



2005年8月期 株主様向け会社説明会

2004.9.1-2005.8.31

2005年11月29日



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。

本資料を作成するに当たって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は、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、実際の業績は言及または記述されている将来見通しとは大きく異なる結果となることをご承知下さい。

・ビジネスモデルと事業環境認識

当社の事業内容について
当社の強み (安定的事業拡大を支える高効率・
低リスクキャッシュフロー経営)
当社の特徴について
事業環境認識 1、2

・2006年 8月期 予想概況について

単年度事業計画の骨子
2006年 8月期 予想ハイライト
2006年 8月期 損益計算書(予想)

・中期経営計画について

中期経営計画の骨子
中期経営計画 事業領域 1、2
経営指標の推移(予想)
経営理念

・補足資料

会社概要
沿革
オートバイ買取専門店の特徴
基幹 システムについて
人財教育について
認知度向上のための積極的な広告展開について
買取店舗の展開について 1、2
中古パーツ販売について
車輛販売店舗「i-knew」について 1、2
近年の法的規制緩和について



ビジネスモデルと事業環境認識

当社の事業内容について

当社の強み (安定的事業拡大を支える高効率・低リスクキャッシュフロー経営)

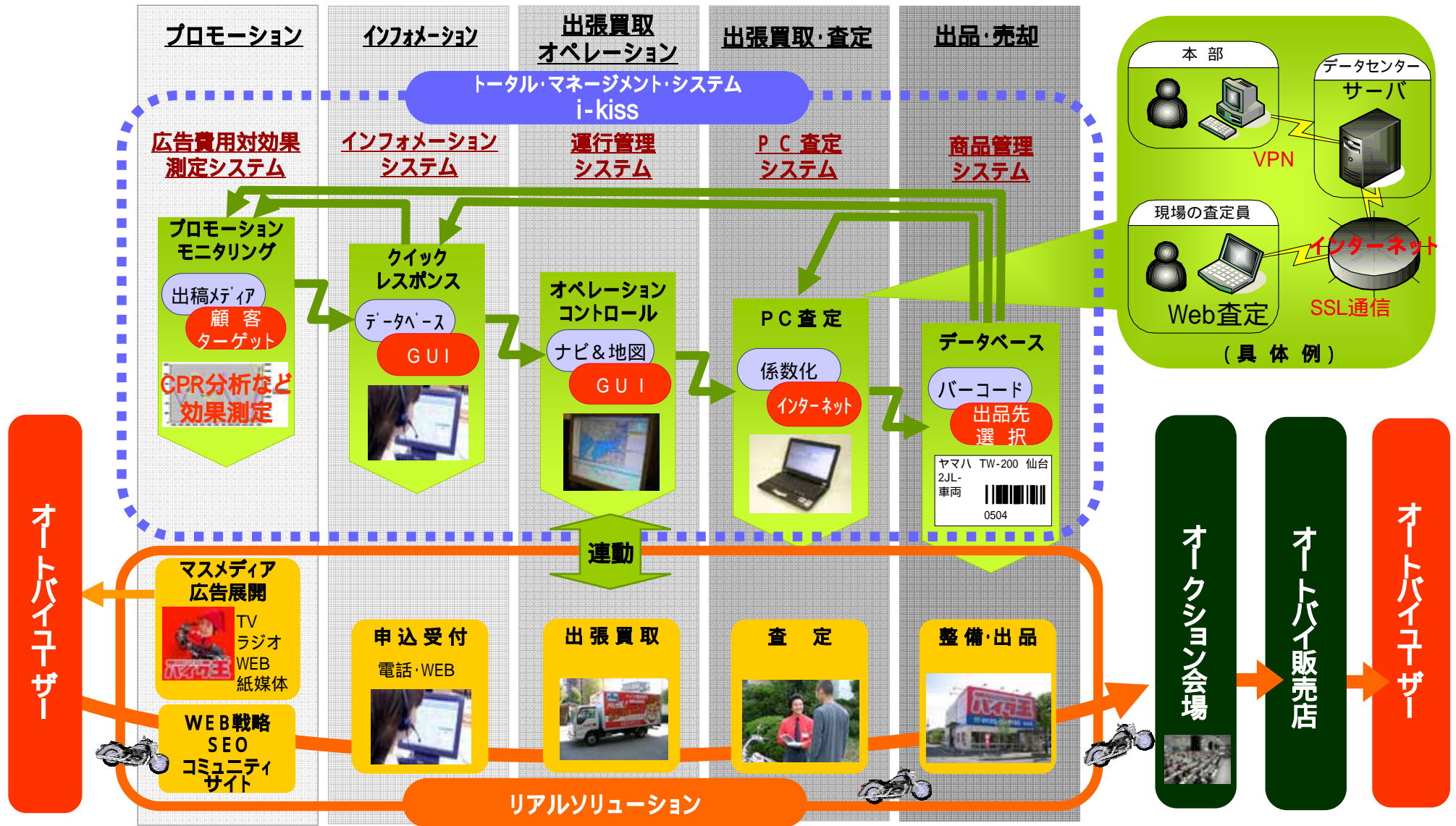
当社の特徴について

事業環境認識 1、2

当社の事業内容について

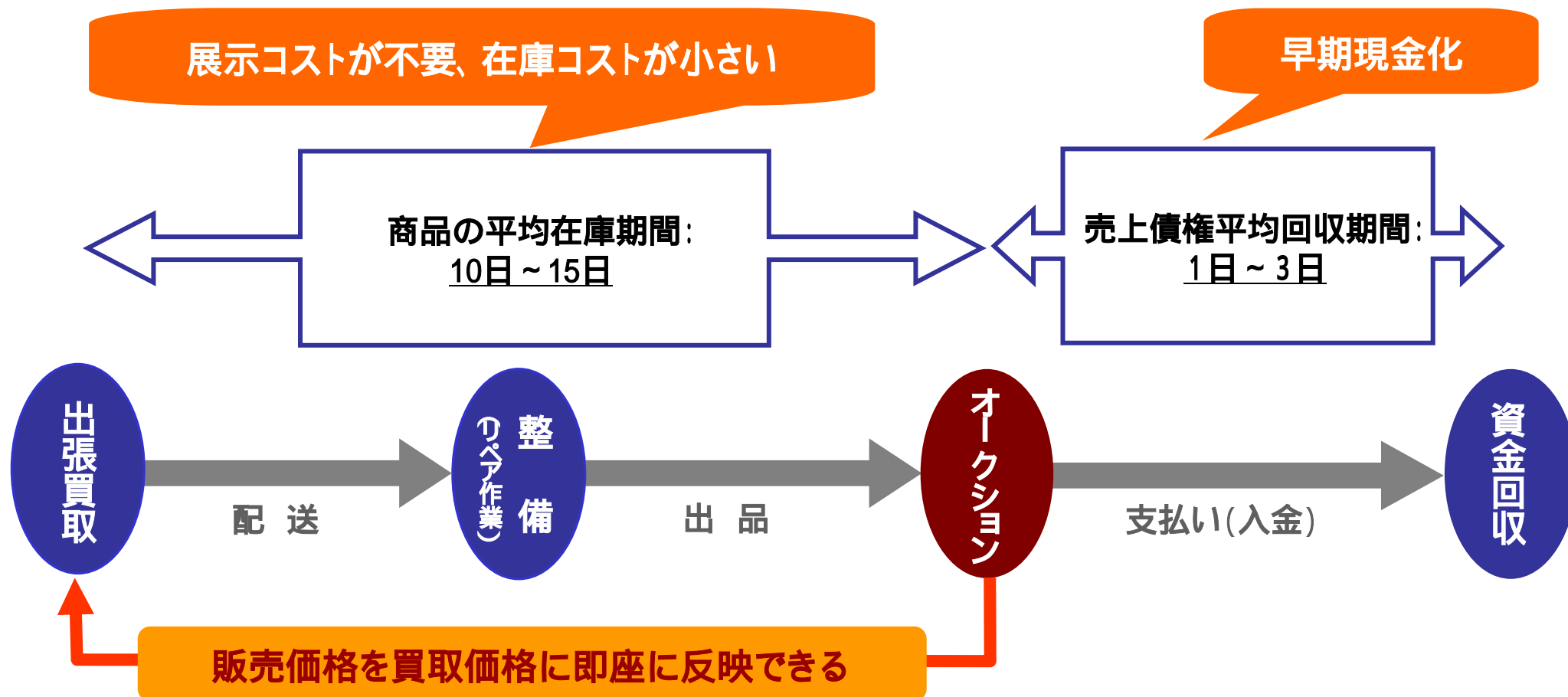


オートバイ買取専門店「バイク王」の全国展開&店舗展開をサポートするシステム構築





オークション販売を通じて、「商品・売上債権の回転期間短縮」、
「買取価格の適正化による利益確保」を実現している。



<特徴 1: 業績の季節変動>

下半期偏重型の業績推移

第7期(2005年8月期)

(単位: 百万円)

	1Q (04/9-11)	2Q (04/11-05/2)	3Q (05/3-5)	4Q (05/6-8)	通期 (04/9-05/8)
売上高	2,934	2,620	3,281	3,249	12,084
	5,554		6,530		

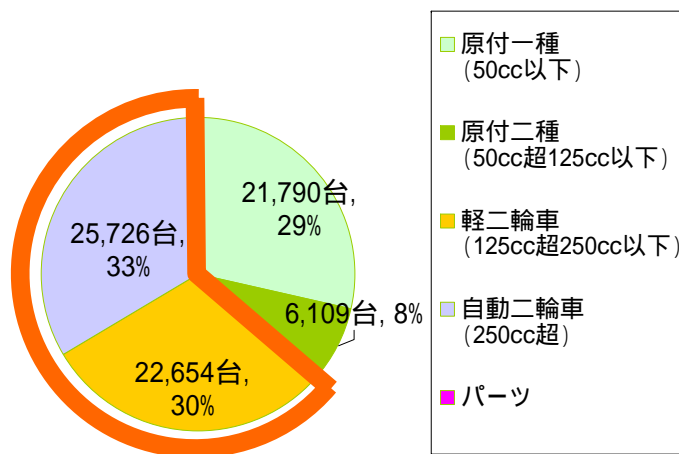
注 上記の各四半期毎の数値については、監査法人の監査を受けておりません。
ここでは、当社の社内資料を参考として記載しております。

<特徴 2: 販売車輛の構成>

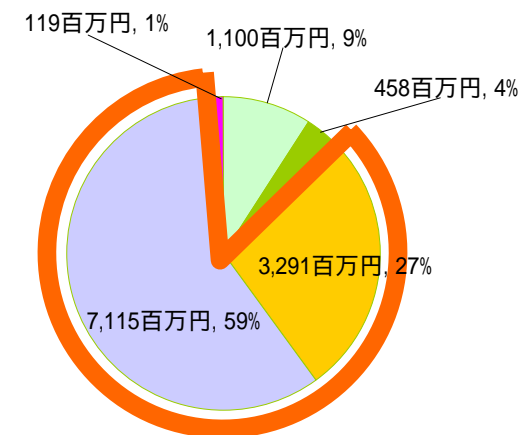
売上高構成比の85%以上
が、125cc超の車輛

経済価値の高い、
比較的大型の車輛

販売台数



売上高

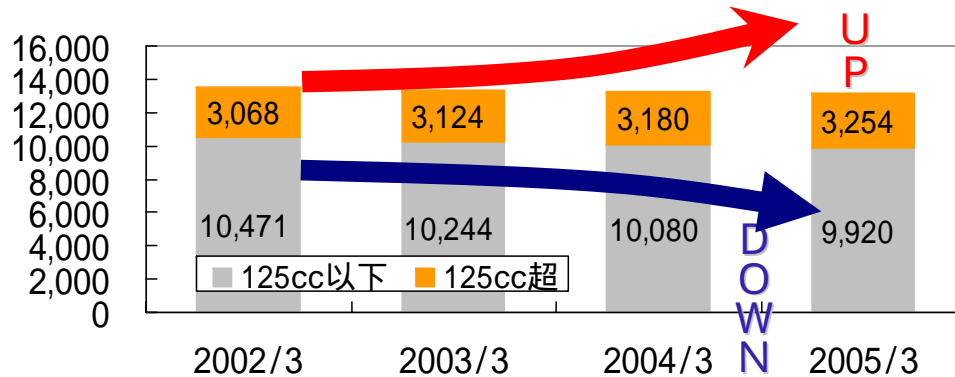


(単位:千台)

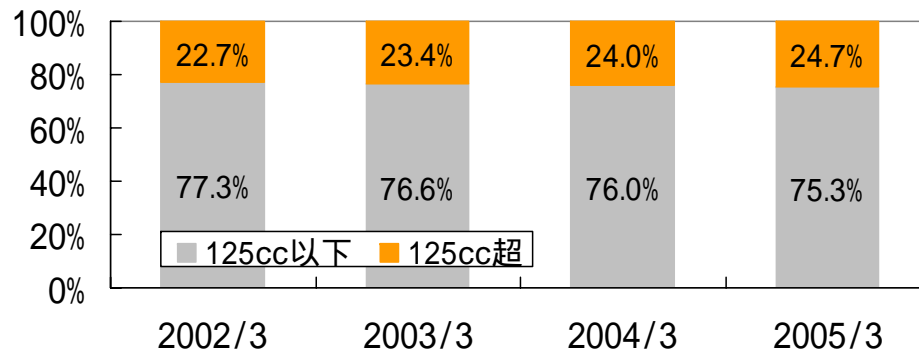
保有台数の推移

	2002年 3月末	2003年 3月末	2004年 3月末	2005年 3月末
125cc超	3,068	3,124	3,180	3,254
125cc以下	10,471	10,244	10,080	9,920
合計	13,540	13,369	13,261	13,175

(出所)日本自動車工業会



保有台数合計に対する割合



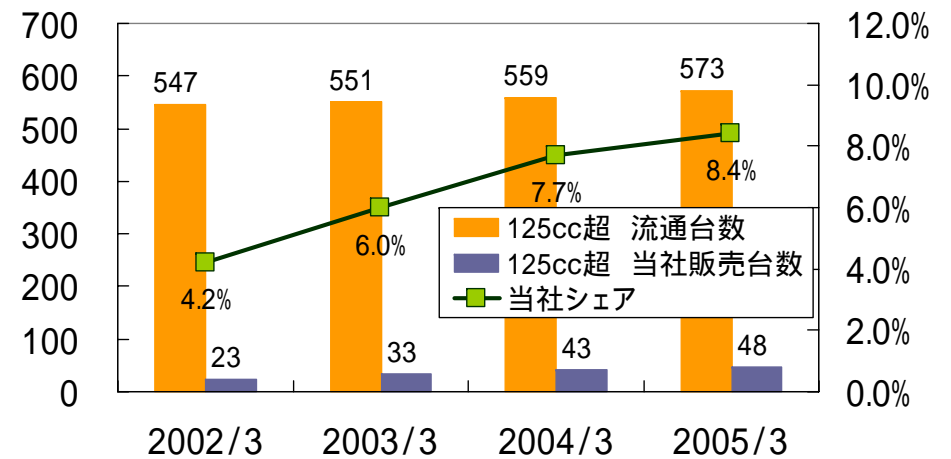
中古車流通台数の推移

	2001年4月～ 2002年3月	2002年4月～ 2003年3月	2003年4月～ 2004年3月	2004年4月～ 2005年3月
125cc超	547	551	559	573
125cc以下	-	-	-	-
合計	-	-	-	-

(出所)全国軽自動車協会連合会

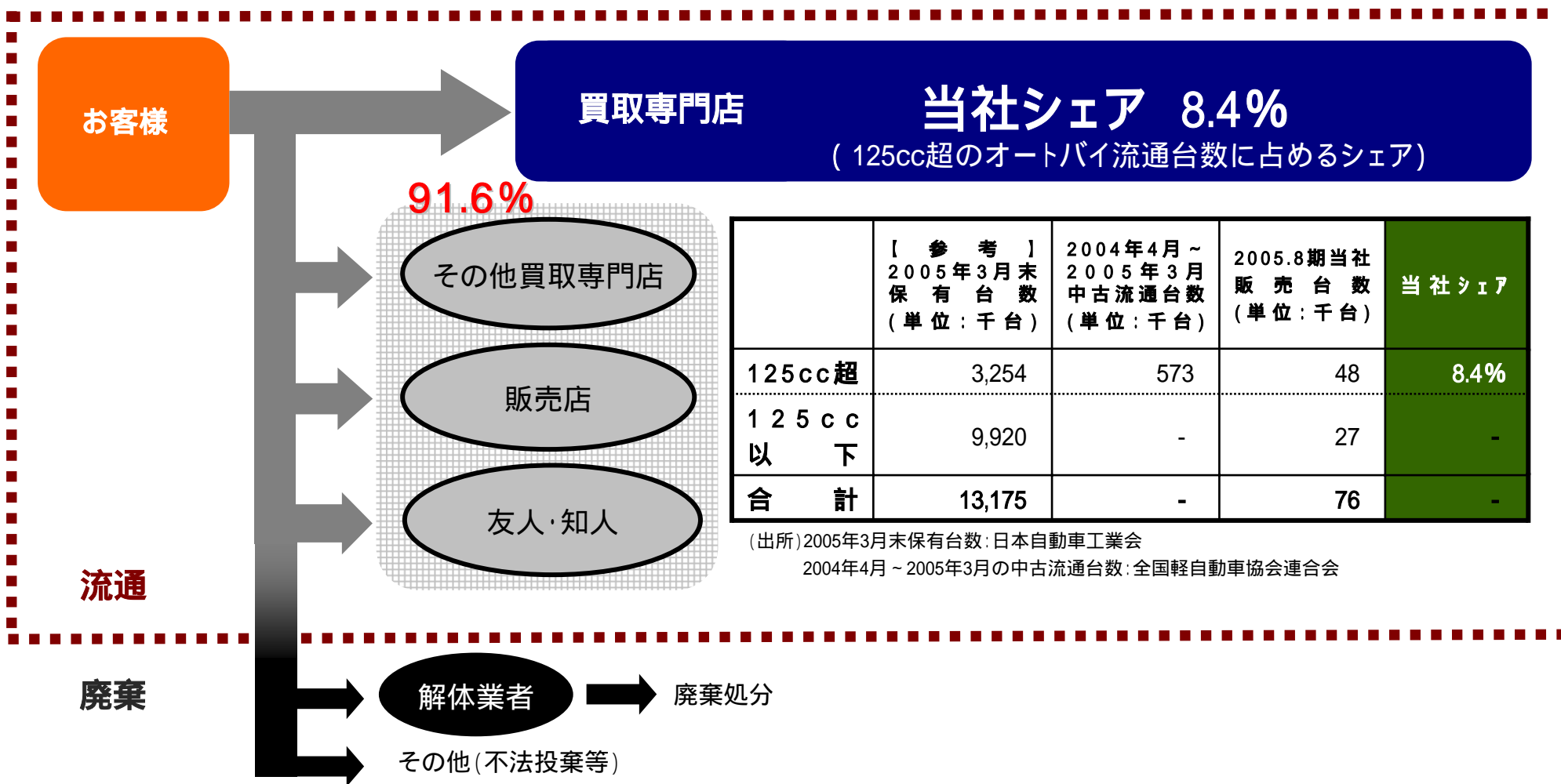
当社販売台数の推移

	2001年9月～ 2002年8月	2002年9月～ 2003年8月	2003年9月～ 2004年8月	2004年9月～ 2005年8月
125cc超	23	33	42	48
流通台数に 占めるシェア	4.2%	6.0%	7.5%	8.4%



中古オートバイの流通台数に占める当社のシェアはまだ低い。

中古オートバイの流通ルート



	【参考】 2005年3月末 保有台数 (単位：千台)	2004年4月～ 2005年3月 中古流通台数 (単位：千台)	2005.8期当社 販売台数 (単位：千台)	当社シェア
125cc超	3,254	573	48	8.4%
125cc以下	9,920	-	27	-
合計	13,175	-	76	-

(出所) 2005年3月末保有台数：日本自動車工業会
2004年4月～2005年3月の中古流通台数：全国軽自動車協会連合会



. 2006年 8月期 予想概況について

単年度事業計画の骨子

2006年 8月期 予想ハイライト

2006年 8月期 損益計算書(予想)

単年度経営方針

RE START

【2005年8月期】 経営効率の向上

PR戦略の強化

- (1) 広告戦略: ブランディング対策 「親しみやすさ」「安心感」
CPR分析等徹底した効果測定に基づくメディアミックス
- (2) 店舗戦略: 買取専門店 35 + パーツ販売店 1

新基幹システム (i-kiss) の本格稼働

【2006年8月期】 継続的成長と継続的改善

既存事業 (買取販売事業) の拡大・スピードアップ

事業領域の拡大

組織体制の強化

< 営業面 >

- (1) 既存事業: 「バイク王」100店舗体制へ 出店加速
ロードサイド型店舗 : 7 店舗 新規出店
小規模店舗 : 10 店舗 新規出店
- (2) 事業領域の拡大: 新規事業・販売チャネルの拡大
車輛販売事業 (小売) 「i-knew (アイニュー)」の確立
輸出スキームの創出

継続的成長

< 組織体制 >

- (1) 店舗運営能力の向上 (ex. ストアレベルマーケティング)
- (2) 部門別管理体制強化 / 営業効率の改善
- (3) 経営資源の効果的な配分 (ex. 人財配置、資産配分)
- (4) 目標管理に基づく行動

継続的改善

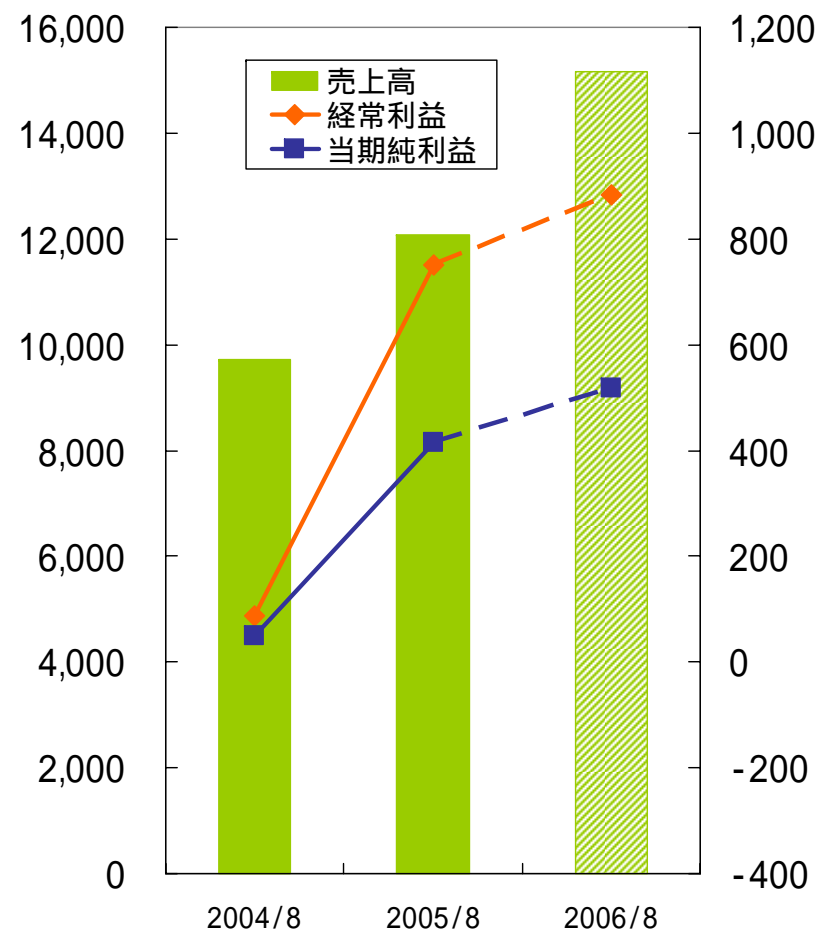
(単位:百万円)

売上高・利益の状況

売上高	:	15,155 百万円	(前期比 25.4%増)
経常利益	:	883 百万円	(前期比 17.6%増)
当期純利益	:	518 百万円	(前期比 25.0%増)

営業計画

販売台数	:	97,000台	(前期比 27.2%増)
店舗数	:	54 店舗	(前期比 50.0%増)
・ロードサイド型店舗	:	40 店舗	(前期比 21.2%増)
・小規模店舗	:	12 店舗	(前期比 500.0%増)
・車輛販売店舗	:	1 店舗	(前期比 -)
・パーツ販売店舗	:	1 店舗	(前期比 0.0%増)



2006年8月期 損益計算書(予想)



(単位:百万円)

	2005年8月期		2006年8月期(予想)		前期比	
	金額	売上対比	金額	売上対比	増減額	増減率
売上高	12,084	100.0%	15,155	100.0%	3,070	25.4%
売上原価	6,091	50.4%	7,436	49.1%	1,344	22.1%
売上総利益	5,993	49.6%	7,719	50.9%	1,725	28.8%
販売費及び 一般管理費	5,269	43.6%	6,913	45.6%	1,644	31.2%
営業利益	724	6.0%	805	5.3%	81	11.2%
経常利益	750	6.2%	883	5.8%	132	17.6%
当期純利益	414	3.4%	518	3.4%	103	25.0%



中期経営計画について

中期経営計画の骨子

中期経営計画 事業領域 1、2

経営指標の推移(予想)

経営理念

中期経営方針

オートバイライフの総合プランナー

「買取販売事業」の強化

「販売事業」の構築 < 買取バイクのEXIT多様化 >

「貿易事業」・「法人買取事業」の創出・構築

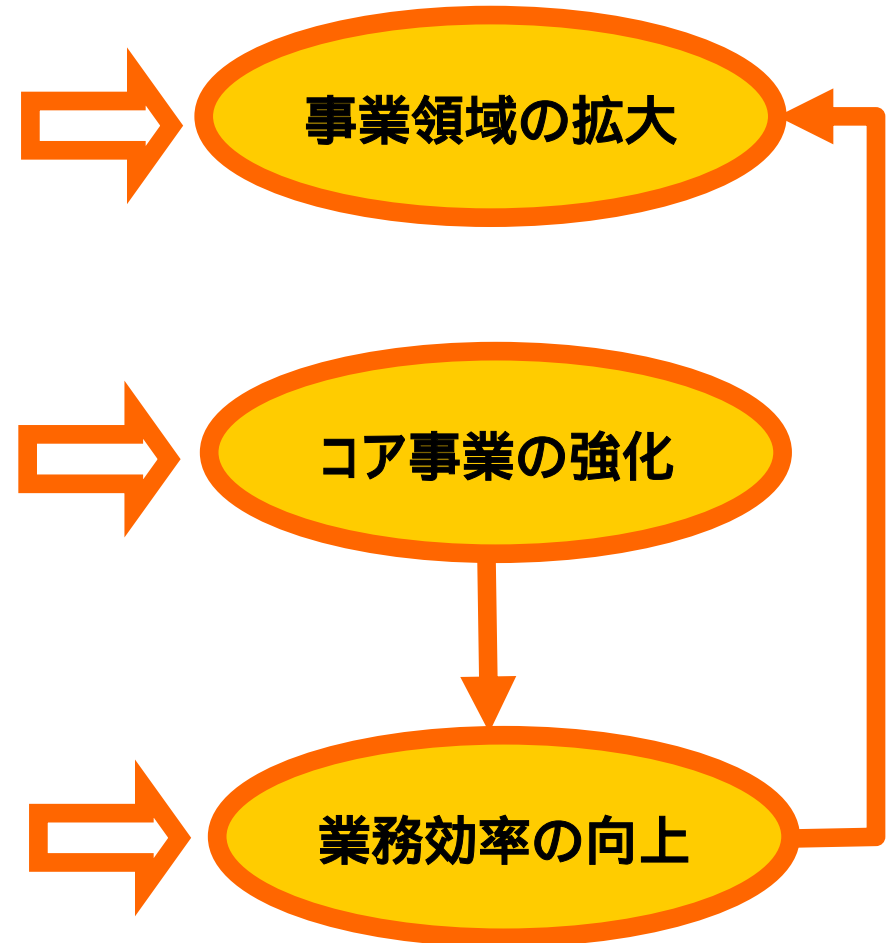
5ヶ年100店舗計画(2年目)

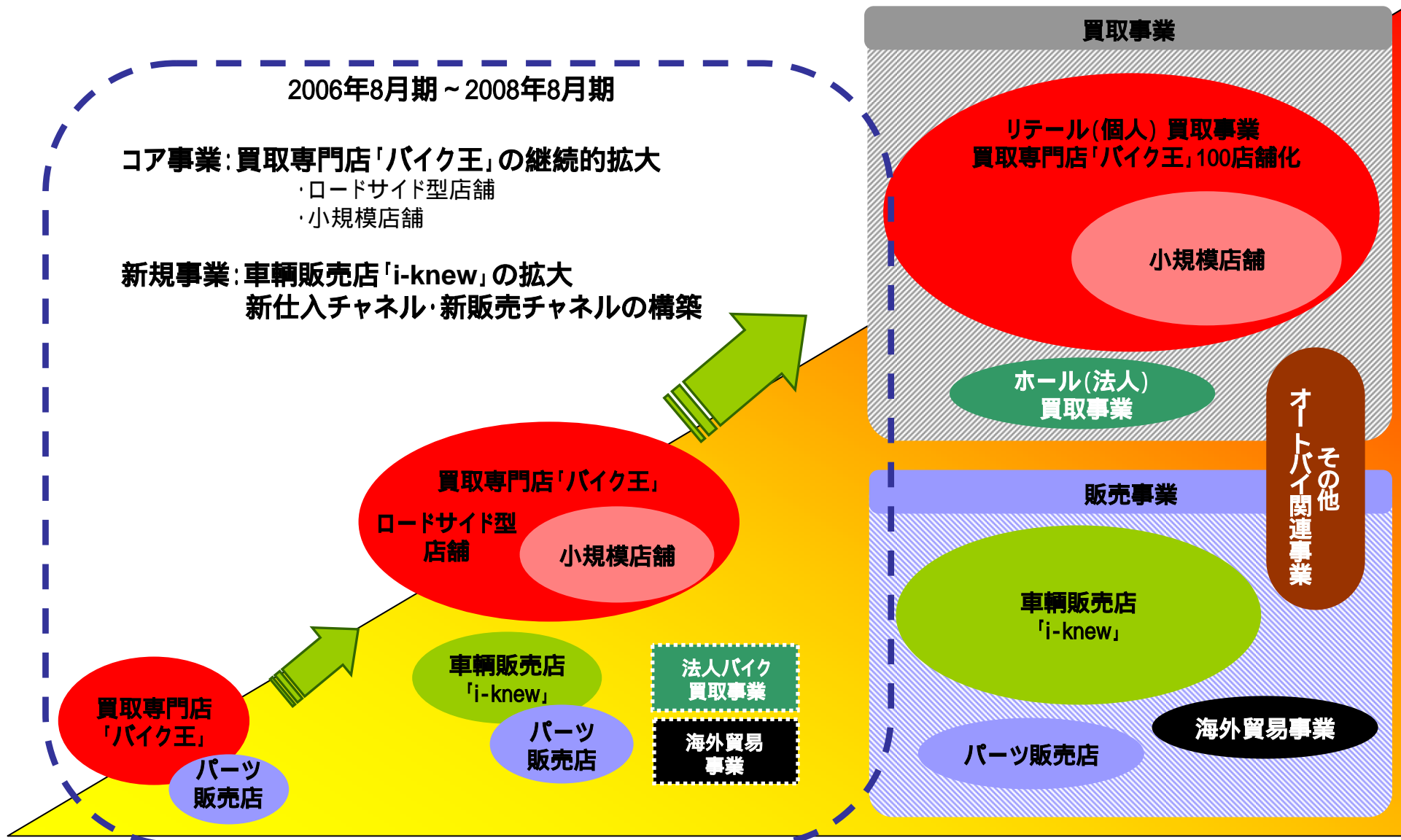
「バイク王」100店舗体制の構築本格化

「バイク王」ロードサイド型店舗

「バイク王」小規模店舗

「買取=バイク王」の図式を確立





中期事業マトリクス

既存事業

新規事業
の構築

新規事業
の創出

		ターゲット	形態	
チャンネル	買取	個人	ヘビーユーザー (コアユーザー)	出張買取 主体
			ライトユーザー (初心者)	店舗持込 主体
		法人	営業・提携	
	販売	個人	国内	店舗販売
			WEB販売 通販	
		海外	営業・提携	
法人		国内	営業・提携	
	海外	営業・提携		

事業展開

買取専門店
「バイク王」
ロードサイド型店舗

買取専門店
「バイク王」
小規模店舗

パーツ販売店
「バイク王パーツ」

法人バイク買取事業

車輛販売店
「i-knew(アイニュー)」

オンライン販売

海外貿易事業

法人販売

海外貿易事業

購入 保有 売却
の一連のサイクルを
トータルサポート
【市場の活性化&理念の実現】

チャンネルとターゲットに応じた
事業形態の展開

3カ年計画

(単位:百万円)

	2005年8月期		2006年8月期		2007年8月期		2008年8月期	
	金額等	増減率	金額等	増減率	金額等	増減率	金額等	増減率
買取店舗「バイク王」	35店舗	12.9%	52店舗	48.6%	66店舗	26.9%	81店舗	22.7%
車輛販売店舗「i-knew」	- 店舗	- %	1店舗	- %	3店舗	200.0%	8店舗	166.7%
パーツ販売店舗「バイク王パーツ」	1店舗	0%	1店舗	0%	1店舗	0%	1店舗	0%
店舗数合計	36店舗	12.5%	54店舗	50.0%	70店舗	29.6%	90店舗	28.6%
販売台数	762百台	14.9%	970百台	27.2%	1,140百台	17.5%	1,320百台	15.8%
売上高	12,084	24.5 %	15,155	25.4%	17,958	18.5%	21,335	18.8%
経常利益	750	768.5 %	883	17.6%	1,064	20.5%	1,275	19.8%
当期純利益	414	723.5 %	518	25.0%	624	20.4%	748	19.9%

「オートバイライフの総合プランナー」へ

経営理念

常に成長を求める事
共に成長を喜べる事

お客様の笑顔を追求する事

社会の発展に寄与する事
未来への文化を創造する事

そして常に夢を持ち続け
愛される企業を実現します

ご清聴、ありがとうございました。



株式会社アイケイコーポレーション



補足資料

会社概要

沿革

オートバイ買取専門店の特徴

基幹システムについて

人財教育について

認知度向上のための積極的な広告展開について

買取店舗の展開について 1、2

中古パーツ販売について

車輛販売店舗「i-knew」について 1、2

近年の法的規制緩和について

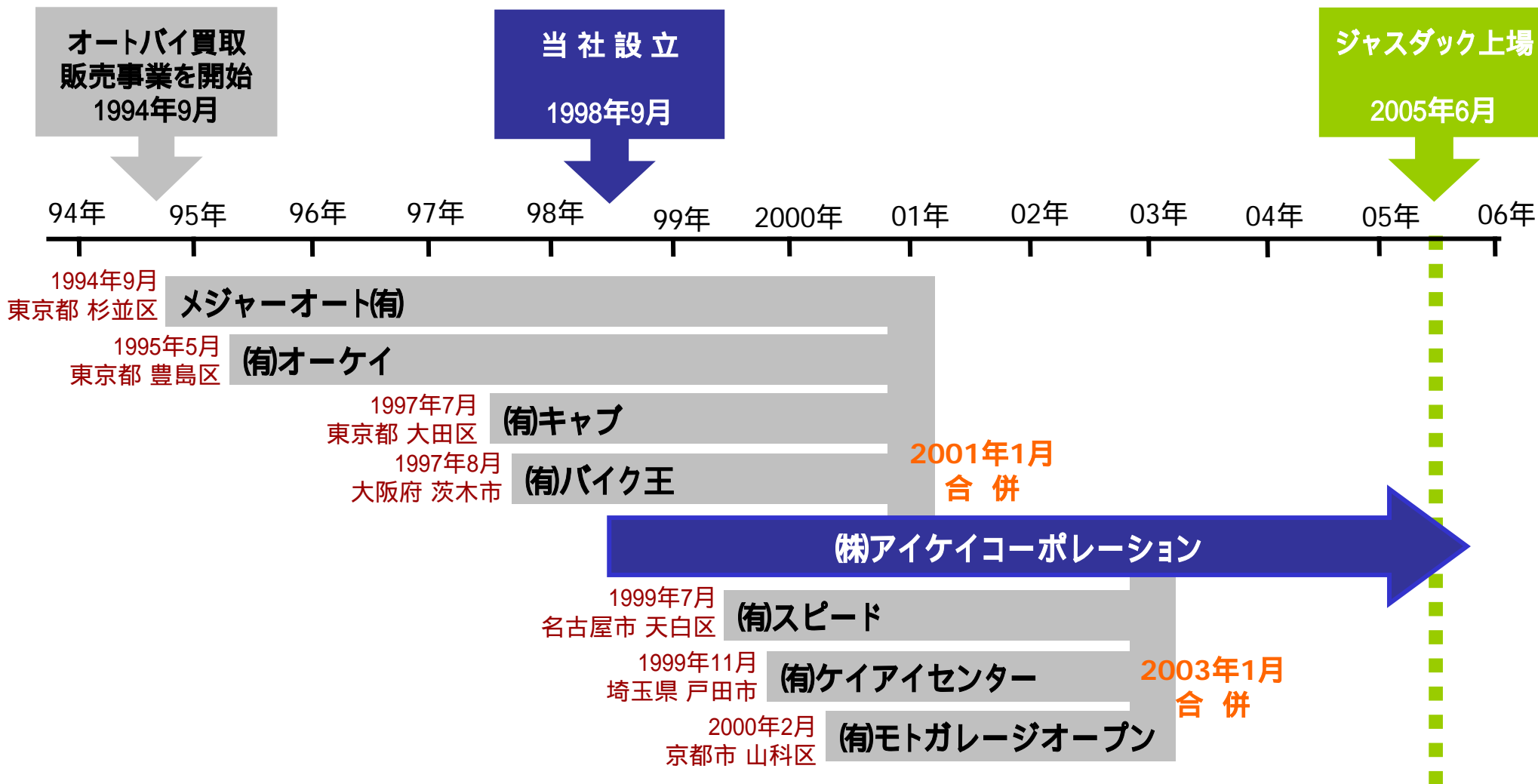


- ・ **本社所在地** 〒150-0022東京都渋谷区恵比寿南1-6-10 恵比寿MFビル14号館5F
- ・ **主な事業内容** オートバイの新しい流通システムを提案する「**バイク買取専門店**」の経営
- ・ **設 立** 1998年 9月 (創業 1994年 9月)
- ・ **従業員数** 391名 (2005年 8月末日現在)
- ・ **売上高** 12,084 百万円 (2005年 8月期)
- ・ **販売台数** 76,279 台 (2005年 8月期)

現在までの経緯

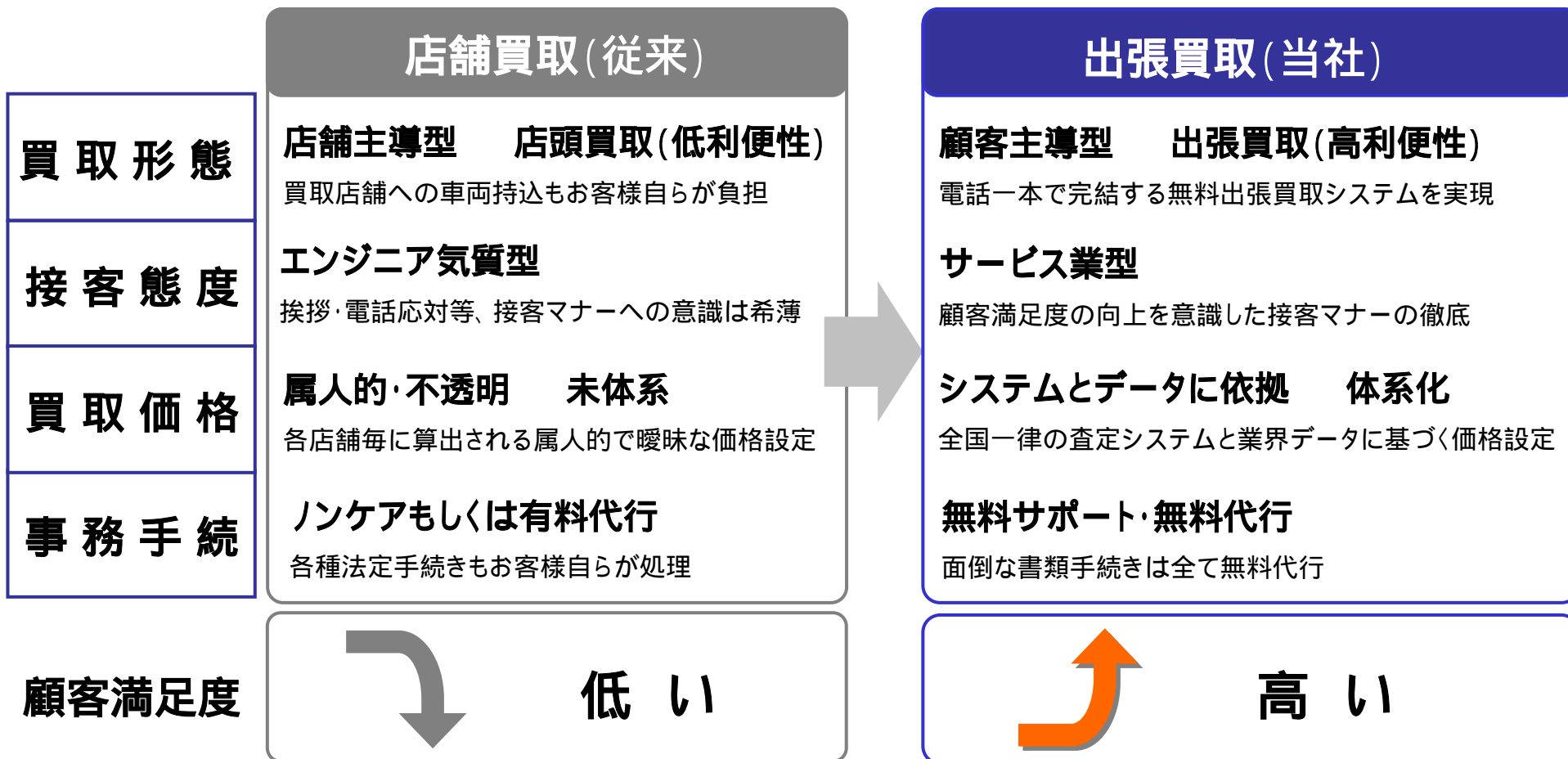
創業について	未確立な流通経路、不透明かつ不平等な買取価格並びに放置車輛・不法投棄による環境問題を鑑み、社会性及び公共性を具備した事業機会を見出し、安心して売却できる市場の形成、市場の信頼性向上による業界の活性化、リユースを通じて環境と共生する社会への形成に貢献、等を目指し、新しい流通システム確立の手段として中古オートバイの買取専門店「メジャーオート株式会社」(1994年9月)を設立。
当社設立と業態転換	1995年より、業界認知度向上並びに広告露出機会改善を複数ブランド展開で実現すべく、買取専門のグループ会社を順次設立、出店。 一方、グループ会社の総合コンサルティングを目的に、1998年9月1日、当社を設立。1999年11月、当社におけるオートバイ買取販売事業の開始。
グループ統合	その後、スケールメリットによるコストダウン、意思決定等の経営効率化こそ将来の事業成長に不可欠であると判断し、当社へのグループ会社統合を順次実施。

企業ステージに即した事業展開を実施し、競争力を高めてきた。





当社の「出張査定買取」のビジネスモデルは、従来の中古オートバイ買取システムと比較して、合理性と利便性を追及した「顧客志向」モデルである。

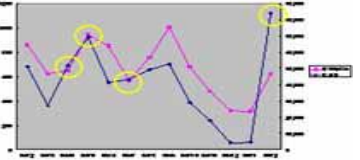




基幹システムによる情報の一元管理により、高品質のサービスを安定的に提供することが可能。


広告費用対効果測定システム

- アンケートによる広告媒体毎の効果算定
- 費用対効果の分析
- 今後の広告戦略の基礎データ蓄積




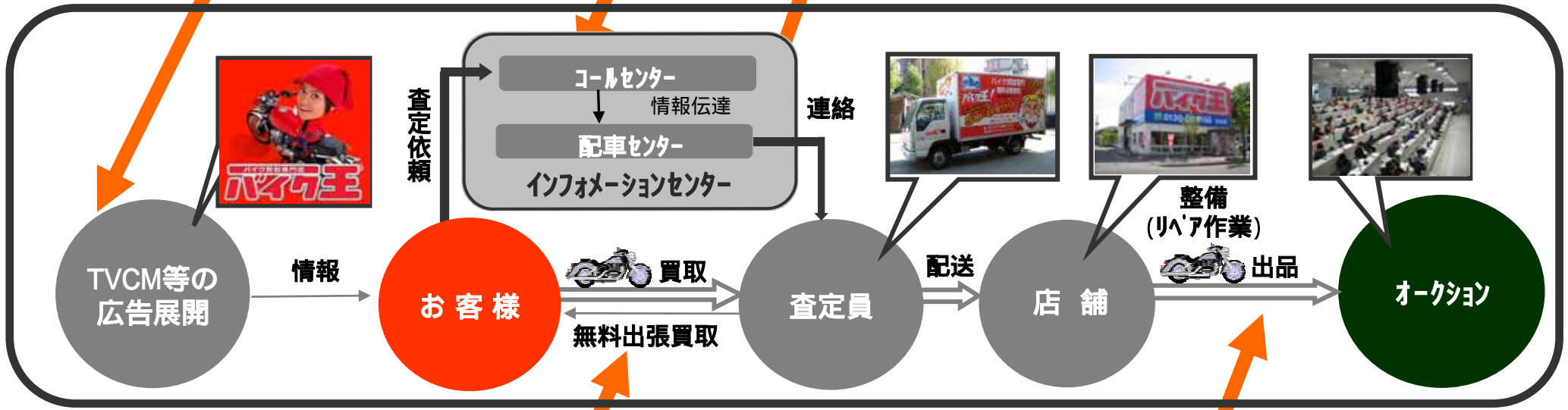
集約されたインフォメーションシステム

- 販売相場のデータベース化
- 買取相場を顧客へ伝達




迅速な配車を可能にする運行管理システム

- お客様の希望に合致する最適な査定コース
- 地図と顧客情報による配車レスポンスを向上させるGUI


革新的なPC査定システム

- 査定基準の係数化
- 価格提示の平準化
- 販売相場を買取価格へ連動



商品管理システム

- 在庫商品の管理
- 適切なオークション会場への出品

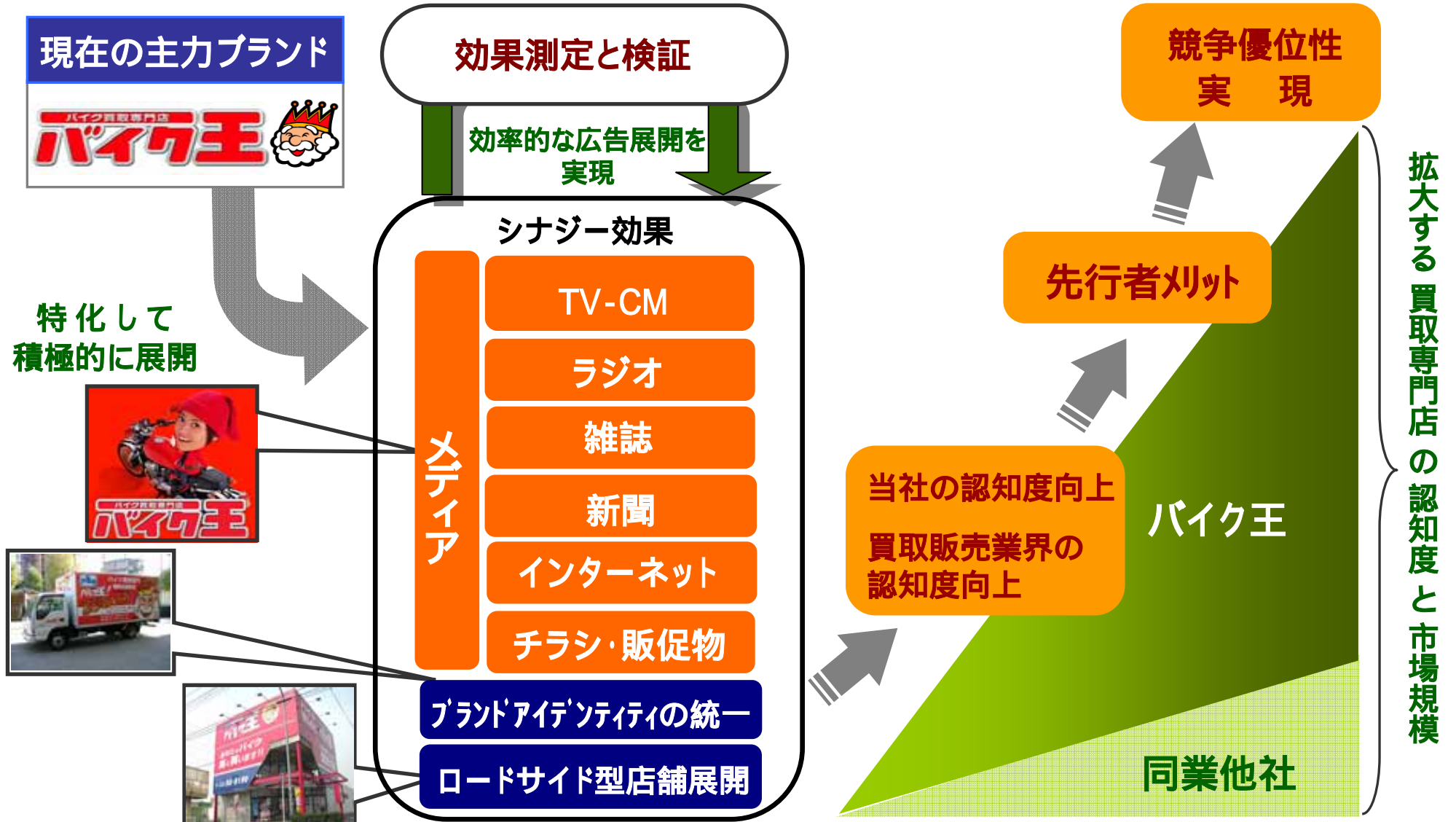
ヤマハ	TW-200	仙台
2JL-		
車両		
		
0504		



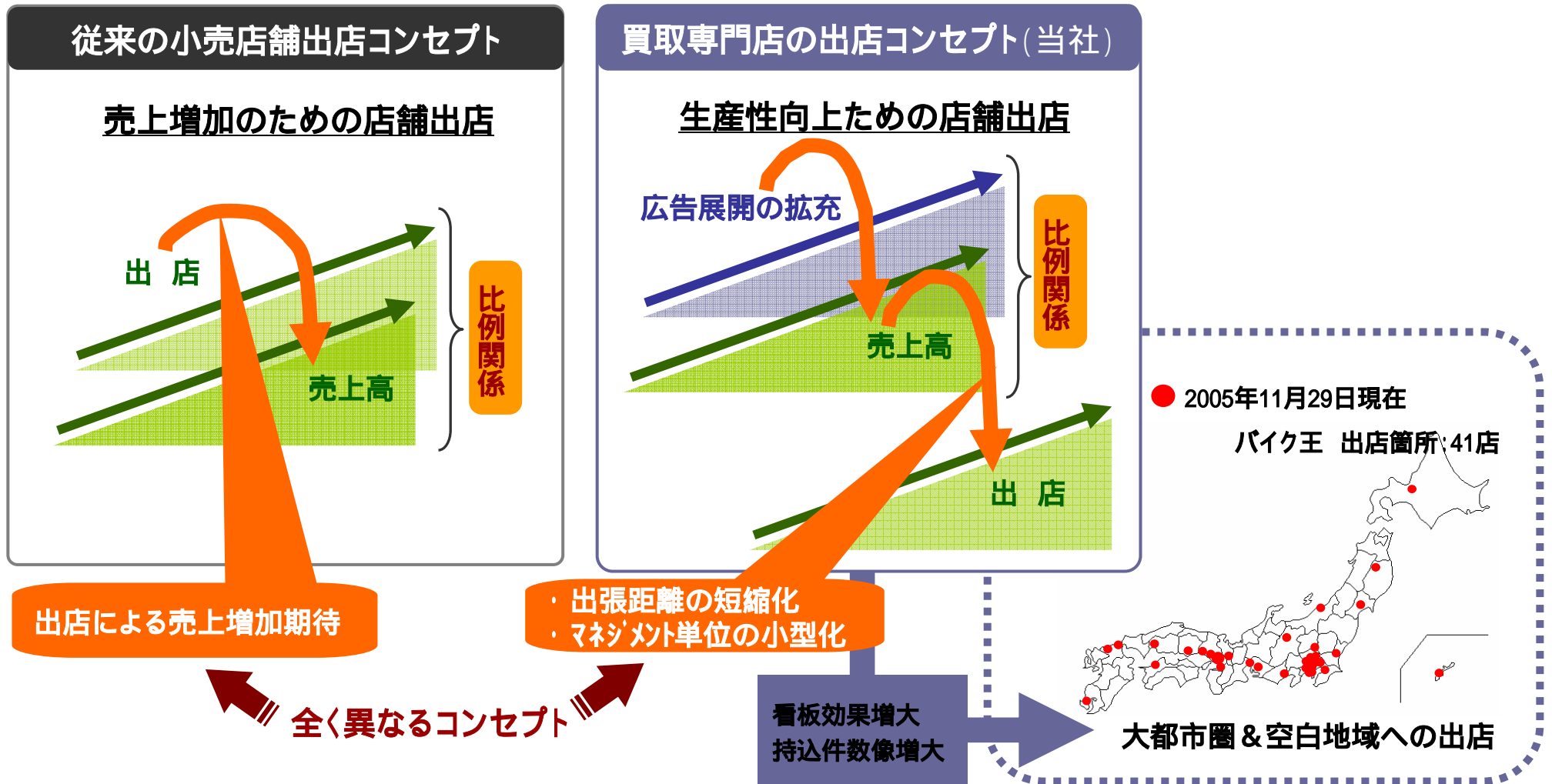
標準化された業務体系と徹底した社員教育制度により、オートバイ業界に精通していない人財でも、円滑な業務遂行が可能。



認知度の早期向上が競争の優位性を獲得する。



出店コンセプトは買取専門店独自の視点。
また、既に全国規模で展開しているが、まだ多くの出店余地がある。



ロードサイド型店舗と異なるパッケージ = 小規模買取店舗を出店し、新たな顧客ニーズ開拓と認知度向上を図る。

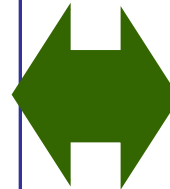
ロードサイド型店舗の店舗展開



2005年4月に移転・リニューアルオープンした福岡店



2005年5月に移転・リニューアルオープンした仙台店



小規模店舗の店舗展開



2005年6月に新規オープンした自由が丘店



2005年6月に新規オープンした下北沢店

出店目的 オートバイコアユーザー・ヘビーユーザーへのアピール

出店地域 幹線道路沿い

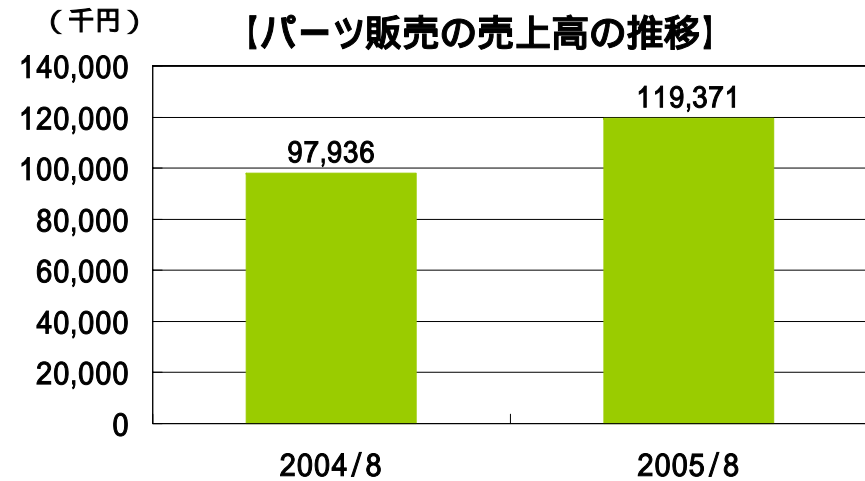
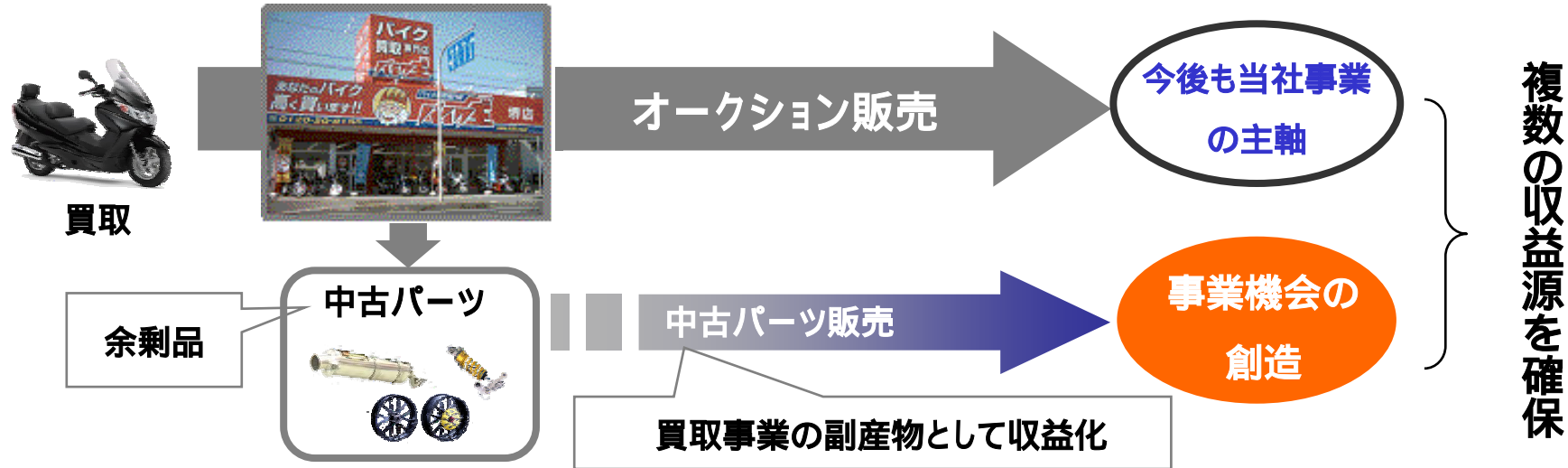
期待効果 今後も主要店舗パッケージ

出店目的 バイクユーザー + バイクユーザー以外の一般の方々へのアピール

出店地域 駅前繁華街等の生活地域

期待効果 多店舗展開による看板効果
急速な多店舗展開と認知度向上
地域密着型の営業能力開発と本部広告宣伝依存型構造からの脱却

新たな取組みとして、中古パーツの店頭販売を開始した。



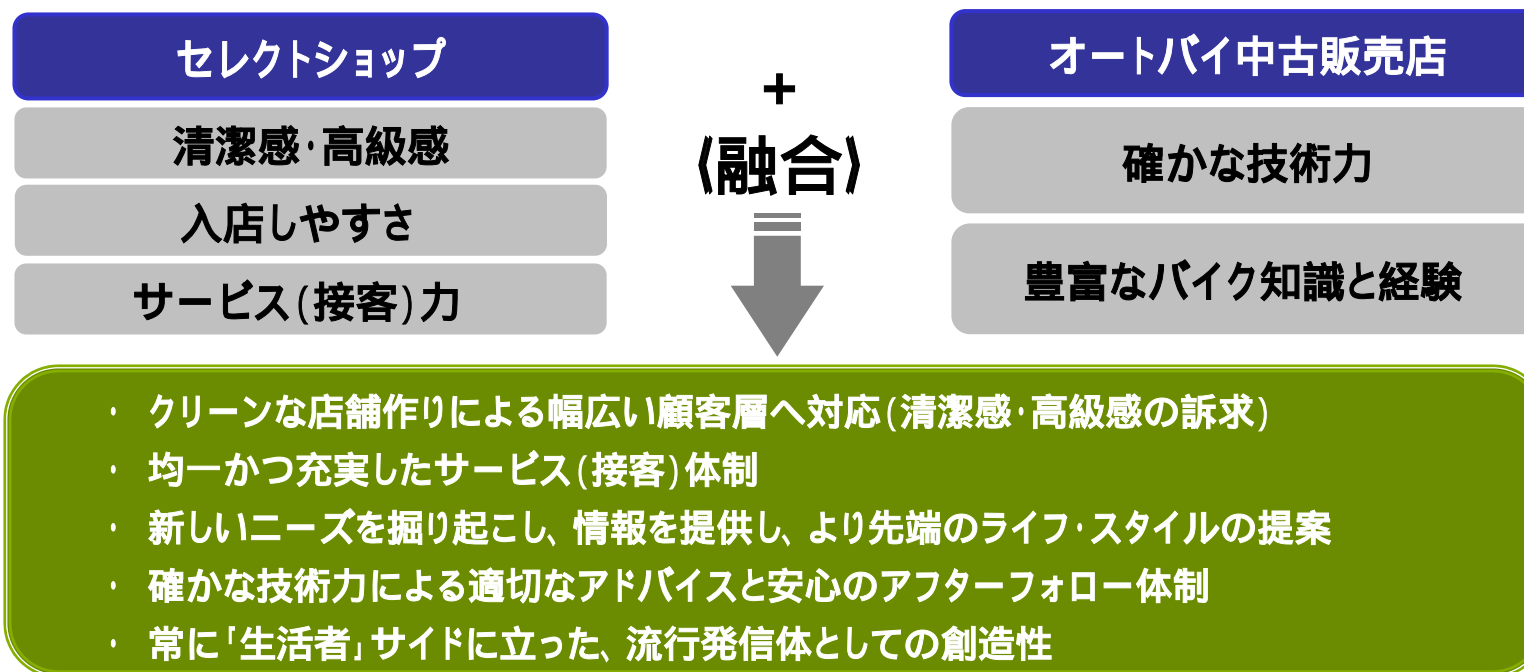
上記については、店頭販売のほかパーツオークションおよびWEBにおける小売販売を含んでおります

2005年9月、初の車輻販売店舗を出店。

販売市場への進出の背景

オートバイユーザーの当社に対する車輻購入希望の増加
独創的な販売パッケージの展開により、顧客層の拡大を図り、当社の理念であるオートバイ市場の活性化に寄与できるものと判断。

販売店コンセプト



中古オートバイのイメージ改善を行なう事による資源再利用意識の改善と循環型社会への貢献

車輛販売店「i-knew(アイニュー)」 1号店

店 内



概 観



i-knew



市場に対し好影響を与える法的規制緩和が近年相次いでいる。

1996年9月 大型自動二輪免許の新設と教習所での取得

大型自動二輪免許の新設にともない、従来は免許試験場で技能試験に合格(いわゆる限定解除)しなければ取得することが出来なかった大型バイク(401cc~)について、年齢18歳以上で、指定自動車教習所の卒業検定を合格した方は免許試験場での技能試験が免除になり、大型自動二輪免許の取得が容易になりました。

2005年4月 高速道路2人乗り規制の解除

これまで高速道路等での自動二輪の二人乗りが禁止されていましたが、年齢20歳以上で、大型二輪免許又は普通二輪免許を受けていた期間が3年以上の方であれば、高速道路等において運転者以外の方を乗車させて大型自動二輪車又は普通自動二輪車を運転 することができることになりました。

2005年6月 AT限定免許の新設

ここでのAT車とは、オートマチック・トランスミッションその他のクラッチ操作を要しない機構がとられており、クラッチの操作装置を有しないオートバイを指します。
近年、自動二輪車の出荷台数に占めるAT車の割合が約60%に達し、保有台数ベースでも約30%を占めているといわれる背景から、今回の新設となりました。事実、幅広いユーザー層に大型スクーターが支持されています。
「免許の種類」
AT限定大型二輪免許(～650cc) / AT限定普通二輪免許(～400cc) / AT小型限定普通二輪免許(～125cc)

株式会社アイケイコーポレーション

株式会社アイケイコーポレーション