

2007年10月開催
個人投資家向け会社説明会 説明資料



株式会社アイケイコーポレーション
<http://www.ikco.co.jp/> 東証2部3377



目次

当社のビジネスモデル・事業の強み	P. 3
マーケット環境について	P. 13
今後の展望～中期経営計画～	P. 16
2007年8月期の業績と 2008年8月期の業績予想について	P. 21

原則として、当資料における(単位:百万円)は百万円以下切り捨て、増減額・増減率などは百万円切り捨ての数字をもとに算出しております。





当社のビジネスモデル・事業の強み



会社概要

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	
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)	
資本金	584,534千円 (2007年 8月末日現在)	
売上高	20,379百万円 (2007年 8月期 連結)	
販売台数	132,498台 (2007年 8月期 連結)	
従業員数	714名 (2007年 8月末日現在 連結)	
拠点数	88箇所 (2007年 10月16日現在 連結) (83店舗 : バイク王 74店舗、バイク王パーツ 1店舗、i-knew 1店舗、テクスパーツ7店舗)	
子会社	株式会社パーク王	(2006年3月1日設立、 資本金8,000万円 当社出資比率87.5%)
	株式会社アイケイターサイクル	(2007年2月14日設立、 資本金8,000万円 当社出資比率100%)





成長の要因のドライバーである顧客志向の買取モデル

特徴: 出張買取

買取形態

利便性を重視した出張買取

電話一本で完結する無料出張買取システムの実現
(インターネット申込み&24h、365日電話受付)

接客態度

サービス業としての意識

顧客満足度の向上を意識した接客マナーの徹底

買取価格

システムとデータに依拠 体系化

全国統一基準の査定システムと業界データに基づく価格設定

事務手続

無料サポート・無料代行

面倒な書類手続き等の無料代行



- ・徹底したサービス重視
- ・顧客利便性の追求
- ・各種システムの連結
- ・全国統一基準の安心査定

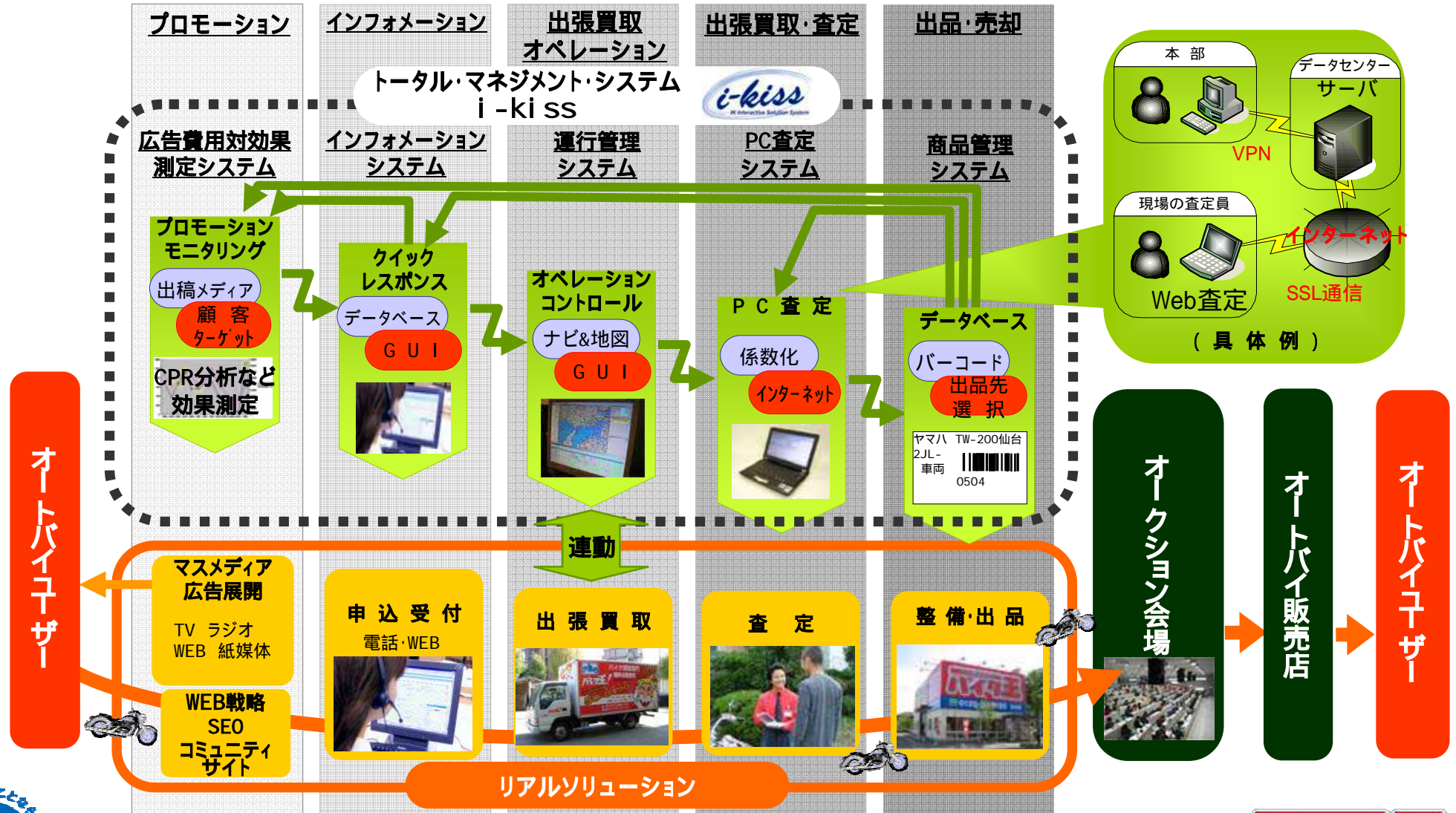
顧客満足度 (Customer Satisfaction) を獲得





中古オートバイ買取専門店のビジネスモデル

ビジネスモデルとそれを支えるITシステム



当社の強み



トータル・マネジメント・システム

ITシステムの構築



ITシステムと人材育成の連携



効率的なキャッシュフロー・サイクル



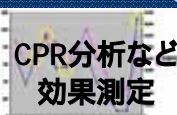
当社の強み(1):ITシステムの構築

トータル・マネジメント・システム



広告費用対効果測定システム

出稿メディア
顧客ターゲット



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

データベース
GUI



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

ナビ&地図
GUI



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。

PC査定システム

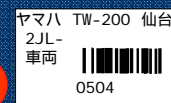
係数化
インターネット



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

バーコード
出品先選択



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。





当社の強み(2):人材育成について

「人材」を「人財」に変える社員教育制度

トータル・マネジメント・システム



相互補完
相乗効果



お客様との買取交渉(その場で交渉)

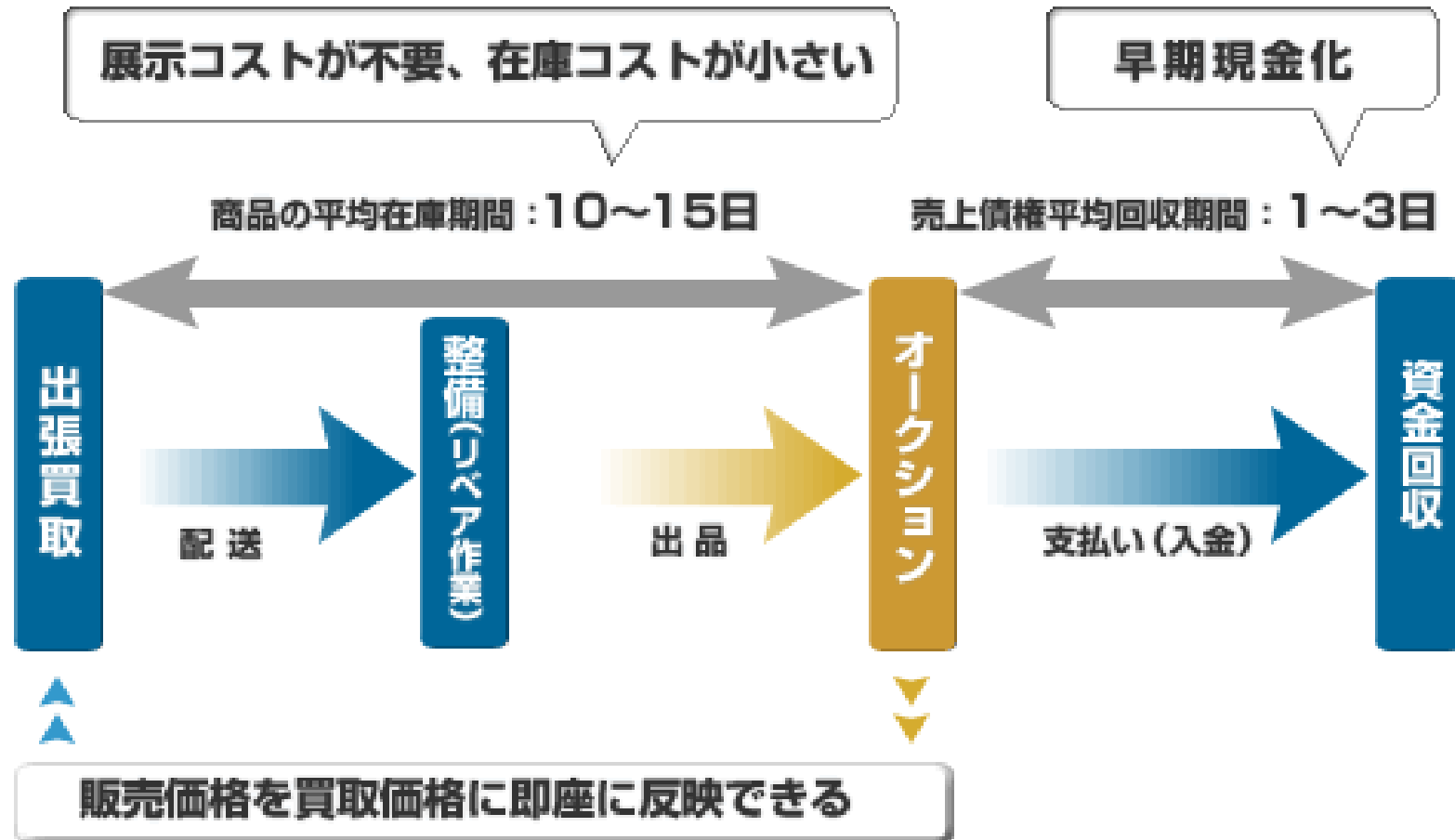
いつでもどこでも、お客様の要望に対応(利便性追求)

- ・電話・インターネット受付 24時間365日、年中無休
- ・出張買取
 - 無料出張
 - 全国どこでも
- ・書類代行も無料にて行う
- ・店舗にてのリペア作業
- ・成約したお客様へのアフターコール

当社の強み(3): 効率的なキャッシュフロー



安定的事業拡大を支える高効率・低リスクのキャッシュフロー経営

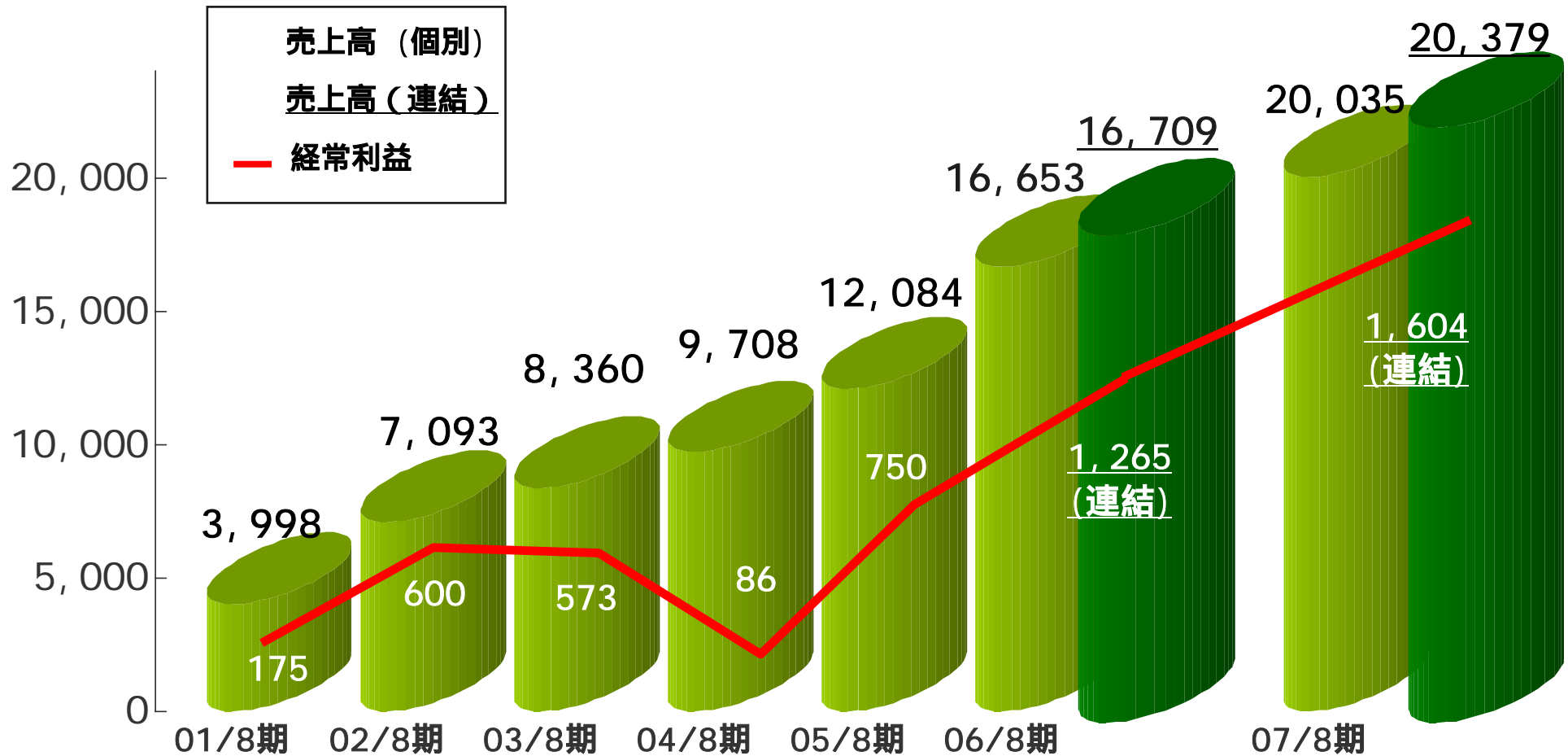




今日までの業績について

業績は順調に推移

(単位: 百万円)





株式上場

ジャスダック、東証2部に上場を果たし、着実に成長を遂げる

2005年6月 ジャスダック上場



2006年8月 東証2部上場





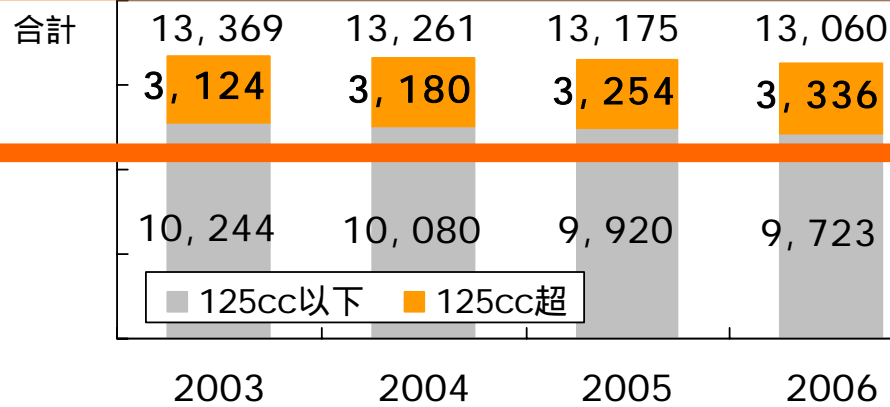
マーケット環境について



増加する大型車輛のニーズ

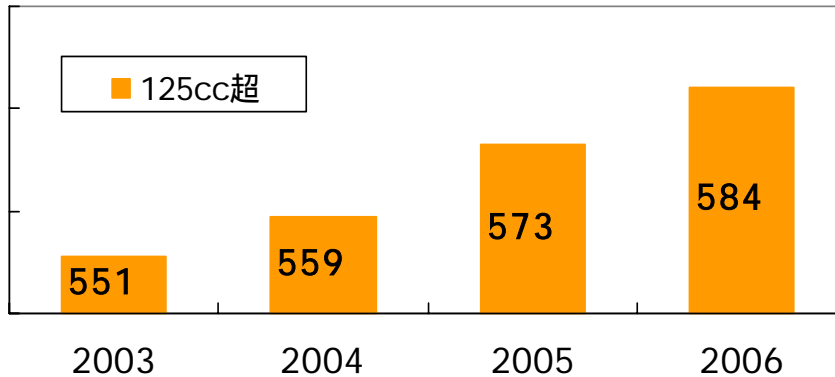
(単位: 千台)

保有台数の推移



(出所) (社) 日本自動車工業会 (期間) 3月

中古車流通台数の推移



(出所) (社) 全国軽自動車協会連合会 / (期間) 前年4月~3月
流通台数 = 名義書換された車輛の台数

【ビジネスチャンス】

当社販売台数の多くを占める
125cc超の保有台数・流通台数
は増加傾向

【参考】 新車販売台数の推移

	2003年	2004年	2005年	2006年
125cc超	130	136	146	139
125cc以下	629	563	559	560
合計	760	700	706	700

(出所) (社) 全国軽自動車協会連合会
(期間) 1月~12月

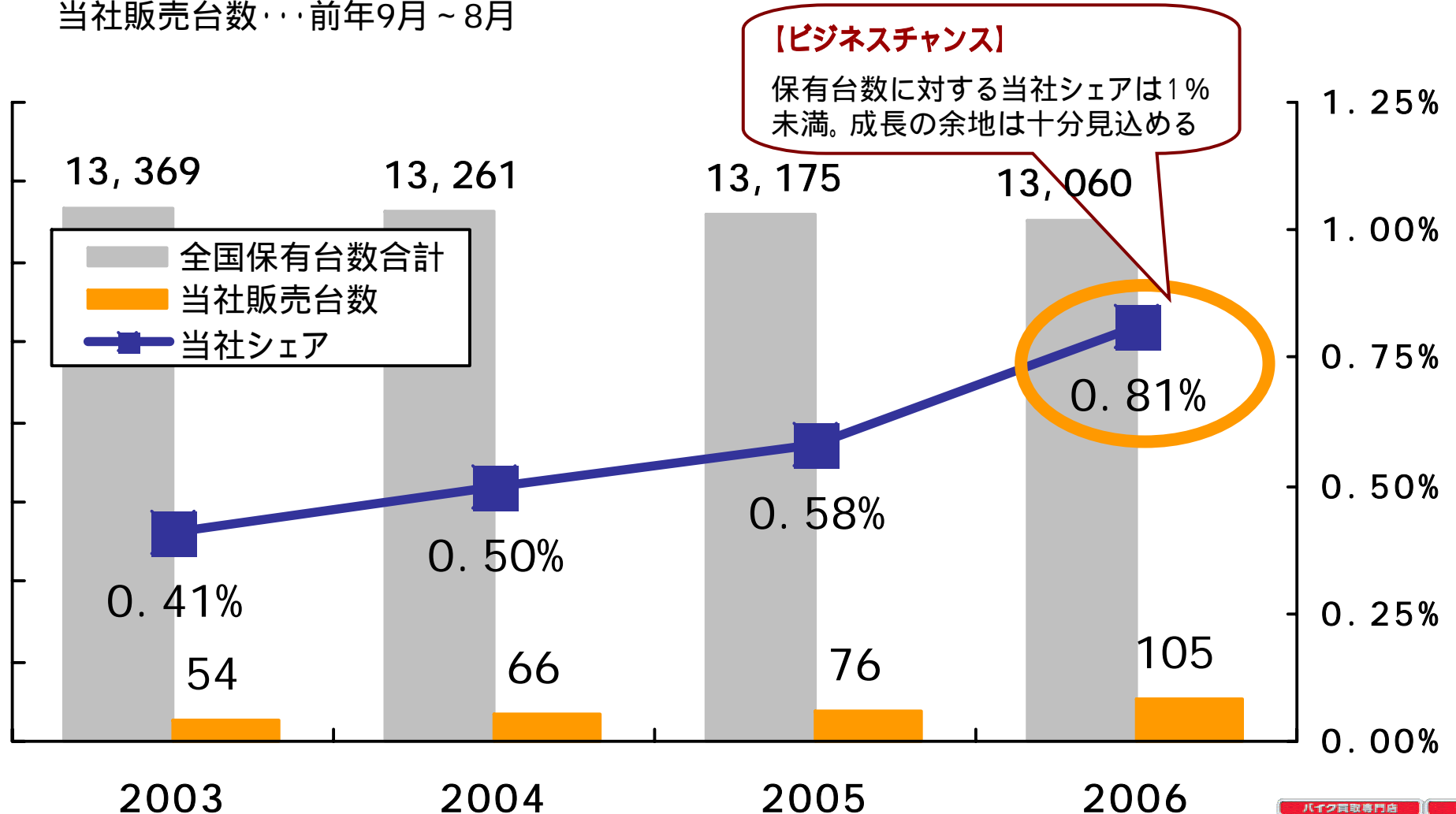




保有台数にみる当社シェア

(単位: 千台)

(出所) 全国保有台数・・・(社)日本自動車工業会
 (期間) 全国保有台数・・・3月末
 当社販売台数・・・前年9月～8月

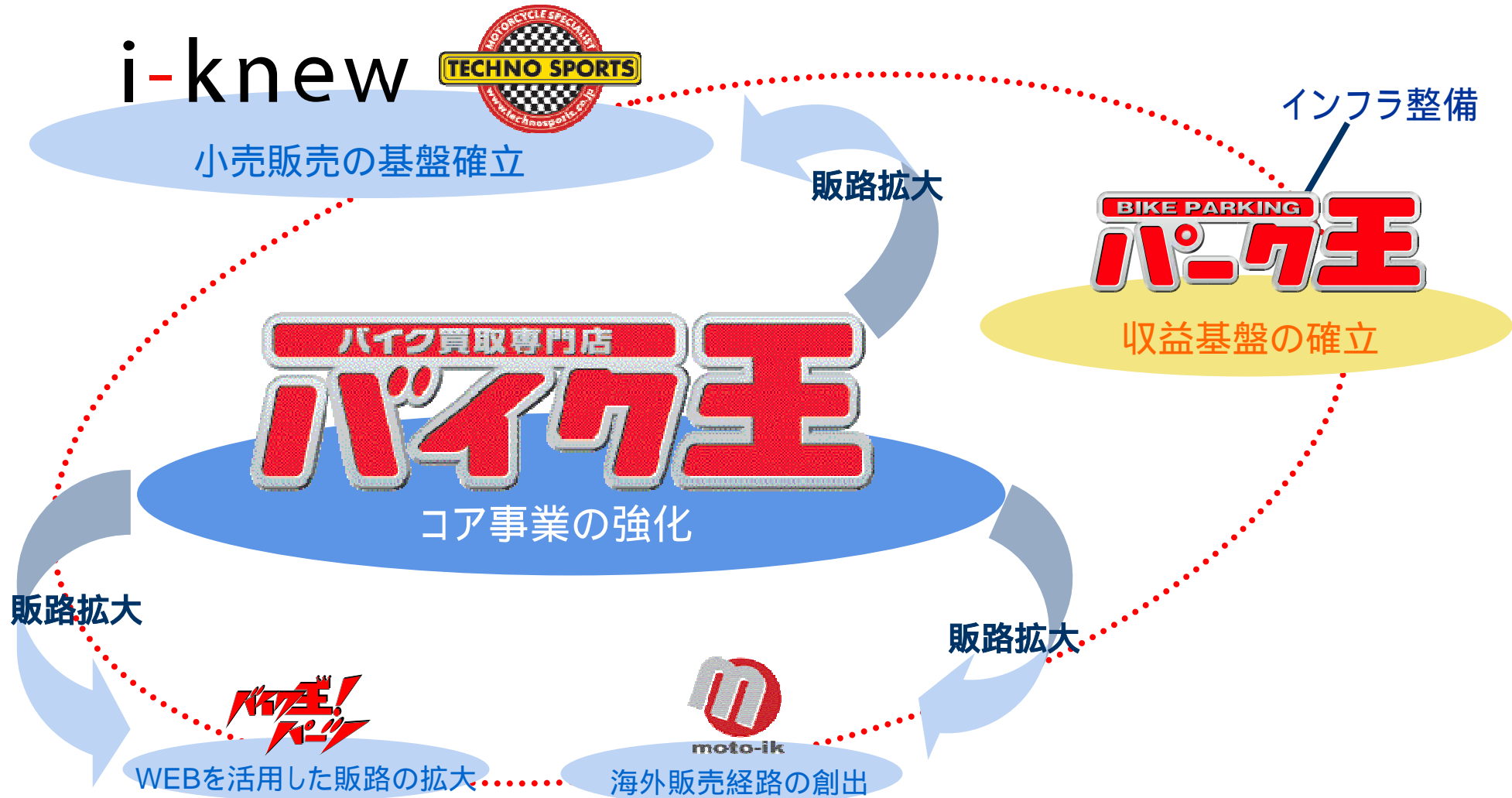




今後の展望～中期経営計画



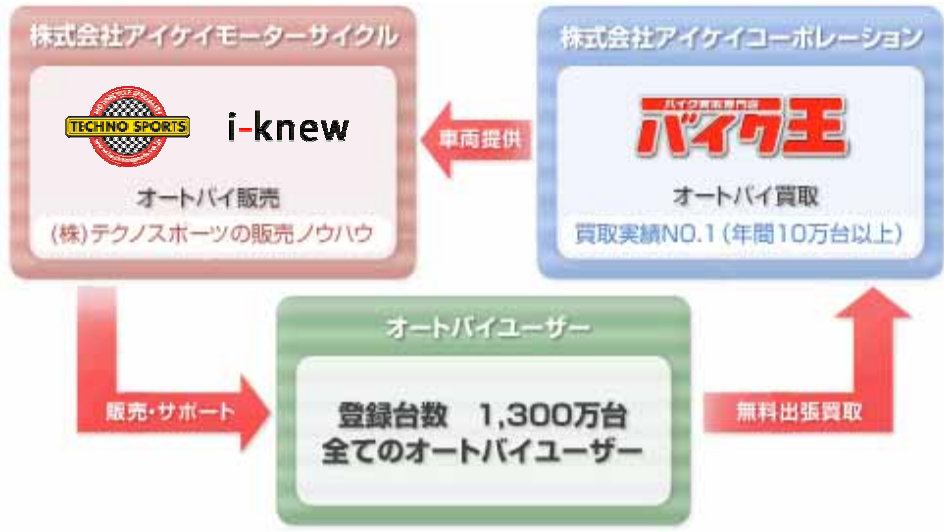
中期経営計画の骨子～経営戦略イメージ





(小売販売) アイケイモーターサイクルについて

他のオートバイ販売店にない強み ... 「バイク王」からの車輛供給



中野店
東京都練馬区
床面積 166坪



横浜店
横浜市戸塚区
床面積 40坪



太田店
東京都大田区
床面積 39坪



名古屋店
名古屋市天白区
床面積 134坪

**テクノスポーツ
7 店舗**

i-knew
アイニュー 1店舗

相模原店
神奈川県相模原市
床面積 97坪



大阪171号店
兵庫県尼崎市
床面積 225坪



福岡店
福岡県糟屋郡
床面積 99坪



仙台店
仙台市泉区
床面積 221坪

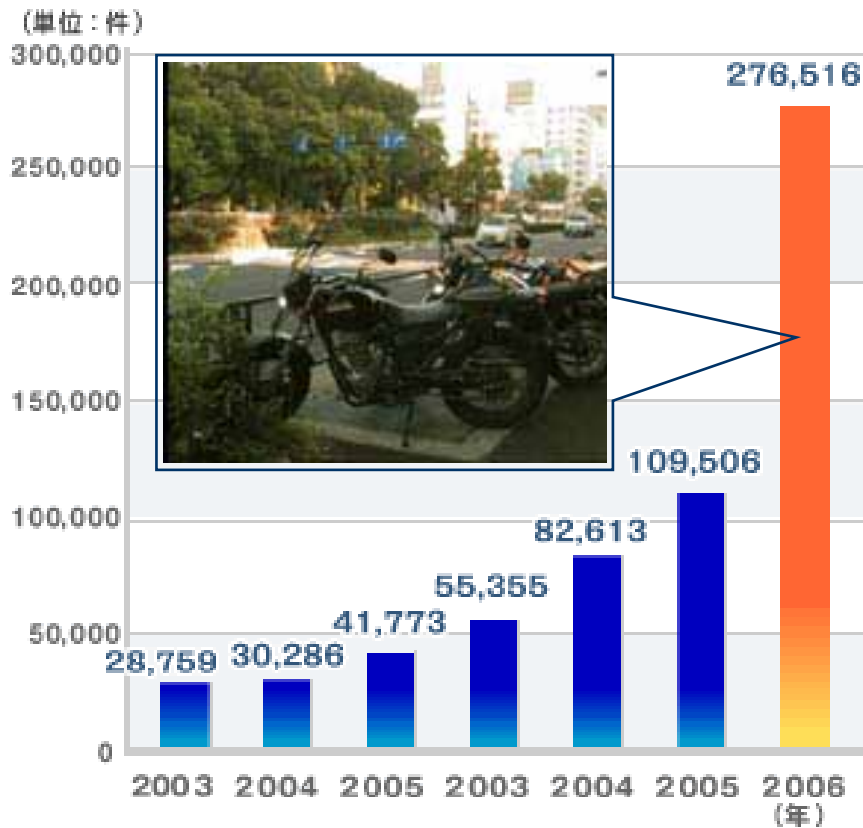




(駐車場) **バイク王** BIKE PARKING について

オートバイを取り巻く環境を整備する

■ 二輪車の駐車違反取締り件数の推移



【一時貸し駐車場】



【月極】シェルタータイプ



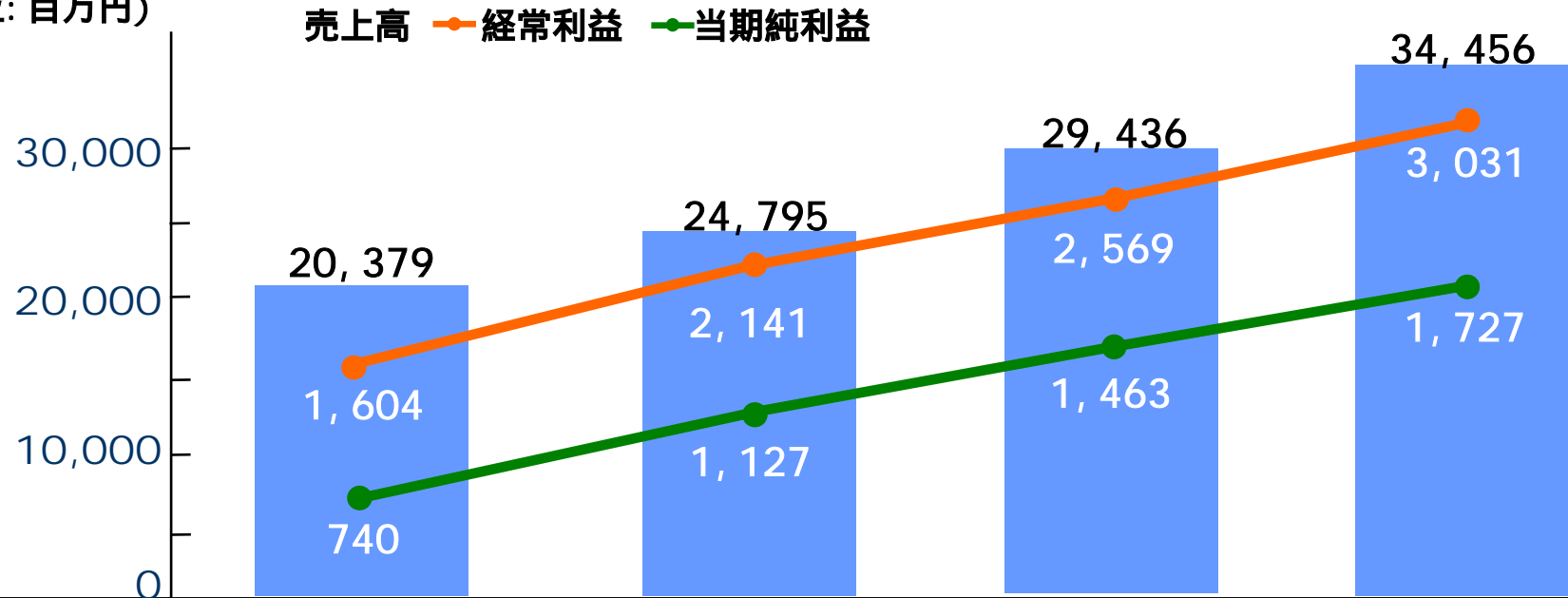
【月極】ラインタイプ





【連結】業績・経営指標の推移(予想)

(単位: 百万円)



	2007年8月期		2008年8月期		2009年8月期		2010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
売上高	20,379	22.0%	24,795	21.7%	29,436	18.7%	34,456	17.1%
経常利益	1,604	26.8%	2,141	33.4%	2,569	20.0%	3,031	18.0%
当期純利益	740	20.1%	1,127	52.3%	1,463	29.8%	1,727	18.0%
店舗数合計	82店舗	49.1%	100店舗	22.0%	117店舗	17.0%	134店舗	14.5%
販売台数【個別】	131,238台	24.5%	155,000台	18.1%	182,000台	17.4%	209,000台	14.8%



2007年8月期の業績と
2008年8月期の業績予想について

【連結】 07年8月期 経営成績と 08年8月期 通期業績予想



売上高21.7%増・経常利益33.5%増 増収増益を見込む

(単位: 百万円)

	2007年8月期【実績】		2008年8月期【計画】		前年同期比	
	金額	百分比	金額	百分比	増減額	増減率
売上高	20,379	100.0%	24,795	100.0%	4,416	21.7%
売上原価	9,563	46.9%	11,377	45.9%	1,814	19.0%
売上総利益	10,816	53.1%	13,417	54.1%	2,601	24.0%
販売費及び一般管理費	9,241	45.4%	11,319	45.7%	2,078	22.5%
営業利益	1,574	7.7%	2,098	8.5%	524	33.3%
経常利益	1,604	7.9%	2,141	8.6%	537	33.5%
当期純利益	740	3.6%	1,127	4.5%	387	52.3%



注【計画】については、2007年10月11日発表のものに基づいております。

Copyright (C) 2007 IK CO.,Ltd .All Rights Reserved





【連結】 2008年8月期 半期別 売上高・経常利益 予想

下期偏重の業績予想

2007年8月期 (連結) 【実績】

(単位: 百万円)

	上期 (06/9-07/2)		下期 (07/3-8)		通期 (06/9-07/8)
	第1Q	第2Q	第3Q	第4Q	
売上高	4,634 22.7%	4,214 20.7%	5,646 27.7%	5,883 28.9%	20,379 100.0%
経常利益	336 20.9%	82 5.1%	699 43.6%	486 30.3%	1,604 100.0%

2008年8月期 (連結) 【予想】

(単位: 百万円)

	上期 (07/9-08/2)		下期 (08/3-8)		通期 (07/9-08/8)
	第1Q	第2Q	第3Q	第4Q	
売上高	5,506 22.2%	5,255 21.2%	6,858 27.7%	7,174 28.9%	24,795 100.0%
経常利益	297 13.9%	155 7.2%	852 39.8%	836 39.0%	2,141 100.0%



買取専門企業から、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
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



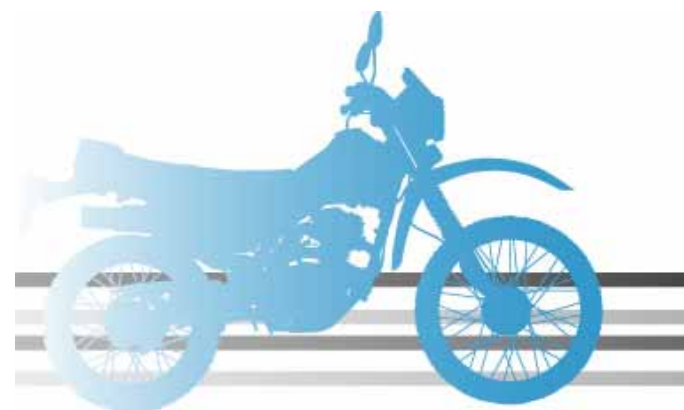


株式会社アイケイコーポレーション

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。



【IR担当者連絡先】 経営企画室：西元、伊藤

TEL：03-6803-8855

<http://www.ikco.co.jp/>