

株式会社 バイク王 & カンパニー

FY2021 2nd Quarter 決算説明資料(第24期)

Ended May 31, 2021

バイクのことなら

BIKE 王

1. 2nd Quarter FY2021 業績概況 P2
2. 2nd Quarter FY2021 取り組みの進捗 P13
3. 【参考資料】2nd Quarter FY2021 会社概要等 P22

(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 FY2021

業績概況

	2Q FY2020	2Q FY2021	前年同期比	
売上高	10,580 百万円	12,869 百万円	21.6%増	2,289 百万円
経常利益	206 百万円	939 百万円	354.8%増	732 百万円
四半期純利益	115 百万円	621 百万円	436.1%増	505 百万円

◎売上高、経常利益、四半期純利益のいずれも過去最高を更新

売上高：増収

- 前期同様に高市場価値車輛の確保を継続しているため、リテールとホールセールの車輛売上単価は上昇し、全体の車輛売上単価は前年同期比26.0%増と好調に推移
- リテールは各取り組みが奏功し、堅調なリテール市場の需要にも支えられ、リテール台数は前年同期比28.5%増

経常利益・四半期純利益：増益

- 売上高の増収に加えて、平均粗利額(一台当たりの粗利額)が前年同期より大幅に上昇したため、売上総利益は前年同期比25.8%増
- 課題であった1Qの赤字解消を達成し、2Qにおいても好調持続

		2Q FY2020	2Q FY2021	前年同期比		売上構成比	
						2Q FY2020	2Q FY2021
売上高		10,580 百万円	12,869 百万円	21.6%	2,289 百万円	100%	100%
(内訳)	ホールセール	6,741 百万円	7,269 百万円	7.8%	527 百万円	63.7%	56.5%
	リテール	3,546 百万円	5,286 百万円	49.0%	1,739 百万円	33.5%	41.1%
	その他	291 百万円	314 百万円	7.9%	23 百万円	2.8%	2.4%

◎依然として、コロナ禍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が好調に推移

ホールセール：増収

- 売上高は、前年同期比7.8%増と好調であったが、リテールの伸びが大きかったために、売上高構成比は6割以下に
- 増収の内訳は、台数要因▲582百万円、単価要因1,109百万円
- 販売台数の減少は、オンシーズン(3月～8月)向けに在庫を厚めに確保した影響

リテール：増収

- リテールの拡大戦略が順調に進捗し、売上高構成比は4割超へ
- 増収の内訳は、台数要因1,012百万円、単価要因727百万円
- 売り場面積は新規出店(2店舗)、移転・増床(3店舗)により約760㎡増加

		2Q FY2020	増減要因				2Q FY2021
			台数	単価	その他	合計	
売上総利益		4,715 百万円	148 百万円	1,170 百万円	▲102 百万円	1,216 百万円	5,932 百万円
(内訳)	ホールセール	-	▲300 百万円	922 百万円	-	621 百万円	-
	リテール	-	449 百万円	248 百万円	-	697 百万円	-
	その他	-	-	-	▲102 百万円	▲102 百万円	-

ホールセール：増益

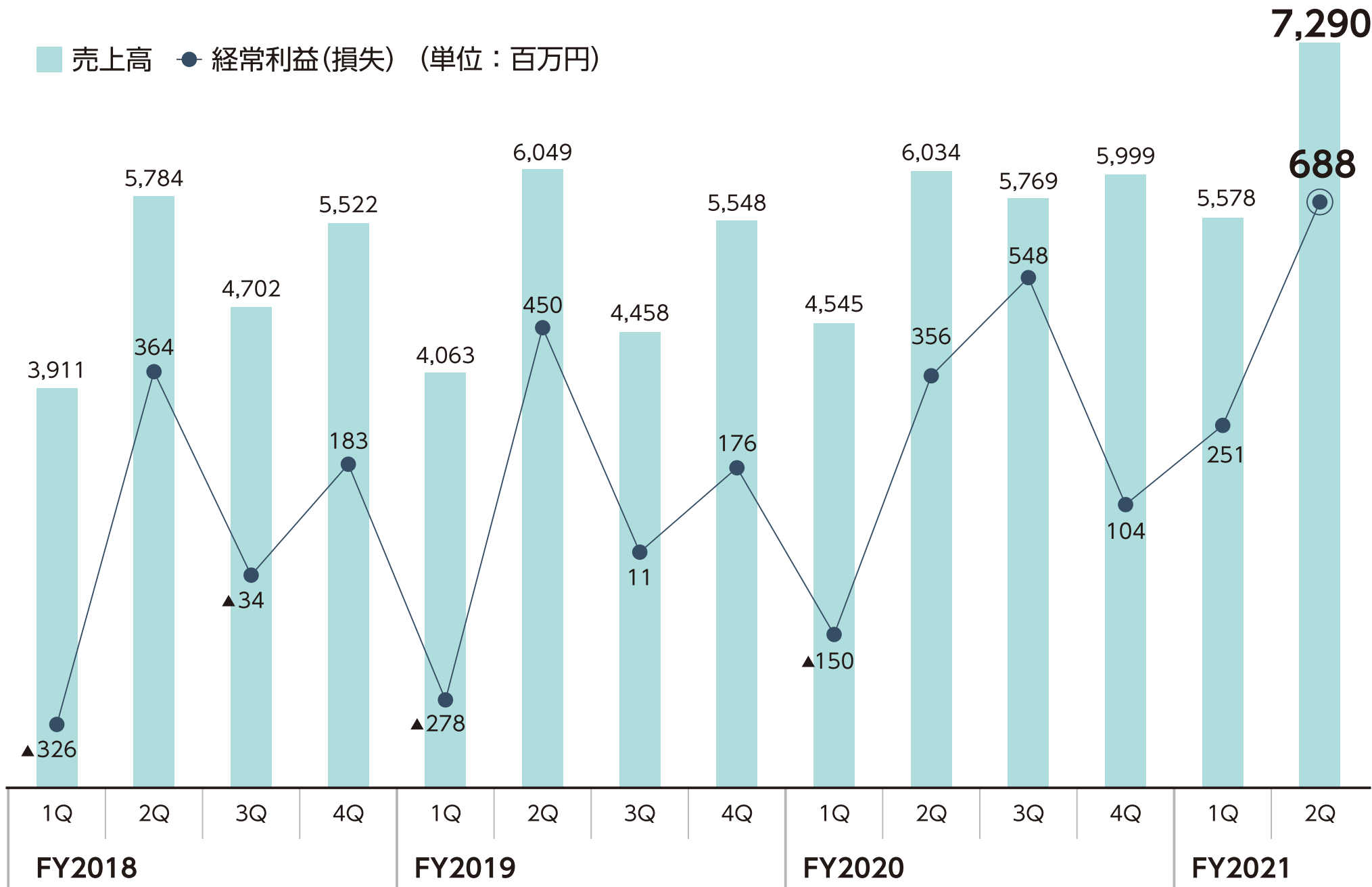
- (単価要因) 高市場価値車輻を優先する仕入れオペレーションへの見直しなどを継続したことが奏功し、車輻売上単価および平均粗利額が上昇したことで922百万円の増益
- (台数要因) リテールへ商品を回したことで販売台数は減少し、300百万円の減益

リテール：増益

- (単価要因) 商品ラインアップの適正化、オンシーズン(3月-8月)に向けて優良な在庫を確保する1Qの取り組みが奏功し、平均粗利額の上昇により248百万円の増益
- (台数要因) 店舗の新規出店、移転・増床、接客力向上、売り場改善による既存店の販売力強化および通信販売強化の推進。また、優良な在庫確保により販売台数が増加し449百万円の増益

四半期毎の売上高／経常利益

■ 売上高 ● 経常利益(損失) (単位：百万円)



	2Q FY2020	2Q FY2021	前年同期比	
販管費及び一般管理費	4,565 百万円	5,079 百万円	11.3%	513 百万円
販売費	1,759 百万円	1,842 百万円	4.7%	83 百万円
人件費	1,762 百万円	2,012 百万円	14.2%	249 百万円
管理費	1,043 百万円	1,224 百万円	17.3%	180 百万円

販売費：増加

- 高市場価値車輛の確保を目的としたキャンペーンの実施、CM制作およびCM投下による増加

人件費：増加

- 従業員数が前年同期+65人および賞与支給による増加

管理費：増加

- 次世代基幹システムの償却費、店舗の新規出店および移転・増床による増加

主な経営指標と店舗・人財

	2Q FY2020	2Q FY2021	前年同期差異
売上高総利益率	44.6%	46.1%	1.5%
営業利益率	1.4%	6.6%	5.2%
経常利益率	2.0%	7.3%	5.3%
ROE	2.8%	12.8%	10.0%
店舗数	61	63	2
うち複合店数 <small>(2021年7月5日時点)</small>	55	59	4
従業員数 <small>(派遣社員・パートタイマー除く)</small>	863	928	65
リテール台数比率	14.7%	19.5%	4.8%

売上高総利益率

高市場価値車輛を集めていることによりホールセール、リテールともに車輛売上単価が上昇し平均粗利額も上昇

営業利益率・経常利益率

売上高総利益率が上昇傾向にあるのに加えて、従業員一人当たりの売上高、営業利益の増加といった生産性の向上により売上高販管費率が低下した結果、営業利益率・経常利益率が上昇

店舗数

新規出店(2店舗)、移転・増床(3店舗)により増加 ※約760㎡増加

〈資産の部〉	(単位：百万円)		
	FY2020	2Q FY2021	増減額
流動資産合計	5,200	6,112	911
現金及び預金	1,680	2,160	480
売掛金	83	117	33
商品	3,179	3,672	492
その他	256	161	▲95
固定資産合計	2,455	2,525	69
有形固定資産	770	868	98
無形固定資産	824	768	▲56
投資その他の資産	859	887	27
資産合計	7,655	8,637	981

〈負債・純資産の部〉	(単位：百万円)		
	FY2020	2Q FY2021	増減額
負債合計	3,074	3,504	429
流動負債合計	2,604	2,982	378
買掛金	253	374	120
前受金	591	919	328
その他	1,759	1,688	▲70
固定負債合計	470	522	51
純資産合計	4,580	5,132	551
負債純資産合計	7,655	8,637	981

資産の部

- 流動資産：平均粗利額の上昇によって税引前当期純利益が増加したことによる、現金及び預金の増加および高市場価値車輛の確保による商品の増加
- 有形固定資産：営業用車両入替によるリース資産の増加および新規出店、移転による建物の増加
- 無形固定資産：次世代基幹システム運用開始によるソフトウェアの減少
- 投資その他の資産：新規出店、移転による敷金の増加

負債・純資産の部

- 流動負債：リテール販売台数の増加による前受金の増加
- 固定負債：営業用車両入替によるリース債務の増加
- 純資産：利益剰余金の増加

(単位：百万円)

	2Q FY2020	2Q FY2021
営業キャッシュ・フロー	310	852
運転資本の増減	▲423	▲705
基礎営業キャッシュ・フロー	733	1,558
投資キャッシュ・フロー	▲249	▲271
固定資産の取得	▲225	▲256
フリーキャッシュ・フロー	61	581
財務キャッシュ・フロー	▲54	▲101
配当金の支払い	▲27	▲69
現金及び現金同等物の期末残高	1,312	2,160

*基礎営業キャッシュ・フロー = 営業キャッシュ・フロー - 運転資本の増減

■ 営業キャッシュ・フロー

- 運転資本の増加は、主に高市場価値車輛の確保により卸資産が増加したため
- 基礎営業キャッシュ・フローの増加は、主に営業利益が十分に確保できたため

■ 投資キャッシュ・フロー

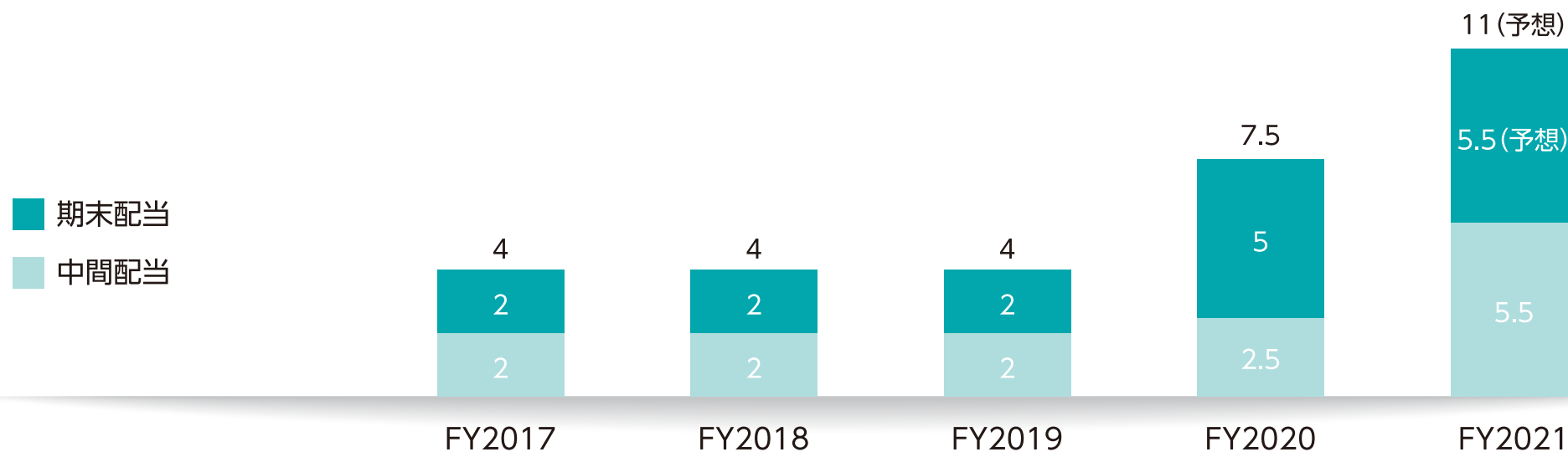
- 出店開発に伴い、有形固定資産の取得による支出が発生したため

■ 財務キャッシュ・フロー

- 23期末の増配に伴い配当金の支払いが増加したため

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株当たり年間配当金	4円	4円	4円	7.5円	11円(予想)
配当性向	13.9%	64.0%	27.1%	17.6%	14.1%
1株当たり当期純利益	28.74円	6.25円	14.74円	42.55円	78.05円

最近の業績動向を踏まえ、2021年3月30日に公表いたしました業績予想を修正いたしました。 (単位：百万円)

	FY2020 実績	FY2021			
		前回予想 3月30日	今回予想 6月30日	増減額	増減率(%)
売上高	22,349	23,500	24,700	1,200	5.1
営業利益	707	1,000	1,490	490	49.0
経常利益	859	1,160	1,650	490	42.2
経常利益率(%)	3.8	4.9	6.7	-	-
当期純利益	594	770	1,090	320	41.6
1株当たり年間配当金(円)	7.5	11	11	-	-
配当性向(%)	17.6	19.9	14.1	-	-
1株当たり当期純利益(円)	42.55	55.14	78.05	-	-

2nd Quarter FY2021 取り組みの進捗

「バイクのことならバイク王」として より一層お客様満足度を高める

方針

↑
強化で底上げ

ベースとなる戦略

社員の成長の応援
安定的な収益構造の確立
お客様の視点に立ったサービスを重視

戦略

↑
サポートで
さらに底上げ

～従来から進めてきた複合店のさらなる強化～

販売力強化

- リテール台数の増加（ハード面）
- リテール台数の増加（ソフト面）
- 自社整備体制の充実

仕入力強化

- 車輦における量の確保
- 車輦における質の向上

施策

支援する施策

- MD サイクルの運用
- 人事制度の拡充と人財育成の強化
- 新たな業務統合システムの運用
- 周辺ビジネスの拡大

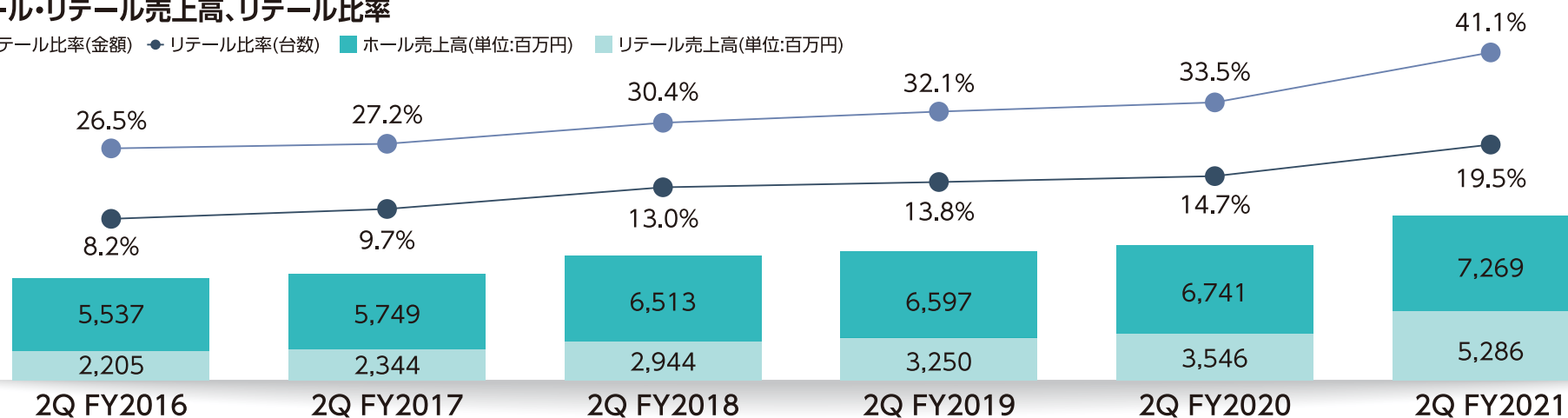


リテール強化を開始した当初(2Q FY2016)との比較

- リテール売上高が3,081百万円増加(139.7%増)、全社販売台数のリテール台数比率は8.2%から19.5%となった
- リテール比率が高まり、在庫回転日数は82.9日(+29.6日) ※在庫回転日数の上限は現状90日
- 高市場価値車輛の仕入れ強化施策および、リテール在庫の積み増しにより在庫水準が高まり、商品が+2,266百万円

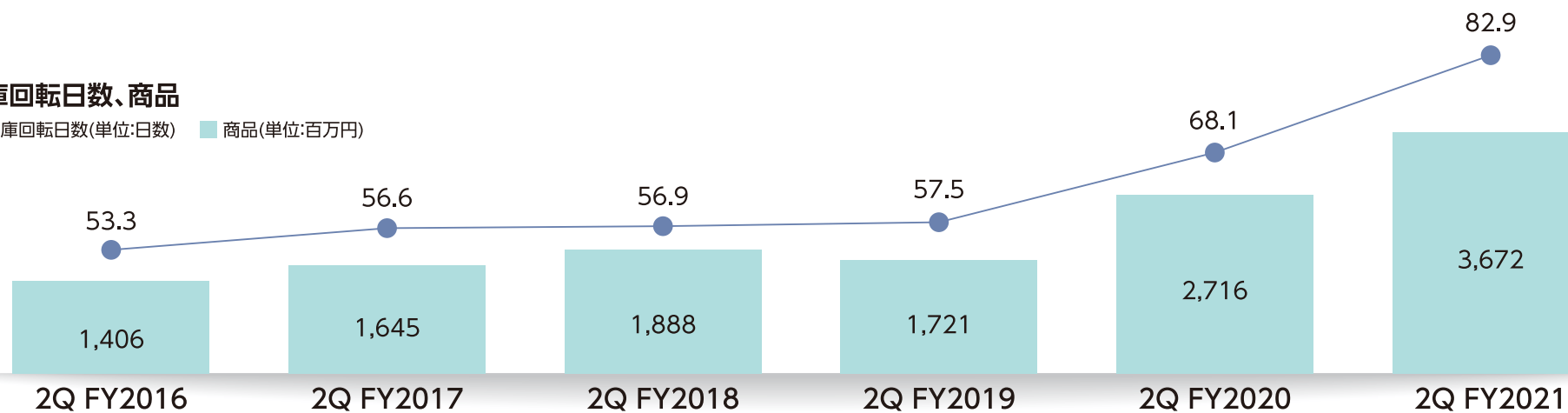
ホール・リテール売上高、リテール比率

● リテール比率(金額) ● リテール比率(台数) ■ ホール売上高(単位:百万円) ■ リテール売上高(単位:百万円)



在庫回転日数、商品

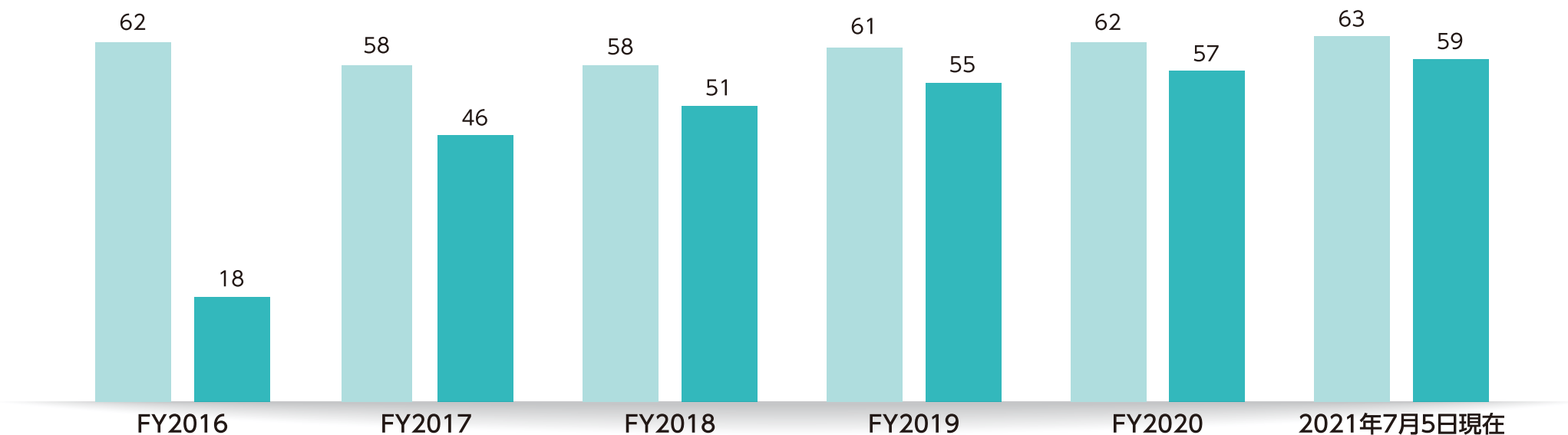
● 在庫回転日数(単位:日数) ■ 商品(単位:百万円)



- 複合店化(リテール、ホールセール両者の機能を持つ店舗への転換)を推進
- リテール向き高市場価値車両を確保する取り組みにより、車両売上単価が上昇

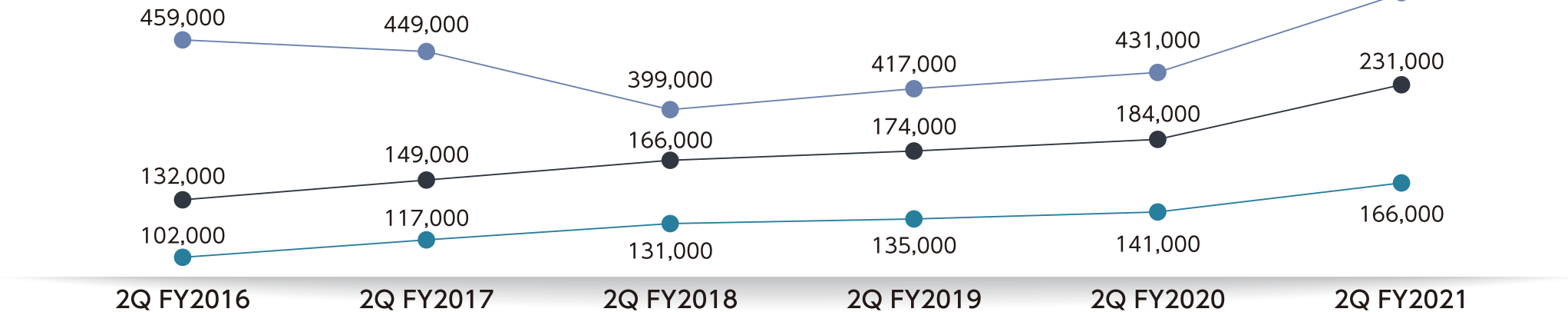
複合店推移

■ 店舗数 ■ うち、複合店舗数



車両売上単価推移(単位:円)

● リテール ● ホールセール ● 全社



1Q

バイク王 岡山店 (岡山県岡山市)

「バイク王 岡山店」が
移転・リニューアルに
より、売場を拡大。在
庫は約130台! オープ
ン祭も開催。



1Q

バイク王 平塚第2 ショールーム (神奈川県平塚市)

「バイク王 平塚第2
ショールーム」がオー
プン。在庫は約80台!
オープン記念セール
も開催。



2Q

バイク王 高松店 (香川県高松市)

「バイク王 高松店」が
移転・リニューアルに
より、売場を拡大。在
庫は約60台! オープ
ン祭も開催。



2Q

バイク王 秦野店 (神奈川県秦野市)

「バイク王 秦野店」が
オープン。在庫は約
80台! オープン記念
セールも開催。



2Q

バイク王 藤沢店 (神奈川県藤沢市)

「バイク王 藤沢店」が
オープン。在庫は約
120台! オープン祭
も開催。



3Q

バイク王 大阪東住吉店 (大阪府大阪市)

「バイク王 大阪住吉
店」が移転・リニュー
アルにより、売場面
積を拡大。在庫は約
120台! オープン記
念セールも開催。



レンタルバイク料金50%OFF キャンペーンを実施!

4月1日～20日まで、バイクレンタルサービスの予約システムを「モトオーク」(運営:株式会社オークネット)に移行するに伴い、利用促進キャンペーン「レンタルバイク料金50%OFFキャンペーン」を実施いたしました。



新しい生活様式を 応援キャンペーンを実施! 「免許取得応援&買い替え応援」

4月23日～5月30日まで、新たにバイクの免許を取得したお客様に向け、バイク購入の際の割引キャンペーン「免許取得応援&買い替え応援、今だけ最大40,000円キャンペーン」を実施いたしました。二輪免許取得数は2019年と比較すると109%増加しております。



絶版車とキッズバイクを 満喫できる体験型イベント、 「親子で楽しめるバイク試乗会」を開催

4月17・18日、つくば絶版車館(茨城県つくばみらい市)にて「親子で楽しめるバイク試乗会」を開催いたしました。当日はキッズ用電動バイク「ヨツバモト ミャウ16」に試乗できる「キッズバイク試乗会」と、数々の名車に試乗できる「絶版車試乗会」を実施。普段、当社を利用いただくお客様のみならず、子供たちにもバイクの楽しさを訴求しました。



感染対策を徹底し開催

当日は、マスクや消毒の徹底はもちろん、参加者にソーシャルディスタンスを呼びかけることで、安心・安全のイベント運営を心掛けました。



寝屋川物流センター、 大阪運輸支局長表彰を受賞!

3月26日、当社の寝屋川物流センターは、自動車整備の成績が優良で、業界への貢献が顕著である認証工場として「令和2年度 自動車整備優良事業者表彰」の大阪運輸支局長表彰を授与しました。同センターは2017年、当社初となるリテール車輛の整備に特化したセンターとして設立。関西エリアの整備体制をサポートしております。



用品を扱うECサイトを運営子会社、 バイク王ダイレクト設立

4月21日、子会社・バイク王ダイレクトを設立しました。周辺ビジネスの拡大という観点を踏まえ、車輛とその用品・部品を取り扱うECサイトの運営をスタート。将来に向けた車輛以外でのお客様との接点の拡大を図り、バイク業界の活性化を目指してまいります。



新CM『ライダーミニ店長』篇 2021年 4月23日より放映開始!

4月23日より、「2021年その場でもらえる5,000円キャンペーン」を実施いたしました。それに伴い、当社のイメージキャラクターである、つるの剛士さん出演のCM「ライダーミニ店長編」を放映し、利用の促進に努めました。



自動車学校と提携 ヘルメットなどのバイク用品の 割引販売をスタート

6月3日より、全国で28校の自動車学校を運営する株式会社勝英自動車学校と業務提携し、SDSグループが運営する自動車学校23校にてバイク用品の販売を開始しました。二輪免許取得を応援するため、ヘルメット、グローブ、プロテクター、レインウェアの計4種のバイク用品を提供させていただき、自分専用の用品を使用することで安全に教習に参加していただけるよう努めて参ります。



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
- 出品車輛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施策として売り場を改善
- 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

- 買取店4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

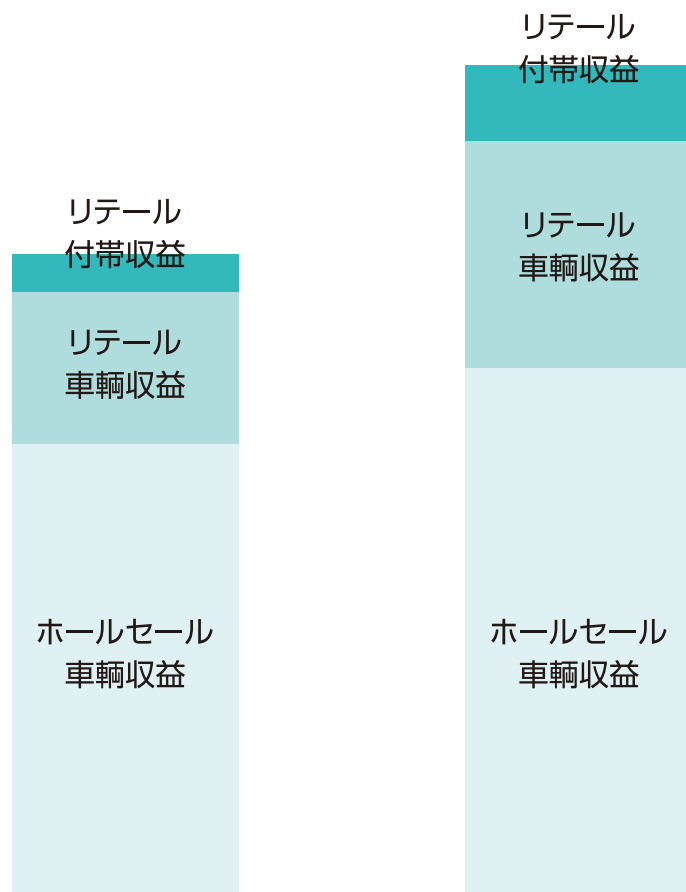
※新規店は投資効率を考慮したうえで出店を検討



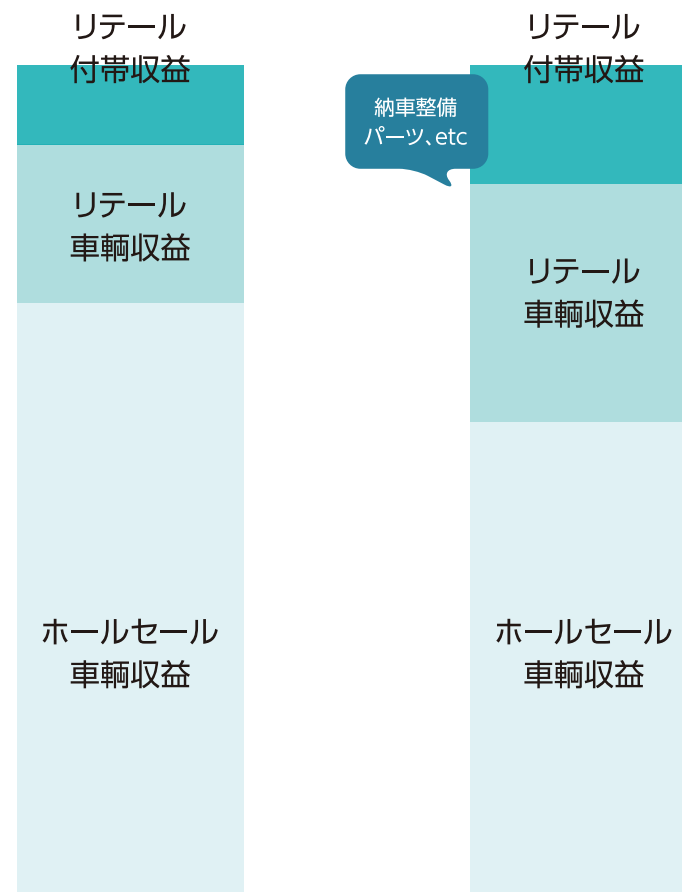
【参考資料】
2nd Quarter FY2021
会社概要等

リテールを強化したことにより、収益構造は改善

売上総利益増加イメージ



売上総利益割合イメージ



リテール強化前

リテール強化後

リテール強化前

リテール強化後

2021年5月末時点

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(2020年11月期)
従業員数	928名
証券コード	東京証券取引所第二部(3377)
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 小宮 謙一 取締役執行役員 澤 篤史 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	独自の基幹システム「i-kiss」が本格稼働
	8月	ジャスダック証券取引所に上場
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
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	(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
	4月	(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	ロゴマークを統一し刷新
	11月	(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	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
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
2021年	4月	周辺ビジネスの拡大という観点を踏まえ、車輛とその用品・部品を取り扱う EC サイトの運営を担う、子会社・バイク王ダイレクトを設立

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年7月5日現在)

■ 本社

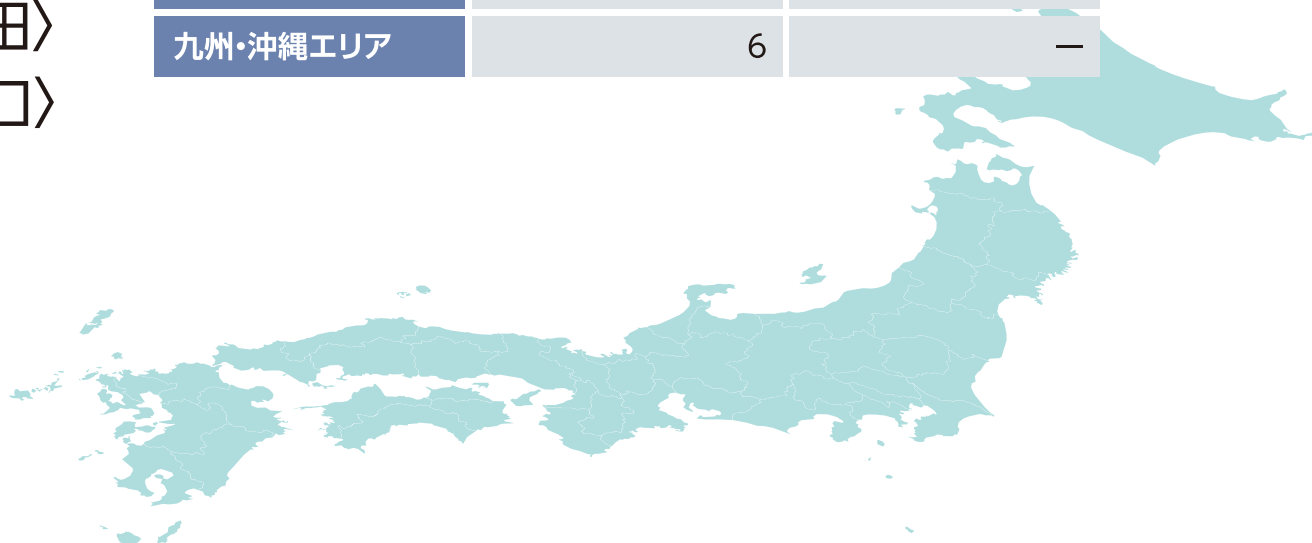
■ バイク王店舗 63店舗 (内、複合店:59店舗)

- 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〉
- 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：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	22	3
東海エリア	7	—
近畿エリア	12	—
中国・四国エリア	4	—
九州・沖縄エリア	6	—

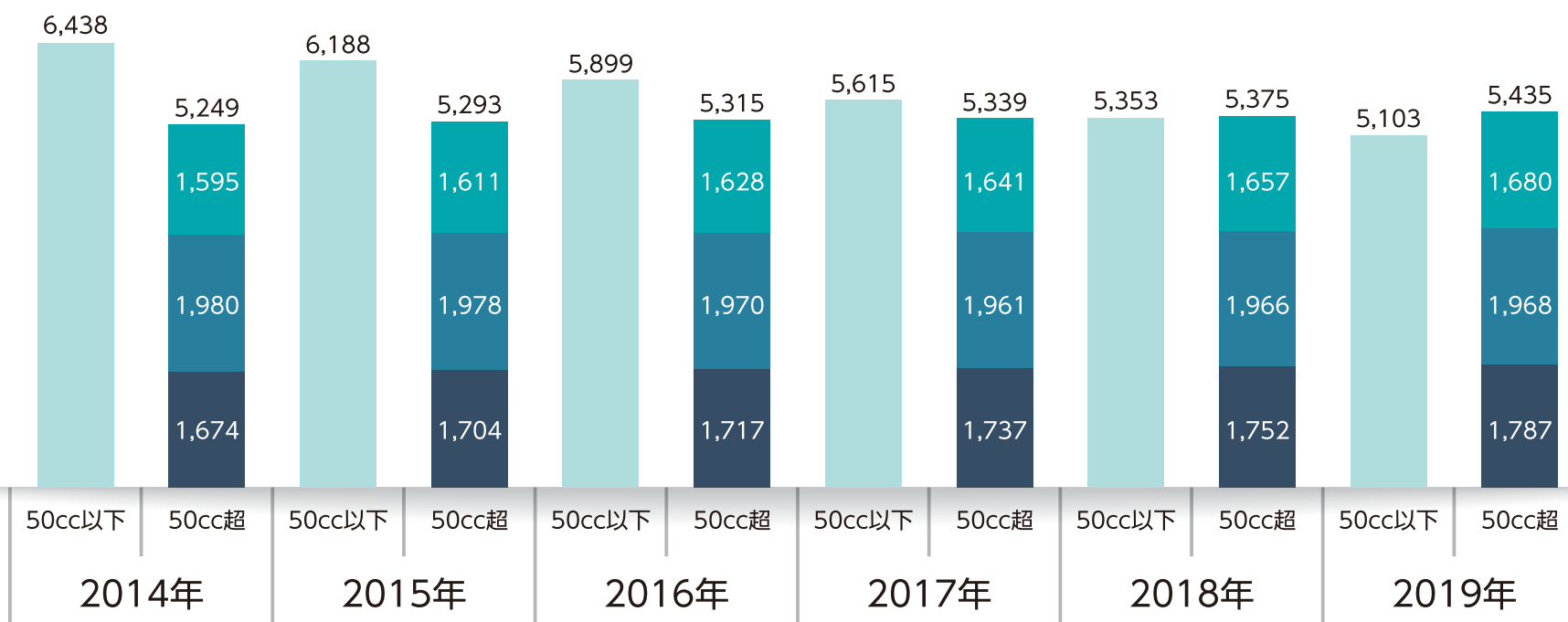


保有台数の推移

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

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

(単位：千台)



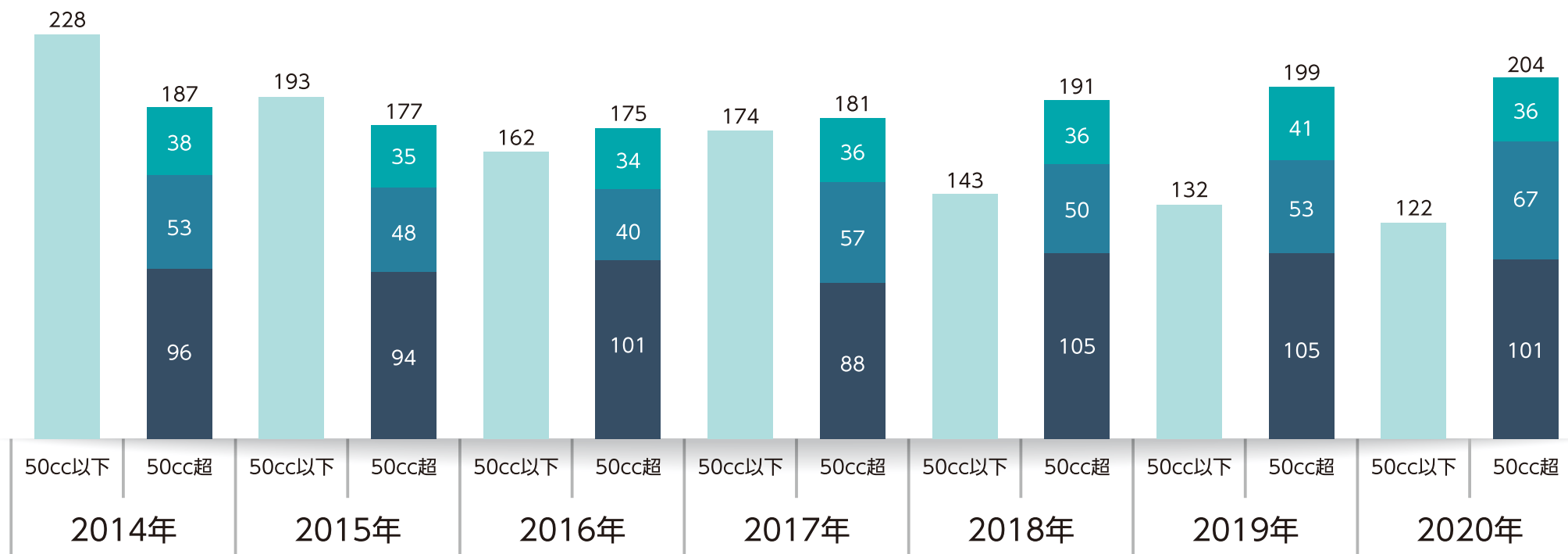
(出所)一般社団法人日本自動車工業会／各年3月末日ベース

新車販売(出荷)台数の推移

高市場価値車種である原付二種以上は前年を上回る

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

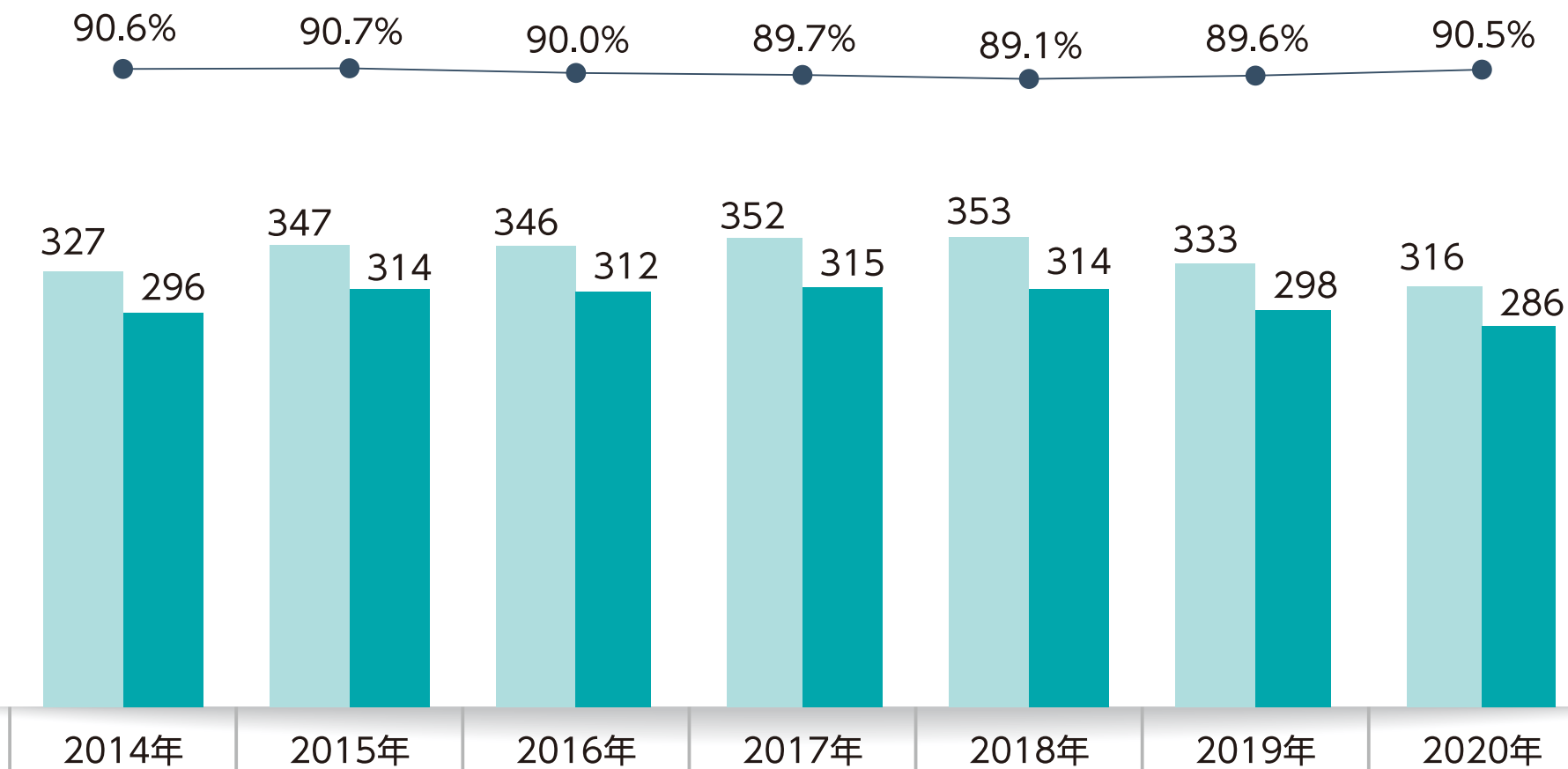
(単位：千台)



(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

■ 出品台数 ■ 成約台数 ● 成約率
(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/>