



2013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1部)

I. 2013年10月期 第2四半期連結決算概況

2013年10月期 第2四半期決算の総括(連結)	3
2013年10月期 第2四半期決算のポイント	4
2013年10月期 第2四半期決算概況	5
売上高の推移	6
売上高(四半期毎)の推移	7
婚礼事業の状況	8
施行組数の推移(四半期毎)	9
受注組数の推移(四半期毎)	10
売上総利益・営業利益・経常利益の推移	11
貸借対照表の概要	12
財務の状況	13
キャッシュ・フローの状況	14

II. 2013年10月期(通期)連結業績見通し

2013年10月期 業績見通し(連結)	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
株式分割、配当計画	19
Topics	20

III. 今期の取り組み

2013年10月期の取り組み	22
長崎県佐世保市に婚礼施設の新規店舗を出店	23
既存店のクオリティ強化のためのリニューアルを実施	25
介護施設第1号店を9月に開設予定	26

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	44

I .2013年10月期 第2四半期連結決算概況



IKK WEDDING

売上高は過去最高、受注組数は好調に推移し、通期での達成を見込む

売上高は**6,661**百万円と過去最高を更新

金沢支店の増設効果に加え、既存店のリニューアルが寄与

営業利益は**815**百万円。前期実績及び計画を下回った

佐世保支店の開業準備費用の発生、新規出店及び挙式・披露宴のサービスレベル向上のための人員体制の強化等により販管費が増加

当期純利益は**565**百万円と過去最高を更新

東京電力からの賠償金234百万円を特別利益として計上

受注残組数(2013年4月末)は**2,880**組と過去最高を更新

受注が好調に推移し、第3Q、4Qの施行予定組数(2013年4月末時点)は計画を上回って推移

既存店のリニューアルや金沢支店の増設効果により、売上高は過去最高
営業・経常利益が期初計画を下回るも、通期での達成を見込む

売上高は**6,661**百万円（前年同期比4.1%増、計画比1.2%増）

＜婚礼事業：売上高6,529百万円＞

- 前連結会計年度に会場を増設した「金沢支店」のフル稼働がプラスに寄与
- 営業データベースの活用、リニューアル等により受注組数が計画を上回って推移
- 施行単価は3,795千円（前年同期比0.1%減、当初計画比1.3 %増）

営業利益は**815**百万円（前年同期比3.1%減、計画比5.2%減）

- 売上高の増加により、売上総利益が増加
- 佐世保支店の開業準備費用の発生、新規出店及び挙式・披露宴のサービスレベル向上のための人員体制の強化等により販管費が増加

経常利益は**799**百万円（前年同期比1.2%増、計画比4.3%減）

当期純利益は**565**百万円（前年同期比66.5%増、修正計画比8.1%減）

- 東京電力からの賠償金234百万円を特別利益として計上

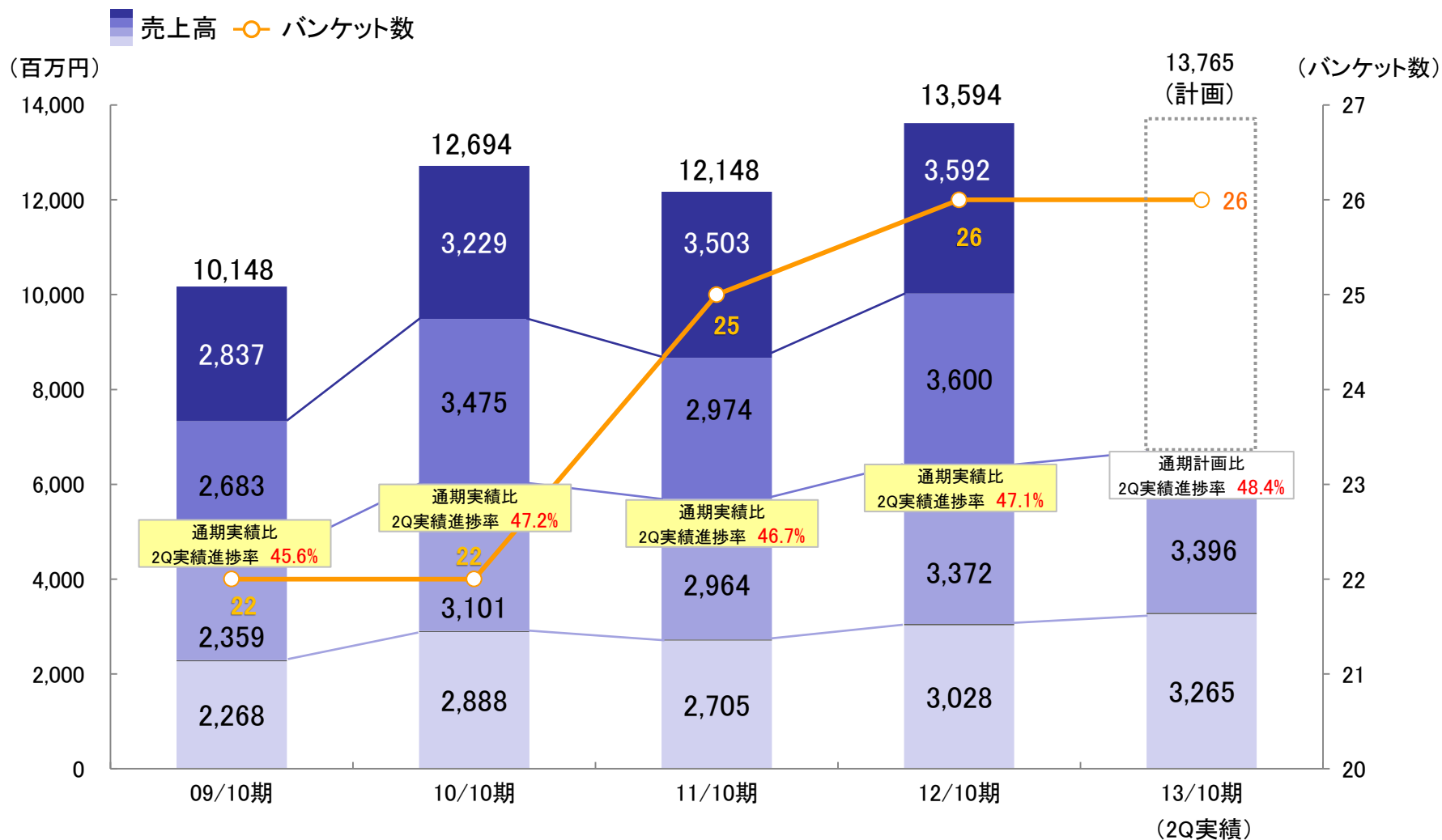
2013年10月期 第2四半期決算概況

	2012年10月期 (第2四半期累計)		2013年10月期 (第2四半期累計)				
	金額 (百万円)	構成比 (%)	修正計画 (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	6,400	100.0	6,585	6,661	100.0	261	4.1
婚礼事業	6,247	97.6	—	6,529	98.0	282	4.5
葬儀事業	153	2.4	—	132	2.0	▲21	▲13.9
売上総利益	3,533	55.2	3,630	3,691	55.4	157	4.5
販管費	2,691	42.1	2,770	2,875	43.2	183	6.8
営業利益	841	13.2	860	815	12.2	▲26	▲3.1
経常利益	789	12.3	835	799	12.0	9	1.2
四半期純利益	339	5.3	615	565	8.5	225	66.5
1株当たり四半期純利益(円)	※ 23.81	—	43.30	39.78	—	—	—

※ 当社は平成25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。

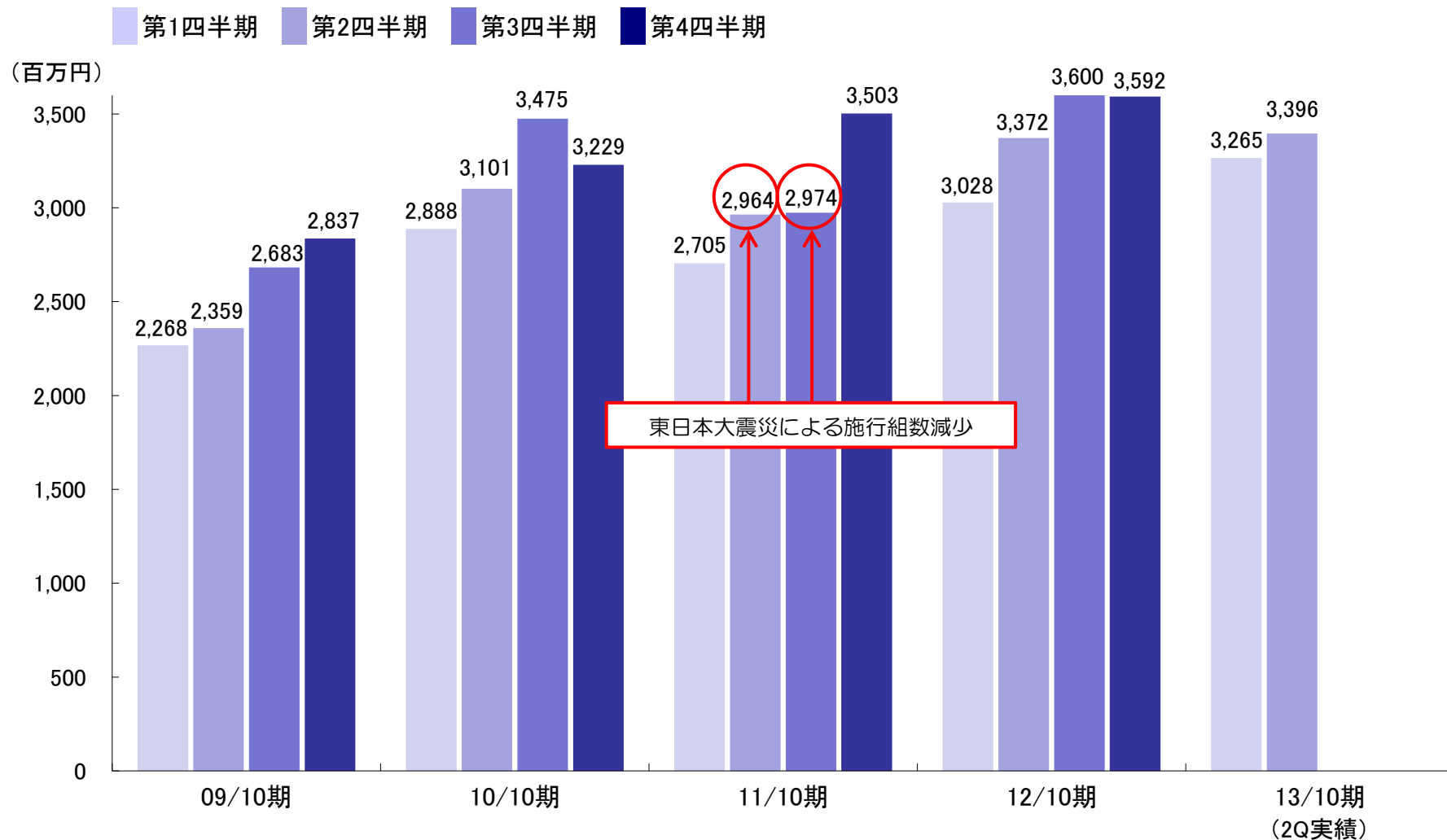
売上高の推移

売上高・バンケット数の推移



売上高(四半期毎)の推移

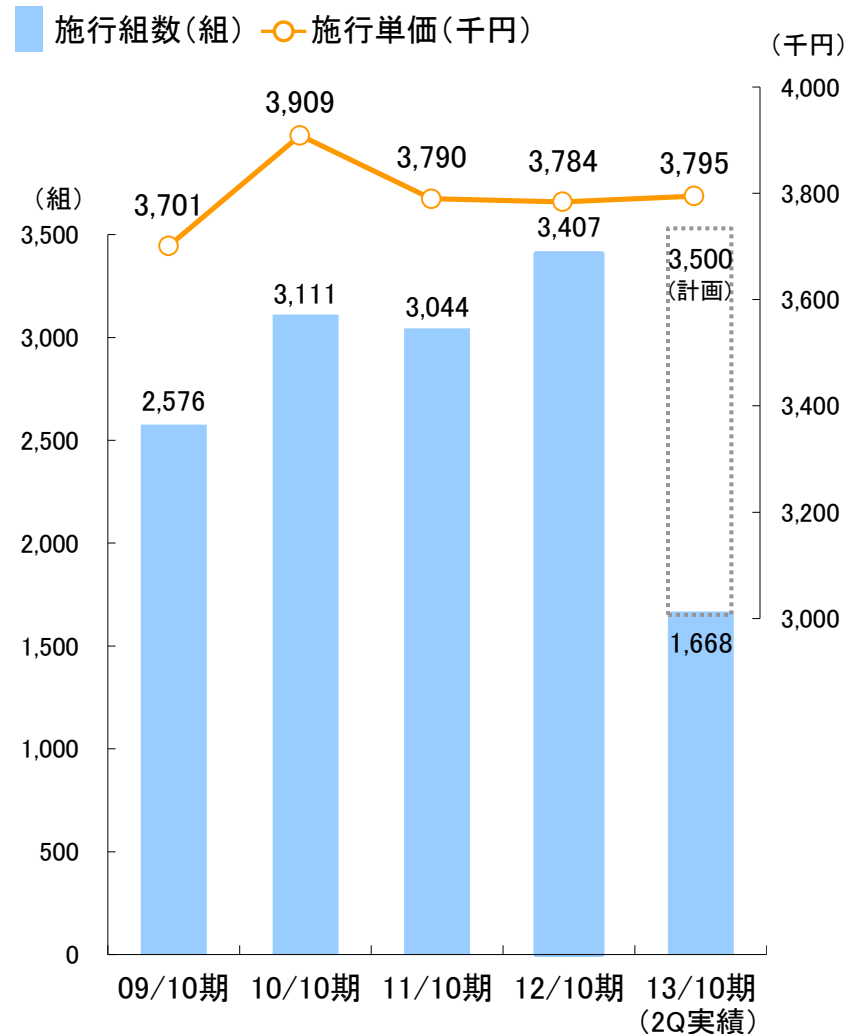
売上高の推移



婚礼事業の状況

	12/10期 2Q実績	13/10期 2Q実績	前年同期比	
			増減	増減率 (%)
婚礼事業売上高 (百万円)	6,247	6,529	282	4.5
期末店舗数 (店)	14	14	0	0.0
施行組数 (組)	1,591	1,668	77	4.8
受注組数 (組)	1,723	1,938	215	12.5
受注残組数 (組)	2,629	2,880	251	9.5
※ ¹ 施行単価 (千円)	3,797	3,795	▲2	▲0.1
※ ² SVGを除く	3,833	3,832	0	▲0.0

施行組数・施行単価の推移



※¹ 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。

※² SVG=再生型婚礼施設「スイート ヴィラ ガーデン」の略

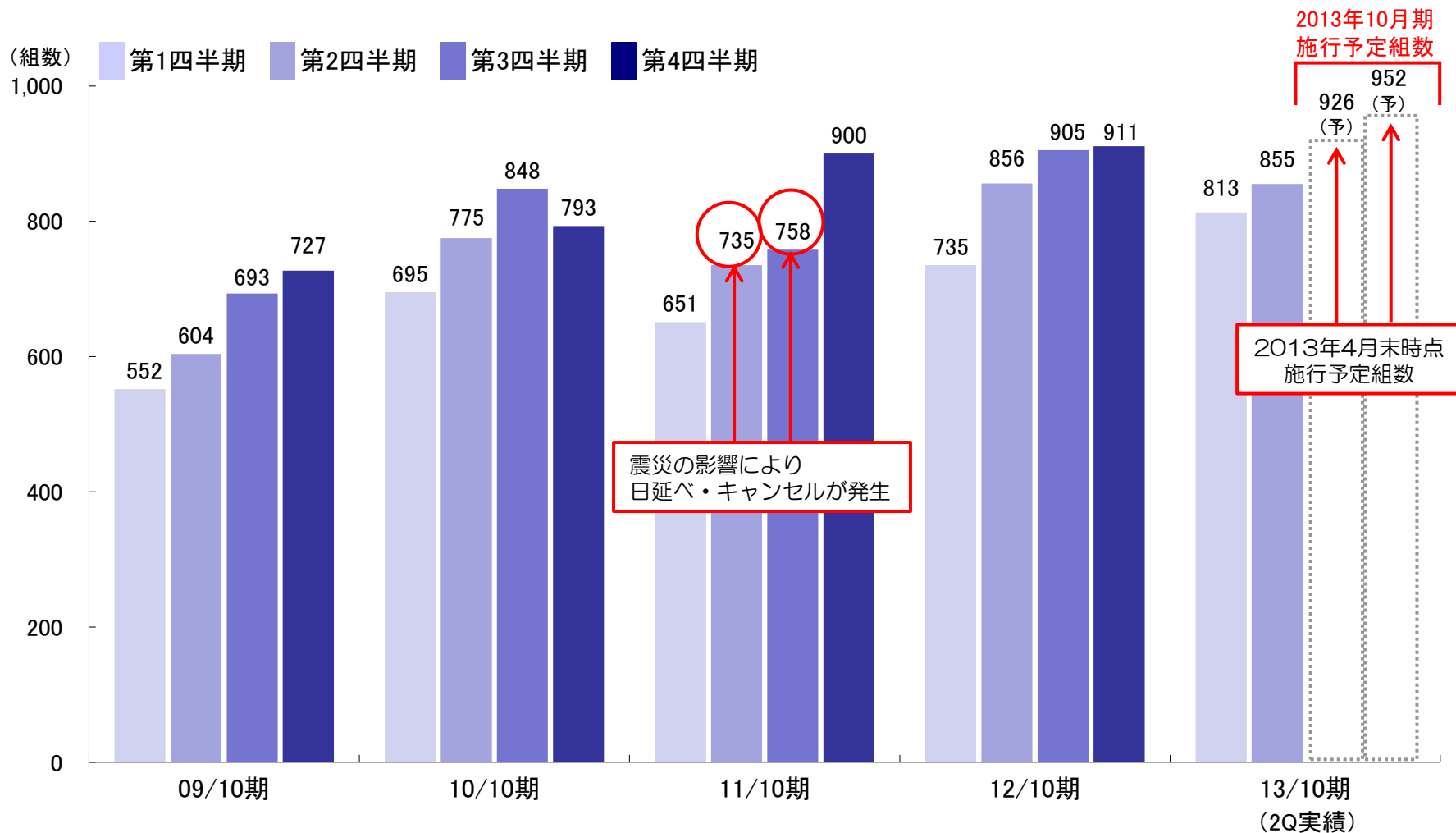
施行組数の推移(四半期毎)



IKK WEDDING

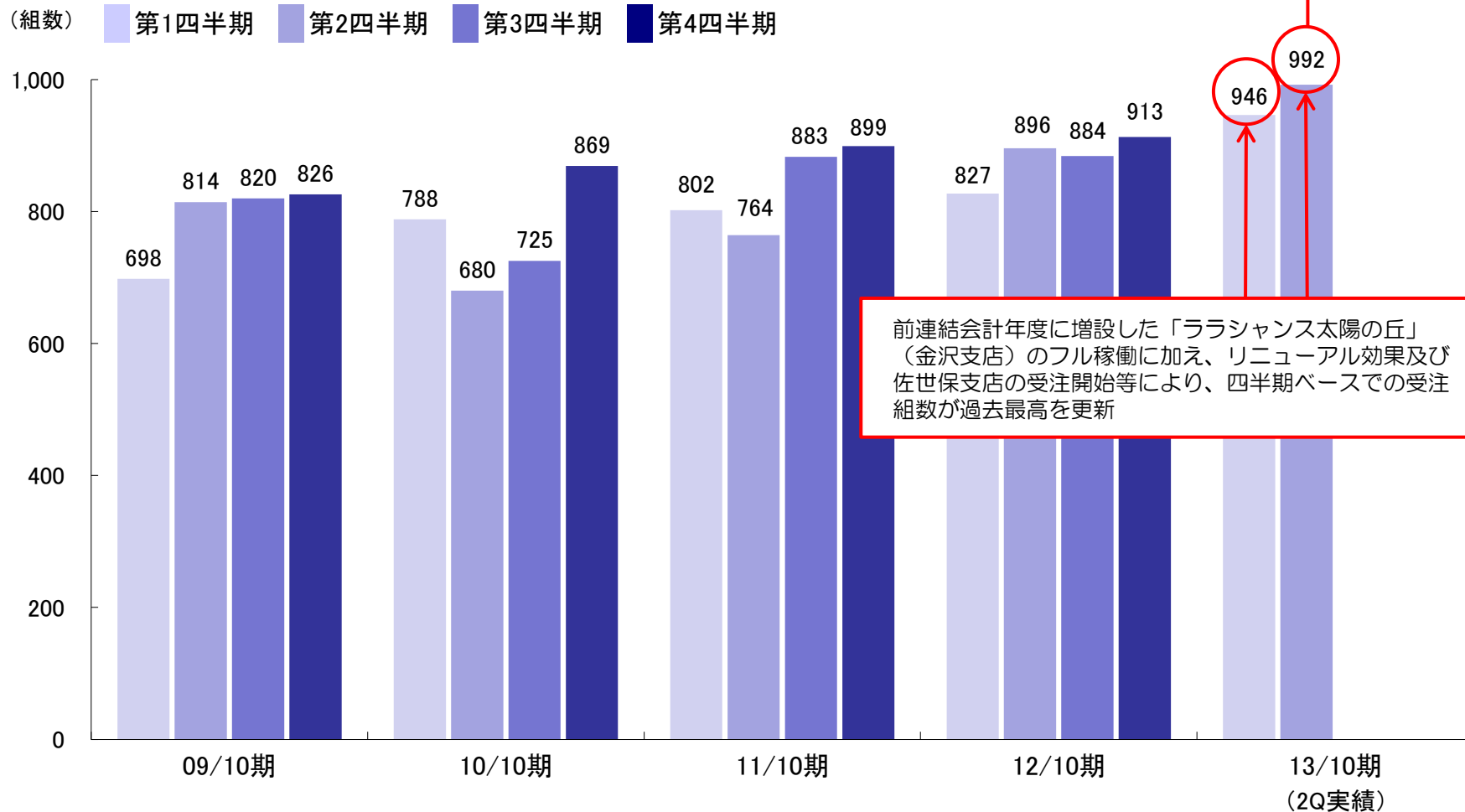
施行組数の推移

第3Q,4Qの施行予定組数(2013年4月末時点)は計画を上回っており、
通期計画3,500組は達成見込み



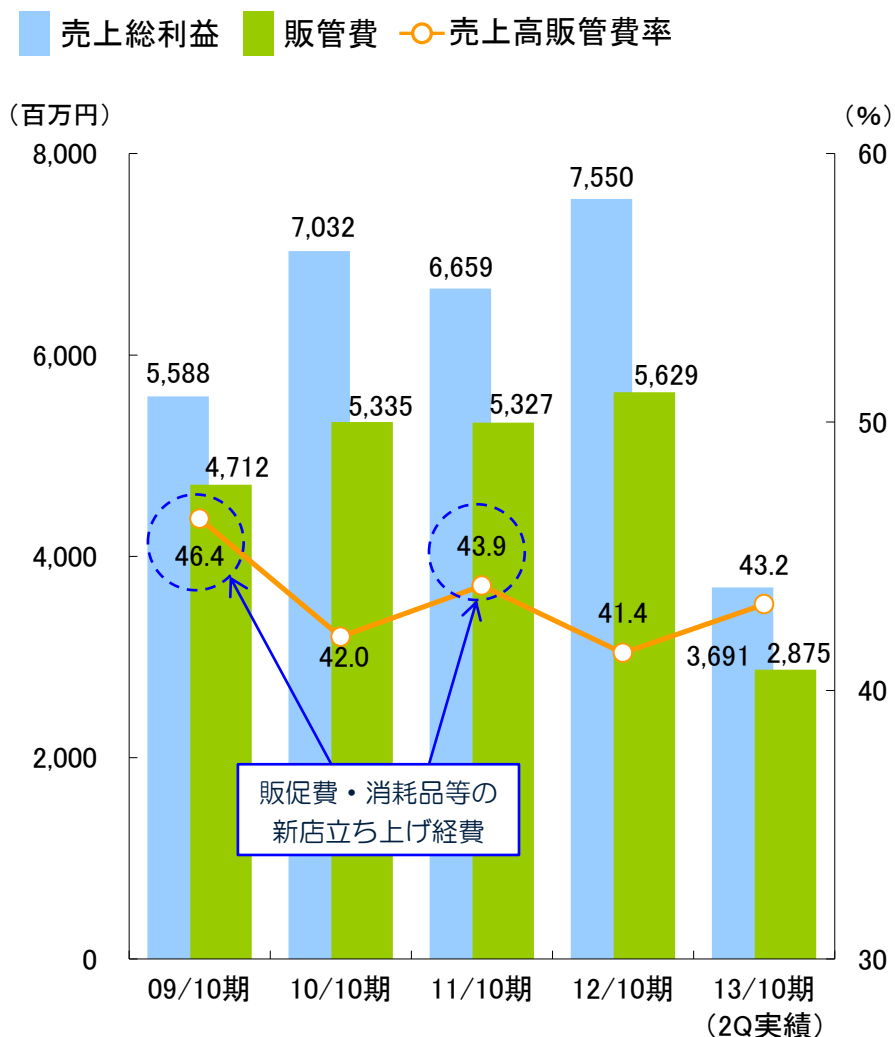
受注組数の推移(四半期毎)

受注組数の推移

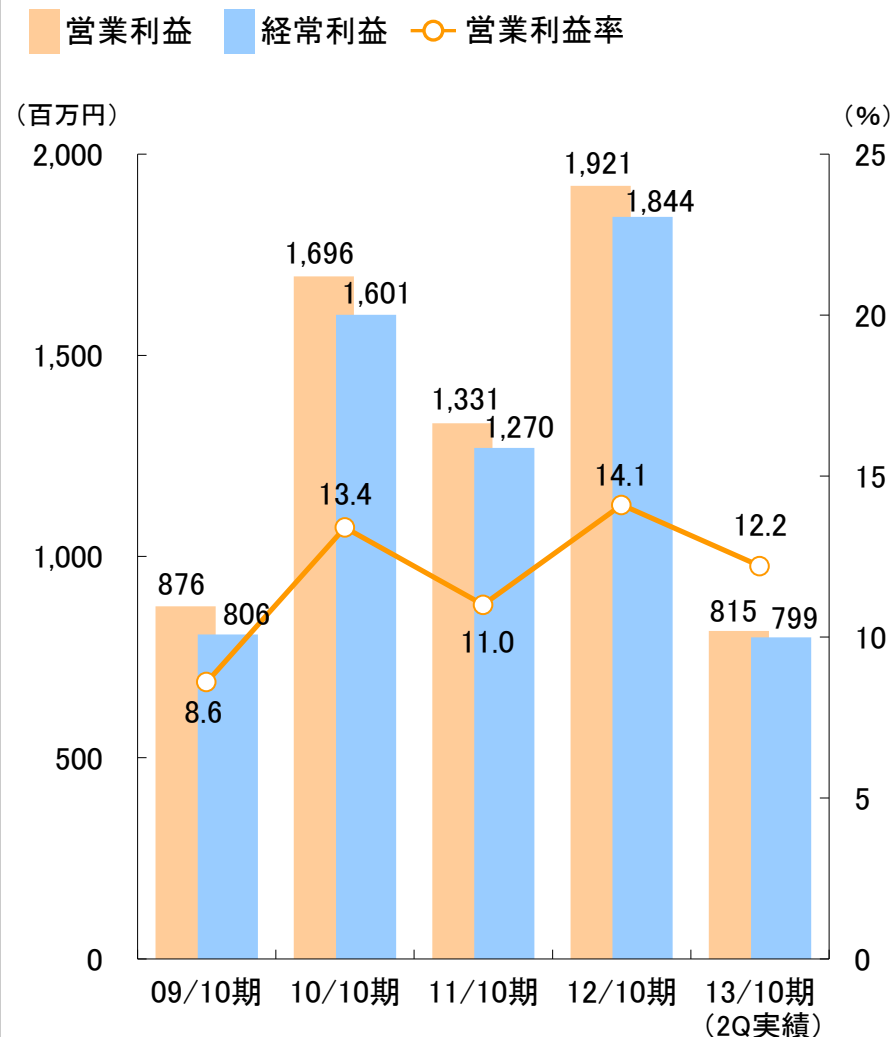


売上総利益・営業利益・経常利益の推移

売上総利益・販管費



営業利益・経常利益

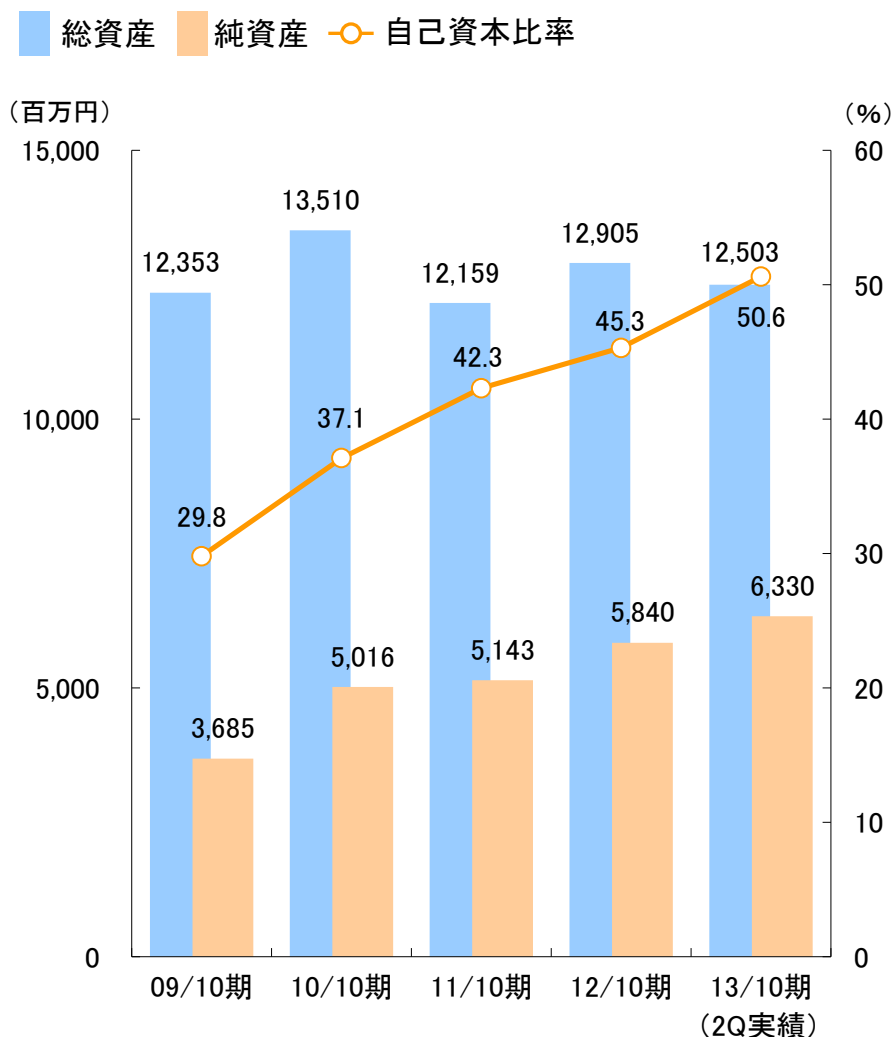


貸借対照表の概要(連結)

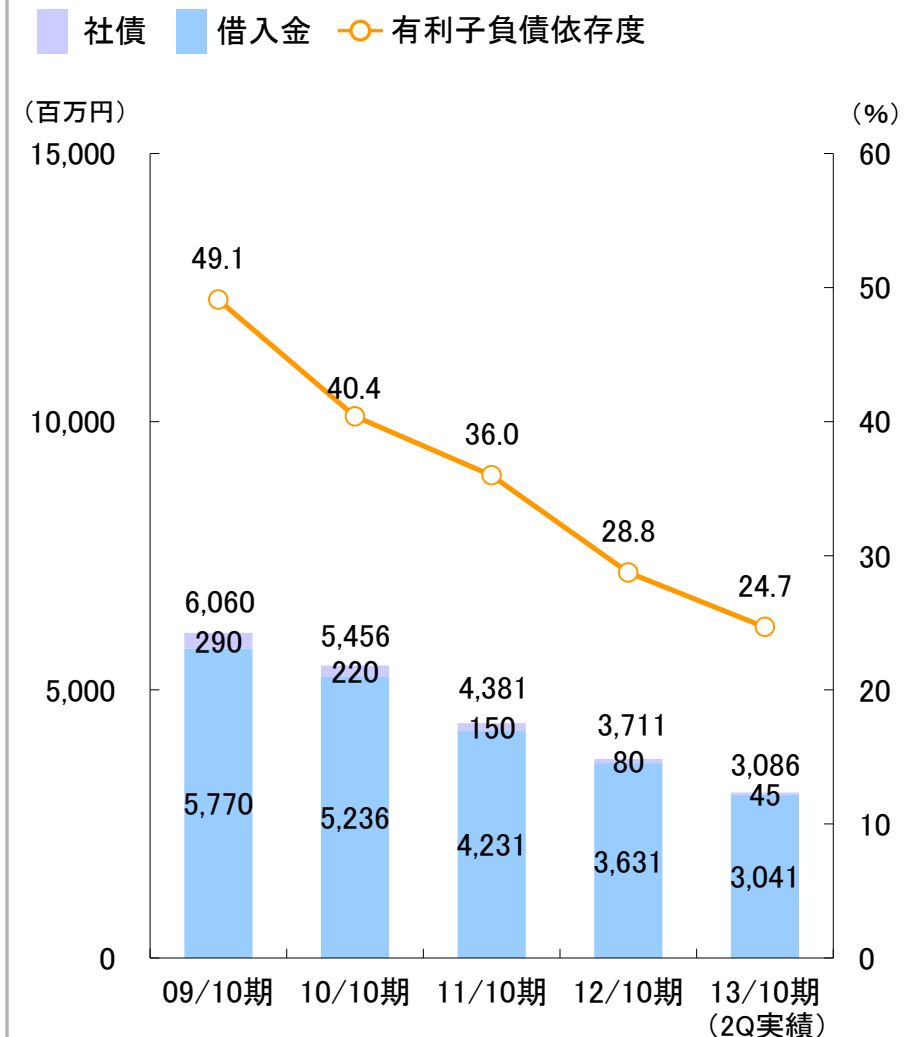
		2012年10月期末		2013年10月期 第2四半期末			
		金額 (百万円)	構成比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)	増減額 (百万円)	主な増減要因
	流動資産	3,217	24.9	2,940	23.5	▲276	現金及び預金▲407、売掛金+107
	（現金・預金）	2,630	20.4	2,223	17.8	▲407	
	（売上債権）	209	1.6	316	2.5	107	
	固定資産	9,687	75.1	9,563	76.5	▲124	
	（有形固定資産）	8,742	67.7	8,601	68.8	▲140	
資産合計		12,905	100.0	12,503	100.0	▲401	
	流動負債	3,613	28.0	3,106	24.8	▲507	買掛金▲91、未払法人税等▲121、 1年内返済予定の長期借入金▲173
	（仕入債務）	632	4.9	541	4.3	▲91	
	（未払法人税等）	608	4.7	486	3.9	▲121	
	固定負債	3,451	26.7	3,067	24.5	▲383	長期借入金 ▲416
負債合計		7,064	54.7	6,173	49.4	▲891	
（有利子負債残高）		3,711	28.8	3,086	24.7	▲625	
純資産合計		5,840	45.3	6,330	50.6	489	四半期純利益+565、配当の実施▲106
負債・純資産合計		12,905	100.0	12,503	100.0	▲401	

財務の状況

総資産・純資産・自己資本比率



有利子負債残高



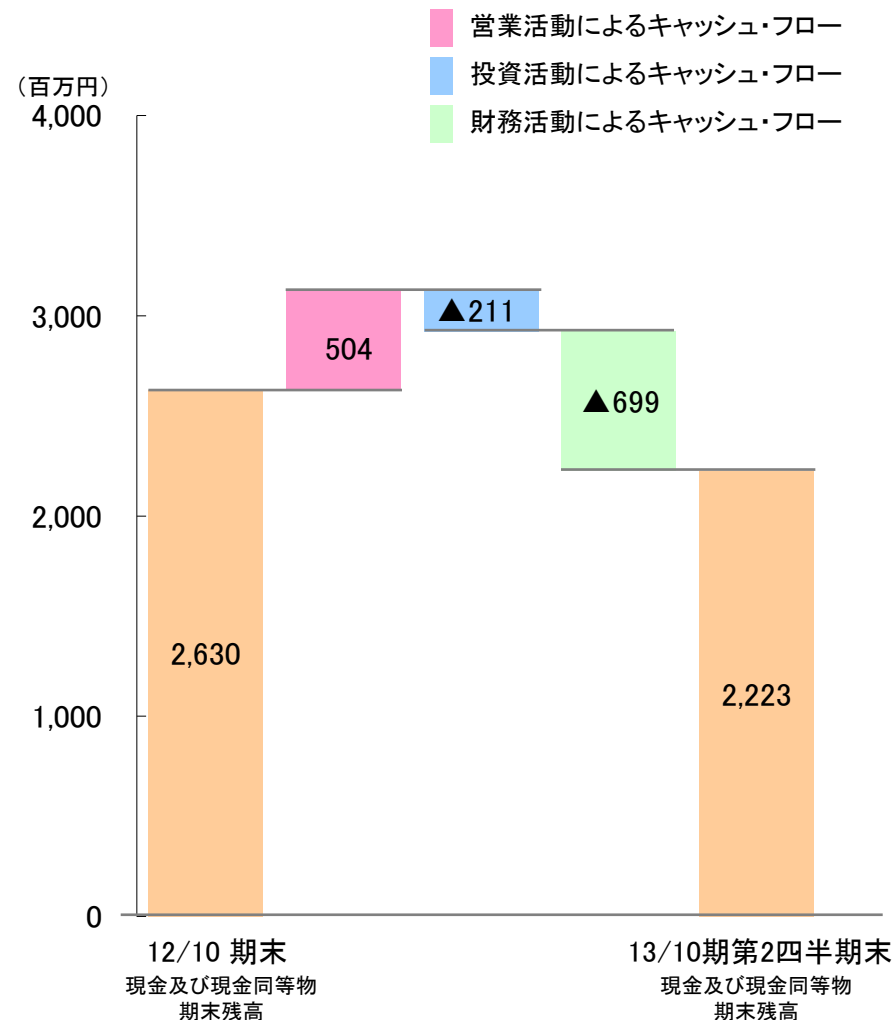
※有利子負債依存度=有利子負債残高÷総資産

キャッシュ・フローの状況(連結)

(百万円)

	12/10期 2Q	13/10期 2Q
営業キャッシュ・フロー	910	504
税金等調整前四半期純利益	784	1,029
減価償却費	397	392
売上債権の増減額(△は増加)	▲116	▲107
仕入債務の増減額(△は減少)	▲108	▲91
法人税等の支払額	▲180	▲595
投資キャッシュ・フロー	▲159	▲211
有形固定資産の取得	▲148	▲199
財務キャッシュ・フロー	▲678	▲699
現金及び現金同等物の期首残高	1,609	2,630
現金及び現金同等物の四半期末残高	1,681	2,223

連結キャッシュ・フロー



Ⅱ. 2013年10月期(通期)連結業績見通し



IKK WEDDING

2013年10月期 業績見通し(連結)

	2012年10月期		2013年10月期			
	金額 (百万円)	構成比 (%)	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	13,594	100.0	13,765	100.0	170	1.3
売上総利益	7,550	55.5	7,589	55.1	39	0.5
販管費	5,629	41.4	5,664	41.1	35	0.6
営業利益	1,921	14.1	1,925	14.0	4	0.2
経常利益	1,844	13.6	1,880	13.7	36	1.9
当期純利益	929	6.8	1,220	8.9	290	31.2
1株当たり当期純利益(円)	※ 65.53	—	85.74	—	—	—

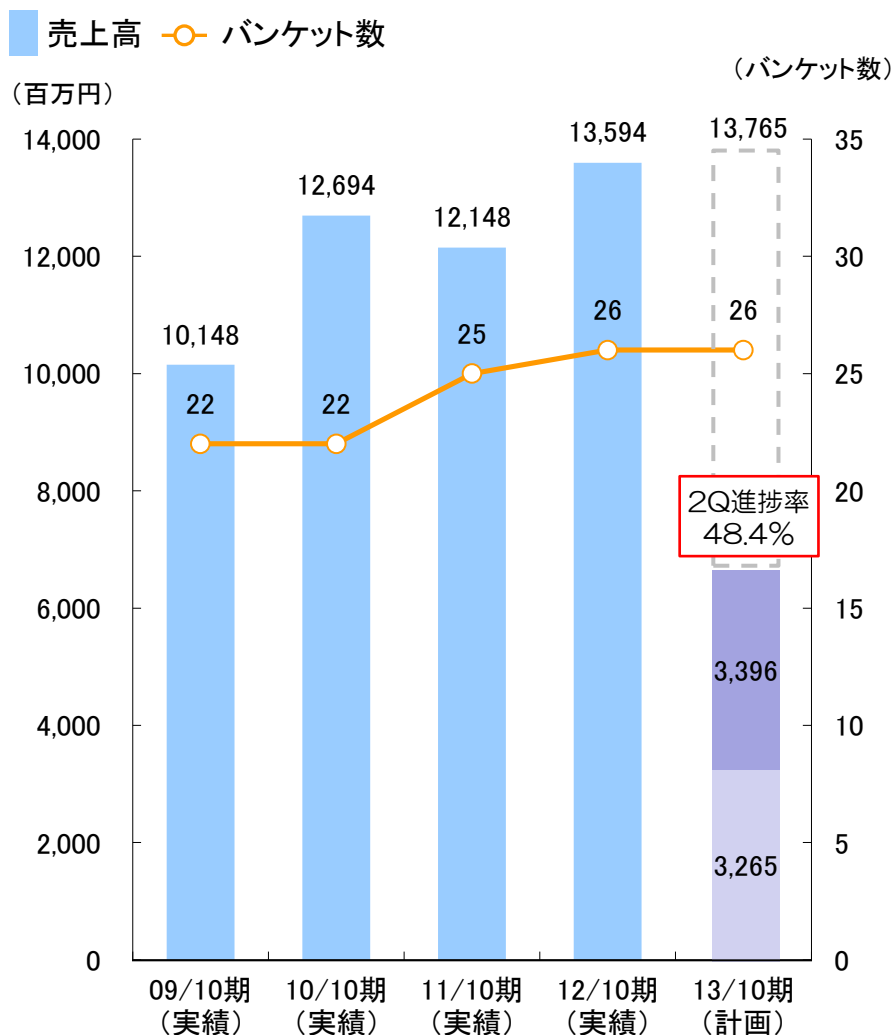
※ 当社は平成25年4月1日付で1株につき2株の割合で株式分割を実施しているため、当該株式分割が前連結会計年度期首に行われたと仮定して算出しております。

売上高・営業利益・経常利益の見通し(連結)

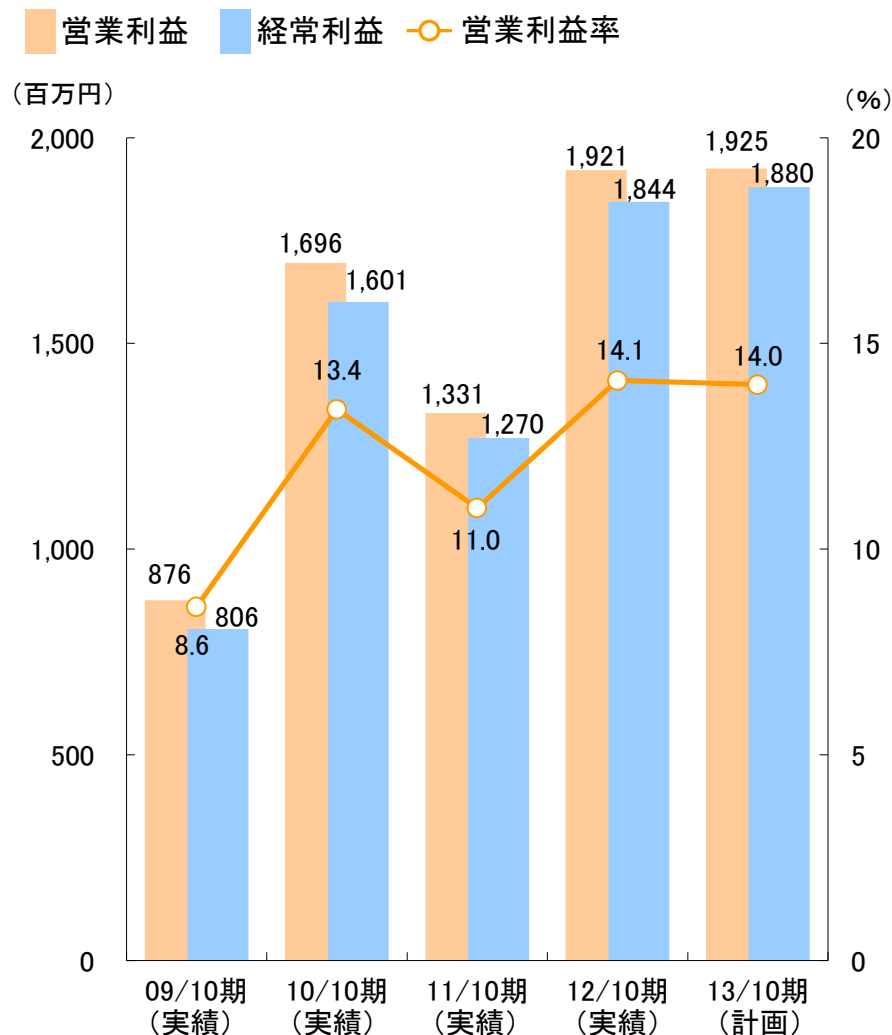


IKK WEDDING

売上高・バンケット数の推移



営業利益・経常利益・営業利益率



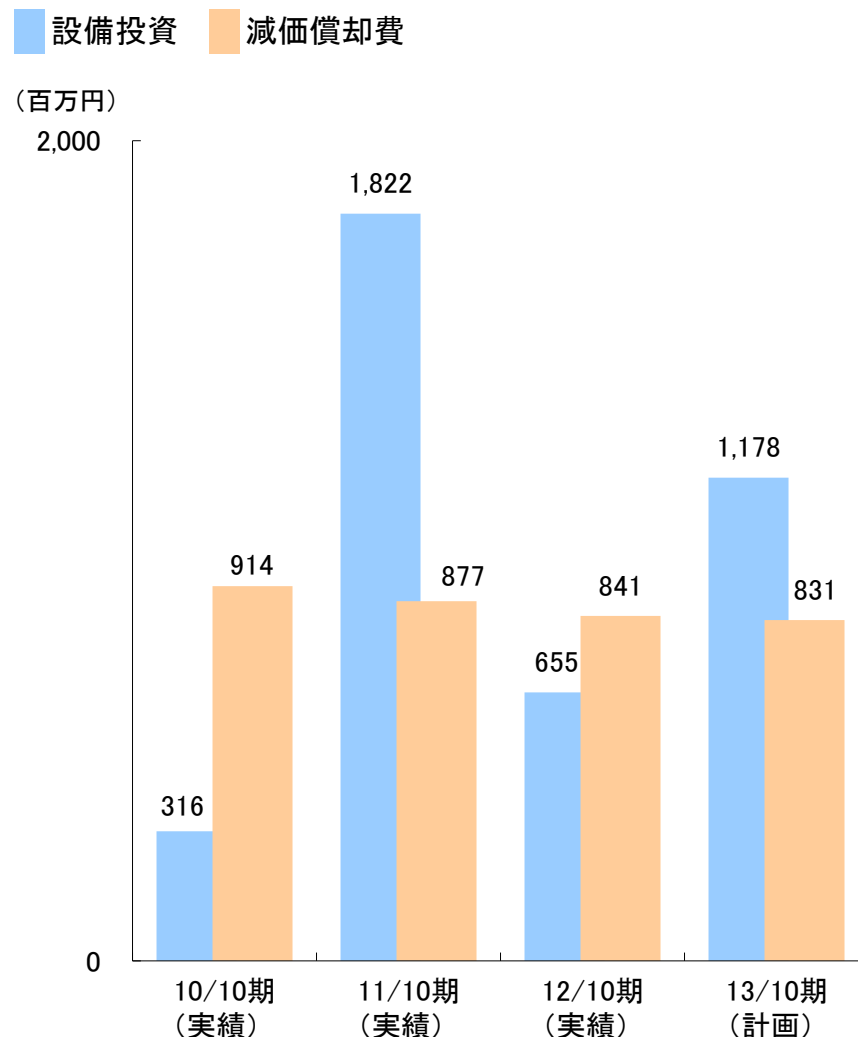
出店計画・施行組数、設備投資・減価償却費の見通し

	12/10期 (実績)	13/10期 (計画)	増減
期末店舗数	14	14	±0
婚礼施設 3バンケット	5	5	±0
婚礼施設 2バンケット	2	2	±0
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	26	26	±0
施行組数(組)	3,407	3,500	+93

	12/10期 (実績)	13/10期 (計画)	増減
設備投資	655	1,178	523
減価償却費	841	831	▲10

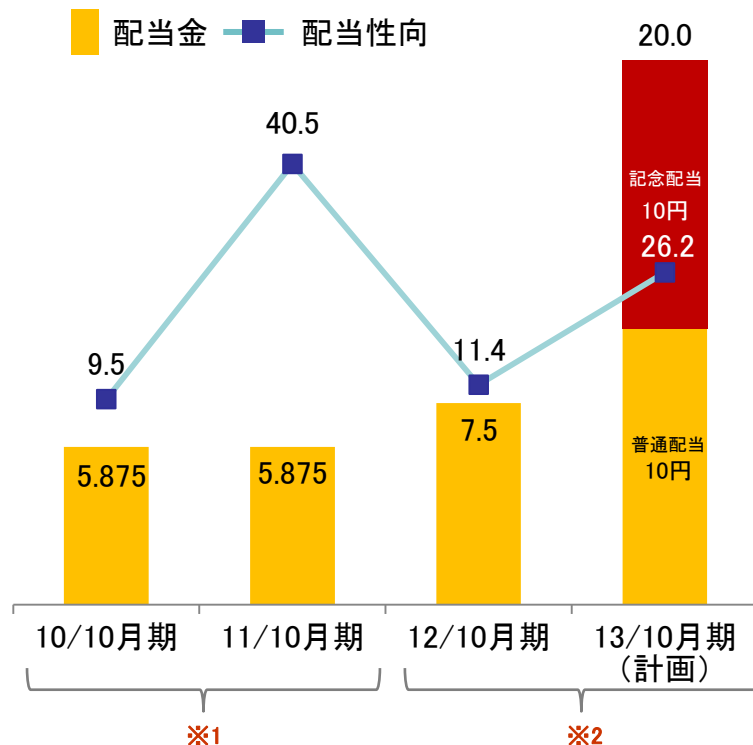
(百万円)

設備投資・減価償却費



2013年3月31日を基準日とした2分割を実施。記念配当10円も計画

- 2013年3月31日(日曜日)を基準日として、1対2の分割を実施
- 株式の流動性を高めると共に、投資家層の更なる拡大を図ることが目的



	配当金	配当性向
10/10期(実績)	※1 5.875円	9.5%
11/10期(実績)	※1 5.875円	40.5%
12/10期(実績)	※2 7.5円	11.4%
13/10期(計画)	※2 20.0円 (うち記念配当10円)	26.2%

※1 平成24年4月1日付、平成25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 平成25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

Ⅲ. 今期の取り組み



IKK WEDDING

- 1 長崎県佐世保市に婚礼施設の新規店舗を出店
- 2 既存店のクオリティ強化のためのリニューアルを実施
- 3 介護施設の入居者募集を開始

長崎県佐世保市に婚礼施設の新規店舗を出店

ハーバーテラス SASEBO 迎賓館

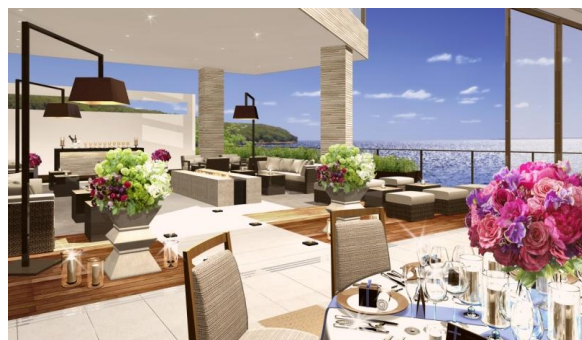
所在地	長崎県佐世保市
オープン予定時期	2013年11月(予定)
総投資額	約4億円
バンケット数	1チャペル1バンケット



本年3月から開業準備室をオープンし、受注をスタート



▲ チャペル完成イメージ



▲ テラス完成イメージ



▲ バンケット完成イメージ

既存店のクオリティ強化のためのリニューアルを実施

ラシャンスベルアミー（鳥栖）

所在地	佐賀県鳥栖市
リニューアル実施日	2013年2月9日
内容	バンケット、 ガーデンの大幅リニューアル



ラシャンスベルアミー（福井）

所在地	福井県福井市
リニューアル実施日	2013年2月8日
内容	バンケット、 ガーデンの大幅リニューアル



ラシャンス迎賓館高知（チャペル装花リニューアル）

既存店のクオリティ強化のためのリニューアルを実施

ラシャンス迎賓館（大分）

所在地	大分県大分市
リニューアルオープン日	2013年8月
内容	ガーデン、バンケットの大幅リニューアル



ラシャンス太陽の丘（金沢）

所在地	石川県金沢市
リニューアルオープン日	2013年8月
内容	ガーデンの大幅リニューアル



ラシャンス迎賓館（宮崎）

所在地	宮崎県宮崎市
リニューアルオープン日	2013年8月
内容	バンケットのリニューアル



ラシャンスベルアミー（盛岡支店）もリニューアル予定

介護施設第1号店となる有料老人ホームを9月に開設予定

- 婚礼事業で培ったノウハウを結集し、地域で最も必要とされる施設を目指す
- 入居者の募集を開始。2013年10月期は、開業費用が発生

アイケアレジデンス伊万里

所在地	佐賀県伊万里市
オープン予定時期	2013年9月(入居者募集中)
総投資額	約2億円
定員	48名(全個室)
概要	住宅型有料老人ホーム デイサービス、居宅介護事業支援等を併設

3つの特徴

- 婚礼事業で培った質の高い料理
- 婚礼事業で培ったホスピタリティ溢れるサービス
- 充実した介護環境



▲ パースイメージ①



▲ パースイメージ②

ご参考：会社概要・事業の特徴、業界動向

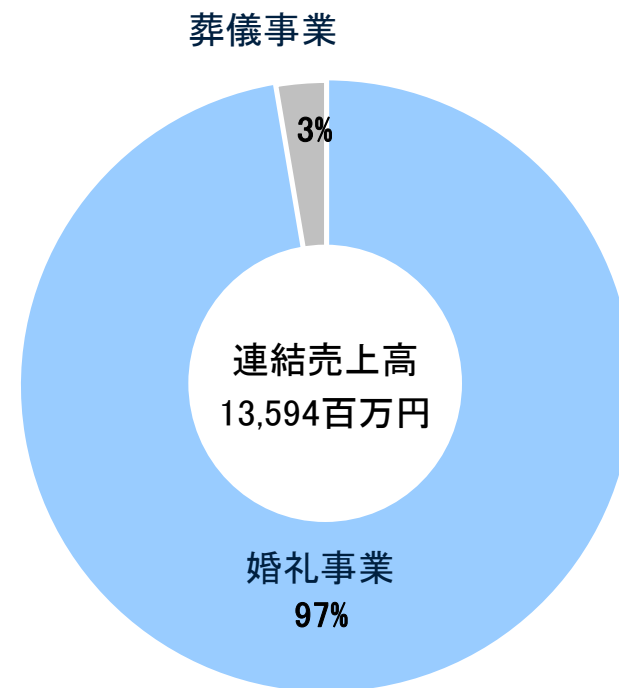


IKK WEDDING

会社概要(2012年10月末時点)

事業別売上高構成(2012年10月期)

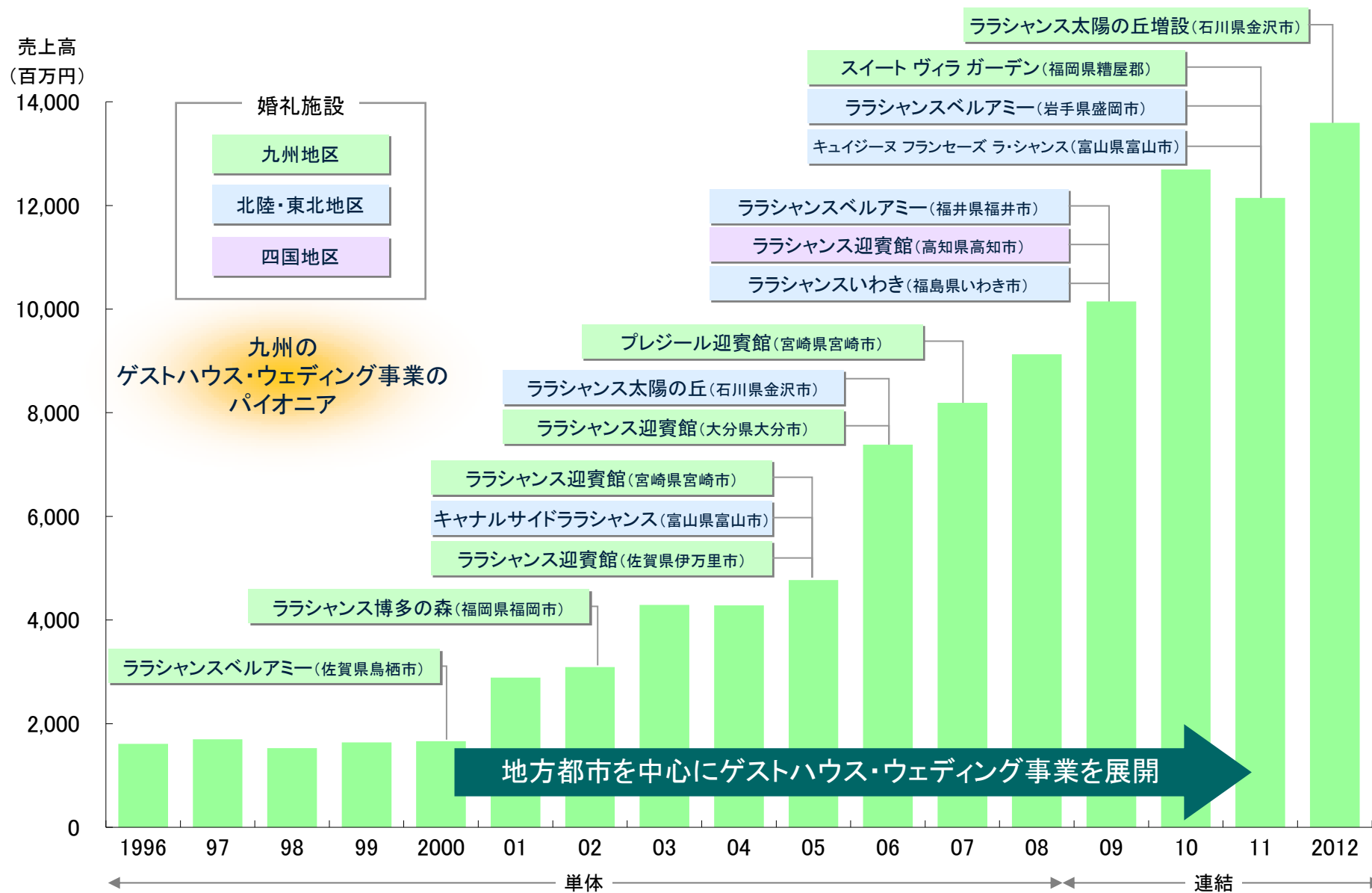
社名	アイ・ケイ・ケイ株式会社 (英文名称:IKK Inc.)
本社	佐賀県伊万里市新天町722番地5
代表者	代表取締役社長 金子 和斗志
設立	1995年11月1日
事業内容	挙式・披露宴に関する企画・運営等のサービス提供
資本金	342百万円
連結子会社	スイート ヴィラ ガーデン株式会社 (挙式・披露宴に関する企画・運営等のサービス提供) 株式会社極楽 (葬儀に関する企画・運営等のサービス提供)
従業員数	495名(連結)、471名(単体)



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



ララシャンス博多の森



スイートヴィラガーデン



ララシャンスベルアミー



ララシャンスイwakake



ララシャンスベルアミー



キュイジーヌ フランセーズ ラ・シャンス



ララシャンスイwakake



キャナルサイドララシャンス



ハーバーテラスSASEBO迎賓館(予定)



ララシャンス太陽の丘



ララシャンスイwakake



ララシャンスベルアミー



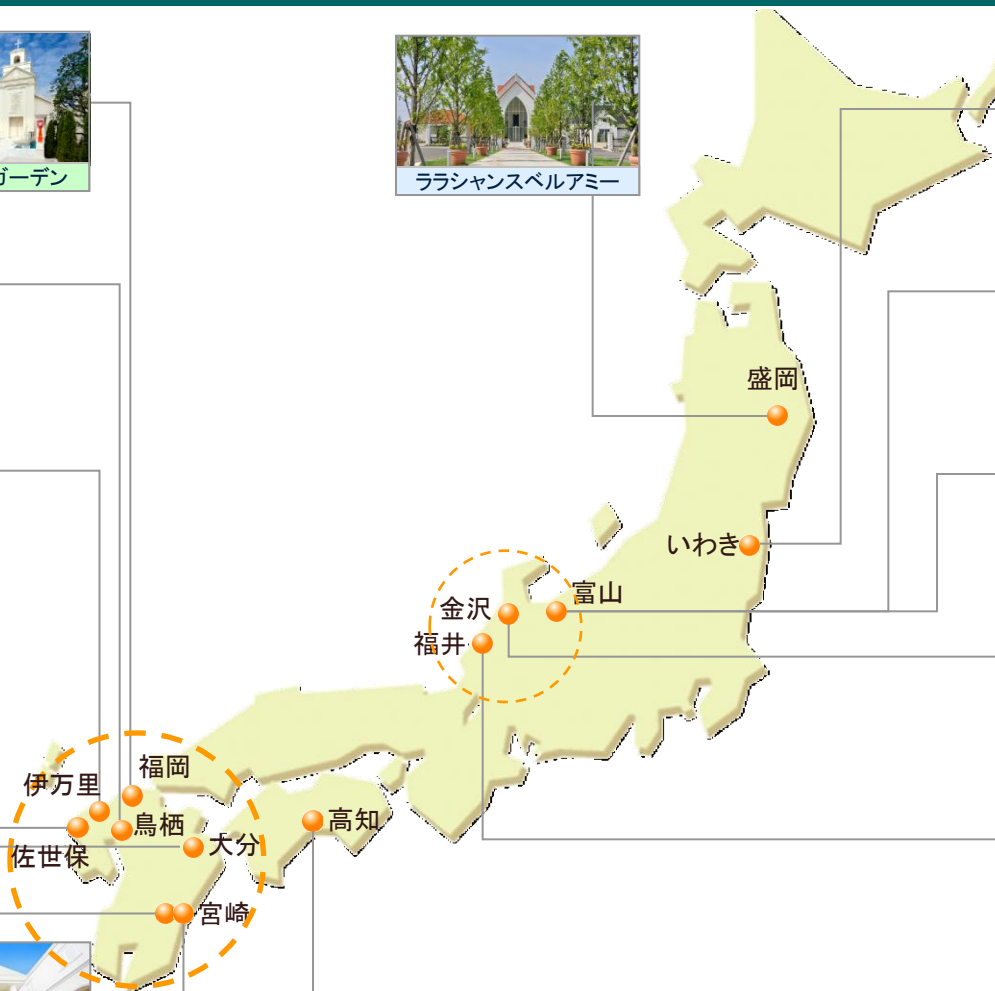
ララシャンスイwakake



プレジール迎賓館



ララシャンスイwakake



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

お客さま満足度日本一
世界一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発揮する^{ひと}財に機会を与えます

成長余地のある地方都市を中心に展開①

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



ララシャンス迎賓館

(宮崎市 40.2万人)

高知



ララシャンス迎賓館

(高知市 33.7万人)

福岡



スイートヴィラガーデン

(糟屋郡 21.8万人)

2バンケット

いわき



ララシャンスいわき

(いわき市 33.8万人)

福井

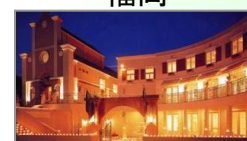


ララシャンスベルアミー

(福井市 26.4万人)

3バンケット

福岡



ララシャンス博多の森

(福岡市 142.2万人)

富山



キャナルサイドララシャンス

(富山市 41.6万人)

鳥栖



ララシャンスベルアミー

(鳥栖市 6.9万人)

金沢



ララシャンス太陽の丘

(金沢市 44.5万人)

大分



ララシャンス迎賓館

(大分市 47.2万人)

盛岡

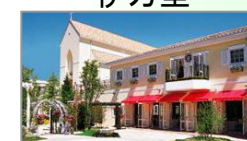


ララシャンスベルアミー

(盛岡市 29.2万人)

福岡市(142.2万人)以外は、
全て人口50万人以下の地方都市に出店

伊万里



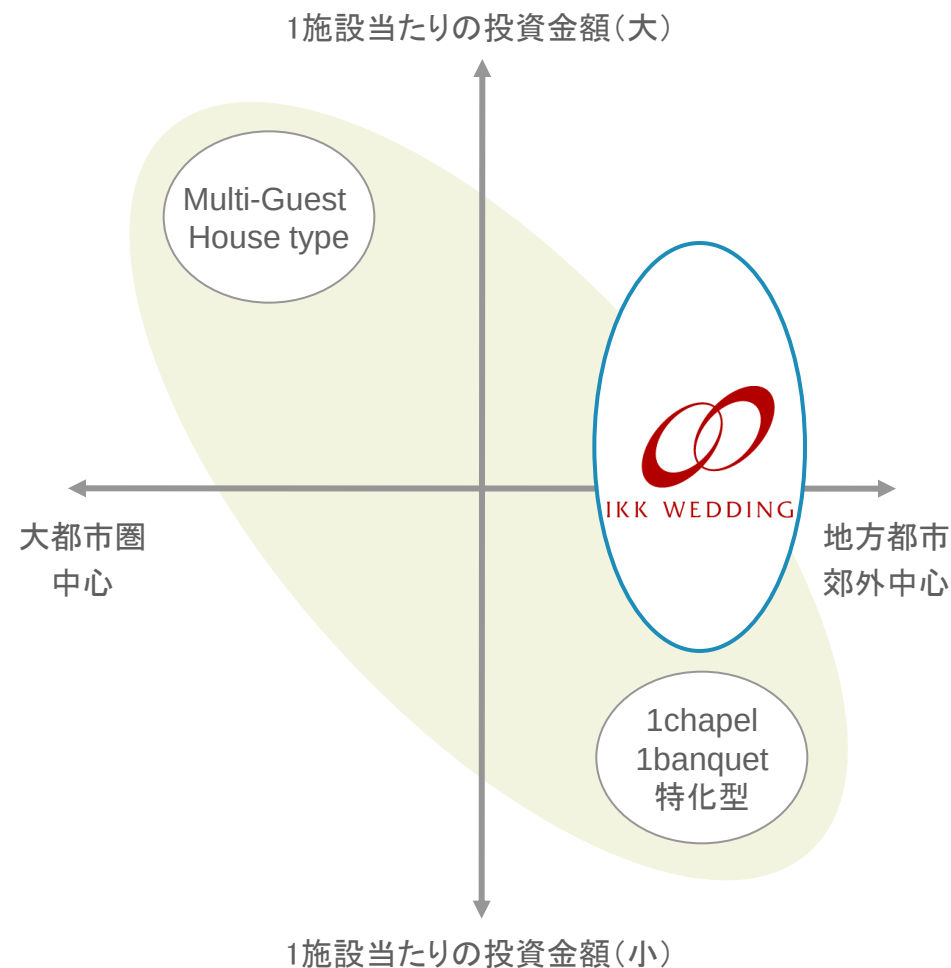
ララシャンス迎賓館

(伊万里市 5.7万人)

()内は当社出店都市人口 出所: 国土地理協会「平成24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



	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

69.8名

※出所：ゼクシィ「結婚トレンド調査2012」

当社の招待客平均人数

86.9名

※平成24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

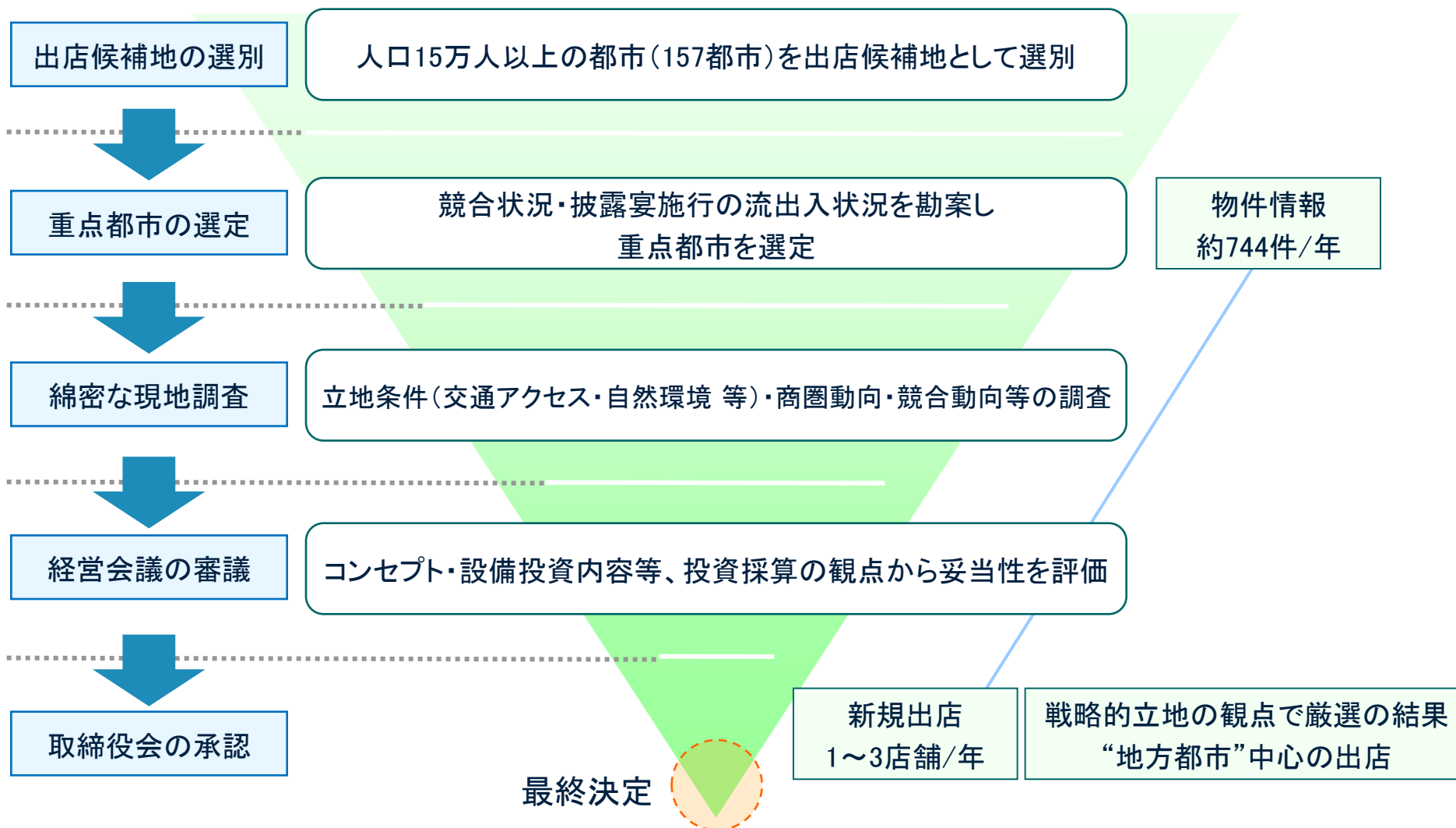


施設名	所在地	平均参列者数
1 ララシャンス迎賓館	伊万里市	133.0名
2 ララシャンスベルアミー	鳥栖市	102.9名
3 ララシャンス博多の森	福岡市	93.0名
4 ララシャンス迎賓館	宮崎市	103.3名
5 プレジール迎賓館	宮崎市	
6 ララシャンス迎賓館	大分市	92.3名
7 キャナルサイドララシャンス	富山市	58.5名
8 キュイジーヌ フランセーズ ラ・シャンス (富山レストラン)	富山市	
9 ララシャンス太陽の丘	金沢市	62.8名
10 ララシャンスベルアミー	福井市	70.2名
11 ララシャンスいわき	いわき市	79.9名
12 ララシャンス迎賓館	高知市	115.7名
13 ララシャンスベルアミー	盛岡市	89.1名
平均	-	86.9名

平成24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

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てのウェディング・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)

ロコミ

成約

潜在顧客の
顕在化

感動

知人
友人
親戚

来館

模擬挙式・披露宴
体験型見学会
ドレス試着会、試食会

ホスピタリティ溢れるサービス



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】

- 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

富山レストランにおいて「料理の鉄人」坂井宏行氏監修のフランス料理を提供

- アイ・ケイ・ケイ“初”の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(富山レストラン)」
- 富山駅より徒歩10分の好立地
- 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

地域に根ざし、地域に愛されるブランドへ④

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

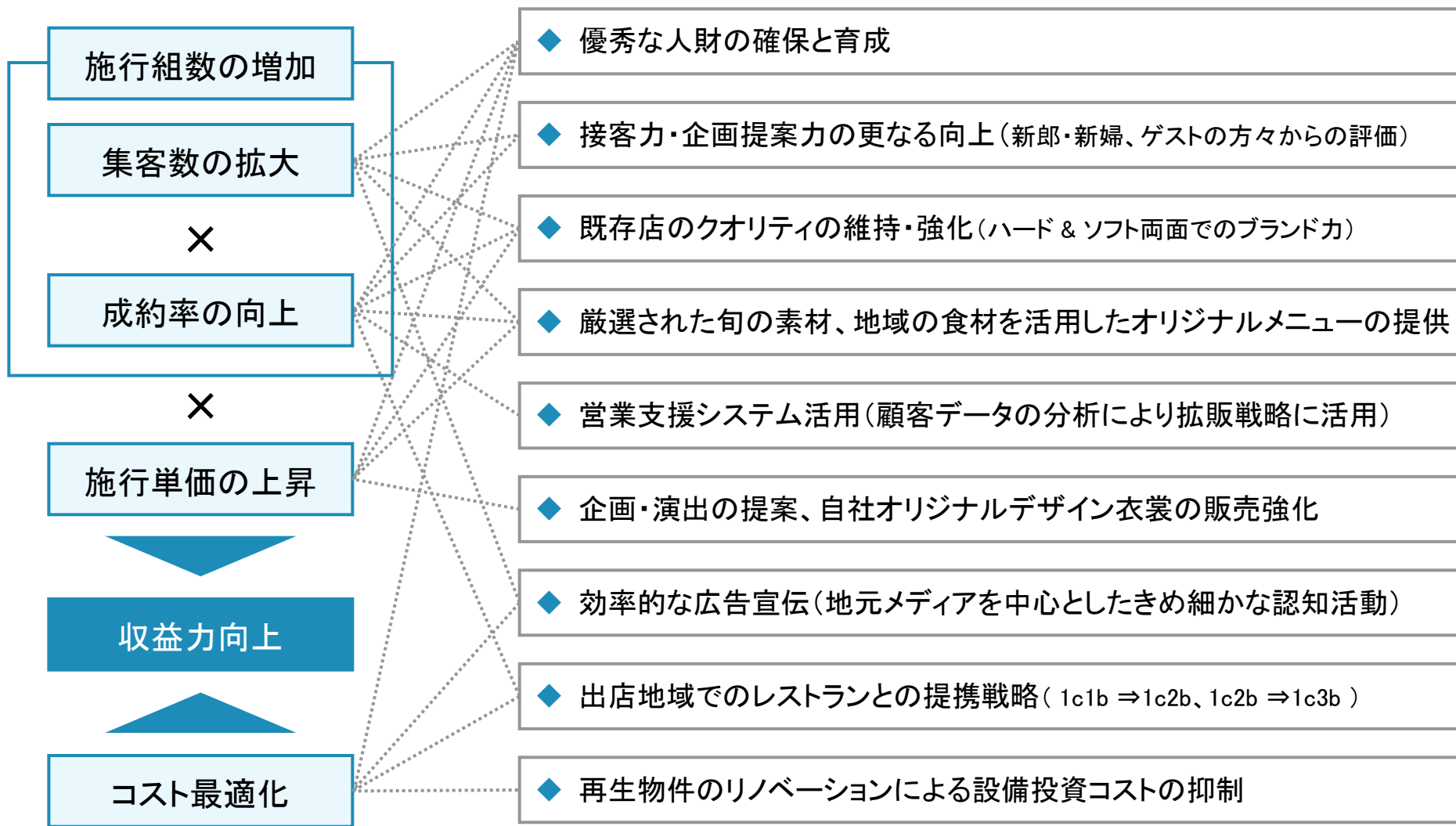


FSMS:548713 / ISO22000:2005

「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

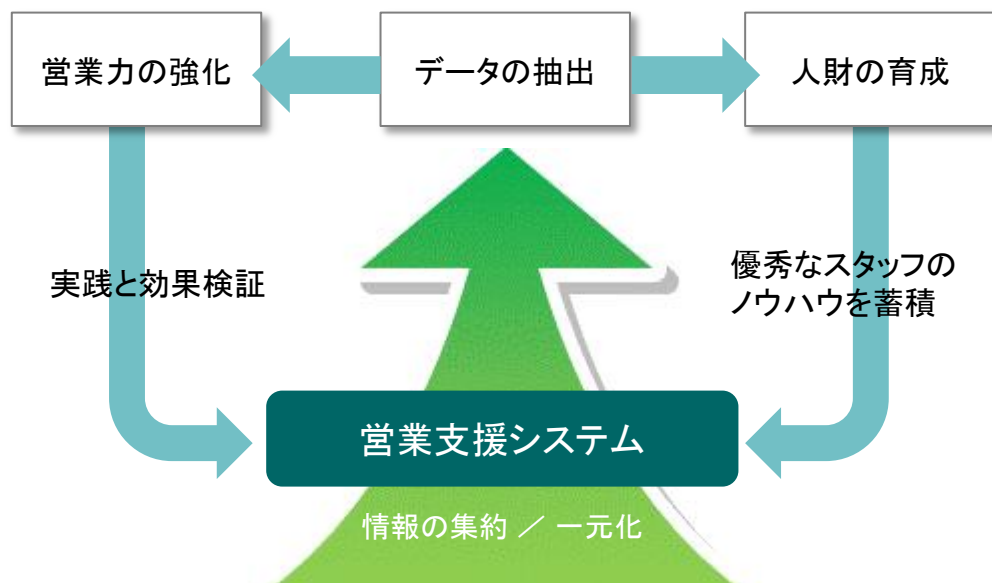
利益成長に向けた戦略を推進

お客さま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

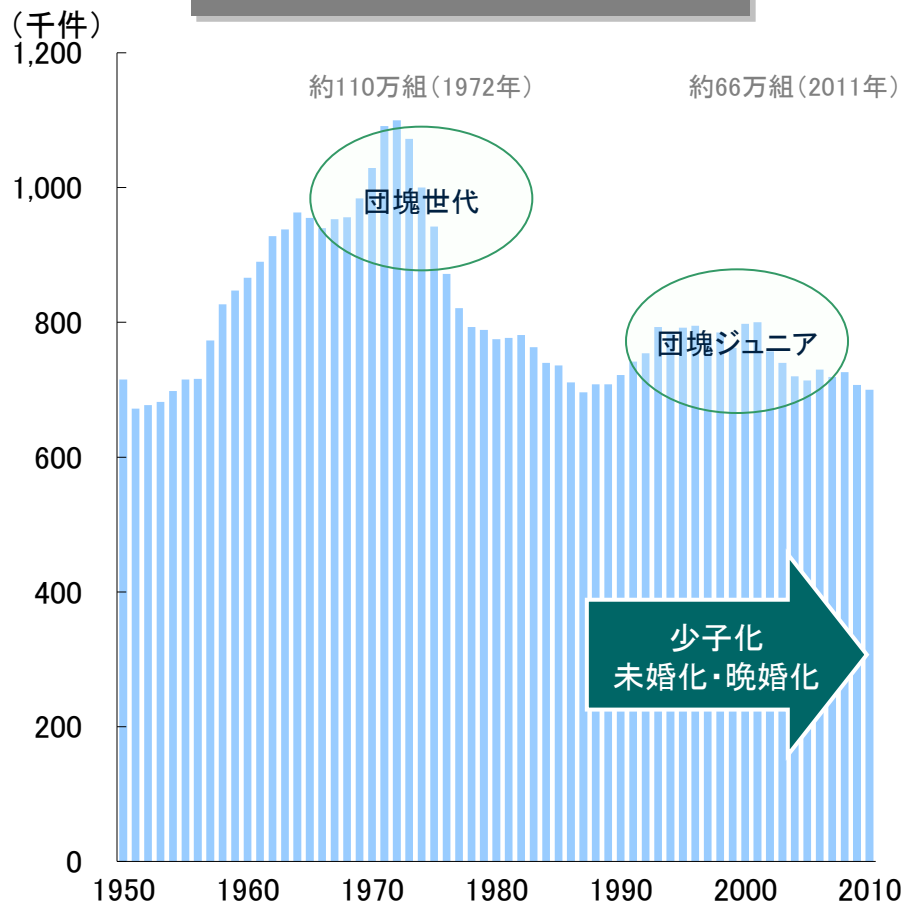
ブライダル市場の動向①



IKK WEDDING

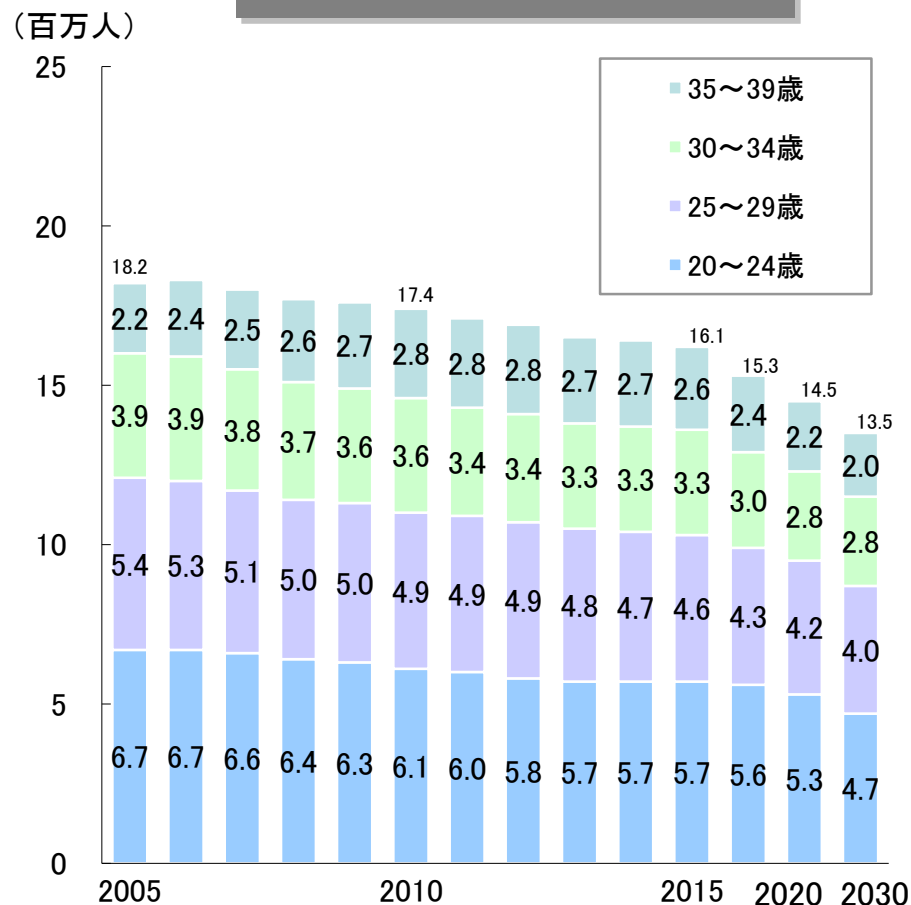
少子化の進展・結婚適齢期人口の減少を背景に、挙式・披露宴件数は今後も緩やかな減少傾向

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)」

結婚適齢期人口の推移・予想

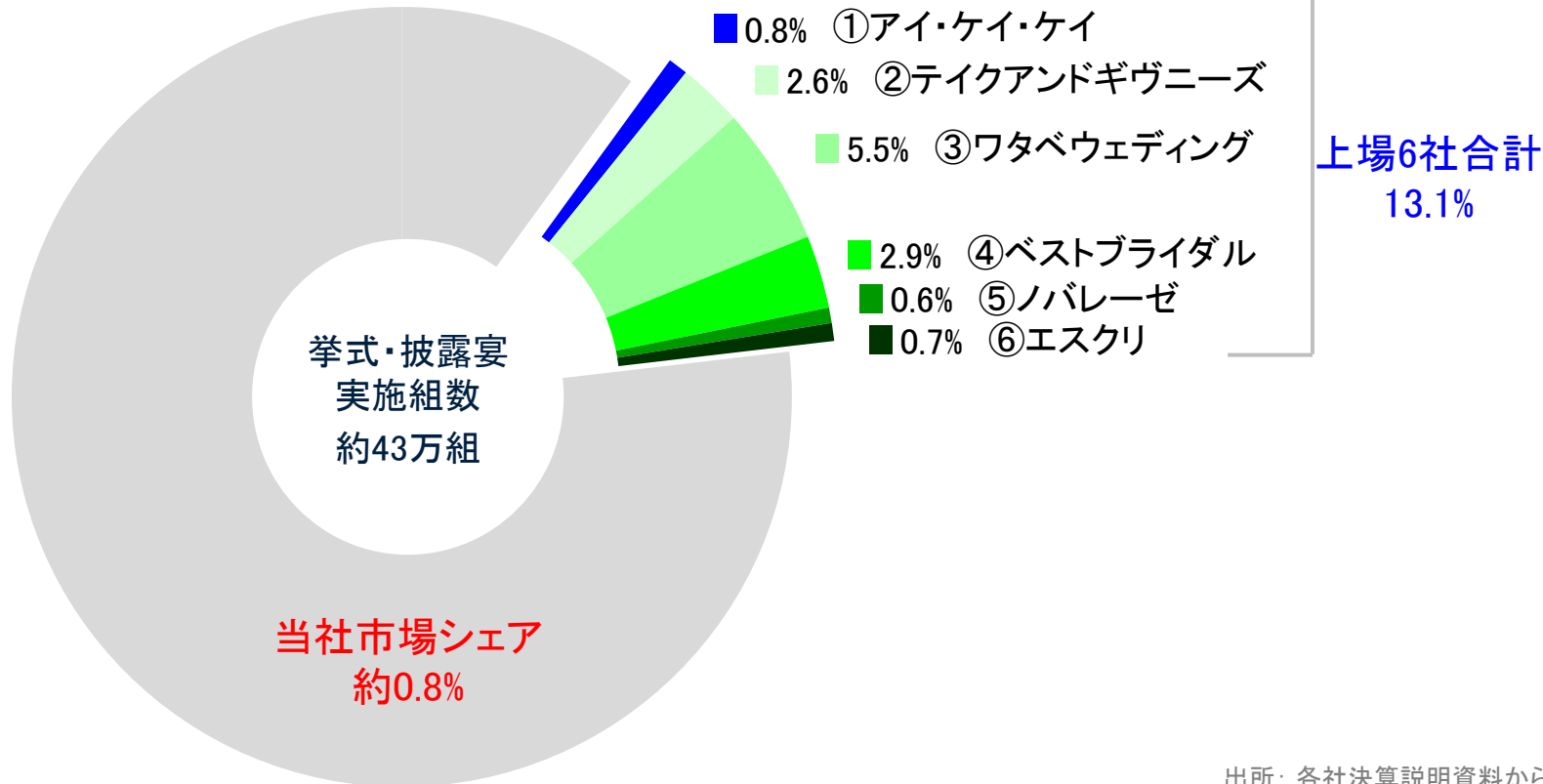


出所: 国立社会保障・人口問題研究所「日本の世帯数の将来推計(全国推計)」
(2008年3月推計)男女年齢5歳階級別配偶関係別人口

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

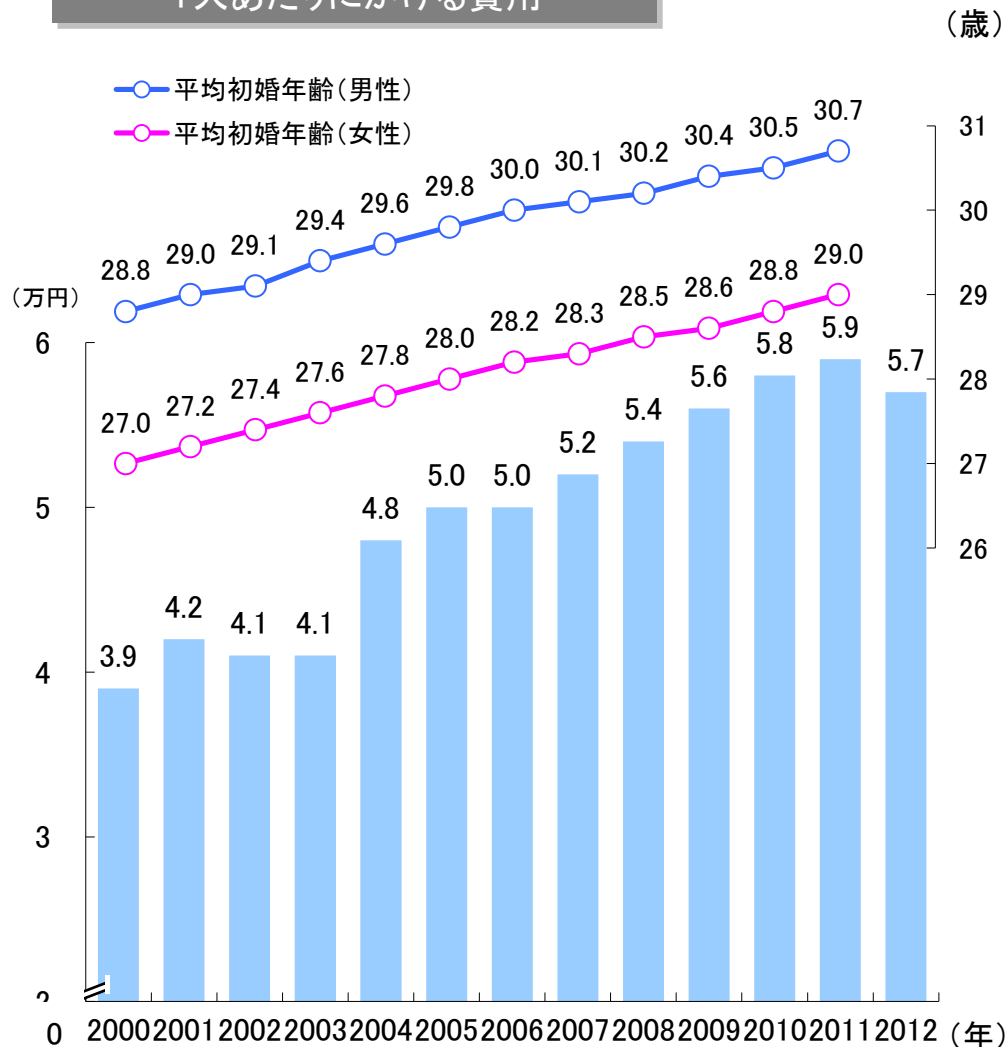
挙式・披露宴実施組数に占める上場6社合計の施行組数シェア



出所：各社決算説明資料から当社作成

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)

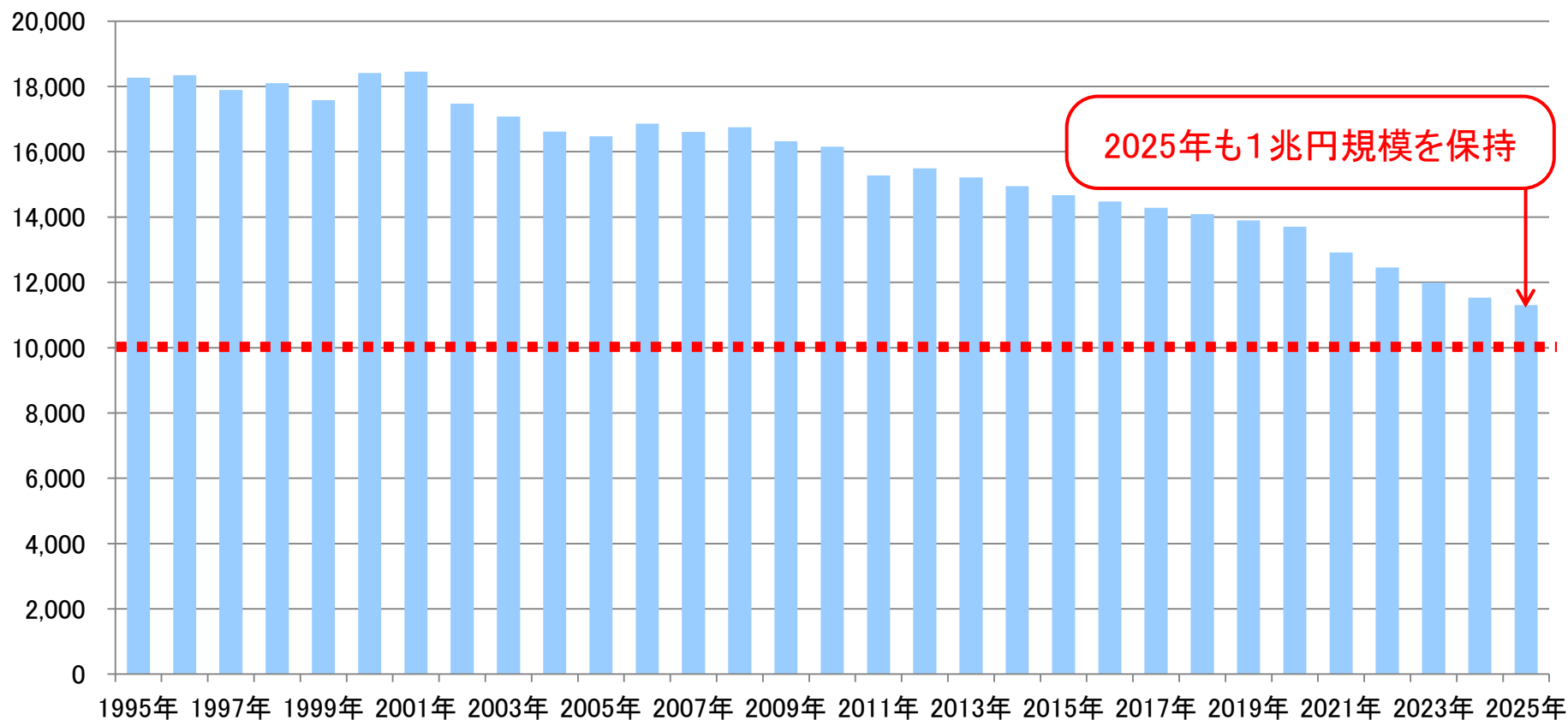
出所: ゼクシィ「結婚トレンド調査2012」招待客1人あたりの挙式、披露宴・披露パーティ費用の総額(首都圏)、厚生労働省「平成23年人口動態統計」

ブライダル市場の動向④

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

(億円)

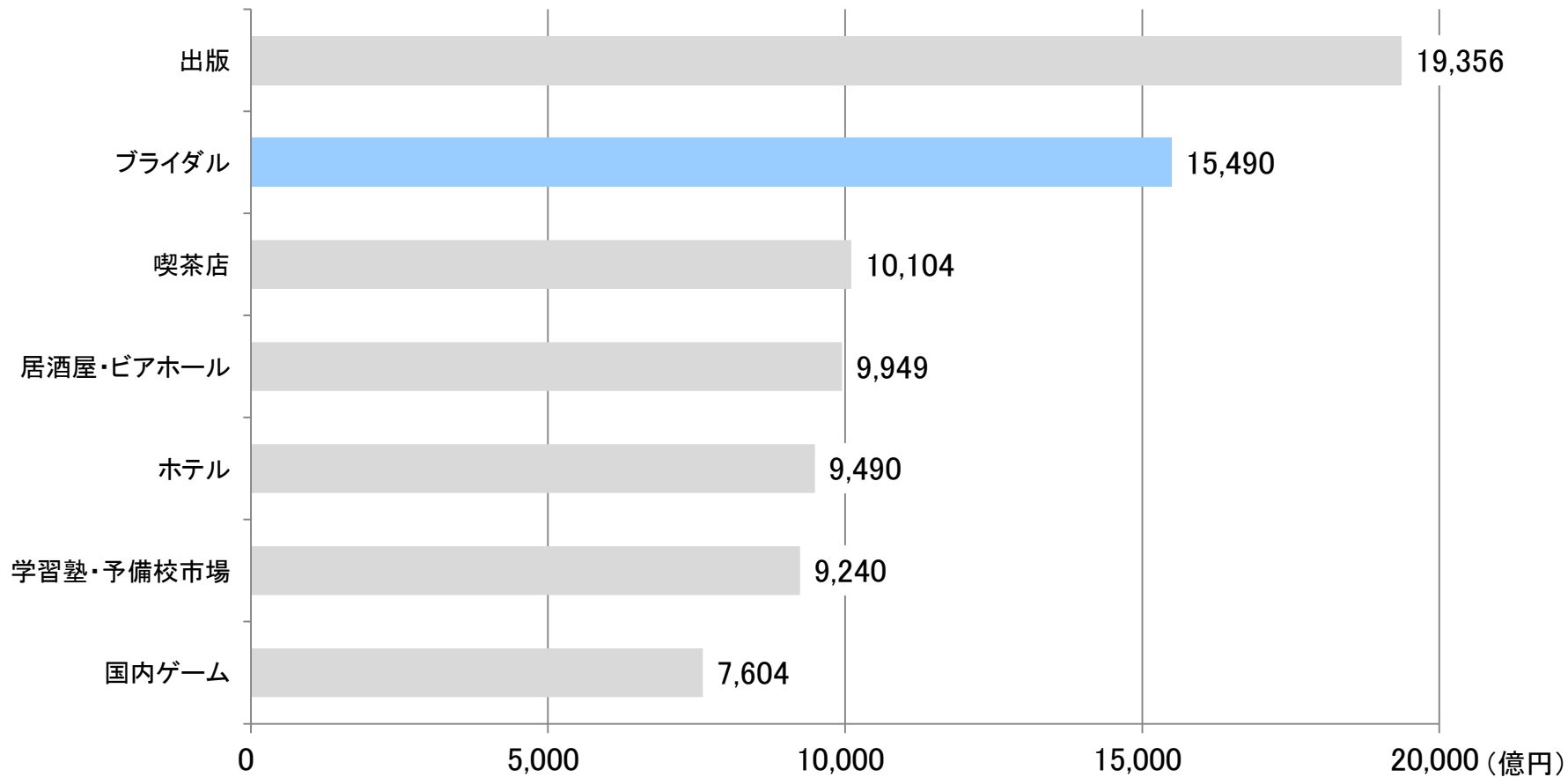


出所：当社予測にて算出

ブライダル市場の動向⑤

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



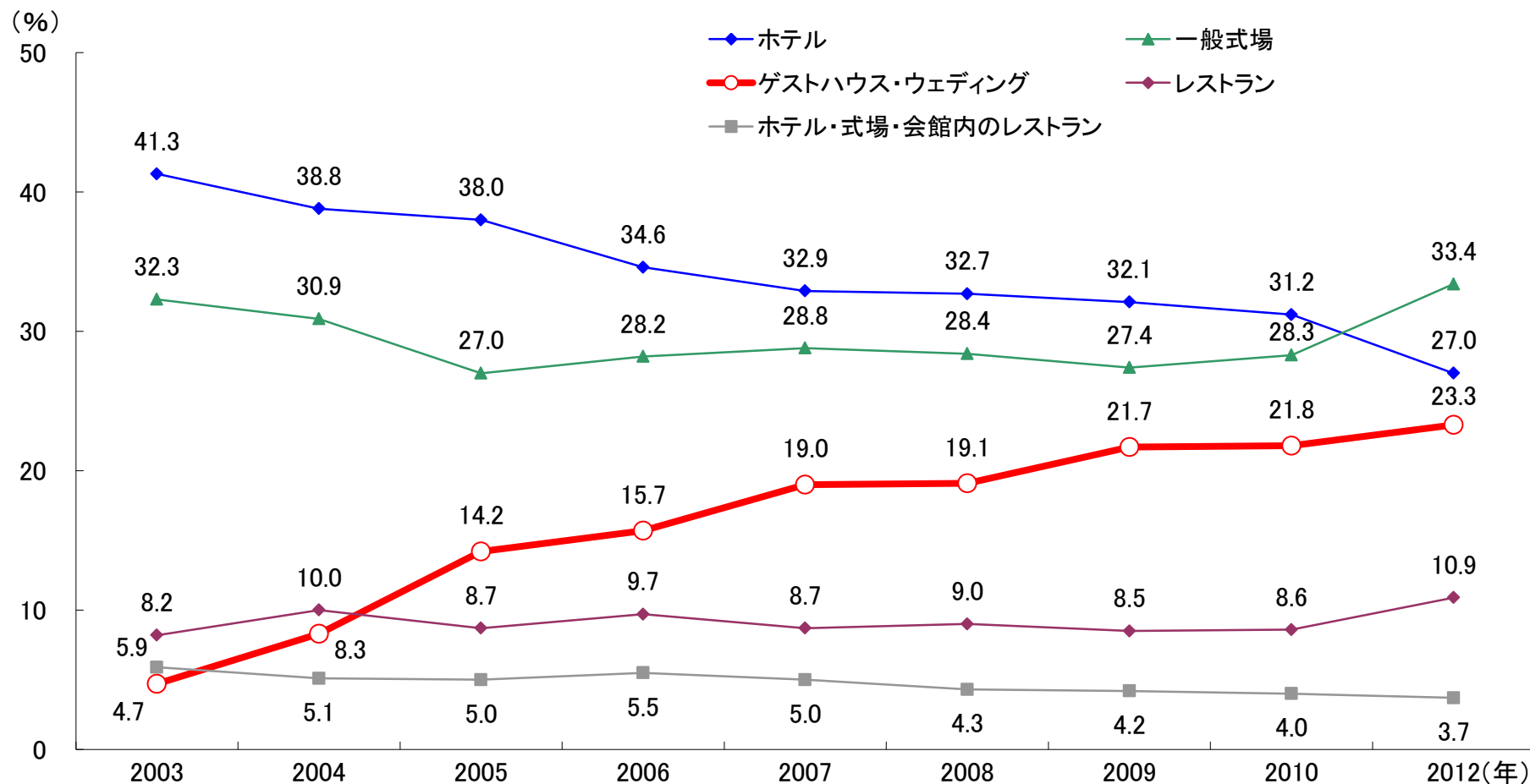
出所一覧

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)

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2012(推計値)」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 営業企画部 森田

TEL (050)3539-1122

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