

FY2020 決算説明資料(第23期)

from Dec. 2019 to Nov. 2020

株式会社 バイク王 & カンパニー

バイクのことなら

BIKE 王

1.	FY2020	業績概況	P. 2
2.	FY2020	方針	P. 9
3.	FY2020	取り組みの結果	P. 11
4.	FY2021	方針およびQ&A	P. 21
5.	FY2021	通期見通し / 配当	P. 26
6.	【参考資料】	FY2020 財政状態および会社概要等	P. 30

(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。

FY2020 業績概況

増収増益

ホールセール、リテールいずれも好調により大幅に増加

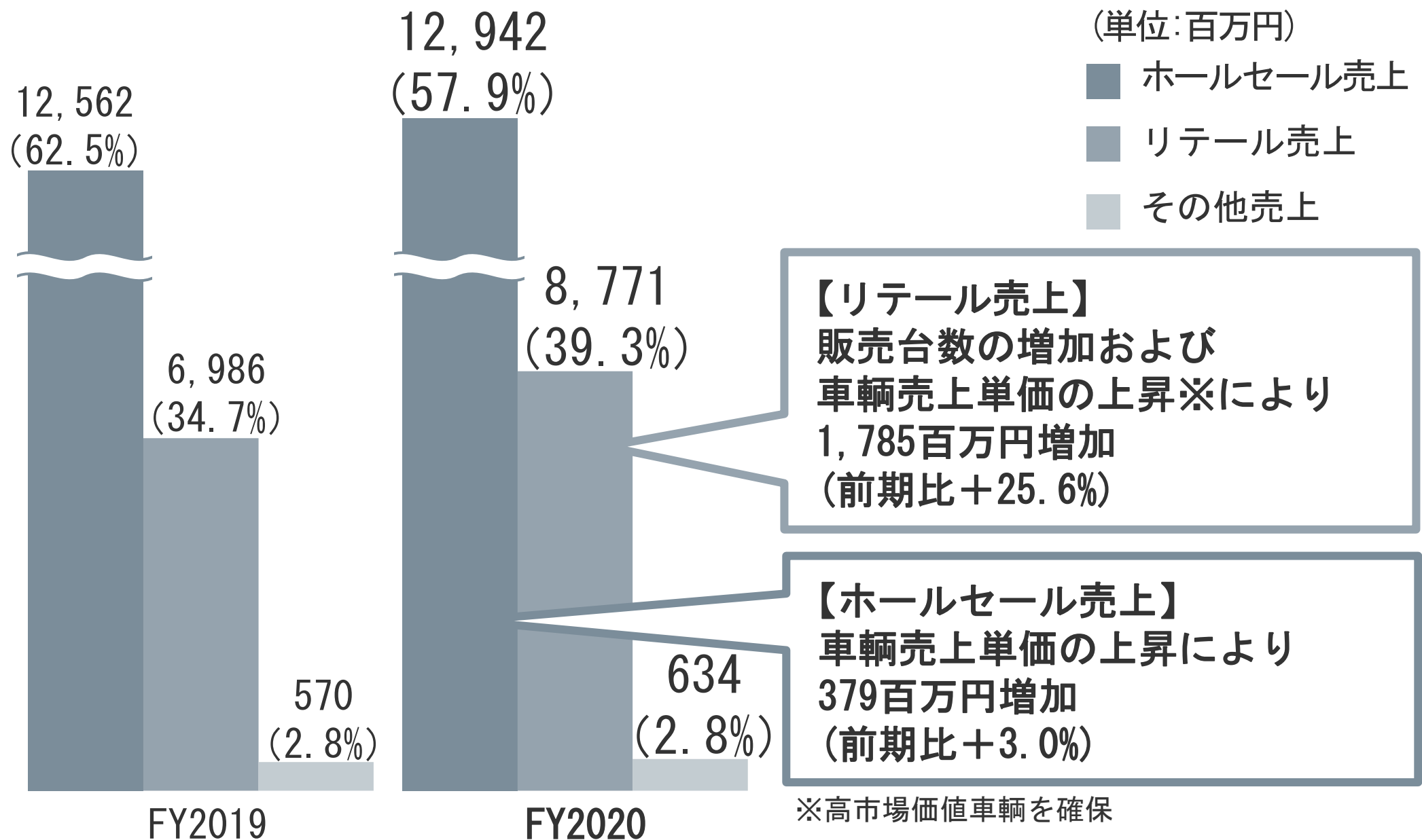
	FY2019	FY2020
売上高	20,119 百万円	22,349 百万円 (前期比+11.1%)
販売費及び一般管理費	8,669 百万円	9,459 百万円 (前期比+9.1%)
経常利益	359 百万円	859 百万円 (前期比+139.0%)

損益計算書

(単位：百万円)

	FY2019	FY2020	増減額	増減率
売上高	20,119	22,349	2,229	11.1%
売上原価	11,239	12,182	942	8.4%
売上総利益	8,880	10,167	1,286	14.5%
販売費及び一般管理費	8,669	9,459	790	9.1%
営業利益	210	707	496	235.8%
経常利益	359	859	500	139.0%
当期純利益	205	594	388	188.8%
1株当たり 当期純利益(円)	14.7	42.5	27.8	—

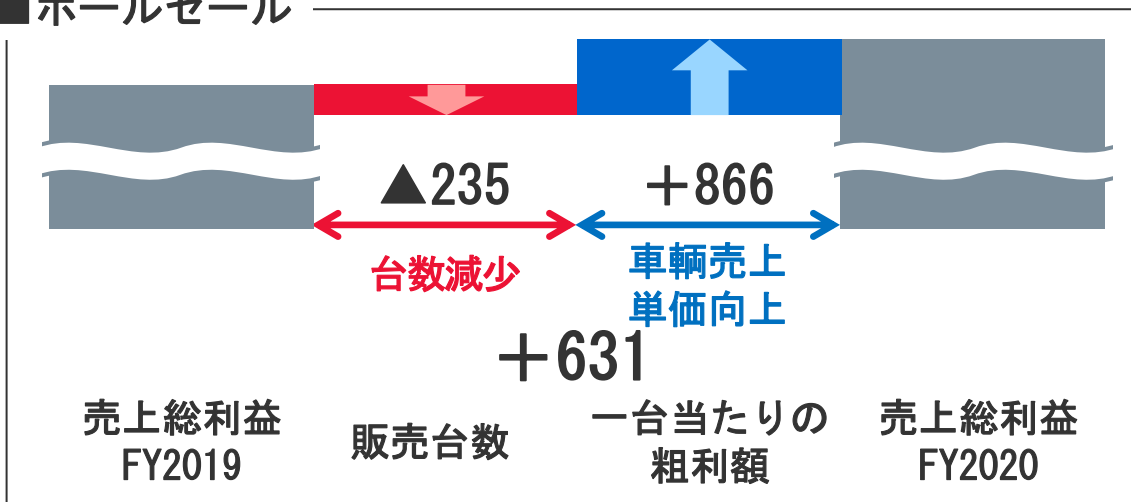
売上高増収要因



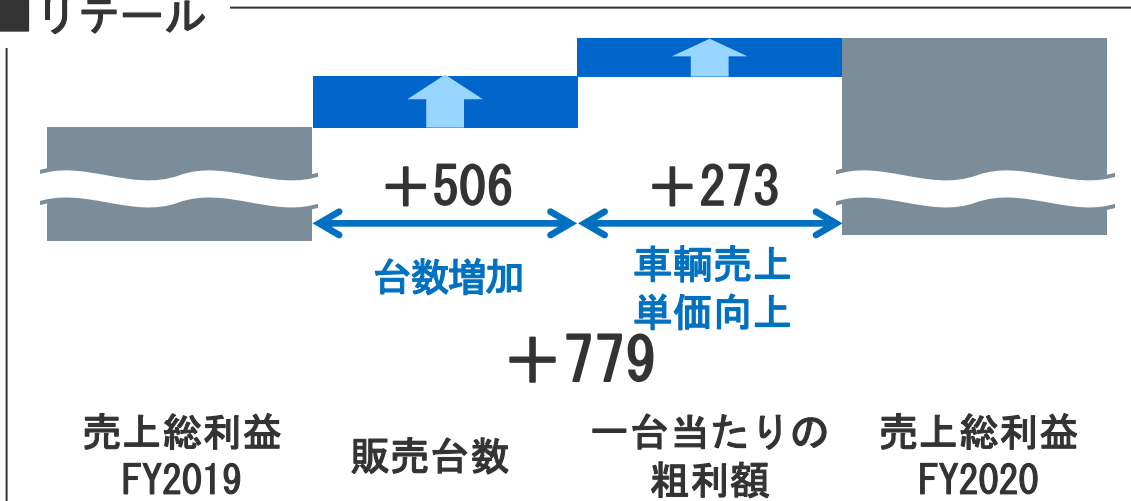
車両売上単価は高市場価値車両を確保したことで上昇し、かつ
 リテール台数も増加したため、**売上総利益が増加**

(単位:百万円)

■ホールセール



■リテール



売上総利益前期差異

+1,286百万円

その他の売上総利益含む

FY2020

10,167百万円

FY2019

8,880百万円

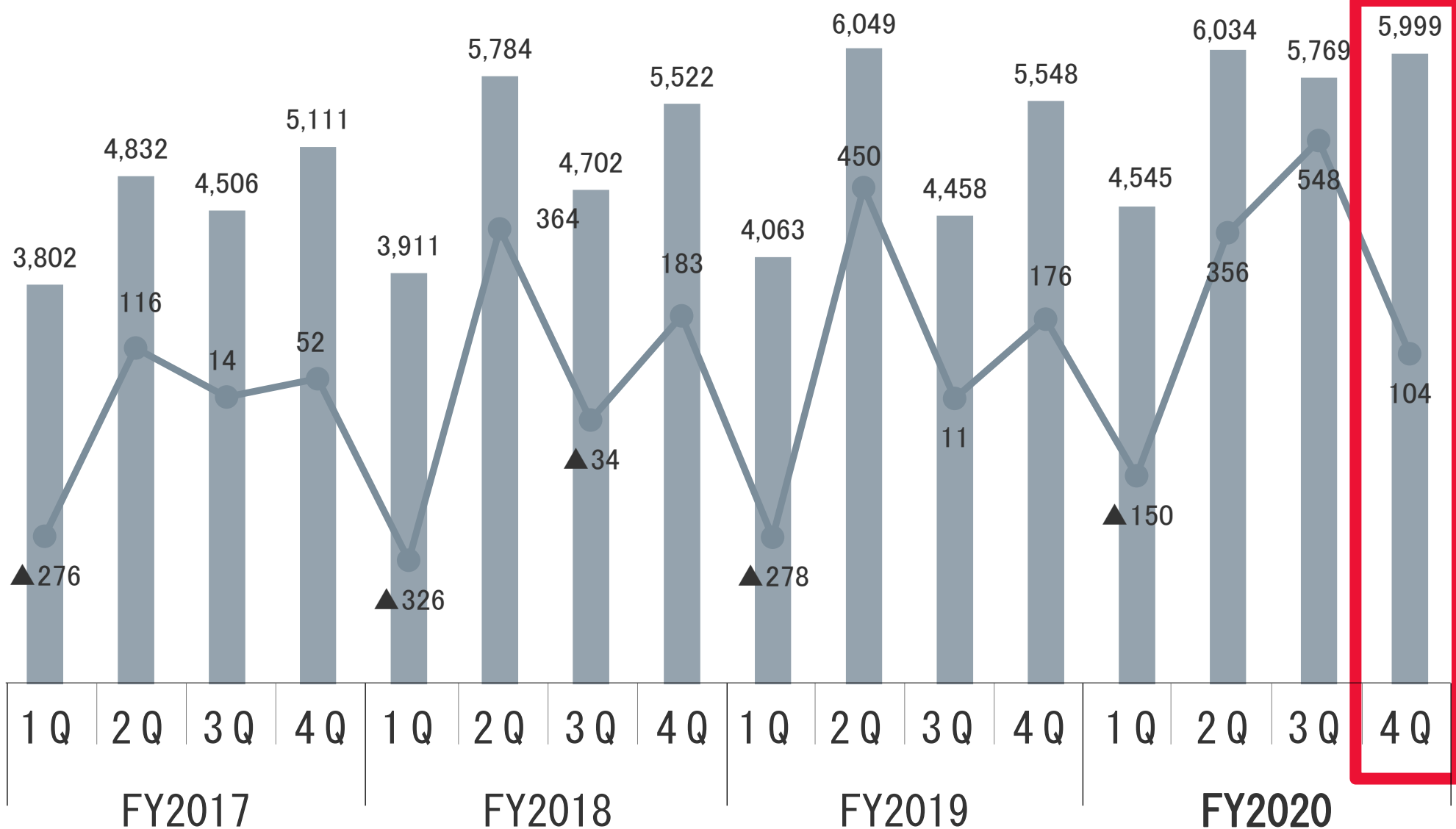
四半期毎の売上高 / 経常利益



(単位:百万円)

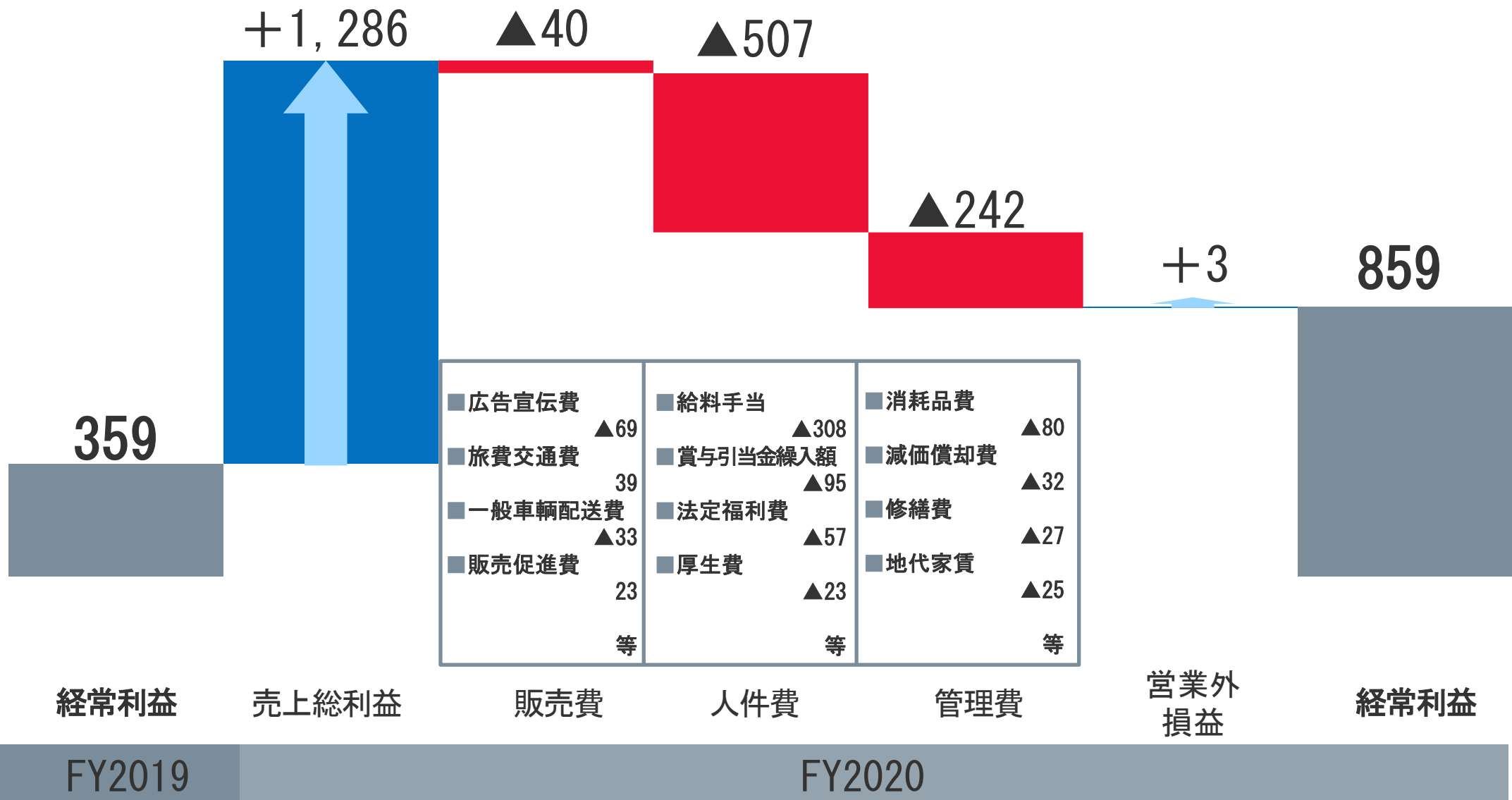
■ 売上高

● 経常利益(損失)



経常利益増減要因分析

(単位:百万円)

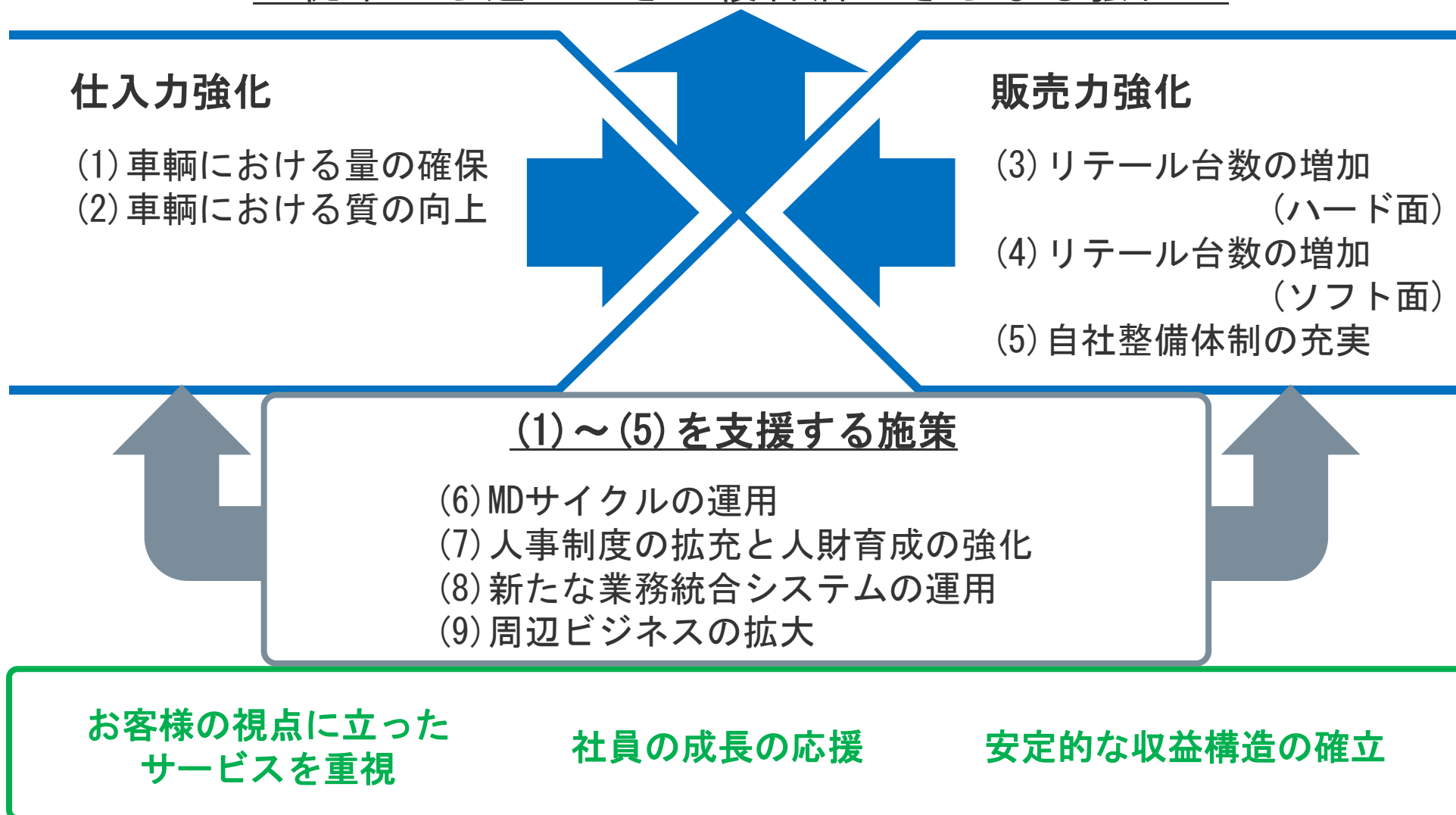


※販売費及び一般管理費の+（プラス）および▲（マイナス）は、利益に対する増減を意味しております。

FY2020 方針

「バイクのことならバイク王」として よりの一層お客様満足度を高める

～従来から進めてきた複合店のさらなる強化～



FY2020 取り組みの結果

1Q(12月～2月)

- 影響はなく前年同期に比べ業績が好調に推移

2Q(3月～5月)

- バイクの出張買取におけるお申し込み減少が予想されたため、キャンペーンを延期
- 緊急事態宣言の発令にともない店舗の営業時間を短縮(午前中の営業休止)
- オークション相場下落が見られたため、迅速に社内共有し仕入価格を適正化するとともに販売価格水準を維持するよう販売方法の工夫を継続
- 運転資金減少のリスク対策として当座貸越契約を締結

3Q(6月～8月)

- 店舗においては、感染防止策を徹底したうえで通常営業に移行
- 仕入強化キャンペーンの実施に加え仕入価格の適正化を継続
- ホールセール：販売価格水準を維持するよう販売方法の工夫を継続。オークション相場も前年同期に比べ上昇
- リテール：各施策の実施、通信販売の強化。市場も回復

4Q(9月～11月)

- 第三コンタクトセンターを新設し、受付業務の停止リスクを分散

質 量

高市場価値車輦

仕入台数 82,400台
(前期比▲1.7%)

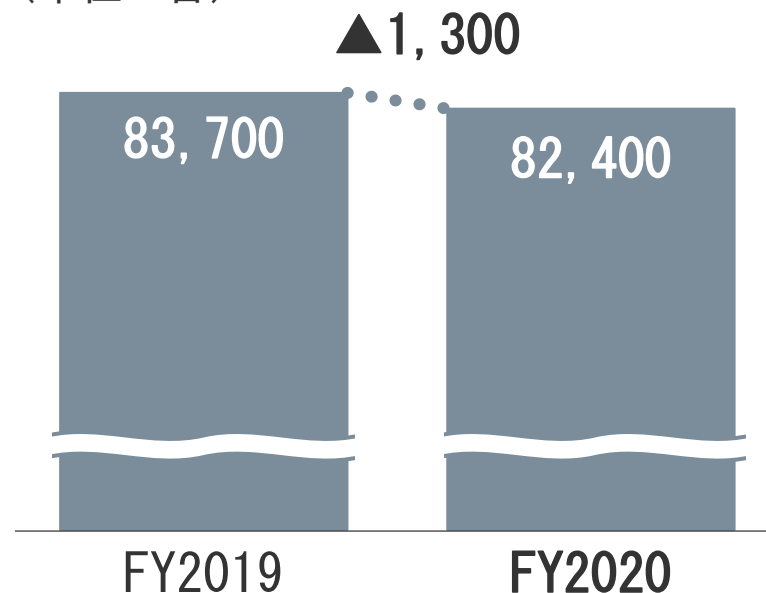
- ・ マスメディアの媒体構成の最適化
- ・ WEBを中心とした効果的な広告展開を推進
- ・ 人員の適正配置・拡充および育成強化
- ・ お客様からのお問い合わせに迅速に対応できる体制強化
- ・ 仕入強化キャンペーンを実施

【FY2020の状況】

新型コロナウイルス感染症拡大の影響は無視できないものの、前期並みの高市場価値車輦は確保できた。

【台数】

(単位：台)



販売力強化 (2019年12月～2020年11月の状況)

質 高市場価値車両を確保したことによる車両売上単価上昇 (前期比+6.9%)

量 ホールセール

- ・ 販売価格水準を維持するよう販売方法の工夫を継続
- ・ リテール市場の回復もあってホールセールの車両売上単価も上昇

販売台数 86,900台
(前期比▲3.6%)

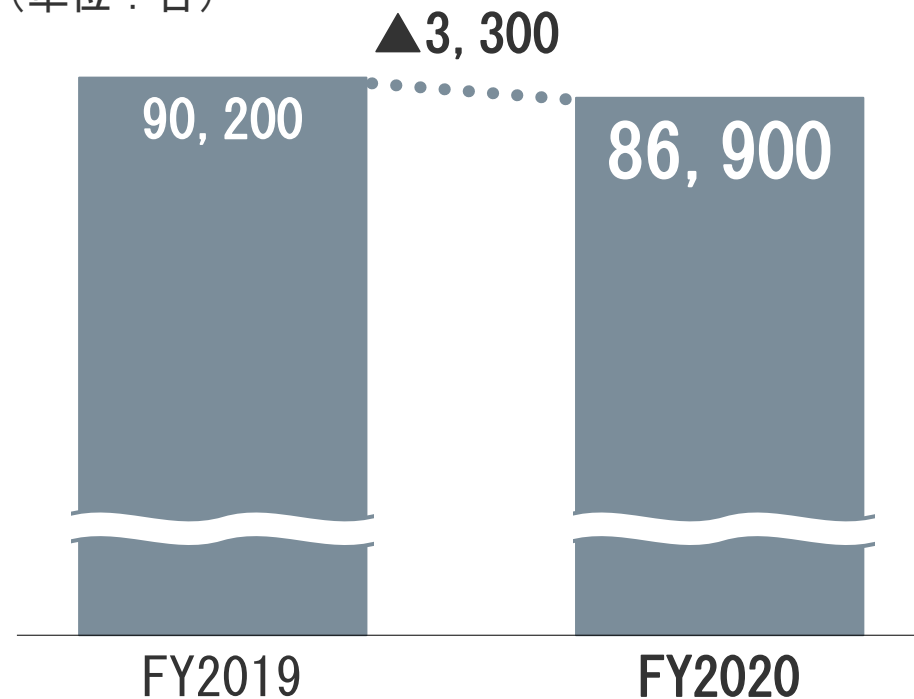
【ホールセール車両売上単価】

リテールの在庫を確保しつつ車両売上単価は前期並み

	1Q	2Q	3Q	4Q
前年同期比	+8.2%	+1.6%	+23.0%	+1.0%

リテール市場の回復
海外バイヤーの一部復帰
販売方法の工夫を継続

【台数】
(単位：台)



販売力強化 (2019年12月～2020年11月の状況)



質 高市場価値車両を確保したことによる車両売上単価上昇 (前期比+7.6%)

量 リテール

販売台数 19,300台
(前期比+16.6%)

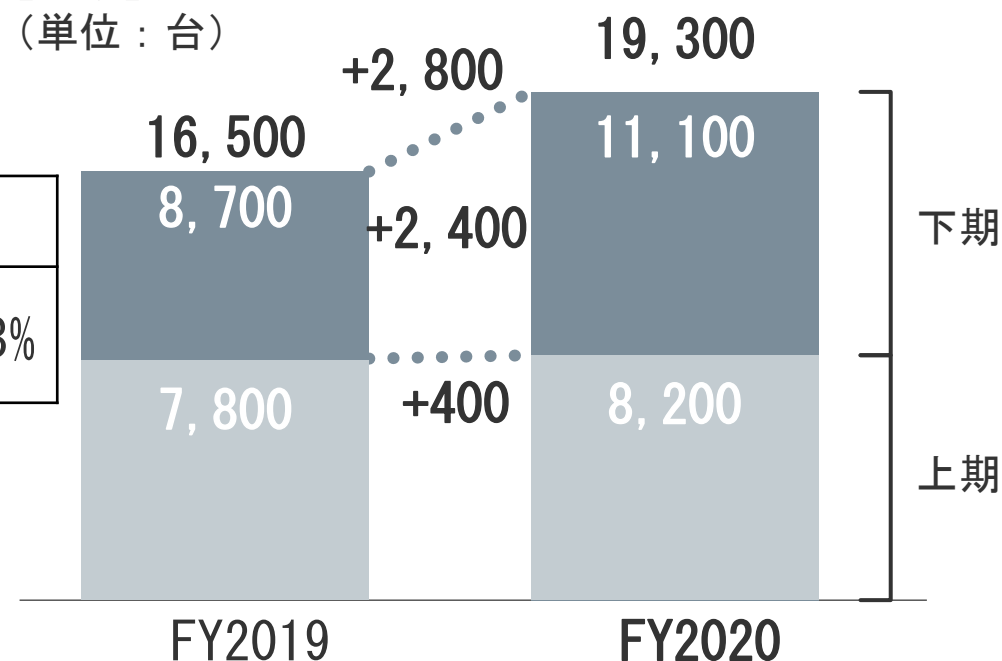
- ・ 店舗の移転や増床
- ・ 高市場価値車両の拡充
- ・ 接客力向上および売り場改善による既存店の強化
- ・ 新店 (前期に複合店化した店舗) の影響
 ※FY2019 55店舗 → FY2020 57店舗
- ・ 6月以降、リテール市場の回復

【リテール車両売上単価】

	1Q	2Q	3Q	4Q
前年同期比	+4.9%	+2.0%	+4.4%	+17.3%

【台数】

(単位：台)



高市場価値車両を確保

① 全体販売台数

維持

販売価格水準を維持するよう
販売方法の工夫を継続

ホールセール台数

やや減少

リテール台数

増加

※在庫台数

増加

② 車両売上単価 (一台当たりの売上高)

上昇

高市場価値車両を確保

利用促進



バイク王 八王子堀之内店
(東京都八王子市)

バイク王多摩店が移転・リニューアルにより、
売場を拡大。
約100台の豊富な商品を展示する店舗。



バイク王 東大阪店
(大阪府東大阪市)

バイク王東大阪店が移転・リニューアルにより、
売場を拡大。
約120台の豊富な商品を展示する店舗。

利用促進



話題沸騰のカワサキ Ninja ZX-25Rの
レンタルが始まる

レンタルサービスのラインナップに、
待望の250cc水冷並列4気筒エンジンを搭載したNinja ZX-25Rを追加することが決定
同時にNinja ZX-25Rのレンタル取り扱いを記念して、レンタルの無料体験を実施。



新規二輪免許取得者への販売が増加！
新しい生活様式を応援して決算キャンペーンを開催

新規に二輪免許を取得された方、および半年以内に二輪免許を取得された方を対象とした「免許取得応援」による購入費用サポートのほか、「買い替え応援」による購入費用サポートを、期間限定で40,000円に拡大する決算キャンペーンを実施。

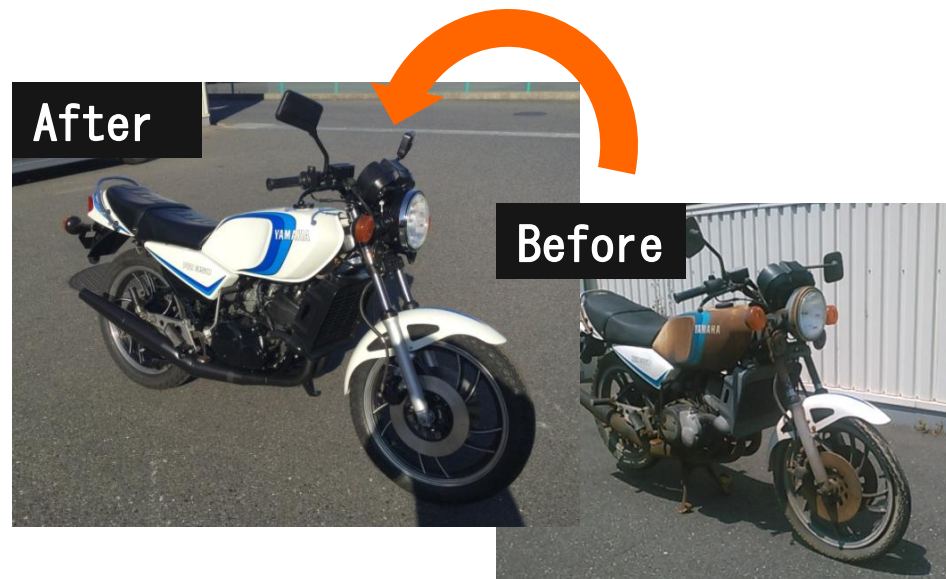
人財育成・PR

CSコンテスト開催



営業管理部門

「お客様に喜んでいただける新しい接客アイデア」をテーマに、各店舗と本社のチームがそれぞれの課題抽出や改善活動を競い、高めあう場としてCSコンテストを開催。CS向上の高い施策として評価された施策は、順次全店舗に展開。



整備部門

整備部門では、全国に配置されている整備各拠点にて、レストア技術を競いました。こちらも昨今の情勢を踏まえ、事前に撮影した動画にて投票を行い、グランプリを決定。

利用促進・SNS



バイク王新CM「新しい相棒」篇動画公開
Twitter & Instagramにてキャンペーン実施！

2020年11月13日より、YouTube向け新CM「新しい相棒」篇を公開。同時にバイク王公式Twitter & Instagram上にて「バイクとの思い出写真募集キャンペーン」も実施。各入選者10名様(計20名様)へ1万円分のQUOカードをプレゼント。



「乗るのたの士と行くキャンプツーリング」へご招待！

2021年春ごろに「乗るのたの士と行くキャンプツーリング」を企画中！バイク好きタレントでも有名なつるのさんと一緒に、楽しいキャンプとツーリングでライダー同士の交流を深め、愛車との新たな思い出を作りましょう！
※社会情勢の変化、荒天等で開催を見合わせる場合がございます。

FY2021 方針およびQ&A

「バイクのことならバイク王」として
よりの一層お客様満足度を高める

～従来から進めてきた複合店のさらなる強化～

お客様の視点に立った
サービスを重視

社員の成長の応援

安定的な収益構造の確立

仕入力の強化

- ・ リテール向け車両の仕入を強化
- ・ 仕入台数の確保

販売力の強化

- ・ ホールセールにおける質の向上
- ・ リテールにおける台数の増加
- ・ 自社整備体制の充実

社内体制の強化

- ・ 周辺事業の拡大と新たな取り組みの収益化
- ・ 人事制度および人財育成の拡充
- ・ 経営基盤の構築

Q 新型コロナウイルスの影響は？

A FY2020は、感染防止策における消耗品費やテレワーク制度導入費用によるコストが増加した一方、移動交通費が減少したことにより、費用に与える影響は軽微となりました。引き続き、新型コロナウイルス感染症拡大の影響は無視できないものの、オークション相場およびリテール市場は堅調に推移しており、今後もバイクは交通インフラを支える重要な乗り物・交通手段であり続けることや、密閉・密集・密接の「3密」を避ける移動手段としての需要も続くものと予測しております。

Q 販売力強化のための具体策は？

A ホールセール

- ・ 販売方法の工夫を継続し、販売価格水準を維持
- ・ 仕入価格適正化の管理
- ・ 出品車両整備のさらなる充実

リテール

- ・ 売場面積の拡大と短期間に回収が見込める優良物件の開拓
- ・ マーチャンダイジングを活用した売り場展開
- ・ 営業マニュアル・研修の仕組み化と社員教育の強化

Q 今後の出店計画は？

A ・現時点で4店舗出店する予定

→神奈川県秦野市、平塚市、藤沢市、香川県高松市

- ・買取店5店舗の移転・複合店化を検討
- ・既存複合店の移転および新規増店の検討

※新規店は投資効率を考慮したうえで出店を検討

FY2021

通期見通し / 配当

通期業績予想

(単位：百万円)

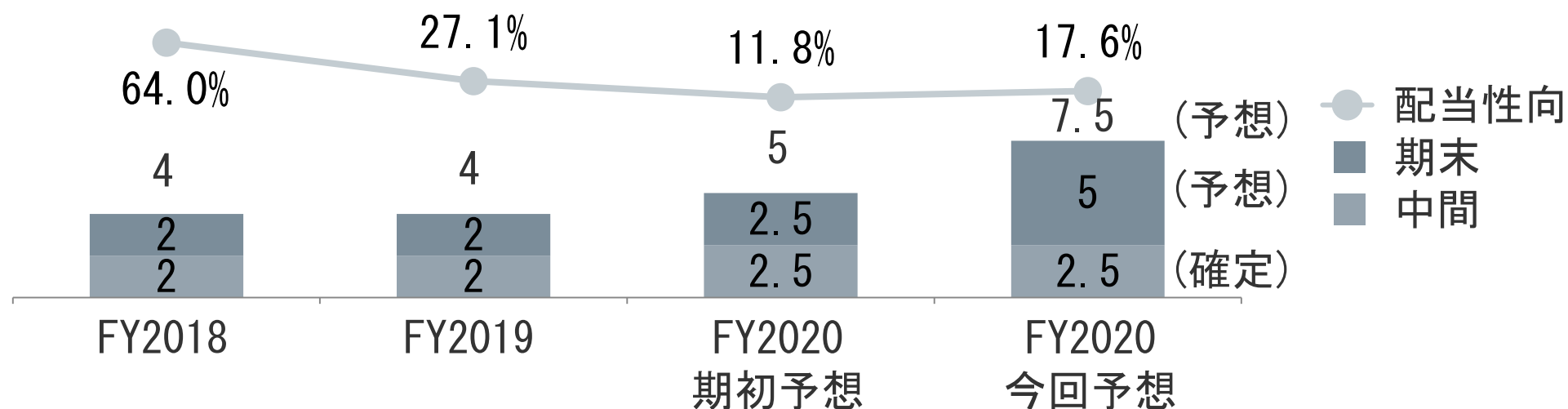
	FY2020 実績	FY2021 今回予想	増減額	増減率
売上高	22,349	23,000	650	2.9%
営業利益	707	800	92	13.1%
経常利益	859	920	60	7.0%
当期純利益	594	620	25	4.3%
1株当たり 当期純利益(円)	42.5	44.3	1.8	—

■ 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

期初予想から **2.5円増配**、前期実績から **年間3.5円増配**



(単位:円)

投資単位(100株)当たり配当額

中間配当(確定)	期末配当(予想)	合計(予想)
250	500	750

■ 増配の理由

FY2021の業績予想を踏まえ、基本方針に基づき、
配当予想は前期実績から **年間3.5円増配**

■ 1株当たり配当金額

FY2021 年間配当(予想) **11円**

中間配当5.5円(予想) / 期末配当5.5円(予想)

配当性向24.8%

(単位:円)

投資単位(100株)当たり配当額

中間配当(予想)	期末配当(予想)	合計(予想)
550	550	1,100

【参考資料】

FY2020

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）

	FY2019	FY2020	増減額
流動資産合計	4,136	5,200	1,063
現金及び預金	1,305	1,680	375
売掛金	201	83	▲117
商品	2,434	3,179	744
その他	195	256	61
固定資産合計	2,043	2,455	411
有形固定資産	765	770	5
無形固定資産	571	824	252
投資その他の資産	705	859	153
資産合計	6,180	7,655	1,475

■流動資産の増加は、主に商品、現金及び預金が増加し、売掛金が減少したことによる

■固定資産の増加は、主にソフトウェア仮勘定の増加等により「無形固定資産」が増加、繰延税金資産の増加等により「投資その他の資産」が増加したことによる

貸借対照表（負債・純資産の部）



（単位：百万円）

	FY2019	FY2020	増減額
流動負債合計	1,674	2,604	929
（買掛金）	201	253	52
固定負債合計	456	470	13
負債合計	2,130	3,074	943
純資産合計	4,049	4,580	531
負債純資産合計	6,180	7,655	1,475

- 流動負債の増加は、主に未払金、前受金、未払法人税等、未払消費税等、賞与引当金、買掛金が増加し、預り金が減少したことによる
- 固定負債の増加は、主に資産除去債務が増加したことによる
- 純資産の増加は、主に当期純利益の計上と株主配当による利益剰余金が減少したことによる

株主資本比率	65.5%	59.8%	▲5.7%
--------	-------	-------	-------

(単位：百万円)

	FY2019	FY2020
I. 営業活動によるキャッシュ・フロー	212	1,071
II. 投資活動によるキャッシュ・フロー	▲459	▲600
III. 財務活動によるキャッシュ・フロー	▲102	▲95
IV. 現金及び現金同等物の増減額	▲349	375
V. 現金及び現金同等物の期首残高	1,655	1,305
VI. 現金及び現金同等物の期末残高	1,305	1,680

2020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	22,349百万円
従業員数	859名
証券コード	東京証券取引所第二部 (3377)
役員(2020年2月27日現在)	
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
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

■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 (2021.1.12現在)

◆本社

◆バイク王店舗 62店舗 (内、複合店：57店舗)

(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	21	3
東海エリア	7	—
近畿エリア	11	1
中国・四国エリア	4	—
九州・沖縄エリア	6	—

◆コンタクトセンター <さいたま>

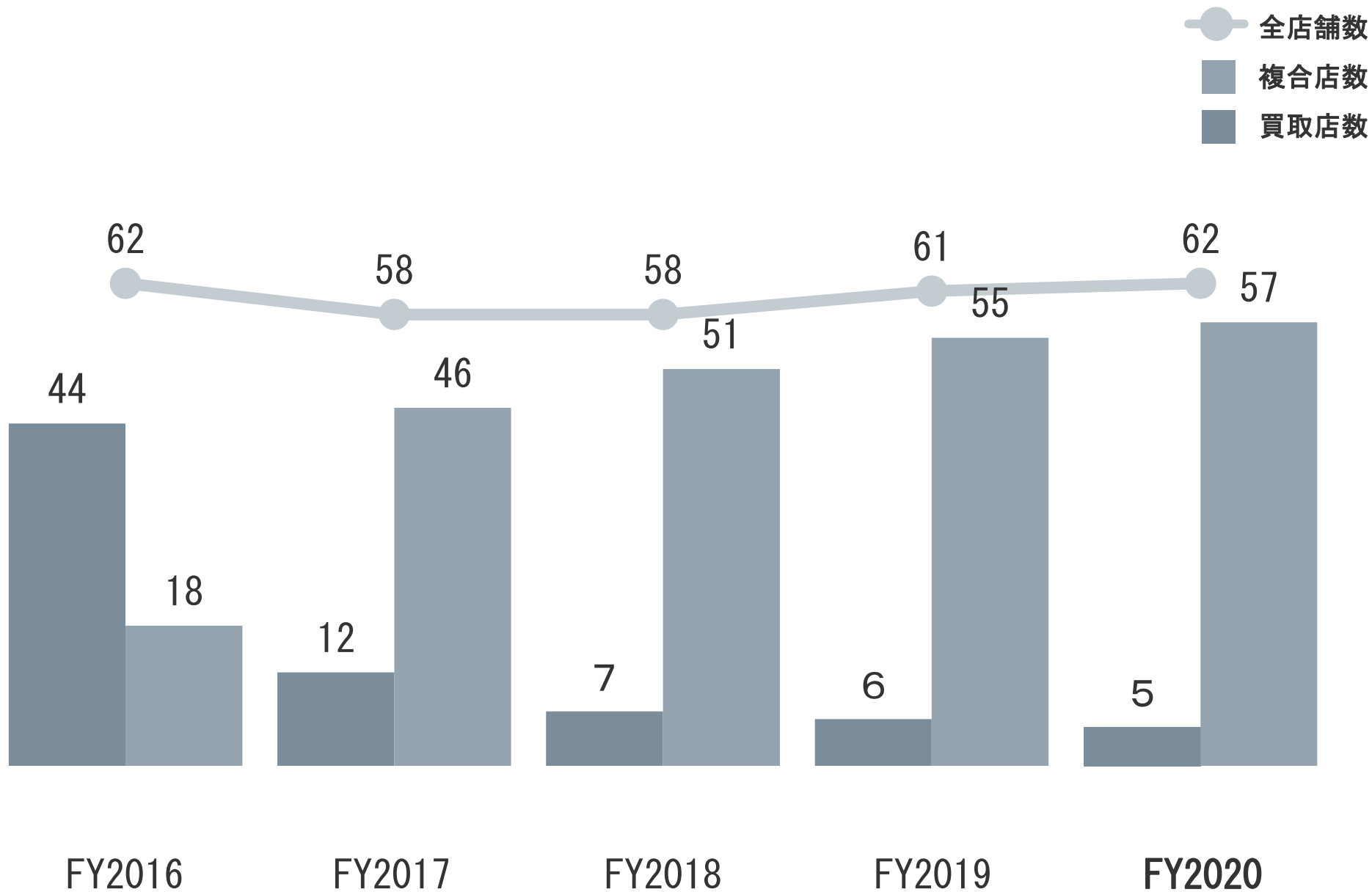
◆第二コンタクトセンター <秋田>

◆第三コンタクトセンター <山口>

◆横浜物流センター

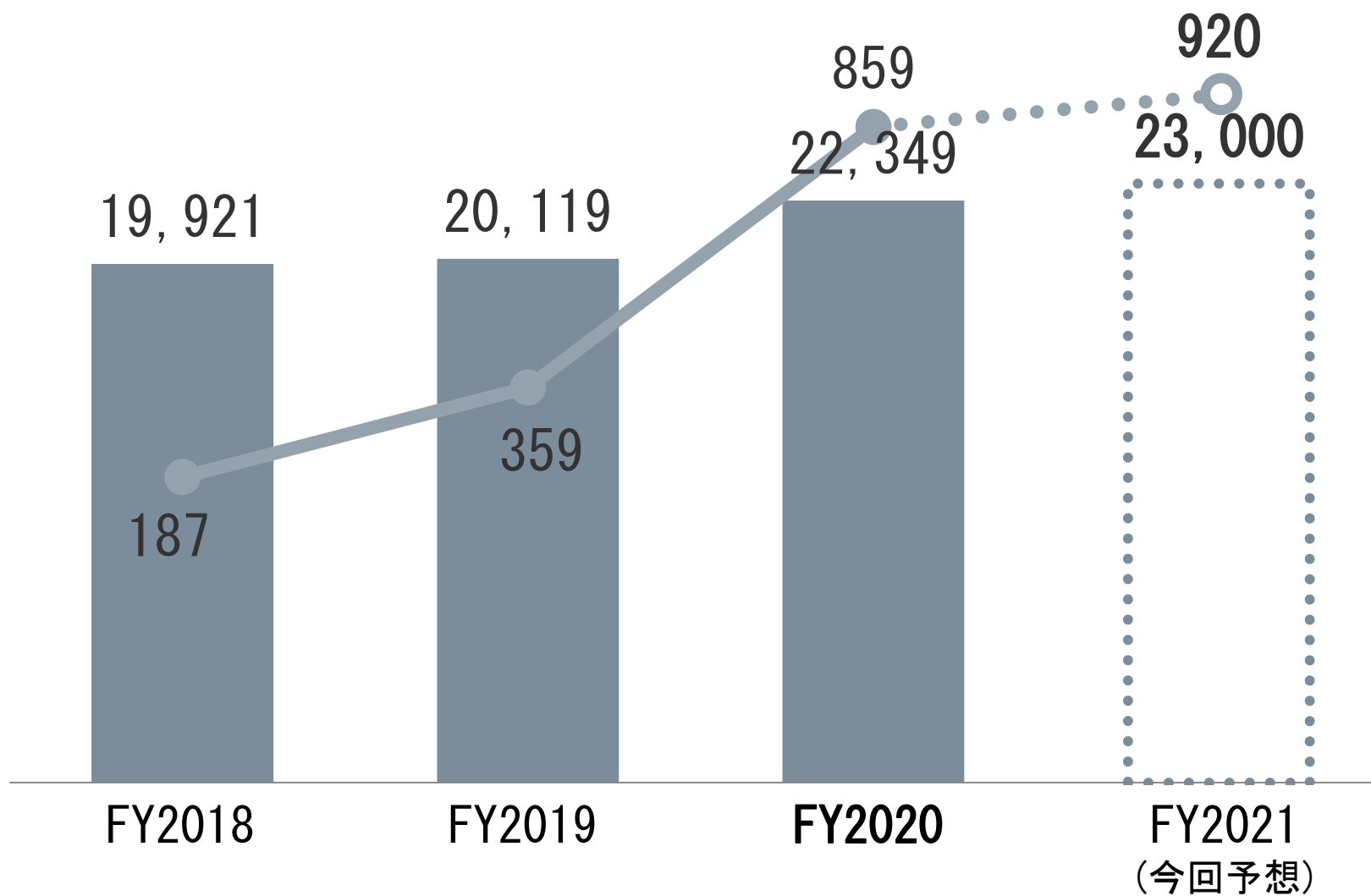
◆神戸物流センター

◆寝屋川物流センター



(単位:百万円)

■ 売上高
● 経常利益

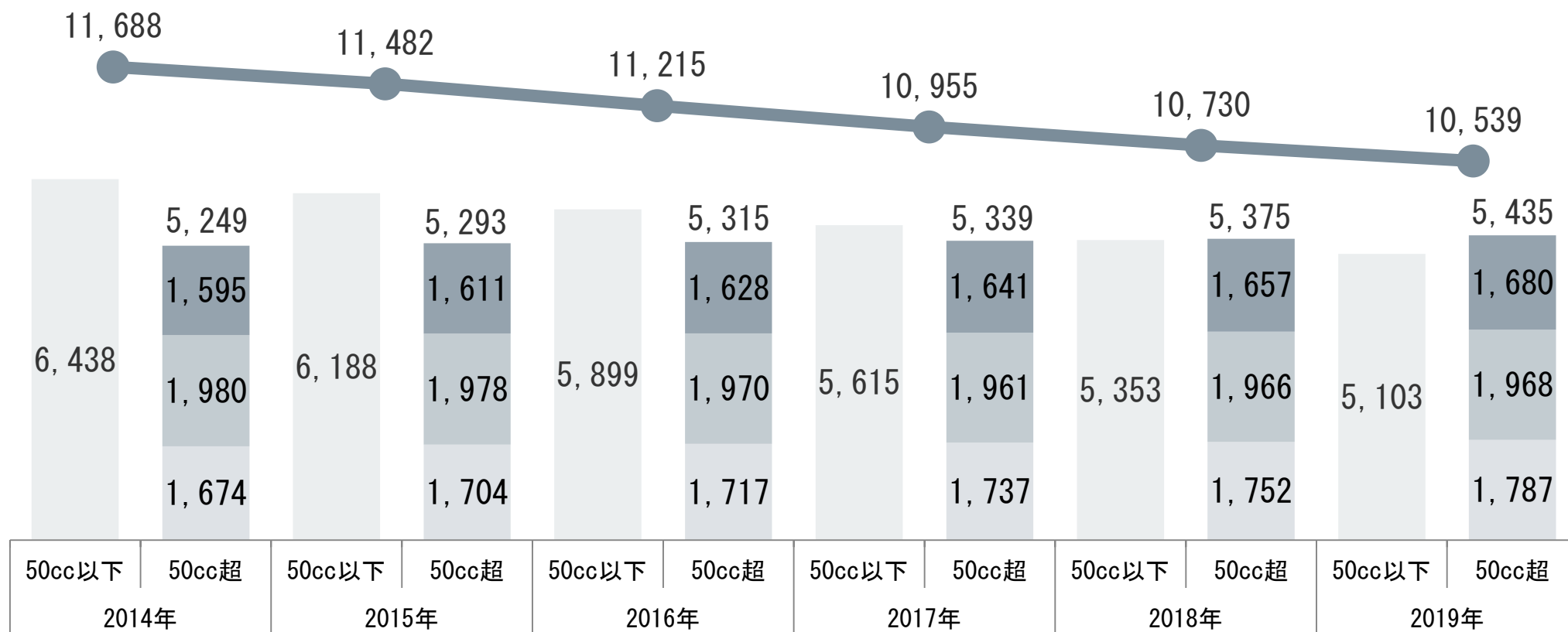


保有台数の推移

全体としては前年を下回るものの、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

(単位:千台)

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

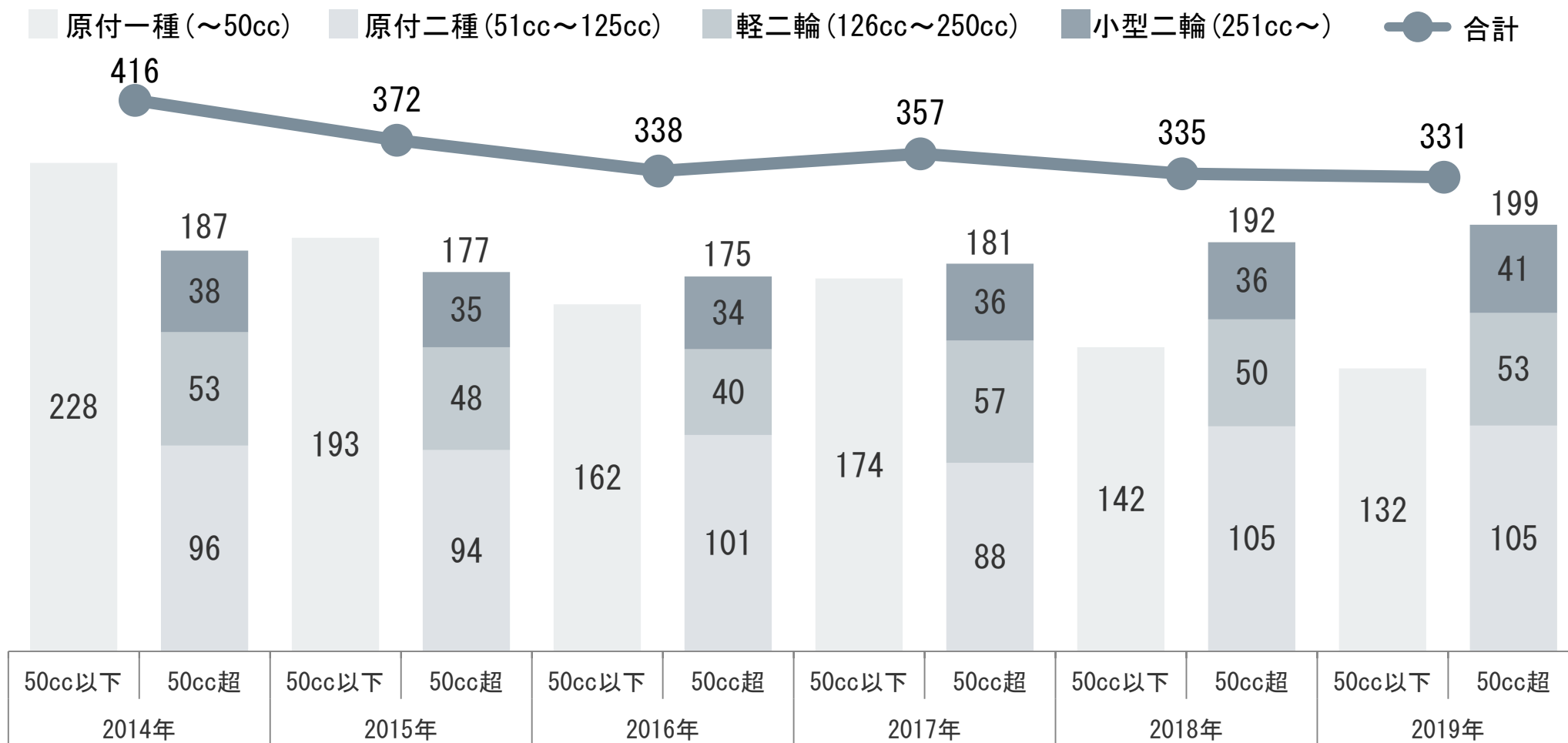


(出所)一般社団法人日本自動車工業会/各年3月末日ベース

新車販売（出荷）台数の推移

全体としては前年を下回るものの、
高市場価値車両は前年を上回る

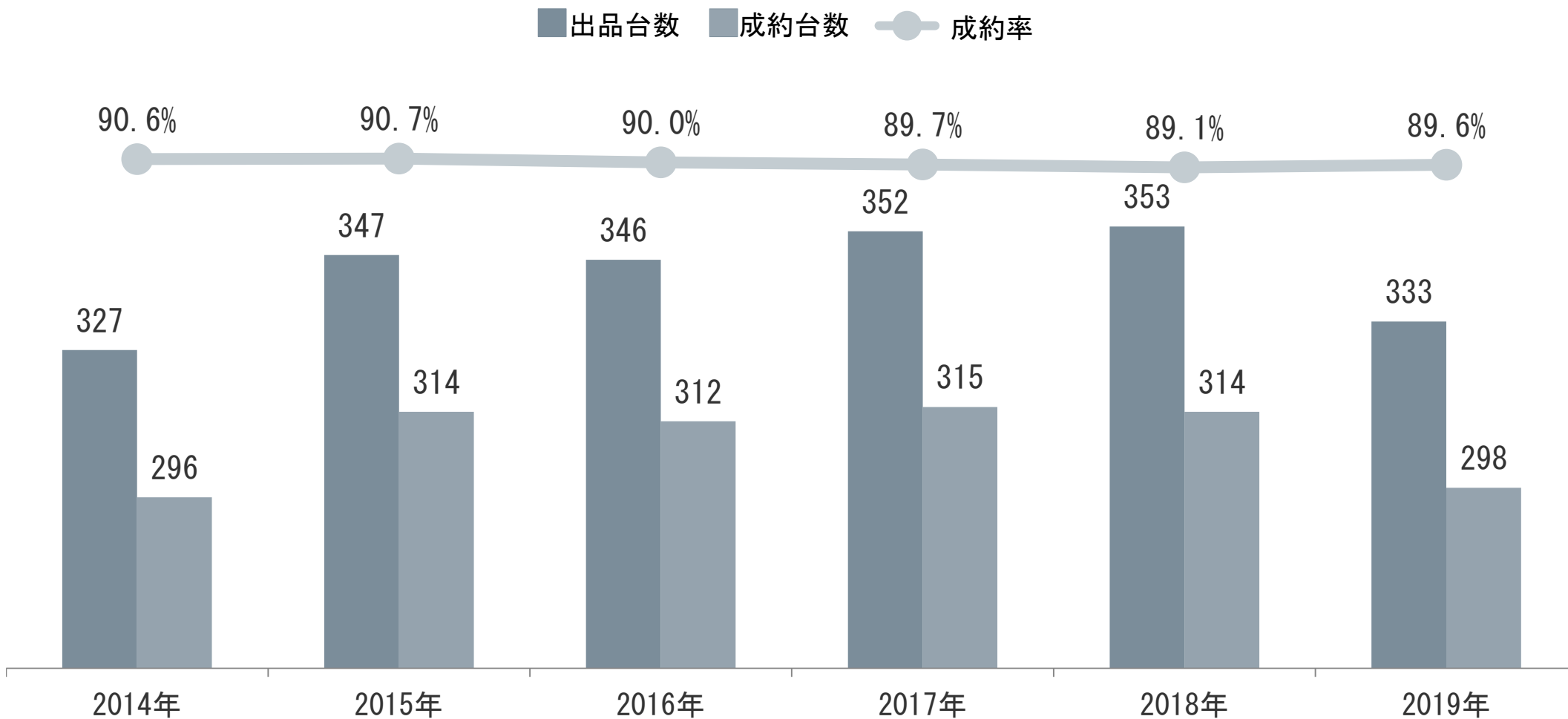
(単位:千台)



(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

(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/>