

株式会社アイケイコーポレーション

東証2部 3377

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



2008.9.1-2008.11.30

2009年8月期 第1四半期 決算説明資料

アイケイコーポレーション
アイケイ

目次



(連結)	2009年8月期 第1Q 業績の概況	P. 3
(事業別)	2009年8月期 第1Q 業績の概況	P. 8
(連結)	2009年8月期 第1Q 財政状態	P. 16
	参考資料	P. 23

注 原則として表示金額については百万円未満切捨てで表示しております。

(連結)2009年8月期 第1Q 業績の概況



株式会社アイケイコーポレーション

【連結】2009年8月期 第1Q業績ハイライト



(1)【連結】売上高 5.1%増・営業利益 70.9%減

■ 売上高	:	5,983百万円	(前年同期比 5.1%増)
■ 営業利益	:	104百万円	(前年同期比 70.9%減)
■ 純利益	:	50百万円	(前年同期比 64.1%減)

小売販売向けの在庫強化のため、
当初より、減益の計画

(2)【買取販売】売上高 4.1%増・営業利益 59.0%減

■ 売上高	:	5,705百万円	(前年同期比 4.1%増)
■ 営業利益	:	189百万円	(前年同期比 59.0%減)
■ 経常利益	:	189百万円	(前年同期比 59.5%減)

(3)【新規事業】小売販売・駐車場(パーク王)

小売販売

■ 売上高	:	406百万円
■ 営業利益	:	▲73百万円
■ 経常利益	:	▲66百万円

(店舗数:10店舗)

駐車場(パーク王)

■ 売上高	:	78百万円
■ 営業利益	:	▲11百万円
■ 経常利益	:	▲2百万円

(駐車場車室数累計 時間貸:837車室/月極駐車場:525車室)

【連結】2009年8月期 第1Q 損益計算書



(単位: 百万円)

	2008年8月期 1Q		2009年8月期 1Q				前年同期比	
	【実績】		【実績】		【予想】			
	金額	百分比	金額	百分比	金額	達成率	増減額	増減率
売上高	5,692	100.0%	5,983	100.0%	6,060	98.7%	290	5.1%
売上原価	2,796	49.1%	2,964	49.5%	2,909	101.9%	167	6.0%
売上総利益	2,895	50.9%	3,018	50.5%	3,150	95.8%	122	4.2%
販売費及び 一般管理費	2,537	44.6%	2,914	48.7%	2,978	97.8%	376	14.9%
営業利益	358	6.3%	104	1.7%	171	60.7%	▲253	▲70.9%
経常利益	363	6.4%	120	2.0%	180	66.4%	▲243	▲67.0%
純利益	141	2.5%	50	0.8%	-	-	▲90	▲64.1%

注 【予想】については、2008年10月15日発表に基づいております。

1Qにおいて

小売販売向け在庫強化計画のため、
当初より、前年同期比 減益を見込む





～市況の変化に対する当社の対応～

10月～

■世界的な不況と円高の影響により、中古オートバイオークションに参加する輸出業者を中心に買い控えが発生

- ・オークション市場において、単価が下落
- ・平均売上単価に影響

11月～

■買取(仕入)からオークションへの売却までのタイムラグ(通常2週間程度)の間に想定以上のオークション価格の下落が今回発生

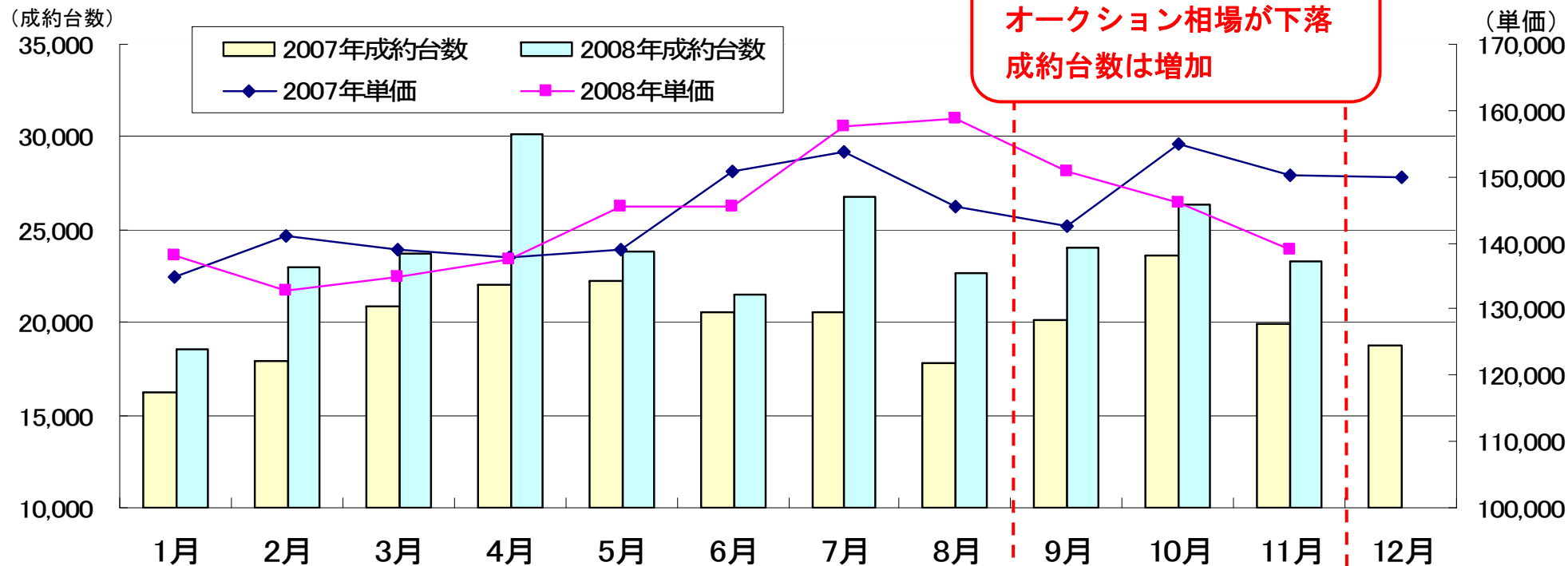
(当社は、オークション市場における季節変動等を随時予測した上で、適正利潤が確保できる価格にて買取(仕入)を行っています。)

- ・平均粗利額、粗利率に影響

⇒相場変動によるインパクトを、買取価格へ反映

【連結】2009年8月期 第1Q トピックス②

～市況の変化に対する当社の対応～



円高の影響により、オークション相場が下落
成約台数は増加

出典：二輪車新聞 主なオークション総合統計 (注)オークネット社の実績は含まれておりません

相場変動によるインパクトを買取価格に反映

11月～

相場は下落しているが、成約台数は前年比で増加⇒市場規模は拡大

(事業別)2009年8月期 第1Q 業績の概況



株式会社アイケイコーポレーション

(買取販売) 2009年8月期 1Q 損益計算書

(単位: 百万円)

	2008年8月期 1Q		2009年8月期 1Q				前年同期比	
	【実績】		【実績】		【予想】		増減額	増減率
	金額	百分比	金額	百分比	金額	達成率		
売上高	5,483	100.0%	5,705	100.0%	5,798	98.4%	222	4.1%
売上原価	2,671	48.7%	2,815	49.4%	2,796	100.7%	144	5.4%
売上総利益	2,811	51.3%	2,889	50.6%	3,001	96.3%	78	2.8%
販売費及び 一般管理費	2,350	42.9%	2,700	47.3%	2,735	98.7%	350	14.9%
営業利益	461	8.4%	189	3.3%	266	71.0%	▲272	▲59.0%
経常利益	467	8.5%	189	3.3%	268	70.6%	▲277	▲59.5%

注【予想】については、2008年10月15日発表に基づいております。

注【2008年8月期 1Q】については、【個別】の数字を記載しております。

1Qにおいて

小売販売向け在庫強化計画のため、
当初より、前年同期比 減益を見込む



(買取販売) 2009年8月期 1Q 業績の概況

■ 売上高／売上総利益の増加 (前期比 4.1%増／2.8%増)

- 販売台数の増加 (同8.0%増)
 - ・ お申し込み件数ほぼ計画どおり
⇒ 広告戦略は計画通り、モバイルに課題が残る
 - ・ 買取(仕入)台数は11.1%増加 (ただし在庫積み増しを実施)
- 平均売上単価の低下 (同3.8%減)
 - ・ オークション相場の下落

■ 営業利益／経常利益の減少(同 59.0%減 / 59.5%減)

- 平均粗利額の低下(同5.6%減)
 - ・ オークション相場の急落
⇒ 買取(仕入)からオークションへの売却までのタイムラグ(通常2週間程度)の間に想定以上のオークション価格の下落が今回発生
- 在庫の積み増し計画のため、当初より減益計画
- 販管費を予想対比で抑制

■ 新たな拠点の開設とバイク王店舗の閉鎖⇒経営効率の向上

新規開設: 横浜物流センター(9月) / 第2インフォメーションセンター(12月【2Q】)

閉鎖: バイク王3店舗

実績どんどんふえて、年間約15万台!

選ばれて、買取台数No.1!

情報システム
無料出張 & 高価買取

試しに電話! 試しにHPで査定!! 0120-50-8190
全国無料出張買取・24時間365日受付

バイク王

(買取販売) 経営指標の推移



	2008年8月期 1Q	2009年8月期 1Q		前年同期比		
	【実績】	【実績】	【予想】		増減額等	増減率
				達成率		
広告宣伝費 (単位:百万円)	737	868	907	95.8%	131	17.8%
買取成約率 (単位:%)	88.2%	87.2%	88.1%	99.0%	▲1.0%	▲1.1%
販売台数 (単位:台)	32,977	35,610	35,070	101.5%	2,633	8.0%
平均売上単価 (単位:円)	164,088	157,898	162,700	97.0%	▲6,190	▲3.8%
平均粗利額 (単位:円)	83,840	79,146	84,218	94.0%	▲4,694	▲5.6%

注 広告宣伝費については、【個別】の金額を記載しております。

注 2008年8月期【通期予想】については、2008年10月15日発表に基づいております。



(小売販売) 2009年8月期 第1Q 業績の進捗



(小売販売)

■売上高の計画未達も、「販売費及び一般管理費」を抑制することで、利益ベースで計画達成。

(単位: 百万円)

	2008年8月期 1Q		2009年8月期 1Q				前年同期比	
	【実績】		【実績】		【予想】		増減額	増減率
	金額	百分比	金額	百分比	金額	達成率		
売上高	312	100.0%	406	100.0%	449	90.5%	94	30.1%
売上原価	226	72.3%	284	69.9%	309	91.9%	58	25.7%
売上総利益	86	27.7%	122	30.1%	140	87.4%	36	41.6%
販売費及び一般管理費	170	54.7%	195	48.2%	221	88.4%	25	14.6%
営業利益	▲84	▲27.0%	▲73	▲18.0%	▲81	-%	11	-%
経常利益	▲81	▲26.2%	▲66	▲16.4%	▲76	-%	15	-%

予想対比の要因分析

売上高 ⇒ 平均販売単価が計画を上回って進捗するも、一般販売(納車)台数未達成分を吸収できず

営業利益 ⇒ 広告宣伝費、人件費等の見直しによる「販売費及び一般管理費」抑制効果による



(小売販売)業績の概況

バイク王 ダイレクトSHOP

(小売販売)

- 比較的、高排気量(125cc超)の車種が好調に推移、
一台あたり平均売上単価を押し上げる。

□オートバイユーザー向け販売状況

	2009年8月期 1Q		予想対比	
	【実績】	【予想】		達成率
販売台数 (単位:台)	1,139	1,240	▲101	91.9%
平均売上単価 (単位:円)	329,690	320,856	8,834	102.8%
平均粗利額(※1) (単位:円)	98,227	95,608	2,619	102.7%

※1 買取販売からの車種買取価格(内部仕入価格)は、オークション販売想定価格を参考としています。

ブランド統合開始(12月実施)、在庫の強化による買取事業とのシナジー強化。

価格優位性、在庫ラインナップにより「買い控え」に対応

- 2008年12月(第二四半期)より小売店舗を
順次、『バイク王ダイレクトSHOP』へ統合開始

【Before】

【旧テクノスポーツ大阪171店】



【After】

【新バイク王ダイレクトSHOP大阪171店】



(駐車場・パーク王)
2009年8月期 第1Q 業績の進捗(1)



(駐車場・パーク王)

■概ね計画どおりに推移 / 経常利益は計画を前倒して改善

・採算性を重視しながらの事業地開発進展。「販売管理費抑制」および「事業地開発に係る助成金収入」が粗利未達成分を吸収し、利益ベースで予算達成。

(単位:百万円)

	2008年8月期 1Q		2009年8月期 1Q				前年同期比	
	【実績】		【実績】		【予想】		増減額	増減率
	金額	百分比	金額	百分比	金額	達成率		
売上高	45	100.0%	78	100.0%	80	97.0%	33	74.0%
売上総利益	▲ 2	▲ 5.1%	6	8.3%	8	74.8%	8	-%
販売費及び一般管理費	18	39.9%	18	23.0%	21	82.1%	0	0.1%
営業利益	▲ 20	▲ 44.4%	▲ 11	▲ 14.7%	▲ 13	-%	8	-%
経常利益	▲ 21	▲ 46.7%	▲ 2	▲ 3.4%	▲ 10	-%	19	-%
純利益	▲ 22	▲ 48.9%	▲ 2	▲ 3.4%	▲ 15	-%	19	-%

計画対比の要因分析

- 売上総利益 ⇒ 主に1Q事業地開発分に係る助成金申請の原価一括計上の差異。
- 営業利益 ⇒ 販売管理費抑制効果によるコスト削減効果/オーナー直接案件増加に伴う仲介手数料の抑制効果。
- 経常利益 ⇒ 事業地開発に伴う助成金による収入約700万円の影響。
- 純利益 ⇒ 賃料交渉の結果、不採算撤退予定地の減少。(特損の減少)



(駐車場・パーク王)

2009年8月期 第1Q 業績の進捗(2)

□ 駐車場開発状況について : 時間貸/月極駐車場ともに、計画通りに推移

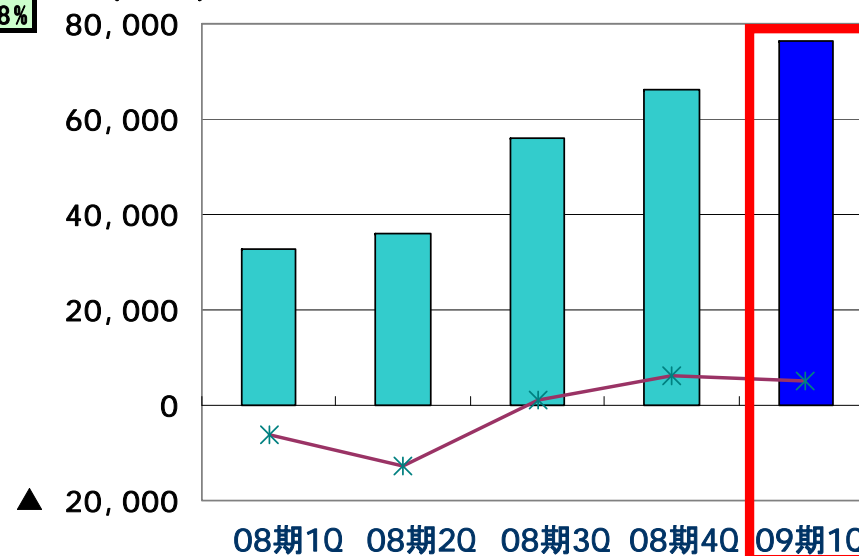
駐車場	2008年 8月期	2009年8月期【1Q】			
	【実績】	【実績】 累計	【予想】 累計	(達成率)	(前期末比) 増減率
事業地累計	100事業地	109事業地	-	-	109.0%
直営駐車場台数計	1,151車室	1,362車室	1,306車室	104.3%	118.3%
時間貸駐車場					
バイク車室累計数	359車室	505車室	435車室	116.1%	140.7%
クルマ車室累計数	305車室	332車室	323車室	102.8%	108.9%
小計	664車室	837車室	758車室	110.4%	126.1%
月極駐車場					
バイク車室累計数	386車室	428車室	452車室	94.7%	110.9%
クルマ車室累計数	101車室	97車室	96車室	101.0%	96.0%
小計	487車室	525車室	548車室	95.8%	107.8%



□ 駐車場の業績推移について

- ・採算性を重視しながら事業地開発が進展した結果、
着実に「収益構造が改善」し、一車室あたりの粗利益額も
3Q連続でプラスに推移。

■ 売上高(機器販売除く) * 一車室あたり粗利益額(機器販売除く)
(千円/円)



※助成金による収入は考慮されていません

(連結)2009年8月期 第1Q 財政状態



株式会社アイケイコーポレーション

【連結】2009年8月期 第1Q 貸借対照表



(単位: 百万円)

	2008年8月末		2008年11月末		【ご参考】 前期末比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
I. 流動資産	4,674	73.4%	4,247	71.6%	▲427	▲9.1%
現金及び預金	3,609	56.7%	2,927	49.3%	▲681	▲18.9%
売掛金	103	1.6%	96	1.6%	▲6	▲6.7%
商品	605	9.5%	816	13.8%	211	34.9%
II. 固定資産	1,689	26.6%	1,686	28.4%	▲2	▲0.2%
有形固定資産	863	13.6%	853	14.4%	▲9	▲1.1%
無形固定資産	196	3.1%	211	3.6%	15	7.6%
投資等合計	629	9.9%	621	10.5%	▲8	▲1.3%
資産合計	6,364	100.0%	5,934	100.0%	▲430	▲6.8%
I. 流動負債	1,672	26.3%	1,257	21.2%	▲415	▲24.8%
短期借入金	220	3.5%	238	4.0%	18	8.2%
未払金	493	7.8%	554	9.3%	60	12.3%
II. 固定負債	65	1.0%	55	0.9%	▲10	▲15.5%
I. 株主資本	4,558	71.6%	4,548	76.6%	▲10	▲0.2%
純資産合計	4,626	72.7%	4,621	77.9%	▲4	▲0.1%
負債・純資産合計	6,364	100.0%	5,934	100.0%	▲430	▲6.8%

【連結】2009年8月期 第1Q 貸借対照表の概要



- **資産の部** : <前期末比 430百万円減> (6.8%減)
 - 流動資産 : <同 427百万円減> (9.1%減)
 - ⇒ 現金及び預金 <同 681百万円減>
 - ⇒ 商品 <同 211百万円増>
 - 固定資産 : <同 2百万円減>
 - ⇒ 有形固定資産 <同 9百万円減>
 - ⇒ 無形固定資産 <同 15百万円増>
 - ⇒ 投資その他の資産合計 <同 8百万円減>

- **負債の部** : <同 425百万円減> (24.5%減)
 - 流動負債 : <同 415百万円減> (24.8%減)
 - ⇒ 未払金 <同 60百万円増>
 - ⇒ 買掛金 <同 17百万円減>
 - ⇒ 未払法人税等 <同 435百万円減>

- **純資産の部** : <同 4百万円減>
 - ⇒利益剰余金 <同 10百万円減>

【連結】2009年8月期 第1Q
キャッシュ・フロー計算書



(単位: 百万円)

	2008年8月期 1Q 金額	2009年8月期 1Q 金額	【ご参考】	
			前年同期比	
			増減額	増減率
I. 営業活動による キャッシュフロー	▲434	▲542	▲107	-%
II. 投資活動による キャッシュフロー	▲19	▲67	▲48	-%
III. 財務活動による キャッシュフロー	31	▲71	▲103	-%
IV. 現金及び現金同等物 の増減額	▲422	▲681	▲259	-%
V. 現金及び現金同等物 の期首残高	2,646	3,609	962	36.4%
VI. 現金及び現金同等物 の期末残高	2,224	2,927	703	31.6%

【連結】2009年8月期 第1Q
キャッシュ・フロー計算書の概要



■ 営業 C/F ▲542百万円	: 税金等調整前当期純利益	120百万円
	減価償却費	75百万円
	たな卸資産の増減額	▲214百万円
	法人税等の支払額	▲454百万円
■ 投資 C/F ▲67百万円	: 有形固定資産の取得による支出	▲36百万円
	無形固定資産の取得による支出	▲13百万円
	子会社株式の取得による支出	▲ 6百万円
■ 財務 C/F ▲71百万円	: 短期借入金による収入	48百万円
	短期借入金の返済による支出	▲30百万円
	長期借入金の返済による支出	▲24百万円
	配当金の支払額	▲61百万円



オークション相場に連動する買取販売のビジネスモデルは有効に機能すると判断(オークション価格変動に合わせた、買取＝仕入価格の調整)

(当社グループを支える基盤)

- オークション価格変化に対応するマネージメントとIT
- 買取市場におけるリーディングカンパニーとしての知名度とシェア
- 借入金に依存しない強固な財務体質

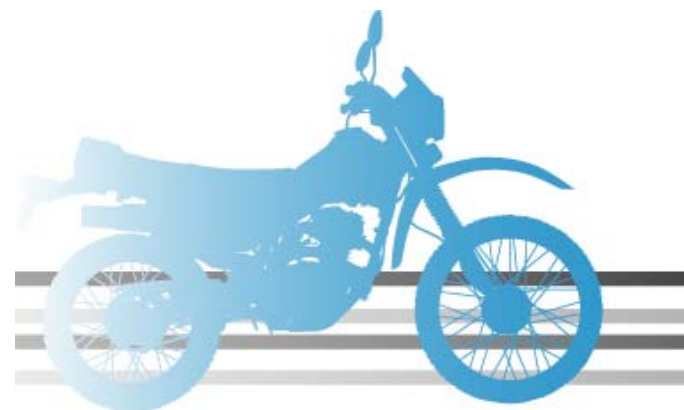


株式会社アイケイコーポレーション

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】経営企画グループ：西元、伊藤、堀川

TEL：03-6803-8855

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

【参考】 2009年8月期 通期業績予想

注 【予想】については、2008年10月15日発表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

【連結】 2009年8月期
通期業績予想の骨子

前年同期比 増収増益を大前提とした上で、以下の施策を講じる

事業の効率化とインフラ整備

販売台数(買取)



約15,000台増

2008年8月期実績を維持

重点施策



- 広告戦略の最適化 CPRの改善 等
- 店舗当たりの取扱台数向上 店舗別損益を念頭に、経営効率重視へ
- 労務環境の改善 店舗回りの人員数の補強・労務管理の向上



小売販売の改善

バイク王ブランドの活用・店舗パッケージの確立・商品供給体制の構築

【連結】2009年8月期 通期業績予想 サマリー



(1)【連結】

■ 売上高	: 27,408百万円	(前年同期比 11.5%増)
■ 売上総利益	: 14,854百万円	(前年同期比 15.4%増)
■ 営業利益	: 2,128百万円	(前年同期比 14.2%増)
■ 経常利益	: 2,166百万円	(前年同期比 13.7%増)
■ 当期純利益	: 1,122百万円	(前年同期比 32.3%増)

(2)買取販売

■ 売上高	: 25,967百万円	(前年同期比 9.4%増)
■ 経常利益	: 2,316百万円	(前年同期比 1.8%増)

(3)小売販売 (店舗数:9店舗)

■ 売上高	: 2,675百万円	(前年同期比 86.9%増)
■ 経常利益	: ▲150百万円	(前年同期比 -%)

(4)駐車場【パーク王】 新規開設(時間貸:380車室/月極:250車室)

■ 売上高	: 401百万円	(前年同期比 86.0%増)
■ 経常利益	: ▲0百万円	(前年同期比 -%)

注 上記の【予想】については、2008年10月15日発表に基づいております。

(買取販売)今期の取組み



□広告戦略の最適化

従来 ・事業拡大に伴い広告宣伝費が増加傾向にある



今後 ・CPRの改善・基準そのものの引き下げ

クリエイティブの見直し
WEB:ランディングページの充実、
TV:タイムCM 減 ⇒ スポットCM 増 etc

□店舗当たりの取扱台数の向上

従来 ・積極的な出店により、認知度確保、商圈細分化がなされた。



100店舗達成が間近(2009.8期に達成予定)

今後 ・店舗別の損益も念頭に置き、効率的な店舗体制の構築を行う。(営業効率から経営効率重視へ)

□労務環境の改善

従来 ・2008.8期において新人事制度導入。



労務環境の整備を重視する社会的要請。

今後 ・店舗回りの人員数の補強・労務管理の向上。

(買取販売) 2009年8月期
通期業績予想 (経営指標)



	2008年通期	2009年通期	前年同期比	
	【実績】	【予想】	増減額	増減率
広告宣伝費 (単位:百万円)	3,234	3,624	390	12.1%
買取成約率 (単位:%)	88.6%	88.7%	0.1%	-%
販売台数 (単位:台)	146,111	161,000	14,889	10.1%
平均売上単価 (単位:円)	159,900	157,000	▲2,900	▲1.8%
平均粗利額 (単位:円)	83,355	84,000	645	0.7%

注 2008年通期【実績】広告宣伝費については、個別の金額を記載しております。

注 【予想】については、2008年 10月15日発表に基づいております。

バイク王ブランドの活用



2008年12月までに全店舗を
「バイク王ダイレクトSHOP」に変更



店舗パッケージの確立

- ・店舗の大型化 ⇒ 収益モデルに適した必要在庫の確保

商品供給体制の構築

- ・流通在庫やバックヤードを活用し、店頭在庫を補完するインフラを整備
⇒2009年8月期の1Qに備え、在庫数を強化

【連結】2009年8月期 四半期別
売上高・経常利益 予想

下期偏重の業績予想

2008年8月期 (連結) 【実績】

(単位: 百万円)

	上期 (07/9-08/2)		下期 (08/3-8)		通期 (07/9-08/8)
	第1Q	第2Q	第3Q	第4Q	
売上高	5,692 23.1%	5,288 21.5%	6,753 27.5%	6,854 27.9%	24,588 100.0%
経常利益	363 19.1%	176 9.2%	682 35.8%	682 35.8%	1,904 100.0%

2009年8月期 (連結) 【予想】

(単位: 百万円)

	上期 (08/9-09/2)		下期 (09/3-8)		通期 (08/9-09/8)
	第1Q	第2Q	第3Q	第4Q	
売上高	6,060 22.1%	6,062 22.1%	7,535 27.5%	7,750 28.3%	27,408 100.0%
経常利益	180 8.3%	299 13.8%	721 33.3%	964 44.5%	2,166 100.0%

小売販売への在庫強化によるインパクト

注 【予想】については、2008年10月15日発表に基づいております。

P. 29

【連結】2009年8月期 損益計算書の内訳



(単位: 百万円)

	買取		小売		パーク王		相殺消去	【連結】	
	金額	百分比	金額	百分比	金額	百分比	金額	金額	百分比
売上高	25,967	100.0%	2,675	100.0%	401	100.0%	▲1,635	27,408	100.0%
売上原価	12,043	46.3%	1,830	68.4%	315	78.4%	-	12,553	45.8%
売上総利益	13,923	53.6%	844	31.6%	86	21.5%	-	14,854	54.2%
販売費及び一般管理費	11,614	44.7%	1,022	38.2%	88	22.1%	-	12,725	46.4%
営業利益	2,309	8.9%	▲178	▲6.7%	▲2	▲0.5%	-	2,128	7.8%
経常利益	2,316	8.9%	▲150	▲5.6%	▲0	▲0.0%	-	2,166	7.9%

注: 相殺消去については、主に車輛の会社間取引分となっております。



注【予想】については、2008年10月15日発表に基づいております。



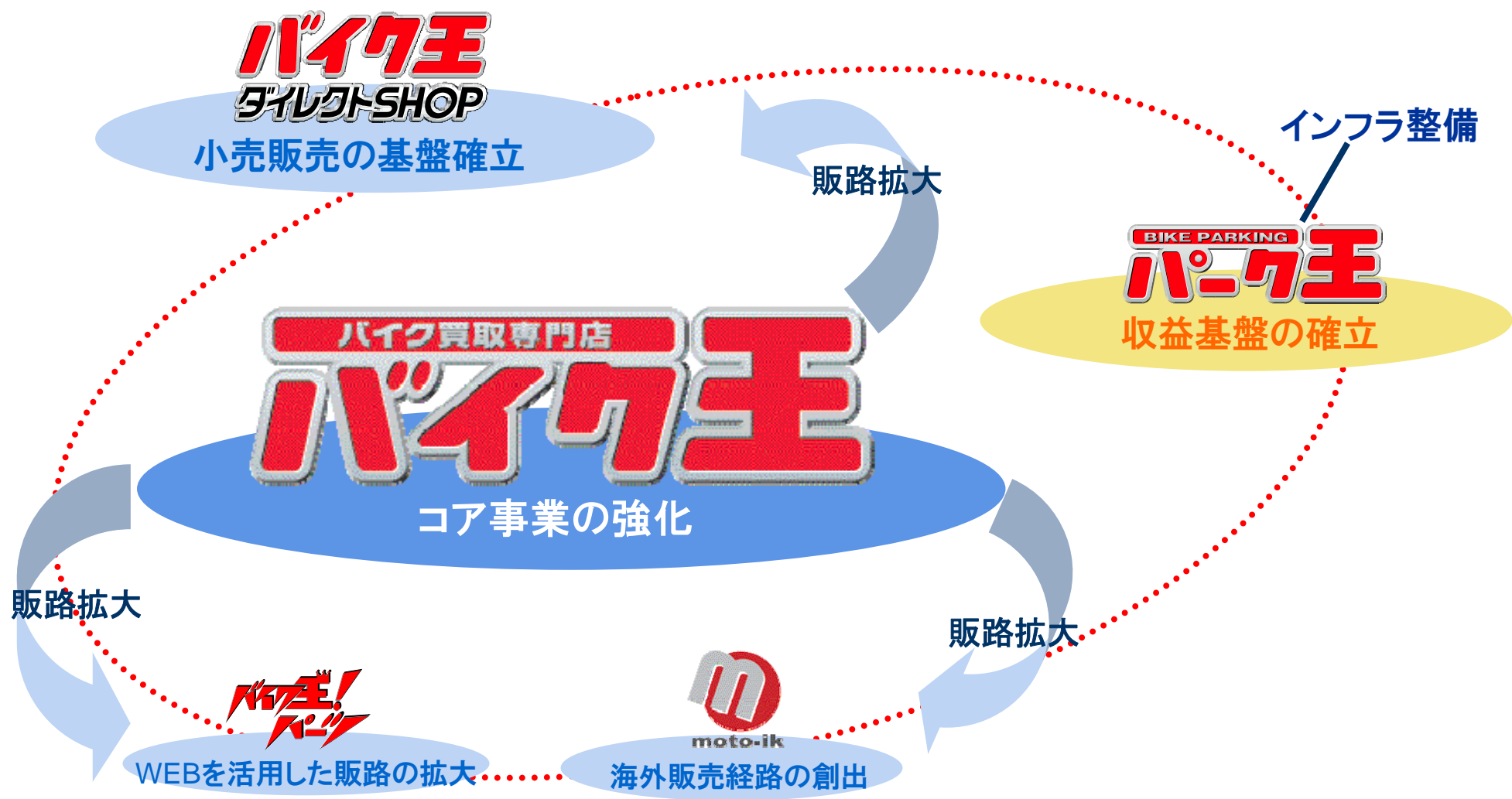
今後の展望 中期経営計画

注 【計画】については、2008年10月15日発表に基づいております。



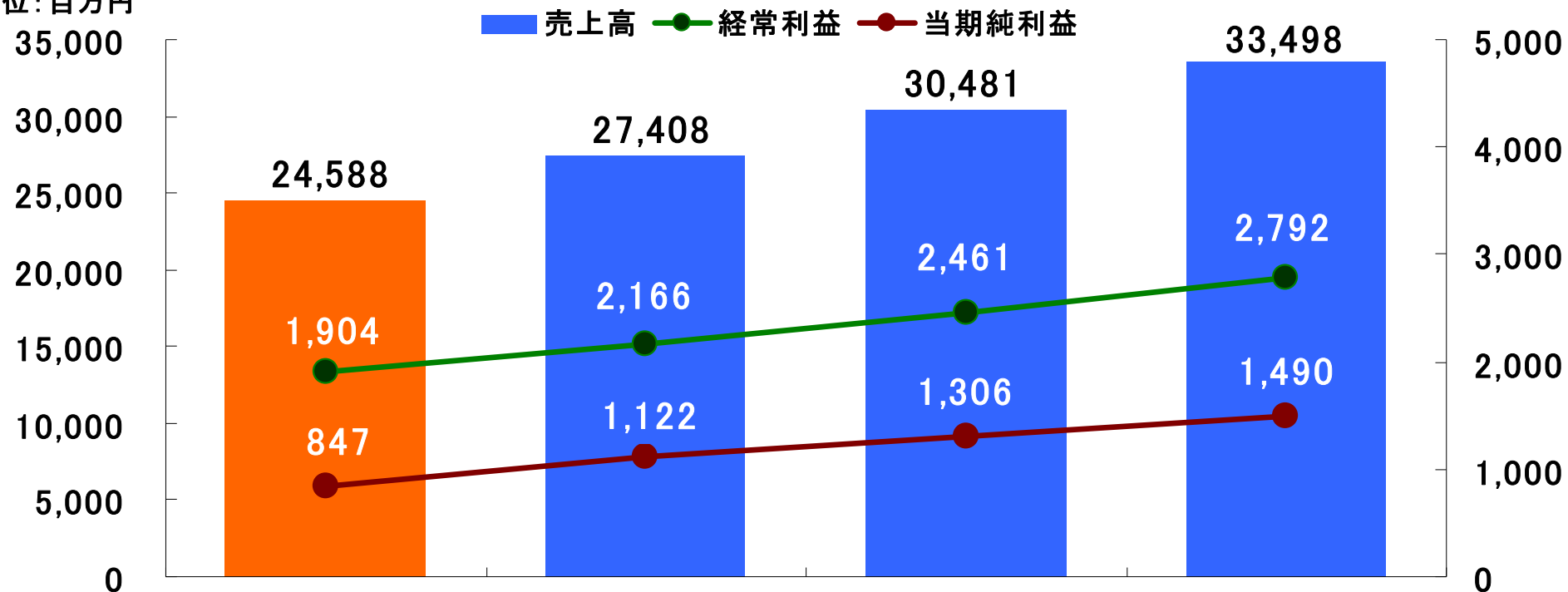
株式会社アイケイコーポレーション

中期経営計画の骨子 ～経営戦略イメージ～



【連結】業績の推移(計画)

単位: 百万円



	2008年8月期【実績】		2009年8月期【予想】		2010年8月期【計画】		2011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	24,588	20.7%	27,408	11.5%	30,481	11.2%	33,498	9.9%
売上総利益	12,871	19.0%	14,854	15.4%	16,542	11.4%	18,134	9.6%
営業利益	1,864	18.4%	2,128	14.2%	2,420	13.7%	2,744	13.4%
経常利益	1,904	18.7%	2,166	13.7%	2,461	13.6%	2,792	13.4%
当期純利益	847	14.6%	1,122	32.3%	1,306	16.4%	1,490	14.1%

事業別指標



	2008年8月期	2009年8月期	2010年8月期	2011年8月期
	増減率	増減率	増減率	増減率
バイク王 【買取販売店】	91店舗 24.6%	100店舗 9.8%	105店舗 5.0%	110店舗 4.7%
バイク王ダイレクトSHOP 【小売販売店】	10店舗 25.0%	9店舗 ▲10.0%	11店舗 22.2%	13店舗 18.2%
バイク王パーツ 【パーツ販売店】	1店舗 0.0%	1店舗 0.0%	1店舗 0.0%	1店舗 0.0%
店舗数合計	102店舗 24.3%	110店舗 7.8%	117店舗 6.3%	124店舗 6.0%
販売台数 【バイク王】	146,111台 11.3%	161,000台 10.2%	177,000台 9.9%	193,000台 9.0%

事業別損益



【買取販売】

	2008年通期 【実績】金額	2009年通期 【予想】金額	2010年通期 【計画】金額	2011年通期 【計画】金額
売上高	23,737	25,967	28,504	31,030
経常利益	2,274	2,316	2,532	2,768

【小売販売】

	2008年通期 【実績】金額	2009年通期 【予想】金額	2010年通期 【計画】金額	2011年通期 【計画】金額
売上高	1,431	2,675	3,560	4,181
経常利益	▲299	▲150	▲75	0

【駐車場】

	2008年通期 【実績】金額	2009年通期 【予想】金額	2010年通期 【計画】金額	2011年通期 【計画】金額
売上高	216	401	581	807
経常利益	▲66	▲0	4	23

【参考：内部相殺額】

売上高	795	▲1,635	▲2,165	▲2,521
-----	-----	--------	--------	--------

参考資料



株式会社アイケイコーポレーション

(買取販売・小売販売) 2009年8月期 出店計画



	店舗名	出店エリア	所在地	店舗タイプ	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	9月
1	川越店(仮)	関東エリア	埼玉県	バイク王(MS型)	新設							3月以降						
2	川崎多摩店(仮)	関東エリア	神奈川県	バイク王(MS型)	新設									5月以降				
3	横浜金沢店(仮)	関東エリア	神奈川県	バイク王(MS型)	新設						2月以降							
4	岐阜店(仮)	東海エリア	岐阜県	バイク王(MS型)	新設								4月以降					
5	伏見店(仮)	近畿エリア	京都府	バイク王(MS型)	新設							3月以降						
6	門真店(仮)	近畿エリア	大阪府	バイク王(MS型)	新設	大阪物流センターに併設								5月以降				
7	相模原店(仮)	関東エリア	神奈川県	バイク王(MS型)	転用	販売店(i-knew)から買取MS店へ転用						3月以降						
1	旭川店(仮)	北海道エリア	北海道	バイク王(SS型)	新設								4月以降					
2	品川店(仮)	関東エリア	東京都	バイク王(SS型)	新設												8月以降	
3	板橋店(仮)	関東エリア	東京都	バイク王(SS型)	新設												7月以降	
4	江戸川店(仮)	関東エリア	東京都	バイク王(SS型)	新設										6月以降			
5	杉並店(仮)	関東エリア	東京都	バイク王(SS型)	新設												8月以降	
6	荒川店(仮)	関東エリア	東京都	バイク王(SS型)	新設										6月以降			
7	豊田店(仮)	東海エリア	愛知県	バイク王(SS型)	新設								4月以降					
8	山口店(仮)	中国エリア	山口県	バイク王(SS型)	新設												7月以降	
1	横浜物流	関東エリア	神奈川県	物流センター	新設	9月1日オープン(9月以降)												
1	第二インフォメーションセンター	-	秋田県	インフォメーションセンター	新設				12月1日オープン(12月以降)									
1	神奈川店(仮)	関東エリア	神奈川県	バイク王ダイレク外SHOP	新設							3月以降						
2	埼玉店(仮)	関東エリア	埼玉県	バイク王ダイレク外SHOP	新設					1月以降								
1	自由が丘店	関東エリア	東京都	バイク王(SS型)	閉鎖	10月31日閉鎖 11月以降(家主都合で物件取り壊しのため)												
2	神田店	関東エリア	東京都	バイク王(SS型)	閉鎖	2月以降(オフィス街への戦略的出店だったが、立地として不適切と判断)												
3	大須店	東海エリア	愛知県	バイク王(SS型)	閉鎖	11月30日閉鎖 12月以降(商圈として不要と判断)												
4	天神橋店	近畿エリア	大阪府	バイク王(SS型)	閉鎖	3月以降(アーケード街への戦略的出店だったが、立地として不適切と判断)												
5	心齋橋店	近畿エリア	大阪府	バイク王(SS型)	閉鎖	11月30日閉鎖 12月以降(立地として不適切と判断)												
6	小倉店	九州エリア	福岡県	バイク王(SS型)	閉鎖	3月以降(新規出店こともない、商圈として不要と判断)												
1	TS中野店	関東エリア	東京都	テクススポーツ	閉鎖	1月以降(移転こともない閉鎖)												
2	TS横浜店	関東エリア	神奈川県	テクススポーツ	閉鎖	3月以降(統合こともない閉鎖)												

(買取販売) 2009年8月期 予算策定イメージ



広告

申込・問合せ

受付

出張買取

オークション出品・売却

広告宣伝費

問合せ件数

アポイント率

買取成約率

仕入台数

販売台数

2008. 8 3, 234 百万円

88. 6%

146, 111台

2009. 8
【予想】 3, 624 百万円

88. 7%

161, 000台

販売台数

×

平均売上単価

2008. 8 159, 900 円
2009. 8【予想】 157, 000 円

≡

売上高【買取販売】

2008. 8 23, 737 百万円
2009. 8【予想】 25, 967 百万円

×

平均粗利額

2008. 8 83, 355 円
2009. 8【予想】 84, 000 円

≡

売上総利益

注【予想】については、2008年10月15日発表に基づいております。

P. 38



【連結】2009年8月期 四半期別 売上高・経常利益 予想



2009年8月期も例年のトレンドを踏襲し、下期偏重のトレンドは概ね変化無し。

ただし、上期においては、例年の1Q>2Qのトレンドを崩し、1Q<2Qとなる計画。

