



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 中間決算 説明資料

2005. 9. 1-2006. 2. 28



2006. 4. 24(月)

会場 : Level XXI 東京會館 「シルバールーム」

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. ビジネスモデル
3. 当社の強み:ITシステムと人財育成の連携

## II. 2006年2月中間期の概況について

1. 2006年2月中間期 業績ハイライト(1)(2)
2. 【参考資料】トピック(1)(2)(3)
3. 2006年2月中間期 決算概況
4. 2006年2月中間期 損益計算書(業績予想との比較)
5. 【参考資料】2006年8月期 第2四半期 損益計算書
6. 2006年2月中間期 貸借対照表要旨
7. 2006年2月中間期 キャッシュフロー計算書
8. 2006年2月中間期における解説(1):経営成績について
9. 2006年2月中間期における解説(2):財政状態について

## III. 2006年8月期 通期の業績予想について

1. 単年度事業計画の骨子
2. 2006年8月期 通期業績予想の前提
3. 【参考資料】事業の特徴について
4. 2006年8月期 通期業績予想
5. 業績の推移(予想)
6. 配当について

## IV. 中期経営計画の修正について

1. 中期経営計画の骨子
2. 経営戦略図
3. 経営指標の推移(修正後の計画)(1)(2)
4. 業績の推移(修正後の計画)(1)(2)

## V. 【参考資料】マーケット環境について

1. 保有台数にみる当社シェア
2. 増加する大型車輛のニーズ
3. 潜在的なマーケット



## I. ビジネスモデルについて

# 会社概要

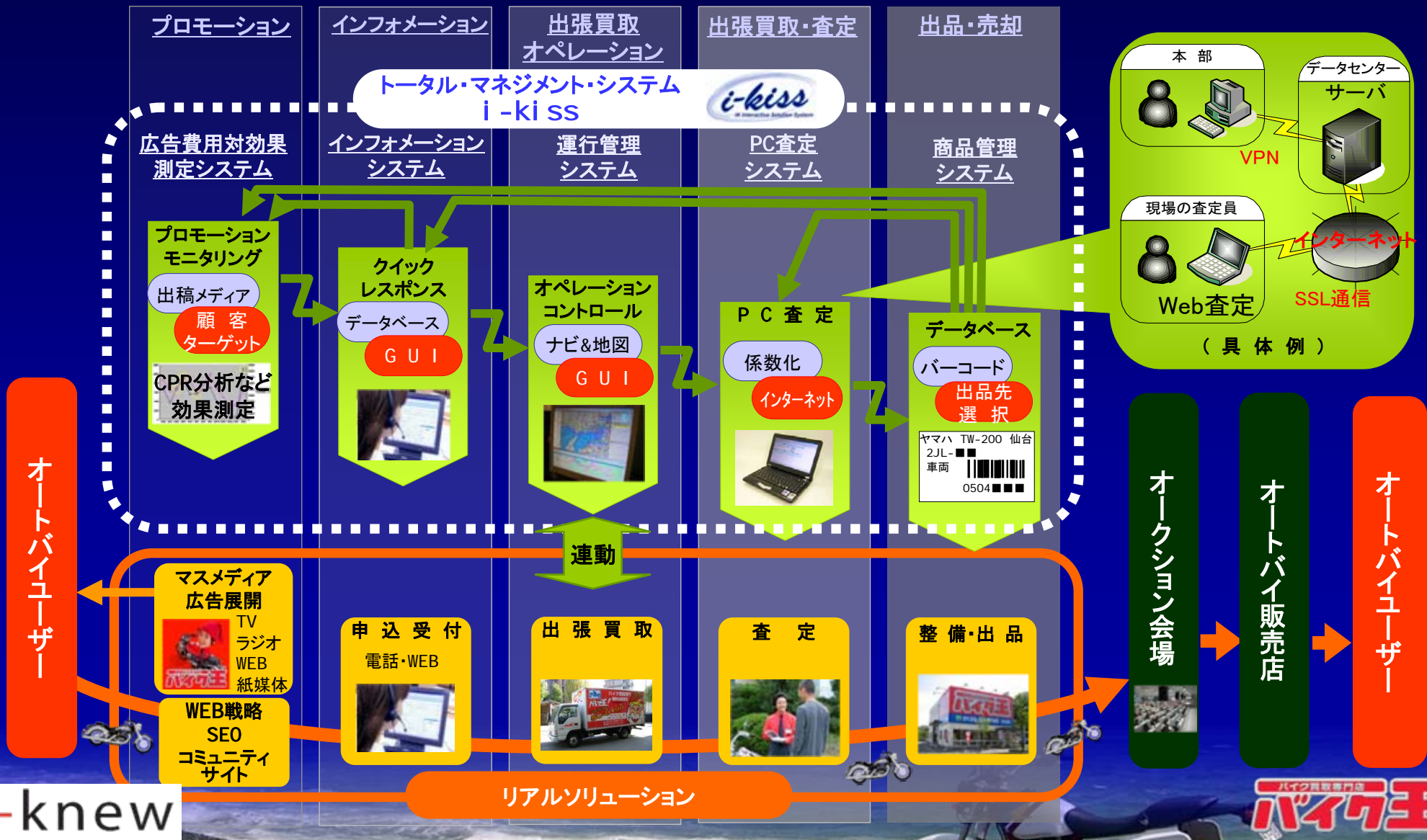
本社所在地	〒150-0022 東京都渋谷区恵比寿南1-6-10 恵比寿MFビル14号館5F	
事業内容	オートバイの新しい流通システムを提案する「バイク買取専門店」の経営	
設立	1998年 9月	(創業 1994年 9月)
資本金	369,056千円	(2006年 3月31日現在)
売上高	12,084百万円	(2005年 8月期)
販売台数	76,279台	(2005年 8月期)
従業員数	440名 (正社員のみ)	(2006年 2月28日現在)
拠点数	53箇所 (うち店舗数48)	(2006年 3月31日現在)





# ビジネスモデル

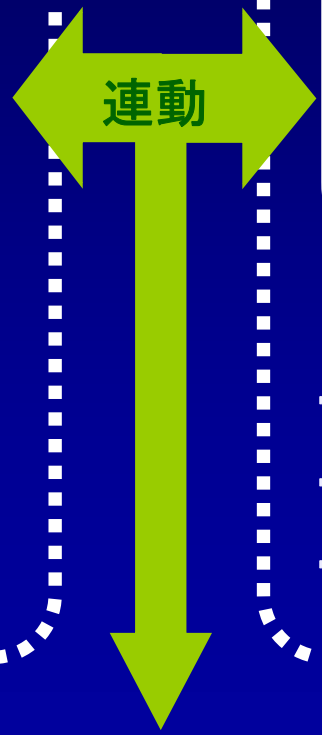
## ビジネスモデルとそれを支えるITシステム



# 当社の強み:ITシステムと人財育成の連携



データベース化できる、  
相場知識・車輦知識・チェックポイント  
等は、i -ki ssに集約して共有



## 本質的な人財育成

教育・自己啓発  
各種研修制度

- ・サービス業の心得
- ・経営者意識の定着
- ・企業理念の浸透 等 の充実

### 早期人財育成が可能



## Ⅱ. 2006年2月中間期の概況について



# 2006年2月中間期 業績ハイライト(1)

## 1. 業績ハイライト:売上高・経常利益 ⇒ 増収増益(前年同期比)

2006年1月16日上方修正後の業績予想に沿って順調に推移

- 売上高 : 7,528,912千円 (前年同期比 35.5%増) (1/16修正予算達成率 102.4%)
- 経常利益 : 522,101千円 (前年同期比 81.6%増) (1/16修正予算達成率 105.4%)
- 中間純利益 : 270,537千円 (前年同期比 65.9%増) (1/16修正予算達成率 100.4%)
- 販売台数 : 46,253 台 (前年同期比 31.5%増)


## 2. IRトピックス

- 株式分割 : 1:4の株式分割を実施(基準日2005年11月30日、効力発生日2006年1月17日)。  
⇒ 投資単位の引き下げ及び株式の流動化を図る。
- ストックオプション : 2005年1月23日に当社監査役及び従業員を対象とし、  
個数187個を付与。  
⇒ 業績向上に対するインセンティブの付与により、株主の利益との連動を図る。
- 業績予想の修正 : 2006年1月16日に業績予想を上方修正。  
⇒ 【中間期】売上高5.7%増、経常利益83.7%増  
【通 期】売上高4.3%増、経常利益25.6%増


## 2006年2月中間期 業績ハイライト(2)

### 3. 単年度事業計画に対する進捗:いずれも計画どおりに実行

#### (1) 出店計画:計画にしたがって順調推移

-  : 11店舗 (RS型 7店舗、小規模店舗 4店舗) を新規出店。
- オートバイ小売販売店 : 1店舗 (2005年9月、神奈川県相模原市) を新規出店。  
i-knew

#### (2) 新規事業の構築に向けた取り組み

- オートバイ駐車場事業 :  カーテック株式会社 (事業内容: 駐車場用装置の製造・販売、駐車場の運営・管理) と 合併会社設立。  
⇒ 2006年3月 連結子会社「株式会社パーク王」設立
- オートバイ輸出事業 : 株式会社アガスタ (東証マザーズ・証券コード3330、事業内容: 中古自動車の輸出) と 輸出に関する基本合意書締結。  
⇒ 詳細については今後

## 【参考資料】トピック(1): 2006年2月中間期 出店の状況

## 出店進捗はほぼ計画どおり

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									
3 千葉店	関東エリア	千葉県千葉市	バイク王(RS型)	移転							3月16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									
7 三重店	東海エリア	三重県津市	バイク王(RS型)	新設					2月1日出店済み							
8 池袋店	関東エリア	東京都豊島区	バイク王(小規模型)	新設				1月16日出店済み								
9 荻窪店	関東エリア	東京都杉並区	バイク王(小規模型)	新設					2月16日出店済み							
10 買取店舗	首都圏	東京都23区内	バイク王(小規模型)	新設							3月以降					
11 買取店舗	首都圏	東京都23区内	バイク王(小規模型)	新設							3月以降					
12 買取店舗	首都圏	東京都23区内	バイク王(小規模型)	新設							3月以降					
13 名古屋大須店	東海圏	名古屋市中区	バイク王(小規模型)	新設						2月16日出店済み						
14 名古屋八事店	東海圏	名古屋市昭和区	バイク王(小規模型)	新設						2月20日出店済み						
15 買取店舗	近畿圏	大阪府大阪市	バイク王(小規模型)	新設							3月以降					
16 買取店舗	近畿圏	大阪府大阪市	バイク王(小規模型)	新設							3月以降					
17 買取店舗	近畿圏	大阪府東大阪市	バイク王(小規模型)	新設							3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23日出店済み											



# 【参考資料】トピック(2):オートバイ小売販売店「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**

## 【参考資料】トピック(3): 駐車場運営子会社「パーク王」について

「オートバイライフの総合プランナー」の実現に向け、カーテック株式会社と業務提携し、2006年3月に合弁会社（当社連結子会社）を設立



時間貸駐車装置 ロックバーP0-B1



イメージ図



東京23区

オートバイ検挙台数

(単位:台) 自社調査



月極保管庫 オートバイシェルターP0-S1



## 2006年2月中間期 決算概況

## (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		中間(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2月中間期	7,528	35.5%	485	85.9%	522	81.6%	270	65.9%
2005年2月中間期	5,554	- %	261	- %	287	- %	163	- %
(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2月中間期	3,384	2,328	68.8%	47,394円33銭
2005年2月中間期	2,593	1,172	45.2%	111,057円16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2月中間期	478	▲249	▲437	1,588
2005年2月中間期	334	▲246	57	1,268
(参考)2005年8月期	660	▲318	332	1,796



## 2006年2月中間期 損益計算書(業績予想との比較)

(単位: 百万円)

	2005年2月中間期		2006年2月中間期					前年同期比	
	【実績】		【実績】		【06年1月16日修正予算】			増減額	増減率
	金額	売上対比	金額	売上対比	金額	増減額	予算達成率		
売上高	5,554	100.0%	7,528	100.0%	7,354	174	102.4%	1,974	35.5%
売上原価	2,880	51.9%	3,790	50.3%	3,631	159	104.4%	910	31.6%
売上総利益	2,674	48.1%	3,738	49.7%	3,723	14	100.4%	1,063	39.8%
販売費及び 一般管理費	2,412	43.4%	3,252	43.2%	3,264	▲12	99.6%	839	34.8%
営業利益	261	4.7%	485	6.5%	458	27	106.0%	224	85.9%
経常利益	287	5.2%	522	6.9%	495	26	105.4%	234	81.6%
中間(当期) 純利益	163	2.9%	270	3.6%	269	0	100.4%	107	65.9%

## 【参考資料】2006年8月期 第2四半期 損益計算書

前年同期と比較し、順調に推移

(単位: 百万円)

	2005年8月期				2006年8月期				前年同期比					
	1Q (04/9-11)		2Q (04/12-05/2)		3Q (05/3-5)		4Q (05/6-8)		1Q (05/9-11)		2Q (05/12-06/2)		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	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%	3,519	100.0%	898	34.3%
売上原価	1,557	53.1%	1,323	50.5%	1,579	48.1%	1,631	50.2%	2,026	50.5%	1,764	50.1%	441	33.3%
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%	1,755	49.9%	457	35.3%
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%	1,645	46.7%	459	38.8%
営業利益	149	5.1%	111	4.3%	385	11.7%	77	2.4%	375	9.4%	110	3.1%	▲1	▲1.6%
経常利益	162	5.5%	124	4.8%	395	12.1%	67	2.1%	393	9.8%	128	3.7%	4	3.4%

注 上記の各四半期毎の数値については、当社の社内資料を参考として記載しております

## 2006年2月中間期 貸借対照表要旨

(単位: 百万円)

	2005年2月中間期		2005年8月期		2006年2月中間期		前年同期比		前事業年度末比	
	金額	売上対比	金額	売上対比	金額	売上対比	増減額	増減率	増減額	増減率
I. 流動資産	1,843	71.1%	2,731	76.7%	2,432	71.9%	588	31.9%	▲298	▲10.9%
現金及び預金	1,268	48.9%	1,796	50.5%	1,588	46.9%	320	25.2%	▲208	▲11.6%
売掛金	3	0.2%	37	1.0%	40	1.2%	36	917.4%	3	8.1%
たな卸資産	303	11.7%	610	17.2%	527	15.6%	223	73.7%	▲83	▲13.6%
II. 固定資産	749	28.9%	828	23.3%	952	28.1%	202	27.1%	124	15.0%
有形固定資産	237	9.2%	327	9.2%	382	11.3%	145	61.0%	55	16.8%
無形固定資産	334	12.9%	304	8.6%	272	8.0%	▲62	▲18.6%	▲32	▲10.6%
資産合計	2,593	100.0%	3,559	100.0%	3,384	100.0%	791	27.1%	▲174	▲4.9%
I. 流動負債	1,219	47.0%	1,447	40.6%	1,001	29.6%	▲217	▲17.9%	▲446	▲30.8%
短期借入金及び1年以内 返済予定の長期借入金	768	29.6%	564	15.8%	130	3.8%	▲638	▲83.1%	▲434	▲77.0%
II. 固定負債	201	7.8%	62	1.8%	54	1.6%	▲147	▲73.0%	▲8	▲13.5%
長期借入金	130	5.0%	—	—%	—	—%	▲130	—%	0	—%
III. 自己資本	1,172	45.2%	2,049	57.6%	2,328	68.8%	1,156	98.6%	279	13.6%
負債及び資本合計	2,593	100.0%	3,559	100.0%	3,384	100.0%	791	30.5%	▲174	▲4.9%

## 2006年2月中間期 キャッシュフロー計算書

(単位: 百万円)

	2005年 2月中間期	2005年 8月期	2006年 2月中間期	前年同期比		前事業年度末比	
	金額	金額	金額	増減額	増減率	増減額	増減率
I. 営業活動による キャッシュフロー	334	660	478	143	42.9%	▲182	▲27.6%
II. 投資活動による キャッシュフロー	▲246	▲318	▲249	▲2	1.2%	69	▲21.6%
III. 財務活動による キャッシュフロー	57	332	▲437	▲494	▲859.0%	▲769	▲231.7%
IV. 現金及び現金同等物 の増減額	145	674	▲208	▲354	▲243.4%	▲882	▲130.9%
V. 現金及び現金同等物 の期首残高	1,122	1,122	1,796	674	60.1%	674	60.1%
VI. 現金及び現金同等物 の期末残高	1,268	1,796	1,588	320	25.2%	▲208	▲11.6%

# 2006年2月中間期における解説(1):経営成績について

## (1) 経営成績(損益計算書)について

- 売上高 : 販売台数の増加  
(前年同期比  
31.5%増)

増加出店等による認知度向上・申込件数の増加。  
信用力向上と営業効率向上(買取成約率向上等)による仕入台数の増加を要因とする。
- 販売単価の上昇  
(前年同期比  
3.2%増)

市況の変化を要因とする。
- 経常利益 : 売上の増加に連動  
(前年同期比  
81.6%増)

売上高の増加にともない、売上総利益が増加(前年同期比  
39.8%増)。  
なお、販売費及び一般管理費も増加している(同34.8%増)が、  
売上総利益の増加額が、販売費及び一般管理費の増加額を上  
回った結果、経常利益は大幅に増加した。



# 2006年2月中間期における解説(2):財政状態について

## (1) 貸借対照表について

- 資産の部 : 全事業年度末に比較し、174百万円減少（前事業年度末比▲4.9%）。
  - ① たな卸資産 : 在庫台数の減少 販売活動の促進の結果、在庫台数が減少（在庫台数：前事業年度末比▲11.8%）。
  - ② 固定資産 : 設備投資により増加 新規出店にともなう内部造作等建物（付属設備）の費用拡大 <88百万円>。
- 負債の部 : 流動負債の減少 借入金の返済及び未払法人税等納付<454百万円>。
- 資本の部 : 純利益増加により増加 中間（当期）純利益の増加を要因とし、全事業年度末に比較し増加。

## (2) キャッシュ・フローについて

- 営業 C/F : 純利益により増加 法人税の納付が330百万円あったものの、中間純利益516百万円の計上により478百万円の増加。
- 投資 C/F : 設備投資により減少 新規出店等にともない、249百万円減少。
- 財務 C/F : 借入金返済により減少 借入金434百万円の返済を要因とし、437百万円減少。





## Ⅲ. 2006年8月期 通期の業績予想について

※ 現時点においては、2006年1月16日発表の修正予算を再度修正しておりません。

# 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

## 2006年8月期 通期業績予想の前提

前年同期と比較し、各指標は順調に推移

(単位:百万円)

	2005年 2月中間期	2005年 8月期	2006年 2月中間期	2006年 8月期	修正予算—前期比	
	【実績】	【実績】	【実績】	【06年1月16日 修正予算】	増減額	増減率
広告宣伝費 (単位:百万円)	777	1,636	981	2,082	446	27.3%
買取成約率 (単位:%)	85.0%	85.3%	86.6%	86.3%	0.7%	0.8%
販売台数 (単位:台)	35,186	76,279	46,253	98,000	21,721	28.5%
平均売上単価 (単位:円)	156,312	156,866	161,257	158,000	1,134	0.7%
一台あたり平均粗利額 (単位:円)	74,954	77,521	79,888	79,000	1,479	1.9%

## 【参考資料】事業の特徴について

<特徴: 業績の季節変動>



下半期偏重型の業績推移

## 2005年8月期 実績

(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
		46.0%		54.0%	100.0%

## 2006年8月期 実績

(単位: 百万円)

	1Q (05/9-11)	2Q (05/12-06/2)	3Q (06/3-5)	4Q (06/6-8)	通期 (05/9-06/8)
売上高	4,009	3,519	—	—	(予想) 15,803
		(年間予算達成率) 47.6%			

注 上記の各四半期毎の数値については、当社の社内資料を参考として記載しております

## 2006年8月期 通期業績予想

前年同期と比較し、順調に 増収増益を見込む

(単位: 百万円)

	2005年8月期		2006年8月期		前年同期比	
	【実績】		【業績予想】		増減額	増減率
	金額	売上対比	金額	売上対比		
売上高	12,084	100.0%	15,803	100.0%	3,718	30.8%
売上原価	6,091	50.4%	7,866	49.8%	1,775	29.1%
売上総利益	5,993	49.6%	7,936	50.2%	1,942	32.4%
販売費及び 一般管理費	5,269	43.6%	6,911	43.7%	1,641	31.2%
営業利益	724	6.0%	1,025	6.5%	301	41.6%
経常利益	750	6.2%	1,109	7.0%	358	47.8%
当期純利益	414	3.4%	607	3.8%	192	46.4%

## 業績の推移(予想)

業績は順調に推移

(単位: 百万円)





# 配当について

堅調な業績の推移を受けて、上場来初の配当を実施する

## (1) 配当実施について

	1株当たり 中間配当	1株当たり 期末配当	1株当たり 年間配当
前回予想 (2005年10月17日公表)	0円 0銭	0円 0銭	0円 0銭
今回修正	0円 0銭	500円 0銭	500円 0銭
(ご参考) 前期実績 (2005年8月期)	0円 0銭	0円 0銭	0円 0銭

## (2) 配当に関する基本方針について

- 目的 : 中長期的視点で当社株式を保有しておられる株主の皆様への利益還元。
- 方針 : 当社は、社歴も浅く、成長ステージにあるため、基本的に積極的な再投資に備え、内部留保の充実を図る方針です。  
その上で500円の配当を行うことといたしましたが、今後につきましても増配できるように努めてまいります。






## IV. 中期経営計画の修正について

# 中期経営計画の骨子

ビジョン

## オートバイライフの総合プランナー

### 買取事業を中心とした 5事業の形成

	<p>「バイク王」ブランドの“深化”</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>i. 多店舗展開の実施</li> <li>ii. 積極的且つ継続的な広告宣伝活動</li> </ul>
	<p>バイクパーキングの確立と企業信頼度の向上</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>i. 多種多様な事業地展開、事業構築による収益力確保</li> <li>ii. 企業信頼度向上と競争戦略実現に資する経営基盤の強化</li> </ul>
<p>i-knew</p>	<p>事業構築及びブランドの認知度向上</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>i. 収益構造の構築とパッケージ化</li> <li>ii. 08/8月期から多店舗展開の実施（ブランディング）</li> </ul>
	<p>顧客層及び収益機会の拡大</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>i. インターネットを活用した販路の拡大</li> </ul>
<p>名称未定</p>	<p>海外マーケットへの販売経路創出</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>i. ノウハウの収集、マーケット選定、事業モデル創出</li> </ul>

コア事業の強化

事業領域の  
拡大

# 経営戦略図



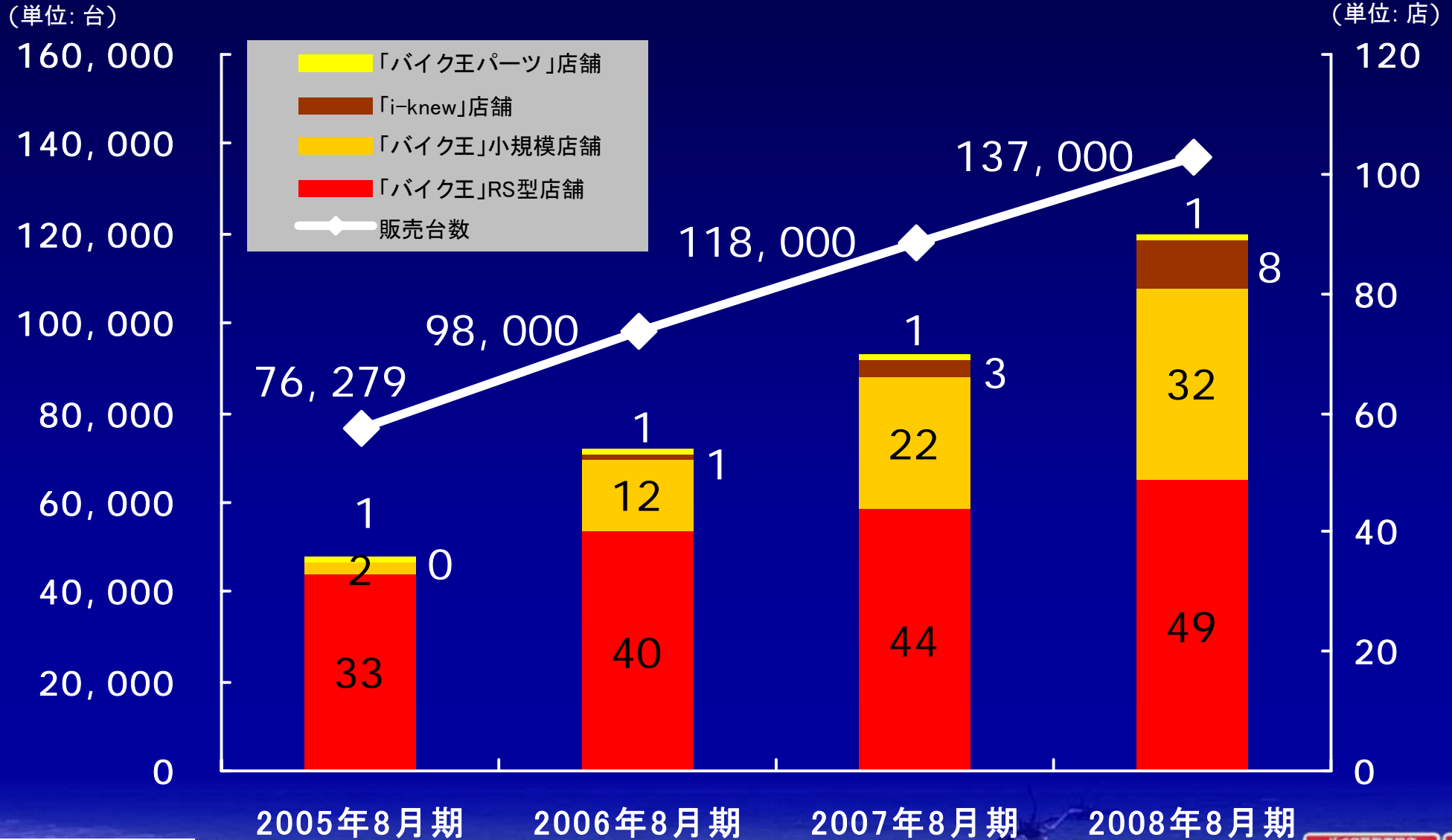
# 経営指標の推移(修正後の計画)(1)

出店計画は変更しないが、足元の状況に照らし、販売台数を修正(増加)する

(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	
		増減率		増減率		増減率		増減率	
「バイク王」 店舗	ロードサイド型	33店舗	6.5%	40店舗	21.1%	44店舗	10.0%	49店舗	11.4%
	小規模店舗	2店舗	—%	12店舗	500.0%	22店舗	83.3%	32店舗	45.4%
	合計	35店舗	12.9%	52店舗	48.6%	66店舗	26.9%	81店舗	22.7%
「i-knew」店舗		1店舗	—%	1店舗	—%	3店舗	200.0%	8店舗	166.7%
「バイク王パーツ」店舗		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	前回予想	1台	—%	970百台	27.1%	1,140百台	17.5%	1,320百台	15.8%
	今回修正	76,279台	14.9%	980百台	28.5%	1,180百台	20.4%	1,370百台	16.1%
	(修正増減率)	(—%)		(1.0%)		(3.5%)		(3.8%)	

# 経営指標の推移(修正後の計画)(2):グラフ





## 業績の推移(修正後の計画)(1)

平均単価は同水準で推移すると考えるが、販売台数の増加に照らし、増収増益を見込む

(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
売上高	前回予想	—	—%	15,155	25.4%	17,958	13.6%	21,335	18.8%
	今回修正 (修正増減率)	12,084 (-%)	24.5%	15,803 (4.3%)	30.8%	18,879 (5.1%)	19.5%	22,138 (3.8%)	17.3%
経常利益	前回予想	—	—%	883	17.6%	1,064	4.4%	1,275	19.8%
	今回修正 (修正増減率)	750 (-%)	768.5%	1,109 (25.6%)	47.8%	1,376 (29.3%)	24.0%	1,662 (30.4%)	20.8%
当期純利益	前回予想	—	—%	518	25.0%	624	2.8%	748	19.9%
	今回修正 (修正増減率)	414 (-%)	723.5%	607 (17.1%)	46.4%	757 (21.3%)	24.7%	914 (22.2%)	20.7%

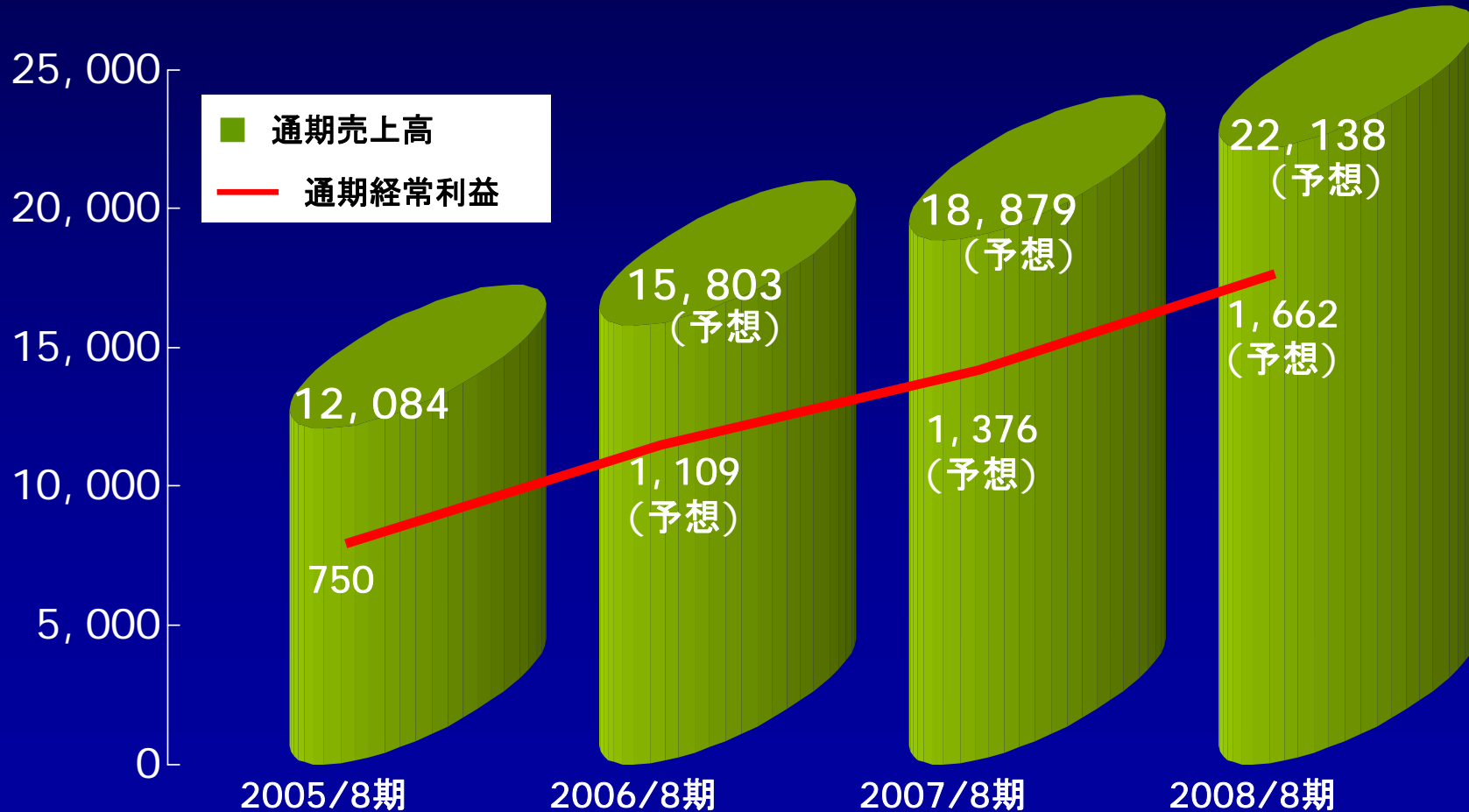
## ポイント

- 売上高、経常利益ともに15%~20%の成長を実現する。
- i-knewは加味しているが、試験的なものと位置づける。
- パーク王・輸出事業は、現状においては加味していない。

## 業績の推移(修正後の計画)(2):グラフ

今後も業績は順調に推移するものと予想する

(単位: 百万円)





## V.【参考資料】マーケット環境について

# マーケット環境について(1):保有台数にみる当社シェア

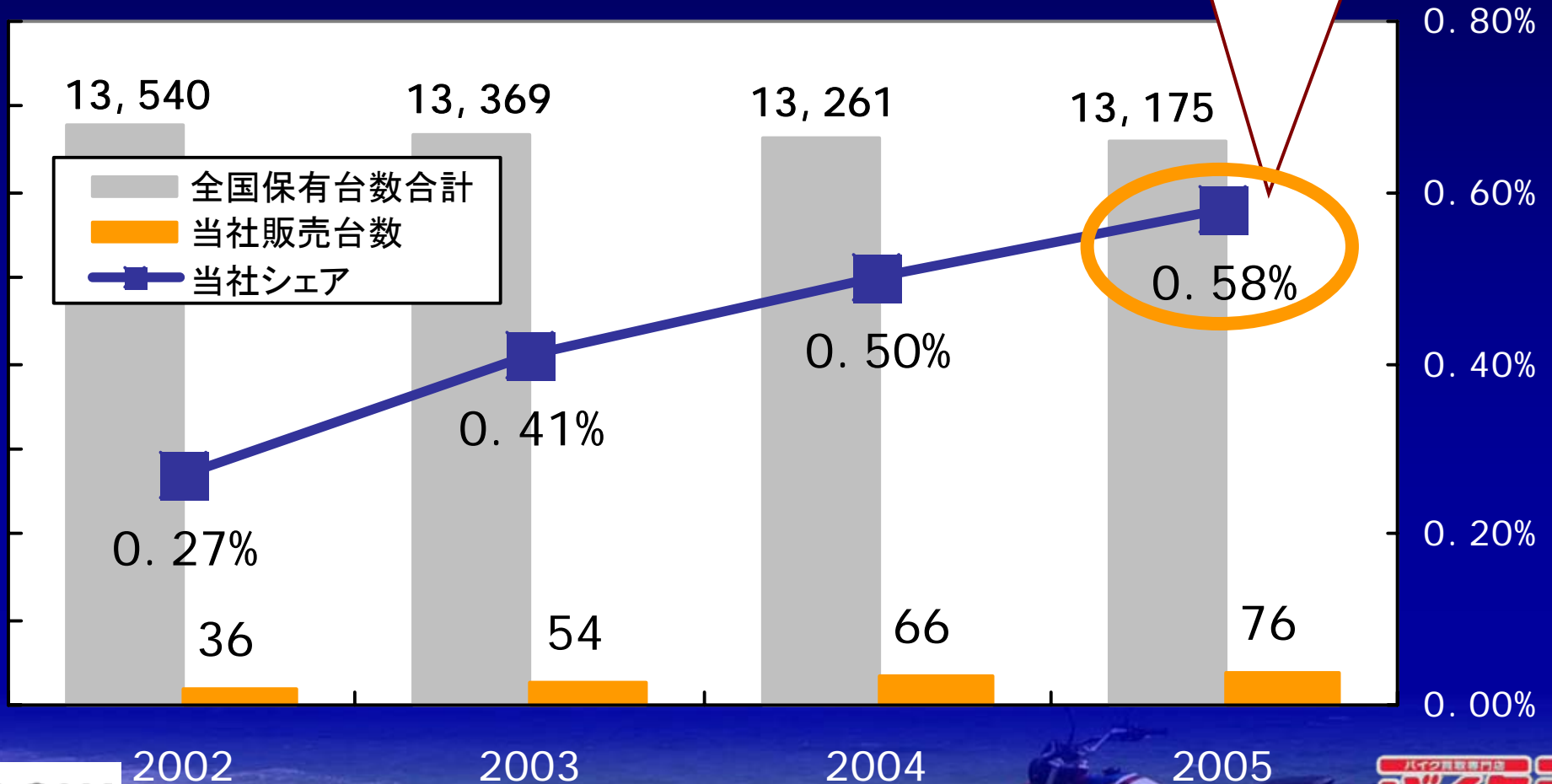
※(出所)保有台数・・・(社)日本自動車工業会

※(期間)保有台数・・・3月末、当社販売台数・・・前年9月～8月

(単位:千台)

## 【ビジネスチャンス①】

保有台数に対する当社シェアは1%未満。成長の余地は十分見込める



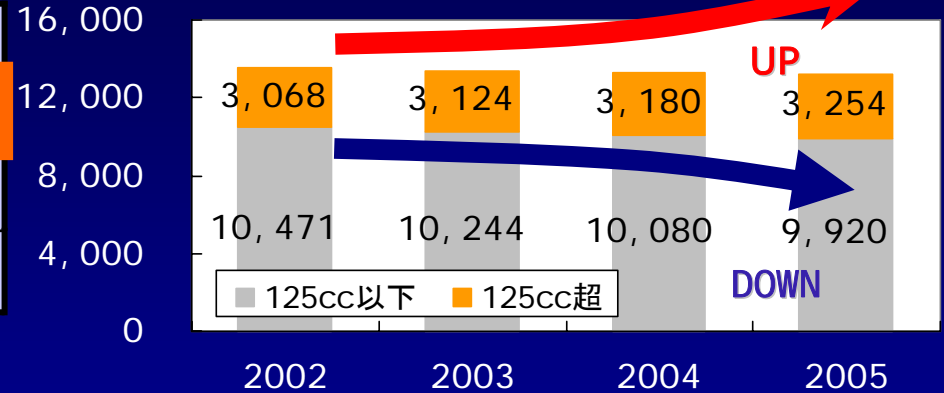
# マーケット環境について(2):増加する大型車輛のニーズ

(単位: 千台)

## 保有台数の推移

	2002年	2003年	2004年	2005年
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

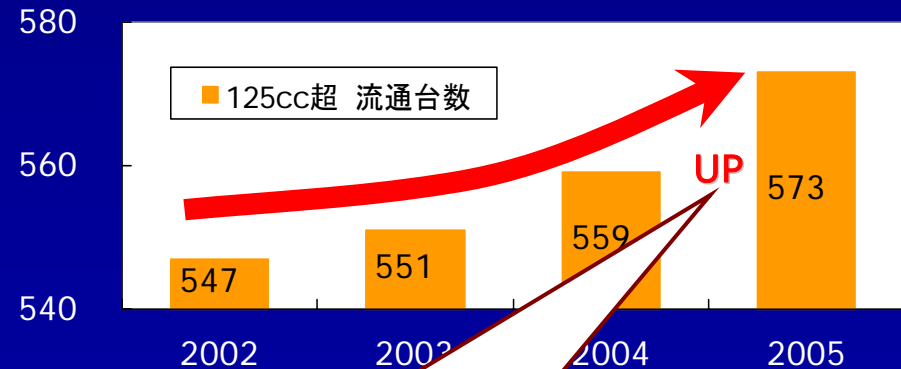
(出所) 日本自動車工業会  
(期間) 3月末



## 中古車流通台数の推移 (流通台数=名義書換された車輛の台数で見た場合)

	2002年	2003年	2004年	2005年
125cc超	547	551	559	573
125cc以下	—	—	—	—
合計	—	—	—	—

(出所) 全国軽自動車協会連合会  
(期間) 前年4月～3月



### 【ビジネスチャンス③】

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

### 【ビジネスチャンス②】

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

# マーケット環境について(3):潜在的なマーケット

(単位: 千台)

保有台数の推移

	2002年	2003年	2004年	2005年
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  
(期間) 3月末

保有台数推移の内訳(当社推測)

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④】

潜在的な市場と考えられる



**JASDAQ**

証券コード: 3377



**株式会社アイケイコーポレーション**

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



**【IR担当者連絡先】 経営企画室：澤、西元**

**TEL：03-5773-8414**