



平成 18 年 8 月期 決算短信 (連結)

平成18年10月13日

上場会社名 株式会社アイケイコーポレーション 上場取引所 東2・JASDAQ
 コード番号 3377 本社所在都道府県 東京都
 (URL <http://www.ikco.co.jp/>)
 代表者役職名 代表取締役社長
 氏名 加藤 義博
 問い合わせ先 責任者役職名 経営企画室・人材管理室・経営管理室管掌取締役
 氏名 松本 博幸 TEL (03) 5773 - 8414
 決算取締役会開催日 平成 18 年 10 月 13 日
 米国会計基準採用の有無 無

1. 平成18年8月期の連結業績 (平成17年9月1日～平成18年8月31日)

(1) 連結経営成績 (注)記載金額は、百万円未満の端数を切り捨てて表示しております。

	売上高		営業利益		経常利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%
18年8月期	16,709	()	1,182	()	1,265	()
17年8月期	()	()	()	()	()	()

	当期純利益		1株当たり 当期純利益	潜在株式調整後 1株当たり当期純利益	自己資本 当期純利益率	総資産 経常利益率	売上高 経常利益率
	百万円	%	円 銭	円 銭	%	%	%
18年8月期	616	()	12,546 95	12,280 17	23.9	30.7	7.6
17年8月期	()	()	()	()	()	()	()

(注) 持分法投資損益 18年8月期 - 百万円 平成17年8月期 百万円
 期中平均株式数(連結) 18年8月期 49,114株 平成17年8月期 株
 会計処理の方法の変更 無 (連結財務諸表作成初年度であるため、該当事項はありません)
 当社は平成18年8月期が連結財務諸表作成初年度であるため、前連結会計年度及び対前年同期増減率の記載を行っておりません。
 当社は平成18年1月17日付で、普通株式1株につき4株の分割を行っておりますが、平成18年8月期の1株あたり当期純利益は、株式分割が期首に行われたものとして算出しております。

(2) 連結財政状態

	総資産	純資産	自己資本比率	1株当たり純資産
	百万円	百万円	%	円 銭
18年8月期	4,690	3,107	66.1	61,214 20
17年8月期	()	()	()	()

(注) 期末発行済株式数(連結) 18年8月期 50,696株

(3) 連結キャッシュ・フローの状況

	営業活動による キャッシュ・フロー	投資活動による キャッシュ・フロー	財務活動による キャッシュ・フロー	現金及び現金同等物 期末残高
	百万円	百万円	百万円	百万円
18年8月期	1,275	639	82	2,350
17年8月期	()	()	()	()

(4) 連結範囲及び持分法の適用に関する事項

連結子会社数 1社 持分法適用非連結子会社数 社 持分法適用関連会社数 社

(5) 連結範囲及び持分法の適用の異動状況

連結(新規) 社 (除外) 社 持分法(新規) 社 (除外) 社

2. 平成19年8月期の連結業績予想 (平成18年9月1日～平成19年8月31日)

	売上高	経常利益	当期純利益
	百万円	百万円	百万円
中間期	9,191	470	261
通期	20,197	1,592	890

(参考) 1株あたり予想当期純利益(通期) 17,558 円07 銭

上記の予想は本資料の発表日現在において入手可能な情報及び将来の業績に影響を与える不確実な要因にかかわる本資料発表日現在における仮定を前提としております。実際の業績は、今後様々な要因によって大きく異なる結果となる可能性があります。連結業績予想の前提となる条件その他関連する事項については、決算短信(連結)の添付書類(P.9)の「次期の見通し」を参照して下さい。

1. 企業集団の状況

(1) 概要

当社グループは、『オートバイライフの総合プランナー』をビジョンとして掲げており、中古オートバイの買取販売を主たる事業としております。また、新たにオートバイ駐車場事業を営む子会社を設立し、当社と当該子会社の2社で構成されております。当社グループの事業内容は次のとおりであります。

中古オートバイ買取販売事業

() 中古オートバイ買取販売

テレビ・WEB・ラジオ・雑誌等の各広告媒体を通じてオートバイユーザーに対し広告活動を展開することで、査定および買取を誘引し、オートバイの買取・仕入を行っております。これらのオートバイは、オートバイオークションを介して業者に、または直接業者に対して販売しております。

なお、中古オートバイ買取販売の詳細については、以下のとおりです。

(a) 仕入・販売の特徴

当社グループは、オートバイユーザーが使用した「オートバイ」を出張にて査定し、現金にて買取を行う「現金出張買取」を基本としております。これはユーザーの指定した場所および時間に出張し、オートバイ査定を行うことで査定価格を算出し、ユーザーの同意が得られた場合その査定金額を支払い、オートバイを現地にて買取の形式となっております。

また、買取仕入後のオートバイにつきましては、商品価値を高めるために整備を行い、オートバイオークションを介した販売を主として行っております。これは、仕入から販売に至るまでの期間の最大限の短縮化、オートバイの一定期間保管に要する人員・保管スペース確保等にかかわる在庫コストの削減、換金率の高さからくる資金効率の向上等を目的に行っているものであり、より効率的なキャッシュ・フロー経営が可能となっております。

(b) 買取査定システム

当社グループでは買取査定にあたり、全店舗共通のコンピュータによってネットワーク化された査定データベースを使用し、査定価格を算出しております。これにより、査定員個々の車輛知識や相場知識の相違によって発生する買取価格のばらつきは抑制され、全国共通の統一基準に基づく査定価格の提示とサービスを提供できるシステム体制となっております。

(c) 出店形態

「ロードサイド型店舗（RS型店舗）」に加え、これより小型の「戦略型小規模店舗（SS型店舗）」を展開しております。両店舗形態ともに認知度向上を目的とし、視認

性を重視した看板を設置しております。また、敷地、建物は賃借となっております。

() パーツ販売

オートバイの買取を行い、市場に流通させる前の車輛整備時において発生するオートバイ専用のパーツをパーツオークションを介して業者に販売する、もしくは直営のパーツ販売店において新品パーツとあわせてオートバイユーザーに販売しております。

() オートバイ小売販売

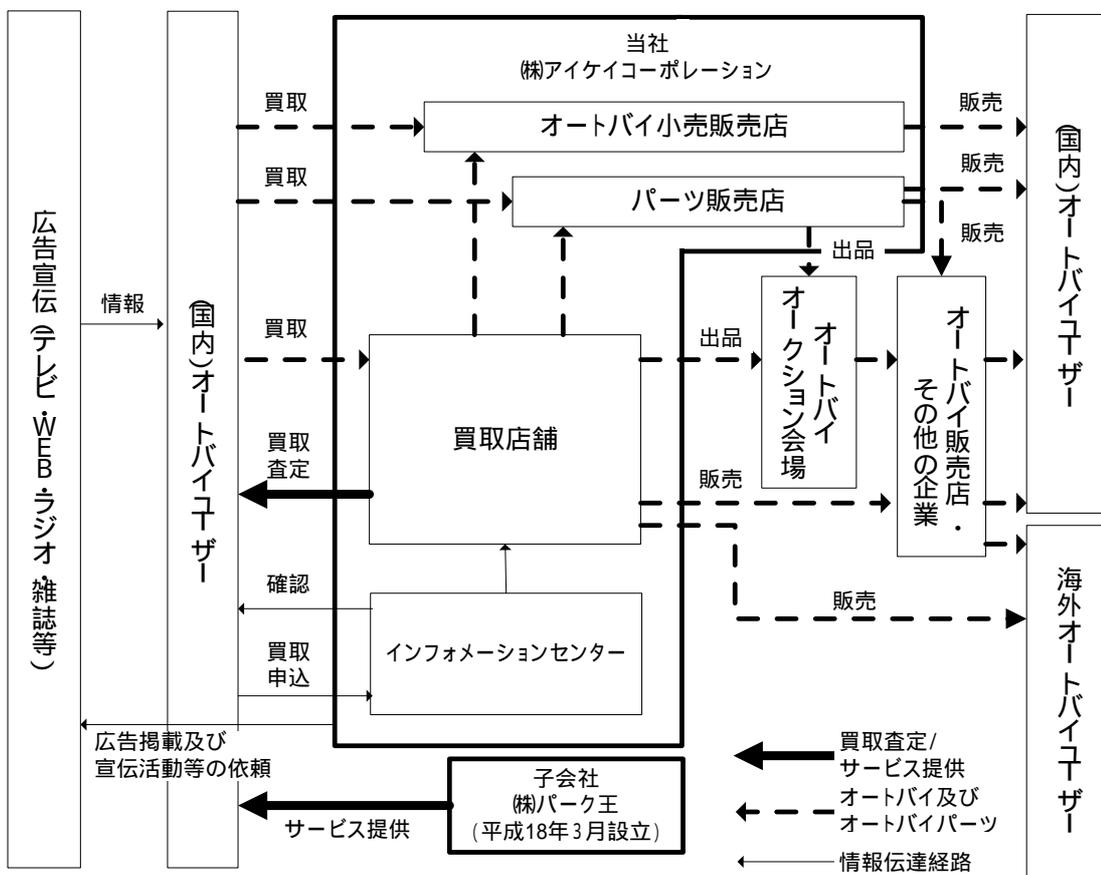
上記()におけるオートバイの一部をオートバイユーザーに小売販売しております。なお、当該販売形態については試験的に実施しているものであり、現状における全体の売上高に与える影響は軽微であります。

上記のほか、平成18年7月にオートバイ輸出販売を開始し、新たな販路の獲得のために海外マーケットでのビジネスの可能性を模索しております。

オートバイ駐車場事業

平成18年3月にオートバイ駐車場事業を営む子会社「株式会社パーク王」（当社出資比率87.5%）を設立致しました。当該子会社は、駐車場装置・駐車設備機器の開発・製造・販売、駐車場の管理等を行っております。

上記事業を系統図に表すと、次のとおりであります。



2.経営方針

(1) 会社の経営の基本方針

当社グループは設立以来、オートバイ買取市場という従来不透明であった事業分野を開拓し、買取能力の向上に努め、オートバイビジネスのノウハウを培ってまいりました。これらのノウハウを独自のIT (Information Technology) システムに集積し、更なる買取能力の向上に努め、利便性の高い、魅力ある企業づくりを進めております。今後も価値あるオートバイの適正な買取価格設定と多店舗展開の推進等により当社グループのコアブランドである「バイク王」の浸透を図り、より多くのお客様に満足と感動を提供してまいります。

また、当社グループでは『オートバイライフの総合プランナー』をビジョンとして掲げており、中古オートバイ買取販売のほか、パーツ販売、オートバイ小売販売、オートバイ輸出販売を開始し、平成18年3月にはオートバイ駐車場事業を営む子会社「株式会社パーク王」を設立いたしました。今後もこれらの事業の拡大・構築に努めるほか、オートバイに関わる事業を創出し手がける企業集団となることで、安定的な成長と企業価値の最大化を目指してまいります。

(2) 会社の利益配分に関する基本方針

当社グループは、株主に対する利益還元を重要な経営課題として認識しておりますが、財務体質の強化、将来の事業展開への活用のため内部留保の充実を図り、配当を行っておりませんでした。

当社グループは、今後も継続的な企業価値の向上に努めてまいります。同時に株主の皆様への利益配分の基本政策として継続して利益配当を実施する予定であります。なお、当期における年間配当額については1株あたり600円(普通配当500円および東京証券取引所市場第二部上場に伴う記念配当100円)となる見込みであります。

なお、今後の利益配当については、中長期的な事業計画に基づき、再投資のための内部資金の確保と安定的な配当の継続を念頭におきつつ、業績・財政状態を総合的に勘案し検討することとしております。

(3) 投資単位の引下げに関する考え方及び方針等

当社グループは、証券市場において適正な株価が形成されるためには、株式の流動性を高め、より多くの株主の皆様の市場参加が重要であると認識しております。

上記の考えに基づき、平成17年11月30日最終の株主名簿および実質株主名簿に記載又は記録された株主の所有普通株式1株につき、4株の割合をもって分割いたしました(効力発生日平成18年1月17日)。

今後につきましても株式を購入しやすい環境を整備するとともに株主利益の最大化、個人投資家層の拡大、株式流通の活性化に配慮してまいります。

(4) 目標とする経営指標

当社グループでは、現在、成長性と収益性を重要な経営上の指標としております。オートバイの流通市場は現在なお成長中であり、このような成長中の市場において、当社グループでは、中期的に継続して売上高、経常利益の各前期比20%増を目途として、成長性と収益性を向上させてまいります。

これらの目標実現のための具体的施策については以下のとおりであります。

売上高

当社グループは、マスメディア広告およびインターネット広告を駆使し、認知度向上と取扱台数の増加を図り、営業基盤を確保してまいりましたが、今後におきましても更なる認知度向上を図るため、より積極的な広告展開を計画しております。また、多店舗展開の推進と積極的な広告宣伝とのシナジー効果を追求し、取扱台数と売上高の増加を図ってまいります。

経常利益

当社グループは主にオートバイユーザーより商品を買取り、オークションを通じて卸売りするビジネスモデルであることから、適正な売上総利益額の確保と当該ビジネスモデルにおける最適な経営資源の配分によるローコスト経営に努め、売上高増加にともなう経常利益の確保を図ってまいります。

(5) 中長期的な会社の経営戦略

当社グループは、中古オートバイ買取販売事業の「バイク王」をコアブランドとして位置づけ、経営資源を重点的に投下してまいります。また、新たな収益の柱となる新規事業の構築を図り、ビジョンとして掲げる『オートバイライフの総合プランナー』の実現に努めてまいります。

具体的には、コアブランドとなる「バイク王」の市場シェアおよび認知度の向上を目的として、平成21年8月期までに100店舗体制とする「バイク王100店舗計画」を掲げ、オートバイ買取業界において“揺るぎ無い地位”を確立することで「中古オートバイ買取 = バイク王」の図式を周知徹底してまいります。

また、『オートバイライフの総合プランナー』の実現のために、コアブランドである「バイク王」（中古オートバイ買取販売）のほか、「バイク王パーツ」（パーツ販売）、「i-knew」（オートバイ小売販売、平成17年9月出店）、「Nilin.jp」（オートバイ輸出版売、平成18年7月開設）および「株式会社パーク王」（オートバイ駐車場事業、平成18年3月設立）のブランディングに努め、長期的な成長機軸となる業態・事業を確立することによって企業価値の最大化を図ってまいります。

(6) 会社の対処すべき課題

当社グループは長期的な成長を見込み、確実に経営戦略を遂行していくため、以下の課題について対処してまいります。

多店舗展開の推進

当社グループが属するオートバイ買取業界は、市場自体の歴史も浅く、四輪の自動車買取業界と比較した場合、買取およびその他のビジネスモデルは十分に確立されておりません。したがって、オートバイ買取市場はもちろん、当社グループおよびコアブランドである「バイク王」の認知度も未だ改善の余地があると認識しております。そのため、既存の広告展開以外にも積極的な出店に努め、オートバイユーザーに対するの露出機会を増加し、新たな収益機会の獲得を図る必要があると考えております。今後の出店においては、従来のRS型店舗、SS型店舗に加え、新店舗パッケージである「中規模店舗(MS型店舗) ()」の出店を展開・加速してまいります。具体的には、看板等を設置した店舗を多数出店することによる視覚効果の向上および顧客ニーズへの迅速な対応による新規顧客層の獲得および地域顧客の開拓・深堀を進め、企業認知度とオートバイ買取業界の認知度向上に努めてまいります。

また、平成19年8月期(第9期)については、「バイク王」の新規出店を20店舗(RS型店舗5店舗、SS型店舗10店舗、MS型店舗5店舗)予定しております。

なお、新たな店舗パッケージとなるMS型店舗を多数出店・展開する利点は以下のとおりとなっております。

- ・ 繁華街に出店し、更なる認知度の向上を図ることによる持込台数の増加
- ・ 人件費の削減
- ・ RS型店舗の補完(交通の便が悪い・保有台数の少ない地域をカバー)

中規模店舗(MS型店舗): RS型店舗とSS型店舗の機能を併せ持つ店舗。本部の広告宣伝に基づき出張買取を行う点で、RS型店舗の機能を有するが、ダウンサイジングした上で、SS型店舗同様、駅前などの繁華街に出店することによって、更なる認知度の向上を図り、持込台数の増加を見込みます。

積極的且つ効率的な広告宣伝活動

オートバイ買取業界においては、認知度の早期向上が競争優位の獲得につながります。そのため、早期的なオートバイ買取業界の認知度および企業認知度の向上、またコアブランド「バイク王」のブランディングを当社グループの重要戦略として捉えております。したがって、従来のテレビ広告施策の更なる強化に加え、インターネットを最大限に活用した広告展開の強化を行ってまいります。また、媒体毎の特性を活かし、店舗出店とのシナジー効果を追求したメディアミックスを一層強化してまいります。あわせて広告施策への資金投下と収益性の連動、すなわち費用対効果の測定をより精密なものとする事で戦略に応じた迅速且つ効果的な広告宣伝活動に努めてまいります。

新たな収益の柱の構築

当社グループのビジョンである『オートバイライフの総合プランナー』の実現を目的に、中古オートバイ買取販売以外の新たな収益の柱の構築を目指し、安定した企業成長力、収益力確保を推進してまいります。

このため、平成17年9月に営業を開始したオートバイ小売販売店舗「i-knew」にて当該店舗・ブランドの多店舗展開を視野に入れた基礎構築を進めてまいります。

また、平成18年7月に開設した「Nilin.jp」におけるオートバイ輸出販売、平成18年3月に設立した子会社「株式会社パーク王」におけるオートバイ駐車場事業等、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、業容拡大機会を獲得し、企業価値の最大化を図ってまいります。

人事制度の強化

当社グループは事業拡大と成長において最も重要な経営資源が「ヒト」と考えております。当社グループは、従来から顧客満足度を向上させるための礼儀作法・服装等を徹底的に教育し、付加価値の高い顧客サービスの充実に注力してまいりました。

また、各種システムの整備と業務の標準化により、従業員を入社後短期間で戦力化することが可能となり、結果としてサービスのレベルを落とすことなく、柔軟に事業を展開してまいりました。

今後もこの方針を堅持し、人財()不足が事業拡大のボトルネックとならないよう、採用活動とともに社員教育制度を充実させ、「プロフェッショナル人財の育成」、「ビジネスリーダーの育成」、「従業員のベースラインの強化」を戦略的に進めてまいります。

さらに、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ることを目的に各業務および業務システムの改善・充実を推進し、部署単位における業務環境の見直しともなう就業意識向上を図ることで自律的組織変革を生み出す強固な組織体を構築してまいります。

人財：当社グループでは、最も重要な経営資源が「ヒト」である、との考えに基づき、一般的な用語である「人材」ではなくあえて「人財」を用いております。

良好なオートバイ環境への取り組み

現在、オートバイの放置車両、不法投棄等の様々な環境問題が生じており、オートバイ業界の課題として挙げられています。当社グループは、中古オートバイ買取販売の認知度を早期に向上させ、オートバイユーザーにリユースを促し、資源再利用による循環型社会形成に貢献してまいります。また、平成18年3月に設立した子会社「株式会社パーク王」におけるオートバイ駐車場事業の推進による違法駐車軽減等、環境問題改善へのソリューションを積極的に推進し、良好なオートバイ環境の確保に努めてまいります。

(7) 親会社等に関する事項

該当事項はございません。

(8) その他、会社の経営上の重要な事項

該当事項はございません。

3. 経営成績及び財政状態

(1) 経営成績

オートバイ業界におきましては、国内におけるオートバイ保有台数が1,317万台（平成17年3月末現在、出所：社団法人日本自動車工業会）といわれており全体として微減する傾向にあります。しかし、オートバイ業界全体においてはいわゆる「高速道路二人乗り解禁（平成17年4月）」や「AT（オートマチック）免許新設（平成17年6月）」という二大法的規制緩和を受けて、これにともなう新たな市場の創出・活性化がみられており、比較的市場価値の高い軽二輪・自動二輪といった大型オートバイの保有台数には増加傾向がみられ、上記の規制緩和の影響も追い風となって市場の拡大が続いております。

当社グループはこのような状況のなか、営業面につきましては、引き続きテレビ媒体を中心とし、タレントを起用したCMによる「バイク王」の認知度向上を図る一方で、テレビ・WEB・ラジオ・雑誌等の各広告媒体のモニタリングや見直しを進め、効果的な出稿に努めてまいりました。また、店舗における地域顧客への更なる浸透と業務効率の改善を図るために、RS型店舗7店舗、SS型店舗11店舗（首都圏に5店舗、東海圏に2店舗、関西圏に4店舗）を新規出店いたしました。さらに平成17年9月に従来にない新しいコンセプトに基づくオートバイ小売販売店舗「i-knew」を神奈川県に新規出店し、これにより直営店舗数は55店舗（パーツ販売店1店舗を含む）となり、各種広告展開等とのシナジー効果もあって、販売台数は105,441台（前期比38.2%増）となりました。

また、オートバイ駐車場が不足している一方で、駐車違反取締り強化を柱とした改正道路交通法（平成18年6月1日施行）等の法改正によるオートバイライフを取り巻く環境の変化が見込まれる中、オートバイユーザーの需要に応え、違法駐車軽減と交通渋滞緩和への貢献を通じたオートバイ業界の健全な発展を目的として、オートバイ用の駐車場事業を営む株式会社「パーク王」を設立いたしました（平成18年3月1日設立、当社出資比率87.5%）。

以上の結果、当期における売上高は16,709,192千円、営業利益は1,182,437千円、経常利益は1,265,049千円、当期純利益は616,243千円となりました。

なお、当期より連結財務諸表を作成しているため、前年同期との比較分析は行っておりません。（以下、(2)財政状態のキャッシュ・フローの状況も同様であります）

(2) 財政状態

当連結会計年度末における現金及び現金同等物は、2,350,316千円となりました。当連結会計年度における各キャッシュ・フローの状況とそれらの要因は、次のとおりであります。

営業活動によるキャッシュ・フロー

当連結会計年度において、営業活動の結果得られた資金は1,275,437千円となりました。これは主に、売上債権の増加により211,285千円及び資金の減少がございましたものの、税金等調整前当期純利益が1,256,734千円、減価償却費が152,674千円、未払金の増加211,285千円及びたな卸資産の減少167,287千円により、資金が増加したものであります。

投資活動によるキャッシュ・フロー

当連結会計年度において、投資活動の結果使用した資金は639,068千円となりました。これは主に有形固定資産の取得による支出332,388千円、敷金・保証金の差入による支出254,023千円によるものであります。

財務活動によるキャッシュ・フロー

当連結会計年度において、財務活動により使用した資金は82,722千円となりました。これは主に新株発行による収入428,303千円、短期借入金の返済による支出300,000千円、長期借入金の返済による支出264,000千円などによるものであります。

当社グループのキャッシュ・フロー指標のトレンドは下記のとおりであります。

	平成 18 年 8 月期
自己資本比率(%)	66.1
時価ベースの自己資本比率(%)	591.2
債務償還年数(年)	0.0
インタレスト・カバレッジ・レシオ(倍)	519.7

自己資本比率：自己資本 / 総資産

時価ベースの自己資本比率：株式時価総額 / 総資産

債務償還年数：有利子負債 / 営業キャッシュ・フロー

インタレスト・カバレッジ・レシオ：営業キャッシュ・フロー / 利払い

株式時価総額は、期末株価終値 × 期末発行済株式数により算出しております。

営業キャッシュ・フローはキャッシュ・フロー計算書の「営業活動によるキャッシュ・フロー」を使用しております。

有利子負債は、貸借対照表に計上されている負債のうち利子を支払っている全ての負債を対象としております。

利払いについては、キャッシュ・フロー計算書の「利息の支払額」を使用しております。

(3) 次期の見通し

本項における将来に関する事項については、決算短信の発表日現在において判断したものであります。

平成19年8月期については、平成21年8月期までの実現を企図した「バイク王100店舗計画」をはじめとする中長期的な経営戦略を遂行するため、多店舗展開の実施を推進していくと同時にこれに耐える社内体制の構築を進めてまいります。具体的には「バイク王」の新規出店を20店舗（RS型店舗5店舗、SS型店舗10店舗、MS型店舗5店舗）予定しております。また、オートバイ小売販売店舗「i-knew」の新規出店を2店舗予定しております。

社内体制面につきましては、「バイク王100店舗計画」を踏まえ、確実な店舗運営が可能となるよう管理体制の見直しおよび構築を進め、人財不足が拡大戦略のボトルネックにならないよう採用活動とともにマネジメント層の教育・確保を図り、人事施策の充実を推進してまいります。

これらの多店舗展開の推進および社内体制の改善等により、地代家賃、減価償却費、人件費をはじめとする販売費及び一般管理費は増加する見込みですが、多数の新規出店および社内体制の見直しによる営業効率の向上によって、今期と比較し、売上高および利益の大幅な増加を見込んでおります。

なお、平成19年8月期については、業績の下期偏重を見込んでおります。これは(4)事業等のリスク()業績の下期偏重についてに記載しました理由に加え、今期までと比較し、上期における広告宣伝費の増加を予定しているためであります。上期における広告宣伝費の増加については、通期における売上高の増加および認知度向上を目的とした広告戦略の見直し(従来の広告宣伝活動に加え、先行投資として第1四半期における広告宣伝活動の強化を図ること)に基づくものであり、これにともない上期における販売費及び一般管理費が増加する見込みです。

以上の結果、通期の連結業績予想を、売上高20,197百万円(前期比20.9%増)、経常利益1,592百万円(前期比25.9%増)、当期純利益890百万円(前期比44.4%増)としております。

(4) 事業等のリスク

事業内容について

() 事業内容について

(a) オートバイ市場について

オートバイの国内における新車販売台数は前年と比べ約6千台増加しております(出所:社団法人日本自動車工業会)。加えて、消費者ニーズの多様化や比較的安価な中古車への注目を背景に中古車需要は年々増加傾向にあります。当社グループは、出張買取というオートバイユーザーの利便性と、買取システムのIT化による迅速な価格提示等により、オートバイの取扱台数および事業規模を拡大させてまいりました。しかし、今後、国内における新車販売台数が著しく低下した場合、あるいは新車を製造しているメーカーの経営悪化、業務停止および事業方針の変更等が発生した場合は、オートバイ市場が縮小することも考えられます。その場合には、当社グループのオー

トバイの取扱台数が減少すること等により、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

(b) 広告宣伝について

当社グループの中古オートバイの買取販売については、テレビ・WEB・ラジオ・雑誌等のマスメディア広告を使用したオートバイユーザーへの広告活動を展開することで、当社グループへの査定を呼びかけ、オートバイを仕入れるための情報(ユーザー情報、買取申込等)を獲得します。この結果、広告宣伝効果がオートバイの取扱台数に大きく影響します。

具体的には、当期の広告宣伝費が売上高の12.3%を占めており、金額も年々増加しております。したがって、広告費用投下にともなう効果が著しく低下した場合には、当社グループのオートバイの取扱台数が減少すること等により、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

また、広告するタイミングや広告媒体の選定は広告費用投下にともなう効果に影響を及ぼしますが、当初予定していた効果が得られない場合、当社グループのオートバイの取扱台数が減少すること等により、業績に影響を及ぼす可能性があります。

(c) オートバイユーザーのニーズについて

一般的にオートバイユーザーはオートバイに対しての嗜好性が高く、ニーズも多様化する傾向にあります。したがって、このニーズの多様化に当社グループが対応できず、販売価格と買取価格のミスマッチが生じた場合等、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

また、少子化や若年層のオートバイ離れ等の現象が進行した場合、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

(d) 多ブランド展開について

当社グループは、主力買取ブランドを「バイク王」とし、店舗の出店、広告宣伝活動を行っておりますが、「バイク王」以外に「e-Bike」「キャブ」等の名称を使用した「多ブランド展開」を行っております。

「多ブランド展開」の目的は、各ブランドが固有の特徴(大型排気量車、事故不動車()等)を有しており、雑誌広告を見る顧客層の嗜好にマッチしたビジュアルを展開することで買取ニーズを喚起することにあります。

しかしながら、多ブランドを同一媒体に掲載する広告宣伝活動は費用の増加となり、また、広告における費用対効果を低下させる等、マイナスの効果が発生する可能性があります。その場合、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

事故不動車：過去に転倒または、事故等による部分的な欠損等が生じているオートバイ。また長期間にわたる放置により原動機(エンジン)が始動・確認できないオートバイ。

(e) 出張買取について

当社グループは、出張買取の形式によりオートバイの買取をしておりますが、市場における相場の急激な下落、査定員教育の不十分等によって出張買取成約率() (当期では87.4%)が低下した場合、売上高に対する出張費用等のコストが相対的に上昇し、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

また、現時点における当社グループのオートバイユーザーからの仕入は当期における商品仕入高の98.5%を占めており、現時点において何等かの事件、事故等の発生によってオートバイユーザーとの信頼関係に不和が生じた場合、当社グループのオートバイの取扱台数が減少すること等により、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

出張買取成約率：出張査定においてオートバイの査定金額をオートバイユーザーに提示した際に取引成約に至る割合。

(f) システムについて

当社グループは、オートバイユーザーからの問い合わせおよび買取申込、広告宣伝に対するユーザー情報獲得等から配車および買取査定までをコンピューターネットワークにて一元管理するシステムを構築しております。今後、営業力の成長に応じたシステムの拡張がなされない場合、あるいは災害等によりシステムが損傷した場合等には、業務を円滑に行うことができず、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

また、システムの開発担当者および管理担当者は、相応の知識を有している必要がありますが、当社グループのシステム部門は小規模なものにとどまっていることから、それらの人材が退職した場合並びに技術力や知識を有した人材の確保が十分にできなかった場合には、業務に支障をきたし、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

(g) オートバイオークション運営会社との関係について

当社グループは、オートバイオークション運営会社を介した販売を主として行っており、オークションによる販売は、当期における中古オートバイ買取販売事業の売上高全体の95.9%を占めております。

なお、最近2事業年度の主要な販売先は、以下のとおりであります。

相手先	第7期 (自 平成16年9月1日 至 平成17年8月31日)		第8期 (自 平成17年9月1日 至 平成18年8月31日)	
	金額(千円)	割合(%)	金額(千円)	割合(%)
(株)オークネット	5,758,468	47.6	6,795,050	40.8
(株)ビーディーエス	5,505,797	45.6	8,025,306	48.2

(注) 当社は平成18年8月期が連結財務諸表作成初年度であるため、上記の数値においては個別財務諸表の数値を用いております。

したがって、取引関係のあるオートバイオークション運営会社の経営状況の悪化・業務停止等が発生した場合、あるいはオートバイオークション運営会社と紛争が発生した場合には、オートバイの販売が困難な状況になり、在庫コストの上昇を招く可能性があります。同様に、オークション成約率() (当期では87.3%)が著しく下落した場合や売掛債権回収期間が延長された場合は、資金効率が損なわれることから、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

オークション成約率：オークション出品台数に対して落札取引される割合。

(h) 海外の経済動向等の影響について

平成18年7月に開設致しました「Ni lin.jp」により海外へオートバイが輸出されること、また、間接的ではありますが当社グループの参加するオートバイオークションで落札されたオートバイが海外に輸出されることがあります。したがって、輸出先の経済状況の悪化、日本車に対する需要の変化、海外からのオークション参加者の減少等により販売単価が下落する場合、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

() 業績の下期偏重について

当社グループのオートバイの買取については、冬季と比較し夏季にオートバイの取扱台数および売上高が増加する傾向がみられます。また新年度が始まる3月、4月に転勤・引越にともなうオートバイ買取の需要が高まり、オートバイの取扱台数および売上高が増加する傾向にあります。その他にメーカーの新製品およびキャンペーン時期等によっても業績が変動する可能性があります。

今後も、上記の理由により業績の偏重が発生すると考えられることから、当社グループの業績を判断する際には留意が必要となります。

	売上高(百万円)			売上総利益(百万円)			営業利益(百万円)		
	上期	下期	通期	上期	下期	通期	上期	下期	通期
平成 17 年 8 月期	5,554 (46.0%)	6,530 (54.0%)	12,084 (100.0%)	2,674 (44.6%)	3,319 (55.4%)	5,993 (100.0%)	261 (36.1%)	462 (63.9%)	724 (100.0%)
平成 18 年 8 月期	7,528 (45.2%)	9,124 (54.8%)	16,653 (100.0%)	3,738 (44.9%)	4,581 (55.1%)	8,319 (100.0%)	485 (39.5%)	745 (60.5%)	1,231 (100.0%)

(注) 当社は平成18年8月期が連結財務諸表作成初年度であるため、上記においては個別財務諸表の数値を用いております。

() 店舗展開について

現在の当社グループの買取店舗は、RS型店舗およびSS型店舗の二形態であります。RS型店舗は原則として主要幹線道路沿いに面した敷地面積は約60坪前後の店舗であり、SS型店舗は原則として地域住民の生活に密着した(駅前・商店街等)敷地面積約20坪前後の店舗であり、双方共に敷地・建物は、賃借物件となっております。なお、今後は、新店舗形態としてMS型店舗の出店も予定しております。

いずれの店舗形態においても、現状においては全国各地に出店余地が充分にあると考えておりますが、競合店の出現により競争が激化した場合、あるいは当社グループの出店条件に合致する物件が無い場合、あるいは不動産価格の高騰にともなう賃借料の高騰等が発生した場合等において、当社グループの今後の出店が円滑に行われず、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

() 新規事業への取組みについて

当社グループは、オートバイ小売販売への進出を目的に、平成17年9月にオートバイ小売販売店舗「i-knew」を試験的に出店しております。しかしながら、小売販売については十分なノウハウを獲得できておらず、現時点において蓄積途上であることから、オートバイ小売販売が今後も順調に進展するかどうかは定かではありません。また、当社グループは、平成18年3月1日にオートバイ駐車場事業を営む株式会社「パーク王」を設立いたしました。しかしながら、オートバイ駐車場事業については事業を開始して間もないこと、およびユーザーの駐車場を利用することに対する意識等の低さからオートバイ駐車場事業が今後順調に進展するかどうかは定かではありません。

したがって、両事業を本格的に行っていく場合には、在庫の増加、事業地の増加等による財政状態の悪化を招くこと等により、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

() 競合他社について

オートバイ買取業界は、自社での販売用在庫の獲得を目的とした買取を行う併設店()が多い状況であるため、四輪の自動車買取業界と比較した場合、買取およびその他のビジネスモデルは十分に確立されておりません。

そのため、今後、オートバイ買取業界に、資金力、ブランド力を有する企業等が参入してきた場合、当社グループのオートバイの取扱台数の減少や買取価格が上昇する等のおそれがあり、業績に影響を及ぼす可能性があります。

併設店：オートバイの買取に加え、オートバイユーザーを対象とした小売販売を行っている店舗。

法的規制について

() 古物営業法について

(a) 古物営業法の内容について

当社グループが行っているオートバイの買取は、古物営業法の規制を受けております。古物営業法の趣旨としましては、古物の売買等は、その性質上、盗品等の犯罪被害品が混入することも多く、古物を取り扱う営業を許可制として、盗品等の売買の防止と速やかな発見を図ることにあります。監督官庁は当社グループ営業所の所在地を管轄する都道府県公安委員会であり、平成 18 年 10 月 13 日現在、北海道、岩手県、宮城県、群馬県、埼玉県、茨城県、千葉県、東京都、神奈川県、静岡県、新潟県、長野県、愛知県、三重県、京都府、大阪府、兵庫県、岡山県、広島県、愛媛県、福岡県、熊本県、鹿児島県、沖縄県の計 24 都道府県において許可を取得しております。

同法の規則に違反した場合には、許可の取消しや営業停止が命ぜられるなど、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

同法による規制の要旨は以下のとおりであります。

- (イ) 事業を開始する場合には、所在地を管轄する都道府県公安委員会の許可を受けなければならない。
- (ロ) 営業所を離れて取引を行う場合およびオークションを行う場合には、古物商およびその代理人等の許可証または行商従業員証を携帯し、相手取引先から提示を求められた場合には提示をしなければならない。
- (ハ) 警視總監、道府県警察本部長または警察署長が盗品の発見のために被害届けを通知する「品触れ」を発見した場合に、その古物を所持していた場合には、その旨を警察官に届け出なければならない。
- (ニ) 買取した商品が盗品や遺失物であった場合「古物営業法」第 20 条の規定により被害者または遺失主は当社グループに無償で回復を求めることができる。

現在、盗品や遺失物の買取を行わないよう、買取元(オートバイユーザー等)から、車輛登録証(車検証)や身分証明書の提示を求め、確認をとるなどの対策をとり、従業員に対しては随時、教育・指導を行うことで、上記の商品発生の未然防止に努めております。

(b) 過去における違法行為等について

当社グループは、事業開始から平成 18 年 10 月 13 日現在までに全国 24 都道府県に 56 店舗を出店しております。店舗を出店して営業を行うためには、各都道府県において事前に古物営業の許可を取得する必要がありますが、実際には過去において、古物営業の許可取得に先行して営業を開始した店舗がございました。

店舗未出店エリアにオートバイの出張買取を行うこと自体は、古物営業法上の「行商」にあたり違法となりませんが、店舗を出店するにあたっては、所管の都道府県において古物営業許可の事前取得を要請されており、この取得に先立って営業行為を行ったことは違法行為に該当します。

当社グループは、現在では、全店舗において古物営業許可を取得済みであり、オートバイの買取手続きについては適法な古物営業を継続していること、現在まで事前取得の過怠について行政処分（注）や刑罰を科されていないこと、また、古物営業法の目的が、盗品等の売買の防止と速やかな発見等を図ることとなっておりますことから、今後も行政処分（注）や刑罰が科される可能性は極めて低いと考えております。しかしながら、そのような可能性が全く無いわけではなく、行政処分（注）や刑罰が科された場合には当社グループの業績に重大な影響を及ぼす可能性があります。

当社グループはこれらの事実を鑑み、社内の法令・倫理教育を徹底するとともに、古物営業許可取得作業においても社内体制を整備（規程・マニュアル類の整備、関係法令・届出対応責任者の制定等）し、全社的なコンプライアンス体制の強化にともない、現在では万全の体制としております。

(注) 古物営業法では行政処分について、「許可の取り消し」「営業の停止」「指示」の 3 種類の処分が定められています。

(イ) 許可の取り消し

許可の取り消し処分については、次のような理由があったとき行われます。

- ・ 許可の欠格事由（古物営業法第 4 条各号）に該当することが判明した場合や、古物営業の実態が存在しない場合等（古物営業法第 6 条）
- ・ 古物商または古物市場主やこれらの従業者等が、古物営業法等に違反する行為を行ったり、公安委員会の処分に違反したとき（古物営業法第 24 条）

(ロ) 営業の停止

営業の停止処分は、次の理由があったときに行われます。

古物商または古物市場主やこれらの従業者等が古物営業法等に違反する行為を行ったり、公安委員会の処分に違反したとき（古物営業法第 24 条）

(ハ) 指示

古物商または古物市場主やこれらの従業者等が、古物営業法に違反する行為を行い、その行為のために盗品等の売買の防止や盗品等の速やかな発見が阻害されるおそれが認められるときに、その古物商等に対して公安委員会が適

正な業務を行うために必要な措置をとることを指示することをいいます。(古物営業法第23条)

「指示」に従わなかった場合、直ちに処罰をされるわけではありませんが、営業停止などの処分を受けることになります。

なお、「許可の取り消し」や「営業停止」を受ける場合には、事前に公安委員会の「聴聞」というものが行われ、弁明等の意見が聴取されます。(古物営業法第25条第2項、第3項)(『古物営業ガイドブック』警視庁生活安全部生活安全総務課編より抜粋)

() 個人情報の取扱いについて

当社グループは、顧客の希望場所および日時に基づき出張査定する「現金出張買取」を行っております。売買が成立した際に、売買契約書(買取証明書)を発行・締結することで、顧客との売買契約が成立し、さらに、その内容を顧客管理システムに入力・蓄積し、このデータをもとに過去の営業実績分析を行うとともに今後の営業戦略策定の基礎としております。

また、「古物営業法」により顧客からの買取にあたり身分証明書の提示を求め、身分証明書番号を確認の後、売買契約書(買取証明書)に記載し、保管しております。

したがって、社内における個人情報管理への意識を高めるとともに閲覧権を制限する等、個人情報が漏洩することのないよう、その取扱いには留意しております。

しかしながら、不正行為によるシステム侵入等、不測の事態により、個人情報が外部に漏洩するような事態となった場合には、信用の失墜による売上の減少および損害賠償等が起ることも考えられます。

加えて、個人情報の有用性に配慮しつつ、個人の権利利益を保護することを目的とした法令には「個人情報の保護に関する法律」があります。当社グループは同法を遵守して個人情報を取扱っておりますが、法令の内容およびその解釈・適用の状況によっては、個人情報の利用等が制限されるおそれがあります。また、当該法令に抵触する事態等が発生した場合、行政処分または刑罰の適用を受け、信用の失墜等により、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

() その他

当社グループは、オートバイやパーツの買取および小売販売を行うことに関し、一般消費者との契約を締結する点で「消費者契約法」の適用を受けますが、消費者が事実を誤認し、または困惑していた場合に「消費者契約法」の規制対象として当該契約が取消されることがあり、その場合には当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

当社グループは、オートバイやパーツの買取および小売販売を行うことに関し、「道路運送車両法」の適用を受けますが、違法改造等を行った場合には「道路運送車両法」に基づき、行政処分または刑罰の適用を受け、信用の失墜等により、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

また、当社グループは、オートバイ駐車場事業を営む株式会社「パーク王」を設立いたしました（平成18年3月1日設立、当社出資比率87.5%）。当社グループが営む駐車場の賃貸・管理・運営に関して、特有の法的規制は現在のところありません。しかしながら、「都市の秩序ある整備を図るための都市計画法等の一部を改正する法律」の制定（平成18年5月31日公布）にともない、駐車場法の改正が予定されております（平成18年11月30日施行予定）。当該法改正において、商業施設等における駐車場設置義務が強化された場合、駐車場の増加にともない、事業地の稼働率が低下すること等により、当社グループの業績および財政状態に影響を与える可能性があります。

ストックオプションについて

当社グループは、当社グループの役員、従業員に対し、インセンティブを目的として新株予約権によるストックオプション制度を導入しております。同新株予約権に関する潜在株式は443株であり、平成18年8月末日時点における発行済株式総数の0.87%に相当しております。このうち256株の行使期間は平成17年8月1日から平成20年7月31日まで、187株の行使期間は平成19年12月1日から平成21年11月30日までとなっておりますが、付与された新株予約権の行使により発行される新株は、当社グループ株式価値の希薄化や株式売買の需要に対して影響をもたらし、当社グループの株価形成に影響を与える可能性があります。

また、当社グループは今後もストックオプション制度を継続する方針ではありますが、その場合、更なる株式価値の希薄化が生じるおそれがあります。

4. 時価発行公募増資等に係る資金使途計画及び資金充当実績

(1) 平成17年6月30日のジャスダック上場に際し、公募増資により616百万円を調達致しました。なお、資金使途計画及び資金充当実績の概略は以下のとおりであります。

(資金使途計画)

調達資金は主に店舗の新設に243百万円を充当し、残額については今後の事業拡大に備え、安全性の高い金融商品で運用する予定であります。

(資金充当実績)

平成17年6月30日のジャスダック上場に際した公募増資については、概ね計画どおり充当いたしました。

(2) 平成18年8月18日に実施した公募増資により395百万円を調達致しました。なお、資金使途計画及び資金充当実績の概略は以下のとおりであります。

(資金使途計画)

今回の公募増資に係る手取概算額395百万円については、設備資金に381百万円を、運転資金に13百万円を充当する予定であります。

(資金充当実績)

平成18年8月18日を払込期日として実施した公募増資の調達資金につきましては、概ね計画どおりの資金使途に充当しているところでありますが、より効果的かつ効率的に当社の認知度を向上させることを目的として、設備投資計画を一部修正しております。修正の内容といたしましては、出店計画中の一部店舗につき、新しい店舗形態であるMS型店舗の出店に変更したこと、新規出店計画から、既存店舗の移転及び店舗形態の変更に計画を見直したこと等であります。なお、平成18年8月末時点においては、計画に基づき47百万円を充当しております。

5. 連結財務諸表等

(1) 連結貸借対照表

区分	注記 番号	当連結会計年度 (平成18年8月31日)		構成比 (%)
		金額(千円)		
(資産の部)				
流動資産				
1. 現金及び預金			2,350,316	
2. 売掛金			249,158	
3. たな卸資産			443,502	
4. 前払費用			242,270	
5. 繰延税金資産			51,392	
6. その他			41,331	
貸倒引当金			4,586	
流動資産合計			3,373,382	71.9
固定資産				
1. 有形固定資産				
(1) 建物及び構築物		488,716		
減価償却累計額		116,111	372,605	
(2) 車両運搬具		67,164		
減価償却累計額		24,910	42,253	
(3) その他		144,979		
減価償却累計額		50,103	94,876	
(4) 建設仮勘定			58,230	
有形固定資産合計			567,965	12.1
2. 無形固定資産				
(1) ソフトウェア			232,000	
(2) その他			75,377	
無形固定資産合計			307,378	6.6
3. 投資その他の資産				
(1) 繰延税金資産			43,903	
(2) 敷金・保証金			382,816	
(3) その他			14,958	
投資その他の資産合計			441,678	9.4
固定資産合計			1,317,021	28.1
資産合計			4,690,404	100.0

		当連結会計年度 (平成18年8月31日)	
区分	注記 番号	金額(千円)	構成比 (%)
(負債の部)			
流動負債			
1. 買掛金		61,241	
2. 1年以内返済予定の 長期借入金		14,000	
3. 未払金		629,055	
4. 未払法人税等		536,505	
5. その他		250,624	
流動負債合計		1,491,427	31.8
固定負債			
1. 長期借入金		46,000	
2. その他		45,961	
固定負債合計		91,961	2.0
負債合計		1,583,389	33.8
(純資産の部)			
株主資本			
1. 資本金		583,346	12.4
2. 資本剰余金		602,968	12.8
3. 利益剰余金		1,916,999	40.9
株主資本合計		3,103,315	66.1
少数株主持分		3,700	0.1
純資産合計		3,107,015	66.2
負債純資産合計		4,690,404	100.0

(2) 連結損益計算書

区分	注記 番号	当連結会計年度 (自 平成17年9月1日 至 平成18年8月31日)		
		金額(千円)	百分比 (%)	
売上高	1		16,709,192	100.0
売上原価			8,384,562	50.2
売上総利益			8,324,629	49.8
販売費及び一般管理費			7,142,192	42.7
営業利益			1,182,437	7.1
営業外収益				
1. 受取利息及び受取配当金		268		
2. 受取手数料		86,004		
3. 雑収入		23,025	109,298	0.7
営業外費用				
1. 支払利息	2,910			
2. 新株交付費	9,276			
3. 上場関連費用	14,000			
4. 雑損失	499	26,687	0.2	
経常利益			1,265,049	7.6
特別利益				
1. 損害賠償収入	4,920			
2. 移転補償金	22,000	26,920	0.1	
特別損失				
1. 固定資産除却損	2	10,182		
2. 固定資産臨時償却費	3	25,052	35,234	0.2
税金等調整前当期純利益			1,256,734	7.5
法人税、住民税及び事業税		697,090		
法人税等調整額		50,299	646,791	3.8
少数株主損失			6,299	0.0
当期純利益			616,243	3.7

(3) 連結株主資本等変動計算書

当連結会計年度(自 平成17年9月1日 至 平成18年8月31日)

	株主資本				少数株主 持分	純資産 合計
	資本金	資本 剰余金	利益 剰余金	株主資本 合計		
平成17年8月31日残高(千円)	364,556	384,179	1,300,756	2,049,492		2,049,492
連結会計年度中の変動額						
新株の発行	218,790	218,789		437,580		437,580
当期純利益			616,243	616,243		616,243
株主資本以外の項目の 当期変動額(純額)					3,700	3,700
連結会計年度中の変動額合計 (千円)	218,790	218,789	616,243	1,053,823	3,700	1,057,523
平成18年8月31日残高(千円)	583,346	602,968	1,916,999	3,103,315	3,700	3,107,015

(4) 連結キャッシュ・フロー計算書

		当連結会計年度 (自 平成17年9月1日 至 平成18年8月31日)
区分	注記 番号	金額(千円)
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税金等調整前当期純利益		1,256,734
減価償却費		152,674
固定資産臨時償却費		25,052
貸倒引当金の増減額(減少:)		4,527
受取利息及び受取配当金		268
支払利息		2,910
新株交付費		9,276
固定資産除却損		10,182
移転補償金		22,000
売上債権の増減額(増加:)		211,975
たな卸資産の増減額(増加:)		167,287
仕入債務の増減額(減少:)		21,585
未払金の増減額(減少:)		211,285
その他		135,932
小計		1,763,205
利息及び配当金の受取額		268
利息の支払額		2,454
移転補償金の受取額		22,000
法人税等の支払額		507,582
営業活動によるキャッシュ・フロー		1,275,437
投資活動によるキャッシュ・フロー		
有形固定資産の取得による支出		332,388
無形固定資産の取得による支出		63,707
敷金・保証金の差入による支出		254,023
敷金・保証金の返還による収入		11,050
投資活動によるキャッシュ・フロー		639,068
財務活動によるキャッシュ・フロー		
短期借入金の返済による支出		300,000
長期借入れによる収入		60,000
長期借入金の返済による支出		264,000
割賦未払金の支払による支出		17,025
新株発行による収入		428,303
少数株主からの払込による収入		10,000
財務活動によるキャッシュ・フロー		82,722
現金及び現金同等物の増減額(減少:)		553,647
現金及び現金同等物の期首残高		1,796,668
現金及び現金同等物の期末残高	1	2,350,316

連結財務諸表作成のための基本となる重要な事項

項目	当連結会計年度 (自 平成17年9月1日 至 平成18年8月31日)						
1. 連結の範囲に関する事項	連結子会社の数 1社 すべての子会社を連結しております。 連結子会社の名称 株式会社パーク王						
2. 持分法の適用に関する事項	持分法適用の非連結子会社及び関連会社はありません。						
3. 連結子会社の事業年度等に関する事項	連結子会社の事業年度の末日は、連結決算日と一致しております。						
4. 会計処理基準に関する事項 (1) 重要な資産の評価基準及び評価方法 (2) 重要な減価償却資産の減価償却方法 (3) 繰延資産の処理方法 (4) 重要な引当金の計上基準 (5) 重要なリース取引の処理方法	<p>たな卸資産 商品 個別法による原価法を採用しております。</p> <p>貯蔵品 最終仕入原価法による原価法を採用しております。</p> <p>有形固定資産 定率法によっております。ただし建物(建物付属設備は除く)については定額法によっております。 なお、主な耐用年数は以下のとおりであります。</p> <table border="0"> <tr> <td>建物及び構築物</td> <td>3～22年</td> </tr> <tr> <td>車両運搬具</td> <td>2～6年</td> </tr> <tr> <td>その他</td> <td>3～10年</td> </tr> </table> <p>無形固定資産 定額法によっております。 自社利用のソフトウェアについては、社内における利用可能期間(5年)に基づく定額法によっております。</p> <p>新株交付費 支出時に全額費用処理しております。</p> <p>貸倒引当金 債権の貸倒れによる損失に備えるため、一般債権については貸倒実績率により、貸倒懸念等特定の債権については個別に回収可能性を勘案し、回収不能見込額を計上しております。</p> <p>リース物件の所有権が借主に移転すると認められるもの以外のファイナンス・リース取引については、通常の賃貸借取引に係る方法に準じた会計処理によっております。</p>	建物及び構築物	3～22年	車両運搬具	2～6年	その他	3～10年
建物及び構築物	3～22年						
車両運搬具	2～6年						
その他	3～10年						

項目	当連結会計年度 (自 平成17年9月1日 至 平成18年8月31日)
(6)重要なヘッジ会計の方法	<p>ヘッジ会計の方法</p> <p>金利スワップについては特例処理の要件を満たしておりますので、特例処理によっております。</p> <p>ヘッジ手段とヘッジ対象</p> <p>ヘッジ手段...金利スワップ</p> <p>ヘッジ対象...借入金</p> <p>ヘッジ方針</p> <p>金利変動リスクの低減並びに金融収支改善のため、対象債務の範囲内でヘッジを行っております。</p> <p>ヘッジの有効性の評価方法</p> <p>金利スワップについては、特例処理の要件に該当するため、その判定をもって有効性の判定に代えております。</p>
(7)その他連結財務諸表作成のための基本となる重要な事項	消費税等の会計処理 税抜方式によっております。
5. 連結子会社の資産及び負債の評価に関する事項	連結子会社の資産及び負債の評価については、全面時価評価法を採用しております。
6. 連結キャッシュ・フロー計算書における資金の範囲	手許現金、随時引き出し可能な預金及び容易に換金可能であり、かつ、価値の変動について僅少なリスクしか負わない取得日から3か月以内に償還期限の到来する短期投資からなっております。

注記事項

(連結損益計算書関係)

当連結会計年度 (自 平成17年9月1日 至 平成18年8月31日)	
1. 販売費及び一般管理費の主な費目及び金額は次のとおりであります。	
広告宣伝費	2,055,399千円
給与手当	1,513,305千円
オークション費用	761,743千円
賃借料	674,248千円
2. 固定資産除却損の内訳は以下のとおりであります。	
建物及び構築物	9,397千円
車両運搬具	579千円
その他	205千円
合 計	<u>10,182千円</u>
3. 固定資産臨時償却費	
本社及び店舗の移転に伴い、耐用年数を見直したことによる有形固定資産の臨時償却費であります。	
建物及び構築物	24,508千円
その他	543千円
合 計	<u>25,052千円</u>

(連結株主資本等変動計算書関係)

当連結会計年度(自 平成17年9月1日 至 平成18年8月31日)

1. 発行済株式の種類及び総数に関する事項

	前連結会計年度末 株式数	当連結会計年度 増加株式数	当連結会計年度 減少株式数	当連結会計年度末 株式数	摘要
発行済株式 普通株式	12,161株	38,535株	株	50,696株	注
合計	12,161株	38,535株	株	50,696株	

注 普通株式の発行済株式総数の増加38,535株は、平成18年1月17日付の株式分割(1:4)による増加36,846株、ストックオプションの行使による増加889株、公募による新株式発行800株であります。

2. 配当に関する事項

(1) 基準日が当連結会計年度に属する配当のうち、配当の効力が翌連結会計年度となるもの

決議予定	株式の種類	配当の原資	配当金の総額 (千円)	1株当たり 配当額(円)	基準日	効力発生日
平成18年11月28日 定時株主総会	普通株式	利益剰余金	30,417	600.00	平成18年8月31日	平成18年11月29日

(連結キャッシュ・フロー計算書関係)

当連結会計年度
(自 平成17年9月1日
至 平成18年8月31日)

1 現金及び現金同等物の期末残高と貸借対照表に掲記されて
いる科目の金額との関係

(平成18年8月31日現在)

現金及び預金	2,350,316千円
現金及び現金同等物	<u>2,350,316千円</u>

(リース取引関係)

当連結会計年度
(自 平成17年9月1日
至 平成18年8月31日)

1. リース物件の所有権が借主に移転すると認められるもの以外のファイナンス・リース取引
(借主側)

(1) リース物件の取得価額相当額、減価償却累計額相当額及び期末残高相当額

	取得価額 相当額 (千円)	減価償却 累計額 相当額 (千円)	期末残高 相当額 (千円)
車両運搬具	358,373	158,937	199,435
その他	287,246	103,612	183,633
ソフトウェア	8,165	6,247	1,917
合計	653,784	268,797	384,986

(2) 未経過リース料期末残高相当額

1年内	118,770千円
1年超	273,858千円
合計	392,628千円

(3) 支払リース料、減価償却費相当額及び支払利息相当額

支払リース料	121,400千円
減価償却費相当額	112,055千円
支払利息相当額	11,465千円

(4) 減価償却費相当額の算定方法

リース期間を耐用年数とし、残存価額を零とする定額法
によっております。

(5) 利息相当額の算定方法

リース料総額とリース物件の取得価額相当額の差額を利息相当額とし、各期への配分方法については、利息法によっております。

2. オペレーティング・リース取引

(借主側)

未経過リース料

1年内	17,956千円
1年超	19,940千円
合計	37,897千円

(有価証券関係)

当連結会計年度末(平成18年8月31日現在)

該当事項はありません。

(デリバティブ取引関係)

1. 取引の状況に関する事項

当連結会計年度
(自 平成17年9月1日
至 平成18年8月31日)

当社グループでデリバティブ取引を行っているのは当社のみであり、その概要は以下のとおりであります。

1. 取引の内容

当社が利用しているデリバティブ取引は、金利スワップ取引であります。

2. 取引に対する取組方針

当社のデリバティブ取引は、将来の金利変動によるリスク回避を目的としており、投機的な取引は行わない方針であります。

3. 取引の利用目的

当社のデリバティブ取引は、借入金利等の将来の金利市場における利率上昇による変動リスクを回避する目的で利用しております。

なお、デリバティブ取引を利用してヘッジ会計を行っております。

(1) ヘッジ会計の方法

金利スワップについては、特例処理の要件を満たしておりますので、特例処理によっております。

(2) ヘッジ手段とヘッジ対象

ヘッジ手段・・・金利スワップ

ヘッジ対象・・・借入金

(3) ヘッジ方針

金利変動リスクの低減並びに金融収支改善のため、対象債務の範囲内でヘッジを行っております。

(4) ヘッジ有効性の評価の方法

金利スワップについては、特例処理の要件に該当するため、その判定をもって有効性の判定に代えております。

4. 取引に係るリスクの内容

金利スワップ取引は市場金利の変動によるリスクを有しております。

なお、取引相手先は高格付けを有する金融機関に限定しているため、信用リスクはほとんどないと認識しております。

5. 取引に係るリスク管理体制

デリバティブ取引の執行・管理については、取引権限及び取引限度額等を「市場リスク管理規程」に定めており、これに基づき資金担当部門が決裁担当者の承認を得て行っております。

2. 取引の時価等に関する事項

期末残高がないため、該当事項はありません。

(退職給付関係)

当連結会計年度(自 平成17年9月1日 至 平成18年8月31日)

該当事項はありません。

(ストック・オプション等関係)

当連結会計年度(自 平成17年9月1日 至 平成18年8月31日)

ストック・オプションの内容、規模及びその変動状況

1. スtock・オプションの内容

	平成15年7月14日 臨時株主総会決議	平成17年11月29日 定時株主総会決議
決議年月日	平成15年7月14日	平成17年11月29日
付与対象者の区分及び数	当社取締役 2名 当社従業員 18名	当社監査役 3名 当社従業員 38名
ストック・オプション数 (注)	普通株式 1,592株	普通株式 187株
付与日	平成17年7月14日	平成18年1月23日
権利確定条件	<p>新株予約権の割当を受けた者は、権利行使時においても、当社または当社の子会社の取締役、従業員もしくは監査役の地位にある事を要します。ただし、任期満了による退任、定年退職その他正当な理由があり取締役会が認めた場合はこの限りではありません。</p> <p>その他の条件については、平成15年7月14日開催の臨時株主総会決議及び平成15年7月14日開催の取締役会決議に基づき、当社と新株予約権の割当を受けた者との間で締結した「新株予約権割当契約書」に定められております。</p>	<p>新株予約権の割当を受けた者は、その割当を受けたときから権利行使時に至るまでの間、継続して当社または当社の子会社の取締役、従業員もしくは監査役の地位にある事を要します。ただし、任期満了における退任、従業員の定年退職、その他正当な理由があり取締役会が認めた場合はこの限りではありません。</p> <p>新株予約権の割当を受けた者の相続人による権利行使は認めません。</p> <p>その他の条件につきましては、平成17年11月29日開催の定時株主総会及び平成18年1月23日開催の取締役会決議に基づき、当社と対象取締役及び従業員との間で締結した「新株予約権割当契約書」に定められております。</p>
対象勤務期間	該当事項はありません。	該当事項はありません。
権利行使期間	平成17年8月1日から 平成20年7月31日まで	平成19年12月1日から 平成21年11月30日まで

(注) 株式数に換算して記載しております。

2. ストックオプションの規模及びその変動状況

当連結会計年度において存在したストックオプションを対象とし、ストックオプションの数については、株式数に換算して記載しております。

ストック・オプションの数

	平成15年7月14日 臨時株主総会決議	平成17年11月29日 定時株主総会決議
権利確定前(株)		
前連結会計年度末 付与		187
失効		
権利確定		
未確定残		187
権利確定後(株)		
前連結会計年度末	377	
分割による増加	762	
権利確定		
権利行使	883	
失効		
未行使残	256	

(注)平成18年1月17日付で普通株式1株を4株に分割いたしました。これに伴い平成15年7月14日臨時株主総会決議の新株予約権の目的となる株式の数が増加しております。

単価情報

	平成15年7月14日 臨時株主総会決議	平成17年11月29日 定時株主総会決議
権利行使価格 (円)	18,000	385,050
行使時平均株価 (円)	451,926	
公正な評価単価 (付与日)(円)		

(注)平成18年1月17日付で普通株式1株を4株に分割いたしました。これに伴い平成15年7月14日臨時株主総会決議の新株予約権の目的となる株式の数が増加しております。

(税効果会計関係)

当連結会計年度 (自 平成17年 9月 1日 至 平成18年 8月31日)	
1. 繰延税金資産及び繰延税金負債の発生的主要原因別内訳	
繰延税金資産 (単位 : 千円)	
棚卸資産評価損否認	7,658
未払事業税	34,149
未払事業所税	1,612
その他	7,971
繰延税金資産 (流動) 計	51,392
減価償却超過額	8,360
繰延資産償却超過額	27,323
固定資産臨時償却超過額	10,237
繰越欠損金	19,154
繰延税金資産 (固定) 小計	65,076
評価性引当金	21,172
繰延税金資産 (固定) 合計	43,903
繰延税金資産計	95,295
2. 法定実効税率と税効果会計適用後の法人税等の負担率との間に重要な差異があるときの、当該差異の原因となった主要な項目別の内訳	
法定実効税率	40.7%
(調整)	
留保金課税	5.9%
住民税均等割	2.9%
交際費等永久に損金に算入されない項目	0.7%
その他	1.3%
税効果会計適用後の法人税等の負担率	51.5%

(セグメント情報)

1. 事業の種類別セグメント情報

当連結会計年度(自 平成17年 9月 1日 至 平成18年 8月31日)

全セグメントの売上高の合計、営業利益及び全セグメントの資産の合計額に占める「中古オートバイ買取販売事業」の割合がいずれも90%を超えているため、事業の種類別セグメント情報の記載を省略しております。

2. 所在地別セグメント情報

当連結会計年度(自 平成17年 9月 1日 至 平成18年 8月31日)

当連結会計年度において、本邦以外の国又は地域に所在する連結子会社及び在外支店がないため、該当事項はありません。

3. 海外売上高

当連結会計年度(自 平成17年 9月 1日 至 平成18年 8月31日)

当連結会計年度において、海外売上高が連結売上高の10%未満のため、海外売上高の記載を省略しております。

(関連当事者との取引)

当連結会計年度(自 平成17年 9月 1日 至 平成18年 8月31日)

該当事項はありません。

(1株当たり情報)

当連結会計年度 (自 平成17年 9月 1日 至 平成18年 8月31日)	
1株当たり純資産額	61,214.20円
1株当たり当期純利益金額	12,546.95円
潜在株式調整後1株当たり当期純利益金額	12,280.17円

(注) 算定上の基礎は、以下のとおりであります。

1. 1株当たり純資産額

	当連結会計年度 (自 平成17年 9月 1日 至 平成18年 8月31日)
純資産の部の合計額(千円)	3,107,015
純資産の部の合計額から控除する金額(千円) (うち少数株主持分)	3,700 (3,700)
普通株主に係る期末の純資産額(千円)	3,103,315
普通株式の発行済株式数(株)	50,696
普通株式の自己株式数(株)	
1株当たり純資産の算定に用いられた普通株式 の数(株)	50,696

2. 1株当たり当期純利益及び潜在株式調整後1株当たり当期純利益

	当連結会計年度 (自 平成17年 9月 1日 至 平成18年 8月31日)
1株当たり当期純利益金額	
当期純利益(千円)	616,243
普通株主に帰属しない金額(千円)	
普通株式に係る当期純利益(千円)	616,243
期中平均株式数(株)	49,114
潜在株式調整後1株当たり当期純利益金額	
当期純利益調整額(千円)	
普通株式増加数(株) (うちストックオプション)	1,068 (1,068)
希薄化効果を有しないため、潜在株式調整後1株 当たり当期純利益の算定に含めなかった潜在株式 の概要	

(重要な後発事象)

当連結会計年度 (自 平成17年 9月 1日 至 平成18年 8月31日)
該当事項はございません。

6.生産、受注及び販売の状況

(1)仕入実績

当期の仕入実績は、次のとおりであります。

事業の種類別 セグメントの名称	前期 (自平成16年 9月 1日 至平成17年 8月31日)		当期 (自平成17年 9月 1日 至平成18年 8月31日)	
	金額(千円)	構成比(%)	金額(千円)	構成比(%)
中古オートバイ買取販売事業	6,433,209	100.0	8,140,059	99.4
オートバイ駐車場事業			50,352	0.6
合計	6,433,209	100.0	8,190,412	100.0

(注) パーツ販売店および当期より展開しているオートバイ小売販売店の仕入実績については、金額が重要性に乏しいため、「中古オートバイ買取販売事業」に含めて記載しております。

(2)受注状況

当社グループはオークション販売を行うことを主としておりますので、受注状況に該当するものはありません。

(3)販売状況

当期の販売実績は、次のとおりであります。

事業の種類別 セグメントの名称	前期 (自平成16年 9月 1日 至平成17年 8月31日)		当期 (自平成17年 9月 1日 至平成18年 8月31日)	
	金額(千円)	構成比(%)	金額(千円)	構成比(%)
中古オートバイ買取販売事業	12,084,978	100.0	16,653,377	99.7
オートバイ駐車場事業			55,814	0.3
合計	12,084,978	100.0	16,709,192	100.0

(注) 1. 主な相手先別の販売実績及び総販売実績に対する割合は、3. 経営成績及び財政状態、(4) 事業等のリスク、事業内容について、() 事業内容について、(g) オートバイオークション運営会社との関係について、をご参照下さい。

2. パーツ販売店および当期より展開しているオートバイ小売販売店の販売実績については、金額が重要性に乏しいため、「中古オートバイ買取販売事業」に含めて記載しております。