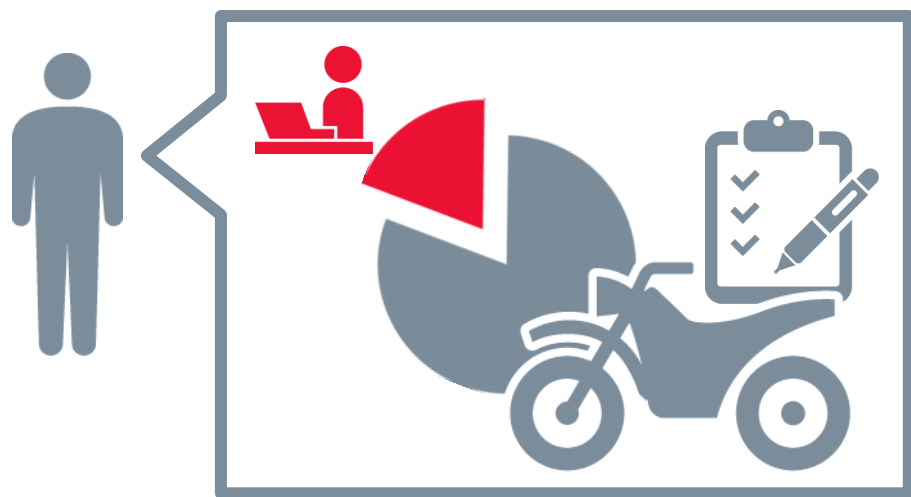
- A
- ・ 店舗網に合わせた適正な人員配置
 - ・ 人財採用および育成の強化
 - ・ 仕入業務オペレーションの継続的な強化
 - ・ バイク王を想起させる広告宣伝活動の推進



※詳細はPRリリース(2019年1月18日配信予定)をご参照ください。

Q 継続の内容は？

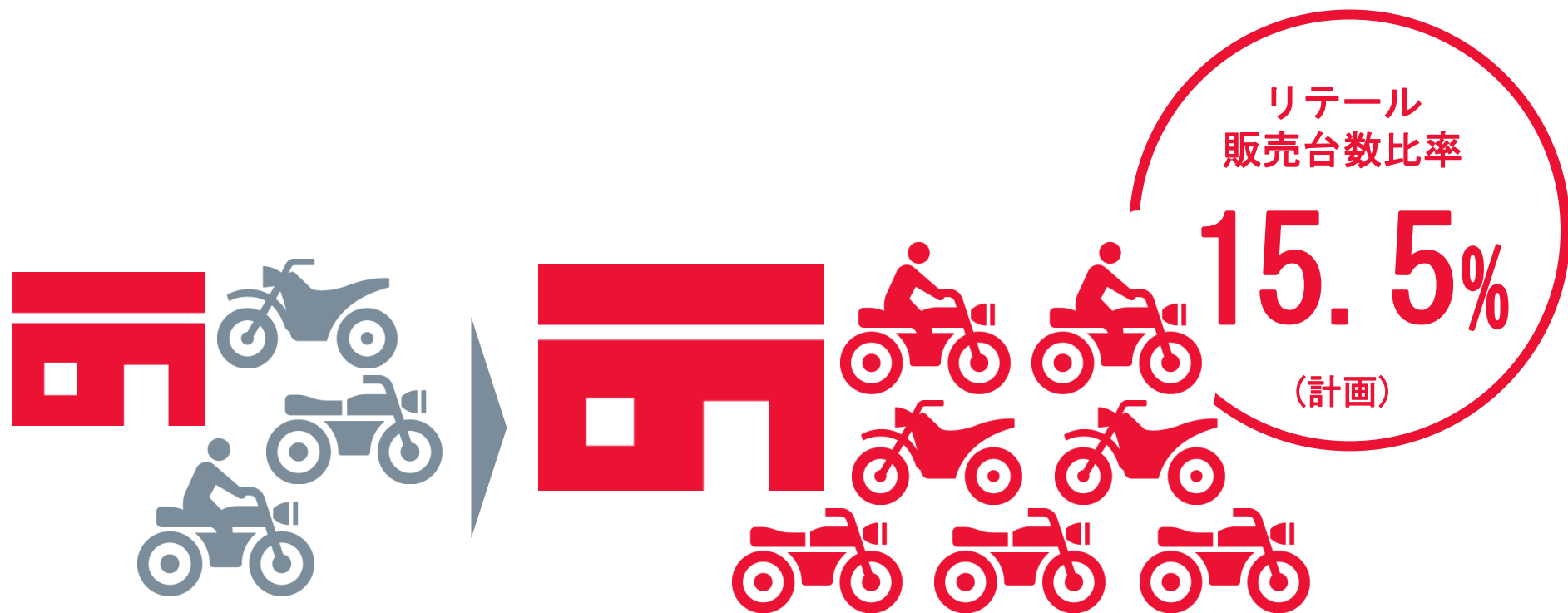
- A
- ・ 価格決定者における業務の見直しを行ない、価格設定に専念できる体制を継続
 - ・ バイクライフアドバイザー（査定員）の研修の実施



Q 出店方針は？

A 十分な利益が見込めない出店は控える計画

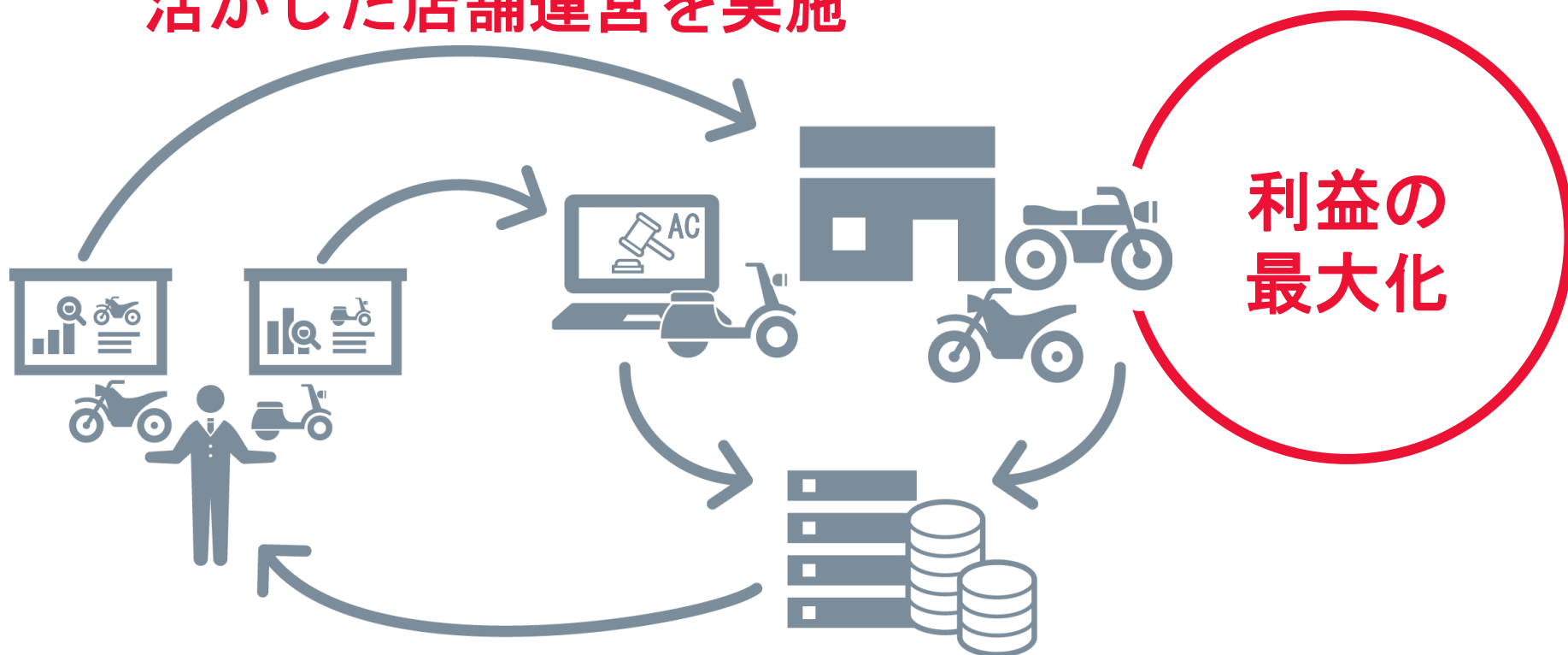
※買取店の複合化、既存店の移転による規模拡大は検討



④複合店に適したMDサイクルの確立

Q 確立の方法は？

- A
- ・ MDに特化したチームの新設
 - ・ 市場変化に応じた最適な商品構成の実現
 - ・ 仕入から販売にてバイク王の強み(付加価値)を活かした店舗運営を実施



Q 現状の課題は？

A 安定的なサービスを提供するためのソフト面が課題

ex. 整備体制の強化

システムの再構築



Q 育成のポイントは？

- A
- ・ サービス意識醸成を目的とした「接客理念」を掲げ、理念浸透を図る階層別研修の実施
 - ・ 人財育成の判断基準として新たに策定した「人事理念」の浸透を図る

接客
理念

一人ひとりに最適なサービスを。
お客様と共に創るバイクライフを。

人事
理念

社員の成長を応援する

Q 拡充のポイントは？

- A
- ・ 働き方改革の一環として就労環境整備
 - ・ 従業員満足度向上のための制度改訂

時間外労働の縮減

有給休暇の取得促進

福利厚生への拡充

資格取得支援の充実

FY2019 通期見通し / 配当

(単位：百万円)

	FY2018 実績	FY2019 今回予想	増減額	増減率 (%)
売上高	19,921	20,000	78	0.4%
営業利益	65	70	4	6.2%
経常利益	187	190	2	1.5%
当期純利益	87	90	2	3.1%

■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

FY2018 年間配当(予想) **4円**(中間配当2円(確定) / 期末配当2円(予想))

【配当推移(中間・期末)※投資単位(100株)当たり】

■ 期末配当

■ 中間配当

(単位:円)



【参考資料】
FY2018
財政状態および会社概要等

貸借対照表（資産の部）

（単位：百万円）

	FY2017	FY2018	増減額
流動資産合計	4,041	3,865	▲175
現金及び預金	2,008	1,655	▲353
売掛金	58	234	175
商品	1,791	1,804	13
その他	183	171	▲11
固定資産合計	1,350	1,679	328
有形固定資産	624	675	51
無形固定資産	95	350	254
投資その他の資産	630	653	22
資産合計	5,392	5,544	152

貸借対照表（負債・純資産の部）

（単位：百万円）

	FY2017	FY2018	増減額
流動負債合計	1,200	1,269	69
固定負債合計	323	375	52
負債合計	1,524	1,645	121
純資産合計	3,867	3,899	31
負債純資産合計	5,392	5,544	152
株主資本比率	71.7%	70.3%	▲1.4%

(単位：百万円)

	FY2017	FY2018
I. 営業活動によるキャッシュ・フロー	7	183
II. 投資活動によるキャッシュ・フロー	567	▲456
III. 財務活動によるキャッシュ・フロー	▲92	▲80
IV. 現金及び現金同等物の増減額	482	▲353
V. 現金及び現金同等物の期首残高	1,526	2,008
VI. 現金及び現金同等物の期末残高	2,008	1,655

2018年11月末現在

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)
店舗数	58店舗 (複合店: 51店、買取店: 7店)
決算期	11月
資本金	590百万円
売上高	19,921百万円
従業員数	763名
証券コード	東京証券取引所第二部 (3377)
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	小宮 謙一
取締役 常勤監査等委員	産形 昭夫
取締役 監査等委員(社外)	山口 達郎
取締役 監査等委員(社外)	齊藤 友嘉

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 初のリテール販売店を出店
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 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

より多くの株主様と長期的にバイクライフをサポートする目的から当社株主優待制度を拡充

■優待内容

保有株式数	優待内容
100株(1 単元)以上	① 当社がリテール販売(小売販売)するバイク(126cc 以上)購入にご利用いただける「バイク1台につき1万円割引優待券」
	② バイク(126cc 以上)購入時、パートナーズパック加入にご利用いただける「1万円割引優待券」
ただし、②のみの使用は不可	

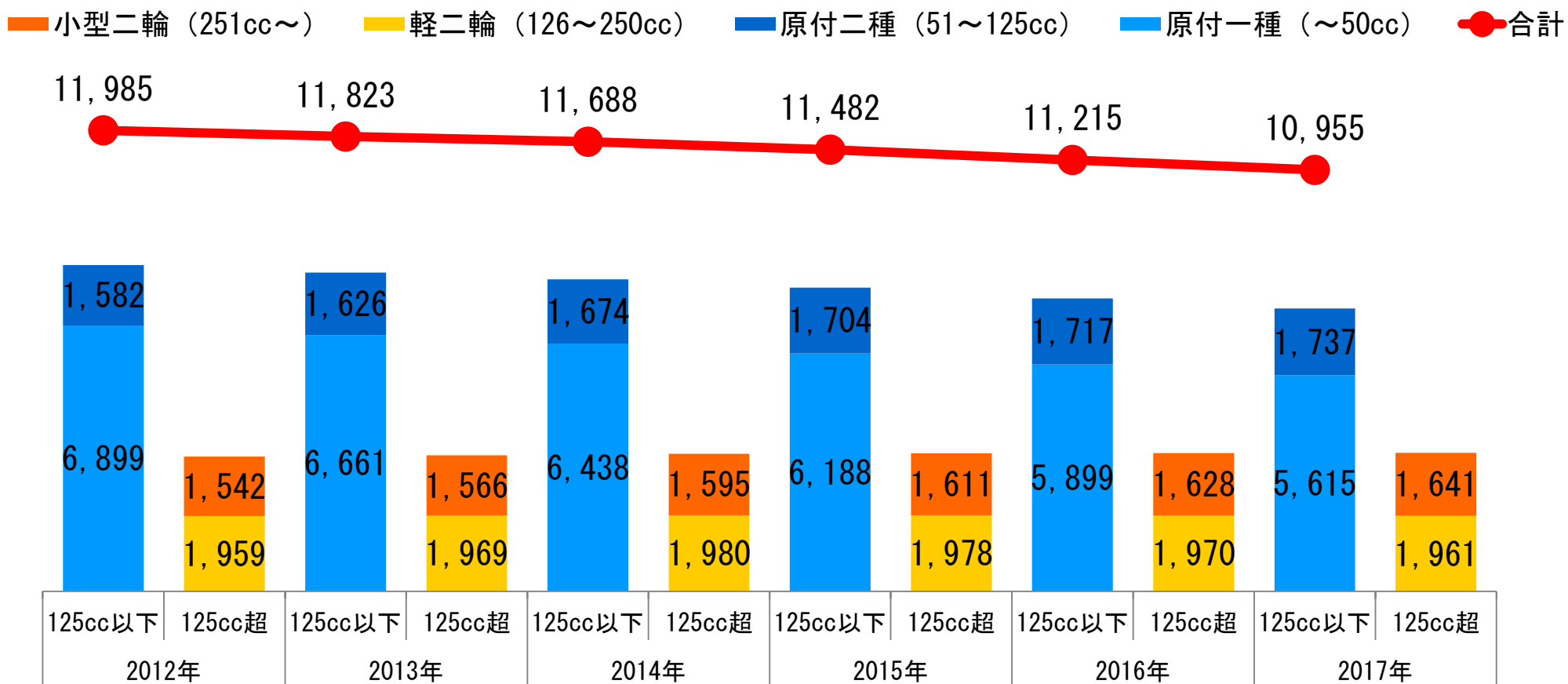
パートナーズパックとは、当社でバイクを購入され、本サービスの契約を締結されたお客様を対象に、排気量毎に定められた定額料金のみで6ヵ月毎の定期点検等が受けられるサービスです。

※詳細はPRリリース(2018年12月11日配信)をご参照ください。

保有台数の推移

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)

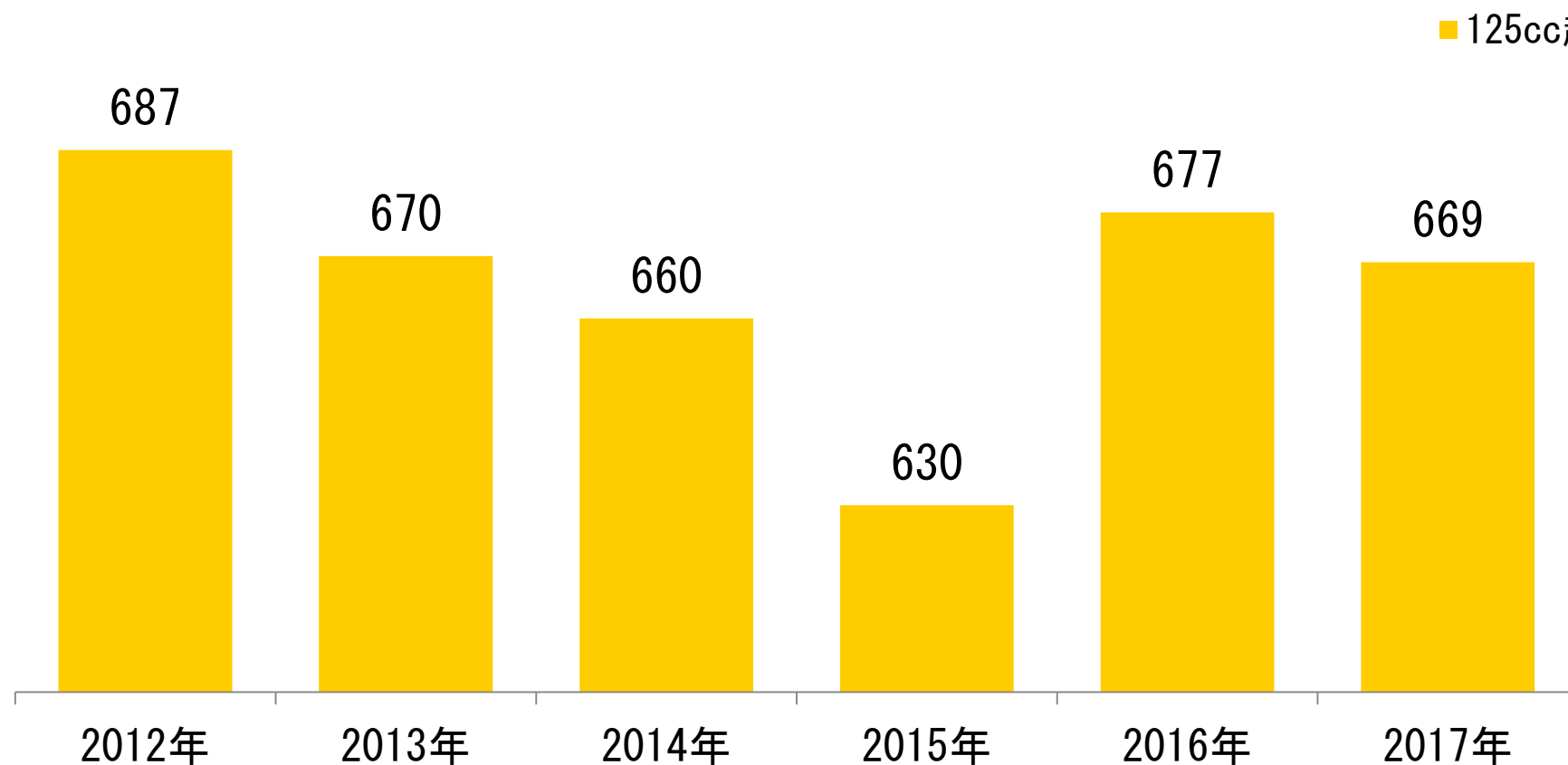


(出所) 一般社団法人日本自動車工業会/各年3月末日ベース

中古流通台数の推移

125cc超の中古流通台数は、前年よりもやや減少

(単位:千台)



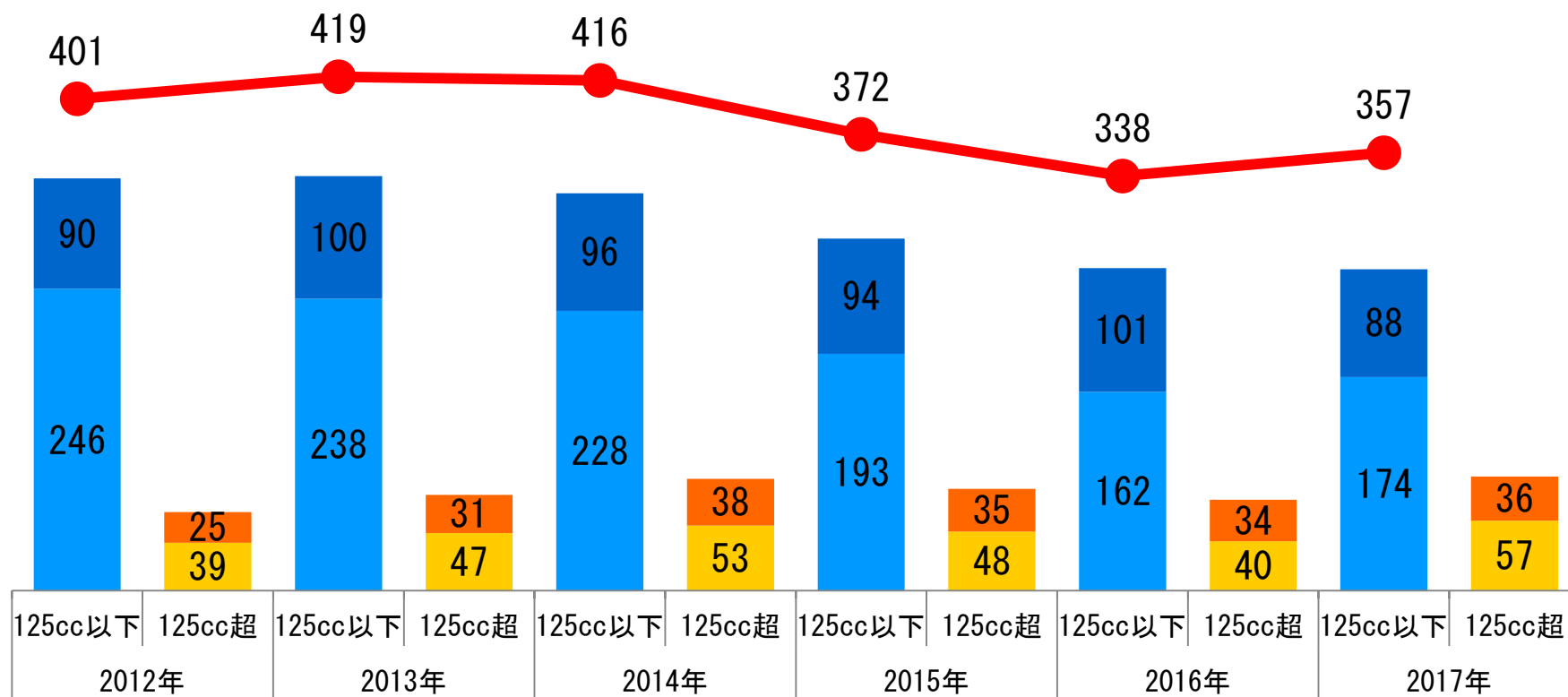
(注) 125cc以下の公開指数はございません
(出所) 二輪車新聞※2012年より小型二輪の集計方法変更

新車販売（出荷）台数の推移

新車販売台数は、比較的価値の高い原付二種以上が増加し全体としても前年より増加

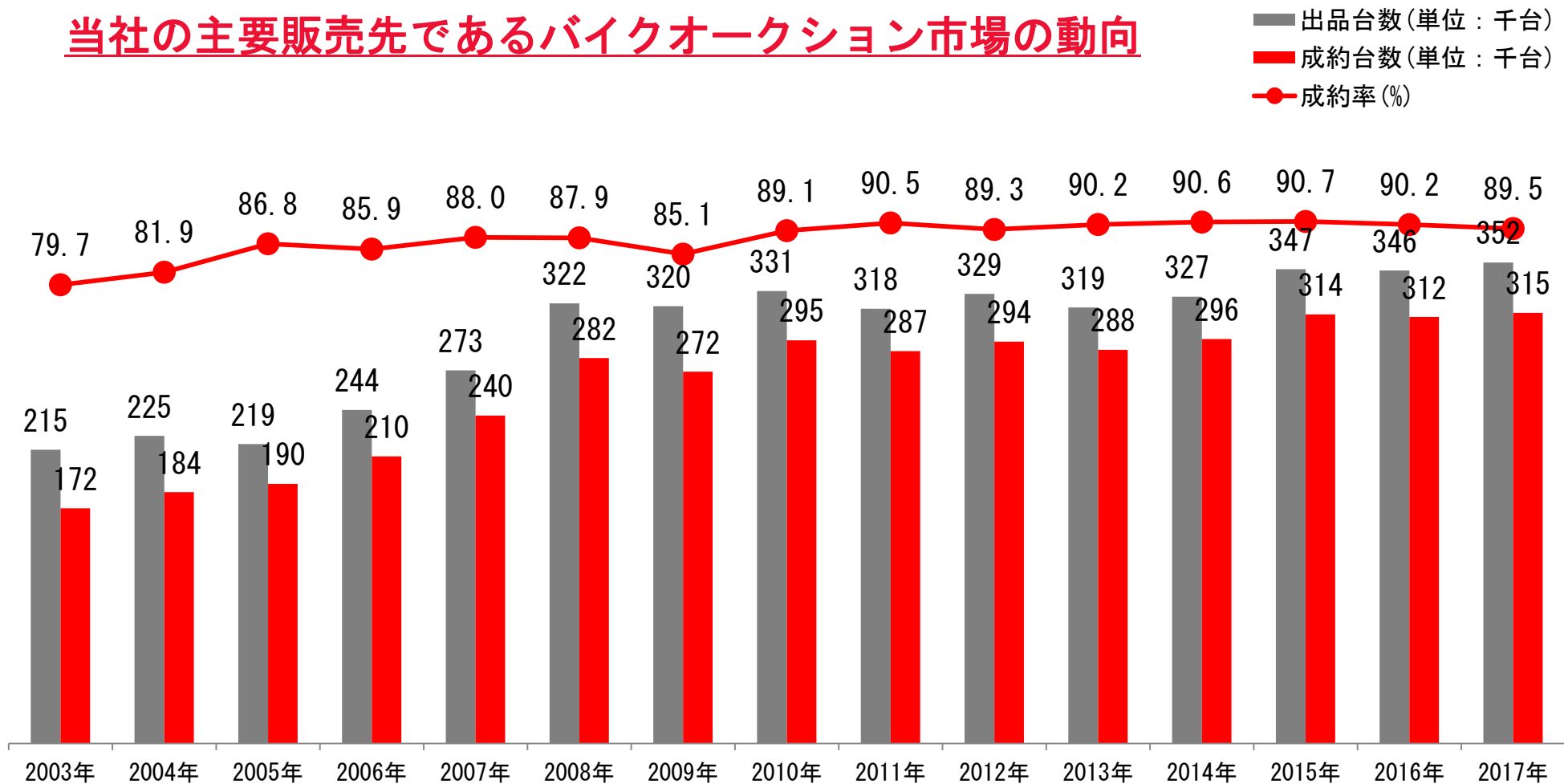
（単位：千台）

■ 小型二輪（251cc～）
 ■ 軽二輪（126～250cc）
 ■ 原付二種（51～125cc）
 ■ 原付一種（～50cc）
 ● 合計



（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

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