

2013年3月期 決算説明会

2013年5月23日

株式会社AOKIホールディングス



AOKI



ORIHICA



ANNIVERSAIRE



目 次

AOKIグループの事業ポートフォリオ経営について	3
事業ポートフォリオを構成する3事業	4
2013年3月期業績報告と持続的成長	5
2014年3月期末、グループで1,000店舗以上達成見通し	7
グループとしての経営指標ターゲットと株主還元	8
2013年3月期 業績の概要	10
連結損益の状況	11
事業別売上高・営業利益実績	12
連結貸借対照表の主な増減	13
連結キャッシュ・フロー計算書	14
出退店実績	15
2014年3月期 業績予想	16
連結損益の見通し	17
事業別売上高・営業利益見通し	18
出退店の見通し	19
連結損益の見通しー第2四半期累計	20
ファッション事業—実績と見通し	21
2013年3月期業績の概要	22
既存店売上高増収率・客数・客単価の推移	23
AOKI:2013年3月期の実績	24
ORIHICA:2013年3月期の実績	26
2014年3月期の見通し	27
AOKI:2014年3月期に向けた取組み	28
ORIHICA:2014年3月期に向けた取組み	29
AOKIが生み出す新しいマーケット	30

アニヴェルセル・ブライダル事業—実績と見通し	33
特色と業界におけるポジション	34
2013年3月期業績の概要	35
経営効率指標	36
2014年3月期の見通し	38
2014年3月期に向けての取組み	39
エンターテインメント事業—実績と見通し	41
展開する施設:カラオケルーム	42
2013年3月期業績の概要:カラオケルーム	43
既存店の状況:カラオケルーム	44
2014年3月期の見通し:カラオケルーム	45
展開する施設:複合カフェ	46
2013年3月期業績の概要:複合カフェ	47
既存店の状況:複合カフェ	48
2014年3月期の見通し:複合カフェ	49
補足資料	50
2013年3月期 連結営業実績	51
2013年3月期 主要経費の内訳	52
2014年3月期 第2四半期 連結業績見通し	53
2014年3月期 連結業績見通し	54
2014年3月期 主要経費の内訳	55
ご参考:ファッション事業2013年3月期 実績	56
ご参考:ファッション事業2014年3月期 計画	59
ご参考:エンターテインメント事業2013年3月期 実績	60
ご参考:エンターテインメント事業2014年3月期 計画	63

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ル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-40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。

エンターテインメント事業

“楽しさ、くつろぎ”を提供する

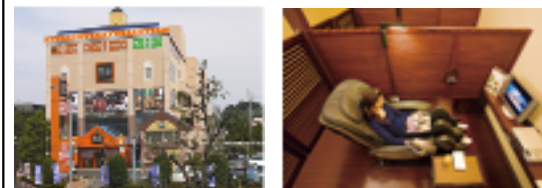
楽しさ、くつろぎ、ゆとりに満ちた心豊かな時間と空間を多彩な分野、スタイルで提供。複合カフェの快活クラブは業界で売上高トップ。

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

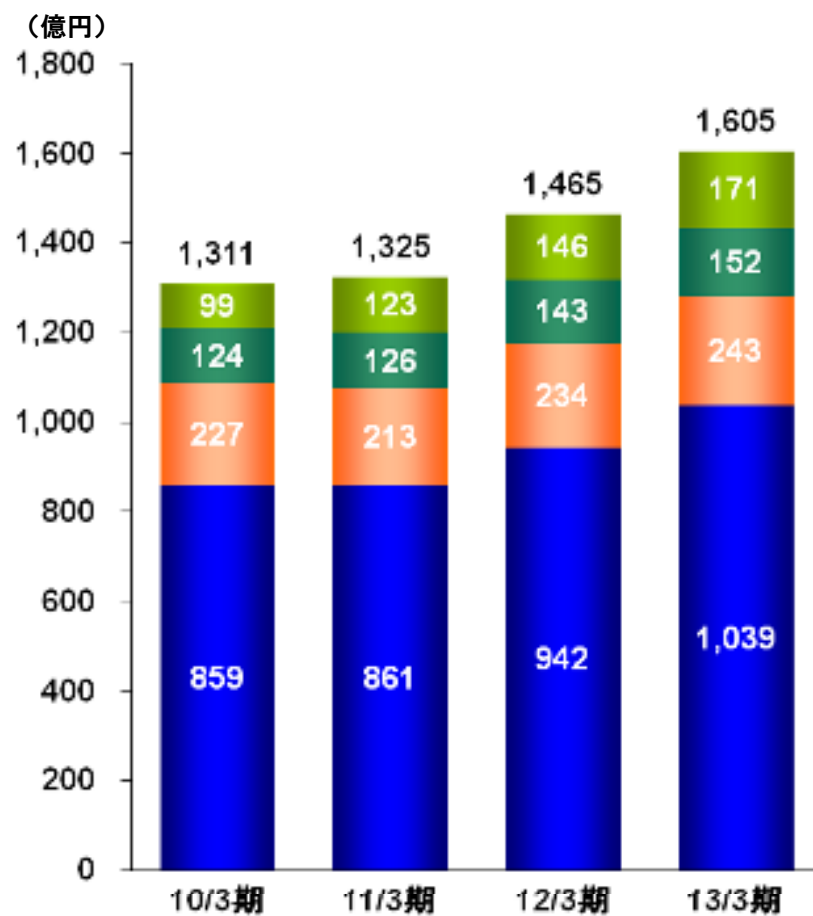


バリ島の雰囲気をもとに“癒し”を提供する複合カフェ。一人で静かに休みたい、気分転換をしたいという方に快適な空間を提供。横浜北山田店では、フィットネス、カラオケスペース、シミュレーションゴルフ練習場も展開。

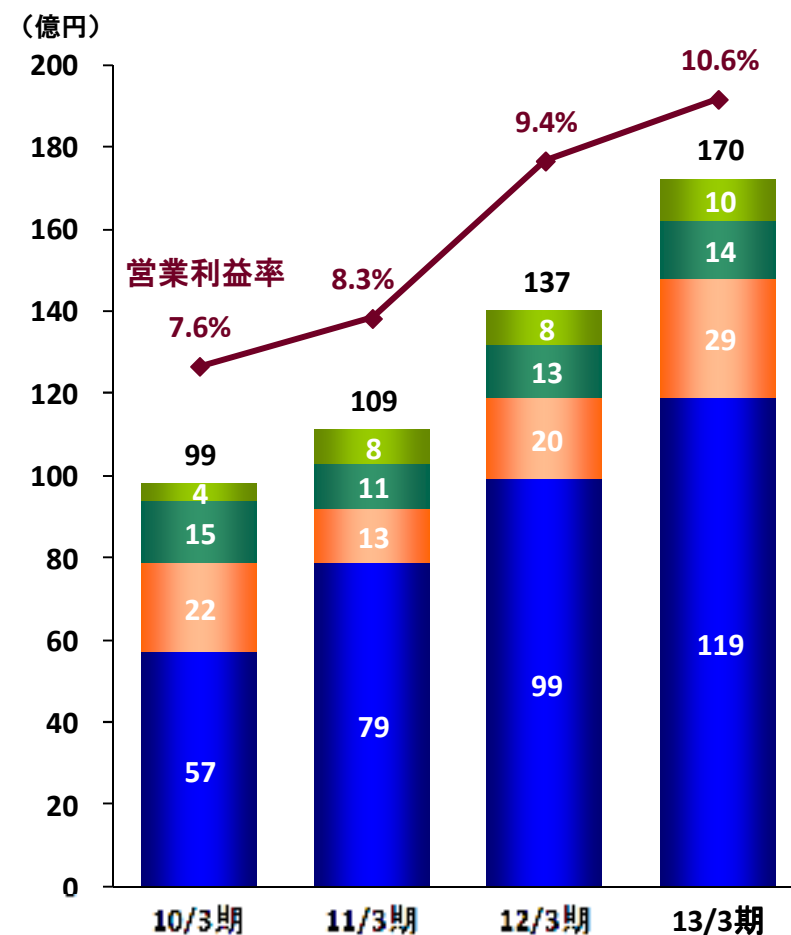
2013年3月期：業績報告

各事業で増収増益を達成、グループの過去最高益を連続で更新

売上高



営業利益

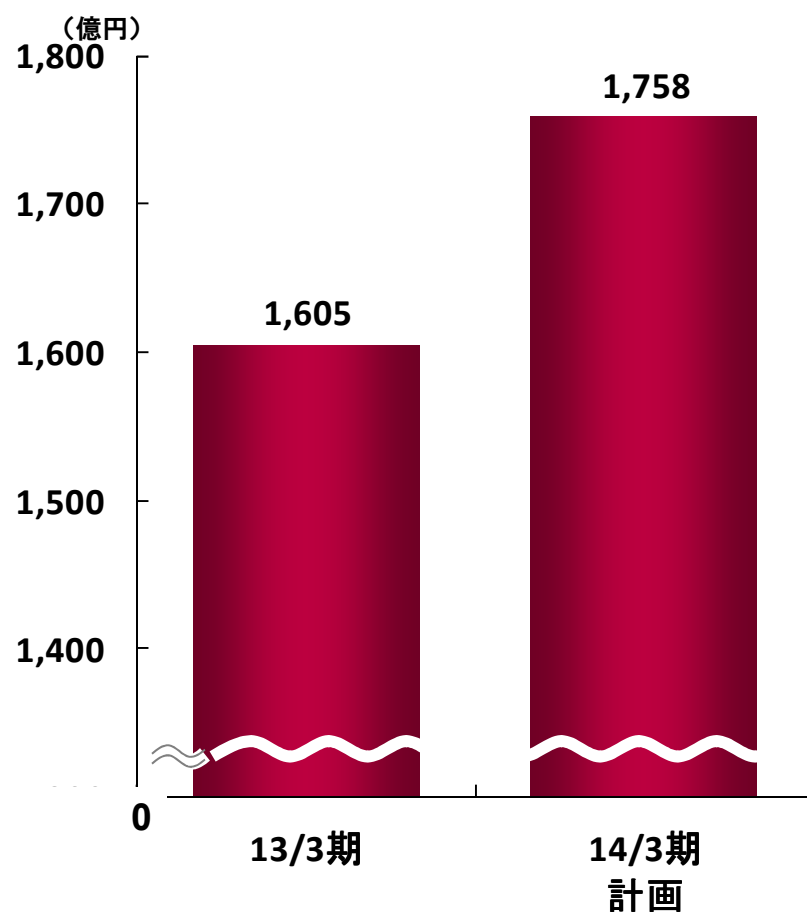


■ ファッション ■ アニヴェルセル・ブライダル ■ カラオケ ■ 複合カフェ

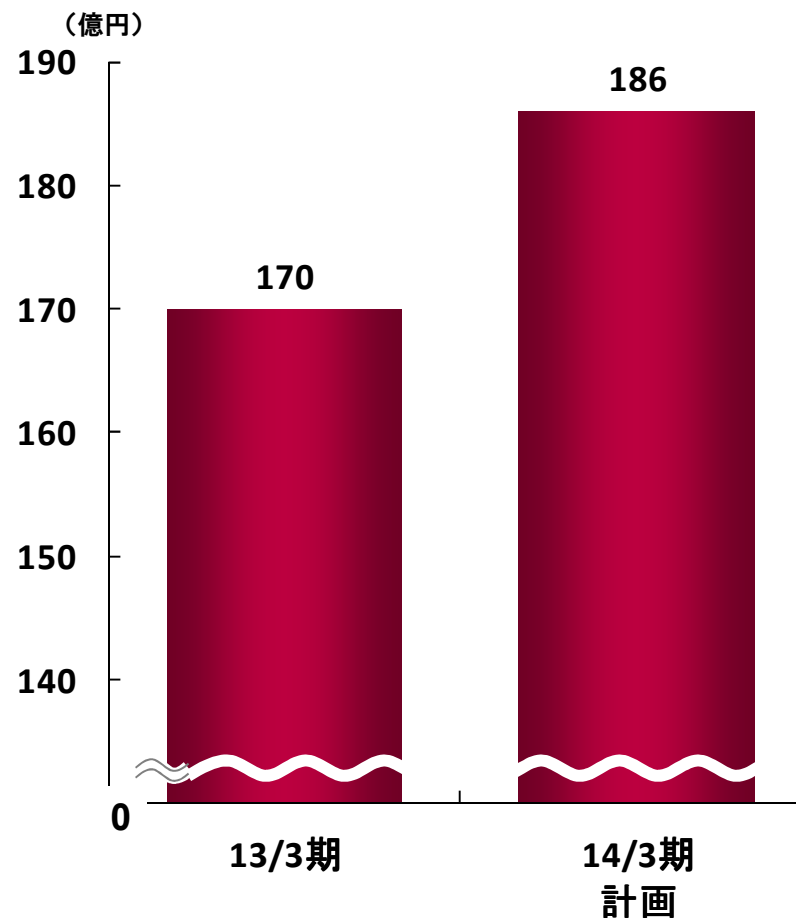
事業ポートフォリオが支える持続的成長

2014年3月期も過去最高の売上高・営業利益を予想

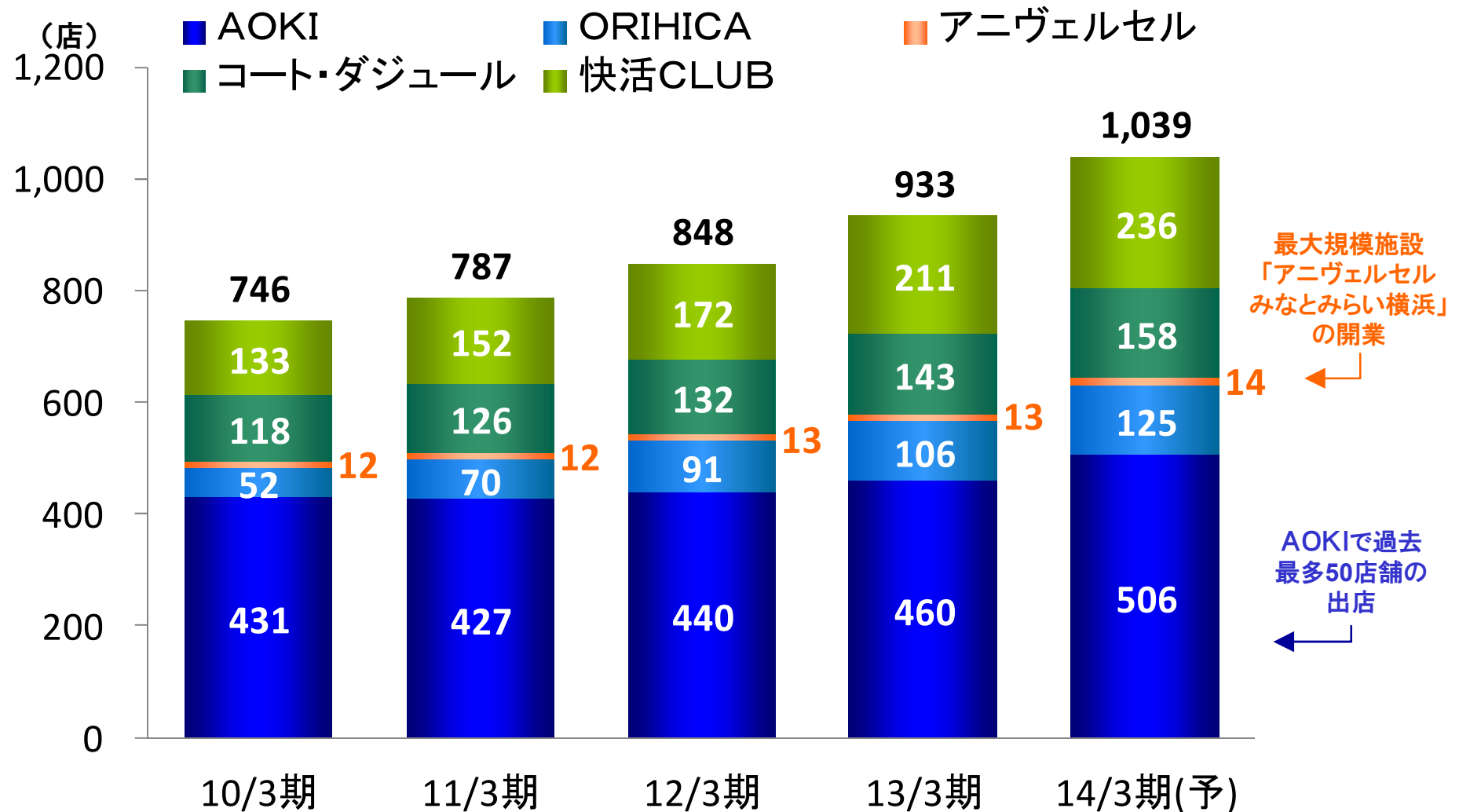
売上高



営業利益



2014年3月期末 グループで1,000店舗以上達成見通し



AOKIグループとしての経営指標ターゲット

経営指標の中期的目標の達成に向けて順調に推移

＜2012/3期＞

指標	水準
営業利益率	9.4%
総資本経常利益率	8.5%
1株当たり当期純利益	167.07円

＜2013/3期＞

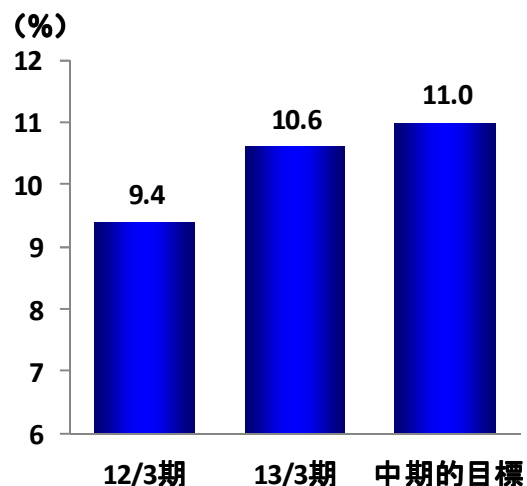
指標	水準
営業利益率	10.6%
総資本経常利益率	9.5%
1株当たり当期純利益	236.51円

＜中期的目標＞

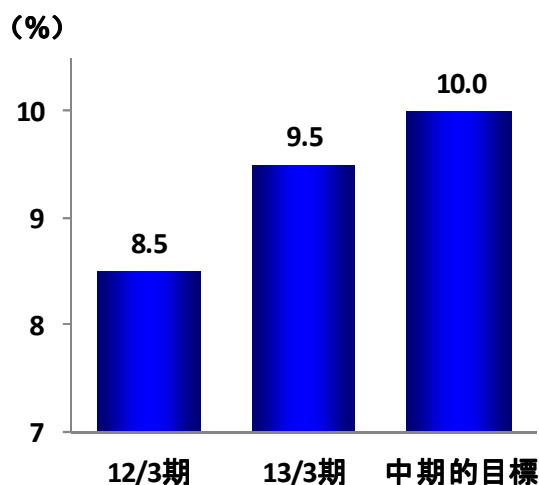
指標	水準
営業利益率	11%
総資本経常利益率	10%
1株当たり当期純利益	250円

総資本経常利益率(ROA)＝(経常利益/総資産)×100(%)

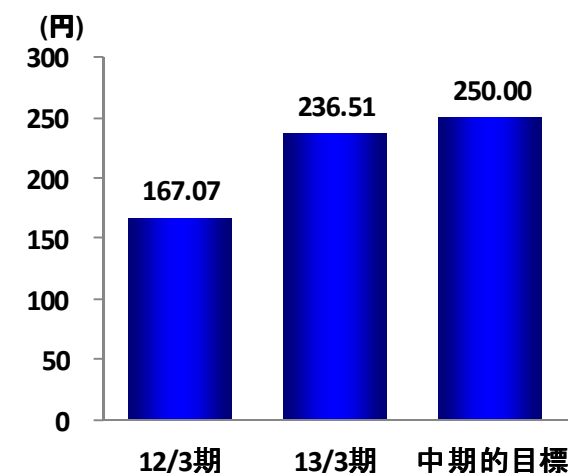
営業利益率



ROA

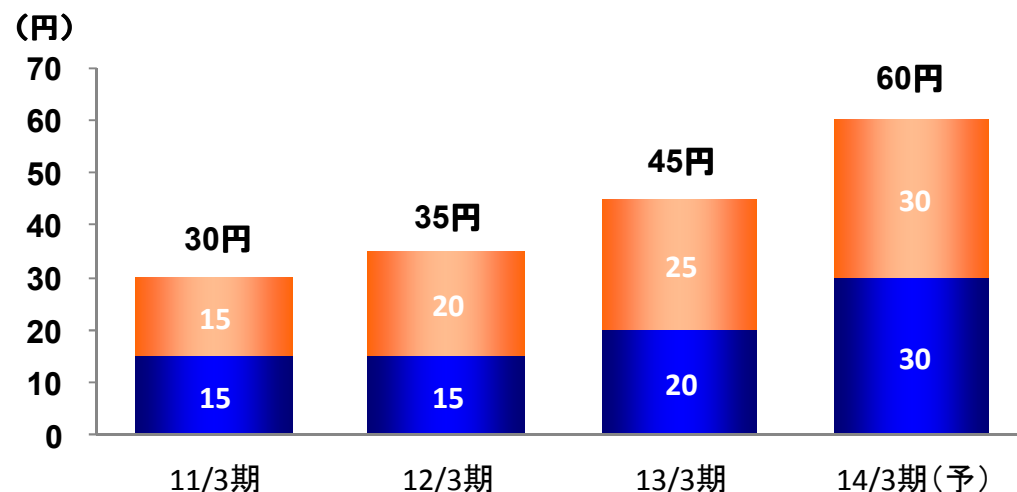


EPS



株主還元について:配当及び自己株式取得

2014年3月期年間配当金は、45円から60円に増配の予定



	2Q末	期末	年間
2011/3期	15.0	15.0	30.0
2012/3期	15.0	20.0	35.0
2013/3期	20.0	25.0	45.0
2014/3期(予)	30.0	30.0	60.0

自己株式の取得と消却

	2012/3期	2013/3期
取得した株式の総数	100万株 (発行済株式総数の2.34%)	93万株 (発行済株式総数の2.25%)
株式の取得価額の総額	11億95百万円	19億99百万円
消却した株式の数	250万株	100万株

2013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	12/3期	13/3期	増減	対比(%)	主な増減要因
売上高	146,591	160,589	13,997	109.5	新店とファッション事業の既存店増収が寄与
売上総利益 売上総利益率	68,902 47.0%	77,999 48.6%	9,097 +1.6ポイント	113.2	ファッション事業で+1.0ポイント ブライダル事業で+5.2ポイント改善
販売費・一般管理費	55,135	60,921	5,786	110.5	各事業の新店経費、人件費、ファッション事業の広告宣伝費が増加
営業利益 営業利益率	13,766 9.4%	17,078 10.6%	3,311 +1.2ポイント	124.1	ファッション事業、ブライダル事業が貢献
営業外収益	2,396	2,162	△233	90.3	
営業外費用	1,577	1,649	71	104.6	
経常利益	14,584	17,590	3,006	120.6	
特別利益	241	194	△47	80.3	
特別損失	1,176	1,166	△10	99.1	主に減損損失
当期純利益	7,087	9,832	2,744	138.7	

◆ 減価償却額: 6,573百万円(内リース資産 1,538百万円含む)

◆ 既存店売上高増収率 ファッション +5.4 % カラオケ △0.6% 複合カフェ +2.0%

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	12/3期	13/3期	増減	対比 (%)	主な増減要因
計	146,591	160,589	13,997	109.5	
ファッション	94,252	103,932	9,679	110.3	既存店の増収と新店の寄与
アニヴェルセル・ブライダル	23,437	24,359	922	103.9	施行組数の増加と組単価の上昇
エンターテイメント(トータル)	28,930	32,329	3,398	111.7	
(内)カラオケ	14,313	15,216	903	106.3	新店の寄与
(内)複合カフェ	14,617	17,112	2,494	117.1	既存店の増収と新店の寄与

事業別営業利益

(単位:百万円)

事業	12/3期	13/3期	増減	対比(%)	主な増減要因
計	13,766	17,078	3,311	124.1	
ファッション	9,982	11,968	1,986	119.9	増収と売上総利益率の改善
アニヴェルセル・ブライダル	2,086	2,917	831	139.9	原価率改善による売上総利益率の改善
エンターテイメント(トータル)	2,225	2,508	282	112.7	
(内)カラオケ	1,338	1,493	155	111.6	
(内)複合カフェ	887	1,014	127	114.4	
セグメント間取引等	△528	△317	211	—	

連結貸借対照表の主な増減

(単位:百万円)

科目／期別	12/3期	13/3期	増減	主な増減要因
流動資産	52,924	58,267	5,343	
現金・預金	23,108	22,396	△712	
たな卸資産	16,058	18,908	2,849	新規出店等による増加
固定資産	123,854	135,396	11,541	
有形固定資産	83,055	91,091	8,036	新規出店等による増加
無形固定資産	4,897	6,497	1,600	
投資その他の資産	35,902	37,807	1,904	
資産合計	176,779	193,664	16,884	
流動負債	37,425	45,207	7,782	短期借入、未払法人税等の増加
買掛金	15,053	16,273	1,219	
1年内返済予定の長期借入金	6,518	5,696	△822	
固定負債	35,359	36,972	1,612	
長期借入金	24,057	25,361	1,304	70億円の調達と約定返済が相殺
負債合計	72,784	82,179	9,394	
資本金	23,282	23,282	—	
資本剰余金	22,586	22,586	—	
利益剰余金	63,252	70,624	7,371	当期純利益等による増加
自己株式	△5,532	△5,767	△234	
その他有価証券評価差額金	1	680	679	
新株予約権	405	79	△326	
純資産合計	103,994	111,484	7,489	利益剰余金の増加
負債純資産合計	176,779	193,664	16,884	

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

科目／期別	12/3期	13/3期	増減	主な増減要因
営業活動による キャッシュ・フロー	17,274	16,665	△608	税金等調整前当期純利益の増加 2,969百万円 たな卸資産増加による支出増加△2,071百万円 法人税等の支払増加 △653百万円
投資活動による キャッシュ・フロー	△9,044	△16,402	△7,358	有形固定資産取得の増加 △5,774百万円 敷金及び保証金の差入による支出の増加 △943百万円
財務活動による キャッシュ・フロー	△3,371	△975	2,395	短期借入の実施 3,000百万円 自己株式の取得の増加 △806百万円
現金及び現金同等物の 増減額	4,858	△712	△5,571	
期首残高	18,249	23,108	4,858	
期末残高	23,108	22,396	△712	

出退店実績

(単位:店、百万円)

セグメント	店舗名	12/3期			13/3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	440	16	3	460	29	9
	ORIHICA	91	25	4	106	16	1
アニヴェルセル・ブライダル	アニヴェルセル	13	1	—	13	—	—
カラオケ	コート・ダジュール	132	9	3	143	13	2
複合カフェ	快活CLUB他※	172	20	—	211	40	1
合 計		848	71	10	933	98	13
設 備 投 資 額		9,723			16,922		

※ 快活フィットネスCLUB含む

設備投資額内訳:

13/3期 ファッション 5,909、アニヴェルセル・ブライダル 4,447、カラオケ 2,140、複合カフェ 3,705

12/3期 ファッション 4,144、アニヴェルセル・ブライダル 1,247、カラオケ 1,564、複合カフェ 2,557

2014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	13/3期	14/3期 予	増減	対比(%)	主な増減要因
売上高	160,589	175,800	15,210	109.5	各事業の新規出店111店舗が寄与
売上総利益 売上総利益率	77,999 48.6%	85,175 48.4%	7,175 △0.2ポイント	109.2	ファッション事業は横ばい
販売費・一般管理費	60,921	66,575	5,653	109.3	各事業新規出店、及び人件費が増加
営業利益 営業利益率	17,078 10.6%	18,600 10.6%	1,521 —	108.9	
営業外収益	2,162	1,700	△462	78.6	
営業外費用	1,649	1,200	△449	72.8	
経常利益	17,590	19,100	1,509	108.6	
特別利益	194	—	△194	—	
特別損失	1,166	1,500	333	128.6	主に減損損失
当期純利益	9,832	10,300	467	104.8	

前提条件

- ◆ 減価償却額: 6,410百万円(内リース資産 2,077百万円含む)
- ◆ 既存店売上高増収率 ファッション:上期 +0.3% 下期 +0.4% 通期 +0.4%
カラオケ :上期±0.0% 下期 ±0.0% 通期 ±0.0% 複合カフェ :上期 +0.7% 下期 +1.2% 通期 +1.0%

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	13/3期	14/3期 予	増減	対比(%)
計	160,589	175,800	15,210	109.5
ファッション	103,932	112,500	8,567	108.2
アニヴェルセル・ブライダル	24,359	26,700	2,340	109.6
エンターテイメント(トータル)	32,329	36,600	4,270	113.2
(内)カラオケ	15,216	16,700	1,483	109.7
(内)複合カフェ	17,112	19,900	2,787	116.3

事業別営業利益

(単位:百万円)

事業	13/3期	14/3期 予	増減	対比(%)
計	17,078	18,600	1,521	108.9
ファッション	11,968	12,750	781	106.5
アニヴェルセル・ブライダル	2,917	2,550	△367	87.4
エンターテイメント(トータル)	2,508	3,150	641	125.6
(内)カラオケ	1,493	1,680	186	112.5
(内)複合カフェ	1,014	1,470	455	144.8
セグメント間取引等	△317	150	467	—

出退店の見通し

(単位:店、百万円)

セグメント	店舗名	13/3期			14/3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	460	29	9	506	50	4
	ORIHICA	106	16	1	125	20	1
アニヴェルセル・ブライダル	アニヴェルセル	13	—	—	14	1	—
カラオケ	コート・ダジュール	143	13	2	158	15	—
複合カフェ	快活CLUB他※	211	40	1	236	25	—
合 計		933	98	13	1,039	111	5
設 備 投 資 額		16,922			18,880		

※ 快活フィットネスCLUB含む

設備投資額内訳:

14/3期(予) ファッション 7,200、アニヴェルセル・ブライダル 4,820、カラオケ 3,412、複合カフェ 3,399

13/3期 ファッション 5,909、アニヴェルセル・ブライダル 4,447、カラオケ 2,140、複合カフェ 3,705

連結損益の見通しー第2四半期累計

(単位:百万円)

科目／期別	13/3期 第2四半期	14/3期 第2四半期 予	増減	対比(%)	主な増減要因
売上高	67,425	73,290	5,864	108.7	各事業の新規出店57店舗が寄与
売上総利益 売上総利益率	30,836 45.7%	33,680 46.0%	2,843 +0.3ポイント	109.2	ファッション事業で+0.6ポイント改善
販売費・一般管理費	27,753	31,180	3,426	112.3	各事業の新規出店経費及び新卒社員数増加(前年比+294名)による増
営業利益 営業利益率	3,083 4.6%	2,500 3.4%	△583 △1.2ポイント	81.1	将来への先行費用により、 ファッション事業、アニヴェルセル・ ブライダル事業で減益予想
営業外収益	1,150	1,060	△90	92.1	
営業外費用	970	610	△360	62.9	
経常利益	3,263	2,950	△313	90.4	
特別利益	185	—	△185	—	
特別損失	97	100	2	102.5	
当期純利益	1,901	1,650	△251	86.8	

前提条件

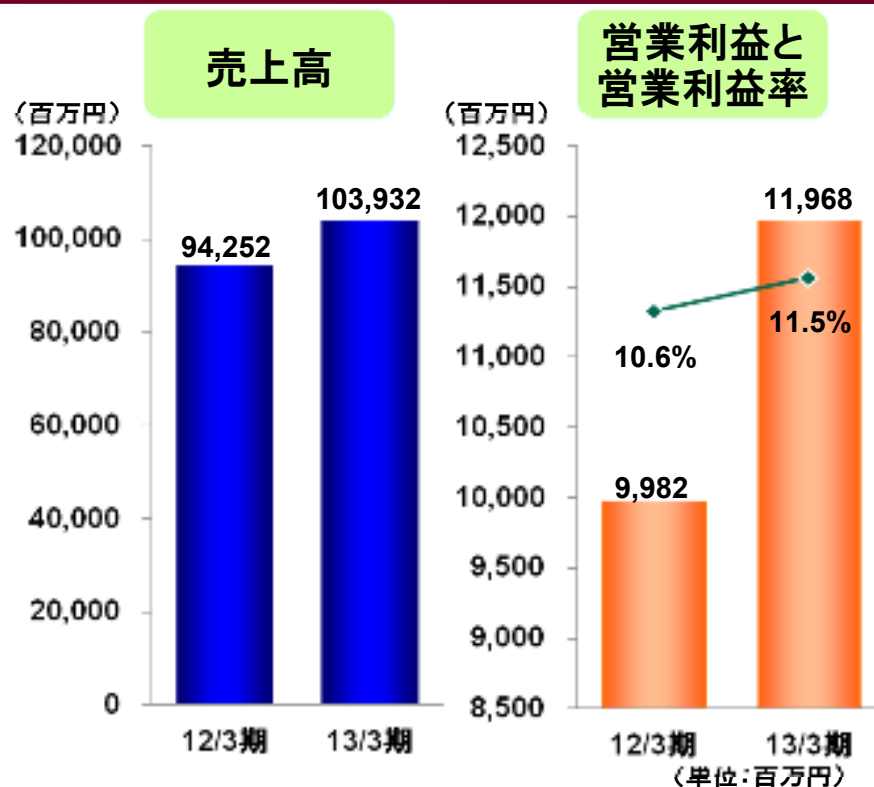
- ◆ 第2四半期累計既存店売上高増収率 ファッション: +0.3% カラオケ: ±0.0% 複合カフェ: +0.7%
- ◆ 第2四半期累計出店数 ファッション: 32店舗(前年同期比+14店舗)
カラオケ: 10店舗(前年同期比+3店舗) 複合カフェ: 15店舗(前年同期比△4店舗)

ファッション事業

2013年3月期実績と2014年3月期の見通し

ファッション事業:2013年3月期の実績

3期連続の増収、及び2ケタ増益、営業利益率は11.5%を達成



		13/3期	
		前期比%	売上比%
売上高	103,932	110.3	100.0
売上総利益	64,109	112.0	61.7
販売管理費	52,140	110.4	50.2
営業利益	11,968	119.9	11.5
期末店舗数	566		

■ 売上高:前期比 110.3%

◆ 既存店増収率 +5.4%

- スーツ、フォーマル、コートは堅調に推移
- ジャケット、スラックスが好調に推移
- レディース商品も好調に推移

◆ 新規出店

- AOKI:29店舗
- ORIHICA:16店舗

■ 営業利益:前期比 119.9%

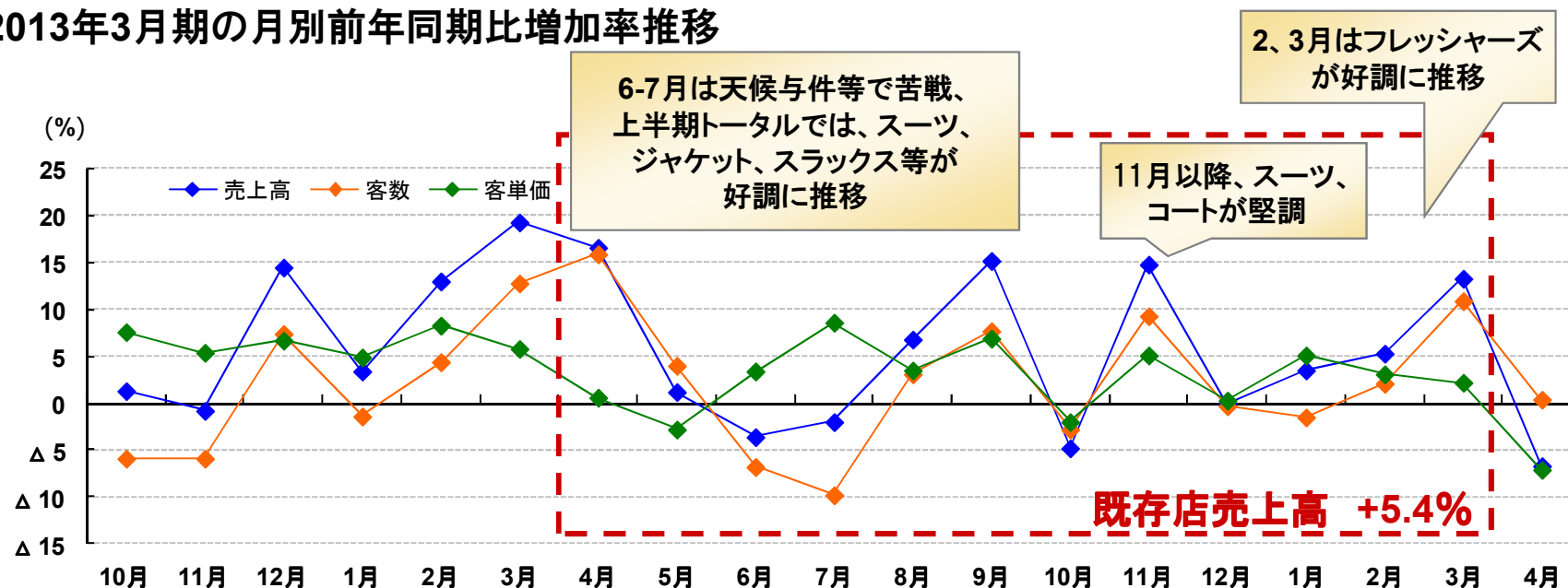
◆ 既存店の増収

- ◆ 1品単価上昇により売上総利益率が+1.0ポイント改善

既存店売上高増収率・客数・客単価の推移

客数確保と客単価上昇により既存店売上高は好調に推移

2013年3月期の月別前年同期比増収率推移



2012年3月期

2013年3月期

	12/4	12/5	12/6	12/7	12/8	12/9	12/10	12/11	12/12	13/1	13/2	13/3	通期	13/4
既存店売上高 (%)	+16.6	+1.2	△3.6	△2.0	+6.8	+15.2	△4.8	+14.8	0.0	+3.5	+5.3	+13.3	+5.4	△6.7
客数 (%)	+15.9	+4.0	△6.8	△9.8	+3.1	+7.7	△2.8	+9.3	△0.3	△1.5	+2.1	+10.9	+2.2	+0.4
客単価 (%)	+0.6	△2.8	+3.4	+8.6	+3.5	+6.9	△2.0	+5.1	+0.3	+5.1	+3.1	+2.2	+3.2	△7.1
平年気温との差異(℃)(東京)	-0.1	+0.7	-0.7	+0.6	+1.7	+2.4	+0.9	-0.6	-1.4	-0.6	-0.3	+2.7	-	+0.6

AOKI:2013年3月期の実績

核商品を中心とした商品・販促・演出・営業企画の連動と
積極的な新規出店の実施

1 機能商品提案強化等により
スーツ、フォーマルが堅調に推移

	通期実績	前期比
販売着数 (スーツ+フォーマル)	1,839千着	104.8%
スーツの平均単価	23,900円	101.7%

(着数、平均単価はAOKI+ORIHICA)

2 クールビズおよびCAFÉ SOHOブランド強化により
ジャケット、スラックスが好調に推移

	前期比
ジャケット	約117%
スラックス	約112%



熱ブロックスーツ



CAFÉ SOHO

AOKI:2013年3月期の実績

核商品を中心とした商品・販促・演出・営業企画の連動と積極的な新規出店の実施

- 3 商品構成強化、雑誌とのコラボ、テレビCM効果により
レディース商品が好調に推移

	前期比	構成比
レディース商品	約130%	11.2%

(前期比+1.9ポイント)



レディース

- 4 積極的な新規出店

期初出店予定 **25** 店舗 → **29** 店舗へ拡大



青森浜田店(青森県初出店)

ORIHICA:2013年3月期の実績

SC施設への新規出店とビジネス、ビジカジ商品構成、
及び店舗環境磨き上げの継続により期末店舗数100店舗を達成

1 SC施設のお客層に合わせたビジネス、ビジカジ商品のスタイル提案強化

- ◆ 40代客層の増加: 全店 前期比 約127%
- ◆ レディス商品: 前期比 約142%(構成比 16.3% 前期比 +2.1ポイント)

2 新規出店の継続と新デザイン店舗への改装を含めた既存店リニューアルの推進

- ◆ 新規出店: 16店舗 → 期末店舗数: 106店舗
- ◆ 新デザイン(*ソーホータイプ)を含む既存店リニューアルの推進

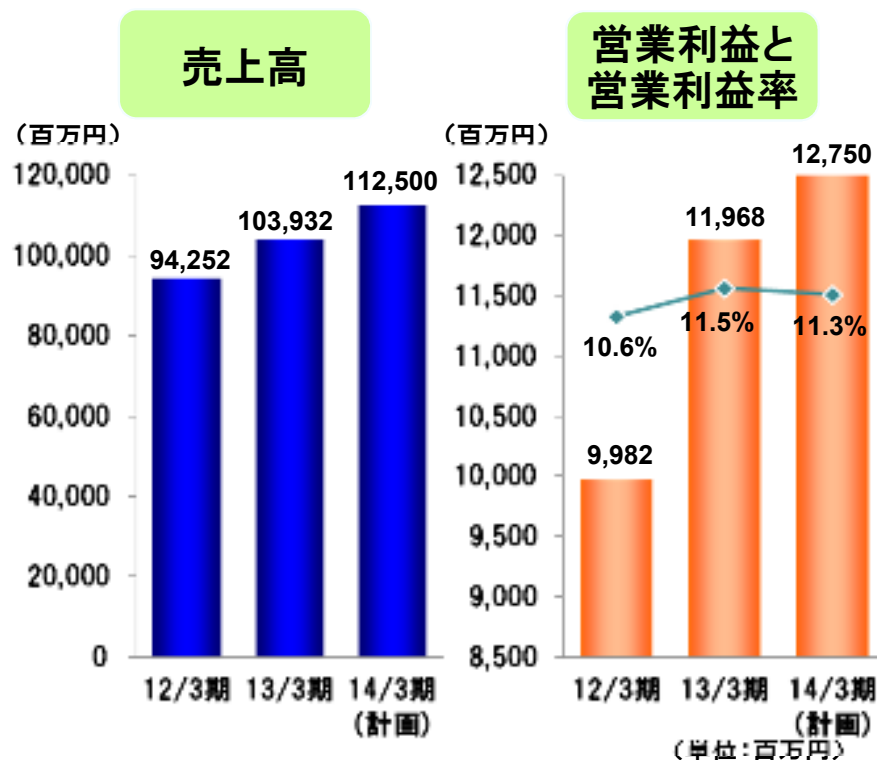


ソーホータイプに改装した二子玉川ライズ・ショッピングセンター店

*ソーホータイプ:20代のファッション感度の高い独身・カップルをターゲットに駅ビル・ファッションビルに展開

ファッション事業:2014年3月期の見通し

既存店増収と新規出店の寄与により増収増益予想



		14/3期 予	
		前期比%	売上比%
売上高	112,500	108.2	100.0
売上総利益	69,420	108.3	61.7
販売管理費	56,670	108.7	50.4
営業利益	12,750	106.5	11.3
期末店舗数	631		

■ 売上高:前期比 108.2%

◆ 新規出店

- AOKI:50店舗(上期:23、下期:27)
- ORIHICA:20店舗(上期:9、下期:11)

◆ 既存店増収率計画

- 上期 +0.3% 下期 +0.4% 通期 +0.4%

■ 営業利益:前期比 106.5%

- ◆ 既存店と新規出店による増収分で
新店経費、及び人件費増加分を吸収

- 販売管理費:前期比108.7%

- ◆ 売上総利益率は横ばい

AOKI:2014年3月期に向けた取組み

既存店の活性化及び積極的な新規出店による市場シェアの拡大

1 お客様のニーズ・ウォンツ、時代の変化に対応したスーツの強化

- ◆ 更なる機能性の追求
- ◆ ターゲットにあわせたキャラクター使用による訴求

2 着回しの幅が広がる「ウルトラクロススーツ」の展開

- ◆ 着回しによりスーツとジャケットのメリットを生かす
- ◆ 「クールビズ」スタイルも実現

3 レディス商品の更なる強化

- ◆ リクルート・フレッシューズの特定マーケットの強化
- ◆ キャリア層ターゲットの商品強化
- ◆ 幅広い年代層をターゲットとしたレディスフォーマルの強化

4 積極的な新規出店

- ◆ 過去最多の50店舗以上の出店実施

ORIHICA:2014年3月期に向けた取組み

既存SC施設への新規出店を継続しながら、
商品構成・店舗環境の整備を実施し収益率を改善

1 新たなお客様の獲得に向けた商品構成・店舗環境の改革

- ◆ 幅広い年代および女性に対応できる品揃え
- ◆ 新デザインを取り入れた店舗環境への進化

2 社員教育の徹底と業務システムの見直し

- ◆ 店舗スタッフの教育制度確立による営業力の向上
- ◆ 店舗業務システム、物流システムの見直しを推進

3 新規出店及びSC施設内での移転、増床を実施

- ◆ 既存SC施設中心に20店舗の新規出店
- ◆ SC施設内での移転・増床を積極的に推進



イオンモール大垣店
(4/26オープン)



AOKIが生み出す新しいマーケット①

ビジネスウェアの多様化：
ジャケットとスラックスの着回しで、ビジネスウェアの新たなカテゴリーを提案

「クールビズ」の浸透

「セットアップスーツ」のトレンド



スーツ・ジャケットの双方のメリット

「ビジネス」でも
「カジュアル」でも着られる
無限のコーディネートが楽しめる
「ウルトラクロススーツ」を
CAFÉ SOHOブランドで
展開スタート

紺・ベージュ2着の場合



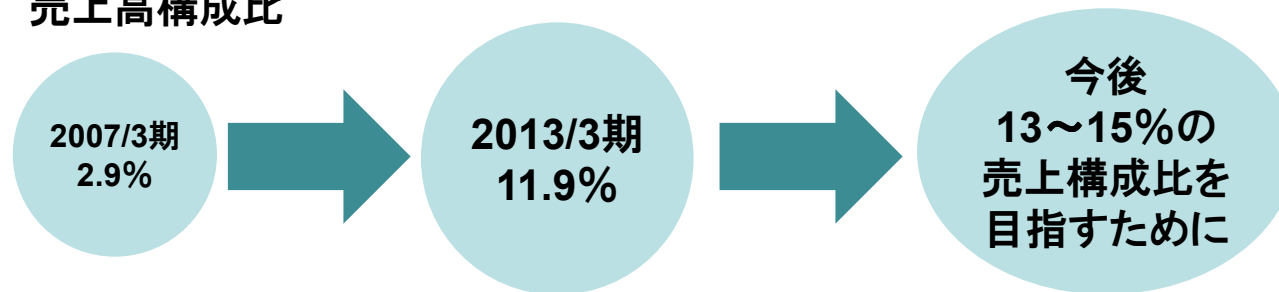
4通り



AOKIが生み出す新しいマーケット②

レディス：3つの基本カテゴリーで成長を継続

売上高構成比



レディス
フォーマル

3つの基本カテゴリーで成長を継続し、「第3の柱」として確立

① スーツスタイル

- 初めてスーツを着るリクルート、フレッシューズ向けレディススーツ
- キャリア向けに小川彰子氏監修によるデザイナーズスーツの展開
- スーツとコーディネートできるインナー、小物等の幅広い品ぞろえ

② ブラックフォーマルスタイル

- 20代から50代のお客様に対応できるレディスフォーマルの展開

③ ビジカジスタイル

- 着回し可能なビジカジ、通勤スタイルの展開
- ジャケット、スカート、パンツ、インナーの展開拡大

施策

- ◆ 雑誌とのコラボレーション
- ◆ テレビCMの展開
- ◆ Webとの連動
- ◆ 売場拡大

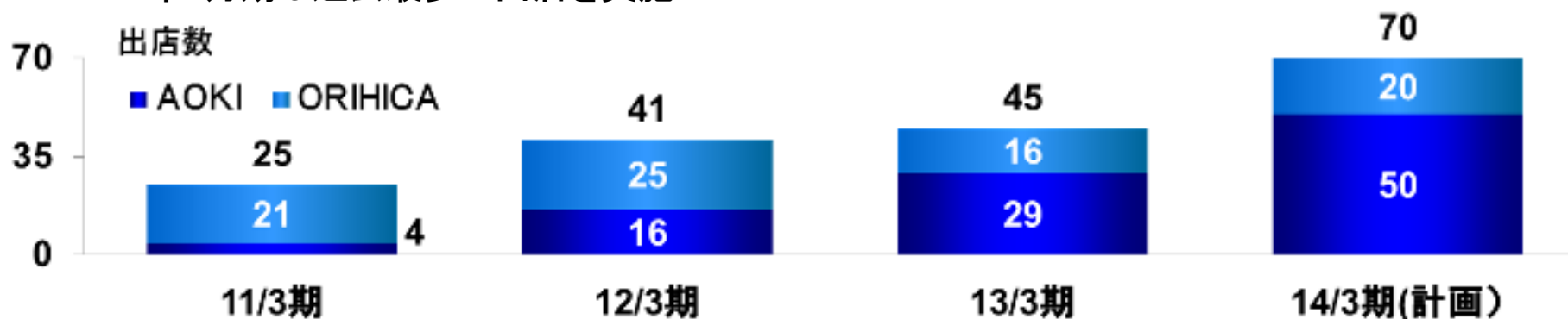


ORIHICA
レディス

さらなる成長を求めて

出店：積極的な新規出店で市場シェアを拡大

◆ 2014年3月期は過去最多の出店を実施



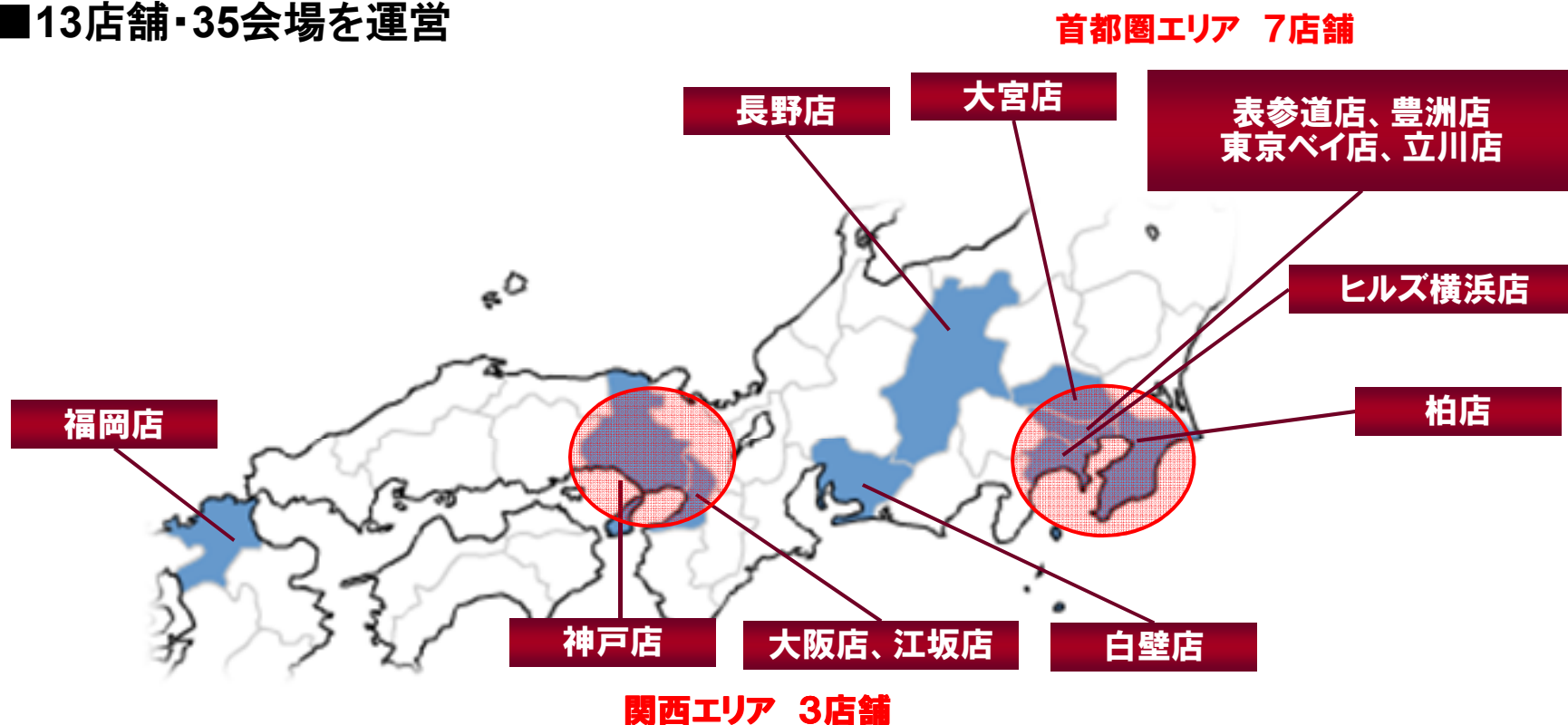
AOKI	出店方針	① 未出店地域への出店 ② スーツ需要の高い地域へのドミナント化の深耕 ③ 地域条件に合わせた出店形態
	出店形態	① 郊外型 標準店:150坪 ② 都心駅前型 ビルイン:100坪 ③ ショッピングセンター型 インモール:120坪 オープンモール:150坪
ORIHICA	出店方針	① 1都3県(東京・神奈川・千葉・埼玉)、中京、関西のドミナント化の深耕 ② 駅ビル・ファッションビルへの出店強化
	出店形態	① 郊外型SC(アパートメント): ファミリー層がターゲット ② 路面店(レジデンス): 都心に住むファミリー及び20代の独身・カップルがターゲット ③ 駅ビル、ファッションビル(ソーホー): 20代のファッション感度の高い独身・カップル

アニヴェルセル・ブライダル事業

2013年3月期実績と2014年3月期の見通し

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:4,287千円

全国平均組単価:3,438千円

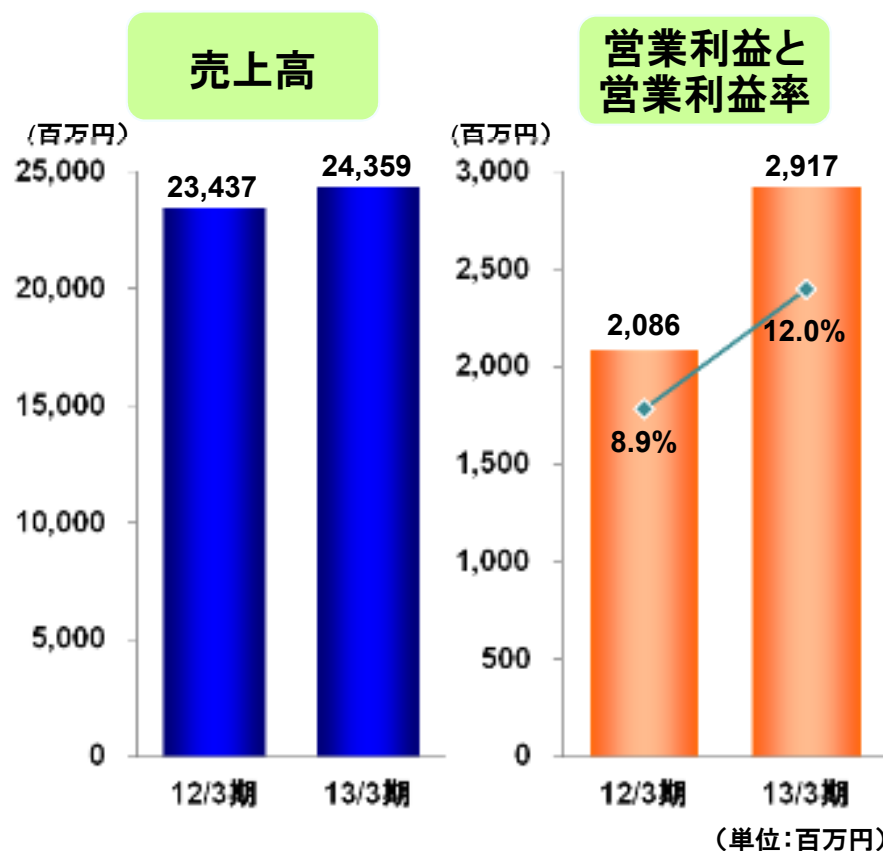
(ゼクシィ結婚トレンド調査2012)

■業界ポジション

結婚式場・手配部門売上:第4位

2012年11月7日付 日経MJ掲載
「第30回サービス業総合調査」

組数増加・組単価上昇と売上総利益率の改善により増収、大幅増益



		13/3期	
		前期比%	売上比%
売上高	24,359	103.9	100.0
売上総利益	7,400	125.4	30.4
販売管理費	4,482	117.5	18.4
営業利益	2,917	139.9	12.0
期末店舗数	13		

■ 売上高: 前期比 103.9%

- ◆ 施行組数の増加(前期比+134組)
- ◆ 平均組単価の上昇(同+66千円)

■ 営業利益: 前期比 139.9%

- ◆ 売上総利益率: 前期比+5.2ポイント
 - 取引先の集約、及び条件見直し
 - 食材・ドリンクのロス低減
 - オリジナル引出物の導入
 - 業務オペレーションの変更
- ◆ 販売管理費: 前期比 117.5%
 - アニヴェルセルみなとみらい横浜の開業準備費用(*)3.0億円の発生

* 開業日の約1年前より、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。(みなとみらい横浜の場合は、2012年12月に開業準備室をオープン)

経営効率指標

	12/3期	13/3期	差	前期比
期末店舗数	13店舗	13店舗	—	—
期末会場数	35会場	35会場	—	—
施行組数	5,412組	5,546組	+134組	102.5%
稼働率	67.2%	69.5%	+2.3ポイント	—
平均組単価	4,221千円	4,287千円	+66千円	101.6%

◆ 施行組数増加要因

- 施設リニューアルによる既存店の維持、強化
- WEB販促強化、ホームページリニューアル

◆ 平均組単価の上昇要因

- 新料理メニュー、季節限定メニューの導入
- 優秀スタッフのノウハウ共有による提案力の強化

既存店の強化施策

■お客様のご要望やトレンドに合わせ、6施設のリニューアルを実施

- ◆立川(1会場)・・・クリスタル装飾、家具調度品、前室等
- ◆神戸(1会場)・・・壁面デザイン、シャンデリア、会場内装飾等
- ◆江坂(1会場)・・・壁面デザイン、メインテーブル装飾、シャンデリア等
- ◆ヒルズ横浜(1会場)・・・天井装飾デザイン、シャンデリア、噴水等
- ◆表参道(1会場)・・・シャンデリア、テラス新設、バーカウンター新設等
- ◆福岡(1会場)・・・シャンデリア、窓新設、壁紙デザイン等

⇒今後も、計画的なリニューアルを継続実施し、既存店の維持・強化を図る

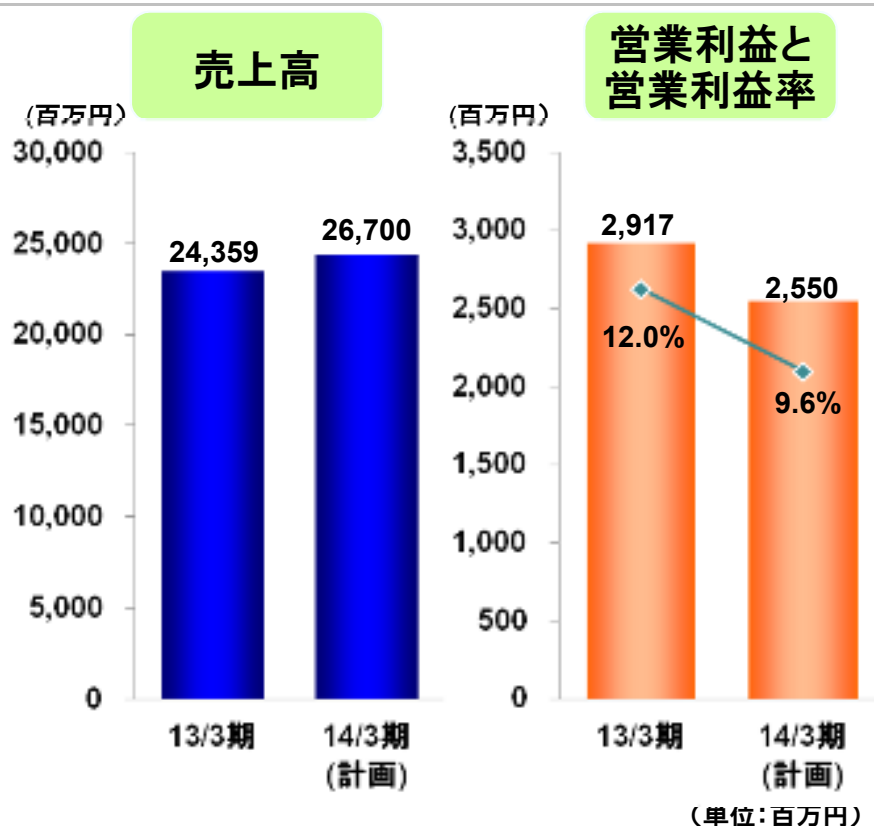


アニヴェルセル 表参道



アニヴェルセル 福岡

施行組数増加による増収の一方、新店舗の開業準備費用増加で減益予想



■ 売上高: 前期比 109.6%

- ◆ アニヴェルセルみなとみらい横浜の開業
- ◆ 既存店強化施策の実施
 - ノウハウ共有強化による単価アップ
 - オリジナルリングの販売開始
 - Web活用による受注強化

■ 営業利益: 前期比 87.4%

- ◆ アニヴェルセルみなとみらい横浜の開業準備費用(*)約10億円の発生

	14/3期 予		
		前期比%	売上比%
売上高	26,700	109.6	100.0
売上総利益	8,278	111.9	31.0
販売管理費	5,728	127.8	21.5
営業利益	2,550	87.4	9.6
期末店舗数	14		

* 開業日の約1年前より、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。(みなとみらい横浜の場合は、2012年12月に開業準備室をオープン)

オリジナルのエンゲージ・マリッジリングの展開を開始

「et TOUJOURS」エトージュール

- ◆商品ラインナップ:3シリーズ・各5デザイン・全15種類
 - Avenir(アヴニール) ~ふたりで、彩るリング~
 - Volonté(ヴォランテ) ~ふたりで、育てるリング~
 - Sincérité(シンセリテ) ~ふたりで、分かち合うリング~
 - ◆人生の門出を迎える若いおふたりにも求めやすい価格帯
 - ◆105面体の多くの光反射を起こすアニヴェルセルオリジナルカットを開発
- ⇒ウェディングサービスの充実と、より高い次元での顧客満足を提供



アニヴェルセル みなとみらい横浜の概要

施設計画の概要

施設名称:アニヴェルセル みなとみらい横浜
住所:神奈川県横浜市中区新港2丁目
施設規模:地上5階 2チャペル 7バンケット
敷地面積(延床面積):約18,000㎡(約17,000㎡)
開業予定:2014年2月
投資金額:約100億円
目標売上高:約50億円

施設ロケーション



ウェディングサロンにて受注活動を開始

オープン:2012年12月3日(月)
住所:神奈川県横浜市西区みなとみらい2-2-1
ランドマークタワー24階
特徴:建築予定地の全景が観られる
最新のデジタル機器やイメージ映像を使った、
挙式やパーティのバーチャル体験が可能

アニヴェルセル カフェ



エンターテインメント事業

2013年3月期実績と2014年3月期の見通し

施設の特徴：明確なコンセプトを基軸にした店舗

カラオケルーム

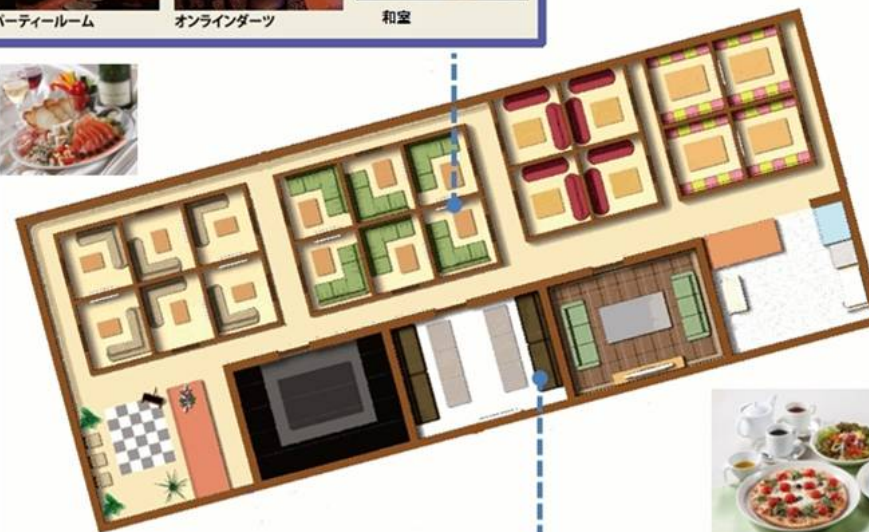


明日への活力を、くつろぎの空間で。

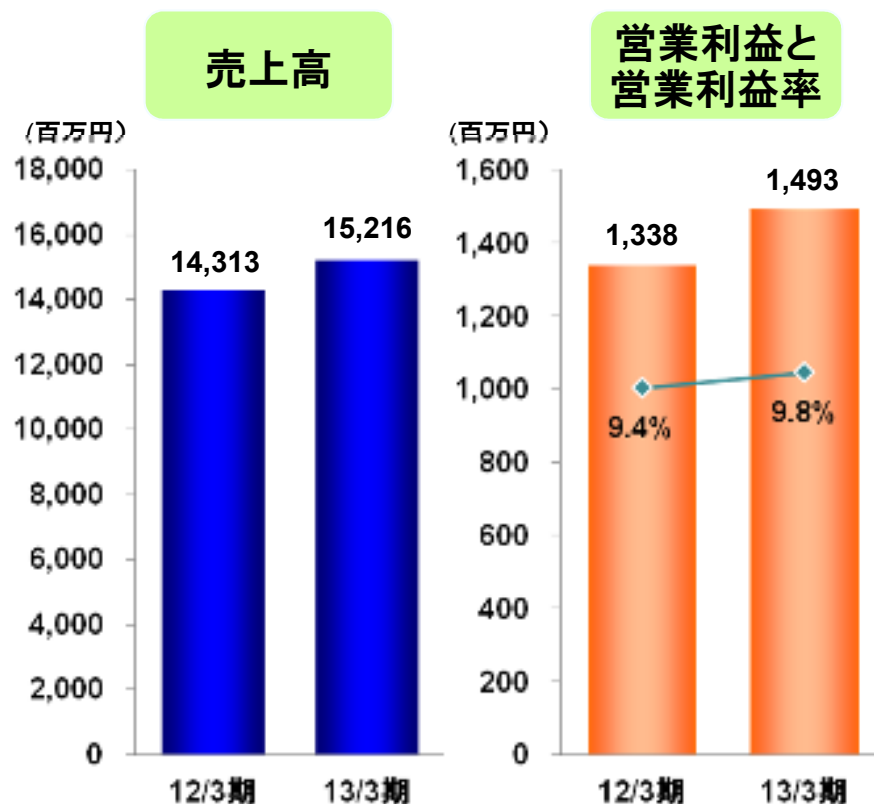
カラオケ&パティースペース「コート・ダジュール」は、“地上の楽園”南仏COTE D'AZURをテーマに、歌と語らいのさわやかなくつろぎ空間をご提供しています。

業界ランク第5位

2012年11月14日付 日経MJ掲載
「第30回サービス業総合調査」



新規出店の寄与と経費コントロールで増収増益を達成



(単位:百万円)

		13/3期	
		前期比%	売上比%
売上高	15,216	106.3	100.0
売上総利益	3,181	106.2	20.9
販売管理費	1,688	101.9	11.1
営業利益	1,493	111.6	9.8
期末店舗数	143		

■ 売上高:前期比 106.3%

- ◆ 駅前立地に新規開店:13店舗(前期比+4店舗)
- ◆ リニューアル実施(23店舗)、
コラボキャンペーン等により、ファミリー、
シニア、主婦層が好調に推移

■ 営業利益:前期比 111.6%

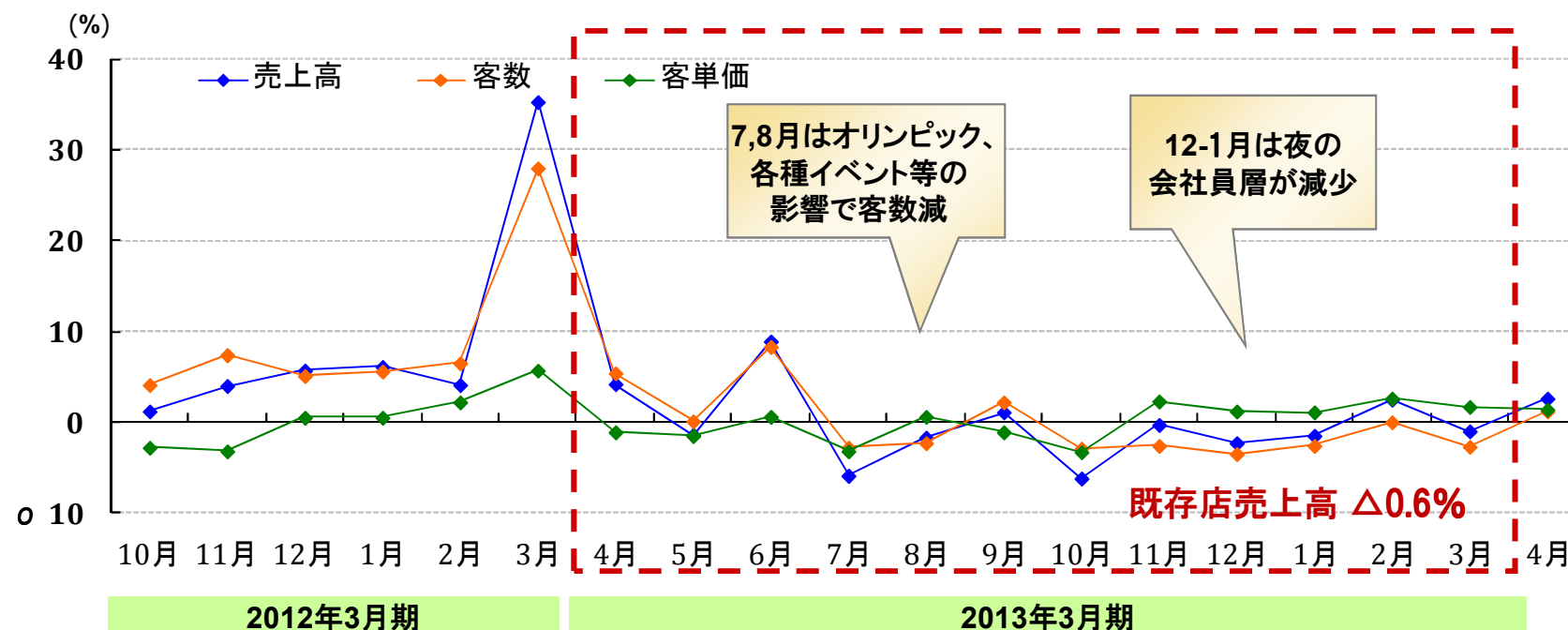
- ◆ 売上総利益率:20.9%
(前期比±0)
- ◆ 経費コントロールの実施



ファミリールーム

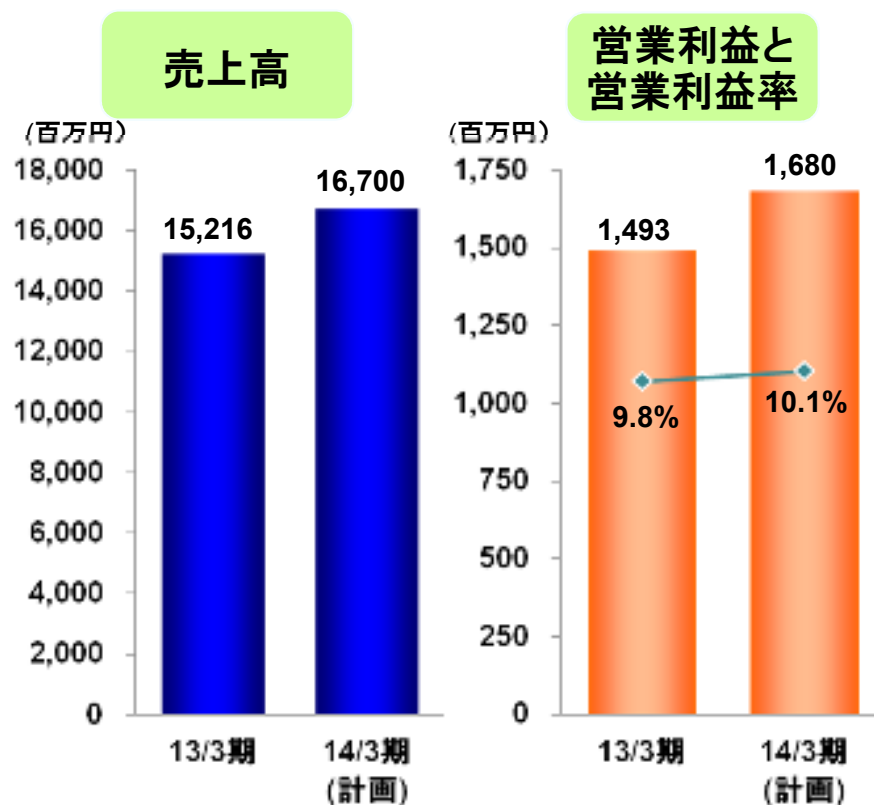
既存店の状況

月別売上高増収率の推移



	12/4	12/5	12/6	12/7	12/8	12/9	12/10	12/11	12/12	13/1	13/2	13/3	通期	13/4
既存店売上高 (%)	+4.2	$\Delta 1.4$	+8.9	$\Delta 5.9$	$\Delta 1.7$	+1.1	$\Delta 6.2$	$\Delta 0.3$	$\Delta 2.3$	$\Delta 1.5$	+2.5	$\Delta 1.0$	$\Delta 0.6$	+2.6
客数 (%)	+5.4	+0.1	+8.3	$\Delta 2.8$	$\Delta 2.3$	+2.2	$\Delta 2.9$	$\Delta 2.6$	$\Delta 3.5$	$\Delta 2.6$	+0.0	$\Delta 2.7$	$\Delta 0.5$	+1.2
客単価 (%)	$\Delta 1.1$	$\Delta 1.5$	+0.6	$\Delta 3.2$	+0.6	$\Delta 1.1$	$\Delta 3.3$	+2.3	+1.2	+1.1	+2.6	+1.7	$\Delta 0.1$	+1.4
平年気温との差異(℃)(東京)	-0.1	+0.7	-0.7	+0.6	+1.7	+2.4	+0.9	-0.6	-1.4	-0.6	-0.3	+2.7	—	+0.6

新規出店の寄与と既存店の維持で増収増益予想



(単位:百万円)

		14/3期 予	
		前期比%	売上比%
売上高	16,700	109.7	100.0
売上総利益	3,650	114.7	21.9
販売管理費	1,970	116.7	11.8
営業利益	1,680	112.5	10.1
期末店舗数	158		

■ 売上高:前期比 109.7%

- ◆ 駅前立地を中心に新規出店:
15店舗(上期:10、下期:5)
- ◆ 既存店の維持
 - 既存店増収率通期計画:前期比±0%
 - リニューアルの実施(19店舗予定)
 - 有名アーティストとのコラボキャンペーンの実施
 - 飲食メニューの更なる磨き上げ

■ 営業利益:前期比 112.5%

- ◆ 新規出店・リニューアル実施等による
経費増を吸収

施設の特色: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。

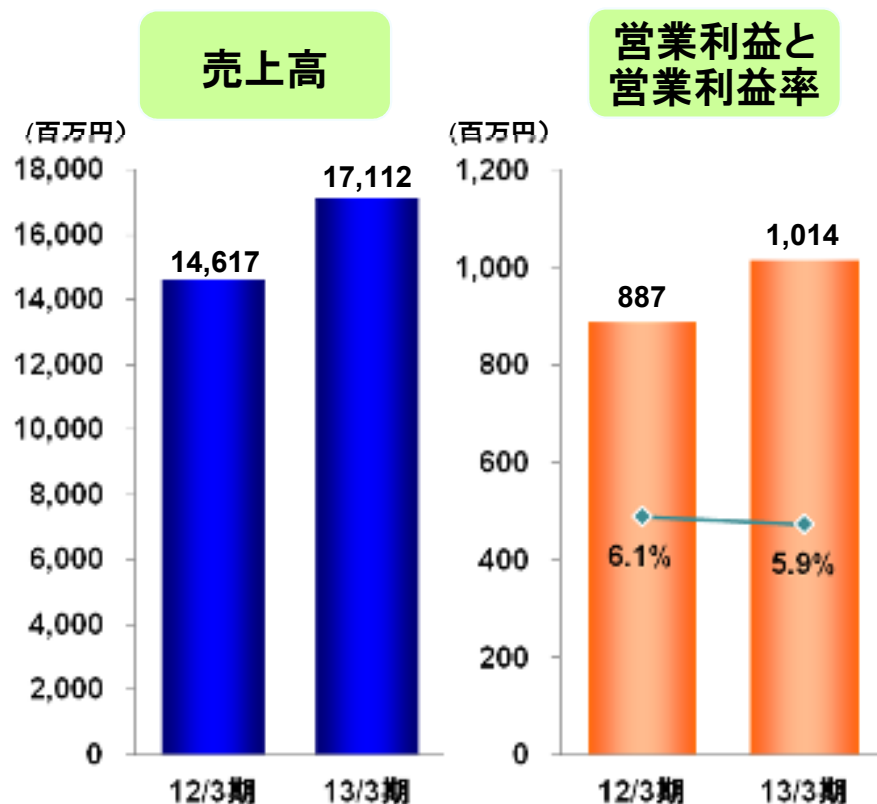
複合カフェ「快活CLUB」は、アジアのリゾート地“バリ島”をテーマにしたリラックス・コンビニです。お客様が身近で手軽にリラックスしていただけるスペースをご提供しています。

業界ランク第1位

2012年11月7日付 日経MJ掲載
「第30回サービス業総合調査」



既存店の増収と新規出店の寄与で増収増益を達成



(単位:百万円)

		13/3期	
		前期比%	売上比%
売上高	17,112	117.1	100.0
売上総利益	2,820	122.1	16.5
販売管理費	1,805	126.9	10.6
営業利益	1,014	114.4	5.9
期末店舗数	211		

■ 売上高:前期比 117.1%

◆ 新規出店:40店舗 (前期比+20店舗)

◆ 既存店増収率:+2.0%

- リニューアル(15店舗)効果
- アミューズメントコンテンツ増設による客数の増加
- モーニング・ランチメニュー、限定メニューの強化によるフード売上の好調な推移

■ 営業利益:前期比 114.4%

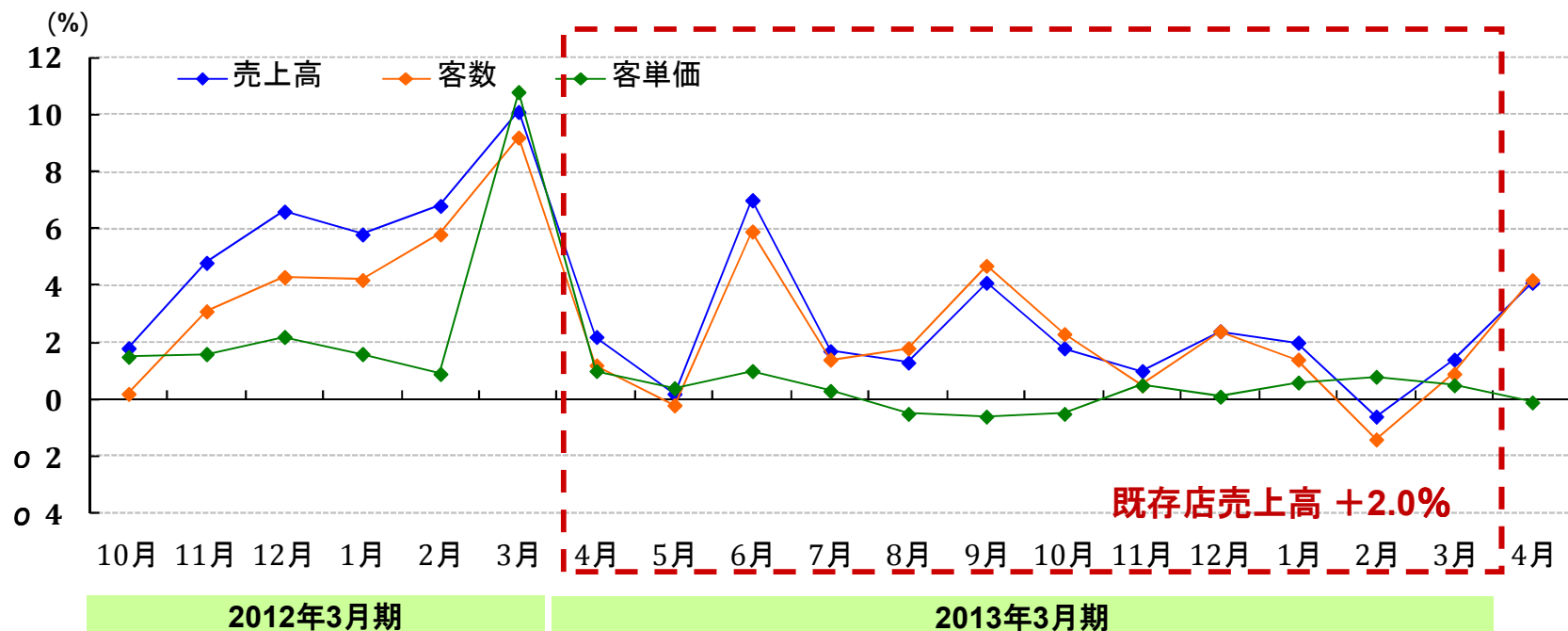
◆ 既存店増収により新店、及びリニューアル経費を吸収



オンラインダーツ

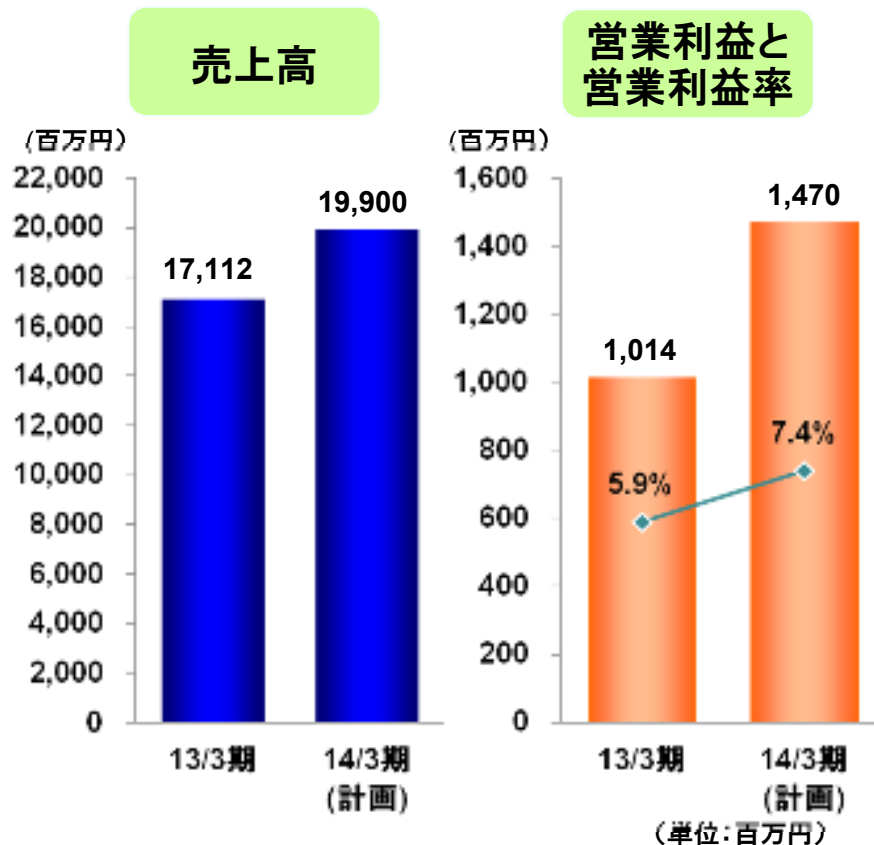
既存店の状況

月別売上高増収率の推移



	12/4	12/5	12/6	12/7	12/8	12/9	12/10	12/11	12/12	13/1	13/2	13/3	通期	13/4
既存店売上高 (%)	+2.2	+0.2	+7.0	+1.7	+1.3	+4.1	+1.8	+1.0	+2.4	+2.0	△0.6	+1.4	+2.0	+4.1
客数 (%)	+1.2	△0.2	+5.9	+1.4	+1.8	+4.7	+2.3	+0.5	+2.4	+1.4	△1.4	+0.9	+1.8	+4.2
客単価 (%)	+1.0	+0.4	+1.0	+0.3	△0.5	△0.6	△0.5	+0.5	+0.1	+0.6	+0.8	+0.5	+0.3	△0.1
平年気温との差異(℃)(東京)	-0.1	+0.7	-0.7	+0.6	+1.7	+2.4	+0.9	-0.6	-1.4	-0.6	-0.3	+2.7	—	+0.6

新規出店の寄与と既存店の増収で増収増益予想



■ 売上高:前期比 116.3%

- ◆ 新規出店:25店舗(上期:15 下期:10)
- ◆ 既存店の活性化
 - 既存店増収率通期計画:前期比+1.0%
 - リニューアルの実施(40店舗予定)
 - 人財採用と教育
 - 新規コンテンツ開発

■ 営業利益:前期比 144.8%

- ◆ 新規出店、リニューアル実施等による経費増を吸収

		14/3期 予	
		前期比%	売上比%
売上高	19,900	116.3	100.0
売上総利益	3,357	119.0	16.9
販売管理費	1,887	104.5	9.5
営業利益	1,470	144.8	7.4
期末店舗数	236		



池袋東口駅前店
(4/18オープン)

補足資料

P51、P53、P54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P12、P18をご参照ください

2013年3月期 連結営業実績

(単位:百万円)

	12/3期 実績	百分比(%)	13/3期 計画	百分比(%)	13/3期 実績	百分比(%)	対前期増減	対比(%)
売 上 高	146,591	100.0	157,270	100.0	160,589	100.0	13,997	109.5
ファッション	94,252	100.0	100,700	100.0	103,932	100.0	9,679	110.3
アニヴェルセル・ブライダル	23,437	100.0	24,250	100.0	24,359	100.0	922	103.9
カラオケ	14,313	100.0	15,400	100.0	15,216	100.0	903	106.3
複合カフェ	14,617	100.0	16,950	100.0	17,112	100.0	2,494	117.1
売 上 総 利 益	68,902	47.0	75,700	48.1	77,999	48.6	9,097	113.2
ファッション	57,216	60.7	61,990	61.6	64,109	61.7	6,893	112.0
アニヴェルセル・ブライダル	5,900	25.2	7,300	30.1	7,400	30.4	1,500	125.4
カラオケ	2,995	20.9	3,195	20.7	3,181	20.9	186	106.2
複合カフェ	2,310	15.8	2,710	16.0	2,820	16.5	509	122.1
販 売 管 理 費	55,135	37.6	59,800	38.0	60,921	37.9	5,786	110.5
ファッション	47,233	50.1	50,840	50.5	52,140	50.2	4,907	110.4
アニヴェルセル・ブライダル	3,813	16.3	4,500	18.6	4,482	18.4	668	117.5
カラオケ	1,657	11.6	1,755	11.4	1,688	11.1	30	101.9
複合カフェ	1,423	9.7	1,800	10.6	1,805	10.6	382	126.9
営 業 利 益	13,766	9.4	15,900	10.1	17,078	10.6	3,311	124.1
ファッション	9,982	10.6	11,150	11.1	11,968	11.5	1,986	119.9
アニヴェルセル・ブライダル	2,086	8.9	2,800	11.5	2,917	12.0	831	139.9
カラオケ	1,338	9.4	1,440	9.4	1,493	9.8	155	111.6
複合カフェ	887	6.1	910	5.4	1,014	5.9	127	114.4
経 常 利 益	14,584	9.9	16,350	10.4	17,590	11.0	3,006	120.6
当 期 純 利 益	7,087	4.8	8,700	5.5	9,832	6.1	2,744	138.7
1 株 当 た り 当 期 純 利 益	167.07	-	210.08	-	236.51	-	69.44	-
期末発行済株式総数	41,670千株	-	41,412千株	-	41,277千株	-	△393千株	-

2013年3月期 主要経費の内訳

販売費及び一般管理費

(単位:百万円、%)

	12/3期実績					13/3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	10,397	8,398	1,275	417	111	11,452	110.1	9,351	111.3	1,341	105.2	373	89.4	145	130.3
人件費	19,732	15,948	793	862	893	21,780	110.4	17,495	109.7	1,027	129.6	918	106.5	1,081	121.1
賃借料	11,579	11,658	36	36	38	12,429	107.3	12,544	107.6	105	288.0	31	85.7	36	94.5
減価償却費	2,543	2,064	35	9	21	2,674	105.2	2,164	104.8	54	150.6	11	114.7	27	129.1

(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

	12/3期実績			13/3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	前期比	カラオケ	前期比	複合カフェ	前期比
人件費	4,235	3,231	3,858	4,233	100.0	3,442	106.5	4,467	115.8
賃借料	1,752	2,775	2,543	1,726	98.5	2,881	103.8	2,944	115.8
減価償却費	1,042	1,179	979	1,025	98.4	1,354	114.8	1,332	136.1

(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

2014年3月期 連結業績見通し-第2四半期累計

(単位:百万円)

	13/3期 第2四半期実績	百分比(%)	14/3期 第2四半期計画	百分比(%)	対前年同期 増減	対比(%)
売上高	67,425	100.0	73,290	100.0	5,864	108.7
ファッション	40,227	100.0	43,400	100.0	3,172	107.9
アニヴェルセル・ブライダル	11,618	100.0	12,200	100.0	581	105.0
カラオケ	7,175	100.0	7,800	100.0	624	108.7
複合カフェ	8,424	100.0	9,900	100.0	1,475	117.5
売上総利益	30,836	45.7	33,680	46.0	2,843	109.2
ファッション	24,406	60.7	26,600	61.3	2,193	109.0
アニヴェルセル・ブライダル	3,353	28.9	3,530	28.9	176	105.2
カラオケ	1,263	17.6	1,442	18.5	178	114.1
複合カフェ	1,571	18.7	1,878	19.0	306	119.5
販売管理費	27,753	41.2	31,180	42.5	3,426	112.3
ファッション	23,347	58.0	26,340	60.7	2,992	112.8
アニヴェルセル・ブライダル	2,116	18.2	2,730	22.4	613	129.0
カラオケ	841	11.7	972	12.5	130	115.4
複合カフェ	902	10.7	948	9.6	45	105.1
営業利益	3,083	4.6	2,500	3.4	△583	81.1
ファッション	1,058	2.6	260	0.6	△798	24.6
アニヴェルセル・ブライダル	1,237	10.7	800	6.6	△437	64.6
カラオケ	421	5.9	470	6.0	48	111.6
複合カフェ	668	7.9	930	9.4	261	139.0
経常利益	3,263	4.8	2,950	4.0	△313	90.4
四半期純利益	1,901	2.8	1,650	2.3	△251	86.8
1株当たり 当期純利益	45.63	-	39.97	-	△5.66	-
期末発行済株式総数	41,672千株	-	41,277千株	-	△395千株	-

2014年3月期 連結業績見通し

(単位:百万円)

	13/3期実績	百分比(%)	14/3期計画	百分比(%)	対前期増減	対比(%)
売上高	160,589	100.0	175,800	100.0	15,210	109.5
ファッション	103,932	100.0	112,500	100.0	8,567	108.2
アニヴェルセル・ブライダル	24,359	100.0	26,700	100.0	2,340	109.6
カラオケ	15,216	100.0	16,700	100.0	1,483	109.7
複合カフェ	17,112	100.0	19,900	100.0	2,787	116.3
売上総利益	77,999	48.6	85,175	48.4	7,175	109.2
ファッション	64,109	61.7	69,420	61.7	5,310	108.3
アニヴェルセル・ブライダル	7,400	30.4	8,278	31.0	877	111.9
カラオケ	3,181	20.9	3,650	21.9	468	114.7
複合カフェ	2,820	16.5	3,357	16.9	536	119.0
販売管理費	60,921	37.9	66,575	37.9	5,653	109.3
ファッション	52,140	50.2	56,670	50.4	4,529	108.7
アニヴェルセル・ブライダル	4,482	18.4	5,728	21.5	1,245	127.8
カラオケ	1,688	11.1	1,970	11.8	281	116.7
複合カフェ	1,805	10.6	1,887	9.5	81	104.5
営業利益	17,078	10.6	18,600	10.6	1,521	108.9
ファッション	11,968	11.5	12,750	11.3	781	106.5
アニヴェルセル・ブライダル	2,917	12.0	2,550	9.6	△367	87.4
カラオケ	1,493	9.8	1,680	10.1	186	112.5
複合カフェ	1,014	5.9	1,470	7.4	455	144.8
経常利益	17,590	11.0	19,100	10.9	1,509	108.6
当期純利益	9,832	6.1	10,300	5.9	467	104.8
1株当たり利益	236.51	-	249.53	-	13.02	-
期末発行済株式総数	41,277千株	-	41,277千株	-	-	-

2014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、%)

	13/3期実績					14/3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	11,452	9,351	1,341	373	145	12,104	105.7	9,728	104.0	1,718	128.1	410	109.9	148	102.0
人件費	21,780	17,495	1,027	918	1,081	24,686	113.3	19,898	113.7	1,352	131.5	1,011	110.1	1,150	106.3
賃借料	12,429	12,544	105	31	36	13,674	110.0	13,710	109.3	202	192.3	27	89.3	33	92.1
減価償却費	2,674	2,164	54	11	27	2,734	102.2	1,697	78.4	78	145.9	44	405.6	24	89.4

(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

	13/3期実績			14/3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	4,233	3,442	4,467	4,586	108.3	3,775	109.7	5,148	115.2	
賃借料	1,726	2,881	2,944	1,775	102.8	3,215	111.6	3,480	118.2	
減価償却費	1,025	1,354	1,332	1,104	107.7	1,299	95.9	1,342	100.8	

(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 2013年3月期実績】

(1)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
13/3期	4.5	△4.8	14.8	0.0	3.5	5.3	13.3	6.0	5.4
12/3期	0.2	1.3	△0.8	14.5	3.4	13.0	19.3	8.5	5.1

(2)既存店の客数・客単価増加率

(単位:%)

		上半期	10月	11月	12月	1月	2月	3月	下半期	通期
客数	13/3期	1.0	△2.8	9.3	△0.3	△1.5	2.1	10.9	3.1	2.2
	12/3期	△0.7	△5.9	△5.9	7.4	△1.4	4.4	12.8	1.3	0.4
客単価	13/3期	3.4	△2.0	5.1	0.3	5.1	3.1	2.2	2.9	3.2
	12/3期	0.9	7.6	5.4	6.7	4.9	8.3	5.8	7.1	4.7

(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	13/3期	53.7	104.4	95.1	105.3	148.7	105.0
	12/3期	51.4	96.0	90.3	107.8	141.7	103.2
販売単価	13/3期	22.9	101.8	24.2	101.7	23.9	101.7
	12/3期	22.5	97.4	23.8	103.0	23.5	101.3

(4)商品別売上状況

(単位:百万円)

	12/3期 実績	百分比 (%)	13/3期 実績	百分比 (%)	対前年同期増減	対比 (%)
重衣料	46,010	48.8	49,018	47.2	3,007	106.5
中衣料	7,171	7.6	8,232	7.9	1,061	114.8
軽衣料	38,635	41.0	43,762	42.1	5,126	113.3
その他	2,434	2.6	2,916	2.8	481	119.8
計	94,252	100.0	103,929	100.0	9,676	110.3

(5)期中平均売場面積の推移

(単位:m²)

12/3期	13/3期	対前年同期増減	対比(%)
284,782	293,400	8,618	103.0

(6)都道府県別店舗数の推移

(単位:店)

	12/3期			13/3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	4		4	1		1	18		18	北海道・東北
岩手県	2		2							2		2	
青森県				2		2				2		2	
宮城県	6	3	9	1	1	2				7	4	11	41
福島県	6	1	7	1		1				7	1	8	
茨城県	15	5	20							15	5	20	関東
栃木県	7	2	9	1		1	1		1	7	2	9	292
群馬県	8		8	2		2				10		10	
埼玉県	49	8	57		3	3				49	11	60	
千葉県	40	11	51	1	1	2	3		3	38	12	50	
東京都	56	20	76	4	5	9	1		1	59	25	84	
神奈川県	43	13	56	2	1	3				45	14	59	
新潟県	8	1	9							8	1	9	甲信越・北陸
富山県	7		7							7		7	
石川県	7		7							7		7	52
福井県	2		2							2		2	
山梨県	6		6							6		6	
長野県	21		21							21		21	
岐阜県	7		7		1	1				7	1	8	東海
静岡県	17	2	19	3		3	3		3	17	2	19	95
愛知県	47	9	56	1	2	3		1	1	48	10	58	
三重県	10		10							10		10	
滋賀県	4	1	5							4	1	5	近畿・中国
京都府	2	1	3	1		1				3	1	4	
大阪府	28	5	33	3	2	5				31	7	38	71
兵庫県	10	6	16							10	6	16	
奈良県	2		2							2		2	
広島県	3	3	6							3	3	6	
福岡県	9		9	2		2				11		11	九州
熊本県	3		3	1		1				4		4	15
合計	440	91	531	29	16	45	9	1	10	460	106	566	566

【ご参考:ファッション事業 2014年3月期計画】

(1)既存店増収率

(単位:%)

	上半期	下半期	通期
14/3期(計画)	0.3	0.4	0.4
13/3期	4.5	6.0	5.4

(2)既存店の客数・客単価増加率

(単位:%)

		上半期	下半期	通期
客数	14/3期(計画)	0.7	△0.2	0.3
	13/3期	1.0	3.1	2.2
客単価	14/3期(計画)	△0.4	0.6	0.1
	13/3期	3.4	2.9	3.2

(3)商品別売上計画

(単位:百万円)

	13/3期 実績	百分比 (%)	14/3期 計画	百分比 (%)	対前期増減	対比 (%)
重衣料	49,018	47.2	51,550	45.8	2,531	105.2
中衣料	8,232	7.9	9,050	8.0	817	109.9
軽衣料	43,762	42.1	48,550	43.2	4,787	110.9
その他	2,916	2.8	3,350	3.0	433	114.9
計	103,929	100.0	112,500	100.0	8,570	108.2

【ご参考:エンターテイメント事業 2013年3月期実績】

(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:%)

	上半期	10月	11月	12月	1月	2月	3月	下半期	通期
売上高	0.5	△6.2	△0.3	△2.3	△1.5	2.5	△1.0	△1.6	△0.6
客数	1.5	△2.9	△2.6	△3.5	△2.6	0.0	△2.7	△2.5	△0.5
客単価	△0.9	△3.3	2.3	1.2	1.1	2.6	1.7	0.9	△0.1

(2)カラオケルーム運営事業:既存店売上構成比

(単位:%)

		12/3期	13/3期	前年差
既存店	ルーム売上	52.2	52.2	—
	飲食売上	46.8	47.0	+0.2ポイント
	その他売上	1.0	0.8	△0.2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:%)

	上半期	10月	11月	12月	1月	2月	3月	下半期	通期
売上高	2.7	1.8	1.0	2.4	2.0	△0.6	1.4	1.4	2.0
客数	2.4	2.3	0.5	2.4	1.4	△1.4	0.9	1.0	1.8
客単価	0.2	△0.5	0.5	0.1	0.6	0.8	0.5	0.3	0.3

(4)複合カフェ運営事業:既存店売上構成比

(単位:%)

		12/3期	13/3期	前年差
既存店	ブース利用料	83.5	83.7	+0.2ポイント
	フード売上	13.4	13.6	+0.2ポイント
	その他売上	3.1	2.7	△0.4ポイント

(5)都道府県別店舗数の推移

(単位:店)

	12/3期			13/3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		
北海道					2	2					2	2	北海道	
岩手県	1	3	4	1		1				2	3	5	東北	
宮城県	5	4	9	1	1	2				6	5	11	30	
秋田県	1		1		2	2				1	2	3		
山形県	1	2	3		1	1				1	3	4		
福島県		3	3	1	1	2				1	4	5		
茨城県	4	8	12							4	8	12		関東
栃木県	1	2	3		2	2				1	4	5	143	
群馬県	1	7	8							1	7	8		
埼玉県	5	17	22		1	1				5	18	23		
千葉県	9	14	23	1	3	4				10	17	27		
東京都	23	10	33	3		3				26	10	36		
神奈川県	18	11	29	3		3				21	11	32	甲信越・ 北陸	
新潟県	3	5	8		1	1				3	6	9		
富山県	1	1	2							1	1	2		
石川県	4	2	6	1	1	2				5	3	8		
福井県	5		5							5		5		47
山梨県	1	3	4							1	3	4		
長野県	13	6	19							13	6	19		
岐阜県	1	3	4		2	2	1		1		5	5	東海	
静岡県	5	7	12	1	1	2		1	1	6	7	13	57	
愛知県	9	19	28		3	3				9	22	31		
三重県	3	6	9				1		1	2	6	8		
滋賀県	2	1	3		2	2				2	3	5		近畿・ 中国・四国
京都府	3	6	9							3	6	9		
大阪府	5	20	25							5	20	25		
兵庫県	5	8	13		3	3				5	11	16		
奈良県	2	1	3							2	1	3	74	
和歌山県		1	1		1	1					2	2		
鳥根県					1	1					1	1		
岡山県	1		1	1	3	4				2	3	5		
広島県		2	2		2	2					4	4		
山口県					1	1					1	1	九州	
香川県					3	3					3	3		
福岡県					2	2					2	2		
熊本県					1	1					1	1		
合計	132	172	304	13	40	53	2	1	3	143	211	354		354

【ご参考:エンターテイメント事業 2014年3月期計画】

(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	下半期	通期
売上高	14/3期(計画)	0.0	0.0	0.0
	13/3期	0.5	△1.6	△0.6
客数	14/3期(計画)	0.0	0.0	0.0
	13/3期	1.5	△2.5	△0.5
客単価	14/3期(計画)	0.0	0.0	0.0
	13/3期	△0.9	0.9	△0.1

(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	下半期	通期
売上高	14/3期(計画)	0.7	1.2	1.0
	13/3期	2.7	1.4	2.0
客数	14/3期(計画)	0.7	1.2	0.9
	13/3期	2.4	1.0	1.8
客単価	14/3期(計画)	0.1	0.1	0.1
	13/3期	0.2	0.3	0.3