



2013年10月期 第1四半期決算(補足資料)

アイ・ケイ・ケイ株式会社
(証券コード:2198 東証1部)

2013年10月期第1四半期 連結決算概況



IKK WEDDING

2013年10月期 第1四半期決算概況(連結)

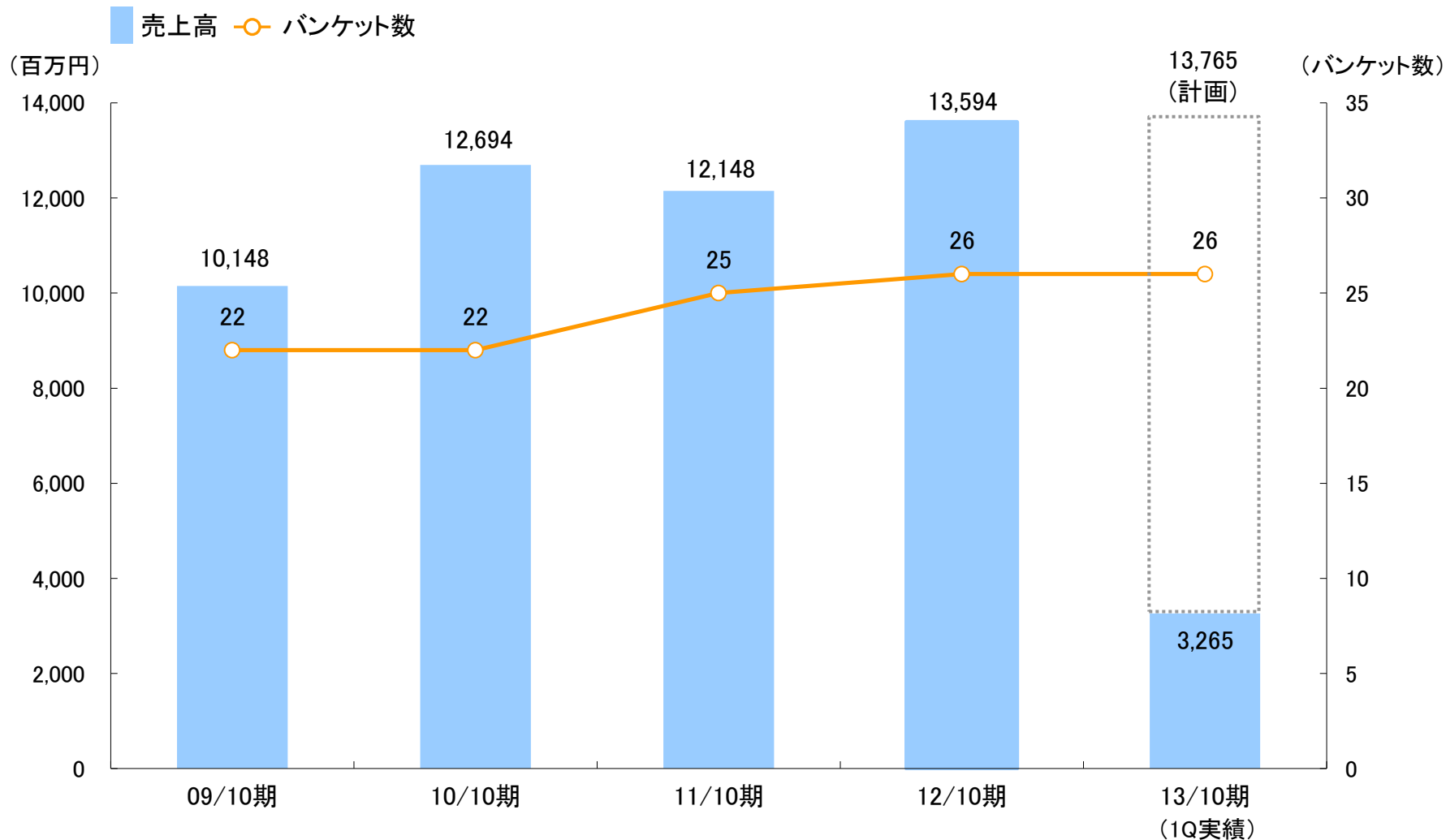
	2012年10月期 (第1四半期)		2013年10月期 (第1四半期)			
	金額 (百万円)	構成比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)	前年同期比	
					増減額 (百万円)	増減率 (%)
売上高	3,028	100.0	3,265	100.0	237	7.8
婚礼事業	2,943	97.2	3,202	98.1	258	8.8
葬儀事業	85	2.8	63	1.9	▲21	▲25.3
売上総利益	1,649	54.5	1,805	55.3	156	9.5
販管費	1,296	42.8	1,394	42.7	97	7.5
営業利益	352	11.6	411	12.6	58	16.6
経常利益	312	10.3	401	12.3	89	28.5
四半期純利益	91	3.0	231	7.1	140	153.2
1株当たり四半期純利益(円)	12.64	-	32.70	-	-	-

売上高の推移(連結)



IKK WEDDING

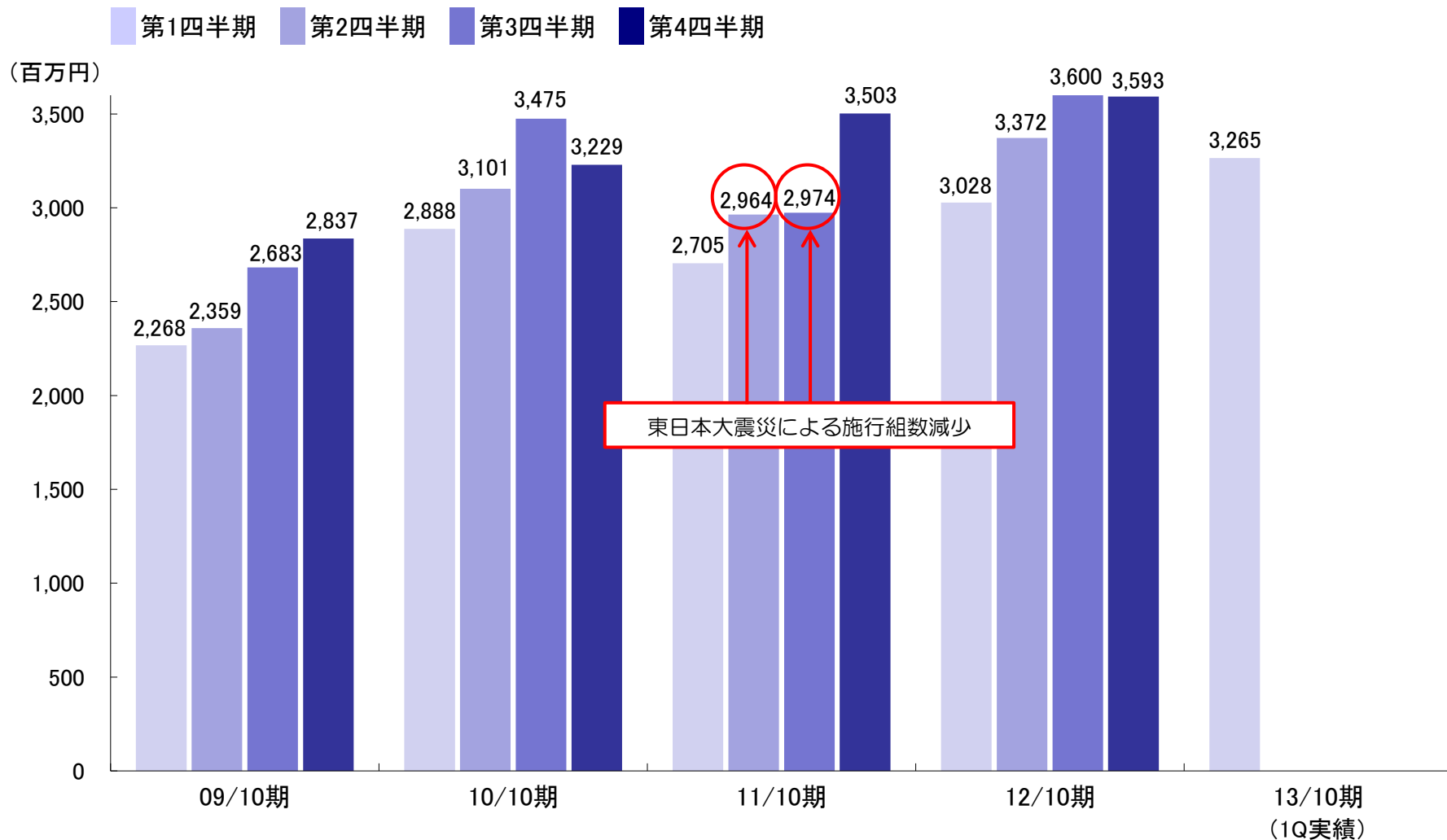
売上高・バンケット数の推移



売上高(四半期毎)の推移(連結)



売上高の推移



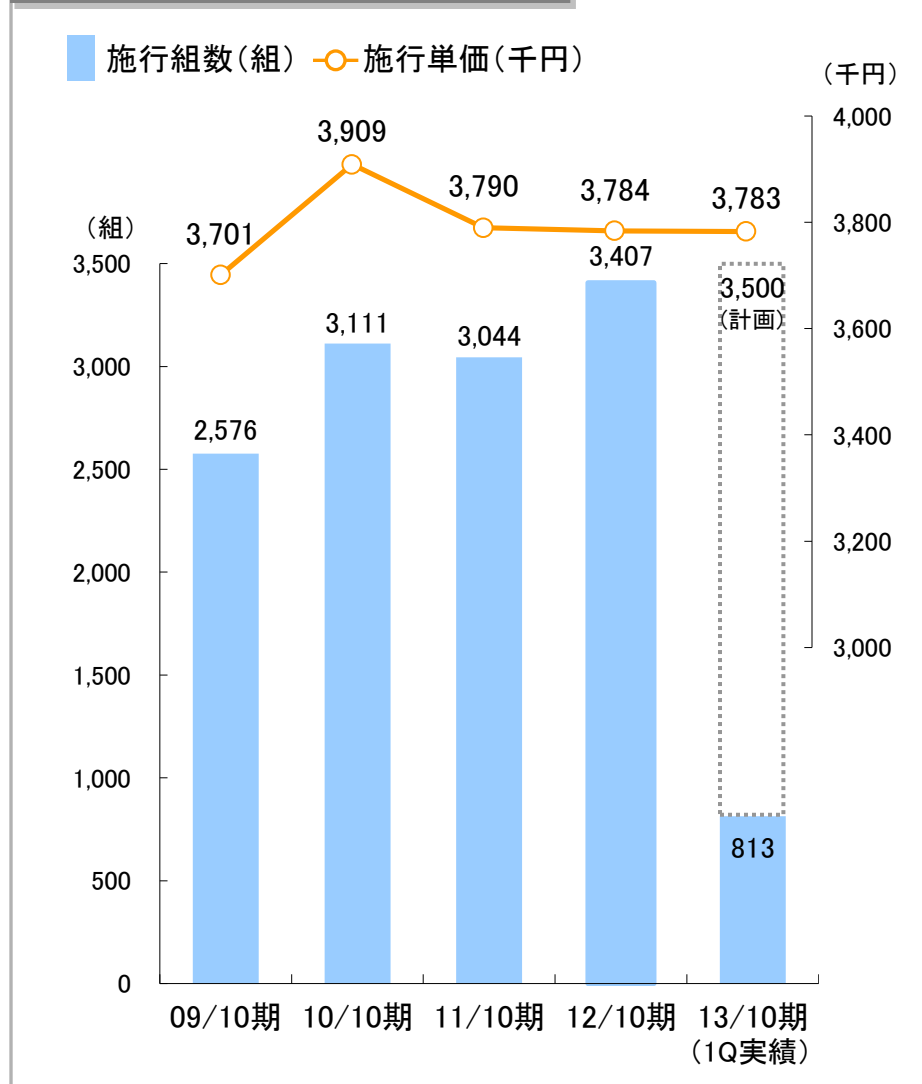
婚礼事業の状況



IKK WEDDING

	12/10期 1Q実績	13/10期 1Q実績	前年同期比	
			増減	増減率 (%)
婚礼事業売上高 (百万円)	2,943	3,202	258	8.8
期末店舗数 (店)	14	14	-	-
施行組数 (組)	735	813	78	10.6
受注組数 (組)	827	946	119	14.4
受注残組数 (組)	2,589	2,743	154	6.0
※ ¹ 施行単価 (千円)	3,829	3,783	▲46	▲1.2
※ ² SVGを除く	3,867	3,818	▲49	▲1.3

施行組数・施行単価の推移

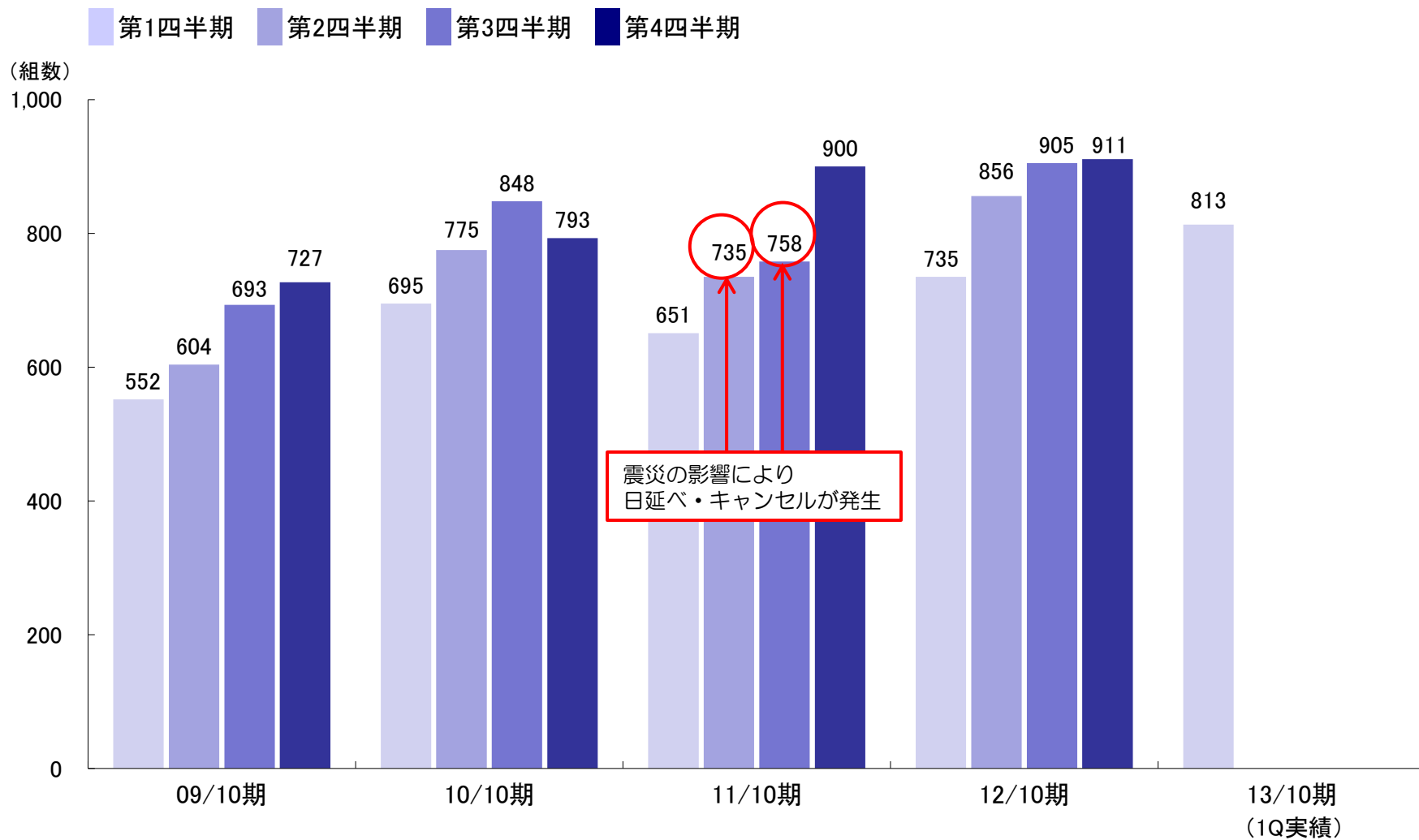


※¹ 施行単価の算出に当たっては、「一般宴会」、「キャンセル料」を除外しております。

※² SVG=再生型婚礼施設「スイート ヴィラ ガーデン」の略

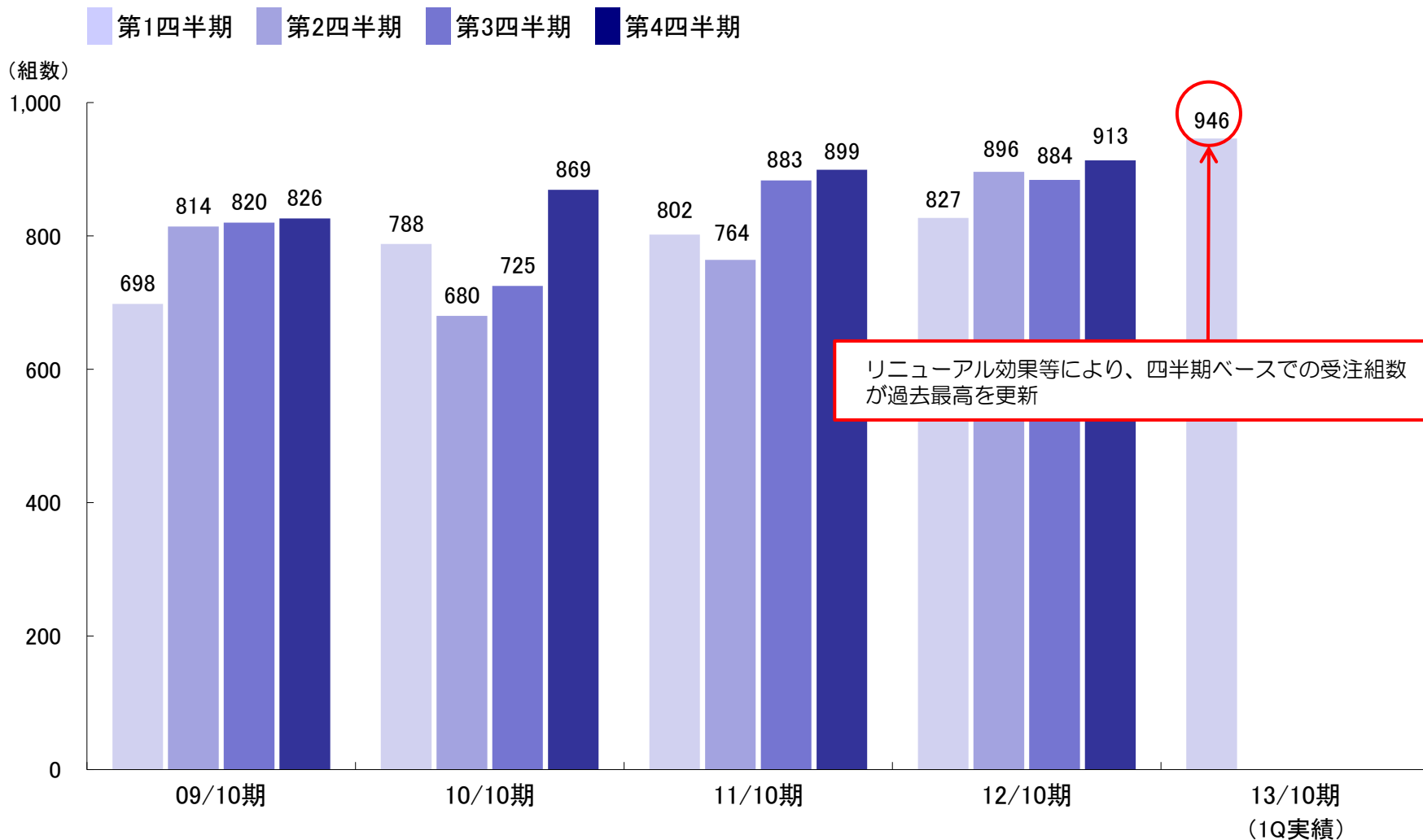
施行組数の推移(四半期毎)

施行組数の推移



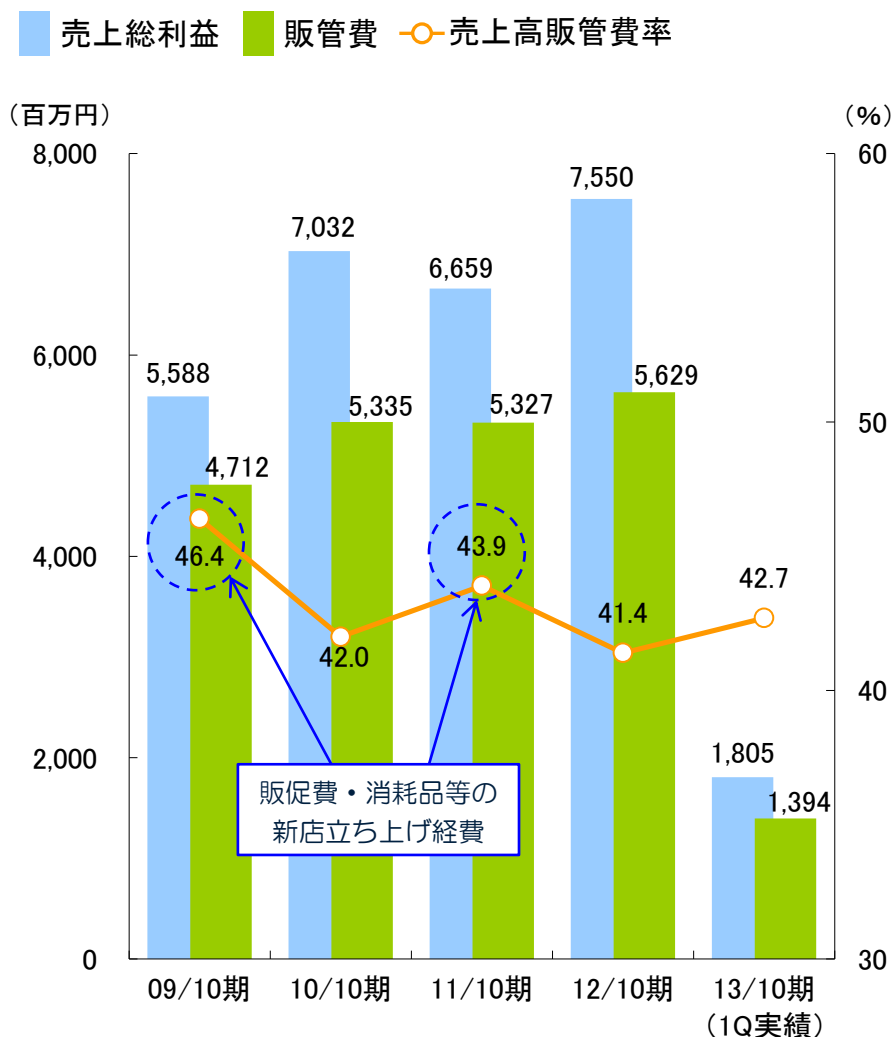
受注組数の推移(四半期毎)

受注組数の推移

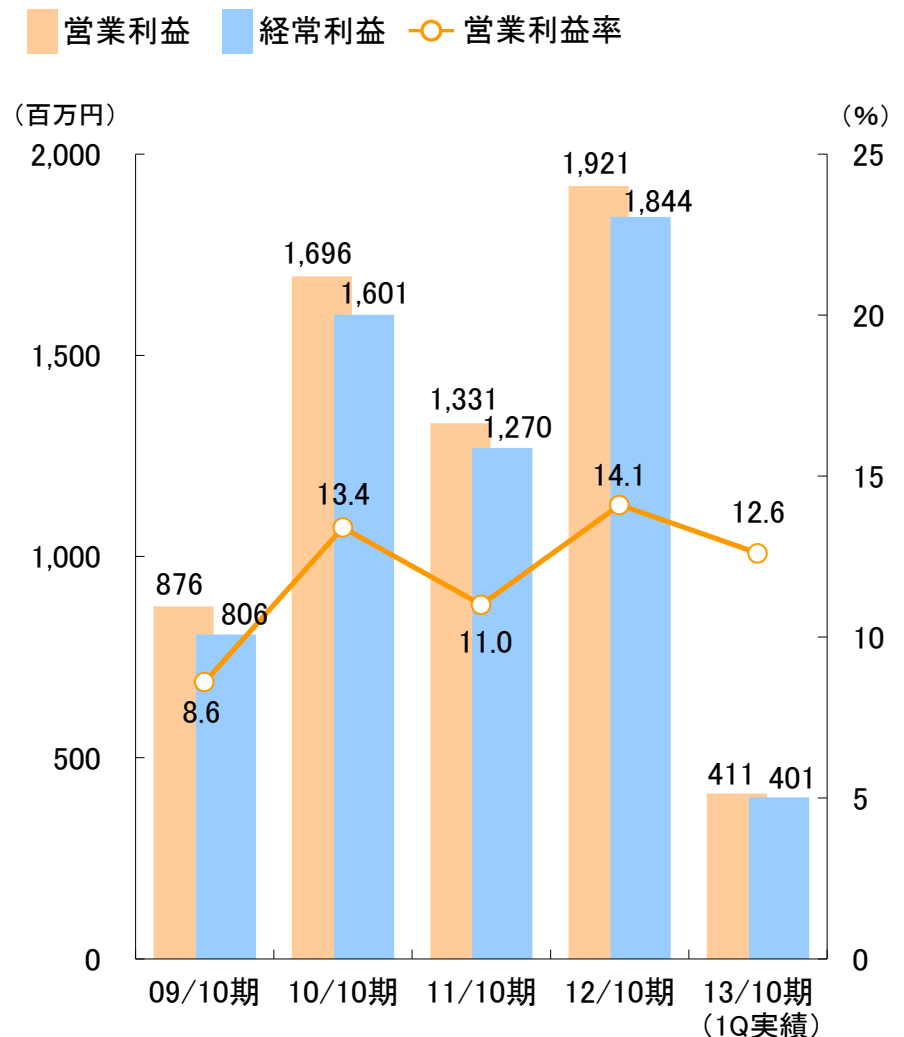


売上総利益・営業利益・経常利益の推移

売上総利益・販管費



営業利益・経常利益



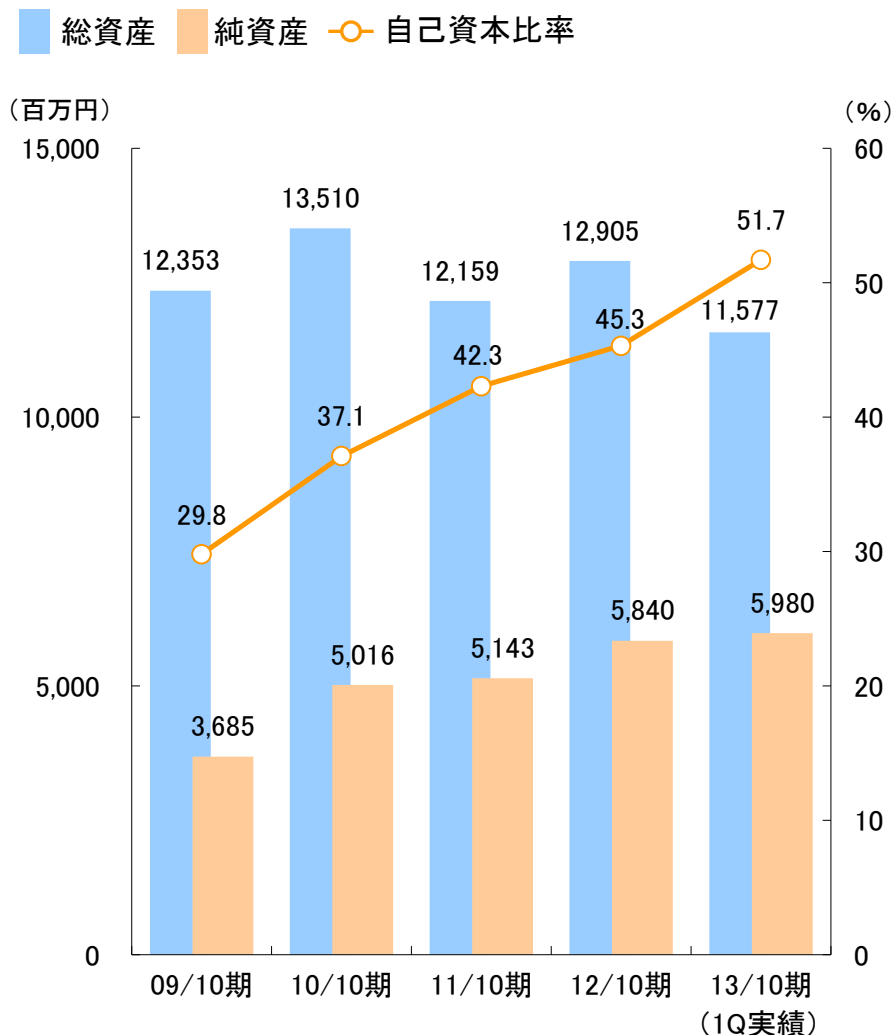
貸借対照表の概要(連結)



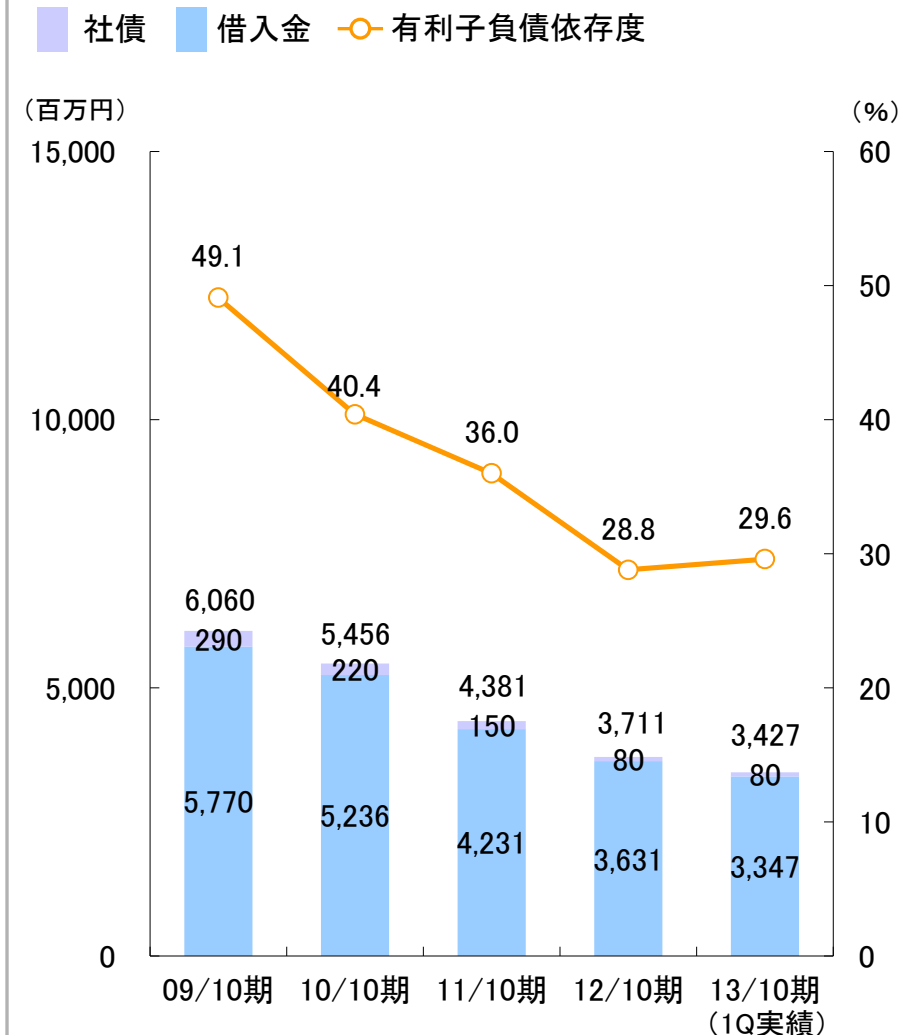
IKK WEDDING

	2012年10月期末		2013年10月期 第1四半期末			
	金額 (百万円)	構成比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)	増減額 (百万円)	主な増減要因
流動資産	3,217	24.9	1,999	17.3	▲1,218	現金及び預金 ▲1,071 売掛金 ▲107
（現金・預金）	2,630	20.4	1,558	13.5	▲1,071	
（売上債権）	209	1.6	102	0.9	▲107	
固定資産	9,687	75.1	9,577	82.7	▲109	
（有形固定資産）	8,742	67.7	8,624	74.5	▲118	
資産合計	12,905	100.0	11,577	100.0	▲1,328	
流動負債	3,613	28.0	2,301	19.9	▲1,312	買掛金 ▲337 未払法人税等 ▲486 1年内返済予定の長期借入金 ▲108
（仕入債務）	632	4.9	295	2.5	▲337	
（未払法人税等）	608	4.7	121	1.1	▲486	
固定負債	3,451	26.7	3,294	28.5	▲156	長期借入金 ▲175
負債合計	7,064	54.7	5,596	48.3	▲1,468	
（有利子負債残高）	3,711	28.8	3,427	29.6	▲284	
純資産合計	5,840	45.3	5,980	51.7	140	配当の実施 ▲106 四半期純利益 +231
負債・純資産合計	12,905	100.0	11,577	100.0	▲1,328	

総資産・純資産・自己資本比率



有利子負債残高



※有利子負債依存度=有利子負債残高÷総資産

2013年10月期(通期)連結業績見通し



IKK WEDDING

2013年10月期業績見通し(連結)

	2012年10月期		2013年10月期			
	金額 (百万円)	構成比 (%)	通期計画 (百万円)	構成比 (%)	前期比	
					増減額 (百万円)	増減率 (%)
売上高	13,594	100.0	13,765	100.0	170	1.3
売上総利益	7,550	55.5	7,589	55.1	39	0.5
販管費	5,629	41.4	5,664	41.1	35	0.6
営業利益	1,921	14.1	1,925	14.0	4	0.2
経常利益	1,844	13.6	1,880	13.7	36	1.9
当期純利益	929	6.8	1,085	7.9	155	16.7
1株当たり当期純利益(円)	131.06	—	※ 76.25	—	—	—

※ 2013年3月31日を基準日とした株式分割(1対2)後の数値を記載しております。

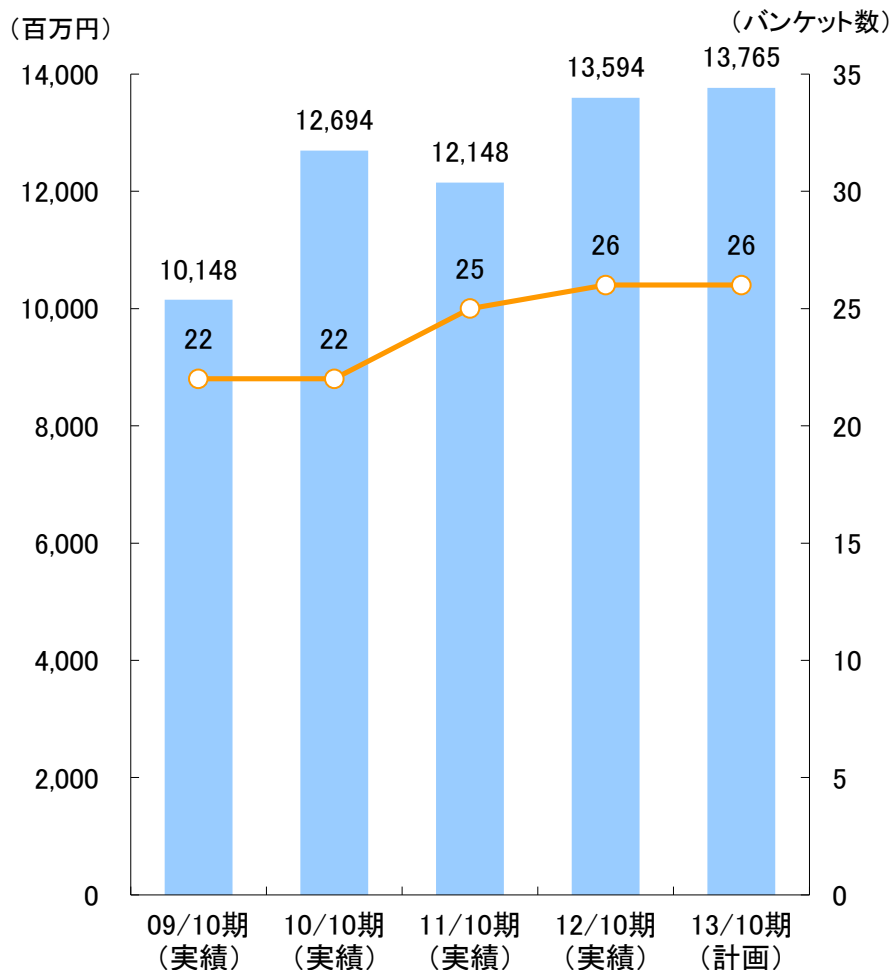
売上高・営業利益・経常利益の見通し(連結)



IKK WEDDING

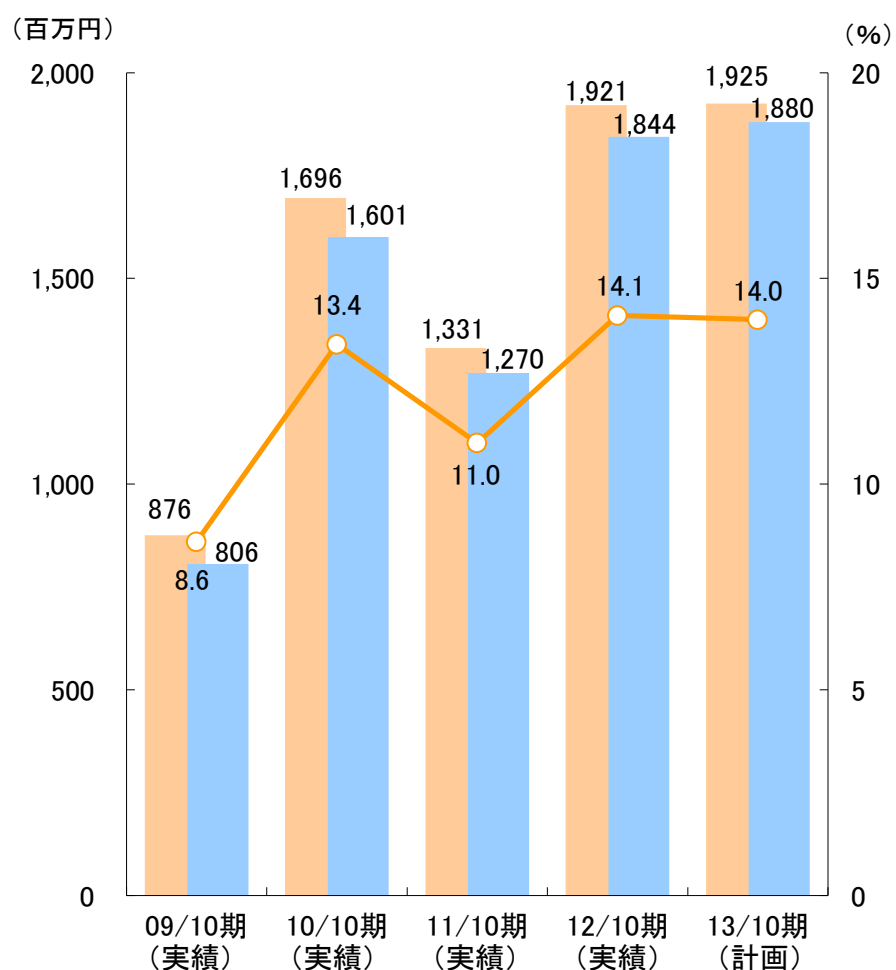
売上高・バンケット数の推移

■ 売上高 ○ バンケット数



営業利益・経常利益・営業利益率

■ 営業利益 ■ 経常利益 ○ 営業利益率



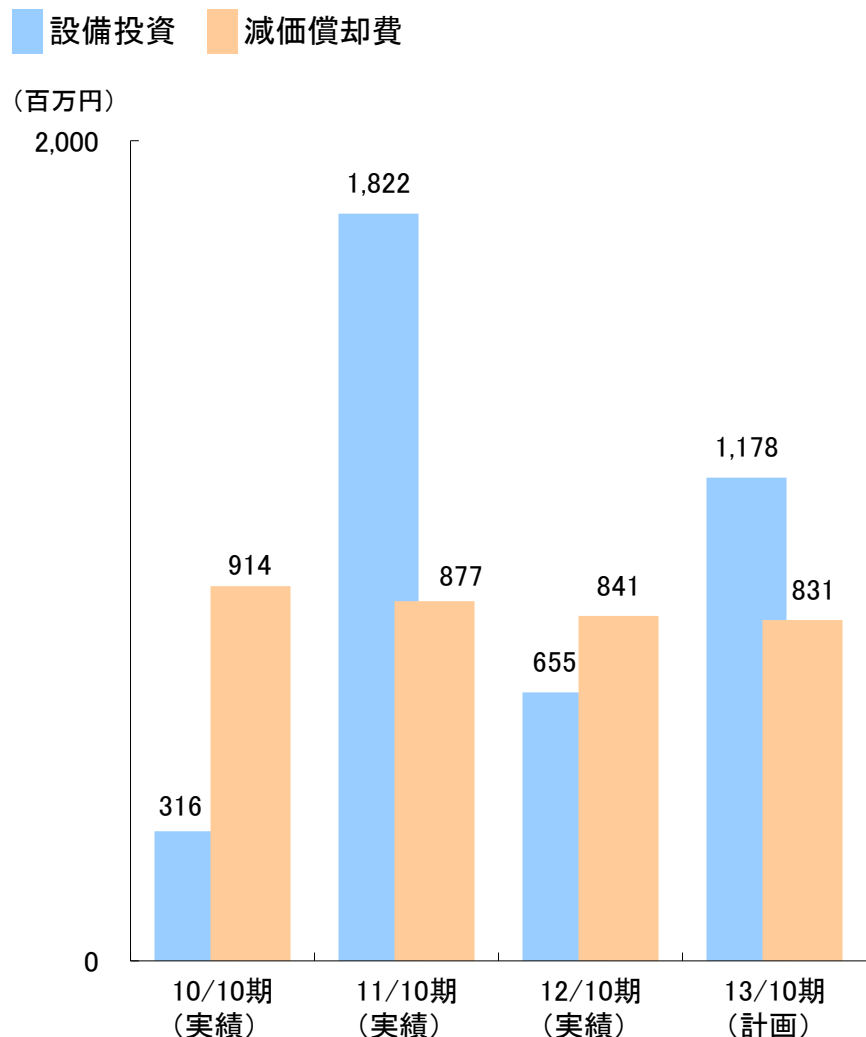
出店計画・施行組数、設備投資・減価償却費の見通し

	12/10期 (実績)	13/10期 (計画)	増減
期末店舗数	14	14	±0
婚礼施設 3バンケット	5	5	±0
婚礼施設 2バンケット	2	2	±0
婚礼施設 1バンケット	6	6	±0
レストラン 1バンケット	1	1	±0
バンケット数	26	26	±0
施行組数(組)	3,407	3,500	+93

(百万円)

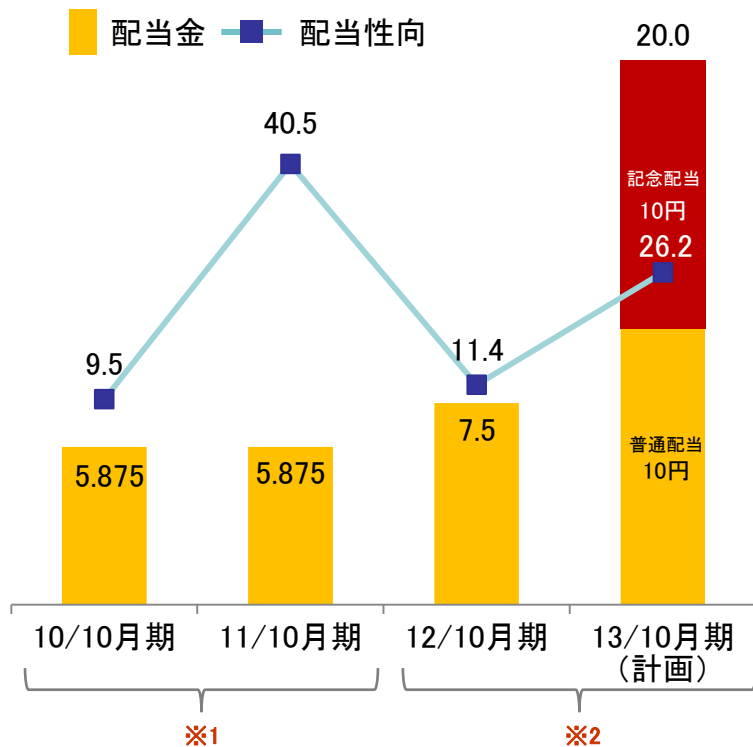
	12/10期 (実績)	13/10期 (計画)	増減
設備投資	655	1,178	523
減価償却費	841	831	▲10

設備投資・減価償却費



2013年3月31日を基準日とした2分割を予定。記念配当10円も計画

- 2013年3月31日(日曜日)を基準日とし、1対2の分割を実施
- 株式の流動性を高めると共に、投資家層の更なる拡大を図ることが目的



	配当金	配当性向
10/10期(実績)	※1 5.875円	9.5%
11/10期(実績)	※1 5.875円	40.5%
12/10期(実績)	※2 7.5円	11.4%
13/10期(計画)	※2 20.0円 (うち記念配当10円)	26.2%

※1 平成24年4月1日付、平成25年4月1日付の2分割を期首に実施したと仮定して算出
 ※2 平成25年4月1日付の2分割を期首に実施したと仮定して算出

2013年1月21日 東京証券取引所市場第一部銘柄に指定

- 2013年1月21日東京証券取引所第1部銘柄に指定
- 2012年1月20日の東証2部上場から1年での1部へ昇格

2012年1月20日 東証上場セレモニーの様子



代表取締役社長 金子和斗志

2013年は、国内では新規出店や既存店のリニューアルを予定し、海外では今後の展開を見据えた優秀な人財の採用とマーケット調査に注力します。また、本格的に事業を開始する介護事業においては、婚礼事業で培ったホスピタリティ精神やノウハウを生かし、展開し、将来の布石として事業基盤の構築に努めてまいります。

東京証券取引所市場第一部銘柄に指定されましたが、常に『これからが本番』という気持ちで、今後も全社一丸となって『お客さまの感動のために！』という経営理念のもと、伊万里から全国へ、そして世界へ挑戦していきます。

今期の取り組み



IKK WEDDING

- 1** 既存店のクオリティ強化のためのリニューアルを実施
- 2** 長崎県佐世保市に婚礼施設の新規店舗を出店
- 3** 再生型婚礼施設「スイート ヴィラ ガーデン」の増収を計画
- 4** 介護事業への進出に向けた準備に着手

既存店のクオリティ強化のためのリニューアルを実施

ララシャンスベルアミー

所在地	佐賀県鳥栖市
リニューアルオープン日	2013年2月9日
内容	ガーデンの大幅リニューアル



ララシャンス迎賓館

所在地	大分県大分市
リニューアルオープン日	2013年3月中旬
内容	ガーデンの大幅リニューアル



ララシャンスベルアミー

所在地	福井県福井市
リニューアルオープン日	2012年2月8日
内容	会場、ガーデンの大幅リニューアル



ララシャンス太陽の丘

所在地	石川県金沢市
リニューアルオープン日	2013年8月下旬
内容	ガーデンの大幅リニューアル



ララシャンス迎賓館(宮崎支店)、ララシャンス迎賓館(高知支店)、ララシャンスベルアミー(盛岡支店)も順次リニューアル実施中

長崎県佐世保市に婚礼施設の新規店舗を出店

ハーバーテラス SASEBO 迎賓館

所在地	長崎県佐世保市
オープン予定時期	2013年11月(予定)
総投資額	約4億円
バンケット数	1チャペル1バンケット



▲ チャペル完成イメージ



▲ テラス完成イメージ

再生型婚礼施設「スイート ヴィラ ガーデン」の増収を計画

- 再生型ゲストハウス・ウェディング施設の1号店
- 新たなコスト構造での婚礼事業を展開、投資額は約2億円
- 2012年10月期は好調に推移。2013年も前期比2桁の増収を見込む

四季折々に姿を変える山々や清らかな川など豊かな自然に恵まれたプライベート空間
白亜の独立型チャペルと貸切り邸宅で優雅な挙式・披露宴を実現(1チャペル 1バンケット)



介護施設第1号店となる有料老人ホームを9月に開設予定

- 婚礼事業で培ったノウハウを結集し、地域で最も必要とされる施設を目指す
- 新たなスタッフを採用予定。2013年10月期は、開業費用が発生
- 初出店は2013年9月、佐賀県伊万里市に出店予定

社名	アイケア株式会社	施設名	アイケアレジデンス伊万里(仮称)
本社	福岡県糟屋郡志免町片峰三丁目6-5	場所	佐賀県伊万里市
代表者	代表取締役社長 寺澤 大輔	定員	48名(全個室)
設立	2012年12月3日	概要	住宅型有料老人ホーム デイサービス、居宅介護事業支援等を併設
事業内容	有料老人ホームの施設運営、通所介護、 訪問介護、居宅介護支援等の介護事業		
資本金	50百万円		

ご参考：会社概要・事業の特徴、業界動向

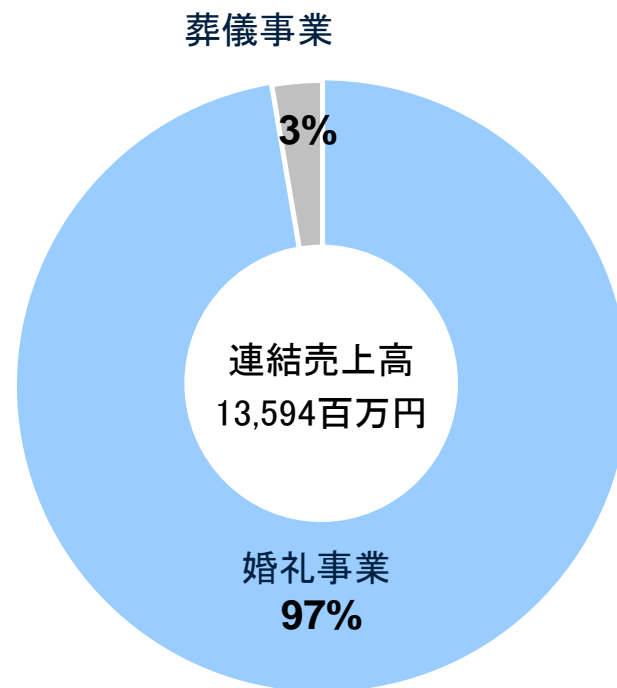


IKK WEDDING

会社概要(2012年10月末時点)

事業別売上高構成(2012年10月期)

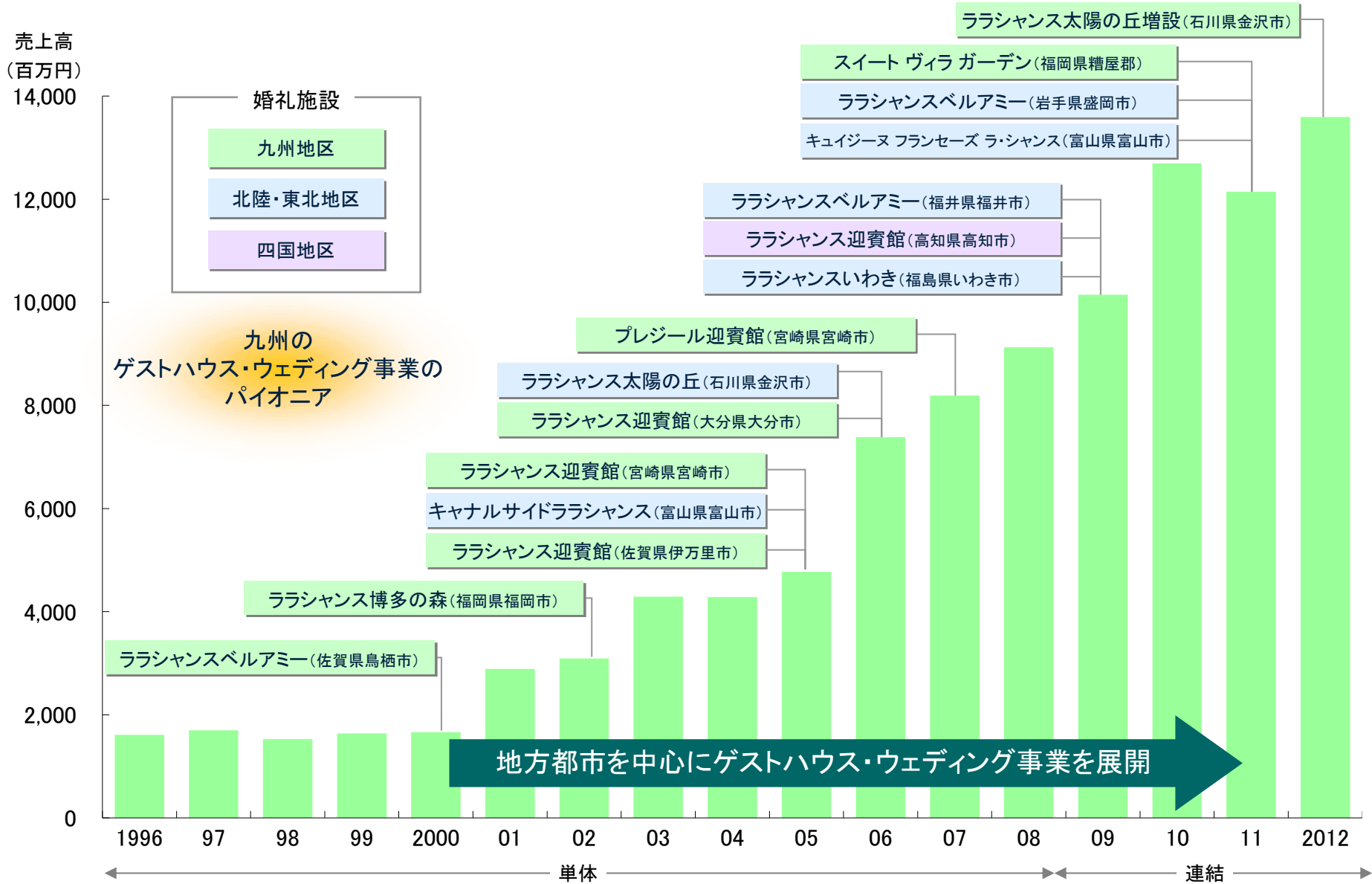
社名	アイ・ケイ・ケイ株式会社 (英文名称:IKK Inc.)
本社	佐賀県伊万里市新天町722番地5
代表者	代表取締役社長 金子 和斗志
設立	1995年11月1日
事業内容	挙式・披露宴に関する企画・運営等のサービス提供
資本金	342百万円
連結子会社	スイート ヴィラ ガーデン株式会社 (挙式・披露宴に関する企画・運営等のサービス提供) 株式会社極楽 (葬儀に関する企画・運営等のサービス提供)
従業員数	495名(連結)、471名(単体)



アイ・ケイ・ケイの歩み



IKK WEDDING



九州を基盤として12都市に14店舗を展開



IKK WEDDING

九州・北陸・四国地区等の地方都市に独自の設計コンセプトに基づいた婚礼施設を展開



ララシヤンス博多の森



スイートヴィラガーデン



ララシヤンスベルアミー



ララシヤンスいわき



ララシヤンス迎賓館



キュイジヌ フランセーズ ラ・シヤンス



ララシヤンスベルアミー



キャナルサイドララシヤンス



ララシヤンス迎賓館



ララシヤンス太陽の丘



ララシヤンス迎賓館



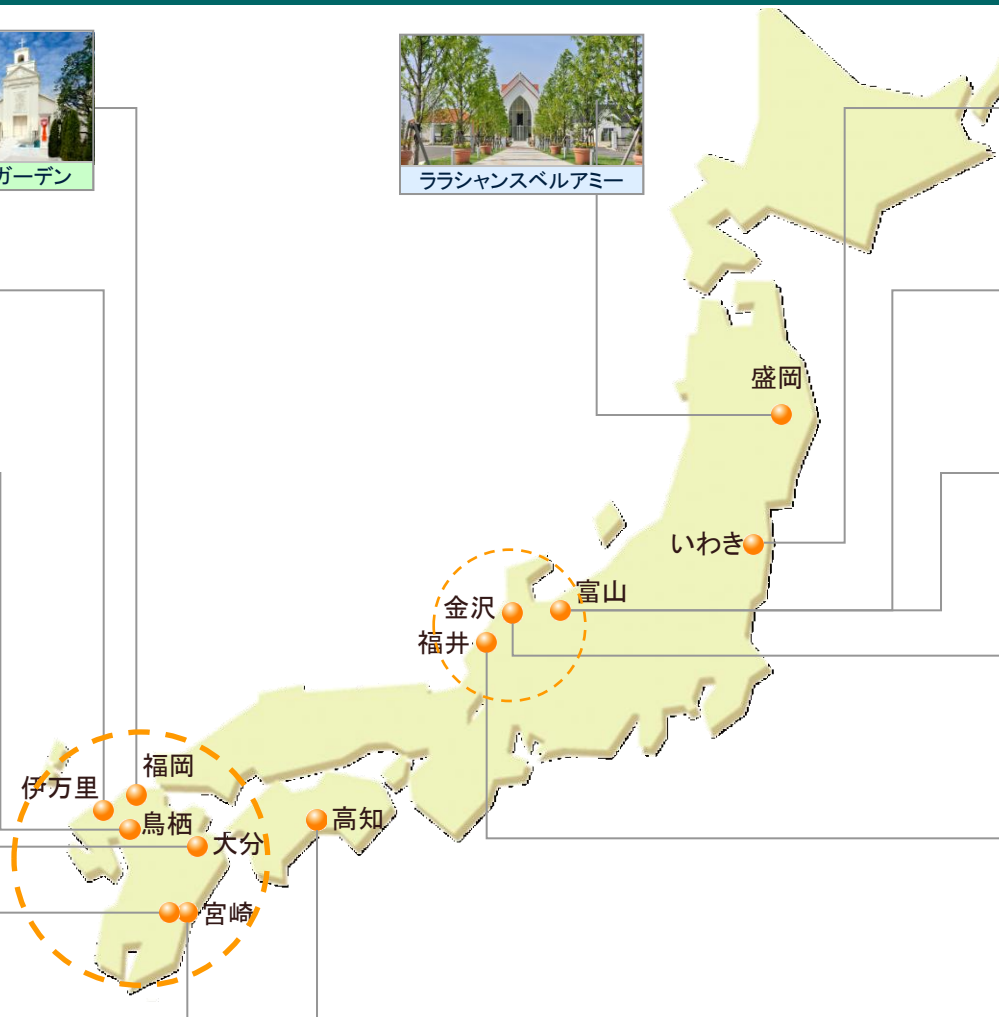
ララシヤンスベルアミー



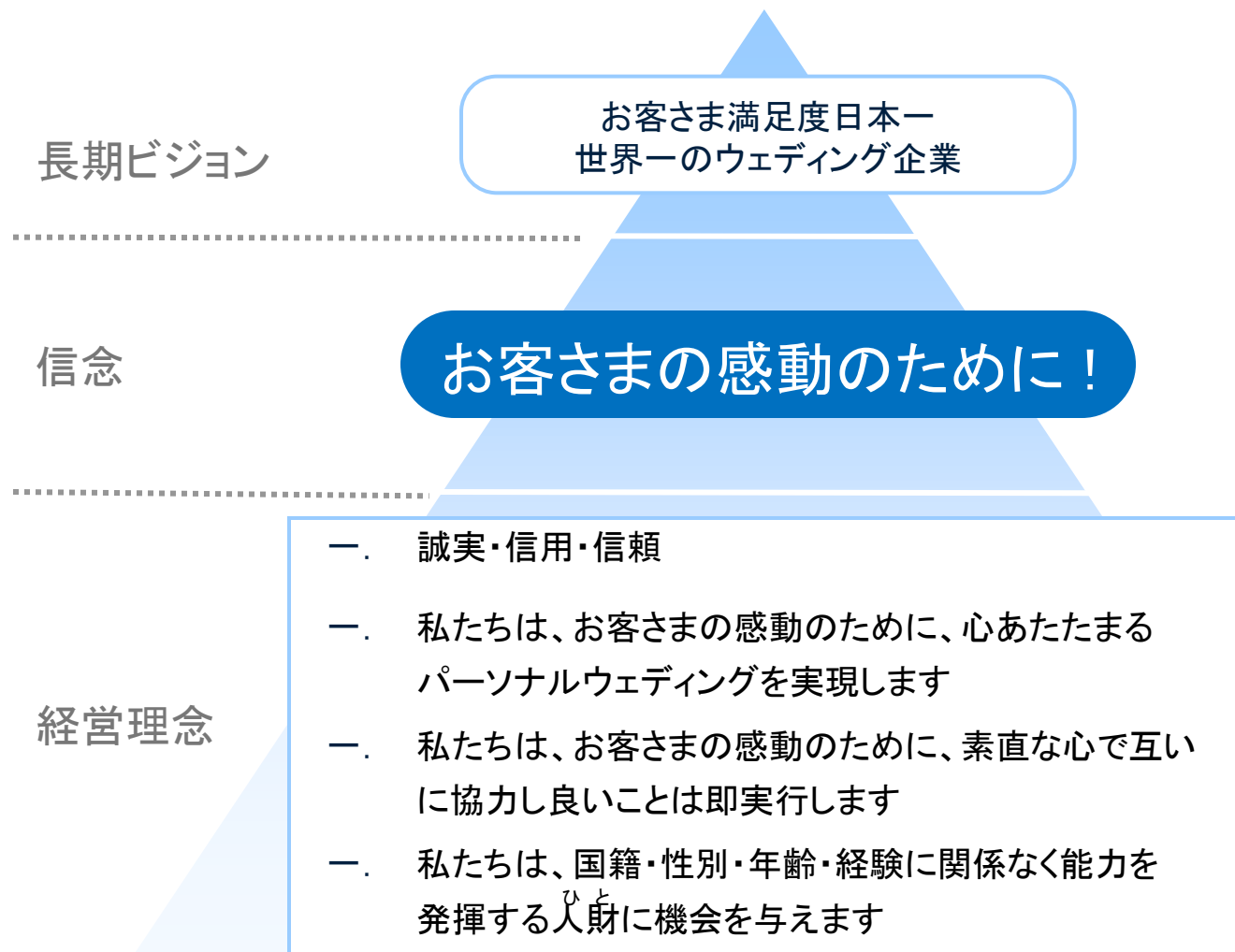
プレジール迎賓館



ララシヤンス迎賓館



経営陣からアルバイトに至るまでアイ・ケイ・ケイの経営理念を全員が共有、高いモチベーションの源泉



成長余地のある地方都市を中心に展開①



IKK WEDDING

20年先を見据えた中長期的な視点に基づき、出店地域の商圈に即した最適・最善な施設を開設

1バンケット

宮崎



ララシャンス迎賓館

(宮崎市 40.2万人)

高知



ララシャンス迎賓館

(高知市 33.7万人)

福岡



スイートヴィラガーデン

(糟屋郡 21.8万人)

2バンケット

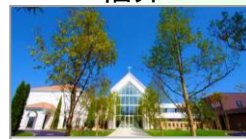
いわき



ララシャンスいわき

(いわき市 33.8万人)

福井

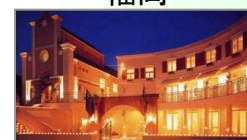


ララシャンスベルアミー

(福井市 26.4万人)

3バンケット

福岡



ララシャンス博多の森

(福岡市 142.2万人)

富山



キャナルサイドララシャンス

(富山市 41.6万人)

鳥栖



ララシャンスベルアミー

(鳥栖市 6.9万人)

金沢



ララシャンス太陽の丘

(金沢市 44.5万人)

大分



ララシャンス迎賓館

(大分市 47.2万人)

盛岡



ララシャンスベルアミー

(盛岡市 29.2万人)

福岡市(142.2万人)以外は、
全て人口50万人以下の地方都市に出店

伊万里



ララシャンス迎賓館

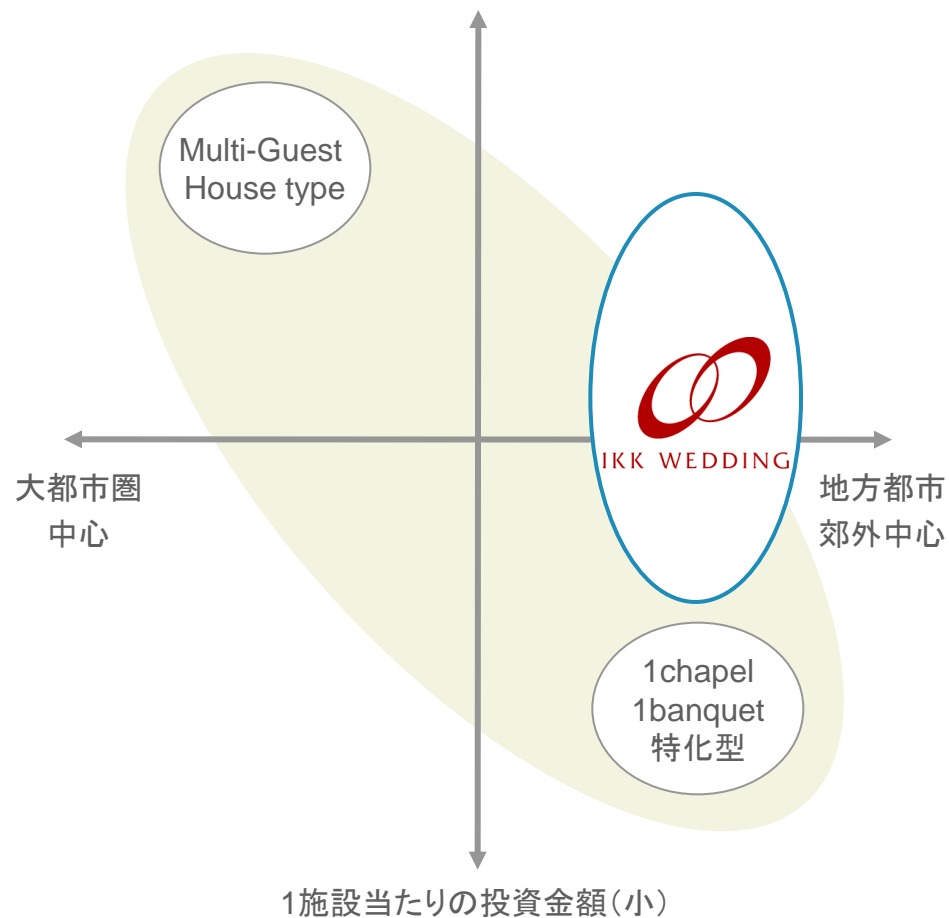
(伊万里市 5.7万人)

()内は当社出店都市人口 出所: 国土地理協会「平成24年住民基本台帳人口要覧」より

成長余地のある地方都市を中心に展開②

小規模商圏で培ってきた経営ノウハウ(立地・集客・運営 等)と実績を武器に地方都市中心に出店

1施設当たりの投資金額(大)



	大都市 (例:東京)	地方都市 (例:九州)
商 圏	大	小～中
競合状況	厳	緩
地代・設備投資費用 ランニングコスト	高	安
自然環境	悪	良

1施設当たりの投資金額(小)

成長余地のある地方都市を中心に展開③



IKK WEDDING

地方都市は小規模商圏ではあるが、披露宴・披露パーティの招待客人数が多い

首都圏の招待客平均人数

69.8名

※出所：ゼクシィ「結婚トレンド調査2012」

当社の招待客平均人数

86.9名

※平成24年10月期末時点

当社の平均人数は、ほぼ全ての支店で首都圏平均を上回って推移

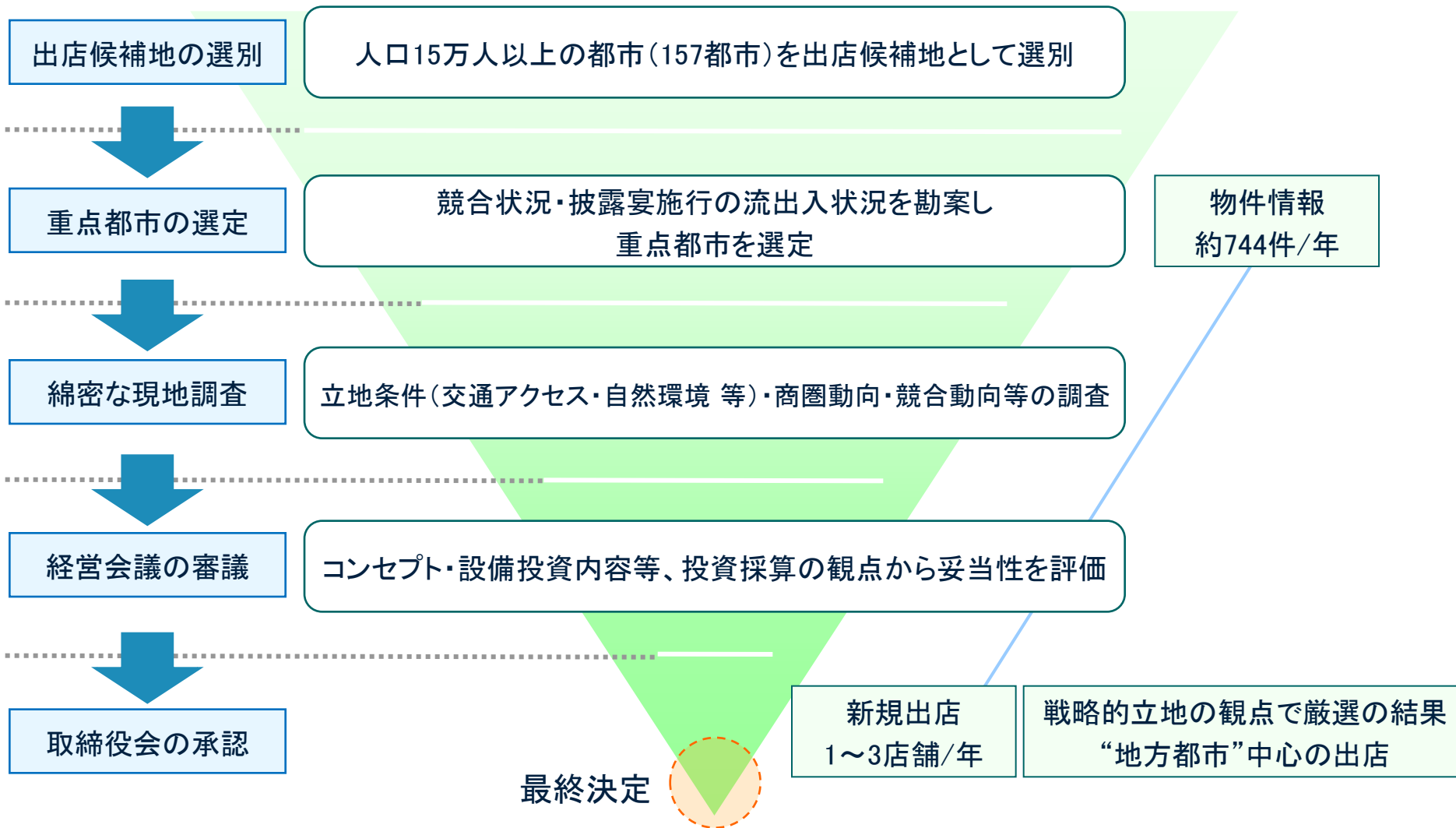


施設名	所在地	平均参列者数
1 ララシャンズ迎賓館	伊万里市	133.0名
2 ララシャンズベルアミー	鳥栖市	102.9名
3 ララシャンズ博多の森	福岡市	93.0名
4 ララシャンズ迎賓館	宮崎市	103.3名
5 プレジール迎賓館	宮崎市	
6 ララシャンズ迎賓館	大分市	92.3名
7 キャナルサイドララシャンズ	富山市	58.5名
8 キュイジーヌ フランセーズ ラ・シャンズ (富山レストラン)	富山市	
9 ララシャンズ太陽の丘	金沢市	62.8名
10 ララシャンズベルアミー	福井市	70.2名
11 ララシャンズいわき	いわき市	79.9名
12 ララシャンズ迎賓館	高知市	115.7名
13 ララシャンズベルアミー	盛岡市	89.1名
平均	-	86.9名

平成24年10月期末時点

成長余地のある地方都市を中心に展開④

長期・安定的な店舗運営のために「20年間勝てる施設」を前提に“慎重なうえにも慎重に立地を選定”



自然環境と調和のとれた施設を展開①



IKK WEDDING

同一仕様のチェーンオペレーションとは異なる独自の設計コンセプトに基づいた施設展開

敷地面積の平均は約1万m²と広大な敷地に、自然との調和を重視
太陽の光と緑に包まれた大邸宅を貸し切ったのウェディング・パーティー



自然環境と調和のとれた施設を展開②



IKK WEDDING

自然や景観と調和した広大な施設と地域の文化に合わせたサービスで
「20年間勝ち続けることができるナンバーワンの婚礼施設」へ

邸宅風の会場を貸し切り
非日常的なプライベート空間

自然溢れるガーデン
アットホームな雰囲気

お二人の個性を表現した
自由な演出



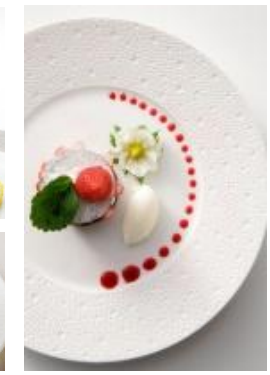
地域に根ざし、地域に愛されるブランドへ①

最高の感動を創りあげることで“お客さまがお客さまを呼び込む好循環サイクル”を構築

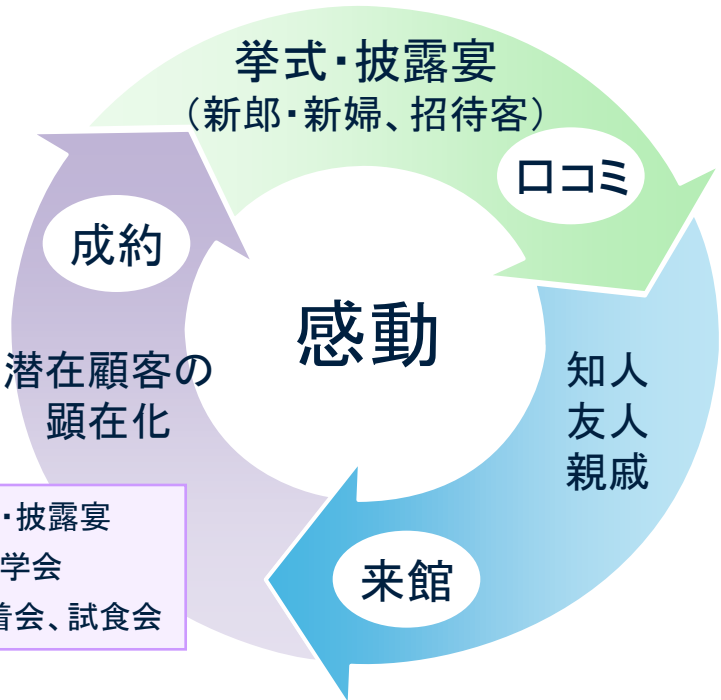
地域で評判の美味しい料理



世界大会で活躍したメダリストが複数名在籍



ホスピタリティ溢れるサービス



模擬挙式・披露宴
体験型見学会
ドレス試着会、試食会

世界一に輝いたパティシエ辻口博啓氏監修のオリジナルデザートを提供

- ご招待客へのおもてなしを重視するカップルは増加傾向にあり、その中でもデザートは料理メニューの中でも女性が最も楽しみにしている料理の一つ
- 辻口博啓氏とのコラボレーションにより、新たなデザートメニューを開発、全ての店舗に展開
- 当社限定のデザートのほか、同氏のブランド「モンサンクレール」のオリジナルスイーツギフト等、高い付加価値と更なる喜び、満足を提供

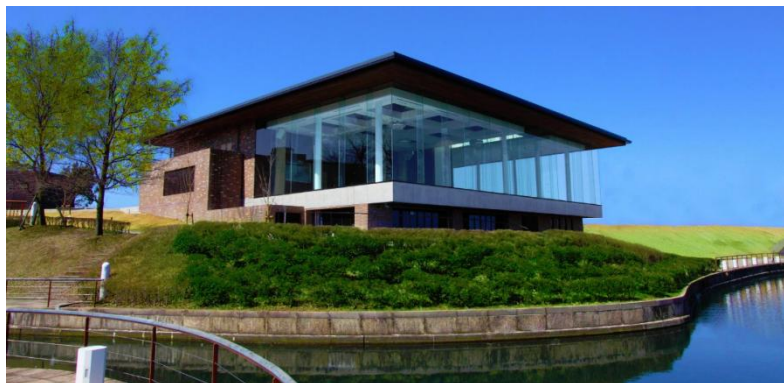
【辻口博啓氏プロフィール】



- 1990年「全国洋菓子技術コンクール」で最年少優勝し、国内外のコンクールに出場し優勝を重ねる
- 1997年パティシエのワールドカップに出場「クープ・ド・モンド」飴細工部門個人優勝（最高得点獲得）の他、日本代表として出場した国際コンクールで3つのタイトルを獲得
- 同氏が、ウェディング施設のコース料理のデザートを監修するのは初めての取り組み

富山レストランにおいて「料理の鉄人」坂井宏行氏監修のフランス料理を提供

- アイ・ケイ・ケイ“初”のフレンチレストラン
「キュージュー フランセーズ ラ・シャンス(富山レストラン)」
- 富山駅より徒歩10分の好立地
- 富山県富岩運河環水公園内の緑地という恵まれた自然環境



- 富山の恵まれた自然環境で育てた旬の野菜や食材を厳選し、地元富山の食材をふんだんに使った地産地消のフランス料理を提供
- 1階は、環水公園とのアプローチを活かしたテラス付きのブラッセリー40席とテイクアウトコーナーを設け、散歩感覚で気軽に立ち寄れて楽しめる軽い食事、テイクアウト商品も用意
- 2階のダイニング50席は、3方向をガラス張りにし、公園の運河と緑地、立山連峰を望むことのできるロケーションを最大限に活かしたデザイン

地域に根ざし、地域に愛されるブランドへ④

ホテル業界・婚礼業界で初めて食品安全マネジメントシステムの国際規格「ISO22000:2005」の認証を取得

顧客に対する「安全・安心」を調理業務の最優先事項と位置づけて安全対策を強化

- ◆ 食品事故の未然防止や食品管理体制に対する企業責任を果たすために、食品衛生管理基準（PRP）に基づく衛生標準作業手順書（SSOP）の作成及び運用に注力

料理とサービスの連携で「食品安全マネジメントシステム（FSMS）」を構築

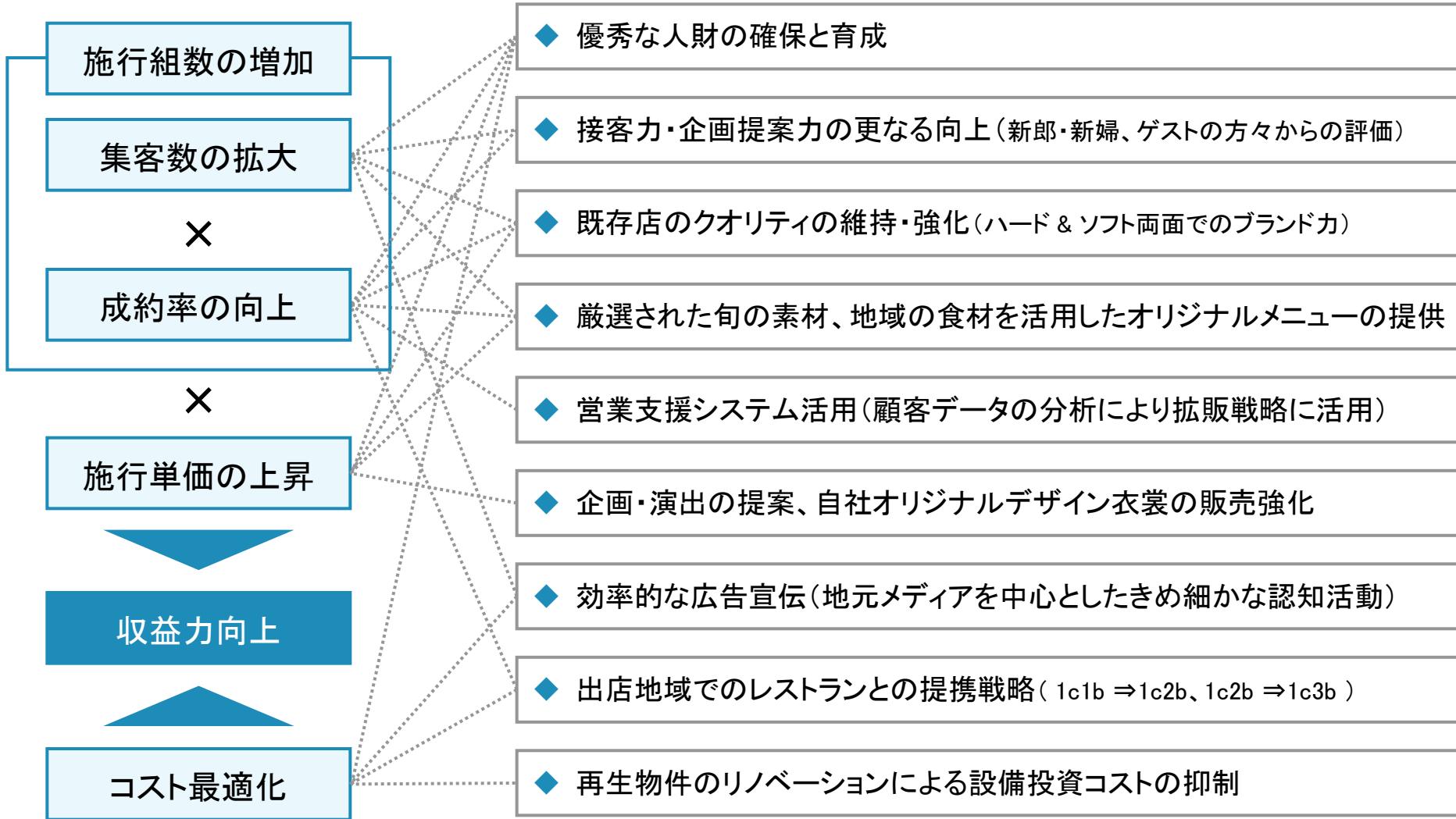
- ◆ 安全な食材・食品を仕入れるために仕入先への製品仕様書を要求
- ◆ 安全な料理を提供するために調理プロセスを徹底的に管理し、継続的に記録
- ◆ スタッフ全員が構築したFSMSの管理の水準を厳守
- ◆ 「ララシャンス博多の森」の3施設において「ISO22000:2005」の認証取得（2009年8月）
- ◆ 同施設以外の全店舗にもFSMSの管理水準を展開



「ISO22000」: HACCPの食品衛生管理手法と品質マネジメントシステムの国際規格「ISO9001」の品質管理手法を組み合わせた食品安全マネジメントシステムの国際規格

利益成長に向けた戦略を推進

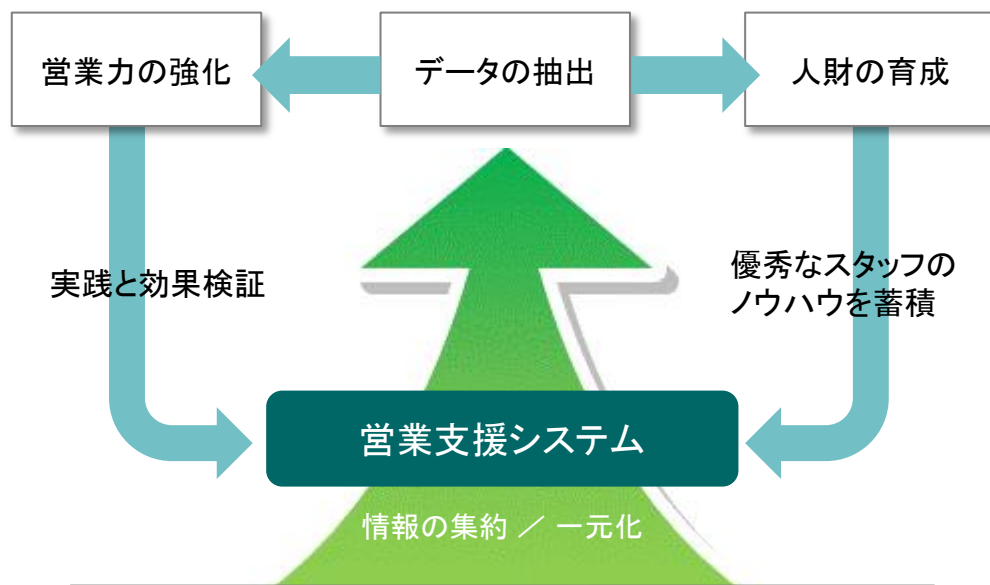
お客様の最高の幸せと喜びを実現する業界のリーディングカンパニーを目指して各施策に注力



独自の営業支援システムの開発

営業支援システムを活用した的確な情報分析に基づいた人財の育成及び営業力の強化

多様化するお客さまのニーズに的確に対応



営業情報

- ・お客さまデータ(性別・年齢・地域等)
- ・競合情報
- ・動向(来館時間、情報媒体等)
- ・来館動機

◆ 新入社員や未経験者を早期戦力化

成約率が高いスタッフのノウハウを蓄積し、共有することで人財が継続的に育つ仕組みを構築

◆ 24時間365日タイムリーな経営指標の抽出

全国の支店・スタッフ毎に受注状況、目標達成率等を最新情報で確認し、最適な対策を実行

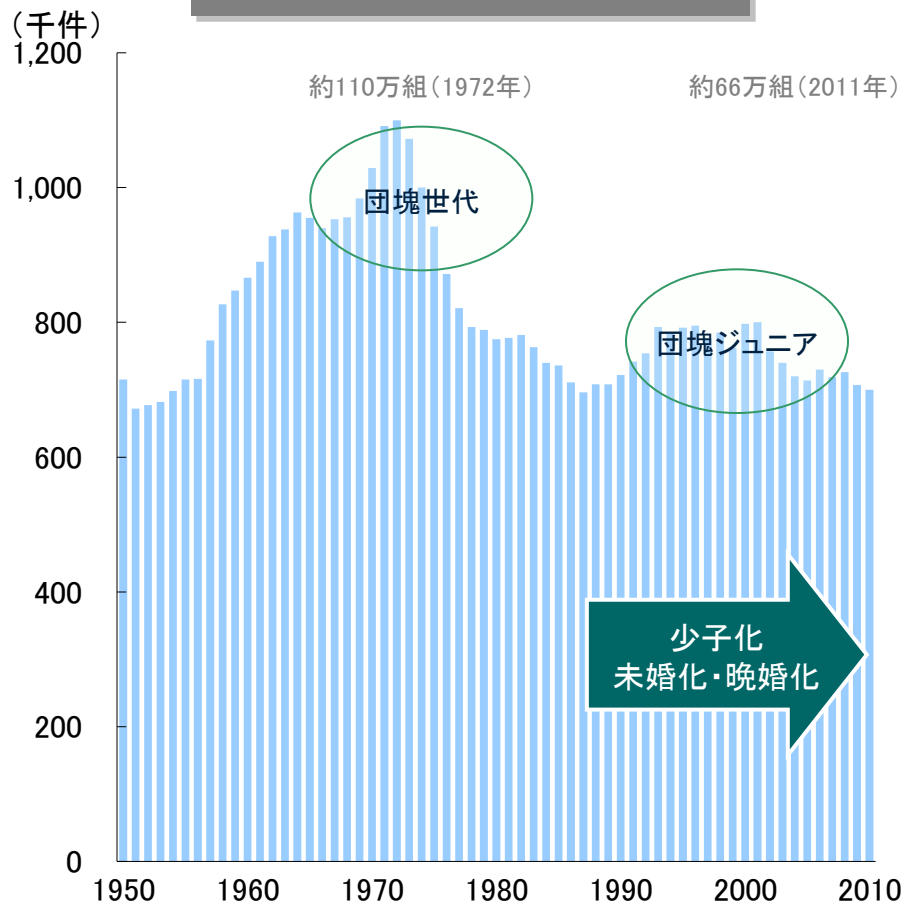
◆ 情報収集によりマーケティングデータとして活用

お客さま情報を集約・一元化することにより、マーケティングデータとして活用し、最適な営業施策を講じる

ブライダル市場の動向①

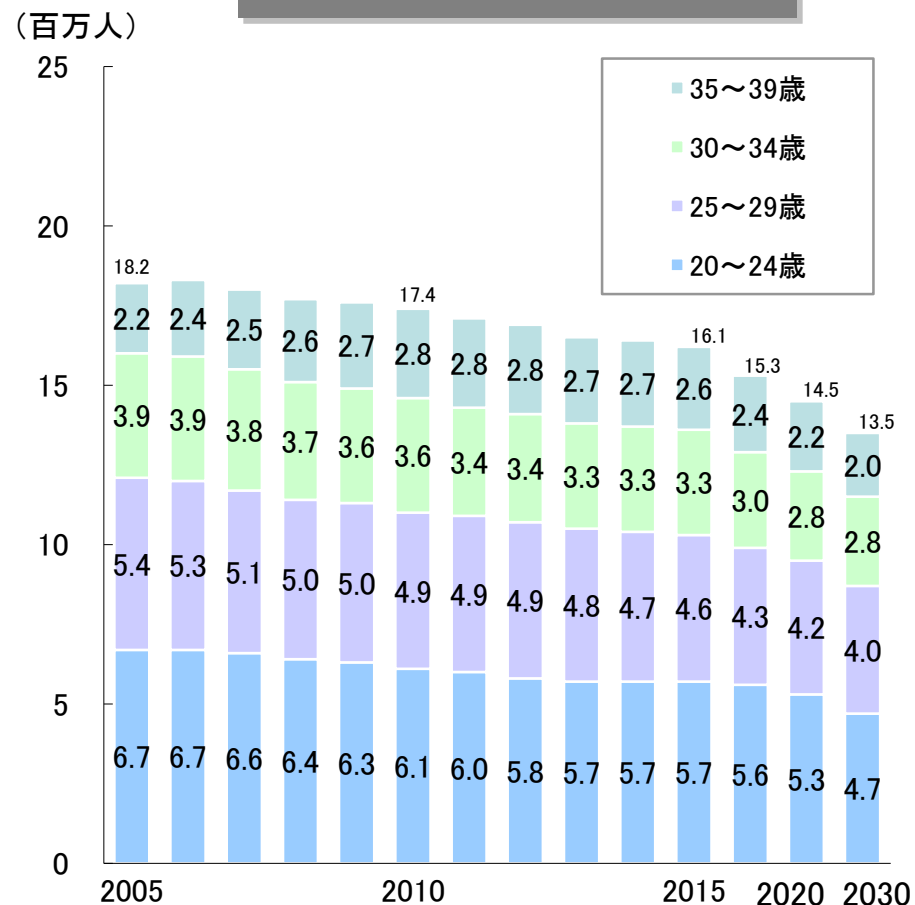
少子化の進展・結婚適齢期人口の減少を背景に、挙式・披露宴件数は今後も緩やかな減少傾向

全国婚姻件数の推移



出所: 厚生労働省「人口動態統計」、平成23年(2011)人口動態統計(確定数)」

結婚適齢期人口の推移・予想

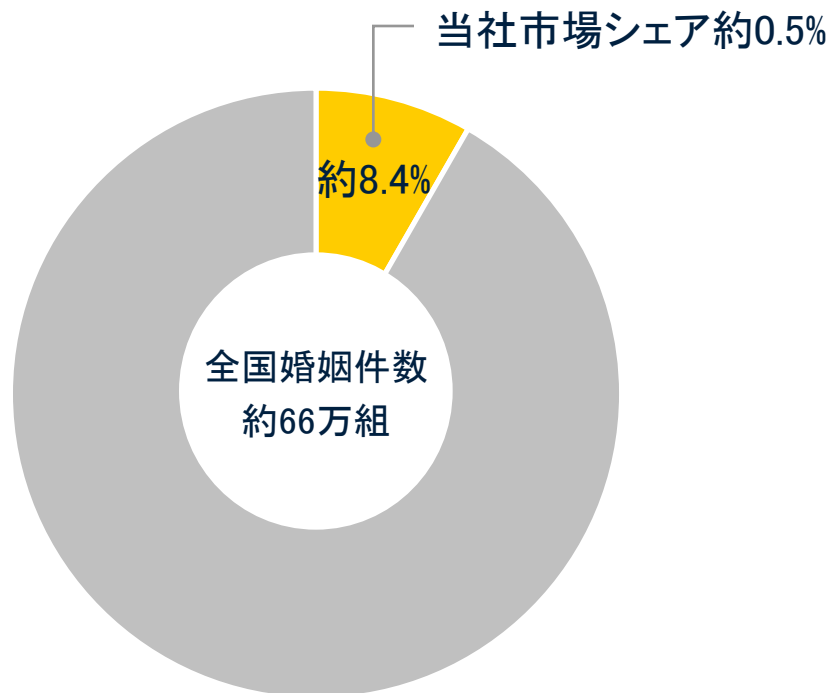


出所: 国立社会保障・人口問題研究所「日本の世帯数の将来推計(全国推計)」
(2008年3月推計)男女年齢5歳階級別配偶関係別人口

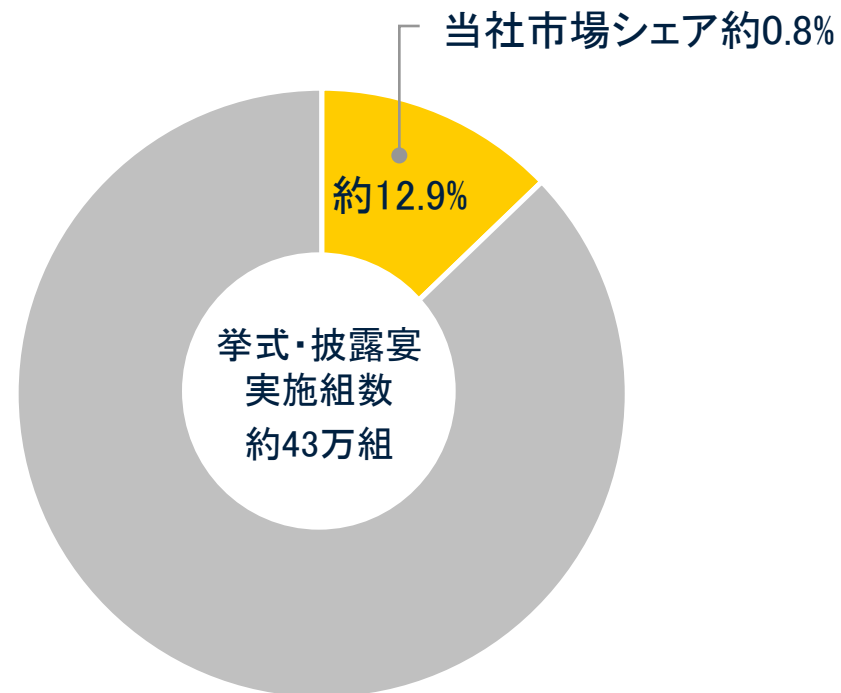
ブライダル市場の動向②

ウェディング市場は上位企業による寡占化が進んでおらず、シェア拡大の余地が大きな魅力的な市場

全国婚姻件数に占める
上場6社合計の施行組数シェア



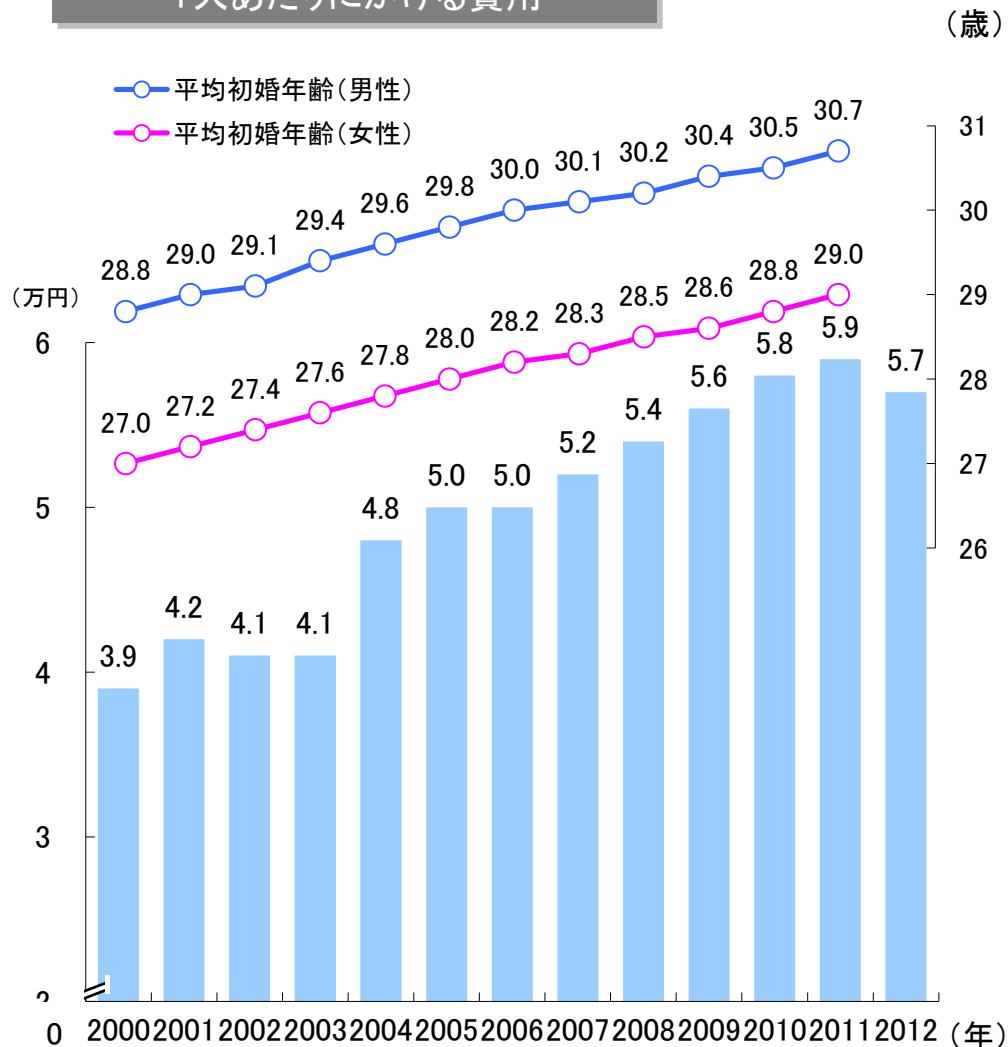
挙式・披露宴実施組数に占める
上場6社合計の施行組数シェア



※当社、ワタベウェディング(株)、(株)テイクアンドグヴィニーズ、(株)ベストブライダル、(株)ノブレーゼ、(株)エスクリの有価証券報告書、決算説明資料より当社推定

ブライダル市場の動向③

平均初婚年齢と結婚式の招待客 1人あたりにかける費用



結婚式にかかる費用はデフレ下でも増加の一途

【 要因 】

- ① 一生に一度のビックイベントだから
記念に残るようにしたい
- ② 初婚年齢の上昇もあり、
招待客へのもてなしを重視したり
自分なりのこだわりを取り入れるカップルが増加
- ③ 日常生活には派手さを求めなくても、
結婚式ぐらいはお金をかけたい等、
取捨選択してメリハリをつける若者の増加
等

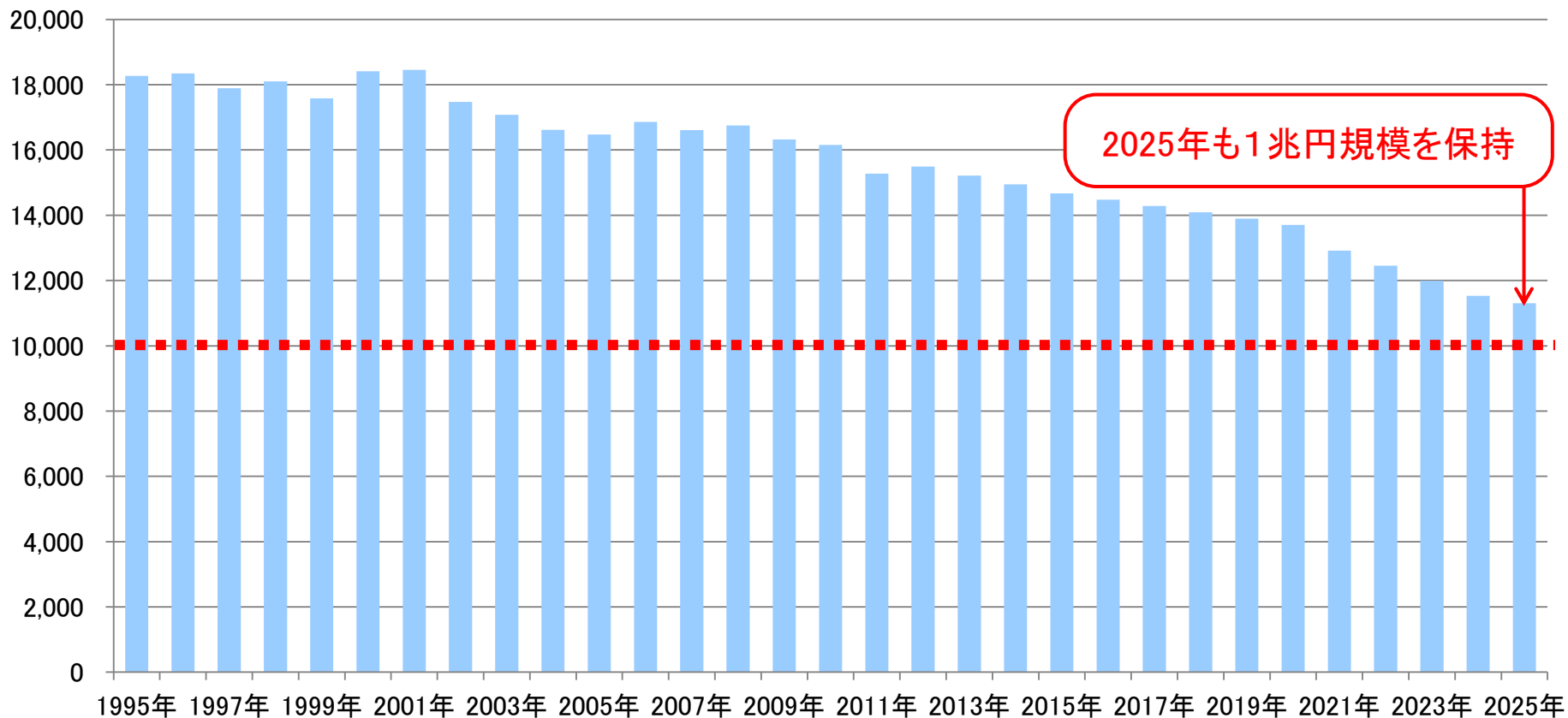
招待客1人あたりにかける費用は年々増加
(2000年比で約1.5倍に増加)

出所: ゼクシィ「結婚トレンド調査2012」招待客1人あたりの挙式、披露宴・披露パーティ費用の総額(首都圏)、厚生労働省「平成23年人口動態統計」

少子高齢化の影響は受けるものの、2025年も1兆円産業である見込み

ブライダル市場規模予測

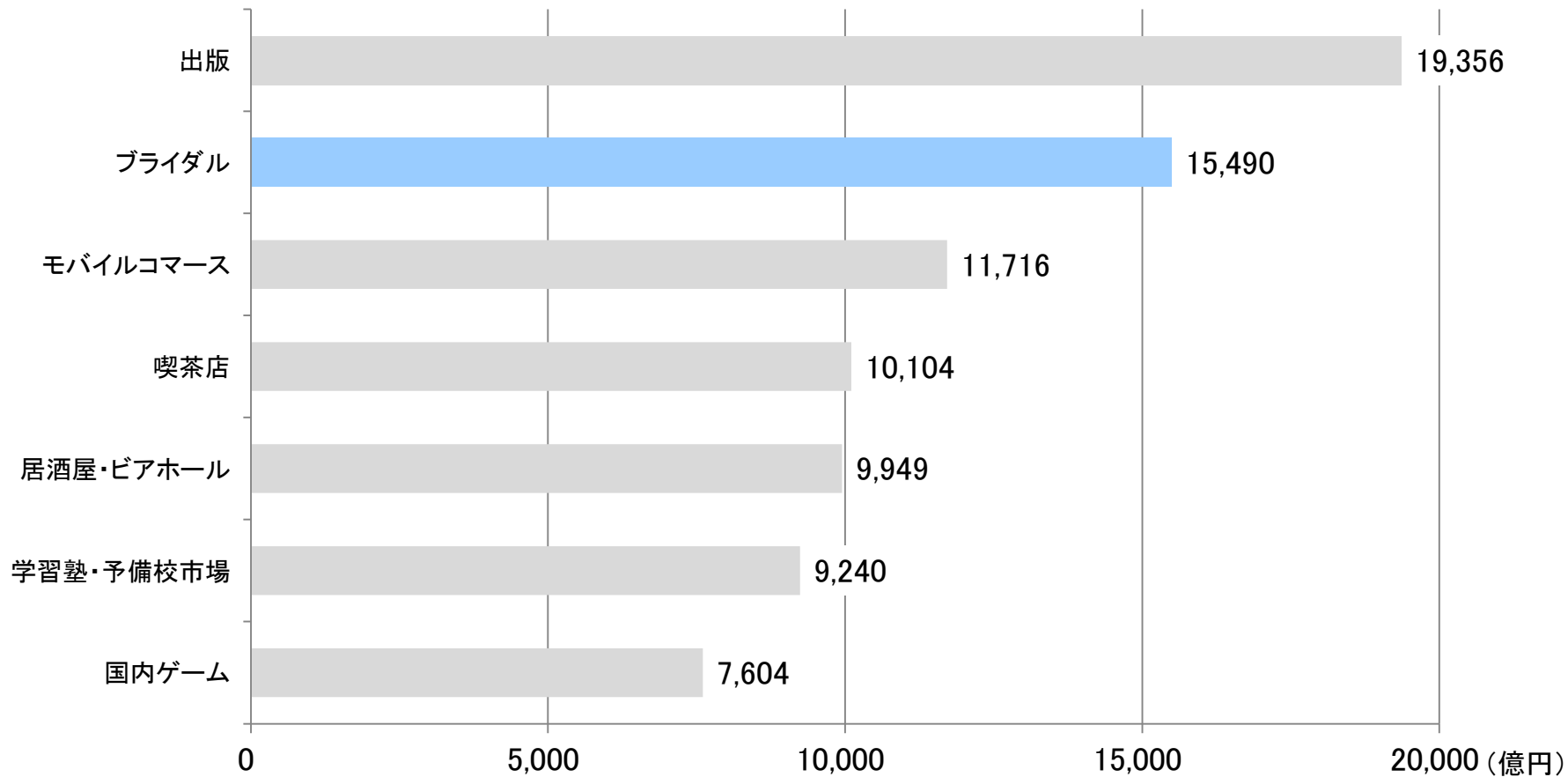
(億円)



出所：当社予測にて算出

2012年の市場規模は1兆5,000億円(当社推計値)。国内でも大きな市場規模を保持

他産業との市場規模比較



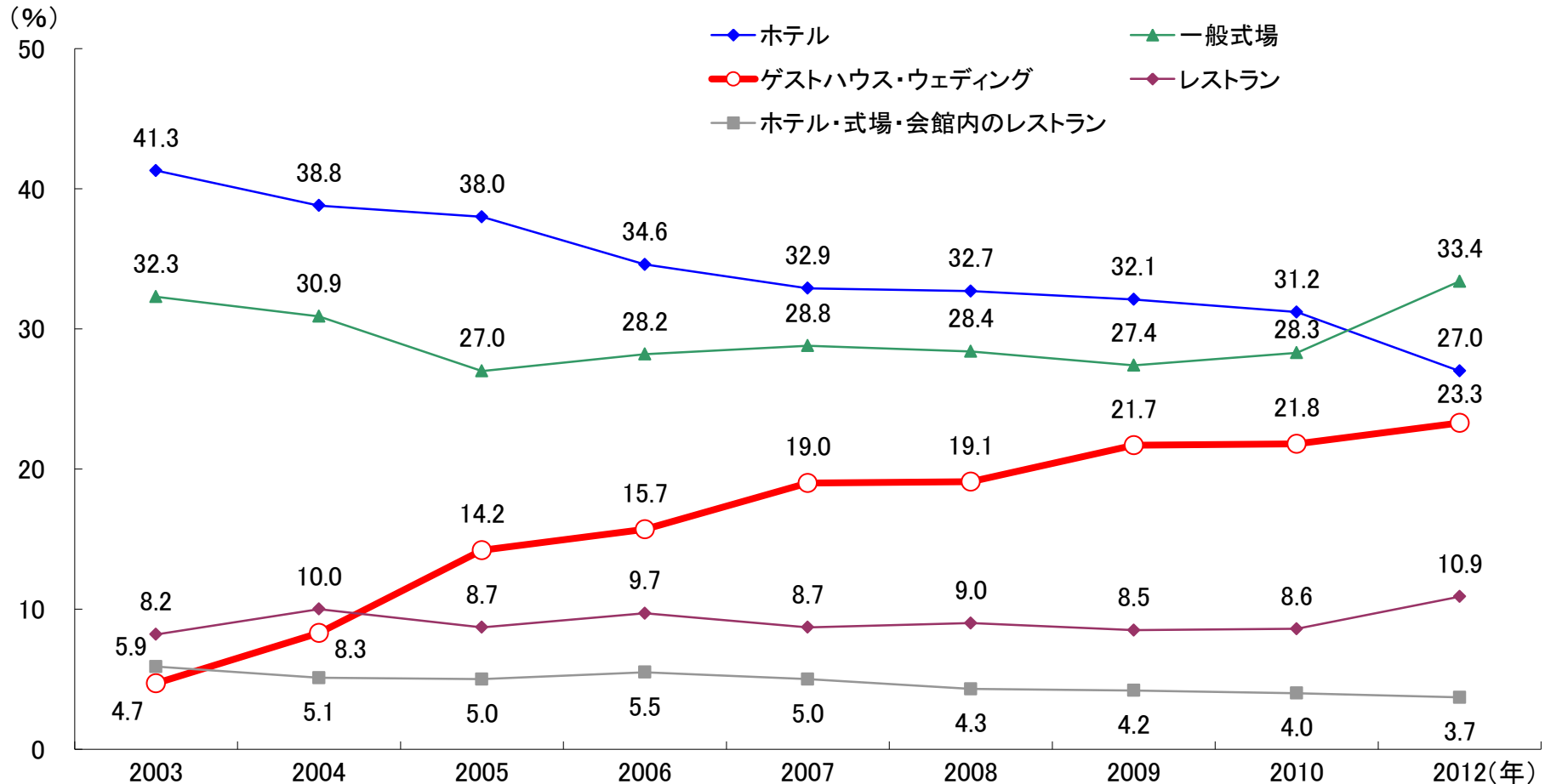
出所一覧

ブライダル市場規模: 当社予測にて算出、出版市場: 出版科学研究所、宝くじ販売額: 財団法人日本宝くじ協会、国内ゲーム市場: 株式会社エンターブレイン、学習塾・予備校市場: 教育産業白書、モバイルコマース: モバイルコンテンツ・フォーラム、喫茶店/居酒屋・ビアホール: 外食産業総合調査研究センター

挙式・披露宴に対する顧客ニーズの変化

伝統や格式にとらわれないオリジナルな挙式・披露宴志向が高まり、ハウスウェディング市場のシェアが上昇

タイプ別披露宴のシェア推移



出所：ゼクシィ「結婚トレンド調査2012(推計値)」披露宴・披露パーティの実施会場

- 本プレゼンテーション資料にはアイ・ケイ・ケイ株式会社(以下、弊社)の業績、戦略、事業計画等に関する将来的予測を示す記述及び資料が記載されております。
- これらの将来的予測に関する記述及び資料は過去の事実ではなく、発表時点で入手可能な情報に基づき弊社が判断した予測です。
- また経済動向、他社との競合状況等の潜在的リスクや不確実な要因も含まれています。そのため、実際の業績、事業展開または財務状況は今後の経済動向、業界における競争、市場の需要、その他の経済・社会・政治情勢等の様々な要因により、記述されている将来予測とは大きく異なる結果となる可能性があることをご承知おき下さい。

本資料及び当社IRに関するお問い合わせ先

アイ・ケイ・ケイ株式会社 経営企画部 森田

TEL (050)3539-1122

URL <http://www.ikk-grp.jp>