



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

2006年8月期 第1四半期 説明資料

2005. 9. 1-2005. 11. 30



日本経済新聞社主催 2006年春期 個人投資家向けIRフェア

2006. 1. 28(土)

i-knew
バイク買取専門店
バイク王

本資料お取り扱い上のご注意

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。

目次

I. ビジネスモデルについて

1. 会社概要
2. ビジネス展開 ①
ビジネス展開 ②
ビジネス展開 ③
3. ビジネスモデル
4. 事業の強み
5. 事業の特徴
6. 事業環境認識 ①
事業環境認識 ②

II. 2006年8月期 第1四半期の概況について

1. 単年度事業計画の骨子
2. 2006年 8月期 第1四半期 出店の状況
3. 車両小売販売店「i-knew」について
4. 2006年 8月期 第1四半期の概況
5. 2006年 8月期 第1四半期 損益計算書
6. 2006年 8月期 第1四半期 トピック

III. 2006年8月期 業績予想(修正)について

1. 2006年 8月期 中間期 業績予想 (修正)
2. 2005年 8月期 中間期 業績予想 修正の理由
3. 2006年 8月期 通期 業績予想 (修正)
4. 2005年 8月期 通期 業績予想 修正の理由
5. 業績の推移 (予想)

IV. 今後の取り組みについて

1. 中期経営計画の骨子
2. 重点戦略 ①
重点戦略 ②
重点戦略 ③
3. 中期経営計画の事業領域
4. 中期事業マトリクス
5. 経営指標の推移(予想)
6. 経営理念

I. ビジネスモデルについて

1. 会社概要
2. ビジネス展開 ①
 ビジネス展開 ②
 ビジネス展開 ③
3. ビジネスモデル
4. 事業の強み
5. 事業の特徴
6. 事業環境認識 ①
 事業環境認識 ②

1. 会社概要

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	368,984千円	(2005年 12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	49箇所	(2006年 1月16日現在)
	(うち店舗数44)	



2. ビジネス展開 ①

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

● 2006年1月16日現在
バイク王 42店舗



主な特徴: 出張買取



2. ビジネス展開 ②

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
- サービスの追求

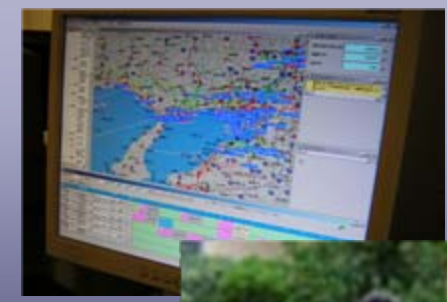
オートバイの処分

2. ビジネス展開 ③

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

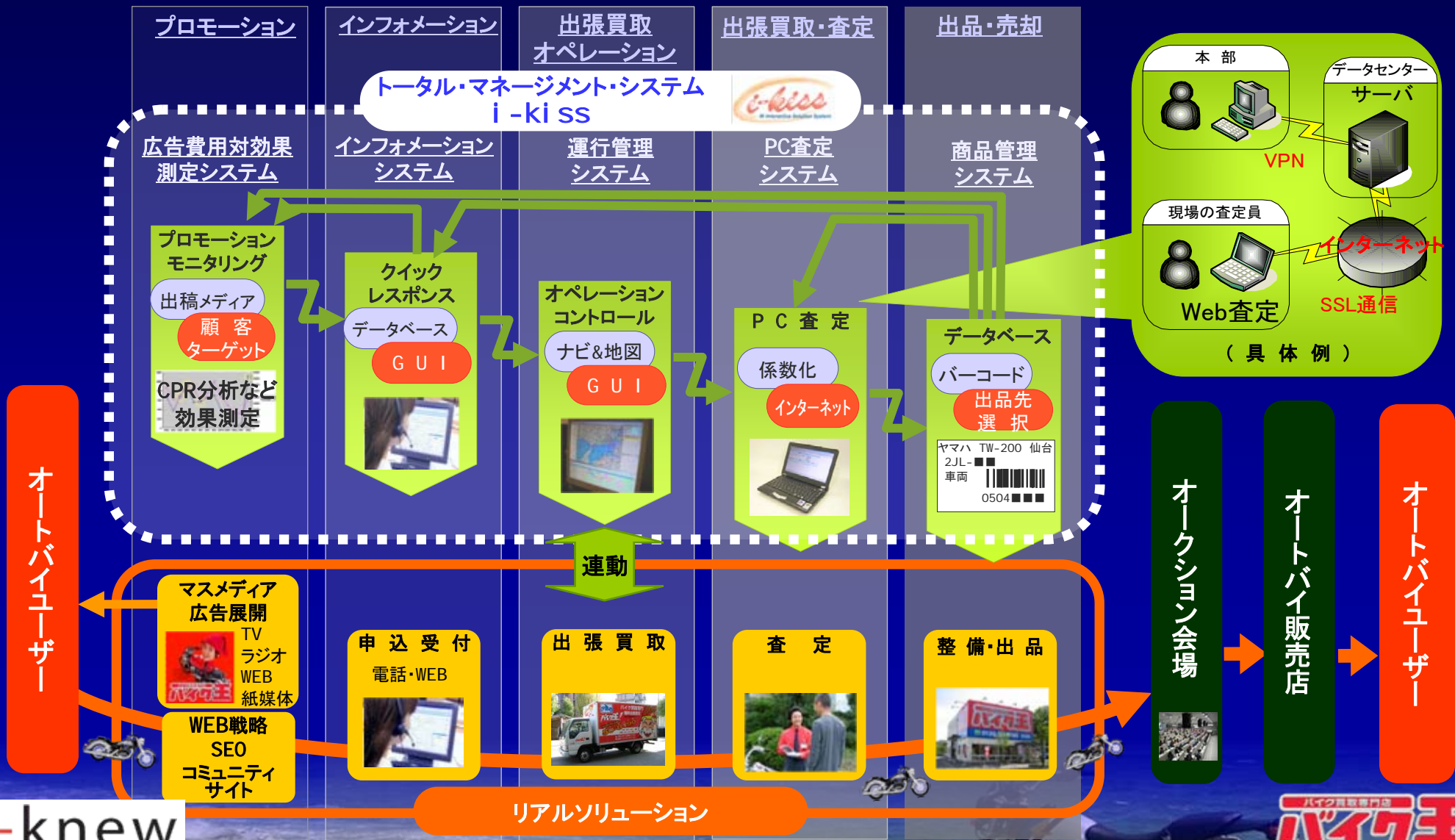


- ・徹底したサービス重視
- ・顧客利便性の追求
- ・各種システムの連結
- ・全国統一基準の安心査定

高度な顧客満足度 (Customer Satisfaction) を獲得

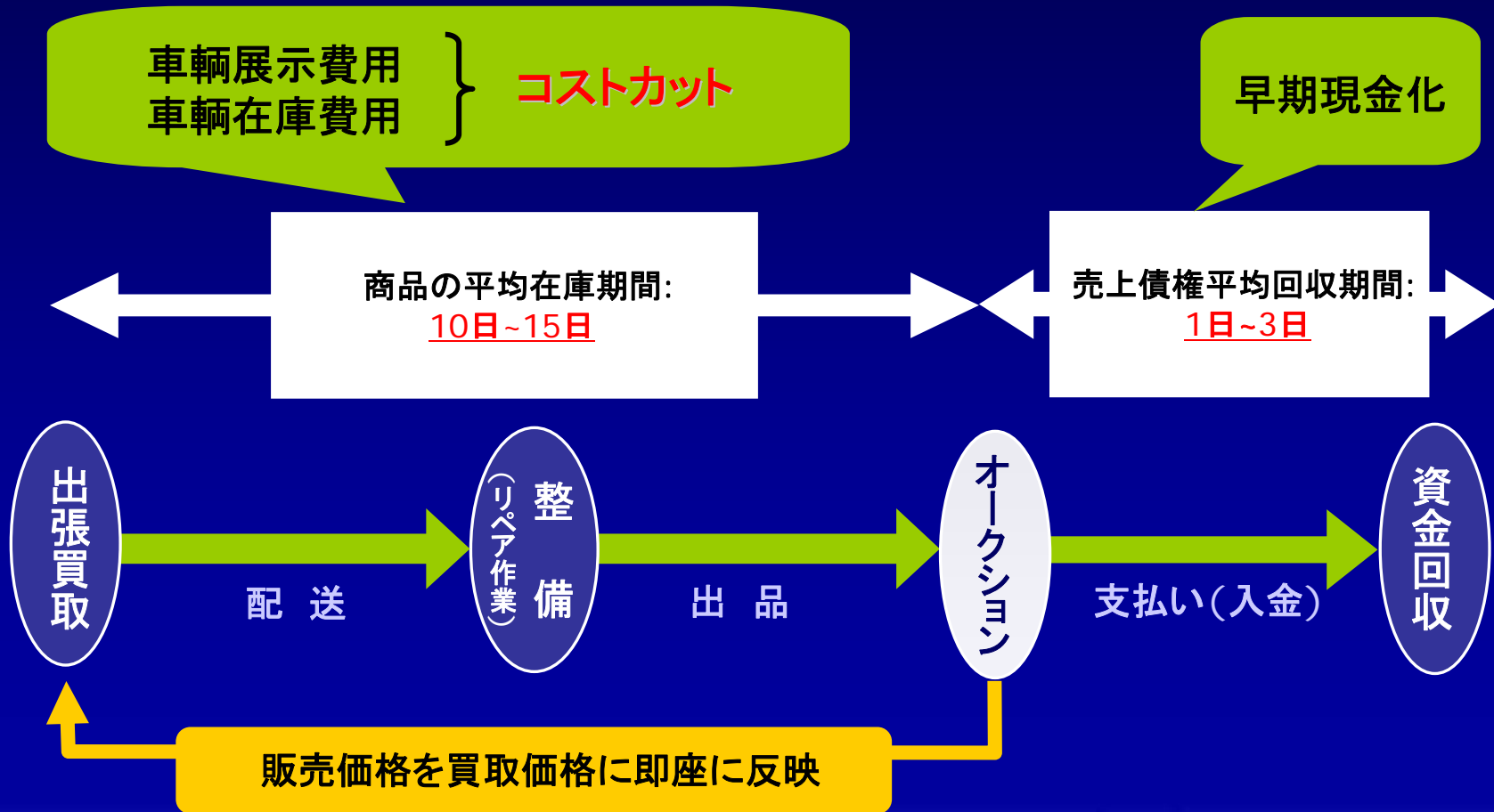
3. ビジネスモデル

ビジネスモデルとそれを支えるITシステム



4. 事業の強み

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



5. 事業の特徴

<特徴1: 業績の季節変動>

下半期偏重型の業績推移

<特徴2: 販売車両の構成>

売上高構成比の85%以上が、125cc超の車両

経済価値の高い、
比較的大型の車両

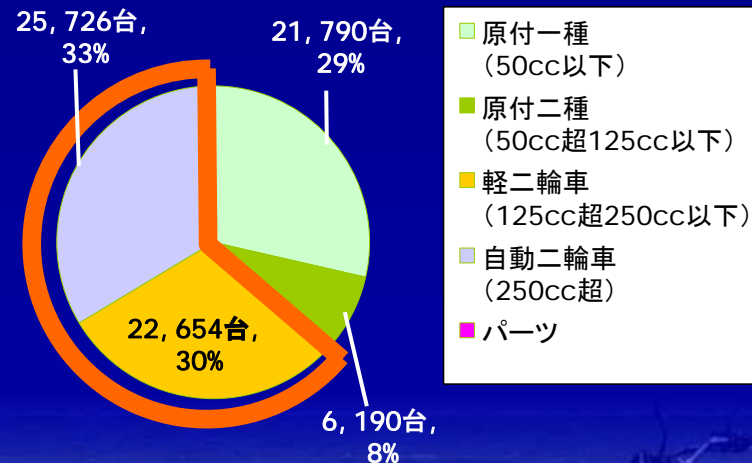
2005年8月期

(単位: 百万円)

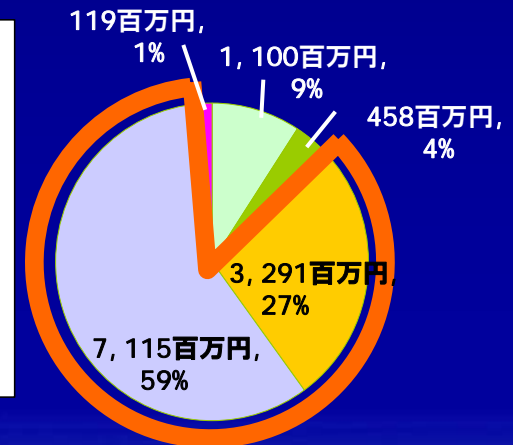
	1Q (04/9-11)	2Q (04/12-05/2)	3Q (05/3-5)	4Q (05/6-8)	通期 (04/9-05/8)
売上高	2,934	2,620	3,281	3,249	12,084
		5,554		6,530	

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

販売台数



売上高



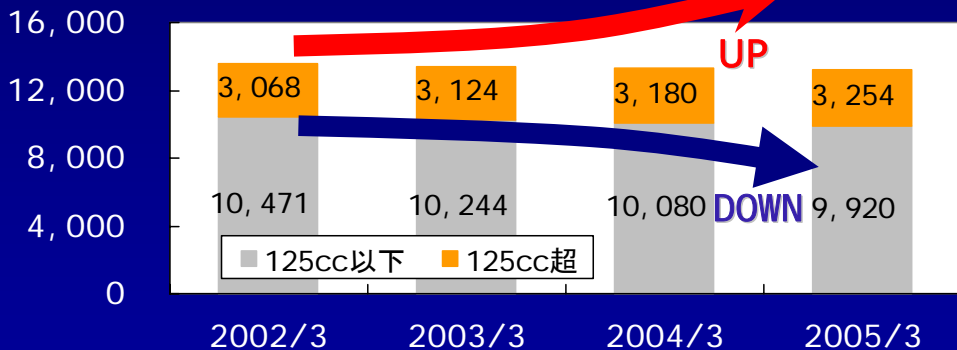
6. 事業環境認識 ①

(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



中古車流通台数の推移

【ビジネスチャンス①】

当社販売台数の多くを占める
125cc超の流通台数は増加傾向

	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

【ビジネスチャンス②】

全国的な統計がなく、計測不能であるが、保有台数に照らして見ると相当の台数が見込まれる

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
当社販売台数 合計	36	54	66	76
保有台数に 占めるシェア	0.27%	0.41%	0.50%	0.58%

流通台数(名義書換された車輛の台数)で
見た場合

6. 事業環境認識 ②

(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

保有台数推移の内訳(当社推測)

	2004年4月~ 2005年3月
2004年3月末 保有台数合計	13,261
新車販売台数・輸入車 等の新規登録台数	+ 約 770
輸出台数・処分等 【差額】	▲ 約 860
2005年3月末 保有台数合計	13,175

【ビジネスチャンス③】

潜在的な市場と考えられる

Ⅱ. 2006年8月期 第1四半期の概況について

1. 単年度事業計画の骨子
2. 2006年 8月期 第1四半期 出店の状況
3. 車輦小売販売店「i-knew」について
4. 2006年 8月期 第1四半期の概況
5. 2006年 8月期 第1四半期 損益計算書
6. 2006年 8月期 第1四半期 トピック

1. 単年度事業計画の骨子

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: ①ブランディング対策⇒「親しみやすさ」「安心感」
②CPR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店舗+パーツ販売店1店舗

■新基幹システム(i -ki ss)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

- ①ロードサイド型店舗 : 7店舗新規出店
②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

- ①車両販売事業(小売) ⇒ 「i -knew(アイニュー)」の確立
②輸出スキームの創出

<組織体制>

(1) 店舗運営能力の向上(ex. スタ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

⇒ 継続的成長

⇒ 継続的改善

2. 2006年8月期 第1四半期 出店の状況

出店進捗はほぼ計画どおり

計画

店舗名	出店エリア	所在地	店舗内容	区分	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月
1 札幌店	北海道エリア	札幌市東区	バイク王(RS型)	移転		10月以降										
2 さいたま店	関東エリア	さいたま市北区	バイク王(RS型)	移転			11月以降									
1 水戸店	関東エリア	茨城県水戸市	バイク王(RS型)	新設	9月以降											
2 松戸店	関東エリア	千葉県松戸市	バイク王(RS型)	新設	9月以降											
3 川崎店	関東エリア	川崎市川崎区	バイク王(RS型)	新設		10月以降										
4 浜松店	東海エリア	静岡県浜松市	バイク王(RS型)	新設		10月以降										
5 大阪中央店	近畿エリア	大阪市東成区	バイク王(RS型)	新設		10月以降										
6 買取店舗	中国・四国エリア	岡山県岡山市	バイク王(RS型)	新設				12月以降								
1 相模原店	関東エリア	神奈川県相模原市	i-knew	新設	9月以降											

実績

店舗名	出店エリア	所在地	店舗内容	区分	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月
1 札幌店	北海道エリア	札幌市東区	バイク王(RS型)	移転		10月4日移転済み										
2 さいたま店	関東エリア	さいたま市北区	バイク王(RS型)	移転			11月1日移転済み									
1 水戸店	関東エリア	茨城県水戸市	バイク王(RS型)	新設	9月1日出店済み											
2 松戸店	関東エリア	千葉県松戸市	バイク王(RS型)	新設	9月1日出店済み											
3 川崎店	関東エリア	川崎市川崎区	バイク王(RS型)	新設			11月25日出店済み									
4 浜松店	東海エリア	静岡県浜松市	バイク王(RS型)	新設		9月27日出店済み										
5 大阪中央店	近畿エリア	大阪市東成区	バイク王(RS型)	新設		10月1日出店済み										
6 岡山店	中国・四国エリア	岡山県岡山市	バイク王(RS型)	新設			11月1日出店済み									
1 相模原店	関東エリア	神奈川県相模原市	i-knew	新設	9月23日出店済み											

3. 車輻小売販売店「i-knew」について

“i-knew”で販路拡大と女性ユーザーの取り込みを狙う



i-knew



i-knew

バイク買取専門店
バイク王

4. 2006年8月期 第1四半期の概況

(1) 経営成績の進捗状況

(単位: 百万円)

	売上高		営業利益		経常利益		四半期(当期)純利益	
	金額	前年同期 増減率	金額	前年同期 増減率	金額	前年同期 増減率	金額	前年同期 増減率
2006年8月期 1Q	4,009	36.7%	375	151.4%	393	141.5%	230	143.8%
2005年8月期 1Q	2,934	- %	149	- %	162	- %	94	- %
(参考)2005年8月期	12,084	24.5%	724	3,288.7%	750	768.5%	414	723.5%

(2) 財政状態の変動状況

	総資産	株主資本	株主資本比率	1株当たり株主資本
2006年8月期 1Q	3,400	2,288	67.3%	186,358円83銭
2005年8月期 1Q	2,642	1,104	44.8%	104,575円59銭
(参考)2005年8月期	3,559	2,049	57.6%	168,529円90銭

(3) キャッシュ・フローの状況

	営業活動による キャッシュ・フロー	投資活動による キャッシュ・フロー	財務活動による キャッシュ・フロー	現金及び現金同等物 期末残高
2006年8月期 1Q	11	▲ 69	▲162	1,576
2005年8月期 1Q	51	▲122	133	1,183
(参考)2005年8月期	660	▲318	332	1,796

5. 2006年8月期 第1四半期 損益計算書

(単位: 百万円)

	2005年8月期								2006年8月期		前年同期比	
	1Q		2Q		3Q		4Q		1Q		増減額	増減率
	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%	4,009	100.0%	1,075	36.7%
売上原価	1,557	53.1%	1,323	50.5%	1,579	48.1%	1,631	50.2%	2,026	50.5%	469	30.1%
売上総利益	1,376	46.9%	1,297	49.5%	1,701	51.9%	1,617	49.8%	1,982	49.5%	605	44.0%
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%	1,607	40.1%	379	30.9%
営業利益	149	5.1%	111	4.3%	385	11.7%	77	2.4%	375	9.4%	226	151.4%
経常利益	162	5.5%	124	4.8%	395	12.1%	67	2.1%	393	9.8%	230	141.5%
四半期(当期) 純利益	94	3.2%	68	2.6%	239	7.3%	11	0.4%	230	5.8%	136	143.8%

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

6. 2006年8月期 第1四半期 トピック

概 況

(1) 以下の二点が収益増加に寄与

- ①販売台数増加 出店等による認知度向上、信用力向上と営業効率向上
(買取成約率向上等)による仕入台数増加を要因とする
- ②販売単価の上昇 市況の変化を要因とする

(2) 出店は計画通り

- ①買取専門店「バイク王」 関東を中心に6店舗新規出店
北海道内と埼玉県内2店舗を同地域内で移転
- ②車輛販売店舗「i-knew」神奈川県相模原市に1店舗出店

(3) その他

- ①株式分割 2005年11月30日を基準日、2006年1月17日を効力発生日
とする1:4の株式分割を発表
- ②ストックオプションの付与(但し、詳細未定)を決議

Ⅲ. 2006年8月期 業績予想(修正)について

1. 2006年 8月期 中間期 業績予想(修正)
2. 2005年 8月期 中間期 業績予想 修正の理由
3. 2006年 8月期 通期 業績予想(修正)
4. 2005年 8月期 通期 業績予想 修正の理由
5. 業績の推移(予想)

1. 2006年8月期 中間期業績予想(修正)

(単位: 百万円)

	2006年8月期 中間期					【参考】2005年8月期 中間期		
	修正後予想		修正前予想			金額	増減額	増減率
	金額	売上対比	金額	増減額	増減率			
売上高	7,354	100.0%	6,959	394	5.7%	5,554	1,799	32.4%
売上原価	3,631	49.4%	3,377	253	7.5%	2,880	750	26.1%
売上総利益	3,723	50.6%	3,582	141	3.9%	2,674	1,048	39.2%
販売費及び 一般管理費	3,264	44.4%	3,347	▲ 82	▲2.5%	2,412	851	35.3%
営業利益	458	6.2%	234	223	95.4%	261	197	75.4%
経常利益	495	6.7%	269	225	83.7%	287	207	72.3%
当期純利益	269	3.7%	159	109	68.6%	163	106	65.3%

2. 2006年8月期 中間期 業績予想 修正の理由

業績は見通しを上回り、好調に推移

【売上高】

①販売台数増加 出店等による認知度向上、信用力向上と営業効率向上
(買取成約率向上等)による仕入台数増加を要因とする

②販売単価の上昇 市況の変化を要因とする

上記を理由に、足元の業績に対応し、前回予想との比較において394百万円増の7,354百万円となる見込み

【経常利益】

①売上高の増加

上記を理由に、前回予想との比較において225百万円増の495百万円となる見込み

【当期純利益】

①売上高の増加

上記を理由に、前回予想との比較において109百万円増の269百万円となる見込み

引き続き、積極的な投資・販売活動と人財教育の充実を図ります

3. 2006年8月期 通期業績予想(修正)

(単位: 百万円)

	2006年8月期					【参考】2005年8月期		
	修正後予想		修正前予想			金額	増減額	増減率
	金額	売上対比	金額	増減額	増減率			
売上高	15,803	100.0%	15,155	647	4.3%	12,084	3,718	30.8%
売上原価	7,866	49.8%	7,436	430	5.8%	6,091	1,775	29.1%
売上総利益	7,936	50.2%	7,719	217	2.8%	5,993	1,942	32.4%
販売費及び 一般管理費	6,911	43.7%	6,913	▲ 2	0.0%	5,269	1,641	31.2%
営業利益	1,025	6.5%	805	219	27.3%	724	301	41.6%
経常利益	1,109	7.0%	883	226	25.6%	750	358	47.8%
当期純利益	607	3.8%	518	88	17.1%	414	192	46.4%

4. 2006年8月期 通期 業績予想 修正の理由

業績は見通しを上回り、好調に推移

【売上高】

- ①販売台数増加... 出店等による認知度向上、信用力向上と営業効率向上
(買取成約率向上等)による仕入台数増加を要因とする
- ②販売単価の上昇... 市況の変化を要因とする

上記を理由に、足元の業績に対応し、前回予想との比較において647百万円増の15,803百万円となる見込み

【経常利益】

- ①売上高の増加
- ②販売費及び一般管理費は変化なし

上記にともなって、前回予想との比較において、226百万円増の1,109百万円となる見込み

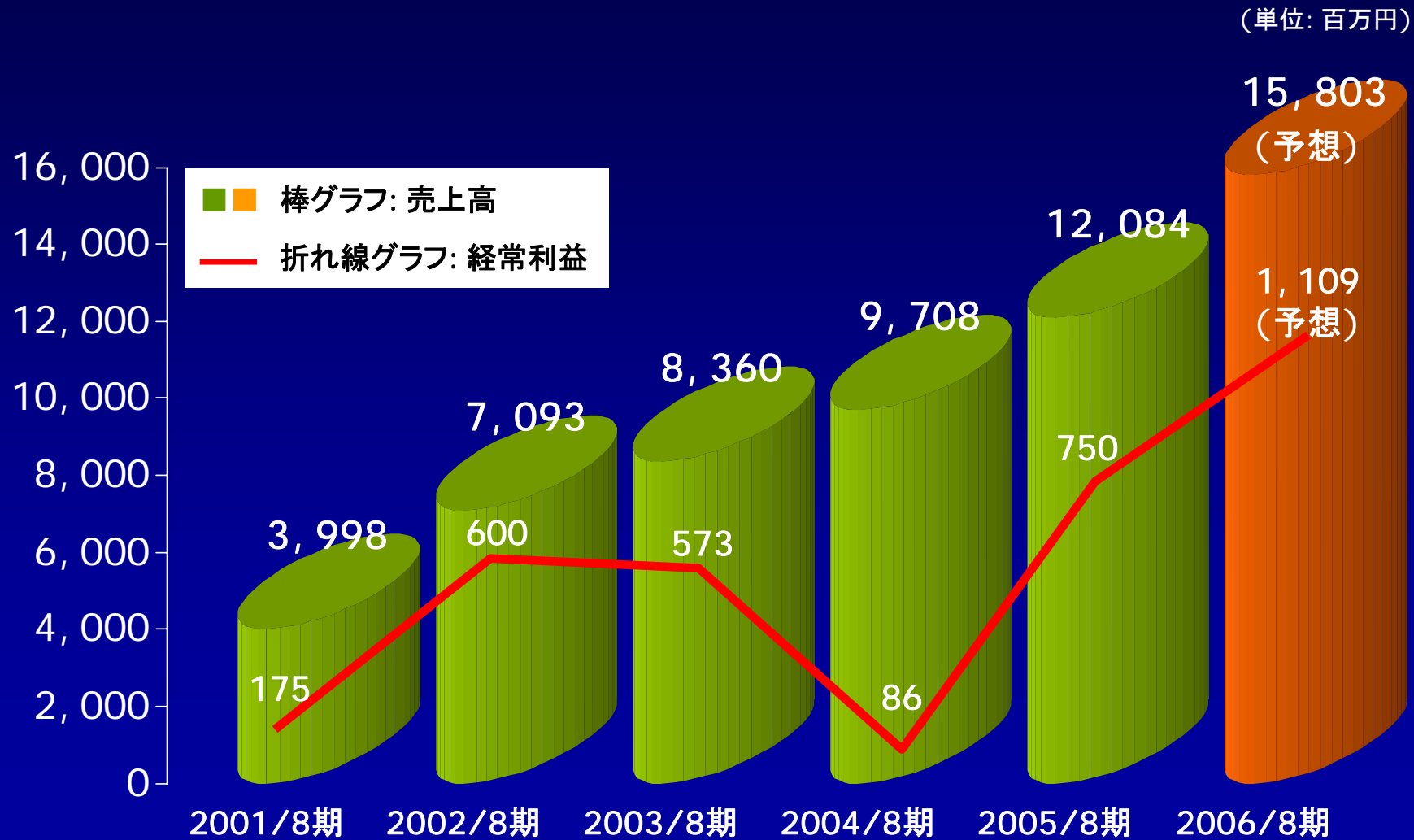
【当期純利益】

- ①売上高の増加
- ②特別損失の計上(店舗移転にともなう固定資産除却損)

上記にともなって、前回予想との比較において、88百万円増の607百万円となる見込み

引き続き、積極的な投資・販売活動と人財教育の充実を図ります

5. 業績の推移(予想)



IV. 今後の取り組みについて

1. 中期経営計画の骨子
2. 重点戦略①
重点戦略②
重点戦略③
3. 中期経営計画の事業領域
4. 中期事業マトリクス
5. 経営指標の推移(予想)
6. 経営理念

1. 中期経営計画の骨子

オートバイライフの総合プランナー

「買取販売」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

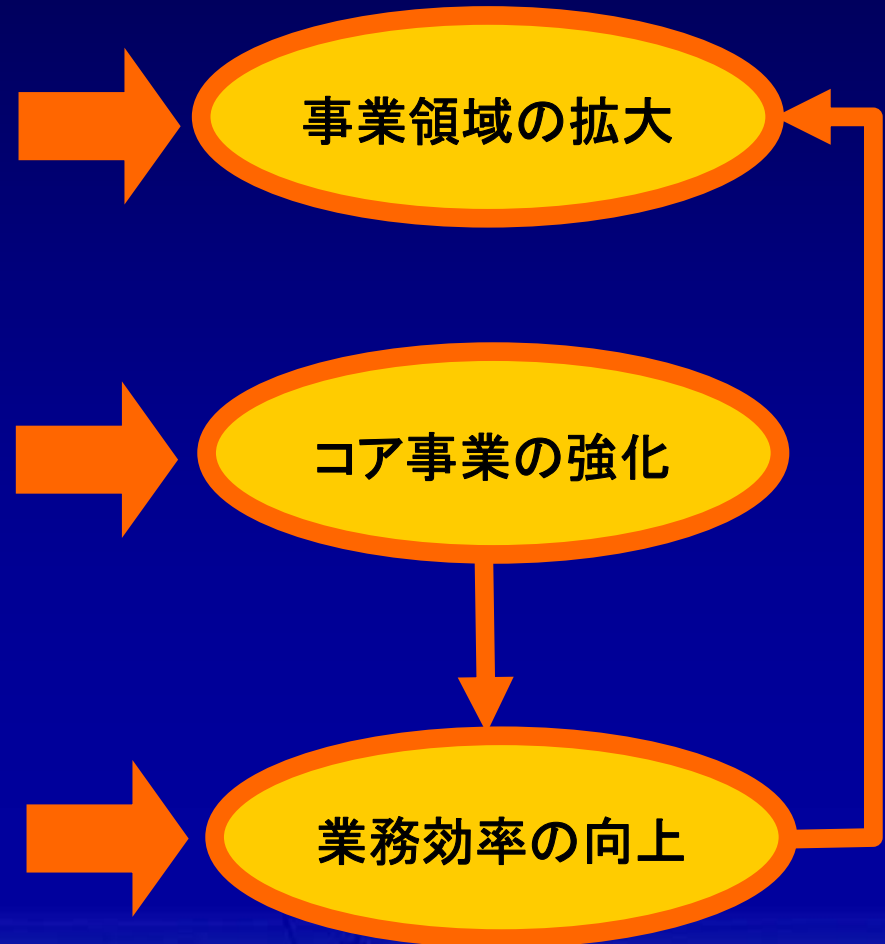
5ヶ年100店舗計画(2年目)

「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



2. 重点戦略 ①

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

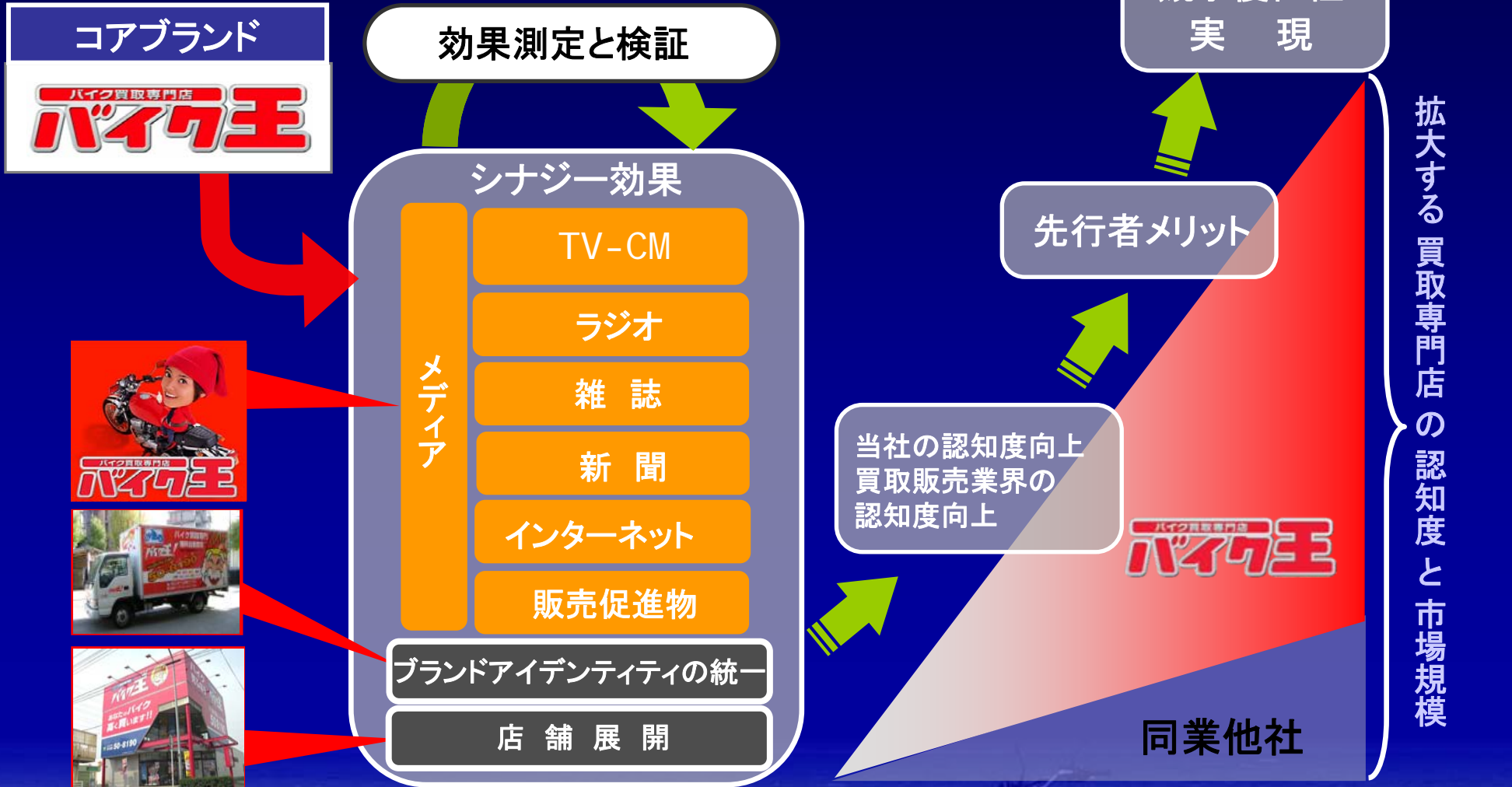
積極的な出店

『買取=バイク王』の
確立とブランド化

バイク買取専門店
バイク王

2. 重点戦略 ②

店舗展開と広告のシナジー効果を獲得



2. 重点戦略 ③

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

3. 中期経営計画の事業領域

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: ①車輦販売店「i-knew」の拡大
 ②新仕入チャネル・新販売チャネルの構築

買取専門店「バイク王」

小規模店舗

買取専門店「バイク王」

パーツ販売店

車輦販売店「i-knew」

パーツ販売店

その他
オートバイ
関連事業

法人バイク
買取事業

海外貿易
事業

買取事業

リテール(個人) 買取事業
買取専門店「バイク王」100店舗化

ロードサイド型
店舗

小規模店舗

ホール(法人)
買取事業

その他
オートバイ
関連事業

販売事業

車輦販売店
「i-knew」

パーツ販売店

海外貿易事業

4. 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



購入 → 保有 → 売却
の一連のサイクルを
トータルサポート
【市場の活性化&理念の実現】

チャネルとターゲットに応じた
事業形態の展開



5. 経営指標の推移(予想)

(単位: 百万円)

	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%
車両販売店舗「i-knew」	1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%	980百台	28.5%	1,140百台	16.3%	1,320百台	15.8%
売上高	12,084	24.5%	15,803	30.8%	17,958	13.6%	21,335	18.8%
経常利益	750	768.5%	1,109	47.8%	1,064	4.4%	1,275	19.8%
当期純利益	414	723.5%	607	46.4%	624	2.8%	748	19.9%

修正予定

6. 経営理念

「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



ご静聴ありがとうございました