



株式会社アイケイコーポレーション <http://www.ikco.co.jp/>

第7期 決算説明会資料

2004.9.1-2005.8.31

2005年10月

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。

本資料を作成するに当たって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は、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、実際の業績は言及または記述されている将来見通しとは大きく異なる結果となることをご承知下さい。

・2005年 8月期 決算概況について

当社の事業内容について
2005年 8月期 業績ハイライト
2005年 8月期 損益計算書
売上高と経常利益の推移
2005年 8月期 四半期別 損益計算書
売上高の内訳(排気量別)1、2
2005年 8月期 貸借対照表
2005年 8月期 損益計算書(再掲)
2005年 8月期 キャッシュフロー計算書

・2006年 8月期 予想概況について

単年度事業計画の骨子
2006年 8月期 予想ハイライト
2006年 8月期 損益計算書(予想)
2006年 8月期 売上高と経常利益の推移(予想)

・中期経営計画について

中期経営計画の骨子
事業環境認識 1、2
中期経営計画 事業領域 1、2
経営指標の推移(予想)
経営理念

・補足資料

会社概要
沿革
オートバイ買取専門店の特徴
当社の強み 1、2、3
認知度向上のための積極的な広告展開について
買取店舗の展開について 1、2
中古パーツ販売について
車輛販売店舗「i-knew」について 1、2



. 2005年 8月期 決算概況について

当社の事業内容について

2005年 8月期 業績ハイライト

2005年 8月期 損益計算書

売上高と経常利益の推移

2005年 8月期 四半期別 損益計算書

売上高の内訳(排気量別)1、2

2005年 8月期 貸借対照表

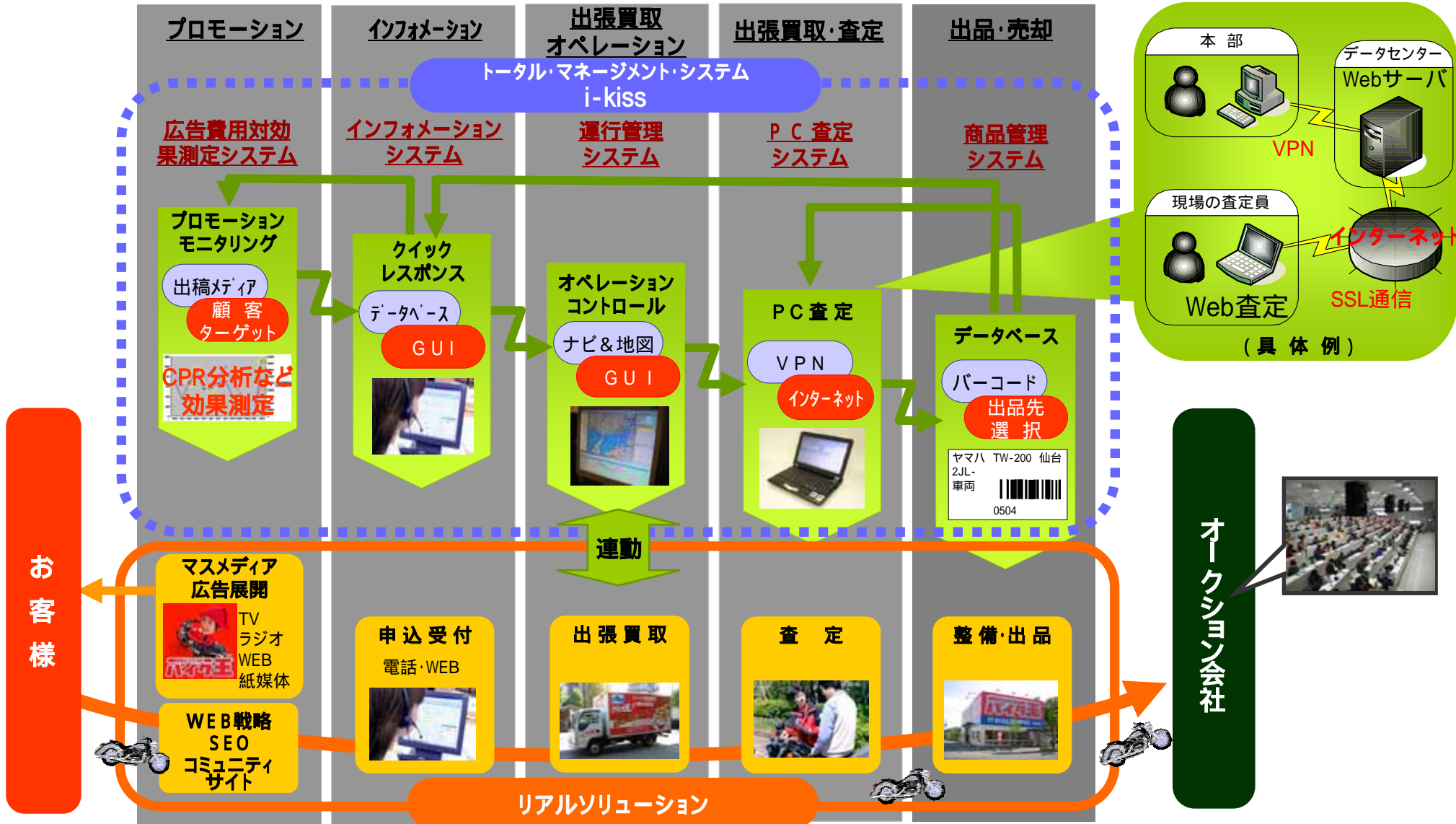
2005年 8月期 損益計算書(再掲)

2005年 8月期 キャッシュフロー計算書

当社の事業内容について



オートバイ買取専門店「バイク王」の全国展開・店舗展開をサポートするシステム構築



業績ハイライト

売上高	: 12,084,978 千円	(前期比 24.5%増)
経常利益	: 750,740 千円	(前期比 768.5%増)
当期純利益	: 414,751 千円	(前期比 723.5%増)

トピックス

ジャスダック上場

PR戦略

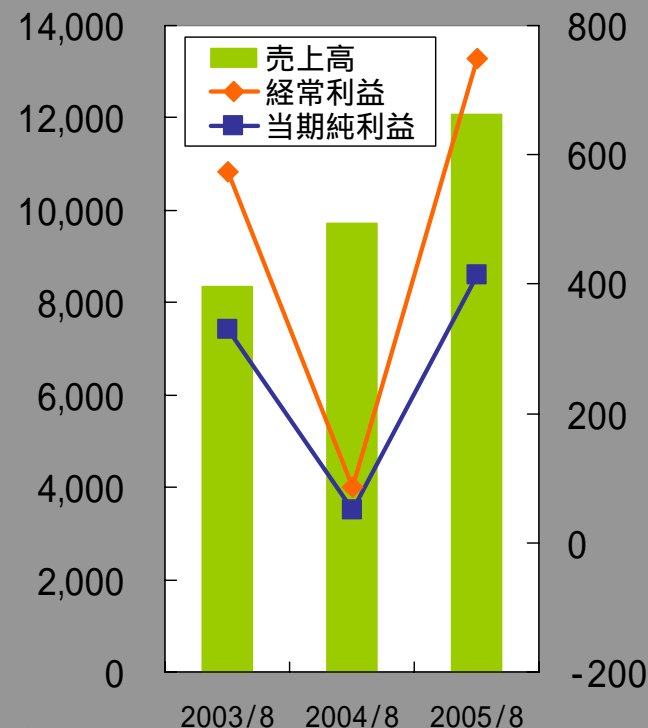
(1) 広告戦略: ブランディング対策 「親しみやすさ」「安心感」
CPR分析等徹底した効果測定に基づくメディアミックス

(2) 店舗戦略: 「買取店舗 35店舗」+ 「パーツ販売店舗 1店舗」体制
 倉庫型店舗 ロードサイド型店舗 : 4 店舗 移転
 北東北・南九州の強化 : 2 店舗 新規出店
 小規模店舗 (新パッケージ) : 2 店舗 新規出店

システム戦略

集客・仕入・販売に於ける「ビジネスプロセス」を一元管理する新基幹システム
 “i-kiss(ik interactive solution system)”の本格稼働

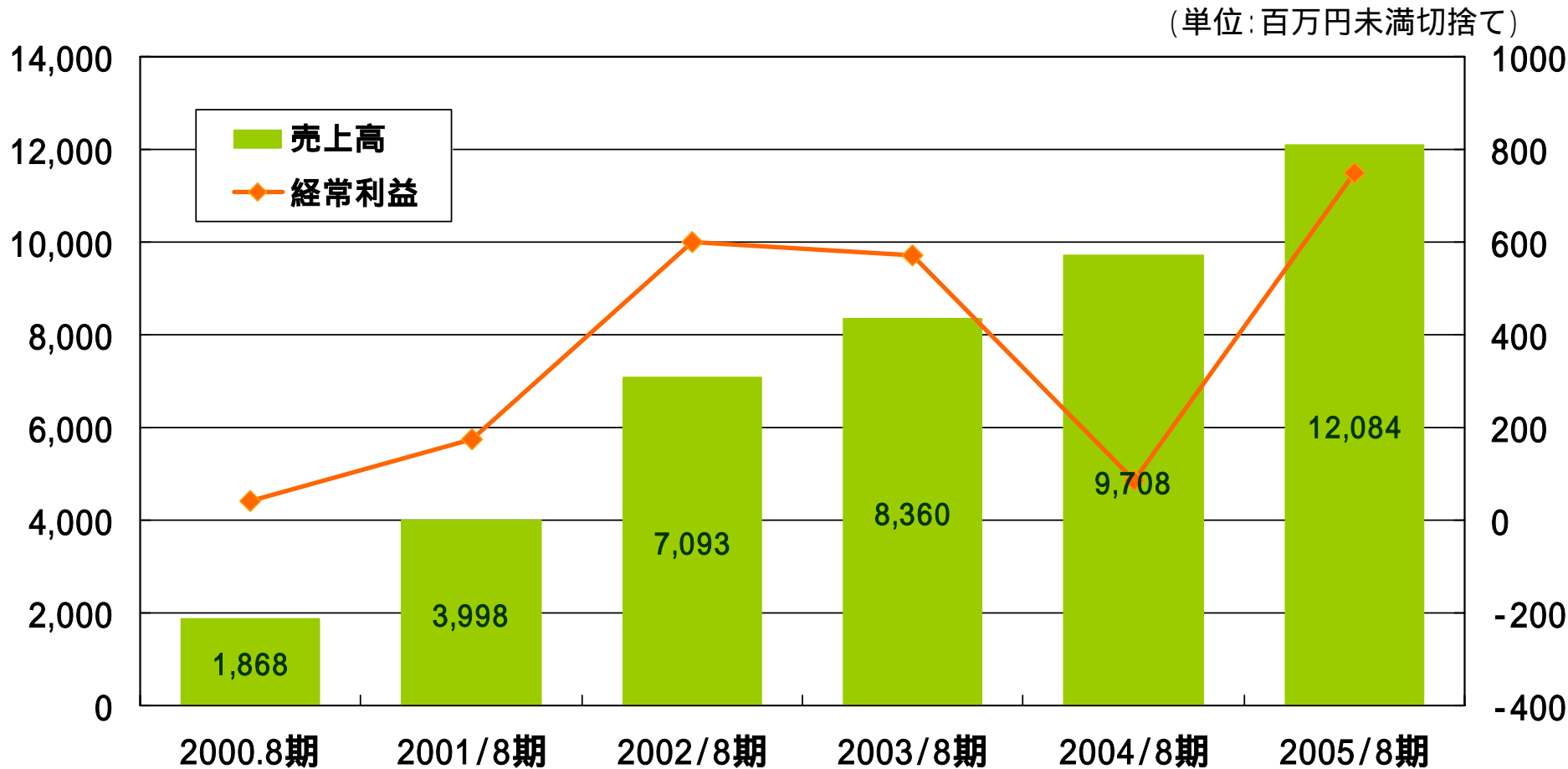
単位: 百万円未満切捨て



(単位:百万円未満切捨て)

	2004年8月期		2005年8月期		前期比	
	金額	売上対比	金額	売上対比	増減額	増減率
売上高	9,708		12,084		+ 2,376	+ 24.5%
売上原価	4,875	50.2%	6,091	50.4%	+ 1,215	+ 24.9%
売上総利益	4,833	49.8%	5,993	49.6%	+ 1,160	+ 24.0%
販売費及び 一般管理費	4,811	49.6%	5,269	43.6%	+ 457	+ 9.5 %
営業利益	21	0.2%	724	6.0%	+ 702	+ 3288.7%
経常利益	86	0.9%	750	6.2%	+ 664	+ 768.5%
税引後当期純利益	50	0.5%	414	3.4%	+ 364	+ 723.5%

注 2005年8月期の数値については、監査法人の監査を受けておりません。



通 期 経常利益	42	175	600	573	86	750
----------	----	-----	-----	-----	----	-----

注1. 各数値については、当社単体ベースのものを記載しております。
 注2. 2005/8期の数値については、監査法人の監査を受けておりません。

(単位:百万円未満切捨て)

	2005年8月期									
	1Q (04/9-11)		2Q (04/11-05/2)		3Q (05/3-5)		4Q (05/6-8)		通 期 (04/9-05/8)	
	金 額	売上対比	金 額	売上対比	金 額	売上対比	金 額	売上対比	金 額	売上対比
売上高	2,934	100.0%	2,620	100.0%	3,281	100.0%	3,249	100.0%	12,084	100.0%
売上原価	1,557	53.1%	1,323	50.5%	1,579	48.1%	1,631	50.2%	6,091	50.4%
売上総利益	1,376	46.9%	1,297	49.5%	1,701	51.9%	1,617	49.8%	5,993	49.6%
販売費及び 一般管理費	1,227	41.8%	1,185	45.2%	1,316	40.1%	1,540	47.4%	5,269	43.6%
営業利益	149	5.1%	111	4.3%	385	11.7%	77	2.4%	724	6.0%
経常利益	162	5.6%	124	4.8%	395	12.1%	67	2.1%	750	6.2%
税引後当期純利益	-	- %	-	- %	-	- %	-	- %	414	3.4%

注 上記の各四半期毎の数値については、監査法人の監査を受けておりません。ここでは、当社の社内資料を参考として記載しております。

(単位:百万円未満切捨て)

	2004年8月期				2005年8月期				前年比			
	販売台数 売上対比		金額 売上対比		販売台数 売上対比		金額 売上対比		(販売台数)		(金額)	
	販売台数	売上対比	金額	売上対比	販売台数	売上対比	金額	売上対比	増減額	増減率	増減額	増減率
原付一種	19,188	28.9%	827	8.5%	21,790	28.6%	1,100	9.1%	+ 2,602	+ 13.6%	+ 272	+ 32.9%
原付二種	5,010	7.5%	343	3.5%	6,109	8.0%	458	3.8%	+ 1,099	+ 21.9%	+ 115	+ 33.5%
軽二輪車	18,995	28.6%	2,447	25.2%	22,654	29.7%	3,290	27.2%	+ 3,659	+ 19.3%	+ 843	+ 34.4%
小型二輪車	23,182	34.9%	5,991	61.7%	25,726	33.7%	7,115	58.9%	+ 2,544	+ 11.0%	+ 1,124	+ 18.8%
パーツその他	-	- %	97	1.0%	-	- %	119	1.0%	-	- %	+ 21	+ 21.9%
合計	66,375	100.0%	94	100.0%	76,279	100.0%	12,084	100.0%	+ 9,904	+ 14.9%	+ 2,376	+ 24.5%

注 品目別区分における排気量区分は道路運送車両法の規定により次のとおりであります。

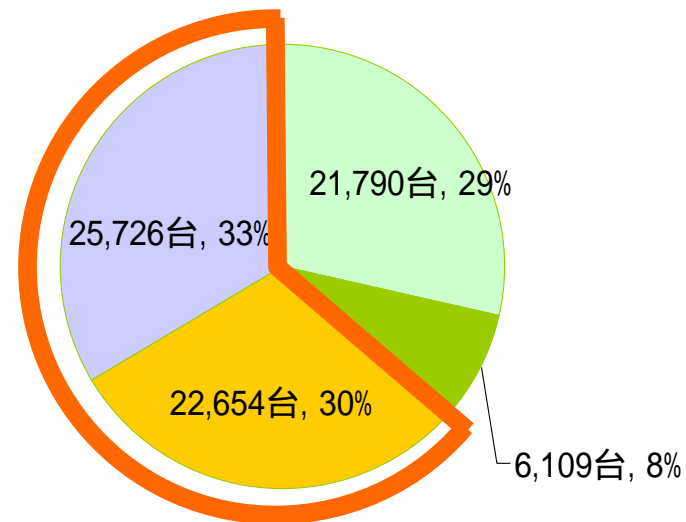
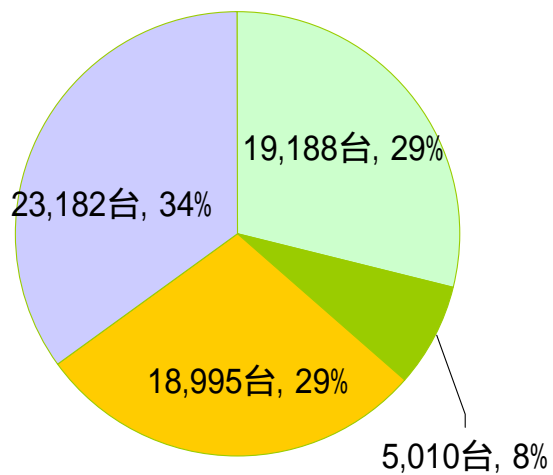
区分	排気量
原付一種	50cc以下
原付二種	50cc超125cc以下
軽二輪車	125cc超250cc以下
小型二輪車	250cc超

注 2005年8月期の数値については、監査法人の監査を受けておりません。

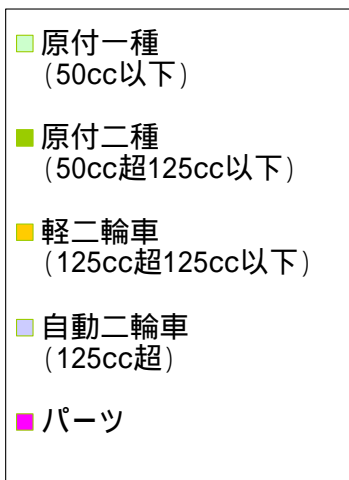
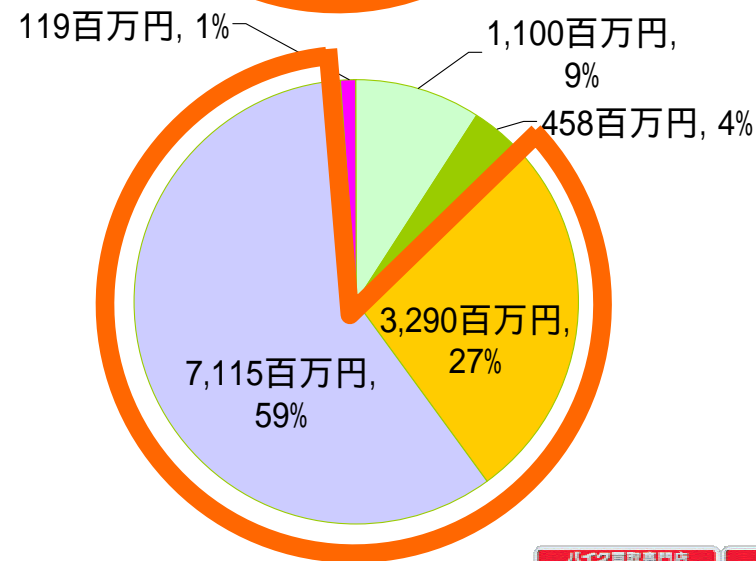
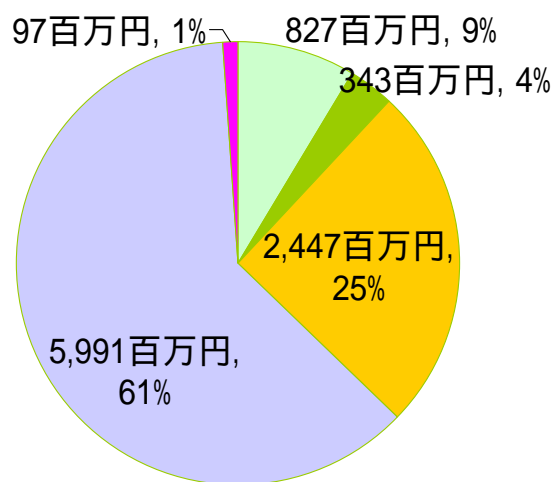
2004年 8月期

2005年 8月期

販売台数



売上高



2005年8月期 貸借対照表



(単位:百万円未満切捨て)

	2004年8月期		2005年8月期		前年比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
・流動資産	1,712	75.8%	2,731	76.7%	+ 1,019	+ 59.5%
現金及び預金	1,122		1,796		+ 674	+ 60.1%
売掛金	48		37		11	23.8 %
商品	265		607		+ 342	+ 129 %
・固定資産	547	24.2%	828	23.3%	+ 281	+ 51.4%
資産合計	2,259	100.0%	3,559	100.0%	+ 1,200	+ 57.6%
・流動負債	912	40.4%	1,447	40.7%	+ 534	+ 58.6%
短期借入金及び1年以内 返済予定の長期借入金	568		564		4	1.5 %
・固定負債	336	14.9%	62	1.8%	274	81.3 %
長期借入金	264		-		264	100.0 %
・自己資本	1,009	44.7%	2,049	57.6%	+ 1,039	+ 103.0%
負債及び資本合計	2,259	100.0%	3,559	100.0%	+ 1,300	+ 57.6%

注 2005年8月期の数値については、監査法人の監査を受けておりません。

(単位:百万円未満切捨て)

	2004年8月期		2005年8月期		前期比	
	金額	売上対比	金額	売上対比	増減額	増減率
売上高	9,708		12,084		+ 2,376	+ 24.5%
売上原価	4,875	50.2%	6,091	50.4%	+ 1,215	+ 24.9%
売上総利益	4,833	49.8%	5,993	49.6%	+ 1,160	+ 24.0%
販売費及び 一般管理費	4,811	49.6%	5,269	43.6%	+ 457	+ 9.5 %
営業利益	21	0.2%	724	6.0%	+ 702	+ 3288.7%
経常利益	86	0.9%	750	6.2%	+ 664	+ 768.5%
税引後当期純利益	50	0.5%	414	3.4%	+ 364	+ 723.5%

注 2005年8月期の数値については、監査法人の監査を受けておりません。

(単位:百万円未満切捨て)

	2004年8月期 金額	2005年8月期 金額	前年比 増減額
・営業活動によるキャッシュフロー	62	660	+ 723
・投資活動によるキャッシュフロー	322	318	+ 4
・財務活動によるキャッシュフロー	239	332	+ 93
・現金及び現金同等物の増減額	146	674	+ 820
・現金及び現金同等物の期首残高	1,268	1,122	146
・現金及び現金同等物の期末残高	1,122	1,796	+ 674

注 2005年8月期の数値については、監査法人の監査を受けておりません。



. 2006年 8月期 予想概況について

単年度事業計画の骨子

2006年 8月期 予想ハイライト

2006年 8月期 損益計算書(予想)

2006年 8月期 売上高と経常利益の推移(予想)

単年度経営方針

RE START

【2005年8月期】 経営効率の向上

PR戦略の強化

- (1) 広告戦略: ブランディング対策 「親しみやすさ」「安心感」
CPR分析等徹底した効果測定に基づくメディアミックス
- (2) 店舗戦略: 買取専門店 35 + パーツ販売店 1

新基幹システム(i-kiss)の本格稼動

【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

< 営業面 >

- (1) 既存事業: 「バイク王」100店舗体制へ 出店加速
ロードサイド型店舗 : 7 店舗 新規出店
小規模店舗 : 10 店舗 新規出店
- (2) 事業領域の拡大: 新規事業・販売チャネルの拡大
車輛販売事業(小売) 「i-knew (アイニュー)」の確立
輸出スキームの創出

⇒ 継続的成長

< 組織体制 >

- (1) 店舗運営能力の向上 (ex. ストアレベルマーケティング)
- (2) 部門別管理体制強化 / 営業効率の改善
- (3) 経営資源の効果的な配分 (ex. 人財配置、資産配分)
- (4) 目標管理に基づく行動

⇒ 継続的改善

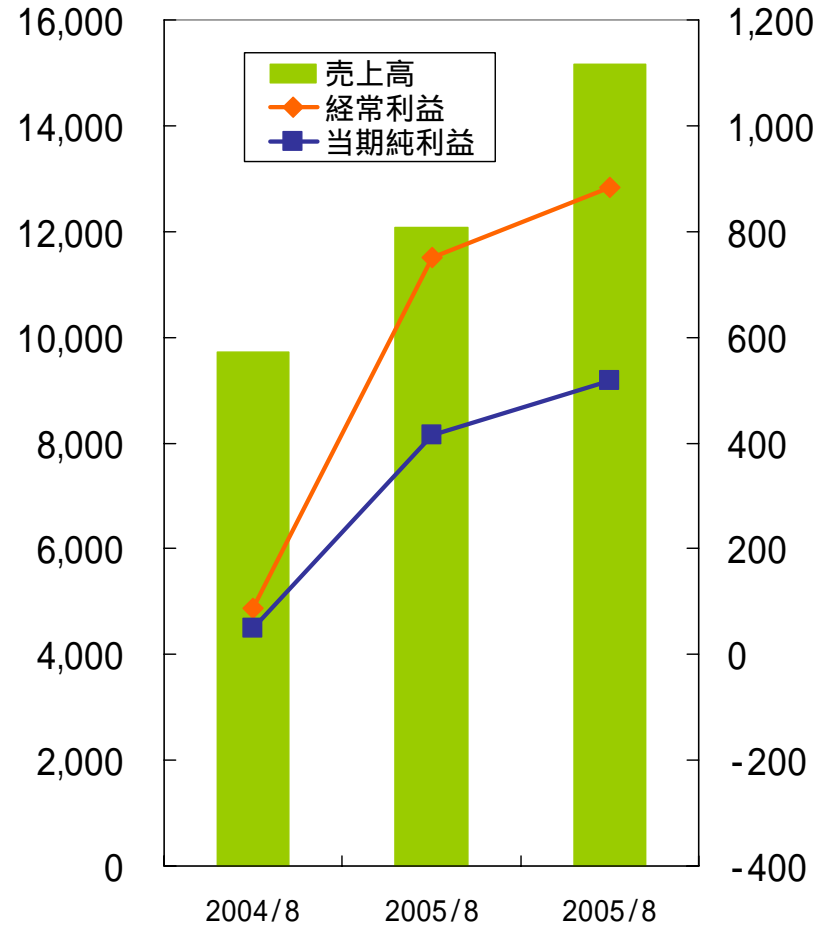
単位:百万円未満切捨て

売上高・利益の状況

売上高	: 15,155 百万円	(前期比 25.4%増)
経常利益	: 883 百万円	(前期比 17.6%増)
当期純利益	: 518 百万円	(前期比 25.0%増)

営業計画

販売台数	: 97,000台	(前期比 27.2%増)
店舗数	: 54 店舗	(前期比 50.0%増)
・ロードサイド型店舗	: 40 店舗	(前期比 21.2%増)
・小規模店舗	: 12 店舗	(前期比 500.0%増)
・車輛販売店舗	: 1 店舗	(前期比 -)
・パーツ販売店舗	: 1 店舗	(前期比 0.0%増)

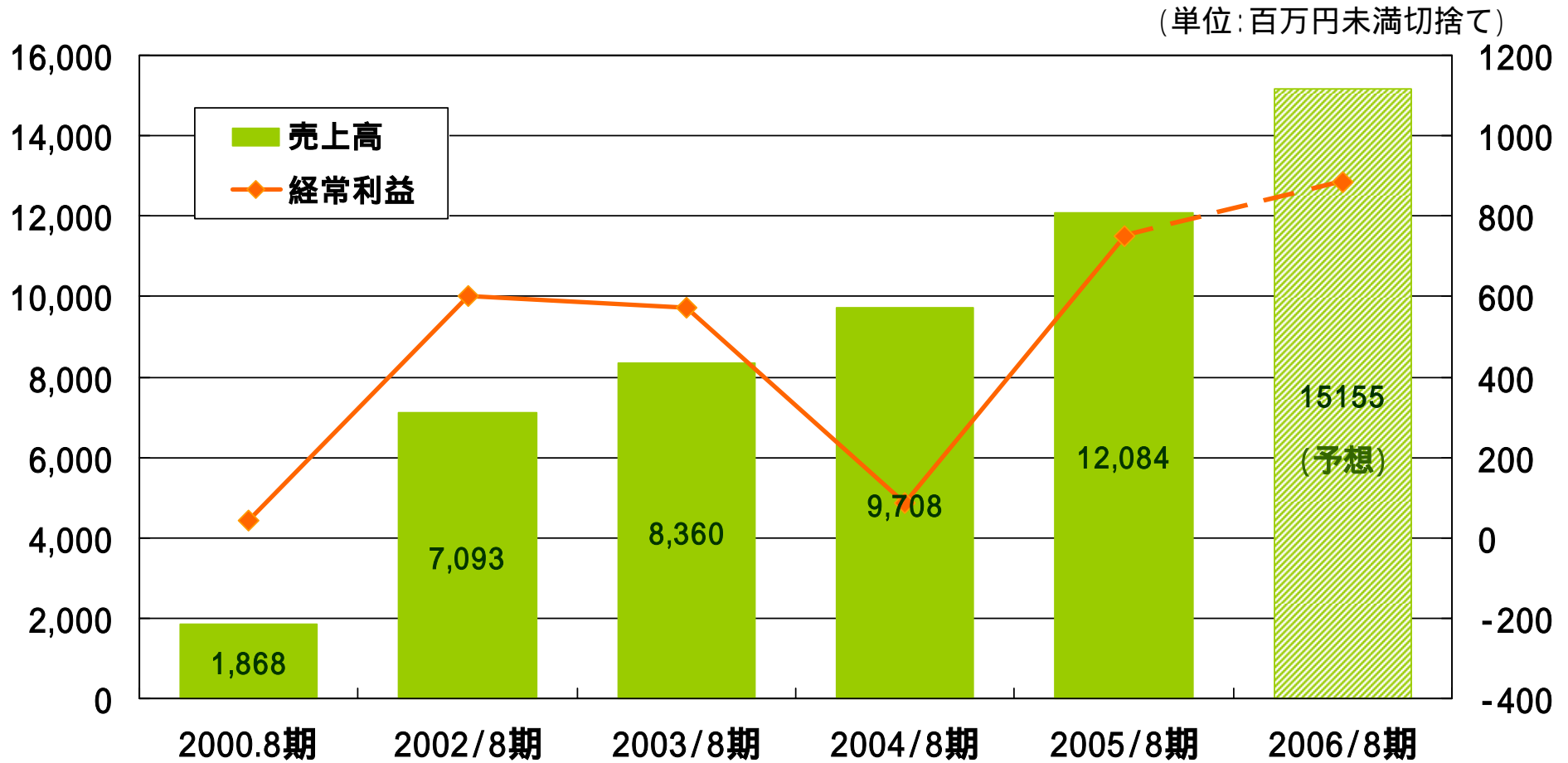


(単位:百万円未満切捨て)

	2005年8月期		2006年8月期(予想)		前期比	
	金額	売上対比	金額	売上対比	増減額	増減率
売上高	12,084	100.0%	15,155	100.0%	+ 3,070	+ 25.4%
売上原価	6,091	50.4%	7,436	49.1%	+ 1,344	+ 22.1%
売上総利益	5,993	49.6%	7,719	50.9%	+ 1,725	+ 28.8%
販売費及び 一般管理費	5,269	43.6%	6,913	45.6%	+ 1,644	+ 31.2%
営業利益	724	6.0%	805	5.3%	+ 81	+ 11.2%
経常利益	750	6.2%	883	5.8%	+ 132	+ 17.6%
税引後当期純利益	414	3.4%	518	3.4%	+ 103	+ 25.0%

注 2005年8月期の数値については、監査法人の監査を受けておりません。

2006年8月期 売上高と経常利益の推移(予想)



通 期 経常利益	175	600	573	86	750	883(予想)
----------	-----	-----	-----	----	-----	---------

注1. 各数値については、当社単体ベースのものを記載しております。
 注2. 2005/8期の数値については、監査法人の監査を受けておりません。



中期経営計画について

中期経営計画の骨子

事業環境認識 1、2

中期経営計画 事業領域 1、2

経営指標の推移(予想)

経営理念

中期経営方針

オートバイライフの総合プランナー

「買取販売事業」の強化

「販売事業」の構築 < 買取バイクのEXIT多様化 >

「貿易事業」・「法人買取事業」の創出・構築

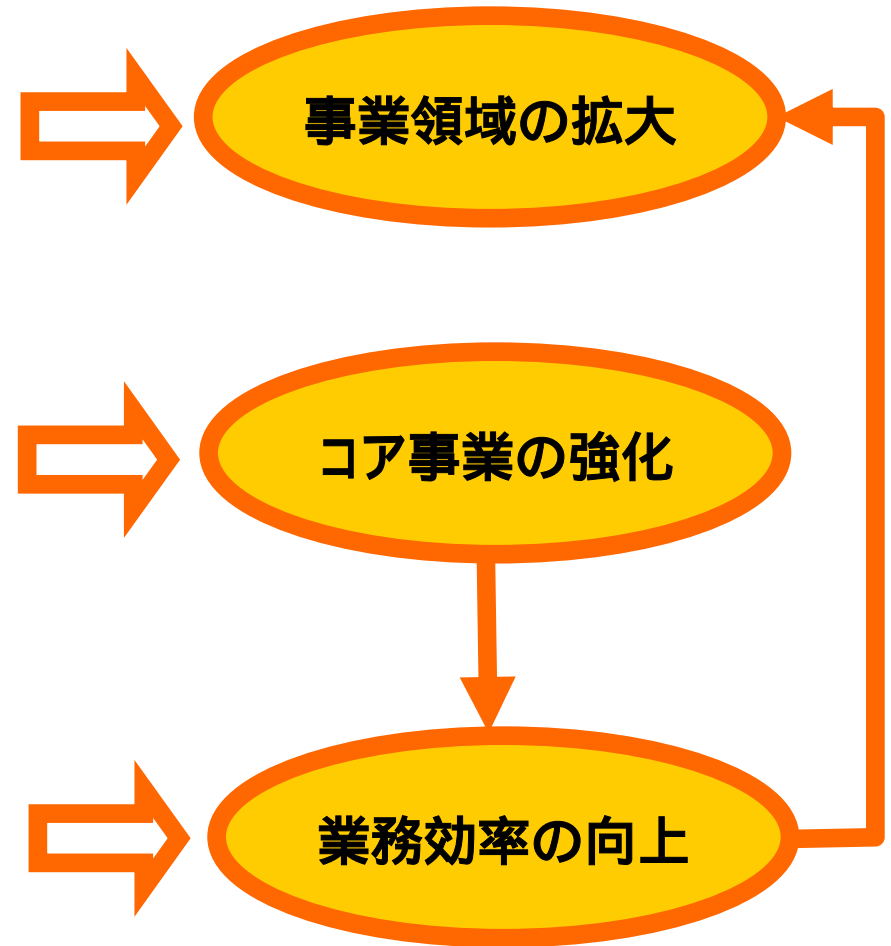
5ヶ年100店舗計画(2年目)

「バイク王」100店舗体制の構築本格化

「バイク王」ロードサイド型店舗

「バイク王」小規模店舗

「買取=バイク王」の図式を確立

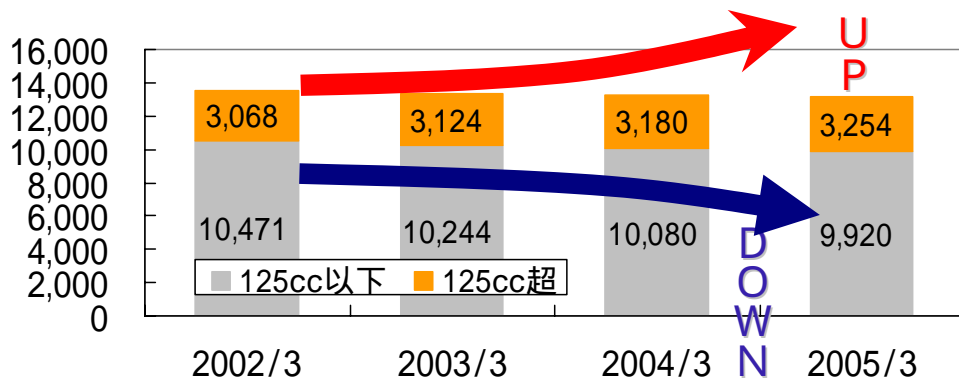


(単位:千台)

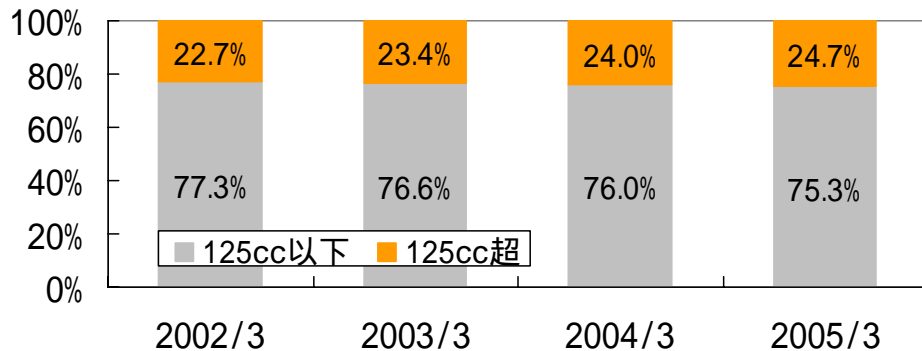
保有台数の推移

	2002年 3月末	2003年 3月末	2004年 3月末	2005年 3月末
125cc超	3,068	3,124	3,180	3,254
125cc以下	10,471	10,244	10,080	9,920
合計	13,540	13,369	13,261	13,175

(出所)日本自動車工業会



保有台数合計に対する割合



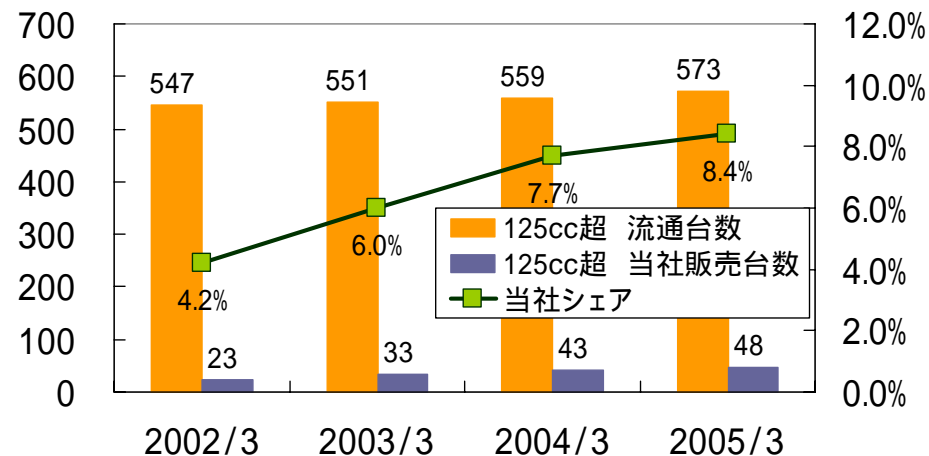
中古車流通台数の推移

	2001年4月～ 2002年3月	2002年4月～ 2003年3月	2003年4月～ 2004年3月	2004年4月～ 2005年3月
125cc超	547	551	559	573
125cc以下	-	-	-	-
合計	-	-	-	-

(出所)全国軽自動車協会連合会

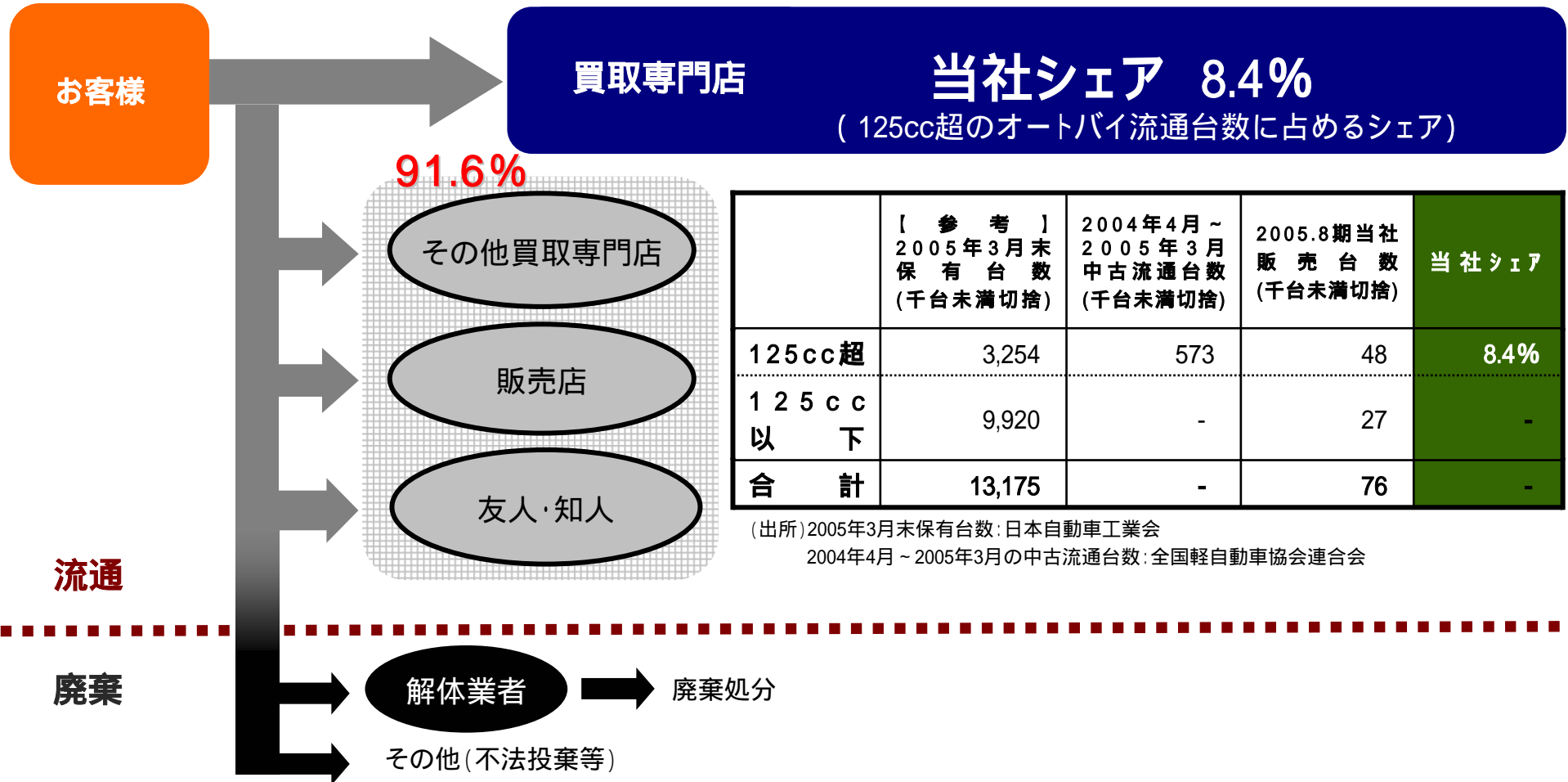
当社販売台数の推移

	2001年9月～ 2002年8月	2002年9月～ 2003年8月	2003年9月～ 2004年8月	2004年9月～ 2005年8月
125cc超	23	33	42	48
流通台数に 占めるシェア	4.2%	6.0%	7.5%	8.4%



中古オートバイの流通台数に占める当社のシェアはまだ低い。

中古オートバイの流通ルート



	【参考】 2005年3月末 保有台数 (千台未満切捨)	2004年4月～ 2005年3月 中古流通台数 (千台未満切捨)	2005.8期当社 販売台数 (千台未満切捨)	当社シェア
125cc超	3,254	573	48	8.4%
125cc以下	9,920	-	27	-
合計	13,175	-	76	-

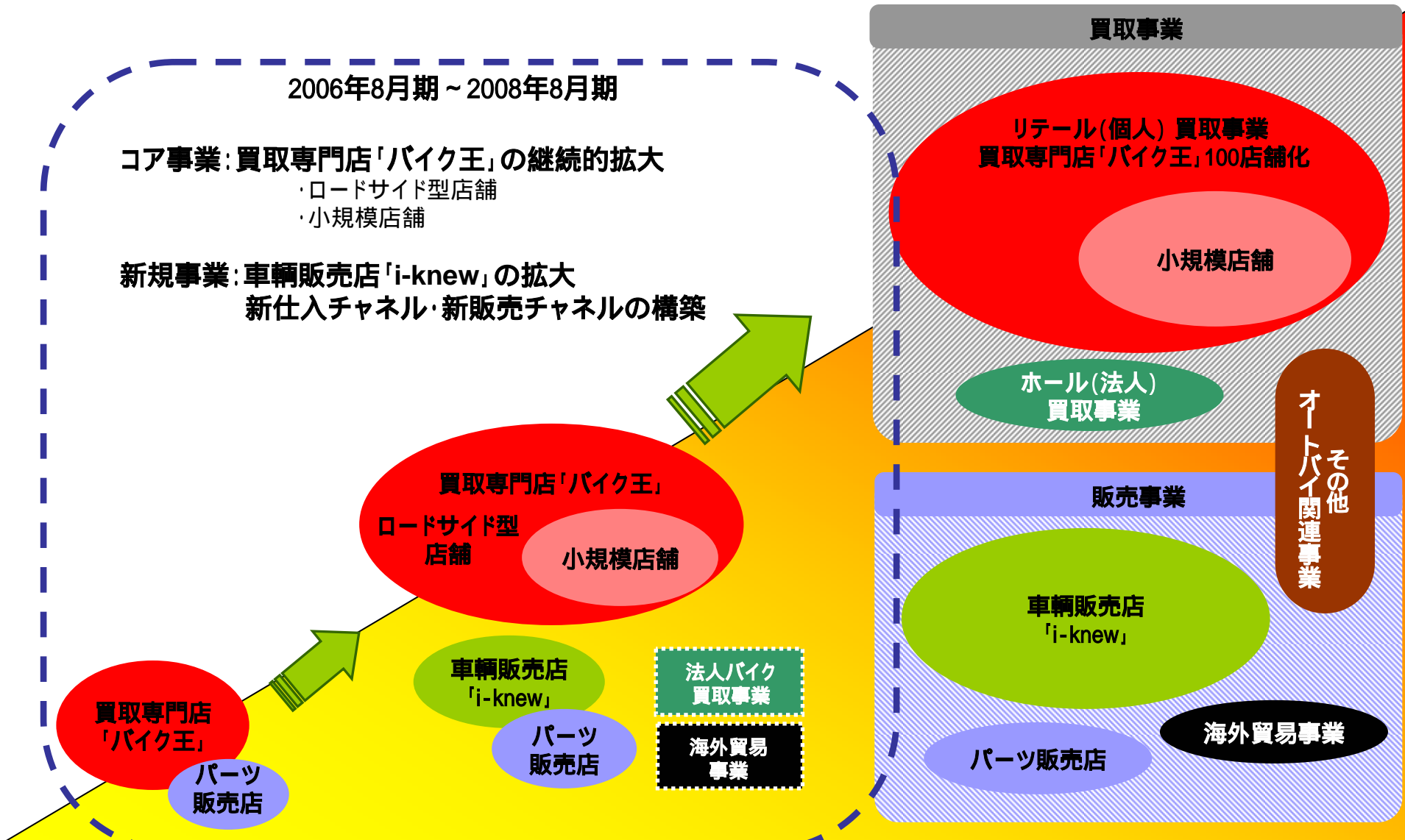
(出所) 2005年3月末保有台数: 日本自動車工業会
2004年4月～2005年3月の中古流通台数: 全国軽自動車協会連合会

2006年8月期～2008年8月期

コア事業:買取専門店「バイク王」の継続的拡大

- ・ロードサイド型店舗
- ・小規模店舗

新規事業:車輛販売店「i-knew」の拡大
新仕入チャンネル・新販売チャンネルの構築



中期事業マトリクス

既存事業

新規事業
の構築

新規事業
の創出

		ターゲット		形態
チャネル	買取	個人	ヘビーユーザー (コアユーザー)	出張買取 主体
			ライトユーザー (初心者)	店舗持込 主体
		法人	営業・提携	
	販売	個人	国内	店舗販売
			WEB販売 通販	
		海外	営業・提携	
法人		国内	営業・提携	
	海外	営業・提携		

事業展開



チャネルとターゲットに応じた
事業形態の展開

3カ年計画

(単位:百万円未満切捨て)

	2005年8月期		2006年8月期		2007年8月期		2008年8月期	
	金額	増減率	金額	増減率	金額	増減率	金額	増減率
買取店舗「バイク王」	35店舗	+12.9%	52店舗	+48.6%	66店舗	+26.9%	81店舗	+22.7%
車輛販売店舗「i-knew」	-店舗	-%	1店舗	-%	3店舗	+200.0%	8店舗	+166.7%
パーツ販売店舗「バイク王パーツ」	1店舗	0%	1店舗	0%	1店舗	0%	1店舗	0%
店舗数合計	36店舗	+12.5%	54店舗	+50.0%	70店舗	+29.6%	90店舗	+28.6%
販売台数	762百台	+14.9%	970百台	+27.2%	1,140百台	+17.5%	1,320百台	+15.8%
売上高	12,084	+24.5%	15,155	+25.4%	17,958	+18.5%	21,335	+18.8%
経常利益	750	+768.5%	883	+17.6%	1,064	+20.5%	1,275	+19.8%
税引後当期純利益	414	+723.5%	518	+25.0%	624	+20.4%	748	+19.9%

「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
共に成長を喜ぶ事

お客様の笑顔を追及する事

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

本日はありがとうございました。



株式会社アイケイコーポレーション



補足資料

会社概要

沿革

オートバイ買取専門店の特徴

当社の強み 1、2、3

(1 システム、2 人財教育、3 高効率なキャッシュフロー経営)

認知度向上のための積極的な広告展開について

買取店舗の展開について 1、2

中古パーツ販売について

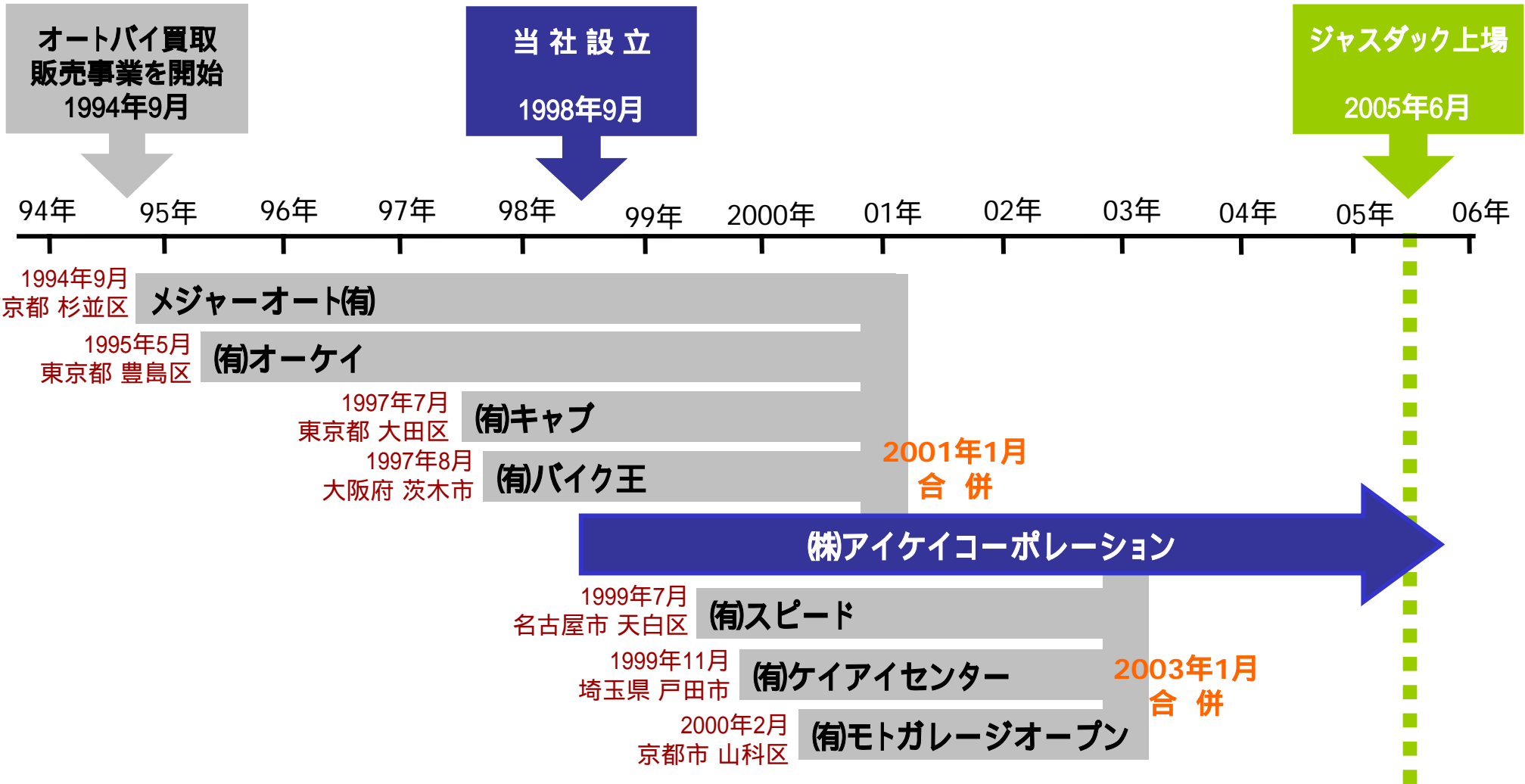
車輛販売店舗「i-knew」について 1、2

- ・ **本社所在地** 〒150-0022東京都渋谷区恵比寿南1-6-10 恵比寿MFビル14号館5F
- ・ **主な事業内容** 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)
- ・ **従業員数** 391名 (7名) (2005年8月末日現在) 8月末現在の臨時雇用者数を()
外数で記載しております。
- ・ **売上高** 12,084 百万円 (2005年8月期)
- ・ **販売台数** 76,279 台 (2005年8月期)

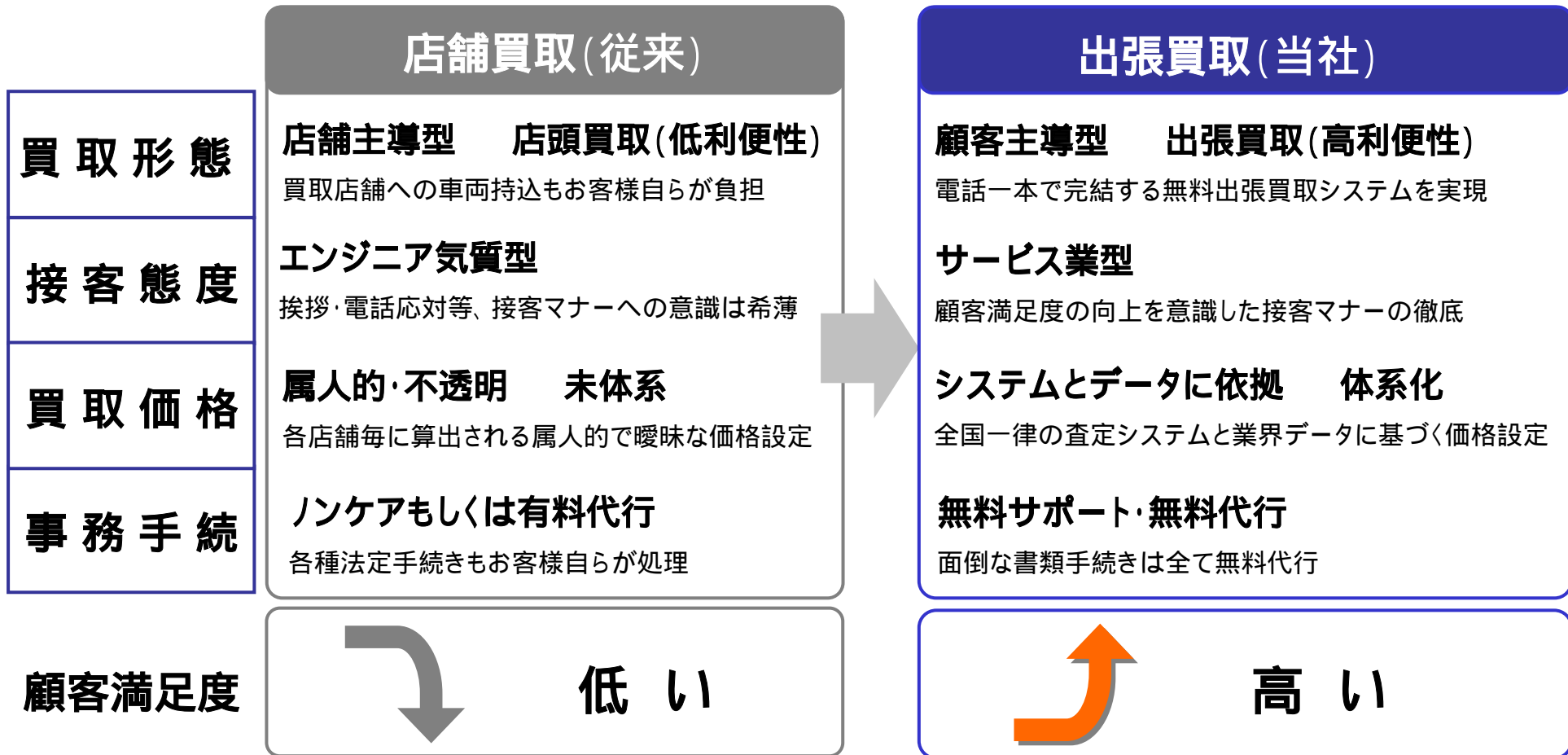
現在までの経緯

創業について	未確立な流通経路、不透明かつ不平等な買取価格並びに放置車輛・不法投棄による環境問題を鑑み、社会性及び公共性を具備した事業機会を見出し、安心して売却できる市場の形成、市場の信頼性向上による業界の活性化、リユースを通じて環境と共生する社会への形成に貢献、等を目指し、新しい流通システム確立の手段として中古オートバイの買取専門店「メジャーオート株式会社」(1994年9月)を設立。
当社設立と業態転換	1995年より、業界認知度向上並びに広告露出機会改善を複数ブランド展開で実現すべく、買取専門のグループ会社を順次設立、出店。 一方、グループ会社の総合コンサルティングを目的に、1998年9月1日、当社を設立。1999年11月、当社におけるオートバイ買取販売事業の開始。
グループ統合	その後、スケールメリットによるコストダウン、意思決定等の経営効率化こそ将来の事業成長に不可欠であると判断し、当社へのグループ会社統合を順次実施。

企業ステージに即した事業展開を実施し、競争力を高めてきた。



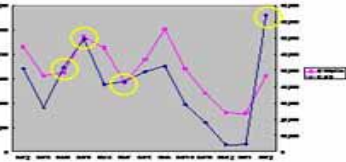
当社の「出張査定買取」のビジネスモデルは、従来の中古オートバイ買取システムと比較して、合理性と利便性を追及した「顧客志向」モデルである。



基幹システムによる情報の一元管理により、高品質のサービスを安定的に提供することが可能。

広告費用対効果測定システム

- アンケートによる広告媒体毎の効果算定
- 費用対効果の分析
- 今後の広告戦略の基礎データ蓄積



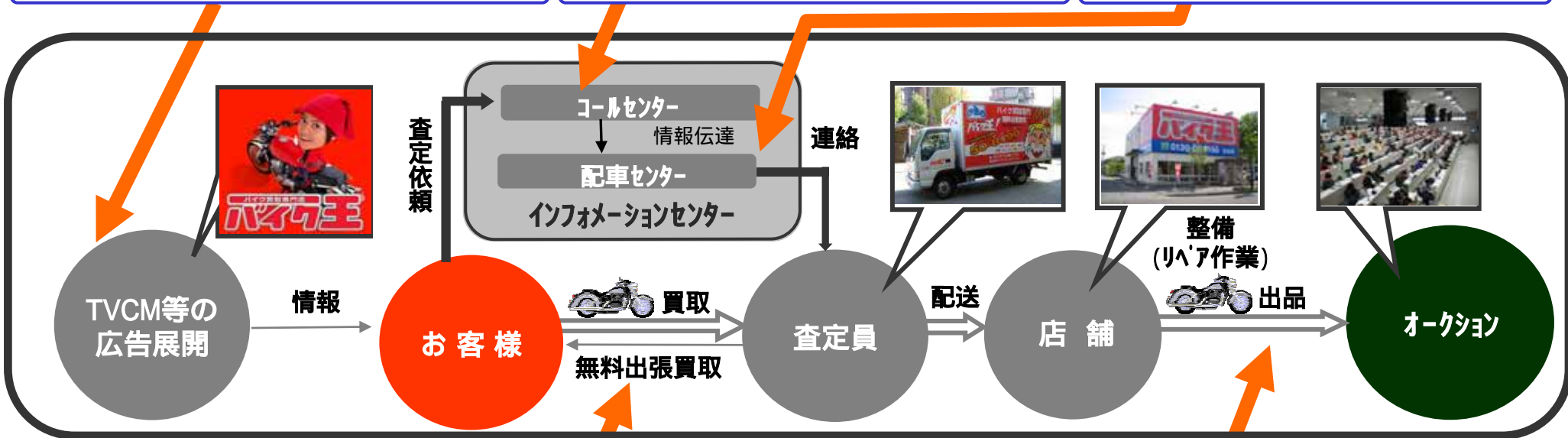
集約されたインフォメーションシステム

- 販売相場のデータベース化
- 買取相場を顧客へ伝達



迅速な配車を可能にする運行管理システム

- お客様の希望に合致する最適な査定コース
- 地図と顧客情報による配車レスポンスを向上させるGUI



革新的なPC査定システム

- 査定基準の係数化
- 価格提示の平準化
- 販売相場を買取価格へ連動



商品管理システム

- 在庫商品の管理
- 適切なオークション会場への出品

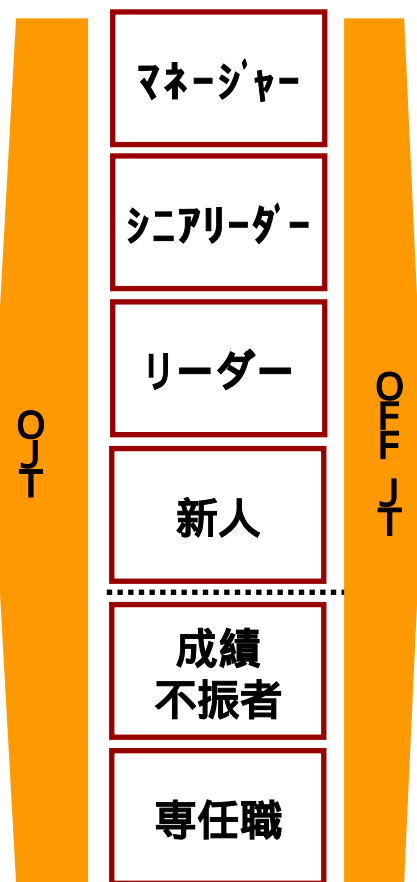


標準化された業務体系と徹底した社員教育制度により、オートバイ業界に精通していない人財でも、円滑な業務遂行が可能。

マネジメントの比較的容易な
ロードサイド型店舗における
店長経験

標準化された業務・システム

- 電話応対
- 配車管理
- 車両査定
- 整備(リペア作業)



社員教育制度

「管理職研修」
内容: 部下育成
手法など

「目標達成管理研修」
内容: 業績評価方法の習得
など

「査定員教育研修」
内容: 査定知識・マナーなど

「アフターフォロー研修」
内容: 営業指導など

「専任職研修」
内容: 実務専門知識など

「懇話会」
内容: 理念伝達
意見交換など

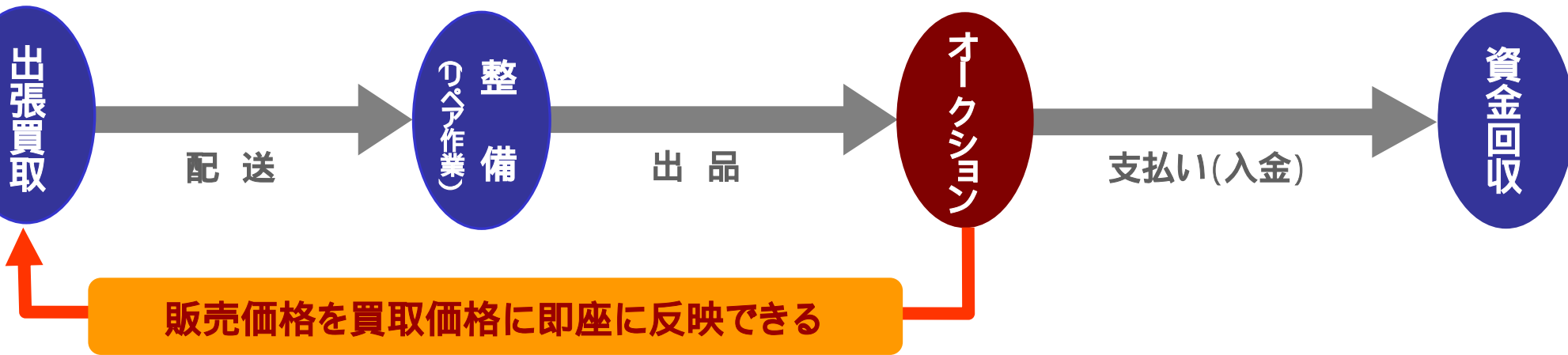
オークション販売を通じて、「商品・売上債権の回転期間短縮」、「買取価格の適正化による利益確保」を実現している。

展示コストが不要、在庫コストが小さい

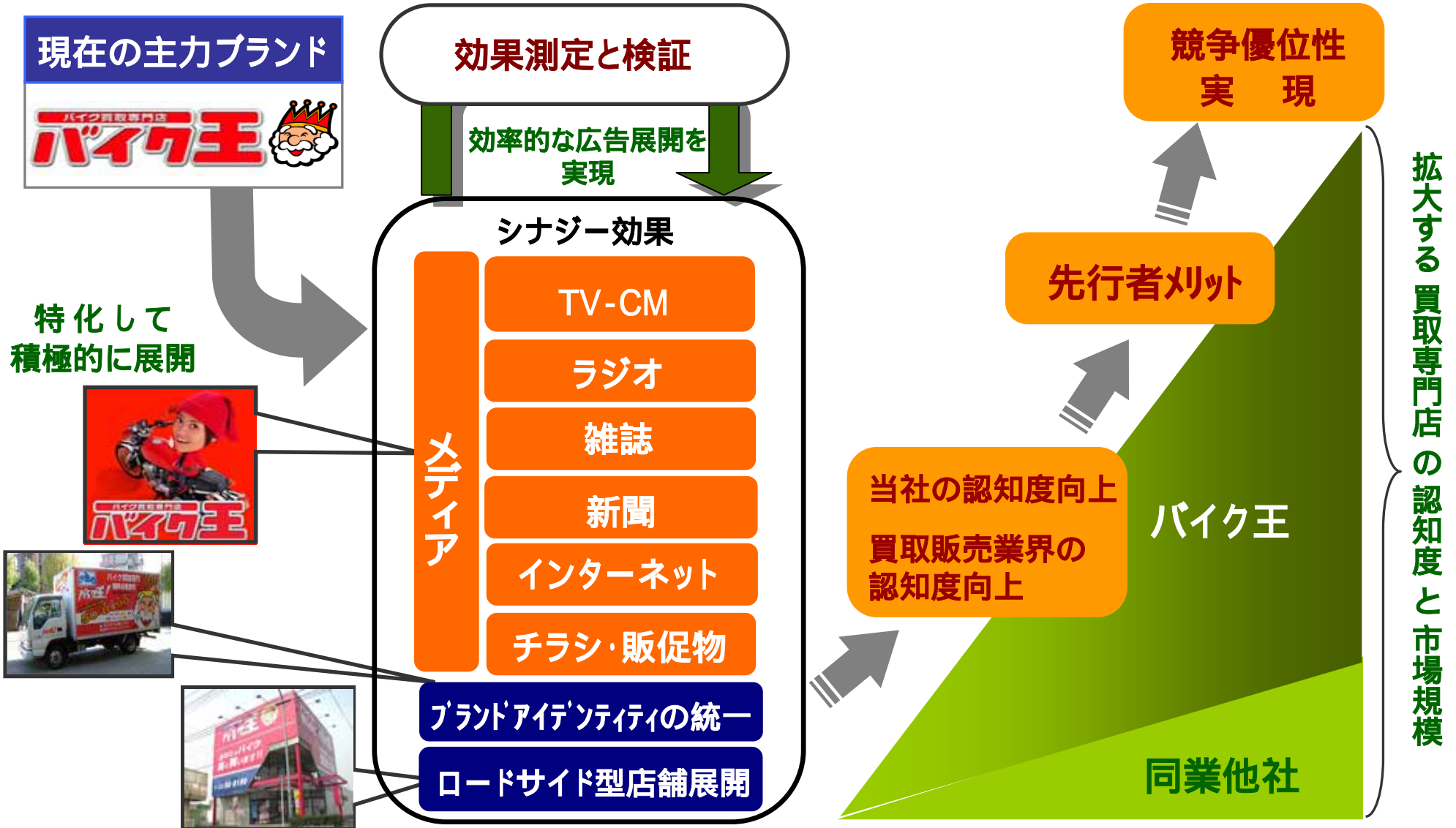
早期現金化

商品の平均在庫期間：
10日～15日

売上債権平均回収期間：
1日～3日



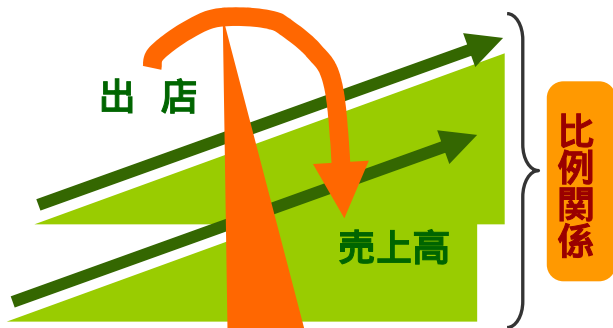
認知度の早期向上が競争の優位性を獲得する。



出店コンセプトは買取専門店独自の視点。
また、既に全国規模で展開しているが、まだ多くの出店余地がある。

従来の小売店舗出店コンセプト

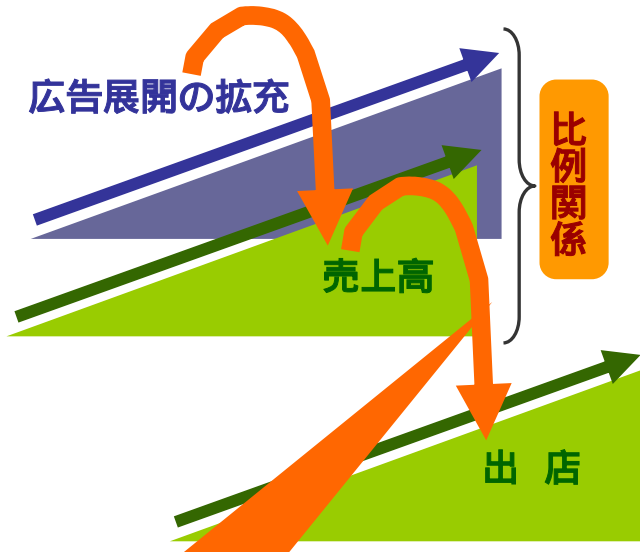
売上増加のための店舗出店



出店による売上増加期待

買取専門店の出店コンセプト(当社)

生産性向上のための店舗出店

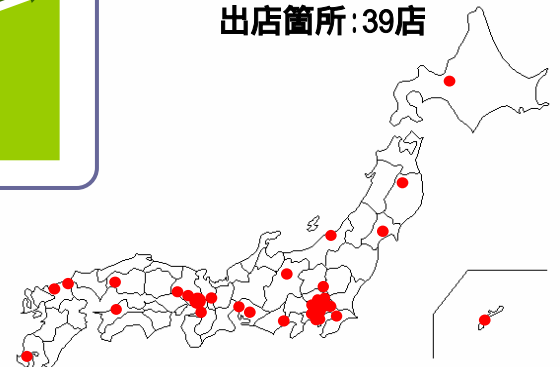


- ・出張距離の短縮化
- ・マネジメント単位の小型化

看板効果増大
持込件数像増大

全く異なるコンセプト

● 2005年10月17日現在
出店箇所:39店



空白地域への出店

ロードサイド型店舗と異なるパッケージ = 小規模買取店舗を出店し、新たな顧客ニーズ開拓と認知度向上を図る。

ロードサイド型店舗の店舗展開



2005年4月に移転・リニューアルオープンした福岡店

2005年5月に移転・リニューアルオープンした仙台店

出店目的 オートバイコアユーザー・ヘビーユーザーへのアピール

出店地域 幹線道路沿い

期待効果 今後も主要店舗パッケージ

小規模店舗の店舗展開



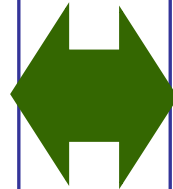
2005年6月に新規オープンした自由が丘店

2005年6月に新規オープンした下北沢店

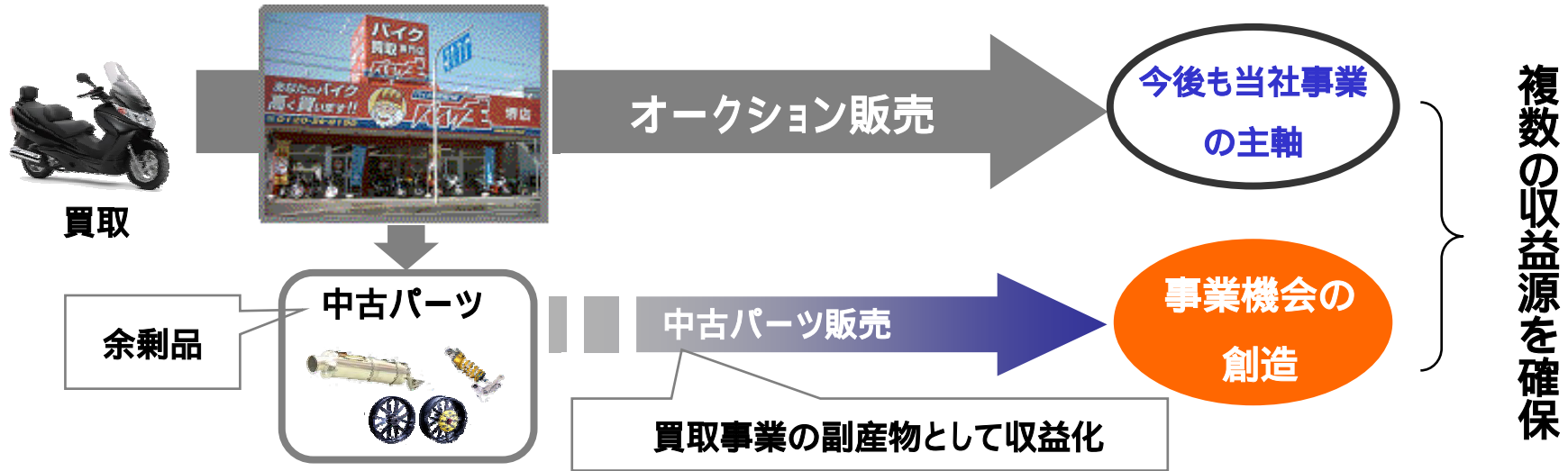
出店目的 バイクユーザー + バイクユーザー以外の一般の方々へのアピール

出店地域 駅前繁華街等の生活地域

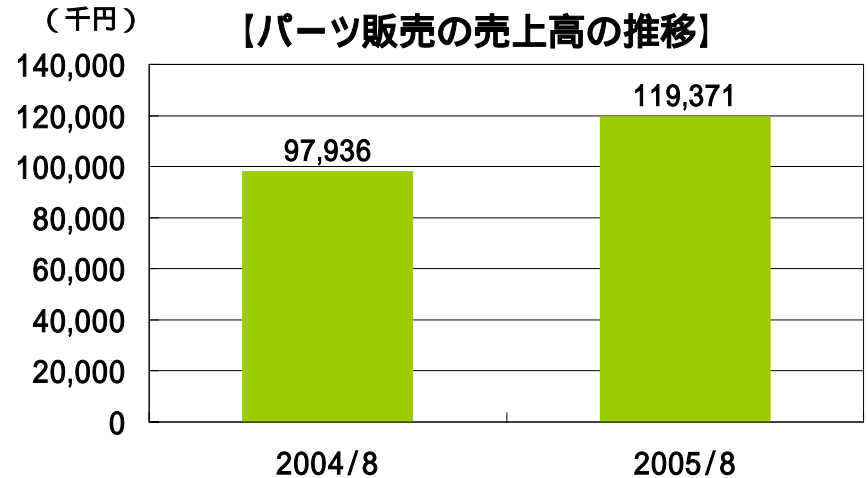
期待効果 多店舗展開による看板効果
急速な多店舗展開と認知度向上
地域密着型の営業能力開発と本部広告宣伝依存型構造からの脱却



新たな取組みとして、中古パーツの店頭販売を開始した。



2003年11月にオープンしたバイク王パーツ板橋店



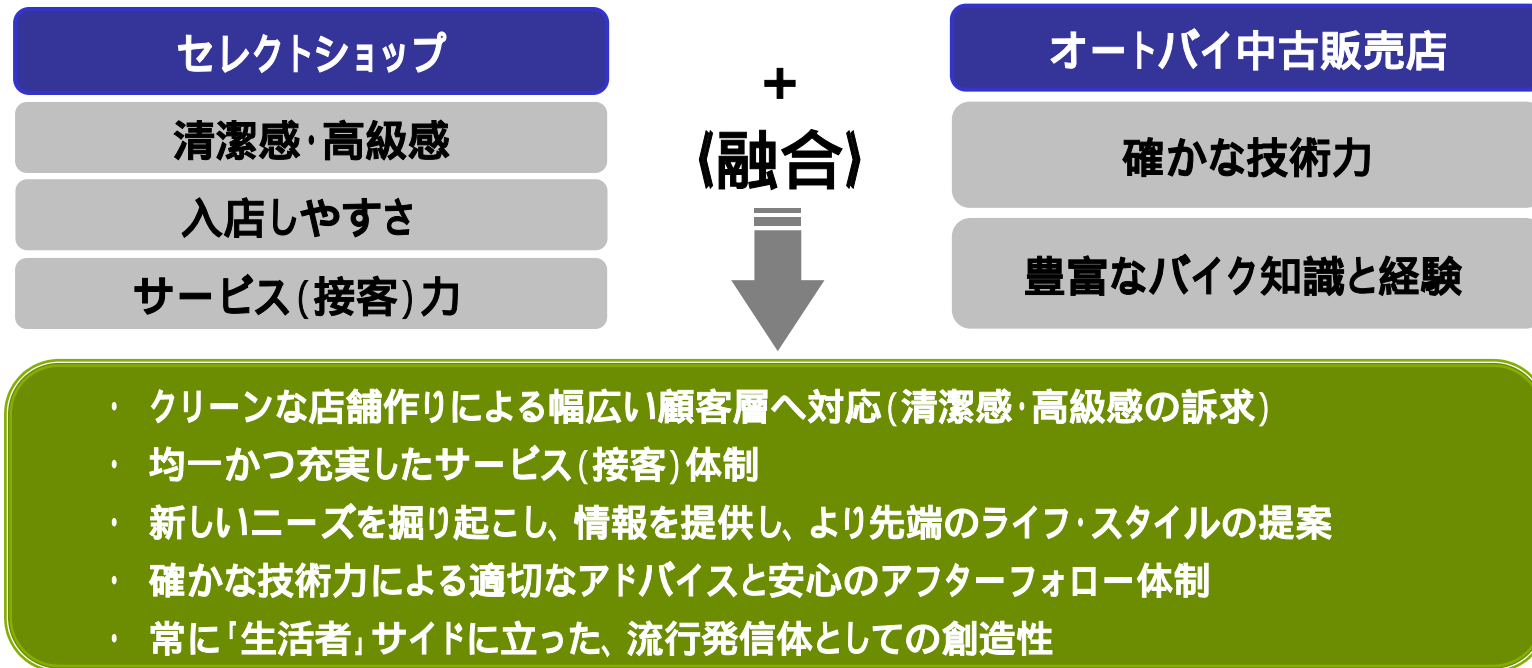
上記については、店頭販売のほかパーツオークションおよびWEBにおける小売販売を含んでおります

2005年9月、初の車輻販売店舗を出店。

販売市場への進出の背景

オートバイユーザーの当社に対する車輻購入希望の増加
独創的な販売パッケージの展開により、顧客層の拡大を図り、当社の理念であるオートバイ市場の活性化に寄与できるものと判断。

販売店コンセプト



中古オートバイのイメージ改善を行なう事による資源再利用意識の改善と循環型社会への貢献

車輛販売店「i-knew(アイニュー)」 1号店

店 内



概 観



i-knew



株式会社アイケイコーポレーション

株式会社アイケイコーポレーション