

アイ・ケイ・ケイ

2198 東証 1 部

<http://ir.ikk-grpjp/ja/Top.html>

2016 年 7 月 8 日 (金)

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

企業調査レポート
執筆 客員アナリスト
水野 文也

[企業情報はこちら >>>](#)

■ 将来的にはインドネシアへの展開を図り、さらなる事業拡大を目指す

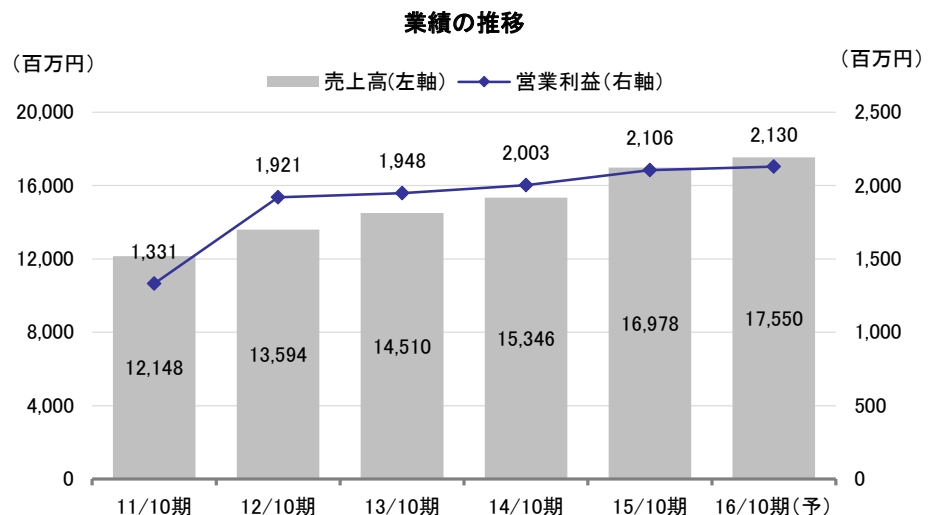
アイ・ケイ・ケイ<2198>は、九州を基盤に、中国・四国、北陸、東北など 14 の地方中核都市でゲストハウス型ウェディング施設を現在 16 店舗展開している。競合が比較的緩やかな地方都市を中心に开店しており、地方都市は招待客が多い傾向があるほか、ランニングコストも抑えることが可能なため、着実な成長が見込める状況だ。また、婚礼事業のほか、葬儀事業、介護事業も手掛けている。

業績は東日本大震災の影響があった 2011 年 10 月期を除き、店舗数の増加を背景に順調に拡大、2016 年 10 月期の業績見通しは、売上高 17,550 百万円 (前期比 3.4% 増)、営業利益 2,130 百万円 (同 1.1% 増) と増収増益を確保する見通しだ。挙式の施行組数は前年より 127 組多い 4,250 組となる見込みである点や、第 1 四半期、第 2 四半期と過去最高の売上高を計上している点などを踏まえれば、2016 年 10 月期通期の業績予想は、計画通り推移すると見込まれる。

今後については引き続き競合が比較的少ない、人口 30 万人以上の地方中核都市を中心に年間 1 ~ 3 店舗出店し、拡大を目指していく方針だ。さらに、将来的には婚礼ビジネスの商圏として有望なインドネシアへの展開を図り、これが収益源になると期待される。

■ Check Point

- ・ 地方中核都市でゲストハウス型ウェディング施設を展開。地域に愛されるブランドを確立
- ・ 16/10 期通期は過去最高益を更新の見込み
- ・ 今後も地方中核都市に年間 1 ~ 3 店舗出店を目指す



■ 事業内容

地方中核都市でゲストハウス型ウェディング施設を展開。地域に愛されるブランドを確立

同社は九州を基盤として、中国・四国、北陸、東北など14の地方中核都市でゲストハウス型ウェディング施設を16店舗展開。このほか、葬儀事業、介護事業も手掛けているが、売上高の96%は婚礼事業だ。地方都市中心の出店は、1)大都市圏との比較で競争が緩やか、2)挙式・披露宴の招待客が多い、3)ランニングコストが安い——などが理由。今後も人口30万人以上の都市に年間1～3店舗の出店を考えている。

ここでは、地域に根ざし、地域に愛されるブランドとなることで、ロコミ客を取り込む“好循環サイクル”の構築を目指す。2015年にオープンした広島店で、地元の人気球団「広島東洋カープ」とのコラボを実施したことが、その具体例と言えよう。ファンの夢をかなえるカープウェディングを実現させるなど、当初から地域に密着したことで、好スタートを切った。

その他、料理の世界大会で銀メダルを受賞したシェフが複数名在籍している他、経済産業省が主催する「おもてなし経営企業選」への選出や2016年版「働きがいのある会社」ランキング（従業員100-999人部門）で第14位にランクインするなど従業員の満足度の向上にも注力している。また、2017年卒マイナビ大学生就職企業人気ランキングにおいても九州・沖縄エリアで第2位になり、5年連続で上位10位以内に出出された他、ホテル業界・婚礼業界で初めての食品安全マネジメントシステムの国際規格「ISO22000」の認証も取得している。

現時点での出店状況



アイ・ケイ・ケイ

2198 東証1部

<http://ir.ikk-grp.jp/ja/Top.html>

2016年7月8日（金）

■ 業績動向

16/10 期通期は過去最高益を更新の見込み

5 月 30 日に発表した 2016 年 10 月期第 2 四半期累計 (2015 年 11 月～2016 年 4 月) 決算は、売上高が 8,219 百万円 (前年同期比 12.3% 増)、営業利益が 803 百万円 (同 98.0% 増)、経常利益が 796 百万円 (同 96.5% 増)、親会社株主に帰属する四半期純利益が 434 百万円 (同 206.7% 増) となった。

2015 年に新設した広島店がフルに貢献したほか、既存店のリニューアル効果が寄与。施行組数は既存店 24 組増、広島店が 205 組増となったことに加え、施行単価が前年並みで推移したため、2 ケタの増収となった。増収効果が、広島店のフル稼働に伴う経費増を吸収。さらに、前年同期に圧迫した開店に伴う先行費用が一巡したことから大幅増益となった。

2016 年 10 月期通期は、売上高 17,750 百万円 (前期比 3.4% 増)、営業利益 2,130 百万円 (同 1.1% 増)、経常利益 2,105 百万円 (同 0.5% 増)、親会社株主に帰属する当期純利益 1,290 百万円 (同 12.4% 増) と前期に続いて過去最高益を更新する見通しだ。

人件費や広告宣伝費及び来期以降の出店準備や海外調査費などのコスト増を見込むものの、施行組数が前年比を 127 組上回る 4,250 組と想定される点や、施行単価が前年並みの 3,873 千円を見込むことなどを踏まえれば、よほどのアクシデントがない限り達成するだろう。

■ 今後の展望

今後も地方中核都市に年間 1～3 店舗出店を目指す

広島店に続く新店は、2017 年 12 月にオープンする予定 (現在、優先交渉権者に決定) の岡崎店 (愛知県) で、中部地方で初の出店となる。店舗形態は複合施設。西三河地区では、初となる本格的なオーベルジュ (宿泊機能付きレストラン) であり、スイート 10 室のグレードの高さから、婚礼以外でもトヨタ自動車 <7203> 関係の VIP 宿泊などが期待できる。

今後も、出店は 30 万人以上の地方中核都市に年間 1～3 店舗出店、中長期的には 10 年後に国内では 30 店舗、売上高 30,000 百万円、海外では、事業展開の成功を目指す。

中期的に注目したいのは海外への展開。ターゲットは、東南アジアのインドネシアだ。現在、日本でインドネシアの現地学生を雇用し、日本の婚礼文化やおもてなしのサービス等を学ばせているが、これは現地法人を設立させるための準備でもある。

インドネシアは、挙式・披露宴を盛大に祝うお国柄。招待客はおおよそ 700～1,000 人呼ぶのは当たり前で、多い場合はそれ以上の参加者を招待する。1 組の施行単価が高い一方、コストが安く済む。さらに、現地の所得水準が向上すれば、大きなビジネスチャンスとなって、将来的に同社の収益源として貢献することが期待される。

■ 株主還元

配当性向は 20 ～ 30% の範囲内で行う

年間配当金については、配当性向 20 ～ 30% の範囲内で行っていくとしている。利益還元と内部留保のバランスを考慮し、実施する考え。というのも、同社は今後も出店による成長を目指しており、その途上であるがゆえに、投資を積極化するため内部留保にも気を配っている。むしろ、伸び盛りの企業らしい将来を見据えた姿勢は好感できそうだ。

ディスクレーマー（免責条項）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは強く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは強く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ