



<http://www.ikco.co.jp/> 証券コード：3377

株式会社アイケイコーポレーション



2006年8月期 株主様向け事業説明会 説明資料

2005. 9. 1-2006. 8. 31

2006. 11. 28(火)

会場：グランドハイアット東京2階 「バジル」

バイク王



i-knew

BIKE PARKING
バイク王



事業概要	P. 3
2007年8月期 通期業績予想	P. 9
中期経営計画	P. 16
マーケット環境	P. 23
最後に	P. 26





「バンクのことは」の事業概要

事業概要

本社所在地	〒150-0012 東京都渋谷区広尾1-1-39 恵比寿プライムスクエア	
事業内容	オートバイの新しい流通システムを提案する「バイク買取専門店」の経営	
設立	1998年 9月	(創業 1994年 9月)
資本金	583,346千円	(2006年 8月31日現在)
売上高	16,709百万円	(2006年 8月期 連結)
販売台数	105,441台	(2006年 8月期 個別)
従業員数	515名 (正社員のみ)	(2006年 8月31日現在)
拠点数	62箇所 (2006年 11月28日現在) (店舗57店舗:バイク王 55店舗、バイク王パーツ 1店舗、i-knew 1店舗)	



成長の要因のドライバーである顧客志向の買取モデル

iKco.,LTD

顧客志向の買取モデルが成長の要因

特徴: 出張買取	
買取形態	利便性を重視した出張買取 電話一本で完結する無料出張買取システムの実現 (インターネット申込み&24h、365日電話受付)
接客態度	サービス業としての意識 顧客満足度の向上を意識した接客マナーの徹底
買取価格	システムとデータに依拠 体系化 全国一律の査定システムと業界データに基づく価格設定
事務手続	無料サポート・無料代行 面倒な書類手続き等の無料代行



- ・徹底したサービス重視
- ・顧客利便性の追求
- ・各種システムの連結
- ・全国統一基準の安心査定

顧客満足度 (Customer Satisfaction) を獲得

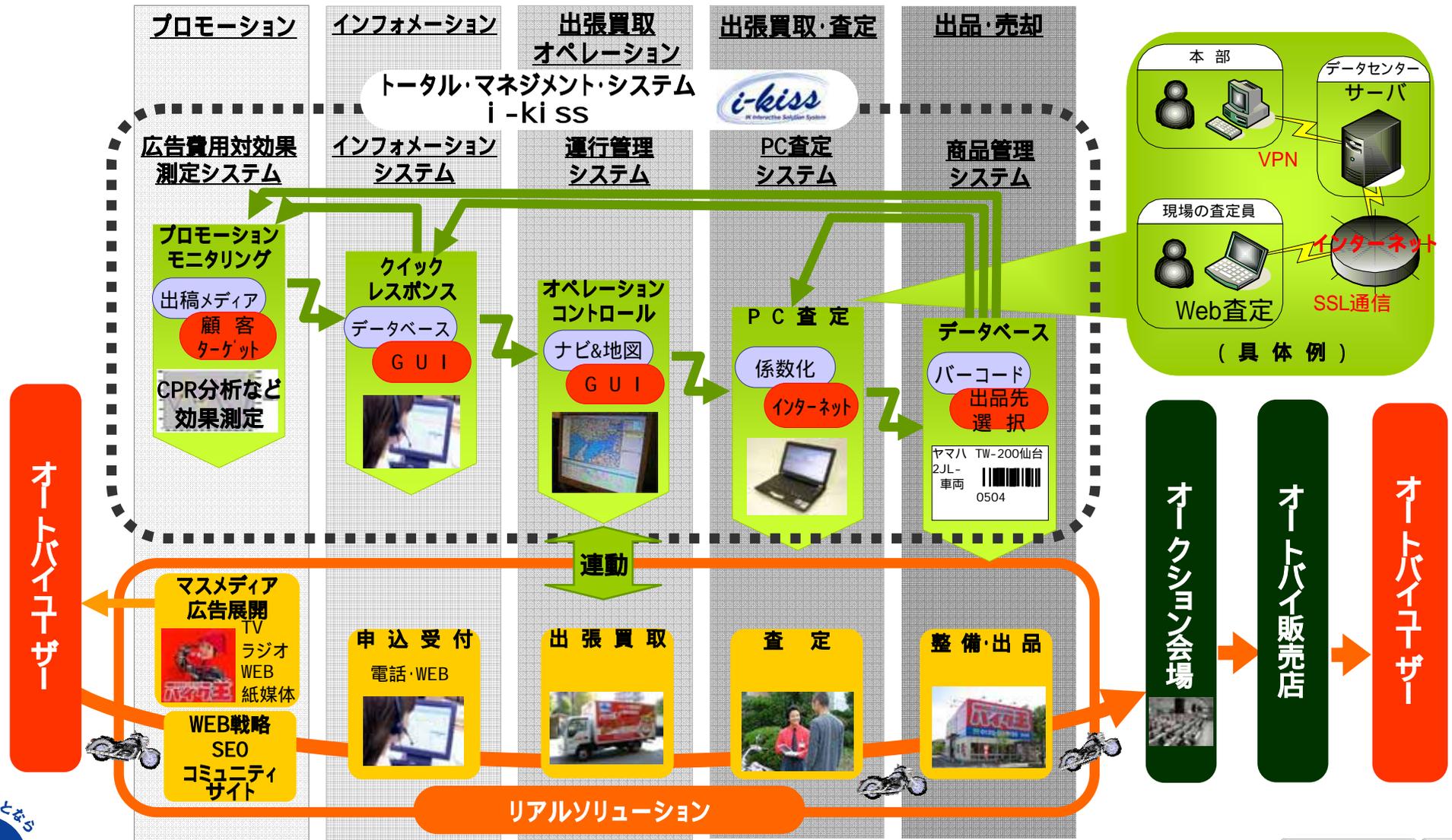


株式会社アイケイコーポレーション

バイク買取専門店
バイク王

中古オートバイ買取専門店のビジネスモデル

ビジネスモデルとそれを支えるITシステム



当社の強み



トータル・マネジメント・システム

ITシステムの構築



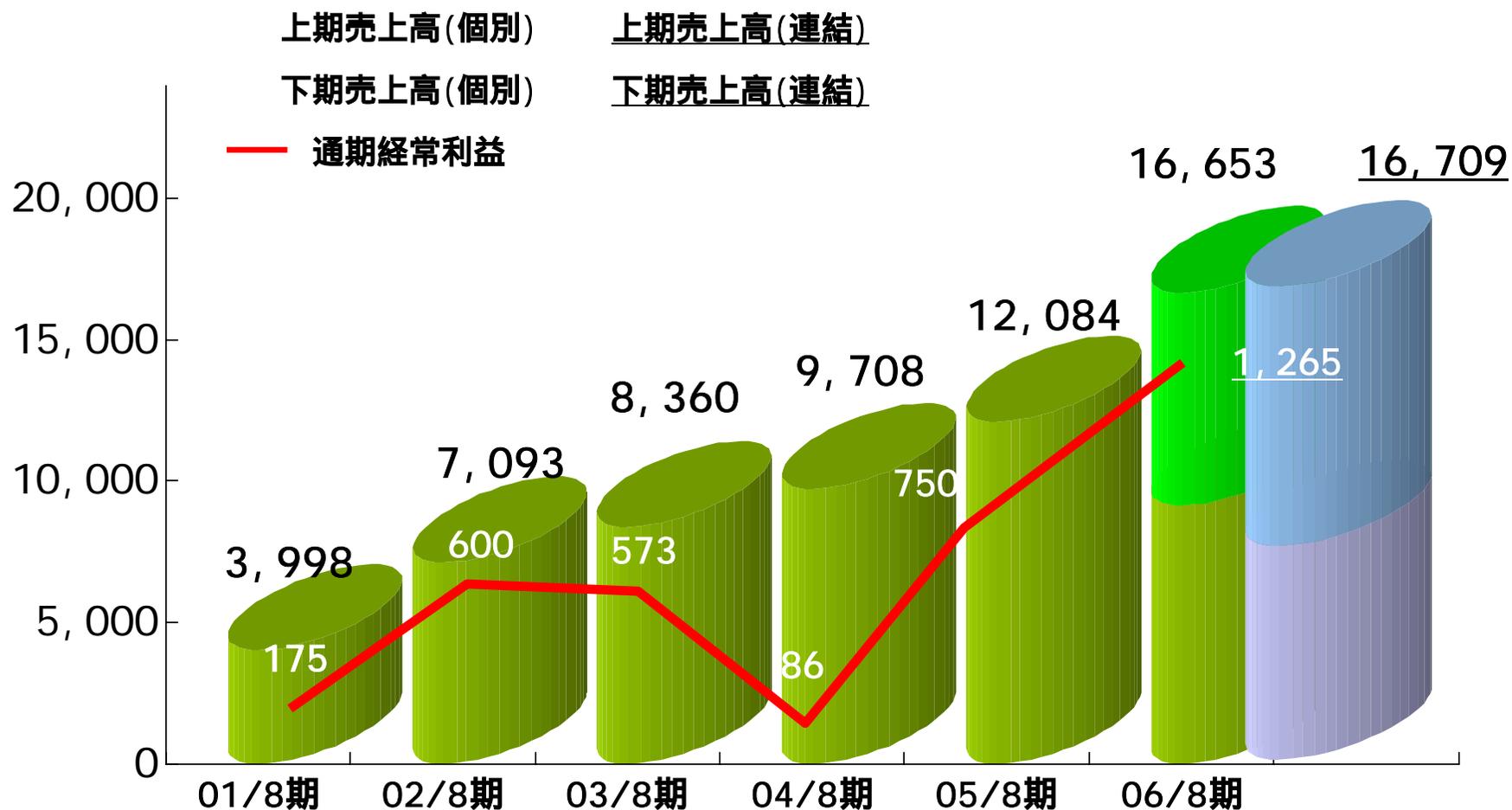
ITシステムと人財育成の連携



効率的なキャッシュフロー・サイクル

業績は順調に推移

(単位: 百万円)





2007年8月期 通期業績予想

2007年8月期 通期業績予想

2007年8月期 通期業績予想

前年同期と比較し、引き続き 増収増益を見込む

連結:売上高20.9%増・経常利益25.9%増 増収増益

(単位:百万円)

	2006年8月期【実績】		2007年8月期【計画】		前年同期比	
	金額	百分比	金額	百分比	増減額	増減率
売上高	16,709	100.0%	20,197	100.0%	3,487	20.9%
売上総利益	8,324	49.8%	10,244	50.7%	1919	23.1%
営業利益	1,182	7.1%	1,435	7.1%	253	21.4%
経常利益	1,265	7.6%	1,592	7.9%	327	25.9%
当期純利益	616	3.7%	890	4.4%	273	44.4%

個別:売上高17.9%増・経常利益20.7%増 増収増益

	2006年8月期【実績】		2007年8月期【計画】		前年同期比	
	金額	百分比	金額	百分比	増減額	増減率
売上高	16,653	100.0%	19,629	100.0%	2,976	17.9%
売上総利益	8,319	50.0%	10,104	51.5%	1,785	21.5%
営業利益	1,231	7.4%	1,425	7.3%	194	15.8%
経常利益	1,312	7.9%	1,583	8.1%	271	20.7%
当期純利益	660	4.0%	886	4.5%	226	34.3%



2007年8月期 通期業績予想の前提

		2006年8月期	2007年8月期	前年同期比	
		通期【実績】	通期【計画】	増減額	増減率
買取販売事業	広告宣伝費 (単位:百万円)	2,053	2,651	598	29.1%
	買取成約率 (単位:%)	87.4%	87.6%	0.2%	0.2%
	販売台数 (単位:台)	105,441	129,000	23,559	22.3%
	平均売上単価 (単位:円)	156,427	150,000	6,427	4.1%
	平均粗利額 (単位:円)	78,284	77,000	1,284	1.6%
駐車場事業	時間貸事業地数 (単位:箇所)	10	87	77	770.0%
	月極事業地数 (単位:箇所)	2	31	29	1,450.0%

注 時間貸 × 月極 併用事業地については、時間貸事業地数にカウントしております。



事業の特徴(業績の下期偏重)について

<特徴: 業績の季節変動>

下半期偏重型の業績推移

2006年8月期 (連結) 【実績】

(単位: 百万円)

	上期 (05/9-06/2)	下期 (06/3-8)	通期 (05/9-06/8)
売上高	7,528 45.1%	9,181 54.9%	16,709 100.0%
経常利益	522 41.3%	743 58.7%	1,265 100.0%

2007年8月期 (連結) 【計画】

(単位: 百万円)

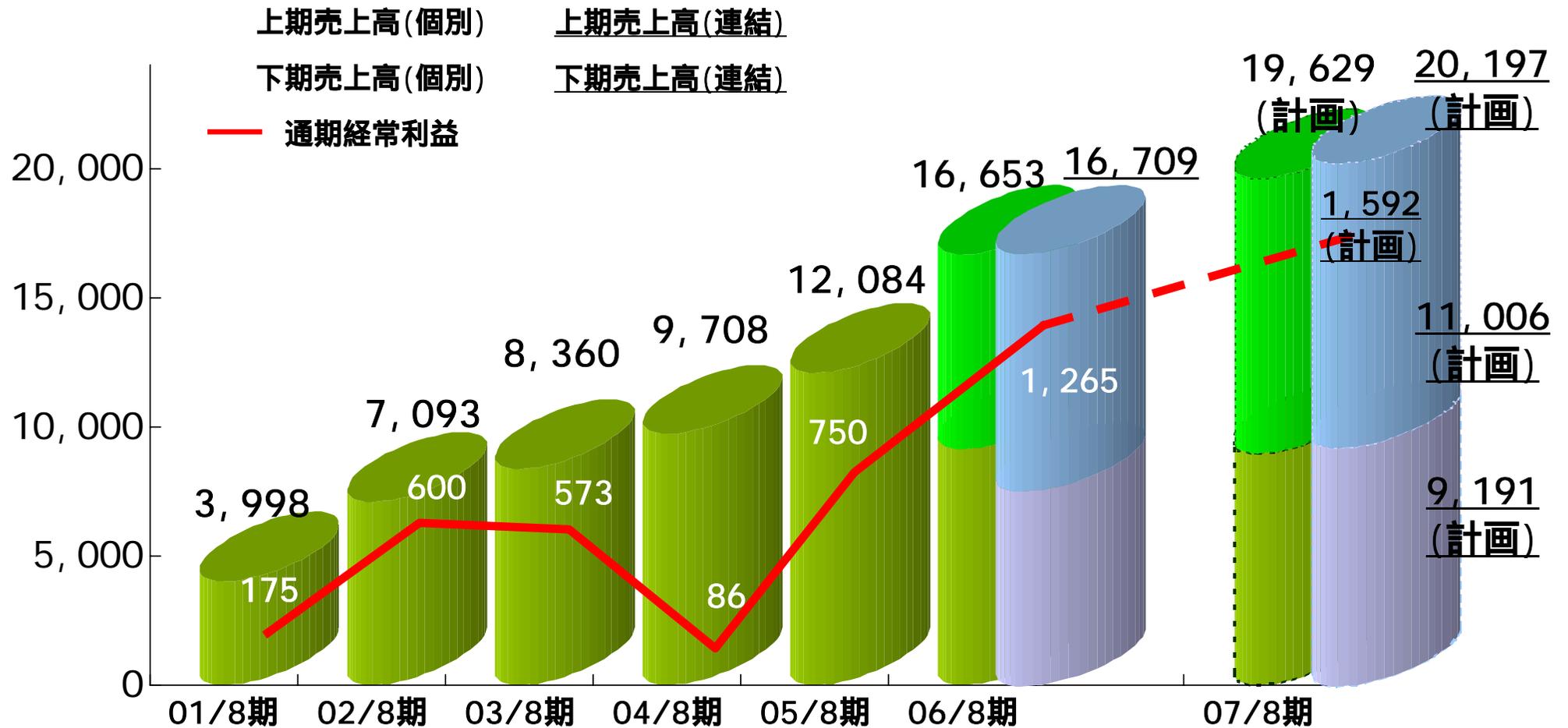
	上期 (06/9-07/2)	下期 (07/3-8)	通期 (06/9-07/8)
売上高	9,191 45.5%	11,006 54.5%	20,197 100.0%
経常利益	470 29.5%	1,121 70.5%	1,592 100.0%

注 2006年8月期の上期については、個別の数字を用いております。



業績の推移(予想)

業績は順調に推移



単年度事業計画の骨子

【2006年8月期】

継続的成長と継続的改善

既存事業（買取販売事業）の拡大・スピードアップ
事業領域の拡大
組織体制の強化

【2007年8月期】

『買取＝バイク王』の確立とブランド強化

バイク王100店舗計画へ向け20店舗新規出店
経営管理体制の強化

< 営業面 >

「バイク王」100店舗体制へ向け、既存事業の強化を図る

20店舗新規出店（RS型：5店舗、SS型：10店舗、MS型：5店舗）
新しい店舗形態となるMS型店舗の導入
空白エリアへの出店を予定

< 組織体制 >

経営管理体制の強化～業務プロセスの再構築

部門別管理体制強化 / 営業効率の改善
ディスクロージャー体制の強化
CC（コーポレートコミュニケーション）の基礎構築

（経営者意識の定着、ストアレベルマーケティング等）
（東証上場、四半期開示、J-SOXへの対応等）
（社名の訴求と企業ブランドの向上等）



新規事業への取り組み

オートバイ駐車場事業：積極的な事業展開（事業地運営、機器販売）に努める



新規事業地運営については、複数の組み合わせ“時間貸し×月極×オートバイ×四輪車”に応じた柔軟な展開を予定。

オートバイ小売販売店：2店舗を新規出店予定。さらなる検証を加える

i-knew

バイク王のビジネスモデルの補完的位置づけ。
（オークションへの高い依存度のリスクヘッジ）

販路拡大と新たなユーザー層（女性ユーザー等）のニーズ喚起を図る。1～2年はトライアル期間と位置づけ、最適な収益モデル構築のための検証活動を推進する。

オートバイパーツ販売：新規出店は行なわず、インターネット上の販売を推進する



バイク王のビジネスモデルにおいて、副産物的に発生する中古パーツの販売を継続して行うが、リアル店舗展開ではなくインターネット上での販売を推進する。

オートバイ輸出



：海外向けECサイト「Niiin.jp（ニリン・ドット・ジェイピー）」を中心とするマーケティング活動

バイク王のビジネスモデルの補完的位置づけ。
（オークションへの高い依存度のリスクヘッジ）

当面は、マーケティングリサーチ段階と位置づけ、情報収集とナレッジの蓄積に努める。





2022年10月1日現在

中期経営計画

(連結) 中期事業計画の概要

平均単価は同水準で推移すると考えるが、販売台数の増加に照らし、増収増益を見込む

(単位: 百万円)

	2006年8月期 【実績】		2007年8月期 【計画】		2008年8月期 【計画】		2009年8月期 【計画】	
	金額	増減率	金額	増減率	金額	増減率	金額	増減率
売上高	16,709	- %	20,197	20.9%	25,299	25.3%	30,583	20.9%
経常利益 (経常利益率)	1,265 (7.6%)	- %	1,592 (7.9%)	25.9%	2,076 (8.2%)	30.4%	2,551 (8.3%)	22.9%
当期純利益	616	- %	890	44.4%	1,161	30.4%	1,426	22.8%

ポイント

新規出店、販売台数増加により継続的な増収増益を見込む

売上高、経常利益ともに前年比20%増の継続的な成長を実現する

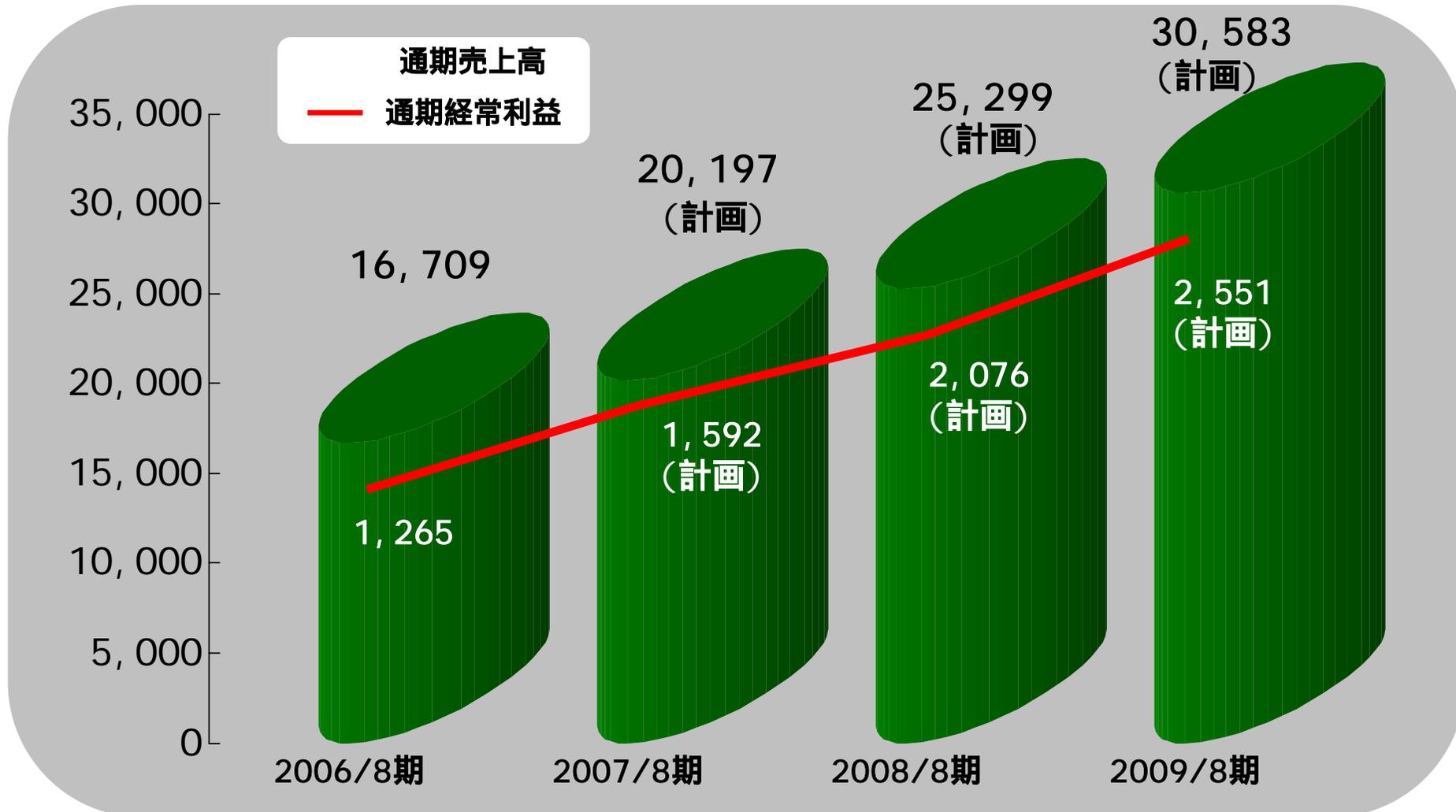
07年8月期より、同族会社の留保金課税にかかる税制改正にともない実効税率が下がり、当期純利益が増加



(連結) 業績予想の推移

今後も業績は順調に推移するものと予想する

(単位: 百万円)



中期経営計画の骨子：買取専門店からオートバイ総合企業へ **iKco.,LTD**

ビジョン：オートバイライフの総合プランナー

買取事業を中心とした 5事業の形成



バイク王100店舗計画
「バイク王」ブランド
の“進化”と“深化”

1. 多店舗展開の実施
2. 積極的かつ継続的な広告宣伝活動



バイクパークの確立
と企業信頼度の向上

1. 事業地の多種多様な展開及び収益力確保
2. 企業信頼度向上と経営基盤の強化

i-knew

事業モデルの構築 及び
ブランドの認知度向上

1. 収益モデルの構築とパッケージ化
2. 09/8月期から多店舗展開の実施



顧客層 及び 収益機会の拡大

1. 取扱商品増加に対する効率的な業務体制の確立
2. インターネットを活用した販路の拡大



海外マーケットへの
販売経路創出

1. ナレッジの蓄積、マーケット選定、事業モデル創出

コア事業
の強化

事業領域
の拡大

組織体制の強化：会社の成長に応じた組織体制構築



株式会社アイケイコーポレーション



重点戦略:バイク王のブランド強化

買取=バイク王の確立とブランド化を図る

積極的な出店
~ バイク王100店舗計画 ~

積極的な広告展開

システムの強化



『買取=バイク王』の
確立とブランド強化

バイク買取専門店
バイク王



株式会社アイケイコーポレーション

バイク買取専門店
バイク王

バイク王100店舗計画

2009年8月期にバイク王100店舗体制を実現する

		2006年8月期 【実績】 増減率	2007年8月期 【予想】 増減率	2008年8月期 【計画】 増減率	2009年8月期 【計画】 増減率
「バイク王」 店舗	RS型店舗	40店舗	45店舗	49店舗	58店舗
	MS型店舗	0店舗	6店舗	6店舗	6店舗
	SS型店舗	13店舗	22店舗	32店舗	42店舗
	合計	53店舗	73店舗	87店舗	106店舗
「i-knew」店舗		1店舗	3店舗	5店舗	10店舗
「バイク王パーツ」店舗		1店舗	1店舗	1店舗	1店舗
店舗数合計		55店舗 57.1%	77店舗 40.0%	93店舗 20.8%	117店舗 25.8%
販売台数		105,441台 38.2%	129,000台 22.3%	157,000台 21.7%	184,000台 17.2%





イイワのことなら

マーケット環境

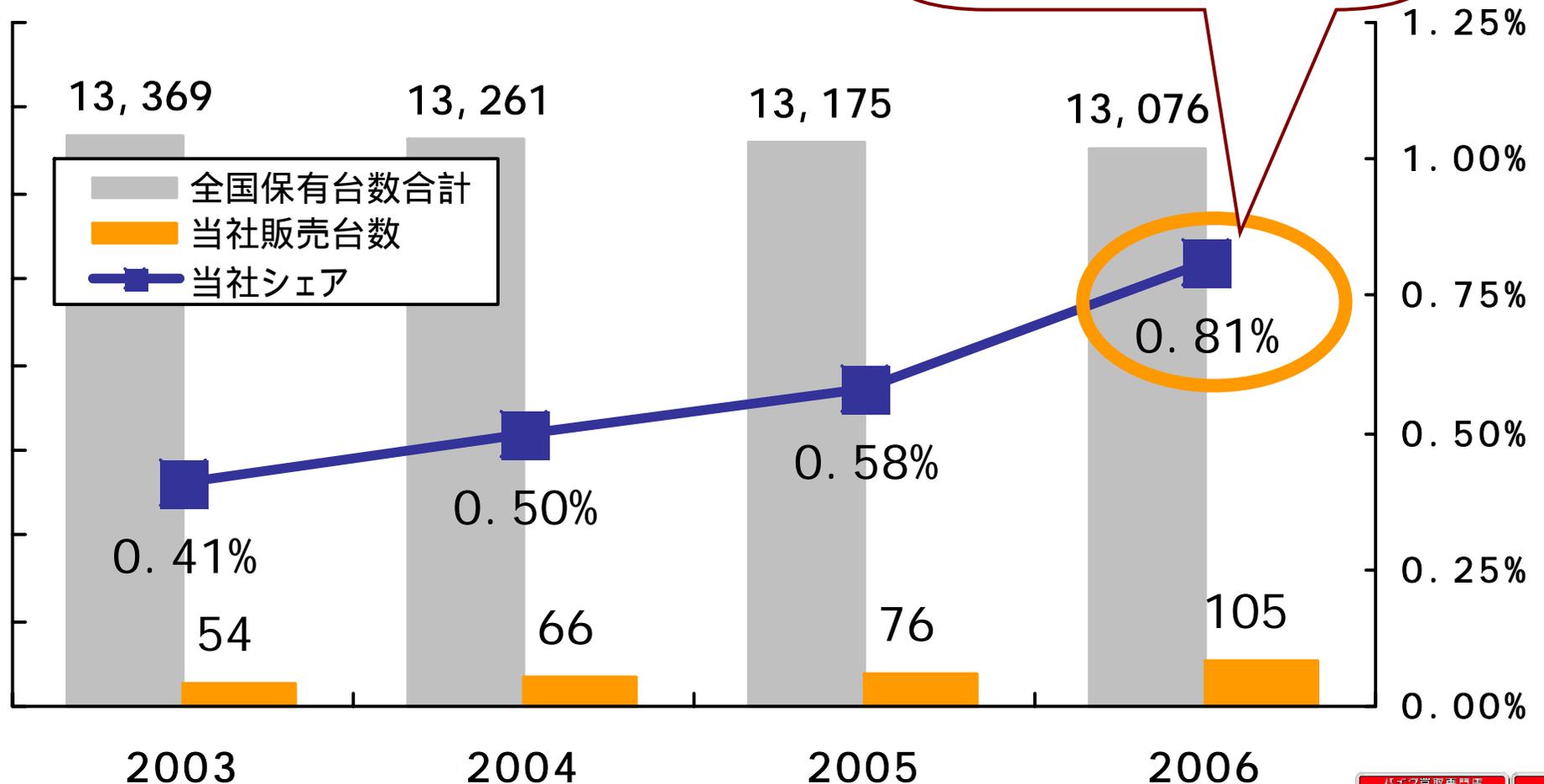
保有台数にみる当社シェア

(単位: 千台)

(出所) 保有台数・・・2003~2005年:(社)日本自動車工業会
 2006年 :二輪車新聞(推定値)
 (期間) 保有台数・・・3月末、当社販売台数・・・前年9月~8月

【ビジネスチャンス】

保有台数に対する当社シェアは1%未滿。成長の余地は十分見込める



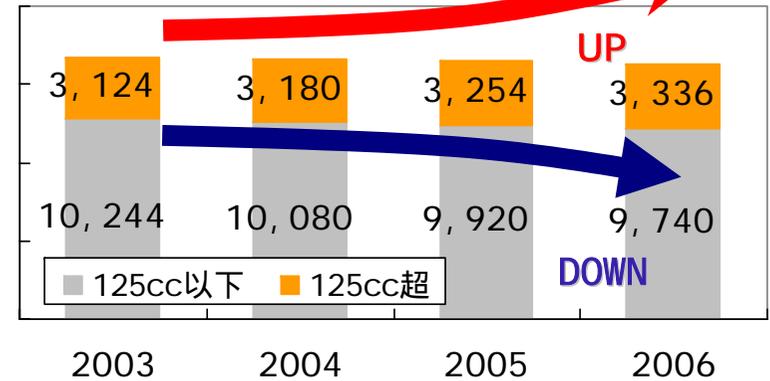
増加する大型車輛のニーズ

(単位: 千台)

保有台数の推移

	2003年	2004年	2005年	2006年
125cc超	3,124	3,180	3,254	3,336
125cc以下	10,244	10,080	9,920	9,740
合計	13,369	13,261	13,175	13,076

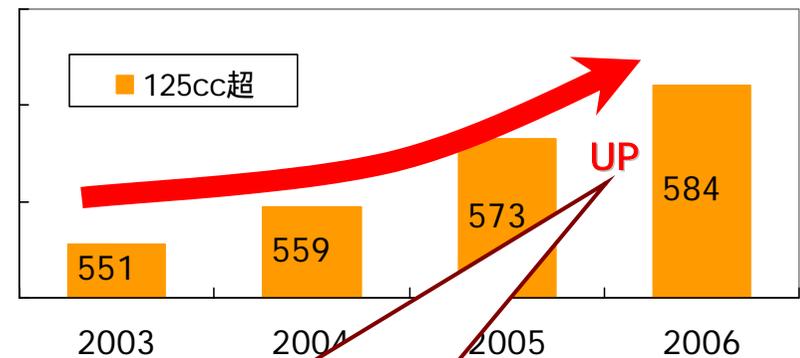
(出所) (社)日本自動車工業会
 2006年(125cc以下、合計)のみ二輪車新聞(推定値)
 (期間)3月末



中古車流通台数の推移 (流通台数 = 名義書換された車輛の台数で見た場合)

	2003年	2004年	2005年	2006年
125cc超	551	559	573	584
125cc以下	-	-	-	-
合計	-	-	-	-

(出所) 全国軽自動車協会連合会
 (期間) 前年4月～3月



【ビジネスチャンス】

全国的な統計がなく、計測不能であるが、保有台数に照らして見ると相当の台数が見込まれる

【ビジネスチャンス】

当社販売台数の多くを占める125cc超の流通台数は増加傾向





バイクのことなら
バイクのことなら
バイクのことなら

最後に

経営理念

経営理念

常に成長を求め事

共に成長を喜べる事

お客様の笑顔を追求する事

社会の発展に寄与する事

未来への文化を創造する事

そして常に夢を持ち続け

愛される企業を実現します



株式会社アイケイコーポレーション

パイコ王

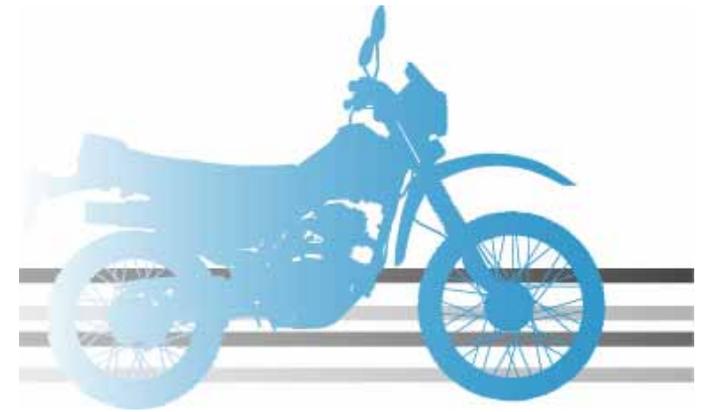


株式会社アイケイコーポレーション

本資料は、当社をご理解いただくために作成されたもので、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をご承知ください。



【IR担当者連絡先】 経営企画室：澤、西元

TEL：03-6803-8855

<http://www.ikco.co.jp/>