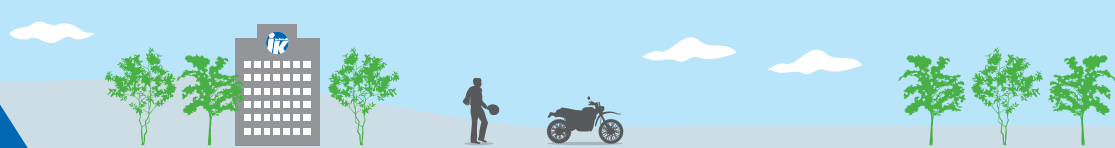


<http://www.ikco.co.jp/>



**株式会社アイケイコーポレーション**  
Corporate Profile



## 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。



代表取締役社長  
加藤 義博

取締役会長  
石川 敏彦

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」を全国展開しております。2006年8月には東京証券取引所市場第二部への上場(証券コード:3377)を果たし、2008年には創業15周年を迎えました。これもひとえに皆様のご支援の賜物と心より感謝申し上げます。

「お客様の笑顔を追求すること」を経営理念のひとつに掲げる当社は、全国無料出張買取、申し込み受付24時間365日体制の整備をはじめ、オートバイユーザーの利便性を第一に、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するなど、当社独自の工夫を重ねてまいりました。

現在、当社はオートバイ小売販売、オートバイ駐車場事業などに着手し、ひとつ上の成長段階を目標に描き、魅力的かつ拡張性の高いビジネスモデルの確立に取り組んでおります。今後は、引き続き「バイク王」の拡充に努めるとともに、小売販売「バイク王ダイレクトSHOP」の展開にも注力し、買取事業と並ぶ当社の主力事業に育てることで双方の相乗効果を図ってまいります。

当社は、ビジョンに掲げる「オートバイライフの総合プランナー」の実現に向け、オートバイユーザーの皆様が、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するとともに、社会に愛される企業を目指し、市場の活性化、リユース・リサイクルを通じた社会・環境問題に貢献してまいります。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。



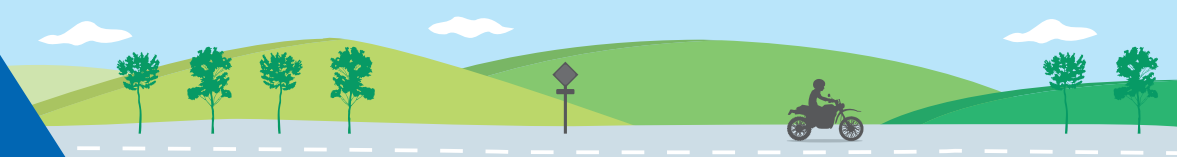
## 沿革

|       |     |   |
|-------|-----|---|
| 1994年 | 9月  | 取締役会長 石川秋彦と代表取締役社長 加藤義博の両名が、当社の前身となる「メジャーオート有限会社」(東京都杉並区)設立                               |
| 1998年 | 9月  | オートバイ買取専門店の総合コンサルティング事業を目的として、「株式会社アイケイコーポレーション」(東京都渋谷区)設立(前後して計8法人を設立)                   |
| 1999年 | 12月 | 買取専門店の業務オペレーションをシステム化   |
| 2001年 | 1月  | グループ会社の統合を開始  |
| 2002年 | 12月 | 看板を備えた初のロードサイド型店舗として「バイク王新潟店」(新潟市)出店  |
| 2003年 | 1月  | 多ブランド戦略の一環として設立したグループ会社の全てを、アイケイコーポレーションに吸収合併完了   |
|       | 11月 | 初の中古パーツ販売店「バイク王パーツ」(東京都板橋区)を出店  |
| 2004年 | 2月  | バイク王のテレビCM放映開始  |
| 2005年 | 3月  | 各システムを独自の基幹システム「i-kiss」に集約  |
|       | 6月  | 6月30日、ジャスダック証券取引所に上場  |
|       | 9月  | 初のオートバイ小売販売店「i-knew」(神奈川県相模原市)を出店   |
| 2006年 | 3月  | オートバイ駐車場事業を営む子会社「株式会社パーク王」(東京都渋谷区)設立  |
|       | 8月  | 8月21日、東京証券取引所市場第二部に上場   |
| 2007年 | 2月  | オートバイ小売販売を営む子会社「株式会社アイケイモーターサイクル」(東京都渋谷区)設立<br>株式会社テクノスポーツより事業を譲り受け、4月より「テクノスポーツ」7店舗の営業開始 |
|       | 3月  | 2006年7月から始動していた海外取引ブランドを「moto-ik」に名称変更  |
| 2008年 | 6月  | 株式会社アイケイモーターサイクルを当社に吸収合併<br>同時に、小売販売新ブランドとなる「バイク王ダイレクトSHOP」1号店(名古屋港区)を出店                  |

## 概要

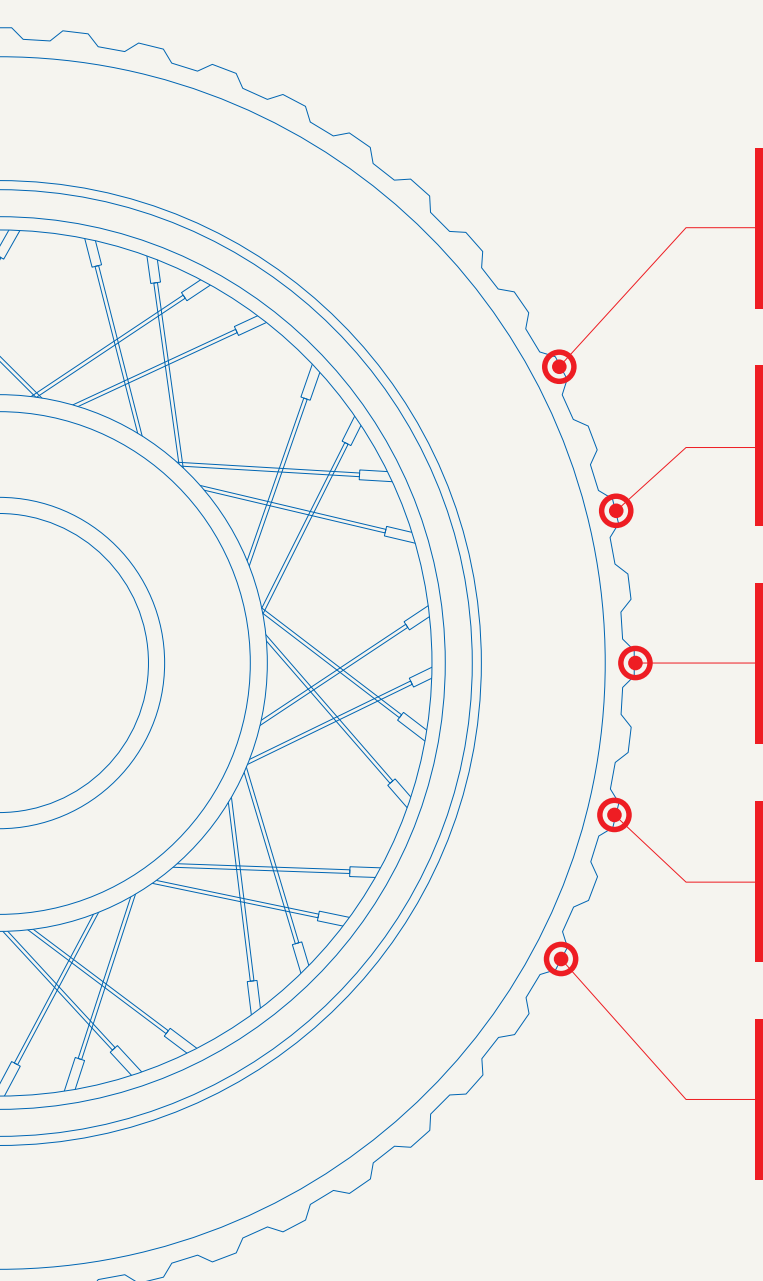
|                |   |
|----------------|---|
| 会社名            | 株式会社アイケイコーポレーション  |
| 本社所在地          | 〒150-0012<br>東京都渋谷区広尾1-1-39 恵比寿プライムスクエア18階<br>TEL 03-6803-8811 FAX 03-3409-5050 |
| 事業内容           | オートバイの新しい流通システムを提案する<br>「バイク買取専門店」の経営   |
| 代表者            | 代表取締役社長 加藤 義博   |
| 設立             | 1998年9月(創業1994年9月)  |
| 資本金            | 585百万円(2008年8月末現在)  |
| 売上高            | 24,588百万円(2008年8月期連結)   |
| 販売台数<br>(買取販売) | 146,111台(2008年8月期)  |
| 従業員数           | 814人(2008年8月期連結)  |





## 独自の買取ビジネスをコア事業に 「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」に向けて拡がり続けています。革新的なビジネスモデルでオートバイ流通革命を巻き起こした当社。オートバイ買取販売を中心に、オートバイ小売販売、オートバイ駐車場事業など、オートバイライフをサポートするさまざまなサービスに取り組んでいます。



バイク買取専門店  
**バイク王**



買取実績No.1※のオートバイ買取専門店。全国展開、無料出張買取など、ユーザーの利便性を第一に考えたサービスが潜在ニーズをつかみ、業容拡大中。

バイク王  
タイヤショップ



「バイク王」の豊富な在庫と圧倒的な認知度・ブランド力をバックに、あらゆる車種を取り揃えたオートバイショップ。

BIKE PARKING  
**パーク王**



近年、その不足が強く叫ばれているオートバイ駐車場を供給。オートバイユーザーのサポートをはじめ、違法駐車の高減にも寄与。

バイク王!  
パーツ



「バイク王」独自の流通システムを最大限に活用したパーツショップ。店頭はもちろんWEBも窓口にも、全国のユーザーに良質なパーツを提供。

**m**  
moto-ik



中古オートバイの販路を海外に求め、各国でのビジネス、ニーズを模索する海外取引ブランド。



## 事業拡大を支える 最新鋭のITシステムと優れた財務基盤。

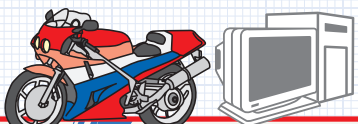
アイケイコーポレーションは独自のビジネスモデルを掲げ、スケールメリットの活用とサービス品質の統一化を図っています。これにより、高い効率性と収益性を実現。トータルマネジメントシステム「i-kiss」がそれらを強力にバックアップしています。

### ITシステム

信頼のサービスを支える最新鋭のITシステム「i-kiss」。お客様への適切なサービスを迅速に提供することが可能に。

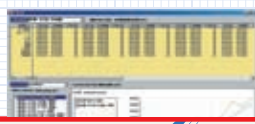
#### ■商品管理システム

データベースによる情報の一元管理やバーコードを用いた在庫管理により、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。



#### ■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。広告における費用対効果を測定・分析し、各エリア・各広告媒体に反映しています。




#### ■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。



#### ■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刻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。



#### ■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、お客様へ提示しています。



### キャッシュフロー

安定した事業拡大を支える  
高効率、低リスクのキャッシュフロー。



#### ■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へ即座に反映。成約率と収益性の両立を可能にしています。

#### ■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。



## 積極的かつ効果的な広告宣伝で認知度向上。 「人財」がそのブランド力を強化、全事業に反映。

「バイク王」は、その独自性と各媒体における攻めの広告宣伝により、他の追随を許さないブランド力を確立しています。また「人財」が自立的な組織体を構築し、ブランド力を発展・強化しています。

### プロモーション展開

よりあなたの生活に近く。  
攻めのメディア戦略。

バイク買取専門店  
**バイク王**



バイク王TVCM素材(2008年10月～)



バイク王WEBサイト



バイク王POP



バイク王  
携帯サイト

シナジー効果 効果的な広告出稿 + ブランドアイデンティティの統一 + 多店舗展開

#### 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。

#### インターネット媒体

パソコン・モバイルのWEB広告を積極的に展開。そのダイレクトレスポンスに加え、テレビやラジオなど他媒体の広告からもバイク王WEBサイトへ誘導することで、より効果的なプロモーション活動を実現しています。

#### 電波媒体

テレビCM、ラジオCMでは、「共感から実感へ」をコンセプトに、バイク王の仕組みをより明確に実感していただくことで、ライダーとの関係性ならびにレスポンスを強化する戦略を進めています。

#### その他

店舗による看板広告をはじめ、イベントの参加など様々な角度からバイク王ブランドを積極的にアピールしています。

効果測定と検証によって  
効率的な広告展開を実現



バイク王の  
認知度向上



買取業界の  
認知度向上



競争  
優位性  
実現

### 人財育成

人材を「人財」にするための努力を、  
決して惜しまない。

#### 職位、職務に応じた従業員レベルの向上

##### 新入社員初期導入研修

- ・社会人としての基本姿勢
- ・車輦知識、査定知識の習得
- ・サービス業の心得
- ・OJTを含む実地研修
- ・コンプライアンスの浸透
- ・経営者意識の定着

##### 階層別管理職研修

- ・考課者訓練
- ・職位に応じた知識強化
- ・基本行動、マネジメントの原理原則
- ・意思決定、指導力強化

##### 職種別研修

- ・接客、販売
- ・商談力強化

##### アフターフォロー研修

- ・営業指導、教育



#### 教育・能力開発

- ・懇話会
- ・企業理念の浸透、会社との価値の共有化、意見交換など
- ・EMGC(目標管理)
- ・業務効率の向上、成功事例の蓄積
- ・外部セミナーの積極的な利用

早期  
人財育成

※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」ではなくあえて「人財」を用いています。



## 買取専門店「バイク王」をバックに、独自のオートバイ小売販売店を構築。 オートバイの総合商社を目指し、オートバイライフを広範囲にサポート。

常に成長を求めること。常に夢を持ち続け、愛される企業を実現すること。  
これはアイケイコーポレーションのスピリットです。主力事業「バイク王」が  
好調のなかでも、次なる「成長」のステージを見据えています。

### バイク王 ダイレクトSHOP

バイク王ダイレクトSHOP

#### オートバイ小売販売

高い認知度を誇る「バイク王」のブランド力を源泉に、全てのオートバイユーザーをターゲットとした小売販売店。豊富な取扱い車輛、市場を加味したリーズナブルな価格、「バイク王」と連携した独自のサービスを展開し、ユーザーと「ダイレクト」に結ばれるオートバイショップを目指します。



### BIKE PARKING パーク王

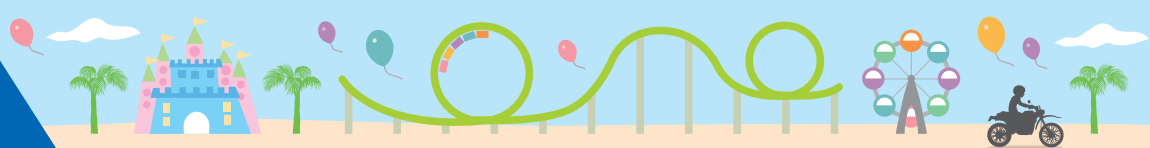
パーク王

#### オートバイ駐車場

時代のニーズに合わせた、都市型展開のオートバイ駐車場。時間貸し、月極の両面からユーザーをサポート。交通環境の整備促進、違法駐車への低減にも寄与。狭小地、変形地などの有効活用も可能な公共性の高い事業です。







## オートバイライフをより便利に、より楽しく。 オートバイにまつわるあらゆるサービスを提供。

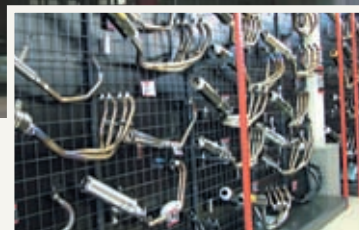
「オートバイライフの総合プランナー」を目指すアイケイコーポレーションは、主カブランド「バイク王」の拡充を図るとともに、オートバイライフのトータルサポートにも積極的に取り組んでいます。



### 中古パーツ販売店

「バイク王」の直営店としてオープンしたパーツ専門店。中古パーツはもちろん、新品、アウトレット商品の品揃えも充実しています。店舗には整備ブースも完備しているため、商品をその場で取り付けることが可能。店頭販売のほか、WEB販売も行っています。

バイク王パーツ



**moto-ik**

### 海外取引

各国のニーズに応じた販路を、新たに開拓するための海外取引ブランド。海外マーケットでの、個人・法人をターゲットとした新たなビジネスを模索しています。

moto-ik

