



平成 20 年 6 月 2 日

各 位

会 社 名 株式会社アイケイコーポレーション
代 表 者 名 代表取締役社長 加 藤 義 博
(コード番号 3377 東証二部)
問 合 せ 先 経営管理室・人財管理室・
経営企画室管掌
取 締 役 松 本 博 幸
(TEL. 03-6803-8855)

新小売販売ブランド「バイク王ダイレクト SHOP」に関するお知らせ

当社は、オートバイ小売販売ブランドとして、新たに「バイク王ダイレクト SHOP」を展開することにいたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。また、次頁以降、別紙【報道関係各位】もあわせてご参照下さい。

記

1. 新小売販売ブランド導入の目的

当社グループは、従来、小売販売を子会社「株式会社アイケイモーターサイクル」にて行っておりましたが、平成 20 年 6 月 1 日付で同社を当社に吸収合併いたしました。これにともない、既にある一定の認知度を獲得しており、積極的な広告展開を行う「バイク王」ブランドを活用した小売販売ブランド「バイク王ダイレクト SHOP」を新たに導入し、オートバイ小売販売における更なる販売台数の増加・強化を図ることといたしました。なお、買取専門店「バイク王」においては買取に特化したサービスを提供し、小売販売は行いません。

2. 新小売販売ブランドの展開開始日

平成 20 年 6 月 1 日付新規出店「バイク王ダイレクトショップ名古屋みなと店」より展開いたします。なお、既存のオートバイ小売販売ブランドである「i-knew (アイニュー)」、「テクノスポーツ」につきましては、随時「バイク王ダイレクトショップ」へ切り替える予定です。

3. 今後の業績への影響の見通し

当該ブランドの導入・展開については、平成 20 年 4 月 14 日付「平成 20 年 8 月期 通期業績予想の修正に関するお知らせ」に織り込んでおります。

また、「バイク王ダイレクトショップ名古屋みなと店」の出店については、平成 20 年 4 月より行っておりました「テクノスポーツ名古屋店」の出張販売所を、この度の新ブランド展開にあわせ店舗に改めたものであるため、販売台数等については上記の通期業績予想に織り込んでおります。なお、一部、看板等の店舗造作にかかる費用が発生しておりますが業績に与える影響は軽微です。

以上

【報道関係各位】

新小売販売ブランド 「バイク王ダイレクト SHOP」が誕生

オートバイ買取専門店「バイク王」を全国展開する株式会社アイケイコーポレーション(代表取締役社長:加藤義博、本社:東京都渋谷区、証券コード:3377、以下「当社」)は、このたび新小売販売ブランド「バイク王ダイレクト SHOP」を展開します。

ブランド導入の経緯

当社はこれまで「i-knew(アイニュー)」・「テクノスポーツ」のブランドの下、小売販売に従事してまいりましたが、このたび主力事業であるオートバイ買取専門店「バイク王」のブランド力・スケールメリットを活かした活動による、より高い企業パフォーマンスの発揮を狙い、新ブランドを展開することとしました。

新ブランドは、既に高い認知度を有する買取専門店「バイク王」の名前を冠した「バイク王ダイレクト SHOP」とし、ユーザーへ直接的なアプローチを行うことで、小売販売の強化を図ります。これにより、新規顧客の獲得、販路の効率化および商機の拡大を顕在化した上で、全事業のシナジー効果を引き出します。また、買取から販売までのフローを当社のみで完結できる独創的な小売パッケージを構築することで、小売販売チャネルの早期確立を目指します。

なお、買取専門店「バイク王」においては買取に特化したサービスを提供し、小売販売は行いません。また、同様に業者オークションを通じた販売も継続して行います。

ロゴマークについて



ロゴマークは、買取専門店「バイク王」のロゴを踏襲することで一体感を強調し、「バイク王ダイレクト SHOP」=「バイク王の販売店」であることをストレートに訴求しています。

「バイク王」の文字は若干斜体とし、スピード感を持たせることで、バイク王のように拡張性あるブランドへと早期に成長して欲しいという、思いと情熱を表現しました。また、「ダイレクト SHOP」には「買取と販売を明確に区別する」役割と、「小売販売を通し、ユーザーとより強い絆で結ばれる」ことを願いとして託しています。



コンセプト

買取専門店「バイク王」が既に確立したイメージそのままを「バイク王ダイレクト SHOP」へ投影し、両ブランドのタグによって新たに生まれるシナジー効果を企業活動へ存分に活かします。

安心と信頼

高い認知度を誇るオートバイ買取専門店「バイク王」のブランド力を前面に打ち出すことで、運営元の所在を分かり易くし、ユーザへ向け、ダイレクトな訴求を図ります。

豊富な在庫

年間 10 万台を優に超える「バイク王」での取り扱い車輛を源泉に、様々なメーカー・車種・排気量を取り揃えることで、あらゆるニーズに対応できる体制を構築します。

一貫した流通システム

お客様よりご売却いただいたオートバイを当社のみで流通することで、コストの圧縮と流通期間の短縮を実現。これらより生まれた価値をダイレクトにお客様へ反映します。

店舗企画においても本コンセプトに基づき、すべてのオートバイユーザーをターゲットとした車輛ラインナップを焦点に、市場動向を加味したリーズナブルな価格・サービスでニーズに応えることで、中古オートバイのイメージを改善し、リユースによる循環型社会へ貢献していきます。

新ブランドは、6月1日にオープンした「バイク王ダイレクト SHOP 名古屋みなと店」を皮切りに、今後出店していく予定であり、既存ブランドである「i-knew」、「テクノスポーツ」についても、随時「バイク王ダイレクト SHOP」へ切り替える予定です。

※「バイク王ダイレクト SHOP 名古屋みなと店」については、本日付リリース「オートバイ小売販売店「バイク王ダイレクト SHOP 名古屋みなと店」オープンのお知らせ」をご参照ください

※当リリースに関する画像素材が必要な際は、下記までお問い合わせください

ニュースリリースに関するお問い合わせ先

■株式会社アイケイコーポレーション

経営企画室 コーポレートコミュニケーションセクション
西元・香川
TEL03-6803-8855 / FAX 03-3409-8586
東京都渋谷区広尾 1-1-39
恵比寿プライムスクエア 18F

■共同 PR 株式会社

第3業務局 峰松・生田(イクタ)
TEL 03-3571-5171 / FAX 03-3574-9364
東京都中央区銀座 7-2-22 同和ビル



株式会社アイケイコーポレーション