

FY2019 決算説明資料(第22期)

from Dec. 2018 to Nov. 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.	FY2019 業績概況	P. 2
2.	FY2019 取り組み	P. 9
3.	FY2020 方針およびQ&A	P. 22
4.	FY2020 通期見通し / 配当	P. 28
5.	【参考資料】FY2019 財政状態および会社概要等	P. 32

(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。

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
収益性が一段と改善

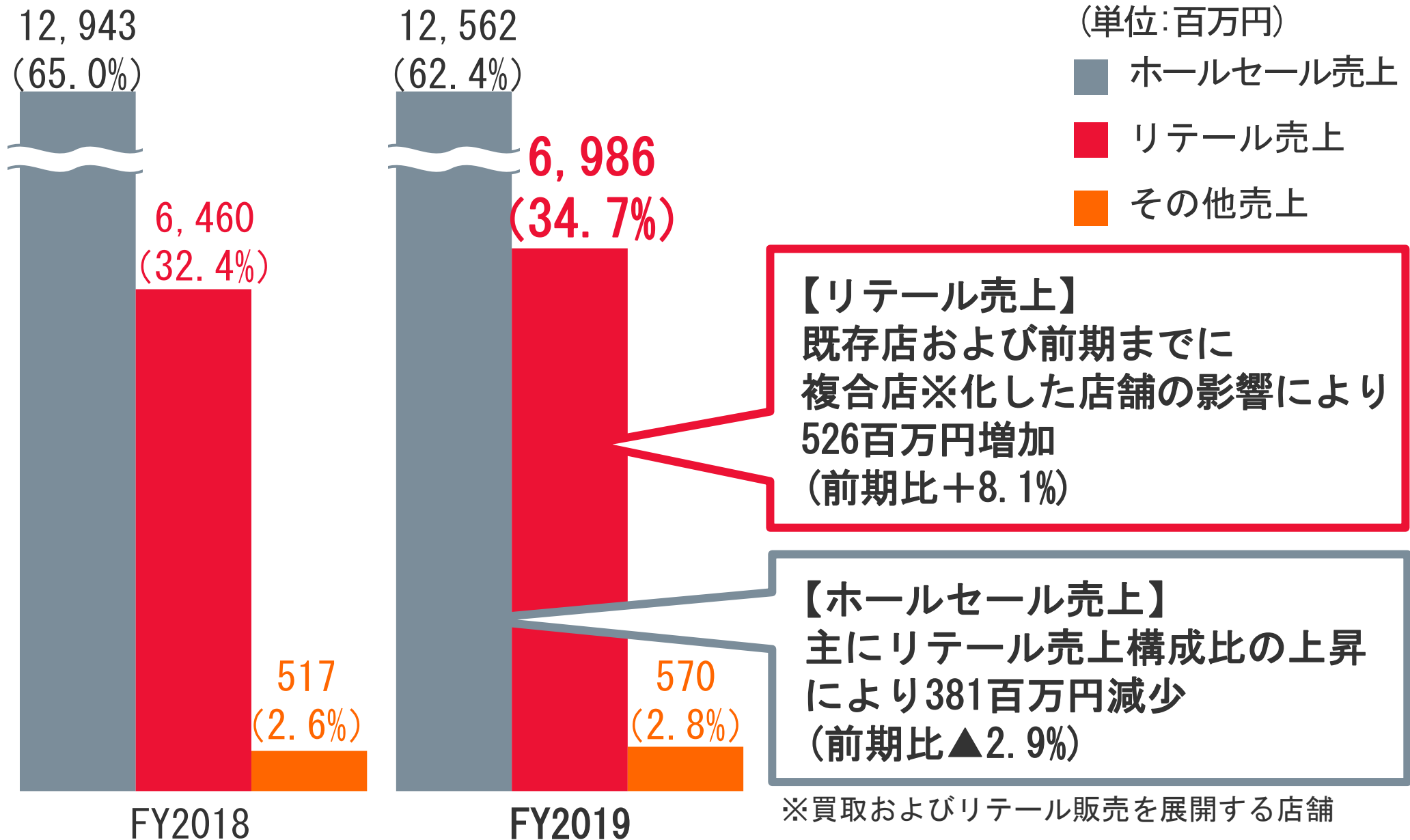
	FY2018	FY2019
売上高	19,921 百万円	20,119 百万円 (前期比+1.0%)
販売費及び 一般管理費	8,350 百万円	8,669 百万円 (前期比+3.8%)
経常利益	187 百万円	359 百万円 (前期比+92.1%)

損益計算書

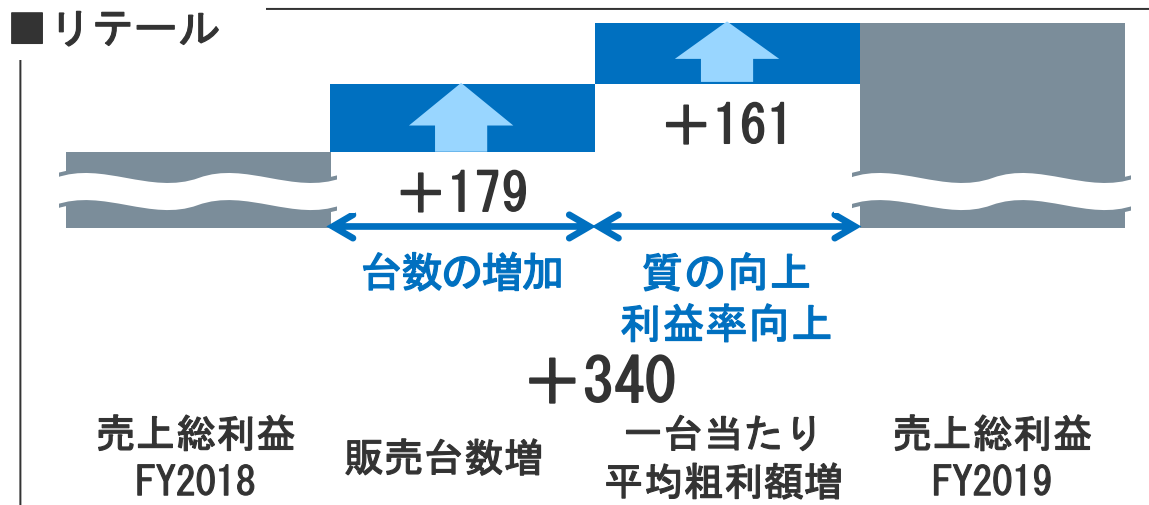
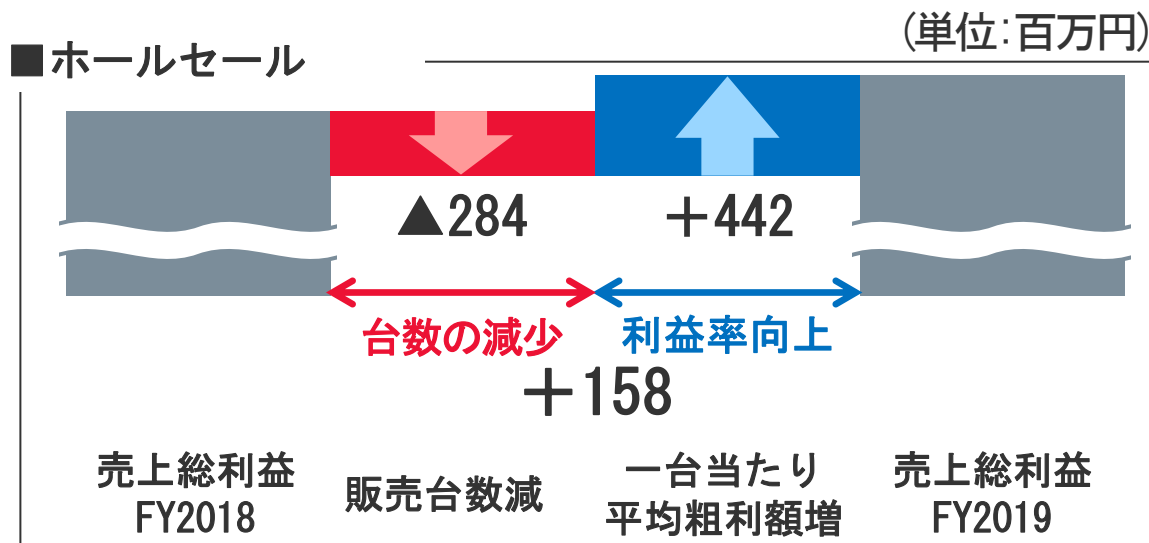
(単位：百万円)

	FY2018	FY2019	増減額	増減率
売上高	19,921	20,119	198	1.0%
売上原価	11,505	11,239	▲266	▲2.3%
売上総利益	8,415	8,880	464	5.5%
販売費及び一般管理費	8,350	8,669	319	3.8%
営業利益	65	210	144	219.6%
経常利益	187	359	172	92.1%
当期純利益	87	205	118	135.7%

売上高増収要因



ホールセール利益率向上、売上全体に占める
 リテール売上構成比の上昇により、利益が増加



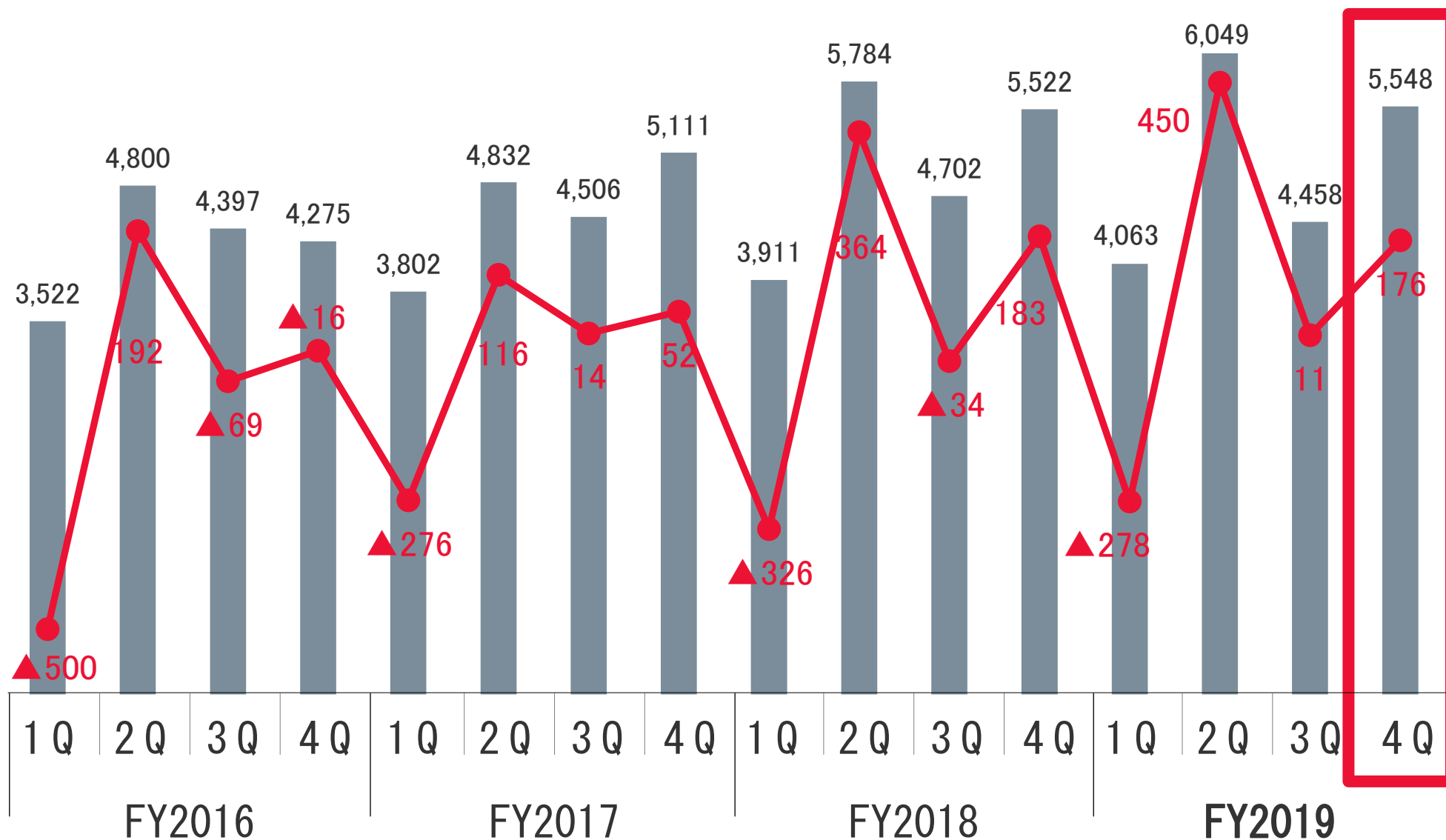
四半期毎の売上高 / 経常利益



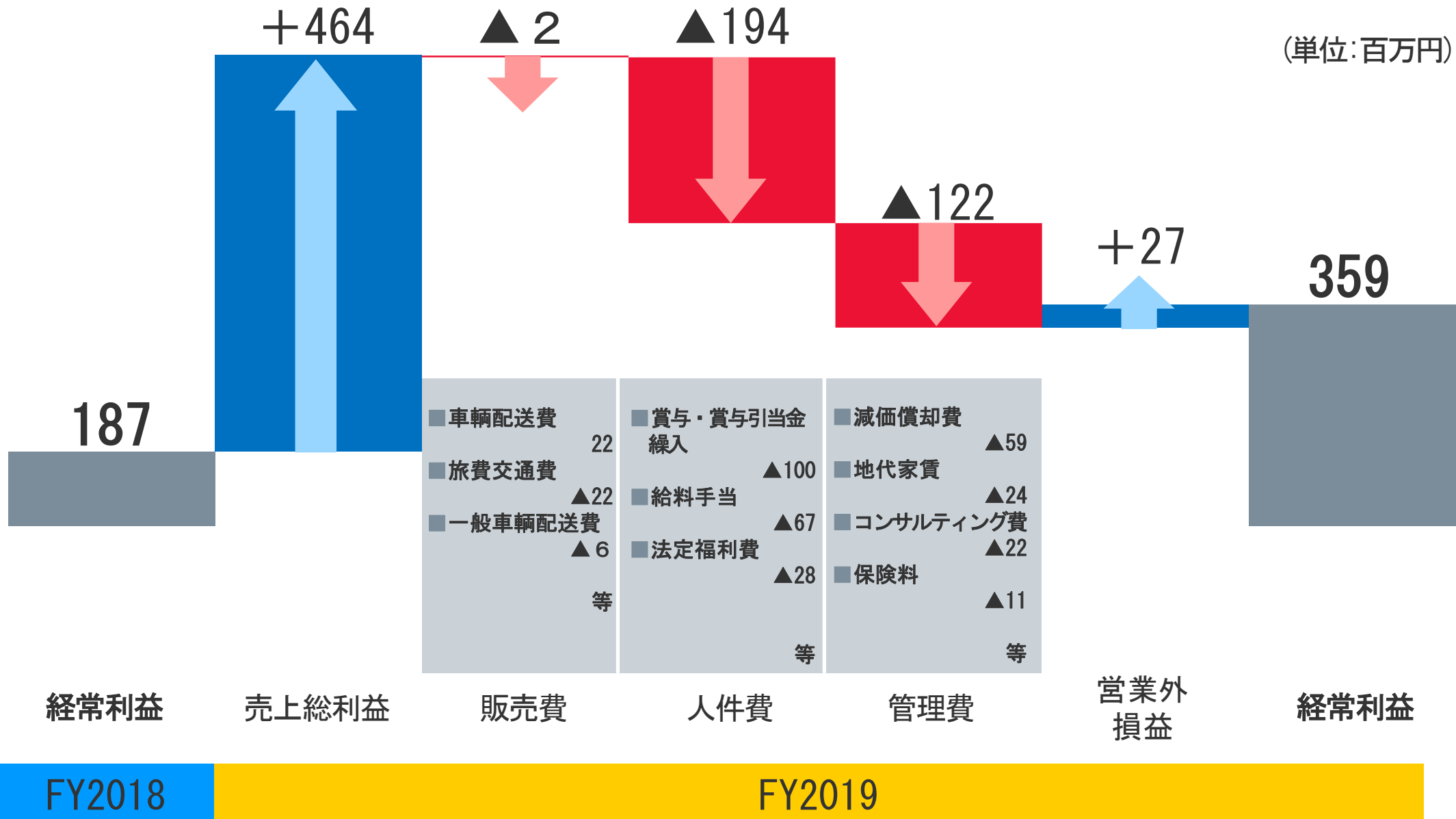
(単位:百万円)

■ 売上高

● 経常利益(損失)



経常利益増減要因分析



※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。

FY2019 取り組み

仕入車両の量と質の確保

①高市場価値車両の増加

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

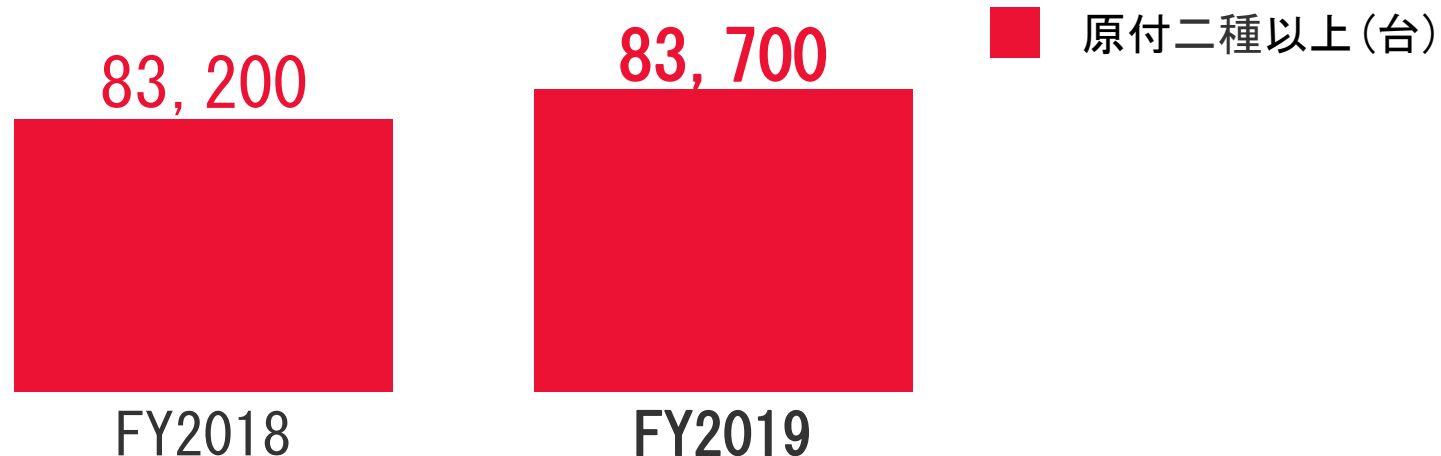
④MD(マーチャンダイジング)サイクルの確立 ⑤店舗運営の生産性向上

⑥人財育成の強化 ⑦人事制度の拡充

FY2018に奏功した三つの取り組みを軸に
FY2019は持続的な成長と安定した収益構造の構築を目指す

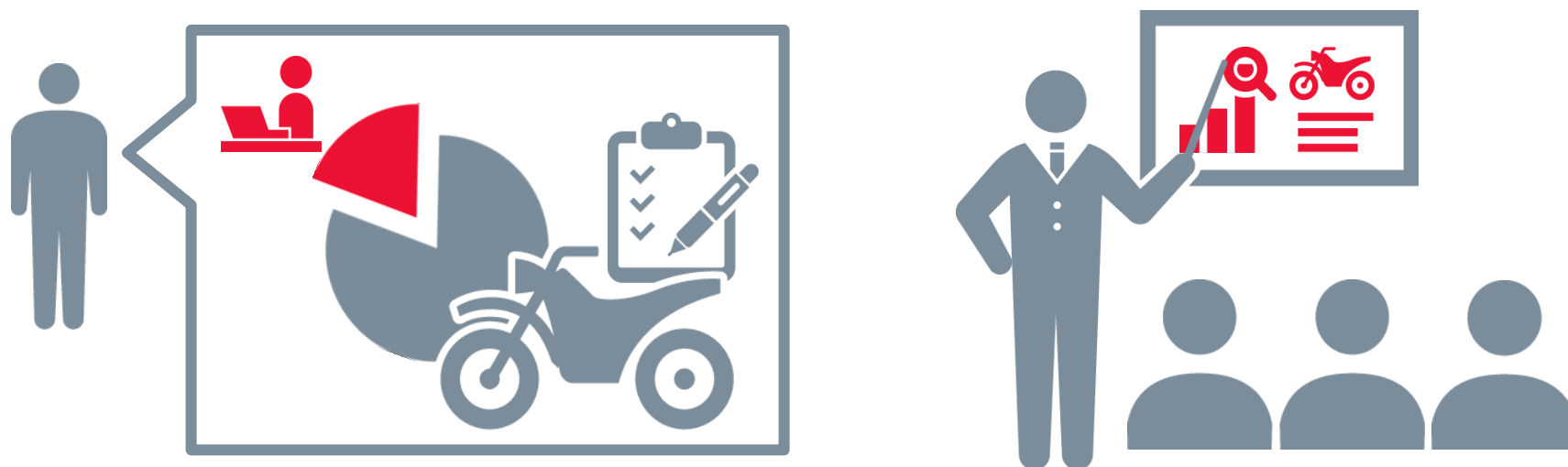
高市場価値車輛の質が向上、仕入台数はやや増加、リテール在庫も十分に確保

【仕入台数】



- 高市場価値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効率化
- 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、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

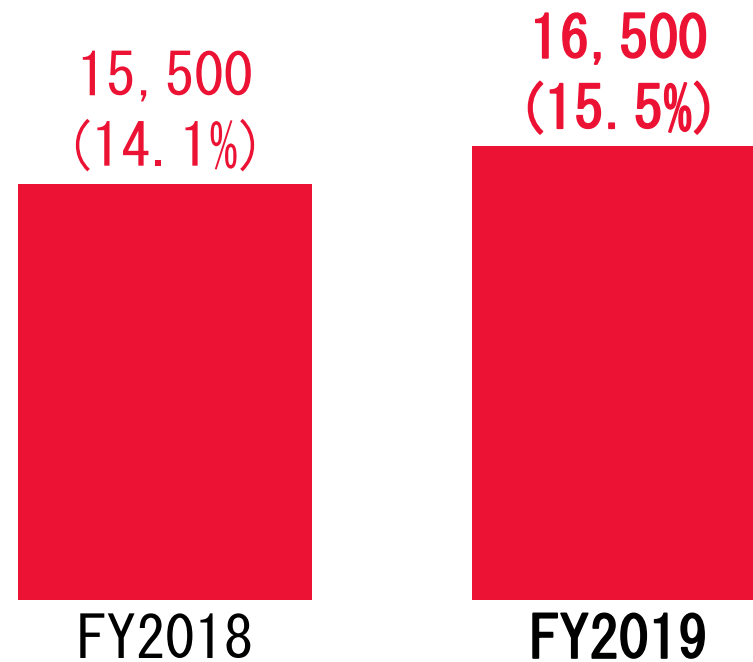
複合店化の拡大によりリテール販売台数が増加

【店舗形態】

	FY2018	FY2019
複合店	51店舗	55 店舗
買取店	7店舗	6店舗
合計	58店舗	61店舗

【リテール販売台数(台)】

※()販売台数比率



■前期から複合店化した店舗が貢献

複合店増加にともない在庫強化を実施

「気軽・安心・選べる」のコンセプトをもとに
リテール販売を推進

リテール販売の特徴

常時3,000台以上の豊富なランナップ

お近くに店舗がなくても
通信販売&全国どこでも納車可能

中古バイクにさらなる安心を
全車両、長期保証&返品保証

バイク買取シェアNo.1だからこそ実現する
豊富な在庫から厳選





選りすぐり絶版車と強い整備力を
茨城県つくばみらい市に集約！

コアなバイクファンの来店を促進

バイク王が取り扱う車輦の中から選りすぐりの絶版車を中心に販売するコンセプトショップです。1990年代までに生産された車輦を中心に販売し、定期的な整備・メンテナンスが欠かせない絶版車もテクニカルアドバイザーがお客様に寄り添って安全・安心の絶版車ライフをご提案いたします。



方針	内容	FY2019 主な取り組み
④MDサイクルの確立	複合店に適した運営	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) 一部店舗にVMD※(ビジュアルマーチャンダイジング)を実施 「ランブレッタ」の展示拡大、試乗サービスを実施
⑤店舗運営の生産性向上	整備体制の強化	バイク整備診断機の導入により、業務を効率化し、整備に費やせる時間を確保 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
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 待遇面の改善	時間外労働の縮減 年次有給休暇の取得を推進 業績連動型賞与の実施 給与体系の見直し

※VMD 見やすく、買いやすい売り場づくり

利用促進

バイク王名古屋みなと店 (愛知県名古屋市)

移転、リニューアルオープン。
バイクワールドに併設し、約180台を展示する大型アライアンス店舗。



1Q~3Q FY2019

■新規出店

バイク王厚木店
(神奈川県厚木市)

バイク王りんくうシークル店
(大阪府泉佐野市)

バイク王名古屋守山店
(愛知県名古屋市)

バイク王郡山店
(福島県郡山市)

■移転その他

バイク王市川店
(千葉県市川市)

バイク王つくば絶版車館
(茨城県つくばみらい市)

バイク王上尾店
(埼玉県上尾市)

バイク王北九州店
(福岡県北九州市)

利用促進

累計取扱台数200万台突破！ 感謝を込めて決算キャンペーンを実施

126cc以上のバイクをご購入いただき、専用応募フォームからエントリーされたお客様の中から抽選で「ガソリン200L」相当のENEOSプリカをプレゼント。

また、車両購入のお見積もりをいただいた方全員にエコバックをプレゼントするキャンペーンを実施。

累計取扱台数 **200万台突破!!**
※2019年9月までの当社の累計取扱台数
 感謝を込めて **決算キャンペーン** 開催!
 2019. 11/1(金) ~ 11/30(土)まで
ガソリン 200L分 あげちゃう!!
126cc以上の車両**をご購入して**応募フォームからエントリーしていただいたお客様の中から抽選で50名様にENEOSプリカ3万円分プレゼント!!
 応募エントリーはこちらから ▶▶▶
応募期間：2019.11/1(金)～12/4(水) 抽選日：2019.12/9(月)
**1 125cc以下の車両、アフト1/4以下の車両はキャンペーン対象外となります。 **2 競馬のご遺体はキャンペーン対象外となります。
 バイクのことなら **BIKE 王**
 詳細は店舗スタッフまでお気軽にお尋ねください。
※価格はメーカー・店舗の状況によって、実際値へ変更となる場合がございます。あらかじめご了承ください。
 ※抽選の結果は抽選日の後発表させていただきます。

SNS

バイク王Instagram公式アカウント開設記念 「第1回バイク王フォトコンテスト」を実施

Instagram公式アカウント開設を記念し、「第1回 バイク王 フォトコンテスト」を実施。

“わたしのバイク”をテーマにライダーの皆様からバイクの魅力が詰まった写真を幅広く募集し、SNSを通じてバイクの魅力を発信。

つるの剛士さん参加！

パパツー日帰りキャンプを開催

「#パパツー」をテーマに親子で楽しむバイクライフを全国に広めるとともに、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の日帰りキャンプイベントを開催。



人財育成・PR

CSコンテスト開催

「お客様に喜んでいただける新しい接客アイデア」をテーマに、各店舗と本社のチームがそれぞれの課題抽出や改善活動を競い、高めあう場としてCSコンテストを開催。CS向上の高い施策として評価された施策は、順次全店舗に展開。

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3弾

BikeJIN 祭り2019@北海道・白老(9/1開催)

絶版車試乗会 第4弾

ツーリングスマイル in Mt. FUJI (9/14開催)

絶版車試乗会 第5弾

第3回福島モトフェス(9/22開催)



総括

利益率が向上し収益性が一段と改善

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



課題

店舗のソフト面の充実

→整備体制の充実、サービスの拡充

職場環境の改善、人財育成の強化

→モチベーションアップや業務遂行能力向上の仕組み化

FY2020 方針およびQ&A

「バイクのことならバイク王」として よりの一層お客様満足度を高める

～従来から進めてきた複合店のさらなる強化～

仕入力強化

- (1) 車輻における量の確保
- (2) 車輻における質の向上

販売力強化

- (3) リテール販売台数の増加
(ハード面)
- (4) リテール販売台数の増加
(ソフト面)
- (5) 自社整備体制の充実

(1)～(5)を支援する施策

- (6) MDサイクルの運用
- (7) 人事制度の拡充と人財育成の強化
- (8) 新たな業務統合システムの運用
- (9) 周辺ビジネスの拡大

お客様の視点に立った
サービスを重視

社員の成長の応援

安定的な収益構造の確立

Q 仕入力で取り組む具体策とは？

- A
- ・ WEBを中心としたマスメディアの最適化
 - ・ データベースの活用と仕入業務の効率化
 - ・ 店舗網に合わせた適正な人員配置の継続
 - ・ 高市場価値車輛の仕入を増加
 - ・ お客様にとって魅力ある店舗を構築し、来店を促進

Q 販売力で取り組む具体策とは？

- A
- ・ リテール販売のノウハウ・ナレッジの共有
 - ・ MDの活用により、店舗ごとに展示車輛の構成割合を最適化
 - ・ 既存店のVMDを見直し、お客様の充実感を高める
 - ・ 安心なサービスや良質な車輛の情報をご提案
 - ・ 通販を拡充し、多様なお客様のニーズに応える

Q 自社整備はどのように実現するのか？

- A
- ・ 整備職の採用強化
 - ・ 整備人事制度の拡充
 - ・ 整備職に向けた研修体制の構築
 - ・ 整備環境の最適化による整備時間の確保
 - ・ リテール整備職に向けたマニュアルの策定

Q 今後の出店計画は？

A 買取店 6 店舗の複合店化を検討

既存複合店の移転による増床を検討

新規店は投資効率を考慮したうえで出店を検討

FY2020

通期見通し / 配当

通期業績予想



(単位：百万円)

	FY2019 実績	FY2020 今回予想	増減額	増減率
売上高	20,119	20,500	380	1.9%
営業利益	210	230	19	9.1%
経常利益	359	370	10	2.9%
当期純利益	205	210	4	2.0%
1株当たり 当期純利益(円)	14.74	15.04	0.30	—

■ 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))

(単位:円)

投資単位(100株)当たり配当額

中間配当	期末配当(予想)	合計(予想)
200	200	400

■ 増配の理由

2020年11月期の業績予想を踏まえ、基本方針に基づき、
2020年11月期に配当予想は前期実績から **年間 1 円増配**

■ 1 株当たり配当金額

FY2020 年間配当（予想） **5 円**
（中間配当 2.5 円（予想） / 期末配当 2.5 円（予想））

（単位：円）

投資単位（100株）当たり配当額

中間配当（予想）	期末配当（予想）	合計（予想）
250	250	500

【参考資料】

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	FY2019	増減額
流動資産合計	3,865	4,136	270
現金及び預金	1,655	1,305	▲349
売掛金	234	201	▲33
商品	1,804	2,434	630
その他	171	195	24
固定資産合計	1,679	2,043	364
有形固定資産	675	765	89
無形固定資産	350	571	221
投資その他の資産	653	705	52
資産合計	5,544	6,180	635

■ 流動資産の増加（商品）：複合店の増加による在庫車輛の増加

■ 無形固定資産の増加：主に基幹システム開発によるソフトウェアの増加

貸借対照表（負債・純資産の部）

（単位：百万円）

	FY2018	FY2019	増減額
流動負債合計	1,269	1,674	404
固定負債合計	375	456	81
負債合計	1,645	2,130	485
純資産合計	3,899	4,049	150
負債純資産合計	5,544	6,180	635
株主資本比率	70.3%	65.5%	▲4.8%

(単位：百万円)

	FY2018	FY2019
I. 営業活動によるキャッシュ・フロー	183	212
II. 投資活動によるキャッシュ・フロー	▲456	▲459
III. 財務活動によるキャッシュ・フロー	▲80	▲102
IV. 現金及び現金同等物の増減額	▲353	▲349
V. 現金及び現金同等物の期首残高	2,008	1,655
VI. 現金及び現金同等物の期末残高	1,655	1,305

2019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	20,199百万円
従業員数	796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. 1. 10現在)

◆本社

◆バイク王店舗 61店舗
(内、複合店：55店舗)

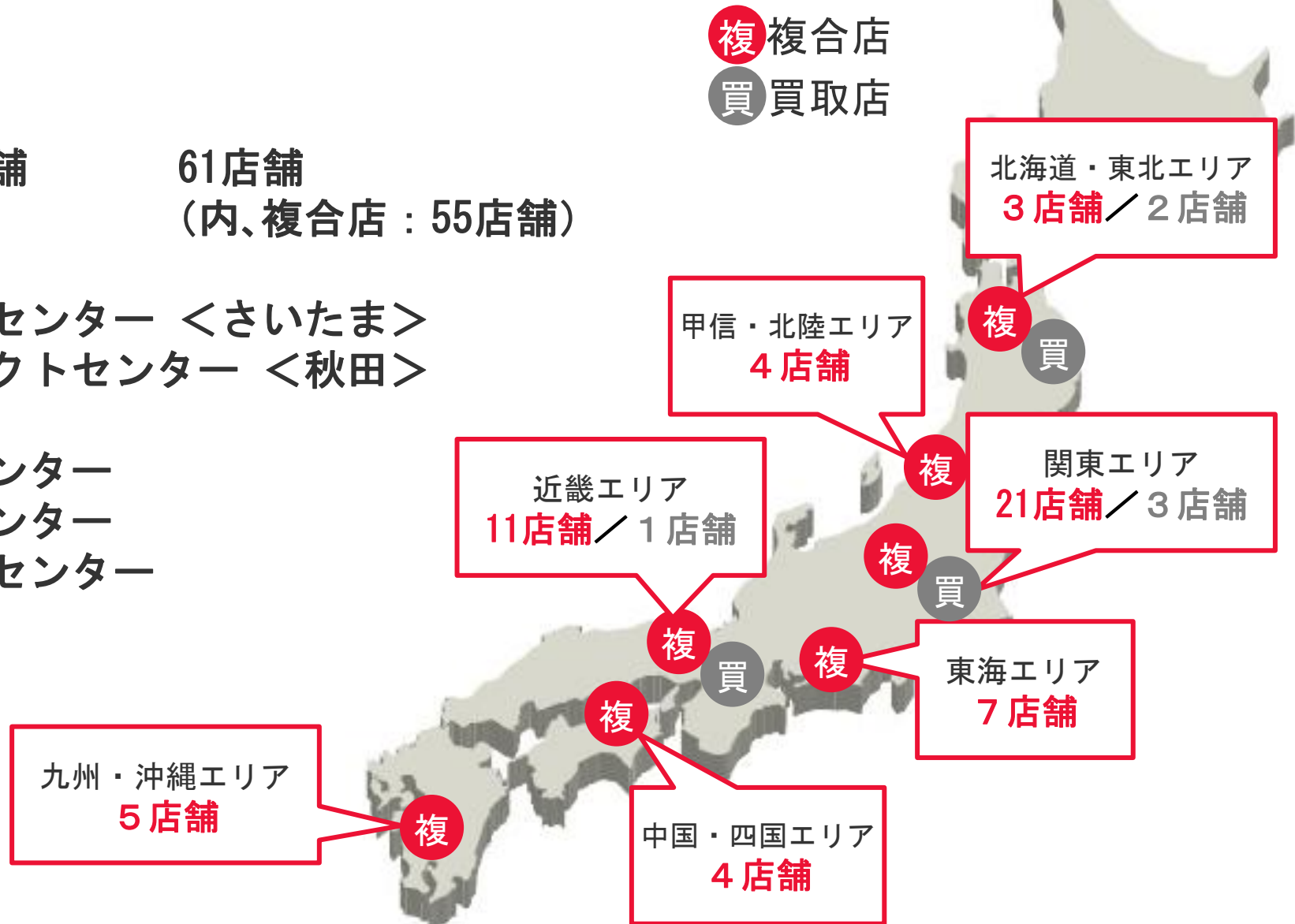
◆コンタクトセンター <さいたま>

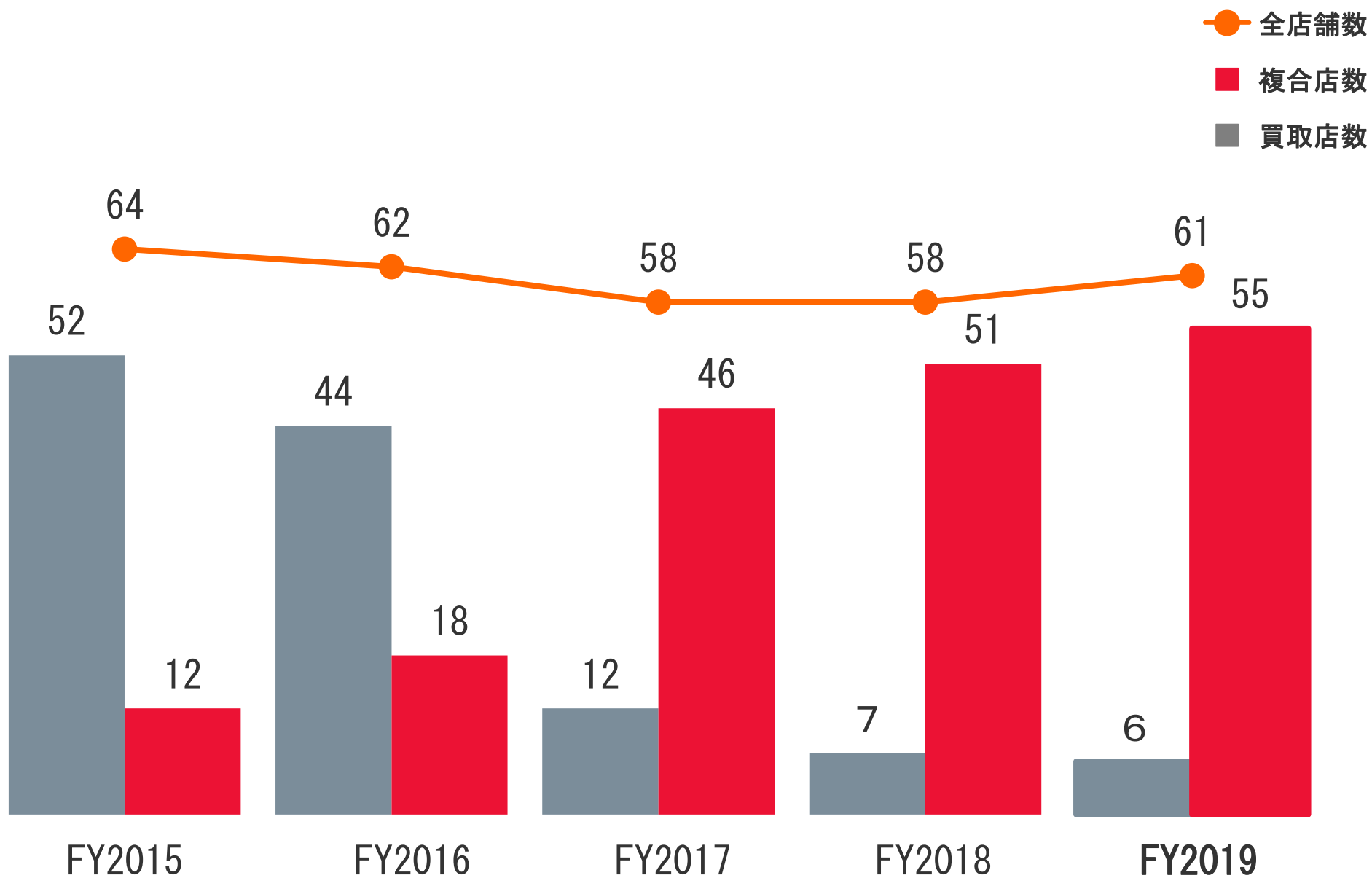
◆第二コンタクトセンター <秋田>

◆横浜物流センター

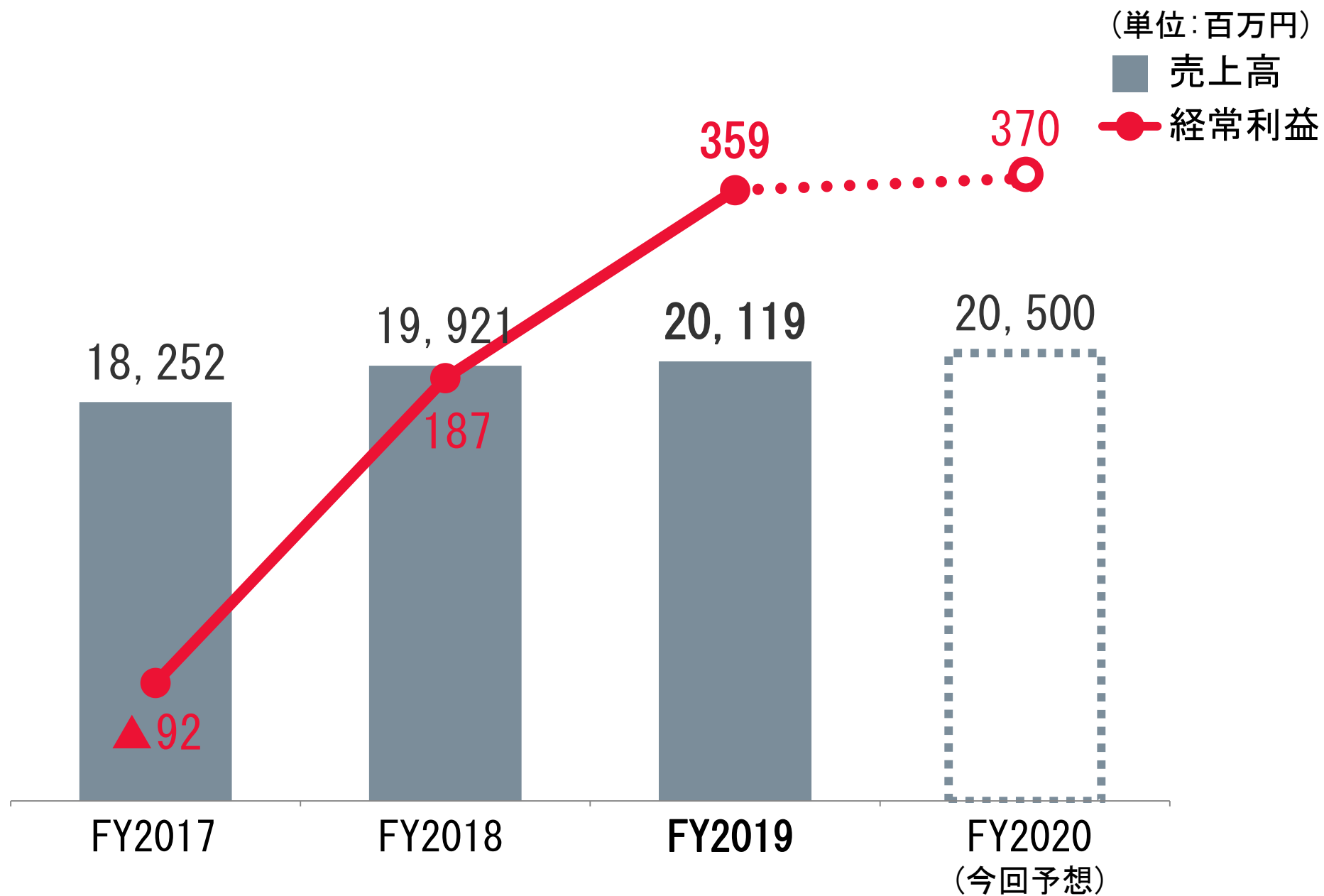
◆神戸物流センター

◆寝屋川物流センター





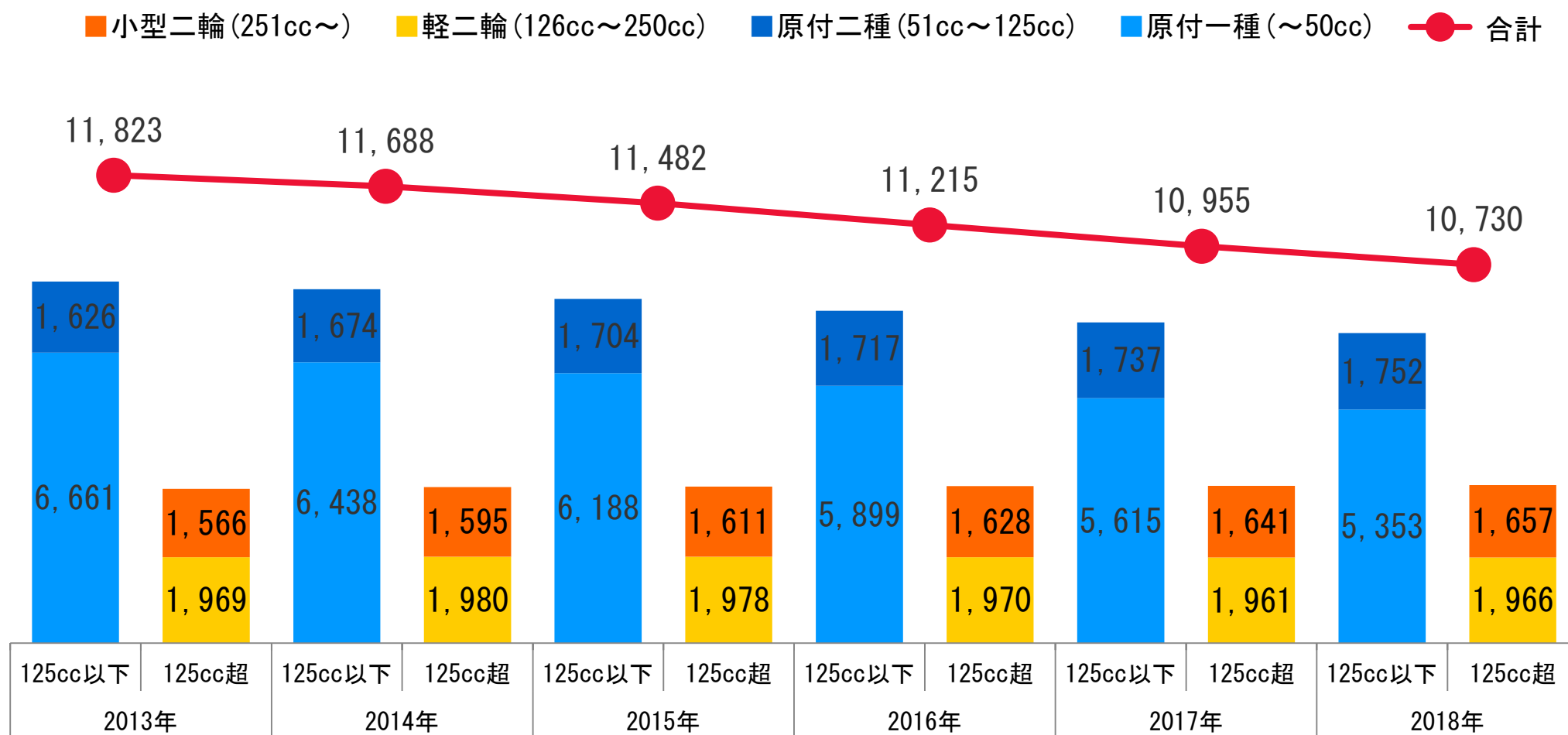
売上高 / 経常利益 推移



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)

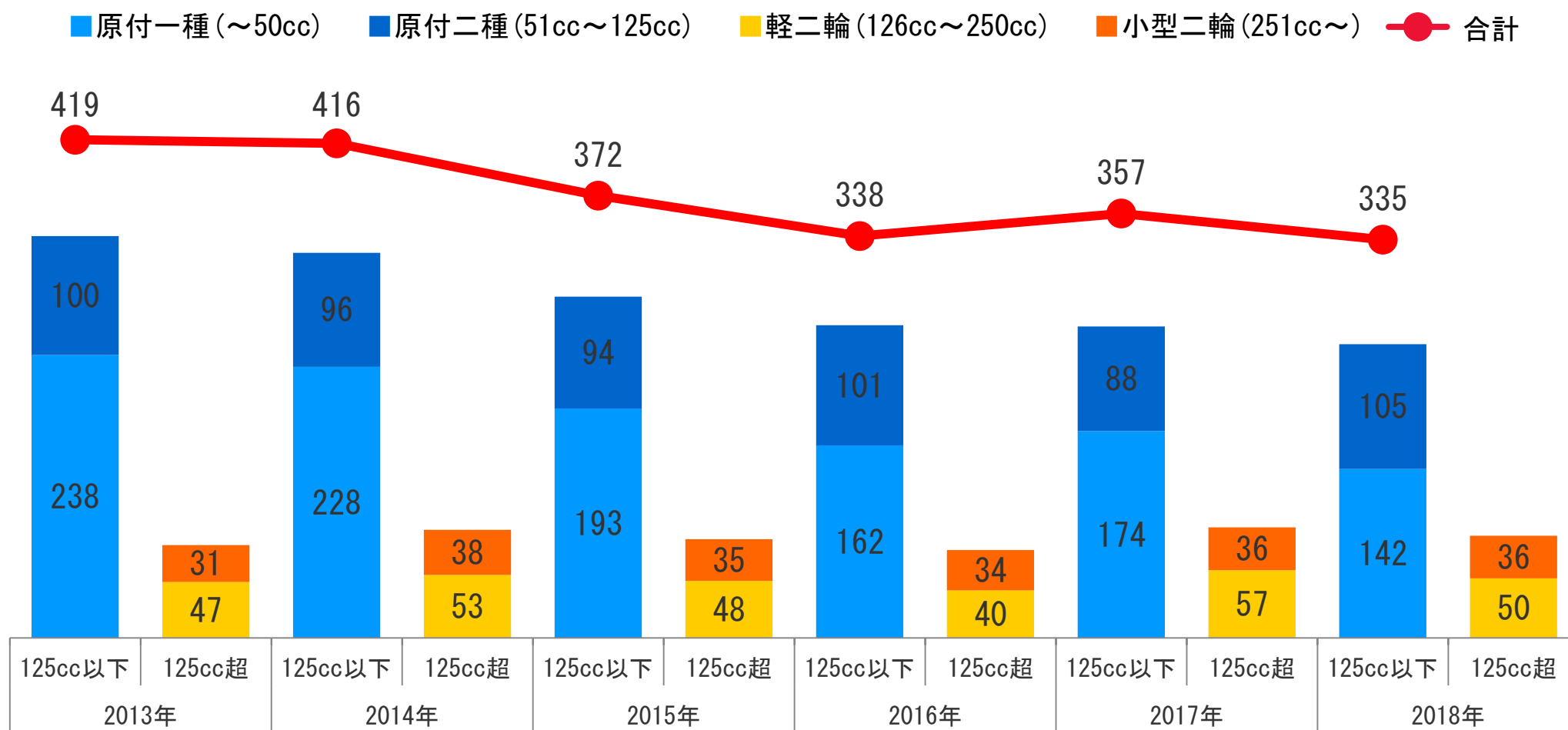


(出所) 一般社団法人日本自動車工業会/各年3月末日ベース

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

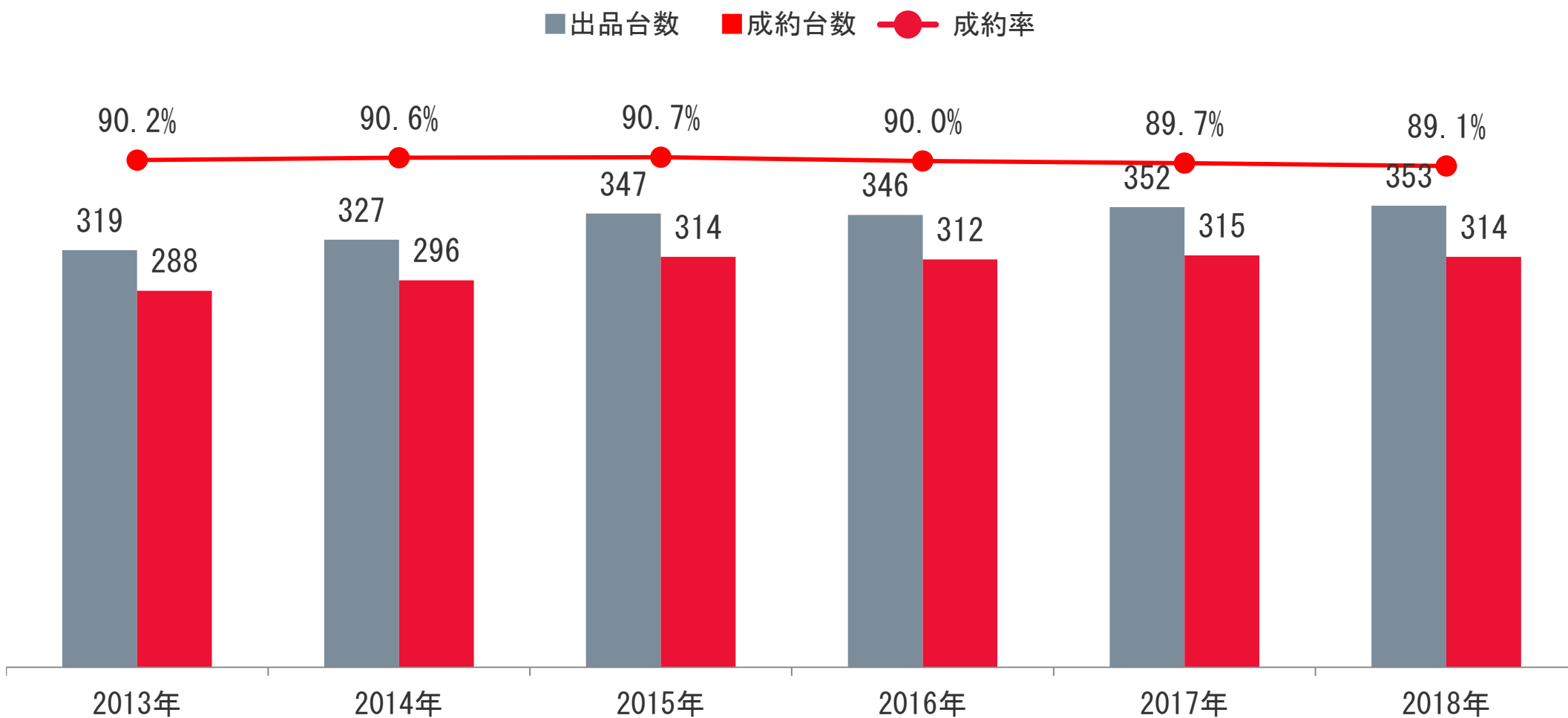
(単位:千台)



(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】 経営管理グループ 広報IR担当

TEL : 03-6803-8855

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