



<http://www.ikco.co.jp/> 証券コード：3377

株式会社 **アイケイコーポレーション**



2006年8月期 決算 説明資料

2005. 9. 1-2006. 8. 31

2006. 10. 20(金)

会場：トップ オブ ザ スクエア 宴 「銀河の間」

バイク王



i-knew

バイク王



目次

2006年8月期 業績の概況

P. 3

2007年8月期 通期業績予想

P. 21

中期経営計画

P. 28

【参考資料1】 当社の事業概要

P. 35

【参考資料2】 マーケット環境

P. 44



2006年8月期 業績の概況

2006年8月期 連結業績について

2006年8月期 通期 連結業績ハイライト

(1) 個別とあわせ、上方修正後の業績予想に沿って順調に推移

連 結 (初の連結決算)

売上高 : 16,709百万円

経常利益 : 1,265百万円

個 別

売上高 : 16,653百万円 (前年同期比 37.8%増)

経常利益 : 1,312百万円 (前年同期比 74.8%増)

販売台数 : 105,441台 (前年同期比 38.2%増)

(2) 新規事業のオートバイ駐車場事業も順調な立ち上がり

(3) 売上高は大幅増収

販管費の伸び率は抑制され、経常利益も大幅増益

(連結) 2006年8月期 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	
	【実績】		【実績】		【計画】		増減額	増減率
	金額	百分比	金額	百分比	金額	計画達成率		
売上高	-	- %	16,709	100.0%	16,520	101.1%	-	- %
売上原価	-	- %	8,384	50.2%	8,247	101.7%	-	- %
売上総利益	-	- %	8,324	49.8%	8,272	100.6%	-	- %
販売費及び 一般管理費	-	- %	7,142	42.7%	7,116	100.4%	-	- %
営業利益	-	- %	1,182	7.1%	1,156	102.3%	-	- %
経常利益	-	- %	1,265	7.6%	1,247	101.4%	-	- %
当期純利益	-	- %	616	3.7%	666	92.5%	-	- %

注 【計画】については、2006年7月14日発表のものに基づいております。



(連結) 2006年8月期 セグメント別 概要

当期よりオートバイ駐車場事業が加わる。

(単位: 百万円)

		2005年8月期		2006年8月期	
		金額	構成比	金額	構成比
売上高	中古オートバイ 買取販売事業	12,084	100.0%	16,653	99.7%
	オートバイ 駐車場事業	-	-%	55	0.3%
	合計	12,084	100.0%	16,709	100.0%
経常利益	中古オートバイ 買取販売事業	750	100.0%	1,312	104.0%
	オートバイ 駐車場事業	-	-%	47	4.0%
	合計	750	100.0%	1,265	100.0%

(連結) 2006年8月期 貸借対照表、キャッシュフロー計算書要旨 **IK**CO.,LTD

(単位: 百万円)

貸借対照表 要旨

	金額	構成比
・流動資産	3,373	71.9%
現金及び預金	2,350	50.1%
売掛金	249	5.3%
たな卸資産	443	9.5%
・固定資産	1,317	28.1%
有形固定資産	567	12.1%
無形固定資産	307	6.6%
資産合計	4,690	100.0%
・流動負債	1,491	31.8%
1年以内返済予定の長期借入金	14	0.3%
・固定負債	91	2.0%
長期借入金	46	1.0%
・株主資本	3,103	66.1%
・少数株主持分	3	0.1%
負債及び純資産合計	4,690	100.0%

キャッシュフロー計算書

	金額
・営業活動によるキャッシュフロー	1,275
・投資活動によるキャッシュフロー	639
・財務活動によるキャッシュフロー	82
・現金及び現金同等物の増減額	553
・現金及び現金同等物の期首残高	1,796
・現金及び現金同等物の期末残高	2,350



(個別) 2006年8月期 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	
	【実績】		【実績】		【計画】		増減額	増減率
	金額	百分比	金額	百分比	金額	計画達成率		
売上高	12,084	100.0%	16,653	100.0%	16,464	101.1%	4,568	37.8%
売上原価	6,091	50.4%	8,334	50.0%	8,196	101.7%	2,243	36.8%
売上総利益	5,993	49.6%	8,319	50.0%	8,268	100.6%	2,325	38.8%
販売費及び一般管理費	5,269	43.6%	7,088	42.6%	7,057	100.4%	1,818	34.5%
営業利益	724	6.0%	1,231	7.4%	1,211	101.6%	506	70.0%
経常利益	750	6.2%	1,312	7.9%	1,302	100.8%	561	74.8%
当期純利益	414	3.4%	660	4.0%	698	94.6%	245	59.2%

注 【計画】については、2006年6月29日発表のものに基づいております。



株式会社アイケイコーポレーション



2006年8月期 個別業績について

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 38.2%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

販売単価の下落 (前年同期比 0.3%減)
 マスメディア広告展開により、顧客層の拡大にともなって低価格車輛が集まったことを要因とする

経常利益 : 売上の増加に連動 (前年同期比 74.8%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38.8%増)
 なお、販売費及び一般管理費も増加している(同34.5%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

当期純利益 : 特別損失の計上 (前年同期比 712.8%増)
 2007年8月期に計上を予定していた本社及び店舗移転にともなう除却予定資産の簿価22百万円を、減損会計の兼ね合いから特別損失として計上

2006年8月期 個別業績について～経営指標の推移

前年同期と比較し、各指標は順調に推移

	2005年8月期	2006年8月期	前年同期比	
	通期 【実績】	通期 【実績】	増減額	増減率
広告宣伝費 (単位:百万円)	1,636	2,053	417	25.5%
買取成約率 (単位:%)	85.3%	87.4%	2.1%	2.5%
販売台数 (単位:台)	76,279	105,441	29,162	38.2%
平均売上単価 (単位:円)	156,866	156,427	439	0.3%
平均粗利額 (単位:円)	77,521	78,284	763	1.0%

(個別) 2006年8月期 貸借対照表要旨

(単位: 百万円)

	2005年8月期		2006年8月期		前事業年度末比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
・流動資産	2,731	76.7%	3,280	70.4%	548	20.1%
現金及び預金	1,796	50.5%	2,296	49.3%	500	27.8%
売掛金	37	1.0%	249	5.4%	211	570.1%
たな卸資産	610	17.2%	416	8.9%	194	31.9%
・固定資産	828	23.3%	1,375	29.6%	547	66.1%
有形固定資産	327	9.2%	566	12.2%	239	73.0%
無形固定資産	304	8.6%	307	6.6%	2	0.9%
投資その他の資産	196	5.5%	501	10.8%	305	155.7%
資産合計	3,559	100.0%	4,655	100.0%	1,096	30.8%
・流動負債	1,447	40.6%	1,462	31.4%	15	1.1%
短期借入金及び1年以内返済予定の長期借入金	564	15.8%	-	- %	564	100.0%
・固定負債	62	1.8%	45	1.0%	17	27.7%
長期借入金	-	- %	-	- %	-	- %
・純資産	2,049	57.6%	3,147	67.6%	1,097	53.6%
負債及び資本合計	3,559	100.0%	4,655	100.0%	1,096	30.8%

2006年8月期 個別財政状態について

貸借対照表について

- 資産の部 : 前事業年度末に比較し増加<1,096百万円> (前事業年度末比30.8%増)
- 売掛金** : オークション開催日と決算日の兼ね合いにより増加
 オークション開催曜日が固定されており、決算日が売掛サイト内に到来したため増加<211百万円> (前事業年度末比570.1%)
- 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
- 固定資産** : 設備投資により、前事業年度末に比較し増加<547百万円>
 新規出店にともなう建物付属設備等の有形固定資産が増加<239百万円>
 ソフトウェア等の無形固定資産が増加<2百万円>
 新規出店に伴う敷金保証金等の投資等その他の資産が増加<305百万円>
- 負債の部 : 前事業年度末に比較し増加<1百万円>
 借入金の返済が増加<564百万円>
 未払法人税が増加<536百万円>
- 純資産の部 : 純利益増加、公募増資により前事業年度末に比較し増加<1,097百万円>

(個別) 2006年8月期 キャッシュフロー計算書

(単位: 百万円)

	2005年8月期	2006年8月期	前事業年度末比	
	金額	金額	増減額	増減率
・ 営業活動による キャッシュフロー	660	1,345	684	103.6%
・ 投資活動による キャッシュフロー	318	692	374	117.4%
・ 財務活動による キャッシュフロー	332	152	484	146.0%
・ 現金及び現金同等物 の増減額	674	500	174	25.8%
・ 現金及び現金同等物 の期首残高	1,122	1,796	674	60.1%
・ 現金及び現金同等物 の期末残高	1,796	2,296	500	27.8%

2006年8月期 個別財政状態について

キャッシュ・フローについて

- 営業 C/F : 売上債権の増加が211百万円あったものの、税金等調整前当期純利益1,307百万円の計上にともない、増加< 684百万円 >
- 投資 C/F : 新規出店等の設備投資にともない、支出増加< 374百万円 >
- 財務 C/F : 公募増資により428百万円増加したが、借入金564百万円の返済を要因として、支出増加< 484百万円 >

2006年8月期 行動計画の進捗について

単年度事業計画は、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



: 18店舗を新規出店 (RS型 7店舗、小規模店舗 11店舗)
~うち第4Q 小規模店舗 4店舗新規出店

オートバイ小売販売店 : 2005年9月 1店舗を新規出店



販路拡大と新たなユーザー層(女性ユーザー等)のニーズ喚起を図る。1~2年は
トライアル期間と位置づけ、最適な収益モデル構築のための検証活動を推進する

(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 : 2006年3月 連結子会社「株式会社パーク王」設立



渋谷文化村通り第一駐車場(2006年5月)を皮切りに12箇所開設
(時間貸 8箇所、月極 2箇所、四輪時間貸 1箇所、四輪時間貸+月極 1箇所)
~うち第4Q 7箇所開設

オートバイ輸出 : 2006年7月 海外向けECサイト「Ni | i n . j p (ニリン・ドット・ジェイピー)」開設



販路拡大と新たな収益機会の獲得を念頭に置き、サイト開設。当面は、マーケッ
ティングリサーチ段階と位置づけ、情報収集とナレッジの蓄積に努める

2006年8月期 出店の状況

計画どおりに出店 + 1店舗前倒し

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										
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									
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					
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											
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											
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									
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											
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										
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									
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						
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							
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						
10 神田店	首都圏	東京都千代田区	バイク王(小規模型)	新設									5月1日出店			
11 新宿大ガード西口店	首都圏	東京都新宿区	バイク王(小規模型)	新設										6月16日出店		
12 亀戸店	首都圏	東京都江東区	バイク王(小規模型)	新設										6月16日出店		
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						
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						
15 大阪天神橋店	近畿圏	大阪市北区	バイク王(小規模型)	新設									5月1日出店			
16 大阪日本橋店	近畿圏	大阪市浪速区	バイク王(小規模型)	新設									5月1日出店			
17 大阪心斎橋7ツカ村店	近畿圏	大阪市中央区	バイク王(小規模型)	新設										6月16日出店		
18 大阪梅田店	近畿圏	大阪市北区	バイク王(小規模型)	新設					7月16日出店(来期計画前倒し)							
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											

オートバイ小売販売店「i-knew」

販路拡大と新たなユーザー層（女性ユーザー等）のニーズ喚起を図る。

1～2年はトライアル期間と位置づけ、最適な収益モデル構築のための検証活動を推進する。



i-knew



駐車場運営子会社「パーク王」

「オートバイライフの総合プランナー」の実現に向け、2006年3月に合併会社（連結子会社、出資比率87.5%）を設立。



時間貸駐車装置 ロックバーP0-B1



2006年5月にオープンした
渋谷文化村通り第一駐車場



2006年5月にオープンした
世田谷第一千歳烏山駅前駐車場



月極保管庫 オートバイシェルターP0-S1



二輪車駐車違反
取締件数

(単位:件) 出所:警察庁



海外向けECサイト「Nilin.jp (ニリン・ドット・ジェイピー)」

販路拡大と新たな収益機会の獲得を念頭に置き、2006年7月に海外向け中古オートバイ車輻販売サイト開設。マーケティングリサーチ段階と位置づけ、情報収集とナレッジの蓄積に努める。



TOP画面

株式会社アイケイコーポレーション

OTHER K1100LT Full 656,000JPY

Model K1100LT Engine Model 1166A
Year 1992 Capacity (cc) 1100
Seat 2 Type 1
Color Green Mileage 13728km

Order

A macro photograph is displayed when you click this

General	Engine-General	Front Underbody-General	Exterior/Panwork-General
	3	3	3
3		3	3

3Gradina Stand&A,Cylinder,Gradina Stand&

Engine		Rear Underbody	
Engine-Body	4	Rear Shock	4
Radiator	4	Swing Arm	4
Clutch	4	Drive Chain	4

当サイトは海外向けサイトと位置づけて運営しておりますため、日本国内からの車輻検索・購入画面へのアクセス及び車輻購入については制限させていただいております。

2006年8月期 IRトピックス

株式分割 : 2006年1月17日 1:4の株式分割を実施(基準日:2005年11月30日)

ストックオプション付与 : 2006年1月23日 187個を当社監査役及び従業員に付与

東証二部 上場 : 2006年8月21日 東京証券取引所市場第二部 株式上場

公募増資・売出 : 2006年8月21日 公募増資800株、売出し1,480株を実施

配当予想 : 1株当たり期末配当600円(普通配当500円+東証二部上場記念配当100円)
(発表日:2006年4月17日...普通配当予想、2006年9月14日...記念配当予想)





2007年8月期 通期業績予想

2007年8月期 通期業績予想

前年同期と比較し、引き続き 増収増益を見込む

連結：売上高20.9%増・経常利益25.9%増 増収増益

(単位: 百万円)

	2006年8月期【実績】		2007年8月期【計画】		前年同期比	
	金額	百分比	金額	百分比	増減額	増減率
売上高	16,709	100.0%	20,197	100.0%	3,487	20.9%
売上総利益	8,324	49.8%	10,244	50.7%	1919	23.1%
営業利益	1,182	7.1%	1,435	7.1%	253	21.4%
経常利益	1,265	7.6%	1,592	7.9%	327	25.9%
当期純利益	616	3.7%	890	4.4%	273	44.4%

個別：売上高17.9%増・経常利益20.7%増 増収増益

	2006年8月期【実績】		2007年8月期【計画】		前年同期比	
	金額	百分比	金額	百分比	増減額	増減率
売上高	16,653	100.0%	19,629	100.0%	2,976	17.9%
売上総利益	8,319	50.0%	10,104	51.5%	1,785	21.5%
営業利益	1,231	7.4%	1,425	7.3%	194	15.8%
経常利益	1,312	7.9%	1,583	8.1%	271	20.7%
当期純利益	660	4.0%	886	4.5%	226	34.3%

2006年8月期 通期業績予想の前提

		2006年8月期	2007年8月期	前年同期比	
		通期【実績】	通期【計画】	増減額	増減率
買取販売事業	広告宣伝費 (単位:百万円)	2,053	2,651	598	29.1%
	買取成約率 (単位:%)	87.4%	87.6%	0.2%	0.2%
	販売台数 (単位:台)	105,441	129,000	23,559	22.3%
	平均売上単価 (単位:円)	156,427	150,000	6,427	4.1%
	平均粗利額 (単位:円)	78,284	77,000	1,284	1.6%
駐車場事業	時間貸事業地数 (単位:箇所)	10	87	77	770.0%
	月極事業地数 (単位:箇所)	2	31	29	1,450.0%

注 時間貸 × 月極 併用事業地については、時間貸事業地数にカウントしております。



事業の特徴(業績の下期偏重)について

<特徴:業績の季節変動>

下半期偏重型の業績推移

2006年8月期 (連結) 【実績】

(単位: 百万円)

	上期 (05/9-06/2)	下期 (06/3-8)	通期 (05/9-06/8)
売上高	7,528 45.1%	9,181 54.9%	16,709 100.0%
経常利益	522 41.3%	743 58.7%	1,265 100.0%

2007年8月期 (連結) 【計画】

(単位: 百万円)

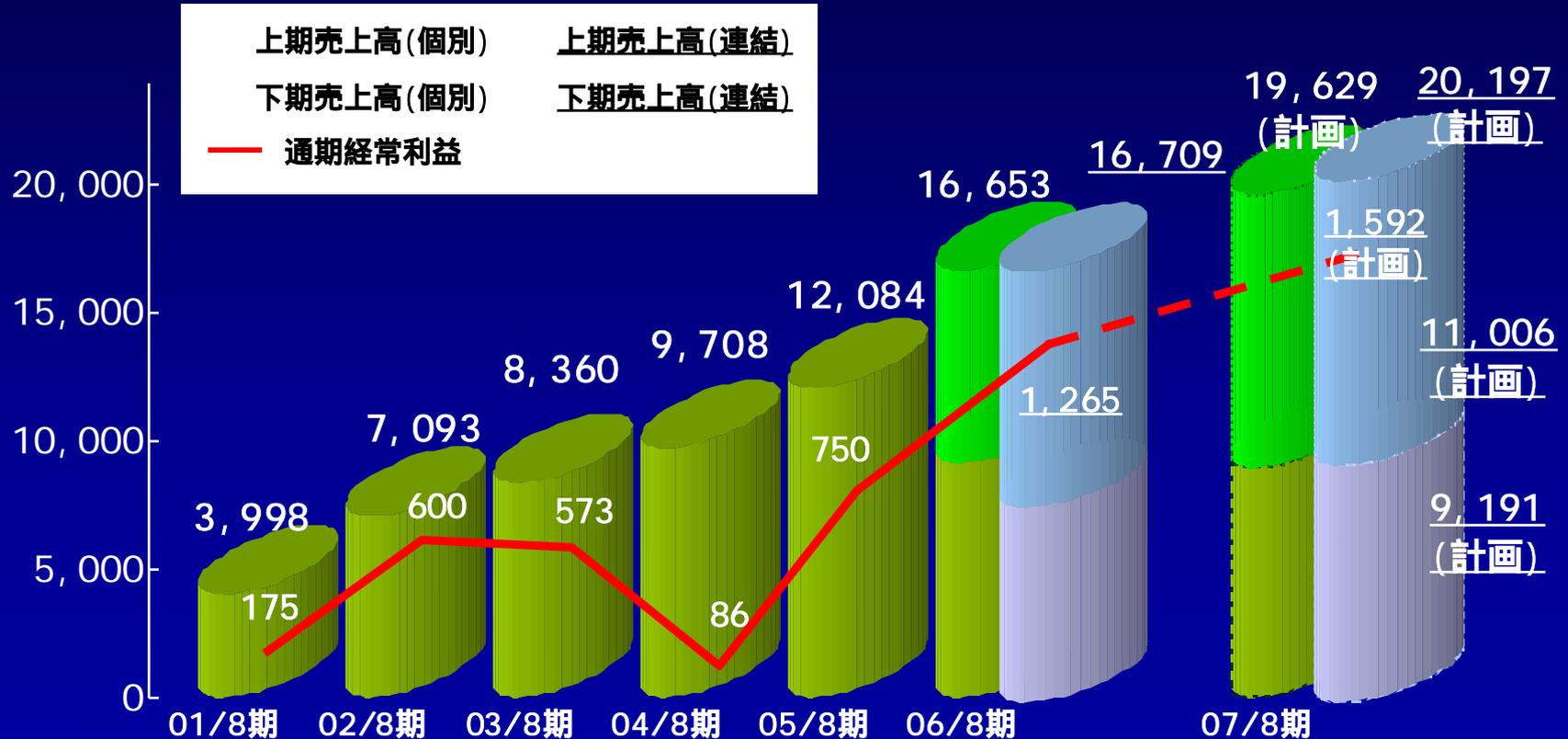
	上期 (06/9-07/2)	下期 (07/3-8)	通期 (06/9-07/8)
売上高	9,191 45.5%	11,006 54.5%	20,197 100.0%
経常利益	470 29.5%	1,121 70.5%	1,592 100.0%

注 2006年8月期の上期については、個別の数字を用いております。

業績の推移(予想)

業績は順調に推移

(単位: 百万円)



単年度事業計画の骨子

【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・ステップアップ
事業領域の拡大
組織体制の強化

【2007年8月期】

『買取=バイク王』の確立とブランド強化

バイク王100店舗計画へ向け20店舗新規出店
経営管理体制の強化

<営業面>

「バイク王」100店舗体制へ向け、既存事業の強化を図る

20店舗新規出店（RS型：5店舗、SS型：10店舗、MS型：5店舗）

新しい店舗形態となるMS型店舗の導入

空白エリアへの出店を予定

<組織体制>

経営管理体制の強化～業務プロセスの再構築

部門別管理体制強化 / 営業効率の改善

ディスクローズ体制の強化

CC（コーポレートコミュニケーション）の基礎構築

（経営者意識の定着、ストアレベルマーケティング等）

（東証上場、四半期開示、J-SOXへの対応等）

（社名の訴求と企業ブランドの向上等）

新規事業への取り組み

オートバ` 駐車場事業 : 積極的な事業展開 (事業地運営、機器販売) に努める



新規事業地運営については、複数の組み合わせ “ 時間貸し × 月極 × オートバイ × 四輪車 ” に応じた柔軟な展開を予定。

オートバ` 小売販売店 : 2店舗を新規出店予定。さらなる検証を加える

i-knew

バイク王のビジネスモデルの補完的位置づけ。
(オークションへの高い依存度のリスクヘッジ)

販路拡大と新たなユーザー層 (女性ユーザー等) のニーズ喚起を図る。1 ~ 2 年は
トライアル期間と位置づけ、最適な収益モデル構築のための検証活動を推進する。

オートバ` パーツ販売 : 新規出店は行なわず、インターネット上の販売を推進する



バイク王のビジネスモデルにおいて、副産物的に発生する中古パーツの販売を継続して行うが、リアル店舗展開ではなくインターネット上での販売を推進する。

オートバ` 輸出



: 海外向けECサイト「Ni l i n . j p (ニリン・ドット・ジェイビー)」を中心とする
マーケティング活動

バイク王のビジネスモデルの補完的位置づけ。
(オークションへの高い依存度のリスクヘッジ)

当面は、マーケティングリサーチ段階と位置づけ、情報収集とナレッジの蓄積
に努める。



中期経営計画

(連結) 中期事業計画の概要

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)

	2006年8月期 【実績】		2007年8月期 【計画】		2008年8月期 【計画】		2009年8月期 【計画】	
	金額	増減率	金額	増減率	金額	増減率	金額	増減率
売上高	16,709	- %	20,197	20.9 %	25,299	25.3 %	30,583	20.9 %
経常利益 (経常利益率)	1,265 (7.6%)	- %	1,592 (7.9%)	25.9 %	2,076 (8.2%)	30.4 %	2,551 (8.3%)	22.9 %
当期純利益	616	- %	890	44.4 %	1,161	30.4 %	1,426	22.8 %

ポイント

新規出店、販売台数増加により継続的な増収増益を見込む

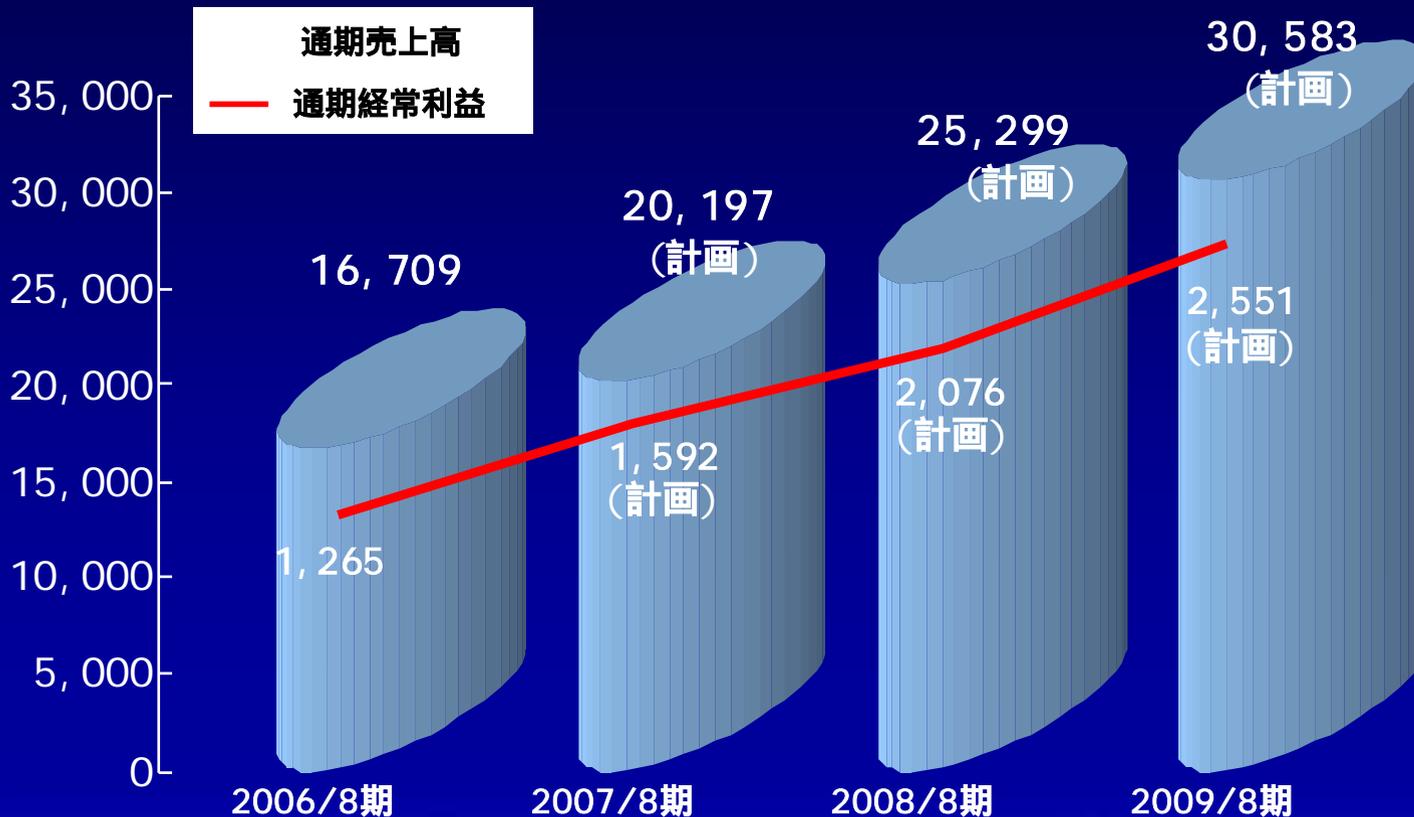
売上高、経常利益ともに前年比20%増の継続的な成長を実現する

07年8月期より、同族会社の留保金課税にかかる税制改正にともない実効税率が下がり、当期純利益が増加

(連結) 業績予想の推移

今後も業績は順調に推移するものと予想する

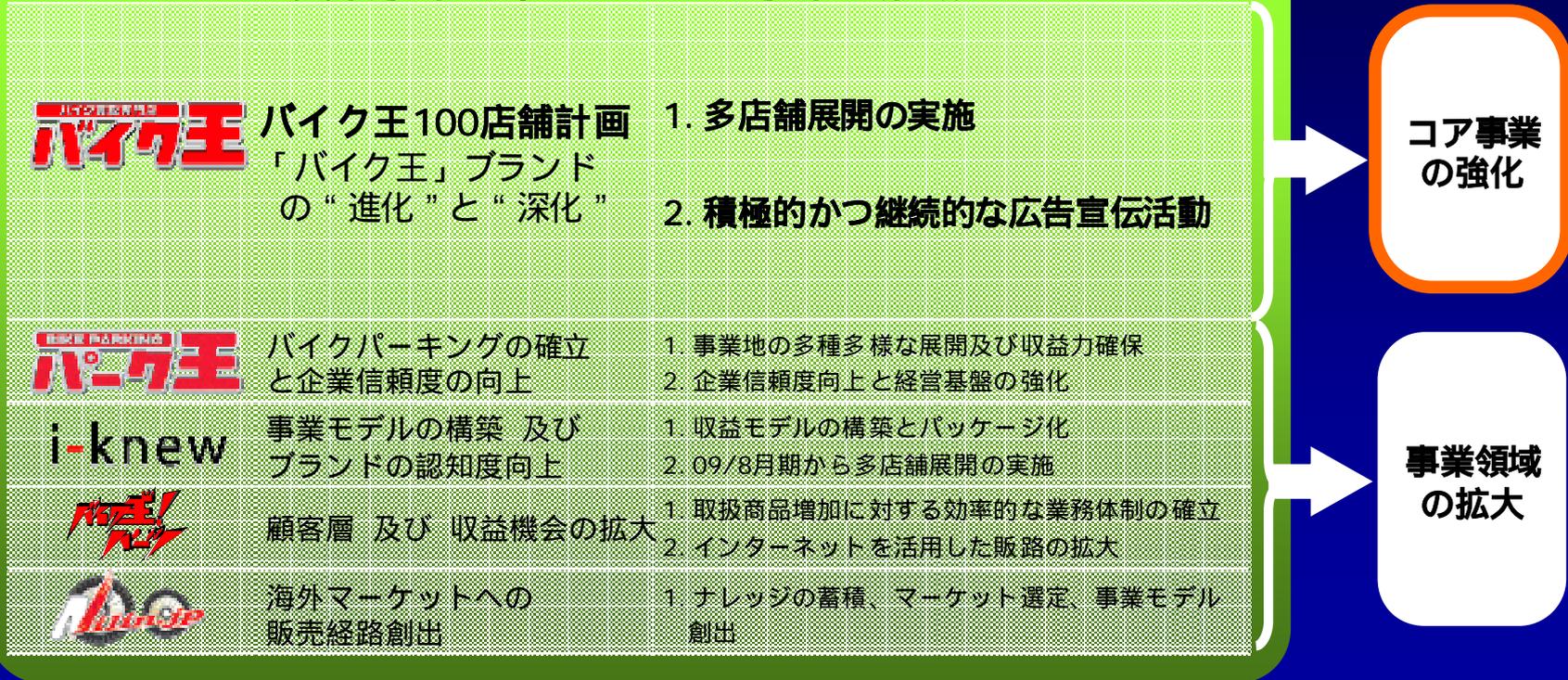
(単位: 百万円)



中期経営計画の骨子: 買取専門店からオートバイ総合企業へ **ik**CO.,LTD

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



組織体制の強化：会社の成長に応じた組織体制構築

経営戦略イメージ



重点戦略:バイク王のブランド強化

買取=バイク王の確立とブランド化を図る

積極的な出店
~バイク王100店舗計画~

積極的な広告展開

システムの強化

『買取=バイク王』の
確立とブランド強化

バイク王

バイク王100店舗計画

2009年8月期にバイク王100店舗体制を実現する

		2006年8月期 【実績】 増減率	2007年8月期 【予想】 増減率	2008年8月期 【計画】 増減率	2009年8月期 【計画】 増減率
「バイク王」 店舗	RS型店舗	40店舗	45店舗	49店舗	58店舗
	MS型店舗	0店舗	6店舗	6店舗	6店舗
	SS型店舗	13店舗	22店舗	32店舗	42店舗
	合計	53店舗	73店舗	87店舗	106店舗
「i-knew」店舗		1店舗	3店舗	5店舗	10店舗
「バイク王パーツ」店舗		1店舗	1店舗	1店舗	1店舗
店舗数合計		55店舗 57.1%	77店舗 40.0%	93店舗 20.8%	117店舗 25.8%
販売台数		105,441台 38.2%	129,000台 22.3%	157,000台 21.7%	184,000台 17.2%



**【参考資料1】
当社の事業概要**

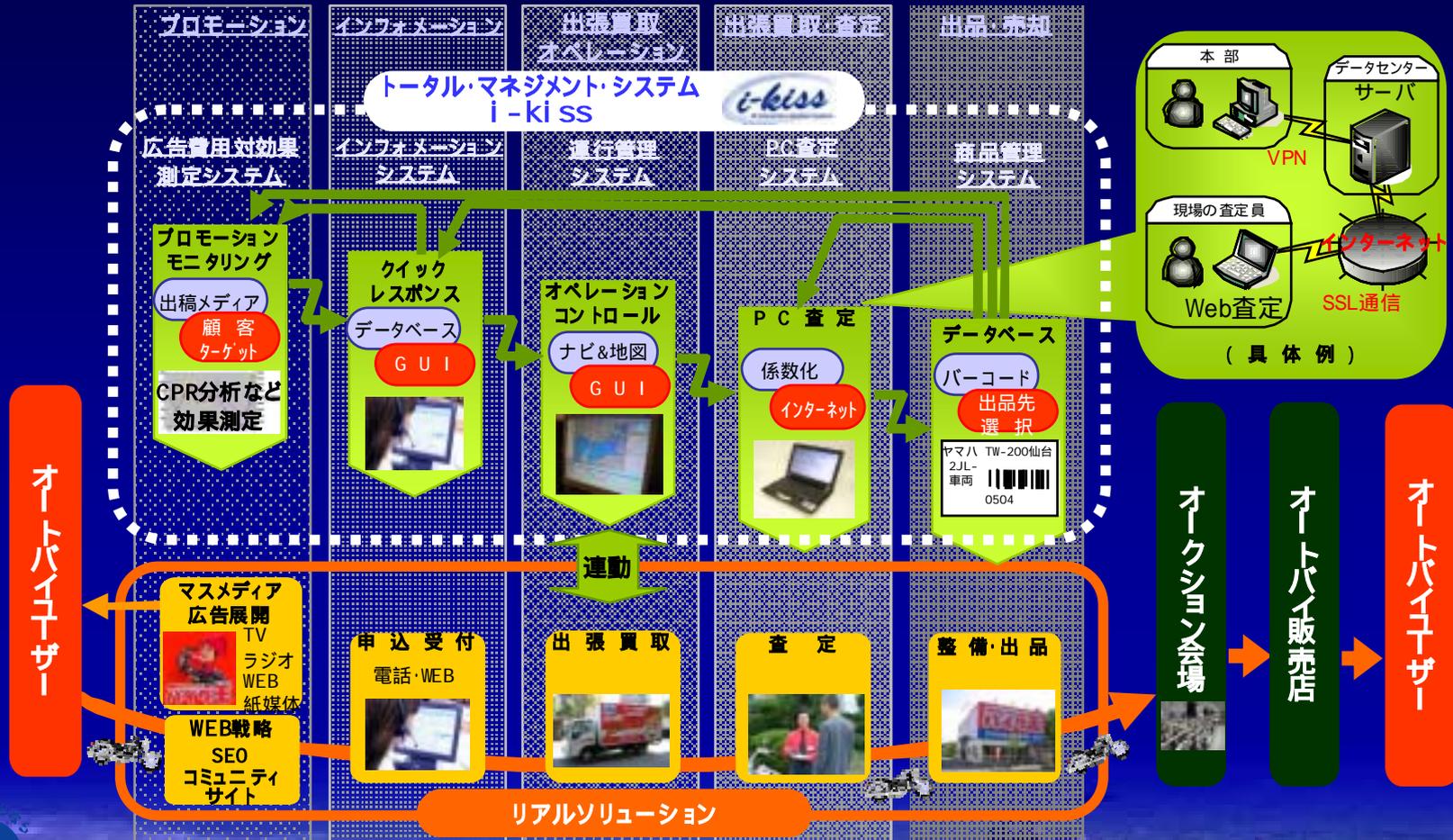
会社概要

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	583,346千円	(2006年 8月31日現在)
売上高	16,709百万円	(2006年 8月期 連結)
販売台数	105,441台	(2006年 8月期 個別)
従業員数	515名 (正社員のみ)	(2006年 8月31日現在)
拠点数	62箇所	(2006年 10月20日現在)
	(店舗57店舗: バイク王 55店舗、バイク王ハーツ 1店舗、i-knew 1店舗)	



中古オートバイ買取専門店のビジネスモデル

ビジネスモデルとそれを支えるITシステム



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店「バイク王」の展開

オートバイの買取販売事業を全国で展開



2006年3月に移転・リニューアルオープンした千葉店



主な特徴： 出張買取



当社の買取専門店としての特徴

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

車輜販売・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



成長の要因のドライバーである顧客志向の買取モデル

顧客志向の買取モデルが成長の要因

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の実現 (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 面倒な書類手続き等の無料代行



- ・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

顧客満足度 (Customer Satisfaction) を獲得



株式会社アイケイコーポレーション



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

CPR分析など
効果測定

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):ITシステムと人財育成の連携



連動

本質的な人財育成

教育・自己啓発
各種研修制度

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



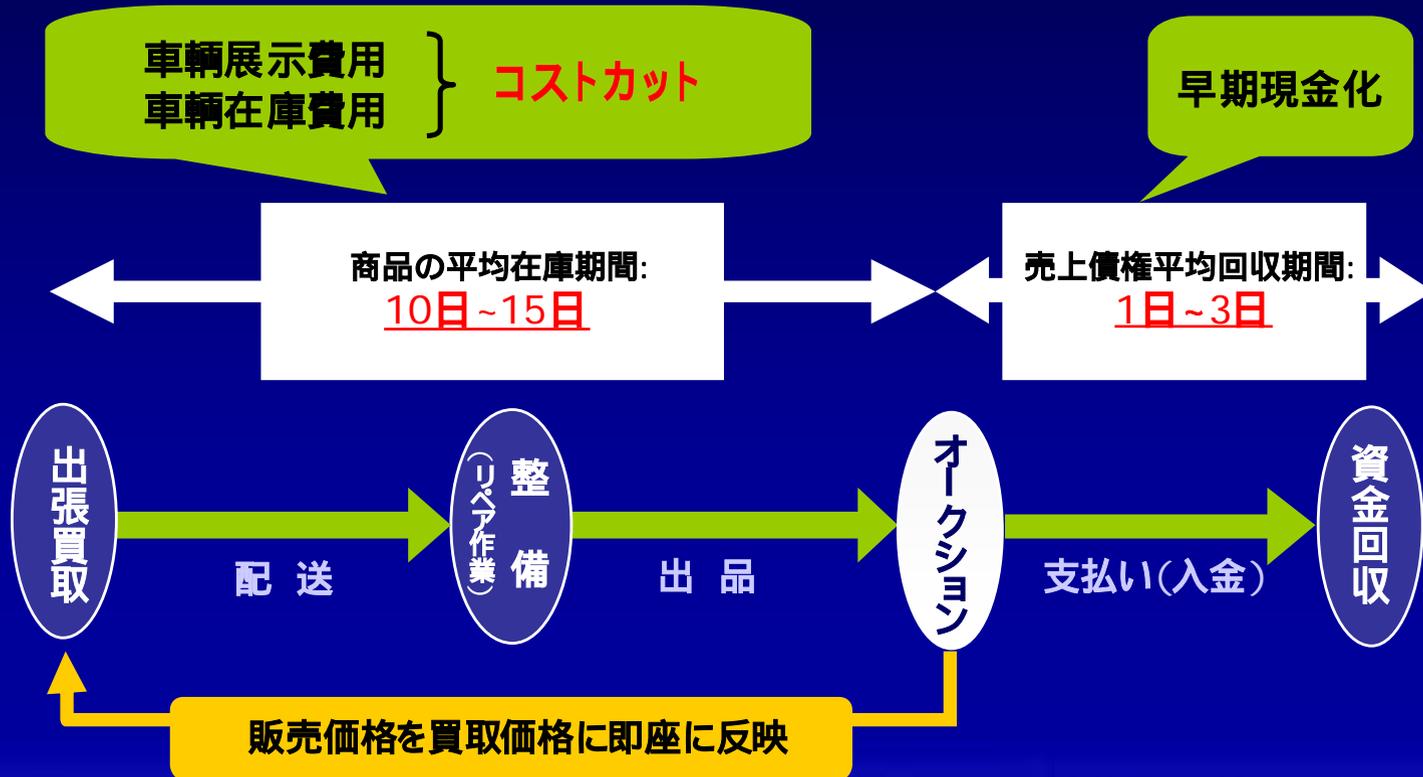
・サービス業の心得
・経営者意識の定着
・企業理念の浸透 等 の充実



早期人財育成が可能

当社の強み(3): 効率的なキャッシュフロー・サイクル

安定的事業拡大を支える高効率・低リスクなキャッシュフロー・サイクル





【参考資料2】 マーケット環境

直近の保有台数データが公表されておられないので2005年8月期の業績に基づいて算出しております。 45

保有台数にみる当社シェア

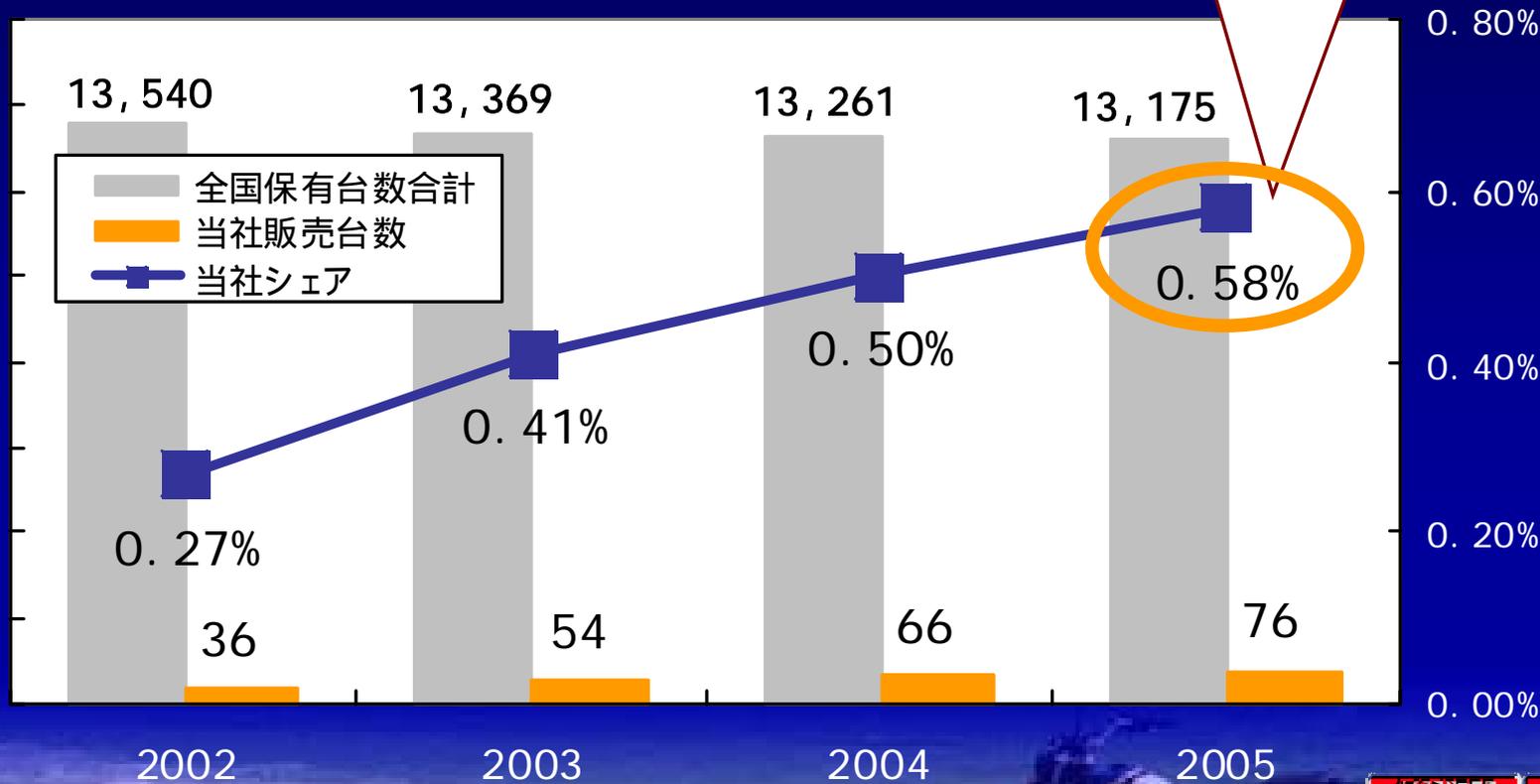
ikCO.,LTD

(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】

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



株式会社アイケイコーポレーション



Copyright (C) 2006 IK CO., Ltd. All Rights Reserved

増加する大型車輛のニーズ



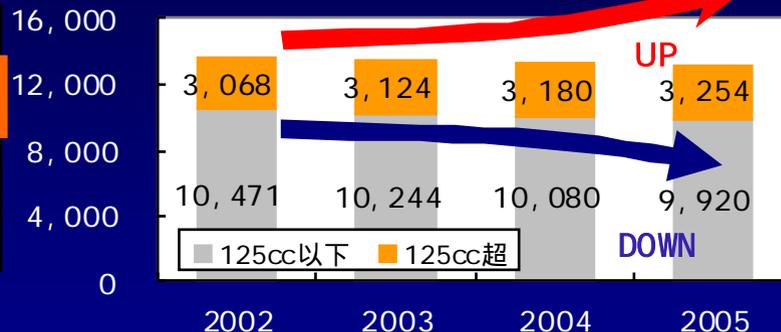
(単位: 千台)

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

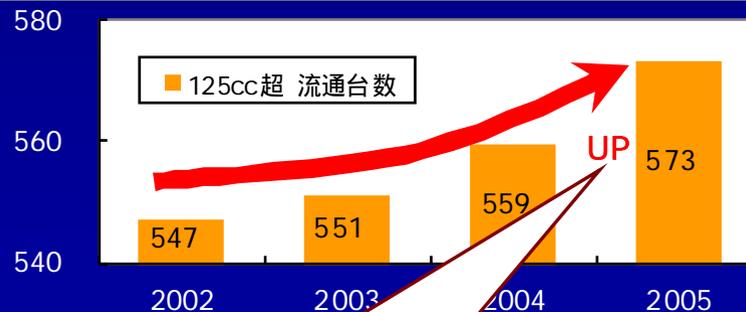


中古車流通台数の推移 (流通台数 = 名義書換された車輛の台数で見た場合)

	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】

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】

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



株式会社アイケイ



直近の保有台数データが公表されておられないので2005年8月期の業績に基づいて算出しております。 47

潜在的なマーケット

ikCO.,LTD

(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】
潜在的な市場と考えられる





株式会社アイケイコーポレーション

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。

本資料の作成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、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、実際の業績が、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ください。



【IR担当者連絡先】 経営企画室：澤、西元

TEL：03-5773-8414

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