



2012年10月期 第2四半期決算説明会

アイ・ケイ・ケイ株式会社
(証券コード:2198 東証2部)

I. 2012年10月期 第2四半期連結決算概況

2012年10月期 第2四半期決算のポイント①	3
2012年10月期 第2四半期決算のポイント②	4
2012年10月期 第2四半期決算概況	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 業績見通し	14
業績予想の修正について	15
売上高・営業利益・経常利益の見通し	16
出店計画・施行組数、設備投資・減価償却費の見通し	17
株式分割・配当について	18

III. 今期の取り組み

今期の取り組み	20
婚礼施設の増設	21
既存店のクオリティの維持・強化	22
第2ブランドの仕組みを構築	23
Topics 就職人気企業ランキングで上位躍進	24

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	26
業界動向	38

I . 2012年10月期 第2四半期決算概況



IKK WEDDING

震災からの想定以上の回復及び新店寄与。当初予想から上方修正

- 売上高は6,400百万円（前年同期比12.9%増、当初計画比3.7%増）
＜婚礼事業：売上高6,247百万円＞
 - 前連結会計年度にオープンした「富山支店レストラン」、「盛岡支店」が好調に推移
 - 震災の影響により業績回復が懸念された「いわき支店」が想定以上に好転
 - 施行単価は3,797千円（前年同期比2.0%減、当初計画比2.9%増）

- 営業利益は841百万円（前年同期比68.5%増、当初計画比18.6%増）
 - 売上高増加により、売上総利益が増加
 - 営業利益率は前年同期比4.4ポイント上昇し、13.2%へ
- 経常利益は789百万円（前年同期比67.7%増、当初計画比19.7%増）
- 当期純利益は339百万円（前年同期比137.9%増、当初計画比5.7%減）
 - 法人税率引き下げに関連する法律公布に伴う繰延税金資産の一部取り崩し

東日本大震災の影響から想定以上に回復

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

震災以降、想定を上回る回復

第2四半期末 施行組数予算進捗率 **140%**



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

受注が好調に推移

第2四半期末 施行組数予算進捗率 **120%**



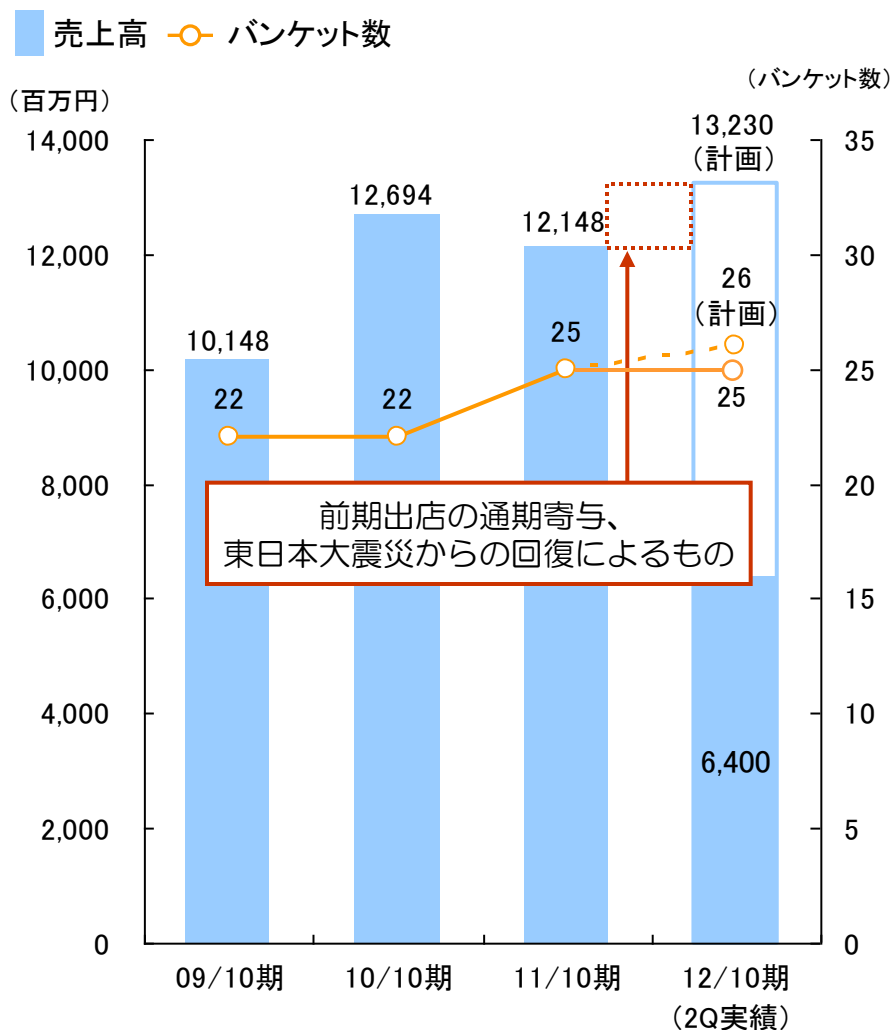
2012年10月期 第2四半期決算概況(連結)

	2011年10月期 (第2四半期累計)		2012年10月期 (第2四半期累計)				
	金額 (百万円)	構成比 (%)	期初計画 (百万円)	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	5,669	100.0	6,170	6,400	100.0	730	12.9
婚礼事業	5,505	97.1	–	6,247	97.6	741	13.5
葬儀事業	164	2.9	–	153	2.4	▲11	▲6.7
売上総利益	3,097	54.6	3,400	3,533	55.2	436	14.1
販管費	2,598	45.8	2,690	2,691	42.1	93	3.6
営業利益	499	8.8	710	841	13.2	342	68.5
経常利益	470	8.3	660	789	12.3	318	67.7
四半期純利益	142	2.5	360	339	5.3	196	137.9
1株当たり四半期純利益(円)	※ 19.29	–	50.50	47.61	–	–	–

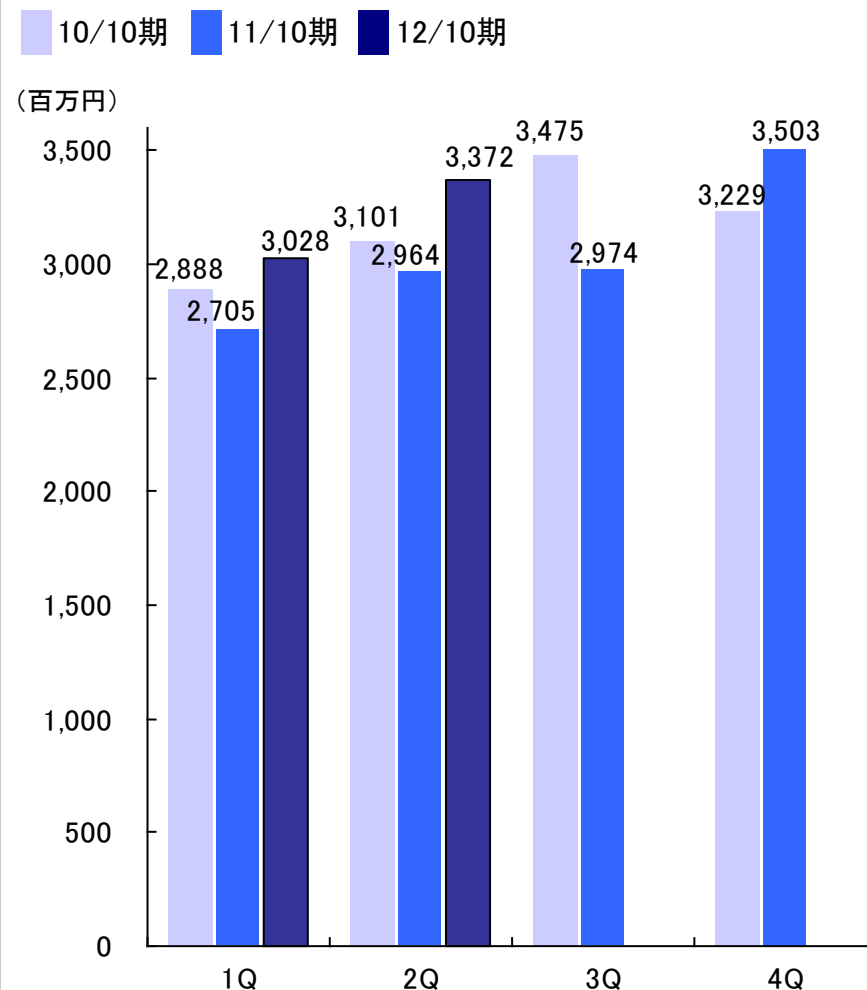
※ 当社は平成24年4月1日付で1株につき2株の割合で株式分割を実施しているため、当該株式分割が前連結会計年度期首に行われたと仮定して算出しております。

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)

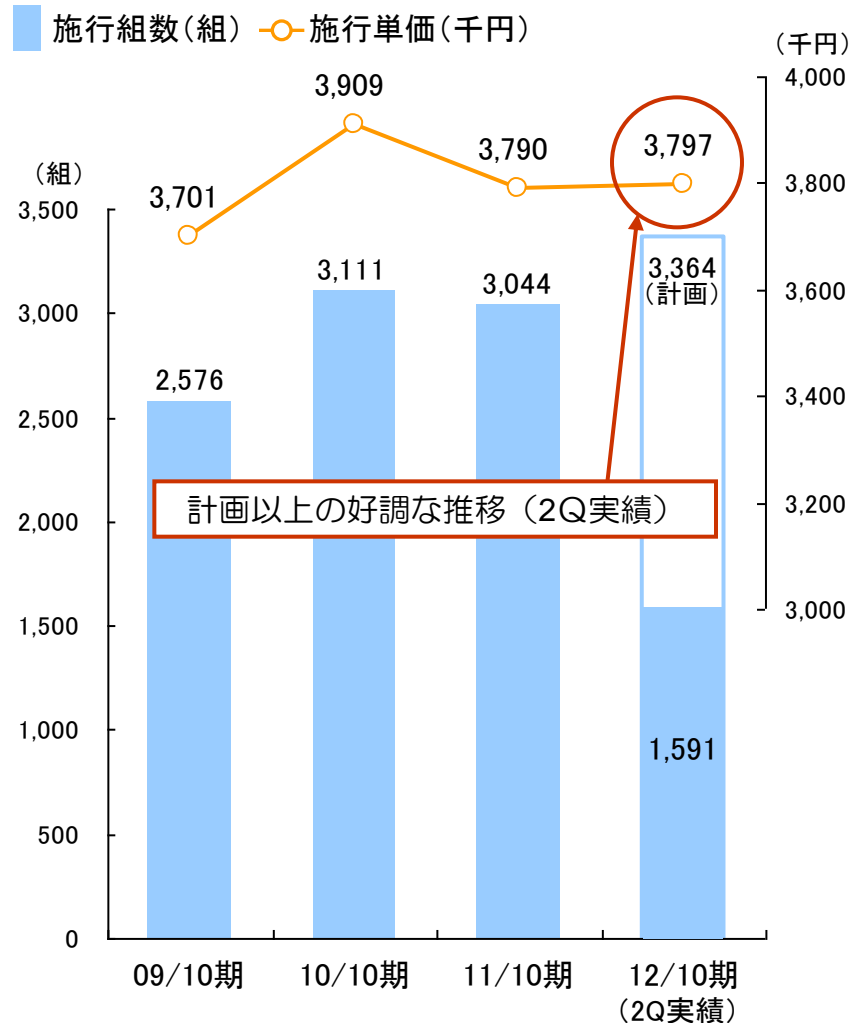


婚礼事業の状況

	11/10期 (2Q実績)	12/10期 (2Q実績)	前年同期比	
			増減	増減率 (%)
婚礼事業売上高 (百万円)	5,505	6,247	741	13.5
期末店舗数 (店)	12	14	+2	-
施行組数 (組)	1,386	1,591	205	14.8
受注組数 (組)	1,566	1,723	157	10.0
受注残組数 (組)	2,373	2,629	256	10.8
施行単価 (千円)	3,875	3,797	▲77	▲2.0

※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・施行単価の推移

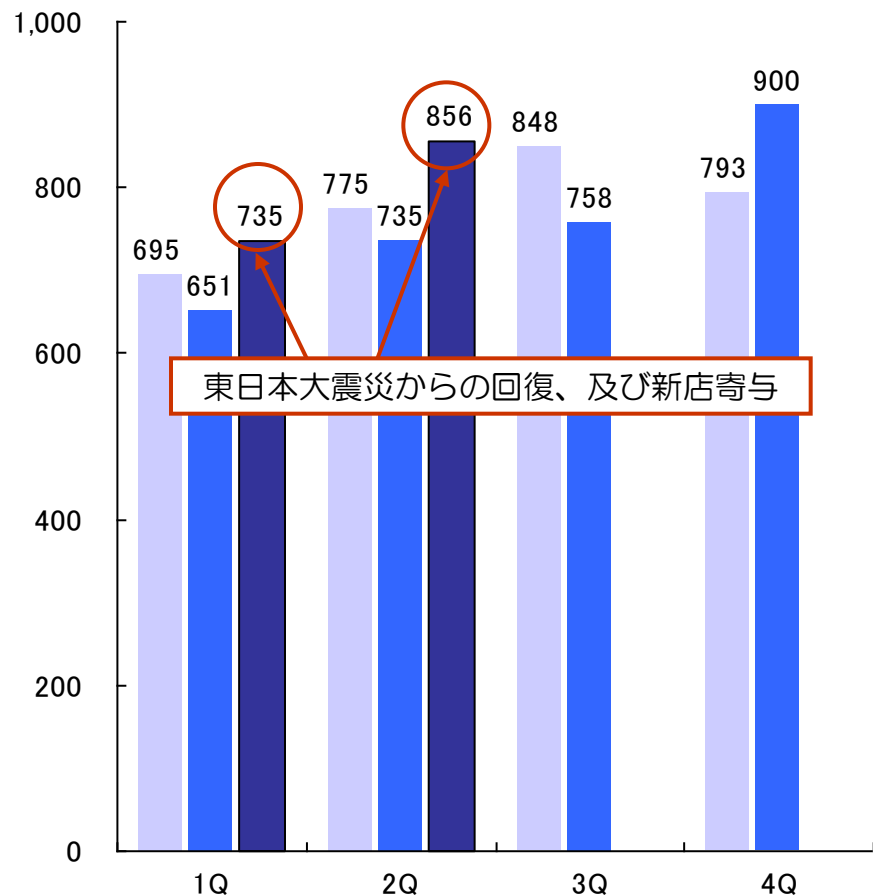


施行組数・受注組数の推移(四半期毎)

施行組数の推移

10/10期 11/10期 12/10期

(組数)

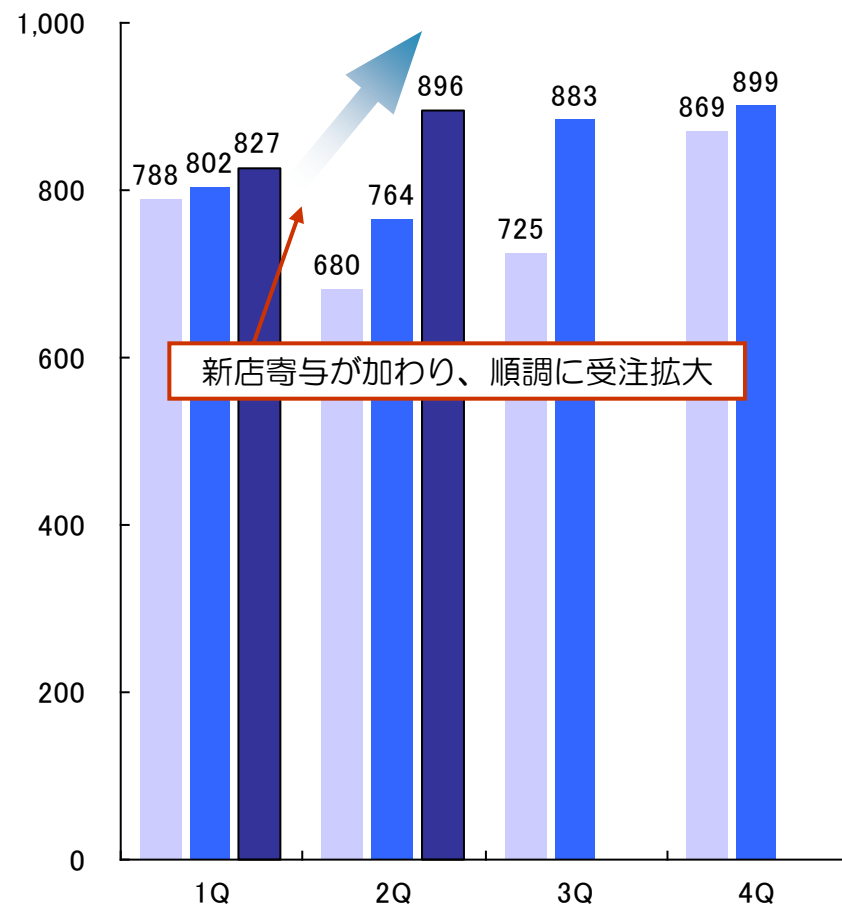


東日本大震災からの回復、及び新店寄与

受注組数の推移

10/10期 11/10期 12/10期

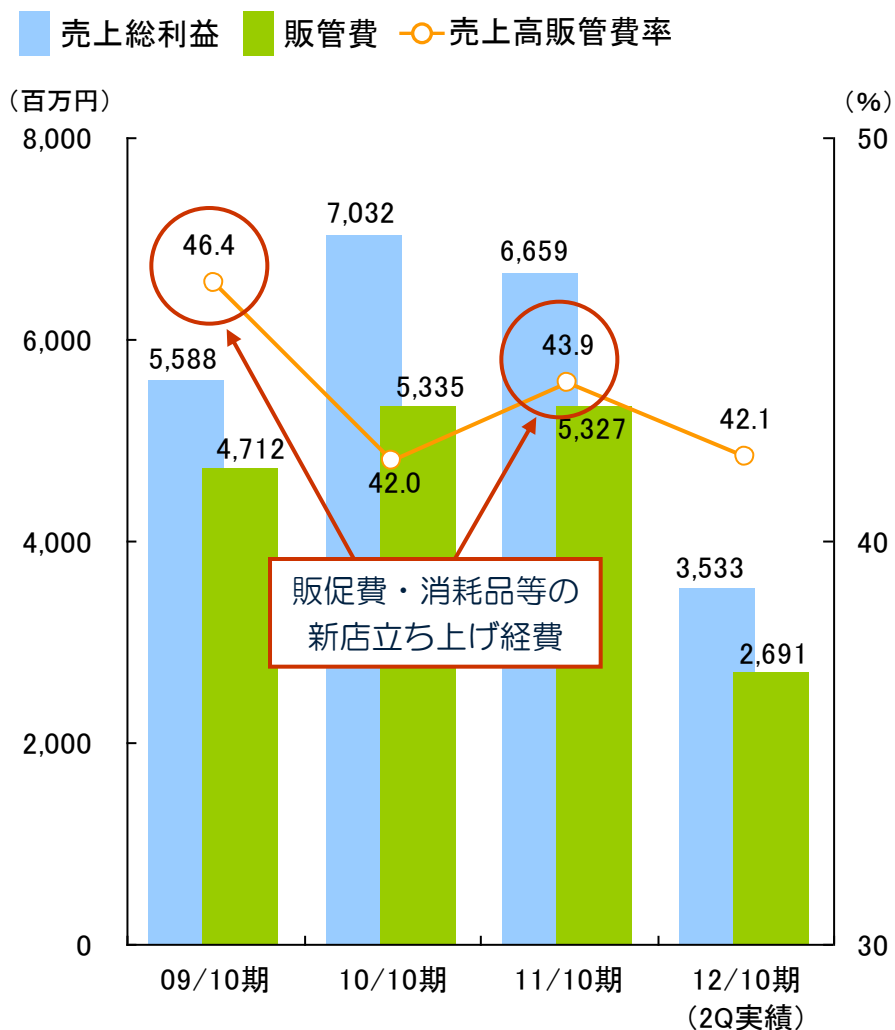
(組数)



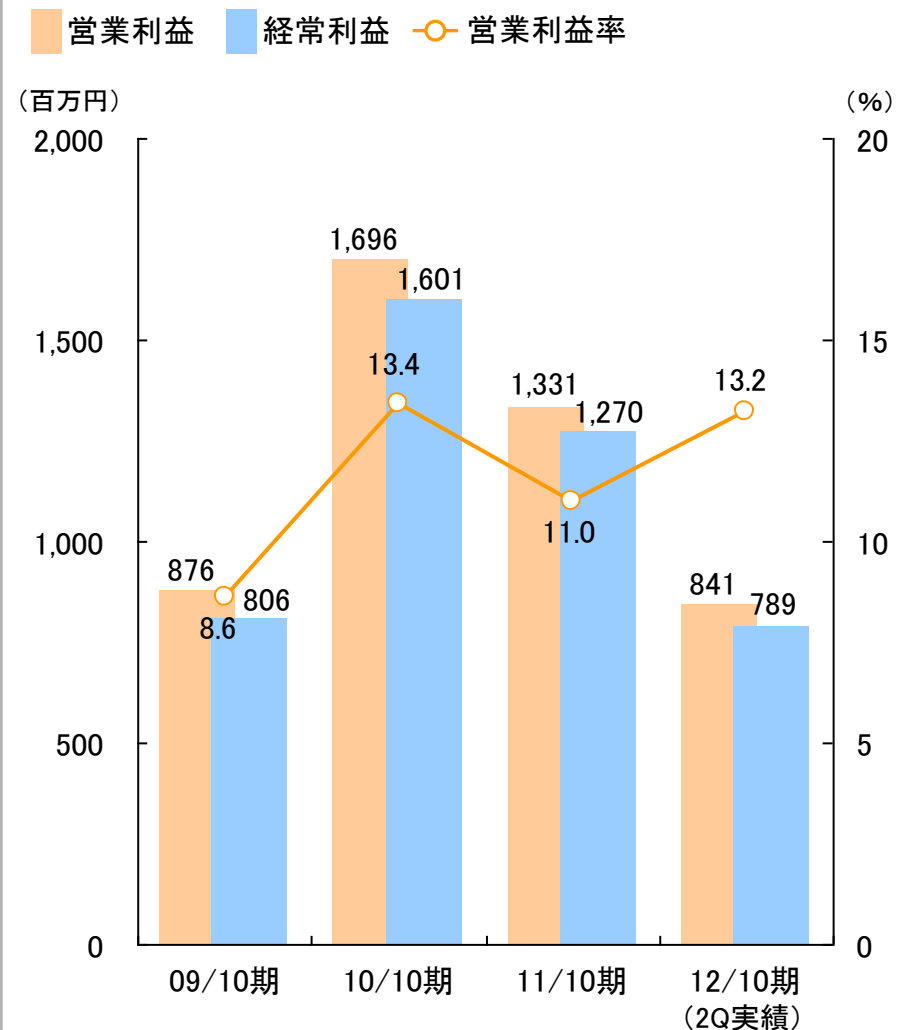
新店寄与が加わり、順調に受注拡大

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



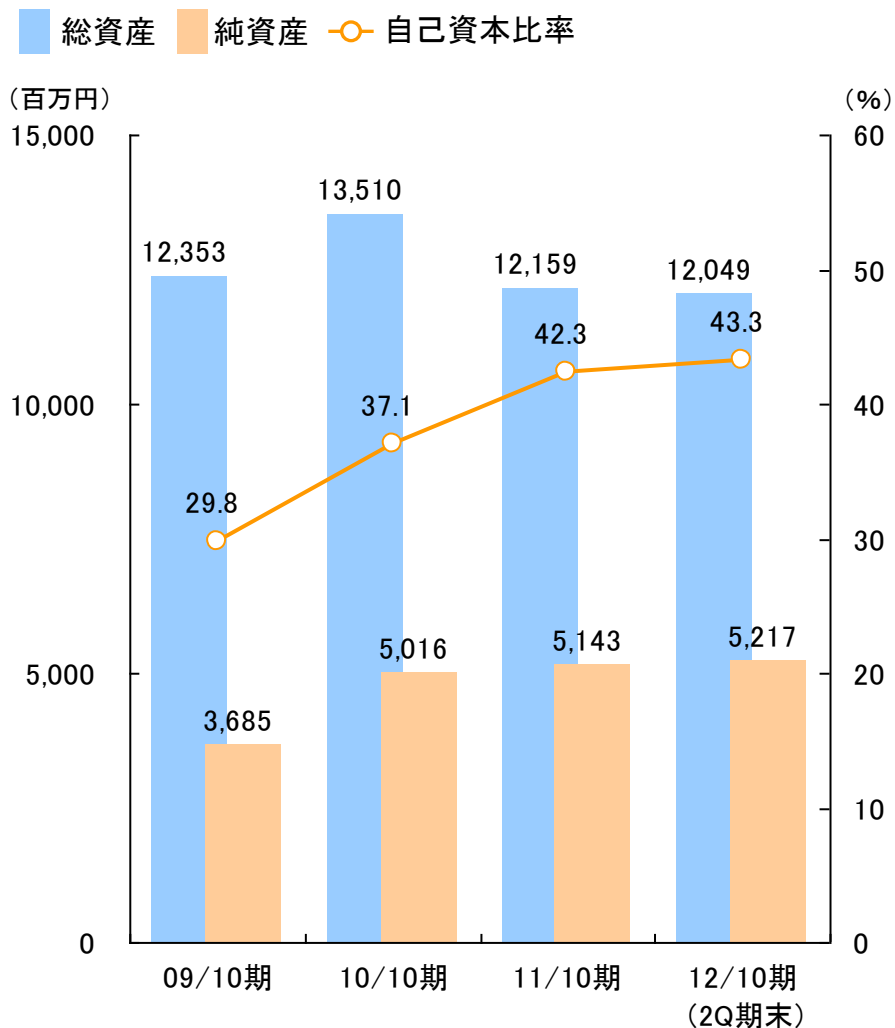
貸借対照表の概要(連結)



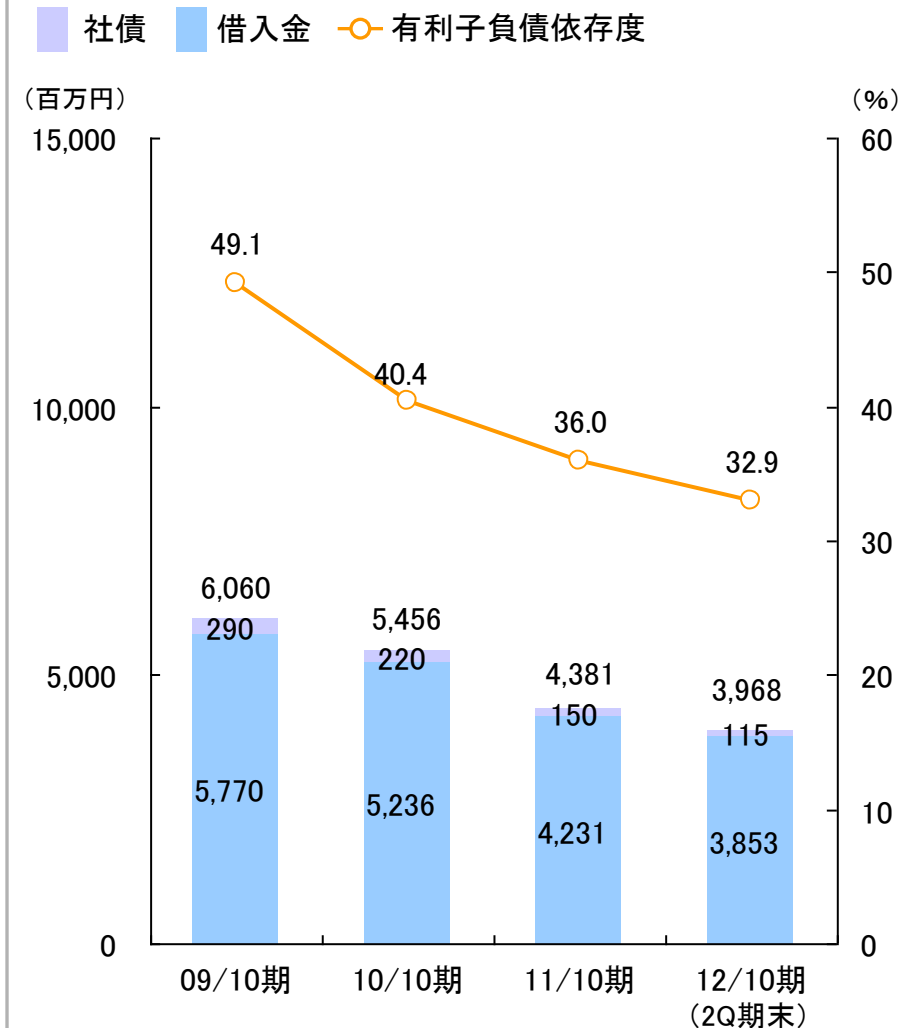
IKK WEDDING

	2011年10月期		2012年10月期 第2四半期			
	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	2,223	18.3	2,407	20.0	184	現金・預金の増加 +72 売掛金の増加 +120
(現金・預金)	1,609	13.2	1,681	14.0	72	
(売上債権)	244	2.0	365	3.0	120	
固定資産	9,935	81.7	9,641	80.0	▲294	
(有形固定資産)	8,917	73.3	8,681	72.1	▲236	
資産合計	12,159	100.0	12,049	100.0	▲110	
流動負債	3,069	25.2	3,242	26.9	173	買掛金の減少 ▲108 未払法人税等の増加 +226
(仕入債務)	638	5.2	529	4.4	▲108	
(未払法人税等)	188	1.5	414	3.4	226	
固定負債	3,946	32.5	3,588	29.8	▲357	長期借入金の減少 ▲349
負債合計	7,015	57.7	6,831	56.7	▲183	
(有利子負債残高)	4,381	36.0	3,968	32.9	▲413	
純資産合計	5,143	42.3	5,217	43.3	73	配当の実施 ▲86、四半期純利益+339 自己株式の取得 ▲181
負債・純資産合計	12,159	100.0	12,049	100.0	▲110	

総資産・純資産・自己資本比率



有利子負債残高



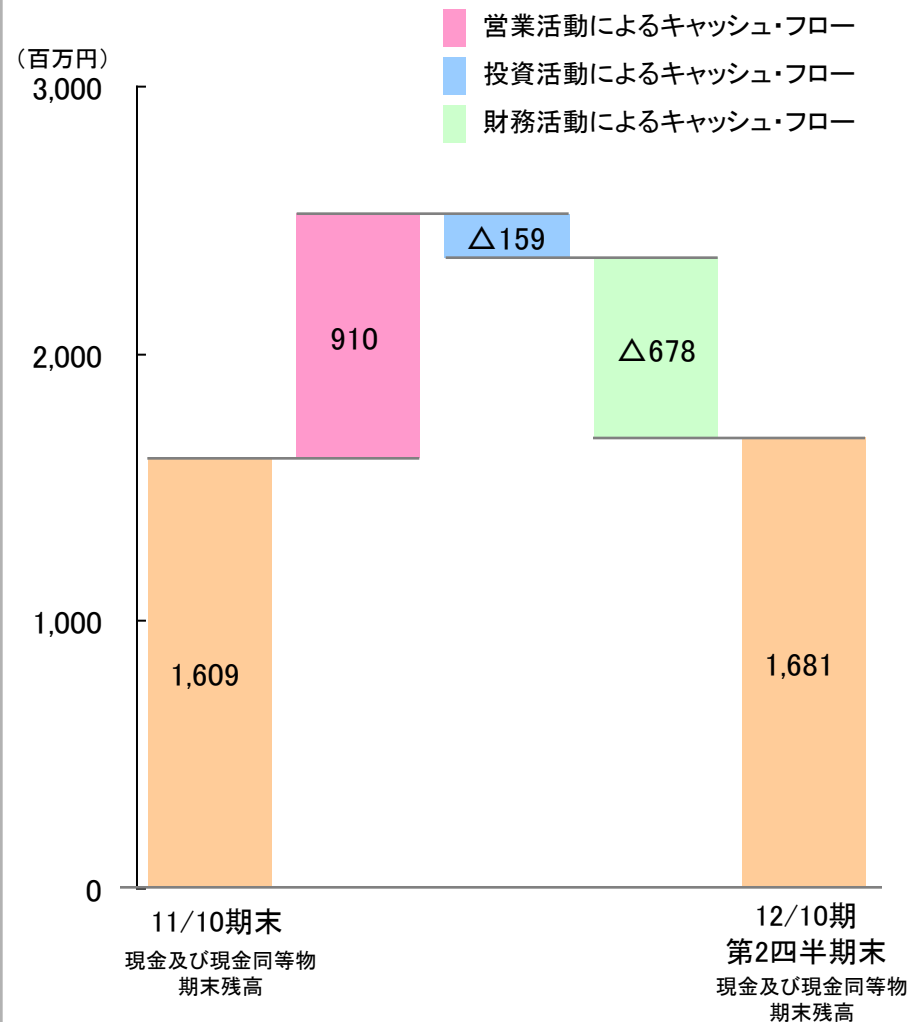
※有利子負債依存度=有利子負債残高÷総資産

キャッシュ・フローの状況(連結)

(百万円)

	11/10期 2Q	12/10期 2Q
営業キャッシュ・フロー	▲118	910
税金等調整前四半期純利益	286	784
減価償却費	393	397
資産除去債務会計基準の適用に伴う影響額	51	-
災害損失引当金の増減額(△は減少)	72	-
売上債権の増減額(△は増加)	54	▲116
仕入債務の増減額(△は減少)	▲130	▲108
法人税等の支払額	▲655	▲180
投資キャッシュ・フロー	▲642	▲159
有形固定資産の取得	▲618	▲148
財務キャッシュ・フロー	▲741	▲678
現金及び現金同等物の期首残高	3,554	1,609
現金及び現金同等物の四半期末残高	2,051	1,681

連結キャッシュ・フロー



Ⅱ .2012年10月期(通期)連結業績見通し



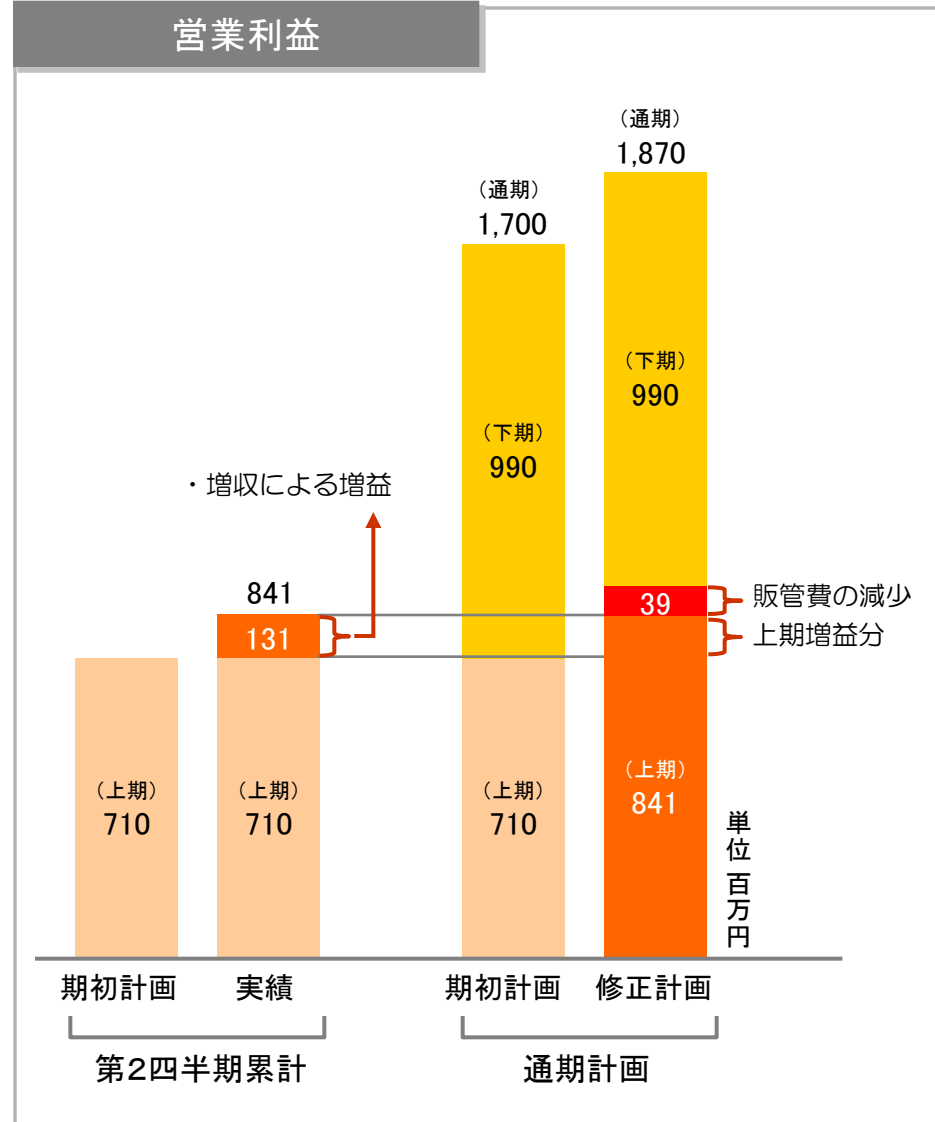
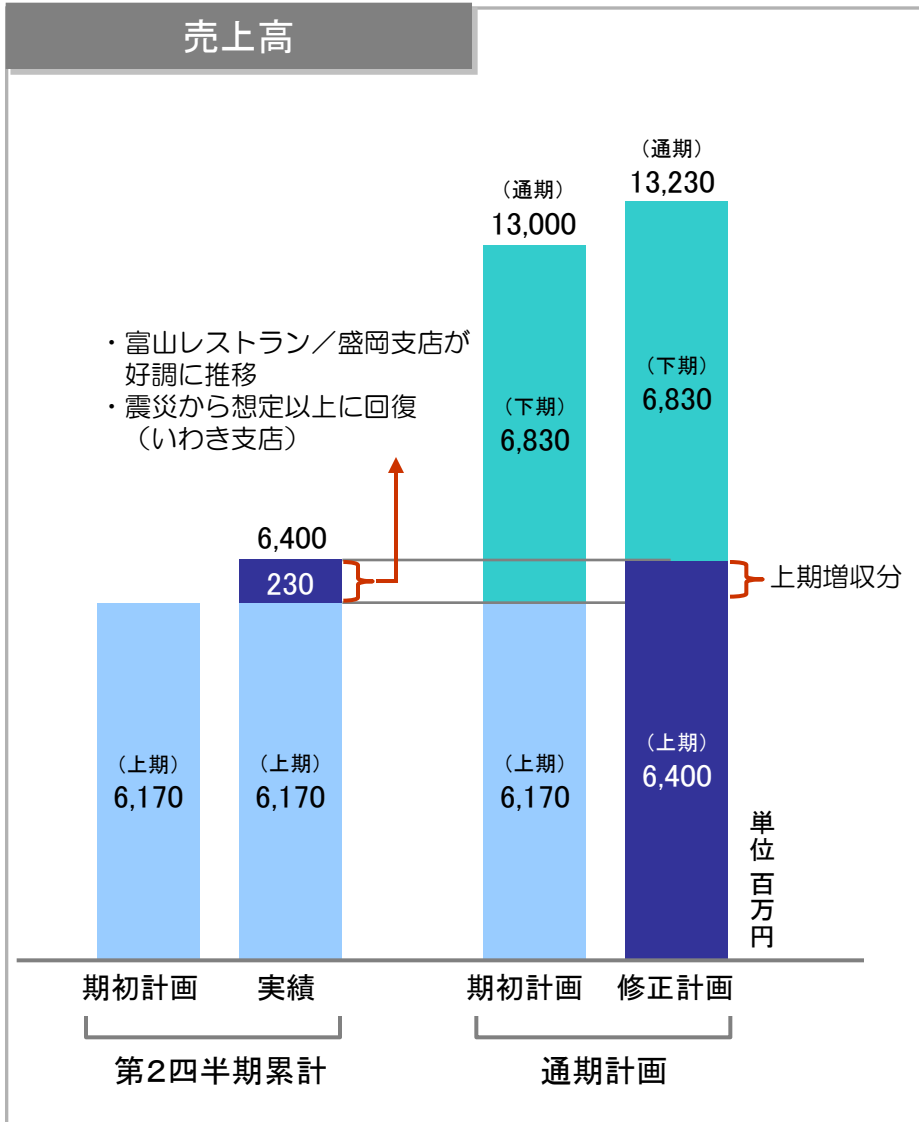
IKK WEDDING

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 (%)	期初計画 (百万円)	修正計画 (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	13,230	100.0	1,082	8.9
売上総利益	6,659	54.8	7,175	7,315	55.3	656	9.9
販管費	5,327	43.9	5,475	5,445	41.2	118	2.2
営業利益	1,331	11.0	1,700	1,870	14.1	539	40.4
経常利益	1,270	10.5	1,630	1,800	13.6	530	41.6
当期純利益	214	1.8	890	890	6.7	676	314.7
1株当たり 当期純利益(円)	※ 29.00	—	125.73	125.73	—	—	—

※ 当社は平成24年4月1日付で1株につき2株の割合で株式分割を実施しているため、当該株式分割が前連結会計年度期首に行われたと仮定して算出しております。

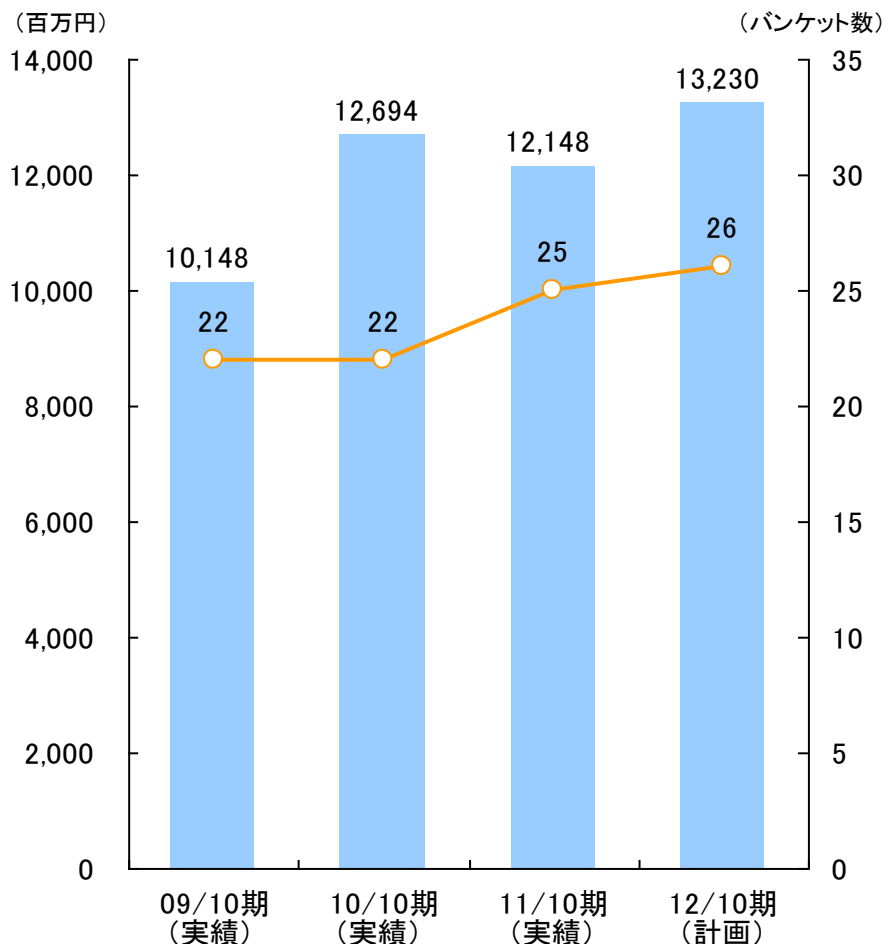
業績予想の修正について



売上高・営業利益・経常利益の見通し(連結)

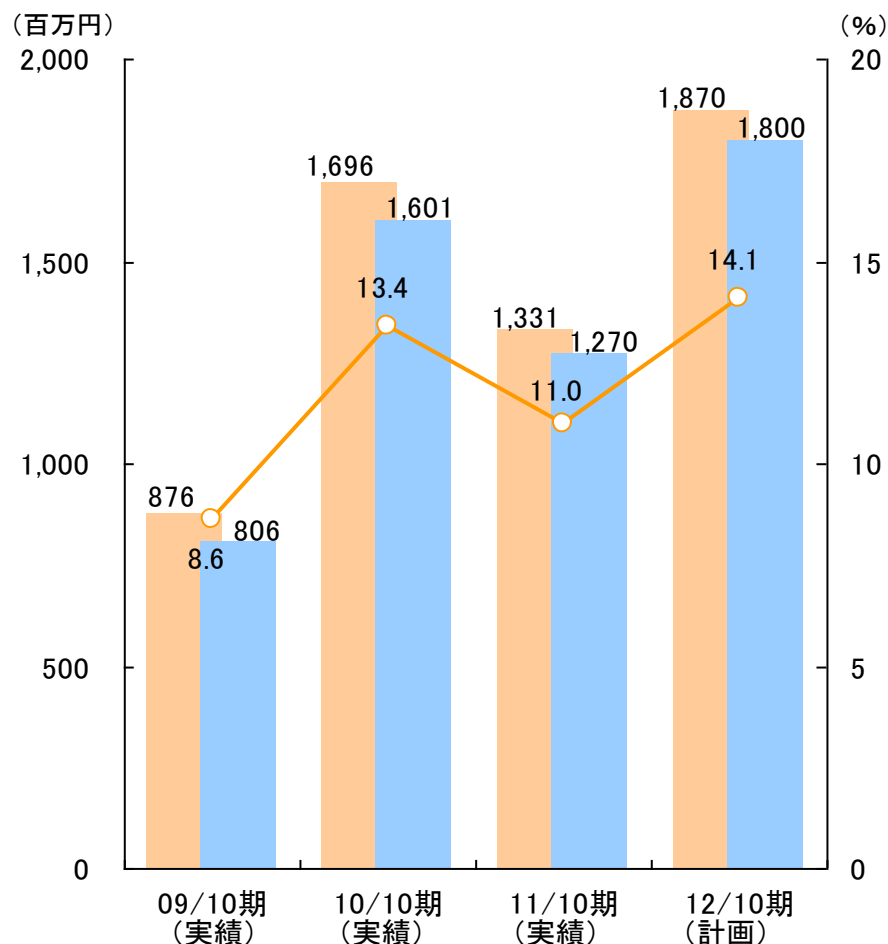
売上高・バンケット数の推移

■ 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

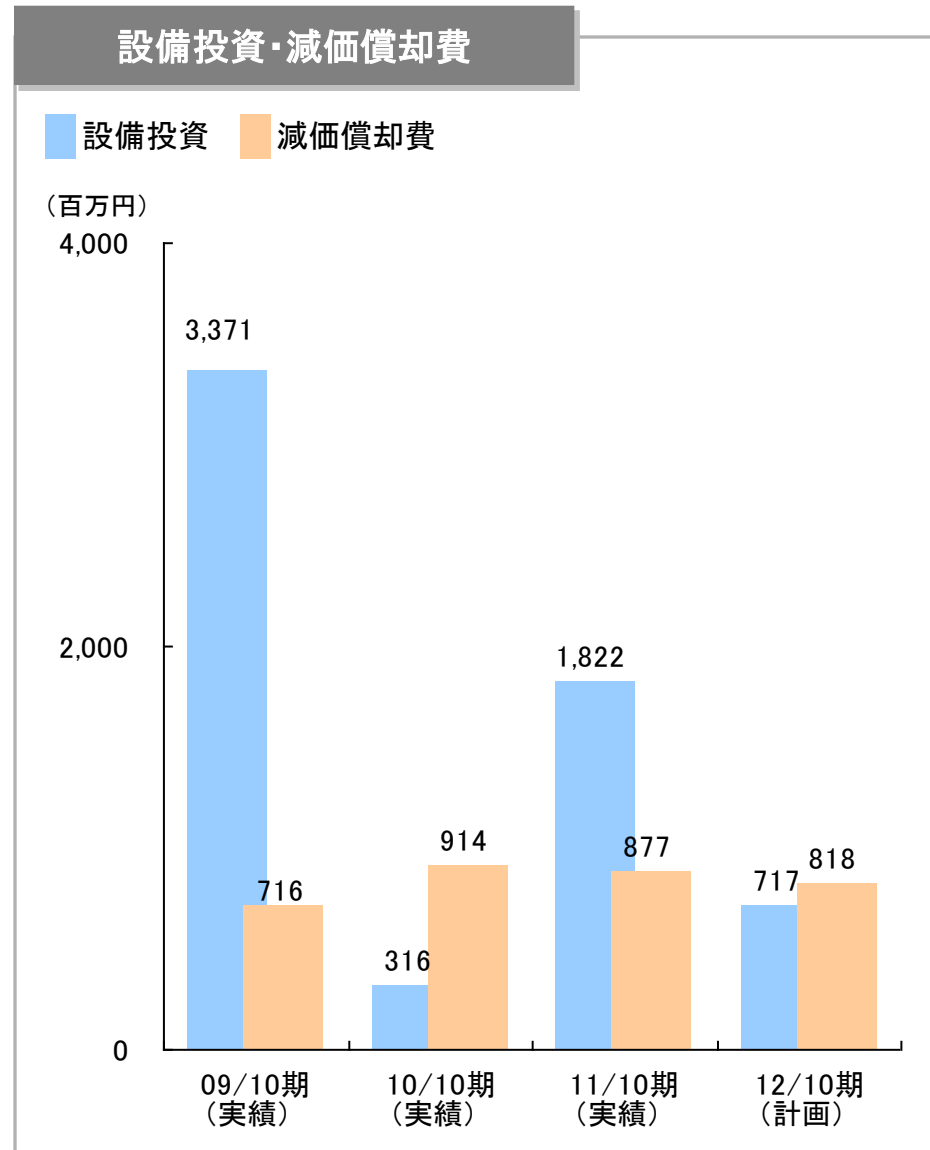


出店計画・施行組数、設備投資・減価償却費の見通し

	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	3,364	320

(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



2012年3月31日を基準日とした株式分割を実施

- 平成24年3月31日(土曜日)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ともに、投資家層の更なる拡大を図ることが目的

12/10期は実質6.5円の増配を計画

- 株式分割考慮前 30円配当
実質6.5円の増配計画
- 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)	※ 15.0	12.5

※ 当社は平成24年4月1日付で1株につき2株の割合で株式分割を実施しているため、当該株式分割が前連結会計年度期首に行われたと仮定して算出しております。

Ⅲ. 今期の取り組み



IKK WEDDING

1.

ララシャンス太陽の丘(金沢市)に独立型のチャペルとバンケットを増設

2.

6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

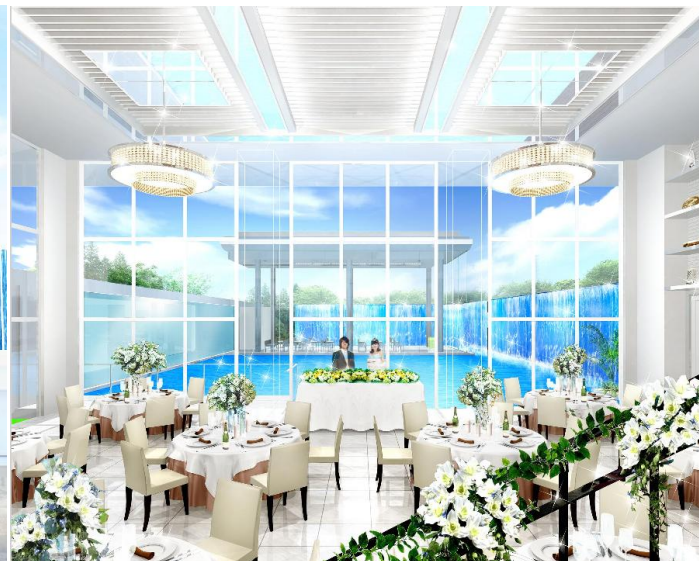
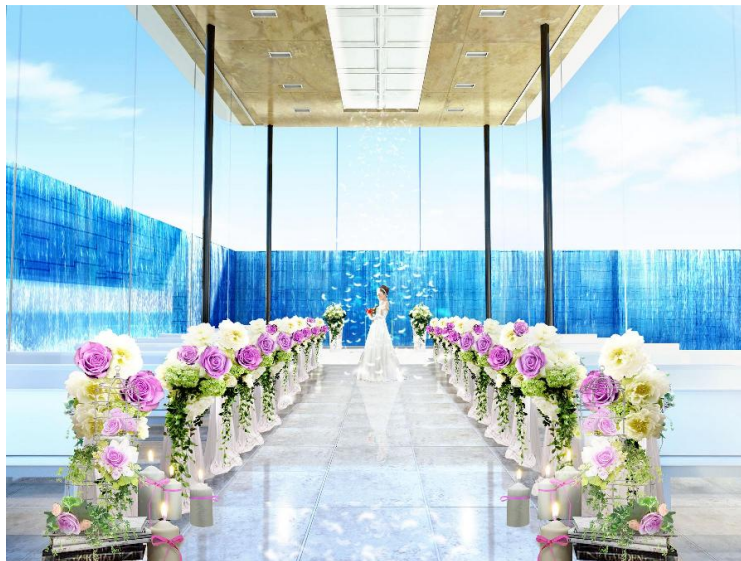
3.

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9月22日オープン)
- 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、新コンセプトを追加
- 受注開始以来、順調な立ち上がり

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)

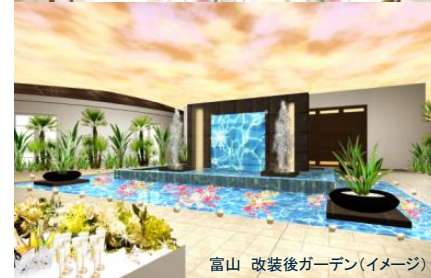
ラウンジまたはガーデンリニューアル

2012年8月

ララシャンス迎賓館(宮崎市)

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
- 2012年10月期の施行組数は、第2四半期末時点で予算達成

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)



就職人気企業ランキングで、上位に躍進

- マイナビ 九州エリア「2013年就職企業人気ランキング」で総合第3位
- 2012年4月 新卒大学生41名が入社

マイナビ 総合ランキング

順位	前年	企業名	得票数
1	3	JTBグループ	114
2	2	JR九州(九州旅客鉄道)	98
3	12	アイ・ケイ・ケイ	80
4	5	ふくおかフィナンシャルグループ	80
5	4	ANA(全日本空輸)	76
6	8	西日本シティ銀行	71
7	7	資生堂	62
8	45	カプコン	56
9	12	西部ガス	55
10	1/33	九州電力/トヨタ自動車九州	53

- 調査対象 2013年3月卒業見込みの全国大学3年生、大学院1年生
- 調査期間 2011年12月1日～2012年2月29日
- 調査方法 1)就職情報サイト「マイナビ2013」上の入力フォームによる回収、2)株式会社マイナビ発行の就職情報誌にアンケートを同封し郵送で回収、3)「マイナビ就職EXPO」等、各イベント会場にてアンケートを配布・回収。*企業人気ランキングは5社連記方式、*選社理由は1社につき2項目を選択する複数回答
- 有効回答 1,680名

挙式・披露宴と同様に感動の会社説明会を開催
 「お客さまの感動のために！」という経営理念のもと「感動」をテーマに、若手スタッフを中心にした会社説明会を実施。

充実した研修体系

人は財産であるという考え方から人財育成のための充実した研修体系を構築。

IV. ご参考：会社概要・事業の特徴、業界動向

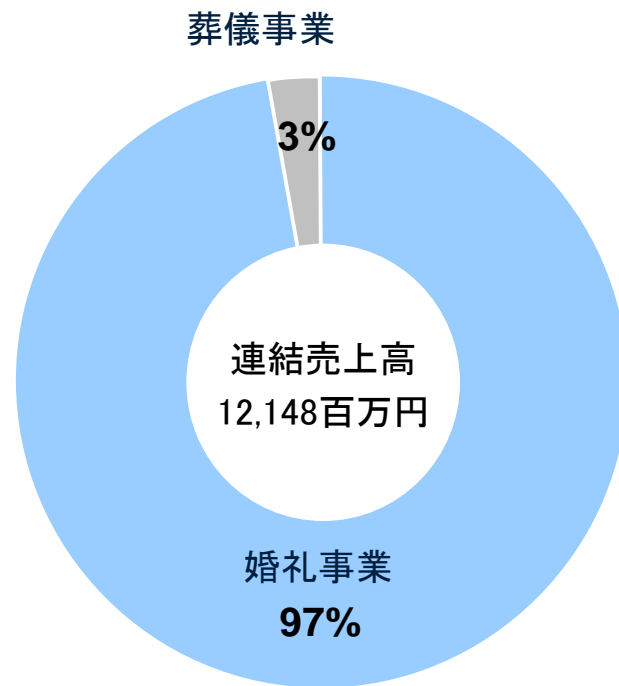


IKK WEDDING

会社概要(2011年10月末時点)

事業別売上高構成(2011年10月期)

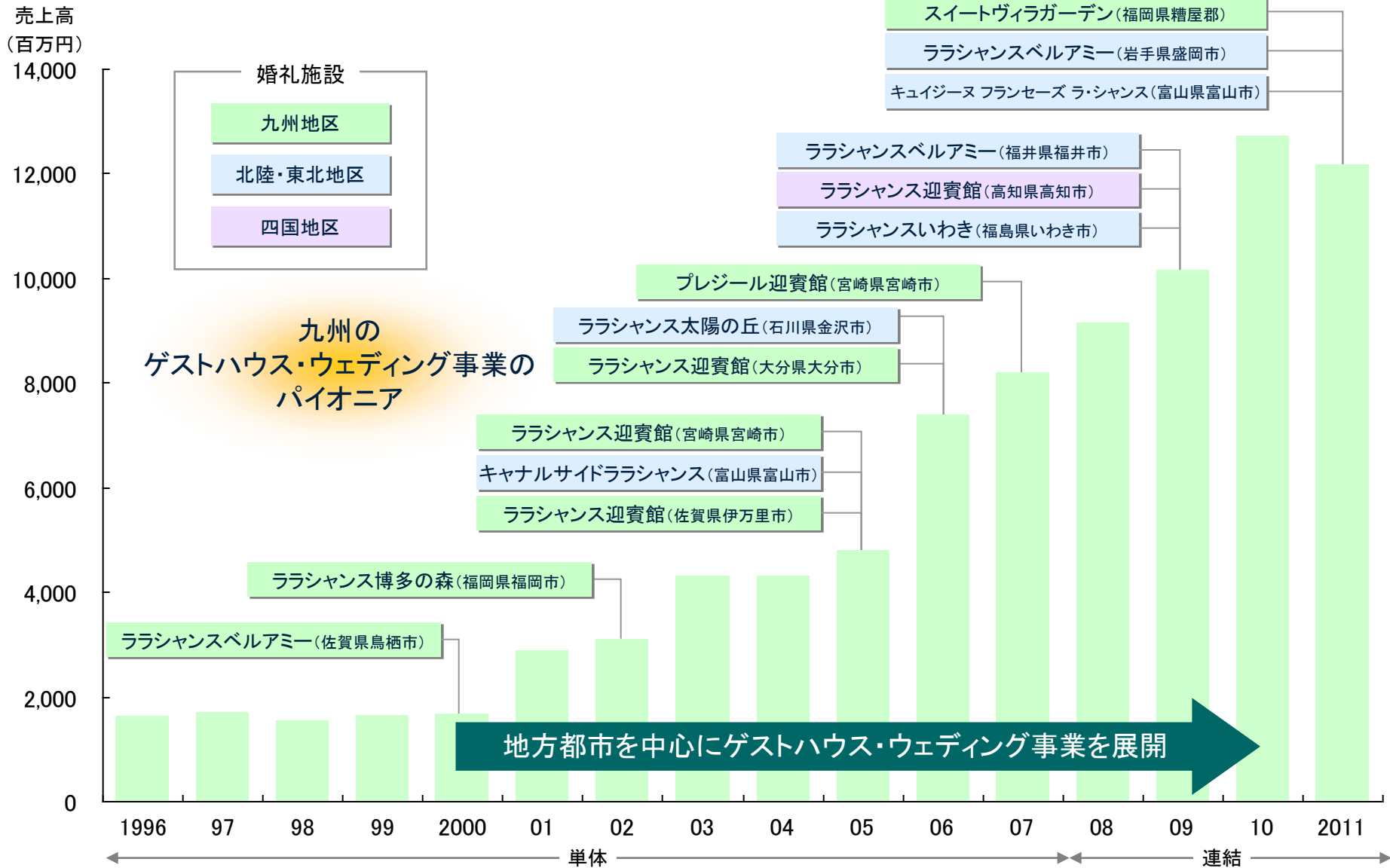
社名	アイ・ケイ・ケイ株式会社 (英文名称:IKK Inc.)
本社	佐賀県伊万里市新天町722番地5
代表者	代表取締役社長 金子 和斗志
設立	1995年11月1日
事業内容	挙式・披露宴に関する企画・運営等のサービス提供
資本金	336百万円
連結子会社	スイート ヴィラ ガーデン株式会社 (挙式・披露宴に関する企画・運営等のサービス提供) 株式会社極楽 (葬儀に関する企画・運営等のサービス提供)
従業員数	496名(連結)、470名(単体)



アイ・ケイ・ケイの歩み



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



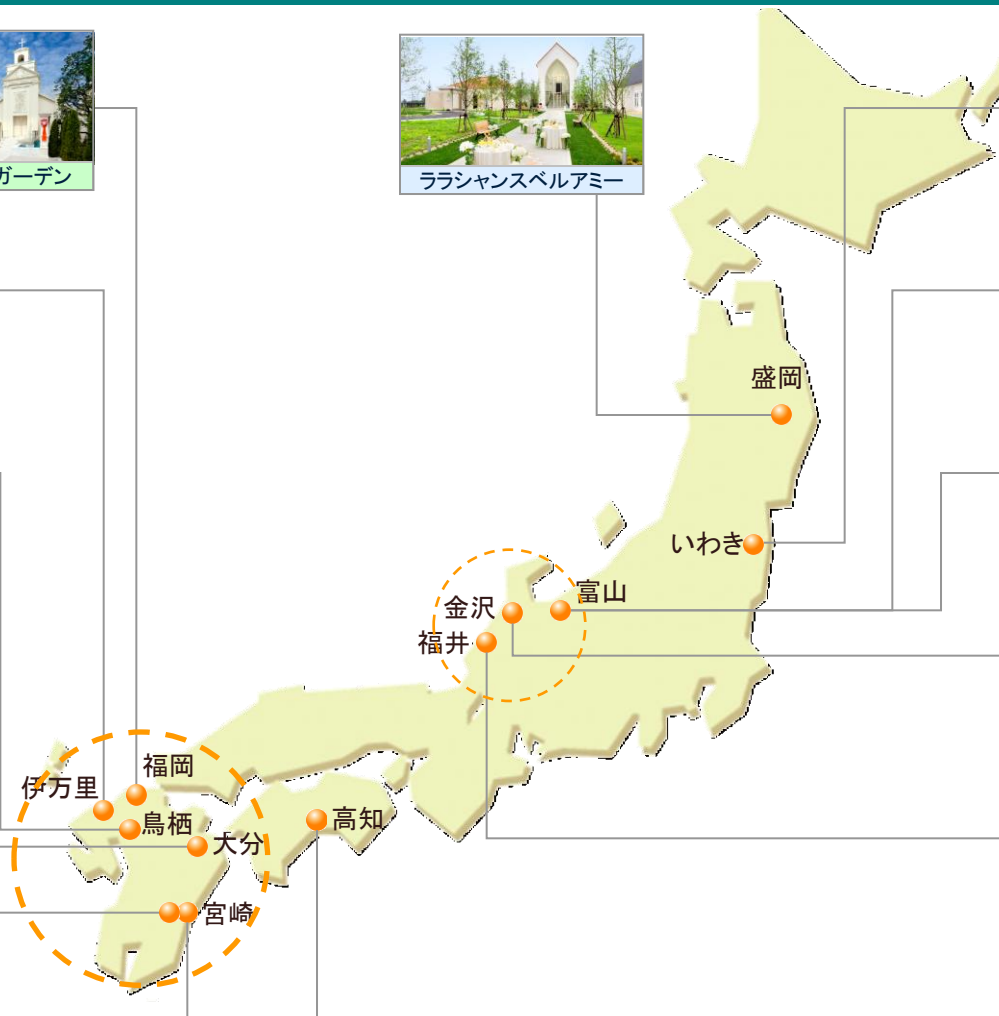
ララシヤンスベルアミー



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

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

お客様の感動のために！

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^{ひと}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

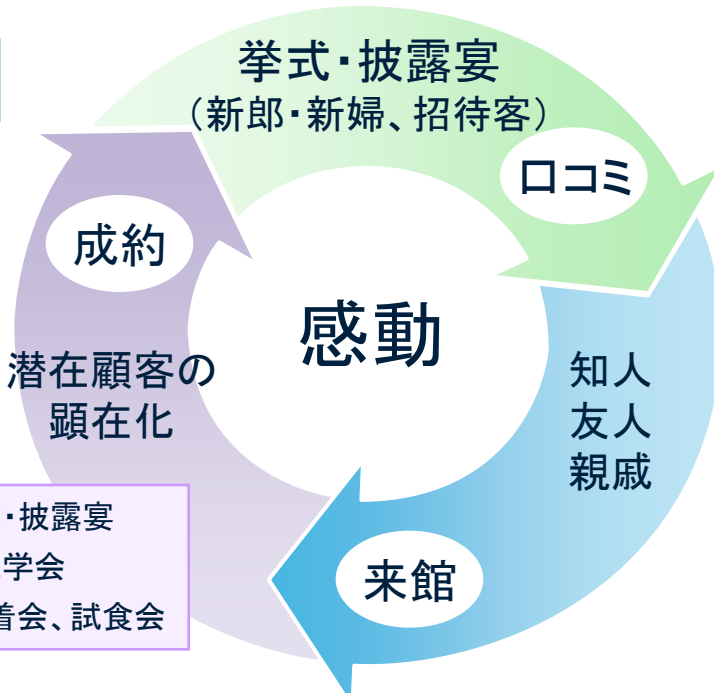


世界大会で活躍した
メダリストが複数名在籍



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

婚礼各部門で権威ある賞を受賞

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)」



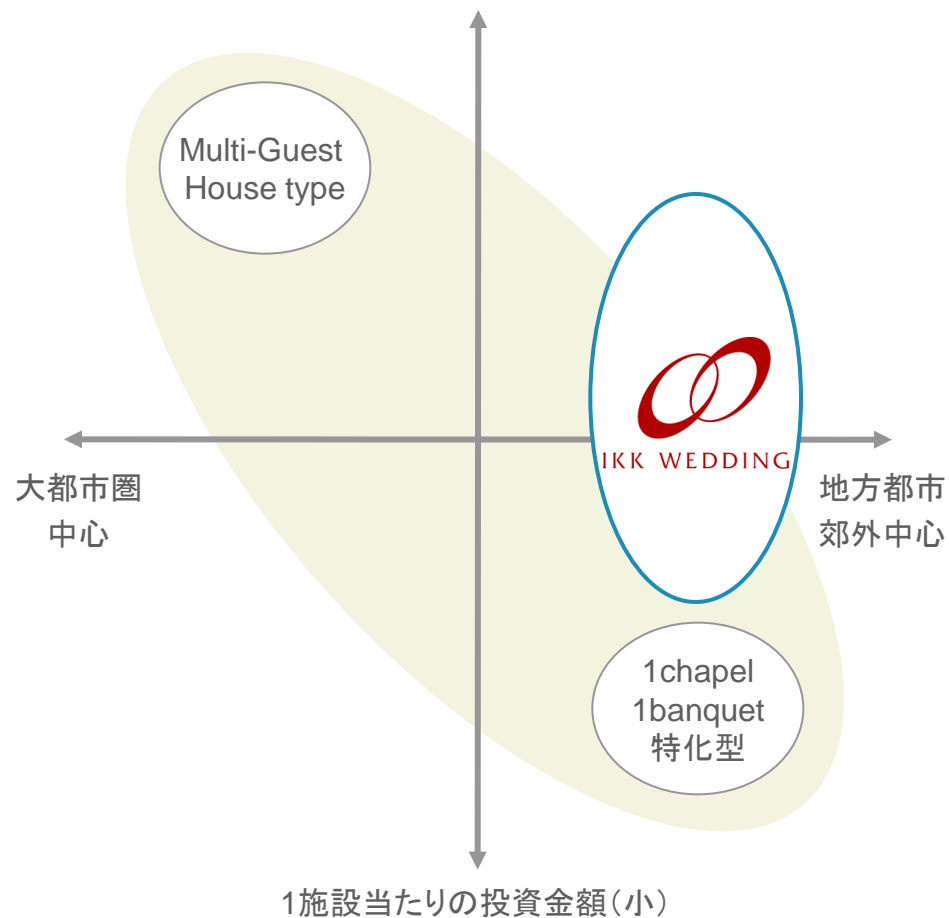
▲「ISO22000:2005」の認証取得(2009年8月)

- 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

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)

長期にわたって安定的な店舗運営



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

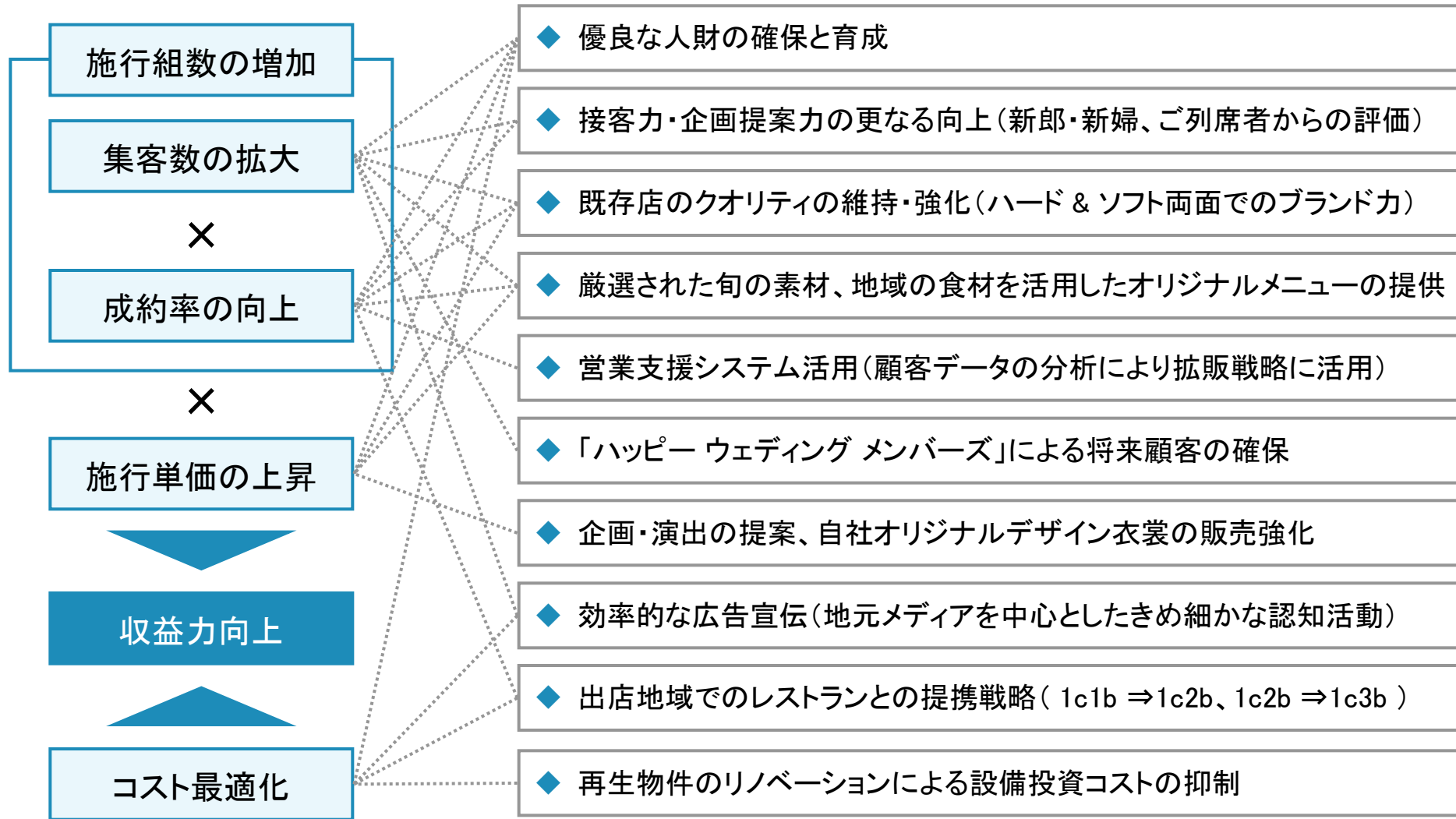


お二人の個性を表現した
自由な演出



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



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



「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

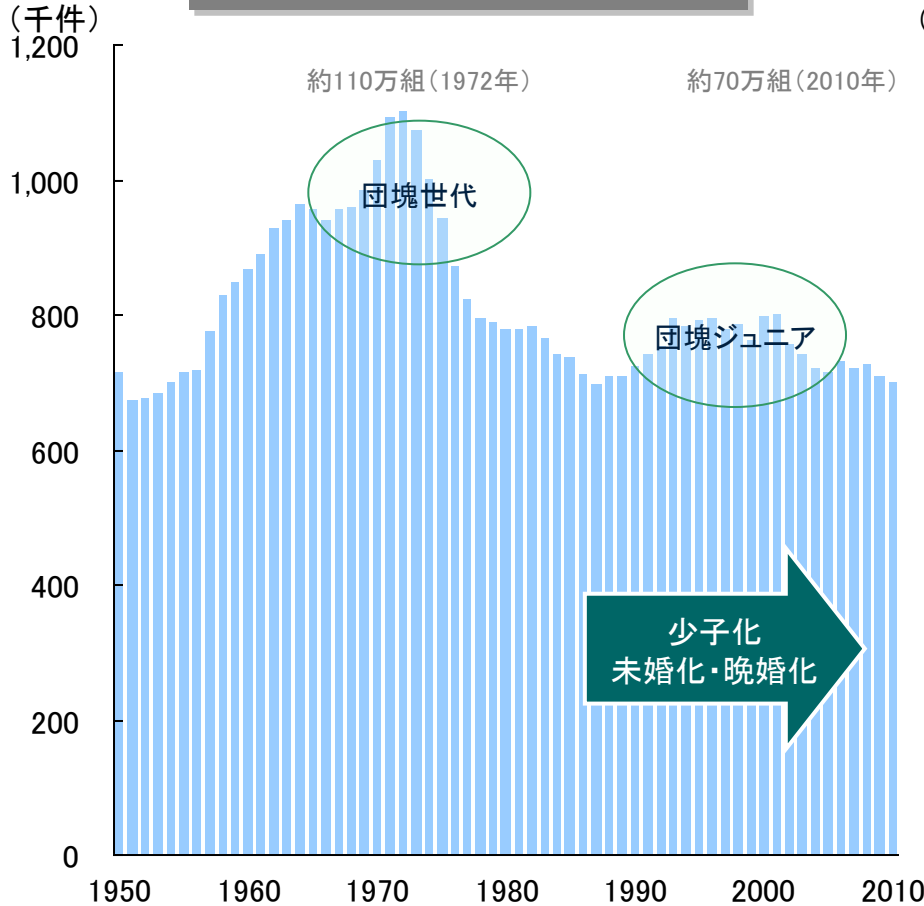
ブライダル市場の動向①



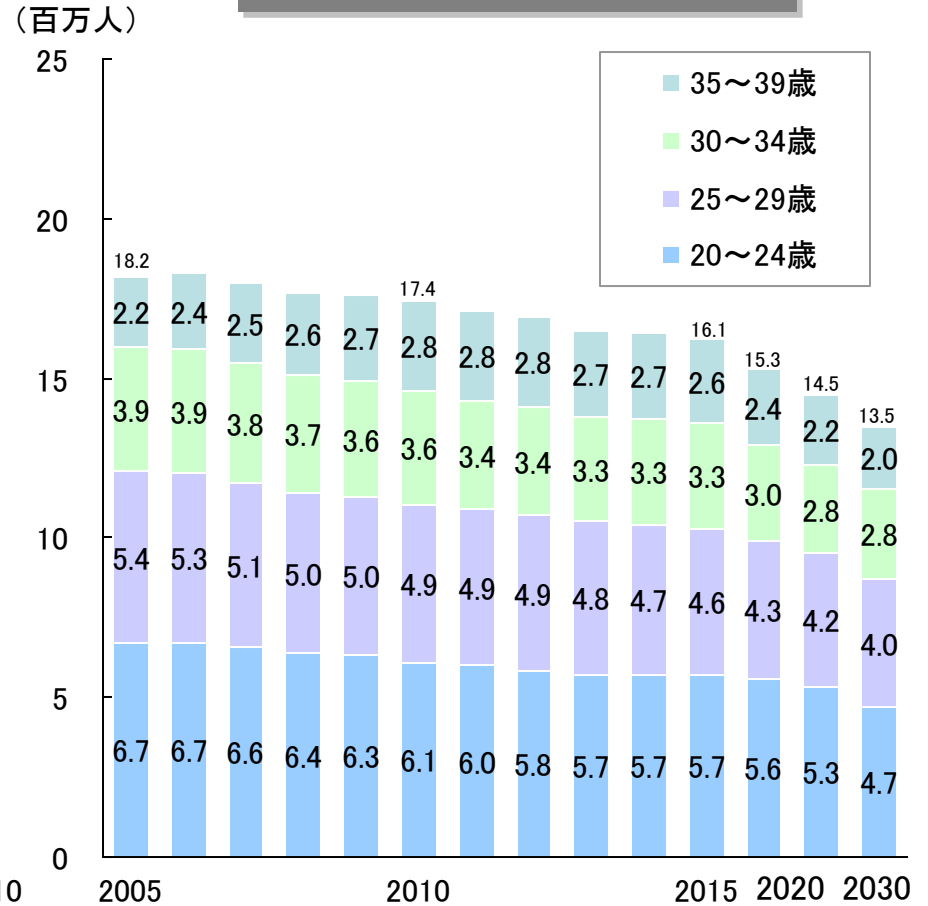
IKK WEDDING

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



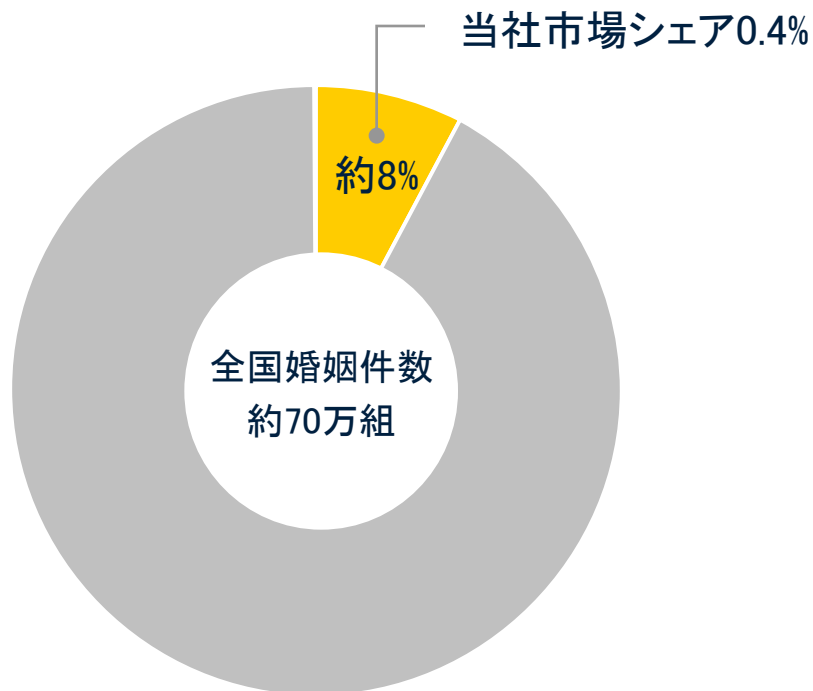
結婚適齢期人口の推移・予想



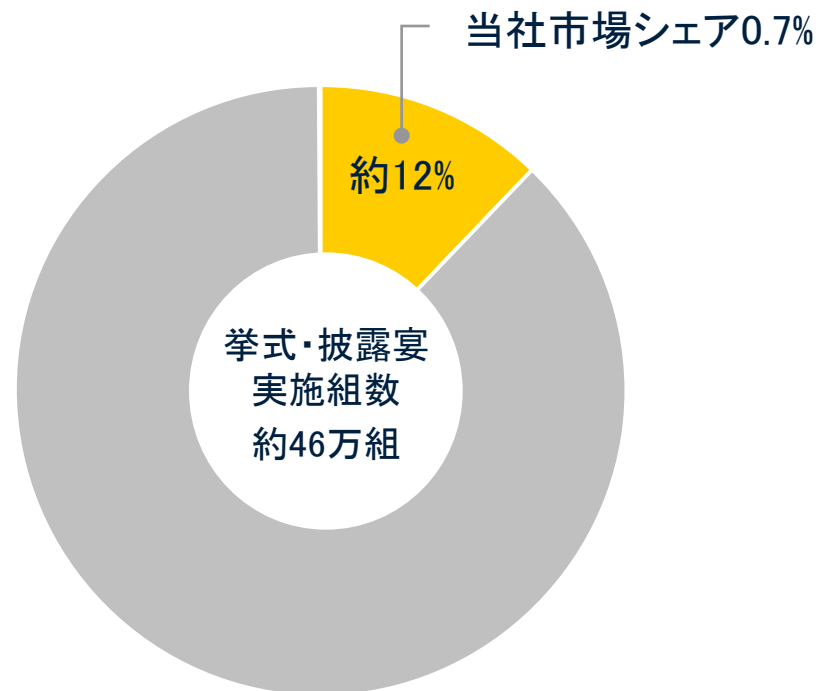
ブライダル市場の動向②

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



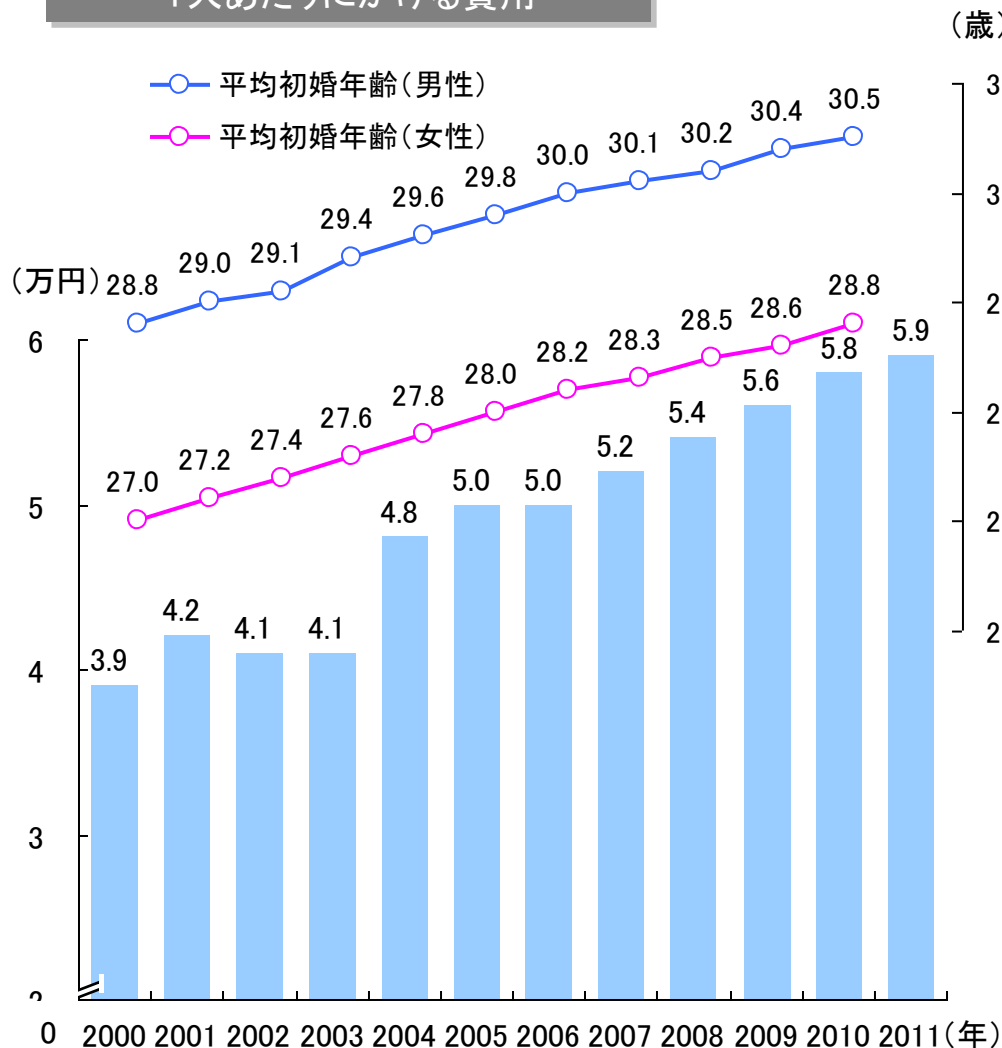
挙式・披露宴実施組数に占める
上場6社合計の施行組数シェア



※当社、ワタベウェディング(株)、(株)テイクアンドギヴニーズ、(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



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」

(歳)

結婚式にかかる費用はデフレ下でも増加の一途

【 要因 】

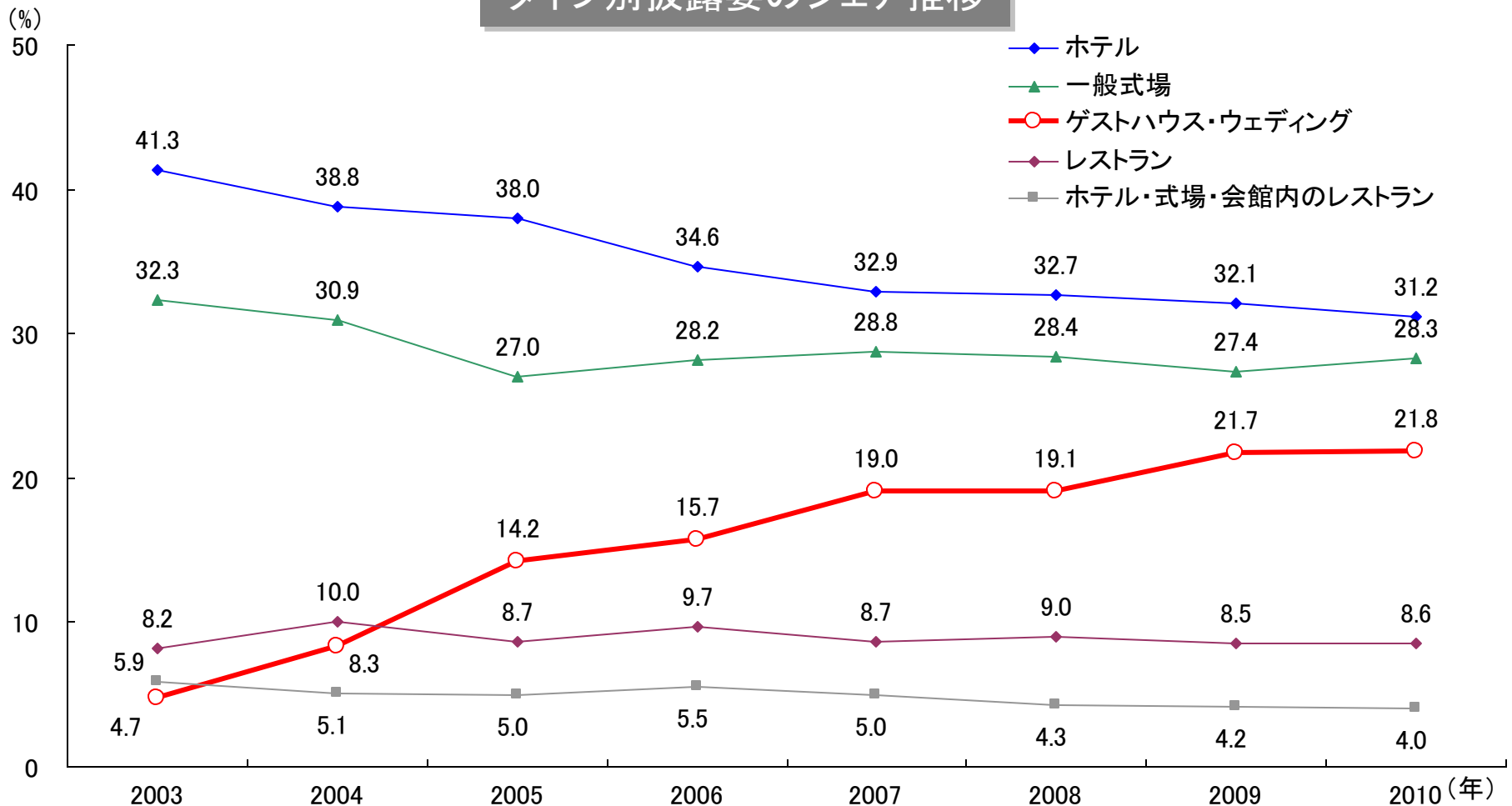
- ① 一生に一度のビックイベントだから
記念に残るようにしたい
- ② 初婚年齢の上昇もあり、
招待客へのもてなしを重視したり
自分なりのこだわりを取り入れるカップルが増加
- ③ 日常生活には派手さを求めなくても、
結婚式ぐらいはお金をかけたい等、
取捨選択してメリハリをつける若者の増加
等

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)

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>