



【参考資料3】
当社の事業概要



会社概要

本社所在地	〒150-0012 東京都渋谷区広尾1-1-39 恵比寿プライムスクエア	
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	584,534千円	(2007年 4月末日現在)
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	530名 (正社員のみ)	(2007年 2月末日現在 個別)
拠点数	87箇所	(2007年 7月17日現在 連結)

(82店舗:バイク王 73店舗、バイク王パーツ 1店舗、
i-knew 1店舗、テクノスポーツ7店舗)





グループ会社一覧

株式会社パーク王

<http://www.8090.co.jp/>

設立:平成18年3月1日

資本金:8,000万円 (当社出資比率87.5%)

決算期:8月末

代表取締役社長: 齋藤 和之

住所:〒150-0012 東京都渋谷区広尾1丁目1番39号恵比寿プライムスクエア18F

事業内容: 1. 駐車場用装置、駐車設備機器の開発・製造・販売
2. 駐車場装置・駐車場設備機器のレンタル・リース業

株式会社アイケイモーターサイクル

設立:平成19年2月14日

営業開始日:平成19年4月1日

資本金:8,000万円 (当社出資比率100%)

決算期:8月末

代表取締役社長:加藤 義博 (株式会社アイケイコーポレーション代表取締役社長)

住所:〒150-0012 東京都渋谷区広尾1丁目1番39号恵比寿プライムスクエア18F

事業内容: 自転車及び自動二輪車の売買及び整備、自動車の売買及び整備、
損害保険代理店業、インテリア・雑貨の販売業務等





成長の要因のドライバーである顧客志向の買取モデル

特徴: 出張買取

<p>買取形態</p>	<p>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)</p>
<p>接客態度</p>	<p>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</p>
<p>買取価格</p>	<p>システムとデータに依拠 体系化 全国統一基準の査定システムと業界データに基づく価格設定</p>
<p>事務手続</p>	<p>無料サポート・無料代行 面倒な書類手続き等の無料代行</p>



- ・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

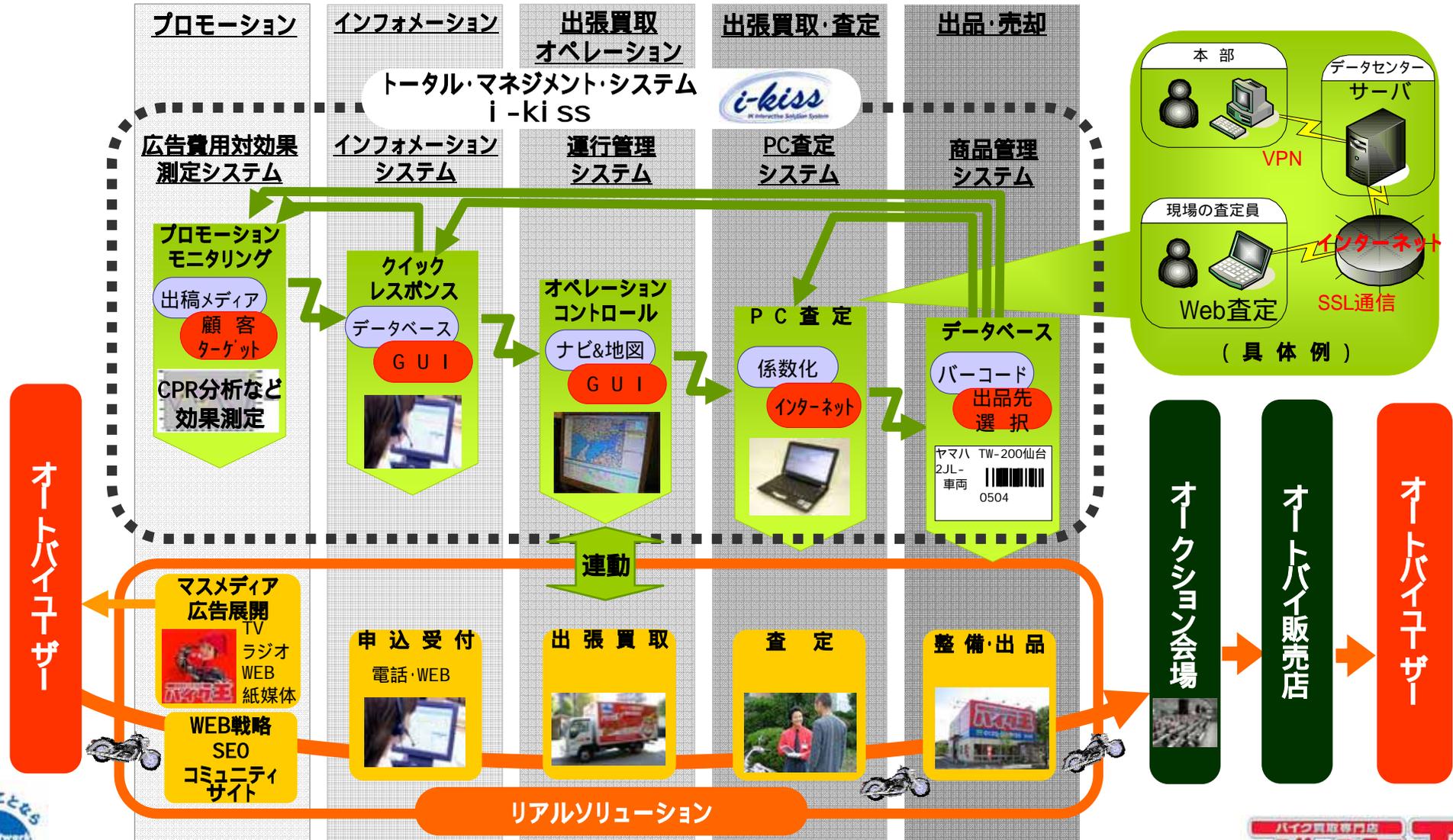
顧客満足度 (Customer Satisfaction) を獲得





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





当社の強み



トータル・マネジメント・システム

ITシステムの構築



ITシステムと人財育成の連携



効率的なキャッシュフロー・サイクル





その他事業への取り組み

オートパーツ販売 : 新規出店は行わず、インターネット上の販売を推進



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をネット販売

海外取引 : 名称変更 「Ni I i n . j p」 「m o t o - i k」



海外向けECサイト「Ni I i n . j p」を発展的に解消
 各国のニーズに応じた、海外マーケットでのビジネスを模索
 海外において認知されやすい「m o t o - i k」と名称変更

新たな販路の獲得 = 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)



【参考資料4】
マーケット環境

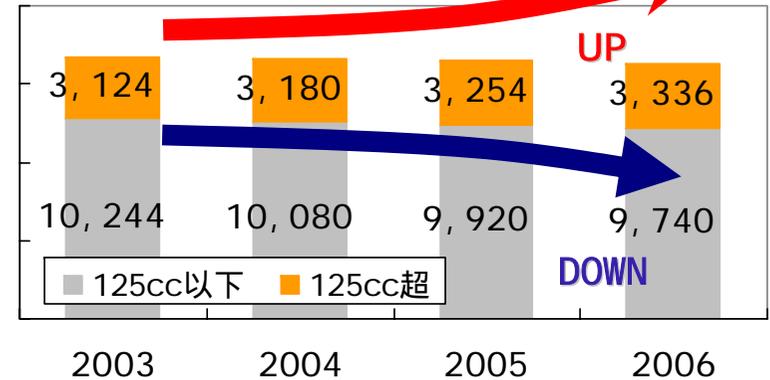


増加する大型車輛のニーズ

(単位: 千台)

保有台数の推移

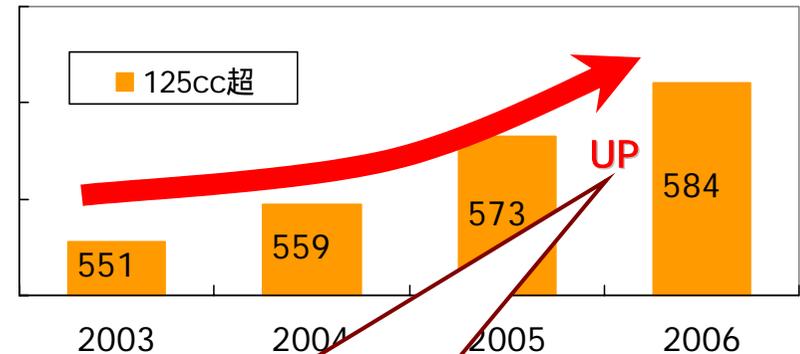
	2003年	2004年	2005年	2006年
125cc超	3,124	3,180	3,254	3,336
125cc以下	10,244	10,080	9,920	9,740
合計	13,369	13,261	13,175	13,076



(出所) (社)日本自動車工業会
 2006年(125cc以下、合計)のみ二輪車新聞(推定値)
 (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)

	2003年	2004年	2005年	2006年
125cc超	551	559	573	584
125cc以下	-	-	-	-
合計	-	-	-	-



(出所) (社)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





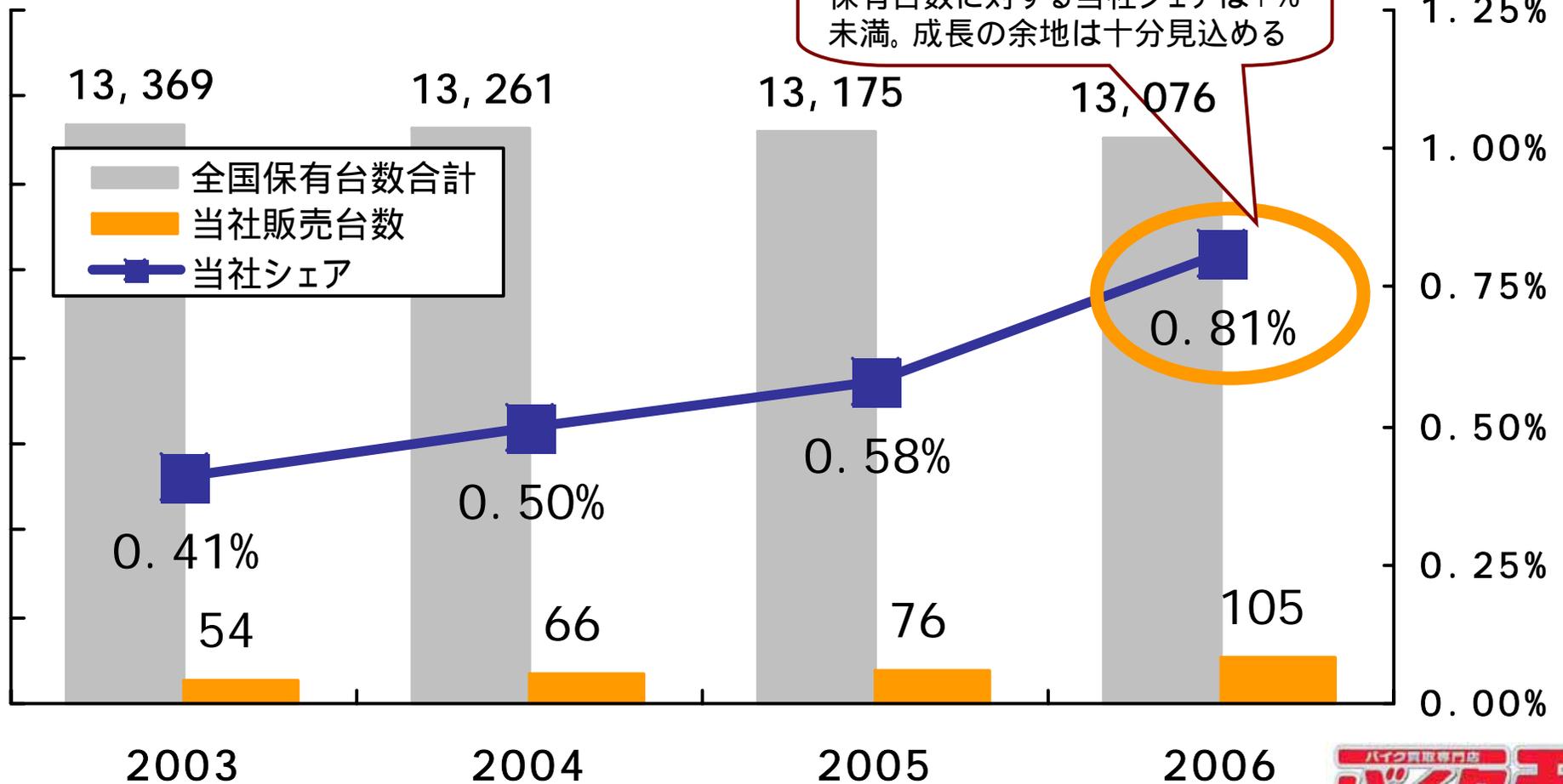
保有台数にみる当社シェア

(単位: 千台)

(出所) 全国保有台数・・・2003~2005年:(社)日本自動車工業会
 2006年 :二輪車新聞(推定値)

(期間) 全国保有台数・・・3月末
 当社販売台数・・・前年9月~8月

【ビジネスチャンス】
 保有台数に対する当社シェアは1%未
 未満。成長の余地は十分見込める

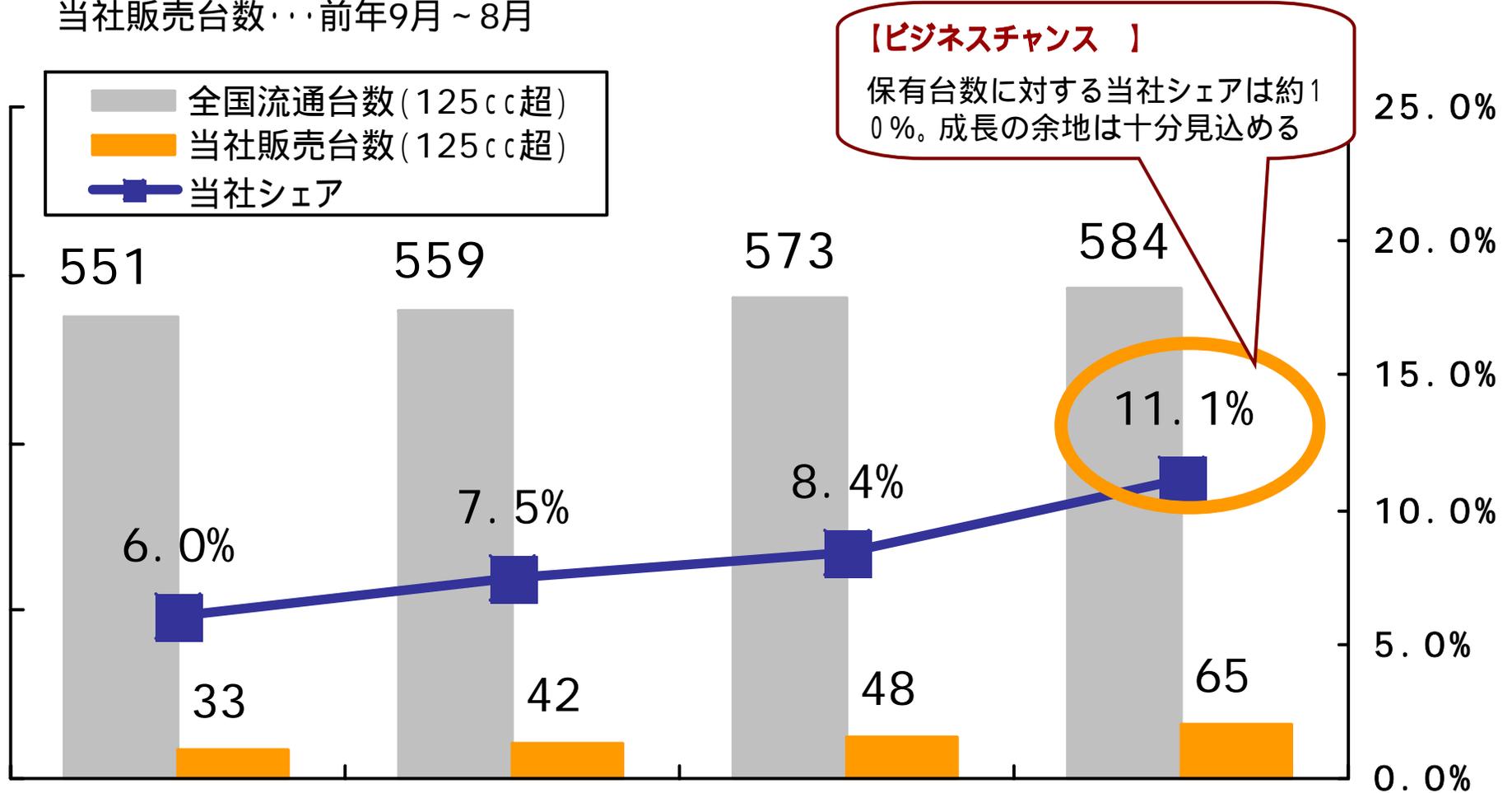




125cc超の流通台数にみる当社シェア

(単位: 千台)

(出所) 全国流通台数(125cc超)・・・(社)全国軽自動車協会連合会
 (期間) 全国流通台数(125cc超)・・・前年4月～3月
 当社販売台数・・・前年9月～8月



【ビジネスチャンス】
 保有台数に対する当社シェアは約10%。成長の余地は十分見込める



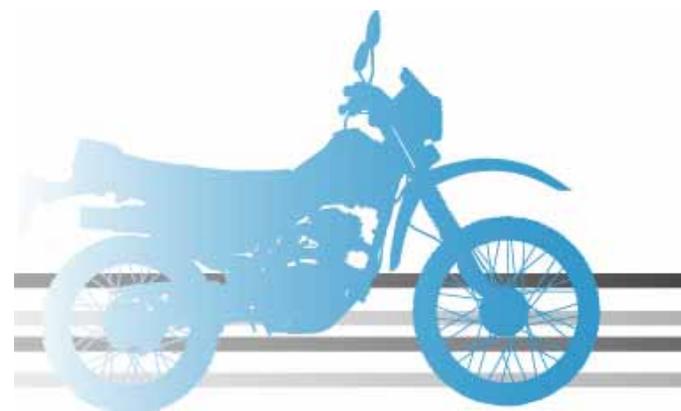


株式会社アイケイコーポレーション

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：03-6803-8855

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