IKK WEDDING

2014年10月期
第3四半期決算(補足資料)

アイ・ケイ・ケイ株式会社

（証券コード：2198　東証1部）

Ⅰ. 2014年10月期第3四半期 連結決算概況

IKK WEDDING

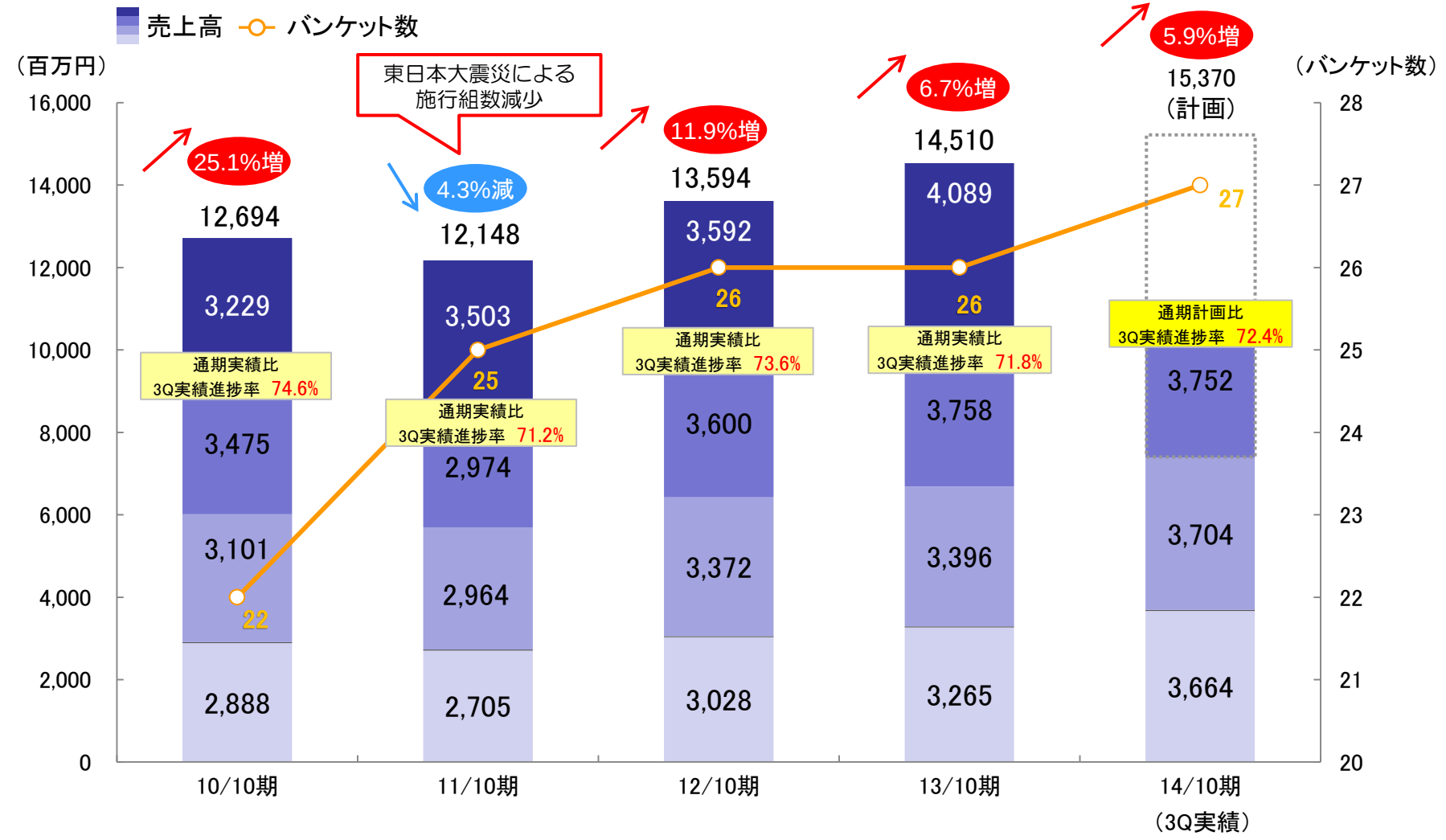
2014年10月期 第3四半期決算概況（連結）

	2013年10月期（第3四半期累計）		2014年10月期（第3四半期累計）			
	金額（百万円）	構成比（%）	金額（百万円）	構成比（%）	前年同期比 増減額（百万円）	前年同期比 増減率（%）
売上高	10,420	100.0	11,121	100.0	701	6.7
婚礼事業	10,174	97.6	10,783	97.0	608	6.0
葬儀事業	245	2.4	263	2.4	18	7.4
介護事業	–	–	74	0.7	74	–
売上総利益	5,812	55.8	6,143	55.2	330	5.7
販管費	4,389	42.1	4,698	42.2	308	7.0
営業利益	1,423	13.7	1,445	13.0	21	1.5
経常利益	1,398	13.4	1,430	12.9	32	2.4
四半期純利益	988	9.5	801	7.2	▲187	▲19.0
1株当たり四半期純利益（円）	69.55	–	55.56	–	–	–

Copyright IKK Inc. All Right Reserved.

売上高の推移

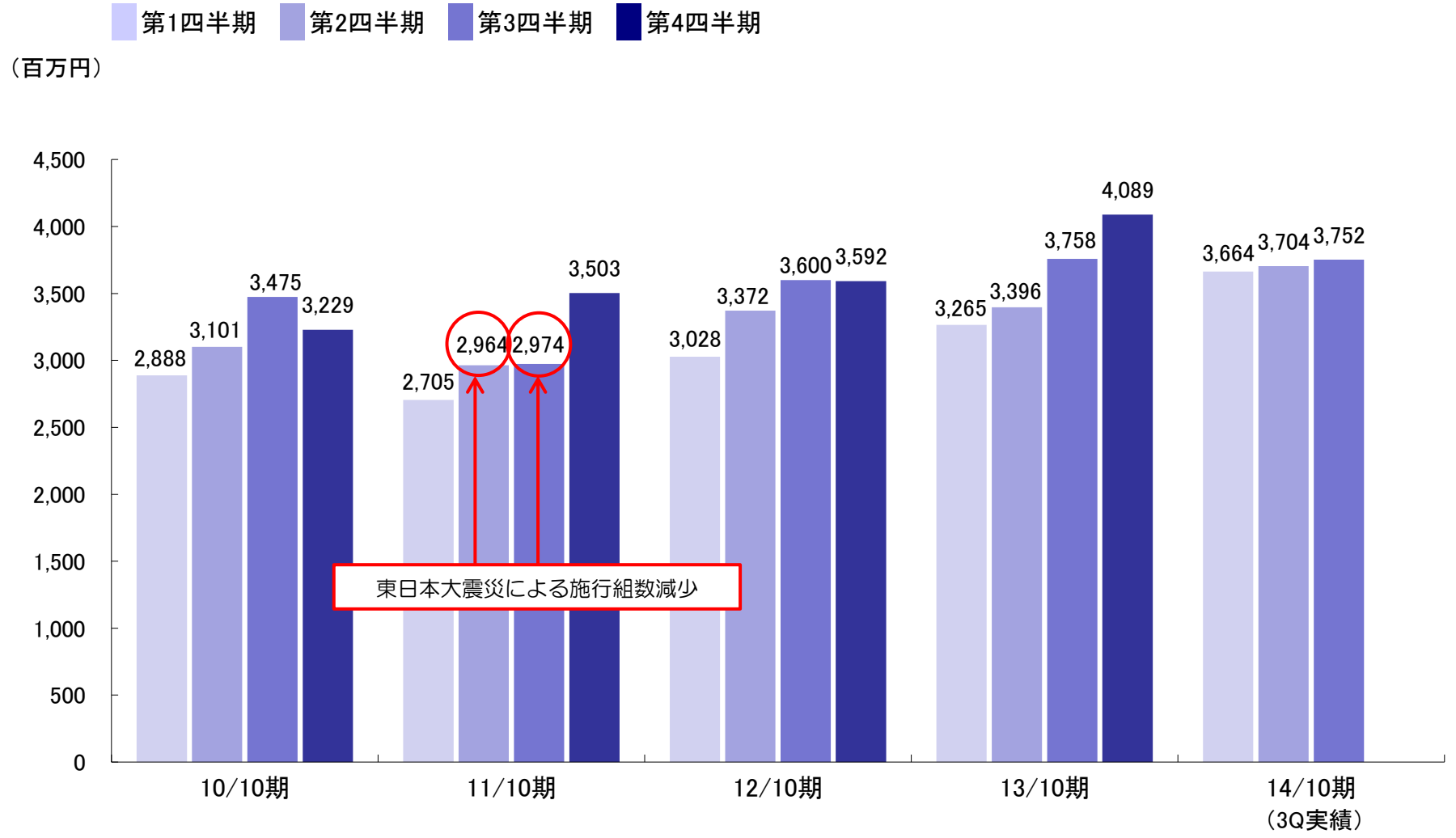
売上高・バンケット数の推移



Copyright IKK Inc. All Right Reserved.

売上高の推移（四半期毎）

売上高の推移



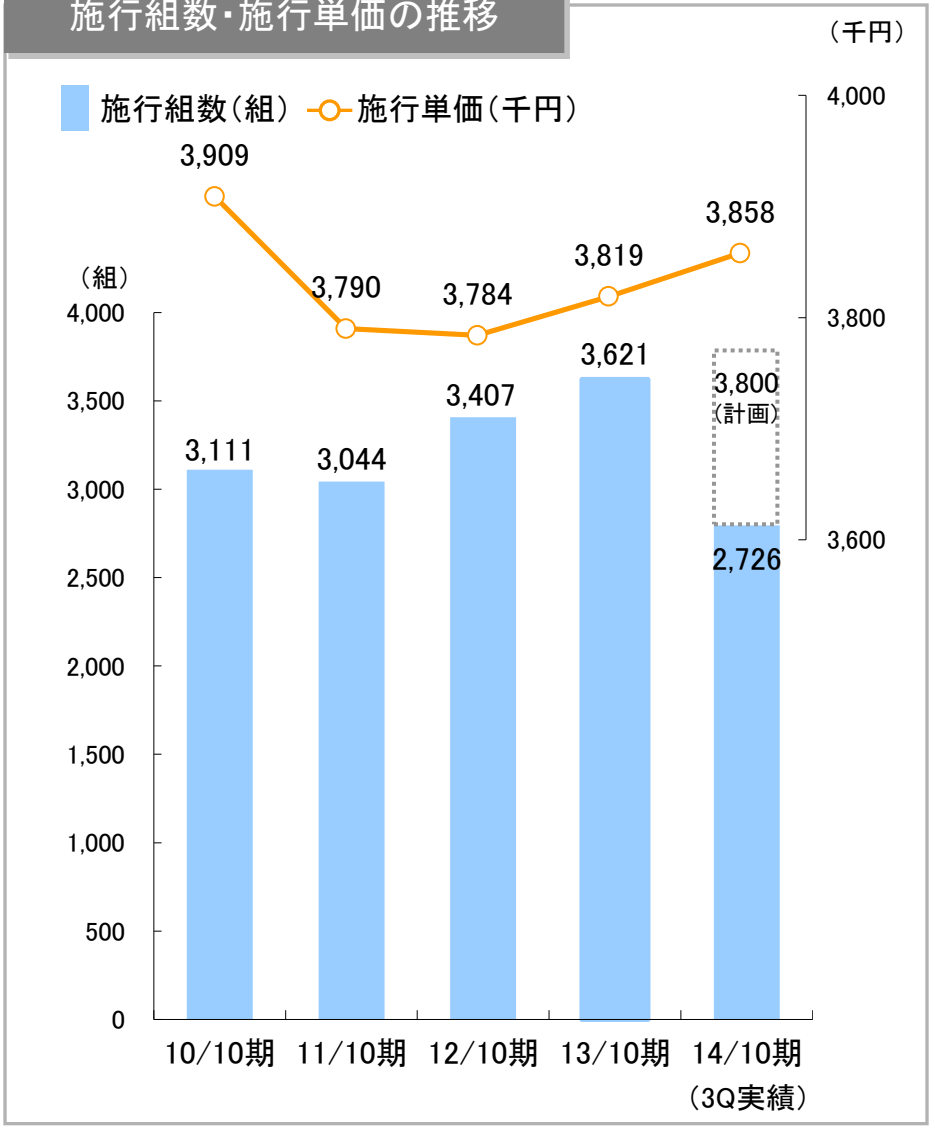
Copyright IKK Inc. All Right Reserved.

婚礼事業の状況

	13/10期 3Q実績	14/10期 3Q実績	前年同期比	
			増減	増減率（%）
婚礼事業売上高（百万円）	10,174	10,783	608	6.0
期末店舗数（店）	14	15	1	－
施行組数（組）	2,598	2,726	128	4.9
受注組数（組）	2,866	2,963	97	3.4
受注残組数（組）	2,878	3,025	147	5.1
施行単価（千円）	3,815	3,858	43	1.1

※ 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。

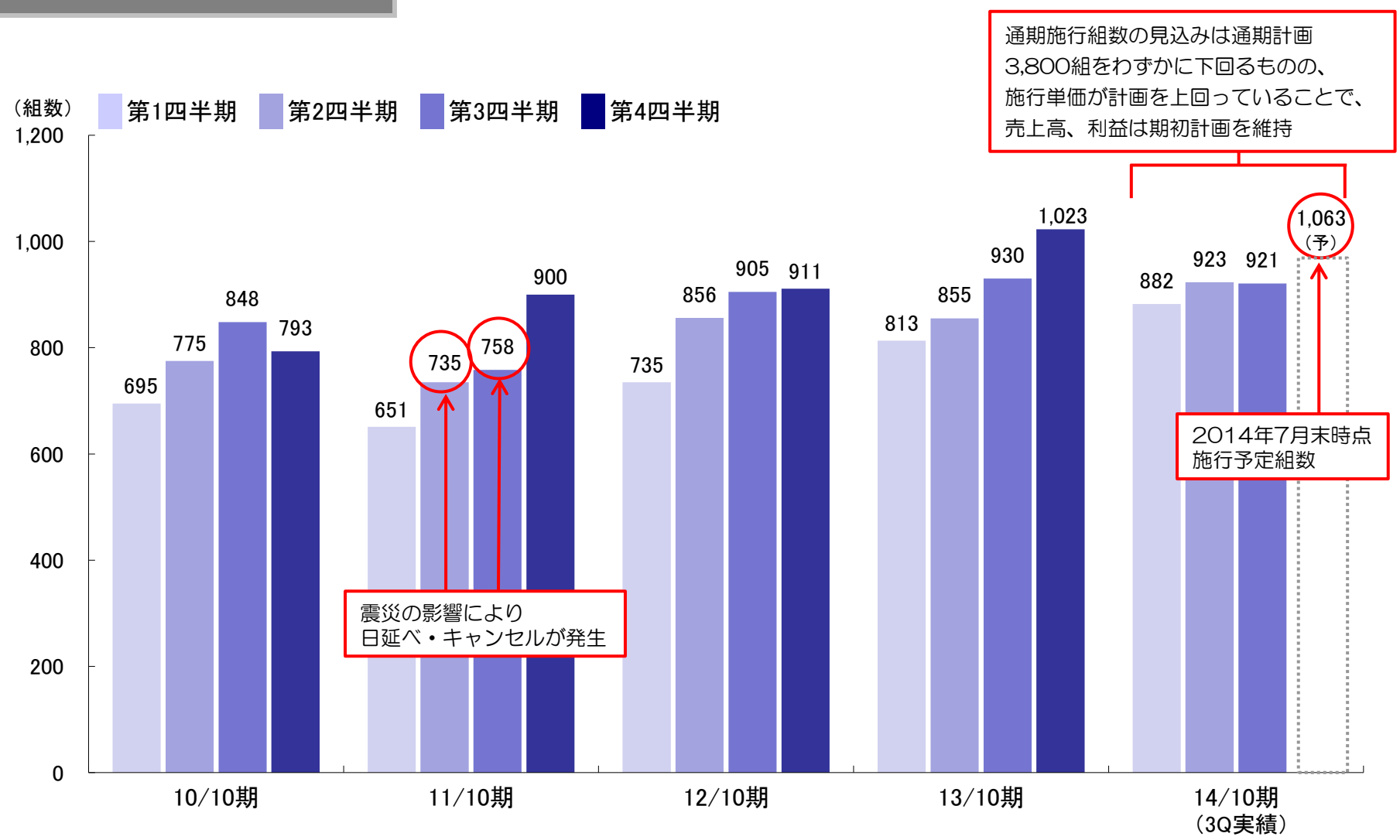
施行組数・施行単価の推移



Copyright IKK Inc. All Right Reserved.

施行組数の推移（四半期毎）

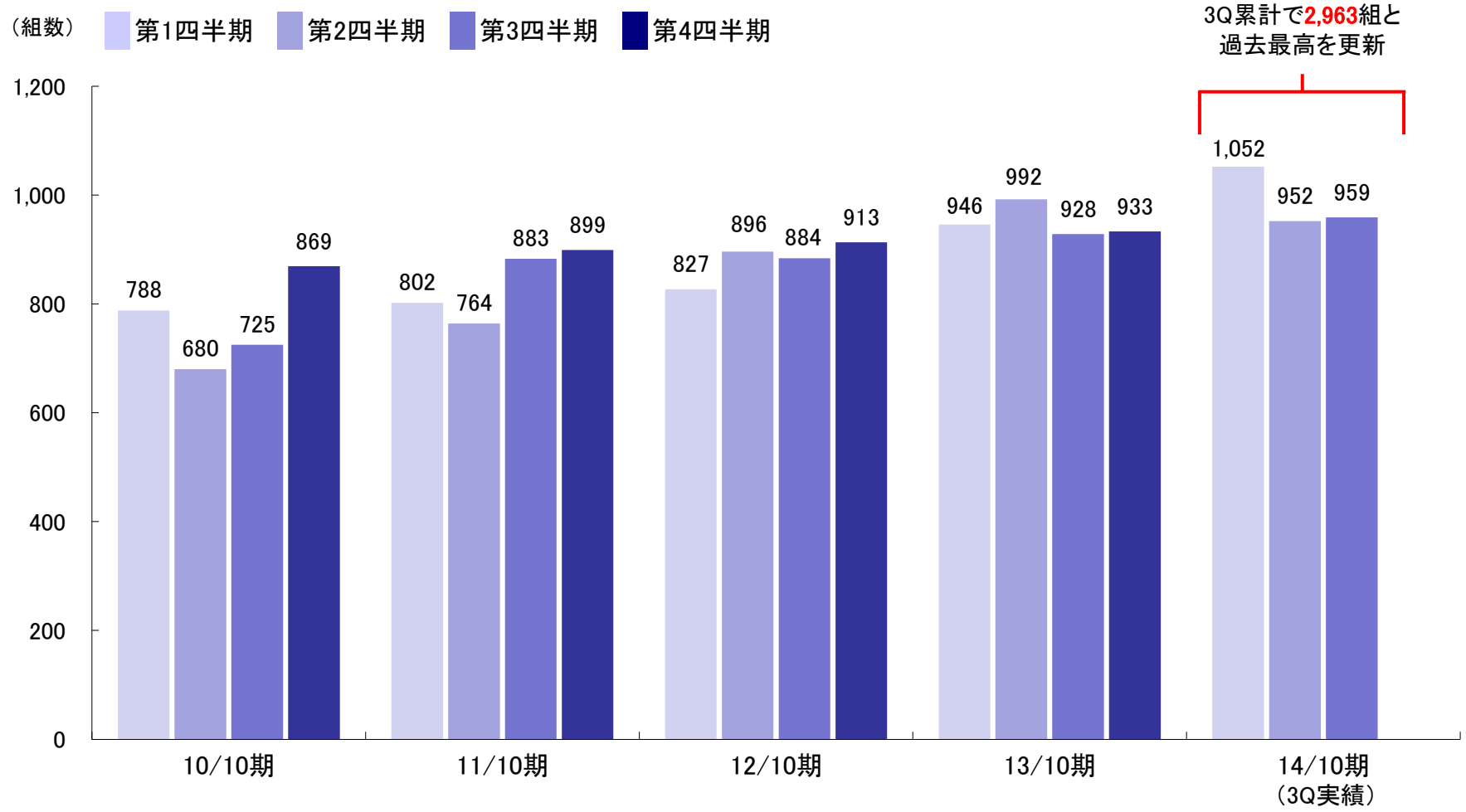
施行組数の推移



Copyright IKK Inc. All Right Reserved.

受注組数の推移（四半期毎）

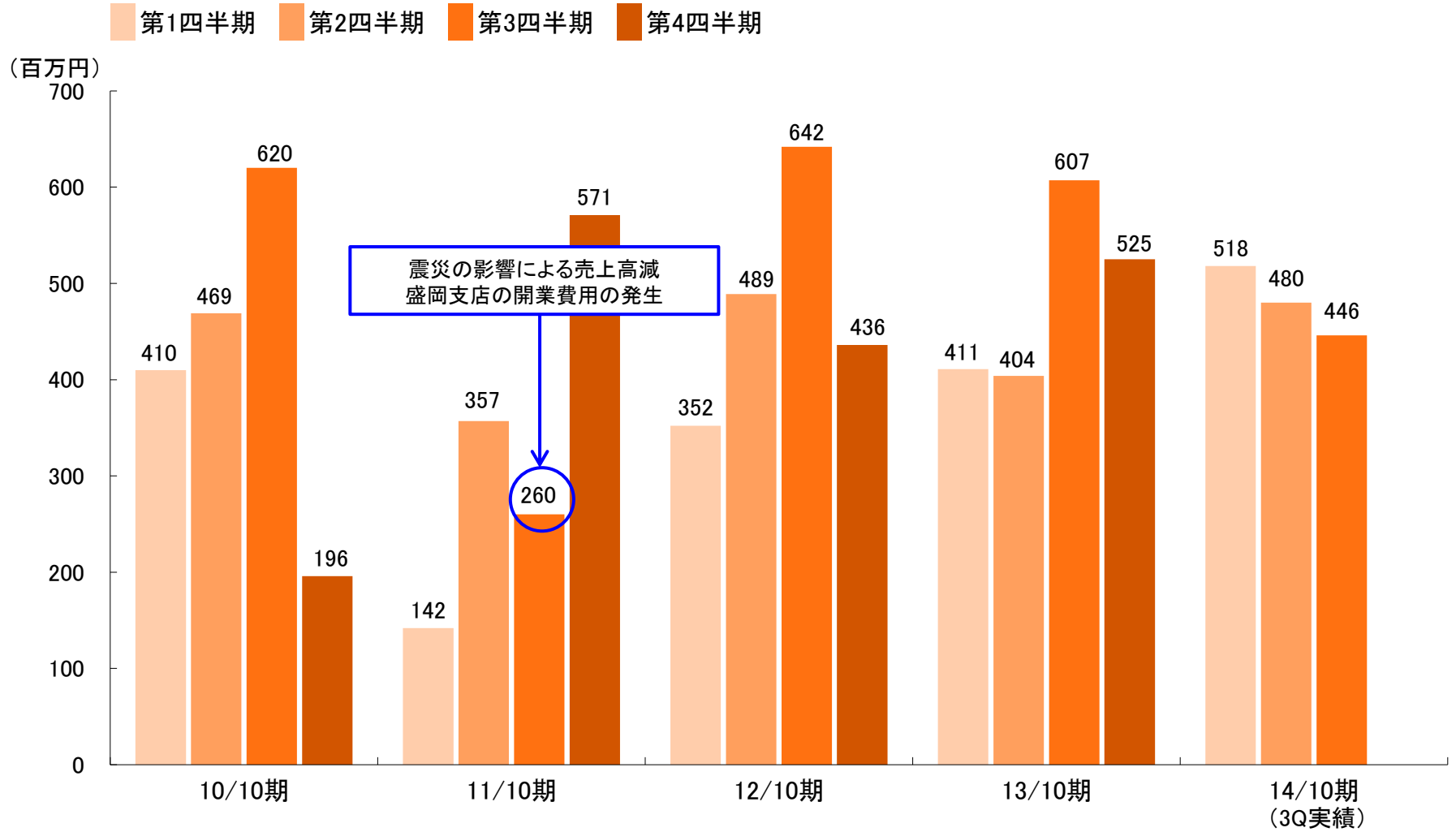
受注組数の推移



Copyright IKK Inc. All Right Reserved.

営業利益の推移（四半期毎）

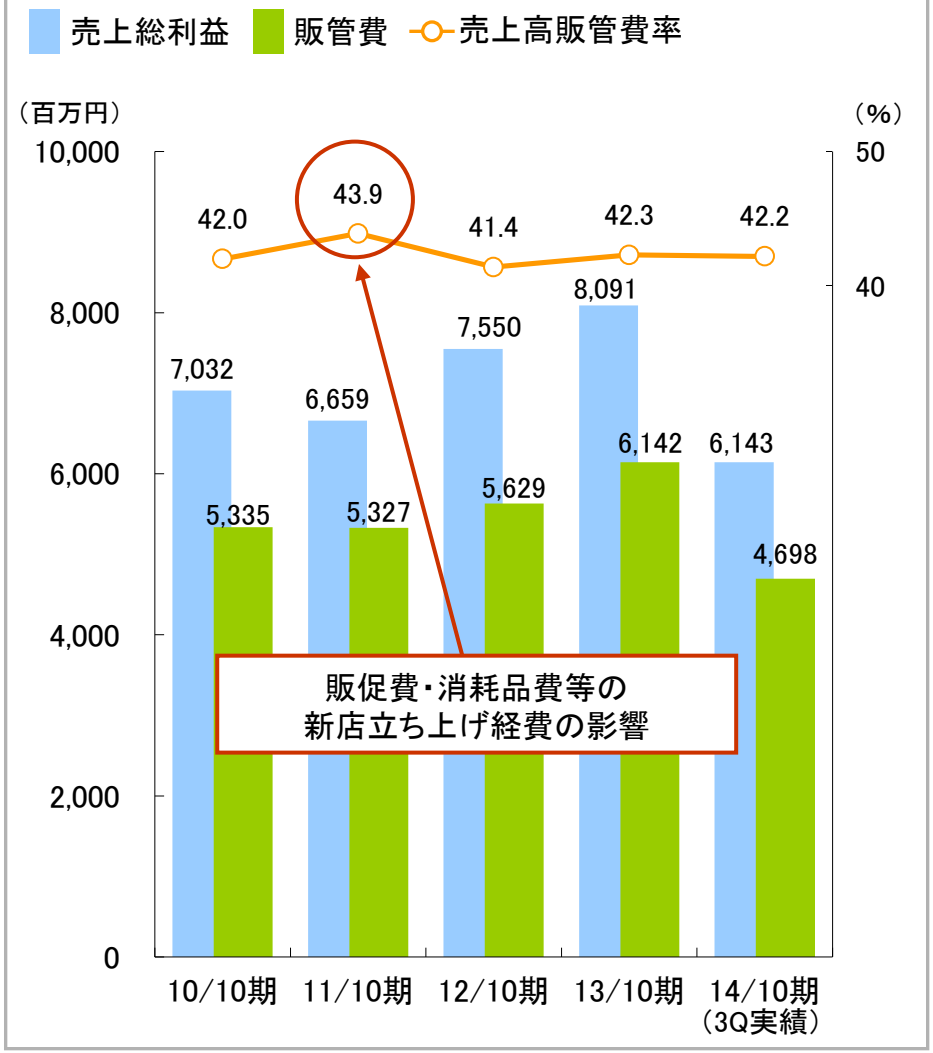
営業利益の推移



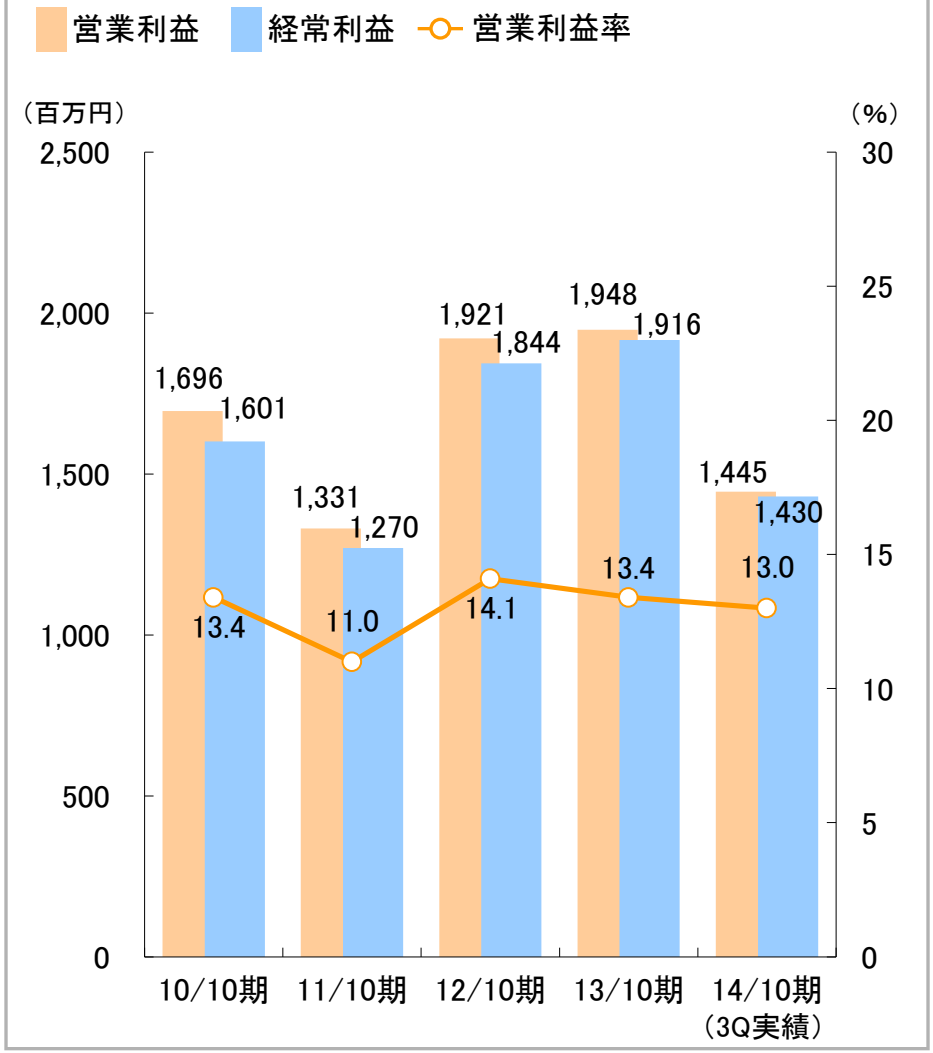
Copyright IKK Inc. All Right Reserved.

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.

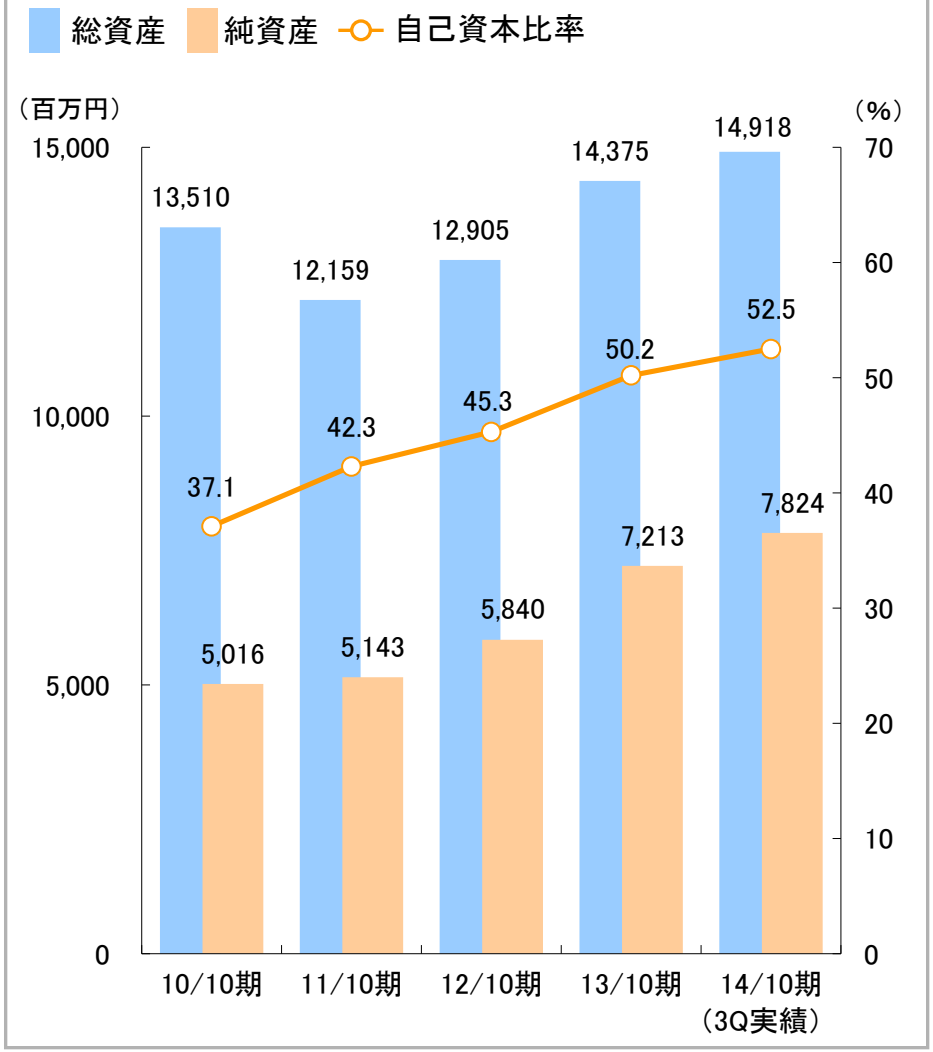
貸借対照表の概要（連結）

	2013年10月期末		2014年10月期 第3四半期末			
	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	3,730	26.0	3,199	21.4	▲531	現金及び預金　▲431
（現金・預金）	3,026	21.1	2,595	17.4	▲431	
（売上債権）	236	1.6	193	1.3	▲42	
固定資産	10,644	74.0	11,718	78.6	1,073	有形固定資産　+988
（有形固定資産）	9,473	65.9	10,461	70.1	988	
資産合計	14,375	100.0	14,918	100.0	542	
流動負債	4,171	29.0	2,956	19.8	▲1,214	買掛金　▲216 未払法人税等　▲532
（仕入債務）	721	5.0	504	3.4	▲216	
（未払法人税等）	652	4.5	119	0.8	▲532	
固定負債	2,989	20.8	4,136	27.7	1,147	長期借入金　+1,107
負債合計	7,161	49.8	7,093	47.5	▲67	
（有利子負債残高）	2,811	19.6	4,090	27.4	1,279	
純資産合計	7,213	50.2	7,824	52.5	610	四半期純利益　+801 剰余金の配当　▲287
負債・純資産合計	14,375	100.0	14,918	100.0	542	

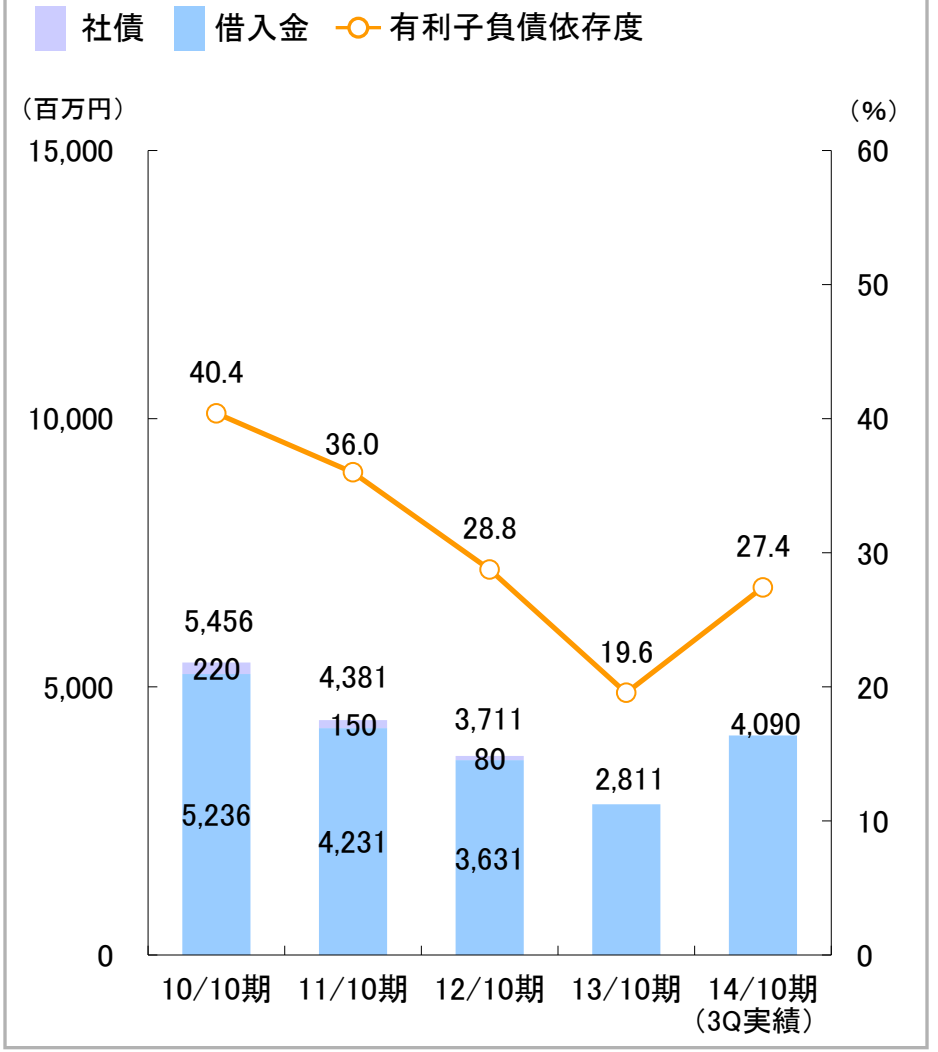
Copyright IKK Inc. All Right Reserved.

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.

Ⅱ. 2014年10月期(通期)連結業績見通し

IKK WEDDING

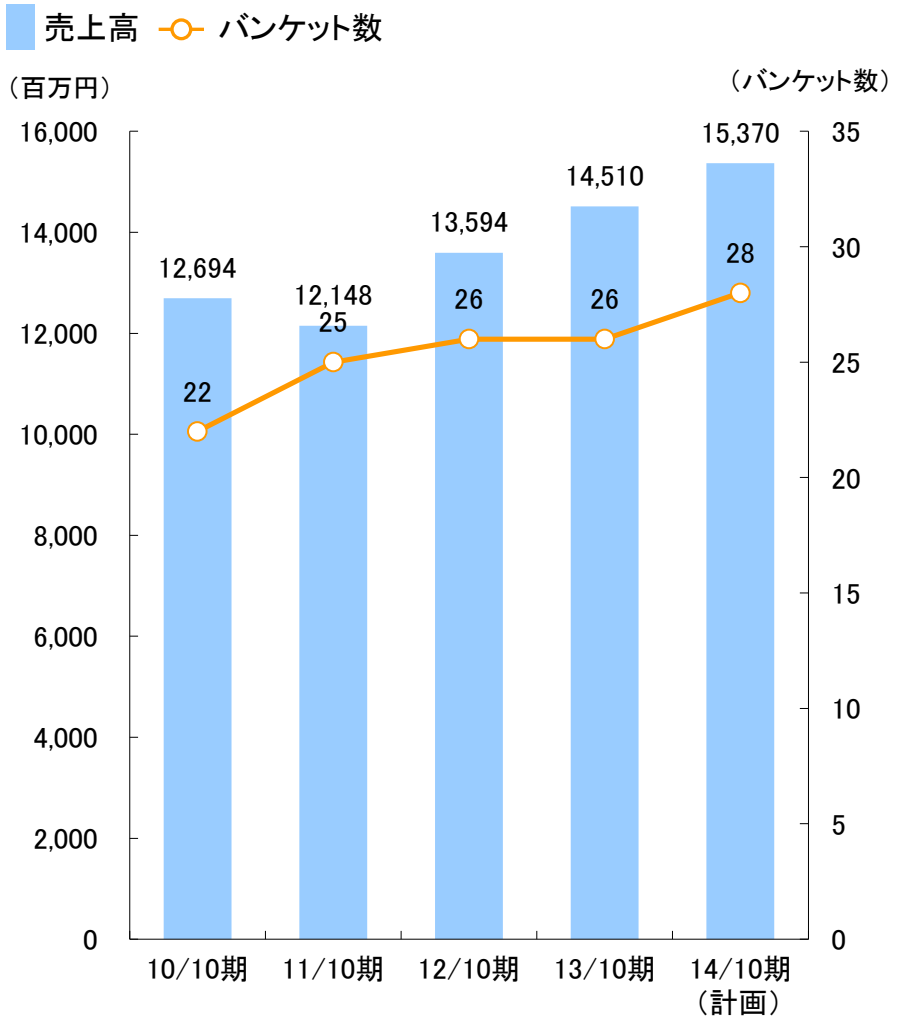
2014年10月期 業績見通し（連結）

	2013年10月期		2014年10月期			
	金額（百万円）	構成比（%）	通期計画（百万円）	構成比（%）	前期比 増減額（百万円）	前期比 増減率（%）
売上高	14,510	100.0	15,370	100.0	859	5.9
売上総利益	8,091	55.8	8,332	54.2	240	3.0
販管費	6,142	42.3	6,332	41.2	189	3.1
営業利益	1,948	13.4	2,000	13.0	51	2.6
経常利益	1,916	13.2	1,960	12.8	43	2.3
当期純利益	1,388	9.6	1,100	7.2	▲288	▲20.8
1株当たり当期純利益(円)	97.41	–	76.26	–	–	–

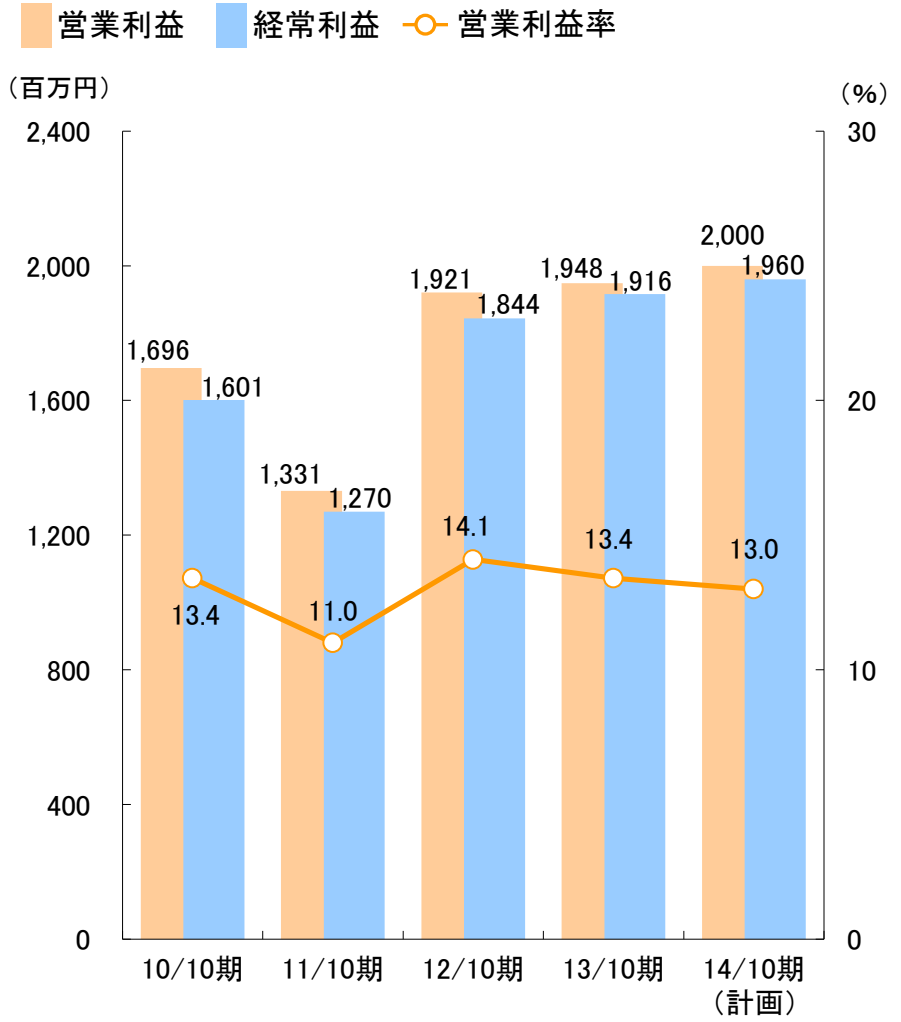
Copyright IKK Inc. All Right Reserved.

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・経常利益・営業利益率



Copyright IKK Inc. All Right Reserved.

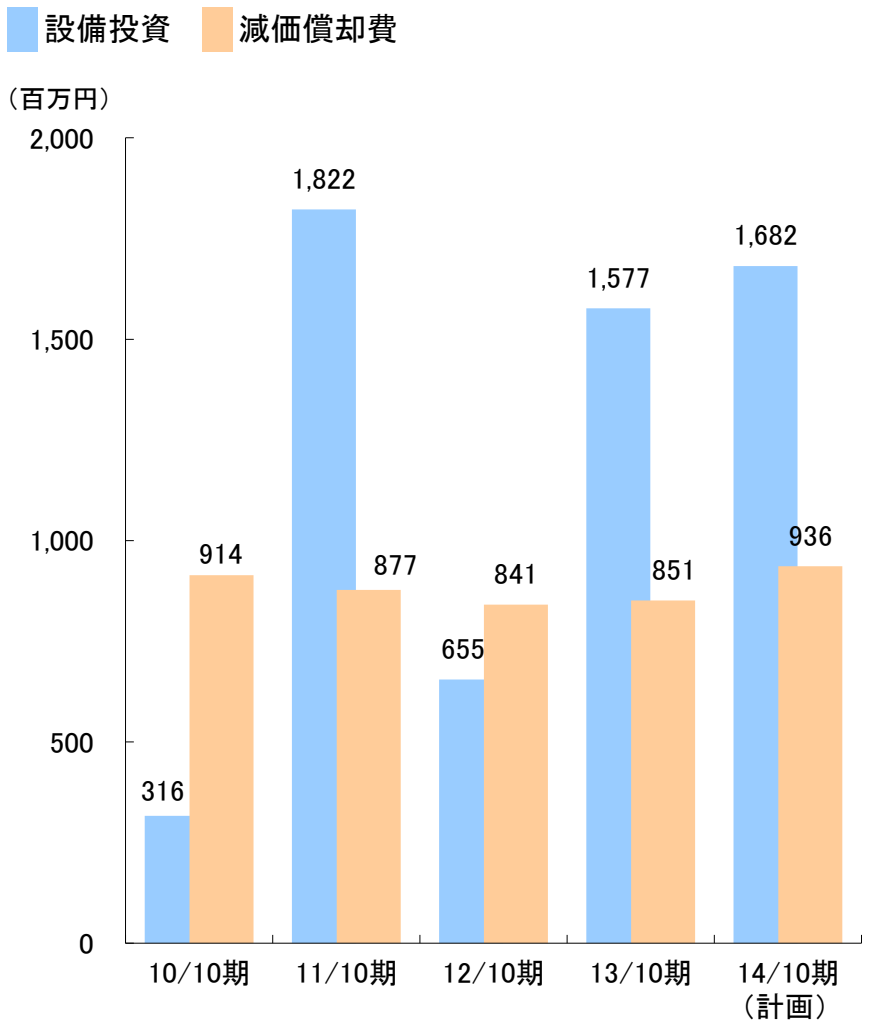
出店計画・施行組数、設備投資・減価償却費の見通し

	13/10期（実績）	14/10期（計画）	増減
期末店舗数	14	15	+1
婚礼施設　4バンケット	0	1	+1
婚礼施設　3バンケット	5	4	▲1
婚礼施設　2バンケット	2	2	±0
婚礼施設　1バンケット	6	7	+1
レストラン　1バンケット	1	1	±0
バンケット数	26	28	+2
施行組数（組）	3,621	3,800	＋179

（百万円）

	13/10期（実績）	14/10期（計画）	増減
設備投資	1,577	1,682	+105
減価償却費	851	936	+85

設備投資・減価償却費

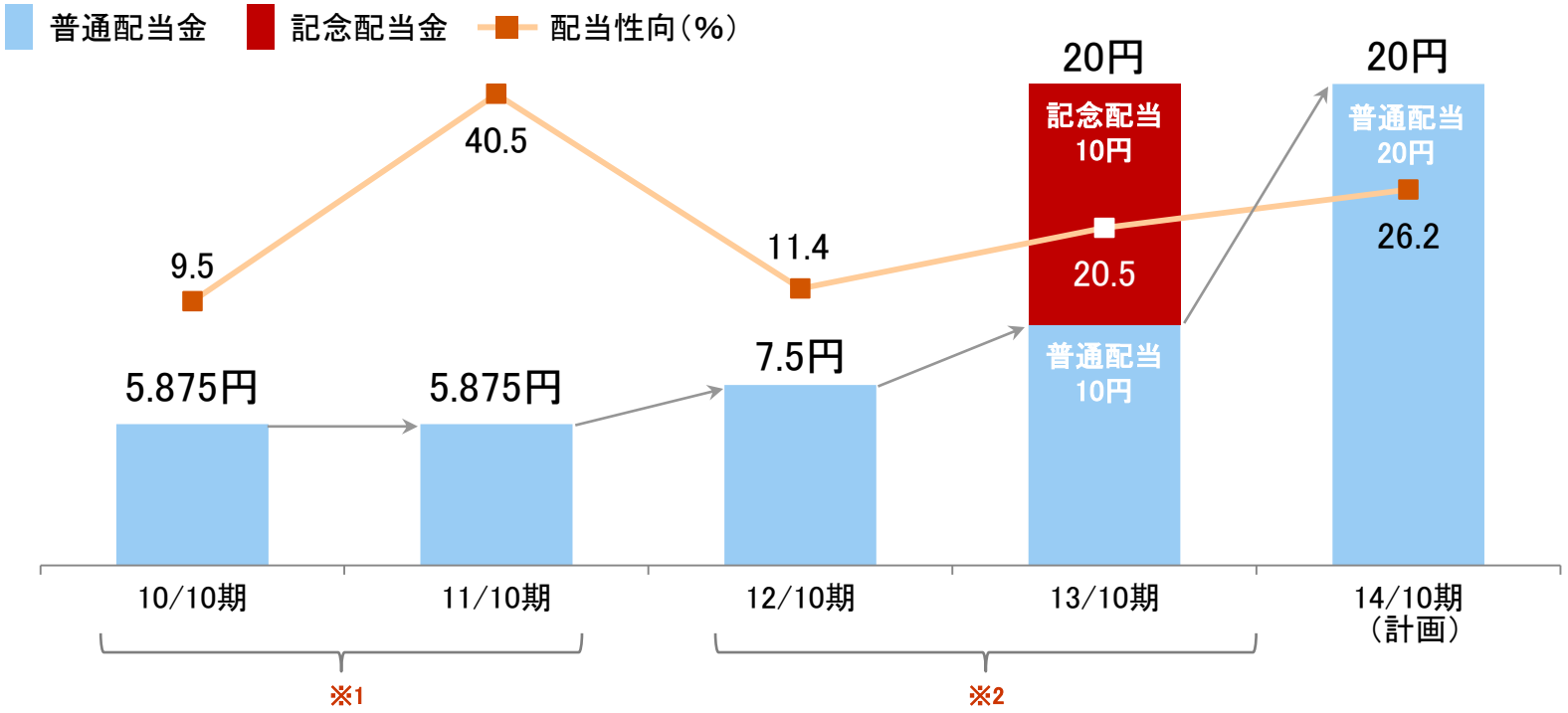


Copyright IKK Inc. All Right Reserved.

配当計画

14/10期は普通配当を10円増配し、年20円を計画

- 中長期的な事業計画と経営体質の強化を確保し、経営成績に応じた配当を実施
- 配当額については安定的かつ持続的な成長を目指す



※1 2012年4月1日付、2013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 2013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

Copyright IKK Inc. All Right Reserved.

Topics

リクルートブライダル総研主催の国内最大規模のウェディングコンテストにおいて、応募総数313件の中、最終審査による入賞5名のうち当社から2名選出

- “いい結婚式”のプランニングコンテスト「Good Wedding Award 2014」*に2名入賞
- 人事理念「挑戦者として行動する人『財』を評価する」が組織に浸透

・ハードルが高いと思われた新郎新婦さまの想い「ティム・バートンの世界観」を実現

準グランプリ

プランナー	鎌倉　綾香
プランナー歴	4年
所属	宮崎支店

映画作品の登場人物をモチーフにした衣裳

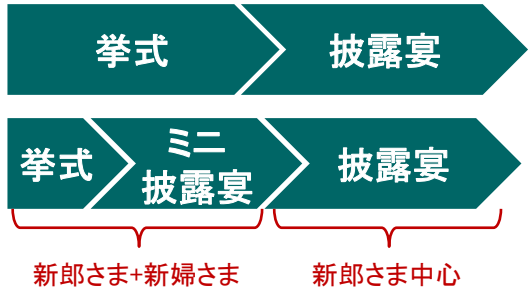
世界観にこだわった招待状

・新婦さまの急な体調不良に対応し、急遽、短縮版のミニ披露宴を追加

クリエイティブ賞

プランナー	今川　和恵
プランナー歴	4年
所属	伊万里支店

新婦さまは主に着座で進行



Copyright IKK Inc. All Right Reserved.

Ⅲ. 今期の取り組み

IKK WEDDING

2014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 ララシャンス博多の森に1チャペル1バンケットを増設

3 既存店のクオリティ強化のためのリニューアルを実施

4 佐賀県唐津市に介護施設を2015年3月頃にオープン予定

Copyright IKK Inc. All Right Reserved.

2014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
オープン予定日	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
・本年6月から開業準備室をオープンし、受注を開始

▲ 俯瞰イメージ：赤丸内がララシャンスHIROSHIMA迎賓館

▲ 施設イメージ

Copyright IKK Inc. All Right Reserved.

2014年10月期の取り組み②

ララシャンス博多の森に1チャペル1バンケットを増設

ララシャンス博多の森（増設）

所在地	福岡県福岡市博多区東月隈
オープン日	2014年9月6日
バンケット数	3チャペル4バンケット

増設により、福岡最大級となるゲストハウス型婚礼施設が誕生

▲ 完成イメージ

▲ ナイトウェディングイメージ

▲ バンケット完成イメージ

▲ チャペル完成イメージ

衣裳棟を新たに増築し、打合せサロンも同時にリニューアルを実施

Copyright IKK Inc. All Right Reserved.

2014年10月期の取り組み③

既存店のクオリティ強化のためのリニューアルを実施

スイート ヴィラ ガーデン （福岡東店）

所在地	福岡県糟屋郡
リニューアル オープン日	2014年8月30日
内容	ラウンジを新設

既存ラウンジを少人数パーティーが受注可能な
「パーティースペース」にリニューアルし、売上増を目指す

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.

2014年10月期の取り組み④

佐賀県唐津市に介護付き有料老人ホームを2015年3月頃にオープン予定

- 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
- 婚礼事業と第1号、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

アイケアレジデンス東唐津

所在地	佐賀県唐津市
着工予定	2014年9月
開業予定日	2015年3月頃
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、居宅介護支援事業所を併設

▲ 施設イメージ

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

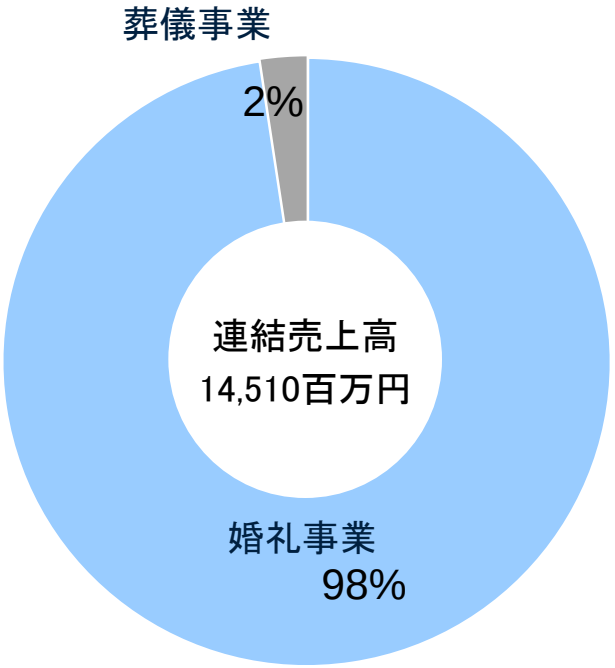
IKK WEDDING

会社概要

会社概要（2013年10月末時点）

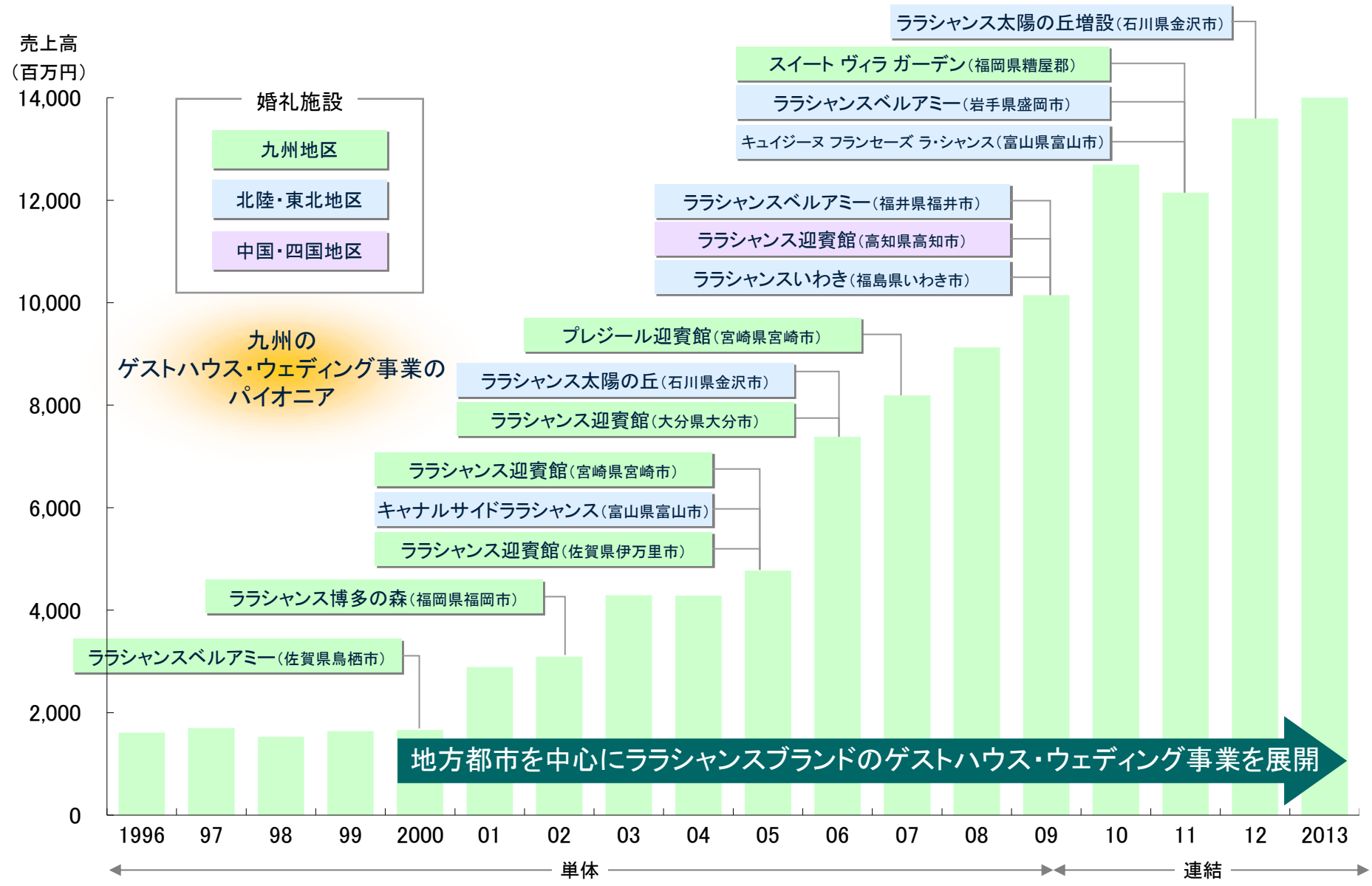
社　　名	アイ・ケイ・ケイ株式会社　（英文名称：IKK　Inc.）
本　　社	佐賀県伊万里市新天町722番地5
事業内容	挙式・披露宴に関する企画・運営等のサービス提供
代 表 者	代表取締役社長　金子 和斗志
設　　立	1995年11月1日
決 算 日	10月31日
市場区分	東証第一部（コード：2198）
資 本 金	347百万円
連結子会社	株式会社極楽 葬儀に関する企画・運営等のサービス提供 アイケア株式会社 介護事業（有料老人ホームの施設運営、通所介護、居宅介護支援等）
従業員数	567名（連結）、524名（単体）
株 主 数	5,863名（2013年10月31日現在）

事業別売上高構成（2013年10月期）



Copyright IKK Inc. All Right Reserved.

アイ・ケイ・ケイの歩み



Copyright IKK Inc. All Right Reserved.

九州を基盤として13都市に15店舗を展開

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

※2015年3月7日OPEN予定

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

【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）に機会を与えます

【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

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　40.4万人）

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　22.2万人）

宮崎

プレジール迎賓館

（宮崎市　40.4万人）

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　47.6万人）

盛岡

ララシャンスベルアミー

（盛岡市　29.4万人）

2バンケット

いわき

ララシャンスいわき

（いわき市　33.6万人）

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

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

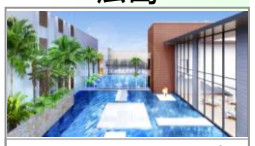
（金沢市　45.0万人）

福岡

ララシャンス博多の森

（福岡市　145.9万人）

広島



ララシャンスHIROSHIMA迎賓館

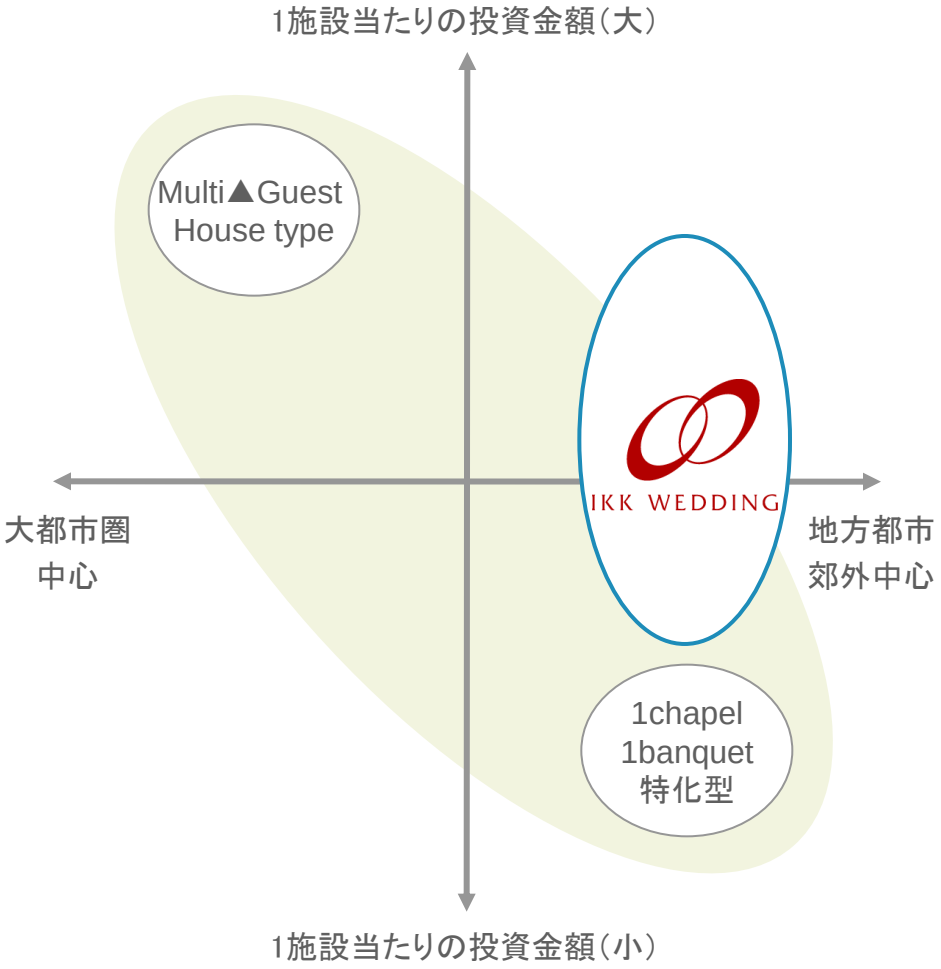
（広島市　118.0万人）

（　）内は当社出店都市人口　出所：国土地理協会「平成25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

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

Copyright IKK Inc. All Right Reserved.

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

68.5名

出所：ゼクシィ「結婚トレンド調査2013 首都圏版」

当社の招待客平均人数

86.4名 ※2013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	129.9
2	ララシャンス迎賓館	高知市	110.7
3	プレジール迎賓館	宮崎市	105.2
4	ララシャンスベルアミー	鳥栖市	103.0
5	ララシャンス迎賓館	宮崎市	99.3
6	ララシャンス迎賓館	大分市	96.9
7	ララシャンスベルアミー	盛岡市	92.2
8	ララシャンス博多の森	福岡市	91.5
9	ララシャンスいわき	いわき市	83.2
10	スイート ヴィラ ガーデン	糟屋郡（福岡）	79.9
11	ララシャンスベルアミー	福井市	70.7
12	ララシャンス太陽の丘	金沢市	63.0
13	キャナルサイドララシャンス	富山市	60.6
14	キュイジーヌ フランセーズ ラ・シャンス	富山市	54.8
	当社平均	－	86.4名

2013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

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
綿密な現地調査	立地条件（交通アクセス・自然環境 等）・商圏動向・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	

物件情報
約700件/年

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

Copyright IKK Inc. All Right Reserved.

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㎡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

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

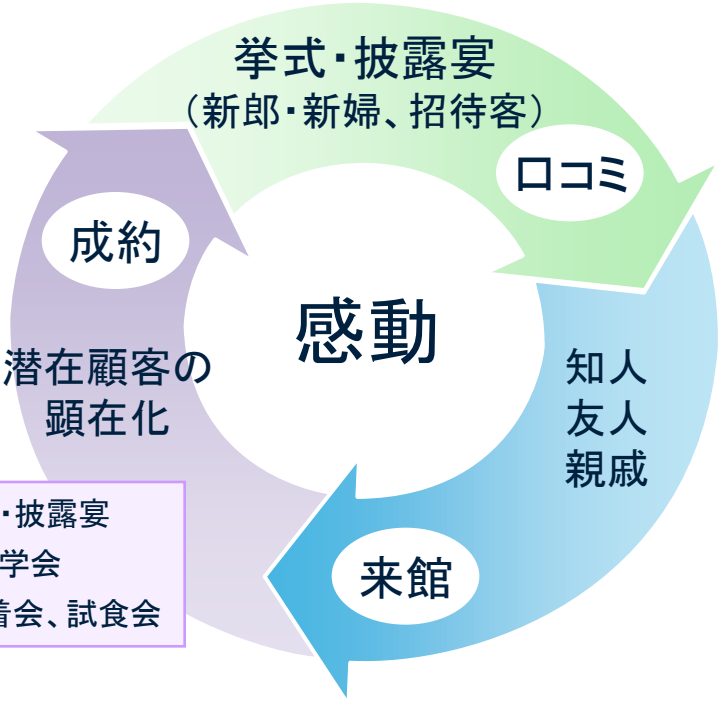
邸宅風の会場を貸し切り 非日常的なプライベート空間	自然溢れるガーデン アットホームな雰囲気	お二人の個性を表現した 自由な演出

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

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

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

「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）」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】

- 1942年生まれ、鹿児島県出身
- 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

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.

地域に根ざし、地域に愛されるブランドへ⑤

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」
- 約半数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	3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	2位
盛岡支店	3位
富山R支店	2位
SVG	1位
佐世保支店	2位

出所:13/10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	披露宴・披露パーティ会場の雰囲気が良いこと
3	料理
4	希望する場所、地域にあること
5	チャペル・神殿等の挙式会場の雰囲気が良いこと
5	会場の従業員の接客態度が良いこと
7	希望する日取りに行えること
8	価格が手頃であること
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2013 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5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

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

施行組数の増加
集客数の拡大
×
成約率の向上
×
施行単価の上昇

収益力向上

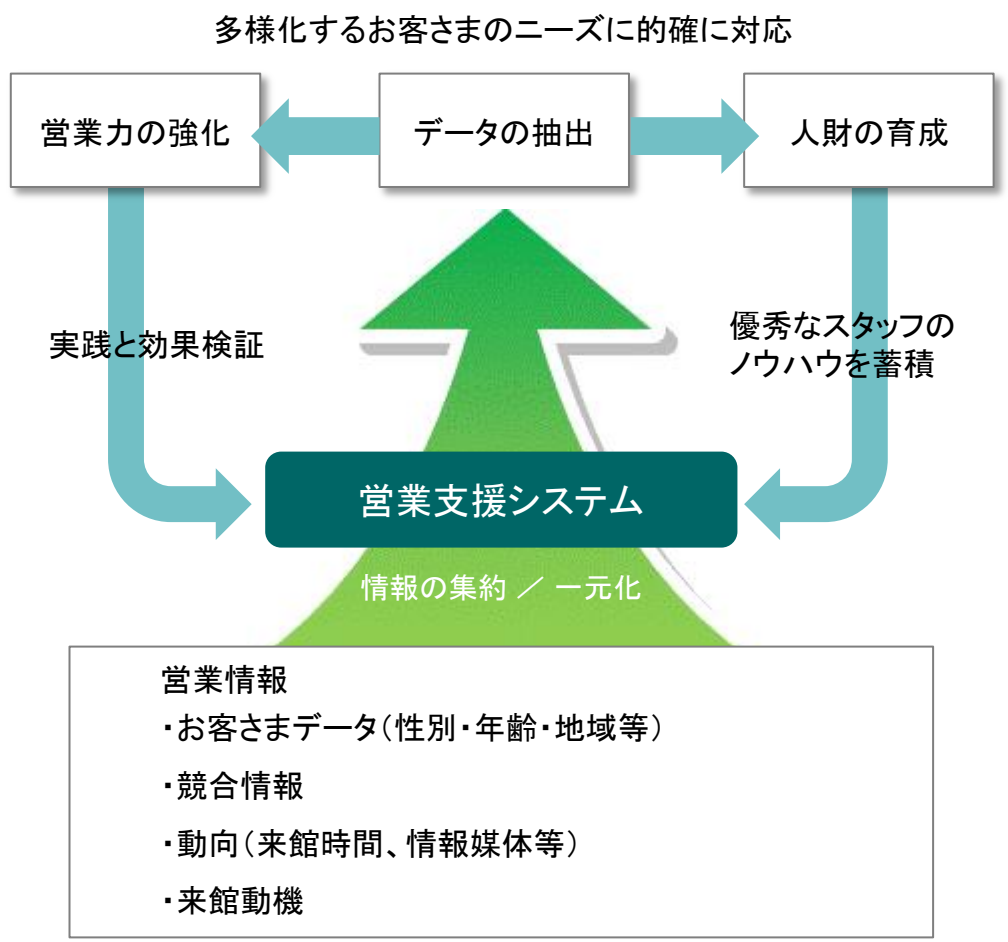
コスト最適化

- 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

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

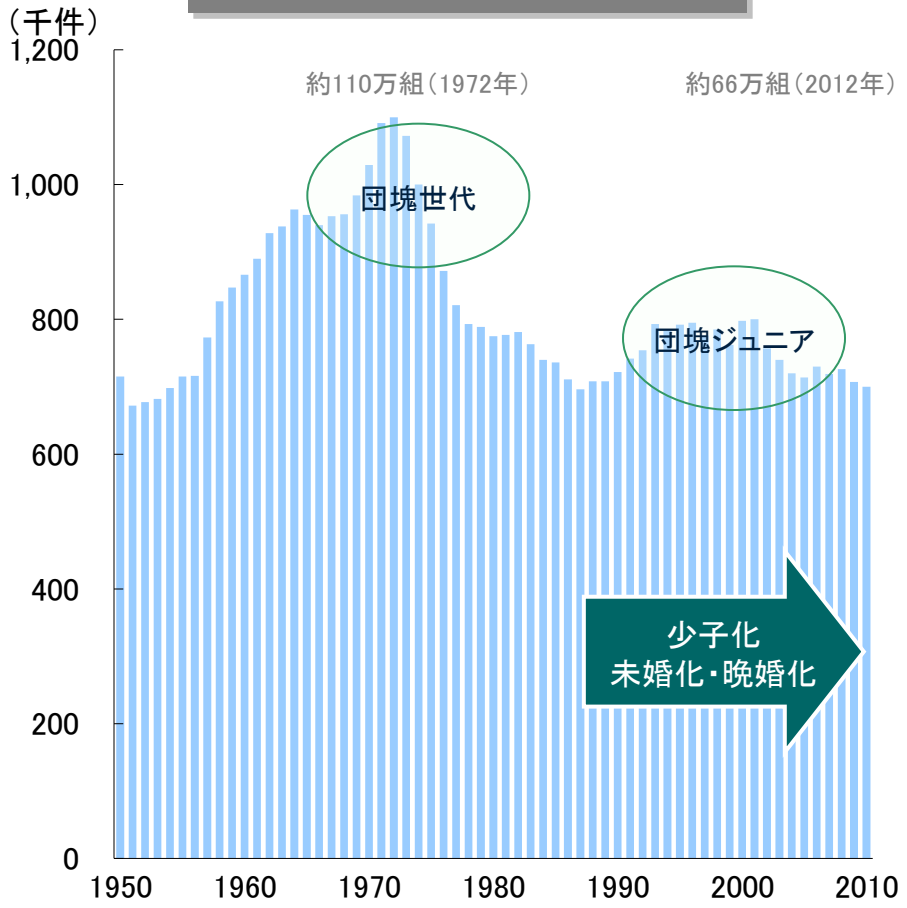
お客さま情報を集約・一元化することにより、マーケティングデータとして活用し、最適な営業施策を講じる

Copyright IKK Inc. All Right Reserved.

ブライダル市場の動向①

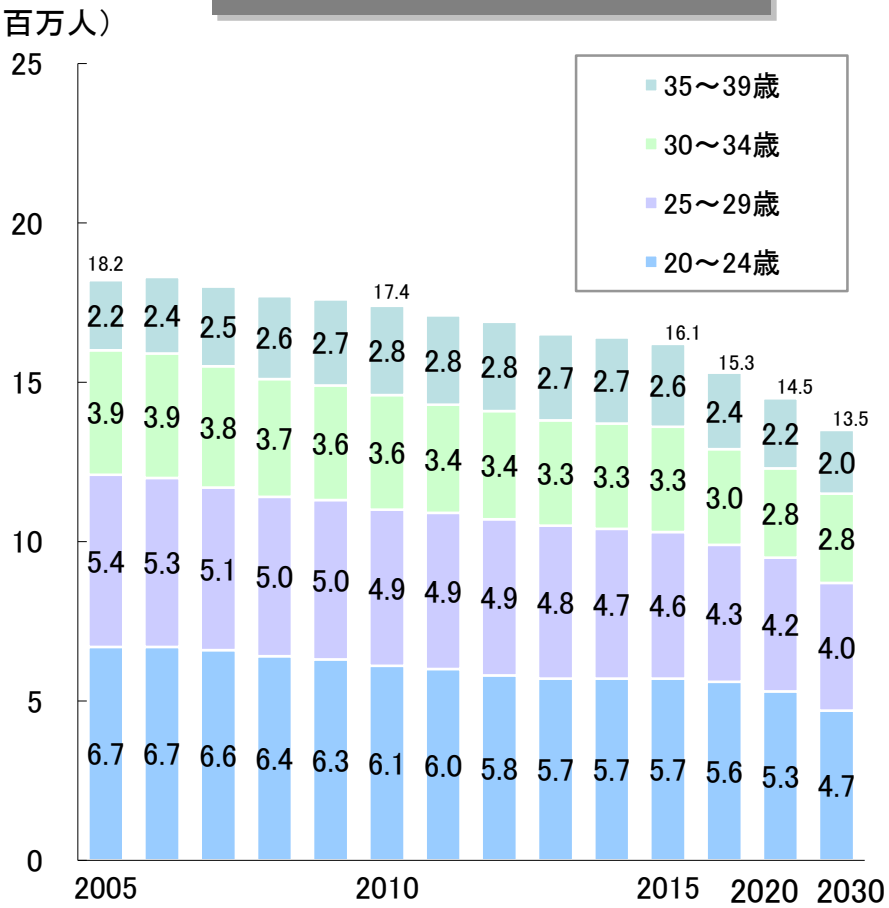
少子化の進展・結婚適齢期人口の減少を背景に、挙式・披露宴件数は今後も緩やかな減少傾向

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



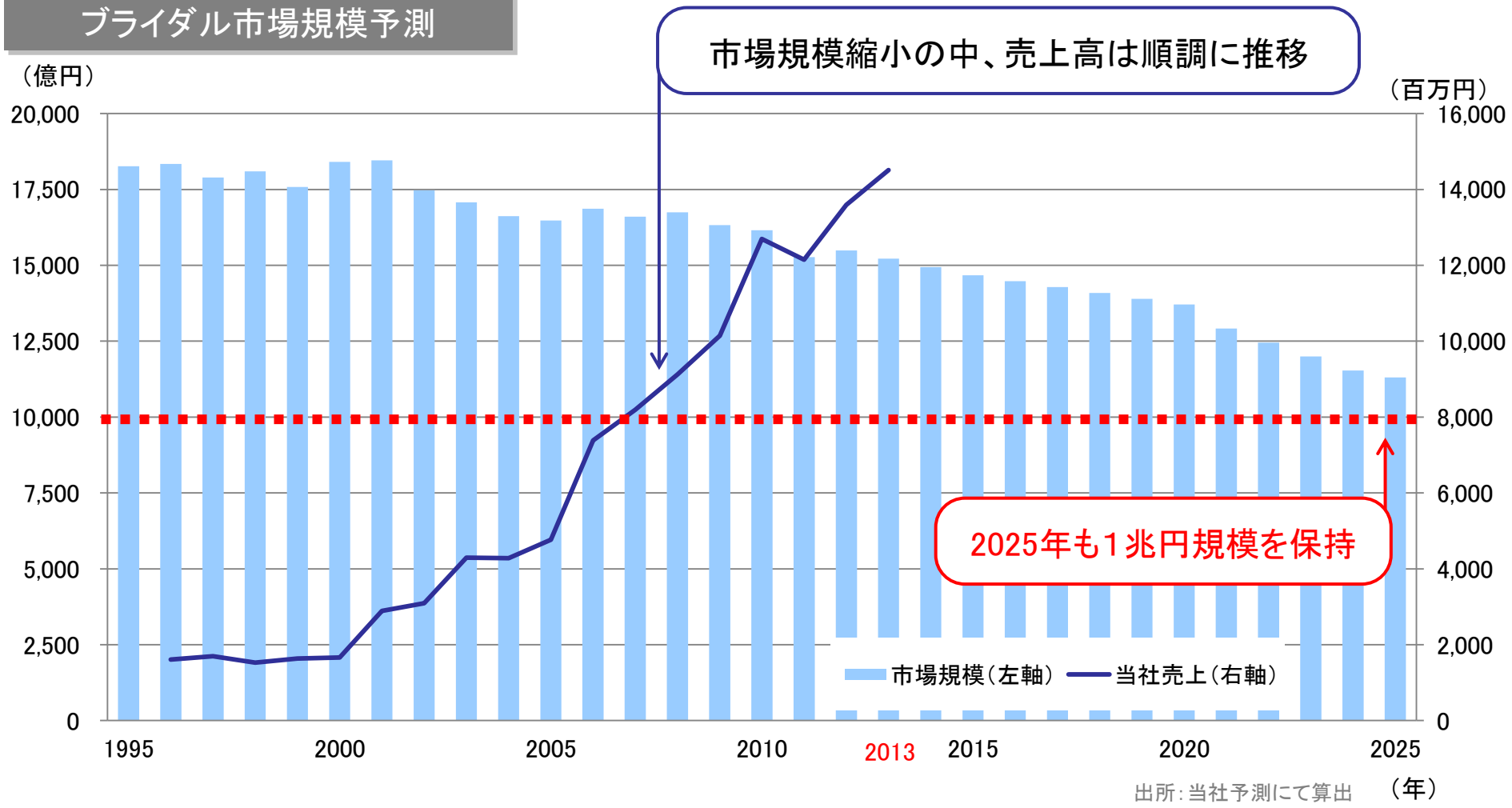
出所：国立社会保障・人口問題研究所「日本の世帯数の将来推計（全国推計）」（2008年3月推計）男女年齢5歳階級別配偶関係別人口

Copyright IKK Inc. All Right Reserved.

ブライダル市場の動向②

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



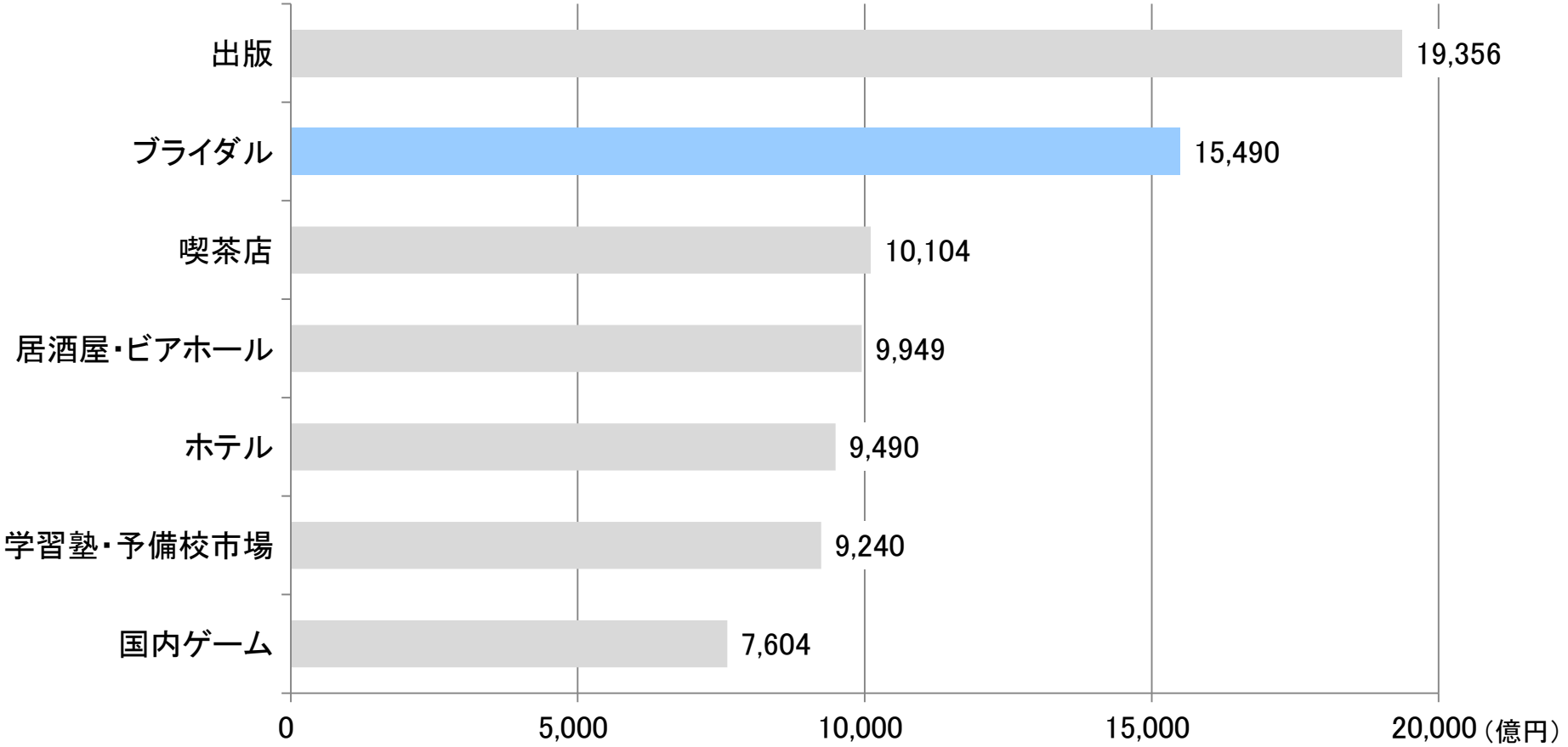
出所：当社予測にて算出

Copyright IKK Inc. All Right Reserved.

ブライダル市場の動向③

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



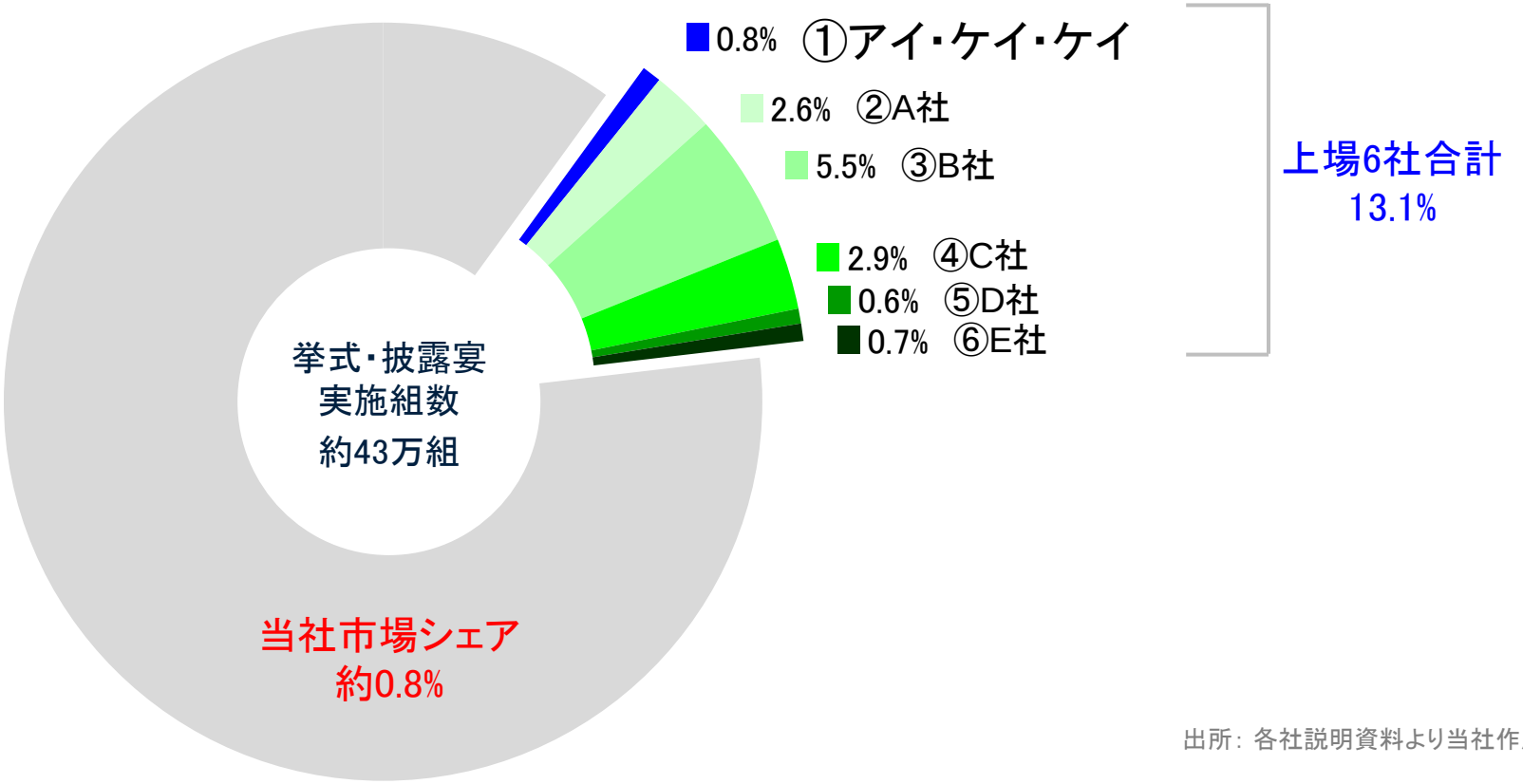
出所一覧
ブライダル市場規模：当社予測にて算出、出版市場：出版科学研究所、国内ゲーム市場：株式会社エンターブレイン、学習塾・予備校市場：教育産業白書、
喫茶店／居酒屋・ビアホール：外食産業総合調査研究センター、ホテル：レジャー白書(公益財団法人 日本生産性本部)

Copyright IKK Inc. All Right Reserved.

ブライダル市場の動向④

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

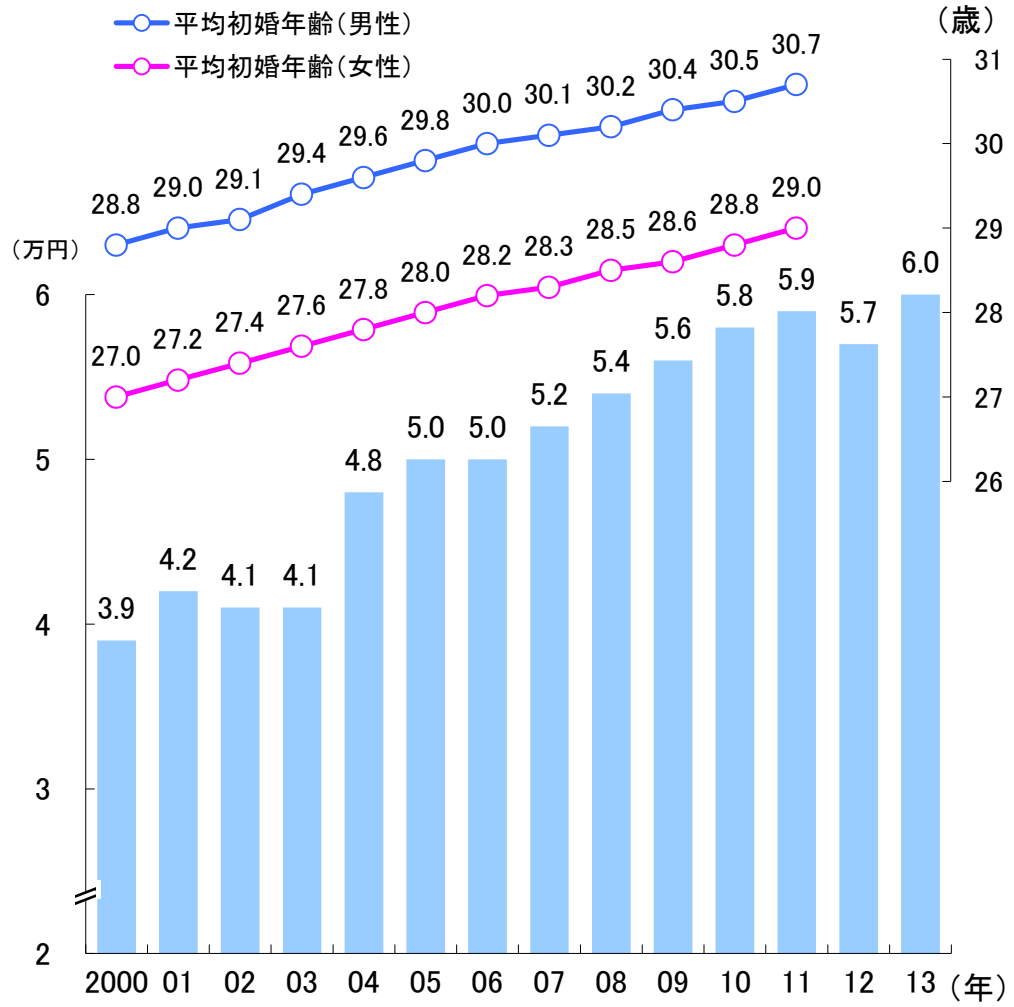


出所：各社説明資料より当社作成

Copyright IKK Inc. All Right Reserved.

ブライダル市場の動向⑤

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2013」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」

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。

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/

Copyright IKK Inc. All Right Reserved.