

2019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 . 2019年10月期第1四半期 連結決算概況

---



既存店の組数減少も、新規店舗の稼働及び海外事業の組数増等により増収増益

売上高は**4,156**百万円(前年同期比0.4%増)

当初より計画の新規店舗の稼働(大阪)及び海外事業の組数増により、既存店の施行組数の減少はあるものの、施行組数は概ね横ばいで推移しました。

施行単価についても、4,047千円と好調に推移しました。

営業利益は**66**百万円(前年同期比18.3%増)

上記の結果等により、営業利益は順調に推移

親会社株主に帰属する

四半期純利益は**47**百万円(前年同期比50.9%増)

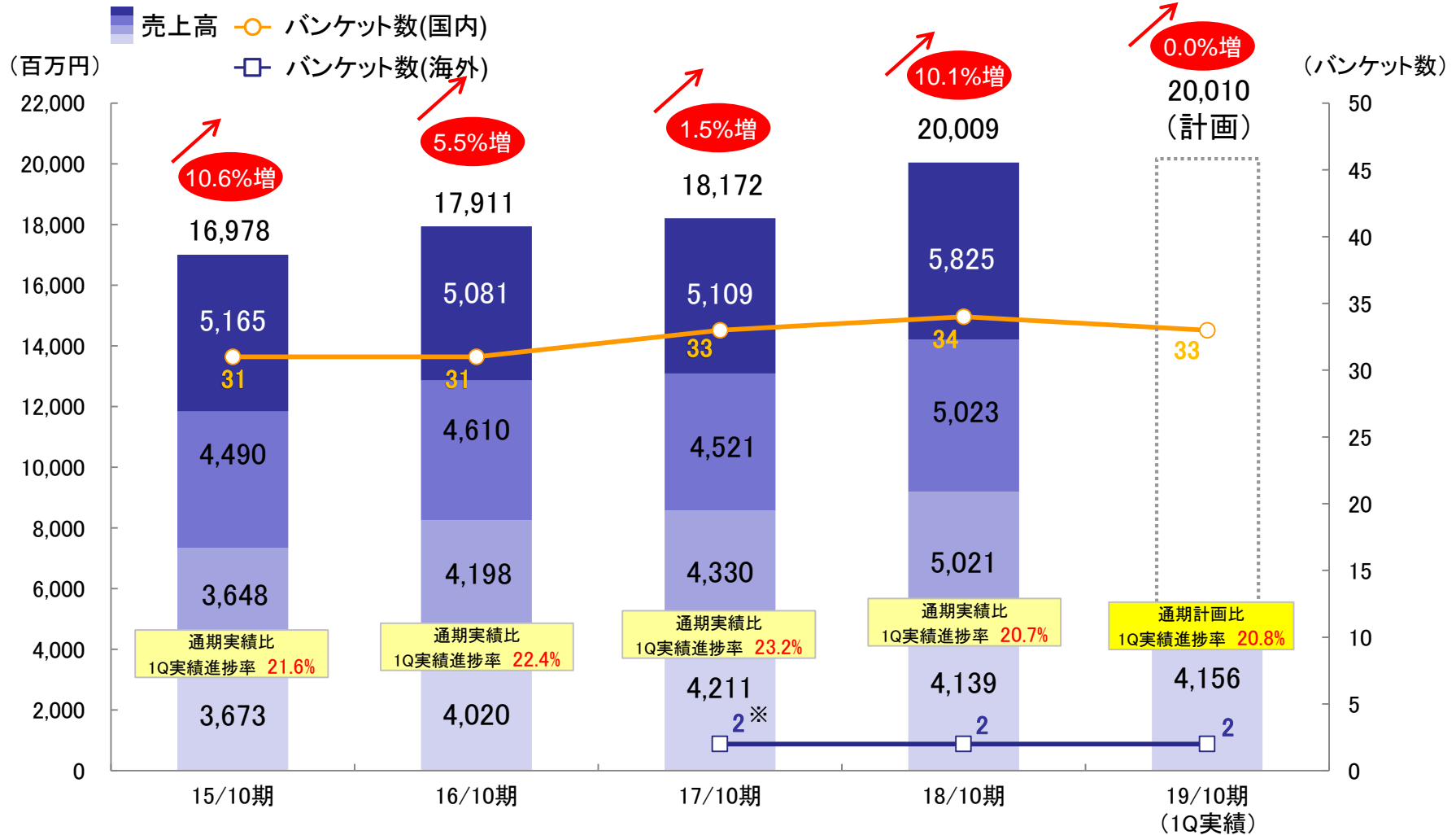
受注残組数(2019年1月末)は**4,117**組(前年同期比1.1%増)

受注状況は新規店舗(大阪・神戸)及び海外事業が好調に推移

	2018年10月期 (第1四半期)		2019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	4,139	100.0	4,156	100.0	17	0.4
婚礼事業	3,945	95.3	3,954	95.1	8	0.2
葬儀事業	71	1.7	77	1.9	5	8.2
介護事業	124	3.0	126	3.0	2	2.0
売上総利益	2,182	52.7	2,228	53.6	46	2.1
販管費	2,126	51.4	2,162	52.0	36	1.7
営業利益	55	1.3	66	1.6	10	18.3
経常利益	62	1.5	71	1.7	9	14.5
親会社株主に帰属する 四半期純利益	31	0.8	47	1.1	15	50.9
1株当たり四半期純利益(円)	1.07	-	1.60	-	-	-



## 売上高・バンケット数の推移

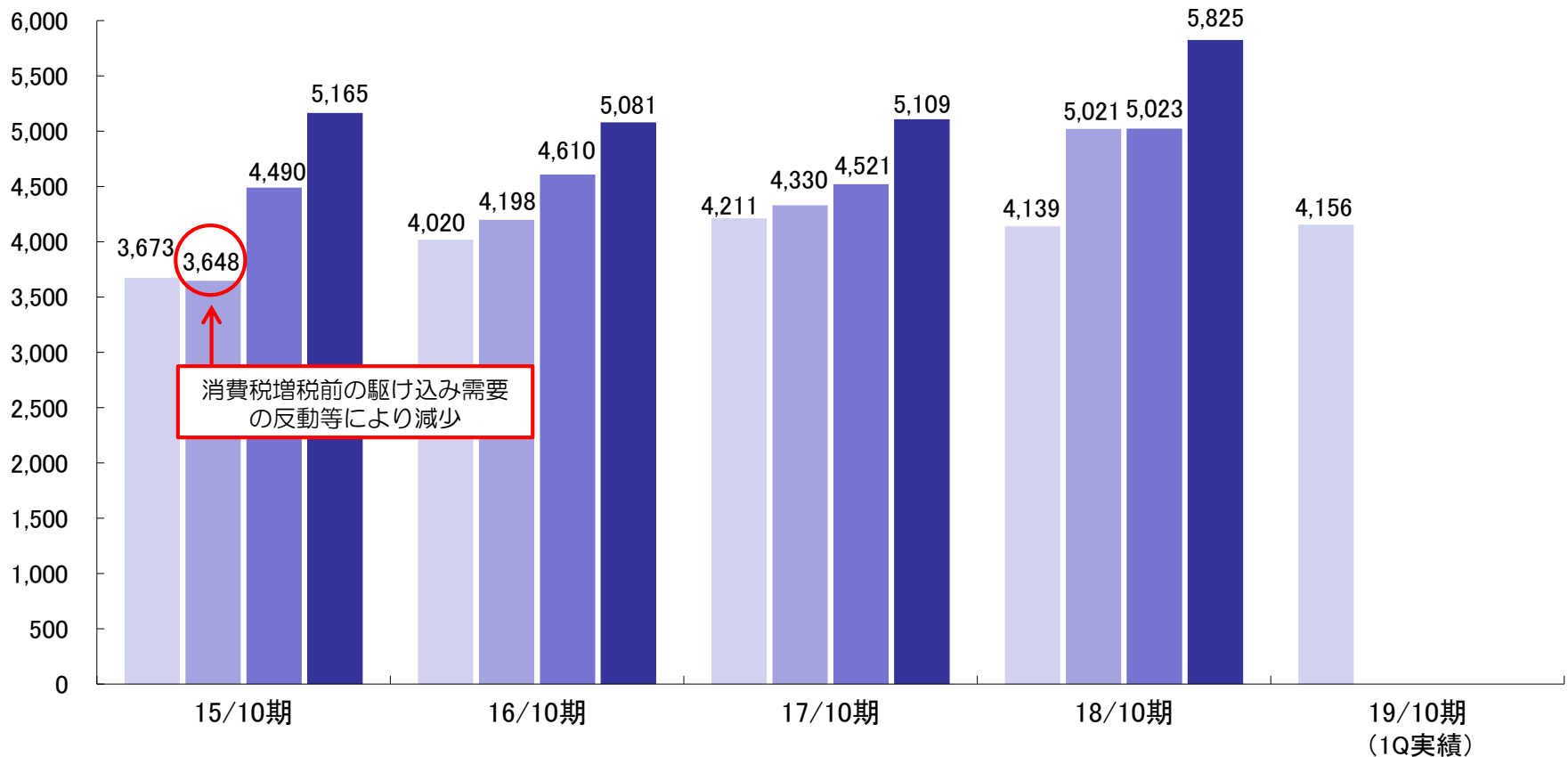


※海外婚礼事業は17/10期より稼働開始。但し、当該期間は連結対象外

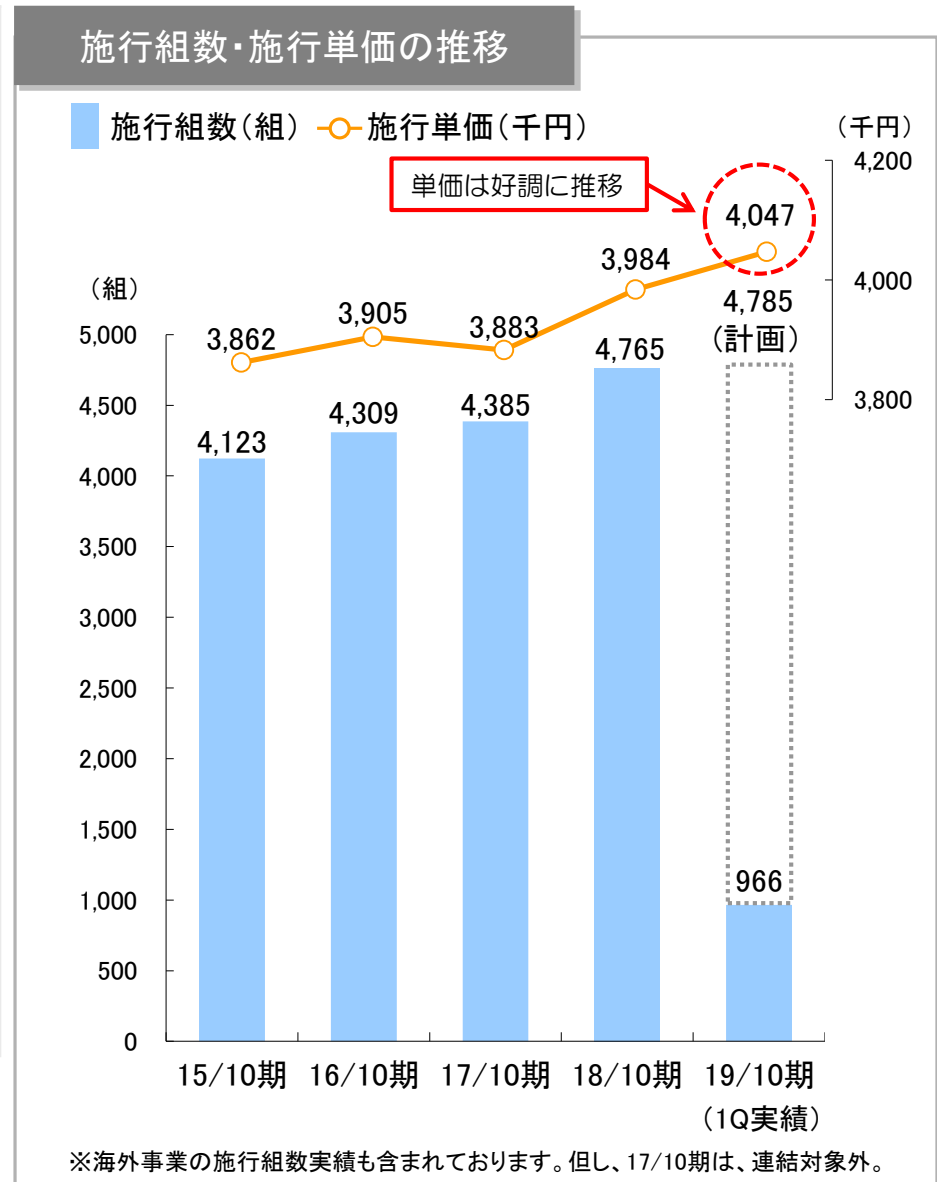
## 売上高の推移

第1四半期 第2四半期 第3四半期 第4四半期

(百万円)

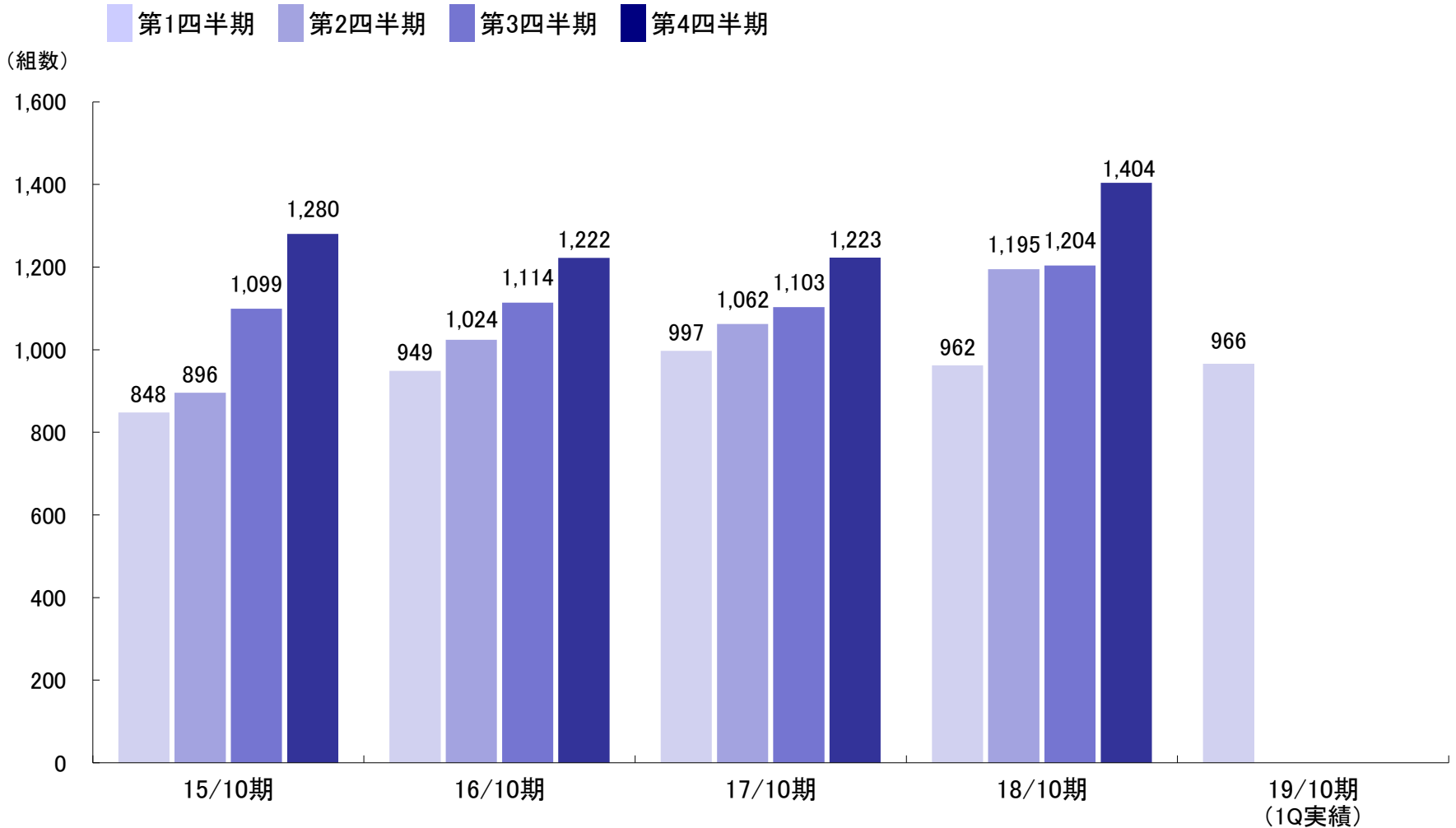


	18/10期 1Q実績	19/10期 1Q実績	前年同期比	
			増減	増減率 (%)
婚礼事業売上高 (百万円)	3,945	3,954	8	0.2
国内店舗数(店)	18	17	▲1	▲5.6
海外店舗数(店)	1	1	0	-
施行組数(組)	962	966	4	0.4
国内	947	926	▲21	▲2.2
海外	15	40	25	166.7
受注組数 <sup>※1</sup> (組)	1,336	1,364	28	2.1
受注残組数 <sup>※1</sup> (組)	4,071	4,117	46	1.1
施行単価 <sup>※2</sup> (千円)	3,982	4,047	65	1.6



※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。

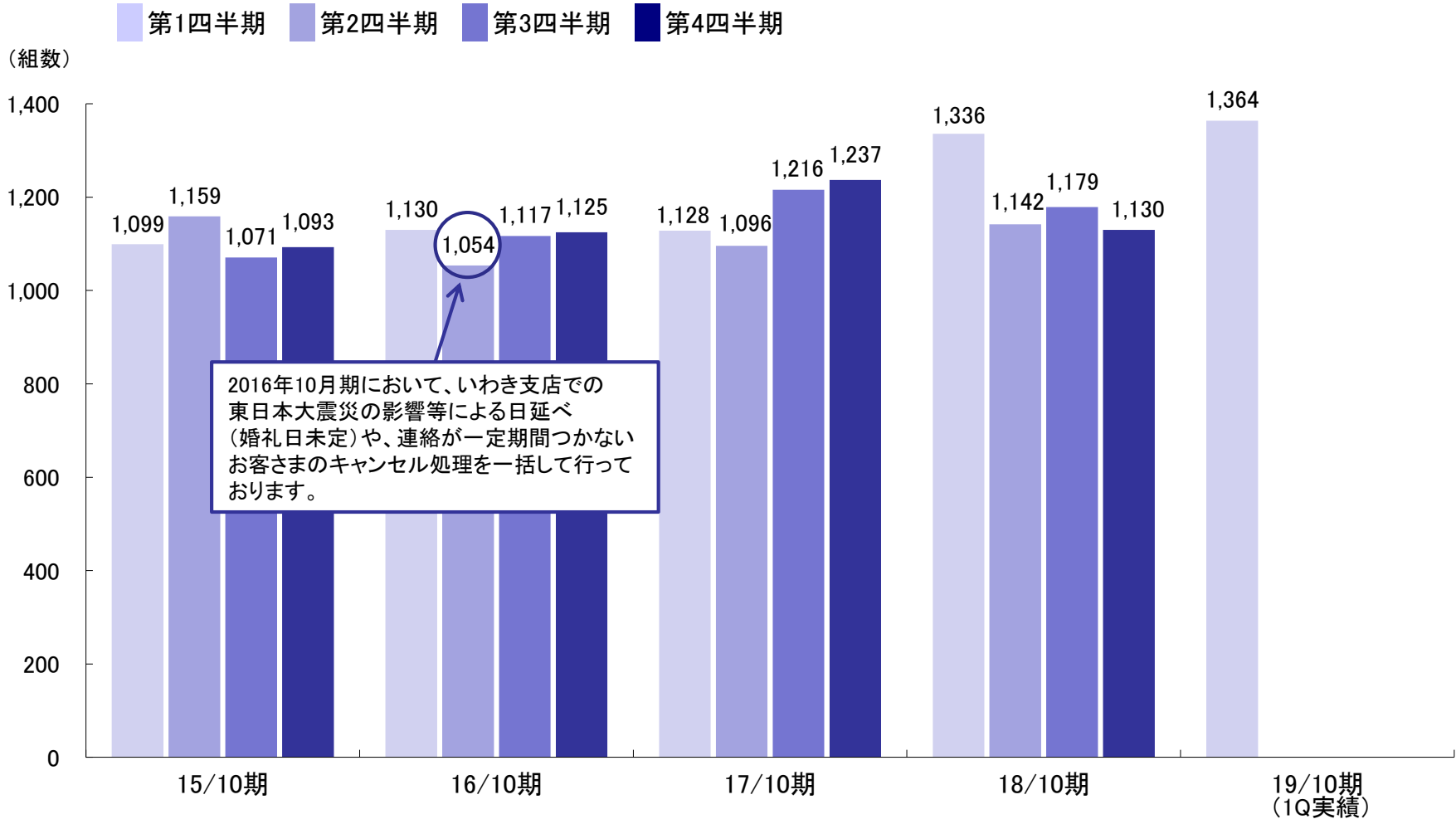
## 施行組数の推移



※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。

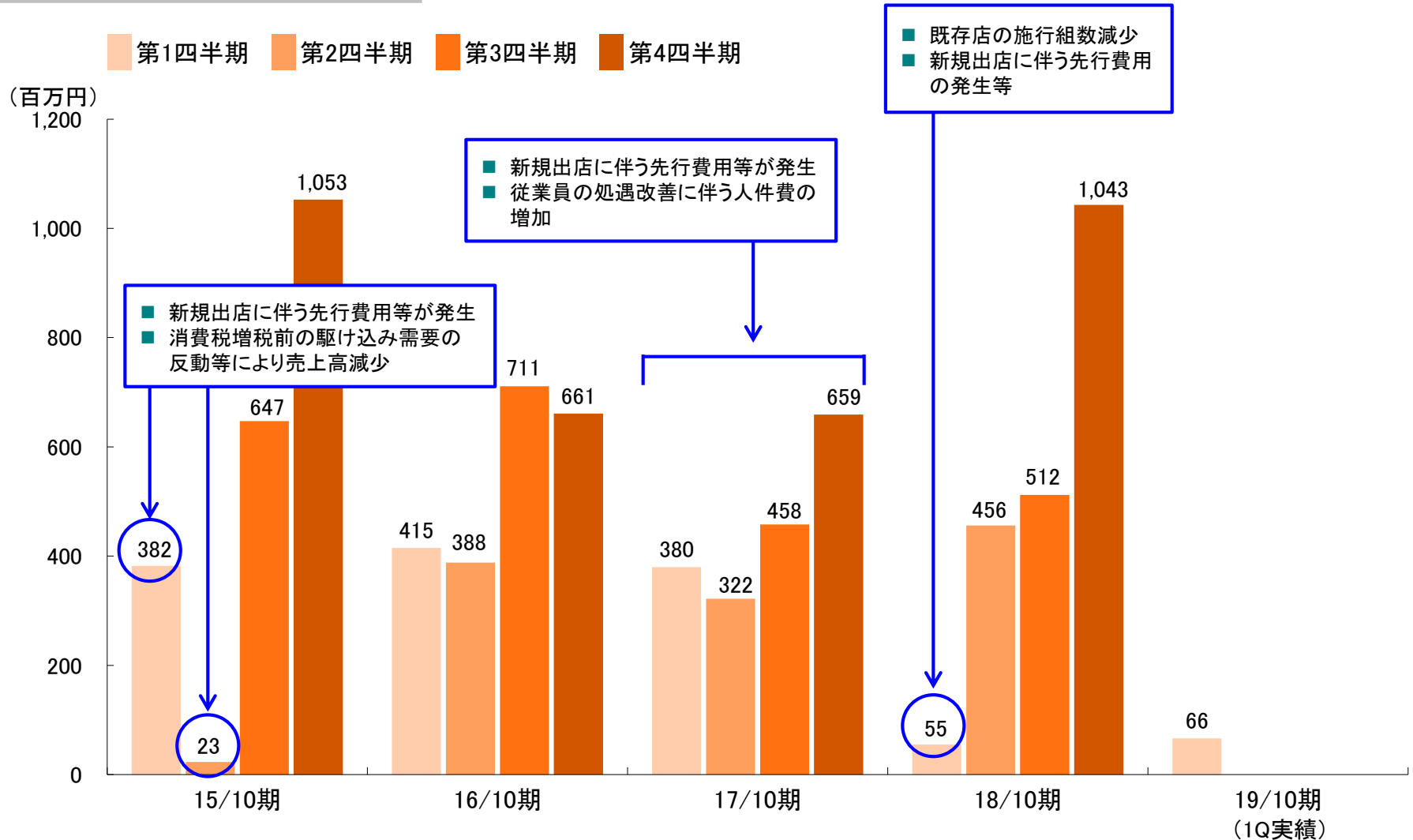


## 受注組数の推移

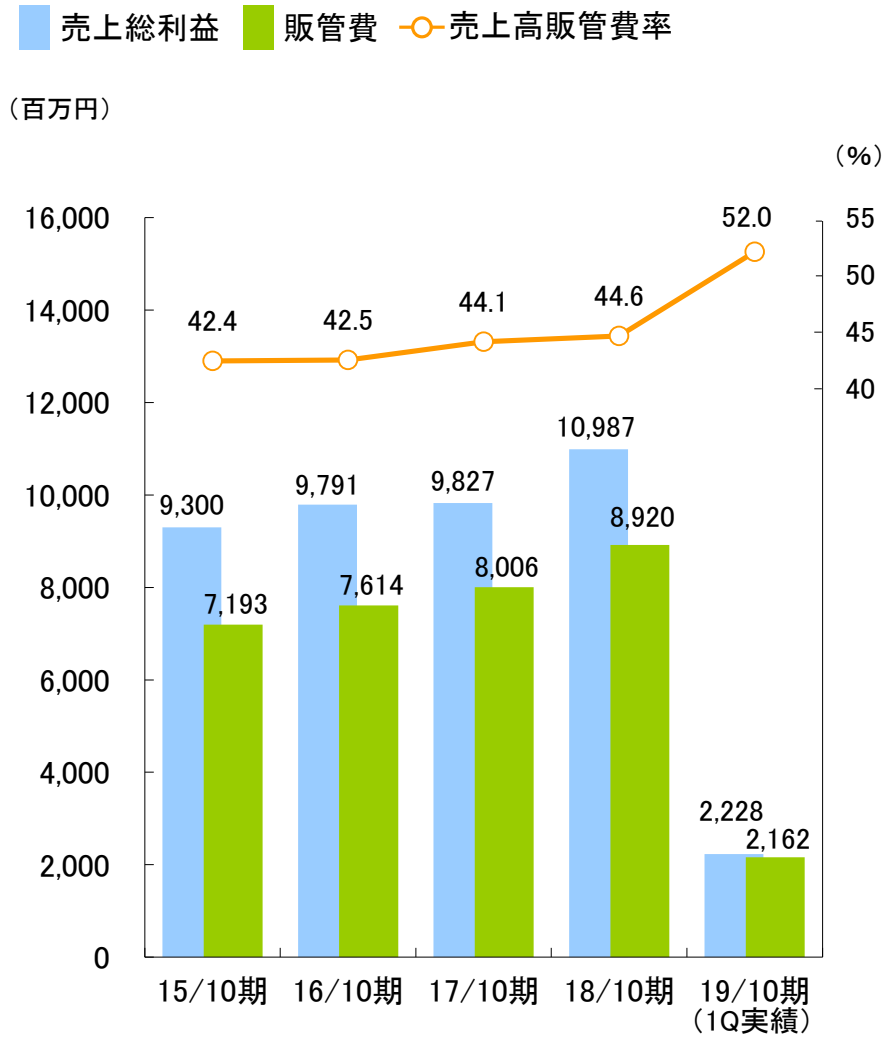


※海外事業の受注組数実績も含まれております。

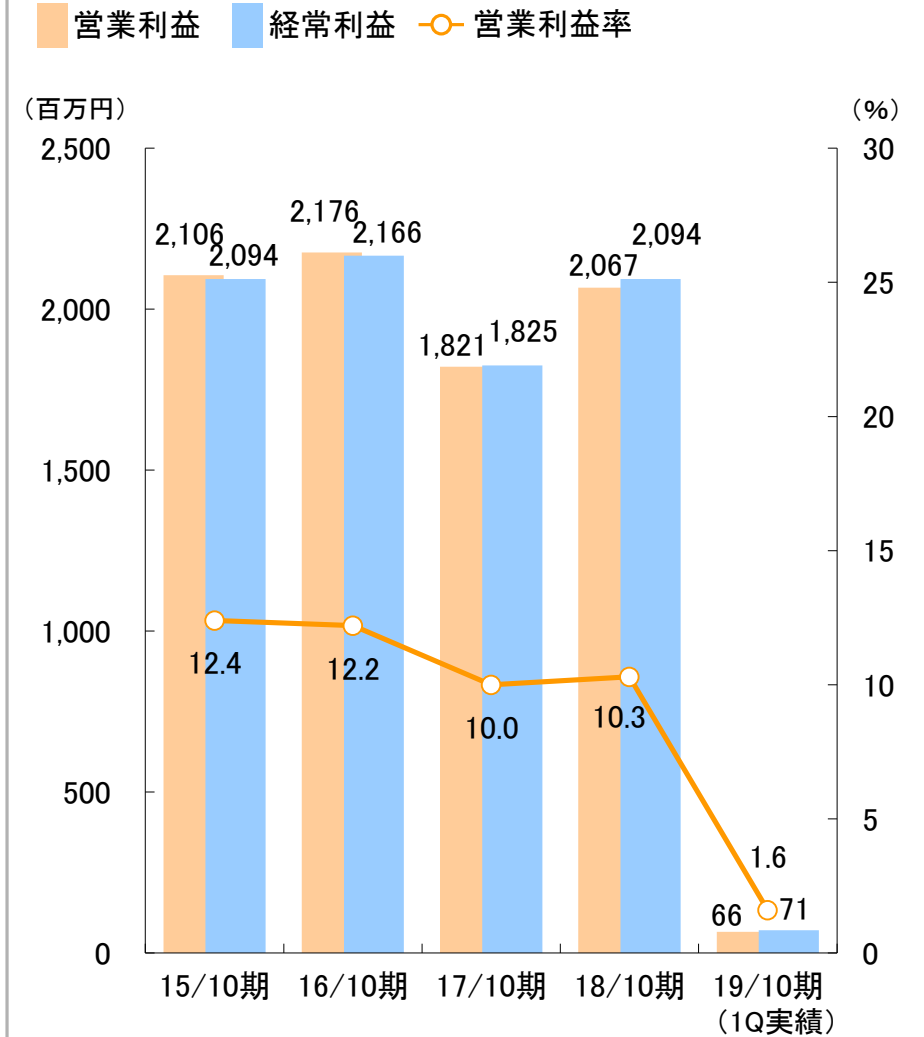
## 営業利益の推移



## 売上総利益・販管費



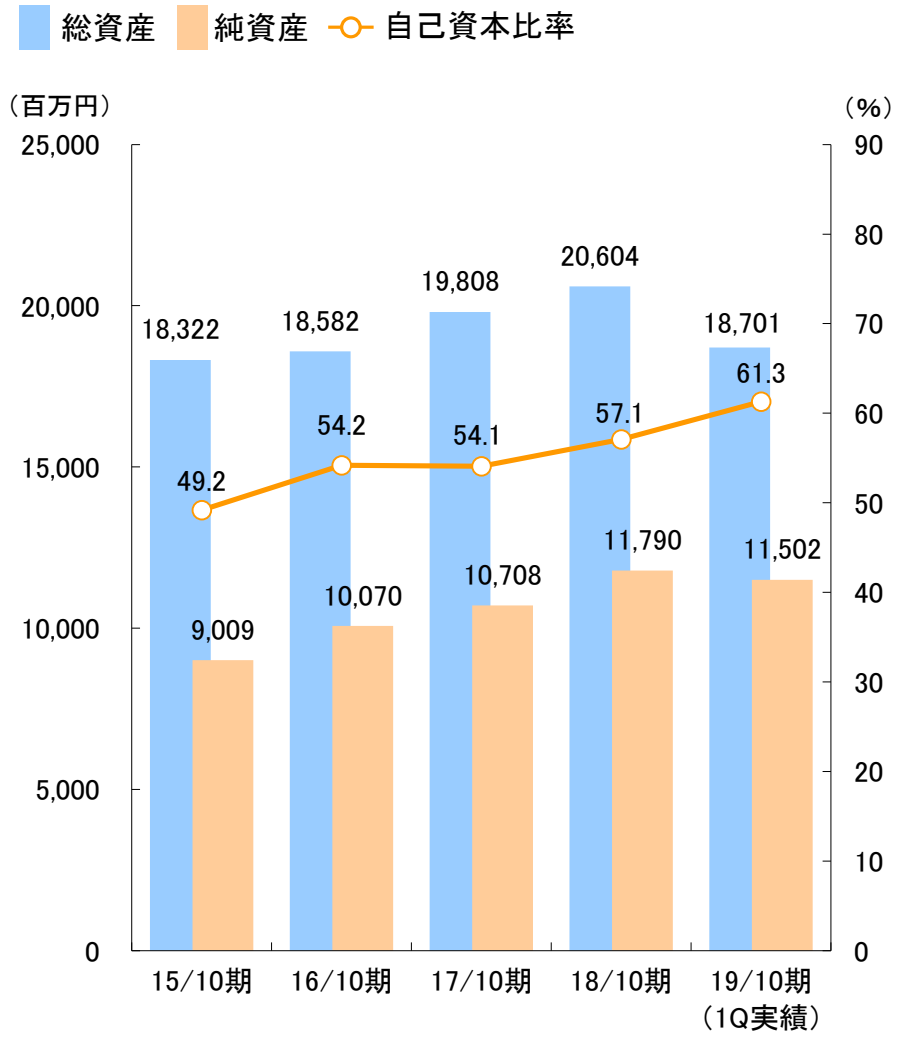
## 営業利益・経常利益



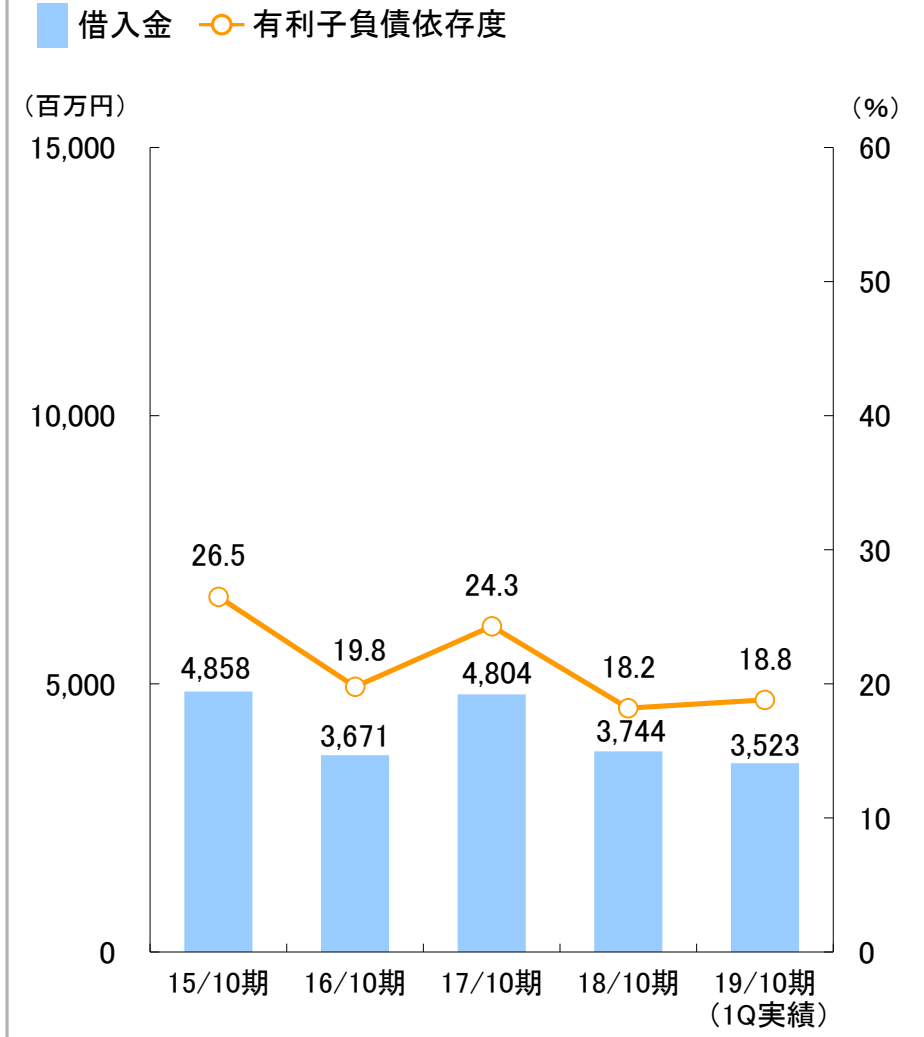
	2018年10月期末		2019年10月期 第1四半期末			
	金額 (百万円)	構成比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)	増減額 (百万円)	主な増減要因
流動資産	6,083	29.5	4,363	23.3	▲1,719	現金及び預金 ▲1,577
(現金・預金)	5,277	25.6	3,699	19.8	▲1,577	
(売上債権)	314	1.5	167	0.9	▲147	
固定資産	14,520	70.5	14,337	76.7	▲183	有形固定資産 ▲151
(有形固定資産)	12,019	58.3	11,868	63.5	▲151	
資産合計	20,604	100.0	18,701	100.0	▲1,902	
流動負債	4,579	22.2	3,214	17.2	▲1,364	買掛金 ▲502 未払法人税等 ▲558
(仕入債務)	911	4.4	408	2.2	▲502	
(未払法人税等)	570	2.8	12	0.1	▲558	
固定負債	4,235	20.6	3,984	21.3	▲250	長期借入金 ▲221
負債合計	8,814	42.8	7,199	38.5	▲1,614	
(有利子負債残高)	3,744	18.2	3,523	18.8	▲221	
純資産合計	11,790	57.2	11,502	61.5	▲287	親会社株主に帰属する四半期純利益 +47 剰余金の配当 ▲359
負債・純資産合計	20,604	100.0	18,701	100.0	▲1,902	

※『税効果会計に係る会計基準』の一部改正等を当第1四半期連結会計期間の期首から適用しており、遡及処理後の前連結会計年度末の数値で比較を行っております。

## 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. 2019年10月期(通期) 連結業績見通し

---





売上高は概ね横ばい、新規店舗の先行費用の発生等により、営業利益は減益の見込み

## 売上高は前期並を想定し、海外事業は黒字化を計画

売上高 **20,010**百万円（前期比0.0%増）

- 大阪支店が通期稼働、神戸支店が7月から稼働開始するも、福岡東支店の閉鎖や既存店の組数減少もあり、売上高は概ね横ばいで推移
- 国内婚礼事業において、施行組数は前期比▲19組の4,655組、施行単価は前期並の3,985千円を計画

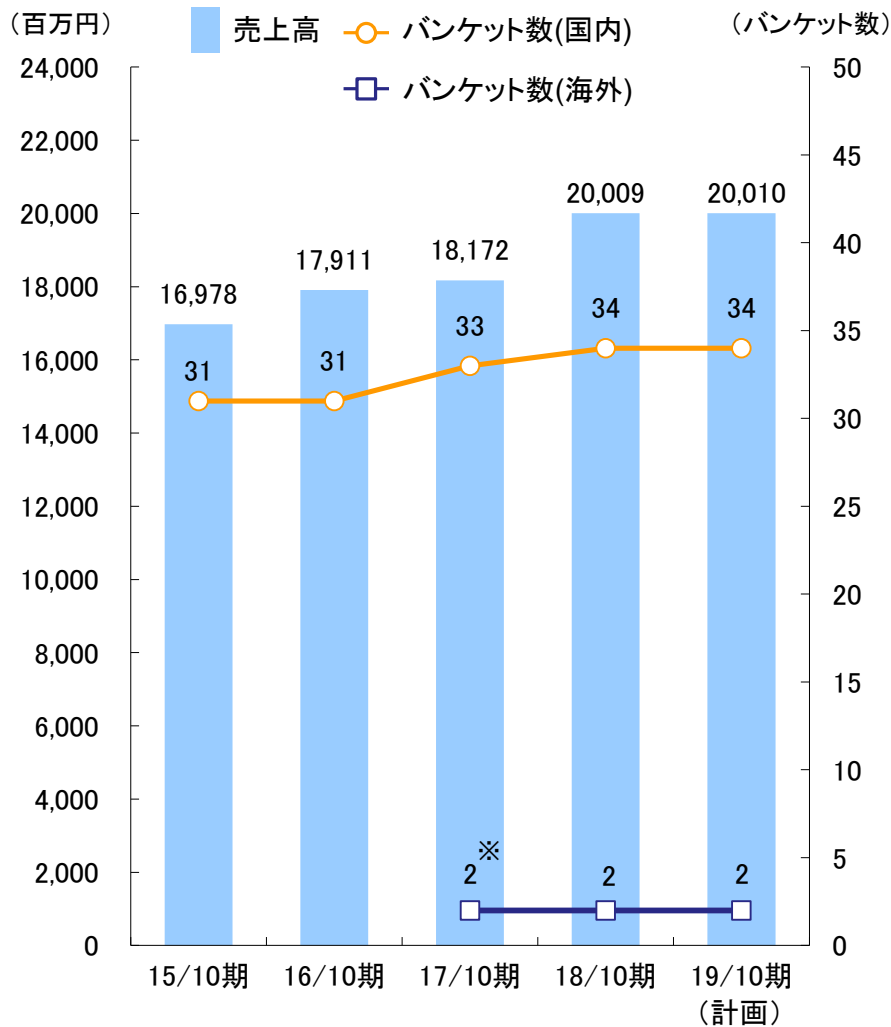
営業利益 **1,910**百万円（前期比7.6%減）

- 国内婚礼事業において、新規店舗である神戸支店の先行費用が発生（約230百万円）
- 海外婚礼事業は、年間通して130組の施行を計画し、黒字化の見込み

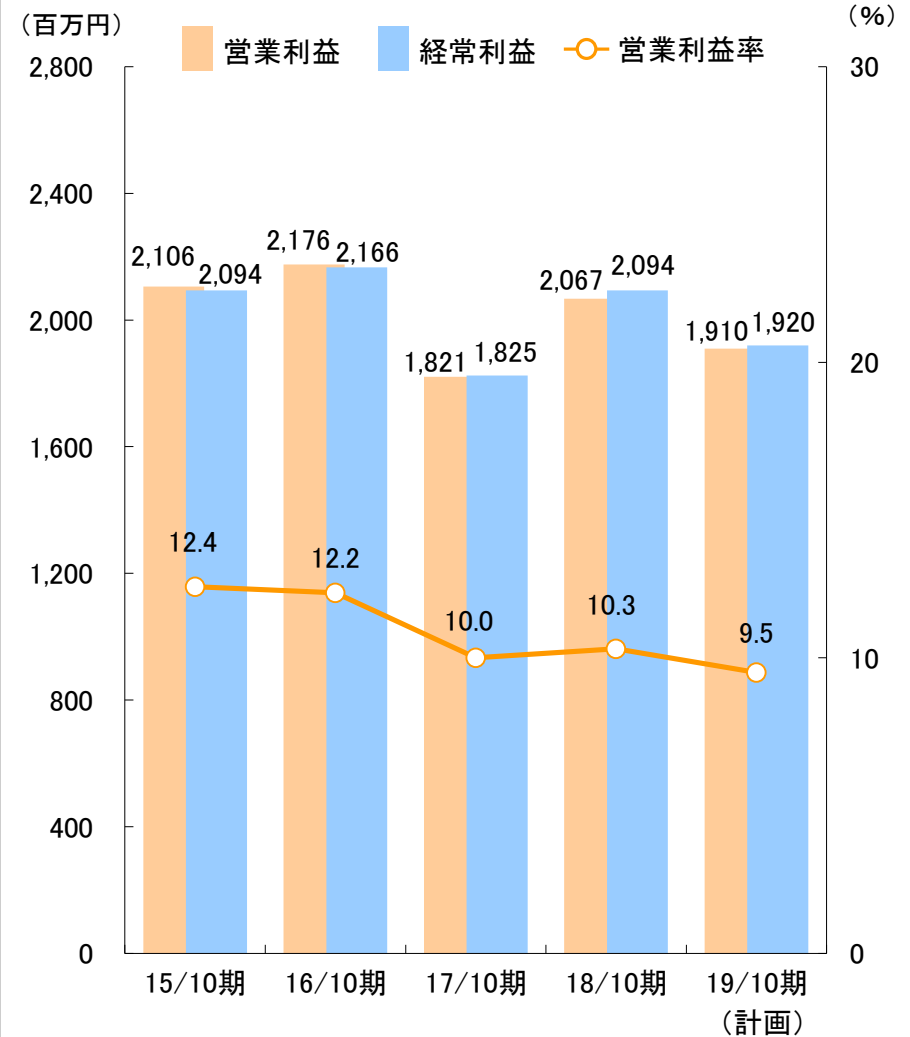
親会社株主に帰属する当期純利益 **1,250**百万円（前期比8.5%減）

	2018年10月期		2019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	20,009	100.0	20,010	100.0	0	0.0
売上総利益	10,987	54.9	10,955	54.7	▲32	▲0.3
販管費	8,920	44.6	9,045	45.2	124	1.4
営業利益	2,067	10.3	1,910	9.5	▲157	▲7.6
経常利益	2,094	10.5	1,920	9.6	▲174	▲8.4
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,365	6.8	1,250	6.2	▲115	▲8.5
1株当たり当期純利益(円)	46.28	—	42.11	—	—	—

## 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

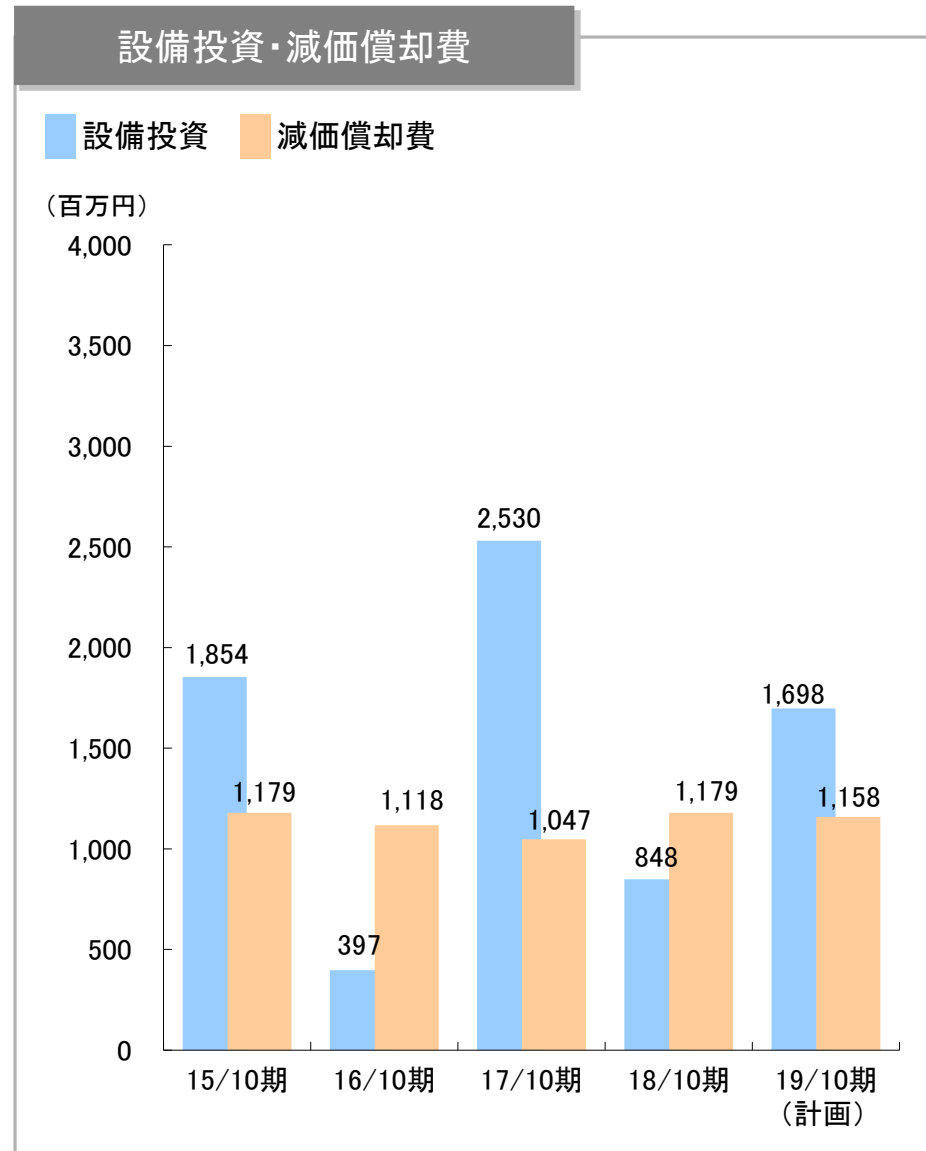


※海外婚礼事業は17/10期より稼働開始。但し、当該期間は連結対象外

	18/10期 (実績)	19/10期 (計画)	増減
期末店舗数(国内)	18	18	-
婚礼施設 4バンケット	1	1	-
婚礼施設 3バンケット	5	5	-
婚礼施設 2バンケット	3	3	-
婚礼施設 1バンケット	7	6	▲1
レストラン 1バンケット	2	3	+1
期末店舗数(海外)	1	1	-
婚礼施設 2バンケット	1	1	-
バンケット数	36	36	-
施行組数(組)	4,765	4,785	+20
国内	4,674	4,655	▲19
海外	91	130	+39

	18/10期 (実績)	19/10期 (計画)	増減
設備投資	848	1,698	+850
減価償却費	1,179	1,158	▲21

(百万円)

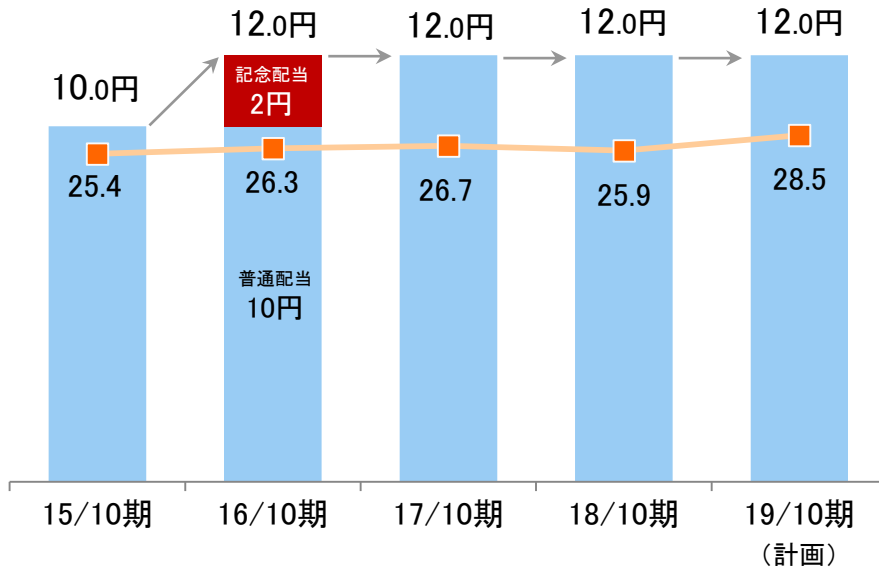


## 19/10期は、年12円の配当を計画

- 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します。
- 配当額については安定的かつ持続的な成長を基本方針として決定します。

■ 普通配当金 ■ 記念配当金 ■ 配当性向(%)

2015.5.1  
株式分割



	配当金	配当性向
15/10期	※ 10.0円	25.4%
16/10期	12.0円 (うち記念配当2円)	26.3%
17/10期	12.0円	26.7%
18/10期	12.0円	25.9%
19/10期 (計画)	12.0円	28.5%

※ 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  
2015年5月1日付

### Ⅲ. 2019年10月期の取り組み

---





- 1 兵庫県神戸市に新規店舗の出店を計画
- 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 海外事業(インドネシア)は2019年10月期に黒字化を計画

## 兵庫県神戸市に新規店舗の出店を計画

- 兵庫県神戸市の「ポーアイしおさい公園内用地における飲食店事業者公募」に対し、出店応募が行われた結果、事業者として決定されました。
- ポーアイしおさい公園内に結婚式ができるレストラン、カフェを出店します。

### ララチャンスKOBE(神戸支店)

所在地	兵庫県神戸市
開業時期	2019年7月(予定)
設備	レストラン・カフェ等
最寄り駅	ポートアイランド線 みなとじま駅



▲ 施設イメージパース

## 既存店のクオリティ強化のためのリニューアルを実施

### ララシャンス太陽の丘(金沢支店)

所在地	石川県金沢市
リニューアルオープン 予定日	2019年3月
内容	チャペルの大幅リニューアル



▲ リニューアル前



▲ リニューアル後

### ララシャンスベルアミー(盛岡支店)

所在地	岩手県盛岡市
リニューアルオープン 予定日	2019年春
内容	ガーデンの大幅リニューアル



▲ リニューアル前



▲ リニューアル後

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



## 海外事業（インドネシア）は2019年10月期に黒字化を計画

- 2019年10月期は婚礼施行組数130組を計画し、黒字化の見込みです。
- 顧客満足度の向上に加え、新規出店候補地の情報収集と検討を進めます。



### Function Hall

階層	9F
延床面積	1,035㎡(会場) 418㎡(テラス)
収容人数	～1,500人



### Function Hall

階層	10F
延床面積	1,360㎡(会場) 466㎡(テラス)
収容人数	～2,000人



▲ 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

ご参考：会社概要・事業の特徴、業界動向

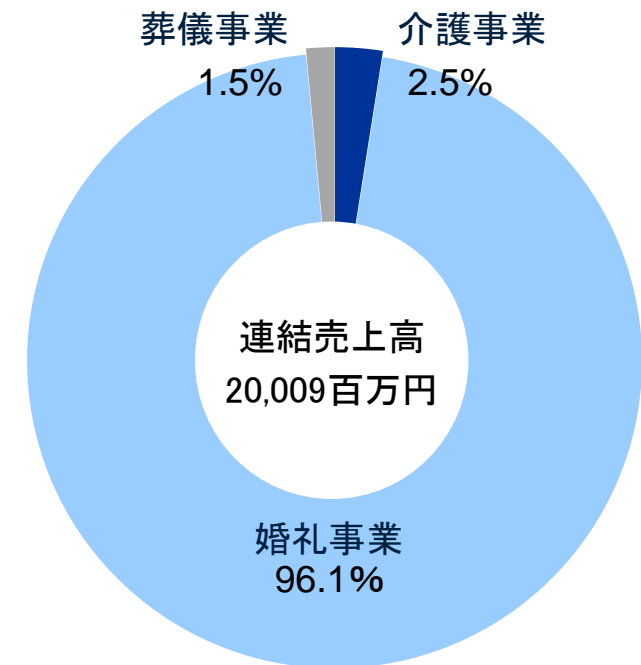
---



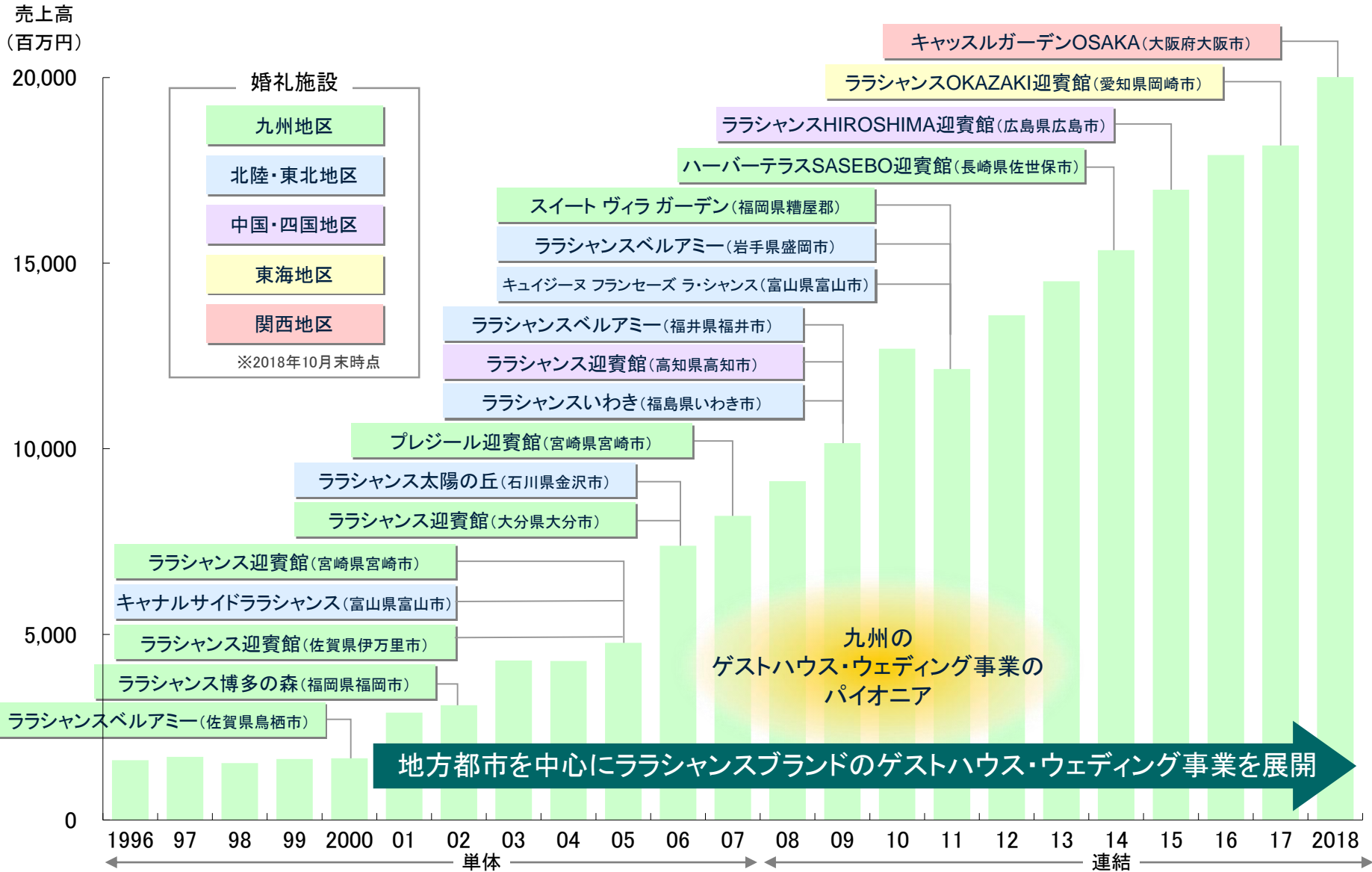
## 会社概要(2018年10月末時点)

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	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・セレモニー株式会社 (旧社名 株式会社極楽) 葬儀に関する企画・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
従業員数	805名(連結)
株主数	19,221名(2018年10月31日現在)

## 事業別売上高構成(2018年10月期)







## 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



ララシヤンス博多の森



ララシヤンス迎賓館



ララシヤンスベルアミー



ハーバーテラスSASEBO迎賓館



ララシヤンス迎賓館



プレジール迎賓館



ララシヤンス迎賓館



ララシヤンスベルアミー



ララシヤンスHIROSHIMA迎賓館



ララシヤンスOKAZAKI迎賓館



ララシヤンスいわき



キュイジーヌ フランセーズ ラ・シヤンス



キャナルサイドララシヤンス



ララシヤンス太陽の丘



ララシヤンスベルアミー



ララシヤンス迎賓館



**【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)

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

<p>宮崎</p>  <p>ララチャンス迎賓館 (宮崎市 40.4万人)</p>	<p>高知</p>  <p>ララチャンス迎賓館 (高知市 33.2万人)</p>	<p>佐世保</p>  <p>ハーバーテラスSASEBO迎賓館 (佐世保市 25.4万人)</p>
<p>宮崎</p>  <p>プレジール迎賓館 (宮崎市 40.4万人)</p>	<p>富山</p>  <p>キュージーヌ フランセーズ ララチャンス (富山市 41.8万人)</p>	<p>大阪</p>  <p>キャッスルガーデンOSAKA (大阪市 270.2万人)</p>
<p>大分</p>  <p>ララチャンス迎賓館 (大分市 47.9万人)</p>	<p>盛岡</p>  <p>ララチャンスベルアミー (盛岡市 29.1万人)</p>	<p>神戸</p>  <p>2019年7月OPEN予定 ララチャンスKOBE (神戸市 154.2万人)</p>

## 2/バンケット

<p>いわき</p>  <p>ララチャンスいわき (いわき市 32.7万人)</p>	<p>福井</p>  <p>ララチャンスベルアミー (福井市 26.5万人)</p>	<p>岡崎</p>  <p>ララチャンスOKAZAKI迎賓館 (岡崎市 38.6万人)</p>
--	--	--

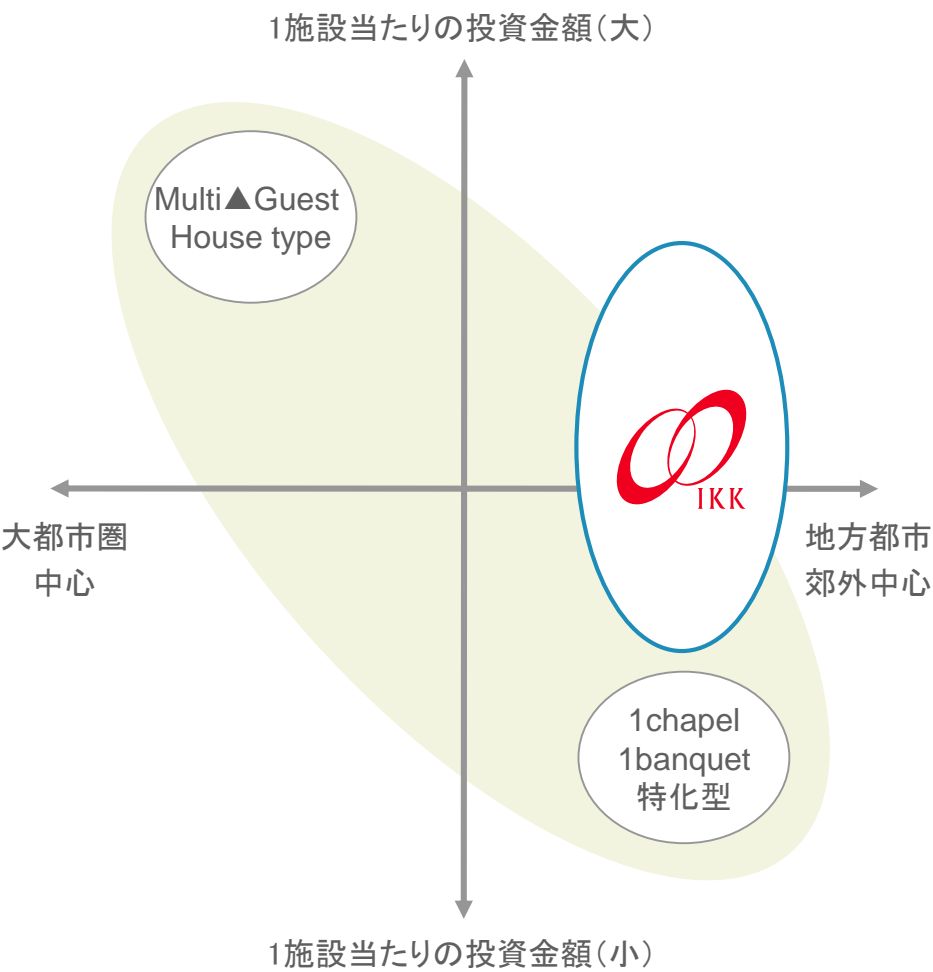
## 3/バンケット以上

<p>鳥栖</p>  <p>ララチャンスベルアミー (鳥栖市 7.3万人)</p>	<p>富山</p>  <p>チャンネルサイドララチャンス (富山市 41.8万人)</p>
<p>伊万里</p>  <p>ララチャンス迎賓館 (伊万里市 5.5万人)</p>	<p>金沢</p>  <p>ララチャンス太陽の丘 (金沢市 45.4万人)</p>
<p>広島</p>  <p>ララチャンスHIROSHIMA迎賓館 (広島市 119.5万人)</p>	<p>福岡(4バンケット)</p>  <p>ララチャンス博多の森 (福岡市 152.9万人)</p>

福岡市、広島市、大阪市、神戸市以外は、  
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30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

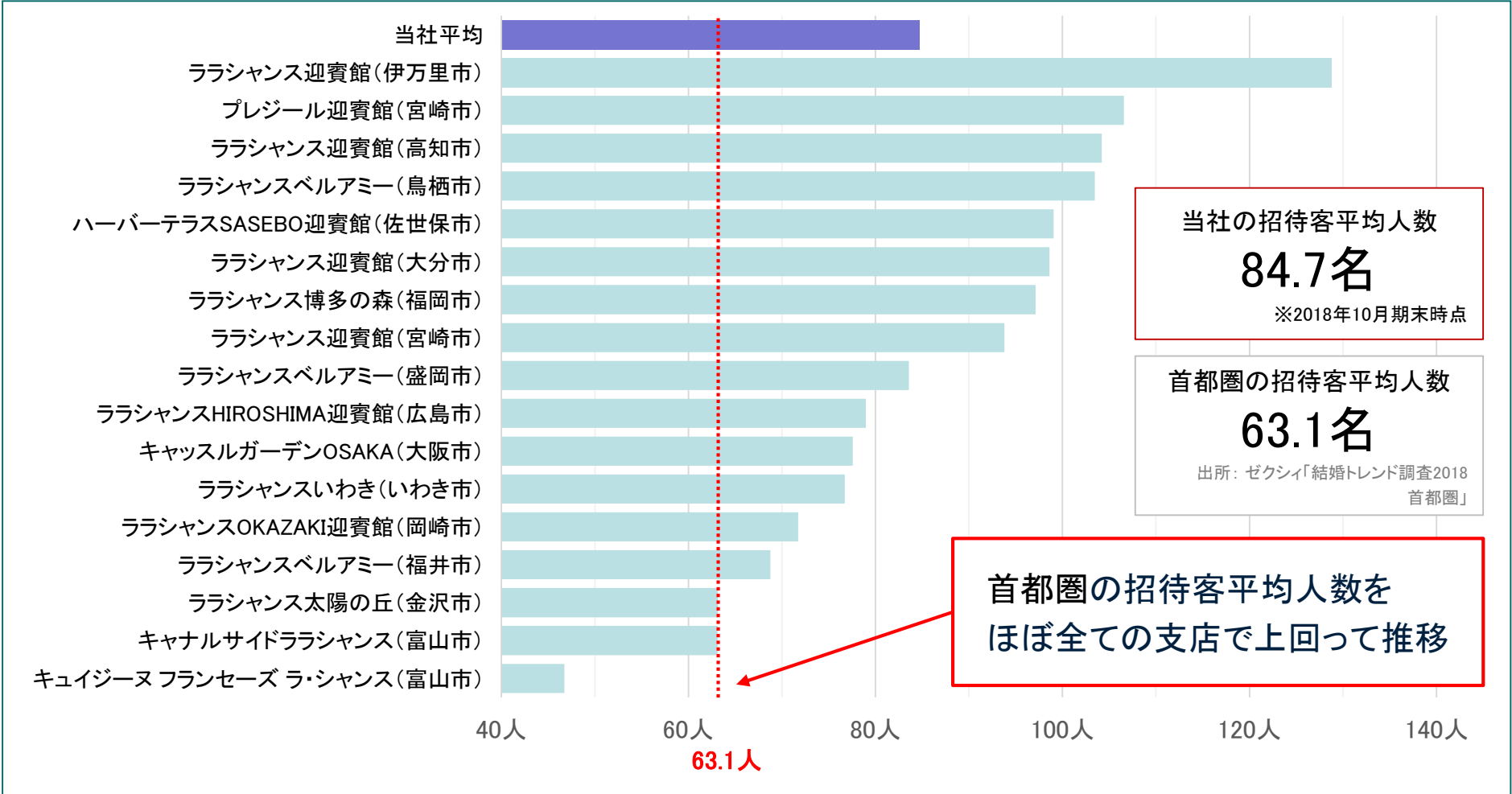


	大都市 (例:東京)	地方都市 (例:九州)
商 圏	大	小～中
競合状況	厳	緩
ランニングコスト (地代・広告宣伝費等)	高	安
自然環境	悪	良
口コミ	影響 小～中	影響 大

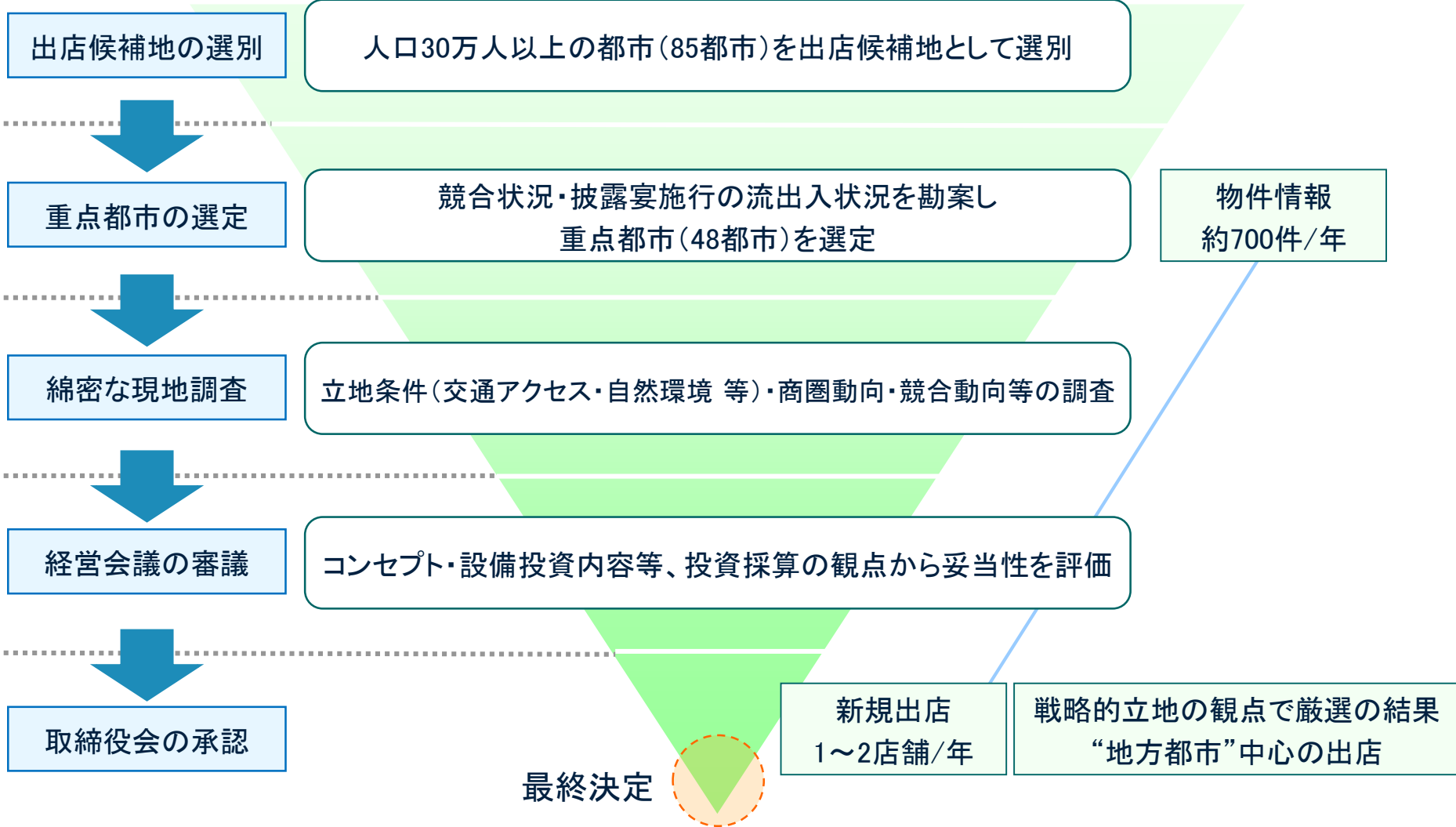


## 地方都市は小規模商圏ではあるが、披露宴・披露パーティの招待客人数が多い

当社の招待客平均人数と施設毎の招待客平均人数(降順)



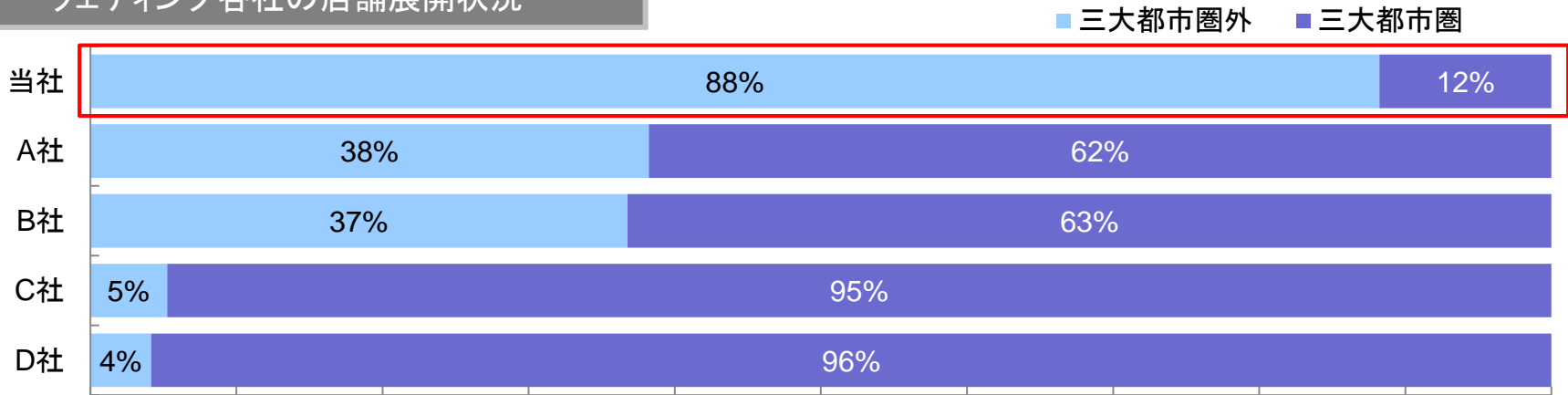
長期・安定的な店舗運営のために「20年間勝てる施設」を前提に“慎重なうえにも慎重に立地を選定”



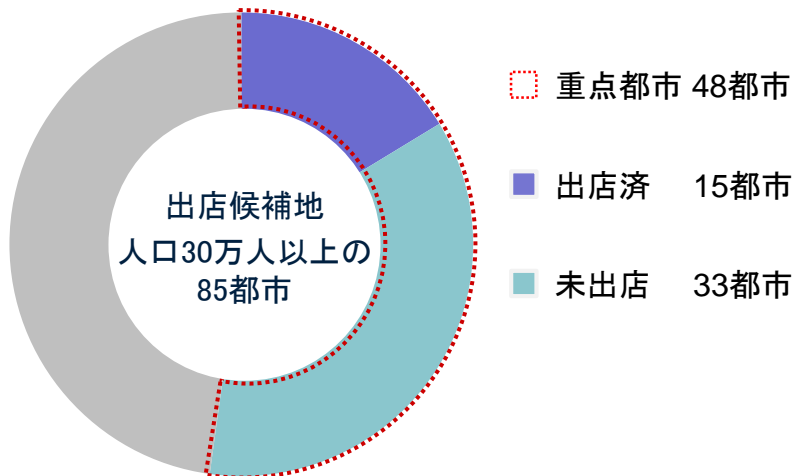


## 競争の少ない「三大都市圏外」及び「三大都市圏内」への大きな出店余地有

ウェディング各社の店舗展開状況



当社の出店状況



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

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m<sup>2</sup>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

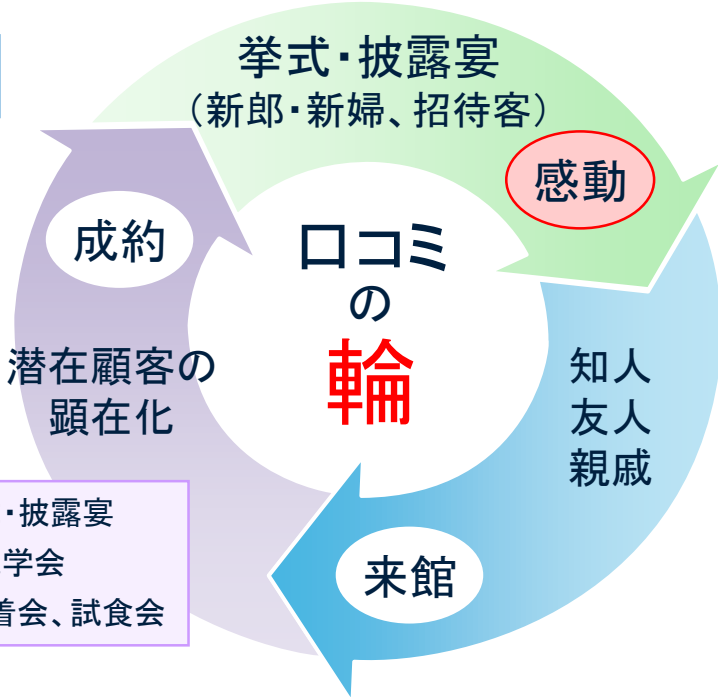


最高の感動を創りあげることで“お客さまがお客さまを呼び込む好循環サイクル”を構築

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





## 一流のパティシエ、シェフとコラボし、感動の料理を提供

### 世界一に輝いたパティシエ 辻口博啓氏

- 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、世界一に輝いたパティシエ監修のデザートを全ての店舗に展開



- 「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年から2018年、6年連続でパリで開催されるチョコレートの祭典「サロン・デュ・ショコラ」にて最高位を獲得
- 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13ブランドを展開



### フレンチの鉄人 坂井宏行シェフ

- 「キュージーヌ フランセーズ ラ・シャンス (富山支店レストラン)」において、坂井宏行氏が料理を監修



- 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う



## 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

### 第18回ゼクシウウェディングフォトコンテスト 大賞作品



挙式の直前、着替えて挙式に向かう新郎新婦さまとご両親さまの初対面。満面の笑みを浮かべ迎えるご両親さまの顔から、待ち望んだお子さまの晴れの姿をご覧になられた喜びが溢れました。

タイトル「ご両親の夢叶う時」

### 第17回ゼクシウウェディングフォトコンテスト 大賞作品



新郎さまが結婚式を機に中学時代の仲間とバンドを再結成。演奏中、仲間と過ごしたかけがえの無い日々が蘇り、皆さまの目から涙が零れます。大切な仲間との深い絆を改めて確かめ合った瞬間。

タイトル「絆」

### フォトグラファーの受賞歴

#### 2012年

第12回ゼクシウ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他 入賞7名

#### 2013年

第13回ゼクシウ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位他 入賞2名

#### 2014年

第14回ゼクシウ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回ゼクシウウェディングフォトコンテスト 大賞、入賞2名  
ウェディングフォト・アワード 金賞2名、ふるさとウェディング特別賞2名

#### 2016年

第16回ゼクシウウェディングフォトコンテスト 大賞、入賞3名  
ジャパン・ウェディング・フォトグランプリ 19位  
ウェディングフォト・アワード 金賞2名

#### 2017年

第17回ゼクシウウェディングフォトコンテスト 大賞、入賞3名  
ジャパン・ウェディングフォト・グランプリ 5位、入賞4名  
ウェディングフォト・アワード2017 金賞2名

#### 2018年

第18回ゼクシウウェディングフォトコンテスト 大賞、入賞5名  
ジャパン・ウェディングフォト・グランプリ 8位、10位、入賞2名  
ウェディングフォト・アワード2018 金賞1名



## 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2014 準グランプリ



「ティムバートンの世界観を実現したい」そんな新郎新婦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)

### 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

## 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 九州・沖縄エリア「2019年卒就職企業人気ランキング」で第1位に選出
- 挙式・披露宴と同様に感動の会社説明会を開催
- 業種別就職企業人気ランキング[冠婚葬祭]においても第1位に選出

順位	企業名	得票数
1	アイ・ケイ・ケイ	344
2	九州旅客鉄道(JR九州)	249
3	総合メディカル	201
4	西日本鉄道	185
5	ANA福岡空港	169
6	九州電力	168
7	愛しとーと	158
8	スターフライヤー	146
9	レベルファイブ	140
10	ふくおかフィナンシャルグループ	127

### 挙式・披露宴と同様に感動の会社説明会を開催

「幸せと感動のために」という経営理念のもと、「感動」をテーマにした若手スタッフを中心とした会社説明会を実施



- 調査対象 2019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 2018年2月1日～2018年4月10日
- 調査方法 1) 就職情報サイト「マイナビ2019」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 3,507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「Vorkers(ヴォーカーズ)」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	<b>アイ・ケイ・ケイ株式会社</b>	<b>9.43</b>
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	<b>アイ・ケイ・ケイ株式会社</b>	<b>16.20</b>
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・イングス	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

■Vorkers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知る指標(「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、「Vorkers」各企業ページに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



信用

- 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%)



誇り

- 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%)



連帯感

- 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**36.4%**、支配人比率は**25.0%**、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）  
※2015年8月の再認証審査時に認証範囲を追加し、「ララシャンス博多の森」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



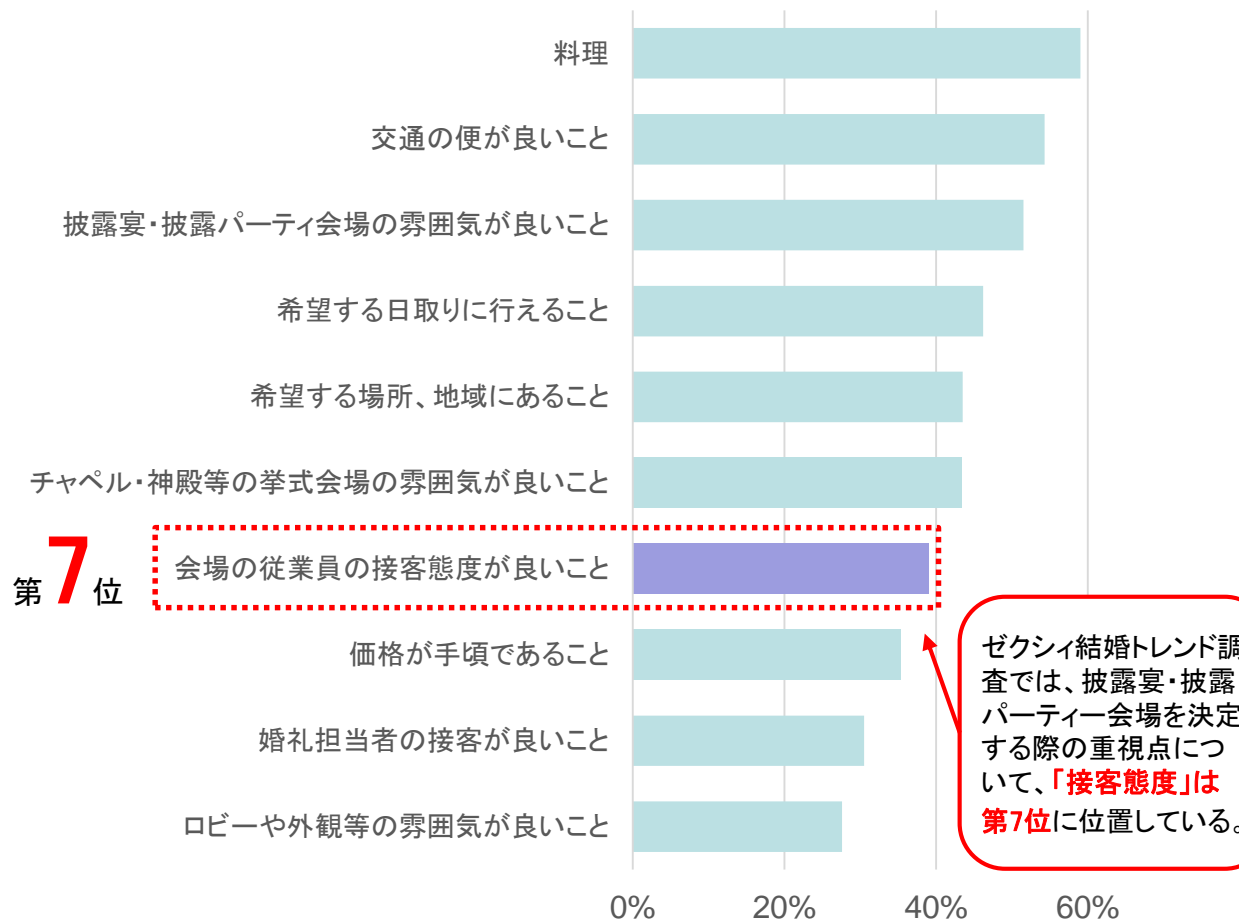
FSMS:548713 / ISO22000:2005

「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から接客態度(接客担当者)を評価してご利用頂いている

ゼクシィ結婚トレンド調査2018 首都圏版  
披露宴・披露パーティ会場を決定する際の重視点



ゼクシィ結婚トレンド調査では、披露宴・披露パーティ会場を決定する際の重視点について、「接客態度」は第7位に位置している。

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	1位
いわき支店	1位
高知支店	2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	2位
岡崎支店	1位
大阪支店	2位
神戸支店	1位

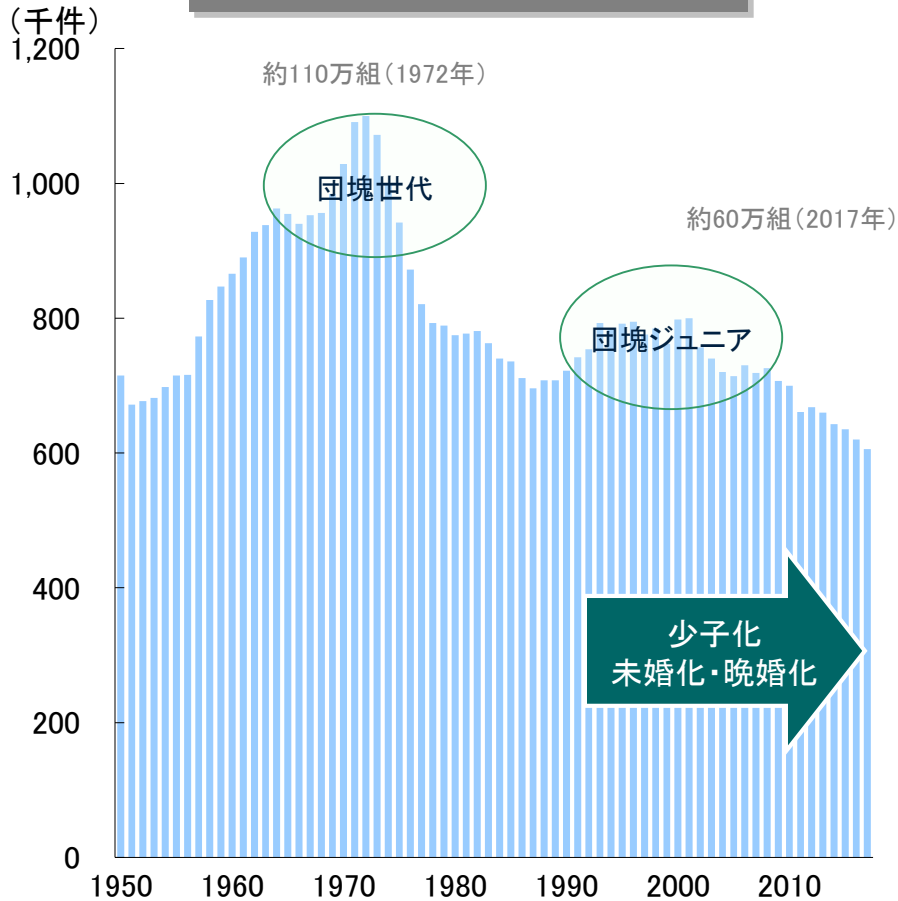
出所:18/10期末当社調べ

- 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位となり、当社をご利用頂いている

出所:ゼクシィ結婚トレンド調査2018 首都圏 「決定時の重視点」の割合の高い順に記載

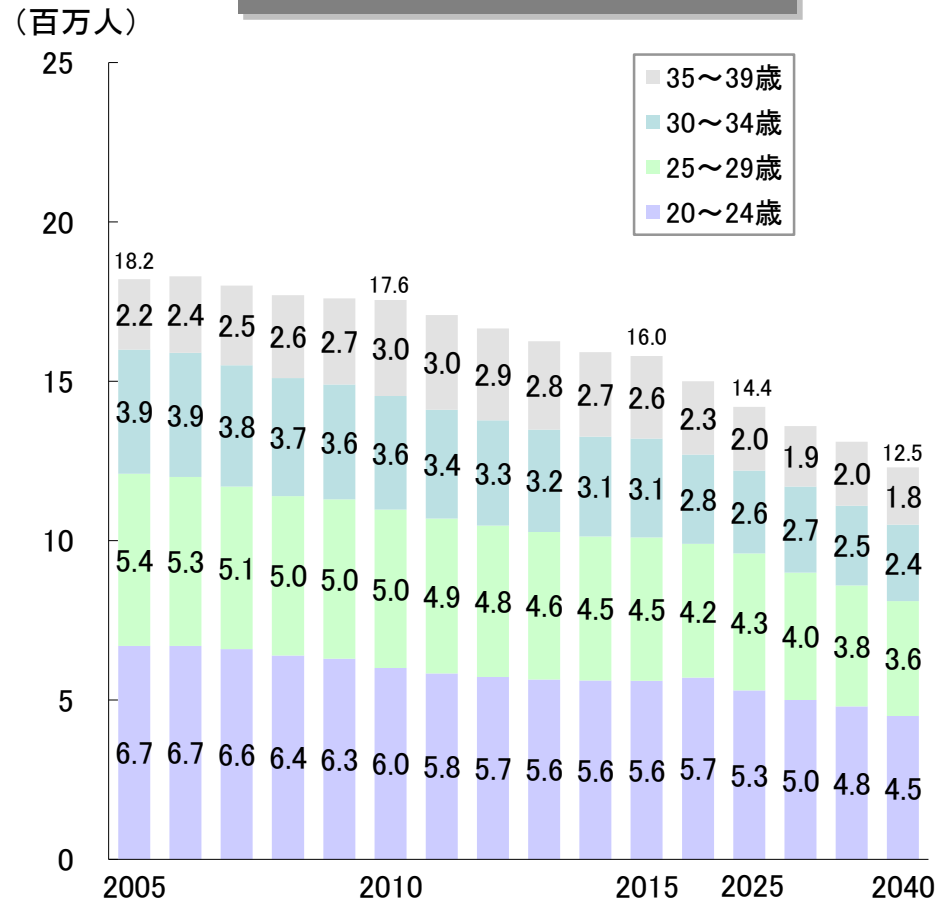
少子化の進展・結婚適齢期人口の減少を背景に、挙式・披露宴件数は今後も緩やかな減少傾向

全国婚姻件数の推移



出所: 厚生労働省「人口動態統計」、平成29年(2017)人口動態統計(確定数) (年)

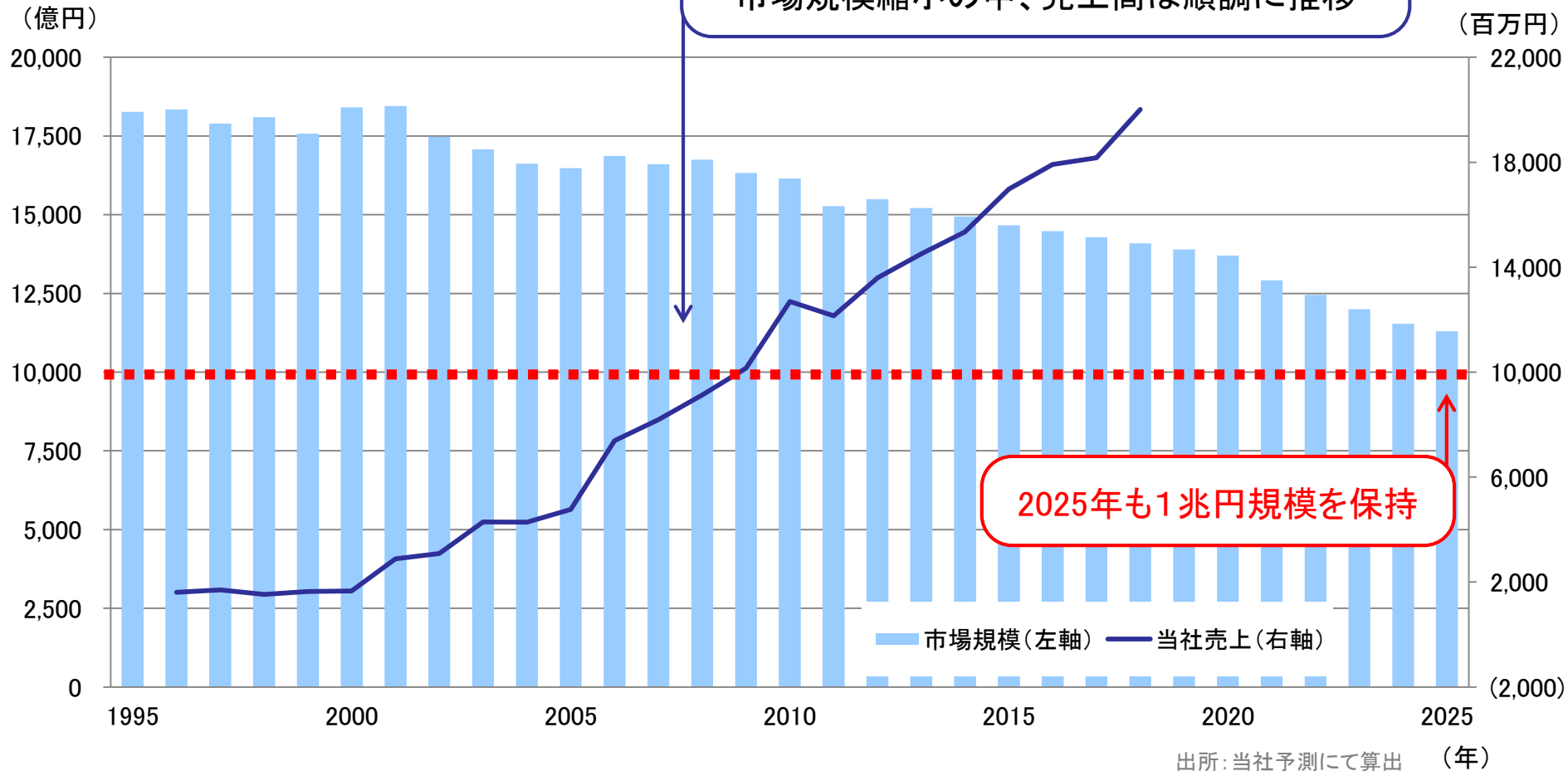
結婚適齢期未婚人口の推移・予想



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)」(2018(平成30)年推計)男女年齢5歳階級別配偶関係別人口 (年)

## 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

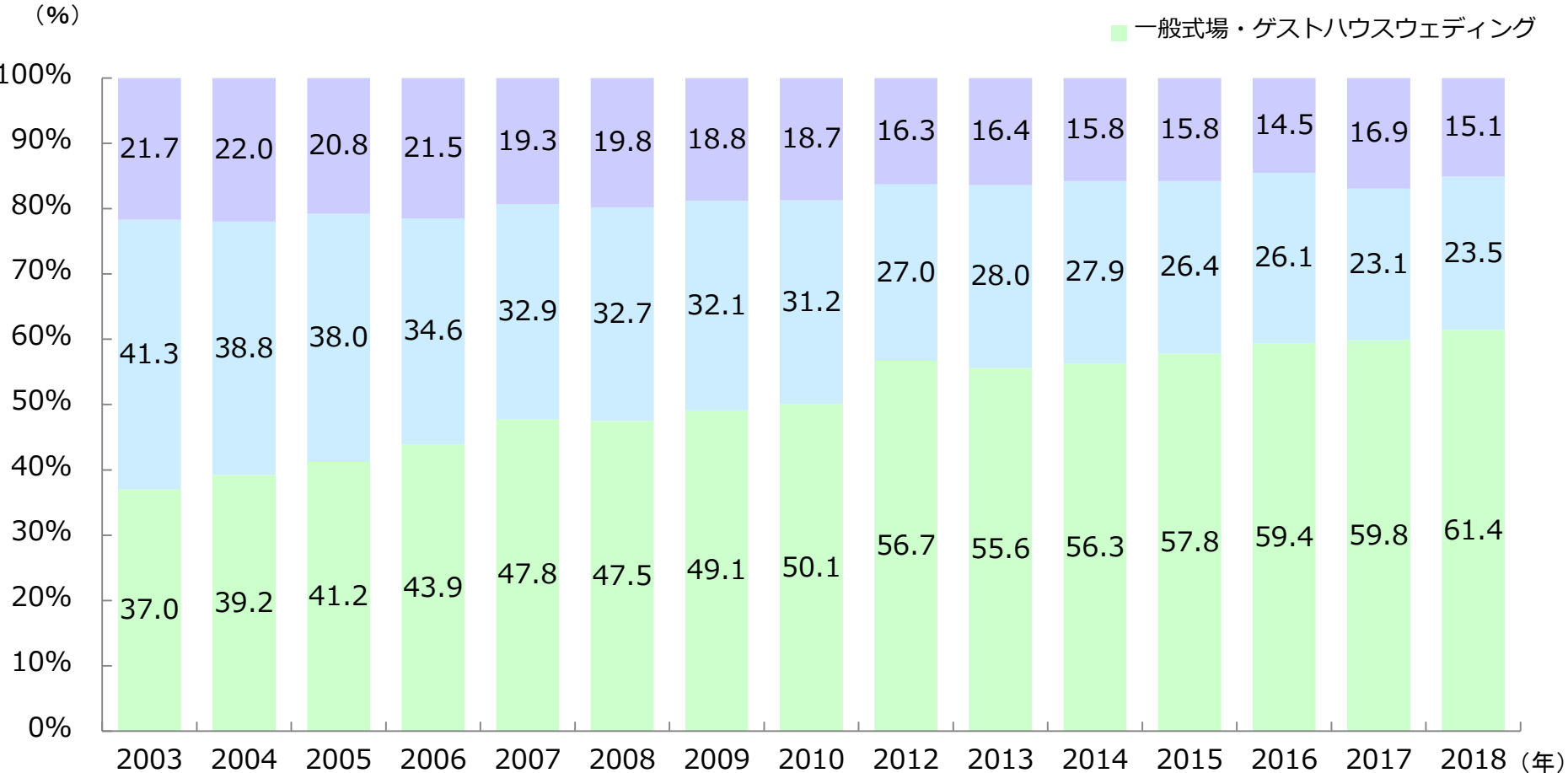
### ブライダル市場規模予測



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

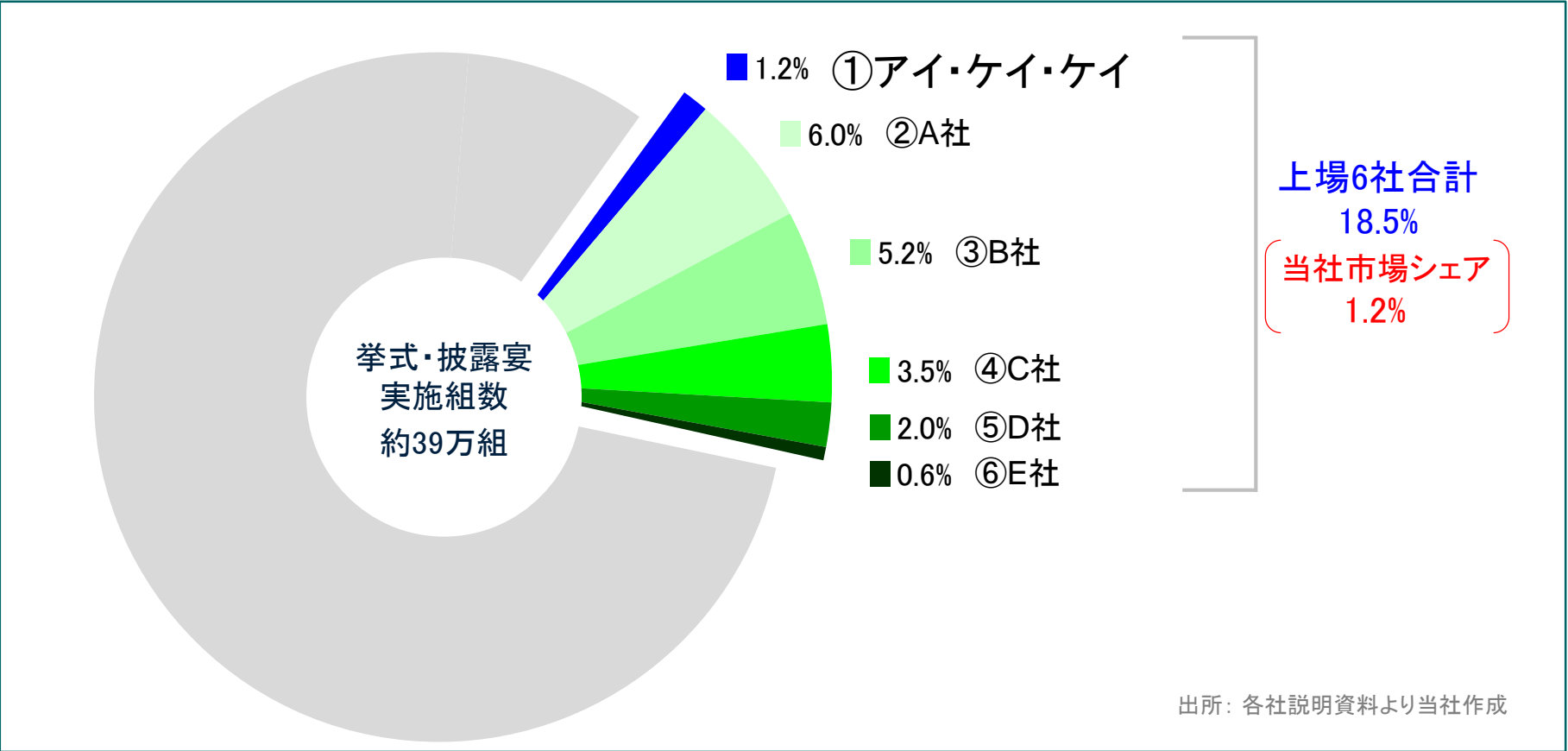
- その他（レストラン他）
- ホテル
- 一般式場・ゲストハウスウェディング



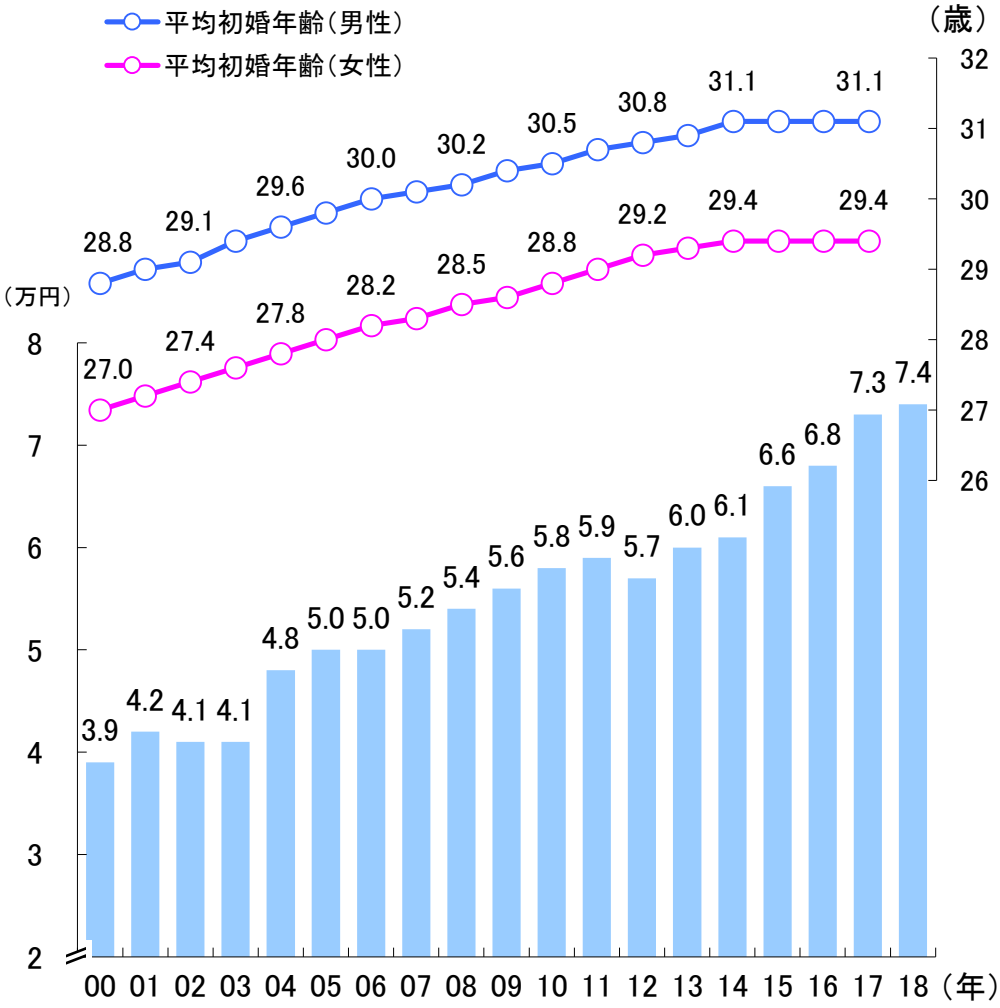
出所：ゼクシィ「結婚トレンド調査2018(推計値)」披露宴・披露パーティの実施会場

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2018」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29年(2017)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/>

