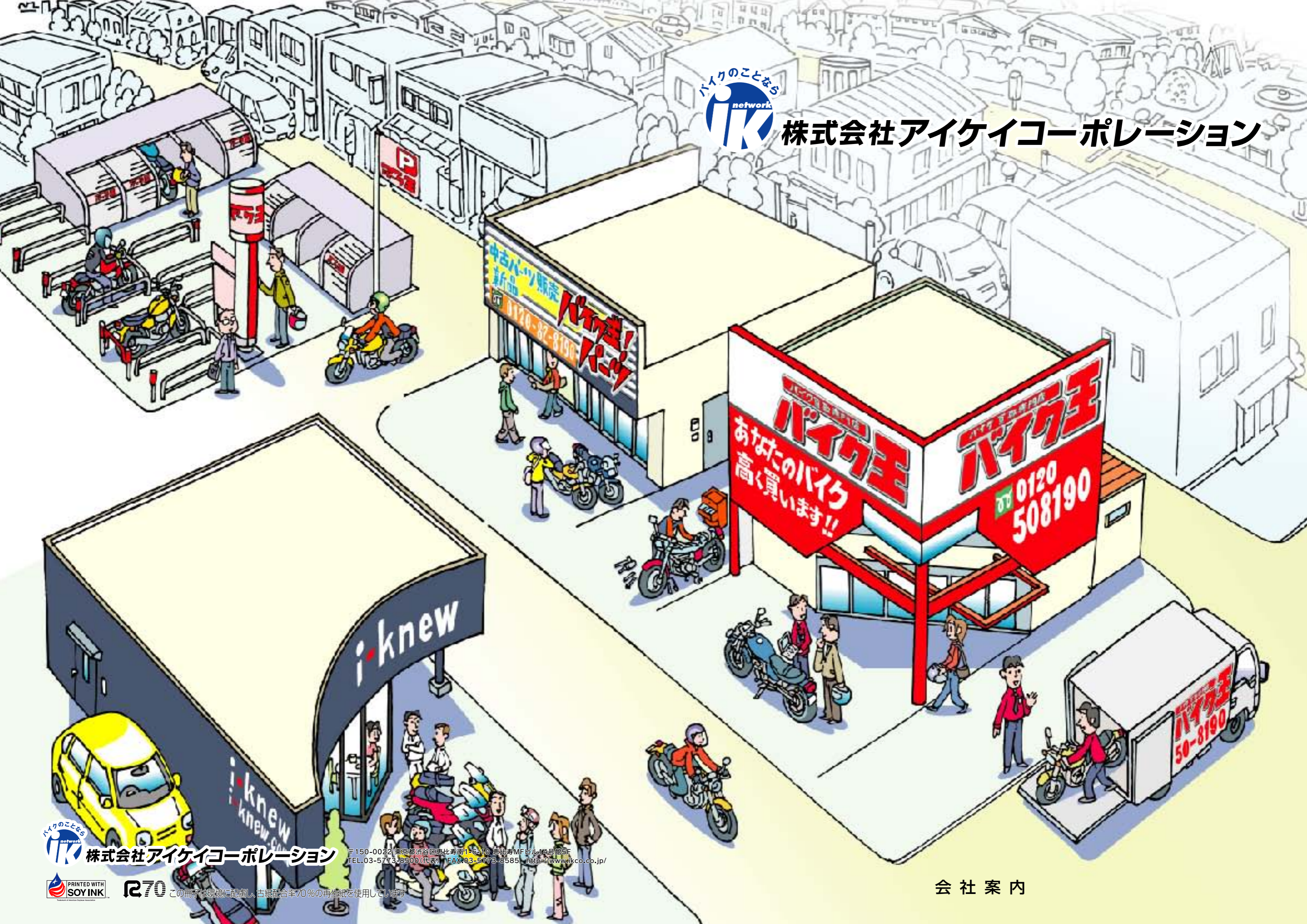




株式会社アイケイコーポレーション



株式会社アイケイコーポレーション

F 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
TEL.03-5773-8300(代表) FAX.03-5773-8585 http://www.ikco.co.jp/



270

この冊子は環境に配慮し古紙配合率70%の再生紙を使用しています

会社案内

アイケイコーポレーションのビジネスフィールドは
「オートバイライフの総合プランナー」へ向けて拡がり続けます



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める事

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

オートバイライフの総合プランナーを目指し、
私たちは進化を続けます。

株式会社アイケイコーポレーションは、オートバイ買取専門店「バイク王」を全国展開し、買取に特化したビジネスを行っております。

今日までオートバイユーザーの利便性を第一に、全国無料出張買取、申込受付24時間365日体制の整備をはじめ、サービスの拡充に努めてまいりました。さらに、創業当時よりビジネスモデルのIT化を意識・実践し、業界唯一のパソコン査定による全国統一の査定基準を実現させるなど、当社独自の工夫を重ねてまいりました。現在は新たな事業として、パーツ販売事業を皮切りに、車輛販売事業、二輪駐車場事業、海外輸出事業を始動させ、魅力的かつ拡張性の高いビジネスモデルの確立にも取り組んでおります。

2005年6月30日をもって、当社はジャスダック証券取引所への上場を果たすことができました(証券コード:3377)。これもひとえに皆様のご支援の賜と心より感謝申し上げます。

オートバイ業界は自動車業界に比べ、いまだ発展途上ではございますが、私たちは市場の活性化、リユース・リサイクルを通じた社会・環境問題への貢献に寄与するとともに、ビジョンに掲げております「オートバイライフの総合プランナー」の早期実現に向け、オートバイユーザーの方々が、より快適に、より安心してオートバイライフを満喫できるよう全力でサポートしてまいります。

アイケイコーポレーションの今後に、どうぞご期待ください。



取締役会長
石川 敏彦



代表取締役社長
加藤 長博

オートバイ買取専門店「バイク王」は、買取実績No.1

— オートバイ流通市場に新しいビジネスモデルを構築 —

アイケイコーポレーションが全国展開するオートバイ買取専門店「バイク王」は、オートバイ流通革命の最前線。ユーザーのオートバイを出張査定し、現金にて買取を行う「現金出張買取」を基本としています。買取後の車輛は、主に全国のオークション会場にて売却するため、在庫・展示コストの大幅な削減が可能。その分を買取価格に反映させ、お客様に還元しております。また買取価格には常に最新の相場情報を連動させています。

日本国内におけるオートバイの保有台数は、約1,317万台(2005年3月末現在)。これは、国民の10人に1人がオートバイユーザーである計算となり、オートバイが日常的移動手段として多くの人に支持されているひとつの指標となっています。しかしながら、従来の中古オートバイ市場は、流通ルートや査定基準に未整備な部分が多く、放置車輛の問題もあり、必ずしも良好なイメージとはいえませんでした。そこで当社は、オートバイユーザーが安心して利用できる合理的で透明性の高い市場環境の必要性を考え、そのあり方を模索し、独自のビジネスモデルを構築してきました。その後、店舗・広告戦略による認知度向上、基幹システムの拡充、組織体制の強化を進め、アイケイコーポレーションのビジネスモデルは現在も進化を続けています。



メディアプロモーション



インフォメーションセンター



パソコン査定



戦略型小規模店舗

迅速な対応と利便性向上により 高い顧客満足度を獲得。

全国の買取拠点からお客様ご指定の場所・時間に専門の査定員が直行する無料出張買取。全国統一の査定基準による明瞭かつ適正な買取価格の提示。トラブルの無い現金決済。アイケイコーポレーションは、常にオートバイユーザーの立場で考え、その利便性を追求してきました。お客様が望む安心と信頼のサービスをお届けするためにスタッフは一丸となって日々業務に取り組んでいます。

100店舗体制に向け出店加速。 小規模店舗導入により、さらなる認知度の向上をめざす。

アイケイコーポレーションの主力ブランド「バイク王」は、100店舗体制に向け、買取拠点の全国展開を進めています。店舗スタイルは、ユーザーの目に触れやすいロードサイド型店舗を基本としており、信頼される買取専門店のオンリーワン・ブランドとして着実に成長を遂げています。

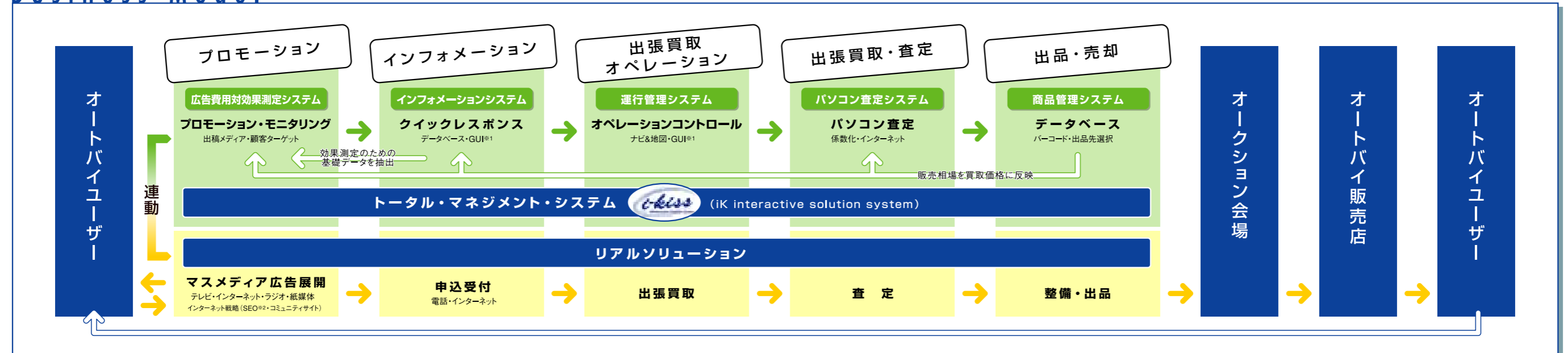
サービス

- 24時間365日受付
コールセンターにおける24時間年中無休の電話受付。「今すぐ」という要望にもクイックレスポンスでお応えしています。
- 無料出張買取
十分な商品知識と接客マナーの教育を受けた査定員が、パソコンを使用して査定。ご成約の場合、その場で現金決済し、買取証明書を発行します。
- 手続き代行
名義変更、廃車手続きなどの代行、ローンの残債処理など、売却時に発生する面倒な手続きもトータルにサポートしています。

店舗展開

- ロードサイド型店舗
コアユーザーへのアピールを目的に主要幹線道路沿いに出店。看板等での視覚的効果を図り、新規顧客の獲得、地域顧客の開拓に努めています。
- 戦略型小規模店舗
本部広告宣伝に依存しない営業能力の開発を目的に、駅前繁華街等の生活地域に出店。当社ならびにオートバイ買取業界の認知度向上を図っています。

Business Model



※1 GUI (Graphical User Interface) : グラフィック表示やマウス操作等、視覚的・感覚的な操作が可能な画面データの表示・入力等の方式。 ※2 SEO (Search Engine Optimization) : 効果的なプロモーションを行うために該当ページを検索エンジンの上位に表示させ、利用者の目に留まりやすくする対策。

Promotion

よりあなたの生活に近く。 攻めのメディア戦略。

プロモーション展開

積極的かつ効果的な広告宣伝により ブランド認知度を向上。

オートバイ買取専門店という新しい流通システムと「バイク王」ブランドを広くユーザーに認知していただくために、アイケイコーポレーションでは早くから、テレビ・インターネット・ラジオ・雑誌などを活用した広告宣伝活動に力を入れてきました。また、お客様のニーズを喚起する効果的な広告宣伝活動を展開するために、広告の費用対効果を測定する独自のシステムを開発し、継続的なモニタリングと多面的な分析を行っています。分析結果は広告出稿、各種キャンペーンやイベント等の企画を連動させたメディアミックスに活用しています。



バイク王TVCM素材 (2005年2月～)



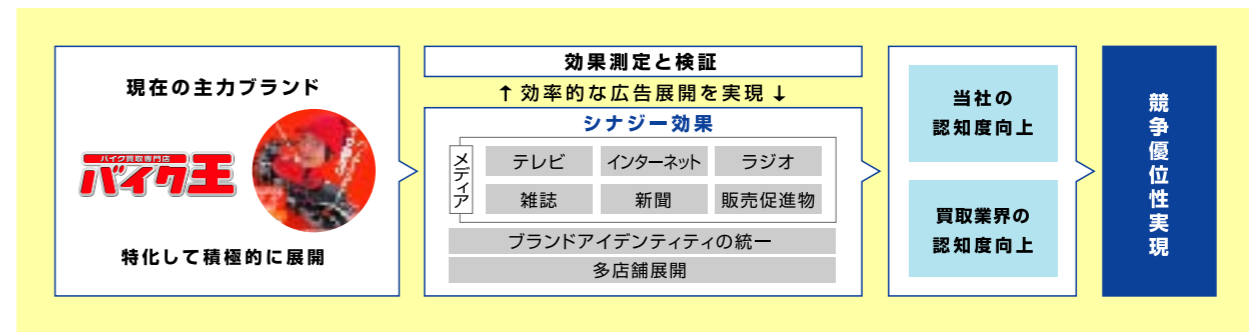
バイク王携帯サイト



バイク王webサイト



バイク王ポスター (2004年2月～2005年1月末)



■紙媒体

オートバイ専門誌をはじめ、雑誌・新聞などにおいて、マーケティングデータに基づき、ユーザーのニーズに合わせた展開を行っています。

■電波媒体

テレビCM、ラジオCMでは、「親しみやすさ」、「安心感」を打ち出すことで、コアユーザーだけではなく、幅広い層のターゲット強化を図り、レスポンスを増強させる戦略を取っています。

■インターネット媒体

買取事業の実動サイトとして「バイク王」のwebサイトを開設。また潜在顧客開拓を目的としたコミュニティサイトを設置し、ユーザーに向けて当社事業の存在をアピールするとともに、ユーザー動向を察知するツールとして活用しています。

■イベント

コアユーザーが多く集う環境下において、当社事業の積極的なアピールを実施。買取事業の仕組みを広く知っていただくとともに当社サービスをご利用いただける方の誘引に努めています。

IT System

信頼のサービスを支える 最新鋭のITシステム「i-kiss」。

ITシステム

独自構築のITシステムが 全国統一基準に基づく安心査定を実現。

全車種を取り扱い対象とした全国統一の査定基準による買取価額の策定は、当社が独自開発したトータル・マネジメント・システム「i-kiss」によって、支えられています。

i-kissは、買取業務の各オペレーションにおいて、個別に構築されてきた各システムを強化・統合した新しい基幹システム。リアルソリューションと連動したi-kissは、お客様への適切なサービスを迅速に提供することを可能としました。i-kissはそのほか、さまざまな場面で戦略的に活用されており、当社の大きな強みとなっています。



ビジネスモデルを支える独自のITシステム



■広告費用対効果測定システム

アンケート等によって基礎データを蓄積し、広告出稿における費用対効果を各エリア、各広告媒体毎に多面的に測定・分析しています。

■インフォメーションシステム

販売相場をデータベース化し、それに連動した適正な買取価格を迅速に、お客様にご提示しています。

■運行管理システム

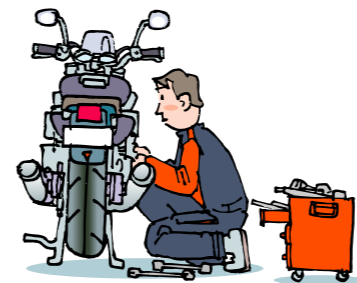
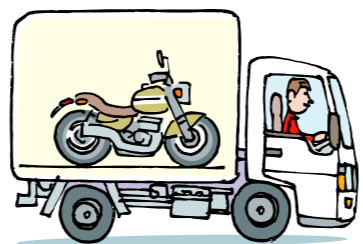
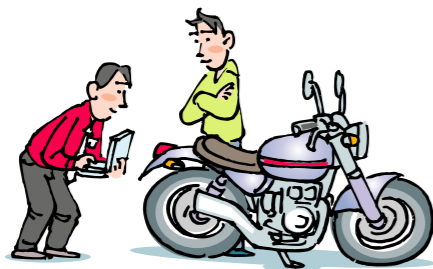
査定員のスケジュール管理、地図とカーナビを連動させた到着予定時間の算出などに活用することで効率的な稼働を実現しています。

■パソコン査定システム

インターネット回線を通じたデータの送受信に加え、販売相場のデータベース、査定項目の係数化により全国統一の査定基準を確保しています。

■商品管理システム

データベースで情報を一元管理するとともに、バーコードを用いて在庫を管理し、適切なオークション会場への出品・売却を実現しています。



Personnel Training

人材を「人財」にするための努力を、決して惜しまない。

人財育成

組織パフォーマンスの最大化を図る充実の社員教育制度。

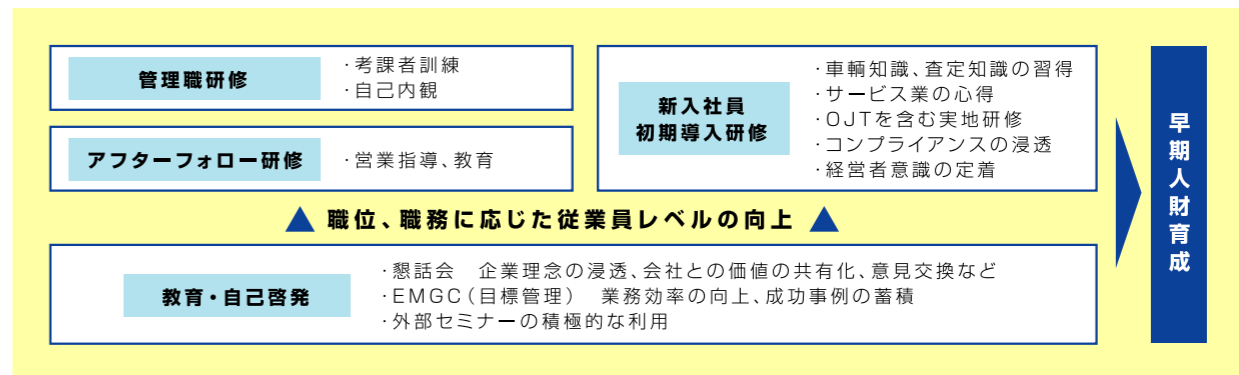
アイケイコーポレーションは、事業拡大と成長において最も重要な経営資源は、「ヒト」と考えています。

当社の人財教育においては、各種システムの整備と本質的な人財教育の運動により、入社後短期間に即戦力化することが可能となっており、結果としてサービスの質を落とすことなく、お客様との信頼のコミュニケーションを実現しています。また、各職位・職務に応じた研修制度を設け、専門知識の習得、理念・経営目的の浸透、マネジメントスキルの向上を図っています。



最優秀者にはカップと副賞が授与される「成果発表会」

今後、効率的な企業運営が可能となるよう組織パフォーマンスの最大化を図り、就業意識向上、自律的かつ強固な組織体の構築を目指しています。



人財：当社では、最も重要な経営資源は「ヒト」である、との考えに基づき、一般的な用語である「人材」ではなく「人財」を用いています。

■ 研修

新入社員初期導入研修は、入社後のビジネスイメージの醸成、同期メンバーとの相互理解、職場生活の基本行動の理解を目的に実施。即戦力化に向け、座学と実務による研修を行っています。主に役職者を対象とした研修では、マネジメント知識、部下を動機付けする理論と手法を学び、組織力の強化を図っています。

■ 教育・自己啓発

経営トップと社員の価値観の共有を目的とした定期的な懇話会の開催、従業員の成長スピードを速めることを狙いとしたEMGC(Every Month Growing up Campaign)活動等、業務効率の向上、企業理念の浸透、企業風土の醸成に向けて取り組んでいます。

Cash Flow

「革新」的なビジネスモデルは常識の壁を突き破る。

キャッシュ・フロー

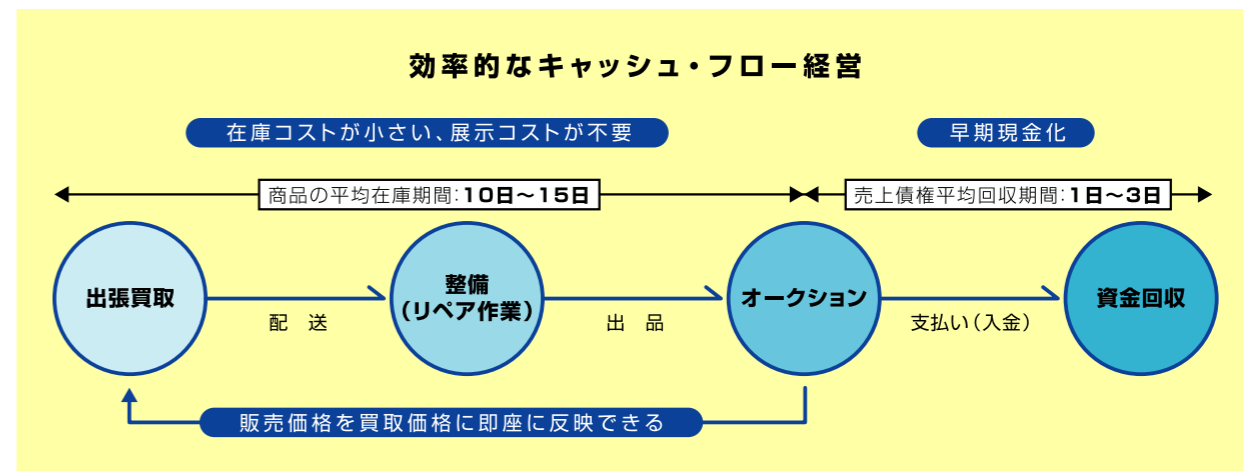
事業拡大を支える優れた財務基盤。

アイケイコーポレーションは、従来にはないビジネスモデル、全国展開のスケールメリットとサービス品質の統一化により、高い効率性と収益性を実現しました。また、他社に先行することで高い認知度とゆるぎない優位性を獲得し、他の追随を許さない経営基盤を実現しています。また当社は、現金にて買取を行う「現金出張買取」を基本としています。買取後の車輛は商品価値を高めるために自社で整備を行い、主として業者向けのオートバイオークション会場を通じて販売します。これにより商品の在庫期間は短縮され、保管に要する人員・スペースの確保等



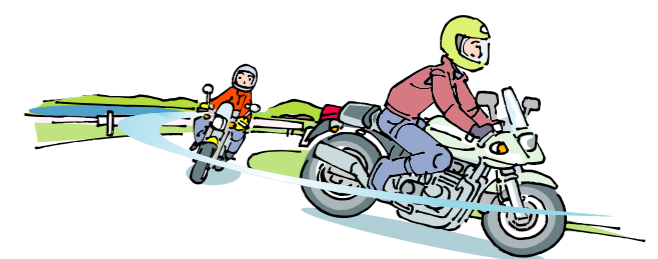
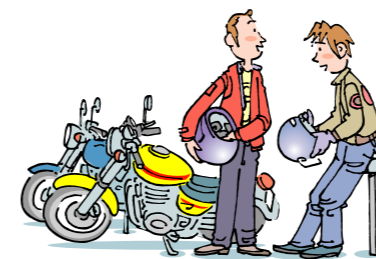
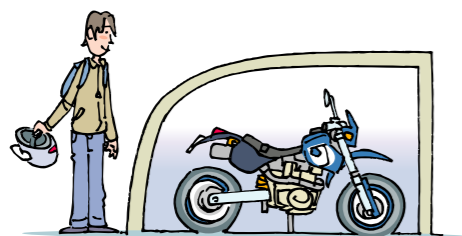
買取価格の設定をオークション相場と連動させる

にかかるコストは大幅に抑制されています。換金率も極めて高く、オークション出品におけるトップシェアの実績も売却を有利にしています。さらに買取価格の設定をオークション相場と連動させることで、より効率的なキャッシュ・フロー経営を実現。この健全な財務基盤が、急速な事業展開を支える大きな強みとなっています。



■ 買取価格の適正化による高水準の成約率と高い収益性
オークション中心の売却スキームにより在庫・展示コストを削減し、販売価格を買取価格に即座に反映。成約率と収益性の両立が可能となりました。

■ 低リスク・高効率のスピード売却
買取から売却までの期間は10~15日。売上債権の回収期間は1~3日。低リスク・高水準の資金効率が事業の拡大・成長の基盤となっています。



The Next Stage

オートバイライフの総合プランナーへ。 アイケイコーポレーションは加速し続ける。

新規事業

新規事業の創出・確立により 企業価値の最大化を図る。

アイケイコーポレーションは、主力ブランドとしてのオートバイ買取専門店「バイク王」の拡充を図ることと並行し、新規事業にも精力的に取り組んでいます。

まず、販売事業として、パーツ販売店「バイク王パーツ」、車輦販売店「i-knew」をオープン。新たな販売チャネルの創出を図るとともに、買取に並ぶ当社の2大事業とすべく積極的に展開していきます。

また、2006年3月に設立しました二輪駐車場事業を営む当社子会社「株式会社パーク王」では、大都市圏における慢性的な駐車場不足、違法駐車による交通問題の緩和を目的に、社会貢献に根ざした事業を行っていきます。このほか、海外市場への輸出事業も本格的に始動させ、魅力的かつ拡張性の高いビジネスモデルを創出・確立することで、業容拡大の機会を獲得し、企業価値の最大化を図ります。

アイケイコーポレーションは、これまでお客様の声を事業に反映させてきました。今後も、オートバイの購入・保有から売却までの一連のサイクルをトータルにサポートする「オートバイライフの総合プランナー」として、より多くの方々にオートバイの魅力を伝えるとともに、オートバイ市場の活性化への寄与、リユース・リサイクルを通じた社会への貢献に基づいた事業を展開していきます。



■ パーツ販売店 「バイク王パーツ」

買取車輦の整備時に発生する良質な中古パーツを従来の業者向けオークションで売却することに加え、一般ユーザー向けにも販売しています。



■ オートバイショップ 「i-knew (アイニュー)」

オートマチック車の品揃えに重点を置き、ファッション性の高い内装やカフェ併設等の工夫を施しています。車輦に加えて、雑貨・小物類もラインナップ。ライフスタイル提案型店舗として、「新感覚のオートバイ販売店」を目指しています。



■ オートバイ専用駐車場「パーク王」

オートバイユーザーにより安心して目的地へ行っていただける環境創出を念頭に事業を展開。一時貸し、月極貸しの両面から駐車場を提供しています。



■ 輸出事業

海外市場における個人・法人をターゲットとした新たな販売チャネルの創出を進めています。