

FY2020 2nd Quarter
決算説明資料(第23期)

Ended May 31, 2020

株式会社 バイク王 & カンパニー

バイクのことなら

BIKE 王



事業継続方針

当社は、交通インフラを支える重要な交通手段であるバイクを提供するため、感染症拡大の予防策を十分に実施したうえで可能な限り事業活動を継続いたしました。



お客様・従業員の安全確保

感染症拡大防止の取り組みの強化(接客時のマスク着用、アルコール消毒液の設置等)

4月8日から5月25日まで店舗の営業時間を短縮(午前中の営業休止)

※5月26日以降は 順次通常営業へ移行

本社・コンタクトセンターを対象に時差出勤・在宅勤務・交代勤務の励行



資金調達

不測の事態・リスクに備え、安定的な運転資金を確保するため当座貸越契約の締結(詳細は、2020年5月11日配信IRリリースをご参照ください。)

1.	2nd Quarter FY2020 業績概況	P. 3
2.	FY2020 方針	P. 10
3.	2nd Quarter FY2020 取り組みの進捗	P. 13
4.	下半期の取り組み	P. 21
5.	FY2020 通期見通し / 配当	P. 27
6.	【参考資料】FY2020 取り組みに関するQ&A	P. 30
7.	【参考資料】2nd Quarter FY2020 財政状態および会社概要等	P. 35

(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。

2nd Quarter FY2020

業績概況

増収増益

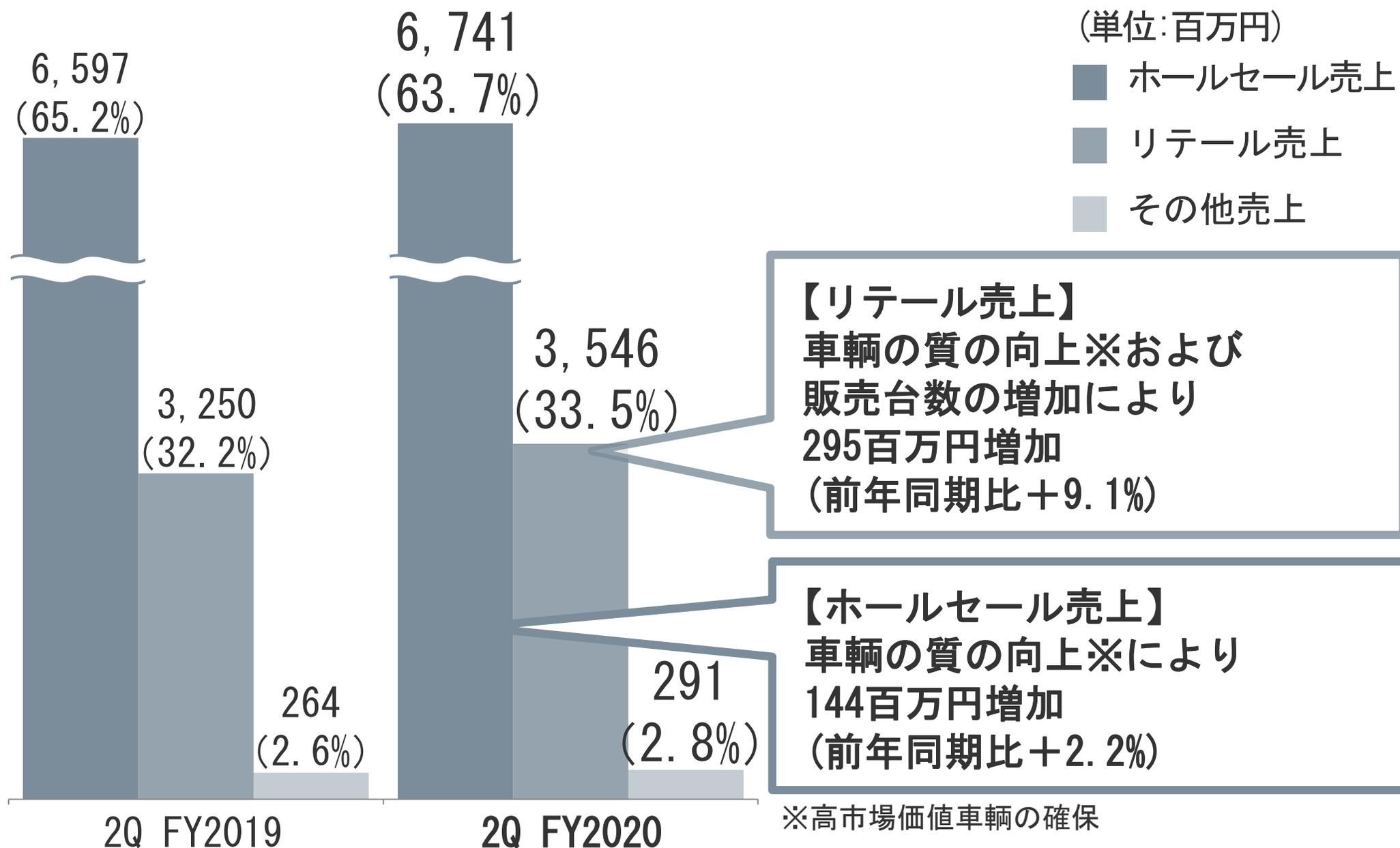
販売費及び一般管理費の増加を上回る利益の改善

	2Q FY2019	2Q FY2020
売上高	10,112 百万円	10,580 百万円 (前年同期比+4.6%)
販売費及び 一般管理費	4,349 百万円	4,565 百万円 (前年同期比+4.9%)
経常利益	172 百万円	206 百万円 (前年同期比+19.8%)

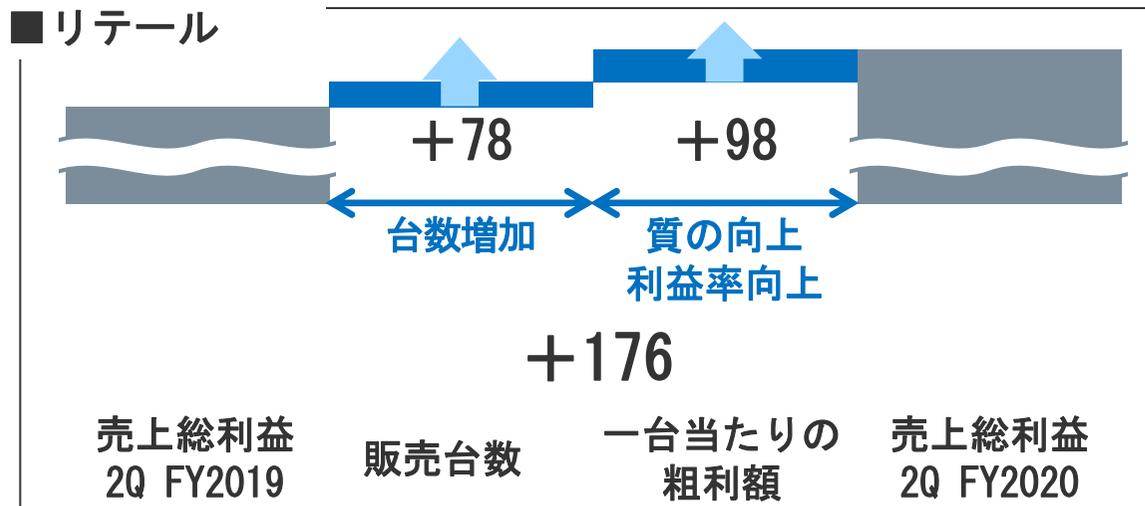
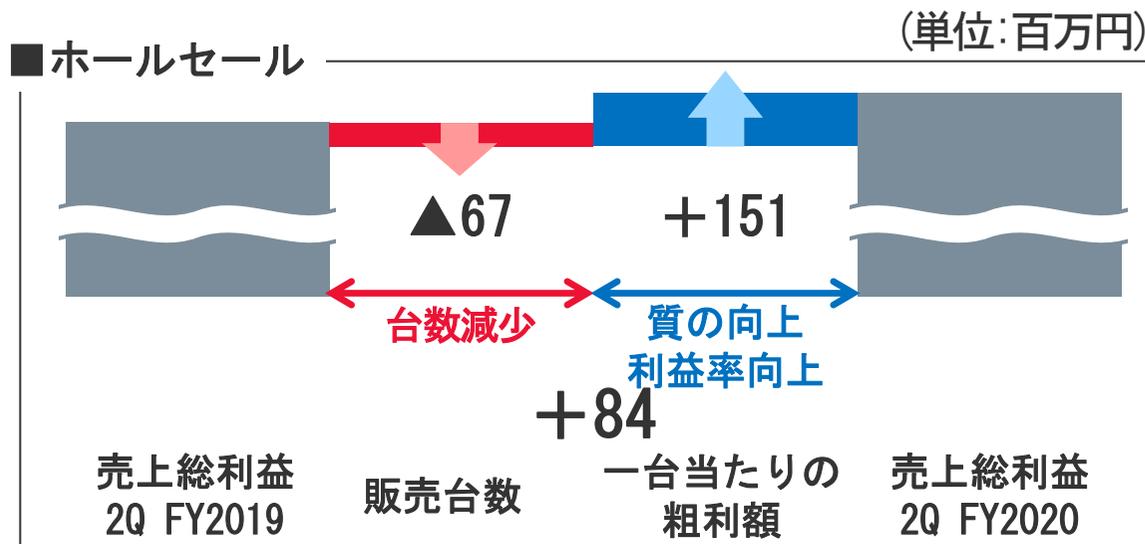
(単位：百万円)

	2Q FY2019	2Q FY2020	増減額	増減率
売上高	10,112	10,580	467	4.6%
売上原価	5,647	5,864	217	3.8%
売上総利益	4,465	4,715	250	5.6%
販売費及び一般管理費	4,349	4,565	215	4.9%
営業利益	115	150	35	30.4%
経常利益	172	206	34	19.8%
四半期純利益	66	115	49	75.0%

売上高増収要因



車輜における質の向上による全体の利益率向上、
 リテール販売台数の増加により、利益が増加



売上総利益

+250百万円

2Q FY2020

4,715百万円



2Q FY2019

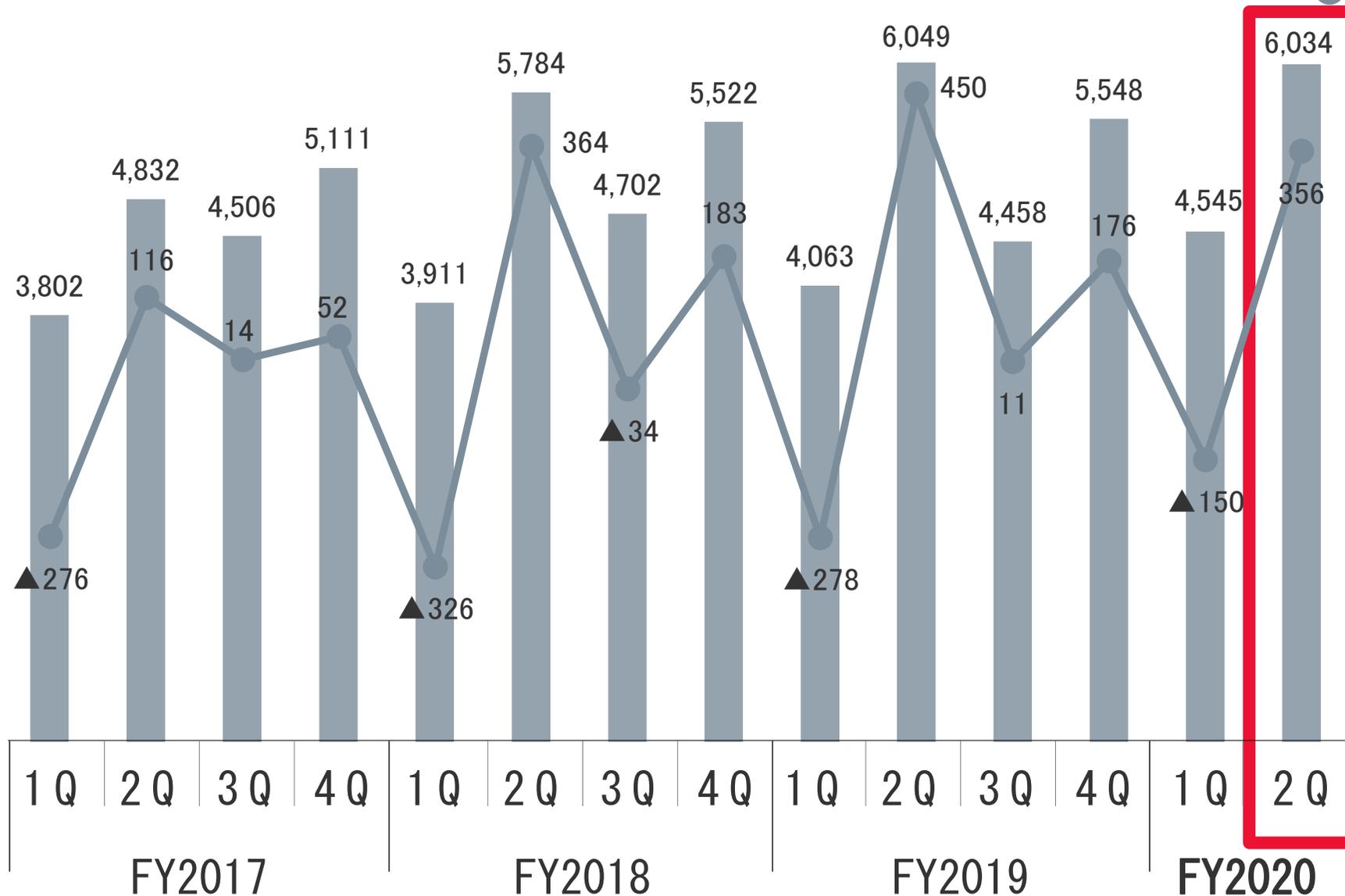
4,465百万円

四半期毎の売上高 / 経常利益

(単位:百万円)

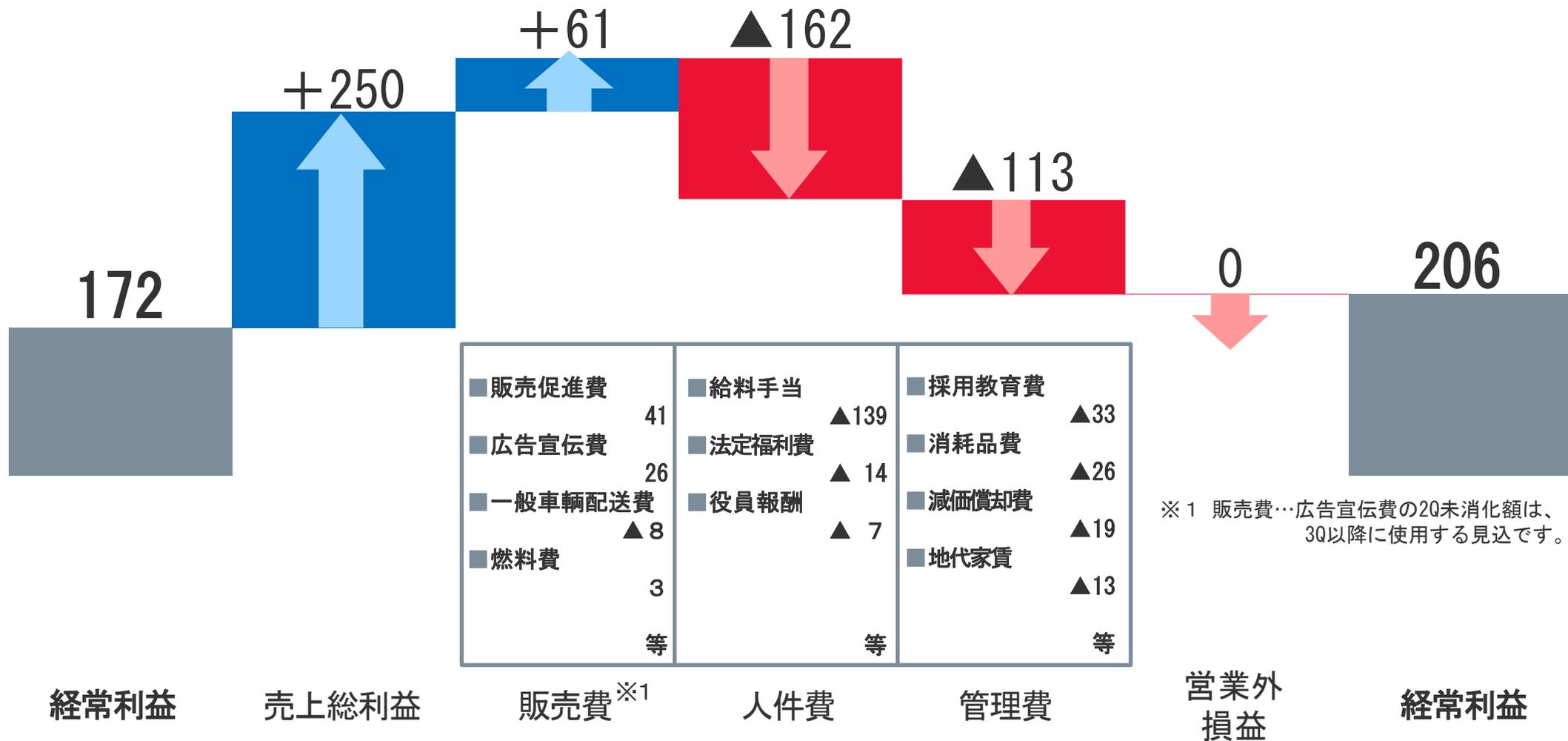
■ 売上高

● 経常利益(損失)



経常利益増減要因分析

(単位:百万円)



※1 販売費…広告宣伝費の2Q未消化額は、3Q以降に使用する見込です。

2Q FY2019

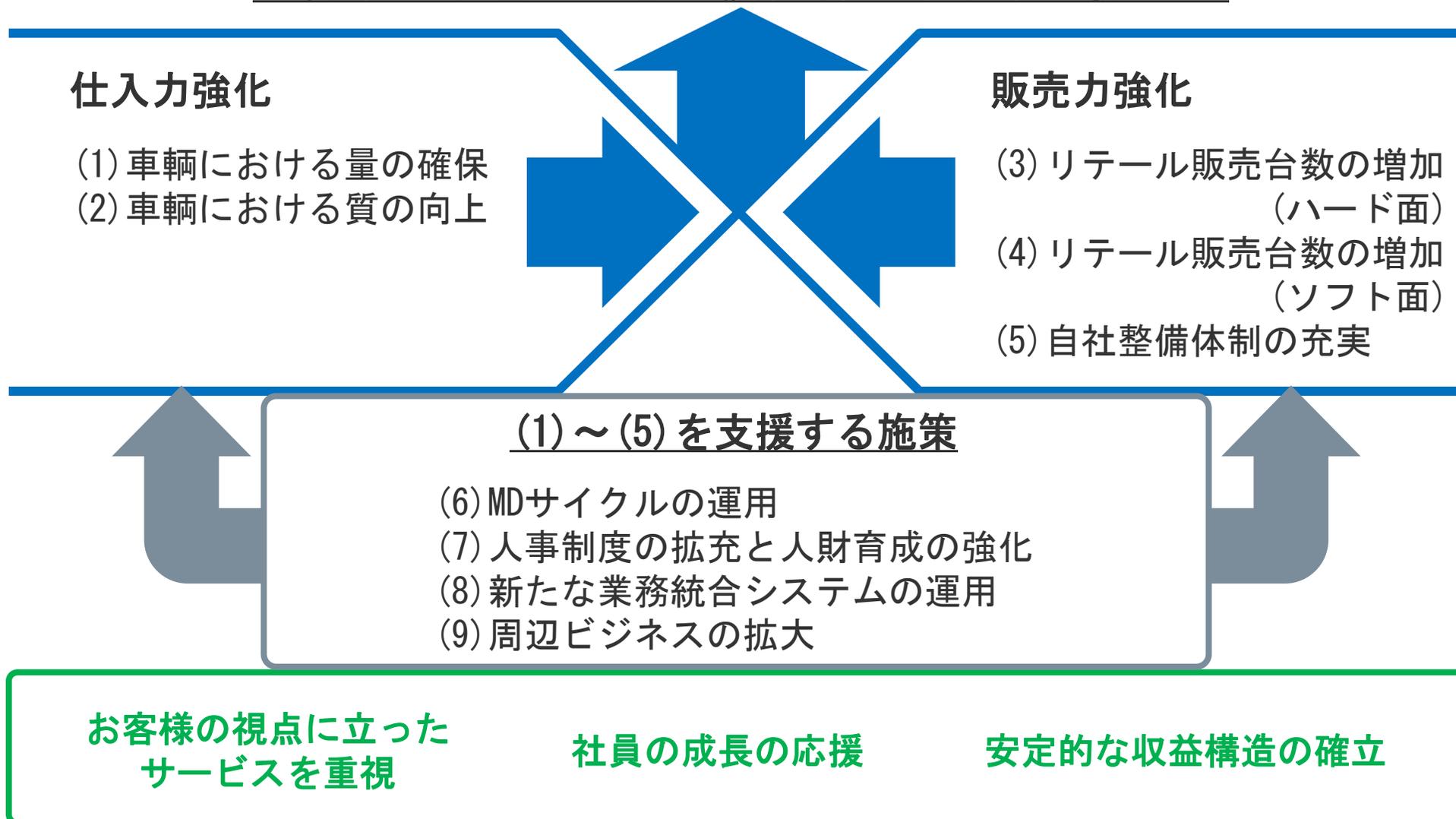
2Q FY2020

※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。

FY2020 方針

「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～



FY2020 今回予想
(前年比)

平均売上単価を維持し、販売台数増加によりトップライン(売上高)を伸ばす

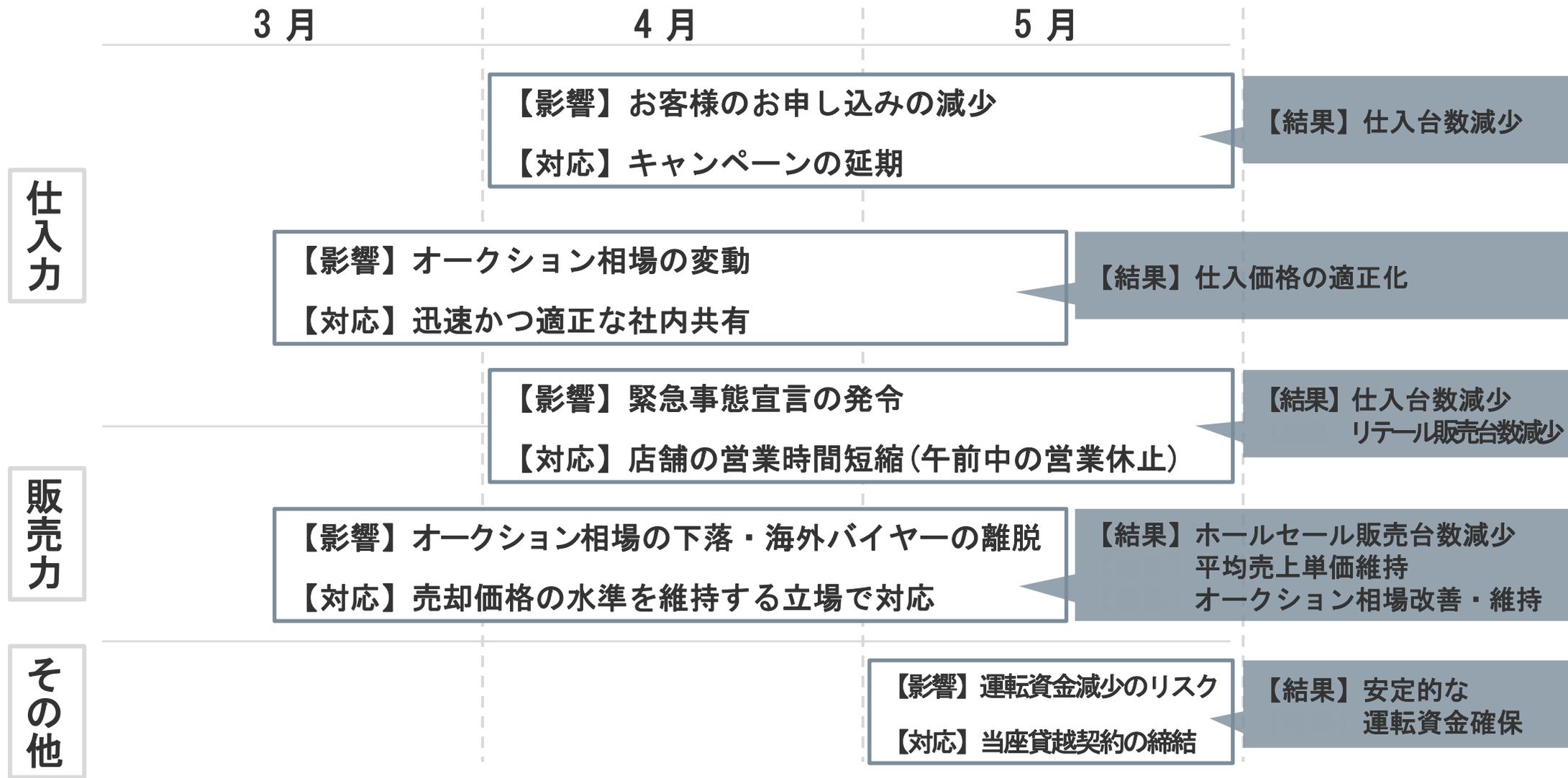
① 全体販売台数	増加
ホールセール販売台数	増加
リテール 販売台数	増加
② 平均売上単価 (一台当たりの売上高)	維持

2nd Quarter FY2020

取り組みの進捗

〈 3 月 ~ 5 月の状況 〉

業績への影響は軽微に留まる。



質 量

高市場価値車両

仕入台数 42,500台
(前年同期▲1.1%)

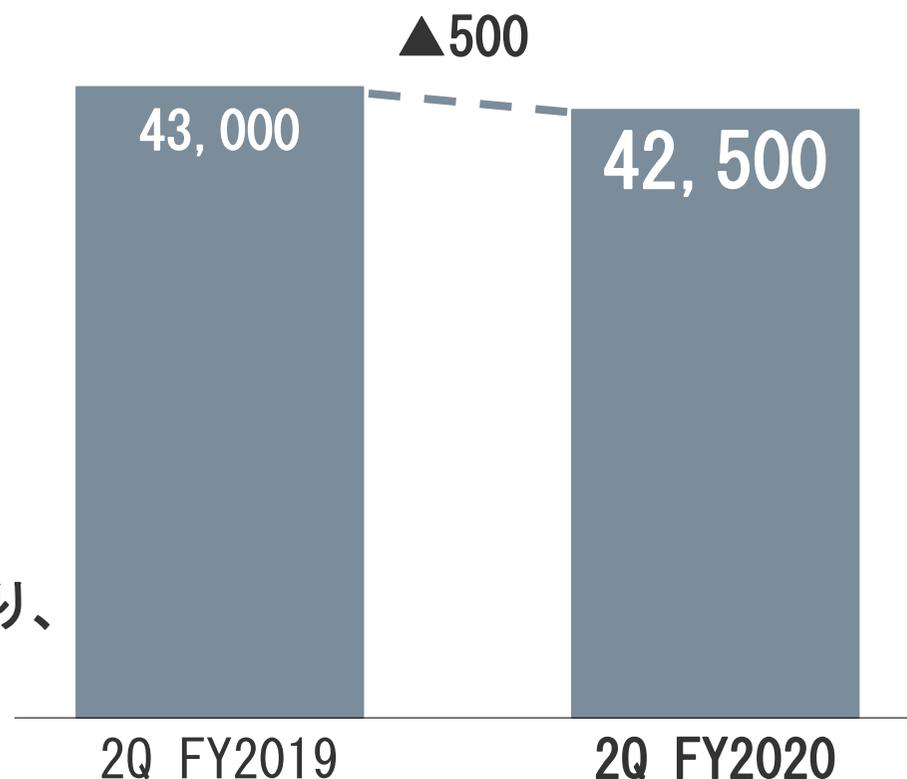
- ・ マスメディアの媒体構成の最適化
- ・ WEBを中心とした効果的な広告展開を推進
- ・ 人員の適正配置・拡充、育成強化



1Q 高市場価値車両を中心に量と質
ともに好調に推移

2Q 新型コロナウイルスの感染症拡大の影響により、
仕入台数が低調に推移
価格面については、オークション相場の変動
を注視し仕入価格の適正化

(単位：台)



販売力強化(12月～5月の状況)

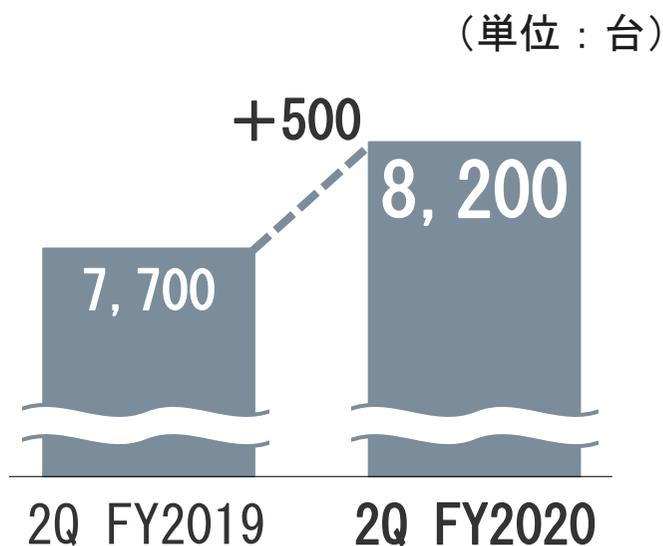
質 車両全体の質の向上による平均売上単価上昇(前年同期+5.5%)

量 リテール販売

販売台数 8,200台
(前年同期+5.6%)

- ・ 商品ラインアップの拡充
- ・ 既存店の強化(接客力向上、売り場改善)
- ・ 新店(前期に複合店化した店舗)の影響

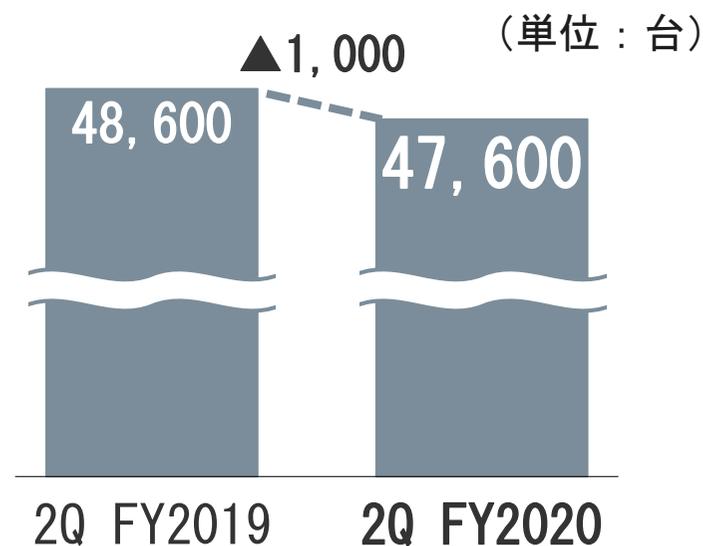
※2Q末 FY2019 52店舗
2Q末 FY2020 55店舗



ホールセール販売

販売台数 47,600台
(前年同期▲2.0%)

- ・ 新型コロナウイルスの感染症拡大の影響により、オークション相場下落が見られたため、売却価格の水準を維持する立場で対応



2Q FY2020 実績
(前年同期比)

① 全体販売台数

維持

売却価格の水準を維持する立場で対応

ホールセール販売台数

やや減少

リテール販売台数

増加

※在庫台数

増加

② 平均売上単価
(一台当たりの売上高)

上昇

一台当たりの質の向上により上昇

利用促進



今だけ！免許取得&買い替え応援サポート40,000円に拡大！
つるのさん免許取得応援キャンペーンを開催

当社イメージキャラクターを務める、つるの剛士さんが大型自動二輪車運転免許の取得に挑戦することを受け、つるのさんの免許取得を応援するため、新しく二輪免許を取得される方または、当社でバイクを買い替える方に、車両の購入費用を最大40,000円サポート。

レンタルバイク
通勤応援割キャンペーンを開催

バイクの活用は「密」を避ける移動手段として感染症予防策の一つと考え、電車通勤からの切り替えを検討している方を応援するためサービスを拡充し実施。

SNS



「第2回バイク王 フォトコンテスト」を開催

第2回となる今回は、バイク王公式Instagramにて“春とバイク”をテーマにライダーの皆様の春を連想させる愛車の写真を募集し、SNSを通じてバイクの魅力を発信。



YouTubeチャンネル開設応援 つるのさんの愛車モンキーをプレゼント

つるのさんがバイクの魅力を知っていただくことを目的としたYouTubeのチャンネルを開設。新しい相棒のカワサキ・Z900RSの購入にあたってお譲りいただいた、ホンダ・モンキーを応募していただいた方から1名に抽選でプレゼント。

CSR



「バイク王 野菜生産者を支援する取り組み」を実施

新型コロナウイルスの感染症拡大による影響で販路を失った野菜の価値に注目し、野菜生産者の支援と従業員支援の観点から、これらの野菜を購入するとともに、従業員もしくはその家族に支給。

今後もお客様ならびに従業員の安全を最優先に考え感染症拡大の予防策を徹底するほか、政府や各自治体等において検討されている経済支援策だけではない当社にできる支援策を実施してまいります。

下半期の取り組み

3Q以降は、2Qに奏功した施策を継続かつ、
お客様の利用促進を図る施策を実施。

	3月	4月	5月	3Q以降
仕入力		【影響】 お客様のお申し込みの減少 【対応】 キャンペーンの延期		仕入強化キャンペーンの実施
		【影響】 オークション相場の変動 【対応】 迅速かつ適正な社内共有		仕入価格の適正化を継続
販売力		【影響】 緊急事態宣言の発令 【対応】 店舗の営業時間短縮(午前中の営業休止)		販売強化施策の実施 通信販売の強化
		【影響】 オークション相場の下落・海外バイヤーの離脱 【対応】 売却価格の水準を維持する立場で対応		販売方法の工夫を継続
その他			【影響】 運転資金減少のリスク 【対応】 当座貸越契約の締結	

利用促進

金利 **0** 円
キャンペーン

さらに通販なら 配送料も **0** 円
2020.5.30④ - 6.28④

- ◆車両をご成約のお客様、先着200名様まで36回分金利無料！
- ◆通販の場合、ご自宅までの配送料が無料！

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。 詳細はこちら

ハーレーダビッドソン
大集結

バイク王
IN 蘇我店
特設会場

バイク王が金利0円キャンペーンを実施

期間中に車両を購入いただいた先着200名様
のローン金利を無料に。店頭販売・通信販売
どちらも対象。また、通信販売において送料
も無料にするキャンペーンを実施。

バイク王が期間限定で ハーレーダビッドソンを集結

2020年6月1日から9月末日まで、バイク王 蘇
我店特設会場にてハーレーダビッドソンを集
結して期間限定で販売。

利用促進

その場でもらえる!
5,000円!!
キャンペーン

51cc以上のバイクご売却で
QUOカードプレゼント

申込は
7月22日
まで

※対象外: ①一括見積サイトからお申し込みいただいた車両②査定の結果、リユースが発生した車両 ※QUOカードはお客様へのご訪問時、売買契約後にお渡しします ※他の買取特典付きキャンペーンとの併用はできません ※買取金額については3万円を超えた場合お客様ご指定の口座にお振込みとなります

51cc以上5,000円QUOカード プレゼントキャンペーンを実施

51cc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、5,000円分のQUOカードをプレゼントするキャンペーンを実施。



バイクのことなら
BIKE 王

年間取扱台数約10万台以上

バイク選びを、
もっと自由で安心に

全国の在庫を「One SHOP」感覚で選べる!

もっと自由に
126cc~の通販送料無料

もっと安心に
最長7年長期保証もご用意

※送料無料については平日のお申し込みに限ります。
※ヤフオク出品車両や、一部地域を除きます。

詳しいサービス内容はこちら▶

年間取引台数10万台以上! バイク選びを、もっと自由で安心に

リテール販売のブランディングを強化するため、コンセプトである「気軽・安心・選べる」を軸に、通信販売をはじめ各サービスを拡充する予定。

利用促進



写真はイメージです。

バイク王 太宰府店 (福岡県太宰府市)

アライアンス先であるバイクワールド内に店舗を構え、車輜のみのご購入プランから、全ての整備を含むプランまで、お客様が購入プランを選べる、新しい購入方法を提案してまいります。

SNS

#バイク王
バイクあるある
選手権

6/10(水)~
6/23(火)

入選者10名様

あなたがツイートした
バイクあるあるTシャツ
プレゼント

Twitter
引用リツイート
&
バイクあるある投稿で

見惚れる
写った自分に
ミラーに

※プレゼントTシャツイメージ

バイク王 Twitter公式アカウント 「バイク王 バイクあるある選手権」開催！

ライダーの皆様にご自身の体験も含めてツーリングやメンテナンス中など、ライダーであれば経験していそうな「あるあるネタ」を募集いたしました。入賞した10作品の投稿者様に投稿したあるあるネタがデザインされたTシャツをプレゼント。

「気軽、安心、選べる」*を強化！ 子会社のヤマトと連携し、 ワンストップサービスを提供するモデル店舗を出店！！



詳細は、IRリリース(2020年4月3日配信)をご参照ください。
※当社リテール販売コンセプト

FY2020

通期見通し / 配当

※期初予想から変更なし

通期業績予想 ※期初予想から変更なし



(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

■ 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（確定） / 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(確定)	期末配当(予想)	合計(予想)
250	250	500

【参考資料】

FY2020 取り組みに関するQ&A

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
 - ・ MDによる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

・ 整備力強化に向けた人事制度の拡充

・ 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

【参考資料】

2nd Quarter FY2020

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）

	FY2019	2Q FY2020	増減額
流動資産合計	4,136	4,434	298
現金及び預金	1,305	1,312	7
売掛金	201	254	53
商品	2,434	2,716	281
その他	195	151	▲44
固定資産合計	2,043	2,180	137
有形固定資産	765	748	▲17
無形固定資産	571	708	136
投資その他の資産	705	723	17
資産合計	6,180	6,615	435

- 流動資産の増加（商品）：仕入およびホールセール販売の状況を踏まえ、台数を確保
- 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）

	FY2019	2Q FY2020	増減額
流動負債合計	1,674	2,012	338
固定負債合計	456	465	8
負債合計	2,130	2,478	347
純資産合計	4,049	4,137	88
負債純資産合計	6,180	6,615	435
株主資本比率	65.5%	62.5%	▲3.0%

(単位：百万円)

	2Q FY2019	2Q FY2020
I. 営業活動によるキャッシュ・フロー	725	310
II. 投資活動によるキャッシュ・フロー	▲287	▲249
III. 財務活動によるキャッシュ・フロー	▲51	▲54
IV. 現金及び現金同等物の増減額	386	7
V. 現金及び現金同等物の期首残高	1,655	1,305
VI. 現金及び現金同等物の四半期末残高	2,041	1,312

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	20,119百万円
従業員数	796名
証券コード	東京証券取引所第二部 (3377)
役員(2020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
2019年	12月	新たな収益源の創造および持続的な中古バイク販売のための環境整備を目的に「(株)ヤマト」を完全子会社化

■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 (2020.7.3現在)

◆本社

◆バイク王店舗 62店舗 (内、複合店：56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>

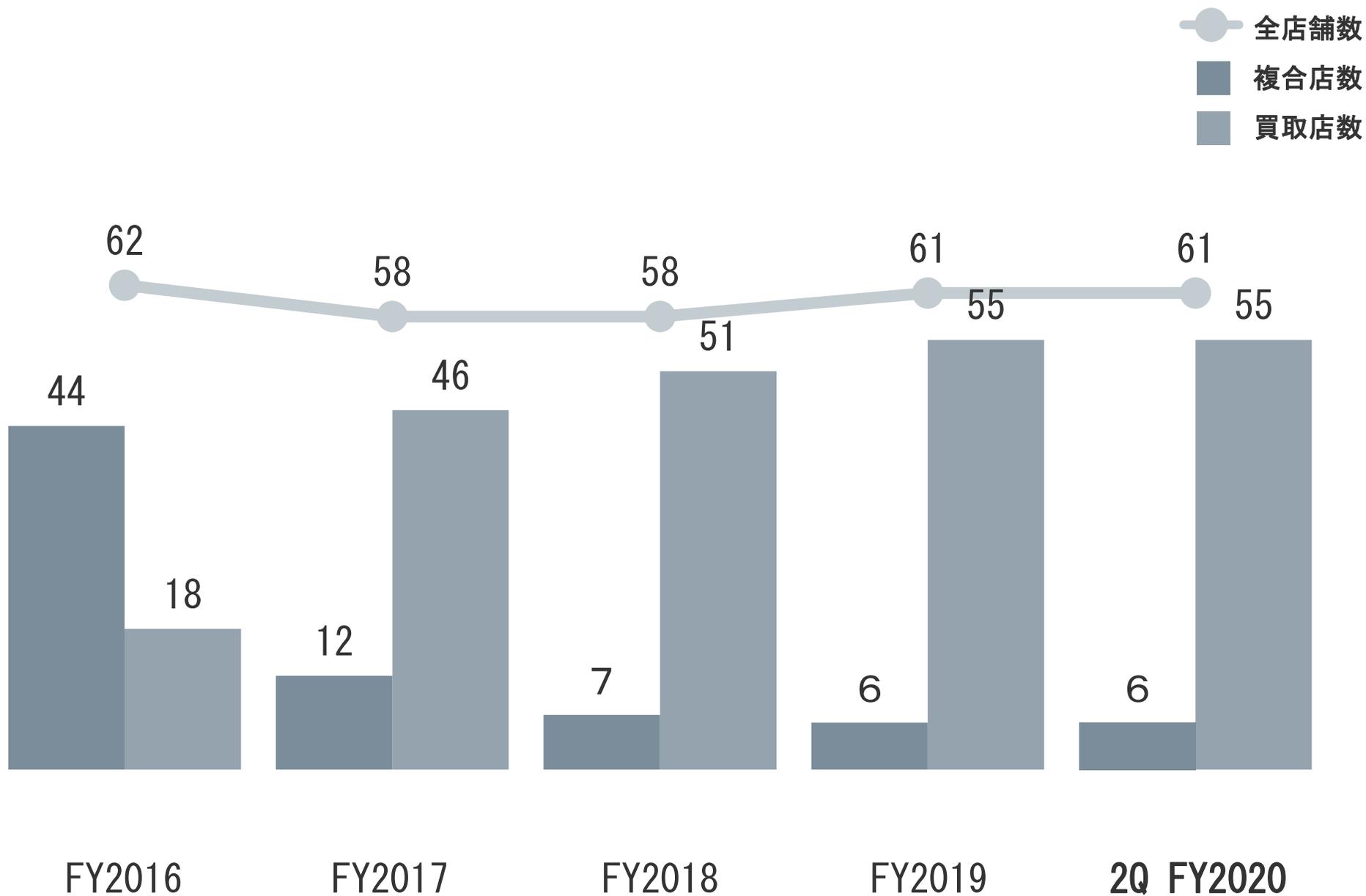
◆横浜物流センター

◆神戸物流センター

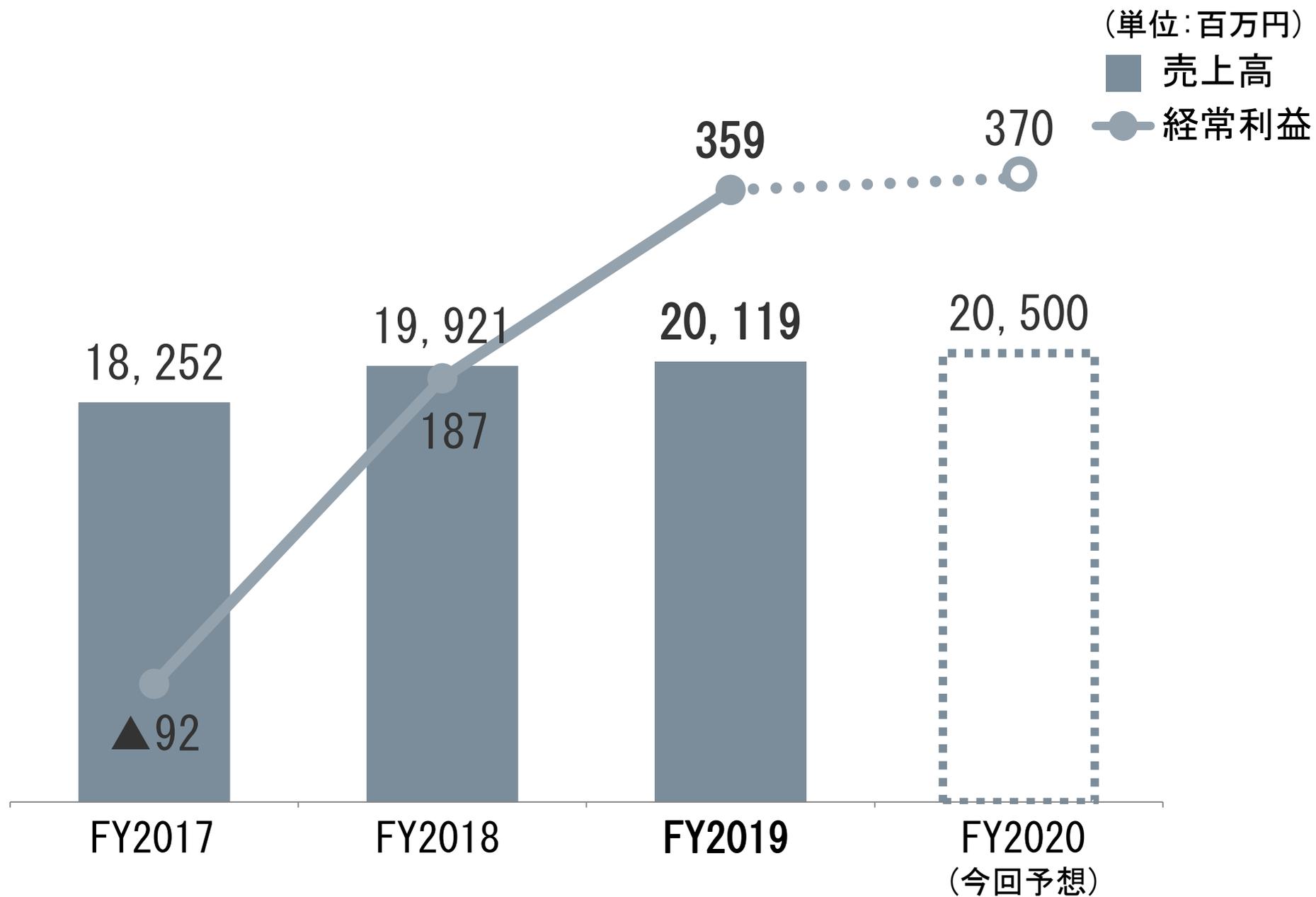
◆寝屋川物流センター

(単位:店舗)

	複合店	買取店
北海道・東北エリア	3	2
甲信・北陸エリア	4	—
関東エリア	21	3
東海エリア	7	—
近畿エリア	11	1
中国・四国エリア	4	—
九州・沖縄エリア	6	—



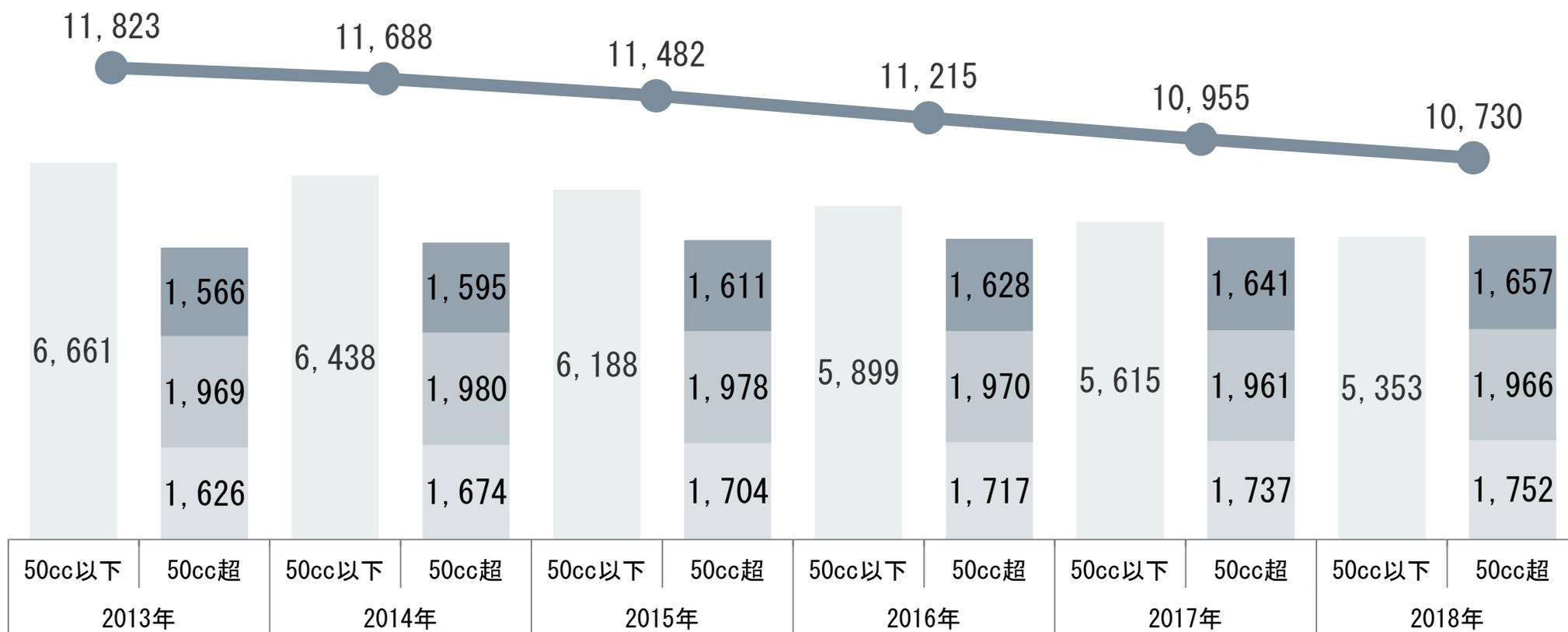
売上高 / 経常利益 推移



保有台数の推移

全体としては前年を下回るものの、当社の主力仕入とする高市場価値車種である原付二種以上は前年並み (単位:千台)

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

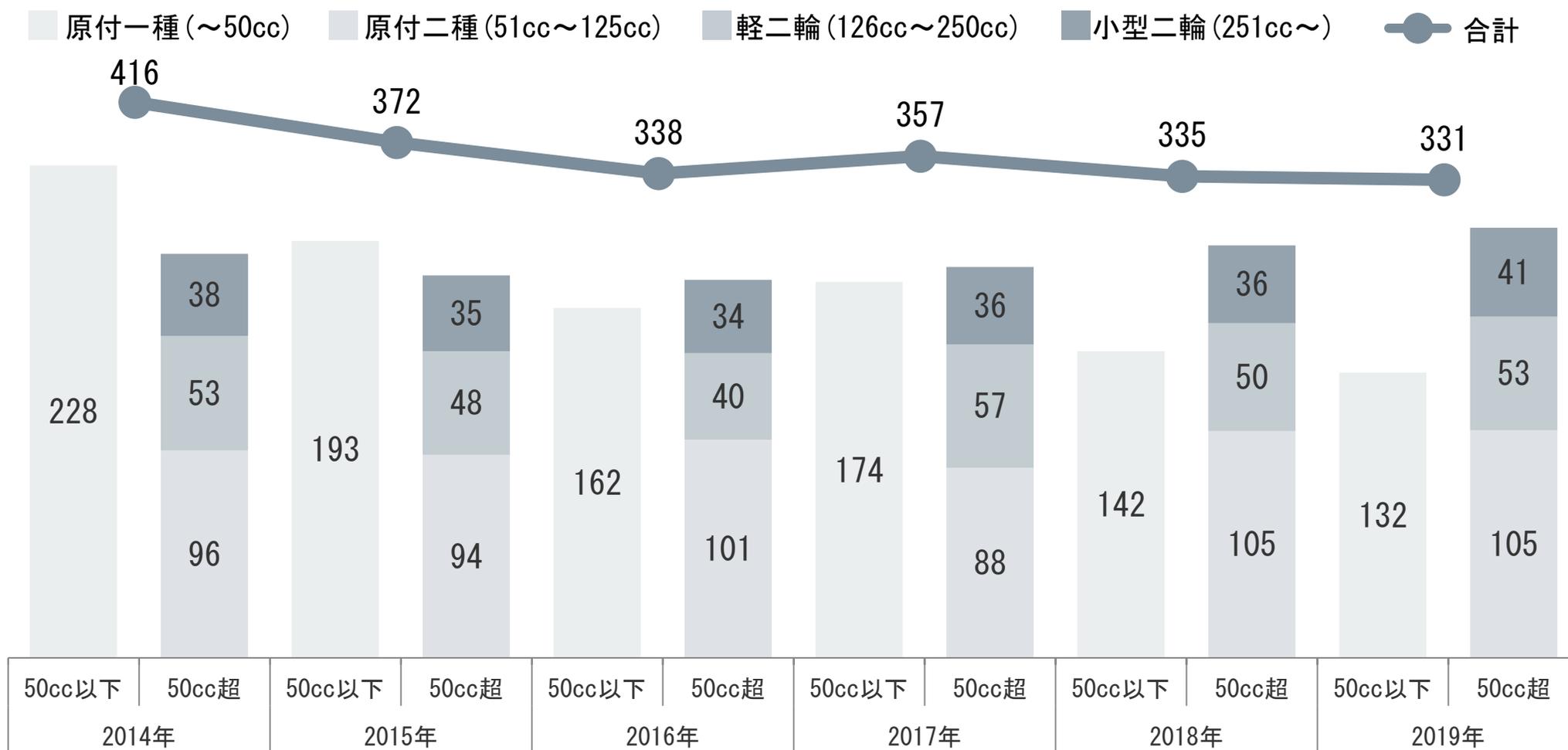


(出所)一般社団法人日本自動車工業会/各年3月末日ベース

新車販売（出荷）台数の推移

全体としては前年を下回るものの、
高市場価値車両は前年を上回る

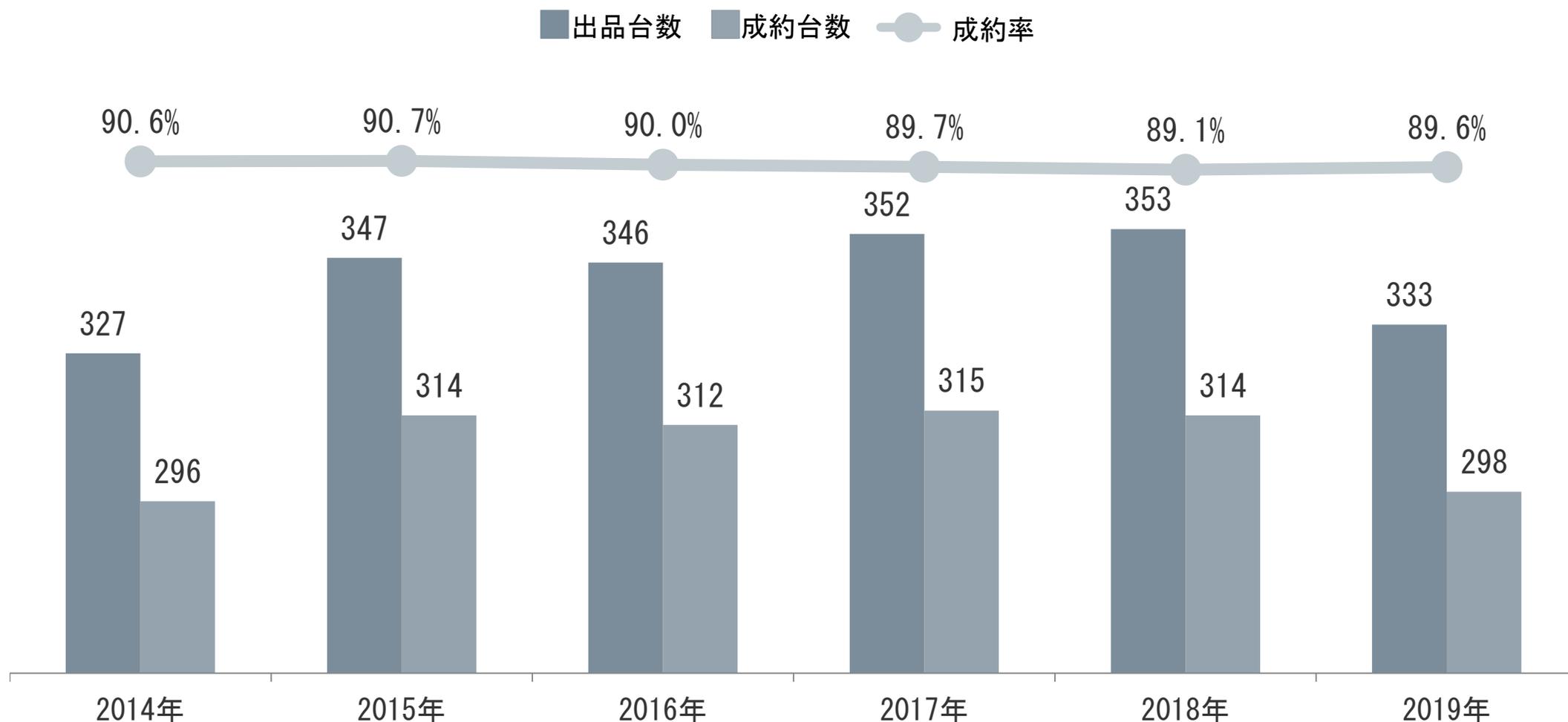
(単位:千台)



(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/>