

2011. 12. 1-2012. 05. 31

2012年11月期 2Q 決算説明資料
株式会社アイケイコーポレーション

2012年9月1日より、社名を「株式会社バイク王 & カンパニー」に変更いたします。

事業内容



【連結】売上高24,056百万円(2011年11月期)

【中古オートバイ買取事業】

売上高(内部取引消去前)21,513百万円 構成比82.3%

～当社グループのコアビジネス～

- ・買取専門店「バイク王」を展開。各媒体で広告活動を展開することで、オートバイの買取・仕入を行う。これらは主にオートバイオークションを通じて販売し、一部を当社が運営する小売販売店にて販売

【オートバイ小売事業】

売上高(内部取引消去前)3,964百万円 構成比15.2%

～第二の収益の柱として育成～

- ・主に「バイク王」においてオートバイユーザーから買取を行った中古オートバイを、直営の小売販売店「バイク王ダイレクトSHOP」もしくはWEBを通じて販売
- ・オートバイパーツの販売ブランド「バイク王パーツSHOP」のもとWEBで販売

【駐車場事業】

売上高(内部取引消去前)644百万円 構成比2.5%

～オートバイユーザーの利用環境整備～

- ・オートバイ駐車場、自動車駐車場、オートバイと自動車の併設駐車場等を展開



目次



【個別】	2012年11月期 2Q(累計) 業績の概況	P. 4
【セグメント別】	2012年11月期 2Q(累計) 業績の概況	P. 11
【個別】	2012年11月期 2Q(累計) 財政状態	P. 19
【個別】	2012年11月期 業績予想/配当について	P. 21
参考資料	[今後に向けた取組み]	P. 27
	[会社概要、沿革、ビジネスモデルなど]	P. 30

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。

■非連結決算【個別】への移行について

当社を存続会社として連結子会社である株式会社パーク王を消滅会社として吸収合併し、非連結会社となりました(2012. 3. 1付)。このため、**2012年11月期第2四半期決算から非連結決算【個別】へ移行しております。**

決算短信の記載方式にならい、本資料において2012年11月期2Q【個別】実績は、10パーク王実績が含まれていないものをベースに記載しておりますが、比較可能性を担保するため、一部のページでパーク王10実績を含む【みなし連結】をご参考として記載しております。

【個別】2012年11月期 2Q(累計)
業績の概況



株式会社アイケイコーポレーション

【個別】

2012年11月期 2Q(累計)のポイント



2Q決算(累計)のポイント

【個別】売上高 10,608百万円(▲9.5%) 経常利益 177百万円(▲68.1%)

※()内は前年同期比。2012年11月期(連結)2Q実績値を用いて算出

●中古オートバイ買取事業

- ・販売台数が前年同期比で10.2%減。
⇒詳細は12ページ
- ・平均売上単価は前年並みの水準で推移。平均粗利額は前年を若干下回る。

●オートバイ小売事業

- ・第二の成長の柱であるオートバイ小売事業は25.5%の増収。新規出店2店舗

●駐車場事業

2012年3月1日付で子会社パーク王をIK本体に吸収合併

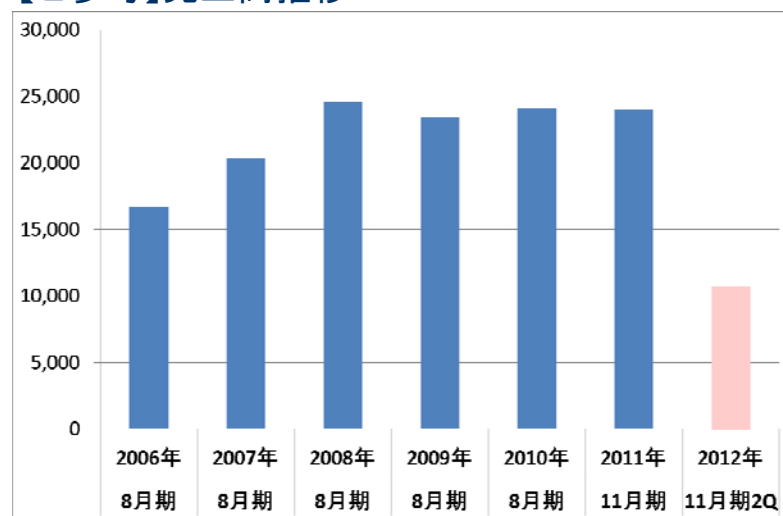
【個別】2012年11月期 2Q(累計) 損益計算書



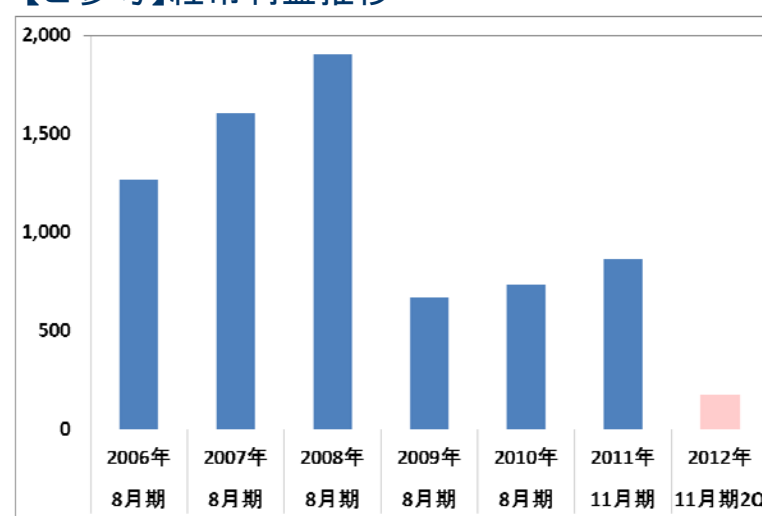
(単位:百万円)

	(ご参考)2011年11月期 2Q(累計)【連結】		2012年11月期 2Q(累計)【個別】		増減額	増減率	(ご参考)2012年11月期2Q (累計)【みなし連結】	
	金額	百分比	金額	百分比			金額	増減率
売上高	11,726	100.0%	10,608	100.0%	▲ 1,117	▲ 9.5%	10,776	▲ 8.1%
売上原価	5,221	44.5%	4,721	44.5%	▲ 500	▲ 9.6%	4,877	▲ 6.6%
売上総利益	6,504	55.5%	5,887	55.5%	▲ 617	▲ 9.5%	5,899	▲ 9.3%
販管費	5,992	51.1%	5,786	54.5%	▲ 206	▲ 3.4%	5,804	▲ 3.1%
営業利益	511	4.4%	100	1.0%	▲ 411	▲ 80.3%	94	▲ 81.6%
経常利益	556	4.7%	177	1.7%	▲ 378	▲ 68.1%	172	▲ 69.1%
四半期純利益	303	2.6%	184	1.7%	▲ 118	▲ 39.1%	179	▲ 40.7%

【ご参考】売上高推移



【ご参考】経常利益推移



注 2010年11月期は決算期変更(8月⇒11月)にともなう3ヶ月決算のためグラフを省略しております。

注 2012年11月期2Qより非連結決算に移行しております。



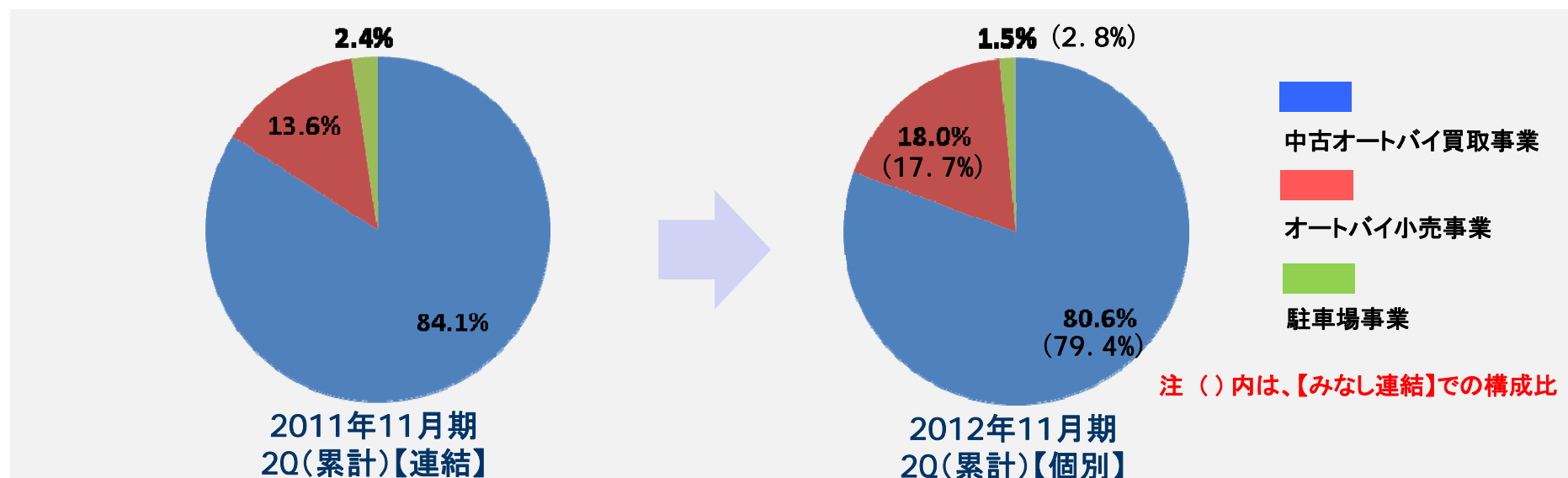
【個別】2012年11月期 2Q(累計) セグメント別売上高



(単位:百万円)

	(ご参考)2011年11月期 2Q(累計)【連結】		2012年11月期 2Q(累計)【個別】		増減額	増減率	(ご参考)2012年11月期 2Q(累計)【みなし連結】	
	金額	構成比	金額	構成比			金額	増減率
売上高	11,726	-	10,608	-	▲1,117	▲9.5%	10,776	▲8.1%
中古オートバイ買取事業	10,563	84.1%	9,582	80.6%	▲981	▲9.3%	9,582	▲9.3%
オートバイ小売事業	1,703	13.6%	2,137	18.0%	433	25.5%	2,137	25.5%
駐車場事業	300	2.4%	175	1.5%	-	-	343	14.2%
内部取引消去	▲841	-	▲1,286	-	-	-	▲1,286	-

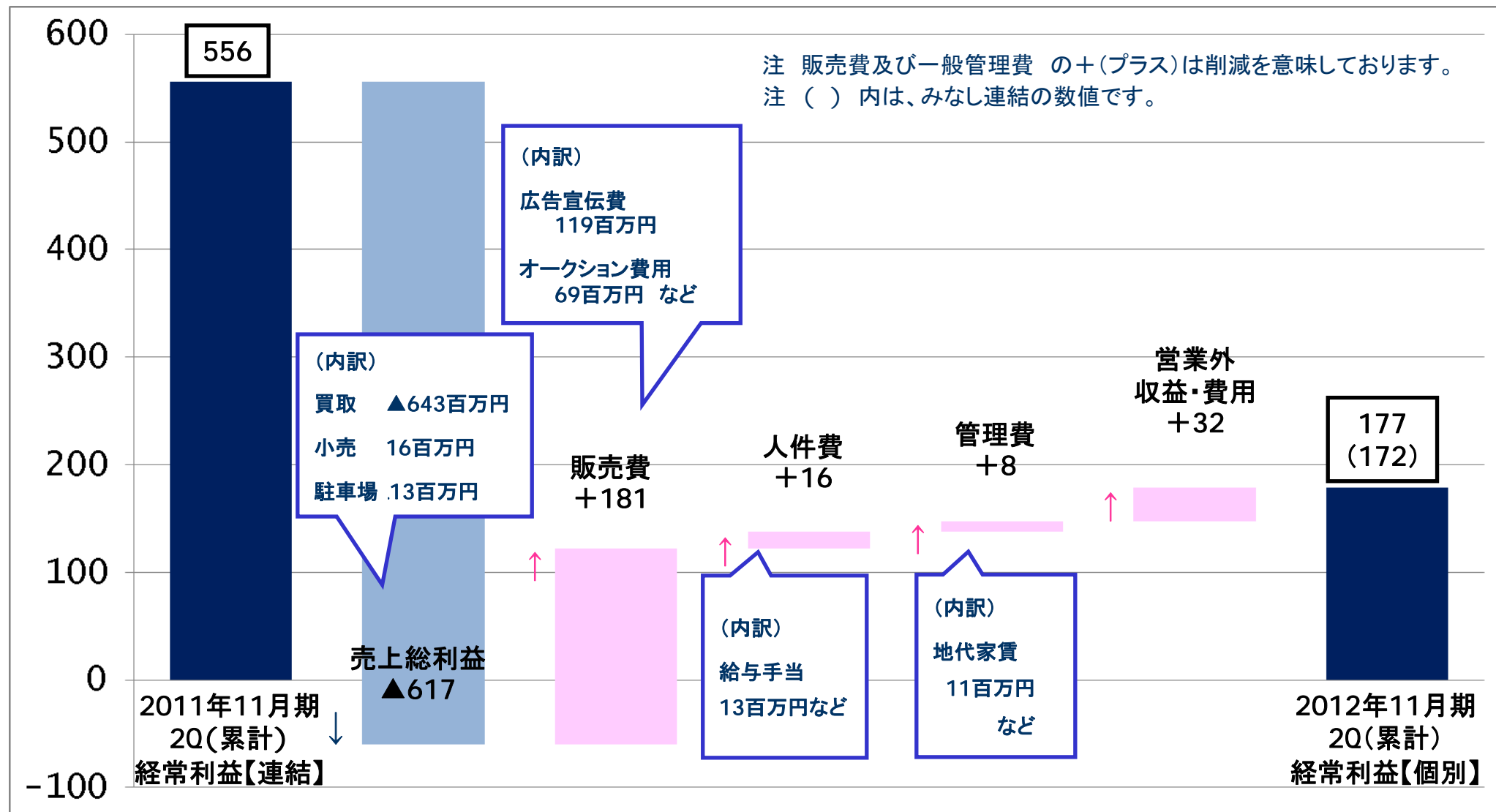
■ 内部取引消去前セグメント別売上高構成比



【個別】2012年11月期 2Q(累計) 経常利益増減分析(前年同期比)



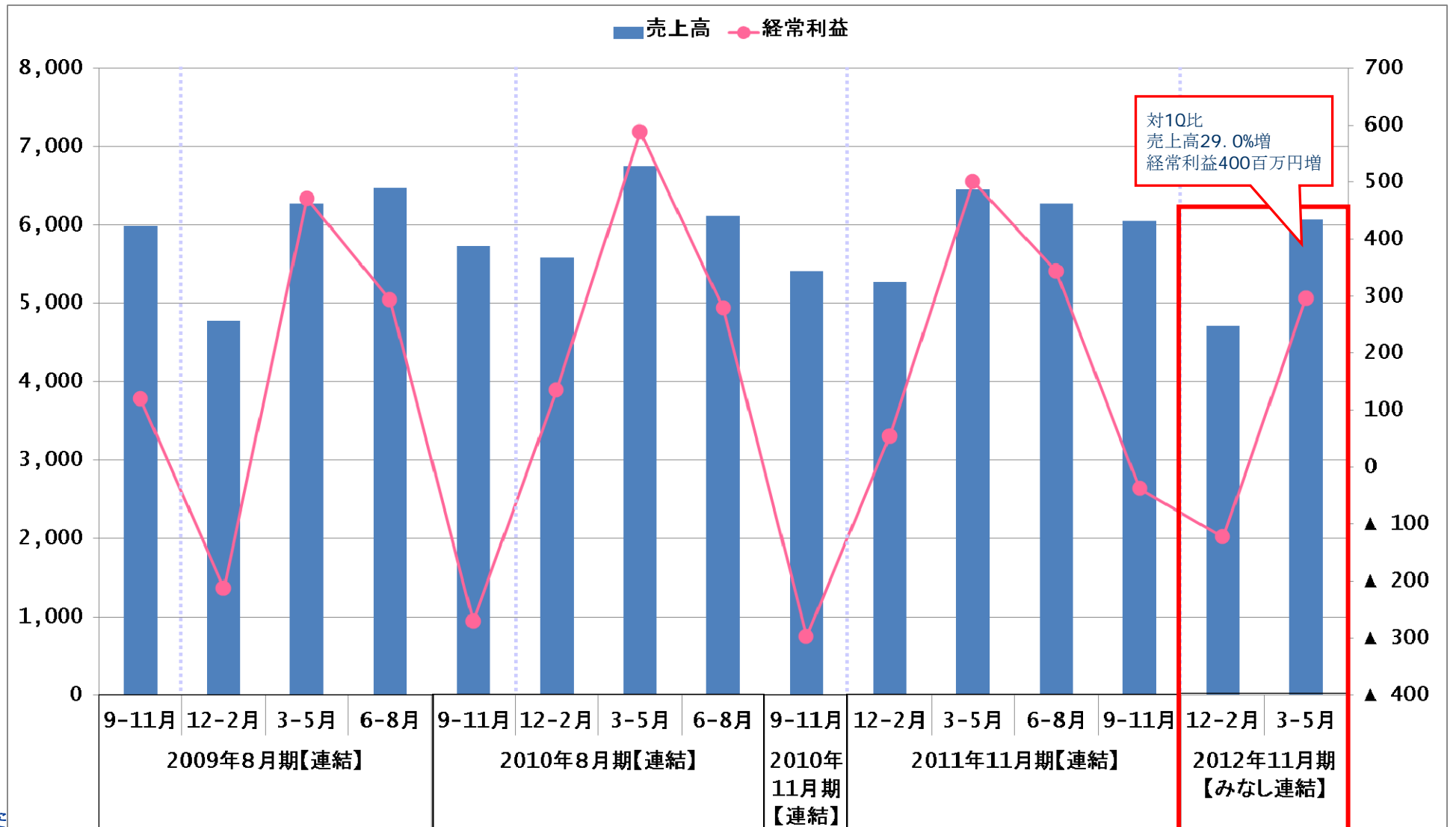
(単位:百万円)



四半期毎の売上高 & 経常利益



(単位:百万円)



四半期毎の業績



(単位:百万円)

	2010年8月期 【連結】			2010年 11月期 【連結】	2011年11月期 【連結】				2012年11月期 【みなし連結】	
	2Q	3Q	4Q	(3ヶ月決算)	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
売上高	5,580	6,746	6,117	5,412	5,275	6,450	6,277	6,052	4,706	6,070
中古オートバイ買取販売	5,111	6,155	5,497	4,825	4,746	5,817	5,525	5,424	4,196	5,385
オートバイ小売事業	605	760	846	720	757	946	1,229	1,030	843	1,294
駐車場事業	123	119	119	138	144	155	174	169	167	175
内部消去	▲ 260	▲ 289	▲ 346	▲ 272	▲ 372	▲ 468	▲ 652	▲ 572	▲ 501	▲ 785
売上原価	2,578	2,964	2,874	2,616	2,464	2,757	2,936	3,059	2,227	2,650
売上総利益	3,002	3,781	3,242	2,795	2,811	3,693	3,340	2,992	2,479	3,419
販売費及び一般管理費	2,891	3,199	2,958	3,094	2,795	3,196	2,996	3,046	2,647	3,157
営業利益	110	581	284	▲ 299	15	496	344	▲ 54	▲ 168	262
経常利益	135	588	279	▲ 297	54	501	344	▲ 38	▲ 114	286
四半期純利益	67	337	84	▲ 244	55	247	198	▲ 60	▲ 87	267

売上高季節占有率	23.4%	28.3%	25.6%	22.7%	21.9%	26.8%	26.1%	25.2%	—	—
経常利益季節占有率	19.2%	83.4%	39.7%	▲ 42.3%	6.4%	58.1%	39.9%	▲ 4.4%	—	—

【セグメント別】

2012年11月期 2Q(累計)

業績の概況



株式会社アイケイコーポレーション

【中古オートバイ買取事業】

2012年11月期 2Q(累計)業績の概況



■前年同期比で減収・減益

◇今期方針 「広告宣伝の効率化」「店舗網・物流網の再構築」を進める

- ・ 売上高 : 販売台数の減少により、前年同期比 ▲9.3%

広告宣伝費は前期比6.7%減。費用対効果の悪化媒体を削減。
お申し込み件数は、広告クリエイティブの施策等で確保する狙いも想定を下回る。
→上期広告宣伝施策は13ページ参照

アポイント率、買取成約率は前期同期を若干下回る

3月(繁忙期)のお申し込み件数が過去最高となるも、4月オペレーション面の課題により機会損失発生

- ・ 経常利益 : 上記理由により、前年同期比 ▲63.7%

(単位:百万円)

	2011年11月期2Q(累計)	2012年11月期2Q(累計)	増減額	増減率
売上高	10,563	9,582	▲ 981	▲ 9.3%
経常利益	507	184	▲ 323	▲ 63.7%

広告宣伝費(百万円)	1,719	1,604	▲ 115	▲ 6.7%
買取成約率(%)	87.2%	86.1%	▲ 1.1%	
販売台数(台)	86,057	77,281	▲ 8,776	▲ 10.2%
平均売上単価(円)	121,166	121,816	650	0.5%
平均粗利額(円)	67,808	66,610	▲ 1,198	▲ 1.8%

【中古オートバイ買取事業】 上期広告宣伝活動について



(月)	12	1	2	3	4	5	6		
TVCM	【TVCM】「税金」編開始（1月～3月） 			【税金編】 3月度のお申し込み は過去最高			【TVCM】「バイク語」編開始（4月下旬～） 		【バイク語編】 買い替え層向けTVCM。 TVCM⇒WEBサイトへ 誘引を狙う
				【TVCM】「どんなバイク」編など（12月～5月） ↓ 【TVCM】企業CM開始（1月～） 			【企業CM開始】 ・車系流通企業好感度No. 1 に選出（CM総合研究所）		
WEB	・費用対効果の悪い広告（主に純広告） を削減 ※削減媒体個別のCPRが改善するも、 その他媒体への波及効果が減少						【バイク王WEBサイト】 ・TVCM「バイク語」編の効果 でPV増加も、お申し込み減 ※HPからのお申し込み誘導に課題		
その他 (新聞・雑誌・ラジオ等)	・費用対効果の悪化媒体の削減を進める								



※ 上記表のレイアウトと広告宣伝費の割合には関係はありません



重点取り組み課題①

[広告宣伝の効率化・最適化]



重点取り組み課題①： 広告宣伝の効率化・最適化

広告宣伝活動はビジネスモデルの起点⇒顧客獲得の必須要素

従来からの積極的な広告宣伝活動により、「認知度」「信用力」が向上し、「バイク王」ブランドは、一定の認知度を獲得し、当社の成長を牽引

しかし、売上高に対する広告宣伝費の割合が増加傾向にあるため、**広告宣伝の費用対効果の改善が今後の課題**

ex.) 取り組みの現状と課題：

顧客獲得型の広告宣伝は、費用対効果を重視

広告宣伝の費用対効果が悪化している媒体を削減



その結果、

お申し込み一本あたりに係る広告宣伝費(CPR)は改善



改善されたCPRの維持とお申し込み件数の確保の両立に課題

(3月のお申し込み件数は過去最高となり、CPRが改善するも、通年を見通せる成果には至らず。)



TVCM



WEB媒体



その他(雑誌、新聞、ラジオなど)

重点取り組み課題②、③

[顧客層の拡大、店舗網の効率化に向けた取り組み]

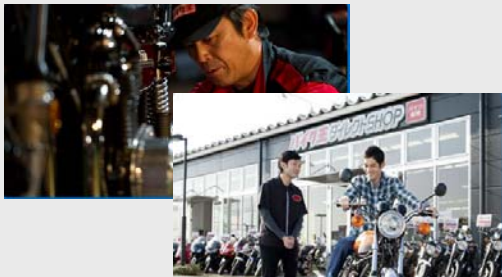
重点取り組み課題②： 顧客層の拡大に向けた試み

今後の更なる成長のためには、
従来の広告宣伝に留まらず、より戦略的なマーケティング、又はオートバイ小売事業との連動を強化すること等により、**顧客層の拡大を図ることが課題**

ex.) 取り組みの現状 :

「バイク王」のサービスに対する姿勢や想いを訴求する企業ブランドCMを実施。その他、バイク王バイクライフ研究所のFacebookによるファン交流を進める
⇒**但し、顧客獲得など効果の発現は先**

～企業ブランドCM(「対話編」)開始～ ～PR強化～



業界ニュース配信、
バイク関連イベント実施、
SNSファン交流等

バイク王 バイクライフ研究所
公式 Facebook ページ



重点取り組み課題③： 店舗網 & 物流網の効率化

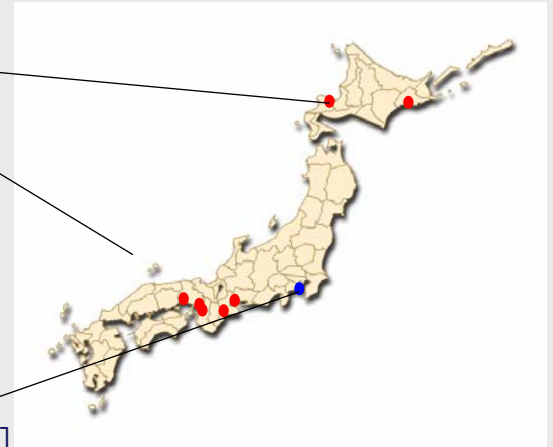
2010年8月に「バイク王」100店舗体制となるも、店舗数の増加にともない、採算性の低い店舗等が発生

このため、店舗、物流の移転 & 閉鎖 + オートバイ小売事業との連動等を念頭に置いた**流通網の全体最適化が今後の課題**

ex.) 取り組みの現状 :

上期において不採算店舗等を7店舗閉鎖
(2012年5月末 : 93店舗)

大阪日本橋店
大阪梅田店
神戸三宮店
釧路店
名古屋八事店
札幌西町店
池袋店



2012年5月

(新)横浜物流センター設立
[同時に、(旧)横浜物流センター
ならびに柏物流センターを閉鎖]



■既存店、新規店ともに順調。前年同期比で増収

◇今期方針：将来に向けた店舗パッケージの検証を進める

- ・ 売上高 前年同期比 25.5%増

販売台数増加(既存店、新規店ともに順調)。大型排気量の販売比率が高まり平均売上単価増加

- ・ 経常利益 前年同期比 ▲ 88百万円

売上総利益が若干増加するも、共通費の配賦割合を変更したこと等による

- ・ 新規出店：2011年12月にバイク王ダイレクトSHOP50号小山店
2012年4月にバイク王ダイレクトSHOP17号上尾店
(2012年5月末現在：10店舗[前期2Q末 10店舗])

(単位:百万円)

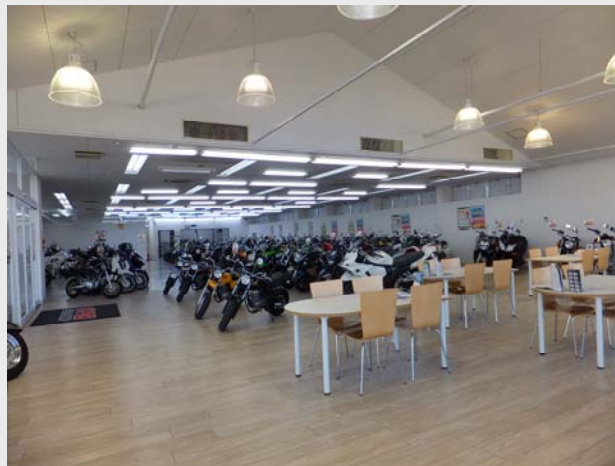
	2011年11月期2Q	2012年11月期2Q	増減額	増減率
売上高	1,703	2,137	433	25.5%
経常利益	73	▲ 15	▲ 88	—

販売台数 (台)	3,603	3,809	206	5.7%
平均売上単価(円)	395,795	484,572	88,777	22.4%
平均粗利額 (円)	105,746	107,082	1,336	1.3%

【オートバイ小売事業】 新規出店店舗のご紹介



【バイク王ダイレクトSHOP
50号小山店】



【バイク王ダイレクトSHOP
17号上尾店】



【駐車場事業】

2012年11月期 2Q（累計）業績の概況



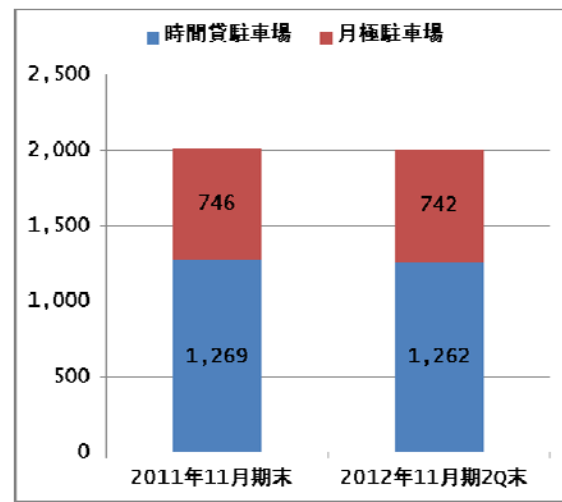
■不採算事業地の閉鎖により採算性向上。黒字確保

◇今期方針 収益性の向上 & 採算性を重視した事業地開発を実施

- ・ 売上高 前年同期比 14.2%
- ・ 経常利益 前年同期比 27百万円増

既存事業地の稼働状況が改善

「収益性の向上」を推し進めるため、引き続き採算性を重視した事業地開発を行うとともに、**不採算事業地の閉鎖を進める**



(単位:百万円)

	2011年11月期 2Q(累計)	2012年11月期 2Q(累計) ※1Q実績抜き	増減額	増減率	2012年11月期 2Q(累計) ※1Q実績込み	増減率
売上高	300	175	-	-%	343	14.2%
経常利益	▲ 24	8	-	-%	3	-%

	2011年 11月期末	2012年 11月期2Q末
時間貸駐車場	1,269	1,262
月極駐車場	746	742
合計	2,015	2,004

【ご参考】2011年2Q末 時間貸1,253台、月極738台

※子会社「パーク王」を「IK」本体に吸収合併(3月1日付)

目的: 駐車場事業はオートバイユーザーの利用整備の観点から引き続き重要な事業であり、「信用力の強化」、「収益性の向上」等を推し進める目的で、当該子会社を当社に吸収合併いたしました。



【個別】2012年11月期 2Q 財政状態



株式会社アイケイコーポレーション

【個別】2012年11月期2Q 貸借対照表

(単位: 百万円)

	2011年11月期 期末【個別】	2012年11月期 20末【個別】	増減
流動資産合計	4,521	4,092	▲ 429
現金及び預金	2,910	2,432	▲ 478
売掛金	278	78	▲ 200
棚卸資産	1,018	1,208	189
固定資産合計	1,616	2,165	548
有形固定資産	654	1,156	502
無形固定資産	149	97	▲ 51
投資その他の資産	813	910	97
資産合計	6,138	6,257	118
流動負債合計	1,350	1,426	75
買掛金	75	82	6
短期借入金	-	238	238
未払法人税等	175	24	▲ 151
固定負債合計	400	339	▲ 61
負債合計	1,751	1,766	14
純資産合計	4,387	4,491	104
負債・純資産合計	6,138	6,257	118
株主資本比率	71.4%	71.7%	0.3%

増減ポイント

株主資本比率71.7%と引き続き財務の健全性維持

資産の部
 ≪流動資産の減少▲429百万円≫
 棚卸資産189百万円増加も、現金及び預金478百万円減少したこと等による

≪固定資産の増加 548百万円≫
 有形固定資産502百万円の増加等による

負債・純資産の部
 ≪流動負債の増加 75百万円≫
 未払法人税等151百万円の減少等も、パーク王の短期借入金238百万円を引き継いだこと等による

≪純資産の増加104百万円≫
 四半期純利益が184百万円となったこと等による



注 主要な科目を抜粋して表示しております。

2012年11月期業績予想(個別) / 配当について



株式会社アイケイコーポレーション

2012年11月期業績予想【個別】



2012年11月期【個別】業績予想の公表、 ならびに直近の業績動向を鑑み、前回予想を実質下方修正

(単位:百万円)

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
今回発表【個別】(A)	22,138	194	306	228
(ご参考)前回発表【連結】(B)	24,050	885	934	487
(ご参考)増減額(A-B)	▲ 1,912	▲ 690	▲ 627	▲ 258
(ご参考)増減率(%)	▲ 8.0%	▲ 78.0%	▲ 67.2%	▲ 53.1%
(ご参考)平成23年11月期【連結】実績	24,056	802	862	441

■2012年11月期 配当見通し

2011年11月期 年間1,200円(中間600円、期末600円)

2012年11月期(予想) 年間1,000円(中間600円、期末400円)

※業績・事業計画等を総合的に勘案し、安定的な配当を実施する考え方に変更ありませんが、上記業績予想を踏まえ、減配とさせて頂く予定です。

【セグメント別】 2012年11月期業績予想



中古オートバイ買取事業 : 上期の状況を鑑み、売上高、利益ともに下方に修正

オートバイ小売事業 : 引き続き順調に推移することを見込む

駐車場事業 : 黒字での着地を見込む

【中古オートバイ買取事業】

(単位:百万円)

	前回予想	今回予想	増減額	増減率
売上高	21,474	19,622	▲ 1,851	▲ 8.6%
経常利益	812	168	▲ 643	▲ 79.3%

2011年11月期
21,513
617

【オートバイ小売事業】

(単位:百万円)

	前回予想	今回予想	増減額	増減率
売上高	4,307	5,127	820	19.1%
経常利益	127	119	▲ 7	▲ 6.1%

2011年11月期
3,964
269

【駐車場事業】

(単位:百万円)

	前回予想	今回予想	増減額	増減率
売上高	694	541	▲ 153	▲ 22.0%
経常利益	▲ 4	19	23	-%

2011年11月期
644
▲ 23

※10実績を含んでいます。

【中古オートバイ買取事業】 業績改善のための主要な施策



【中古オートバイ買取事業】

下記の業績改善施策を押し進める。

① 広告宣伝活動の見直し

- ・ 上期を踏まえ、広告クリエイティブの見直し
- ・ 上期削減媒体のうち効果が見込めるものを再投下（WEB純広告など）。見込めないものは抑制継続
- ・ SmartPhoneなど成長が見込める媒体は積極投資

② オペレーション面の強化

- ・ 定期講習・研修等によるスキルの強化（ランク毎の特性にあった研修プランを作成）
- ・ 目標管理活動/改善活動プログラムの見直しと連携強化

【ご参考】主要な営業指標

	前回予想	今回予想	増減額	増減率	2011年11月期
広告宣伝費 (百万円)	3,618	3,456	▲162	▲4.5%	3,564
買取成約率 (%)	86.2%	85.3%	▲0.9%	-	86.4%
販売台数 (台)	158,600	146,700	▲11,900	▲7.5%	161,125
平均売上単価 (円)	134,100	132,000	▲2,100	▲1.6%	132,055
平均粗利額 (円)	71,500	69,100	▲2,400	▲3.4%	70,639

【中古オートバイ買取事業】 下期広告宣伝活動について



(月)	12	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11			
TVCM	↓ 【TVCM】 「税金」編開始 (1月~3月)		↓ 【TVCM】 「バイク語」編 (4月~5月)		<div style="border: 2px solid red; padding: 5px;"> <p>TVCM</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 出稿量 (GRP) の増加 ・ 新CM開始予定 (7月中旬頃 9月~10月頃) ・ 企業CM継続 </div>										
															
WEB	出稿抑制												<p>PC : 純広告への再投資 Mobile : 引き続き抑制 Smartphone : 成長媒体。積極投資</p>		
その他 (新聞・雑誌・ラジオ等)	出稿抑制												<p>引き続き抑制も、改善が見込める 媒体へは個別に出稿</p>		

下期の出店・閉店等について



中古オートバイ買取事業：店舗展開の効率化を見据え随時検討

	前期末	出店	閉鎖	移転	上期	出店	閉鎖	移転	期末
中古オートバイ買取事業	100	0	7	0	93	0	0	2	93



オートバイ小売事業：計画通り進捗。将来に向けての検証を進める

	前期末	出店	閉鎖	移転	上期	出店	閉鎖	移転	期末
オートバイ小売事業	8	2	0	0	10	1	0	1	11

参考資料

[今後に向けた取り組み]

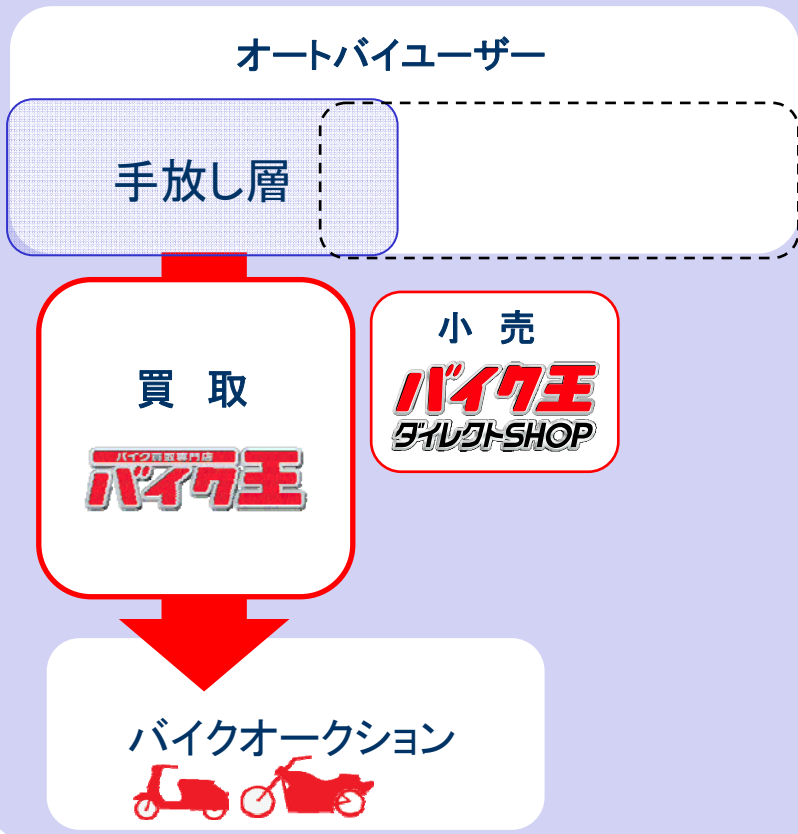


株式会社アイケイコーポレーション

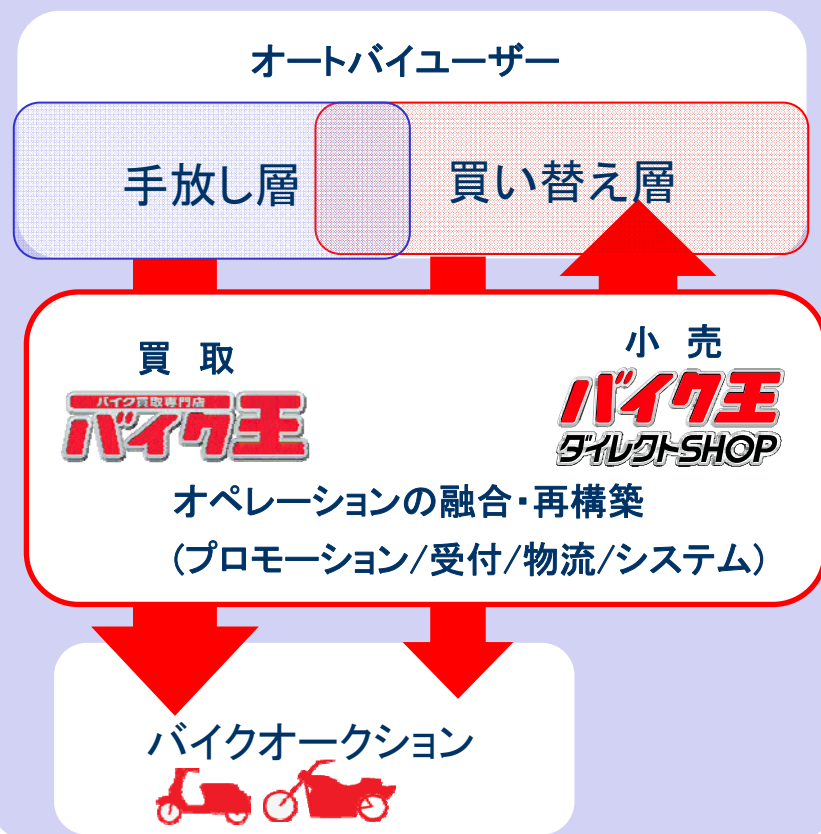


「買取主体の事業モデル」から「買取 & 小売の事業モデル」へ移行を図る

買取主体の事業モデル



買取 & 小売の事業モデル





- これまでの、このブランド資産を最大限に活かすために。
- これからの、このブランドの力を無限大に展開させていくために。

「株式会社アイケイコーポレーション」から新社名に変更します。

2012年9月1日

株式会社バイク王 &カンパニー
(BIKE O & COMPANY Ltd.)

【社名の由来】

新社名には、『バイク王』のもとに目的を同じくする『仲間(カンパニー)』が集い、共に夢を実現していく組織を築くこと、そしてバイク王ブランドを中心に、当社ビジョンである「オートバイライフの総合プランナー」へと進化を遂げるという二つの決意が込められております。

参考資料

[会社概要、沿革、ビジネスモデルなど]



株式会社アイケイコーポレーション

会社概要、沿革

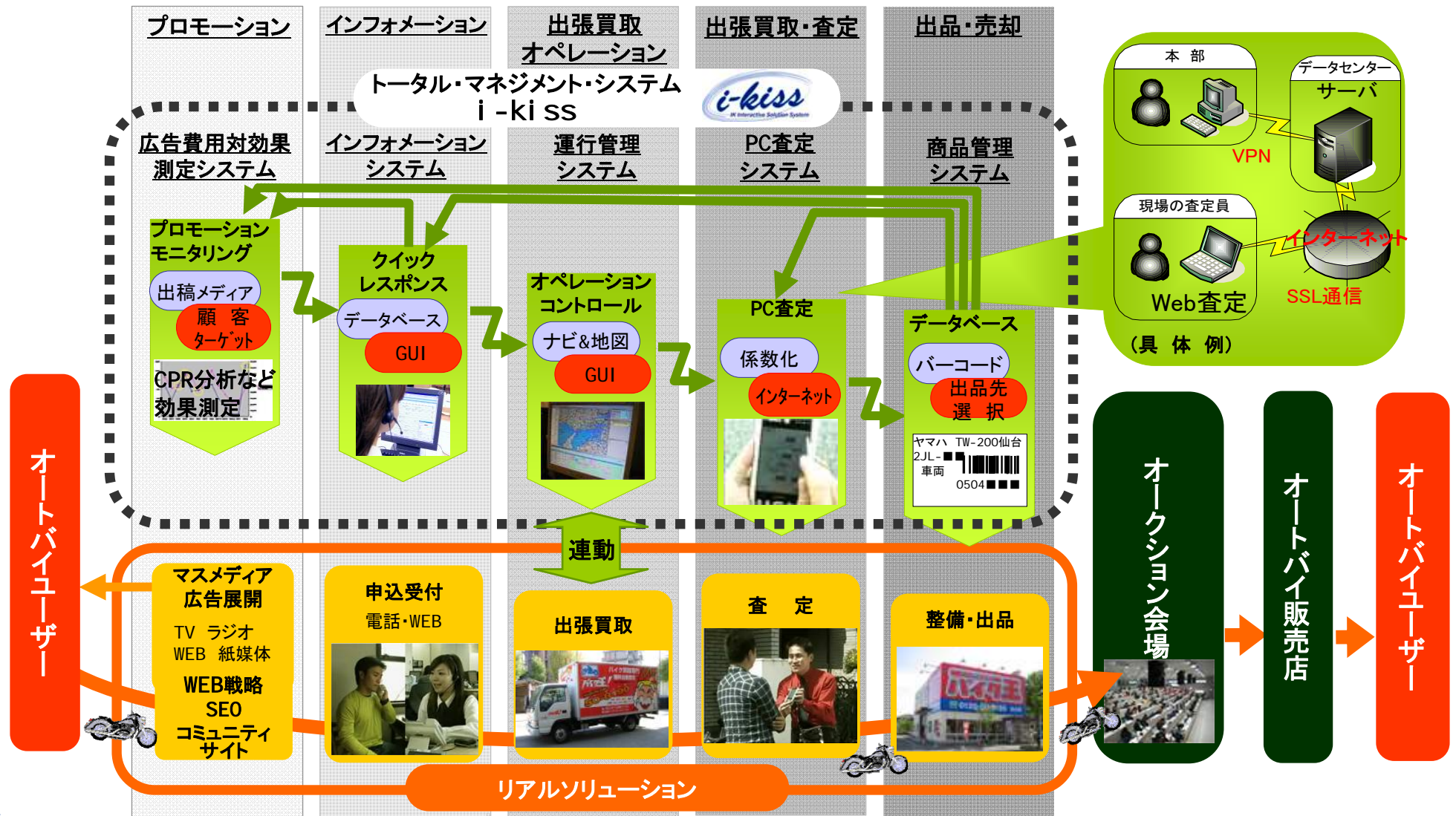


会社名	株式会社アイケイコーポレーション
本社所在地	〒150-0012東京都渋谷区広尾1-1-39 恵比寿プライムスクエア18階 TEL03-6803-8811 FAX03-3409-5050
事業内容	オートバイの新しい流通システムを提案する 「バイク買取専門店」の経営など
設立	1998年9月(創業1994年9月)
資本金(連結)	585百万円(2011年11月末日現在)
売上高(連結)	24,056百万円(2011年11月期)
販売台数 (中古オートバイ買取事業)	161,125台(2011年11月期)
従業員数(連結)	904名(2011年11月末日)
役員 代表取締役会長 代表取締役社長 取締役副社長 取締役 取締役(社外) 常勤監査役 監査役(社外) 監査役(社外)	石川秋彦 加藤義博 大谷真樹 山縣俊 産形昭夫 増淵洋吉 諏訪浩 山口達郎

アイケイコーポレーションの沿革	
1994年	9月、前身となるメジャーオート(有)を設立 以後、7法人を設立
1998年	9月、(株)アイケイコーポレーションを設立。 その後、グループ会社を順次統合
2002年	12月、初のロードサイド店舗「バイク王新潟店」(新潟県新潟市)がオープン
2004年	2月、バイク王テレビCMがオンエア開始
2005年	3月、独自の基幹システム「i-ki ss」が本格稼働 6月、ジャスダック証券取引所に上場 9月、初の小売販売店「i-knew」を出店
2006年	3月、オートバイ駐車場事業を営む(株)パーク王を設立 8月、東京証券取引所市場第二部に上場
2008年	6月、小売販売ブランド「バイク王ダイレクトSHOP」を立ち上げ
2009年	8月、バイク王が100店舗展開に
2010年	12月、決算期の変更(8月⇒11月)
2011年	3月、株式会社ユー・エス・エスおよび株式会社ジャパンバイクオークションとバイクオークション事業に関する業務・資本提携を開始 4月、「株式会社ジャパンバイクオークション」を株式取得(当社出資比率:30.0%)により関連会社化(持分法適用関連会社)

中古オートバイ買取販売のビジネスモデル

ビジネスモデルとそれを支えるITシステム



【中古オートバイ買取事業】経営指標



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

お申し込み件数

アポイント率

買取成約率

仕入台数

販売台数

2011年11月期 3,564百万円
【実績】

86.4%

161,125台

2012年11月期 3,456百万円
【予想】

85.3%

146,700台

販売台数

平均売上単価

2011年11月期【実績】 132,055 円
2012年11月期【予想】 132,000 円

売上高

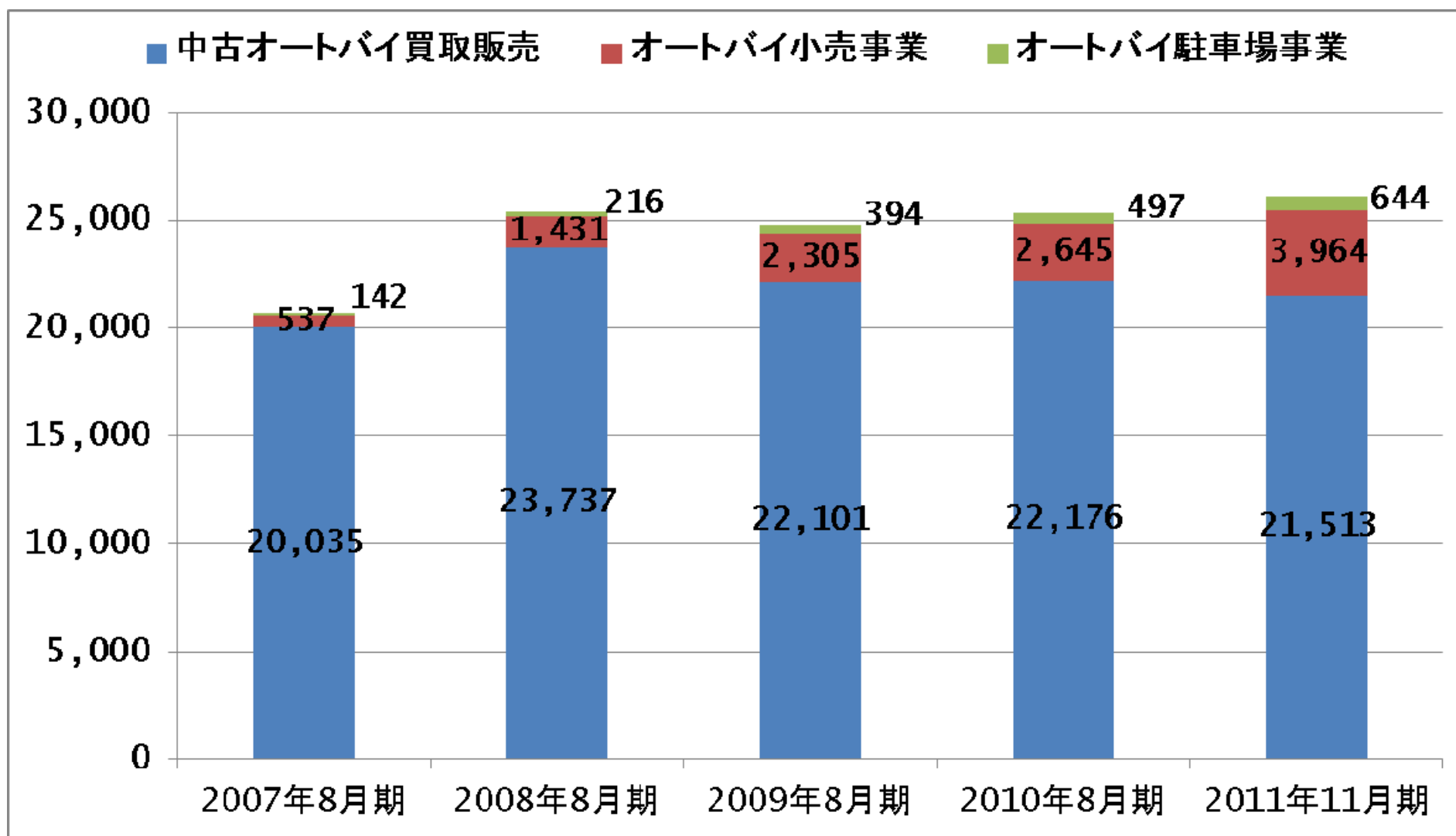
2011年11月期【実績】 21,513百万円
2012年11月期【予想】 19,622百万円

平均粗利額

2011年11月期【実績】 70,639 円
2012年11月期【予想】 69,100 円

売上総利益

セグメント別 売上高推移

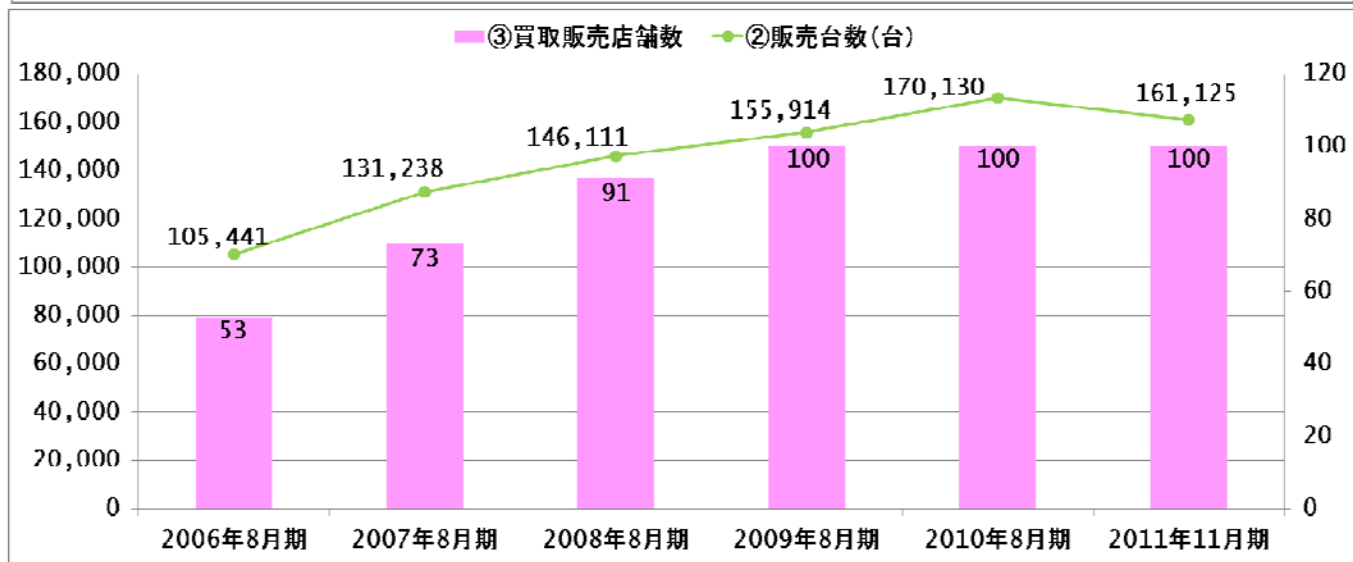
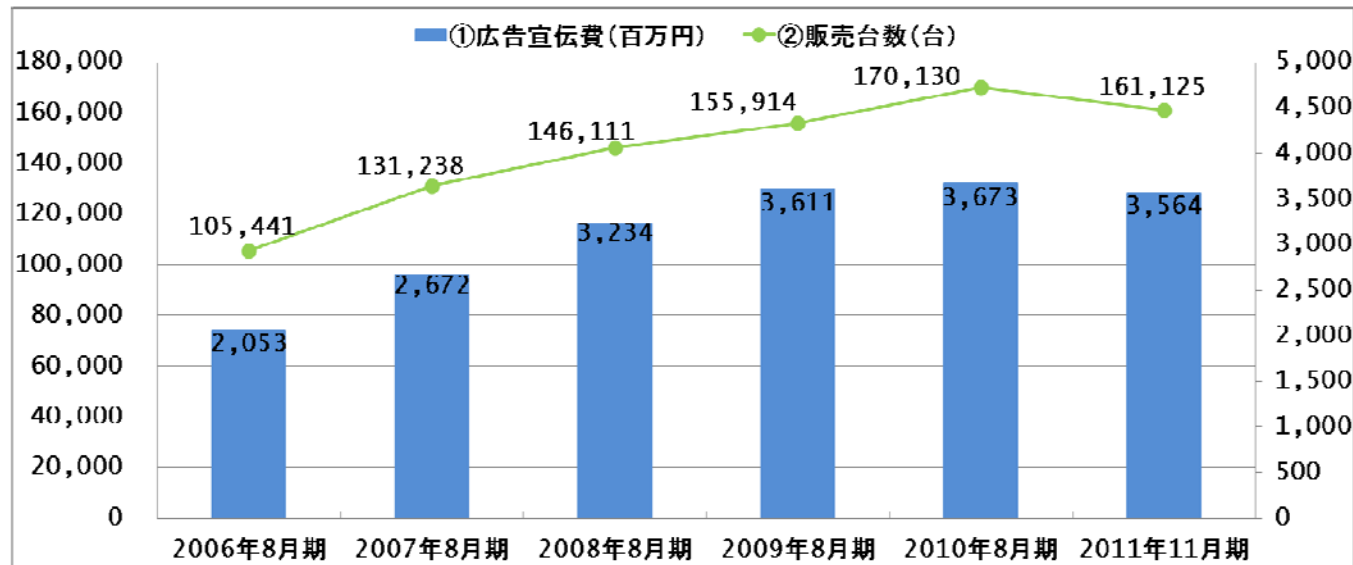


注 2010年11月期は決算期変更(8月⇒11月)にともなう3ヶ月決算のためグラフを省略しております。

注 2010年11月期にセグメント区分の変更を行っておりますが、影響が軽微であるため、過年度遡及を行っておりません。



【中古オートバイ買取事業】 広告宣伝費、販売台数、店舗数推移



注 2010年11月期は決算期変更(8月⇒11月)にともなう3ヶ月決算のためグラフを省略しております。

注 2010年11月期にセグメント区分の変更を行っておりますが、影響が軽微であるため、過年度遡及を行っておりません。



マーケット環境の概要①



■125cc超の流通台数は堅調。新車販売台数が6年ぶりに増加に転じる

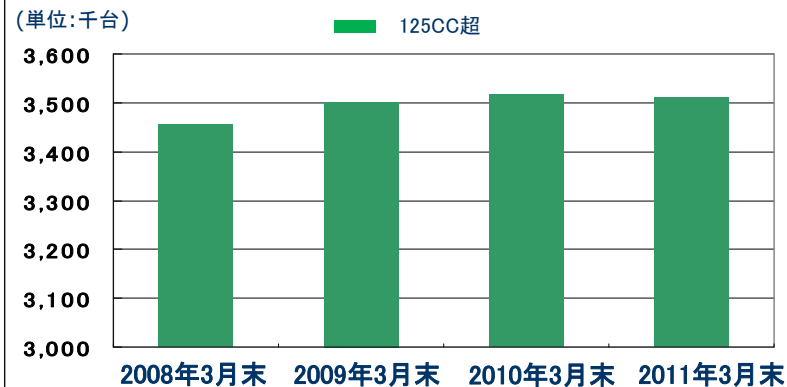
保有台数の推移

(単位:千台)

	2008年 3月末	2009年 3月末	2010年 3月末	2011年 3月末
125cc超	3,455	3,501	3,517	3,510
125cc以下	9,331	9,173	8,960	8,740※
合計	12,787	12,675	12,477	12,250※

(出所)二輪車新聞/※一部推定

(単位:千台)



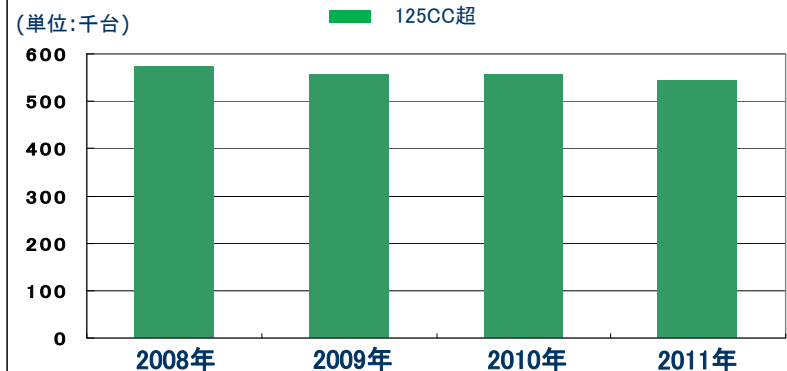
流通台数の推移

(単位:千台)

	2008年	2009年	2010年	2011年
125cc超	571	558	553	544※
125cc以下	-	-	-	-

(出所)二輪車新聞/暦年ベース/※一部推定

(単位:千台)



当社販売台数(買取事業)の推移

(単位:千台)

	2008年 8月期	2009年 8月期	2010年 8月期	2011年 11月期
合計	146	155	170	161

新車販売(出荷)台数の推移

(単位:千台)

	2008年	2009年	2010年	2011年
合計	522	380	380	406※

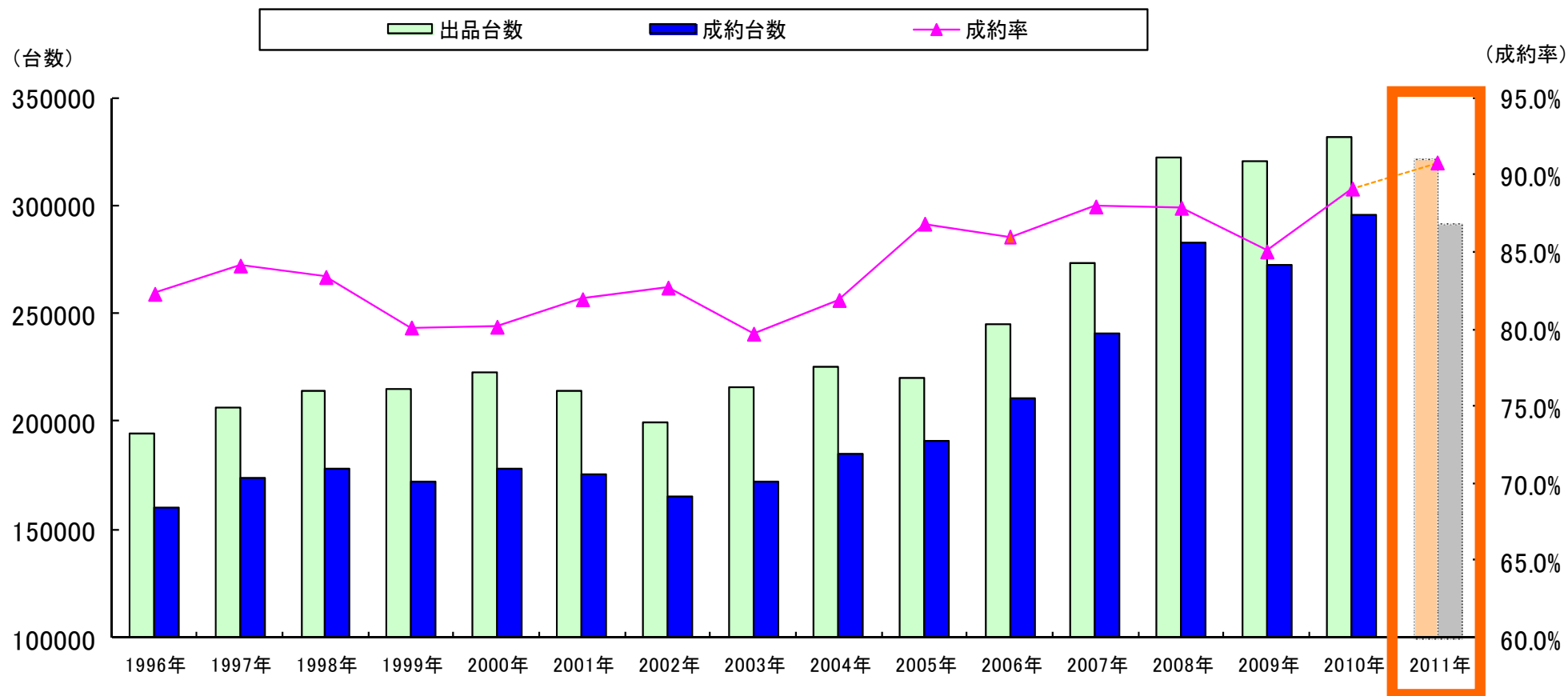


注 2010年11月期は、決算期変更(3ヶ月決算)のため、記載を省略しております。

マーケット環境の概要②



■ 当社の主要販売先である二輪車オークション市場の動向



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)

2010年の出品・成約台数は、2008年以上の水準に回復

2011年の出品・成約台数は、横ばい。成約率は堅調

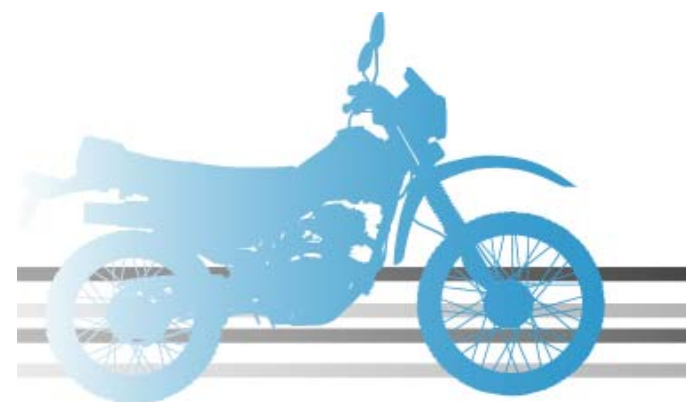


株式会社アイケイコーポレーション

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。



【連絡先】企画本部経営企画グループIR担当

TEL:03-6803-8855

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