



平成 19 年 10 月 11 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)
 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. 03-6803-8855)

中期経営計画（平成 20 年 8 月期～平成 22 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 20 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、既に掲げております、平成 21 年 8 月期を到達点とする「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、新規事業の確立をすすめ、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』の実現を図るべく、「買取販売を中心とする事業の形成」に努めてまいります。

.経営数値目標（連結）

（単位：百万円）

	平成 19 年 8 月期 （実績）	平成 20 年 8 月期 （予想）	平成 21 年 8 月期 （計画）	平成 22 年 8 月期 （計画）
売上高 （売上高成長率）	20,379 (22.0%)	24,795 (21.7%)	29,436 (18.7%)	34,456 (17.1%)
営業利益 （経常利益成長率）	1,574 (33.1%)	2,098 (33.3%)	2,510 (19.6%)	2,953 (17.6%)
経常利益 （経常利益成長率）	1,604 (26.8%)	2,141 (33.4%)	2,569 (20.0%)	3,031 (18.0%)
当期純利益 （当期純利益成長率）	740 (20.1%)	1,127 (52.3%)	1,463 (29.7%)	1,727 (18.0%)
営業利益率	7.7%	8.5%	8.5%	8.6%
経常利益率	7.9%	8.6%	8.7%	8.8%

主要数値目標（連結）

	平成 19 年 8 月期 （実績）	平成 20 年 8 月期 （予想）	平成 21 年 8 月期 （計画）	平成 22 年 8 月期 （計画）
「バイク王」店舗	73 店	91 店	106 店	118 店
オートバイ販売店舗	8 店	8 店	10 店	15 店
「バイク王パーツ」店舗	1 店	1 店	1 店	1 店
店舗数合計	82 店舗	100 店舗	117 店舗	134 店舗
販売台数（個別） （販売台数成長率）	131,238 台 (24.5%)	155,000 台 (18.1%)	182,000 台 (17.4%)	209,000 台 (14.8%)

（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

オートバイ販売店舗：オートバイの小売販売を主たる営業内容とした店舗

（ブランドは「i-knew」、「テクノスポーツ」となっております）

「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19年10月11日現在、日本全国にオートバイ買取専門店「バイク王」を73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、地域顧客の深掘および顧客層の拡大等を図ってまいりました。しかしながら成長過程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、引き続き、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

第一に、既に子会社2社にて展開する、オートバイ小売販売（株式会社アイケイモーターサイクル、ブランド名：「i-knew」および「テクノスポーツ」）およびオートバイ駐車場事業（株式会社パーク王、ブランド名：「パーク王」）を長期的な成長機軸となる業態・事業と位置づけ、各事業の早期確立・黒字化とブランディングを進めてまいります。

また、従来より展開しておりますパーツ販売「バイク王パーツ」および海外取引「moto-ik」についても拡充を進め、これらを通じ、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。

オートバイ小売販売(株式会社アイケイモーターサイクル、ブランド名:「i-knew」および「テクノスポーツ」)について

「バイク王」における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、販路拡大とともにオートバイユーザーとの接点を増やし、グループとしての総合力を強化してまいります。

この上で、当面は先行投資期間と考え、営業損益の通期黒字化を早期に目指すとともに、将来的な展開に備える基礎を構築してまいります。

オートバイ駐車場事業(株式会社パーク王、ブランド名:「パーク王」)について

オートバイ駐車場事業については、違法駐車取締検挙数の増加およびこれにともなうオートバイユーザーの意識の変化を踏まえ、長期的なビジネスチャンスであると捉えております。したがって、ユーザーの利便性確保、公共社会への貢献を目指し、今後も事業の拡大を図る方針です。

しかしながら、事業展開については、オートバイ駐車場事業そのものが業界において新サービスであることを踏まえ、マーケットの動向を見ながら慎重にすすめてまいります。なお、具体的な事業展開としては、堅実な事業地展開(月極・一時貸し)と駐車場装置・設備機器の販売を軸とし、あわせて認知度の向上を図ってまいります。

この上で、当面は先行投資期間と考え、営業損益の通期黒字化を早期に目指し、ビジネスモデルの確立とともに収益性の確保と企業の信用性向上を図ってまいります。

パーツ販売「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。

海外取引「moto-ik」について

「バイク王」における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など、各国のニーズに応じた、海外マーケットでのビジネス構築をすすめてまいります。

・今期(平成20年8月期)について

上記の中期経営計画に基づき、引き続き、コアブランドである「バイク王」の展開に注力した上で、子会社2社にて展開するオートバイ小売販売およびオートバイ駐車場事業の構築を進めてまいります。

以 上