

# 株式会社 バイク王 & カンパニー

---

FY2021 3rd Quarter 決算説明資料(第24期)

Ended Aug 31, 2021

バイクのことなら

**BIKE 王**

- 
1. 3rd Quarter FY2021 業績概況 P2
  2. 3rd Quarter FY2021 取り組みの進捗 P12
  3. 【参考資料】 3rd Quarter FY2021 会社概要等 P21

(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 FY2021

## 業績概況

	3Q FY2020	3Q FY2021	前年同期比	
売上高	16,349 百万円	19,739 百万円	20.7%増	3,389 百万円
経常利益	755 百万円	1,599 百万円	111.7%増	843 百万円
四半期純利益	488 百万円	1,067 百万円	118.7%増	579 百万円

◎リテール、ホールセールいずれも好調な業績を維持、大幅な増収増益

売上高：増収

- 前期同様に高市場価値車両の確保を継続しているため、リテールとホールセールの車両売上単価は上昇し、全体の車両売上単価は前年同期比23.7%増と好調に推移
- 取り組みの奏功、引き続き優良な在庫を確保したことにより高市場価値車両の比率が向上し、堅調なリテール市場の需要にも支えられ、リテール台数は前年同期比20.3%増

経常利益・四半期純利益：増益

- 売上高の増収に加えて、平均粗利額（一台当たりの粗利額）が前年同期より大幅に上昇したため、売上総利益は前年同期比21.3%増
- 課題であった1Qの赤字解消を達成、2Qに続き、3Qにおいても好調持続

		3Q FY2020	3Q FY2021	前年同期比		売上構成比	
						3Q FY2020	3Q FY2021
売上高		16,349 百万円	19,739 百万円	20.7%	3,389 百万円	100%	100%
(内訳)	ホールセール	9,783 百万円	10,497 百万円	7.3%	713 百万円	59.8%	53.2%
	リテール	6,102 百万円	8,742 百万円	43.3%	2,639 百万円	37.3%	44.3%
	その他	463 百万円	499 百万円	7.9%	36 百万円	2.9%	2.5%

## ◎オークション相場およびリテール市場が引き続き好調に推移

### ホールセール：増収

- 売上高は、前年同期比20.7%増と好調であったが、リテールの伸びが大きかったために、売上高構成比は59.8%から53.2%となった
- 増収の内訳は、台数要因▲666百万円、単価要因1,380百万円

### リテール：増収

- リテールの拡大戦略が順調に進捗し、売上高構成比は37.3%から44.3%となった
- 増収の内訳は、台数要因1,238百万円、単価要因1,401百万円
- 新規出店（2店舗）、移転・増床（4店舗）により約948㎡増加
- 優良な在庫を確保したことにより高市場価値車両の比率が向上

		3Q FY2020	増減要因				3Q FY2021
			台数	単価	その他	合計	
売上総利益		7,444 百万円	186 百万円	1,524 百万円	▲123 百万円	1,587 百万円	9,032 百万円
(内訳)	ホールセール	-	▲359 百万円	1,007 百万円	-	648 百万円	-
	リテール	-	546 百万円	516 百万円	-	1,062 百万円	-
	その他	-	-	-	▲123 百万円	▲123 百万円	-

## ホールセール：増益

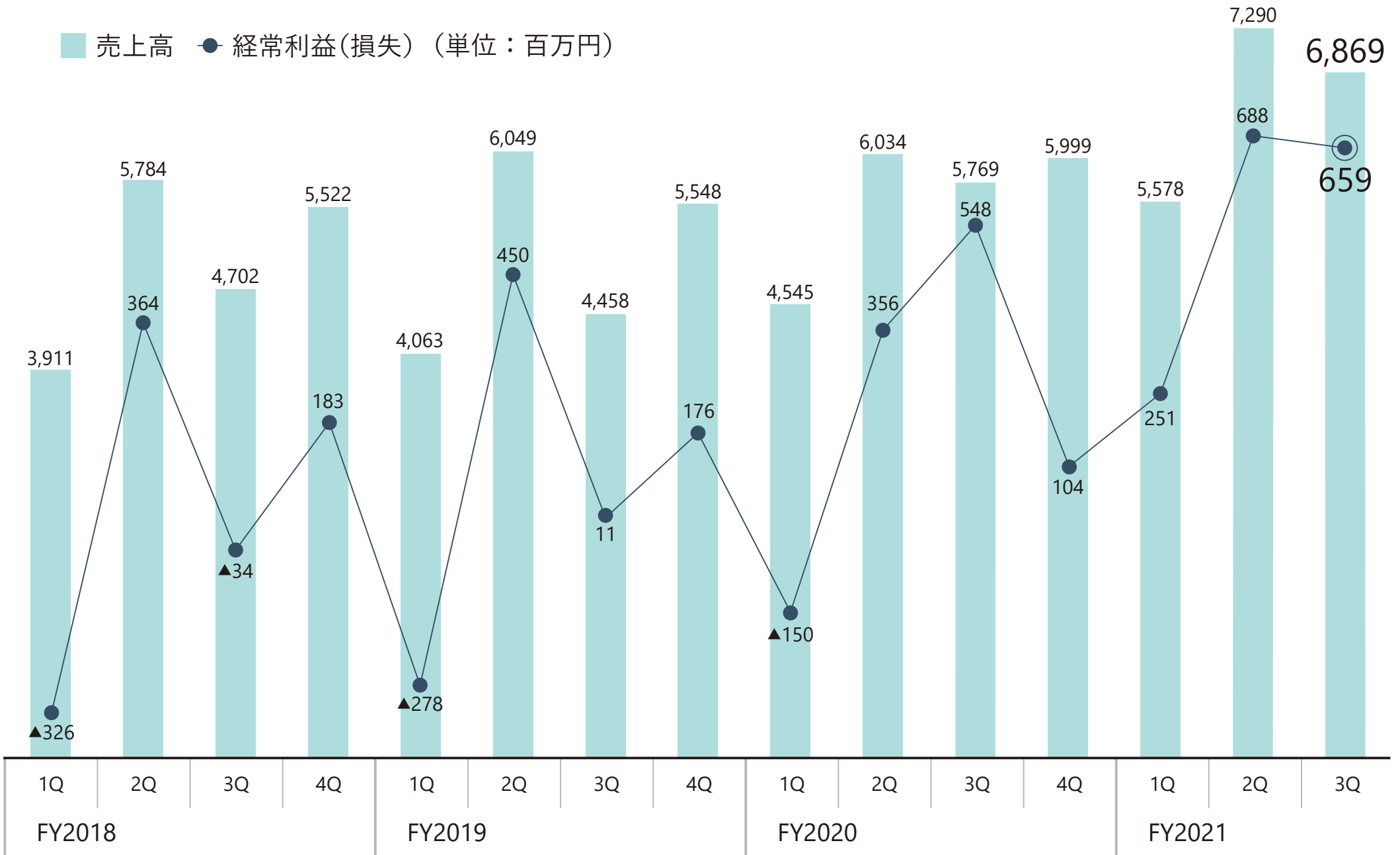
- (単価要因) 高市場価値車両を優先する仕入れオペレーションへの見直したことが奏功し、  
車両売上単価および平均粗利額が上昇したことで1,007百万円の増益
- (台数要因) リテールへ商品在庫を回したことで販売台数は減少し、▲359百万円の減益

## リテール：増益

- (単価要因) 商品ラインアップの適正化、期初から引き続き優良な在庫を確保したことにより高市場価値車両の比率が向上し、  
平均粗利額の上昇により516百万円の増益
- (台数要因) 店舗の新規出店(2店舗)、移転・増床(4店舗)、接客力向上、売り場改善による既存店の販売力強化および通信販売強化の推進。  
また、優良な在庫確保により販売台数が増加し546百万円の増益

# 四半期毎の売上高／経常利益

■ 売上高 ● 経常利益(損失) (単位：百万円)



	3Q FY2020	3Q FY2021	前年同期比	
販管費及び一般管理費	6,812 百万円	7,596 百万円	11.5%	784 百万円
販売費	2,573 百万円	2,738 百万円	6.4%	164 百万円
人件費	2,675 百万円	3,003 百万円	12.3%	328 百万円
管理費	1,562 百万円	1,854 百万円	18.7%	291 百万円

## 販売費：増加

- 高市場価値車輛の確保を目的としたCM制作およびCM投下による増加

## 人件費：増加

- 従業員数が前年同期+76人および賞与支給による増加

## 管理費：増加

- 次世代基幹システムの償却費、店舗の新規出店および移転・増床による増加



## 主な経営指標と店舗・人財

	3Q FY2020	3Q FY2021	前年同期差異
売上高総利益率	45.5%	45.8%	0.3%
営業利益率	3.9%	7.3%	3.4%
経常利益率	4.6%	8.1%	3.5%
ROE	11.5%	21.2%	9.7%
店舗数	62	63	1
うち複合店数 (2021年10月4日時点)	57	59	2
従業員数 (派遣社員・パートタイマー除く)	863	939	76
リテール台数比率	17.3%	21.3%	4.0%

### 売上高総利益率

高市場価値車輛を集めていることによりホールセール、リテールともに車輛売上単価が上昇し平均粗利額も上昇

### 営業利益率・経常利益率

売上高総利益率が上昇傾向にあるのに加えて、従業員一人当たりの売上高、営業利益の増加といった生産性の向上により売上高販管費率が低下した結果、営業利益率・経常利益率が上昇

### 店舗数

新規出店（2店舗）、移転・増床（4店舗）により増加 ※約948㎡増加

# 貸借対照表



〈資産の部〉		(単位：百万円)	
	FY2020	3Q FY2021	増減額
<b>流動資産合計</b>	5,200	6,227	1,027
現金及び預金	1,680	1,905	225
売掛金	83	138	55
商品	3,179	3,970	790
その他	256	213	▲ 43
<b>固定資産合計</b>	2,455	2,447	▲ 8
有形固定資産	770	871	100
無形固定資産	824	748	▲ 76
投資その他の資産	859	826	▲ 32
<b>資産合計</b>	7,655	8,674	1,019

〈負債・純資産の部〉		(単位：百万円)	
	FY2020	3Q FY2021	増減額
<b>負債合計</b>	3,074	3,172	98
<b>流動負債合計</b>	2,604	2,650	46
買掛金	253	243	▲ 9
前受金	591	790	198
その他	1,759	1,616	▲ 142
<b>固定負債合計</b>	470	522	51
<b>純資産合計</b>	4,580	5,502	921
<b>負債純資産合計</b>	7,655	8,674	1,019

## 資産の部

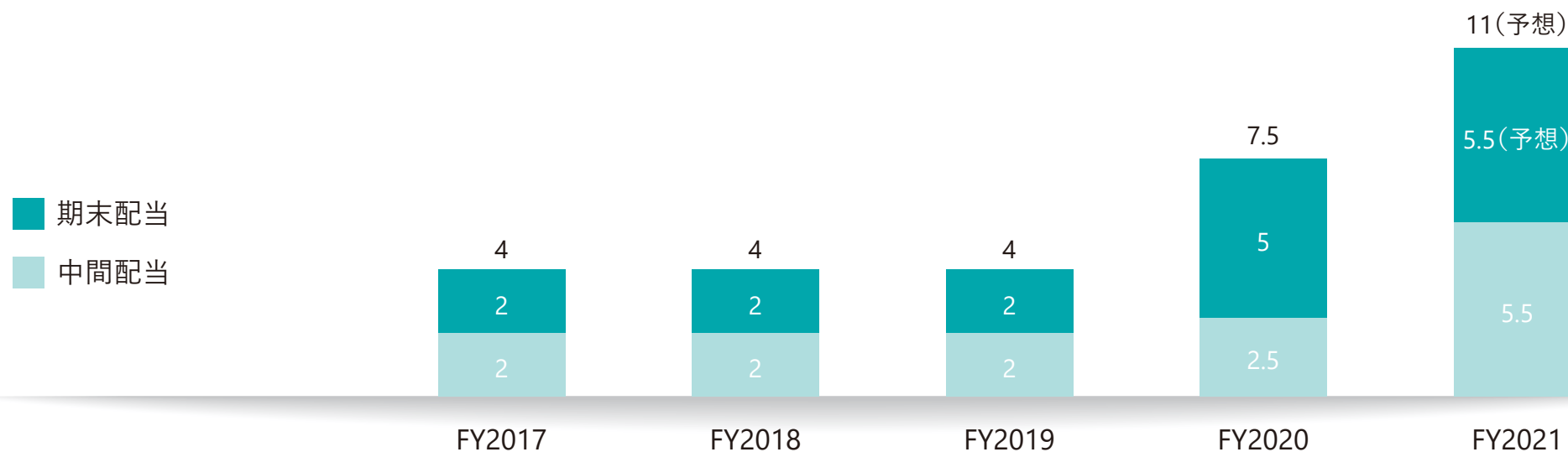
- 流動資産：平均粗利額の上昇によって税引前当期純利益が増加したことによる、現金及び預金の増加および高市場価値車輛の確保による商品の増加
- 有形固定資産：営業用車両入替によるリース資産の増加および新規出店、移転による建物の増加
- 無形固定資産：次世代基幹システム運用開始によるソフトウェアの減少
- 投資その他の資産：繰延税金資産の洗い替えによる減少

## 負債・純資産の部

- 流動負債：リテール販売台数の増加による前受金の増加
- 固定負債：営業用車両入替によるリース債務の増加
- 純資産：利益剰余金の増加

## 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株当たり年間配当金	4円	4円	4円	7.5円	11円(予想)
配当性向	13.9%	64.0%	27.1%	17.6%	14.1%
1株当たり当期純利益	28.74円	6.25円	14.74円	42.55円	78.05円

当社は、期初に公表いたしましたFY2021通期業績予想を、6月30日に修正しております。

(単位：百万円)

	FY2020 実績	FY2021 今回予想	増減額	増減率 (%)
売上高	22,349	24,700	2,350	10.5
営業利益	707	1,490	782	110.6
経常利益	859	1,650	790	91.9
経常利益率 (%)	3.8	6.7	—	—
当期純利益	594	1,090	495	83.4
1株当たり年間配当金 (円)	7.5	11	—	—
配当性向 (%)	17.6	14.1	—	—
1株当たり当期純利益 (円)	42.55	78.05	—	—

# 3rd Quarter FY2021 取り組みの進捗

# 「バイクのことならバイク王」として より一層お客様満足度を高める

## 方針



強化で底上げ

### ベースとなる戦略

社員の成長の応援  
安定的な収益構造の確立  
お客様の視点に立ったサービスを重視

## 戦略



サポートで  
さらに底上げ

～従来から進めてきた複合店のさらなる強化～

### 販売力強化

- リテール台数の増加(ハード面)
- リテール台数の増加(ソフト面)
- 自社整備体制の充実

### 仕入力強化

- 車両における量の確保
- 車両における質の向上

## 施策

### 支援する施策

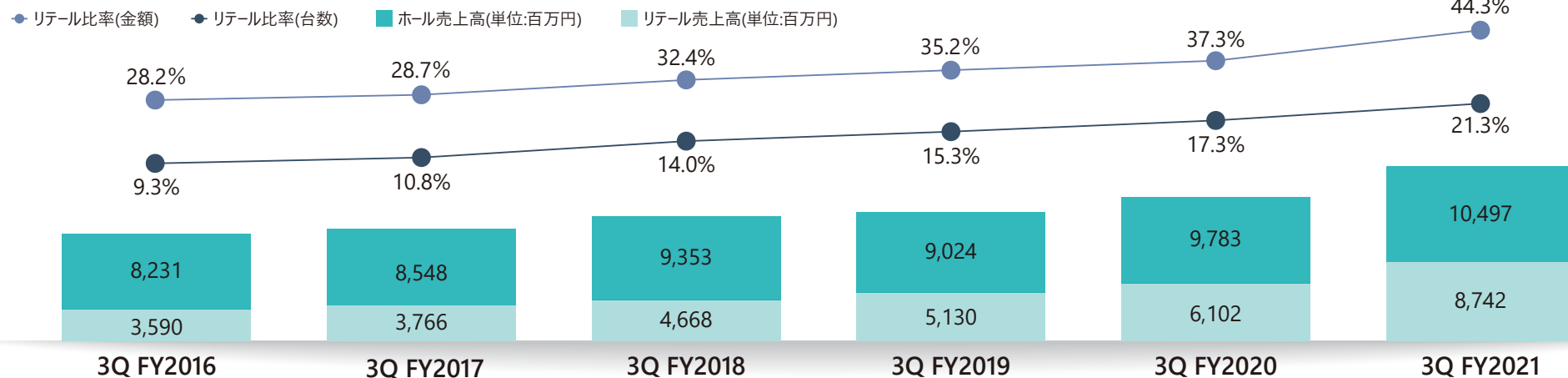
- MDサイクルの運用
- 人事制度の拡充と人財育成の強化
- 新たな業務統合システムの運用
- 周辺ビジネスの拡大



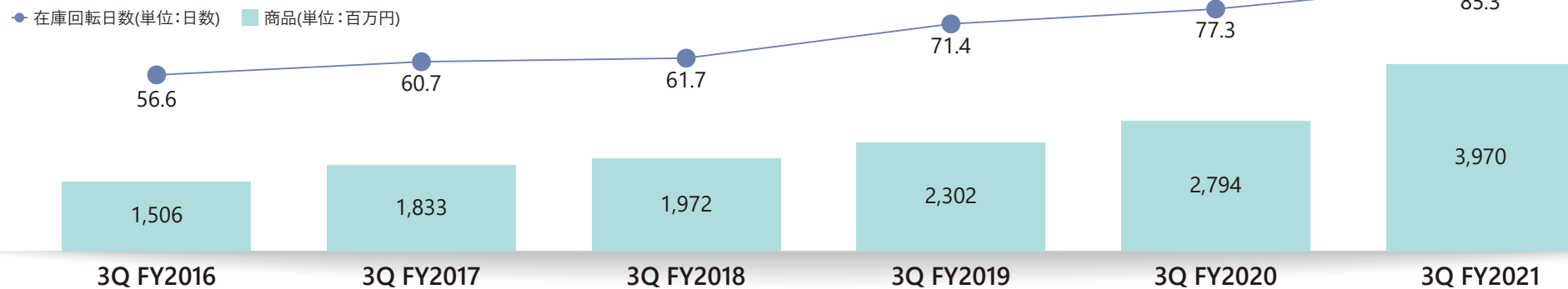
## リテール強化を開始した当初 (3Q FY2016) との比較

- リテール売上高が5,152百万円増加 (143.5%増)、全社販売台数のリテール台数比率は9.3%から21.3%となった
- リテール比率が高まり、在庫回転日数は85.3日(+28.7日) ※在庫回転日数90日を上限として調整している
- 高市場価値車輛の仕入れ強化施策および、リテール在庫の積み増しにより在庫水準が高まり、商品が+2,463百万円

### ホール・リテール売上高、リテール比率



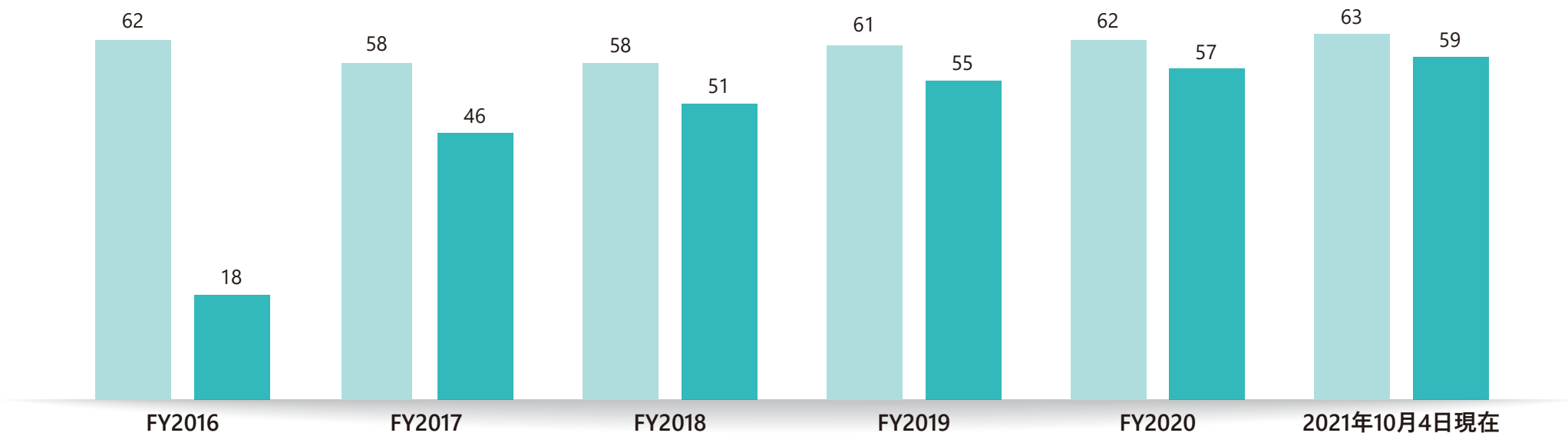
### 在庫回転日数、商品



- 複合店化（リテール、ホールセール両者の機能を持つ店舗への転換）を推進
- リテール向き高市場価値車両を確保する取り組みにより、車両売上単価が上昇

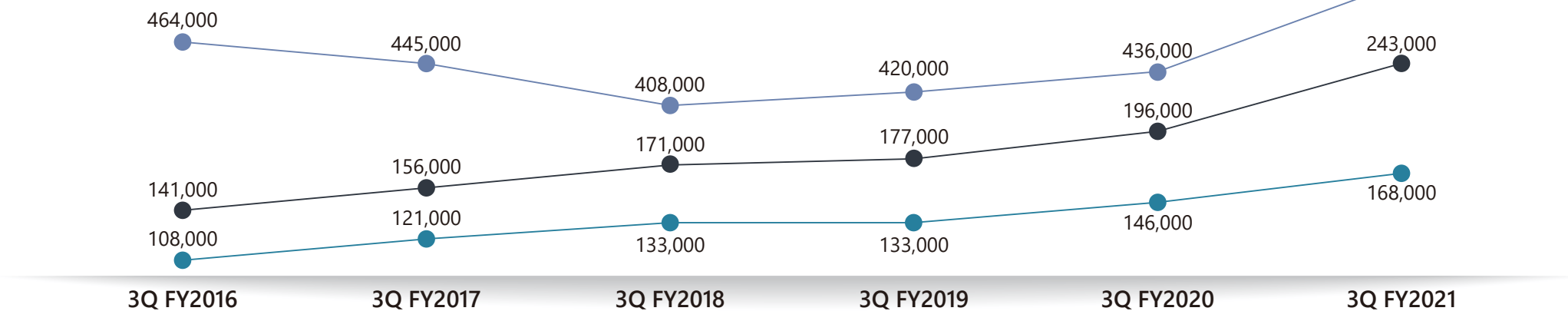
## 複合店推移

■ 店舗数 ■ うち複合店舗数



## 車両売上単価推移 (単位:円)

● リテール ● ホールセール ● 全社





1Q

## バイク王 岡山店 (岡山県岡山市)

「バイク王岡山店」が移転・リニューアルし、売場面積を拡大。在庫は約130台!



1Q

## バイク王 平塚第2 ショールーム (神奈川県平塚市)

「バイク王平塚第2ショールーム」がオープン。在庫は約80台!



2Q

## バイク王 高松店 (香川県高松市)

「バイク王高松店」が移転・リニューアルし、売場面積を拡大。在庫は約60台!



2Q

## バイク王 秦野店 (神奈川県秦野市)

「バイク王秦野店」がオープン。在庫は約80台!



2Q

## バイク王 藤沢店 (神奈川県藤沢市)

「バイク王藤沢店」がオープン。在庫は約120台!



3Q

## バイク王 大阪東住吉店 (大阪府大阪市)

「バイク王大阪店」が移転・リニューアルし、売場面積を拡大。在庫は約120台!



## 自動車学校と提携 ヘルメットなどのバイク用品の 割引販売をスタート

6月3日より、全国で28校の自動車学校を運営する株式会社勝英自動車学校と業務提携し、SDSグループが運営する自動車学校23校にてバイク用品の販売を開始しました。二輪免許取得を応援するため、ヘルメット、グローブ、プロテクター、レインウェアの計4種のバイク用品を提供させていただき、自分専用の用品を使用することで安全に教習に参加いただけるよう努めて参ります。



## バイク用品、車輻を扱うECサイト 「バイク王ダイレクト」を開設 グランドオープン記念キャンペーンも開催！

7月27日、車輻販売への相乗効果及びお客様満足度を高めるため、車輻とその用品・部品を扱うECサイト「バイク王ダイレクト」を開設しました。新ECサイトでは使いやすさを重視し、車輻及び用品・部品の決済までをサイト内で完結できます。購入いただいた部品の取り付け工賃20%割引や、用品・部品の購入に利用できるポイントサービスもご利用いただけます。また、8月19日より、同サイトのグランドオープン記念キャンペーンを開催しました。抽選で人気車輻のCT125・ハンターカブを車輻本体価格1,000円（税込）で1名様に販売するキャンペーンを実施しました。



## 使いやすさを追求！ バイク王ブランドサイトをリニューアル

8月31日、ブランドサイトのリニューアルをしました。サイトのリニューアルは、「お客様がバイクを探す際にわくわく楽しくなるようなサイト」をコンセプトに操作性はもちろんのことデザインから一新しました。今後も新機能を追加し、お客様がより使いやすいブランドサイトとなるようユーザービリティの向上に努めてまいります。



## 整備士の育成をサポート 埼玉自動車大学校に車両を寄贈

7月16日、埼玉自動車大学校で取り組んでいる東京オートサロン出展に向けたカスタムカー製作の支援として、当社からカワサキZX-14Rを寄贈し、学校関係者や学生のみなさんに喜んでいただきました。優秀な整備士育成に貢献していくべく、今後もサポートを行ってまいります。



## つるの剛士さん参加、 ツーリングイベント開催

7月に「つるの剛士さん参加！日帰りツーリングイベント」を開催しました。昨年11月実施の「新CMソング名募集キャンペーン」、「バイクとの思い出写真募集キャンペーン」入賞者を招き、CMソングを歌うつるの剛士さんと行く「ツーリング」、さらに「トークショー」や「記念写真」の撮影などを行いました。



## YouTube限定のCM公開、 SNSでバズったアノ人たちが出演！

7月1日より、YouTubeにてドラマ仕立てのCMを放映し、公開を記念し、QUOカードPayが当たるキャンペーンも実施しました。CMには、2021年1月公開のCMで話題となったタカハシシノスケさん、SNSで話題の小日向ゆかさん、歌ネタで大人気のずま(虹色侍)さんにご出演いただきました。



## 買取強化に向けた新CM公開！ キャンペーンも同時に実施

8月20日より、新CM『接客上手のミニ店長』篇を放映しました。高市場価値車両(126cc以上のバイク)の買取強化を目的に、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、SNSと連動したクイズキャンペーンを実施しました。



Q 販売力強化のための具体策は？

A

### ホールセール

- 販売方法の工夫を継続し、販売価格水準を維持
- 仕入価格適正化
- 出品車両整備のさらなる充実

### リテール

- 売場面積の拡大と短期間に回収が見込める優良物件の開拓
- マーチャンダイジング施策として商品ラインアップの適正化等、売り場環境を改善
- 営業マニュアル及び研修の仕組み化による社員教育の強化



Q

今後の出店計画は？

A

- 買取店4店舗の移転・複合店化を検討
- 既存複合店の移転および  
新規増店の検討

※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 FY2021

## 会社概要等

当社は、株主の皆様にご支援に感謝するとともに、当社株式への投資の魅力を高め長期的な視点で当社株式を保有をしていただくこと、また株主の皆様とともにバイクの魅力を共有することを目的に株主優待を実施しております。  
現状の優待制度に加え、より多くの株主様の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いたします。

保有株式数	優待内容
100株 (1単元) 以上	① 当社がリテールするバイク (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 ③ <u>バイクとその用品・部品、バイク関連以外の商品等を取り扱うECサイト「バイク王ダイレクト」で使用できるポイント「1,000円分」</u> <u>ただし、使用にはバイク王ダイレクトの会員登録必須かつバイク購入には使用不可</u>

※【URL】バイク王ダイレクトについて(<https://www.8190.jp/direct>)  
 バイク王ダイレクトでは良質な中古バイク4,000台、バイク用品・パーツ40万点を掲載しております。また今後はバイク関連のみならず、アウトドア・キャンプ用品、電動モビリティ (電動アシスト自転車・キックボード)、セニアカー等、取扱商品の拡大を進めてまいります。

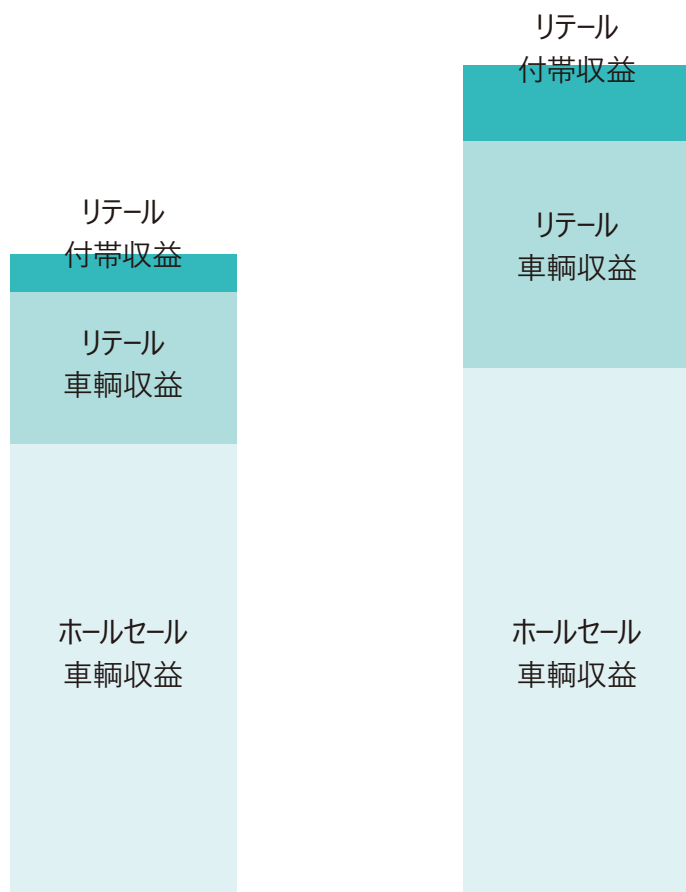
## 変更の時期と対象

2021年11月30日現在の当社株主名簿に記録された1単元 (100株) 以上を保有する株主様から対象といたします。  
 (当社定時株主総会終了後の進呈予定)

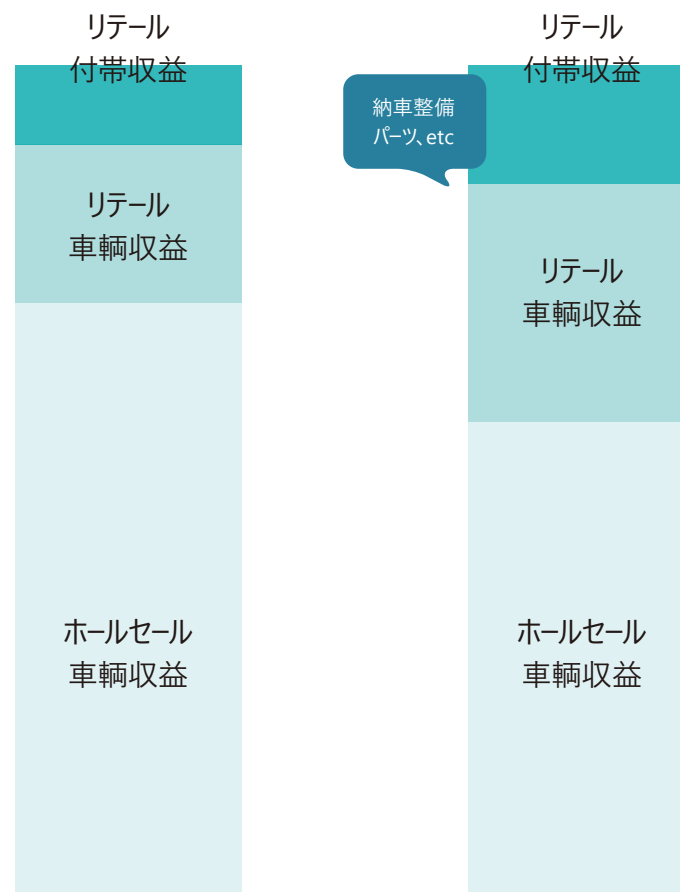


## リテールを強化したことにより、収益構造は改善

### 売上総利益増加イメージ



### 売上総利益割合イメージ



納車整備  
パーツ、etc

リテール強化前

リテール強化後

リテール強化前

リテール強化後



2021年8月末時点

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	22,349百万円(2020年11月期)
従業員数	939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 取締役執行役員 澤 篤史 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	独自の基幹システム「i-kiss」が本格稼働
	8月	ジャスダック証券取引所に上場
2006年	3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)
	8月	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	(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
	4月	(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	ロゴマークを統一し刷新
	11月	(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	監査役会設置会社から監査等委員会設置会社へ移行
	11月	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
2020年	11月	受付業務の停止リスクを分散するため、「第三コンタクトセンター」を新設
2021年	4月	周辺ビジネスの拡大という観点を踏まえ、車輛とその用品・部品を取り扱うEC サイトの運営を担う、子会社・バイク王ダイレクトを設立

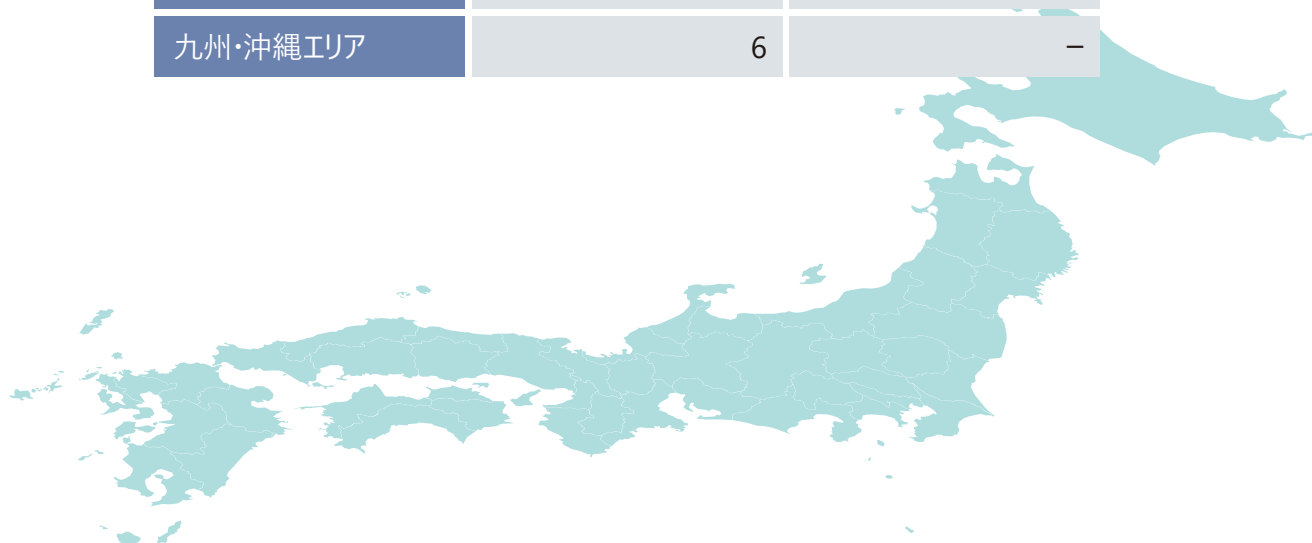
## 全国に広がるバイク王&カンパニーのビジネスネットワーク

(2021年10月4日現在)

- 本社
- バイク王店舗 63店舗  
(内、複合店:59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〉
- 第三コンタクトセンター〈山口〉
- 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	4	1
甲信・北陸エリア	4	-
関東エリア	22	3
東海エリア	7	-
近畿エリア	12	-
中国・四国エリア	4	-
九州・沖縄エリア	6	-

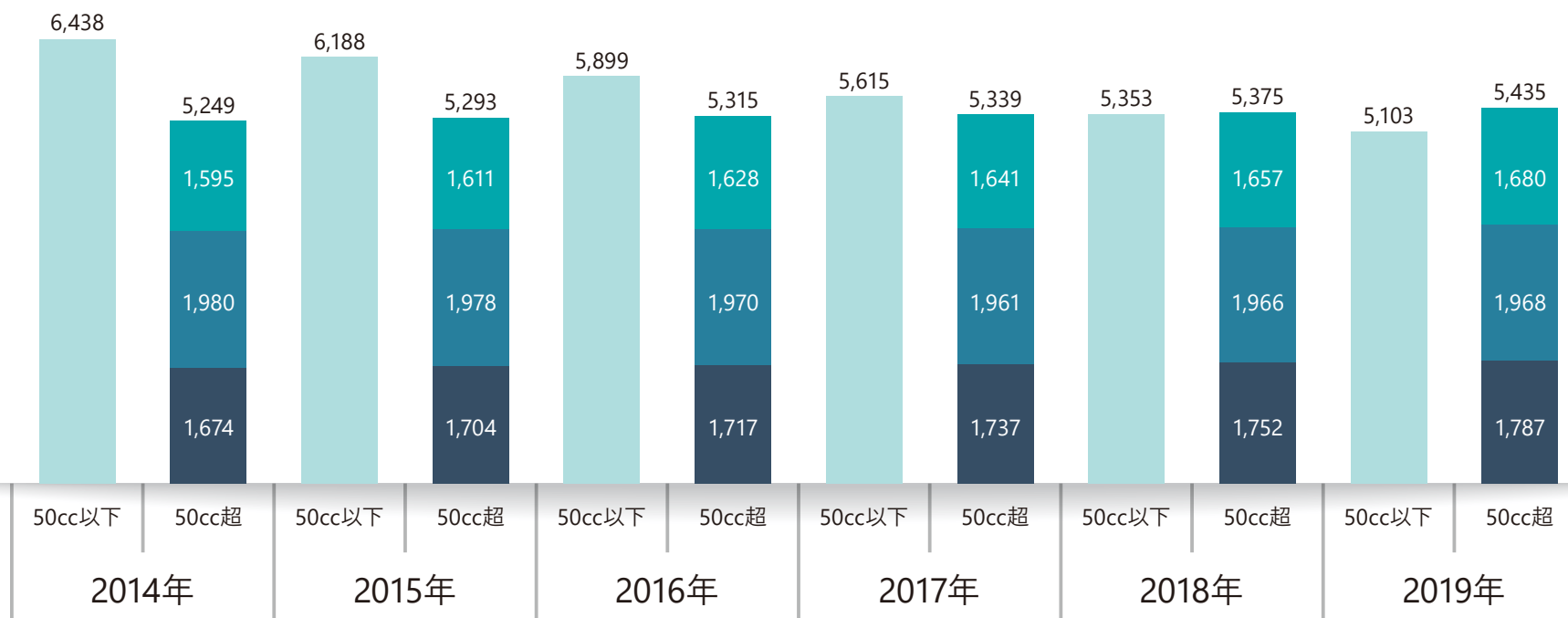


## 保有台数の推移

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

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

（単位：千台）



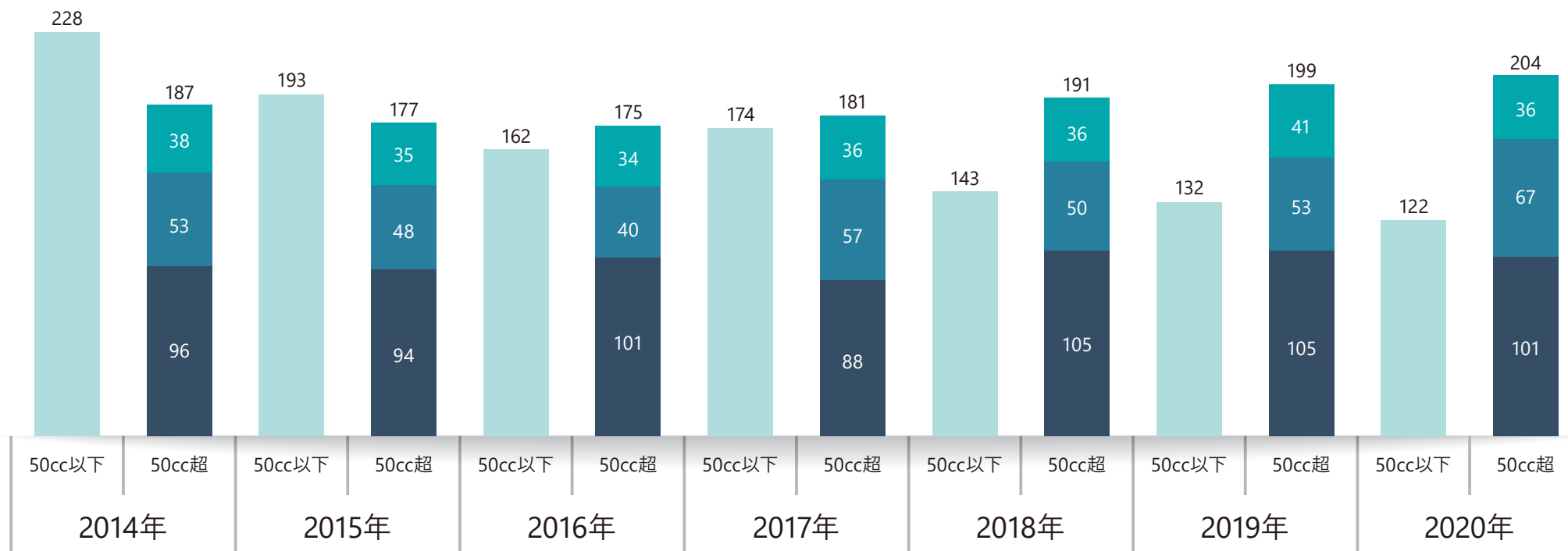
（出所）一般社団法人日本自動車工業会／各年3月末日ベース

## 新車販売（出荷）台数の推移

高市場価値車種である原付二種以上は前年を上回る

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

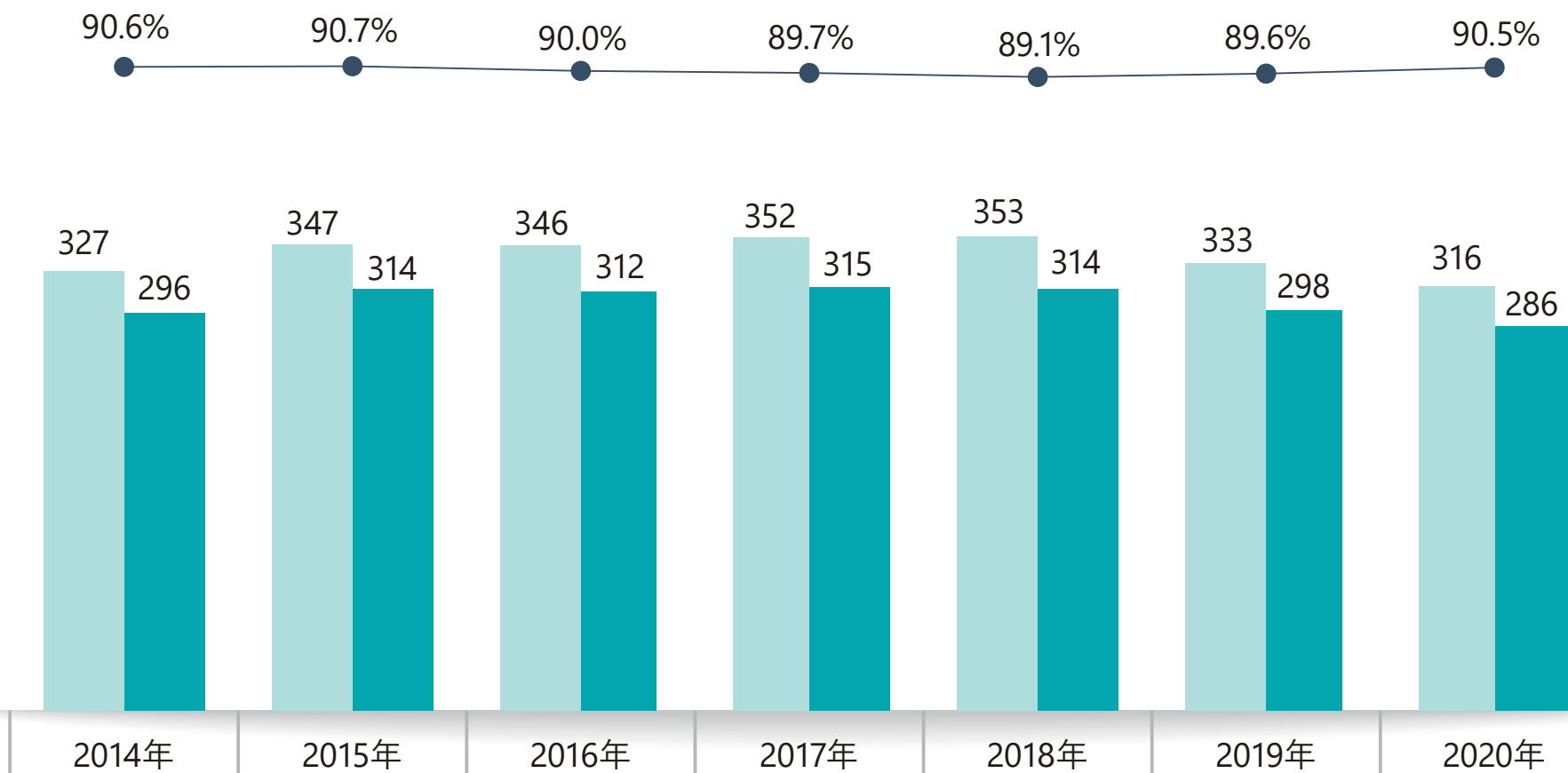
（単位：千台）



（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

■ 出品台数 ■ 成約台数 ● 成約率  
(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があります。

**【連絡先】 経営企画グループ 広報 IR 担当**

TEL : 03-6803-8855

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