

証券コード

3377

# 2018年11月期 第2四半期 決算説明資料

2017.12.1 - 2018.5.31

---

株式会社 バイク王 & カンパニー

バイクのことなら

**BIKE 王**

1. 2018年11月期 第2四半期(累計) 業績概況 P. 2
2. 2018年11月期 第2四半期 財政状態 P. 8
3. 2018年11月期 取り組みの進捗 P. 12
4. 2018年11月期 通期見通し / 配当 P. 33
5. (ご参考)中期経営計画 / 会社概要等 P. 36

(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。

# 2018年11月期 第2四半期(累計) 業績概況

## 増収増益

■ 売上高	9,696 百万円	(前年同期比+12.3%)
■ 販売費及び一般管理費	4,136 百万円	(前年同期比+3.7%)
■ 経常利益	37 百万円	(前年同期実績▲159百万円)

## ポイント

- アライアンスによる一部既存店舗の移転と新規出店の実施
- 仕入台数の増加と高収益車輛の仕入構成割合の増加
- 平均売上単価・平均粗利額の上昇
- 高収益車輛の確保にともなう仕入価格・売上原価の上昇

(単位:百万円)

セグメント別	2017年 11月期※ 2Q(累計)		個別	2018年 11月期 2Q(累計)	増減額 個別	増減率 個別
	バイク事業	駐車場事業				
売上高	8,275	359	8,634	9,696	1,061	12.3%
売上原価	4,549	307	4,856	5,587	731	15.1%
売上総利益	3,725	52	3,778	4,108	330	8.7%
販売費及び一般管理費	3,945	44	3,989	4,136	146	3.7%
営業利益(▲損失)	▲ 219	8	▲ 211	▲ 27	183	—
経常利益(▲損失)	▲ 173	13	▲ 159	37	197	—
四半期純利益(▲損失)			▲ 202	10	213	—

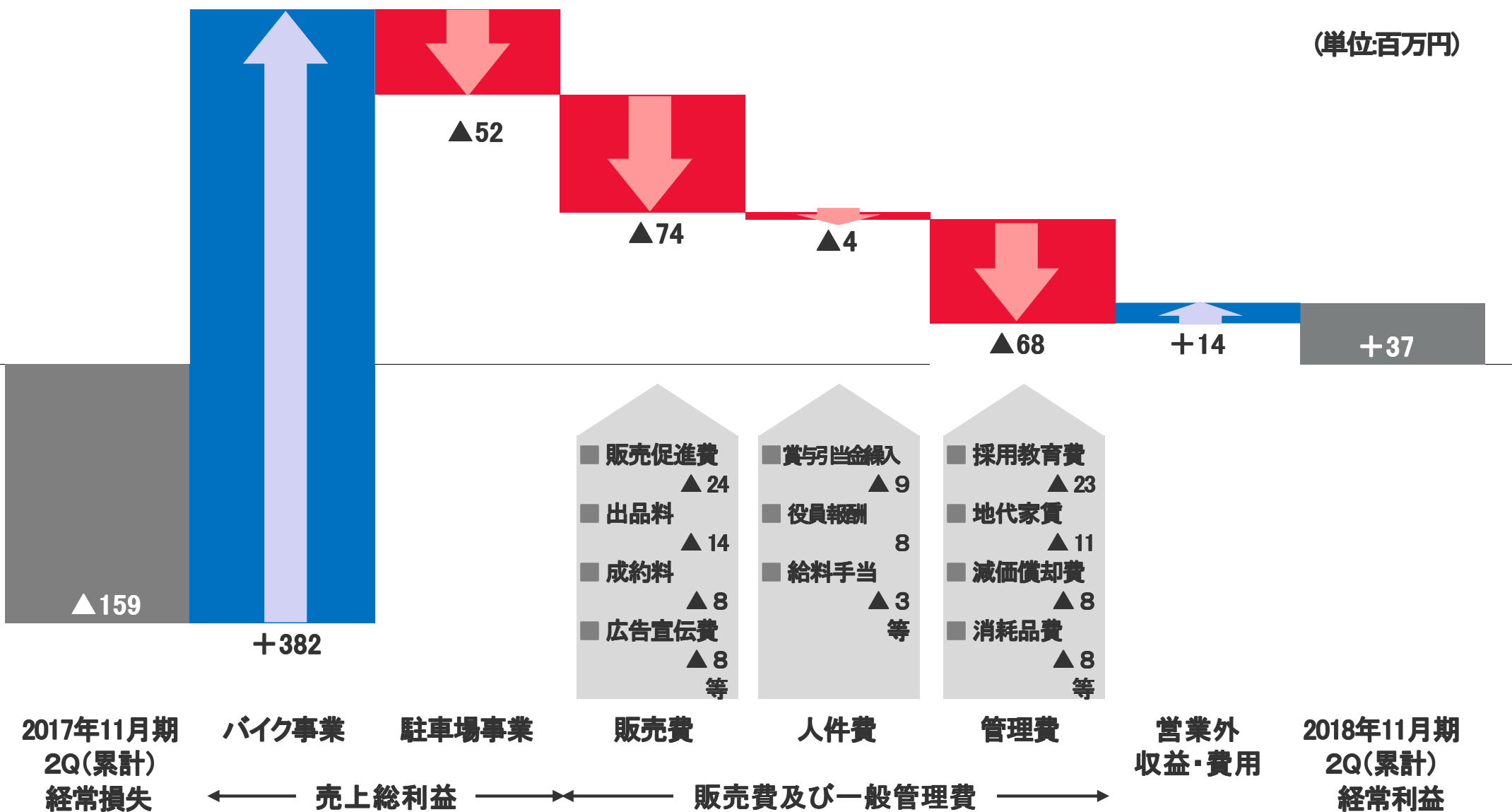
※駐車場事業を2017年11月30日付で譲渡したため、2018年11月期2Q(累計)には、駐車場事業の業績が含まれておりません。

(単位:百万円)

	2017年11月期 2Q(累計)	2018年11月期 2Q(累計)	増減額	増減率
売上高	8,275	9,696	1,421	17.2%
売上原価	4,549	5,587	1,038	22.8%
売上総利益	3,725	4,108	382	10.3%
販売費及び 一般管理費	3,945	4,136	190	4.8%
営業損失	▲ 219	▲ 27	191	—
経常利益(▲損失)	▲ 173	37	211	—

# 経常利益増減要因分析

(単位:百万円)



※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。

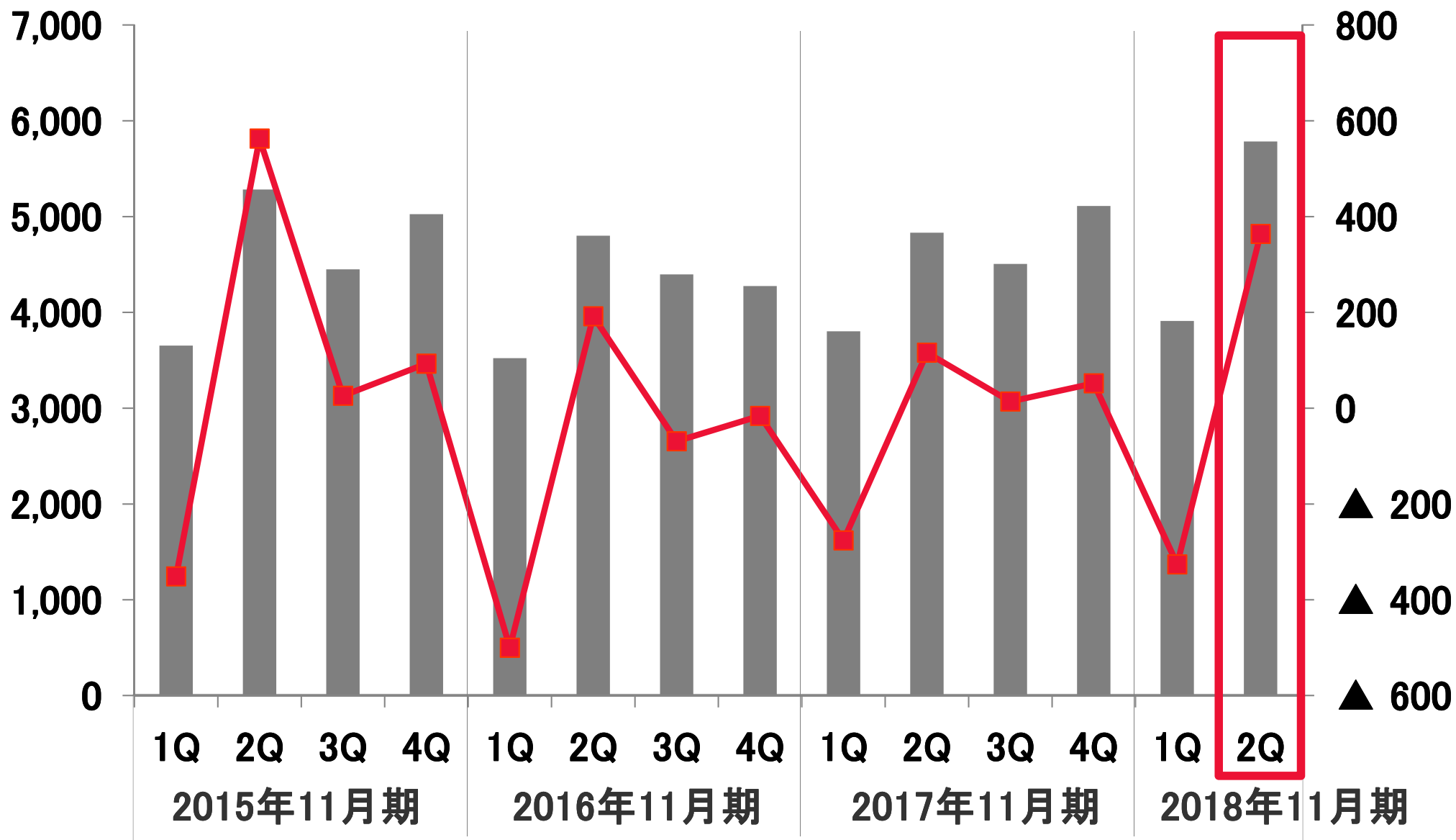
# 四半期毎の売上高 / 経常利益

(単位:百万円)

■ 売上高

■ 経常利益

(単位:百万円)





# 2018年11月期 第2四半期 財政状態

# 貸借対照表(資産の部)

(単位:百万円)

	2017年11月期 期末	2018年11月期 2Q末	増減額
<b>流動資産合計</b>	<b>4,041</b>	<b>4,011</b>	<b>▲ 29</b>
現金及び預金	2,008	1,857	▲ 150
売掛金	58	102	44
商品	1,791	1,888	97
その他	183	162	▲ 20
<b>固定資産合計</b>	<b>1,350</b>	<b>1,569</b>	<b>219</b>
有形固定資産	624	689	65
無形固定資産	95	225	129
投資その他の資産	630	654	24
<b>資産合計</b>	<b>5,392</b>	<b>5,581</b>	<b>189</b>

## ■ 流動資産の減少

主に「現金及び預金」150百万円、前払費用等の減少により「その他」20百万円減少し、商品97百万円、売掛金44百万円増加による

## ■ 固定資産の増加

主にソフトウェア仮勘定の増加により「無形固定資産」129百万円、建物、車両運搬具等の増加により「有形固定資産」65百万円増加による

# 貸借対照表(負債・純資産の部)

(単位:百万円)

	2017年11月期 期末	2018年11月期 2Q末	増減額
流動負債合計	1,200	1,399	199
固定負債合計	323	331	7
負債合計	1,524	1,730	206
純資産合計	3,867	3,850	▲ 17
負債純資産合計	5,392	5,581	189
<b>株主資本比率</b>	<b>71.7%</b>	<b>69.0%</b>	<b>▲ 2.7%</b>

## ■ 流動負債の増加

主に未払金197百万円、前受金等の増加により「その他」が83百万円、買掛金26百万円増加し、未払法人税等102百万円、資産除去債務2百万円、その他の引当金2百万円減少による

## ■ 固定負債の増加

長期リース債務等の増加により「その他」8百万円増加による

## ■ 純資産の減少

利益剰余金17百万円減少による(株主配当27百万円、四半期純利益10百万円)

## ■ 株主資本比率69.0%と引き続き財務の健全性維持

(単位:百万円)

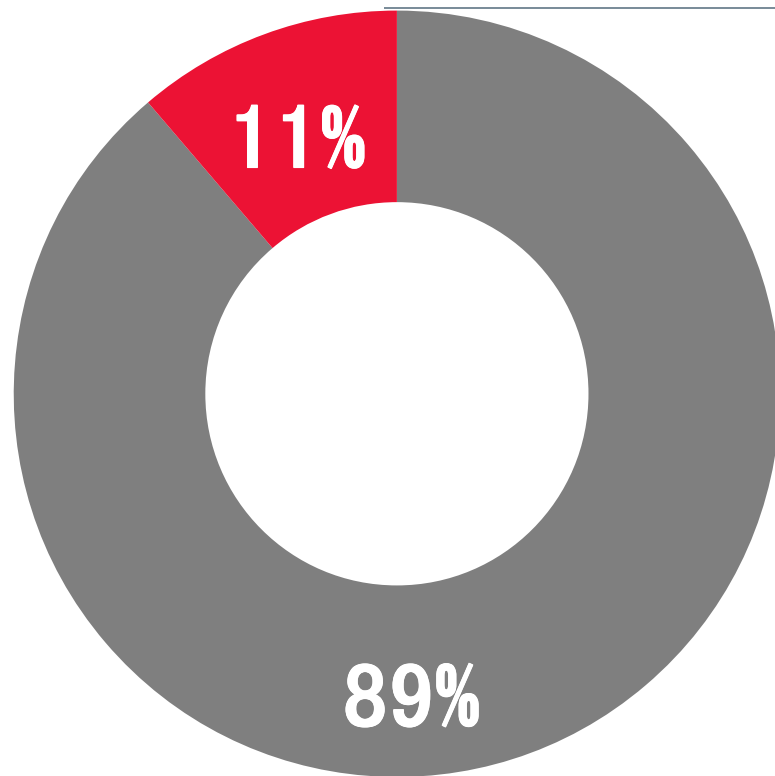
	2017年11月期 2Q(累計)	2018年11月期 2Q(累計)
I. 営業活動によるキャッシュ・フロー	150	160
II. 投資活動によるキャッシュ・フロー	▲75	▲271
III. 財務活動によるキャッシュ・フロー	▲48	▲39
IV. 現金及び現金同等物の増減額	26	▲150
V. 現金及び現金同等物の期首残高	1,526	2,008
VI. 現金及び現金同等物の四半期末残高	1,553	1,857

# 2018年11月期 取り組みの進捗

会社全体の販売台数を前期並みに維持したうえで、  
リテール販売(小売販売)台数の比率を高めて利益を増加させる

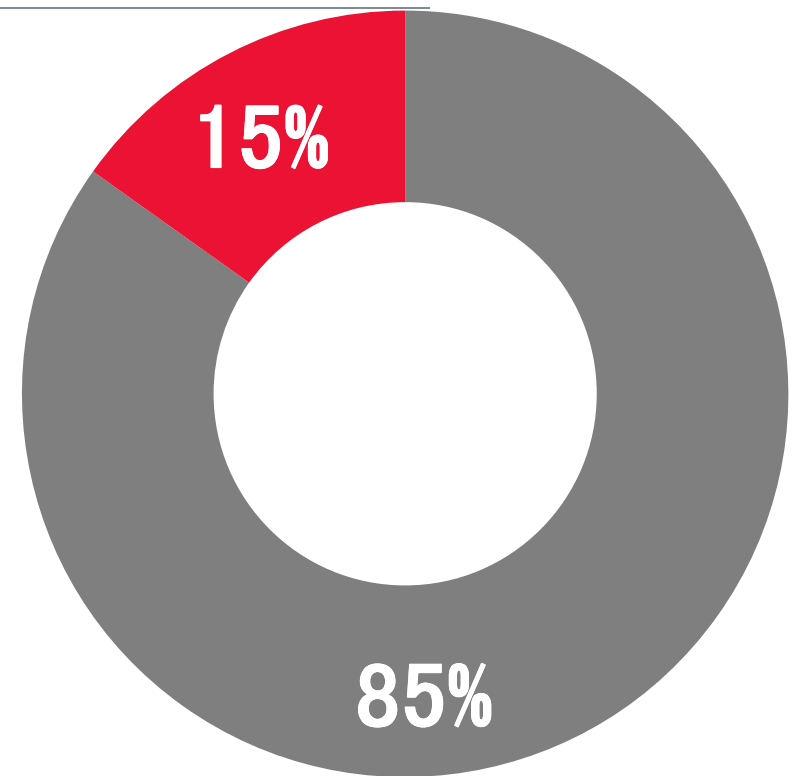
2017年11月期

■ ホール販売 ※1 ■ リテール販売 ※2



2018年11月期

■ ホール販売 ※1 ■ リテール販売 ※2



※1 業者向けオークション等への卸売

※2 ユーザーへの小売販売

# 1. リテール販売の強化

## 2. リテール販売強化のための仕入の充実

### 販売の重点施策

リテール販売のための展開をさらに強化し、高収益車両の販売台数増加を図る

- 店舗開発・店舗展開の充実  
(計画：8店舗小売化)
- 他社とのアライアンスの強化
- 整備体制の強化
- 店舗業務オペレーションの見直し
- 人財採用・育成の強化

### 仕入の重点施策

リテール販売のための安定的な仕入の強化  
(量の確保と質の向上)

- 広告における媒体構成の最適化
- 積極的な広告展開
- 人財採用・育成の強化
- 仕入業務オペレーションの強化

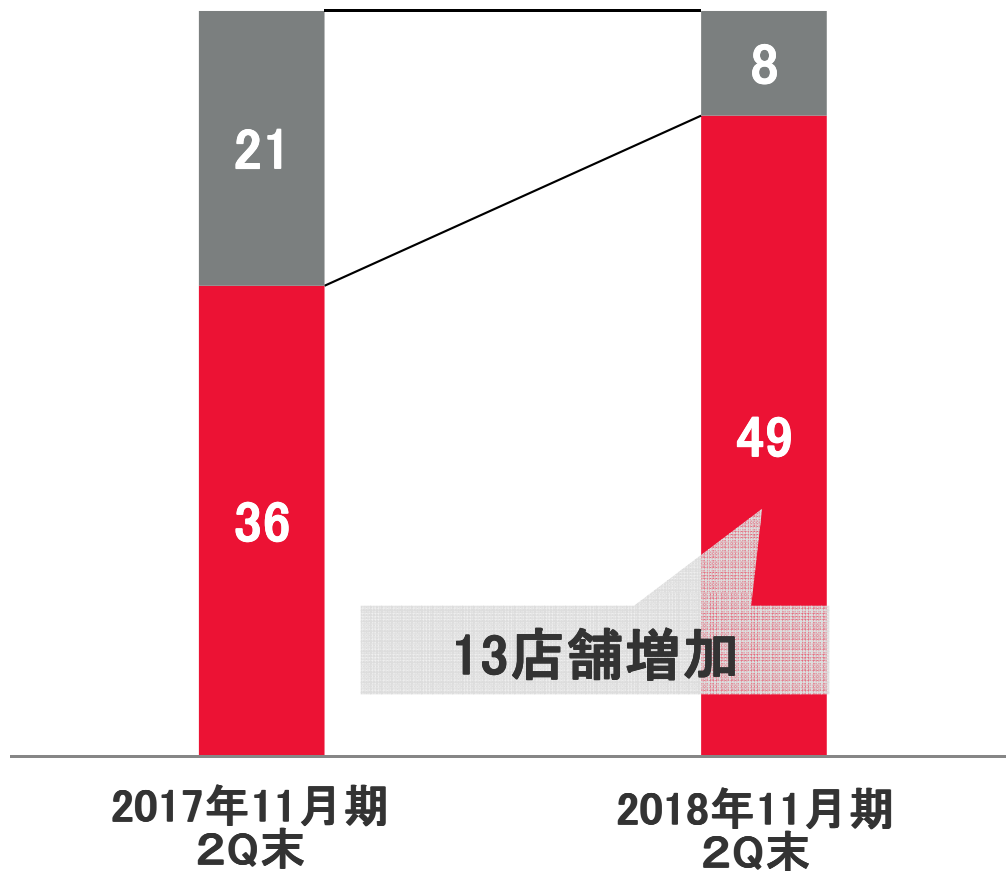
**ポイント** リテール販売強化への先行投資(店舗・在庫・システム等)

# 1. リテール販売の強化の進捗①

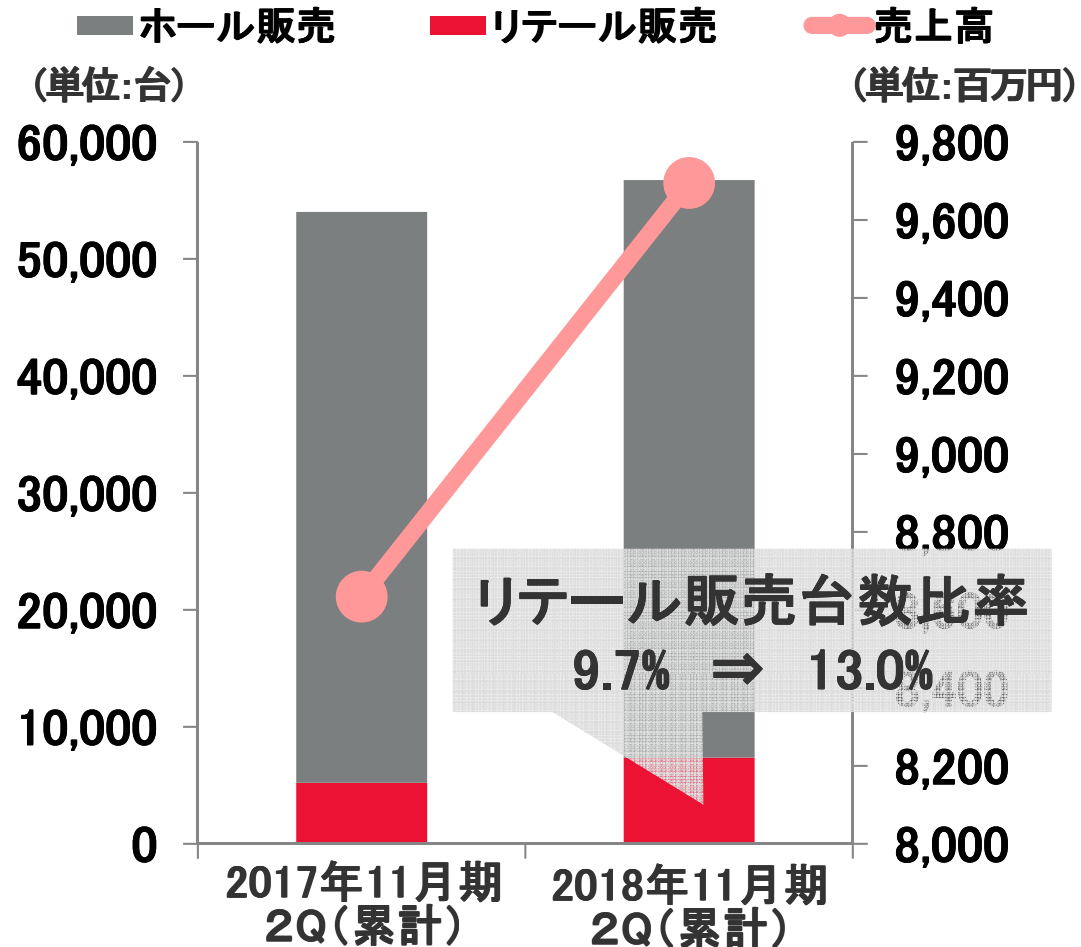
■ 買取に加え新たにリテール販売を開始した店舗の影響により、  
リテール販売台数増加

### 【店舗形態の推移】

■ 買取店舗 ■ リテール販売実施店舗



### 【販売台数】





# 1. リテール販売の強化の進捗②

## ■ 複合店※は概ね計画どおりに開発、整備体制の強化は若干遅延

※買取に加えリテール販売を実施する店舗

【2Qの店舗開発】



- 小牧店 ～移転～  
(バイク用品店ライコランド隣接)



- 浜松店 第2ショールーム ～強化～  
(浜松店サービスピットにてリテール販売開始)

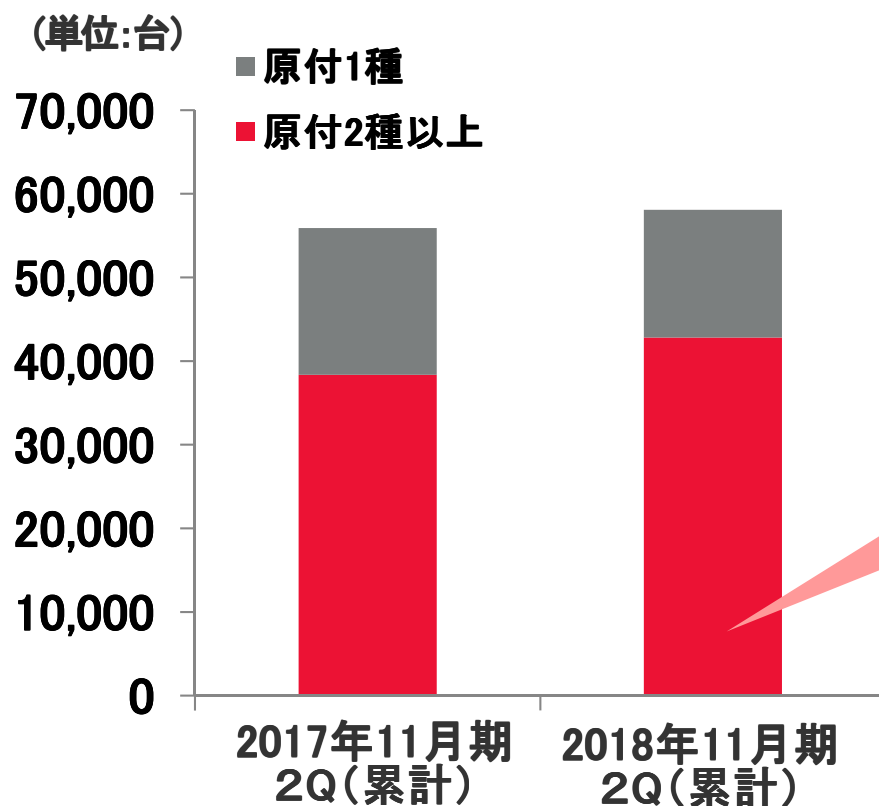


- 寝屋川店 ～移転～  
(当社寝屋川物流センター内)
- 名古屋サービスピット ～新規～  
(近隣店舗の買取・販売・整備業務を補う拠点)

## 2. リテール販売強化のための仕入の充実の進捗

- マスメディア・WEB広告の媒体構成の最適化およびキャンペーンの実施
  - 低収益車両の対応を効率化し高収益車両の対応時間を確保
- ⇒仕入台数の増加と高収益車両の仕入構成割合の増加

【仕入台数】



高収益車両増加

- リテール販売に向けた仕入台数の確保にともなう仕入価格上昇

## 2018年11月期は、広告宣伝活動を積極的に推進し、高収益車輛の仕入台数増加を図る方針

【広告宣伝費と仕入台数の推移】

### ～判断のポイント～

#### ① 過年度の取り組みに対する現時点の評価

お客様の当社サービスに対する利用意向の低下



費用対効果の観点から広告宣伝費を圧縮し利益の確保を図る



しかし、結果的に仕入台数の減少を招き利益を確保できず

#### ② 近年の状況

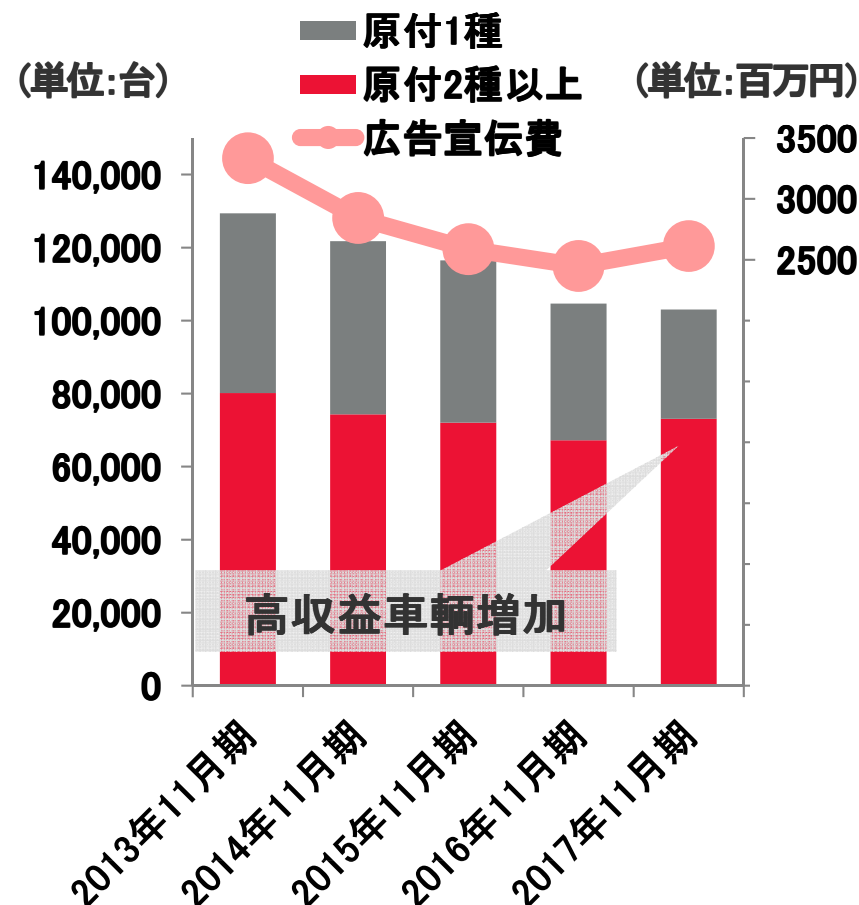
お客様の当社サービスに対する利用意向が改善傾向



広告宣伝費の投下により高収益車輛の仕入台数増加が見込まれる

#### ③ ビジョン達成や収益性向上の視点

リテール販売用車輛の確保が重要

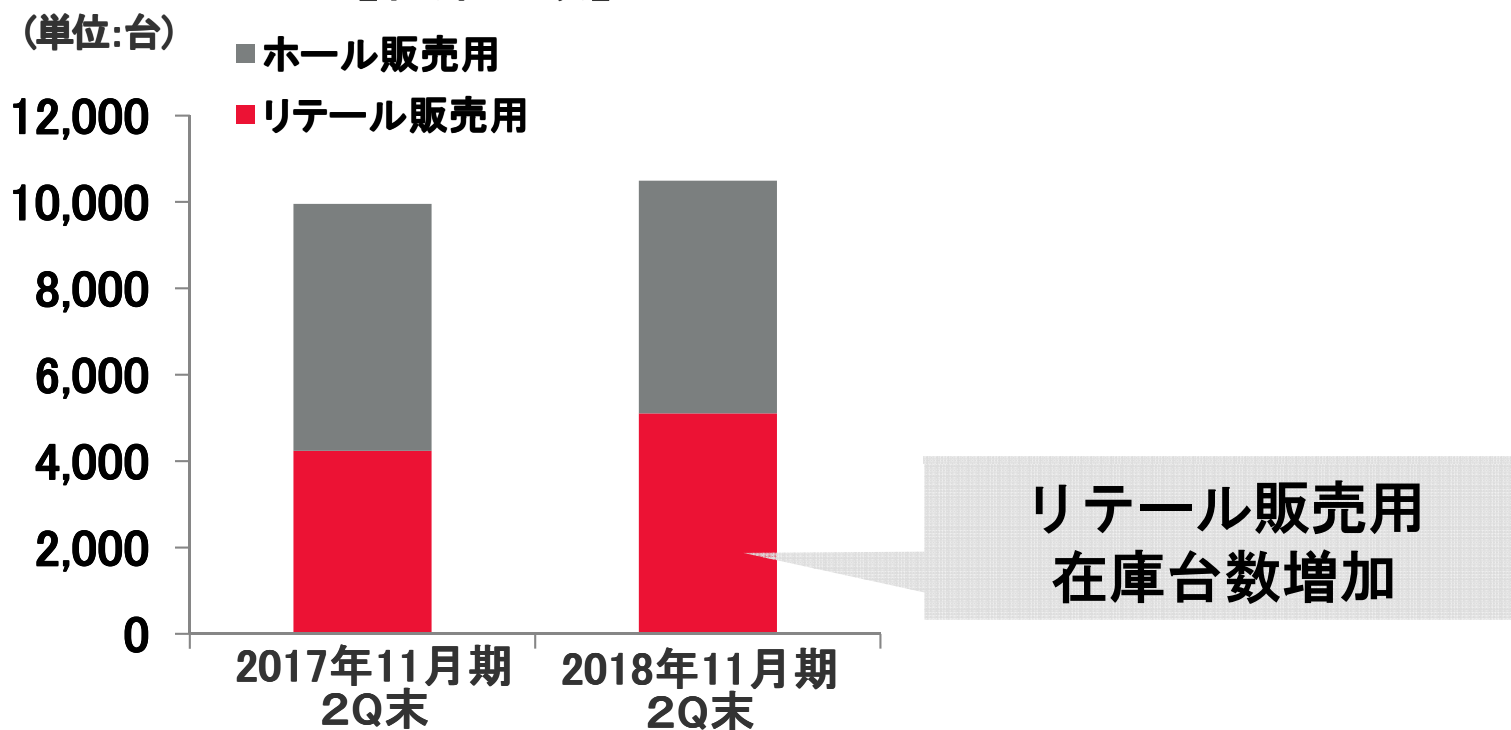


■ **複合店※の増加** ※買取に加えリテール販売を実施する店舗

■ **高収益車輛の仕入が堅調**

⇒ **リテール販売強化に向け在庫確保**

【在庫台数】



■ **在庫期間**

→ **ホール販売用** : 従来から変更なし

→ **リテール販売用** : 従来 + 展示・納車期間

Q1.

買取店と複合店の違いは？

Q2.

整備体制の状況は？

Q3.

広告宣伝のポイントは？

Q4.

お客様のリピート率を  
高めるための取り組みは？

Q1.

買取店と複合店の違いは？

Q2.

整備体制の状況は？

Q3.

広告宣伝のポイントは？

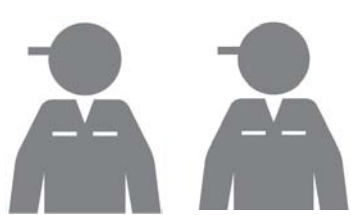
Q4.

お客様のリピート率を  
高めるための取り組みは？

# Q1.買取店と複合店の違いは？

## A.買取に加えリテール販売を実施。お客様との接点を増加させる

買取店イメージ



買取



出張買取



【お客様との関係性】

バイクを手放す時だけ当社を利用

複合店(リテール販売・買取)イメージ



在庫・展示



買取・リテール



出張買取



整備

(一部外注委託整備)



【お客様との関係性】

バイクのことなら全て当社を利用



お客様との接点が増加



# Q1.買取店と複合店の違いは？

## A.他社とのアライアンスによって複合店化した店舗の実例

岡山店(買取店)

岡山店(複合店)



### Before

### After

- 従業員 :5人
- 展示車両 :0台
- 規模 :76.53坪

- 従業員 :11人
- 展示車両 :約100台
- 規模 :178.17坪





# Q1.買取店と複合店の違いは？

## A.既存店を活用して複合店化した店舗の実例

金沢店(買取店)



Before

- 従業員 : 4人
- 展示車両 : 0台
- 規模 : 65.34坪



金沢店(複合店)



After

- 従業員 : 4人
- 展示車両 : 約30台
- 規模 : 65.34坪

Q1.

買取店と複合店の違いは？

Q2.

整備体制の状況は？

Q3.

広告宣伝のポイントは？

Q4.

お客様のリピート率を  
高めるための取り組みは？

### A. ■リテール販売の整備体制

自店整備やリテール専門の物流センターに加え、  
外部ネットワークを活用して整備を実施

### ■ホール販売の整備体制

各物流センターに車輦を集約して整備を実施



Q1.

買取店と複合店の違いは？

Q2.

整備体制の状況は？

Q3.

広告宣伝のポイントは？

Q4.

お客様のリピート率を  
高めるための取り組みは？

## A. 当社に直接お申し込みする件数の増加を図る。 マスメディア・WEB広告等でバイク王を想起させる広告宣伝 活動を推進



バイク王を想起する  
広告宣伝活動を実施



当社へ直接  
お申し込み



当社に買取の依頼



Q1.

買取店と複合店の違いは？

Q2.

整備体制の状況は？

Q3.

広告宣伝のポイントは？

Q4.

お客様のリピート率を  
高めるための取り組みは？



## A.例①

### バイクを「売る」「買う」「楽しむ」ための様々なサービス等を提供

#### ■ レンタルバイクサービス



レンタルバイク  
サービス

Webから24時間  
いつでもご予約可能

#### ■ バイク王会員サービス

欲しいバイクが、  
もっと探せる！

バイク王会員に登録すると、  
未公開在庫からの先取り検索や、  
こだわり条件によるリクエストが  
できます！



#### ■ バイクパーツ&バイク用品サービス

バイク王の中古パーツ販売

## 掘出しパーツオークション

バイク王の直販パーツショップだから、良質の中古パーツを多数出品！  
新品ではとても手が出せない高級なパーツをこの機会に手に入れよう！！

#### ■ メンテナンスサービス

### パートナーズパック

点検、工賃、車検、オイル交換、洗車  
1つのパックになって

約 **通常料金の  
半額!**

# Q4. お客様のリピート率を高めるための取り組みは？

## A.例②

バイクを「売る」「買う」「楽しむ」ための様々なサービス等を提供

### ■ キャンペーン



バイクを売って  
BIKE 王  
お買いに  
バイクを購入

買い替え応援キャンペーン  
最大 **30,000円**  
購入費用をサポート!



免許取得後9ヶ月以内ならみんな対象  
免許応援  
ご購入費用をサポート!

大型バイク	33,000円
中型バイク	33,000円
原付	5,500円

最大 **33,000円**

### ■ 盗難保険



**盗難保険**  
自己負担なし100%現金補償

### ■ 長期保証



最長7年の  
長期保証

車両に自信があるから、  
ご用意が可能な安心保証

### ■ 返品保証



安心の  
返品保証

納車後7日以内なら、  
いつでも返品が可能です!



## Q4. お客様のリピート率を高めるための取り組みは？

### A.例③

バイクの楽しさを訴求するため、  
バイクイベントに参加し絶版車試乗会等を実施

- 月刊誌『BikeJIN(培俱人)』が開催した読者イベント「BikeJIN祭り@北海道・白老with バイク王2017」  
※2018年も冠協賛決定 9月2日(日)



2018年11月期

通期見通し / 配当

※期初予想から変更なし

(単位:百万円)

セグメント別	2017年 11月期 実績		個別	2018年 11月期 今回予想 個別	増減額 個別	増減率 個別
	バイク事業	駐車場事業				
売上高	17,541	711	18,252	19,000	747	4.1%
営業利益(▲損失)	▲276	13	▲263	5	268	-
経常利益(▲損失)	▲118	26	▲92	130	222	-
当期純利益			401	50	▲351	▲87.5%

※ 駐車場事業を2017年11月30日付で譲渡したため、2018年11月期今回予想には、駐車場事業の業績が含まれておりません。

また、2017年11月期実績の当期純利益は、上記にともなう関係会社株式売却益633百万円を特別利益として含んでおります。

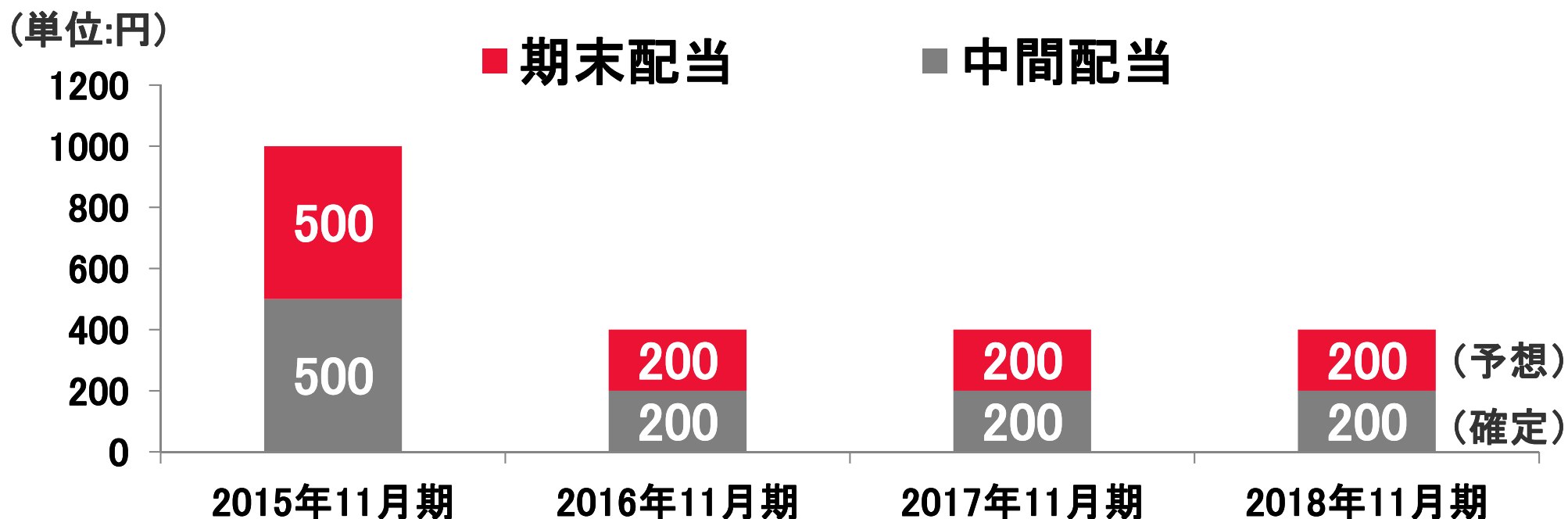
## ■基本方針

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

2018年11月期 年間配当(予想) 4円(中間配当2円(確定) / 期末配当2円(予想))

【配当推移(中間・期末)※投資単位(100株)当たり】



(ご参考)

# 中期経営計画 / 会社概要等

(2016年11月期～2018年11月期)

## 【将来のあるべき姿】

バイクを売るならバイク王

進化

バイクのことならバイク王

## 【基本戦略】

- ・当社ビジネスモデルの土台である車輛仕入の最大限の活用
- ・小売の販売チャネルを拡充

## お客様視点の事業展開

- ・エリアマーケティングの強化
- ・新たなサービスの開発・提供

## ビジョン実現に向けての取り組み

### 買取と小売の融合

- ・バイク王の総合力の活用
- ・人員のオールラウンドプレーヤー化
- ・店舗機能の見直し
- ・仕入から販売までの最適化

### 経営体制の強化

- ・人財育成の強化
- ・ガバナンスの強化
- ・営業指標等のモニタリング強化

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)
資本金	590百万円(2017年11月末日現在)
売上高	18,252百万円(2017年11月期)
従業員数	781名(2018年5月末日現在)
役員 代表取締役 社長執行役員 取締役会長 取締役常務執行役員 取締役執行役員 取締役 常勤監査等委員 取締役 監査等委員(社外) 取締役 監査等委員(社外)	石川 秋彦 加藤 義博 大谷 真樹 小宮 謙一 産形 昭夫 山口 達郎 齊藤 友嘉

沿革		
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 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
	9月	初の小売販売店を出店
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 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



## ■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 (2018.7.4現在)

◆ 本社

◆ バイク王店舗 57店舗  
(内、リテール販売実施店舗 : 49店舗)

◆ バイク王サービスピット 2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>

◆ 横浜物流センター

◆ 神戸物流センター

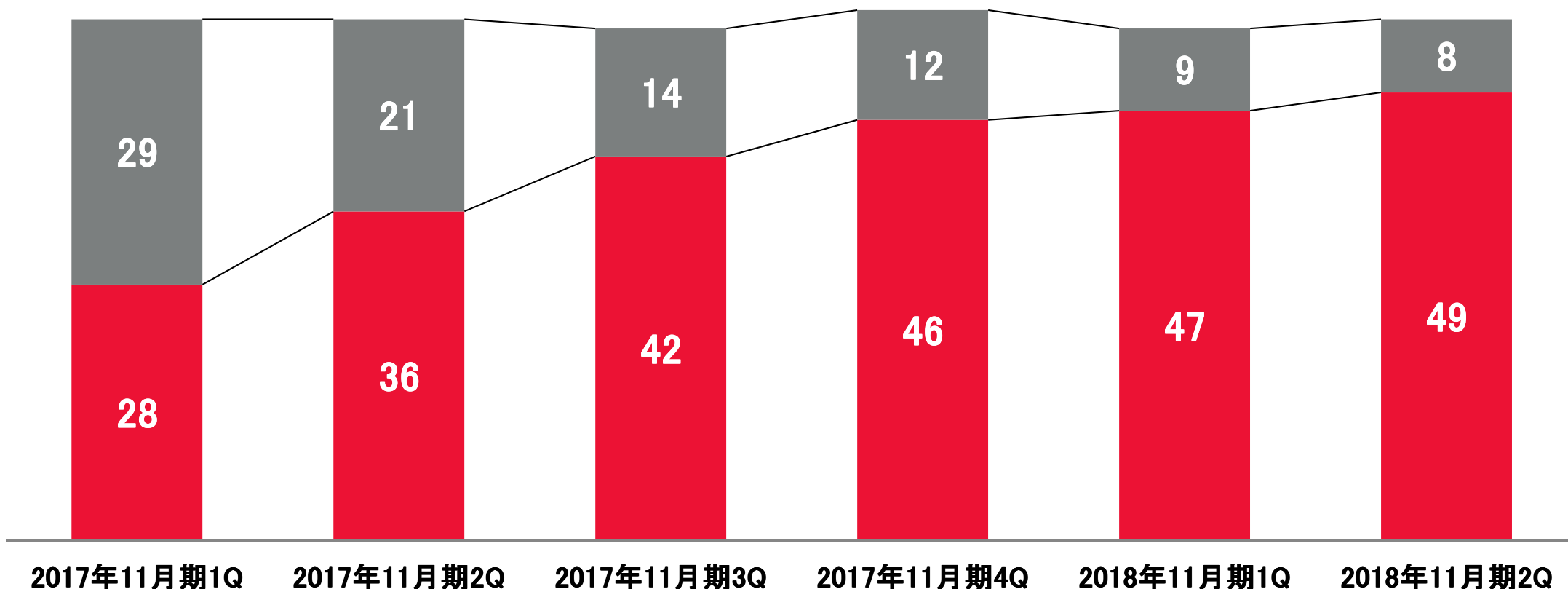
◆ 寝屋川物流センター



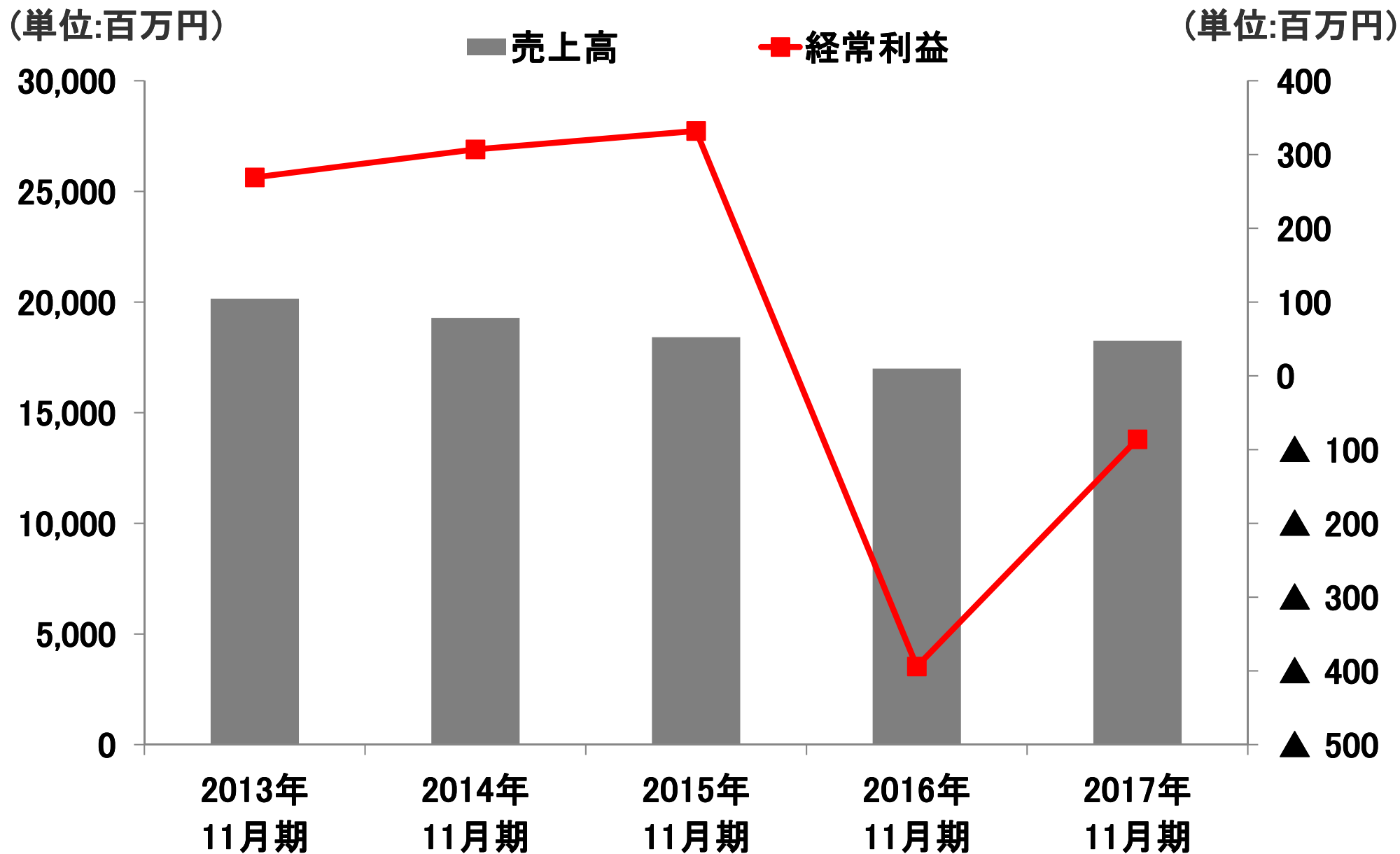
## ■ 買取に加え、新たにリテール販売を開始する店舗(複合店舗)を拡大

■ 買取店舗

■ リテール販売実施店舗



# 売上高 / 経常利益 推移



## 【目的】

2006年3月よりバイクの駐車環境の整備を目的に、駐車場運営に関する事業(以下、「本事業」という)を展開してまいりましたが、バイク事業の業績改善に一層注力するため、事業の選択と集中に取り組むことにともない2017年11月30日付けにて本事業を譲渡

## 【手法】

新設分割により、本事業を新設会社に承継させたのち、新設会社の全株式を名鉄協商株式会社へ譲渡

### ■ 株式譲渡先の会社概要

株式譲渡先	名鉄協商株式会社
所在地	愛知県名古屋市中村区名駅南二丁目14番19号
代表者の役職・氏名	代表取締役 高橋 健治
事業内容	駐車場事業、モビリティ事業、商品販売事業、店舗・貸ビル事業、その他
資本金	720百万円
設立年月日	1971年2月24日
決算期	3月31日
大株主及び持株比率	名古屋鉄道株式会社 100%
当社との関係	資本、人的、取引関係ともありません

■ 国内保有台数は、比較的価値の高い原付二種以上の保有台数は微増傾向、全体としては微減傾向 (単位:千台)

保有台数の推移		2012年	2013年	2014年	2015年	2016年	2017年
125cc以下	原付一種(～50cc)	6,899	6,661	6,438	6,188	5,899	5,615
	原付二種(51～125cc)	1,582	1,626	1,674	1,704	1,717	1,737
125cc超	軽二輪(126～250cc)	1,959	1,969	1,980	1,978	1,970	1,961
	小型二輪(251cc～)	1,542	1,566	1,595	1,611	1,628	1,641
合	計	11,985	11,823	11,688	11,482	11,215	10,955

(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

■ 125cc超の中古流通台数は前年をやや減少 (単位:千台)

中古流通台数の推移		2012年	2013年	2014年	2015年	2016年	2017年
125cc以下		-	-	-	-	-	-
125cc超		687	670	660	630	677	669
合	計	-	-	-	-	-	-

(出所) 二輪車新聞※2012年より小型二輪の集計方法変更

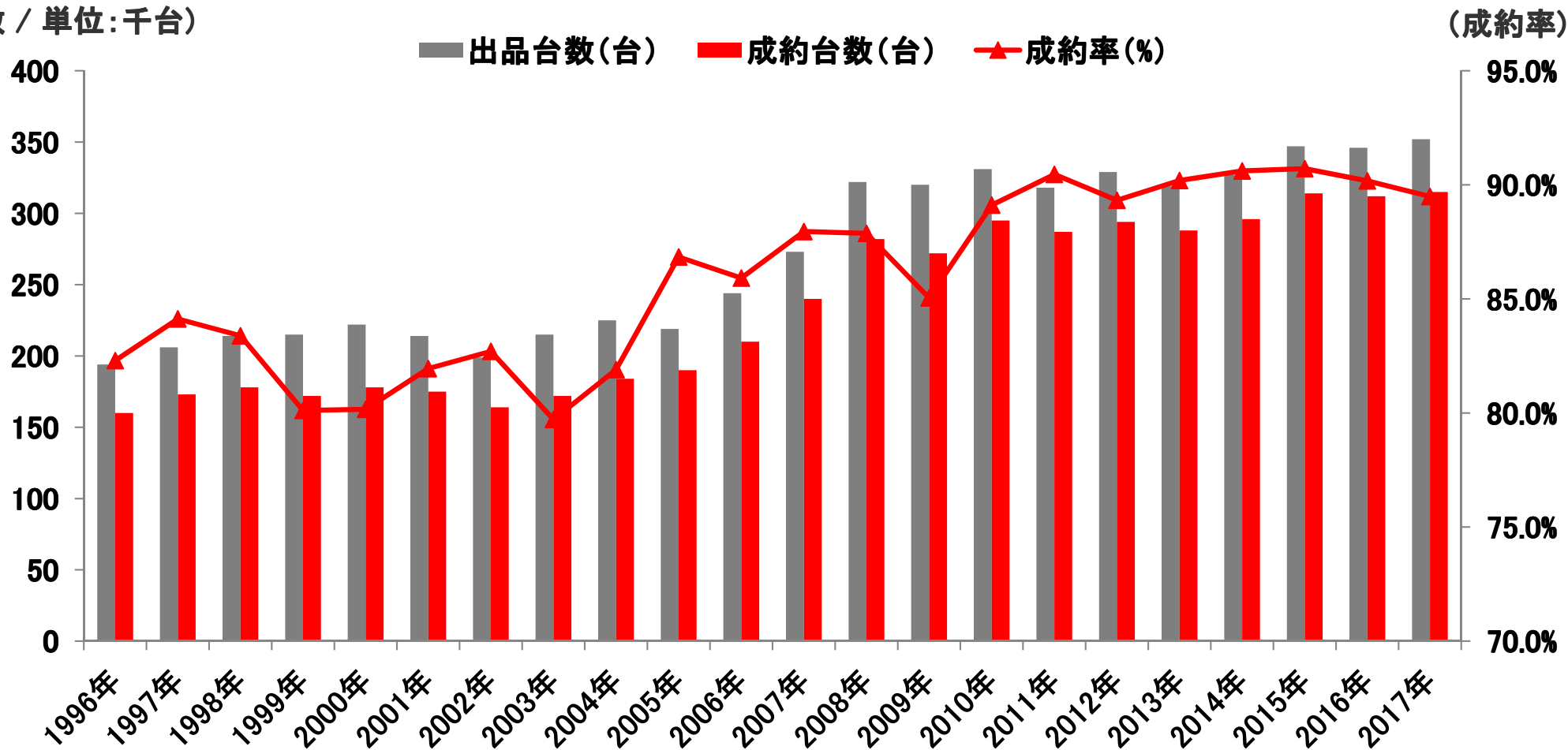
■ 新車販売台数は比較的価値の高い軽二輪以上が増加し全体も前年より増加 (単位:千台)

新車販売(出荷)台数の推移		2012年	2013年	2014年	2015年	2016年	2017年
125cc以下	原付一種(～50cc)	246	238	228	193	162	174
	原付二種(51～125cc)	90	100	96	94	101	88
125cc超	軽二輪(126～250cc)	39	47	53	48	40	57
	小型二輪(251cc～)	25	31	38	35	34	36
合	計	401	419	416	372	338	357

(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

(台数 / 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】コーポレートグループ 広報IR担当**

**TEL: 03-6803-8855**

**<http://www.8190.co.jp/>**