



株式会社アイケイコーポレーション

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

いちよし経済研究所主催 個人投資家向け会社説明会用資料



2006. 4. 26(水)
会場 : 東京国際フォーラム G409

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. ビジネス展開(1)(2)(3)
3. ビジネスモデル
4. 当社の強み(1)(2)(3)

II. マーケット環境について

1. 増加する大型車輛のニーズ
2. 潜在的なマーケット

III. 業績について

1. 2006年2月中間期 業績ハイライト
2. 2006年2月中間期 損益計算書(業績予想との比較)
3. 2006年8月期 通期業績予想の前提
4. 【参考資料】事業の特徴について
5. 2006年8月期 通期業績予想
6. 業績の推移(予想)
7. 配当について

IV. 中期経営計画について

1. 中期経営計画の骨子
2. 経営戦略図
3. 経営指標・業績の推移(1)(2)(3)

V. 参考資料

1. 【参考資料】トピック(1): i-knewについて
2. 【参考資料】トピック(2): パーク王について



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)



ビジネス展開(1):オートバイ買取専門店「バイク王」の展開

オートバイの買取事業を全国で展開



2005年5月に移転・リニューアルオープンした仙台店

● 2006年3月31日現在
バイク王 46店舗



主な特徴： 出張買取



ビジネス展開(2):買取専門店の特徴

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

ビジネス展開(3):成長の要因

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

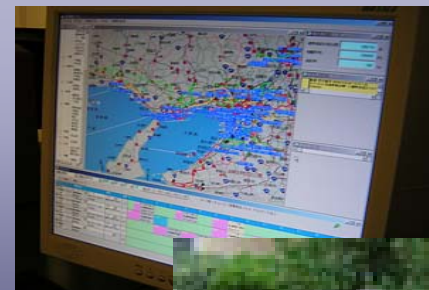
システムとデータに依拠 → 体系化

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

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



オートバイユーザー

オークション会場

オートバイ販売店

オートバイユーザー

i-knew

リアルソリューション

バイク買取専門店
バイク王

当社の強み(1):ITシステムの構築

トータル・マネジメント・システム



広告費用対効果測定システム

出稿メディア
顧客ターゲット



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

データベース
GUI



販売相場をデータベース化し、それに連動した適正な買取価格を迅速にお客様にご提示しています。

運行管理システム

ナビ&地図
GUI



査定員のスケジュール管理、地図とカーナビを連動させた到着予定時間の算出などに活用することで効率的な稼働を実現しています。

PC査定システム

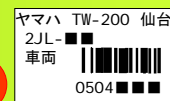
係数化
インターネット



インターネット回線を通じたデータの送受信に加え、販売相場のデータベース、査定項目の係数化により全国統一の査定基準を確保しています。

商品管理システム

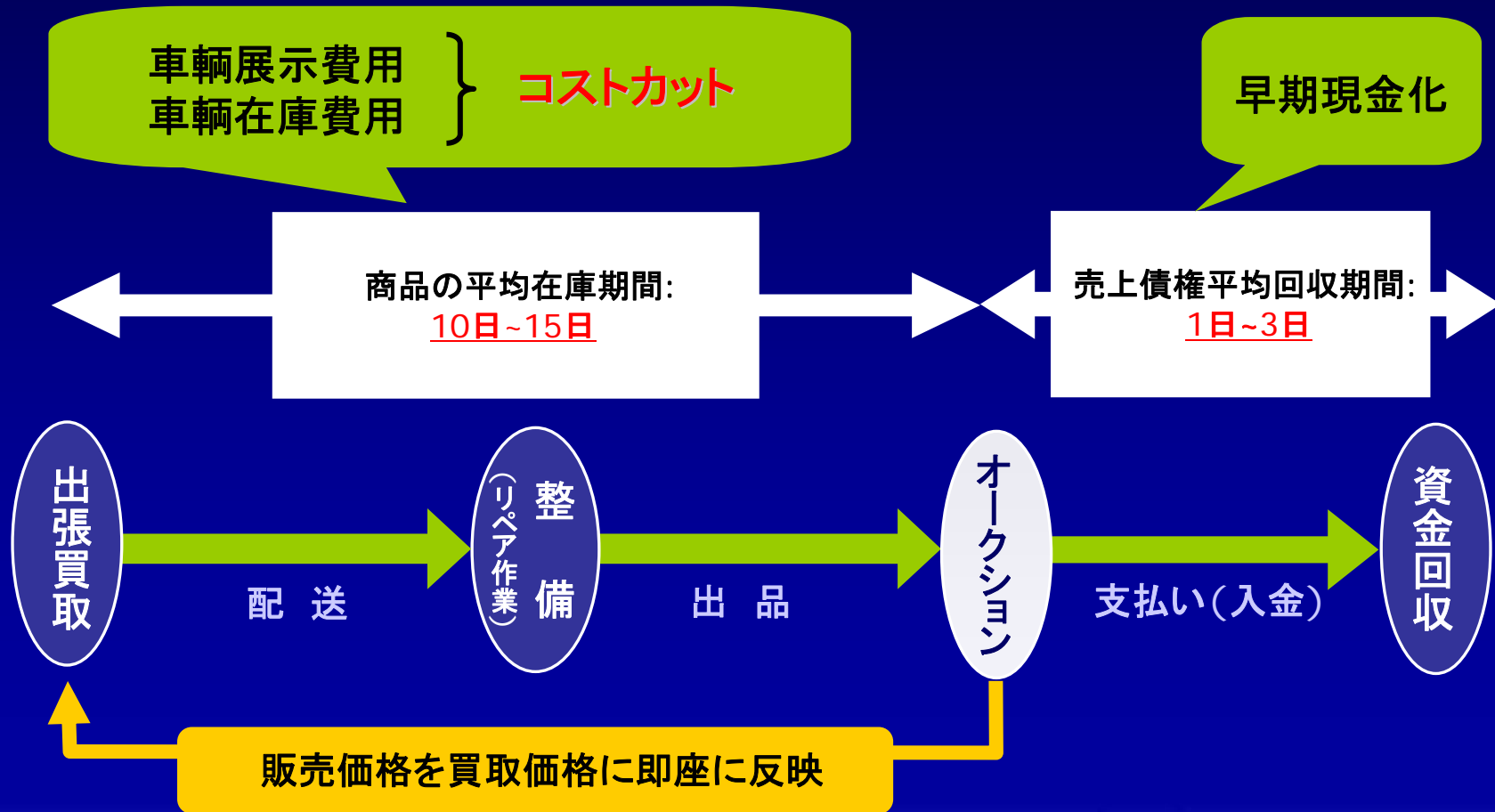
バーコード
出品先選択



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。

当社の強み(2):効率的なキャッシュフロー

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





Ⅱ. マーケット環境について

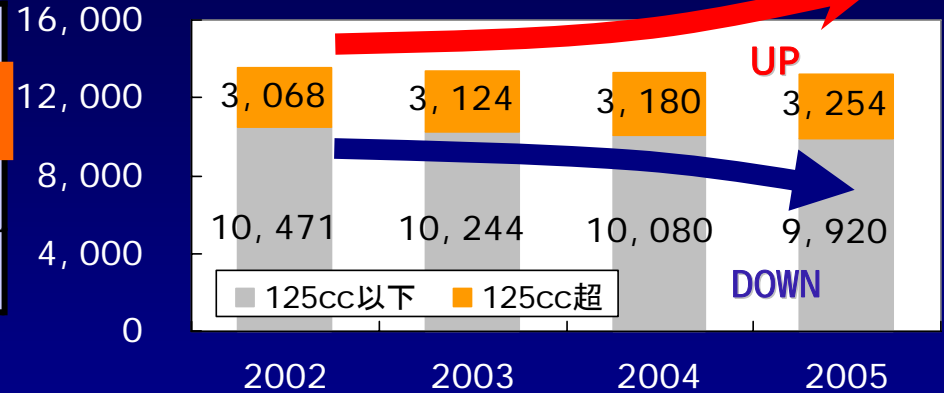
マーケット環境について(2):増加する大型車輛のニーズ

(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

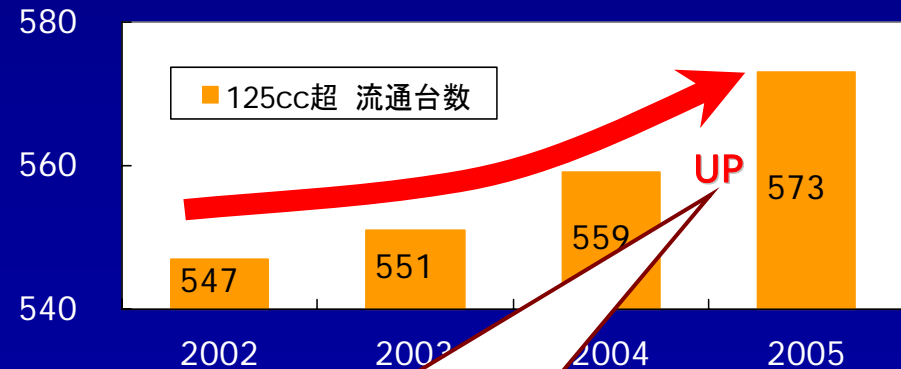
(出所) 日本自動車工業会
(期間) 3月末



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

【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

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③】

潜在的な市場と考えられる



Ⅲ. 業績について

2006年2月中間期 業績ハイライト

1. 業績ハイライト ⇒ 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)
- 経常利益 : 522,101千円 (前年同期比 81.6%増)
- 販売台数 : 46,253 台 (前年同期比 31.5%増)

2. 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

【単年度事業計画の骨子】

継続的成長と継続的改善

- 既存事業(買取事業)の拡大・スピードアップ
- 事業領域の拡大
- 組織体制の強化

バイク王

: 新規出店11店舗

車両小売販売店 : 新規出店1店舗 i-knew

オートバイ駐車場事業 : 子会社設立

BIKE PARKING
バイク王

オートバイ輸出事業 : 着手

名称未定

3. IRトピック

- 株式分割(1:4) : (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 : (2006年1月23日) 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。
- 業績予想の上方修正 : (2006年1月16日) 【通 期】売上高4.3%増、経常利益25.6%増

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%

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

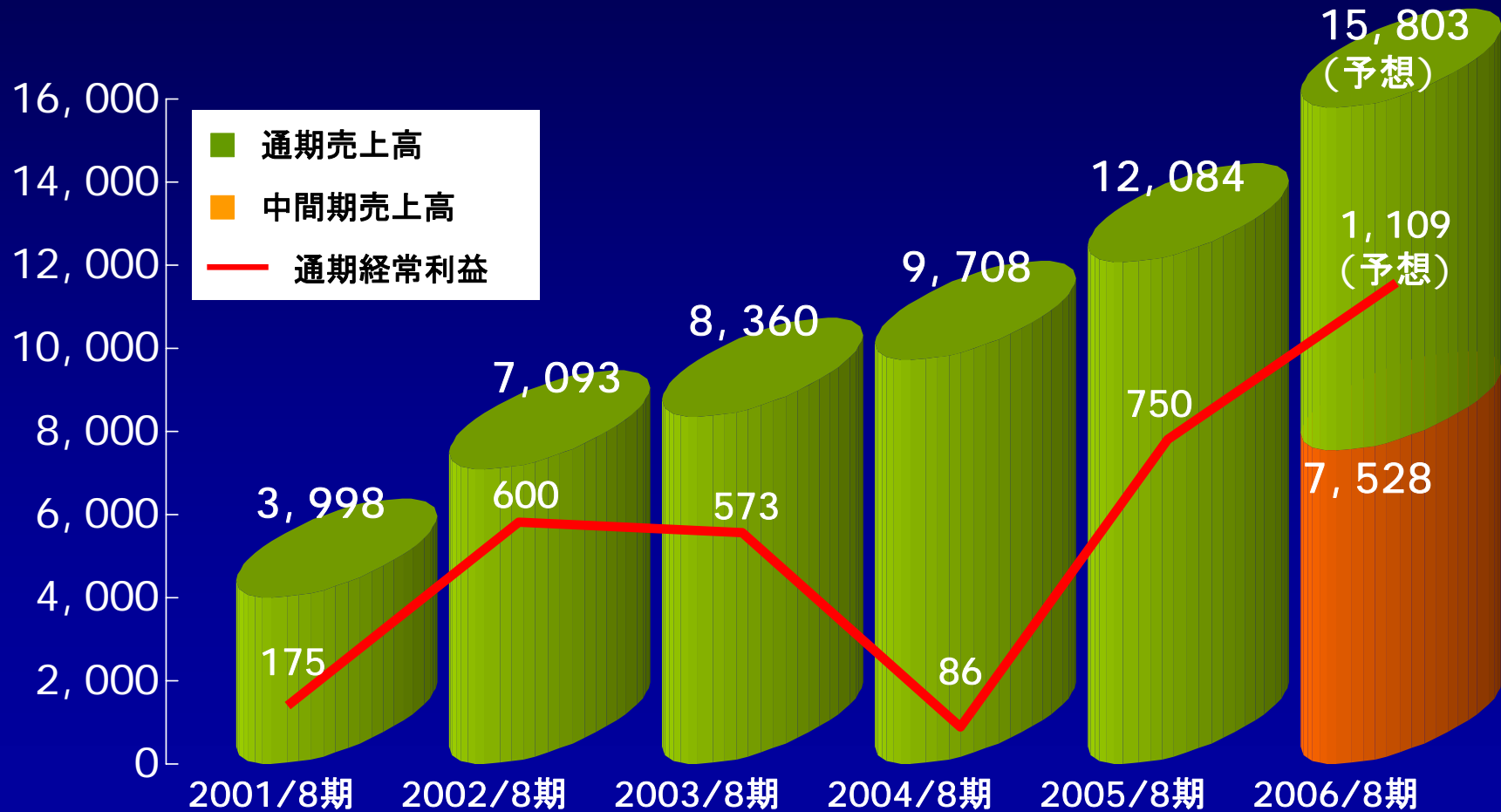
(単位: 百万円)

	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。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"> i. 多店舗展開の実施 ii. 積極的且つ継続的な広告宣伝活動
	<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"> i. 多種多様な事業地展開、事業構築による収益力確保 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
<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"> i. 収益構造の構築とパッケージ化 ii. 08/8月期から多店舗展開の実施（ブランディング）
	<p>顧客層及び 収益機会の拡大</p>	<ul style="list-style-type: none"> i. インターネットを活用した販路の拡大
<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"> i. ノウハウの収集、マーケット選定、事業モデル創出

コア事業の強化

事業領域の
拡大

経営戦略図



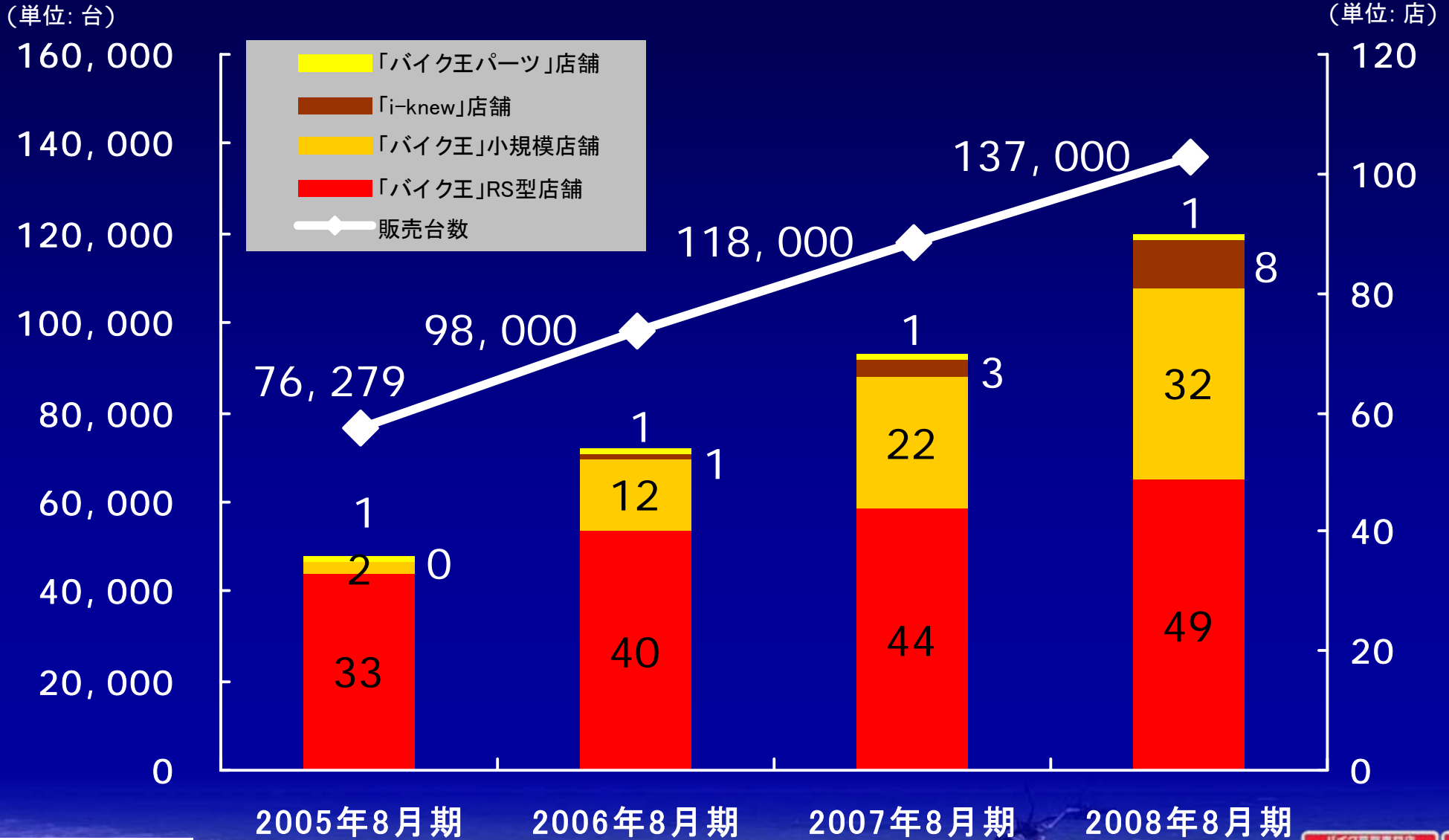
経営指標・業績の推移(予想)(1)

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	
	金額 等	増減率	金額 等	増減率	金額 等	増減率	金額 等	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	—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	76,279台 14.9%	980百台 28.5%	1,180百台 20.4%	1,370百台 16.1%				
売上高	12,084 24.5%	15,803 30.8%	18,879 19.5%	22,138 17.3%				
経常利益	750 768.5%	1,109 47.8%	1,376 24.0%	1,662 20.8%				
当期純利益	414 723.5%	607 46.4%	757 24.7%	914 20.7%				

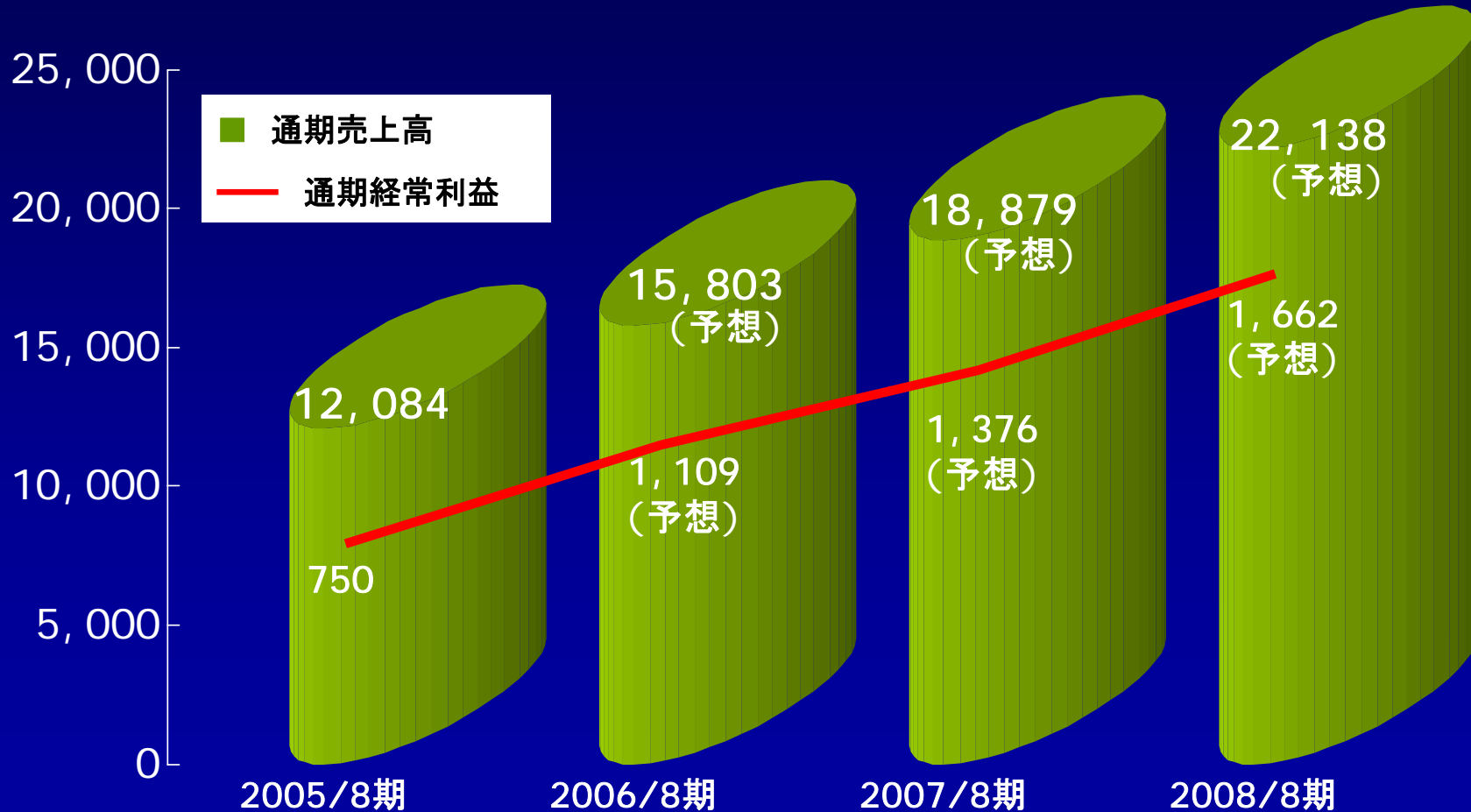
経営指標・業績の推移(予想)(2): グラフ～店舗&販売台数



経営指標・業績の推移(予想)(3): グラフ～売上高&経常利益

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. 參考資料

【参考資料】トピック(1):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(2): 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



月極保管庫 オートバイシェルターP0-S1

東京23区

オートバイ検挙台数

(単位:台) 自社調査





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

【IR担当者連絡先】 経営企画室：澤、西元

TEL：03-5773-8414