



IKK WEDDING

IKK Report 2010

第15期 報告書

2009.11.1-2010.10.31

Contents

- 01 トップインタビュー
- 04 出店戦略
- 06 アイ・ケイ・ケイ ブランド
- 08 ブライダル業界の動向
- 09 ゲストハウス・ウェディング
- 10 業務紹介/社員の声
- 11 トピックス
- 12 連結財務諸表



アイ・ケイ・ケイ株式会社

大阪証券取引所 JASDAQスタンダード
コード:2198

アイ・ケイ・ケイ株式会社とは、
「理念経営を実践する会社」
「人財を大切にする会社」
「現場を大事にする会社」です。

【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、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

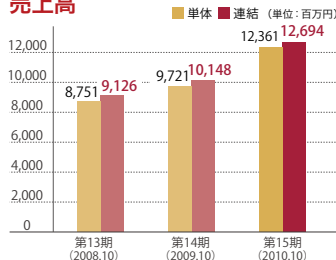
当社は、この信念と経営理念に基づいた企業経営を通じて社会に貢献することにより、
地域社会になくてはならない企業となることを経営の基本方針としております。

【沿革】

- 1995年11月 佐賀県伊万里市新天町466番地11にアイ・ケイ・ケイ株式会社を設立
- 2000年 9月 佐賀県鳥栖市に「ララシャンスベルアミー」(鳥栖支店)をオープンし、
ゲストハウス・ウェディング形式の挙式・披露宴サービスを開始
- 2002年10月 福岡県福岡市に「ララシャンス博多の森」(福岡支店)をオープン
- 2005年 3月 佐賀県伊万里市に「ララシャンス迎賓館」(伊万里支店)をオープン
- 2005年10月 富山県富山市に「キャナルサイドララシャンス」(富山支店)をオープン
- 同上 宮崎県宮崎市に「ララシャンス迎賓館」(宮崎支店)をオープン
- 2006年 4月 株式会社極楽を完全子会社化
- 2006年 7月 大分県大分市に「ララシャンス迎賓館」(大分支店)をオープン
- 2006年 9月 石川県金沢市に「ララシャンス太陽の丘」(金沢支店)をオープン
- 2007年 7月 宮崎県宮崎市に「プレジール迎賓館」(宮崎支店)をオープン
- 2009年 4月 福島県いわき市に「ララシャンスイわき」(いわき支店)をオープン
- 2009年 8月 「ララシャンス博多の森」(福岡支店)にて、食品安全マネジメントシステムの
国際規格である「ISO22000」の認証を取得
- 2009年 9月 高知県高知市に「ララシャンス迎賓館」(高知支店)をオープン
- 2009年10月 福井県福井市に「ララシャンスベルアミー」(福井支店)をオープン
- 2010年 7月 大阪証券取引所JASDAQ市場に上場

Financial Highlights 財務ハイライト

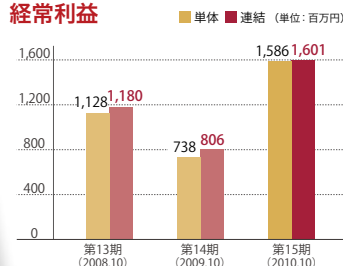
売上高



↑ **25.1%** 増

前年同期比
2,546百万円増

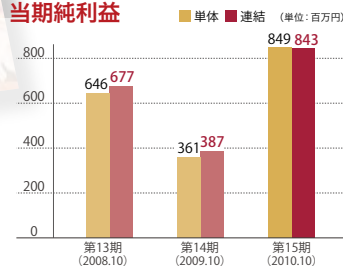
経常利益



↑ **98.5%** 増

前年同期比
794百万円増

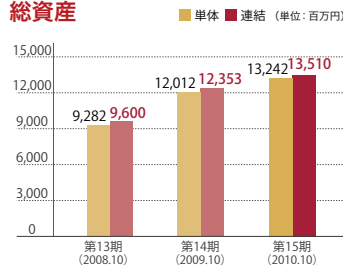
当期純利益



↑ **117.7%** 増

前年同期比
456百万円増

総資産



↑ **9.4%** 増

前年同期比
1,156百万円増

(注) 前年同期比は、連結の数値を記載しています。



代表取締役社長

金子和斗志

一人ひとりのスタッフがもてる力を尽くしてお客様に心から感動していただくことがアイ・ケイ・ケイブランドの構築につながっています。

Q1 今期の業績が大幅な増収増益となった理由についてお話しください。

ブライダル市場に何か変化があったのでしょうか。

A 今期の売上高については前年同期比で約25%増、営業利益と経常利益については、ほぼ倍増となりました。これは、既存店の好調に加えて、2009年の4月から10月にかけてオープンした、いわき、高知、福井の3店舗が1年を通して稼働したためで、計画どおり、成るべくして成った結果だと捉えています。特に市場環境が変化したわけではありません。

これだけ景気が低迷している中で、なぜ当社は「毎年売上高を増やすことができるのか」と聞かれることが多いのですが、もともとブライダル市場は景気に左右されにくいと言われています。少子化の影響を懸念する声もありますが、挙式数が急に半減するようなことはありません。これだけデフレが進んでいる中でも、招待客一人あたりの費用は年々増加する傾向にあります。さらに、全国の挙式・披露宴実施組数に占める上場大手6社のシェアは約12%で、当社のシェアは0.7%に過ぎません。まだ上位企業による寡占化が進んでいない市場のため、当社が大きく成長できるだけの余地が十分に残っているのです。

Q2 大都市圏ではなく、地方都市を中心に开店しているのはなぜでしょうか。

A 競争が少なく、出店コストが低いことに加えて、当社が小規模商圏で培ってきた経営ノウハウときめ細かいホスピタリティが、最大限に発揮できるからです。

当社が創業した佐賀県伊万里市は、人口5万8,000人の小さな町です。業界大手の中で、地方都市からスタートした企業は当社だけです。そこで積み上げてきた実績と経験は、他社にはない独自の強みといえるでしょう。小さな商圏で30年近く積み上げてきたノウハウが、15万人規模の都市でもビジネスを展開していける大きな強みになっています。

また、地方都市は大都市圏と違って、地縁血縁による人間

関係が濃いため、人づての情報が大きな影響力をもっています。ですから、当社のサービスを通じて、お客様に喜びと感動を提供することで、人から人へと口コミが波及していけば、それが最大の宣伝広告になり、新たなお客様を呼び込むことができます。大切なのは何よりもまず、お客様に心から感動していただくこと。そのために全スタッフがもてる力の全てを尽くして、日々努力を重ねています。全ての店舗が各地域でトップクラスの実績を上げているのは、当社の地域に密着したサービスがお客様に評価され、アイ・ケイ・ケイ ブランドが支持を得ていることの証しなのです。

Q3 お客様に心から感動していただくために、料理を重視しているとうかがいました。具体的な取り組みについてお話しください。

A クオリティの高い料理は感動の演出には欠かせないのと同時に、最大のPRでもあります。ですから、調理を担当するスタッフには、料理の世界大会でメダルを受賞したシェフを複数名採用し、季節ごとにメニューを見直して、常に美味しさを追求しています。地産地消のメニューを推進するほか、お客様のご希望により食材の持ち込みや料理のリクエストにも対応しています。また、美味しさだけではなく、安全な料理を安心して召し上がっていただくために、2009年に福岡支店において、食品安全マネジメントシステムの国際規格である「ISO22000」の認証を取得しました。

今回、数多くの人気スイーツブランドを展開しているパティシエの辻口博啓氏とコラボレーションしたのも、コース料理の最後に世界最高峰のスイーツで、お客様に喜んでいただきたいと考えたからです。また、2011年4月には富山県に、「鉄人シェフ」として有名な坂井宏行氏の監修によるフランス料理店もオープンします。こうした外部の方々とのコラボレーションが刺激になって、新しいメニューやアイデアが生まれる効果も期待しています。



Q4 最大の強みは何ですか。

A 当社の競争力の源泉は「お客さまの感動のために！」
できることを実践するという経営理念にあります。それは唯一無二、当社における絶対の行動原理です。この理念を全ての社員が共有することで、良い社風・強固な組織が作られ、強い戦略・戦術を立案できるのです。そして、理念に基づくサービスを実践することで、お客様に心からの感動を提

供し、当社のブランド価値を高めています。極論を言えば、たとえ売上が上がるろうとも、理念に反するようなことは決してしません。お客様の支持を得ることは一朝一夕にはできませんが、信頼が崩れる時は一瞬です。だからこそ、理念の浸透が何よりも重要であり、その大切さを全社員が理解できるように努めています。

Q5 今期は増収増益に加えて、上場という大きな目標を実現されました。今後の抱負についてお聞かせください。

A 上場に際しては、大きな目的が4つありました。まず優秀な人財を確保すること。次に優良な物件情報や新規ビジネスなど、さまざまな情報が集まるようにすること。さらに内部管理体制を構築し、企業の透明性を高めること。そして最大の目的は、会社を公器にすることでマイカンパニーから脱却し、100年、200年と永続できる企業をつくることです。そのためにも、一人ひとりの社員に理念が正しく浸透し、実践できているかを、あらゆるステークホルダーの方々にチェックしていただくことが重要だと考えています。

上場が目的達成のゴールではありません。当社は常に挑戦者であることを忘れずに、事業展開のスピードを上げていきます。

さらなる成長を目指して、2011年4月には、富山県富山市に当社初のフレンチレストランとなる「キュージーヌ フランセーズ

ラ・チャンス」、そして2011年6月には、岩手県盛岡市に「ララチャンスベルアミー」を出店予定。引き続き新規出店を推進していきます。

株主の皆様におかれましては、より一層のご支援・ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

金子和斗志





地方都市は、持続的な成長と高い収益性が期待できるポテンシャルの高い潜在マーケットです。

出店候補地は日本全国に157都市、地方への出店戦略により成長を目指します。

**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**

現在、当社は九州を基盤として、地方都市を中心に11店舗を展開しています。東京や大阪などの大都市には店舗がありません。地方都市に焦点を絞った出店戦略こそが、当社の成長を支えているのです。

確かに、大都市周辺は人口密度が高く、若年層も多いため、魅力的な商圈です。しかし、ホテルやレストランといった競合が多いことから、常に厳しい環境でのビジネスを強いられます。地代や建設費、施設を維持するためのコストが高いこともマイナス要因です。それに対し、地方都市は競合が少ないうえに、ランニングコストを低く抑えることができます。また、地方の人間関係は密接であるため、都会の挙式・披露宴よりも招待客数が多い傾向にあります。当社が培ってきた経営ノウハウと実績が活かせる地方都市は、さらなる成長を実現するポテンシャルの高い潜在市

Kyushu 九州



1 伊万里迎賓館・
ララシャンズ迎賓館
(伊万里支店)



2 ララシャンズベルアミー
(鳥栖支店)



3 ララシャンズ博多の森
(福岡支店)



4 ララシャンズ迎賓館
(宮崎支店)



5 プレジール迎賓館
(宮崎支店)



6 ララシャンズ迎賓館
(大分支店)

Hokuriku 北陸



7 キャナルサイドララシャンズ
(富山支店)



8 ララシャンズ太陽の丘
(金沢支店)



9 ララシャンズベルアミー
(福井支店)



10 ケイジージュ フランセーズ
ラ・シャンズ
(富山・レストラン)
2011年4月オープン予定

New Open
新店

場と言えるでしょう。

出店に際しては、それぞれの地域の商圈特性に応じて最適な施設構成と規模を選択しています。長期にわたって安定的に店舗を運営するためには、「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」をつくらなければなりません。設備の充実に加えて、周辺の自然環境や景観との調和も重要です。当社の店舗は半数以上が1万平方メートルを超える広大な敷地面積を誇り、設計から植栽に至るまで細かく配慮し、周囲の景観を最大限に活かしています。さらに、地元の食材をメニューに取り入れるなど、地域文化との結び付きを深めて、オリジナリティの高いサービスを提供しています。当社の出店戦略は、中長期的な店舗運営シミュレーションと地域密着型のビジネスモデルの両面から検証し、策定しています。



Shikoku 四国



11 ララシャンズ迎賓館
(高知支店)

Tohoku 東北



12 ララシャンズいわき
(いわき支店)

New Open
新店



13 ララシャンズベルアミー
(盛岡支店)
2011年6月オープン予定

地域に根ざし、地域に愛される アイ・ケイ・ケイ ブランド

それぞれの地域の自然や文化に合わせたサービスにより、最高の感動と幸せをお客様に提供する。その積み重ねにより、愛されるブランドを確立しています。

新規出店した地域のトップブランドを目指すには、その地域に暮らす人々の信頼を得なければなりません。当社は、自然環境との調和を重視した施設設計や地元の食材による地産地消メニューなど、地域社会に溶け込み、地域の皆様に愛していただくために、さまざまな工夫をしています。そのうえで、最高の感動と喜びを提供し、お客様を幸せにする。その積み重ねが人から人へと伝わり、口コミの効果で、お客様がお客様を呼び込む好循環サイクルを構築しています。地域の自然に、文化に、そしてお客様一人ひとりに合わせた価値あるサービスによって、トップブランドとして支持されているのです。

Cuisine



世界大会でメダルに輝いたシェフたちの誇りと技が、大切な日の思い出を彩ります。

当社には世界大会でメダルを受賞したシェフが複数名在籍しており、料理のクオリティにこだわっています。さらに、お客様のご要望をうかがい、挙式・披露宴をされるお二人らしさを表現した世界でひとつだけのオリジナルメニューを作り上げることもできます。時には、思い出深い料理のリクエストや食材の持ち込みに応じることもあります。大切な日の思い出を彩る最高の一皿に、メダリストたちの誇りと技が込められています。

挙式・
(新郎・新

成約

潜在顧客の
顕在化

感

来

- 模擬挙式・披露宴
- 体験型見学会
- ドレス試着会
- 試食会

り上げることで む好循環サイクル」を構築

披露宴
婦、招待客)

口コミ

動

知人
友人
親戚

館

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」の認証を取得

当社では、お客様に安全な料理を安心して召し上がっていただきたい一心で、2009年8月に福岡支店において、ホテル業界・婚礼業界で初めて「ISO22000」の認証を取得しました。「ISO22000」では、仕入先から製品仕様書を取り寄せることや、調理プロセスを徹底的に管理し、継続的に記録をとることのほか、スタッフ全員で構築した食品安全マネジメントシステムの管理水準を厳格に守ることが求められています。今後は、福岡支店と同水準の衛生管理体制の構築を全社横断的に推進してまいります。

※ 2009年8月BSIグループジャパン調べ



FSMS:548713/ISO 22000:2005

Hospitality

「お客様の感動のために!」を最優先する、 ホスピタリティ溢れるサービス。

スタッフの一人ひとりが「お客様の感動のために!」という経営理念を共有し、心あたたまるパーソナルウェディングを実現するために、ホスピタリティ溢れるサービスを提供しています。お客様の想いやニーズをカタチにして、個性豊かな挙式・披露宴を実現することで、高い顧客満足度を目指しています。





景気が低迷する中でも、結婚式にかかる費用は、年々増加する傾向にあります。

デフレによりモノやサービスの価格が下がり続けている状況の中で、結婚式にかかる費用が増加傾向にあることは、景気に左右されにくいブライダル市場の強さを証明しています。

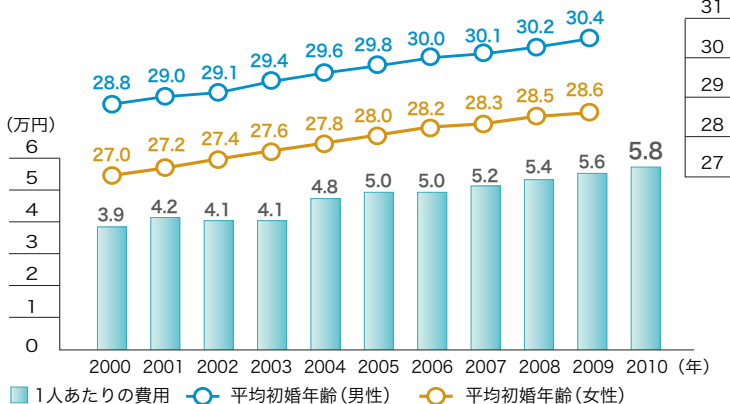
招待客1人あたりの費用は この10年間で約1.5倍に増加

不況とデフレによって消費者の儉約志向が強まる中でも、結婚式にかかる費用は上昇トレンドが続いています。招待客1人あたりの費用は、2000年から10年の間に約1.5倍に増加しました。日常生活の支出は抑えても、一生に一度のビッグイベントにかかる費用は出し惜しみしたくない人が多いことが大きな要因です。さらに、初婚年齢が上昇しているため、招待するゲストの方々へのおもてなしを重視して、自分なりのこだわりを挙式・披露宴に取り入れるカップルが増えていることも理由として挙げられます。

オリジナル志向が高まったことにより ゲストハウス・ウェディングの人气が上昇

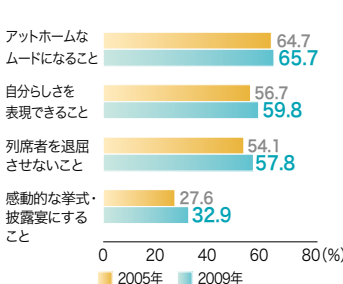
結婚する二人の個性を活かしたオリジナルな挙式・披露宴へのニーズが高まるとともに、その受け皿となるゲストハウス・ウェディングのシェアが上昇しています。邸宅風の会場で行われるゲストハウス・ウェディングは、開放的なガーデンやテラスも活用できるため、フラワーシャワーやブーケスといった演出にも適しています。伝統や格式にとらわれずに、アットホームな雰囲気の中で自分らしさを表現できるゲストハウス・ウェディングの人气は、今後もますます上昇していくものと思われます。

【平均初婚年齢と結婚式の招待客1人あたりの費用】



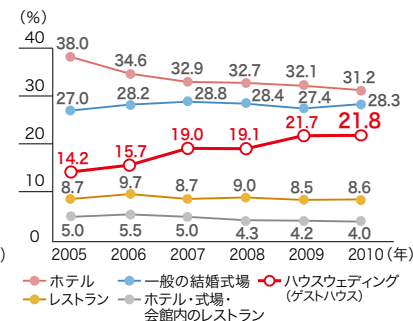
出所:結婚情報誌「ゼクシィ」(リクルート発行)「結婚トレンド調査2010」招待客1人あたりの挙式・披露宴・披露パーティ費用の総額(首都圏)、厚生労働省「平成21年人口動態統計」

【挙式・披露宴に対するニーズ】



出所:結婚情報誌「ゼクシィ」(リクルート発行)「結婚トレンド調査2009」挙式・披露宴・披露パーティの演出を決定する際に心がけたこと

【タイプ別披露宴のシェア推移】



出所:結婚情報誌「ゼクシィ」(リクルート発行)「結婚トレンド調査2010」披露宴・披露パーティの実施会場



結婚式専用の邸宅風会場を貸し切り、 アットホームな雰囲気と自由な演出で オリジナル感を重視したウェディングスタイル

チャペルやガーデンが併設された会場を貸し切って
挙式や披露宴を行うゲストハウス・ウェディングの人気が高まっています。
当社はこのニーズに応じて、
地域の自然環境に合わせた婚礼施設を展開しています。

お二人の個性を表現した 自由な演出が可能

式を挙げられるお二人の希望や夢をカタチにしなが、季節や天候に合わせた自由な演出を可能にしています。そのために、施設の設計はもちろん、内装や設備の中にも、きめ細かな工夫を施しています。



世界に ふたつとない パーソナル ウェディング

自然溢れるガーデンと アットホームな雰囲気

地方都市ならではの立地を活かした
広大で緑豊かな庭園は、開放感で
いっぱい。大都市では望めない、自然
が溢れる美しい景観とアットホーム
な雰囲気、ゲストの方々をおもてな
しすることができます。

邸宅風の会場を貸し切り 最高に幸せな思い出を

邸宅風の会場は、ホテルやレスト
ランとは異なる非日常的なブライ
ベート空間。大切なゲストの方々を
心からもてなし、最高の幸せを分か
ちあう、生涯でただ一度の思い出
を彩ります。



Our Work

業務紹介

ウェディングプランナーの 挙式当日のスケジュール

お客様と一緒に創り上げたウェディングプランを最高のカタチで
実現するために、最後の一秒まで無駄にしません。



全スタッフで経営理念を唱和し、モチベーションを高めます。



9:00 出社・朝礼



9:20 当社施設と
その周辺の清掃



11:00 新郎・新婦様のお出迎え



12:00 休憩



13:00 本日の挙式・披露宴準備



14:00 挙式 Start



14:30 挙式 End
披露宴最終チェック



15:00 披露宴 Start
担当ウェディングプランナーとして会場入り



17:30 披露宴 End



18:30 新郎・新婦様のお見送り



披露宴のトータルチェック



事前に打ち合わせした内容どおりに披露宴が進行しているかを確認します。

※写真はイメージです。

Voice

社員の声



富山支店
支配人
田中慶彦

2007年4月入社。富山支店ウェディングプロデューサー、金沢支店支配人代理を経て、2010年8月より現職。

新しいことに挑戦できる
環境を活かして日本一を
目指すために成長したい。

支配人の仕事は、支店の目標を達成するための業績管理はもちろん、人材の育成など多岐にわたります。常に全体を見通して、スタッフの働きやすい環境を作ることも大切です。毎日が試行錯誤の連続ですが、新しいことに挑戦できる楽しさとやりがいも感じています。日本一のブライダルカンパニーを目指して、さらに成長したいと考えています。



鳥栖支店
ウェディングプランナーリーダー
渡邊由香

2008年4月入社。鳥栖支店にウェディングプランナーとして配属され、現在に至る。

挙式と披露宴が無事に終わって
お客様からいただく感謝と笑顔は
かけがえのない勲章です。

結婚式の打ち合わせを進めている最中に、新婦様のご病気で式を延期したお客様が、1年後に元気になって来店されたことがありました。1年越しの挙式が無事に終えたお客様からの「夢がかなった最高の日だった」という言葉は、今も私の勲章です。式を挙げるお二人の想いをカタチにするプランナーは、責任が重い分喜びも大きい仕事です。お客様の笑顔のために、たくさんの感動を創っていきます。

1 2011年6月、最大規模の「ララシャンスベルアミー」が岩手県盛岡市にオープン。

東北エリアにおいては「ララシャンスイwak」(福島県いわき市)に次いで2店舗目となる「ララシャンスベルアミー」盛岡支店。盛岡駅より車で約5分の好立地に加えて、多くの買物客で賑わうショッピングモールと駅を結ぶ動線上に位置しているため、往来する人々への宣伝広告効果も抜群です。岩手県立美術館と盛岡市中央公園を背景に、自然が溢れる3,500坪の広大な敷地は、地方都市ならではのロケーションです。当社の中でも最大の規模を誇る「ララシャンスベルアミー」から、新しいカタチのウェディングを発信します。



150名が着席可能なパーティ会場に加えて、ウォータースペースが併設されたガーデンでの演出も可能です。

2 フレンチの鉄人、坂井宏行シェフとのコラボレーションによるレストラン、「キュージュー フランセーズ ラ・シャンス」を出店。

2011年4月、富山駅より車で約3分の緑豊かなロケーションに、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」をオープンします。鉄人シェフ坂井宏行氏の監修のもとに、富山の恵まれた自然環境で育てられた旬の野菜や食材を厳選し、地産地消を中心としたフランス料理を提供します。散歩のついでに気軽に立ち寄って軽食をとったり、サンドイッチやサラダなどをテイクアウトすることもできるため、たくさんのお客様に楽しんでいただけます。



立山連峰を望む2階のダイニングをガラス張りにするなど、ロケーションを最大限に楽しめるデザインです。

3 世界のパティシエ辻口博啓氏のデザートで、最高の思い出作りを演出。

国内外のコンクールで優勝を重ね、個性豊かな10のスイーツブランドを展開しているパティシエ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し、全ての店舗に展開しています。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です。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を提供します。



辻口氏とのコラボで創り上げた、美味しさと美しさの結晶ともいうべきスイーツが、至福のひとつときをもたらします。

連結貸借対照表(要約)

(単位:千円)

	前連結会計年度 (平成21年10月31日)	当連結会計年度 (平成22年10月31日)
① 資産の部		
流動資産	2,521,132	4,213,002
現金及び預金	1,890,540	3,554,162
売掛金	179,052	313,982
商品	93,090	74,790
原材料及び貯蔵品	86,474	64,912
繰延税金資産	71,551	112,884
その他	206,899	100,101
貸倒引当金	△ 6,476	△ 7,830
固定資産	9,832,744	9,297,592
有形固定資産	9,273,699	8,666,892
建物及び構築物(純額)	7,295,893	6,764,983
機械装置及び運搬具(純額)	75,103	49,181
土地	1,559,153	1,578,983
建設仮勘定	—	10,231
その他(純額)	343,549	263,513
無形固定資産	91,859	96,510
投資その他の資産	467,185	534,189
繰延税金資産	217,162	253,290
その他	259,926	290,039
貸倒引当金	△ 9,903	△ 9,139
資産合計	12,353,876	13,510,595

(注)記載金額は、千円未満を切り捨てて表示しております。

	前連結会計年度 (平成21年10月31日)	当連結会計年度 (平成22年10月31日)
② 負債の部		
流動負債	3,223,620	3,859,760
買掛金	565,578	609,953
1年内償還予定の社債	70,000	70,000
1年内返済予定の長期借入金	997,370	1,249,172
未払金	715,558	—
未払法人税等	84,828	676,368
賞与引当金	137,420	149,438
その他	652,864	1,104,828
固定負債	5,445,220	4,634,736
社債	220,000	150,000
長期借入金	4,772,785	3,987,713
退職給付引当金	52,698	61,573
役員退職慰労引当金	174,352	195,322
ポイント引当金	38,007	42,101
負のれん	2,575	858
その他	184,802	197,167
負債合計	8,668,841	8,494,496
③ 純資産の部		
株主資本	3,685,034	5,016,098
資本金	92,896	336,568
資本剰余金	96,552	340,224
利益剰余金	3,495,586	4,339,374
自己株式	—	△ 67
純資産合計	3,685,034	5,016,098
負債純資産合計	12,353,876	13,510,595

point ① 資産

前連結会計年度末に比べて1,156百万円(前年同期比9.4%増)増加し、13,510百万円となりました。これは主に、現金及び預金が1,663百万円増加し、減価償却等により有形固定資産が606百万円減少したことによるものです。

point ② 負債

前連結会計年度末に比べて174百万円(前年同期比2.0%減)減少し、8,494百万円となりました。これは主に、課税所得の増加に伴い未払法人税等が591百万円増加し、長期借入金が533百万円、社債が70百万円それぞれ減少したことによるものです。

③ 純資産

前連結会計年度末に比べて1,331百万円(前年同期比36.1%増)増加し、5,016百万円となりました。これは主に、上場に伴う株式の発行により資本金および資本剰余金がそれぞれ243百万円増加したことと、利益剰余金が843百万円増加したことによるものです。これにより自己資本比率は、前連結会計年度に比べて7.3ポイント上昇し、37.1%となりました。

連結損益計算書(要約)

(単位:千円)

	前連結会計年度 (自 平成20年11月1日 至 平成21年10月31日)	当連結会計年度 (自 平成21年11月1日 至 平成22年10月31日)
売上高	10,148,455	12,694,958
売上原価	4,559,567	5,662,764
売上総利益	5,588,888	7,032,193
販売費及び一般管理費	4,712,407	5,335,239
④ 営業利益	876,480	1,696,954
営業外収益	18,949	17,368
営業外費用	88,917	113,237
④ 経常利益	806,512	1,601,085
特別損失	129,424	11,274
税金等調整前当期純利益	677,088	1,589,810
法人税、住民税及び事業税	355,714	823,484
法人税等調整額	△ 66,188	△ 77,460
法人税等合計	289,525	746,023
④ 当期純利益	387,562	843,787

(注)記載金額は、千円未満を切り捨てて表示しております。

point ④ 営業利益・経常利益・当期純利益

前連結会計年度にオープンした「ララシャンスイわき」(いわき支店)、「ララシャンズ迎賓館」(高知支店)および「ララシャンズベルアミー」(福井支店)の3支店の通期稼働などにより、当連結会計年度の営業利益は前連結会計年度に比べて820百万円(前年同期比93.6%増)増加し、1,696百万円となりました。また、経常利益は前連結会計年度に比べて794百万円(前年同期比98.5%増)増加し、1,601百万円、当期純利益は前連結会計年度に比べて456百万円(前年同期比117.7%増)増加し、843百万円となりました。

連結キャッシュ・フロー計算書(要約)

(単位:千円)

	前連結会計年度 (自 平成20年11月1日 至 平成21年10月31日)	当連結会計年度 (自 平成21年11月1日 至 平成22年10月31日)
⑤ 営業活動によるキャッシュ・フロー	1,087,964	2,602,545
⑥ 投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 2,639,342	△ 804,617
⑦ 財務活動によるキャッシュ・フロー	1,726,832	△ 134,305
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	175,453	1,663,622
現金及び現金同等物の期首残高	1,715,086	1,890,540
現金及び現金同等物の期末残高	1,890,540	3,554,162

(注)記載金額は、千円未満を切り捨てて表示しております。

point ⑤ 営業活動によるキャッシュ・フロー

営業活動の結果得られた資金は2,602百万円(前年同期比139.2%増)となりました。収入の主な内訳は、税金等調整前当期純利益1,589百万円および減価償却費914百万円で、支出の主な内訳は法人税等の支払額265百万円です。

⑥ 投資活動によるキャッシュ・フロー


投資活動の結果使用した資金は804百万円(前年同期比69.5%減)となりました。これは主に、前連結会計年度にオープンした「ララシャンズベルアミー」(福井支店)等の有形固定資産の取得による支出742百万円によるものです。

⑦ 財務活動によるキャッシュ・フロー

財務活動の結果使用した資金は134百万円(前年同期は1,726百万円の収入)となりました。これは主に、「ララシャンズベルアミー」(福井支店)の有形固定資産取得のための長期借入れによる収入464百万円、上場に伴う株式の発行による収入469百万円および長期借入金の返済による支出997百万円、社債の償還による支出70百万円によるものです。

会社概要

(2010年10月31日現在)

社名	アイ・ケイ・ケイ株式会社 (IKK Inc.)
本店	〒848-0041 佐賀県伊万里市新天町722番地5 お問い合わせは下記の福岡本部までお願いします。
福岡本部	〒811-2245 福岡県糟屋郡志免町片峰三丁目6番5号 TEL 050-3539-1122 FAX 092-937-7031
設立	1995年11月1日
資本金	336,568,000円
代表者	代表取締役社長 金子 和斗志
従業員数	連結 478名 単体 463名
事業内容	挙式・披露宴に関する企画・運営等のサービスの提供
事業所数	11カ所
関連会社	株式会社 極楽  事業内容: 葬儀に関する企画・運営等のサービスの提供 所在地: 〒848-0045 佐賀県伊万里市松島町408番地30 TEL 0955-22-4400 FAX 0955-22-4004

役員

(2010年10月31日現在)

代表取締役社長	金子 和斗志	取締役(社外)	成富 敏幸
取締役	金子 晴美	常勤監査役(社外)	白石 秀徳
取締役	松本 正紀	監査役(社外)	西 泰然
取締役	登田 朗	監査役(社外)	武田 野富和
取締役	寺澤 大輔	監査役(社外)	直江 精嗣
取締役	諸岡 安名		
取締役	菊池 旭貞		

株主メモ

事業年度	毎年11月1日から翌年10月31日まで
定時株主総会	毎年1月開催
基準日	定時株主総会 毎年 10月31日
	期末配当 毎年 10月31日
	中間配当 毎年 4月30日
市場	大阪証券取引所 JASDAQスタンダード
	単元株式数 100株

株式状況

(2010年10月31日現在)

発行可能株式総数	12,000,000株
発行済株式の総数	3,699,500株
株主数	1,145名

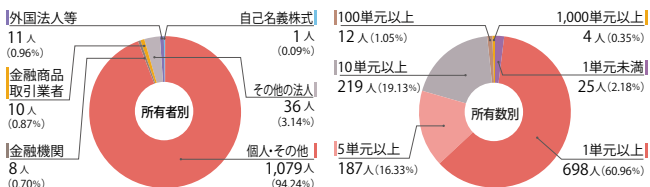
大株主

(2010年10月31日現在)

株主名	持株数	持株比率(%)
金子 和斗志	1,225,500	33.12
株式会社エム・ケイ・パートナーズ	980,000	26.49
金子 晴美	384,000	10.37
アイ・ケイ・ケイ従業員持株会	133,600	3.61
金子 美枝	75,000	2.02
金子 和代	75,000	2.02
松本 正紀	31,000	0.83
株式会社佐賀銀行	29,000	0.78
エーエージーシーエス エヌプライベートイ アカウント タクサブル	27,100	0.73
黒田 誠	20,000	0.54
KENZO株式会社	20,000	0.54

株式分布状況

(2010年10月31日現在)



公告方法	電子広告により、当社ホームページに掲載 http://www.ikk-grp.jp/company/notification.html ただし、やむを得ない事由により電子公告によることができない場合は、日本経済新聞に掲載する方法により行います。
株主名簿管理人	〒100-8212 東京都千代田区丸の内一丁目4番5号 三菱UFJ信託銀行株式会社
同事務取扱場所	〒100-8212 東京都千代田区丸の内一丁目4番5号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
同連絡先	〒137-8081 東京都江東区東砂七丁目10番11号 TEL 0120-232-7111 (通話料無料) 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部