

株式会社 バイク王 & カンパニー

FY2024 決算説明資料(第27期)

from Dec. 2023 to Nov. 2024

バイクのことなら

BIKE 王

1. FY2024 業績概況	P3
2. FY2024 取り組みの結果	P12
3. 中期ビジョンおよびFY2025 通期見通し	P24
4. 【参考資料】 会社概要等	P29

(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。

当社は、2023年6月30日に公表いたしました「株式会社東洋モーターインターナショナルの株式取得（子会社化）に関するお知らせ」に記載のとおり、2023年7月に株式会社東洋モーターインターナショナル（以下、「東洋モーターインターナショナル」）を子会社化いたしました。これに伴い、2024年11月期第2四半期より連結決算へ移行いたしました。

FY2024 業績概況

	【参考】 FY2023 (単体)	バイク王& カンパニー	東洋モーター インターナショナル	連結調整	FY2024 (連結)	【参考】 前期比	
売上高	33,068百万円	33,421百万円	558百万円	▲ 13百万円	33,965百万円	2.7%増	897百万円
営業利益	▲ 166百万円	265百万円	42百万円	▲ 22百万円	286百万円	-	452百万円
経常利益	150百万円	537百万円	50百万円	▲ 3百万円	584百万円	288.5%増	433百万円
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲ 110百万円	157百万円	34百万円	▲ 4百万円	187百万円	-	298百万円

※FY2024 2Qより連結決算に移行しているため、前期は単体決算の数値となります。

◎FY2024 2Q以降、収益構造の改善のための施策が奏功し通期での黒字化を達成

売上高：増収

- リテールの販売台数は、既存店、新店ともに概ね順調ならびに付帯収益も伸張し前期比7.4%増
- ホールセールの車両売上単価は、販売価格水準を維持する販売に努めるとともに、オークション相場が好調に推移し前期比2.1%増
- 当社の完全子会社であった株式会社ライフ&カンパニーならびに株式会社バイク王ダイレクトの吸収合併に加え、株式会社東洋モーターインターナショナルを連結対象に含めたことによる影響

営業利益・経常利益・親会社株主に帰属する当期純利益：増益

- 小売主体の事業モデルへの転換を推進し、リテールが好調だったことによる売上総利益の増加
- 前期開発した店舗に関連した費用に加え、子会社の吸収合併により人件費ならびに管理費は増加したものの、広告宣伝費をはじめとした販売費を削減したことにより販売費及び一般管理費は前期並みに抑制
- 株式会社東洋モーターインターナショナルを連結対象に含めたことにより増加

		【参考】 FY2023 (単体)	FY2024 (連結)	【参考】 前期比		売上高構成比	
						FY2023	FY2024
売上高		33,068百万円	33,965百万円	2.7%	897百万円	100.0%	100.0%
(内訳)	ホールセール	18,332百万円	16,924百万円	▲7.7%	▲1,408百万円	55.4%	49.8%
	リテール	13,716百万円	14,346百万円	4.6%	630百万円	41.5%	42.2%
	その他	1,019百万円	2,694百万円	164.4%	1,675百万円	3.1%	8.0%

※FY2024 2Qより連結決算に移行しているため、前期は単体決算の数値となります。

◎販売台数および付帯売上が好調でリテールは増収

広告抑制によって仕入台数が減少およびリテール販売用在庫確保によりホールセールは減収

ホールセール：減収

- 内訳は、台数要因▲1,753百万円、単価要因345百万円
- 販売台数は、広告抑制によって仕入台数が減少およびリテール販売用在庫確保により前期比9.6%減
 車両売上単価は、販売価格水準を維持する販売に努めたこと、オークション相場が好調に推移したことにより前期比2.1%増
- 売上高構成比は55.4%から49.8%となった

リテール：増収

- 内訳は、台数要因1,020百万円、単価要因▲391百万円
- 販売台数は、既存店・新店ともに概ね順調に伸張し前期比7.4%増、車両売上単価は、高品質の車両確保に努めたものの前期比2.7%減
- 売上高構成比は41.5%から42.2%となった

その他：増収

- 当社の完全子会社であった株式会社ライフ&カンパニーならびに株式会社バイク王ダイレクトの吸収合併に加え、株式会社東洋モーターインターナショナルを連結対象に含めたことによる影響

売上総利益増減要因

	【参考】 FY2023 (単体)	増減要因				FY2024 (連結)	
		台数	単価	その他	合計		
売上総利益	12,199百万円	▲ 344百万円	525百万円	244百万円	424百万円	12,624百万円	
(内訳)	ホールセール	-	▲ 745百万円	251百万円	-	▲ 493百万円	-
	リテール	-	400百万円	273百万円	-	673百万円	-
	その他	-	-	-	244百万円	244百万円	-

※FY2024 2Qより連結決算に移行しているため、前期は単体決算の数値となります。

ホールセール：減益

- (台数要因) 広告抑制による仕入台数の減少およびリテール販売用在庫確保により販売台数が大幅に減少し、745百万円の減益
- (単価要因) 継続的な仕入価格の適正化ならびにオークション相場の堅調な推移により平均粗利額が増加し、251百万円の増益

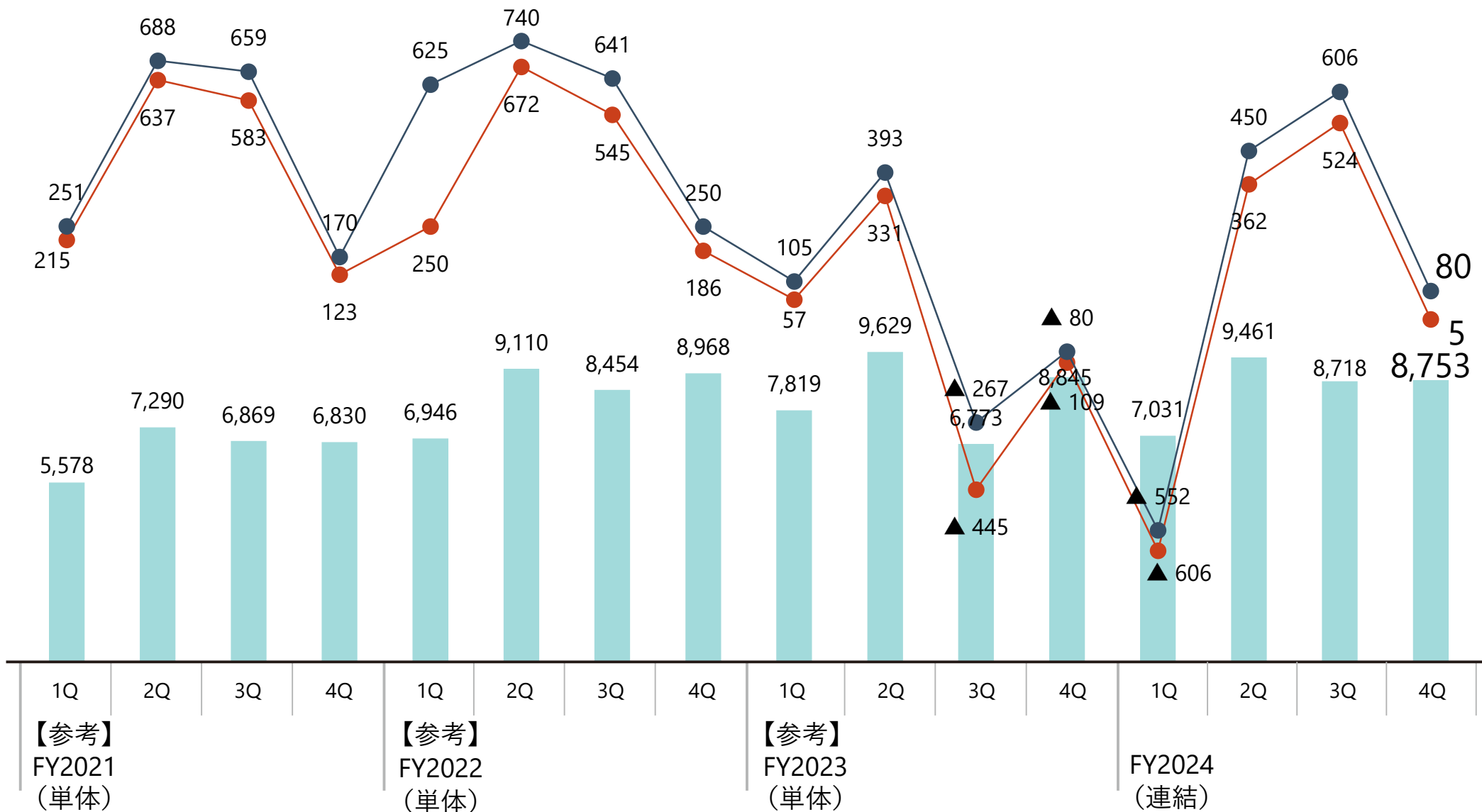
リテール：増益

- (台数要因) 既存店、新店ともに概ね順調に伸張したことにより販売台数が増加し、400百万円の増益
- (単価要因) 仕入価格の適正化を継続することにより平均粗利額が増加したことに加え、付帯収益の伸張により、273百万円の増益

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）

※FY2024 2Qより連結決算に移行しているため、FY2024 1Qから連結決算の数値となっております。



	【参考】 FY2023 (単体)	FY2024 (連結)	【参考】 前期比	
販売費及び一般管理費	12,365百万円	12,337百万円	▲ 0.2%	▲ 28百万円
販売費	4,953百万円	4,336百万円	▲ 12.4%	▲ 616百万円
人件費	4,276百万円	4,629百万円	8.3%	353百万円
管理費	3,136百万円	3,372百万円	7.5%	235百万円

※FY2024 2Qより連結決算に移行しているため、前期は単体決算の数値となります。

販売費：減少

- 広告効果の基準を見直したことによって、広告宣伝費を大幅に抑制したことによる減少
- ホールセール販売台数の減少にともなうオークション費用（出品料・成約料）の減少

人件費：増加

- 子会社の吸収合併をはじめとした従業員の延べ人員数の増加
- 業績状況を踏まえた賞与引当金繰入による増加

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
- 新規事業の開発なら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

	【参考】 FY2023 (単体)	FY2024 (連結)	【参考】 前期比差異
売上総利益率	36.9%	37.2%	0.3%
営業利益率	▲ 0.5%	0.8%	1.3%
経常利益率	0.5%	1.7%	1.2%
ROE	▲ 1.7%	2.9%	4.6%
店舗数 <small>FY2023：期末時点 FY2024：1月10日時点</small>	87	87	0
内) バイク事業店数	79	76	▲ 3
その他事業店数	8	11	3
従業員数 <small>(派遣社員・パートタイマー除く)</small>	1,035	1,005	▲ 30
リテール台数比率	23.2%	26.4%	3.2%

※FY2024 2Qより連結決算に移行しているため、前期は単体決算の数値となります。

売上総利益率

- リテール台数比率が上昇したものの、仕入価格の適正化が順調に進捗したこと、ならびに付帯収益を強化したことにより、売上総利益率はFY2024 1Qの34.5%から37.2%に改善

営業利益率・経常利益率

- 売上総利益の改善に加え、広告宣伝費をはじめとした販売費を大幅に抑制したことにより段階利益率は黒字化まで回復

店舗数

- その他事業店舗数は、アップガレージライダーズ、ラビット、e-bikeなどの店舗

貸借対照表

〈資産の部〉

(単位：百万円)

	【参考】 FY2023 (単体)	FY2024 (連結)	【参考】 増減額
流動資産合計	8,234	8,742	508
現金及び預金	1,987	2,071	84
売掛金	165	327	161
商品	5,321	5,930	608
その他	760	414	▲ 346
固定資産合計	3,820	3,715	▲ 105
有形固定資産	1,379	1,578	198
無形固定資産	588	516	▲ 71
投資その他の資産	1,852	1,620	▲ 232

〈負債・純資産の部〉

(単位：百万円)

	【参考】 FY2023 (単体)	FY2024 (連結)	【参考】 増減額
流動負債合計	4,610	4,708	97
買掛金	237	378	141
短期借入金	2,200	1,200	▲ 1,000
1年内長期借入金	521	266	▲ 255
前受金	588	870	281
その他	1,063	1,993	930
固定負債合計	1,049	1,258	208
長期借入金	57	332	274
その他	992	926	▲ 66
負債合計	5,660	5,966	305
純資産合計	6,394	6,491	97

資産合計	12,054	12,457	403
-------------	--------	--------	-----

負債純資産合計	12,054	12,457	403
----------------	--------	--------	-----

※FY2024 2Qより連結決算に移行しているため、FY2023は単体決算の数値となります。
 下記は単体比較による増減要因を記載しております。

資産の部	<ul style="list-style-type: none"> 流動資産 : FY2025に向けて在庫を確保したことによる商品の増加 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
負債・純資産の部	<ul style="list-style-type: none"> 流動負債 : 営業キャッシュ・フローの改善にともなう短期借入金の一部返済により減少したものの、リテール好調により前受金が増加、賞与引当金等の増加 固定負債 : 店舗開発を目的とした長期借入金の増加 純資産 : 利益剰余金の減少（当期利益、配当金の支払）

(単位：百万円)

	【参考】 FY2023 (単体)	FY2024 (連結)
営業キャッシュ・フロー	▲ 123	1,769
投資キャッシュ・フロー	▲ 1,595	▲ 279
フリーキャッシュ・フロー	▲ 1,718	1,490
財務キャッシュ・フロー	937	▲ 1,578
現金及び現金同等物に係る換算差額	—	7
現金及び現金同等物の増減額 (▲は減少)	▲ 781	▲ 80
合併に伴う現金及び現金同等物の増加額	—	27
現金及び現金同等物の期末残高	1,987	2,071

※FY2024 2Qより連結決算に移行しているため、前期は単体決算の数値となります。

■ 営業キャッシュ・フロー

- 税金等調整前当期純利益が4億5千万円の利益となったことに加え、減価償却費6億2千万円、賞与引当金等の引当金の増加2億3千万円、前受金の増加などによる資産負債の増減5億円により増加

■ 投資キャッシュ・フロー

- 新規店舗開発や移転統合にともなう有形固定資産の取得による支出が発生したことなどにより減少

■ 財務キャッシュ・フロー

- 借入金の返済、配当金の支払いなどにより減少

FY2024

取り組みの結果

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さらにスピード感を持って専念する

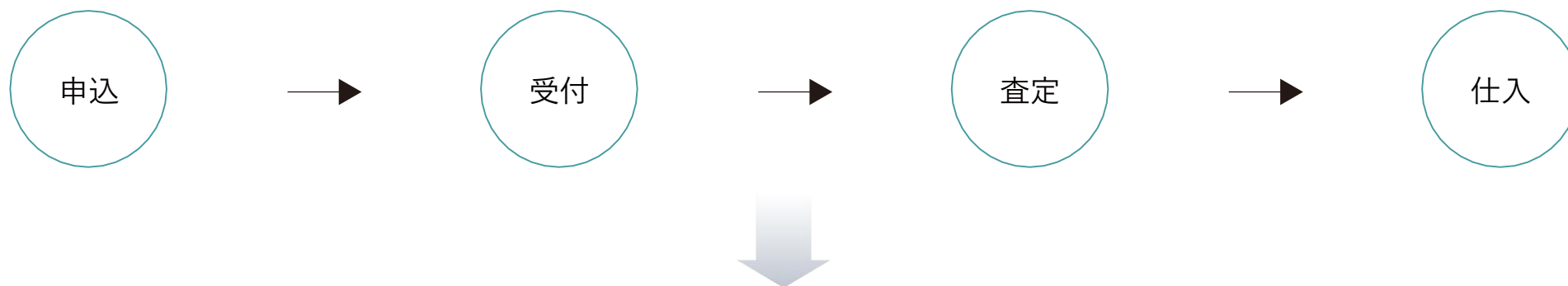
方針

効率悪化の広告宣伝活動を見直し、全社的な収益構造の変更により計画の達成を企図する

- 広告費の抑制にともなう、仕入台数の減少を前提としながらも利益を生み出し、成長できる事業構造へと見直す
- 広告に依存しない仕入チャネルを強化し、リテール販売台数の増加を図る
- 仕入における広告への依存度は下げつつ効率化を目指し、当社にとって最適なバランスを考慮しながら買取主体の事業モデルから、より小売主体の事業モデルへと変化を加速させる
- 売上総利益増加策、コスト削減策、旧子会社事業の収益化を実行し、それらの施策に関し責任者、実行体制、具体的計画および進捗管理を整備・徹底し、必ず成果を実現する

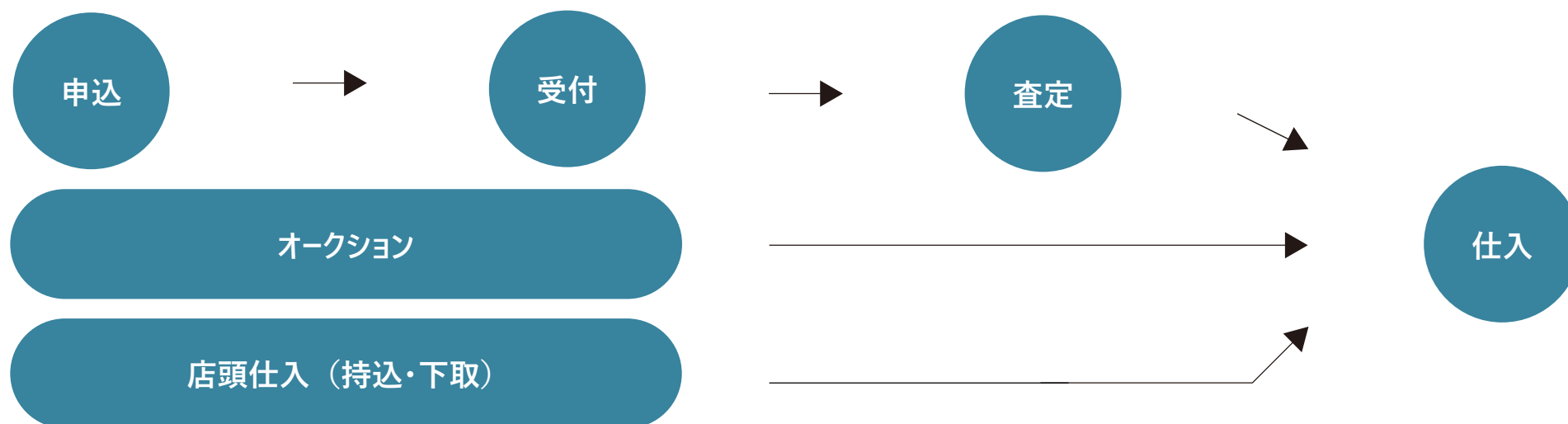
広告効率悪化による仕入台数の減少を踏まえ、現状の買取主体の事業モデルから、より小売主体の事業モデルへの転換を加速する

買取主体の事業モデル（出張仕入）



小売主体の事業モデル

広告に依存しない、店舗主導のCRMによる店頭仕入（持込・下取）を強化し、仕入台数の増加を図る



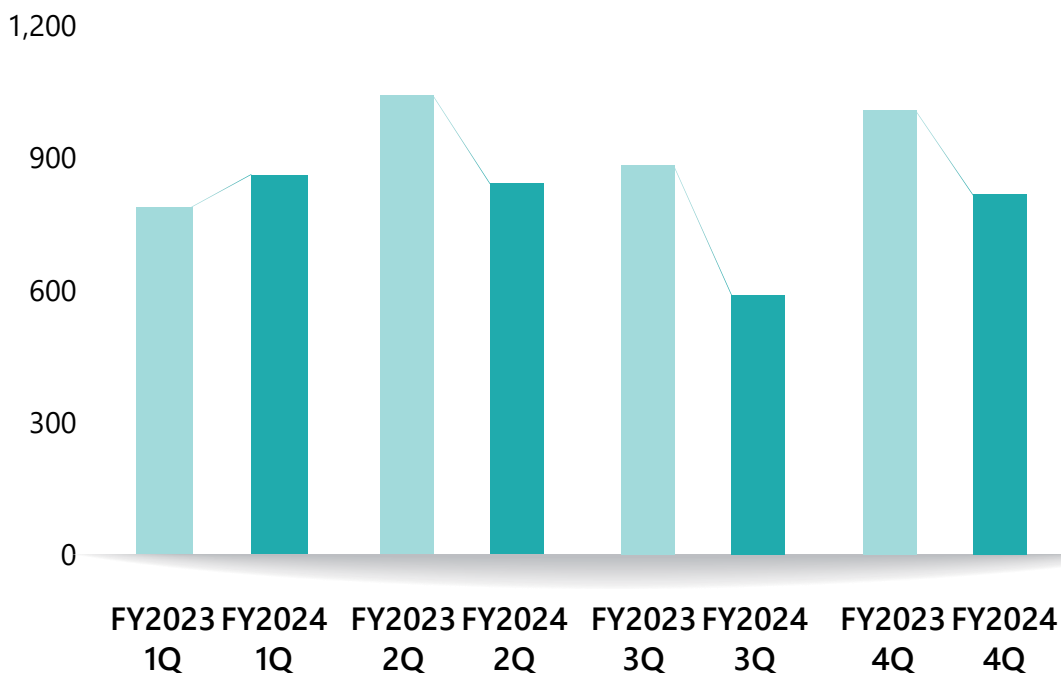
【方針】

- 広告費の抑制にともなう仕入台数の減少を前提としながらも利益を生み出し、成長できる事業構造へと見直す

収益力の改善のために、FY2024 2Qより広告宣伝費を抑制
4Qは抑制しつつも、広告効率の改善・店頭仕入（持込・下取）により増加

広告費 前年同期比

(単位：百万円)



	FY2024 1Q	FY2024 2Q	FY2024 3Q	FY2024 4Q
広告費	9.2%増	19.0%減	33.5%減	19.0%減
仕入台数	6.1%減	6.2%減	0.9%減	3.2%増

※広告費は広報IR・その他の費用を除く

【方針】

- 広告に依存しない仕入チャネルを強化し、リテール販売台数の増加を図る
- 仕入における広告への依存度は下げつつ効率化を目指し、当社にとって最適なバランスを考慮しながら買取主体の事業モデルから、より小売主体の事業モデルへと変化を加速させる

	前年同期比			
	FY2024 1Q	FY2024 2Q	FY2024 3Q	FY2024 4Q
出張仕入	7.6%減	7.8%減	2.1%減	1.2%減
店頭仕入 (持込・下取)	1.0%増	14.3%増	11.6%増	14.9%増
オークション仕入	161.0%増	17.1%増	2.5%増	61.2%増

広告費の抑制による出張仕入の減少は想定内
小売主体の事業モデルに転換するため、
店頭仕入（持込・下取）とオークション仕入を強化し、出張仕入の不足分を補填

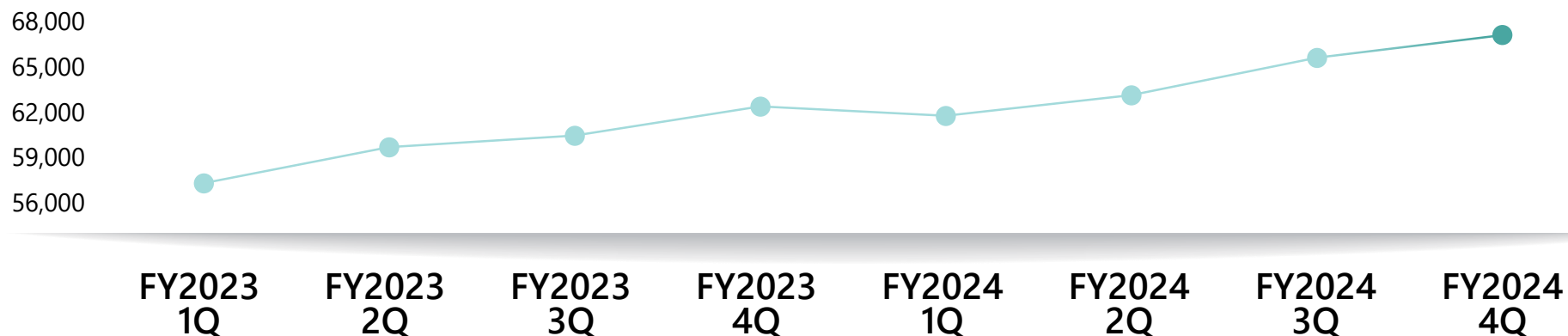
【方針】

- 売上総利益増加策、コスト削減策、旧子会社事業の収益化を実行し、それらの施策に関し責任者、実行体制、具体的計画および進捗管理を整備・徹底し、必ず成果を実現する

リテールの付帯収益を強化

1台当たりの付帯サービス推移

(単位：円)

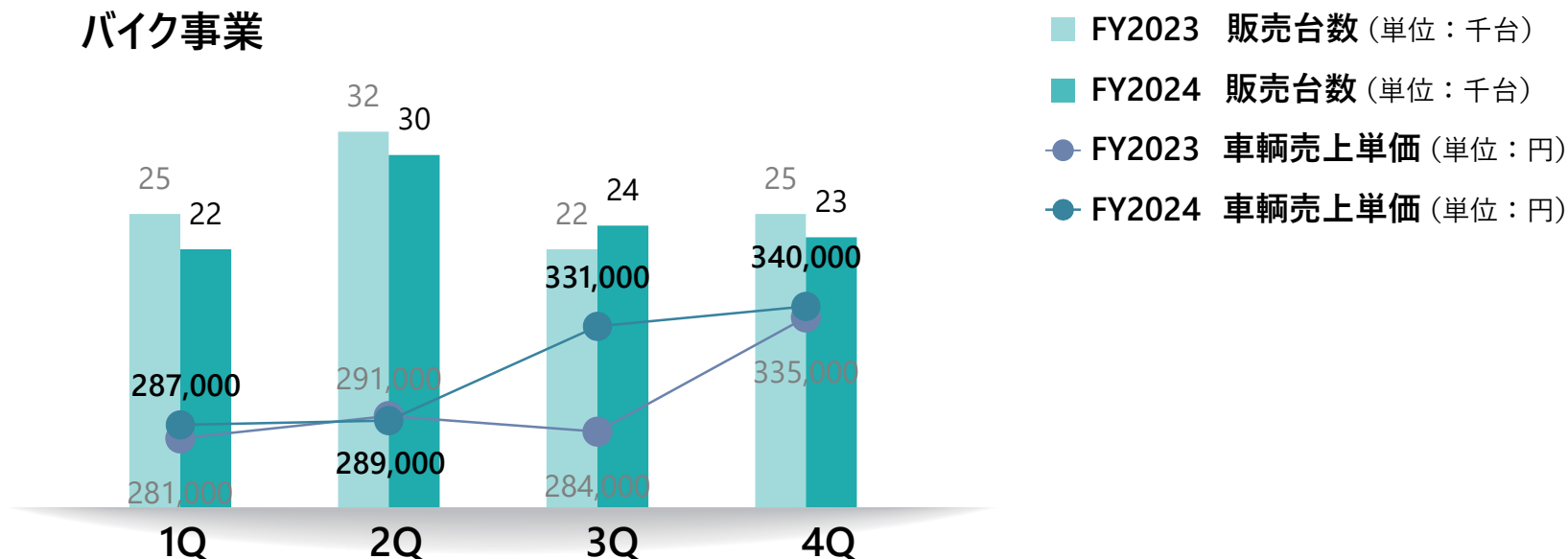


販売方法の見直し

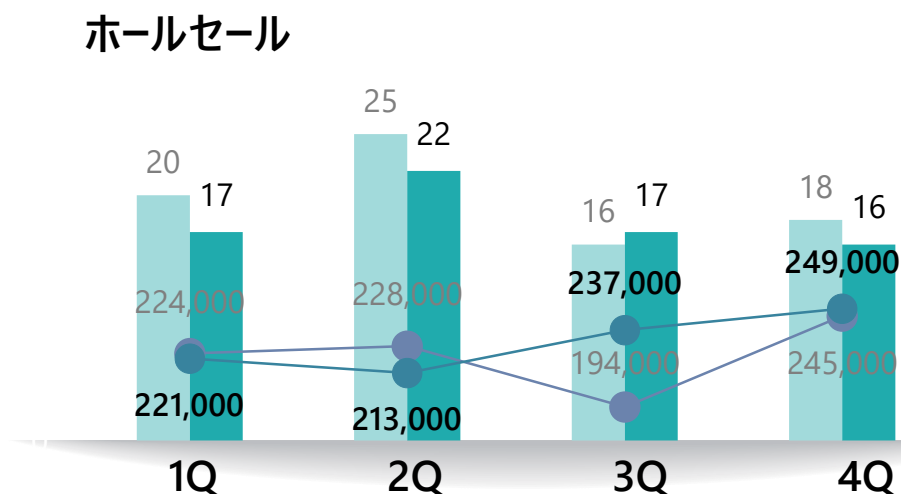
FY2024 2Q以降、新たな販売方法としてアウトレット車輛の販売を強化
既存店WEB内にアウトレットコーナーを用意することで、新たなお客様層を開拓し、
新規出店を行わずともリテール台数の増加に寄与

仕入台数の減少およびリテール販売用在庫確保によりホールセール台数は減少。
 なお、オークション相場ならびにリテール台数は堅調に推移

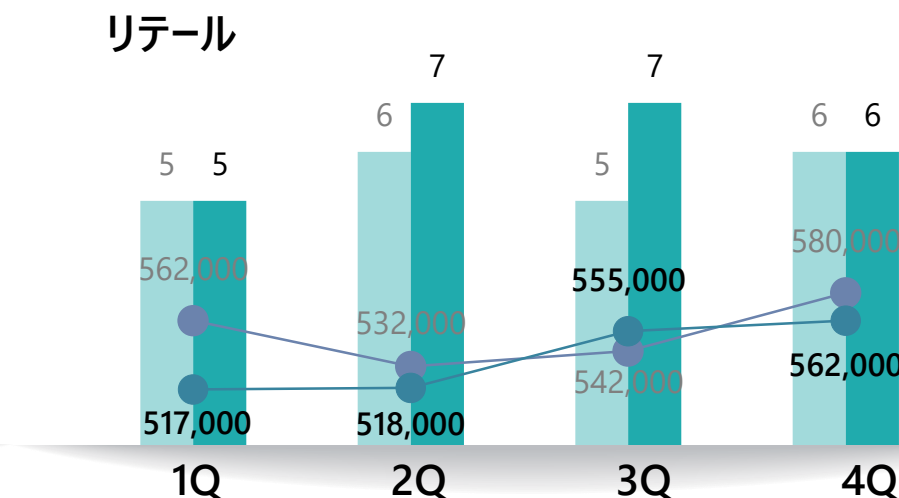
バイク事業



ホールセール



リテール



1Q 統合

バイク王
平塚店
(神奈川県平塚市)

在庫台数：
約50台

平塚店は平塚第二SRに
移転統合
平塚第二SRは平塚店に
名称変更



1Q 新規

バイク王
横浜瀬谷店
(神奈川県横浜市)

在庫台数：
約130台

アップガレージライダーズ
横浜瀬谷店併設



1Q 統合

バイク王
堺美原店
(大阪府堺市)

在庫台数：
約90台

高石店は堺美原店に
移転統合



1Q 統合

バイク王
上熊本店
(熊本県熊本市)

在庫台数：
約130台

熊本店は上熊本店に
移転統合



2Q 移転

バイク王
札幌店
(北海道札幌市)

在庫台数：
約150台

アップガレージライダーズ
札幌店併設



4Q 新規

バイク王
インディアン
モーターサイクル
八王子
(東京都八王子市)

在庫台数：
約6台

バイク王
八王子堀之内店併設



4Q バイク王、高く売れるドットコムと
業務提携開始！



4Q バイク王、「売っても買っても毎日当
たる！10万円分」キャンペーンを実施！



4Q バイク王、特定小型原付
「e-FREE 01」の試乗会を開催



4Q バイク王、
「決算キャンペーン2024」を開催！



4Q プレミアムレンタルバイクサービスを
スタート！



4Q 「リセール・プライスランキング50回
記念イベント」をバイク王世田谷本店で開催



異動の理由

代表取締役の世代交代を図り、持続的な成長への道筋を固め一層の飛躍を期するため

異動の内容

氏名	新役職名	旧役職名
澤 篤史	代表取締役 CEO	取締役常務執行役員 事業推進本部管掌
石川 秋彦	取締役 founder	代表取締役社長執行役員 内部監査室管掌

異動日：2024年12月1日

※新任者の略歴等は11月26日公表の「代表取締役の異動および新体制に関するお知らせ」を参照ください

導入の理由

- 取締役管掌制に基づく役位を廃止し、部門横断的に柔軟な戦略の取り組みが可能であるチーフオフィサー(CxO)制度への移行により、当社経営計画および戦略の着実な遂行
- 取締役会の権限を業務執行会議や代表取締役・取締役・執行役員に委譲し、迅速な意思決定および執行役員の自律的な行動および成長の促進
- 取締役会のマネジメント機能からモニタリング機能の比重を高め、監督と執行の分離によるガバナンス体制の実行性の更なる向上

導入の内容

氏名	新役職名	旧役職名
澤 篤史	代表取締役 CEO	取締役常務執行役員 事業推進本部管掌
加藤 義博	取締役 CVO founder	取締役会長
小宮 謙一	取締役 COO	取締役執行役員 コーポレート部門管掌
大谷 真樹	取締役 CFO	取締役常務執行役員 業革戦略担当
石川 秋彦	取締役 founder	代表取締役社長執行役員 内部監査室管掌

導入日：2024年12月1日

※チーフオフィサーと役割等は11月26日公表の「代表取締役の異動および新体制に関するお知らせ」を参照ください

外部環境

- アフターコロナでバイクへの関心はコロナ前の水準に落ち着き、消費選択肢の増加や物価高騰の影響で、新規・リターンユーザーの流入や購買需要は安定的に推移
- 高市場価値車輛の国内保有は増加傾向だが、円安による輸出需要で需給が逼迫し、オークション相場は高水準を維持
- コロナ禍における活動制限の影響もあり、身近な店舗が支持されるなど新たな変化がみられる

仕入

- 収益力の改善のために広告宣伝費を大幅に抑制したが、出張仕入の減少は小幅に留まり、広告効率は改善
- 店頭仕入（持込・下取）ならびにオークション仕入の強化により広告抑制による仕入台数の減少を補填
- 仕入台数の増加は今後の課題

販売

- <ホールセール>
 - 仕入台数減少やリテール販売用在庫確保により販売台数が大幅減少したが想定内販売価格の維持とオークション相場の好調で堅調
- <リテール>
 - 既存店・新店をはじめ、新たな販売方法としてアウトレット車輛の販売を開始、付帯収益も伸長し好調

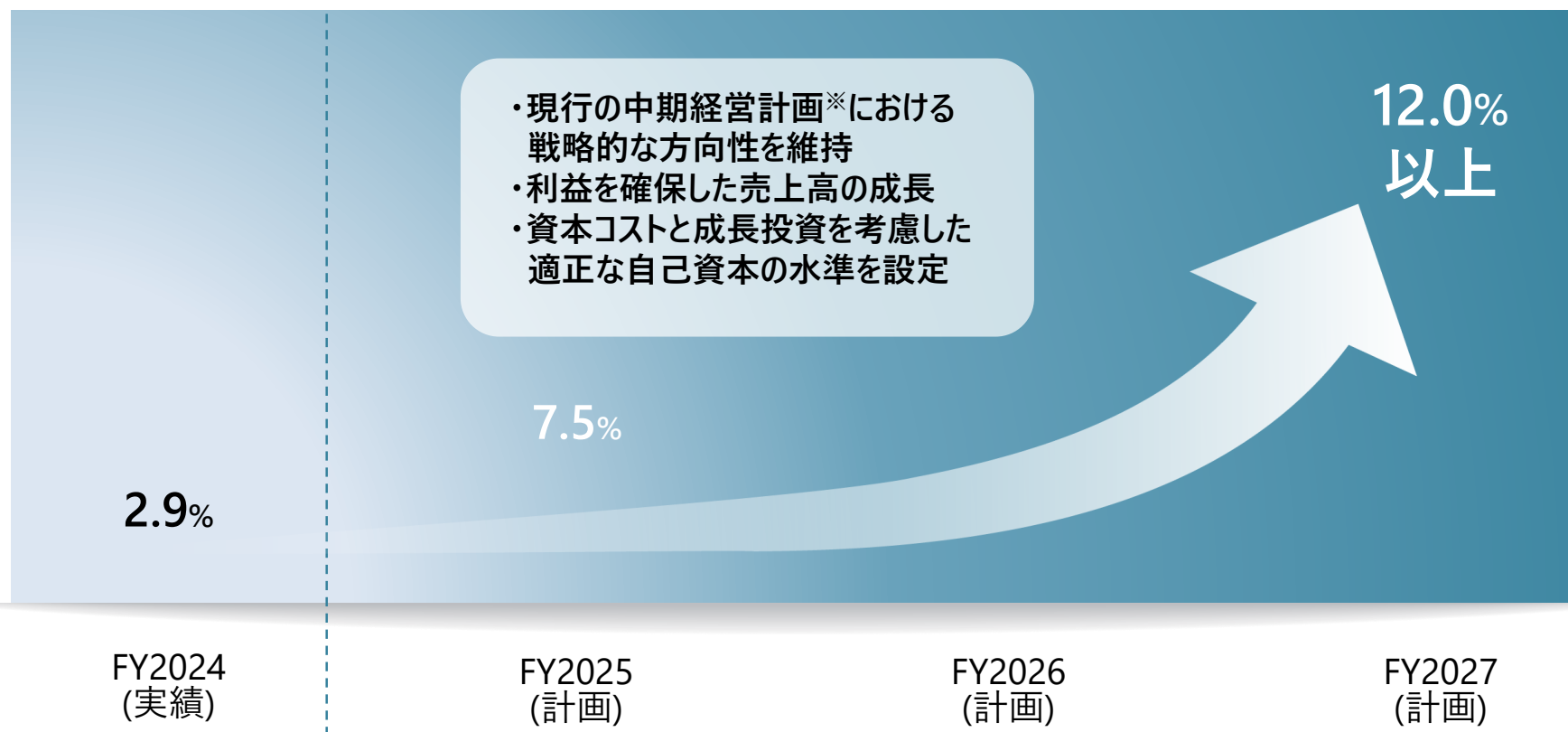
業績

- 間接部門を対象とする組織再編に加え、広告宣伝費の削減ならびに支出基準の厳格化による経費の圧縮
- 経営体質・事業構造の抜本的改革に取り組んだことで収益構造は大幅に改善、黒字化

中期ビジョンおよび FY2025 通期見通し

資本コストや株価を意識した経営を実践すべく、
重要な指標の一つとしてROEを捉え、持続的な企業価値向上を目指す

ROE成長イメージ



※当社は、現行の中期経営計画（FY2023 – FY2025）において定量目標を取り下げておりますが、持続的な成長を実現するための重要施策は継続して取り組んでおります。FY2024の業績改善によって新たな定量目標の公表を検討いたしましたが、競合の動向をはじめ外部環境の変化に注意する必要があることから、ROEのみ公表いたします。

UX(顧客体験)グロースモデルへの転換によって中古バイク販売シェアNo.1を目指す

成長戦略



CRM推進と顧客LTVの最大化
収益機会の創出

構造改革



非労働集約型オペレーション
固定費・変動費の抑制

人財基盤の強化



採用と育成
働きやすい環境の整備

財務基盤の強化



キャッシュフローの改善
流動資産の増加

(単位：百万円)

	FY2024 実績	FY2025 今回予想	増減額	増減率 (%)
売上高	33,965	35,000	1,034	3.0
営業利益	286	570	283	99.0
経常利益	584	790	205	35.2
経常利益率 (%)	1.7	2.3	0.6	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	187	510	322	172.2
1株当たり年間配当金 (円)	11.0	11.0	-	-
配当性向 (%)	82.0	30.1	-	-
1株当たり当期純利益 (円)	13.41	36.52	23.11	172.30

基本方針

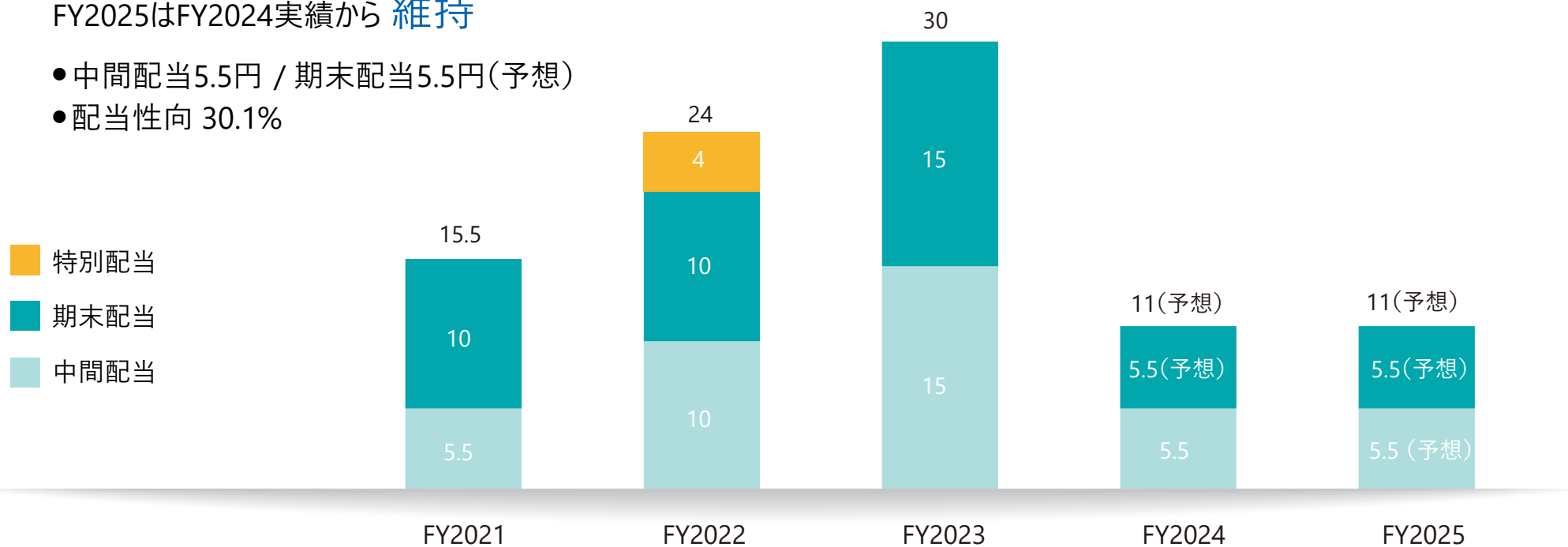
安定的な配当を行うことを念頭に置きつつ、業績等を勘案したうえで配当金額を決定

1株当たり配当金額

FY2024はFY2023実績から **年間19.0円減配**

FY2025はFY2024実績から **維持**

- 中間配当5.5円 / 期末配当5.5円(予想)
- 配当性向 30.1%



	FY2021	FY2022	FY2023	FY2024	FY2025
1株当たり年間配当金	15.5円	24円	30円	11円(予想)	11円(予想)
配当性向	17.7%	21.6%	-	82.0%	30.1%
1株当たり当期純利益	87.80円	110.99円	▲7.93円	13.41円	36.52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（連結）	590百万円（FY2024）
売上高（連結）	33,965百万円（FY2024）
従業員数（連結）	1,005名（FY2024）
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 CEO 澤 篤史 取締役 CVO founder 加藤 義博 取締役 COO 小宮 謙一 取締役 CFO 大谷 真樹 取締役 founder 石川 秋彦 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
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
2024年	12月	代表取締役の異動をはじめ、経営体制を変更

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

(2025年1月10日現在)

■ 本社

- 店舗数 87店舗
- 内) バイク事業店舗数：76店舗
- その他事業店舗数：11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

	バイク事業	その他事業
北海道・東北エリア	6	1
甲信・北陸エリア	4	—
関東エリア	31	7
東海エリア	9	—
近畿エリア	13	—
中国・四国エリア	5	—
九州・沖縄エリア	8	3

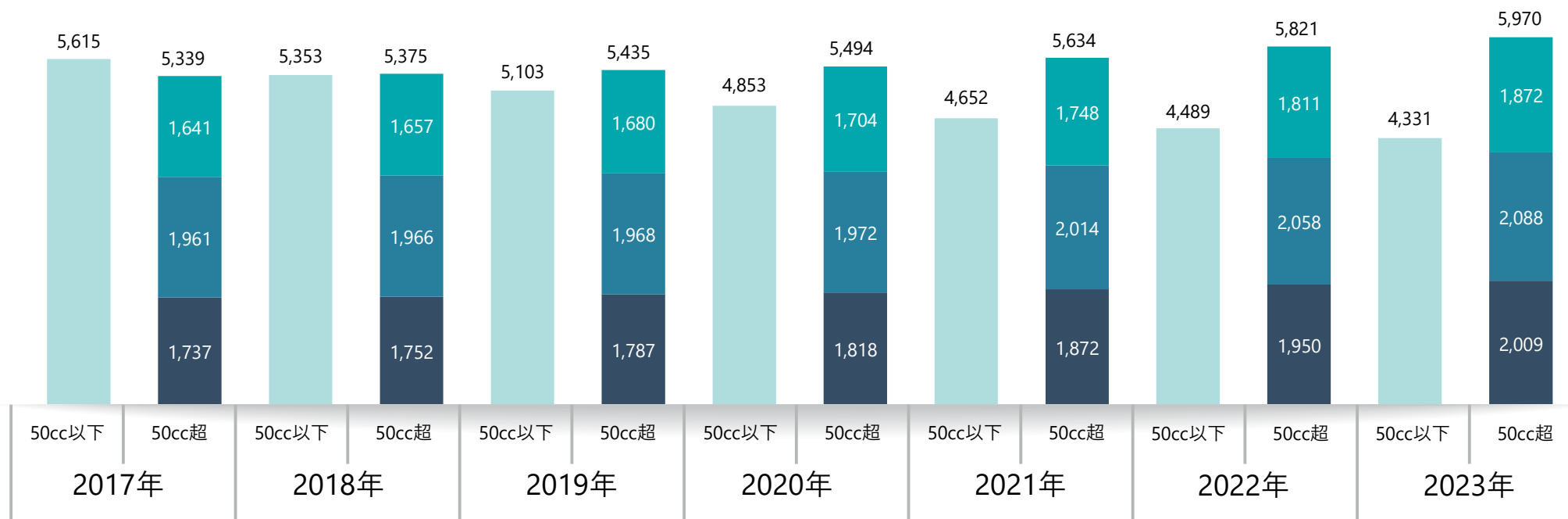
(単位：店舗)

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）



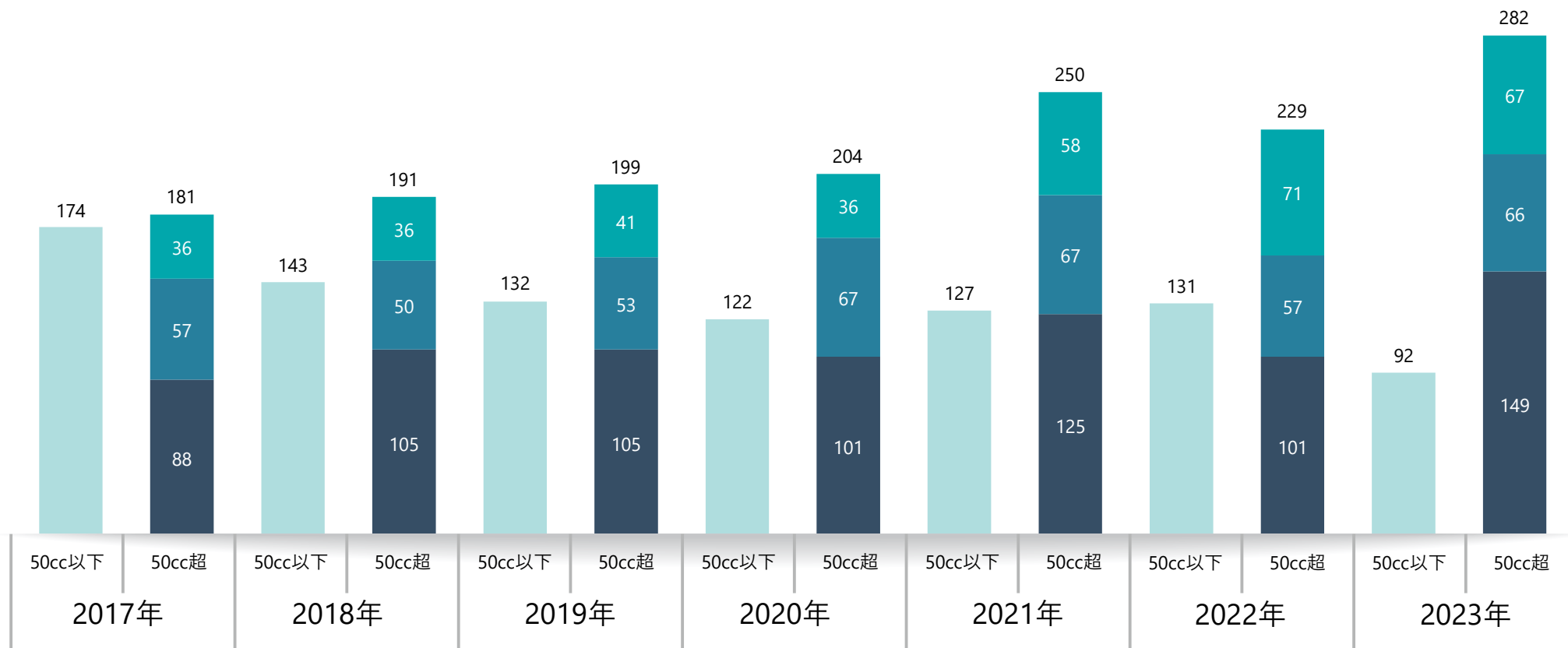
出典：一般社団法人日本自動車工業会／各年3月末日ベース

新車販売(出荷)台数の推移

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～)

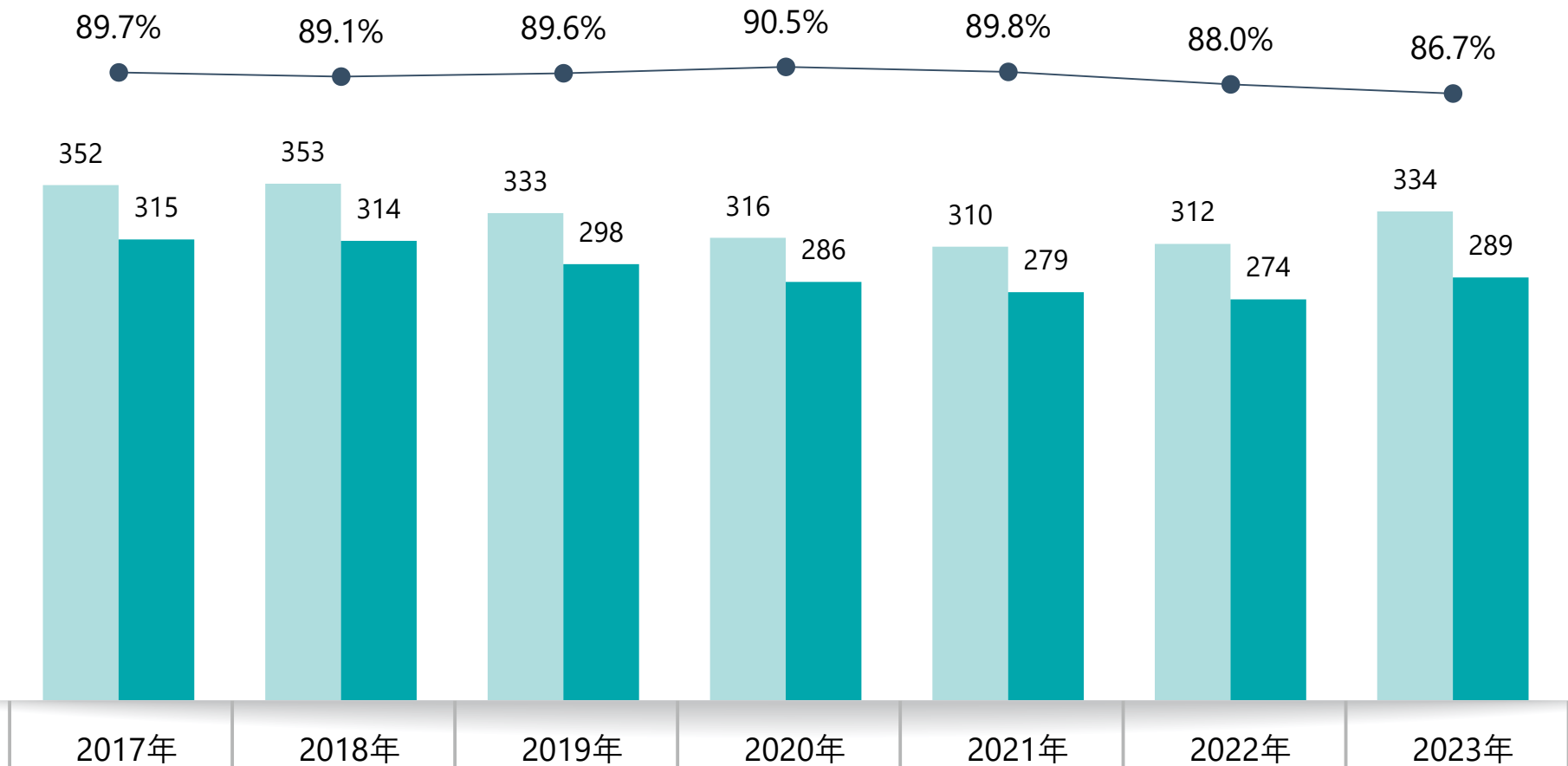
(単位：千台)



出典：一般社団法人日本自動車工業会／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)

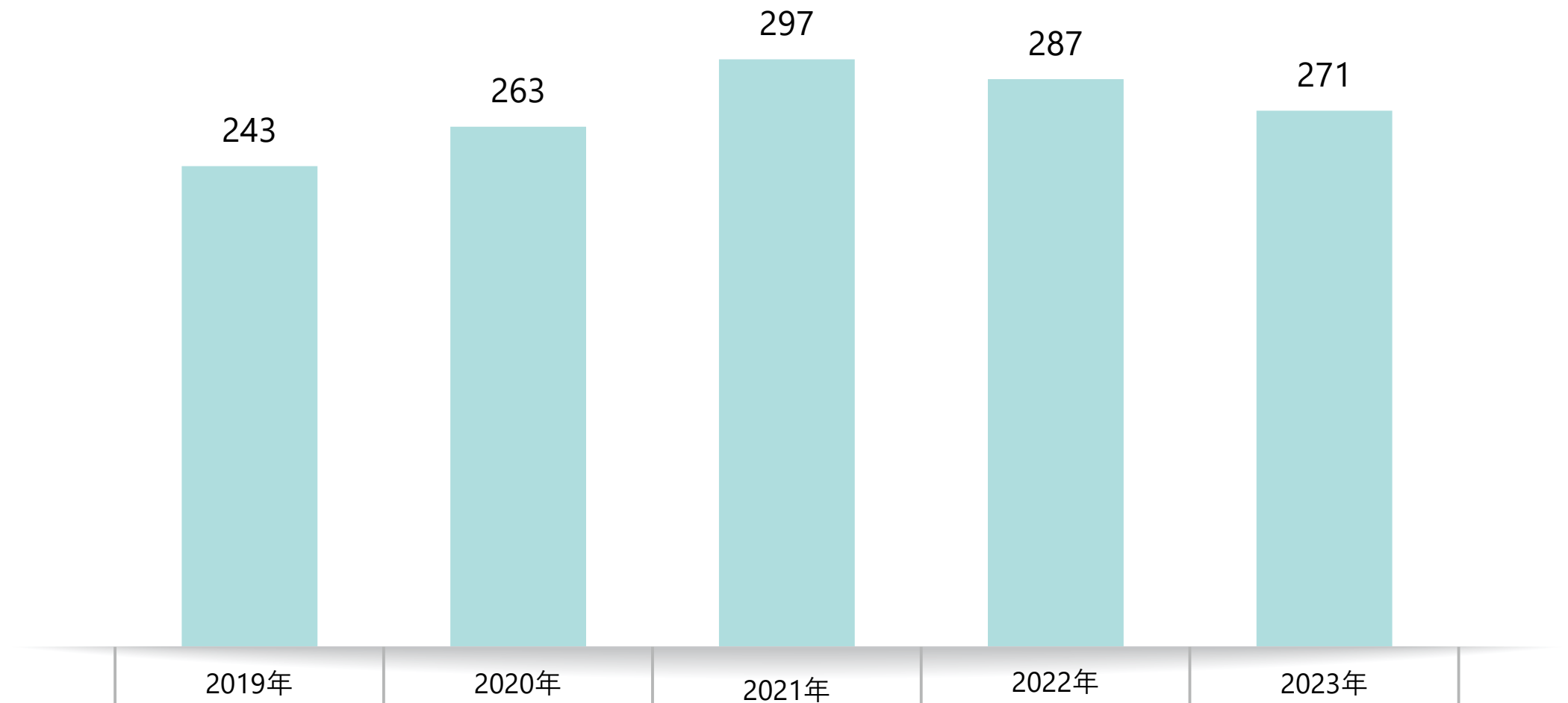


(注) 主なオークションの統計データであり、オークネット社の実績は含まれておりません。出典：(株)二輪車新聞社

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】コーポレート部門IR担当

E-mail : prir@8190.co.jp

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