

# 株式会社 バイク王 & カンパニー

---

FY2022 決算説明資料(第25期)

from Dec. 2021 to Nov. 2022

バイクのことなら

**BIKE 王**

1.	FY2022 業績概況	P2
2.	FY2022 取り組みの結果	P11
3.	FY2023 通期見通し / 配当	P21
4.	【参考資料】 会社概要等	P27

(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 業績概況

	FY2021	FY2022	前期比	
売上高	26,570 百万円	33,480 百万円	26.0%増	6,910 百万円
営業利益	1,558 百万円	1,653 百万円	6.1%増	94 百万円
経常利益	1,770 百万円	2,259 百万円	27.6%増	489 百万円
当期純利益	1,226 百万円	1,550 百万円	26.4%増	323 百万円

◎バイクブームを背景に原付2種以上の需要は年々高まる中、高市場価値車両を仕入れて販売する取り組みが奏功  
 ホールセール、リテールいずれも増収増益、**売上高、経常利益、当期純利益は過去最高を更新**

#### 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期比15.6%増

#### 営業利益・経常利益・当期純利益：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、売上総利益は前期比10.2%増
- 営業利益は、広告宣伝費、株式給付信託関連費用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大幅な増益
- 経常利益、当期純利益は、営業利益の伸長に加え、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	FY2022	前期比		売上構成比	
						FY2021	FY2022
売上高		26,570 百万円	33,480 百万円	26.0%	6,910 百万円	100%	100%
(内訳)	ホールセール	13,808 百万円	18,339 百万円	32.8%	4,530 百万円	52.0%	54.8%
	リテール	12,056 百万円	14,270 百万円	18.4%	2,214 百万円	45.4%	42.6%
	その他	704 百万円	871 百万円	23.6%	166 百万円	2.6%	2.6%

◎需要は堅調、販売価格・台数が増加し、ホールセール、リテールともに好調に推移

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52.0%から54.8%となった
- 増収の内訳は、台数要因1,120百万円、単価要因3,410百万円

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45.4%から42.6%となった
- 増収の内訳は、台数要因1,502百万円、単価要因711百万円

	FY2021	増減要因				FY2022	
		台数	単価	その他	合計		
<b>売上総利益</b>	<b>11,952</b> 百万円	<b>1,263</b> 百万円	<b>▲ 9</b> 百万円	<b>▲ 32</b> 百万円	<b>1,221</b> 百万円	<b>13,174</b> 百万円	
(内訳)	ホールセール	-	<b>617</b> 百万円	<b>105</b> 百万円	-	<b>722</b> 百万円	-
	リテール	-	<b>646</b> 百万円	<b>▲ 115</b> 百万円	-	<b>531</b> 百万円	-
	その他	-	-	-	<b>▲ 32</b> 百万円	<b>▲ 32</b> 百万円	-

## ホールセール：増益

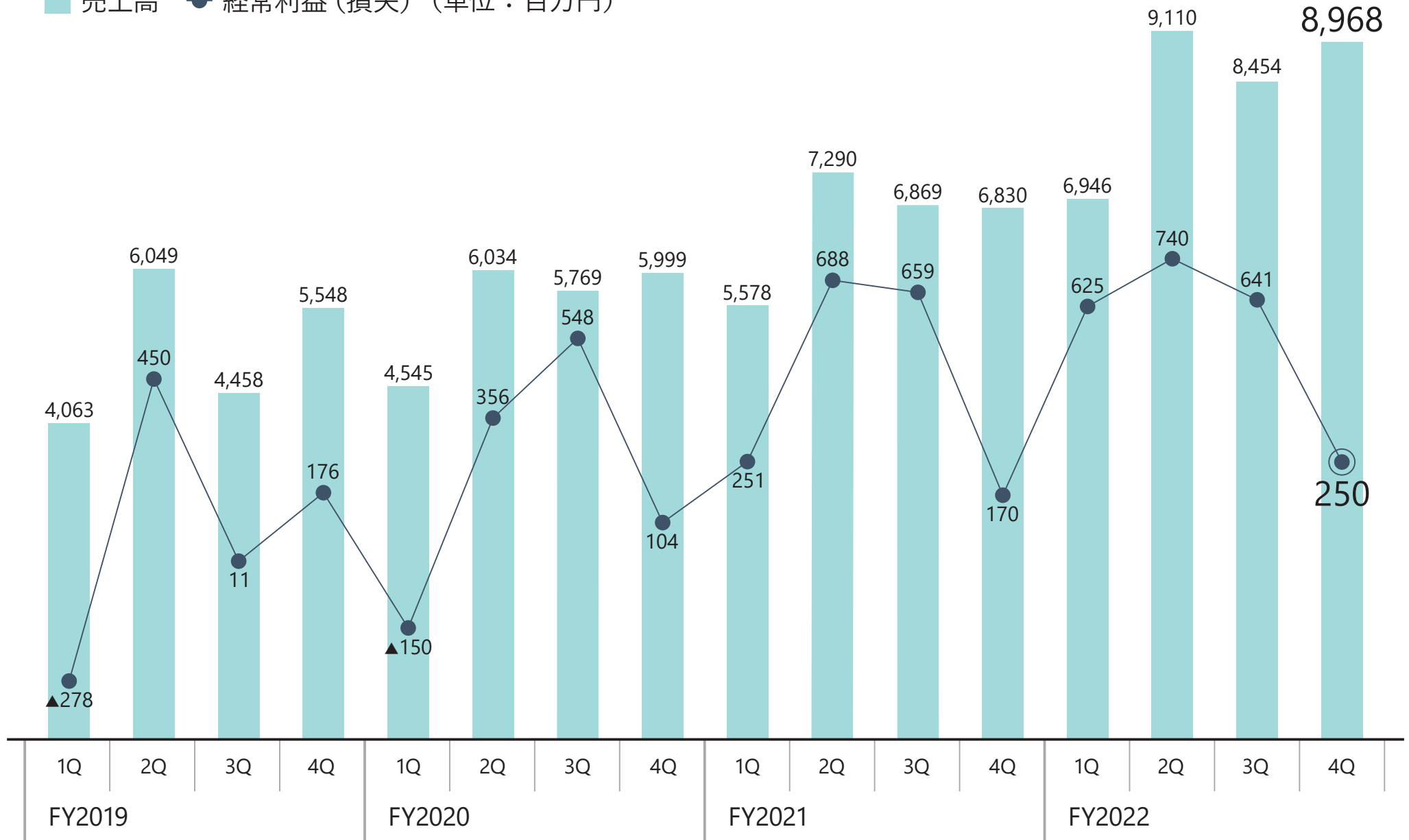
- (台数要因) 4月以降のオンシーズンに向けて確保した在庫を販売、仕入も堅調であったため、販売台数が大幅に増加し、617百万円の増益
- (単価要因) 販売水準を維持する販売方法の工夫に努めたことに加え、高排気量車輛の構成比が上昇したため、平均粗利額が増加し、105百万円の増益

## 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、646百万円の増益
- (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輛を販売したものの、4QにFY2023の出店と1Qに向けた良質な在庫を確保したことにより、平均粗利額がやや減少し、115百万円の減益

# 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	FY2022	前期比	
販売費及び一般管理費	10,393 百万円	11,520 百万円	10.8%	1,126 百万円
販売費	3,807 百万円	4,372 百万円	14.8%	564 百万円
人件費	4,090 百万円	4,396 百万円	7.5%	306 百万円
管理費	2,495 百万円	2,751 百万円	10.2%	255 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オンシーズンにおける試験的な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を実施したことに伴う、オークション出品料などの費用の増加

## 人件費：増加

- 株式給付信託に関する費用の増加
- 従業員数が前期比+31人による増加

※FY2022末時点の従業員数（派遣社員・パートタイマー除く）：980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
- 1Q、2Qの在庫強化に向けた、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	FY2022	前期差異
売上高総利益率	45.0%	39.3%	▲ 5.7%
営業利益率	5.9%	4.9%	▲ 1.0%
経常利益率	6.7%	6.7%	0.0%
ROE	23.9%	24.6%	0.7%
店舗数 <small>FY2021: 期末時点 FY2022: 2023年1月10日時点</small>	63	71	8
うち複合店数	59	68	9
従業員数 <small>(派遣社員・パートタイマー除く)</small>	949	980	31
リテール台数比率	21.9%	22.6%	0.7%

### 売上高総利益率

- より需要が高い高市場価値車輛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（高価格帯の車輛は率が低い、低価格帯の車輛は率が高い設定）

### 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、株式給付信託に関する費用をはじめとした販管費が大幅に増加し、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期並みを持続
- ROEは、目標である20%前後を維持

### 店舗数

- 新規出店（8店舗）、移転・増床（4店舗）により、リテール車輛の展示台数が前期末比約1,030台増加

〈資産の部〉	(単位：百万円)		
	FY2021	FY2022	増減額
<b>流動資産合計</b>	6,752	9,102	2,350
現金及び預金	944	2,768	1,824
売掛金	191	250	58
商品	5,431	5,834	402
その他	184	249	65
<b>固定資産合計</b>	2,496	2,914	417
有形固定資産	853	1,050	197
無形固定資産	710	612	▲ 97
投資その他の資産	933	1,251	317
<b>資産合計</b>	9,248	12,017	2,768

〈負債・純資産の部〉	(単位：百万円)		
	FY2021	FY2022	増減額
<b>負債合計</b>	3,588	5,091	1,503
<b>流動負債合計</b>	3,054	4,327	1,273
買掛金	277	277	0
短期借入金	600	1,100	500
前受金	705	818	113
その他	1,472	2,132	659
<b>固定負債合計</b>	534	763	229
<b>純資産合計</b>	5,660	6,925	1,265
<b>負債純資産合計</b>	9,248	12,017	2,768

◎積極的に外部資金を利用し、出店投資を強化したことにより過去最大の利益を創出、今後につながる安定的な資金、在庫の確保により財務の健全性を格段に強化

- |          |   |
|----------|---|
| 資産の部     | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 流動資産：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、在庫強化を目的とした短期借入金の増加、ならびにFY2023の出店と1Qに向けた良質な在庫の確保による商品の増加</li> <li>● 有形固定資産：店舗の開発、レンタル車両の確保、営業用車両の入れ替えによる増加</li> <li>● 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</li> <li>● 投資その他の資産：子会社「株式会社ライフ&amp;カンパニー」への投資による関係会社株式などの増加<br/>店舗開発による敷金及び保証金の増加</li> </ul> |
| 負債・純資産の部 | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 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<br/>※FY2022 2Qより500百万円減少</li> <li>● 固定負債：株式給付信託に関する引当金の増加</li> <li>● 純資産：利益剰余金の増加</li> </ul>  |

(単位：百万円)

	FY2021	FY2022
営業キャッシュ・フロー	▲ 583	2,102
運転資本の増減	▲ 2,783	▲ 1,207
基礎営業キャッシュ・フロー	2,199	3,310
投資キャッシュ・フロー	▲ 437	▲ 647
固定資産の取得	▲ 384	▲ 365
関係会社株式の取得	▲ 10	▲ 80
フリーキャッシュ・フロー	▲ 1,020	1,455
財務キャッシュ・フロー	284	369
短期借入金の純増減額 (▲は減少)	500	500
配当金の支払い	▲ 146	▲ 284
現金及び現金同等物の期末残高	944	2,768

\*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、FY2023の出店と1Qに向けて良質な在庫を確保したことにより棚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、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
  - 固定資産の取得による支出は、主に新店開発にともない、有形固定資産を取得したため
  - 関係会社株式の取得による支出は、株式会社ライフ&カンパニーの設立によるもの
- 財務キャッシュ・フロー
  - 短期借入金の純増減額の増加は、在庫確保にともない短期的な借入を行ったため

---

# FY2022

# 取り組みの結果

## 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 車両売上単価	210,000 円 (前期比 22.8%)	561,000 円 (前期比 5.3%)

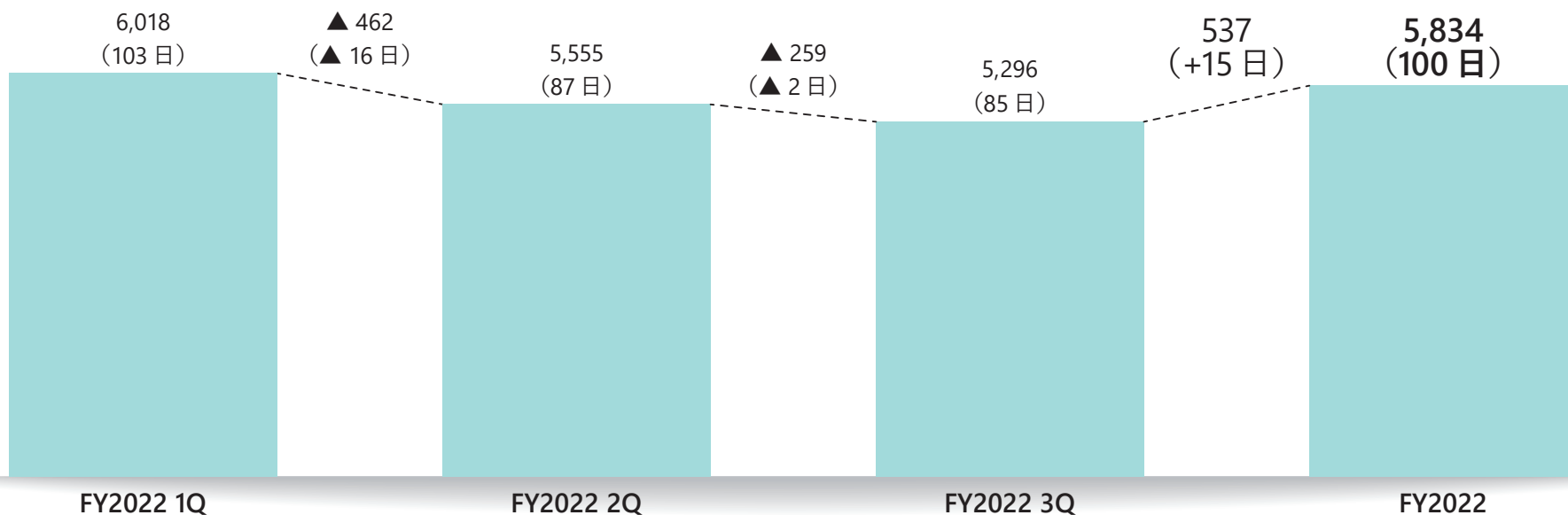
	FY2021	FY2022	前期比	
売上高	26,570 百万円	33,480 百万円	26.0%	6,910 百万円
売上総利益	11,952 百万円	13,174 百万円	10.2%	1,221 百万円
売上高総利益率	45.0%	39.3%	▲ 5.7%	-

## 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
- (4Q) FY2023 1Qに向けたリテール、ホールセール在庫の確保により、商品、在庫回転日数が上昇

### 在庫回転日数、商品

■ 商品 (単位:百万円)  
( ) 在庫回転日数



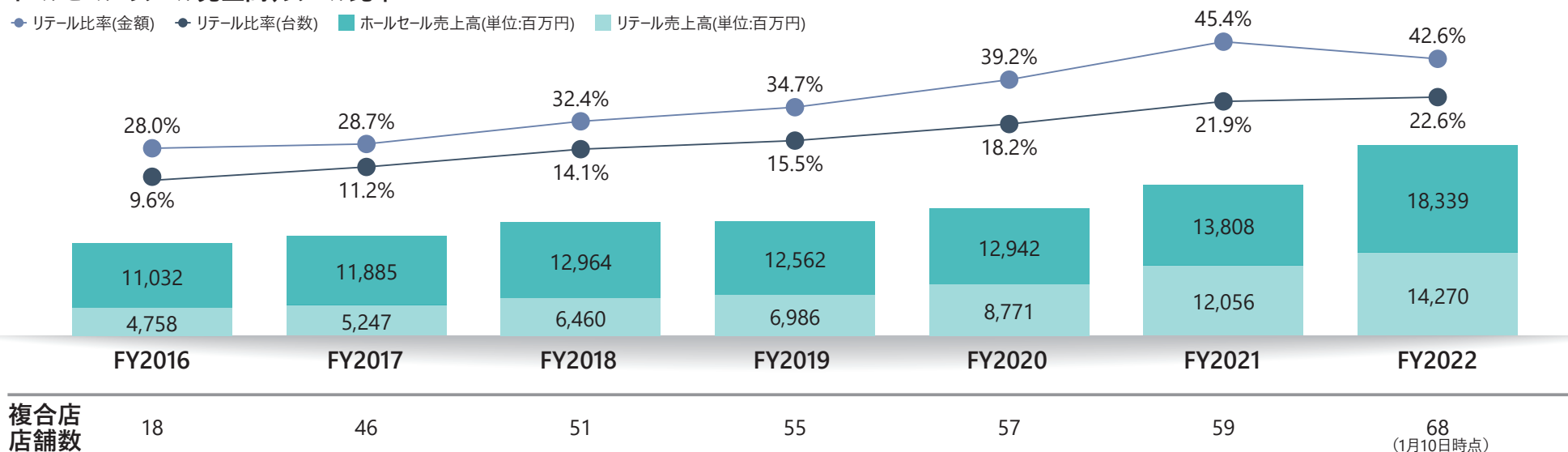
※在庫回転日数90日を上限として調整している

## リテール強化を開始した当初 (FY2016) との比較

- リテール売上高が9,511百万円増加 (199.9%増)、全社販売台数のリテール台数比率は9.6%から22.6%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50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)

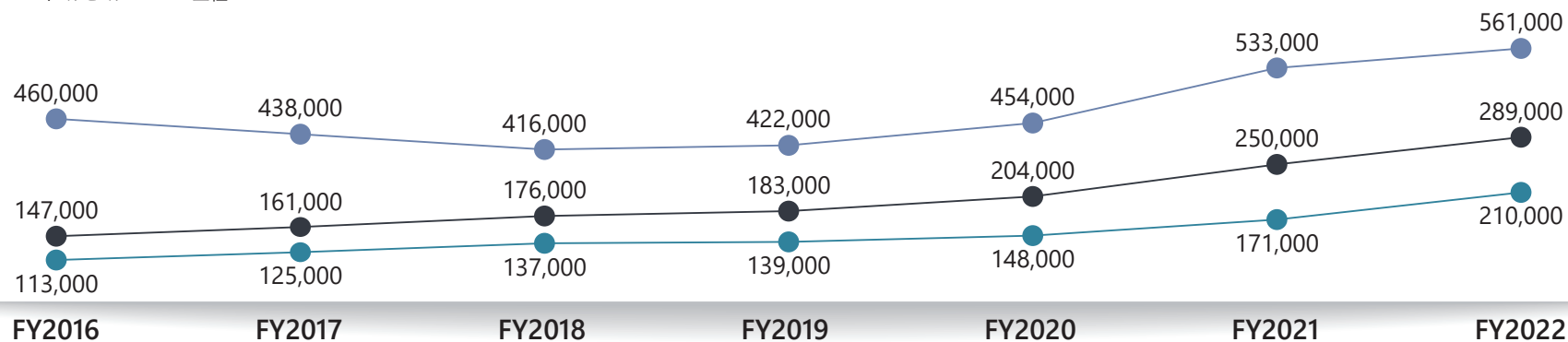


### 複合店 店舗数

18	46	51	55	57	59	68 (1月10日時点)
----	----	----	----	----	----	-----------------

### 車両売上単価 (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、店舗開発は計画を上回って実施。

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

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



4Q

バイク王  
堺美原店  
(大阪府堺市)  
在庫台数：約90台



FY2023 1Q

バイク王  
練馬店  
(東京都練馬区)  
在庫台数：約70台





「バイクライフの生涯パートナー」の実現、新たなビジネスモデルの構築に向けて取り組みを実施。

■顧客接点

- 周辺領域
- 既存ライダー
- 潜在ライダー

**バイク王ダイレクト**

● 3月：EC ショップ「e-bike」オープン  
「バイク王ダイレクト」に続く EC 販売  
カーボンニュートラルへの取り組み強化

● 3月：バイク王広島店オープン  
バイクワールドとの協業出店店舗

● 3月：バイク未来総研を設立  
バイク業界にとって有益な情報を発信  
バイクの「未来」を切り拓く

**ライフ&カンパニー**

● 5月：(株)ラビット・カーネットワークと  
FC 契約を締結  
商材の親和性が高い中古四輪  
自動車の買取、販売事業に参入

● 5月：ハーレー中古専門店  
Beat & C をオープン

**ライフ&カンパニー**

● 9月：(株)K-ブランドオフと FC 契約  
を締結  
ブランドリユース事業に参入

FY2023 1Q

● 12月：(株)ベアーズと業務提携、  
FC 契約を締結  
※詳細は p.19 を参照

● 1月：KeePer コーティングサービスを  
導入開始  
※詳細は p.18 を参照

● **バイク王ダイレクト**

● 1月：(株)アップガレージと FC 契約  
を締結  
※詳細は p.20 を参照



		モビリティ事業	レジャー・アウトドア事業	ライフスタイル事業
リユース	自社	<p>バイク買取・販売 (バイク王)</p>	重点開発領域	
	FC事業提携	<p>車買取・販売 (ラビット・カーネットワーク)</p> <p>中古バイクパーツ・用品の買取・販売 (アップガレージ ライダース)</p>		<p>ブランド品買取 (K-ブランドオフ)</p>
リユース以外	自社	<p>新車販売 (KTM小山)</p> <p>パーツ・用品のEC販売 (オズ・プロジェクト)</p>	<p>レンタルバイク (バイク王)</p>	<p>保険販売 (バイク王)</p>
	FC事業提携	<p>電動モビリティ販売 (e-bike)</p> <p>整備・メンテナンス</p>	重点開発領域	<p>ハウスクリーニング (ベアーズ)</p> <p>車輻コーティング (Keeper技研)</p>

本体事業
子会社事業

## 売るも買うも！バイク王“決算”強化月間を実施！！

10月29日より、一段とバイクの需要が高まる中で、バイクをご売却、買い替え、ご購入するお客様を対象にしたバイク王“決算”強化月間を開催いたしました。期間中、買い替え応援による購入費サポートを最大40,000円に拡大し、バイクをご売却された方の中から抽選で20名様にQUOカードをプレゼントいたしました。



## 第9回 CSコンテストを開催

11月24日、CSに対する意識の向上を目的にCSコンテストを開催いたしました。コンテストは「営業部門」、「Additional Part」、「テクニカ部門」の3部門構成。サービス提供力や独自で行っている取り組み、整備技術力などについて各チームが発表し、CS向上への熱意を競い合いました。



## ブランド品の買取・中古販売を開始！1号店として「BRAND OFF 買取専門 文京白山店」をオープン！

12月12日、フランチャイズおよび業務提携を軸に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、バッグ、時計、アクセサリ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第1号店として「BRAND OFF 買取専門 文京白山店」をオープンいたしました。



## バイク王初！KeePerコーティングのサービスを導入！全国店舗にて順次サービス開始！！

2023年1月10日より、KeePer技研株式会社が提供する「KeePerコーティング」を導入し、全国バイク王店舗にて順次サービスを開始します。KeePerコーティングサービスの提供により、お客様の大切な愛車の汚れを防ぎ、長期間にわたって美しい状態を保てる環境を構築してまいります。



## 株式会社ベアーズと業務提携およびフランチャイズ契約を締結

12月2日、当社は、家事代行、ハウスクリーニングなどのサービスを全国展開する株式会社ベアーズ(以下、「ベアーズ」)との間で、業務提携契約および当社をフランチャイジーとした、ハウスクリーニング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。

### ■業務提携契約について

ベアーズは国内における家事代行のパイオニアとして市場を牽引し、「お客様感動度120%」を社是として掲げ、数多くのお客様に高品質なサービスを提供しており、成長企業として更なる事業の拡大を図っております。

本業務提携は、当社およびベアーズが保有する顧客資産を利活用し、新たなお客様接点の創出による事業の更なる拡大を目的としており、両社のサービス利用者の年齢や生活環境面などでの親和性が高いことから、相互にとって新たな価値を生み出すと確信しております。

### ■フランチャイズ契約について

ハウスクリーニング市場は、職場、家庭環境の変化によるニーズの高まりを背景に近年著しい成長を遂げております。そして、業界大手のベアーズは、高品質なサービスを提供できる豊富なノウハウと実績に加え、お客様から信頼のあるブランド力を有しております。

当社はベアーズが持つノウハウやブランド力による迅速な店舗展開ならびに円滑な店舗運営を実現すると共に、ハウスクリーニングの技術を活用した販売車輛のクオリティ向上および清潔感溢れる店舗づくりによるお客様満足度向上を目的に、フランチャイズ契約を締結いたしました。

バイクのことなら

BIKE ㊦



“今ここ”を生きるあなたへ

ベアーズ



※イメージ

## 株式会社アップガレージとフランチャイズ契約を締結

1月10日、当社の子会社である株式会社バイク王ダイレクト(以下、「子会社」)は、中古バイクパーツ・用品の買取・販売専門店「アップガレージライダーズ」を展開する株式会社アップガレージ(以下、「アップガレージ」)との間で、子会社をフランチャイジーとした、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することを決議いたしました。

当社は持続的な成長に向けて新たなコーポレートミッション「まだ世界にない、感動をつくる。」を掲げ、交通インフラやレジャー、ライフデザインといったバイク事業とのシナジー効果を創出する新規事業への参入に加え、社会的な課題解決によって社会的責任を果たすことにより、長年愛されるバイクライフを超えたライフデザイン企業となることを目指しております。

そのうえで、中古バイクの買取、販売をはじめバイクライフに関わるあらゆるサービスを提供してまいりましたが、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、アップガレージは、株式会社クルーバーのグループ企業であり、中古バイクパーツ・用品の買取・販売専門店「アップガレージライダーズ」のほか、カー&バイク用品のリユース専門店「アップガレージ」の運営を中心として、新品タイヤ専門ブランド「タイヤ流通センター」、世界中を繋ぐECサイト「croooober.com」の運営など様々な事業を展開しております。

これらを踏まえ、子会社はアップガレージが持つインフラ、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することを決議いたしました。

バイクのことなら

BIKE ㊦

UP GARAGE



※イメージ

# FY2023 通期見通し / 配当

(単位：百万円)

	FY2022 実績	FY2023 今回予想	増減額	増減率 (%)
売上高	33,480	34,500	1,019	3.0
営業利益	1,653	1,900	246	14.9
経常利益	2,259	2,150	▲ 109	▲ 4.8
経常利益率 (%)	6.7	6.2	—	—
当期純利益	1,550	1,470	▲ 80	▲ 5.2
1株当たり年間配当金 (円)	24.0*	30.0	—	—
配当性向 (%)	21.6	28.5	—	—
1株当たり当期純利益 (円)	110.99	105.26	—	—

※特別配当金4円含む

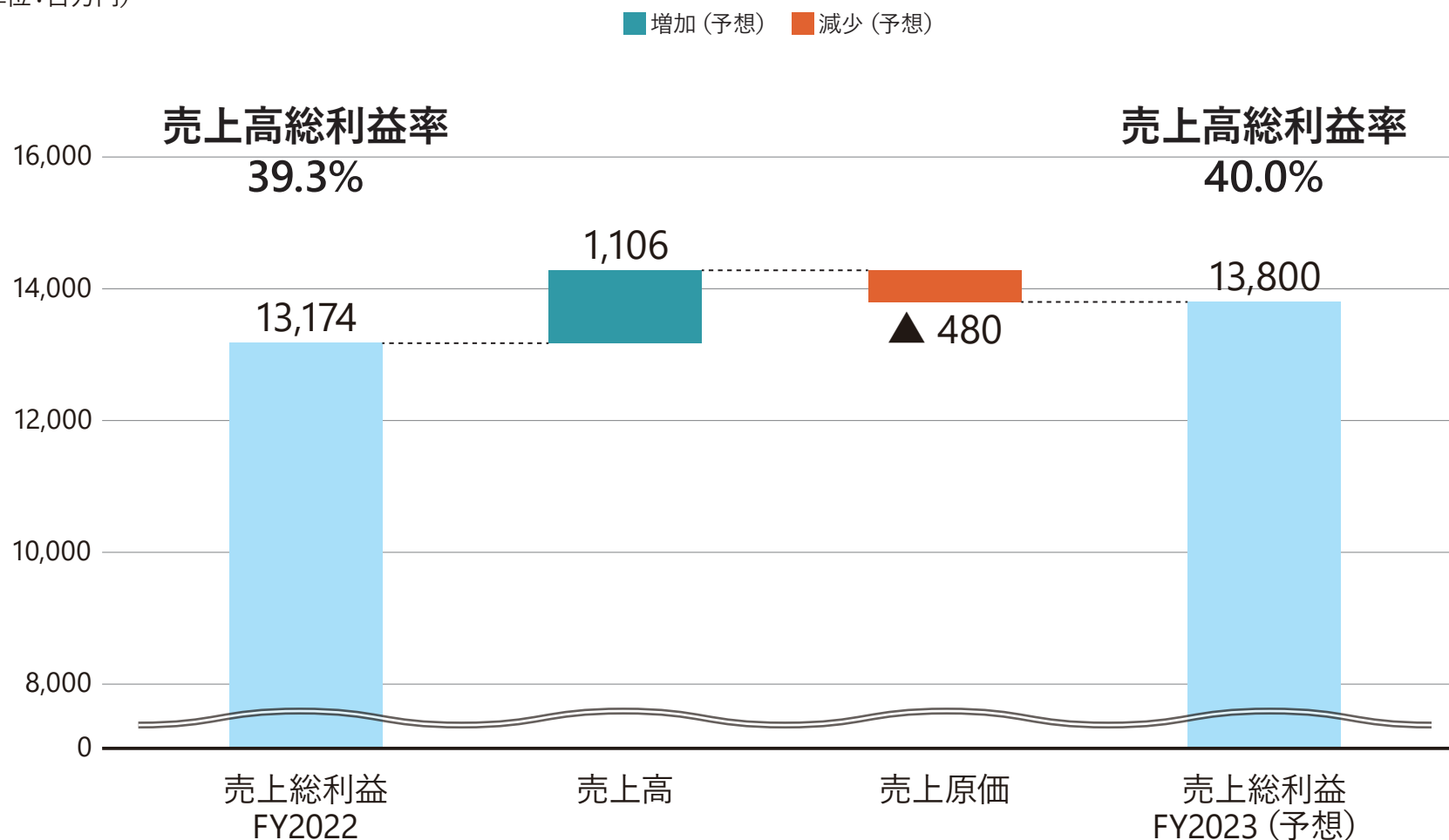
## 前提

- 車両売上単価  
FY2022 と同水準
- 販売台数  
リテール台数増加、ホールセール台数 FY2022 と同水準
- 出店計画  
新店・移転増床を踏まえた店舗開発を 11 店舗実施
  - ① 買取店舗の複合店化
  - ② 人口が集中する首都圏でのドミナント出店の推進
  - ③ 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
  - ④ 投資回収期間 36 ヶ月以内
- CRM の強化
  - ・ バイク王会員増加（現在のバイク王会員数：約 13 万人）
  - ・ CRM システムの開発および運用
- その他
  - ・ FY2022 に引き続き株式給付信託制度継続（期末に約 2 億円計上）
  - ・ マーケティング費は FY2022 と同水準



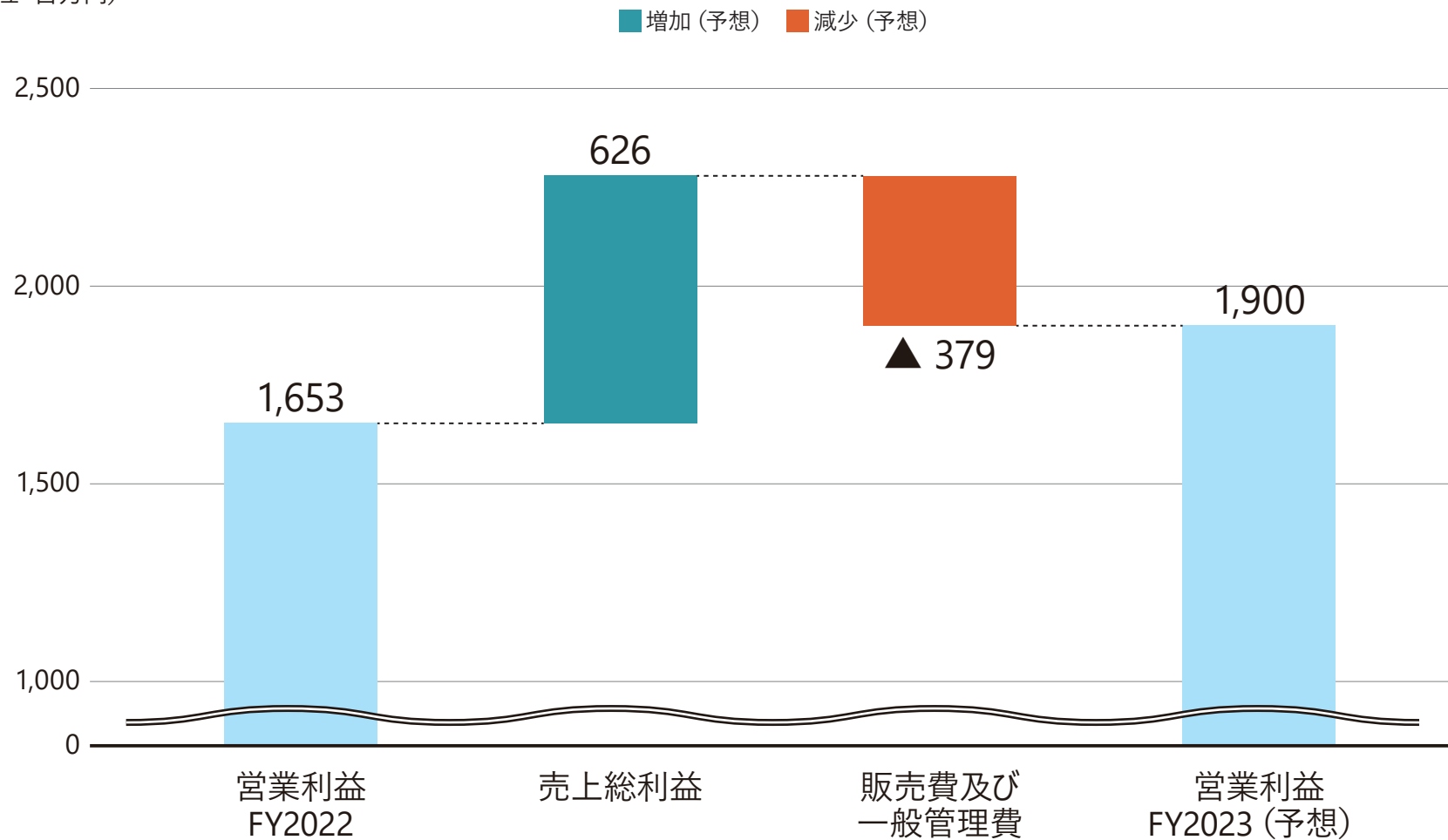
リテール台数増加により売上総利益は増益となり、売上高総利益率は FY2022 と同水準を想定。

(単位：百万円)



主に店舗開発による地代家賃、CRM 強化によるシステム開発費などの管理費が増加する想定。

(単位:百万円)



## 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

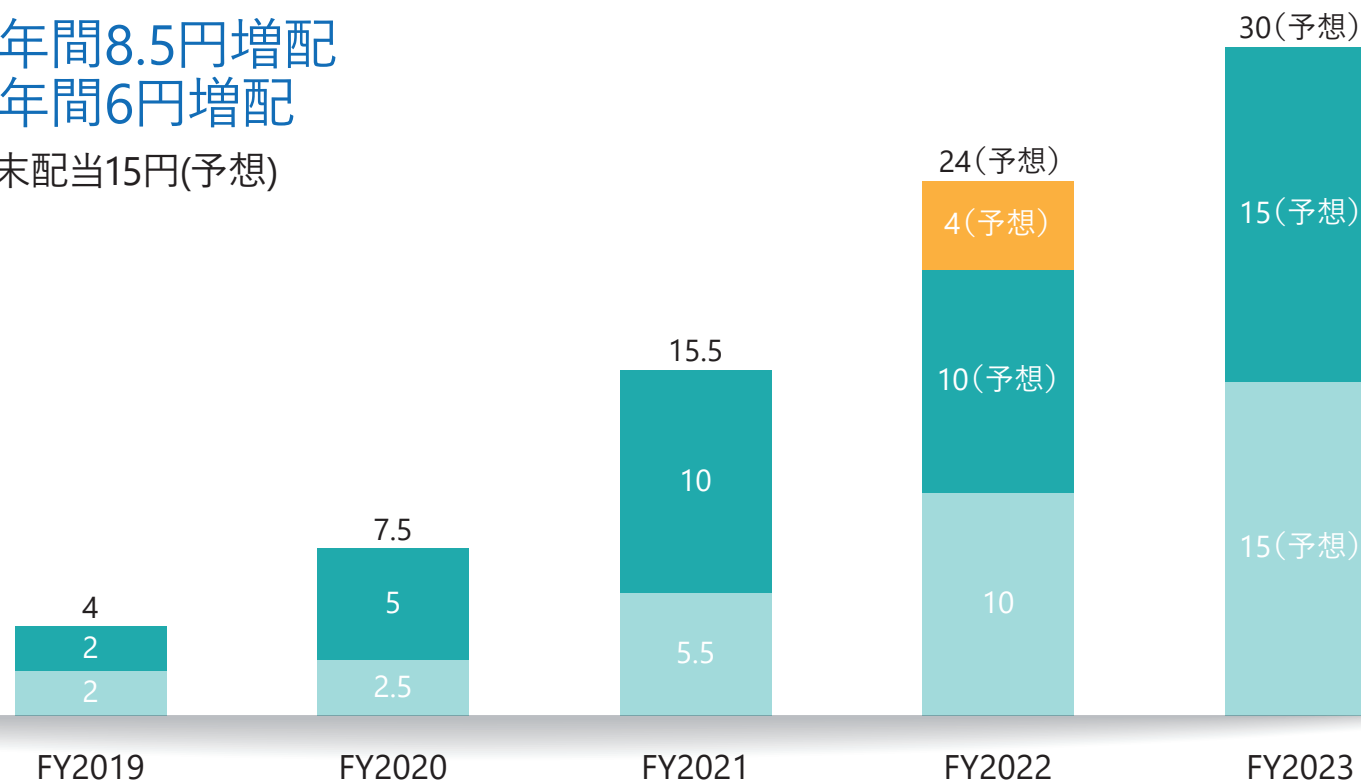
## 1株当たり配当金額

FY2022はFY2021実績から **年間8.5円増配**

FY2023はFY2022実績から **年間6円増配**

- 中間配当15円(予想) / 期末配当15円(予想)
- 配当性向28.5%

- 特別配当
- 期末配当
- 中間配当



	FY2019	FY2020	FY2021	FY2022	FY2023
1株当たり年間配当金	4円	7.5円	15.5円	24円(予想)	30円(予想)
配当性向	27.1%	17.6%	17.7%	21.6%	28.5%
1株当たり当期純利益	14.74円	42.55円	87.80円	110.99円	105.26円

# 【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）
売上高	33,480百万円（FY2022）
従業員数	980名（FY2022）
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	車輛とその用品・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
	12月	「株式会社オズプロジェクト」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 (株)ベアーズと業務提携を開始、ハウスクリーニング事業に関するフランチャイズ契約を締結

# 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

(2023年1月10日現在)

■ 本社

■ バイク王店舗 71店舗  
(内、複合店:68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	26	2
東海エリア	8	—
近畿エリア	14	—
中国・四国エリア	5	—
九州・沖縄エリア	7	—

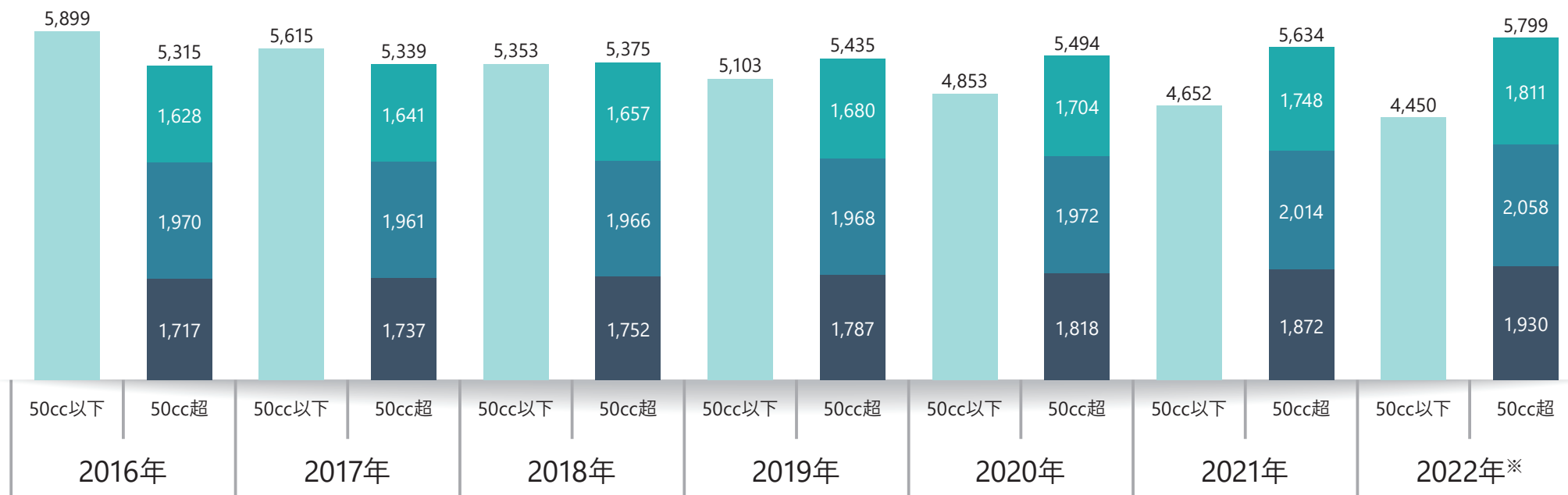
(単位:店舗)

## 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）



出典：一般社団法人日本自動車工業会／各年3月末日ベース  
 ※出典：(株)二輪車新聞社／各年3月末日ベース／原付一種・二種は推定値

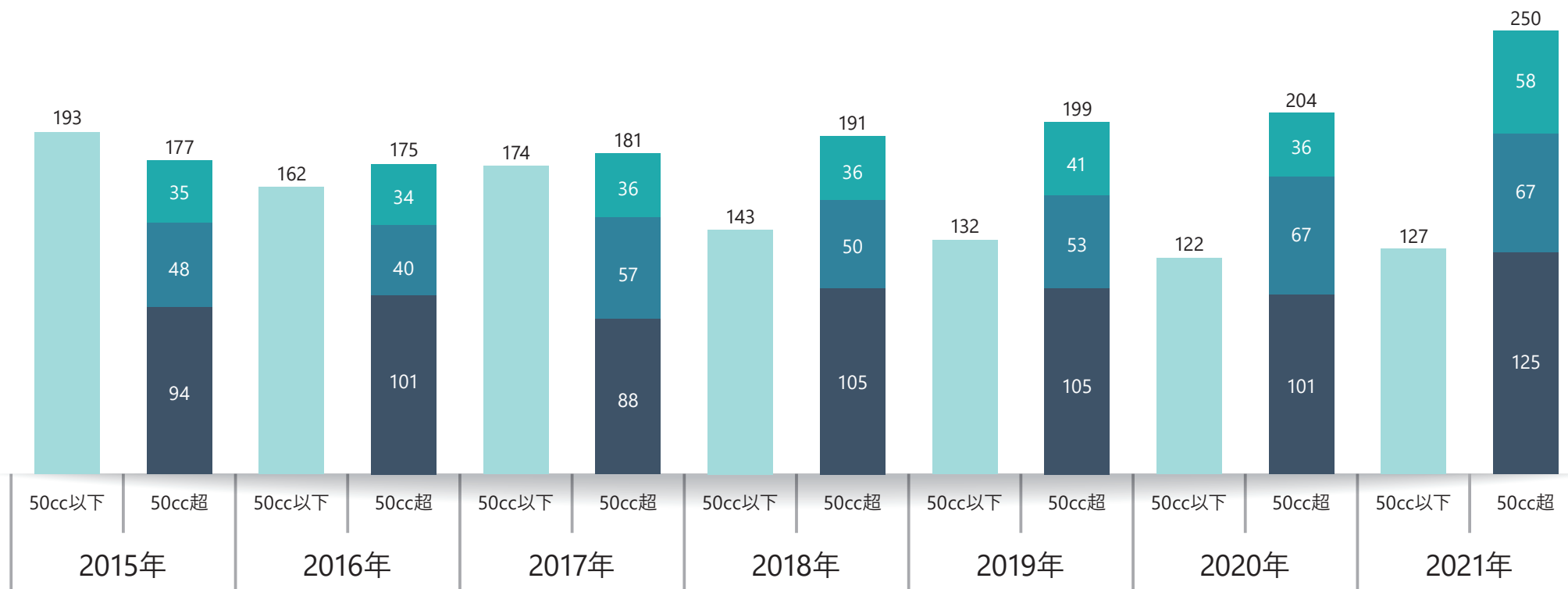


## 新車販売（出荷）台数の推移

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～）

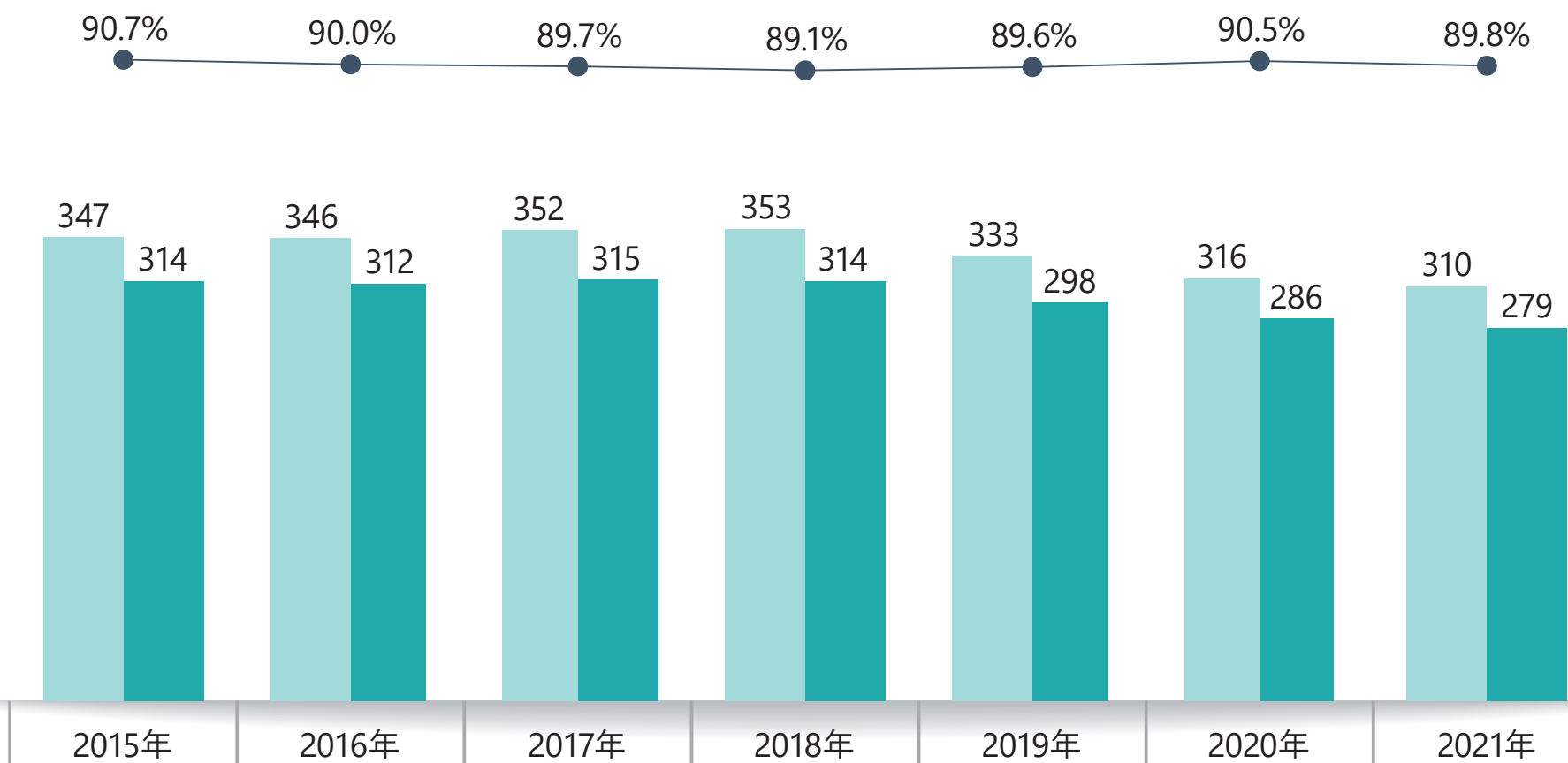
（単位：千台）



出典：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：(株)二輪車新聞社

- 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】 広報 IR グループ IR チーム**

TEL : 03-6803-8855

<https://www.8190.co.jp/>