



IKK WEDDING

**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 JASDAQ)**

- I. アイ・ケイ・ケイグループの概要
- II. ブライダル業界を取り巻く環境変化
- III. 当社競争優位の源泉
- IV. 業績と経営指標
- V. ビジョン達成に向けた事業戦略

I. アイ・ケイ・ケイグループの概要

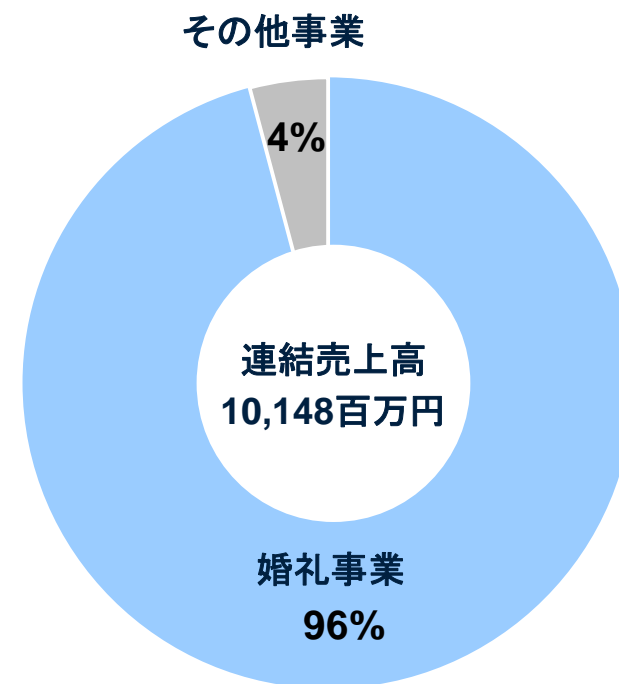


IKK WEDDING

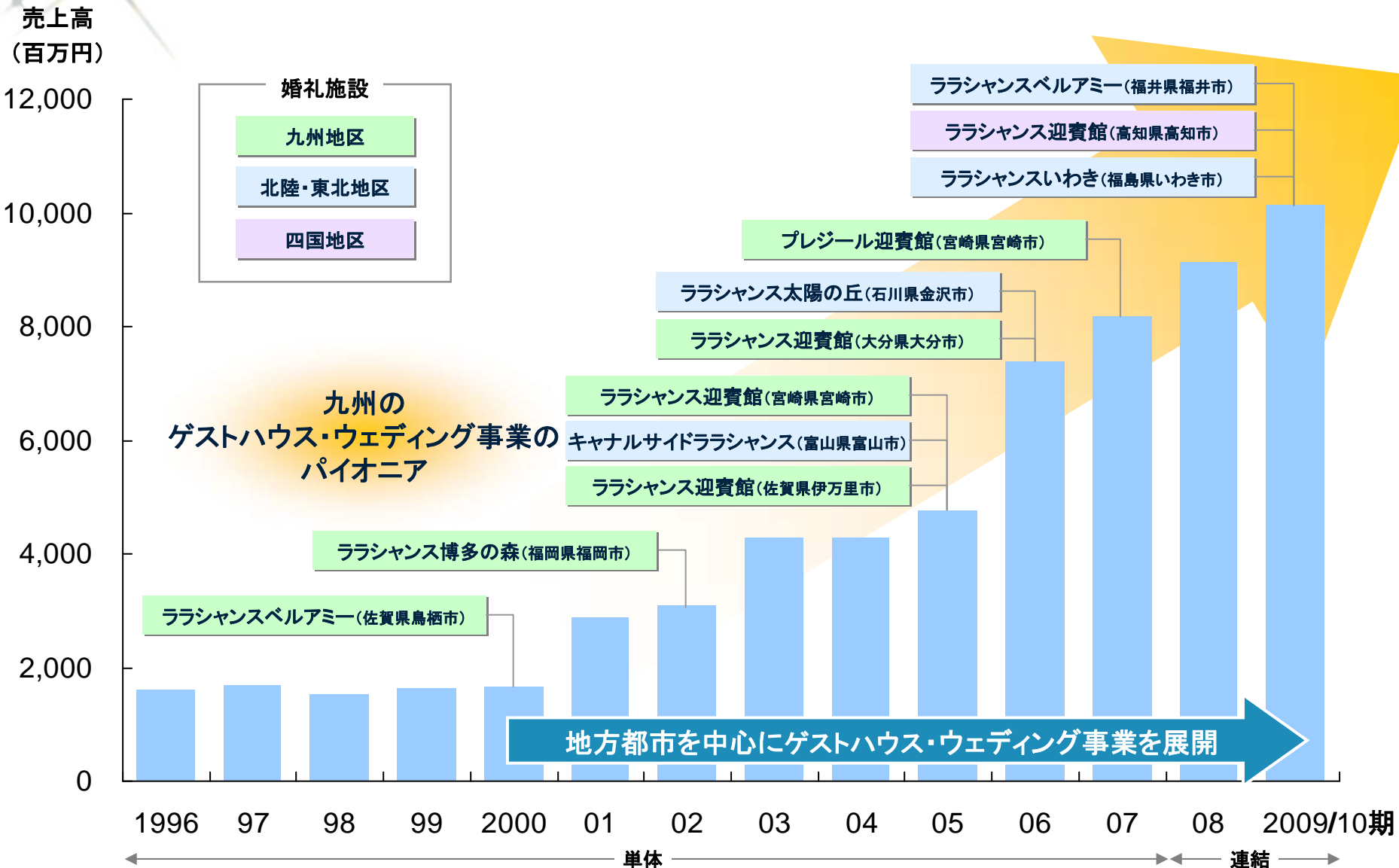
会社概要(2010年7月末時点)

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	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	460名(単体)、475名(連結)

事業別売上高構成(2009年10月期)



アイ・ケイ・ケイの歩み



九州を基盤として10都市に11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



ララシャンス博多の森



ララシャンス迎賓館



ララシャンスベルアミー



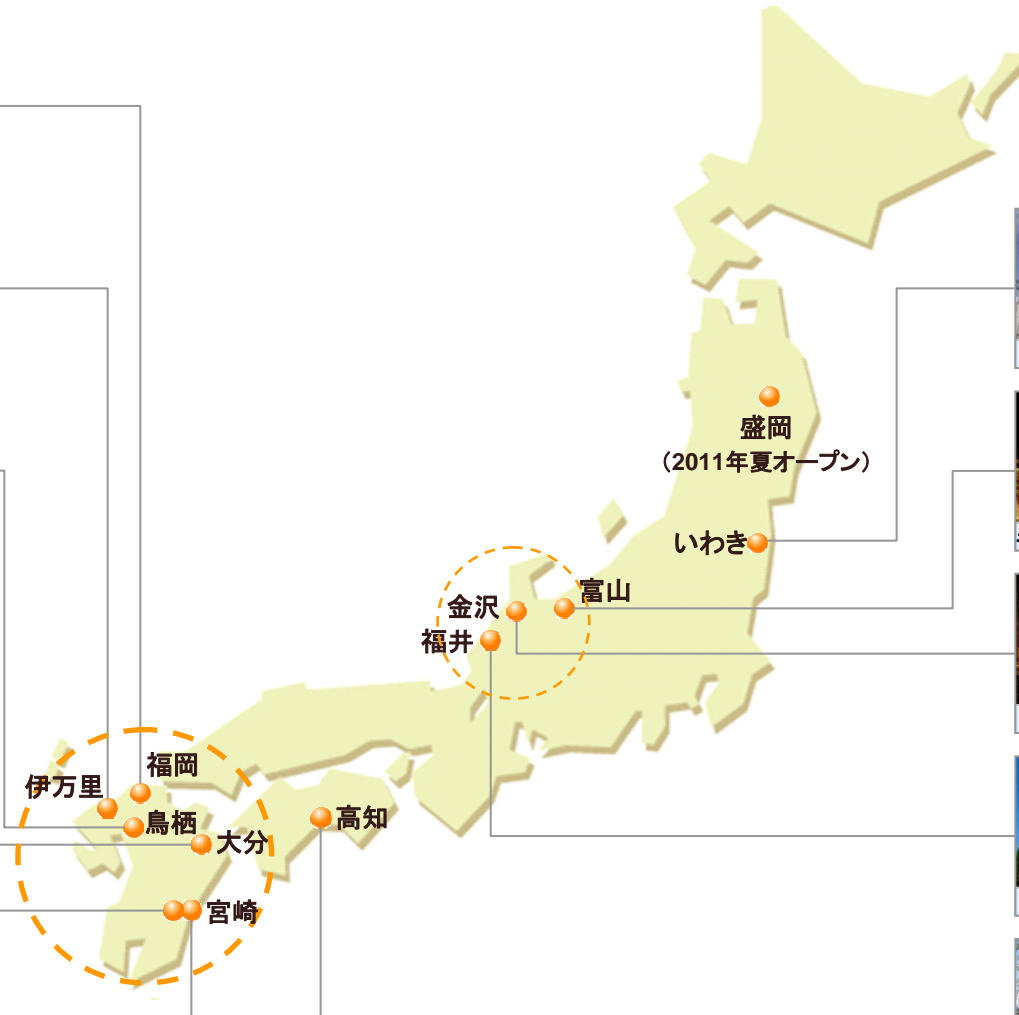
ララシャンス迎賓館



ララシャンス迎賓館



プレジール迎賓館



ララシャンスいわき



キャナルサイドララシャンス



ララシャンス太陽の丘



ララシャンスベルアミー



ララシャンス迎賓館

Ⅱ. ブライダル業界を取り巻く環境変化

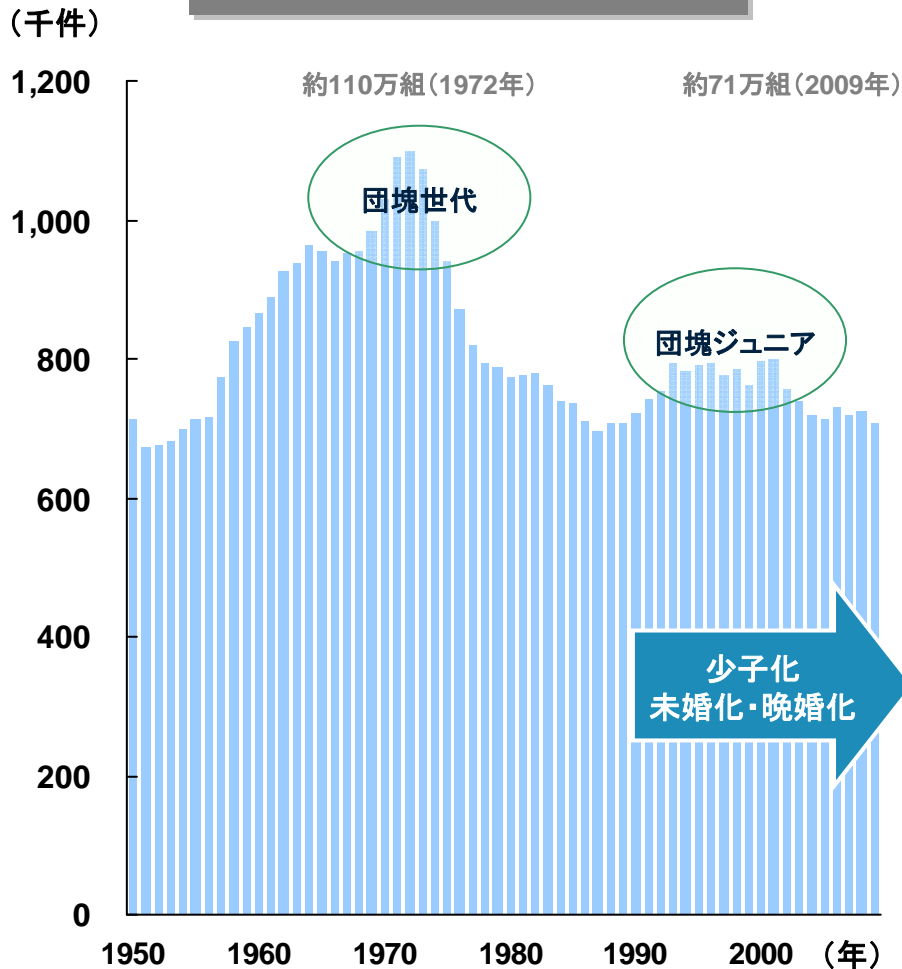


IKK WEDDING

ブライダル市場の動向①

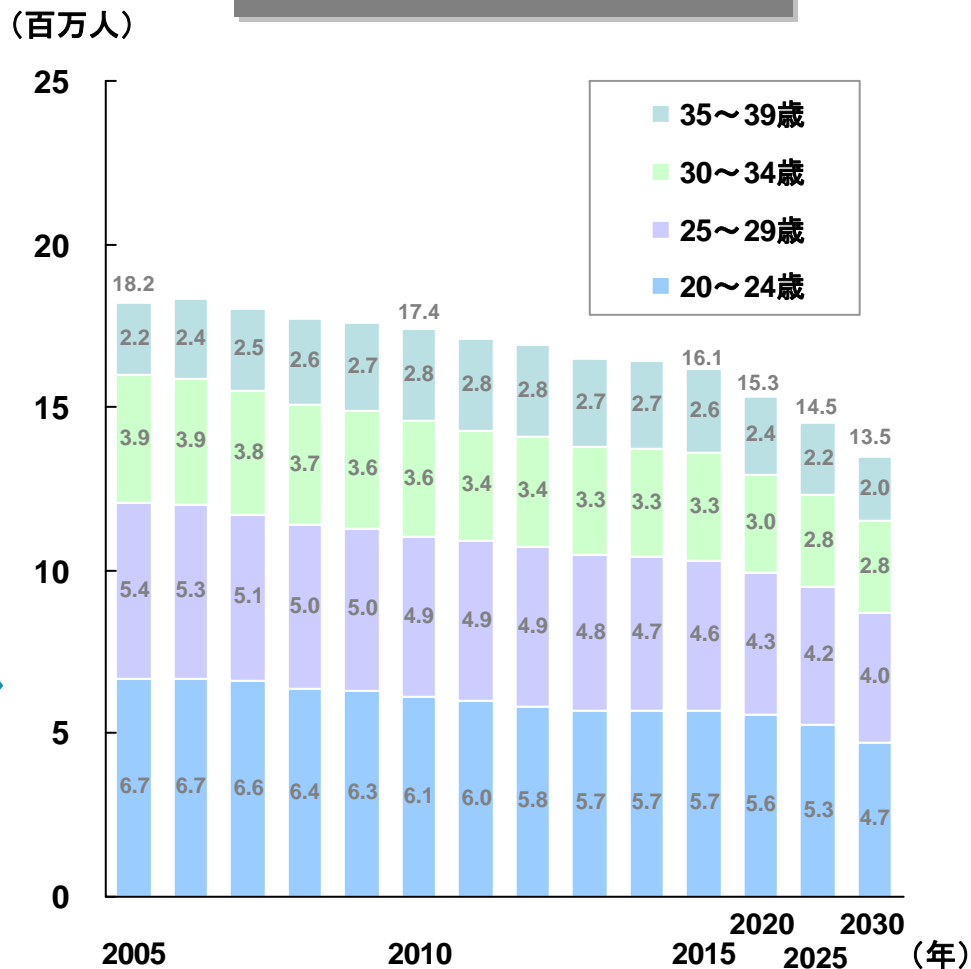
少子化の進展・結婚適齢期人口の減少を背景に、挙式・披露宴件数は今後も緩やかな減少傾向

全国婚姻件数の推移



出所: 厚生労働省「人口動態統計」

結婚適齢期人口の推移・予想

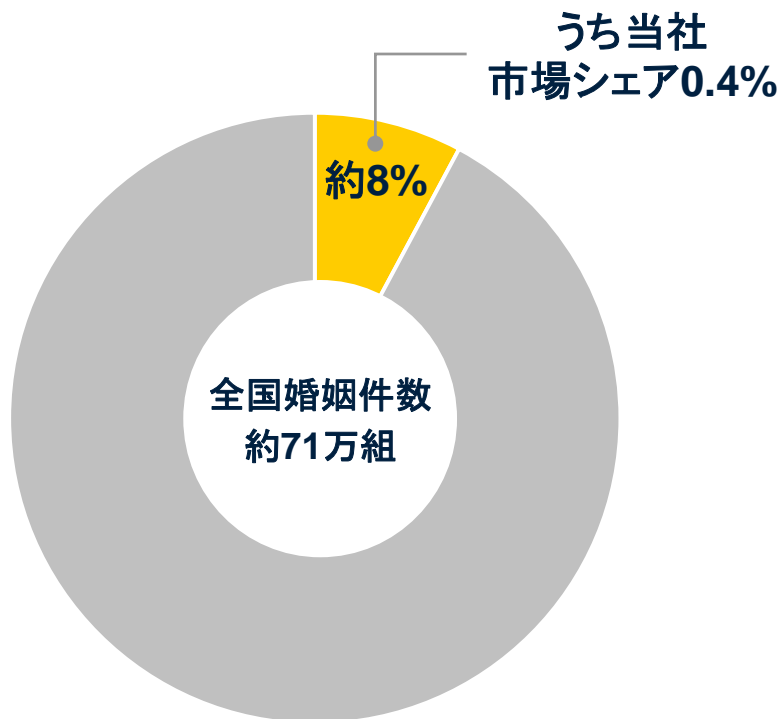


出所: 国立社会保障・人口問題研究所「日本の世帯数の将来推計(全国推計)」
(2008年3月推計)男女年齢5歳階級別配偶関係別人口

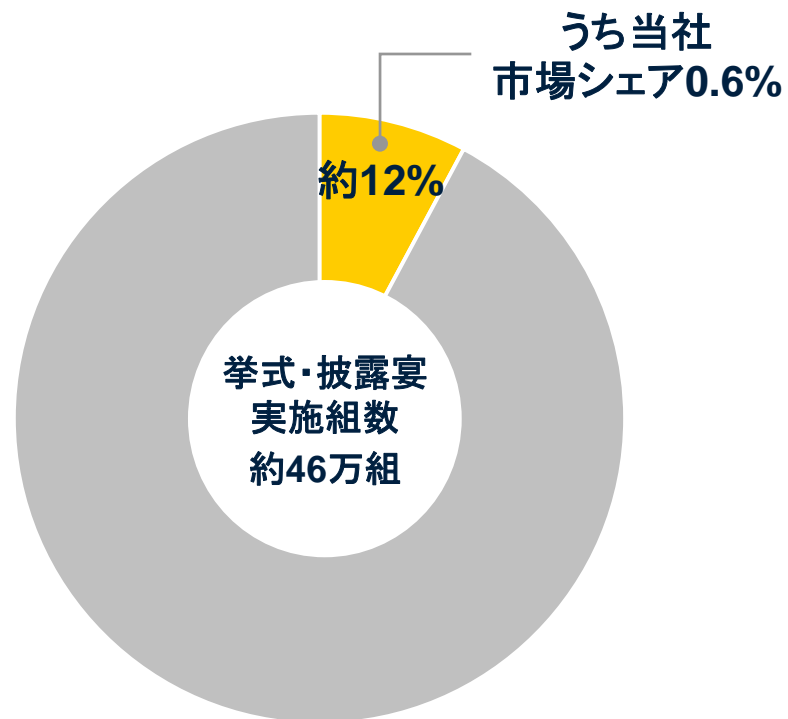
ブライダル市場の動向②

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



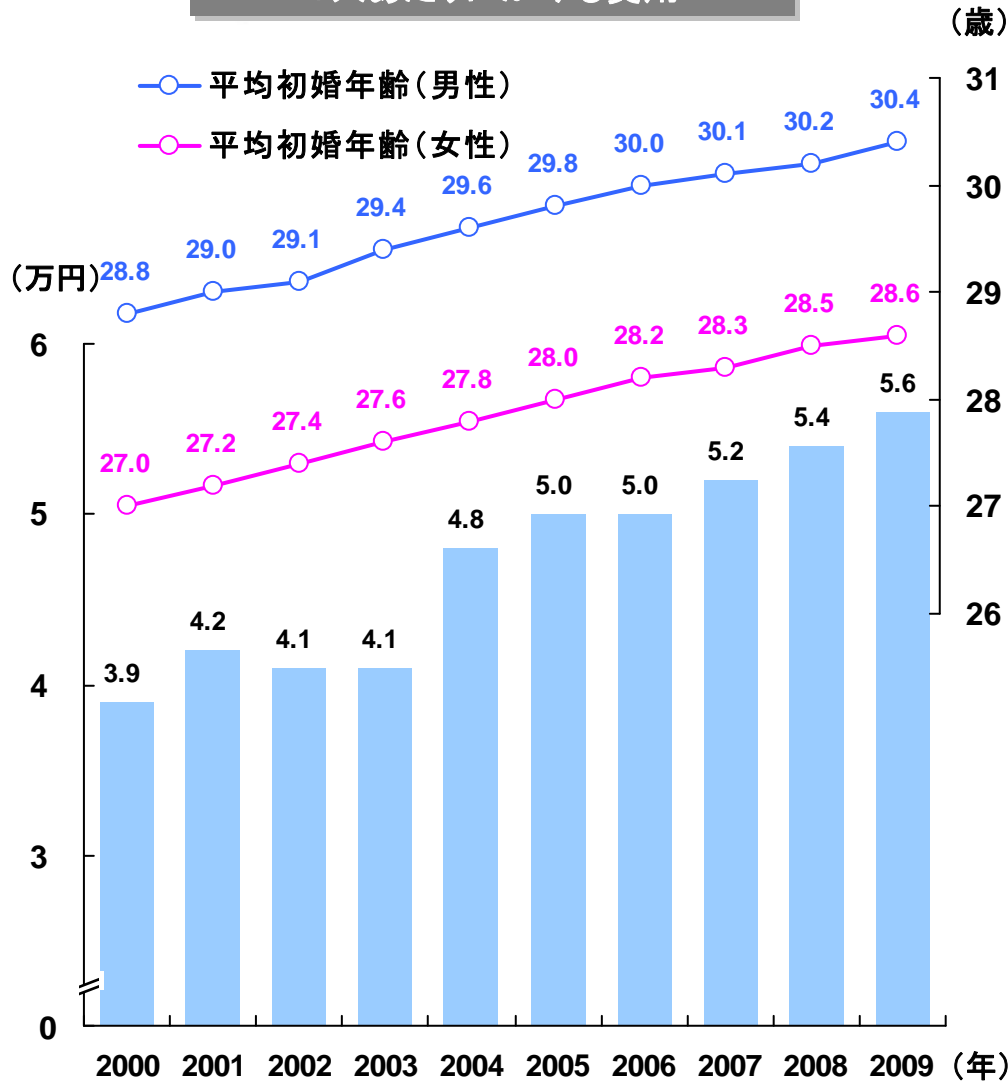
挙式・披露宴実施組数に占める
上場6社合計の施行組数シェア



※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)ノバレーゼ、(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



結婚式にかかる費用はデフレ下でも増加の一途

【 要 因 】

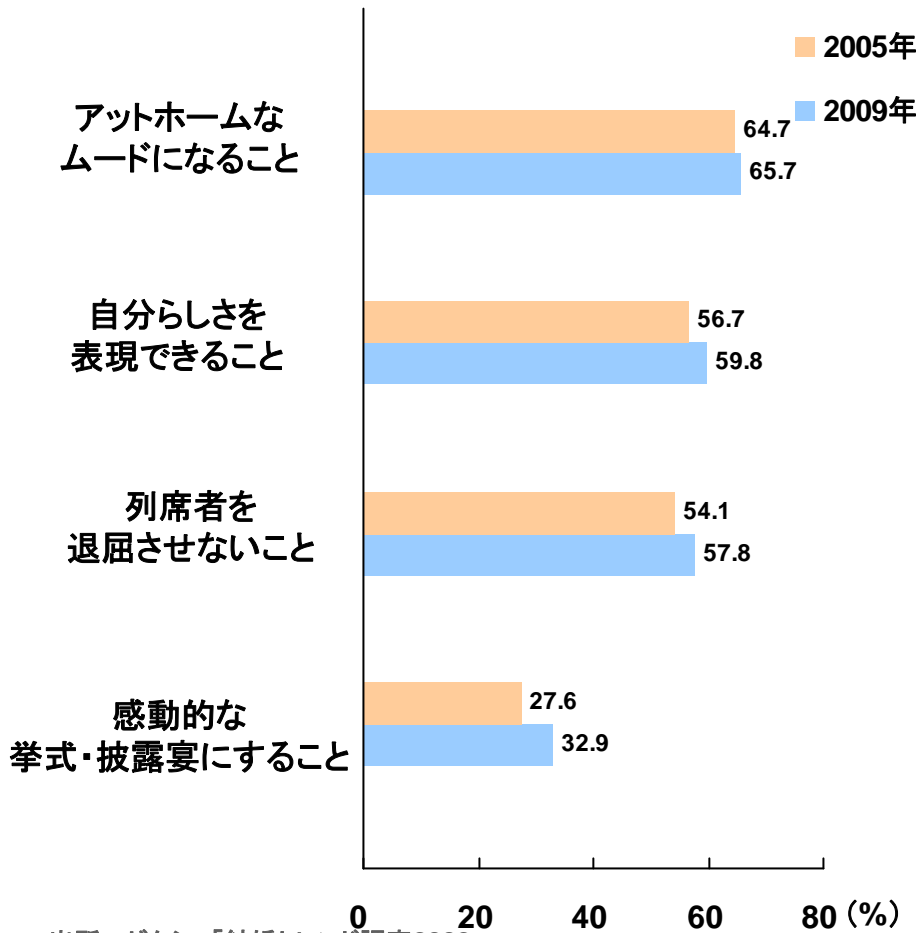
- ① 一生に一度のビックイベントだから
記念に残るようにしたい
- ② 初婚年齢の上昇もあり、
招待客へのもてなしを重視したり
自分なりのこだわりを取り入れるカップルが増加
- ③ 日常生活には派手さを求めなくても、
結婚式ぐらいはお金をかけたい等、
取捨選択してメリハリをつける若者の増加
等

招待客1人あたりにかける費用は年々増加
(2000年比で約1.4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

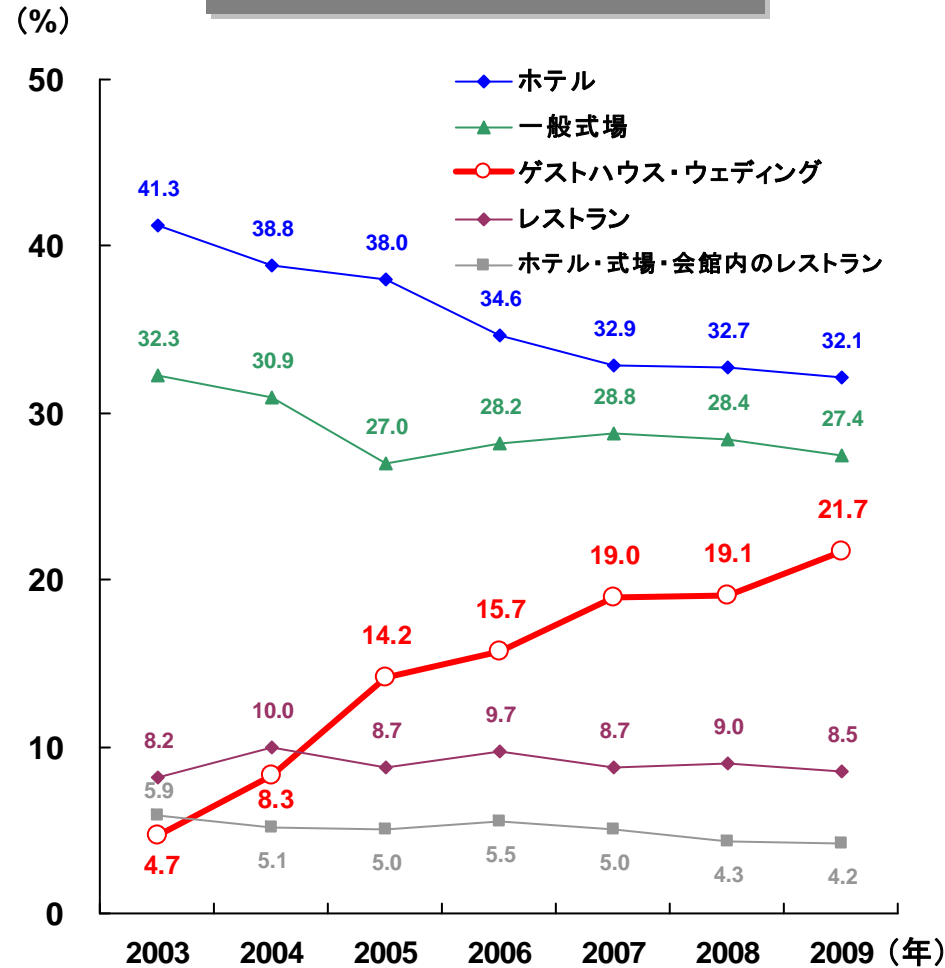
挙式・披露宴に対するニーズ



出所：ゼクシィ「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

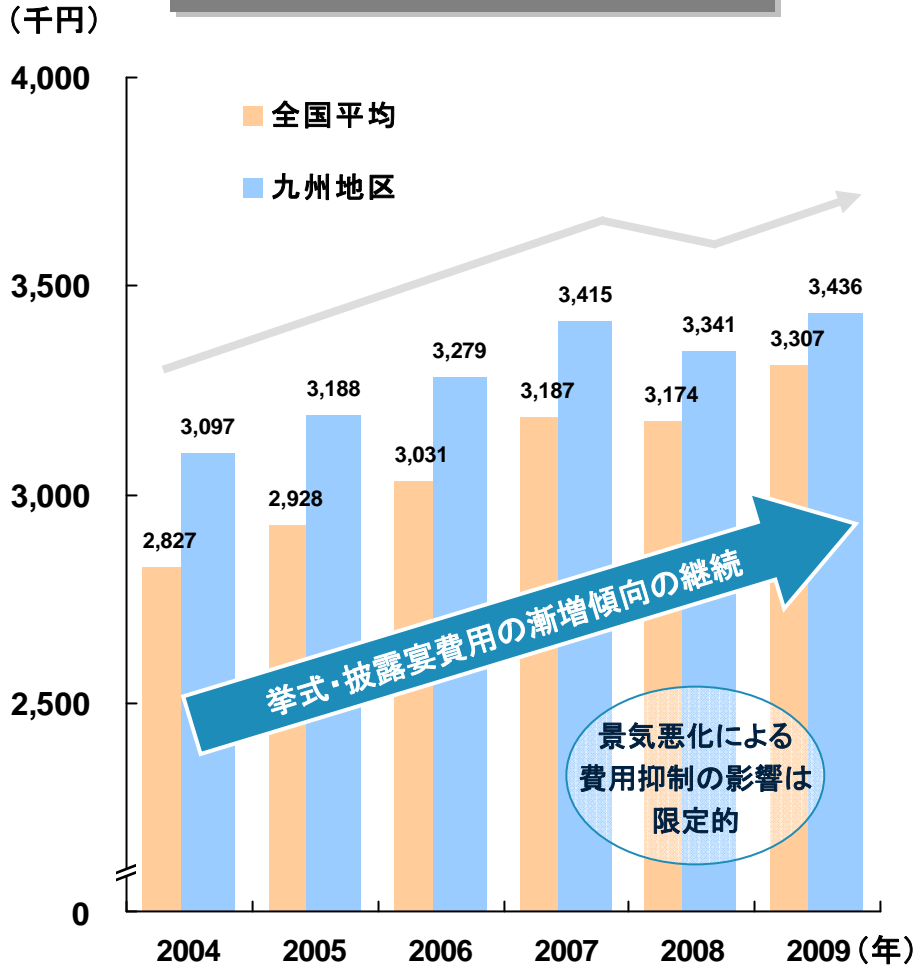


出所：ゼクシィ「結婚トレンド調査2009」披露宴・披露パーティの実施会場

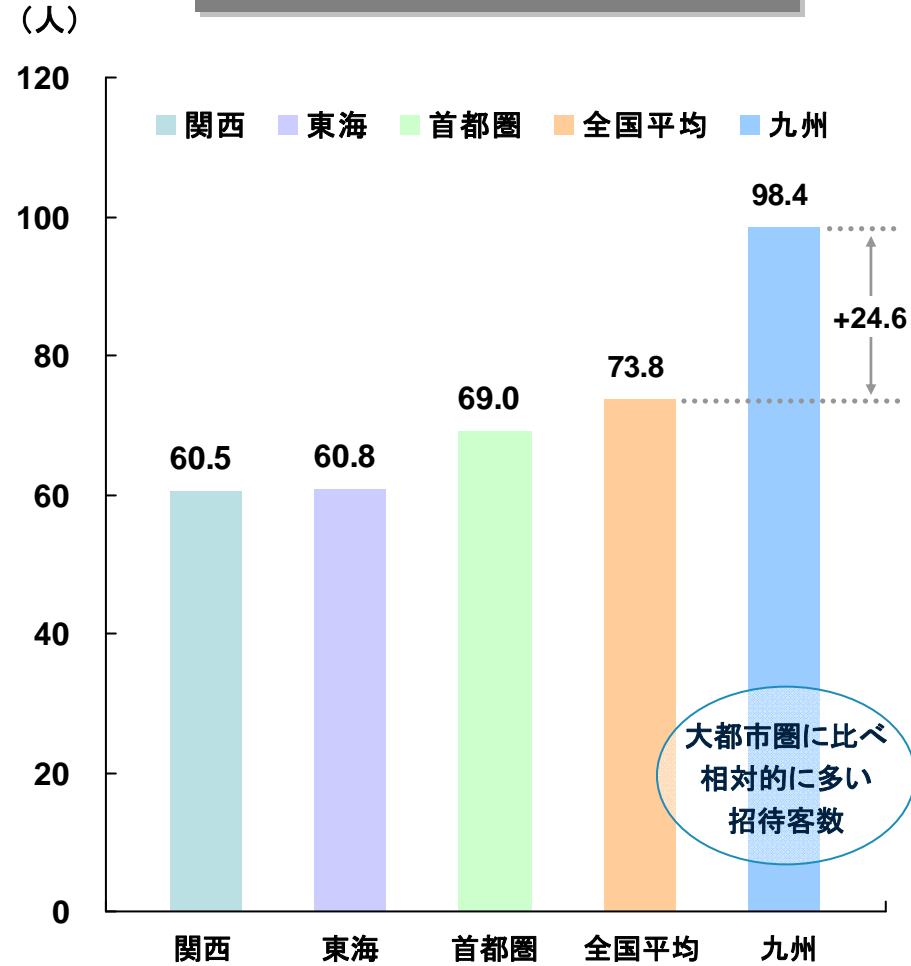
披露宴費用の推移と地域特性

不景気でも費用の上昇トレンドは継続、なかでも当社地盤の九州地区は全国平均を上回る水準で推移

挙式・披露費用総額の推移



披露宴の招待客人数(地域別 2009年)



出所: ゼクシィ「結婚トレンド調査2009」挙式・披露宴・披露パーティ費総額

出所: ゼクシィ「結婚トレンド調査2009」披露宴・披露パーティの招待客人数

Ⅲ. 当社競争優位の源泉



IKK WEDDING

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

ビジョン

顧客満足度日本一を確立し、
ウェディング業界での改革発展に貢献

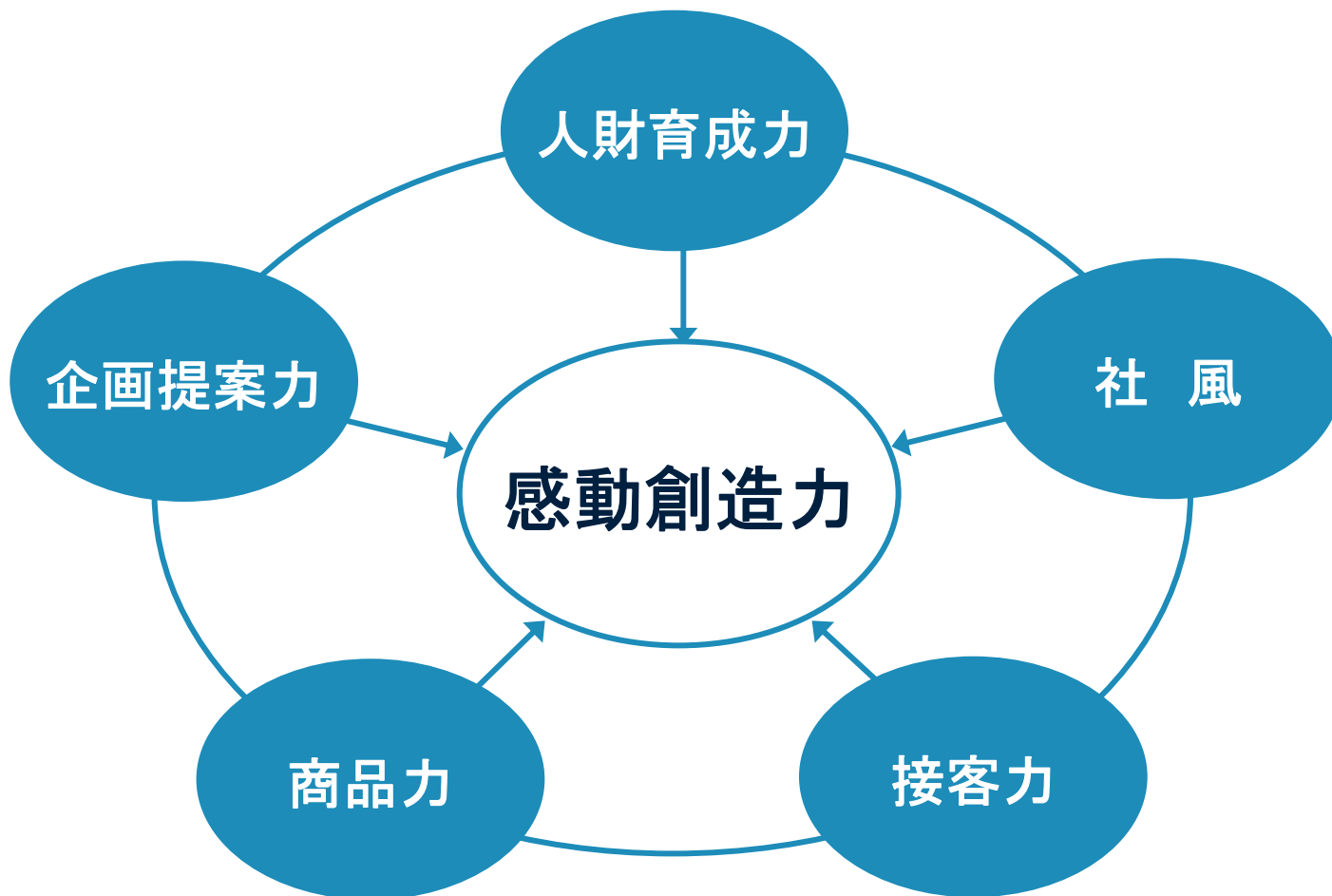
信念

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、性別・年齢・経験に関係なく能力を発揮するひと人財に機会を与えます

「最高の幸せと喜びをつくる感動業」を事業コンセプトとして“真のホスピタリティ”を追求



人材を人財に磨き上げる研修体系

人財の確保と育成を企業成長の重要なファクターと位置づけ、社内外での研修を積極的に実施

業務知識・管理能力向上のための
「階層別の研修」

理念の浸透を目的とした
「理念研修・マナー研修」

顧客満足度向上のための
「業務別の実務研修」

キャリアモデル

役員

部長

(総)支配人・支配人代理
(総)調理長・シェフ
課長・室長
スーパー・バイザー

チーフリーダー

リーダー

一般社員・契約社員

アルバイト

研修体系

社内研修

社外研修

自己啓発・各種勉強会

理念研修・マナー研修

次世代リーダー
: 管理職勉強会

内定者・新人社員研修

実務研修

価値観教育

実務研修

多様化する顧客ニーズ合ったサービスの提供

オリジナリティ溢れる挙式・披露宴に向けてスタッフ一丸となって総合的にサポート

信頼関係を築き上げる感動の接客



一組一組の「想い」をカタチに
真の感動をプロデュース

個性を輝かせる感動の衣裳選び



ウェディング
プロデューサー

ドレス
コーディネーター



心あたたまる感動の演出

感謝の気持ちを伝える感動の料理



ウェディング
プランナー

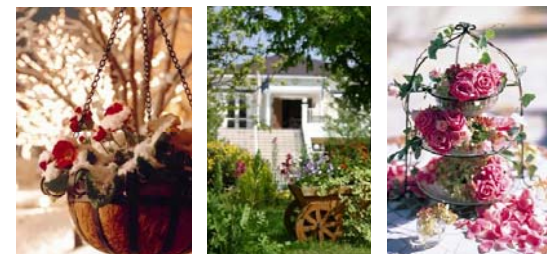
シェフ・調理長



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



IV. 業績と経営指標

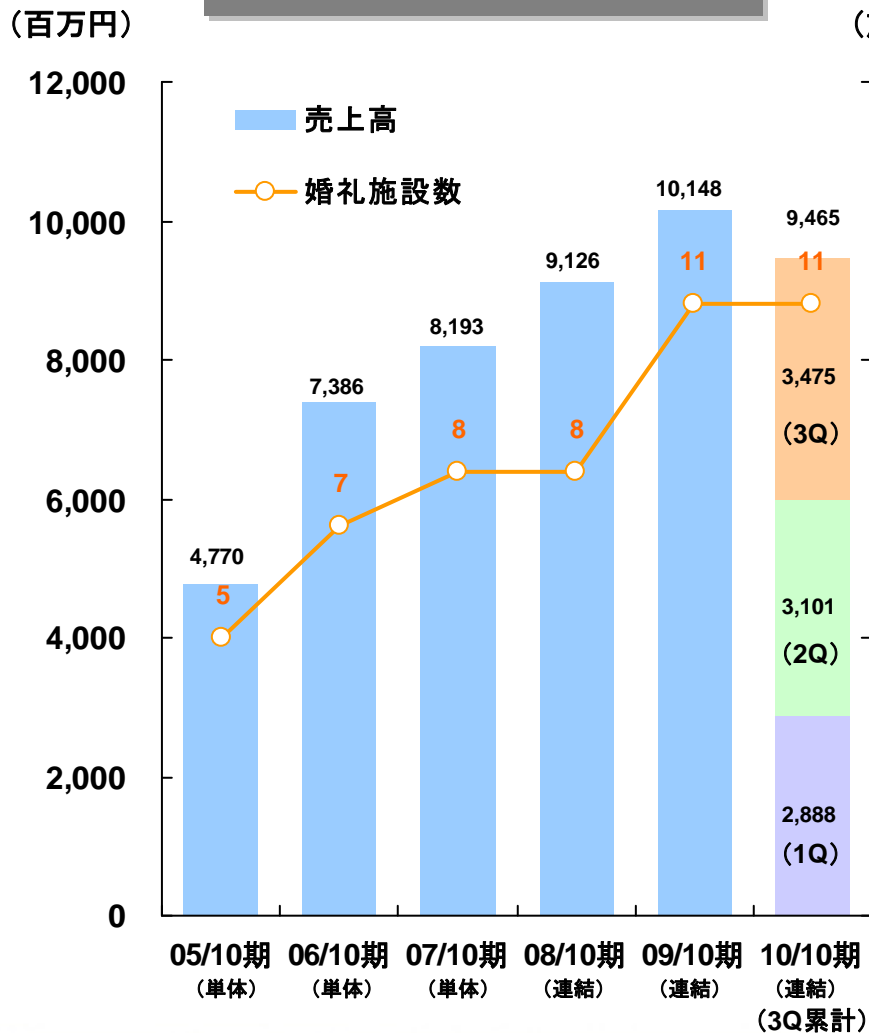


IKK WEDDING

売上高・施設数の推移

2009/10期の売上高は好調な既存店と新規出店の一部寄与により10,148百万円(前期比11.2%増)

売上高・婚礼施設数



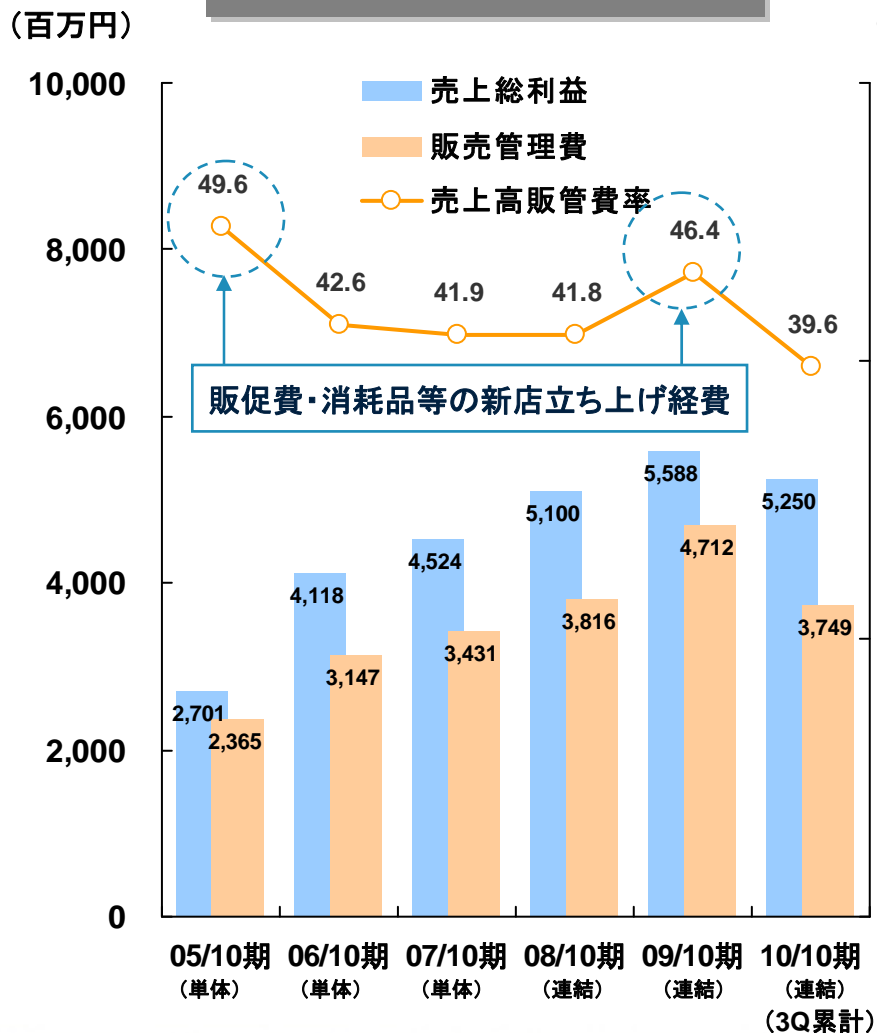
2009/10期の新規出店状況

施設名	オープン年月日 (営業日数)
ララシヤンスいわき 	2009年4月4日 (211日)
ララシヤンス迎賓館(高知) 	2009年9月26日 (36日)
ララシヤンスベルアミー(福井) 	2009年10月17日 (15日)

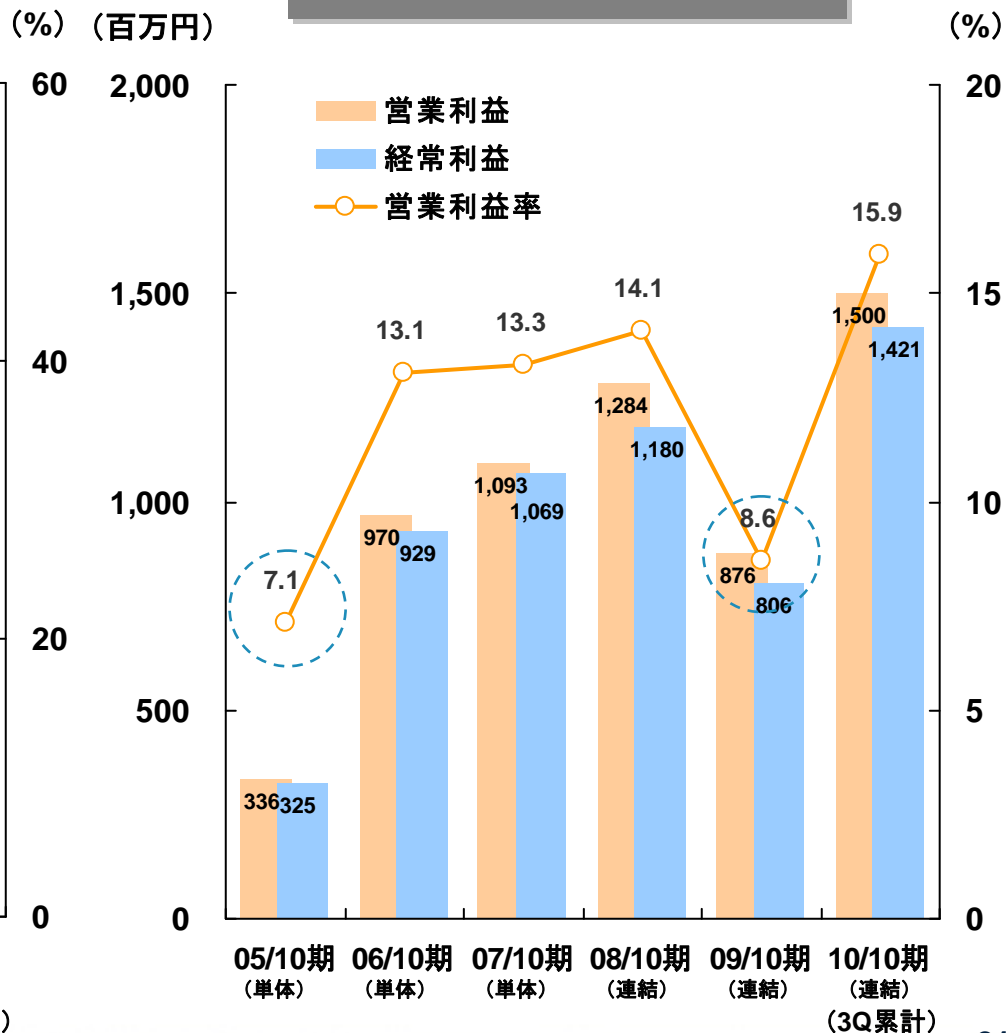
売上総利益・営業利益・経常利益の推移

売上総利益は堅調に推移するも、新規出店(3店舗)に伴う一時的な販管費の増加により営業減益

売上総利益・販売管理費



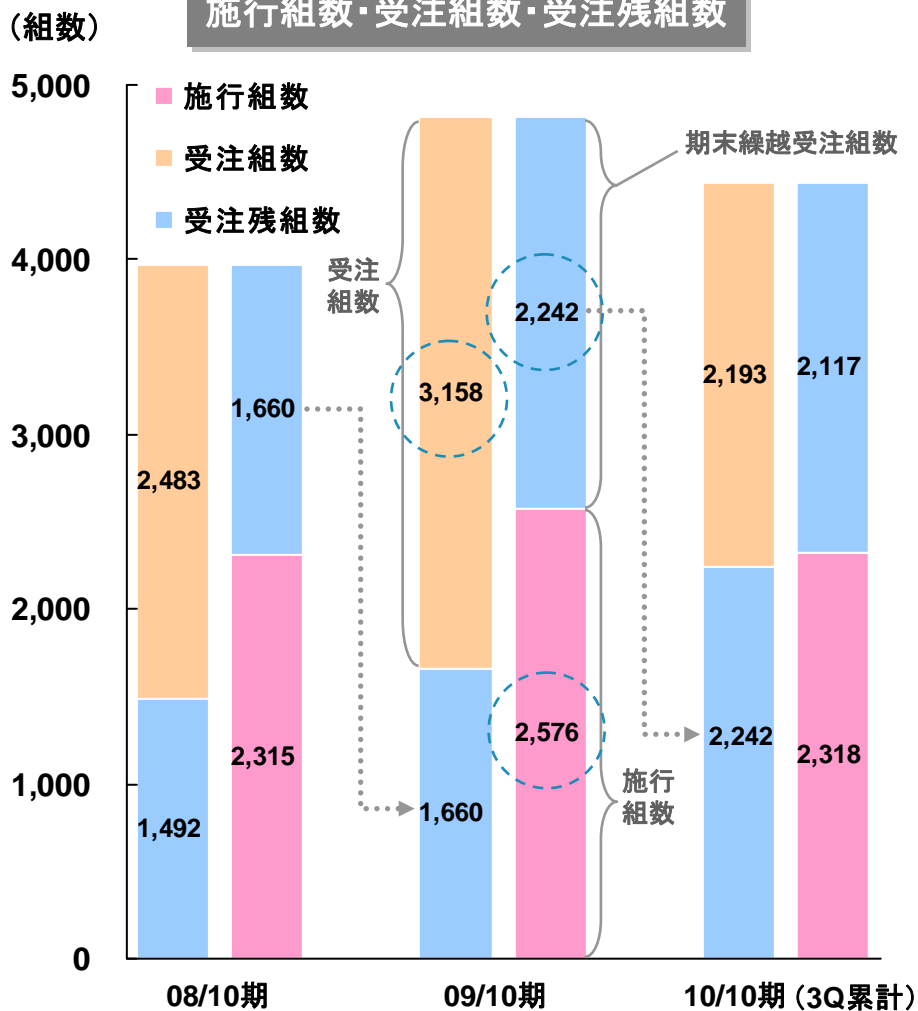
営業利益・経常利益



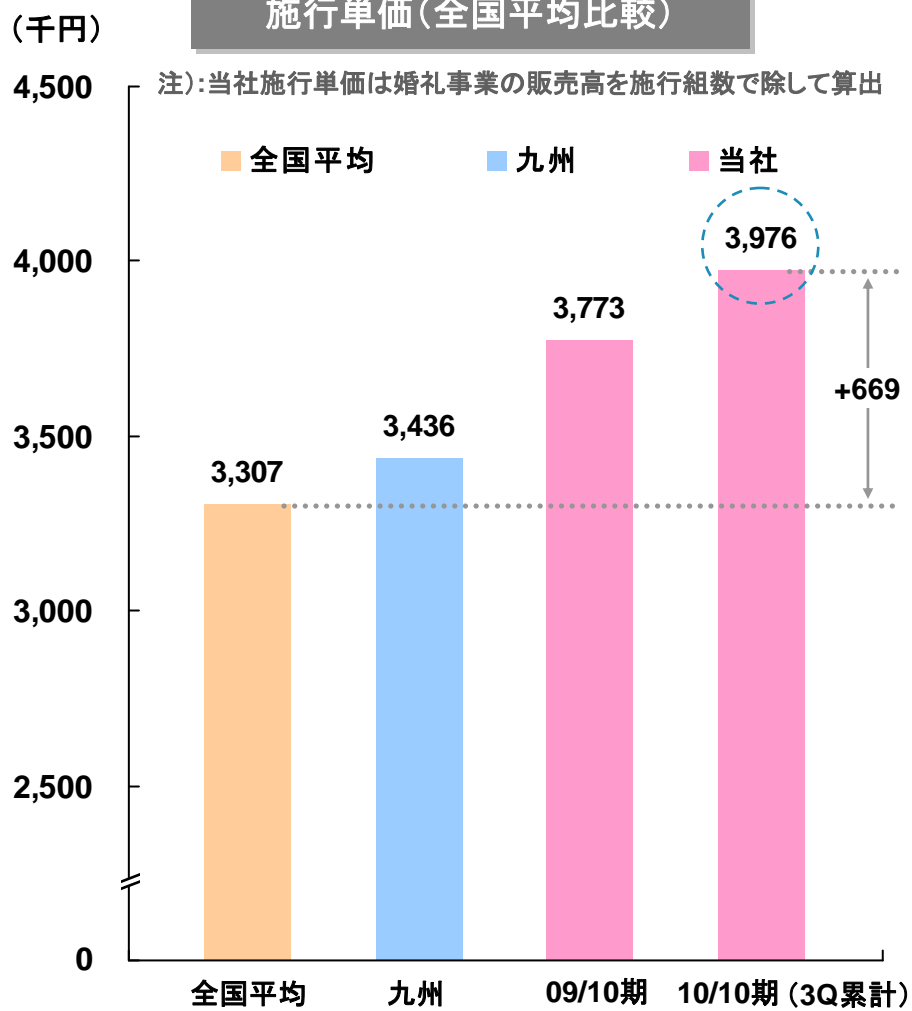
2009/10期の施行組数・単価の状況

施行組数2,576組(前期比11.3%増)、受注組数3,158組(同27.2%増)、受注残2,242組(同35.1%増)

施行組数・受注組数・受注残組数



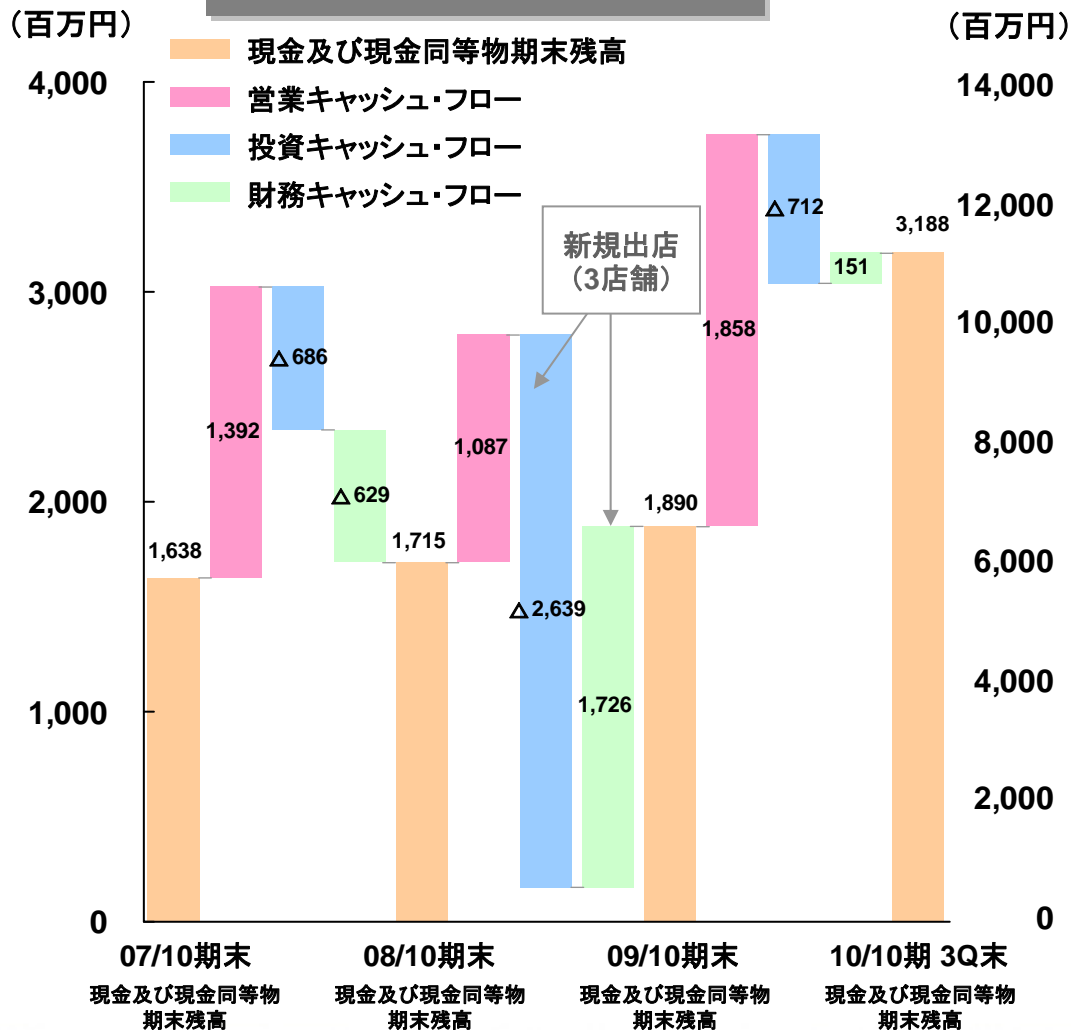
施行単価(全国平均比較)



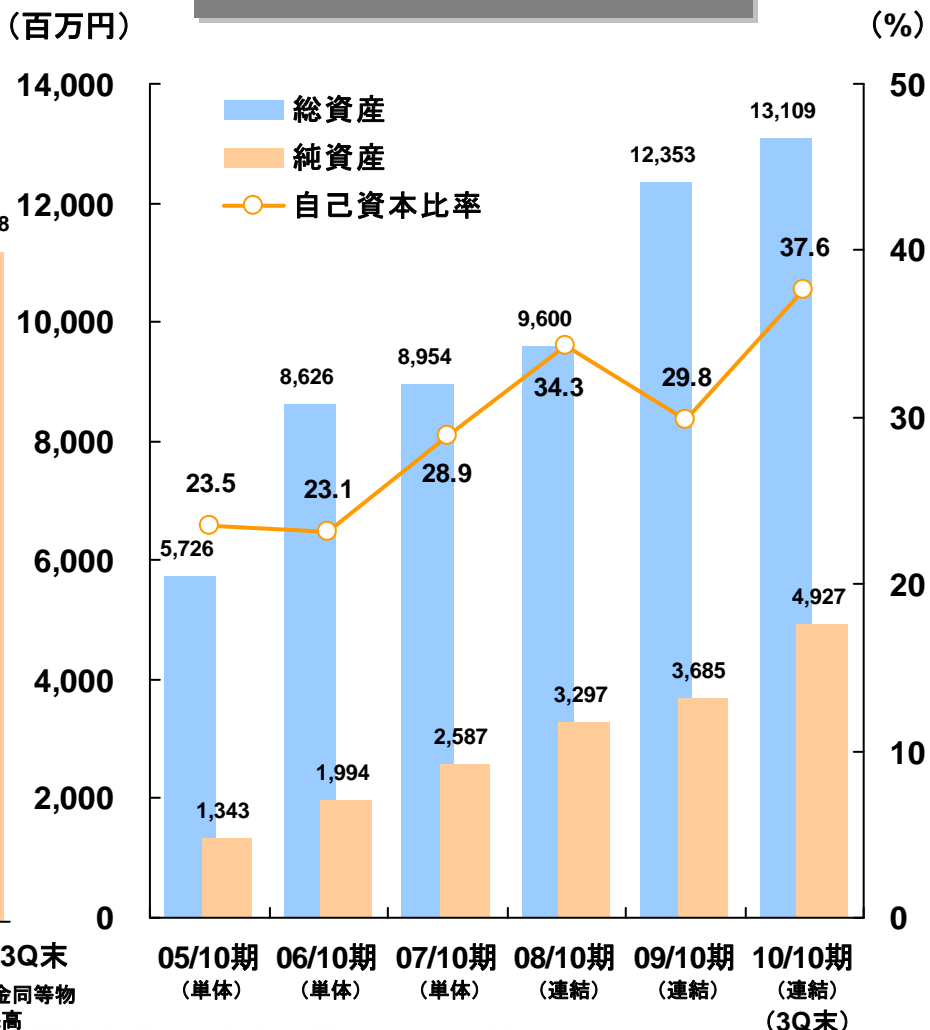
キャッシュフロー・財務の状況

更なる成長に向けて財務健全性の確立(有利子負債の削減・自己資本の増強)に課題

連結キャッシュフローの状況

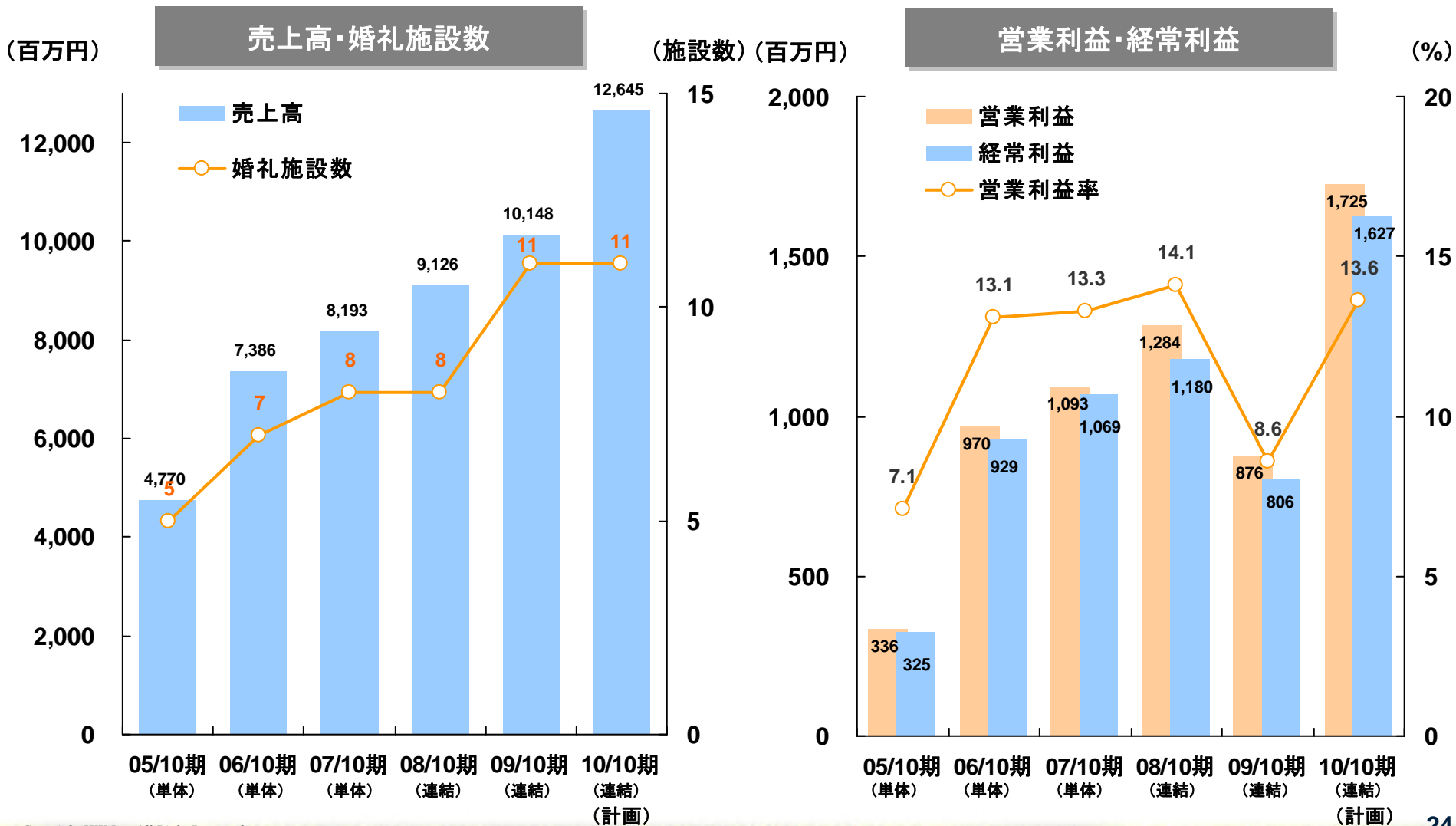


総資産・純資産・自己資本比率



2010年10月期業績見通し

前年度にオープンした3施設が通期稼働すること等により、売上高は12,645百万円(前期比24.6%増)、営業利益は1,725百万円(同96.9%増)、経常利益は1,627百万円(同101.8%増)と大幅な増収・増益を見込む



V. ビジョン達成に向けた事業戦略



IKK WEDDING

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600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

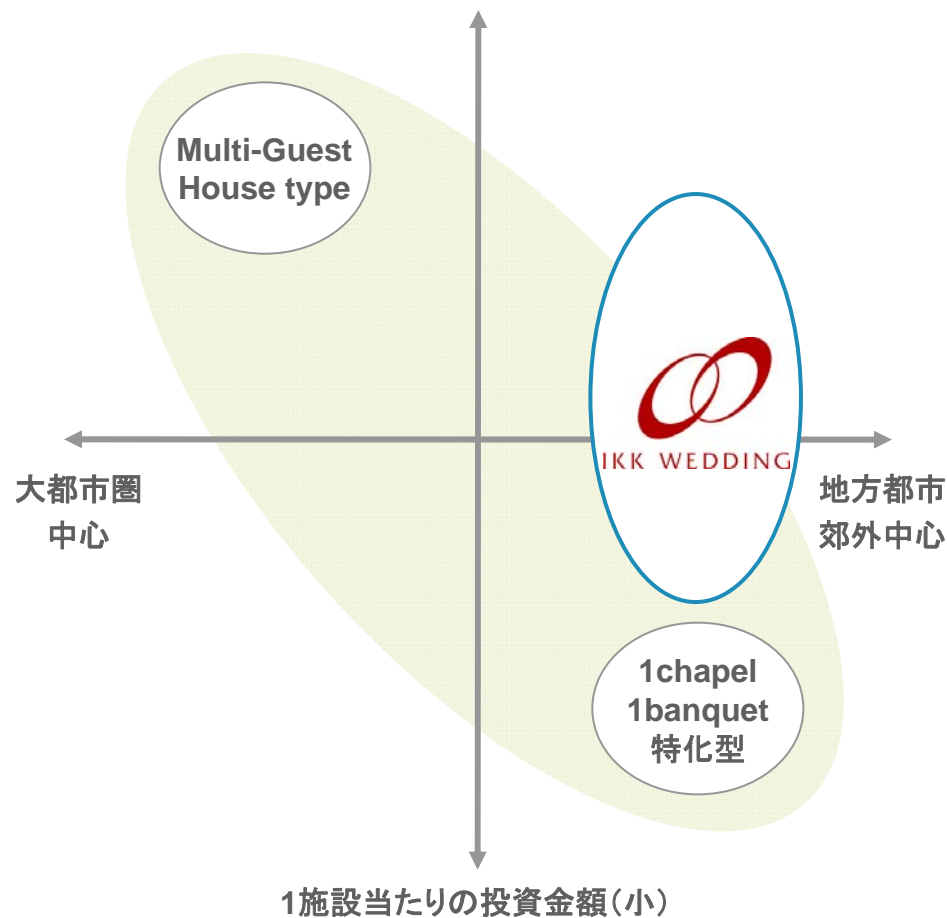
新規出店
1~3店舗/年

戦略的立地の観点で厳選の結果
“地方都市”中心の出店

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)



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
主要競合先	一般結婚式場 国内・外資系ホテル 同業他社・レストラン	地域老舗の 総合結婚式場 (農協 ⇒ 互助会)
地代・設備投資費用 ランニングコスト	高	安
自然環境	悪	良

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 chapel 3 banquet

福岡



ララシャンス博多の森

鳥栖



ララシャンスベルアミー

伊万里



ララシャンス迎賓館

富山



キャナルサイドララシャンス

1 chapel 2 banquet

金沢



ララシャンス太陽の丘

いわき



ララシャンスいわき

福井



ララシャンスベルアミー

1 chapel 1 banquet

宮崎



ララシャンス迎賓館

宮崎



プレジール迎賓館

大分



ララシャンス迎賓館

高知



ララシャンス迎賓館

キュイジーヌ フランセーズ「ラ・シヤンス」(富山県 富山市)

- 2011年春、富山駅より徒歩10分の好立地にオープン予定
- 「料理の鉄人」坂井宏行氏監修のフランス料理を提供
- 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

ララチャンスベルアミー（岩手県 盛岡市）

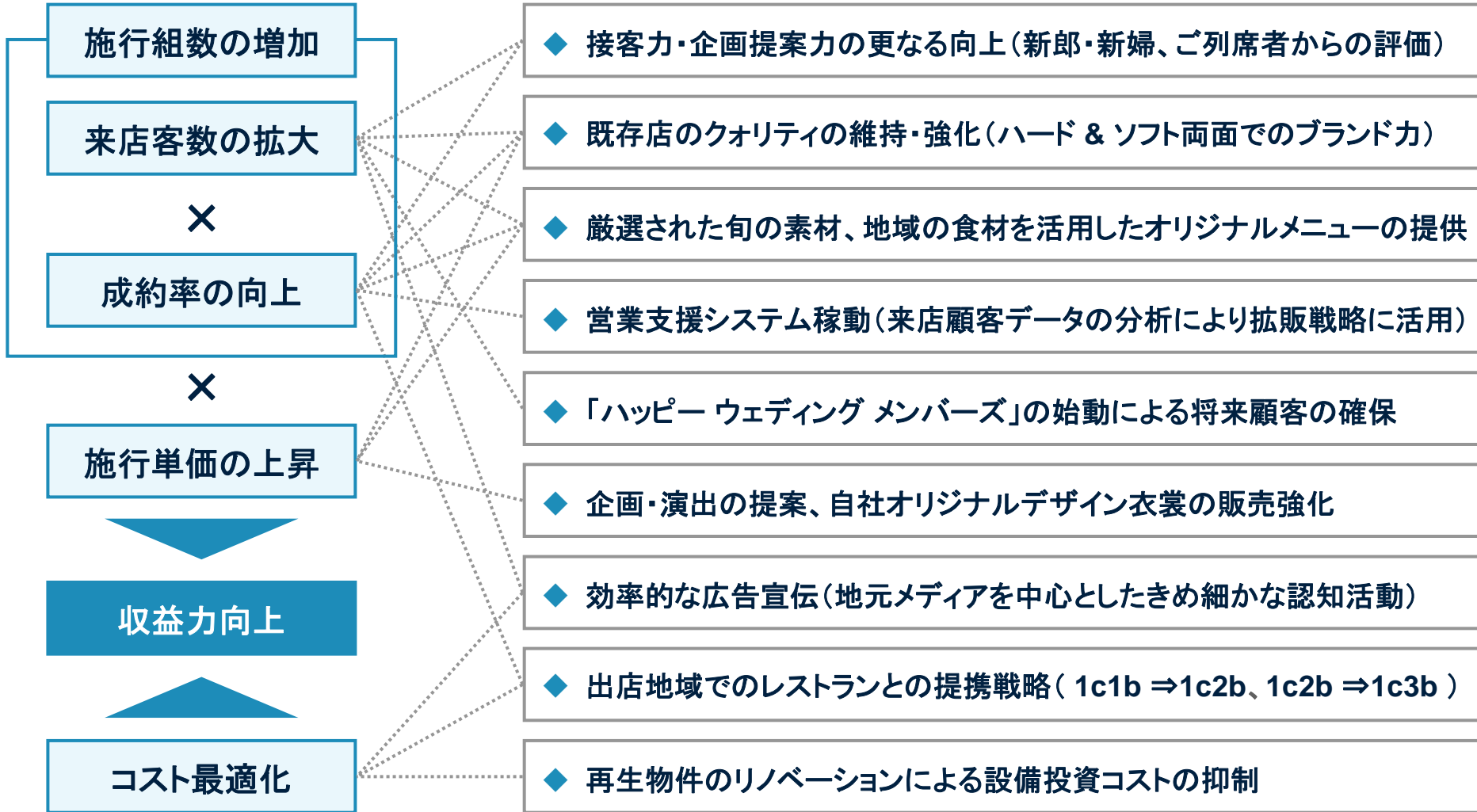
- 2011年夏、盛岡駅より車で約5分の好立地にオープン予定
- 岩手県立美術館と盛岡中央公園等を背景に、自然溢れる3,500坪の広大なスペース
- 東北エリアでは、ララチャンスいわき(福島県 いわき市)に次いで2店舗目の出店



- 自然からの祝福を感じる完全貸切の大邸宅(1chapel 1banquet)
- 美しいチャペルへと続くおよそ120メートルの並木道
- 150名着席可能なパーティ会場、ウォータースペースの併設されたガーデンなど屋外での催しも可能

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



ホテル業界初・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

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」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



- 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

TEL (050)3539-1122

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