

FY2019 1st Quarter  
決算説明資料(第22期)  
Ended Feb 28, 2019

株式会社 バイク王 & カンパニー

バイクのことなら

BIKE 王

1.	1st Quarter FY2019 業績概況	P. 2
2.	前期までの振り返り(複合店の強み)	P. 8
3.	1st Quarter FY2019 取り組みの進捗	P. 13
4.	今後の取り組みに関するQ & A	P. 22
5.	FY2019 通期見通し / 配当	P. 30
6.	【参考資料】1st Quarter FY2019 財政状態および会社概要等	P. 33

(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。

# 1st Quarter FY2019

## 業績概況

## 業績改善

課題である1Qの損失が縮小

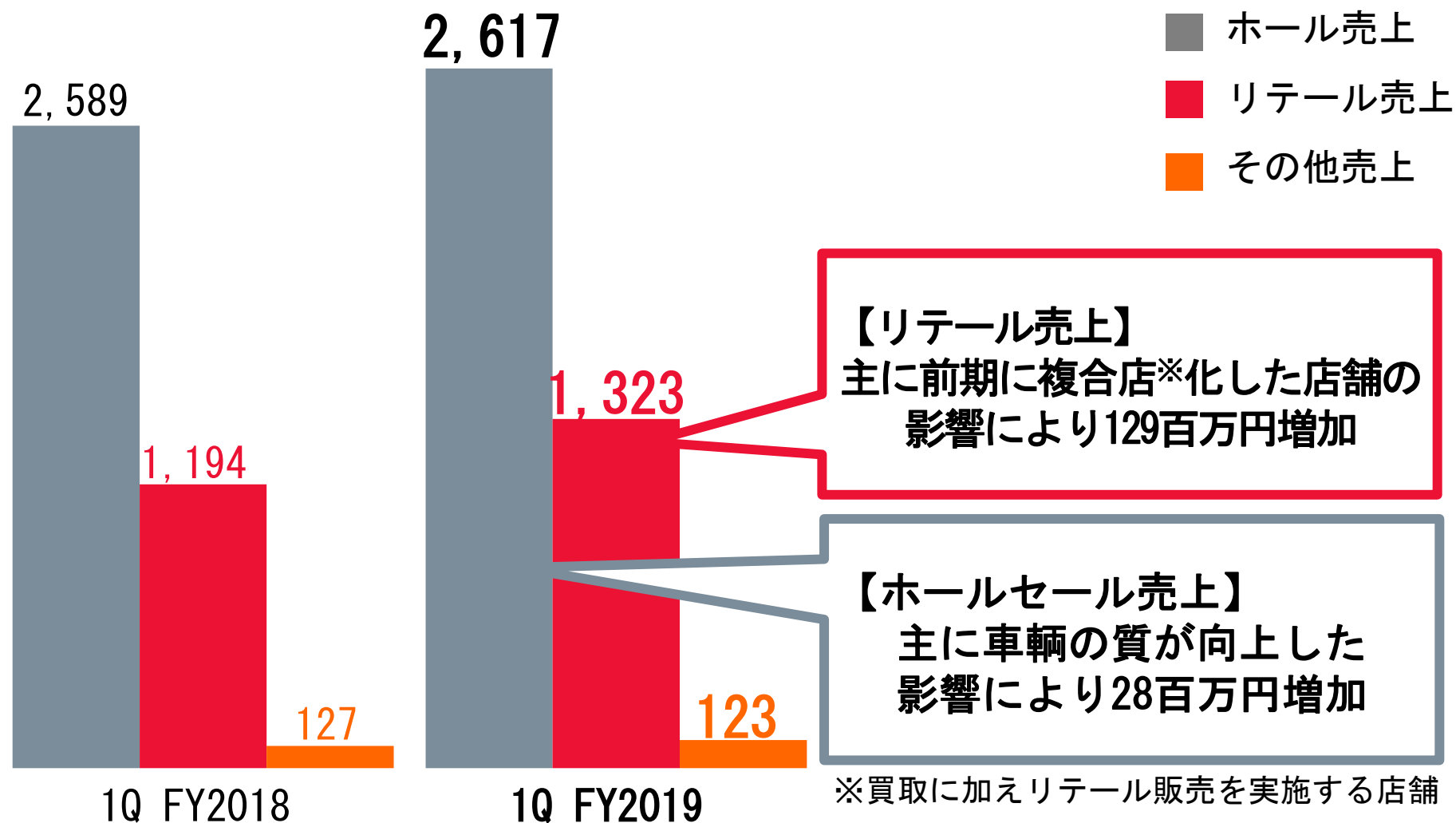
	1Q FY2018	1Q FY2019
売上高	3,911 百万円	4,063 百万円 (前年同期比+3.9%)
販売費及び 一般管理費	1,955 百万円	2,031 百万円 (前年同期比+3.9%)
経常損失	▲326 百万円	▲278 百万円 (前年同期差異+48百万円)

# 損益計算書

(単位：百万円)

	1Q FY2018	1Q FY2019	増減額	増減率
売上高	3,911	<b>4,063</b>	152	3.9%
売上原価	2,302	<b>2,331</b>	29	1.3%
売上総利益	1,608	<b>1,731</b>	122	7.6%
販売費及び一般管理費	1,955	<b>2,031</b>	75	3.9%
営業損失	▲347	<b>▲299</b>	47	—
経常損失	▲326	<b>▲278</b>	48	—
四半期純損失	▲340	<b>▲299</b>	40	—

(単位:百万円)

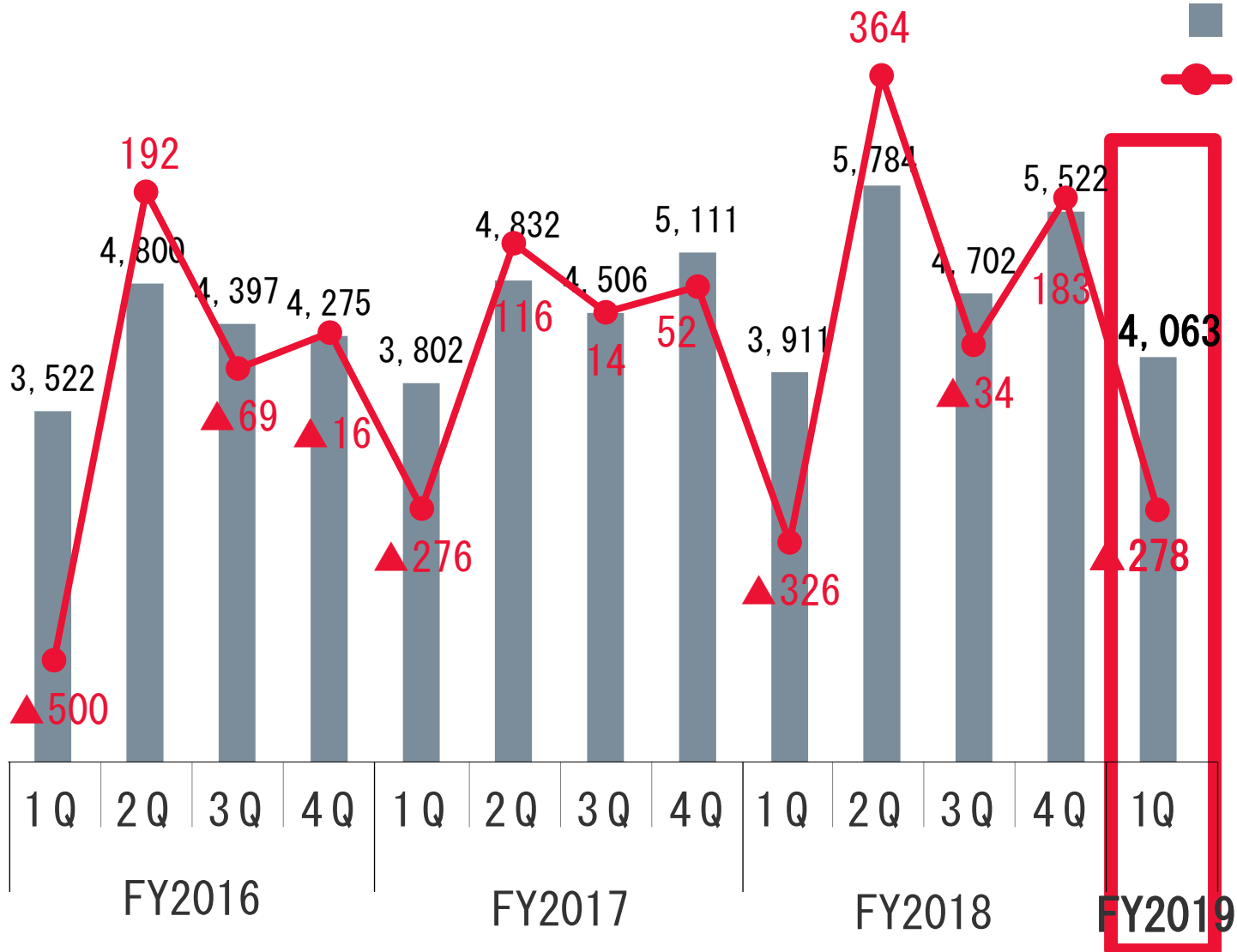


# 四半期毎の売上高 / 経常利益

(単位:百万円)

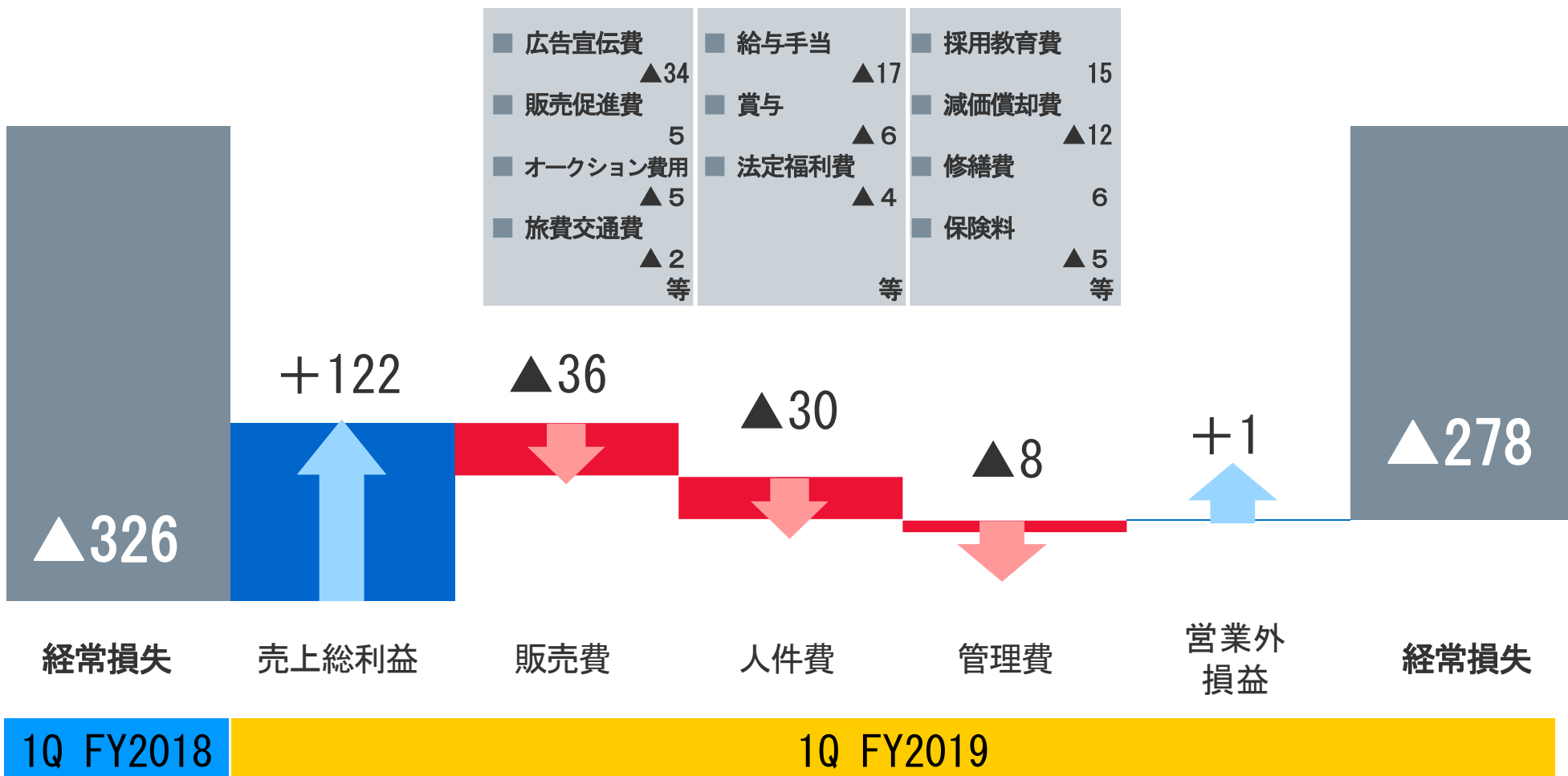
■ 売上高

● 経常利益(損失)



# 経常利益増減要因分析

(単位:百万円)



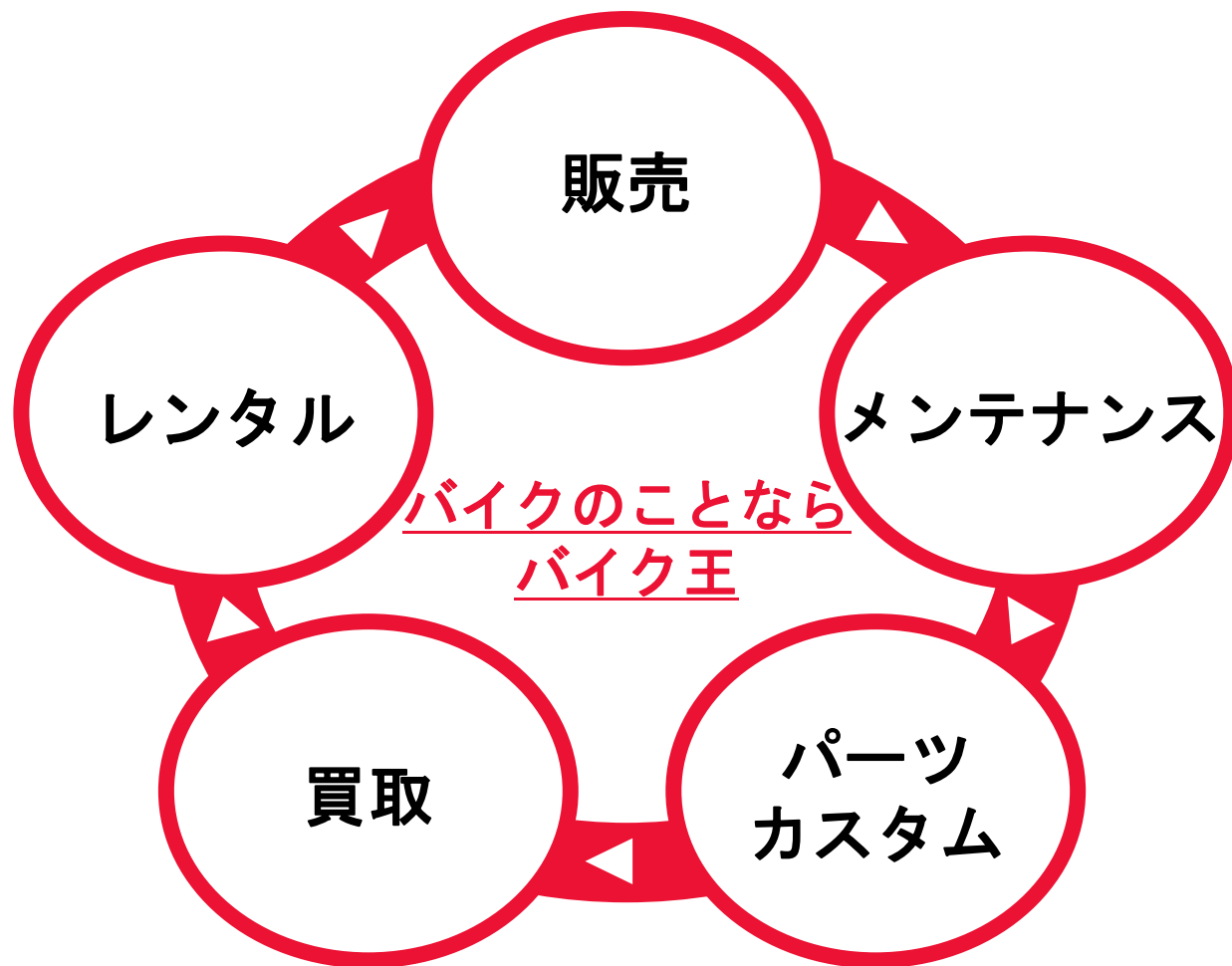
※販売管理費の+（プラス）および▲（マイナス）は、利益に対する増減を意味しております。

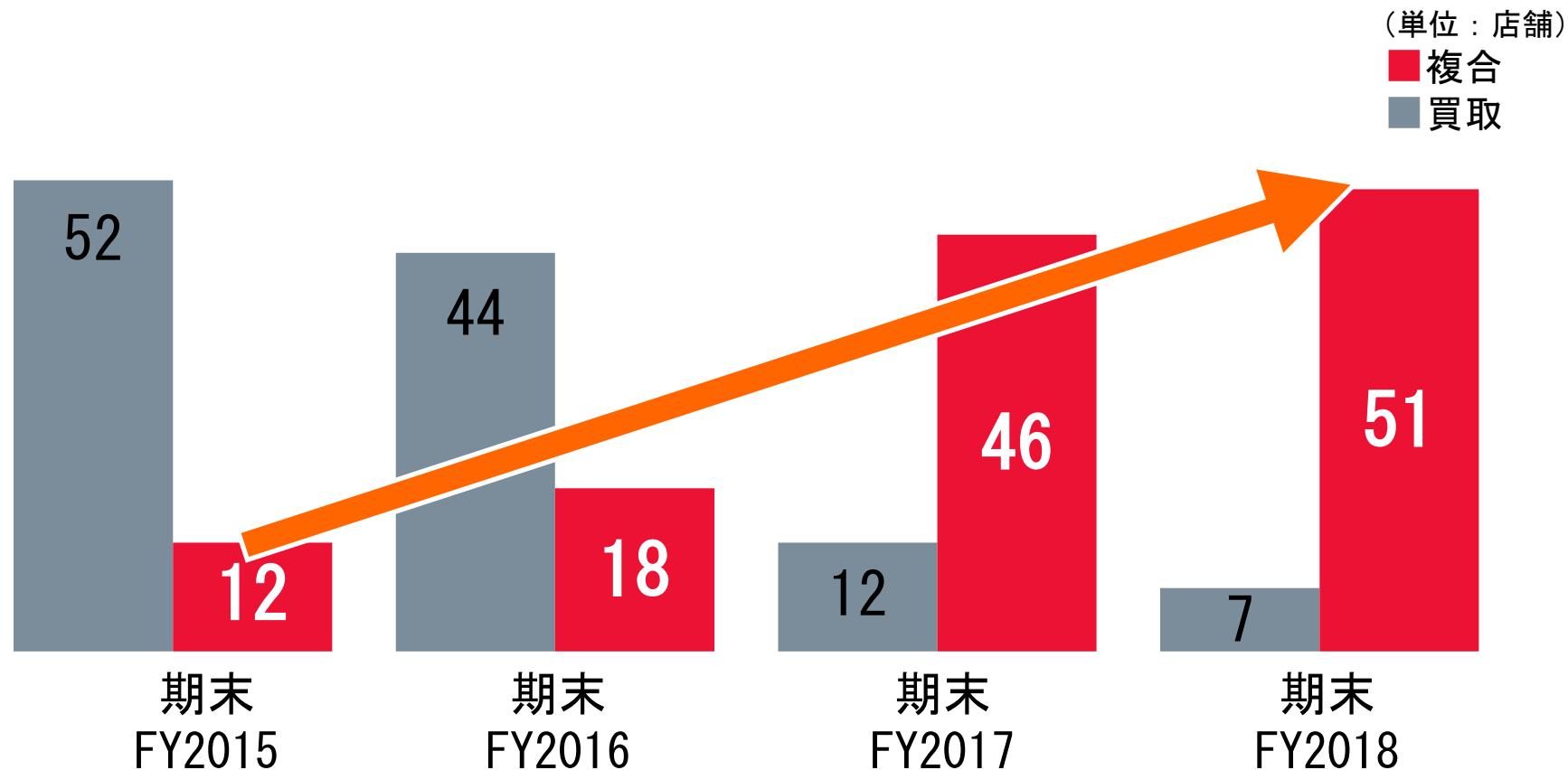


# 前期までの振り返り (複合店の強み)

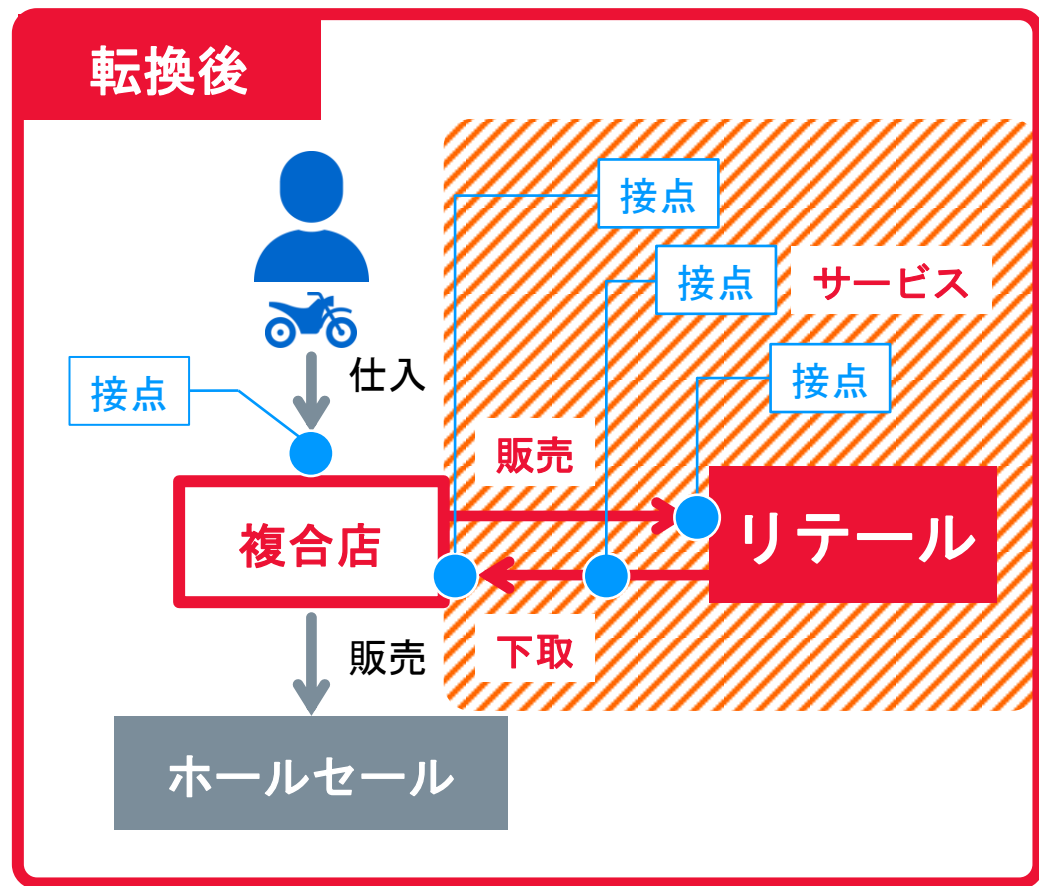
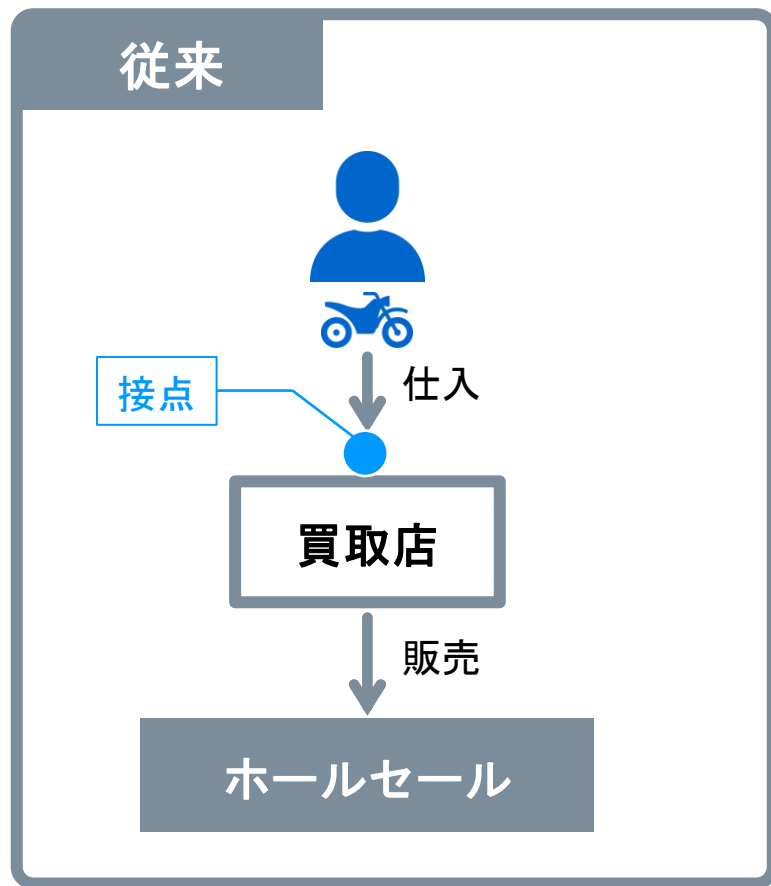
ビジョン

バイクライフの生涯パートナー

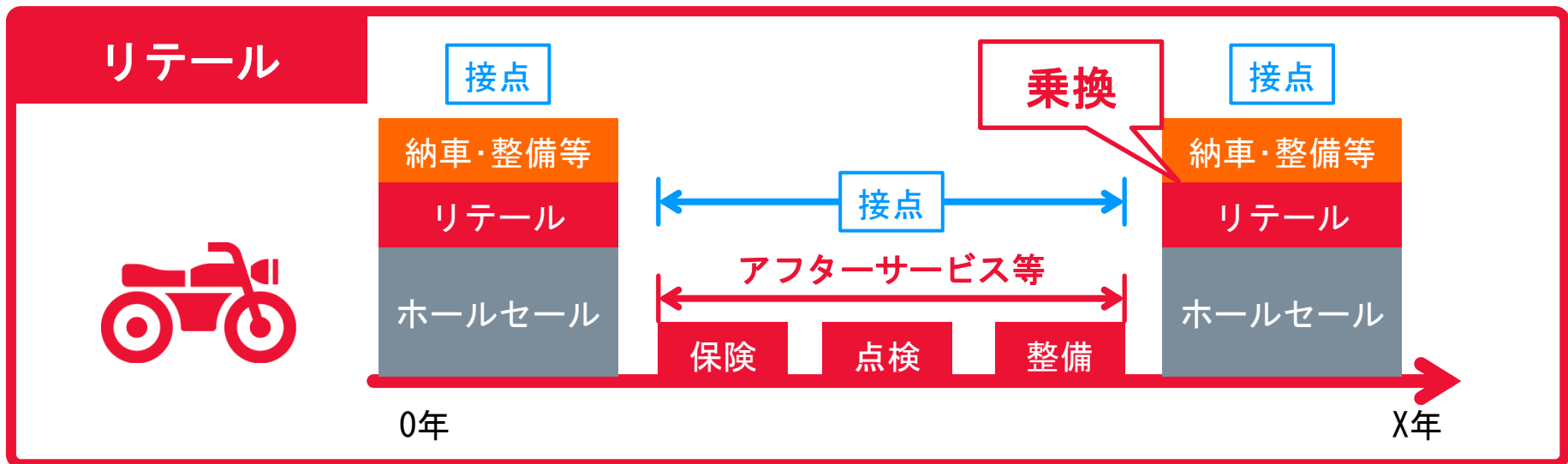




従来の買取に加え、新たにリテール販売を開始した複合店を拡大  
3年間で39店舗増加



複合店によりお客様との接点(タッチポイント)が増加



リテールとアフターサービス等による収益獲得機会が増加

# 1st Quarter FY2019

## 取り組みの進捗

仕入車輛の量と質の確保

①高収益車輛の増加

仕入価格の適正化

②価格決定体制の継続

リテール販売台数の増加

③集客力の向上

④MD(マーチャンダイジング)サイクルの確立 ⑤店舗運営の生産性向上

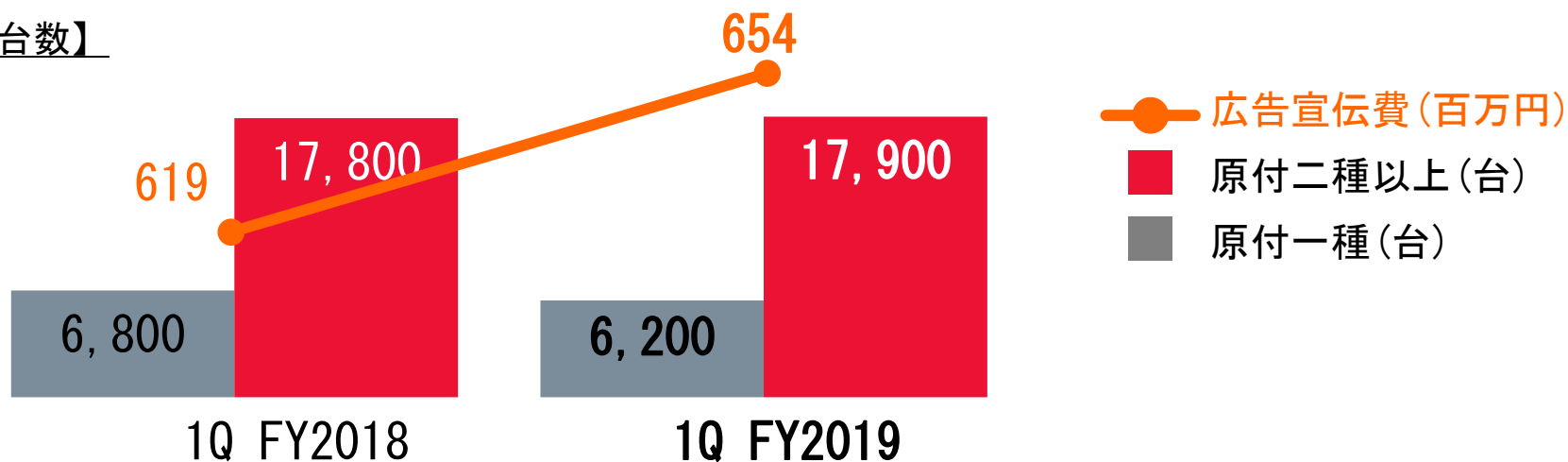
⑥人財育成の強化 ⑦人事制度の拡充

前期に奏功した三つの取り組みを軸に  
当期は持続的な成長と安定した収益構造の構築を目指す

# ①高収益車輛の増加

- 高収益車輛への対応時間を確保するための仕入業務オペレーションの継続的な強化
- 繁忙期に向けた人員体制の見直し
- マスメディア・WEBの媒体構成の最適化を図りながらバイク王を想起させる広告宣伝活動を推進

【仕入台数】

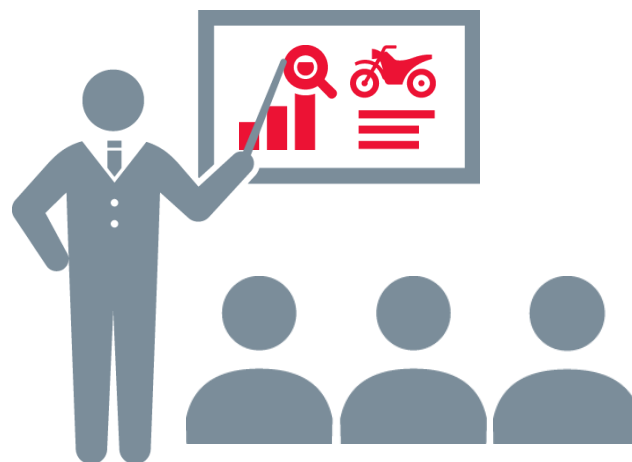
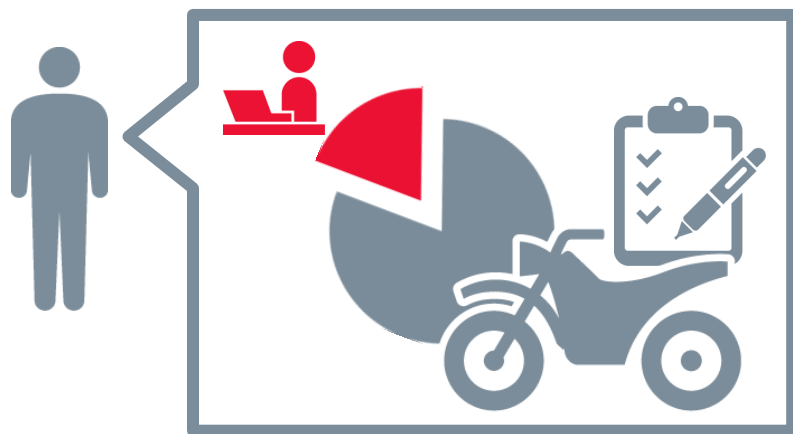


高収益車輛の仕入台数は維持、車輛の質が向上



## ②価格決定体制の継続

- 価格決定者における業務の見直しを行い価格設定に専念できる体制に変更
- バイクライフアドバイザー（査定員）の商談方法の見直し



仕入価格のバラつきを見直し、仕入価格を適正化

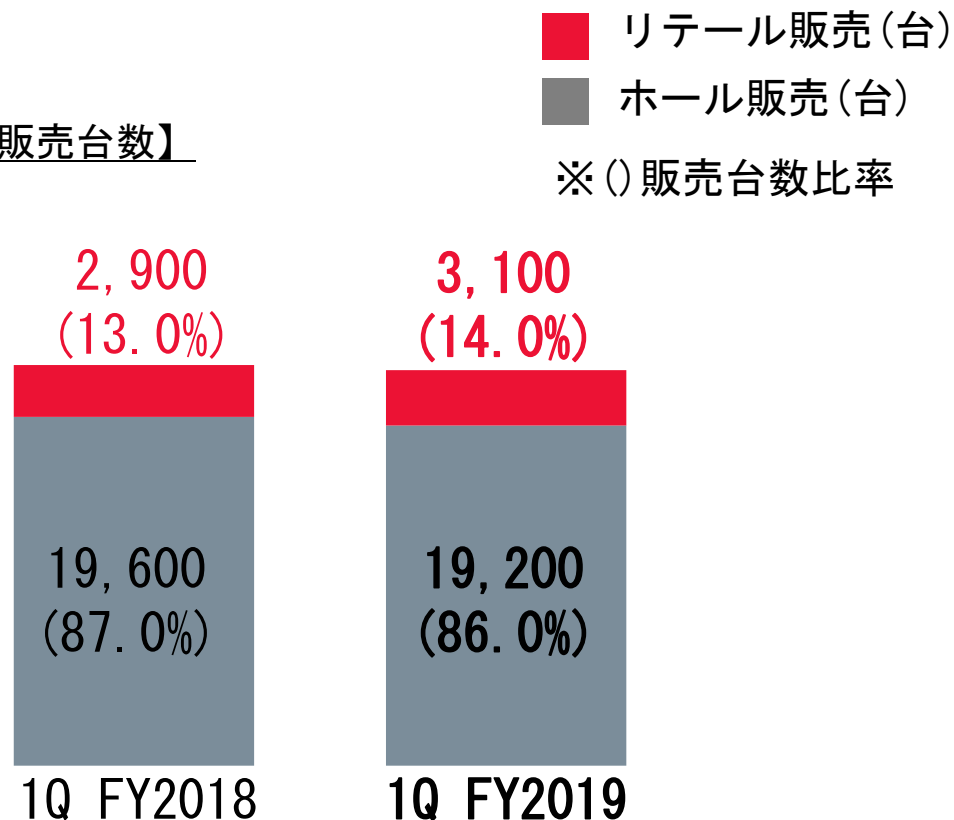
# ③集客力の向上

■主として前期に複合店化した店舗が貢献

【店舗形態】

	1Q末 FY2018	1Q末 FY2019
複合店	47店舗	<b>52</b> 店舗
買取店	9店舗	7店舗
合計	56店舗	59店舗

【販売台数】



複合店の拡大により リテール販売台数が増加

# ④MDサイクルの確立～⑦人事制度の拡充

方針	内容	1Q FY2019 主な取り組み
④MDサイクルの確立	複合店に適した運営	MD(マーチャンダイジング)推進プロジェクトチームを新設 ..... 売却先(ホールセール・リテール)の選定プロセスを変更 ..... 価格の決定や在庫管理を支援するシステムを開発
⑤店舗運営の生産性向上	整備体制の強化	組織整備力向上プロジェクトチームを新設 ..... 整備職研修の充実および整備職採用の強化
⑥人財育成の強化	サービス意識の醸成	接客理念を掲げ、浸透を図るための研修を実施
⑦人事制度の拡充	働き方改革の実現	就労環境整備および各制度改訂の検討

## 利用促進

### バイク王北九州店

リニューアル  
売り場面積拡大



### バイク王厚木店

新規オープン  
サービスピット充実



### 新イメージキャラクターに つるの剛士さんを起用・新TV-CM放映



### つるの剛士さんが 「Bike Life Lab」の主任研究員に就任



## 人財育成

### CSコンテスト開催

顧客満足度向上に向けた取り組みを  
社内コンペ形式で共有



### 接客理念の浸透

接客理念に基づいた行動指針のナレッジを共有



## 4月3日までの取り組み

### バイク王 つくば絶版車館

リニューアル

「バイク王谷和原インター店」を、  
選りすぐり絶版車の専門館としてリニューアル  
1990年代までに生産された車輜を中心に販売する  
コンセプトショップ



### 「ランブレッタ」の新車販売を開始

販売開始

ヨーロッパスクーター・ブランド  
「ランブレッタ」の正規ディーラーとして  
全国のバイク王で新車販売を開始

# 今後の取り組みに関するQ & A



## Q 仕入強化施策は？

- A
- ・ 店舗網に合わせた適正な人員配置
  - ・ 人財採用および育成の強化
  - ・ 仕入業務オペレーションの継続的な強化
  - ・ バイク王を想起させる広告宣伝活動の推進

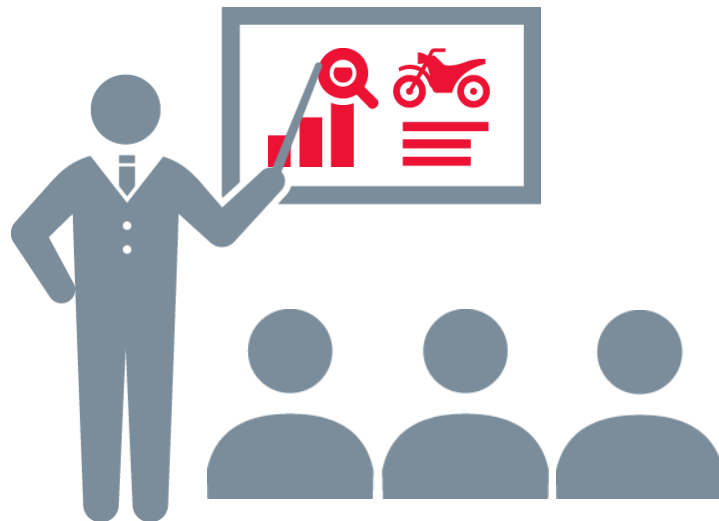
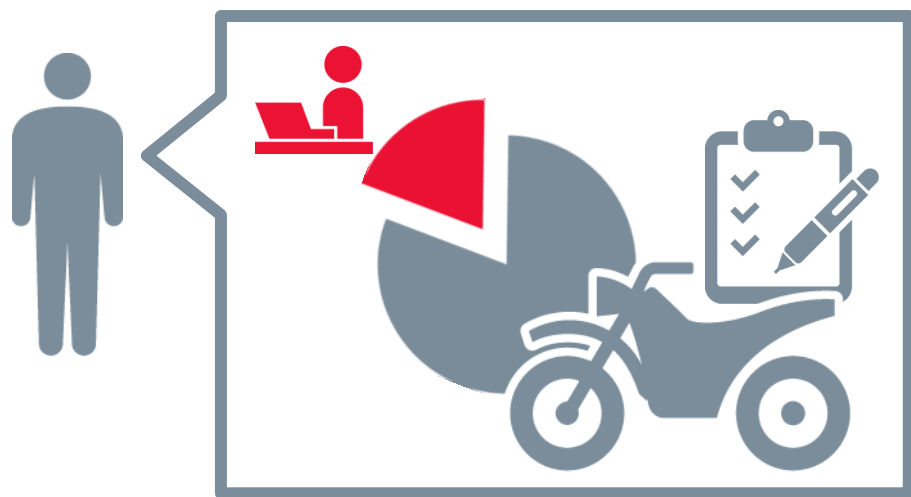


※詳細はPRリリース(2019年1月18日配信)をご参照ください。



### Q 継続の内容は？

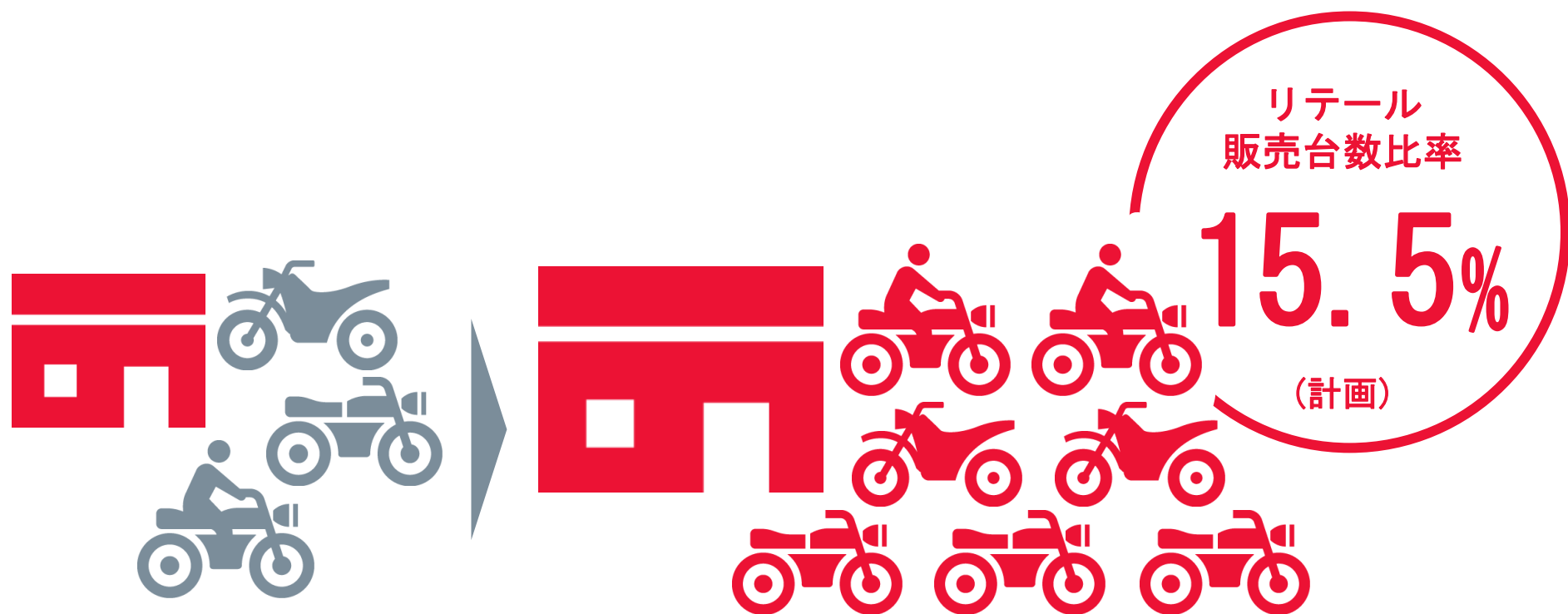
- A
- ・ 価格決定者における業務の見直しを行ない、価格設定に専念できる体制を継続
  - ・ バイクライフアドバイザー（査定員）の研修の実施



Q 出店方針は？

A 十分な利益が見込めない出店は控える計画

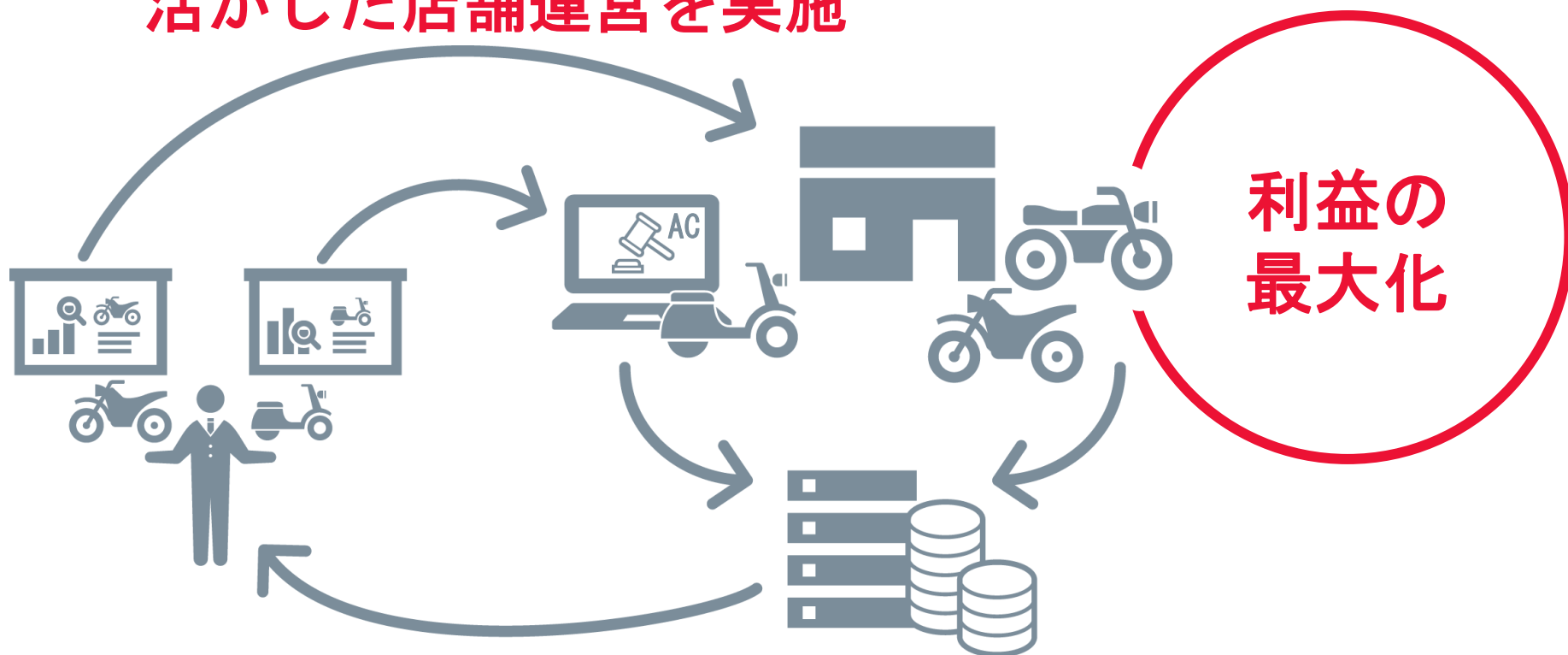
※買取店の複合店化、既存店の移転による規模拡大は検討



## ④複合店に適したMDサイクルの確立

### Q 確立の方法は？

- A
- ・ MD (マーチャндаイジング) に特化したチームの新設
  - ・ 市場変化に応じた最適な商品構成の実現
  - ・ 仕入から販売にてバイク王の強み (付加価値) を活かした店舗運営を実施



Q 現状の課題は？

A 安定的なサービスを提供するためのソフト面が課題

ex. 整備体制の強化

システムの再構築



### Q 育成のポイントは？

- A
- ・ サービス意識醸成を目的とした「接客理念」を掲げ、理念浸透を図る階層別研修の実施
  - ・ 人財育成の判断基準として新たに策定した「人事理念」の浸透を図る

接客  
理念

一人ひとりに最適なサービスを。  
お客様と共に創るバイクライフを。

人事  
理念

社員の成長を応援する

Q 拡充のポイントは？

- A
- ・ 働き方改革の一環として就労環境整備
  - ・ 従業員満足度向上のための制度改訂

時間外労働の縮減

有給休暇の取得促進

福利厚生への拡充

資格取得支援の充実

**FY2019**

**通期見通し / 配当**

**※期初予想から変更なし**

(単位：百万円)

	FY2018 実績	FY2019 今回予想	増減額	増減率 (%)
売上高	19,921	20,000	78	0.4%
営業利益	65	70	4	6.2%
経常利益	187	190	2	1.5%
当期純利益	87	90	2	3.1%



## ■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

FY2019 年間配当(予想) **4円**(中間配当2円(予想) / 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】

■ 期末配当

■ 中間配当

(単位:円)



# 【参考資料】

## 1st Quarter FY2019

### 財政状態および会社概要等

# 貸借対照表（資産の部）

（単位：百万円）

	FY2018	1Q FY2019	増減額
流動資産合計	3,865	<b>3,602</b>	▲262
現金及び預金	1,655	<b>1,471</b>	▲183
売掛金	234	<b>90</b>	▲144
商品	1,804	<b>1,875</b>	70
その他	171	<b>165</b>	▲5
固定資産合計	1,679	<b>1,796</b>	117
有形固定資産	675	<b>732</b>	57
無形固定資産	350	<b>403</b>	53
投資その他の資産	653	<b>660</b>	6
資産合計	5,544	<b>5,399</b>	▲145

# 貸借対照表（負債・純資産の部）

（単位：百万円）

	FY2018	1Q FY2019	増減額
流動負債合計	1,269	<b>1,413</b>	144
固定負債合計	375	<b>414</b>	38
負債合計	1,645	<b>1,828</b>	182
純資産合計	3,899	<b>3,571</b>	▲327
負債純資産合計	5,544	<b>5,399</b>	▲145
<b>株主資本比率</b>	70.3%	<b>66.1%</b>	<b>▲4.2%</b>

2018年11月末現在

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	19,921百万円
従業員数	763名
証券コード	東京証券取引所第二部 (3377)
役員(2019年2月28日末現在)	
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 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 6月 9月	独自の基幹システム「i-kiss」が本格稼働 ジャスダック証券取引所に上場 初のリテール販売店を出店
2006年	3月 8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) 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 4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 「(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 11月	ロゴマークを統一し刷新 (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 (2019. 4. 3 現在)

◆本社

複 複合店

買 買取店

◆バイク王店舗 59店舗  
(内、複合店：52店舗)

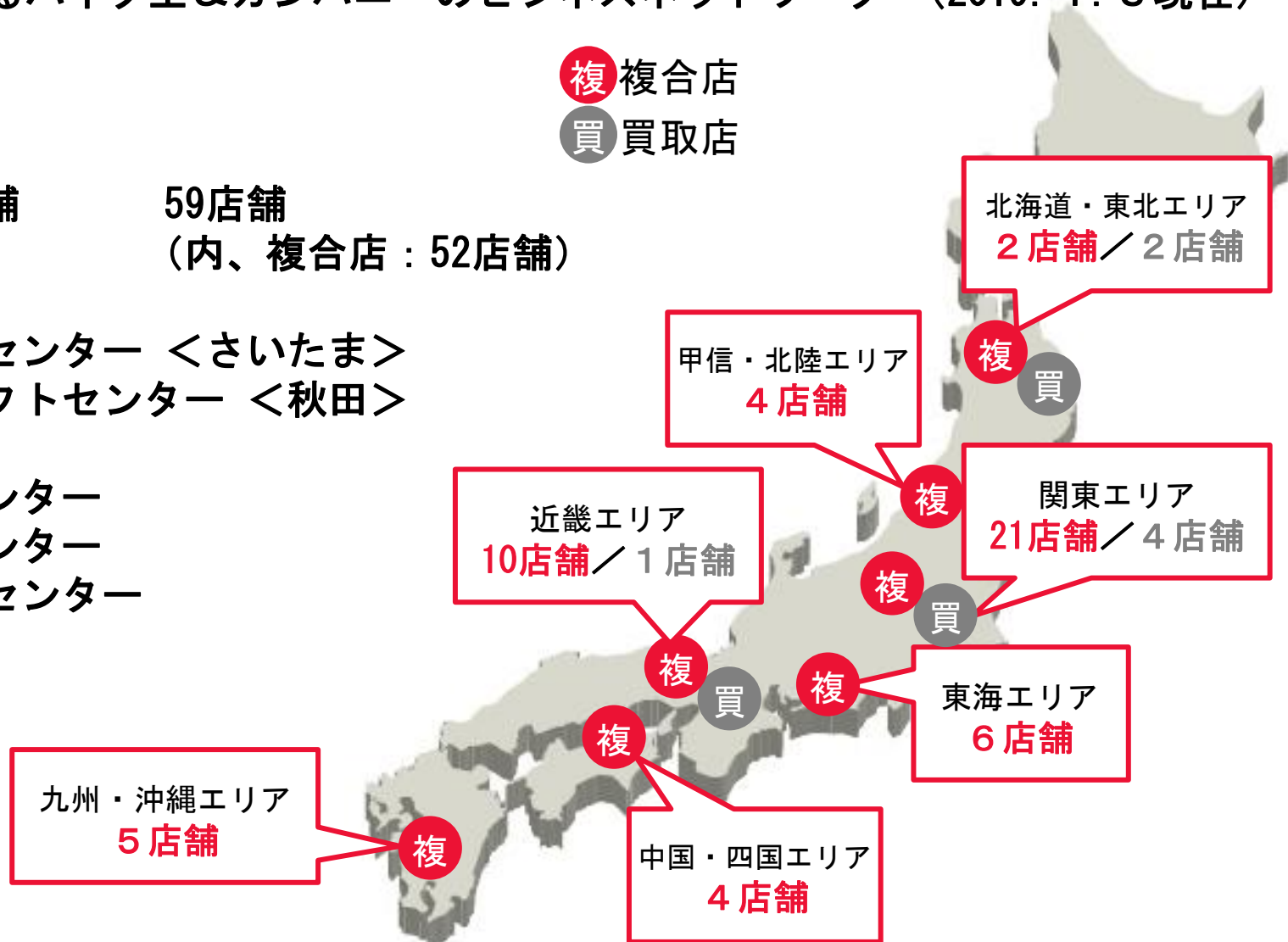
◆コンタクトセンター <さいたま>

◆第二コンタクトセンター <秋田>

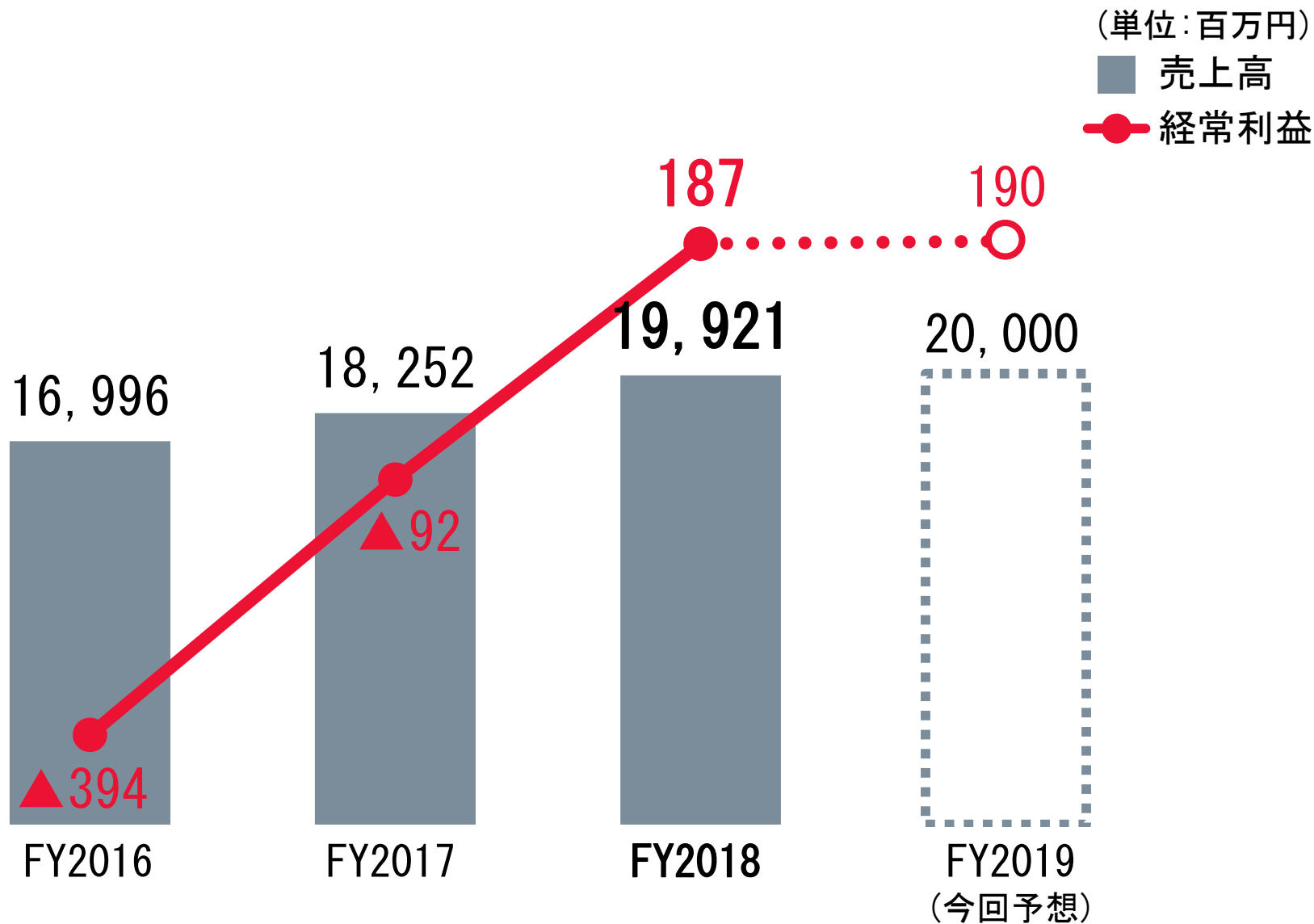
◆横浜物流センター

◆神戸物流センター

◆寝屋川物流センター



# 売上高 / 経常利益 推移

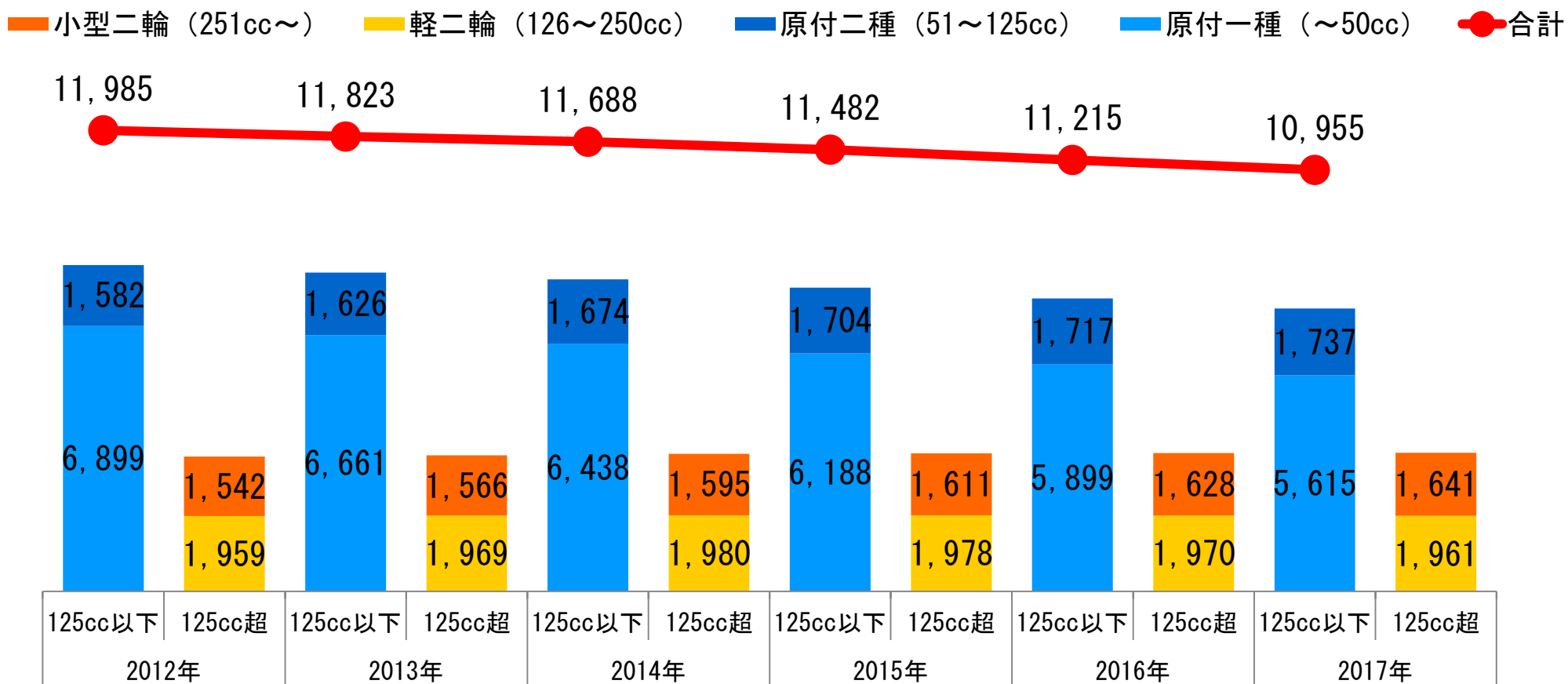




## 保有台数の推移

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)

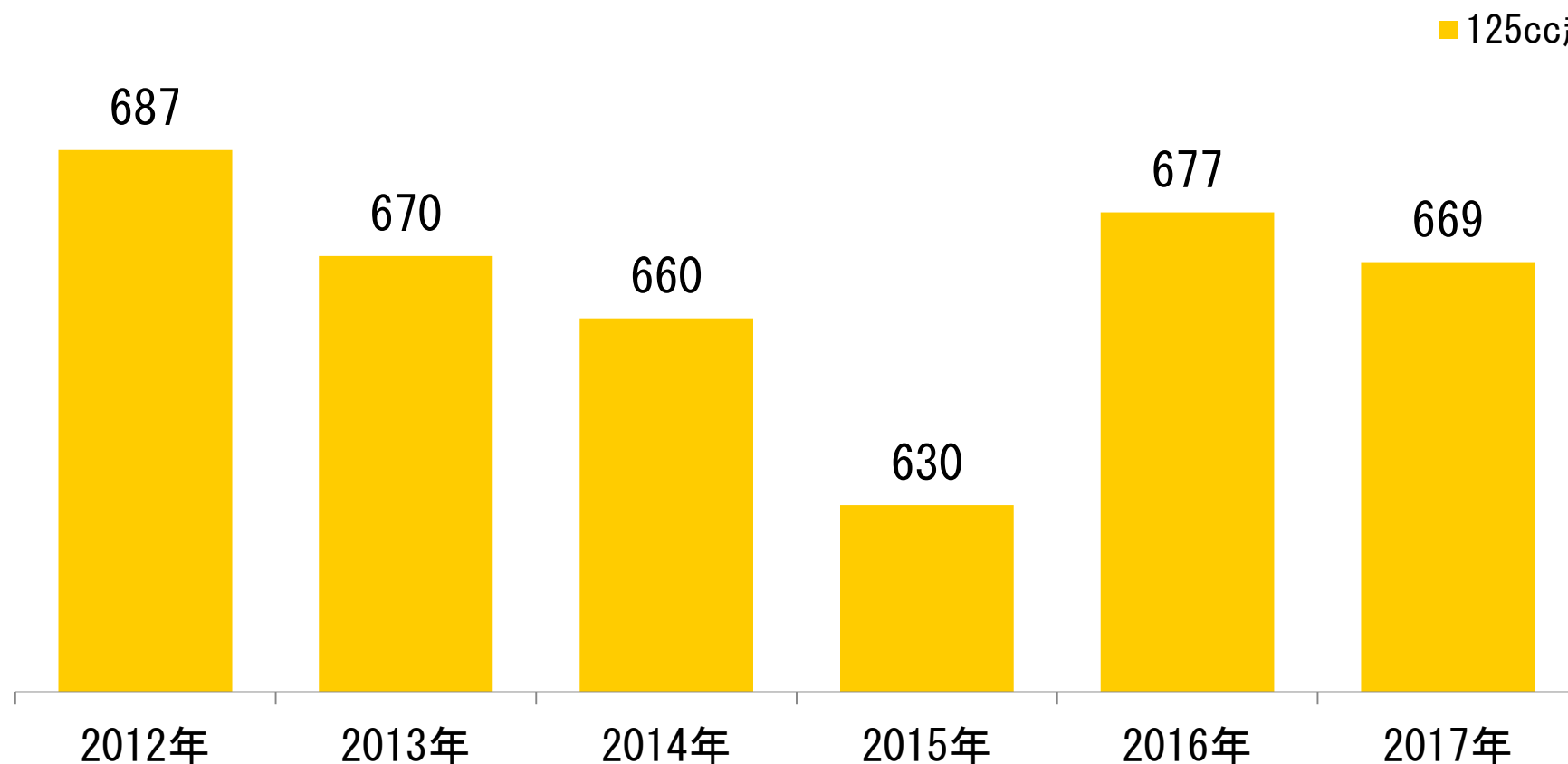


(出所) 一般社団法人日本自動車工業会/各年3月末日ベース

## 中古流通台数の推移

125cc超の中古流通台数は、前年よりもやや減少

(単位:千台)



(注) 125cc以下の公開指数はございません

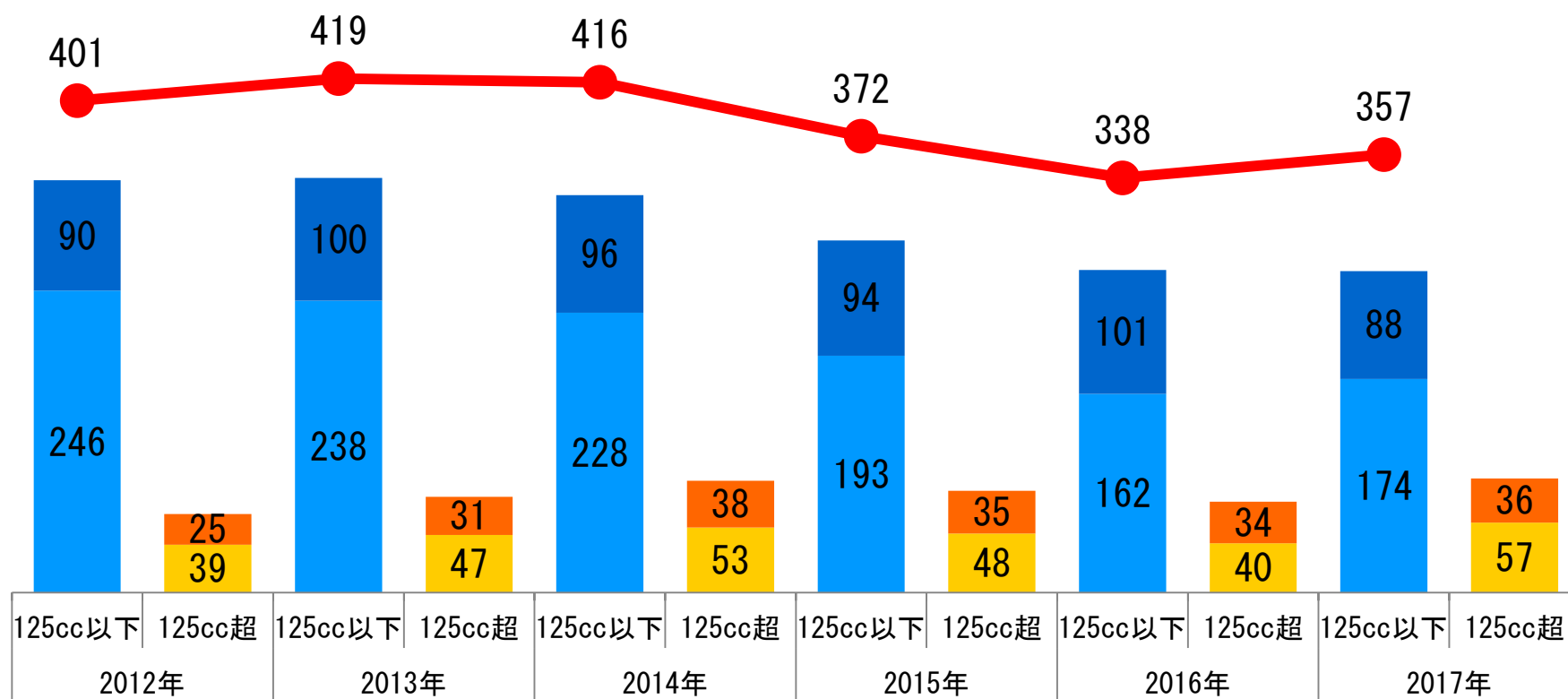
(出所) 二輪車新聞※2012年より小型二輪の集計方法変更

## 新車販売（出荷）台数の推移

新車販売台数は、比較的価値の高い原付二種以上が増加し全体としても前年より増加

（単位：千台）

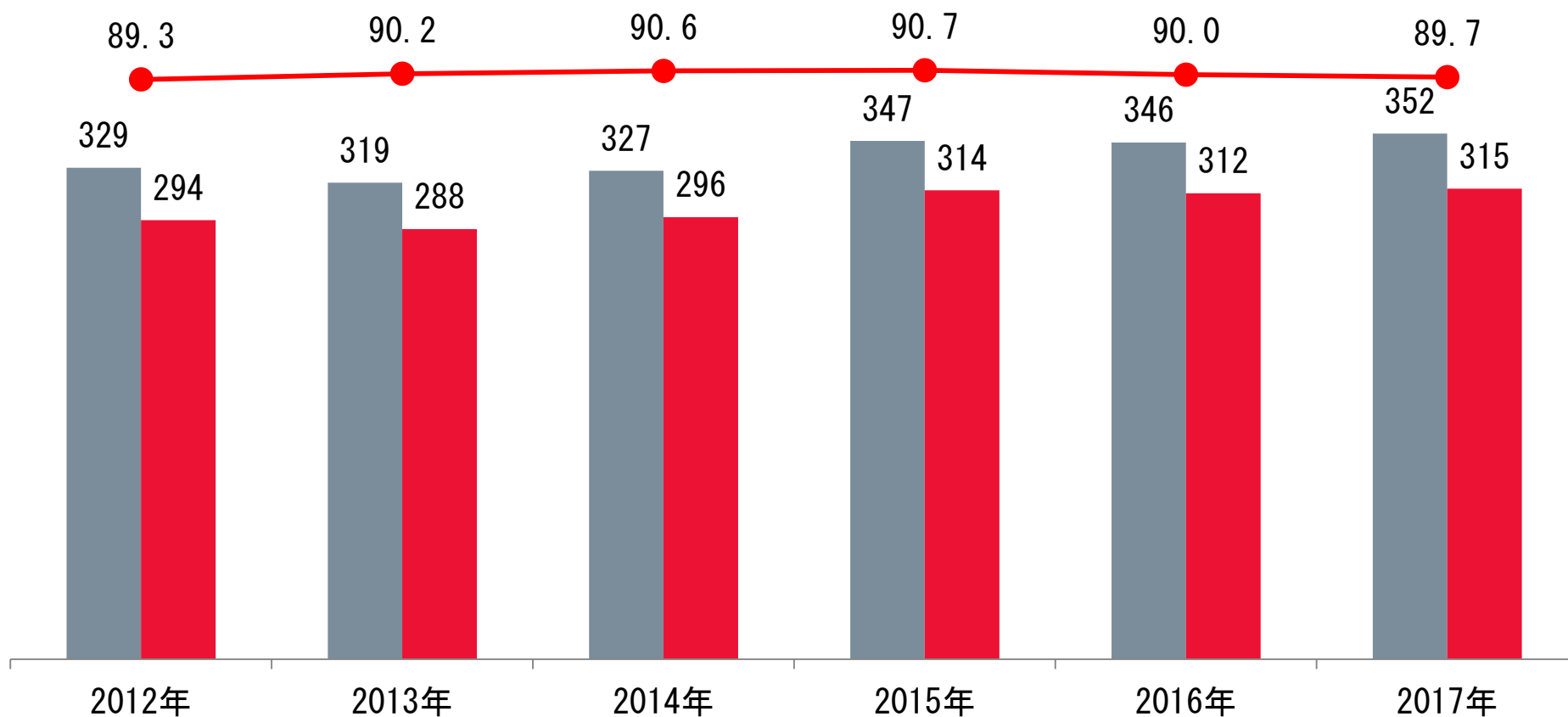
■ 小型二輪（251cc～）
 ■ 軽二輪（126～250cc）
 ■ 原付二種（51～125cc）
 ■ 原付一種（～50cc）
 ● 合計



（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(単位:千台)  
 ■ 成約台数(単位:千台)  
 ● 成約率(%)



(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

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