

2006年3月期 決算説明会

2006年5月19日
株式会社AOKIホールディングス

 AOKI Holdings

AOKI'



ORIHICA



ANNIVERSAIRE
OMOTESANDO



目次

2006年3月期業績の概要 3

連結損益の状況.....	4
事業別売上高・営業利益実績.....	5
アニヴェルセル・ブライダル事業.....	6
エンターテイメント事業.....	7
連結貸借対照表の主な増減科目.....	8
連結キャッシュ・フロー計算書.....	9
出退店実績.....	10

2007年3月期業績予想 11

連結損益の見通し.....	12
事業別売上高・営業利益見通し.....	13
アニヴェルセル・ブライダル事業：2007年3月期の計画.....	14
エンターテイメント事業：2007年3月期の計画.....	15
出退店の見通し.....	16

ファッション事業の現状と今後の展開 17

ファッション事業(連結)2006年3月期の実績.....	18
ファッション事業(単体)：既存店売上高・客数・客単価推移...	19
AOKI.....	20
ORIHICA.....	21
今後の事業環境の変化に対する認識.....	22

2007年3月期の取組み：AOKI.....	23
------------------------	----

2007年3月期の取組み：ORIHICA.....	24
---------------------------	----

出店戦略.....	25
-----------	----

今期の収益見通し.....	26
---------------	----

AOKIグループの現状と今後の経営方針 27

成長推進のための基盤整備を完了.....	28
----------------------	----

2006年4月、AOKIホールディングス始動.....	29
-----------------------------	----

グループ3社の事業領域.....	30
------------------	----

異業種事業ポートフォリオによる成長.....	31
------------------------	----

中期経営計画の概要.....	32
----------------	----

各事業の中期経営方針.....	33
-----------------	----

連結中期収益計画：売上高.....	34
-------------------	----

連結中期収益計画：営業利益.....	35
--------------------	----

補足資料 36

2006年3月期 連結営業実績.....	37
----------------------	----

2006年3月期 販売費及び一般管理費の主な内訳.....	38
-------------------------------	----

2007年3月期 連結業績見通し.....	39
-----------------------	----

2007年3月期計画 販売費及び一般管理費の主な内訳.....	40
---------------------------------	----

ご参考：ファッション事業2006年3月期実績.....	41
-----------------------------	----

ご参考：ファッション事業2007年3月期計画.....	44
-----------------------------	----

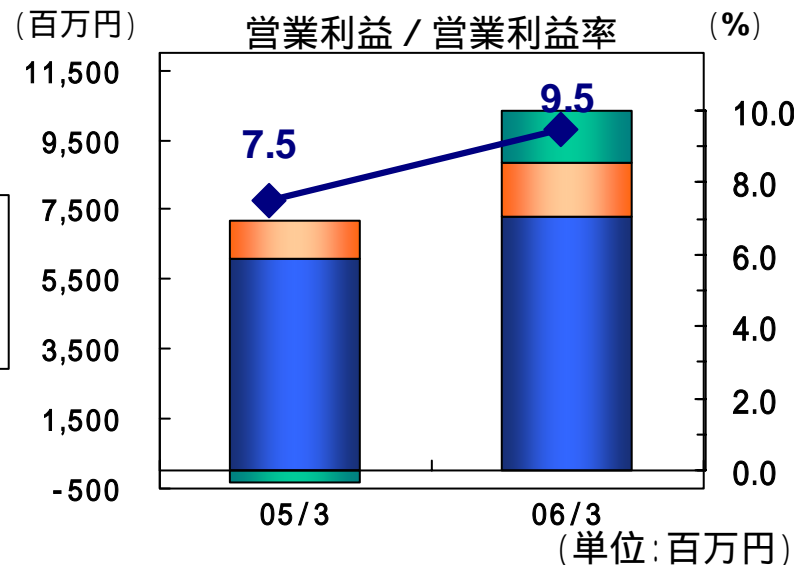
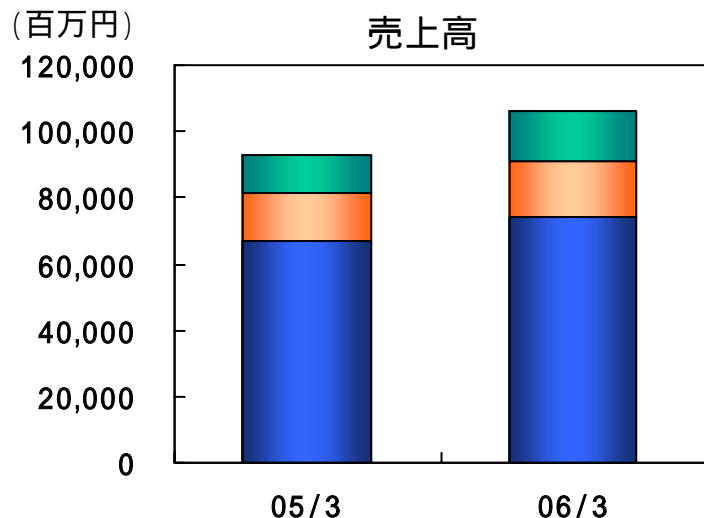
2006年3月期 業績の概要

連結損益の状況

(単位:百万円)

科目 / 期別	06/3	05/3	増減	対比(%)	主な増減要因
売上高	106,686	92,870	13,816	114.9	各事業の新規出店による増加
売上総利益	48,941	45,768	3,172	106.9	ブライダル事業で、店舗における 販管費を一部売上原価へ計上 4,148百万円
売上総利益率	45.9%	49.3%	-3.4ポイント		
販売費・一般管理費	38,777	38,788	10	100.0	上記以外は、業容拡大による増加
営業利益	10,163	6,980	3,183	145.6	特に快活事業の営業黒字化等により エンターテイメント事業が大幅 増加(1,798百万円)
営業利益率	9.5%	7.5%	+2.0ポイント		
営業外収益	3,002	2,776	225	108.1	
営業外費用	2,055	1,948	107	105.5	
経常利益	11,110	7,808	3,302	142.3	営業利益の増加による増加
特別利益	1,098	228	869	480.6	ラヴィスの株式売り出しによる当社 持分変動差額1,066百万円計上
特別損失	2,643	4,022	1,379	65.7	当期は減損損失2,109百万円、前 期は固定資産売却損2,371百万円
当期純利益	5,431	3,128	2,303	173.6	

事業別売上高・営業利益実績



[事業別売上高]

事業	06/3	05/3	増減	対比 (%)	主な増減要因
計	106,686	92,870	13,816	114.9	
ファッション	74,403	66,846	7,556	111.3	新規出店等35店舗による増加
アニヴェルセル・ブライダル	16,389	14,541	1,847	112.7	長野、柏の出店による増加
エンターテイメント	15,539	11,481	4,058	135.3	新規出店等22店舗による増加

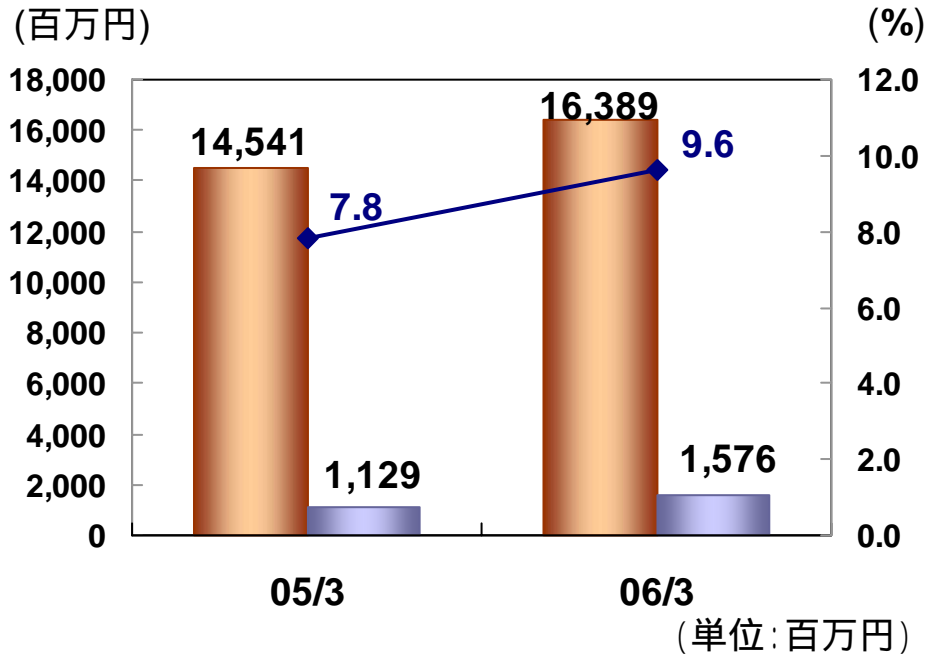
[事業別営業利益]

(単位: 百万円)

事業	06/3	05/3	増減	対比 (%)
計	10,163	6,980	3,183	145.6
ファッション	7,280	6,082	1,197	119.7
アニヴェルセル・ブライダル	1,576	1,129	447	139.6
エンターテイメント	1,496	302	1,798	-

新店が売上・利益に寄与し、増収増益

売上高 営業利益 営業利益率



	06/3期		
		前期比%	百分比%
売上高	16,389	112.7	100.0
売上総利益	4,598	59.7	28.1
販売管理費	3,021	46.0	18.4
営業利益	1,576	139.6	9.6

当期より販売管理費の一部(4,148百万円)を売上原価へ計上

2006年3月期実績

■ 売上高: **12.7% 増**

◆ 新規出店(パルティーレ長野迎賓館、パルティーレ柏迎賓館)による増収

■ 営業利益: **39.6% 増**

◆ 新規出店及び料飲材料のコストダウンと仕入業務の効率化により増益

パルティーレ柏迎賓館 <2005年11月オープン>



=施設概要=

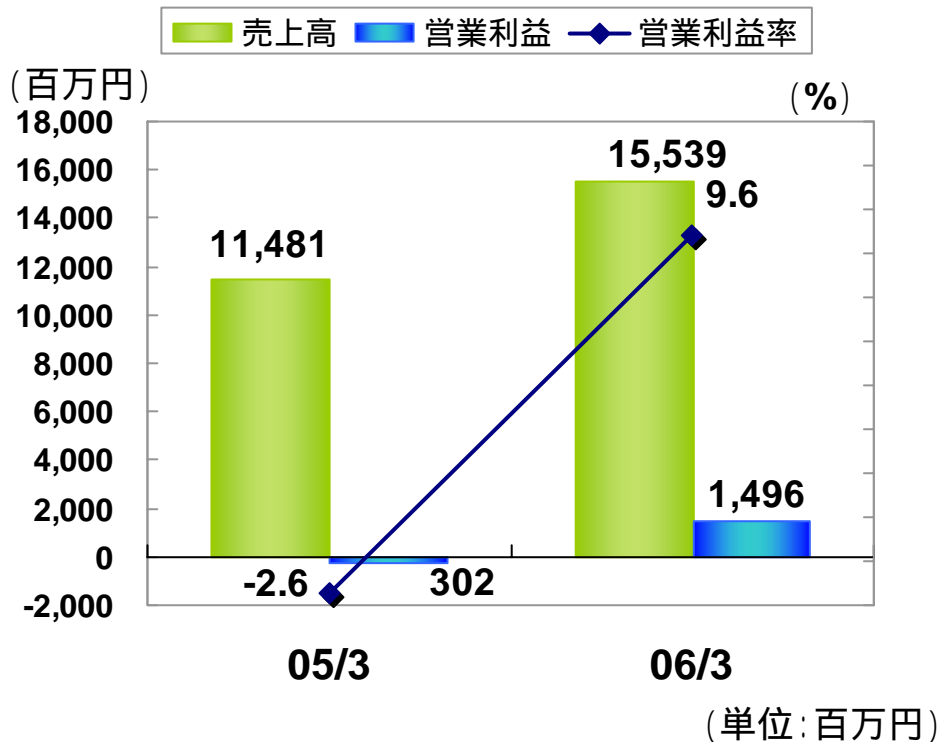
チャペル: 着席120名

パーティースペース:

サロン・ドゥ・フルール 収容人数 140名

サロン・ドゥ・ジャルダン 収容人数 80名

前期出店店舗が売上・利益に寄与し、増収・増益



	06/3期		
		前期比%	百分比%
売上高	15,539	135.3	100.0
売上総利益	2,738	233.0	17.6
販売管理費	1,242	84.0	8.0
営業利益	1,496	-	9.6
期末店舗数	153		

2006年3月期実績

■ 売上高: 35.3% 増

- ◆ 新規出店13店舗(コート・ダジュール 1、快活CLUB 12)、ゼビオ(株)からの譲受け9店舗
- ◆ 前期出店63店舗(コート・ダジュール 20、快活CLUB 43)が寄与

■ 営業利益: 黒字化、1,798百万円増

- ◆ 複合カフェ事業(快活CLUB)の黒字化と前期出店分の寄与
- ◆ 出店数減少による売上原価および販売管理費減

連結貸借対照表の主な増減科目

(単位:百万円)

科目 / 期別	06/3	05/3	増減	主な増減要因
流動資産	45,831	40,160	5,670	
現金・預金	24,313	20,719	3,593	当期純利益等による増加
たな卸資産	14,157	12,880	1,276	主にファッション事業の店舗数増加による増加
固定資産	99,680	95,245	4,434	
有形固定資産	64,320	62,216	2,103	新規出店の増加と減損による減少が相殺
無形固定資産	4,354	4,159	194	
投資その他の資産	31,005	28,870	2,135	取得による増加及び評価による増加
資産合計	145,511	135,429	10,082	
流動負債	30,232	24,239	5,993	下記の他未払法人税等の増加2,461百万円
支払手形・買掛金	13,862	11,410	2,452	仕入高の増加による増加
固定負債	26,572	27,051	478	下記の他連結調整勘定の減少513百万円
社債・借入金	16,898	16,527	371	連結子会社での増加
負債合計	56,805	51,290	5,514	
少数株主持分	1,560	612	948	子会社の利益の増加
資本金	23,282	23,282	-	
資本剰余金	22,610	22,596	13	
利益剰余金	43,200	38,653	4,547	当期純利益の増加
その他有価証券評価差額金	1,491	629	862	株価の上昇による増加
自己株式	3,439	1,635	1,804	自己株式の取得
資本合計	87,145	83,526	3,618	
負債・資本合計	145,511	135,429	10,082	

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

科目 / 期別	06/3	05/3	増減	主な増減要因
営業活動による キャッシュ・フロー	14,236	8,988	5,247	当期純利益の増加2,303百万円及び減損損失2,109百万円の計上
投資活動による キャッシュ・フロー	9,983	7,500	2,483	投資有価証券の取得による支出の増加1,501百万円及び前期の固定資産売却収入1,537百万円が減少
財務活動による キャッシュ・フロー	659	8,012	7,353	自己株式の取得により支出が2,008百万円増加する一方、社債の償還95億円により支出が減少
現金及び現金同等物の増減額	3,593	6,523	10,117	
期首残高	20,519	27,043	6,523	
期末残高	24,113	20,519	3,593	

出退店実績

(単位:店、百万円)

店舗名	セグメント	06/3			05/3		
		期末店舗数	出店	退店	期末店舗数	出店	退店
AOKI	ファッション	342 ²	31 ¹	2	276	20	4
メンズファッショントリイ他	ファッション		-	1	38	-	18
ORIHICA	ファッション	21	4	-	17	6	2
アニヴェルセル・ウエディングビレッジ・ パルティール	アニヴェルセル・ブライダル	8	2	-	6	-	-
コート・ダジュール	エンターテイメント	89	8 ³	1	82	20	1
快活CLUB	エンターテイメント	64	14 ⁴	4	54	43	8
合 計		524	59	8	473	89	33
設備投資額		8,458			8,714		

1 AOKIの出店数31店舗のうち10店舗は、ゼビオ株からの譲受けによるものです。

2 旧トリイ37店舗を含みます。

3 コート・ダジュールの出店数8店舗のうち7店舗は、ゼビオ株からの譲受けによるものです。

4 快活CLUBの出店数14店舗のうち2店舗は、ゼビオ株からの譲受けによるものです。

設備投資額内訳: **06/3** ファッション 4,607、アニヴェルセル・ブライダル 2,325、エンターテイメント 1,400
05/3 ファッション 2,800、アニヴェルセル・ブライダル1,429、エンターテイメント 4,484

2007年3月期 業績予想

連結損益の見通し

(単位:百万円)

科目 / 期別	07/3予	06/3	増減	対比 (%)	主な増減要因
売上高	110,660	106,686	3,973	103.7	各事業の新規出店による増加
売上総利益 売上総利益率	50,890 46.0%	48,941 45.9%	1,948 +0.1ポイント	104.0	ファッション事業で0.2ポイント改善予定
販売費・一般管理費	41,290	38,777	2,512	106.5	新規出店による増加、ラヴィスの出店予定店舗の増加及びファッション事業のリニューアルによる増加 (新規出店は前期比13店舗増加)
営業利益 営業利益率	9,600 8.7%	10,163 9.5%	563 -0.8ポイント	94.5	上記費用増加の他、ファッション事業において前期に合併したトリイの閉店御礼セールと合併により13ヶ月決算となったことによる増益分の減少
営業外収益	2,950	3,002	52	98.2	
営業外費用	1,950	2,055	105	94.9	
経常利益	10,600	11,110	510	95.4	
特別利益	-	1,098	1,098		前期の持分変動差額等の減少
特別損失	740	2,643	1,903	28.0	減損損失の減少
当期純利益	4,850	5,431	581	89.3	

前提条件

- ◆設備投資額: 10,238百万円 (ファッション 3,650百万円 アニヴェルセル・ブライダル 4,250百万円 エンターテイメント 2,338百万円)
- ◆減価償却額: 4,000百万円
- ◆ファッション既存店売上高伸び率 上期 1.2% 下期 0.7% 通期 ±0

事業別売上高・営業利益見通し

[事業別売上高]

(単位:百万円)

事業	07/3 予	06/3	増減	対比(%)
計	110,660	106,686	3,973	103.7
ファッション	75,500	74,403	1,096	101.5
アニヴェルセル・ブライダル	17,700	16,389	1,310	108.0
エンターテイメント	17,460	15,539	1,920	112.4

[事業別営業利益]

(単位:百万円)

事業	07/3 予	06/3	増減	対比(%)
計	9,600	10,163	563	94.5
ファッション	6,700	7,280	580	92.0
アニヴェルセル・ブライダル	1,750	1,576	173	111.0
エンターテイメント	1,150	1,496	346	76.9

2007年3月期の計画

売上高拡大と収益性向上の実現に向けて 業態確立と多店舗化による業容拡大を推進

■ 売上高の拡大

- ◆ 全国の主要都市エリアを中心とした多店舗展開
- ◆ 既存店稼働率の維持向上
- ◆ 新商品提案による料飲単価アップ

■ 収益性の向上

- ◆ 店舗モデルをプロタイプ化し装飾部材、調度品を標準化
- ◆ エリア形成での店舗展開による経営効率化の追求

■ 2007年3月期計画

■ 売上高： 8.0% 増

- ◆ 新規出店(パルティーレ神戸ウエディングビレッジ、パルティーレ大阪迎賓館)による増収

■ 営業利益： 11.0% 増

- ◆ 売上増による増益

(単位: 百万円)

	07/3期		
		前期比%	構成比%
売上高	17,700	108.0	100.0
売上総利益	5,130	111.6	29.0
販売管理費	3,380	111.9	19.1
営業利益	1,750	111.0	9.9

2007年3月期の計画

カラオケルーム運営と複合カフェ事業とのシナジー効果を最大限に発揮し、業態の進化と経営基盤の強化を図る

■出店の施策

- ◆年間35店舗の出店計画
- ◆出店計画については両業態の市場動向、物件内容により判断
- ◆出店にかかる設備投資のコスト圧縮

■食の強化

- ◆快活CLUBの飲食比率を高めることによる売上の底上げ
- ◆新コンテンツ・サービスの企画・開発によるリピート率の向上

■経営の効率化

- ◆メニュー開発、食材仕入れ、備品購入等の一元化
- ◆運営ノウハウの共有による管理コストの削減
- ◆採用選択枠の拡大(カラオケ運営の採用から総合エンターテインメントの採用へ)

2007年3月期計画

■売上高：12.4% 増

- ◆新規出店・前期出店店舗寄与による増収

■営業利益：23.1% 減

- ◆新規出店数増加による売上原価および販売管理費増

(単位:百万円)

	07/3期		
		前期比%	構成比%
売上高	17,460	112.4	100.0
売上総利益	2,820	103.0	16.2
販売管理費	1,670	134.4	9.6
営業利益	1,150	76.9	6.6
期末店舗数	186		

出退店の見通し

(単位:店、百万円)

店舗名	セグメント	07/3 予			06/3		
		期末店舗数	出店	退店	期末店舗数	出店	退店
AOKI	ファッション	360	20	2	342 ¹	31	3
ORIHICA	ファッション	35	15	1	21	4	-
アニヴェルセル・ウエディングビレッジ・パルティール	アニヴェルセル・ブライダル	9	2	1	8	2	-
コート・ダジュール	エンターテイメント	91	4	2	89 ²	8	1
快活CLUB	エンターテイメント	95	31	-	64 ³	14	4
合 計		590	72	6	524	59	8
設備投資額		10,238			8,458		

1 AOKIの06/3期末店舗数には、トリイとの合併による店舗が37店舗、出店数にはゼビオ(株)からの譲受け店舗が10店舗含まれております。

2 コート・ダジュールの06/3期末店舗数と出店数には、ゼビオ(株)からの譲受け店舗が7店舗含まれております。

3 快活CLUBの06/3期末店舗数と出店数には、ゼビオ(株)からの譲受け店舗が2店舗含まれております。

設備投資額内訳: **07/3** ファッション 3,650、アニヴェルセル・ブライダル 4,250、エンターテイメント 2,338
06/3 ファッション 4,607、アニヴェルセル・ブライダル 2,325、エンターテイメント 1,400

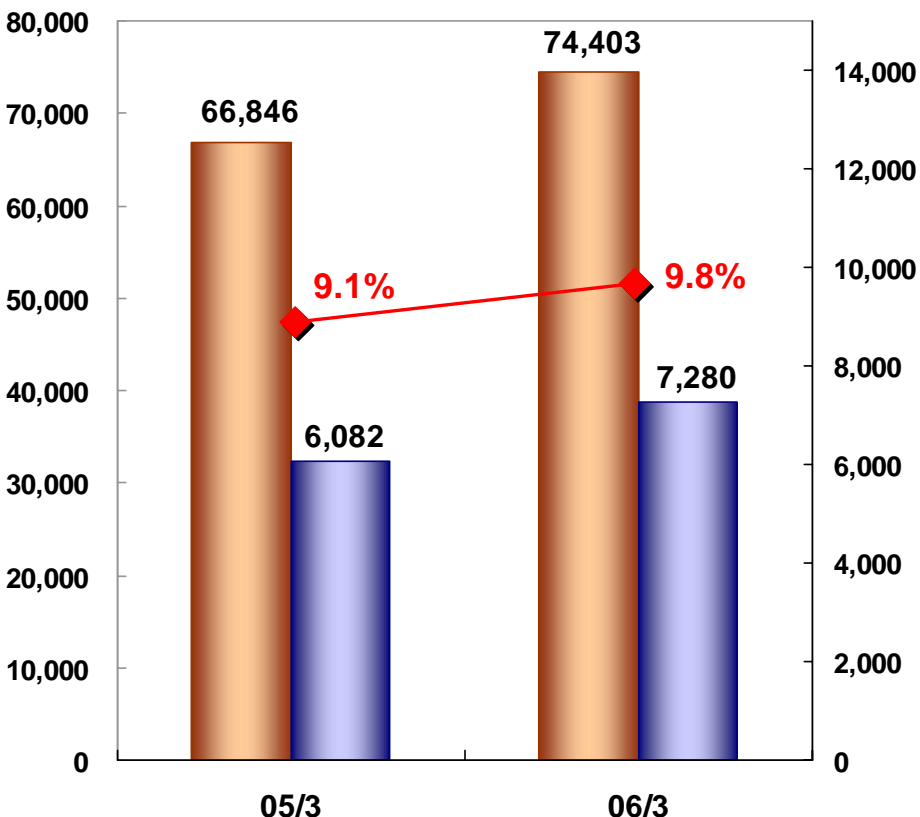
ファッション事業の現状と 今後の展開

ファッション事業(連結)2006年3月期の実績

新規出店・店舗譲受け及びトリイの売上増により増収増益

(売上高:百万円)

(営業利益:百万円)



■ 売上高 ■ 営業利益 — 営業利益率

■ 売上高: 前期比 111.3%

◆ AOKI期末店舗数: 342店(前期末276店舗)

- 出店 21店舗(上期:10、下期:11)
- 譲受け 10店舗
- トリイからAOKIへの転換 37店舗

◆ ORIHICA期末店舗数: 21店(前期末17店舗)

- ◆ トリイ全店完全閉店御礼セールの大成功
- ◆ AOKI既存店の微増収

■ 営業利益: 前期比 119.7%

◆ 売上総利益高:前期比112.8%

- トリイ全店完全閉店御礼セールによる売上総利益高の増加
- 売上総利益率アップ 55.2% 55.9%

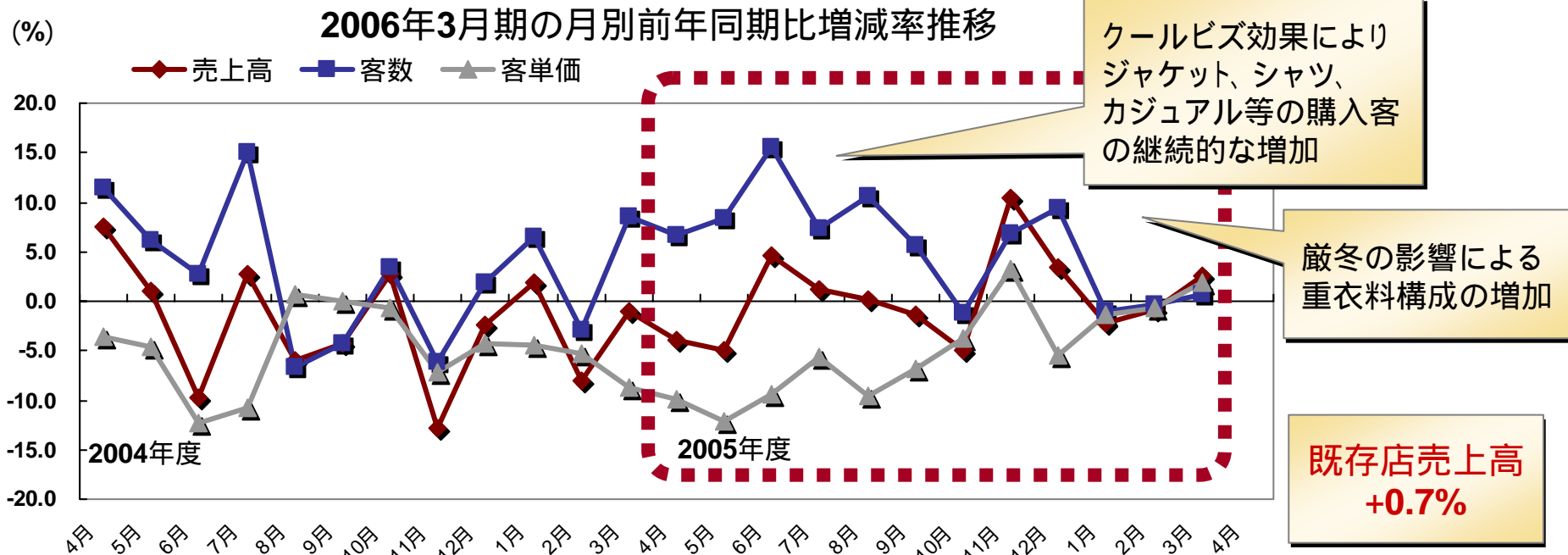
◆ 販売管理費: 前期比 111.4%

- 新規出店に伴う販促費・人件費が増加
- トリイからAOKIへの転換に伴う経費増加

トリイの06/3期は、05/3月から06/3月までの13ヵ月の変則決算
05/3期は04/3月から05/2月までの12ヶ月分

ファッション事業(単体): 既存店売上高・客数・客単価推移

クールビズ効果、厳冬の影響による客数大幅増加が
客単価ダウンをカバー、既存店売上高は増加



	05/4	05/5	05/6	05/7	05/8	05/9	05/10	05/11	05/12	06/1	06/2	06/3	通期	06/4
既存店売上高 (%)	3.9	4.9	4.6	1.2	0.1	1.4	4.9	10.4	3.4	2.3	0.8	2.6	0.7	1.8
客数 (%)	6.7	8.3	15.5	7.3	10.6	5.7	1.2	6.9	9.4	1.1	0.3	0.6	5.8	3.7
客単価 (%)	9.9	12.2	9.4	5.7	9.5	6.8	3.8	3.2	5.4	1.3	0.6	1.9	4.8	2.0
平年気温との差異()(東京)	+0.7	-1.0	+1.4	+0.2	+1.0	+1.2	+1.0	+0.3	-2.0	-0.7	+0.6	+0.9	-	-0.8

AOKI: 2006年3月期の取組み及び実績

基盤整備から、積極攻勢の年

■ 2006年3月期の取組み

- ◆ 出店基準に沿った
新規出店**21**店舗の成功
- ◆ 既存店売上高の安定化のため、
旅行ゾーン(ジャケット・カジュアル)
品揃えの充実
- ◆ 社内スタイリスト制度を導入し、
顧客様のご満足度を追及
- ◆ 分配率管理の徹底による経費管理の強化

■ 2006年3月期の実績

- ◆ 出店: 新規出店**21**店舗は、2年目に
営業利益率**10%弱**を達成見込み
- ◆ 旅行ゾーンの品揃え強化により、
中軽衣料の売上高及び構成比増加
結果、既存店は、微増収を達成
- ◆ スタイリスト制度の深耕により、
固定客数前年同期比**105.8%**
- ◆ 賃借料を中心に、経費分配率が改善し、
営業利益率**10.1%**を達成



06/3期 商品別売上高(%)	06/3 構成比	05/3 構成比	前年 同期比
重衣料(スーツ、フォーマル他)	55.1	57.8	112.2
中軽衣料 (ジャケット、スラックス、シャツ、ネクタイ、ベルト、カジュアルウェア他)	42.5	39.6	126.4

ORIHICA : 2006年3月期の取組み及び実績

基盤整備を完了、本格出店へ

■ 2006年3月期の取組み

- ◆ 商品企画・開発の体制作り

- ◆ 業態確立に向けたプロトタイプの磨き上げ

- ◆ ORIHICAブランドのイメージアップ

■ 2006年3月期の実績

- ◆ メンズビジネス
 - ・クールビズ効果もあり、ビジネス関連小物（シャツ・ネクタイ・シューズ等）が好調に推移
 - ・メンズカジュアル・レディス
 - ・当期より本格展開スタート
 - ・ビジネスでも使用できるスタイルを意識した商品企画
- ◆ プロトタイプ作りの成果により、出店を再開
 - ・出店: 4店舗 期末店舗数: 21店舗
- ◆ ブランドイメージ向上の為の施策実施
 - ・ファッション雑誌でのブランド訴求を強化
 - ・サッカーJリーグ 川崎フロンターレへの衣装提供



06/3期商品別売上高 (%)	06/3 構成比	05/3 構成比	前年 同期比
重衣料(スーツ、フォーマル他)	42.0	49.8	102.8
中軽衣料 (ジャケット、スラックス、シャツ、ネクタイ、ベルト、カジュアルウェア他)	55.9	47.6	143.4

今後の事業環境の変化に対する認識

市場の動向

- ◆ 1億総中流社会の崩壊(資産格差の拡大)
- ◆ 2007年度問題の団塊世代に向けたカジュアル市場の増大
- ◆ 「クールビズ」、「ウォームビズ」キャンペーンによる、新しいスタイリングビジネスの拡大
- ◆ 紳士服洋品市場の需要の下げ止まりから上昇傾向へ

消費者の動向

- ◆ 団塊ジュニアの職場における服装のカジュアル化の浸透(ビジカジスタイル)
- ◆ 団塊世代のライフスタイルシーンに合わせたファッション衣料へのニーズの高まり
- ◆ 「クールビズ」、「ウォームビズ」によるメンズファッションへの関心度の高まり
- ◆ さらなる価格の二極化傾向
- ◆ 専門店のシェアの拡大(百貨店・量販店のシェアの縮小)

競合の動向

- ◆ 郊外型紳士服専門店の優勝劣敗の鮮明化
- ◆ カジュアル衣料への取組み強化
- ◆ 高品質・高付加価値商品の開発並びに新ブランド開発
- ◆ 新業態の取組み
- ◆ 他社とのコラボによる新しいポイントカード戦略の取組み
- ◆ 百貨店の商品・売場作りの進化
- ◆ 量販店の売場の上質化

AOKI: 2007年3月期の取組み

ファッションのスペシャリティストア(専門店)として、
更なる魅力ある業態への進化

◆ 商品

- 団塊ジュニアへの仕事ウェアの提案強化(新ブランド開発・ビジカジ関連商品開発)
- 団塊世代への旅行ウェアの提案強化(スタイリング企画充実)
- あらゆる世代に向けたフォーマルウェアの提案
- 産学共同による新商品開発の継続
- 顧客様のご来店頻度を上げるための、地域に合った商品構成の充実

◆ 販促

- 「糸から作るAOKI」の訴求強化
- 顧客戦略を基に、PC/携帯、店舗を連動させた顧客システムの導入

◆ 店舗企画・開発

- 新ロゴ「AOKI」への看板変更、及び感覚年齢35歳に向けての売場環境作り
- 新規出店20店以上の開発(大型店舗含む)

◆ 営業・人事・教育

- 営業組織の見直しによる、個店毎のきめ細かい対応の実施
- スタイリスト制度の更なる深耕
- 事業規模拡大に向けての業務改善への取組み

◆ 経費

- 分配率管理による経費コントロールの継続実施



ORIHICA : 2007年3月期の取組み

ORIHICAのブランド化に向けて

◆ 商品

- プロトタイプの商品構成見直し
- 小物(バッグ・シューズ等)・レディス部門の商品企画・開発体制整備
- 国内、海外デザイナーとのコラボレーション商品開発

◆ 販促

- 毎月変わる**VMD**(ビジュアルマーチャンダイジング)の仕組み作り
- ブランドイメージ向上のための取組み強化(雑誌・WEB等)

◆ 店舗企画・開発

- プロトタイプ店舗の磨き上げ
- 計画的な既存店リニューアルの実施
- 年間**15**店舗出店のための店舗開発

◆ 営業・人事・教育

- 店舗スタッフ構成・接客方法見直しによるオペレーションの効率化
- 新卒・中途社員の採用及び育成の強化(教育研修制度の確立)
- 客数が向上し続ける手法の確立及びその標準化(売場作り・店舗活性化のレベルアップ)

◆ 経費

- 営業利益率**10%**を実現するためのコストの最適化



出店戦略

営業利益率10%以上を確保できる店舗開発

◆ AOKI

- 北海道、東北、中京エリアでの拡大、及び首都圏深耕
- 大型店舗の開発

◆ ORIHICA

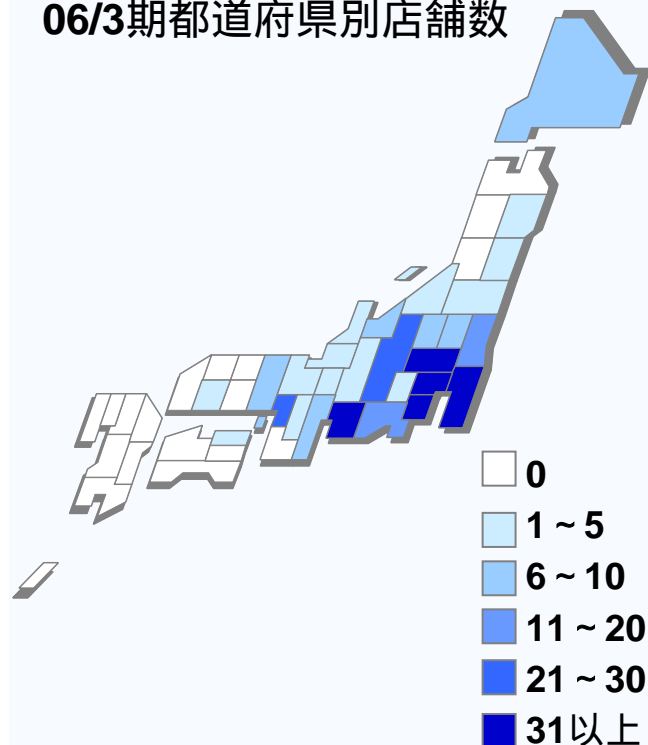
- 首都圏、関西エリアの新規SC、既存SCへの出店拡大
- 新規SCへの出店による認知度向上、既存SCへの出店による利益率の高い店舗作りを目指す

◆ AOKI+ORIHICAの両業態で出店し、 エリアでメンズ市場シェアを拡大

07/3期出店 / 閉店の計画

		上期	下期	通期
A O K I	出店	10	10	20
	閉店	2	0	2
	期末	350	360	360
O R I H I C A	出店	6	9	15
	閉店	1	0	1
	期末	26	35	35
合 計	期末	376	395	395

06/3期都道府県別店舗数

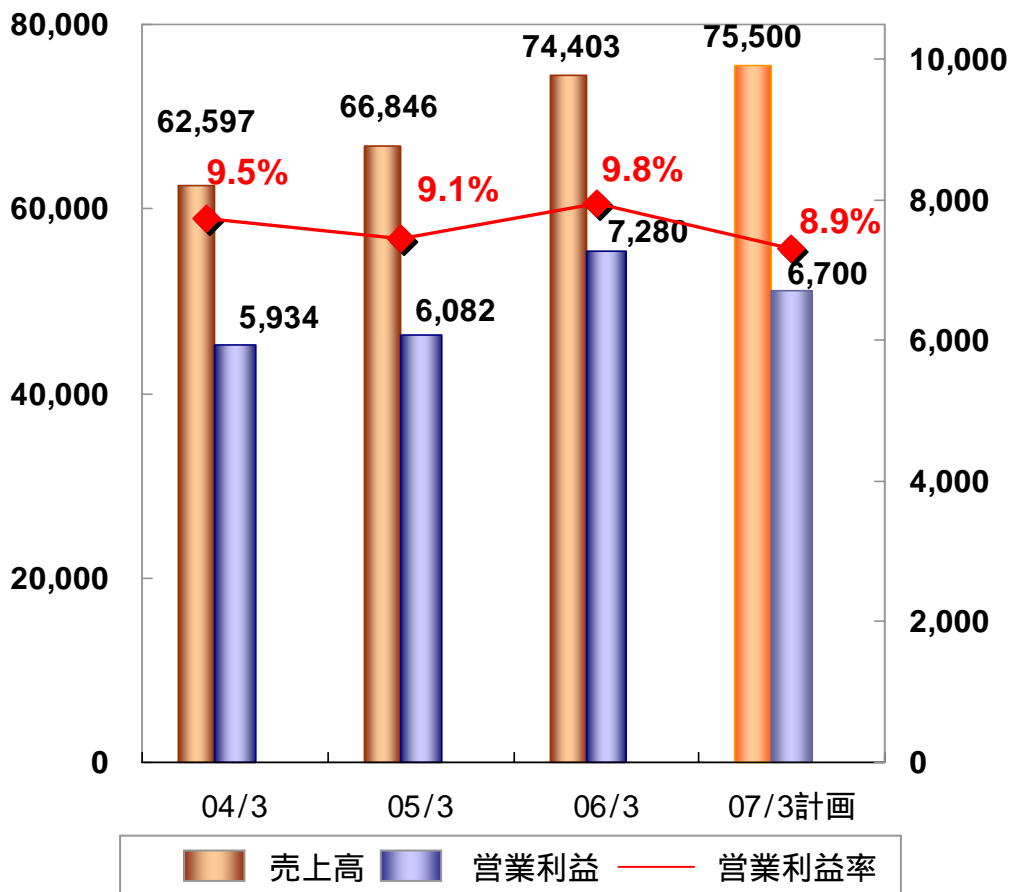


今期の収益見通し

新規出店及び看板変更、改装により、増収減益を見込む

(売上高:百万円)

(営業利益:百万円)



04/3の売上高、営業利益はキッズ部門を除く

■ 売上高: 前期比 **101.5%**

◆ 新規出店

AOKI 20店舗予定(上期10、下期10)

ORIHICA 15店舗予定(上期6、下期9)

◆ 既存店売上高: **100.0%**

■ 営業利益: 前期比 **92.0%**

◆ 販売管理費の増加: 前期比 **105.5%**

・新規出店増に伴う販促費、人件費の増加

・看板変更に伴う改装経費の増加

◆ 06年度の旧トリイの完全閉店セールでの営業利益増及び13ヶ月決算数値による影響度約10億円を加味

AOKIグループの 現状と今後の経営方針

成長推進のための基盤整備を完了

AOKIグループ(連結)

2006年3月期

(株)アオキインターナショナル

- ・メンズを中心としたファッション商品等の販売

05.10.1、(株)トリイを合併

(株)ラヴィス

- ・結婚式場の施設の企画、運営

05.4.1

社名変更

「アニヴェルセル表参道」ウエディング部門

営業譲渡

(株)ヴァリック

- ・カラオケルーム、複合カフェ等
エンターテイメント施設の運営

05.10.1 複合カフェ事業「快活CLUB」を
営業譲渡

2006年4月1日～

(株)AOKIホールディングス

- AOKIカンパニー
- ORIHICAカンパニー
- アニヴェルセルカンパニー

(株)ラヴィス

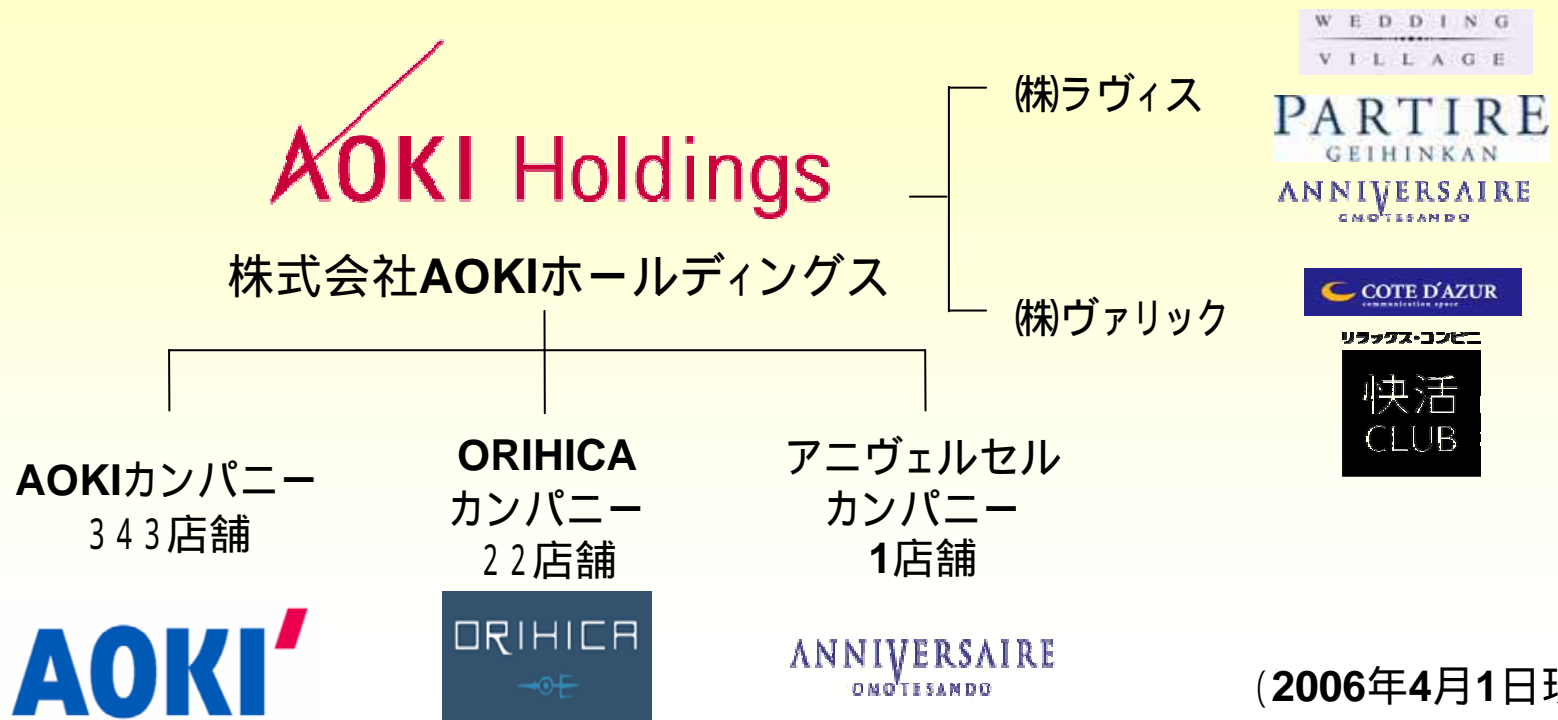
- ・結婚式場の施設の企画、運営

(株)ヴァリック

- ・カラオケルーム、複合カフェ等
エンターテイメント施設の運営

2006年4月、AOKIホールディングス始動

- AOKIグループの3事業の拡大とさらなる発展を目指す
- ファッション事業において、顧客ニーズの多様化に対応し、競争力の強化と経営効率の向上を図るため、カンパニー制を導入
 - ◆ 権限の委譲と責任の明確化による自主自立経営の強化
 - ◆ 各事業の意思決定の迅速化



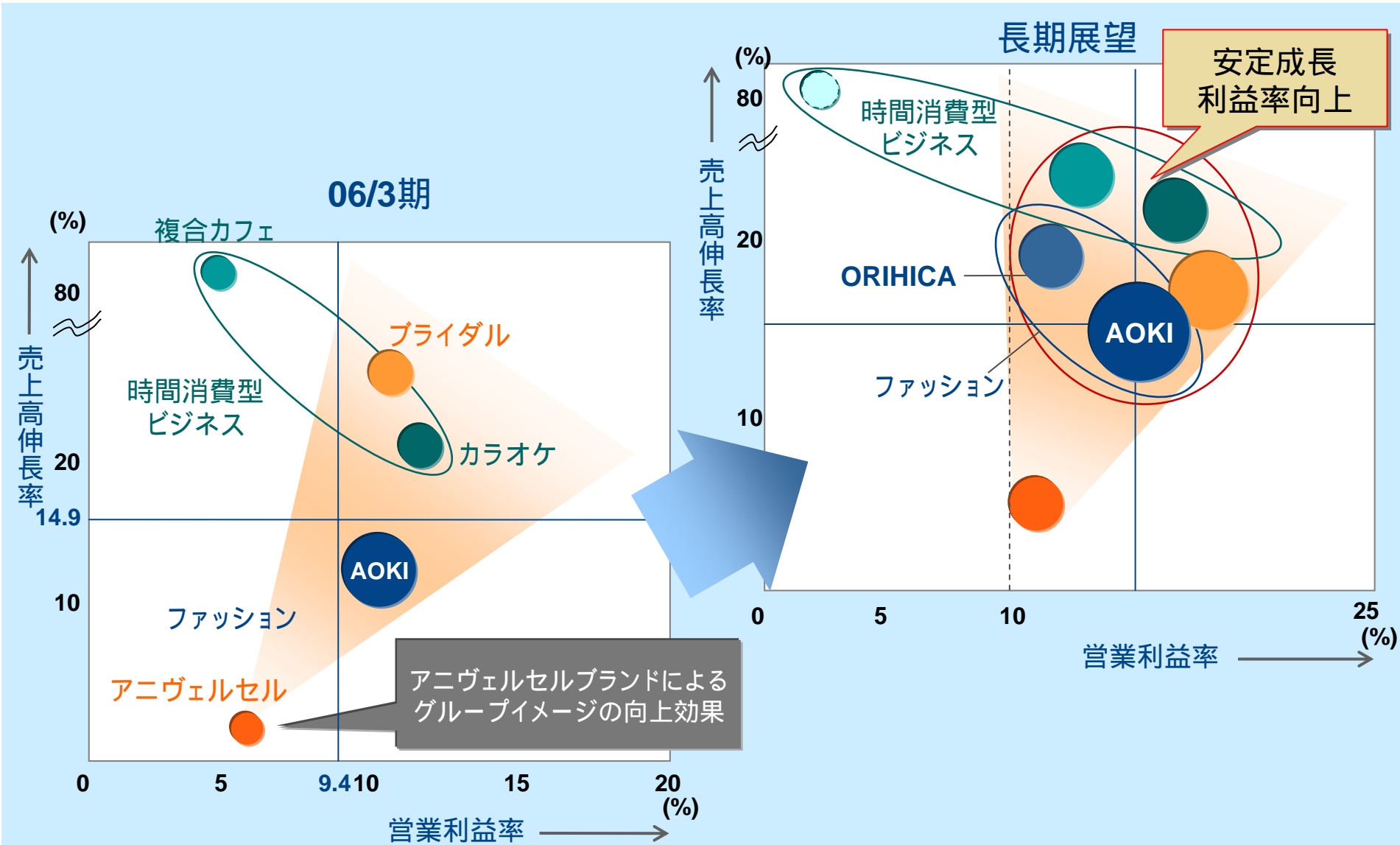
グループ3社の事業領域

「生命美の創造」を事業コンセプトに、ファッション、
アニヴェルセル・ブライダル、エンターテインメントの3事業を展開

(2006年4月1日現在)



異業種事業ポートフォリオによる成長



中期経営計画の概要

2007年3月期(予想)
EPS:105円
営業利益率:8.7%

エンターテインメント
事業

アニヴェルセル・
ブライダル事業

ファッション
事業

1. グループのシナジー効果を追求し、
収益力向上を促進

2. 各事業において、業態の深耕・進化を継続し、
増収増益、営業利益率向上を実現

《経営指標の中期目標》

1株当たり当期純利益**140円**、株主資本当期純利益率**6.6%**、総資本経常利益率**9.0%**

- ◆ 収益力の向上(目標:営業利益率 **10%**)と継続的な利益成長
- ◆ 資本効率や投資効率を高め株主価値の最大化をはかる

各事業の中期経営方針

■ファッション事業

◆AOKI

- 重点エリアを中心に年間**20**店舗の新規出店を継続
- 既存店売上の安定化
 - 団塊Jr.の仕事マーケットと団塊世代に向けた旅行マーケットの対策を強化、客数アップ、客単価アップ
 - スタイリスト制度の深耕による固定客化、及び客単価アップ

◆ORIHICA

- 新規**SC**、既存**SC**に年間計**15**店舗の新規出店を継続
- プロトタイプの作りこみを徹底的に実施し、既存店売上の安定化を図る
- 販促費、人件費の経費構造を見直し、営業利益率**10%**以上が継続して達成できる仕組みを確立する

■アニヴェルセル・ブライダル事業

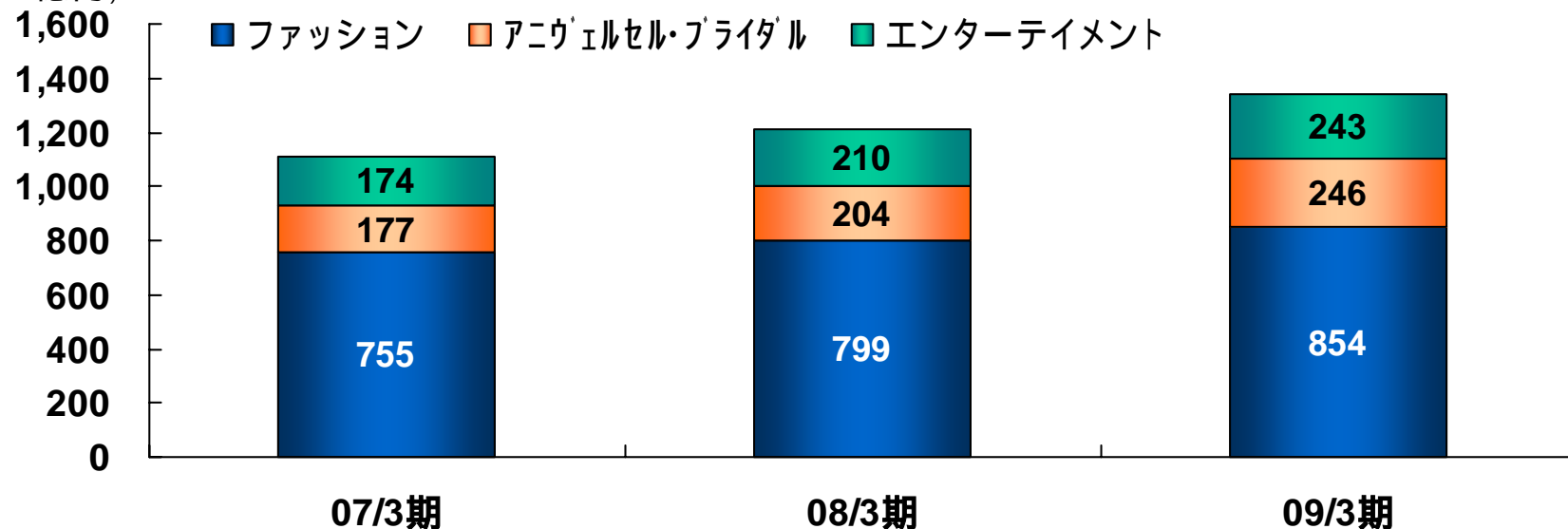
- ◆独自の研修プログラムに基づく、高度なスキルと高いサービスマインドを持つ人材育成を実施
- ◆首都圏、関西圏を中心とした主要都市へのエリア展開による出店を実施
(**2007年3月期:2**店舗、**2008年3月期以降:3**店舗以上)
- ◆エリア展開の出店により「人材・仕入・販促」**3**つの経営効率化の追求

■エンターテイメント事業

- ◆質を重視した出店により成長基盤を形成し、安定成長を図る
- ◆**2**事業によるシナジー効果を最大限に発揮し、経営基盤を強化する
- ◆安定成長及び経営基盤の強化を遂行する優秀な人材の採用と教育

連結中期収益計画：売上高

(単位: 億円)

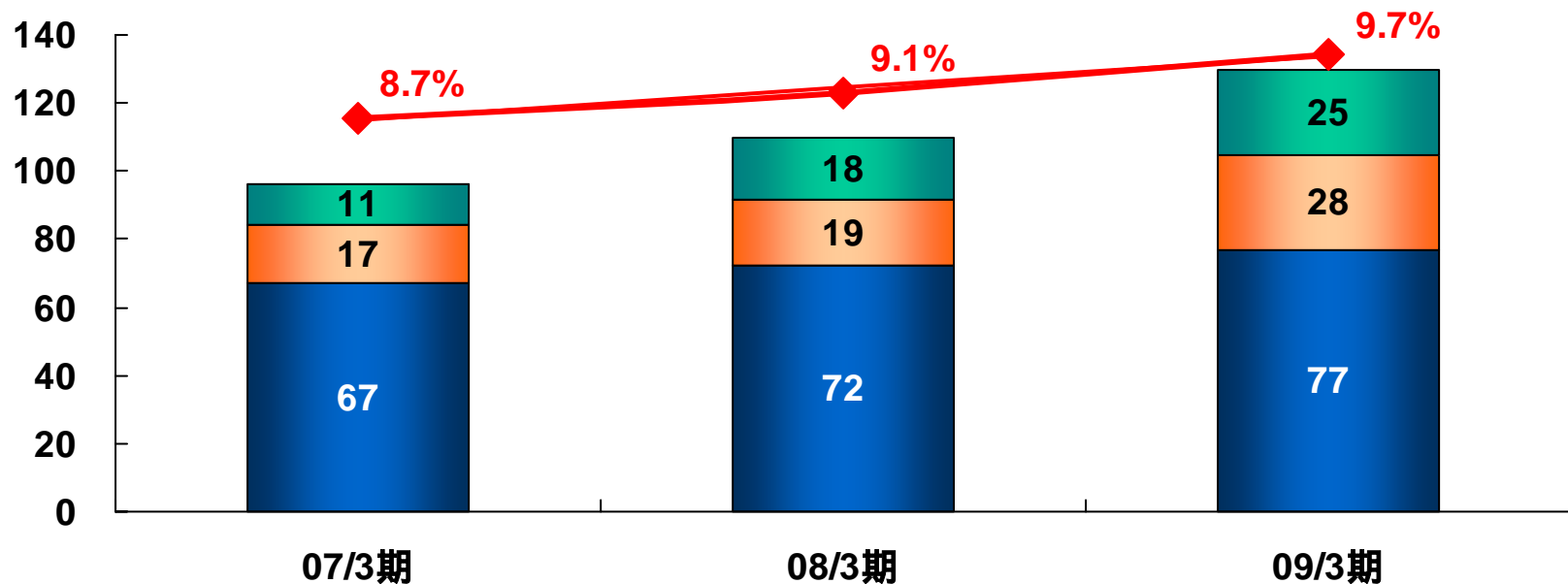


(単位: 百万円、%、店)

	07/3期	前期比	08/3期	前期比	09/3期	前期比
売上高	110,660	103.7	121,300	109.6	134,350	110.8
ファッション	75,500	101.5	79,900	105.8	85,400	106.9
アニヴェルセル・ブライダル	17,700	108.0	20,400	115.3	24,600	120.6
エンターテイメント	17,460	112.4	21,000	120.3	24,350	116.0
期末店舗数	590	+66	657	+67	727	+70
ファッション	395	+32	427	+32	459	+32
アニヴェルセル・ブライダル	9	+1	12	+3	15	+3
エンターテイメント	186	+33	218	+32	253	+35

連結中期収益計画：営業利益

(単位:億円) ■ファッション ■アニヴェルセル・ブライダル ■エンターテイメント ◆営業利益率



(単位:百万円、%)

	07/3期	前期比	08/3期	前期比	09/3期	前期比
営業利益	9,600	94.5	11,000	114.6	13,000	118.2
ファッション	6,700	92.0	7,200	107.5	7,700	106.9
AVS・ブライダル	1,750	111.0	1,980	113.1	2,800	141.4
エンターテイメント	1,150	76.9	1,820	158.3	2,500	137.4
当期純利益	4,850	89.3	5,400	111.3	6,500	120.4

補足資料

2006年3月期 連結営業実績

(単位:百万円、%)

	06/3期実績	百分比	06/3期計画	百分比	05/3期実績	百分比	対前期増減	対比
売上高	106,686	100.0	104,500	100.0	92,870	100.0	13,816	114.9
ファッション	74,403	100.0	73,149	100.0	66,846	100.0	7,556	111.3
AVS・ブライダル	16,389	100.0	15,769	100.0	14,541	100.0	1,847	112.7
エンターテイメント	15,539	100.0	15,215	100.0	11,481	100.0	4,058	135.3
売上総利益	48,941	45.9	47,386	45.3	45,768	49.3	3,172	106.9
ファッション	41,618	55.9	40,522	55.4	36,897	55.2	4,720	112.8
AVS・ブライダル	4,598	28.1	4,223	26.8	7,701	53.0	3,102	59.7
エンターテイメント	2,738	17.6	2,429	16.0	1,175	10.2	1,563	233.0
販売管理費	38,777	36.4	38,246	36.6	38,788	41.8	10	100.0
ファッション	34,338	46.2	33,822	46.2	30,815	46.1	3,523	111.4
AVS・ブライダル	3,021	18.4	2,976	18.9	6,571	45.2	3,550	46.0
エンターテイメント	1,242	8.0	1,260	8.3	1,478	12.9	235	84.0
営業利益	10,163	9.5	9,140	8.7	6,980	7.5	3,183	145.6
ファッション	7,280	9.8	6,700	9.2	6,082	9.1	1,197	119.7
AVS・ブライダル	1,576	9.6	1,247	7.9	1,129	7.8	447	139.6
エンターテイメント	1,496	9.6	1,163	7.6	302	-	1,798	-
経常利益	11,110	10.4	9,850	9.4	7,808	8.4	3,302	142.3
当期純利益	5,431	5.0	4,700	4.5	3,128	3.4	2,303	173.6
1株当たり 当期純利益	116.33	-	101.95	-	67.45	-	48.88	-
期末発行済 株式総数	45,267千株	-	46,100千株	-	45,749千株	-	482	-

(注) 1. 1株当たり当期純利益は、自己株式を除く期中平均株式数で除して算出しております。

2. アンニベルセル・ブライダル事業の06/3期の販売管理費は売上原価への振替え(4,148百万円)後の金額です。

3. 記載金額は、百万円未満を切り捨てて表示しております。(以下同様)

2006年3月期 販売費及び一般管理費の主な内訳

(単位:百万円、%)

	06/3期実績								05/3期実績			
	全社		ファッション		AVS・ プライダル		エンター テイメント		全社	ファッション	AVS・ プライダル	エンター テイメント
		前期比		前期比		前期比		前期比				
広告宣伝費	6,598	113.8	5,651	117.6	797	99.8	149	76.5	5,798	4,804	798	195
人件費	13,929	99.5	12,314	113.5	881	34.9	632	100.8	13,997	10,851	2,524	627
賃借料	7,947	92.4	7,790	101.5	43	4.6	76	131.3	8,597	7,676	947	58
減価償却費	2,037	81.9	1,852	105.4	153	21.6	18	95.0	2,486	1,757	709	19

(注) 1. AVSはアニヴェルセルです。

2. アニヴェルセル・プライダル事業の06/3期の各科目は、売上原価への振替え後(広告宣伝費23百万円、人件費1,787百万円、賃借料985百万円、減価償却費586百万円)の金額です。

3. 全社はその他事業やセグメント間の取引が相殺されているため、各セグメントの合計とは一致しない場合があります。

2007年3月期 連結業績見通し

(単位:百万円、%)

	07/3期計画	百分比	06/3期実績	百分比	対前期増減	対比
売上高	110,660	100.0	106,686	100.0	3,973	103.7
ファッション	75,500	100.0	74,403	100.0	1,096	101.5
AVS・ブライダル	17,700	100.0	16,389	100.0	1,310	108.0
エンターテイメント	17,460	100.0	15,539	100.0	1,920	112.4
売上総利益	50,890	46.0	48,941	45.9	1,948	104.0
ファッション	42,940	56.9	41,618	55.9	1,321	103.2
AVS・ブライダル	5,130	29.0	4,598	28.1	531	111.6
エンターテイメント	2,820	16.2	2,738	17.6	81	103.0
販売管理費	41,290	37.3	38,777	36.3	2,512	106.5
ファッション	36,240	48.0	34,338	46.2	1,901	105.5
AVS・ブライダル	3,380	19.1	3,021	18.4	358	111.9
エンターテイメント	1,670	9.6	1,242	8.0	427	134.4
営業利益	9,600	8.7	10,163	9.5	563	94.5
ファッション	6,700	8.9	7,280	9.8	580	92.0
AVS・ブライダル	1,750	9.9	1,576	9.6	173	111.0
エンターテイメント	1,150	6.6	1,496	9.6	346	76.9
経常利益	10,600	9.6	11,110	10.4	510	95.4
当期純利益	4,850	4.4	5,431	5.0	581	89.3
1株当たり 当期純利益	104.97	-	116.33	-	11.36	-
期末発行済 株式総数	45,267千株	-	45,267千株	-	-千株	-

(注) 1. 1株当たり当期純利益は、自己株式を除く期中平均株式数で除して算出しております。

2. アニヴェルセル・ブライダル事業の06/3期の販売管理費は、売上原価への振替え(4,148百万円)後の金額です

2007年3月期計画 販売費及び一般管理費の主な内訳

(単位:百万円、%)

	07/3期計画								06/3期実績			
	全社		ファッション		AVS・ ブライダル		エンター テイメント		全社	ファッション	AVS・ ブライダル	エンター テイメント
		前期比		前期比		前期比		前期比				
広告宣伝費	7,165	108.6	5,978	105.8	945	118.5	242	162.2	6,598	5,651	797	149
人件費	14,762	106.0	12,940	105.1	985	111.7	837	132.4	13,929	12,314	881	632
賃借料	8,221	103.4	8,207	105.3	43	98.4	36	46.9	7,947	7,790	43	76
減価償却費	2,233	109.6	2,060	111.2	145	94.6	28	151.1	2,037	1,852	153	18

(注)1. AVSはアニヴェルセルです。

2. 全社はその他の事業やセグメント間の取引が相殺されているため、各セグメントの合計とは一致しない場合があります。

【ご参考：ファッション事業2006年3月期実績】

(1) ファッション事業(単体)の既存店増収率

(単位:%)

	上半期	10月	11月	12月	1月	2月	3月	下半期	通期
06/3期	0.6	4.9	10.4	3.4	2.3	0.8	2.6	1.7	0.7
05/3期	2.5	2.7	12.9	2.4	1.8	8.1	1.1	4.1	3.6

(2) ファッション事業(単体)既存店の客数・客単価

(単位:%)

		上半期	10月	11月	12月	1月	2月	3月	下半期	通期
客数	06/3期	9.7	1.2	6.9	9.4	1.1	0.3	0.6	2.7	5.8
	05/3期	4.9	3.4	6.2	1.9	6.5	2.9	8.5	1.6	3.1
客単価	06/3期	9.4	3.8	3.2	5.4	1.3	0.6	1.9	1.0	4.8
	05/3期	7.1	0.6	7.1	4.2	4.4	5.3	8.8	5.6	6.4

(3) ファッション事業(単体)スーツの販売数量と単価

(単位:万着、千円、%)

		上半期	前期比	下半期	前期比	通期	前期比
販売 着数	06/3期	40.9	96.8	64.5	116.4	105.4	107.9
	05/3期	42.3	95.9	55.4	101.1	97.7	98.8
販売 単価	06/3期	24.6	99.6	24.0	100.4	24.2	100.0
	05/3期	24.7	99.2	23.9	97.2	24.2	98.4

(4) ファッション事業(連結)の商品別売上状況

(単位:百万円)

	06/3期 実績	(%) 百分比	06/3期 計画	(%) 百分比	05/3期 実績	(%) 百分比	対前年増減	(%) 対比
重衣料	40,388	54.3	36,919	54.2	38,071	56.9	2,316	106.1
中衣料	8,214	11.0	8,436	11.5	7,266	10.9	947	113.0
軽衣料	24,005	32.3	23,168	31.7	19,831	29.7	4,173	121.0
その他	1,794	2.4	1,926	2.6	1,676	2.5	117	107.0
計	74,403	100.0	73,149	100.0	66,846	100.0	7,556	111.3

(5) ファッション事業(連結)期中平均売場面積の推移

(単位:m²)

06/3期	05/3期	対前期増減	対比(%)
211,654	205,939	5,715	102.8

(6) ファッション事業(連結)の都道府県別店舗数の推移

(単位:店)

	06/3期			05/3期
	出店数(譲受け含む)	退店数	期末店舗数	期末店舗数
北海道	6		9	3
岩手県	2		2	-
宮城県	1		3	2
福島県	4		4	-
茨城県	2		12	10
栃木県			7(1)	7(1)
群馬県			7	7
埼玉県	3(1)		44(3)	41(2)
千葉県	3(1)		39(2)	36(1)
東京都	5		47(4)	42(4)
神奈川県	3(1)		40(4)	37(3)
新潟県			5	5
富山県	1		7	6
石川県			5	5
福井県			2	2
山梨県			5	5
長野県	1		22	21
静岡県			13	13
岐阜県			5	5
愛知県	2	2	35(2)	35(2)
三重県		1	9	10
滋賀県			3	3
京都府			2	2
大阪府	1		21(3)	20(3)
兵庫県	1(1)		10(2)	9(1)
奈良県			1	1
広島県			3	3
香川県			1	1
合計	35(4)	3	363(21)	331(17)

(注)1.()内書きはORIHICAを表示しております。2.05/3期末店舗数にはトリイを含めております(岐阜5、愛知25、三重7、大阪1)。

【ご参考：ファッション事業 2007年3月期計画】

(1) ファッション事業の既存店増収率

(単位：%)

	上半期	下半期	通期
07/3期(計画)	1.2	0.7	0.0
06/3期	0.6	1.7	0.7

(注)1. トライの**06/3期**上半期の実績は参考にならない(**05/3期** 6ヶ月、**06/3期** 7ヶ月、閉店セールの実施)ため、トライを除く数値で記載しております。

2. **06/3期**下半期はトライとの合併のため、トライの数値が含まれております。

(2) ファッション事業の客数・客単価の増加率(既存店)

(単位：%)

		上半期	下半期	通期
客数	07/3期(計画)	1.0	0.7	0.0
	06/3期	9.7	2.7	5.8
客単価	07/3期(計画)	0.2	0.0	0.0
	06/3期	9.4	1.0	4.8

(注)1. トライの**06/3期**上半期の実績は参考にならない(**05/3期** 6ヶ月、**06/3期** 7ヶ月、閉店セールの実施)ため、トライを除く数値で記載しております。

2. **06/3期**下半期はトライとの合併のため、トライの数値が含まれております。

(3) ファッション事業の商品別売上計画

(単位:百万円)

	07/3期 計画	(%) 百分比	06/3期 実績	(%) 百分比	対前年増減	(%) 対比
重衣料	40,475	53.6	40,388	54.3	86	100.2
中衣料	8,266	10.9	8,214	11.0	51	100.6
軽衣料	24,956	33.1	24,005	32.3	950	104.0
その他	1,803	2.5	1,794	2.5	8	100.5
計	75,500	100.0	74,403	100.0	1,096	101.5