

株式会社 バイク王 & カンパニー

FY2021 決算説明資料(第24期)

from Dec. 2020 to Nov. 2021

バイクのことなら

BIKE 王

1.	FY2021 業績概況	P2
2.	FY2021 取り組みの結果	P11
3.	FY2022 通期見通し / 配当	P17
4.	【参考資料】 会社概要等	P20

(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。

FY2021 業績概況

	FY2020	FY2021	前期比	
売上高	22,349 百万円	26,570 百万円	18.9%増	4,220 百万円
経常利益	859 百万円	1,770 百万円	105.9%増	910 百万円
当期純利益	594 百万円	1,226 百万円	106.3%増	631 百万円

◎売上高、当期純利益は過去最高を更新

売上高：増収

- 高市場価値車輛の確保の結果、リテールとホールセールの車輛売上単価は上昇し、全体の車輛売上単価は前期比22.5%増
- 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輛の比率が向上し、堅調なりテール市場の需要にも支えられ、リテール台数は前期比17.1%増

経常利益・当期純利益：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）が前期より大幅に上昇したため、売上総利益は前期比17.6%増
- 課題であった1Qの赤字解消を達成し、2Q以降も好調

		FY2020	FY2021	前期比		売上構成比	
						FY2020	FY2021
売上高		22,349 百万円	26,570 百万円	18.9%	4,220 百万円	100%	100%
(内訳)	ホールセール	12,942 百万円	13,808 百万円	6.7%	866 百万円	57.9%	52.0%
	リテール	8,771 百万円	12,056 百万円	37.4%	3,284 百万円	39.2%	45.4%
	その他	634 百万円	704 百万円	11.0%	70 百万円	2.9%	2.6%

◎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、前期比6.7%増と好調な結果であったが、リテールの伸びが大きかったために、売上高構成比は57.9%から52.0%となった
- 増収の内訳は、台数要因▲931百万円、単価要因1,797百万円

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39.2%から45.4%となった
- 増収の内訳は、台数要因1,502百万円、単価要因1,781百万円
- 新規出店（2店舗）、移転・増床（5店舗）により約1,007㎡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

		FY2020	増減要因				FY2021
			台数	単価	その他	合計	
売上総利益		10,167 百万円	143 百万円	1,722 百万円	▲80 百万円	1,785 百万円	11,952 百万円
(内訳)	ホールセール	-	▲511 百万円	1,014 百万円	-	503 百万円	-
	リテール	-	654 百万円	707 百万円	-	1,362 百万円	-
	その他	-	-	-	▲80 百万円	▲80 百万円	-

ホールセール：増益

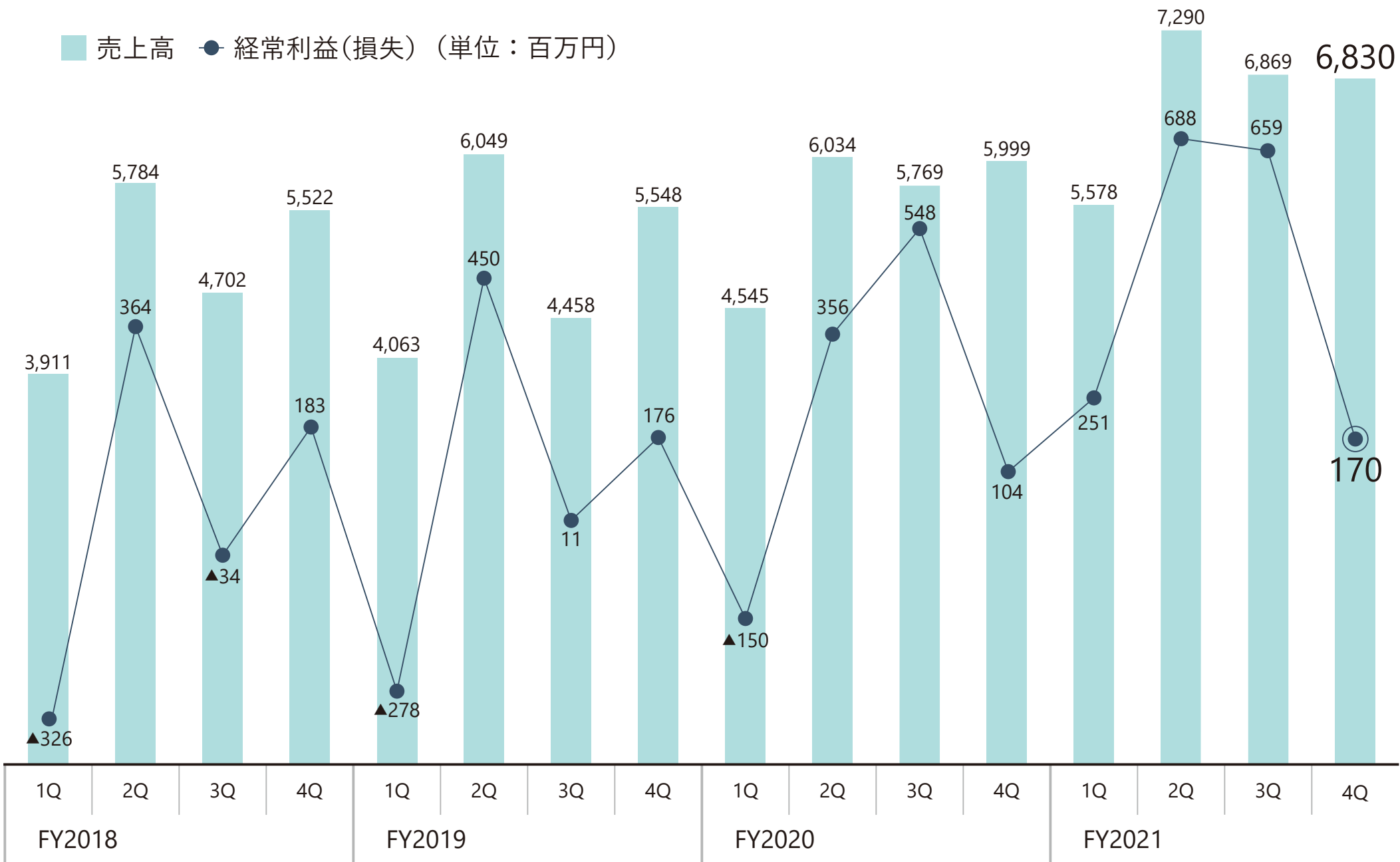
- (単価要因) 高市場価値車輛の比率が上昇したことに加え、販売価格水準を維持するよう販売方法の工夫に努めたことによって、平均粗利額が上昇し、1,014百万円の増益
- (台数要因) リテールへ商品在庫を確保し続けたことにより、販売台数は減少し、▲511百万円の減益

リテール：増益

- (単価要因) 商品ラインアップの適正化、優良な在庫を確保し続けたことにより高市場価値車輛の比率が上昇し、平均粗利額の上昇により707百万円の増益
- (台数要因) 店舗の新規出店(2店舗)、移転・増床(5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の強化を推進。また、優良な在庫確保により販売台数が増加し654百万円の増益

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)



	FY2020	FY2021	前期比	
販管費及び一般管理費	9,459 百万円	10,393 百万円	9.9%	934 百万円
販売費	3,576 百万円	3,807 百万円	6.5%	231 百万円
人件費	3,733 百万円	4,090 百万円	9.6%	356 百万円
管理費	2,149 百万円	2,495 百万円	16.1%	346 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

- 従業員数が前期比+91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

	FY2020	FY2021	前期差異
売上高総利益率	45.5%	45.0%	▲ 0.5%
営業利益率	3.2%	5.9%	2.7%
経常利益率	3.8%	6.7%	2.9%
ROE	13.8%	23.9%	10.1%
店舗数	62	63	1
うち複合店数 (2022年1月11日時点)	57	59	2
従業員数 (派遣社員・パートタイマー除く)	858	949	91
リテール台数比率	18.2%	21.9%	3.7%

売上高総利益率

ホールセールより平均粗利額は高く、売上総利益率が低いリテールの比率が上昇したが、前期並みを維持

営業利益率・経常利益率

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 (5店舗) により増加 ※約1,007㎡増加

貸借対照表



〈資産の部〉		(単位：百万円)	
	FY2020	FY2021	増減額
流動資産合計	5,200	6,752	1,551
現金及び預金	1,680	944	▲ 736
売掛金	83	191	107
商品	3,179	5,431	2,252
その他	256	184	▲ 72
固定資産合計	2,455	2,496	41
有形固定資産	770	853	82
無形固定資産	824	710	▲ 114
投資その他の資産	859	933	73
資産合計	7,655	9,248	1,593

〈負債・純資産の部〉		(単位：百万円)	
	FY2020	FY2021	増減額
負債合計	3,074	3,588	513
流動負債合計	2,604	3,054	450
買掛金	253	277	23
前受金	591	705	113
短期借入金	100	600	500
その他	1,659	1,472	▲ 187
固定負債合計	470	534	63
純資産合計	4,580	5,660	1,079
負債純資産合計	7,655	9,248	1,593

資産の部

- 流動資産：更なるリテール強化を図ることを目的にFY2022に向けて在庫を確保したことによる商品の増加、それにとまう一時的な現金及び預金の減少
- 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増加

負債・純資産の部

- 流動負債：在庫確保にとまない一時的に現金及び預金が増加したことによる短期借入金の増加
- 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

(単位：百万円)

	FY2020	FY2021
営業キャッシュ・フロー	1,071	▲ 583
運転資本の増減	▲ 792	▲ 2,783
基礎営業キャッシュ・フロー	1,864	2,199
投資キャッシュ・フロー	▲ 600	▲ 437
固定資産の取得	▲ 541	▲ 384
フリーキャッシュ・フロー	470	▲ 1,020
財務キャッシュ・フロー	▲ 95	284
短期借入金の純増減額 (▲は減少)	0	500
配当金の支払い	▲ 62	▲ 146
現金及び現金同等物の期末残高	1,680	944

*基礎営業キャッシュ・フロー = 営業キャッシュ・フロー - 運転資本の増減

■ 営業キャッシュ・フロー

- 運転資本の増加は、更なるリテール強化を図ることを目的にFY2022に向けて在庫を確保したことにより棚卸資産が増加したため
- 基礎営業キャッシュ・フローの増加は、営業利益が十分に確保できたため

■ 投資キャッシュ・フロー

- 出店開発にともない、有形固定資産の取得による支出が発生したため

■ 財務キャッシュ・フロー

- 短期借入金の純増減額の増加は、在庫確保にともない一時的に現金及び預金が減少し短期的な借入を行ったため

FY2021 取り組みの結果

「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

～従来から進めてきた複合店のさらなる強化～

戦略



サポートで
さらに底上げ

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

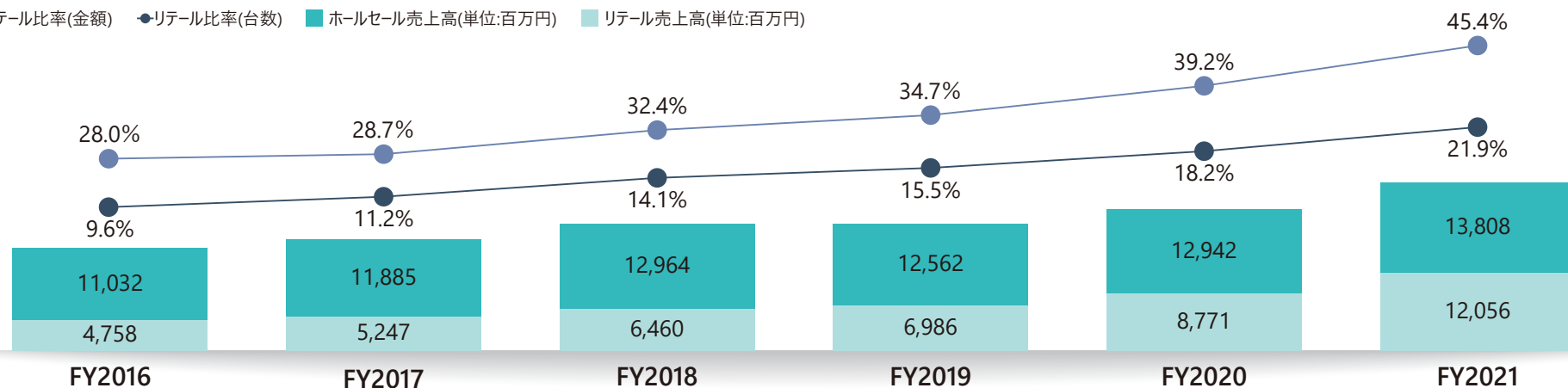


リテール強化を開始した当初 (FY2016) との比較

- リテール売上高が7,297百万円増加 (153.3%増)、全社販売台数のリテール台数比率は9.6%から21.9%となった
- リテール比率が高まったことに加え、**更なるリテール強化を図ることを目的にFY2022に向けて在庫を確保**したため、一時的に在庫回転日数は106.0日(+55.0日)となった
※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+3,905百万円

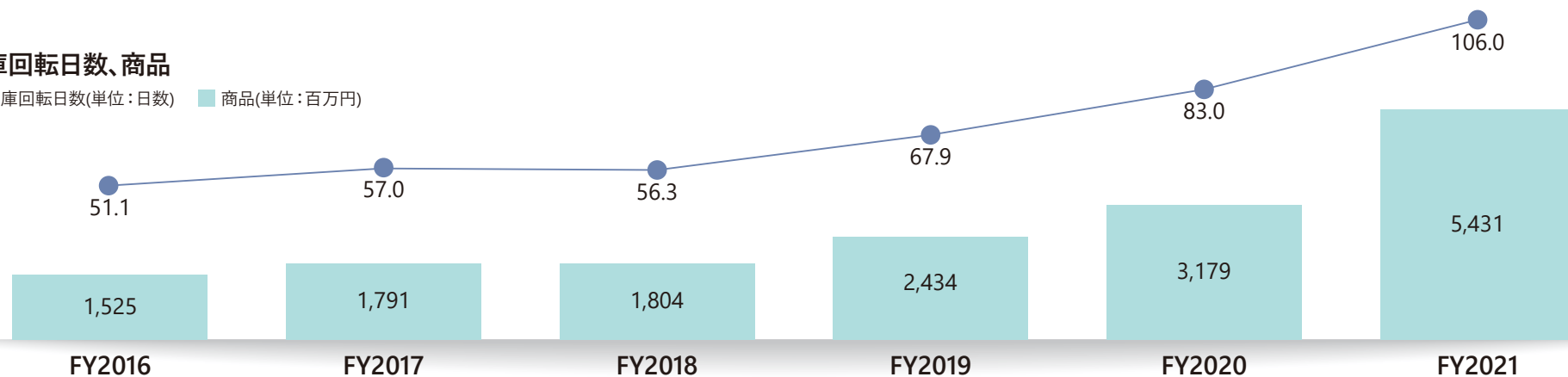
ホールセール・リテール売上高、リテール比率

● リテール比率(金額) ● リテール比率(台数) ■ ホールセール売上高(単位:百万円) ■ リテール売上高(単位:百万円)



在庫回転日数、商品

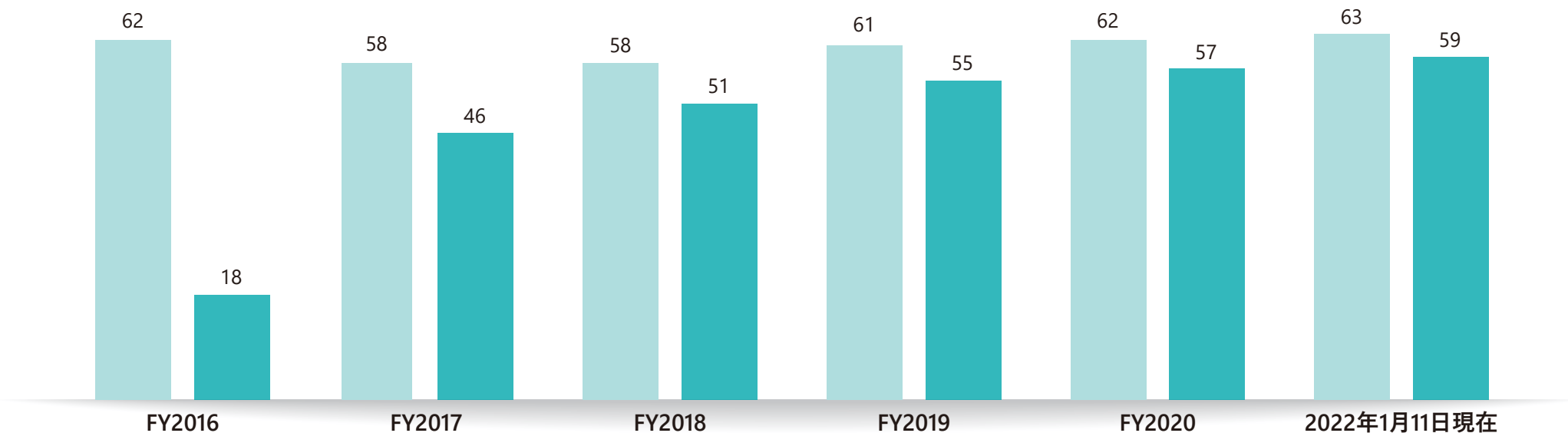
● 在庫回転日数(単位:日数) ■ 商品(単位:百万円)



- 複合店化（買取およびリテールを展開する店舗への転換）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

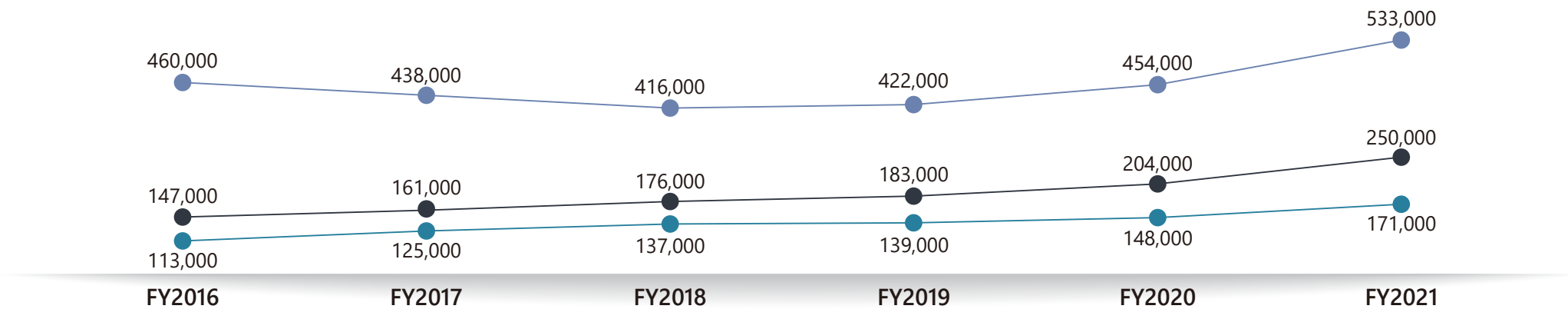
複合店推移

■ 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!



4Q

バイク王 小牧店 (愛知県小牧市)

「バイク王小牧店」が売り場面積を拡大し、モンキー&ゴリラを集結させた新コーナーを開設。ジャンル・排気量を問わない約100台の在庫に加え、モンキー&ゴリラが70台以上集結!



「第5回 バイク王 フォトコンテスト」を Instagramで開催!



第8回 CSコンテストを開催

11月25日、CS向上を意識したCSコンテストを開催いたしました。コンテストは「営業部門」、「Additional Part」、「テクニカ部門」の3部門構成。営業部門では、全国から選抜されたチームが、高いサービス提供力や独自で行っている取り組みを発表し、競い合いました。また、今年新設された「Additional Part」では、当社の一体感をさらに高めるため、バックオフィスの活動を選抜チームが発表。テクニカ部門では、全国に配置されている整備各拠点が車輜選びから、レストアまでを行い、整備技術を競いました。



「売るも買うも! バイク王"決算"強化月間」 キャンペーンを開催!

10月30日より、バイクをご売却、買い替え、ご購入の全てのお客様を対象にした、幅広いニーズに対応する決算キャンペーンを開催いたしました。各サービスでご利用の諸条件を満たしたお客様にのQUOカードや、ECサイト「バイク王ダイレクト」で利用可能なポイントをプレゼントいたしました。



FY2022 通期見通し / 配当

(単位：百万円)

	FY2021 実績	FY2022 今回予想	増減額	増減率 (%)
売上高	26,570	27,500	929	3.5
営業利益	1,558	1,750	191	12.3
経常利益	1,770	1,950	179	10.2
経常利益率 (%)	6.7	7.1	-	-
当期純利益	1,226	1,300	73	6.0
1株当たり年間配当金 (円)	15.5	20.0	-	-
配当性向 (%)	17.7	21.5	-	-
1株当たり当期純利益 (円)	87.80	93.09	-	-

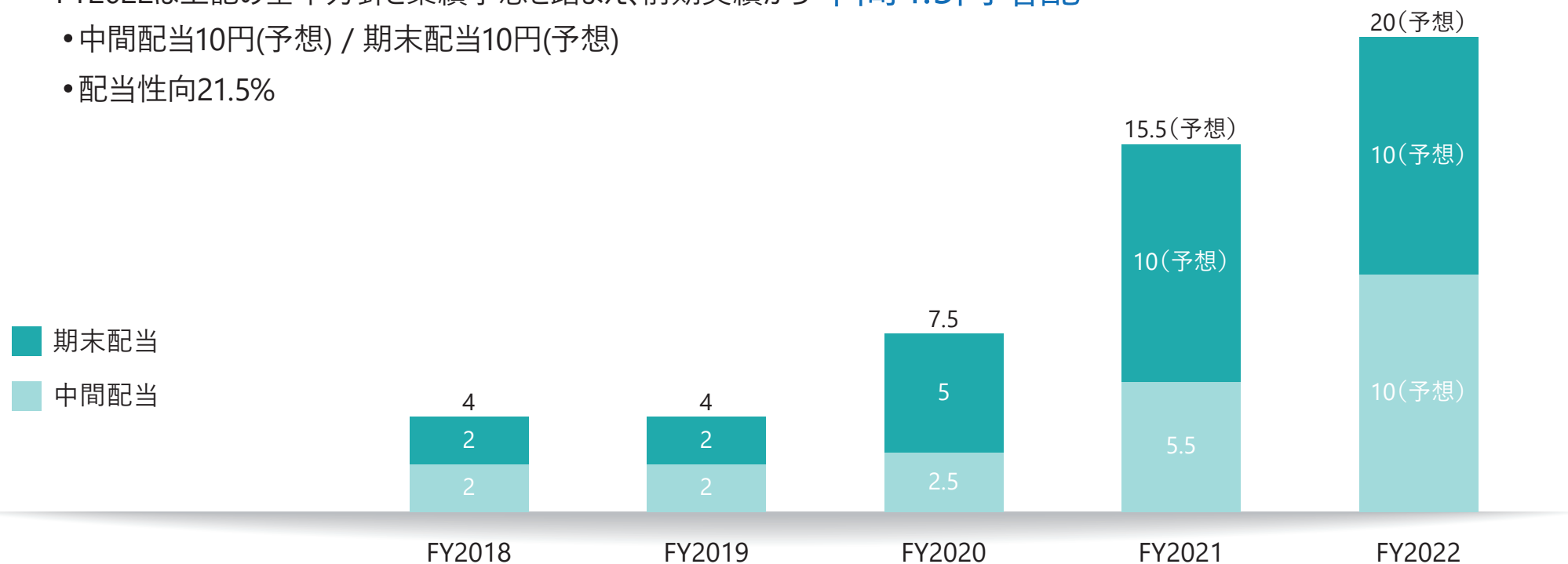
基本方針

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

FY2022は上記の基本方針と業績予想を踏まえ、前期実績から **年間4.5円増配**

- 中間配当10円(予想) / 期末配当10円(予想)
- 配当性向21.5%



1株当たり年間配当金	4円	4円	7.5円	15.5円(予想)	20円(予想)
配当性向	64.0%	27.1%	17.6%	17.7%	21.5%
1株当たり当期純利益	6.25円	14.74円	42.55円	87.80円	93.09円

【参考資料】 会社概要等

2021年11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	26,570百万円 (FY2021)
従業員数	949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

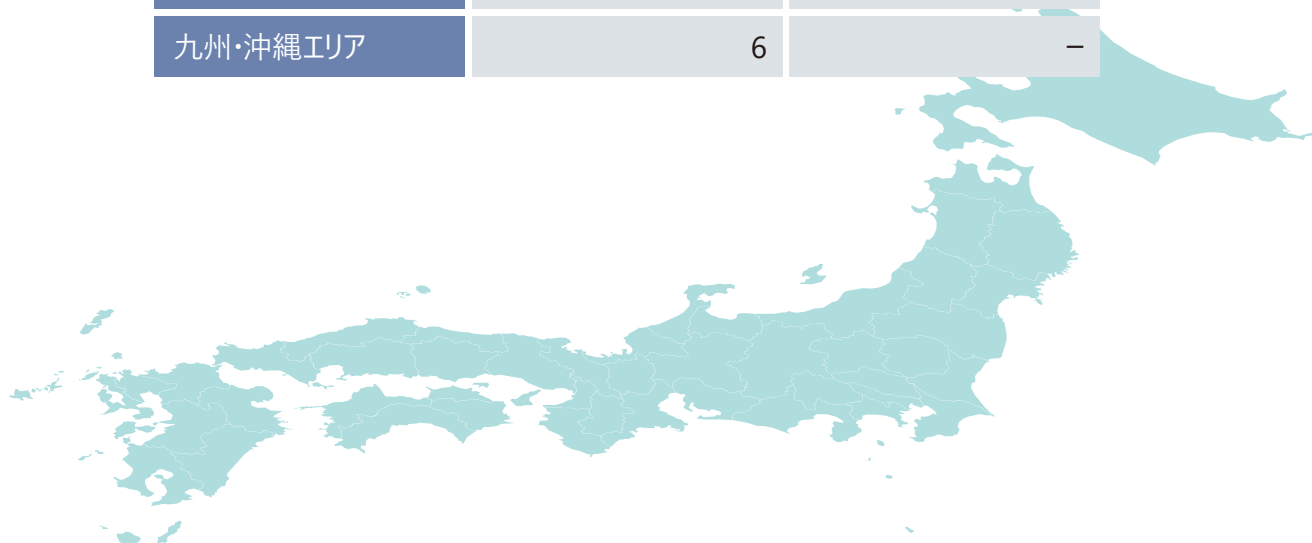
全国に広がるバイク王&カンパニーのビジネスネットワーク

(2022年1月11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	-

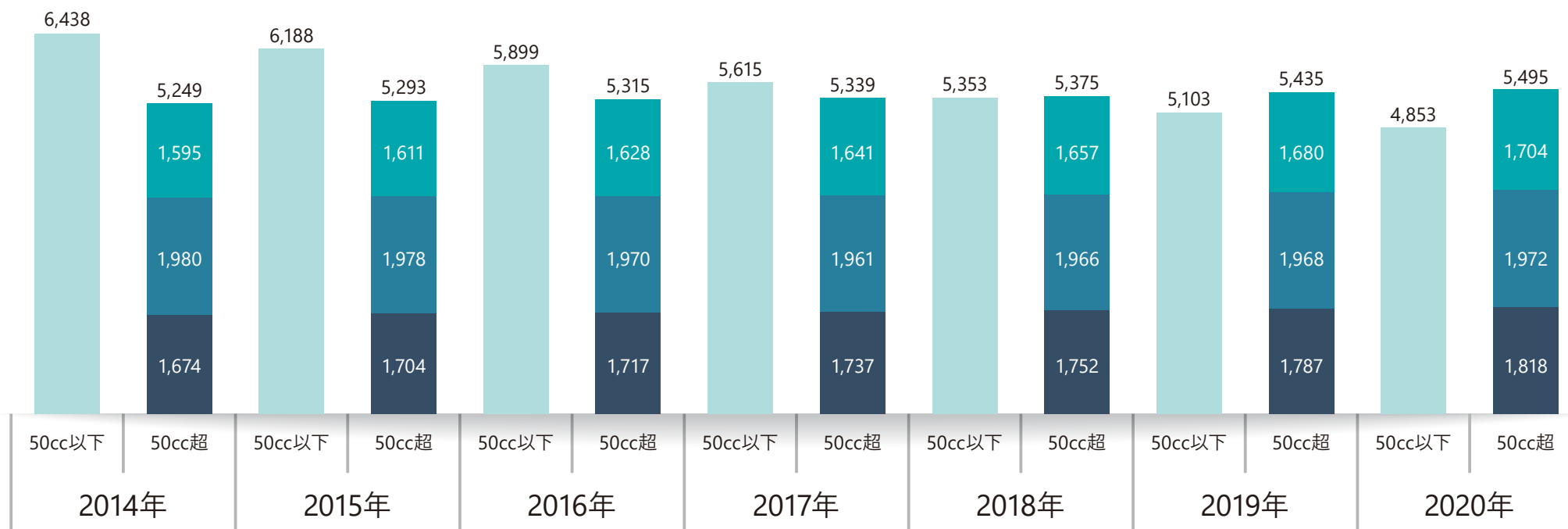


保有台数の推移

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）



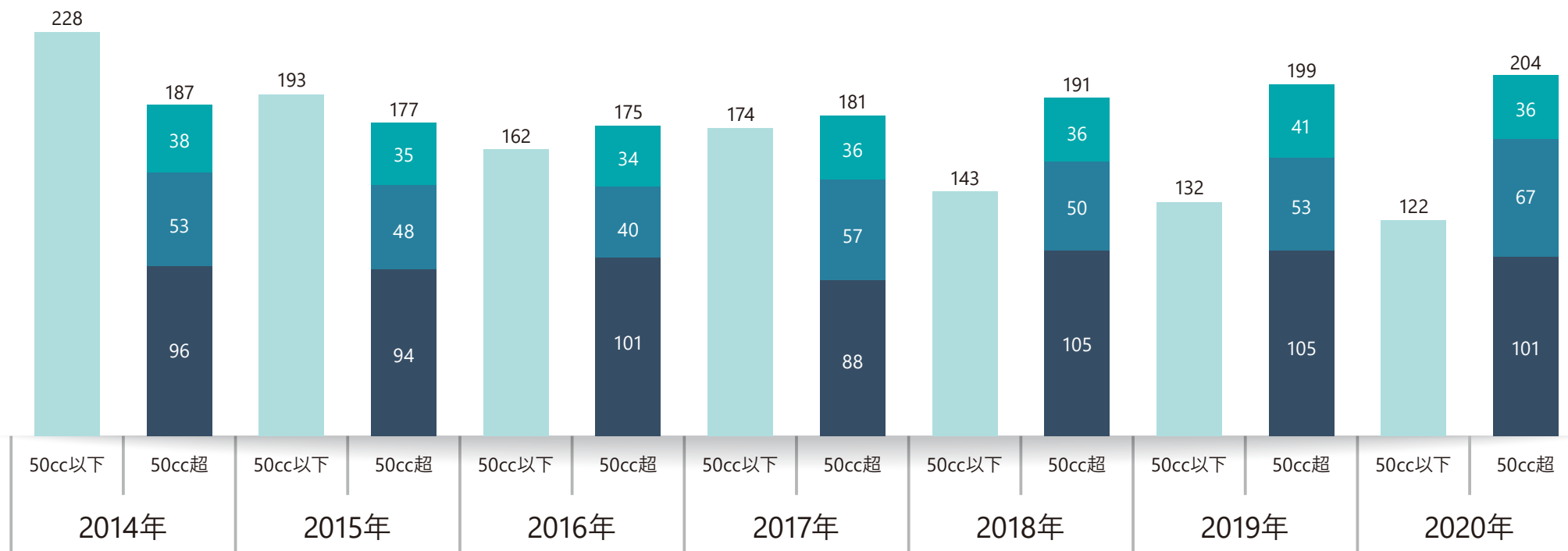
（出所）一般社団法人日本自動車工業会／各年3月末日ベース

新車販売（出荷）台数の推移

高市場価値車輦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～）

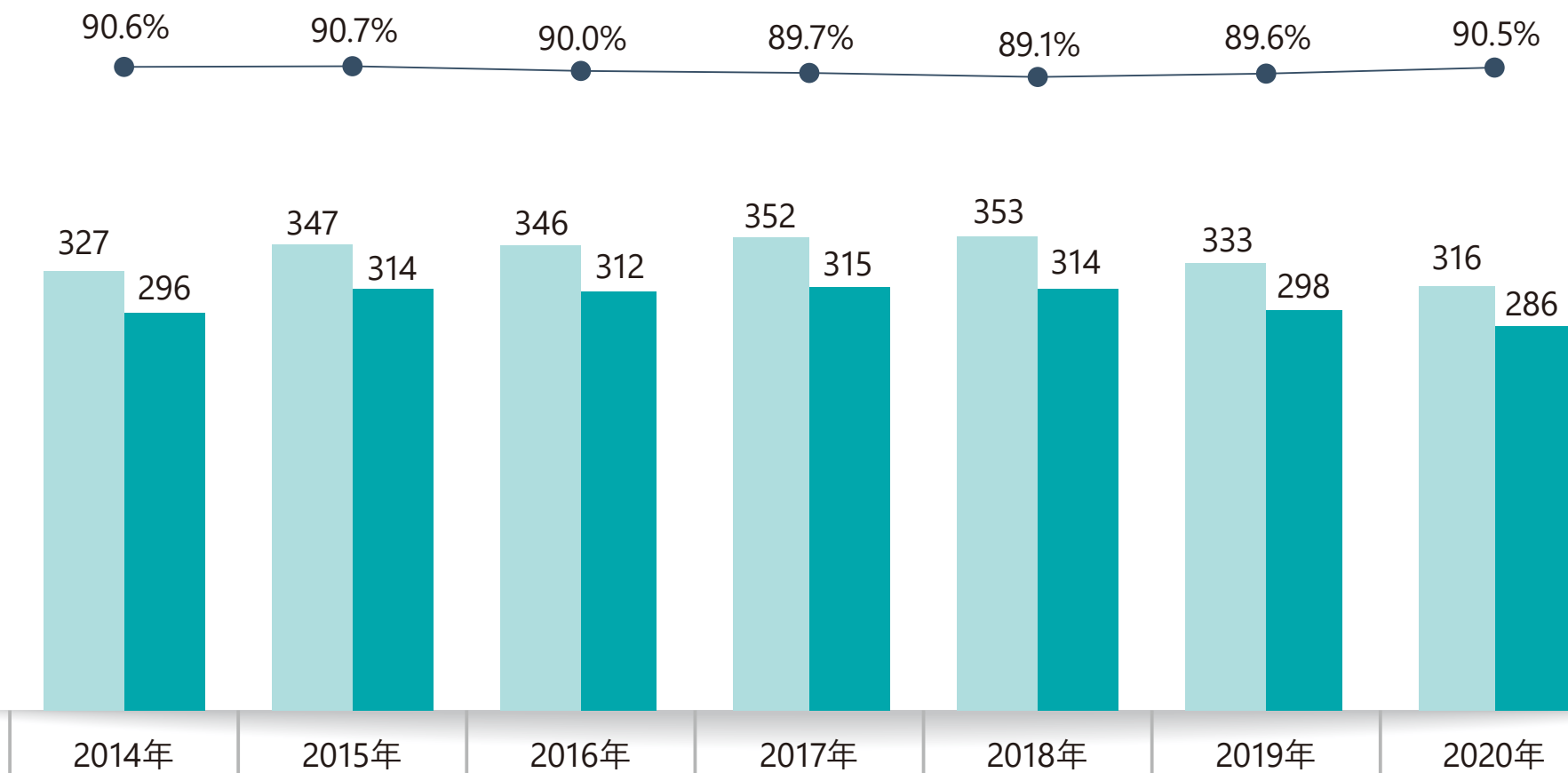
（単位：千台）



（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

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。

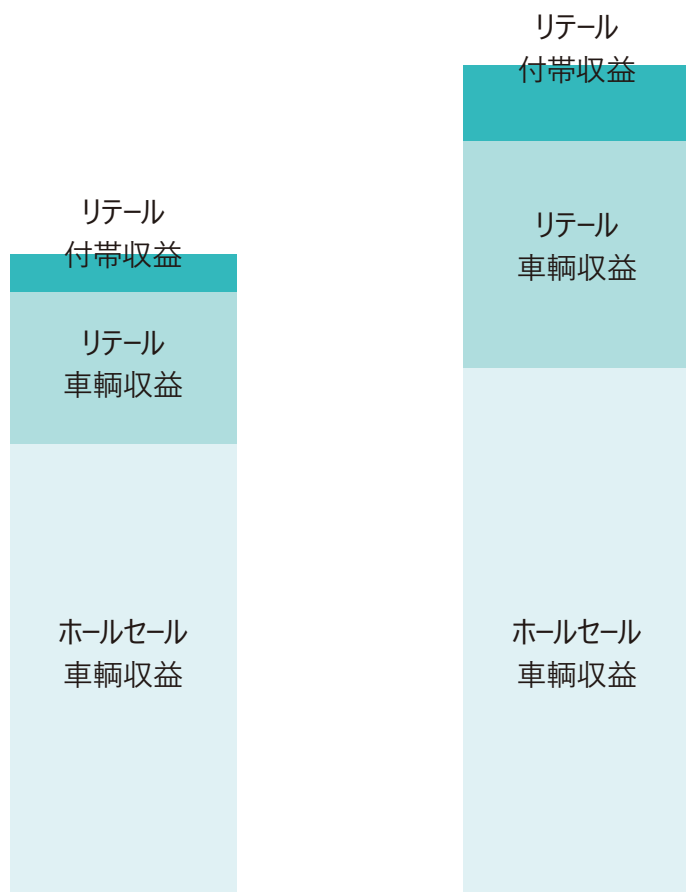
変更の時期と対象

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)

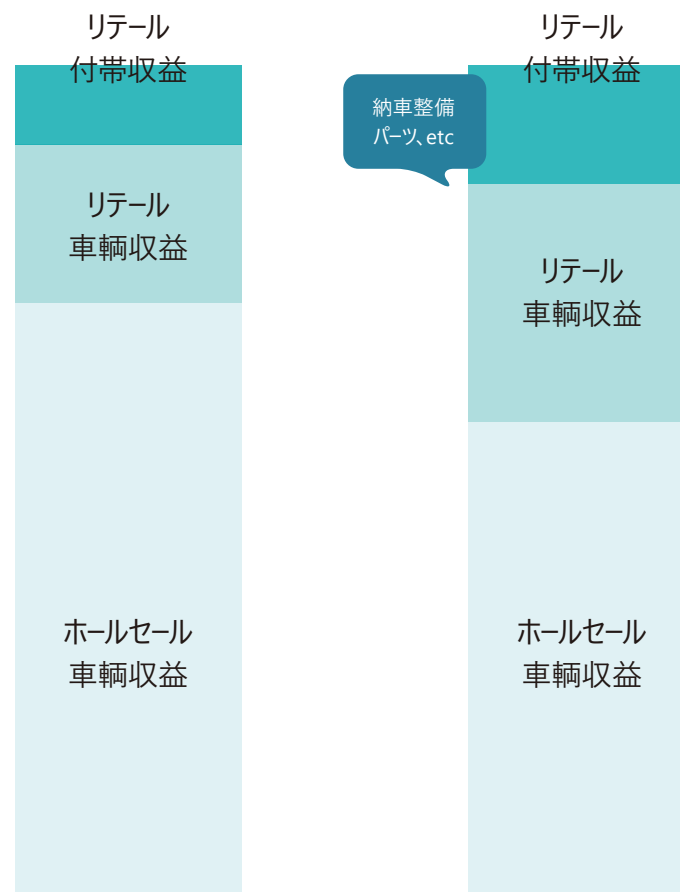


リテールを強化したことにより、収益構造は改善

売上総利益増加イメージ



売上総利益割合イメージ



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

- 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/>