

FY2019 2nd Quarter
決算説明資料(第22期)
Ended May 31, 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. 2nd Quarter FY2019 業績概況 P. 2
2. 2nd Quarter FY2019 取り組みの進捗 P. 8
3. 下半期の取り組み P. 20
4. FY2019 通期見通し / 配当 P. 24
5. 【参考資料】 取り組みに関するQ & A P. 27
6. 【参考資料】 2nd Quarter FY2019 財政状態および会社概要等 P. 35

(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。

2nd Quarter FY2019

業績概況

増収増益

安定した収益構造の構築へ順調に進捗し収益性が改善

	2Q FY2018	2Q FY2019
売上高	9,696 百万円	10,112 百万円 (前年同期比+4.3%)
販売費及び 一般管理費	4,136 百万円	4,349 百万円 (前年同期比+5.2%)
経常利益	37 百万円	172 百万円 (前年同期比+357.8%)

損益計算書

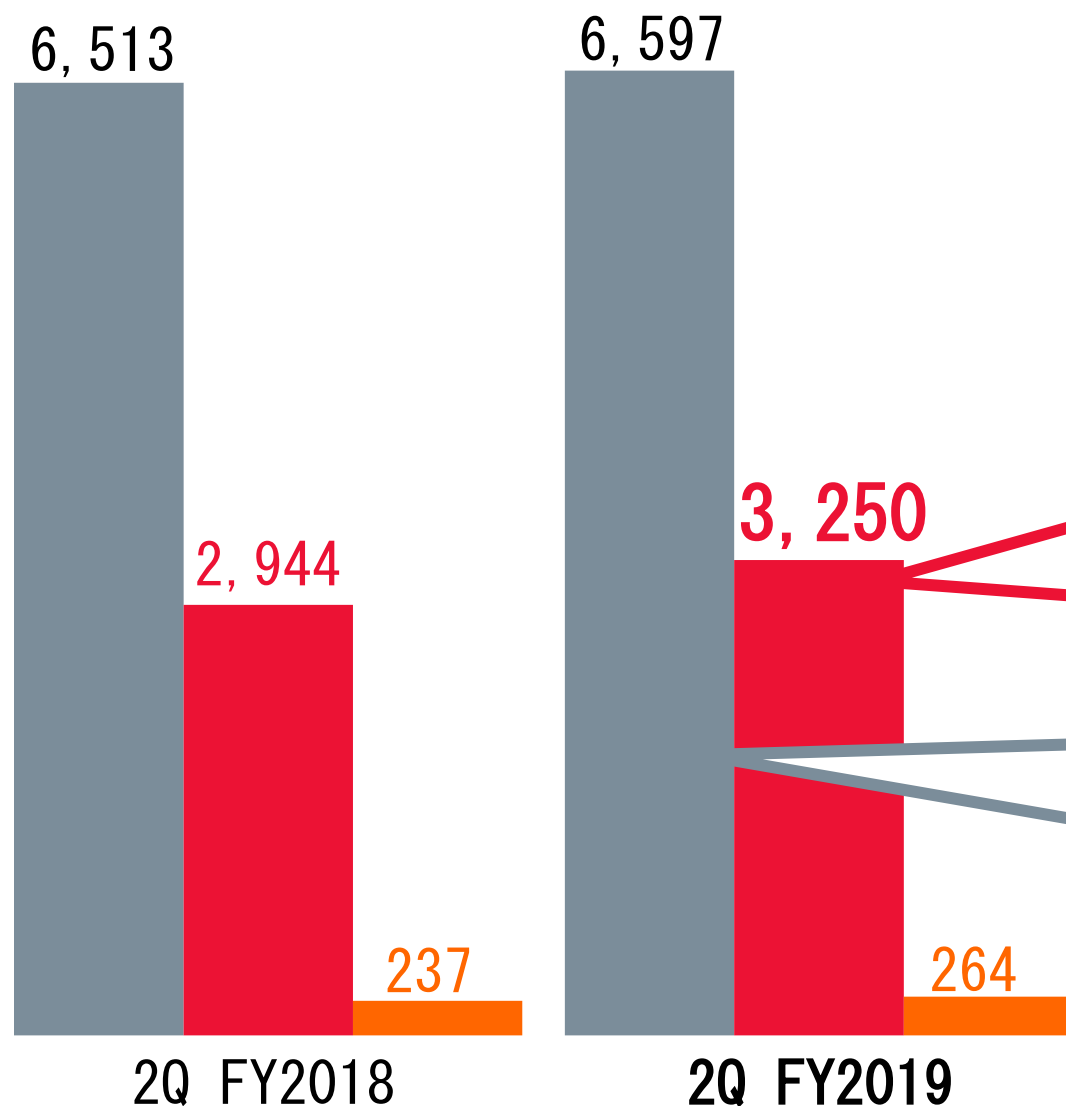
(単位：百万円)

	2Q FY2018	2Q FY2019	増減額	増減率
売上高	9,696	10,112	416	4.3%
売上原価	5,587	5,647	59	1.1%
売上総利益	4,108	4,465	356	8.7%
販売費及び一般管理費	4,136	4,349	213	5.2%
営業利益(▲損失)	▲27	115	142	—
経常利益	37	172	134	357.8%
四半期純利益	10	66	55	523.9%

売上高増収要因

(単位:百万円)

- ホールセール売上
- リテール売上
- その他売上



【リテール売上】
主に前期までに複合店*化した店舗の影響により306百万円増加

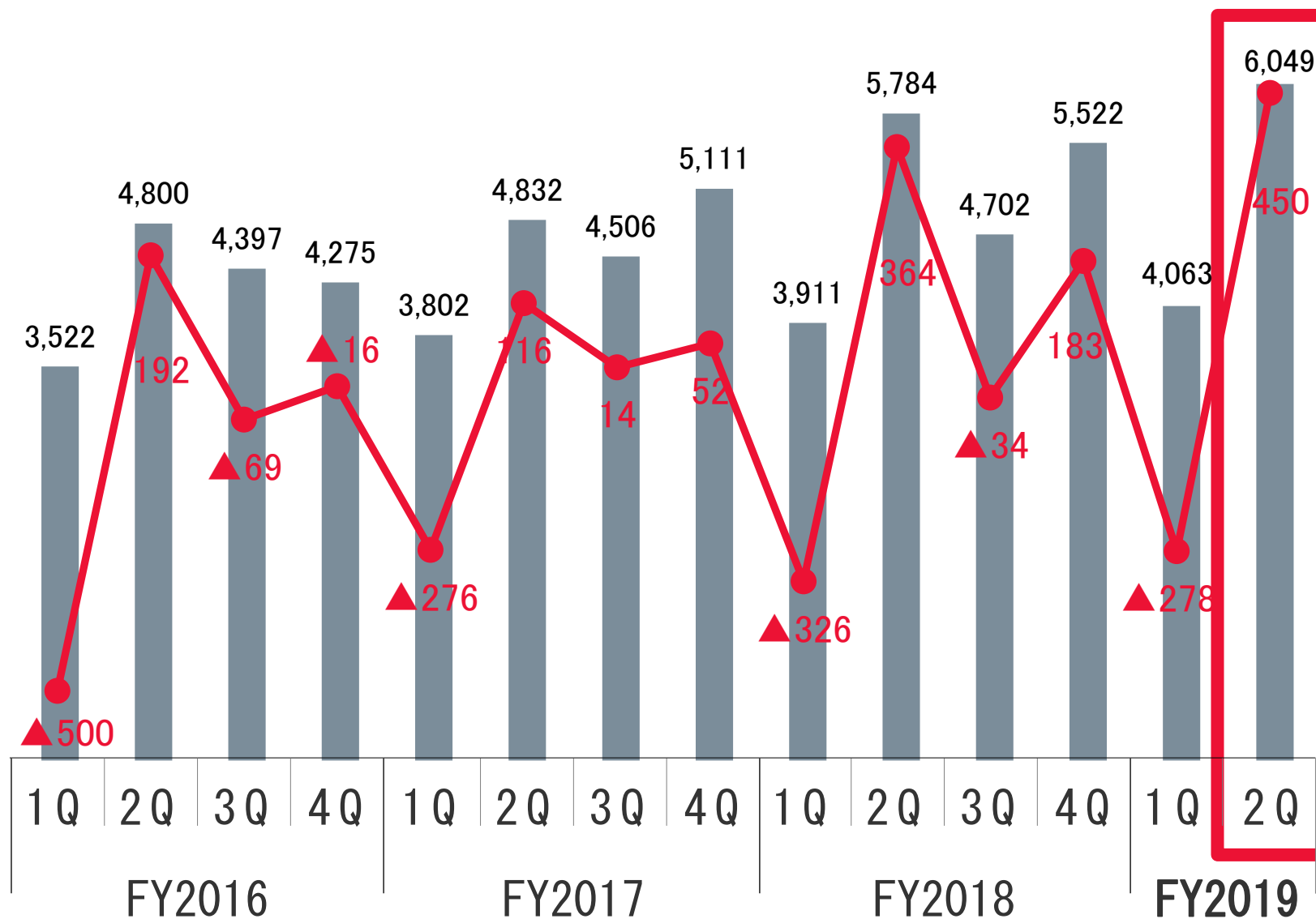
【ホールセール売上】
主に車輛の質が向上した影響により83百万円増加

*買取に加えリテール販売を実施する店舗

四半期毎の売上高 / 経常利益

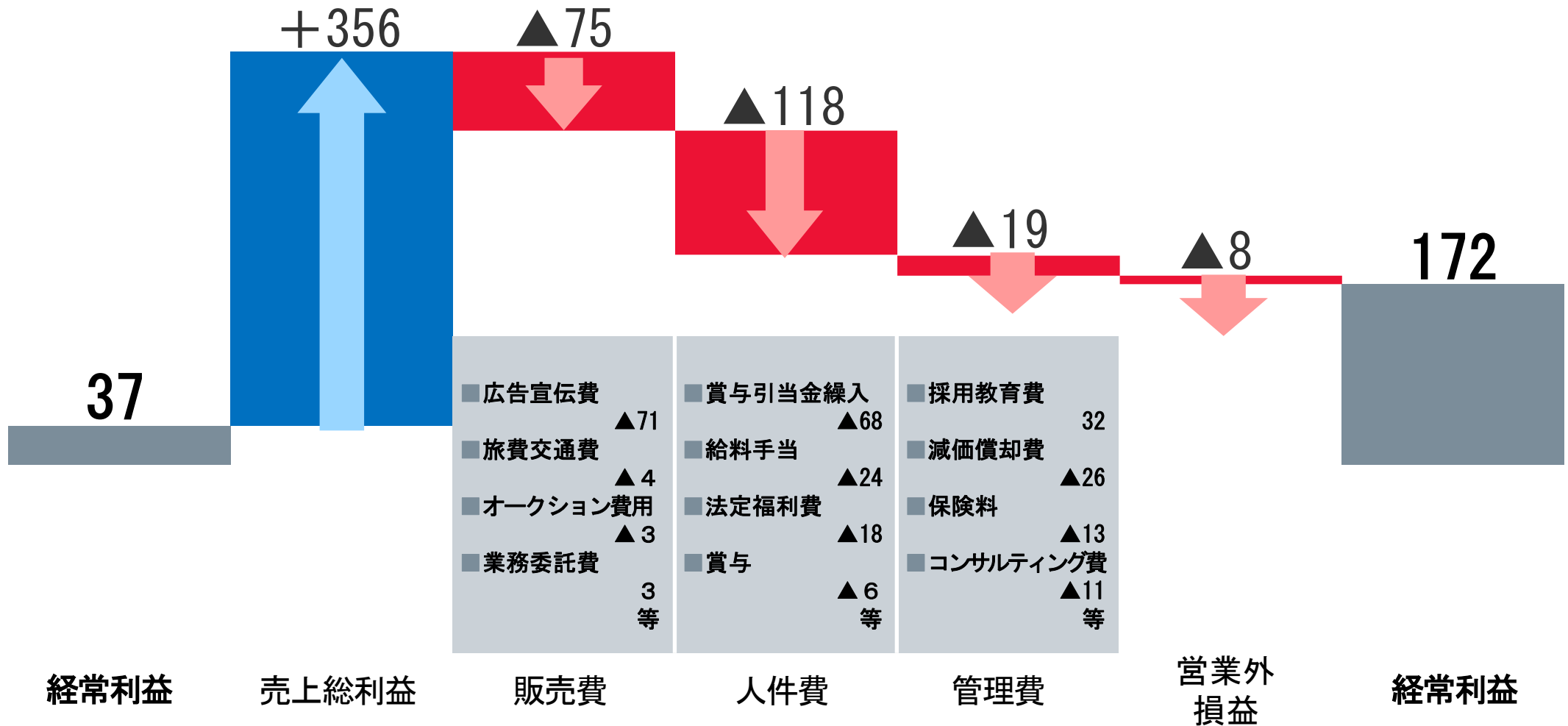
(単位:百万円)

■ 売上高
● 経常利益(損失)



経常利益増減要因分析

(単位:百万円)



20 FY2018

20 FY2019

※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。

2nd Quarter FY2019

取り組みの進捗

仕入車両の量と質の確保

①高収益車両の増加

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

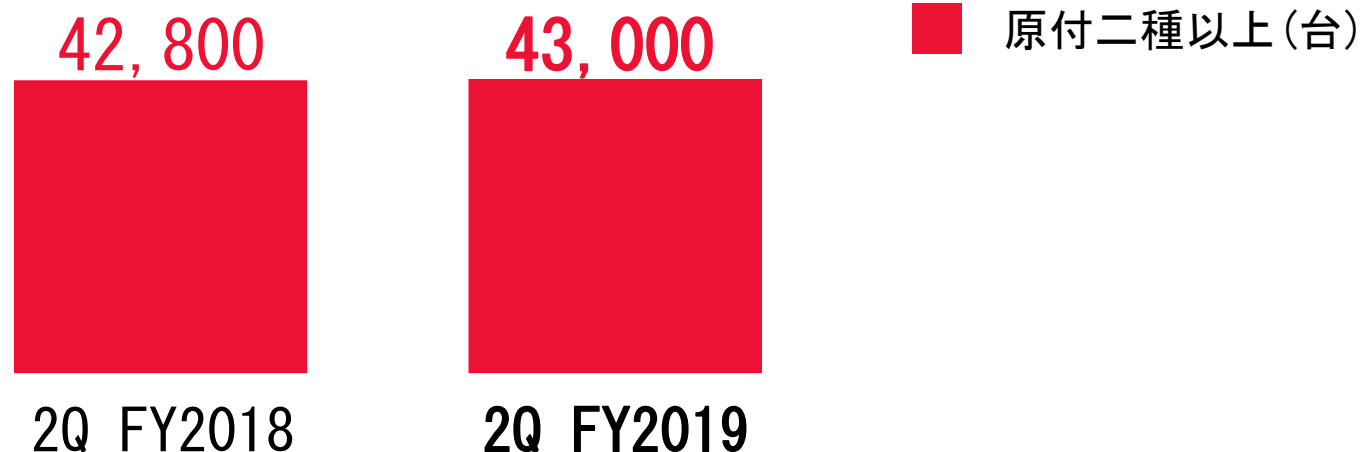
④MD(マーチャンダイジング)サイクルの確立 ⑤店舗運営の生産性向上

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

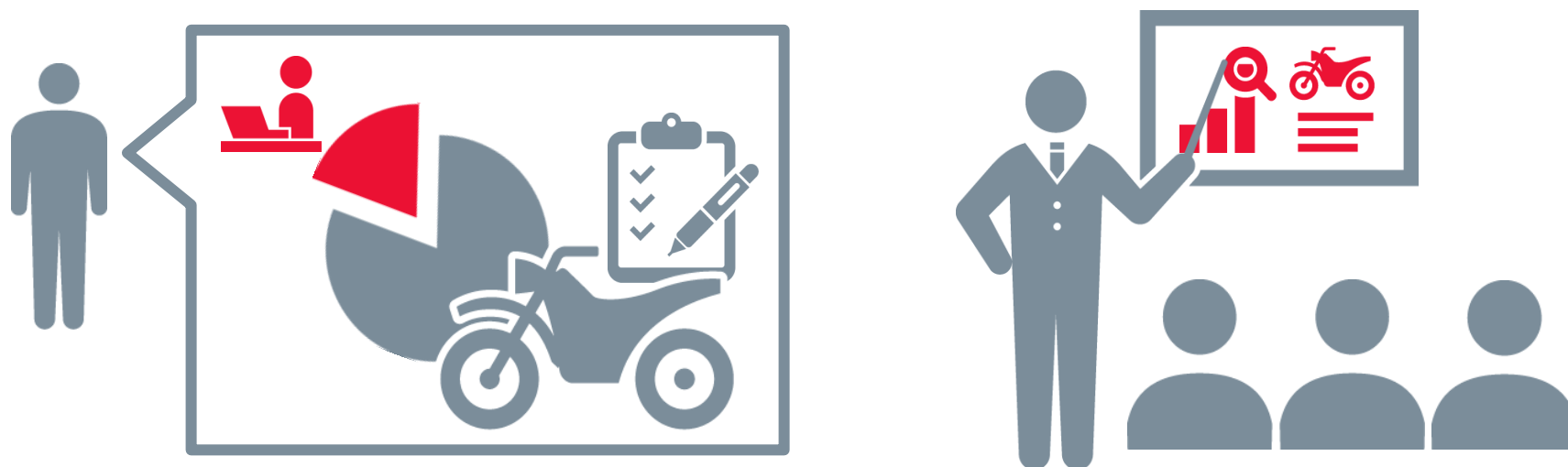
高収益車輛の質が向上、仕入台数は維持

【仕入台数】



- 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
- 繁忙期における人員体制の見直し
- WEBを中心とした効果的な広告展開とともに、マスメディア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

仕入価格のバラつきを見直し、仕入価格を適正化



- 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
- MDによるデータベースの一元化を推進し相場や保有在庫情報を適切に把握

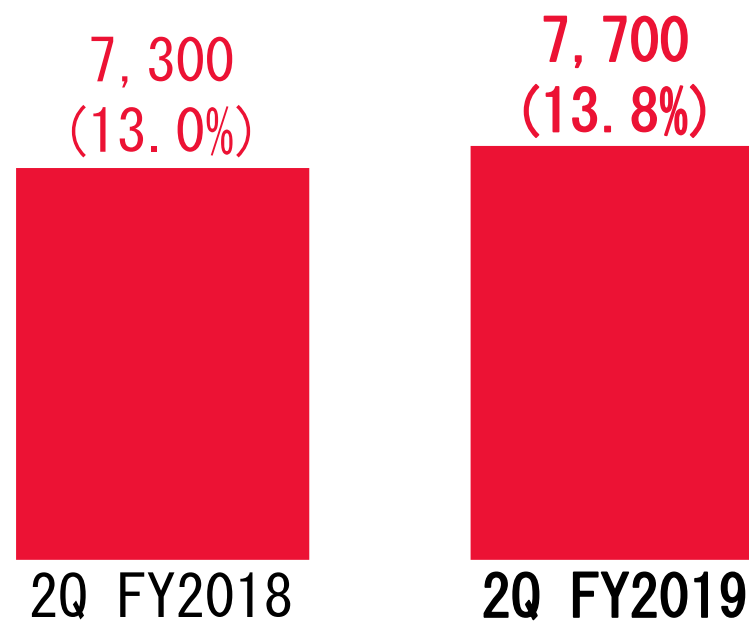
複合店の拡大によりリテール販売台数が増加

【店舗形態】

	2Q末 FY2018	2Q末 FY2019
複合店	49店舗	52店舗
買取店	8店舗	6店舗
合計	57店舗	58店舗

【リテール販売台数(台)】

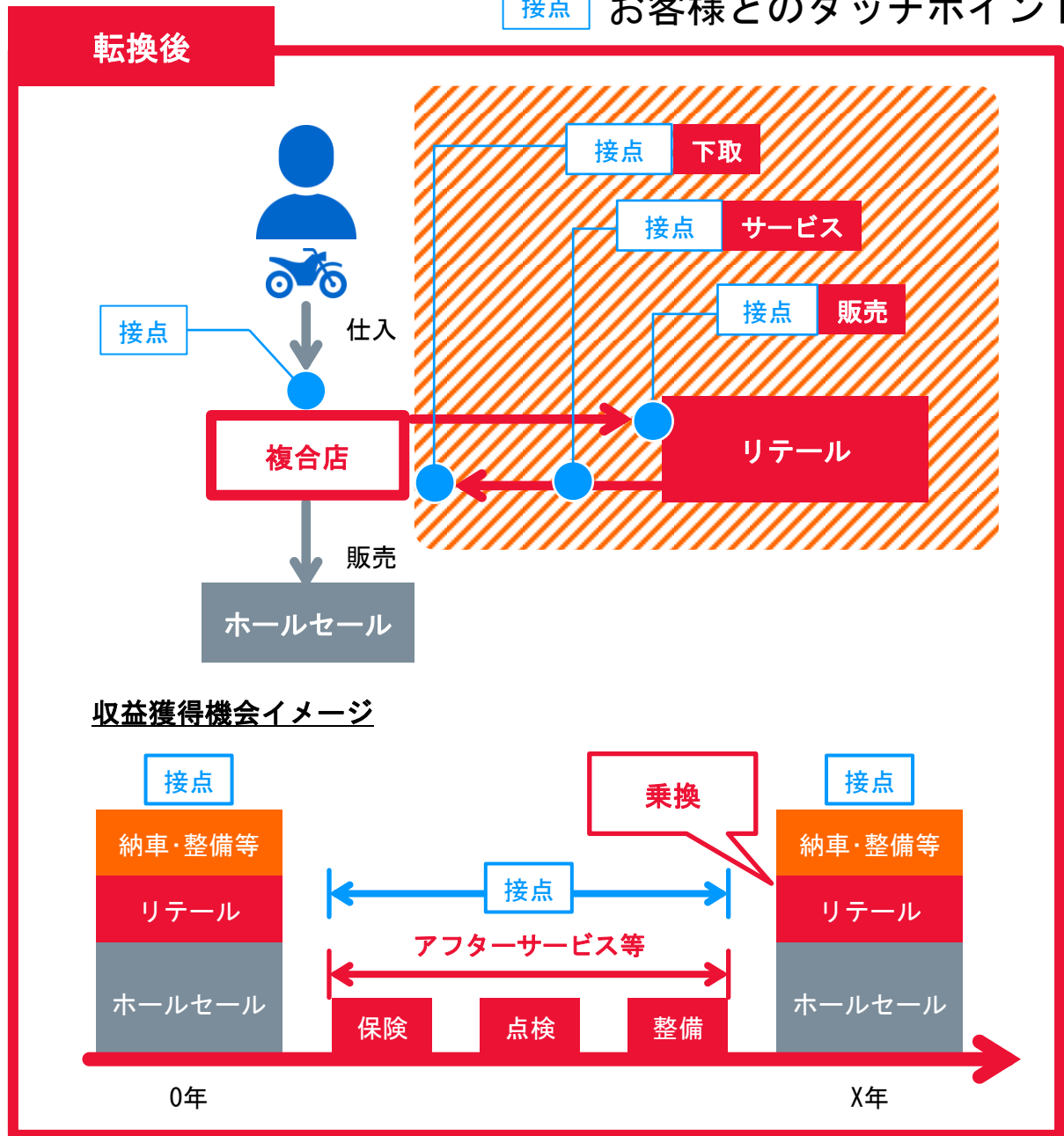
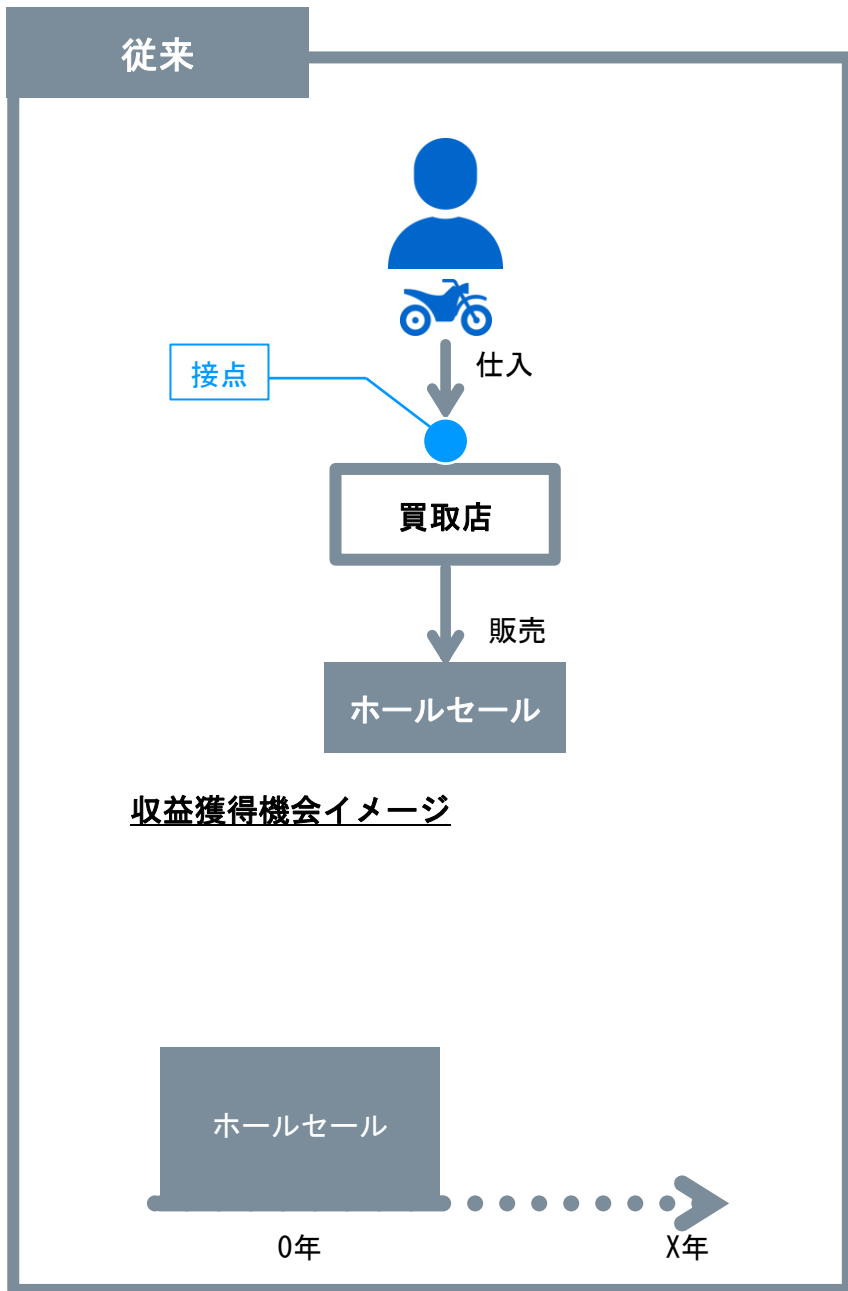
※ () 販売台数比率



■主として前期までに複合店化した店舗が貢献

(ご参考) 店舗転換後の接点増加と収益獲得機会イメージ

接点 お客様とのタッチポイント

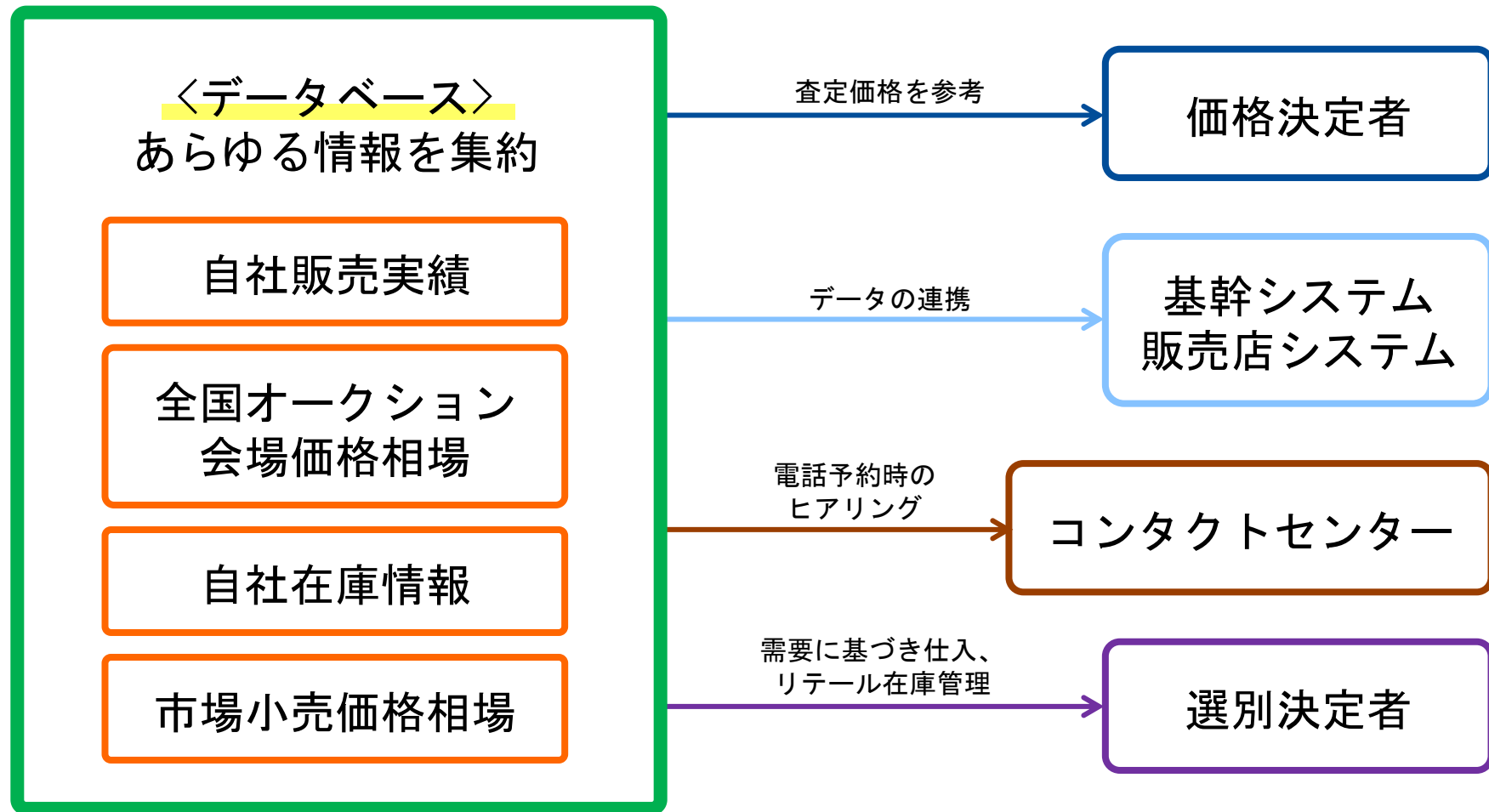


方針	内容	2Q FY2019 主な取り組み
④MDサイクルの確立	複合店に適した運営	MDによるデータベースの一元化を推進 (活動を支援する統合データベースを構築)
		VMD(ビジュアルマーチャндаイジング) ^{※1} を見直し 商品バリエーションの拡大 (「ランブレッタ」の新車販売開始) ^{※2}
⑤店舗運営の生産性向上	整備体制の強化	整備基盤を見直し、業務の効率化を図った結果、整備に費やせる時間を確保
		整備職研修の充実および整備職採用の強化
⑥人財育成の強化	サービス意識の醸成	接客理念を掲げ、浸透を図るための研修を実施
⑦人事制度の拡充	働き方改革の実現	時間外労働の縮減 年次有給休暇の取得を推進

※1見やすく、買いやすい売り場づくり

※2P18をご参照ください

仕組図



利用促進



バイク王つくば絶版車館 (茨城県つくばみらい市)

リニューアルオープン。
1990年代までに生産された車
輛を中心に約120台展示する
コンセプトショップ。



バイク王上尾店 (埼玉県上尾市)

移転、リニューアルオープン。
さいたま店と統合し、約150台
展示する大型店舗。



バイク王市川店 (千葉県市川市)

リニューアルオープン。
リテール販売サービスを開始。
約30台展示する店舗。

1Q

バイク王北九州店(福岡県北九州市)

リニューアル
売り場面積拡大(約70台展示)

バイク王厚木店(神奈川県厚木市)

新規オープン
サービスピット充実(約30台展示)

利用促進



51cc以上5,000円QUOカード プレゼントキャンペーンを実施

51cc以上のバイクをバイク王公式サイトまたはお電話から無料出張買取にお申し込みいただき、ご売却いただいたお客様に、5,000円分のQUOカードをプレゼントするキャンペーンを実施。



新生活応援キャンペーンを実施

新生活応援車両として、全国30台限定の特別価格車両を用意したキャンペーンを実施。

1Q

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

利用促進



保証サービス充実 全車両対象

リテール販売サービスにおいて、お客様がより気軽に安心して中古バイクを購入いただけるよう拠点・人員・設備などの整備環境を全面的に見直し、改善。



初の新車取り扱いを開始

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。

※詳細はPRリリース(2019年3月4日配信)をご参照ください

人財育成・PR



接客理念の浸透

期初から引き続き接客理念の浸透を目的とした研修を全社員に向けて順次実施。



バイク王絶版車試乗会を実施

一般ライダーによって選ばれた車種を中心に絶版車の試乗会を実施。

1Q

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

下半期の取り組み

仕入車輛の量と質の確保

仕入価格の適正化

リテール販売台数の増加



期初から変更せずさらなる収益性の改善を図る

利用促進

バイク王 りんくうシークル店 (大阪府泉佐野市)

新規オープン。

バイクワールド りんくうシークル店内に設置していたバイク王バイクコンシェルジュの売り場を拡大し約80台を展示するアライアンス店舗。



福島県郡山市と愛知県名古屋市に
新規オープン予定

人財育成



整備職に特化した人事制度導入

①整備資格取得支援制度

資格取得を必要とする者を支援するための育成環境を整え、基礎知識、スキルを向上させ、生産性の向上を図る。

②整備主任者手当

整備主任者の責務を鑑み、職務に応じた手当での支給をすることで人財の確保を図る。

③奨学金制度

整備学校へ入学を希望する学生に対し、奨学金という形で学生とのタッチポイントを創出する。

FY2019

通期見通し / 配当

■当第2四半期累計期間までの見込みに加えて、業績動向や今後の見通しを踏まえて、
 前回予想を修正いたしました。

(単位：百万円)

	FY2018 実績	FY2019			
		前回予想	今回予想	増減額	増減率 (%)
売上高	19,921	20,000	20,200	200	1.0
営業利益	65	70	130	60	85.7
経常利益	187	190	240	50	26.3
当期純利益	87	90	100	10	11.1

■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(確定) / 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】

取り組みに関するQ & A

Q 仕入強化施策は？

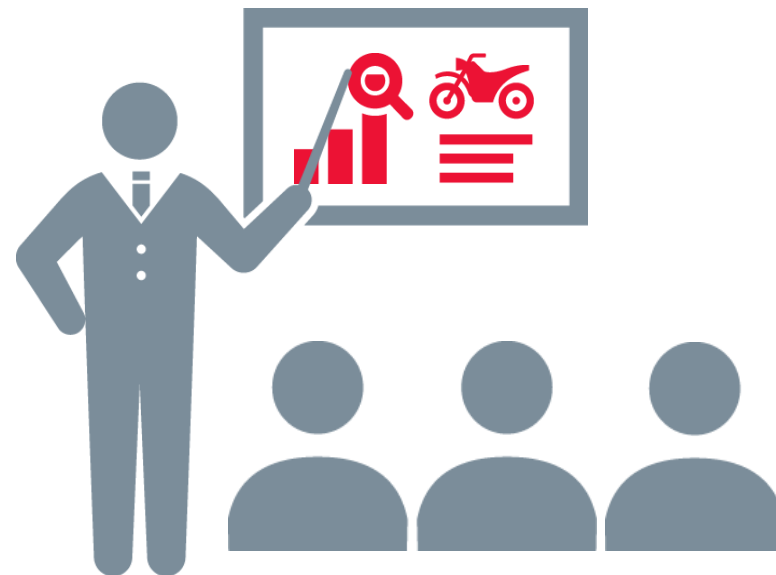
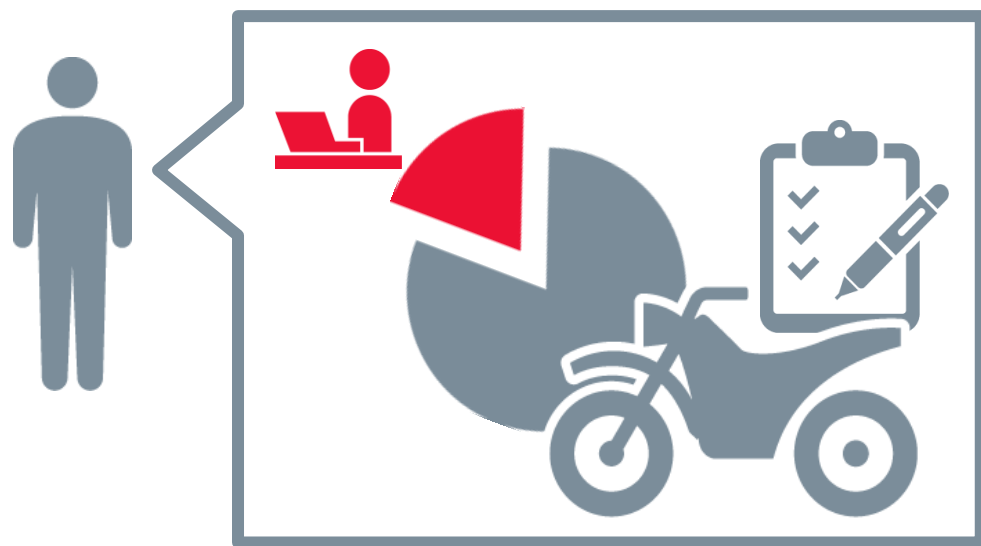
- A
- ・ 店舗網に合わせた適正な人員配置
 - ・ 人財採用および育成の強化
 - ・ 仕入業務オペレーションの継続的な強化
 - ・ バイク王を想起させる広告宣伝活動の推進



※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

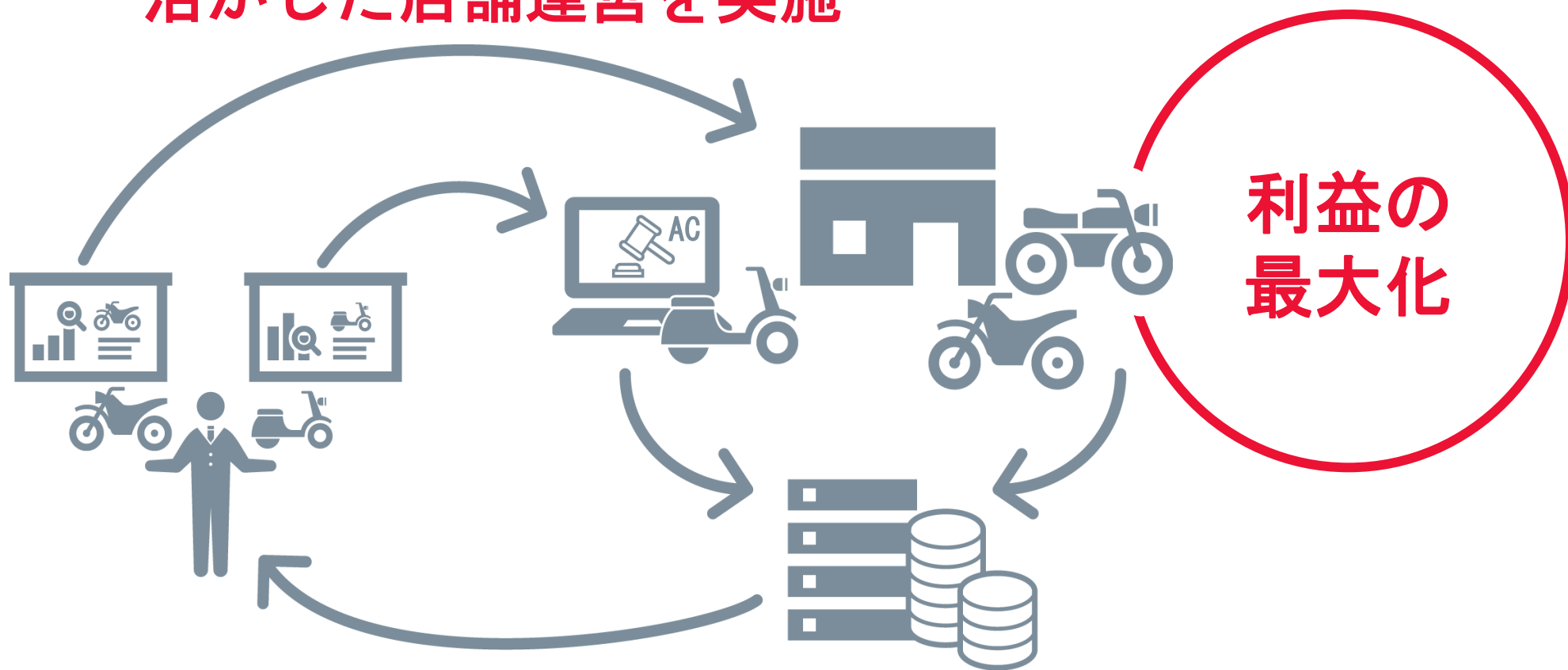
※買取店の複合店化、既存店の移転による規模拡大は検討



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



⑤店舗運営の生産性向上

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

【参考資料】

2nd 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	2Q FY2019	増減額
流動資産合計	3,865	4,221	355
現金及び預金	1,655	2,041	386
売掛金	234	312	77
商品	1,804	1,721	▲82
その他	171	146	▲25
固定資産合計	1,679	1,949	270
有形固定資産	675	812	137
無形固定資産	350	470	119
投資その他の資産	653	666	13
資産合計	5,544	6,171	626

貸借対照表（負債・純資産の部）

（単位：百万円）

	FY2018	2Q FY2019	増減額
流動負債合計	1,269	1,793	523
固定負債合計	375	439	64
負債合計	1,645	2,233	587
純資産合計	3,899	3,937	38
負債純資産合計	5,544	6,171	626
株主資本比率	70.3%	63.8%	▲6.5%

(単位：百万円)

	2Q FY2018	2Q FY2019
I. 営業活動によるキャッシュ・フロー	160	725
II. 投資活動によるキャッシュ・フロー	▲271	▲287
III. 財務活動によるキャッシュ・フロー	▲39	▲51
IV. 現金及び現金同等物の増減額	▲150	386
V. 現金及び現金同等物の期首残高	2,008	1,655
VI. 現金及び現金同等物の四半期末残高	1,857	2,041

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. 7. 4 現在)

◆本社

◆バイク王店舗 59店舗
(内、複合店：53店舗)

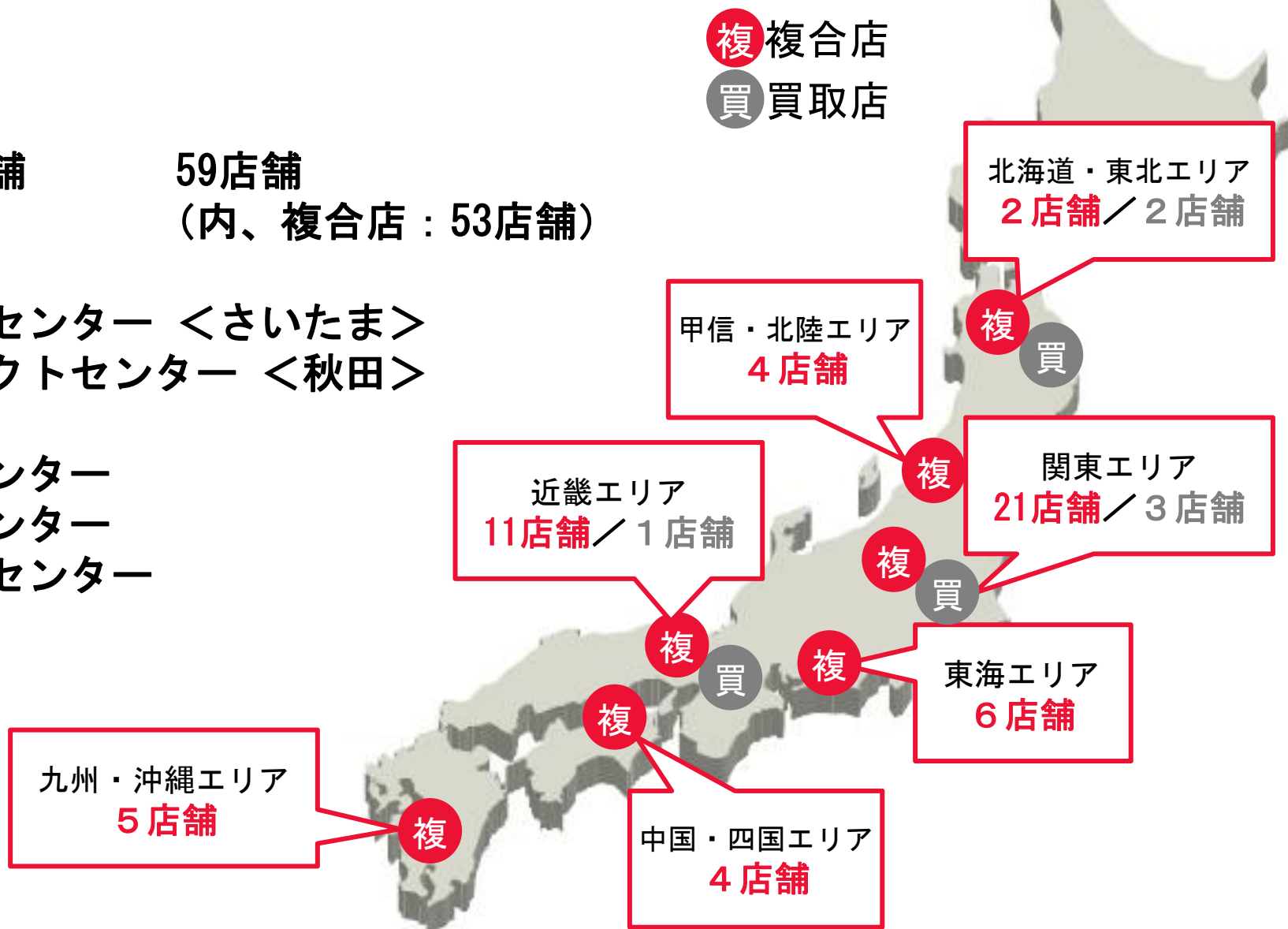
◆コンタクトセンター <さいたま>

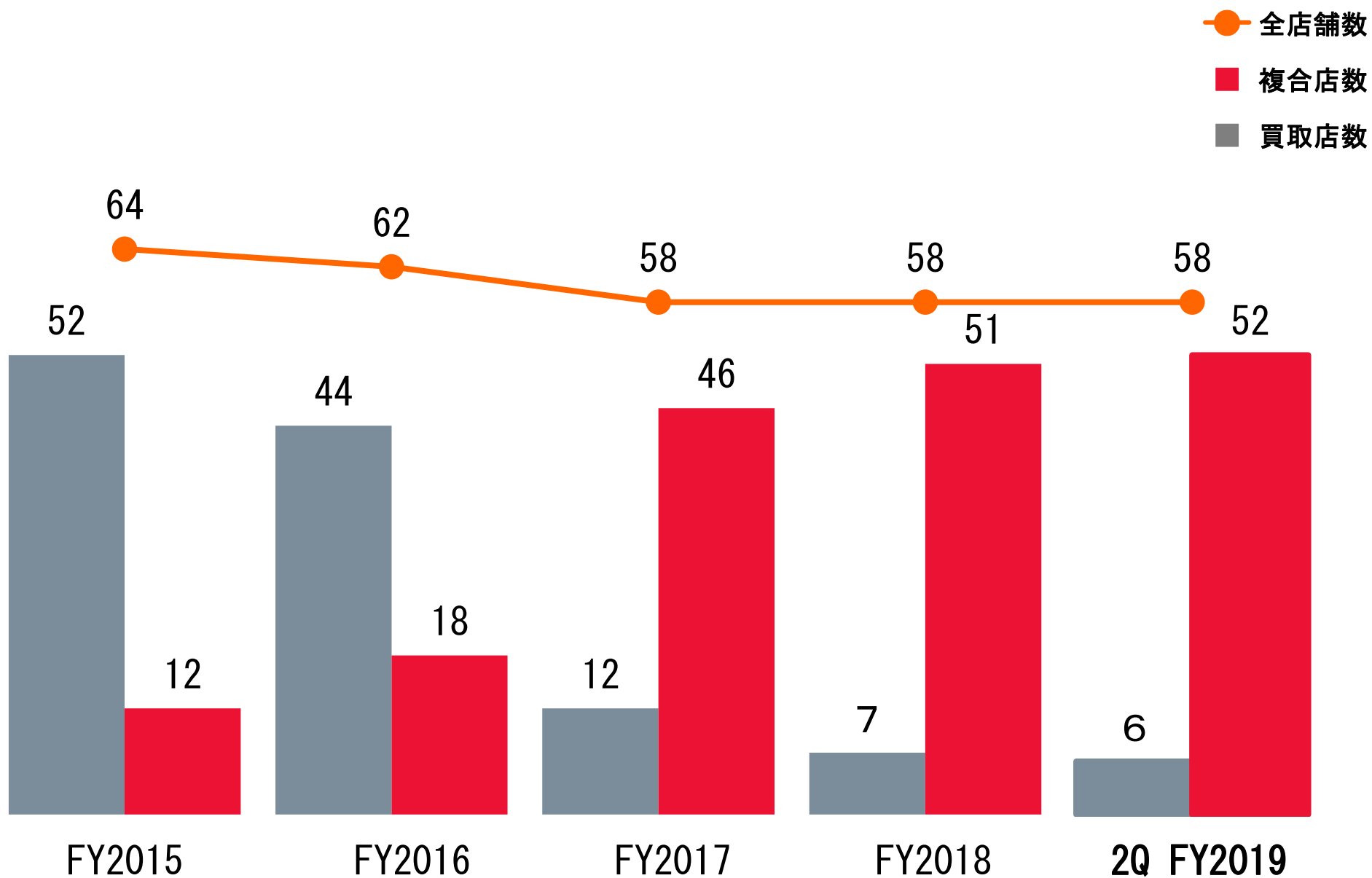
◆第二コンタクトセンター <秋田>

◆横浜物流センター

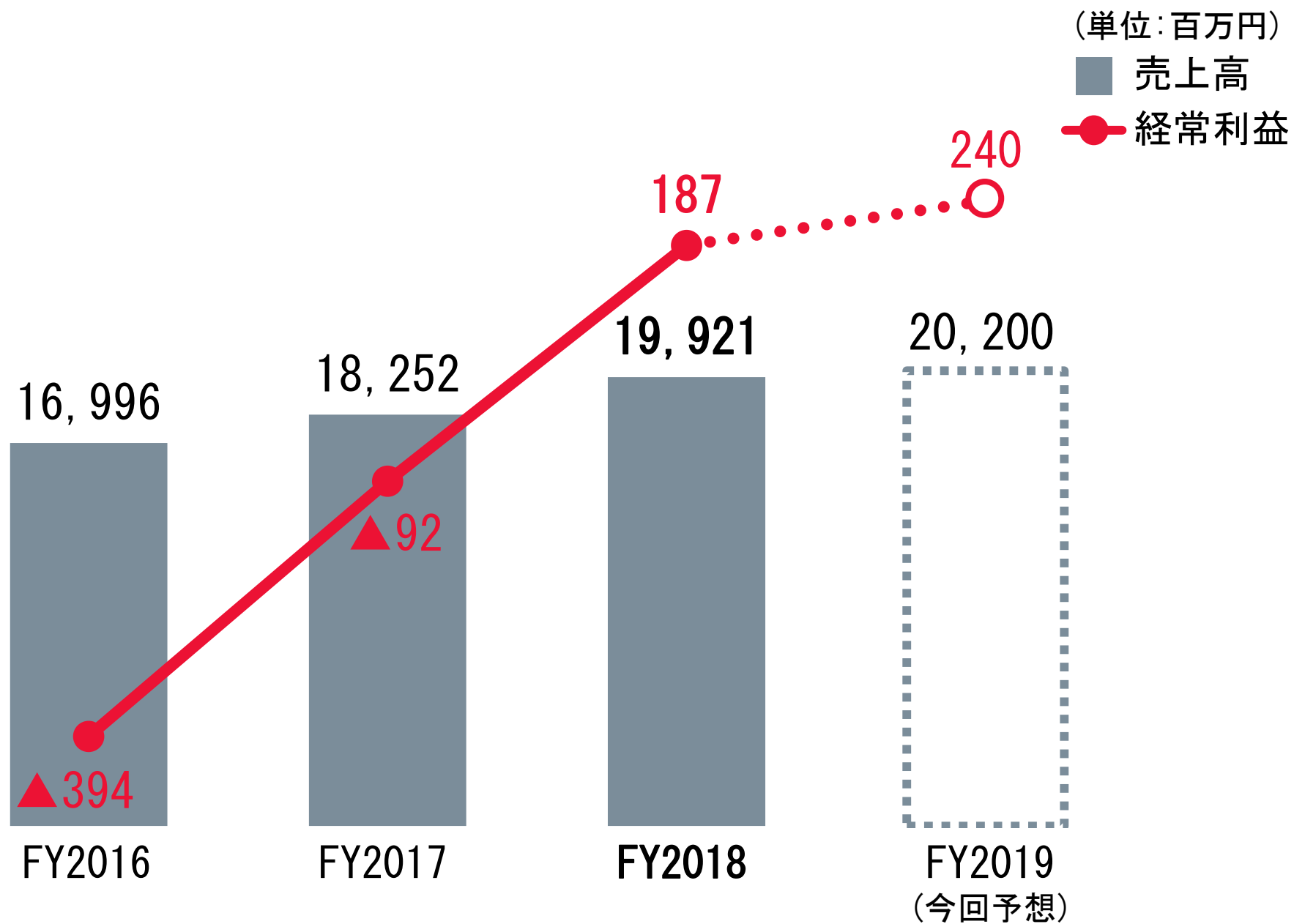
◆神戸物流センター

◆寝屋川物流センター





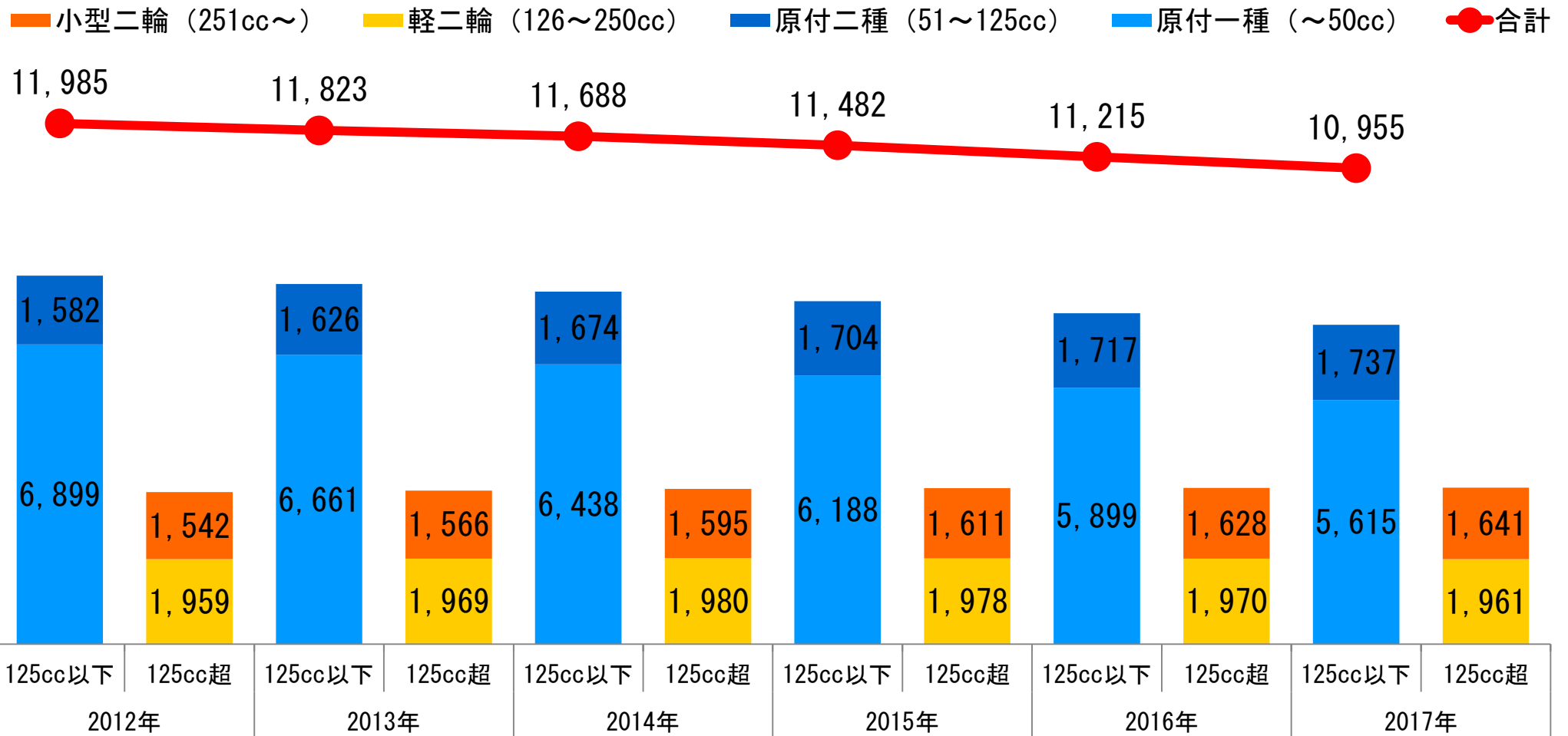
売上高 / 経常利益 推移



保有台数の推移

比較的価値の高い原付二種以上は前年より増加、
全体としては前年より減少

(単位:千台)

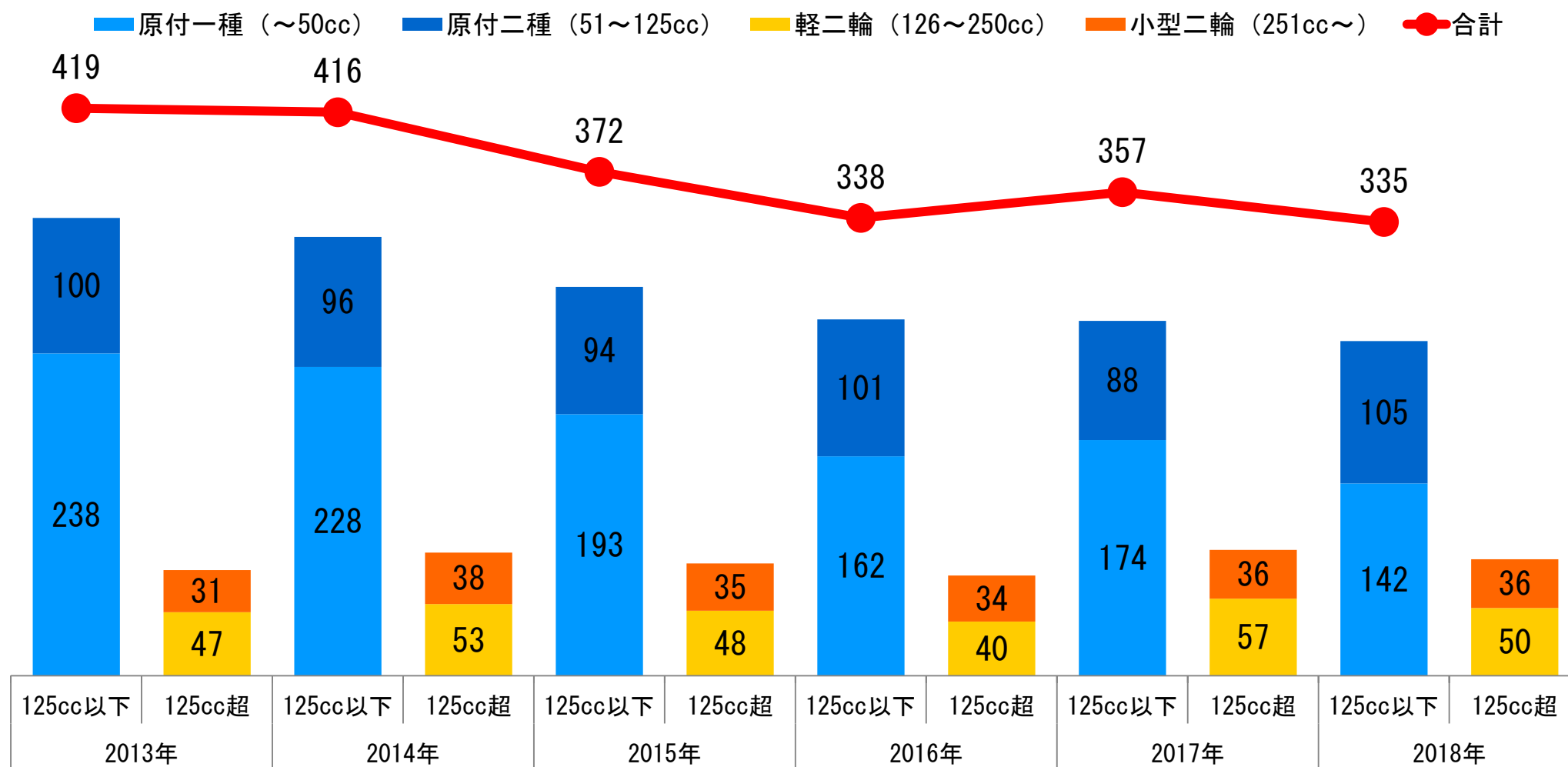


(出所) 一般社団法人日本自動車工業会/各年3月末日ベース

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は前年より増加、全体としては前年より減少

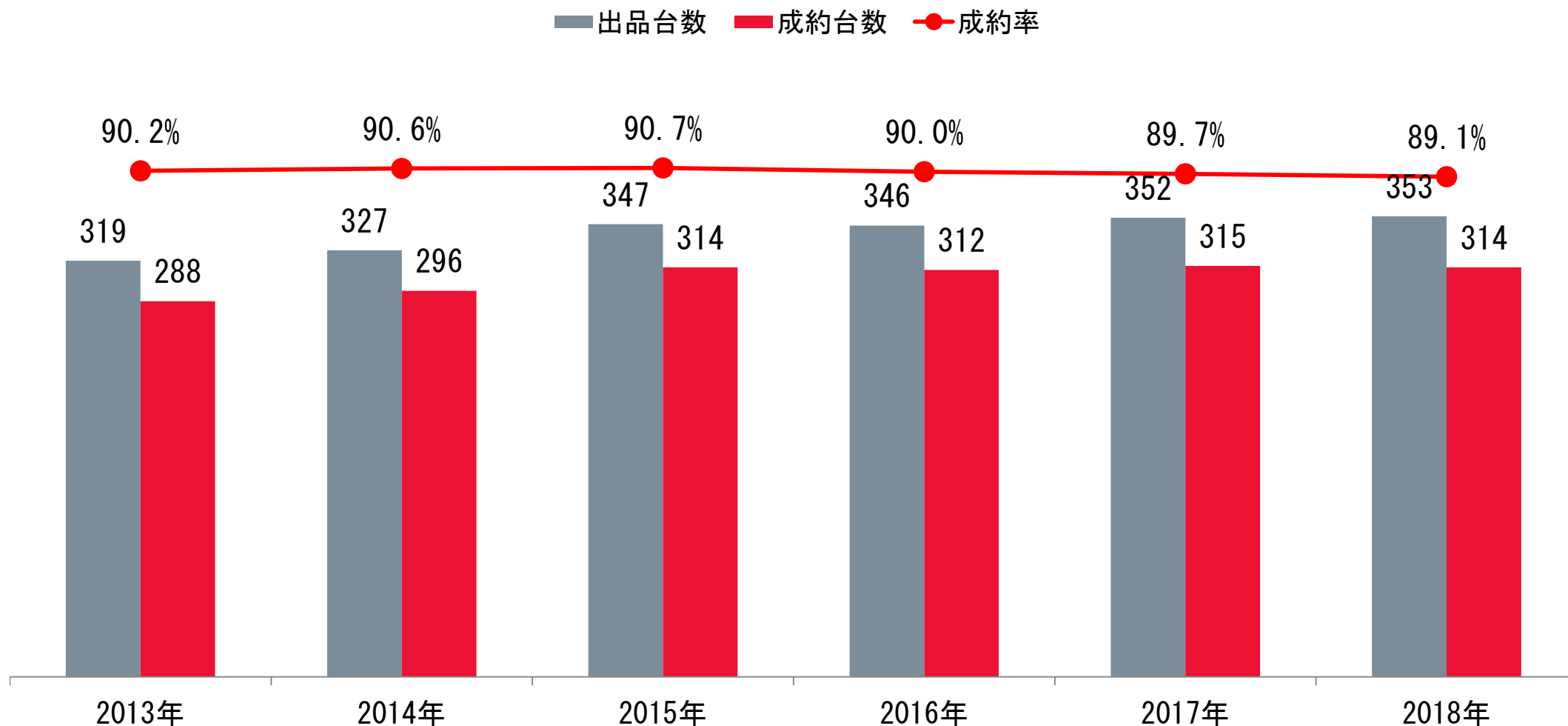
(単位:千台)



(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/>