



**2021年10月期
第1四半期決算(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 . 2021年10月期第1四半期 連結決算概況



新型コロナウイルスの感染拡大の影響により、売上利益共に減少も、概ね想定通りに推移

売上高は**1,900**百万円(前年同期比55.2%減)

新型コロナウイルスの影響はいまだ不透明な状況が続いており、一部地域において2度目の緊急事態宣言が発出されました

現状緩やかに回復傾向にあるものの、前年同期比で施行件数が減少して推移いたしました

営業利益は**△909**百万円

上記記載のとおり、新型コロナウイルスの影響により、前年同期比減で着地しましたが、概ね想定通りに推移いたしました

親会社株主に帰属する四半期純利益は**△455**百万円

雇用調整助成金443百万円を営業外収益に計上

過去最高

受注残組数(2021年1月末)は**5,955**組(前年同期比27.7%増)

新型コロナウイルスの影響による延期が発生し、受注残組数は過去最高となりました

新型コロナウイルスの感染拡大の影響を踏まえ、資金調達やコスト削減を実施

資金調達の状況

財務基盤の安定化を図り、資金調達を実施

- 当座貸越契約を極度額95億円確保(内実行額は20億円)
- 長期運転資金の借入を11億円実施済
- 2021年10月期1Q時点における自己資本比率は43.8%、有利子負債依存度は35.3%

コスト削減の状況

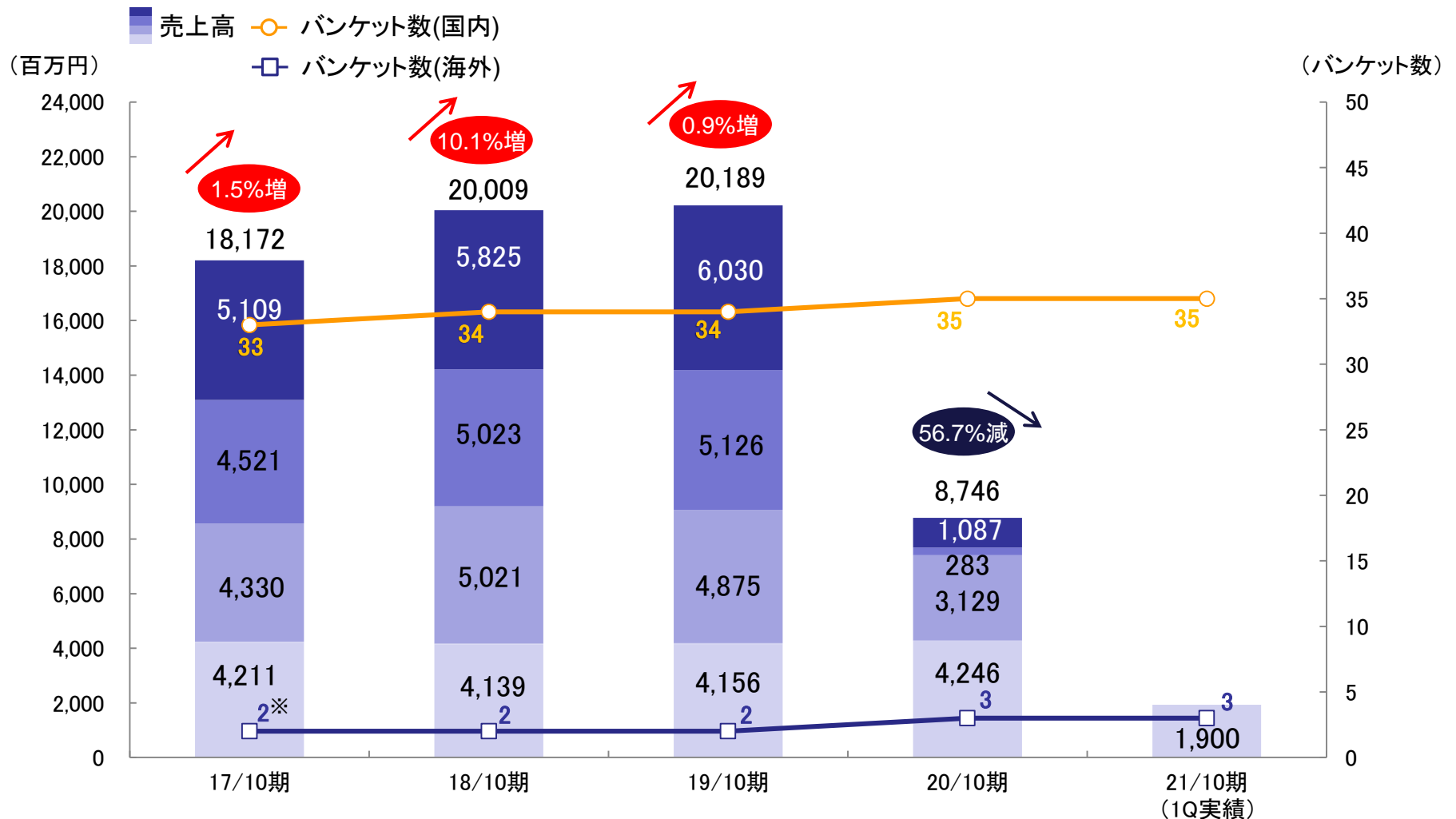
販売費及び一般管理費は前年同期比409百万円減少

- 婚礼件数の減少に伴う人件費等の減少に加え、不要不急のコストを削減することで前年同期と比較し、大幅にコストを削減

	2020年10月期 (第1四半期)		2021年10月期 (第1四半期)			
	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)	増減率 (%)
売上高	4,246	100.0	1,900	100.0	▲2,345	▲55.2
婚礼事業	4,116	96.9	1,746	91.9	▲2,369	▲57.6
介護事業	130	3.1	138	7.3	7	6.0
食品事業	—	—	18	1.0	18	—
売上総利益	2,299	54.1	971	51.1	▲1,327	▲57.7
販管費	2,291	54.0	1,881	99.0	▲409	▲17.9
営業利益	7	0.2	▲909	—	▲917	—
経常利益	14	0.3	▲448	—	▲462	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益	▲1	—	▲455	—	▲454	—
1株当たり四半期純利益(円)	▲0.04	—	▲15.57	—	—	—

※ 2020年10月2日付で、食品事業を展開する株式会社明德庵を設立しております

売上高・バンケット数の推移

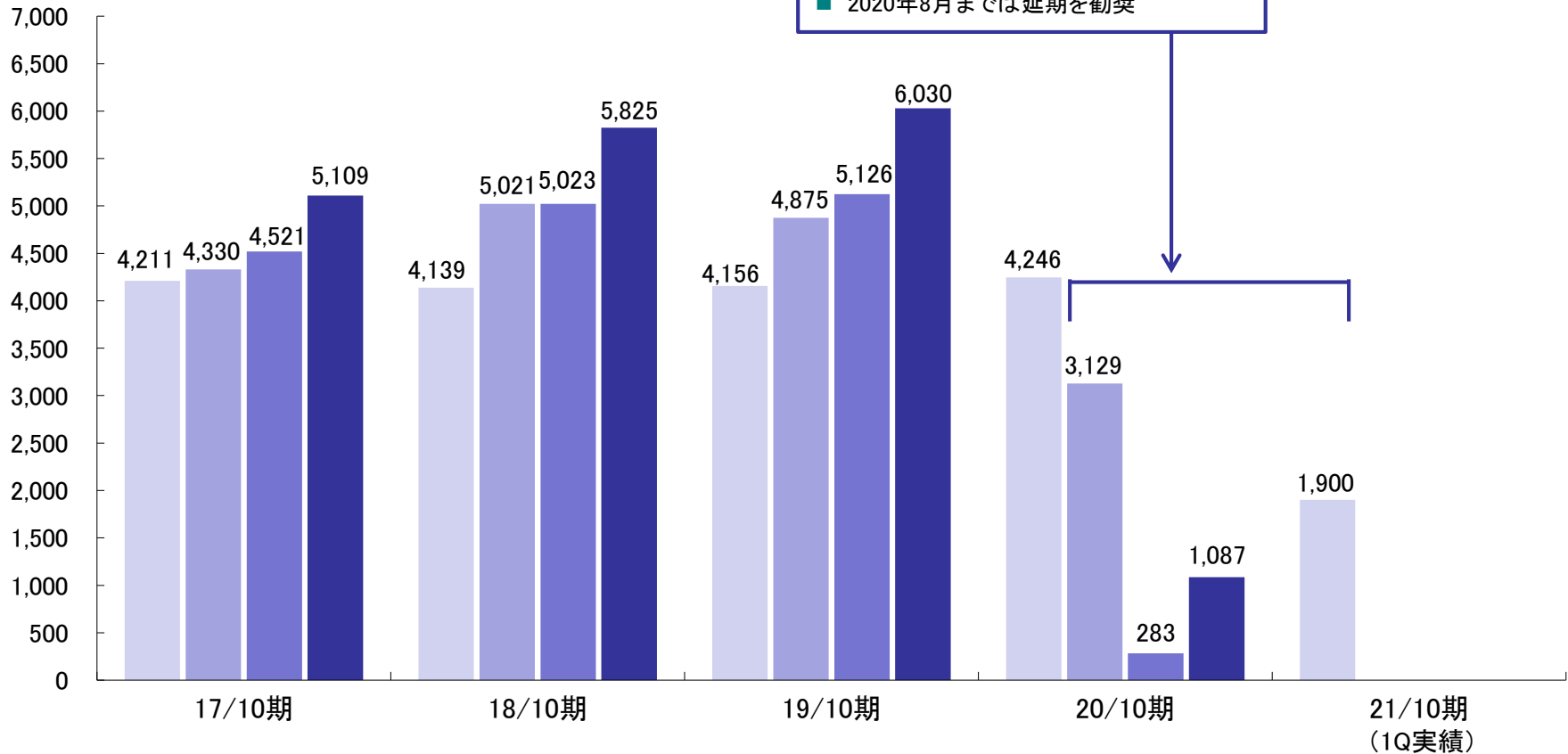


※海外婚礼事業は17/10期より稼働開始。但し、当該期は連結対象外

売上高の推移

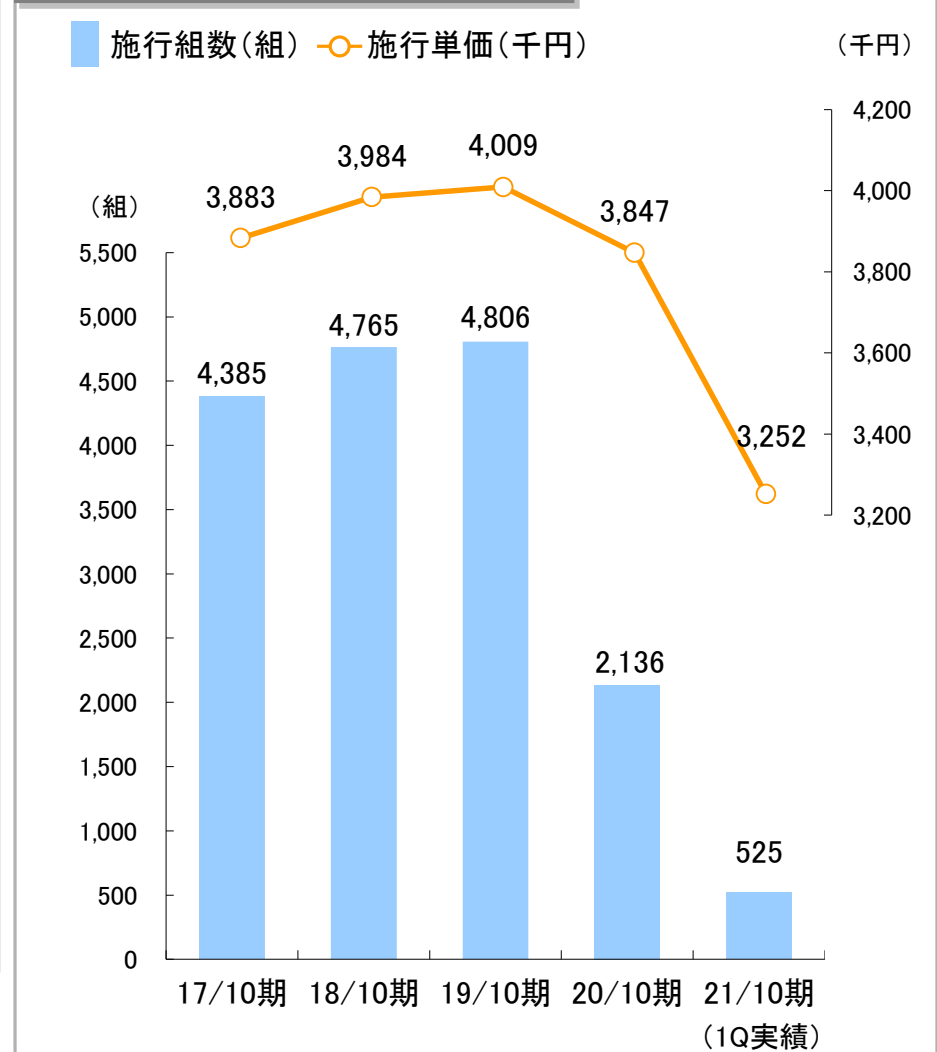
第1四半期 第2四半期 第3四半期 第4四半期

(百万円)



	20/10期 1Q実績	21/10期 1Q実績	前年同期比	
			増減	増減率 (%)
婚礼事業売上高 (百万円)	4,116	1,746	▲2,369	▲57.6
国内店舗数(店)	18	19	1	5.6
海外店舗数(店)	2	2	-	-
施行組数(組)	1,002	525	▲477	▲47.6
国内	955	522	▲433	▲45.3
海外	47	3	▲44	▲93.6
受注組数 ^{※1} (組)	1,497	882	▲615	▲41.1
受注残組数 ^{※1} (組)	4,663	5,955	1,292	27.7
施行単価 ^{※2} (千円)	4,111	3,252	▲859	▲20.9

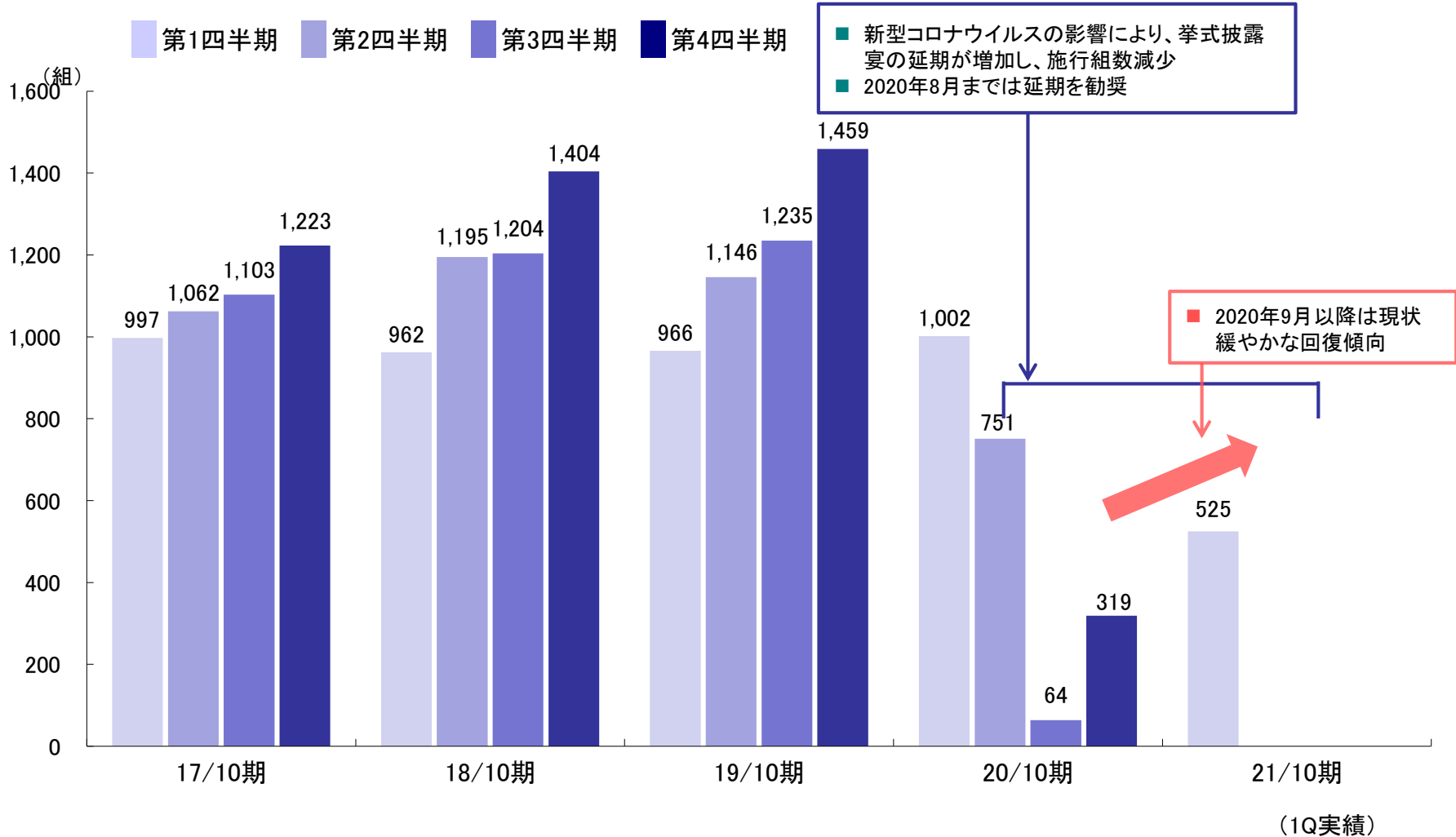
施行組数・施行単価の推移



※海外事業の施行組数実績も含まれております。但し、17/10期は、連結対象外

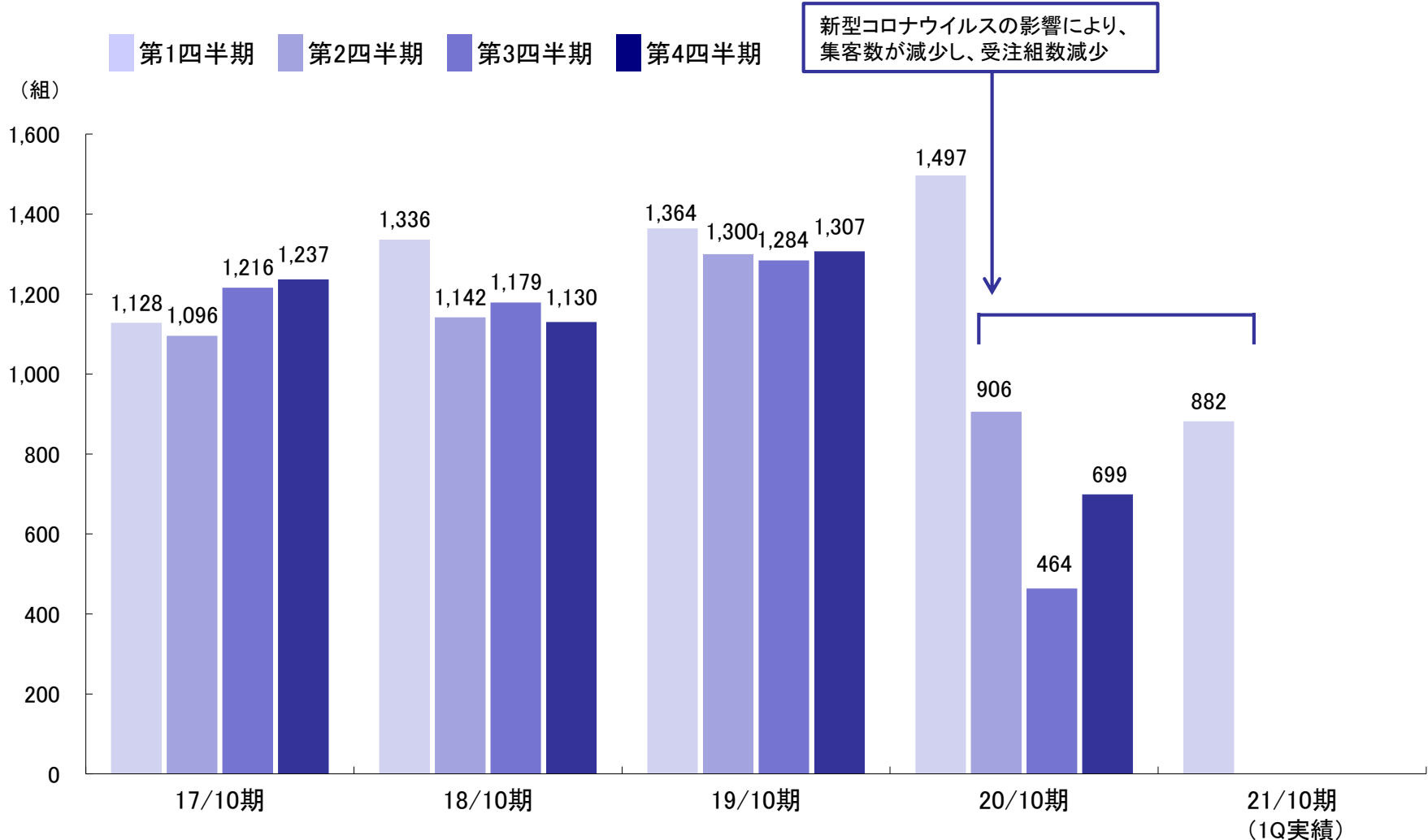
※1 受注組数及び受注残組数には、「海外婚礼事業」の実績も含まれております
 ※2 施行単価の算出に当たっては、「一般宴会」、「キャンセル料」、「海外婚礼事業」を除外しております

施行組数の推移



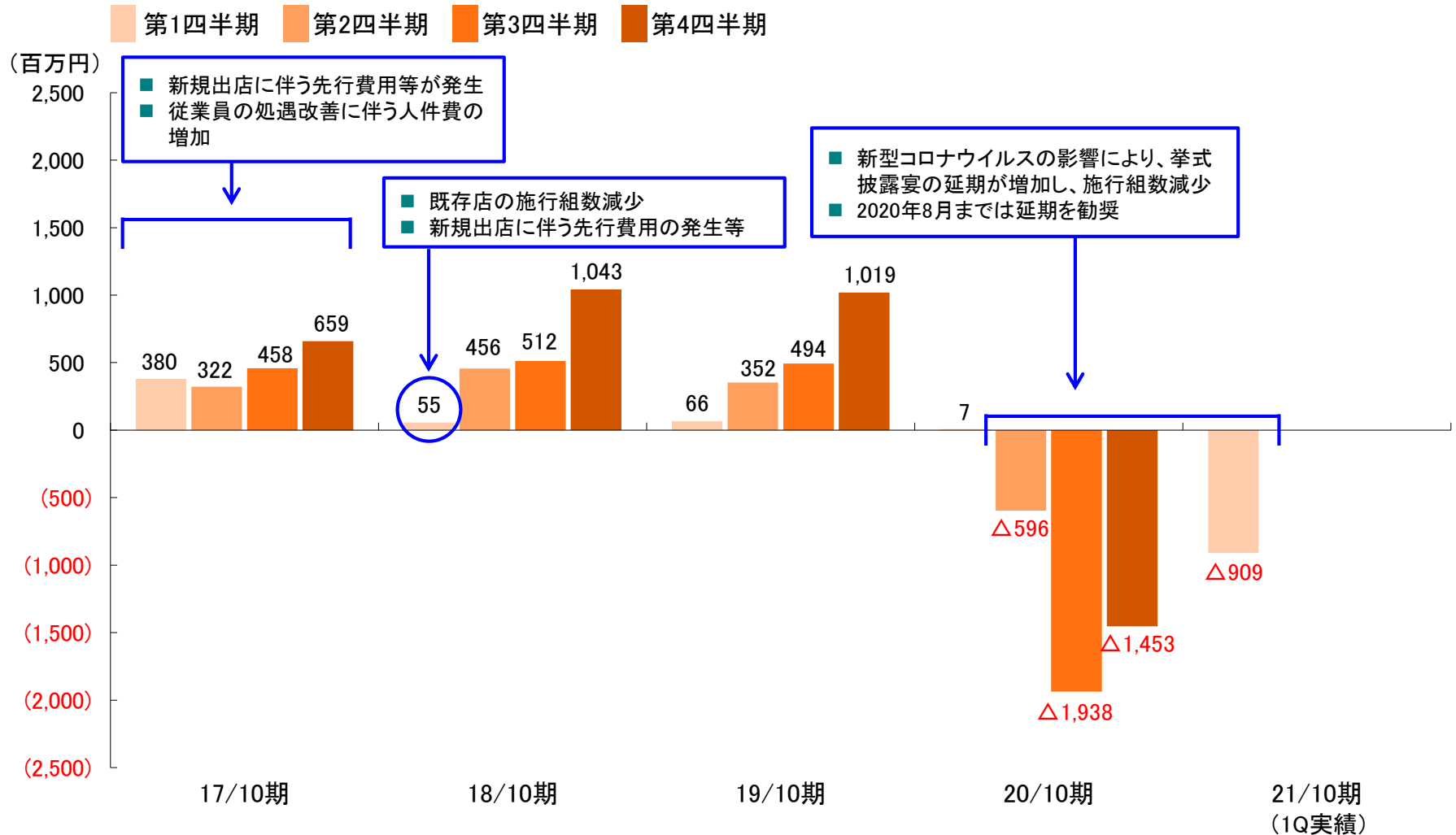
※海外事業の施行組数実績も含まれております。但し、17/10期は、連結対象外

受注組数の推移

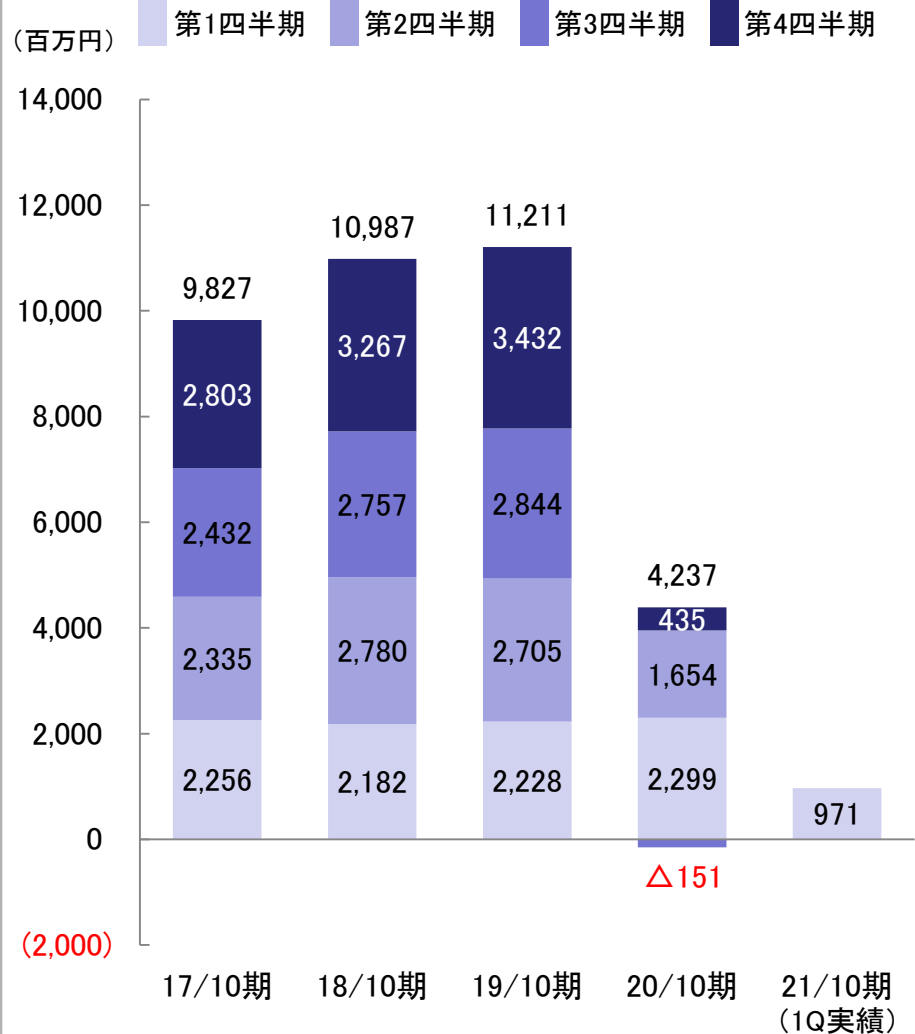


※海外事業の受注組数実績も含まれております

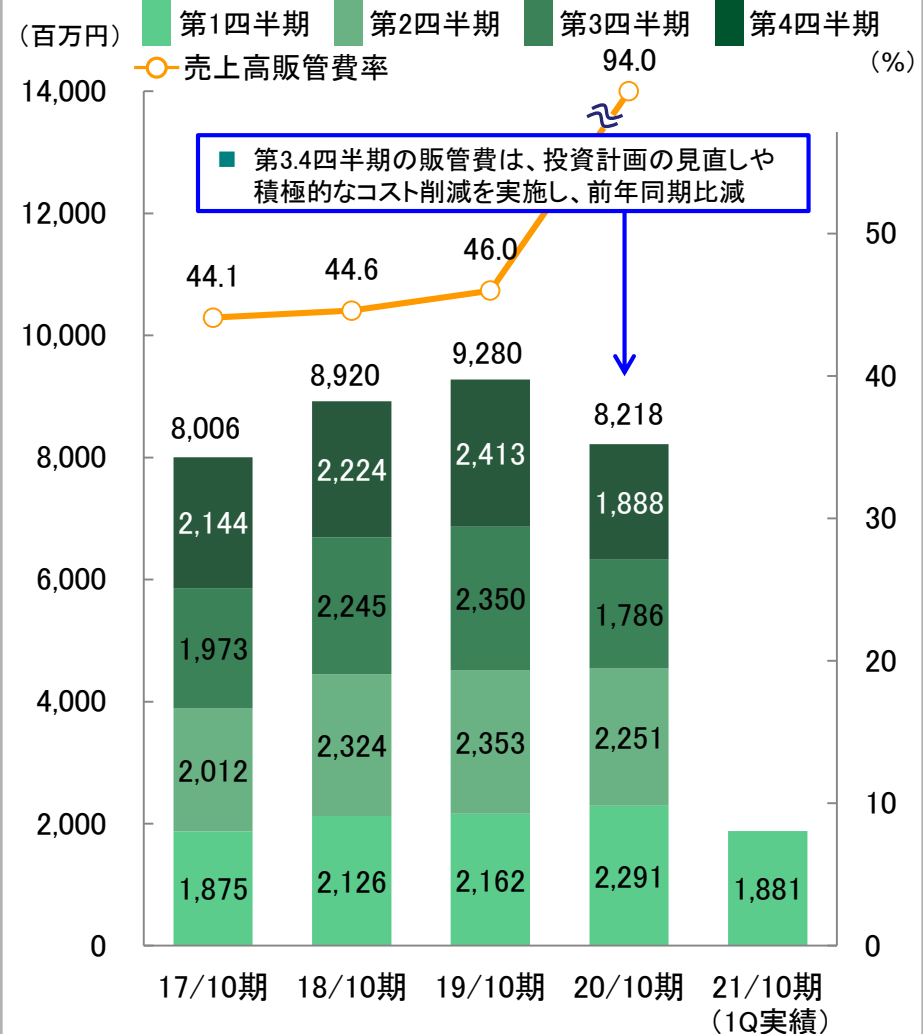
営業利益の推移



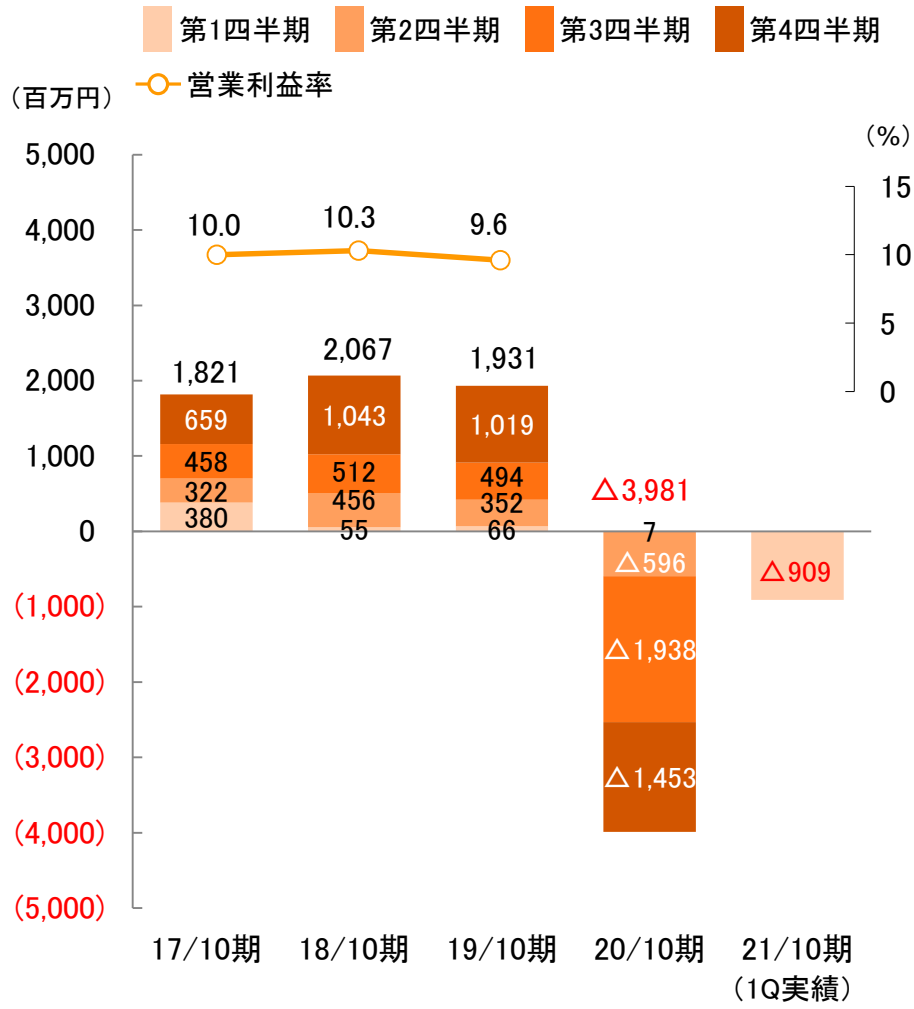
売上総利益



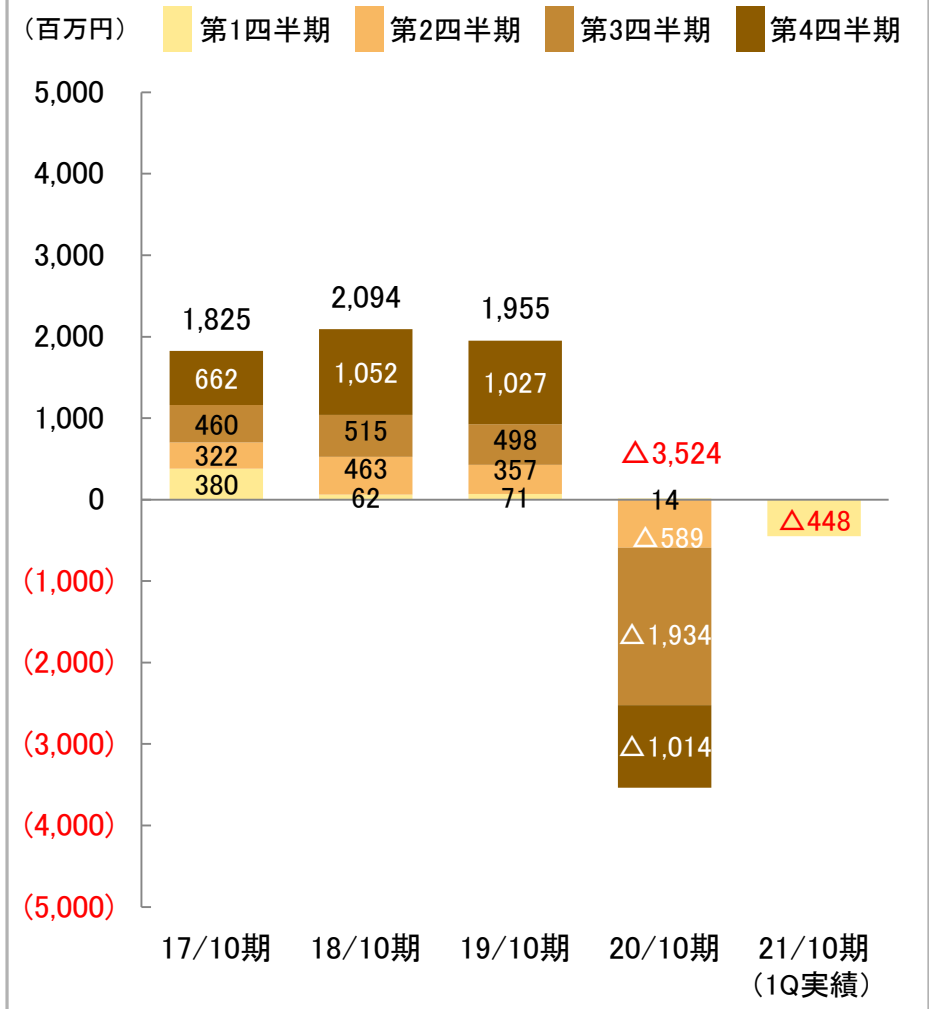
販管費



営業利益

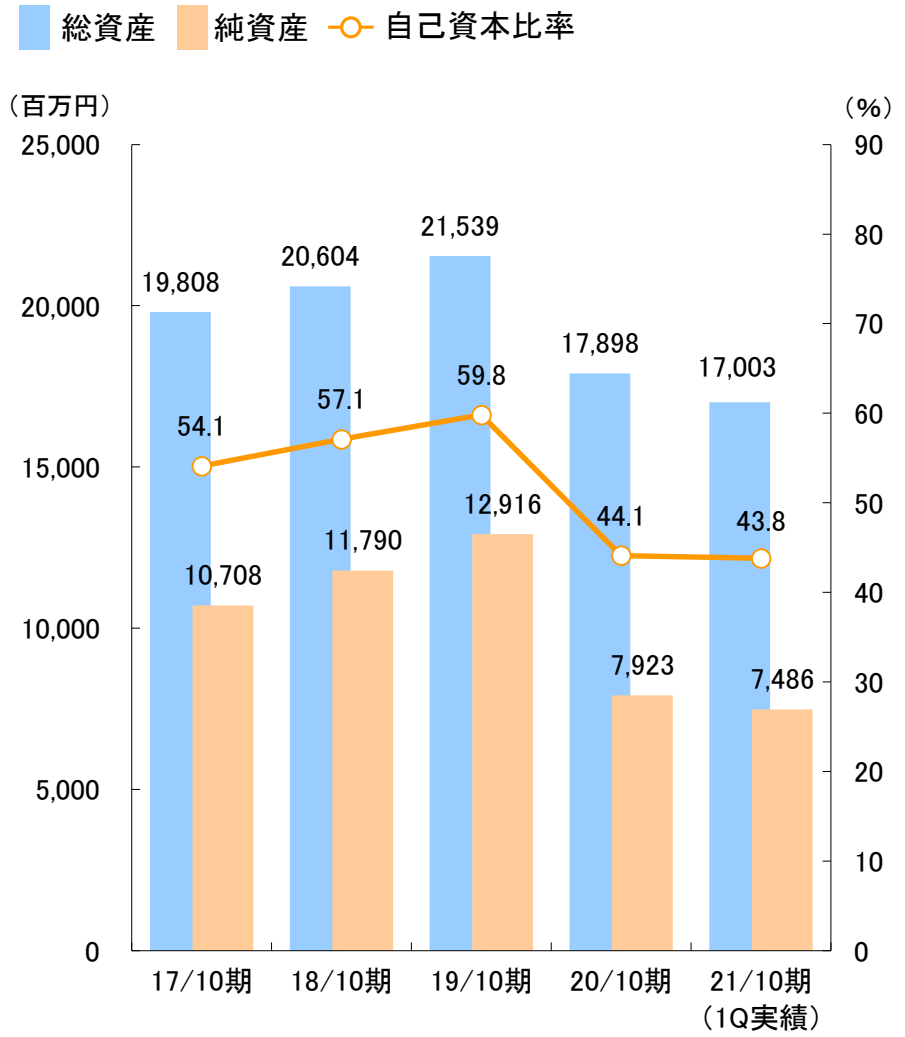


経常利益

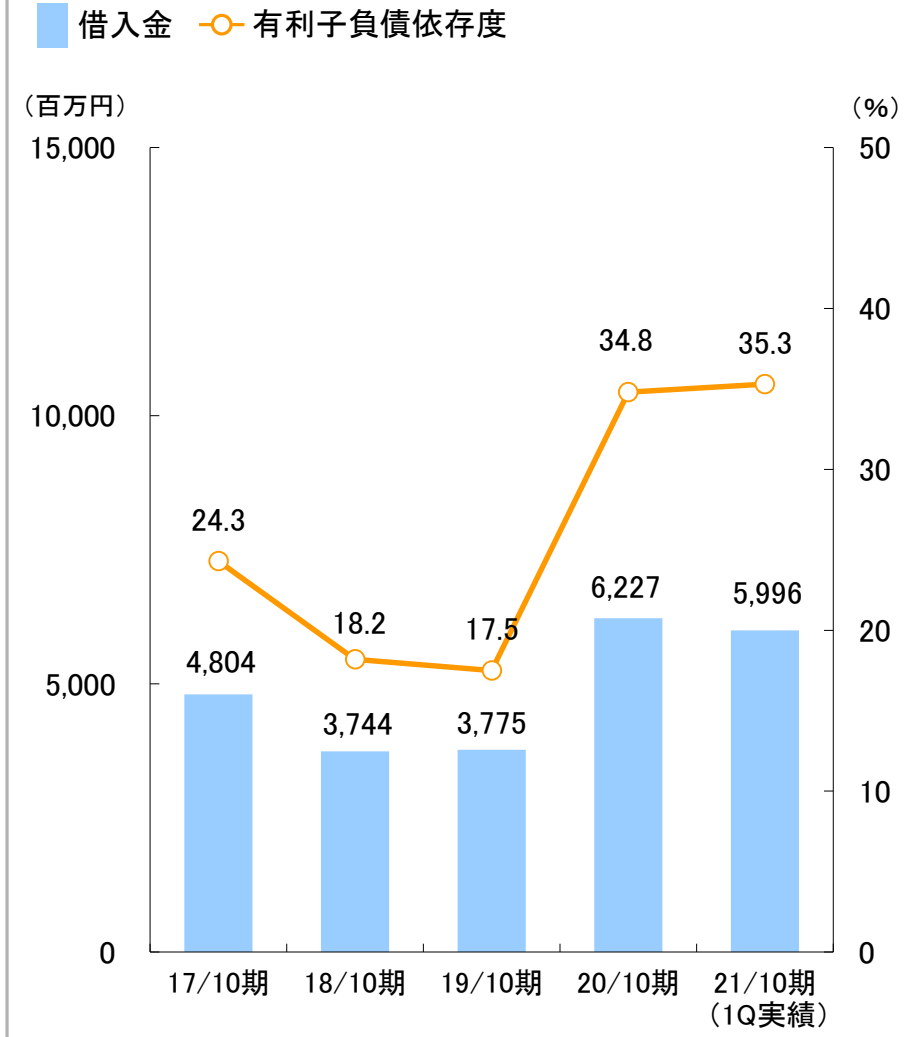


	2020年10月期末		2021年10月期 第1四半期末		
	金額 (百万円)	構成比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)	増減額 (百万円)
流動資産	3,817	21.3	3,198	18.8	▲618
(現金・預金)	1,873	10.5	1,512	8.9	▲360
(売上債権)	144	0.8	129	0.8	▲14
固定資産	14,081	78.7	13,804	81.2	▲276
(有形固定資産)	11,518	64.4	11,286	66.4	▲232
資産合計	17,898	100.0	17,003	100.0	▲894
流動負債	5,138	28.7	4,912	28.9	▲226
(仕入債務)	221	1.2	165	1.0	▲55
(未払法人税等)	0	0.0	0	0.0	▲0
固定負債	4,836	27.0	4,604	27.1	▲231
負債合計	9,975	55.7	9,517	56.0	▲457
(有利子負債残高)	6,227	34.8	5,996	35.3	▲230
純資産合計	7,923	44.3	7,486	44.0	▲436
負債・純資産合計	17,898	100.0	17,003	100.0	▲894

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

Ⅱ. 2021年10月期(通期) 連結業績見通し



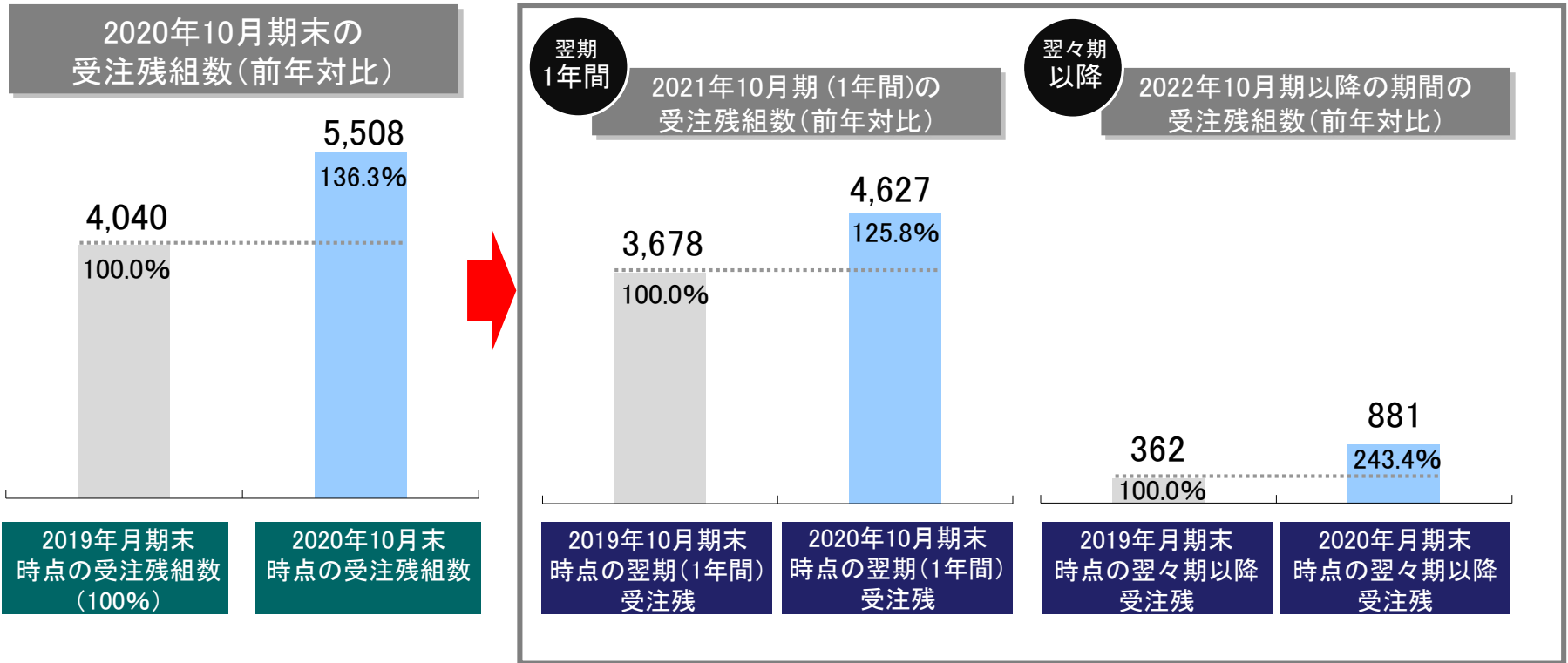
2021年10月期通期の業績見通しにつきましては、新型コロナウイルス感染症の拡大リスクとそれに起因する経済環境の潜在的な下振れ懸念があることから、当社業績の見通しは未定としております。今後、業績予想の算定が可能となった段階で速やかに公表いたします

	2020年10月期		2021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)	増減率 (%)
売上高	8,746	100.0	(未定)	—	—	—
売上総利益	4,237	48.4		—	—	—
販管費	8,218	94.0		—	—	—
営業利益	▲3,981	—		—	—	—
経常利益	▲3,524	—		—	—	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲4,235	—		—	—	—
1株当たり当期純利益(円)	▲143.22	—		—	—	—
	20/10期(実績)		21/10期(計画)		増減	
施行組数(組)	2,136		(未定)		—	
国内	2,025				—	
海外	111				—	
設備投資(百万円)	977				—	
減価償却費(百万円)	1,211				—	

新型コロナウイルスの影響による挙式披露宴の延期が発生し、翌期以降の受注残組数が増加

新型コロナウイルスの影響による延期が多数発生し、受注残は翌期以降にシフト

国内婚礼事業における受注残組数(前年対比)



挙式披露宴の延期が発生するも、大多数のお客さまが結婚式の予約を継続

新型コロナウイルスの影響によるキャンセルは僅かであり、キャンセル状況は低位で推移

- 緊急事態宣言下のキャンセルは微増したものの、キャンセル状況は低位で推移
- 新型コロナウイルスによる影響は未だ先行きが不透明であるものの、結婚式の実施を選択されているお客さまが大多数を占めている状況

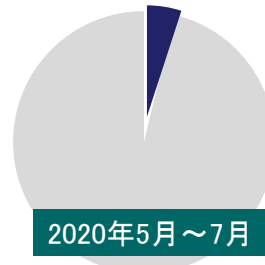
キャンセル状況

キャンセル3.7%



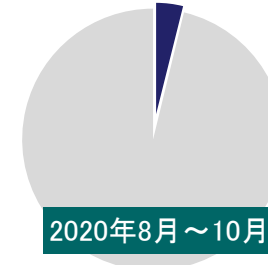
※国内婚礼事業における2020年3月～4月に発生したキャンセル数 ÷ (2020年2月末時点における2020年3月以降の受注残組数 + 2020年3月～4月の新規受注数)

キャンセル5.0%



※国内婚礼事業における2020年5月～7月に発生したキャンセル数 ÷ (2020年4月末時点における2020年5月以降の受注残組数 + 2020年5月～7月の新規受注数)

キャンセル3.9%

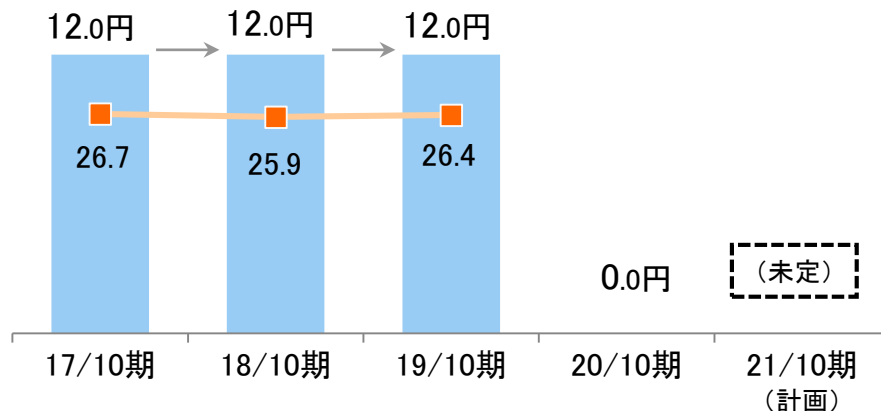


※国内婚礼事業における2020年8月～10月に発生したキャンセル数 ÷ (2020年7月末時点における2020年8月以降の受注残組数 + 2020年8月～10月の新規受注数)

新型コロナウイルス感染拡大による業績への影響から2020年10月期は無配

- 中長期的な事業計画と経営体質の強化のために必要な内部留保を確保しつつ、経営成績に応じた配当を実施の方針
- 現時点では、連結業績の見通しが立たないため、2021年10月期の配当計画も「未定」とさせていただきます

■ 普通配当金 ■ 配当性向(%)



	配当金	配当性向
17/10期	12.0円	26.7%
18/10期	12.0円	25.9%
19/10期	12.0円	26.4%
20/10期	0.0円	-
21/10期 (計画)	未定	-

お客さま並びに従業員の健康と安全を最優先に感染予防対策を実施

新型コロナウイルス感染拡大防止ガイドライン(結婚式場業)に準拠し、お客さま並びに従業員の安全安心を最優先に対応

お客さまへの 感染予防対策

- 挙式・披露宴の施行を2020年5月31日まで休止(2020年8月までは、延期を勧奨)
- ウイルス殺菌に効果が高いといわれる「次亜塩素酸水超音波噴霧器」を全店に設置
- 消毒液を各所に配置し、お客さまの触れる機会の多い場所は30分に1度アルコール消毒を実施
- 空調設備にて換気を常時行い、宴前宴後には扉・窓の開放による換気を実施
- お客さまの健康状態を問診表、検温にて確認し、健康状態に異常があるお客さまのご来館をご遠慮させていただきます

従業員の 感染予防対策

- 全従業員が出勤前に検温及び体調確認を実施し、感染の可能性のある従業員の出勤を停止
- 従業員同士の感染リスクを最大限下げるシフト管理を実施

サービススタッフの 感染予防対策

- 全従業員が出勤前に検温及び体調確認を実施し、感染の可能性のある従業員の出勤を停止
- 全ての料理提供者は30分に1度、手指の消毒を行いサービスを実施

等、その他取組事項はHPに掲載の「新型コロナウイルスの感染予防対策について(12月9日更新)」をご覧ください

ウェディング業界一丸でwithコロナ時代の祝福の場の実現を目指す

新しい生活様式の中で、共に人生の一步を踏み出すおふたりが、少しでも早く、安心して、笑顔あふれる結婚式を実現するため、業界一丸となった取り組みを実施

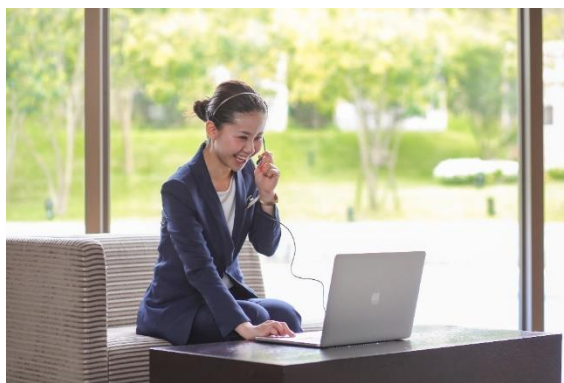


NEW NORMAL for HAPPY WEDDING

私たちは安心して笑顔あふれる結婚式をお手伝いすることを誓います

ウェディング業界一丸となり、お客さまに安心して過ごしていただけるよう「NEW NORMAL for HAPPY WEDDING宣言」を策定しています

当社は、発起人の1社となり、本宣言に賛同、withコロナ時代の祝福の場の実現を目指します



▲オンラインでのご案内を実施



▲テーブルに飛沫防止パネルを設置



▲スタッフの安全管理も徹底

新型コロナウイルスの感染拡大防止と次年度以降の成長を見据えた取り組みに着手

新型コロナウイルス感染症の収束後を見据えた事業基盤の構築に取り組む

新型コロナウイルス影響下での当社の取り組み

①不要不急のコストを抑えるとともに固定費の見直しを実施

コロナの影響が続くであろう2021年10月期は役員報酬の減額を決定しております。その他不要不急のコストは抑えるとともに、2019年に設立した購買課を中心として固定費の削減に取り組み、収束後のコスト構造の適正化を目指します

②システム化の推進

システム部門を独立させ、取締役 システム部長を配し、人員補強も実施します
業務フローの見直しに加え、システム化を推進することで収束後の業務形態の刷新を視野にいれています

③食品事業会社に次ぐ新たな事業の模索

新規事業開発役員を軸として、新規事業の情報収集を行っています。2021年5月からは持株会社体制に移行し、事業の多角化と経営者人財の育成を目指していきます

新規事業を金融面からサポートする金融子会社を設立

- 新規事業の立ち上げの加速や新規事業の社長になり得る人財の採用と育成に力を注ぎ、次世代の社長を多数輩出することを目的として、アイ・ケイ・ケイキャピタル株式会社を設立
- 新規事業のフィージビリティ検証を前提に、新規事業会社への出資・貸付を実施

新規事業開設の流れ

当社



①キャピタル・コール



②増資

アイ・ケイ・ケイキャピタル株式会社



④配当



③出資・貸付

新規事業会社

商号	アイ・ケイ・ケイキャピタル株式会社
所在地	福岡県糟屋郡志免町片峰三丁目6番5号
代表者	代表取締役社長 菊地 正樹
事業内容	金融関連事業
資本金	1百万円
設立年月日	2021年3月(予定)

新規事業の立ち上げを金融面からサポートし、社内・社外より次世代の社長を多数輩出するべく、優秀な人財の採用と育成を推進していきます

Ⅲ. 2021年10月期の取り組み



- 1 茨城県水戸市より、公募事業の出店事業者として選定
- 2 引出物や引菓子を主軸に食品事業を行う子会社を設立し、ECサイトもオープン
- 3 機動的な事業戦略や優秀な人財の採用と育成を目的に持株会社体制に移行

茨城県水戸市より、公募事業の出店事業者として選定

施設名 未定(水戸支店)

所在地 茨城県水戸市偕楽園月池地区

開業時期 新型コロナウイルスの影響等、
社会情勢を鑑みながら出店時期を決定いたします

設備 レストラン・カフェ等(予定)

最寄り駅 水戸駅

- 茨城県水戸市の「偕楽園月池地区整備事業」に対し、出店応募を行った結果、当社を構成員とするグループが事業者を選定
- 日本三名園のひとつに数えられる「偕楽園」の拡張部に、結婚式もできるレストラン、カフェ等の出店を予定



▲ 施設イメージパース

引出物や引菓子を主軸に食品事業を行う子会社を設立し、ECサイトもオープン

- 2019年10月に新設した食品事業部を分離し、子会社を設立
- IKKのこれまで培ってきた商品開発力を基に、引出物・引菓子を主軸に、ECサイトや卸販売にて一般のお客さまにも広く、自社開発商品をお届けしていく

商号	株式会社明德庵		
所在地	福岡県糟屋郡志免町片峰三丁目6番5号	設立	2020年10月2日
資本金	25百万円	代表者	代表取締役社長 金子 和斗志



▲婚礼事業で培ってきた高い商品開発力を生かして事業を展開



▲モンドセレクション2020において優秀品質最高金賞等を受賞



▲金賞受賞コンプリートセット(商品の一例)

モンドセレクション最高金賞受賞商品が購入できるECサイトを2020年11月25日にオープン



IKKのシェフが監修し、誕生した「万能日和」等、モンドセレクション2020で優秀品質最高金賞を受賞し、国際的にも高く評価されている商品を揃えております

万能日和

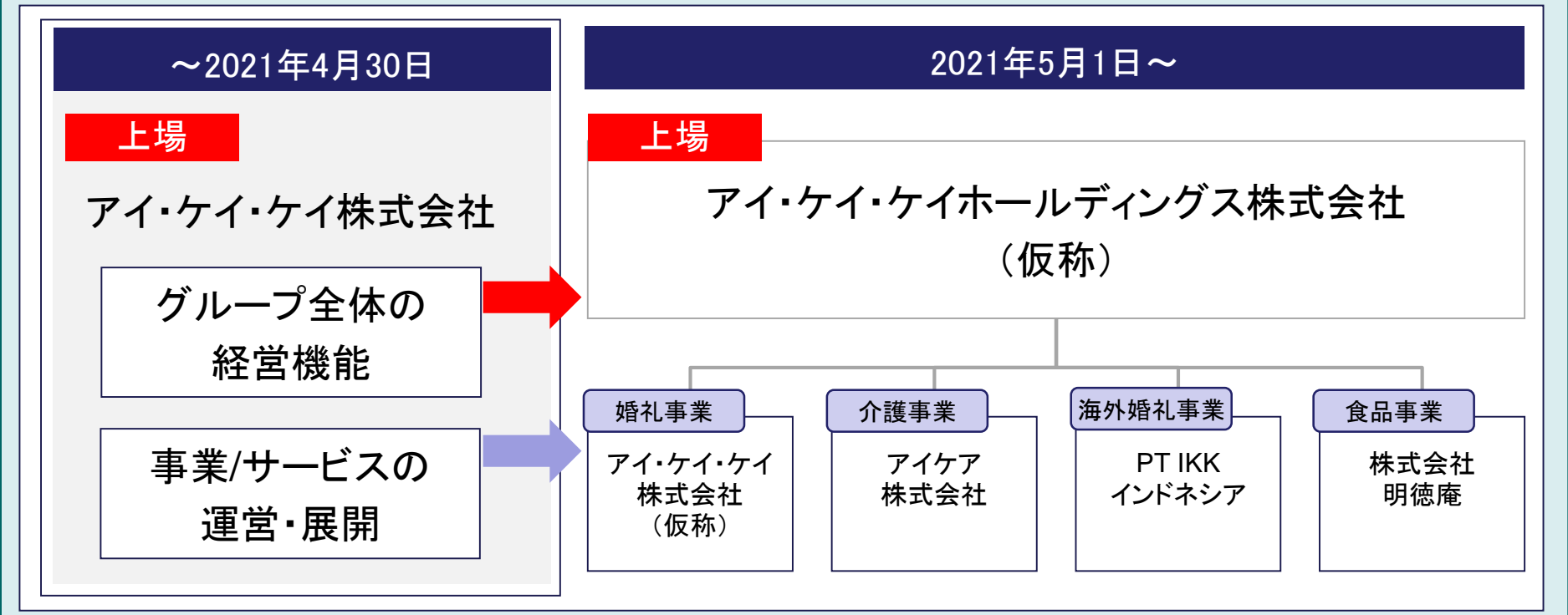
検索

www.bannobiyori.com



機動的な事業戦略や優秀な人財の採用と育成を目的に持株会社体制に移行

- ビジョン2035の達成に向け、機動的な事業戦略の実行や優秀な人財の採用と育成を目的として、持株会社体制に移行
- 新規事業の立ち上げやM&Aを加速、次世代の社長を多数輩出することを目指す



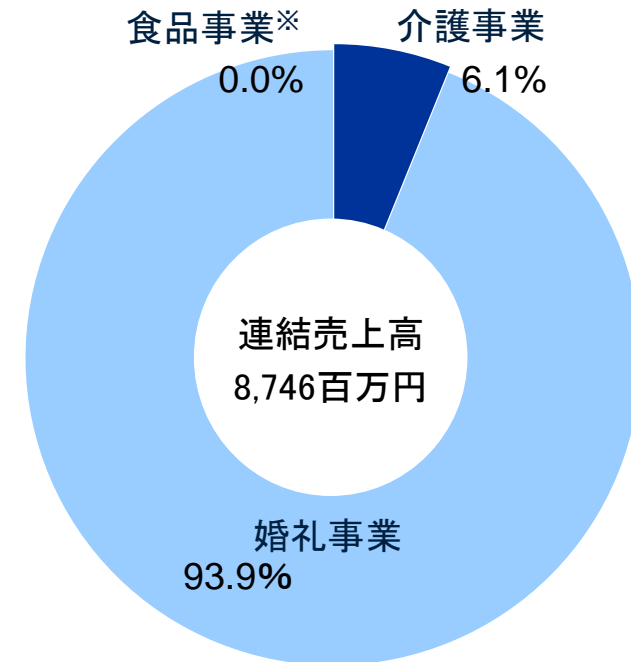
ご参考：会社概要・事業の特徴、業界動向



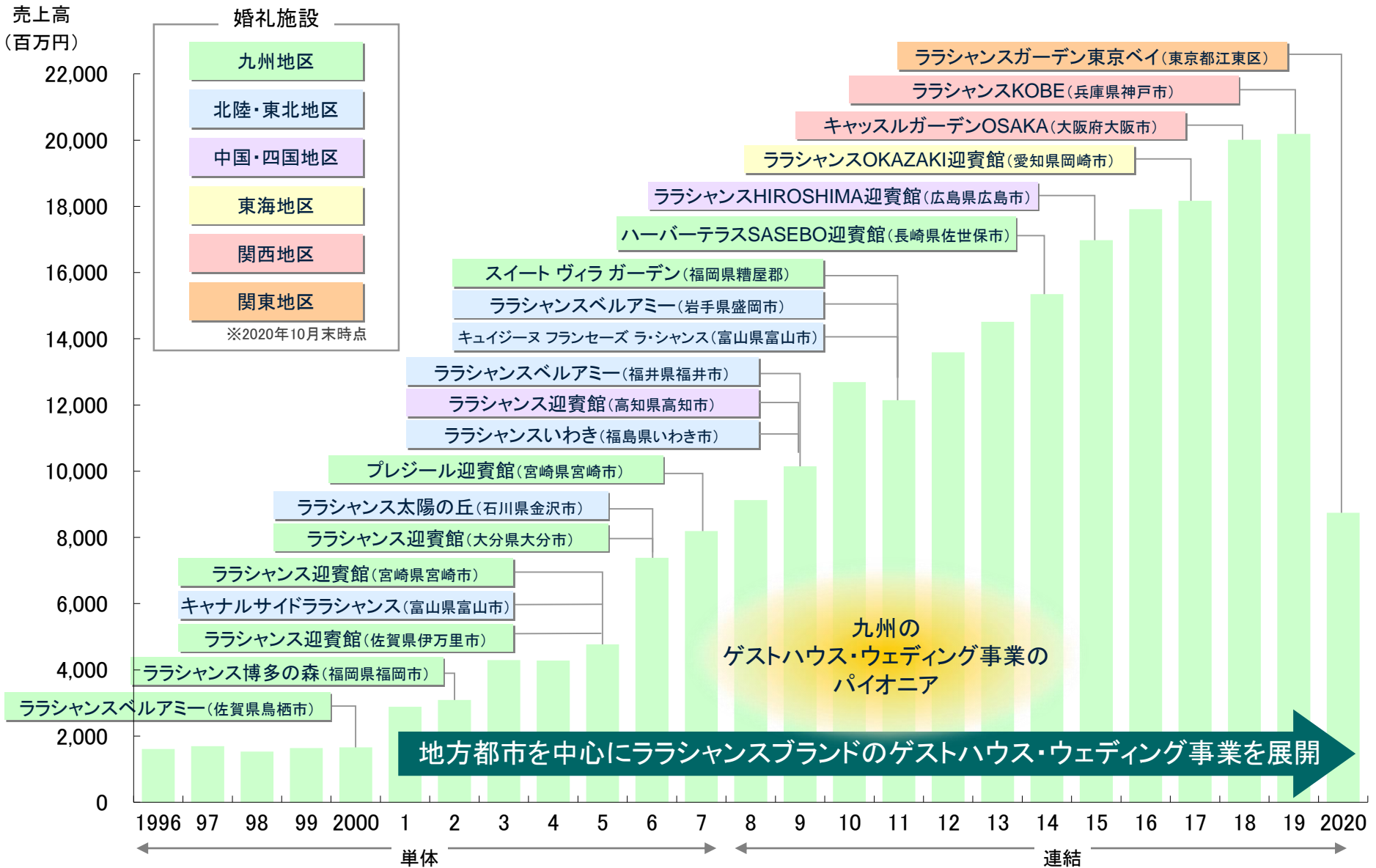
会社概要 (2020年10月末時点)

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・運営等のサービスの提供
代表者	代表取締役会長 金子 和斗志 代表取締役社長 村田 裕紀
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	351百万円
連結子会社	PT. INTERNATIONAL KANSHA KANDOU INDONESIA インドネシアにおける挙式・披露宴に関する企画・運営等のサービスの提供 アイケア株式会社 有料老人ホームの運営、介護サービス等の提供 株式会社明德庵 引出物・引菓子及びギフト商品等に関する企画、開発、販売業務
従業員数	948名(連結)
株主数	22,782名(2020年10月31日現在)

事業別売上高構成 (2020年10月期)



※2020年10月2日に食品事業を展開する株式会社明德庵を設立



独自の設計コンセプトに基づいた婚礼施設を九州を基盤として全国に展開

- 自然環境と調和した独自の設計コンセプトのウェディング施設を国内17都市に19店舗を展開
- 海外事業として、インドネシア共和国 ジャカルタ市に2店舗を展開

国内ウェディング事業

東北エリア 2店舗

- ・ララチャンスいわき(福島県いわき市)
- ・ララチャンスベルアミー(岩手県盛岡市)

関東エリア 1店舗

- ・ララチャンスガーデン 東京ベイ(東京都江東区)

東海エリア 1店舗

- ・ララチャンスOKAZAKI迎賓館(愛知県岡崎市)

中四国エリア 2店舗

- ・ララチャンスHIROSHIMA迎賓館(広島県広島市)
- ・ララチャンス迎賓館(高知県高知市)

関西エリア 2店舗

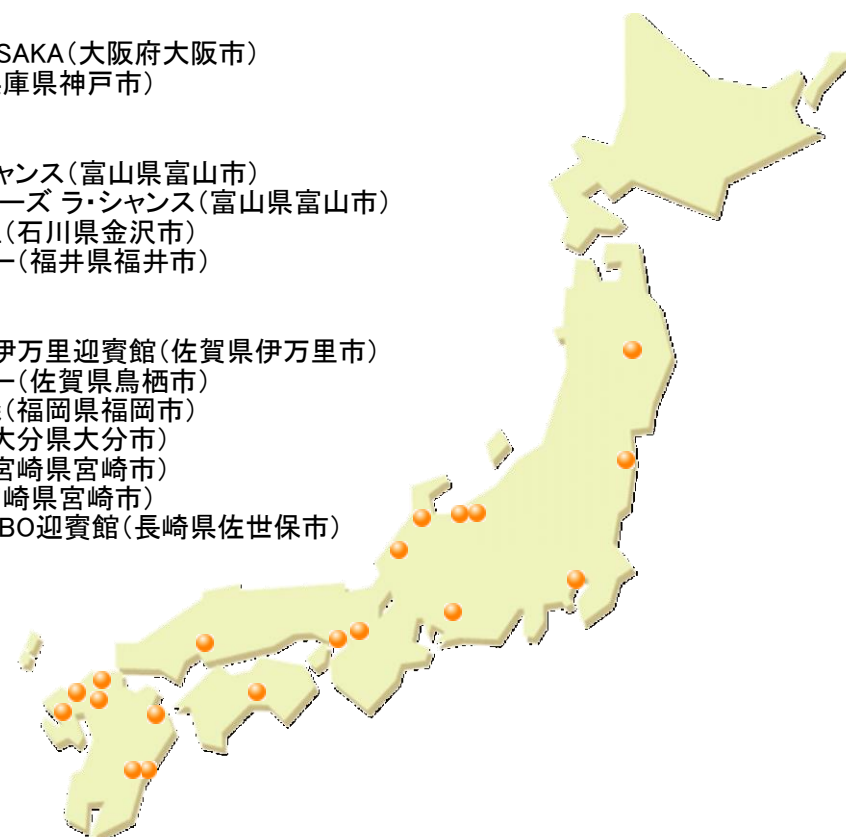
- ・キャッスルガーデンOSAKA(大阪府大阪市)
- ・ララチャンスKOBE(兵庫県神戸市)

北陸エリア 4店舗

- ・キャナルサイドララチャンス(富山県富山市)
- ・キュージーヌ フランセーズ ラ・チャンス(富山県富山市)
- ・ララチャンス太陽の丘(石川県金沢市)
- ・ララチャンスベルアミー(福井県福井市)

九州エリア 7店舗

- ・ララチャンス迎賓館/伊万里迎賓館(佐賀県伊万里市)
- ・ララチャンスベルアミー(佐賀県鳥栖市)
- ・ララチャンス博多の森(福岡県福岡市)
- ・ララチャンス迎賓館(大分県大分市)
- ・ララチャンス迎賓館(宮崎県宮崎市)
- ・プレジール迎賓館(宮崎県宮崎市)
- ・ハーバーテラスSASEBO迎賓館(長崎県佐世保市)



海外ウェディング事業

インドネシアジャカルタ 2店舗

- ・Menara Mandiri(ジャカルタ)
- ・Skenoo Hall(ジャカルタ)



【使命】 私たちは お客様の幸せと感動を通して 社会に貢献します

【経営理念】

信念・・・お客様の幸せと感動のために

- 一. 誠実・信用・信頼
- 一. 私たちは、お客様の幸せと感動のために、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、お客様の幸せと感動のために、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、お客様の幸せと感動のために、国籍・宗教・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2035】
一人ひとりがリーダーとして数多くの分野から選択・挑戦し
新たな世界企業を創る

【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)

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 9千㎡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きってのウェディング・パーティー



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きり
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



20年先を見据えた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 32.7万人)

佐世保



ハーバーテラスSASEBO迎賓館
(佐世保市 24.9万人)

宮崎



プレジール迎賓館
(宮崎市 40.2万人)

富山



キュージュー フランセーズ ララシャンス
(富山市 41.5万人)

大阪



キャナルガーデンOSAKA
(大阪市 273.0万人)

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 28.8万人)

神戸



ララシャンスKOBE
(神戸市 153.3万人)

東京



ララシャンスガーデン 東京ベイ
(江東区 52.1万人)

水戸



水戸支店(名称未定)
(水戸市 27.1万人)

2バンケット

いわき



ララシャンスいわき
(いわき市 32.1万人)

福井



ララシャンスベルアミー
(福井市 26.3万人)

岡崎



ララシャンスOKAZAKI迎賓館
(岡崎市 38.7万人)

3バンケット以上

鳥栖



ララシャンスベルアミー
(鳥栖市 7.3万人)

富山



キャナルサイドララシャンス
(富山市 41.5万人)

伊万里



ララシャンス迎賓館
(伊万里市 5.4万人)

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 119.5万人)

福岡(4バンケット)

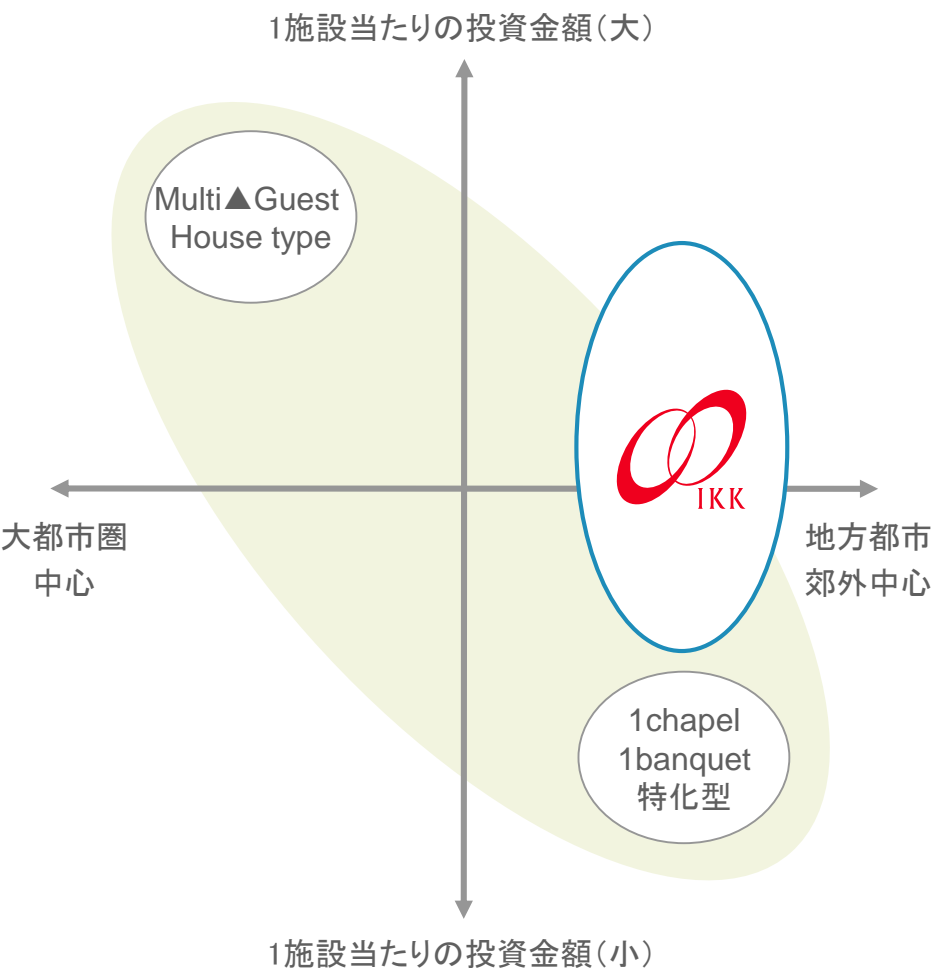


ララシャンス博多の森
(福岡市 155.4万人)

福岡市、広島市、大阪市、神戸市、東京都江東区以外は、
全て人口50万人以下の地方都市に出店

()内は当社出店都市人口 出所:国土地理協会「平成32年(2020年)住民基本台帳 人口・世帯数表」より

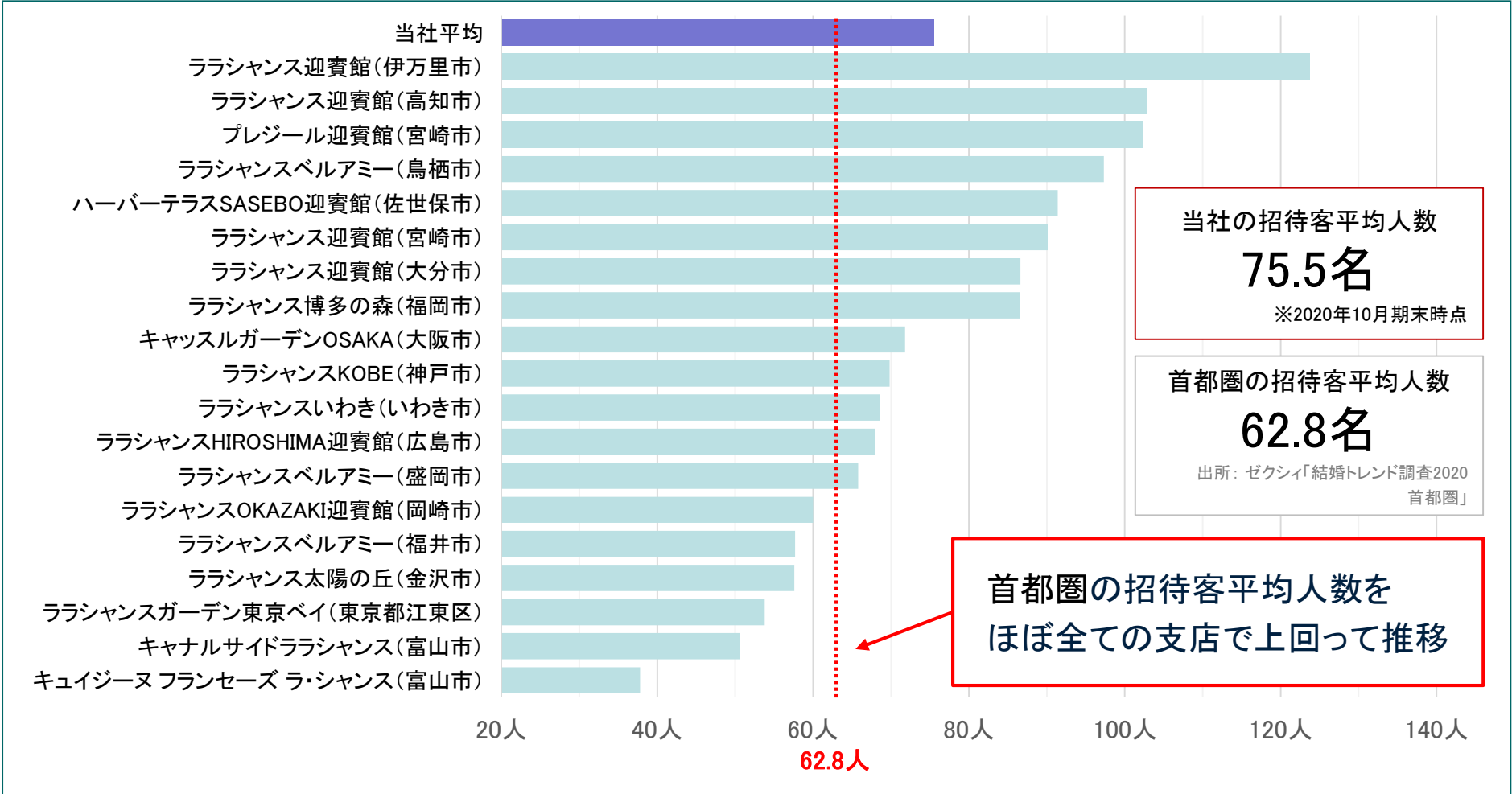
小規模商圏で培ってきた経営ノウハウ(立地・集客・運営 等)と実績を武器に地方都市中心に出店



	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

地方都市は小規模商圈ではあるが、披露宴・披露パーティの招待客人数が多い

当社の招待客平均人数と施設毎の招待客平均人数(降順)

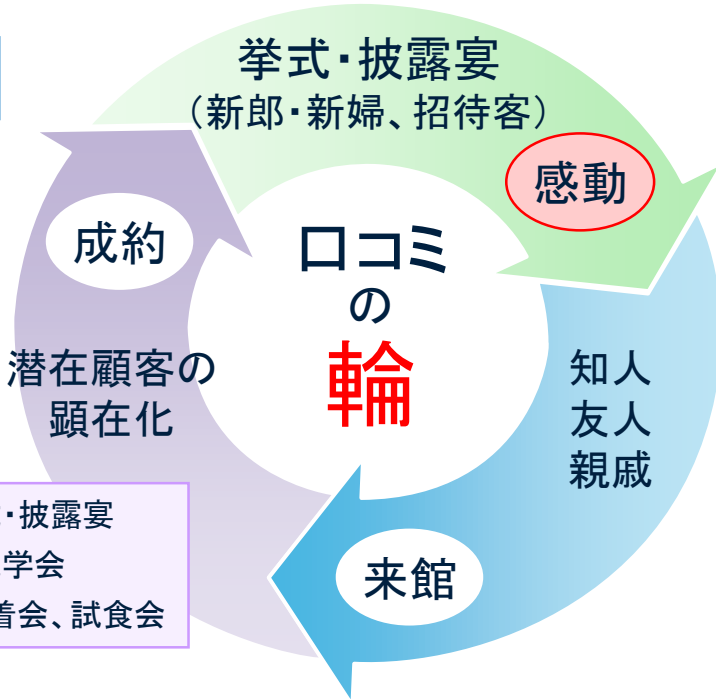


最高の感動を創りあげることで“お客さまがお客さまを呼び込む好循環サイクル”を構築

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



ホスピタリティ溢れるサービス



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



当社の運営するレストランにおいて、2店舗がミシュラン一星店舗として掲載

キュージューヌ フランセーズ ラ・シャンス(富山県富山市)

- 富山県の星付きレストラン10店舗のうちの一つとして掲載
- 自然豊かな富山県富岩運河環水公園の運河沿いに建つロケーションも魅力



©MICHELIN

▲ミシュランガイド富山・石川(金沢)2016 特別版※

ハーバーテラスSASEBO迎賓館(長崎県佐世保市)

- 佐世保市で唯一星付きレストランとして掲載
- 複合商業施設「させぼ五番街」内にあり、佐世保駅から徒歩1分の好立地



©MICHELIN

▲ミシュランガイド福岡・佐賀・長崎 2019 特別版※

※日本ミシュラン株式会社が「おいしい料理を星の数で表す」評価法でまとめた美食ガイドブックで、ホテル・レストラン業界の専門知識を持つ選任のミシュランガイドの調査員達によって、匿名で実施。評価基準は「素材の質、料理技術の高さ、獨創性、価値に見合った価格、常に安定した料理全体の一貫性」の5つ。これら基準を基に評価の高い順に、三つ星、二つ星、一つ星の星が付けられる

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2015 クリエイティブ賞



イラストレーターになり絵本を出すことが夢だった新婦さま。「絵本の世界で結婚式を挙げたい」という思いを実現するようプランニングを実施。結婚式という絵本の中で綴られる感謝の物語はたくさんの感動を生み出しました。

結婚式のテーマ: Journey ~絵本の国からの招待状~

グッドウェディングアワード2019 ソウル賞



「Only to day」というかけがえのない一瞬をテーマに結婚式をプランニング。参加されたそれぞれの方の今日この日にしか伝えられない想いを軸に装飾や演出を実施、感謝や伝えたい言葉が感動の輪となり広がりました。

結婚式のテーマ: Only to day

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
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)

2013年

第2回ふるさとウェディング・コンクール 入賞

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

2015年

グッドウェディングアワード2015 クリエイティブ賞

2016年

第5回ふるさとウェディング・コンクール ブライダル産業新聞社賞

2017年

第6回ふるさとウェディング・コンクール ブライダル産業新聞社賞

2018年

第7回ふるさとウェディング・コンクール ブライダル産業新聞社賞

2019年

グッドウェディングアワード2019 ソウル賞

優秀な「人財」の採用と育成への取り組みが結実

- マイナビ・日経「2021年卒就職企業人気ランキング」で3年連続、九州・沖縄エリア第1位に選出
- 業種別就職企業人気ランキング[冠婚葬祭]においても、3年連続となる第1位に選出
- 全国を対象とした文系総合就職企業人気ランキングにおいても、第42位に選出

■ 本社所在地域別就職企業人気ランキング [九州・沖縄]: 上位10位 ※対象人数2,850名

順位	企業名	得票数	昨年順位
1	アイ・ケイ・ケイ	250	1
2	九州旅客鉄道(JR九州)	178	2
3	ANA福岡空港	144	3
4	西日本鉄道	138	9
5	TOTO	129	4
6	レベルファイブ	118	6
7	スターフライヤー	117	12
8	ふくおかフィナンシャルグループ	111	8
9	九州電力	92	9
10	西部ガス	82	9

■ 業種別就職企業人気ランキング [冠婚葬祭]: 上位10位

順位	企業名	得票数
1	アイ・ケイ・ケイ	250
2	ワタベウエディング	73
3	高見(TAKAMI BRIDAL)	56
4	テイクアンドギヴ・ニーズ	54
5	トリート	49
6	プラス	30
7	ノバレーゼ	29
7	ベストブライダル	29
9	ブライダルプロデュース	21
10	日本セレモニー(愛グループ)	17

■ 調査対象 2021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 2019年12月1日～2020年3月20日
 ■ 調査方法 就職情報サイト「マイナビ2021」およびマイナビ発行の就職情報誌、マイナビ主催のイベント会場等でアンケート告知を行い、WEB上のアンケートフォームで回収。
 *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 30,630名

優秀な「人財」の採用と育成への取り組みが評価

■ 就職や転職のためのジョブマーケット・プラットフォームを運営する「OpenWork(オープンワーク)」が実施した調査レポートにおいて、ランキング上位に選出

＜サービス業界＞

顧客満足につながる「社員満足」ランキング

順位	企業名	スコア合計
1	株式会社Plan・Do・See	9.90
2	株式会社リクルートゼクシィなび	9.57
3	株式会社オリエンタルランド	9.50
4	アイ・ケイ・ケイ株式会社	9.43
5	スターバックスコーヒージャパン株式会社	9.39
6	米国三越株式会社	9.10
7	アニヴェルセル株式会社	9.06
8	株式会社ドコモCS	8.93
9	株式会社丸井	8.89
10	株式会社ベルパーク	8.86

■社員として1年以上在籍した企業について500文字以上の自由記述項目と8つの評価項目に回答したレポートを集計
 ■サービス業界の会社評価レポートのうち回答者数が25人以上ある企業が対象(集計期間: 2007年7月～2018年5月)

地方の働きがい企業ランキング～挑戦できる企業編～

順位	企業名	スコア合計
1	アイ・ケイ・ケイ株式会社	16.20
2	社会福祉法人聖隷福祉事業団	15.00
3	株式会社平成建設	14.78
4	株式会社ビーシー・インクス	14.71
5	株式会社ジャパネットコミュニケーションズ	14.28
6	株式会社アールエフ	14.22
7	株式会社サンエー	14.15
8	株式会社四国銀行	14.10
9	株式会社ほくやく・竹山ホールディングス	14.01
10	日本電気硝子株式会社	13.83

■OpenWorkに投稿された、東名阪及び周辺(東京都、大阪府、愛知県、神奈川県、埼玉県、千葉県、兵庫県、京都府)以外に本社所在地がある企業840社の会社評価レポートを対象データとしています。残業時間と有給消化率はそれぞれ5点満点化し集計しています(集計期間:2015年1月～2017年8月)
 ■若手の成長や社内の雰囲気を測る指標(「風通しの良さ」「20代成長環境」「チームワーク」「社員の士気」)の合計スコアによるランキング

※ランキングの評価点・クチコミ件数などは集計時点の数値となるため、「OpenWork」各企業ページで掲載している数値と異なる場合があります

働きがいのある会社を選定 特に評価の高かった項目について

- Great Place to Work(R)Institute Japanが実施した2019年「働きがいのある会社」ランキングまで2013年から7年連続の選出
- 年に一回の従業員へのアンケートを基に、働きがいのある環境を整える



- この会社では、従業員は責任ある仕事を任されている **90%** (平均※86%)
- 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 **85%** (平均※78%)



- 私たちが会社全体で成し遂げている仕事を誇りに思う **87%** (平均※80%)
- この会社は、地域や社会に貢献していると思う **88%** (平均※76%)



- この会社では、何か特別なことがあれば、皆で祝っている **88%** (平均※84%)
- 一体感を感じることができる会社である **77%** (平均※72%)

※2019年「働きがいのある会社」ベストカンパニー中企業平均

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

- 女性の役員比率は**27.2%**、支配人比率は**30.4%**、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実施することで、従業員の声を吸い上げ改善に着手
- 通常健康診断に加え、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



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
- ◆ 「ララチャンス博多の森」の3施設において「ISO22000:2005」の認証取得 (2009年8月)
 ※2015年8月の再認証審査時に認証範囲を追加し、「ララチャンス博多の森」の4施設 (ヴィラ・フォーレ、シェ・ラ・フォーレ、グラン・ヴァンベール及び博多の森迎賓館) で認証取得
- ◆ 同施設以外の全店舗にもFSMSの管理水準を展開

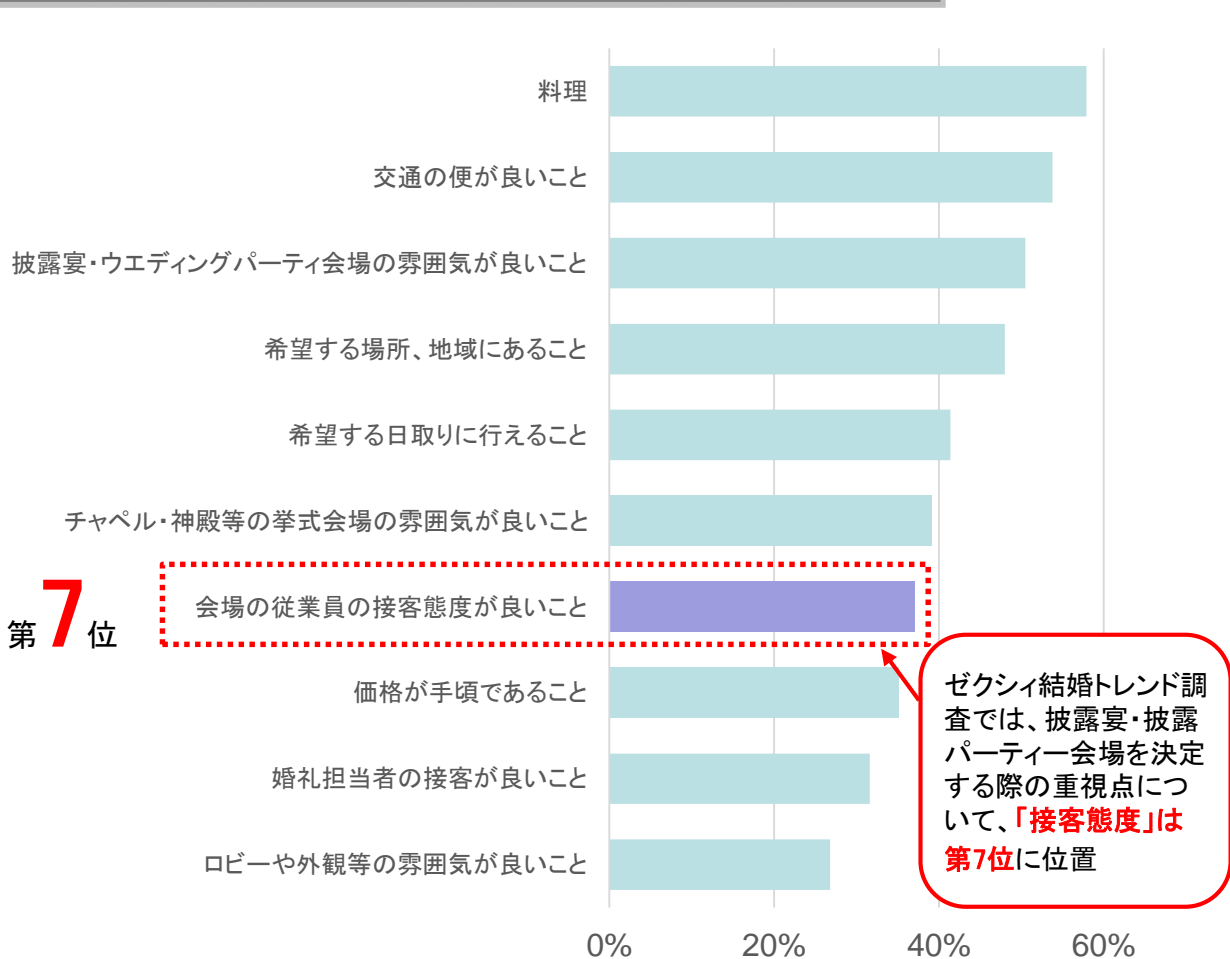


FSMS:548713 / ISO22000:2005

「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

当社をご利用される多くのお客さまが接客態度(接客担当者)を評価

ゼクシィ結婚トレンド調査2020
披露宴・披露パーティ会場を決定する際の重視点



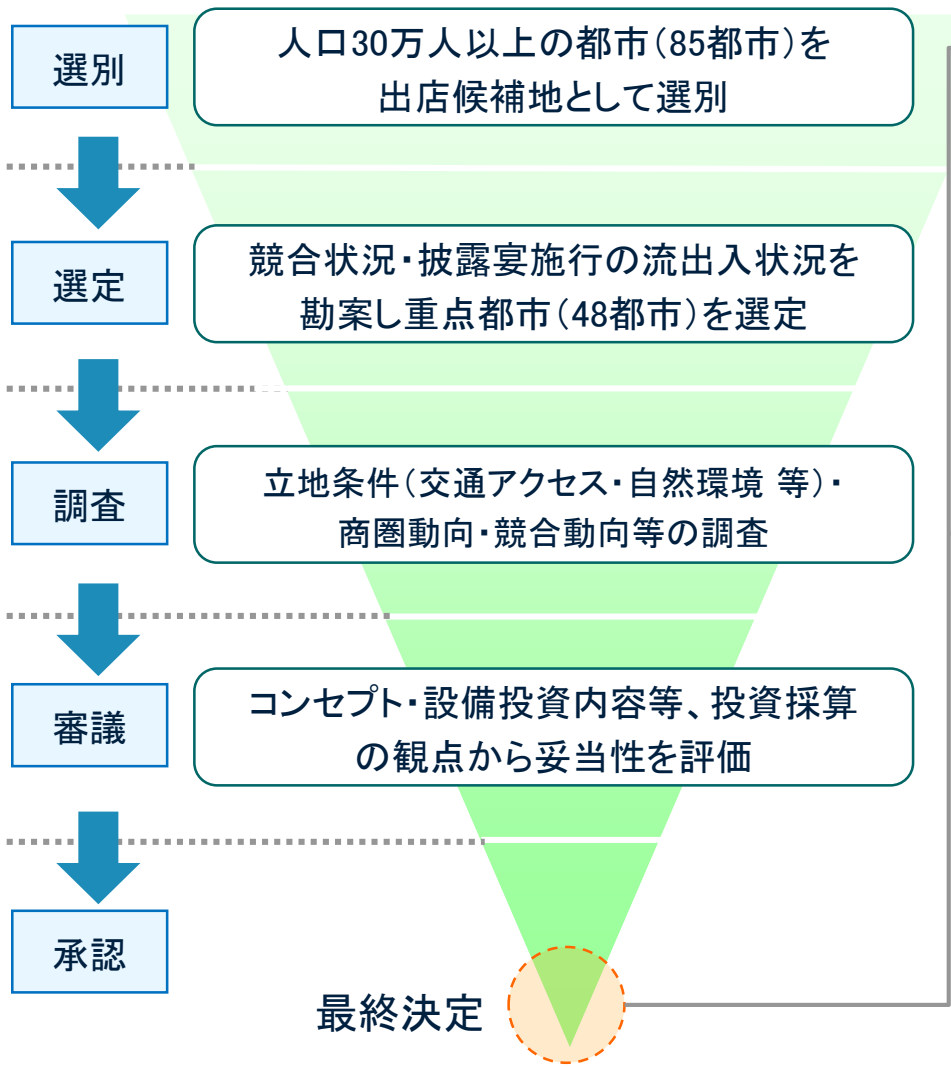
出所:ゼクシィ結婚トレンド調査2020 首都圏 「決定時の重視点」の割合の高い順に記載

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	1位
いわき支店	2位
高知支店	1位
福井支店	1位
盛岡支店	1位
富山レストラン支店	2位
佐世保支店	1位
広島支店	1位
岡崎支店	1位
大阪支店	2位
神戸支店	2位

出所:20/10期末当社調べ

- 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

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出店を決定”



- **地方都市の優良物件に展開**
自然環境と調和のとれた、自然豊かな優良物件に出店

小商圈での営業ノウハウが強み



大分支店



金沢支店

- **小商圈で培った営業ノウハウを生かし大都市にも出店**

当社の強みを生かせる大都市圏への出店スキームも構築

3大都市圏への出店も進める



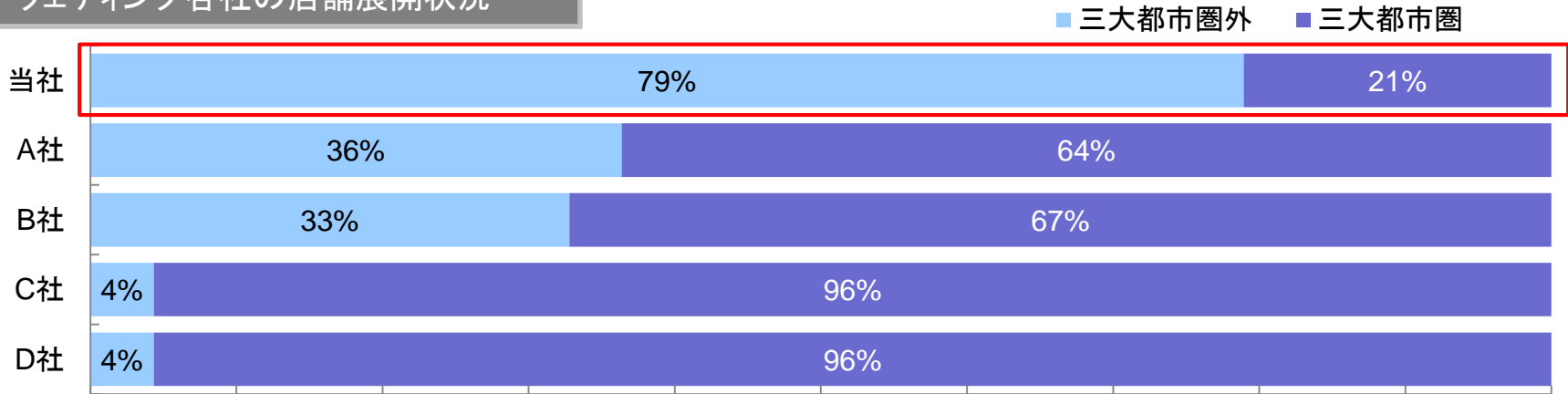
大阪支店



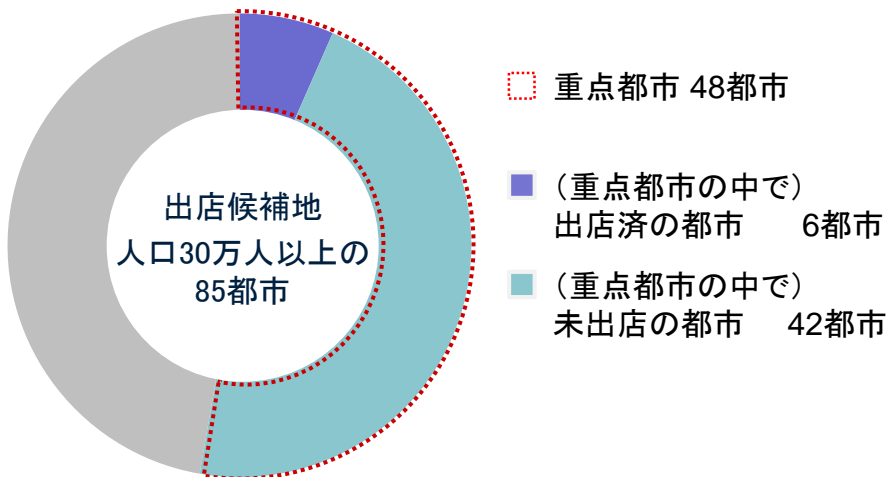
東京支店

三大都市圏への大きな出店余地を背景に中長期的な成長を継続

ウェディング各社の店舗展開状況



当社の出店状況



年間1~2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

海外展開戦略の第一歩としてインドネシアにウェディング事業を展開

- 日本でのウェディングノウハウを海外展開
- 現地顧客を対象としたウェディングサービスを提供
- 優良案件の調査を継続



商号	PT INTERNATIONAL KANSHA KANDOU INDONESIA		
所在地	インドネシア共和国 ジャカルタ市	設立	2017年1月
資本金	500億ルピア	営業開始	2017年2月



▲ 会場装飾の様子



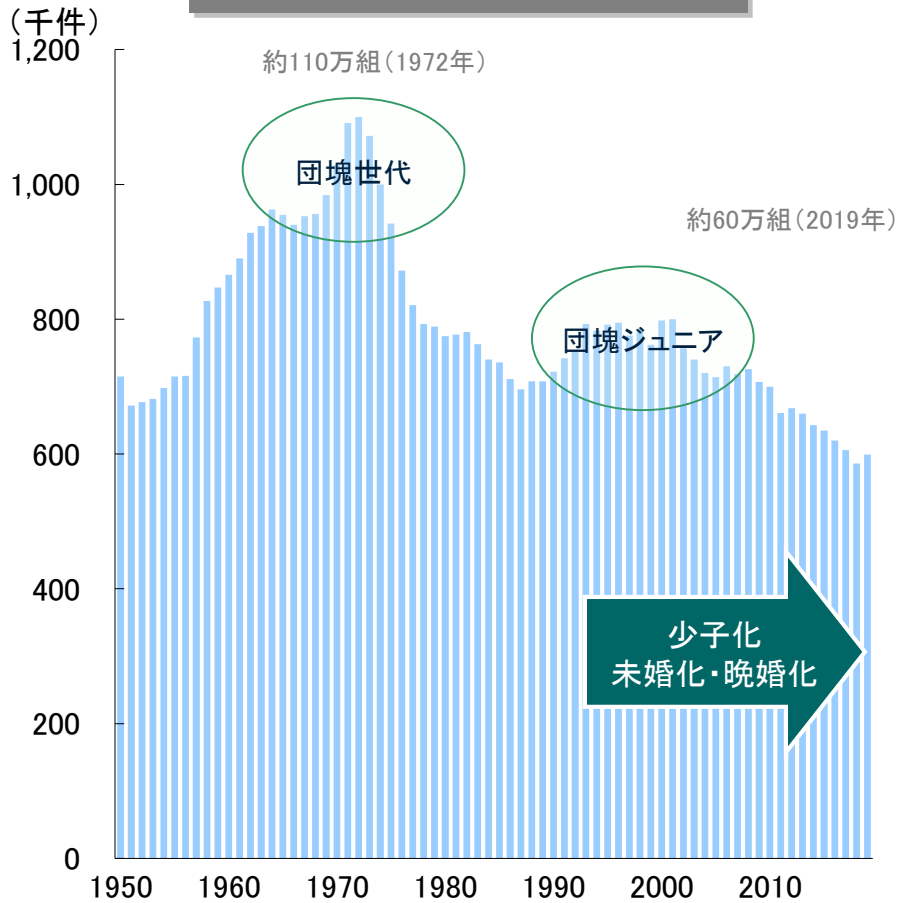
▲ 新婦さまの民族舞踏の演出



▲ 立食形式のパーティー会場

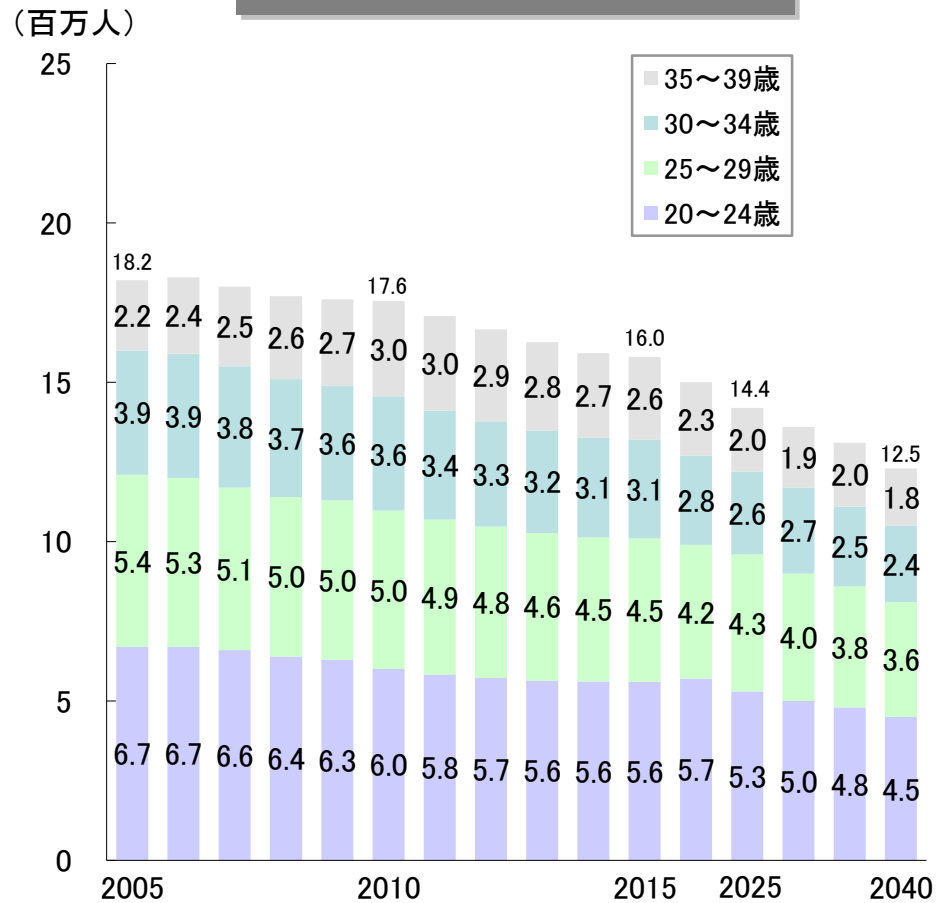
少子化の進展・結婚適齢期人口の減少を背景に、挙式・披露宴件数は今後も緩やかな減少傾向

全国婚姻件数の推移



出所: 厚生労働省「人口動態統計」、令和元年(2019)人口動態統計(確定数) (年)

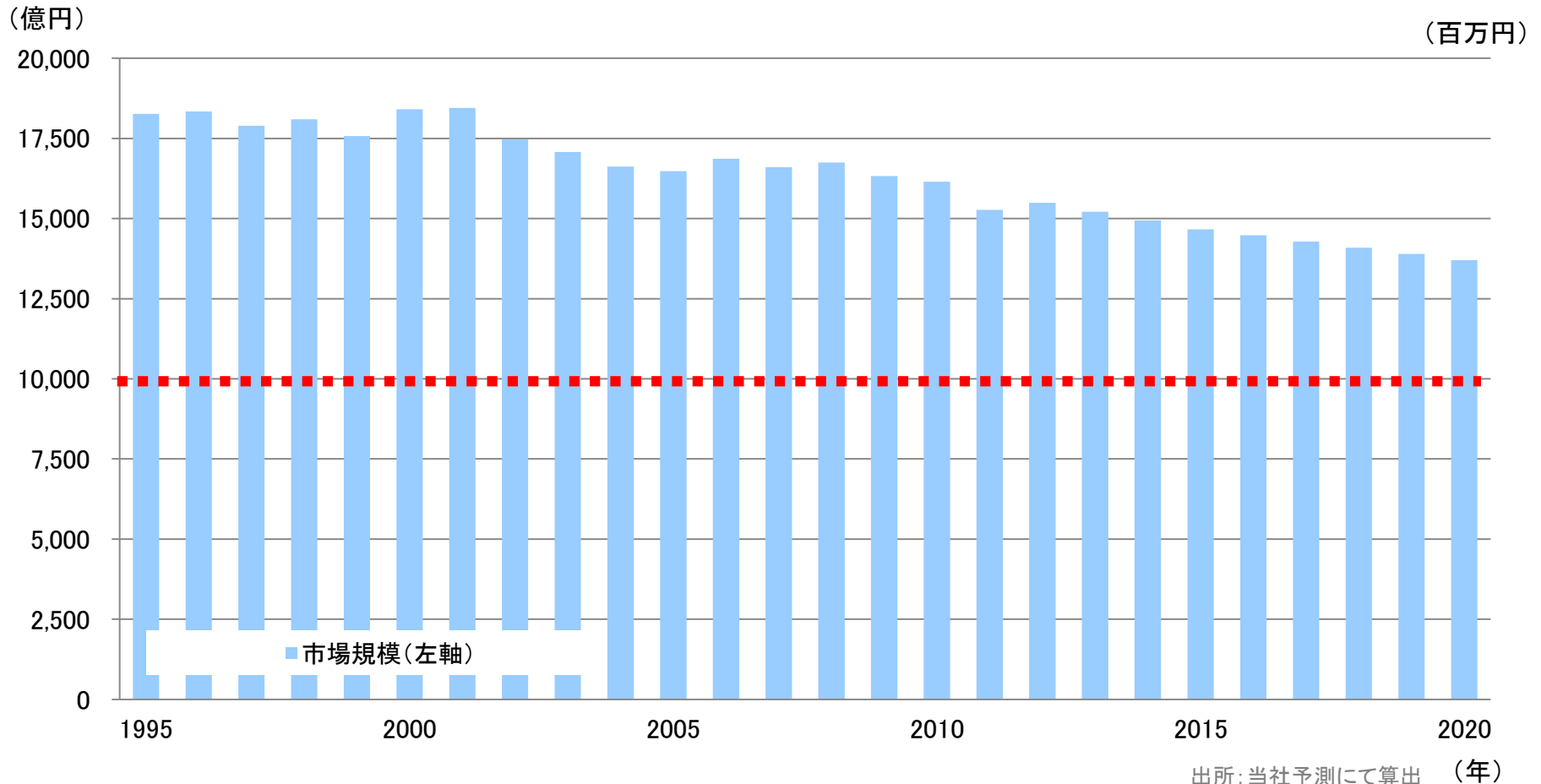
結婚適齢期未婚人口の推移・予想



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)」(年)
(2018(平成30)年推計)男女年齢5歳階級別配偶関係別人口

少子高齢化の影響は受けるものの、1兆円超の市場規模を有する市場

ブライダル市場規模予測

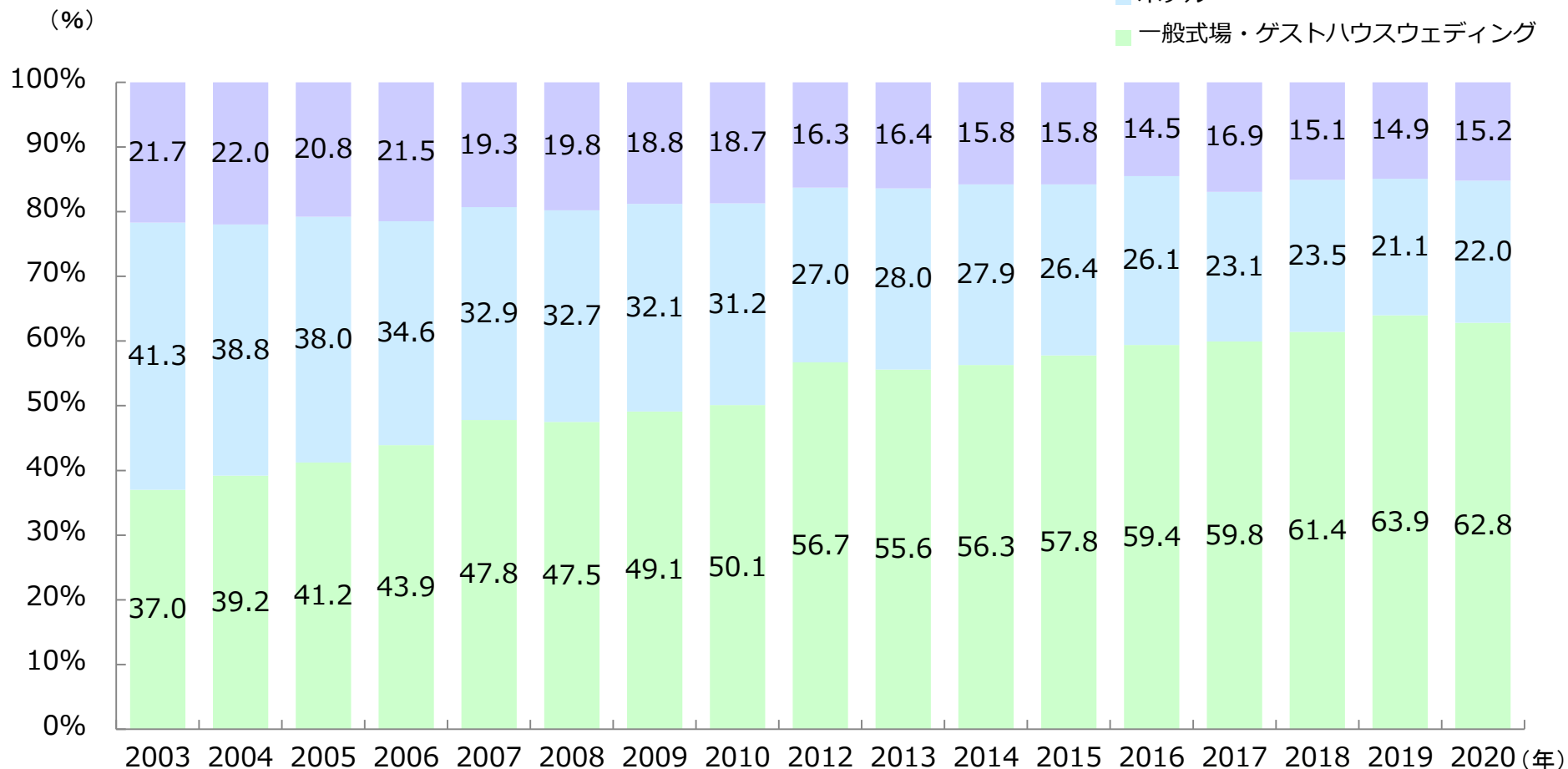


※新型コロナウイルス感染症の影響を受ける前の試算

伝統や格式にとら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

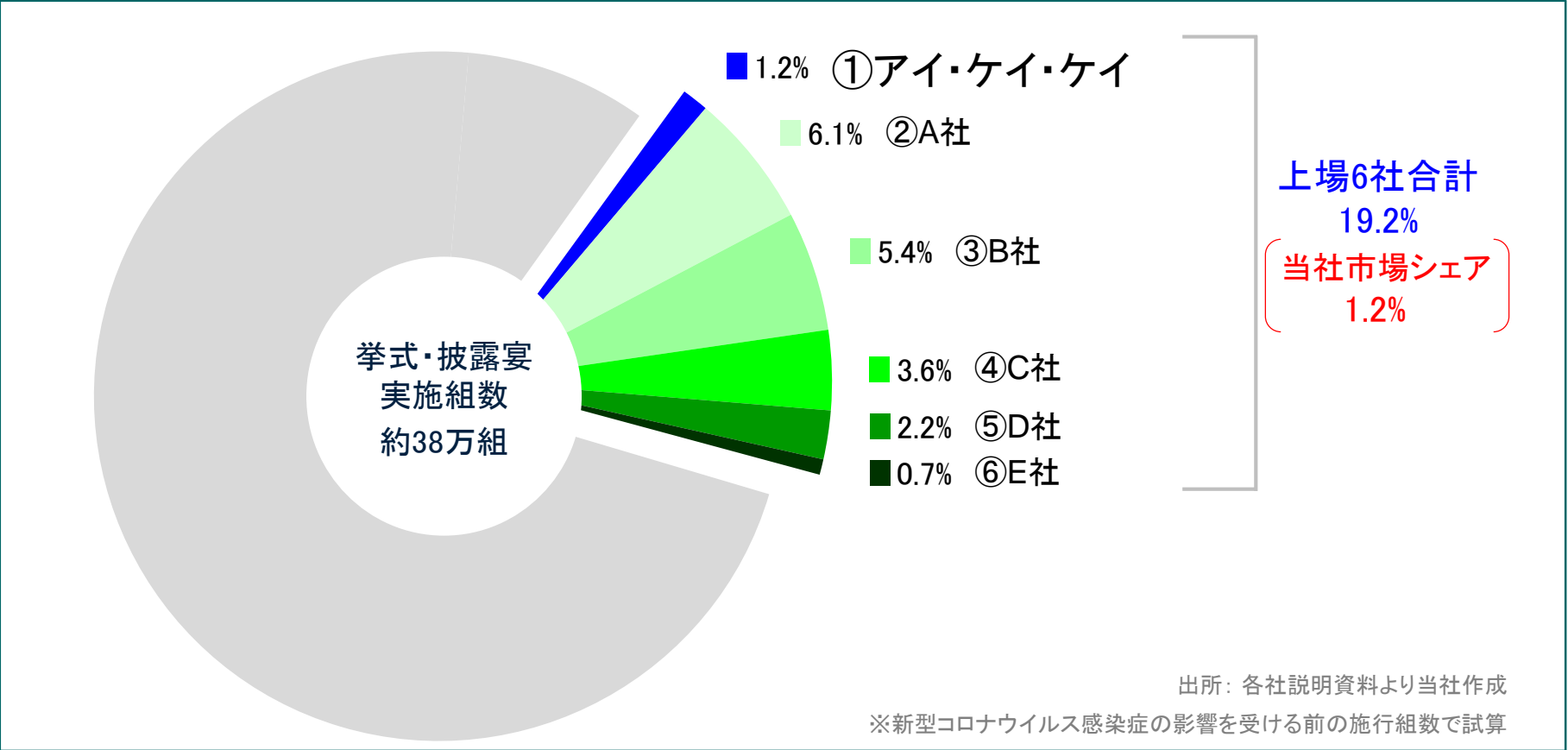
- その他（レストラン他）
- ホテル
- 一般式場・ゲストハウスウェディング



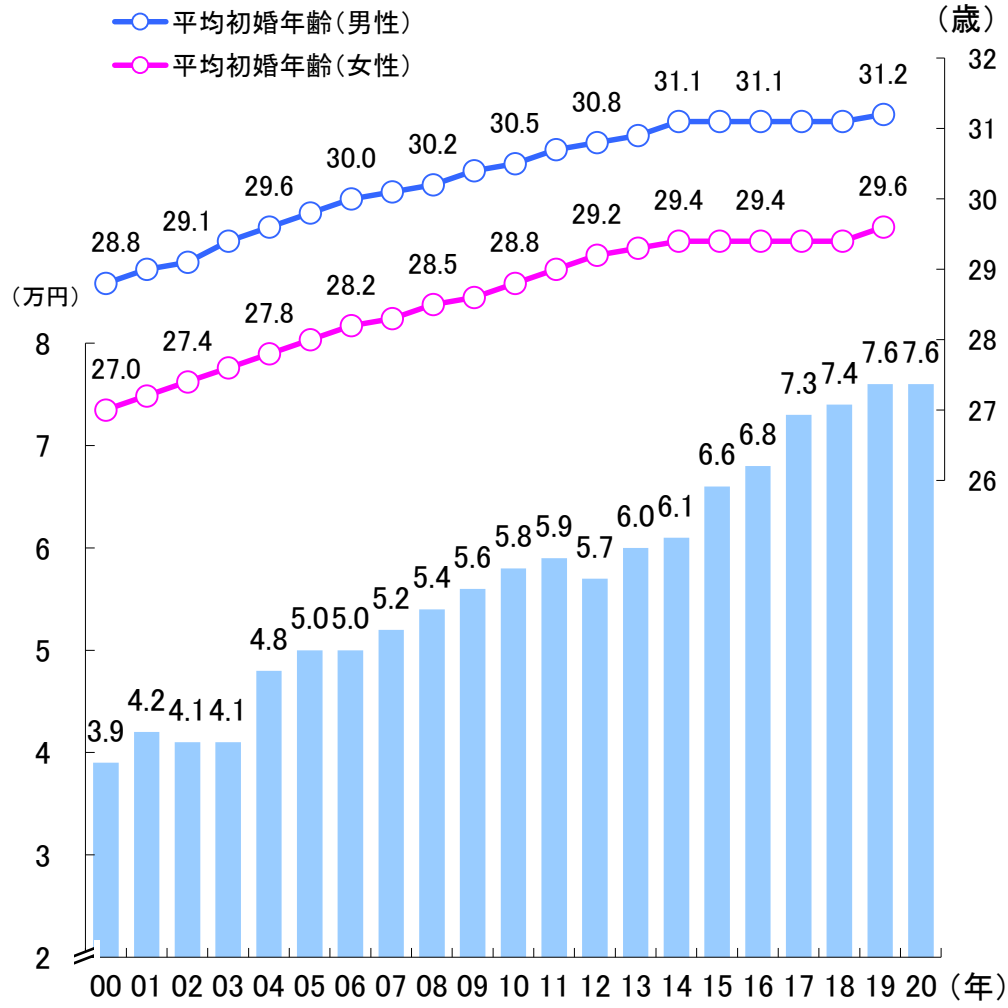
出所：ゼクシィ「結婚トレンド調査2020 全国(推計値)」披露宴・披露パーティの実施会場

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



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1.9倍に増加)

出所: ゼクシィ「結婚トレンド調査2020」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「令和元年(2019)人口動態統計」



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 武曾
TEL (050)3539-1122
URL <https://www.ikk-grp.jp/>

