

株式会社 バイク王 & カンパニー

FY2022 1st Quarter 決算説明資料(第25期)

Ended Feb. 28, 2022

バイクのことなら

BIKE 王

1. FY2022 1st Quarter 業績概況 P2
2. FY2022 1st Quarter 取り組みの進捗 P12
3. 【参考資料】 会社概要等 P19

(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。

FY2022 1st Quarter 業績概況

	FY2021 1Q	FY2022 1Q	前年同期比	
売上高	5,578 百万円	6,946 百万円	24.5%増	1,367 百万円
営業利益	215 百万円	250 百万円	16.1%増	34 百万円
経常利益	251 百万円	625 百万円	149.1%増	374 百万円
四半期純利益	158 百万円	474 百万円	198.9%増	316 百万円

◎ホールセール、リテールいずれも好調、**黒字化を継続**

売上高：増収

- 高市場価値車輻の中でもより需要が高い車輻の積極的な確保の結果、リテールとホールセールの車輻売上単価は大幅に上昇し、全体の車輻売上単価は前年同期比18.9%増と好調に推移

営業利益・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15.3%増
- 営業利益は、リテール、ホールセールいずれも好調により増益、経常利益以降の各段階利益は、関連会社からの受取配当金により大幅な増益
- 課題であった1Qの赤字を解消し、黒字化を継続

		FY2021 1Q	FY2022 1Q	前年同期比		売上構成比	
						FY2021 1Q	FY2022 1Q
売上高		5,578 百万円	6,946 百万円	24.5%	1,367 百万円	100%	100%
(内訳)	ホールセール	3,186 百万円	4,120 百万円	29.3%	933 百万円	57.1%	59.3%
	リテール	2,257 百万円	2,645 百万円	17.2%	387 百万円	40.5%	38.1%
	その他	135 百万円	181 百万円	33.7%	45 百万円	2.4%	2.6%

◎オークション相場およびリテール市場が引き続き好調に推移

ホールセール：増収

- 車両売上単価は大幅に上昇、前期末に1Q向け在庫を確保ならびに仕入が堅調であったため販売台数は増加
- 大幅増収により、売上高構成比は57.1%から59.3%となった
- 増収の内訳は、台数要因146百万円、単価要因787百万円

リテール：増収

- 車両売上単価、販売台数ともに伸び大幅増収となったが、ホールセールの増収がより大きかったため、売上高構成比は40.5%から38.1%となった
- 増収の内訳は、台数要因92百万円、単価要因295百万円

	FY2021 1Q	増減要因				FY2022 1Q	
		台数	単価	その他	合計		
売上総利益	2,500 百万円	119 百万円	202 百万円	60 百万円	383 百万円	2,884 百万円	
(内訳)	ホールセール	-	80 百万円	110 百万円	-	191 百万円	-
	リテール	-	39 百万円	92 百万円	-	131 百万円	-
	その他	-	-	-	60 百万円	60 百万円	-

ホールセール：増益

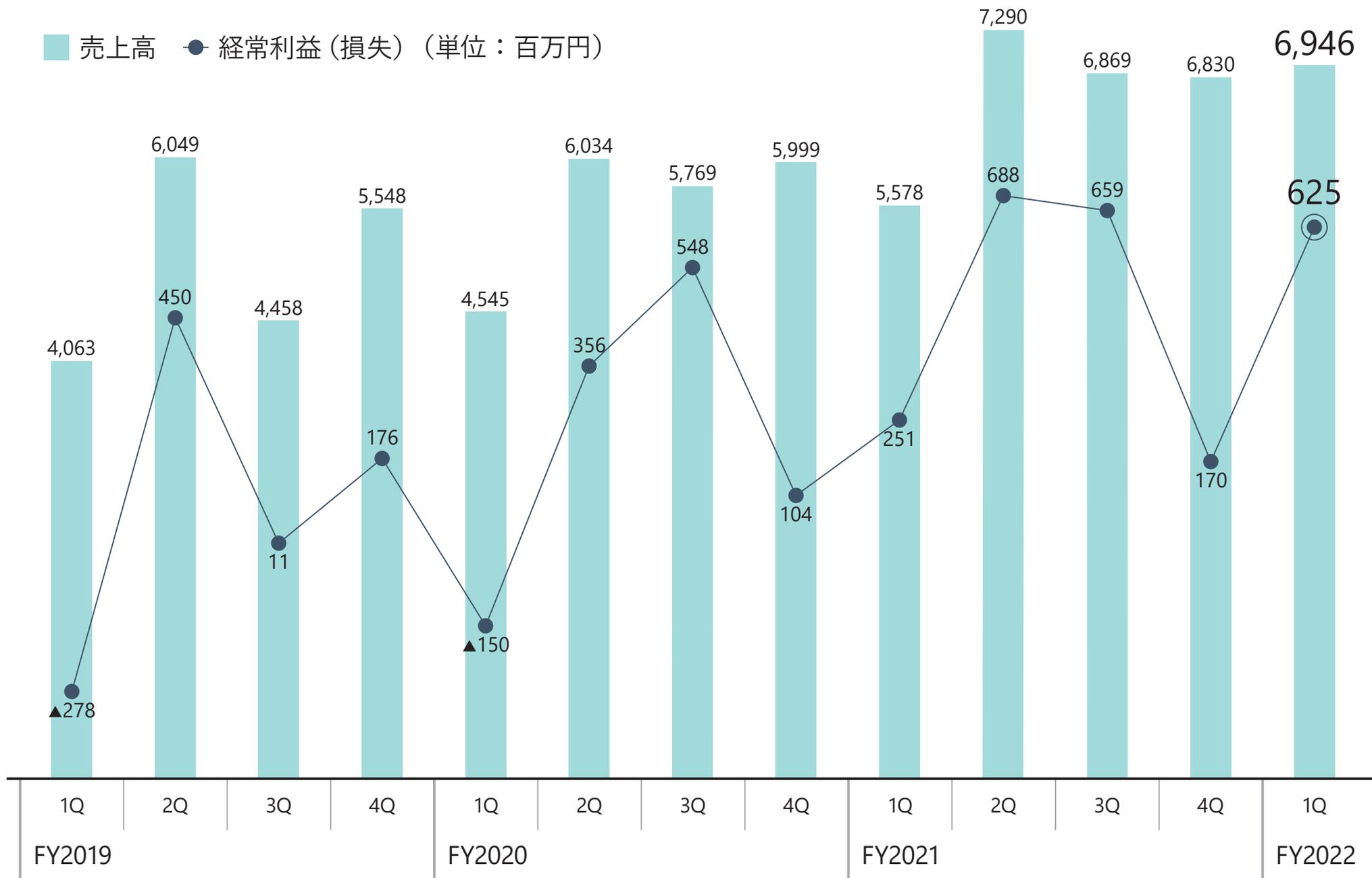
- (単価要因) より需要が高い高市場価値車両を販売したことに加え、販売価格水準を維持するよう販売方法の工夫に努めたことにより、平均粗利額が上昇し、110百万円の増益
- (台数要因) 前期末に1Q向け在庫を確保ならびに仕入も堅調であったため、販売台数は増加し、80百万円の増益

リテール：増益

- (単価要因) 商品ラインアップの適正化、より需要が高い高市場価値車両を販売したため、平均粗利額が上昇し、92百万円の増益
- (台数要因) 前期の店舗開発による展示面積の拡大、接客力向上ならびに売り場改善による既存店の販売力強化および通信販売の強化
また、優良な在庫確保により販売台数が増加し、39百万円の増益

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)



	FY2021 1Q	FY2022 1Q	前年同期比	
販管費及び一般管理費	2,284 百万円	2,633 百万円	15.3%	348 百万円
販売費	822 百万円	992 百万円	20.6%	169 百万円
人件費	926 百万円	1,014 百万円	9.5%	87 百万円
管理費	536 百万円	627 百万円	17.0%	91 百万円

販売費：増加

- 高市場価値車輛の確保を目的としたWEB広告の積極的な展開による増加

人件費：増加

- 従業員数が前年同期比+94人による増加

管理費：増加

- 前期における店舗の新規出店および移転・増床、在庫保管のための保守料による増加

主な経営指標と店舗・人財

	FY2021 1Q	FY2022 1Q	前年同期差異
売上高総利益率	44.8%	41.5%	▲ 3.3%
営業利益率	3.9%	3.6%	▲ 0.3%
経常利益率	4.5%	9.0%	4.5%
ROE	3.4%	8.1%	4.7%
店舗数 <small>FY2021: 期末時点 FY2022: 4月4日時点</small>	63	63	0
うち複合店数	59	59	0
従業員数 <small>(派遣社員・パートタイマー除く)</small>	866	960	94
リテール台数比率	18.9%	18.8%	▲ 0.1%

売上高総利益率

売上総利益額が高い傾向にある、より需要の高い高市場価値車両の販売に注力したことで売上総利益額は大幅増加
一方、高価格帯の構成比率がより上昇したため、売上高総利益率は低下（高価格帯の車両は率が低い、低価格帯の車両は率が高い設定）

営業利益率・経常利益率

営業利益率は、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、前年同期並みを維持
経常利益率は、関連会社からの受取配当金により上昇

店舗数

3月には新たに店舗の移転・増床（1店舗）を実施し、リテール車両の展示台数が前期末比200台増加

貸借対照表

〈資産の部〉	(単位：百万円)		
	FY2021	FY2022 1Q	増減額
流動資産合計	6,752	7,997	1,244
現金及び預金	944	1,575	630
売掛金	191	140	▲ 51
商品	5,431	6,018	586
その他	184	263	78
固定資産合計	2,496	2,392	▲ 104
有形固定資産	853	847	▲ 5
無形固定資産	710	676	▲ 33
投資その他の資産	933	868	▲ 65
資産合計	9,248	10,389	1,140

〈負債・純資産の部〉	(単位：百万円)		
	FY2021	FY2022 1Q	増減額
負債合計	3,588	4,393	805
流動負債合計	3,054	3,877	822
買掛金	277	414	137
前受金	705	665	▲ 39
短期借入金	600	1,600	1,000
その他	1,472	1,197	▲ 275
固定負債合計	534	516	▲ 17
純資産合計	5,660	5,995	335
負債純資産合計	9,248	10,389	1,140

資産の部

- 流動資産：高市場価値車両の中でもより需要が高い車両を4月以降のオンシーズンに向けて確保、新規出店予定の台数を確保したことによる商品の増加
在庫強化を目的とした短期借入による現金及び預金の増加
- 無形固定資産：次世代基幹システムの減価償却による減少
- 投資その他の資産：繰延税金資産の取り崩しによる減少

負債・純資産の部

- 流動負債：在庫強化を目的とした短期借入金の増加
- 純資産：利益剰余金の増加

FY2022 2Q 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)

	FY2021 実績	FY2022			
		前回予想	今回予想	増減額	増減率 (%)
売上高	26,570	27,500	28,600	1,100	4.0
営業利益	1,558	1,750	1,770	20	1.1
経常利益	1,770	1,950	2,310	360	18.5
経常利益率 (%)	6.7	7.1	8.1	-	-
当期純利益	1,226	1,300	1,610	310	23.8
1株当たり年間配当金 (円)	15.5	20.0	20.0	-	-
配当性向 (%)	17.7	21.5	17.3	-	-
1株当たり当期純利益 (円)	87.80	93.09	115.28	-	-

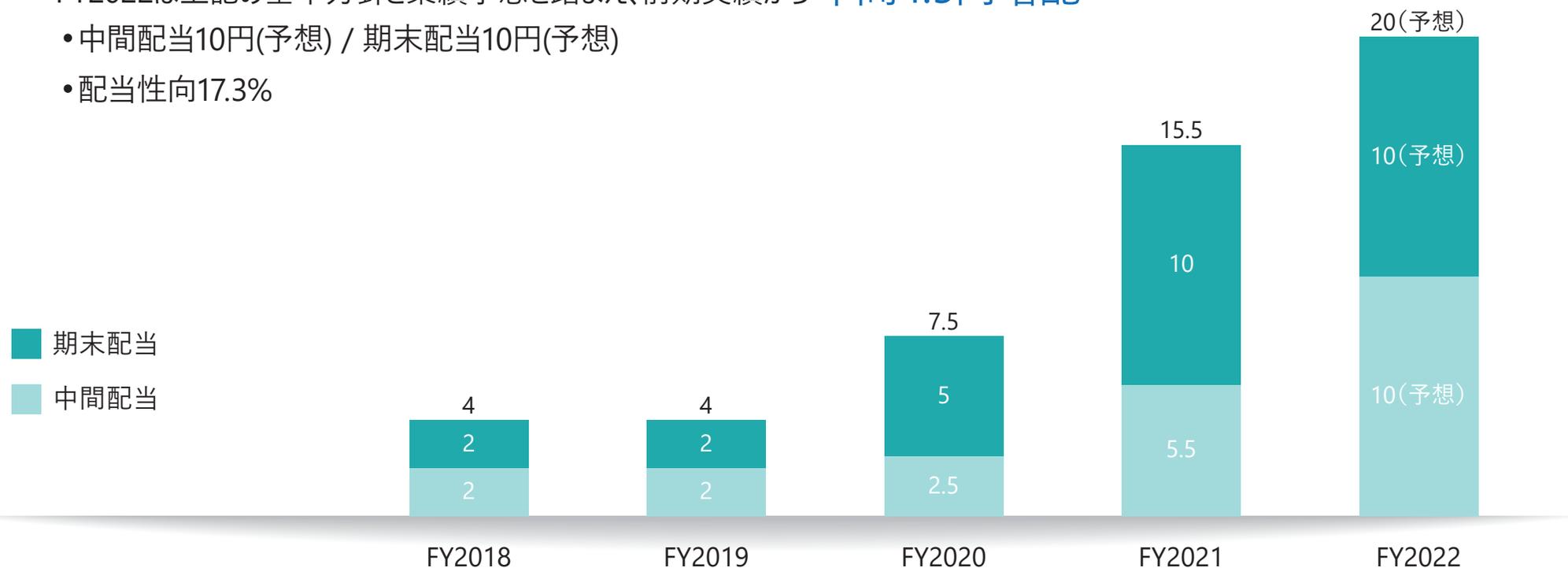
基本方針

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

FY2022は上記の基本方針と業績予想を踏まえ、前期実績から **年間4.5円増配**

- 中間配当10円(予想) / 期末配当10円(予想)
- 配当性向17.3%



1株当たり年間配当金	4円	4円	7.5円	15.5円	20円(予想)
配当性向	64.0%	27.1%	17.6%	17.7%	17.3%
1株当たり当期純利益	6.25円	14.74円	42.55円	87.80円	115.28円

FY2022 1st Quarter 取り組みの進捗

仕入

- 高市場価値車両の中でもより需要が高い車両の確保が順調に推移

販売

- 高価格帯の構成比率がより上昇
- 車両売上単価が大幅に上昇
- 売上総利益額は大幅に増加
- 売上高総利益率は低下 (高価格帯の車両は率が低い、低価格帯の車両は率が高い設定)

	ホールセール	リテール
FY2022 1Q 車両売上単価	206,000 円 (前年同期比 ↑)	572,000 円 (前年同期比 ↑)

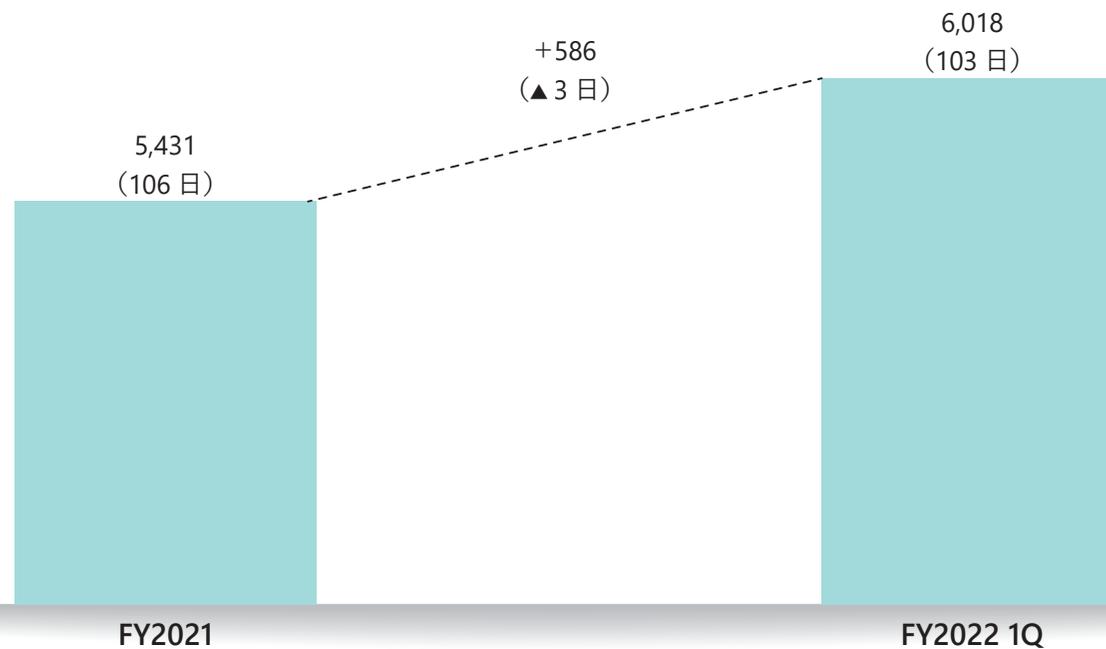
	FY2021 1Q	FY2022 1Q	前年同期比	
売上高	5,578 百万円	6,946 百万円	24.5%	1,367 百万円
売上総利益	2,500 百万円	2,884 百万円	15.3%	383 百万円
売上高総利益率	44.8%	41.5%	▲ 3.3%	-

在庫

- 高市場価値車両の中でもより需要が高い車両を4月以降のオンシーズンに向けて確保
- 新規出店予定の台数を確保

在庫回転日数、商品

■ 商品 (単位:百万円)
() 在庫回転日数



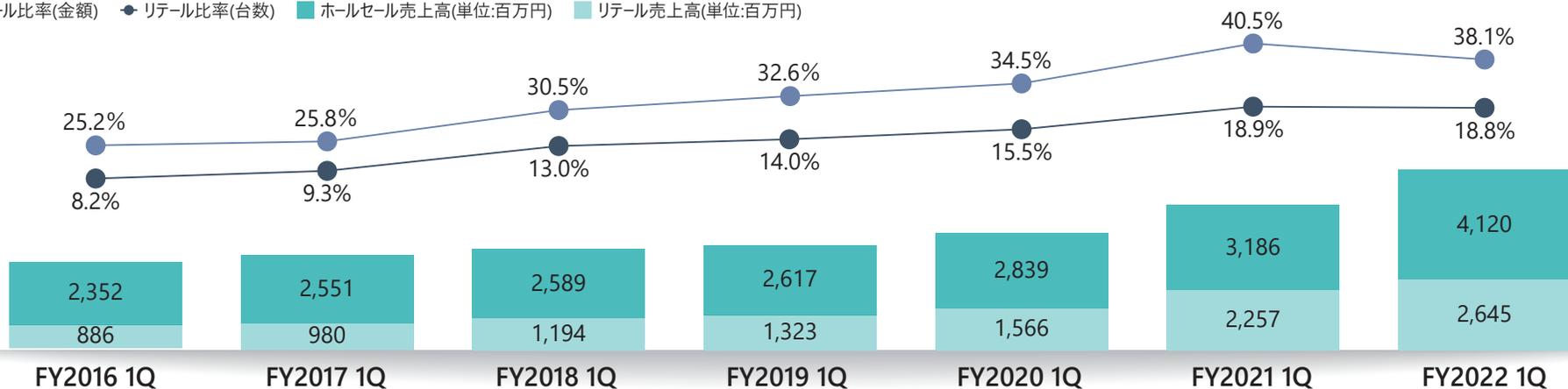
※在庫回転日数90日を上限として調整している

リテール強化を開始した当初 (FY2016 1Q) との比較

- リテール売上高が1,758百万円増加 (198.2%増)、全社販売台数のリテール台数比率は8.2%から18.8%となった
- 複合店化 (買取およびリテールを展開する店舗への転換) の推進により複合店は45店舗増加した
- より需要が高い高市場価値車両を確保する取り組みが奏功し、車両売上単価が上昇した

ホールセール・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) ■ ホールセール売上高(単位:百万円) ■ リテール売上高(単位:百万円)

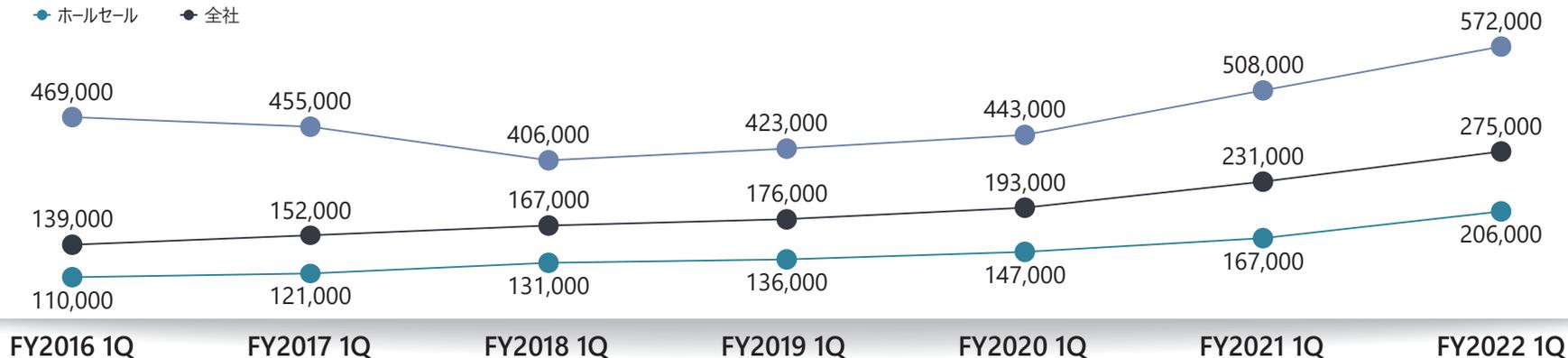


複合店 店舗数

FY2016 1Q	14	FY2017 1Q	28	FY2018 1Q	47	FY2019 1Q	52	FY2020 1Q	55	FY2021 1Q	56	FY2022 1Q	59 (4月4日時点)
-----------	----	-----------	----	-----------	----	-----------	----	-----------	----	-----------	----	-----------	----------------

車両売上単価推移 (単位:円)

● リテール ● ホールセール ● 全社



2Q

バイク王 広島店 (広島県広島市)

「バイク王 広島店」が移転・リニューアルオープンし、売り場面積を拡大。約170台を在庫し、「バイクワールド広島西原店」が併設！オープン祭も開催。



2Q

バイク王 広島第二 ショールーム (広島県広島市)

「バイク王 広島店」がリニューアルオープンし、売り場面積を拡大。約70台を在庫。

2Q

バイク王 京都松井山手店 (京都府八幡市)

「バイク王 京都松井山手店」が4月に新たな店舗としてオープン予定。

2Q

バイク王 金沢店 (石川県金沢市)

「バイク王 金沢店」が4月に売り場面積を拡大し、移転・リニューアルオープン予定。

出店方針

- 政令指定都市を中心とした、収益性の高いエリアから優先して店舗開発
- 買取店舗の複合店化
- 投資回収期間36ヶ月以内

店舗づくり

- 販売効率向上、顧客層の拡大を意図した販売手法および店舗網の開発
- 車両を販売するだけの場所からお客様接点を確保する場所として店舗形態の変更
- レンタルサービス実施店舗の拡大

自動車学校とコラボ 二輪免許が取得しやすい環境を整備

12月14日より、自動車学校「株式会社勝英自動車学校」と業務提携し、バイク王会員となった入校生に対し、二輪車免許教習、バイクの購入をサポートするキャンペーンを実施しました。



人気の無表情キャラを起用！ さらにCMに登場するバイクが当たる！

1月21日より、新CMの第一弾『バイクの魂 オンリーワン』篇の放送をスタートしました。ユーモラスなストーリーの中、お客様に買取利用率No.1を訴求しました。当社の整備士がシックな車体に生まれ変わらせた、同CM内に登場する「ホンダ・HORNET250DX」が1名様に当たるキャンペーンのほか、抽選で100名様の方に1,000円分のQUOカードPayをプレゼントするキャンペーンを実施。



対象車両は300台以上！ パワーアップした初売りセールを実施

1月4日より、当社の車両300台以上を対象としたセール「バイク王の初売り 2022」を開催しました。期間中には、抽選で20名の方にQUOカードをプレゼントするキャンペーンも実施しました。



学校法人小山学園、 包括提携協定を締結

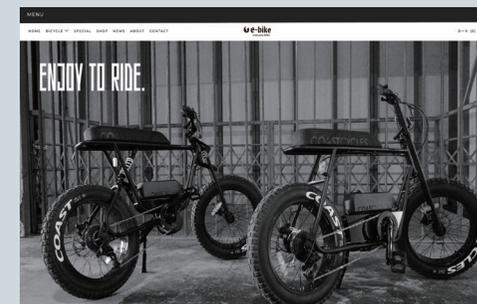
2月2日、自動車総合大学校を運営する「学校法人小山学園」と包括提携協定を締結しました。

当社では整備士や営業職を中心とした人財育成の活性化を図り、バイク業界のさらなる発展に努めます。



子会社「バイク王ダイレクト」より ECショップ「e-bike」を3月4日オープン!

3月4日、当社の子会社でeコマース事業を手がける株式会社バイク王ダイレクトは、電力を主力エネルギーとする乗り物、電動モビリティに特化したECショップ「e-bike」をオープンしました。今後、電動スクーター・キックボード等を含め、ラインアップは随時拡大していく予定です。



新生活応援キャンペーンを開催!

3月5日から4月10日まで、バイク王の対象店舗で126cc以上のバイクをご購入いただいた先着333名様に、20L分のオイル無料チケットをプレゼントするキャンペーンを実施しています。



名車に乗れる「絶版車試乗会」を開催 最大80名の学生を無料でご招待!

4月2日・3日、「2022MFJ全日本ロードレース選手権シリーズ第1戦スーパーバイクレース in もてぎ」に、絶版車試乗会として出展しました。さらに、全国から最大80名の学生に、ロードレース観戦券ならびに絶版車優先試乗権を抽選でプレゼントしました。



【参考資料】 会社概要等

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	バイクライフのあらゆるサービスと、バイクにつながる周辺事業を展開し、バイクライフを超えたライフデザイン企業
設立	1998年9月（創業1994年9月）
決算期	11月
資本金	590百万円（FY2022 1Q）
売上高	26,570百万円（FY2021）
従業員数	960名（FY2022 1Q）
証券コード	3377 東京証券取引所スタンダード市場
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	「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
2021年	4月	車両とその用品・部品を取り扱うECサイトを営む子会社「株式会社バイク王ダイレクト」を設立

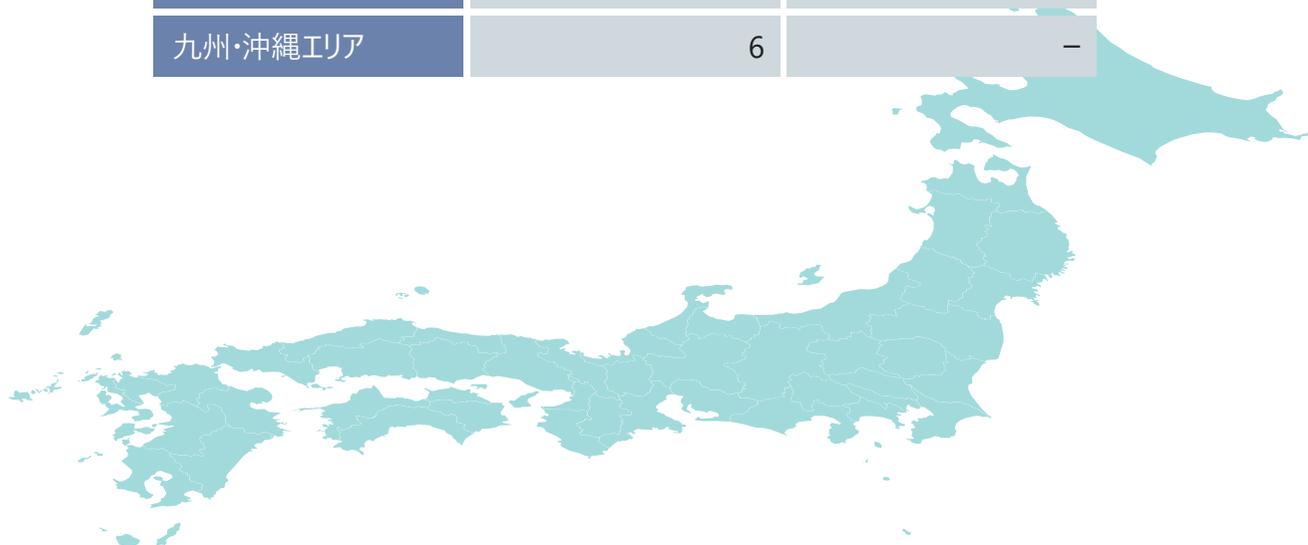
全国に広がるバイク王&カンパニーのビジネスネットワーク

(2022年4月4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	-

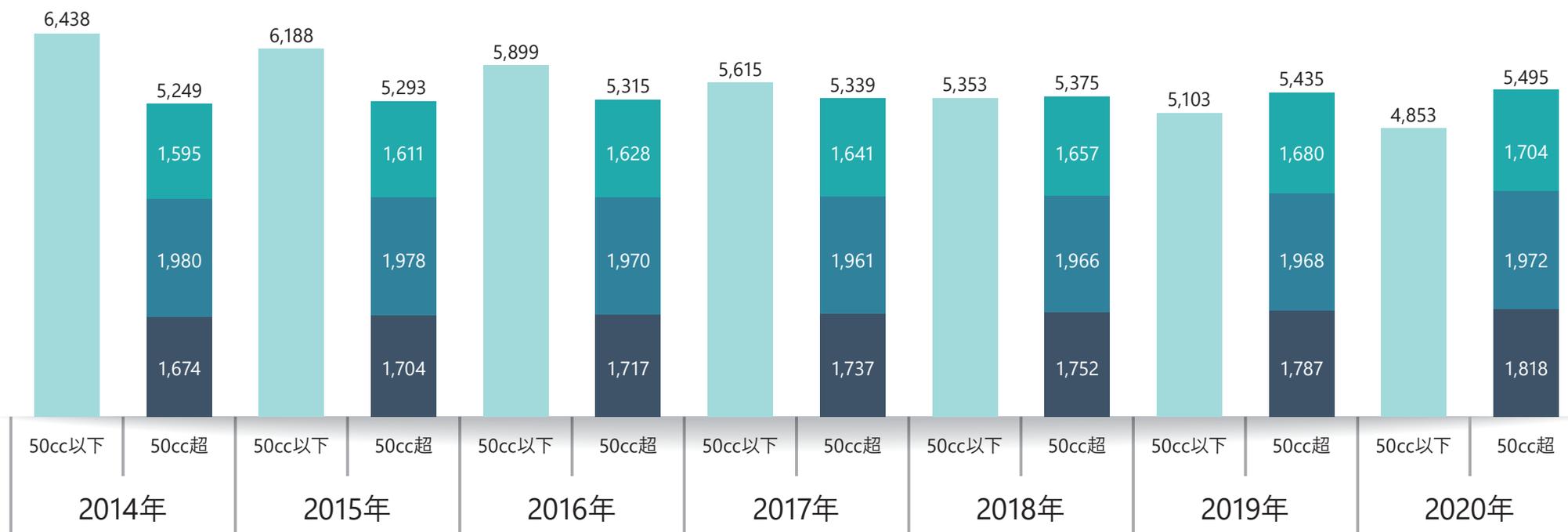


保有台数の推移

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）



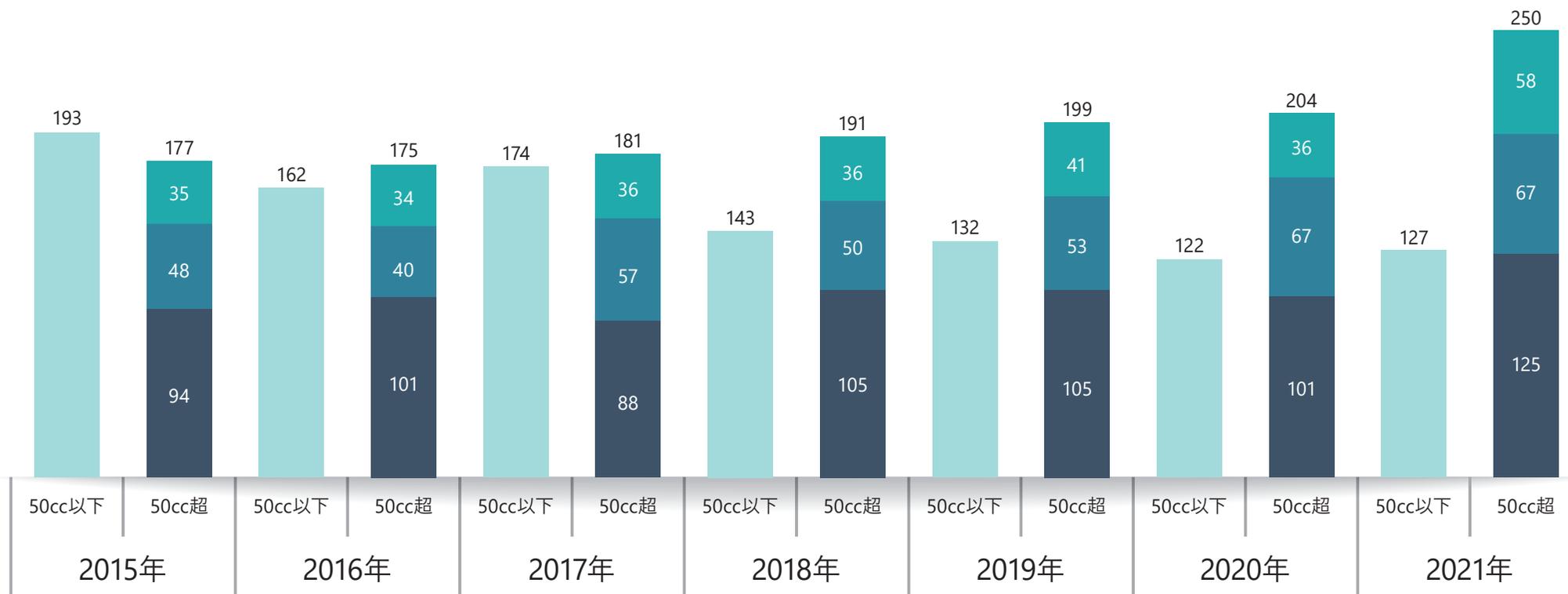
（出所）一般社団法人日本自動車工業会／各年3月末日ベース

新車販売（出荷）台数の推移

原付一種、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～）

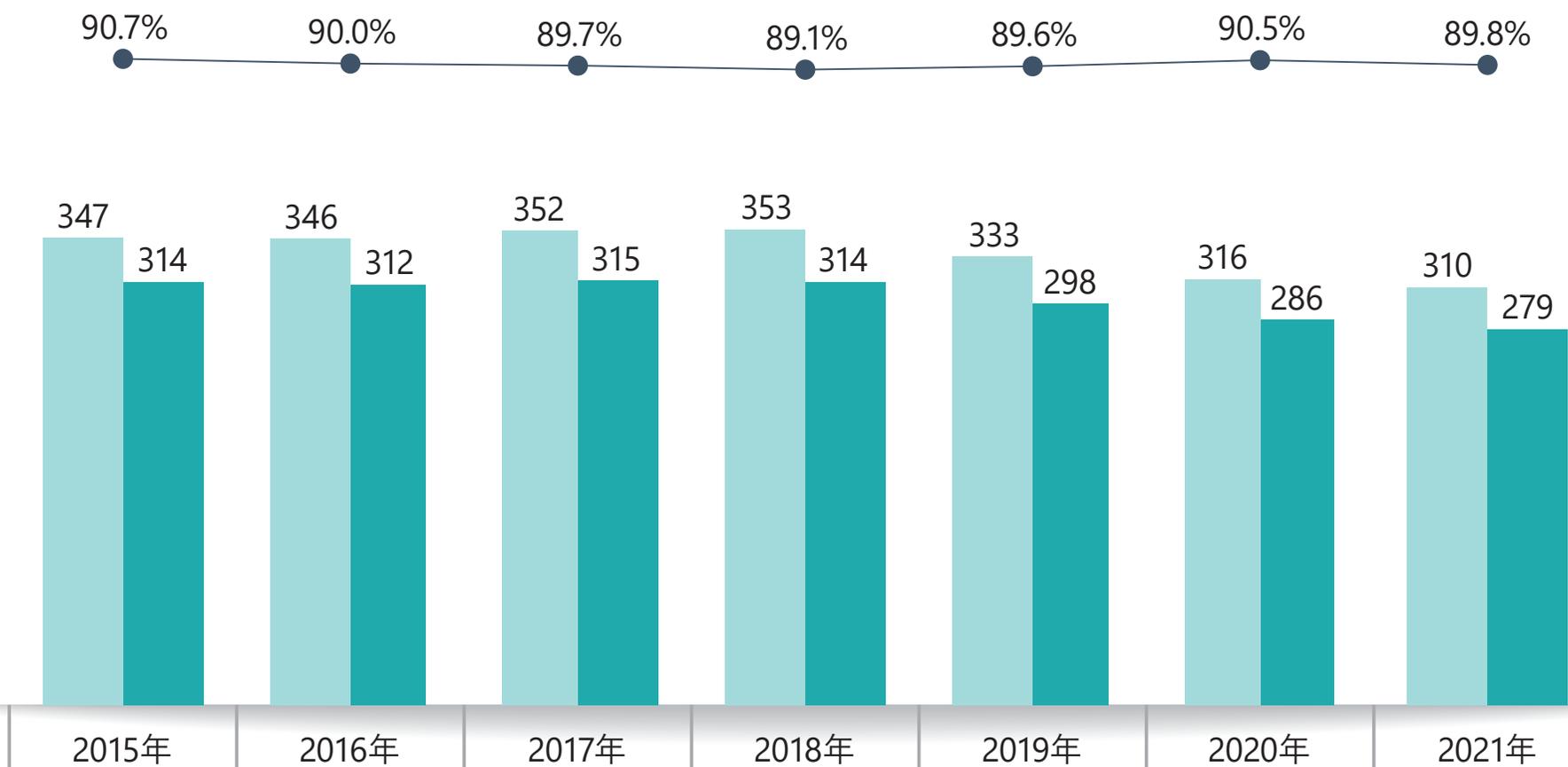
（単位：千台）



（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/>