

【参考資料】

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

1

会社概要

2

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	586,650千円 (2008年 8月末日現在)
売上高	24,588百万円 (2008年 8月期 連結)
販売台数	146,111台 (2008年 8月期 買取販売)
従業員数	858名 (2008年 8月末日現在 連結)
拠点数	110箇所 (2008年 10月15日現在 連結) (102店舗 : パイク王 91店舗、パイク王パーツ 11店舗、 パイク王ダイレクトSHOP 2店舗、i-knew 1店舗、テクノパーツ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%)ほか1社



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



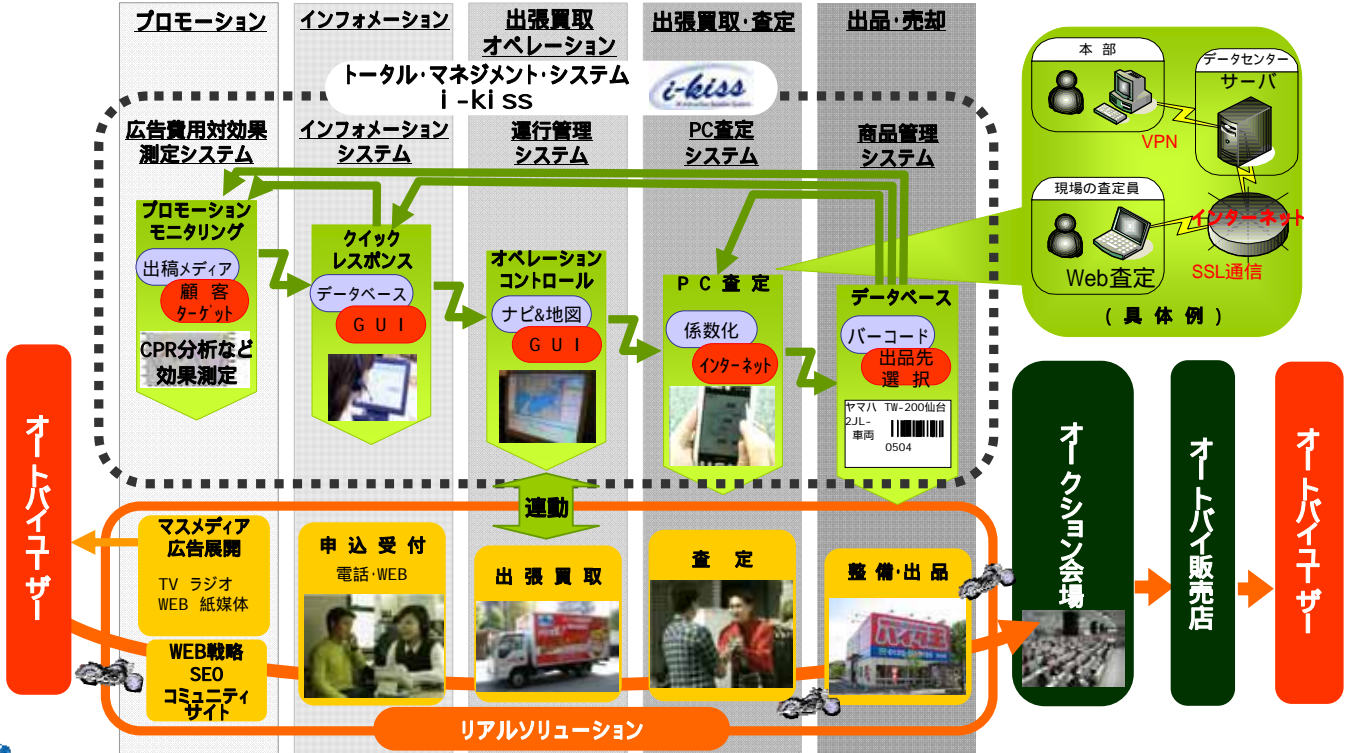
- ・徹底したサービス重視
- ・顧客利便性の追求
- ・各種システムの連結
- ・全国統一基準の安心査定

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



Copyright (C) 2008 IK CO.,Ltd. All Rights Reserved



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

CPR分析など
効果測定

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。



Copyright (C) 2008 IK CO.,Ltd. All Rights Reserved



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



お客様との買取交渉(その場で交渉)

いつでもどこでも、お客様の要望に対応(利便性追求)

- ・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

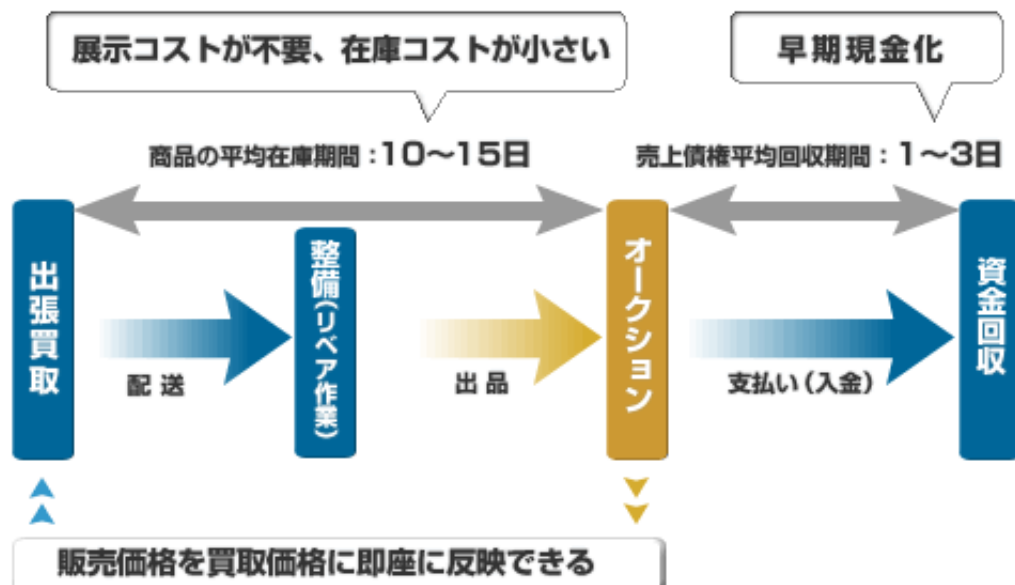


Copyright (C) 2008 IK CO.,Ltd. All Rights Reserved



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



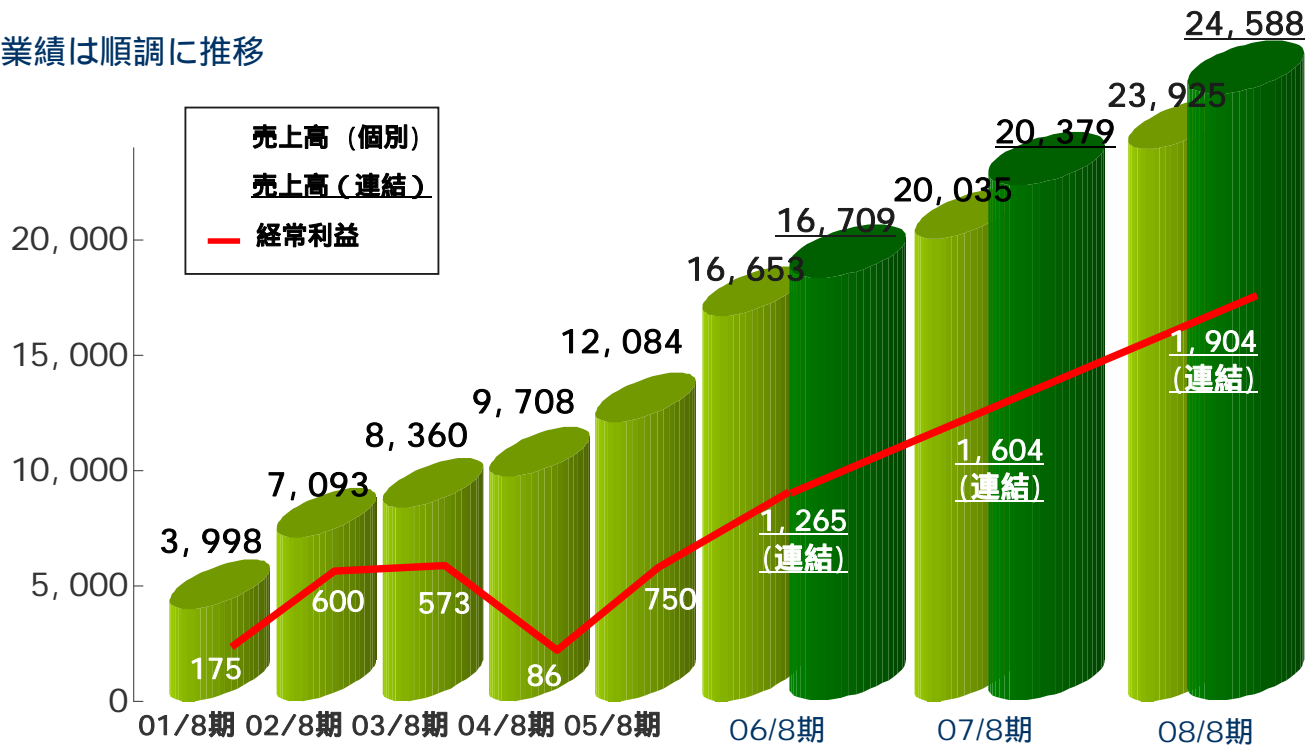
Copyright (C) 2008 IK CO.,Ltd. All Rights Reserved



今日までの業績について

(単位: 百万円)

業績は順調に推移



Copyright (C) 2008 IK CO., Ltd. All Rights Reserved



(小売販売) バイク王ダイレクトSHOPについて

他のオートバイ販売店にない強み ... 「バイク王」からの車輛供給



TECHNO SPORTS 小売販売店テクノスポーツは08年12月を目処に全店舗を「バイク王ダイレクトSHOP」に統合予定

中野店 東京都練馬区 床面積 166坪	横浜店 横浜市戸塚区 床面積 40坪	太田店 東京都大田区 床面積 39坪
仙台店 仙台市泉区 床面積 221坪	大阪171号店 兵庫県尼崎市 床面積 225坪	福岡店 福岡県糟屋郡 床面積 99坪
名古屋店 愛知県名古屋市 床面積 154坪	相模原店 神奈川県相模原市 床面積 97坪	i-knew

バイク王ダイレクトSHOP 2店舗

名古屋みなと店 愛知県名古屋市港区 床面積 130.00坪	GLOBO蘇我店 千葉県千葉市中央区 床面積 167.64坪
--	---



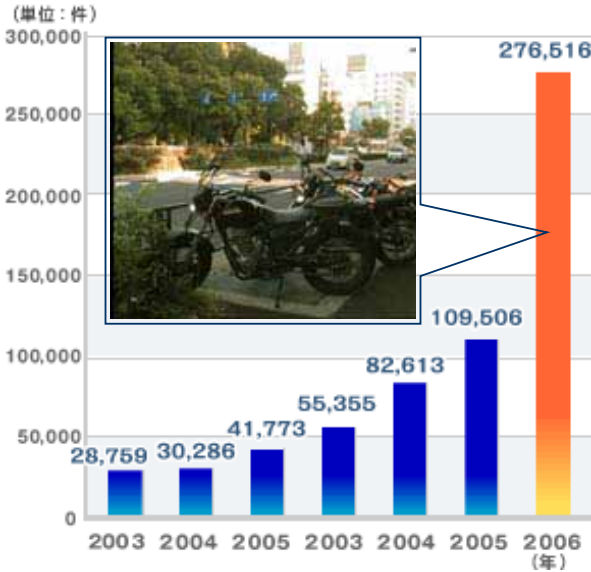
Copyright (C) 2008 IK CO., Ltd. All Rights Reserved



(駐車場) **バイク王** について

オートバイを取り巻く環境を整備する

■ 二輪車の駐車違反取締り件数の推移



2007年 521,454台 (出典:警察庁)

【時間貸し】ロッカー



【時間貸し】フラップタイプ

【月極】シェルタータイプ



【月極】ラインタイプ



マーケット環境の概要 ~ 増加する大型車輛のニーズ

(単位:千台)

保有台数の推移

	2005年 3月末	2006年 3月末	2007年 3月末	2008年 3月末
125cc超	3,254	3,336	3,403	-
125cc以下	9,920	9,723	9,531	-
合計	13,175	13,060	12,935	-

(出所)日本自動車工業会

(単位:千台)

中古車流通台数の推移

	2004年4月~ 2005年3月	2005年4月~ 2006年3月	2006年4月~ 2007年3月	2007年4月~ 2008年3月
125cc超	573	584	550	546
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

	2004年9月~ 2005年8月	2005年9月~ 2006年8月	2006年9月~ 2007年8月	2007年9月~ 2008年8月
当社販売台数	76	105	131	141
保有台数に占めるシェア	0.58%	0.81%	1.01%	-

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

	2004年4月~ 2005年3月	2005年4月~ 2006年3月	2006年4月~ 2007年3月	2007年4月~ 2008年3月
125cc超	136	146	136	121
125cc以下	556	563	545	533
合計	692	710	681	655

(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

	1999年	2002年	2004年	2007年
店舗数(店舗)	12,523	12,458	11,584	10,758
平均従業員数(人)	2.60	2.76	2.79	2.80

(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

