



2012年3月期 第2四半期決算説明会

2011年11月25日

株式会社AOKIホールディングス



目 次

AOKIグループの事業ポートフォリオ経営	3	経営効率指標	32
事業ポートフォリオの現状	4	新規出店『アニヴェルセル豊洲』	33
2012年3月期 第2四半期業績の概要	7	既存店の強化施策	34
連結損益の状況	8	2012年3月期通期の見通し	35
2012年3月期第2四半期業績報告	9	エンターテイメント事業—実績と見通し	36
事業別売上高・営業利益実績	10	展開する施設:カラオケルーム	37
連結貸借対照表の主な増減	11	2012年3月期第2四半期業績の概要:カラオケルーム	38
連結キャッシュ・フロー計算書	12	既存店の状況:カラオケルーム	39
出退店実績	13	2012年3月期通期の見通し:カラオケルーム	40
2012年3月期 通期業績予想	14	展開する施設:複合カフェ	41
連結損益の見通し	15	2012年3月期第2四半期業績の概要:複合カフェ	42
事業別売上高・営業利益見通し	16	既存店の状況:複合カフェ	43
出退店の見通し	17	2012年3月期通期の見通し:複合カフェ	44
ファッション事業—実績と見通し	18	補足資料	45
2012年3月期第2四半期業績の概要	19	2012年3月期 第2四半期 連結営業実績	46
既存店売上高増収率・客数・客単価の推移	20	2012年3月期 第2四半期 主要経費の内訳	47
AOKI:上期の取組み及び実績	21	2012年3月期 通期 連結業績見通し	48
ORIHICA:上期の取組み及び実績	23	2012年3月期 通期 主要経費の内訳	49
AOKI:下期の取組み	24	ご参考:ファッション事業2012年3月期 第2四半期実績	50
ORIHICA:下期の取組み	26	ご参考:ファッション事業2012年3月期 通期計画	53
2012年3月期通期の収益見通し	27	ご参考:エンターテイメント事業2012年3月期 第2四半期実績	54
アニヴェルセル・ブライダル事業—実績と見通し	28	ご参考:エンターテイメント事業2012年3月期 通期計画	57
業界動向と業界におけるポジション	29		
2012年3月期第2四半期業績の概要	31		

AOKIグループの 事業ポートフォリオ経営について

事業ポートフォリオを構成する3事業

ファッション事業

“装う楽しみ”

AOKIグループの創業事業。スーツから、カジュアル、レディスまで、お客様のオンからオフまでの多彩なファッション生活を彩ります。

AOKI



ロードサイドのチェーンストア展開で発展してきたが、近年都心出店をスタート(写真はAOKI銀座店)。商品に対する徹底したこだわりと、高い専門知識を持ったスタイリストが提案するトータル・コーディネートが特色。

ORIHICA



20代・30代のメンズ&レディスを中心に、新しいビジネス・ビジネススタイルを提案。ショッピングセンターへの出店が主体。

アニヴェルセル・ブライダル事業

輝く“祝福のとき”を彩る

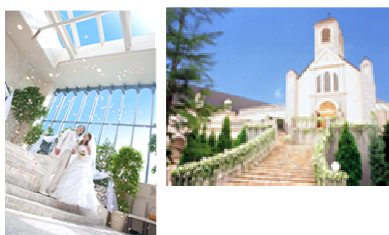
ゲストハウスウェディングを中心に、お客様の人生の中で最も輝くウェディングシーンを演出。

アニヴェルセル表参道



1998年に「記念日」をコンセプトに誕生。表参道の中心地にチャペル、パーティースペース、ショップを兼ね備えたセレモニーの館。多くの有名人の結婚式でも知られるウェディングの一大ブランド。

アニヴェルセル



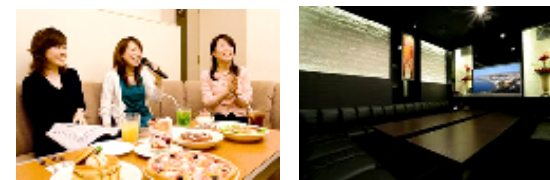
全国12カ所に展開する、花と緑に囲まれたヨーロッパアンティストのチャペルとガーデンを備えたゲストハウスウェディング施設。「自分らしいウェディング」というお客様の要望を最大限に実現。

エンターテイメント事業

“楽しさ、くつろぎ”を提供する

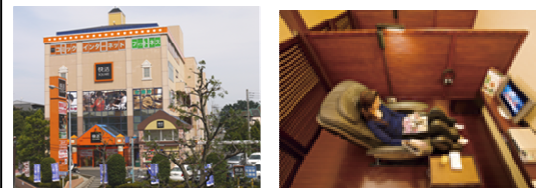
楽しさ、くつろぎ、ゆとりに満ちた心豊かな時間と空間を多彩な分野、スタイルで提供。複合カフェの快活クラブは業界で売上高トップ。

カラオケルーム:コート・ダジュール



南仏の高級リゾート「コート・ダジュール」をテーマに、歌と語らいの爽やかなくつろぎ空間を提供するカラオケ・パーティースペース。毎日の暮らしに楽しいひと時を提供(右写真はVIPルーム)。

複合カフェ:快活CLUB

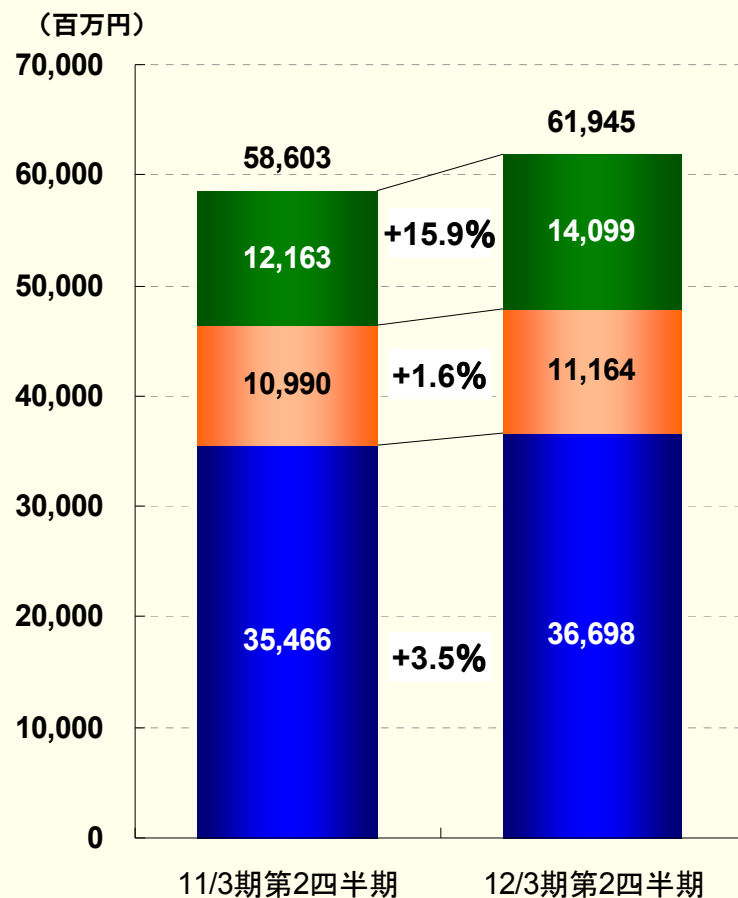


バリ島の雰囲気をもとに“癒し”を提供する複合カフェ。一人で静かに休みたい、気分転換をしたいという方に快適な空間を提供。横浜北山田店では、フィットネス、カラオケスペース、シミュレーションゴルフ練習場も展開。

2012年3月期 第2四半期の業績について

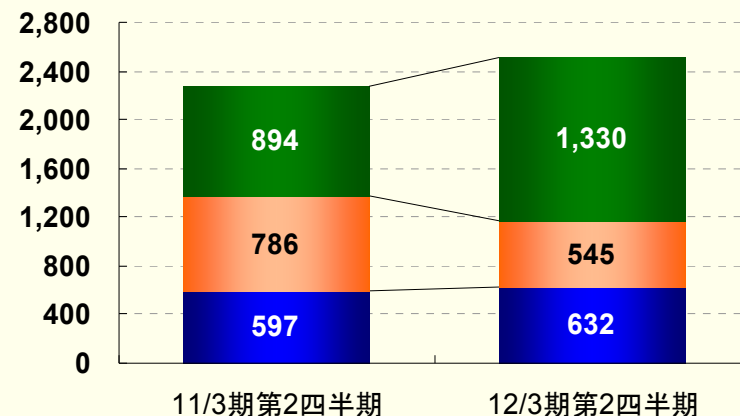
第2四半期の状況: 売上高

- 全事業で増収、特にエンターテインメント事業の成長が大きい

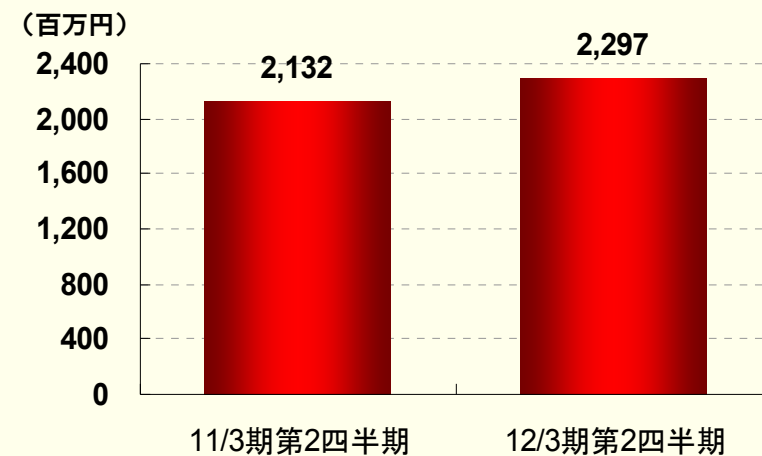


第2四半期の状況: 営業利益

- エンターテインメント事業が大きな貢献



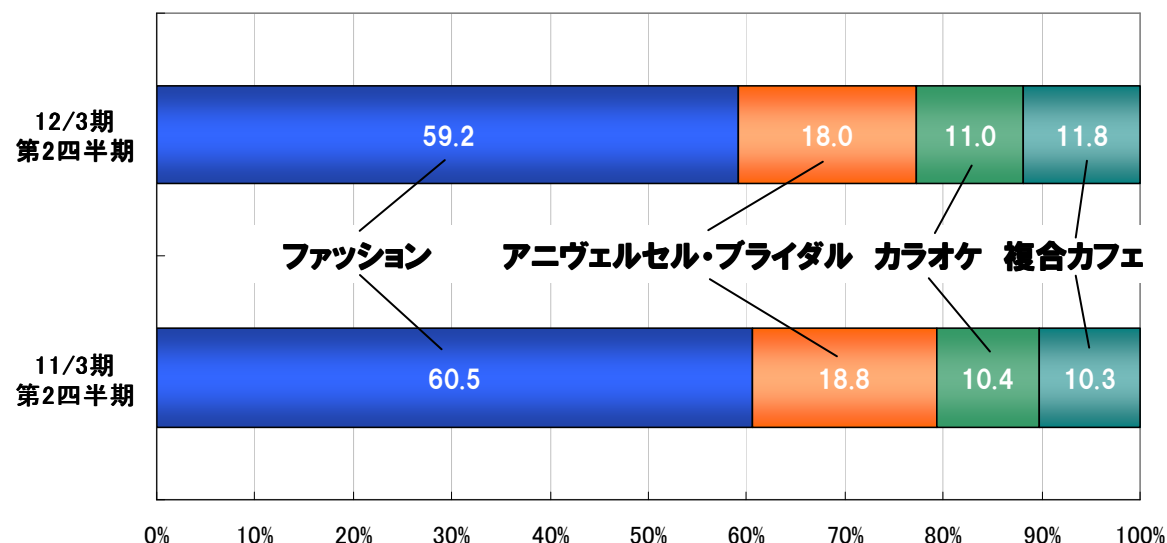
- グループ全体で順調な営業増益



■ 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

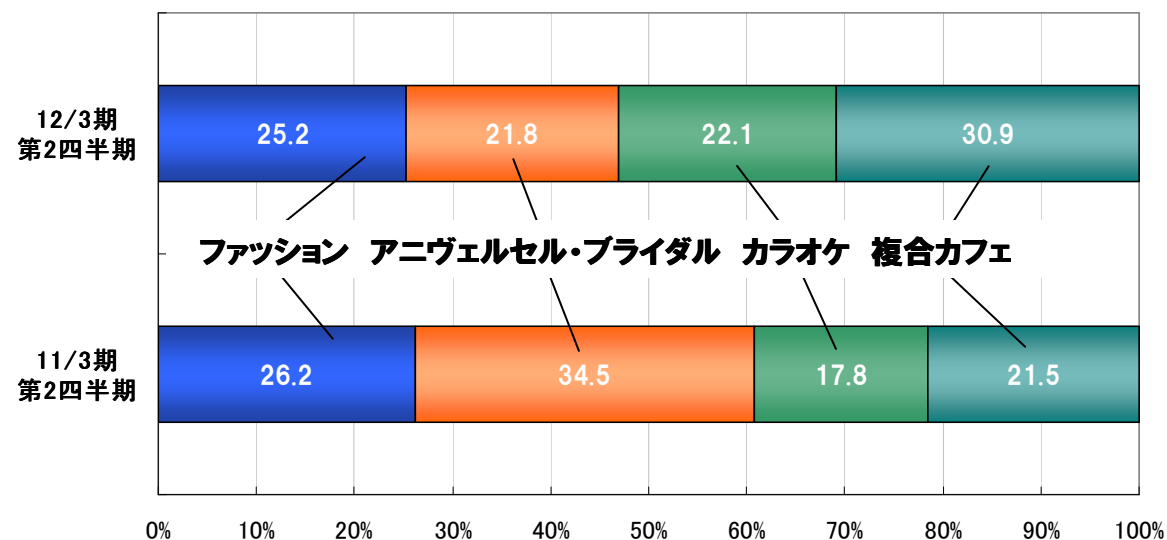
事業ポートフォリオの構成比の変化

売上高



カラオケ及び複合カフェ運営事業の成長が大きく、相対的にファッション事業と、アニヴェルセル・ブライダル事業の構成比がダウン

営業利益



売上高と同様に、営業利益はその傾向が顕著
(ファッション事業の営業利益は、下期の比重が大きく、上期は1/4程度の利益貢献)

* 営業利益構成比にはセグメント間の調整額は含まず

2012年3月期

第2四半期業績の概要

連結損益の状況

(単位:百万円)

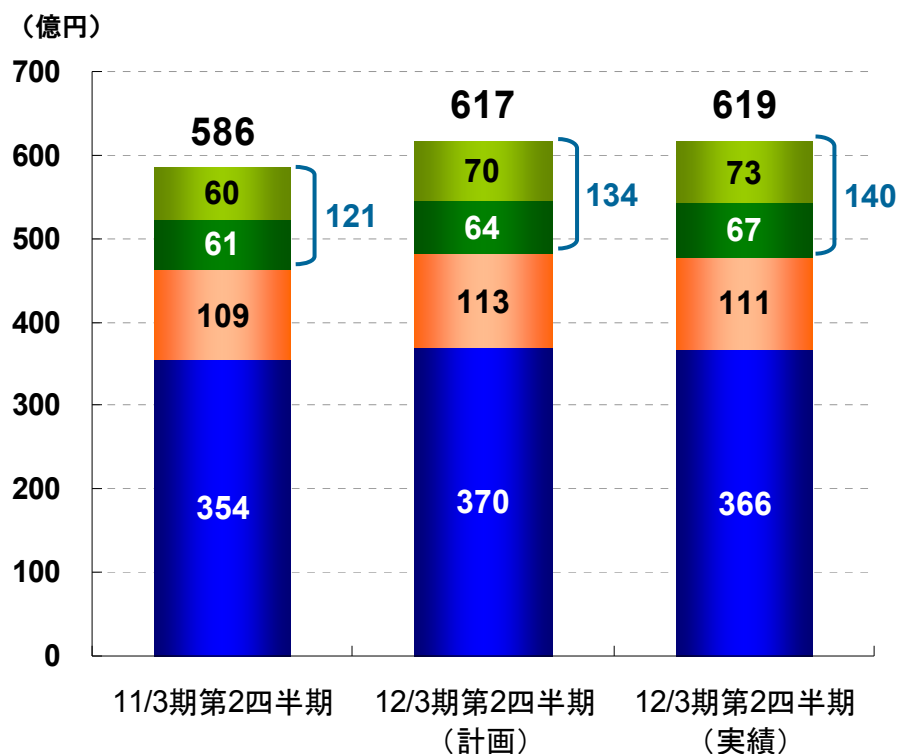
科目／期別	11/3期 第2四半期	12/3期 第2四半期	増減	対比(%)	主な増減要因
売上高	58,603	61,945	3,342	105.7	ファッション、エンターテインメントの既存店増収と、各事業の新店が寄与
売上総利益 売上総利益率	26,231 44.8%	27,349 44.2%	1,118 △0.6ポイント	104.3	エンターテインメント事業で改善するも、ファッション事業で△0.2ポイント、ブライダル事業で△1.0ポイント
販売費・一般管理費	24,098	25,052	953	104.0	各事業の新店分経費増
営業利益 営業利益率	2,132 3.6%	2,297 3.7%	164 +0.1ポイント	107.7	エンターテインメント事業が貢献
営業外収益	1,272	1,290	17	101.4	
営業外費用	674	768	94	114.0	
経常利益	2,730	2,818	88	103.2	
特別利益	28	241	212	837.3	新株予約権戻入益241百万円の増加
特別損失	1,712	382	△1,329	22.4	資産除去債務の影響額 1,466百万円の減少
四半期純利益	446	1,537	1,091	344.5	

- ◆ 減価償却額: 2,824百万円(リース資産 544百万円含む)
- ◆ 上期既存店売上高増収率 ファッション +0.2 % カラオケ +3.9% 複合カフェ +8.5%

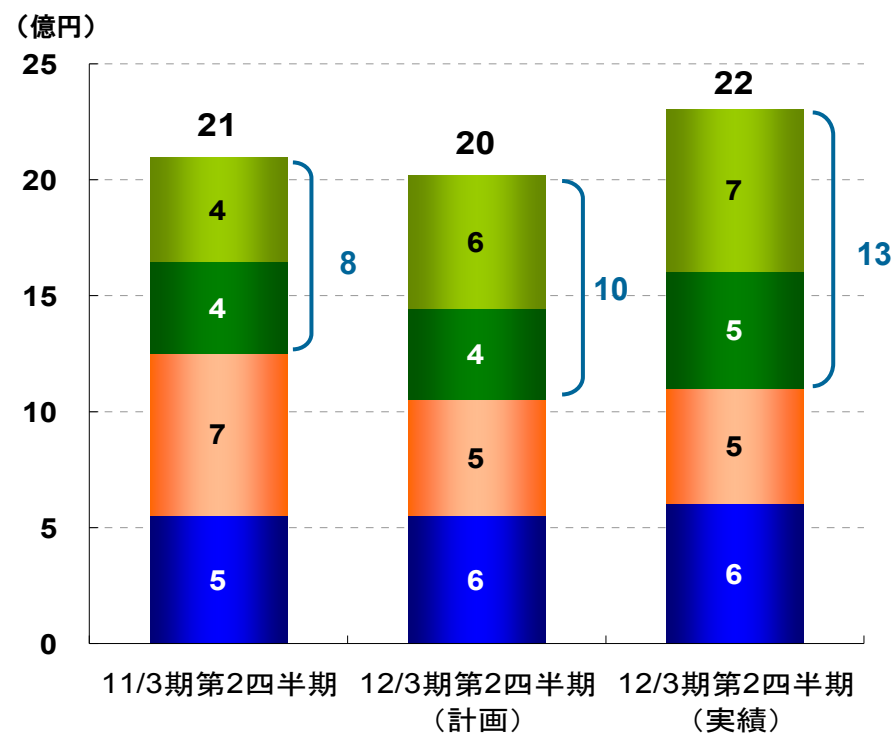
2012年3月期 第2四半期業績報告

各事業の新規出店の寄与と、ファッション事業、エンターテインメント事業の既存店が堅調に推移し増収増益

売上高



営業利益



エンターテインメント

■ ファッション ■ アニヴェルセル・ブライダル ■ カラオケ ■ 複合カフェ

事業別売上高・営業利益実績

事業別売上高

(単位:百万円)

事業	11/3期 第2四半期	12/3期 第2四半期	増減	対比 (%)	主な増減要因
計	58,603	61,945	3,342	105.7	
ファッション	35,466	36,698	1,231	103.5	既存店増収及び新店が寄与
アニヴェルセル・ブライダル	10,990	11,164	174	101.6	新店アニヴェルセル豊洲が寄与
エンターテイメント(トータル)	12,163	14,099	1,936	115.9	既存店増収及び新店が寄与
(内)カラオケ	6,110	6,785	674	111.0	
(内)複合カフェ	6,052	7,314	1,262	120.9	

事業別営業利益

(単位:百万円)

事業	11/3期 第2四半期	12/3期 第2四半期	増減	対比(%)
計	2,132	2,297	164	107.7
ファッション	597	632	34	105.9
アニヴェルセル・ブライダル	786	545	△240	69.4
エンターテイメント(トータル)	894	1,330	435	148.7
(内)カラオケ	404	555	150	137.2
(内)複合カフェ	489	775	285	158.3
セグメント間取引等	△145	△211	△65	-

連結貸借対照表の主な増減

(単位:百万円)

科目／期別	11/3期末	12/3期 第2四半期	増減	主な増減要因
流動資産	44,583	38,816	△5,766	売掛金の減少等
現金・預金	18,249	13,270	△4,978	設備投資、法人税等の支払い等による減少
たな卸資産	15,279	17,063	1,783	新規出店等に伴う増加
固定資産	121,497	122,798	1,300	
有形固定資産	81,494	82,488	994	新規出店等に伴う増加
無形固定資産	4,021	4,239	217	
投資その他の資産	35,981	36,070	88	
資産合計	166,081	161,615	△4,465	
流動負債	31,524	29,058	△2,465	長期借入金の返済、法人税等支払いによる減少等
支払手形・買掛金	11,163	12,614	1,451	季節的要因による増加
固定負債	35,121	32,465	△2,656	
借入金	23,575	20,863	△2,712	長期借入金の減少
負債合計	66,645	61,523	△5,122	
資本金	23,282	23,282	-	
資本剰余金	24,788	24,788	0	
利益剰余金	57,987	58,885	897	
自己株式	△7,080	△7,080	△0	
その他有価証券評価差額金	△198	△191	6	
新株予約権	655	408	△247	
純資産合計	99,435	100,091	656	四半期純利益等による利益剰余金の増加等
負債純資産合計	166,081	161,615	△4,465	

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

科目／期別	11/3期 第2四半期	12/3期 第2四半期	増減	主な増減要因
営業活動による キャッシュ・フロー	3,242	3,245	2	税金等調整前四半期純利益の増加 1,630 資産除去債務の影響額の減少 △1,466 新規出店に伴う棚卸資産の増加 △1,056 仕入債務の増加 2,931 その他未払金等の減少 △2,078
投資活動による キャッシュ・フロー	△3,201	△3,542	△340	信託受益権の純増加額 △182
財務活動による キャッシュ・フロー	1,108	△4,681	△5,789	前期の長期借入金減少 △13,000 前期の短期借入金の返済減少 6,000 前期の社債の償還減少 670
現金及び現金同等物の 増減額	1,148	△4,978	△6,127	
期首残高	16,997	18,249	1,252	
期末残高	18,146	13,270	△4,875	

出退店実績

(単位:店、百万円)

セグメント	店舗名	11/3期第2四半期			12/3期第2四半期		
		期末店舗数	出店	退店	期末店舗数	出店	退店
ファッション	AOKI	428	1	4	428	4	3
	ORIHICA	57	8	3	79	12	3
アニヴェルセル・ブライダル	アニヴェルセル	12	—	—	13	1	—
カラオケ	コート・ダジュール	121	8	5	129	6	3
複合カフェ	快活CLUB他※	142	9	—	161	9	—
合 計		760	26	12	810	32	9
設 備 投 資 額		4,156			4,724		

※ 快活フィットネスクラブ含む

設備投資額内訳:

12/3期第2四半期 ファッション 2,140、アニヴェルセル・ブライダル 567、カラオケ 726、複合カフェ 1,182

11/3期第2四半期 ファッション 1,178、アニヴェルセル・ブライダル 795、カラオケ 1,027、複合カフェ 1,020

2012年3月期 通期業績予想

連結損益の見通し

(単位:百万円)

科目／期別	11/3期	12/3期 予	増減	対比(%)	主な増減要因
売上高	132,561	140,700	8,138	106.1	各事業の新規出店が寄与
売上総利益 売上総利益率	62,429 47.1%	64,540 45.9%	2,110 △1.2ポイント	103.4	ファッション事業で原価アップ等により△0.8ポイント
販売費・一般管理費	51,476	53,040	1,563	103.0	各事業の新規出店の経費増
営業利益 営業利益率	10,952 8.3%	11,500 8.2%	547 △0.1ポイント	105.0	
営業外収益	2,535	2,350	△185	92.7	
営業外費用	1,430	1,450	19	101.4	
経常利益	12,057	12,400	342	102.8	
特別利益	31	241	210	771.0	新株予約権戻入益の増加
特別損失	5,566	2,300	△3,266	41.3	資産除去債務の影響額及び災害による損失の減少
当期純利益	3,575	5,500	1,924	153.8	

前提条件

- ◆ 減価償却額: 6,030百万円(リース資産 1,188百万円含む)
- ◆ 既存店売上高増収率 ファッション:下期 △0.5% 通期△0.2%
カラオケ :下期 +4.1% 通期 +4.0% 複合カフェ :下期 +1.3% 通期 +4.9%

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	11/3期	12/3期 予	増減	対比(%)
計	132,561	140,700	8,138	106.1
ファッション	86,193	89,000	2,806	103.3
アニヴェルセル・ブライダル	21,375	23,320	1,944	109.1
エンターテイメント(トータル)	25,019	28,400	3,380	113.5
(内)カラオケ	12,657	14,000	1,342	110.6
(内)複合カフェ	12,361	14,400	2,038	116.5

事業別営業利益

(単位:百万円)

事業	11/3期	12/3期 予	増減	対比(%)
計	10,952	11,500	547	105.0
ファッション	7,985	8,150	164	102.1
アニヴェルセル・ブライダル	1,344	1,700	355	126.4
エンターテイメント(トータル)	1,985	2,100	114	105.8
(内)カラオケ	1,138	1,250	111	109.8
(内)複合カフェ	846	850	3	100.4
セグメント間取引等	△362	△450	△87	—

出退店の見通し

(単位:店、百万円)

セグメント	店舗名	11/3期			12/3期 予		
		期末店舗数	出店	退店	期末店舗数	出店	退店
ファッション	AOKI	427	4	8	439	15	3
	ORIHICA	70	21	3	91	24	3
アニヴェルセル・ブライダル	アニヴェルセル	12	—	—	13	1	—
カラオケ	コート・ダジュール	126	16	8	132	9	3
複合カフェ	快活CLUB他※	152	21	2	172	20	—
合 計		787	62	21	847	69	9
設 備 投 資 額		12,429			9,350		

※ 快活フィットネスクラブ含む

設備投資額内訳:

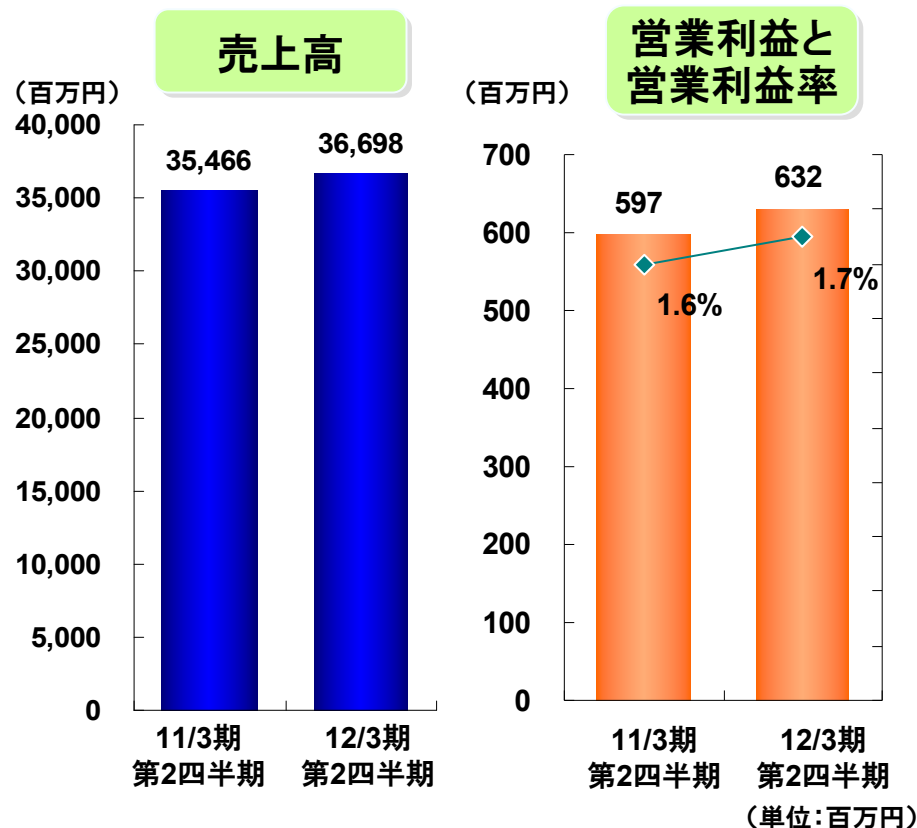
12/3期(予) ファッション 4,050、アニヴェルセル・ブライダル 1,087、カラオケ 1,445、複合カフェ 2,618

11/3期 ファッション 2,319、アニヴェルセル・ブライダル 2,514、カラオケ 2,672、複合カフェ 2,052

ファッション事業

2012年3月期 第2四半期業績と通期の見通し

既存店はクールビズ関連商品が好調に推移
併せて16店舗の新規出店により増収増益を達成



	12/3期第2四半期		
		前年同期比%	売上比%
売上高	36,698	103.5	100.0
売上総利益	21,892	103.0	59.7
販売管理費	21,260	102.9	57.9
営業利益	632	105.9	1.7

■ 売上高: 前年同期比103.5%

- ◆ 既存店増収率 +0.2%
 - 機能性及びクールビズ関連商品が好調に推移
 - レディス商品が好調に推移
- ◆ 新規出店
 - AOKI: 4店舗
 - ORIHICA: 12店舗

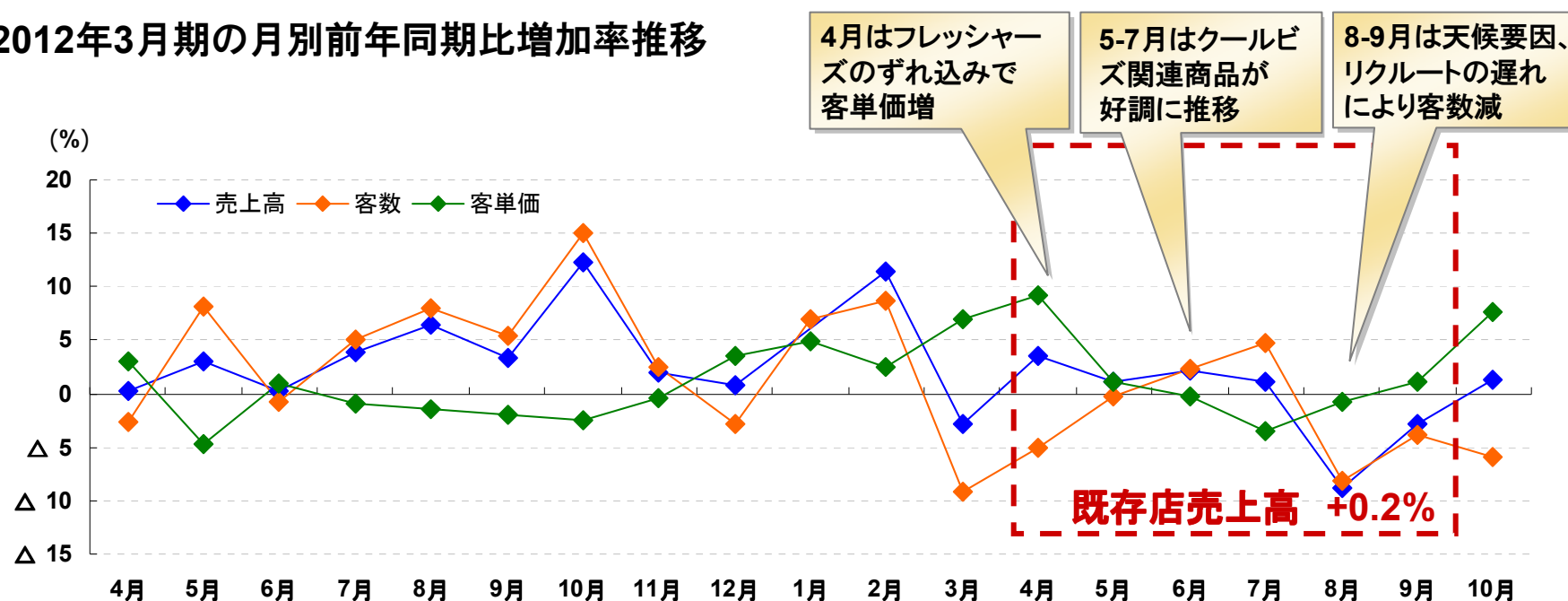
■ 営業利益: 前年同期比105.9%

- ◆ 売上総利益率のダウン及び新規出店等による販売管理費増加分を売上増収分で吸収
 - 売上総利益率 59.7%:
前年同期比 △0.2ポイント
 - 販売管理費:
前年同期比 102.9%

既存店売上高増収率・客数・客単価の推移

クールビズ関連商品が好調に推移したことによる客数確保と、
客単価の安定により既存店売上高は堅調に推移

2012年3月期の月別前年同期比増収率推移



2011年3月期

2012年3月期

	10/10	10/11	10/12	11/1	11/2	11/3	11/4	11/5	11/6	11/7	11/8	11/9	上半期	11/10
既存店売上高 (%)	+12.3	+1.9	+0.7	+7.0	+11.4	△2.8	+3.6	+1.1	+2.1	+1.2	△8.8	△2.8	+0.2	+1.3
客数 (%)	+15.1	+2.5	△2.8	+4.9	+8.6	△9.1	△5.1	△0.2	+2.3	+4.8	△8.1	△3.8	△0.7	△5.9
客単価 (%)	△2.5	△0.5	+3.5	+2.0	+2.5	+6.9	+9.2	+1.2	△0.2	△3.5	△0.8	+1.1	+0.9	+7.6
平年気温との差異(℃)(東京)	+0.7	+0.5	+1.5	-0.7	+0.9	-0.8	-0.1	-0.4	+0.7	+1.5	+0.1	+1.3	-	+1.0

AOKI: 上期の取組み及び実績①

核商品を中心としたマーケティング戦略が奏功し、既存店は増収

■ 取組み

- ◆ クールビズの提案強化
 - 商品
 - 品揃えの充実
 - 「プレミアムウォッシュ」シリーズ
 - 「AOKI空冷シャツ」
 - 「デオドラント」シリーズ
 - 新商品の展開
 - 「プレミアムエアクールスーツ」
 - 「BIZニットシャツ」
 - 販促
 - 亀梨和也さんをキャラクターとし、テレビ、チラシ、DMでクールビズを提案

■ 実績

- ◆ クールビズ関連商品が好調に推移
 - シャツ: 既存店売上高前年同期比 約110%
 - スラックス: 既存店売上高前年同期比 約110%



- 中軽衣料: 既存店売上高前年同期比 106.2%

既存店 売上高構成比(%)	11/3期 第2四半期	12/3期 第2四半期	前年差
中軽衣料 (ジャケット・スラックス・ シャツ・カジュアル他)	49.6	52.8	+3.2 ポイント

AOKI: 上期の取組み及び実績②

■ 取組み

- ◆ レディスの商品展開強化
 - クールビズ関連商品の展開
 - 「プレミアムウォッシュスーツ」
 - 「プレミアムエアクールスーツ」
 - 「デオドラント」シリーズ
 - レディスフォーマル商品の品揃え強化



新たなマーケットの開拓

レディススーツ

- ◆ 新たな出店形態へのチャレンジ
 - 都心近郊駅前立地
 - オープンモール型SC立地
 - 郊外型新ローコストタイプの開発

◆ 節電対応

- 163店舗へのLED照明導入
- エアコン設定温度を26℃から28℃へ
- 店内外照明の一部消灯 等

■ 実績

- ◆ 商品展開強化によりレディスが順調に推移
 - レディス商品: 既存店売上高前年同期比約140%

既存店 売上高構成比(%)	11/3期 第2四半期	12/3期 第2四半期	前年差
レディス商品	4.2	5.8	+1.6 ポイント

◆ 4店舗の新規出店

- 高円寺店
- 寝屋川ビバモール店
- 愛知1店舗・兵庫1店舗



左:
高円寺店
右:
寝屋川
ビバモール店

- ◆ 水道光熱費: 前年同期比約10%削減

ORIHICA: 上期の取組み及び実績

商品構成の磨き上げと積極的な新規出店により事業規模を拡大

■ 取組み

- ◆ クールビズ関連商品の需要増に対応した商品企画・品揃えの充実
 - 幅広い年代のお客様に対応できる品揃え（スーツ、スラックス等のサイズ構成変化に対応）
 - 女性のお客様増加に伴うレディス商品の拡充（レディススカート・パンツ・ブラウス等の構成アップ）
- ◆ 積極的な新規出店
 - 関東（1都3県）を中心に12店舗の新規出店
 - 駅ビル、ファッションビルへの出店を積極的に推進

■ 実績

- ◆ 4月より40代のお客様、及びクールビズ関連商品購入目的の来客が増加し、4月～6月の既存店売上高は増収

	4月	5月	6月
売上高(%)	+6.4	+4.0	+2.6
客数(%)	+0.1	+7.3	+6.0
客単価(%)	+6.3	△3.1	△3.2

- ◆ 12店舗の新規出店
 - 関東（千葉・東京・神奈川・栃木）：8店舗
 - 中京以西（愛知・大阪・広島）：4店舗
 - 駅ビル、駅前ビル、注目のショッピングセンター等への出店（千葉パルコ、JR錦糸町テルミナ、他）

AOKI: 下期の取組み①

市場シェア拡大のため「核商品開発とマーケティングの磨き上げ」、
「新たな立地、建物形態による店舗開発」により更なる収益力向上を目指す

◆ 商品・販促・・・お客様のニーズに合った核商品開発と、新たな販促訴求による提案強化

- メンズスーツの提案強化
 - 新キャラクター東山紀之さん起用による40代のお客様獲得（3Dスマート）
 - 亀梨和也さんの継続起用による20代～30代のお客様獲得（3Dスリム）
 - 英国フェア、アニヴェルセル、ベルモーレ、JS等のマーケットに合わせたブランドキャンペーンの実施
- レディーススーツ・フォーマルの提案強化
 - 新デザイナー(小川彰子氏)起用による商品構成の強化
 - 販促訴求強化(Can Cam、Web、チラシ、DM等)
- 「カフェ・ソーホー」の提案強化
 - 「スマートな着回しのできるクロスコーディネートブランド」として充実（ビジカジ&大人のお出かけスタイル）
 - マーケティング戦略の磨き上げ
- ウォームビズ関連商品の拡充
～「温かさ」「快適さ」「ファッション性」の提案
 - 機能性アイテム・・・温度調整機能商品、発熱・保温機能肌着等
 - コーディネート提案・・・スリーピーススーツ、セーター、ベスト等



英国フェア売り場



カフェ・ソーホー

（大人のお出かけスタイル）



ウォームビズ

（BIZスタイル）

AOKI:下期の取組み②

◆ 営業・人事・教育・・・スタイリスト制度の進化による営業力の強化

- 時流に合った商品知識の教育
- レディス、中軽衣料、フォーマルの接客力強化
- パート社員スタイリストの育成



◆ 店舗開発・・・投資回収5年以内、営業利益率10%以上の 出店基準に沿った店舗開発のスピードアップ

- 下期当初計画6店舗→11店舗へ出店増
(年間10店舗→15店舗へ)
- 都心近郊駅前立地・・・吉祥寺店、中野店
- オープンモール型SC立地・・・東大阪ニトリSC店、横浜岡野サミットSC店、イオンタウン湖西SC店
- 郊外型新ローコストタイプ・・・6店舗(埼玉2店舗、愛知2店舗、山梨1店舗、熊本1店舗)



写真左から
吉祥寺店
東大阪ニトリSC店
新ローコストタイプ:みよし店(愛知)

ORIHICA:下期の取組み

ウォームビズ関連商品の品揃えの拡充を図り、積極的な新規出店を継続しながら、100店舗体制に備えた効率経営の推進

◆ 店舗開発

- 駅ビル、ファッションビルを含め積極的な出店の実施
 - 下期当初計画8店舗→12店舗へ出店増(年間20店舗→24店舗へ)
 - 最重要エリア1都3県(東京・神奈川・千葉・埼玉)、名古屋、大阪
 - 新地域の静岡、広島
- 駅ビル、ファッションビル店舗(売場面積60坪前後)の検証と改善

◆ 商品・販促

- ビジネススタイルのカジュアル化に対応したウォームビズ商品の品揃えの充実
 - ジャケット・スラックススタイルの着回し提案の強化(セーター、ベストの品揃えを拡充)
 - 発熱保温機能のアンダーウェア等の機能性商品の展開
- スタイル提案用の小冊子を接客ツールとして配布

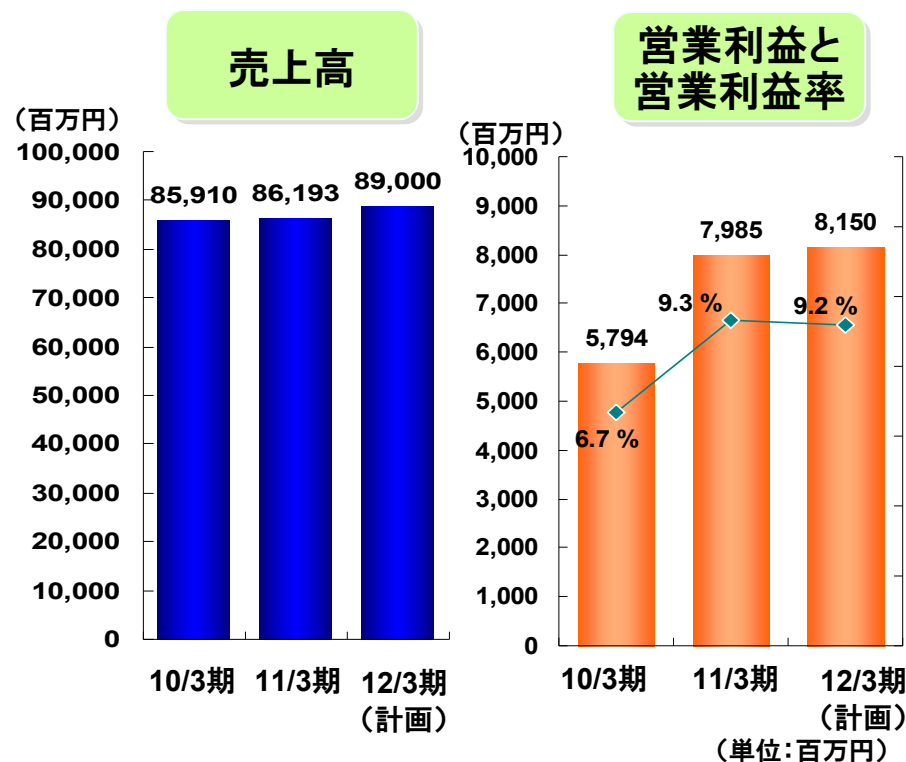
◆ 次年度の100店舗体制に備えた対応強化

- 店舗標準化に向けた取組みにより、店舗スタッフが接客に集中できる環境整備
- 社員教育体制の整備



通期の収益見通し

新規出店の寄与と経費の効率的な使用により増収増益予想



		12/3期 予	
		前期比%	売上比%
売上高	89,000	103.3	100.0
売上総利益	53,370	101.8	60.0
販売管理費	45,220	101.8	50.8
営業利益	8,150	102.1	9.2

■ 売上高: 前期比 103.3%

◆ 新規出店

- AOKI: 15店舗(上期: 4、下期: 11)
- ORIHICA: 24店舗(上期: 12、下期: 12)

◆ 既存店売上高: 通期 △0.2%

- 上期実績 +0.2% 下期計画 △0.5%

■ 営業利益: 前期比 102.1%

◆ 新規出店による増収分で売上総利益率ダウン及び、新店経費増加分を吸収

- 売上総利益率 : 60.0%(11/3期: 60.8%)
- 販売管理費比率: 50.8%(11/3期: 51.5%)

AOKIの販売管理費の低減

低 減: 減価償却費、水道光熱費
効率化: 販促費、人件費

アニヴェルセル・ブライダル事業

2012年3月期 第2四半期業績と通期の見通し

ゲストハウスのシェアは年々上昇

市場規模

約2兆円

年間婚姻件数 707,734件×全国平均組単価327万円
(厚生労働省「平成21年人口動態統計」) (ゼクシィ結婚トレンド調査2011より当社推測)

挙式披露宴市場
2兆円

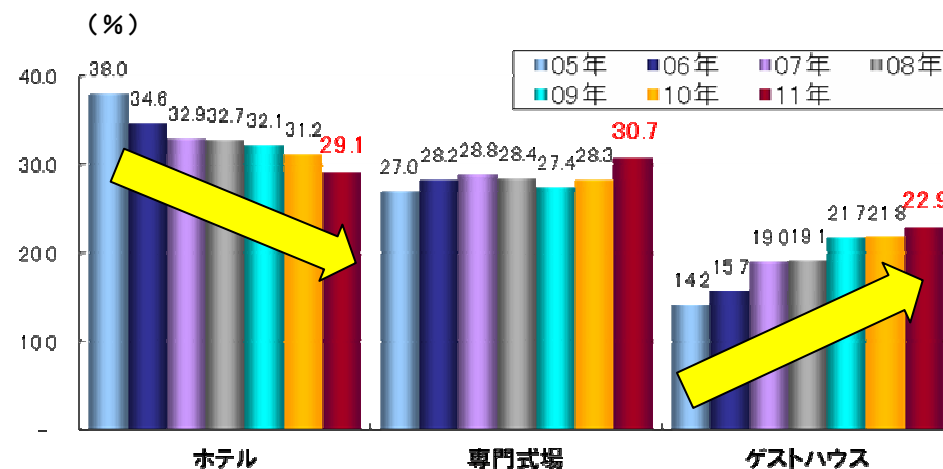
結婚関連市場 5兆円

全国におけるゲストハウスのシェア

ゲストハウスのシェアは年々上昇

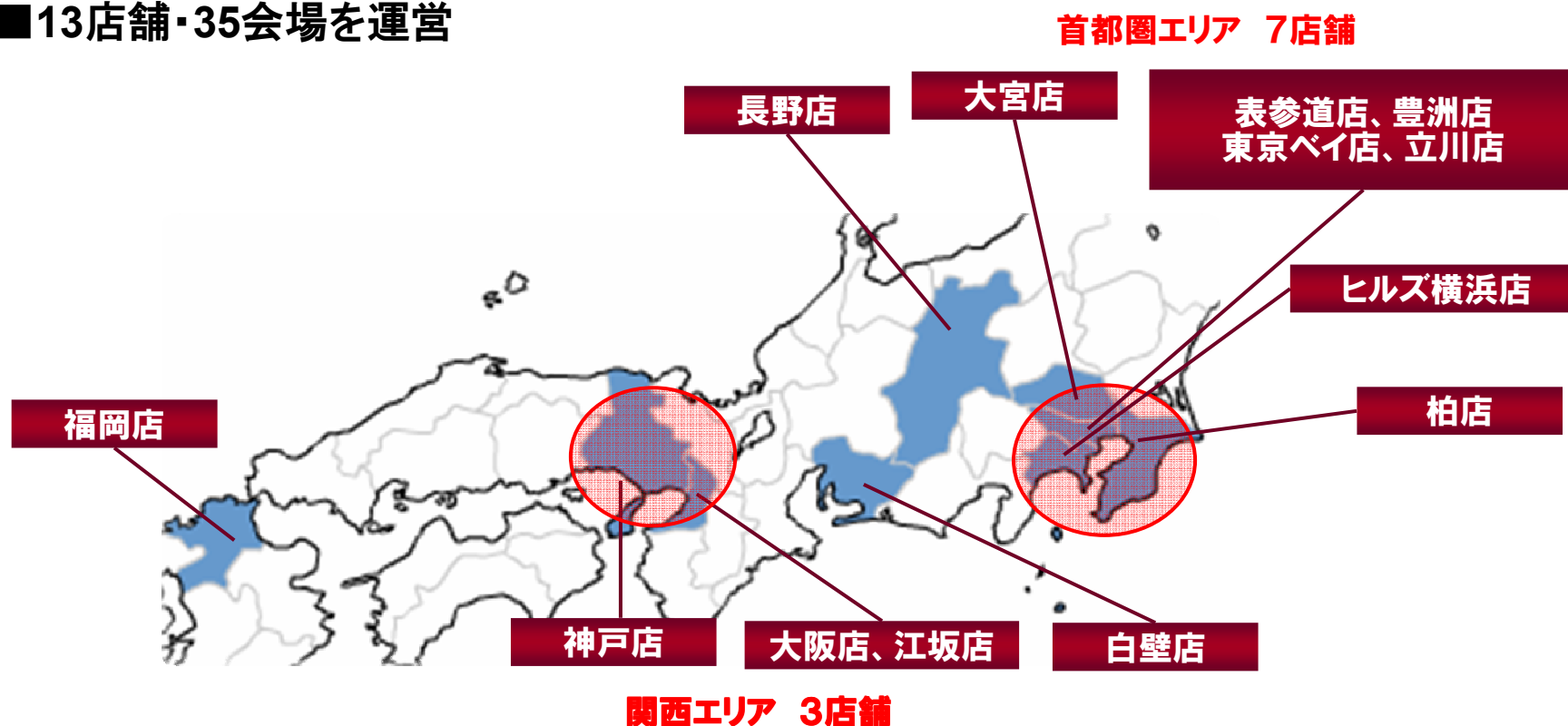
05年 14.2% → 11年 22.9%

(ゼクシィ結婚トレンド調査2011より当社推測)



主要都市を中心に、「アニヴェルセルスタイル」のウェディングを提供

■13店舗・35会場を運営



■商品提案力

弊社平均組単価:4,173千円

全国平均組単価:3,270千円

(ゼクシィ結婚トレンド調査2011より当社推測)

■業界ポジション

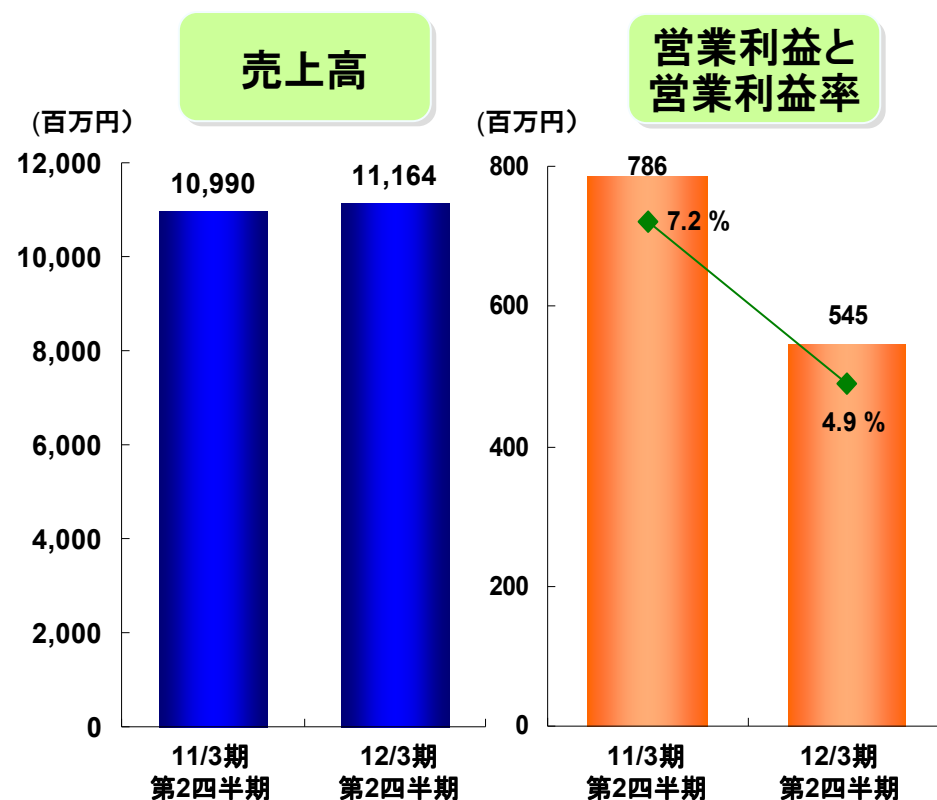
結婚式場・手配部門売上:第4位

2011年11月16日付 日経MJ掲載

「第29回サービス業総合調査」

アニヴェルセル・ブライダル事業—2012年3月期第2四半期業績の概要

アニヴェルセル豊洲の開業に伴い増収となるも、新店及びリニューアル経費増加と東日本大震災の影響等により減益



(単位:百万円)

	12/3期第2四半期		
		前年同期比%	売上比%
売上高	11,164	101.6	100.0
売上総利益	2,454	97.0	22.0
販売管理費	1,908	109.5	17.1
営業利益	545	69.4	4.9

■ 売上高: 前年同期比 101.6%

- ◆ 4月開業のアニヴェルセル豊洲が寄与
- ◆ 既存店は、東日本大震災の影響等により減収

■ 営業利益: 前年同期比 69.4%

- ◆ 既存店組数: 前年同期差△310組
- ◆ 売上総利益率: 前年同期比△1.0ポイント
 - アニヴェルセル豊洲の開業費用発生 (食器等の備品消耗品)
 - チャペル6店舗、会場2店舗のリニューアル実施による経費増
- ◆ 販売管理費: 前年同期比109.5%
 - 新規出店による増加

経営効率指標

		11/3期 第2四半期	12/3期 第2四半期	差	前年同期比
期末店舗数		12店舗	13店舗	+1店舗	108.3%
期末会場数		32会場	35会場	+3会場	109.4%
施行組数		2,637組	2,612組	△25組	99.1%
稼働率		69.8%	63.2%	△6.6ポイント	—
平均組単価		4,048千円	4,173千円	+125千円	103.1%
既存店	施行組数	2,637組	2,327組	△310組	88.2%
	稼働率	69.8%	61.6%	△8.2ポイント	—
	平均組単価	4,048千円	4,074千円	+26千円	100.6%

- ◆ アニヴェルセル豊洲は、施行組数285組・平均組単価4,979千円と順調な推移
- ◆ 既存店施行組数は、東日本大震災の影響等により、前年同期に対し310組減少
- ◆ 既存店平均組単価は、料飲単価アップにより、前年同期に対し26千円増加

新規出店『アニヴェルセル 豊洲』

■2011年4月グランドオープン

- ◆ 銀座駅から電車で5分、豊洲駅から徒歩3分と交通至便の環境に位置
- ◆ 「アニヴェルセル表参道」のウエディングスタイルを継承した独立型チャペル
- ◆ 全天候型アトリウムでのフラワーシャワーと、階段下ラグーンの噴水演出
- ◆ 「ヴィラ パリ」・「ヴィラ モナコ」・「ヴィラ プロヴァンス」の趣きの異なる3つの披露宴会場



外 観



チャペル アニヴェルセル



披露宴会場(ヴィラ パリ)

既存店の強化施策

■アニヴェルセルブランドを活用した既存施設のリニューアルの実施

◆チャペルのリニューアル

- 実施店舗: 立川、神戸、大阪、江坂、福岡、白壁
- 実施内容: ブルーのバージンロード新設、祭壇の高さの変更、演出照明の新設、サイドのステンドグラス新設

◆バンケットのリニューアル

- 実施店舗: 東京ベイ、大宮
- 実施内容: 壁・天井等の内容、椅子などの家具の新調

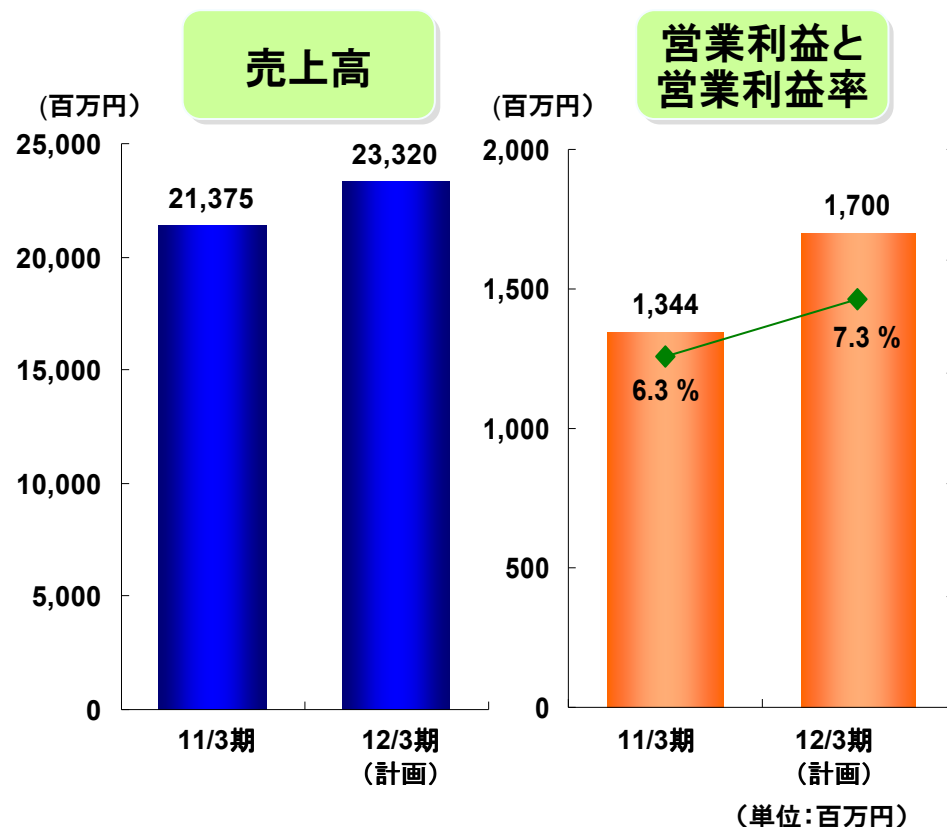


ブルーのバージンロードを新設したチャペル



東京ベイ(イギリス館)

4月開業のアニヴェルセル豊洲の寄与により増収増益



	12/3期 予	前期比%	
		前期比%	売上比%
売上高	23,320	109.1	100.0
売上総利益	5,600	114.0	24.0
販売管理費	3,900	109.3	16.7
営業利益	1,700	126.4	7.3

■ 売上高: 前期比 109.1%

- ◆ アニヴェルセル豊洲の寄与
 - 施行組数計画 5,400組(前期比106.9%)
- ◆ 優秀スタッフのノウハウ共有による料飲単価、一組単価のアップ
 - 組単価計画 4,199千円(前期比102.5%)

■ 営業利益: 前期比 126.4%

- ◆ 前期に発生したアニヴェルセル豊洲の開業準備費用*3.8億円の減少
- ◆ オリジナル商品導入 及び 単価アップ
施策実施による売上総利益率の改善
(11/3期:23.0%⇒12/3期:24.0%)

* 開業日の約10ヶ月前より、店舗近隣に「開業準備室」を設置し、婚礼受注の営業活動を開始。この開業準備室の運営に関わる賃借料、人件費、広告宣伝費などの費用。

エンターテインメント事業

2012年3月期 第2四半期業績と通期の見通し

施設の特色：明確なコンセプトを基軸にした店舗

カラオケルーム



明日への活力を、くつろぎの空間で。

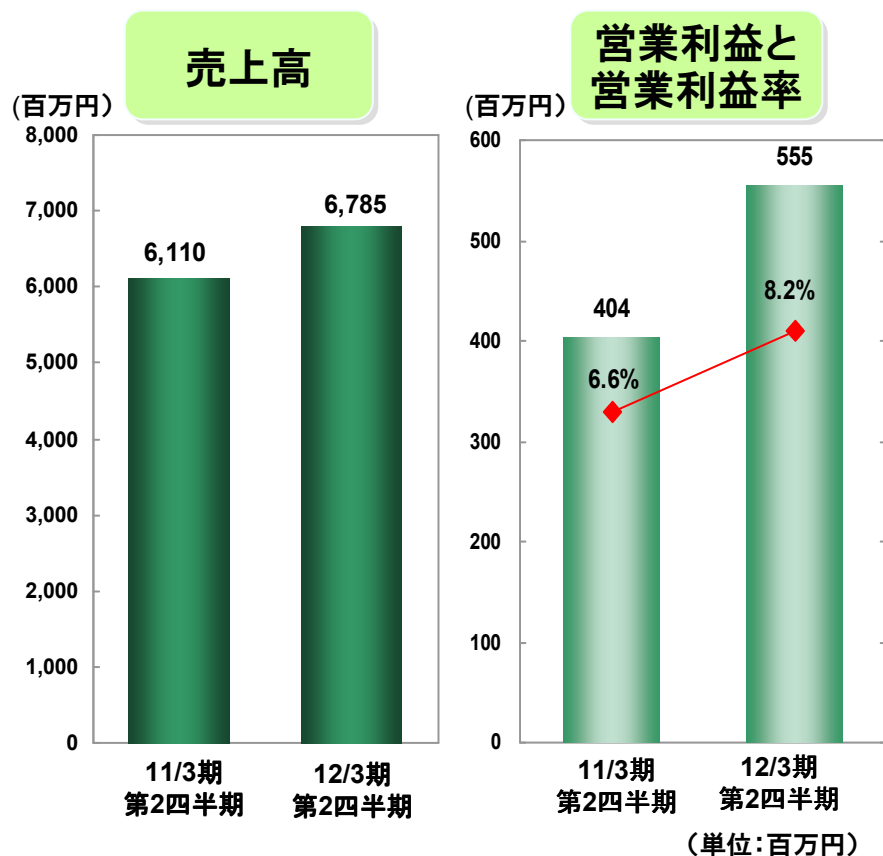
カラオケ & パーティスペース「コート・ダジュール」は、“地上の楽園”南仏COTE D'AZURをテーマに、歌と語らいのさわやかなくつろぎ空間をご提供しています。

業界ランク第5位

2011年11月16日付 日経MJ掲載
「第29回サービス業総合調査」



カラオケルーム運営事業—2012年3月期第2四半期業績の概要
近場レジャーの需要増及びリニューアル・販促キャンペーンの効果により
既存店が好調に推移し増収増益



■ **売上高: 前年同期比 111.0%**

- ◆ 駅前立地に新規出店: 6店舗
- ◆ リニューアル: 24店舗
- ◆ 既存店増収率: +3.9%
 - 販促キャンペーン効果等により客数増 (+5.6%)

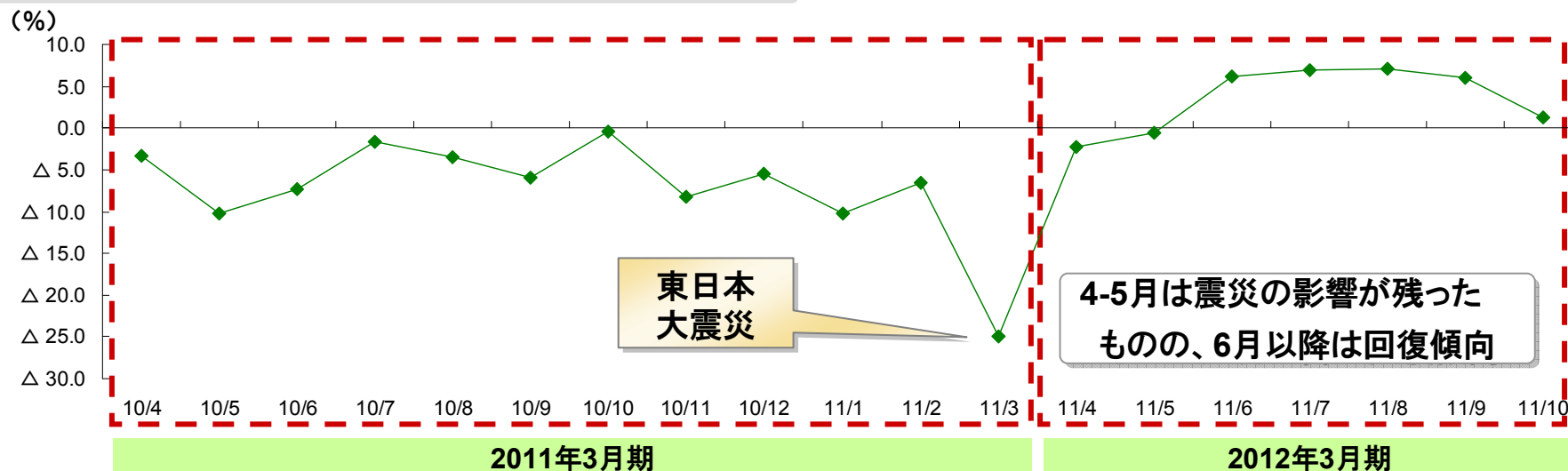
■ **営業利益: 前年同期比 137.2%**

- ◆ 既存店増収分が新規出店及びリニューアル経費を吸収
- ◆ 売上総利益率: 19.3%
(前年同期比+2.5ポイント)

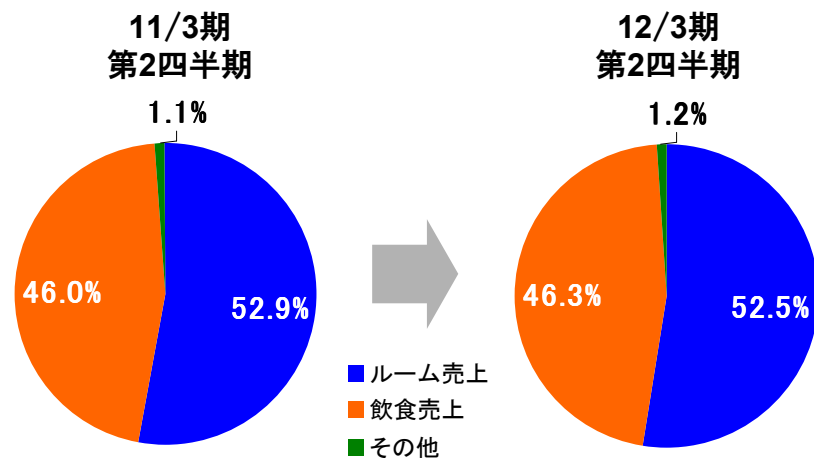
	12/3期第2四半期		
		前年同期比%	売上比%
売上高	6,785	111.0	100.0
売上総利益	1,309	127.3	19.3
販売管理費	754	120.8	11.1
営業利益	555	137.2	8.2
期末店舗数	129		

既存店の状況

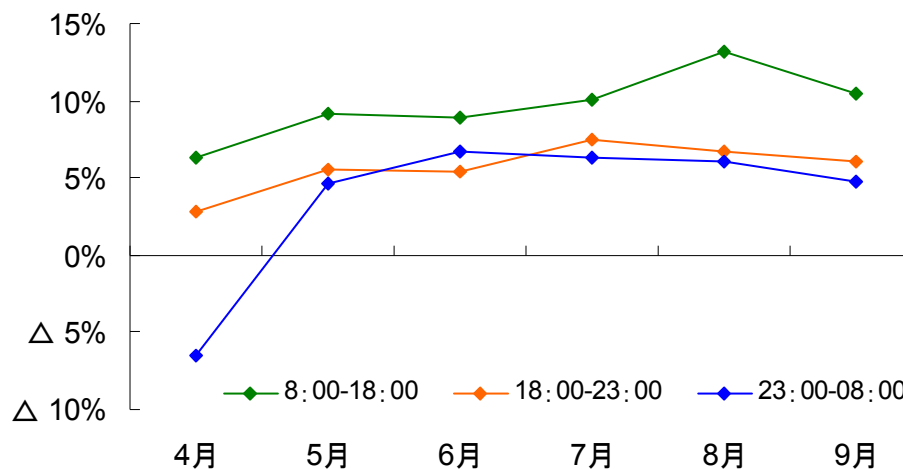
月別売上高増収率の推移



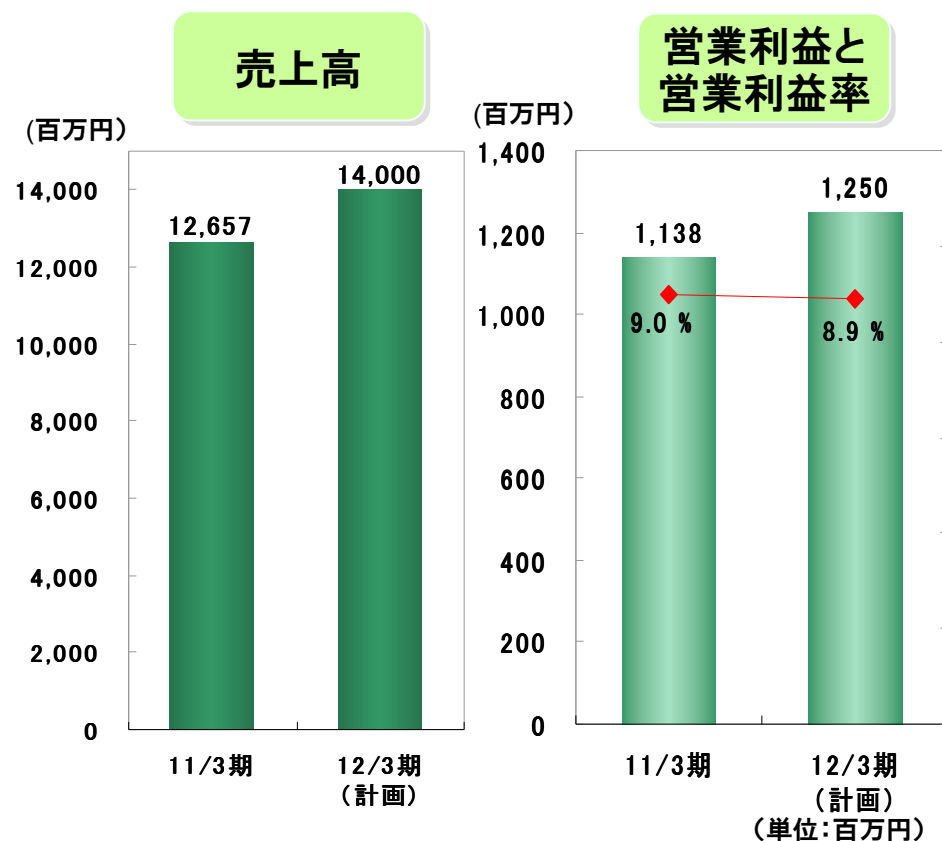
売上構成比



時間帯別客数増加率の推移



新規出店の寄与及び既存店が堅調に推移し、増収増益予想



■ 売上高: 前期比 110.6%

- ◆ 駅前立地を中心に新規出店:
9店舗(上期:6、下期:3)
- ◆ 既存店の活性化
 - リニューアルの実施(下期 22店舗予定)
 - 人気キャラクター、人気アーティストとの
コラボキャンペーン
 - 新コンセプトルームの導入(ポケモンルーム、
マルチバン、スーパーステージルーム等)

■ 営業利益: 前期比 109.8%

- ◆ 新規出店・リニューアル実施等による経費増
- ◆ 既存店売上高: 通期 +4.0%
(上期実績 +3.9% 下期計画 +4.1%)

		12/3期 予	
		前期比%	売上比%
売上高	14,000	110.6	100.0
売上総利益	2,820	118.6	20.1
販売管理費	1,570	126.7	11.2
営業利益	1,250	109.8	8.9
期末店舗数	132		

施設の特徴：明確なコンセプトを基軸にした店舗

複合カフェ



極上のリラックスを、もっと手軽に。

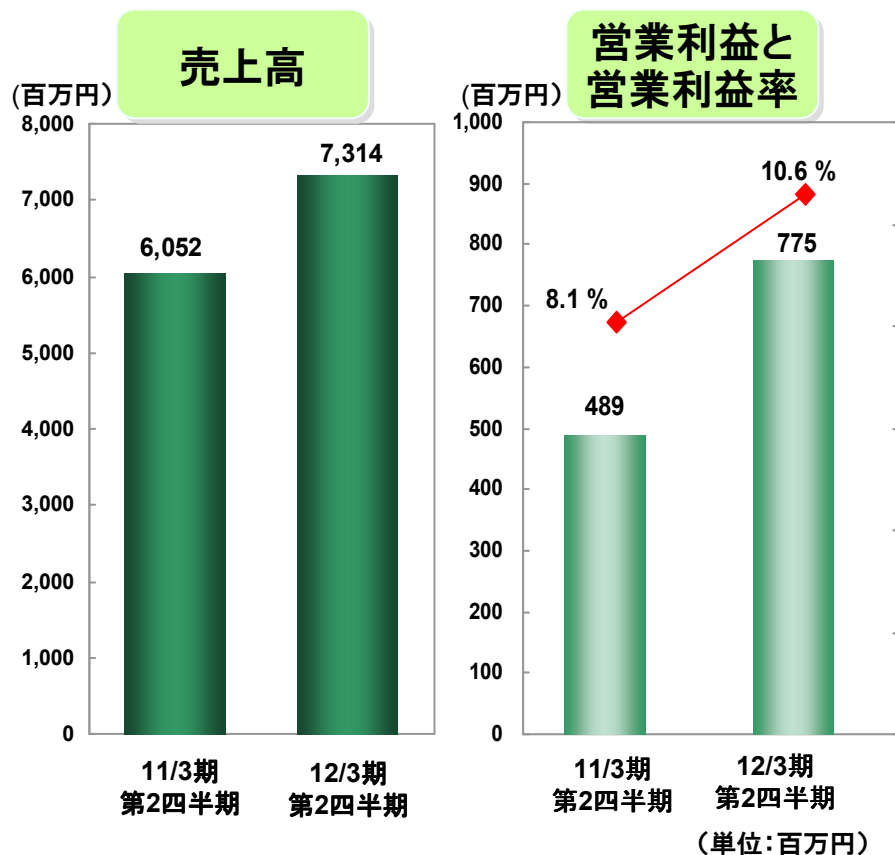
複合カフェ「快活CLUB」は、アジアのリゾート地“バリ島”をテーマにしたリラックス・コンビニです。
お客様が身近で手軽にリラックスしていただける
スペースをご提供しています。

業界ランク第1位

2011年11月16日付 日経MJ掲載
「第29回サービス業総合調査」



出店により経費増となるも、新規出店寄与と既存店増収により増収増益



■ 売上高: 前年同期比 120.9%

- ◆ 新規出店: 9店舗
- ◆ リニューアル: 19店舗
- ◆ 既存店の増収: +8.5%
 - 夏場の避暑利用、及び朝の客数増 (+5.7%)
 - 限定メニュー販売及び新規コンテンツ導入による客単価アップ (+2.6%)

■ 営業利益: 前年同期比 158.3%

- ◆ 既存店増収により新店、及びリニューアル経費を吸収

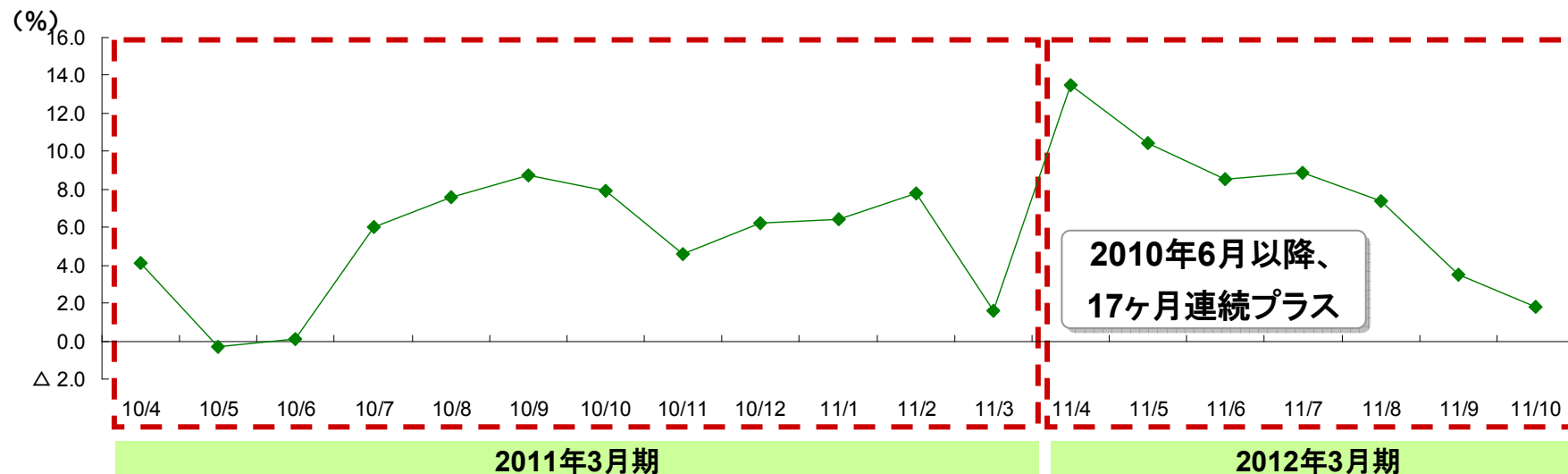
	12/3期第2四半期		
		前年同期比%	売上比%
売上高	7,314	120.9	100.0
売上総利益	1,454	134.1	19.9
販売管理費	678	114.2	9.3
営業利益	775	158.3	10.6
期末店舗数	161		



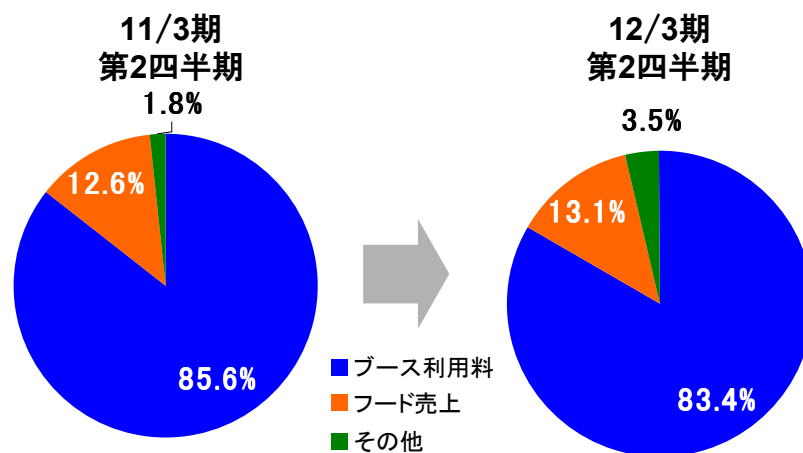
「がんばれ東日本応援うどん」

既存店の状況

月別売上高増収率の推移

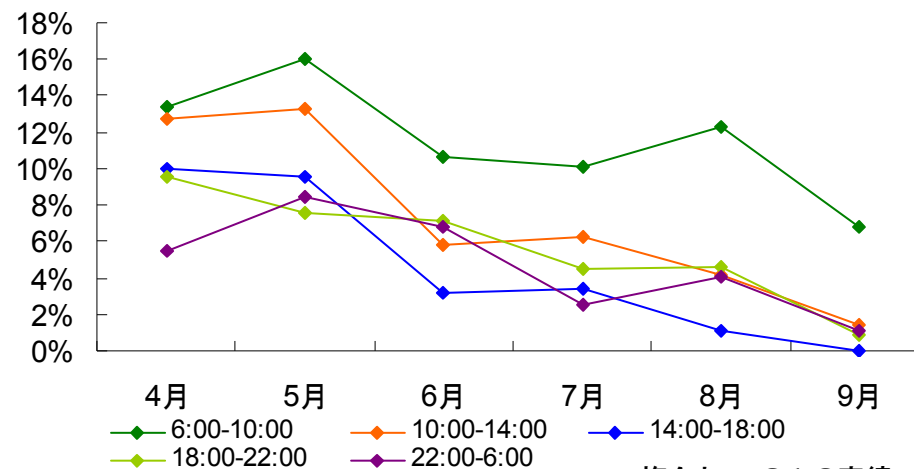


売上構成比



* 複合カフェのみの実績

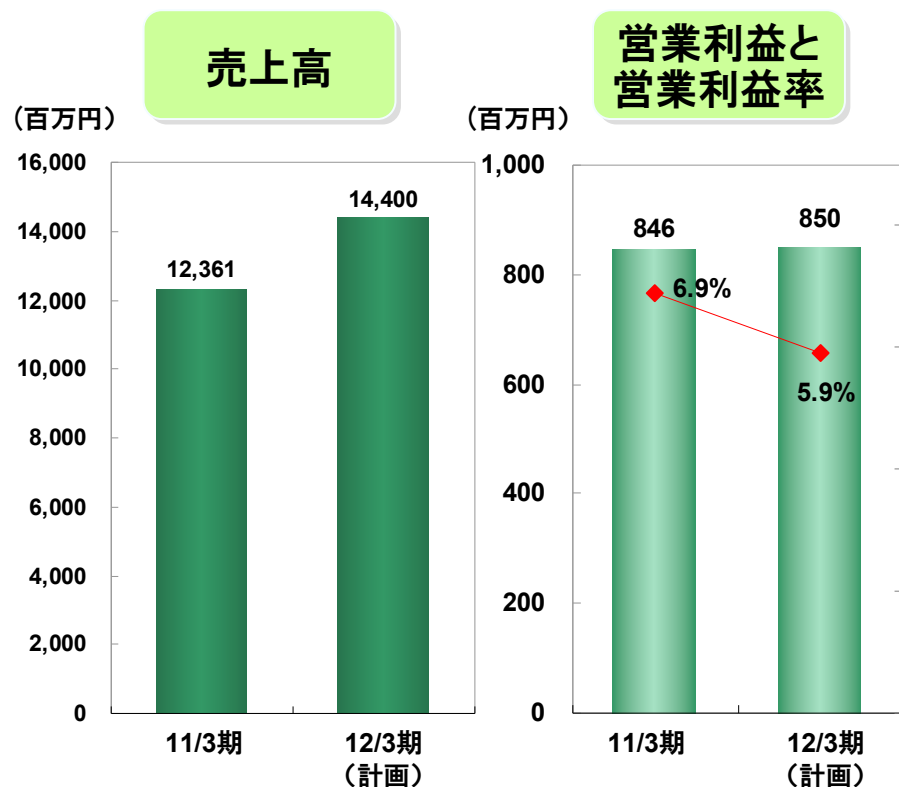
時間帯別客数増加率の推移



* 複合カフェのみの実績

複合カフェ運営事業—2012年3月期通期の見通し

出店及びリニューアルにより経費増となるも、新規出店寄与と既存店増収により増収微増益



(単位:百万円)

		12/3期 予	
		前期比%	売上比%
売上高	14,400	116.5	100.0
売上総利益	2,250	110.2	15.6
販売管理費	1,400	117.1	9.7
営業利益	850	100.4	5.9
期末店舗数	172		

■ 売上高:前期比 116.5%

- ◆ 新規出店:20店舗(上期:9 下期:11)
- ◆ 既存店の活性化
 - リニューアルの実施(下期19店舗予定)
- ◆ 既存店売上高:通期 +4.9%
(上期実績:+8.5% 下期計画:+1.3%)

■ 営業利益:前期比 100.4%

- ◆ 新規出店、リニューアル実施等による経費増

補足資料

P46、P48の(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. 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)
3. 部門別営業利益合計と営業利益は部門間調整項目等により一致しません。差額についてはP10、P16をご参照ください

2012年3月期第2四半期 連結営業実績

(単位:百万円)

	11/3期 第2四半期実績	百分比 (%)	12/3期 第2四半期計画	百分比 (%)	12/3期 第2四半期実績	百分比 (%)	対前年 同期増減	対比 (%)
売上高	58,603	100.0	61,720	100.0	61,945	100.0	3,342	105.7
ファッション	35,466	100.0	37,030	100.0	36,698	100.0	1,231	103.5
アニヴェルセル・ブライダル	10,990	100.0	11,300	100.0	11,164	100.0	174	101.6
カラオケ	6,110	100.0	6,400	100.0	6,785	100.0	674	111.0
複合カフェ	6,052	100.0	7,000	100.0	7,314	100.0	1,262	120.9
売上総利益	26,231	44.8	27,280	44.2	27,349	44.2	1,118	104.3
ファッション	21,248	59.9	22,150	59.8	21,892	59.7	643	103.0
アニヴェルセル・ブライダル	2,528	23.0	2,440	21.6	2,454	22.0	△74	97.0
カラオケ	1,029	16.8	1,140	17.8	1,309	19.3	280	127.3
複合カフェ	1,084	17.9	1,310	18.7	1,454	19.9	370	134.1
販売管理費	24,098	41.1	25,280	41.0	25,052	40.4	953	104.0
ファッション	20,651	58.2	21,460	58.0	21,260	57.9	608	102.9
アニヴェルセル・ブライダル	1,742	15.9	1,940	17.2	1,908	17.1	165	109.5
カラオケ	624	10.2	740	11.6	754	11.1	130	120.8
複合カフェ	594	9.8	660	9.4	678	9.3	84	114.2
営業利益	2,132	3.6	2,000	2.5	2,297	3.7	164	107.7
ファッション	597	1.7	690	1.9	632	1.7	34	105.9
アニヴェルセル・ブライダル	786	7.2	500	4.4	545	4.9	△240	69.4
カラオケ	404	6.6	400	6.3	555	8.2	150	137.2
複合カフェ	489	8.1	650	9.3	775	10.6	285	158.3
経常利益	2,730	4.7	2,400	3.9	2,818	4.6	88	103.2
四半期純利益	446	0.8	1,250	2.0	1,537	2.5	1,091	344.5
1株当たり 四半期純利益	10.46	-	29.29	-	36.04	-	25.58	-
期末発行済株式総数	42,672千株	-	42,671千株	-	42,671千株	-	△1千株	-

2012年3月期第2四半期 主要経費の内訳

販売費及び一般管理費

(単位:百万円、%)

	11/3期第2四半期実績					12/3期第2四半期実績									
	全社	ファッション	アニヴェルセル・ブライダル	カラオケ	複合カフェ	全社	前年同期比	ファッション	前年同期比	アニヴェルセル・ブライダル	前年同期比	カラオケ	前年同期比	複合カフェ	前年同期比
広告宣伝費	3,371	2,604	541	104	50	3,696	109.6	2,729	104.8	647	119.7	206	198.2	54	107.6
人件費	9,036	7,314	430	342	352	9,487	105.0	7,679	105.0	416	96.8	388	113.3	420	119.2
賃借料	5,528	5,542	21	20	20	5,660	102.4	5,691	102.7	19	92.2	17	87.6	20	99.0
減価償却費	1,314	1,048	17	4	7	1,202	91.5	964	92.0	18	101.7	4	94.9	10	131.6

(注)全社はAOKIホールディングスの費用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ません

売上原価に含まれる主な経費

	11/3期第2四半期実績			12/3期第2四半期実績					
	アニヴェルセル・ブライダル	カラオケ	複合カフェ	アニヴェルセル・ブライダル	前年同期比	カラオケ	前年同期比	複合カフェ	前年同期比
人件費	2,043	1,430	1,603	2,216	108.5	1,571	109.9	1,875	117.0
賃借料	791	1,327	1,181	882	111.5	1,388	104.6	1,268	107.4
減価償却費	492	438	347	498	101.2	574	131.1	456	131.4

(注)アニヴェルセル・ブライダル事業、カラオケルーム運営事業、及び複合カフェ運営事業は販売費及び一般管理費のほか、売上原価に上記費用が含まれています

2012年3月期通期 連結業績見通し

(単位:百万円)

	11/3期実績	百分比(%)	12/3期計画	百分比(%)	対前期増減	対比(%)
売上高	132,561	100.0	140,700	100.0	8,138	106.1
ファッション	86,193	100.0	89,000	100.0	2,806	103.3
アニヴェルセル・ブライダル	21,375	100.0	23,320	100.0	1,944	109.1
カラオケ	12,657	100.0	14,000	100.0	1,342	110.6
複合カフェ	12,361	100.0	14,400	100.0	2,038	116.5
売上総利益	62,429	47.1	64,540	45.9	2,110	103.4
ファッション	52,416	60.8	53,370	60.0	953	101.8
アニヴェルセル・ブライダル	4,911	23.0	5,600	24.0	688	114.0
カラオケ	2,377	18.8	2,820	20.1	442	118.6
複合カフェ	2,042	16.5	2,250	15.6	207	110.2
販売管理費	51,476	38.8	53,040	37.7	1,563	103.0
ファッション	44,430	51.5	45,220	50.8	789	101.8
アニヴェルセル・ブライダル	3,566	16.7	3,900	16.7	333	109.3
カラオケ	1,238	9.8	1,570	11.2	331	126.7
複合カフェ	1,195	9.7	1,400	9.7	204	117.1
営業利益	10,952	8.3	11,500	8.2	547	105.0
ファッション	7,985	9.3	8,150	9.2	164	102.1
アニヴェルセル・ブライダル	1,344	6.3	1,700	7.3	355	126.4
カラオケ	1,138	9.0	1,250	8.9	111	109.8
複合カフェ	846	6.9	850	5.9	3	100.4
経常利益	12,057	9.1	12,400	8.8	342	102.8
当期純利益	3,575	2.6	5,500	3.9	1,924	153.8
1株当たり利益	83.78	-	128.89	-	45.11	-
期末発行済株式総数	42,671千株	-	42,671千株	-	△1千株	-

2012年3月期通期 主要経費の内訳

販売費及び一般管理費

(単位:百万円、%)

	11/3期実績					12/3期計画									
	全社	ファッション	アニヴェルセル・ブライダル	カラオケ	複合カフェ	全社	前期比	ファッション	前期比	アニヴェルセル・ブライダル	前期比	カラオケ	前期比	複合カフェ	前期比
広告宣伝費	8,911	7,394	1,149	206	98	9,567	107.4	7,575	102.4	1,330	115.8	404	196.1	111	113.3
人件費	18,410	15,038	801	695	727	18,925	102.8	15,380	102.3	782	97.6	783	112.7	836	115.0
賃借料	11,155	11,182	16	39	39	11,560	103.6	11,610	103.8	16	100.0	36	92.3	39	100.0
減価償却費	2,679	2,124	36	9	16	2,604	97.2	2,095	98.6	39	108.3	13	144.4	26	162.5

(注)全社はAOKIホールディングスの費用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ません

売上原価に含まれる主な経費

	11/3期実績			12/3期計画					
	アニヴェルセル・ブライダル	カラオケ	複合カフェ	アニヴェルセル・ブライダル	前期比	カラオケ	前期比	複合カフェ	前期比
人件費	4,053	2,909	3,319	4,365	107.7	3,190	109.7	3,800	114.5
賃借料	1,577	2,529	2,411	1,700	107.8	2,784	110.1	2,576	106.8
減価償却費	963	967	747	1,070	111.1	1,182	122.2	987	132.1

(注)アニヴェルセル・ブライダル事業、カラオケルーム運営事業、及び複合カフェ運営事業は販売費及び一般管理費のほか、売上原価に上記費用が含まれています

【ご参考:ファッション事業 2012年3月期第2四半期実績】

(1)既存店増収率

(単位:%)

	4月	5月	6月	7月	8月	9月	上半期	下半期	通期
12/3期	3.6	1.1	2.1	1.2	Δ8.8	Δ2.8	0.2		
11/3期	0.3	3.0	0.2	3.9	6.4	3.4	2.2	4.0	3.3

(2)既存店の客数・客単価増加率

(単位:%)

		4月	5月	6月	7月	8月	9月	上半期	下半期	通期
客数	12/3期	Δ5.1	Δ0.2	2.3	4.8	Δ8.1	Δ3.8	Δ0.7		
	11/3期	Δ2.6	8.1	Δ0.7	5.0	8.0	5.5	3.2	2.5	2.9
客単価	12/3期	9.2	1.2	Δ0.2	Δ3.5	Δ0.8	1.1	0.9		
	11/3期	3.0	Δ4.7	0.9	Δ1.0	Δ1.5	Δ2.0	Δ1.0	1.5	0.5

(3)スーツの販売着数と販売単価

(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	12/3期	51.4	96.0				
	11/3期	53.5	99.9	83.8	101.7	137.3	101.0
販売単価	12/3期	22.5	97.4				
	11/3期	23.1	100.0	23.1	101.8	23.2	101.3

(4)商品別売上状況

(単位:百万円)

	11/3期 第2四半期実績	百分比 (%)	12/3期 第2四半期実績	百分比 (%)	対前年同期増減	対比 (%)
重衣料	17,150	48.4	16,417	44.7	△732	95.7
中衣料	3,813	10.8	4,054	11.1	241	106.3
軽衣料	13,530	38.1	15,226	41.5	1,695	112.5
その他	971	2.7	999	2.7	27	102.8
計	35,466	100.0	36,698	100.0	1,231	103.5

(5)期中平均売場面積の推移

(単位:m²)

11/3期第2四半期	12/3期第2四半期	対前年同期増減	対比(%)
279,421	280,040	619	100.2

(6)都道府県別店舗数の推移

(単位:店)

	11/3期			12/3期第2四半期									
	期末店舗数			出店数			退店数			期末店舗数			
	AOKI	ORIHICA	合計	AOKI	ORIHICA	合計	AOKI	ORIHICA	合計	AOKI	ORIHICA	合計	
北海道	15		15							15		15	北海道・東北 33
岩手県	2		2							2		2	
宮城県	6	3	9							6	3	9	
福島県	6	1	7							6	1	7	
茨城県	15	3	18							15	3	18	関東 266
栃木県	7	1	8		1	1				7	2	9	
群馬県	8		8							8		8	
埼玉県	48	6	54				1		1	47	6	53	
千葉県	40	10	50		3	3		1	1	40	12	52	甲信越・北陸 51
東京都	53	18	71	1	2	3		2	2	54	18	72	
神奈川県	42	10	52		2	2				42	12	54	
新潟県	8	1	9							8	1	9	
富山県	7		7							7		7	東海 84
石川県	7		7							7		7	
福井県	2		2							2		2	
山梨県	5		5							5		5	
長野県	21		21							21		21	近畿・中国 62
岐阜県	7		7							7		7	
静岡県	17		17				1		1	16		16	
愛知県	43	5	48	1	2	3				44	7	51	
三重県	10		10							10		10	九州 11
滋賀県	4	1	5							4	1	5	
京都府	2	1	3							2	1	3	
大阪府	26	4	30	1	1	2				27	5	32	
兵庫県	10	5	15	1		1	1		1	10	5	15	九州 11
奈良県	2		2							2		2	
広島県	3	1	4		1	1				3	2	5	
福岡県	9		9							9		9	
熊本県	2		2							2		2	
合計	427	70	497	4	12	16	3	3	6	428	79	507	

【ご参考：ファッション事業 2012年3月期通期計画】

(1)既存店増収率

(単位：%)

	上半期実績	下半期	通期
12/3期(計画)	0.2	△0.5	△0.2
11/3期	2.2	4.0	3.3

(2)既存店の客数・客単価増加率

(単位：%)

		上半期実績	下半期	通期
客数	12/3期(計画)	△0.7	△0.5	△0.6
	11/3期	3.2	2.5	2.9
客単価	12/3期(計画)	0.9	0.0	0.4
	11/3期	△1.0	1.5	0.5

(3)商品別売上計画

(単位：百万円)

	11/3期 実績	百分比 (%)	12/3期 計画	百分比 (%)	対前期増減	対比 (%)
重衣料	43,914	50.9	42,610	47.9	△1,304	97.0
中衣料	6,669	7.8	7,110	8.0	440	106.6
軽衣料	33,439	38.8	37,080	41.6	3,640	110.9
その他	2,170	2.5	2,200	2.5	29	101.4
計	86,193	100.0	89,000	100.0	2,806	103.3

【ご参考:エンターテイメント事業 2012年3月期第2四半期実績】

(1)カラオケルーム運営事業:既存店増収率、客数・客単価の増加率

(単位:%)

	4月	5月	6月	7月	8月	9月	上半期
売上高	△ 2.2	△ 0.6	6.1	7.0	7.1	6.0	3.9
客数	0.4	2.2	7.0	9.0	7.7	6.7	5.6
客単価	△ 2.6	△ 2.8	△ 0.8	△ 1.8	△ 0.5	△ 0.7	△ 1.6

(2)カラオケルーム運営事業:既存店売上構成比

(単位:%)

		11/3期第2四半期	12/3期第2四半期	前年差
既存店	ルーム売上	52.9	52.5	△0.4ポイント
	飲食売上	46.0	46.3	+0.3ポイント
	その他売上	1.1	1.2	+0.1ポイント

(3)複合カフェ運営事業:既存店の増収率、客数・客単価の増加率

(単位:%)

	4月	5月	6月	7月	8月	9月	上半期
売上高	13.5	10.4	8.5	8.9	7.4	3.5	8.5
客数	10.5	8.6	5.9	6.0	3.4	1.1	5.7
客単価	2.7	1.6	2.5	2.7	3.9	2.3	2.6

(4)複合カフェ運営事業:既存店売上構成比

(単位:%)

		11/3期第2四半期	12/3期第2四半期	前年差
既存店	ブース利用料	85.6	83.4	△2.2ポイント
	フード売上	12.6	13.1	+0.5ポイント
	その他売上	1.8	3.5	+1.7ポイント

(5)都道府県別店舗数の推移

(単位:店)

	11/3期			12/3期第2四半期									
	期末店舗数			出店数			退店数			期末店舗数			
	コート・ ダジュール	快活 CLUB	合計	コート・ ダジュール	快活 CLUB	合計	コート・ ダジュール	快活 CLUB	合計	コート・ ダジュール	快活 CLUB	合計	
岩手県	1	3	4							1	3	4	東北 17
宮城県	5	4	9							5	4	9	
秋田県	1		1							1		1	
山形県	2		2				1		1	1		1	
福島県		2	2								2	2	
茨城県	4	8	12							4	8	12	関東 124
栃木県	1	1	2		1	1				1	2	3	
群馬県	1	5	6		2	2				1	7	8	
埼玉県	5	16	21							5	16	21	
千葉県	9	14	23							9	14	23	
東京都	20	8	28	2		2	1		1	21	8	29	甲信越・ 北陸 43
神奈川県	17	10	27	2		2	1		1	18	10	28	
新潟県	3	4	7		1	1				3	5	8	
富山県	1	1	2							1	1	2	
石川県	4	1	5							4	1	5	
福井県	5		5							5		5	東海 51
山梨県	1	3	4							1	3	4	
長野県	13	6	19							13	6	19	
岐阜県	1	2	3							1	2	3	
静岡県	4	7	11							4	7	11	
愛知県	8	16	24	1	3	4				9	19	28	近畿・ 中国 55
三重県	3	6	9							3	6	9	
滋賀県	2	1	3							2	1	3	
京都府	3	5	8		1	1				3	6	9	
大阪府	4	19	23	1	1	2				5	20	25	
兵庫県	5	8	13							5	8	13	
奈良県	2	1	3							2	1	3	
和歌山県		1	1								1	1	
岡山県	1		1							1		1	
合計	126	152	278	6	9	15	3	0	3	129	161	290	

【ご参考：エンターテインメント事業 2012年3月期通期計画】

(1)カラオケルーム運営事業：既存店の増収率、客数・客単価の増加率

(単位：%)

		上半期実績	下半期	通期
売上高	12/3期(計画)	3.9	4.1	4.0
	11/3期	△5.3	△9.4	△7.5
客数	12/3期(計画)	5.6	5.7	5.6
	11/3期	△5.1	△8.1	△6.6
客単価	12/3期(計画)	△1.6	△1.5	△1.5
	11/3期	△0.3	△1.5	△0.9

(2)複合カフェ運営事業：既存店の増収率、客数・客単価の増加率

(単位：%)

		上半期実績	下半期	通期
売上高	12/3期(計画)	8.5	1.3	4.9
	11/3期	4.5	5.7	5.1
客数	12/3期(計画)	5.7	△0.3	2.8
	11/3期	2.6	4.0	3.3
客単価	12/3期(計画)	2.6	1.6	2.1
	11/3期	1.8	1.7	1.8