

ホームページのご案内

当社のHPでは、株主・投資家の皆様に対して、企業情報や財務情報をはじめとして、積極的に情報開示を行っております。当社をよりご理解いただくためにも、ぜひアクセスして下さい。

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



株式会社アイケイコーポレーション

〒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

TEL03-5773-8500 FAX03-5773-8587

アンケートにご協力下さい。

当社では、株主の皆様の声をお聞かせいただくため、アンケートを実施させていただく事といたしました。お手数ではございますが、以下の方法によるアンケートへのご協力をお願いいたします。下記URLにアクセスいただき、アクセスコード入力後に表示されるアンケートサイトにてご回答下さい。

<https://www.e-kabunushi.com>

アクセスコード: 3377

携帯電話からもアクセスできます。QRコード読み取り機能のついた携帯電話をお使いの方は、右のQRコードからもアクセスできます。

アンケート実施期間は、本事業報告書がお手元に到着してから約2ヶ月間(2006年1月31日まで)となりますのでお早めのご回答をお願いいたします。

※本アンケートは、株式会社エーツメディアの提供する「e-株主リサーチ」サービスに当社が委託し実施いたします。(株式会社エーツメディアについての詳細 <http://www.a2media.co.jp>)

※ご回答内容は統計資料としてのみ使用させていただきます、これ以外の目的に使用することはありません。

アンケートに関するお問い合わせ「e-株主リサーチ事務局」 TEL: 03-5777-3900 (エーツメディア内)
MAIL: info@e-kabunushi.com

〈ご回答いただいた方の中から抽選で薄謝を進呈させていただきます〉



古紙パルプ配合率100%再生紙を使用し、大豆油を利用したソイインキを使用しています。



comfortable motorcycle life



第7期事業報告書

2004.9.1-2005.8.31



株式会社アイケイコーポレーション



オートバイ買取専門のトップ企業を超えて
「オートバイライフの総合プランナー」へ



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める事

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

株主の皆様へ

**オートバイライフの全てをサポートするために
私たちは進化しつづけます。**

株主及び投資家の皆様におかれましては、益々ご清栄のこととお慶び申し上げます。私ども株式会社アイケイコーポレーションは、2005年6月30日にジャスダック証券取引所に上場する事ができました。これもひとえに皆様のご支援の賜物と心より御礼申し上げます。

当社は、オートバイユーザーの利便性を第一に、高い顧客満足度を追求して、オートバイ買取専門店「バイク王」を全国展開し、オートバイ流通市場における新しいビジネスモデルを確立してまいりました。販売・修理を主たる業務とする従来のオートバイ販売店と異なり、買取専門店として買取に特化したサービスをご提供しております。

オートバイの流通改革を図り、市場の活性化に寄与するとともにリユースを通じて社会に貢献する、この思いは設立当初より何ら変化しておりません。夢と情熱をもってオートバイライフの総合プランナーを目指し、挑戦してまいります。今後ともご支援賜りますよう、お願い申し上げます。

2005年11月



代表取締役社長
加藤 義博

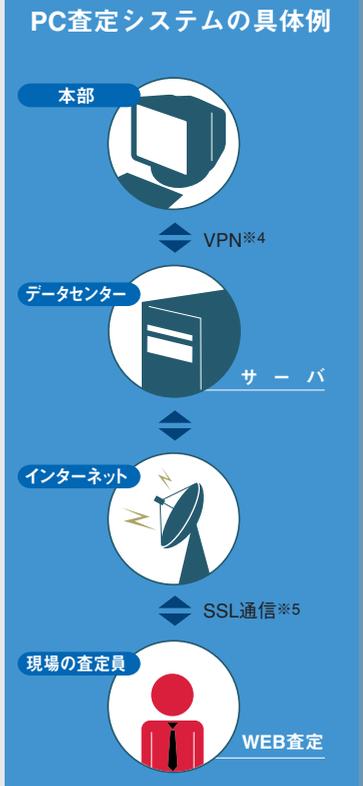
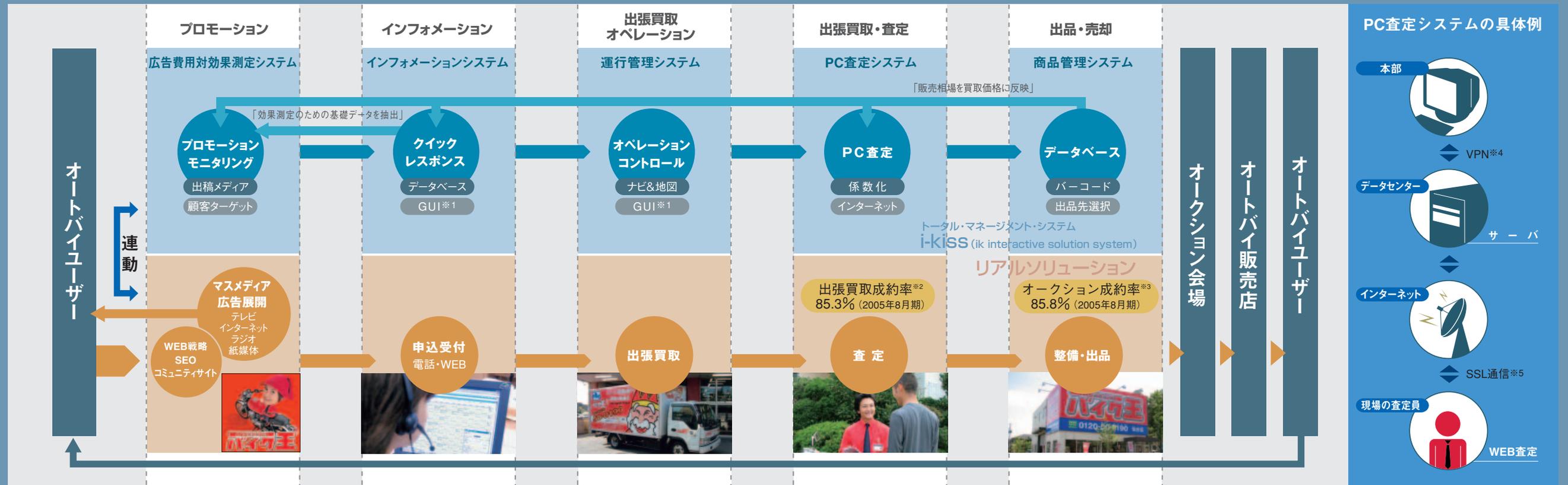


ikCo.,LTD

はじめまして **バイク王** のアイケイコ ーポレーションです。

当社は、オートバイ買取専門店「バイク王」を全国展開し、24時間365日の電話受付、出張スタイルと現金決済によるお客様の利便性確保、機動的な出張買取を実現するITシステムの構築と業務の細分化・標準化による組織的運営により、買取に特化したサービスをご提供しております。

- ※1 GUI(Graphical User Interface) : グラフィック表示やマウス操作等、視覚的・感覚的な操作が可能な画面データの表示・入力等の方式
- ※2 出張買取成約率 : 出張査定において車輛の査定金額をユーザーに提示した際に取り引成約に至る割合
- ※3 オークション成約率 : オークション出品台数に対して落札取引される割合
- ※4 VPN(Virtual Private Network) : 認証技術や暗号化を用いて保護された仮想的な専用回線をインターネット上で利用できるサービス
- ※5 SSL(Secure Socket Layer)通信 : Netscape Communications社が開発した、インターネット上で情報を暗号化して送受信する通信規約による通信



広告費用対効果測定システム
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
販売相場をデータベース化し、お客様からのお申込みを受け付ける際に、販売相場に連動した適正な買取価格を迅速にご提示しています。

運行管理システム
査定員のスケジュール管理とともに、地図とカーナビを連動させた到着予定時間の算出など、効率的な査定員の稼働を実現しています。

PC査定システム
インターネット回線を通じてデータを送受信するとともに、販売相場のデータベース、査定基準の係数化によって、全国均一の査定基準を確保しています。

商品管理システム
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。

アイケイコーポレーションの特徴

広告宣伝

事業の成長と認知度向上のための積極的かつ効果的な広告展開

当社のビジネスモデルでは、テレビ・インターネット・ラジオ・雑誌・新聞等への広告宣伝を通じてお客様のニーズを喚起し、出張買取の申込みを受け付けます。したがって、広告宣伝活動は当社の中古オートバイ取扱台数を左右する要のひとつとなっております。また、市場の未成熟なオートバイ買取販売業界においては、広告宣伝活動による認知度の早期向上が競争の優位性獲得につながります。そのため、当社では設立当初から広告宣伝活動に力を注いでまいりました。現在では、広告の費用対効果を測定する独自のシステムを開発し、データ化するとともに継続的なモニタリング・検証と多面的な分析を行っております。



効率的なキャッシュ・フロー経営

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

当社は、現金にて買取を行う「現金出張買取」を基本としております。また、買取（仕入）後の車輛につきましては、商品価値を高めるために整備を行い、主として業者向けのオートバイオークション会場を使用した販売を行っております。これは、仕入から売却にいたるまでの期間の最大限の短縮化、車輛の一

定期間保管に要する人員・保管スペース確保等にかかる在庫コストの削減、換金率の高さからくる資金効率の向上等を目的にしております。買取価格の設定をオークション相場と連動させる事で、より効率的なキャッシュ・フロー経営が可能となっております。



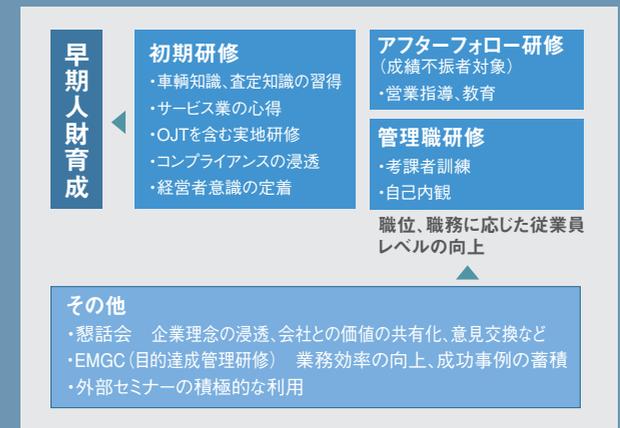
充実の社員教育制度

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

当社は、事業拡大と成長において最も重要な経営資源が「ヒト」であると考えております。

人財育成においては、各種システムの整備と業務の標準化により従業員を入社後短期間にて即戦力化する事が可能となっており、結果としてサービスのレベルを落とす事なく、柔軟に事業を展開しております。また、各職位・職務内容に応じた研修制度を設け、専門知識の習得・理念及び経営目的の浸透・マネジメントスキルの向上を図っております。

今後については、効率的な企業運営が可能となるよう組織パフォーマンスの最大化を図る事を目的に、各業務及び業務システムの改善・充実を引き続き推進し、部署単位における業務環境の見直しにともなう就業意識向上を図る事で、自律的組織変革を生み出す強固な組織体を構築してまいります。



(※)人財:当社では、最も重要な経営資源が「ヒト」である、との考えに基づき、一般的な用語である「人材」ではなくあえて「人財」を用いております。

「バイク王」の店舗展開について

オートバイ買取専門店「バイク王」は、「ロードサイド型店舗」及び「戦略型小規模店舗」の2タイプで展開

「ロードサイド型店舗」は、原則として主要幹線道路沿いに面した、床面積約60坪前後の店舗であり、全国主要都市に37店舗展開しております(2005年10月31日現在)。

「戦略型小規模店舗」は、多店舗展開と看板の相乗効果による認知度向上、地域顧客の



新規開拓による営業能力の開発、本部広告宣伝依存型構造からの脱却等の戦略をもって、2005年6月に、2店舗同時に初出店いたしました。出店は原則として地域住民の生活に密着した駅前・商店街等の地域に行い、敷地面積は約20坪前後の店舗となっております。



今後の取り組み～新規事業の創出・確立

当社のビジョンである「オートバイライフの総合プランナー」の具現化を目的に、買取販売事業以外の新規事業を創出・構築し、安定した企業成長力、収益力確保を推進してまいります。このため、2005年に営業開始した小売販売事業を中心とした魅力的かつ拡張性の高いビジネスモデルを創出・確立する事で、業容拡大機会を獲得し、企業価値の最大化を図ってまいります。

パーツ販売店舗の出店

「バイク王パーツ板橋店」は、小売販売にかかわる初の店舗として2003年11月にオープンいたしました。従来の業者向けオークション販売に加え、良質な中古パーツを一般ユーザーに直接販売する事、小売販売のノウハウを蓄積する事を目的としております。

買取販売事業ではオートバイ車本体はもちろん、スベアパーツやカスタムパーツといわれる部品も合わせてお売りいただきます。これらの部品自体も高い消費者ニーズがありますので、このような事業機会を逃さず、パーツ販売を通じて新た

な収益源の確保とユーザーのオートバイライフの支援に努めてまいります。



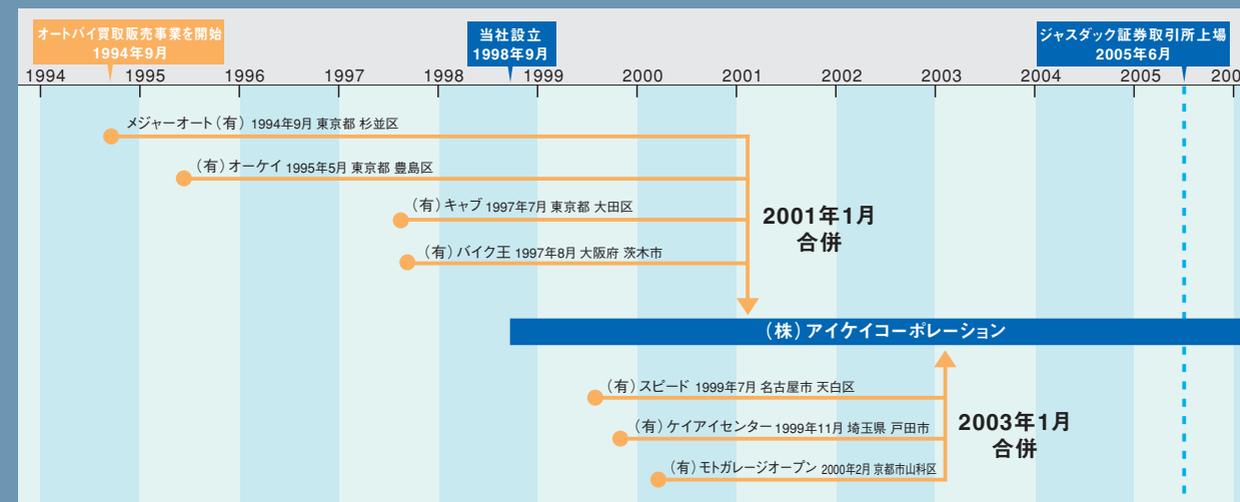
オートバイ車両販売店の出店

オートバイショップ「i-knew(アイニュー)」は、車両の小売販売にかかわる初のブランドとして「セレクトショップとオートバイ販売店の融合」をコンセプトに、2005年9月23日にトリアルとして1号店を神奈川県相模原市にオープンいたしました。AT(オートマチック)バイクの品揃えに重点を置き、ファッション性の高い内装、店舗内のカフェース併設等の工夫を通じて、初めてのオートバイ購入者や女性ライダー等の将来的な潜在顧客をターゲットに、気軽に入店できる店舗作りを行っております。また中古オートバイ及びオートバイ関

連商品の販売に加え、セレクトされた雑誌等も商品ラインナップし、お客様のライフスタイル全体のサポートを目指すとともに、オートバイの魅力をより多くの方々にお伝えしてまいります。そして顧客層の拡大に加え、中古オートバイのイメージを改善し、リユースによる循環型社会への貢献を目指してまいります。



沿革



- 1994年 9月 取締役会長石川秋彦と代表取締役社長加藤義博の両名が、オートバイの買取専門店「メジャーオート有限会社」を設立。翌年より一法人・一ブランド・一店舗の多ブランド戦略を計画し、これに沿って、順次グループ会社を設立、出店。
- 1998年 9月 各グループ会社の総合コンサルティングを目的に、「株式会社アイケイコーポレーション(以下:当社)」を設立。
- 1999年11月 当社自身もオートバイ買取販売事業を開始。暫くは当社を中心に複数のグループ会社でオートバイ買取販売事業を営んでいたが、スケールメリットによるコストダウン、経営効率化等を図ることが今後の事業展開において必要であると考え、当社を中心として、順次、グループ会社を統合。現在における当社の原型が形成される。
- 2005年 6月 設立7年目にしてジャスダック証券取引所に株式上場。



営業の概況

オートバイ業界全体においてはいわゆる「高速道路二人乗り解禁(2005年4月)」や「AT(オートマチック)免許新設(2005年6月)」という二大法的規制緩和があり、これにともなう新たな市場の創出・活性化がみられます。

中古オートバイ業界におきましては、国内におけるオートバイ保有台数が1,317万台(2005年3月末現在、出所:社団法人日本自動車工業会)といわれており全体として微減する傾向にあるものの、実際に減少傾向にあるのは50cc以下の原付一種のみであり、これ以外の比較的市場価値の高い大型車輛の保有台数には増加傾向がみられ、上述の規制緩和の影響も追い風となって市場の拡大が続いております。

当社はこのような状況の中、営業面につきましては、2004年8月期に引き続きタレントを起用したテレビCM等により「バイク王」の認知度向上を図る一方で、テレビ・インターネット・ラジオ・雑誌・新聞等の各広告媒体のモニタリングや見直しを進め、効果的な出稿に努めてまいりました。また、地域顧客へのさらなる浸透と業務効率の改善を図るために、従来

手薄になっていた北東北及び南九州に新規出店したほか、既存店舗のすべてを視覚効果の高い「ロードサイド型店舗」に転換し、加えて新店舗形態となる「戦略型小規模店舗」を首都圏に2店舗新規出店いたしました。これにより直営店舗数は35店舗(パーツ販売店1店舗を含むと36店舗)となり、各種広告展開等とのシナジー効果もあって、販売台数は76,279台(前期比14.9%増)となりました。

人事組織面につきましては、コンプライアンス委員会及びシステム・メディア戦略委員会の新設、業務の統合と分離に見合う組織改編を実施いたしました。また、経営基盤の強化に資する次世代基幹システム(i-kiss)を2005年3月より本格稼働いたしました。

以上の結果として、当期の売上高は12,084,978千円(前期比24.5%増)、営業利益は724,213千円(前期比3,288.7%増)、経常利益は750,740千円(前期比768.5%増)、当期純利益は414,751千円(前期比723.5%増)となり、増収及び大幅な増益となりました。

●次期の見通し

次期(2006年8月期)については、中長期的な経営戦略を遂行するため、多店舗展開の実施を推進していくと同時に複数の店舗運営に耐えうる社内体制の構築を進めてまいります。具体的には「バイク王」店舗を17店舗設置する事を計画しており、出店形態の内訳については、「ロードサイド型店舗」7店舗、「戦略型小規模店舗」10店舗を見込んでおります(2005年10月31日現在、「ロードサイド型店舗」4店舗出店済み)。また、次事業創出・確立を目的とした車輛小売販売店舗「i-knew(アイニュー)」を2005年9月に出店しております。

社内体制面につきましては、2009年8月期までの実現を企図した「バイク王100店舗計画」を達成し、確実な店舗運営が可能となるよう管理体制の見直し及び構築を進め、人財不足が拡大戦略のボトルネックにならないようマネジメント人財の教育・確保を目途とした人事施策の充実を推進してまいります。

これらの多店舗展開の推進及び社内体制の改善等にもとない、地代家賃、減価償却費、人件費をはじめとする販売費

及び一般管理費が増加する事等により売上高販売管理費率は増加するものの、売上高は多数の店舗設置及び社内体制の見直しによる営業効率が向上する事で前期と比較し大幅増を見込んでおります。

以上の結果、次期の業績予想を、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)としております。

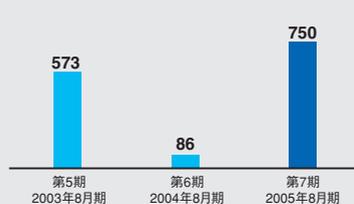
●売上高

(単位:百万円)



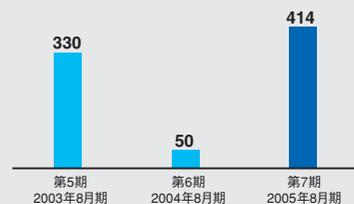
●経常利益

(単位:百万円)



●当期純利益

(単位:百万円)



●総資産

(単位:百万円)



●株主資本

(単位:百万円)



●1株当たり当期純利益

(単位:円)



財務諸表

貸借対照表(要旨)

(単位：千円)

	第6期 (2004年8月31日現在)	第7期 (2005年8月31日現在)		第6期 (2004年8月31日現在)	第7期 (2005年8月31日現在)
●資産の部			●負債の部		
流動資産	1,712,081	2,731,220	流動負債	912,600	1,447,097
現金及び預金	1,122,484	1,796,668	買掛金	20,580	39,656
売掛金	48,800	37,182	短期借入金	300,000	300,000
商品	265,116	607,135	一年内返済予定の長期借入金	268,000	264,000
その他	275,679	290,233	未払金	183,966	378,446
固定資産	547,207	828,335	その他	140,054	464,994
有形固定資産	234,755	327,694	固定負債	336,979	62,966
建物	188,905	217,470	長期借入金	264,000	—
その他	45,849	110,224	長期未払金	72,979	62,966
無形固定資産	118,223	304,490	負債合計	1,249,580	1,510,063
ソフトウェア	50,286	298,474	●資本の部		
その他	67,936	6,015	資本金	99,320	364,556
投資その他の資産	194,227	196,150	資本剰余金	24,383	384,179
敷金・保証金	157,884	168,958	利益剰余金	886,005	1,300,756
その他	36,343	27,192	資本合計	1,009,708	2,049,492
資産合計	2,259,288	3,559,556	負債・資本合計	2,259,288	3,559,556

財政状態(貸借対照表)

資産の部は、公募増資等による現預金の増加、取扱台数の増加にともなう商品の増加(以上、流動資産)、基幹システムの充実のためのソフトウェアの開発(以上、固定資産)等により前期末に比べ1,300,267千円(57.6%)増加し、3,559,556千円となりました。

負債の部は、借入金を返済したものの未払法人税等が増加したことにより前期末に比べ260,483千円(20.8%)増加し1,510,063千円となりました。

資本の部は、公募増資による資本金、資本剰余金の増加等により、前期末に比べ1,039,783千円(103.0%)増加し2,049,492千円となりました。

損益計算書(要旨)

(単位：千円)

	第6期 (2003年9月1日から 2004年8月31日まで)	第7期 (2004年9月1日から 2005年8月31日まで)
売上高	9,708,727	12,084,978
売上原価	4,875,672	6,091,190
売上総利益	4,833,055	5,993,788
販売費及び一般管理費	4,811,683	5,269,574
営業利益	21,371	724,213
営業外収益	72,268	69,245
営業外費用	7,203	42,718
経常利益	86,436	750,740
特別利益	5,276	35
特別損失	1,342	3,960
税引前当期純利益	90,370	746,815
法人税、住民税及び事業税	40,500	355,000
法人税等調整額	△ 491	△ 22,936
当期純利益	50,362	414,751
前期繰越利益	40,143	42,755
当期末処分利益	90,505	457,506

経営成績(損益計算書)

売上高は、ブランド力(認知度)向上、適切な広告戦略の見直し、広告宣伝活動とロードサイド型店舗のシナジー効果等によって販売台数が増加し、加えて車輛一台あたりの平均売上単価も上昇したことから、前期に比べ2,376,250千円(24.5%)増加し、12,084,978千円となりました。

経常利益については、売上高の成長に加え、P C査定システムの改善及び査定員の習熟度向上により買取(仕入)価格のバラツキが抑制された事、売上高の成長(前期比24.5%増)に対し販売費及び一般管理費の増減率を前期比9.5%増に抑制できたことから、前期に比べ664,304千円(768.5%)増加し、750,740千円となりました。

キャッシュ・フロー計算書(要旨)

(単位：千円)

	第6期 (2003年9月1日から 2004年8月31日まで)	第7期 (2004年9月1日から 2005年8月31日まで)
営業活動によるキャッシュ・フロー	△ 62,260	660,826
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 322,923	△ 318,731
財務活動によるキャッシュ・フロー	239,000	332,089
現金及び現金同等物の増減額	△ 146,184	674,184
現金及び現金同等物の期首残高	1,268,668	1,122,484
現金及び現金同等物の期末残高	1,122,484	1,796,668

利益処分(要旨)

(単位：千円)

	第7期 2005年8月期
当期末処分利益	457,506
これを次のとおり処分いたします。	
別途積立金	400,000
次期繰越利益	57,506

CORPORATE DATA

会社の概要 (2005年8月31日現在)

商号	株式会社アイケイコーポレーション
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
従業員数	391名

役員 (2005年11月29日現在)

取締役会長	石川 秋彦	常勤監査役	増淵 洋吉
代表取締役社長	加藤 義博	監査役	諏訪 浩
取締役	松本 博幸	監査役	長坂 忠宏
取締役	大谷 真樹		

株主メモ

決算期	毎年8月31日
定時株主総会基準日	毎年11月下旬
中間配当基準日	8月31日
名義書換代理人	2月末日 東京都中央区八重洲一丁目2番1号 みずほ信託銀行株式会社
同事務取扱場所	東京都中央区八重洲一丁目2番1号 みずほ信託銀行株式会社 本店証券代行部
同取次所	みずほ信託銀行株式会社 全国各支店 みずほインベスターズ証券株式会社 本店及び全国支店
電話お問い合わせ	0120-288-324(フリーダイヤル)
郵便物送付先	〒135-8722 東京都江東区佐賀一丁目17番7号 みずほ信託銀行株式会社 証券代行部
公告掲載新聞	日本経済新聞

株式の状況 (2005年8月31日現在)

会社が発行する株式の総数	40,000株
発行済株式の総数	12,161株
株主数	715名

大株主 (上位10名)

株主名	持株数	議決権比率
石川秋彦	3,870株	31.8%
加藤義博	3,540	29.1
有限会社ケイ	750	6.2
石川ゆかり	665	5.5
資産管理サービス信託銀行株式会社	368	3.0
加藤信子	245	2.0
アイケイコーポレーション従業員持株会	168	1.4
松本博幸	150	1.2
大谷真樹	150	1.2
日本マスタートラスト信託銀行株式会社	114	1.0

所有者別株式分布状況



NETWORK

ネットワーク (2005年10月31日現在)

オフィス一覧

本社
〒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

インフォメーションセンター
〒338-0012 埼玉県さいたま市中央区大戸4-26-8
東京海上ビル1F/2F

筑波物流センター
〒300-2445 茨城県筑波郡谷和原村小絹字芦戸93-1

筑波第二物流センター
〒305-0867 茨城県つくば市境田字長堀185-8

さいたま物流センター
〒338-0836 埼玉県さいたま市桜区町谷4-1-1

バイク王店舗一覧

札幌店 〒007-0861 北海道札幌市東区伏古一条4-1-1
盛岡店 〒020-0051 岩手県盛岡市下太田下川原78-2
仙台店 〒981-3121 宮城県仙台市泉区上谷刈6-11-6
太田店 〒373-0817 群馬県太田市鉾塚町2057-2
水戸店 〒310-0836 茨城県水戸市元吉田町311-1
所沢店 〒358-0012 埼玉県入間市東藤沢3-6-6
さいたま店 〒331-0812 埼玉県さいたま市北区宮原町2-40-2
越谷店 〒343-0832 埼玉県越谷市南町3-15-23
千葉店 〒267-0057 千葉県千葉市緑区大木戸町1250-7-1
市川店 〒272-0131 千葉県市川市湊新田1-3-1
松戸店 〒270-0012 千葉県松戸市久保平賀286-1
下北沢店 〒155-0032 東京都世田谷区代沢5-8-18
自由が丘店 〒152-0034 東京都目黒区緑が丘2-24-13
府中店 〒185-0023 東京都国分寺市西元町2-3-20
八王子店 〒192-0054 東京都八王子市小門町3-6
青葉店 〒227-0044 神奈川県横浜市青葉区もえぎ野1-9
東神奈川店 〒221-0044 神奈川県横浜市神奈川区東神奈川2-43-9
戸塚店 〒245-0064 神奈川県横浜市戸塚区影取町135-4
綾瀬店 〒252-1104 神奈川県綾瀬市大上1-20-5
新潟店 〒950-0941 新潟県新潟市女池1-13-15
長野店 〒381-0042 長野県長野市稲田1-15-12

静岡店 〒422-8063 静岡県静岡市駿河区馬淵2-14-7
浜松店 〒433-8123 静岡県浜松市幸2-1-5
名古屋店 〒468-0011 愛知県名古屋市天白区平針4-205
一宮店 〒491-0834 愛知県一宮市島崎1-1-14
京都店 〒604-8804 京都府京都市中京区壬生坊城町57-5
堺店 〒592-0012 大阪府高石市西取石6-1-36
大阪店 〒546-0003 大阪府大阪市東住吉区今川2-10-15
大阪中央店 〒537-0025 大阪府大阪市東成区中道3-15-16
茨木店 〒567-0034 大阪府茨木市中穂積2-1-2
神戸店 〒653-0004 兵庫県神戸市長田区四番町6-52
姫路店 〒670-0825 兵庫県姫路市市川橋通2-51
西宮店 〒663-8113 兵庫県西宮市甲子園口6-16-16
広島店 〒734-0022 広島県広島市南区東雲3-5-21
松山店 〒791-8015 愛媛県松山市中央1-4-11
北九州店 〒806-0069 福岡県北九州市八幡西区茶売町2-5
福岡店 〒816-0094 福岡県福岡市博多区諸岡3-7-1
鹿児島店 〒890-0073 鹿児島県鹿児島市宇宿2-24-16
沖縄店 〒900-0004 沖縄県那覇市銘苅266-3
バイク王パーツ
板橋店 〒174-0073 東京都板橋区東山町31-4

i-knew店舗一覧

相模原店 〒229-0004 神奈川県相模原市古淵6-4-23

