



【参考資料2】
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 8月末日現在)	
売上高	20,379百万円 (2007年 8月期 連結)	
販売台数	132,498台 (2007年 8月期 連結)	
従業員数	714名 (2007年 8月末日現在 連結)	
拠点数	88箇所 (2007年 10月16日現在 連結) (83店舗 : バイク王 74店舗、バイク王パーツ 1店舗、i-knew 1店舗、テクスパーツ7店舗)	
子会社	株式会社パーク王	(2006年3月1日設立、 資本金8,000万円 当社出資比率87.5%)
	株式会社アイケイターサイクル	(2007年2月14日設立、 資本金8,000万円 当社出資比率100%)





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

買取形態
接客態度
買取価格
事務手続

<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>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>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>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

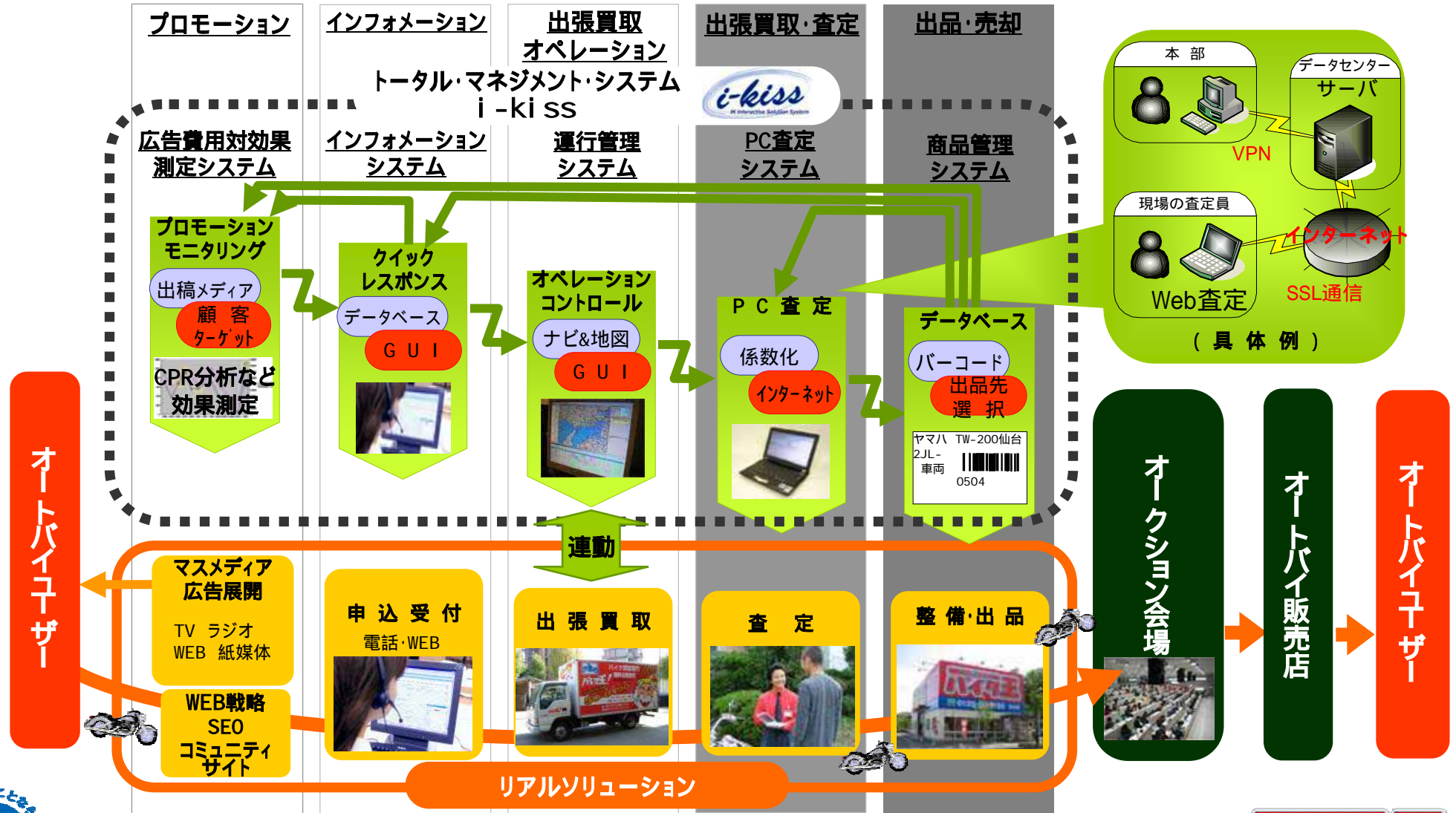
顧客満足度 (Customer Satisfaction) を獲得





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



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):人材育成について

「人材」を「人財」に変える社員教育制度

トータル・マネジメント・システム



相互補完
相乗効果

お客様との買取交渉(その場で交渉)

いつでもどこでも、お客様の要望に対応(利便性追求)

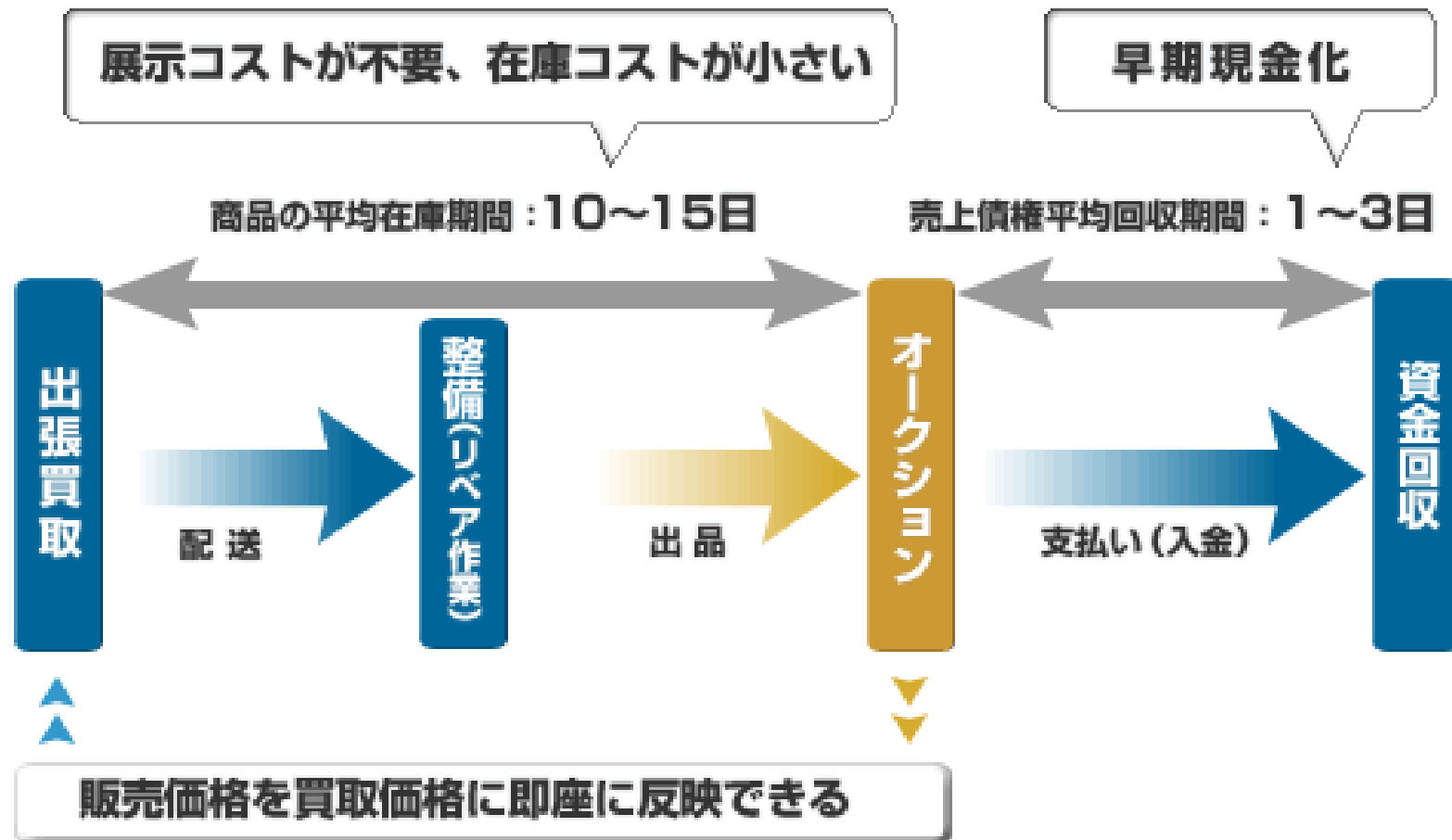


- ・電話・インターネット受付 24時間365日、年中無休
- ・出張買取
 - 無料出張
 - 全国どこでも
- ・書類代行も無料にて行う
- ・店舗にてのリペア作業
- ・成約したお客様へのアフターコール

当社の強み(3): 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・低リスクのキャッシュフロー経営





【参考資料3】
子会社のビジネスモデルについて



(小売販売) アイケイモーターサイクルについて

他のオートバイ販売店にない強み ... 「バイク王」からの車輛供給



中野店
 東京都練馬区
 床面積 166坪



横浜店
 横浜市戸塚区
 床面積 40坪



太田店
 東京都大田区
 床面積 39坪

**テクノスポーツ
7 店舗**



名古屋店
 名古屋市天白区
 床面積 134坪

i-knew
 アイニュー 1店舗



相模原店
 神奈川県相模原市
 床面積 97坪



大阪171号店
 兵庫県尼崎市
 床面積 225坪



福岡店
 福岡県糟屋郡
 床面積 99坪



仙台店
 仙台市泉区
 床面積 221坪

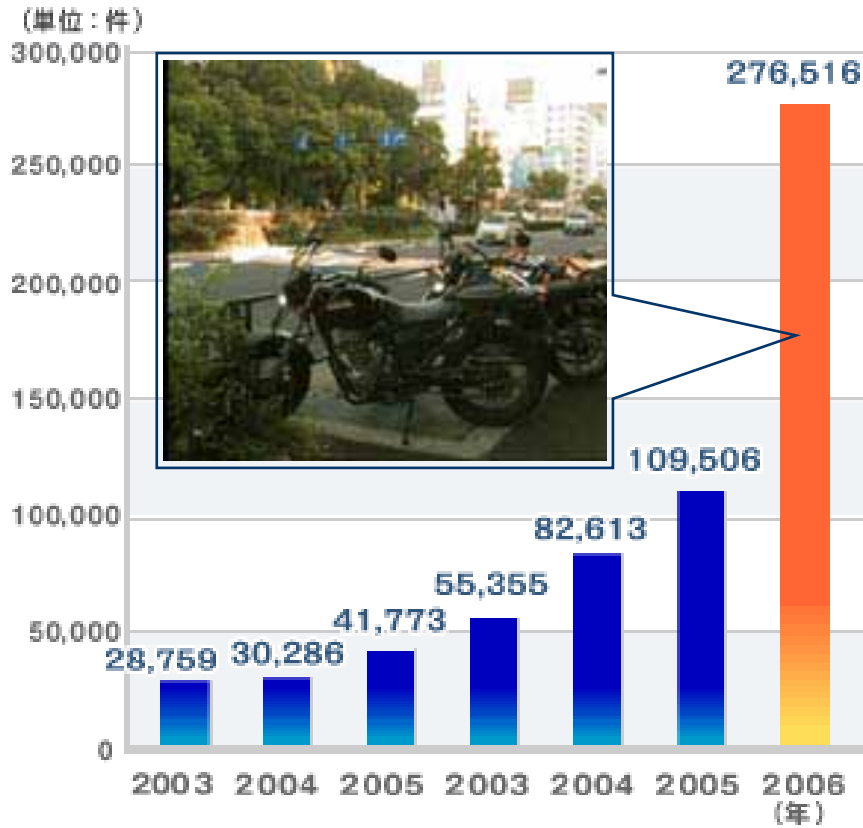




(駐車場) **バイク王** BIKE PARKING について

オートバイを取り巻く環境を整備する

■ 二輪車の駐車違反取締り件数の推移



【一時貸し駐車場】



【月極】シェルタータイプ



【月極】ラインタイプ





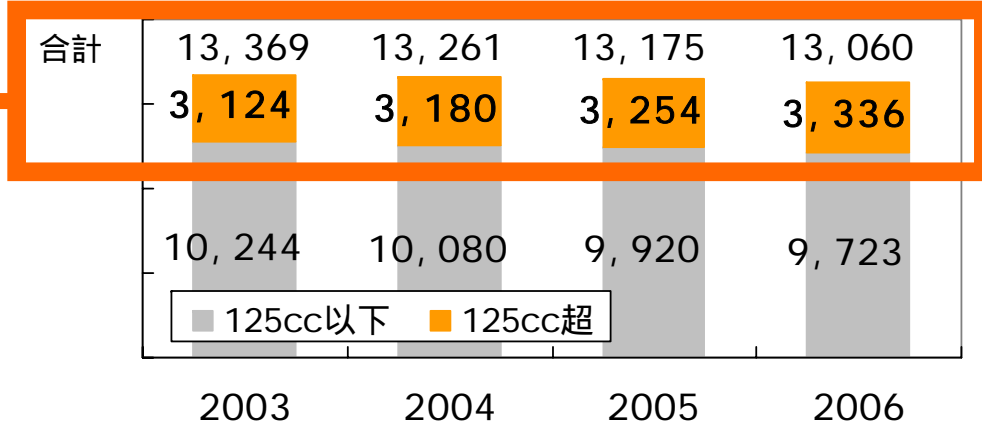
【参考資料4】
マーケット環境



増加する大型車輛のニーズ

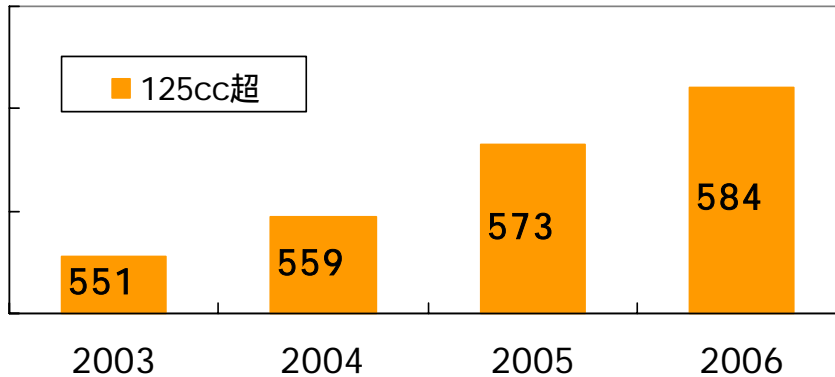
(単位: 千台)

保有台数の推移



(出所) (社) 日本自動車工業会 (期間) 3月

中古車流通台数の推移



(出所) (社) 全国軽自動車協会連合会 / (期間) 前年4月~3月
流通台数 = 名義書換された車輛の台数

【ビジネスチャンス】

当社販売台数の多くを占める
125cc超の保有台数・流通台数
は増加傾向

【参考】 新車販売台数の推移

	2003年	2004年	2005年	2006年
125cc超	130	136	146	139
125cc以下	629	563	559	560
合計	760	700	706	700

(出所) (社) 全国軽自動車協会連合会
(期間) 1月~12月





保有台数にみる当社シェア

(単位: 千台)

(出所) 全国保有台数・・・(社)日本自動車工業会
 (期間) 全国保有台数・・・3月末
 当社販売台数・・・前年9月～8月

