



BIKE-O & COMPANY

2011. 12. 1-2012. 11. 30

2012年11月期 決算説明資料



2012年9月1日に社名を株式会社バイク王 &カンパニーに変更しました

株式会社バイク王 &カンパニー

売上高20,768百万円(2012年11月期)

【バイク小売事業】～第二の収益の柱として育成～

売上高(内部取引消去前)4,876百万円 構成比20.6%

- ・直営小売店「バイク王ダイレクトSHOP」を展開
主に「バイク王」において買い取った中古バイクを「バイク王ダイレクトSHOP」もしくはWEBを通じて販売
- ・WEBショップ「バイク王パーツSHOP」でバイクパーツを販売

【駐車場事業】～バイクユーザーの利用環境整備～

売上高(内部取引消去前)541百万円 構成比2.3%

- ・バイク駐車場、自動車駐車場、
バイクと自動車の併設駐車場等を展開

【バイク買取事業】～当社のコアビジネス～

売上高(内部取引消去前)18,232百万円 構成比77.1%

- ・買取専門店「バイク王」を全国に展開
TV、WEB等の各媒体で広告活動を展開し、バイクを買取・仕入
これらを主にバイクオークションを通じて売却、一部を当社運営の小売店にて販売

※本決算より、セグメント名称を変更しております。

2012年11月期 年間トピックス

2011年12月	バイク王ダイレクトSHOP50号小山店 出店
2012年1月	当社初となる企業CM「対話篇」を放送開始
2012年3月	子会社パーク王を吸収合併(2012.3.1)
2012年4月	バイク王企業CMがクルマ系好感度No.1※ 受賞 - 2012年3月度 車系流通企業作品対象 -
	バイク王ダイレクトSHOP17号上尾店 出店
2012年5月	業務資本提携(USS、JBA、当社)にもとづき USS横浜会場に(新)横浜物流センター設立
2012年6月	バイク王ダイレクトSHOP16号柏店 出店
2012年9月	(株)バイク王 &カンパニーに商号変更 (旧社名(株)アイケイコーポレーション)



「対話編」



「バイク王D S 50号小山店」



「バイク王D S 17号上尾店」



「横浜物流センター」



「バイク王D S 16号柏店」

※CM総合研究所調べ

【個別】	2012年11月期（累計）業績の概況	P. 5
【セグメント別】	2012年11月期（累計）業績の概況	P. 12
【個別】	2012年11月期（累計）財政状態	P. 20
【個別】	2013年11月期 通期見通し/配当について	P. 22
	今後に向けた取組み	P. 28
参考資料	[会社概要、ビジネスモデル等]	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。

■非連結決算【個別】への移行について

当社を存続会社として連結子会社である株式会社パーク王を消滅会社として吸収合併し、非連結会社となりました（2012. 3. 1付）。このため、2012年11月期第2四半期決算から非連結決算【個別】へ移行しております。

決算短信の記載方式にならい、本資料において2012年11月期【個別】実績は、10パーク王実績が含まれていないものをベースに記載しておりますが、比較可能性を担保するため、一部のページでパーク王10実績を含む【みなし連結】をご参考として記載しております。



BIKE-O
&COMPANY

【個別】2012年11月期（累計）業績の概況

【セグメント別】2012年11月期（累計）業績の概況

【個別】2012年11月期（累計）財政状態

【個別】2013年11月期 通期見通し/配当について

今後に向けた取組み

【個別】売上高 20,768百万円（▲13.7%） 経常利益 ▲92百万円（前期実績862百万円）

※（ ）内は前年同期比。2011年11月期（連結）実績値を用いて算出

● バイク買取事業

- ・販売台数が前年同期比で10.6%減
⇒詳細はP.13参照

- ・平均売上単価は上期まで前年並みの水準で推移するも、3Q以降は前年を下回る
- ・平均粗利額は前年を下回る

● バイク小売事業

- ・第二の成長の柱である**バイク小売事業は23.0%の増収**。新規出店3店舗

● 駐車場事業

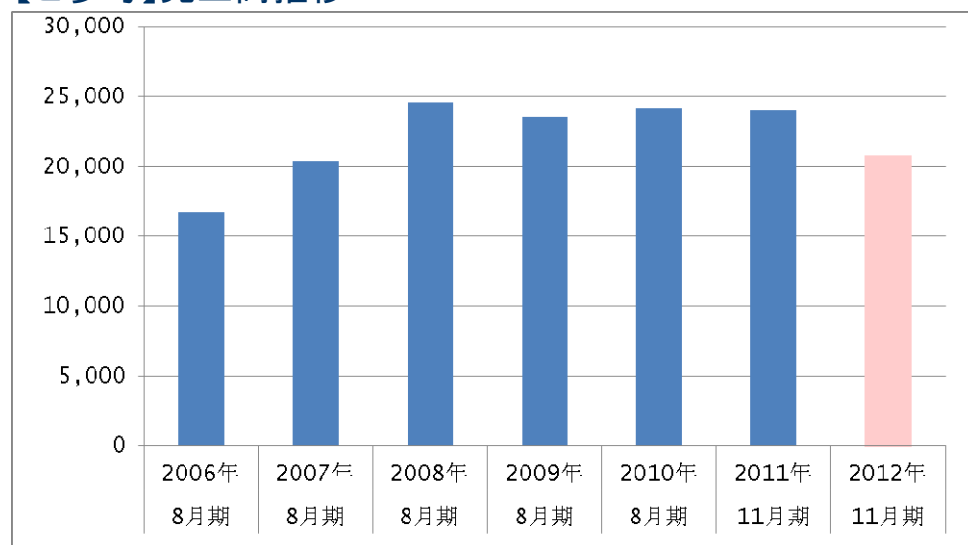
- ・既存事業地の料金改定、不採算事業地の閉鎖等により、採算性向上。最終黒字化
- ・2012年3月1日付で子会社パーク王を本体に吸収合併

【個別】 2012年11月期（累計）損益計算書

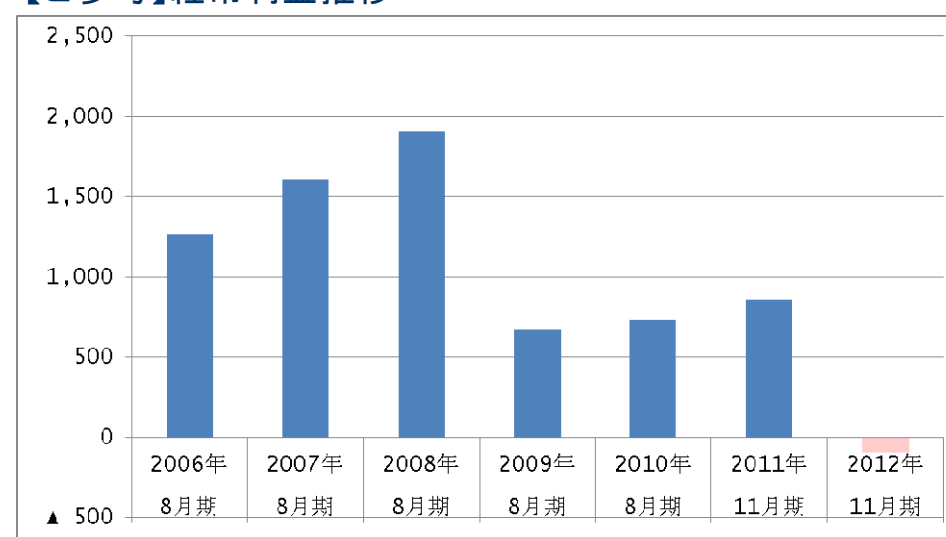
(単位:百万円)

	(参考)2011年11月期 (累計)【連結】		2012年11月期(累計) 【個別】		増減額	増減率	2012年11月期(累計) 【みなし連結】	
	金額	百分比	金額	百分比			金額	増減率
売上高	24,056	100.0%	20,768	100.0%	▲ 3,287	▲ 13.7%	20,935	▲ 13.0%
売上原価	11,218	46.6%	9,566	46.1%	▲ 1,651	▲ 14.7%	9,722	▲ 13.3%
売上総利益	12,837	53.4%	11,201	53.9%	▲ 1,636	▲ 12.7%	11,213	▲ 12.7%
販管費	12,035	50.0%	11,429	55.0%	▲ 606	▲ 5.0%	11,448	▲ 4.9%
営業利益	802	3.3%	▲ 227	▲ 1.1%	▲ 1,030	—	▲ 234	—
経常利益	862	3.6%	▲ 92	▲ 0.4%	▲ 955	—	▲ 97	—
当期純利益	441	1.8%	▲ 62	▲ 0.3%	▲ 504	—	▲ 67	—

【ご参考】売上高推移



【ご参考】経常利益推移



注 2010年11月期は決算期変更(8月⇒11月)にともなう3ヶ月決算のためグラフを省略しております。

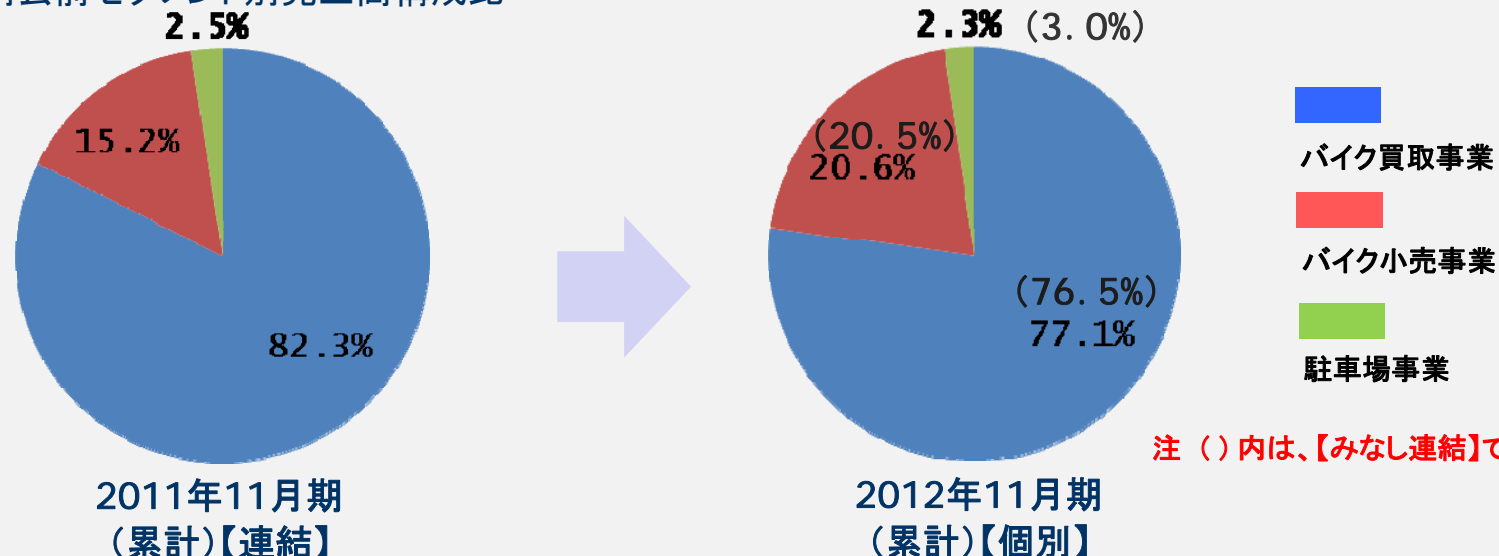
注 2012年11月期20より非連結決算に移行しております。

【個別】2012年11月期（累計）セグメント別売上高

(単位:百万円)

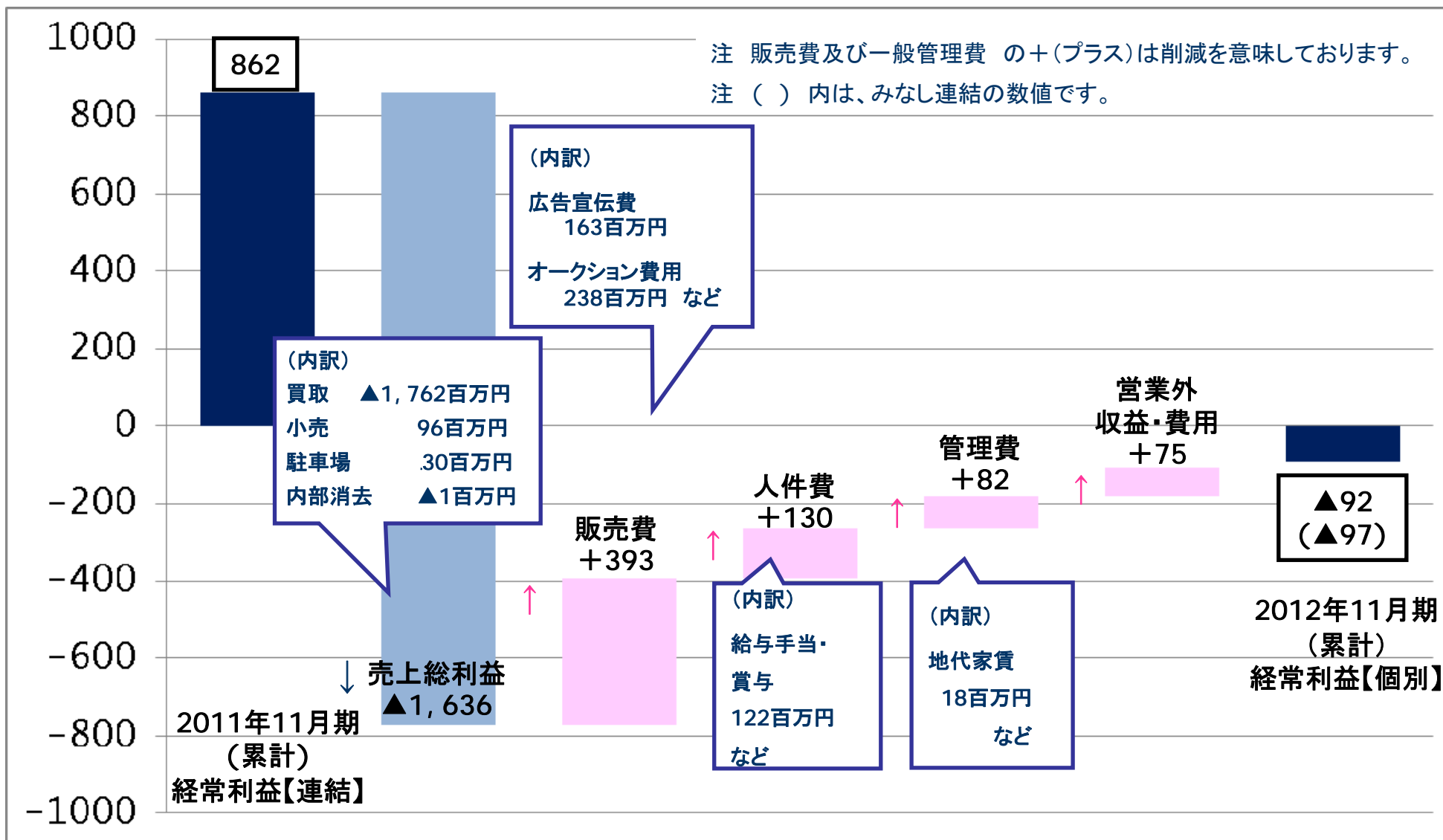
	2011年11月期		2012年11月期		増減額	増減率	2012年11月期	
	金額	構成比	金額	構成比			金額	増減率
売上高	24,056	-	20,768	-	▲ 3,287	▲ 13.7%	20,935	▲ 13.0%
バイク買取事業	21,513	82.3%	18,232	77.1%	▲ 3,281	▲ 15.3%	18,232	▲ 15.3%
バイク小売事業	3,964	15.2%	4,876	20.6%	912	23.0%	4,876	23.0%
駐車場事業	644	2.5%	541	2.3%	▲ 103	▲ 16.0%	709	10.0%
内部消去	▲ 2,066	-	▲ 2,882	-	▲ 815	-	▲ 2,882	-

■ 内部取引消去前セグメント別売上高構成比



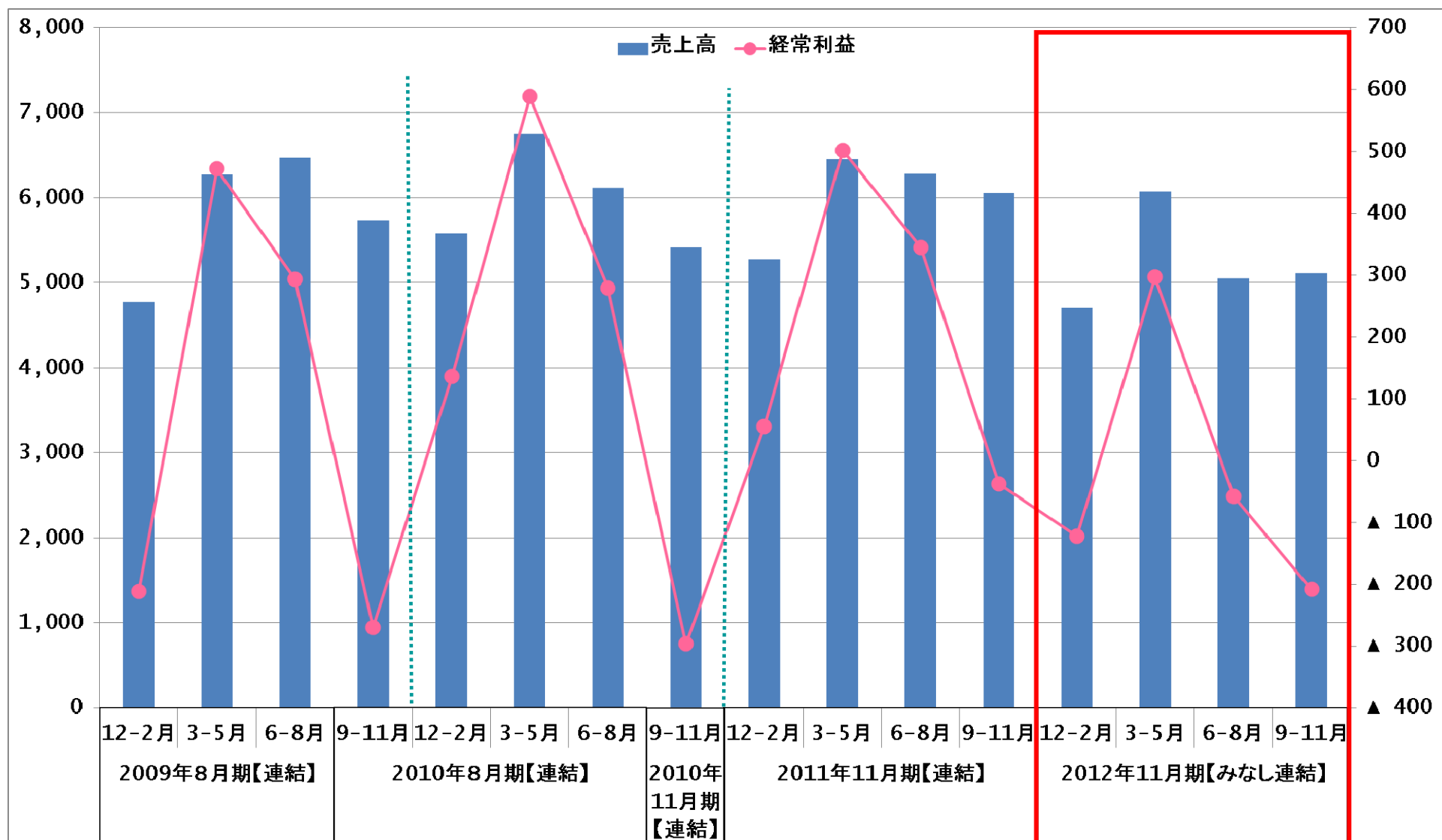
【個別】2012年11月期（累計）経常利益増減分析（前年同期比）

（単位:百万円）



四半期毎の売上高&経常利益

(単位:百万円)



四半期毎の業績



(単位:百万円)

	2010年8月期 【連結】			2010年 11月期 【連結】	2011年11月期 【連結】				2012年11月期 【みなし連結】			
	2Q	3Q	4Q	(3ヶ月決算)	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	5,580	6,746	6,117	5,412	5,275	6,450	6,277	6,052	4,706	6,070	5,052	5,107
バイク買取事業	5,111	6,155	5,497	4,825	4,746	5,817	5,525	5,424	4,196	5,385	4,310	4,340
バイク小売事業	605	760	846	720	757	946	1,229	1,030	843	1,294	1,387	1,352
駐車場事業	123	119	119	138	144	155	174	169	167	175	179	185
内部消去	▲ 260	▲ 289	▲ 346	▲ 272	▲ 372	▲ 468	▲ 652	▲ 572	▲ 501	▲ 785	▲ 824	▲ 770
売上原価	2,578	2,964	2,874	2,616	2,464	2,757	2,936	3,059	2,227	2,650	2,410	2,434
売上総利益	3,002	3,781	3,242	2,795	2,811	3,693	3,340	2,992	2,479	3,419	2,641	2,672
販売費及び一般管理費	2,891	3,199	2,958	3,094	2,795	3,196	2,996	3,046	2,647	3,157	2,736	2,906
営業利益	110	581	284	▲ 299	15	496	344	▲ 54	▲ 168	262	▲ 95	▲ 233
経常利益	135	588	279	▲ 297	54	501	344	▲ 38	▲ 114	286	▲ 58	▲ 211
四半期純利益	67	337	84	▲ 244	55	247	198	▲ 60	▲ 87	267	▲ 98	▲ 148
売上高季節占有率	23.4%	28.3%	25.6%	22.7%	21.9%	26.8%	26.1%	25.2%	22.5%	29.0%	24.1%	24.4%
経常利益季節占有率	19.2%	83.4%	39.7%	▲ 42.3%	6.4%	58.1%	39.9%	▲ 4.4%	—	—	—	—



BIKE-O
&COMPANY

【個別】2012年11月期（累計）業績の概況

【セグメント別】2012年11月期（累計）業績の概況

【個別】2012年11月期（累計）財政状態

【個別】2012年11月期 通期見通し/配当について

今後に向けた取組み

■前年同期比で減収・減益

◇今期方針 「広告宣伝の効率化」「店舗網・物流網の再構築」を進める

● 売上高 : 販売台数の減少等により、前年同期比 ▲15.3%

【販売台数減少要因】

- ・ お申し込み件数の減少。(詳細はP. 14参照)
- ・ アポイント率・成約率の低下

【平均売上単価・平均粗利額の低下要因】

- ・ 上期までは、前年同期並みの水準で推移。3Q以降前年同期を下回る
(3Q以降オークション相場に変化。上期に比べ前年同月に対する下落幅拡大)

● 経常利益 : 上記理由により、前年同期比 ▲868百万円

(単位:百万円)

	2011年11月期	2012年11月期	増減額	増減率
売上高	21,513	18,232	▲ 3,281	▲ 15.3%
経常利益	617	▲ 251	▲ 868	—
広告宣伝費	3,564	3,405	▲ 159	▲ 4.5%
買取成約率	86.4%	84.7%	▲ 1.7%	
販売台数	161,125	144,004	▲ 17,121	▲ 10.6%
平均売上単価	132,055	124,562	▲ 7,493	▲ 5.7%
平均粗利額	70,639	66,345	▲ 4,294	▲ 6.1%

【バイク買取事業】広告宣伝活動について

広告宣伝費を抑制しつつ、お申し込み件数を確保するための施策に注力するも、「買い替え層」訴求、CM期間の変更など想定した効果が得られず（下図の赤太枠は来期抜本的に施策を見直し）

(月)	12	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11			
	「税金」編開始（1月～3月）			「バイク語」編開始（4月下旬～5月）			「買い取レビアン」編開始（7月～）			「社員」編開始（9月～）					
TVCM	 <p>【税金編】 3月度のお申し込みは過去最高も、体制不備により取りこぼし</p>			 <p>【バイク語編】 買い替え層向けTVCM TVCM⇒WEBサイトへ誘引を狙う</p>			<p>TVCMの間隔を敢えて空けることで次のCM訴求力の向上を狙う ↓ お申し込み件数への反応に課題</p>								
	 <p>←「どんなバイク」編など（12月～5月） ↓企業CM開始（1月～）</p>			<p>【企業CM開始】 ・車系流通企業好感度No. 1 に選出（CM総合研究所）</p>						<p>3Qまでの状況を踏まえ 広告出稿量を増加</p>			<p>TVCMの振り返り 顧客層拡大を狙った買い替え層向けTVCM、過去に実績のあったCM出稿期間の変更によるお申し込み件数増加等。様々な施策を行ったものの、効果に課題</p>		
WEB	<p>・費用対効果の悪い広告（主に純広告）を削減 ※削減媒体個別のCPRが改善するも、其他媒体への波及効果が減少</p>						<p>【バイク王WEBサイト】 ・TVCM「バイク語」編の効果でPV増加も、お申し込み減 ※HPからのお申し込み誘導に課題</p>			<p>WEBの振り返り 広告宣伝活動によるWEBへの誘引に対応するSEO対策、WEB構成に課題</p>					
その他 (新聞・雑誌・ラジオ等)	<p>・費用対効果の悪化媒体の削減を進める</p>									<p>その他の振り返り 概ね想定どおり進捗</p>					

重点取り組み課題①[広告宣伝の効率化・最適化]

重点取り組み課題①： 広告宣伝の効率化・最適化

広告宣伝活動はビジネスモデルの起点 ⇒ 顧客獲得の必須要素

従来からの積極的な広告宣伝活動により、「認知度」「信用力」が向上し、「バイク王」ブランドは、一定の認知度を獲得し、当社の成長を牽引

しかし、売上高に対する広告宣伝費の割合が増加傾向にあるため、広告宣伝の費用対効果の改善が今後の課題

ex.) 取り組みの現状と課題：

顧客獲得型の広告宣伝は、台数を確保しつつ費用対効果を重視

広告宣伝の費用対効果が悪化している媒体を削減
(削減分の影響は、広告施策で吸収する予定で活動)

その結果、

↓
3Qまではお申し込み一件あたりに係る広告宣伝費(CPR)は改善するも、CPRの維持とお申し込み件数の確保の両立に課題

↓
4Qは、3Qまでの状況を鑑み、お申し込み件数の確保を優先。
このため前年同期を上回る広告宣伝費を投下し、前年同期水準のお申し込み件数を確保するも、CPRは悪化

↓
次期以降も、広告宣伝の効率化・最適化に取り組む



TVCM



WEB媒体



その他(雑誌、新聞、ラジオなど)

重点取り組み課題②、③

[顧客層の拡大、店舗網の効率化に向けた取り組み]

重点取り組み課題②: 顧客層の拡大に向けた試み

今後の更なる成長のためには、
従来の広告宣伝に留まらず、より戦略的なマーケティング、又はバイク小売事業との連動を強化すること等により、**顧客層の拡大を図ることが課題**

ex.) 取り組みの現状 :

「バイク王」のサービスに対する姿勢や想いを訴求する企業ブランドCMを実施。その他、バイク王バイクライフ研究所のFacebookによるファン交流やイベントを実施

⇒8月19日のバイクの日になみ、ラゾーナ川崎にて、イベント『Fun to Ride! Meeting 2012』を開催



～企業ブランドCM(「対話編」)開始～ ～PR強化～



業界ニュース配信、
バイク関連イベント実施、
SNSファン交流等

バイク王 バイクライフ研究所
公式 Facebook ページ 

重点取り組み課題③: 店舗網 & 物流網の効率化

今後の展開を踏まえ、経営効率をより重視

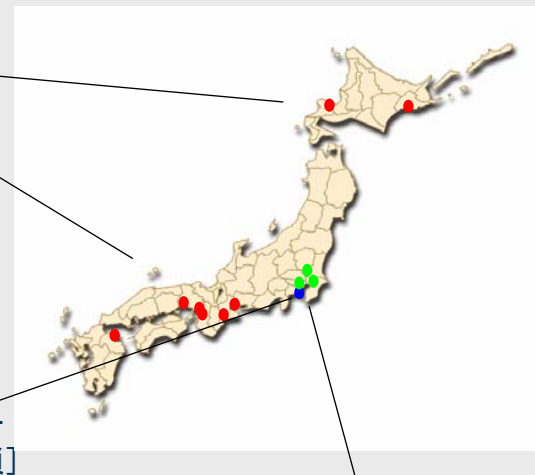
店舗、物流の移転 & 閉鎖 + バイク小売事業との連動等を念頭に置いた**流通網の全体最適化が今後の課題**

ex.) 取り組みの現状 :

買取専門店「バイク王」を8店舗閉鎖

(2012年11月末:92店舗)

大阪日本橋店
大阪梅田店
神戸三宮店
釧路店
名古屋八事店
札幌西町店
池袋店
大分店



2012年5月

(新)横浜物流センター設立

[同時に、(旧)横浜物流センター
ならびに柏物流センターを閉鎖]

小売販売店「バイク王ダイレクトSHOP」を
3店舗出店

DS50号小山店
DS17号上尾店
DS16号柏店

■既存店、新規店ともに順調。前年同期比で増収

◇今期方針：将来に向けた店舗パッケージの検証を進める

● 売上高 前年同期比 23.0%増

販売台数増加（既存店、新規店ともに順調）。大型排気量の販売比率が高まり平均売上単価増加

● 経常利益 前年同期比 ▲145百万円

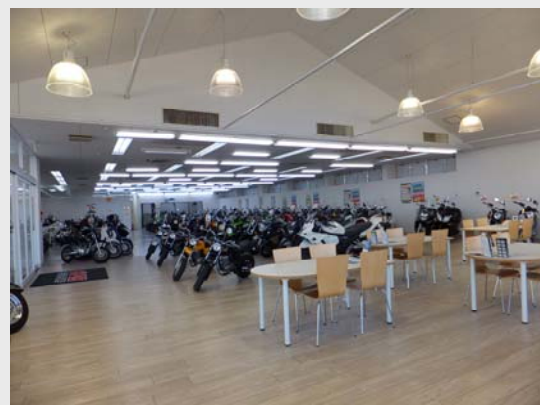
売上総利益が若干増加するも、共通費の配賦割合を変更したこと等による

● 新規出店：2011年12月にバイク王ダイレクトSHOP50号小山店
2012年 4月にバイク王ダイレクトSHOP17号上尾店
6月にバイク王ダイレクトSHOP16号柏店
(2012年11月末現在:11店舗[前期末 8店舗])

(単位:百万円)

	2011年11月期	2012年11月期	増減額	増減率
売上高	3,964	4,876	912	23.0%
経常利益	269	123	▲ 145	▲ 54.0%
販売台数	7,680	8,766	1,086	14.1%
平均売上単価	430,226	483,186	52,960	12.3%
平均粗利額	110,412	108,400	▲ 2,012	▲ 1.8%

【バイク小売事業】新規出店店舗のご紹介



【バイク王ダイレクトSHOP
50号小山店】



【バイク王ダイレクトSHOP
17号上尾店】



【バイク王ダイレクトSHOP
16号柏店】

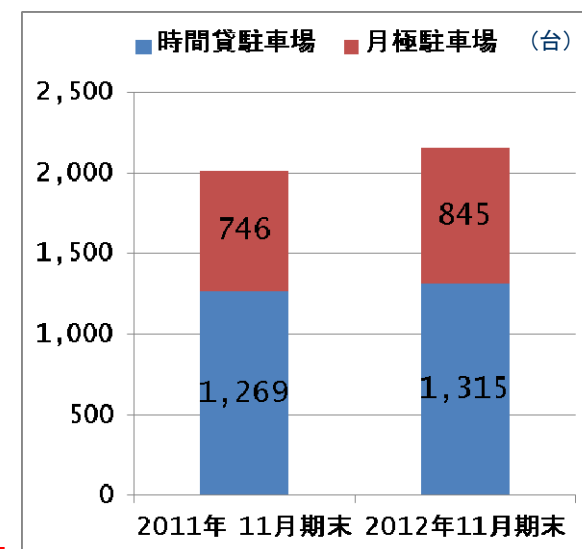
■既存事業地の料金改定、不採算事業地の閉鎖等により採算性向上。最終黒字化

◇今期方針 収益性の向上 & 採算性を重視した事業地開発を実施

- 売上高 前年同期比 10.0%増
- 経常利益 前年同期比 53百万円増

既存事業地の料金改定が奏功。稼働状況が改善

「収益性の向上」を推し進めるため、引き続き採算性を重視した事業地開発を行うとともに、不採算事業地の閉鎖を進める



(単位:百万円)

	2011年11月期	2012年11月期 ※10実績抜き	増減額	増減率	2012年11月期 ※10実績込み	増減率
売上高	644	541	▲ 103	▲16.0%	709	10.0%
経常利益	▲ 23	35	58	-%	29	-%

	2011年 11月期末	2012年 11月期末
時間貸駐車場	1,269	1,315
月極駐車場	746	845
合計	2,015	2,160

※子会社「パーク王」を本体に吸収合併(3月1日付)

目的: 駐車場事業はバイクユーザーの利用整備の観点から引き続き重要な事業であり、

「信用力の強化」、「収益性の向上」等を推し進める目的で、当該子会社を当社に吸収合併いたしました。



BIKE-O
&COMPANY

【個別】2012年11月期（累計）業績の概況

【セグメント別】2012年11月期（累計）業績の概況

【個別】2012年11月期（累計）財政状態

【個別】2013年11月期 通期見通し/配当について

今後に向けた取組み

【個別】 2012年11月期 貸借対照表

(単位: 百万円)

	2011年11月期 期末【個別】	2012年11月期 期末【個別】	前期末比 増減
流動資産合計	4,521	3,554	▲ 967
現金及び預金	2,910	1,780	▲ 1,130
棚卸資産	1,018	1,223	204
固定資産合計	1,616	2,139	522
有形固定資産	654	1,044	390
無形固定資産	149	82	▲ 66
投資その他の資産	813	1,012	199
資産合計	6,138	5,693	▲ 445
流動負債合計	1,350	1,195	▲ 154
固定負債合計	400	333	▲ 67
負債合計	1,751	1,529	▲ 222
純資産合計	4,387	4,163	▲ 223
負債・純資産合計	6,138	5,693	▲ 445
株主資本比率	71.4%	73.0%	1.6%

注 主要な科目を抜粋して表示しております。

増減ポイント

株主資本比率73.0%と引き続き財務の健全性維持

資産の部

《流動資産の減少 ▲967百万円》
棚卸資産204百万円増加も、現金及び預金1,130百万円、売掛金61百万円、未収金40百万円減少したこと等による

《固定資産の増加 522百万円》
ソフトウェア64百万円減少も、建物237百万円、構築物49百万円、リース資産99百万円、繰延税金資産150百万円、敷金及び保証金47百万円の増加があったこと等による

負債・純資産の部

《流動負債の減少 ▲154百万円》
短期借入金140百万円、リース債務56百万円の増加があったものの、未払金32百万円、未払法人税等153百万円、未払消費税等160百万円の減少があったこと等による

《純資産の減少 ▲223百万円》
配当金の支払いにより利益剰余金165百万円減少、当期純損失が62百万円となったこと等による



BIKE-O
&COMPANY

【個別】2012年11月期（累計）業績の概況

【セグメント別】2012年11月期（累計）業績の概況

【個別】2012年11月期（累計）財政状態

【個別】2013年11月期 通期見通し/配当について

今後に向けた取組み

【個別】 2013年11月期 損益計算書

(単位:百万円)

	2012年11月期 実績		2013年11月期 予想		増減額	増減率
	金額	百分比	金額	百分比		
売上高	20,768	100.0%	21,403	100.0%	634	3.1%
売上原価	9,566	46.1%	9,800	45.8%	233	2.4%
売上総利益	11,201	53.9%	11,602	54.2%	401	3.6%
販管費	11,429	55.0%	11,505	53.8%	76	0.7%
営業利益	▲ 227	▲ 1.1%	96	0.5%	324	—
経常利益	▲ 92	▲ 0.4%	224	1.1%	317	—
当期純利益	▲ 62	▲ 0.3%	73	0.3%	136	—

注) 2012年11月期20より非連結決算に移行しております。



バイク買取事業は引き続きコアビジネス

規模を維持しながら事業基盤として収益力を強化



両事業の融合によるシナジーの創出



バイク小売事業は次なる成長の柱

第二の事業の柱と位置付けているバイク小売事業の規模を拡大

■店舗網・物流網について

店舗網・物流網の効率化を推進

買取専門店「バイク王」は、物流網、小売店の配置等を鑑みながら効率化を推進

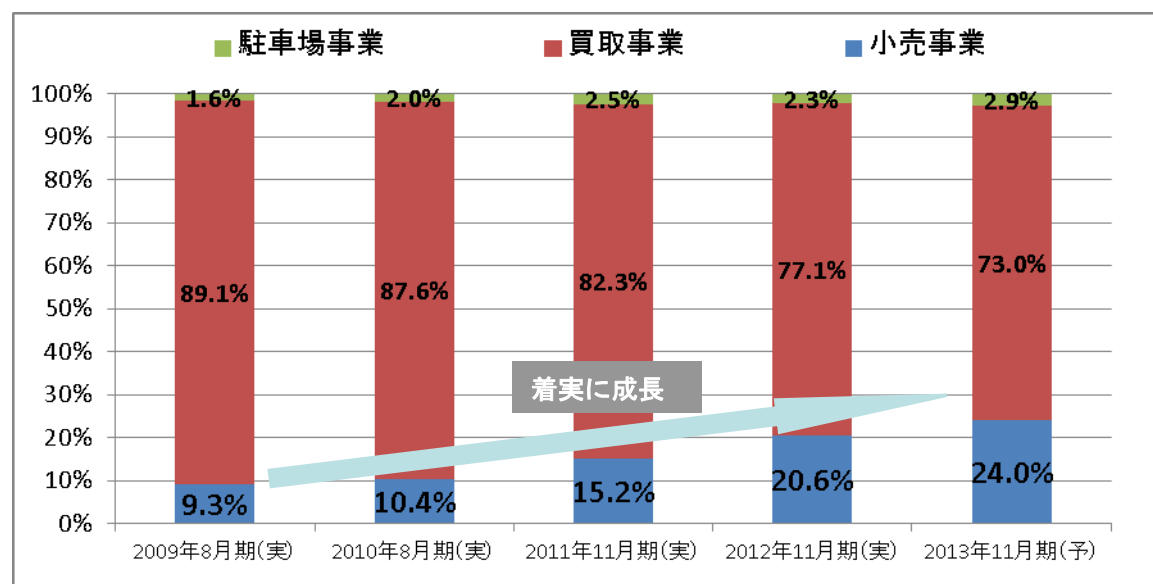
2012年11月期 92店舗⇒2013年11月期 91店舗

「バイク王ダイレクトSHOP」は2店舗を新規出店

2012年11月期 11店舗⇒2013年11月期 13店舗

その他、物流拠点の移転を1拠点予定

■内部取引消去前セグメント別売上高構成比



【バイク買取事業】 2013年11月期 業績予想(セグメント別)



◇今期方針 2012年11月期の広告施策の見直し(媒体毎の広告宣伝費、出稿量、出稿タイミング、クリエイティブ等)

- ・ 繁忙期向けのTVCMの放映期間の見直し
- ・ 前期を踏まえ、「手放し層」向けを強化(但し、企業CMは継続。買い替え層は機を見てチャレンジ)
- ・ 媒体毎の広告宣伝費を見直しつつ、広告出稿量の増加を目指す。また出稿期間の見直しによる改善を目指す

販売管理費の効率化を図り、事業コストを低減し、経常利益黒字化を目指す

- ・ 売上高 : 前期比64百万円の増加を見込む
- ・ 経常利益 : 販売管理費の抑制により前期比345百万円の増加を見込む

(単位:百万円)

	2012年11月期(実績)	2013年11月期(予想)	増減額	増減率
売上高	18,232	18,296	63	0.4%
経常利益	▲ 251	94	345	—
広告宣伝費(百万円)	3,405	3,445	40	1.2%
買取成約率(%)	84.7%	84.3%	▲ 0.4%	
販売台数(台)	144,004	145,600	1,596	1.1%
平均売上単価(円)	124,562	123,600	▲ 962	▲ 0.8%
平均粗利額(円)	66,345	66,600	255	0.4%

■ バイク小売事業

◇ 今期方針 : 2店舗を出店するとともに、既存店舗の収益力強化を図り、事業規模を拡大させる

- ・ 売上高 : 前期出店(3店舗)の通期貢献と新規2店舗出店により1,141百万円の増加を見込む
- ・ 経常利益 : 出店費用等の計上により22百万円の減少となるが、事業規模の拡大を優先させる

(単位:百万円)

	2012年11月期(実績)	2013年11月期(予想)	増減額	増減率
売上高	4,876	6,018	1,141	23.4%
経常利益	123	101	▲ 22	▲ 18.0%

販売台数(台)	8,766	10,850	2,084	23.8%
平均売上単価(円)	483,186	481,400	▲ 1,786	▲ 0.4%
平均粗利額(円)	108,400	108,900	500	0.5%

■ 駐車場事業

(単位:百万円)

	2012年11月期(実績) ※パーク王10実績込み	2013年11月期(予想)	増減額	増減率
売上高	709	736	27	3.9%
経常利益	29	28	▲ 1	▲ 3.6%

2013年11月期 配当予想について

■基本的な考え方

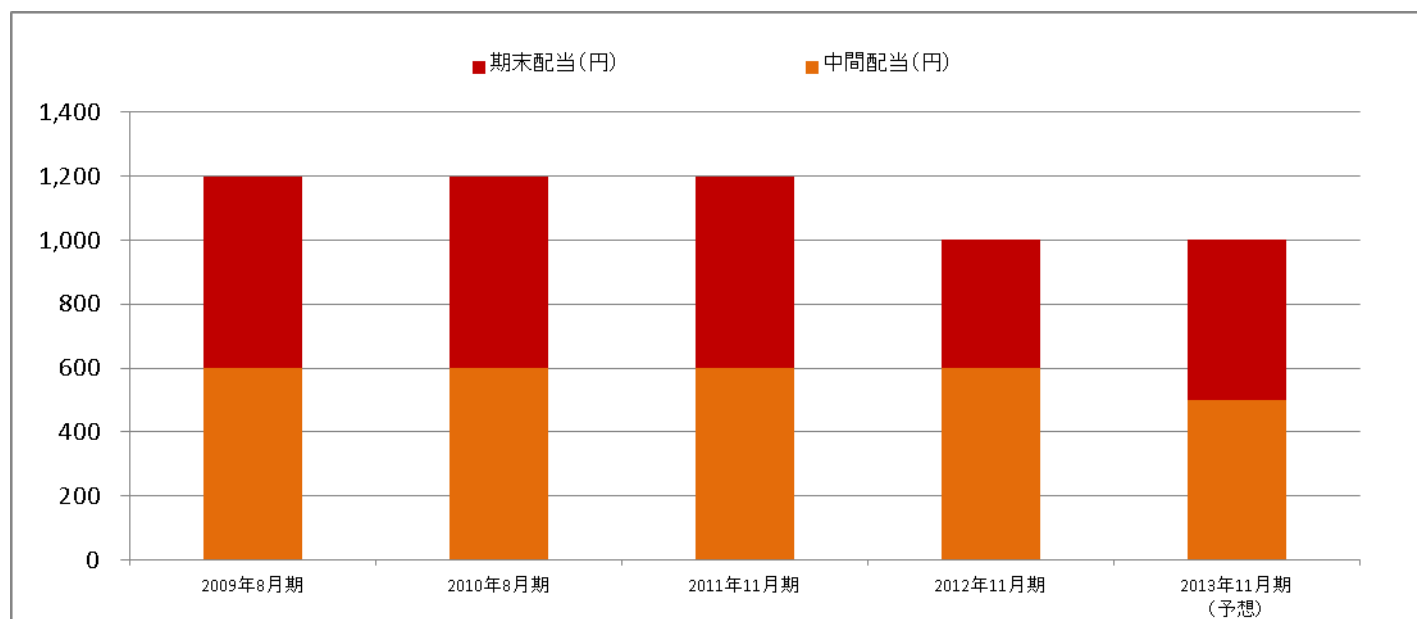
配当金額については、業績・事業計画等を総合的に勘案し、安定的な配当を実施する考え方に変更なし

■配当金額

2012年11月期 年間1,000円（中間600円、期末400円）

2013年11月期（予想） 年間1,000円（中間500円、期末500円）

■配当推移（中間・期末）



※2010年11月期については、決算期変更（8月⇒11月）にともなう3か月決算のため、記載を省略しております（ご参考：2010年11月期 期末配当金300円）



BIKE-O
&COMPANY

【個別】2012年11月期（累計）業績の概況

【セグメント別】2012年11月期（累計）業績の概況

【個別】2012年11月期（累計）財政状態

【個別】2013年11月期 通期見通し/配当について

今後に向けた取組み

「買取主体の事業モデル」から「買取 & 小売の事業モデル」へ移行を図る

買取主体の事業モデル

バイクユーザー

手放し層

買取

バイク王
バイク買取専門店

小売

バイク王
バイクショップ

バイクオークション



買取 & 小売の事業モデル

バイクユーザー

手放し層

買い替え層

買取

バイク王
バイク買取専門店

小売

バイク王
バイクショップ

オペレーションの融合・再構築
(プロモーション/受付/物流/システム)

バイクオークション

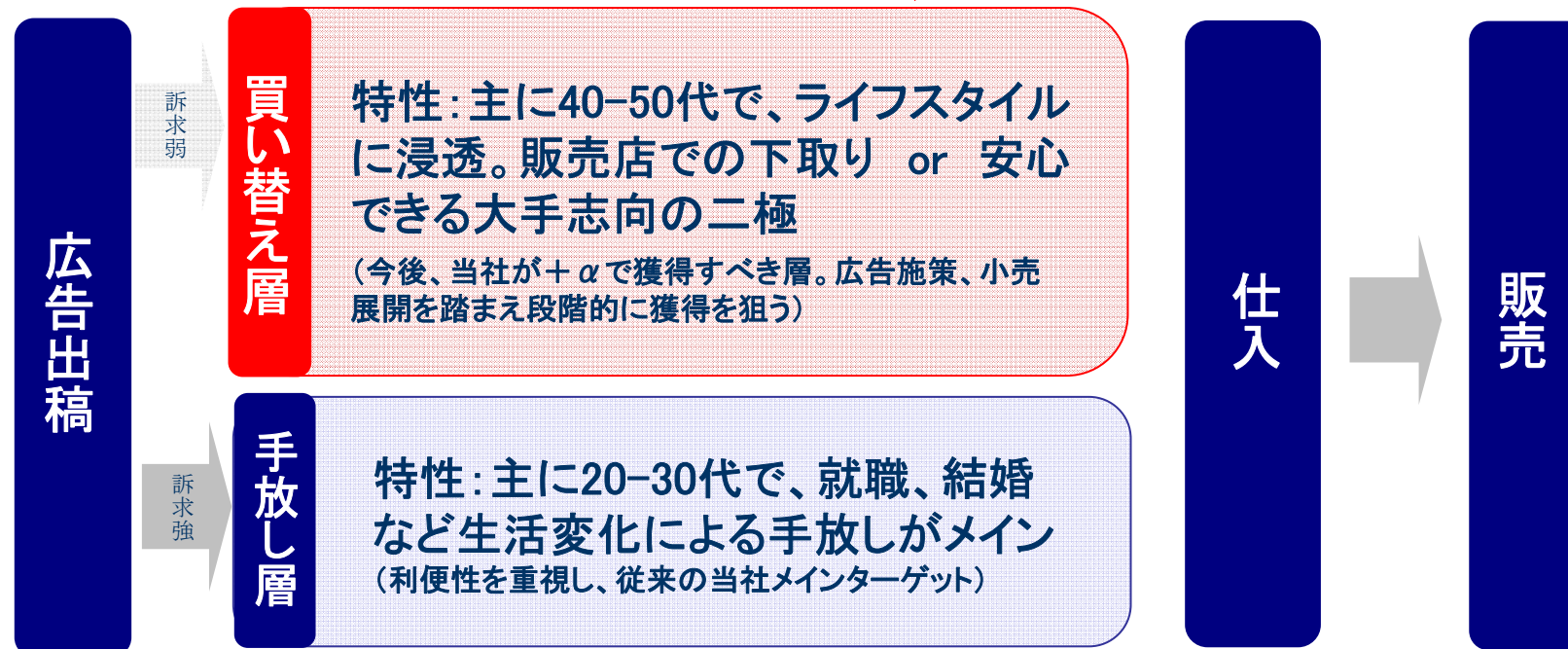


既存獲得層である「手放し層」向けの戦略を軸に、市場規模の大きい「買い替え層」の獲得に向けたマーケティング手法を蓄積。将来的に獲得を目指す



今後に向けた取組み課題

- ①従来の「手放し層」を維持しつつ、「買い替え層」に合ったイメージの訴求が必要
- ②小売販売からの顧客獲得



■ 今後の成長を支えるコーポレート政策（組織・人事）

● ビジネス環境、ビジネスモデルの変化に併せた対応

- ・ 次の経営を担う層の育成
- ・ バイク小売事業の拡大に対応できる人材の育成
- ・ 教育研修制度の更なる充実
- ・ 人事制度の改定・定着化

● 査定員（バイクライフプランナー）、販売員（バイクライフアドバイザー）、整備員（バイクテクニカルアドバイザー）、インフォメーションセンタースタッフ強化

- ・ 営業力の強化（インフォ・査定）
- ・ 顧客満足度(CS)の向上
- ・ 店舗、インフォメーションセンター管理運営強化



IK経営塾プログラムの研修風景

● 管理部門・ガバナンスの強化

- ・ コンプライアンス体制の強化
- ・ 組織体制の見直しによる、執行能力の向上
- ・ 管理部門の業務効率化

【目的】

- ・配送効率の向上
- ・目利きの向上 (オークション向け出品車両 と 小売販売向け車両の選別)
- ・整備力の向上 (バイク買取事業:売上単価・粗利の向上、バイク小売事業:納車効率向上)

【対策】

2012年5月に、オークション会場内に(新)横浜物流センターを設立

会場内に設立することで、二重配送を解消し配送効率を向上するだけでなく、オークション出品の直前まで、整備をすることが可能となった。

また、充実した整備設備・スペースを備え、オークション出品車両の整備だけでなく、小売販売用の車両整備も可能なキャパシティを備えた。

現在、整備教育・研修も(新)横浜物流センターに集約することが可能となったため、今後は、同センターでの研修・教育を強化し全国の物流拠点・買取、小売店舗へ整備レベルの高い人材を輩出することで、目利き・整備力の向上を目指す。





BIKE-O
&COMPANY

【参考資料】

会社概要、ビジネスモデル等

会社概要、沿革



会社名	株式会社バイク王 &カンパニー
本社所在地	〒150-0012東京都渋谷区広尾1-1-39恵比寿プライムスクエア18階 TEL03-6803-8811 FAX03-3409-5050
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	585百万円(2012年11月末日現在)
売上高	20,768百万円(2012年11月期)
従業員数	893名(2012年11月末日現在)
役員	
代表取締役会長	石川秋彦
代表取締役社長	加藤義博
取締役副社長	大谷真樹
取締役	山縣俊
取締役(社外)	産形昭夫
常勤監査役	増渕洋吉
監査役(社外)	諏訪浩
監査役(社外)	山口達郎

バイク王 &カンパニーの沿革	
1994年	9月、前身となるメジャーオート(有)を設立以後、7法人を設立
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、初のロードサイド店舗「バイク王新潟店」(新潟県新潟市)がオープン
2004年	2月、バイク王テレビCMがオンエア開始
2005年	3月、独自の基幹システム「i-ki ss」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「i-knew」を出店
2006年	3月、駐車場事業を営む(株)パーク王を設立 8月、東京証券取引所市場第二部に上場
2008年	6月、小売販売ブランド「バイク王ダイレクトSHOP」を立ち上げ
2009年	8月、バイク王が100店舗展開に
2010年	12月、決算期の変更(8月⇒11月)
2011年	3月、株式会社ユー・エス・エスおよび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」を株式取得(当社出資比率:30.0%)により関連会社化(持分法適用関連会社)
2012年	9月、商号変更(旧社名:(株)アイケイコーポレーション)

■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

◆本社

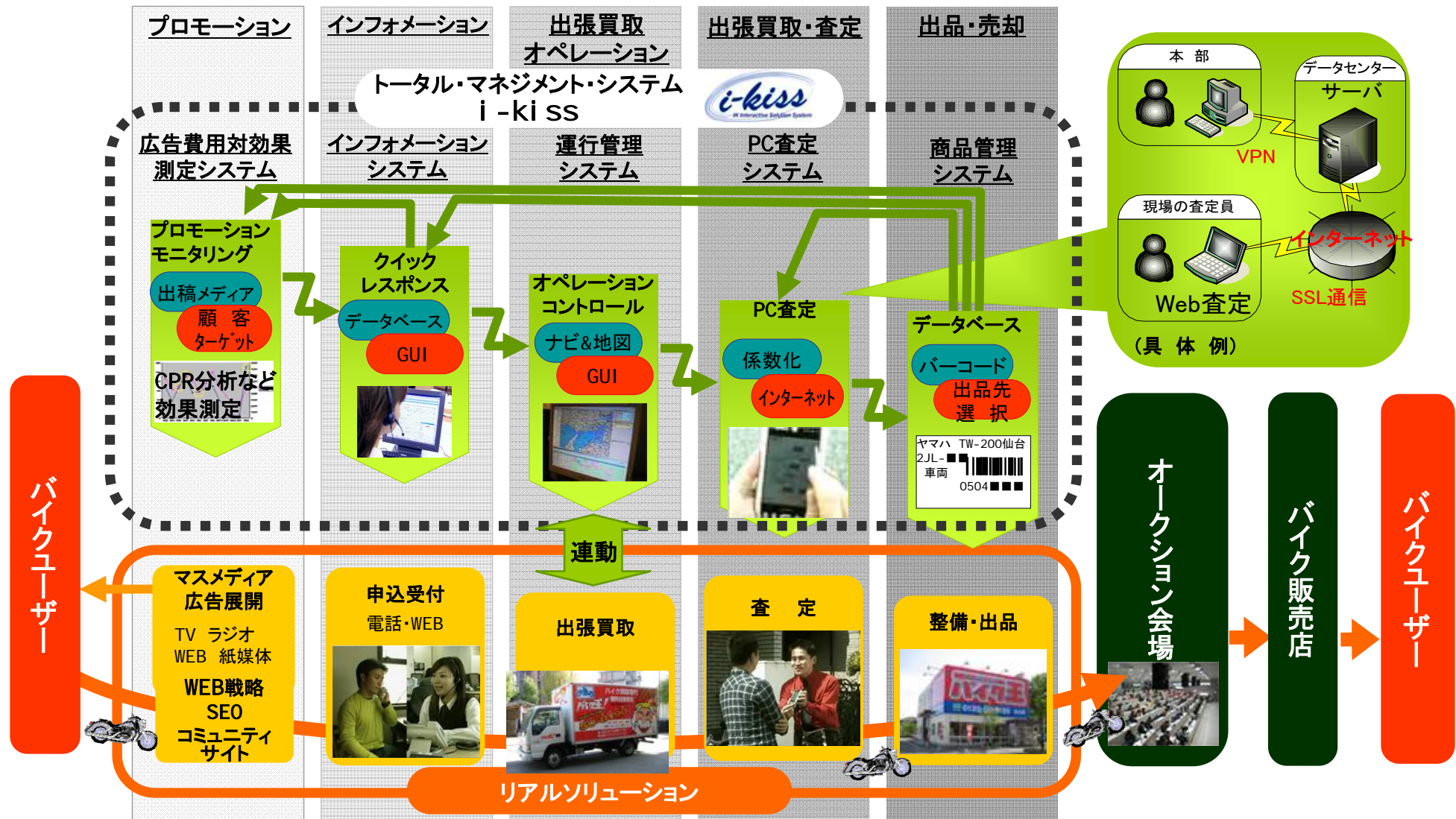
- ◆バイク買取専門店 バイク王 92店舗
- ◆バイク販売店 バイク王ダイレクトSHOP 11店舗

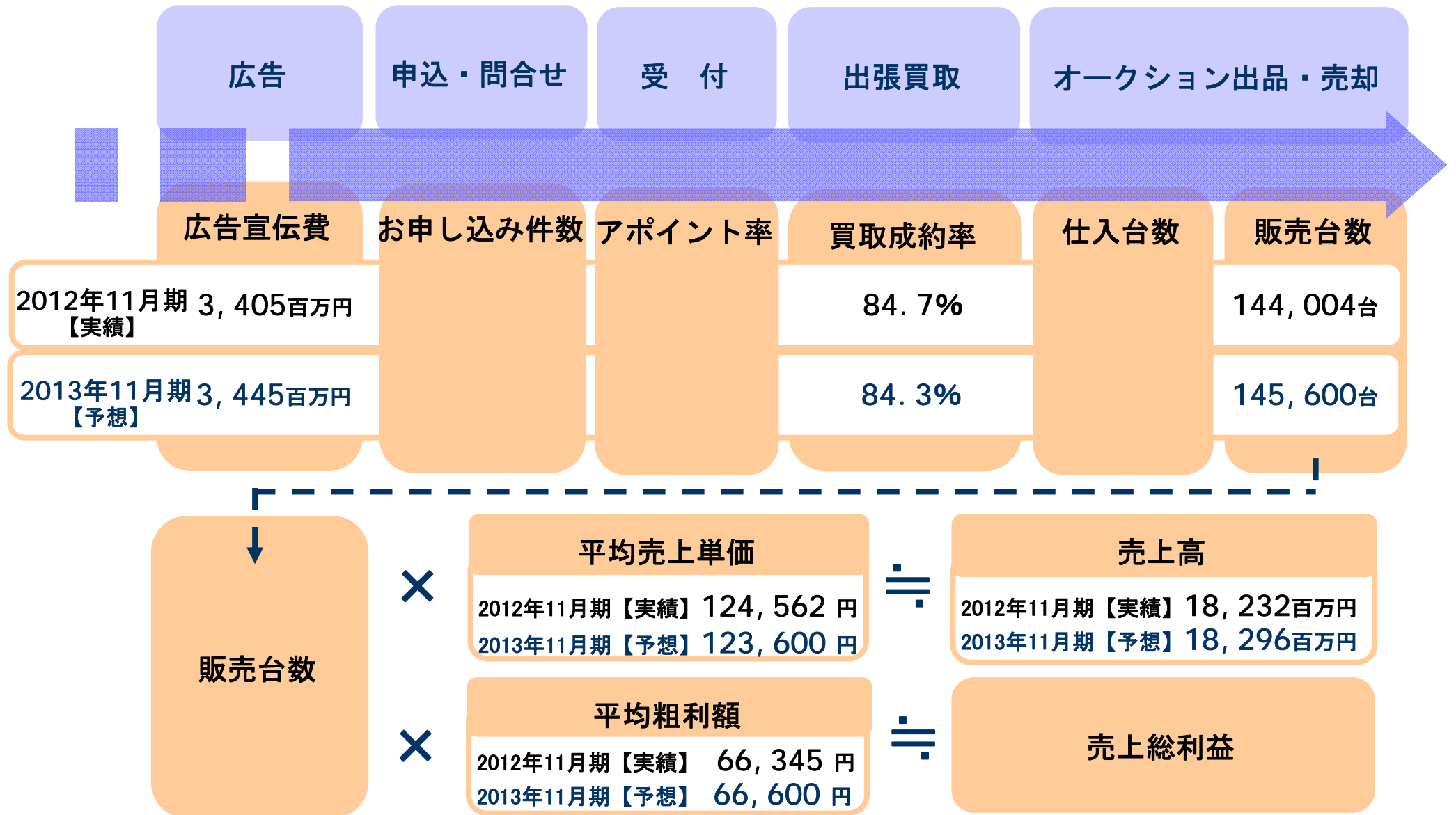
- ◆インフォメーションセンター<さいたま>
- ◆第二インフォメーションセンター<秋田>

- ◆横浜物流センター
- ◆さいたま物流センター
- ◆筑波物流センター
- ◆名古屋物流センター
- ◆神戸物流センター
- ◆福岡物流センター



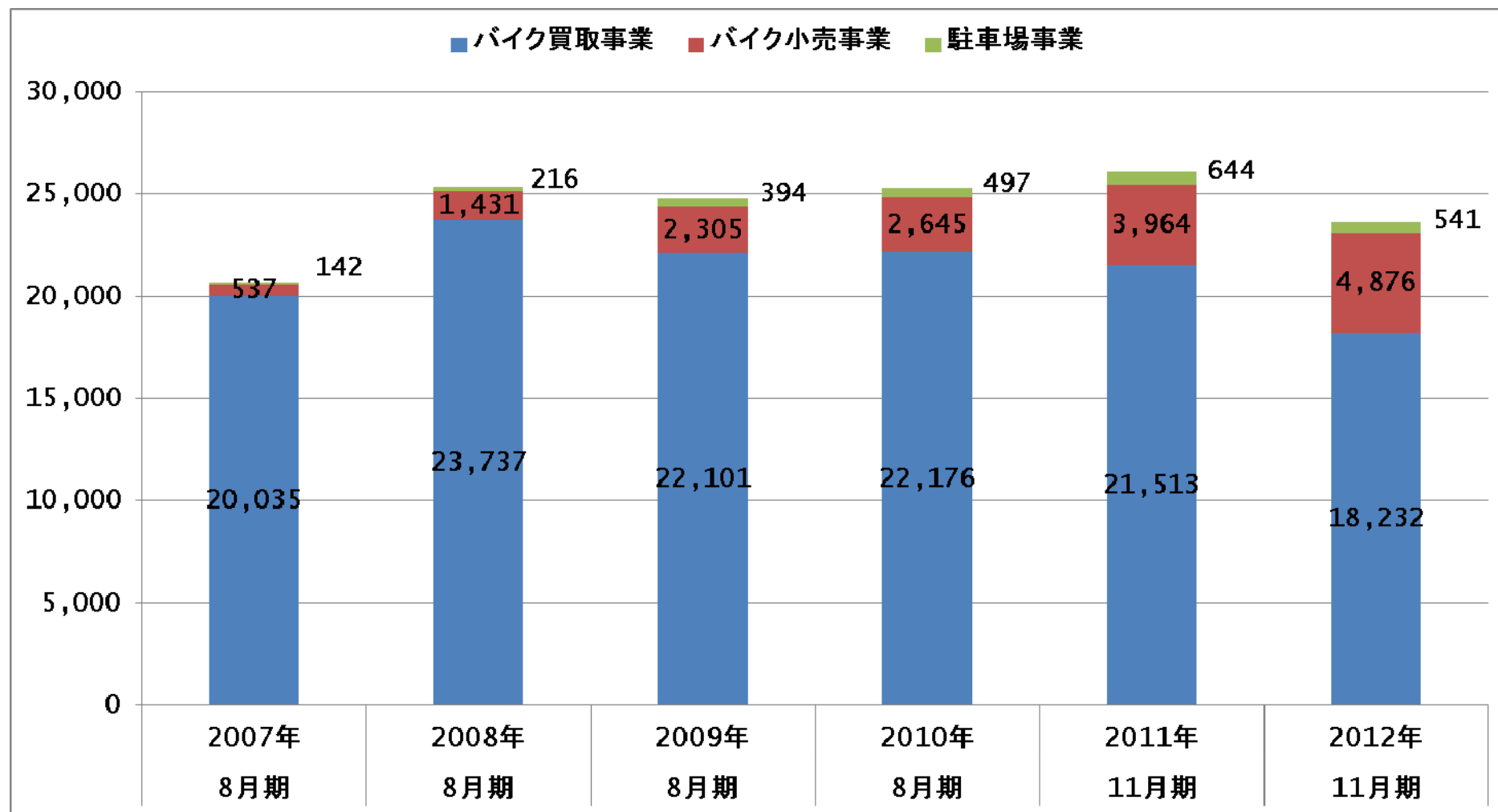
ビジネスモデルとそれを支えるITシステム





セグメント別 売上高推移

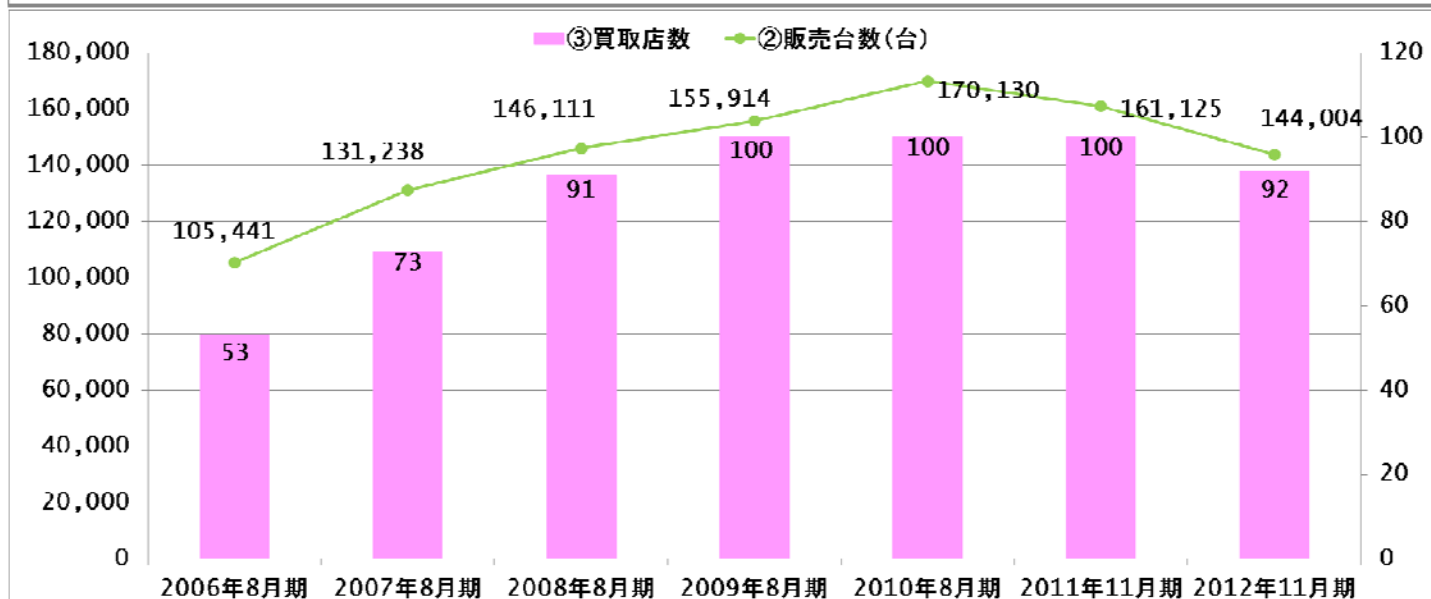
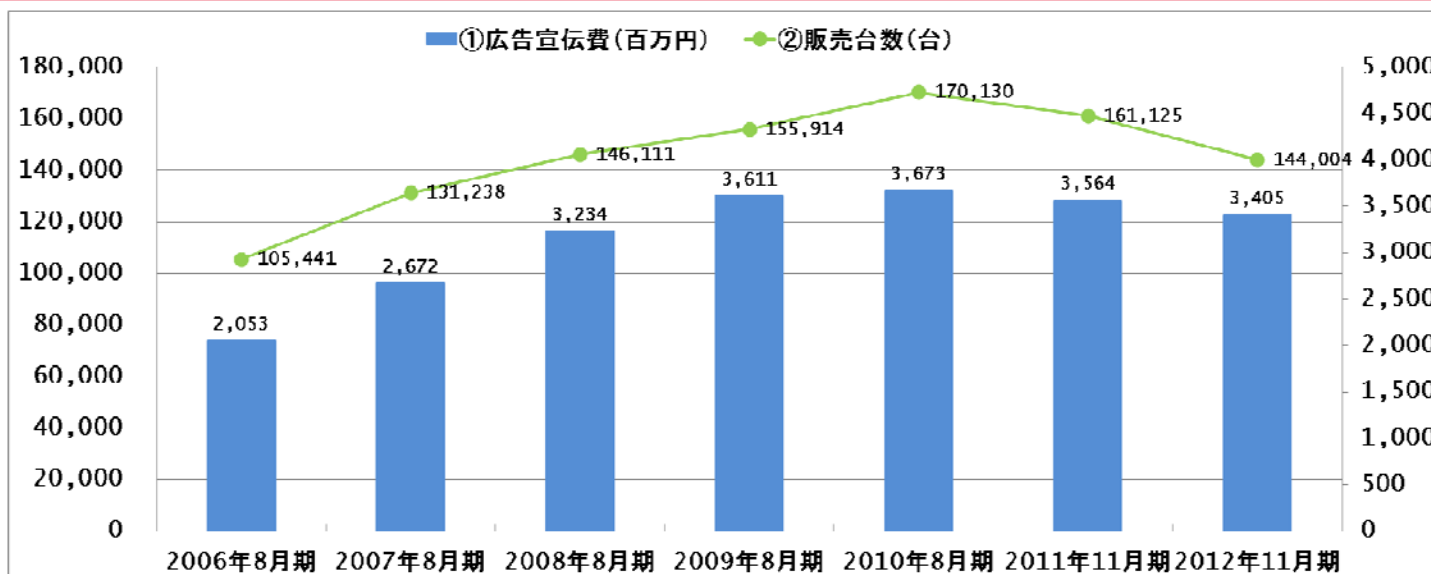
(単位:百万円)



注 2010年11月期は決算期変更(8月⇒11月)にともなう3ヶ月決算のためグラフを省略しております。

注 2010年11月期にセグメント区分の変更を行っておりますが、影響が軽微であるため、過年度遡及を行っておりません。

【バイク買取事業】 広告宣伝費、販売台数、店舗数推移



注 2010年11月期は決算期変更(8月⇒11月)にともなう3ヶ月決算のためグラフを省略しております。

注 2010年11月期にセグメント区分の変更を行っておりますが、影響が軽微であるため、過年度遡及を行っておりません。

マーケット環境の概要①

■国内保有台数は全体として微減傾向も、比較的価値の高い原付二種以上の保有台数は微増傾向

保有台数の推移

(単位:千台)

		2007年	2008年	2009年	2010年	2011年	2012年
1 2 5 c 以下	原付一種(~50cc)	8,134	7,902	7,694	7,448	7,154	6,796
	原付二種(51~125cc)	1,397	1,429	1,479	1,511	1,540	1,571
1 2 5 c c 超	軽二輪(126~250cc)	1,950	1,976	1,996	1,992	1,975	1,959
	小型二輪(251cc~)	1,452	1,478	1,505	1,524	1,535	1,542
合	計	12,935	12,787	12,675	12,477	12,205	11,870

(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 ※2012年原付一種・二種は二輪車新聞推定値

■125cc超の中古流通台数は概ね堅調。新車販売台数は二年連続で40万台を維持

中古流通台数の推移

(単位:千台)

		2007年	2008年	2009年	2010年	2011年	2012年
1 2 5 c 以下		—	—	—	—	—	—
1 2 5 c c 超		551	571	558	553	541	—
合	計	—	—	—	—	—	—

(出所)二輪車新聞

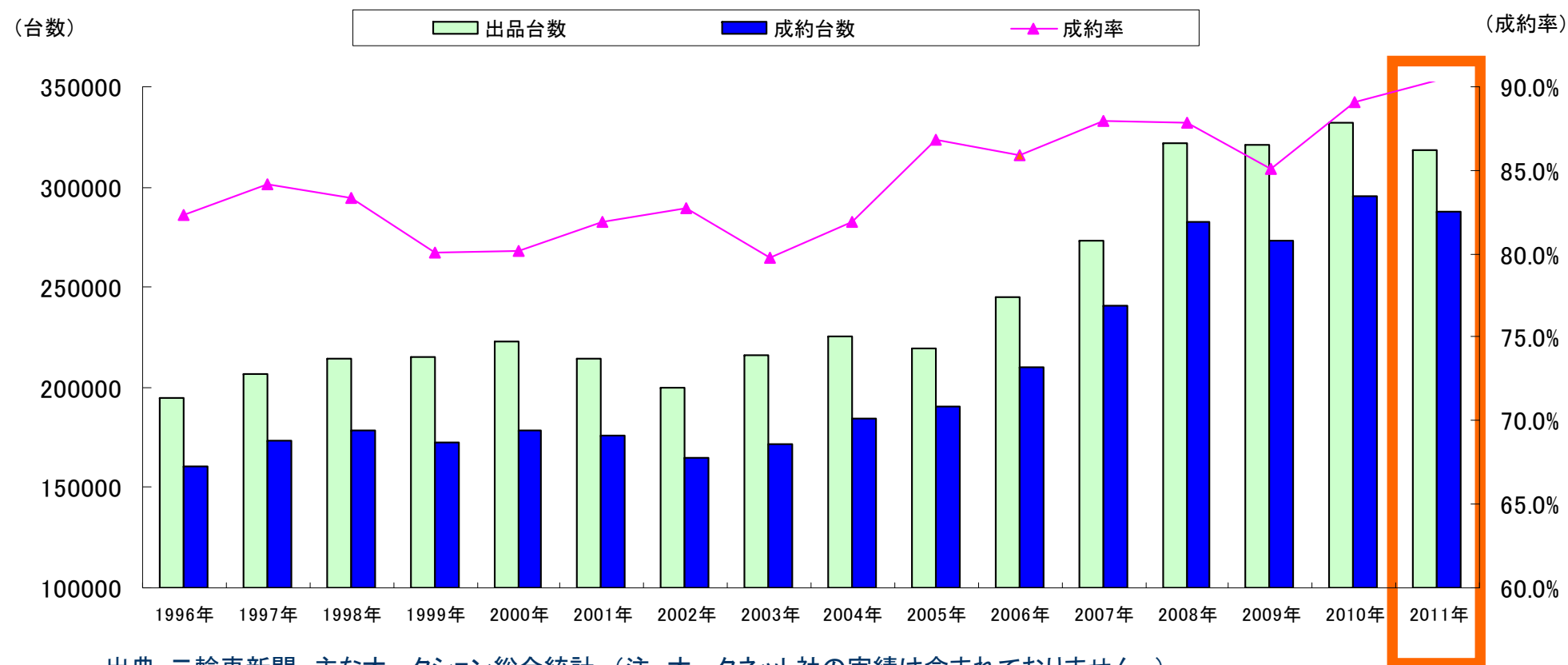
新車販売(出荷)台数の推移

(単位:千台)

		2007年	2008年	2009年	2010年	2011年	2012年
1 2 5 c 以下	原付一種(~50cc)	458	295	255	231	257	247
	原付二種(51~125cc)	100	120	65	96	95	88
1 2 5 c c 超	軽二輪(126~250cc)	86	55	37	27	31	40
	小型二輪(251cc~)	40	49	22	25	21	26
合	計	684	522	380	380	405	401

(出所)一般社団法人日本自動車工業会/暦年ベース ※2012年は二輪車新聞速報値

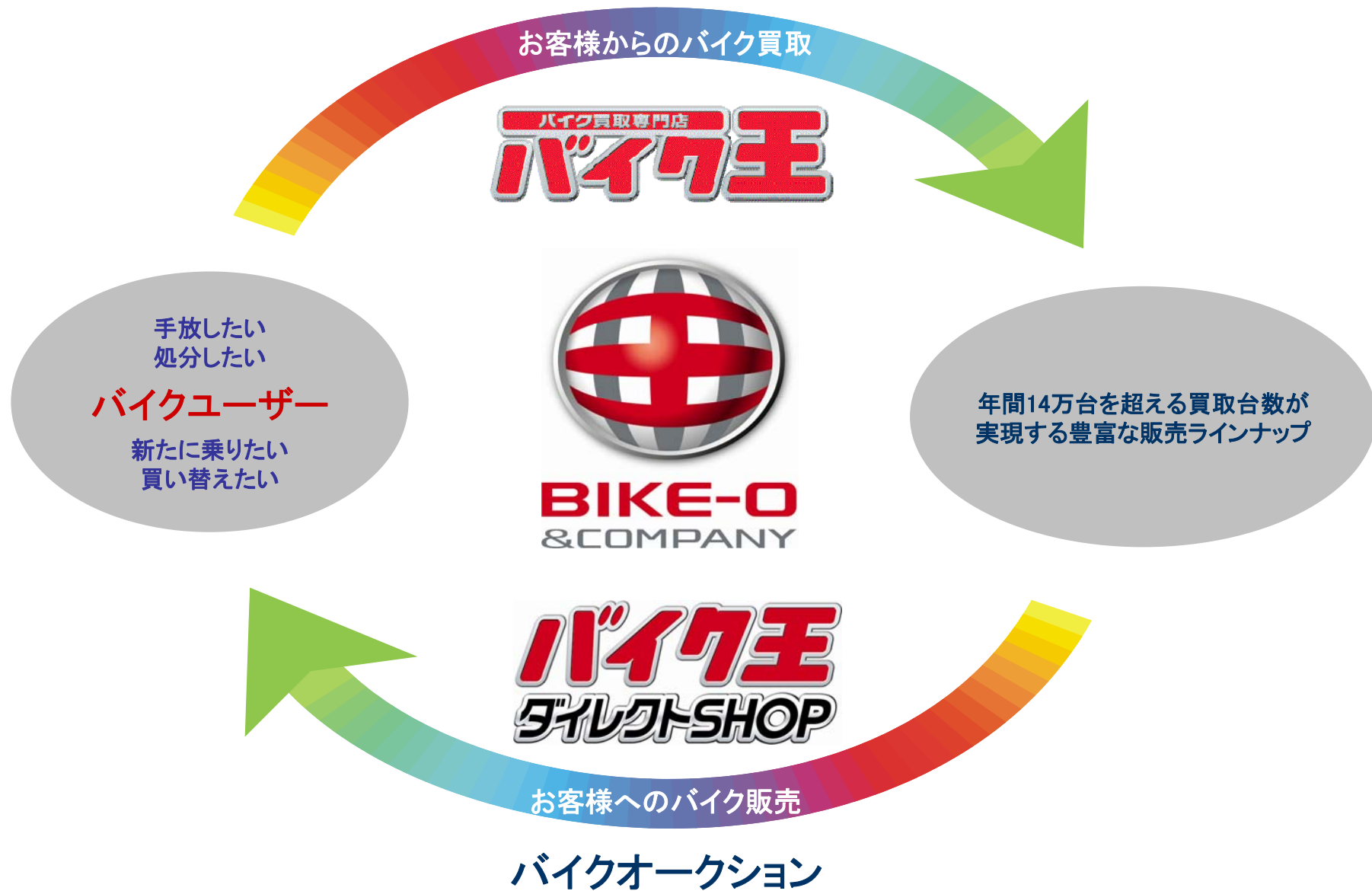
■ 当社の主要販売先であるバイクオークション市場の動向



2010年の出品・成約台数は、2008年以上の水準に回復

2011年の出品・成約台数は、横ばい。成約率は堅調

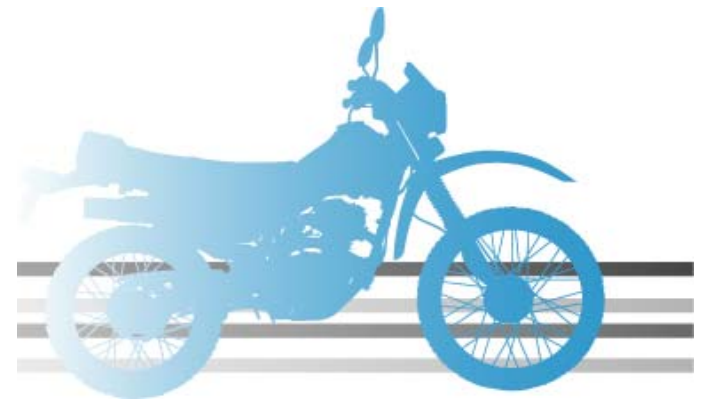
(2012年の出品・成約台数、成約率(1~11月)は前年並み)



本資料は、当社をご理解いただくために作成されたもので、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】企画本部経営企画グループIR担当

TEL:03-6803-8855

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