

株式会社 バイク王 & カンパニー

FY2022 3rd Quarter 決算説明資料(第25期)

Ended Aug. 31, 2022

バイクのことなら

BIKE 王

1. FY2022 3rd Quarter 業績概況 P2
2. FY2022 3rd Quarter 取り組みの進捗 P12
3. 【参考資料】 会社概要等 P20

(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 3rd Quarter 業績概況

	FY2021 3Q	FY2022 3Q	前年同期比	
売上高	19,739 百万円	24,512 百万円	24.2%増	4,772 百万円
営業利益	1,435 百万円	1,467 百万円	2.2%増	31 百万円
経常利益	1,599 百万円	2,008 百万円	25.6%増	409 百万円
四半期純利益	1,067 百万円	1,397 百万円	30.9%増	329 百万円

◎ホールセール、リテールいずれも増収増益、**好調な業績を持続**

売上高：増収

- 高市場価値車両の中でもより需要が高い車両を販売したことにより、ホールセールとリテールの車両売上単価は大幅に上昇し、全体の車両売上単価は前年同期比15.8%増

営業利益・経常利益・四半期純利益：増益

- 販売台数は大幅に増加、平均粗利額（一台当たりの粗利額）はやや上昇したため、売上総利益は前年同期比8.9%増
- 営業利益は、広告宣伝費を中心として販売費及び一般管理費が大幅に増加したものの、ホールセール、リテールいずれも好調により増益
- 経常利益、四半期純利益は、1Qにおける関連会社からの臨時的な受取配当金により大幅な増益

		FY2021 3Q	FY2022 3Q	前年同期比		売上構成比	
						FY2021 3Q	FY2022 3Q
売上高		19,739 百万円	24,512 百万円	24.2%	4,772 百万円	100%	100%
(内訳)	ホールセール	10,497 百万円	13,570 百万円	29.3%	3,073 百万円	53.2%	55.4%
	リテール	8,742 百万円	10,314 百万円	18.0%	1,571 百万円	44.3%	42.1%
	その他	499 百万円	627 百万円	25.5%	127 百万円	2.5%	2.5%

◎オンシーズン向け在庫を販売、オークション相場およびリテール市場は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、4月以降のオンシーズンに向けて確保していた在庫を販売、仕入も堅調であったため販売台数が大幅に増加し、売上高構成比は53.2%から55.4%となった
- 増収の内訳は、台数要因672百万円、単価要因2,400百万円

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44.3%から42.1%となった
- 増収の内訳は、台数要因893百万円、単価要因678百万円

	FY2021 3Q	増減要因				FY2022 3Q	
		台数	単価	その他	合計		
売上総利益	9,032 百万円	763 百万円	16 百万円	19 百万円	799 百万円	9,831 百万円	
(内訳)	ホールセール	-	379 百万円	▲7 百万円	-	371 百万円	-
	リテール	-	383 百万円	23 百万円	-	407 百万円	-
	その他	-	-	-	19 百万円	19 百万円	-

ホールセール：増益

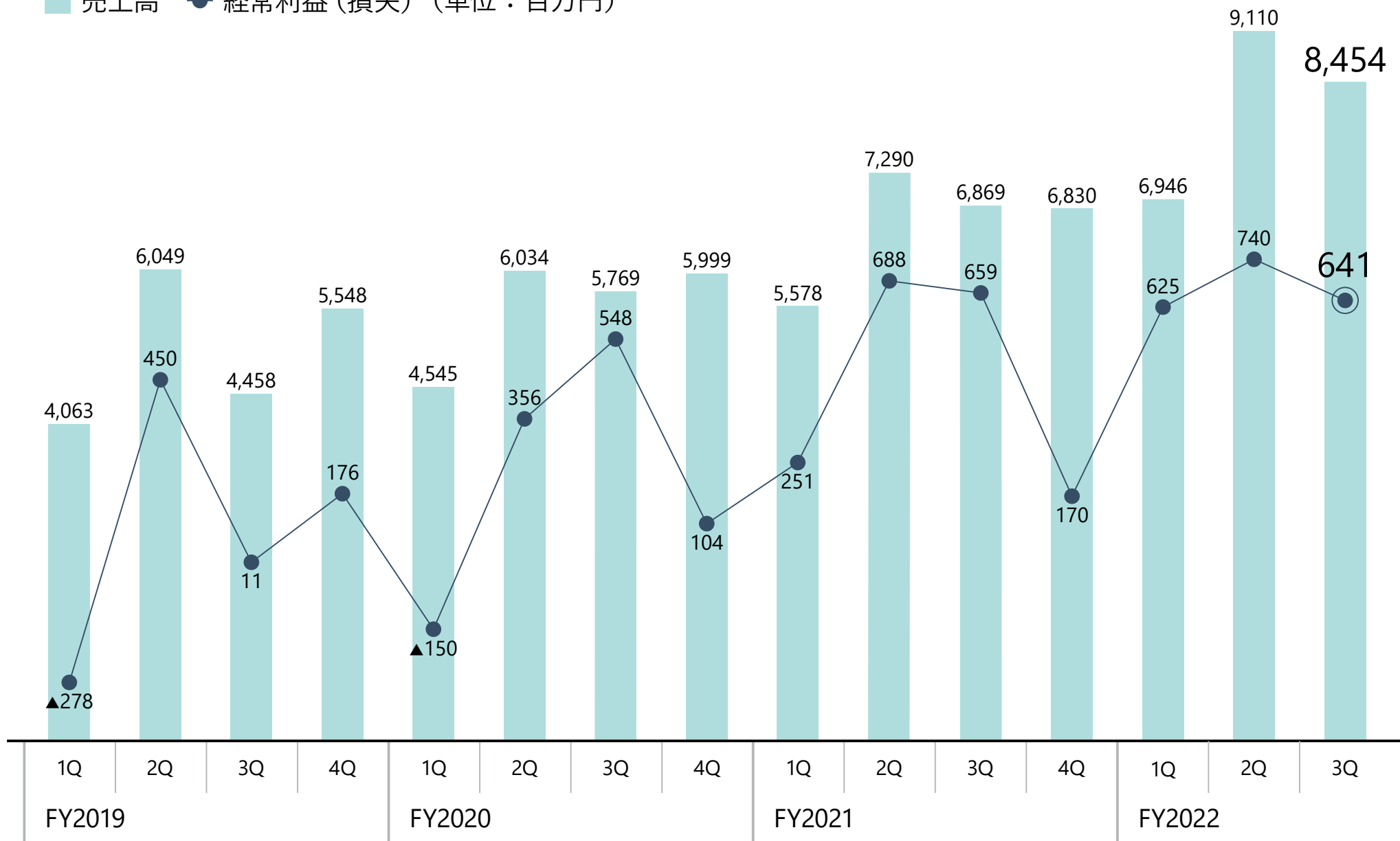
- (台数要因) 4月以降のオンシーズンに向けて確保した在庫を販売、仕入も堅調であったため、販売台数が大幅に増加し、379百万円の増益
- (単価要因) 販売水準を維持する販売方法の工夫に努めたことにより、平均粗利額が前年同期並みに推移し、▲7百万円の減益

リテール：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、通信販売の強化、優良な在庫確保により販売台数が大幅に増加し、383百万円の増益
- (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、平均粗利額がやや上昇し、23百万円の増益

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 3Q	FY2022 3Q	前年同期比	
販売費及び一般管理費	7,596 百万円	8,364 百万円	10.1%	767 百万円
販売費	2,738 百万円	3,160 百万円	15.4%	421 百万円
人件費	3,003 百万円	3,138 百万円	4.5%	135 百万円
管理費	1,854 百万円	2,065 百万円	11.4%	210 百万円

販売費：増加

- 高市場価値車両の仕入台数最大化を目的とした2Q、3Qにおける試験的なWEB広告の強化施策による増加
- 高価格帯車両の利益水準維持に向けた一時的な売却先の工夫による増加

人件費：増加

- 従業員数が前年同期比+54人による増加

※FY2022 3Q末時点の従業員数（派遣社員・パートタイマー除く）：993人

管理費：増加

- 店舗の新規出店および移転・増床による増加
- 在庫強化に向けた、在庫保管面積の拡大による一時的な増加

主な経営指標と店舗・人財

	FY2021 3Q	FY2022 3Q	前年同期差異
売上高総利益率	45.8%	40.1%	▲ 5.7%
営業利益率	7.3%	6.0%	▲ 1.3%
経常利益率	8.1%	8.2%	0.1%
ROE	21.2%	22.5%	1.3%
店舗数 <small>FY2021: 期末時点 FY2022: 10月4日時点</small>	63	69	6
うち複合店数	59	65	6
従業員数 <small>(派遣社員・パートタイマー除く)</small>	939	993	54
リテール台数比率	21.3%	21.9%	0.6%

売上高総利益率

より需要が高い高市場価値車両の販売に注力したことにより販売台数が増加し、売上総利益額は大幅に増加
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、リテール、ホールセールいずれも好調であったものの、販売費及び一般管理費が大幅に増加し、やや減少
経常利益率は、関連会社からの臨時的な受取配当金により前年同期並みを持続

店舗数

新規出店（6店舗）、移転・増床（2店舗）により、リテール車両の展示台数が前期末比約730台増加

貸借対照表

〈資産の部〉	(単位：百万円)		
	FY2021	FY2022 3Q	増減額
流動資産合計	6,752	8,934	2,182
現金及び預金	944	3,100	2,156
売掛金	191	263	71
商品	5,431	5,296	▲ 135
その他	184	274	89
固定資産合計	2,496	2,598	101
有形固定資産	853	952	99
無形固定資産	710	613	▲ 97
投資その他の資産	933	1,032	99
資産合計	9,248	11,532	2,283

〈負債・純資産の部〉	(単位：百万円)		
	FY2021	FY2022 3Q	増減額
負債合計	3,588	4,759	1,171
流動負債合計	3,054	4,072	1,018
買掛金	277	329	52
短期借入金	600	1,100	500
前受金	705	936	231
その他	1,472	1,707	234
固定負債合計	534	686	152
純資産合計	5,660	6,773	1,112
負債純資産合計	9,248	11,532	2,283

資産の部

- 流動資産：税引前四半期純利益が増加したことによる現金及び預金の増加、ならびに在庫強化を目的とした短期借入金の増加
- 有形固定資産：店舗の開発、レンタル車両の確保による増加
- 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：子会社「株式会社ライフ&カンパニー」の設立による関係会社株式の増加

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、リテール台数好調による前受金の増加
※FY2022 2Qより500百万円減少
- 純資産：利益剰余金の増加

9月27日に公表いたしました通期業績予想より変更はございません。

(単位：百万円)

	FY2021 実績	FY2022			
		前回予想 6月29日	今回予想 9月27日	増減額	増減率 (%)
売上高	26,570	30,057	32,500	2,442	8.1
営業利益	1,558	1,772	1,772	-	-
経常利益	1,770	2,336	2,336	-	-
経常利益率 (%)	6.7	7.8	7.2	-	-
当期純利益	1,226	1,618	1,618	-	-
1株当たり年間配当金 (円)	15.5	20.0	20.0	-	-
配当性向 (%)	17.7	17.3	17.3	-	-
1株当たり当期純利益 (円)	87.80	115.87	115.87	-	-

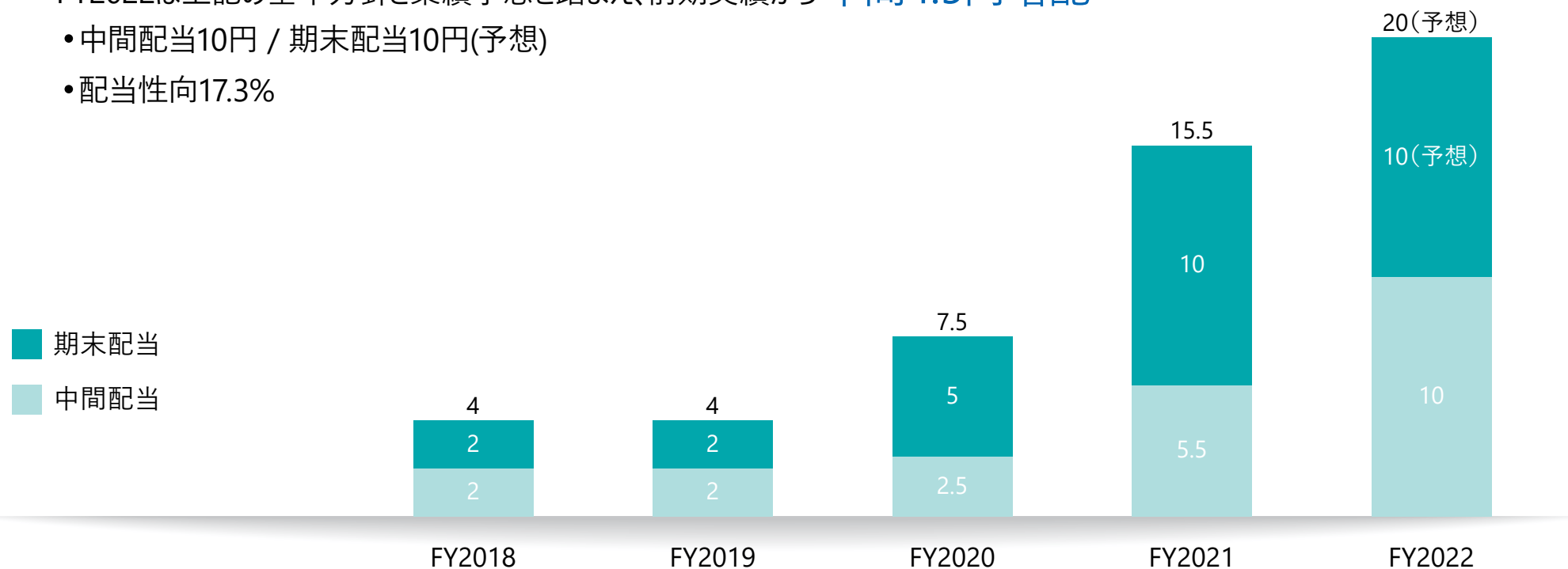
基本方針

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 / 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	115.87円

FY2022 3rd 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 3Q 車両売上単価	204,000 円 (前年同期比 21.5%)	556,000 円 (前年同期比 7.0%)

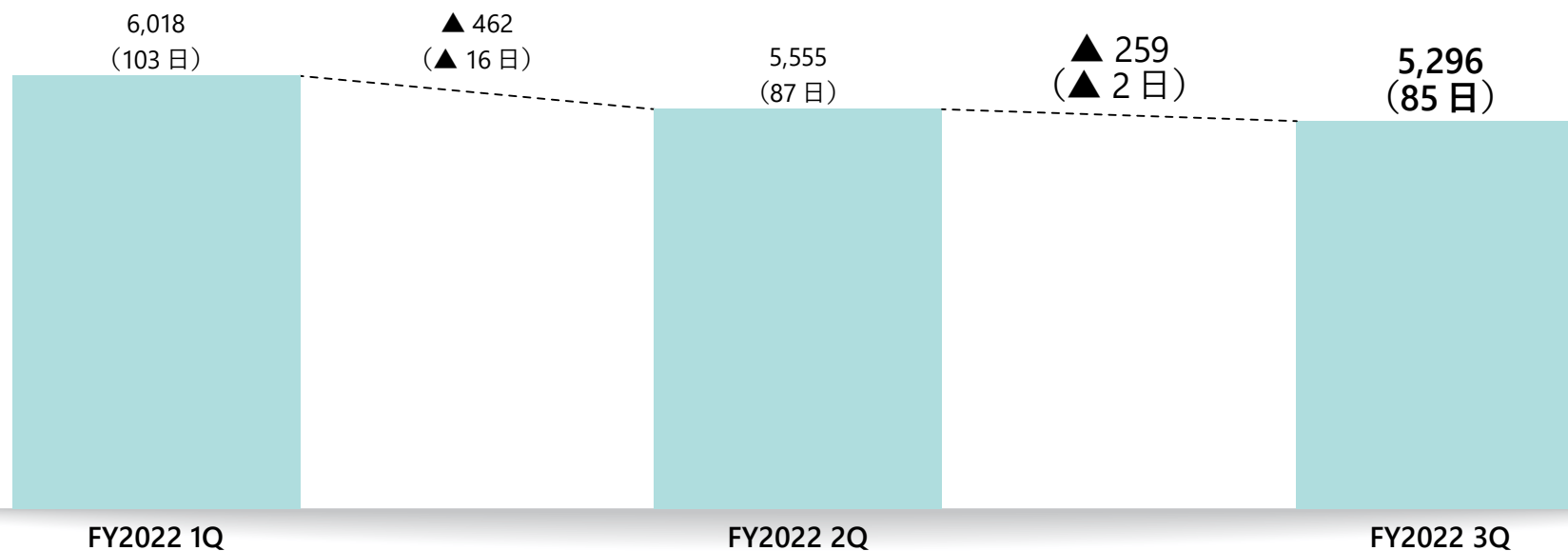
	FY2021 3Q	FY2022 3Q	前年同期比	
売上高	19,739 百万円	24,512 百万円	24.2%	4,772 百万円
売上総利益	9,032 百万円	9,831 百万円	8.9%	799 百万円
売上高総利益率	45.8%	40.1%	▲ 5.7%	-

在庫

- (1Q) 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
- (1Q) 新規出店予定の台数を確保
- (2Q) 4月以降のオンシーズンに向けて確保した在庫を販売した結果、商品、在庫回転日数が減少
- (3Q) 仕入は堅調、引き続きホールセール、リテール共に好調であったため、商品、在庫回転日数が減少

在庫回転日数、商品

■ 商品 (単位:百万円)
 () 在庫回転日数



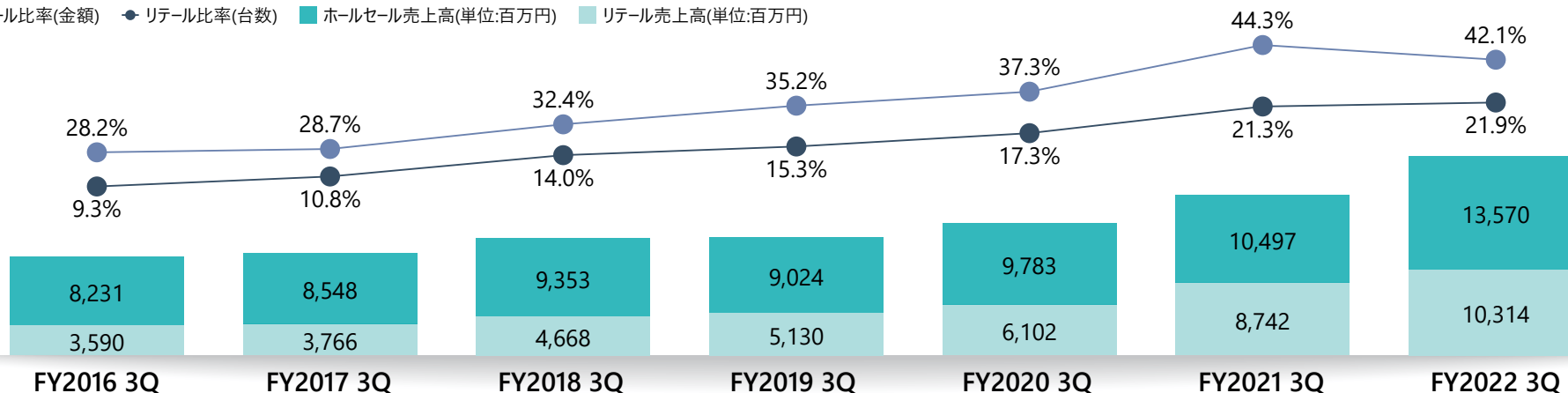
※在庫回転日数90日を上限として調整している

リテール強化を開始した当初 (FY2016 3Q) との比較

- リテール売上高が6,723百万円増加 (187.3%増)、全社販売台数のリテール台数比率は9.3%から21.9%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48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)

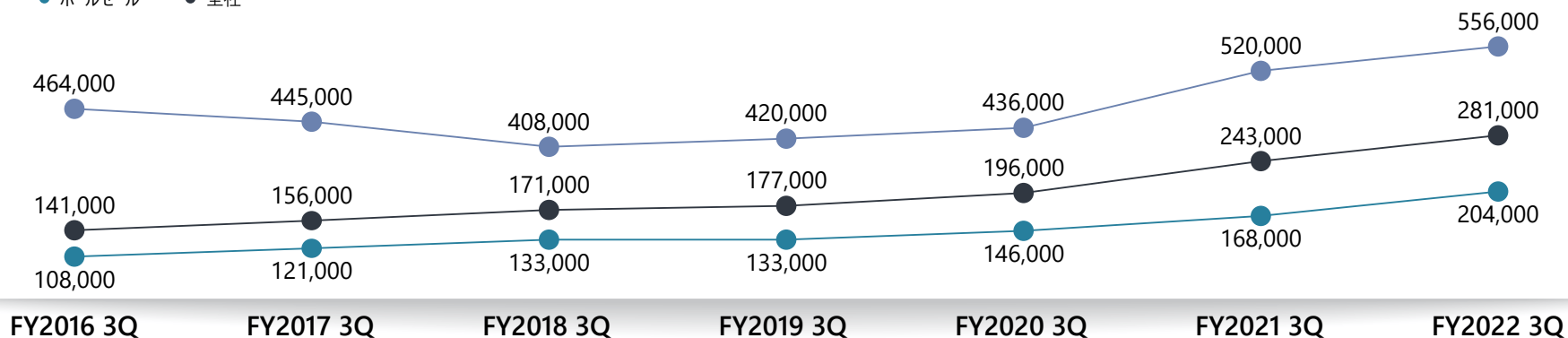


複合店 店舗数

FY2016 3Q	17	FY2017 3Q	42	FY2018 3Q	49	FY2019 3Q	55	FY2020 3Q	57	FY2021 3Q	59	FY2022 3Q	65 (10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



出店情報

更なるリテールの拡大に向けて、出店計画は順調に進捗。

2Q

**バイク王
広島店**
(広島県広島市)
在庫台数：約170台

2Q

**バイク王
広島店
第二ショールーム**
(広島県広島市)
在庫台数：約70台

2Q

**バイク王
京都松井山手店**
(京都府八幡市)
在庫台数：約120台

2Q

**バイク王
金沢店**
(石川県金沢市)
在庫台数：約140台

2Q

**Beat & C
世田谷店**
(東京都世田谷区)
在庫台数：約70台

3Q

**バイク王
山口店**
(山口県山口市)
在庫台数：約30台

3Q

**バイク王
東松山店**
(埼玉県東松山市)
在庫台数：約100台

3Q ※P.16 詳細

**KTM
小山**
(栃木県小山市)
在庫台数：約60台

4Q

**バイク王
豊橋店**
(愛知県豊橋市)
在庫台数：約65台

4Q

**バイク王
上熊本店**
(熊本県熊本市)
在庫台数：約130台

**10月下旬
オープン予定!**

4Q

**バイク王
堺美原店**
(大阪府堺市)
在庫台数：約90台

**11月上旬
オープン予定!**

KTM正規ディーラー契約を締結、「KTM 小山」がオープン

7月15日、KTM正規ディーラー契約を締結し、当社初となる「KTM 小山」がオープン。

主幹事業である中古バイクの買取・販売に加え、業界およびライダーに知名度・人気の高いKTMの新車バイクの販売を手掛けることにより経営基盤の強化を図ります。



「プレミアム絶版車試乗会in北海道白老町」を開催！ あわせてJTBトラベルギフト5万円分もプレゼント！！

9月10日、北海道白老町にて抽選で5名様を招待し「プレミアム絶版車試乗会in北海道・白老」を開催しました。今回は、試乗会に加えて5万円分のJTBトラベルギフトと北海道の豊かな自然が育んだ白老和牛のステーキランチもご堪能いただきました。



8月19日“バイクの日”に買取販売強化 キャンペーンを同時開催！

8月19日から10月10日まで当社に無料出張買取をお申し込みいただき、126cc以上のバイクをご売却いただいた方にQUOカードをプレゼントする「その場でもらえる最大1万円！」キャンペーンと抽選で126cc以上のバイクご購入時に用品やオプション等を43,000円分サポートする「126cc以上の車両ご購入で10人に1人毎日当たる！総額1,000万円」キャンペーンを同時開催しました。



“CBX400F!”バイク王の新TVCMで ドレミコレクションの話題の車両が地上波初登場！

8月19日からつるの剛士さんと株式会社ドレミコレクションのCB400 SUPER FOUR TYPE-Xが出演するCM『峠の男126cc以上CP』篇の放送をスタート。合わせて本CMに登場する車両と同様のカスタムを施したCB400 SUPER FOUR VTECの先行抽選販売の受付を実施しました。



今年2店舗目！ 「ラビットR50 小山店」をオープン！

8月1日、フランチャイズ及び業務提携による新規事業の開発を手がける子会社・株式会社ライフ&カンパニーは、中古四輪自動車買取・販売の2店舗目となる「ラビットR50 小山店」をオープンしました。 ※「KTM 小山」併設



「株式会社K-ブランドオフ」とフランチャイズ契約を締結

9月17日、株式会社ライフ&カンパニー（以下、「子会社」）が、株式会社K-ブランドオフ（以下、「ブランドオフ」）をフランチャイザーとする、バッグ、時計、アクセサリ、宝石などの買取とオークションでの販売を中心に行う、ブランドリユース事業の運営に関するフランチャイズ契約を締結いたしました。

企業としての持続的成長を実現するためには、リユースビジネスの拡大を図り、あらゆるニーズにお応えしていく必要があると考えております。

一方、ブランドオフは、ブランド・ファッション事業を主軸に市場を牽引する業界大手の株式会社コメ兵ホールディングスのグループ企業であり、ブランド品のAI真贋判定・型番判定や相場情報に関するシステムに加え、独自に有するオークション流通網を活かしたブランドリユース事業を展開しております。

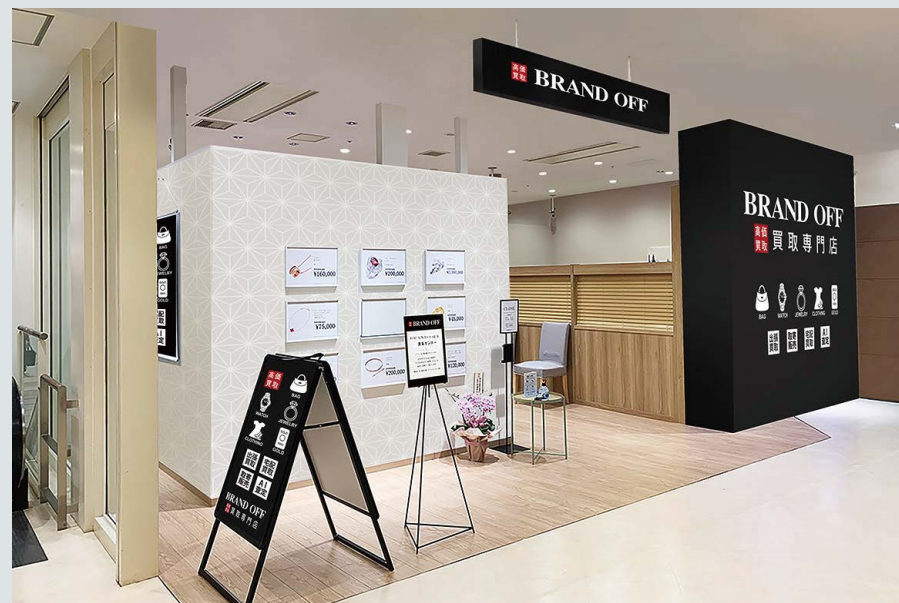
これらを踏まえ、子会社はブランドオフが持つインフラ、豊富なノウハウによる迅速な店舗展開ならびに円滑な店舗運営の実現を目的に、フランチャイズ契約を締結いたしました。

生活に寄り添う

LIFE & COMPANY

BRAND OFF

高価買取 買取専門店



※店舗イメージ

12月、1号店がオープン予定！

株式会社オズプロジェクトの株式取得(子会社化)を決定

10月4日、株式会社オズ・プロジェクト（以下、オズプロジェクト）の全株式を取得し、完全子会社化することを取締役会にて決議いたしました。オズプロジェクトは、バイクに関する用品・部品を店舗ならびにインターネット上で販売を行っ

ており、より多くのお客様のご要望にお応えすることができると考え、同社の完全子会社化を決定いたしました。今後もこのような戦略投資を推進し、お客様満足度の向上と経営基盤の拡大に努め、企業価値の向上を目指します。

【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 3Q）
売上高	26,570百万円（FY2021）
従業員数	993名（FY2022 3Q）
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
	6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
2022年	4月	FCおよび業務提携による新規事業の開発と運営を担う子会社「株式会社ライフ&カンパニー」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10月4日現在)

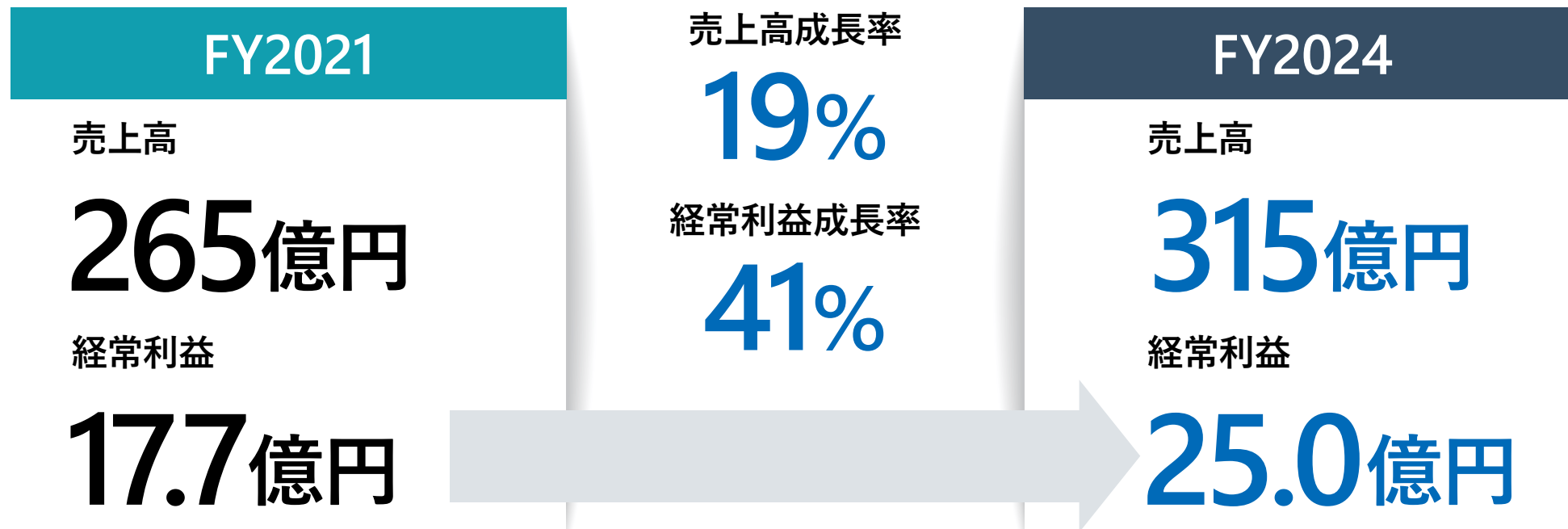
■ 本社

■ バイク王店舗 69店舗
(内、複合店:65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

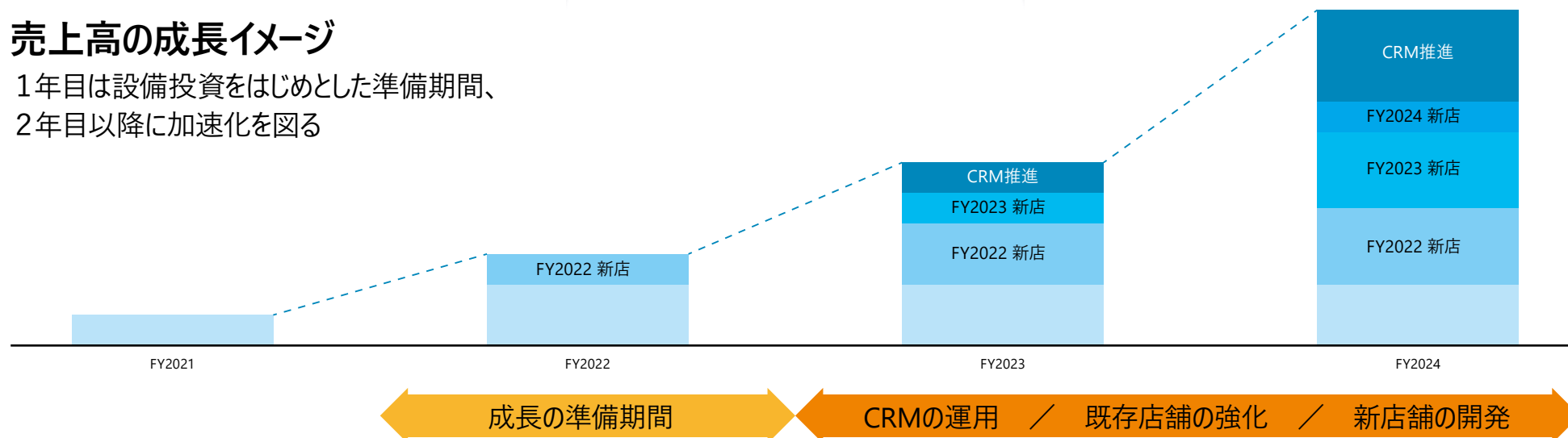
	複合店	買取店
北海道・東北エリア	4	1
甲信・北陸エリア	4	—
関東エリア	25	3
東海エリア	8	—
近畿エリア	13	—
中国・四国エリア	5	—
九州・沖縄エリア	6	—

(単位:店舗)



売上高の成長イメージ

1年目は設備投資をはじめとした準備期間、
2年目以降に加速化を図る



最重要戦略

営業戦略 ※KPI: バイク王ファン数

循環型CRMモデルの確立によるバイク王ファン(=バイク王会員)の創出と顧客ロイヤリティの向上

オペレーション戦略 ※KPI: サービス利用件数

サービス利用件数の最大化に向けたMD機能の強化を中心とした、新たなサービスインフラ/プラットフォームの構築

情報戦略

経営、営業効率の改善サイクルを実現するIT基盤の構築

人事戦略

CRM推進、整備インフラ確保、システムプラットフォーム構築を実現するための人材の確保と育成システムの構築

財務戦略

中長期的な企業価値の向上と積極投資による事業規模の拡大に向けた財務基盤の構築

取り組み進捗/成果 ※FY2022 2Q時点

サービス・商品開発

- ポイントプログラムの導入といった新しい会員向けサービス、特典を検討開始
- 会員サービスの強化・拡大に向けたシステムの開発を開始

お客様接点の拡大

- 6月: FY2022 累計6店舗を開発 7月: 1店舗開発予定
- 6月: FY2022 累計15拠点で新たにレンタルサービス開始
- 展示会への出展、プレミアム絶版車試乗会など各種イベント、コンテンツを強化

パートナー企業向けサービスの開発、ネットワーク化

- パートナー企業の開拓により提携店舗数が順調に増加
- 今期中のパートナー企業向け整備ネットワークシステムの開発を目指す

業務の自動化・省力化

- 買取、販売業務に関するRPAツール導入済み(例) 異なるシステム間での車輛情報自動転記システム
- 事務作業に関するRPAツール導入検討開始

CRM、BtoBシステムの構築

- 要求整理、要件定義中
- FY2023に稼働を目指す

新たな分析環境の構築

- 要求整理、要件定義中

その他

- 買取証明書、売買契約書など定型業務に関する書類のペーパーレス化検討開始

HRM

- 産学連携2輪ゼミナールプログラムを企画し、提携する整備専門学校で導入済み

組織・風土

- 貢献意欲や士気を高めることを目的としたインセンティブプランである役員、従業員向け株式給付信託制度を導入済み

企業価値の持続的創造

- 外国人社員の採用を強化
- 出生時育児休業(産後パパ育休)を導入済み → 両立支援に関する追加施策の設計開始

財務基盤の強化・充実

- 「SDGs推進融資」を含め20億円のコミットメントライン契約を締結

事業規模の拡大

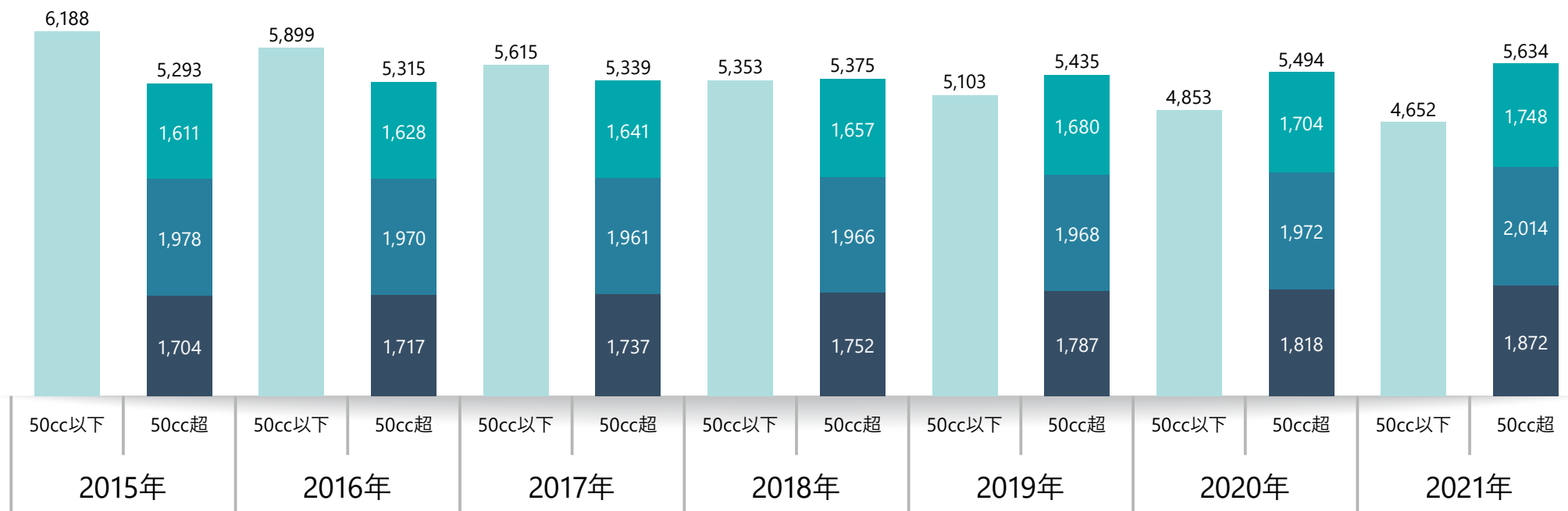
- ライフ&カンパニーを設立
- 四輪中古車買取、販売事業に参入済み
7月: 1号店オープン 8月: 2号店オープン予定

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）



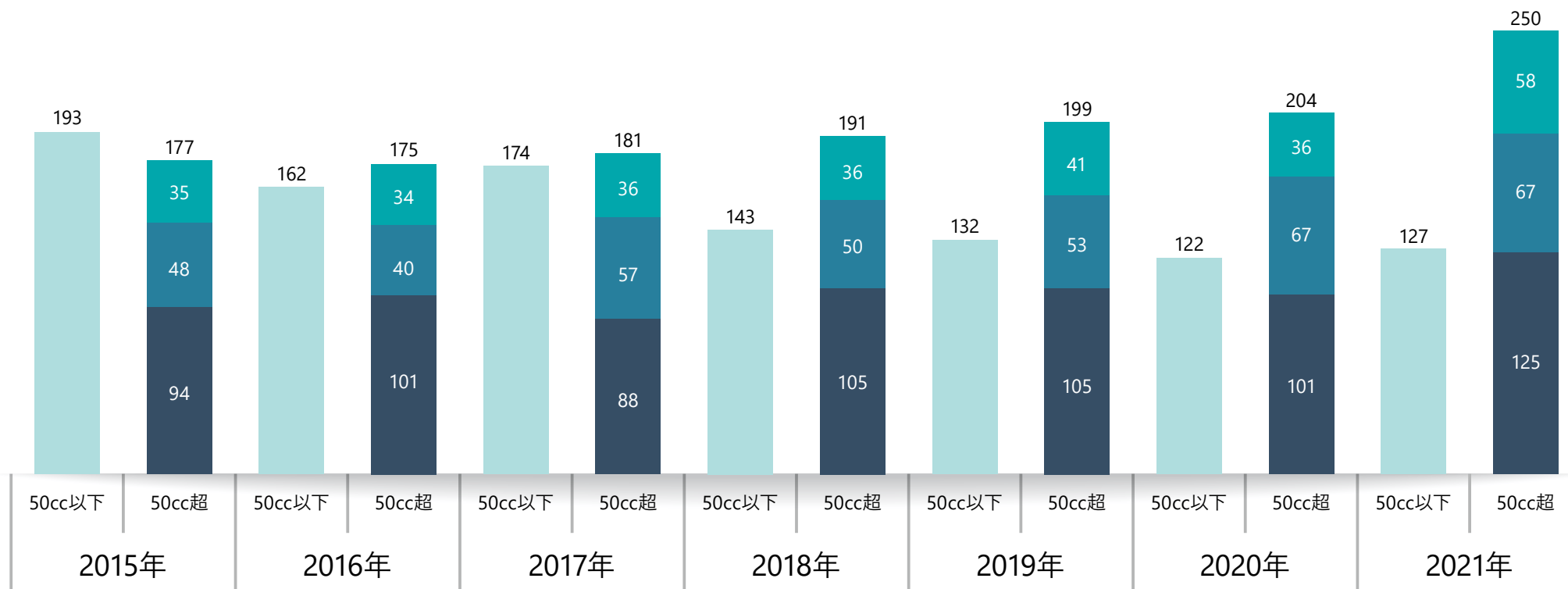
（出所）一般社団法人日本自動車工業会／各年3月末日ベース

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～）

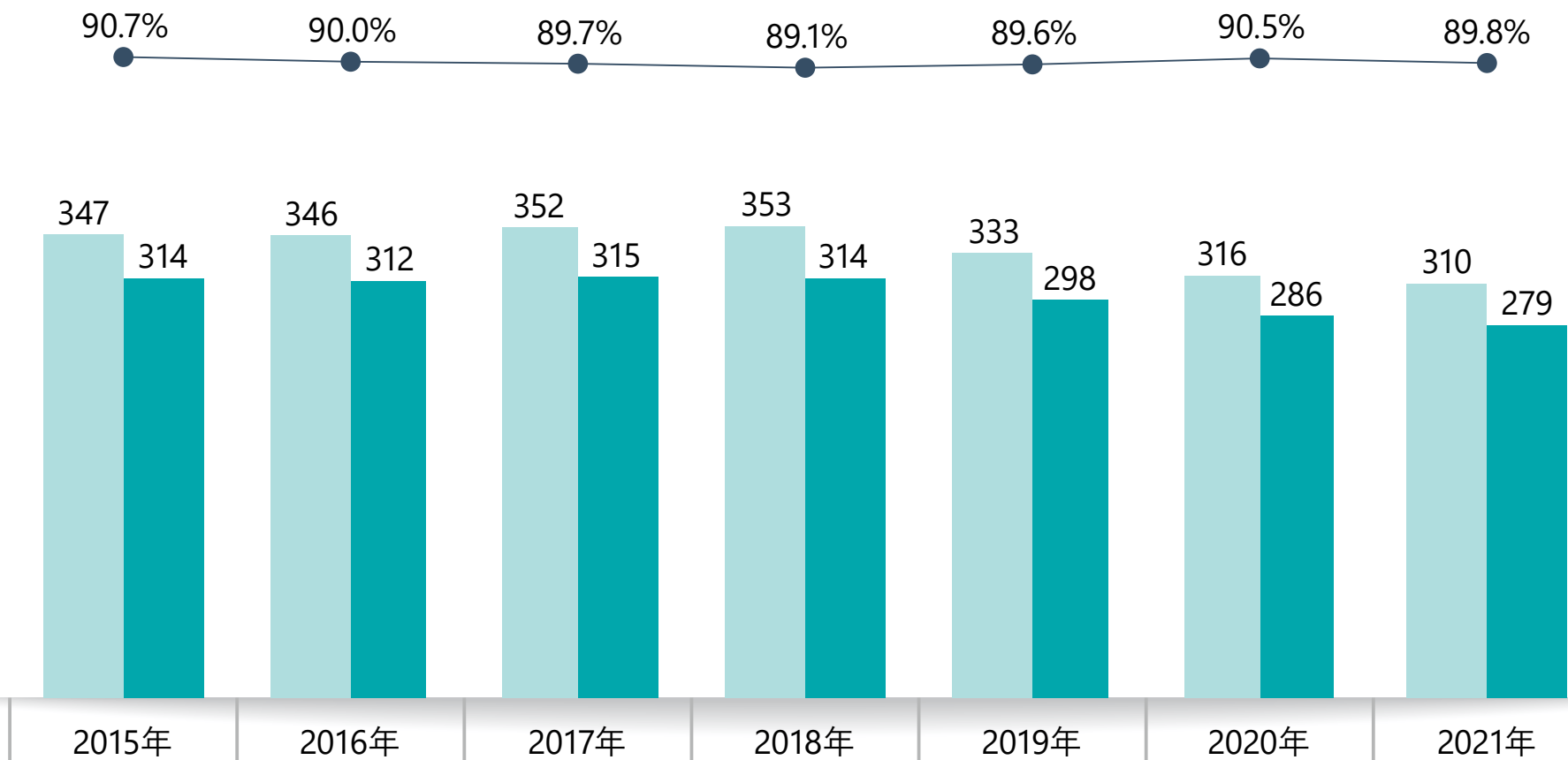
（単位：千台）



（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/>