

# 株式会社 バイク王 & カンパニー

---

FY2023 決算説明資料(第26期)

from Dec. 2022 to Nov. 2023

バイクのことなら

**BIKE 王**

1.	FY2023 業績概況	P2
2.	FY2023 取り組みの結果	P12
3.	FY2024 通期見通し / 配当	P22
4.	【参考資料】 会社概要等	P30

(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。

---

# FY2023 業績概況

	FY2022	FY2023	前期比	
売上高	33,480百万円	33,068百万円	1.2%減	▲ 412百万円
営業利益	1,653百万円	▲ 166百万円	-	▲ 1,819百万円
経常利益	2,259百万円	150百万円	93.3%減	▲ 2,108百万円
当期純利益	1,550百万円	▲ 110百万円	-	▲ 1,660百万円

◎コア事業であるバイク事業をあらためて成長軌道に乗せるため、下期から次期に向けた先行投資期間と位置づけ、リテールをさらに拡大させる体制を再構築および成長に資する活動に専念したことにより減収減益

#### 売上高：やや減収

- 高市場価値車輛を販売したことにより、ホールセールの車輛売上単価は大幅に上昇、全体の車輛売上単価は前期比3.7%増
- 買取サービスの訴求力不足および中古四輪車業界のネガティブな報道によりお問い合わせが減少、厳格な原価管理の徹底したことにより査定時の成約率がやや低下し、仕入台数が減少した結果、販売台数は前期比5.5%減

#### 営業利益・経常利益・当期純利益：減益

- 営業利益は、売上総利益の減少と、仕入強化およびリテール拡大に向けた先行投資により販売費及び一般管理費が増加したことで減少
- 経常利益は、前1Qにおいて営業外収益として計上した関係会社からの臨時的な受取配当金340百万円を除くと1,918百万円となり、実質的な経常利益は、前期比92.2%減
- 当期純利益は、当社の非連結子会社である株式会社ライフ&カンパニーと株式会社バイク王ダイレクトの吸収合併を踏まえ、保有株式の評価減90百万円および当社から子会社への貸倒引当金81百万円に加え、不採算となっている店舗の減損処理45百万円を実施した結果、合計219百万円の特別損失を計上

		FY2022	FY2023	前期比		売上構成比	
						FY2022	FY2023
売上高		33,480 <sub>百万円</sub>	33,068 <sub>百万円</sub>	▲ 1.2%	▲ 412 <sub>百万円</sub>	100%	100%
(内訳)	ホールセール	18,339 <sub>百万円</sub>	18,332 <sub>百万円</sub>	▲ 0.0%	▲ 6 <sub>百万円</sub>	54.8%	55.4%
	リテール	14,270 <sub>百万円</sub>	13,716 <sub>百万円</sub>	▲ 3.9%	▲ 554 <sub>百万円</sub>	42.6%	41.5%
	その他	871 <sub>百万円</sub>	1,019 <sub>百万円</sub>	17.0%	147 <sub>百万円</sub>	2.6%	3.1%

◎コロナ後におけるバイク志向の高まりが落ち着いたものの、車輛売上単価は堅調に推移したことにより売上高はやや減収  
 なお、積極的に広告投下したものの仕入台数の増加は図れず販売台数は減少

## ホールセール：前期並み

- 内訳は、単価要因1,156百万円、台数要因▲1,162百万円
- 高市場価値車輛の中でもより需要が高い車輛を販売するとともに、販売価格水準を維持する販売に努めたことにより  
 車輛売上単価（一台当たりの売上高）は大幅に上昇。なお、販売台数は仕入台数不足およびリテール在庫を強化したことにより大幅に減少
- 売上高構成比は54.8%から55.4%と前期並み

## リテール：減収

- 内訳は、単価要因▲167百万円、台数要因▲387百万円
- 新規出店の拡大に伴い店舗人員の採用や教育が手薄となり店舗毎の営業力が低下し販売台数は減少、  
 車輛売上単価（一台当たりの売上高）は、排気量構成の変化によりやや下回る
- 売上高構成比はホールセールが伸長したため、42.6%から41.5%となった

# 売上総利益増減要因

		FY2022	増減要因				FY2023
			台数	単価	その他	合計	
売上総利益		13,174百万円	▲ 683百万円	▲ 195百万円	▲ 95百万円	▲ 974百万円	12,199百万円
(内訳)	ホールセール	-	▲ 528百万円	▲ 12百万円	-	▲ 540百万円	-
	リテール	-	▲ 155百万円	▲ 183百万円	-	▲ 338百万円	-
	その他	-	-	-	▲ 95百万円	▲ 95百万円	-

## ホールセール：減益

- （単価要因）滞留在庫を売却したことにより、平均粗利額が前期並みとなり、12百万円の減益
- （台数要因）仕入台数不足およびリテール在庫を強化したことにより販売台数は大幅に減少し、528百万円の減益

## リテール：減益

- （台数要因）新規出店の拡大に伴い店舗人員の採用や教育が手薄となり店舗毎の営業力が低下し販売台数がやや減少し、155百万円の減益
- （単価要因）仕入台数の確保に注力し在庫確保に努めたものの、一部仕入価格に上振れが発生、原価高騰ともなう販売価格の転嫁が遅れたことにより183百万円の減益

## その他：減益

- 商品在庫の評価として、仕入後一定期間が経過した場合、段階的に評価減を実施  
しかし、リテールの拡大等による車輛売上単価の上昇、バイクユーザーへの販路拡大等により、在庫期間が長期に渡る車輛であっても一定の売却実績、利益確保実績が認められたことから、売却実績等を加味したことにより精緻な見積り方法に前期から変更  
この結果、FY2022は145百万円の増益効果があったが、  
FY2023においては商品在庫評価減見積りの変更による影響額が減少したことにより減益

# 売上高総利益率の増減要因

## FY2023 4Q

- 3Q同様に仕入価格の適正化施策は継続し改善傾向にあるものの、ホールセールよりも粗利率が低いリテール台数比率が上昇

## FY2023 3Q

- 仕入価格の適正化施策は継続、仕入価格の適正化と仕入台数の確保のバランスを考慮したマネジメント、組織変更を実施したことによりさらに改善

## FY2023 2Q

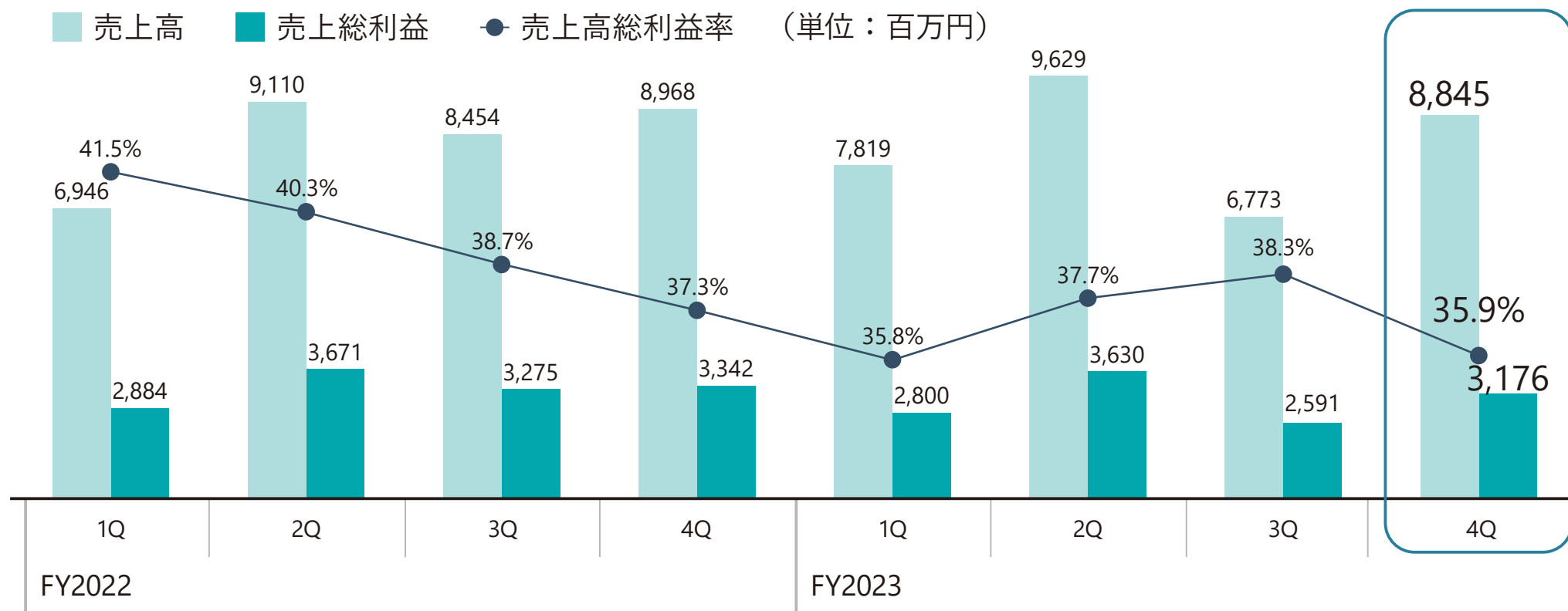
- 仕入プロセスにおける管理指標の変更、査定の精度向上を目的とした指導を実施し、厳格な原価管理を徹底したことで、仕入価格の上振れは改善

## FY2023 1Q

- 仕入台数の増加に注力したため、一時的に適正価格よりも上振れが発生し減少

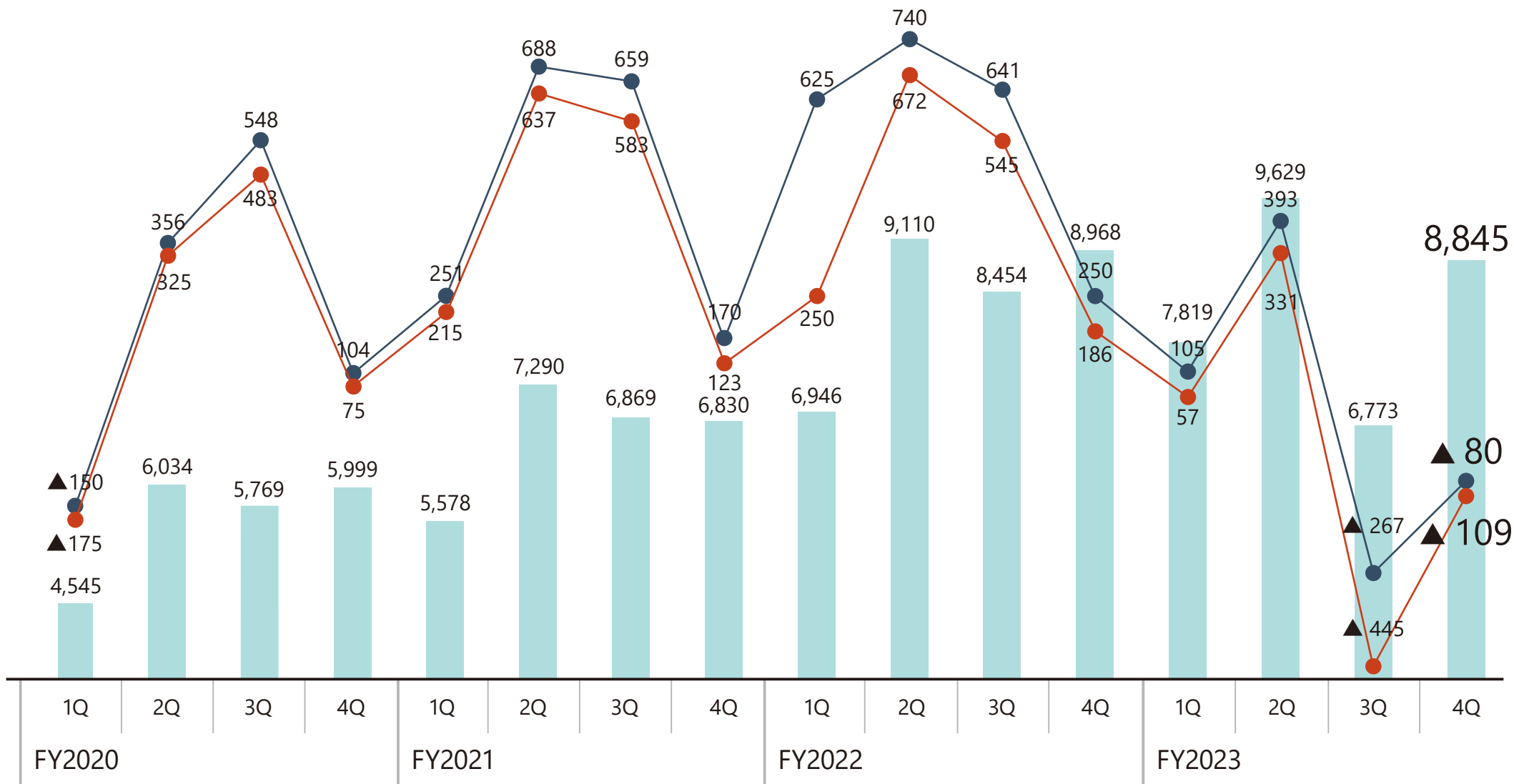
## FY2022

- 需要の高い高市場価値車両の確保を継続したことによる減少



# 四半期毎の売上高／営業利益／経常利益

■ 売上高 ● 営業利益 (損失) ● 経常利益 (損失) (単位：百万円)





	FY2022	FY2023	前期比	
販売費及び一般管理費	11,520百万円	12,365百万円	7.3%	845百万円
販売費	4,372百万円	4,953百万円	13.3%	580百万円
人件費	4,396百万円	4,276百万円	▲ 2.7%	▲ 120百万円
管理費	2,751百万円	3,136百万円	14.0%	385百万円

## 販売費：増加

- 高市場価値車輛の仕入台数最大化を目的としたWEB広告の強化施策による増加

## 人件費：減少

- 業績状況を踏まえた賞与引当金繰入による減少
- 従業員数が前期比+55人による増加

※FY2023末時点の従業員数（派遣社員・パートタイマー除く）：1,035人

## 管理費：増加

- 前期、当期における店舗の新規出店および移転・増床による増加
- 「バイク購入でローン金利0%」キャンペーン実施による増加
- 新規事業の開発並びに新規サービス導入による増加

## 主な経営指標と店舗・人財

	FY2022	FY2023	前期差異
売上高総利益率	39.3%	36.9%	▲ 2.4%
営業利益率	4.9%	▲ 0.5%	-
経常利益率	6.7%	0.5%	▲ 6.2%
ROE	24.6%	▲ 1.7%	-
店舗数 <small>FY2022: 期末時点 FY2023: 1月10日時点</small>	71	80	9
うち複合店数	68	77	9
従業員数 <small>(派遣社員・パートタイマー除く)</small>	980	1,035	55
リテール台数比率	22.6%	23.2%	0.6%

### 売上高総利益率

- 仕入価格の適正化施策を実施し改善傾向にあるが、1Qに発生した一部仕入価格の上振れ、原価高騰にともなう販売価格の転嫁遅れにより売上高総利益率は低下

### 営業利益率・経常利益率

- 売上高総利益率の低下に加え、販売費及び一般管理費が増加したことにより営業利益は赤字化
- 前1Qにおいて発生した臨時的な受取配当金の影響を除くと、経常利益率は5.2%の低下

### 店舗数

- 新規出店(9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1,001台増加

# 貸借対照表

〈資産の部〉		(単位：百万円)	
	FY2022	FY2023	増減額
<b>流動資産合計</b>	9,102	8,234	▲ 868
現金及び預金	2,768	1,987	▲ 781
売掛金	250	165	▲ 85
商品	5,834	5,321	▲ 512
その他	249	760	510
<b>固定資産合計</b>	2,914	3,820	906
有形固定資産	1,050	1,379	329
無形固定資産	612	588	▲ 24
投資その他の資産	1,251	1,852	601
<b>資産合計</b>	12,017	12,054	37

〈負債・純資産の部〉		(単位：百万円)	
	FY2022	FY2023	増減額
<b>流動負債合計</b>	4,327	4,610	282
買掛金	277	237	▲ 40
短期借入金	1,100	2,200	1,100
前受金	818	588	▲ 229
その他	2,132	1,584	▲ 547
<b>固定負債合計</b>	763	1,049	285
<b>負債合計</b>	5,091	5,660	568
<b>純資産合計</b>	6,925	6,394	▲ 531
<b>負債純資産合計</b>	12,017	12,054	37

## 資産の部

- 流動資産：現金及び預金による減少、在庫回転率の改善による商品の減少
- 有形固定資産：店舗の開発による増加
- 投資その他の資産：子会社「株式会社東洋モーターインターナショナル」への投資による関係会社株式の増加、店舗の開発による敷金の増加

## 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
- 固定負債：営業用車両入替によるリース債務の増加、株式給付信託に関する引当金の増加
- 純資産：利益剰余金の減少

(単位：百万円)

	FY2022	FY2023
営業キャッシュ・フロー	2,102	▲ 123
運転資本の増減	▲ 1,207	▲ 194
基礎営業キャッシュ・フロー	3,310	71
投資キャッシュ・フロー	▲ 647	▲ 1,595
固定資産の取得	▲ 365	▲ 671
関係会社株式の取得による支出	▲ 80	▲ 591
フリーキャッシュ・フロー	1,455	▲ 1,718
財務キャッシュ・フロー	369	937
短期借入金の純増減額 (▲は減少)	500	1,100
配当金の支払い	▲ 284	▲ 419
現金及び現金同等物の期末残高	2,768	1,987

\*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、高市場車両の中でもより需要が高い車両を販売したことで棚卸資産が減少したため
  - 基礎営業キャッシュ・フローの減少は、営業利益が確保できなかったため
- 投資キャッシュ・フロー
  - 固定資産の取得は、店舗開発にともない有形固定資産の取得、CRMに関するシステムをはじめ各システムの無形固定資産取得による支出が発生したため
  - 関係会社株式の取得による支出は、主に子会社「株式会社東洋モーターインターナショナル」の株式を取得したため
- 財務キャッシュ・フロー
  - 短期借入金の純増減額の増加は、在庫確保に伴い短期的な借入を行ったため

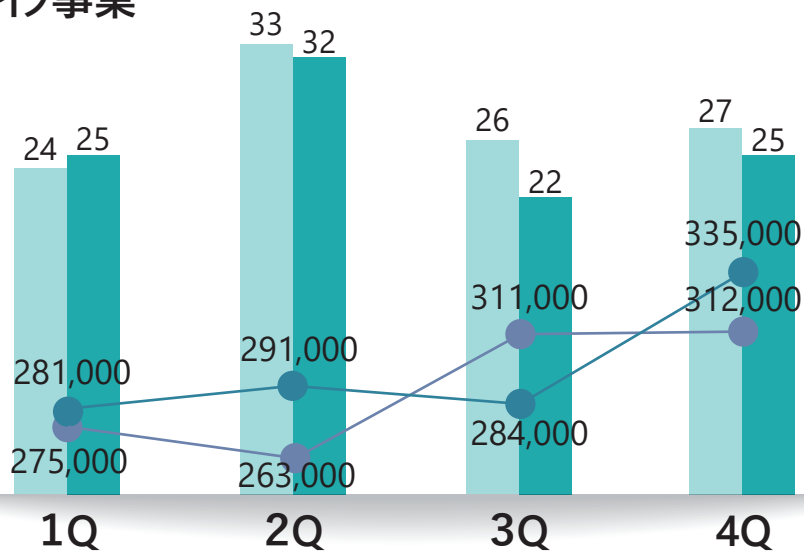
---

# FY2023

# 取り組みの結果

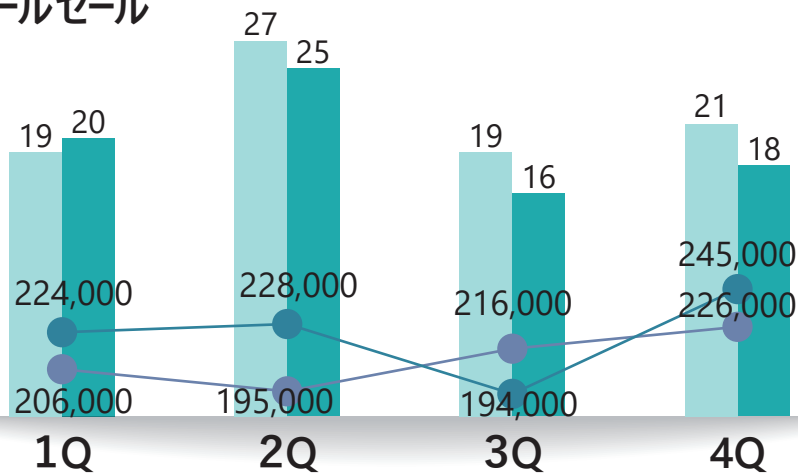
## 仕入台数の下振れにより販売台数は課題

### バイク事業

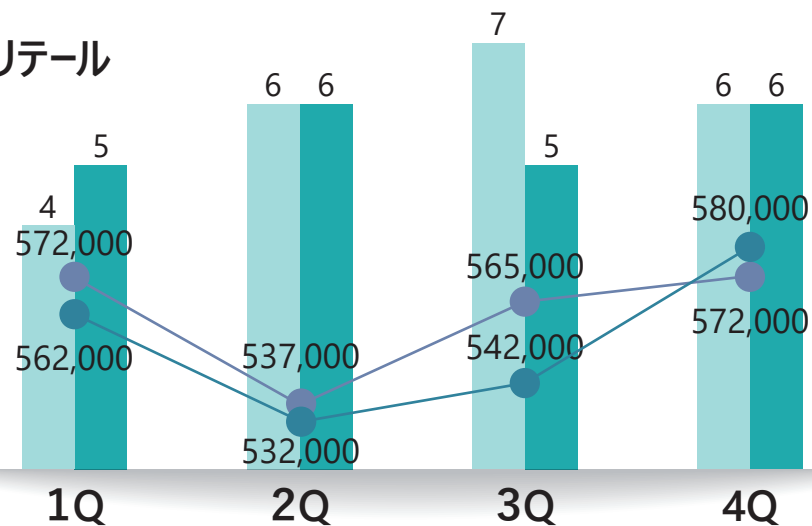


- FY2022 販売台数 (単位:千台)
- FY2023 販売台数 (単位:千台)
- FY2022 車両売上単価 (単位:円)
- FY2023 車両売上単価 (単位:円)

### ホールセール



### リテール



店舗の開発状況は、10店舗がオープンし、翌期12月に1店舗を開発し計画11店舗は達成。  
積極的な出店を軸に、更なるリテールビジネスの成長が期待できる。

1Q

**バイク王  
練馬店**  
(東京都練馬区)  
在庫台数：約55台



2Q

**バイク王  
茅ヶ崎絶版車館**  
(神奈川県茅ヶ崎市)  
在庫台数：約100台



2Q

**バイク王  
岡崎店**  
(愛知県岡崎市)  
在庫台数：約110台  
SEED岡崎店併設



2Q

**Beat&C  
京都八幡店**  
(京都府八幡市)  
在庫台数：約55台  
ナプス京都八幡店併設



3Q

**バイク王  
福生店**  
(東京都福生市)  
在庫台数：約60台



3Q

**Husqvarna  
Motorcycles いわき**  
(福島県いわき市)  
在庫台数：約36台  
バイク王ラパークいわき店併設



3Q

**バイク王  
新潟店**  
(新潟県新潟市)  
在庫台数：約135台



3Q

**バイク王  
世田谷本店**  
(東京都世田谷区)  
在庫台数：約125台



3Q

**バイク王  
小倉店**  
(福岡県北九州市)  
在庫台数：約110台  
アップガレージライダーズ小倉店併設



4Q

**Beat&C  
福岡マリナ店**  
(福岡県福岡市)  
在庫台数：約90台



FY2024 1Q

**バイク王  
横浜瀬谷店**  
(神奈川県横浜市)  
在庫台数：約130台





4Q 世界最高峰のバイクレース  
2023 FIM MotoGP™ 世界選手権シリーズ  
第14戦 日本グランプリに出展！

バイクのこころなら **BIKE 王** **motoGP™**  
2023年9月29日(金)～10月1日(日) **イベント出展!!**

①ガラポン抽選会 デイトナ製品などが当たる!

- バイク用ドライブレコーダー
- バイク洗車キット
- マイクロファイバークロス
- ボールペン

②絶版車展示 往年のレーサーレプリカを展示!

4Q 第28回KORIワンデースクールで  
特定小型原動機付自転車の  
試乗会を開催！



4Q バイク王認定中古車の販売を  
全国の店舗で開始

**7年の  
安心保証**※

バイクライフを  
安心サポート

バイク王  
認定  
中古車

4Q “決算強化”売っても買ってもGOGO!  
5万円キャンペーンを実施

**決算強化**  
売っても 買っても  
**5万円 GOGO**

4Q より多くの株主様の  
バイクライフをサポートする目的から  
株主優待制度の内容を一部変更

サンプル

車種購入時割引  
※車種1台につき、年額1,000円  
が適用されます。

車種購入時  
パートナーズパック(定期点検等)  
料金割引  
※パートナーズパックのみがご利用いただけます。

株主様  
ご優待券

126cc以上対象

有効期間 2024年3月1日から  
2025年2月28日まで

BIKE 王

FY2024 1Q 買い替えて  
ローン金利0円サービスを開始!  
ローンは最長36回までOK!

バイク王で買い換えなら

126cc以上の  
車両ご購入で

36回  
まで

**購入金利 0%**

現金でご購入の方は  
30,000円購入費用サポート  
が適用可能です。



子会社2社が行う各事業を親会社に取り込み直接行うことでオペレーションの合理化や経営資源の最適化によるシナジー効果の創出およびコスト削減を図るとともに、強固かつ効率的な経営管理体制を構築することを目的に、吸収合併を実施

## 株式会社バイク王 & カンパニー

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

## 株式会社バイク王ダイレクト

バイクパーツ・用品・電動モビリティの販売やフランチャイズによる買取および販売

## 株式会社ライフ & カンパニー

フランチャイズによる四輪の買取および販売やブランド品の買取および販売

### ポイント

- 存続会社は株式会社バイク王 & カンパニー
- 合併後、当社の名称、所在地、代表者の役職・氏名、事業内容、資本金及び決算期は変更なし
- 2023年10月に契約締結、2023年12月吸収合併完了

	競合状況	市場状況	
外部環境	WEB上からのお申し込み経路が多様化しているものの、全体に与える影響は軽微	中古四輪車業界のネガティブな報道が2023年7月から取り上げられた影響により、業界に対する不信感等がみられ二輪車業界に属する当社にも一時的に波及した可能性があり、お客様からのお問い合わせに影響を与えた	
	取り組み	結果	課題
内部環境	電話番号の訴求強化、クリエイティブ変更した広告を投下	想定を超える効果は得られず広告効率は低下	広告効率の改善かつ広告に頼らない仕入チャネルの開発・強化
	間接部門が店舗をサポート	店舗の業務負担を軽減	店舗の業務負担をさらに軽減させるため、サポートの継続と充実
	仕入価格の適正化	仕入原価管理の徹底により適正化が図れた	仕入価格を適正化した上で査定成約率の向上

	競合状況	市場状況	
外部環境	競合に大きな変化はなし	<ul style="list-style-type: none"> <li>●新型コロナウイルス感染症の5類移行による行動制限緩和に伴い、消費の選択肢が増えたことによるバイク需要に向かった消費の分散化</li> <li>●新車供給の回復による新車と中古車の販売価格の差異は縮小</li> <li>●物価高騰に伴う趣味嗜好性への消費が抑制</li> </ul>	
	取り組み	結果	課題
内部環境	ホールセールは販売価格の適正化	売上単価は前期を上回り堅調に推移	仕入台数不足による販売台数の減少
	リテールは店舗開発によるお客様接点の増加	既存店の人員を新店に配置したことにより店舗人員の採用や教育が手薄となったことから店舗毎の営業力が低下	営業人財の確保と育成に力を入れる
		複合店を10店舗の拡大	人財の確保(採用・育成)と歩調を合わせた店舗開発
	販売価格の見直し	販売価格の見直しおよび価格更新体制の整備	販売価格を見直した上での販売台数増加
付帯収益の強化	コーティングサービスを中心に付帯収益増	付帯収益サービスのさらなる増加	

「仕入・広告」「営業人財」2点における重要課題

想定を超える効果は得られず広告効率は低下



2023年1月公開『愛車循環』篇



2023年8月公開  
『バイク王決めポーズ51cc以上10万円CP』篇

仕入原価管理の徹底と営業プロセス管理の  
不足により査定成約率の低下



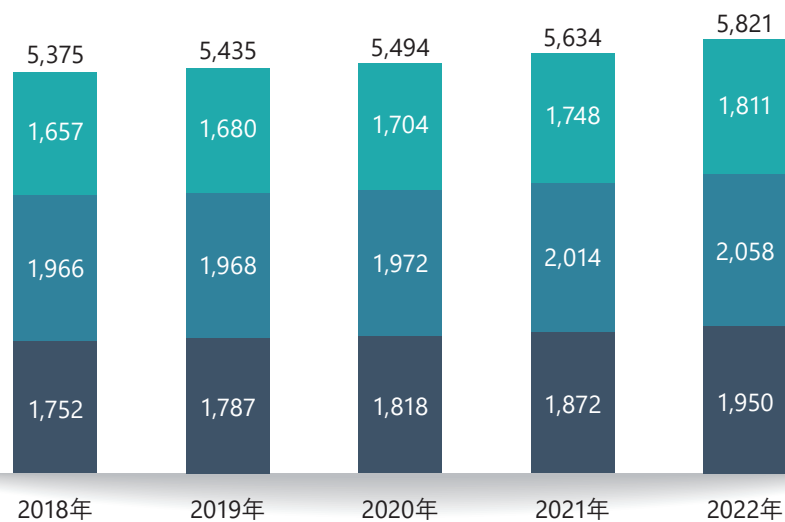
環境の変化によってバイクへの関心は落ち着きつつあると判断しております。

- 新型コロナウイルス感染症の5類移行による行動制限緩和に伴い、消費の選択肢が増えたことによるバイク需要に向かった消費の分散化
- 新車供給の回復による新車と中古車の販売価格の差異は縮小
- 物価高騰に伴う趣味嗜好性への消費が抑制

## 保有台数の微増傾向かつオークション相場は堅調なことから需要は高い水準にある

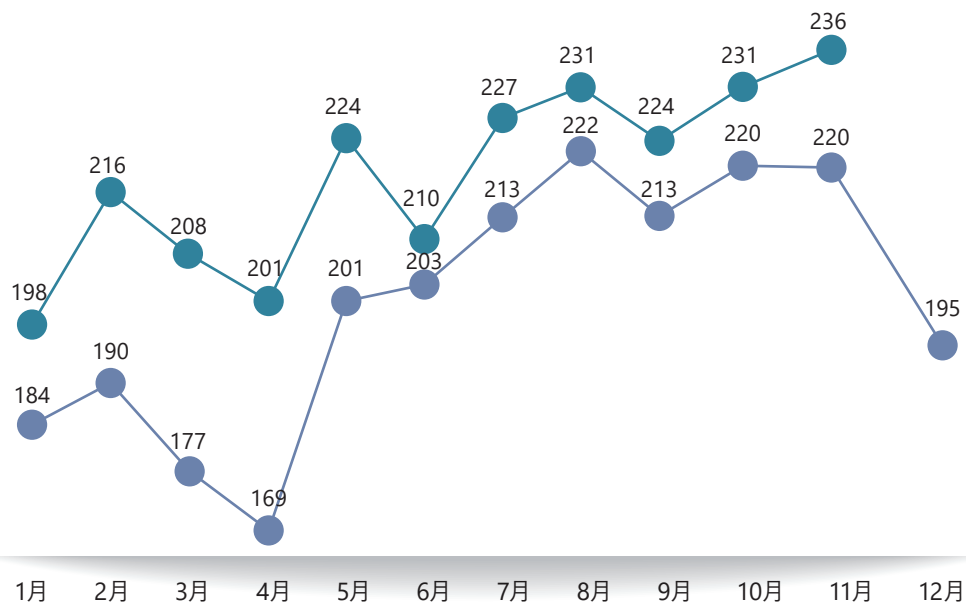
### 保有台数の推移

■ 原付二種 (51cc~125cc)  
■ 軽二輪 (126cc~250cc)  
■ 小型二輪 (251cc~)  
 (単位:千台)



### オークション相場の推移

● FY2022  
● FY2023  
 (単位:千円)

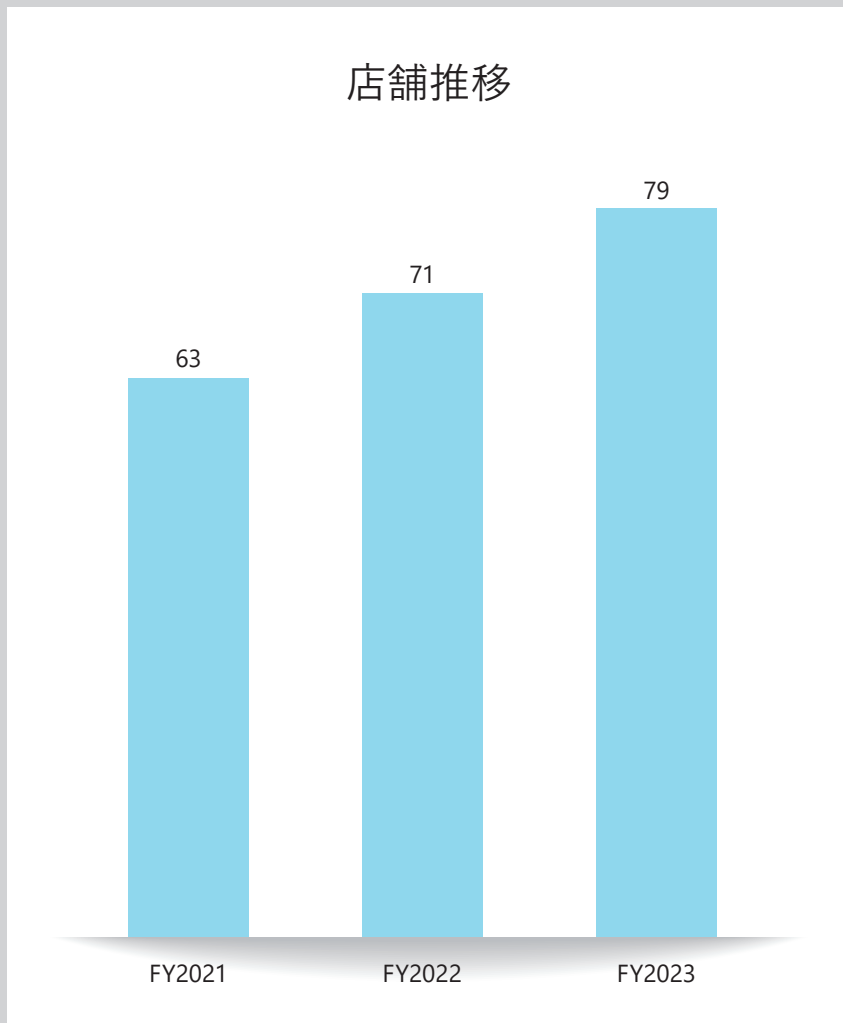


出典：一般社団法人日本自動車工業会／各年3月末日ベース

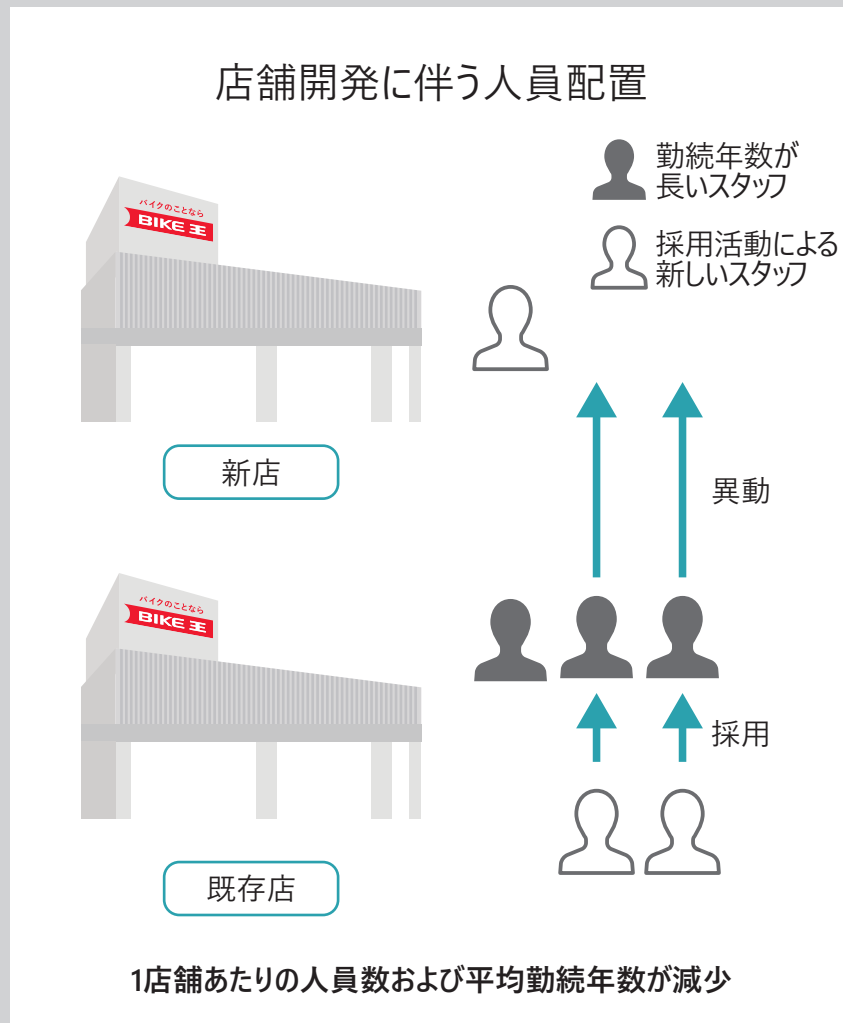
出典：自社調べ

今後のさらなる成長のエンジンとするため、店舗の新規出店を拡大したが、店舗人員の採用や教育が手薄となったことから店舗毎の営業力が低下

## 店舗推移



## 店舗開発に伴う人員配置



# FY2024 通期見通し / 配当

販売台数	リテールおよびホールセールは増加
車両売上単価	リテールおよびホールセールは同水準
店舗開発	新規1店舗、移転3店舗、統廃合2店舗
販売費	子会社の合併、オークション費用による増加、広告宣伝費は減少
人件費	人員、賞与、株式給付信託による増加
管理費	子会社合併による増加



バイク事業をあらためて成長軌道に乗せるための活動および利益体質の改善に専念する



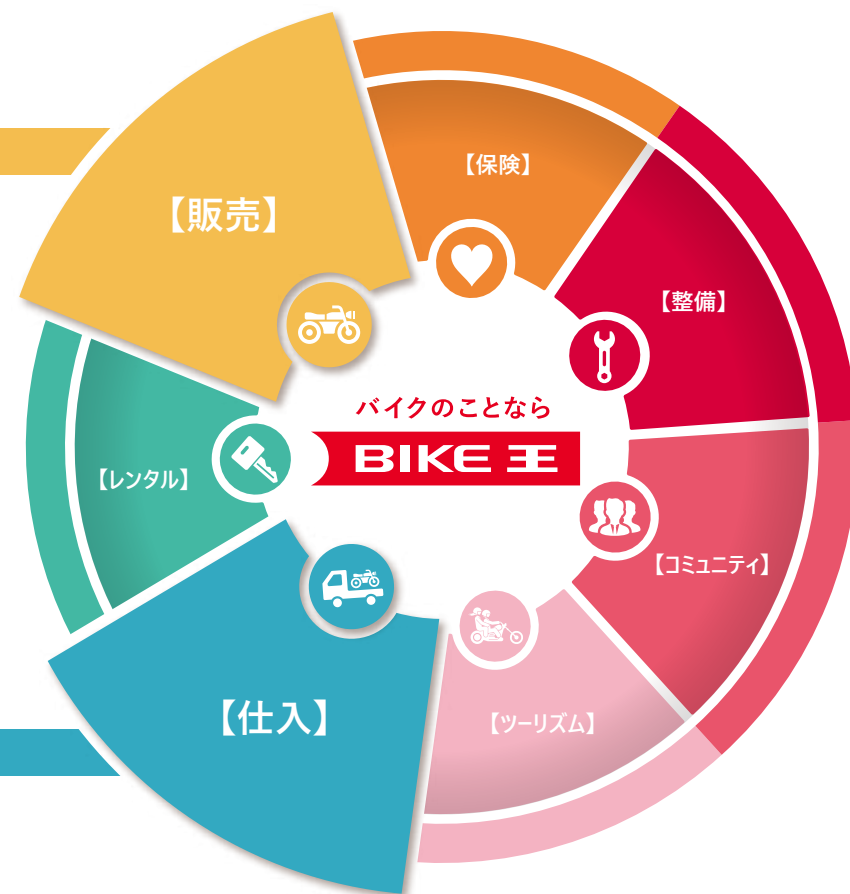
## 「売るのも買うのもバイク王」を軸としたブランディング

**独自のサービスを展開**  
 (乗換層)

**魅力的な商品の強化**  
 (新規)

**マーケティングによる新規獲得強化**  
 (乗換層)

**SNSをはじめとした新規媒体の強化**  
 (手放層)

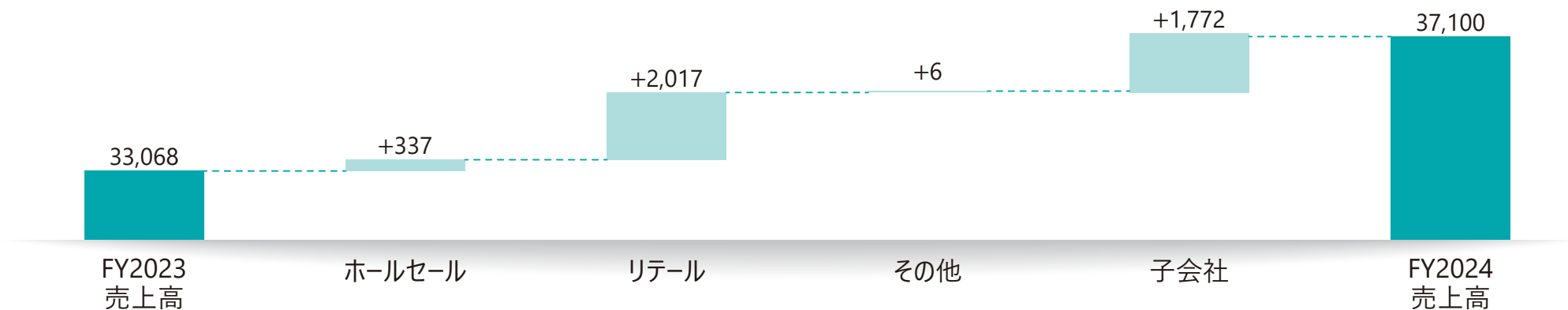


①営業管理体制の強化	仕入プロセス管理手法の導入と運用
	OJT実施体制の強化
②マーケティングの強化	「売るのも買うのもバイク王」を軸としたブランディング
	手放層・一時手放層のボリュームを維持しながら効率化
	乗換層へのアプローチ手法の確立と運用
	パーツ・用品店併設店舗における協業施策の実施
③サービス開発	広告に頼らない仕入チャネルの開発・強化

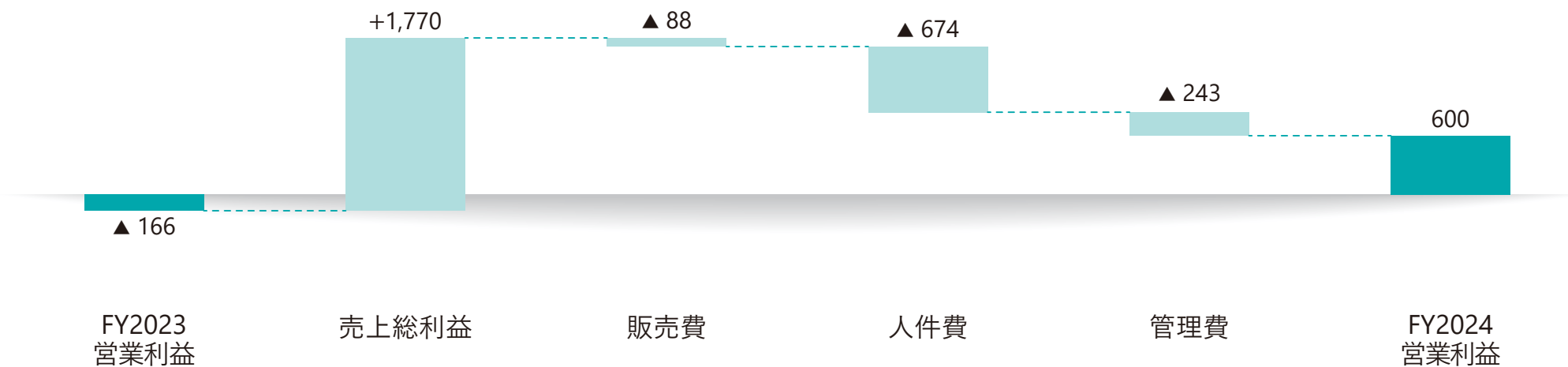
①営業管理体制の強化	OJT実施体制の強化
②マーケティングの強化	「売るのも買うのもバイク王」を軸としたブランディング
	乗換層へのアプローチ手法の確立と運用
③サービス開発	パーツ・用品店併設店舗における協業施策の実施
	出店の見直し
	市場の価格に左右されない販売手法の開発
	通信販売・アウトレット強化

## 売上高の増減要因

(単位：百万円)



## 営業利益の増減要因



(単位：百万円)

	FY2023 実績	FY2024 今回予想	増減額	増減率 (%)
売上高	33,068	37,100	4,031	12.2
営業利益	▲ 166	600	766	—
経常利益	150	900	749	498.5
経常利益率 (%)	0.5	2.4	1.9	—
当期純利益	▲ 110	500	610	—
1株当たり年間配当金 (円)	30.0	11.0	—	—
配当性向 (%)	—	30.7	—	—
1株当たり当期純利益 (円)	▲ 7.93	35.80	43.73	—

## 基本方針

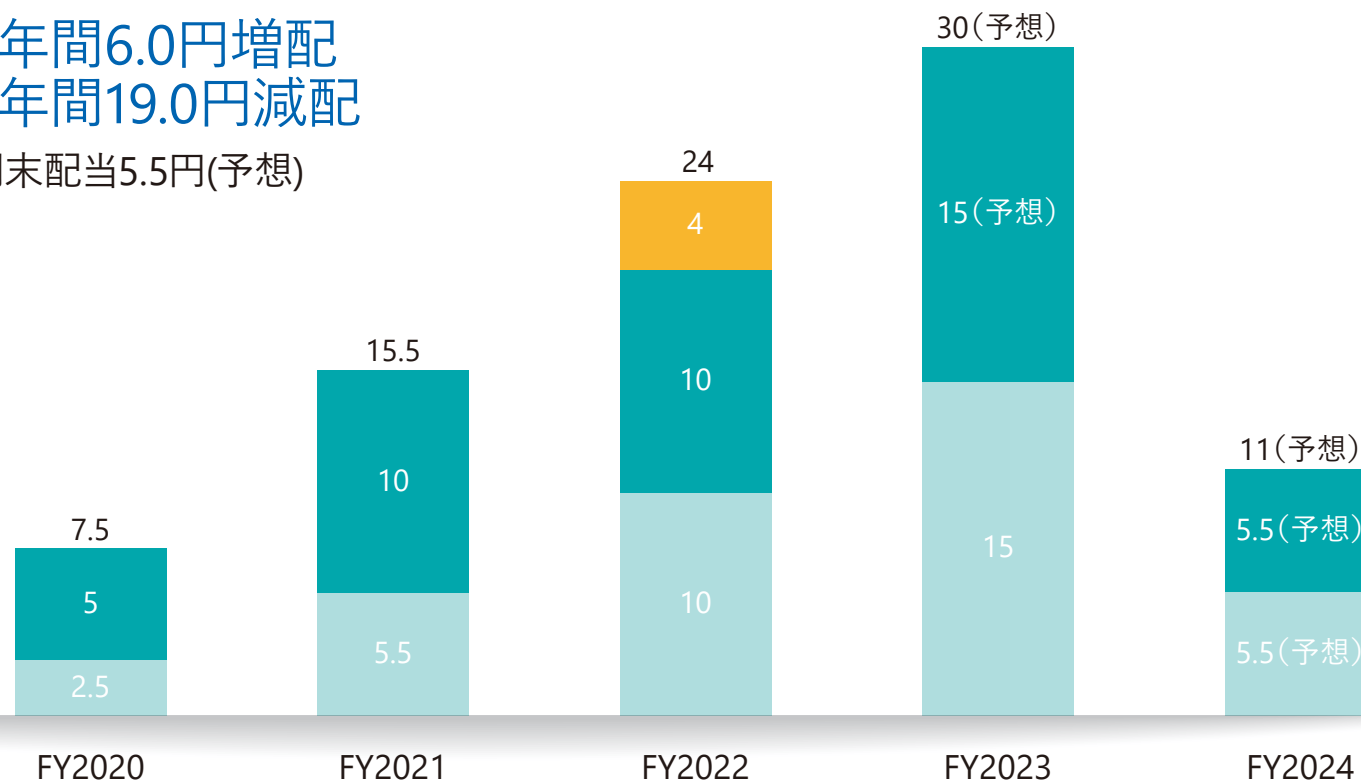
安定的な配当を行うことを念頭に置きつつ、業績等を勘案したうえで配当金額を決定

## 1株当たり配当金額

FY2023はFY2022実績から **年間6.0円増配**  
 FY2024はFY2023実績から **年間19.0円減配**

- 中間配当5.5円(予想) / 期末配当5.5円(予想)
- 配当性向 30.7%

- 特別配当
- 期末配当
- 中間配当



	FY2020	FY2021	FY2022	FY2023	FY2024
1株当たり年間配当金	7.5円	15.5円	24円	30円(予想)	11円(予想)
配当性向	17.6%	17.7%	21.6%	-	30.7%
1株当たり当期純利益	42.55円	87.80円	110.99円	▲7.93円	35.80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	〒154-0023 東京都世田谷区若林3-15-4
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（FY2023）
売上高	33,068百万円（FY2023）
従業員数	1,035名（FY2023）
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 取締役常務執行役員 澤 篤史 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) 三上 純昭 取締役 監査等委員(社外) 森 順子



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
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(2023年12月当社に吸収合併)
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(2023年12月当社に吸収合併)
	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
2023年	7月	「株式会社東洋モーターインターナショナル」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
	8月	東京都世田谷区に本店を移転

# 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

(2024年1月10日現在)

- 本社
- バイク王店舗 80店舗  
(内、複合店:77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	5	1
甲信・北陸エリア	4	—
関東エリア	30	2
東海エリア	9	—
近畿エリア	15	—
中国・四国エリア	5	—
九州・沖縄エリア	9	—

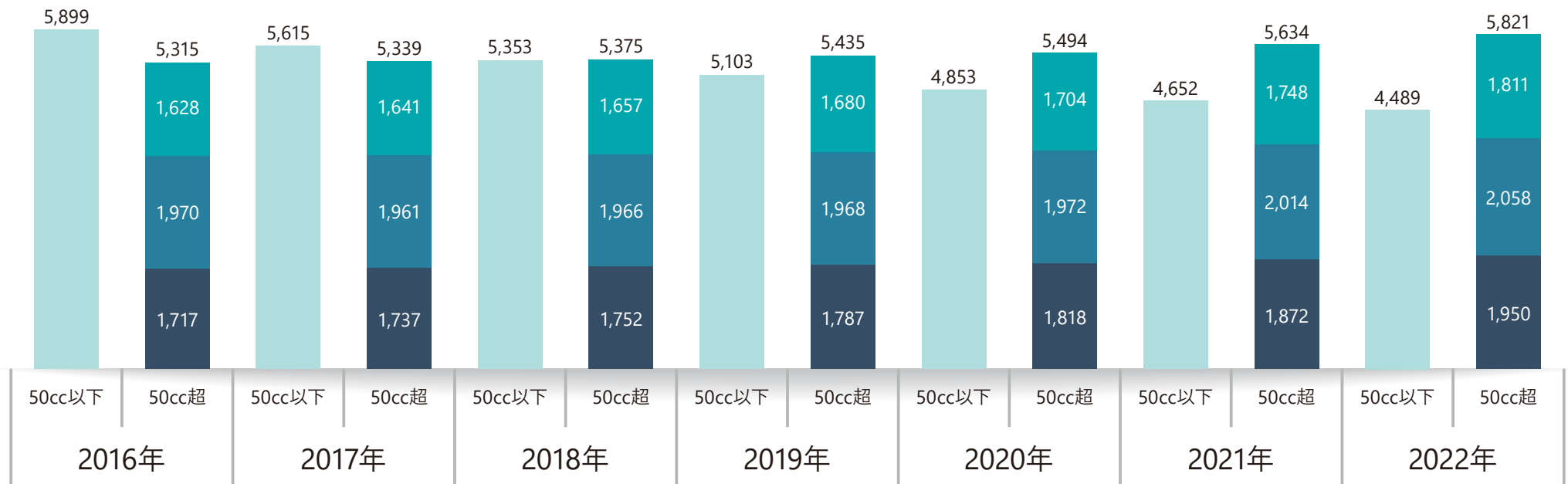
(単位：店舗)

## 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）



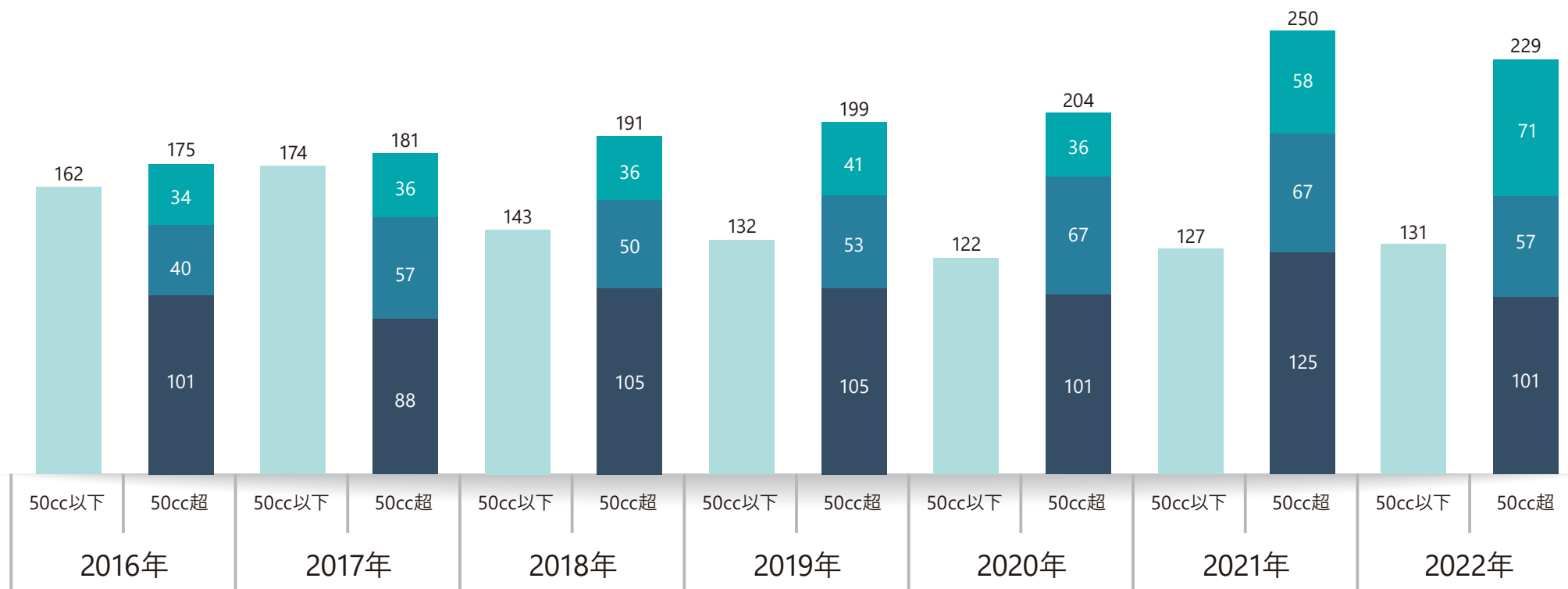
出典：一般社団法人日本自動車工業会／各年3月末日ベース

## 新車販売（出荷）台数の推移

高市場価値車種は、依然として高い推移を維持

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

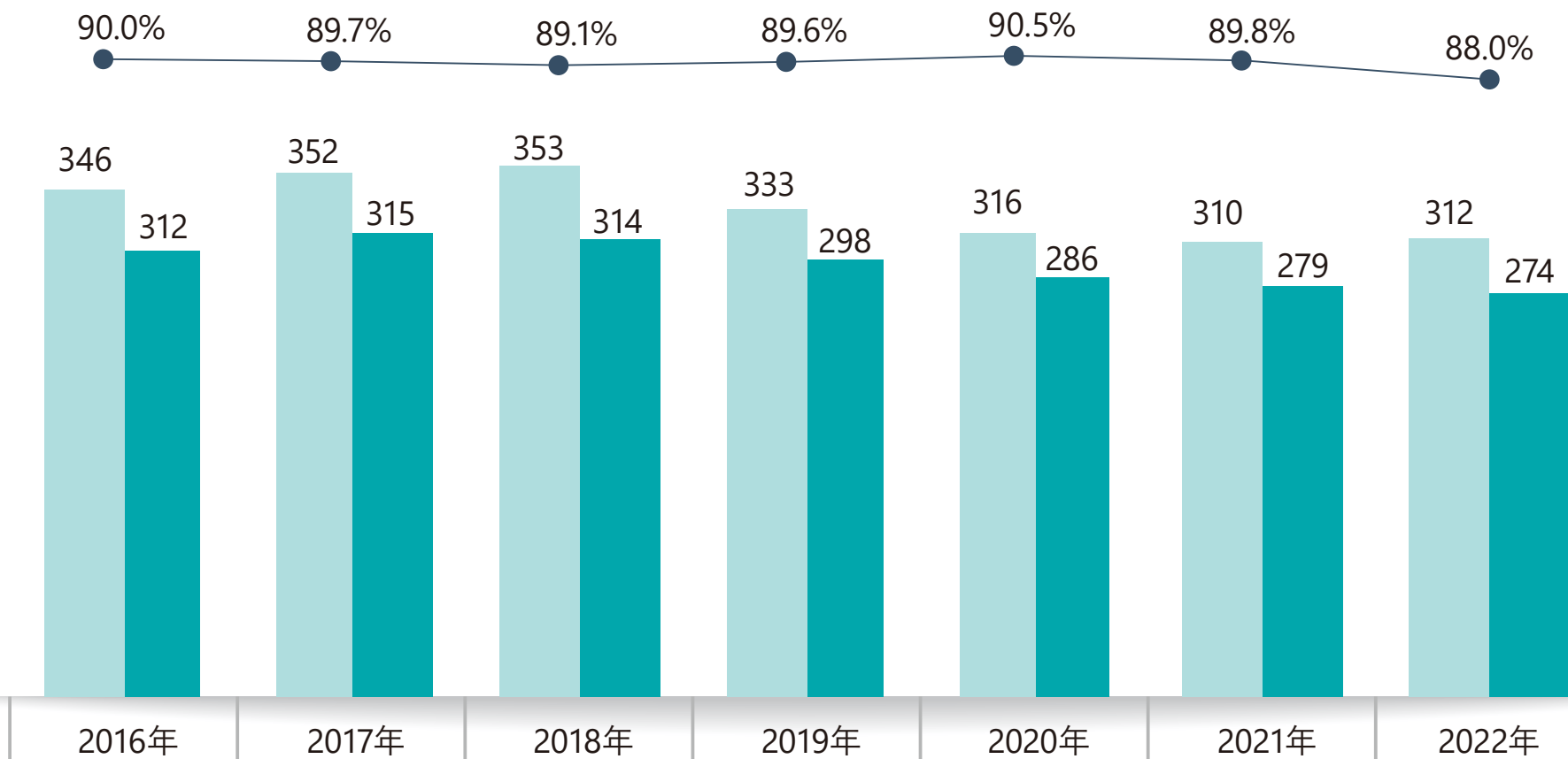
（単位：千台）



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)

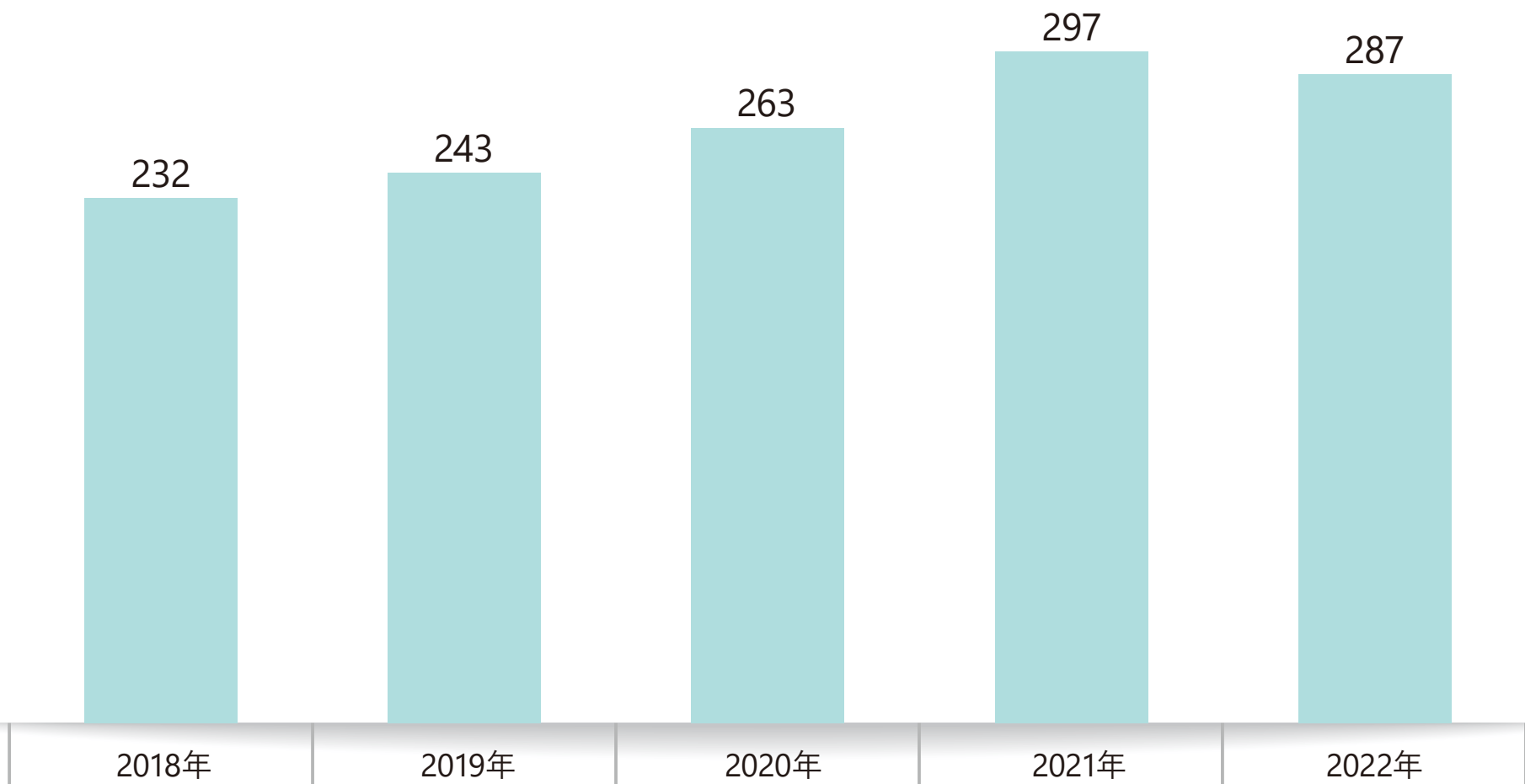


(注) 主なオークションの統計データであり、オークネット社の実績は含まれておりません。出典：(株)二輪車新聞社

## 免許取得者数(普通・大型二輪免許合計)

免許取得者数は、依然として高い推移を維持

(単位：千人)



※出典：警察庁／暦年ベース／失効後の再取得や外国免許切り替え者を含まない



- 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

E-mail: [prir@8190.co.jp](mailto:prir@8190.co.jp)

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