

# 株式会社 バイク王 &カンパニー

FY2024 1st Quarter 決算説明資料(第27期)

Ended Feb. 29, 2024

バイクのことなら

**BIKE 王**

1.	FY2024 1st Quarter 業績概況	P3
2.	FY2024 1st Quarter 取り組みの進捗	P11
3.	FY2024 通期見通し / 配当	P21
4.	【参考資料】 会社概要等	P29

(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。

旧子会社の株式会社ライフ&カンパニーと株式会社バイク王ダイレクトを2023年12月1日付で吸収合併いたしました。

これにより、FY2024 1QのPLおよびBSは、両社の業績が含まれております。

※FY2023 1QのPLおよびBSは、両社の業績は含まれておりません。

## 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

## 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

### 目的

旧子会社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、吸収合併を実施

---

# FY2024 1st Quarter 業績概況

	FY2023 1Q	FY2024 1Q	前年同期比	
売上高	7,819百万円	6,907百万円	11.7%減	▲ 912百万円
営業利益	57百万円	▲ 613百万円	-	▲ 670百万円
経常利益	105百万円	▲ 587百万円	-	▲ 692百万円
四半期純利益	69百万円	▲ 463百万円	-	▲ 532百万円

◎広告効率の改善や査定成約率の向上を図り仕入台数の増加に努めるものの、想定した効果を下回り仕入台数は減少

#### 売上高：減収

- 広告効率の改善不足によりお問い合わせが減少、査定における販促キャンペーンや営業プロセスの質的な見直しの実施ならびに体制の強化に努めたものの仕入台数が減少。  
加えて、2月に発生した整備対応の遅延ならびに天候不順による納車遅延により販売台数は前年同期比13.6%減
- リテールにおける排気量構成の変化などの影響により全体の車両売上単価は前年同期比1.8%減

#### 営業利益・経常利益・四半期純利益：減益

- 営業利益以降の各段階利益は、売上総利益の減少と販売費及び一般管理費が増加したことで減少
- 販売費及び一般管理費は、仕入強化および前期開発した店舗に関連した費用、また、子会社の吸収合併により発生した費用により増加

		FY2023 1Q	FY2024 1Q	前年同期比		売上高構成比	
						FY2023 1Q	FY2024 1Q
売上高		7,819百万円	6,907百万円	▲ 11.7%	▲ 912百万円	100%	100%
(内訳)	ホールセール	4,650百万円	3,868百万円	▲ 16.8%	▲ 781百万円	59.5%	56.0%
	リテール	2,969百万円	2,599百万円	▲ 12.5%	▲ 370百万円	38.0%	37.6%
	その他	199百万円	439百万円	119.7%	239百万円	2.5%	6.4%

◎オークション相場は未だ高い水準を維持し需要は堅調に推移したものの、仕入台数の不足により販売台数が大幅に減少

## ホールセール：減収

- 内訳は、単価要因▲47百万円、台数要因▲733百万円
- 高市場価値車両の中でもより需要が高い車両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ものの、車両売上単価はやや下回る。販売台数は、仕入台数の減少および2月に発生した整備対応の遅延により大幅に減少
- 売上高構成比は59.5%から56.0%となった

## リテール：減収

- 内訳は、台数要因▲147百万円、単価要因▲223百万円
- 2月における天候不順による納車遅延から販売台数が減少、車両売上単価においては、排気量構成の変化により大幅に下回る
- 売上高構成比は38.0%から37.6%となった

## その他：増収

- 当社の完全子会社である株式会社ライフ&カンパニー、株式会社バイク王ダイレクトを吸収合併したことによる影響

		FY2023 1Q	増減要因				FY2024 1Q
			台数	単価	その他	合計	
売上総利益		2,800百万円	▲ 356百万円	▲ 54百万円	▲ 5百万円	▲ 416百万円	2,383百万円
(内訳)	ホールセール	-	▲ 300百万円	▲ 49百万円	-	▲ 349百万円	-
	リテール	-	▲ 56百万円	▲ 5百万円	-	▲ 61百万円	-
	その他	-	-	-	▲ 5百万円	▲ 5百万円	-

## ホールセール：減益

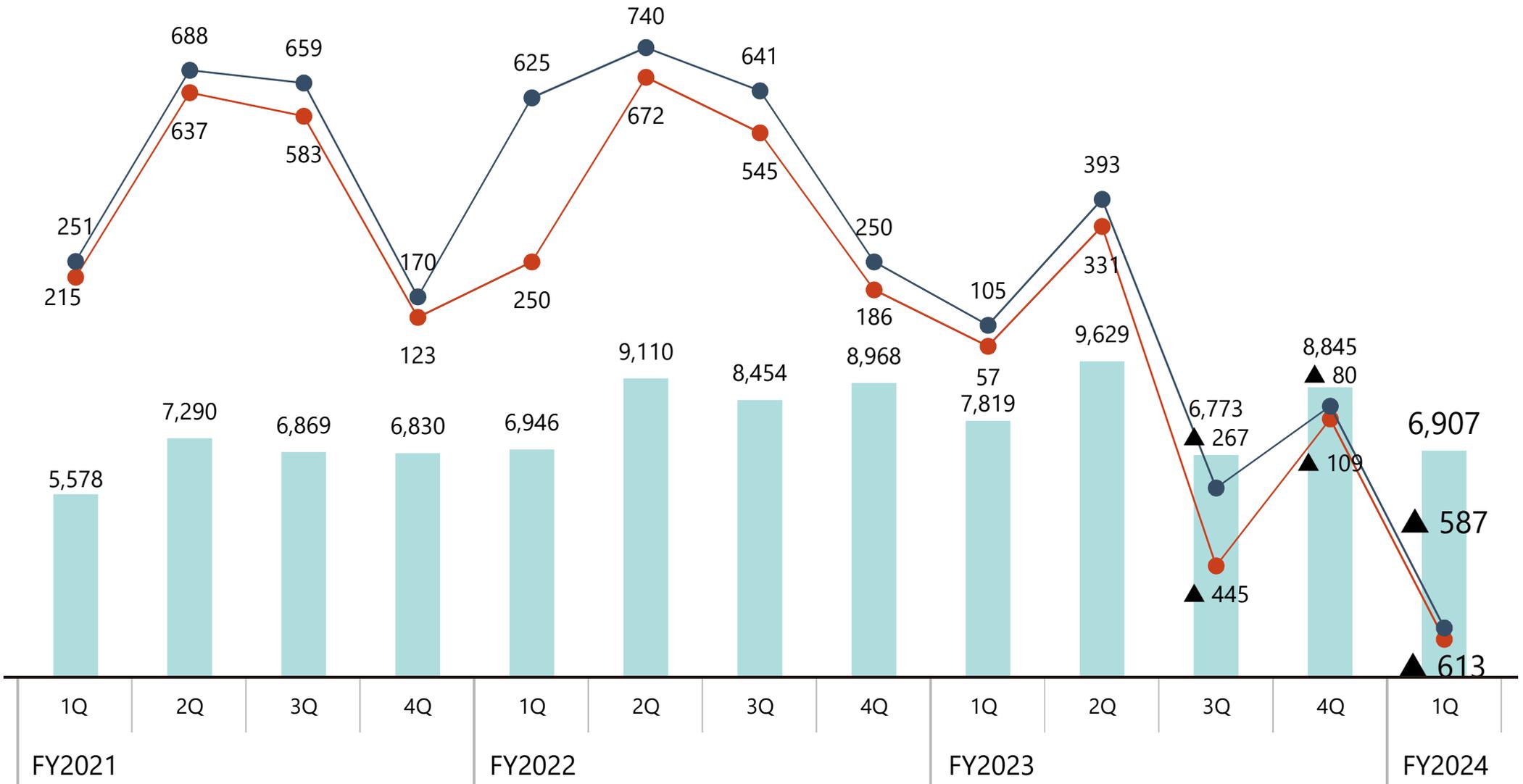
- (単価要因) 車両売上単価がやや下回ったことにより平均粗利額はやや下回り、49百万円の減益
- (台数要因) 仕入台数の減少および2月に発生した整備対応の遅延により販売台数が大幅に減少し、300百万円の減益

## リテール：減益

- (単価要因) 仕入価格の適正化を継続することにより平均粗利額は前年同期並みに回復し、5百万円の減益
- (台数要因) 2月における天候不順による納車遅延から販売台数が減少し、56百万円の減益

# 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)



	FY2023 1Q	FY2024 1Q	前年同期比	
<b>販売費及び一般管理費</b>	<b>2,743</b> 百万円	<b>2,997</b> 百万円	<b>9.2%</b>	<b>253</b> 百万円
<b>販売費</b>	<b>1,040</b> 百万円	<b>1,175</b> 百万円	<b>13.0%</b>	<b>134</b> 百万円
<b>人件費</b>	<b>1,011</b> 百万円	<b>1,057</b> 百万円	<b>4.5%</b>	<b>45</b> 百万円
<b>管理費</b>	<b>691</b> 百万円	<b>764</b> 百万円	<b>10.6%</b>	<b>73</b> 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広告およびマス広告による増加

## 人件費：増加

- 従業員数が前年同期比+19人、子会社の吸収合併による増加

※FY2023末時点の従業員数（派遣社員・パートタイマー除く）：1,035人

## 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
- 新規事業の開発ならびに新規サービス導入による増加

## 主な経営指標と店舗・人財

	FY2023 1Q	FY2024 1Q	前年同期比差異
売上高総利益率	35.8%	34.5%	▲ 1.3%
営業利益率	0.7%	▲ 8.9%	-
経常利益率	1.3%	▲ 8.5%	-
ROE	1.0%	▲ 7.6%	-
店舗数 <small>FY2023：期末時点 FY2024：4月4日時点</small>	87	88	1
内) バイク事業店数	79	78	▲ 1
その他事業店数	8	10	2
従業員数 <small>(派遣社員・パートタイマー除く)</small>	991	1,010	19
リテール台数比率	20.3%	22.3%	2.0%

### 売上高総利益率

- 高市場価値車輛の構成が高いリテール台数比率が上昇したことにより売上高総利益率は低下

### 営業利益率・経常利益率

- 売上高総利益の減少に加え、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

### 店舗数

- その他事業店舗数は、アップガレージライダーズ、ラビット、e-bikeなどの店舗

# 貸借対照表

〈資産の部〉		(単位：百万円)	
	FY2023	FY2024 1Q	増減額
<b>流動資産合計</b>	8,234	7,951	▲ 282
現金及び預金	1,987	1,733	▲ 253
売掛金	165	214	49
商品	5,321	5,379	57
その他	760	623	▲ 136
<b>固定資産合計</b>	3,820	3,898	78
有形固定資産	1,379	1,381	1
無形固定資産	588	555	▲ 32
投資その他の資産	1,852	1,961	109
<b>資産合計</b>	12,054	11,850	▲ 204

〈負債・純資産の部〉		(単位：百万円)	
	FY2023	FY2024 1Q	増減額
<b>流動負債合計</b>	4,610	4,844	233
買掛金	237	300	62
短期借入金	2,200	2,200	-
前受金	588	871	282
その他	1,584	1,472	▲ 112
<b>固定負債合計</b>	1,049	1,292	243
<b>負債合計</b>	5,660	6,137	476
<b>純資産合計</b>	6,394	5,713	▲ 680
<b>負債純資産合計</b>	12,054	11,850	▲ 204

## 資産の部

- 流動資産：現金及び預金の減少
- 投資その他の資産：子会社の吸収合併による繰延税金資産の増加、関係会社長期貸付金および貸倒引当金の減少

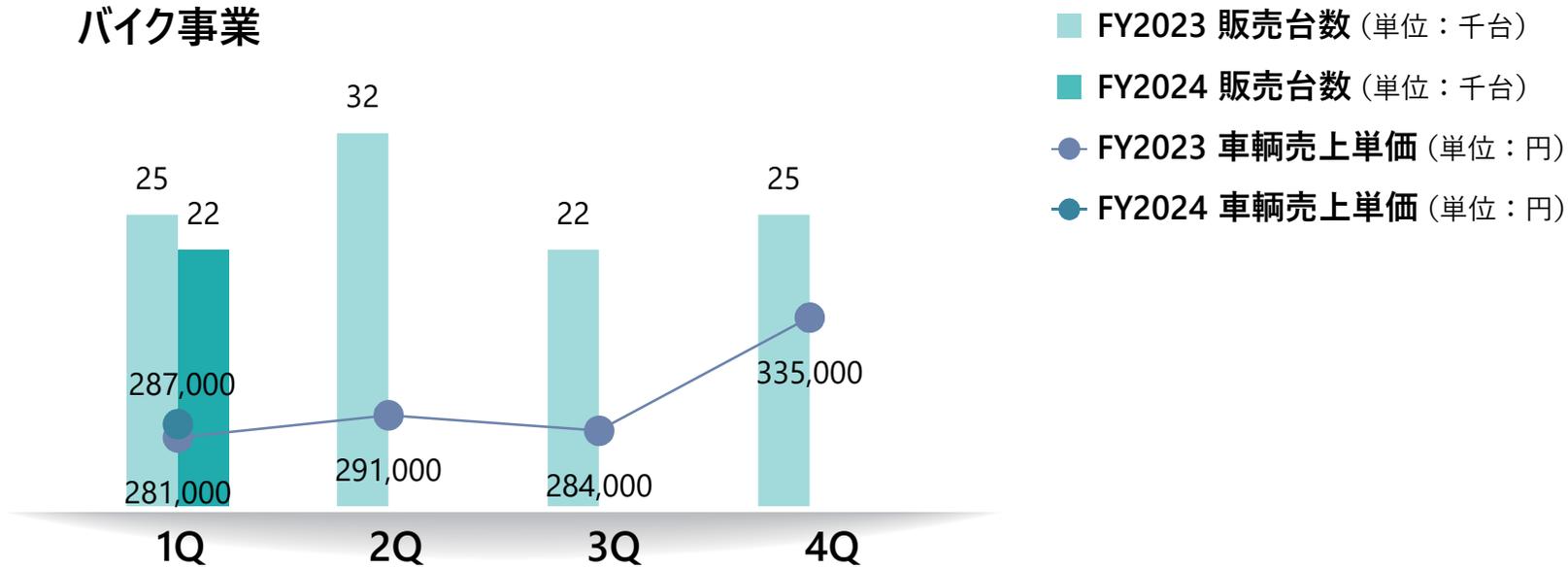
## 負債・純資産の部

- 流動負債：リテールにおける納車遅延による前受金の増加
- 固定負債：店舗開発を目的とした長期借入金の増加
- 純資産：利益剰余金の減少

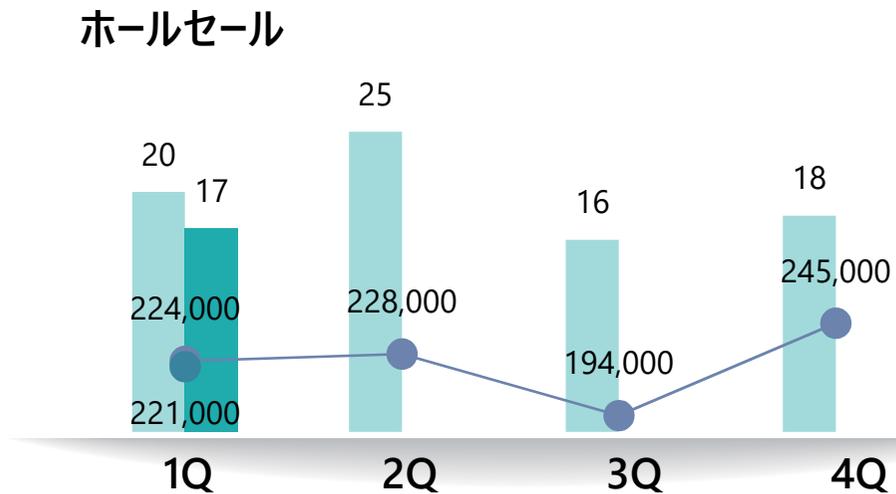
# FY2024 1st Quarter 取り組みの進捗

## 仕入台数の下振れにより販売台数は課題

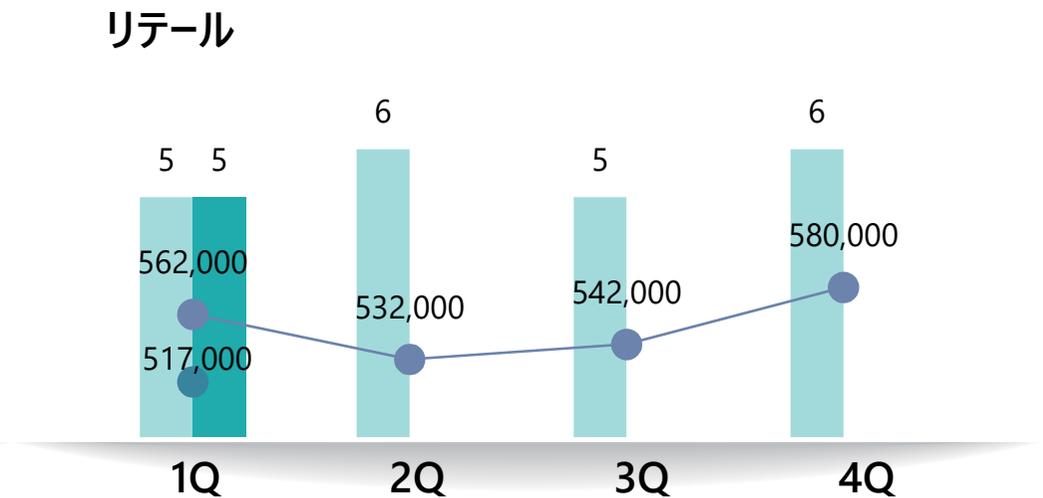
### バイク事業



### ホールセール



### リテール



## 〈内部環境〉

### 査定成約率の向上

- 査定における販促キャンペーンを実施し一定の効果は得られたものの、想定した効果を下回った
- 営業プロセスの質的な見直しならびに体制の強化を行い徐々に営業力は向上

### 広告効率の改善

- 広告におけるクリエイティブの見直しをはじめ、広告効率の改善に取り組んだものの、お客様からのお問い合わせは増加せず

各施策に専念し仕入台数の増加に取り組んだものの、未だ改善には至っていないため、2Q以降はさらなる事業収益性モデルの改善を実施する

# バイク事業をあらためて成長軌道に乗せるための活動および利益体質の改善にさらにスピード感を持って専念する

## 方針

効率悪化の広告宣伝活動を見直し、全社的な収益構造の変更により計画の達成を企図する

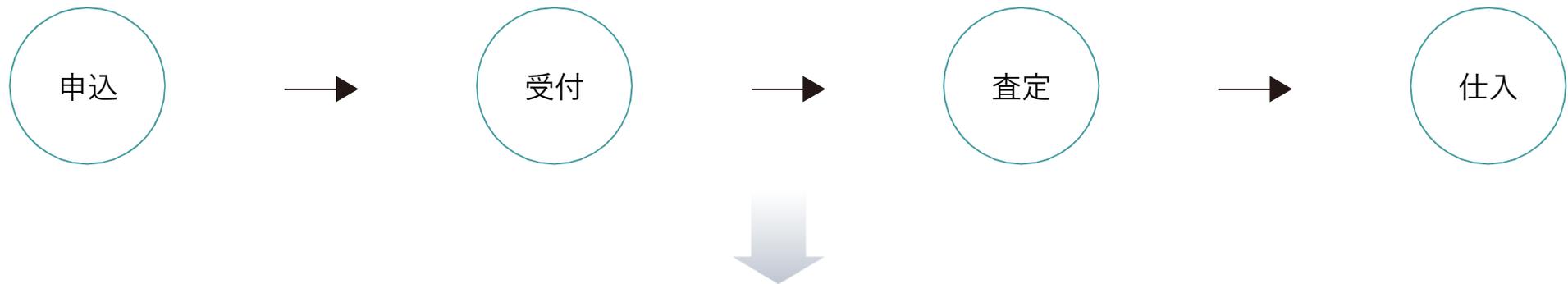
- 広告費の抑制にともなう、仕入台数の減少を前提としながらも利益を生み出し、成長できる事業構造へと見直す
- 広告に依存しない仕入チャネルを強化し、リテール販売台数の増加を図る
- 仕入における広告への依存度は下げつつ効率化を目指し、当社にとって最適なバランスを考慮しながら買取主体の事業モデルから、より小売主体の事業モデルへと変化を加速させる
- 売上総利益増加策、コスト削減策、旧子会社事業の収益化を実行し、それらの施策に関し責任者、実行体制、具体的計画および進捗管理を整備・徹底し、必ず成果を実現する

	主な取り組み内容
<b>広告費の効率化プランの策定</b>	ROIベースでの効率化プランの運用
<b>リテール販売を企図した 在庫確保</b>	オークション仕入の強化
	下取り車輛の拡大
	電動モビリティ販売の強化
<b>売却手法の見直し</b>	アウトレット車輛販売の強化
	バイクレンタルの強化
	損保代車の強化
	海外売却の拡大
	付帯サービスの見直しと拡大

	主な取り組み内容
小売主体の事業モデルを企図した人員の再配置	統廃合含めた店舗網再配置
	想定される仕入ボリュームに応じた最適人員配置
間接部門組織のスモール化	統合することでリソースを共有化できる組織単位の検討
	管理オペレーションの必要費用の見直しと費用削減
	間接部門人員リソースを活用した直接部門支援の強化
旧子会社事業の黒字化	2023年12月1日付で吸収合併した旧子会社2社が行っていた事業の収益化

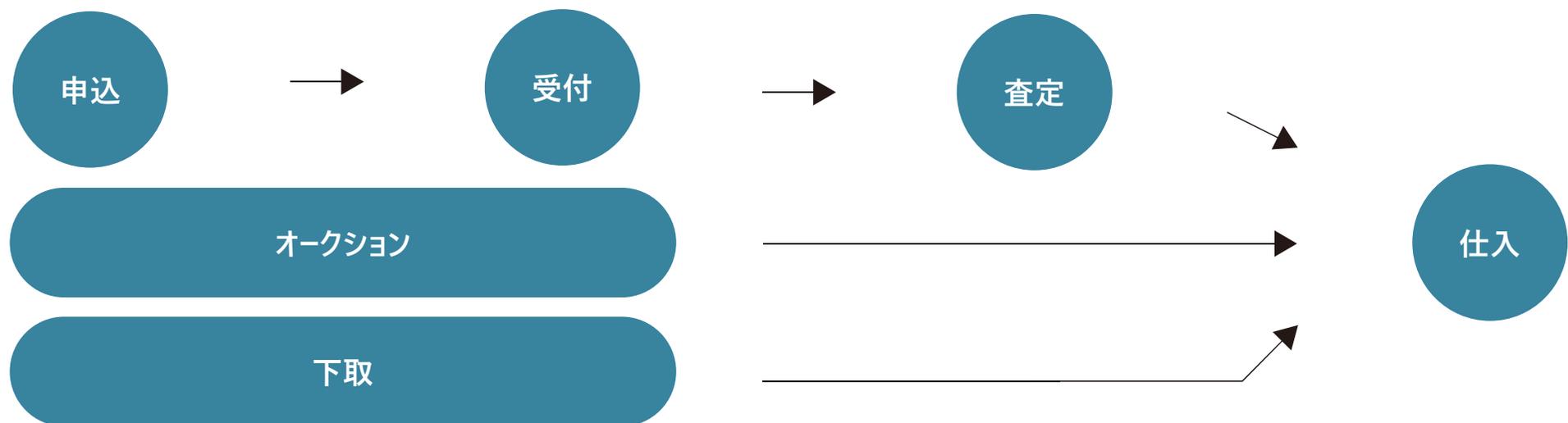
広告効率悪化による仕入台数の減少を踏まえ、現状の買取主体の事業モデルから、より小売主体の事業モデルへの転換を加速する

## 買取主体の事業モデル



## 小売主体の事業モデル

広告に依存しない仕入、店舗主導のCRMによる買戻しと下取りを強化し、仕入台数の増加を図る



1Q 統合

バイク王  
平塚店  
(神奈川県平塚市)

在庫台数：  
約50台

平塚店は平塚第二SRに  
移転統合  
平塚第二SRは平塚店に  
名称変更



1Q 新規

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ズ  
横浜瀬谷店併設



1Q 統合

バイク王  
堺美原店  
(大阪府堺市)

在庫台数：  
約90台

高石店は堺美原店に  
移転統合



1Q 統合

バイク王  
上熊本店  
(熊本県熊本市)

在庫台数：  
約130台

熊本店は上熊本店に  
移転統合



2Q 移転

バイク王  
札幌店  
(北海道札幌市)

在庫台数：  
約160台

アップガレージライダーズ  
札幌店併設

2Q(4月5日)  
オープン予定!

1Q バイク王の初売り！  
 今回のお年玉車両は500台超！  
 ローンも特別金利3.9%でご案内！

2024 1/4 11:00 (木) ~ 1/21 (日) 19:00 まで

お年玉車両争奪戦!

現金販売価格 北九州店 **¥98,000** (税込)

自玉車両一例 Z250 ABS

車種	Z250 ABS
現金販売価格	¥98,000 (税込)
消費税	¥1,000
合計	¥99,000 (税込)

初売り

1Q つるの剛士さんの愛したWR250Rの次オーナーを募集！想いをつなぐユーザー参加型キャンペーンを実施！

2024.1.19 (金) から 2.22 (木) まで

愛車への想いをつなぐ  
 つるのさんの愛した  
 WR250R オーナー募集

応募者から選考した1名様に車両を譲呈

1Q バイク王×カーメイト  
 自転車タイプの新しい電動モビリティ「e-FREE 01」を販売開始！

e-FREE で、  
 世界が変わる。

1Q 電動モビリティ販売強化！電動バイク「GOCCIA【GEV600】」電動キックボード「YADEA KS6 PRO」を続々販売開始！



1Q バイク王 相模大野店、新横浜店、ラパークいわき店の3店舗合同周年祭開催！

バイク王 相模大野店・新横浜店 ラパークいわき店 周年祭

2024.2/23 (金) ~ 2024.3/10 (日)

お見逃し先着100名様に

1 **1,000円分**  
 126cc以上を越すで更にプラス **10,000円分**

2 **99,000円**から

台数限定 **20台!**

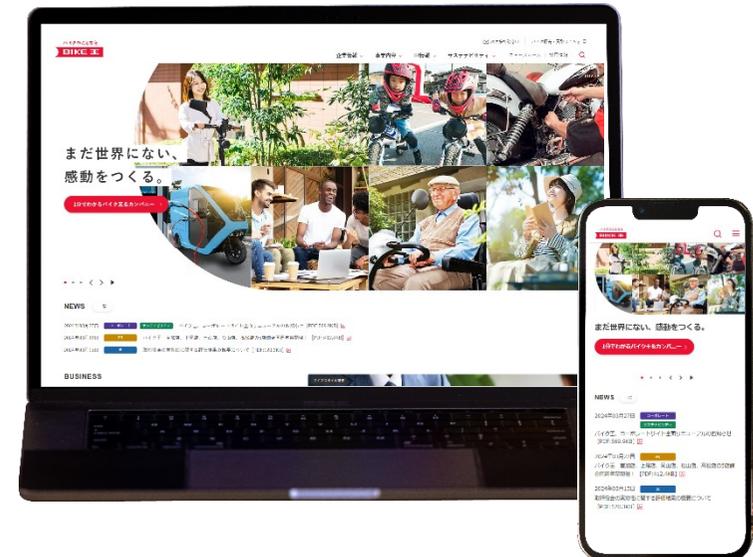
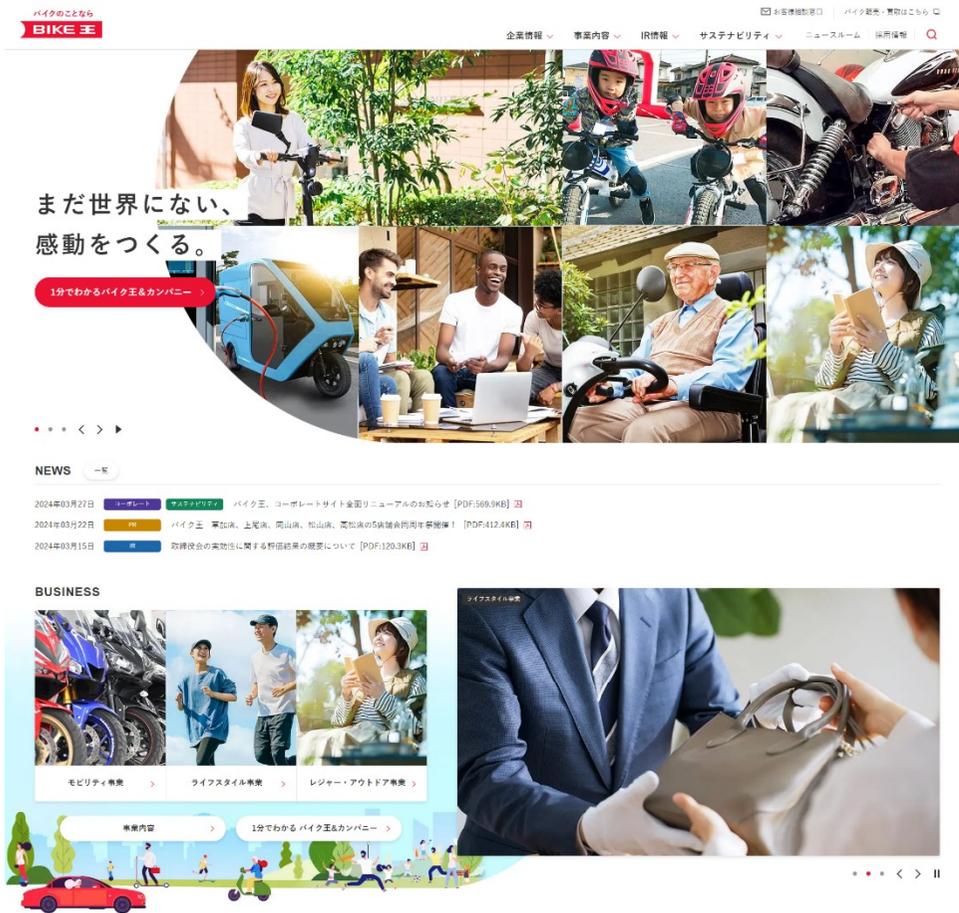
2Q 新生活応援キャンペーンを実施！  
 車両ご購入でローン特別金利3.9%

2024年 3月1日(金) 10:00 ~ 3月31日(日)

新生活応援キャンペーン

ローン金利 60回まで **3.9%**でご案内!

## 3月27日より、コーポレートサイト全面リニューアル、見やすく、わかりやすいデザイン・コンテンツに一新



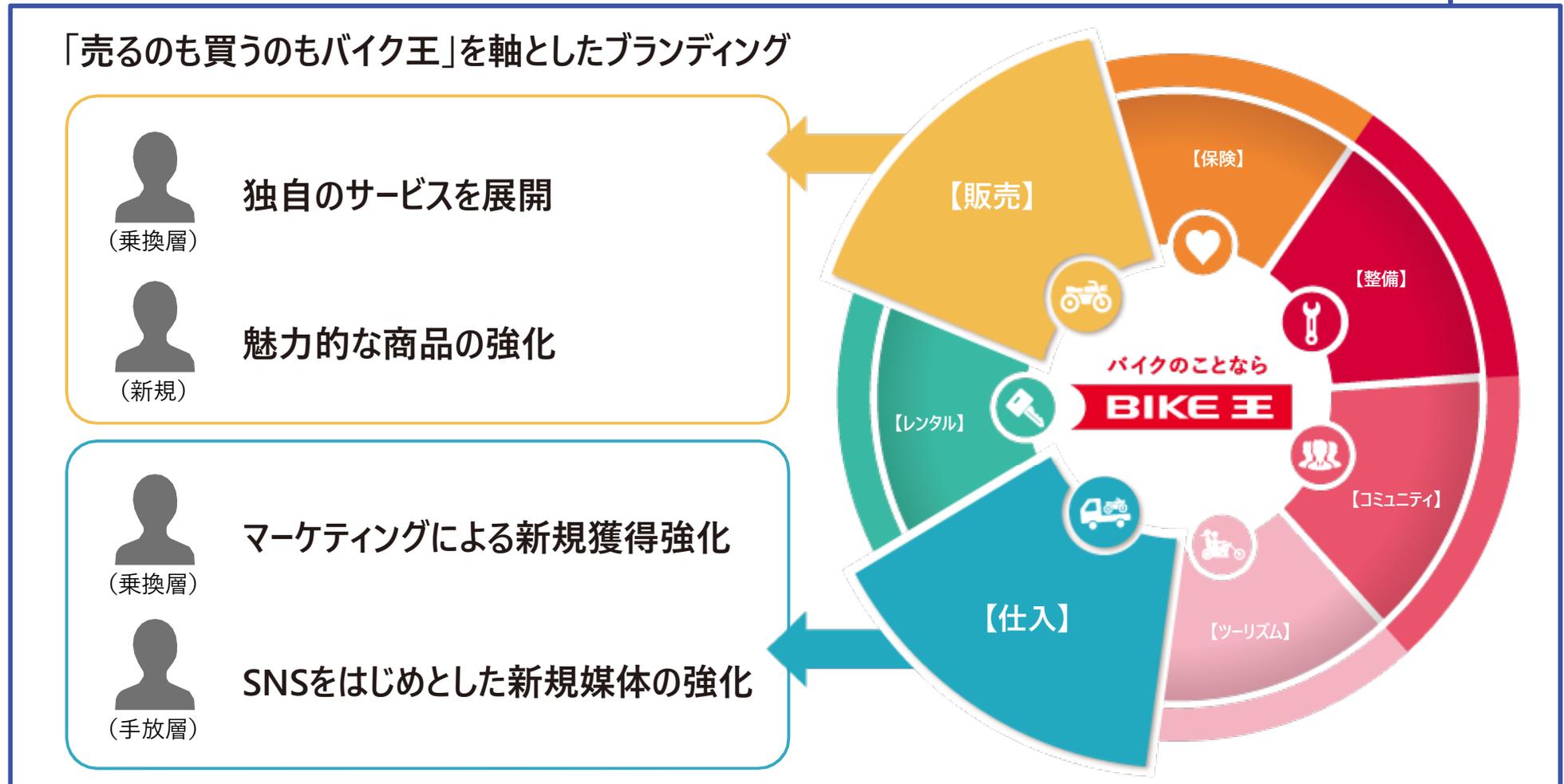
# FY2024 通期見通し / 配当

(単位：百万円)

	FY2023 実績	FY2024 今回予想	増減額	増減率 (%)
売上高	33,068	37,100	4,031	12.2
営業利益	▲ 166	600	766	-
経常利益	150	900	749	498.5
経常利益率 (%)	0.5	2.4	1.9	-
当期純利益	▲ 110	500	610	-
1株当たり年間配当金 (円)	30.0	11.0	-	-
配当性向 (%)	-	30.7	-	-
1株当たり当期純利益 (円)	▲ 7.93	35.80	43.73	-

販売台数	リテールおよびホールセールは増加
車両売上単価	リテールおよびホールセールは同水準
店舗開発	新規1店舗、移転3店舗、統廃合2店舗
販売費	子会社の合併、オークション費用による増加、広告宣伝費は減少
人件費	人員、賞与、株式給付信託による増加
管理費	子会社合併による増加

バイク事業をあらためて成長軌道に乗せるための活動および利益体質の改善に専念する

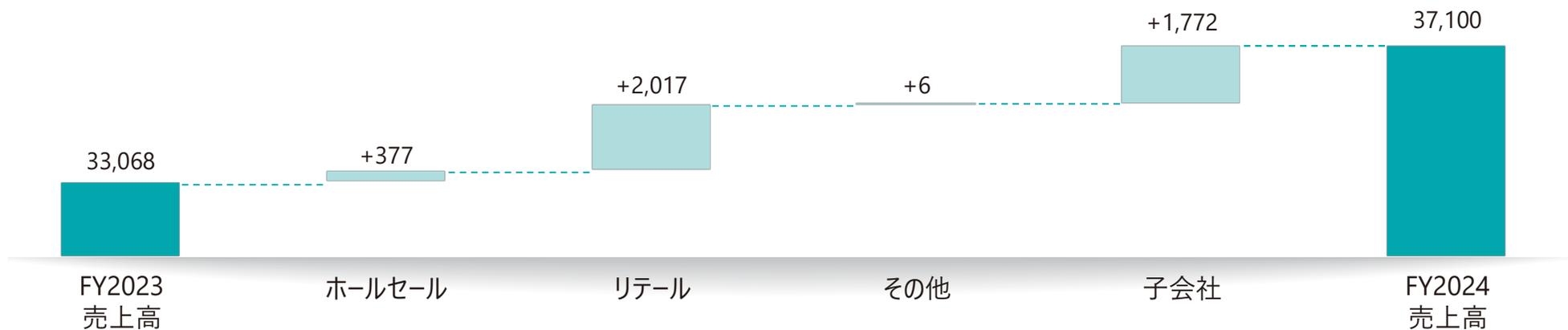


① 営業管理体制の強化	仕入プロセス管理手法の導入と運用
	OJT実施体制の強化
② マーケティングの強化	「売るのも買うのもバイク王」を軸としたブランディング
	手放層・一時手放層のボリュームを維持しながら効率化
	乗換層へのアプローチ手法の確立と運用
	パーツ・用品店併設店舗における協業施策の実施
③ サービス開発	広告に頼らない仕入チャネルの開発・強化

① 営業管理体制の強化	OJT実施体制の強化
② マーケティングの強化	「売るのも買うのもバイク王」を軸としたブランディング
	乗換層へのアプローチ手法の確立と運用 パーツ・用品店併設店舗における協業施策の実施
③ サービス開発	出店の見直し
	市場の価格に左右されない販売手法の開発 通信販売・アウトレット強化

## 売上高の増減要因

(単位：百万円)



## 営業利益の増減要因



## 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

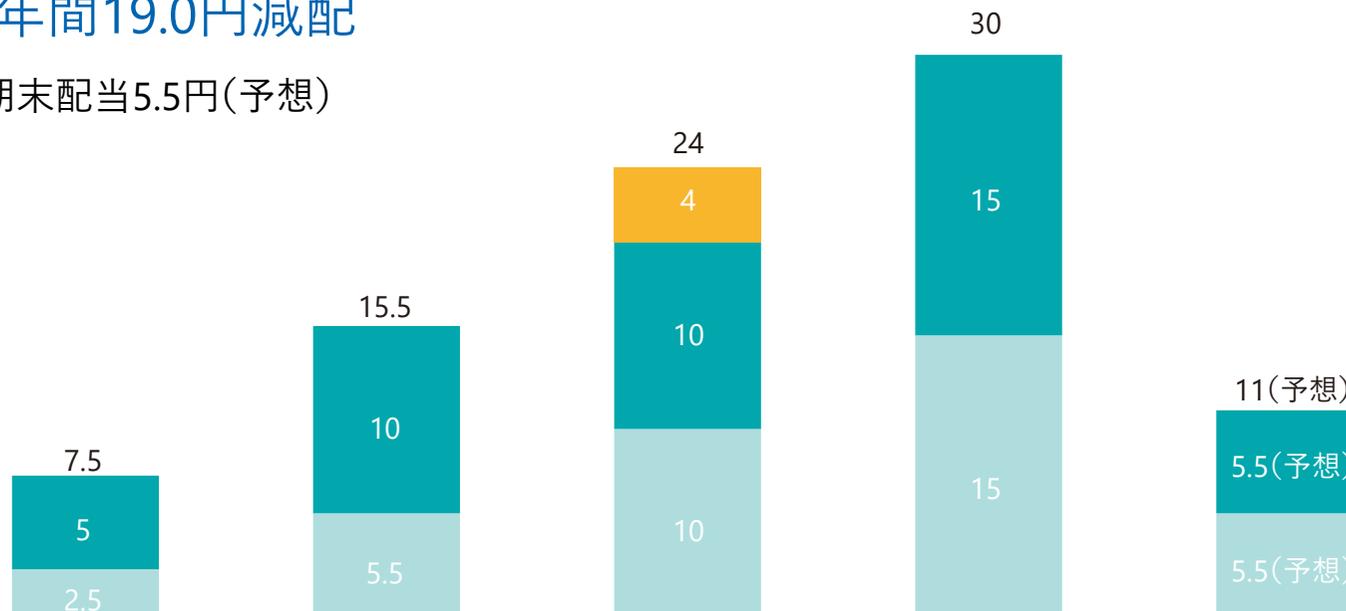
## 1株当たり配当金額

FY2023はFY2022実績から **年間6.0円増配**

FY2024はFY2023実績から **年間19.0円減配**

- 中間配当5.5円(予想) / 期末配当5.5円(予想)
- 配当性向 30.7%

- 特別配当
- 期末配当
- 中間配当



	FY2020	FY2021	FY2022	FY2023	FY2024
1株当たり年間配当金	7.5円	15.5円	24円	30円	11円(予想)
配当性向	17.6%	17.7%	21.6%	-	30.7%
1株当たり当期純利益	42.55円	87.80円	110.99円	▲7.93円	35.80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	〒154-0023 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（FY2024 1Q）																
売上高	33,068百万円（FY2023）																
従業員数	1,010名（FY2024 1Q）																
証券コード	3377 東京証券取引所スタンダード市場																
役員	<table border="0"> <tr> <td>代表取締役社長執行役員</td> <td>石川 秋彦</td> </tr> <tr> <td>取締役会長</td> <td>加藤 義博</td> </tr> <tr> <td>取締役常務執行役員</td> <td>大谷 真樹</td> </tr> <tr> <td>取締役常務執行役員</td> <td>澤 篤史</td> </tr> <tr> <td>取締役執行役員</td> <td>小宮 謙一</td> </tr> <tr> <td>取締役 常勤監査等委員</td> <td>上沢 徹二</td> </tr> <tr> <td>取締役 監査等委員（社外）</td> <td>三上 純昭</td> </tr> <tr> <td>取締役 監査等委員（社外）</td> <td>森 順子</td> </tr> </table>	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
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(2023年12月当社に吸収合併)
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(2023年12月当社に吸収合併)
	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

(2024年4月4日現在)

■ 本社

- 店舗数 88店舗
- 内) バイク事業店舗数：78店舗
- その他事業店舗数：10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

	バイク事業	その他事業
北海道・東北エリア	6	—
甲信・北陸エリア	4	—
関東エリア	32	7
東海エリア	9	—
近畿エリア	14	—
中国・四国エリア	5	—
九州・沖縄エリア	8	3

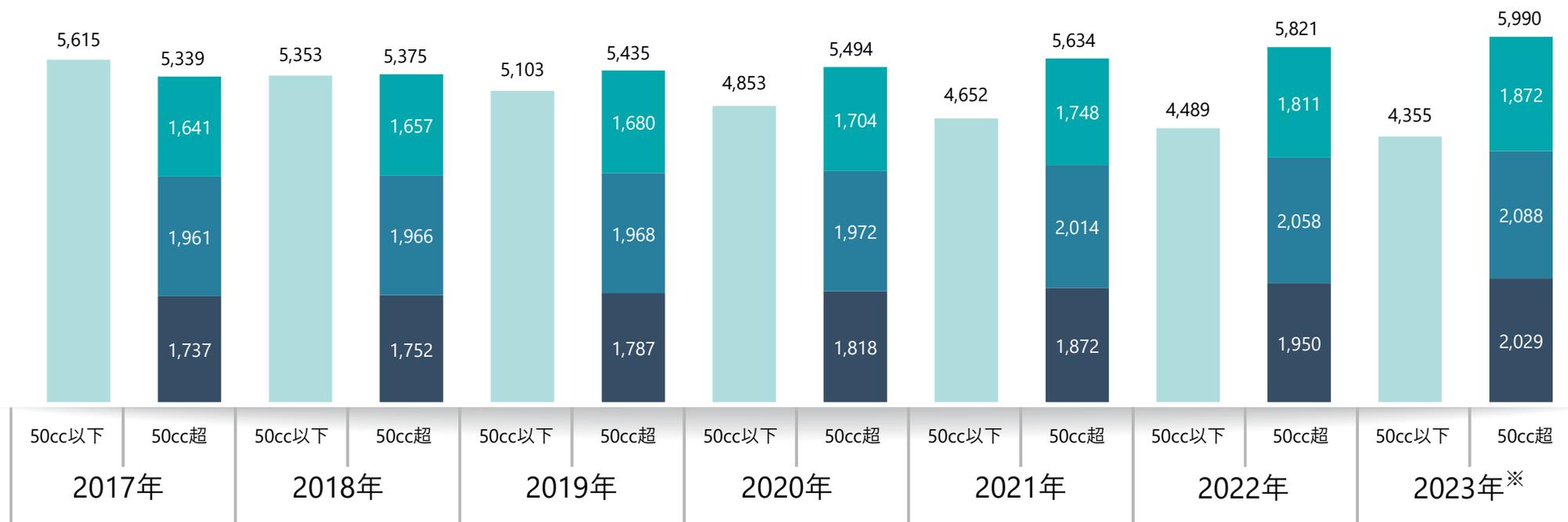
(単位：店舗)

## 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）



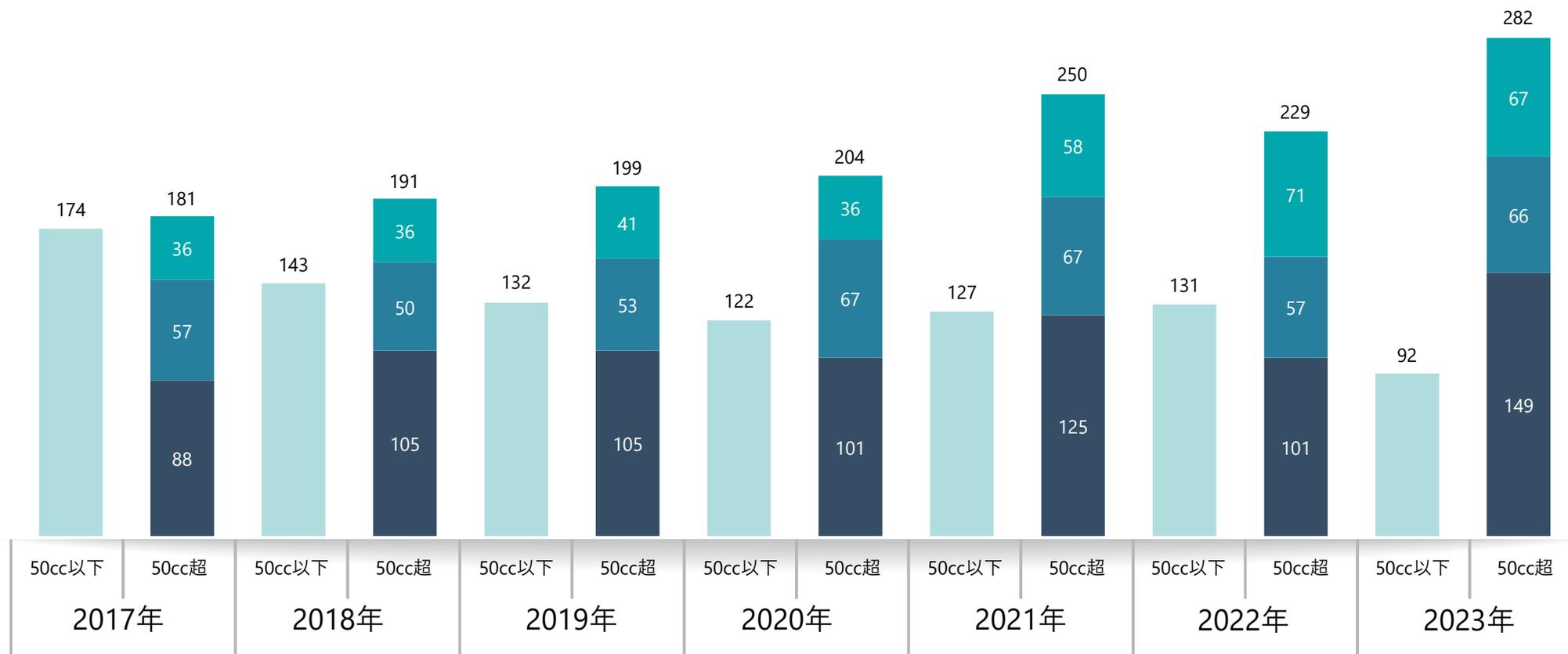
出典：一般社団法人日本自動車工業会／各年3月末日ベース  
 ※出典：(株)二輪車新聞社／各年3月末日ベース／原付一種・二種は推定値

## 新車販売(出荷)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～)

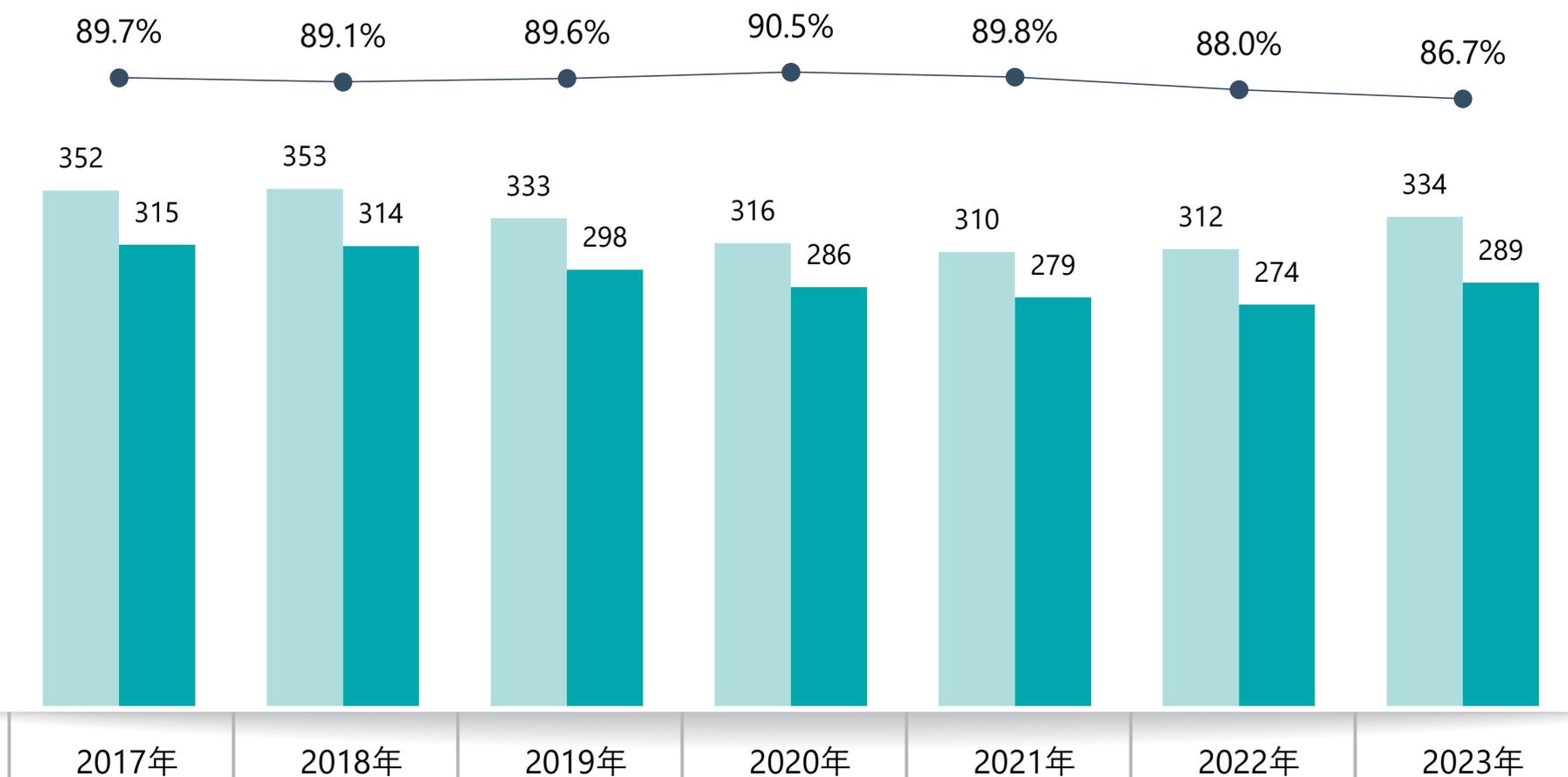
(単位：千台)



出典：一般社団法人日本自動車工業会／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)

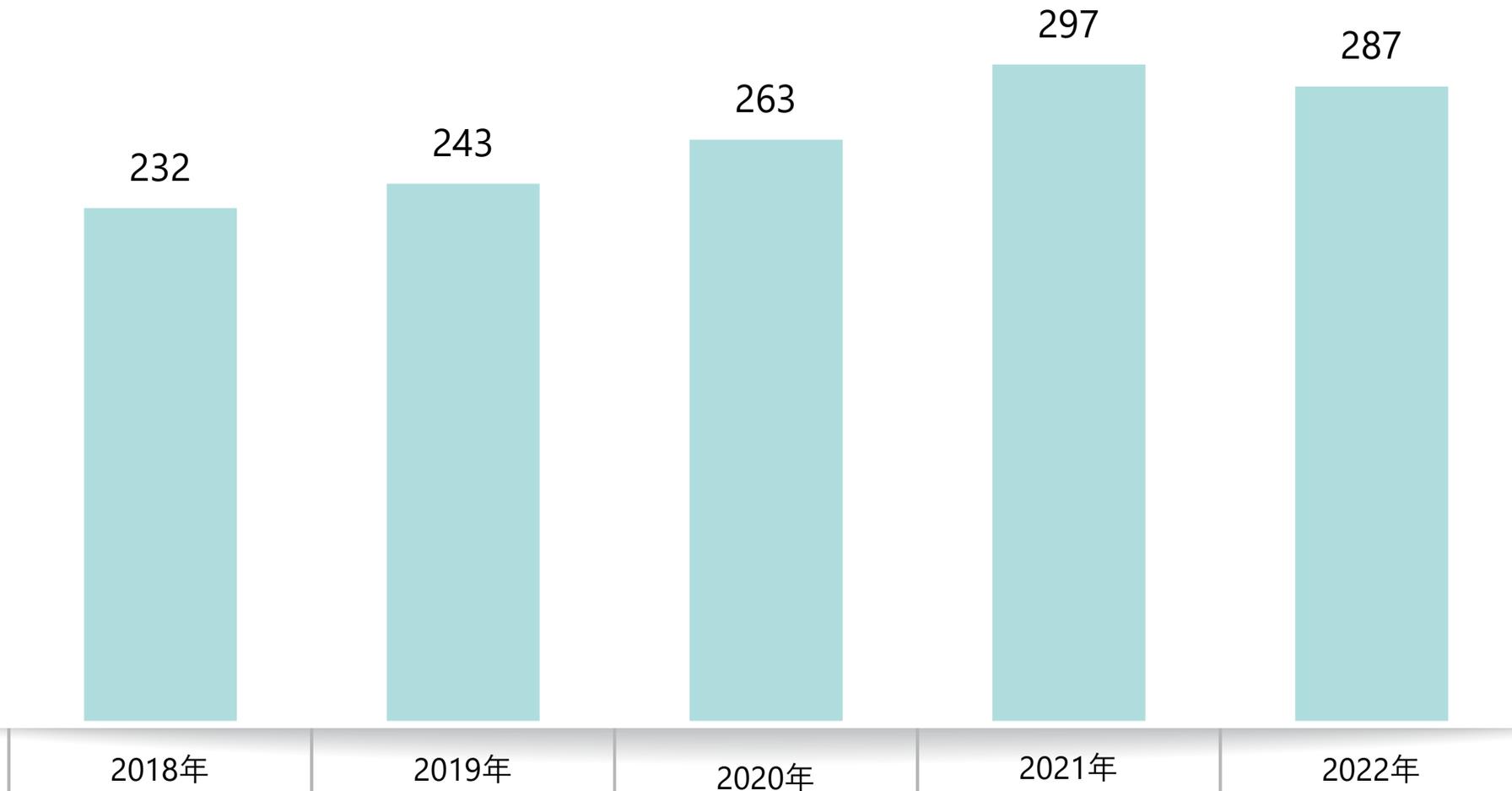


(注) 主なオークションの統計データであり、オークネット社の実績は含まれておりません。出典：(株)二輪車新聞社

## 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。

- 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

E-mail : [prir@8190.co.jp](mailto:prir@8190.co.jp)

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