

<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、バイク王は全国100店舗を展開しております。これにより、日本全国のお客様からの多彩なニーズに応えられる機動力あるビジネス展開を構築しております。また、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。今後も引き続き「バイク王」の顧客満足度の向上に努めるとともに、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)を設立
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)を設立(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)を出店
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(2006年10月上場廃止、東京証券取引所市場第二部に株式売買集約化)
	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)を設立
	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)を設立
		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
		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(名古屋市港区)を出店
	9月	在外子会社「SIAM IK CO.,LTD.」(Bangkok,Thailand)を設立
2009年	1月	パーツ販売ブランドを「バイク王パーツSHOP」に名称変更
	8月	100店舗目となる「バイク王小平店」(東京都小平市)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 東京都渋谷区広尾1-1-39 恵比寿プライムスクエア18階 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 「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(2009年8月末日現在)
売上高	23,502百万円(2009年8月期 連結)
販売台数 (買取販売)	155,914台(2009年8月期)
従業員数	923人(2009年8月末日現在 連結)

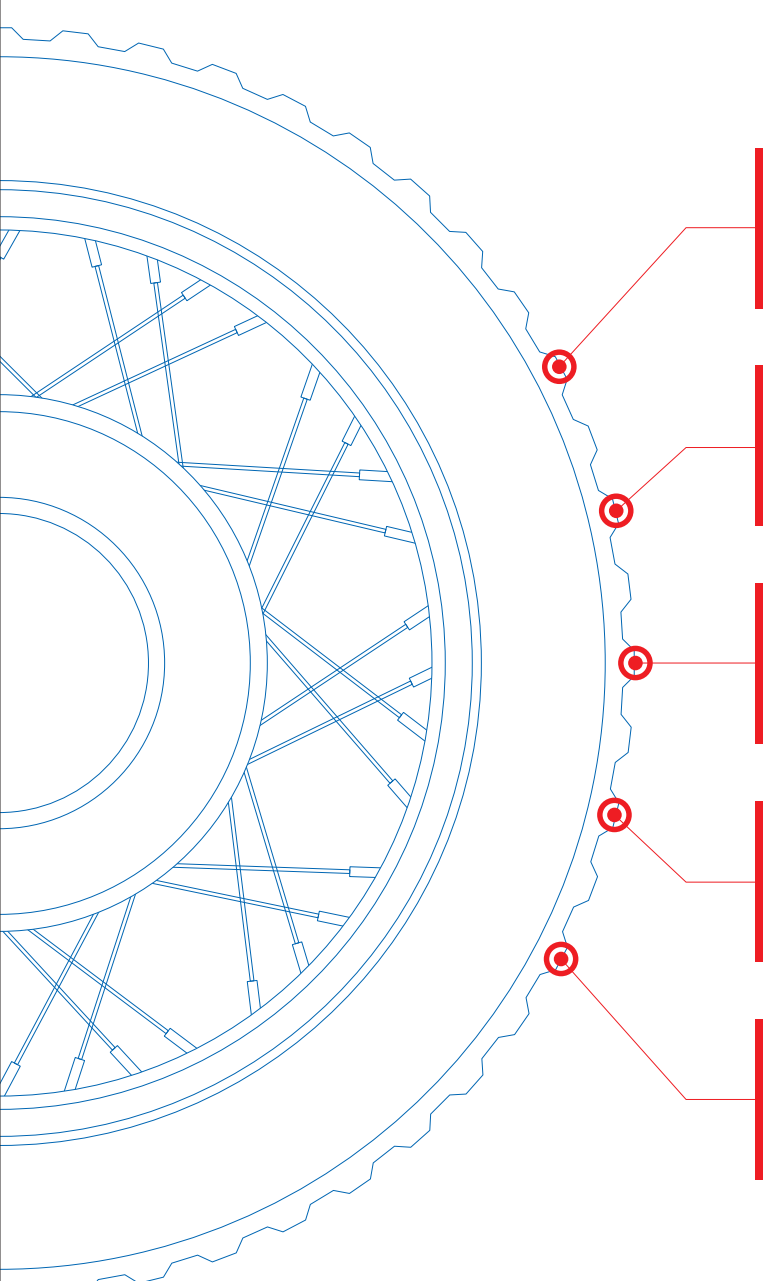


各線「恵比寿駅」より徒歩8分



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
ダイレクトSHOP



「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、違法駐車への低減にも寄与。

バイク王
パーツSHOP



「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も窓口で、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。



オートバイ買取専門店「バイク王」は、

買取実績 No.1[※]

アイケイコーポレーションの主力ブランドである「バイク王」は、全国の買取拠点から専門の査定員がお客様のご自宅まで、オートバイを買い取りに伺う無料出張買取サービスを展開しています。当社は、流通ルートや査定基準に未整備な部分の多い従来の中古オートバイ市場において、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実感し、革新的なビジネスモデルのもと拠点を全国に拡充してきました。買い取り後の車両は全国の業者向けオークションにて売却するほか、自社の小売販売店「バイク王ダイレクトSHOP」において、個人ユーザーにも供給しています。



バイク王千葉店



インフォメーションセンター

※出典元：株式会社矢野経済研究所調べ(2009年4月15日現在)

24時間 365日

インフォメーションセンターにおける24時間365日無休の申し込み受付。「今すぐ」というご要望にもクイックレスポンスでお応えします。

無料出張買取

お客様がご希望の日時に、ご自宅へ査定員が訪問します。小型パソコンで査定し、成約の場合はその場で現金決済を行います。

手続き代行

お譲りいただいたオートバイに関する名義変更、廃車手続きなど、売却時に発生する煩雑な手続きを無料で代行します。

全国展開

「全国どこへでも無料出張買取」を可能にしたスケールメリットを活かし、お客様への迅速な対応を図るほか、視認性向上による認知度拡大にも努めています。

バイク王 100店舗

2009年8月に「バイク王100店舗計画」を達成。業界No.1のリーディングカンパニーとして、揺るぎない地位を確立しています。



ビジネスモデル



※ 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。

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。

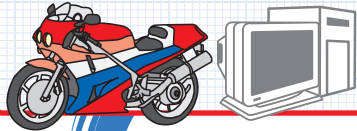
アイケイコーポレーションは独自のビジネスモデルを掲げ、スケールメリットの活用とサービス品質の統一化を図っています。これにより、高い効率性と収益性を実現。トータルマネジメントシステム「i-kiss」がそれらを強力にバックアップしています。

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。



■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。



■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。



■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。

在庫コストが小さい、展示コストが不要

商品の平均在庫期間:10日~15日

早期現金化

売上債権平均回収期間:1日~3日

出張買取

配送

整備
(リペア作業)

出品

オークション

支払い
(入金)

資金回収

販売価格を買取価格に即座に反映できる

■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

新たな顧客基盤確立に向けて



バイク王TVCM素材(2009年11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

テレビスポットキャンペーン

エリア別プロモーション施策

当社に対する利用意向を高め、新規顧客・リピーターの獲得を狙う

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。

WEB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、適切な出稿ボリュームとエリア別出稿プランの最適化を構築することで、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、オートバイユーザーに身近な企画イベントの実施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
- ・車輛知識、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

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
- ・経営者意識の醸成

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
- ・早期戦力化

教育・能力開発

- ・懇談会
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」を源泉に、独自のオートバイ小売販売店を構築。 オートバイの総合企業を目指し、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。豊富な取扱い車両、市場に応じた
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。



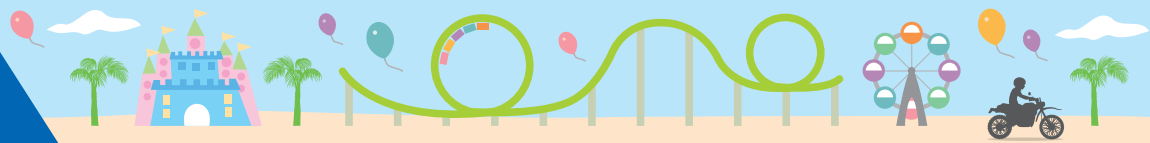
BIKE PARKING パーク王

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、主力ブランド「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。

バイク王 PARTS SHOP

中古パーツ販売

「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PARTS SHOP



moto-ik

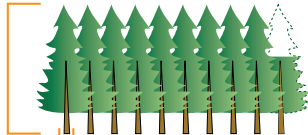
海外取引

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



高さ22m/直径26cm



132.97KgのCO₂削減量とは
樹齢50年(高さ22m、直径26cm)の
杉の木約9.54本分が1年間に吸収する
CO₂量に匹敵します。(出典 林業白書)

9.54本分



この印刷物は、株式会社アイケイコーポレーションが印刷プロセスで使用する14.58kgのアルミ板をリユースさせる事で、
CO₂排出量を132.97kg削減しました。



当CO₂削減認証は株式会社日本スマートエナジー社がこの印刷システムを厳格・公正に審査・確認して与えられたものです。
株式会社アイケイコーポレーションは、MCPによる印刷を通じ、インドネシア・バリ州の森林再生事業(国立公園内の植樹3,000本)に参加しております。