

アイ・ケイ・ケイ株式会社

2010年6月17日

市場	JASDAQ	業績(百万円)	2008/10	2009/10	2010/4(2Q)
上場承認日	2010/6/17	売上高	9,126	10,148	5,990
上場予定日	2010/7/23	営業利益	1,284	876	880
主幹事証券	野村証券	経常利益	1,180	806	842
監査法人	新日本有限責任監査法人	当期利益	677	387	483
URL	http://www.ikk-grp.jp/	総資産	9,600	12,353	12,695
証券コード	2198	純資産	3,297	3,685	4,168

● 事業内容 (特に記載しない限り、数値は2009/10期)

- ・同社は、九州・北陸地方を中心に、ゲストハウス・ウェディングの企画・運営等と、葬儀に関する企画・運営等を行っている。中心となるのは婚礼事業であり、売上高ベースで全体の95.7%を占めている。
- ・婚礼事業では、九州に6店舗(佐賀、福岡、宮崎、大分)、北陸に3店舗(富山、金沢、福井)、その他2店舗(福島、高知)を展開し、各店舗は1~3のバンケット(披露宴会場)を有している。開示資料から計算した挙式単価は、3.7百万円(2010/4(2Q)は3.9百万円)であり、今年3月に上場した(株)エスクリの挙式単価も4百万円程度と、ほぼ同程度である。ただしHPを見ると、同社のバンケットルームのキャパシティは170~200名程度とやや大規模であるため、来客一人当たりの単価は、若干低めであると想定される。ちなみに、葬儀事業においては、客単価は1.6百万円程度。
- ・現状の出店計画では、2012年3月までに、婚礼事業で3店舗、葬儀事業で1店舗の出店を予定している。店舗当たりの投資予定額は、6億~8.6億円程度。人口15万人以上の都市部に、年間1~3店舗を基本として出店していく予定とのこと。2009/10期は、1バンケットあたり年間約150組の挙式を行っていたため、単純計算で新規店舗1バンケットあたり6億円前後の売上が増加していく見込となる。

● 財務諸表より (特に記載しない限り、数値は2009/10期)

- ・総資産は123.5億円。主に、現預金18.9億円、売掛金1.7億円、有形固定資産92.7億円である。有形固定資産は、大半が出店済の店舗に関するものであり、土地を除くと各店舗5億~8億円程度となっている。当該部分は将来的に償却負担が生じるものであるうえ、赤字店舗や撤退予定店舗については減損損失が生じるため、業績に大きな影響を与える可能性がある。ただし、同社は過去には減損損失は計上していないようである。
- ・負債は86.6億円。主に、買掛金5.6億円、未払金7.1億円、有利子負債60.6億円、前受金4.5億円である。有利子負債が総資産の49.1%と非常に大きくなっており、そのうちシンジケートローンには財務制限条項が付されている。主な条件としては、純資産が直近期の純資産の75%を下回らないこと、2期連続経常損失を計上しないこと、2期連続で有利子負債残高が売上の10/12を下回らないこと、などである。これらに抵触する場合は、ローンの一括返済が求められる可能性があるため留意が必要。
- ・売上は、91.2億円(2008/10期)→101.4億円(2009/10期)→59.9億円(2010/4期(2Q))と着実に成長している。基本的に売上高は拠点数に比例するため、新規出店が続く間は売上は成長軌道にあるものと想定される。一方で営業利益率は、14.1%(2008/10期)→8.6%(2009/10期)と大幅に低下している。これは、新規出店の開業準備コストと採用を増加させたことによる人件費コスト増加によるものとのこと。ちなみに、2010/4(2Q)では、14.7%と回復している。
- ・キャッシュ・フローでは、減価償却費(7.1億円)が大きいこと、営業CF(10.8億円)は営業利益(8.7億円)よりも大きくなっており、この点は各期に共通している。一方、主に新規出店投資による投資CFのマイナス額と長期借入によるキャッシュインが、每期ほぼ拮抗している。つまり、新規出店はほぼ借入に頼らざるを得ない状況であり、これはIPO後も変わらない構図であると想定される。

● その他 (リスク情報、株式公開情報等より)

- ・同社は、社長である金子氏とその一族が保有する不動産会社から、婚礼事業を引継ぎ設立された。そのためか、オーナー一族の比率が高く、IPO前で93.6%、IPO後でも74.0%(いずれも議決権ベース)と高い保有比率となっている。ちなみに、一族以外で議決権が1%を超えているのは従業員持株会だけである。
- ・届出書記載の調達予定額は4.7億円。ほぼ全額を新規店舗の設備投資資金に充当する予定であるが、上述の通り、出店には1店舗あたり6~8億円が必要とならうに、年間1~3店舗出店する予定のため、今回の調達資金だけでは到底賅いきれない。一方で有利子負債残高も60億円近く残っているため、今後大幅な追加借入にも困難が生じる可能性がある。そのため、営業CFをどの程度積み上げて設備投資へ振り向けられるかがポイントと考えられる。
- ・また、同社の展開する、いわゆるハウスウェディングは、都市部を中心に競争が激化している。同社サービスの比較優位性は不明であるが、これまで業績が順調であったのは、競争が比較的少ない地方都市を中心に営業していたためと考えられなくもない。今後、地方都市の出店余地が小さくなり、競争の激しい都市部へ進出せざるを得なくなった際、どの程度の業績を残すことができるかがポイントになる。
- ・役員構成は取締役8名(うち社外1名)、監査役4名(全員社外)。社長の配偶者が、No.2の取締役(衣装部管掌)となっている。また、従業員の平均年齢は27.6才と相当に若い。役員陣では、取締役営業部長が33才である他は、大半が50才以上であり、平均年齢も取締役52才、監査役66才と従業員とは大分異なった年齢構成となっている。

© (株)アカウンティング・アシスト (無断転載禁止) URL: www.accounting-assist.com E-mail: info@accounting-assist.com

※ご留意事項

本書は証券取引所のサイトにアップされた「上場申請のための有価証券報告書(Iの部)」など、一般的に公表された情報を基に、新規上場予定企業の概要をお伝えすることを目的として作成しております。内容の一部作成者の私見が含まれることがありますが、投資行動への指図や投資勧誘を目的としたものではありません。また本書の作成誤り・事実誤認等により利用者に経済的損害が生じた場合も、これを補填する義務は一切存在しませんので、予めご了承ください。