

FY2019 3rd Quarter
決算説明資料(第22期)
Ended Aug 31, 2019

株式会社 バイク王 & カンパニー

バイクのことなら

BIKE 王

1. 3rd Quarter FY2019 業績概況 P. 2
2. 3rd Quarter FY2019 取り組みの進捗 P. 9
3. FY2019 通期見通し / 配当 P. 22
4. 【参考資料】3rd Quarter FY2019 以降に関するQ&A P. 25
5. 【参考資料】3rd Quarter FY2019 財政状態および会社概要等 P. 28

(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。

3rd Quarter FY2019

業績概況

増収増益

安定した収益構造の構築へ順調に進捗し収益性が改善

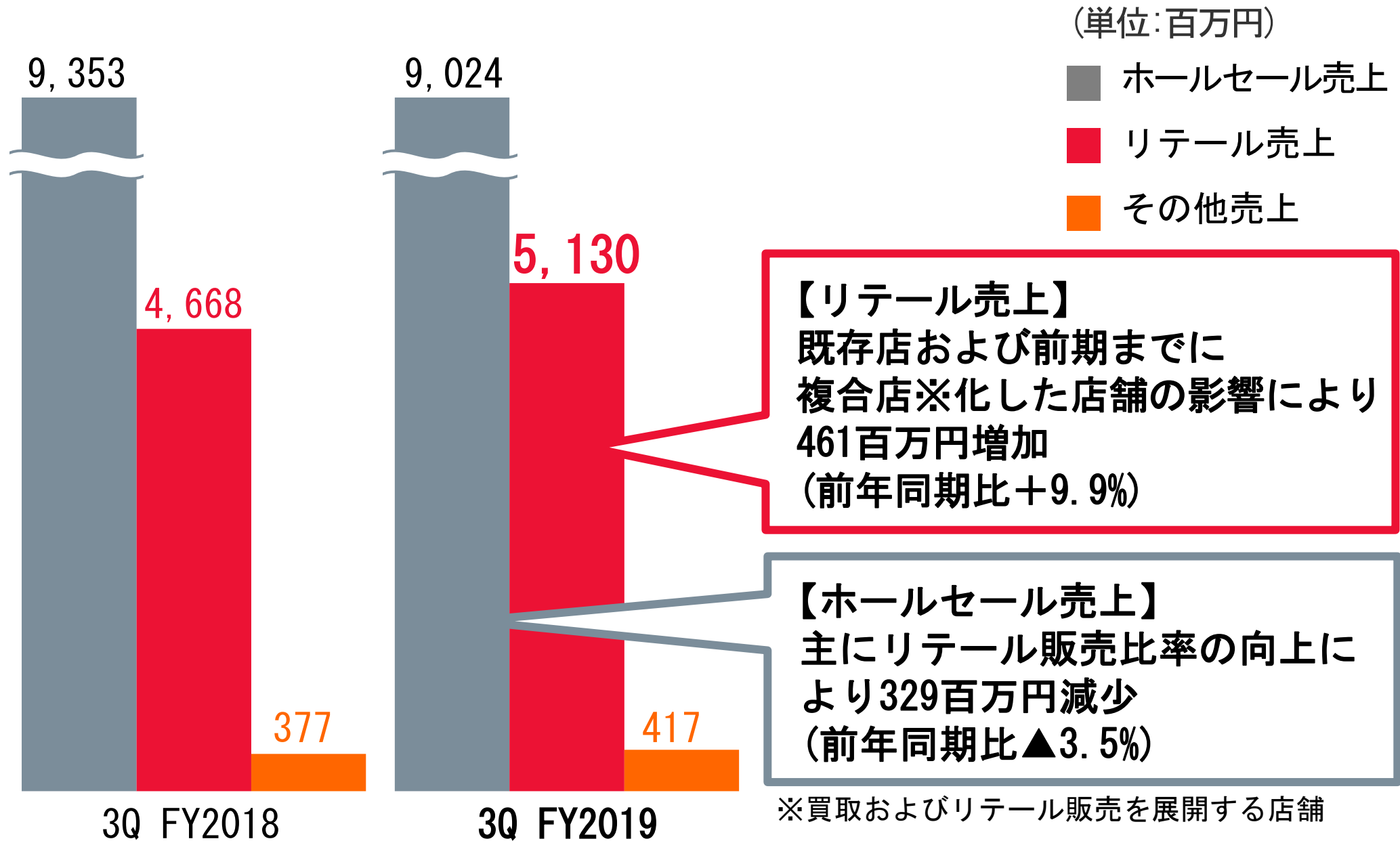
	3Q FY2018	3Q FY2019
売上高	14,398 百万円	14,571 百万円 (前年同期比+1.2%)
販売費及び 一般管理費	6,167 百万円	6,415 百万円 (前年同期比+4.0%)
経常利益	3 百万円	183 百万円 (前年同期+179百万円)

損益計算書

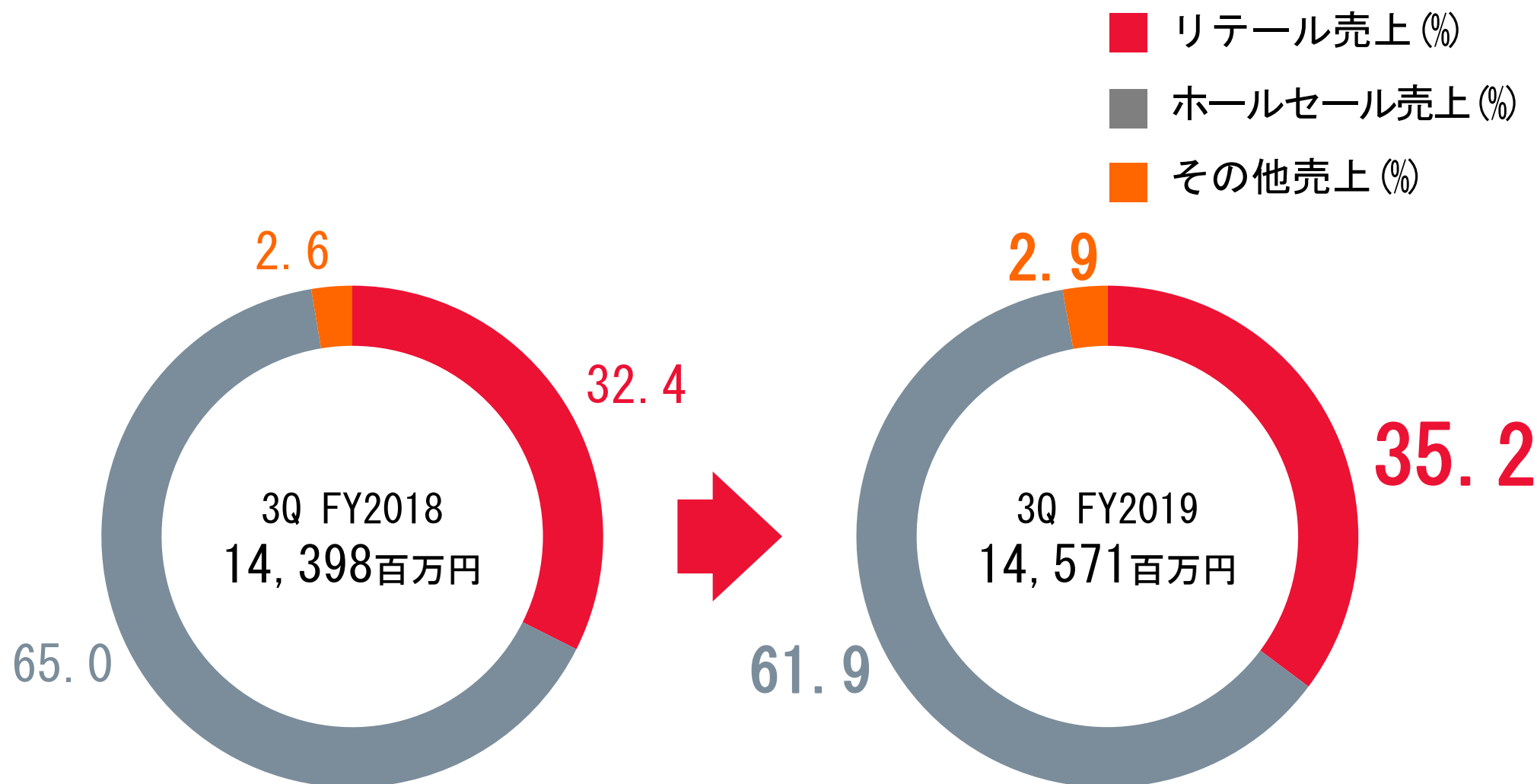
(単位：百万円)

	3Q FY2018	3Q FY2019	増減額	増減率
売上高	14,398	14,571	172	1.2%
売上原価	8,321	8,086	▲235	▲2.8%
売上総利益	6,076	6,485	408	6.7%
販売費及び一般管理費	6,167	6,415	248	4.0%
営業利益(▲損失)	▲90	69	159	—
経常利益	3	183	179	—
四半期純利益(▲損失)	▲38	65	103	—

売上高増収要因



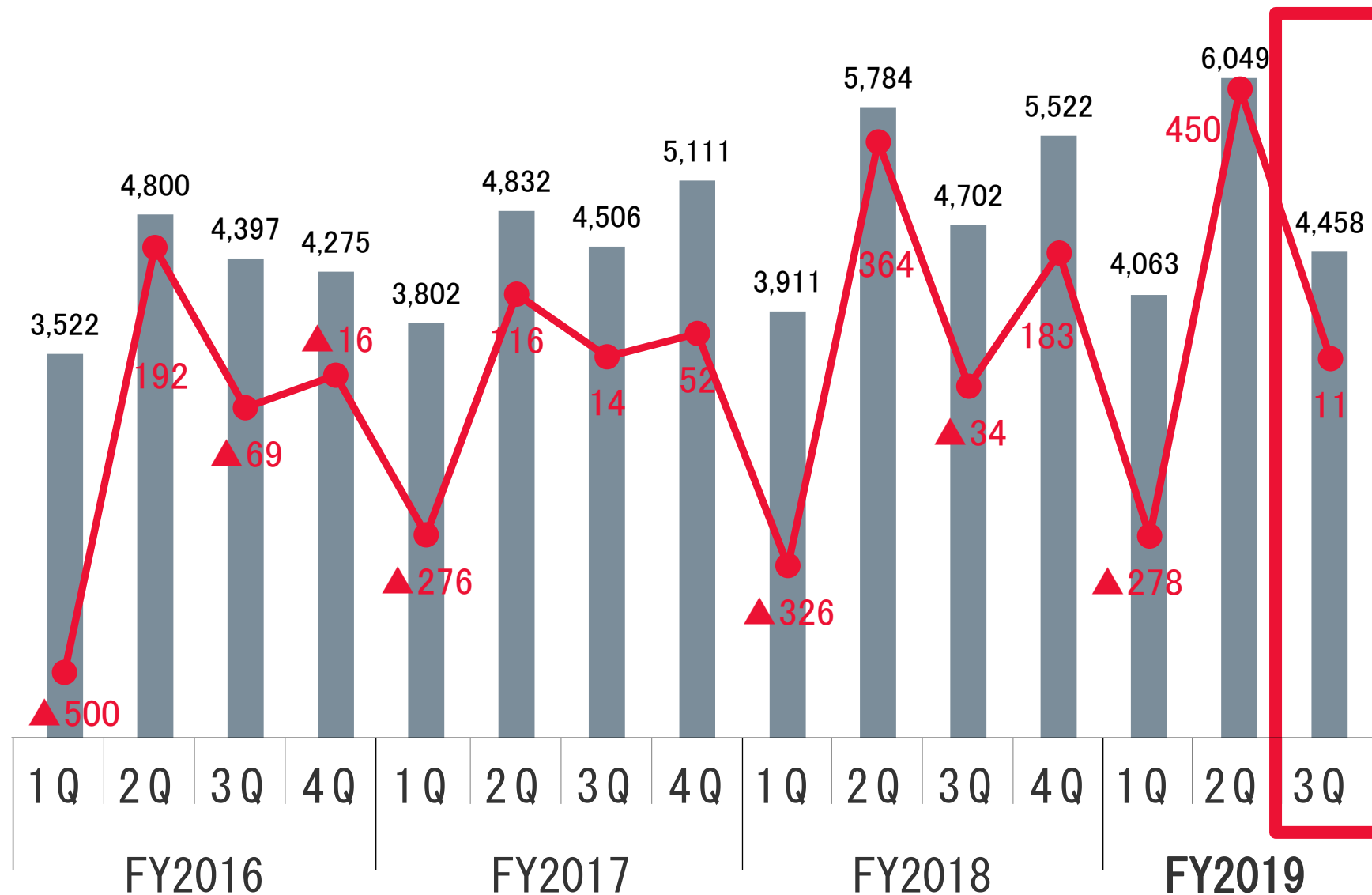
リテール売上割合が増加したことにより、収益性が改善



四半期毎の売上高 / 経常利益

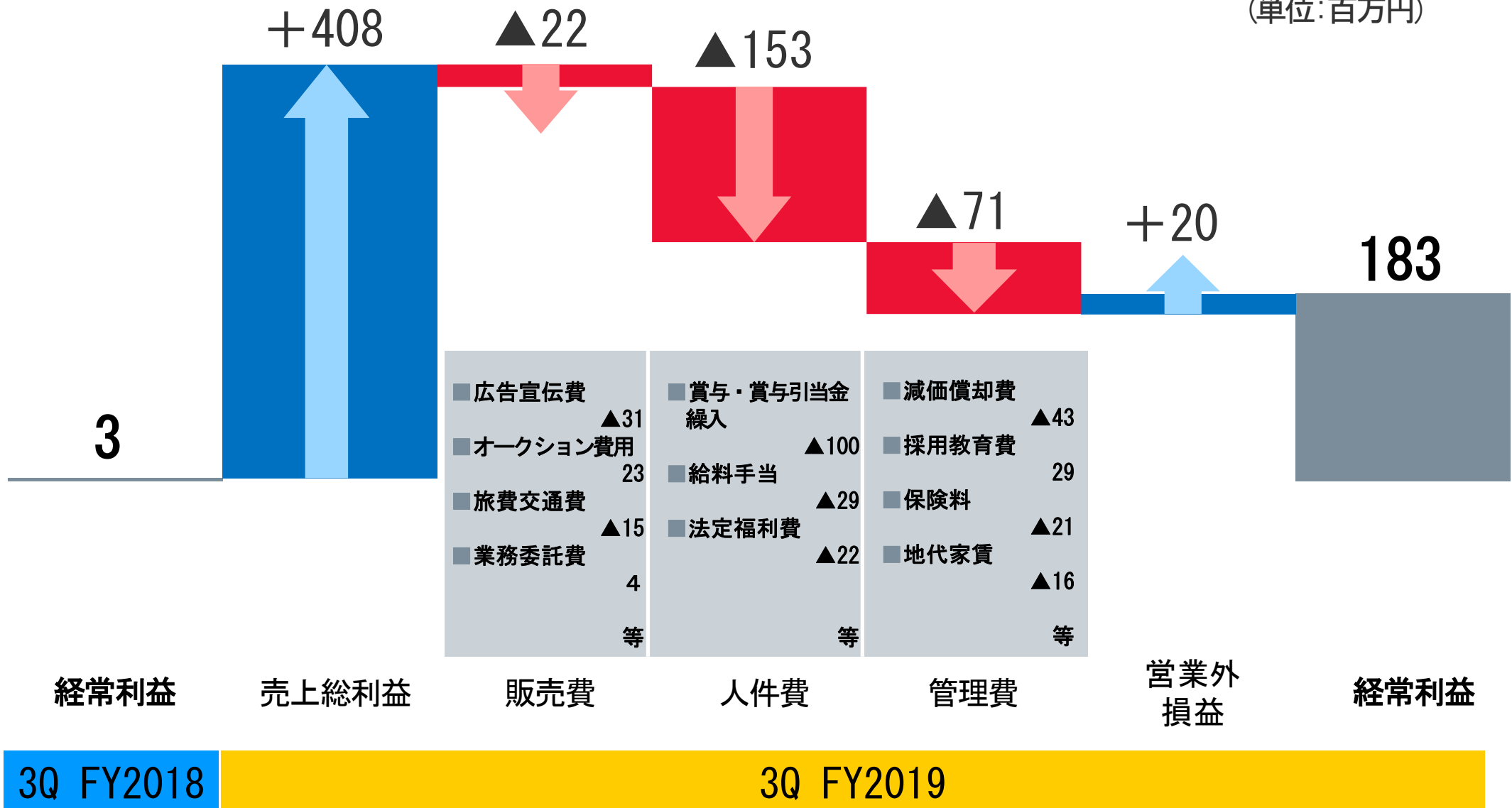
(単位:百万円)

■ 売上高
● 経常利益(損失)



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。

3rd Quarter FY2019

取り組みの進捗

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

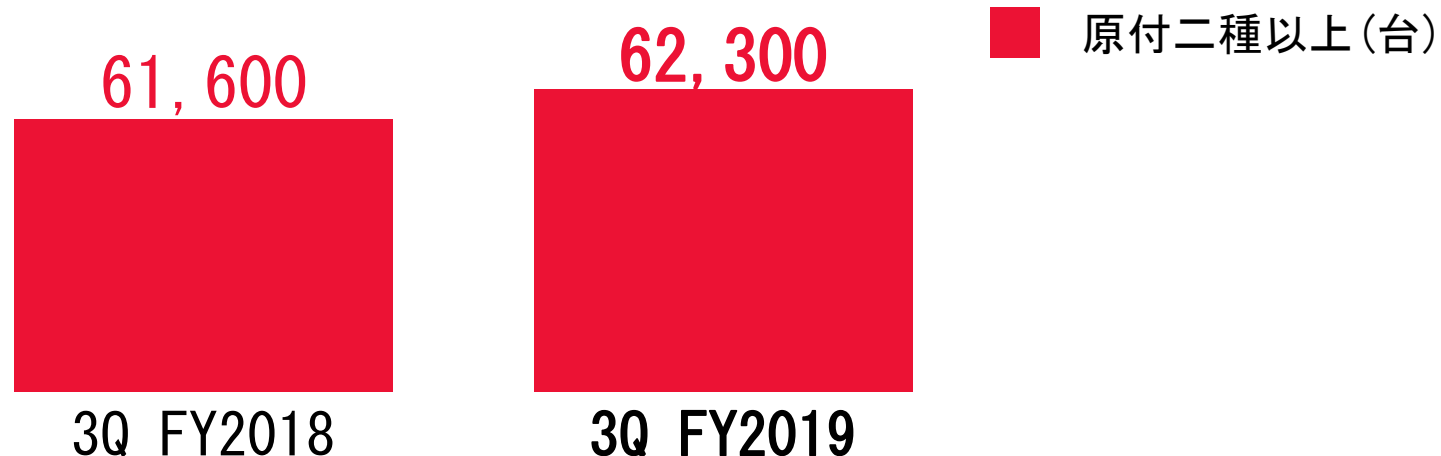
④MD(マーチャンダイジング)サイクルの確立 ⑤店舗運営の生産性向上

⑥人財育成の強化 ⑦人事制度の拡充

前期に奏功した三つの取り組みを軸に
当期は持続的な成長と安定した収益構造の構築を目指す

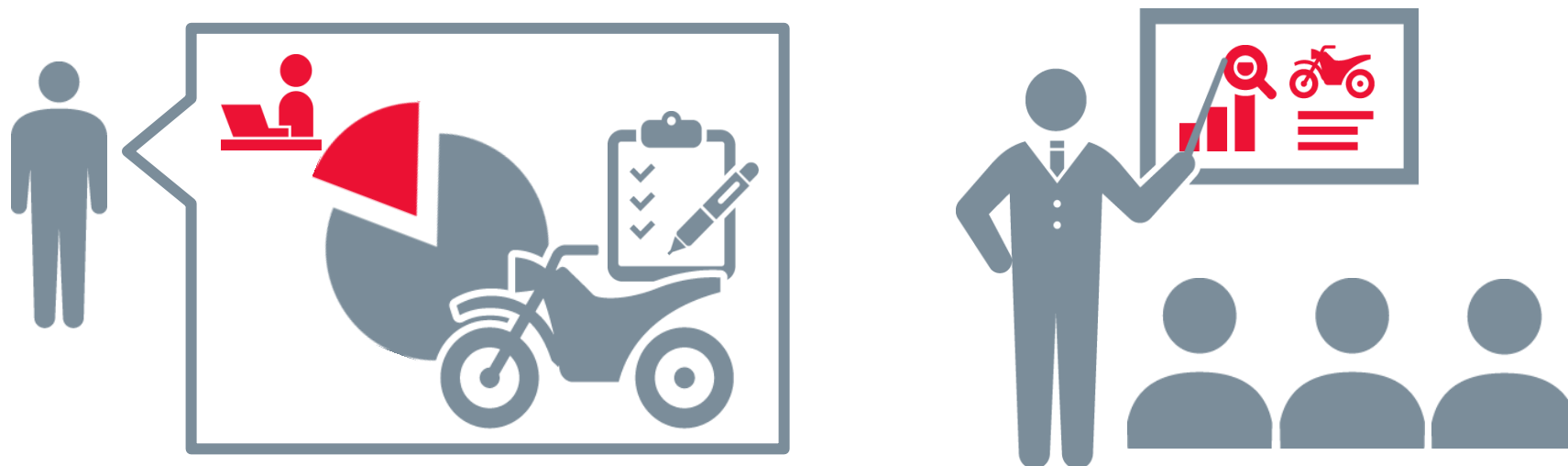
高収益車輛の質が向上、仕入台数はやや増加、
リテール在庫も十分に確保

【仕入台数】



- 高収益車輛への対応時間を確保するための仕入業務オペレーションの継続的な強化
- 繁忙期における人員体制の見直し
- WEBを中心とした効果的な広告展開とともに、マスメディアの媒体構成の最適化を図りながらバイク王を想起させる広告宣伝活動を推進

仕入価格のバラつきを見直し、仕入価格を適正化



- 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
- MDによるデータベースの一元化を推進し相場や保有在庫情報を適切に把握

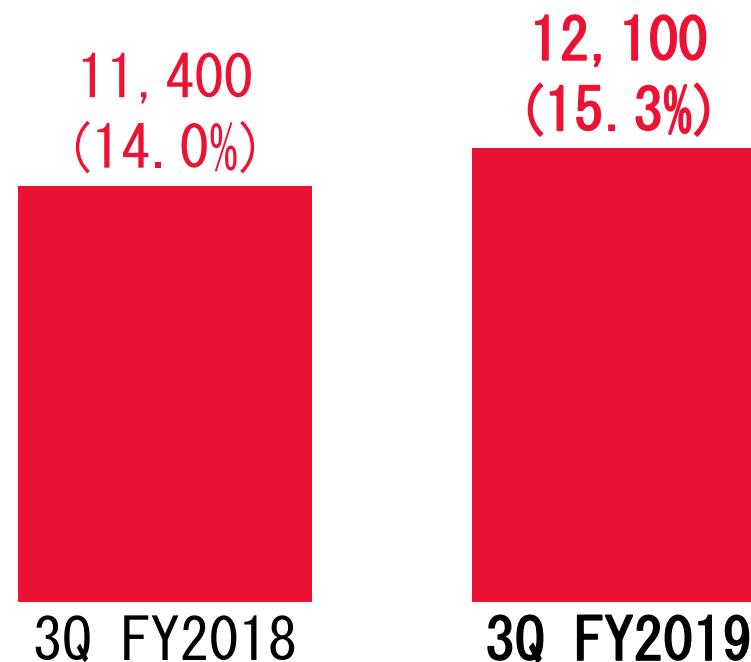
複合店の拡大によりリテール販売台数が増加

【店舗形態】

	3Q末 FY2018	3Q末 FY2019
複合店	49店舗	55 店舗
買取店	8店舗	6店舗
合計	57店舗	61店舗

【リテール販売台数(台)】

※ () 販売台数比率

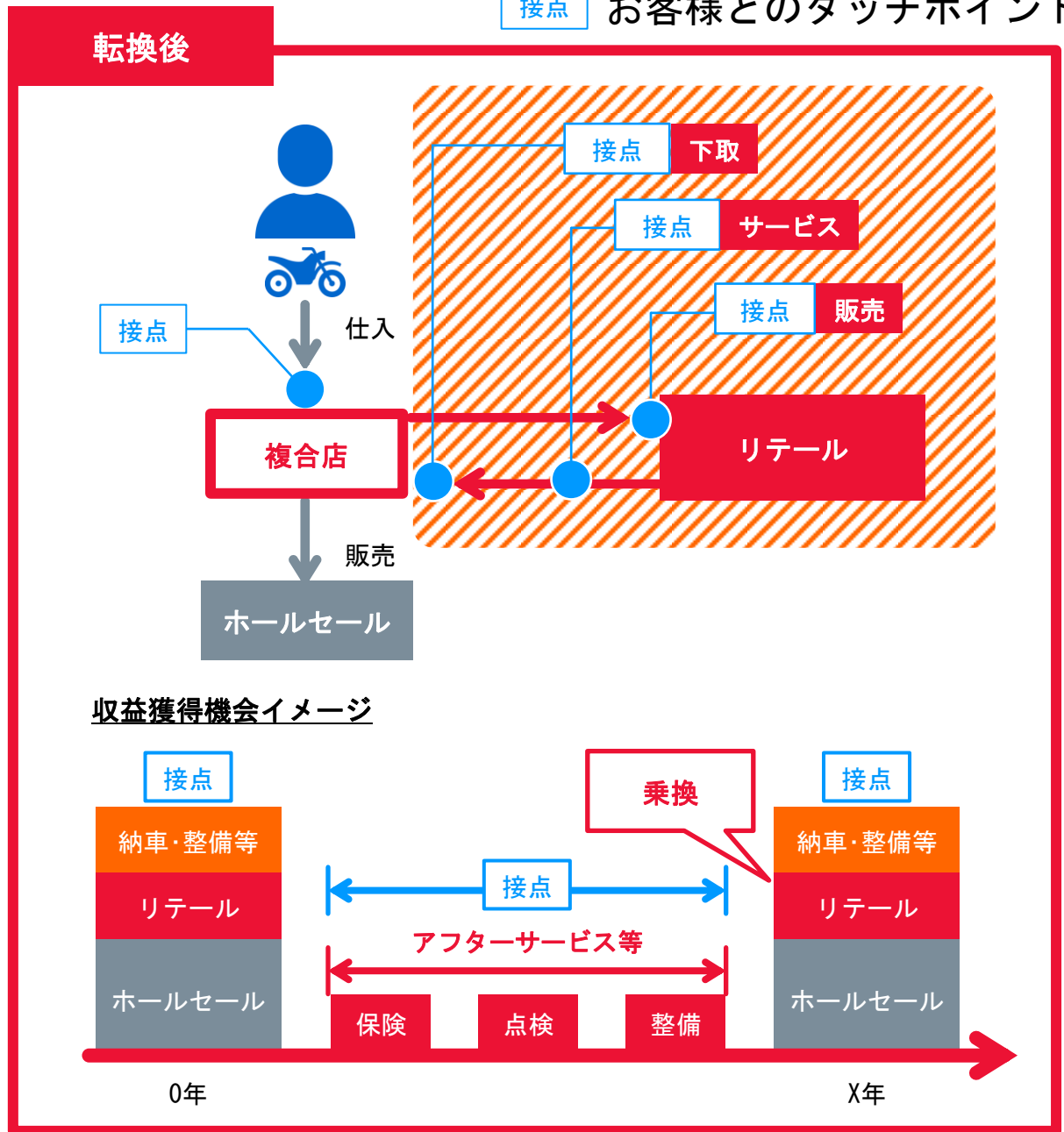
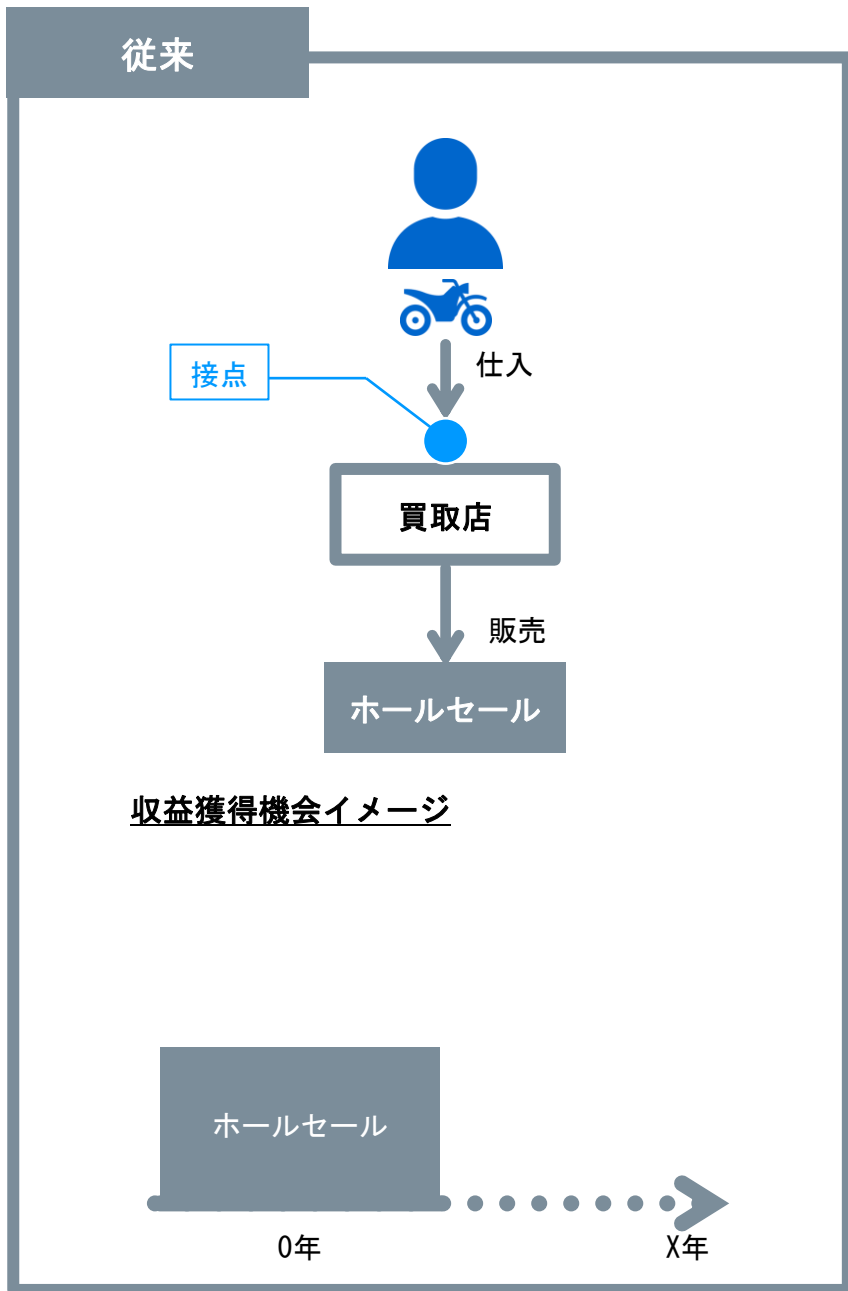


■主として前期までに複合店化した店舗が貢献

(ご参考) 店舗転換後の接点増加と収益獲得機会イメージ



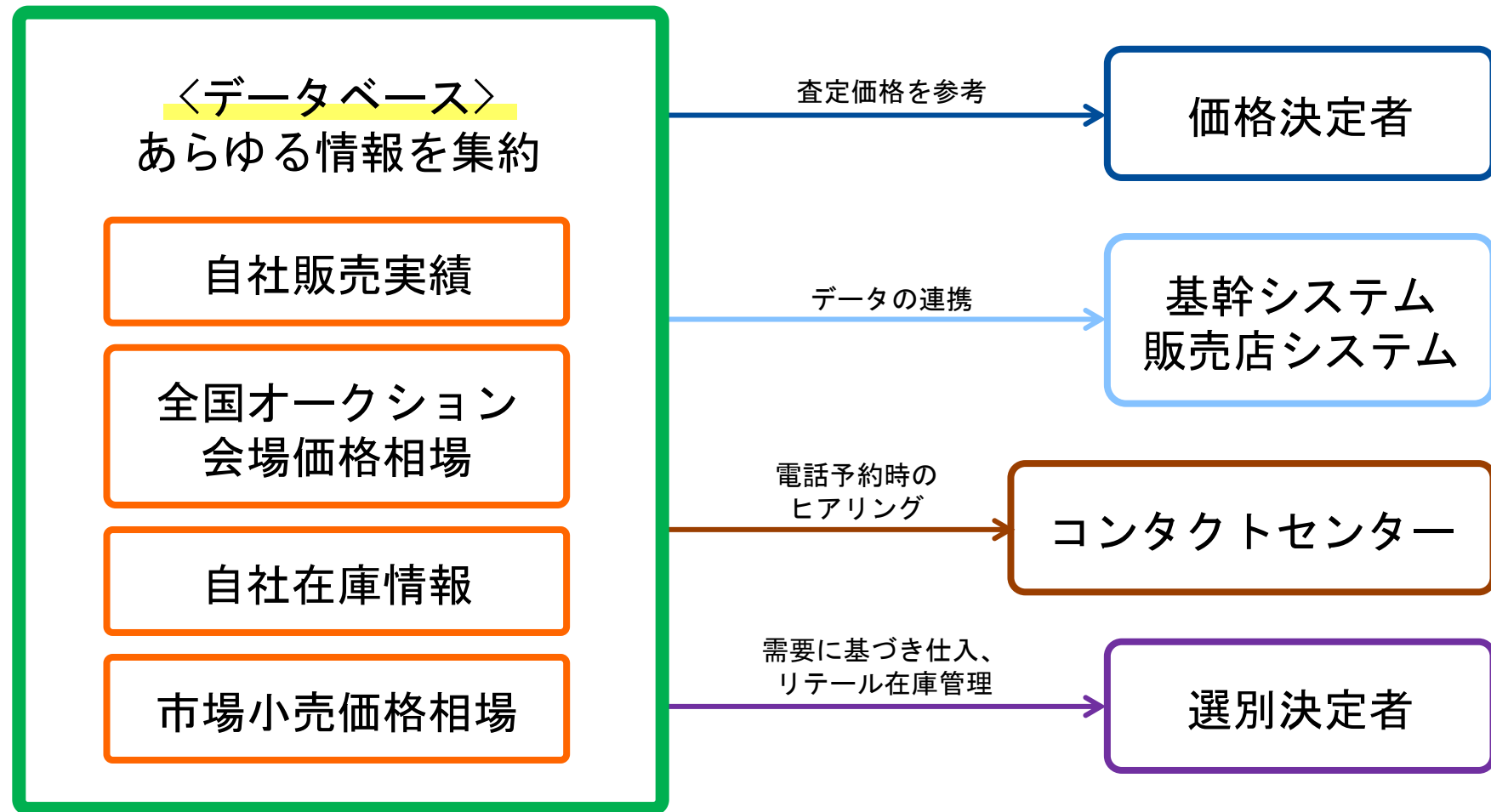
接点 お客様とのタッチポイント



方針	内容	3Q FY2019 主な取り組み
④MDサイクルの確立	複合店に適した運営	<p>MDによるデータベースの一元化を推進 (活動を支援する統合データベースを構築)</p> <hr/> <p>一部店舗にVMD(ビジュアルマーチャンダイジング)※を実施</p> <hr/> <p>「ランブレッタ」の展示コーナー拡大、試乗サービスを開始</p>
⑤店舗運営の生産性向上	整備体制の強化	<p>整備工具不足を解消、診断機を導入し、業務の効率化を改善、整備に費やせる時間を確保</p> <hr/> <p>整備資格取得支援制度と整備主任者手当を実施し、体制を強化</p>
⑥人財育成の強化	サービス意識の醸成	接客理念を掲げ、浸透を図るための研修を実施
⑦人事制度の拡充	働き方改革の実現	<p>時間外労働の縮減</p> <p>年次有給休暇の取得を推進</p>

※見やすく、買いやすい売り場づくり

仕組図



利用促進



バイク王りんくうシークル店
(大阪府泉佐野市)

新規オープン。
バイク王バイクコンシェルジュの
売り場を拡大し、約80台を展示す
るアライアンス店舗。



バイク王名古屋守山店
(愛知県名古屋市)

新規オープン。
サービスピットを移転・リニューア
ルし、リテール販売サービスを開始。
約80台展示する店舗。



バイク王郡山店
(福島県郡山市)

新規オープン。
リテール販売サービスを開始。
約30台展示する店舗。

上期

バイク王つくば絶版車館
(茨城県つくばみらい市)

バイク王北九州店
(福岡県北九州市)

バイク王上尾店
(埼玉県上尾市)

バイク王厚木店
(神奈川県厚木市)

バイク王市川店
(千葉県市川市)

利用促進



126cc以上10,000円QUOカード プレゼントキャンペーンを実施

126cc以上のバイクをバイク王公式サイトまたはお電話から無料出張買取にお申し込みいただき、ご売却いただいたお客様に、10,000円分のQUOカードをプレゼントするキャンペーンを実施。



見積りするだけでもらえる！

増税前のラストチャンス！キャンペーンを実施

期間中にご来店いただき、バイク購入のお見積りをいただいたお客様にエコバックをプレゼント。さらに、ご成約されたお客様の中から抽選で豪華賞品をプレゼントするキャンペーンを実施。

利用促進



旅行券などが当たる！ミニチュアつるの 新CM公開記念キャンペーンを実施

ミニチュアつるの 新CM公開を記念して、バイク王が運営する公式Twitterの投稿をフォロー&リツイートしていただいた方の中から、抽選で豪華賞品をプレゼントするキャンペーンを実施。



「#パパツ」キャンペーンを実施

「#パパツ」をテーマに親子で楽しむバイクライフを全国に広めるため、抽選で豪華景品が当たるTwitterキャンペーンを実施。さらに、実際に親子で楽しむ場を提供するため、つるの剛士さんも参加予定の日帰りキャンプイベントも開催予定。

人財育成・PR



接客理念の浸透

期初から引き続き接客理念の浸透を目的とした研修を全社員に向けて順次実施。



バイク王絶版車試乗会を実施

一般ライダーによって選ばれた車種を中心に絶版車の試乗会を実施。バイクテクニカルアドバイザー(整備士)が希少な絶版車を整備し、ライダーが体験できる場を提供。

絶版車試乗会 第1弾

ライド集会 100@森町デイトナに出展。(6/2開催)

絶版車試乗会 第2弾

819(バイク)の日はバイクに乗ろう! WebbikeCAFE Meeting
に出展。(8/17開催)

バイク王 名古屋みなと店

(愛知県名古屋市港区木場町8-17)

11/22(予定)移転、リニューアルオープン。
アライアンス先であるバイクワールド 名古屋みなと店とともに、バイク王 名古屋みなと店も移転。

バイク王絶版車試乗会を

ツーリングスマイル in Mt. FUJIに出展

2019年の第4弾としてツーリングスマイル in Mt. FUJIの富士山スカイラインで実施。



BikeJIN 祭り2019@北海道・白老 with バイク王を開催

道内最大規模のバイクイベントとして注目度が高い当イベントに、当社は4年連続で冠協賛。絶版車試乗会の開催に加え、Lambretta(ランブレッタ)で北海道・白老の会場まで一般道のみを使ってバイクで移動する北海道上陸作戦を実施。さらにtwitterで実況を配信。



FY2019

通期見通し / 配当

通期業績予想 ※6/27公表から変更なし



■当社は、期初に公表いたしました2019年11月期通期業績予想を、6/27に修正しております。

(単位：百万円)

	FY2018 実績	FY2019 今回予想	増減額	増減率 (%)
売上高	19,921	20,200	278	1.4
営業利益	65	130	64	97.2
経常利益	187	240	52	28.2
当期純利益	87	100	12	14.6

■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

FY2019 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)



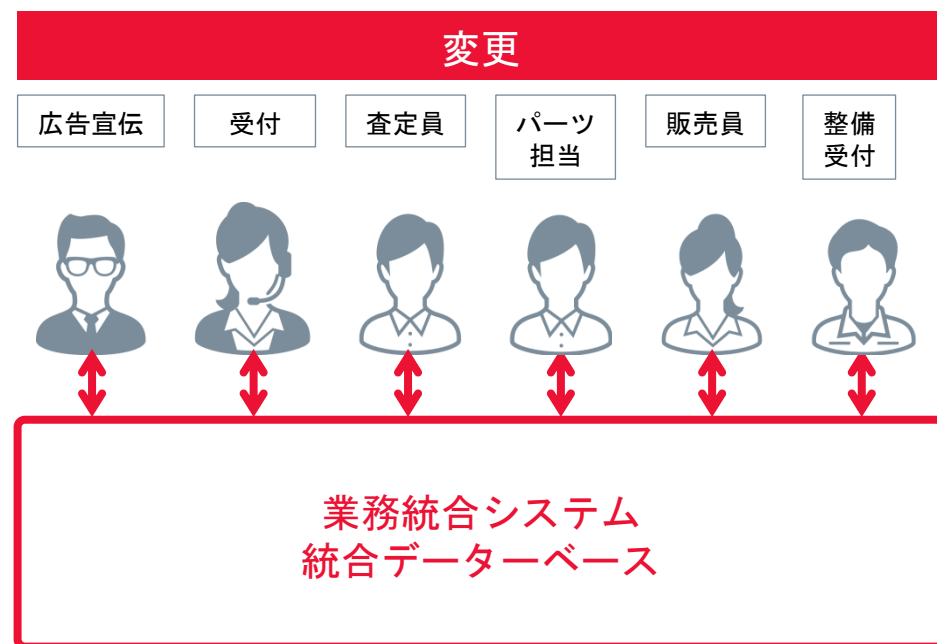
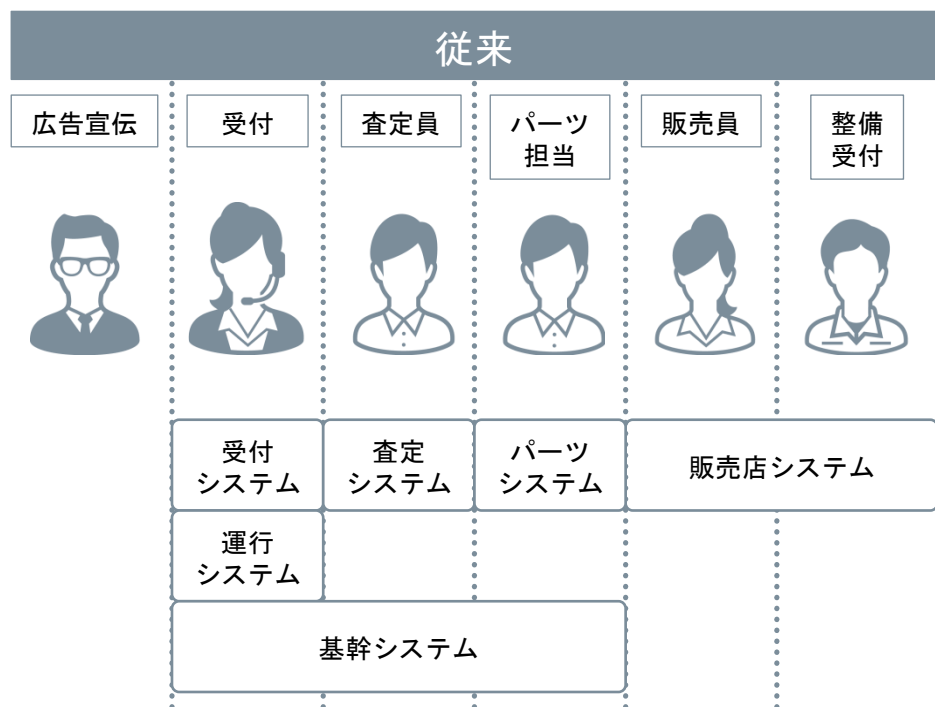
【参考資料】

3rd Quarter FY2019

以降に関するQ&A

Q 今後のMDで取り組む課題は？

- A ・ **業務システムを統合し、データベースとして集約し一元管理することで業務を効率化**
- ・ **市場変化に応じた最適な商品構成の実現**
- ・ **MDによる統合データベースを活用**



Q 既存店でリテール販売は伸びないのか？

- A
- ・ 既存店はリテール販売のノウハウが蓄積されてきているためナレッジの共有を強化して伸ばす
 - ・ 今後はMDを活用して効果的な店舗運営を実施
 - ・ 既存店の一部はVMDの見直しによるお客様の充実感を醸成



【参考資料】

3rd Quarter FY2019

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）

	FY2018	3Q FY2019	増減額
流動資産合計	3,865	4,009	143
現金及び預金	1,655	1,367	▲287
売掛金	234	113	▲121
商品	1,804	2,302	498
その他	171	225	53
固定資産合計	1,679	2,022	343
有形固定資産	675	835	159
無形固定資産	350	520	170
投資その他の資産	653	666	13
資産合計	5,544	6,031	486

貸借対照表（負債・純資産の部）

（単位：百万円）

	FY2018	3Q FY2019	増減額
流動負債合計	1,269	1,637	367
固定負債合計	375	485	109
負債合計	1,645	2,123	477
純資産合計	3,899	3,908	9
負債純資産合計	5,544	6,031	486
株主資本比率	70.3%	64.8%	▲5.5%

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)
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(2019年2月27日現在)	
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	上沢 徹二
取締役 監査等委員(社外)	齊藤 友嘉
取締役 監査等委員(社外)	三上 純昭

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(現 当社) 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

■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 (2019. 10. 3現在)

◆本社

◆バイク王店舗 61店舗
(内、複合店：55店舗)

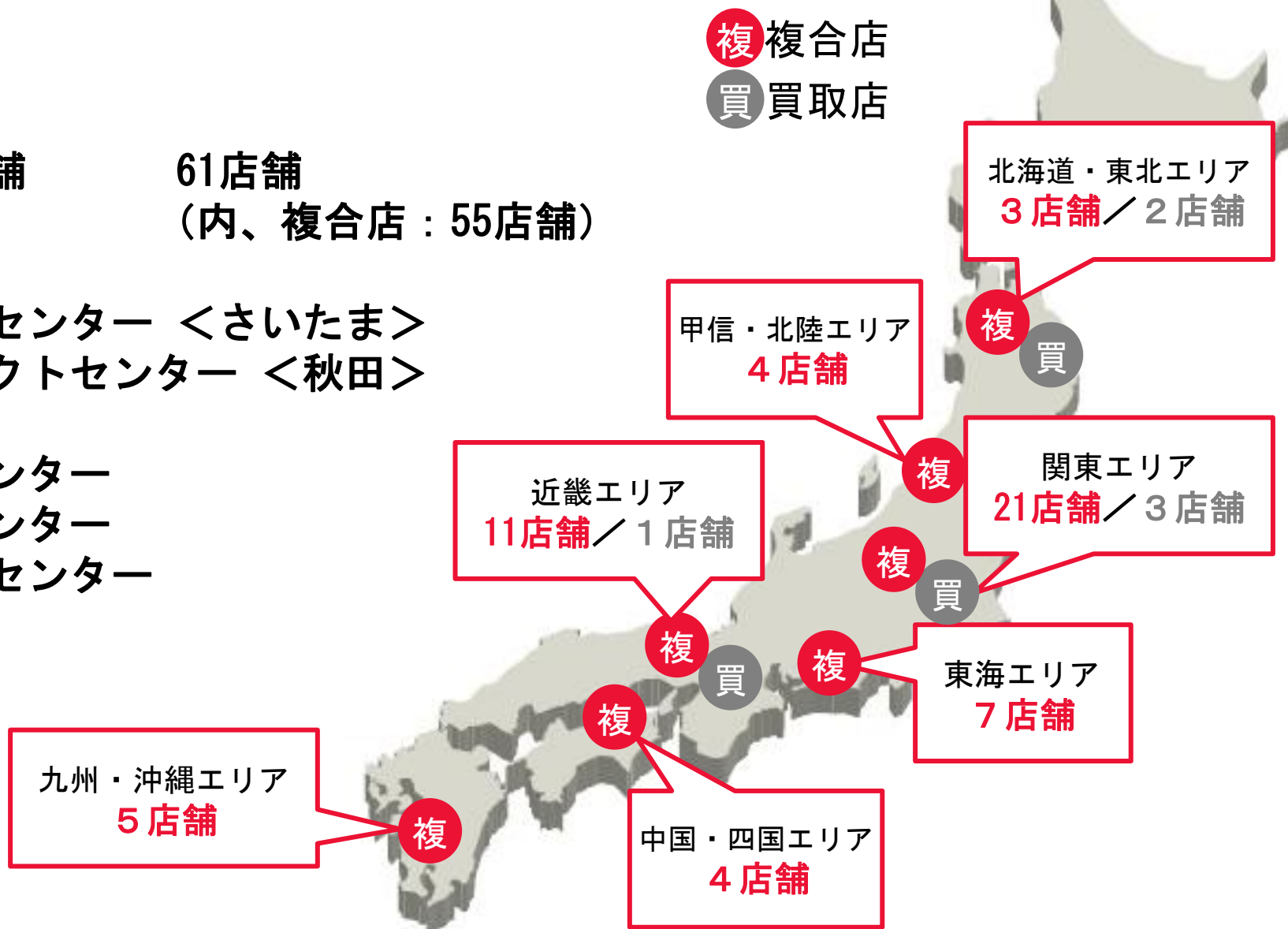
◆コンタクトセンター <さいたま>

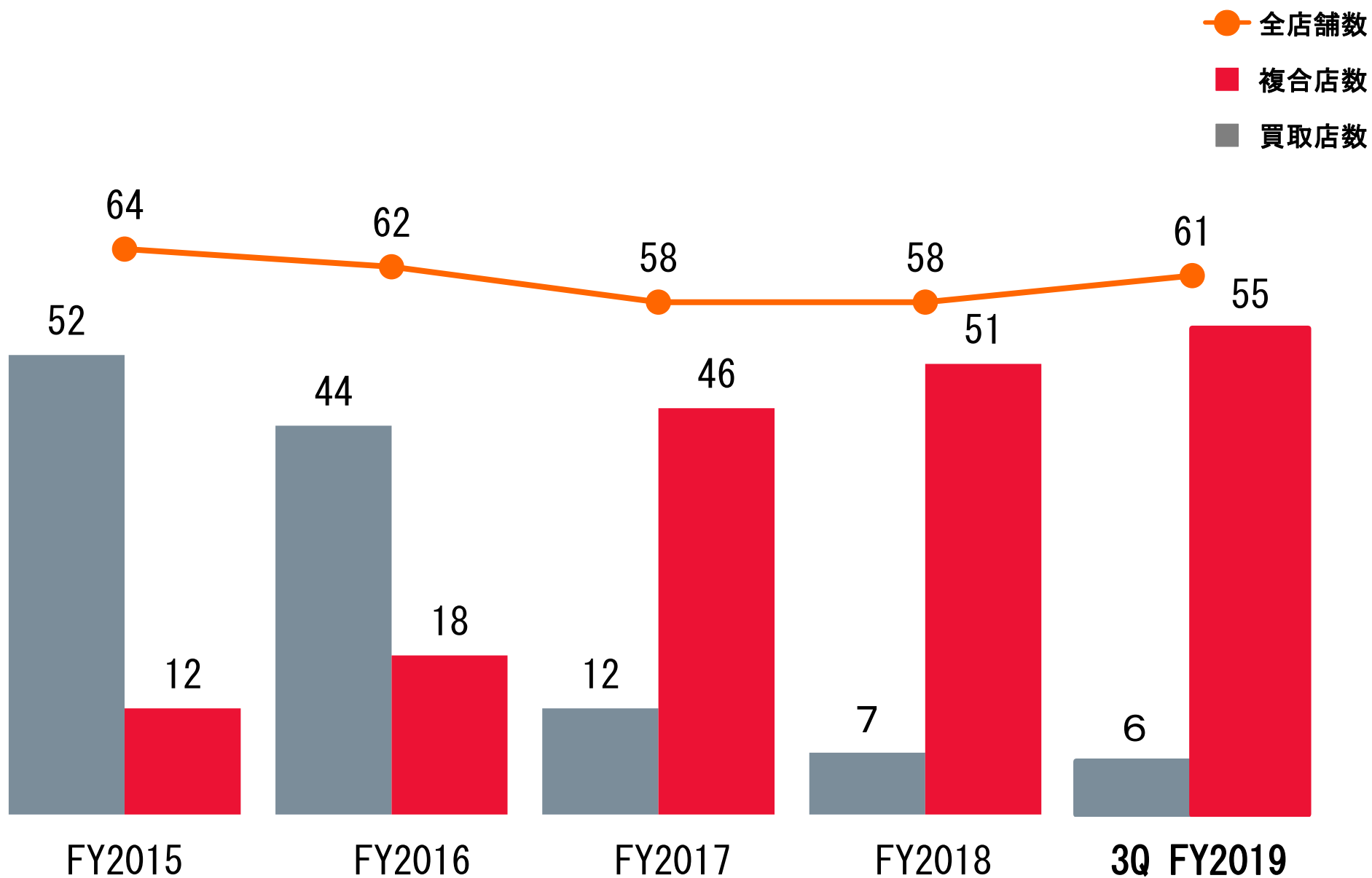
◆第二コンタクトセンター <秋田>

◆横浜物流センター

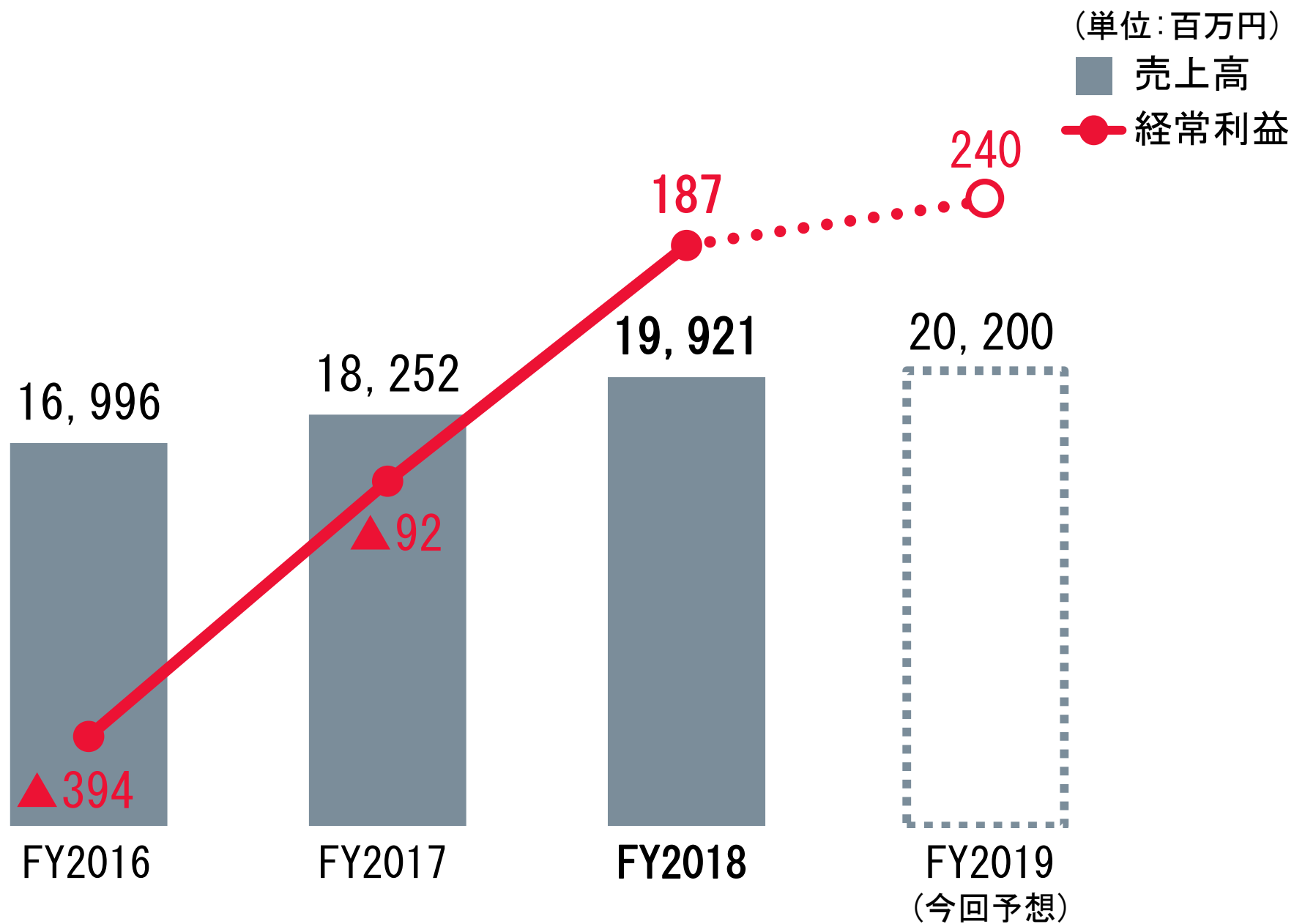
◆神戸物流センター

◆寝屋川物流センター





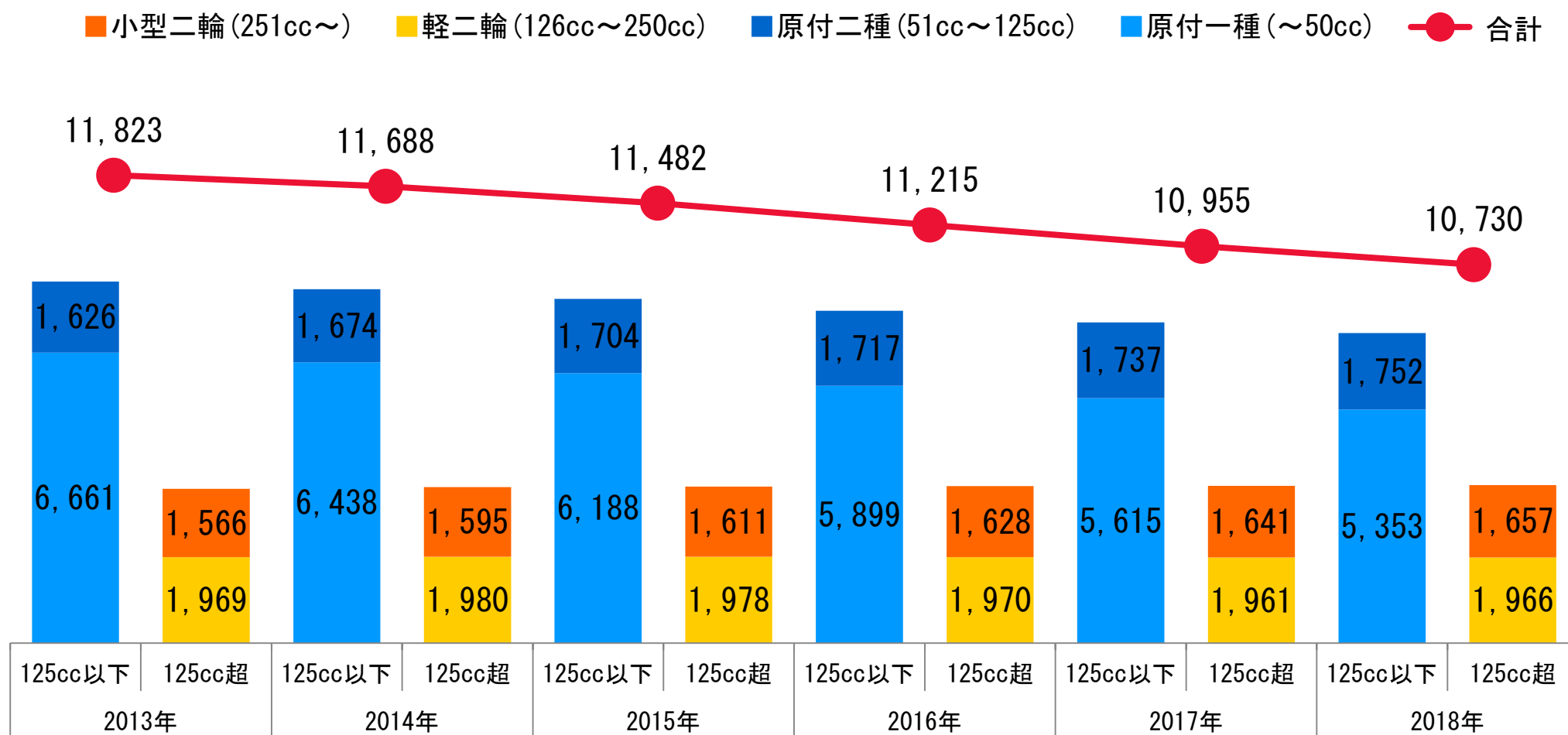
売上高 / 経常利益 推移



保有台数の推移

比較的価値の高い原付二種以上は前年より増加、
全体としては前年より減少

(単位:千台)

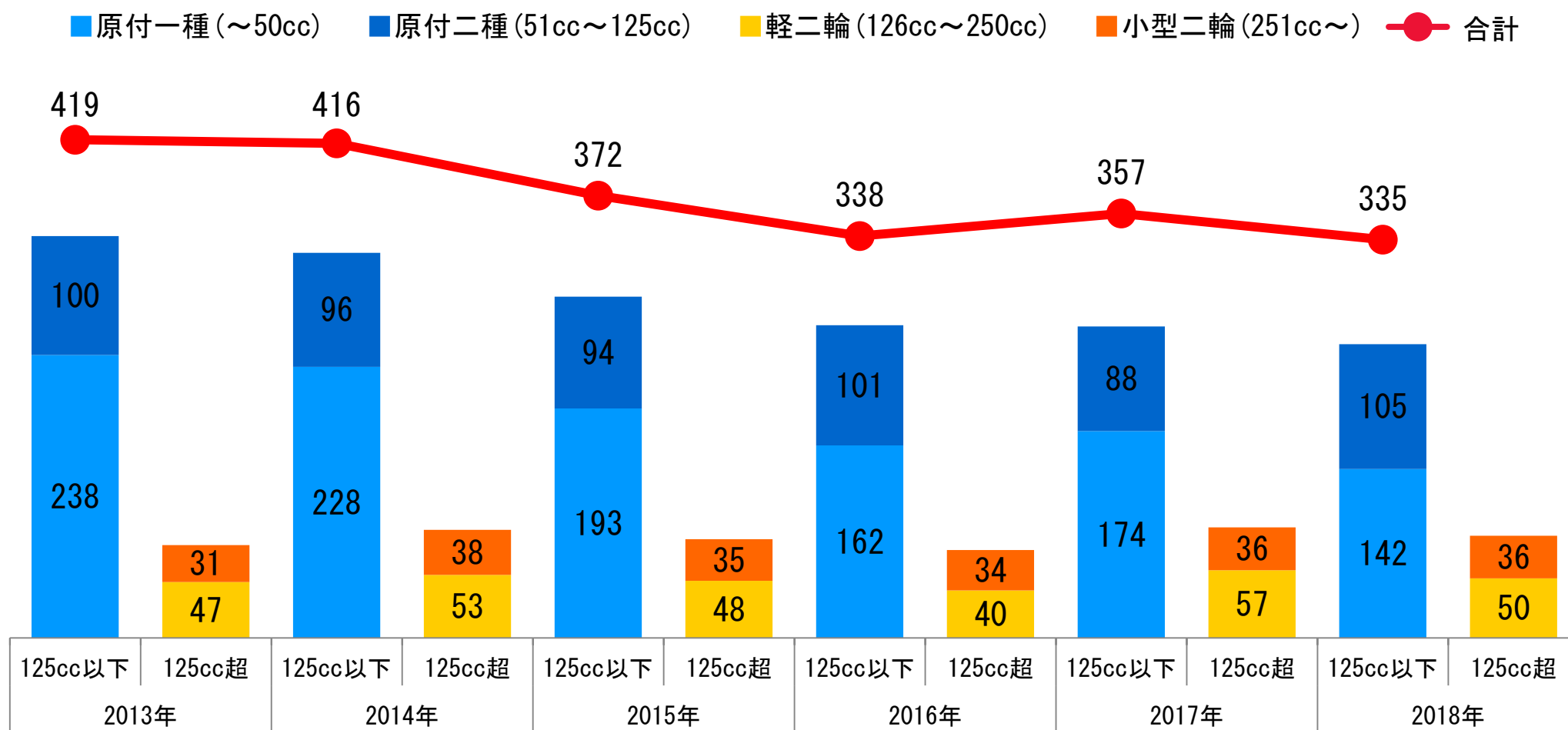


(出所) 一般社団法人日本自動車工業会/各年3月末日ベース

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は前年より増加、全体としては前年より減少

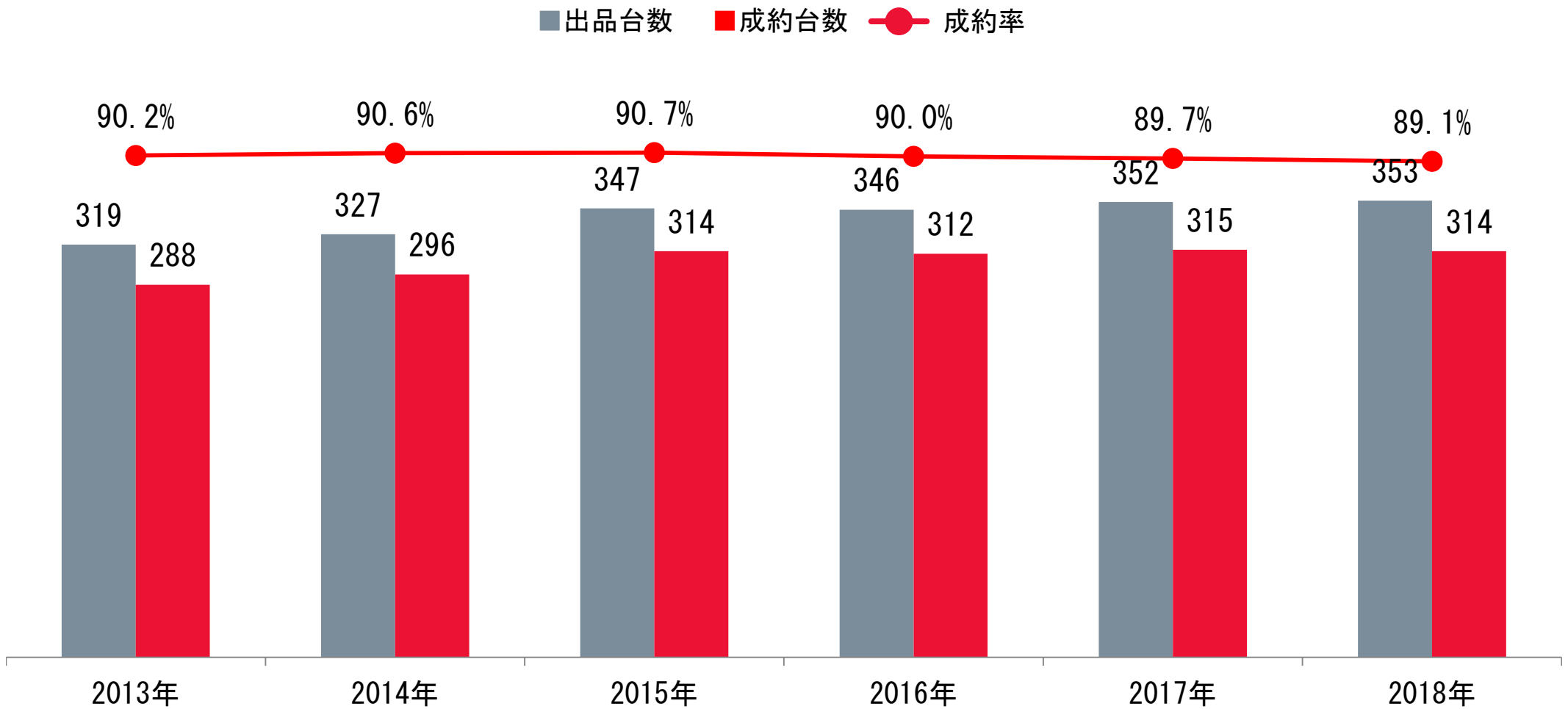
(単位:千台)



(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

(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

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