



**BIKE-O & COMPANY**

2011. 12. 1-2012. 08. 31

2012年11月期 第3四半期 決算説明資料



株式会社 バイク王 & カンパニー

**【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

【個別】	2012年11月期 3Q(累計) 業績の概況	P. 4
【セグメント別】	2012年11月期 3Q(累計) 業績の概況	P. 11
【個別】	2012年11月期 3Q(累計) 財政状態	P. 19
【個別】	2012年11月期 通期見通し/配当について	P. 21
参考資料	[今後に向けた取組み、会社概要、ビジネスモデル等]	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。

#### ■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3Q【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。



**BIKE-O**  
&COMPANY

**【個別】2012年11月期 3Q(累計) 業績の概況**

【セグメント別】2012年11月期 3Q(累計) 業績の概況

【個別】2012年11月期 3Q(累計) 財政状態

【個別】2012年11月期 通期見通し/配当について

---

---

【個別】売上高 15,661百万円 (▲13.0%) 経常利益 119百万円(▲86.8%)

※( )内は前年同期比。2011年11月期(連結)3Q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11.8%減

⇒詳細は12ページ

・平均売上単価は上期まで前年並みの水準で推移するも、3Q(単体)は前年を下回る

・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20.2%の増収。新規出店3店舗

## ●駐車場事業

2012年3月1日付で子会社パーク王を本体に吸収合併

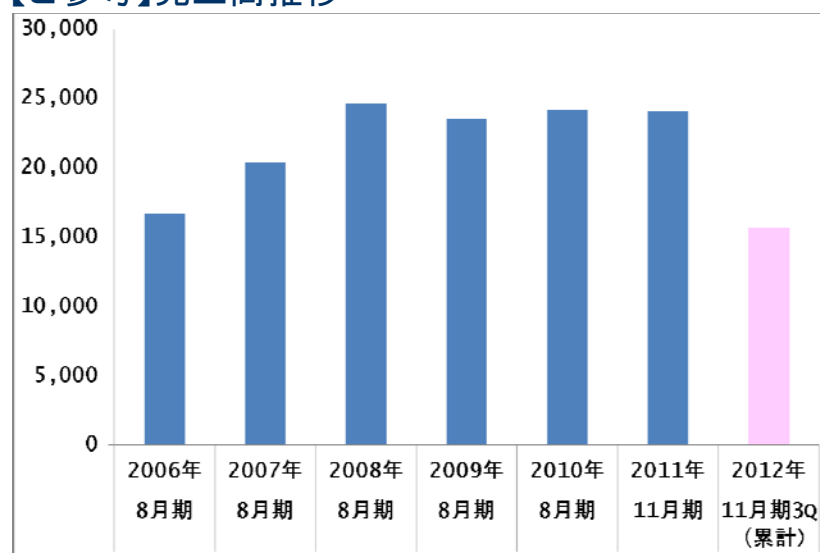
2012年9月1日に社名を株式会社バイク王 &カンパニーに変更しました

# 【個別】 2012年11月期 3Q(累計)損益計算書

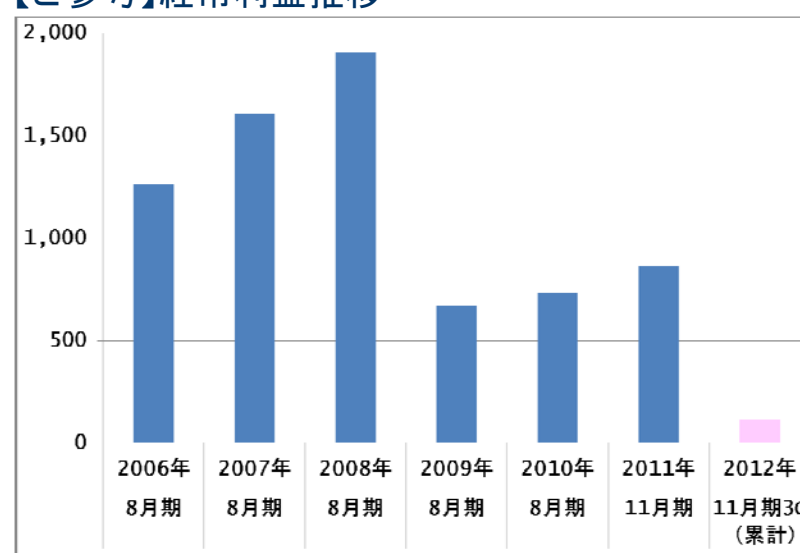
(単位:百万円)

	(ご参考)2011年11月期 3Q(累計)【連結】		2012年11月期 3Q(累計)【個別】		増減額	増減率	(ご参考)2012年11月期 3Q(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	18,003	100.0%	15,661	100.0%	▲ 2,342	▲ 13.0%	15,828	▲ 12.1%
売上原価	8,158	45.3%	7,132	45.5%	▲ 1,025	▲ 12.6%	7,288	▲ 10.7%
売上総利益	9,845	54.7%	8,528	54.5%	▲ 1,317	▲ 13.4%	8,540	▲ 13.3%
販管費	8,988	49.9%	8,522	54.4%	▲ 466	▲ 5.2%	8,541	▲ 5.0%
営業利益	856	4.8%	5	0.0%	▲ 850	▲ 99.3%	▲ 1	-%
経常利益	900	5.0%	119	0.8%	▲ 781	▲ 86.8%	113	▲ 87.4%
四半期純利益	502	2.8%	85	0.5%	▲ 416	▲ 82.9%	81	▲ 83.8%

【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。

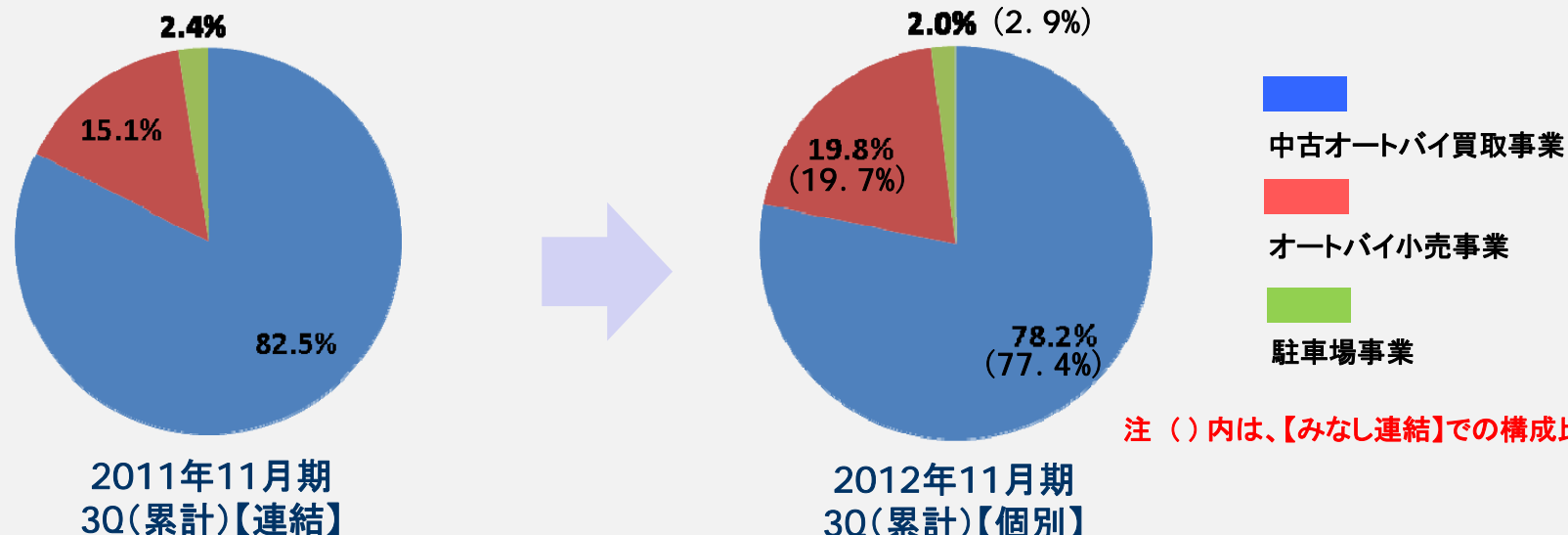
注 2012年11月期20より非連結決算に移行しております。

# 【個別】2012年11月期 3Q(累計) セグメント別売上高

(単位:百万円)

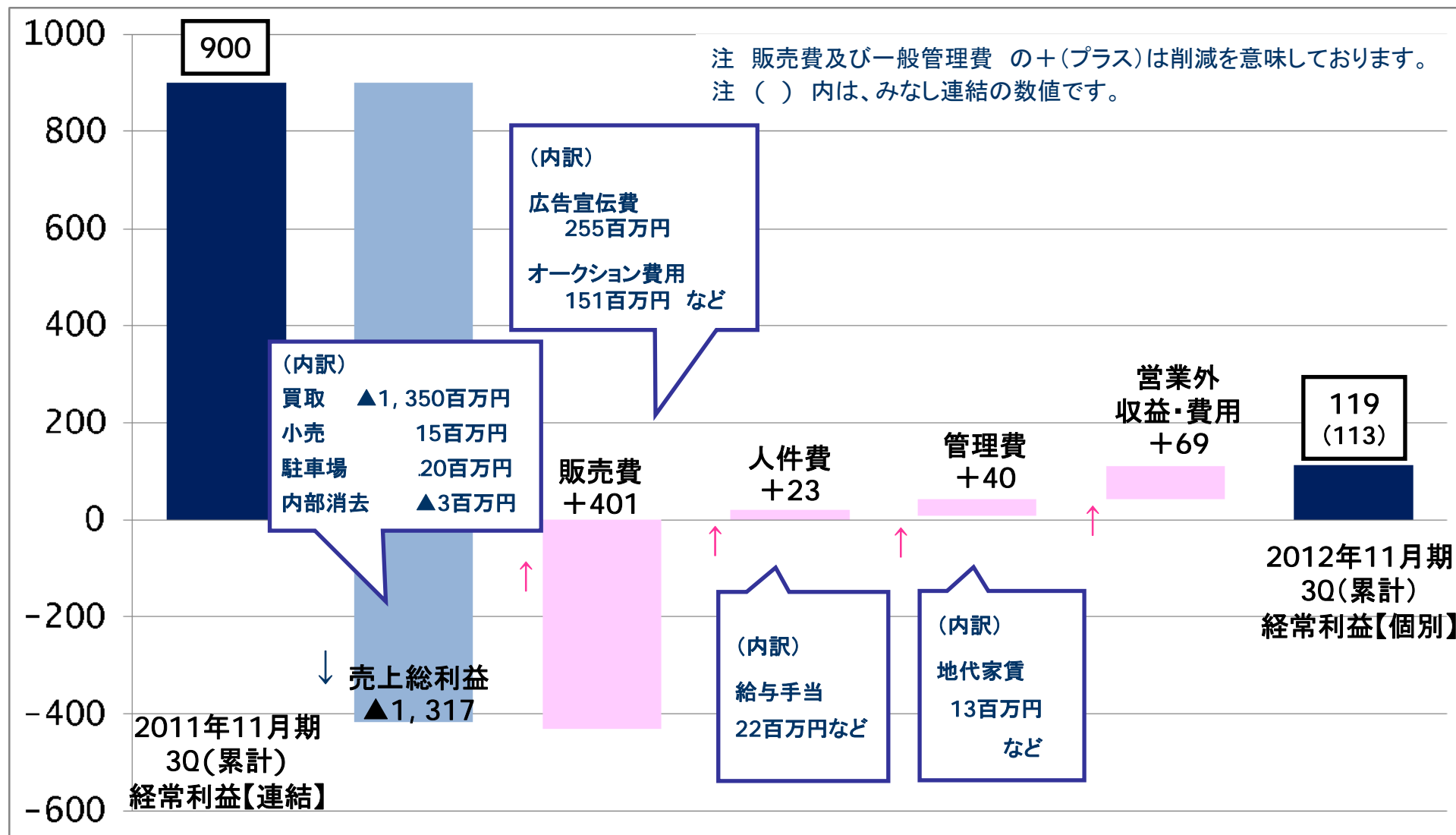
	(ご参考) 2011年11月期 3Q(累計)【連結】		2012年11月期 3Q(累計)【個別】		増減額	増減率	(ご参考)2012年11月期 3Q(累計)【みなし連結】	
	金額	構成比	金額	構成比			金額	増減率
<b>売上高</b>	<b>18,003</b>	<b>-</b>	<b>15,661</b>	<b>-</b>	<b>▲ 2,342</b>	<b>▲ 13.0%</b>	<b>15,828</b>	<b>▲ 12.1%</b>
中古オートバイ買取事業	16,089	82.5%	13,892	78.2%	▲ 2,196	▲ 13.7%	13,892	▲ 13.7%
オートバイ小売事業	2,933	15.1%	3,524	19.8%	591	20.2%	3,524	20.2%
駐車場事業	474	2.4%	355	2.0%	-	-%	523	10.2%
内部取引消去	▲ 1,493	-	▲ 2,111	-	-	-%	▲ 2,111	-

■ 内部取引消去前セグメント別売上高構成比



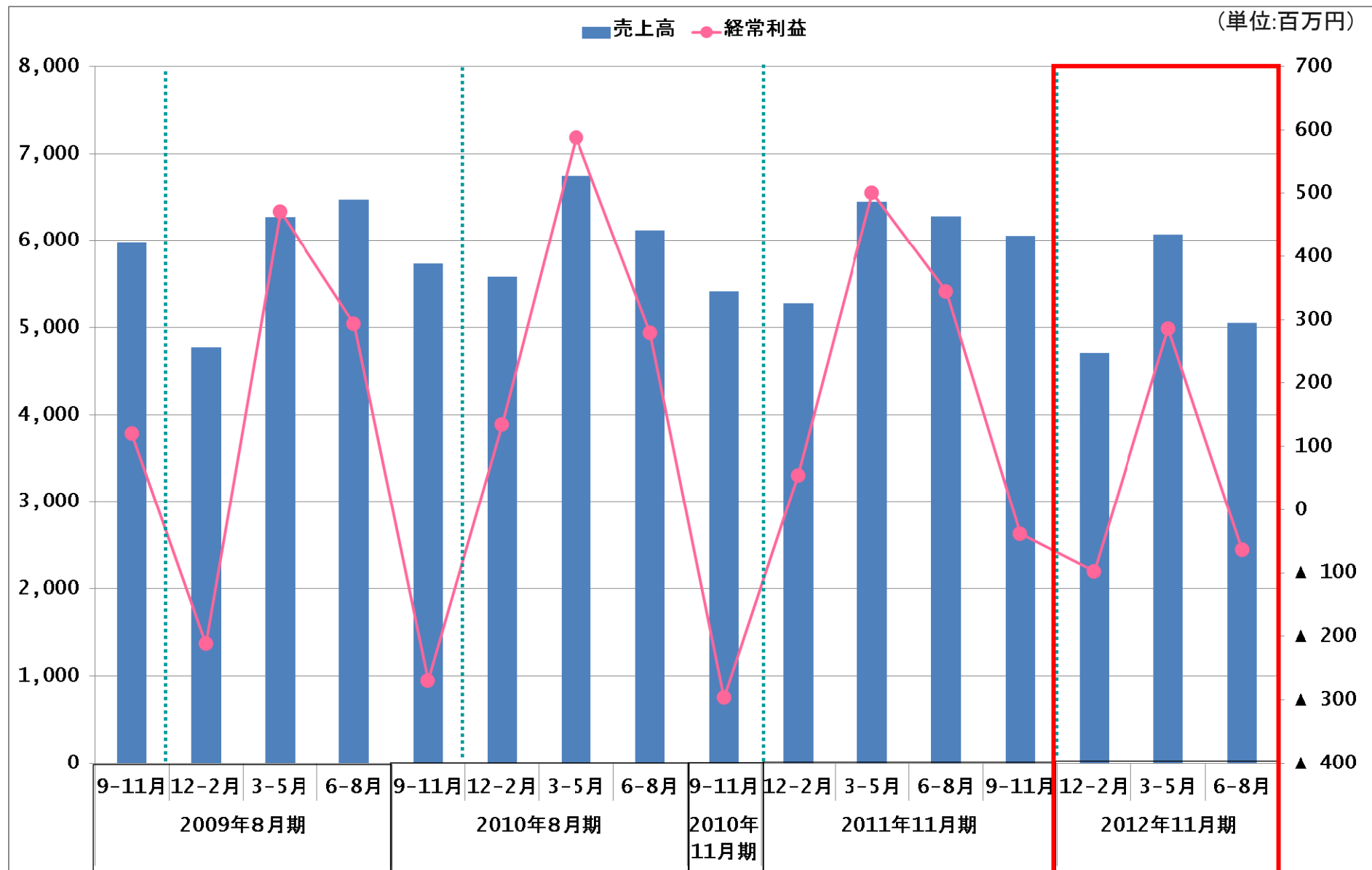
# 【個別】2012年11月期 3Q(累計) 経常利益増減分析(前年同期比)

(単位:百万円)





# 四半期毎の売上高&経常利益



# 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	3Q
売上高	5,580	6,746	6,117	5,412	5,275	6,450	6,277	6,052	4,706	6,070	5,052
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	4,310
オートバイ小売事業	605	760	846	720	757	946	1,229	1,030	843	1,294	1,387
駐車場事業	123	119	119	138	144	155	174	169	167	175	179
内部消去	▲ 260	▲ 289	▲ 346	▲ 272	▲ 372	▲ 468	▲ 652	▲ 572	▲ 501	▲ 785	▲ 824
売上原価	2,578	2,964	2,874	2,616	2,464	2,757	2,936	3,059	2,227	2,650	2,410
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	2,641
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	2,736
営業利益	110	581	284	▲ 299	15	496	344	▲ 54	▲ 168	262	▲ 95
経常利益	135	588	279	▲ 297	54	501	344	▲ 38	▲ 114	286	▲ 58
四半期純利益	67	337	84	▲ 244	55	247	198	▲ 60	▲ 87	267	▲ 98

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%	—	—	—



**BIKE-O**  
&COMPANY

---

---

【個別】2012年11月期 3Q(累計) 業績の概況

【セグメント別】2012年11月期 3Q(累計) 業績の概況

【個別】2012年11月期 3Q(累計) 財政状態

【個別】2012年11月期 通期見通し/配当について

---

---

## ■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 : 販売台数の減少等により、前年同期比 ▲13.7%

広告宣伝費は前年同期比9.6%減。費用対効果の悪化媒体を削減

上期 : 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

3Q : TVCM出稿回数は前年同期比減。7月新TVCM投下

アポイント率、買取成約率は前年同期を若干下回る

平均売上単価は上期まで前年並みの水準で推移するも、3Q(単体)は前年を下回る

平均粗利額は前年を若干下回る

- ・ 経常利益 : 上記理由により、前年同期比 ▲92.7%

(単位:百万円)

	2011年11月期3Q(累計)	2012年11月期3Q(累計)	増減額	増減率
売上高	16,089	13,892	▲ 2,196	▲ 13.7%
経常利益	717	52	▲ 664	▲ 92.7%

広告宣伝費(百万円)	2,628	2,377	▲ 251	▲ 9.6%
買取成約率(%)	86.7%	85.6%	▲ 1.1%	
販売台数(台)	124,228	109,590	▲ 14,638	▲ 11.8%
平均売上単価(円)	127,950	124,657	▲ 3,293	▲ 2.6%
平均粗利額(円)	70,306	66,942	▲ 3,364	▲ 4.8%

# 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、**お申し込み一件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**



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**

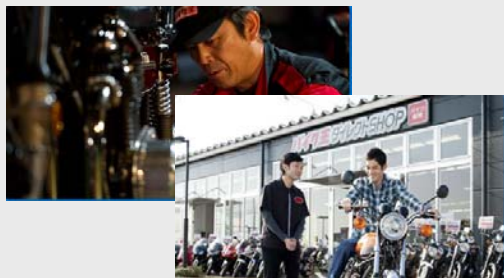
#### ex.) 取り組みの現状 :

「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によるファン交流やイベントを実施

⇒8月19日のバイクの日にちなみ、ラゾーナ川崎にて、イベント『Fun to Ride! Meeting 2012』を開催



～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

2009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

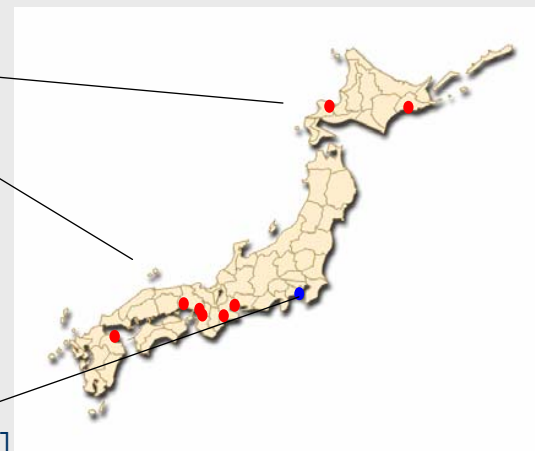
#### ex.) 取り組みの現状 :

不採算店舗等を8店舗閉鎖  
(2012年8月末:92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  
大分店

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 20.2%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 ▲ 162百万円

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

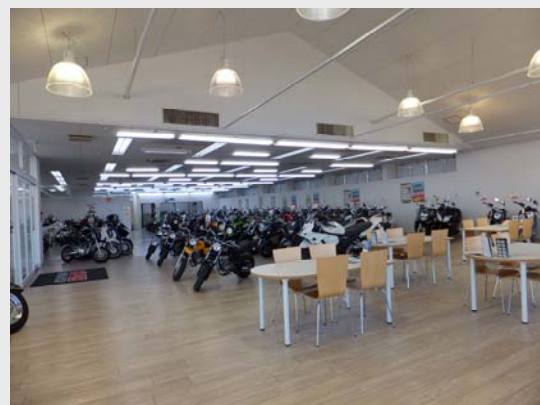
- ・ 新規出店：2011年12月にバイク王ダイレクトSHOP50号小山店  
4月にバイク王ダイレクトSHOP17号上尾店  
6月にバイク王ダイレクトSHOP16号柏店  
(2012年8月末現在:11店舗[前期3Q末 9店舗])

(単位:百万円)

	2011年11月期3Q(累計)	2012年11月期3Q(累計)	増減額	増減率
売上高	2,933	3,524	591	20.2%
経常利益	208	46	▲ 162	▲ 77.5%

販売台数(台)	5,865	6,308	443	7.6%
平均売上単価(円)	417,538	487,395	69,857	16.7%
平均粗利額(円)	109,724	108,296	▲ 1,428	▲ 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】



【バイク王ダイレクトSHOP  
16号柏店】



## ■不採算事業地の閉鎖により採算性向上。黒字確保

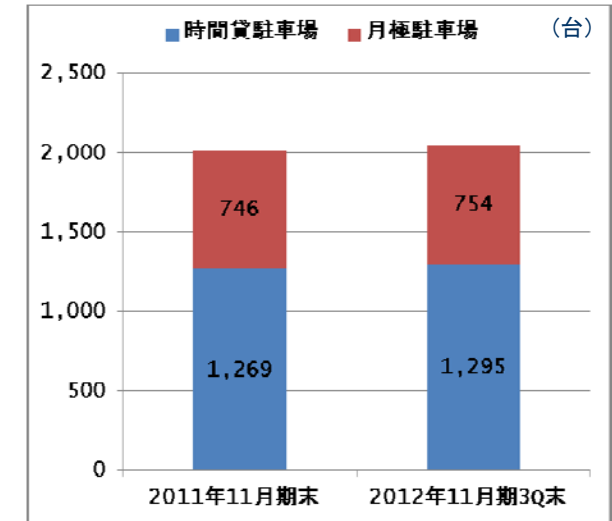
◇今期方針 収益性の向上 & 採算性を重視した事業地開発を実施

- ・ 売上高 前年同期比 10.2%増
- ・ 経常利益 前年同期比 39百万円増

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 3Q(累計)	2012年11月期 3Q(累計) ※10実績抜き	増減額	増減率	2012年11月期 3Q(累計) ※1Q実績込み	増減率
売上高	474	355	▲119	▲25.1%	523	10.2%
経常利益	▲25	19	45	-%	14	-%

	2011年 11月期末	2012年 11月期3Q末
時間貸駐車場	1,269	1,295
月極駐車場	746	754
合計	2,015	2,049

【ご参考】 2011年3Q末 時間貸1,298台、月極761台

※子会社「パーク王」を本体に吸収合併(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。

## 【外部環境】

3Q以降、二輪車オークション相場に変化(上期に比べ前年同月に対する下落幅拡大)

マーケット台数規模に変化は無いが、競合環境に変化の可能性はある(中古オートバイ買取事業)

## 【中古オートバイ買取事業】

広告宣伝： 現状を鑑み、お申し込み件数の獲得を優先( > 費用対効果の改善 )

⇒ TVCM ・ WEB純広告の出稿増加

営業力強化： 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を実行)  
目標管理活動/改善活動プログラムの見直しと連携強化

## 【オートバイ小売事業】

将来に向けた店舗パッケージの検証を進め、  
2012年11月期通期 決算発表 時点での今後の事業展開方針の公表を目指す

## 【駐車場事業】

引き続き採算性重視の戦略を進め、黒字定着を目指す



**BIKE-O**  
&COMPANY

---

---

【個別】2012年11月期 3Q(累計) 業績の概況

【セグメント別】2012年11月期 3Q(累計) 業績の概況

**【個別】2012年11月期 3Q(累計) 財政状態**

【個別】2012年11月期 通期見通し/配当について

---

---

# 【個別】 2012年11月期3Q 貸借対照表

(単位: 百万円)

	2011年11月期 期末【個別】	2012年11月期 3Q末【個別】	前期末比 増減
流動資産合計	4,521	3,710	▲ 810
現金及び預金	2,910	1,922	▲ 988
売掛金	278	240	▲ 38
棚卸資産	1,018	1,252	▲ 233
固定資産合計	1,616	2,168	▲ 551
有形固定資産	654	1,123	▲ 469
無形固定資産	149	89	▲ 59
投資その他の資産	813	955	▲ 141
資産合計	6,138	5,879	▲ 259
流動負債合計	1,350	1,225	▲ 125
買掛金	75	80	▲ 4
未払法人税等	175	11	▲ 163
固定負債合計	400	343	▲ 57
負債合計	1,751	1,568	▲ 183
純資産合計	4,387	4,311	▲ 76
負債・純資産合計	6,138	5,879	▲ 259
株主資本比率	71.4%	73.2%	▲ 1.8%

注 主要な科目を抜粋して表示しております。

## 増減ポイント

### 株主資本比率73.2%と引き続き財務の健全性維持

#### 資産の部

《流動資産の減少 ▲810百万円》  
棚卸資産233百万円増加も、現金及び預金988百万円、売掛金が38百万円減少したこと等による。

#### 《固定資産の増加 551百万円》

横浜物流センターの設立による増加342百万円、子会社パーク王吸収合併による有形固定資産の受け入れ128百万円増加の影響等による。

#### 負債・純資産の部

《流動負債の減少 ▲125百万円》  
子会社パーク王の短期借入金140百万円の引き継ぎ残高があるものの、未払金108百万円、未払法人税等163百万円減少したこと等による。

#### 《純資産の減少 ▲76百万円》

四半期純利益が85百万円となったものの、配当金の支払いにより利益剰余金165百万円減少したこと等による。



**BIKE-O**  
&COMPANY

【個別】2012年11月期 3Q(累計) 業績の概況

【セグメント別】2012年11月期 3Q(累計) 業績の概況

【個別】2012年11月期 3Q(累計) 財政状態

【個別】2012年11月期 通期見通し/配当について

## 2012年11月期 通期業績予想の進捗率【個別】

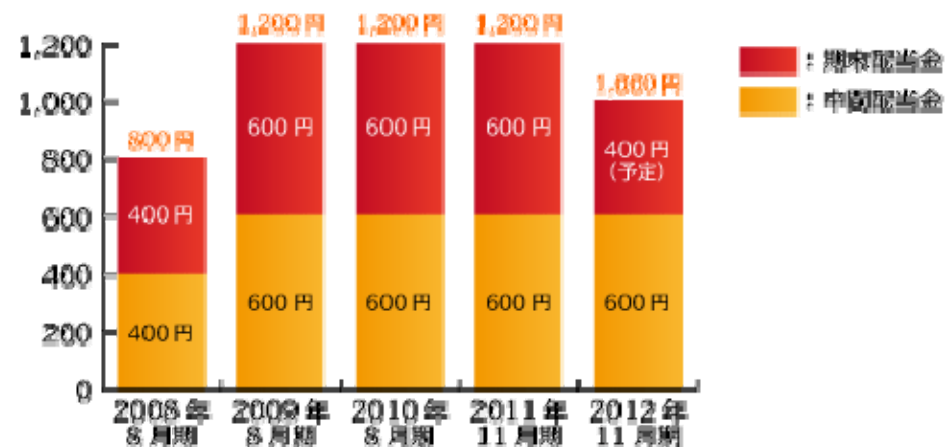
(百万円)

	売上高	営業利益	経常利益	純利益
2012年11月期 3Q(累計)実績	15,661	5	119	85
2012年11月期 通期業績予想	22,138	194	306	228
(ご参考)2011年11月期【連結】	24,056	802	862	441

※通期業績予想については、2012年6月29日発表予想に基づいています。

## 配当予想

2012年11月期(予想) 年間1,000円(中間600円、期末400円)  
 2011年11月期 年間1,200円(中間600円、期末600円)



※2010年11月期については、決算期変更(8月⇒11月)にともなう3か月決算のため、記載を省略しております(ご参考:2010年11月期 期末配当金300円)。



**BIKE-O**  
&COMPANY

---

---

**【参考資料】**

今後に向けた取組み、会社概要、ビジネスモデル等

## 「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

オートバイユーザー

手放し層

買取

バイク王  
バイク買取専門店

小売

バイク王  
バイクショップ

バイクオークション



### 買取 & 小売の事業モデル

オートバイユーザー

手放し層

買い替え層

買取

バイク王  
バイク買取専門店

小売

バイク王  
バイクショップ

オペレーションの融合・再構築  
(プロモーション/受付/物流/システム)

バイクオークション





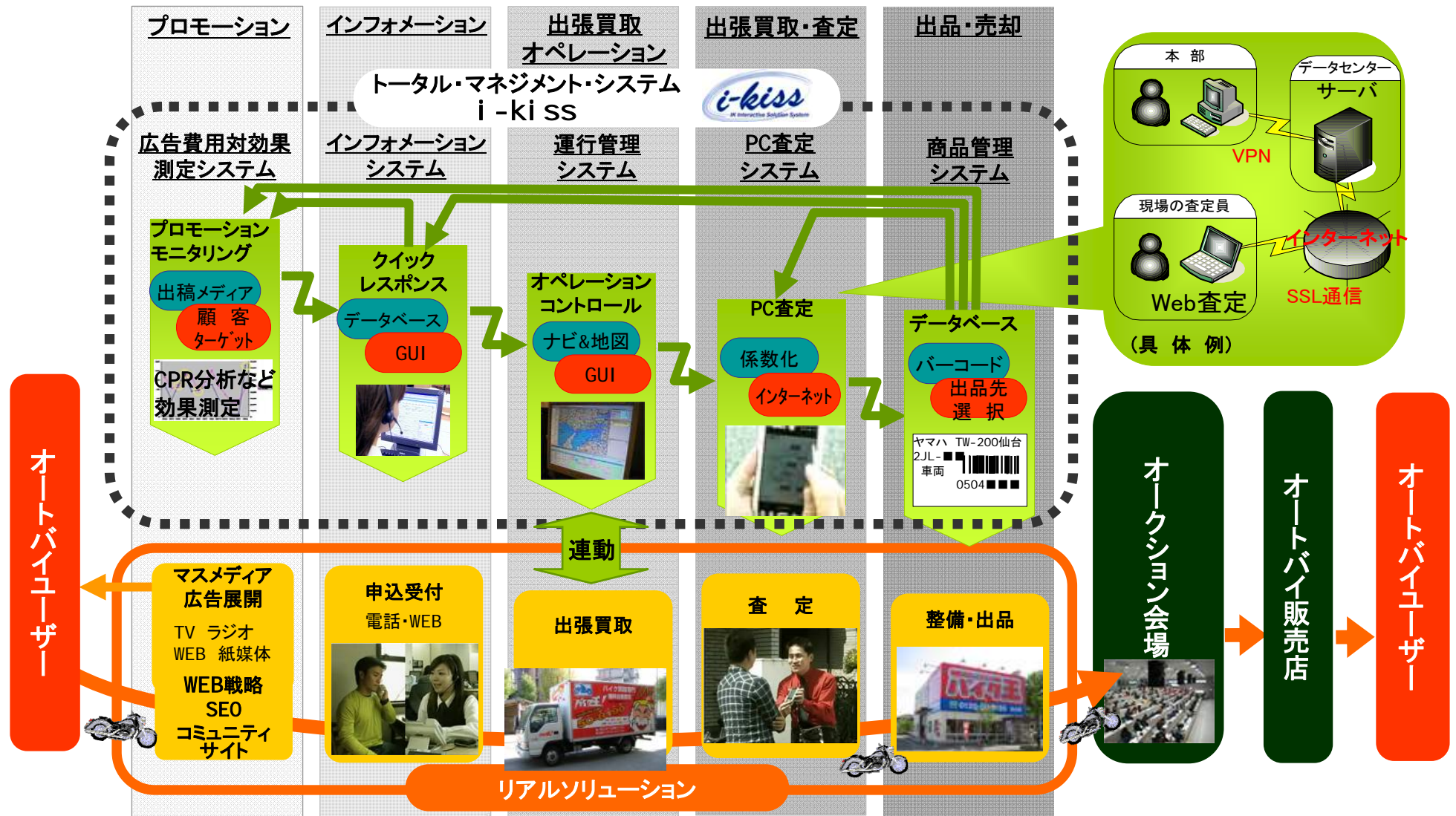
# 会社概要、沿革



会社名	株式会社バイク王 &カンパニー
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	バイクの購入から売却までをトータルプロデュースする流通サービス業
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)
従業員数(連結)	904名(2011年11月末日)
役員	
代表取締役会長	石川秋彦
代表取締役社長	加藤義博
取締役副社長	大谷真樹
取締役	山縣俊
取締役(社外)	産形昭夫
常勤監査役	増渕洋吉
監査役(社外)	諏訪浩
監査役(社外)	山口達郎

バイク王 &カンパニーの沿革	
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)
2012年	9月、社名変更(旧社名:(株)アイケイコーポレーション)

## ビジネスモデルとそれを支えるITシステム



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】

2012年11月期 3,456百万円  
【予想】

86.4%

161,125台

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

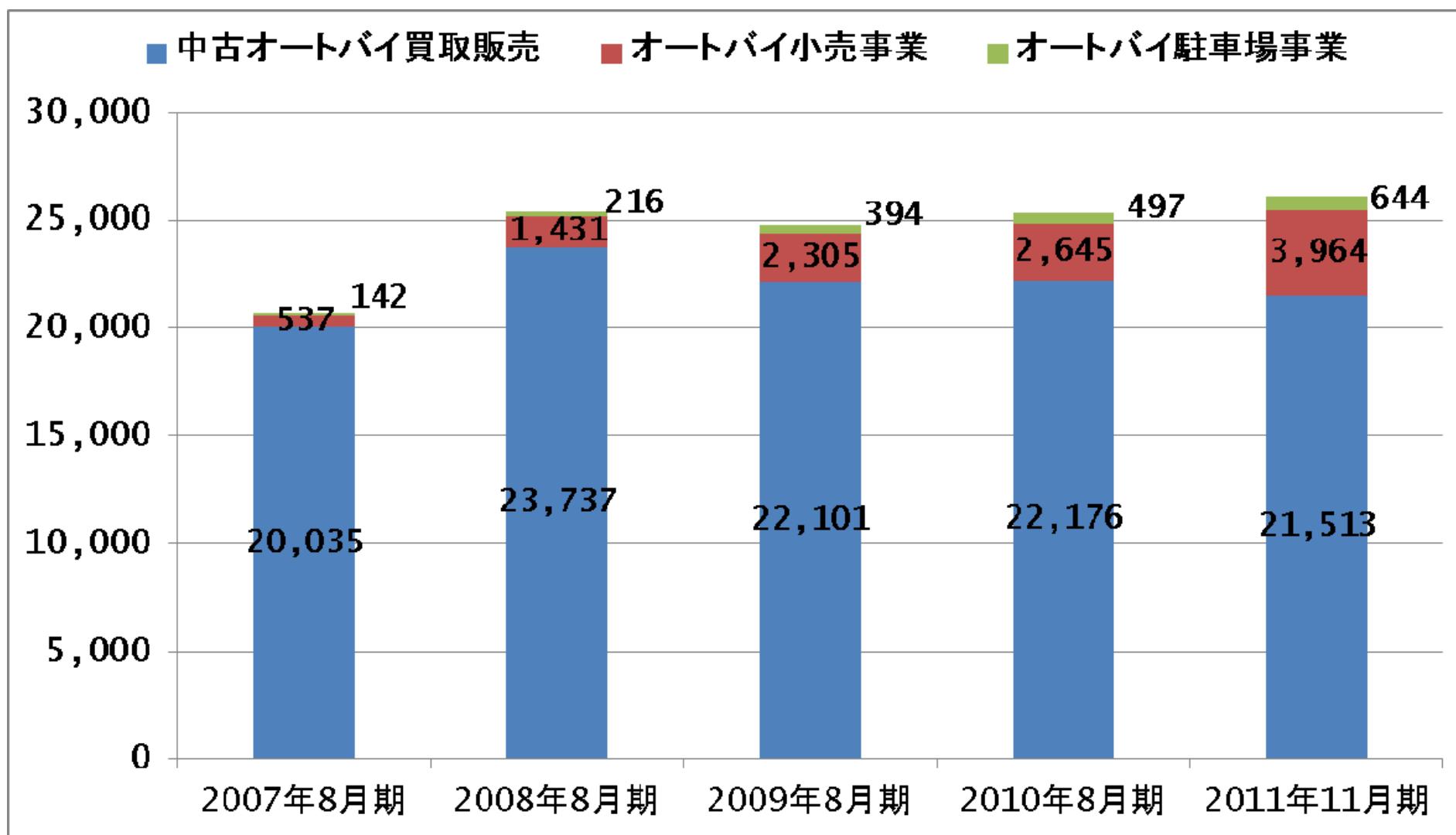
2011年11月期【実績】 21,513百万円  
2012年11月期【予想】 19,622百万円

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

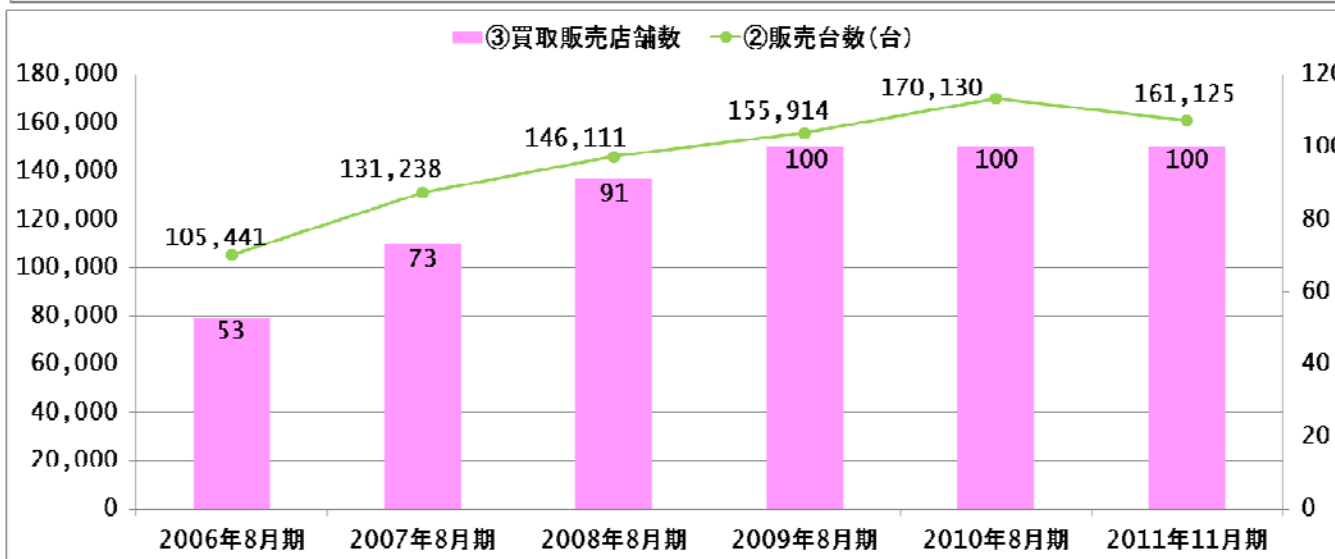
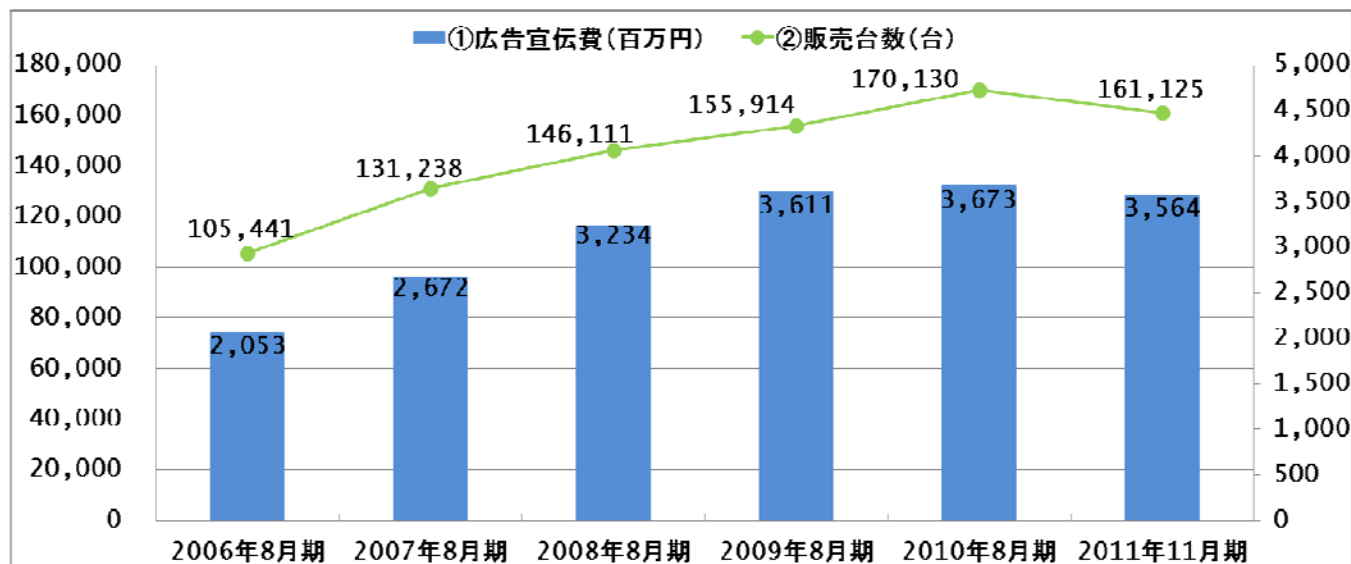
# セグメント別 売上高推移



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

## ■国内保有台数は全体として微減傾向も、比較的価値の高い原付二種以上の保有台数は微増傾向

### 保有台数の推移

(単位:千台)

		2007年	2008年	2009年	2010年	2011年
1 2 5 c 以下	原付一種(～50cc)	8,134	7,902	7,694	7,448	7,154
	原付二種(51～125cc)	1,397	1,429	1,479	1,511	1,540
1 2 5 c c 超	軽二輪(126～250cc)	1,950	1,976	1,996	1,992	1,975
	小型二輪(251cc～)	1,452	1,478	1,505	1,524	1,535
合	計	12,935	12,787	12,675	12,477	12,205

(出所)一般社団法人日本自動車工業会/各年3月末日ベース

## ■125cc超の中古流通台数は概ね堅調。新車販売台数が6年ぶりに増加に転じる

### 中古流通台数の推移

(単位:千台)

		2007年	2008年	2009年	2010年	2011年
1 2 5 c 以下		—	—	—	—	—
1 2 5 c c 超		551	571	558	553	544
合	計	—	—	—	—	—

(出所)二輪車新聞/暦年ベース/推定値

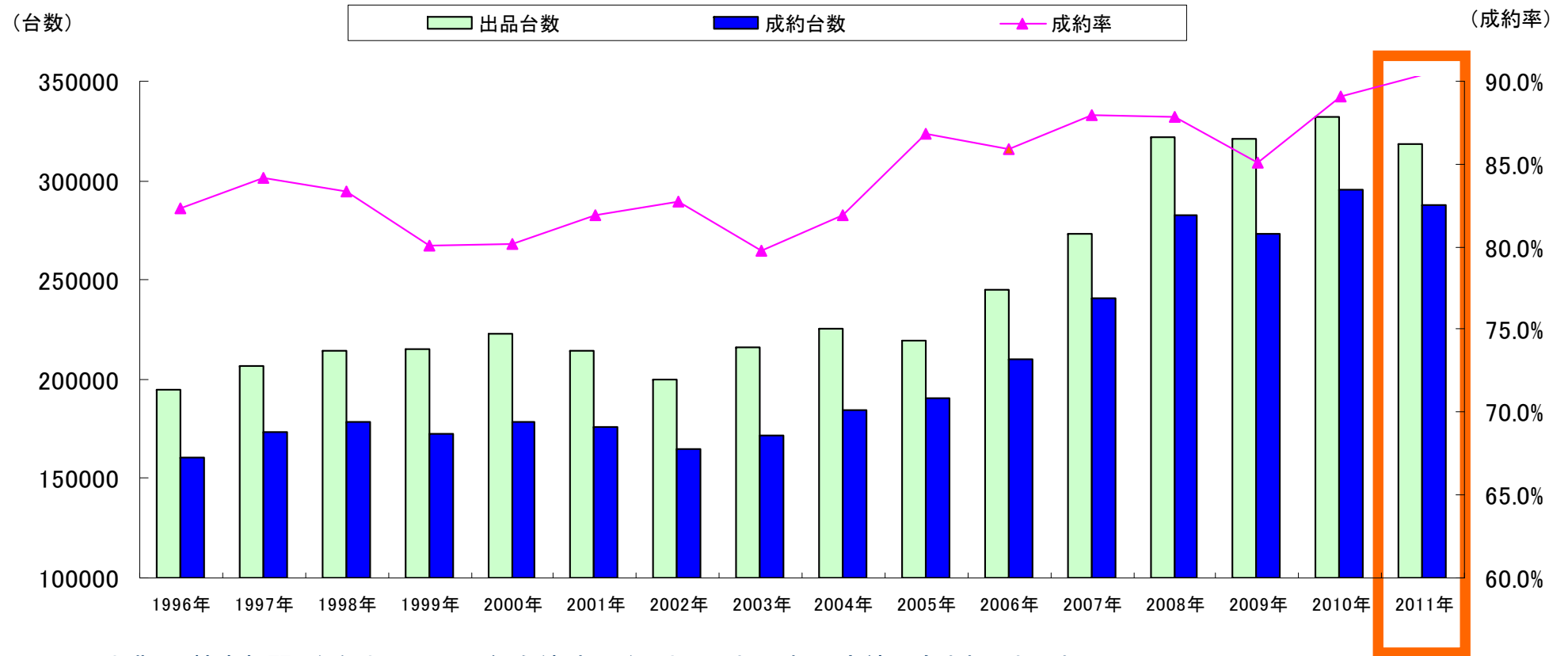
### 新車販売(出荷)台数の推移

(単位:千台)

		2007年	2008年	2009年	2010年	2011年
1 2 5 c 以下	原付一種(～50cc)	458	295	255	231	257
	原付二種(51～125cc)	100	120	65	96	95
1 2 5 c c 超	軽二輪(126～250cc)	86	55	37	27	31
	小型二輪(251cc～)	40	49	22	25	21
合	計	684	522	380	380	405

(出所)一般社団法人日本自動車工業会/暦年ベース

## ■ 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



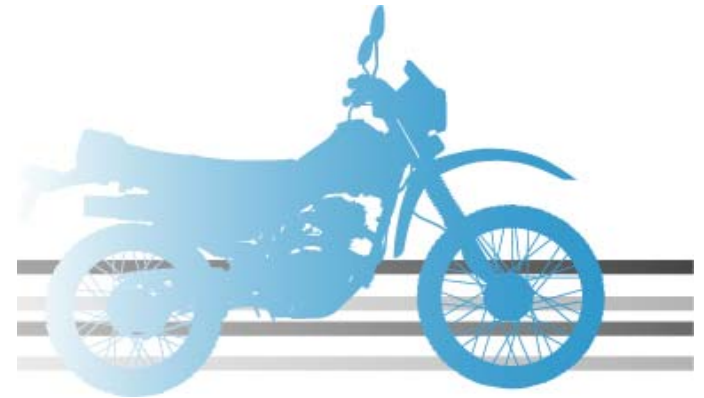
出典:二輪車新聞 主なオークション総合統計 (注 オークネット社の実績は含まれておりません。)

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

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.8190.co.jp/company/>