

目次

会社概要	P.3
当社のビジネスモデル・事業の強み	P.4
マーケット環境について	P.13
今後の展望～中期経営計画～	P.16

会社概要

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	584,534千円 (2007年 2月末日現在)	
売上高	20,379百万円 (2007年 8月期 連結)	
販売台数	132,498台 (2007年 8月期 連結)	
従業員数	700名 (2007年 2月末日現在 連結)	
店舗数	93店舗 (2008年 5月10日現在 連結) (バイク王 84店舗、バイク王パーツ 1店舗、i-knew 1店舗、テクノホーツ7店舗)	
子会社	株式会社パーク王	(2006年3月1日設立、資本金 80百万円 当社出資比率100%)
	株式会社アイケイモーターサイクル	(2007年2月14日設立、資本金422百万円 当社出資比率100%) (2008年6月、IKCOに吸収合併予定)



当社のビジネスモデル・事業の強み



株式会社アイケイコーポレーション

成長の要因のドライバーである顧客志向の買取モデル

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 全国統一基準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

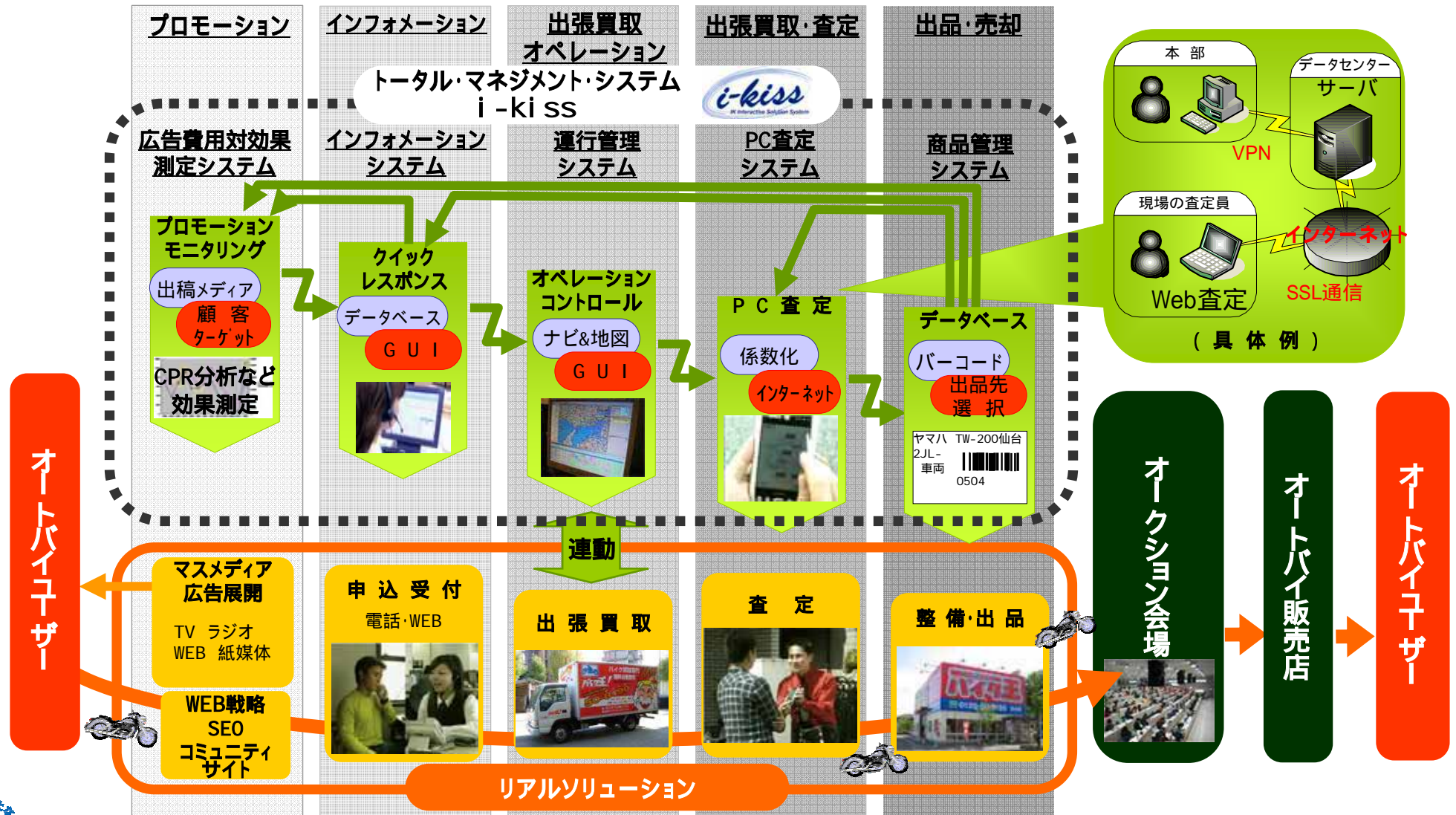


- ・徹底したサービス重視
- ・顧客利便性の追求
- ・各種システムの連結
- ・全国統一基準の安心査定

顧客満足度 (Customer Satisfaction) を獲得

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システムと人材育成の連携



効率的なキャッシュフロー・サイクル

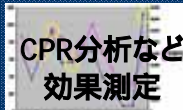
当社の強み(1):ITシステムの構築

トータル・マネジメント・システム



広告費用対効果測定システム

出稿メディア
顧客ターゲット



アンケート等によって基礎データを蓄積し、広告出稿における費用対効果を各エリア、各広告媒体毎に多面的に測定分析しています。

インフォメーションシステム

データベース
GUI



販売相場をデータベース化し、それに連動した適正な買取価格を迅速にお客様にご提示しています。

運行管理システム

ナビ&地図
GUI



査定員のスケジュール管理、地図とカーナビを連動させた到着予定時間の算出などに活用することで効率的な稼働を実現しています。

PC査定システム

係数化
インターネット



インターネット回線を通じたデータの送受信に加え、販売相場のデータベース、査定項目の係数化により全国統一の査定基準を確保しています。

商品管理システム

バーコード
出品先選択



データベースで情報を一元管理するとともに、バーコードを用いて在庫を管理し、適切なオークション会場への出品・売却を実現しています。



当社の強み(2):人材育成について

「人材」を「人財」に変える社員教育制度

トータル・マネジメント・システム



相互補完
相乗効果

サービス意識の醸成

- ・電話・インターネット受付 24時間365日、年中無休
- ・出張買取
 - 無料出張
 - 全国どこでも
- ・書類代行も無料にて行う
- ・店舗にてのリペア作業
- ・成約したお客様へのアフターコール

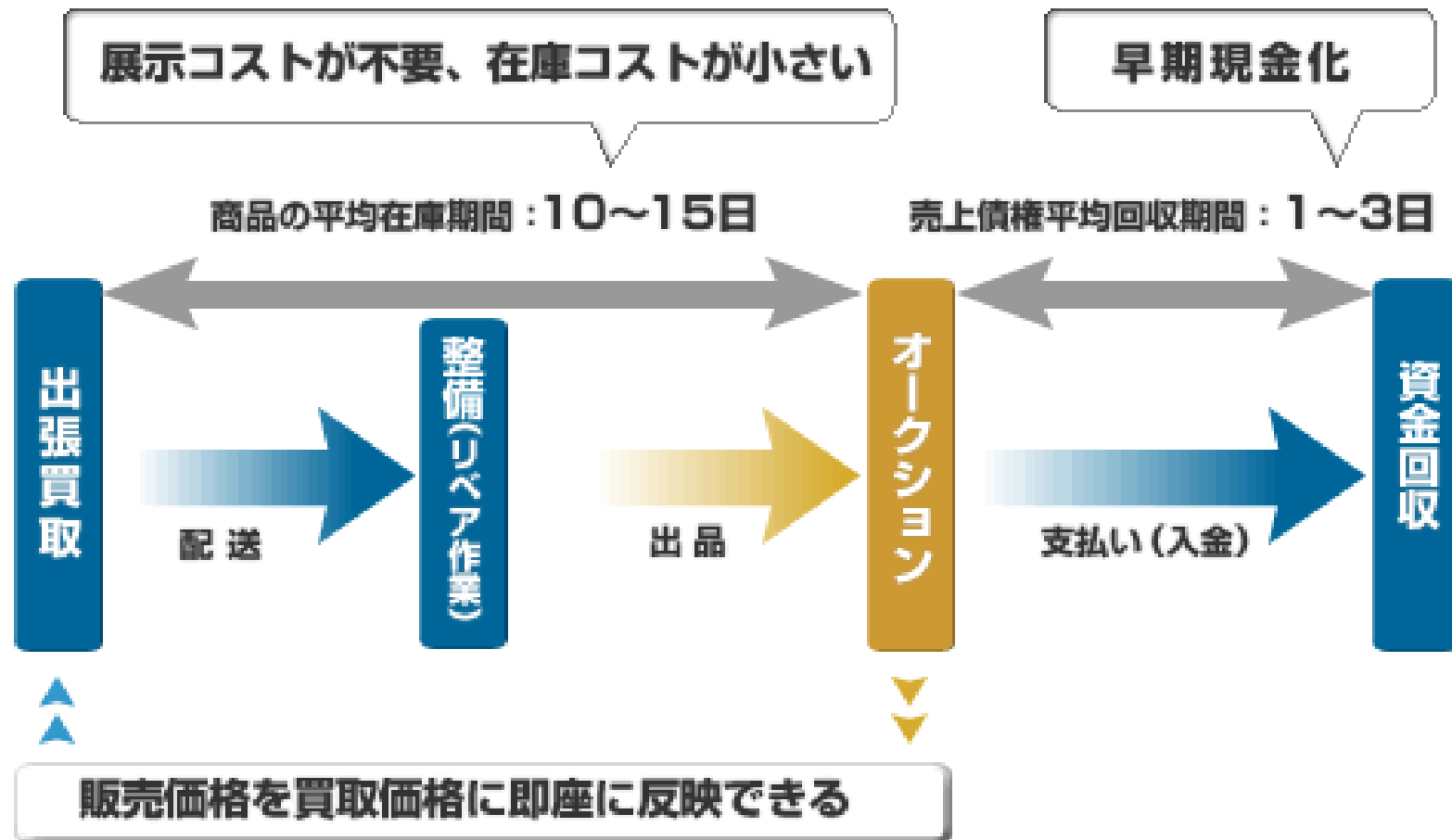
利便性追求(いつでもどこでも、お客様の要望に対応)

顧客満足度向上



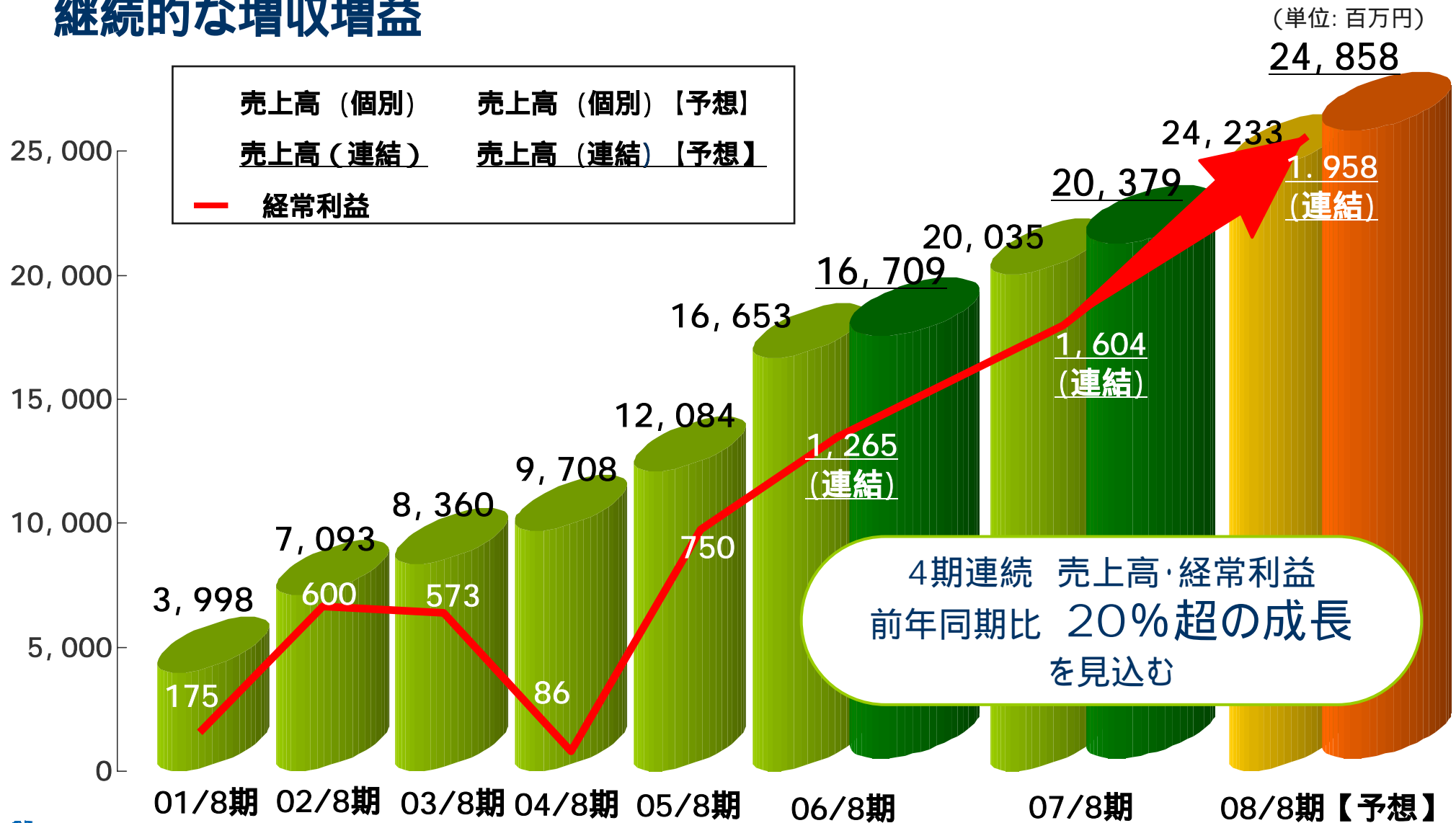
当社の強み(3): 効率的なキャッシュフロー

安定的事業拡大を支える高効率・低リスクのキャッシュフロー経営



今日までの業績について

継続的な増収増益



株式上場

ジャスダック、東証2部に上場を果たし、着実に成長を遂げる

2005年6月 ジャスダック上場



2006年8月 東証2部上場



マーケット環境について



株式会社アイケイコーポレーション

マーケット環境の概要

(単位:千台)

保有台数の推移

	2004年 3月末	2005年 3月末	2006年 3月末	2007年 3月末
125cc超	3,180	3,254	3,336	-
125cc以下	10,080	9,920	9,723	-
合計	13,261	13,175	13,060	-

(出所)日本自動車工業会

(単位:千台)

中古車流通台数の推移

	2003年4月~ 2004年3月	2004年4月~ 2005年3月	2005年4月~ 2006年3月	2006年4月~ 2007年3月
125cc超	559	573	584	550
125cc以下	-	-	-	-
合計	-	-	-	-

(出所)社団法人全国軽自動車協会連合会

(単位:千台)

当社販売台数の推移

	2003年9月~ 2004年8月	2004年9月~ 2005年8月	2005年9月~ 2006年8月	2006年9月~ 2007年8月
当社販売台数	66	76	105	132
保有台数に占めるシェア	0.50%	0.58%	0.81%	-

内部取引については、加味していない

(単位:千台)

新車販売(出荷)台数の推移

	2003年4月~ 2004年3月	2004年4月~ 2005年3月	2005年4月~ 2006年3月	2006年4月~ 2007年3月
125cc超	131	136	146	136
125cc以下	611	556	563	545
合計	743	692	710	681

(出所)社団法人日本自動車工業会

国内二輪車販売店舗数・平均従業員数の推移

	1997年	1999年	2002年	2004年
店舗数(店舗)	12,959	12,523	12,458	11,584
平均従業員数 (人)	2.56	2.60	2.76	2.79

(出所)経済産業省

(単位:百件)

オートバイ違法駐車取締り件数の推移

	2004年	2005年	2006年	2007年
検挙数	826	1,095	2,765	5,214

(出所)警察庁



マーケット環境の概要 ~ 競合他社の状況について

バイク買取チェーン・買取台数



(単位:台)

	2006年	2007年	2008年(予測)
アイケイコーポレーション	105,400	131,000	155,000
A社	13,000	13,000	20,700
B社	3,000	3,000	3,000
その他	18,600	9,000	8,300
合計	140,000	156,000	187,000

(出典) 株式会社 矢野経済研究所 調査推定

今後の展望～中期経営計画～



株式会社アイケイコーポレーション

中期経営計画の骨子～経営戦略イメージ



買取専門企業から、オートバイライフの総合プランナーへ

経営理念

常に成長を求める事
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



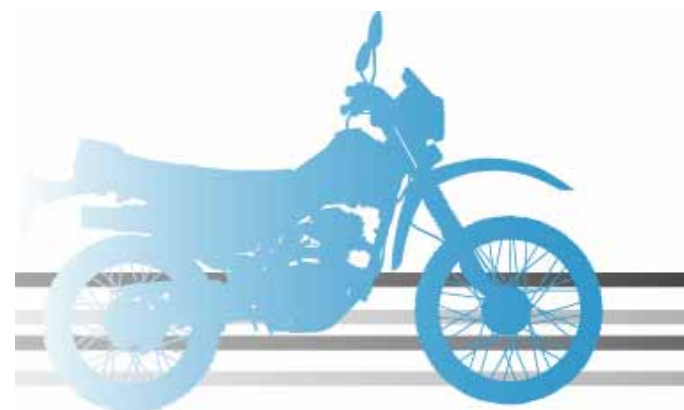


株式会社アイケイコーポレーション

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：西元、伊藤

TEL：03-6803-8855

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