



**BIKE-O**  
&COMPANY



株式会社バイク王&カンパニー

(証券番号:3377)

2015年11月期  
決算説明資料

2014.12.1-2015.11.30



<b>【個別】</b>	<b>2015年11月期（累計）業績の概況</b>	<b>P.3</b>
<b>【セグメント別】</b>	<b>2015年11月期（累計）業績の概況</b>	<b>P.8</b>
<b>【個別】</b>	<b>2015年11月期 財政状態</b>	<b>P.12</b>
<b>【個別】</b>	<b>中期経営計画について</b>	<b>P.16</b>
<b>【個別】</b>	<b>2016年11月期 通期見通し/株主還元策について</b>	<b>P.23</b>
<b>【参考資料】</b>	<b>会社概要、マーケット環境等</b>	<b>P.32</b>

（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。



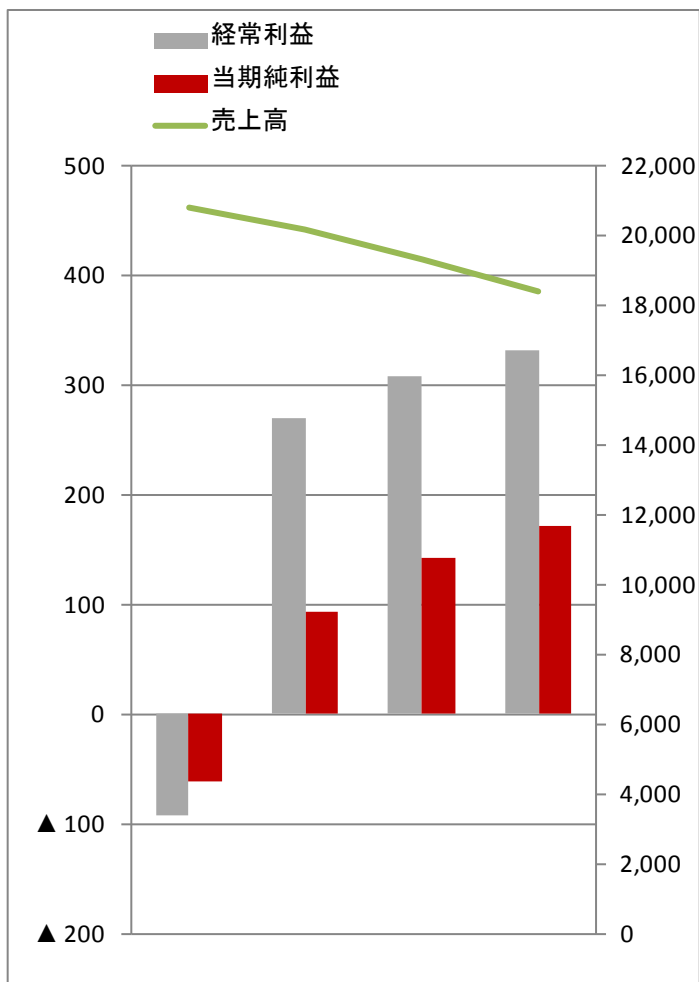
**BIKE-O**  
&COMPANY

- 【個別】** 2015年11月期（累計）業績の概況
- 【セグメント別】 2015年11月期（累計）業績の概況
- 【個別】 2015年11月期 財政状態
- 【個別】 中期経営計画について
- 【個別】 2016年11月期 通期見通し/株主還元策について
- 【参考資料】 会社概要、マーケット環境等

	2014年11月期 (累計)		2015年11月期 (累計)
バイク買取事業販売台数	121,374台	➡	117,739台
バイク小売事業販売台数	9,437台	➡	9,160台
販売費及び一般管理費	8,645百万円	➡	8,102百万円
経常利益	307百万円	➡	332百万円

# 2015年11月期(累計)損益計算書

(単位:百万円)



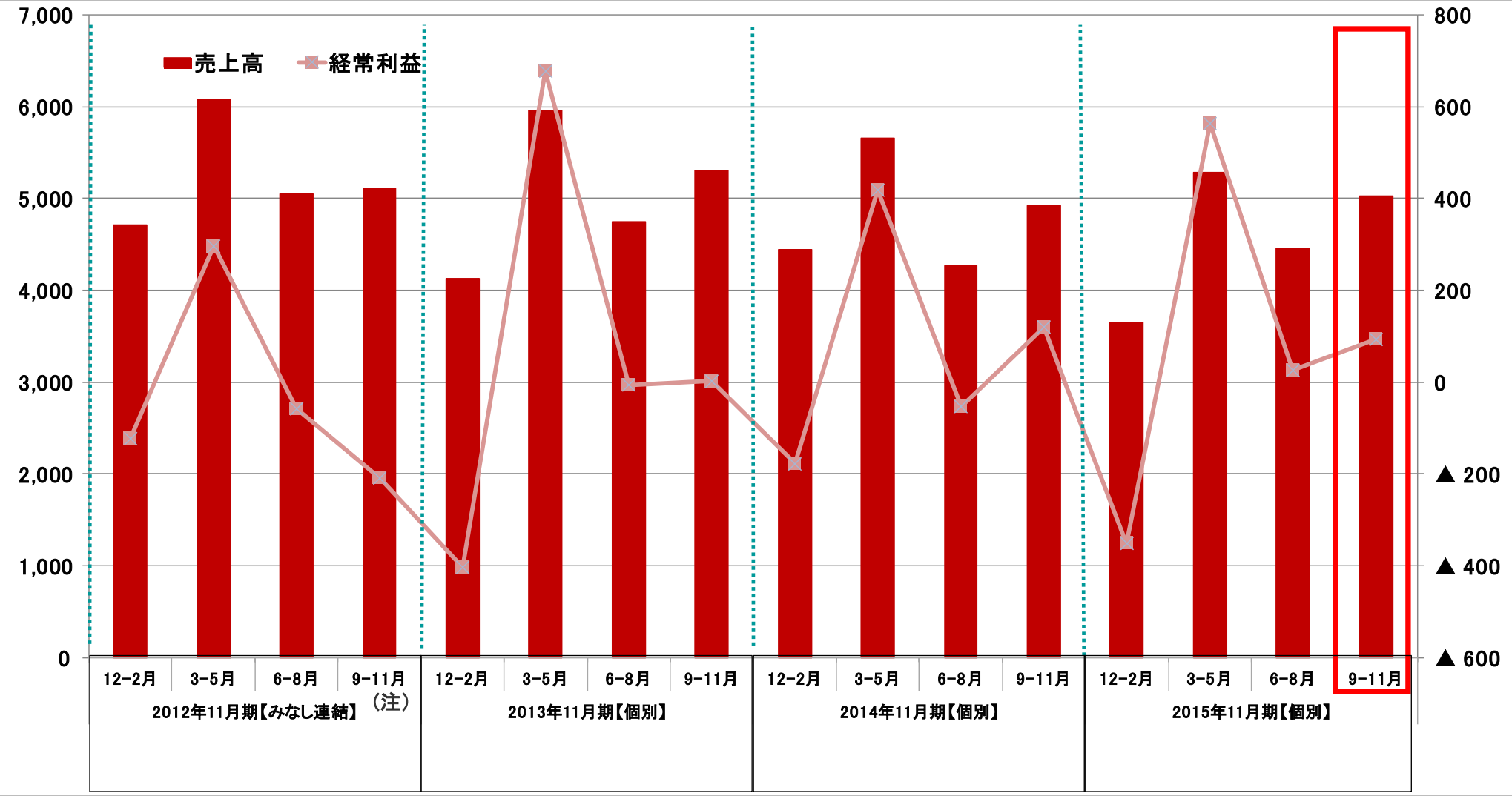
2012年11月期(累計)    2013年11月期(累計)    2014年11月期(累計)    2015年11月期(累計)

	2014年11月期(累計) (注1)	2015年11月期(累計) (注1)	増減額	増減率
売上高	19,287	18,412	▲874	▲4.5%
売上原価	10,455	10,076	▲379	▲3.6%
売上総利益	8,831	8,336	▲494	▲5.6%
販売費及び一般管理費	8,645	8,102	▲542	▲6.3%
営業利益	186	234	48	26.0%
経常利益	307	332	24	8.0%
当期純利益	143	172	29	20.5%

(注1) 当社は、従来、販売費及び一般管理費に含めて計上しておりました車輛配送費、物流センターの家賃および減価償却費、整備スタッフの person 費を、2015年11月期第1四半期より売上原価に含めて計上することに変更いたしました。これに合わせ、2014年11月期累計の数値についても同様に販売費及び一般管理費から売上原価に組み替えております。(組替額は986百万円)

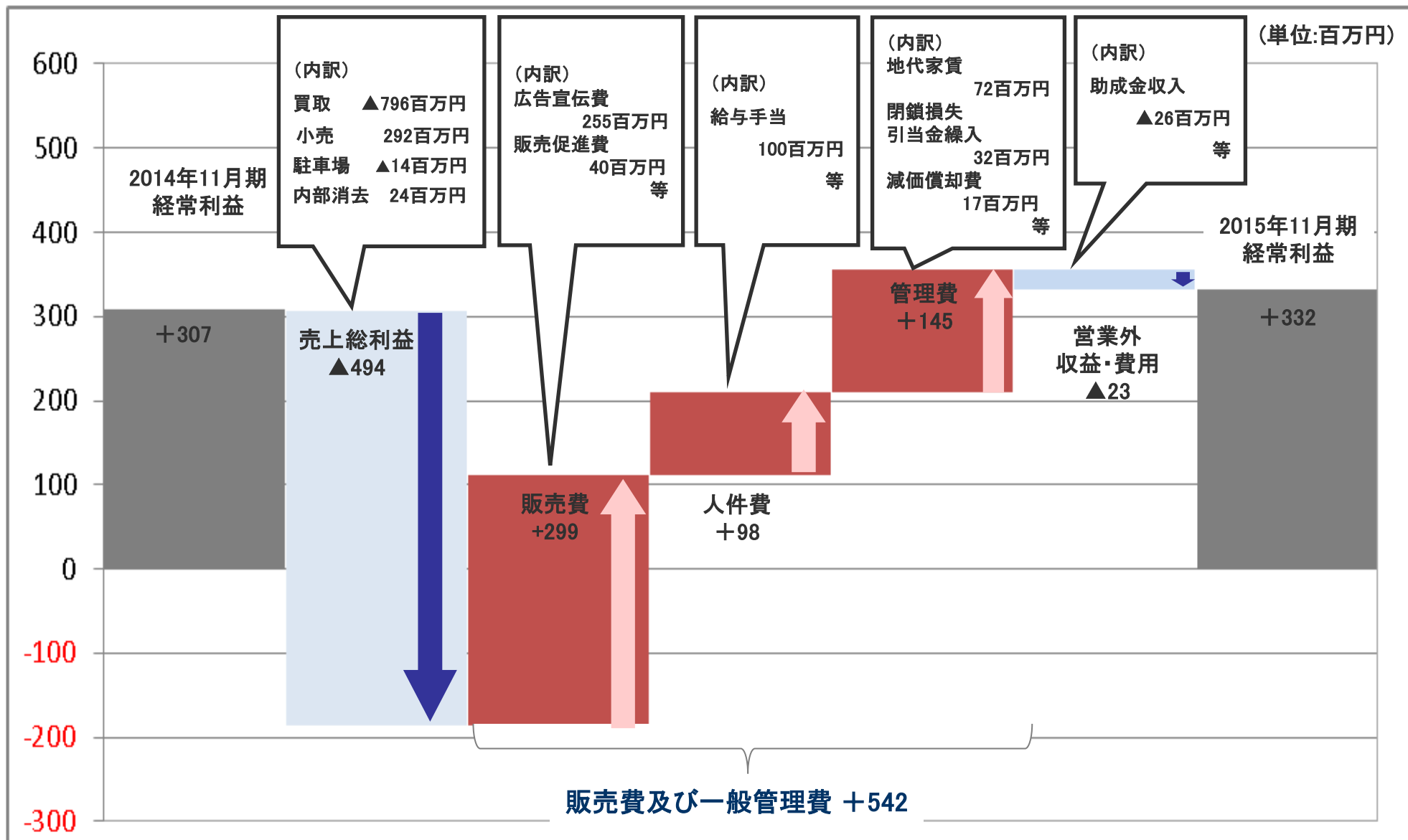
# 四半期毎の売上高&経常利益

(単位:百万円)



(注) 当社は2012年3月1日付で連結子会社である株式会社パーク王を吸収合併し、非連結会社へ移行しておりますが、比較可能性を担保するためパーク王1Q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。

# 2015年11月期（累計）経常利益増減要因分析（前期比）



(注) 販売費及び一般管理費等の+(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。



**BIKE-O**  
&COMPANY

- 【個別】 2015年11月期（累計）業績の概況
- 【セグメント別】 2015年11月期（累計）業績の概況
- 【個別】 2015年11月期 財政状態
- 【個別】 中期経営計画について
- 【個別】 2016年11月期 通期見通し/株主還元策について
- 【参考資料】 会社概要、マーケット環境等



# 【バイク買取事業】 2015年11月期(累計) 業績の概況

(単位:百万円)

	2014年 11月期 (累計)	2015年 11月期 (累計)	増減額	増減率
■売上高	16,167	15,335	▲831	▲5.1%
■経常利益	264	19	▲244	▲92.6%

■販売台数 (台)	121,374	117,739	▲3,635	▲3.0%
■平均売上単価 (円)	130,833	129,290	▲1,543	▲1.2%
■平均粗利額 (円)	67,382	63,117	▲4,265	▲6.3%

- ・売上高は平均売上単価が前期並みとなりましたが、販売台数が前期をやや下回ったことにより減少
- ・経常利益は販売台数が前期をやや下回り、平均粗利額が前期を下回ったことから減少
- ・平均売上単価は前期並み、平均粗利額は前期を下回った

# 【バイク小売事業】 2015年11月期(累計) 業績の概況

(単位:百万円)

	2014年 11月期 (累計)	2015年 11月期 (累計)	増減額	増減率
■売上高	5,009	5,232	222	4.4%
■経常利益	27	321	293	1,070.8%

■販売台数 (台)	9,437	9,160	▲277	▲2.9%
■平均売上単価 (円)	458,868	485,953	27,085	5.9%
■平均粗利額 (円)	99,005	124,734	25,729	26.0%

- ・売上高は前期よりやや上回った。
- ・経常利益は販売台数は前期並みとなり、平均粗利額が前期を上回ったことにより増加

- ・適正な販売価格への見直しや原価の抑制等により、平均売上単価・平均粗利額ともに前期を上回った

# 【駐車場事業】 2015年11月期(累計) 業績の概況

(単位:百万円)

	2014年 11月期 (累計)	2015年 11月期 (累計)	増減額	増減率
■売上高	810	780	▲29	▲3.6%
■経常利益	15	▲8	▲24	—

- ・売上高は前期をやや下回った
- ・経常利益は前期より24百万円減少
- ・引き続き採算性を重視した事業地開発を推進するとともに不採算事業地を閉鎖したが、既存事業地の収益力向上に課題が残った



**BIKE-O**  
&COMPANY

- 【個別】 2015年11月期（累計）業績の概況
- 【セグメント別】 2015年11月期（累計）業績の概況
- 【個別】 **2015年11月期 財政状態**
- 【個別】 中期経営計画について
- 【個別】 2016年11月期 通期見通し/株主還元策について
- 【参考資料】 会社概要、マーケット環境等

# 2015年11月期 貸借対照表

(単位:百万円)

	2014年 11月期 期末	2015年 11月期 期末	増減額
<b>流動資産合計</b>	4,021	3,987	▲34
現金及び預金	2,309	2,265	▲44
売掛金	241	60	▲181
商品	919	1,228	309
<b>固定資産合計</b>	1,639	1,493	▲146
有形固定資産	858	724	▲133
無形固定資産	65	80	14
投資その他の資産	715	687	▲27
<b>資産合計</b>	5,661	5,480	▲181

## 増減ポイント

### 資産の部

《流動資産の減少 ▲34百万円》  
 主に売掛金181百万円、  
 未収入金63百万円、  
 繰延税金資産61百万円の減少と  
 商品309百万円の増加による

《固定資産の減少 ▲146百万円》  
 主に建物79百万円、  
 リース資産35百万円、  
 敷金及び保証金18百万円の減少と、  
 ソフトウェア16百万円の増加による

(注) 主要な科目を抜粋して表示しております。

# 2015年11月期 貸借対照表

(単位:百万円)

	2014年 11月期 期末	2015年 11月期 期末	増減額
流動負債合計	1,225	1,040	▲184
固定負債合計	297	267	▲30
負債合計	1,522	1,307	▲215
純資産合計	4,138	4,173	34
負債・純資産合計	5,661	5,480	▲181

(注) 主要な科目を抜粋して表示しております。

株主資本比率	73.1%	76.1%	3.0%
--------	-------	-------	------

## 増減ポイント

### 株主資本比率76.1%と引き続き財務の健全性維持

負債・純資産の部  
 ≪流動負債の減少 ▲184百万円≫  
 主に未払消費税等83百万円、未払金61百万円、未払費用41百万円の減少と前受金42百万円、未払法人税等25百万円の増加による

≪固定負債の減少 ▲30百万円≫  
 主に長期リース債務16百万円の減少による

≪純資産の増加 34百万円≫  
 主に当期純利益172百万円の計上と株主配当による利益剰余金138百万円の減少による

(単位: 百万円)

	2014年11月期 (累計)	2015年11月期 (累計)
I. 営業活動によるキャッシュ・フロー	638	178
II. 投資活動によるキャッシュ・フロー	▲215	▲37
III. 財務活動によるキャッシュ・フロー	▲233	▲185
IV. 現金及び現金同等物の増減額	189	▲44
V. 現金及び現金同等物の期首残高	2,120	2,309
VI. 現金及び現金同等物の期末残高	2,309	2,265



**BIKE-O**  
&COMPANY

- 
- 
- 【個別】 2015年11月期（累計）業績の概況
  - 【セグメント別】 2015年11月期（累計）業績の概況
  - 【個別】 2015年11月期 財政状態
  - 【個別】 **中期経営計画について**
  - 【個別】 2016年11月期 通期見通し/株主還元策について
  - 【参考資料】 会社概要、マーケット環境等
- 
-



## ● バイク買取事業(仕入機能)とバイク小売事業(小売販売機能)の融合

2015年  
11月期の  
取り組み

- ・組織変更(両事業のマネジメント組織を統合)、データ共有・活用の仕組み構築
- ・商品流通管理部門の強化による販売先の最適化
- ・両事業の業務を担える人員の育成

継続する  
取り組み

お客様データの共有・活用の仕組み構築、販売先の最適化

## ● 地域・顧客属性毎に最適な戦略が構築・推進できる体制の構築

2015年  
11月期の  
取り組み

- ・マーケティングを前提とした組織管理体制を構築(6つのグループ)
- ・顧客ニーズを把握するためのデータ収集

継続する  
取り組み

データ収集、エリアマーケティングを活用できる仕組みの構築

## ● 利益に直結する業務管理体制の整備、強化

2015年  
11月期の  
取り組み

- ・事業別だけではなく、グループ別・店舗別損益分析を重視

継続する  
取り組み

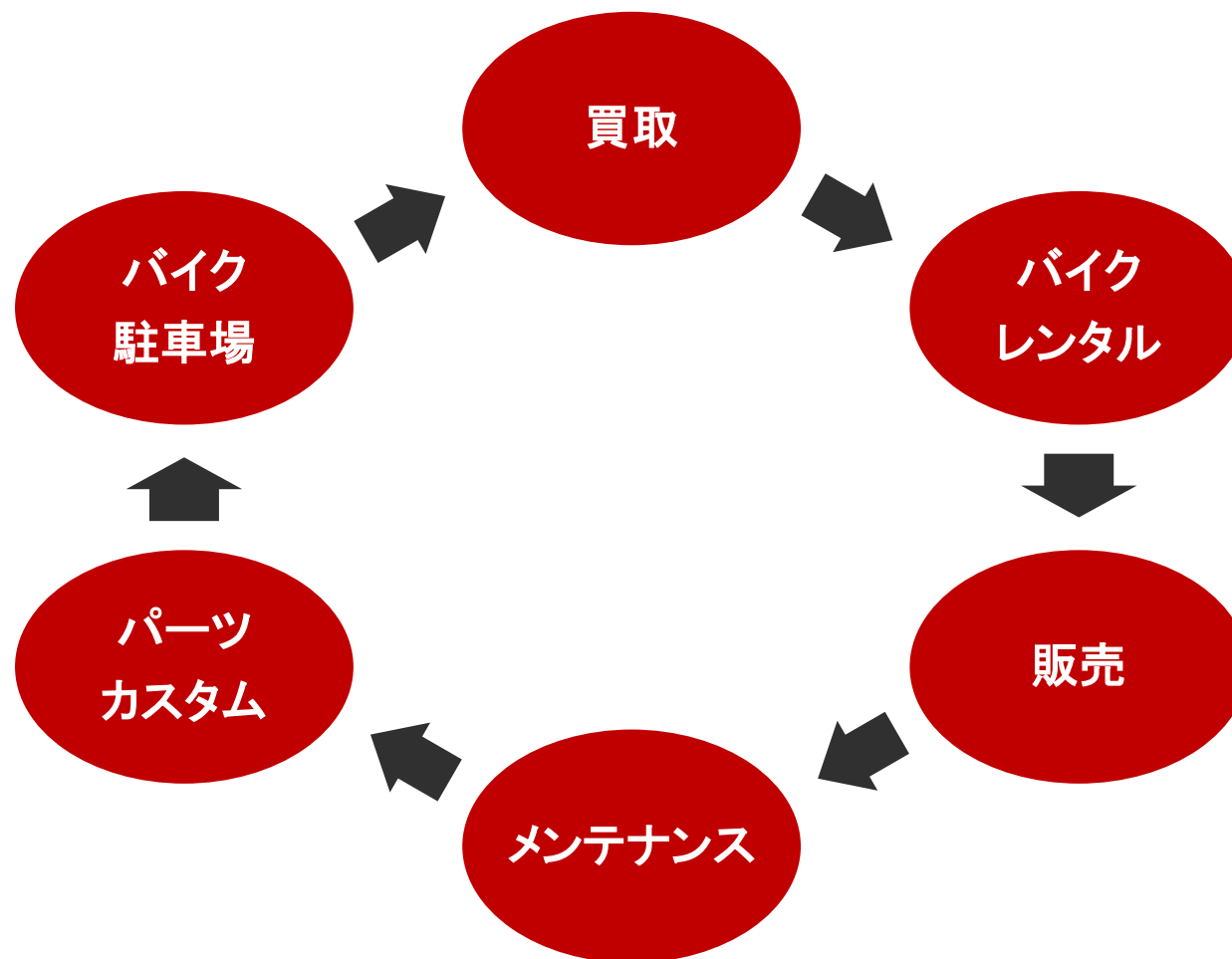
さらなる具体的な対応・改善に繋がる管理体制の整備、分析力の強化

# バイクライフの生涯パートナー

面と時間軸の広がりを持ったサービスの提供

お客様と接する全てのチャンネルで、  
一人ひとりのライフスタイルにあったサービスを提案・提供

ライダーの皆様にも長期にわたって当社を利用していただける体制を構築



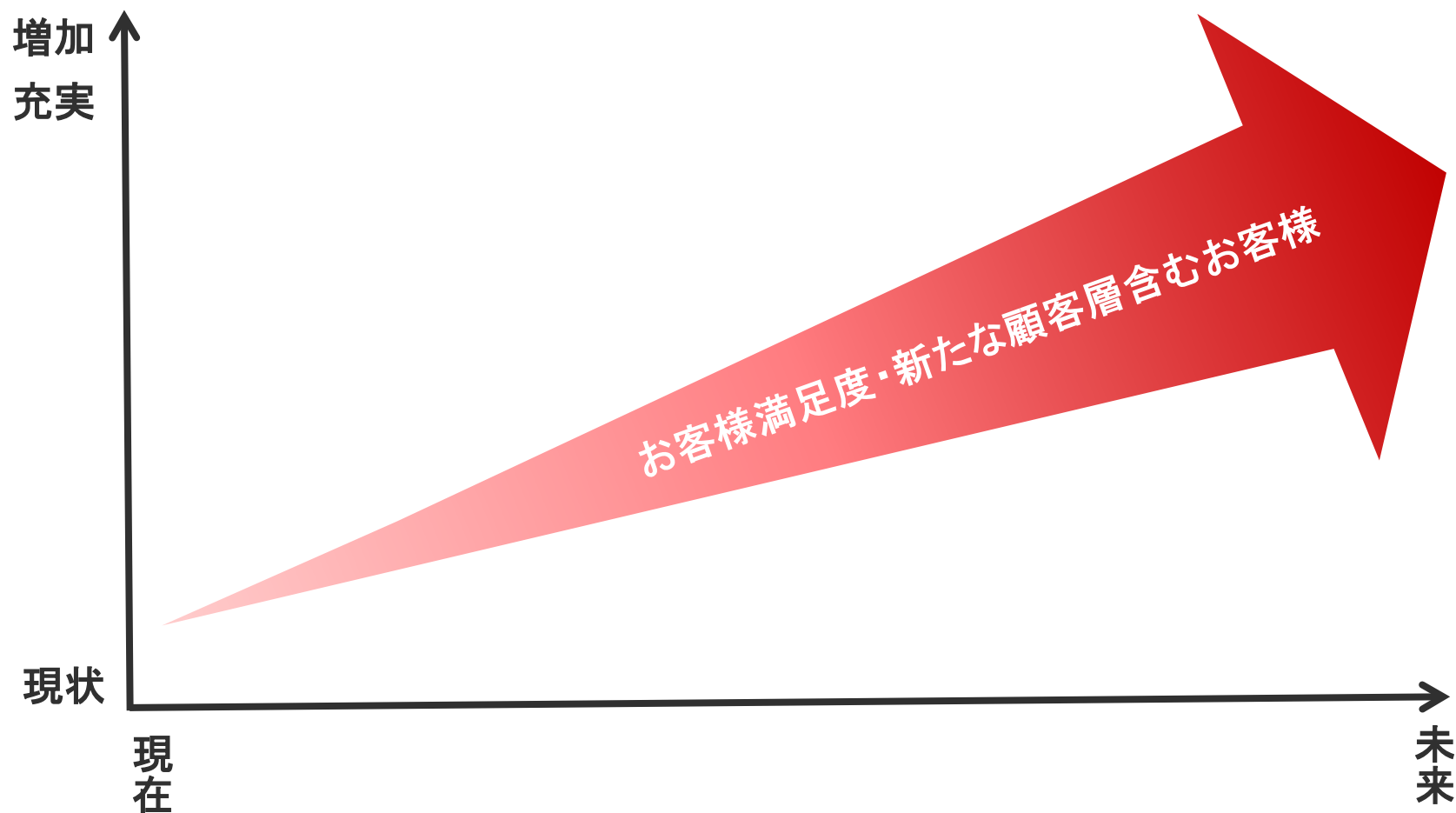
## 【3年後のあるべき姿】

バイクを売るならバイク王  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

面と時間軸の広がりを持ったサービスを提供  
⇒お客様満足度の充実・新たな顧客層含むお客様の増加



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



**BIKE-O**  
&COMPANY

- 
- 
- 【個別】 2015年11月期（累計）業績の概況
  - 【セグメント別】 2015年11月期（累計）業績の概況
  - 【個別】 2015年11月期 財政状態
  - 【個別】 中期経営計画について
  - 【個別】 **2016年11月期 通期見通し/株主還元策について**
  - 【参考資料】 会社概要、マーケット環境等
- 
-

**「バイク王」の総合力の活用**

**エリアマーケティングの強化**

**人財育成の強化**



# 「バイク王」の総合力の活用

## ■“進化”の象徴として総合力を打ち出す

⇒従来から展開している質の高いサービスを総合的に提供

ex.)

- ・買取 : 24時間受付・出張買取・全国統一の査定基準
- ・小売 : 長期保証・返品保証、パートナーズパック(メンテナンスパック)
- ・パーツ販売 : 多種多様なパーツをWEBにて販売
- ・レンタルバイク : ツーリングから修理代車まで対応・24時間受付
- ・保険 : 盗難保険
- ・駐車場 : バイクにおける時間貸し・月極駐車場

お客様と接する全ての  
チャネルで提案・提供

⇒統一された情報発信を行う

- ・コーポレートロゴ・サービスブランドロゴを統一しリニューアル

※ロゴ変更に関しては2016年1月14日記者発表会にて公表予定

## エリアマーケティングの強化

- 地域特性の把握や地域毎のお客様のニーズに合わせたサービス展開
  - ⇒ 地域の特性・ニーズを把握
  - ⇒ 細分化したお客様に向けた、きめ細かいアプローチ
  - ex.)
    - ・ 新たなサービスの開発・提供
    - ・ 小売における車輜構成の見直し
    - ・ 効率的且つ最適な店舗展開

# 人財育成の強化

## ■採用ならびに教育に特化した組織の新設

## ■「人財育成 三本の柱」による研修体系の再構築

### ・豊かな人間性の追求

⇒ビジネスパーソンとしての教養を一層高める

⇒他者との良好な人間関係を構築・維持するスキルを高める

### ・意思決定力の向上

⇒目標達成するための業務的・管理的意思決定スキルを高める

⇒企業や事業を牽引する人財の発掘・早期育成を行う

### ・CS向上

⇒お客様と対応するスタッフのサービスマインドを向上させる

## ■通期業績予想

(単位:百万円)

	2015年11月期 実績		2016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	18,412	100.0%	19,132	100.0%	719	3.9%
売上原価	10,076	54.7%	10,559	55.2%	483	4.8%
売上総利益	8,336	45.3%	8,573	44.8%	236	2.8%
販売費及び一般管理費	8,102	44.0%	8,307	43.4%	205	2.5%
営業利益	234	1.3%	265	1.4%	30	13.1%
経常利益	332	1.8%	356	1.9%	24	7.4%
当期純利益	172	0.9%	207	1.1%	34	20.3%

(単位:百万円)

## ■セグメント別

	2015年 11月期 実績	2016年 11月期 予想	増減額	増減率
<b>バイク買取事業</b>				
売上高	15,335	15,871	535	3.5%
経常利益	19	40	20	105.2%
販売台数(台)	117,739	117,200	▲539	▲0.5%
平均売上単価(円)	129,290	135,300	6,010	4.6%
平均粗利額(円)	63,117	65,000	1,883	3.0%
<b>バイク小売事業</b>				
売上高	5,232	5,504	272	5.2%
経常利益	321	297	▲23	▲7.3%
販売台数(台)	9,160	9,600	440	4.8%
平均売上単価(円)	485,953	489,600	3,647	0.8%
平均粗利額(円)	124,734	125,700	966	0.8%
<b>駐車場事業</b>				
売上高	780	822	41	5.4%
経常利益	▲8	18	27	-

## ■ 基本的な考え方

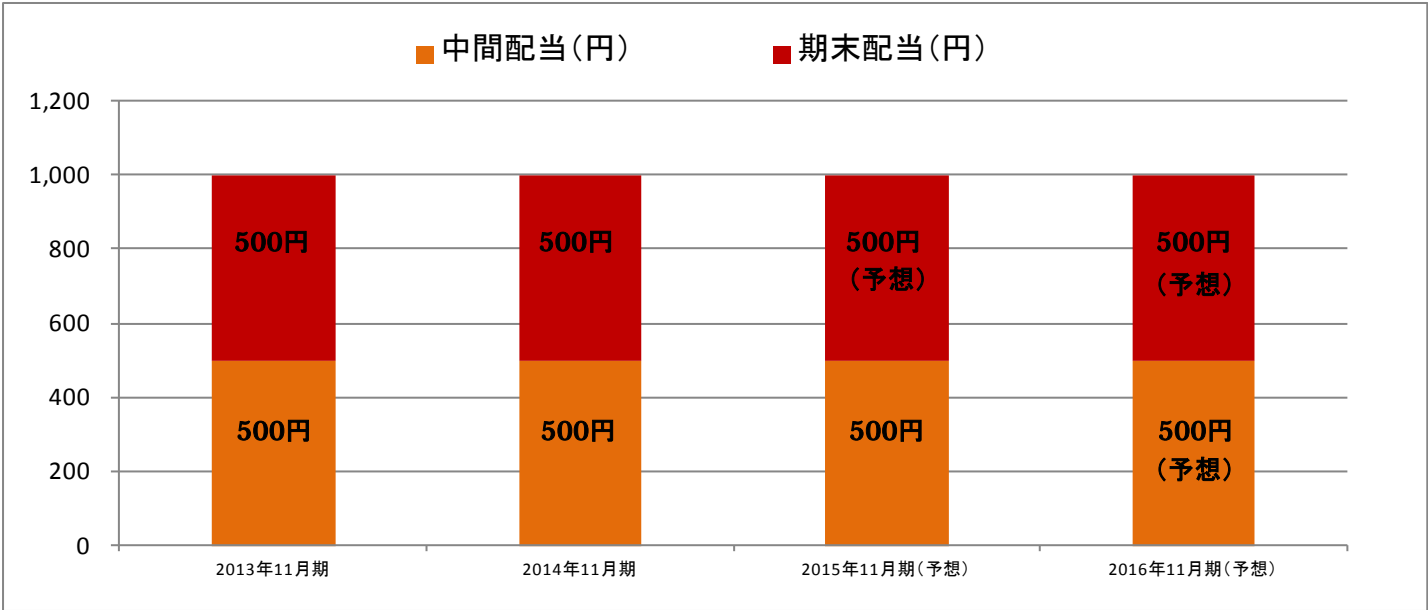
業績・事業計画等を総合的に勘案し、安定的な配当を実施

## ■ 1株当たり配当金額

2015年11月期年間配当(予想) 10円

2016年11月期年間配当(予想) 10円

～ 配当推移【中間・期末】(投資単位あたり) ～



## 概要

### ■対象となる株主様

2015年11月30日を基準として、当社株主名簿に記録された1単元(100株)以上を保有する株主様

### ■優待内容

当社が小売販売するバイク購入にご利用いただける株主優待券  
株主優待券は、バイク1台につき1万円割引できるものとなり、  
単元株主様1名につき1枚配布

・有効期間 : 2016年3月1日から2017年2月28日 まで

### ■贈呈時期

当社定時株主総会終了後、発送予定



**BIKE-O**  
&COMPANY

- 
- 
- 【個別】 2015年11月期（累計）業績の概況
  - 【セグメント別】 2015年11月期（累計）業績の概況
  - 【個別】 2015年11月期 財政状態
  - 【個別】 中期経営計画について
  - 【個別】 2016年11月期 通期見通し/株主還元策について
  - 【参考資料】 会社概要、マーケット環境等**
- 
-



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(2015年11月末日現在)
売上高	18,412百万円(2015年11月期)
従業員数	734名(2015年11月末日現在)
役員	
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	山縣 俊
取締役(社外)	齊藤 友嘉
常勤監査役	産形 昭夫
監査役(社外)	諏訪 浩
監査役(社外)	山口 達郎

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-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「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(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
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
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

## ■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 (2016.1.8 現在)

### ◆本社

◆バイク買取店 バイク王 49店舗

◆バイク小売店 バイク王ダイレクトSHOP 13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

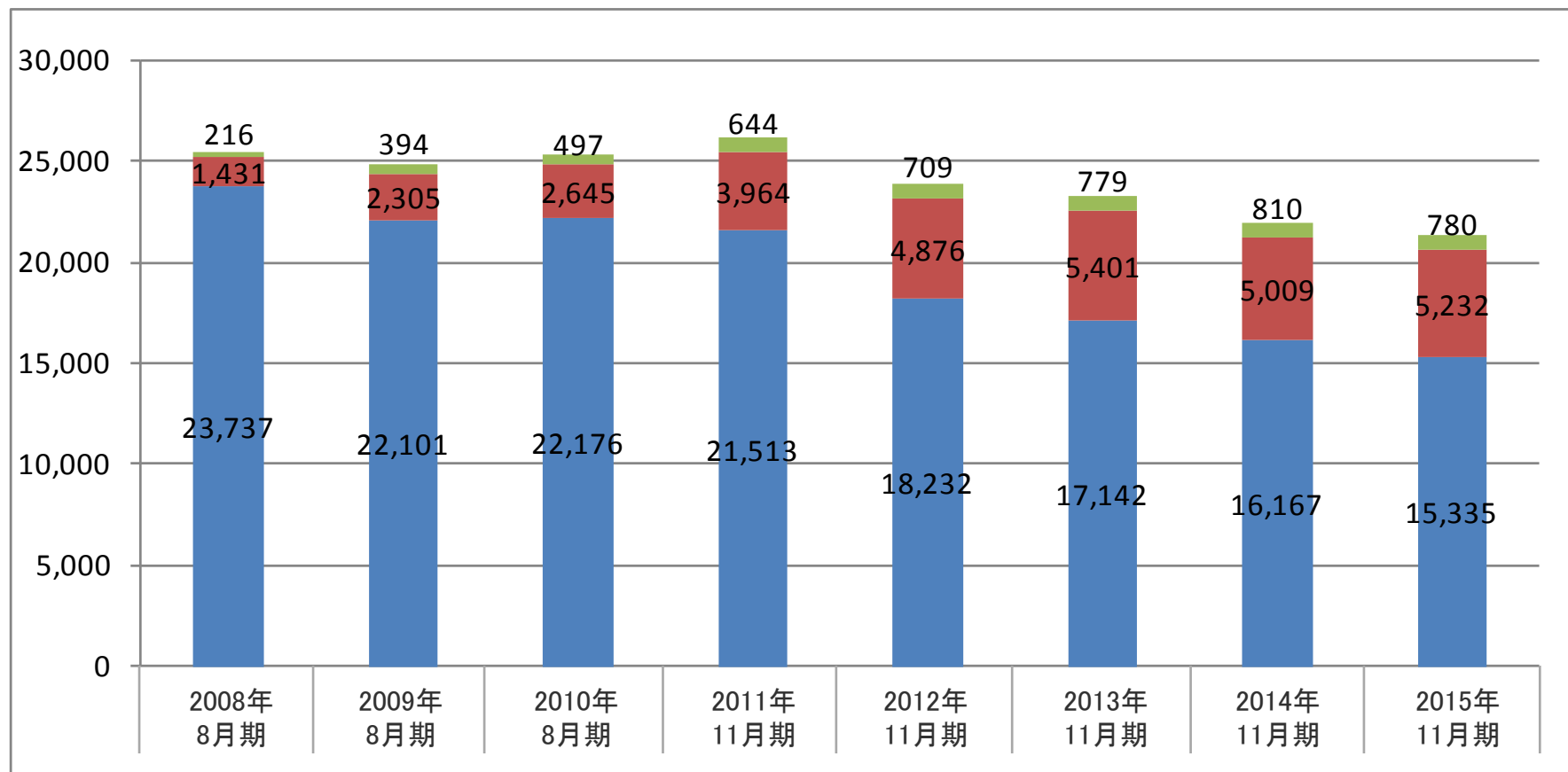
◆さいたま物流センター

◆筑波物流センター

◆神戸物流センター



(単位:百万円)



(注1) 当グラフの売上高はセグメント間取引消去前の金額となっております。

(注2) 2010年11月期は決算期変更(8月⇒11月)にともなう3か月決算のためグラフを省略しております。

# 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)

		2009年	2010年	2011年	2012年	2013年	2014年
1 2 5 c c 以下	原付一種(～50cc)	7,694	7,448	7,154	6,899	6,661	6,438
	原付二種(51～125cc)	1,479	1,511	1,540	1,582	1,626	1,674
1 2 5 c c 超	軽二輪(126～250cc)	1,996	1,992	1,975	1,959	1,969	1,980
	小型二輪(251cc～)	1,505	1,524	1,535	1,542	1,566	1,595
合 計		12,675	12,477	12,205	11,985	11,823	11,688

(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概ね堅調

### 中古流通台数の推移

(単位:千台)

		2009年	2010年	2011年	2012年	2013年	2014年
1 2 5 c c 以下		—	—	—	—	—	—
1 2 5 c c 超		558	553	541	687	670	660
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4年連続で40万台を維持

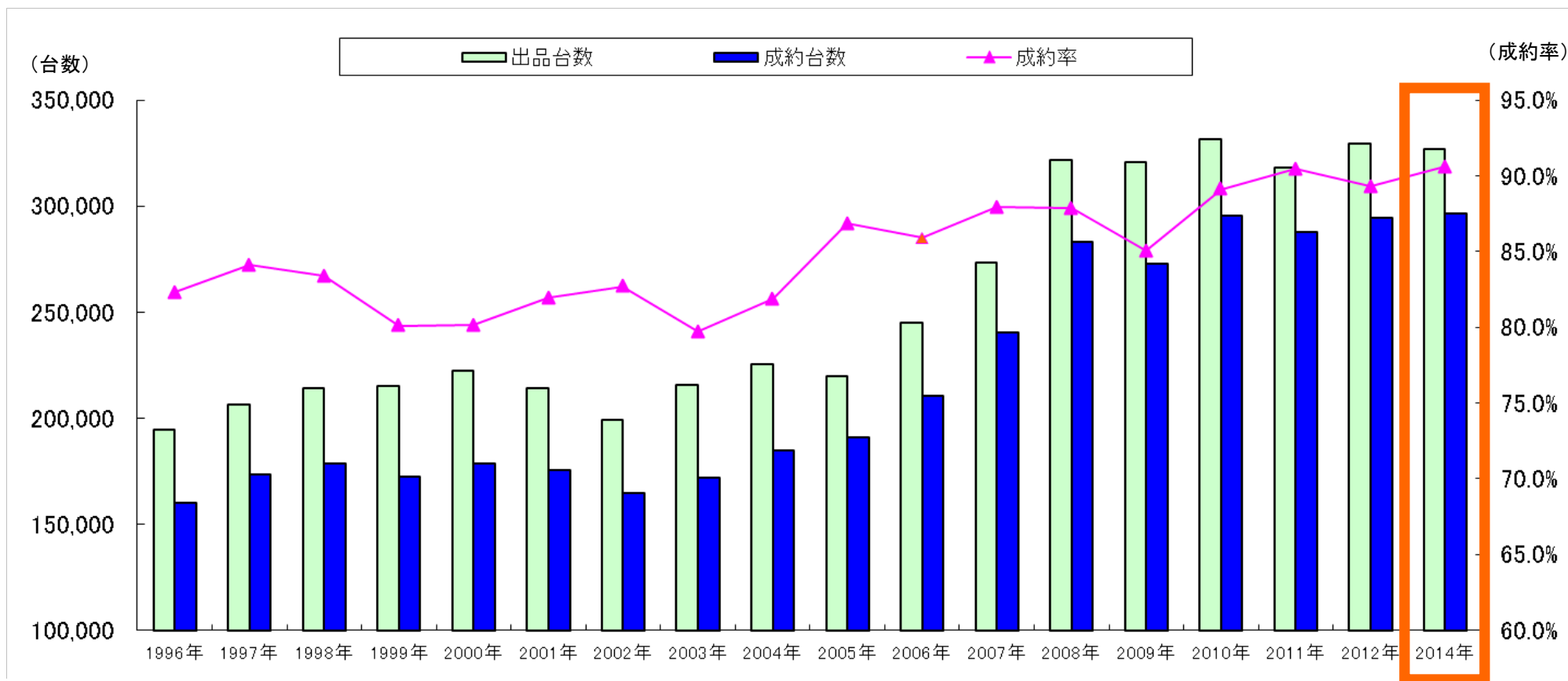
### 新車販売(出荷)台数の推移

(単位:千台)

		2009年	2010年	2011年	2012年	2013年	2014年
1 2 5 c c 以下	原付一種(～50cc)	255	231	257	246	238	228
	原付二種(51～125cc)	65	96	95	90	100	96
1 2 5 c c 超	軽二輪(126～250cc)	37	27	31	39	47	53
	小型二輪(251cc～)	22	25	21	25	31	38
合 計		380	380	405	401	419	416

(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



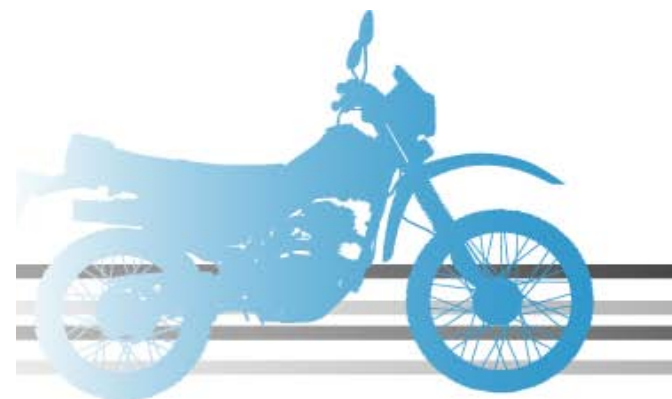
(注) 主なオークションの統計データであり、オークネット社の実績は含まれておりません。  
また、2013年はデータが取得できなかったため掲載しておりません。

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】コーポレートグループ 広報IR担当**

**TEL: 03-6803-8855**

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