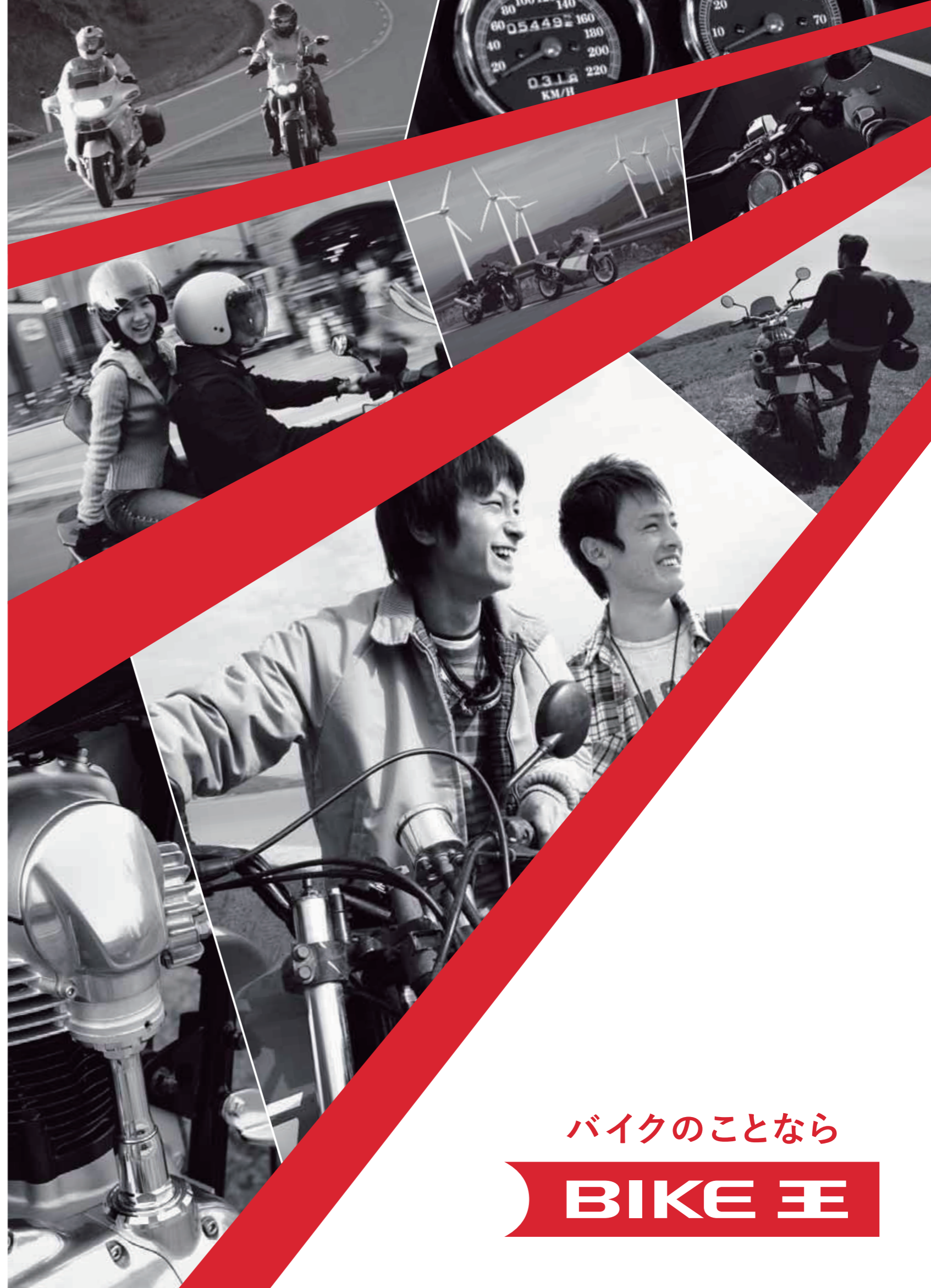


バイクのことなら

BIKE 王



バイクのことなら

BIKE 王

バイクライフの生涯パートナーを目指し、 バイク王&カンパニーは進化します。

バイク買取専門店からスタートした私たちは、バイク業界全体の発展・拡大を目指すとともに、お客様の利便性の向上に努めることに情熱を注いできました。

現在、「バイクライフの生涯パートナー」というビジョンを掲げ、従来のバイク買取専門店としての「バイク王」から、バイクに係る全てのサービスを総合的に提供する「バイクのことならバイク王」と言われるブランドへ進化を目指しております。

バイクのことなら

BIKE 王



代表取締役社長執行役員

石川 敏彦



取締役会長

加藤 義博

「バイクライフの生涯パートナー」を目指す、 バイク王&カンパニー

私たちは、バイクを「売る」「買う」「楽しむ」ための様々なサービスの提供を通じて、お客様の豊かなバイクライフを共に創る存在、「バイクライフの生涯パートナー」を目指します。
そして、お客様と共に築きあげてきた利便性の高いバイクのリユースサイクルと当社の様々なサービスを組み合わせることで、お客様の更なるバイクライフの充実とバイク社会の発展に貢献していきます。



販売サービス



豊富な在庫から厳選した
バイクをご用意

レンタルサービス



WEB から 24 時間
いつでも予約可能

メンテナンスサービス



確かな技術で
バイクライフに安心を

バイクのことなら

BIKE 王

買取サービス



全国どこへでも無料でお伺い

バイクパーツ&バイク用品



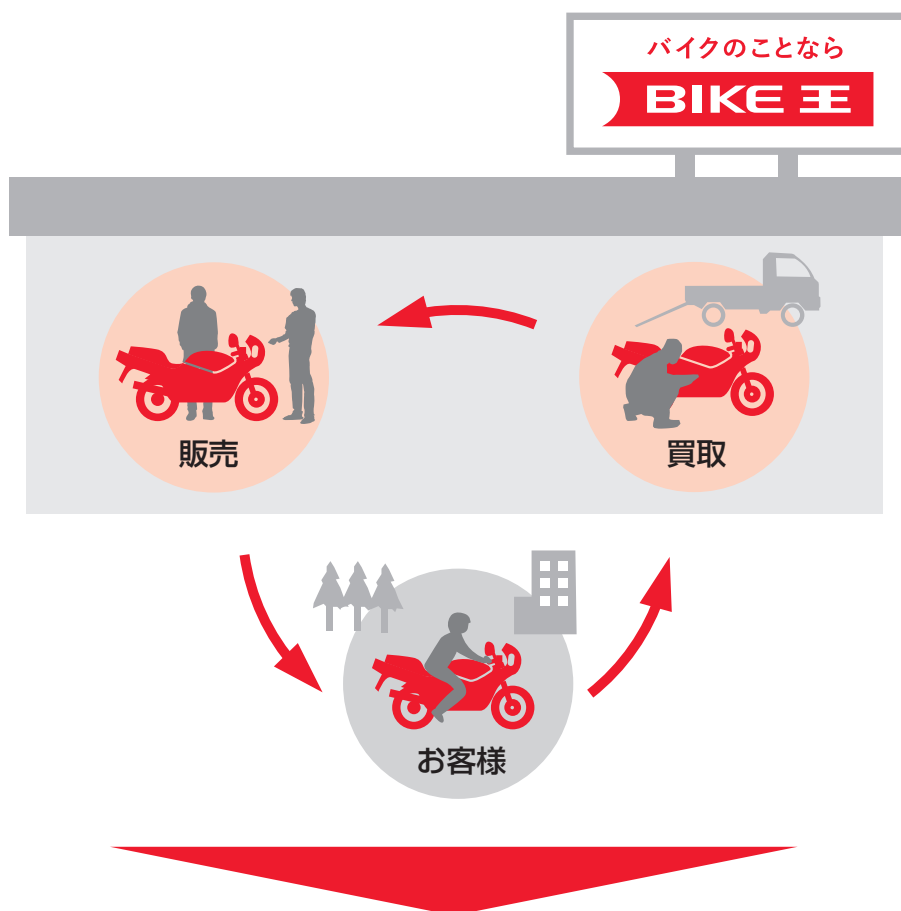
中古バイクパーツ・用品
買うときも、売るときも

もっともっとライダーのために
ずっと続くバイクライフのために



バイク事業

バイク事業は、バイクの販売から買取までを主な事業ドメインとし、「バイク王」ブランドで全国展開しています。お客様からお譲りいただいたバイクは、商品価値を高める整備を施したのち、業者向けオークションを介して卸売するほか、自社の店舗等を通じてリテールし、次のお客様へ大切に送り出しています。また、お客様が豊かなバイクライフを過ごすためのサポートをはじめ、ライフスタイルに合わせてバイクライフを楽しめる様々なサービスを提供しています。



全国展開の店舗網を活用し、
バイクライフをサポート





買取の特徴

全国の店舗からバイクライフアドバイザーが、お客様のご自宅までバイクの買取に伺う無料出張※2サービスを展開し、中古バイクの仕入を行っています。

流通ルートや査定基準に未整備な部分が多かった従来の中古バイク市場において、お客様が安心して利用できる合理的かつ透明性の高い市場環境を構築することを目的に、お客様の利便性を考えた様々な質の高いサービスを展開してきました。

そして、現在ではバイク買取利用率No.1の地位を確立しています。

※1：バイク処分者調査2020年6月(実査委託先：楽天インサイト)

※2：車輛の状態によっては、リユース料をいただく場合がございます。また、一部離島を除く。



全国展開

お客様の「今すぐ来てほしい」を可能にする、「バイク王」のネットワーク。北は北海道、南は沖縄まで、全国の店舗網を生かした迅速な対応を行っています。

24時間・365日受付

お客様のあらゆるニーズにお応えするため、24時間・365日体制でお申し込みを受け付けています。

無料出張買取※2

お客様がご希望の日時にご自宅まで、バイクライフアドバイザーが訪問します。全国统一の査定基準のもと、携帯端末で査定し、成約の場合はその場で決済方法を確定します。

バイクライフアドバイザー満足度91.3%※3

お客様のもとへお伺いするバイクライフアドバイザーの服装やビジネスマナーを徹底しています。これもお客様から高い満足度を得ている一つの要因です。

※3：「バイク王」で査定した方への郵送アンケート調査結果より(2019年9月実施、自社調べ)





販売の特徴

当社のバイク販売チャンネルは大きく分けて二つあります。ひとつは業者向けオークションを介した卸売り、もうひとつは「気軽」「安心」「選べる」をコンセプトに自社の店舗等で展示するリテールです。

買取専門店「バイク王」からスタートした当社は、業者向けオークションへの卸売を活かしたキャッシュフロー経営を実践し、バイク買取のリーディングカンパニーとなることができました。

バイク買取で培った強固な経営基盤と東証二部上場企業という企業力を土台に、豊富な仕入を活かしたリテールを強化することで、さらなる成長を目指します。



■業者向けオークションへの卸売

- ・在庫期間が短く、在庫・展示コストが小さい
- ・早期現金化(売上債権回収期間1~3日)
- ・販売価格を買取価格に、迅速に反映

■リテール

- ・バイク買取利用率No.1だからこそ実現する豊富な在庫から厳選
- ・中古バイクにさらなる安心を全車両、長期保証&返品保証付き
- ・お近くに店舗がなくても通信販売&全国どこでも納車可能

沿革

| | |
|-----------|--|
| 1994年 9月 | 代表取締役社長執行役員である石川秋彦と取締役会長である加藤義博の両名が、当社の前身となる「メジャーオート有限公司」を設立 |
| 1998年 9月 | バイク買取専門店の総合コンサルティング事業を目的として「株式会社アイケイコーポレーション(現 当社)」を設立(東京都渋谷区、資本金10,000千円) |
| 1999年 12月 | バイク買取事業の業務オペレーションをシステム化 |
| 2001年 1月 | 多ブランド戦略の一環として設立したグループ会社の統合を開始(2003年1月完了) |
| 2002年 5月 | 「インフォメーションセンター(現 コンタクトセンター)」を開設 |
| 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 |
| 2003年 11月 | パーツ販売店を出店(2012年1月に閉店。WEB販売および一部店舗での小売販売へ移行) |
| 2004年 2月 | バイク王のテレビCMの放映を開始 |
| 2005年 3月 | システムを独自の基幹システム「i-kiss」に集約 |
| 6月 | ジャスダック証券取引所に株式上場(東京証券取引所市場第二部上場を機に2006年10月に上場廃止) |
| 9月 | 初のバイク小売販売店を出店 |
| 2006年 3月 | 駐車場事業を営む子会社「株式会社パーク王」を設立(2012年3月に当社に吸収合併) |
| 8月 | 東京証券取引所市場第二部に上場 |
| 2007年 2月 | バイク小売販売を営む子会社「株式会社アイケイモーターサイクル」を設立(2008年6月に当社に吸収合併) |
| 3月 | 「株式会社テクノスポーツ」よりバイク小売事業を譲受 |
| 2009年 8月 | バイク買取専門店「バイク王」100店舗を達成 |
| 2011年 3月 | オートオークションを運営する「株式会社ユー・エス・エス」およびバイクオークションを運営する「株式会社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 | 「株式会社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 |
| 8月 | 情報発信組織「バイク王 バイクライフ研究所(現 Bike Life Lab supported by バイク王)」を発足 |
| 2012年 9月 | 「株式会社バイク王&カンパニー」に商号を変更 |
| 2014年 2月 | 東京都港区に本店を移転 |
| 2016年 1月 | サービスブランドを「バイク王」に統一するとともに、コーポレートロゴマークを含むロゴマークを統一し刷新 |
| 11月 | 二輪車用品販売事業を展開する株式会社G-7ホールディングスと資本業務提携契約を締結 |
| 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 | 駐車場事業を会社分割(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、同社を完全子会社化 |
| 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 |

概要

| | |
|-------|---|
| 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 TEL 03-6803-8811 FAX 03-6803-8812 |
| 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 |
| 代表者 | 代表取締役社長執行役員 石川 秋彦 |
| 設立 | 1998年9月(創業1994年9月) |
| 資本金 | 590百万円(2020年11月末日現在) |
| 売上高 | 22,349百万円(2020年11月期) |
| 販売台数 | 106千台(2020年11月期) |
| 従業員数 | 858名(2020年11月末日現在) |



JR線「田町」駅 シャトルバス5分/徒歩12分
ゆりかもめ「芝浦ふ頭」駅 徒歩5分