

3377

TSE2

## 株式会社アイケイコーポレーション

### 2011年11月期 決算説明会サマリ

2012年1月16日、株式会社アイケイコーポレーション(以下、IKCO)の2011年11月期決算説明会が開催されましたので、そのサマリをご案内いたします。

#### 2011年11月期 連結決算概要

2011年11月期の連結業績は【表1】にあるとおり、前期比増収・増益となった。また、利益面は会社予想も上回った。これは主に、継続的なコスト削減効果により、販売管理費が予想以上に減少したことによる。なお、IKCOは2012年1月5日付で通期業績修正を発表したが、これもコスト削減効果による利益の上方修正となっている。

本決算説明においてIKCOが使用した前期比データは、2010年11月期の決算期変更(8月→11月)を踏まえ、前年の同期間(2009年12月から2010年11月)の実績、ならびに新セグメント区分に組み替えた実績を用いているとのことだ。

#### ●【表1】2011年11月期 連結決算概要

(百万円)	2010/11月期		2011/11月期			前期比
	通期 実績	通期	対前期 増減額	対計画 増減額	前期比	
		予想 (11/1/13)				
売上高	23,855	23,760	24,056	201	296	0.8%
売上総利益	12,817	13,081	12,837	20	-244	0.2%
販売管理費	12,139	12,610	12,035	-104	-575	-0.9%
営業利益	677	471	802	125	331	18.4%
経常利益	705	498	862	157	364	22.4%
当期純利益	245	247	441	196	194	79.8%

注) 予想は、2011年1月13日発表の会社予想

業績関連の表はいずれも、会社開示情報をもとに(株)トリアスにて作成

#### 2011年11月期 事業別業績概要

事業別では、主力の買取事業において、前期比では減収・減益となったが、売上高は予想どおり、かつ利益は予想を上回った。費用対効果を優先し、広告宣伝費などを抑制したこともあり、申込件数が予想を下回り、販売台数の予想達成率が97.1%と若干未達となったが、平均売上単価・平均粗利額が予想を上回り、台数の未達を補った。なお、当期注力した業績改善施策の1つである買取成約率の改善については、成約率上位の査定スタッフのノウハウを共有するために研修を実施したほか、お客様の目線に立った営業スタイルの浸透を強化したことが奏功し、予想を上回る水準で推移した。

このメモは投資判断の参考となる情報の提供を目的としたもので、投資勧誘を目的として作成したものではありません。このメモに記載されている内容は、信頼できると考えられる情報に基づいて作成されていますが、当社はその正確性・完全性を保証するものではありません。また、ここに記載された内容・意見は当該説明会時、ならびに/あるいは取材時における判断であり、今後、事前の連絡なしに変更されることもあります。投資に際しての最終決定は投資家の皆さまご自身の判断と責任においてなされるようお願いいたします。

小売事業は、売上高・利益ともに予想を上回り、前期比も増収・増益となった。これは、既存店・新規店舗ともに、売上高が伸びたことによる。また期末店舗数が10店舗から8店舗に減少したのは、検証を進めている在庫規模150~200台程度の標準店舗パッケージ店舗を2店舗出店し、それに見合わない4店舗を閉鎖したためである。

一方、駐車場事業は、事業地開発の計画未達などにより、売上高・利益ともに予想を下回った。売上高は前期比増収となったものの、利益は赤字を継続した。

●【表2】2011年11月期 事業別業績概要

(百万円)	2010/11月期 通期 実績	2011/11月期				
		通期 予想 (11/1/13)	通期 実績	対前期 増減額	対予想 増減額	対前期 増減率
<b>買取事業</b>						
売上高	21,590	21,224	<b>21,513</b>	-77	289	-0.4%
売上総利益	11,753	11,839	<b>11,572</b>	-181	-267	-1.5%
販売管理費	11,106	11,481	<b>10,975</b>	-131	-506	-1.2%
営業利益	647	357	<b>596</b>	-51	239	-7.9%
<b>小売事業</b>						
売上高	2,933	3,330	<b>3,964</b>	1,031	634	35.2%
売上総利益	1,015	1,141	<b>1,251</b>	236	110	23.3%
販売管理費	967	1,053	<b>1,016</b>	49	-37	5.1%
営業利益	48	88	<b>234</b>	186	146	387.5%
<b>駐車場事業</b>						
売上高	500	709	<b>644</b>	144	-65	28.8%
売上総利益	51	108	<b>47</b>	-4	-61	-7.8%
販売管理費	73	87	<b>80</b>	7	-7	9.6%

注) 予想は、2011年1月13日発表の会社予想

●【表3】2011年11月期 買取事業の主な経営指標

	2010/11月期 通期 実績	2011/11月期			
		通期 予想 (11/1/13)	通期 実績	対前期 増減率	対予想 増減率
広告宣伝費(百万円)	3,730	3,864	<b>3,564</b>	-4.4%	-7.8%
買取成約率(%)	84.9%	86.1%	<b>86.4%</b>	1.8%	0.3%
販売台数(台)	166,354	167,400	<b>161,125</b>	-3.1%	-3.7%
平均売上単価(円)	128,572	125,800	<b>132,055</b>	2.7%	5.0%
平均粗利額(円)	70,128	69,700	<b>70,639</b>	0.7%	1.3%

注) 予想は、2011年1月13日発表の会社予想

このメモは投資判断の参考となる情報の提供を目的としたもので、投資勧誘を目的として作成したものではありません。このメモに記載されている内容は、信頼できると考えられる情報に基づいて作成されていますが、当社はその正確性・完全性を保証するものではありません。また、ここに記載された内容・意見は当該説明会時、ならびに/あるいは取材時における判断であり、今後、事前の連絡なしに変更されることもあります。投資に際しての最終決定は投資家の皆さまご自身の判断と責任においてなされるようお願いいたします。

**●【表4】2011年11月期 小売事業の主な経営指標**

	2010/11月期	2011/11月期			
	通期	通期		対前期 増減率	対予想 増減率
	実績	予想 (11/1/13)	実績		
販売台数(台)	6,487	7,687	<b>7,680</b>	18.4%	-0.1%
平均売上単価(円)	381,241	374,300	<b>430,226</b>	12.8%	14.9%
平均粗利額(円)※	103,198	100,100	<b>110,412</b>	7.0%	10.3%

注1) 予想は、2011年1月13日発表の会社予想

注2) 平均粗利額は、買取から車両買取価格(内部仕入価格)は、オークション販売想定価格を参考としている

**2012年11月期 連結業績予想**

2012年11月期の連結業績予想は【表5】のとおりで、売上高が前期並み、営業利益は前年比10.3%増を予想している。

買取事業については、広告宣伝の効率化を見込むものの、販売台数は微減だが、平均販売単価、平均粗利額は前年と同水準を見込んでいることから、売上高、売上総利益ともに前期並みを予想している。営業利益は33.1%増を予想しているが、これは、販売管理費におけるオークション費用などの削減効果や共通費の見直し(買取事業から小売事業へ移動)などによる。ただし、「バイク王」のブランディング強化等のためのPR活動などを積極的に行うため、広告宣伝費は微増する。

小売事業は、売上高が前期比8.7%増の予想に対し、営業利益は同57.7%減と大幅な減益予想だが、これは店舗増に伴う関連費用の増加や共通費の見直しなどによるもので、実質的には増益を見込む。また、期末店舗数は8店舗から11店舗に増加する。

駐車場事業は、売上高が前期比7.8%増、営業利益は前期に引き続き、赤字を予想している。子会社「パーク王」につき、その吸収合併を2月の株主総会で決議することになっている。駐車場事業は、オートバイユーザーの利用環境の整備に必須であることから、IKCOでは従前より重要な取組みととらえている。吸収合併により、同事業の信用力強化と収益性向上を実現し、赤字脱却を図る。

このメモは投資判断の参考となる情報の提供を目的としたもので、投資勧誘を目的として作成したものではありません。このメモに記載されている内容は、信頼できると考えられる情報に基づいて作成されていますが、当社はその正確性・完全性を保証するものではありません。また、ここに記載された内容・意見は当該説明会時、ならびに/あるいは取材時における判断であり、今後、事前の連絡なしに変更されることもあります。投資に際しての最終決定は投資家の皆さまご自身の判断と責任においてなされるようお願いいたします。

**【表5】2012年11月期 連結業績予想**

(百万円)	2011/11月期 実績			2012/11月期 予想				
	上期	下期	通期	上期	下期	通期	対前期 増減額	対前期 増減率
<b>売上高</b>	<b>11,725</b>	<b>12,329</b>	<b>24,056</b>	<b>11,466</b>	<b>12,582</b>	<b>24,050</b>	<b>-6</b>	<b>-0.0%</b>
買取事業	10,563	10,949	21,513	10,286	11,185	21,474	-39	-0.2%
小売事業	1,703	2,260	3,964	1,913	2,394	4,307	343	8.7%
駐車場事業	300	343	644	328	365	694	50	7.8%
<b>売上総利益</b>	<b>6,504</b>	<b>6,332</b>	<b>12,837</b>	<b>6,455</b>	<b>6,578</b>	<b>13,035</b>	<b>198</b>	<b>1.5%</b>
買取事業	5,939	5,631	11,572	5,816	5,780	11,597	25	0.2%
小売事業	569	682	1,251	626	768	1,395	144	11.5%
駐車場事業	11	36	47	29	46	75	28	58.1%
<b>販売管理費</b>	<b>5,991</b>	<b>6,042</b>	<b>12,035</b>	<b>6,095</b>	<b>6,053</b>	<b>12,150</b>	<b>115</b>	<b>1.0%</b>
買取事業	5,459	5,514	10,975	5,445	5,357	10,804	-171	-1.6%
小売事業	510	506	1,016	627	668	1,296	280	27.5%
駐車場事業	39	40	80	42	44	87	7	8.2%
<b>営業利益</b>	<b>511</b>	<b>290</b>	<b>802</b>	<b>360</b>	<b>525</b>	<b>885</b>	<b>83</b>	<b>10.3%</b>
買取事業	478	118	596	370	422	793	197	33.1%
小売事業	59	175	234	-0	99	99	-135	-57.7%
駐車場事業	-28	-4	-32	-13	1	-11	21	-
<b>経常利益</b>	<b>555</b>	<b>307</b>	<b>862</b>	<b>395</b>	<b>538</b>	<b>934</b>	<b>72</b>	<b>8.3%</b>
<b>当期純利益</b>	<b>302</b>	<b>138</b>	<b>441</b>	<b>198</b>	<b>288</b>	<b>487</b>	<b>46</b>	<b>10.3%</b>

注)2012年1月13日発表の会社予想をもとに、(株)トリアスにてサマリ作成

### 「買取主体の事業モデル」から「買取&小売の事業モデル」への移行

IKCO は今後、「買取主体の事業モデル」から「買取&小売の事業モデル」への移行を戦略的に推進する。従来、買取専門店が主体のビジネスモデルであったが、小売事業を第2の成長の柱とすることを念頭に、買取と小売をつなげる体制を整備する。

もともと IKCO は、主力の買取事業を強化するとともに、買い取った車両をオークションで売却するのみならず、小売など販路を拡大するための基盤づくりを目指していた。また、従来 IKCO が主要ターゲットとしてきた「手放し層」市場でのシェアをさらに拡大するとともに、新たに「買い替え」層市場へのアプローチ方法を模索していた。

小売事業に成果が見えてきたことなどを踏まえ、まずは1月16日付で小売事業戦略委員会を設置。2013年11月期以降、小売事業を第2の成長の柱として推進する。そのために、グループ全体の最適化を念頭に、部門横断型の全社的な視野をもって、「買取主体の事業モデル」から「買取&小売の事業モデル」への移行を図り、事業構造の再構築を検討していく。今後は、オートバイを売る側と買う側という一度きりの関係だけでなく、オートバイを保有する間の修理・整備や保険の取り扱いなど、バイクユーザーの広範なニーズの取り込みを目指していく。

具体的な施策としては、買取事業、小売事業間のプロモーション面での連携、物流・システム領域のオペレーション面での連携などを強化する。特に、バイクのコアユーザーから支持されるに足る、信頼感ある専門店

このメモは投資判断の参考となる情報の提供を目的としたもので、投資勧誘を目的として作成したものではありません。このメモに記載されている内容は、信頼できると考えられる情報に基づいて作成されていますが、当社はその正確性・完全性を保証するものではありません。また、ここに記載された内容・意見は当該説明会時、ならびに/あるいは取材時における判断であり、今後、事前の連絡なしに変更されることもあります。投資に際しての最終決定は投資家の皆さまご自身の判断と責任においてなされるようお願いいたします。

としてのブランドイメージ構築を目指す。例えばプロモーション面では、1月15日より、「バイク王」の新CM「対話編」の放映を全国で開始した。このCMでは、同社のビジョンである「オートバイライフの総合プランナー」実現に向けての想いを表現するとともに、「バイク王」のサービスに対する姿勢や想いを遡求しようとしている。

さらに、1月25日には、商号変更の発表を行った。それによると、IKCOは2012年9月1日より、「株式会社バイク王&カンパニー（英文：BIKE O & COMPANY Ltd.）」という新社名となる。買取No.1の実績（注：株式会社矢野経済研究所調べ、2010年二輪中古車買取台数による）を持つに至った「バイク王」ブランド資産を最大限に活用し、企業としての認知度向上を通じ、企業価値、ブランド価値をさらに高めることを目指す。

新社名には、オートバイユーザーの利便性を第一とするサービス拡充に努めるとともに、市場の活性化、リユース・リサイクルを通じた社会貢献を目指す『バイク王』のもと、『仲間（カンパニー）』が集い、共に夢を実現する組織を築き、『バイク王』ブランドを中心に、同社のビジョンである「オートバイライフの総合プランナー」への進化を遂げる、という二つの決意が込められているとのことだ。

## 質疑応答

**Q1：小売事業に関し、以前から継続している標準パッケージの検証は、今後どのくらいの期間をかけて行っていく予定なのか。**

A1：2010年11月に草加店、2011年1月に相模大野店、同12月に小山店を新規出店したが、標準店舗パッケージによる出店は未だ3店舗でしかない。さらに、開店後1年を経過している店舗は2店舗しかない状況にある。このため、今後1年間は、まだ検証期間にあると考えている。今後は、新規に設置する小売事業戦略委員会で小売事業展開の方針を多角的に検証していく予定だ。

**Q2：小売事業の増収予想の前提には、新規3店舗の出店効果があると思うが、既存店だけでも予想以上の売上増を見込める可能性はないのか。**

A2：既存店売上増はある程度見込んでいる。一方、新規店舗については、12月にオープンした小山店が認知されるまでに時間かかると想定していること、今期出店のうち、2店舗は下期の計画であることから、通年での寄与が限定的であることを織り込んでいる。

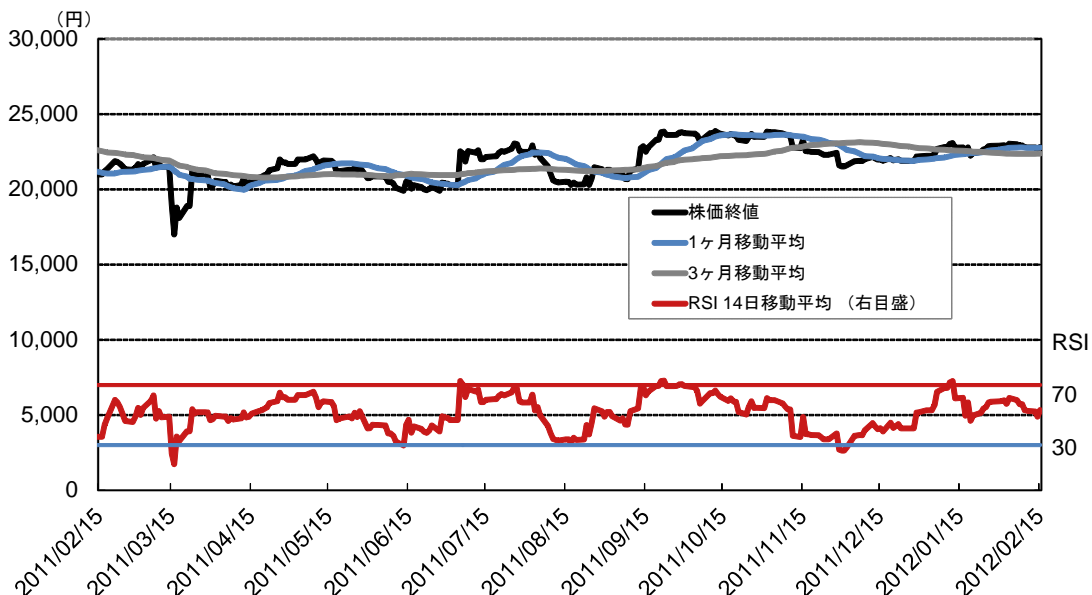
**ご参考**
**● 連結主要指標と業績の推移**

主要株式データ			主要財務データ	
発行済株式数 (株)	2011.11月	152,856	総資産 (百万円)	2011.11月 6,371
うち自己株式数 (株)	2011.11月	15,000	自己資本 (百万円)	2011.11月 4,378
時価総額 (百万円)	2012.2.15	3,508	有利子負債 (百万円)	2011.11月 238
1株当純資産 (円)	2011.11月	31,764.99	自己資本比率 (%)	2011.11月 68.7
ROE (%)	2011.11月	10.1	有利子負債比率 (%)	2011.11月 5.4
ROA (%)	2011.11月	6.9	フリーキャッシュフロー (百万円)	2011.11月 719
PER (倍)	2012.11月予	6.5	注: ROE=当期純利益÷期末自己資本	
PCFR (倍)	2011.11月	4.9	ROA=当期純利益÷期末総資産	
PBR (倍)	2011.11月	0.7	PCFR=時価総額/(当期純利益+減価償却費)	
株価 (円)	2012.2.15	22,950	日々平均出来高=過去1年間の平均	
単元株数 (株)	2012.2.15	--	有利子負債比率=有利子負債÷自己資本	
日々平均出来高 (株)	2012.2.15	137	フリーキャッシュフロー (FCF)=営業CF+投資CF	

(百万円)	売上	営業利益	経常利益	純利益	1株益 (円)	1株配 (円)
2009年8月期	23,502	646	671	251	1,643.75	1,200
2010年8月期	24,176	708	732	312	2,123.24	1,200
2010年11月期	5,412	-299	-297	-244	-1,686.89	300
2011年11月期	24,056	802	862	441	3,195.99	1,200
予2012年11月期上期	11,467	359	395	197	1,433.37	600
予2012年11月期通期	24,050	885	934	487	3,534.30	1,200

注1) 予想は2012年1月12日発表の会社予想

注2) 決算期変更に伴い、2010年11月期は2010年9月～2010年11月の変則決算

**● 株価チャートとRSI**


出所: BloombergのデータをもとにTrias作成

注: RSI(Relative Strength Index)とは株価の「買われ過ぎ度」や「売られ過ぎ度」を指数で表したもので、一般的にRSIが70を超えると高値圏、30以下では安値圏に位置していると言われてい

$$RSI = \frac{N \text{日間の値上がり幅平均}}{N \text{日間の値上がり幅平均} + N \text{日間の値下がり幅平均}} \times 100$$

このメモは投資判断の参考となる情報の提供を目的としたもので、投資勧誘を目的として作成したものではありません。このメモに記載されている内容は、信頼できると考えられる情報に基づいて作成されていますが、当社はその正確性・完全性を保証するものではありません。また、ここに記載された内容・意見は当該説明会時、ならびに/あるいは取材時における判断であり、今後、事前の連絡なしに変更されることもあります。投資に際しての最終決定は投資家の皆さまご自身の判断と責任においてなされるようお願いいたします。