



平成 18 年 10 月 13 日

各 位

会 社 名 株式会社アイケイコーポレーション
代 表 者 名 代表取締役社長 加藤 義博
(コード番号 3377 東証二部・JASDAQ)
問 合 せ 先 経営管理室・人財管理室・
経営企画室管掌
取 締 役 松本博幸
(TEL. 03-5773-8414)

中期経営計画（平成 19 年 8 月期～平成 21 年 8 月期）の策定について

当社グループは、この度3ヵ年の中期経営計画を策定いたしましたので、お知らせ致します。今回策定した中期経営計画は、平成 19 年 8 月期を初年度としたものであります。なお、概要については下記のとおりであります。

記

.中期ビジョン

当社グループは、リユースの視点に基づく中古オートバイ買取販売事業を展開してまいりました。今後につきましても、同事業を主たる事業と位置づけ、コアブランドである「バイク王」の展開に注力し、平成 21 年 8 月期までの3ヵ年において「バイク王 100 店舗計画」の実現を図ってまいります。

また上記に加え、新規事業の構築・検証をすすめ、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』の実現を通して、オートバイライフを総合的にプロデュースする企業となることを目指してまいります。

.経営数値目標（連結）

（単位：百万円）

	平成 18 年 8 月期 （実績）	平成 19 年 8 月期 （予想）	平成 20 年 8 月期 （計画）	平成 21 年 8 月期 （計画）
売上高 （売上高成長率）	16,709 （ - %）	20,197 （20.9%）	25,299 （25.3%）	30,583 （20.9%）
経常利益 （経常利益成長率）	1,265 （ - %）	1,592 （25.9%）	2,076 （30.4%）	2,551 （22.9%）
当期純利益 （当期純利益成長率）	616 （ - %）	890 （44.4%）	1,161 （30.4%）	1,426 （22.8%）
経常利益率	7.6%	7.9%	8.2%	8.3%

（注）平成 18 年 8 月期の各成長率については、連結財務諸表作成初年度であるため、記載していません。

主要数値目標

	平成 18 年 8 月期 (実績)	平成 19 年 8 月期 (予想)	平成 20 年 8 月期 (計画)	平成 21 年 8 月期 (計画)
「バイク王」店舗	53 店	73 店	87 店	106 店
「i-knew」店舗	1 店	3 店	5 店	10 店
「バイク王パーツ」店舗	1 店	1 店	1 店	1 店
店舗数合計	55 店舗	77 店舗	93 店舗	117 店舗
販売台数 (販売台数成長率)	105,441 台 (38.2%)	129,000 台 (22.3%)	157,000 台 (21.7%)	184,000 台 (17.2%)

(注)「バイク王」店舗：中古オートバイの買取販売を主たる営業内容とした店舗

「i-knew」店舗：オートバイの小売販売を主たる営業内容とした店舗

「バイク王パーツ」店舗：中古パーツの小売販売を主たる営業内容とした店舗

中期事業戦略

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。

(1) バイク王について

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。当社グループは、本日平成18年10月13日現在、日本全国にオートバイ買取専門店「バイク王」を54店舗出店しており、出店にあたっては出店地域を厳選し、業務効率の向上、顧客利便性の追求、地域顧客の深堀および顧客層の拡大等を図ってまいりました。しかしながら成長途中にあるオートバイ流通市場においては、未だブランドの周知による認知度向上が重要であると考えており、今後も積極的な広告宣伝活動に加え、積極的な多店舗展開を推進してまいります。

(2) 新規事業について

『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」(オートバイ輸出販売、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。

なお、各新規事業の確立に向けた取り組みについては以下のとおりです。

「バイク王パーツ」について

バイク王のビジネスモデルにおいて副産物的に発生する中古パーツの販売を継続して行ってまいります。販売については、多店舗展開の推進によらず、インターネット上での活動を推進することによって、顧客層の拡大と収益機会の拡大に努めてまいります。また、取扱商品増加に対する効率的な業務体制の確立に努めてまいります。

「i-knew」について

バイク王のビジネスモデルを補完するものとして位置づけ、販路における、オークションへの高い依存度に対するリスクヘッジを図ってまいります。また、販路拡大と新たなユーザー層（女性ユーザー等）のニーズ喚起を目指してまいります。これらの目的を実現するため、平成 20 年 8 月期までをトライアル期間と位置づけ、最適な収益モデル構築のための検証活動を推進し、十分な確証を得たうえで平成 21 年 8 月から本格的な多店舗展開を推進する予定です。

「Niiin.jp」について

バイク王のビジネスモデルを補完するものとして位置づけ、販路における、オークションへの高い依存度に対するリスクヘッジを図ってまいります。また、将来的な海外マーケットへの販路構築を念頭に置きつつも、当面はマーケティングリサーチ段階と位置づけ、インターネット上での活動によって情報収集とナレッジの蓄積に努めた上で、適切なマーケットの選定及び収益モデルの構築に努めてまいります。

「株式会社パーク王」について

オートバイユーザーのニーズ喚起とともに積極的な事業地展開と駐車場装置・設備機器の販売に努め、オートバイ駐車場事業の確立を図るとともに企業の信用性を高めてまいります。なお、新規事業地運営については、“時間貸し×月極×オートバイ×四輪車”の複数の組み合わせによる柔軟な展開によって、収益性の確保とともに認知度の向上を図ってまいります。

以上