



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

2005年8月期 個人投資家様向け会社説明

2004.9.1-2005.8.31



2005年12月2日(金)・3日(土)



Company summary (会社概要)

iKCO.,LTD

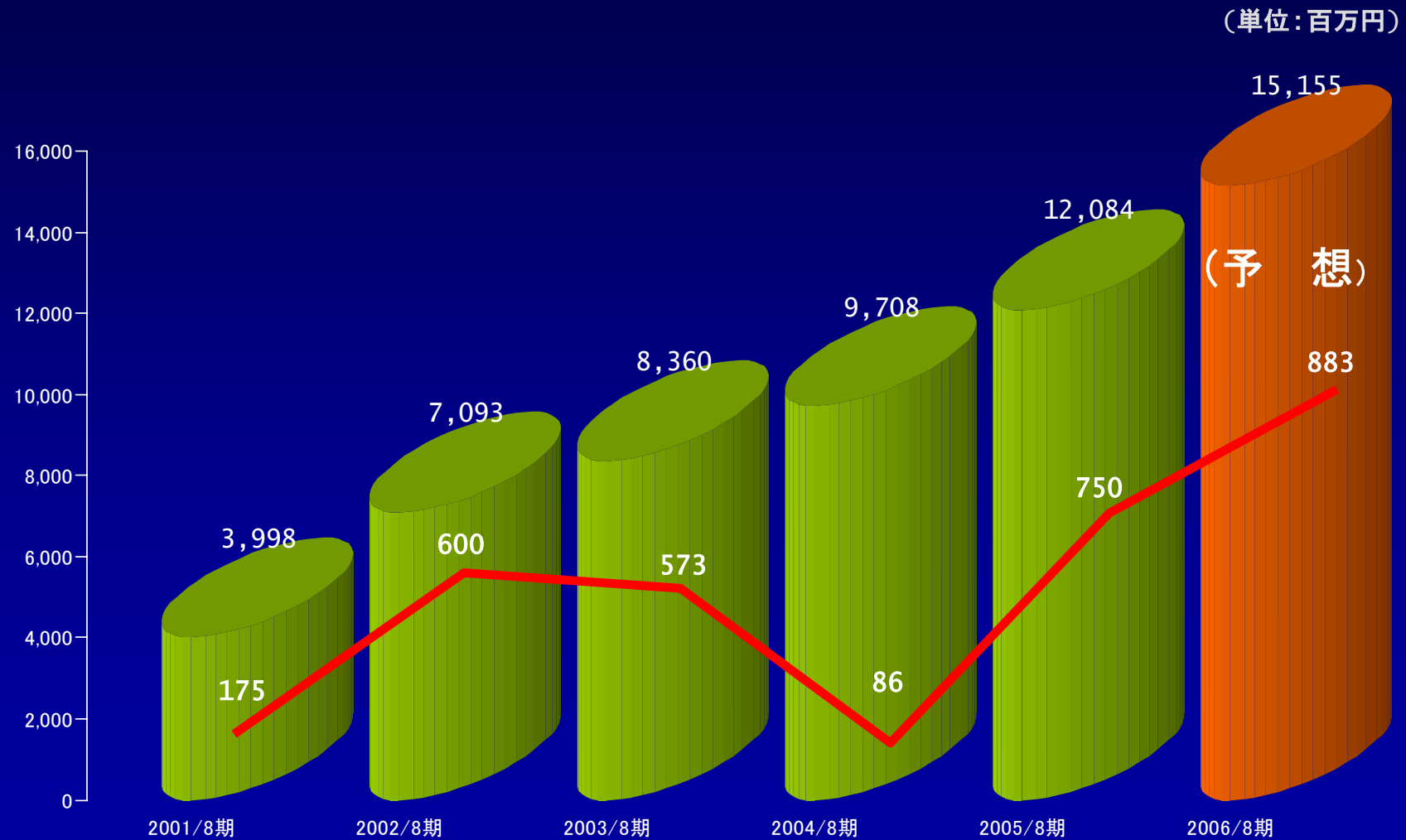
本社所在地	〒150-0022 東京都渋谷区恵比寿南1-6-10 恵比寿MFビル14号館5F
事業内容	オートバイの新しい流通システムを提案する「バイク買取専門店」の経営
設立	1998年 9月 (創業 1994年 9月)
資本金	364,556千円 (2005年 8月31日現在)
売上高	12,084 百万円 (2005年 8月期)
販売台数	76,279 台 (2005年 8月期)
従業員数	391名 (2005年 8月31日現在)
拠点数	48箇所 (2005年11月30日現在) (うち店舗数43)



バイク買取専門店
バイク王

Achievements graph (業績推移)

iKCO.,LTD



オートバイの買取販売事業を全国で展開



2005年5月に移転・リニューアルオープンした仙台店

● 2005年11月30日現在
バイク王 出店箇所: 41店



主な特徴: 出張買取



オートバイ流通市場における差別化

従来のオートバイ販売店

車両販売・修理
が主たる業務

オートバイの購入
オートバイの保有

買取専門店（当社）

買取に特化

- 新しいニーズの喚起
- サービスの追及

オートバイの処分

顧客志向の買取システムが成長の要因

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を実現
(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

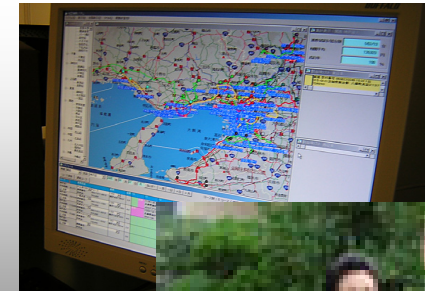
システムとデータに依拠 → 体系化

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

面倒な書類手続きは全て無料代行

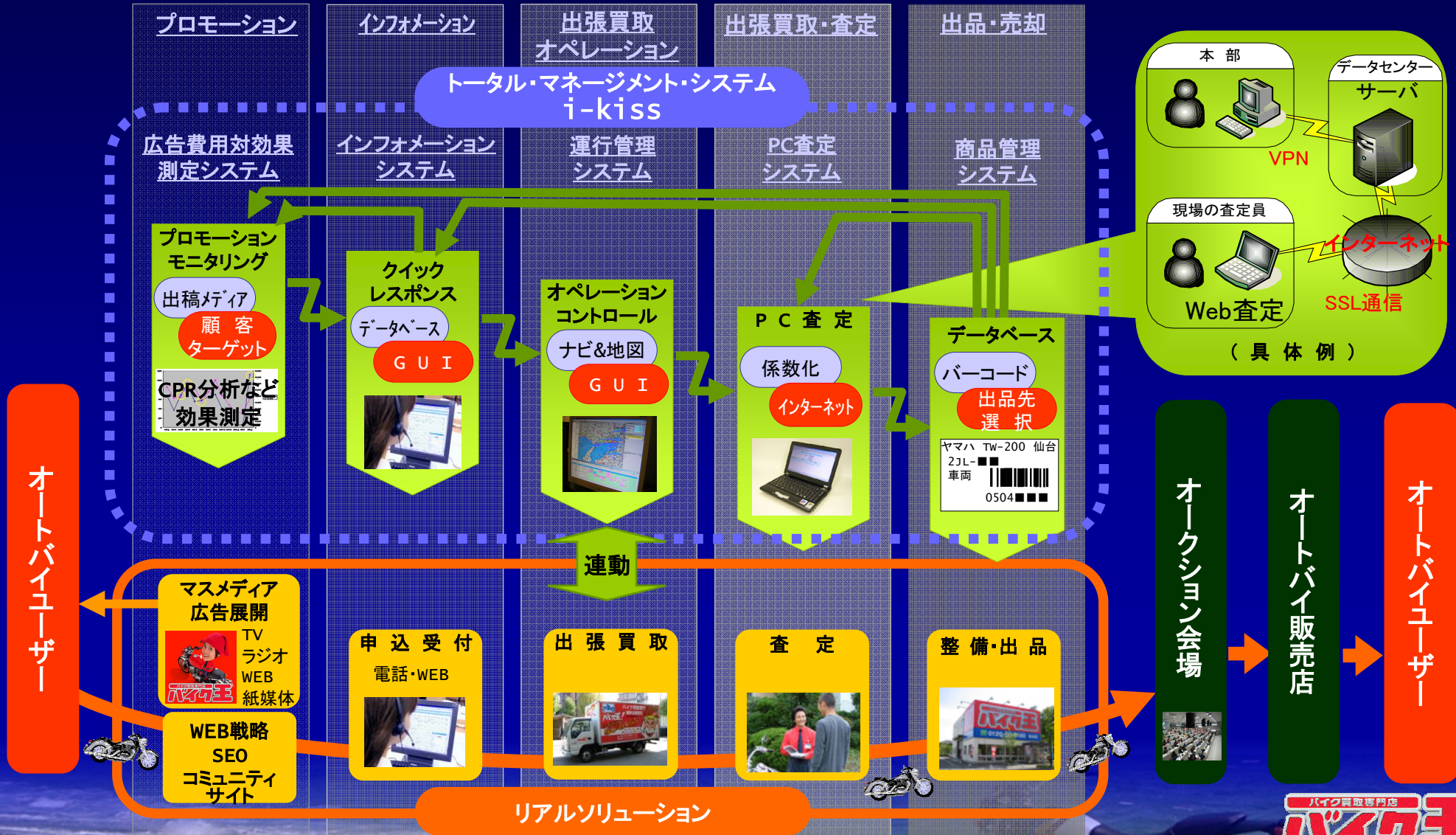


- 徹底したサービス重視
- 顧客利便性の追求
- 各種システムの連結
- 全国統一基準の安心査定

高度な顧客満足度 (Customer Satisfaction) を獲得

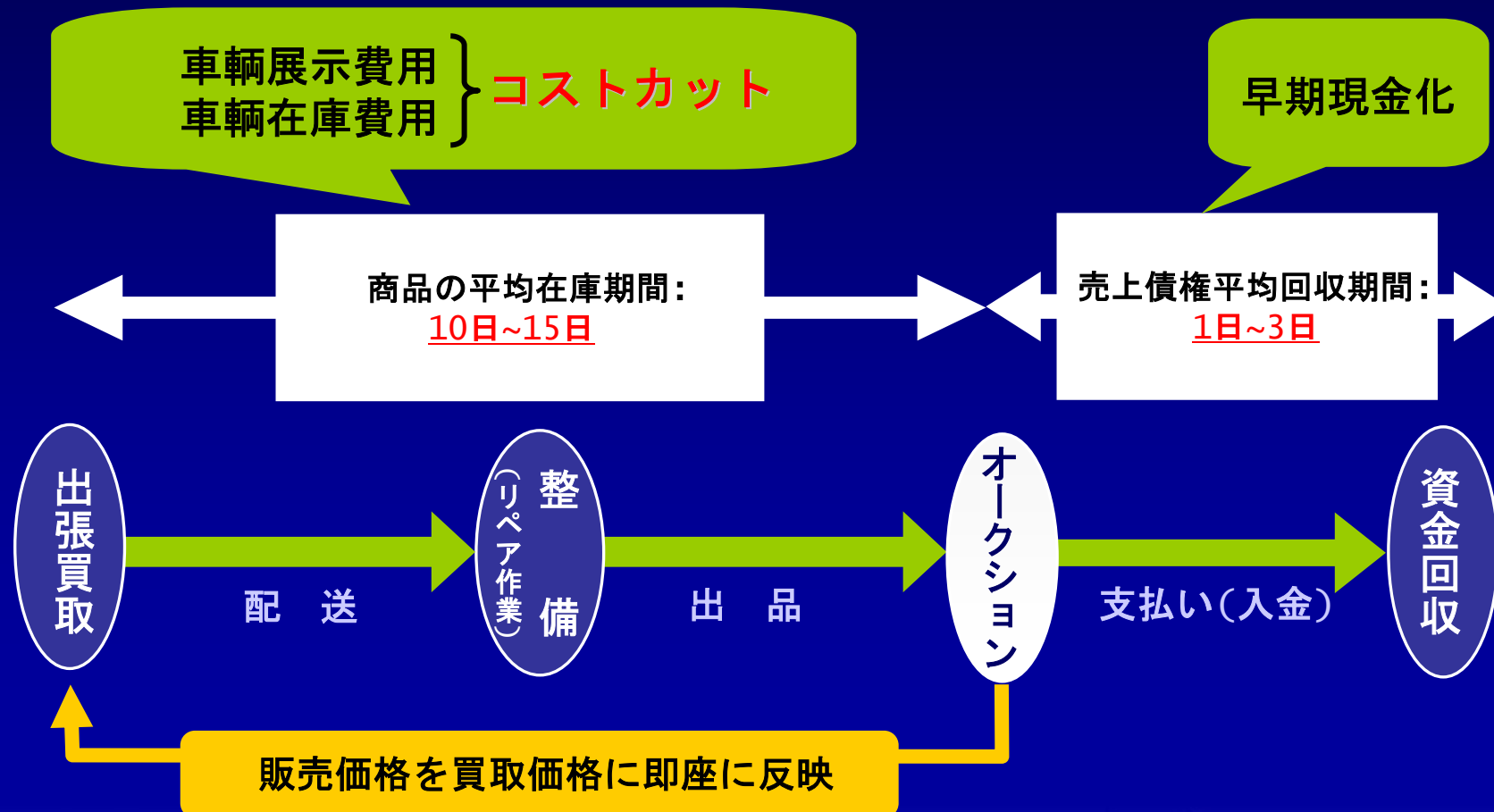
Strength of business I (強み)

ビジネスモデルとそれを支えるITシステム



Strength of business II (強み)

(安定的事業拡大を支える高効率・低リスクキャッシュフロー経営)



買取=バイク王の確立とブランド化が喫緊の課題

積極的な広告展開

積極的な出店



店舗展開と広告のシナジー効果を獲得

コアブランド

バイク買取専門店
バイク王

効果測定と検証

シナジー効果

メディア

TV-CM

ラジオ

雑誌

新聞

インターネット

販売促進物

ブランドアイデンティティの統一

店舗展開



競争優位性
実現

先行者メリット

当社の認知度向上
買取販売業界の
認知度向上

バイク買取専門店
バイク王

同業他社

拡大する買取専門店の認知度と市場規模

地域密着の広告営業で新たな需要を集める

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

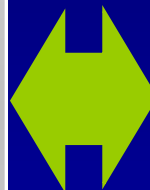


2005年5月に移転・リニューアルオープンした仙台店

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

IV.② 沿革

“i-knew”で販路拡大と女性ユーザーの取り込みを狙う



i-knew



「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 <http://www.ikco.co.jp/>



ご静聴ありがとうございました