



IKK WEDDING

2014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)

2014年10月期第1四半期 連結決算概況



IKK WEDDING

2014年10月期 第1四半期決算概況(連結)

	2013年10月期 (第1四半期)		2014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	3,265	100.0	3,664	100.0	398	12.2
婚礼事業	3,202	98.1	3,554	97.0	352	11.0
葬儀事業	63	1.9	93	2.5	29	46.5
介護事業	—	—	16	0.4	16	—
売上総利益	1,805	55.3	2,027	55.3	222	12.3
販管費	1,394	42.7	1,509	41.2	115	8.3
営業利益	411	12.6	518	14.2	107	26.1
経常利益	401	12.3	512	14.0	110	27.6
四半期純利益	231	7.1	302	8.3	70	30.4
1株当たり四半期純利益(円)	16.35	—	21.04	—	—	—

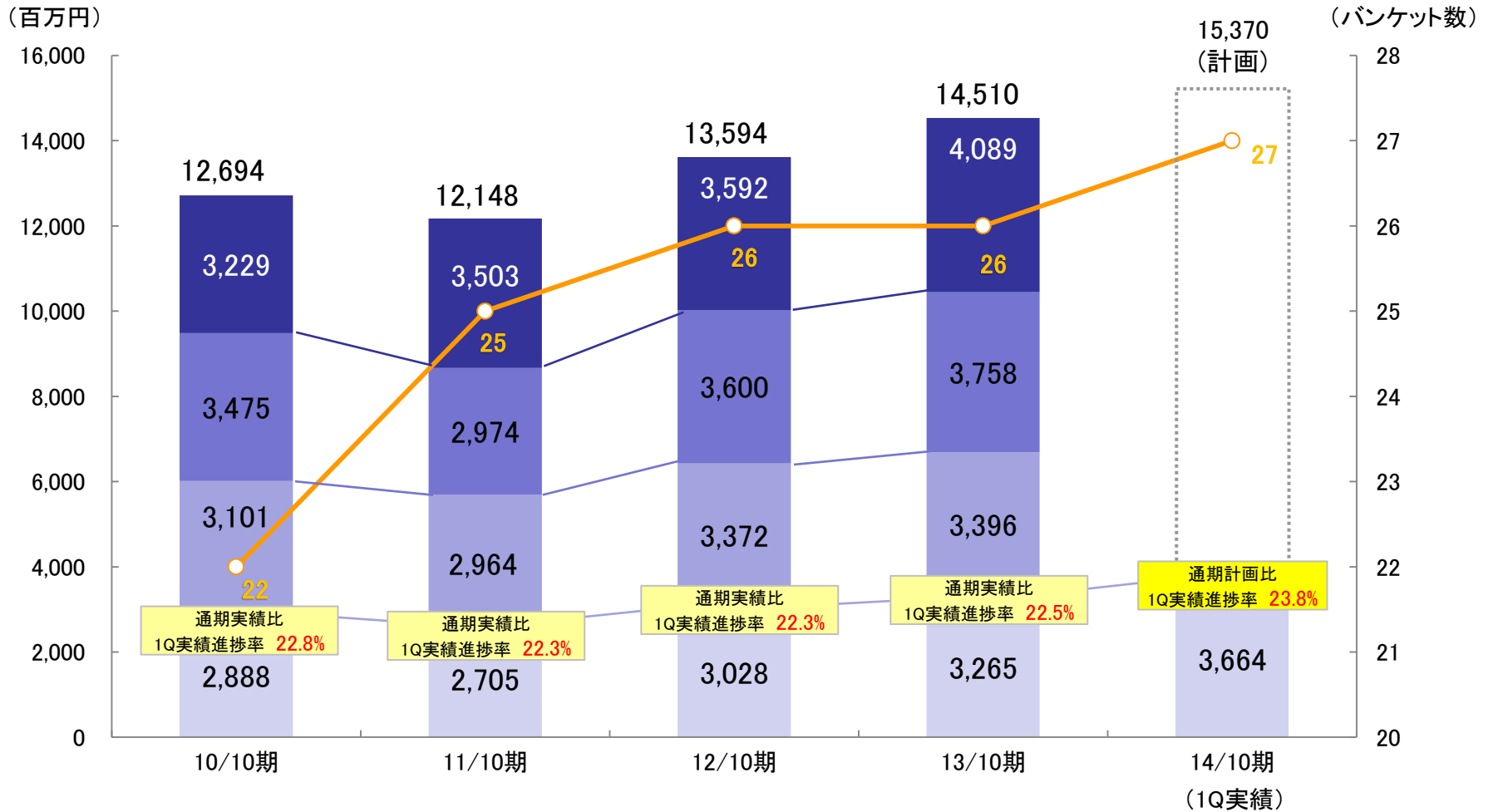
売上高の推移



IKK WEDDING

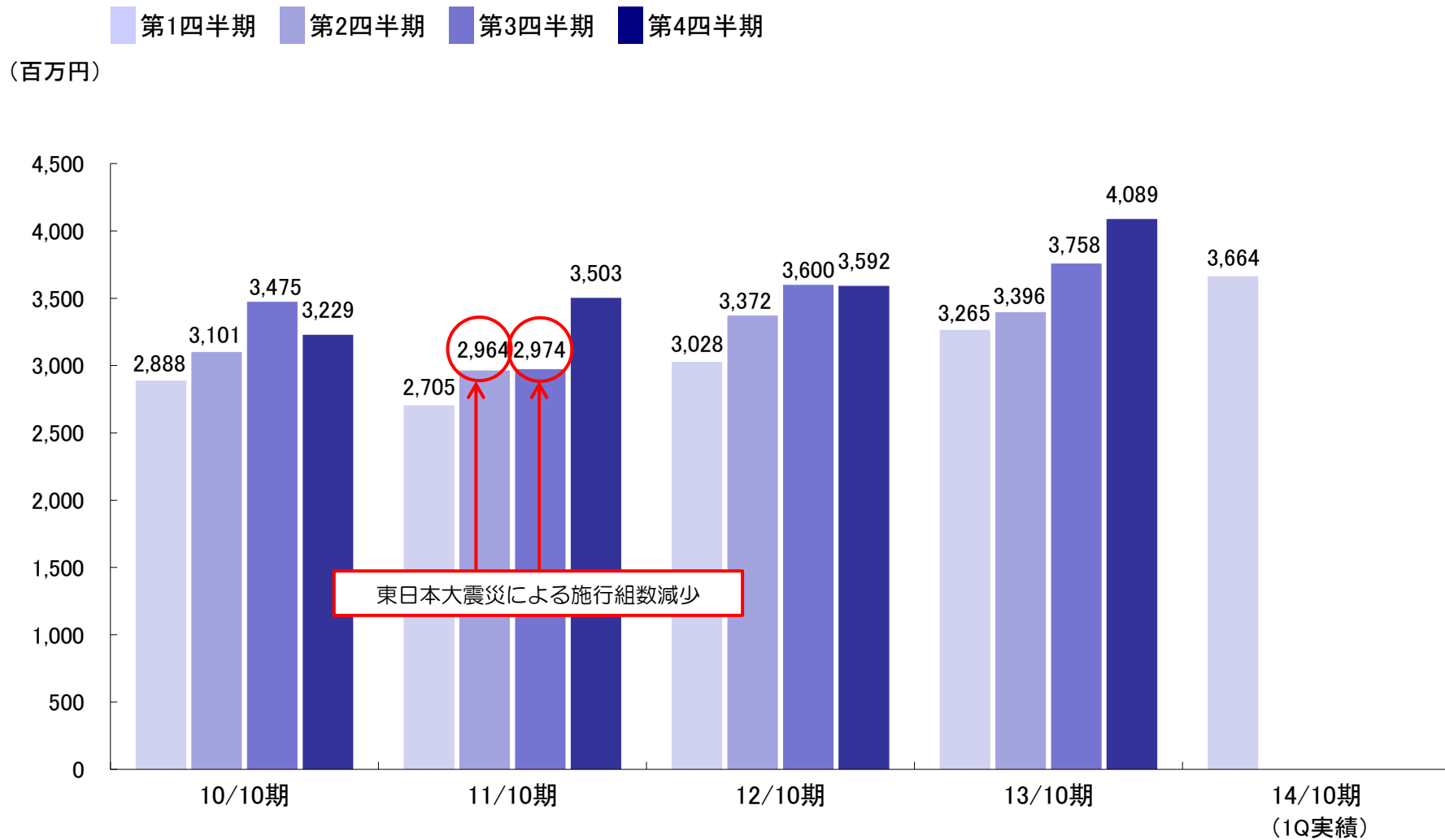
売上高・バンケット数の推移

■ 売上高 ○ バンケット数



売上高の推移(四半期毎)

売上高の推移



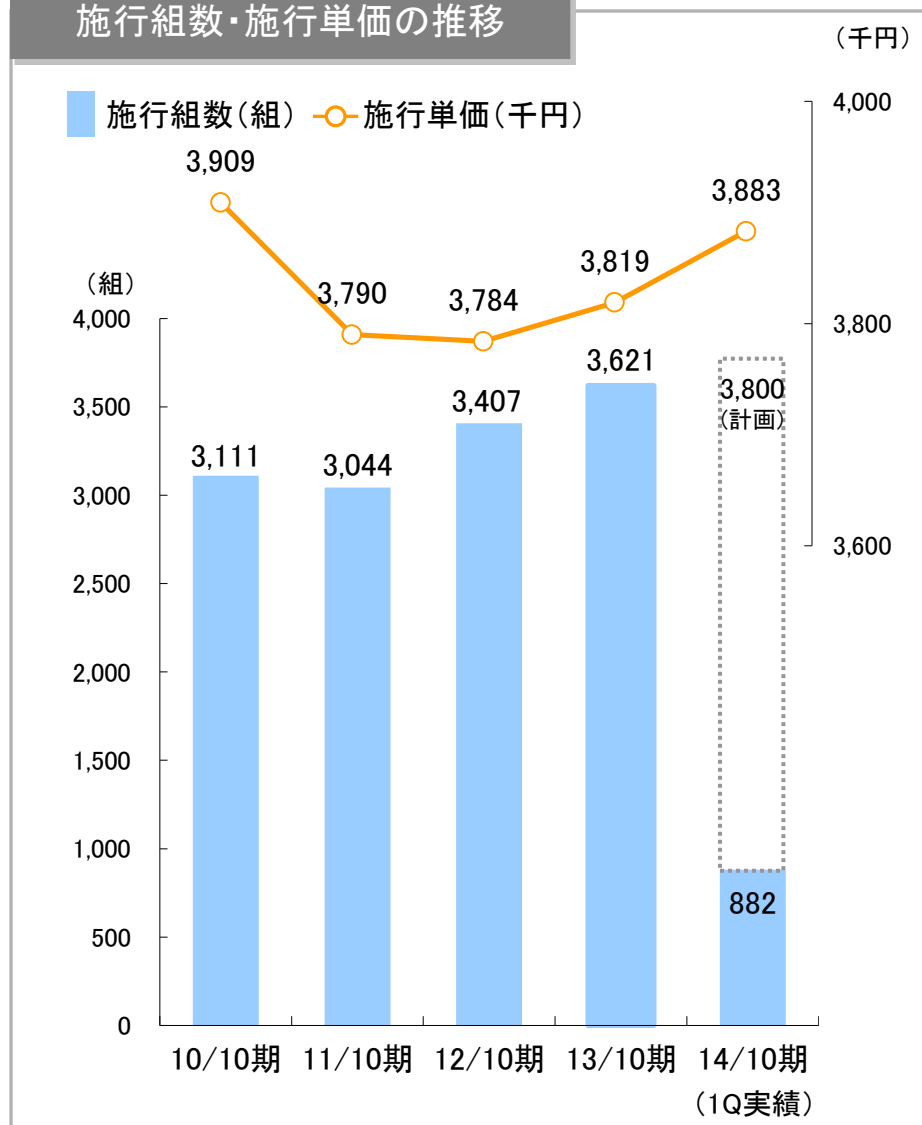
婚礼事業の状況



IKK WEDDING

	13/10期 1Q実績	14/10期 1Q実績	前年同期比	
			増減	増減率 (%)
婚礼事業売上高 (百万円)	3,202	3,554	352	11.0
期末店舗数 (店)	14	15	1	-
施行組数 (組)	813	882	69	8.5
受注組数 (組)	946	1,052	106	11.2
受注残組数 (組)	2,743	2,958	215	7.8
施行単価 (千円)	3,783	3,883	100	2.7

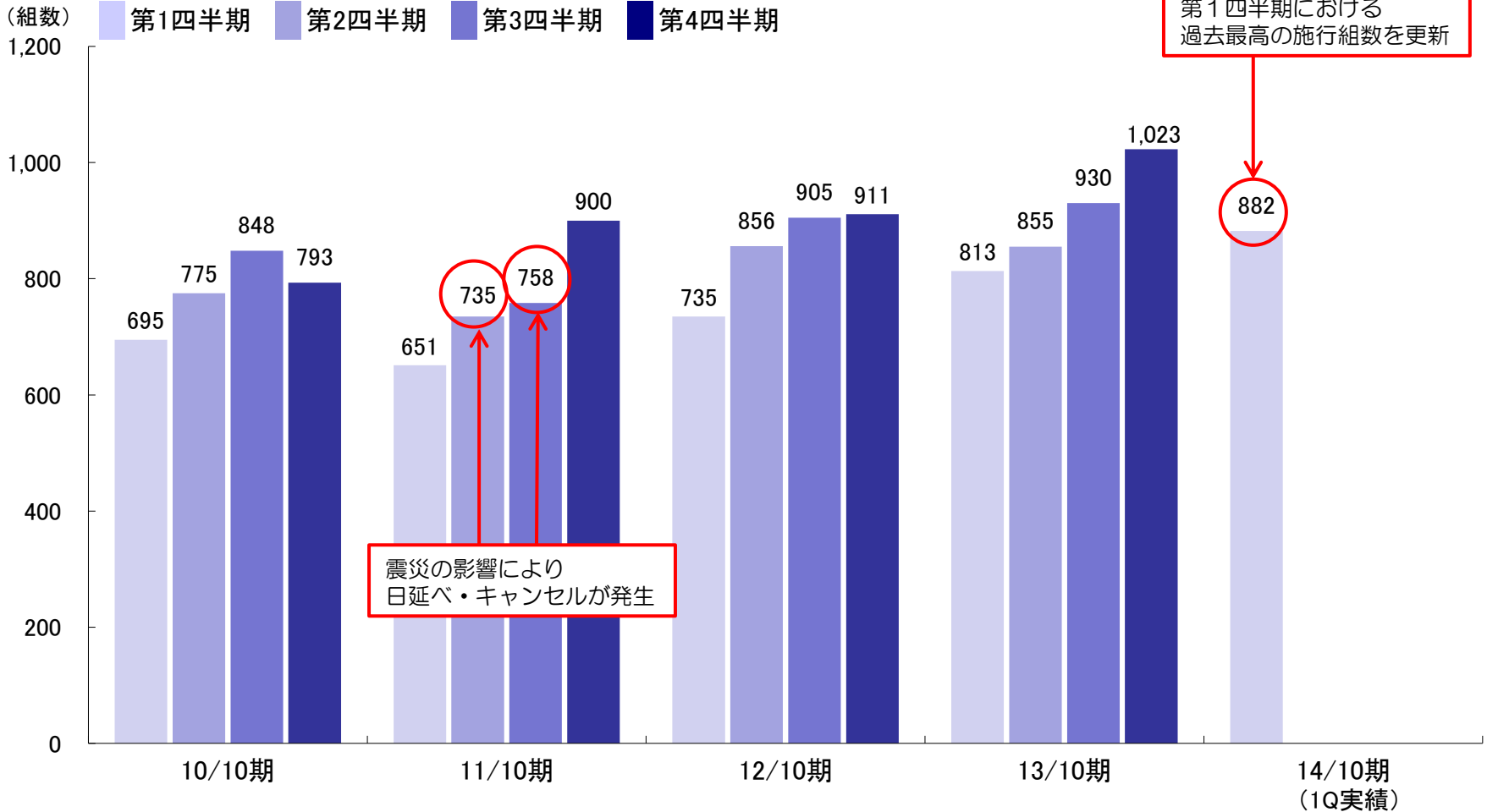
施行組数・施行単価の推移



※ 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。

施行組数の推移(四半期毎)

施行組数の推移

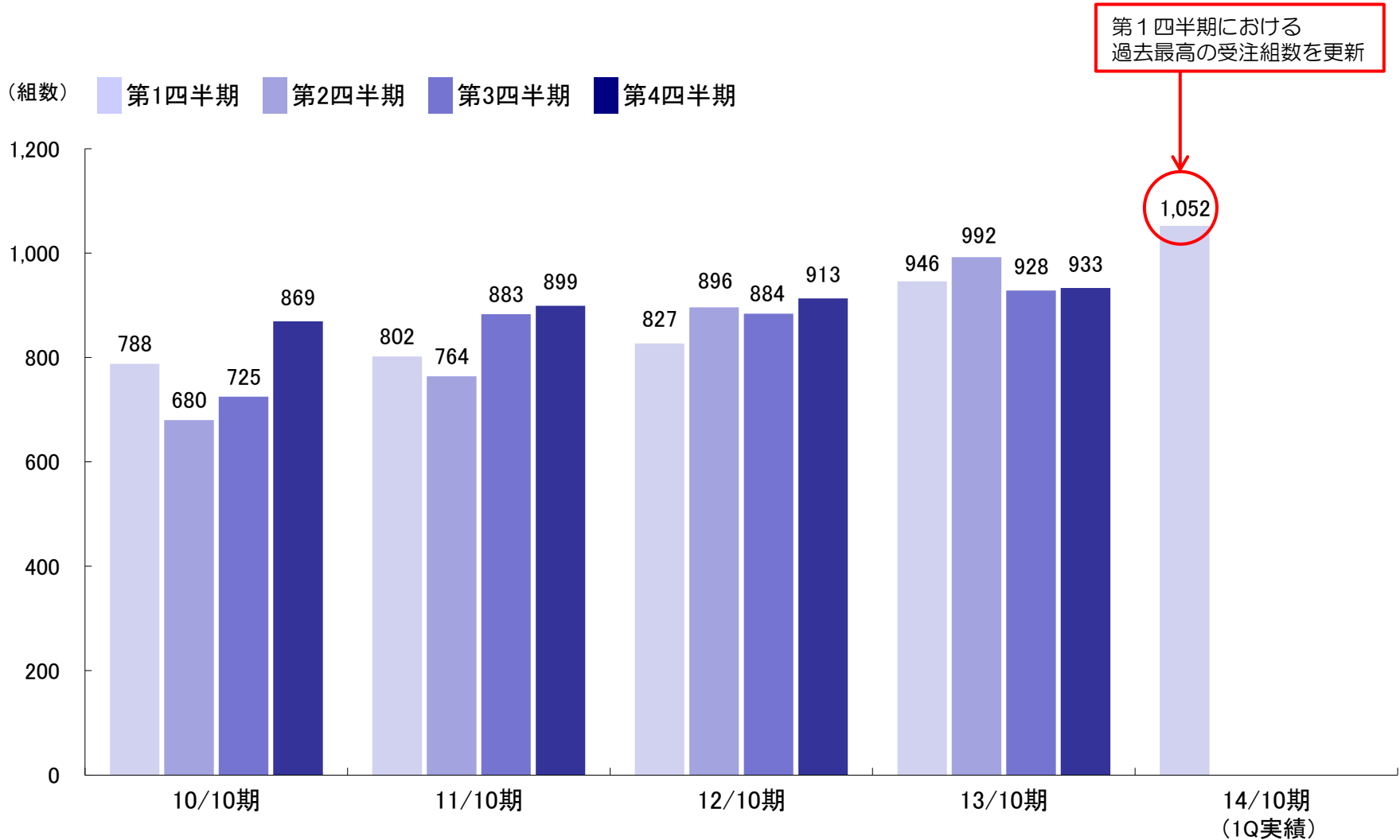


受注組数の推移(四半期毎)



IKK WEDDING

受注組数の推移

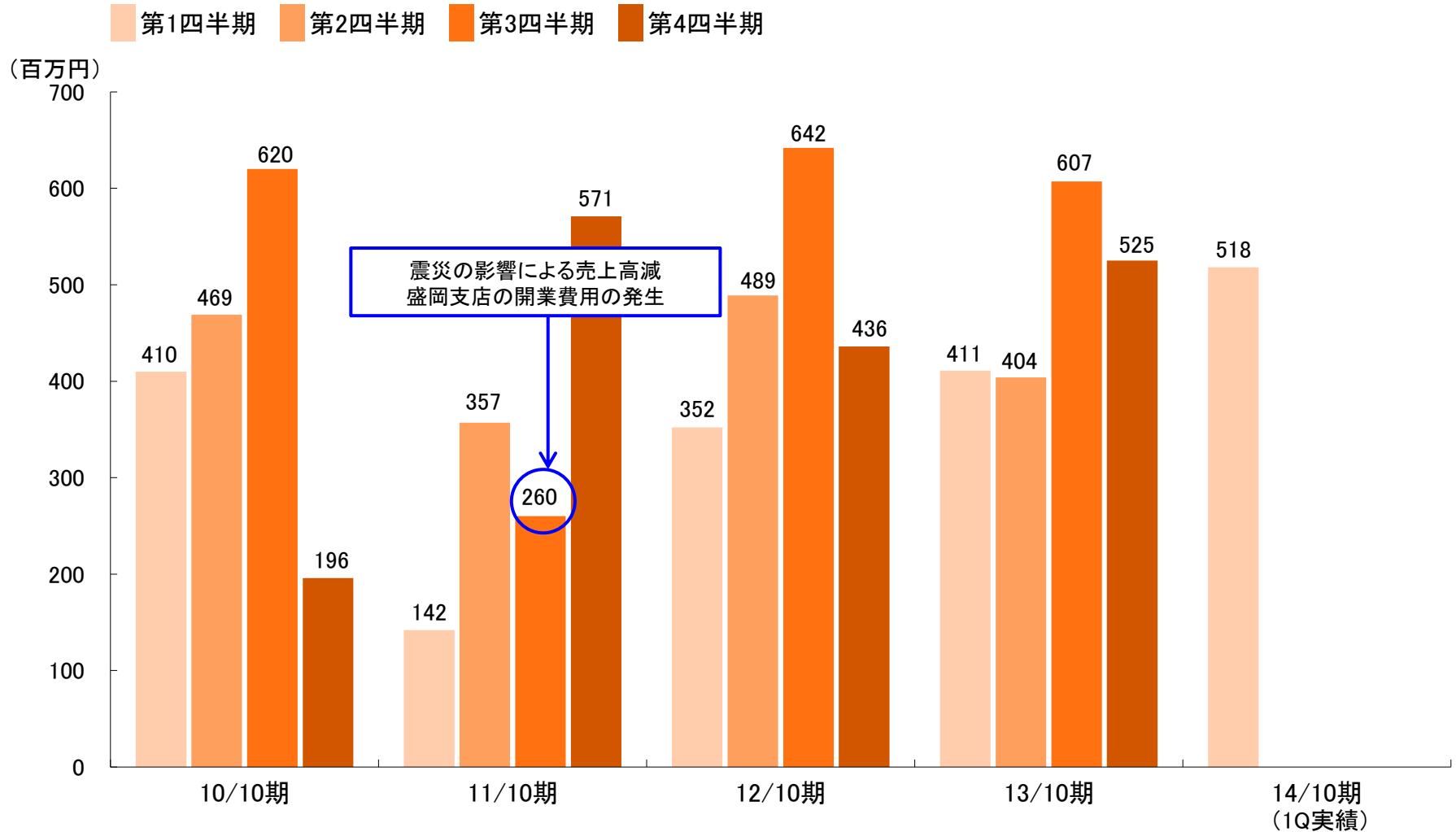


営業利益の推移(四半期毎)



IKK WEDDING

営業利益の推移

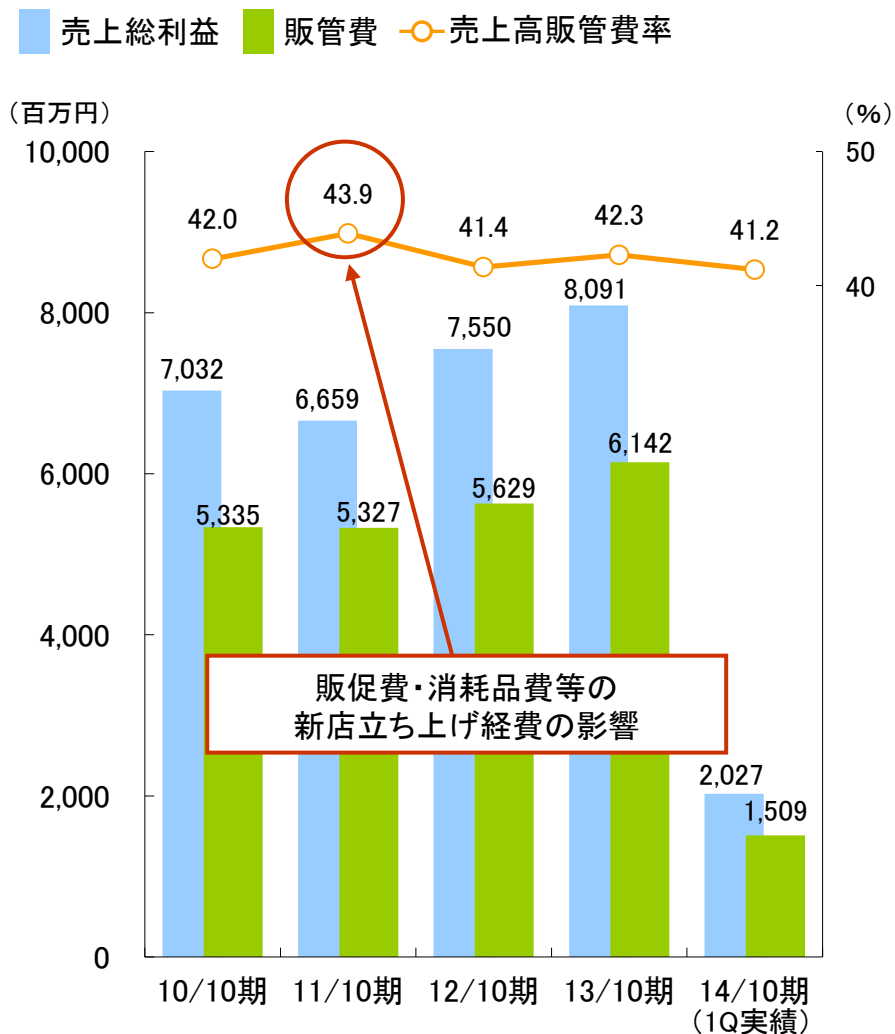


売上総利益・営業利益・経常利益の推移

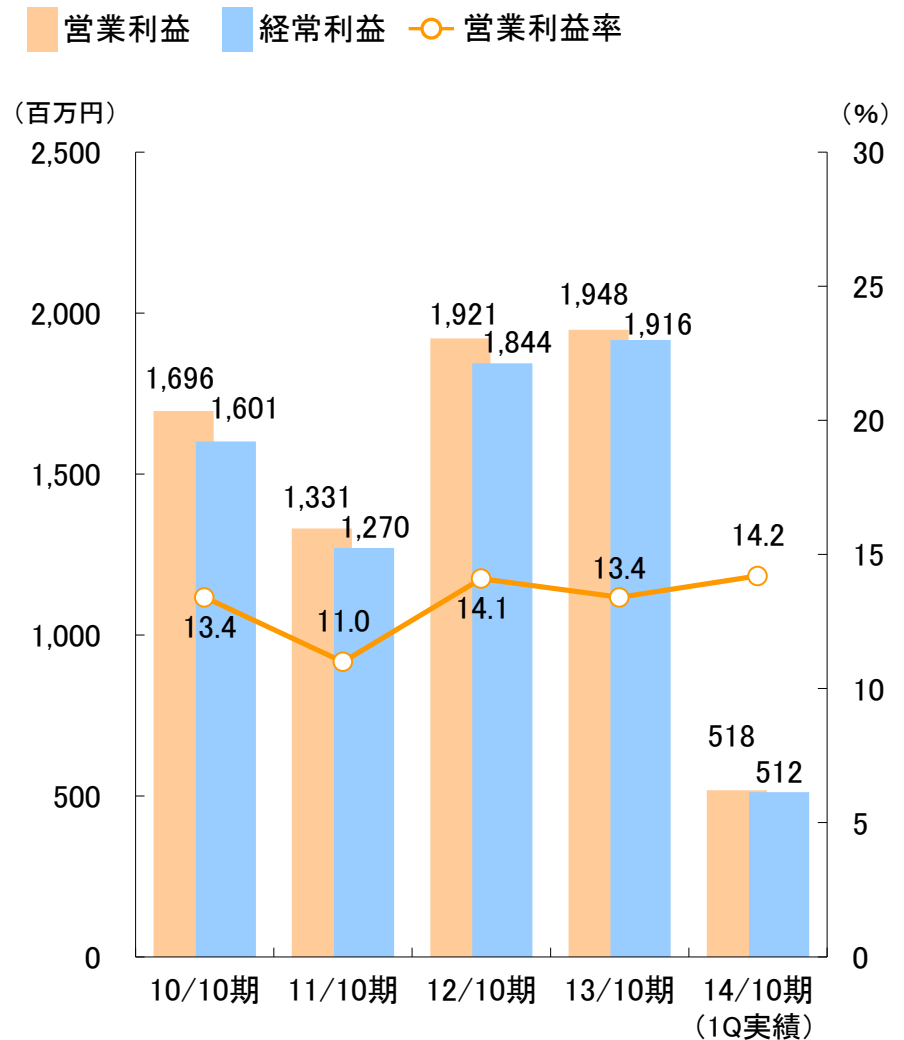


IKK WEDDING

売上総利益・販管費



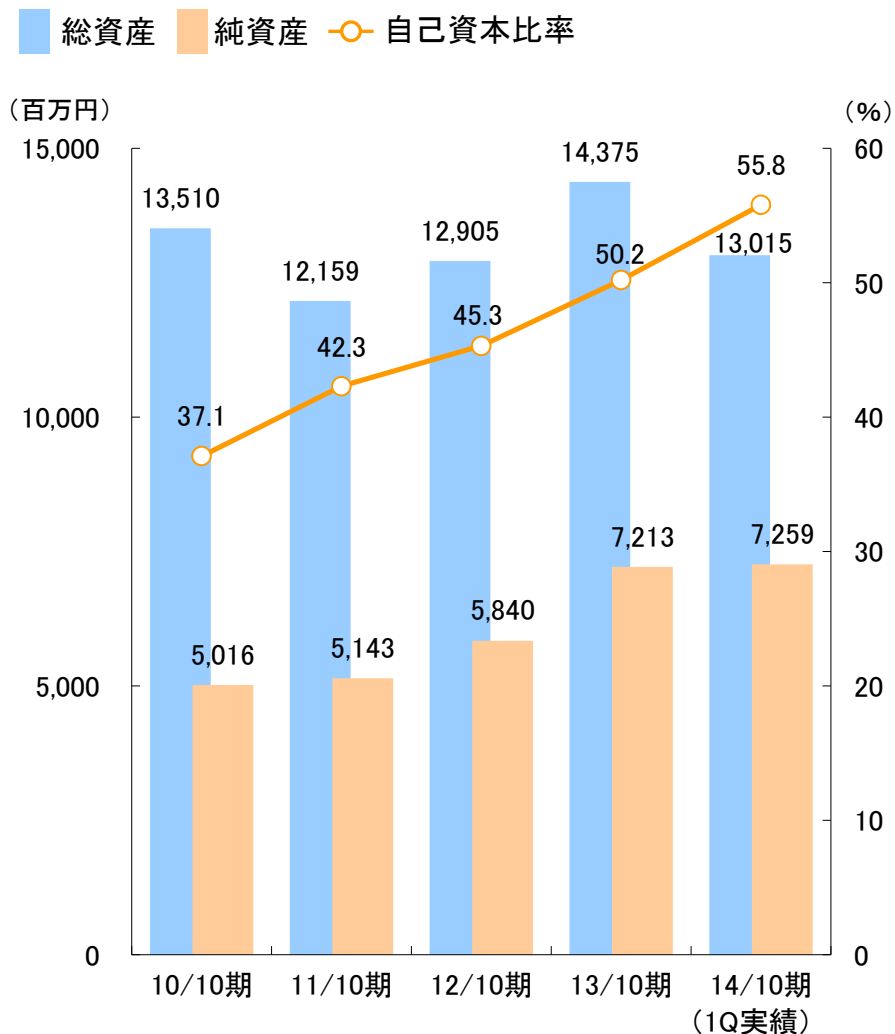
営業利益・経常利益



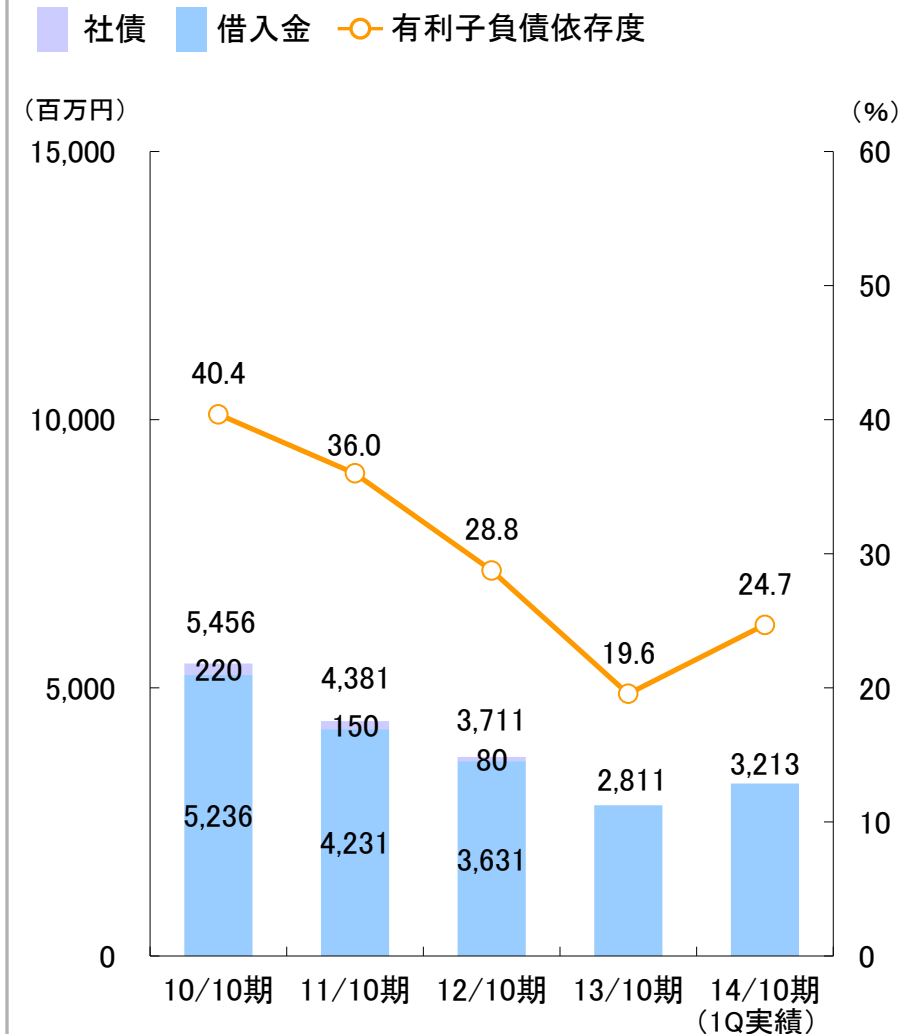
貸借対照表の概要(連結)

	2013年10月期末		2014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	3,730	26.0	2,382	18.3	▲1,348	現金及び預金 ▲1,142 売掛金 ▲128
（現金・預金）	3,026	21.1	1,884	14.5	▲1,142	
（売上債権）	236	1.6	108	0.8	▲128	
固定資産	10,644	74.0	10,633	81.7	▲11	
（有形固定資産）	9,473	65.9	9,466	72.7	▲6	
資産合計	14,375	100.0	13,015	100.0	▲1,359	
流動負債	4,171	29.0	2,429	18.7	▲1,742	買掛金 ▲362 未払法人税等 ▲508
（仕入債務）	721	5.0	358	2.8	▲362	
（未払法人税等）	652	4.5	143	1.1	▲508	
固定負債	2,989	20.8	3,326	25.6	336	
負債合計	7,161	49.8	5,755	44.2	▲1,405	
（有利子負債残高）	2,811	19.6	3,213	24.7	402	長期借入金 +342
純資産合計	7,213	50.2	7,259	55.8	45	
負債・純資産合計	14,375	100.0	13,015	100.0	▲1,359	

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

2014年10月期(通期)連結業績見通し



IKK WEDDING

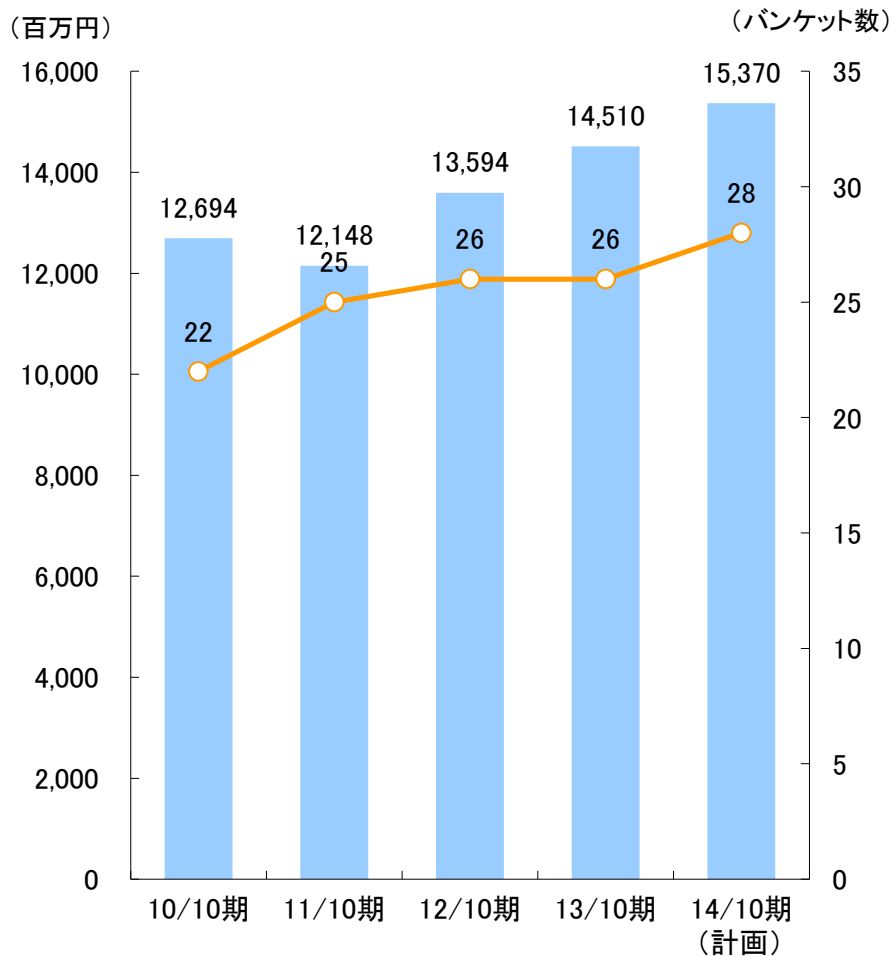
2014年10月期 業績見通し(連結)

	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)

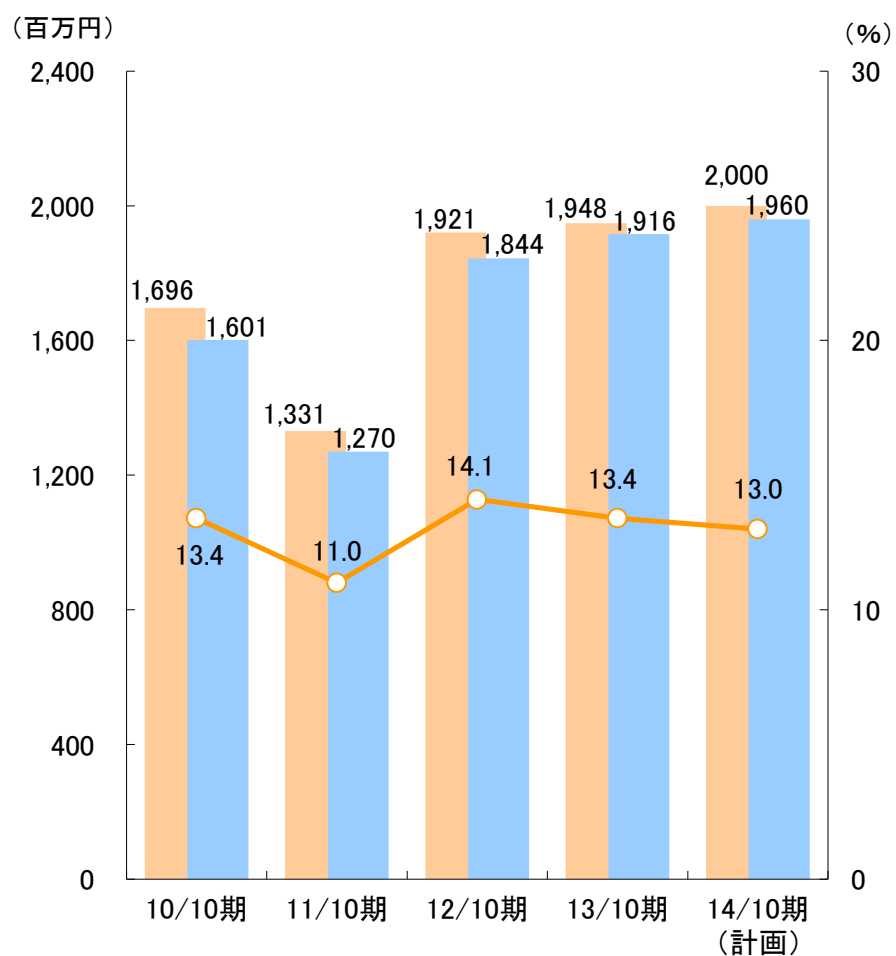
売上高・バンケット数の推移

■ 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

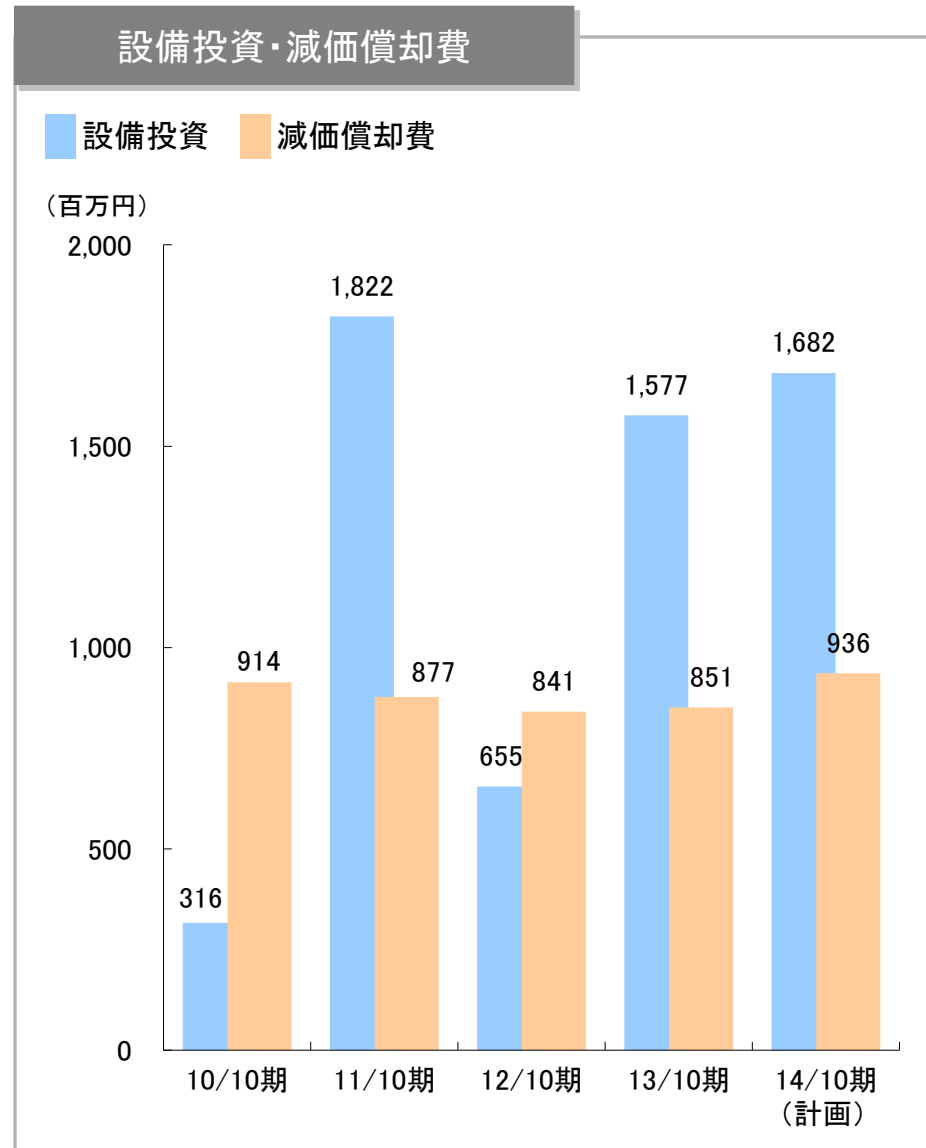


出店計画・施行組数、設備投資・減価償却費の見通し

	13/10期 (実績)	14/10期 (計画)	増減
期末店舗数	14	15	+1
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

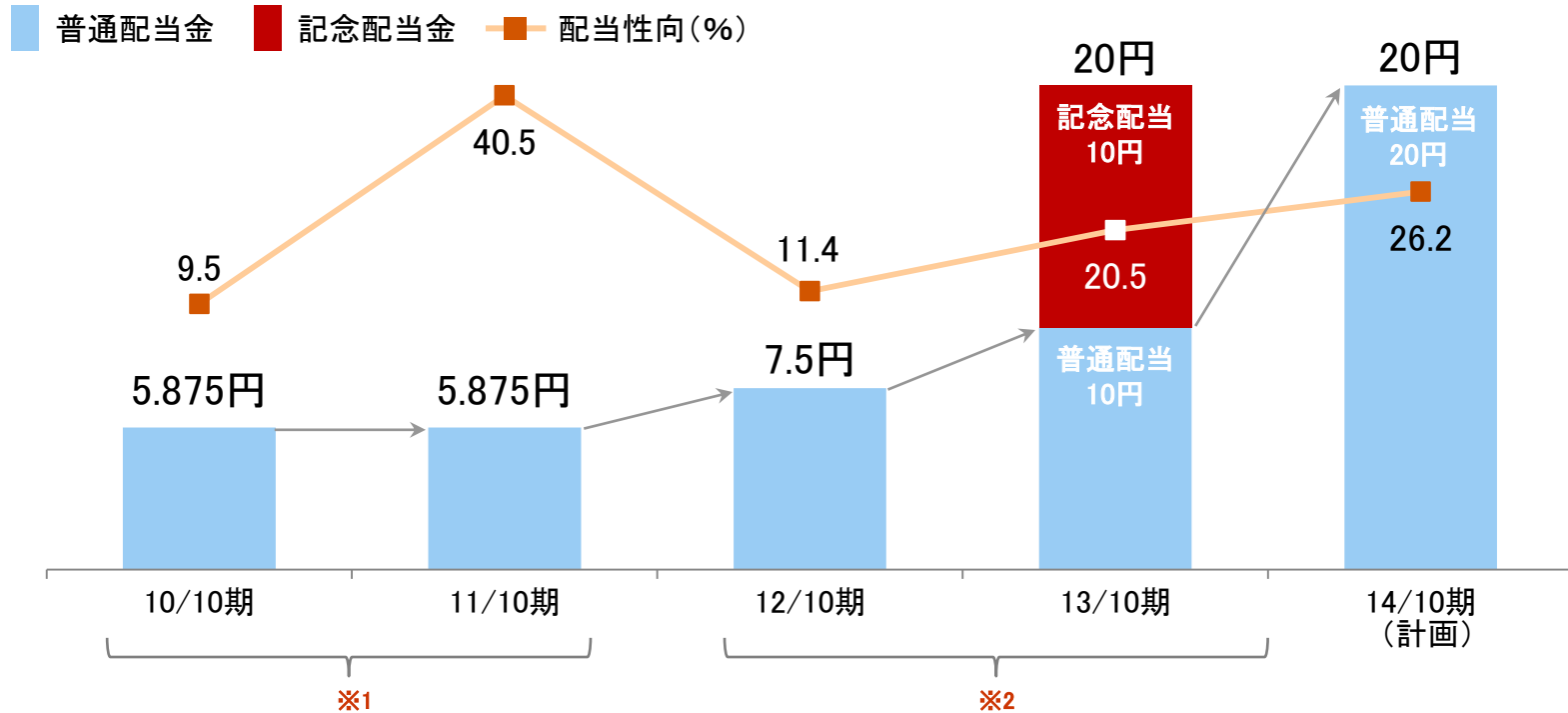
(百万円)

	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

「人財」の育成への取組みが結実

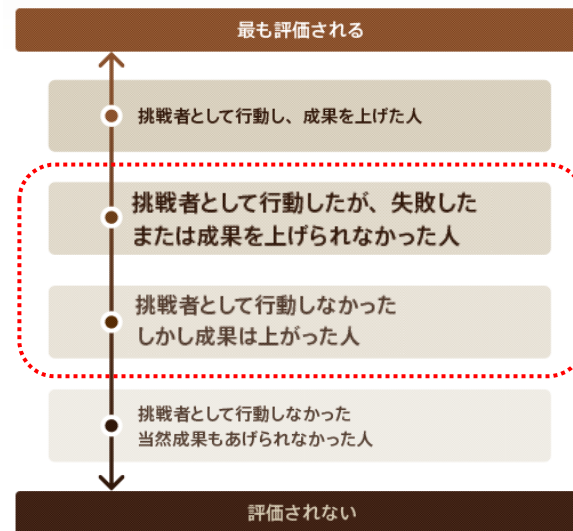
- Great Place to Work (R) Institute Japanが実施した「働きがいのある会社」ランキングで第11位を獲得(従業員100-999名部門)
- 2年連続選出で、昨年度の第20位から大きく躍進

従業員100-999名部門	
順位	企業名
1	グーグル
2	Plan・Do・See
3	サニーサイドアップ
4	ネットアップ
5	VOYAGE GROUP
6	バリューマネジメント
7	コールド・ストーン・クリーマリー・ジャパン
8	セプテーニグループ
9	トレンドマイクロ
10	三幸グループ
11	アイ・ケイ・ケイ
12	サイボウズ
13	不動産SHOPナカジツ
14	グロービス
15	エイチーム

※「働きがいのある会社」ランキング概要
 世界45ヶ国以上で世界共通の基準で調査分析し、調査は1,000名以上、100~999名、25~99名の3部門で調査を行い、応募総数209社の中から基準に達した70社が選出されます。

人事理念

チャレンジすることなく成果を上げた人よりも、チャレンジをした結果失敗した人の方が評価される



ウェディング業界“初”となる格付取得、働きやすい職場環境づくりが評価される

- 日本政策投資銀行「DBJ健康経営格付」の融資格付を取得
- 働きやすい職場環境づくりが評価され、ウェディング業界初の取得

◆ DBJ健康経営格付の概要

日本政策投資銀行独自の評価システムにより、従業員の健康配慮への取り組みの優れた企業を評価・選定し、その評価に応じて融資条件を設定するという「健康経営格付」の専門手法を導入した世界で初めての融資メニュー。

◆ 評価のポイント

- (1) 従業員の長時間労働対策のため、経営層を含め月次でモニタリングを適切に実施する体制を構築するとともに、連続休暇制度の奨励を通じ、有給休暇取得率を向上させている点
- (2) 従業員満足度向上のため、各事業所においてメンタルヘルス担当窓口を設置しているほか、自由回答形式の社内アンケート調査を定期的を実施し、従業員の声を積極的に吸い上げる体制を構築している点
- (3) さらにはその具体的な反映策として社内アンケート調査の意見を踏まえ、定期健康診断の内容を拡充する等、従業員の意見を踏まえ企業の健康への取り組みを拡充させている点



当社は、平成25年12月日本政策投資銀行(DBJ)より健康格付融資を受けました。

今期の取り組み



IKK WEDDING

- 1 広島県広島市に婚礼施設の新規店舗を出店**
- 2 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**
- 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 有料老人ホーム第2号施設を佐賀県佐賀市に開設**

広島県広島市に婚礼施設の新規店舗を出店

HIROSHIMA迎賓館(仮称)

所在地	広島県広島市
アクセス	JR広島駅より徒歩8分
オープン予定時期	2015年早春
バンケット数	1チャペル2バンケット1レストラン(バー有)

マツダスタジアムを中心とした広島ボールパークタウン内。レストラン・バーも併設



▲ 俯瞰イメージ: 赤丸内がHIROSHIMA迎賓館(仮称)

▲ 施設イメージ

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



▲ 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



▲ ナイトウェディングイメージ



▲ バンケット完成イメージ



▲ 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

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ンサンス(富山支店)

所在地 富山県富山市

リニューアル
オープン日 2014年2月22日

内容 インナーガーデン設置



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

有料老人ホーム第2号施設を佐賀市に開設

- 医療モールや調剤薬局・ドラッグストアなどが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

アイケアレジデンス佐賀

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2日

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

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

▼ 複合施設イメージ(赤丸内が当社施設)



ご参考：会社概要・事業の特徴、業界動向

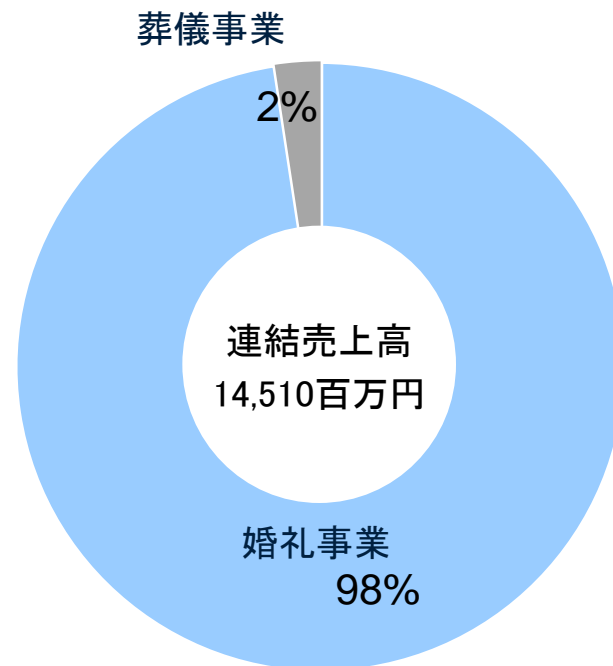


IKK WEDDING

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	<p>株式会社極楽 葬儀に関する企画・運営等のサービス提供</p> <p>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)</p>
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)



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



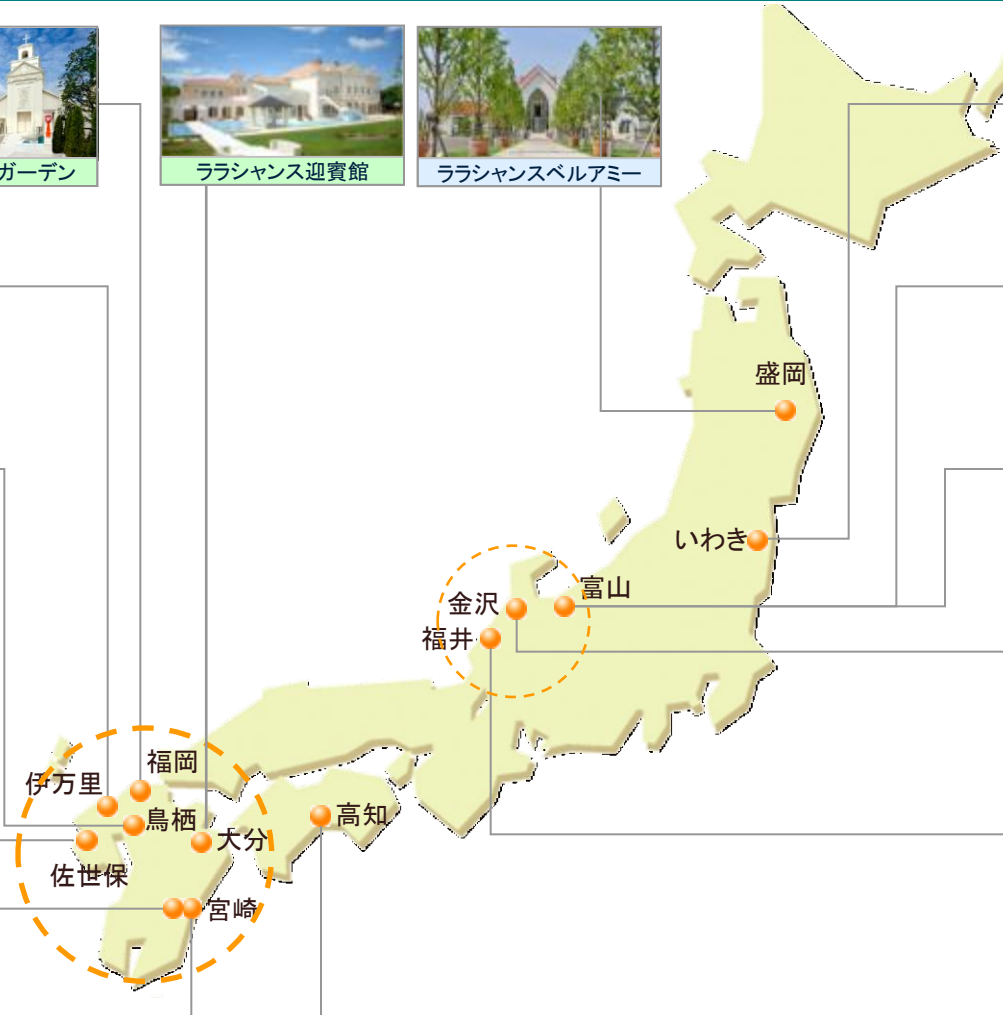
ララシヤンスベルアミー



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



ララシャンズ迎賓館

(宮崎市 40.4万人)

高知



ララシャンズ迎賓館

(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・シャンズ

(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



ララシャンズ迎賓館

(大分市 47.6万人)

盛岡



ララシャンズベルアミー

(盛岡市 29.4万人)

2バンケット

いわき



ララシャンズいわき

(いわき市 33.6万人)

福井



ララシャンズベルアミー

(福井市 26.7万人)

3バンケット

鳥栖



ララシャンズベルアミー

(鳥栖市 7.1万人)

富山



チャンネルサイドララシャンズ

(富山市 42.0万人)

伊万里



ララシャンズ迎賓館

(伊万里市 5.7万人)

金沢



ララシャンズ太陽の丘

(金沢市 45.0万人)

福岡



ララシャンズ博多の森

(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

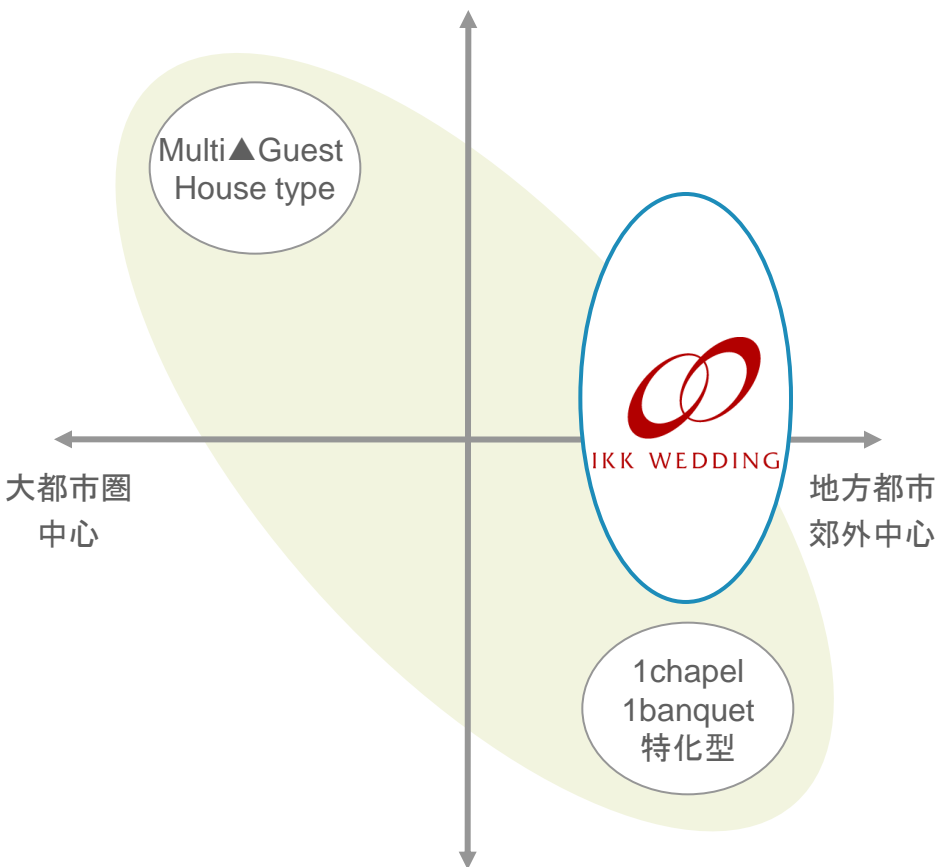
福岡市(145.9万人)以外は、
全て人口50万人以下の地方都市に出店

()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



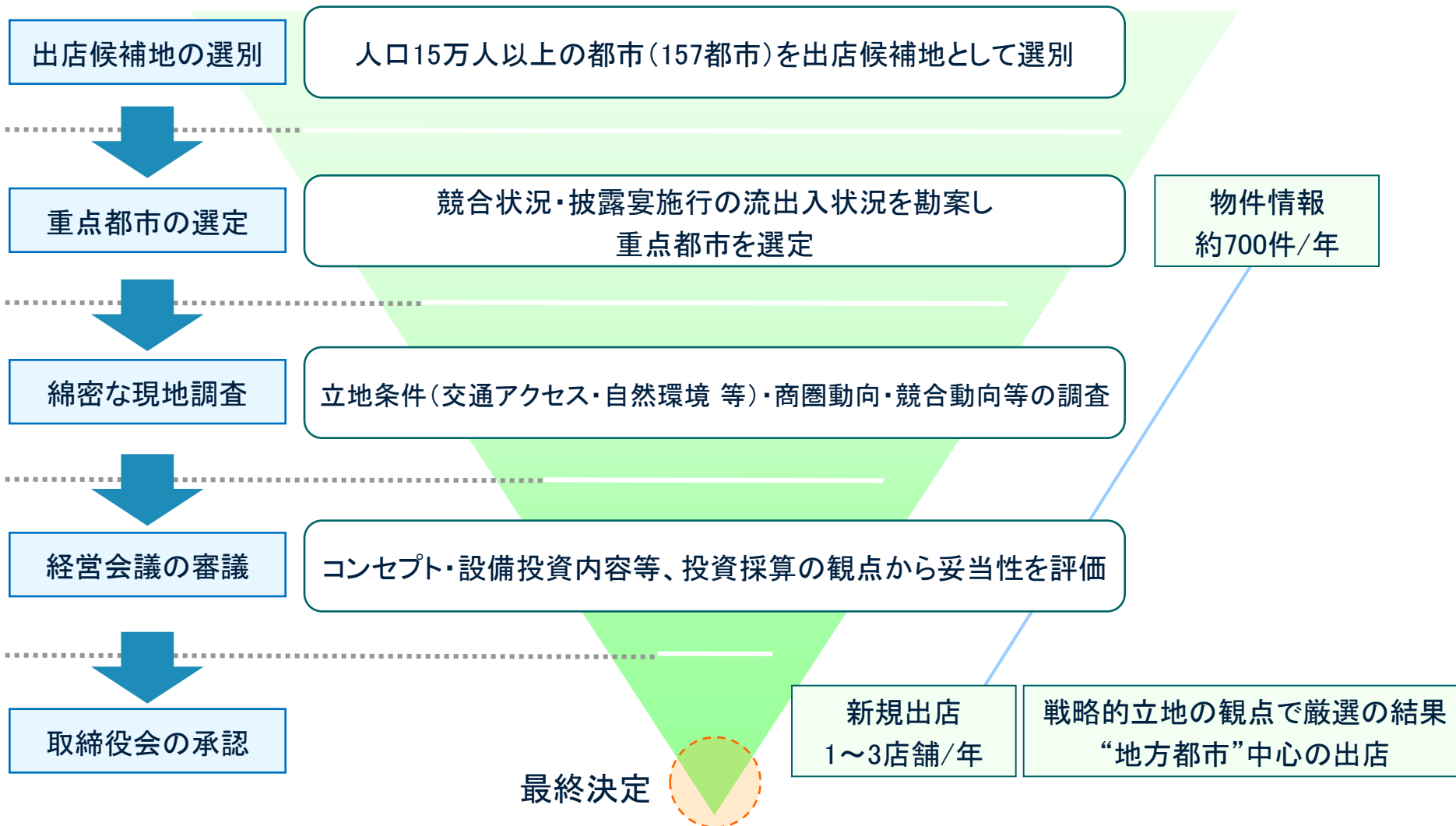
※ SVG=再生型婚礼施設「スイート ヴィラ ガーデン」の略

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”



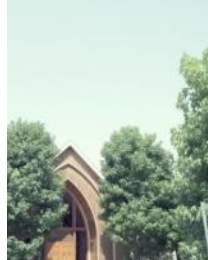
自然環境と調和のとれた施設を展開①



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

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

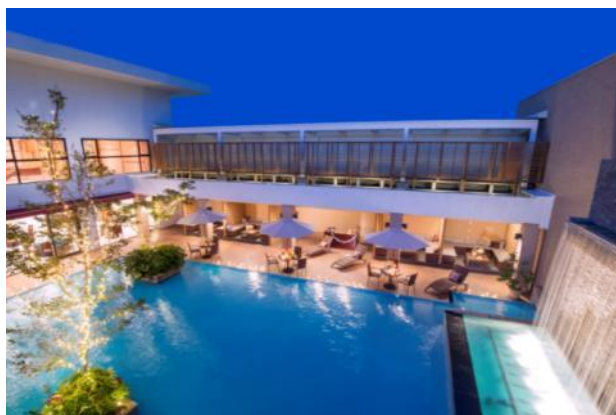
邸宅風の会場を貸し切り
非日常的なプライベート空間



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



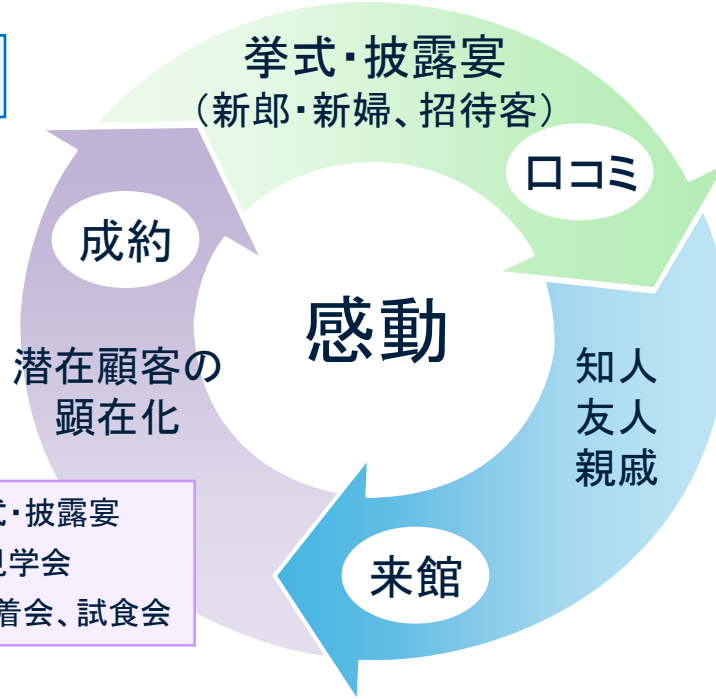
挙式・披露宴
(新郎・新婦、招待客)

口コミ

ホスピタリティ溢れるサービス



一生に一度の結婚式(晴れの日)を演出する自然溢れる非日常空間



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】

- 「クープ・ド・モンド」をはじめ世界大会に日本代表として出場し、数々の優勝経験を持つ。
- 2013年にはチョコレートの祭典「サロン・デュ・ショコラ」にて最高位「5タレット+★」を獲得。
- モンサンクレール(東京・自由が丘)をはじめ、コンセプトの異なる12ブランドを展開。
- 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

「フレンチの鉄人」坂井宏行シェフ監修による最高のおもてなしを提供

- アイ・ケイ・ケイの提供するレストラン施設「キュージューヌ フランセーズ ラ・シャンス（富山支店、佐世保支店内）」において、坂井宏行氏が料理を監修
- 地元の旬の食材を厳選し、地産地消のフランス料理を考案
- フレンチでありながら、和食のニュアンスを取り入れた「日本人の好きなフレンチ」を提供

【坂井宏行氏プロフィール】

- 1942年生まれ、鹿児島県出身
- 国内外で修業を重ねた後、都内等にフランス料理店をオープン
- 1994年にはテレビ番組「料理の鉄人」にフレンチの鉄人として出演し、人気を博す
- 現在は料理学校等で後進の育成も行っている



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



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



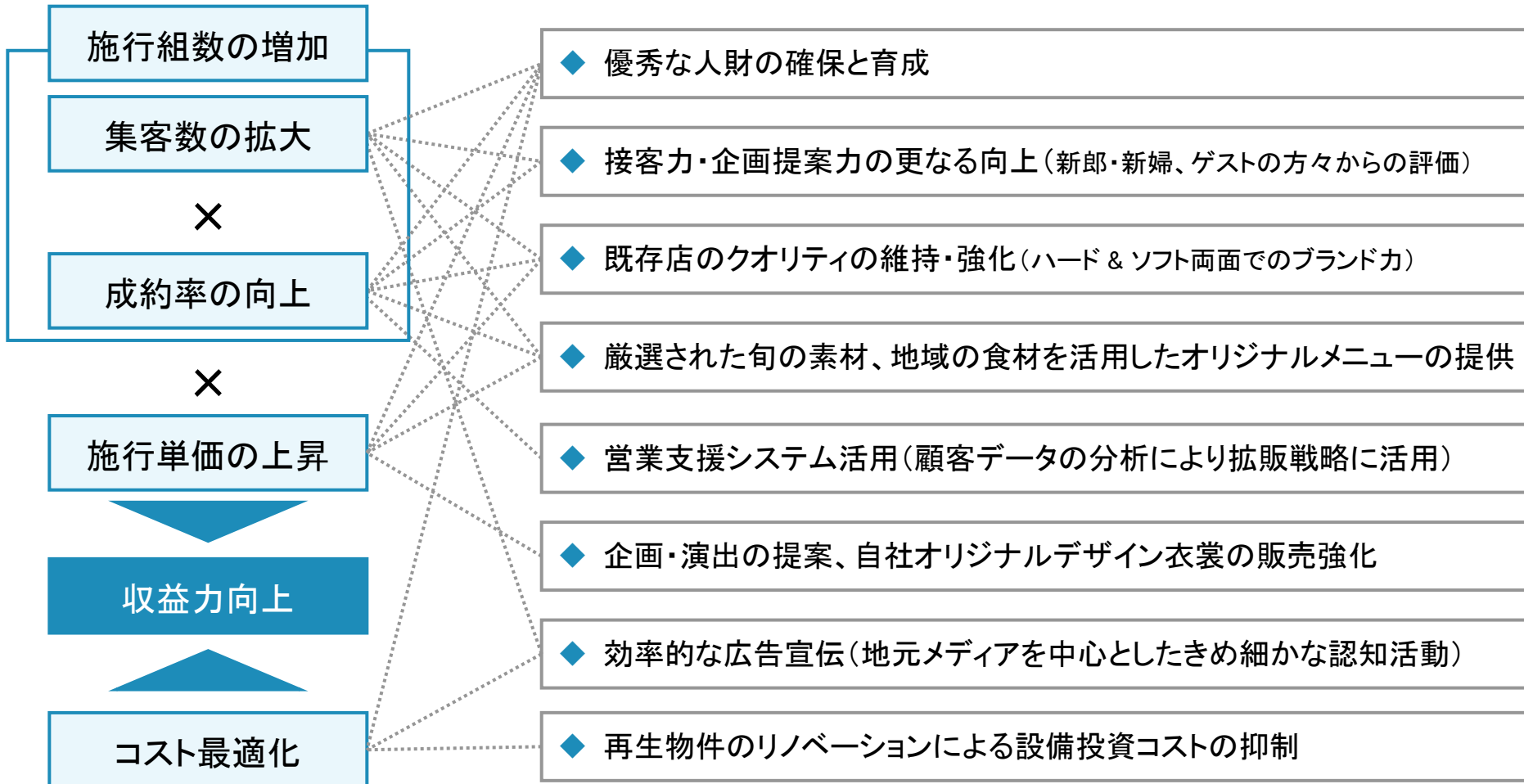
ゼクシィ結婚トレンド調査では、披露宴・披露パーティー会場を訪問・決定する際の重視点について、「接客態度」は第5位に位置している。

利益成長に向けた戦略を推進



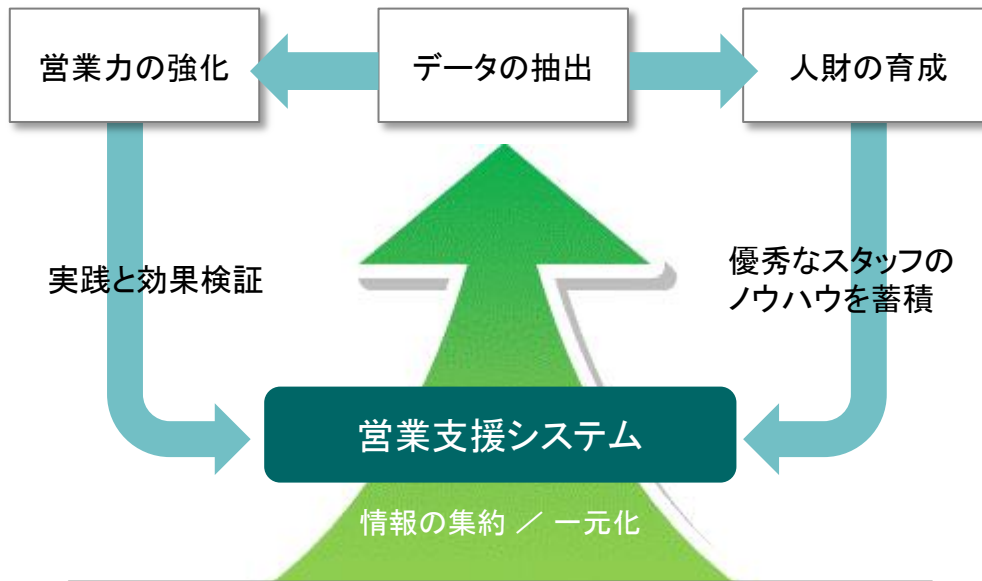
IKK WEDDING

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

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

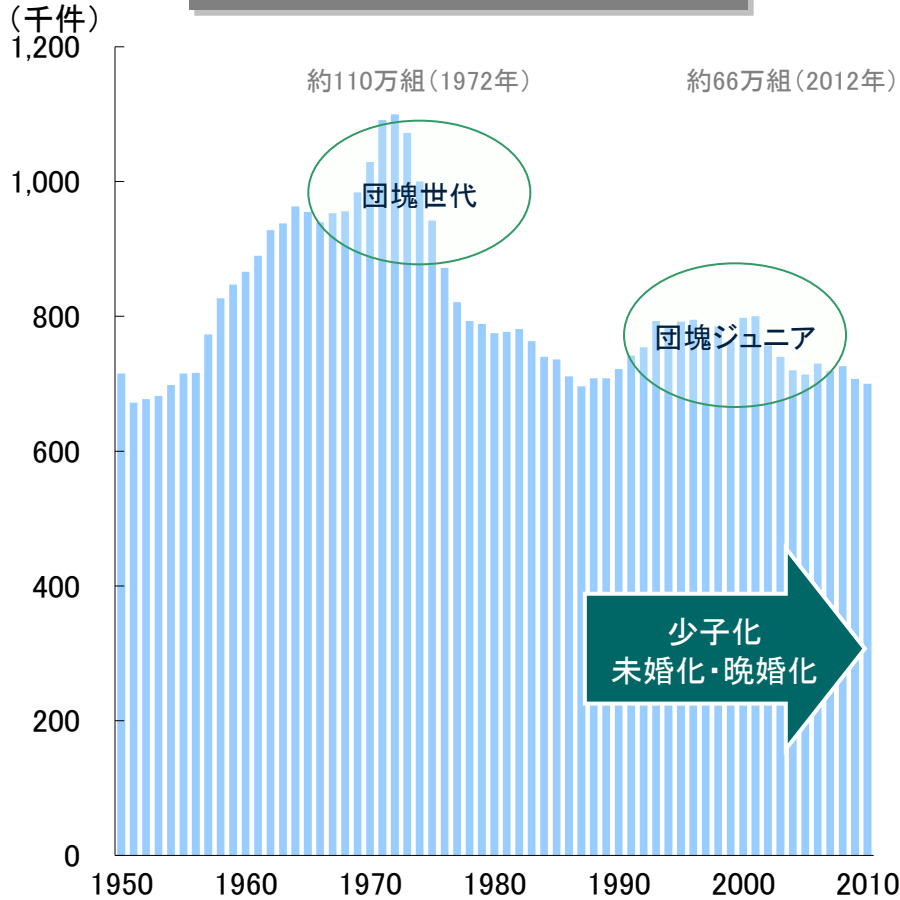
ブライダル市場の動向①



IKK WEDDING

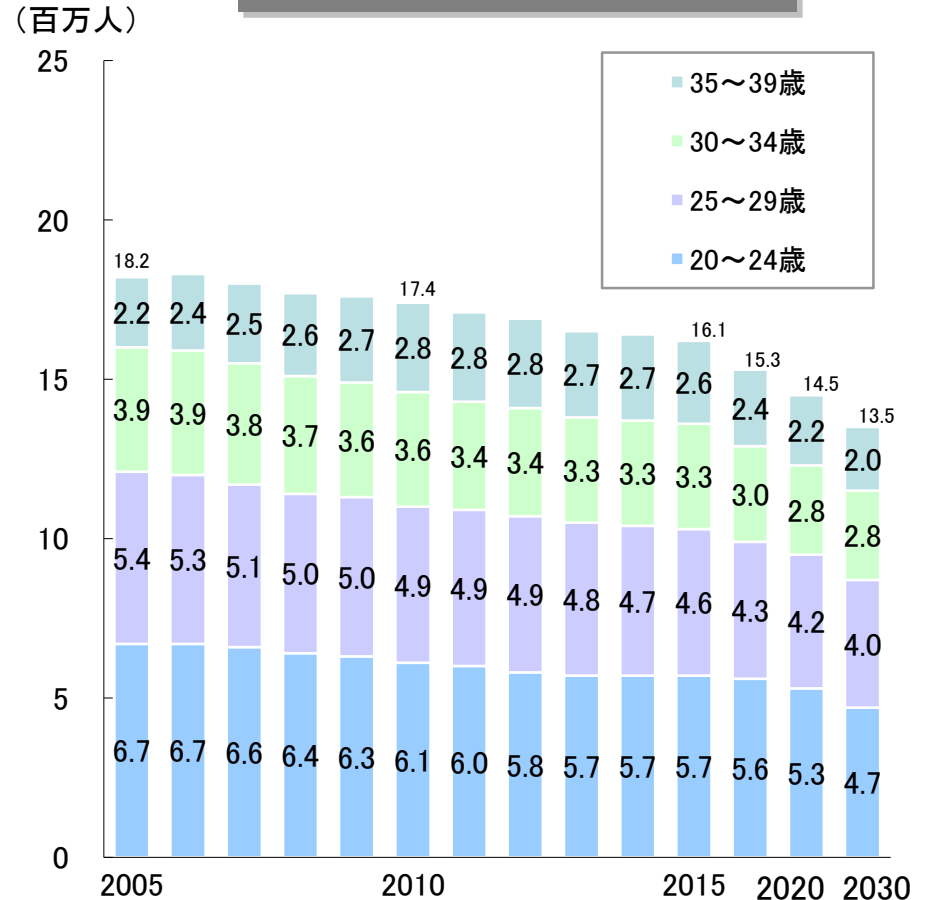
少子化の進展・結婚適齢期人口の減少を背景に、挙式・披露宴件数は今後も緩やかな減少傾向

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

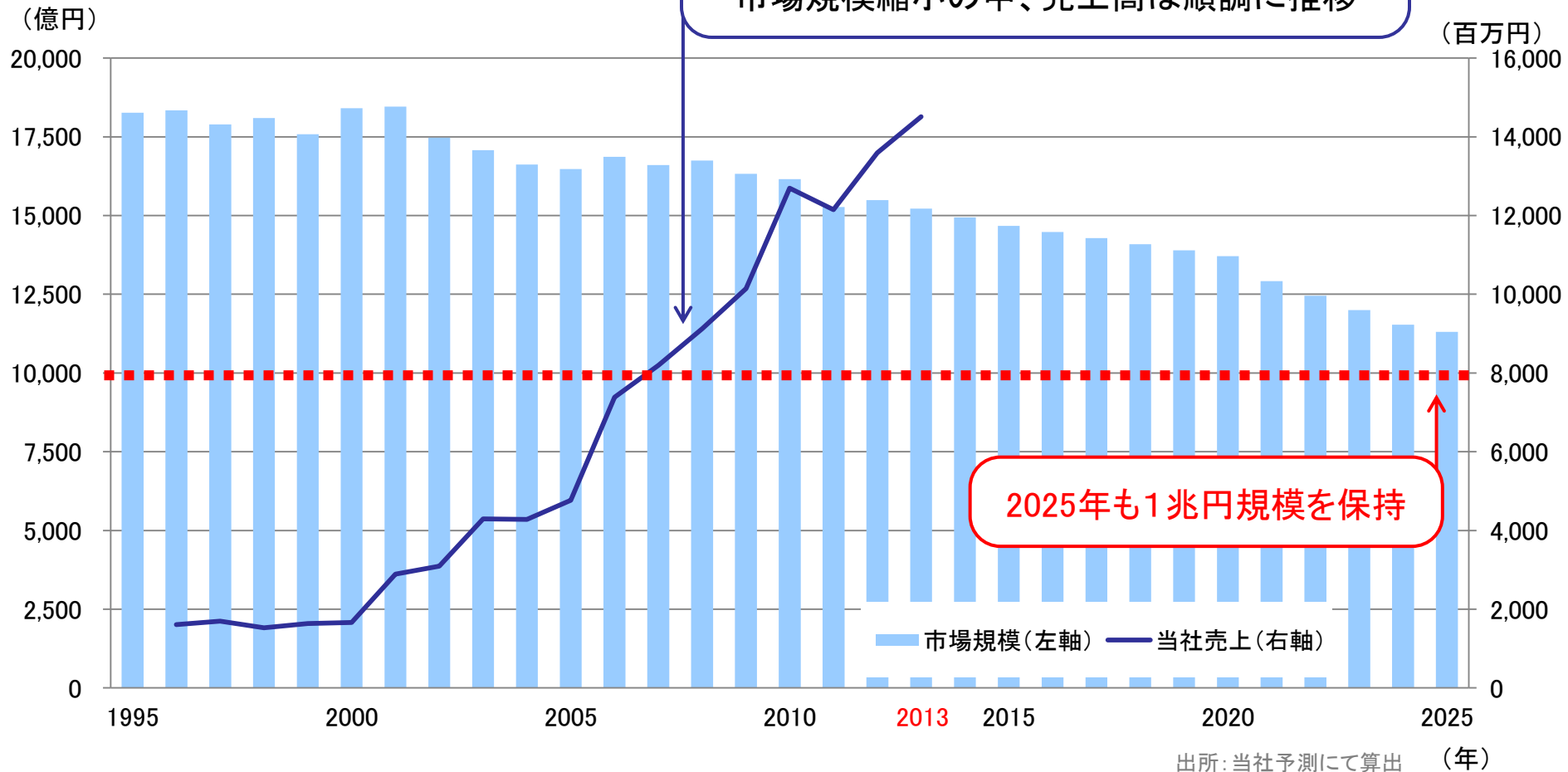


出所: 国立社会保障・人口問題研究所「日本の世帯数の将来推計(全国推計)」(年)
(2008年3月推計)男女年齢5歳階級別配偶関係別人口

ブライダル市場の動向②

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



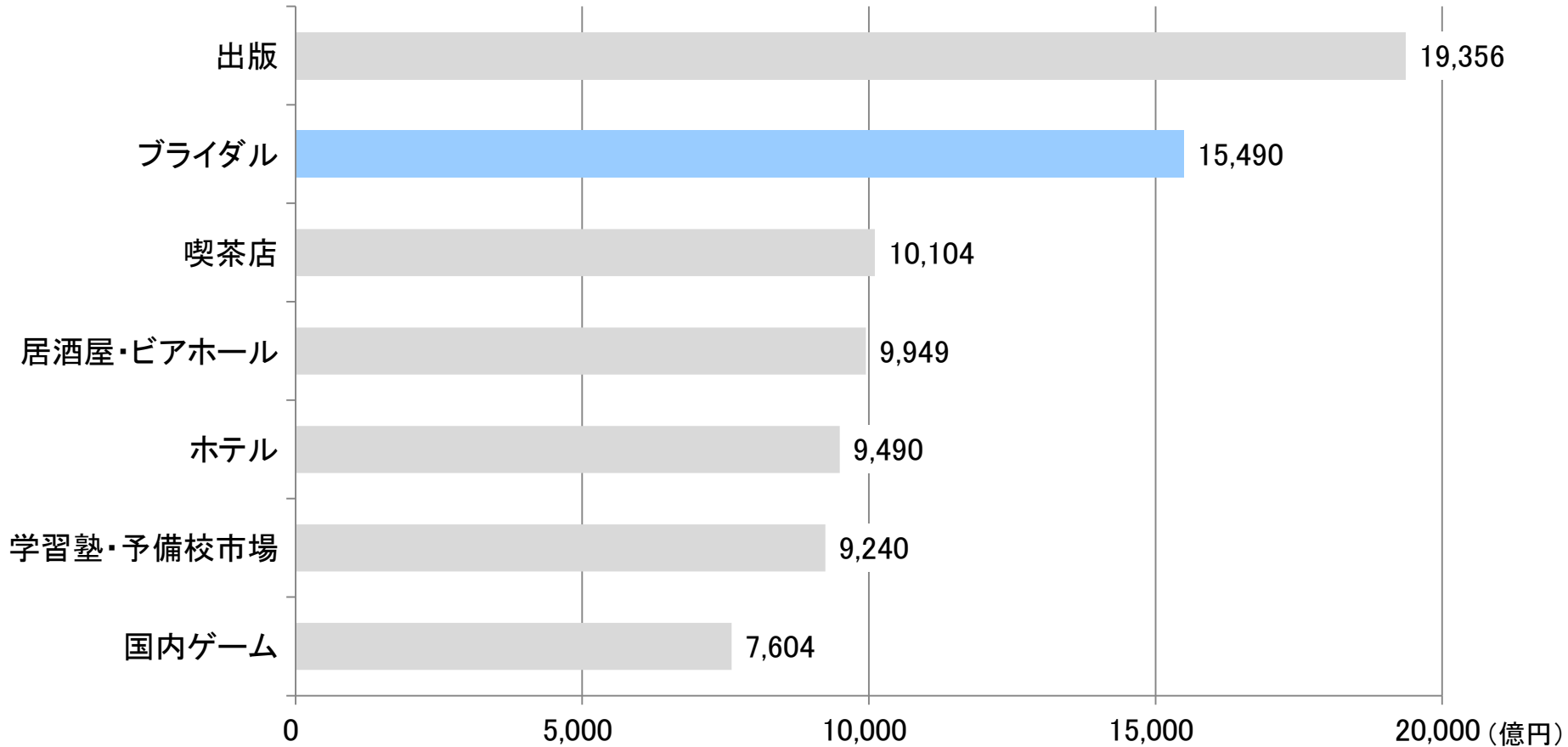
ブライダル市場の動向③



IKK WEDDING

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



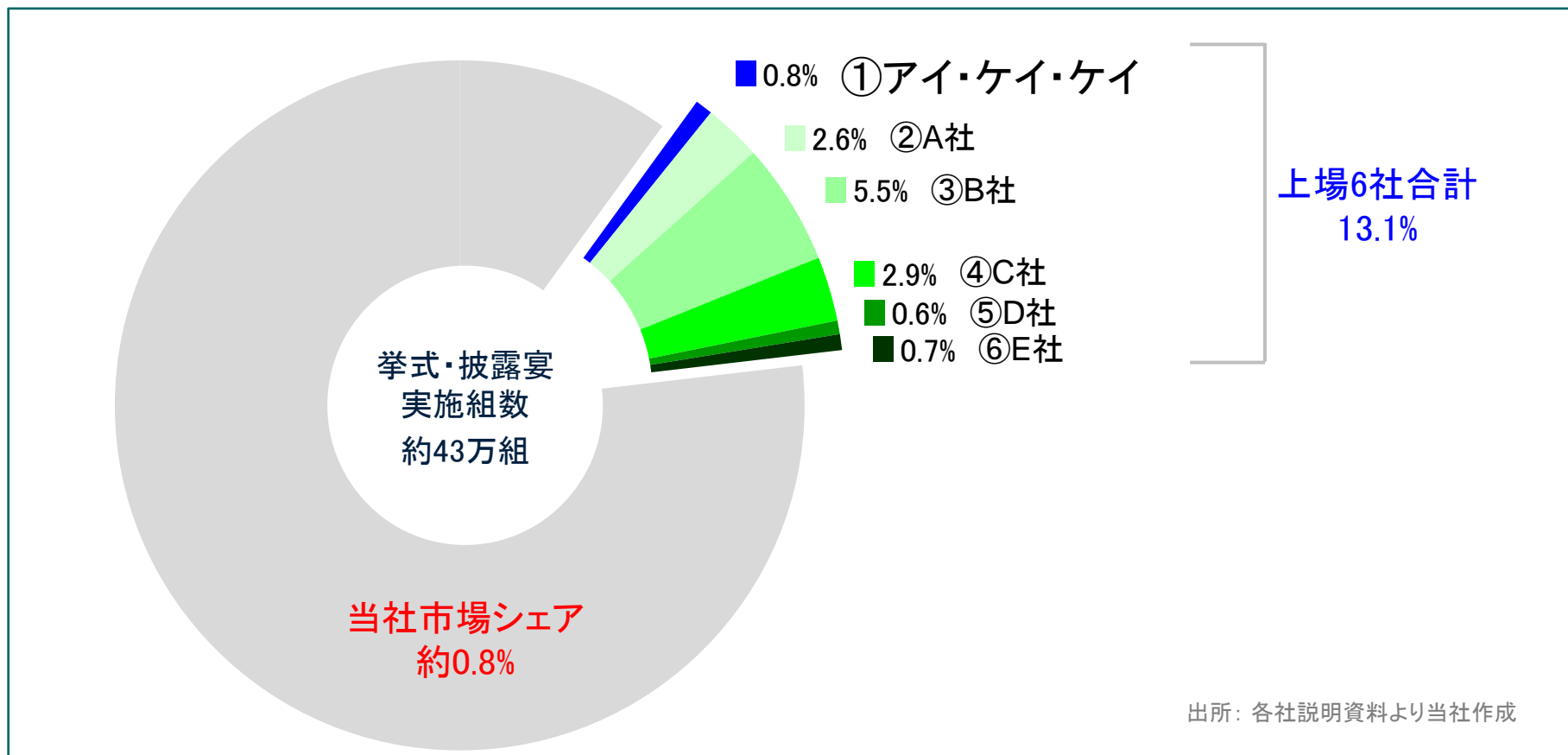
出所一覧

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)

ブライダル市場の動向④

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

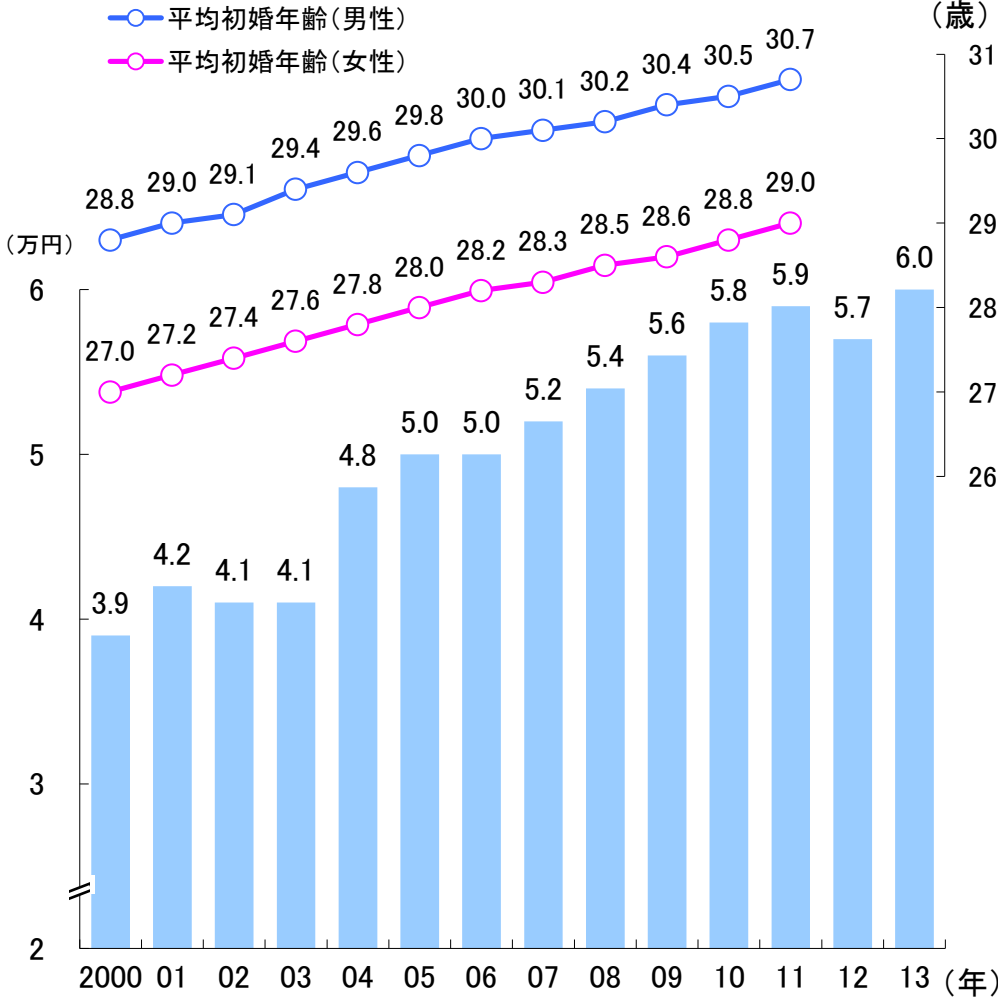


ブライダル市場の動向⑤



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 経営管理部 森田

TEL (050)3539-1122

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