



IKK WEDDING

# 2011年10月期決算説明会

地方都市を中心にゲストハウス・ウェディングを全国展開  
～お客さまの感動づくりを通して地域社会に貢献する～

アイ・ケイ・ケイ株式会社

(証券コード:2198 大阪証券取引所 JASDAQ スタンダード)

## I. 2011年10月期連結決算概況

2011年10月期決算のポイント	.....3
特別損失の計上について	.....4
2011年10月期決算概況	.....5
売上高の推移	.....6
婚礼事業の状況	.....7
施行組数・受注組数の推移(四半期毎)	.....8
売上総利益・営業利益・経常利益の推移	.....9
貸借対照表の概要	.....10
財務の状況	.....11
キャッシュ・フローの状況	.....12

## II. 2012年10月期(通期)連結業績見通し

2012年10月期決算の見通し	.....14
2012年10月期決算のポイント(震災からの回復)	.....15
2012年10月期業績見通し	.....16
売上高・営業利益・経常利益の見通し	.....17
出店計画・施行組数、設備投資・減価償却費の見通し	.....18
配当の見通し	.....19

## III. 今期の取り組み

今期の取り組み	.....21
ララシャンス太陽の丘(金沢市)に増設	.....22
既存店のクオリティの維持・強化	.....23
第2ブランドの仕組みを構築	.....24
立地戦略に重点を置いた堅実な店舗展開	.....25
出店地域毎に最適な施設構成・規模を選択	.....26

## IV. 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	.....28
業界動向	.....40

# I . 2011年10月期連結決算概況

---



IKK WEDDING

## 震災及び原発事故の影響による施行組数の減少と新店経費の発生等により減収・減益

### ■ 売上高は12,148百万円(前年同期比4.3%減)

＜婚礼事業：売上高11,823百万円(同4.4%減)＞

- 東日本大震災により「ララシャンスイワキ」(いわき市)が一時的な営業休止を余儀なくされ、挙式・披露宴の延期・キャンセルが発生したこと等により施行組数が163組減少(前年同期比59.9%減)
- 施行単価は3,790千円と3.1%減

### ■ 営業利益は1,331百万円(前年同期比21.5%減)

- 減収により売上総利益が減少した一方、2011年4月にオープンしたレストラン「ラ・シャンス」(富山市)及び8月オープンの婚礼施設「ララシャンスベルアミー」(盛岡市)、9月オープンの再生型婚礼施設「スイートヴィラガーデン」(福岡県 糟屋郡)の新店経費が発生したこと等により、営業利益率は前年同期比2.4ポイント低下

### ■ 経常利益は1,270百万円(前年同期比20.6%減)

### ■ 当期純利益は214百万円(前年同期比74.6%減)

- 東日本大震災及び原発事故の影響に伴う減損損失(650百万円)
- 災害による損失(130百万円)
- 資産除去債務会計基準の適用に伴う影響額(51百万円)



## 特別損失の計上について

東日本大震災の発生及び原発事故の影響による市場環境悪化のため、今後のいわき支店の営業活動から生じる損益を見直した結果、特別損失として減損損失650百万円を計上。また、災害による損失130百万円を計上。



### いわき支店(ララシャンスイワキ)

所在地 福島県いわき市中央台高久2-28



震災を理由とした延期及びキャンセル組数(3/12~10/31)

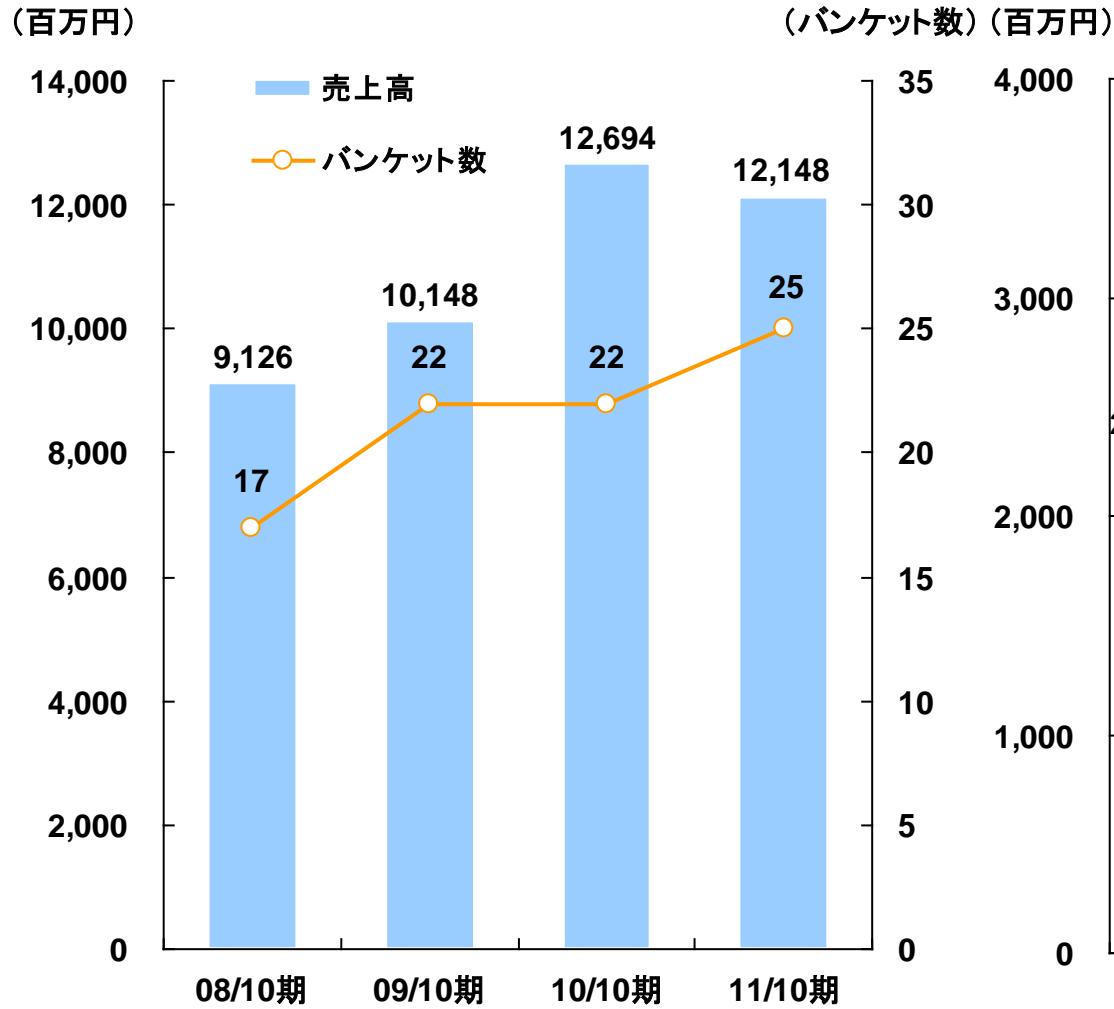
いわき	盛岡	その他	合計
98	15	12	125

# 2011年10月期決算概況(連結)

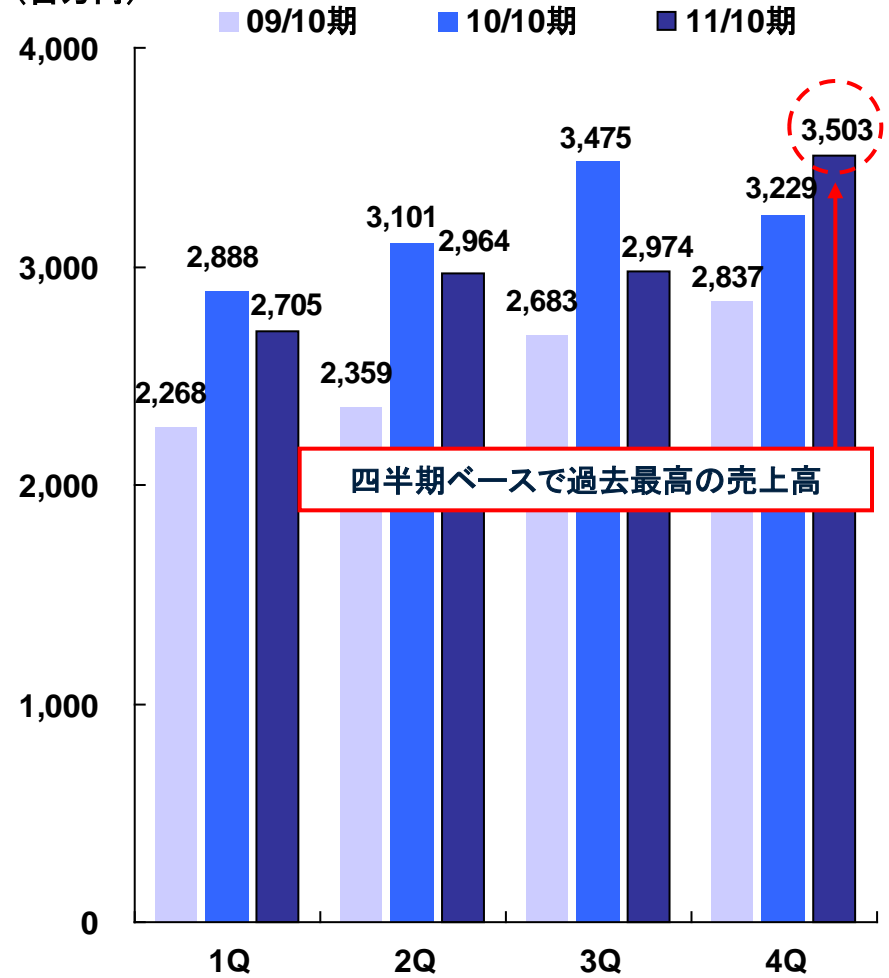
	2010年10月期		2011年10月期					
	金額 (百万円)	構成比 (%)	業績予想 2011.9.13開示	金額 (百万円)	構成比 (%)	前期比		予想比
						増減額 (百万円)	増減率 (%)	増減率 (%)
売上高	12,694	100.0	12,144	12,148	100.0	△546	△4.3	0.0
婚礼事業	12,361	97.4	-	11,823	97.3	△538	△4.4	-
葬儀事業	333	2.6	-	324	2.7	△8	△2.6	-
売上総利益	7,032	55.4	6,651	6,659	54.8	△372	△5.3	0.1
販管費	5,335	42.0	5,291	5,327	43.9	△7	△0.1	0.7
営業利益	1,696	13.4	1,360	1,331	11.0	△365	△21.5	△2.1
経常利益	1,601	12.6	1,273	1,270	10.5	△330	△20.6	△0.2
当期純利益	843	6.6	211	214	1.8	△629	△74.6	1.3
1株当たり 当期純利益(円)	247.35	-	57.26	58.01	-	-	-	-

# 売上高の推移(連結)

## 売上高・バンケット数の推移



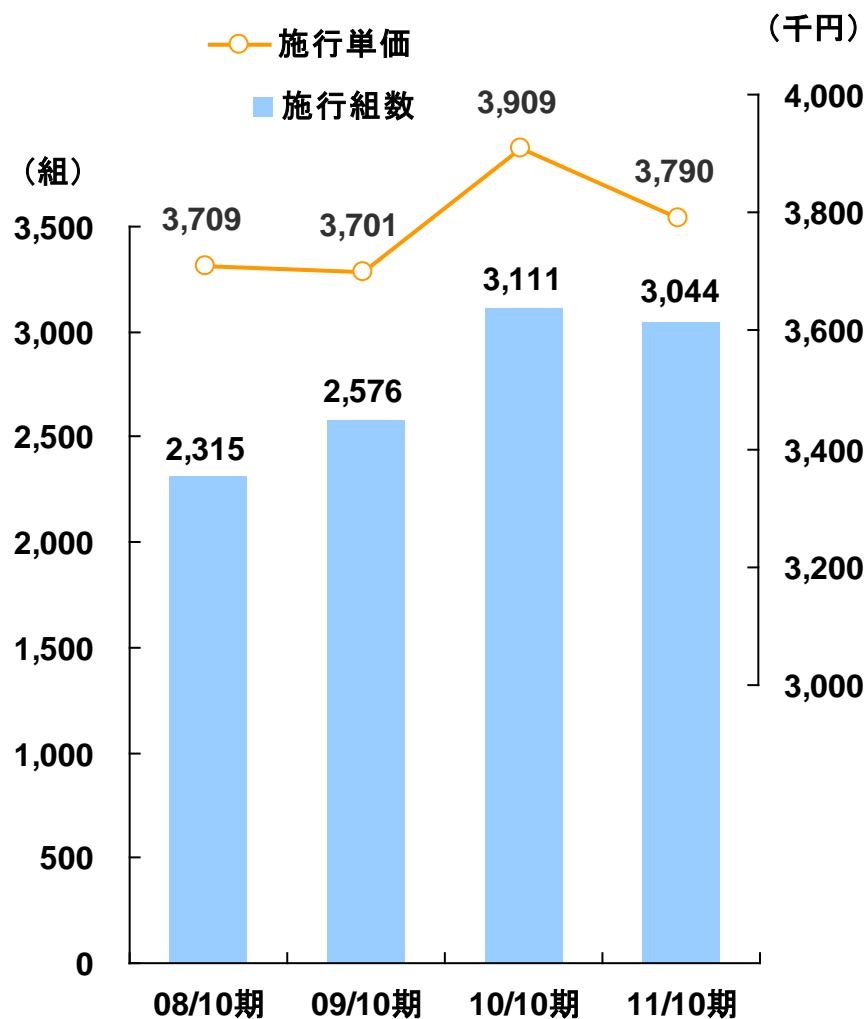
## 売上高の推移(四半期毎)



# 婚礼事業の状況

	10/10期	11/10期	前期比	
			増減	増減率 (%)
婚礼事業売上高 (百万円)	12,361	11,823	△538	△4.4
期末店舗数 (店)	11	14	3	-
施行組数 (組)	3,111	3,044	△67	△2.2
受注組数 (組)	3,062	3,348	286	9.3
受注残組数 (組)	2,193	2,497	304	13.9
施行単価 (千円)	3,909	3,790	△119	△3.1

## 施行組数・施行単価の推移

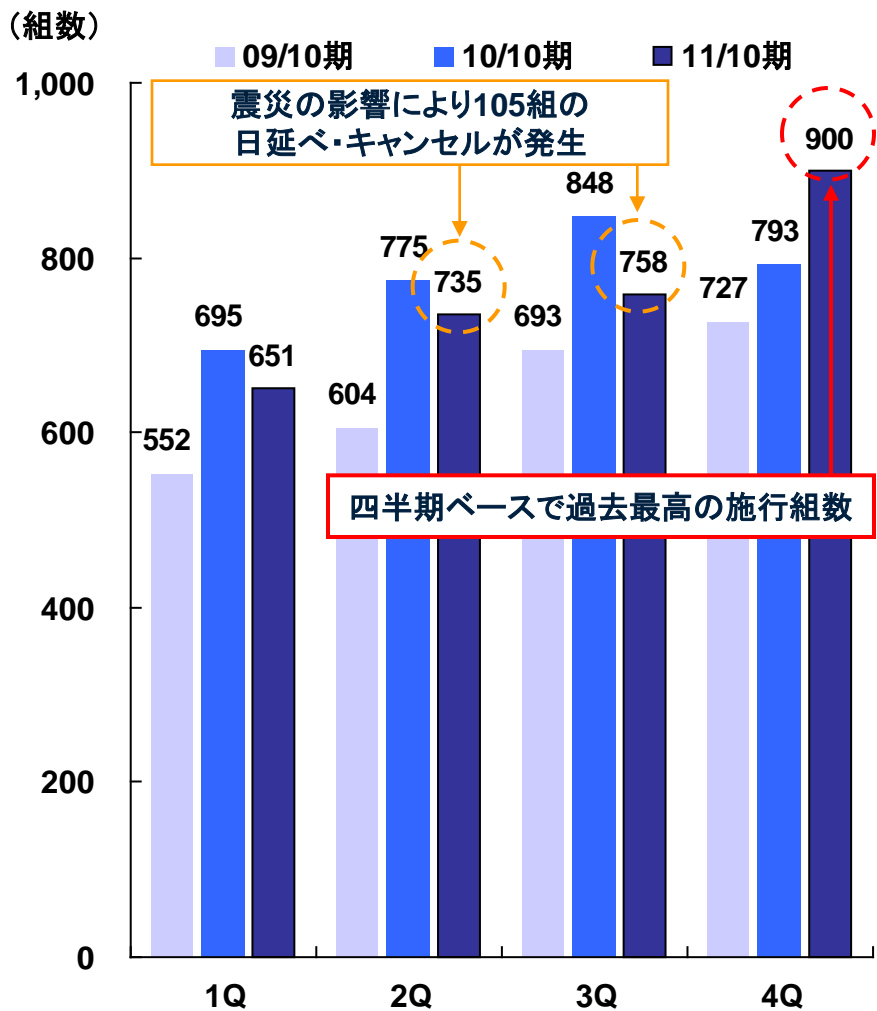


※施行単価の算出に当たっては、「一般宴会」、「キャンセル料」を除外しております。

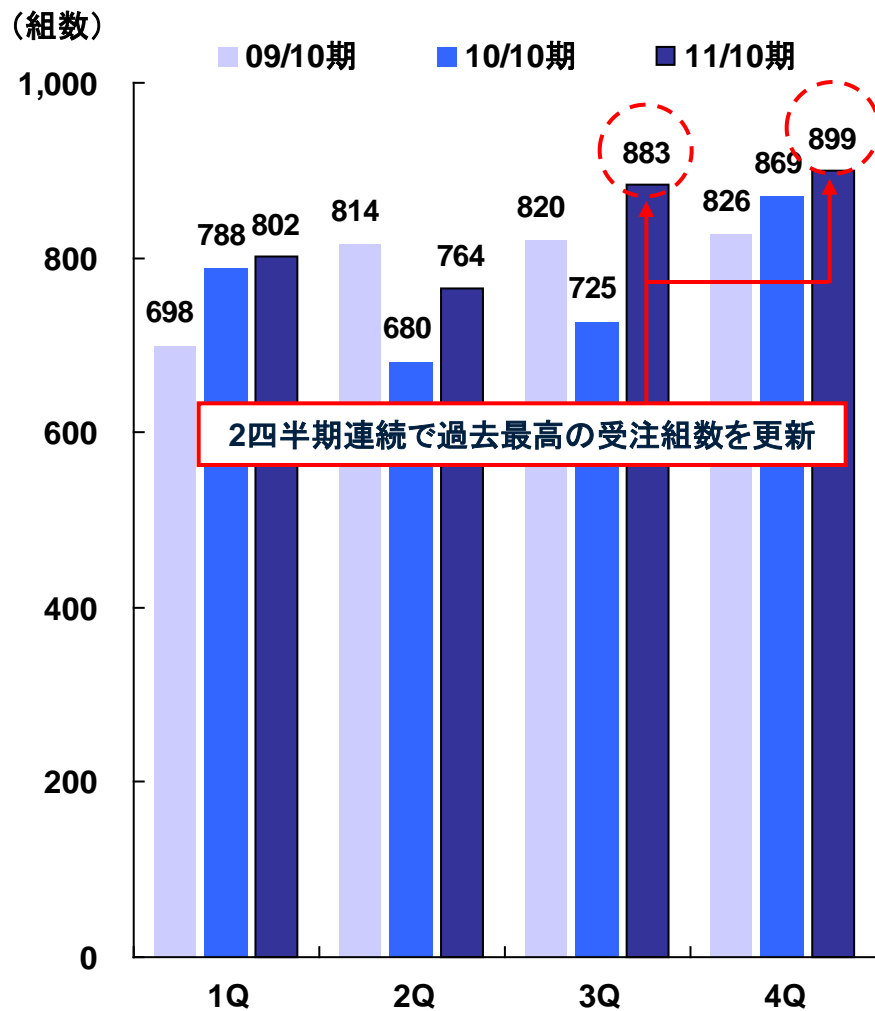


# 施行組数・受注組数の推移(四半期毎)

## 施行組数の推移

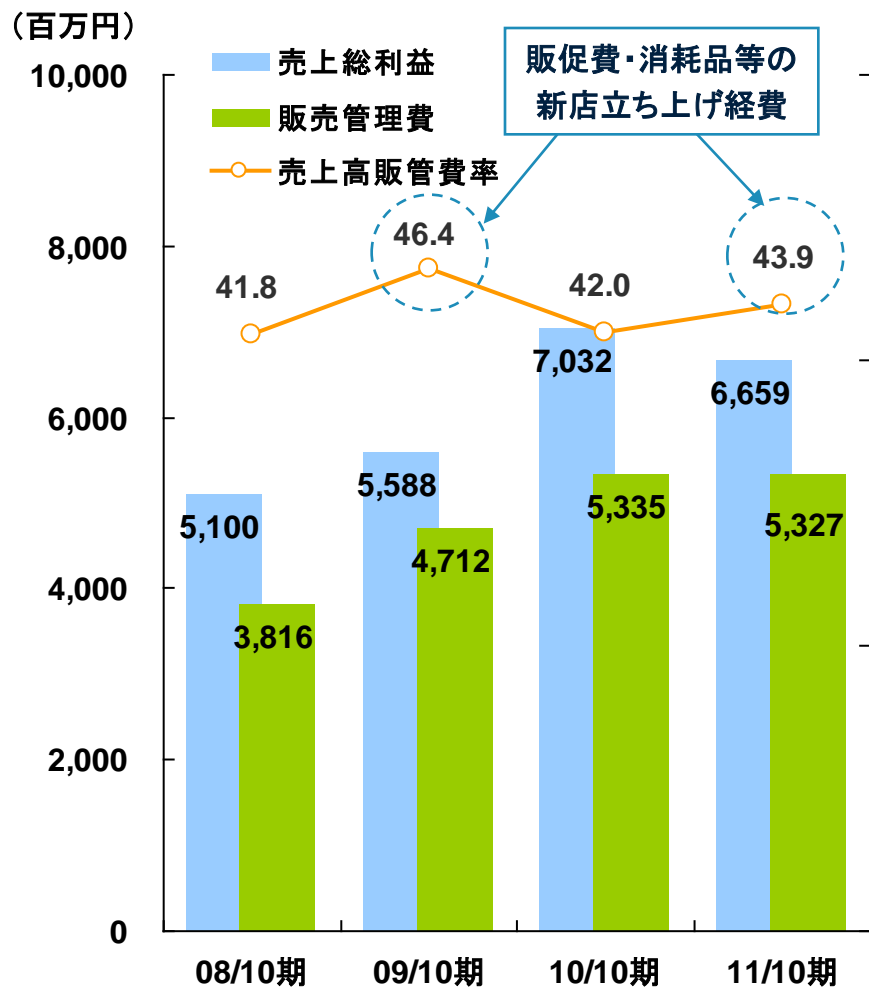


## 受注組数の推移

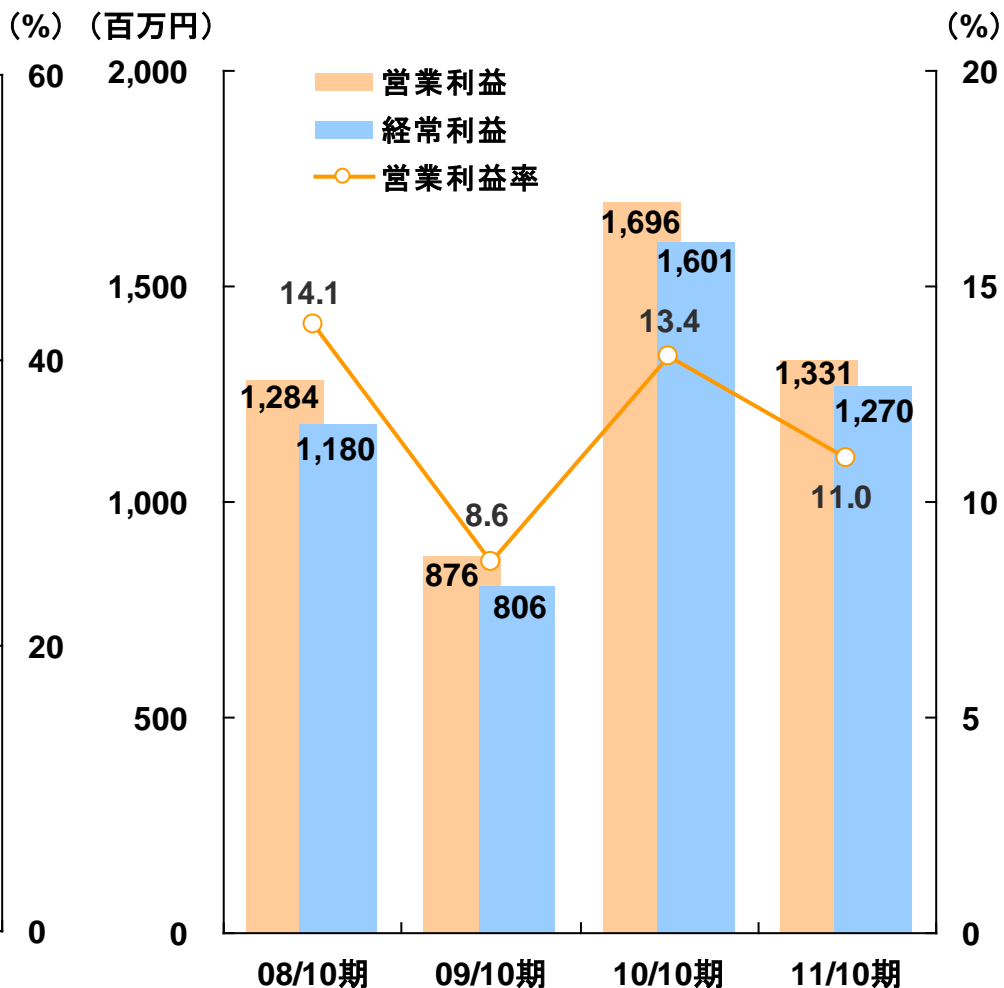


# 売上総利益・営業利益・経常利益の推移

## 売上総利益・販売管理費



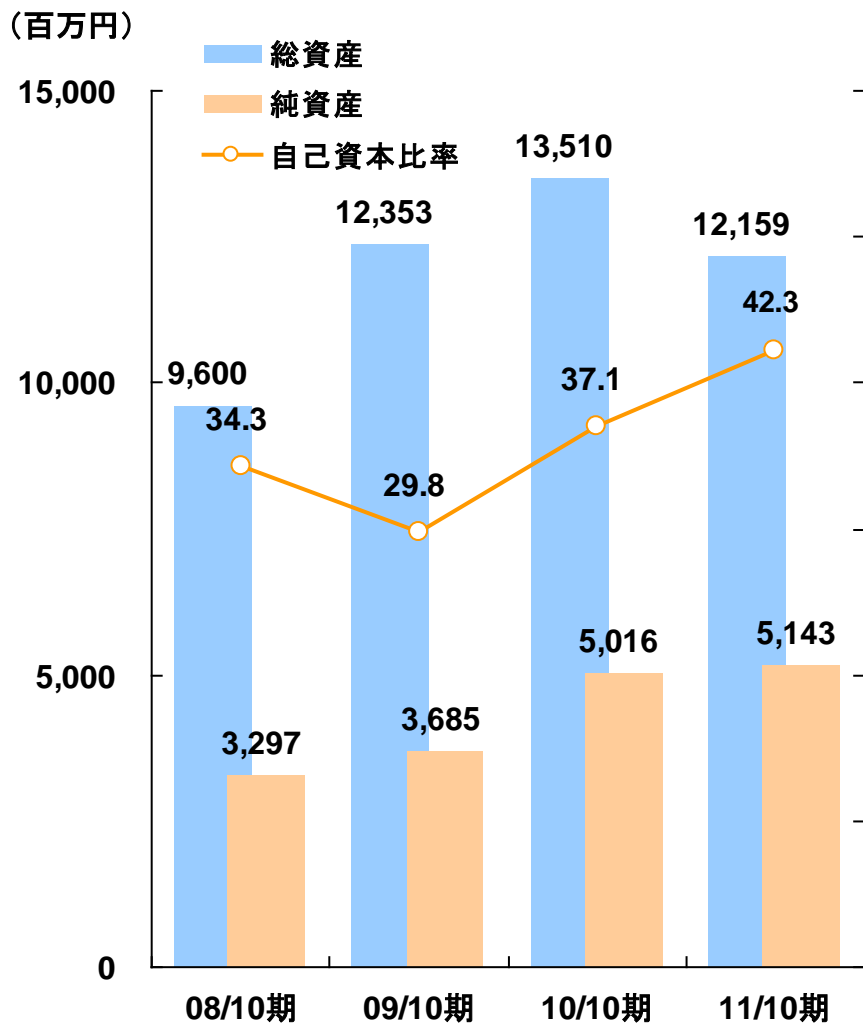
## 営業利益・経常利益



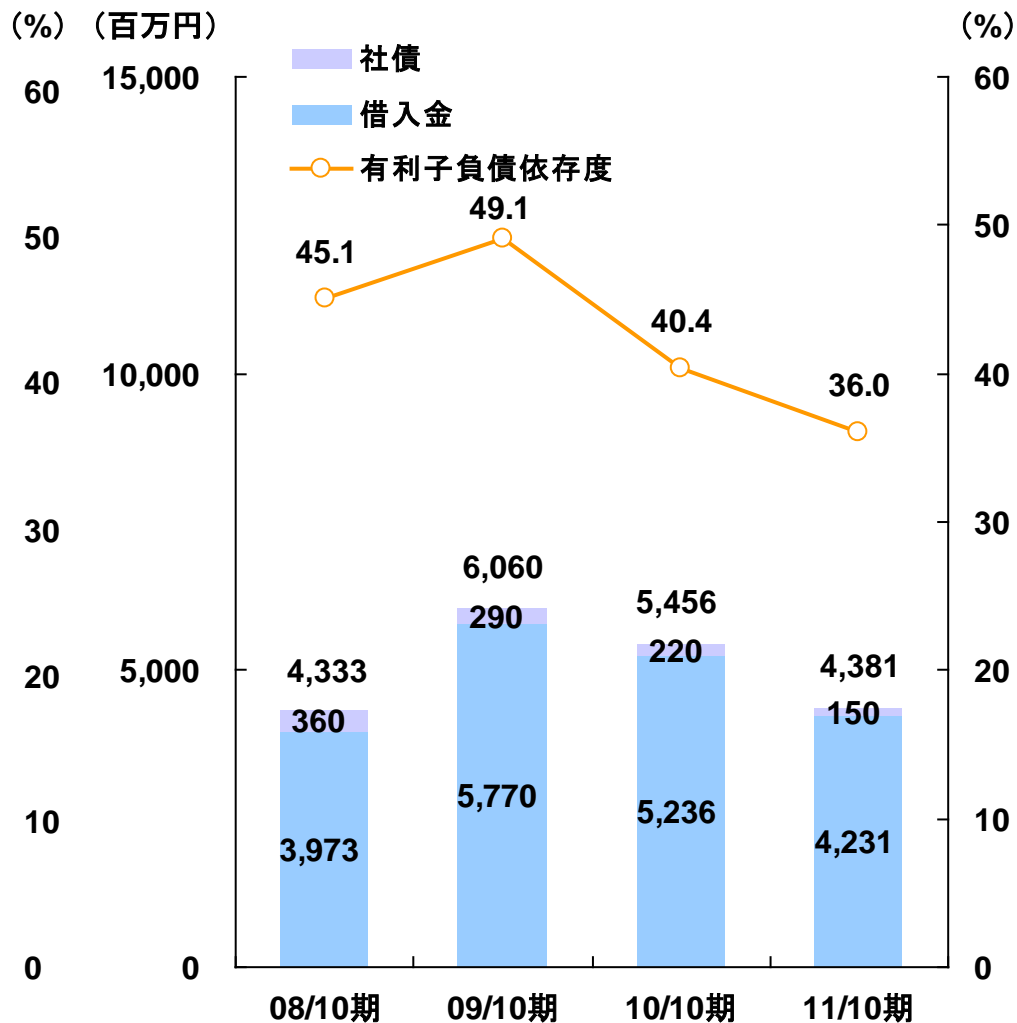
# 貸借対照表の概要(連結)

	2010年10月期末		2011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	4,213	31.2	2,223	18.3	△1,989	現金・預金の減少(△1,945)
(現金・預金)	3,554	26.3	1,609	13.2	△1,945	
(売上債権)	313	2.3	244	2.0	△69	
固定資産	9,297	68.8	9,935	81.7	638	有形固定資産の増加(+250) 繰延税金資産の増加(+344)
(有形固定資産)	8,666	64.1	8,917	73.3	250	オープンした3店舗の取得による増加 いわき支店の固定資産の減損による減少
資産合計	13,510	100.0	12,159	100.0	△1,351	
流動負債	3,859	28.6	3,069	25.2	△790	未払法人税等の減少(△488)
(仕入債務)	609	4.5	638	5.2	28	
(未払法人税等)	676	5.0	188	1.5	△488	
固定負債	4,634	34.3	3,946	32.5	△688	資産除去債務の計上(+270) 長期借入金の返済(△916)、社債の減少(△70)
負債合計	8,494	62.9	7,015	57.7	△1,478	
(有利子負債残高)	5,456	40.4	4,381	36.0	△1,075	
純資産合計	5,016	37.1	5,143	42.3	127	利益剰余金の増加(+214) 配当の実施(△86)
1株当たり純資産(円)	1,355.91	-	1390.43	-	-	

### 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

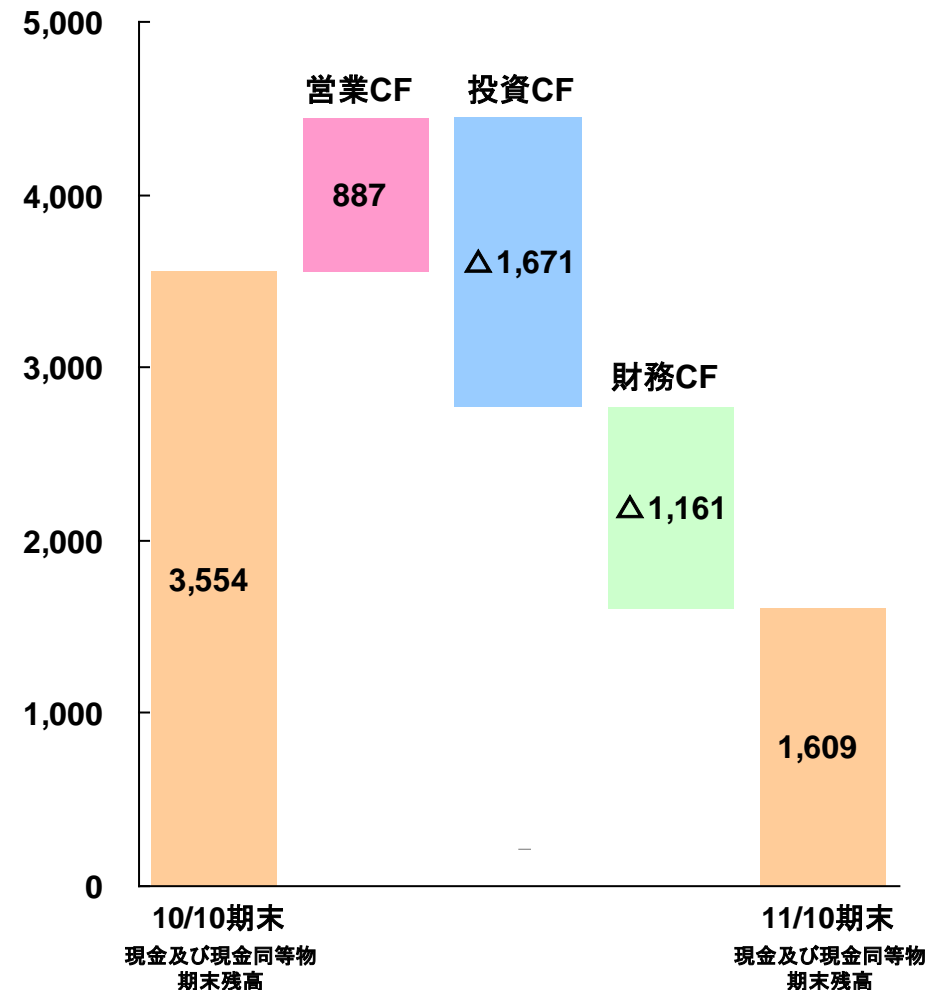
# キャッシュ・フローの状況(連結)

(百万円)

	10/10期	11/10期
<b>営業キャッシュ・フロー</b>	<b>2,602</b>	<b>887</b>
税金等調整前当期純利益	1,589	486
減価償却費	914	877
減損損失	-	650
売上債権の増減額(△は増加)	△131	72
たな卸資産の増減額(△は増加)	39	△10
仕入債務の増減額(△は減少)	44	28
法人税の支払額	△265	△1,067
<b>投資キャッシュ・フロー</b>	<b>△804</b>	<b>△1,671</b>
有形固定資産の取得	△742	△1,602
<b>財務キャッシュ・フロー</b>	<b>△134</b>	<b>△1,161</b>
有利子負債の増減額	△603	△1,075
株式の発行による収入	469	-
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	1,663	△1,945
<b>現金及び現金同等物の期末残高</b>	<b>3,554</b>	<b>1,609</b>

連結キャッシュ・フロー(11/10期)

(百万円)





## Ⅱ. 2012年10月期(通期)連結業績見通し

---



IKK WEDDING

## 新店3店舗の通期寄与に加え、震災からの順調な回復を見込む

### ■ 売上高は13,000百万円(前期比7.0%増)

#### ＜婚礼事業＞

- 前期オープンの3店舗、「キュージーヌ フランセーズ ラ・シャンス」(富山市)「ララシャンスベルアミー」(盛岡市)「スイートヴィラガーデン」(福岡県糟屋郡)の通期稼働が寄与
- 震災の影響を受けた「ララシャンスいわき」(いわき市)は順調に回復
- 施行組数は、11年10月期第3・第4四半期の受注好調を受け、大幅増加を想定  
(11/10期 3,044組 ⇒ 12/10期 3,345組 前期比 301組)
- 施行単価は競合状況及び景気動向を勘案して若干の減少を想定  
(11/10期 3,790千円 ⇒ 12/10期 3,686千円 前期比 △104千円)

### ■ 営業利益は1,700百万円(前期比27.7%増)

### ■ 経常利益は1,630百万円(前期比28.3%増)

### ■ 当期純利益は890百万円(同314.7%増)

- 前期は震災による減損損失650百万円及び災害による損失130百万円を特別損失として計上

## 震災からは順調に回復

### ララシャンスベルアミー(盛岡支店)

2011年10月期

震災による延期・キャンセルは15組



2012年10月期

オープン日の延期があったものの受注は順調

2012年10月期 施行組数予算進捗率 85.0%



### ララシャンスいわき(いわき支店)

2011年10月期

震災による延期・キャンセルは98組



2012年10月期

受注、施行ともに回復傾向

2012年10月期 施行組数予算進捗率 100.7%



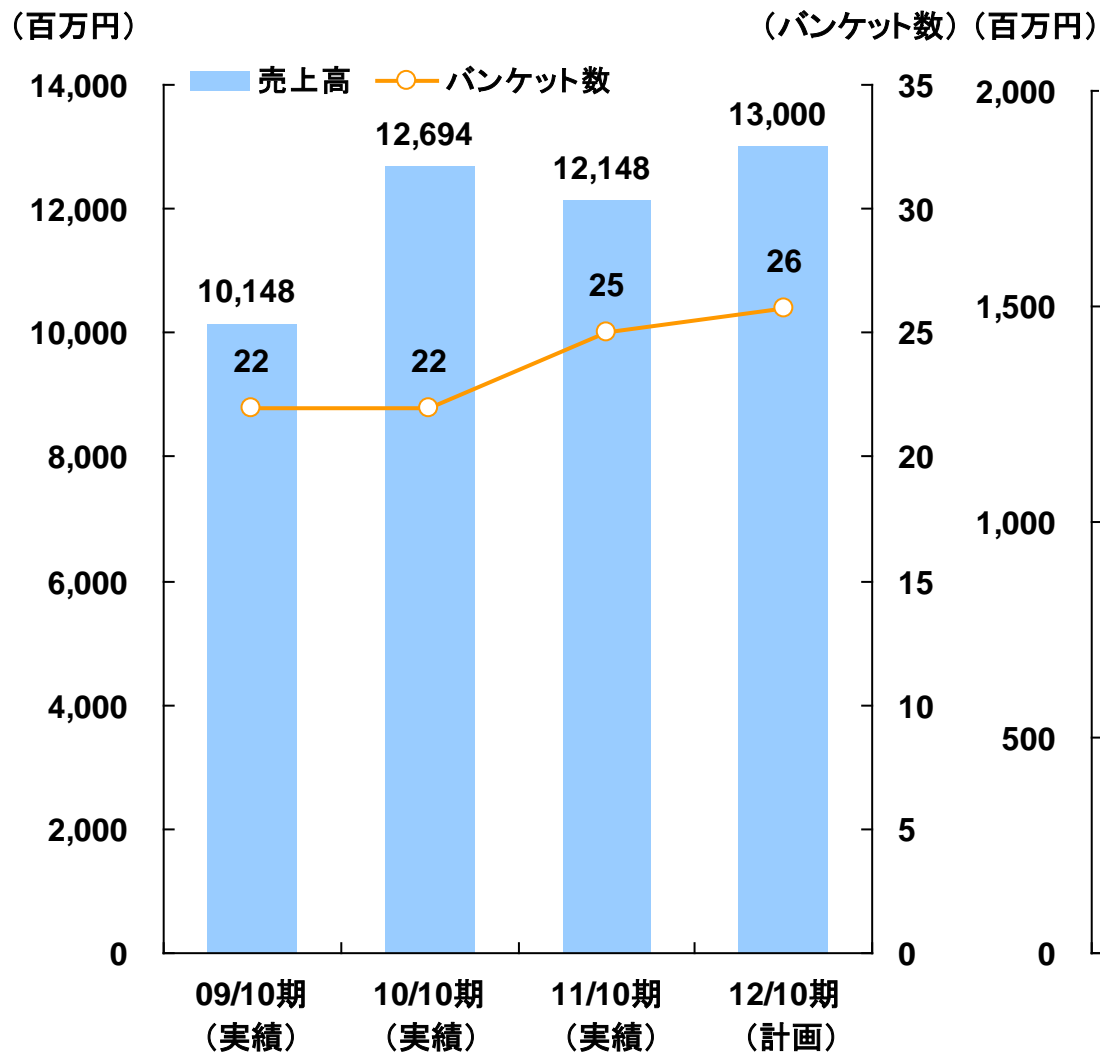
# 2012年10月期業績見通し(連結)

	2011年10月期		2012年10月期 計画			
	金額 (百万円)	構成比 (%)	通期 (百万円)	構成比 (%)	前期比	
					増減額 (百万円)	増減率 (%)
売上高	12,148	100.0	13,000	100.0	851	7.0
売上総利益	6,659	54.8	7,175	55.2	515	7.7
販管費	5,327	43.9	5,475	42.1	147	2.8
営業利益	1,331	11.0	1,700	13.1	368	27.7
経常利益	1,270	10.5	1,630	12.5	359	28.3
当期純利益	214	1.8	890	6.8	675	314.7
1株当たり 当期純利益(円)	58.01	-	240.58	-	-	-

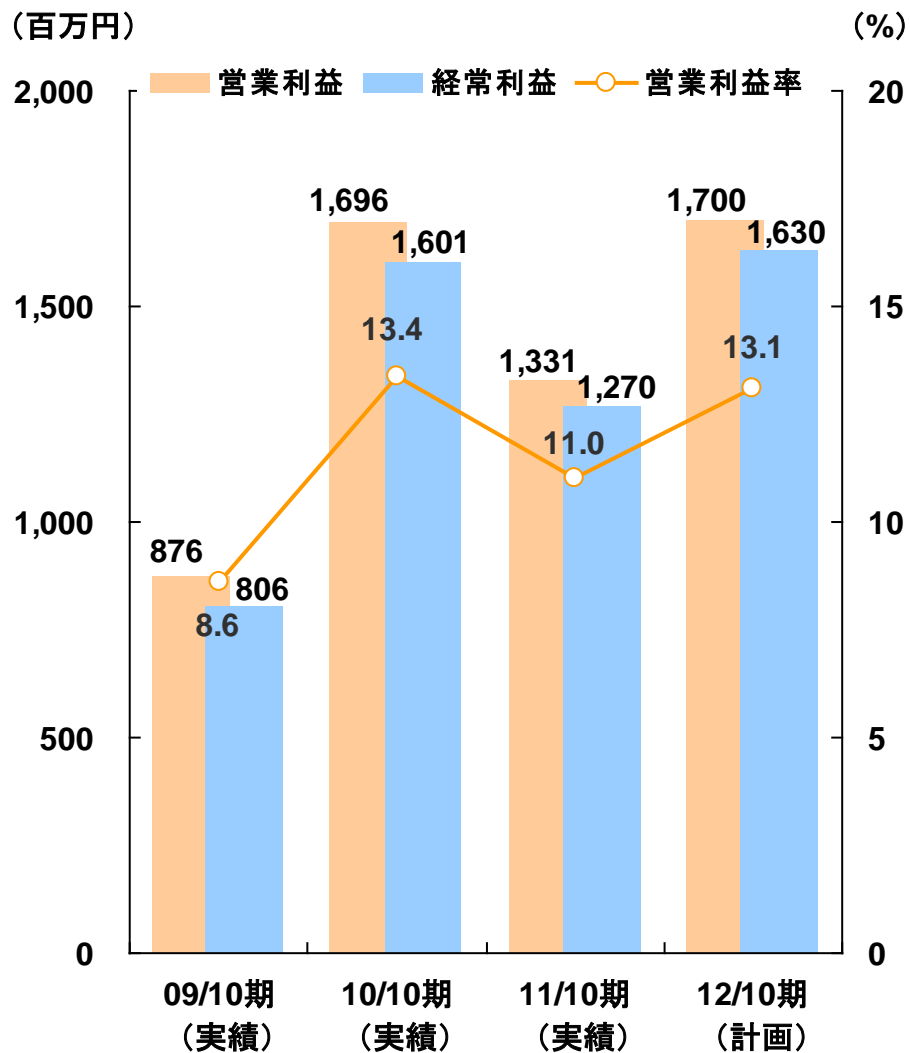


# 売上高・営業利益・経常利益の見通し(連結)

## 売上高・バンケット数の推移



## 営業利益・経常利益





# 出店計画・施行組数、設備投資・減価償却費の見通し

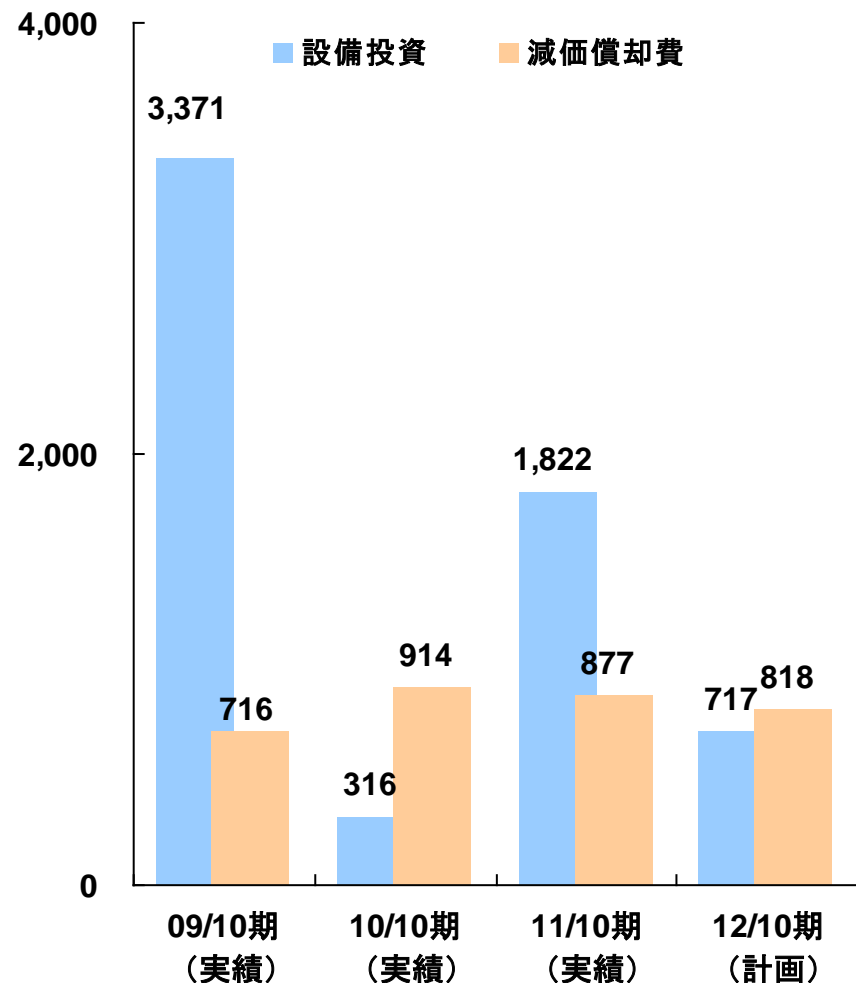
	11/10期 (実績)	12/10期 (計画)	増減
期末店舗数	14	14	0
婚礼施設 3バンケット	4	5	+1
婚礼施設 2バンケット	3	2	△1
婚礼施設 1バンケット	6	6	0
レストラン 1バンケット	1	1	0
バンケット数	25	26	+1
施行組数(組)	3,044	3,345	301

(百万円)

	11/10期 (実績)	12/10期 (計画)	増減
設備投資	1,822	717	△1,105
減価償却費	877	818	△59

## 設備投資・減価償却費

(百万円)



## 12/10期は6.5円の増配を計画

- 経営成績に応じた配当を実施
- 業績の回復を見込み、増配を計画
- 安定成長とともに株主還元を強化

	配当金(円)	配当性向(%)
10/10期(実績)	23.5	9.5
11/10期(実績)	23.5	40.5
12/10期(計画)	30.0	12.5

## Ⅲ. 今期の取り組み

---



IKK WEDDING

1. ララシヤンス太陽の丘(金沢市)に独立型のチャペルとバンケットを増設

2. 5店舗をリニューアルし、既存店のクオリティの強化に注力

3. 2011年9月にオープンした再生型婚礼施設「スイートヴィラガーデン」の仕組みの構築に注力

## ラシャンス太陽の丘(金沢市)に水上チャペル・バンケットを増設

- 新たな顧客層を開拓するため、増設を決定(2012年秋オープン)
- 1チャペル、1バンケットを増設
- 「アイランドリゾート」をテーマに、新たなコンセプトを追加

海に浮かぶ緑豊かなプライベートアイランド (独立型水上チャペル／水上バンケットを増設)





## デザインコンセプトを改良し、新たな市場開拓に取り組む

### ■ 投資額約50百万円をかけ、市場の変化に対応した改装に着手

#### ララシャンス迎賓館(伊万里市)

迎賓館3Fにオープンキッチンを設置

2012年7～8月

#### ララシャンスベルアミー(鳥栖市)

ラウンジ全面リニューアル

2012年1月

ガーデンリニューアル

2012年8月

#### ララシャンス博多の森(福岡市)

会場の大規模リニューアル

2012年8月

#### キャナルサイドララシャンス(富山市)

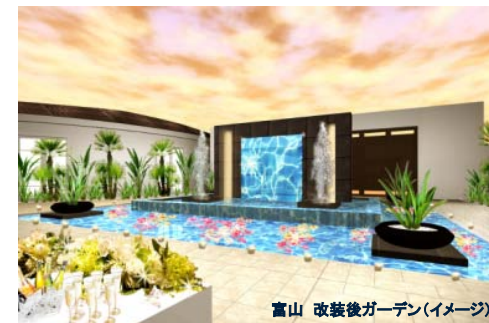
ガーデンリニューアル

2012年8月

#### ララシャンス迎賓館(大分市)

ラウンジまたはガーデンリニューアル

2012年8月



## 再生型婚礼施設「スイート ヴィラ ガーデン」の本格展開

- 当社グループが初めて手掛ける再生型ゲスト・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200百万円

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)



# 立地戦略に重点を置いた堅実な店舗展開

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”

出店候補地の選別

人口15万人以上の都市(157都市)を出店候補地として選別

重点都市の選定

競合状況・披露宴施行の流出入状況を勘案し  
重点都市を選定

物件情報  
約625件/年

綿密な現地調査

立地条件(交通アクセス・自然環境等)・商圈動向・競合動向等の調査

経営会議の審議

コンセプト・設備投資内容等、投資採算の観点から妥当性を評価

取締役会の承認

最終決定

新規出店  
1~3店舗/年

戦略的立地の観点で厳選の結果  
“地方都市”中心の出店



# 出店地域毎に最適な施設構成・規模を選択

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 40.0万人)

### 高知



ララシャンズ迎賓館

(高知市 33.9万人)

### 福岡



スイートヴィラガーデン

(糟屋郡 21.3万人)

### 宮崎



プレジール迎賓館

(宮崎市 40.0万人)

### 富山



キュージョイヌ フランスーズ ランシャンズ

(富山市 41.7万人)

### 大分



ララシャンズ迎賓館

(大分市 47.0万人)

### 盛岡



ララシャンズベルアミー

(盛岡市 29.1万人)

## 2バンケット

2012年秋3バンケットへ

### 金沢



ララシャンズ太陽の丘

(金沢市 44.4万人)

### いわき



ララシャンズいわき

(いわき市 34.9万人)

### 福井



ララシャンズベルアミー

(福井市 26.5万人)

## 3バンケット

### 福岡



ララシャンズ博多の森

(福岡市 139.6万人)

### 富山



チャンネルサイドララシャンズ

(富山市 41.7万人)

### 鳥栖



ララシャンズベルアミー

(鳥栖市 6.7万人)

### 伊万里



ララシャンズ迎賓館

(伊万里市 5.8万人)

( )内は当社出店都市人口 出所: 国土地理協会「平成22年住民基本台帳人口要覧」より

## IV. ご参考：会社概要・事業の特徴、業界動向

---



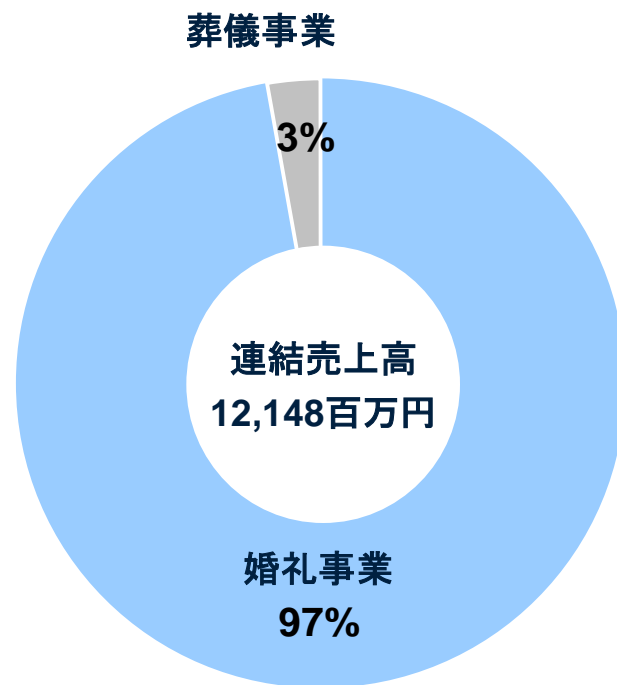
IKK WEDDING



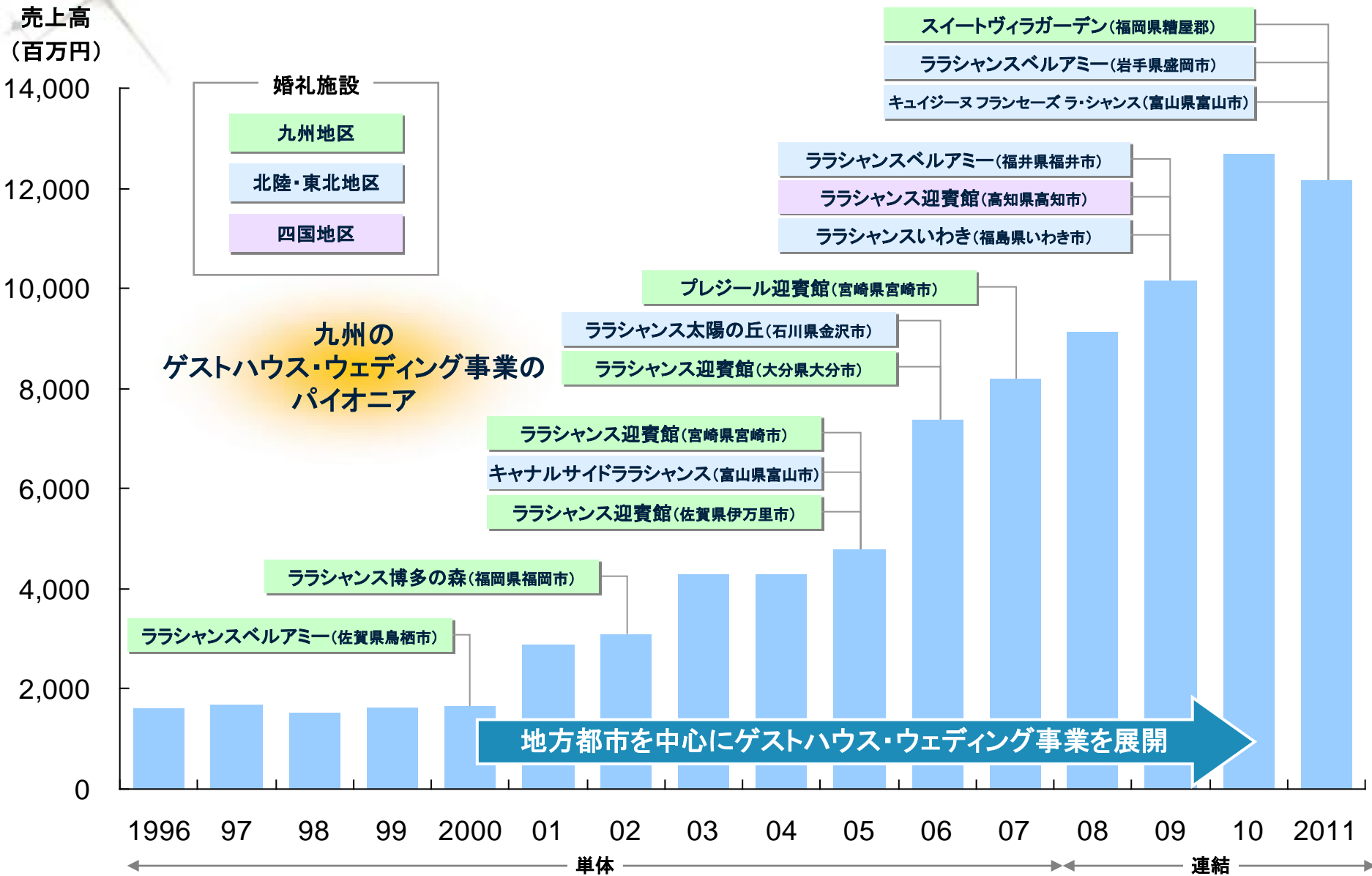
## 会社概要(2011年10月末時点)

## 事業別売上高構成(2011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	336百万円
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	496名(連結)、470名(単体)



# アイ・ケイ・ケイの歩み



# 九州を基盤として12都市に14店舗を展開

九州・北陸・四国地区など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



ララシャンズ博多の森



スイートヴィラガーデン



ララシャンズベルアミー



ララシャンズいわき



ララシャンズ迎賓館



キューゼンヌフランセーズラ・シャンズ



ララシャンズベルアミー



キャナルサイドララシャンズ



ララシャンズ迎賓館



ララシャンズ太陽の丘



ララシャンズ迎賓館



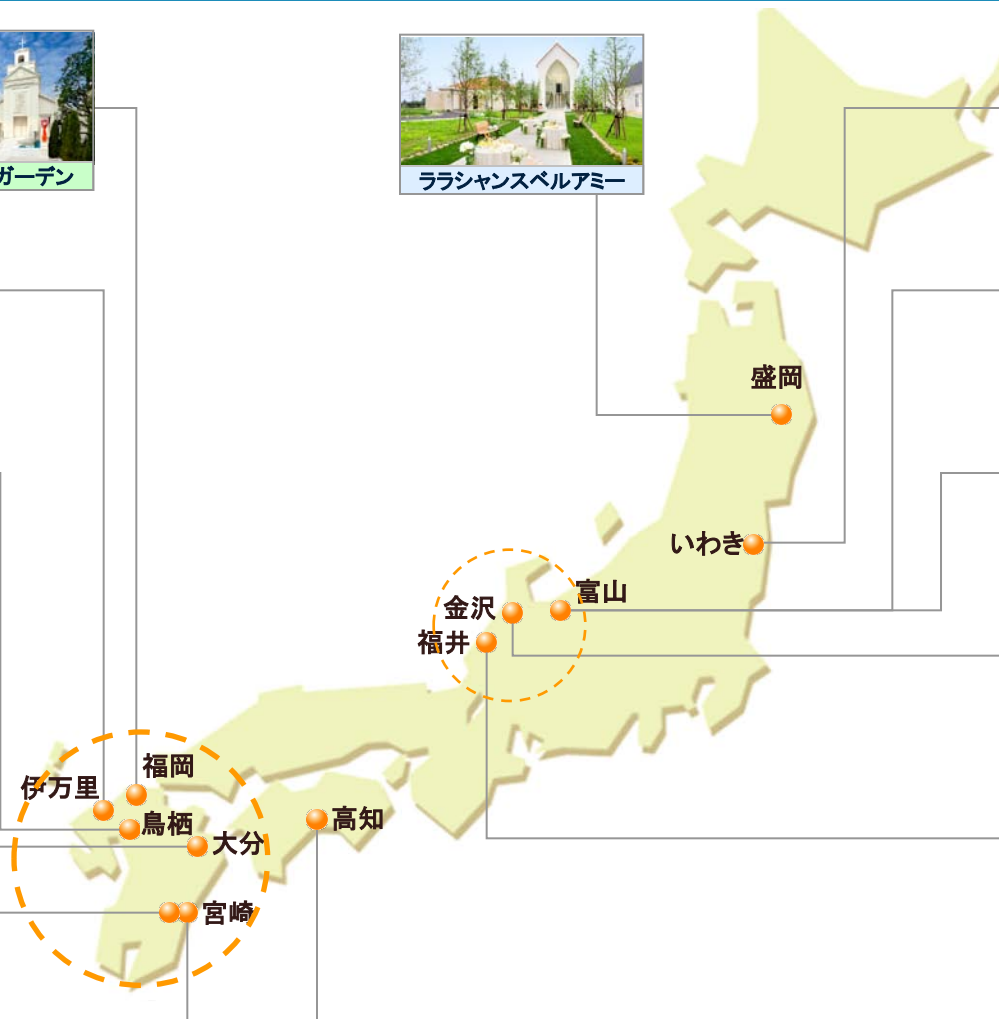
ララシャンズベルアミー



プレジール迎賓館



ララシャンズ迎賓館



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

長期ビジョン

顧客満足度日本一  
世界のウェディング企業

信念

お客さまの感動のために！

経営理念

- 一. 誠実・信用・信頼
- 一. 私たちは、お客さまの感動のために、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、お客さまの感動のために、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



# それぞれの地域に合わせたオンリーワンの婚礼施設

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

コンクリートの塊のなかではなく、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





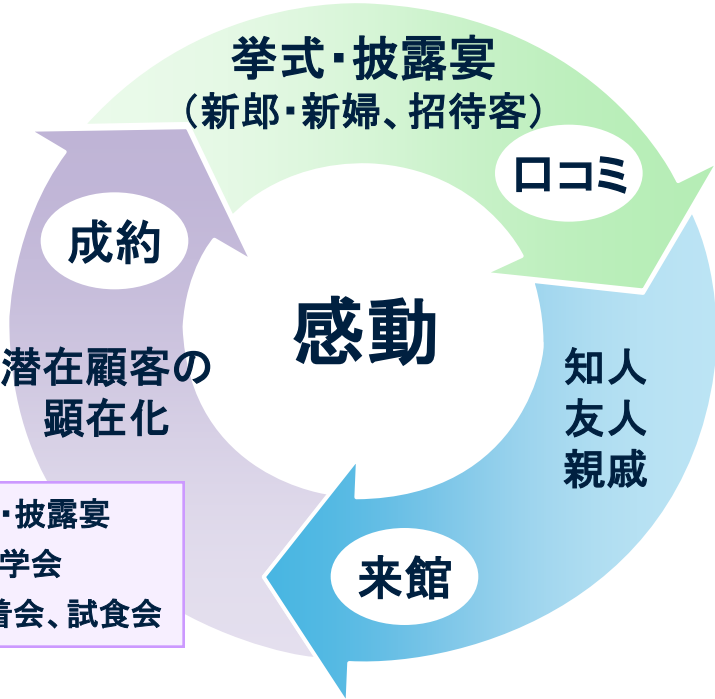
# 地域に根ざし、地域に愛されるアイ・ケイ・ケイブランド

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



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

世界大会で活躍したメダリストが複数名在籍





## 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など、高い付加価値とさらなる喜び、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年パティシエの世界カップに出場「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

## 料理、写真、プランニングの3部門で受賞

- 料理部門:「メニューグランプリ」で決勝進出、アンダー25 部門でグランプリを受賞
- 写真部門:「ウェディングフォト・アワード2011」において、ベストショット部門の金賞を受賞
- プランニング部門:「グッドウェディングアワード2011」において、1作品がソウル賞を受賞

▼ 金賞「憧れのお嫁さん」撮影:山下彩



▲ソウル賞「そう(プランナー:古城香)」

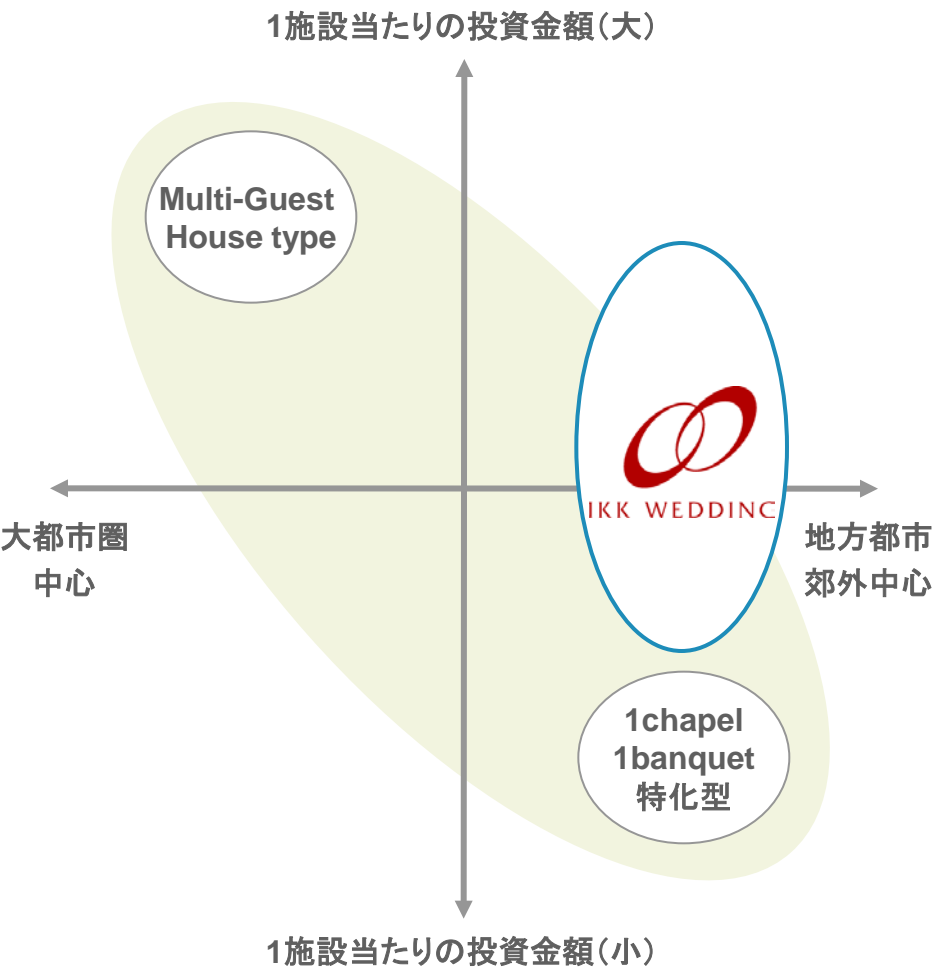


▲「ISO22000:2005」の認証取得(2009年8月)

- 日経レストラン主催の「メニューグランプリ」において、料理部門で決勝進出、アンダー25 部門でグランプリを受賞。
- 2011年6月2日、プロメディア主催の「ウェディングフォト・アワード2011」でIKKのフォトグラファーが撮影した「憧れのお嫁さん」と「おじいちゃんの家で」がベストショット部門の金賞を受賞。
- ブライダル総研が主催する「グッドウェディングアワード2011」の最終審査が2011年8月1日に行われ、当社の2作品が最終選考の8作品に選ばれ、1作品がソウル賞を受賞。

# 成長ポテンシャルの高い地方都市を中心に展開

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



	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



# 長期にわたって安定的な店舗運営

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

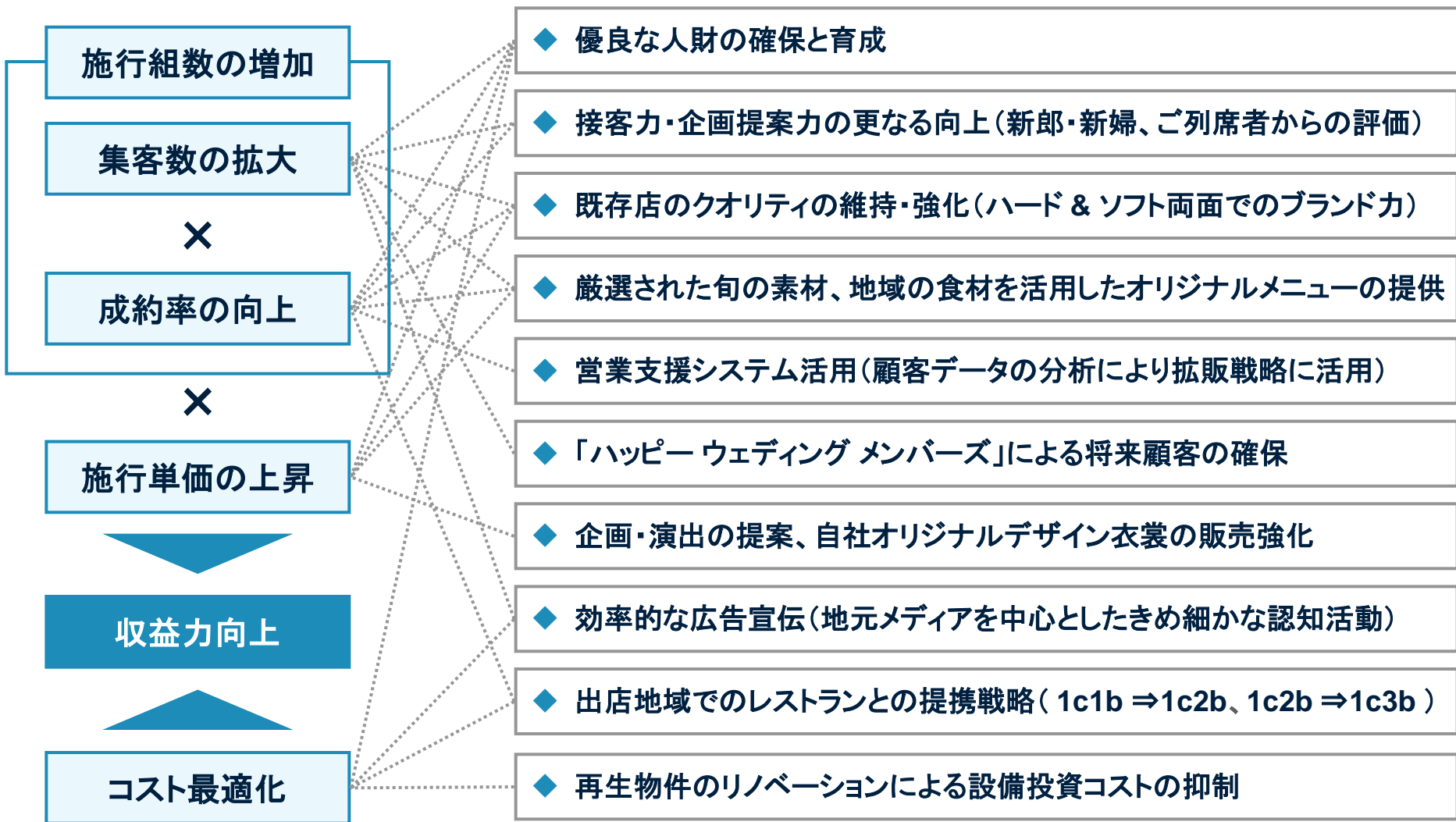
自然溢れるガーデン  
アットホームな雰囲気

お二人の個性を表現した  
自由な演出



# 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





# 食の安全確保と品質管理の徹底

ホテル業界・婚礼業界初！ 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）の作成および運用に注力

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

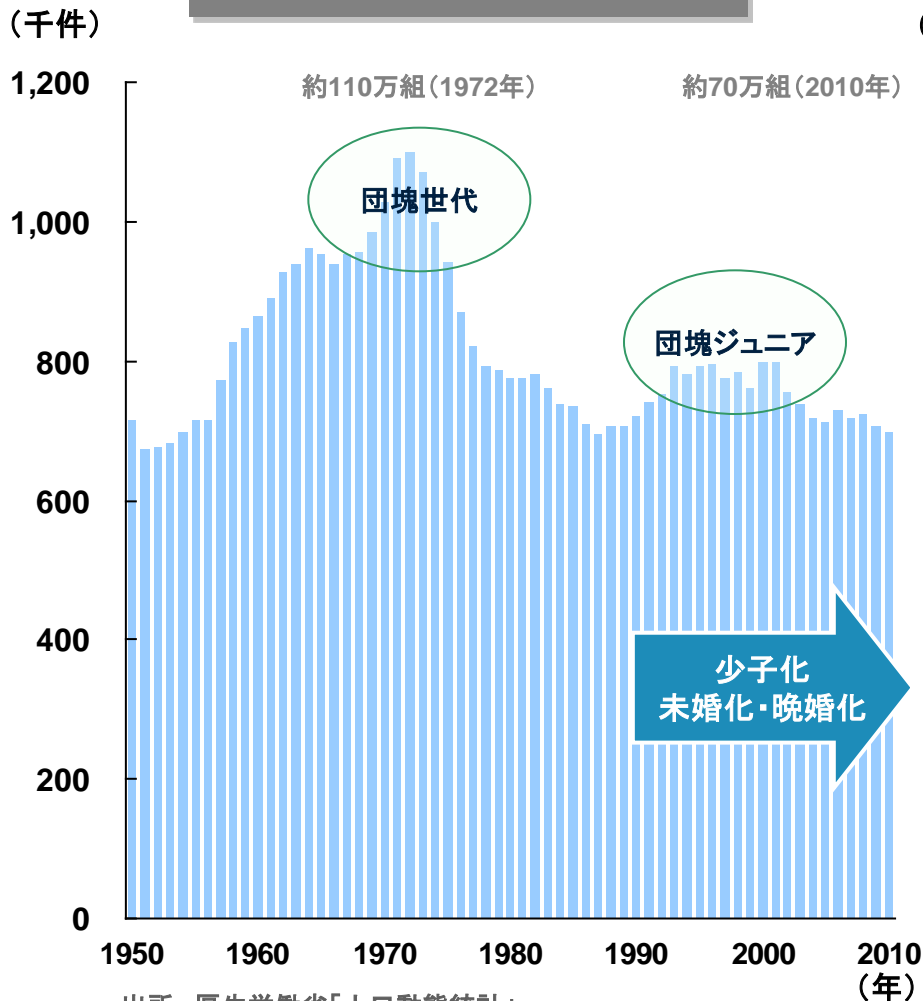
- ◆ 安全な食材・食品を仕入れるために仕入先への製品仕様書を要求
- ◆ 安全な料理を提供するために調理プロセスを徹底的に管理し、継続的に記録
- ◆ スタッフ全員が構築したFSMSの管理の水準を厳守
- ◆ 「ララシャンス博多の森」の3施設において「ISO22000:2005」の認証取得（2009年8月）
- ◆ 同施設以外の全店舗にもFSMSの管理水準を展開



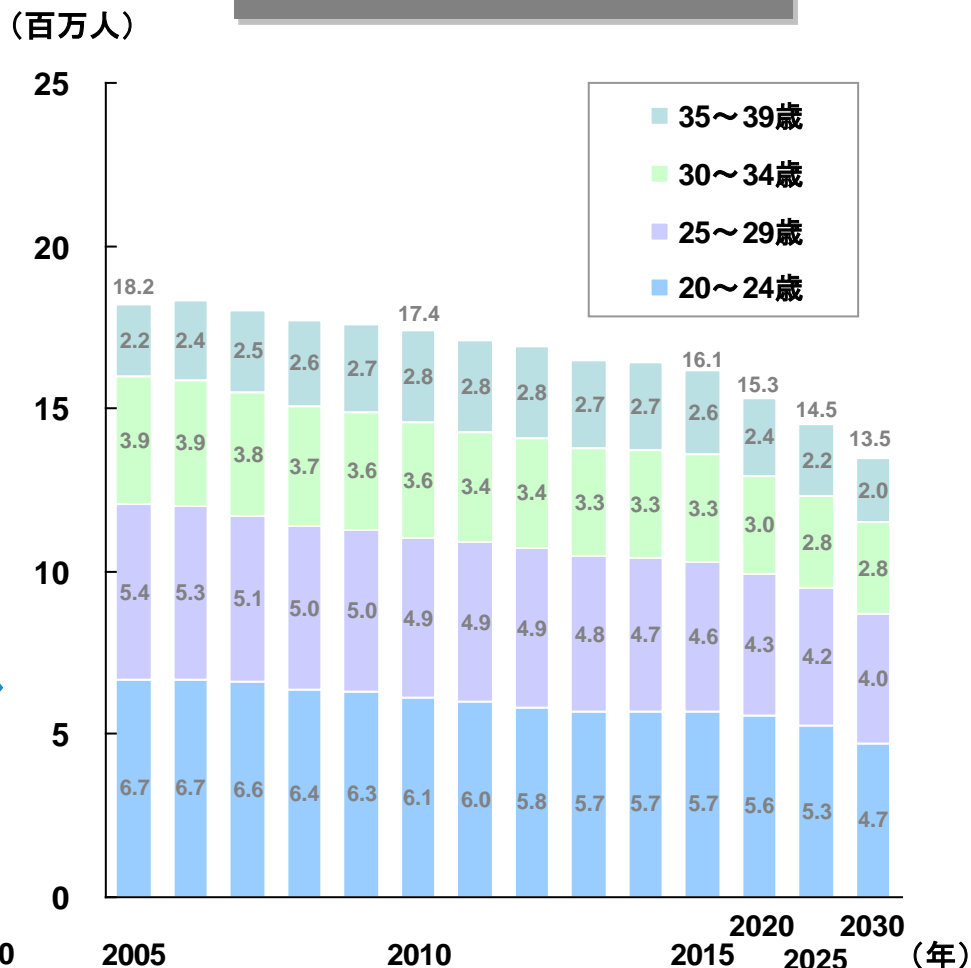
# ブライダル市場の動向①

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



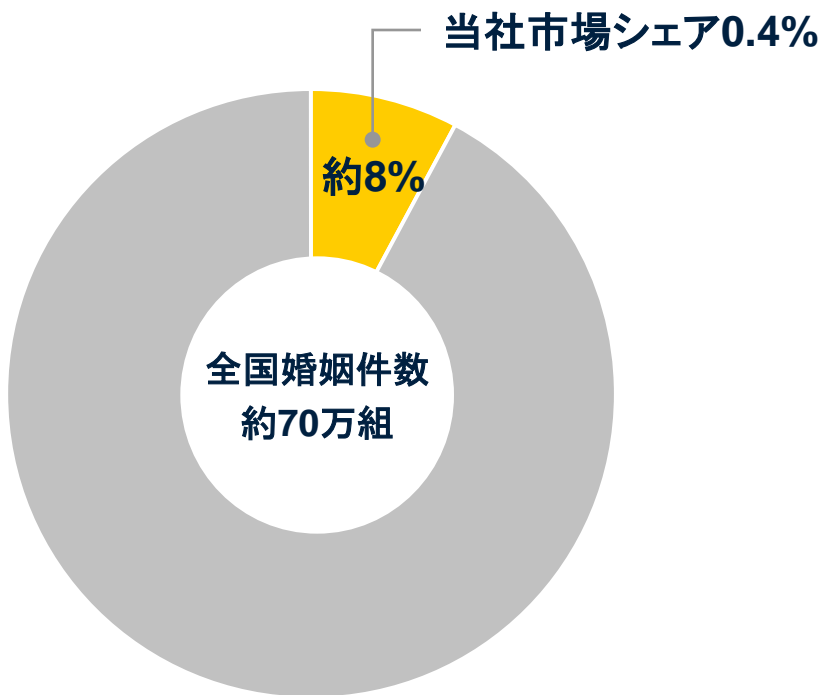
結婚適齢期人口の推移・予想



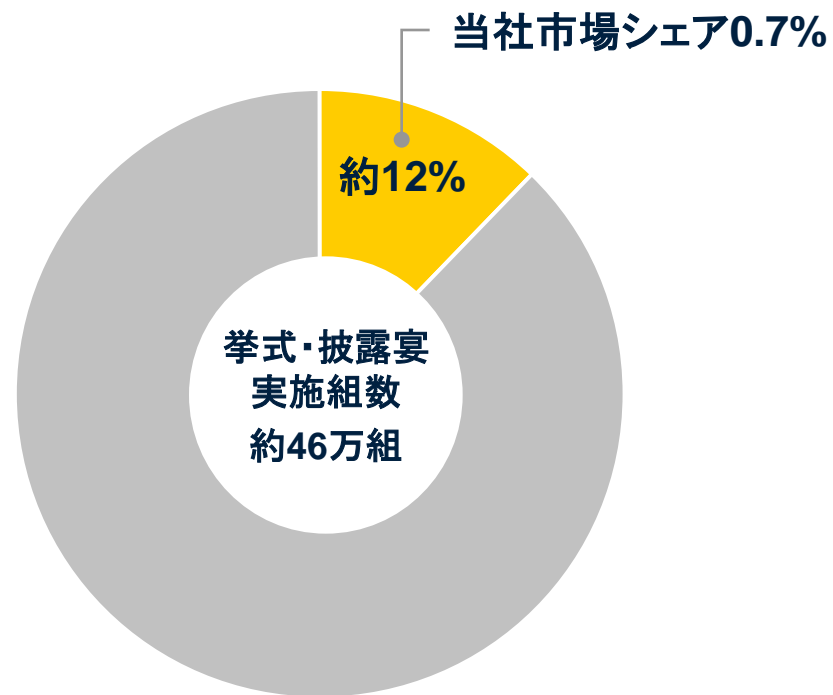
# ブライダル市場の動向②

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



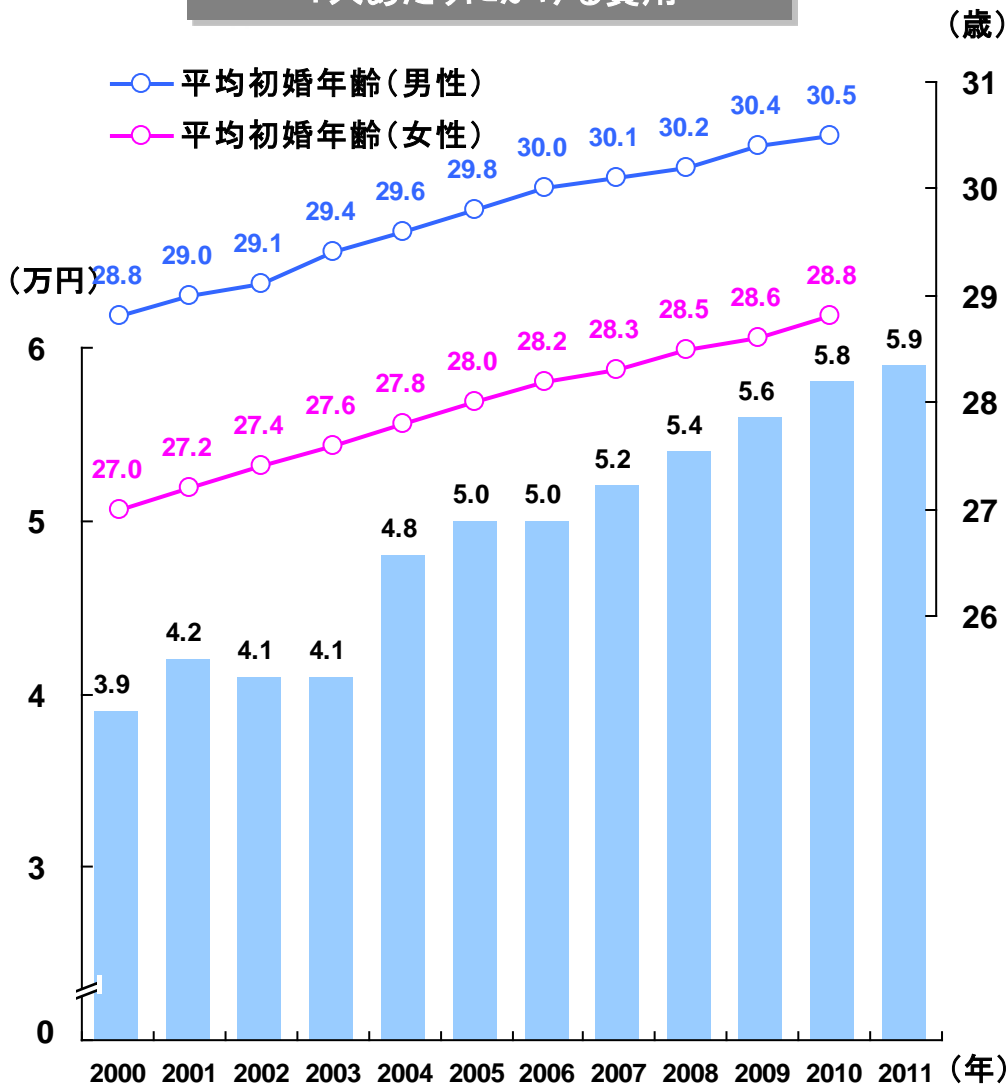
挙式・披露宴実施組数に占める  
上場6社合計の施行組数シェア



※当社、ワタベウェディング㈱、㈱テイクアンドギヴニーズ、㈱ベストブライダル、㈱ノバレーゼ、㈱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

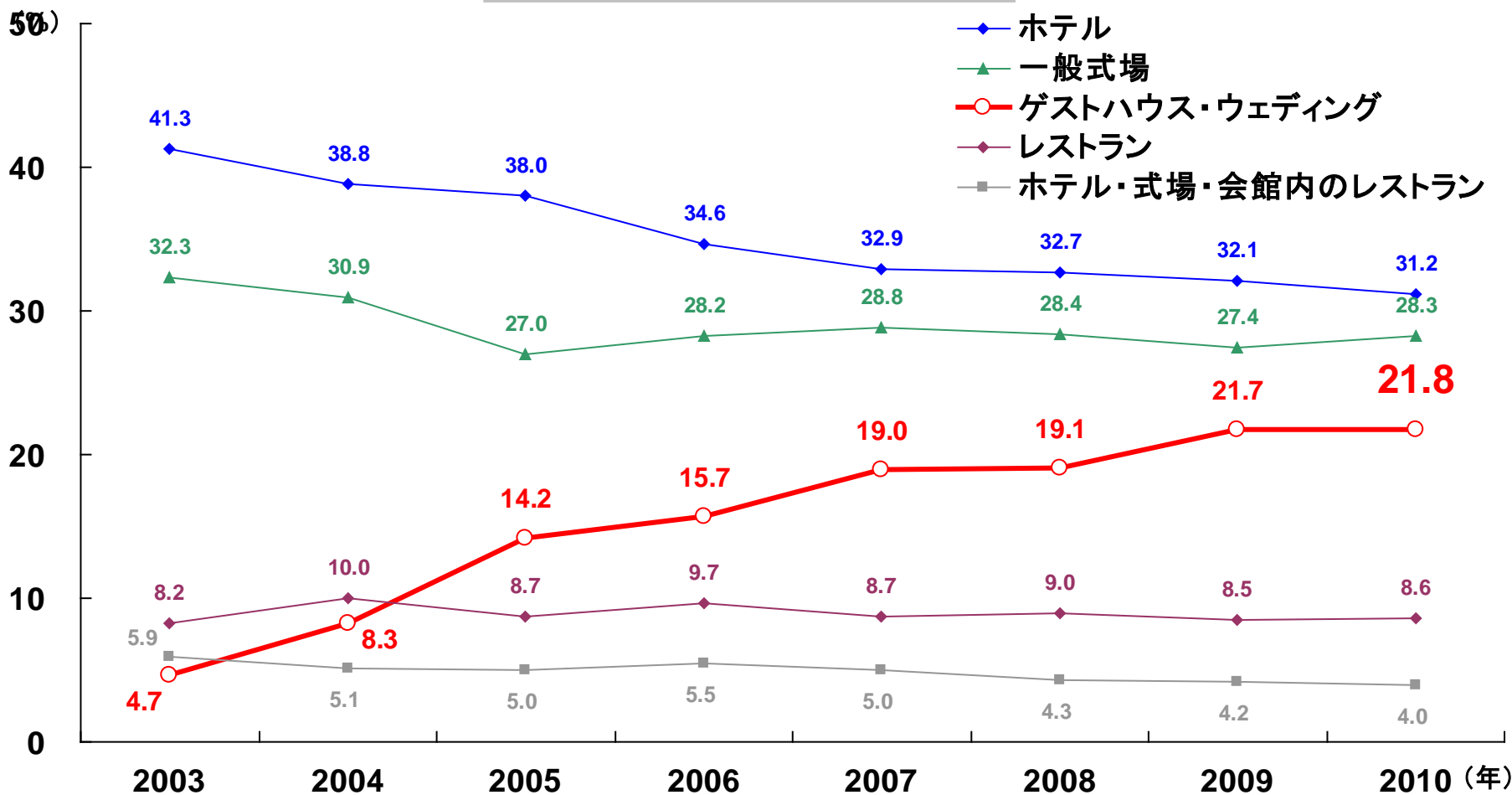
招待客1人あたりにかける費用は年々増加  
(2000年比で約1.5倍に増加)

出所：ゼクシィ「結婚トレンド調査2011」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22年人口動態統計」

# 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2010」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、事業計画などに関する将来的予測を示す記述およ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およ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、他社との競合状況などの潜在的リスクや不確実な要因も含まれています。その為、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・政治情勢など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>