



IKK WEDDING

2013年10月期 決算説明会資料

アイ・ケイ・ケイ株式会社
(証券コード:2198 東証1部)

I. 2013年10月期(通期) 連結決算概況

2013年10月期 決算の総括(連結)3
2013年10月期 決算概況(連結)4
売上高の推移5
売上高(四半期毎)の推移6
婚礼事業の状況7
施行組数の推移(四半期毎)8
受注組数の推移(四半期毎)9
営業利益(四半期毎)の推移10
売上総利益・営業利益・経常利益の推移11
貸借対照表の概要(連結)12
財務の状況13
キャッシュ・フローの状況(連結)14
2013年10月期の取り組み15

II. 2014年10月期(通期) 連結業績見通し

2014年10月期 決算のポイント(連結)19
2014年10月期 業績見通し(連結)20
売上高・営業利益・経常利益の見通し(連結)21
出店計画・施行組数、設備投資・減価償却費の見通し22
配当計画23

III. 今期の取り組み

2014年10月期の取り組み25
ララシャンス博多の森に1チャペル1バンケットを増設26
福岡市に次ぐ人口50万以上の都市に新規出店を決定27
既存店のクオリティ強化のためのリニューアルを実施28
ホームページ・パンフレットのリニューアル29
有料老人ホーム第2号施設を佐賀市に開設30

ご参考：会社概要・事業の特徴、業界動向

会社概要・事業の特徴32
業界動向49

I 2013年10月期(通期)連結決算概況



IKK WEDDING

過去最高の売上高、営業利益を達成。受注組数も好調に推移

過去最高

売上高は14,510百万円(前年同期比6.7%増、計画比5.4%増)

「ララシャンス太陽の丘」(金沢支店)が通期フル稼働
人財育成により接客力が向上し、受注組数が増加
鳥栖、宮崎、大分、金沢、福井支店における既存店リニューアル効果等が寄与
単価の上昇が増収を牽引

過去最高

営業利益は1,948百万円(前年同期比1.4%増、計画比1.2%増)

佐世保支店の開業準備費用の発生
新規出店及び挙式・披露宴のサービスレベル向上のための人員体制の強化等により
人件費が増加
介護事業における新施設の開業費用が発生

過去最高

当期純利益は1,388百万円(前年同期比49.3%増、計画比13.8%増)

東京電力からの賠償金527百万円を特別利益として計上

過去最高

施行組数は3,621組(前年同期比6.3%増、計画比3.5%増)

2013年10月期 決算概況(連結)

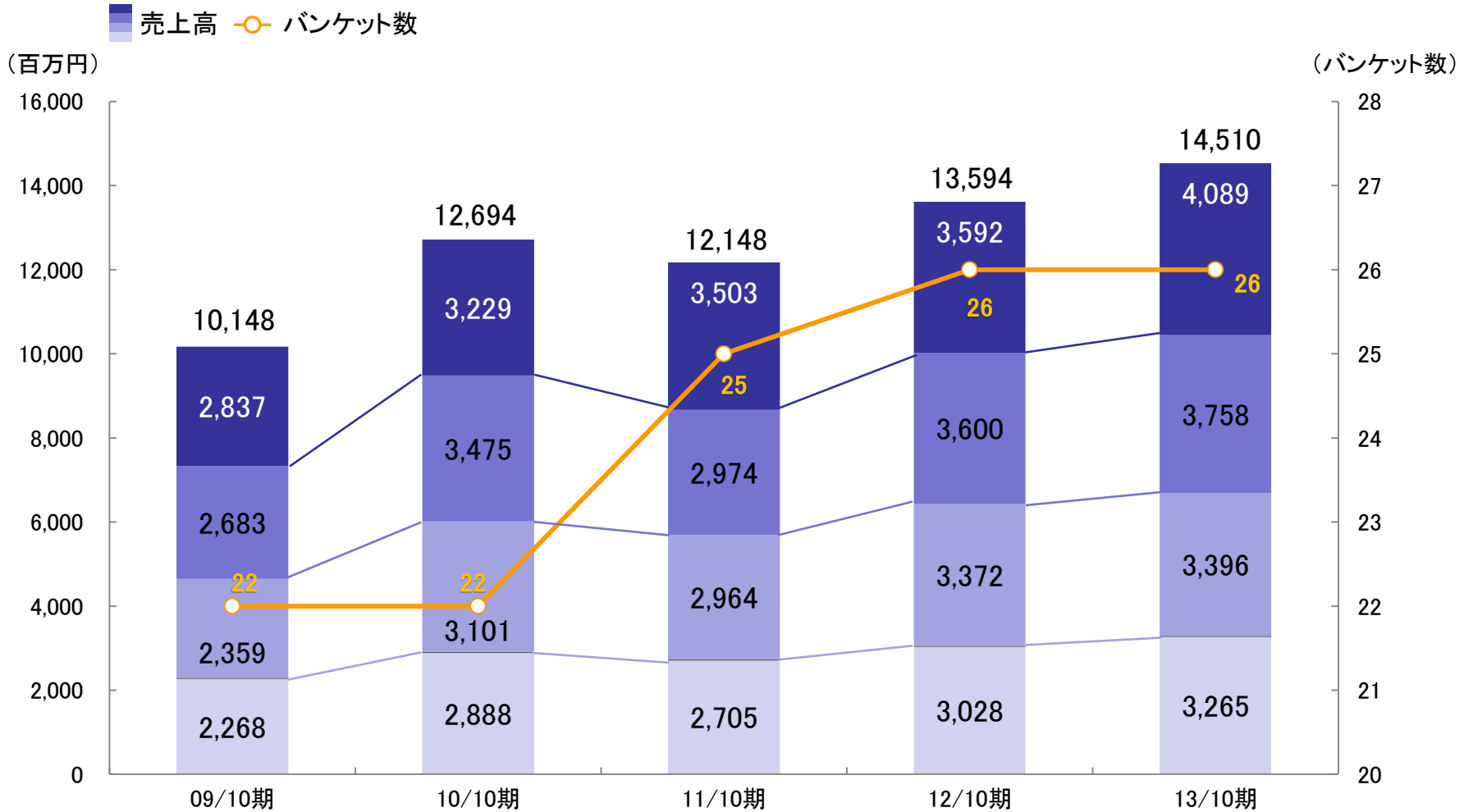
	2012年10月期		2013年10月期					
	金額 (百万円)	構成比 (%)	業績予想 (13/3/28開示)	金額 (百万円)	構成比 (%)	前期比		予想比
						増減額 (百万円)	増減率 (%)	増減率 (%)
売上高	13,594	100.0	13,765	14,510	100.0	915	6.7	5.4
婚礼事業	13,234	97.4	—	14,159	97.6	924	7.0	—
葬儀事業	359	2.6	—	348	2.4	▲10	▲3.1	—
介護事業	—	—	—	1	0.0	1	—	—
売上総利益	7,550	55.5	7,589	8,091	55.8	540	7.2	6.6
販管費	5,629	41.4	5,664	6,142	42.3	513	9.1	8.5
営業利益	1,921	14.1	1,925	1,948	13.4	27	1.4	1.2
経常利益	1,844	13.6	1,880	1,916	13.2	72	3.9	1.9
当期純利益	929	6.8	1,220	1,388	9.6	458	49.3	13.8
1株当たり 当期純利益(円)	65.53	—	85.74	97.41	—	—	—	—

売上高の推移



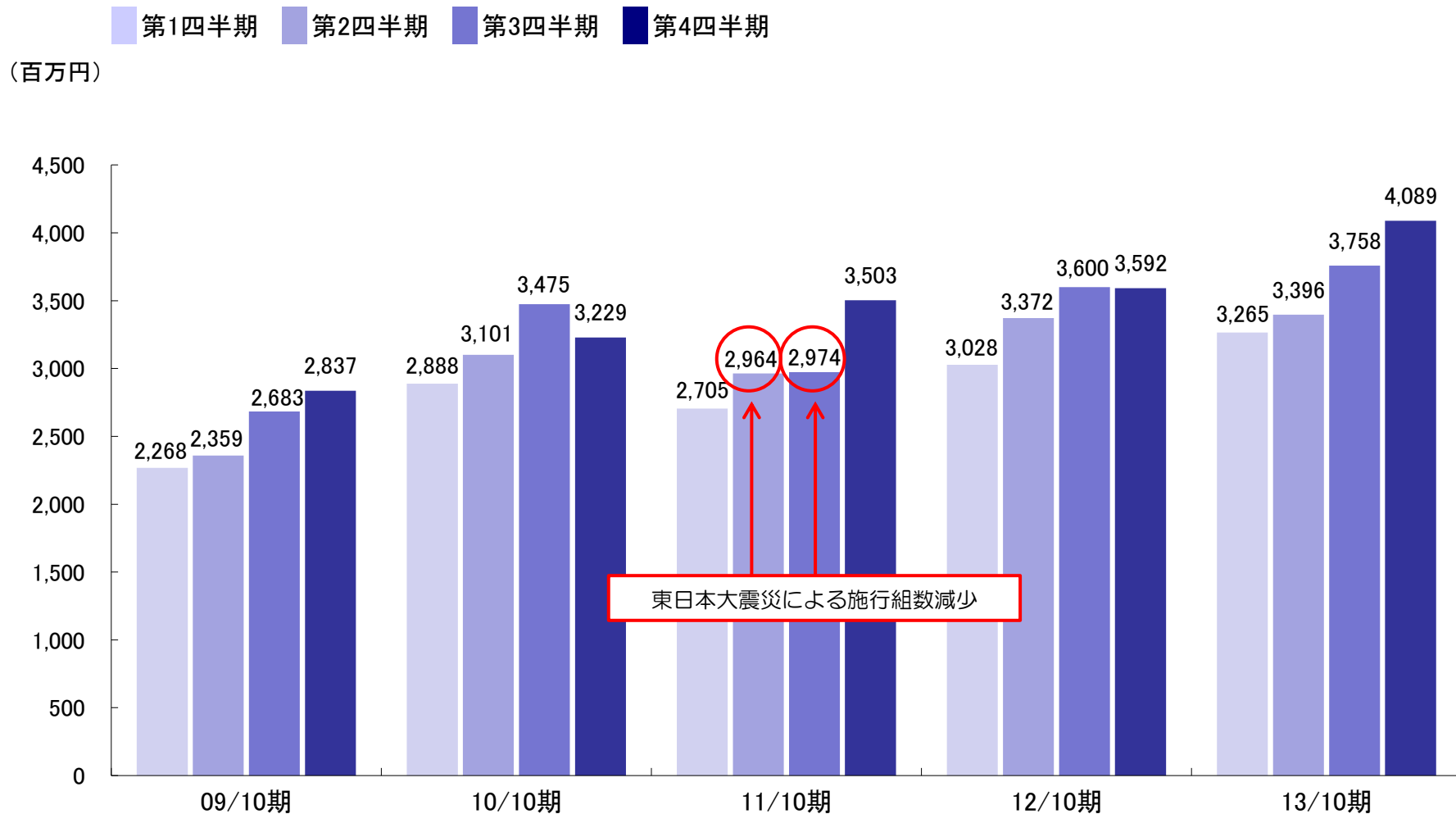
IKK WEDDING

売上高・バンケット数の推移



売上高(四半期毎)の推移

売上高の推移



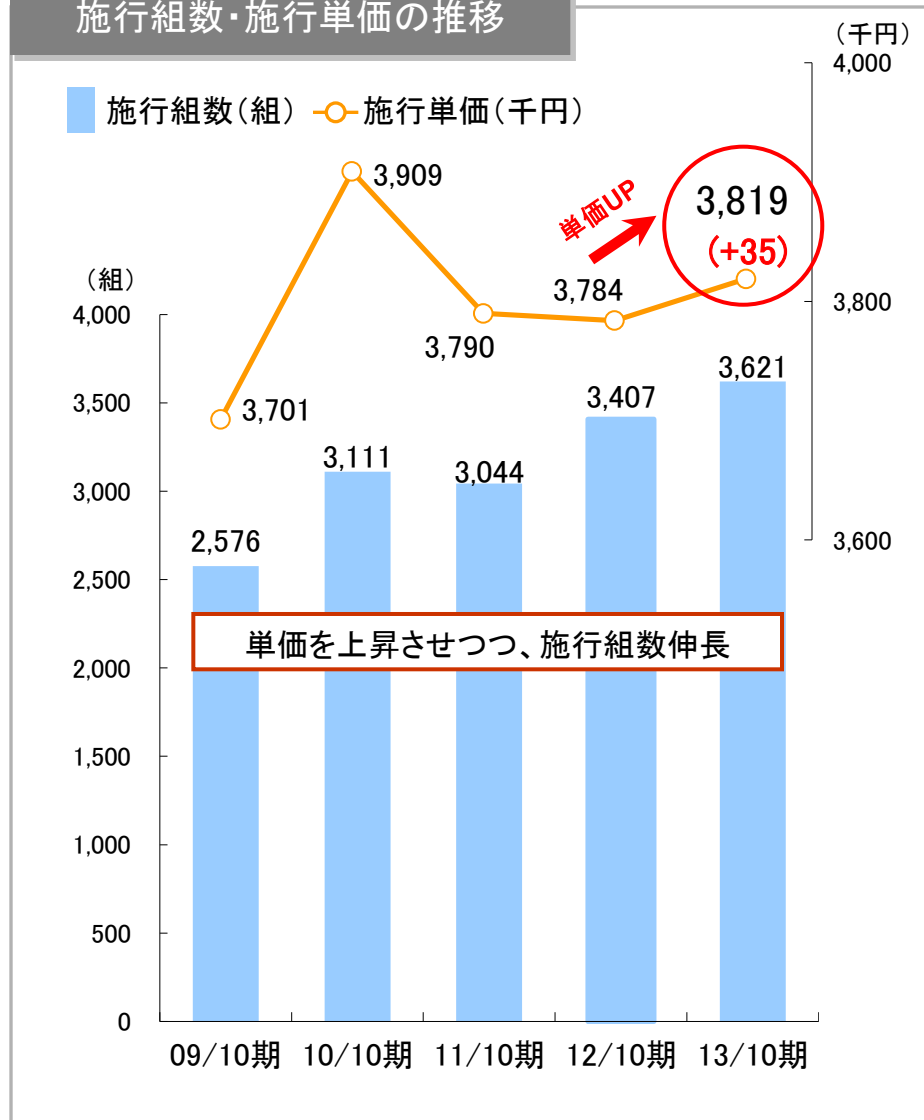
婚礼事業の状況



IKK WEDDING

	12/10期 実績	13/10期 実績	前年同期比	
			増減	増減率 (%)
婚礼事業売上高 (百万円)	13,234	14,159	924	7.0
期末店舗数 (店)	14	14	0	0.0
施行組数 (組)	3,407	3,621	214	6.3
受注組数 (組)	3,520	3,799	279	7.9
受注残組数 (組)	2,610	2,788	178	6.8
※ ¹ 施行単価 (千円)	3,784	3,819	35	0.9
※ ² SVGを除く	3,822	3,861	39	1.0

施行組数・施行単価の推移

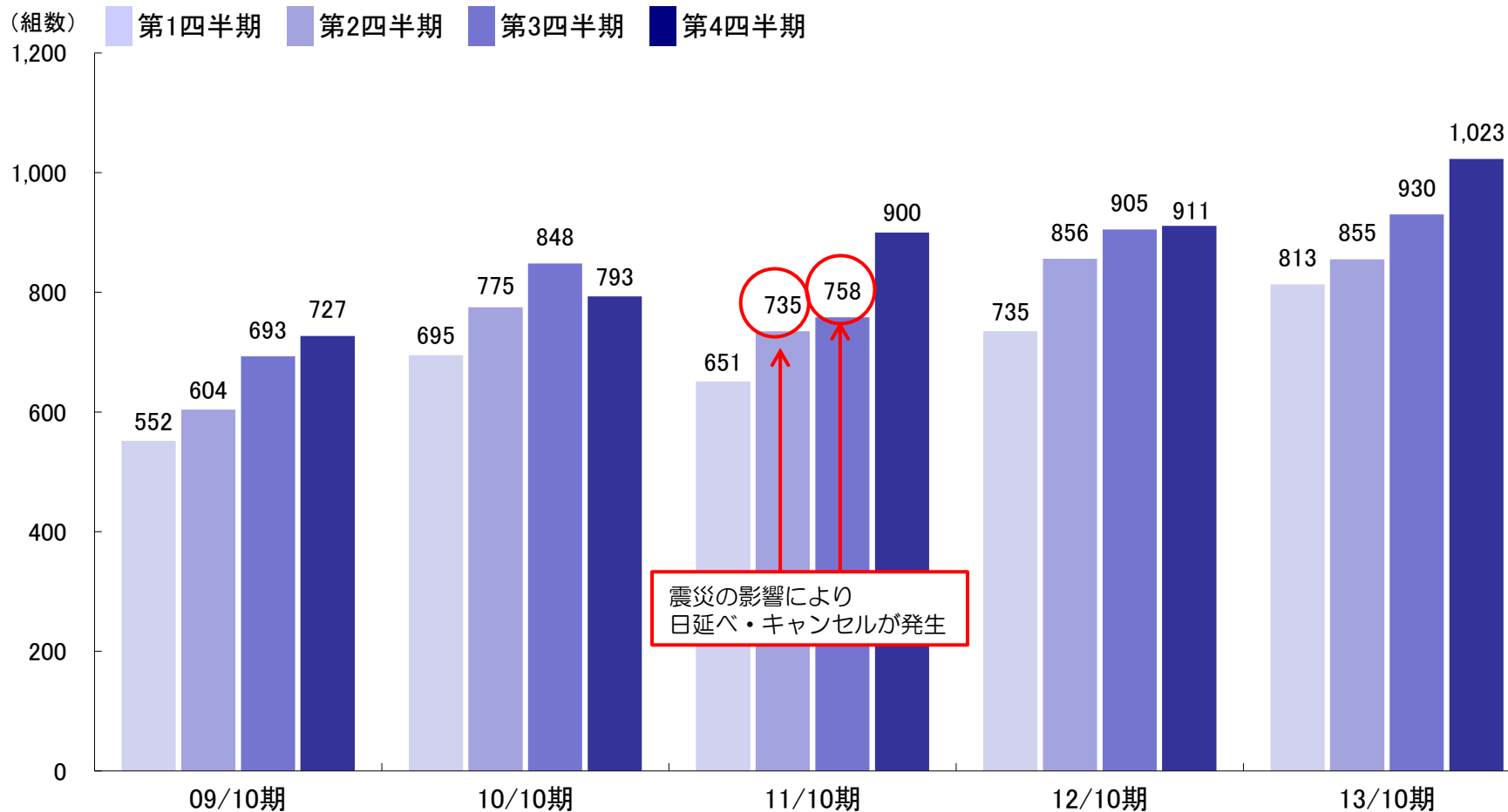


※¹ 施行単価の算出に当たっては、「一般宴会」、「キャンセル料」を除外しております。

※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

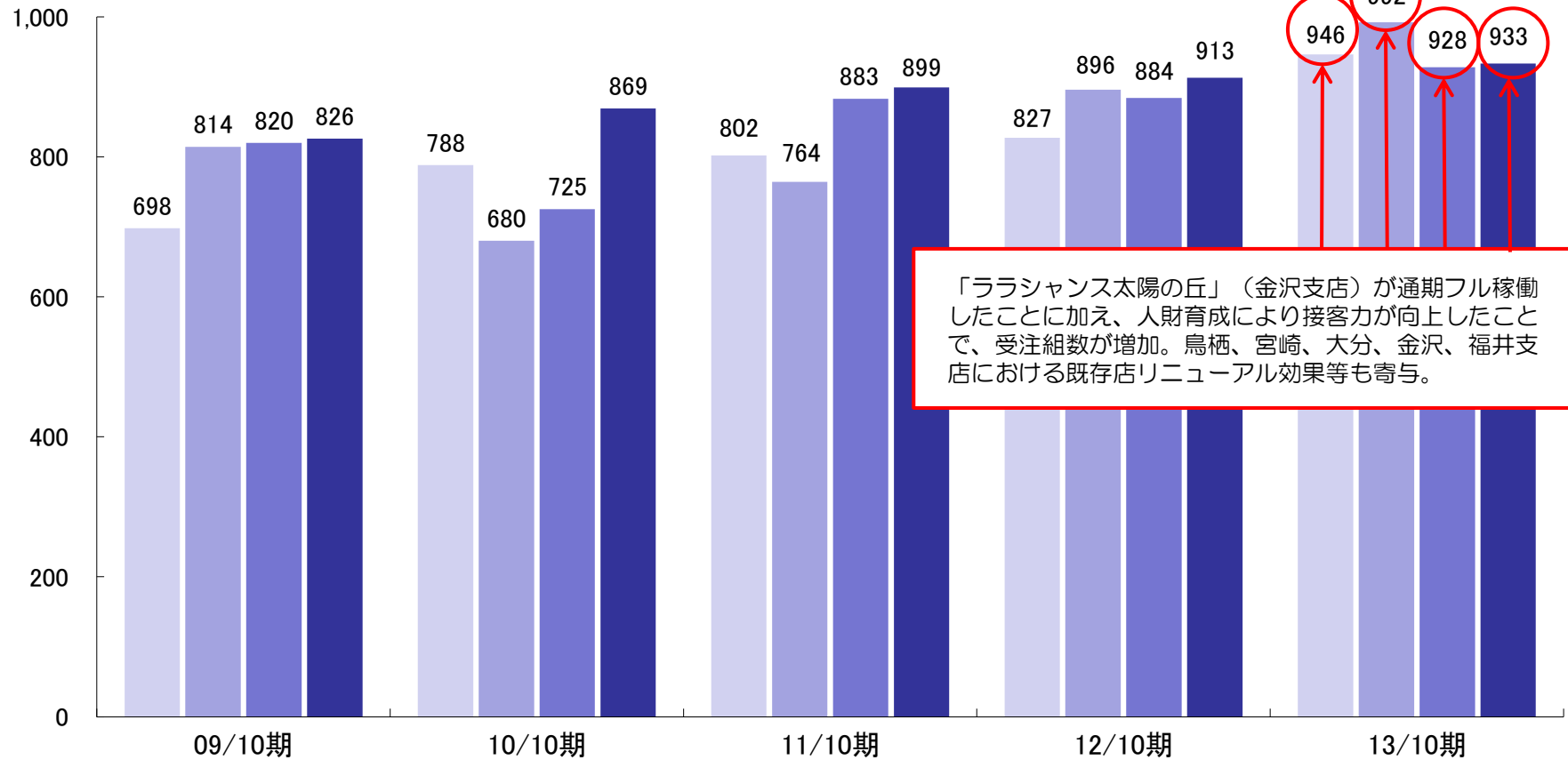


受注組数の推移(四半期毎)



受注組数の推移

(組数) 第1四半期 第2四半期 第3四半期 第4四半期



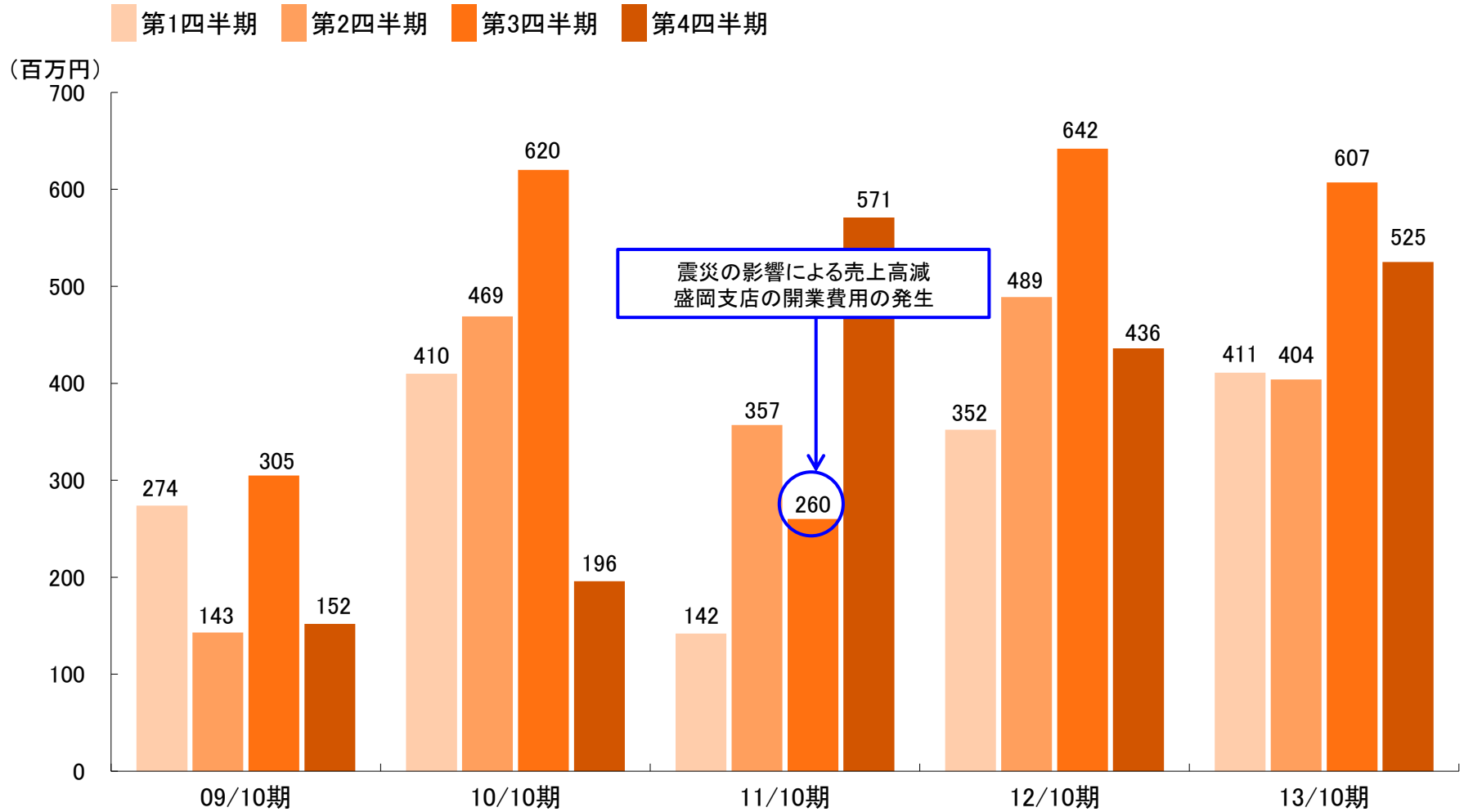
「ララシャンス太陽の丘」(金沢支店)が通期フル稼働したことに加え、人材育成により接客力が向上したことで、受注組数が増加。鳥栖、宮崎、大分、金沢、福井支店における既存店リニューアル効果等も寄与。

営業利益(四半期毎)の推移



IKK WEDDING

営業利益の推移

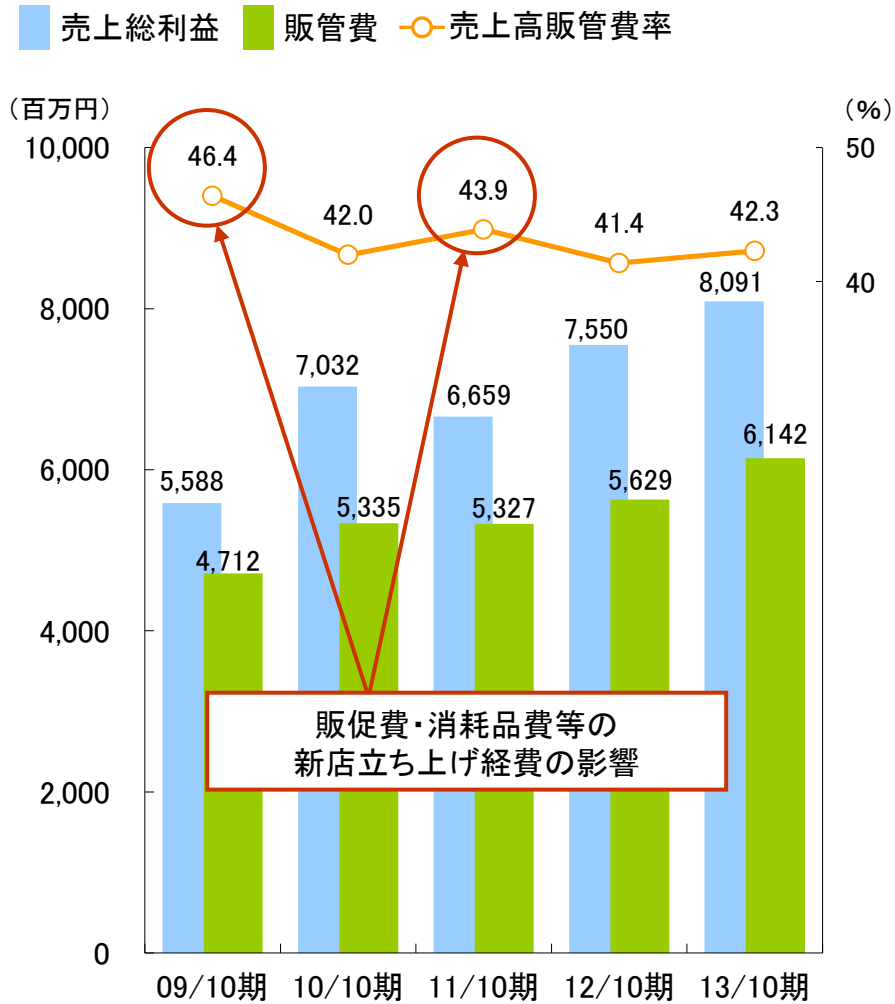


売上総利益・営業利益・経常利益の推移

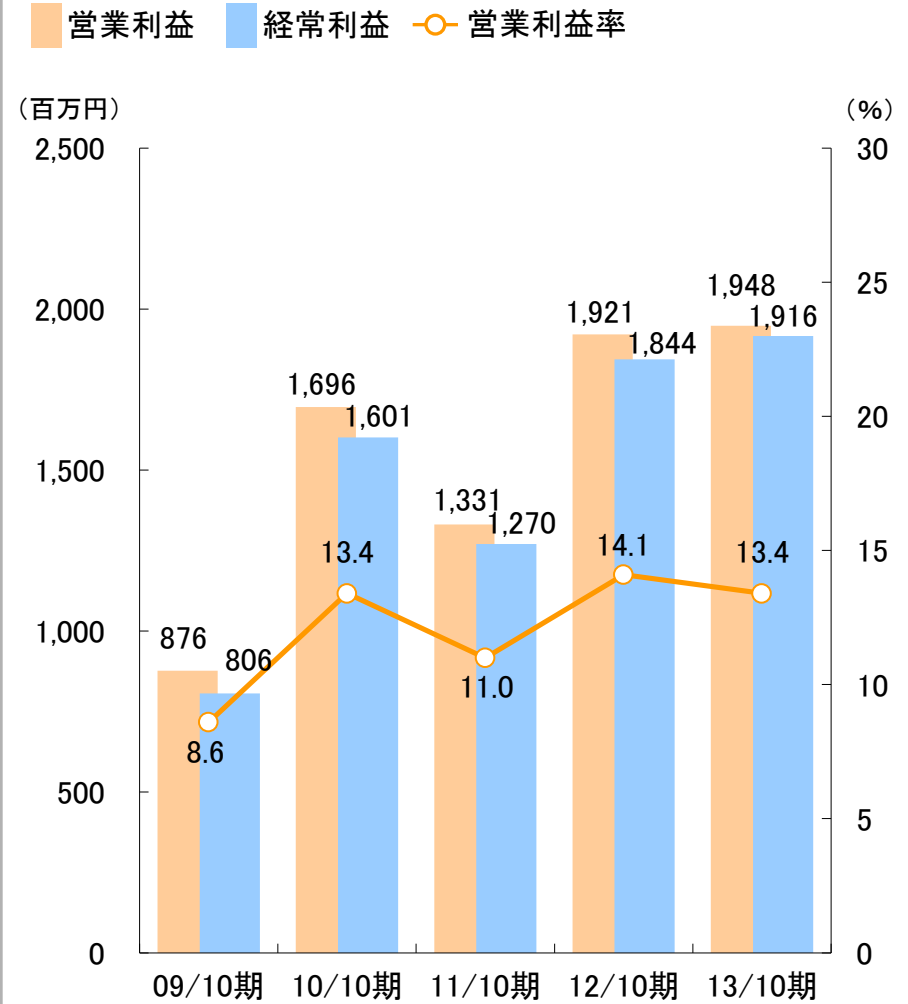


IKK WEDDING

売上総利益・販管費



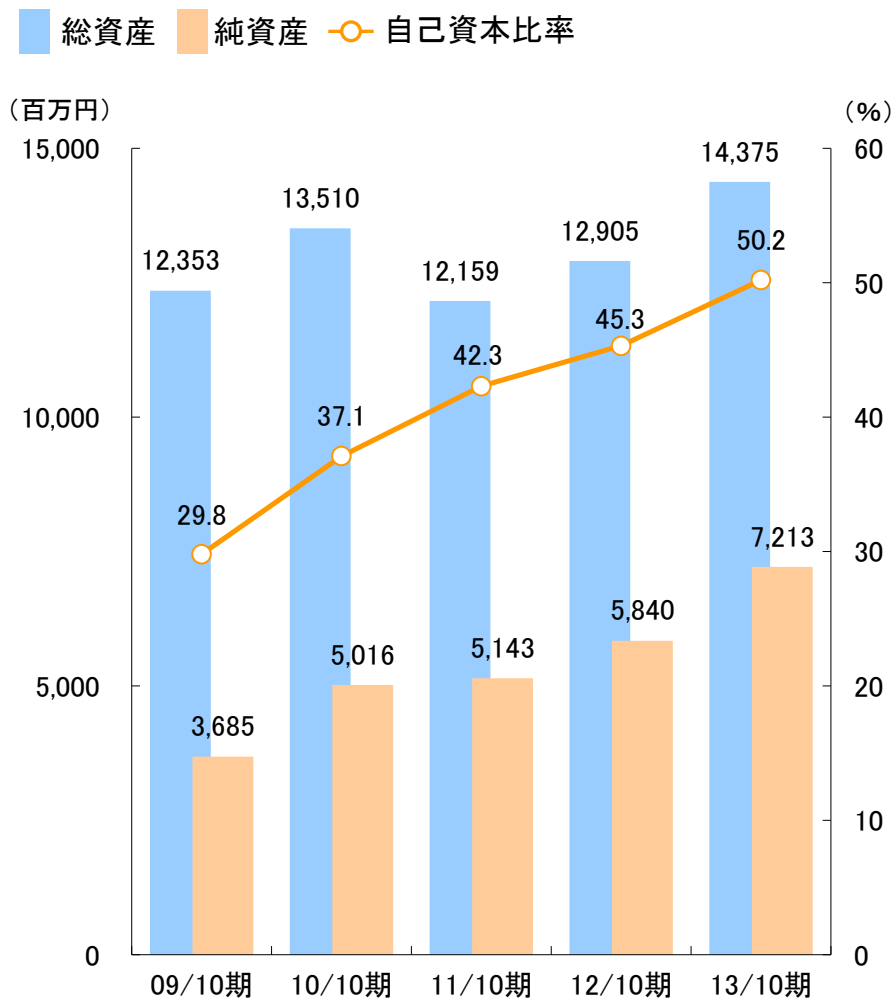
営業利益・経常利益



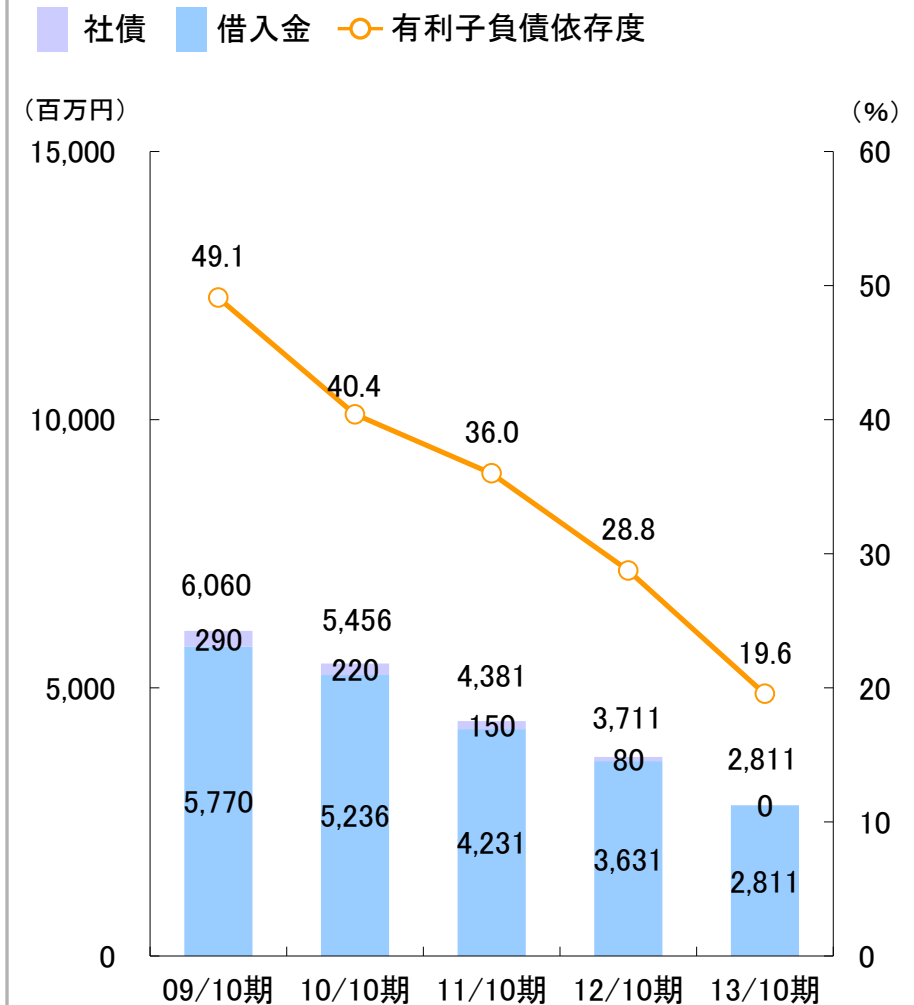
貸借対照表の概要(連結)

	2012年10月期末		2013年10月期末			
	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	3,730	26.0	513	現金及び預金+395
(現金・預金)	2,630	20.4	3,026	21.1	395	
(売上債権)	209	1.6	236	1.6	26	
固定資産	9,687	75.1	10,644	74.0	956	
(有形固定資産)	8,742	67.7	9,473	65.9	730	
資産合計	12,905	100.0	14,375	100.0	1,470	
流動負債	3,613	28.0	4,171	29.0	558	未払金+625、1年内返済予定の長期借入金▲237
(仕入債務)	632	4.9	721	5.0	88	
(未払金)	302	2.3	927	6.5	625	
固定負債	3,451	26.7	2,989	20.8	▲461	長期借入金▲582
負債合計	7,064	54.7	7,161	49.8	96	
(有利子負債残高)	3,711	28.8	2,811	19.6	▲900	
純資産合計	5,840	45.3	7,213	50.2	1,373	利益剰余金+1,388 配当の実施▲106
負債・純資産合計	12,905	100.0	14,375	100.0	1,470	

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

キャッシュ・フローの状況(連結)

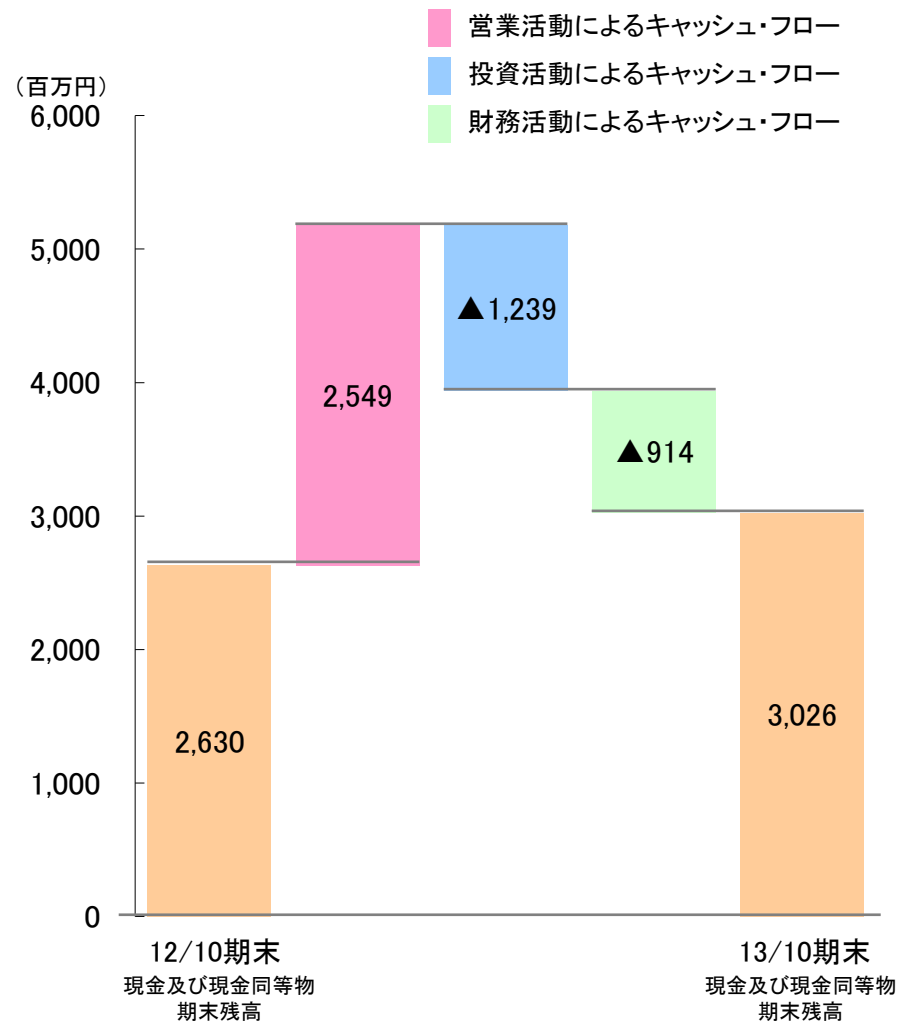


IKK WEDDING

(百万円)

	12/10期	13/10期
営業キャッシュ・フロー	2,553	2,549
税金等調整前当期純利益	1,829	2,427
減価償却費	841	851
売上債権の増減額(△は増加)	43	▲31
たな卸資産の増減額	▲6	▲57
仕入債務の増減額(△は減少)	▲5	88
法人税等の支払額	▲481	▲1,041
投資キャッシュ・フロー	▲628	▲1,239
有形固定資産の取得	▲629	▲1,115
財務キャッシュ・フロー	▲902	▲914
現金及び現金同等物の期首残高	1,609	2,630
現金及び現金同等物の期末残高	2,630	3,026

連結キャッシュ・フロー



長崎県に初出店。佐世保市初となるゲストハウス型婚礼施設を開業

ハーバーテラス SASEBO 迎賓館

所在地	長崎県佐世保市
オープン時期	2013年11月15日
総投資額	約5億円
バンケット数	1チャペル1バンケット1レストラン
立地	佐世保駅から徒歩1分

▼バンケット写真



レストラン、カフェを併設。
新規顧客や利用客の再利用を見込む。



▲ チャペル



▲ 外観写真



▲ テラス

リニューアル代表事例の一部ご紹介

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	2013年2月7日
内容	バンケット及び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	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24日
内容	ガーデンの大幅リニューアル



介護施設第1号店となる有料老人ホームを9月30日開設

アイケアレジデンス伊万里

所在地	佐賀県伊万里市
開設日	2013年9月30日
総投資額	約3億円
定員	48名(全個室)
概要	住宅型有料老人ホーム デイサービス、ケアプランセンター等を併設



▲ 外観写真

介護施設事業に本格参入するため、ノウハウの蓄積や人材育成に注力
婚礼で培ったノウハウを活かした、他の介護施設にないサービスを全面的に展開



▲ オープニングセレモニー



▲ デイルーム



▲ 食事例

Ⅱ 2014年10月期(通期)連結業績見通し



IKK WEDDING

新設した佐世保支店の通期稼働や福岡支店の増設により3期連続の増収増益を計画

過去最高の売上高、利益を見込み、更なる成長を目指す

売上高 **15,370**百万円 (前年同期比5.9%増)

- 新設した佐世保支店のフル稼働、及び福岡支店の増設が売上高を牽引
- 施行組数は前期比+179組の3,800組を見込む
- 施行単価は競合状況を勘案し、前期並みの3,808千円を見込む

営業利益 **2,000**百万円 (前年同期比2.6%増)

- 婚礼事業における新規出店費用を計上(▲207百万円)
- 介護事業は利益面ではまだ寄与せず(▲62百万円)

当期純利益 **1,100**百万円 (前年同期比20.8%減)

- 前期は東京電力からの賠償金527百万円を特別利益として計上

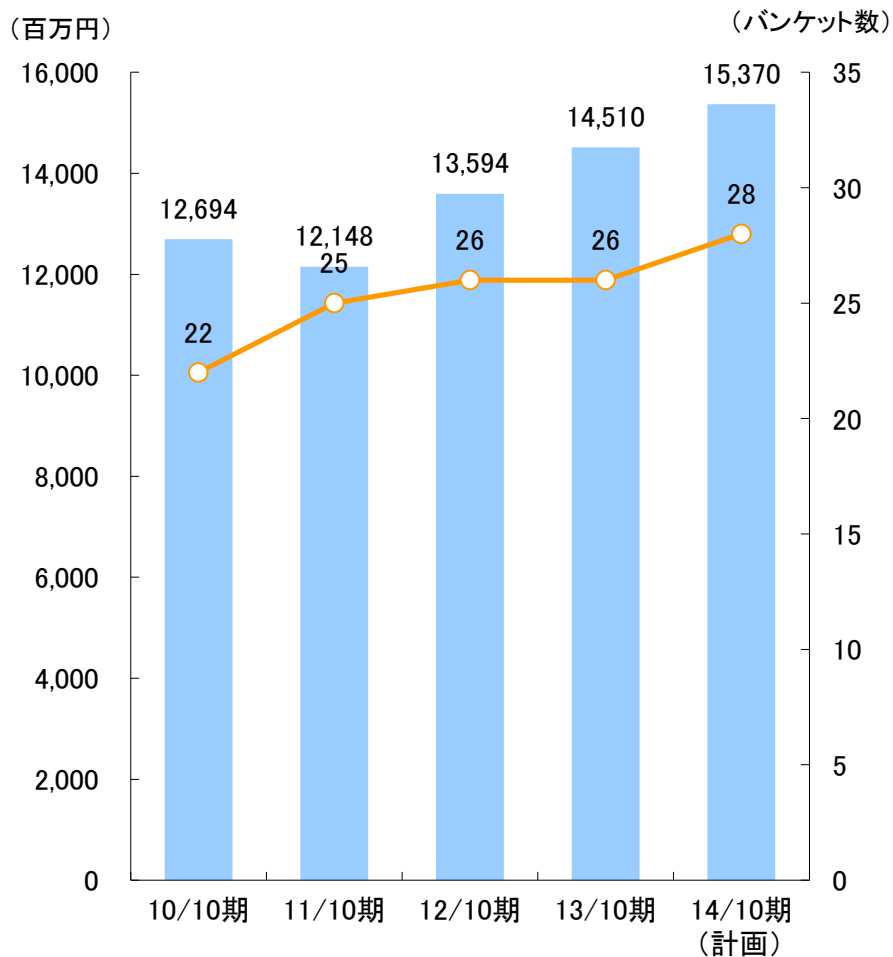
2014年10月期 業績見通し(連結)

	2013年10月期		2014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	14,510	100.0	15,370	100.0	859	5.9
売上総利益	8,091	55.8	8,332	54.2	240	3.0
販管費	6,142	42.3	6,332	41.2	189	3.1
営業利益	1,948	13.4	2,000	13.0	51	2.6
経常利益	1,916	13.2	1,960	12.8	43	2.3
当期純利益	1,388	9.6	1,100	7.2	▲288	▲20.8
1株当たり当期純利益(円)	97.41	—	76.26	—	—	—

売上高・営業利益・経常利益の見通し(連結)

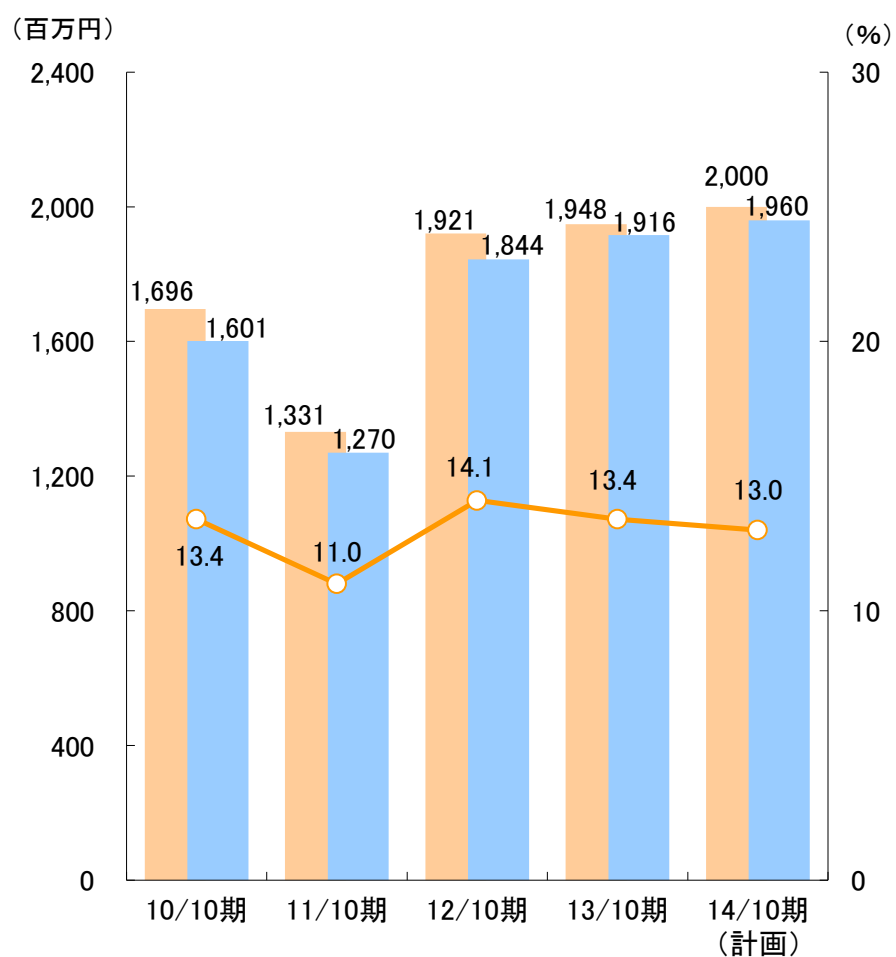
売上高・バンケット数の推移

■ 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

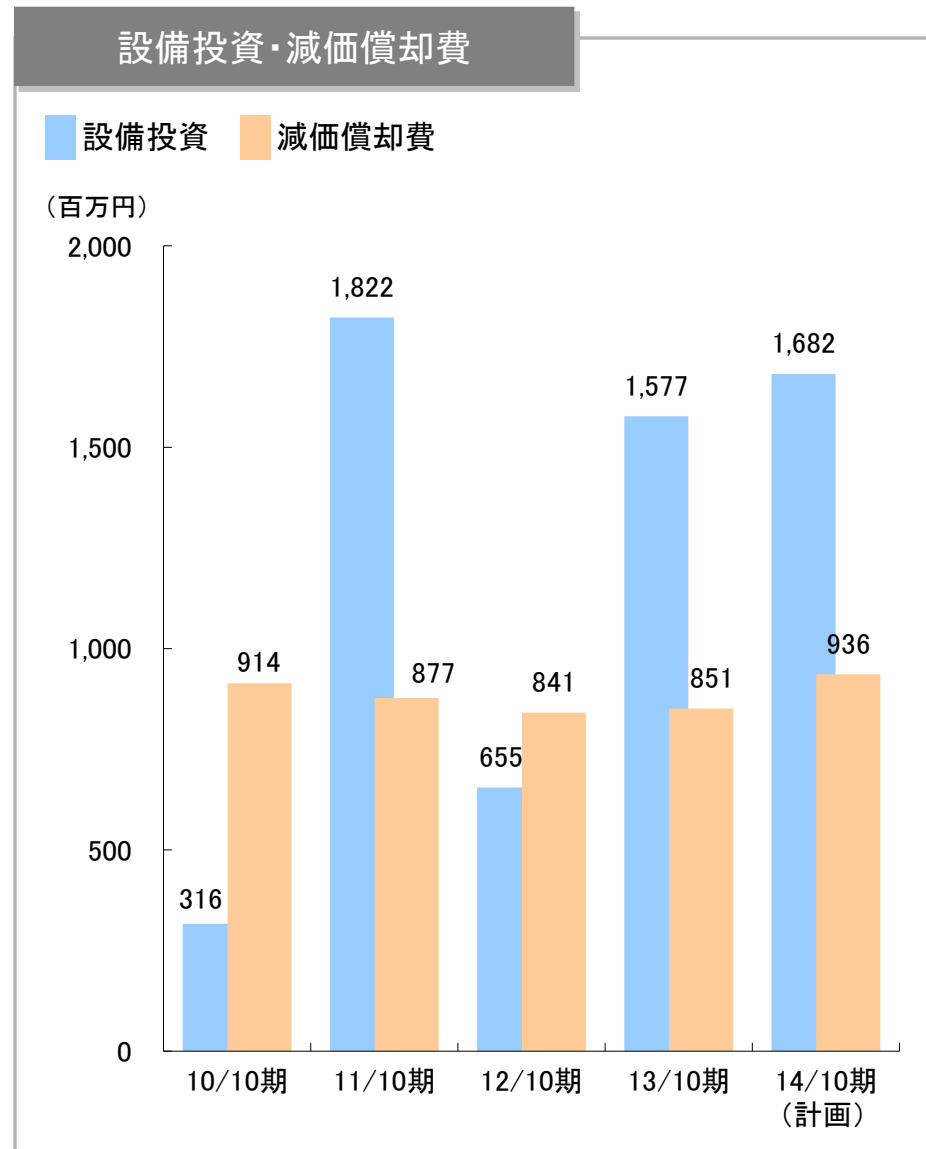


出店計画・施行組数、設備投資・減価償却費の見通し

	13/10期 (実績)	14/10期 (計画)	増減
期末店舗数	14	15	±0
婚礼施設 4バンケット	0	1	+1
婚礼施設 3バンケット	5	4	▲1
婚礼施設 2バンケット	2	2	±0
婚礼施設 1バンケット	6	7	+1
レストラン 1バンケット	1	1	±0
バンケット数	26	28	+2
施行組数(組)	3,621	3,800	+179

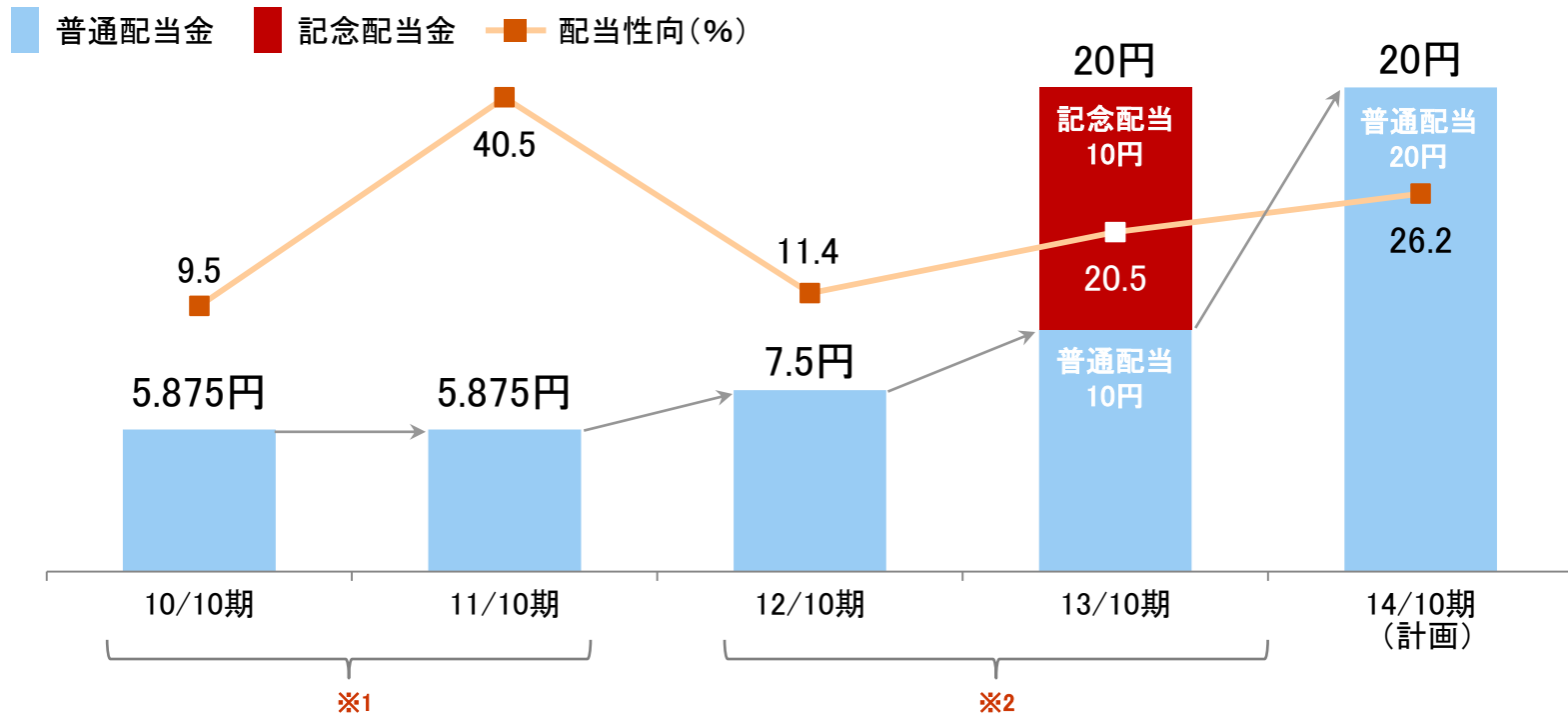
(百万円)

	13/10期 (実績)	14/10期 (計画)	増減
設備投資	1,577	1,682	+105
減価償却費	851	936	+85



14/10期は普通配当を10円増配し、年20円を計画

- 中長期的な事業計画と経営体質の強化を確保し、経営成績に応じた配当を実施
- 配当額については安定的かつ持続的な成長を目指す



※1 2012年4月1日付、2013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 2013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

Ⅲ 今期の取り組み



IKK WEDDING

- 1 ララシヤンス博多の森に1チャペル1バンケットを増設
- 2 人口50万人以上の都市に新規出店を計画
- 3 既存店のクオリティ強化のためのリニューアルを実施
- 4 パンフレット・ホームページのリニューアル
- 5 有料老人ホーム第2号施設を佐賀県佐賀市に開設

ラシャンス博多の森に1チャペル1バンケットを増設

ラシャンス博多の森(増設)

所在地	福岡県福岡市博多区東月隈
オープン時期	2014年9月6日
バンケット数	3チャペル4バンケット



▲ バンケット完成イメージ

増設により、福岡最大級となるゲストハウス型婚礼施設が誕生



▲ 完成イメージ



▲ チャペル完成イメージ

衣裳棟を新たに増築し、打合せサロンも同時にリニューアルを実施

当社の出店地域では福岡市に次ぐ人口50万人以上の都市に新規出店を決定

ラシャンス迎賓館(仮称)

所在地	人口50万人以上の都市
オープン予定時期	2015年春頃
バンケット数	1チャペル2バンケット1レストラン



▲ 外観イメージ

レストランを併設、地域の皆さまに愛される施設を目指す



▲ バンケットイメージ



▲ ガーデンイメージ

既存店のクオリティ強化のためのリニューアルを実施



キャナルサイドララシヤンス

所在地 富山県富山市

リニューアル
オープン日 2014年2月頃

内容 インナーガーデン設置



▲ 完成イメージ

全天候に対応したインナーガーデンを新設

その他既存店のリニューアルも投資計画に基づき、順次実施

ホームページリニューアル



▲リニューアルページ

HP、デザインを一新し、内容を拡充して全面リニューアル

- 1.デザイン性とユーザビリティの向上
- 2.操作性の向上
- 3.簡単便利にご利用頂けるよう、使いやすさ、見やすさの向上

**閲覧数を増加させることで、
集客数UPを目指す**

パンフレットリニューアル

「感動」の結婚式に関するエピソードを全面掲載したパンフレットを制作。挙式をすることの重要度や感動を訴えることで、新たなマーケティングツールとして活用。

▼感動エピソードを一部抜粋

「お嫁に行くときが楽しみだよ」って言ってくれていた大好きなおばあちゃん。

長距離の移動は体に負担がかかってしまうため、欠席することに。

晴れ姿を見てもらえないのもさびしくてちょっぴり不安な気持ちで迎えた結婚式当日。

支度を終えたちょうどその時、電話がかかってきた。

「おめでとう。ドレス姿が目浮かぶよ。本当にきれい。」

おばあちゃんの元気な優しい声にほっとして、思わず涙。

そして、自然と笑顔になっていた。



▲表紙

有料老人ホーム第2号施設を佐賀市に開設

- 医療モールや調剤ドラッグストアなど入居する高齢者複合施設での開設
- 婚礼事業と第1号施設で培ったノウハウを活用し、早期黒字化を目指す

名称未定

所在地	佐賀県佐賀市
着工日	2013年12月5日
開業予定日	2014年6月頃
定員	45名(全個室)
概要	住宅型有料老人ホーム デイサービス、ケアプランセンターを併設

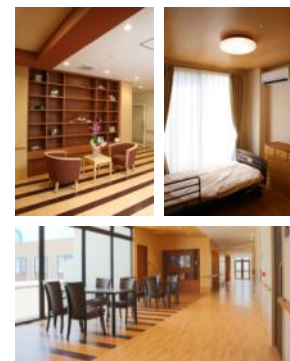


▲ 高齢者複合施設イメージ

特徴

- 株式会社ミズが開発する介護、薬局、クリニック棟を備えたコミュニティーゾーン
- 婚礼料理のノウハウを活かして通所介護でも食事を提供
- 婚礼事業で培ったホスピタリティ溢れるサービス

▶ 施設イメージ



ご参考：会社概要・事業の特徴、業界動向

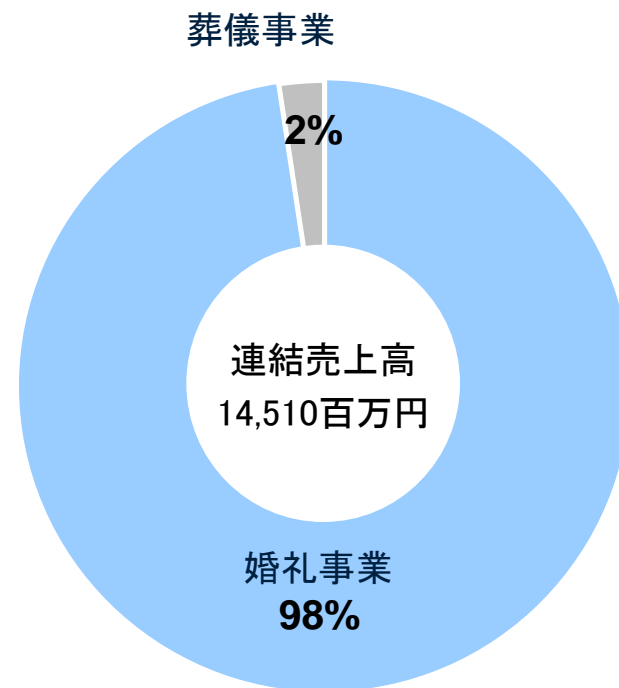


IKK WEDDING

会社概要 (2013年10月末時点)

事業別売上高構成 (2013年10月期)

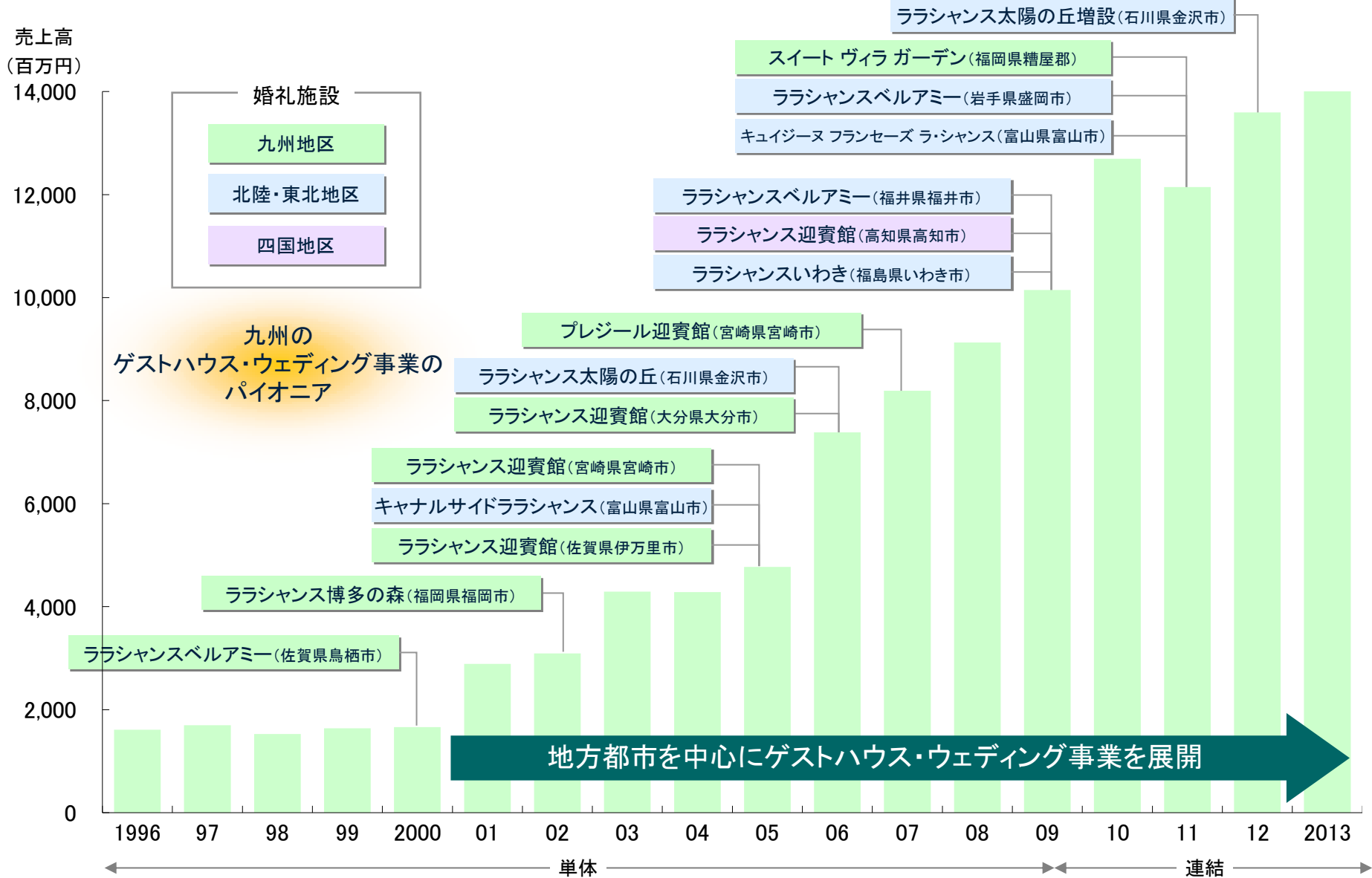
社名	アイ・ケイ・ケイ株式会社 (英文名称:IKK Inc.)
本社	佐賀県伊万里市新天町722番地5
代表者	代表取締役社長 金子 和斗志
設立	1995年11月1日
市場区分	東京証券取引所市場第一部
事業内容	挙式・披露宴に関する企画・運営等のサービス提供
資本金	347百万円
連結子会社	株式会社極楽 葬儀に関する企画・運営等のサービス提供 アイケア株式会社 介護事業(有料老人ホームの施設運営、通所介護、訪問介護、居宅介護支援等)
従業員数	567名(連結)、524名(単体)
株主数	5,863名(2013年10月31日現在)



アイ・ケイ・ケイの歩み



IKK WEDDING



九州を基盤として13都市に15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



ララシヤンス迎賓館



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



キュイジーヌ 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



ハーパーテラスSASEBO迎賓館



ララシヤンス太陽の丘



ララシヤンス迎賓館



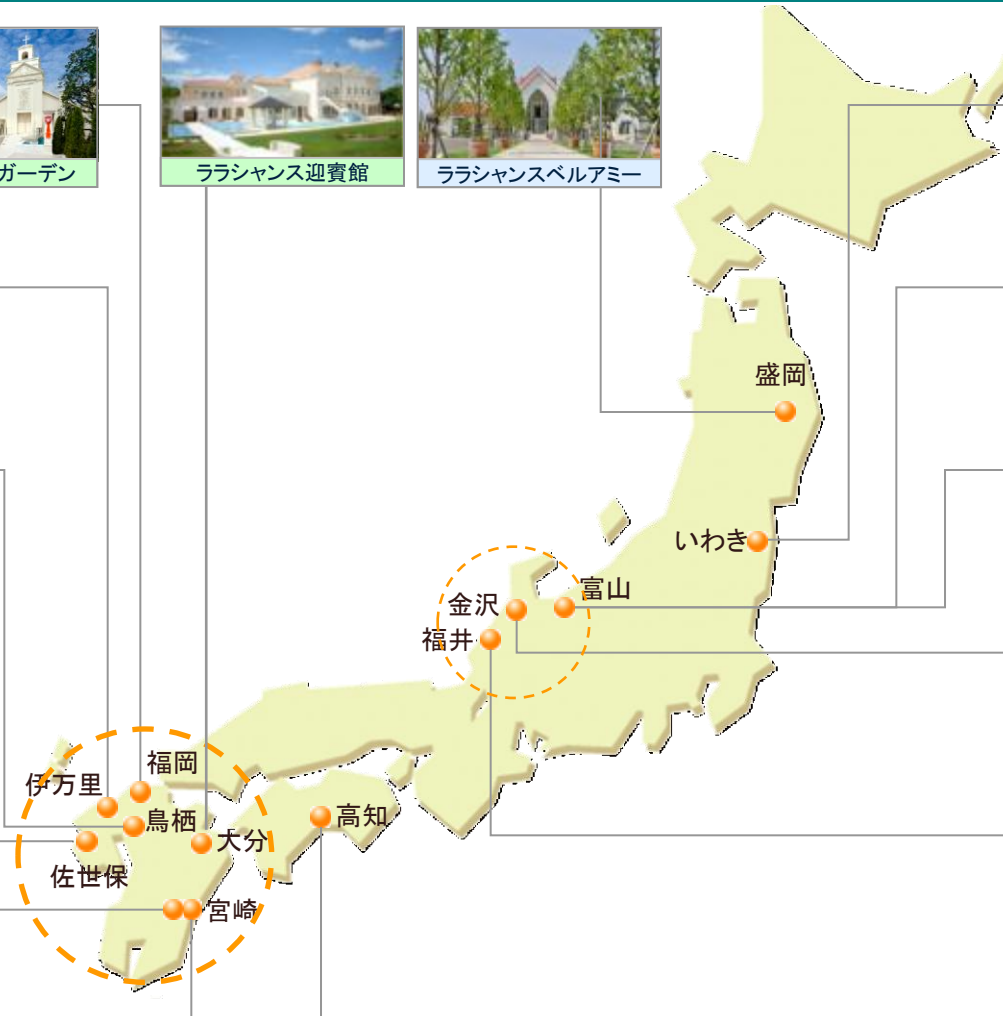
ララシヤンスベルアミー



プレジール迎賓館



ララシヤンス迎賓館



【使命】

私たちは お客様の感動を通して 社会に貢献します

【経営理念】

信念・・・お客様の感動のために！

- 一. 誠実・信用・信頼
- 一. 私たちは、お客様の感動のために、心あたたまるパーソナルウェディングを実現します
- 一. 私たちは、お客様の感動のために、素直な心で互いに協力し良いことは即実行します
- 一. 私たちは、国籍・性別・年齢・経験に関係なく能力を發揮する人財に機会を与えます

【ビジョン】

【ビジョン2033】

世界一「ありがとう」が集まる 感動創造カンパニーになる

【ビジョン2023】

日本を代表する 感動創造カンパニーとなり 世界に挑戦する

【戦略】

ビジョン達成のための具体策(中期経営計画)

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



ララシヤンス迎賓館

(宮崎市 40.4万人)

高知



ララシヤンス迎賓館

(高知市 33.8万人)

福岡



スイートヴィラガーデン

(糟屋郡 22.2万人)

宮崎



プレジール迎賓館

(宮崎市 40.4万人)

富山



キュイジーヌ フランセーズ ラ・シヤンス

(富山市 42.0万人)

佐世保



ハーバーテラスSASEBO迎賓館

(佐世保市 26.2万人)

大分



ララシヤンス迎賓館

(大分市 47.6万人)

盛岡



ララシヤンスベルアミー

(盛岡市 29.4万人)

2バンケット

いわき



ララシヤンスいわき

(いわき市 33.6万人)

福井



ララシヤンスベルアミー

(福井市 26.7万人)

3バンケット

鳥栖



ララシヤンスベルアミー

(鳥栖市 7.1万人)

富山



チャンネルサイドララシヤンス

(富山市 42.0万人)

伊万里



ララシヤンス迎賓館

(伊万里市 5.7万人)

金沢



ララシヤンス太陽の丘

(金沢市 45.0万人)

福岡



ララシヤンス博多の森

(福岡市 145.9万人)

2014年9月6日
3チャペル4バンケットへ

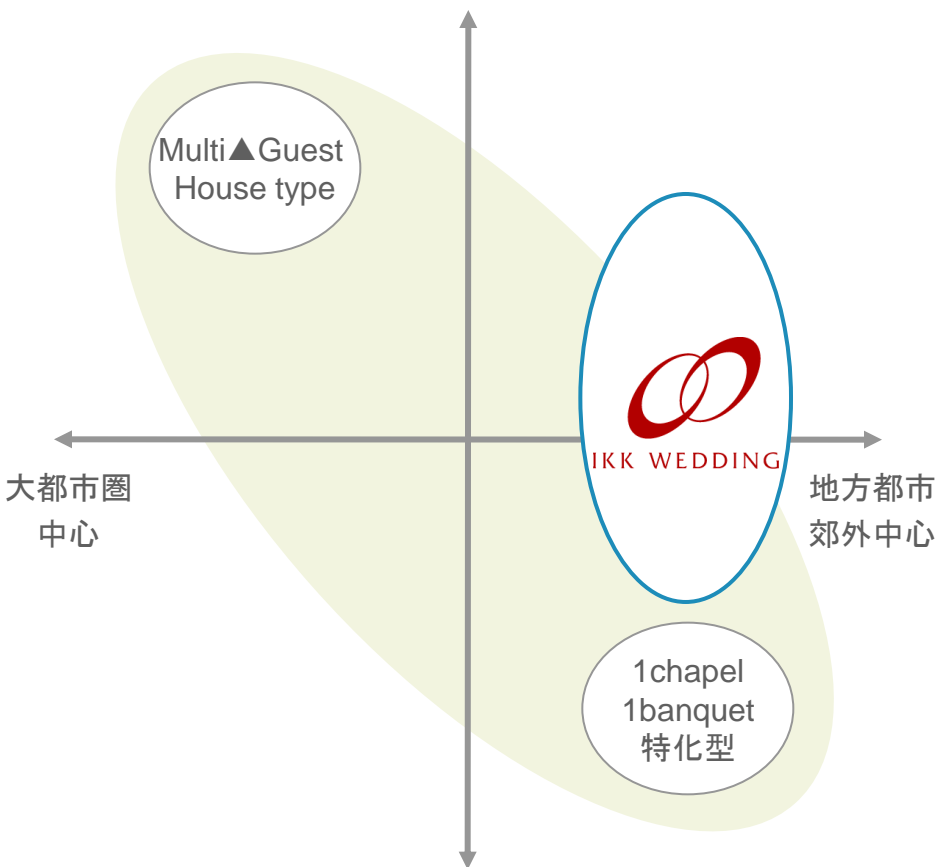
福岡市(145.9万人)以外は、
全て人口50万人以下の地方都市に出店

()内は当社出店都市人口 出所: 国土地理協会「平成25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)



1施設当たりの投資金額(小)

	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

成長余地のある地方都市を中心に展開③

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

68.5名

出所：ゼクシィ「結婚トレンド調査2013 首都圏版」

当社の招待客平均人数(※SVG除く)

86.6名 ※2013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



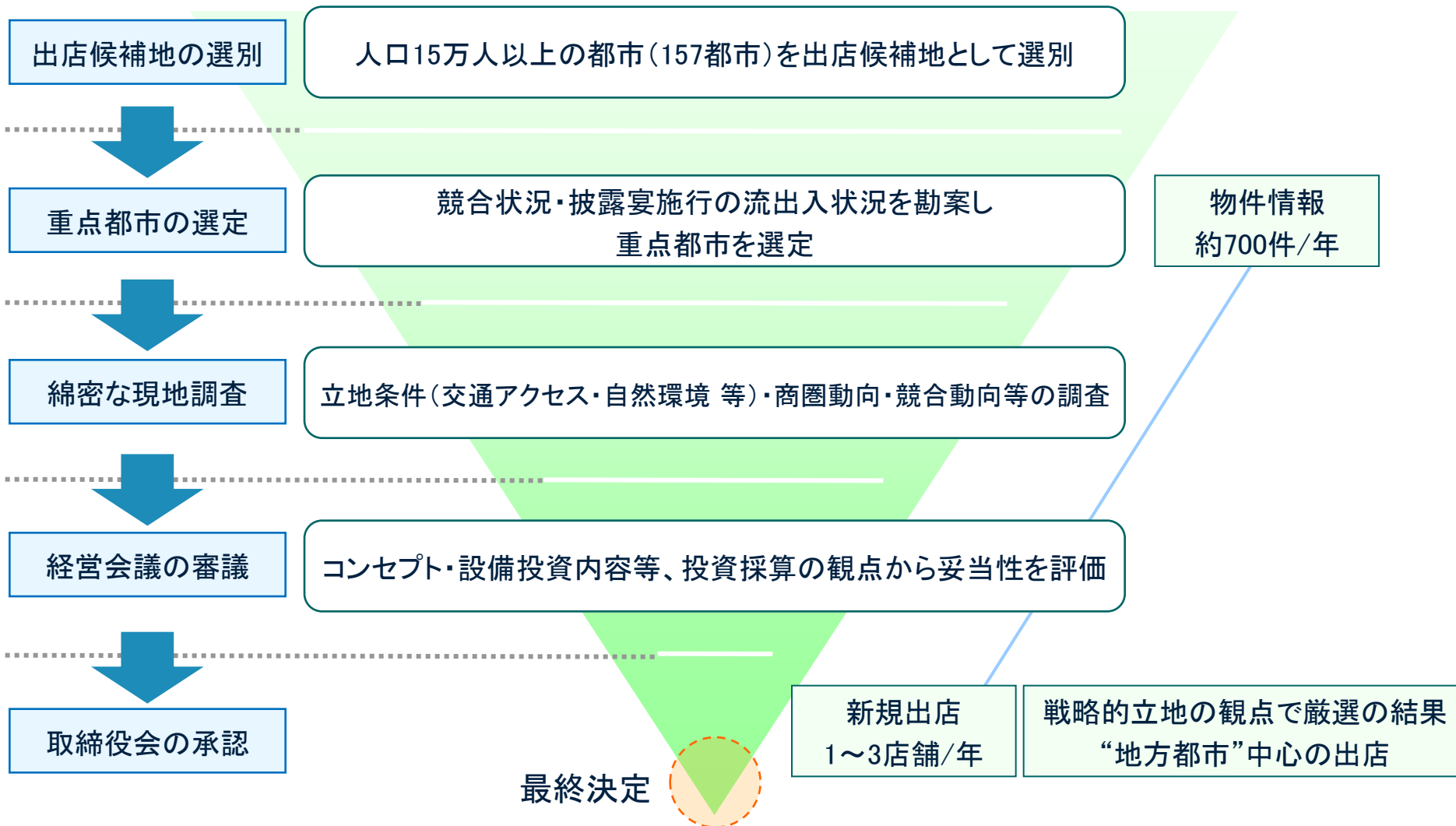
※ SVG=再生型婚礼施設「スイート ヴィラ ガーデン」の略

施設名	所在地	平均参列者数
1 ララシャンス迎賓館	伊万里市	129.9
2 ララシャンス迎賓館	高知市	110.7
3 プレジール迎賓館	宮崎市	105.2
4 ララシャンスベルアミー	鳥栖市	103.0
5 ララシャンス迎賓館	宮崎市	99.3
6 ララシャンス迎賓館	大分市	96.9
7 ララシャンスベルアミー	盛岡市	92.2
8 ララシャンス博多の森	福岡市	91.5
9 ララシャンスイwak	いわき市	83.2
10 ララシャンスベルアミー	福井市	70.7
11 ララシャンス太陽の丘	金沢市	63.0
12 キャナルサイドララシャンス	富山市	60.6
13 キュイジーヌ フランセーズ ラ・シャンス	富山市	54.8
当社平均(※SVG除く)	-	86.6名

2013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

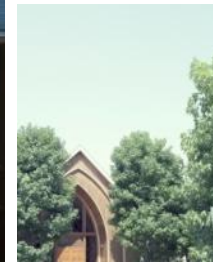
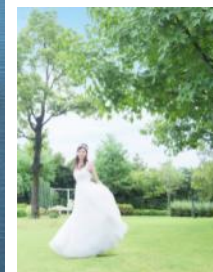
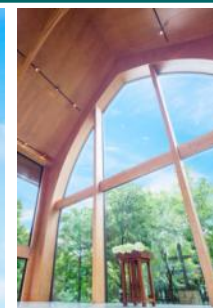
長期・安定的な店舗運営のために「20年間勝てる施設」を前提に“慎重なうえにも慎重に立地を選定”



自然環境と調和のとれた施設を展開①

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



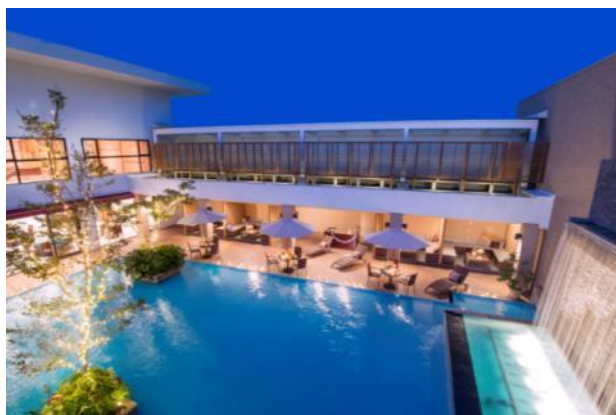
自然環境と調和のとれた施設を展開②

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

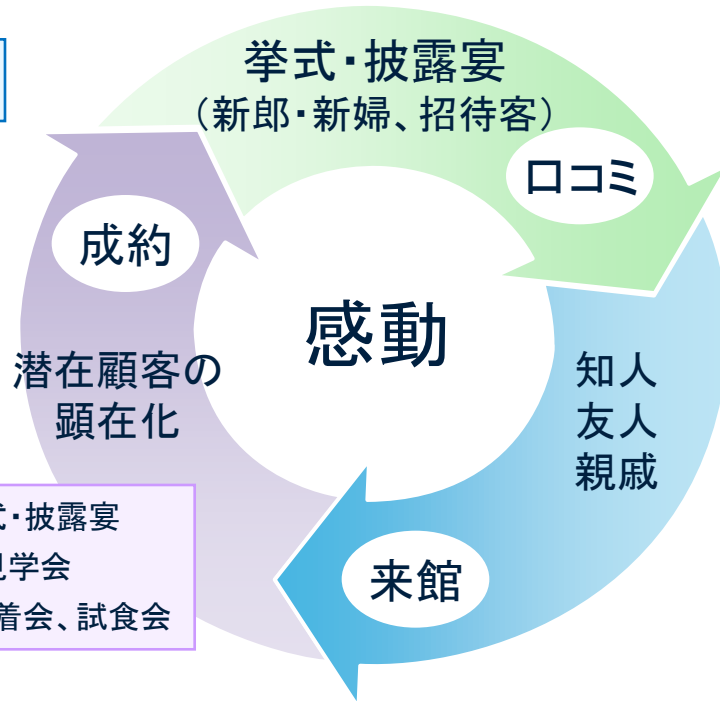


世界大会で活躍したメダリストが複数名在籍



挙式・披露宴
(新郎・新婦、招待客)

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・シヤンス(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

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
- ◆ 「ララチャンス博多の森」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



FSMS:548713 / ISO22000:2005

「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

当社をご利用される多くのお客さまから接客態度(接客担当者)を評価してご利用頂いている

- 積極的な人材育成の成果として、当社施設の利用を決定する理由の上位が「接客態度」
- 約半数の支店で接客態度が決めての第1位となり、当社をご利用頂いている



当社の決定理由における接客態度の順位	順位
伊万里支店	1位
鳥栖支店	1位
福岡支店	3位
富山支店	1位
宮崎支店	1位
大分支店	2位
金沢支店	1位
宮崎2支店	2位
いわき支店	1位
高知支店	2位
福井支店	2位
盛岡支店	3位
富山R支店	2位
SVG	1位
佐世保支店	2位

出所:13/10期末当社調べ

No	披露宴・披露パーティー会場を訪問・決定する際の重視点
1	交通の便が良いこと
2	披露宴・披露パーティー会場の雰囲気が良いこと
3	料理
4	希望する場所、地域にあること
5	チャペル・神殿等の挙式会場の雰囲気が良いこと
5	会場の従業員の接客態度が良いこと
7	希望する日取りに行えること
8	価格が手頃であること
9	婚礼担当者の接客が良いこと
10	ロビーや外観等の雰囲気が良いこと

出所:ゼクシィ結婚トレンド調査2013 首都圏「決定時の重視点」の割合の高い順に記載



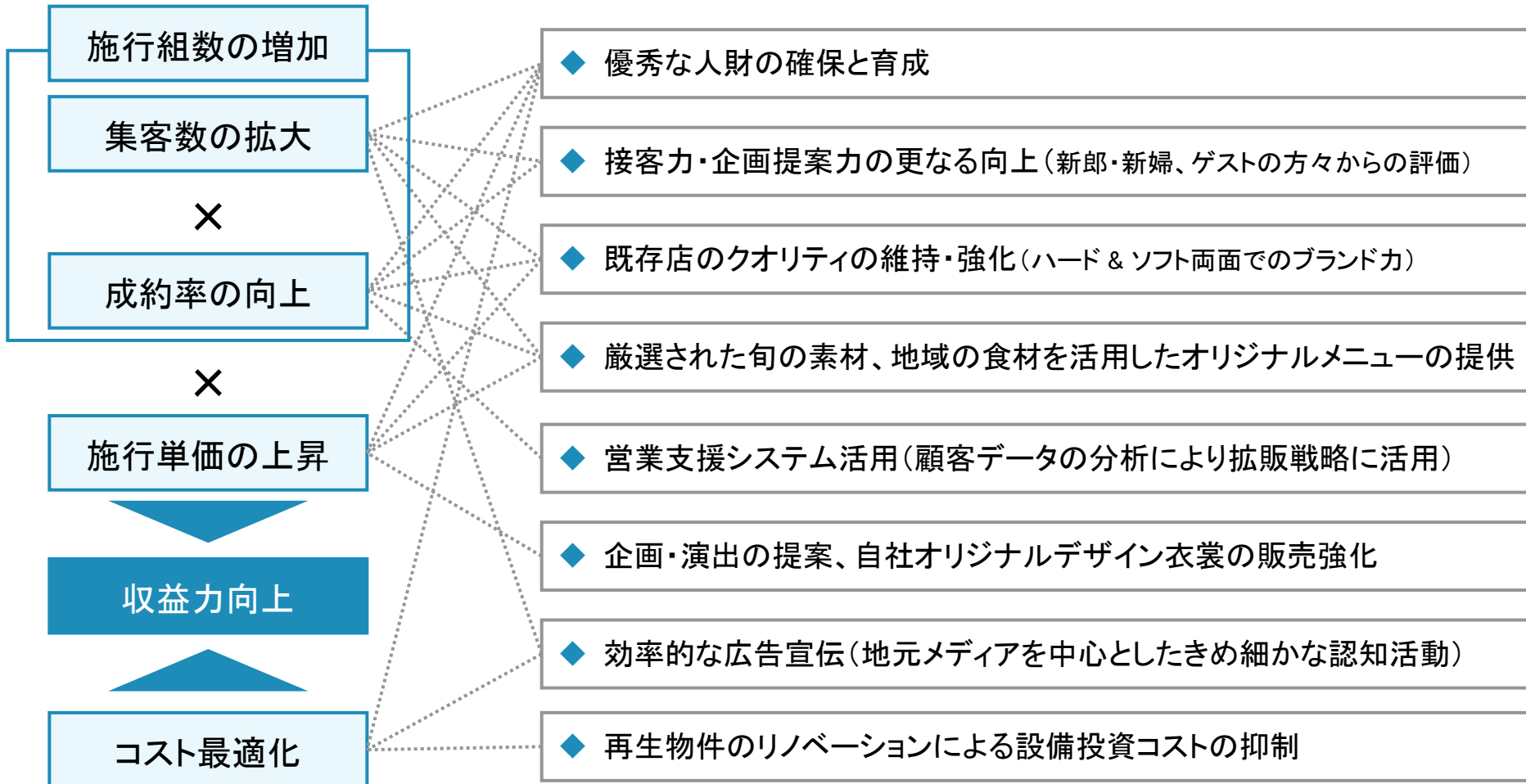
ゼクシィ結婚トレンド調査では、披露宴・披露パーティー会場を訪問・決定する際の重視点について、「接客態度」は第5位に位置している。

利益成長に向けた戦略を推進

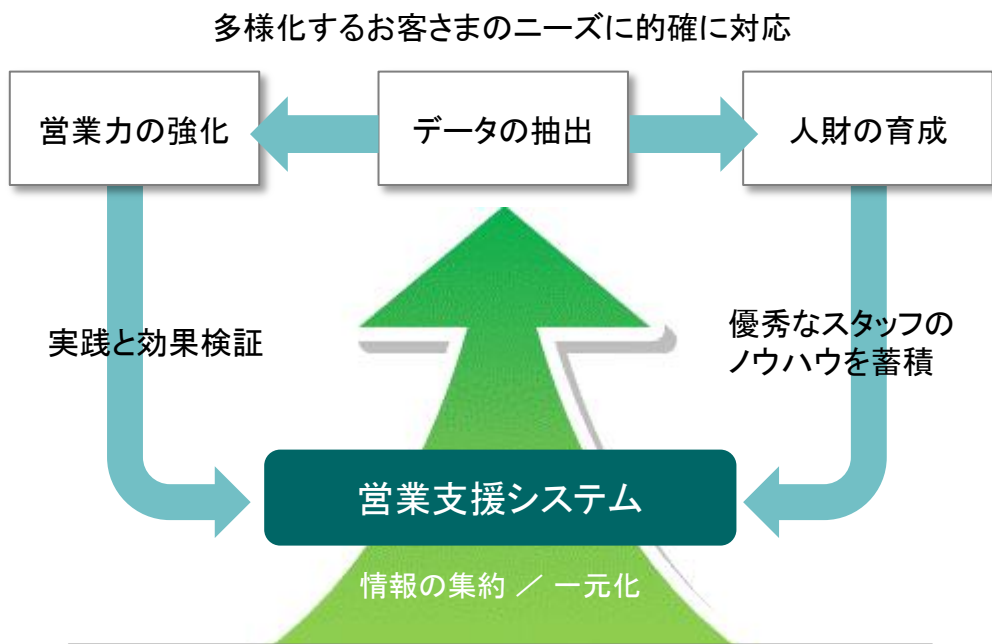


IKK WEDDING

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



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



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

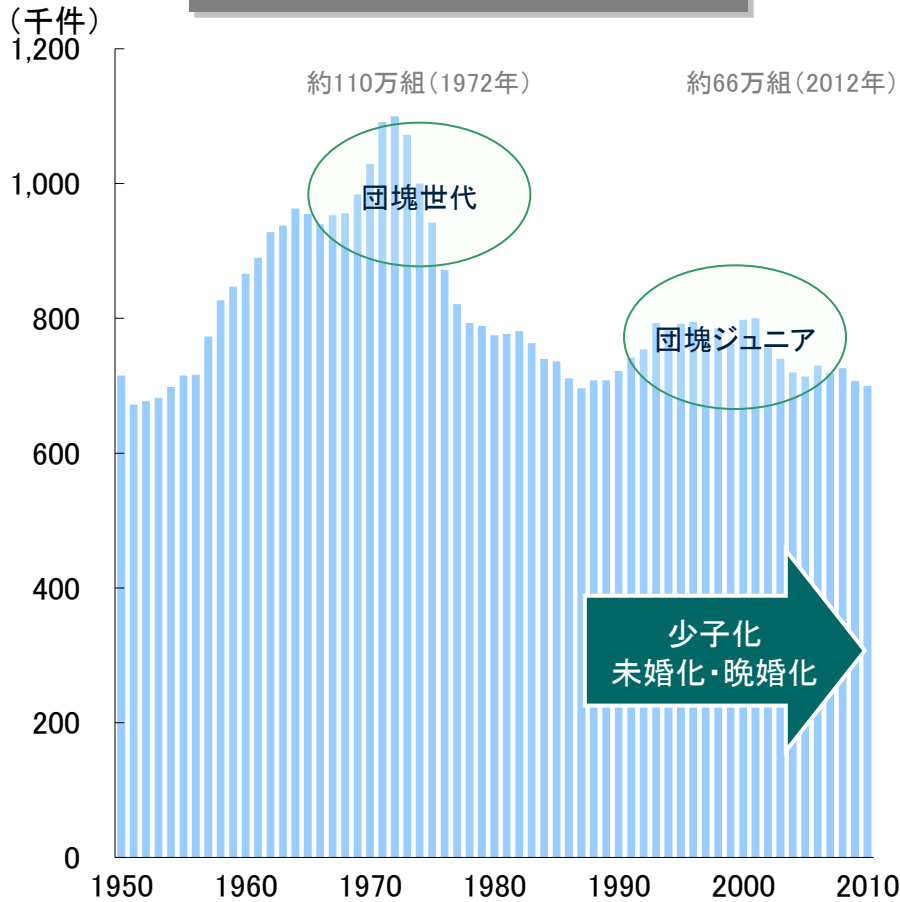
ブライダル市場の動向①



IKK WEDDING

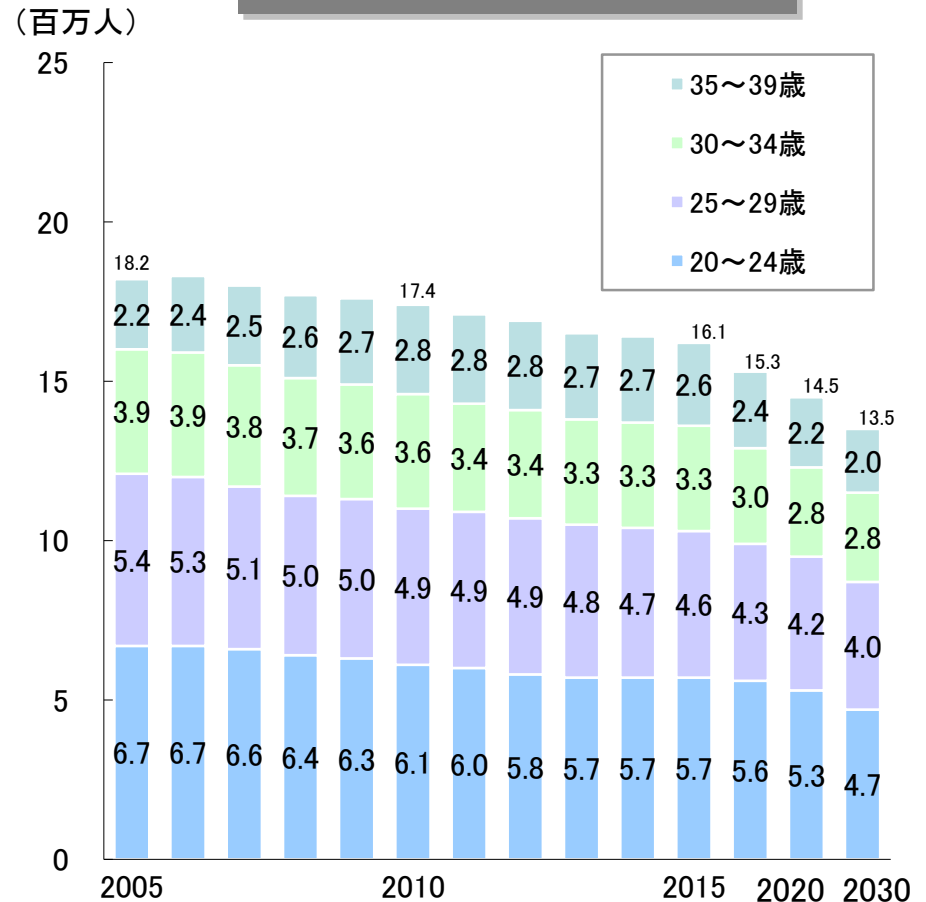
少子化の進展・結婚適齢期人口の減少を背景に、挙式・披露宴件数は今後も緩やかな減少傾向

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) (年)

結婚適齢期人口の推移・予想

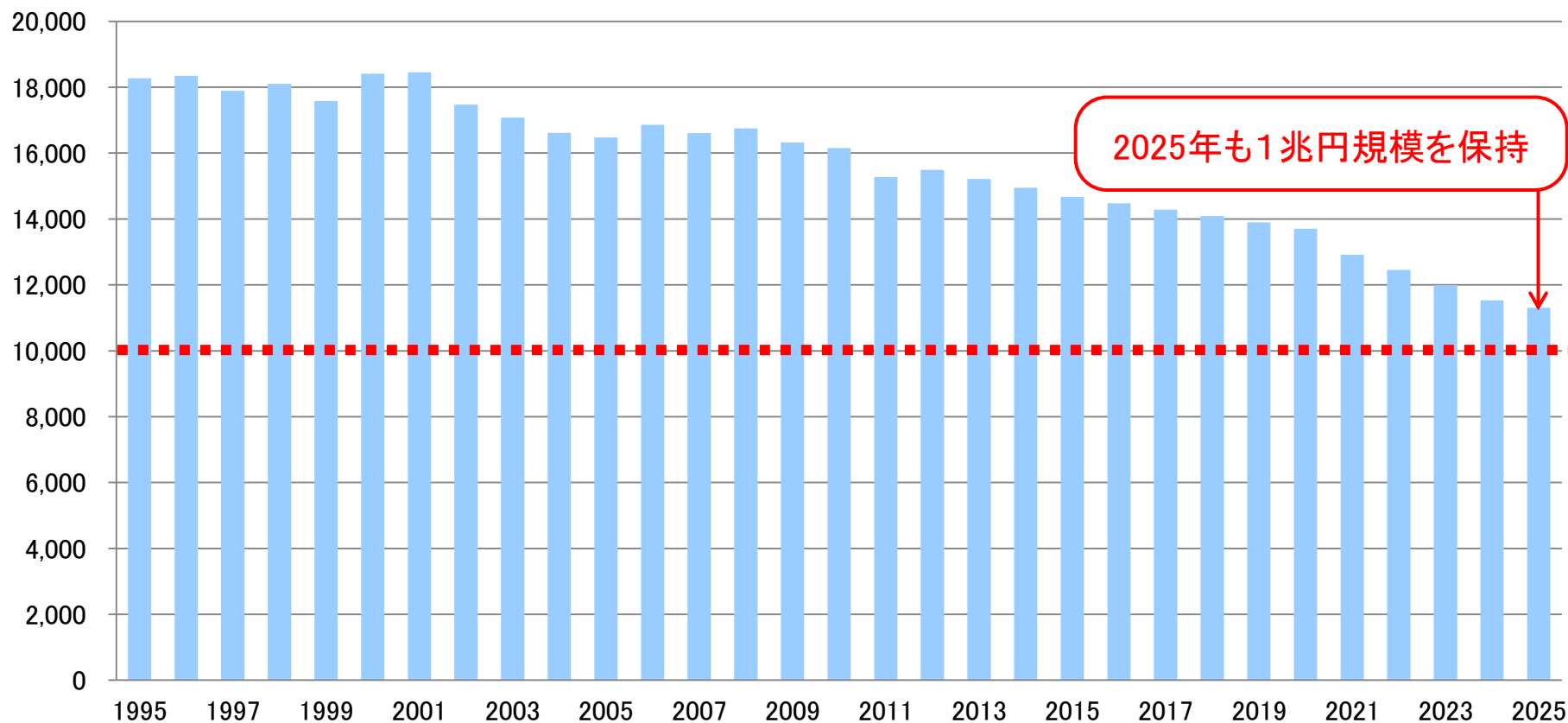


出所: 国立社会保障・人口問題研究所「日本の世帯数の将来推計(全国推計)」(年)
(2008年3月推計)男女年齢5歳階級別配偶関係別人口

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)

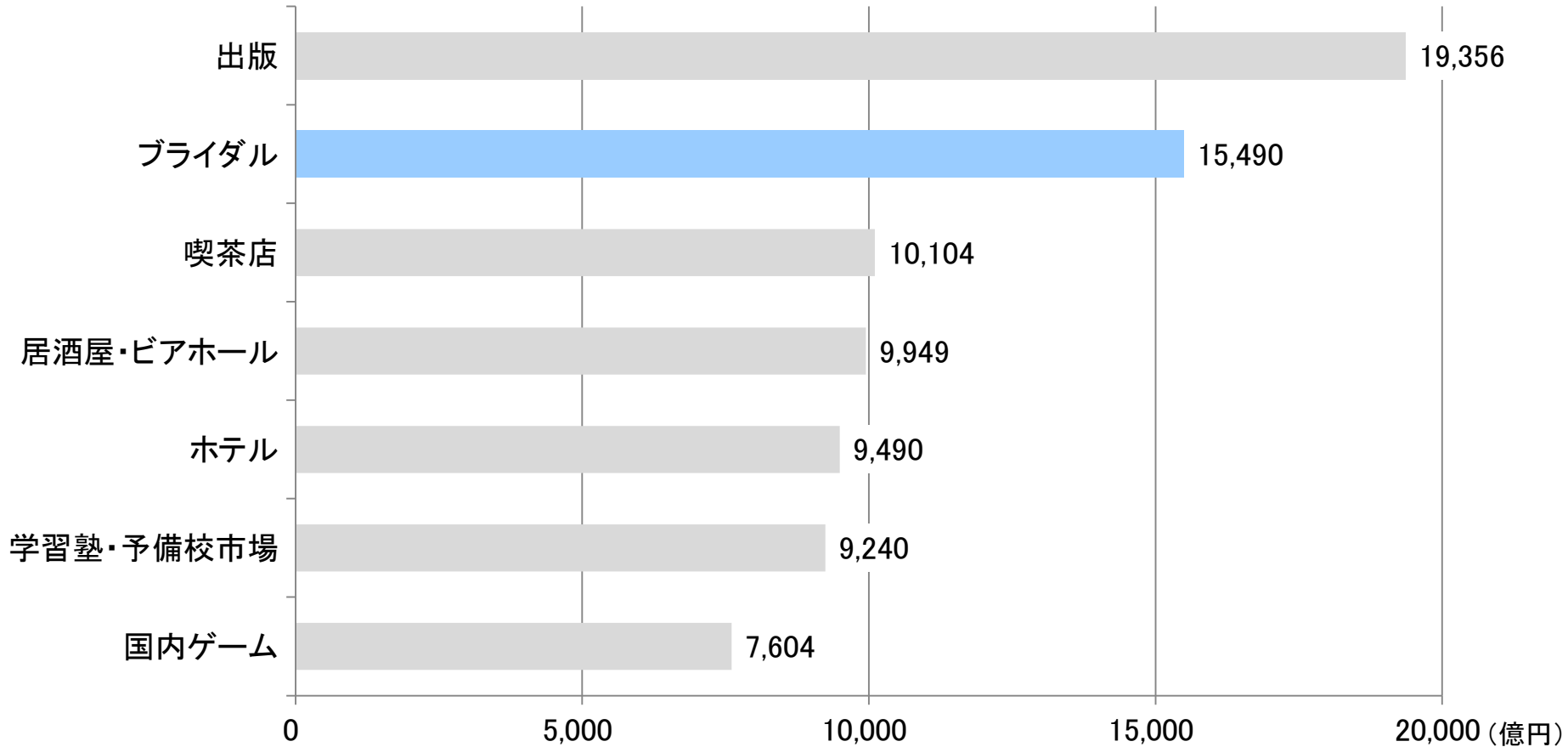


出所: 当社予測にて算出 (年)

ブライダル市場の動向③

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

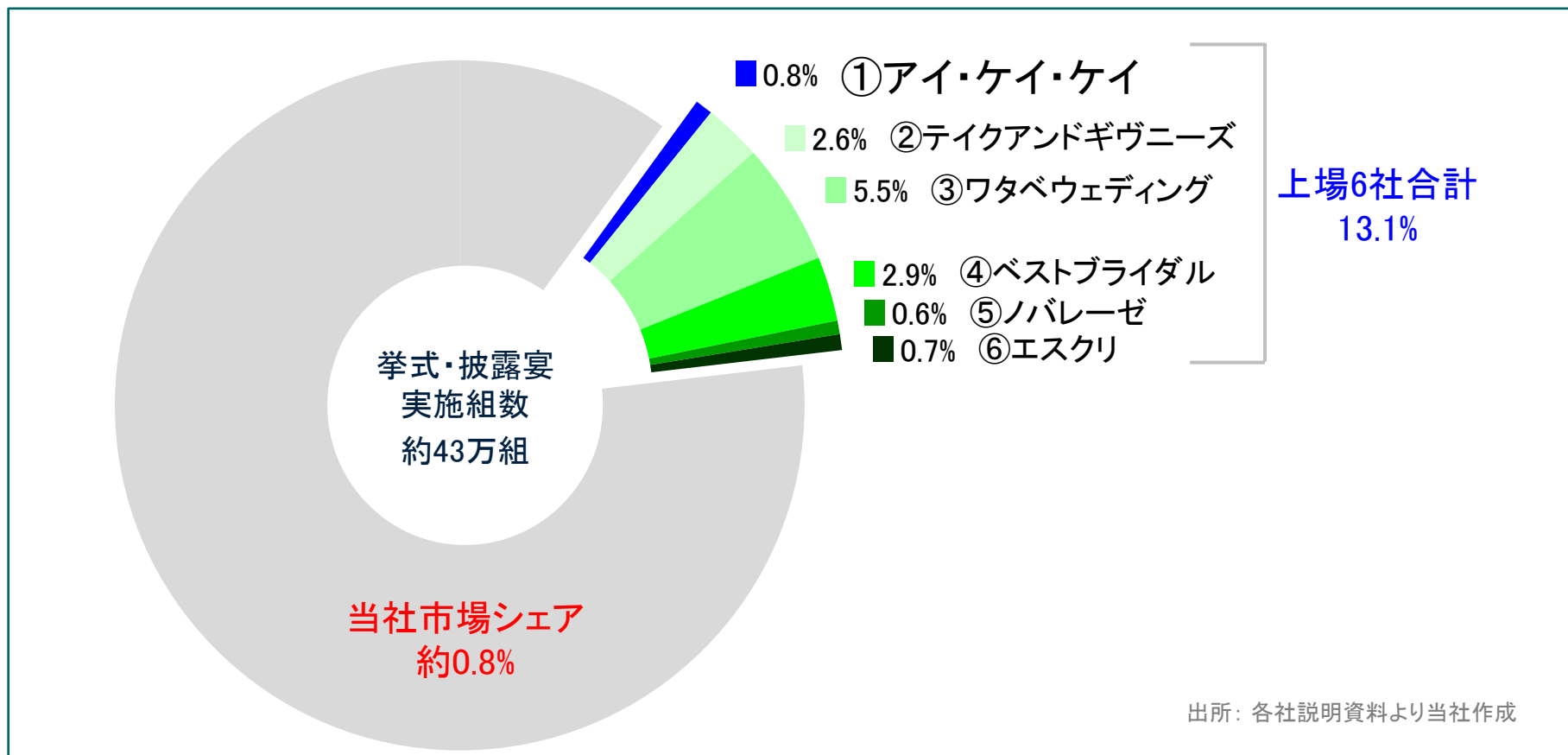


出所一覧

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、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
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、ホテル: レジャー白書(公益財団法人 日本生産性本部)

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

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

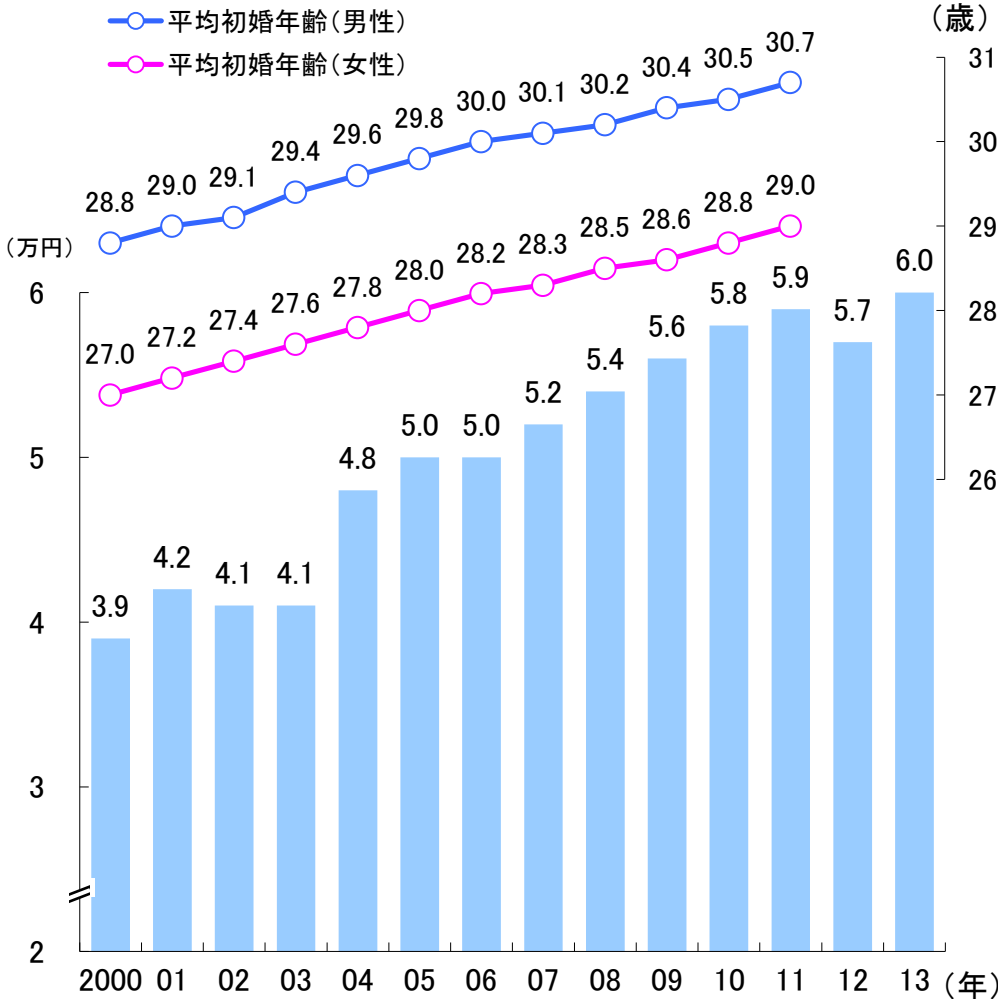


ブライダル市場の動向⑤



IKK WEDDING

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2013」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」

- 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 営業企画部 森田

TEL (050)3539-1122

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