



株式会社アイケイコーポレーション

東証2部 3377



2007年11月28日開催
2008年8月期 株主様向け会社説明会



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

目次

2

当社のビジネスモデル・事業の強み	P. 3
2008年8月期の業績予想について	P. 11
マーケット環境について	P. 25
今後の展望～中期経営計画～	P. 27

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。



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

バイク王

当社のビジネスモデル・事業の強み



会社概要

4

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) (パート社員24名含む)
拠点数	89箇所 (2007年 11月28日現在 連結) (84店舗 : バイク王 75店舗、バイク王パーク 1店舗、I-knew 1店舗、テラスパーク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%) 株式会社アイケイモーターサイクル (2007年2月14日設立、資本金8,000万円 当社出資比率100%)



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



成長の要因のドライバーである顧客志向の買取モデル

5

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



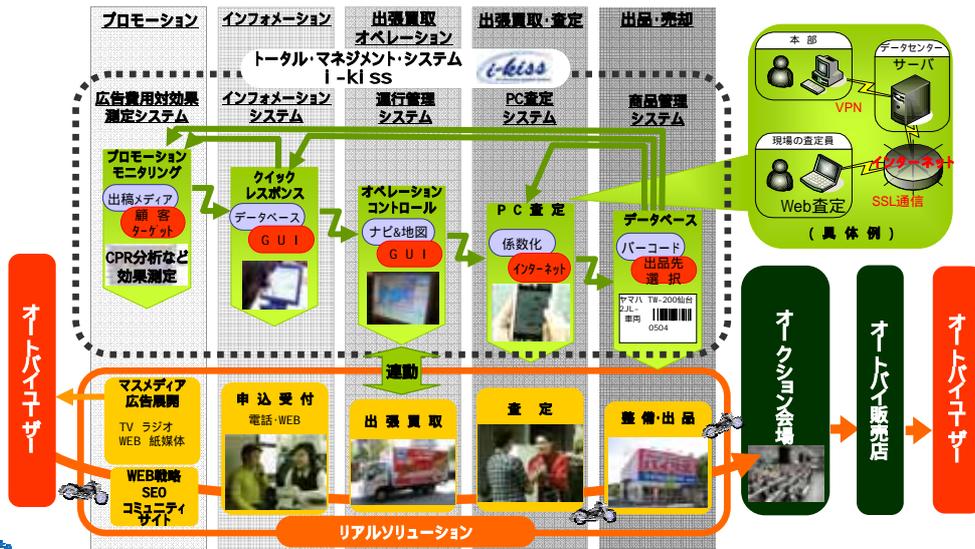
Copyright (C) 2007 IK CO., Ltd. All Rights Reserved



中古オートバイ買取専門店のビジネスモデル

6

ビジネスモデルとそれを支えるITシステム



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





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



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



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

CPR分析など
効果測定

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



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



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



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。



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



当社の強み(2):人材育成について

9

「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



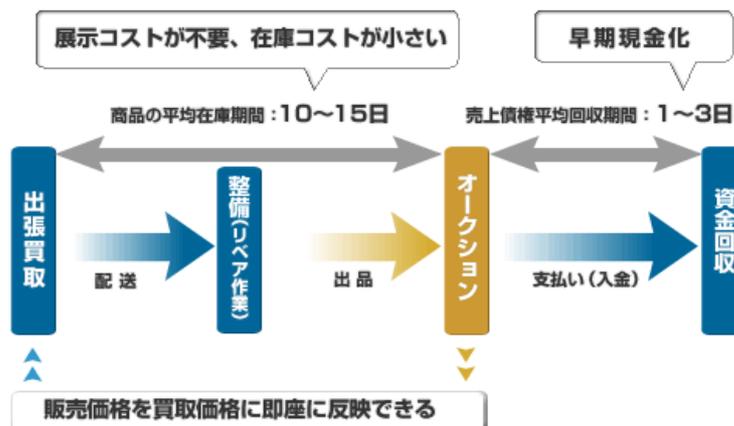
Copyright (C) 2007 IK CO.,Ltd. All Rights Reserved



当社の強み(3):効率的なキャッシュフロー

10

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



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



2008年8月期の業績予想について



2008年8月期 単年度事業計画の骨子

12

[2007年8月期]

『買取=バイク王』の確立とブランド強化

バイク王100店舗計画へ向け20店舗新規出店
経営管理体制の強化

[2008年8月期]

『バイク王』買取事業の強化&

新規事業の事業モデル確立
「バイク王」多店舗展開の実施と営業効率の向上
小売販売、駐車場事業の収益性向上

<バイク王>

100店舗体制へ向け、多数の新規出店と社内体制の見直しによる営業効率の向上

18店舗新規出店（SS型：11店舗、MS型：7店舗）
人事施策の充実（採用活動、マネジメント層の教育・確保）
営業効率の向上により、売上高・利益の増加

<新規事業>

オートバイ小売販売「アイケイモーターサイクル」 i-knew 

積極的な販売活動による売上高増加、将来的な展開に備え管理体制の見直し

オートバイ駐車場事業「パーク王」 

収益性の向上を中心に置いた事業展開（時間貸：710車室、月極：450車室）



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



【連結】 2008年8月期 通期業績予想 サマリー

前年同期比 増収増益を維持

(1) 【連結】 売上高 21.7%増・経常利益 33.4%増

売上高	:	24,795百万円	(前年同期比	21.7%増)
経常利益	:	2,141百万円	(前年同期比	33.4%増)
当期純利益	:	1,127百万円	(前年同期比	52.3%増)

(2) 【個別】 売上高 18.2%増・経常利益 15.1%増

売上高	:	23,675百万円	(前年同期比	18.2%増)
経常利益	:	2,141百万円	(前年同期比	15.0%増)
当期純利益	:	1,145百万円	(前年同期比	14.7%増)

(3) 【新規事業】 IKMC (小売販売)・パーク王 (駐車場)

アイケイモーターサイクル(IKMC)		パーク王			
売上高	:	2,161百万円	売上高	:	260百万円
経常利益	:	50百万円	経常利益	:	47百万円
当期純利益	:	32百万円	当期純利益	:	47百万円



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%



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



(買取販売・IKCO[個別])

バイク王の戦略

新たな広告戦略

- ・「バイク買い替え層」へのアプローチ策を模索
- M2層を中心とする「買い替え層」の潜在マーケットは大きく、優良バイク所有者も多い
- 「手放し層」+「買い替え層」開拓



「買い替え層」へのアプローチ強化策として、藤井フミヤさんを起用した新しい広告展開

多店舗展開の実施と社内体制の強化

- ・18店舗の新規出店 (MS:7店舗、SS:11店舗)
- ・社内体制の見直しを目的に、人事施策の充実 (採用活動、マネジメント層の教育・確保)
- 営業効率の向上により、売上高・利益の増加



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



(買取販売・小売販売) 2008年8月期 出店計画

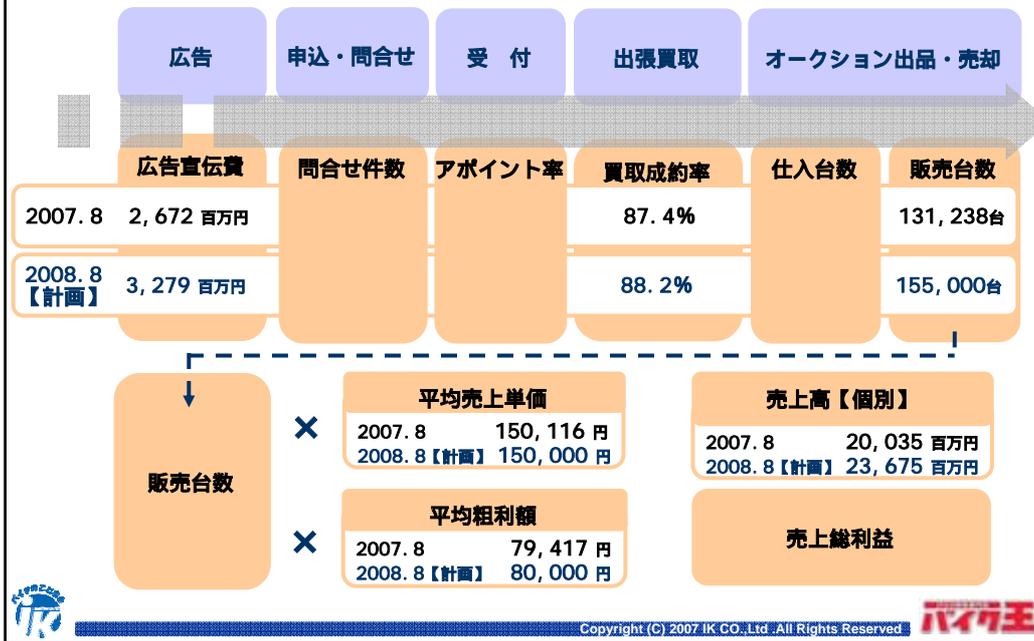
	店舗名	出店エリア	所在地	店舗内容	区分	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月
	滋賀店	関西エリア	滋賀県草津市	バイク王(RS型)	移転							3月以降					
1	福山店(仮称)	中国エリア	広島県	バイク王(MS型)	新設			11月以降									
2	立川店(仮称)	関東エリア	東京都	バイク王(MS型)	新設						2月以降						
3	沼津店(仮称)	東海エリア	静岡県	バイク王(MS型)	新設						2月以降						
4	和歌山店(仮称)	中国エリア	和歌山県	バイク王(MS型)	新設						2月以降						
5	金沢店(仮称)	信越・北陸エリア	石川県	バイク王(MS型)	新設								4月以降				
6	郡山店(仮称)	信越・北陸エリア	福島県	バイク王(MS型)	新設												8月以降
7	成田店(仮称)	関東エリア	千葉県	バイク王(MS型)	新設												8月以降
1	宮崎店	九州エリア	宮崎県	バイク王(SS型)	新設			10月16日(10月以降)									
2	葛飾青戸店	関東エリア	東京都	バイク王(SS型)	新設			11月16日(11月以降)									
3	品川店(仮称)	関東エリア	東京都	バイク王(SS型)	新設			11月以降									
4	大田店(仮称)	関東エリア	東京都	バイク王(SS型)	新設						2月以降						
5	横須賀店(仮称)	関東エリア	神奈川県	バイク王(SS型)	新設						2月以降						
6	青森店(仮称)	東北エリア	青森県	バイク王(SS型)	新設								4月以降				
7	江東店(仮称)	関東エリア	東京都	バイク王(SS型)	新設								4月以降				
8	渋谷店(仮称)	関東エリア	東京都	バイク王(SS型)	新設								4月以降				
9	釧路店(仮称)	北海道エリア	北海道	バイク王(SS型)	新設												6月以降
10	松江店(仮称)	中国エリア	島根県	バイク王(SS型)	新設												6月以降
11	舞鶴店(仮称)	関西エリア	京都府	バイク王(SS型)	新設												8月以降
1	川崎カカ(仮称)	関東エリア	東京都	物流拠点	新設								3月以降				
2	大阪カカ(仮称)	関西エリア	大阪府	物流拠点	新設								3月以降				
1	名古屋店(仮称)	東海エリア	愛知県名古屋市	テクノスポーツ	移転					1月以降							



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



(買取販売・IKCO【個別】) ~ 予算策定イメージ



(買取販売・IKCO【個別】) ~ 2008年8月期 経営指標 予想

	2007年8月期	2008年8月期	前年同期比	
	通期【実績】	通期【計画】	増減額	増減率
広告宣伝費 (単位:百万円)	2,672	3,279	607	22.7%
買取成約率 (単位:%)	87.4%	88.2%	0.8%	0.9%
販売台数 (単位:台)	131,238	155,000	23,762	18.1%
平均売上単価 (単位:円)	150,116	150,000	116	0.1%
平均粗利額 (単位:円)	79,417	80,000	583	0.7%

[注] 今期の計画より、買取成約率の算定方法を変更しております。



(小売販売) IKMCの始動

「バイク王」の新たな販路構築

株式会社アイケイモーターサイクル

テクノスポーツ
7 店舗

太田店



名古屋店

(2008年1月移転予定)

大阪171号店

(6/23 移転オープン)

福岡店

(7/14 移転オープン)

仙台店

(8/4 移転オープン)



2007年6月1日 統合

i-knew

i-knew 1店舗

相模原店



「バイク王」の運用ノウハウと、テクノスポーツの販売ノウハウの融合



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



(小売販売) IKMCにおける取組み

将来に向け、店舗体制の基礎を構築

予算策定の方法について

平均粗利額 (過去実績) × 販売台数 (店舗オペレーション画一化で改善予定)

店舗オペレーションの画一化

(前期) オペレーションマニュアルの作成、8店舗中3店舗への導入により、販売台数実績が、約2.5倍に増加

(今期) 上期中に、その他の店舗にもオペレーションマニュアルを順次導入

全店舗で月間販売台数目標を2008年下期までに達成予定
2008年下期中に月次ベースで採算に合う計画

他社との差別化

「バイク王」の買取による日本全国からの豊富なバイク在庫1万台/月

「バイク王」に在庫を照会依頼 在庫データ共有 フレキシブルにチョイス



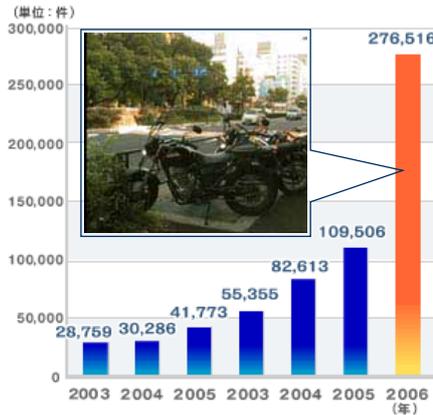
Copyright (C) 2007 IK CO., Ltd. All Rights Reserved.



(駐車場) **パーク王** 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



【時間貸し駐車場】



【月極】シェルタータイプ



【月極】ラインタイプ



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



(駐車場) **パーク王** 事業の推移

事業地数推移

	2006年8月期		2007年8月期			
	4Q末	10末	10末	2Q末	3Q末	4Q末
事業箇所累計	12	22	40	44	45	57
直営駐車場台数計	188	266	523	562	577	617
時間貸し駐車場						
事業地累計	10	18	29	31	31	31
バイク車室累計	132	132	260	275	286	286
クルマ車室累計	40	85	141	145	133	133
月極駐車場						
事業地累計	3	10	22	25	28	28
バイク車室累計	16	49	122	142	158	158

港第三六本木森ビル駐車場 【時間貸し】

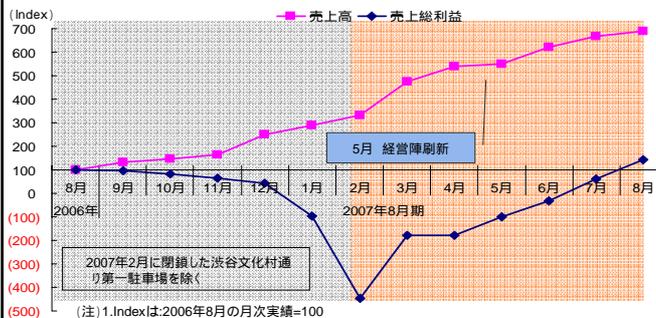


(2/1 撮影)

(6/28 撮影)

稼働率の向上

売上高・売上総利益 指数推移 (月次)



2月: 事業地の増加に伴い、赤字傾向

5月: 経営陣刷新 収益構造の改善を図る

稼働率(時間貸し)・契約率(月極)の向上

時間貸し(バイク)
稼働率(3月 8月): 4倍増
月極
契約率(2月 8月): 2倍増

料金体系の最適化を図る
ユーザーの定着率も維持
悪化傾向にあった売上総利益を改善



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



(駐車場)パーク王における取組み

収益性の向上を中心とする堅実な事業モデルにシフト

コスト削減

人件費を主とする本社費用の削減
 バイク時間貸駐車場の新機器導入
 (機器原価低減による事業地原価の削減)



新機器「フラップタイプ」

稼働率の向上

不採算事業地の閉鎖は、2007年9月にほぼ完了
 料金値下げにより時間貸し駐車場の稼働率が想定以上に改善
 (バイク 約4倍増、クルマ 約10%増)
 稼働率上昇後に料金体系の最適化を図る
 (ユーザーの定着率を維持 収益の改善)

車室数の増加

車室数は順調に増加(2006年8月期末:12ヶ所 2007年8月期末:45ヵ所)
 9月からスタートした業務委託契約により、事業地開発数はさらに拡大
 (2007年8月期 4ヵ所/月 2008年8月期下期 10ヵ所/月)



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

バイク王

2008年8月期 通期業績予想 まとめ

<バイク王> 

新たな広告展開 : 「買い換え層」開拓のため、藤井フミヤさんを起用
 広告宣伝費 : 3,279百万円
 販売台数 : 155,000台
 新規出店 : 18店舗 (SS型:11店舗 MS型:7店舗)

<新規事業>

オートバイ小売販売「アイケイモーターサイクル」  **i-knew**

店舗オペレーションの画一化
 バイク王ブランドによる豊富なバイク在庫1万台/月
 積極的な販売活動による売上高増加

オートバイ駐車場事業「パーク王」 

コスト削減
 稼働率の向上
 車室数の増加(時間貸:710車室、月極:450車室)

2008年8月期 業績予想 (連結)

売上高	: 24,795百万円 (前年比 21.7%増)	経常利益	: 2,141百万円 (前年比 33.4%増)
営業利益	: 2,098百万円 (前年比 33.3%増)	当期純利益	: 1,127百万円 (前年比 52.3%増)
配当	: 800円を予定 (初の中間配当 400円 + 期末配当 400円)		



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

バイク王

マーケット環境について



マーケット環境の概要～増加する大型車輛のニーズ

26

(単位:千台)

保有台数の推移

	2004年 3月末	2005年 3月末	2006年 3月末	2007年 3月末
125cc超	3,180	3,254	3,336	-
125cc以下	10,080	9,920	9,723	-
合計	13,261	13,175	13,060	-

(出所)日本自動車工業会

(単位:千台)

中古車流通台数の推移

	2003年4月～ 2004年3月	2004年4月～ 2005年3月	2005年4月～ 2006年3月	2006年4月～ 2007年3月
125cc超	559	573	584	550
125cc以下	-	-	-	-
合計	-	-	-	-

(出所)社団法人全国軽自動車協会連合会

(単位:千台)

当社販売台数の推移

	2003年9月～ 2004年8月	2004年9月～ 2005年8月	2005年9月～ 2006年8月	2006年9月～ 2007年8月
当社販売台数	66	76	105	132
保有台数に占めるシェア	0.50%	0.58%	0.81%	-

内部取引については、加味していない

(単位:千台)

新車販売(出荷)台数の推移

	2003年4月～ 2004年3月	2004年4月～ 2005年3月	2005年4月～ 2006年3月	2006年4月～ 2007年3月
125cc超	131	136	146	136
125cc以下	611	556	563	545
合計	743	692	710	681

(出所)社団法人日本自動車工業会

国内二輪車販売店舗数・平均従業員数の推移

	1997年	1999年	2002年	2004年
店舗数(店舗)	12,959	12,523	12,458	11,584
平均従業員数(人)	2.56	2.60	2.76	2.79

(出所)経済産業省

(単位:百件)

オートバイ違法駐車取締り件数の推移

	2004年	2005年	2006年	2007年 (予測)
検挙数	826	1,095	2,765	4,000超

(出所)警察庁



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



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

28



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



【連結】出店計画

2009年8月期にバイク王100店舗体制を実現する

		2007年8月期 【実績】	2008年8月期 【計画】	2009年8月期 【計画】	2010年8月期 【計画】
		増減率	増減率	増減率	増減率
「バイク王」 店舗	RS店舗	45店舗 12.5%	45店舗 0.0%	45店舗 0.0%	45店舗 0.0%
	MS店舗	8店舗 700.0%	15店舗 87.5%	21店舗 40.0%	25店舗 19.0%
	SS店舗	20店舗 53.8%	31店舗 55.0%	40店舗 29.0%	48店舗 20.0%
	合計	73店舗 37.7%	91店舗 24.7%	106店舗 16.5%	118店舗 11.3%
オートバイ販売店舗 「I-knew」+「テクニクス」		8店舗 700.0%	8店舗 0.0%	10店舗 25.0%	15店舗 50.0%
「バイク王パーツ」店舗		1店舗 0.0%	1店舗 0.0%	1店舗 0.0%	1店舗 0.0%
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%

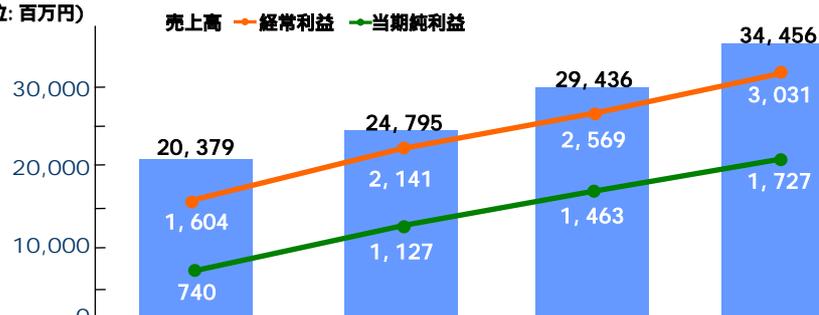


Copyright (C) 2007 IK CO., Ltd. All Rights Reserved



【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	金額等	金額等	金額等
	増減率	増減率	増減率	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%



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



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



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



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/>