

FY2020 3rd Quarter
決算説明資料(第23期)

Ended Aug 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

1. 3rd Quarter FY2020 業績概況 P. 2
2. FY2020 方針 P. 9
3. 3rd Quarter FY2020 取り組みの進捗 P. 12
4. FY2020 通期見通し / 配当 P. 24
5. 【参考資料】FY2020 取り組みに関するQ&A P. 27
6. 【参考資料】3rd Quarter FY2020 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。

3rd Quarter FY2020

業績概況

増収増益

3Qにおいて販売台数・平均売上単価ともに好調で
大幅な増収増益を実現

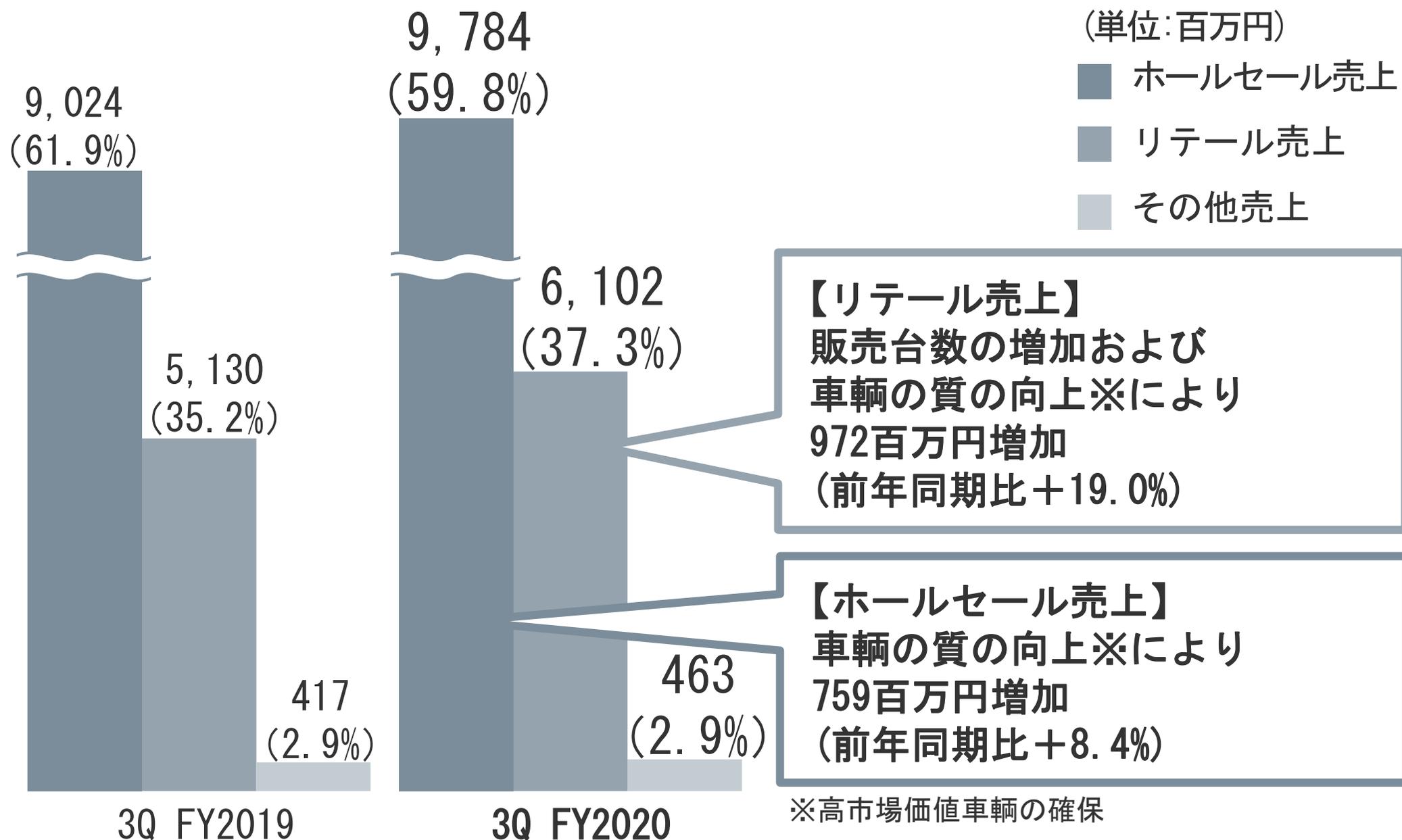
	3Q FY2019	3Q FY2020
売上高	14,571 百万円	16,349 百万円 (前年同期比+12.2%)
販売費及び 一般管理費	6,415 百万円	6,812 百万円 (前年同期比+6.2%)
経常利益	183 百万円	755 百万円 (前年同期比+311.7%)

損益計算書

(単位：百万円)

	3Q FY2019	3Q FY2020	増減額	増減率
売上高	14,571	16,349	1,778	12.2%
売上原価	8,086	8,905	818	10.1%
売上総利益	6,485	7,444	959	14.8%
販売費及び一般管理費	6,415	6,812	396	6.2%
営業利益	69	632	563	814.6%
経常利益	183	755	571	311.7%
四半期純利益	65	488	423	647.7%

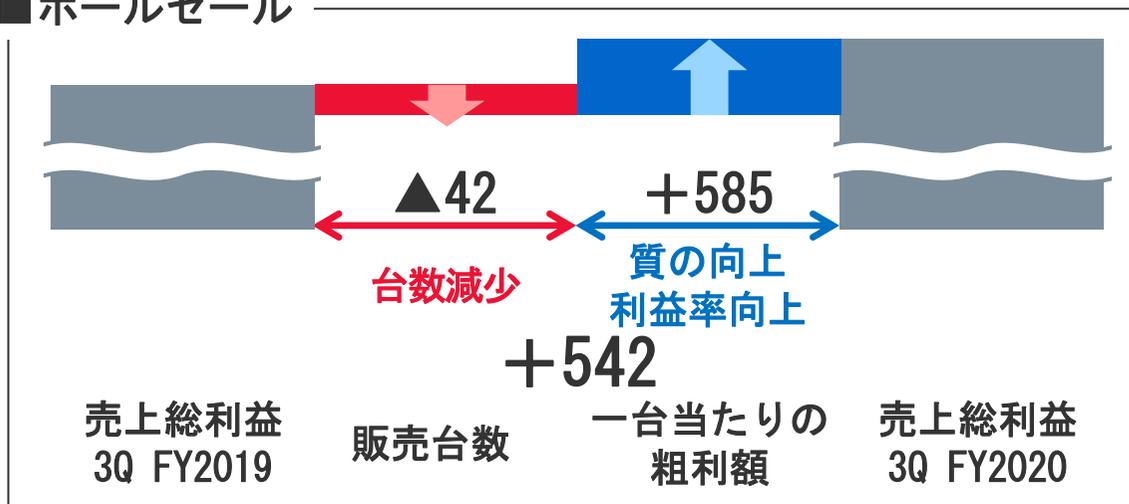
売上高増収要因



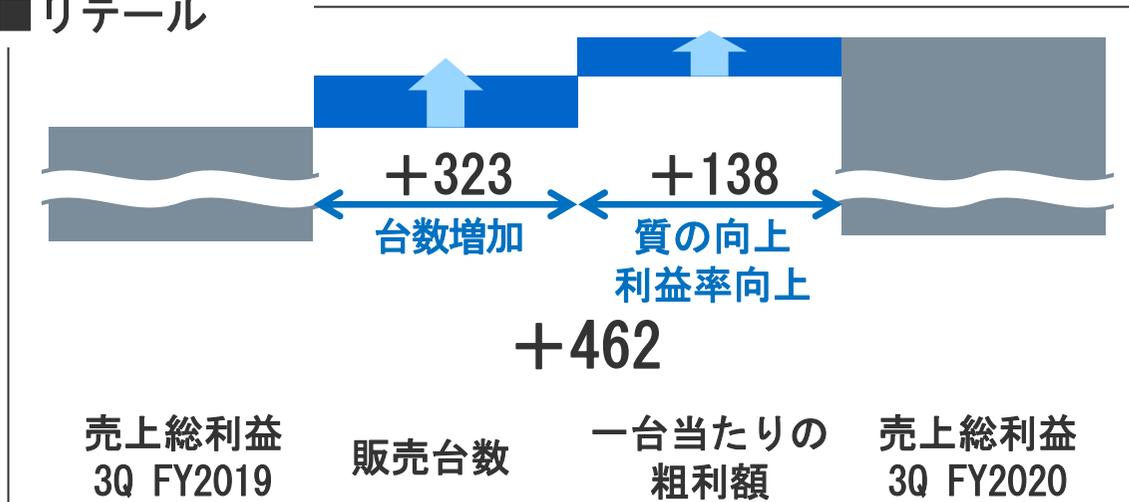
車輛における質の向上による全体の利益率向上、
 リテール販売台数の増加により、利益が増加

(単位:百万円)

■ホールセール



■リテール



売上総利益

+959百万円

3Q FY2020

7,444百万円



3Q FY2019

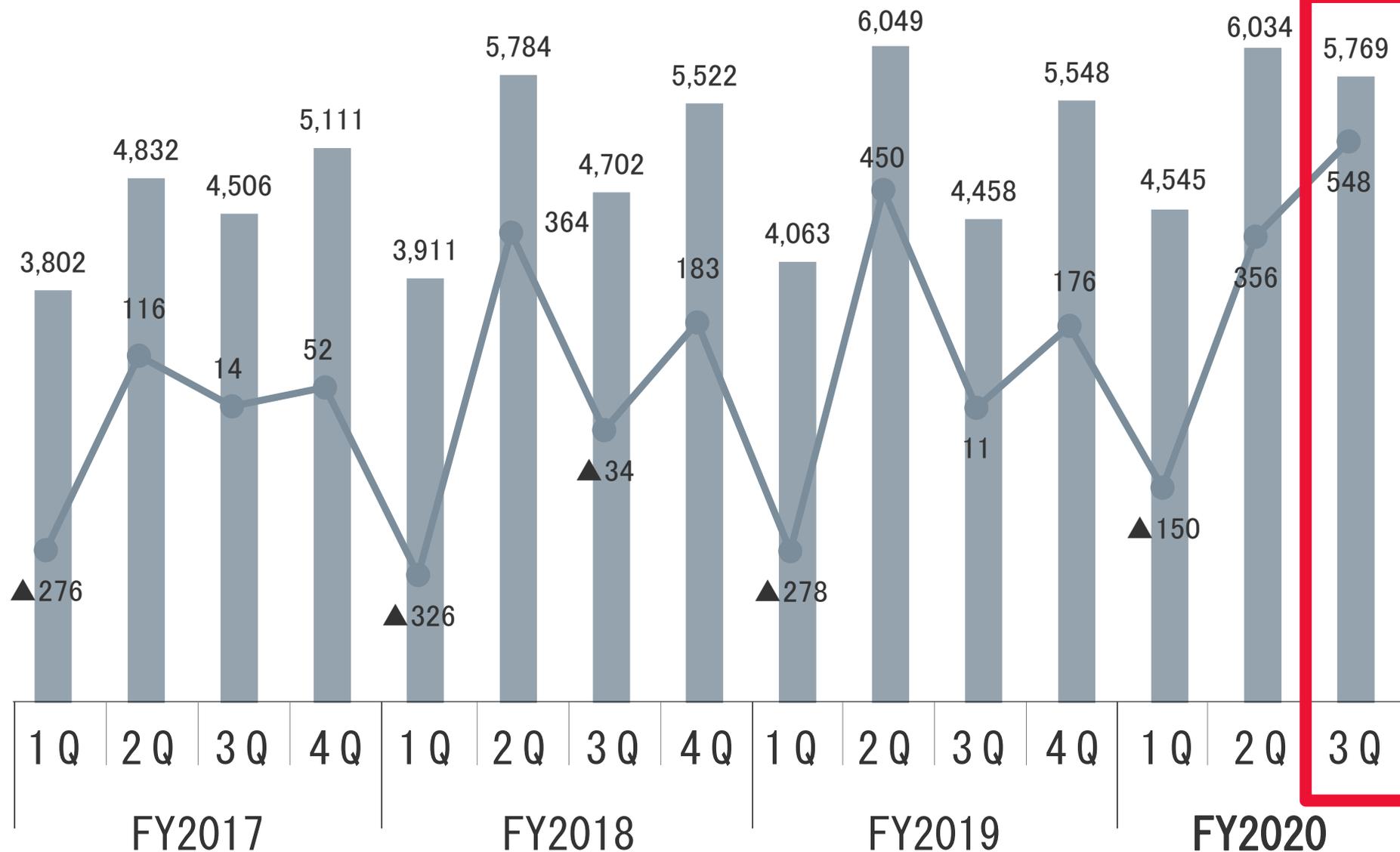
6,485百万円

四半期毎の売上高 / 経常利益

(単位:百万円)

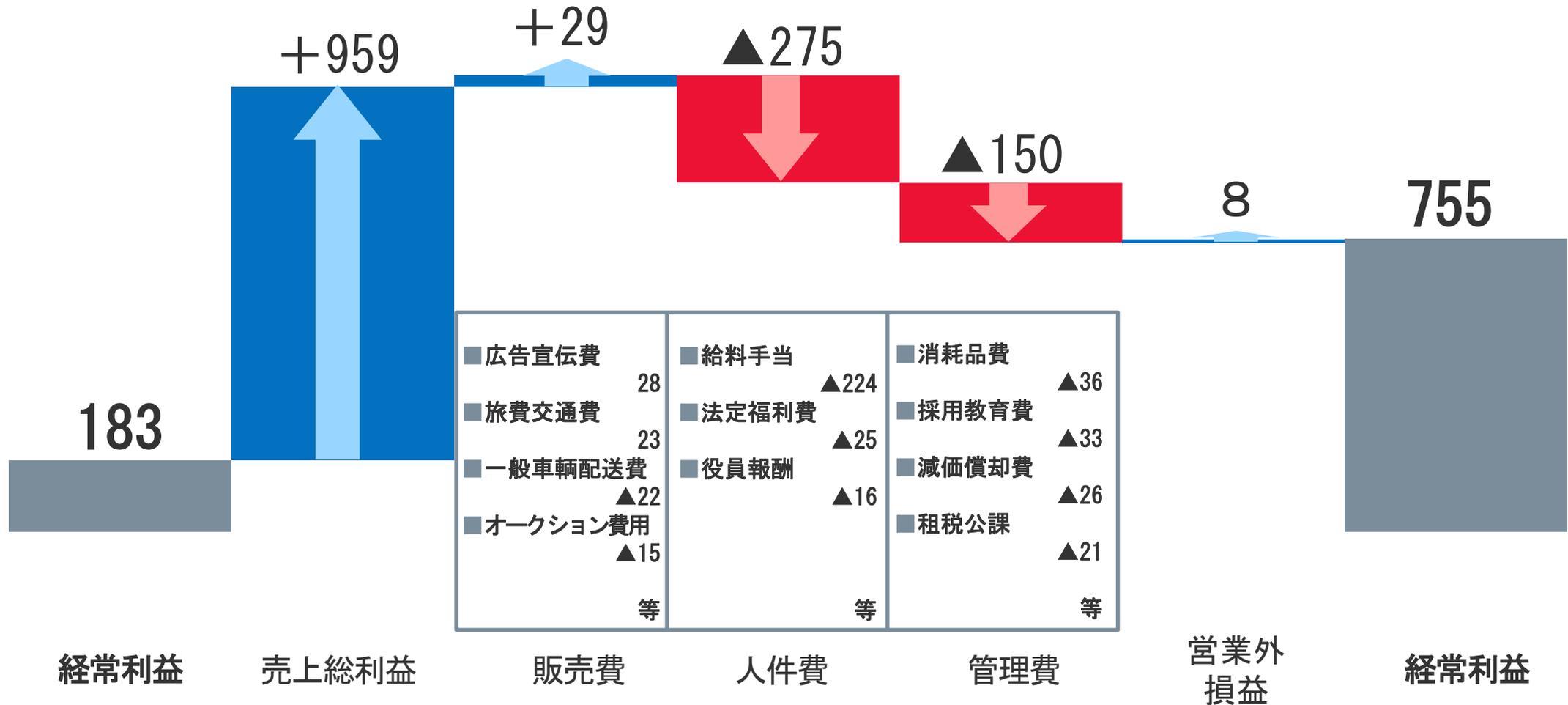
■ 売上高

● 経常利益(損失)



経常利益増減要因分析

(単位:百万円)



3Q FY2019

3Q 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～

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

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

3rd Quarter FY2020

取り組みの進捗

1Q (12月～2月)

- 前年同期に比べ業績が好調に推移

2Q (3月～5月)

- バイクの買取査定におけるお申し込み減少とキャンペーンの延期
- 緊急事態宣言の発令にともない店舗の営業時間短縮（午前中の営業休止）
- オークション相場下落が見られたため、迅速に社内共有し仕入価格を適正化するとともに販売価格水準を維持するよう販売方法の工夫を継続
- 運転資金減少のリスク対策として当座貸越契約を締結

3Q (6月～8月)

- 店舗においては、感染防止策を徹底したうえで通常営業に移行
- 仕入強化キャンペーンの実施に加え仕入価格の適正化を継続
- ホールセール販売：販売価格水準を維持するよう販売方法の工夫を継続。オークション相場も前年同期に比べ上昇
- リテール販売：各施策の実施、通信販売の強化。市場も回復

質 量

高市場価値車輦

仕入台数 61,600台
(前年同期比▲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・拡充および育成強化
- ・ お客様からのお問い合わせに迅速に対応できる体制強化
- ・ 仕入強化キャンペーンを実施

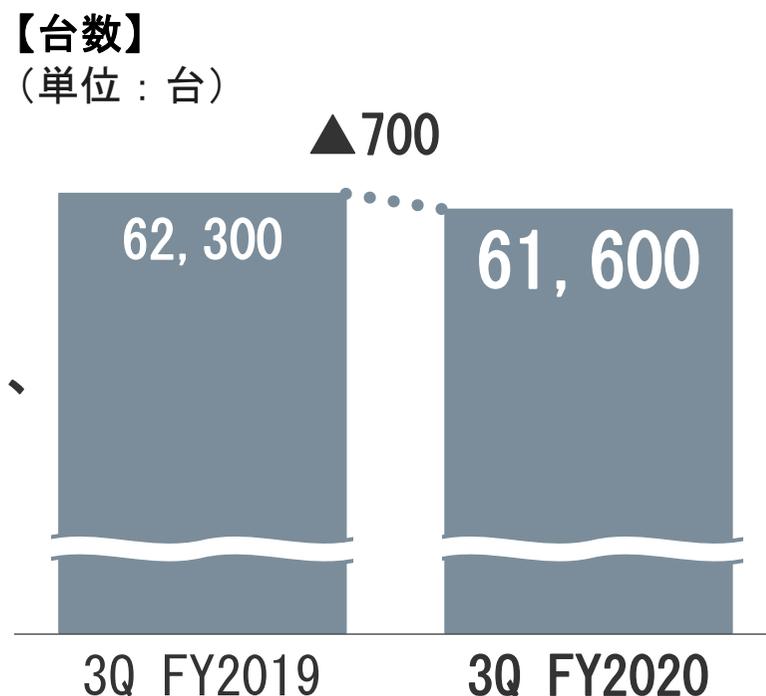
【四半期ごとの状況】

1Q

- ・ 高市場価値車輦を中心に量と質ともに前年同期に比べ好調に推移

2Q
3Q

- ・ 新型コロナウイルスの感染症拡大の影響により、仕入台数が前年同期をやや下回る
- ・ 価格面については、オークション相場下落を注視し仕入価格の適正化を実施



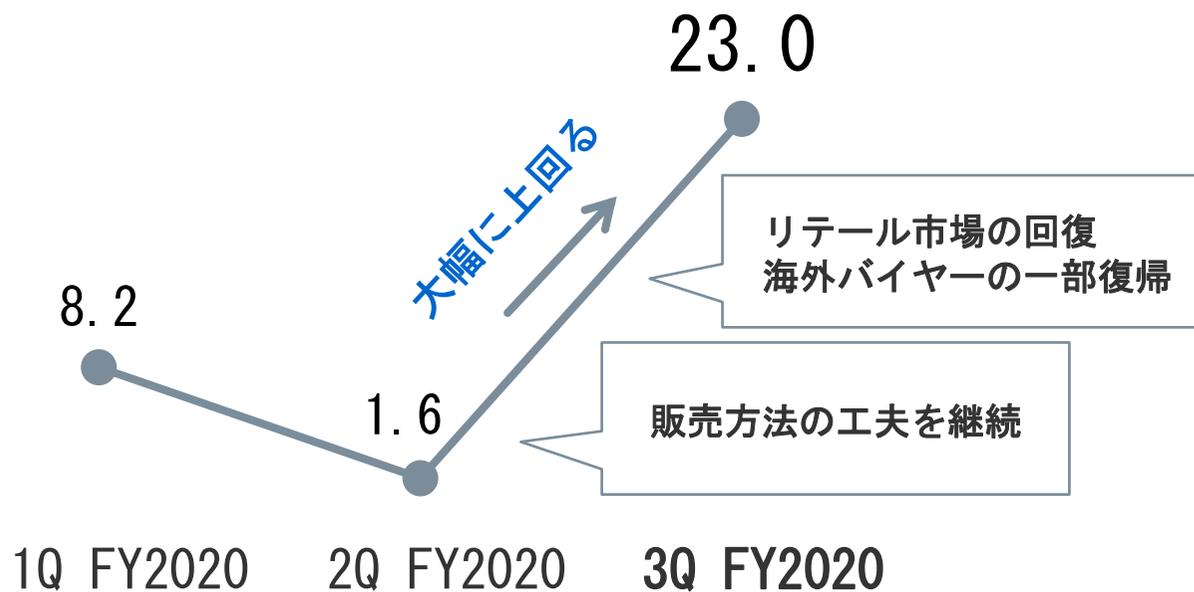
販売力強化(12月～8月の状況)

質 車両全体の質の向上による平均売上単価上昇(前年同期比+9.4%)

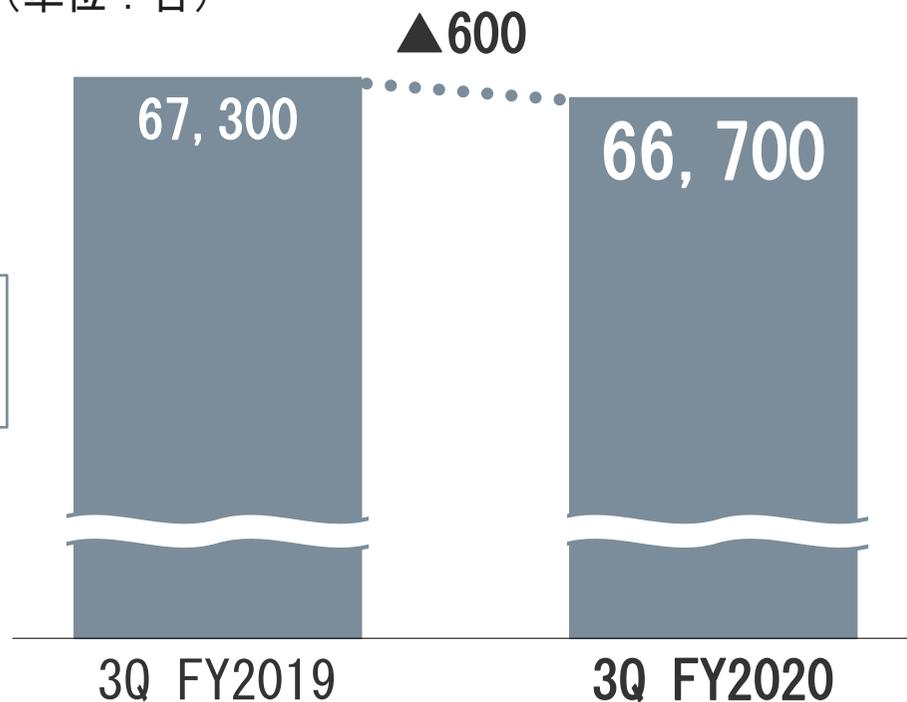
量 ホールセール販売
販売台数 66,700台
(前年同期比▲0.9%)

- ・ 販売価格水準を維持するよう販売方法の工夫を継続
- ・ リテール市場の回復もあってオークション相場は上昇

【ホールセール平均売上単価】
前年同期比推移
(単位：%)



【台数】
(単位：台)



販売力強化(12月～8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(前年同期比+3.9%)

量 リテール販売

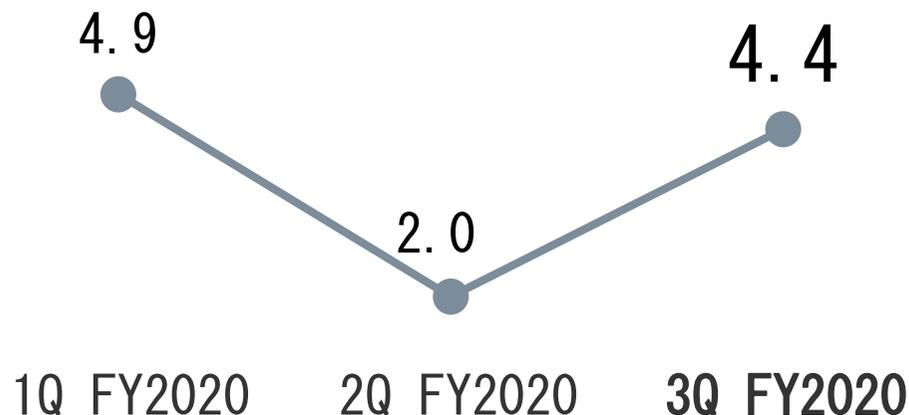
販売台数 13,900台
(前年同期比14.5%)

- ・ 店舗の移転や増床
- ・ 商品ラインアップの拡充
- ・ 接客力向上および売り場改善による既存店の強化
- ・ 新店(前期に複合店化した店舗)の影響

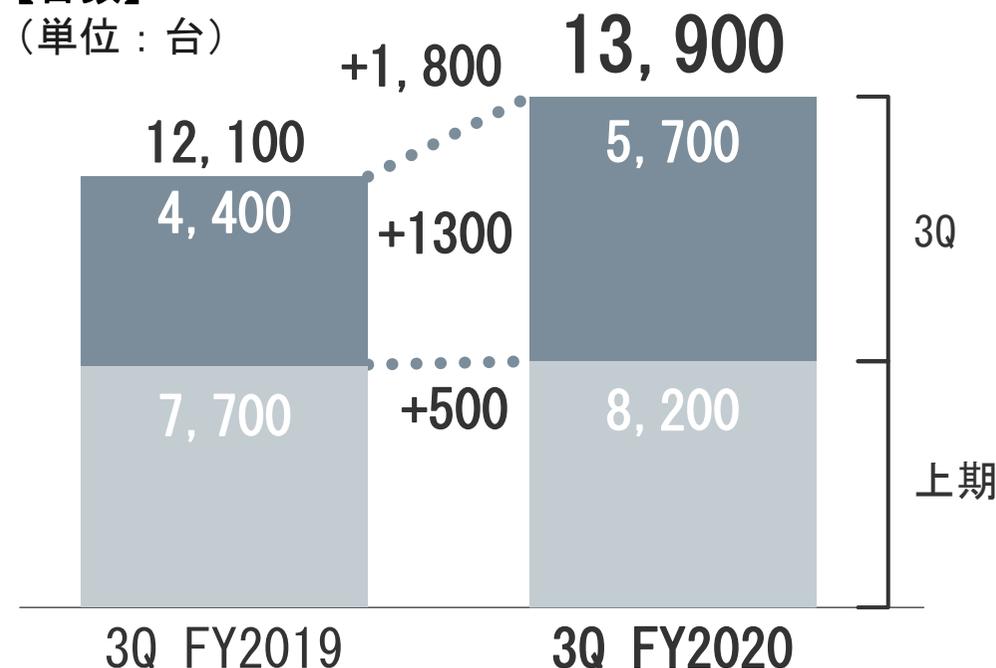
※3Q末 FY2019 55店舗 → 3Q末 FY2020 57店舗

- ・ 6月以降、リテール市場の回復

【リテール平均売上単価】
前年同期比推移
(単位：%)



【台数】
(単位：台)



3Q FY2020 実績
(前年同期比)

① 全体販売台数

やや増加

販売価格水準を維持するよう販売方法の工夫を継続

ホールセール販売台数

維持

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



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 GLOBO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。



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。

利用促進



**バイク王 盛岡店
(岩手県盛岡市)**

リテール販売サービスの開始に加え、子会社である株式会社ヤマトから安定的に仕入れたバイク用品を並べ、バイクの車両から用品部品の購入、アフターメンテナンスまでのサービスをワンストップで提供。



**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、車両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。

利用促進



年間取扱台数 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。

バイク王がサービスを拡充！ バイク選びを、もっと自由で安心に

年間取扱台数10万台以上を誇るバイク王の豊富な在庫の中から、「気軽」「安心」「選べる」をコンセプトに全国をシームレスにつなぎ、「ワンショップ」感覚のユーザビリティを実現することを社内のスローガンとして販売サービスを強化。

当社の下取りで
全員*に **30,000円** 126cc以上の
バイク購入
サポート

※当社での下取りが条件です。 ※当日を含め、過去1年以内にバイク王でバイクを売却された方が対象です。買取証明書をお持ちください。 ※他の販売キャンペーン、セール、割引券との併用はできません。 ※そのまま現状オークションでの出品車両は対象外とさせていただきます。

買い替えで30,000円の購入費用サポート！

お持ちのバイクを当社へ売却後、当社で126cc以上のバイクをご購入いただいた方に、バイク王が購入費用を最大30,000円分サポート。

利用促進

その場でもらえる
10,000円 キャンペーン

申込は
10月4日
まで

126cc以上
のバイクを売却で
QUOカードプレゼント

※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を査定の結果、リユース料が発生した車両。 ※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。

今年の夏もやっちゃいます！！
「“その場”でもらえるQUOカード10,000円！」

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。

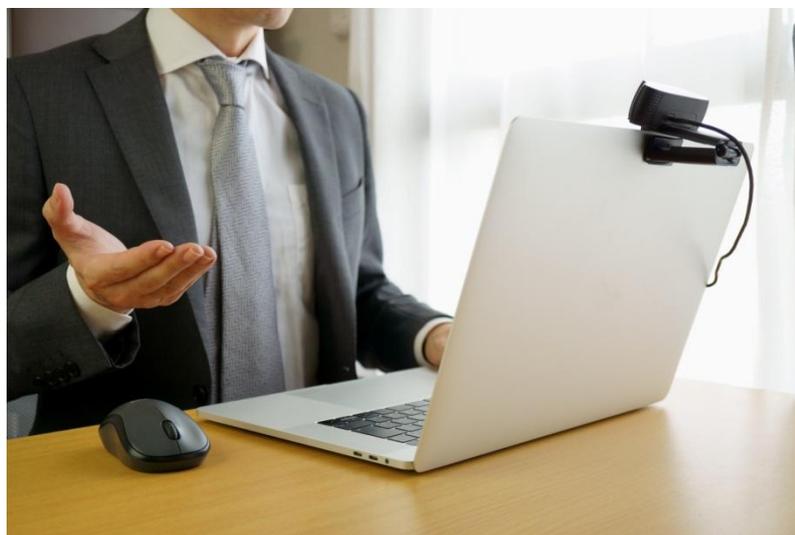
つるの剛士の
乗るのたの士

バイクのことなら
BIKE王

つるの氏公式YouTubeチャンネル
バイク王公式YouTubeチャンネル

つるのさんがバイクファンの皆様との関係を深めるとともに、バイクの魅力をお届けする公式YouTubeチャンネルを随時更新。
バイク王の公式YouTubeチャンネルと合わせてバイクに関する知的好奇心を満たす情報を公開。

ダイバーシティ&インクルージョン



働き方改革の推進

多様で(ダイバーシティ)柔軟な働き方を選択できる環境を整備すること(インクルージョン)により、労働力の確保と生産性の向上を図ると共に、有事において従業員の安全を確保することにより事業継続が可能な体制を構築するためにテレワーク勤務規程を新設。

【ご参考】 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。



話題沸騰の カワサキ Ninja ZX-25Rのレンタル開始！

免許を取りたてのライダーやライフステージの変化でバイクを手放すことになった子育て世代に、気軽にバイクを乗り続けていただくためにレンタルサービスのラインナップを拡充。さらにNinja ZX-25Rの取り扱いを記念してレンタル無料体験プレゼントキャンペーン実施。

バイク王 多摩店 → 八王子店(仮称)

移転、リニューアルオープン。
売り場面積を拡大し、在庫台数を100台に増やしてリテール販売サービスを展開。



写真はイメージです。

FY2020

通期見通し / 配当

通期業績予想 ※9/29に公表値を修正



第3四半期の業績結果を受け、9月29日に通期業績予想を修正いたしました。

(単位：百万円)

	FY2019 実績	FY2020 今回予想 (9/29公表)	増減額	増減率	ご参考 (1/10公表)
売上高	20,119	22,000	1,880	9.3%	20,500
営業利益	210	700	489	232.2%	230
経常利益	359	850	490	136.3%	370
当期純利益	205	550	344	167.3%	210
1株当たり 当期純利益(円)	14.74	39.38	—	—	15.04

※詳細は9月29日付「2020年11月期通期業績予想の修正に関するお知らせ」をご参照ください。

■ 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】

3rd 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	3Q FY2020	増減額
流動資産合計	4,136	5,077	940
現金及び預金	1,305	1,962	657
売掛金	201	74	▲126
商品	2,434	2,794	359
その他	195	247	52
固定資産合計	2,043	2,221	178
有形固定資産	765	745	▲20
無形固定資産	571	765	193
投資その他の資産	705	711	5
資産合計	6,180	7,298	1,118

- 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	3Q FY2020	増減額
流動負債合計	1,674	2,343	669
固定負債合計	456	479	23
負債合計	2,130	2,823	692
純資産合計	4,049	4,474	425
負債純資産合計	6,180	7,298	1,118
株主資本比率	65.5%	61.4%	▲4.1%

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 (2020.10.2現在)

◆本社

◆バイク王店舗 62店舗 (内、複合店：57店舗)

(単位：店舗)

	複合店	買取店
北海道・東北エリア	4	1
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	—

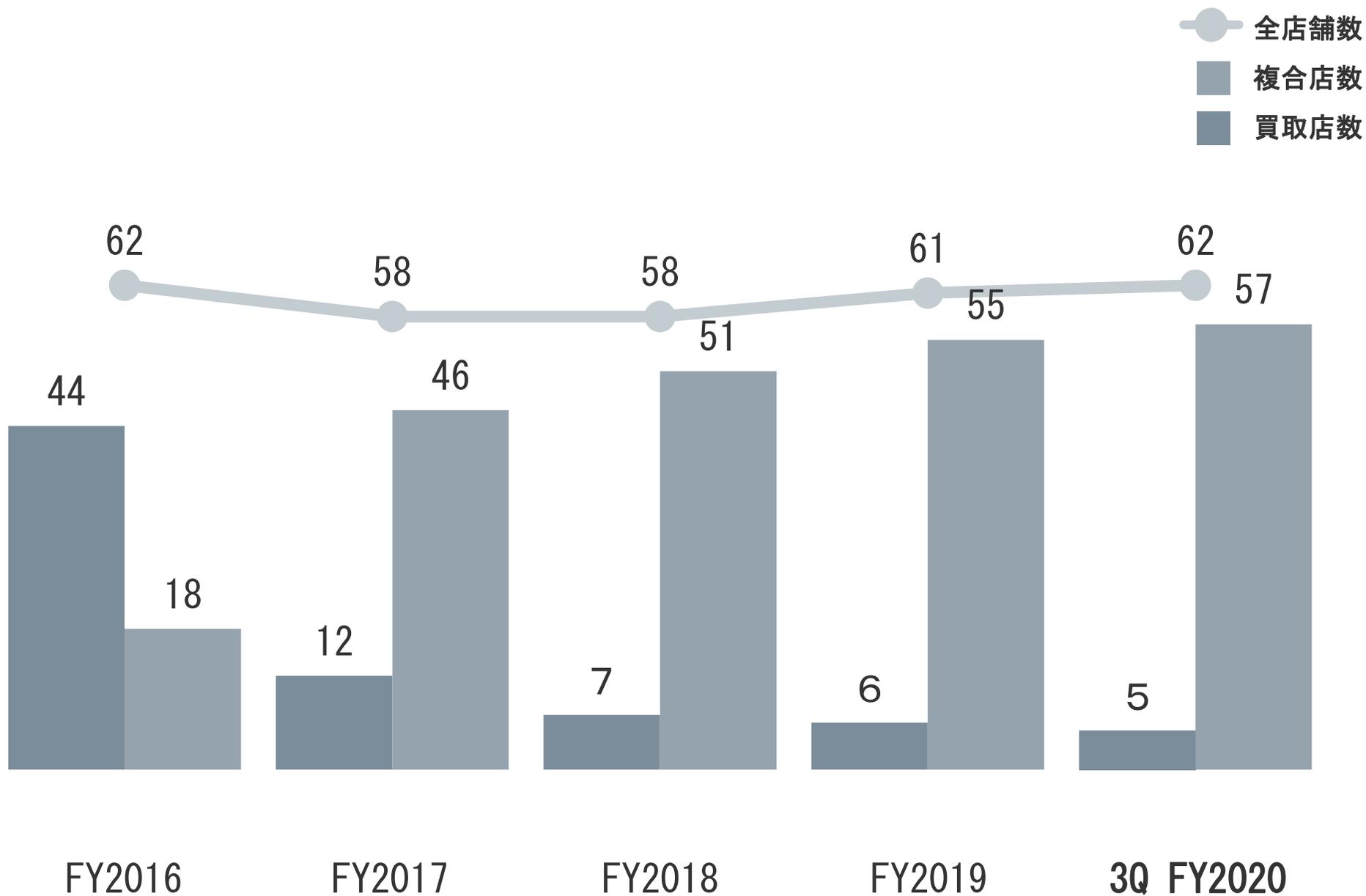
◆コンタクトセンター <さいたま>

◆第二コンタクトセンター <秋田>

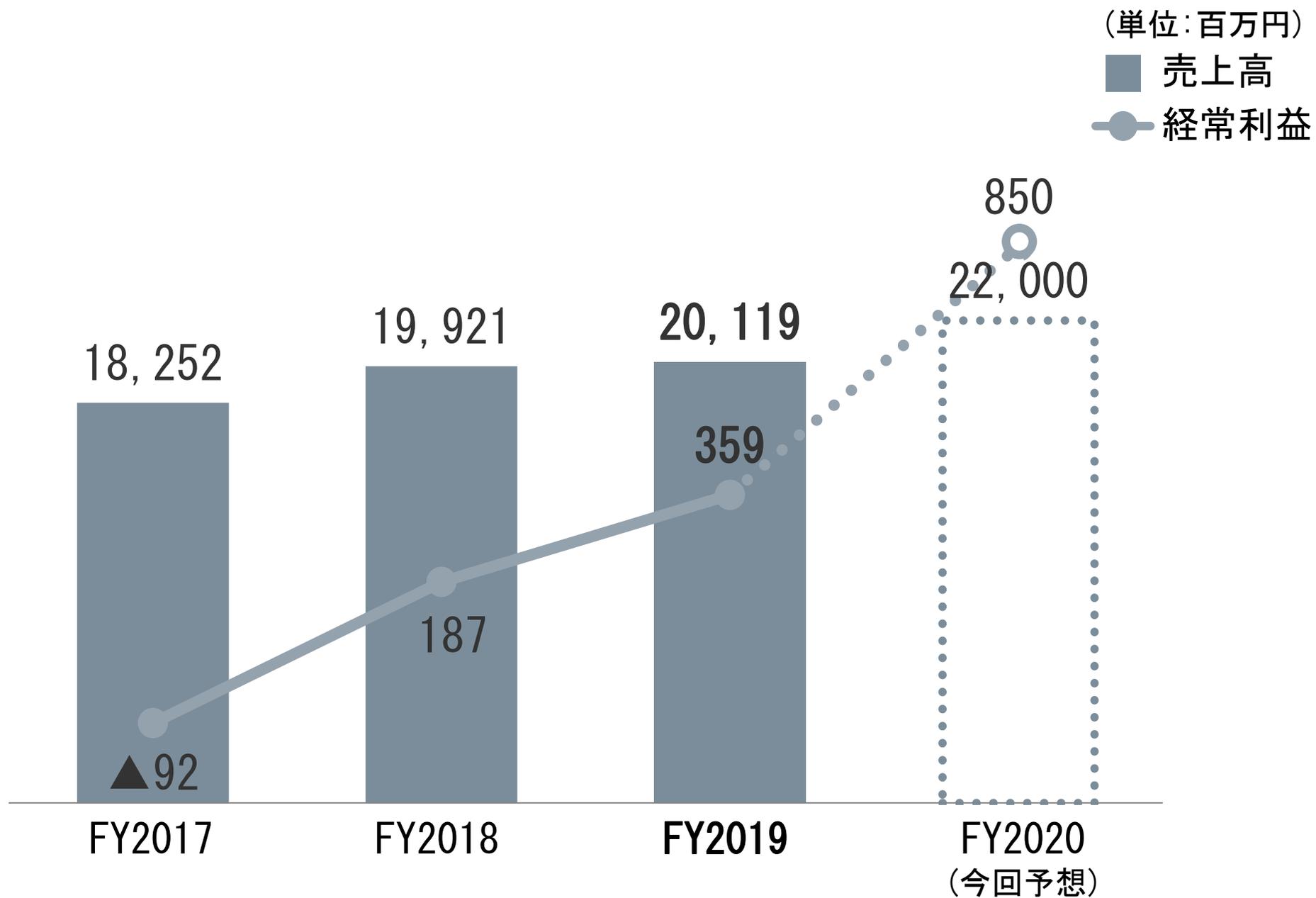
◆横浜物流センター

◆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

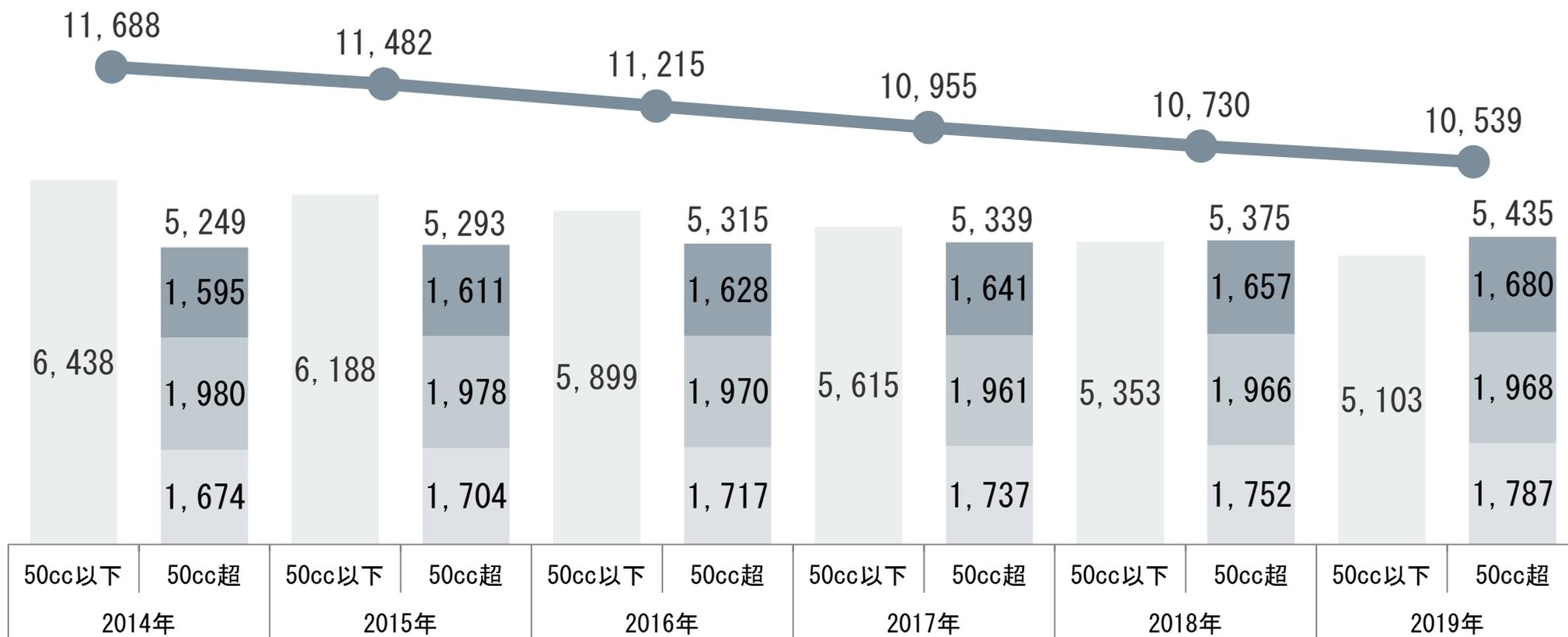


保有台数の推移

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を上回る

(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

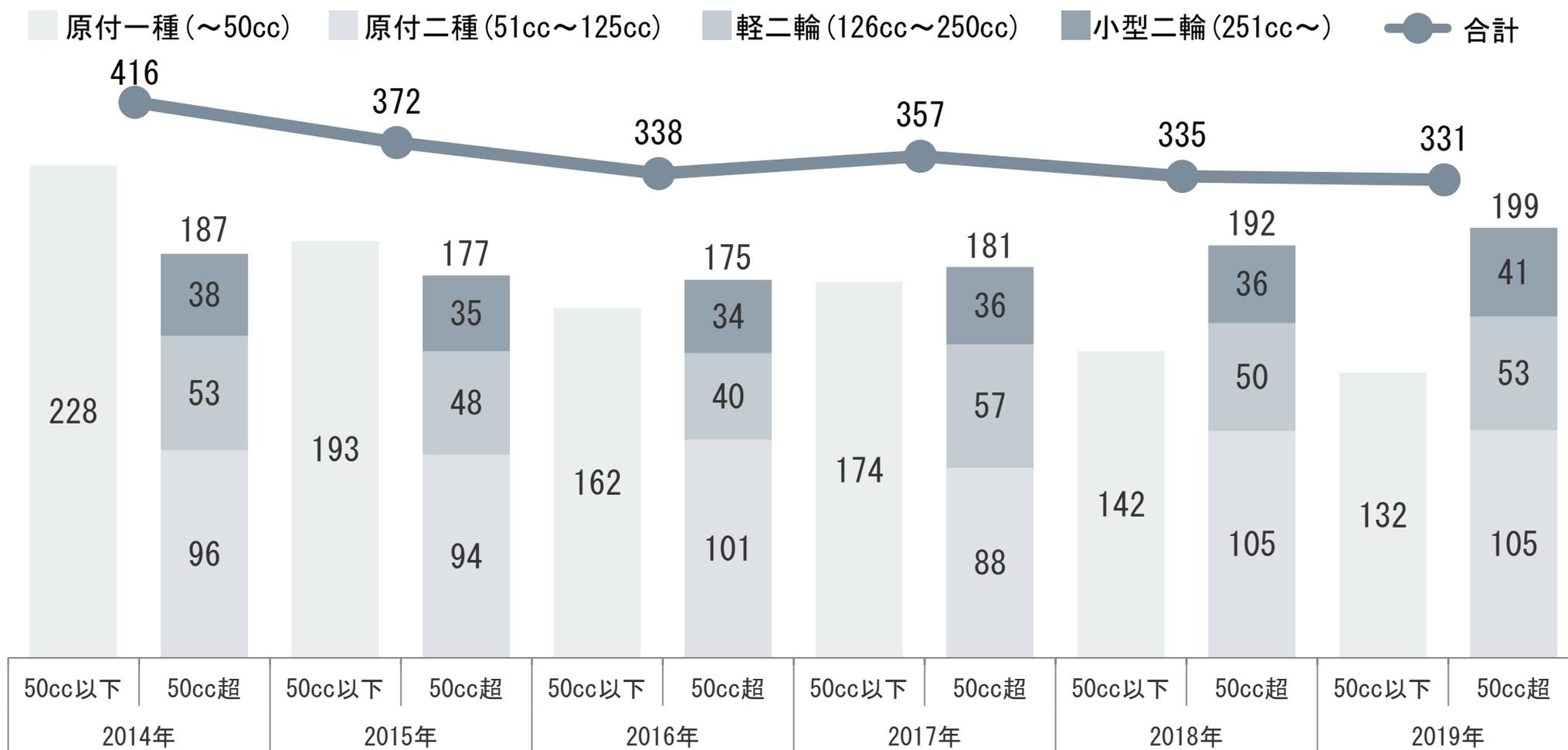


(出所) 一般社団法人日本自動車工業会/各年3月末日ベース

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

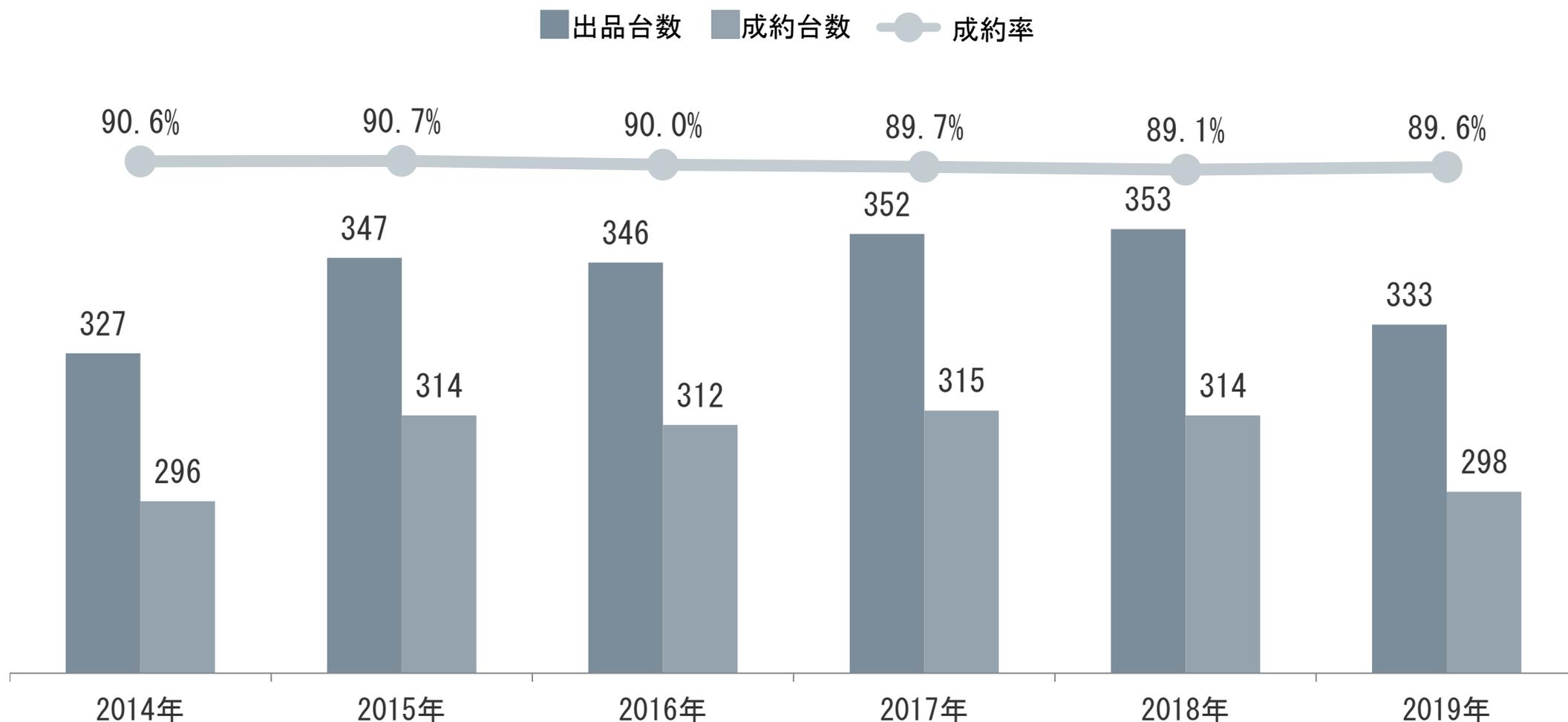
(単位:千台)



(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/>