

株式会社 バイク王 & カンパニー

FY2023 3rd Quarter 決算説明資料(第26期)

Ended Aug. 31, 2023

バイクのことなら

BIKE 王

| | | |
|----|----------------------------|-----|
| 1. | FY2023 3rd Quarter 業績概況 | P2 |
| 2. | FY2023 3rd Quarter 取り組みの進捗 | P11 |
| 3. | FY2023 通期見通し | P16 |
| 4. | 【参考資料】 会社概要等 | P27 |

(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。

FY2023 3rd Quarter 業績概況

| | FY2022 3Q | FY2023 3Q | 前年同期比 | |
|--------|-----------|-----------|--------|------------|
| 売上高 | 24,512百万円 | 24,222百万円 | 1.2%減 | ▲ 289百万円 |
| 営業利益 | 1,467百万円 | ▲ 56百万円 | - | ▲ 1,524百万円 |
| 経常利益 | 2,008百万円 | 231百万円 | 88.5%減 | ▲ 1,777百万円 |
| 四半期純利益 | 1,397百万円 | 11百万円 | 99.2%減 | ▲ 1,386百万円 |

◎下期は、次期に向けた先行投資期間と位置づけ、リテールをさらに拡大させる体制を再構築および成長に資する活動に専念したことにより減収減益。

売上高：減収

- 高市場価値車輛を販売したことにより、ホールセール of 車輛売上単価は大幅に上昇、全体の車輛売上単価は前年同期比2.9%増
- 高市場価値車輛の仕入台数不足、店舗開発・次期に向けた在庫を確保した結果、販売台数は前年同期比4.4%減

営業利益・経常利益・四半期純利益：減益

- 営業利益は、仕入強化およびリテール拡大に向けた先行投資により販売費及び一般管理費が増加したことに加え、売上高減少にともない売上総利益は減少。
- 経常利益は、前1Qにおいて営業外収益として計上した関係会社からの臨時的な受取配当金340百万円を除くと1,667百万円となり、実質的な経常利益は、前年同期比86.1%減
- 四半期純利益は、非連結子会社である株式会社ライフ&カンパニーの財務状況が著しく悪化したため、保有株式の評価減80百万円に加え、当社からライフ&カンパニーへの貸付金の内40百万円の貸倒引当金を認識した結果、合計1億2千万円の特別損失を計上

| | | FY2022 3Q | FY2023 3Q | 前年同期比 | | 売上構成比 | |
|------------|--------|-----------------------|-----------------------|--------|----------------------|-----------|-----------|
| | | | | | | FY2022 3Q | FY2023 3Q |
| 売上高 | | 24,512 _{百万円} | 24,222 _{百万円} | ▲ 1.2% | ▲ 289 _{百万円} | 100% | 100% |
| (内訳) | ホールセール | 13,570 _{百万円} | 13,756 _{百万円} | 1.4% | 185 _{百万円} | 55.4% | 56.8% |
| | リテール | 10,314 _{百万円} | 9,736 _{百万円} | ▲ 5.6% | ▲ 577 _{百万円} | 42.1% | 40.2% |
| | その他 | 627 _{百万円} | 730 _{百万円} | 16.4% | 102 _{百万円} | 2.5% | 3.0% |

◎コロナ後におけるバイク志向の高まりが落ち着いたものの、車輛売上単価は堅調に推移
販売台数は仕入台数の下振れにより課題を残す

ホールセール：増収

- 増収の内訳は、単価要因826百万円、台数要因▲640百万円
- 高市場価値車輛の中でもより需要が高い車輛を販売するとともに販売価格水準を維持する販売に努めたことにより車輛売上単価（一台当たりの売上高）は大幅に上昇し増収。なお、販売台数は仕入台数の下振れにより減少
- 売上高構成比は55.4%から56.8%とやや増加

リテール：減収

- 減収の内訳は、台数要因▲357百万円、単価要因▲220百万円
- 販売台数は仕入台数の下振れにより減少し、車輛売上単価（一台当たりの売上高）においては、排気量構成の変化により前年同期を下回る
- 売上高構成比はホールセールも伸長したため、42.1%から40.2%となった

売上総利益増減要因

| | | FY2022 3Q | 増減要因 | | | | FY2023 3Q |
|-------|--------|-----------|----------|----------|----------|----------|-----------|
| | | | 台数 | 単価 | その他 | 合計 | |
| 売上総利益 | | 9,831百万円 | ▲ 441百万円 | ▲ 245百万円 | ▲ 121百万円 | ▲ 808百万円 | 9,022百万円 |
| (内訳) | ホールセール | - | ▲ 297百万円 | 15百万円 | - | ▲ 281百万円 | - |
| | リテール | - | ▲ 144百万円 | ▲ 260百万円 | - | ▲ 405百万円 | - |
| | その他 | - | - | ▲ 121百万円 | ▲ 121百万円 | - | |

ホールセール：減益

- (単価要因) 排気量構成の変化により、平均粗利額が前年同期よりもやや上回り15百万円の増益
- (台数要因) 仕入台数の下振れにより販売台数は減少し、297百万円の減益

リテール：減益

- (台数要因) 前期に新規出店、移転・増床した店舗の影響によりやや増加したものの高市場価値車輛の仕入台数下振れ、店舗開発・次期に向けた在庫の確保を優先し、144百万円の減益
- (単価要因) 仕入台数の確保に注力し在庫確保に努めたものの、一部仕入価格に上振れが発生、原価高騰にともなう販売価格の転嫁が遅れたことにより平均粗利額が2Q比では改善したものの、前年同期比で大幅に下回り260百万円の減益

その他：減益

- 商品在庫の評価として、仕入後一定期間が経過した場合、段階的に評価減を実施
しかし、リテールの拡大等による車輛売上単価の上昇、バイクユーザーへの販路拡大等により、在庫期間が長期に渡る車輛であっても一定の売却実績、利益確保実績が認められたことから、売却実績等を加味したより精緻な見積り方法に前期から変更
この結果、前3Qは121百万円の増益効果があったが、当3Qにおいては商品在庫評価減見積りの変更による影響額が減少したことにより減益

売上高総利益率の増減要因

FY2023 3Q

- 仕入価格の適正化施策は継続、仕入価格の適正化と仕入台数の確保のバランスを考慮したマネジメント、組織変更を実施したことによりさらに改善

FY2023 2Q

- 仕入プロセスにおける管理指標の変更、査定の精度向上を目的とした指導を実施し、厳格な原価管理を徹底したことで、仕入価格の上振れは改善

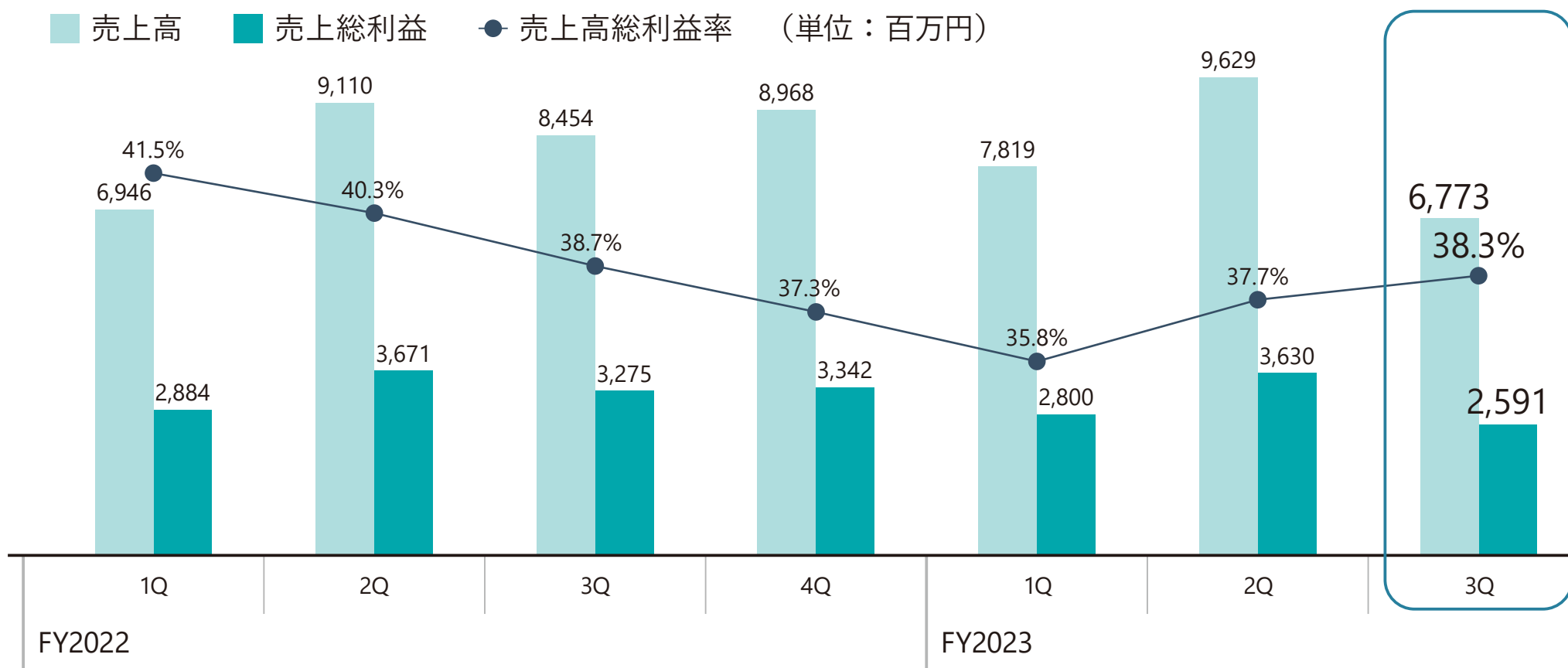
FY2023 1Q

- 仕入台数の増加に注力したため、一時的に適正価格よりも上振れが発生し減少

FY2022

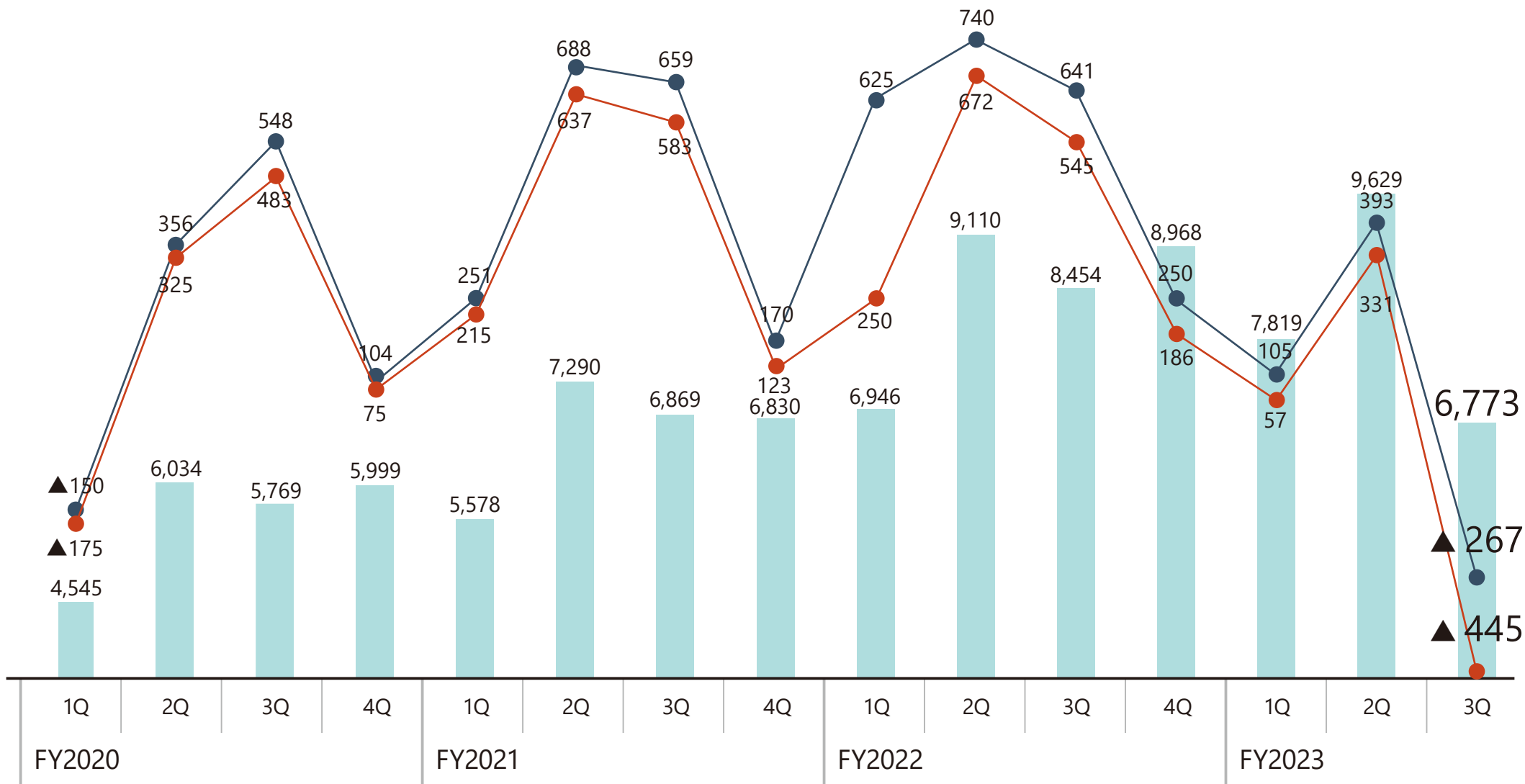
- 需要の高い高市場価値車両の確保を継続したことによる減少

■ 売上高 ■ 売上総利益 ● 売上高総利益率 (単位：百万円)



四半期毎の売上高／営業利益／経常利益

■ 売上高 ● 営業利益 (損失) ● 経常利益 (損失) (単位：百万円)



| | FY2022 3Q | FY2023 3Q | 前年同期比 | |
|------------|-----------|-----------|-------|--------|
| 販売費及び一般管理費 | 8,364百万円 | 9,079百万円 | 8.6% | 715百万円 |
| 販売費 | 3,160百万円 | 3,657百万円 | 15.7% | 497百万円 |
| 人件費 | 3,138百万円 | 3,143百万円 | 0.2% | 5百万円 |
| 管理費 | 2,065百万円 | 2,278百万円 | 10.3% | 212百万円 |

販売費：増加

- 高市場価値車輛の仕入台数最大化を目的としたWEB広告の強化施策による増加

人件費：微増

- 従業員数が前年同期比 + 37人による増加

※FY2022 3Q末時点の従業員数（派遣社員・パートタイマー除く）：993人

- 業績状況を踏まえた賞与引当金繰入による減少

管理費：増加

- 前期、当期における店舗の新規出店および移転・増床による増加
- 「バイク購入でローン金利0%」キャンペーン実施による増加
- 新規事業並びに新規サービスによる増加

主な経営指標と店舗・人財

| | FY2022 3Q | FY2023 3Q | 前年同期差異 |
|---|-----------|-----------|---------|
| 売上高総利益率 | 40.1% | 37.3% | ▲ 2.8% |
| 営業利益率 | 6.0% | - | - |
| 経常利益率 | 8.2% | 1.0% | ▲ 7.2% |
| ROE | 22.5% | 0.2% | ▲ 22.3% |
| 店舗数 <small>FY2022: 期末時点 FY2023: 10月4日時点</small> | 71 | 79 | 8 |
| うち複合店数 | 67 | 76 | 9 |
| 従業員数 <small>(派遣社員・パートタイマー除く)</small> | 993 | 1,030 | 37 |
| リテール台数比率 | 21.9% | 22.1% | 0.2% |

売上高総利益率

- 仕入価格の適正化施策を実施し改善傾向にあるが、1Qに発生した一部仕入価格の上振れ、原価高騰にともなう販売価格の転嫁遅れにより売上高総利益率は低下

営業利益率・経常利益率

- 売上高総利益率の低下に加え、販売費及び一般管理費が増加したことにより営業利益は赤字化
- 前1Qにおいて発生した臨時的な受取配当金の影響を除くと、経常利益率は5.8%の低下

店舗数

- 新規出店(8店舗)、移転・増床(2店舗)により、リテール車輛の展示台数が前期末比約871台増加

貸借対照表



| 〈資産の部〉 | | (単位：百万円) | |
|---------------|--------|-----------|-------|
| | FY2022 | FY2023 3Q | 増減額 |
| 流動資産合計 | 9,102 | 8,607 | ▲ 495 |
| 現金及び預金 | 2,768 | 1,852 | ▲ 916 |
| 売掛金 | 250 | 160 | ▲ 89 |
| 商品 | 5,834 | 5,858 | 24 |
| その他 | 249 | 735 | 485 |
| 固定資産合計 | 2,914 | 3,780 | 865 |
| 有形固定資産 | 1,050 | 1,364 | 313 |
| 無形固定資産 | 612 | 593 | ▲ 19 |
| 投資その他の資産 | 1,251 | 1,822 | 571 |
| 資産合計 | 12,017 | 12,387 | 370 |

| 〈負債・純資産の部〉 | | (単位：百万円) | |
|----------------|--------|-----------|-------|
| | FY2022 | FY2023 3Q | 増減額 |
| 流動負債合計 | 4,327 | 4,940 | 612 |
| 買掛金 | 277 | 268 | ▲ 9 |
| 短期借入金 | 1,100 | 2,200 | 1,100 |
| 前受金 | 818 | 903 | 85 |
| その他 | 2,132 | 1,568 | ▲ 563 |
| 固定負債合計 | 763 | 931 | 167 |
| 負債合計 | 5,091 | 5,871 | 779 |
| 純資産合計 | 6,925 | 6,516 | ▲ 409 |
| 負債純資産合計 | 12,017 | 12,387 | 370 |

資産の部

- 流動資産：現金及び預金による減少
- 有形固定資産：店舗の開発による増加
- 投資その他の資産：子会社「株式会社東洋モーターインターナショナル」への投資による関係会社株式などの増加、店舗の開発による敷金の増加

負債・純資産の部

- 流動負債：在庫強化を目的とした短期借入金の増加
- 固定負債：店舗開発を目的とした長期借入の実施による増加
- 純資産：利益剰余金の減少

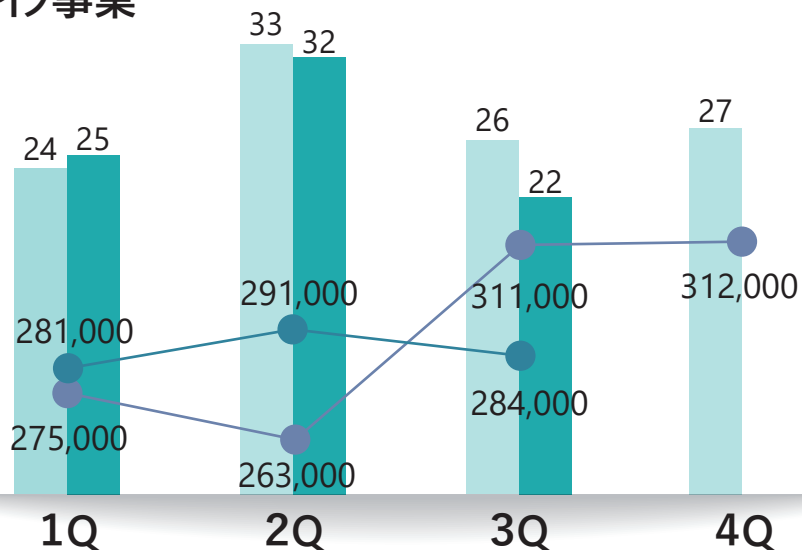
FY2023 3rd Quarter

取り組みの進捗

セグメントの状況

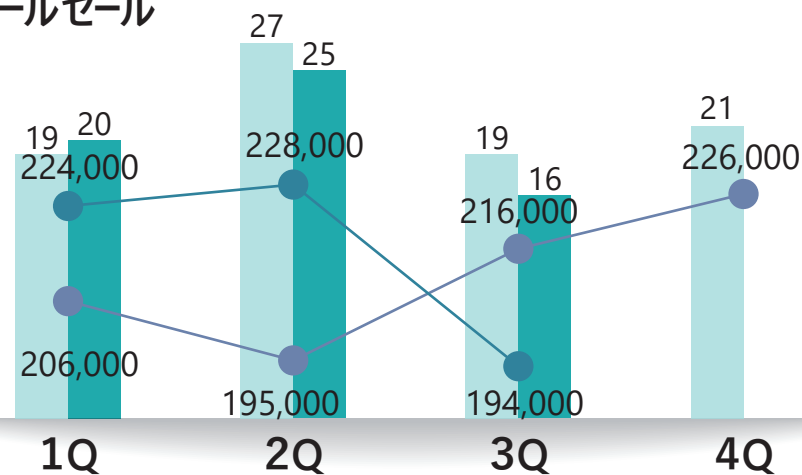
仕入台数の下振れにより販売台数は課題

バイク事業

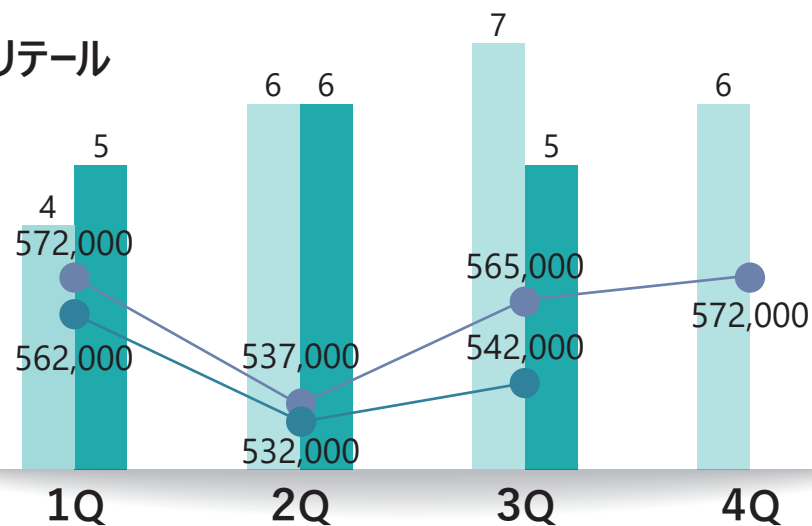


- FY2022 販売台数 (単位:千台)
- FY2023 販売台数 (単位:千台)
- FY2022 車両売上単価 (単位:円)
- FY2023 車両売上単価 (単位:円)

ホールセール



リテール



店舗の開発状況は、10店舗がオープンし、1店舗の開発が見込めており、計画11店舗は概ね達成の見込み。積極的な出店を軸に、更なるリテールビジネスの成長が期待できる。

1Q

バイク王
練馬店
(東京都練馬区)
在庫台数：約55台



2Q

バイク王
岡崎店
(愛知県岡崎市)
在庫台数：約110台
SEED岡崎店併設



3Q

バイク王
小倉店
(福岡県北九州市)
在庫台数：約110台
アップガレージライダース小倉店併設



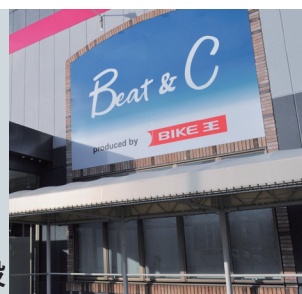
2Q

バイク王
茅ヶ崎絶版車館
(神奈川県茅ヶ崎市)
在庫台数：約100台



2Q

Beat&C
京都八幡店
(京都府八幡市)
在庫台数：約55台
ナッブス京都八幡店併設



3Q

バイク王
福生店
(東京都福生市)
在庫台数：約60台



3Q

バイク王
新潟店
(新潟県新潟市)
在庫台数：約135台



4Q

バイク王
横浜瀬谷店
(神奈川県横浜市)
在庫台数：約130台
アップガレージライダース併設



3Q

Husqvarna Motorcycles いわき

(福島県いわき市)

在庫台数：約36台

バイク王ラパークいわき店併設



3Q

バイク王 世田谷本店

(東京都世田谷区)

在庫台数：約125台



4Q

Beat&C 福岡 Марина店

(福岡県福岡市)

在庫台数：約90台

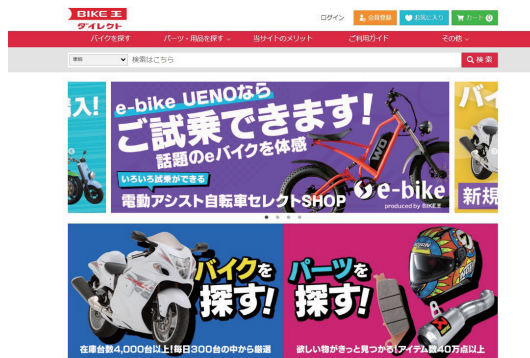
アップガレージライダーズ

福岡 Марина店併設



本体事業 3Q

ECサイトでの販売強化！
サイト内でバイク、パーツ用品、
電動アシスト自転車が購入できる！



本体事業 3Q

新TVCMを公開！
バイクを売るのも買うのも
今がお得なキャンペーンスタート！



本体事業 3Q

本社移転、本社と店舗の
連携を強化



本体事業 4Q

世田谷本店オープン記念！
業界初となる126cc以上のバイクご成約で
交通事故傷害保険を無料付帯



子会社事業 4Q

中古バイクパーツ・用品の
アップガレージライダースを
小倉にオープン！



子会社事業 4Q

中古バイクパーツ・用品の
アップガレージライダースを
福岡にオープン！

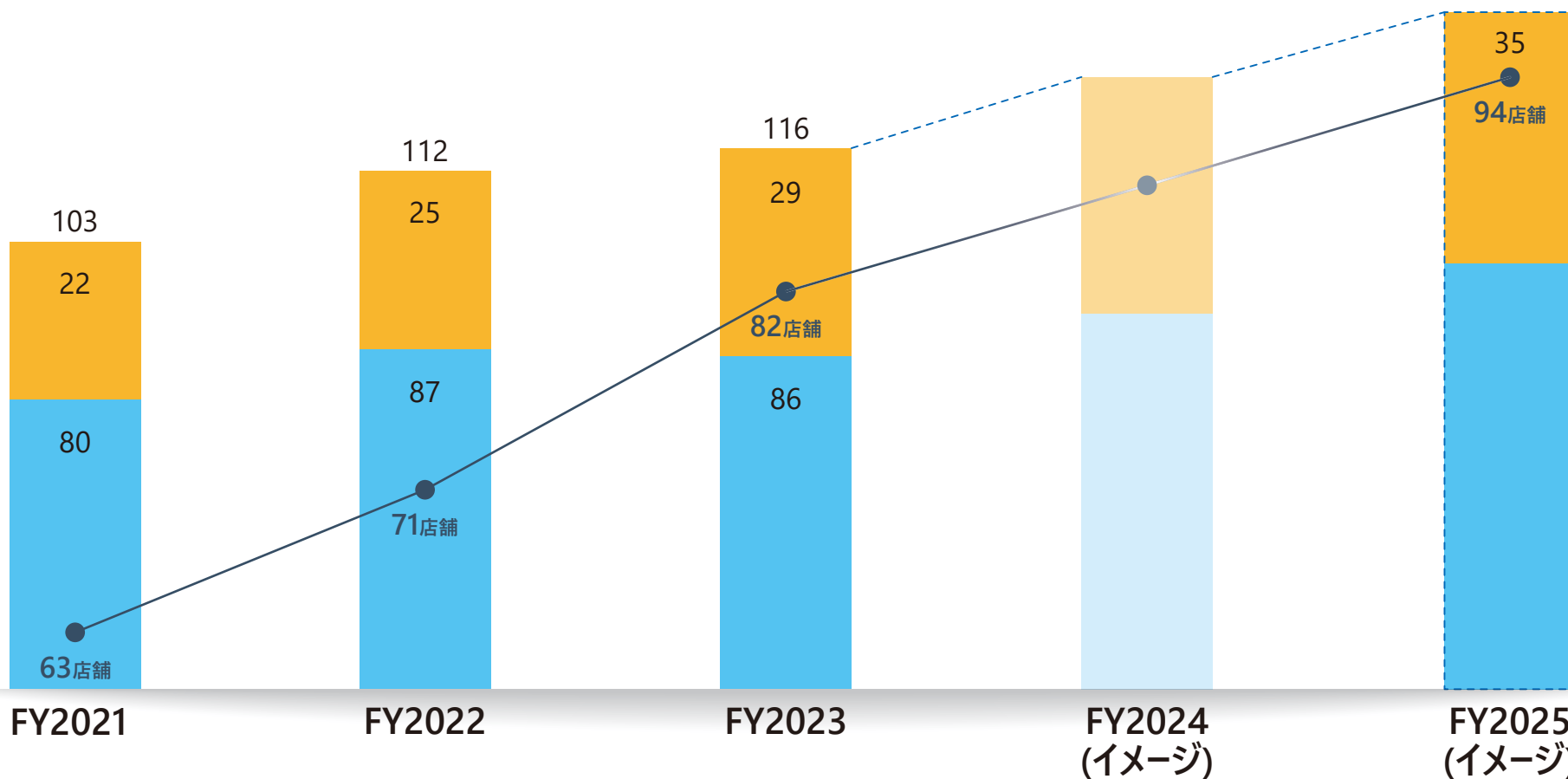


FY2023 通期見通し

直近、リテールを強化するため、店舗開発を積極的に実施
 FY2025には94店舗まで拡大させ中古バイク販売No.1を目指す。
 店舗の増加にともないリテール台数は伸長。

中期経営計画
 最終年度目標

■ ホールセール台数(単位：千台) ■ リテール台数(単位：千台) ● 店舗数



上期の結果

内部要因によって営業利益は、営業面における原価高騰および販売費が増加し影響額は約5億7千万円減となったことから前年同期を下回る。

内訳

- 仕入価格の上振れが発生したことによる粗利影響額：約2億5千万円減
- 厳格な原価管理を徹底し、仕入価格の上振れが改善したことによる粗利影響額：約1億3千万円増
- 仕入台数の下振れが発生したことによる粗利影響額：約1億5千万円減
- 仕入台数の増加を図るため、高市場価値車両の仕入台数最大化を目的としたWEB広告の強化施策を実施したことによる費用影響額：約3億円増

※外部環境は、リテール、ホールセールともに需要は堅調と判断し、継続する見込み

要因

- ① 仕入台数の確保による施策の結果、仕入価格の上振れが発生、粗利率は低下
- ② 原価高騰にともなう販売価格の転嫁が遅延
- ③ 広告の訴求力の低下、WEB上での競合対策が遅延したことによる広告効果の悪化

改善策

- ① 既に改善傾向にあるため、仕入価格の適正化施策は継続
- ② 販売価格の見直し、付帯収益の強化を実施
- ③ クリエイティブをはじめとした訴求力のある広告投下や競合対策を実施

要因

仕入台数の確保による施策の結果、仕入価格の上振れが発生、粗利率は低下

- 仕入台数の確保に注力したことにより、仕入価格の上振れが発生
- 査定における営業力低下や管理不足
- 仕入プロセスにおける管理指標に乖離が発生、対応が遅延

改善策

既に改善傾向にあるため、仕入価格の適正化施策は継続

- 仕入価格の適正化と仕入台数の確保のバランスを考慮したマネジメント、組織変更を実施
- バックオフィスによる店舗サポートを実施し、店舗の業務を軽減させ、店舗が仕入・販売に専念できる環境を構築
- 仕入プロセスにおける管理指標の変更、査定の精度向上を目的とした指導を実施

進捗

店舗の業務負担を軽減させ、仕入価格の適正化は概ね達成、業務負担を軽減させた店舗の売上は伸長

- 管理職における管轄店舗数を一部縮小、マネジメントに専念できる環境を構築
- バックオフィスにて店舗の一部業務を引き受け営業活動に専念できる時間を確保、サポート未実施店舗と比較して売上は伸長
- 業績低迷店舗への指導強化ならびに仕入原価の推移を徹底管理し、仕入価格の適正化を推進

要因

原価高騰にともなう販売価格の転嫁が遅延

- ホールセールの販売価格水準を維持する販売方法が鈍化
- 仕入価格を踏まえたリテールへの価格転嫁が遅延
- リテールに関わる間接費（配送、整備原価、人件費等）の高騰を踏まえた、リテール諸費用の価格転嫁が遅延
- 付帯サービスの提案力が不足

改善策

販売価格の見直し、付帯収益の強化を実施

- 仕入価格を踏まえ、販売価格・粗利額を優先したホールセールでの販売を実施
- リテールの販売価格、諸費用の見直し
- パーツ、保険、整備、カスタム、コーティングをはじめとした付帯サービスの強化

進捗

販売価格の見直しは概ね完了、付帯サービスは好調

- ホールセールの販売価格は概ね適正化するものの、出品成約率は減少
- リテールの販売価格は、在庫期間が伸びている車両は未実施、それ以外は概ね適正化
- 諸費用を見直すものの、原価高騰により未だ課題
- 付帯サービスの強化は、付帯率が伸長し好調

要因

広告の訴求力が低下、WEB上での競合対策が遅延したことによる広告効果の悪化

- 媒体の最適化は図れている一方、レスポンスを意識したクリエイティブが弱く訴求力は低下
- 年齢層にあったお問い合わせチャネルの開拓が不足し、WEB媒体の競合対策が遅延

改善策

クリエイティブをはじめとした訴求力のある広告投下や競合対策を実施

- 仕入の源泉となる広告は、今後の仕入台数増加に重要となるため、
- 広告効果を最大化する広告投下、クリエイティブの変更を実施
- お客様がより簡易的、安心してお問い合わせいただけるお問い合わせのチャネルを強化

進捗

電話番号の訴求を強化、クリエイティブを変更した広告を投下

- WEBとテレビCMを中心に電話番号を訴求するクリエイティブに変更
- 1クリックで電話できる動線をWEB上に設置し利便性は向上
- 4Qの仕入台数増加を目的に、8月下旬から仕入強化キャンペーンを開始

3Qでは仕入台数の下振れは改善されず課題を残す

下期の方針(一部変更)

下期は、次期に向けた先行投資期間と位置づけ、
リテールをさらに拡大させる体制を再構築および成長に資する活動に専念

- 店舗開発ならびに仕入台数の強化を推進
- 在庫回転率は前年並みを維持しつつ、店舗開発・次期に向けた在庫を確保
- 仕入強化およびリテール拡大に伴うコストは、先行投資として前年よりも増加する見込み

前回より
変更

— 広告宣伝費はビジネスモデルの源泉であるため、下期ならびに次期における店舗開発による在庫確保や、ブランディングの強化によりリテールに与える効果として、販売費は増加する見込み

— 店舗開発および整備力の強化のため、人員を確保することから採用費は増加する見込みだが、業績を踏まえ、賞与引当金繰入、株式給付信託費用が減少することから人件費は減少する見込み

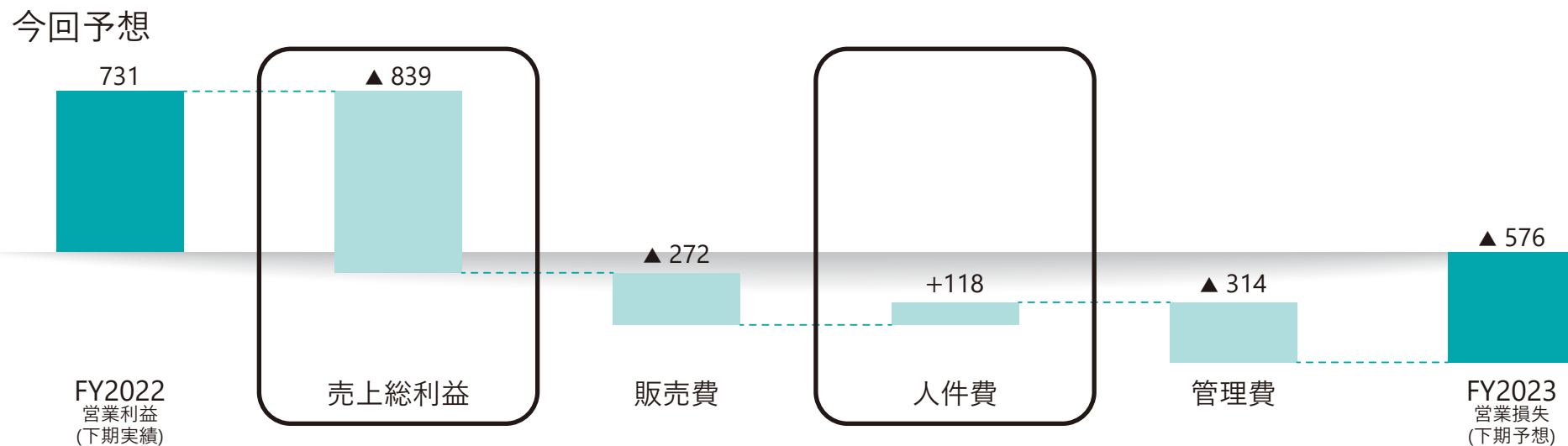
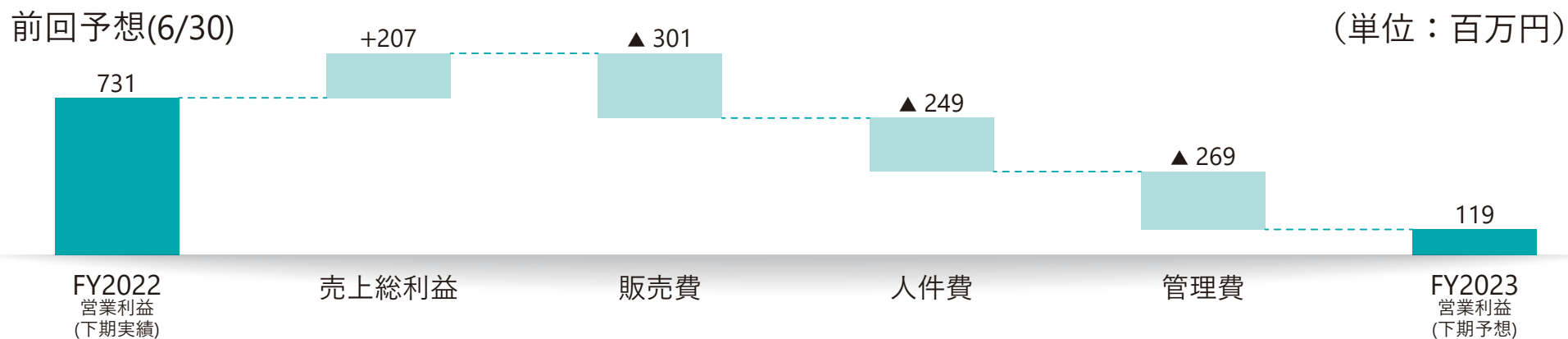
— リテール拡大にともなう採用の強化、店舗開発、ソフトウェア償却により管理費は増加する見込み

前回より
変更

下期は、販売費及び一般管理費が前年同期よりも約 5 億円増に加え、
仕入台数の下振れにより販売台数減となり一時的な減益を見込んでいることから前回予想を修正

前回予想からの変化

- 粗利率は改善した一方、仕入台数の下振れは改善できず4Qも継続を見込む
- 人件費は業績を踏まえ、賞与引当金繰入、株式給付信託費用の減少を見込む



9月29日に公表いたしました通期業績予想より変更はございません。

(単位：百万円)

| | FY2022 実績 | FY2023 | | | |
|----------------|--------------|---------------|---------------|---------|---------|
| | | 前回予想 6月30日 | 今回予想 9月29日 | 増減額 | 増減率 (%) |
| 売上高 | 33,480 | 35,200 | 32,000 | ▲ 3,200 | ▲ 9.1 |
| 営業利益 | 1,653 | 500 | ▲ 180 | ▲ 680 | - |
| 経常利益 | 2,259 | 820 | 120 | ▲ 700 | ▲ 85.4 |
| 経常利益率 (%) | 6.7 | 2.3 | 0.4 | ▲ 1.9 | - |
| 当期純利益 | 1,550 | 520 | ▲ 70 | ▲ 590 | - |
| 1株当たり年間配当金 (円) | ※24.0 | 30.0 | 30.0 | - | - |
| 配当性向 (%) | 21.6 | 80.5 | - | - | - |
| 1株当たり当期純利益 (円) | 110.99 | 37.23 | ▲ 5.01 | ▲ 42.24 | - |

※特別配当金4円含む

子会社2社が行う各事業を親会社に取り込み直接行うことでオペレーションの合理化や経営資源の最適化によるシナジー効果の創出およびコスト削減を図るとともに、強固かつ効率的な経営管理体制を構築することを目的に、吸収合併することを決定

株式会社バイク王 & カンパニー

バイクライフのあらゆるサービスと、バイクにつながる周辺事業を展開し、バイクライフを超えたライフデザイン企業

株式会社バイク王ダイレクト

バイクパーツ・用品・電動モビリティの販売やフランチャイズによる買取および販売

株式会社ライフ & カンパニー

フランチャイズによる四輪の買取および販売やブランド品の買取および販売

ポイント

- 存続会社は株式会社バイク王 & カンパニー
- 合併後、当社の名称、所在地、代表者の役職・氏名、事業内容、資本金及び決算期は変更なし
- 当社の完全子会社との吸収合併であるため、当社の業績に与える影響は軽微
- 2023年10月に契約締結、効力発生は2023年12月を予定

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

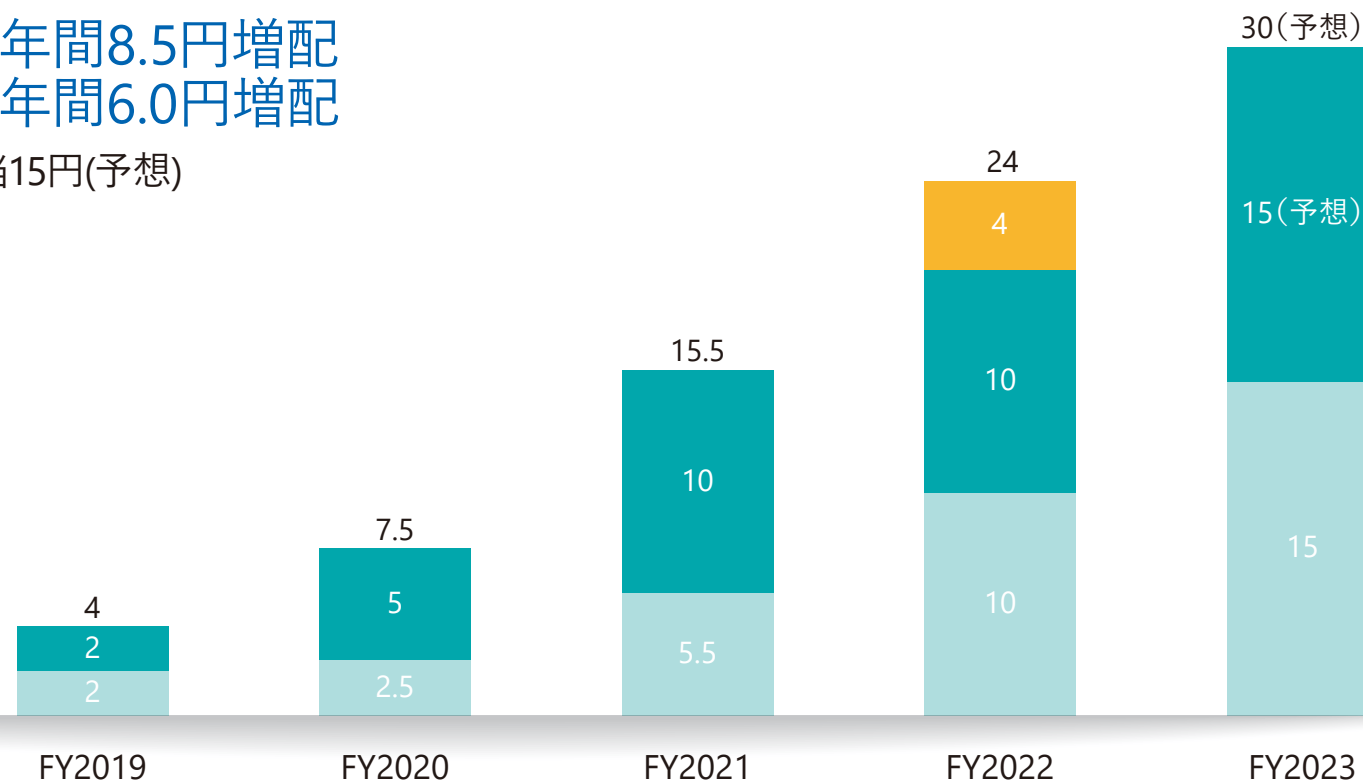
1株当たり配当金額

FY2022はFY2021実績から **年間8.5円増配**

FY2023はFY2022実績から **年間6.0円増配**

- 中間配当15円 / 期末配当15円(予想)
- 配当性向 -%

- 特別配当
- 期末配当
- 中間配当



| | FY2019 | FY2020 | FY2021 | FY2022 | FY2023 |
|------------|--------|--------|--------|---------|---------|
| 1株当たり年間配当金 | 4円 | 7.5円 | 15.5円 | 24円 | 30円(予想) |
| 配当性向 | 27.1% | 17.6% | 17.7% | 21.6% | - |
| 1株当たり当期純利益 | 14.74円 | 42.55円 | 87.80円 | 110.99円 | ▲5.01円 |

【参考資料】 会社概要等

| | |
|-------|--|
| 会社名 | 株式会社バイク王&カンパニー |
| 本社所在地 | 〒108-0022 東京都世田谷区若林3-15-4 |
| 事業内容 | バイクライフのあらゆるサービスと、バイクにつながる周辺事業を展開し、バイクライフを超えたライフデザイン企業 |
| 設立 | 1998年9月（創業1994年9月） |
| 決算期 | 11月 |
| 資本金 | 590百万円（FY2023 3Q） |
| 売上高 | 33,480百万円（FY2022） |
| 従業員数 | 1,030名（FY2023 3Q） |
| 証券コード | 3377 東京証券取引所スタンダード市場 |
| 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 取締役常務執行役員 澤 篤史 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) 三上 純昭 取締役 監査等委員(社外) 森 順子 |

| | | |
|-------|-----|---|
| 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 |
| | 6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 | 「株式会社ヤマト」の株式取得(当社出資比率:100.0%)により、同社を完全子会社 |
| 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 | 車輛とその用品・部品を取り扱うECサイトを営む子会社「株式会社バイク王ダイレクト」を設立 |
| 2022年 | 4月 | FCおよび業務提携による新規事業の開発と運営を担う子会社「株式会社ライフ&カンパニー」を設立 |
| | 12月 | 「株式会社オズ・プロジェクト」の株式取得(当社出資比率:100.0%)により、同社を完全子会社化 (株)ベアーズと業務提携を開始、ハウスクリーニング事業に関するフランチャイズ契約を締結 |
| 2023年 | 7月 | 「株式会社東洋モーターインターナショナル」の株式取得(当社出資比率:100.0%)により、同社を完全子会社化 |
| | 8月 | 東京都世田谷区に本店を移転 |

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

(2023年10月4日現在)

- 本社
- バイク王店舗 79店舗
(内、複合店:76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

| | 複合店 | 買取店 |
|-----------|-----|-----|
| 北海道・東北エリア | 5 | 1 |
| 甲信・北陸エリア | 4 | — |
| 関東エリア | 29 | 2 |
| 東海エリア | 9 | — |
| 近畿エリア | 15 | — |
| 中国・四国エリア | 5 | — |
| 九州・沖縄エリア | 9 | — |

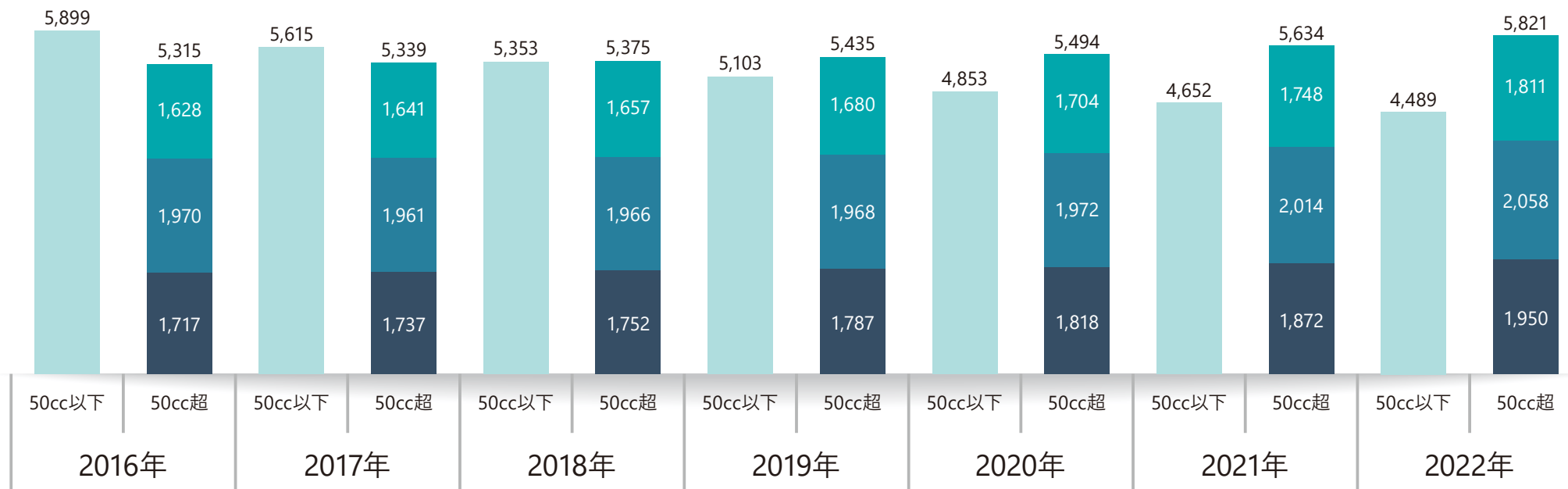
(単位：店舗)

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）



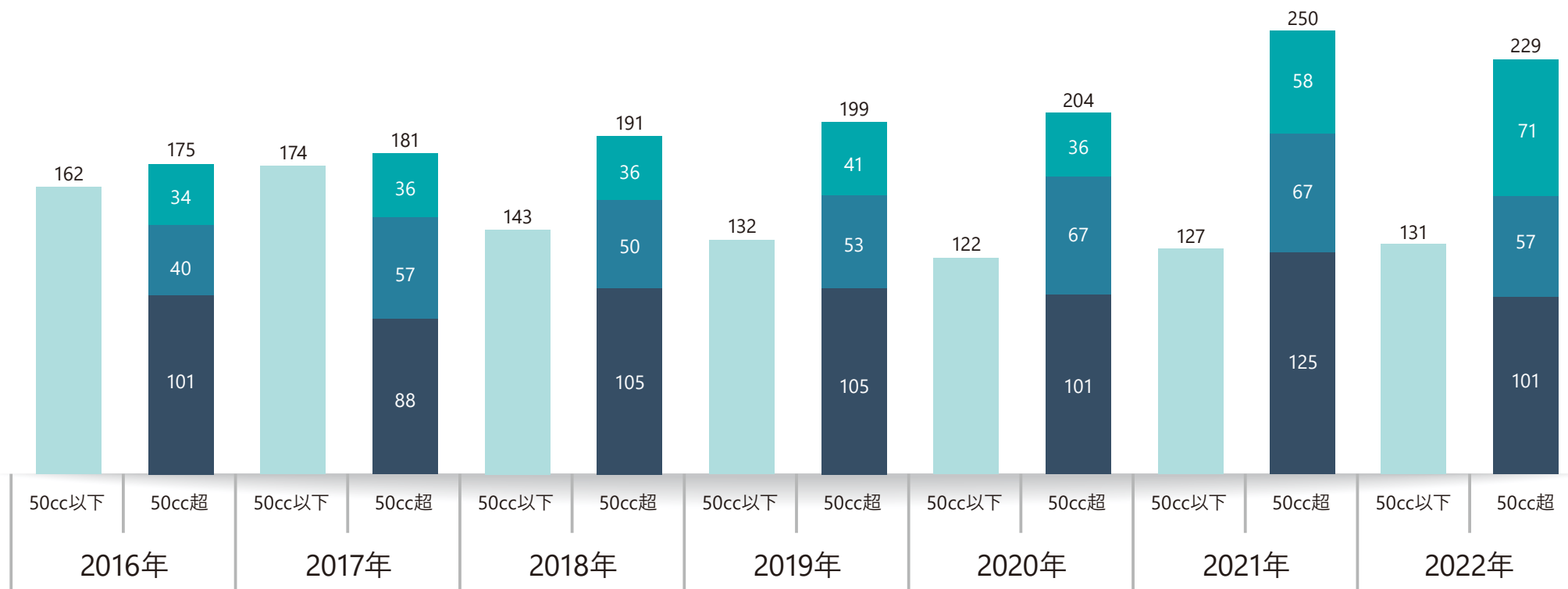
出典：一般社団法人日本自動車工業会／各年3月末日ベース

新車販売（出荷）台数の推移

高市場価値車種は、依然として高い推移を維持

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

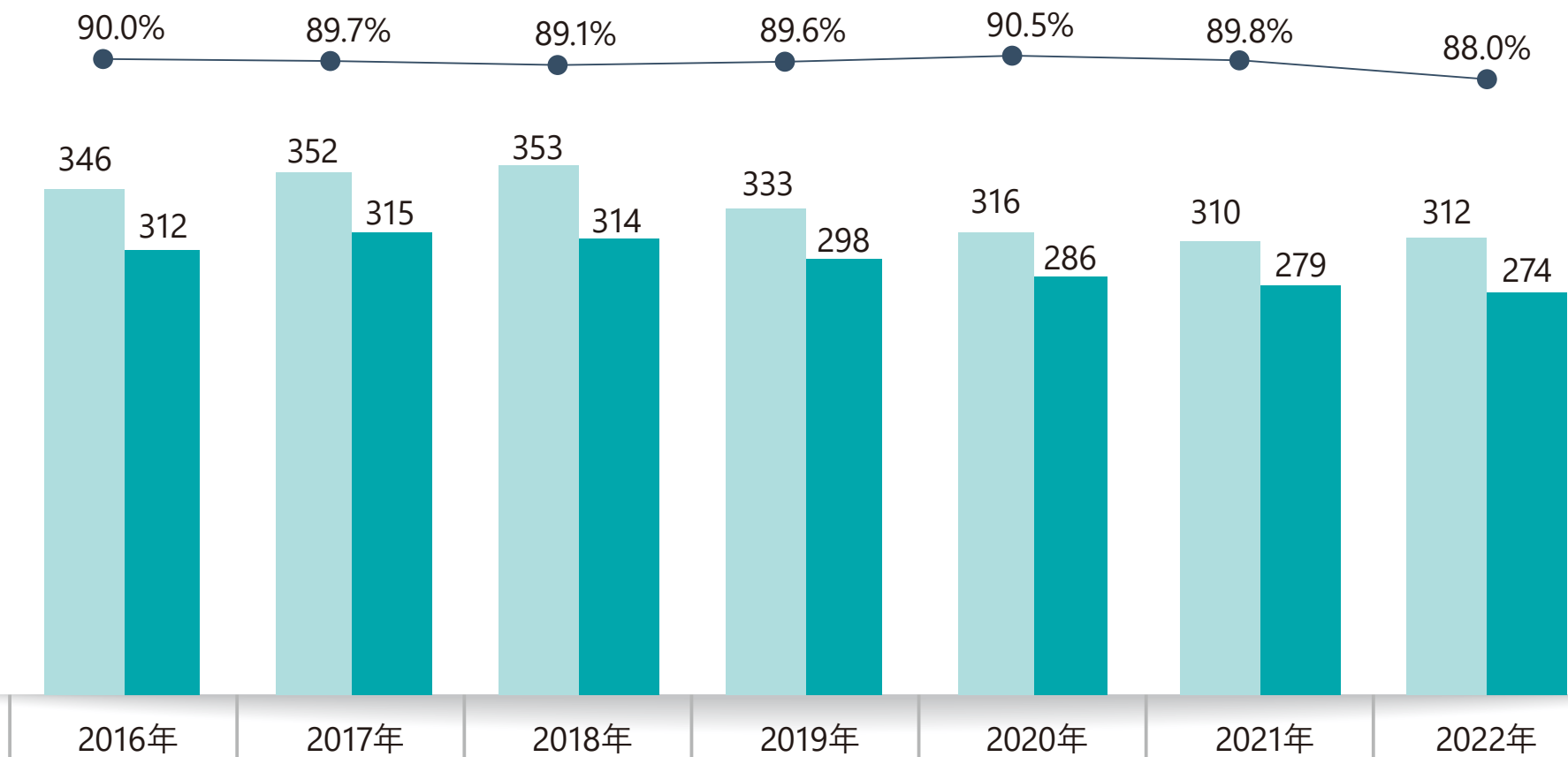
（単位：千台）



出典：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)

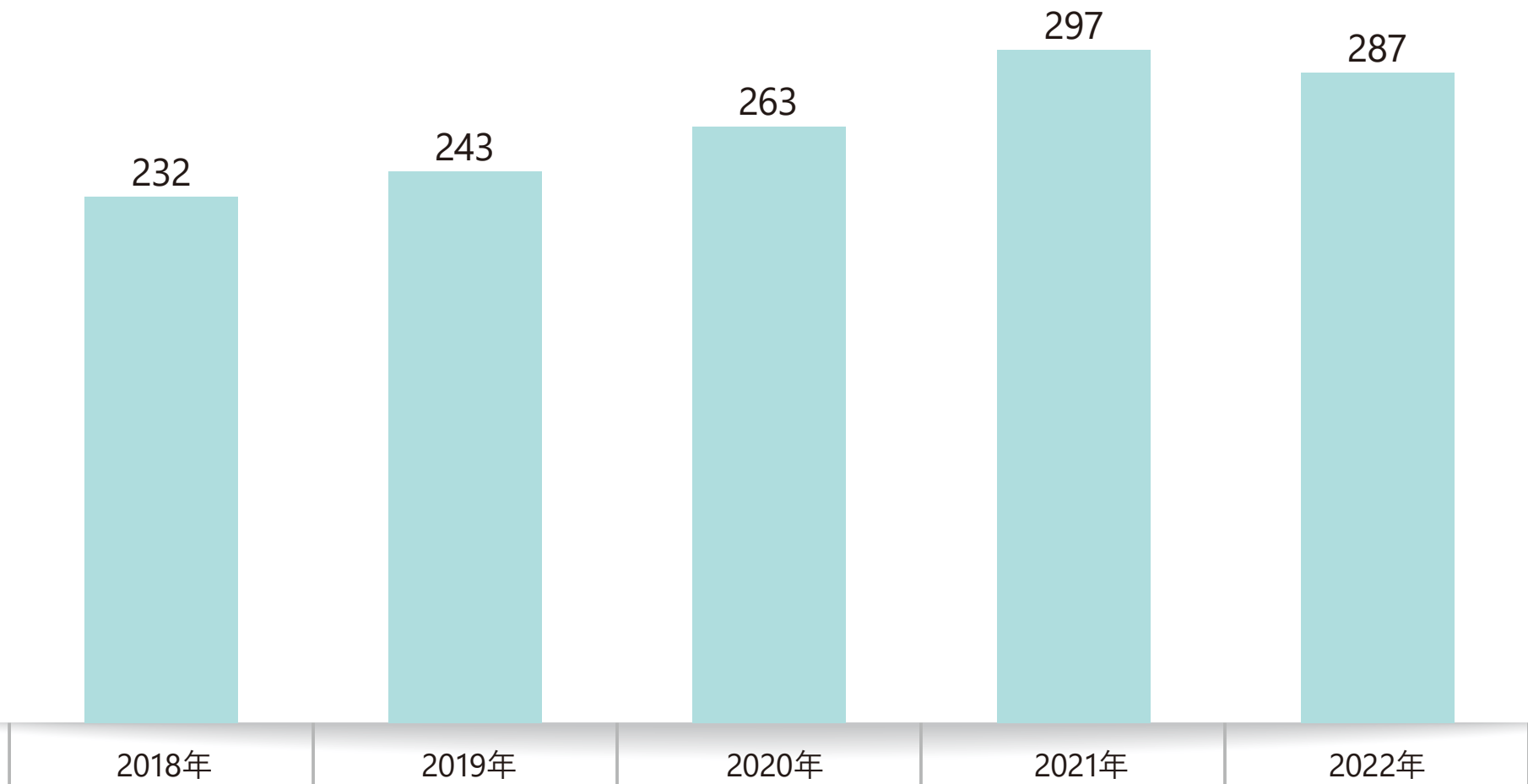


(注) 主なオークションの統計データであり、オークネット社の実績は含まれておりません。出典：(株)二輪車新聞社

免許取得者数(普通・大型二輪免許合計)

免許取得者数は、依然として高い推移を維持

(単位：千人)



※出典：警察庁／暦年ベース／失効後の再取得や外国免許切り替え者を含まない

| | | モビリティ事業 | レジャー・アウトドア事業 | ライフスタイル事業 |
|--------|--------|--|---------------------------|--|
| リユース | 自社 | <p>バイク輸入・販売 (東洋モーターインターナショナル)</p> <p>バイク買取・販売 (バイク王)</p> | 重点開発領域 | |
| | FC事業提携 | <p>車買取・販売 (ラビット・カーネットワーク)</p> <p>中古バイクパーツ・用品の買取・販売 (アップガレージ ライダース)</p> | | <p>ブランド品買取 (K-ブランドオフ)</p> |
| リユース以外 | 自社 | <p>新車販売 (KTM小山、他)</p> <p>パーツ・用品のEC販売 (オズ・プロジェクト)</p> | <p>レンタルバイク (バイク王)</p> | <p>保険販売 (バイク王)</p> |
| | FC事業提携 | <p>電動モビリティ販売 (e-bike)</p> <p>整備・メンテナンス</p> | 重点開発領域 | <p>ハウスクリーニング (ベアーズ)</p> <p>車輻コーティング (Keeper技研)</p> |

本体事業
子会社事業

- 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】広報IRグループ IRチーム

TEL:03-6803-8855

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