2015年10月期
第2四半期決算説明会

IKK WEDDING

アイ・ケイ・ケイ株式会社
（証券コード：2198　東証1部）

Ⅰ. 2015年10月期第2四半期 連結決算概況

IKK WEDDING

2015年10月期 第2四半期決算の総括（連結）

第2四半期決算は先行費用により減益となるも、通期では最高益を見込む

売上高は7,322百万円（前年同期比0.6%減、計画比0.8%減）

2014年3月の消費税増税前の駆け込み需要の反動等が影響し、既存店の施行組数が減少
施行単価は3,886千円と好調に推移

営業利益は405百万円（前年同期比59.4%減、計画比19.7%減）

前期比
広島支店（婚礼）及び唐津店（介護）開設に伴う先行費用等の発生
福岡増設店舗の販管費増

計画比
積極的な営業施策として、一時的に広告販促費を集中投下
優秀な人財を確保するための採用活動費増

当期純利益は141百万円（前年同期比74.5%減、計画比51.1%減）

法人税率等の引下げ等による繰延税金資産の取崩し61百万円

過去最高

受注残組数（2015年4月末）は3,503組（前年同期比17.3%増）

Copyright IKK Inc. All Right Reserved.

2015年10月期 第2四半期決算概況（連結）

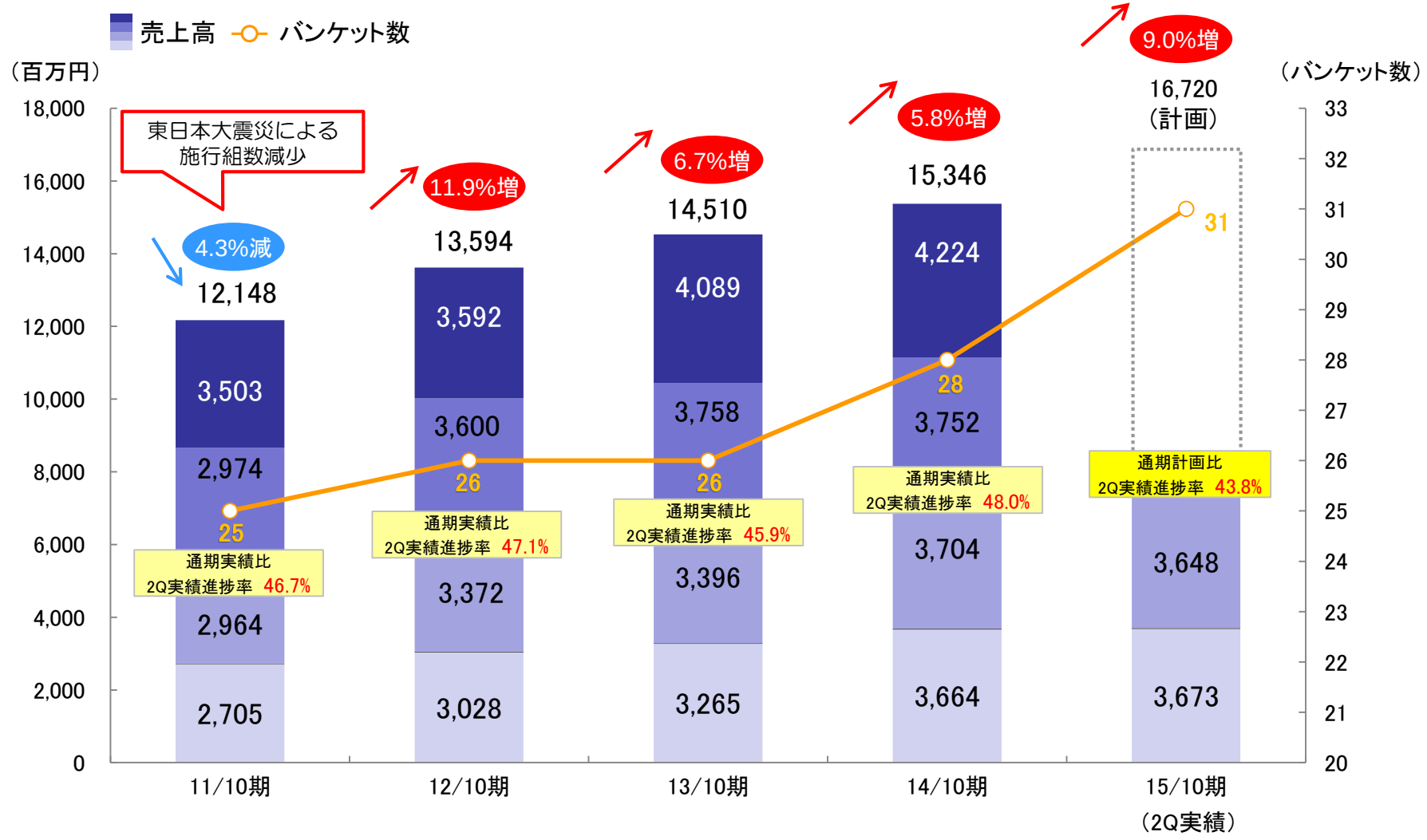
	2014年10月期（第2四半期）		2015年10月期（第2四半期）				
						前年同期比	
	金額（百万円）	構成比（%）	期初計画（百万円）	金額（百万円）	構成比（%）	増減額（百万円）	増減率（%）
売上高	7,368	100.0	7,380	7,322	100.0	▲46	▲0.6
婚礼事業	7,179	97.4	－	7,000	95.6	▲178	▲2.5
葬儀事業	149	2.0	－	186	2.5	37	24.8
介護事業	39	0.5	－	137	1.9	98	249.7
売上総利益	4,098	55.6	3,965	3,954	54.0	▲144	▲3.5
販管費	3,099	42.1	3,460	3,548	48.5	448	14.5
営業利益	998	13.6	505	405	5.5	▲593	▲59.4
経常利益	988	13.4	485	405	5.5	▲583	▲59.0
四半期純利益	556	7.5	290	141	1.9	▲414	▲74.5
1株当たり四半期純利益（円）	※19.32	－	9.96	4.87	－	－	－

※ 当社は2015年5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。

Copyright IKK Inc. All Right Reserved.

売上高の推移

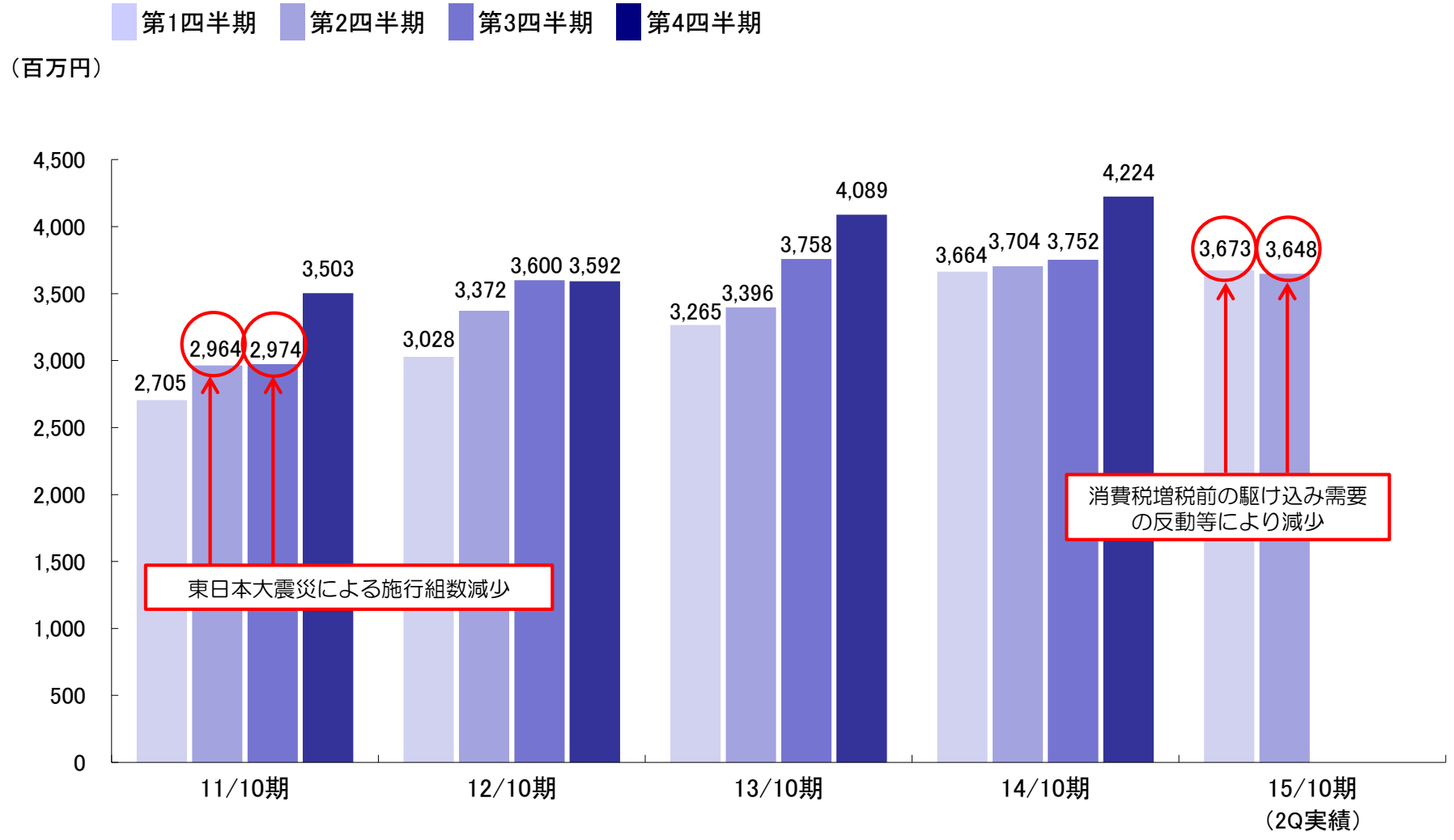
売上高・バンケット数の推移



Copyright IKK Inc. All Right Reserved.

売上高の推移（四半期毎）

売上高の推移



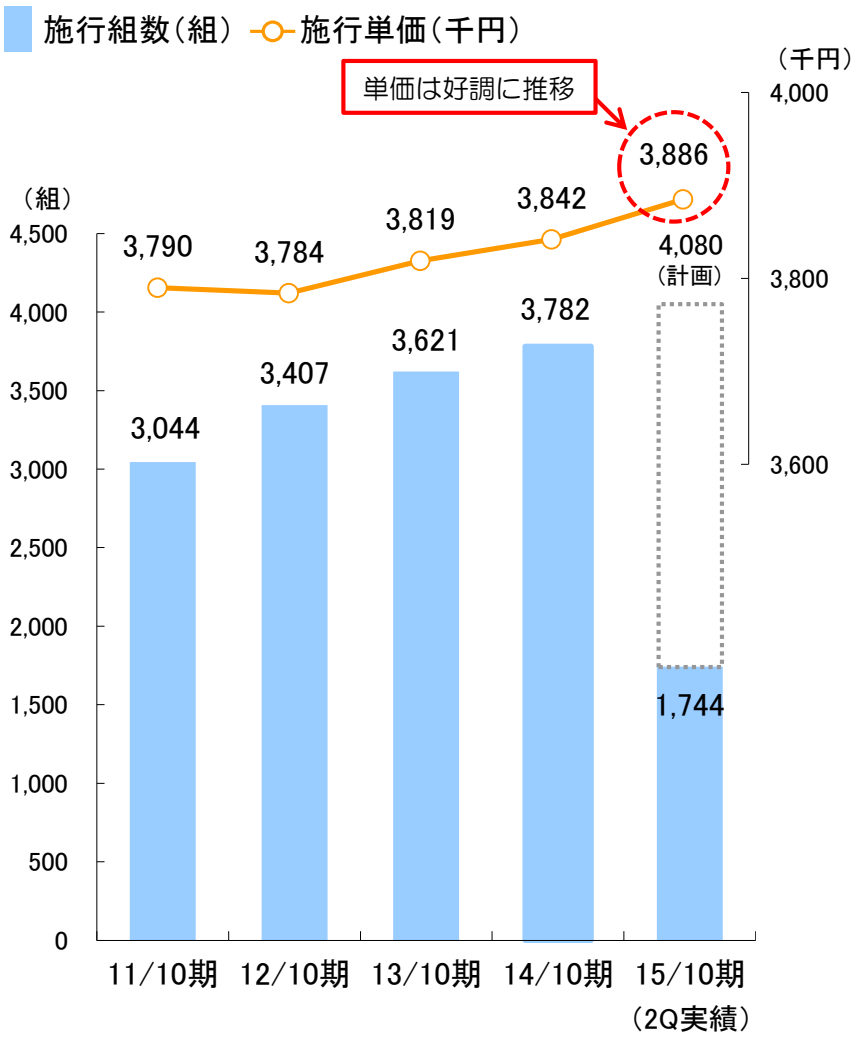
Copyright IKK Inc. All Right Reserved.

婚礼事業の状況

	14/10期 2Q実績	15/10期 2Q実績	前年同期比	
			増減	増減率（%）
婚礼事業売上高（百万円）	7,179	7,000	▲178	▲2.5
期末店舗数（店）	15	16	1	−
施行組数（組）	1,805	1,744	▲61	▲3.4
受注組数（組）	2,004	2,258	254	12.7
受注残組数（組）	2,987	3,503	516	17.3
施行単価（千円）	3,868	3,886	17	0.5

※ 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

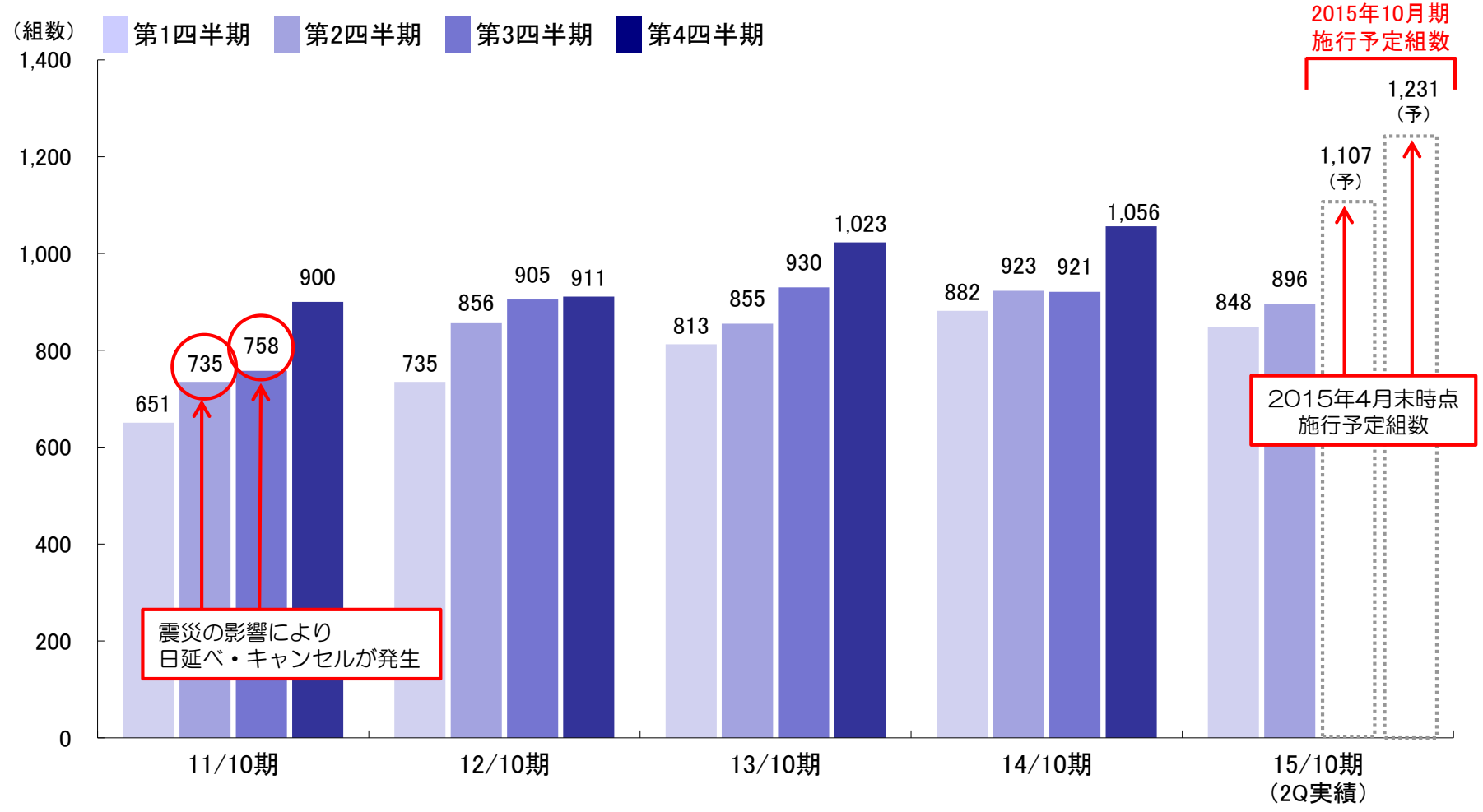


Copyright IKK Inc. All Right Reserved.

施行組数の推移（四半期毎）

施行組数の推移

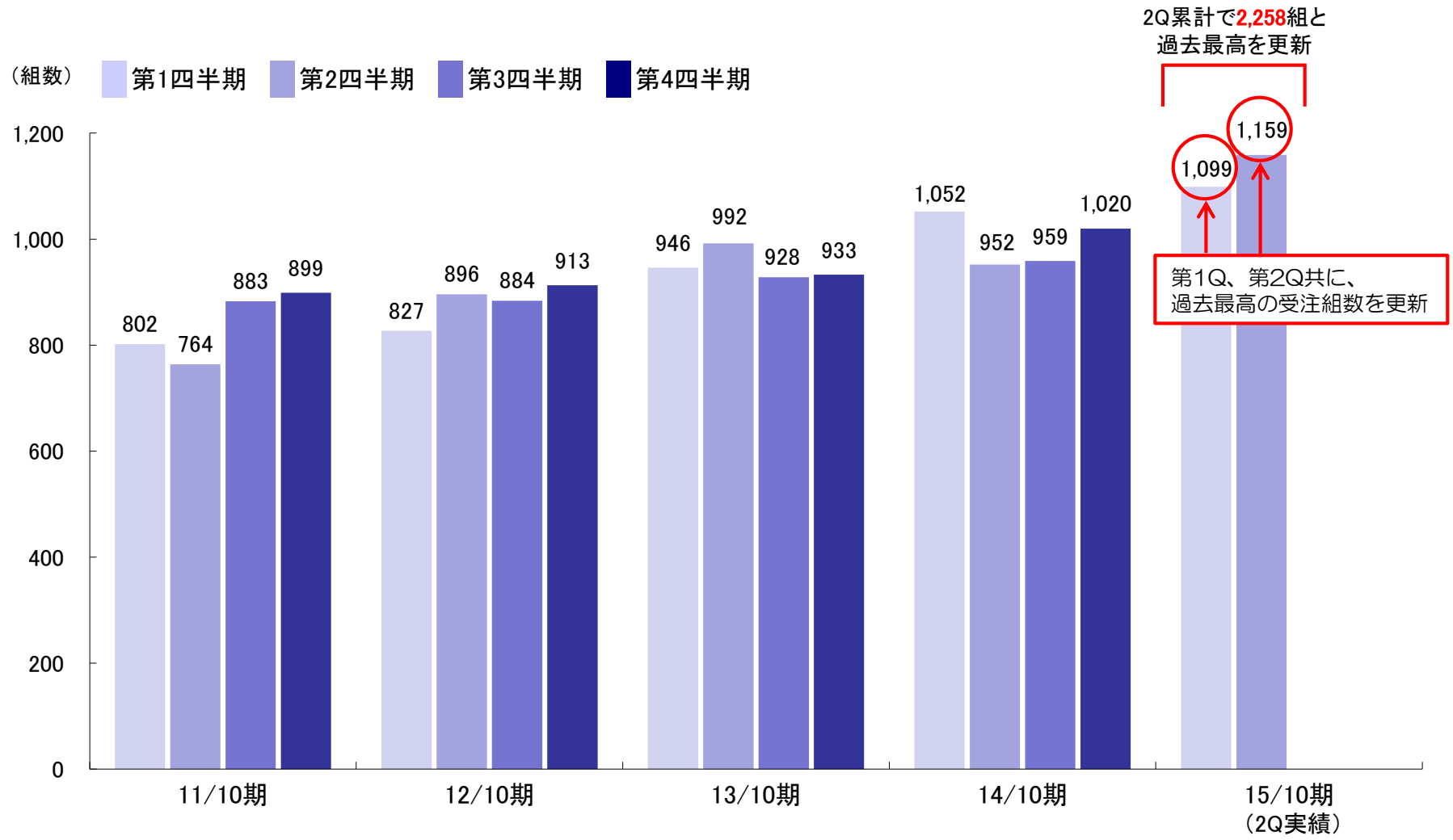
第3Q,4Qの施行予定組数（2015年4月末時点）は計画を上回っており、
通期計画4,080組は達成見込み



Copyright IKK Inc. All Right Reserved.

受注組数の推移（四半期毎）

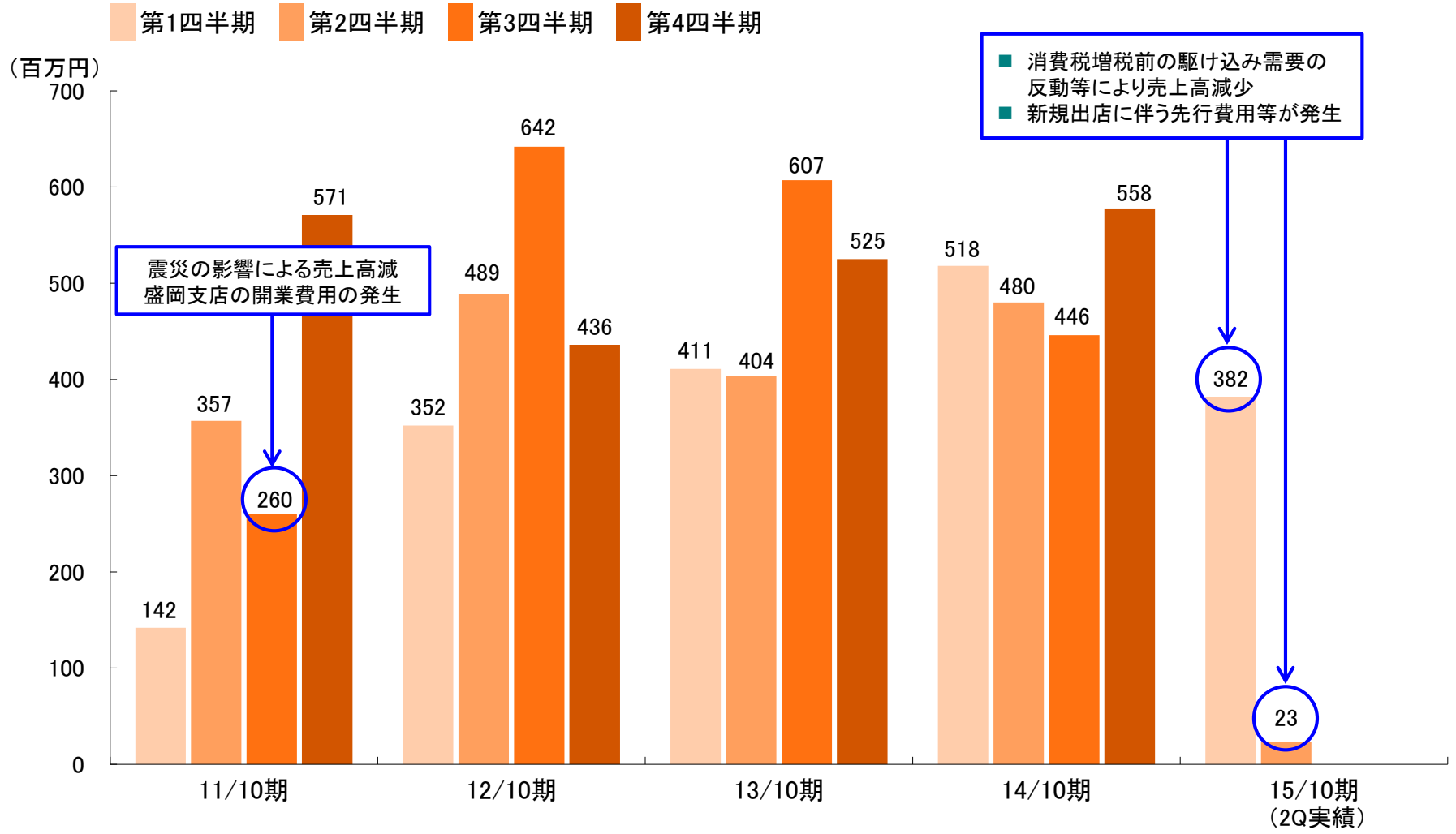
受注組数の推移



Copyright IKK Inc. All Right Reserved.

営業利益の推移（四半期毎）

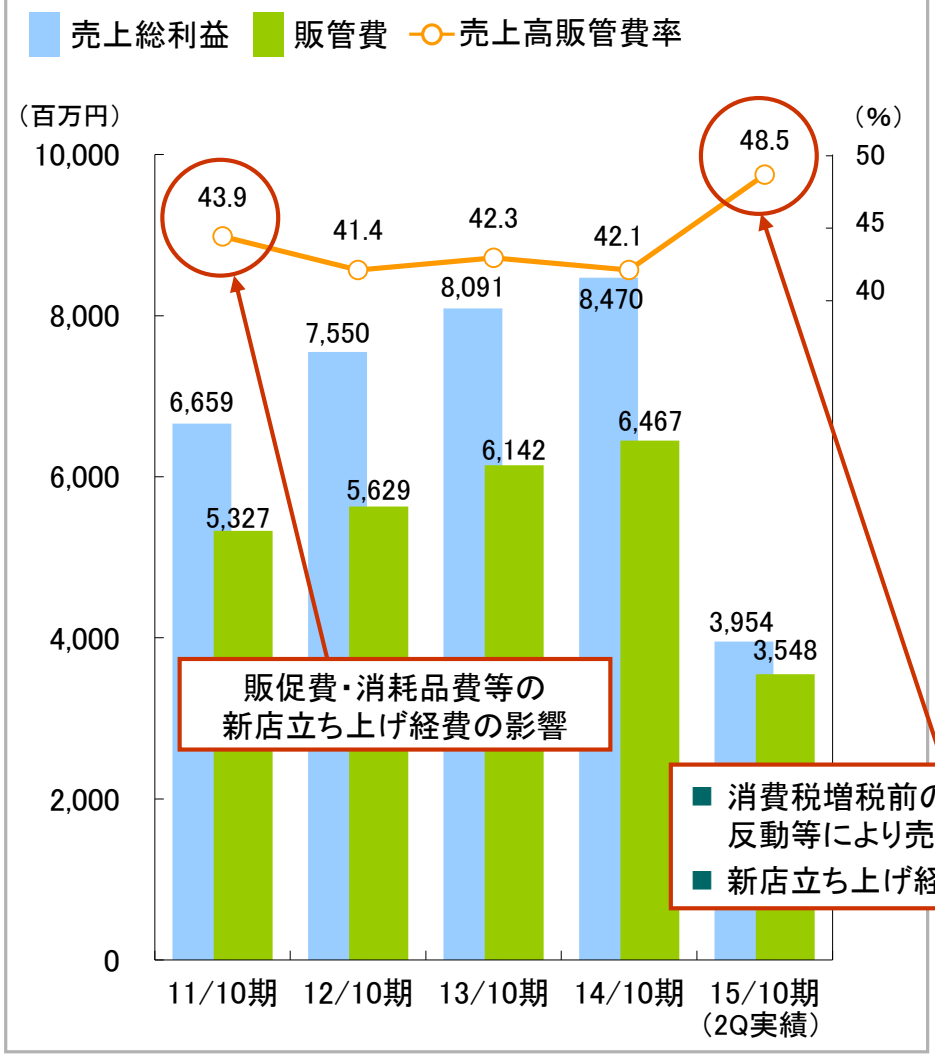
営業利益の推移



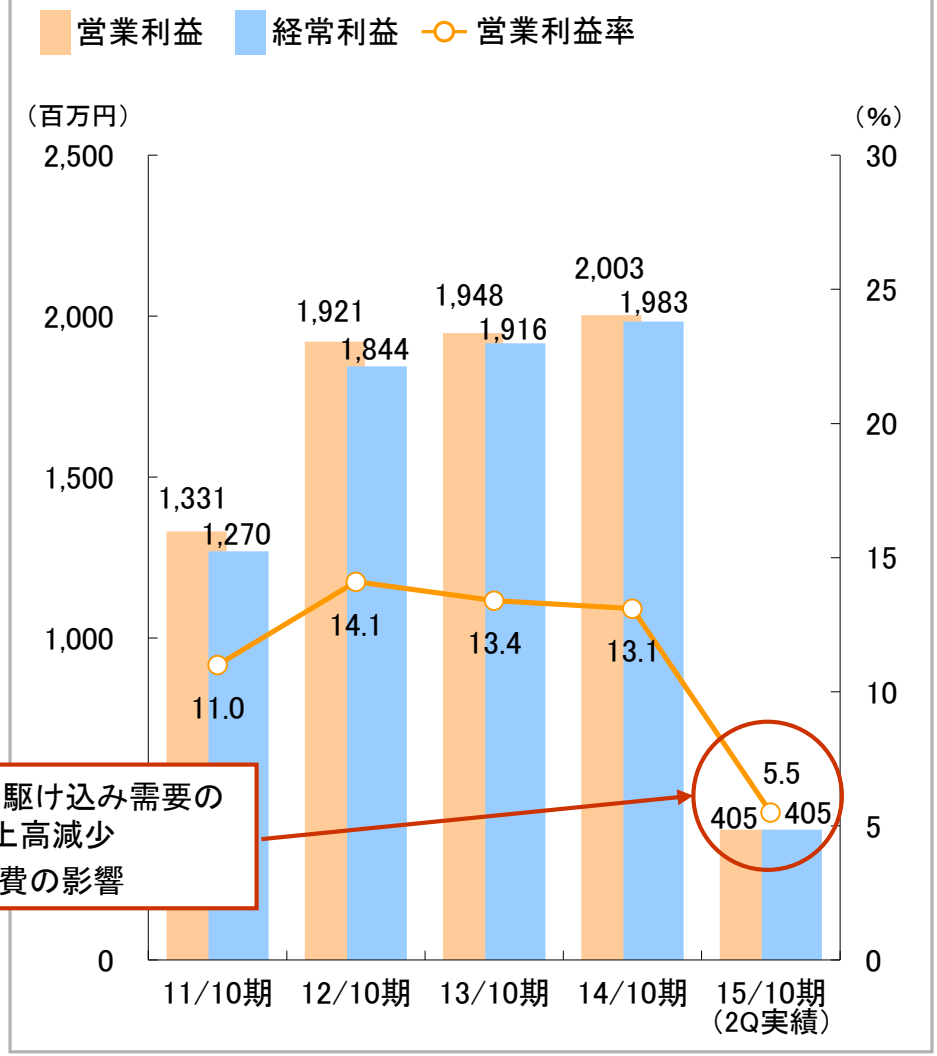
Copyright IKK Inc. All Right Reserved.

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



Copyright IKK Inc. All Right Reserved.

貸借対照表の概要（連結）

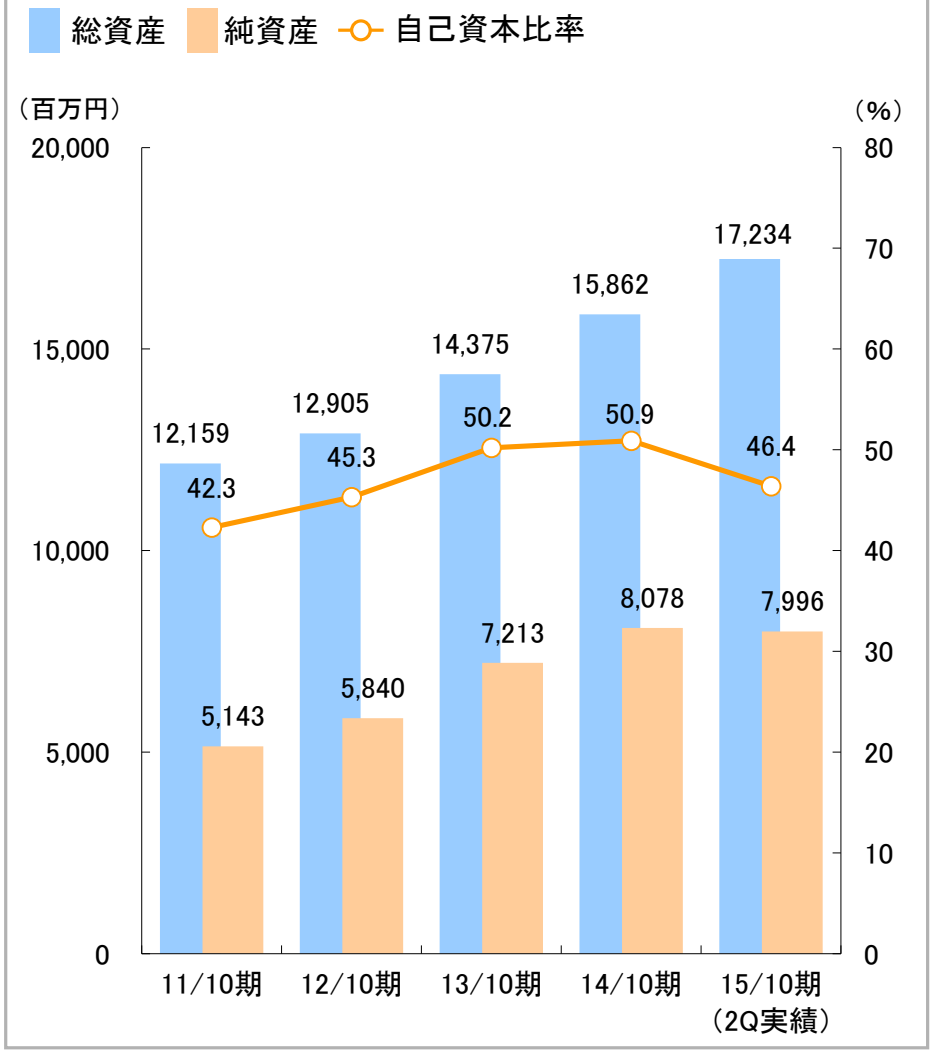
	2014年10月期末		2015年10月期 第2四半期末			
	金額（百万円）	構成比（%）	金額（百万円）	構成比（%）	増減額（百万円）	主な増減要因
流動資産	3,488	22.0	3,787	22.0	299	
（現金・預金）	2,788	17.6	2,929	17.0	141	
（売上債権）	220	1.4	282	1.6	62	
固定資産	12,374	78.0	13,446	78.0	1,072	有形固定資産 +1,145
（有形固定資産）	11,073	69.8	12,219	70.9	1,145	
資産合計	15,862	100.0	17,234	100.0	1,371	
流動負債	3,693	23.3	3,586	20.8	▲106	買掛金 ▲163 未払法人税等 ▲228 1年内返済予定の長期借入金 +272
（仕入債務）	826	5.2	662	3.8	▲163	
（未払法人税等）	428	2.7	199	1.2	▲228	
固定負債	4,090	25.8	5,651	32.8	1,560	長期借入金 +1,348
負債合計	7,784	49.1	9,237	53.6	1,453	
（有利子負債残高）	3,846	24.2	5,467	31.7	1,621	
純資産合計	8,078	50.9	7,996	46.4	▲81	四半期純利益 +141 退職給付に係る調整累計額 +69 剰余金の配当 ▲299
負債・純資産合計	15,862	100.0	17,234	100.0	1,371	

※ 2015年10月期の会計方針の変更に伴い、2014年10月期において遡及適用を行っております。
その結果、遡及適用を行う前と比べて、固定負債が138百万円増加し、純資産合計が138百万円減少しております。

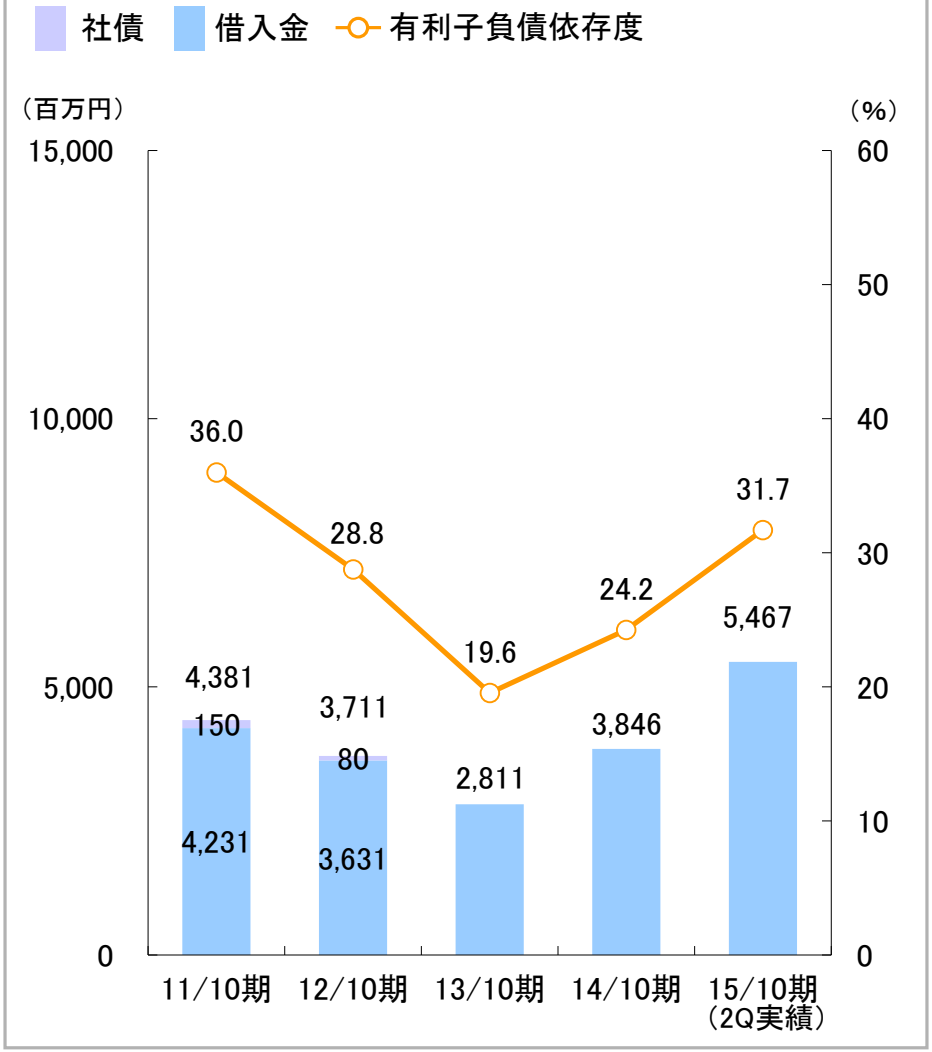
Copyright IKK Inc. All Right Reserved.

財務の状況

総資産・純資産・自己資本比率



有利子負債残高



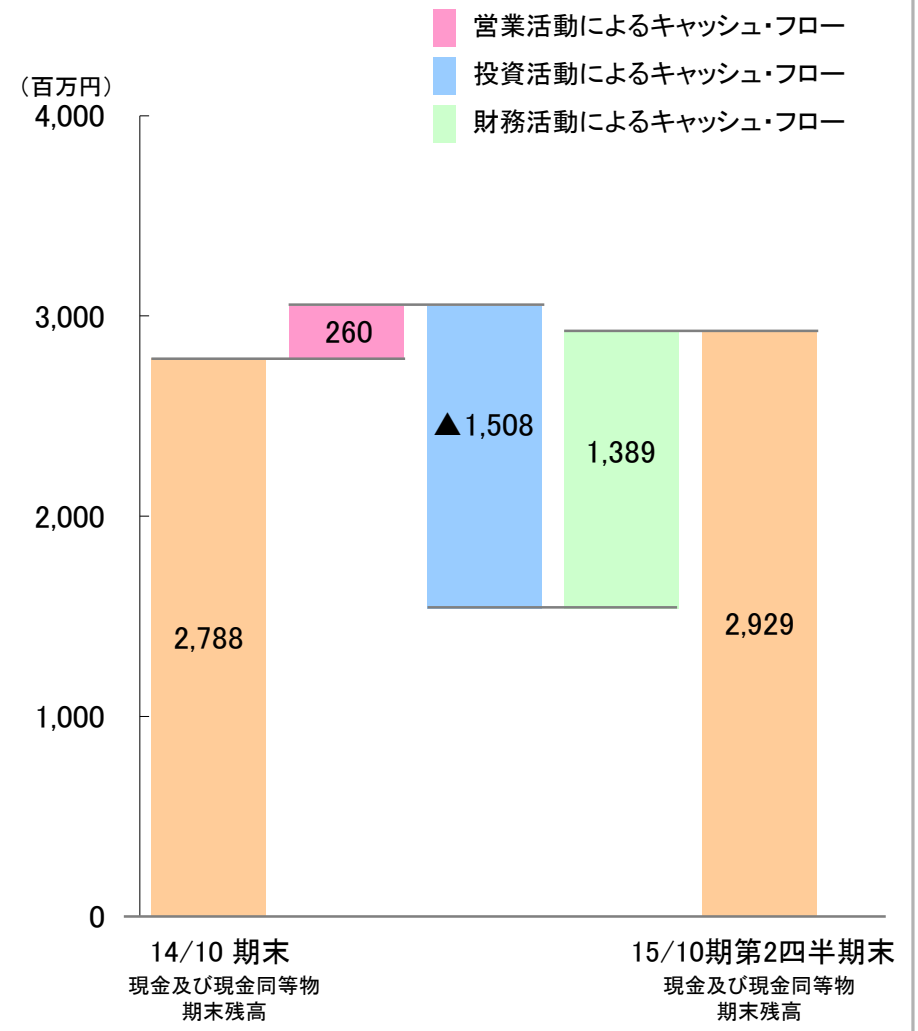
※有利子負債依存度=有利子負債残高÷総資産

Copyright IKK Inc. All Right Reserved.

キャッシュ・フローの状況（連結）

	14/10期 2Q （百万円）	15/10期 2Q （百万円）
営業キャッシュ・フロー	270	260
税金等調整前四半期純利益	1,031	383
減価償却費	422	533
売上債権の増減額（△は増加）	▲21	▲63
たな卸資産の増減額（△は増加）	19	▲14
仕入債務の増減額（△は減少）	▲232	▲163
法人税等の支払額	▲637	▲416
投資キャッシュ・フロー	▲1,139	▲1,508
有形固定資産の取得	▲1,001	▲1,498
財務キャッシュ・フロー	▲96	1,389
現金及び現金同等物の期首残高	3,026	2,788
現金及び現金同等物の四半期末残高	2,060	2,929

連結キャッシュ・フロー



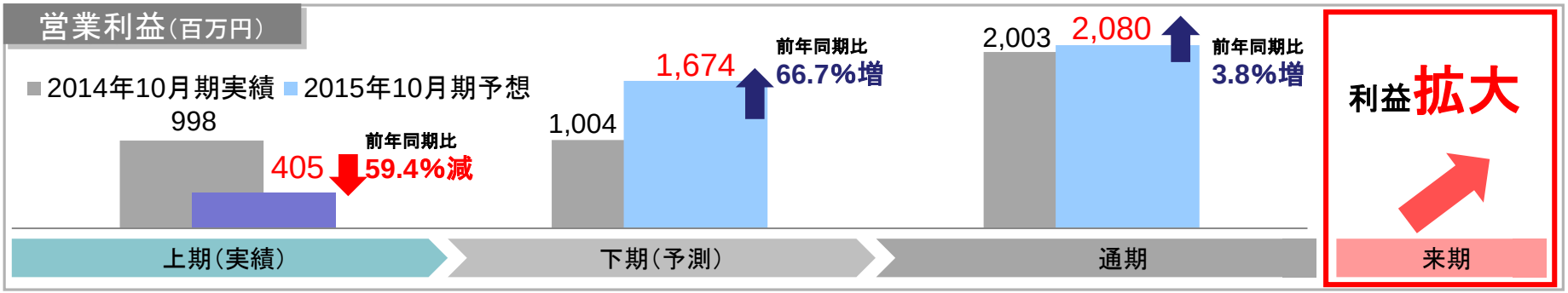
Copyright IKK Inc. All Right Reserved.

Ⅱ. 2015年10月期(通期)連結業績見通し

IKK WEDDING

2015年10月期 業績見通しのポイント

- 上期は、新しい施設の開業が重なり、先行費用が営業利益を圧迫
- 下期は、既存店の堅調な施行と広島支店の稼働開始が利益に貢献
- 通期は、好調な受注状況を背景に、計画の達成を見込む



2015年10月期　上期・下期の営業利益増減要因

上期減益要因（実績）

新店要因　既存店要因

- 新設による先行費用が発生
  （婚礼事業）広島支店 243百万円
  （介護事業）唐津店 20百万円
- 福岡増設店舗の販管費増 106百万円
- 既存店の施行組数減による婚礼事業売上高の減少
  2014年3月の消費税増税前の駆け込み需要の反動等が影響し、売上高は、前年同期比 6.1%減

下期増益要因

新店要因　既存店要因

- 広島支店の開業準備費用が減少
- 福岡増設店舗の開業準備費用が減少
- 既存店の施行組数増による婚礼事業売上高の増加

1Q、2Qの好調な受注を背景に通期計画4,080組は達成見込み

2016年10月期

広島支店の通期稼働と福岡支店の販管費率の減少が業績に大きく寄与する見込み

Copyright IKK Inc. All Right Reserved.

2015年10月期 業績見通し（連結）

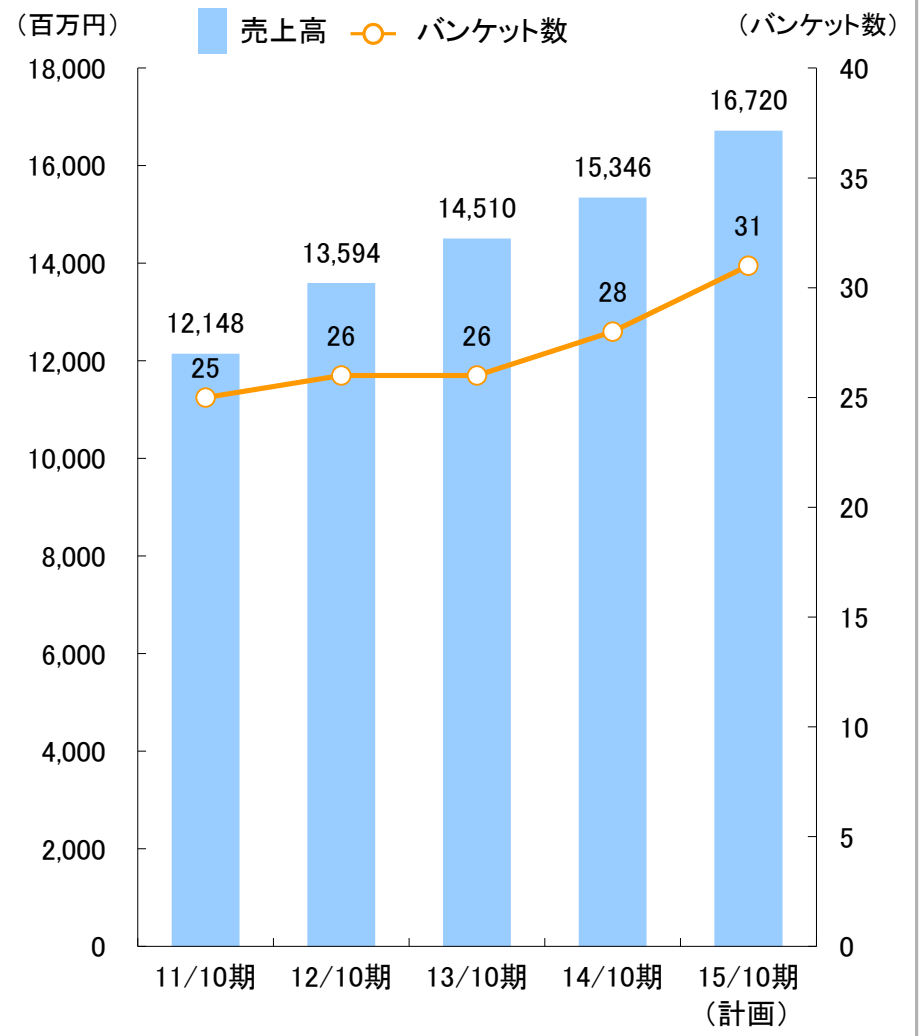
	2014年10月期		2015年10月期			
					前期比	
	金額（百万円）	構成比（%）	通期計画（百万円）	構成比（%）	増減額（百万円）	増減率（%）
売上高	15,346	100.0	16,720	100.0	1,373	9.0
売上総利益	8,470	55.2	9,050	54.1	579	6.8
販管費	6,467	42.1	6,970	41.7	502	7.8
営業利益	2,003	13.1	2,080	12.4	76	3.8
経常利益	1,983	12.9	2,040	12.2	56	2.9
当期純利益	1,184	7.7	1,275	7.6	90	7.7
1株当たり当期純利益(円)	※ 41.00	—	43.69	—	—	—

※ 当社は2015年5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。

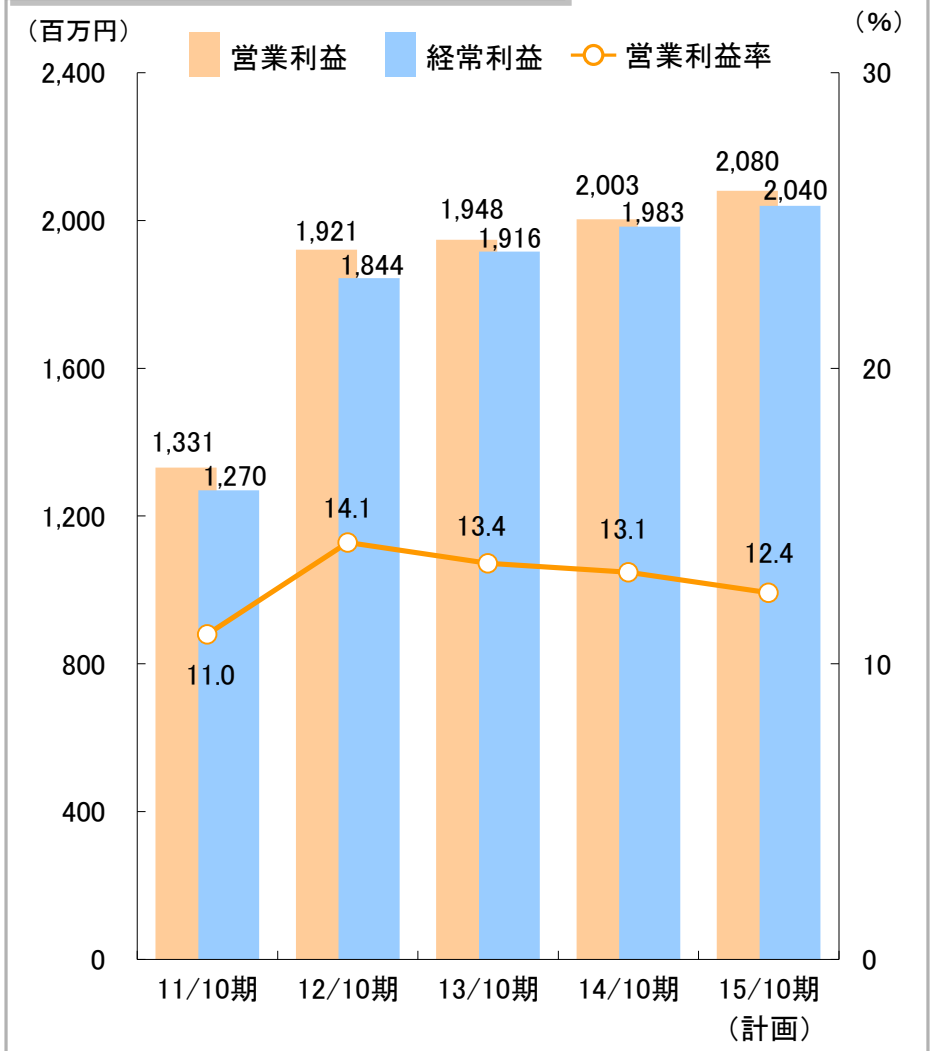
Copyright IKK Inc. All Right Reserved.

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・営業利益率



Copyright IKK Inc. All Right Reserved.

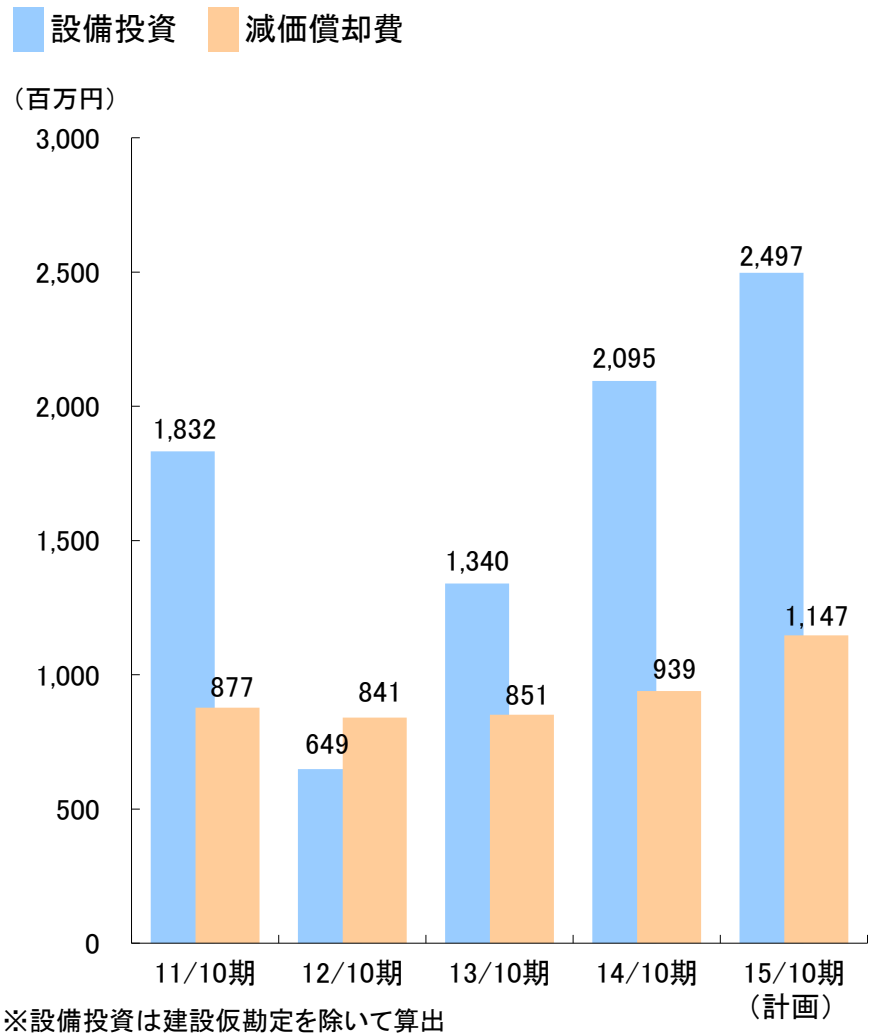
出店計画・施行組数、設備投資・減価償却費の見通し

	14/10期（実績）	15/10期（計画）	増減
期末店舗数	15	16	+1
婚礼施設　4バンケット	1	1	±0
婚礼施設　3バンケット	4	5	+1
婚礼施設　2バンケット	2	2	±0
婚礼施設　1バンケット	7	7	±0
レストラン　1バンケット	1	1	±0
バンケット数	28	31	+3
施行組数（組）	3,782	4,080	＋298

（百万円）

	14/10期（実績）	15/10期（計画）	増減
設備投資	2,095	2,497	+402
減価償却費	939	1,147	+208

設備投資・減価償却費



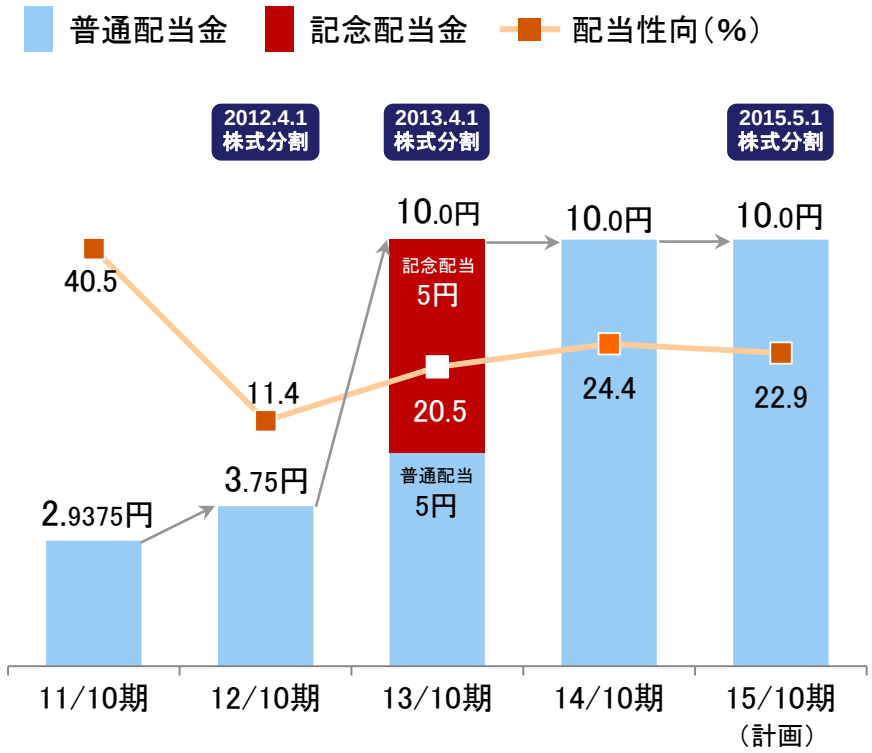
※設備投資は建設仮勘定を除いて算出

Copyright IKK Inc. All Right Reserved.

株式分割、配当計画

2015年4月30日を基準日とした2分割を実施

- 2015年4月30日（木曜日）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
11/10期	※ 2.9375円	40.5%
12/10期	※ 3.75円	11.4%
13/10期	※ 10.0円（うち記念配当5円）	20.5%
14/10期	※ 10.0円	24.4%
15/10期（計画）	※ 10.0円	22.9%

※ 以下の日付に行った株式分割について、分割を期首に実施したと仮定して算出
2012年4月1日付、2013年4月1日付、2015年5月1日付

Copyright IKK Inc. All Right Reserved.

Topics

経営理念の明確化や、理念を軸とした採用・教育制度など評価

- 経済産業省が主催する「平成26年度おもてなし経営企業選」に選出
- 本年度は102 社の応募中、22社が選出される

“おもてなし経営”とは

(1)社員の意欲と能力を最大限に引き出し、

(2)地域・社会との関わりを大切にしながら、

(3)顧客に対して高付加価値・差別化サービスを提供する経営

おもてなし経営企業選
～地域でひかり輝くニッポンのおもてなし企業の秘訣～

当社の選出理由

(1) 経営理念の明確化と共有
経営理念を明確化し、共有する場を設けている。

(2) 経営理念を軸とした人財採用・人事考課
人財採用は、面接を6～7回行い、複数の幹部が求める人財かどうか見極め、学生には、会社(幹部)の理念に一貫した姿勢を実感してもらう。
人事考課は、上司・同僚・部下など多方面からの360度評価を「経営理念面」「業績面」で考課している。

(3) 顧客満足度の追求
お客さまの声やニーズを全支店で共有、活用するシステム、仕組みが整えられ、顧客満足度を追求し、業務改善に繋げている。

▲ 記念式典の様子
(左:経済産業大臣政務官・岩井茂樹氏、右:当社取締役・菊池旭貢)

Copyright IKK Inc. All Right Reserved.

Ⅲ. 今期の取り組み

IKK WEDDING

2015年10月期の取り組み

1 広島県広島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 佐賀県唐津市に介護施設を開設

Copyright IKK Inc. All Right Reserved.

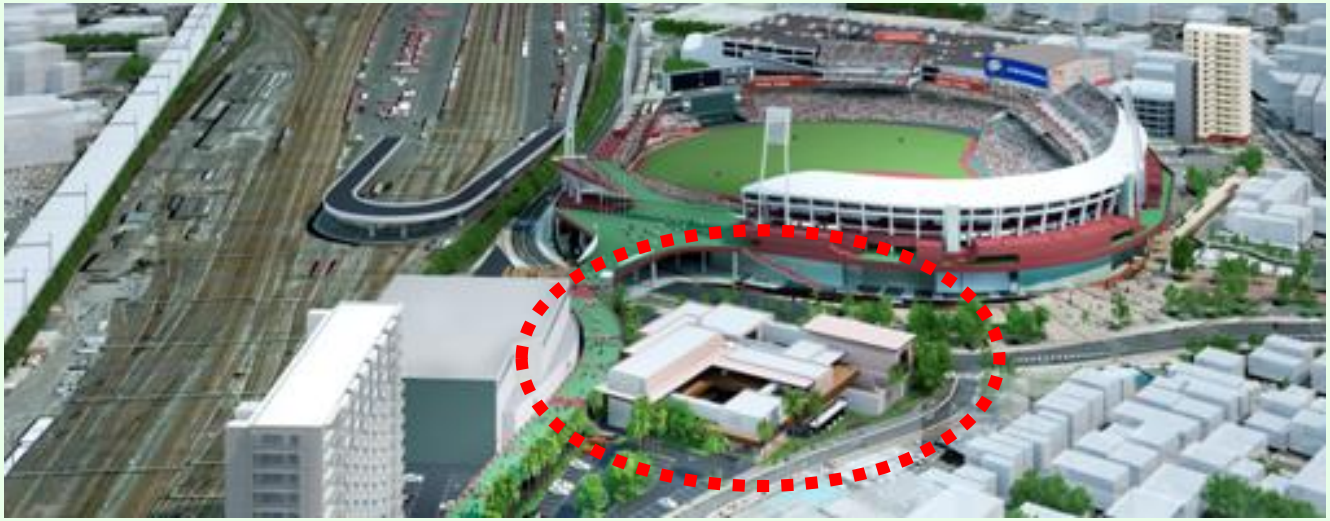
2015年10月期の取り組み①

広島県広島市に婚礼施設の新規店舗を出店

ラ ラシャンスHIROSHIMA迎賓館

所在地	広島県広島市
アクセス	JR広島駅より徒歩8分
オープン日	2015年3月7日
バンケット数	1チャペル2バンケット1レストラン(バー有)

- マツダ スタジアムを中心とした広島ボールパークタウン内。レストラン・バーも併設
- オープン後も受注は好調に推移
- 2016年10月期の業績に大きく寄与する見込み



▲ 俯瞰イメージ:赤丸内がラ ラシャンスHIROSHIMA迎賓館

▲ 施設写真

▲ 広島東洋カープのカープ坊やを使用した招待状等

Copyright IKK Inc. All Right Reserved.

2015年10月期の取り組み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

キャナルサイドララシャンス（富山支店）

所在地	富山県富山市
リニューアルオープン日	2015年3月1日
内容	バンケットの大幅リニューアル

プールに面した壁面の窓を大きくし、自然光が差し込む開放的な空間へリニューアル。加えて、会場前方の壁面をアジアンリゾートをイメージしたデザインへ一新。

▲ リニューアル前

▲ リニューアル後

ララシャンス迎賓館（高知支店）

所在地	高知県高知市
リニューアルオープン予定日	2015年8月
内容	ガーデンのリニューアル

「水の邸宅」をコンセプトに、南国のリゾートをイメージしたウッドデッキやガーデンソファを配し、ラグジュアリーで開放的な空間にリニューアル。

▲ リニューアル前

▲ リニューアル後イメージ

その他既存店のリニューアルも投資計画に基づき、順次実施

Copyright IKK Inc. All Right Reserved.

2015年10月期の取り組み③

佐賀県唐津市に介護付き有料老人ホームを開設

- 最寄り駅まで徒歩1分、コンビニ・医療施設が隣接する好立地
- 第1号、第2号施設で培ったノウハウを活用し、早期黒字化を目指す

アイケア東唐津

所在地	佐賀県唐津市
着工日	2014年9月1日
開業日	2015年3月16日
定員	30名（全個室）
概要	介護付き有料老人ホーム デイサービスを併設

▲ 施設外観

料理イメージ ▼

特徴

- 婚礼事業で培ったホスピタリティ溢れるサービス
- 婚礼料理で培った質の高い料理を提供
- 日本三大松原として知られる虹ノ松原や松浦川など豊かな自然環境が徒歩圏内

Copyright IKK Inc. All Right Reserved.

ご参考：会社概要・事業の特徴、業界動向

IKK WEDDING

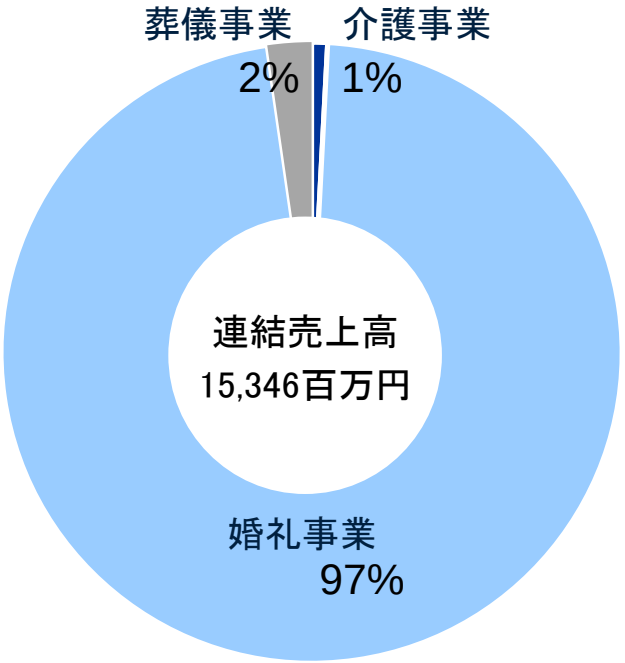
会社概要

ご参考

会社概要（2014年10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
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
代 表 者	代表取締役社長　金子 和斗志
設　　立	1995年11月1日
決 算 日	10月31日
市場区分	東証第一部（コード：2198）
資 本 金	349百万円
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 アイケア株式会社 有料老人ホームの運営、介護サービスの提供
従業員数	621名（連結）
株 主 数	7,001名（2014年10月31日現在）

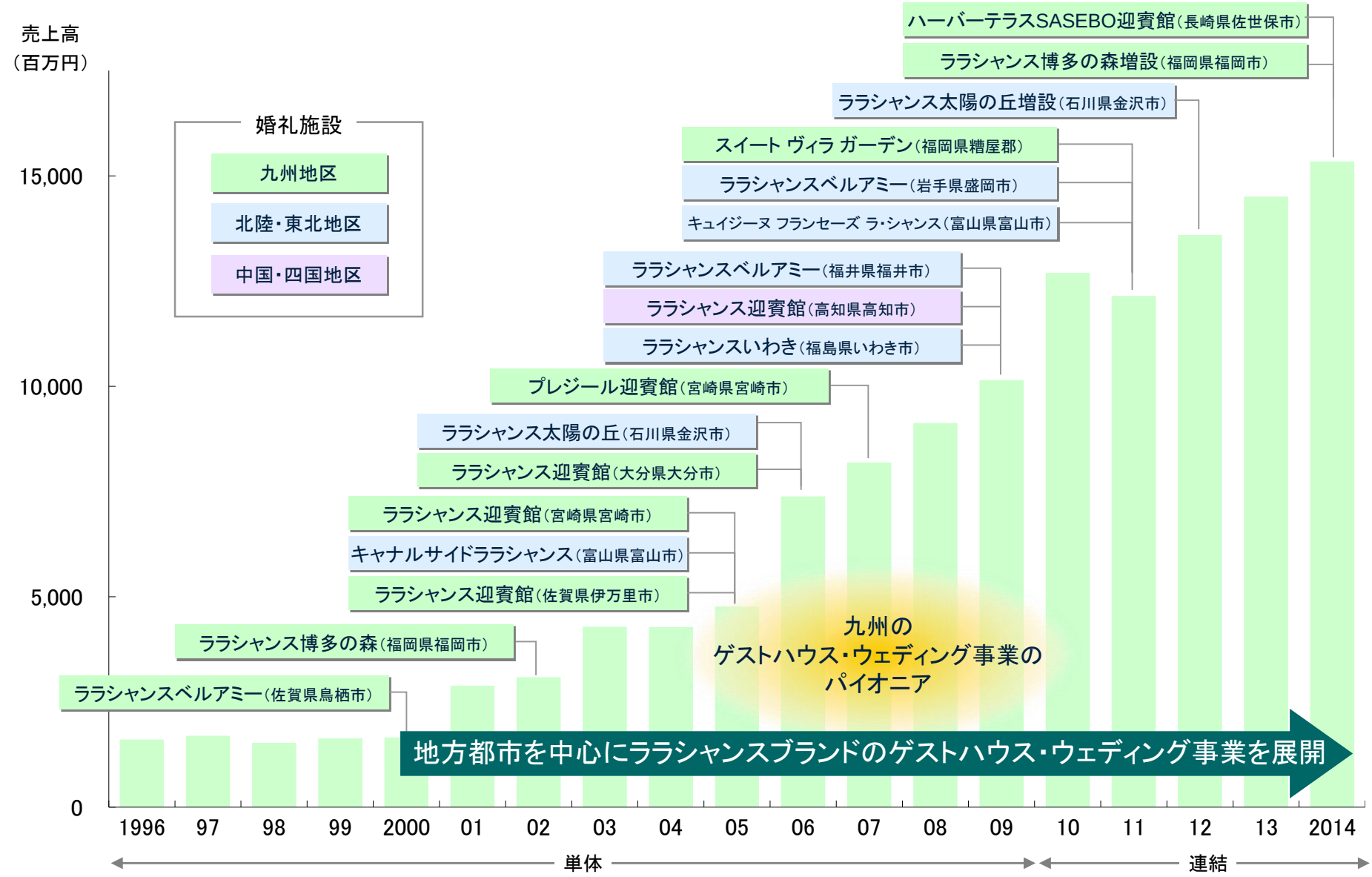
事業別売上高構成（2014年10月期）



Copyright IKK Inc. All Right Reserved.

アイ・ケイ・ケイの歩み

ご参考



Copyright IKK Inc. All Right Reserved.

九州を基盤として14都市に16店舗を展開

ご参考

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

ララシャンス迎賓館

ララシャンスベルアミー

ララシャンスいわき

ララシャンス迎賓館

ララシャンスHIROSHIMA迎賓館

キュイジーヌ フランセーズ ラ・シャンス

ララシャンスベルアミー

キャナルサイドララシャンス

ハーバーテラスSASEBO迎賓館

ララシャンス太陽の丘

ララシャンス迎賓館

ララシャンスベルアミー

プレジール迎賓館

ララシャンス迎賓館

Copyright IKK Inc. All Right Reserved.

IKKグループ経営理念　体系図

ご参考

【使命】　私たちは お客さまの感動を通して 社会に貢献します

【経営理念】

信念 ・・・ お客さまの感動のために

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人財（ひと）になり、素晴らしい未来を創るために挑戦します

【ビジョン】

【ビジョン2033】
世界一「ありがとう」が集まる 感動創造カンパニーになる

【ビジョン2023】
日本を代表する 感動創造カンパニーとなり 世界に挑戦する

【戦略】

ビジョン達成のための具体策（中期経営計画）

Copyright IKK Inc. All Right Reserved.

成長余地のある地方都市を中心に展開①

ご参考

20年先を見据えた中長期的な視点に基づき、出店地域の商圏に即した最適・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　40.5万人）

高知

ララシャンス迎賓館

（高知市　33.8万人）

福岡

スイート ヴィラ ガーデン

（糟屋郡　22.3万人）

宮崎

プレジール迎賓館

（宮崎市　40.5万人）

富山

ｷｭｲｼﾞｰﾇ ﾌﾗﾝｾｰｽﾞ ﾗ･ｼｬﾝｽ

（富山市　42.0万人）

佐世保

ハーバーテラスSASEBO迎賓館

（佐世保市　26.2万人）

大分

ララシャンス迎賓館

（大分市　47.8万人）

盛岡

ララシャンスベルアミー

（盛岡市　29.5万人）

2バンケット

いわき

ララシャンスいわき

（いわき市　33.5万人）

福井

ララシャンスベルアミー

（福井市　26.7万人）

福岡市、広島市以外は、
全て人口50万人以下の地方都市に出店

3バンケット以上

鳥栖

ララシャンスベルアミー

（鳥栖市　7.1万人）

富山

キャナルサイドララシャンス

（富山市　42.0万人）

伊万里

ララシャンス迎賓館

（伊万里市　5.7万人）

金沢

ララシャンス太陽の丘

（金沢市　45.2万人）

広島

ララシャンスHIROSHIMA迎賓館

（広島市　118.6万人）

福岡（4バンケット）

ララシャンス博多の森

（福岡市　147.4万人）

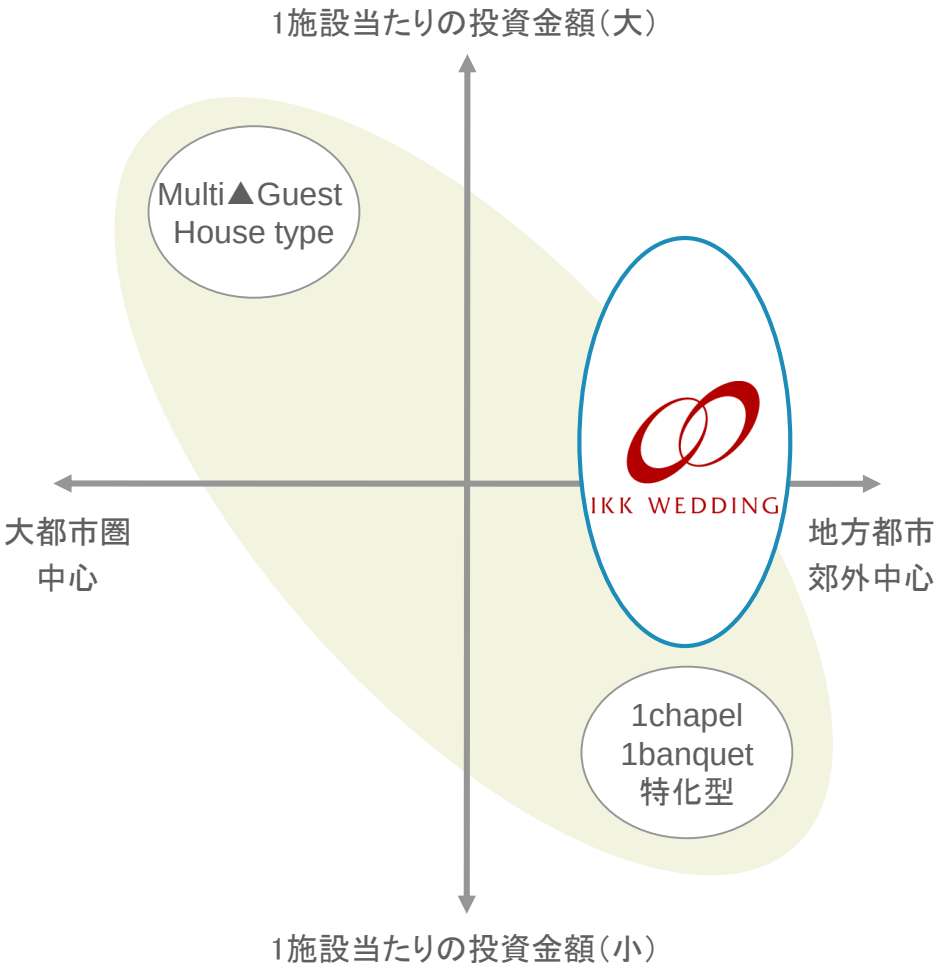
（　）内は当社出店都市人口　出所：国土地理協会「平成26年住民基本台帳人口要覧」より

Copyright IKK Inc. All Right Reserved.

成長余地のある地方都市を中心に展開②

ご参考

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
ランニングコスト（地代・広告宣伝費等）	高	安
自然環境	悪	良
口コミ	影響　小～中	影響　大

Copyright IKK Inc. All Right Reserved.

成長余地のある地方都市を中心に展開③

ご参考

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

66.9名

出所：ゼクシィ「結婚トレンド調査2014 首都圏版」

当社の招待客平均人数

87.2名 ※2014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	135.0
2	ララシャンス迎賓館	高知市	109.8
3	ハーバーテラスSASEBO迎賓館	佐世保市	108.1
4	プレジール迎賓館	宮崎市	104.1
5	ララシャンス迎賓館	宮崎市	103.2
6	ララシャンスベルアミー	鳥栖市	101.5
7	ララシャンス博多の森	福岡市	94.2
8	ララシャンス迎賓館	大分市	92.8
9	ララシャンスベルアミー	盛岡市	87.6
10	スイート ヴィラ ガーデン	糟屋郡（福岡）	81.8
11	ララシャンスいわき	いわき市	81.4
12	ララシャンスベルアミー	福井市	70.3
13	キャナルサイドララシャンス	富山市	62.7
14	ララシャンス太陽の丘	金沢市	61.4
15	キュイジーヌ フランセーズ ラ・シャンス	富山市	52.1
	当社平均	－	87.2名

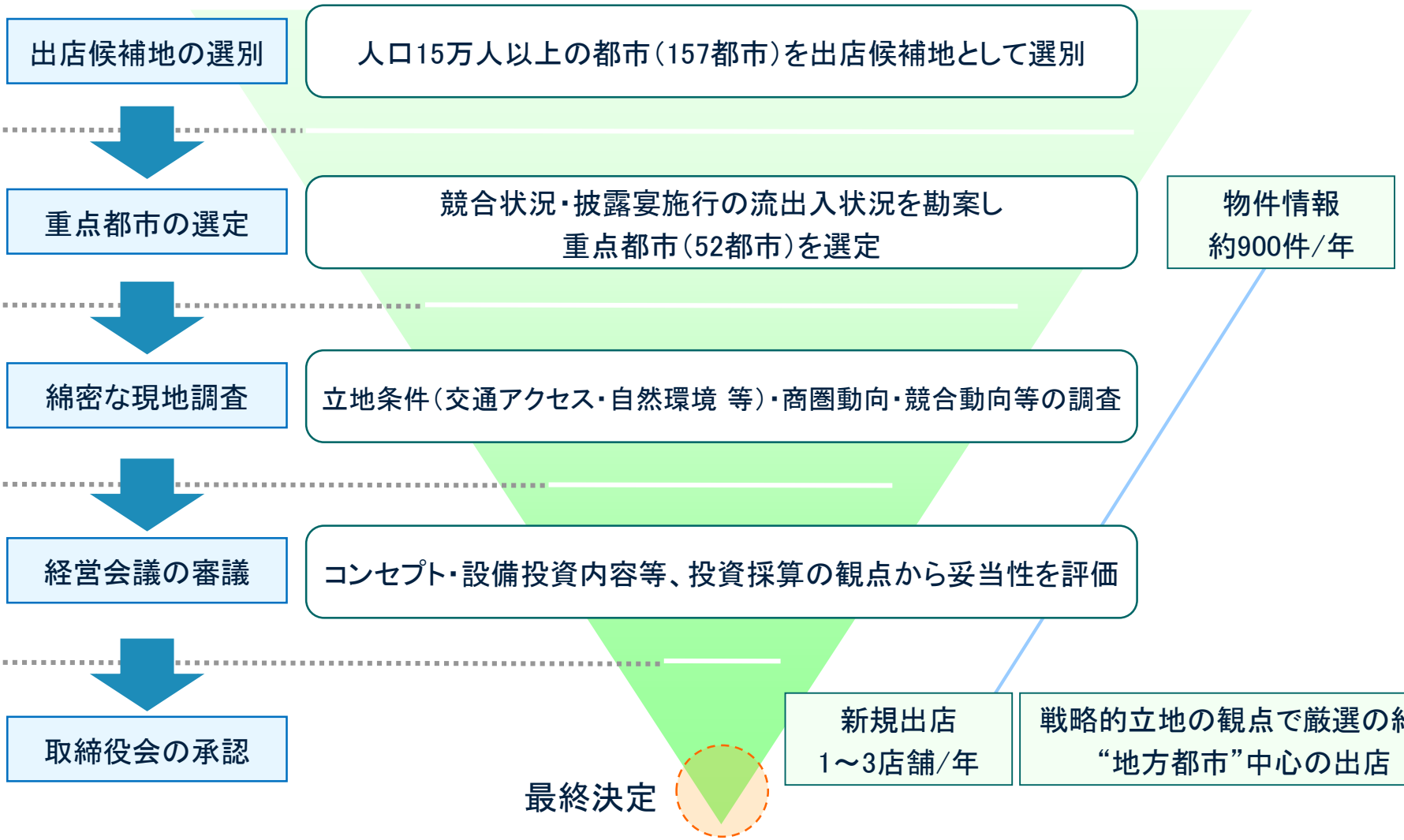
2014年10月期末時点

Copyright IKK Inc. All Right Reserved.

成長余地のある地方都市を中心に展開④

ご参考

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”



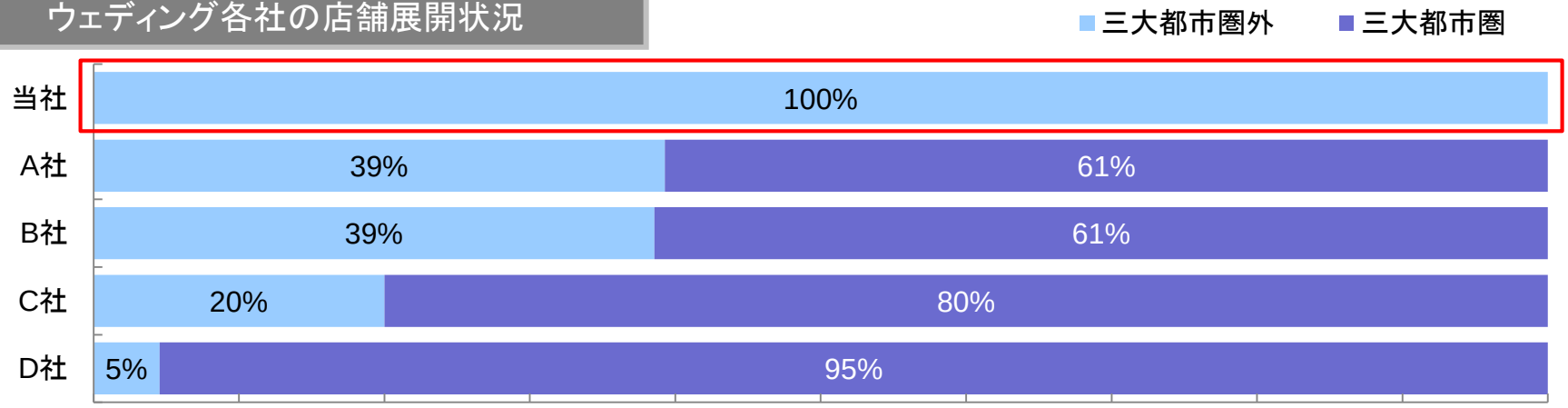
Copyright IKK Inc. All Right Reserved.

成長余地のある地方都市を中心に展開⑤

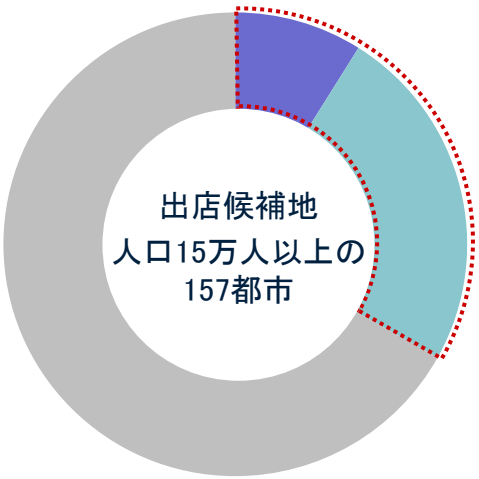
ご参考

競合の少ない「三大都市圏外」及び「三大都市圏内」への大きな出店余地有

ウェディング各社の店舗展開状況



当社の出店状況



- 重点都市 52都市
- 出店済　14都市
  ※出店予定を含む
- 未出店　38都市

年間1～3店舗の出店を予定
大きな出店余地を背景に、
中長期的な成長を継続

出所：各社説明資料より当社作成

Copyright IKK Inc. All Right Reserved.

自然環境と調和のとれた施設を展開①

ご参考

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㎡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

Copyright IKK Inc. All Right Reserved.

自然環境と調和のとれた施設を展開②

ご参考

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

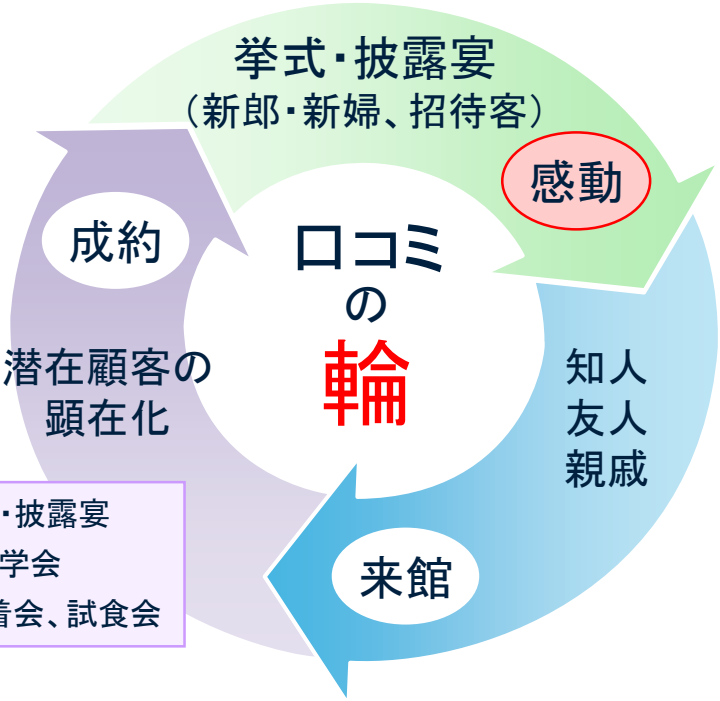
Copyright IKK Inc. All Right Reserved.

地域に根ざし、地域に愛されるブランドへ①

ご参考

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

世界大会で活躍した
メダリストが複数名在籍

一生に一度の結婚式（晴れの日）を
演出する自然溢れる非日常空間

Copyright IKK Inc. All Right Reserved.

地域に根ざし、地域に愛されるブランドへ②

ご参考

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】

- 「クープ・ド・モンド」をはじめ世界大会に日本代表として出場し、数々の優勝経験を持つ。
- 2013年にはチョコレートの祭典「サロン・デュ・ショコラ」にて最高位「5タブレット+★」を獲得。
- モンサンクレール（東京・自由が丘）をはじめ、コンセプトの異なる12ブランドを展開。
- 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

Copyright IKK Inc. All Right Reserved.

地域に根ざし、地域に愛されるブランドへ③

ご参考

「フレンチの鉄人」坂井宏行シェフ監修による最高のおもてなしを提供

- アイ・ケイ・ケイの提供するレストラン施設「キュイジーヌ フランセーズ ラ・シャンス（富山支店、佐世保支店内、広島支店内）」において、坂井宏行氏が料理を監修
- 地元の旬の食材を厳選し、地産地消のフランス料理を考案
- フレンチでありながら、和食のニュアンスを取り入れた「日本人の好きなフレンチ」を提供

【坂井宏行氏プロフィール】

- 国内外で修業を重ねた後、都内等にフランス料理店をオープン
- 1994年にはテレビ番組「料理の鉄人」にフレンチの鉄人として出演し、人気を博す
- 現在は料理学校等で後進の育成も行っている

Copyright IKK Inc. All Right Reserved.

地域に根ざし、地域に愛されるブランドへ④

ご参考

国内で実施されているウェディングフォトコンテストにおいて、数々の実績

ウェディングフォト・アワード・メインビジュアル選出　金賞作品

ひまわりが大好きな新郎新婦さまはひまわり畑で記念撮影することが夢でした。
満開のひまわり畑に囲まれ、最高の笑顔で家族との一枚

タイトル　「家族と笑顔とひまわりと」

第15回ゼクシィウェディングフォトコンテスト　大賞作品

母校で前撮り中、偶然居合わせたバレー部の後輩と記念撮影。
後輩からのおめでとうの気持ちをジャンプで表現。
バレー部時代の思い出と現在が重なる、2人の歴史を感じる一枚。

タイトル「思い出の母校で後輩たちに祝福される新郎新婦さま」

フォトグラファーの受賞歴

2009年

ジャパン・ウェディング・フォトグランプリ　14位

2010年

ジャパン・ウェディング・フォトグランプリ　6位、8位
ウェディングフォト・アワード　金賞2名

2011年

ジャパン・ウェディング・フォトグランプリ　9位、19位
ウェディングフォト・アワード　金賞2名

2012年

第12回ゼクシィウェディングフォトコンテスト　優秀賞、入賞
ウェディングフォト・アワード　メインビジュアル選出金賞
ふるさとウェディング特別賞、金賞6名

2013年

第13回ゼクシィウェディングフォトコンテスト　大賞、入賞7名
ジャパン・ウェディング・フォトグランプリ　ドキュメント部門2位、7位、
アート部門8位

2014年

第14回ゼクシィウェディングフォトコンテスト　入選　3名
ジャパン・ウェディング・フォトグランプリ　アート部門7位
ウェディングフォト・アワード　金賞　1名

2015年

第15回ゼクシィウェディングフォトコンテスト
大賞、審査委員長浅田政志賞、優秀賞

Copyright IKK Inc. All Right Reserved.

地域に根ざし、地域に愛されるブランドへ⑤

ご参考

理念を基にした人財育成がプランニング力の向上に寄与

グッドウェディングアワード2014　準グランプリ

「ティムバートンの世界感を実現したい」そんな新郎新婦様さまの強い想いから、プランニングはスタート。新郎新婦さまの想いと、これからのご縁を繋ぐご家族との絆を紡ぐようにプランニングを実施。

結婚式のテーマ：LITTLE WORLD IN THE MIND（心のなかの小さな世界）

グッドウェディングアワード2014　クリエイティブ賞

変更前　挙式 → 披露宴

変更後　挙式 → ｶﾞｰﾃﾞﾝ → 披露宴

左）結婚式の常識にとらわれず、当日に進行を大幅に変更。

結婚式前日に新婦さまが体調不良に、当日の結婚式自体が危ぶまれる中、お二人もゲストの皆さまも満足できる方法を模索してプランニング。結婚式の常識にとらわれず、幸せな結婚式を実現。

結婚式のテーマ：　人のため結婚式～新郎新婦はゲストのために、ゲストは新郎新婦のために、スタッフは結婚式のために～

プランナーの受賞歴

2011年

グッドウェディングアワード2011　ソウル賞
・結婚式のテーマ「そう」
　新郎新婦さまの想いがこもった言葉「そう」、「想、創、奏、層、添」一文字一文字に込められた想いをカタチにしてプランニング

グッドウェディングアワード2011　ファイナリスト進出（上位8名）
・結婚式のテーマ「楽宴～らくえん～」
　結婚式のテーマを「楽宴」と設定し、新郎新婦さま、ゲストの皆さま、スタッフまで一体感溢れる結婚式を実現

2013年

第2回ふるさとウェディング・コンクール　入賞
・作品名「福井の花嫁」
　越前和紙による招待状や席次表、折ヅルシャワーを作成、お酒が大好きなお二人のために「酒」にちなんで「サケ入刀（福井県産、後に握り寿司として使用）等、地域性を生かした挙式、披露宴を実施

2014年

グッドウェディングアワード2014　準グランプリ
グッドウェディングアワード2014　クリエイティブ賞

Copyright IKK Inc. All Right Reserved.

経営理念の浸透の取り組みと成果の事例①

ご参考

優秀な「人財」の確保と育成への取組みが結実

- マイナビ 九州エリア「2015年就職企業人気ランキング」で3年連続5位内選出
- 挙式・披露宴と同様に感動の会社説明会を開催

順位	企業名	得票数
1 (1)	JR九州	167
2 (2)	JTBグループ	157
3 (4)	エイチ・アイ・エス (H. I. S)	136
4 (6)	ANA (全日本空輸)	122
5 (5)	アイ・ケイ・ケイ	84
6 (6)	西日本シティ銀行	83
7 (37)	電通	79
8 (13)	JAL (日本航空)	76
9 (3)	ふくおかフィナンシャルグループ	75
10 (11)	西部ガス	69

※( )内は昨年順位、マイナビ調べ

- 調査対象 2015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 2013 年12 月1 日～2014 年2 月28 日
- 調査方法 1)就職情報サイト「マイナビ2015」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 2,015名

- Great Place to Work (R)Institute Japanが実施した2015年「働きがいのある会社」ランキングで第7位を獲得 (従業員100-999名部門)
- 3年連続選出で、昨年度の第11位から躍進

従業員100-999名部門			
順位	企業名	順位	企業名
1	VOYAGE GROUP	8	グロービス
2	バリューマネジメント	9	ネットアップ
3	サイボウズ	10	ネクスト
4	セプテーニ・ホールディングス	11	ディライト
5	マース ジャパン リミテッド	12	トレンドマイクロ
6	コールド・ストーン・クリーマリー・ジャパン	13	ポジティブドリームパーソンズ
7	アイ・ケイ・ケイ	14	ウィルゲート

※「働きがいのある会社」ランキング概要
世界40ヶ国以上で世界共通の基準で調査分析し、調査は1,000名以上、100～999名、25～99名の3部門で調査を行い、応募総数240社の中から基準に達した85社が選出されます。

Copyright IKK Inc. All Right Reserved.

経営理念の浸透の取り組みと成果の事例②

ご参考

働きがいのある会社に選定　特に評価の高かった項目について

信用 78%（平均72%）

- ■経営・管理者層の期待していることが明確になっている　82%（平均72%）
- ■経営・管理者層は、事業を運営する能力が高い　84%（平均72%）
- ■経営・管理者層は、会社のビジョンとその実現プロセスを明確にしている　89%（平均77%）

誇り 77%（平均72%）

- ■私の仕事は、会社の中で「単なる職務」ではなく特別な意味を持っている　79%（平均69%）
- ■私たちが会社全体で成し遂げている仕事を誇りに思う　92%（平均80%）
- ■私は、この会社は、地域や社会に貢献していると思う　90%（平均74%）

連帯感 82%（平均76%）

- ■温かい雰囲気の会社である　89%（平均81%）
- ■この会社には、「家族」「仲間」といった雰囲気がある　85%（平均74%）
- ■一体感を感じることができる会社である　81%（平均70%）

Copyright IKK Inc. All Right Reserved.

経営理念の浸透の取り組みと成果の事例③

ご参考

女性が活躍し、働きやすい環境整備を推進

- 女性社員の働きやすい環境づくりを推進
- 働きやすい職場環境づくりが評価され日本政策投資銀行「DBJ健康経営格付」の融資格付をウェディング業界“初”の取得

- 女性の支配人比率は33.3%、理念に基づく人事考課を基に、抜擢人事を実施
- 16日間の連続休暇制度を制定し、有給休暇取得を奨励
- メンタルヘルス担当窓口を設置し、自由回答形式の社内アンケート調査を定期的に実施することで、従業員の声を吸い上げ改善に着手
- 通常の健康診断に加え、血液検査の実施と婦人科健診の補助を実施

※ DBJ健康経営格付の概要

日本政策投資銀行独自の評価システムにより、従業員の健康配慮への取り組みの優れた企業を評価・選定し、その評価に応じて融資条件を設定するという「健康経営格付」の専門手法を導入した世界で初めての融資メニュー。

Copyright IKK Inc. All Right Reserved.

経営理念の浸透の取り組みと成果の事例④

ご参考

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

Copyright IKK Inc. All Right Reserved.

経営理念の浸透の取り組みと成果の事例⑤

ご参考

当社をご利用される多くのお客さまから接客態度（接客担当者）を評価してご利用頂いている

- 積極的な人財育成の成果として、当社施設の利用を決定する理由の上位が「接客態度」
- 半数以上の支店で接客態度が決めての第1位となり、当社をご利用頂いている

当社の決定理由における接客態度の順位	順位
伊万里支店	1位
鳥栖支店	1位
福岡支店	1位
富山支店	1位
宮崎支店	1位
大分支店	2位
金沢支店	1位
宮崎2支店	2位
いわき支店	1位
高知支店	2位
福井支店	1位
盛岡支店	2位
富山R支店	2位
SVG	1位
佐世保支店	1位
広島支店	1位

出所:14/10期末当社調べ

No	披露宴・披露パーティー会場を訪問・決定する際の重視点
1	交通の便が良いこと
2	料理
3	披露宴・披露パーティ会場の雰囲気が良いこと
4	希望する場所、地域にあること
5	希望する日取りに行えること
6	会場の従業員の接客態度が良いこと
7	価格が手頃であること
8	チャペル・神殿等の挙式会場の雰囲気が良いこと
9	婚礼担当者の接客が良いこと
10	ロビーや外観等の雰囲気が良いこと

出所:ゼクシィ結婚トレンド調査2014 首都圏 「決定時の重視点」の割合の高い順に記載

▲

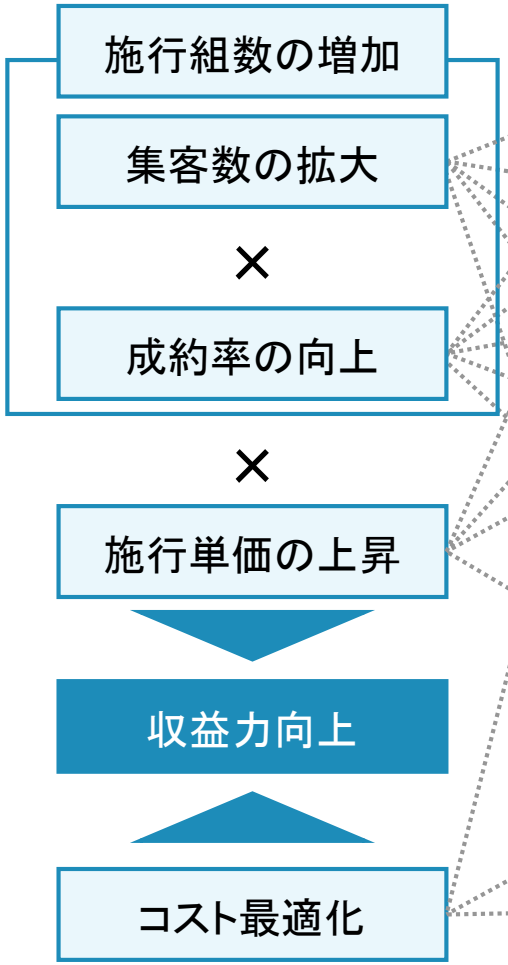
ゼクシィ結婚トレンド調査では、披露宴・披露パーティー会場を訪問・決定する際の重視点について、「接客態度」は第6位に位置している。

Copyright IKK Inc. All Right Reserved.

利益成長に向けた戦略を推進

ご参考

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



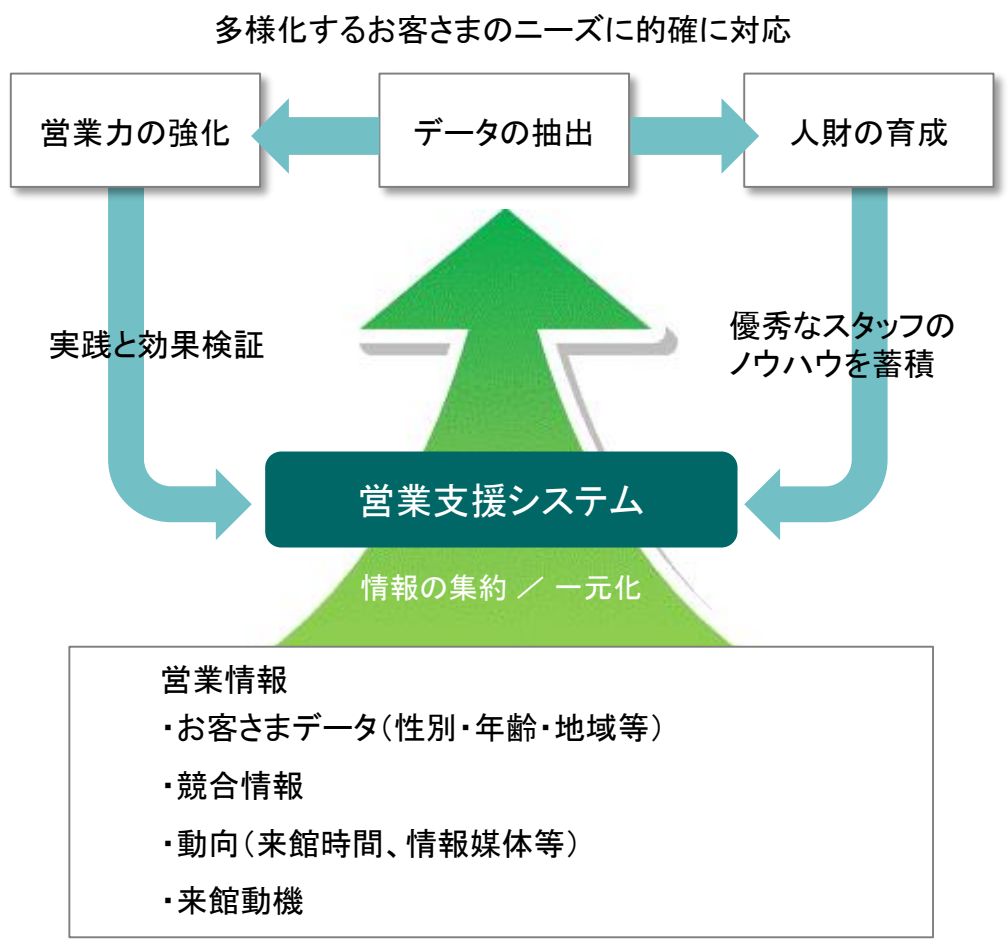
- 優秀な人財の確保と育成
- 接客力・企画提案力の更なる向上（新郎・新婦、ゲストの方々からの評価）
- 既存店のクオリティの維持・強化（ハード & ソフト両面でのブランド力）
- 厳選された旬の素材、地域の食材を活用したオリジナルメニューの提供
- 営業支援システム活用（顧客データの分析により拡販戦略に活用）
- 企画・演出の提案、自社オリジナルデザイン衣裳の販売強化
- 効率的な広告宣伝（地元メディアを中心としたきめ細かな認知活動）
- 再生物件のリノベーションによる設備投資コストの抑制

Copyright IKK Inc. All Right Reserved.

独自の営業支援システムの開発

ご参考

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



◆ 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

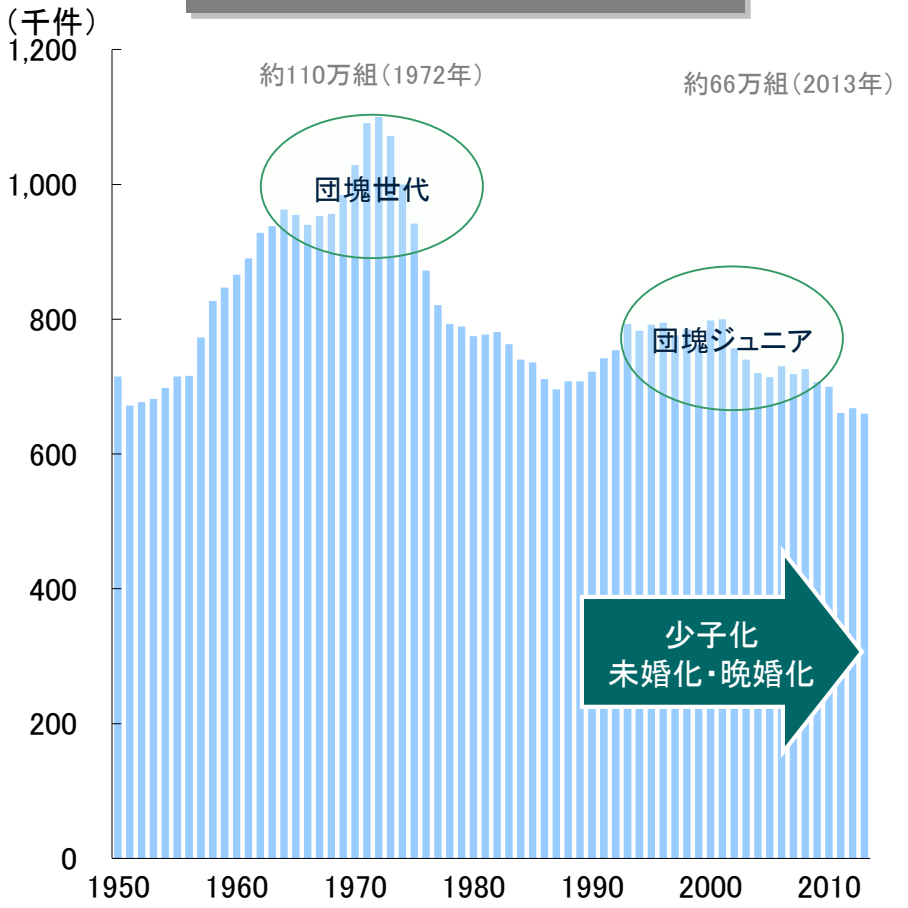
Copyright IKK Inc. All Right Reserved.

ブライダル市場の動向①

ご参考

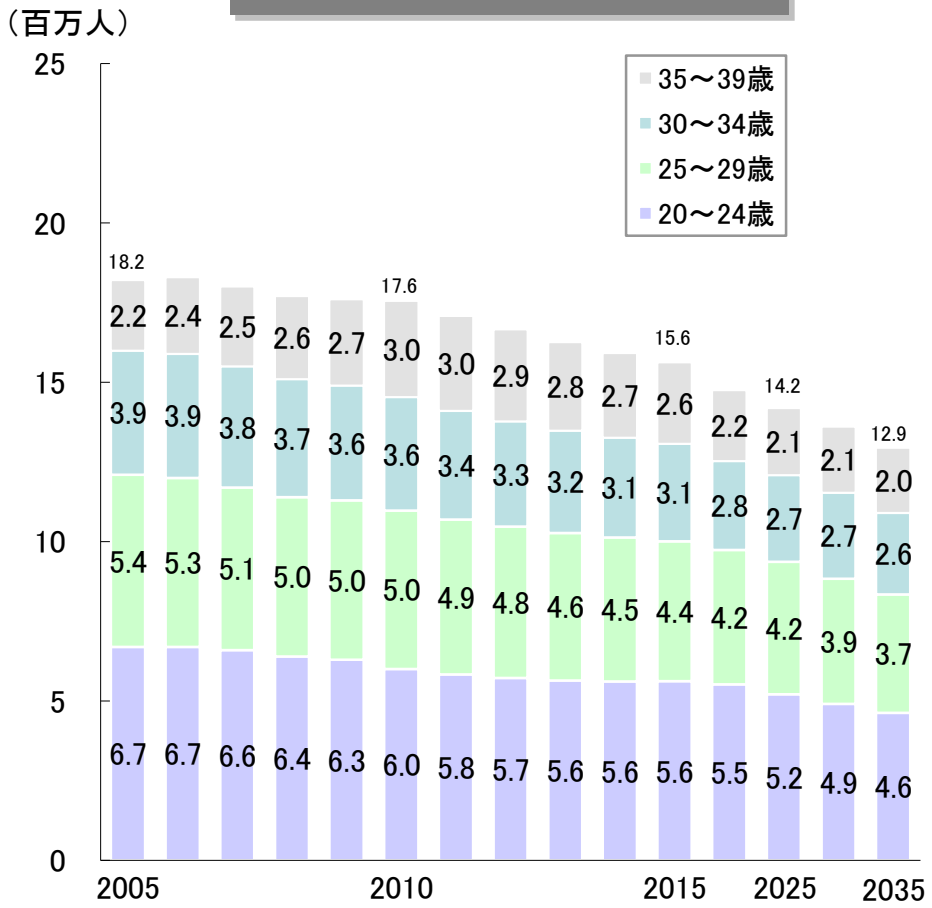
少子化の進展・結婚適齢期人口の減少を背景に、挙式・披露宴件数は今後も緩やかな減少傾向

全国婚姻件数の推移



出所：厚生労働省「人口動態統計」、平成25年（2013）人口動態統計（確定数）」

結婚適齢期未婚人口の推移・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）」（2013年1月推計）男女年齢5歳階級別配偶関係別人口

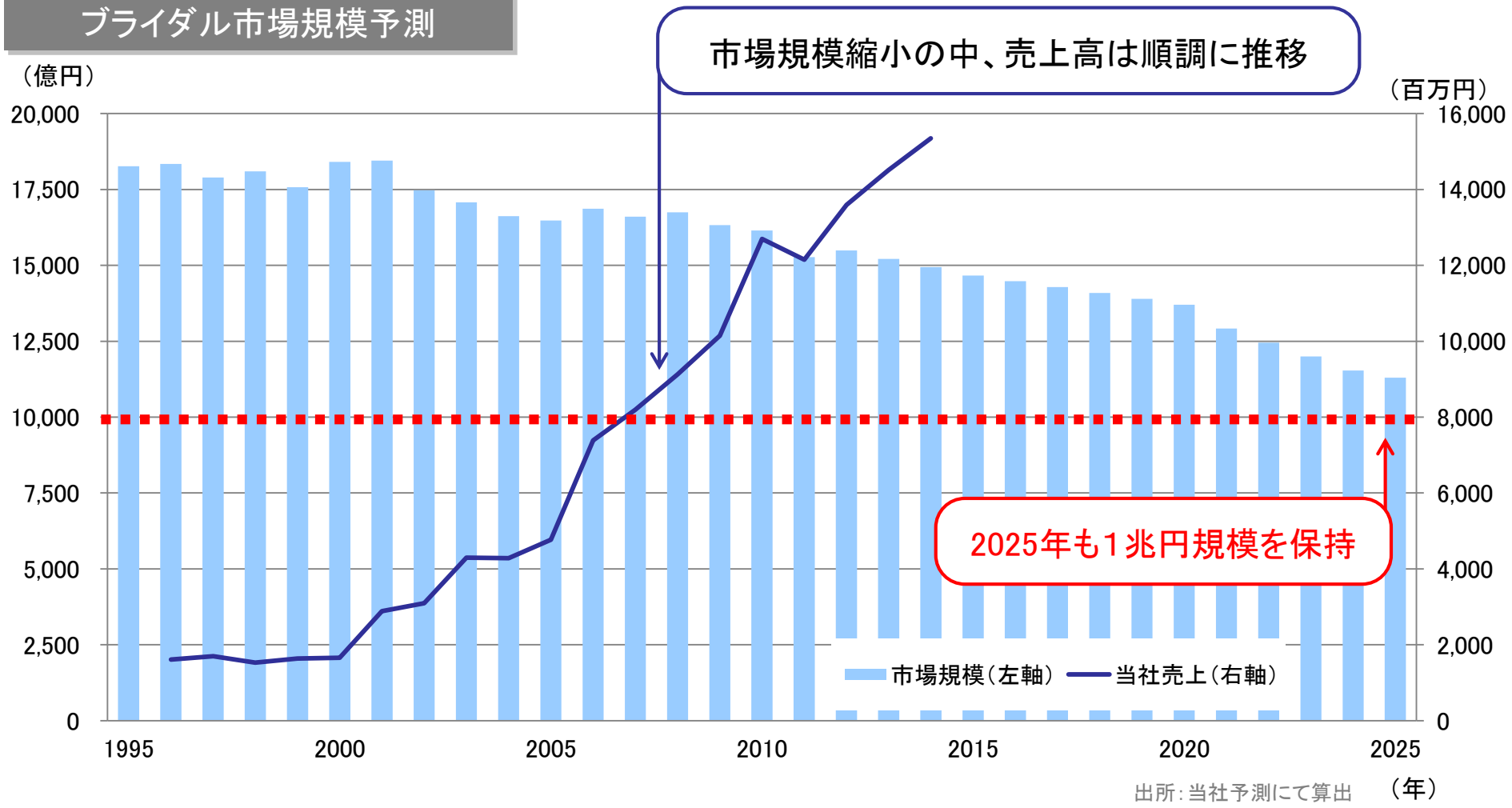
Copyright IKK Inc. All Right Reserved.

ブライダル市場の動向②

ご参考

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



出所：当社予測にて算出

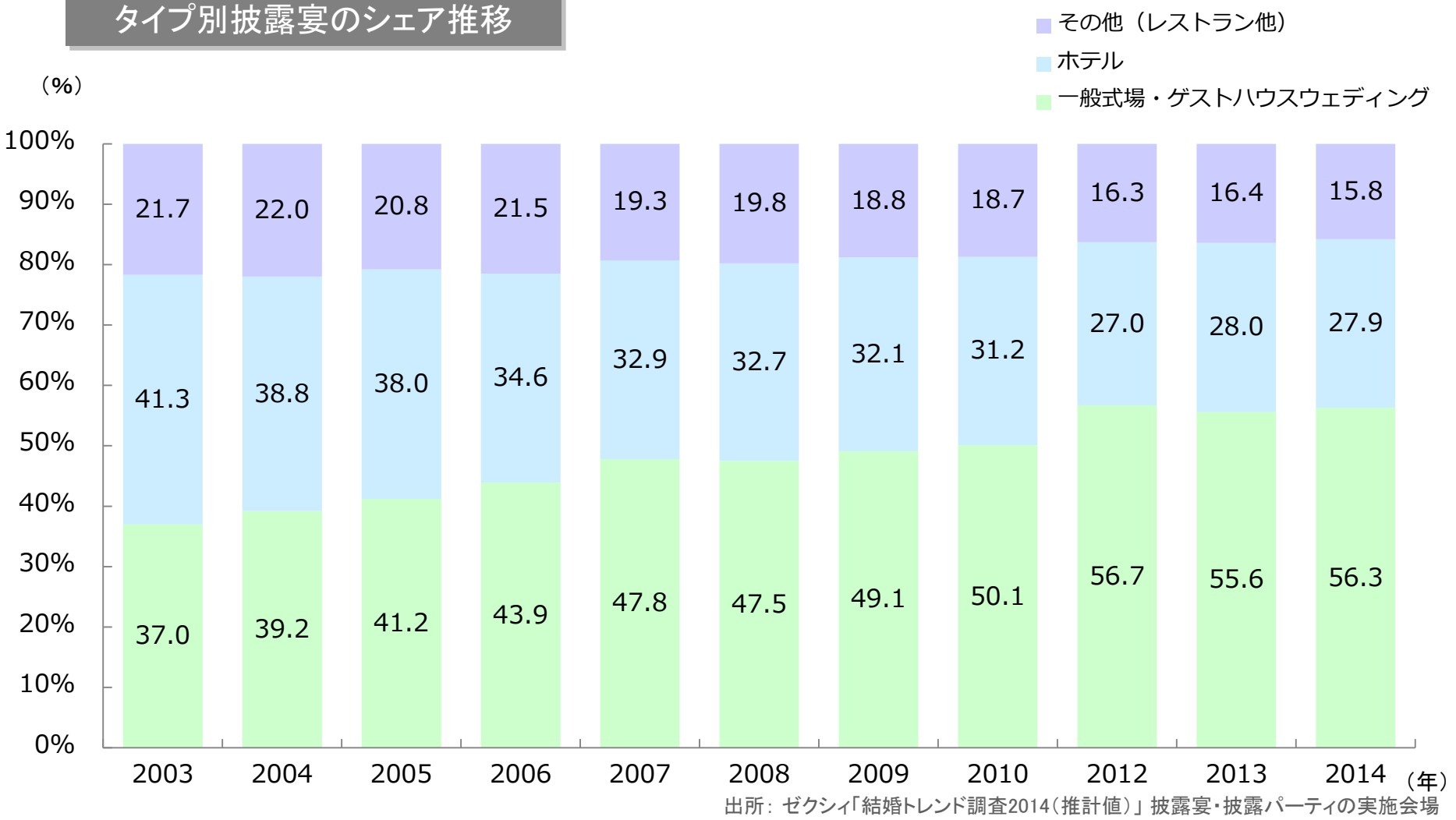
Copyright IKK Inc. All Right Reserved.

ブライダル市場の動向③

ご参考

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2014（推計値）」披露宴・披露パーティの実施会場

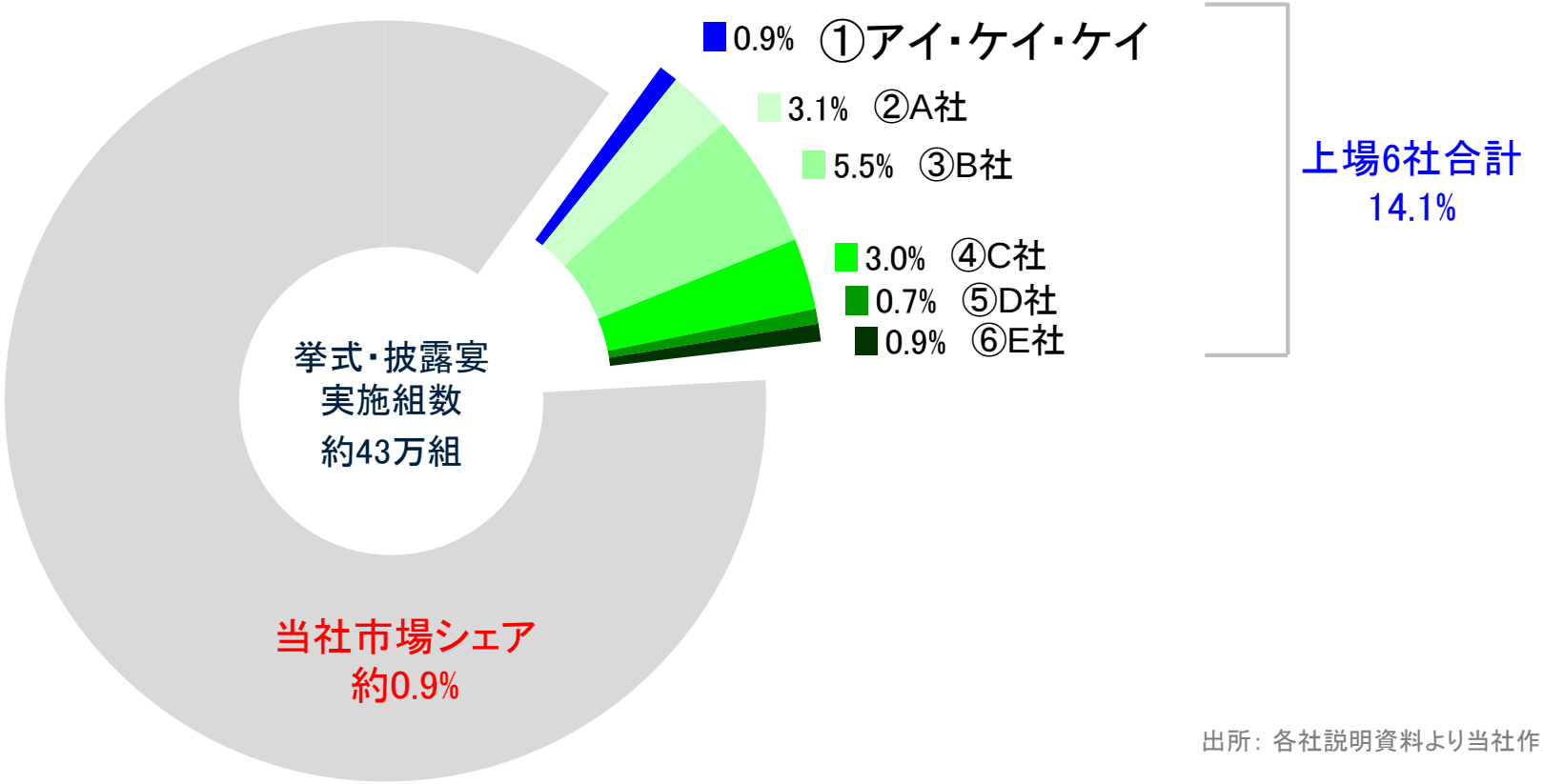
Copyright IKK Inc. All Right Reserved.

ブライダル市場の動向④

ご参考

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

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



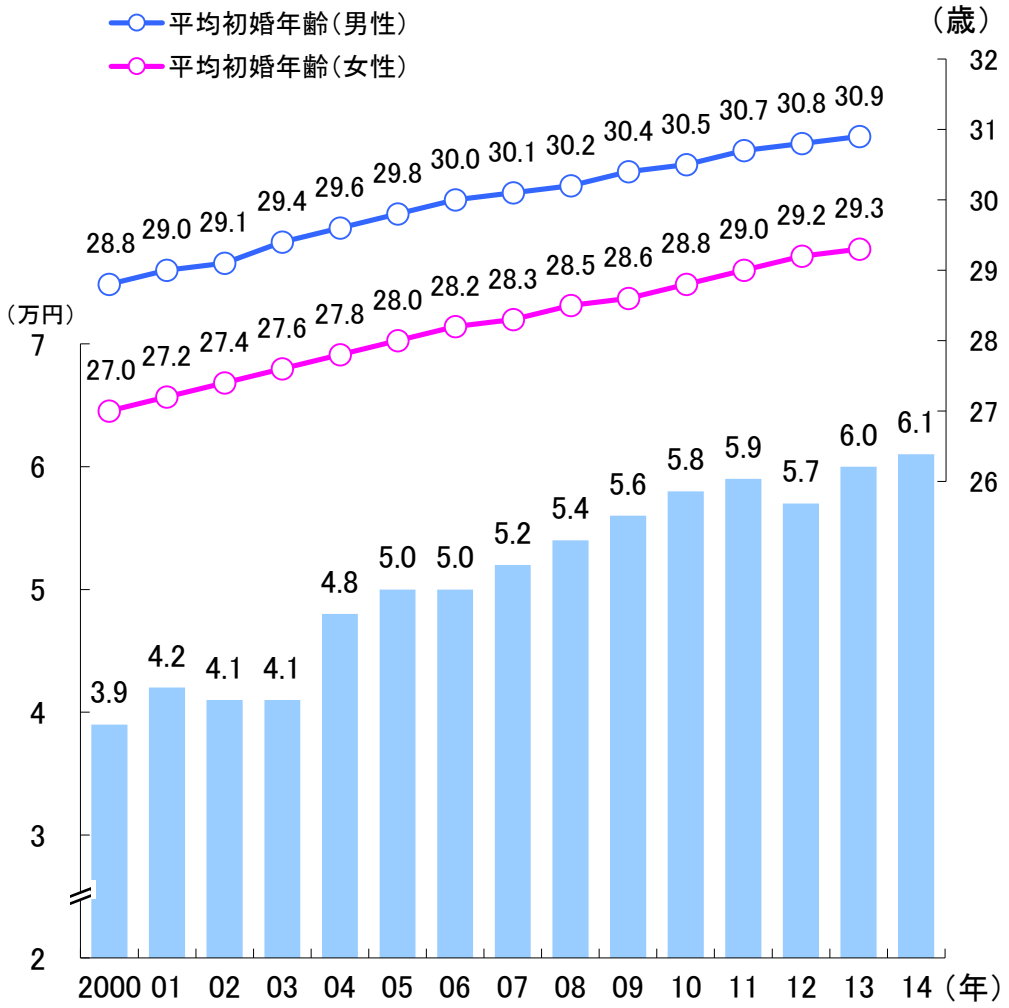
出所：各社説明資料より当社作成

Copyright IKK Inc. All Right Reserved.

ブライダル市場の動向⑤

ご参考

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



結婚式にかけ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人当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2014」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25年人口動態統計」

Copyright IKK Inc. All Right Reserved.

本資料における注意事項等

- 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。

IKK WEDDING

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　経営管理部　森田
TEL（050）3539-1122
URL　http://www.ikk-grp.jp/