



2013年3月期 第2四半期決算説明会

2012年11月22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	アニヴェルセル・ブライダル事業 第2四半期業績と通期の見通し	31
事業ポートフォリオを構成する3事業	4	特色と業界におけるポジション	32
2013年3月期 第2四半期:事業ポートフォリオが継続的に機能	5	2013年3月期第2四半期業績の概要	33
事業ポートフォリオが支える持続的成長	6	経営効率指標	34
事業ポートフォリオをさらに加速、100店舗出店を計画	7	既存店の強化施策	35
AOKIグループとしての経営指標ターゲット	8	2013年3月期通期の見通し	36
2013年3月期 第2四半期業績の概要	9	成長に向けての取組み	37
連結損益の状況	10	エンターテイメント事業 第2四半期業績と通期の見通し	38
事業別売上高・営業利益実績	11	展開する施設:カラオケルーム	39
連結貸借対照表の主な増減	12	2013年3月期第2四半期業績の概要:カラオケルーム	40
連結キャッシュ・フロー計算書	13	2013年3月期通期の見通し:カラオケルーム	42
出退店実績	14	展開する施設:複合カフェ	43
2013年3月期 通期業績予想	15	2013年3月期第2四半期業績の概要:複合カフェ	44
連結損益の見通し	16	2013年3月期通期の見通し:複合カフェ	46
事業別売上高・営業利益見通し	17	積極的な新規出店で市場を創造:複合カフェ	47
出退店の見通し	18	補足資料	48
ファッション事業 第2四半期業績と通期の見通し	19	2013年3月期 第2四半期 連結営業実績	49
2013年3月期第2四半期業績の概要	20	2013年3月期 第2四半期 主要経費の内訳	50
既存店売上高増収率・客数・客単価の推移	21	2013年3月期 通期 連結業績見通し	51
AOKI:上期の取組み及び実績	22	2013年3月期 通期 主要経費の内訳	52
ORIHICA:上期の取組み及び実績	23	ご参考:ファッション事業2013年3月期 第2四半期実績	53
AOKI:下期の取組み	24	ご参考:ファッション事業2013年3月期 通期計画	56
ORIHICA:下期の取組み	28	ご参考:エンターテイメント事業2013年3月期 第2四半期実績	57
通期の収益見通し	29	ご参考:エンターテイメント事業2013年3月期 通期計画	60
日本最大級の顧客満足度調査で業界トップに	30		

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”を演出する

AOKIグループの創業事業。スーツ、カジュアル、レディス等、お客様のビジネスシーンからカジュアルまで多彩なファッションスタイルを提案。

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-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、駅ビル、ファッションビルに出店。

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

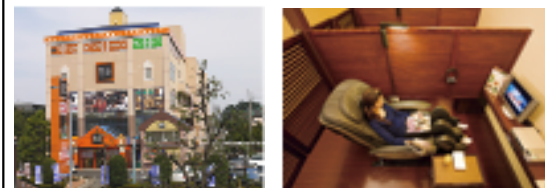
多彩なサービスやこだわりのフードメニューで楽しさやくつろぎに満ちた時間と空間を提供。複合カフェの快活CLUBは業界でトップ。

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



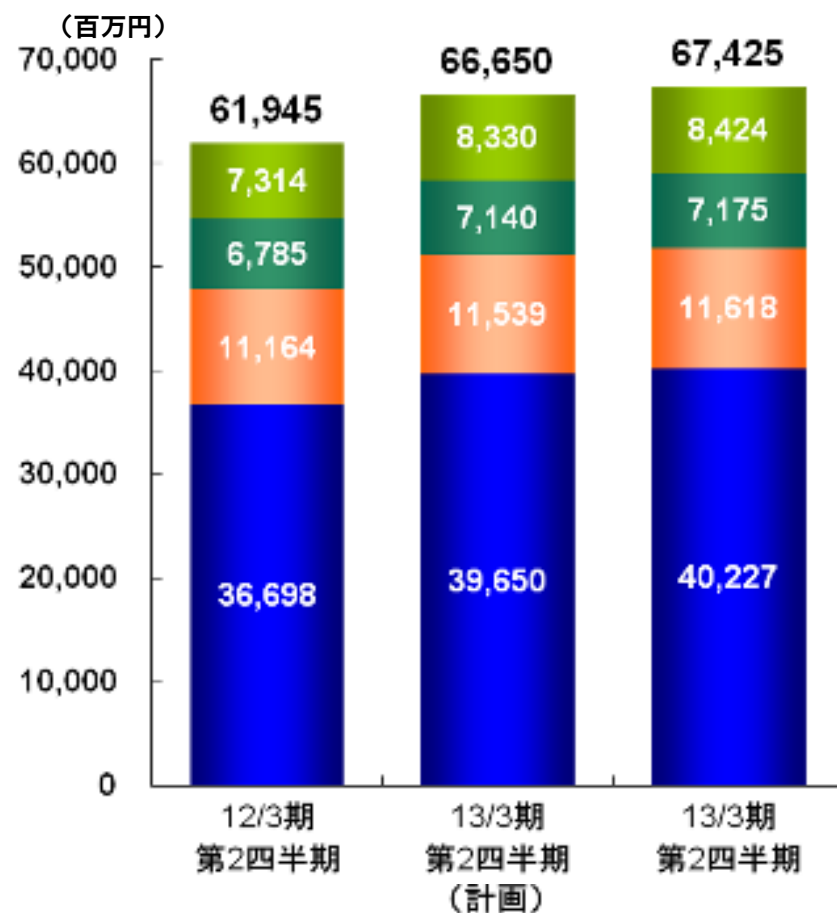
バリ島の雰囲気をもとに“癒し”を提供する複合カフェ。一人で静かに休みたい、気分転換をしたいという方に快適な空間を提供。横浜北山田店では、フィットネス、カラオケスペース、シミュレーションゴルフ練習場も展開。

2013年3月期 第2四半期：事業ポートフォリオが継続的に機能

全事業で計画達成、グループで増収・増益

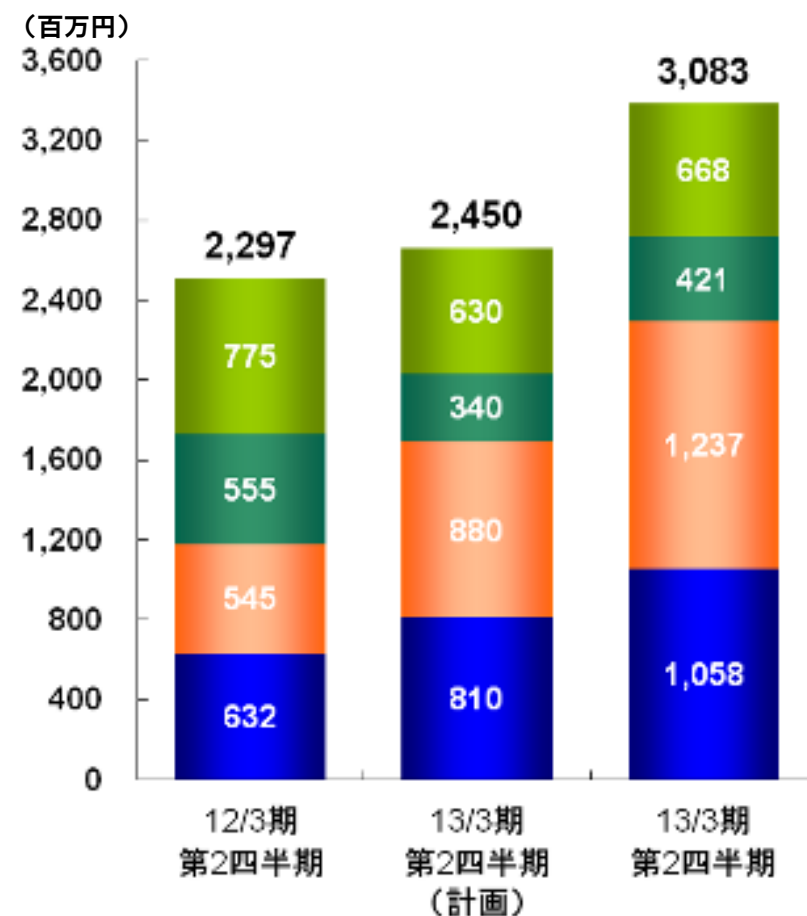
売上高

● 全事業で増収



営業利益

● ファッション事業、アニヴェルセル・ブライダル事業が貢献

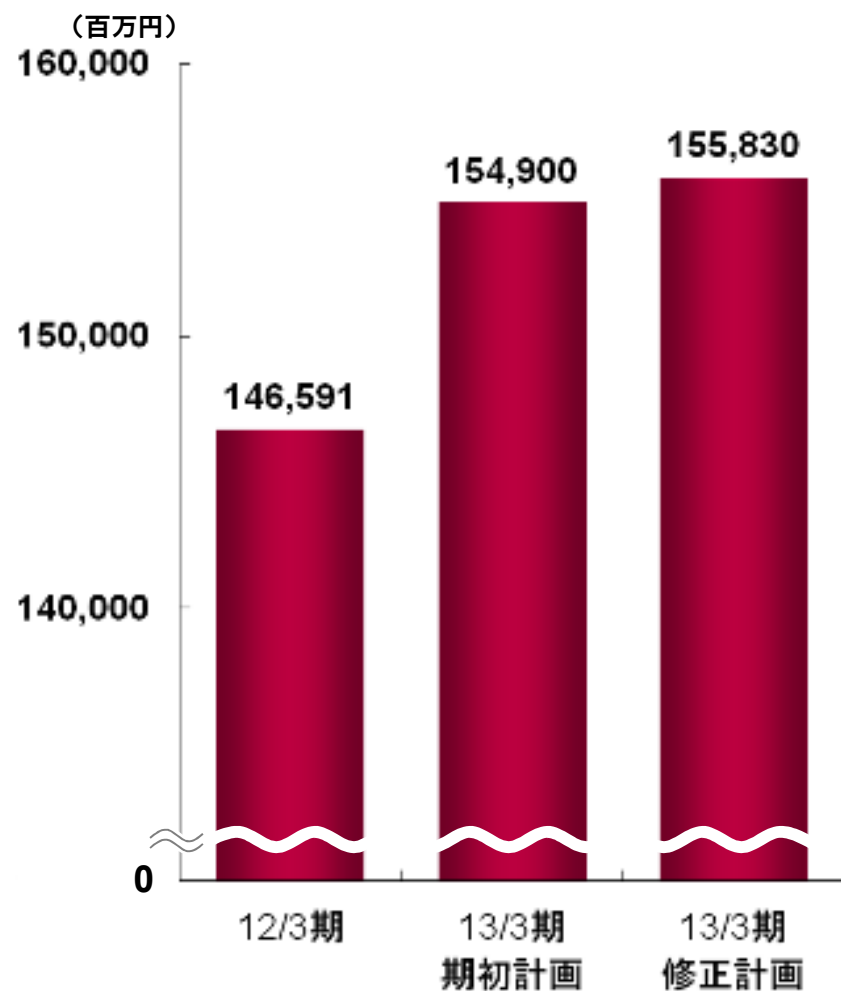


■ ファッション ■ アニヴェルセル・ブライダル ■ カラオケ ■ 複合カフェ

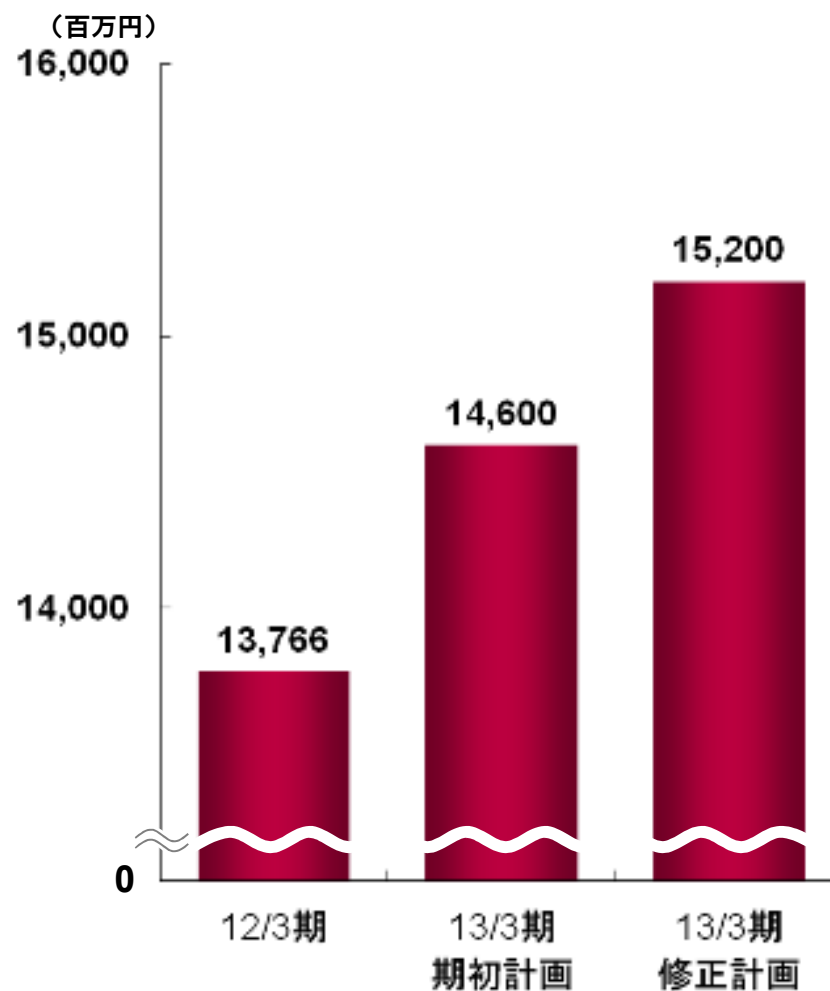
事業ポートフォリオが支える持続的成長

2012年3月期に続き過去最高の売上高・営業利益を予想

売上高

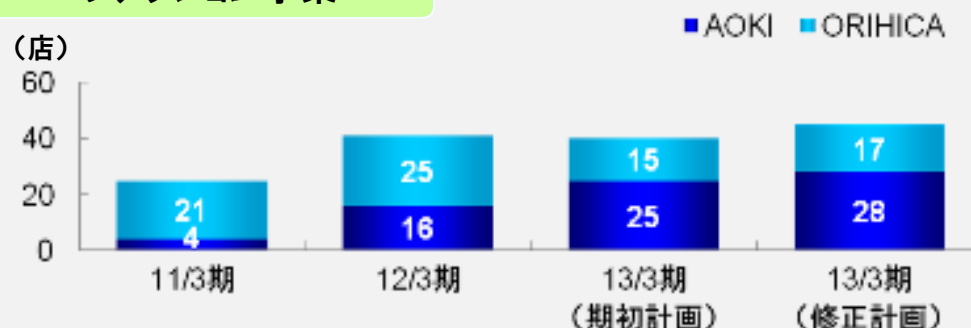


営業利益



事業ポートフォリオをさらに加速、100店舗出店を計画

ファッション事業



出店方針

AOKI

- ① 未出店地域への出店
- ② スーツ需要の高い地域のドミナント化の深耕

ORIHICA

- 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

今後も両業態で積極的な新規出店を継続

エンターテインメント事業



出店方針

カラオケ

- ① 郊外中心→都心駅前中心
- ② 出店地域へのドミナント化の深耕

複合カフェ

- ① 未出店地域への出店
- ② 出店地域へのドミナント化の深耕

複合カフェは、業界No.1として積極的に新規出店を継続

グループトータル



- 既存店の安定した売上を背景に、ファッション事業、カラオケルーム運営事業、複合カフェ運営事業が新規出店を継続
- アニヴェルセル・ブライダル事業はベストな立地で確実な出店を継続

AOKIグループとしての経営指標ターゲット

AOKIグループは中期的な目標として
以下の経営指標の実現を目指してまいります

<2012/3期>

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

<2013/3期計画>

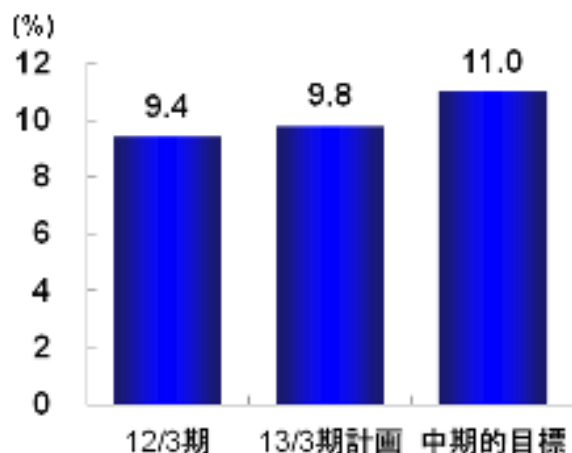
指標	
営業利益率	9.8%
総資本経常利益率	9.2%
1株当り当期純利益	197.98円

<中期的目標>

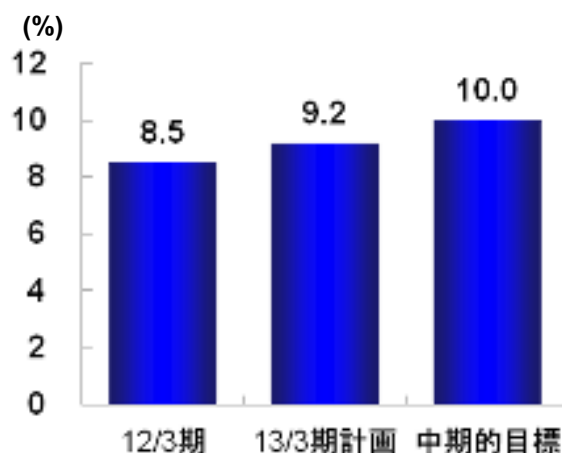
指標	
営業利益率	11.0%
総資本経常利益率	10.0%
1株当り当期純利益	250円

総資本経常利益率(ROA) = (経常利益/総資産) × 100(%)

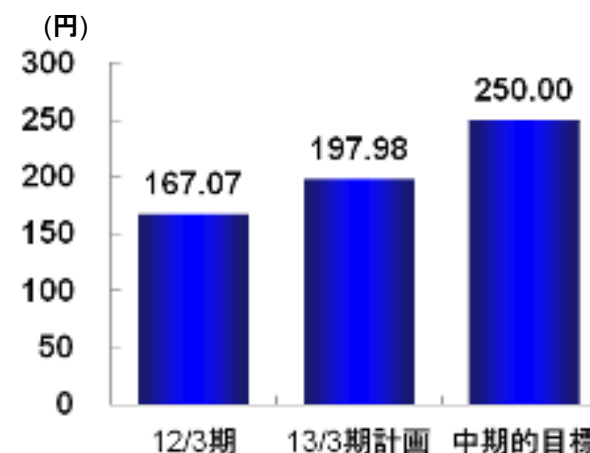
営業利益率



ROA(総資本経常利益率)



EPS(1株当り当期純利益)



2013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	12/3期 第2四半期	13/3期 第2四半期	増減	対比(%)	主な増減要因
売上高	61,945	67,425	5,479	108.8	各事業の既存店増収と新店が寄与
売上総利益 売上総利益率	27,349 44.2%	30,836 45.7%	3,487 +1.5ポイント	112.7	ファッションで+1.0ポイント、 ブライダルで+6.9ポイント改善
販売費・一般管理費	25,052	27,753	2,701	110.8	各事業の新店経費、ファッションの広告宣伝費増
営業利益 営業利益率	2,297 3.7%	3,083 4.6%	785 +0.9ポイント	134.2	ファッション、ブライダル事業が貢献
営業外収益	1,290	1,150	△139	89.2	
営業外費用	768	970	201	126.2	店舗リニューアル及び本社移転に関 わる建物等の除却損が増加
経常利益	2,818	3,263	444	115.8	
特別利益	241	185	△55	76.9	当第2四半期、前年同期とも新株予約 権戻入益計上
特別損失	382	97	△285	25.5	減損損失の減少
四半期純利益	1,537	1,901	363	123.7	

◆ 減価償却額: 3,125百万円(リース資産 726百万円含む)

◆ 第2四半期既存店売上高増収率 ファッション:+4.5 % カラオケ:+0.5% 複合カフェ:+2.7%

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 第2四半期	13/3期 第2四半期	増減	対比 (%)	主な増減要因
計	61,945	67,425	5,479	108.8	
ファッション	36,698	40,227	3,529	109.6	既存店の増収と新店の寄与
アニヴェルセル・ブライダル	11,164	11,618	453	104.1	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)	14,099	15,600	1,500	110.6	
(内)カラオケ	6,785	7,175	390	105.8	既存店の増収と新店の寄与
(内)複合カフェ	7,314	8,424	1,109	115.2	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 第2四半期	13/3期 第2四半期	増減	対比(%)	主な増減要因
計	2,297	3,083	785	134.2	
ファッション	632	1,058	425	167.3	増収と売上総利益率の改善
アニヴェルセル・ブライダル	545	1,237	691	226.7	コスト削減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)	1,330	1,090	△240	81.9	
(内)カラオケ	555	421	△133	75.9	新店及びリニューアルに係る経費増
(内)複合カフェ	775	668	△106	86.3	新店増加による経費増
セグメント間取引等	△211	△302	△91	—	

連結貸借対照表の主な増減

(単位:百万円)

科目／期別	12/3期末	13/3期 第2四半期	増減	主な増減要因
流動資産	52,924	44,493	△8,431	
現金・預金	23,108	16,858	△6,250	設備投資、法人税等の支払いによる減少
たな卸資産	16,058	17,936	1,878	新規出店等による増加
固定資産	123,854	128,937	5,082	
有形固定資産	83,055	87,896	4,840	新規出店等による増加
無形固定資産	4,897	5,309	411	
投資その他の資産	35,902	35,732	△169	
資産合計	176,779	173,431	△3,348	
流動負債	37,425	35,816	△1,609	
買掛金	15,053	12,250	△2,803	季節的要因による減少
1年内返済予定長期借入金(短期含む)	6,518	11,954	5,346	短期借入60億円による増加
固定負債	35,359	32,869	△2,489	
長期借入金	24,057	21,209	△2,848	約定返済等による減少
負債合計	72,784	68,685	△4,098	
資本金	23,282	23,282	—	
資本剰余金	22,586	22,587	1	
利益剰余金	63,252	64,320	1,068	四半期純利益等による増加
自己株式	△5,532	△5,531	1	
その他有価証券評価差額金	1	△129	△130	
新株予約権	405	215	△189	
純資産合計	103,994	104,745	750	
負債純資産合計	176,779	173,431	△3,348	

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 第2四半期	13/3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	3,245	△9	△3,254	四半期純利益の増加 673百万円 売上債権の減少による収入の増加 1,216百万円 仕入債務の減少による支出の増加 4,839百万円 法人税等の支払増加 1,976百万円
投資活動による キャッシュ・フロー	△3,542	△7,224	△3,682	新規出店増に伴う有形固定資産取得の増加 3,440百万円
財務活動による キャッシュ・フロー	△4,681	984	5,665	短期借入の実施 6,000百万円
現金及び現金同等物の 増減額	△4,978	△6,250	△1,271	
期首残高	18,249	23,108	4,858	
期末残高	13,270	16,858	3,587	

出退店実績

(単位:店、百万円)

セグメント	店舗名	12/3期第2四半期			13/3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	4	3	442	10	8
	ORIHICA	79	12	3	98	8	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	129	6	3	137	7	2
複合カフェ	快活CLUB他※	161	9	—	190	19	1
合 計		810	32	9	880	44	12
設 備 投 資 額		4,724			8,833		

※ 快活フィットネスクラブ含む

設備投資額内訳:

13/3期第2四半期 ファッション 2,912、アニヴェルセル・ブライダル2,029、カラオケ 1,173、複合カフェ 2,023

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

2013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	12/3期	13/3期 予	増減	対比(%)	主な増減要因
売上高	146,591	155,830	9,238	106.3	各事業の新規出店100店舗が寄与
売上総利益 売上総利益率	68,902 47.0%	74,600 47.9%	5,697 +0.9ポイント	108.3	ファッションで+0.6ポイント ブライダルで+4.9ポイント改善
販売費・一般管理費	55,135	59,400	4,264	107.7	各事業の新規出店の経費増
営業利益 営業利益率	13,766 9.4%	15,200 9.8%	1,433 +0.4ポイント	110.4	
営業外収益	2,396	2,170	△226	90.6	
営業外費用	1,577	1,670	92	105.9	
経常利益	14,584	15,700	1,115	107.6	
特別利益	241	186	△55	76.9	
特別損失	1,176	1,700	523	144.5	主に減損損失
当期純利益	7,087	8,250	1,162	116.4	

前提条件

- ◆ 減価償却額: 6,810百万円(リース資産 1,566百万円含む)
- ◆ 既存店売上高増収率 ファッション:下期 △1.2 % 通期 +1.0%
カラオケ :下期 +0.2 % 通期 +0.4% 複合カフェ :下期 +0.7% 通期 +1.7%

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	12/3期	13/3期 予	増減	対比(%)
計	146,591	155,830	9,238	106.3
ファッション	94,252	99,400	5,147	105.5
アニヴェルセル・ブライダル	23,437	24,120	682	102.9
エンターテイメント(トータル)	28,930	32,350	3,419	111.8
(内)カラオケ	14,313	15,400	1,086	107.6
(内)複合カフェ	14,617	16,950	2,332	116.0

事業別営業利益

(単位:百万円)

事業	12/3期	13/3期 予	増減	対比(%)
計	13,766	15,200	1,433	110.4
ファッション	9,982	10,500	517	105.2
アニヴェルセル・ブライダル	2,086	2,750	663	131.8
エンターテイメント(トータル)	2,225	2,350	124	105.6
(内)カラオケ	1,338	1,440	101	107.6
(内)複合カフェ	887	910	22	102.5
セグメント間取引等	△528	△400	128	—

出退店の見通し

(単位:店、百万円)

セグメント	店舗名	12/3期			13/3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	440	16	3	460	28	8
	ORIHICA	91	25	4	107	17	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	145	15	2
複合カフェ	快活CLUB他※	172	20	—	211	40	1
合 計		848	71	10	936	100	12
設 備 投 資 額		9,723			15,900		

※ 快活フィットネスクラブ含む

設備投資額内訳:

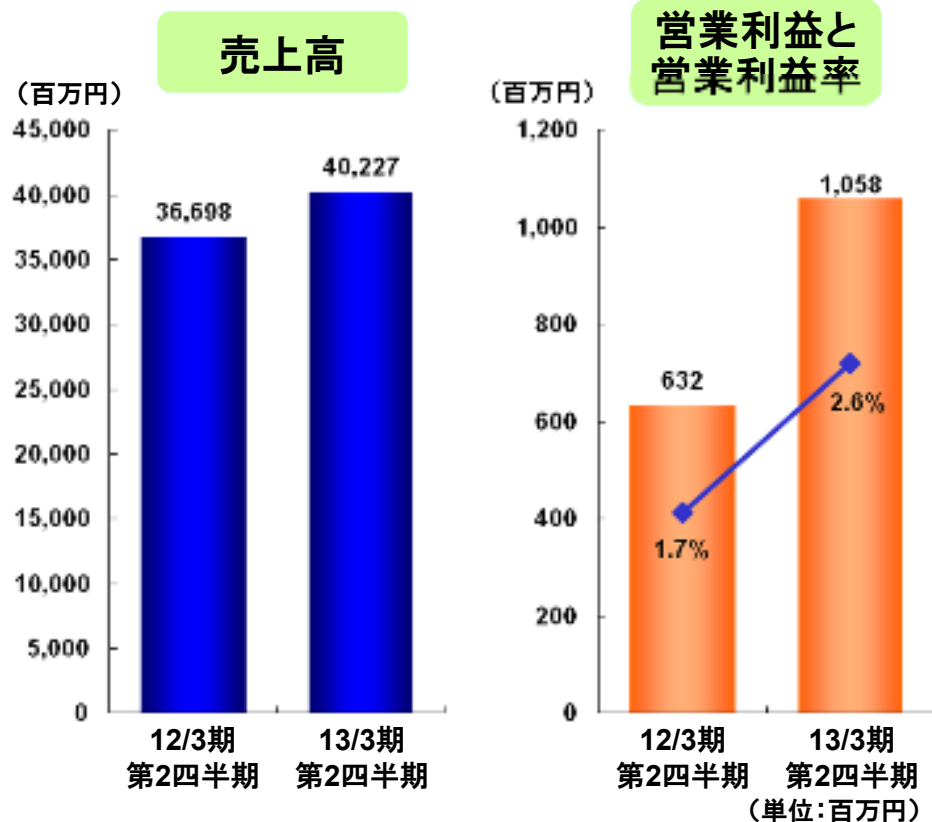
13/3期(予) ファッション 4,680、アニヴェルセル・ブライダル 5,174、カラオケ 1,840、複合カフェ 3,496

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

ファッション事業

2013年3月期 第2四半期業績と通期の見通し

既存店増収と18店舗の新規出店及び、 売上総利益率の改善により増収増益を達成



■ 売上高: 前年同期比109.6%

- ◆ 既存店増収率 + 4.5 %
 - スーツ・フォーマルの販売着数増加と1品単価の上昇
 - クールビズ関連でジャケット、スラックスが好調に推移
 - レディス商品が好調に推移
- ◆ 新規出店
 - AOKI: 10店舗
 - ORIHICA: 8店舗

■ 営業利益: 前年同期比167.3%

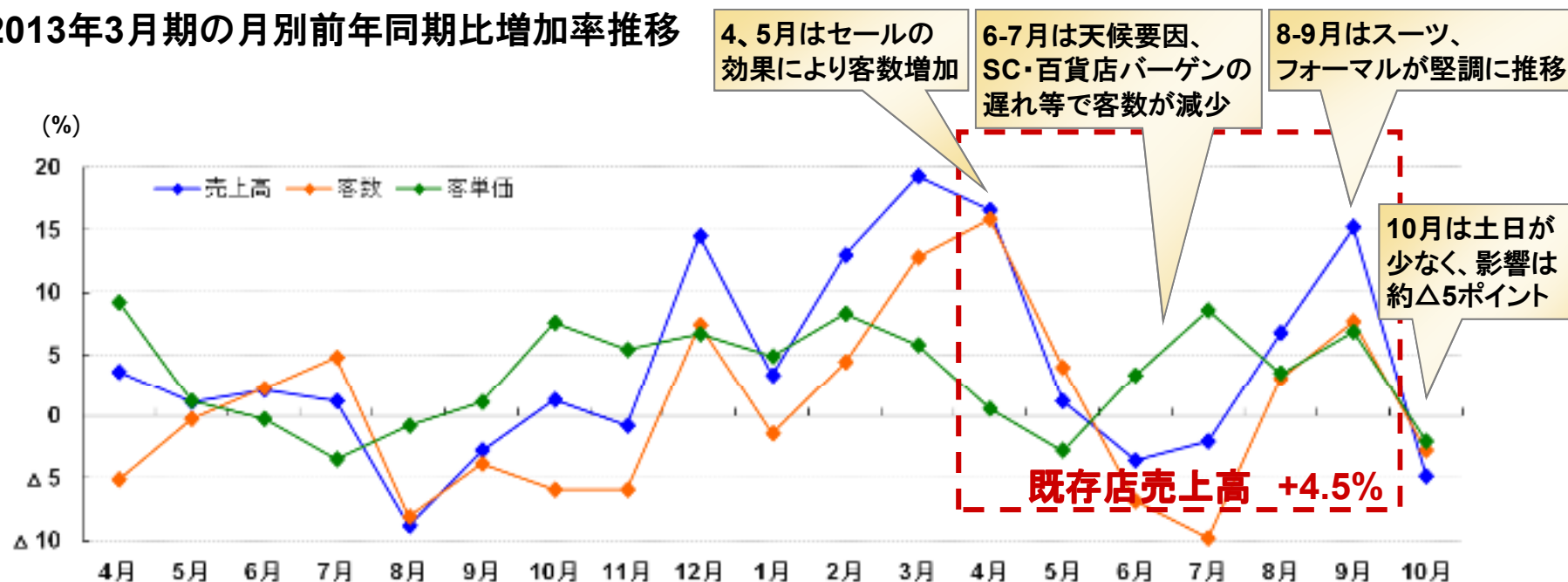
- ◆ 既存店の増収
- ◆ スーツの1品単価上昇等により売上総利益率が改善
 - 売上総利益率 60.7 %:
前年同期比 + 1.0ポイント

		13/3期第2四半期	
		前年同期比%	売上比%
売上高	40,227	109.6	100.0
売上総利益	24,406	111.5	60.7
販売管理費	23,347	109.8	58.0
営業利益	1,058	167.3	2.6

既存店売上高増収率・客数・客単価の推移

スーツ、フォーマルが堅調に推移したことによる
客単価の上昇で既存店売上高は堅調に推移

2013年3月期の月別前年同期比増加率推移



2012年3月期

2013年3月期

	11/10	11/11	11/12	12/1	12/2	12/3	12/4	12/5	12/6	12/7	12/8	12/9	上半期	12/10
既存店売上高(%)	+1.3	△0.8	+14.5	+3.4	+13.0	+19.3	+16.6	+1.2	△3.6	△2.0	+6.8	+15.2	+4.5	△4.8
客数(%)	△5.9	△5.9	+7.4	△1.4	+4.4	+12.8	+15.9	+4.0	△6.8	△9.8	+3.1	+7.7	+1.0	△2.8
客単価(%)	+7.6	+5.4	+6.7	+4.9	+8.3	+5.8	+0.6	△2.8	+3.4	+8.6	+3.5	+6.9	+3.4	△2.0
平年気温との差異(℃)(東京)	+1.0	+1.6	-1.2	-1.3	-1.1	-0.6	-0.1	+0.7	-0.7	+0.6	+1.7	+2.4	—	+0.9

AOKI: 上期の取組み及び実績

核商品を中心とした商品・販促・演出・営業企画の連動と新規出店により増収を達成

■ 取組み

- ◆ スーツ・フォーマルの提案強化
 - お客様のニーズに対応した品揃え強化
 - 「プレミアムウオッシュスーツ」、
「熱ブロックスーツ」等の展開
 - ターゲットに合わせたキャラクターでの訴求
- ◆ クールビズの提案強化
 - 「プレミアムクールビズ」キャンペーンの実施
 - BIZ-TECHシリーズのラインナップ強化
 - CAFÉ SOHOブランドでの
ジャケット・パンツスタイルでの提案強化
 - スラックスで初めてのCM訴求
- ◆ レディスの提案強化
 - デザイナー起用による商品構成強化
 - キャリアに向けたスーツの品揃え強化
 - クールビズ対応七分袖スーツの展開
 - レディスフォーマルウェアの拡充
 - スーツ以外のブラウス、カットソー、小物等の充実
 - 雑誌CanCamとのコラボキャンペーンの展開
- ◆ 新規出店の継続

■ 実績

- ◆ スーツ・フォーマルの販売着数の増加と
スーツ1品単価の上昇

	上半期実績	前年同期比
着数(スーツ+フォーマル)	700千着	104.3%
スーツの平均単価	22,900円	101.8%

※実績数値はAOKI+ORIHICA

- ◆ CM効果、ビジネススタイルの変化、旅行需要増に伴い
ジャケット・スラックスが好調に推移

	前年同期比	売上構成比
ジャケット	約125%	+0.6ポイント
スラックス	約115%	+0.5ポイント

- ◆ レディスは昨年に引き続き好調に推移

前年同期比	売上構成比
約132%	7.1%(前年同期比+1.3ポイント)

- ◆ 移転統合を含む出店の実施

出店	閉店
10店舗	8店舗(内6店舗移転)

ORIHICA: 上期の取組み及び実績

商品構成・スタイリング提案の磨き上げと、新デザインタイプ含む8店舗を出店

■ 取組み

- ◆ スーパークールビズアイテムの品揃え強化
 - 洗練されたデザイン+涼しさ・機能性
 - ORIHICAの特徴の着回し提案の強化
 - レディス: シャツ・カットソーを基本としたクールビズスタイルの提案
- ◆ 新デザインタイプの出店と改装の実施
 - 新デザインタイプ「ソーホー」
 - ロンドンにある都会のデザイナーズマンションがテーマ
 - ➔ 駅ビル、ファッションビルで展開
 - ➔ 20代のファッション感度の高いお客様の確保
 - ➔ 既存店舗の「ソーホー」「レジデンス」への改装

※ORIHICAの3タイプ(客層に応じた内装)

アパートメント	郊外型SC	ファミリー層
レジデンス	路面店	都心に住むファミリー及び20代の独身・カップル
ソーホー	駅ビル、ファッションビル	20代のファッション感度の高い独身・カップル

■ 実績

- ◆ スタイリング接客の徹底による客単価の上昇
 - 既存店第2四半期累計客単価前年同期比: 103.9%
 - レディスが半期を通じて好調に推移

前年同期比	売上構成比
約160%	17.1%(前年同期比+4.2ポイント)

- ◆ 出店: 8店舗、閉店: 1店舗
 - 出店のうちソーホータイプ2店
名古屋パルコ店、調布パルコ店
 - 二子玉川ライズ店 → ソーホータイプへ改装
 - 池袋店 → レジデンスタイプへ改装



ORIHICA
名古屋パルコ店

AOKI: 下期の取組み①

核商品の品揃えとマーケティングの強化 及び、積極的な新規出店による市場シェアの拡大

◆お客様のニーズとウォンツ、時代の変化に対応したスーツとコーディネート強化

商品	ハイブリッドスーツの展開	■「3Dスリム」「3Dスマート」を刷新 ■「デザイン」+「テクノロジー」の2つの価値を融合	
	クロスコーディネートアイテムの拡充	■ ビジネススタイルの多様化に対応 ■ 同素材のジャケットとスラックスの組み合わせでスーツとして、またジャケスラスタイルでも着れる高いコストパフォーマンス ■ ターゲットに合わせたブランドで本格展開スタート	
	新ブランド A.V.S ANNIVERSAIRE 誕生	■ AOKIの最上級ブランド「アニヴェルセル」のブランドイメージ、品質は継承 ■ 360度どこから見ても美しいラウンドドレープを採用したシルエット ■ 限定店舗展開から全店展開へ	
販促	■ ハイブリッドスーツをターゲットに合わせたキャラクター使用し、店内外で訴求		

AOKI: 下期の取組み②

核商品の品揃えとマーケティングの強化 及び、積極的な新規出店による市場シェアの拡大

◆ビジネスのカジュアル化に対応した商品「CAFÉ SOHO」の品揃えと提案強化

商品	CAFÉ SOHO (BLACK)	■ 大人のお出かけスタイル ➢ ドレスカジュアルのトータルスタイリング ■ シルエット:レギュラー(ベーシック)	
	CAFÉ SOHO (WHITE LABEL)	■ 25～35歳を中心としたジャケット・パンツでのビジネススタイル ■ 「ファッション(コーディネート)×ファンクション(機能)」でハードワークなビジネスマンのトータルスタイリング ■ シルエット:スマート	
販促	■「CAFÉ SOHO」のテレビCMのスタート		

AOKI: 下期の取組み③

核商品の品揃えとマーケティングの強化 及び、積極的な新規出店による市場シェアの拡大

◆レディス商品の更なる強化

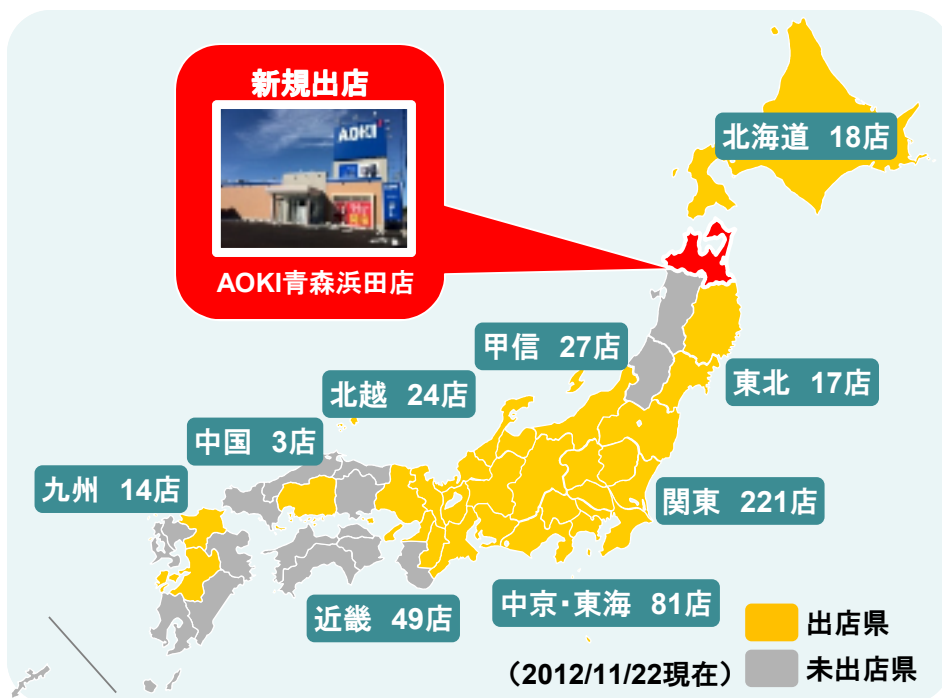
商品	マーケットに合わせた品揃えの強化	■ デザイナー小川彰子氏監修 ➤ 「360度」キレイに見えるシルエット ➤ より女性らしいシルエット、ディテールに進化 ➤ 幅広い年代層をターゲットとしたフォーマルの提案強化 ■ 売場環境の整備	
販促		■ 雑誌「Can Cam」とのコラボレーションの継続 ■ レディススーツCMのスタート	

AOKI: 下期の取組み④

核商品の品揃えとマーケティングの強化 及び、積極的な新規出店による市場シェアの拡大

◆出店の強化

- 期初出店予定25店舗→28店舗へ拡大
 - 投資回収5年以内、営業利益率10%以上の基準で店舗開発
 - スーツ需要の高い地域のドミナントエリアを拡充し、市場シェアを拡大
 - 未出店県(18県)への出店のスタート、10月：青森県へ2店舗出店



地域条件に合わせた出店形態

郊外型

標準店: 150坪



帯広いきゅう店

都心駅前型

ビルイン: 100坪



堺筋本町駅前店

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



ビバモール寝屋川店



東大阪ニトリSC店

ORIHICA: 下期の取組み

100店舗達成を期に、出店継続の一方、店舗標準化に向けて環境整備

◆ ビジネスでもカジュアルでも「着回し」のしやすいスタイル提案と核商品づくり

- 幅広い年代のお客様に対応できる品揃え
- ジャケット・スラックススタイルの着回し提案の強化
- 店内商品のコーディネート陳列展開

◆ 社員教育の徹底と業務システムの見直し

- 専門的知識向上とスタイリスト制度深耕による営業力の強化
- 今後の積極的な出店に伴う店舗業務、物流等の見直し

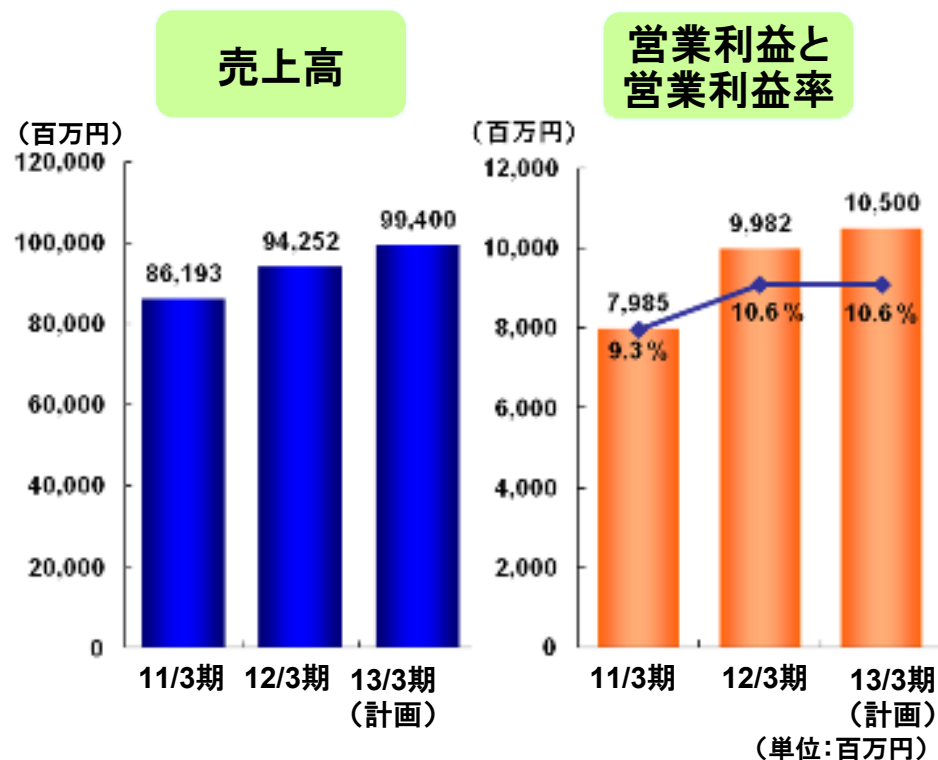
◆ 出店数の拡大と新プロトタイプ店舗の構築

- 期初出店予定15店舗→17店舗へ拡大
- 新しいプロトタイプ店舗(ソーホー)の構築
 - 駅ビル、ファッションビルに展開
 - ターゲット: 20代のファッション感度の高いお客様



通期の収益見通し

新規出店の寄与と売上総利益率の改善により増収増益予想



		13/3期 予	
		前期比%	売上比%
売上高	99,400	105.5	100.0
売上総利益	60,940	106.5	61.3
販売管理費	50,440	106.8	50.7
営業利益	10,500	105.2	10.6

■ 売上高: 前期比 105.5%

- ◆ 新規出店 期初予想より+5店舗
 - AOKI: 28店舗(上期: 10、下期: 18)
 - ORIHICA: 17店舗(上期: 8、下期: 9)
- ◆ 既存店売上高: 通期 +1.0%
 - 上期実績 +4.5% 下期計画 △1.2%

■ 営業利益: 前期比 105.2%

- ◆ 新規出店による増収分と売上総利益率の改善で新店増加分の経費を吸収
 - 売上総利益率: 61.3%(12/3期: 60.7%)
 - 販売管理費: 前期比106.8%

日本最大級の顧客満足度調査で業界トップに



5部門で**第1位**を獲得しました。



顧客満足

ご利用した後の
満足度



クチコミ

知人・友人への
推奨



知覚品質

ご利用した際の
品質への評価



知覚価値

価格への納得感・
コスト
パフォーマンス



顧客期待

ご利用する前の
期待感・予想

このたびAOKIでは、「公益財団法人 日本生産性本部」が実施した衣料品専門店<スーツ専門店>分野の顧客満足調査において、全6部門中5部門で最高評価をいただきました。この栄誉を励みに、これからもお客様の期待や信頼にお応えすべく、更なる努力を継続して参ります。

※出典：サービス産業生産性協議会 2012年度 JCSI(日本版顧客満足度指数)衣料品専門店業種/スーツ専門店

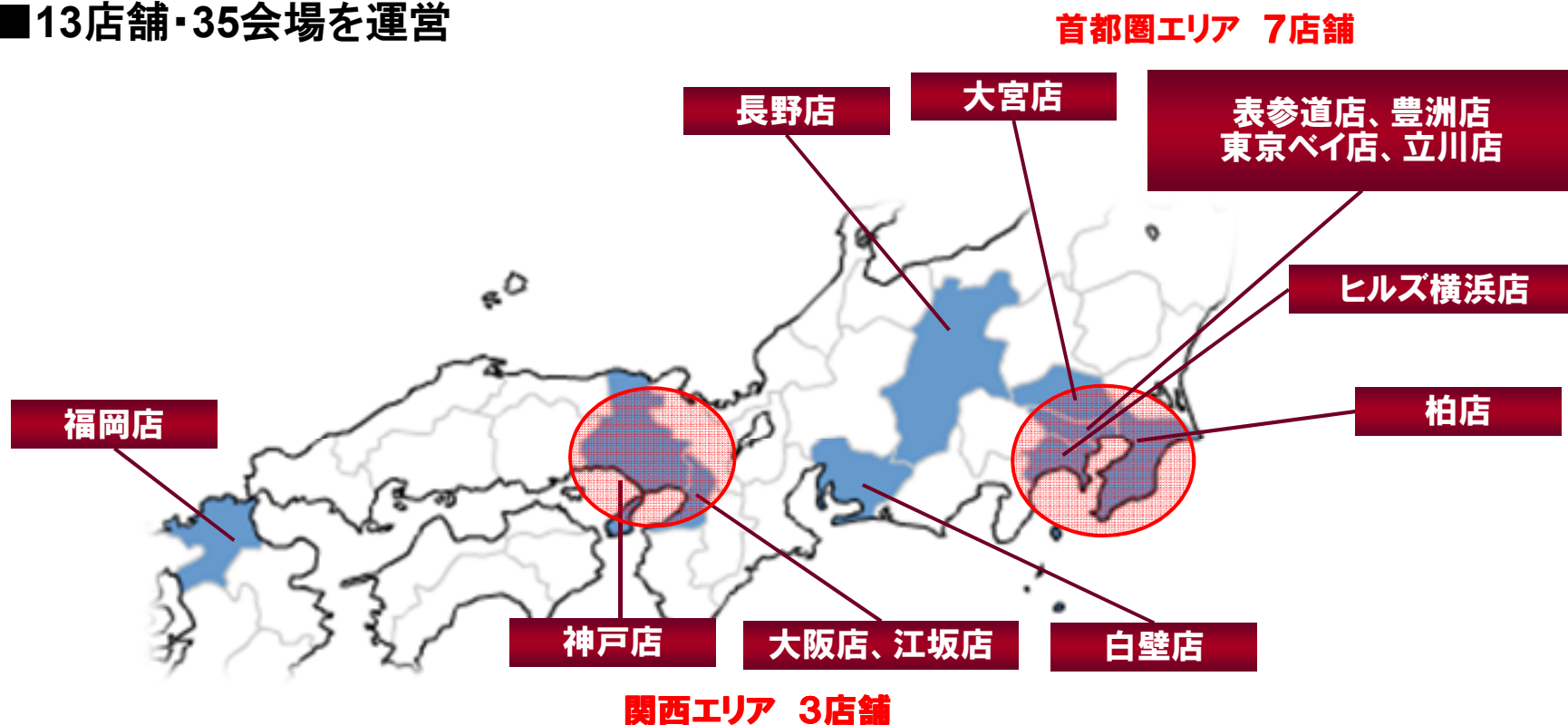
『JCSI』とは「公益財団法人 日本生産性本部」がサービス産業の生産性向上を実現するために設立した「サービス産業生産性協議会」が実施する日本最大級の顧客満足調査です。年間32業種・業態、約400の企業やブランドの調査を行っています。

アニヴェルセル・ブライダル事業

2013年3月期 第2四半期業績と通期の見通し

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



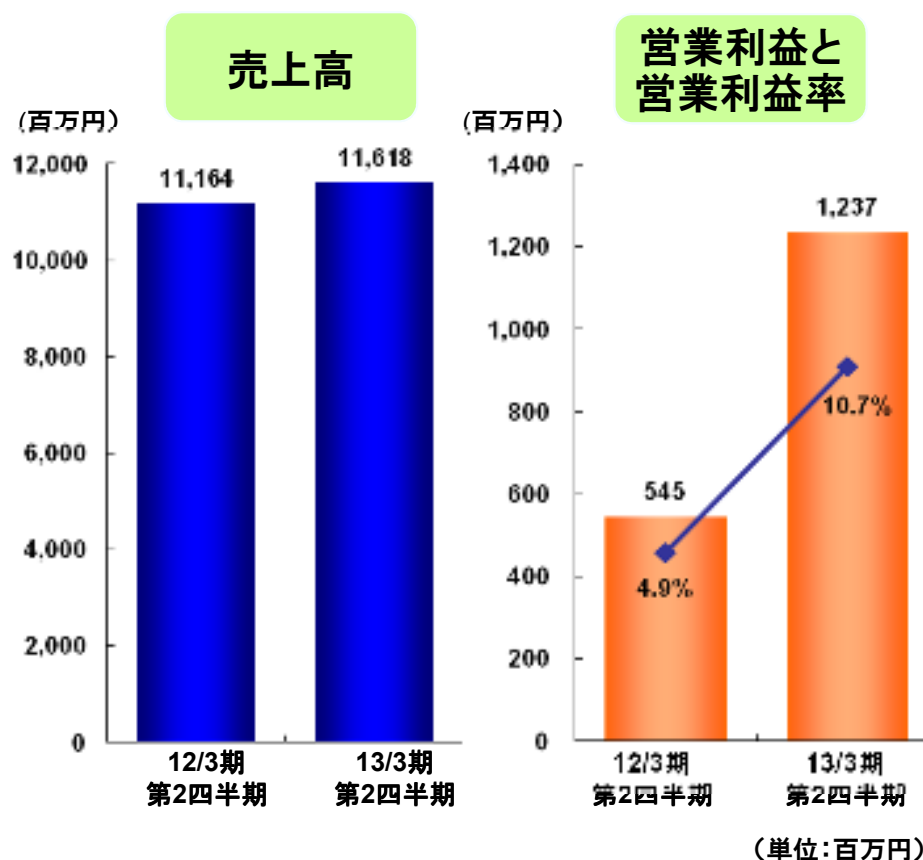
■商品提案力

弊社平均組単価:4,248千円
(13/3期第2四半期)
全国平均組単価:3,438千円
(ゼクシィ結婚トレンド調査2012より)

■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・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期第2四半期	
		前年同期比%	売上比%
売上高	11,618	104.1	100.0
売上総利益	3,353	136.7	28.9
販売管理費	2,116	110.9	18.2
営業利益	1,237	226.7	10.7

■ 売上高: 前年同期比 104.1%

- ◆ 施行組数の増加(前年同期比+58組)
- ◆ 平均組単価の上昇(同+75千円)

■ 営業利益: 前年同期比 226.7%

- ◆ 原価改善施策及び業務効率化の推進により、売上総利益率が改善(前年同期比+6.9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
 - 豊洲オープン経費の減少

経営効率指標

	12/3期 第2四半期	13/3期 第2四半期	差	前年同期比
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	2,612組	2,670組	+58組	102.2%
稼働率	63.2%	65.8%	+2.6ポイント	—
平均組単価	4,173千円	4,248千円	+75千円	101.8%

- ◆ 施行組数は、既存4店舗のリニューアル、及び受注強化施策の実施により、東日本大震災の影響から回復し、前年に対し+58組
- ◆ 平均組単価は、料飲販売強化を継続すると共に、平均人数の上昇を図り前年に対し+75千円

既存店の強化施策

■お客様のご要望や、トレンドに合わせ、4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

⇒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。

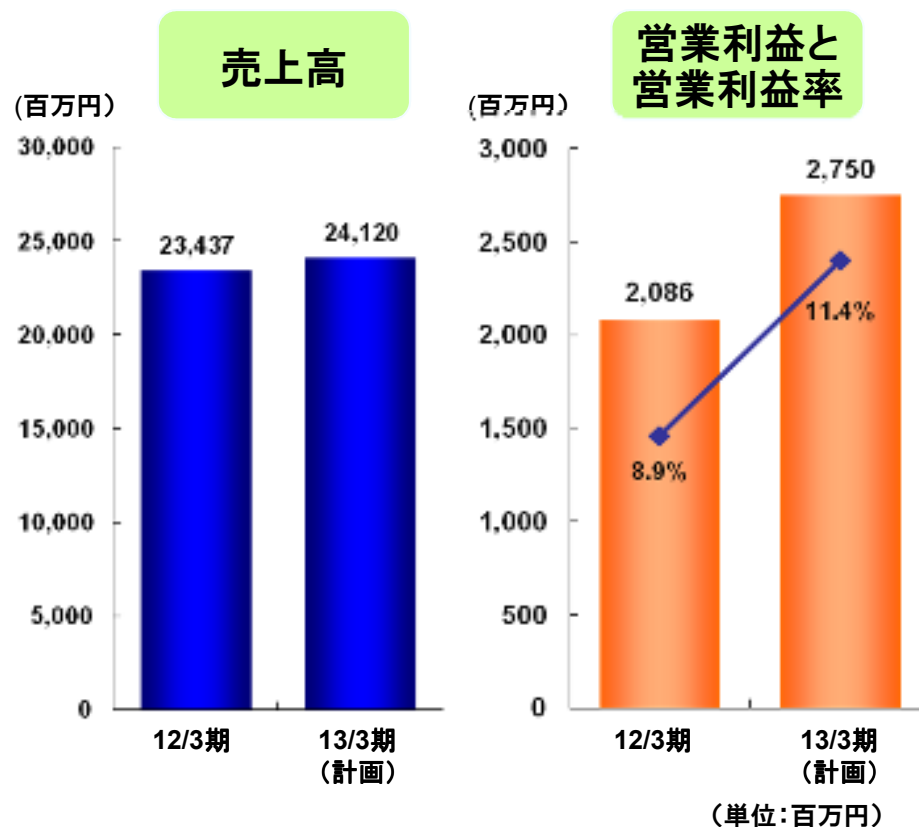


アニヴェルセル 立川



アニヴェルセルヒルズ 横浜

組数増加・単価上昇と売上総利益率の改善により増収増益予想



		13/3期 予	
		前期比%	売上比%
売上高	24,120	102.9	100.0
売上総利益	7,250	122.9	30.1
販売管理費	4,500	118.0	18.7
営業利益	2,750	131.8	11.4

■ 売上高: 前期比 102.9%

- ◆ 既存店の強化施策実施
 - 施行組数計画 5,500組(前期比+88組)
- ◆ 優秀スタッフのノウハウ共有による料飲単価、平均人数のアップ
 - 組単価計画 4,273千円(前期比+51千円)

■ 営業利益: 前期比 131.8%

- ◆ 原価改善施策及び業務効率化の推進により売上総利益率の改善
(12/3期:25.2%⇒13/3期計画:30.1%)
- ◆ アニヴェルセルみなとみらいの開業準備費用(*)約4億円の発生

* 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。

2014年2月日本最大規模となるウェディング施設を開業

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(予約受付サロン2012年12月3日オープン)

投資金額: 約100億円

目標売上高: 約50億円

鳥瞰イメージ



完成イメージ



エンターテインメント事業

2013年3月期 第2四半期業績と通期の見通し

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

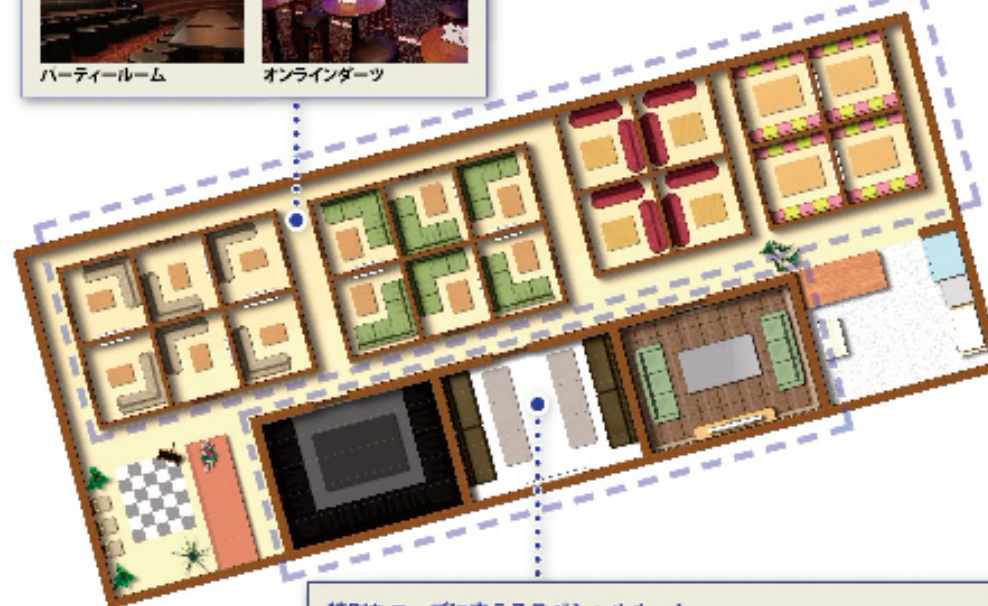


明日への活力を、くつろぎの空間で。

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。

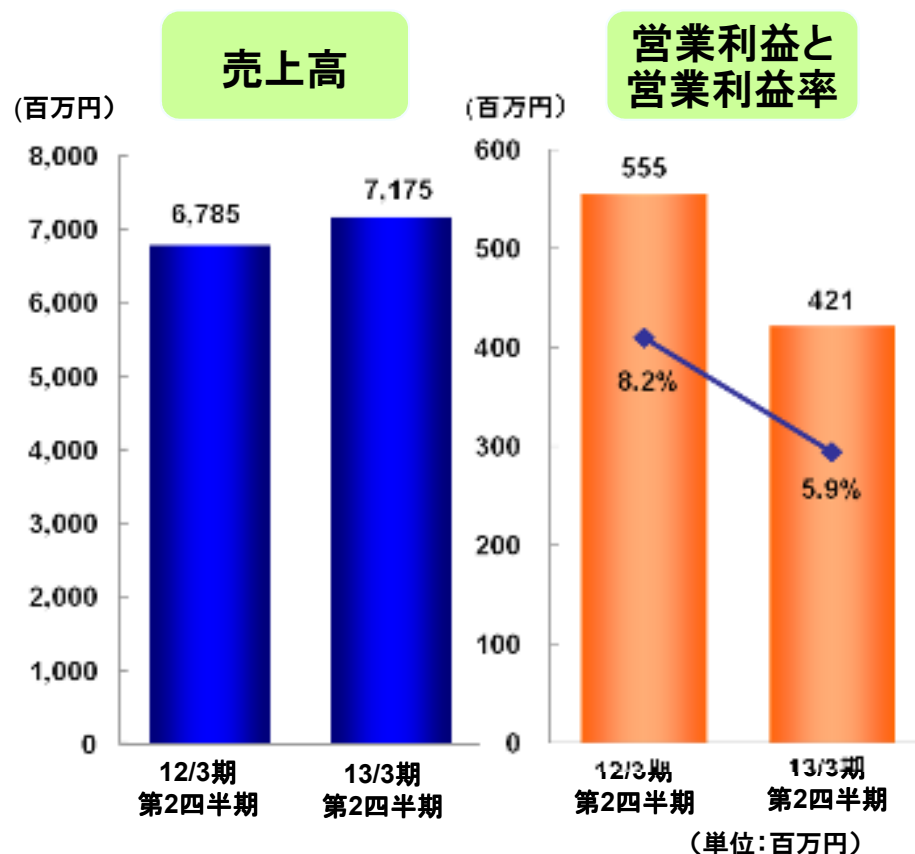
業界ランク第5位

2012年11月14日付 日経MJ掲載
「第30回サービス業総合調査」



カラオケルーム運営事業—2013年3月期第2四半期業績の概要

新規出店による増収、リニューアル費用等の経費増で減益となるが概ね計画通り



■ 売上高: 前年同期比 105.8%

- ◆ 駅前立地を中心に新規出店: 7店舗
- ◆ リニューアル: 22店舗
(内全面リニューアル16店舗)
- ◆ 既存店増収率: +0.5%
 - リニューアル効果等により客数増 (+1.5%)

■ 営業利益: 前年同期比 75.9%

- ◆ リニューアル費用等の経費増
 - 売上総利益率: 17.6%
(前年同期比△1.7ポイント)
 - 販売管理費: 前年同期比111.6%
- ◆ 既存店増収により計画比: 123.9%

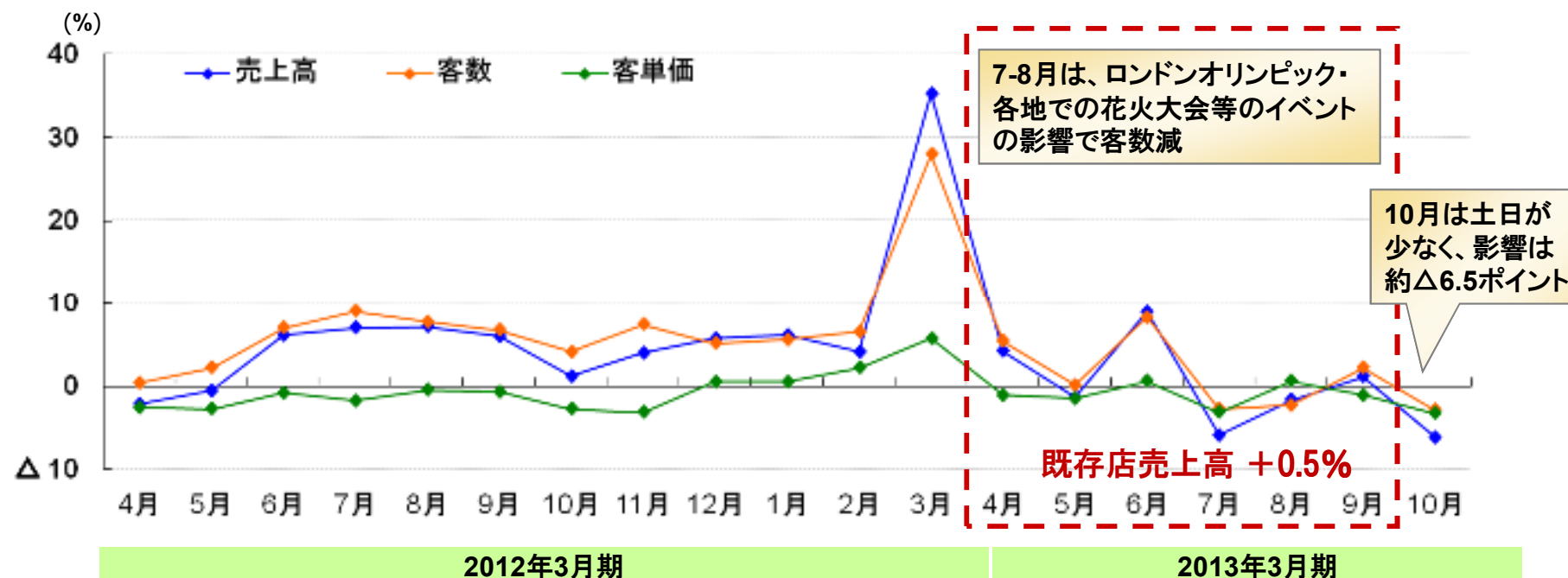
	13/3期第2四半期		
		前年同期比%	売上比%
売上高	7,175	105.8	100.0
売上総利益	1,263	96.4	17.6
販売管理費	841	111.6	11.7
営業利益	421	75.9	5.9
期末店舗数	137		



コート・ダジュール
銀座コリドー店
(2012年8月リニューアル)

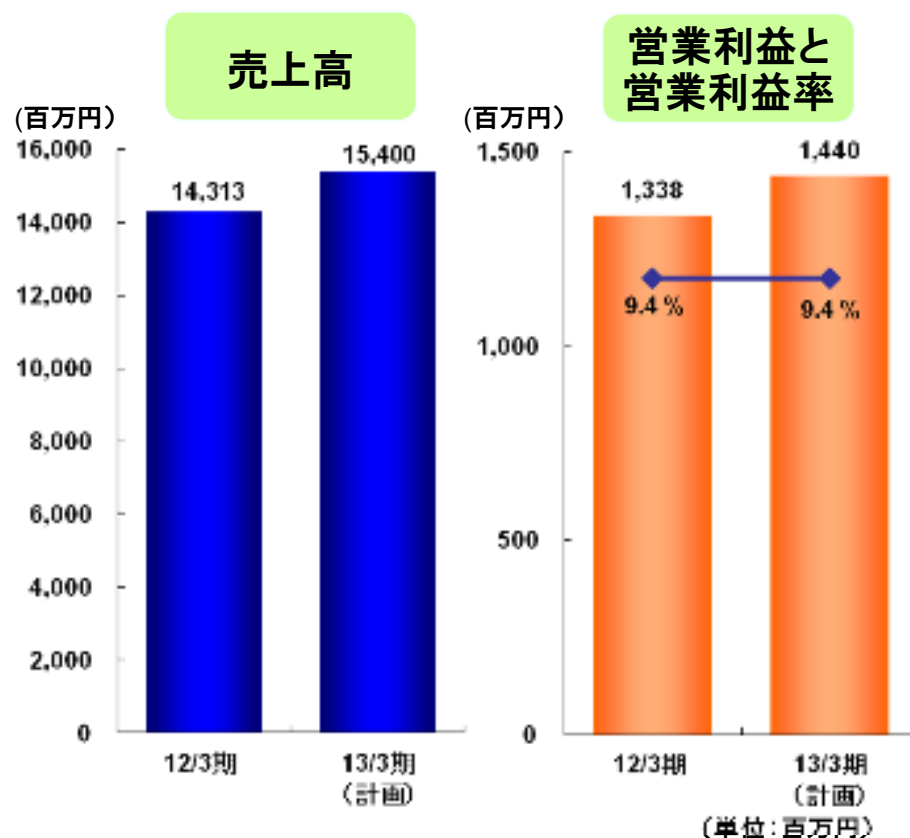
既存店の状況

月別売上高増収率の推移



	11/10	11/11	11/12	12/1	12/2	12/3	12/4	12/5	12/6	12/7	12/8	12/9	上半期	12/10
既存店売上高 (%)	+1.2	+4.0	+5.7	+6.1	+4.1	+35.3	+4.2	△1.4	+8.9	△5.9	△1.7	+1.1	+0.5	△6.2
客数 (%)	+4.1	+7.4	+5.1	+5.6	+6.5	+28.0	+5.4	+0.1	+8.3	△2.8	△2.3	+2.2	+1.5	△2.9
客単価 (%)	△2.8	△3.2	+0.5	+0.5	+2.2	+5.7	△1.1	△1.5	+0.6	△3.2	+0.6	△1.1	△0.9	△3.3
平年気温との差異(℃)(東京)	+1.0	+1.6	-1.2	-1.3	-1.1	-0.6	-0.1	+0.7	-0.7	+0.6	+1.7	+2.4	—	+0.9

新規出店と既存店増収により増収増益予想



■ 売上高:前期比 107.6%

- ◆ 駅前立地を中心に新規出店:
15店舗(上期: 7、下期: 8)
- ◆ 既存店の活性化
 - 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
 - 忘年会企画、フードメニューの充実
 - 既存店売上高: 通期 +0.4%
(上期実績 +0.5% 下期計画 +0.2%)

■ 営業利益:前期比 107.6%

- ◆ 新規出店・リニューアルによる経費増を吸収

		13/3期 予	
		前期比%	売上比%
売上高	15,400	107.6	100.0
売上総利益	3,195	106.7	20.7
販売管理費	1,755	105.9	11.4
営業利益	1,440	107.6	9.4
期末店舗数	145		

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。

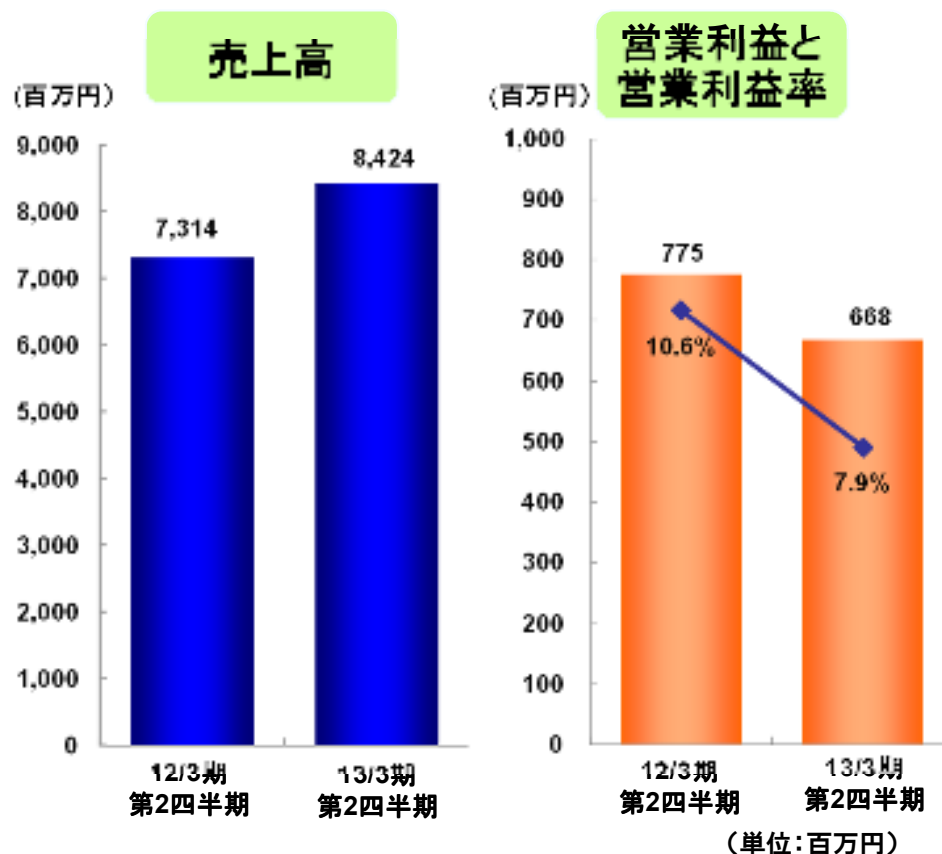
業界ランク第1位

2012年11月7日付 日経MJ掲載
「第30回サービス業総合調査」



複合カフェ運営事業—2013年3月期第2四半期業績の概要

新規出店と既存店増収による増収、出店経費増で減益となるが概ね計画通り



■ 売上高: 前年同期比 115.2%

- ◆ 新規出店: 19店舗
- ◆ リニューアル: 15店舗
- ◆ 既存店の増収: +2.7%
 - 夏場の避暑利用等による客数増 (+2.4%)
 - アミューズメントコンテンツ拡充及びタイアップ企画による客単価アップ(+0.2%)

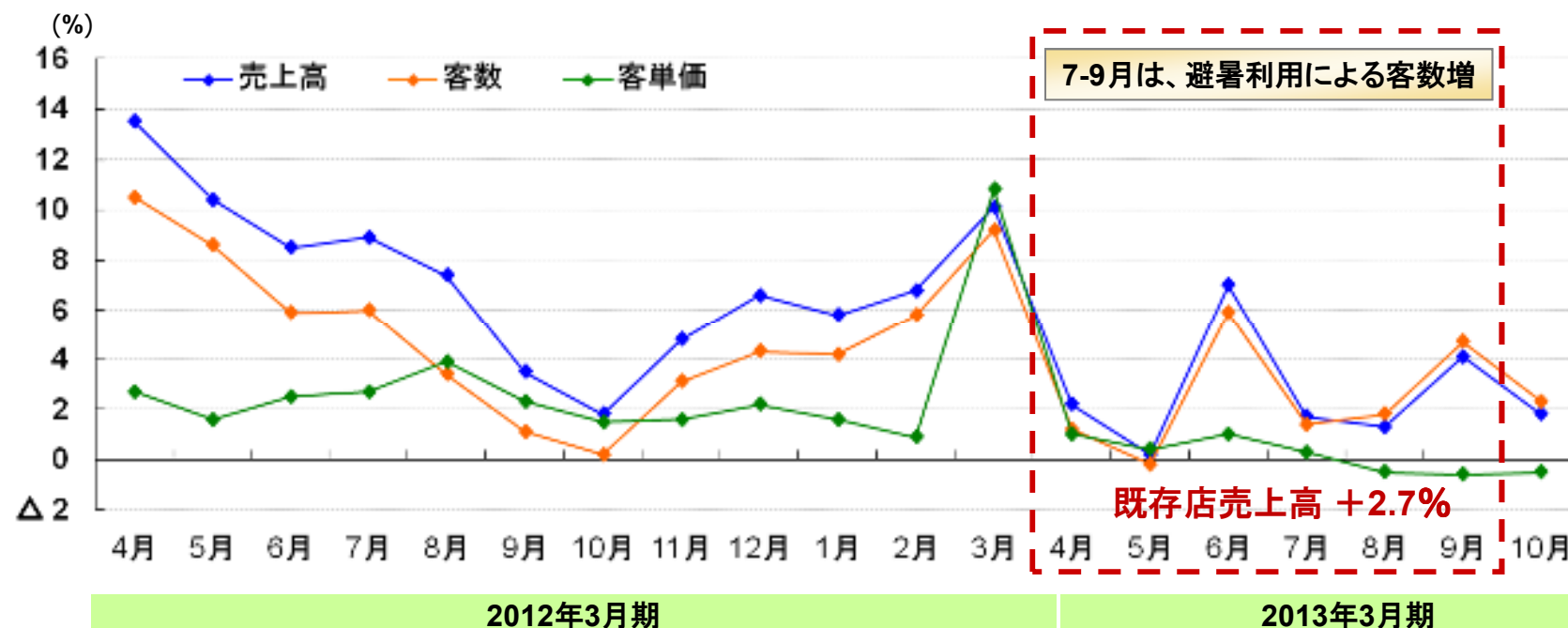
■ 営業利益: 前年同期比 86.3%

- ◆ 新規出店による経費増
 - 売上総利益率: 18.7% (前年同期比△1.2ポイント)
 - 販売管理費: 前年同期比132.9%
- ◆ 既存店増収により計画比: 106.2%

	13/3期第2四半期		
		前年同期比%	売上比%
売上高	8,424	115.2	100.0
売上総利益	1,571	108.0	18.7
販売管理費	902	132.9	10.7
営業利益	668	86.3	7.9
期末店舗数	190		

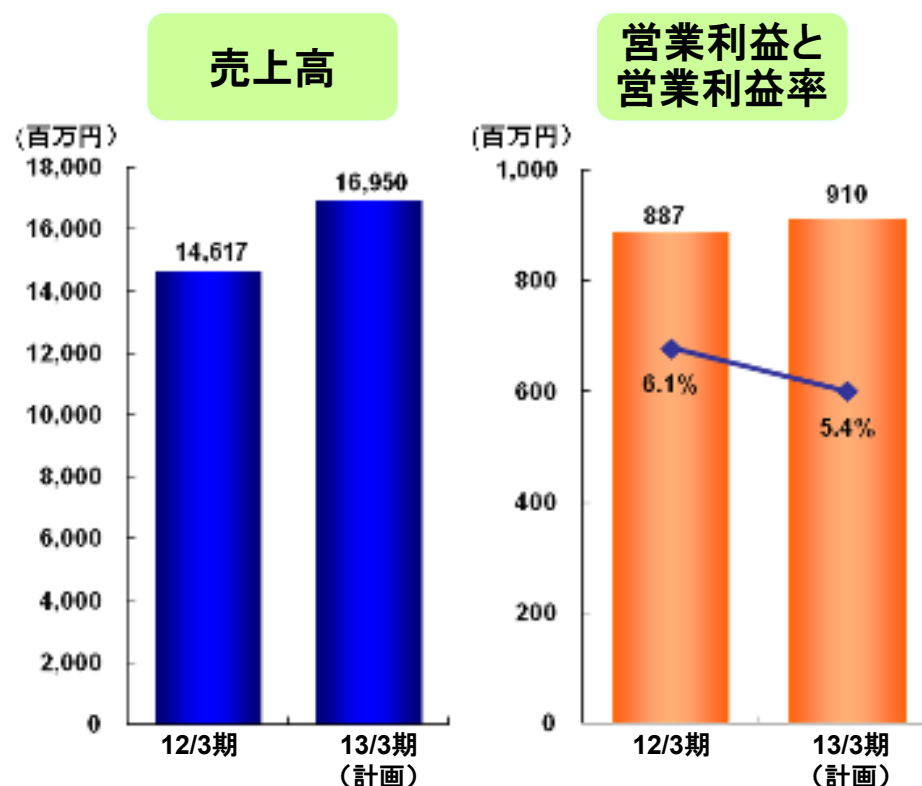
既存店の状況:2010年6月以降売上高は連続プラスを継続

月別売上高増収率の推移



	11/10	11/11	11/12	12/1	12/2	12/3	12/4	12/5	12/6	12/7	12/8	12/9	上半期	12/10
既存店売上高 (%)	+1.8	+4.8	+6.6	+5.8	+6.8	+10.1	+2.2	+0.2	+7.0	+1.7	+1.3	+4.1	+2.7	+1.8
客数 (%)	+0.2	+3.1	+4.3	+4.2	+5.8	+9.2	+1.2	△0.2	+5.9	+1.4	+1.8	+4.7	+2.4	+2.3
客単価 (%)	+1.5	+1.6	+2.2	+1.6	+0.9	+10.8	+1.0	+0.4	+1.0	+0.3	△0.5	△0.6	+0.2	△0.5
平年気温との差異(℃)(東京)	+1.0	+1.6	-1.2	-1.3	-1.1	-0.6	-0.1	+0.7	-0.7	+0.6	+1.7	+2.4	—	+0.9

新規出店と既存店増収により増収増益予想



(単位:百万円)

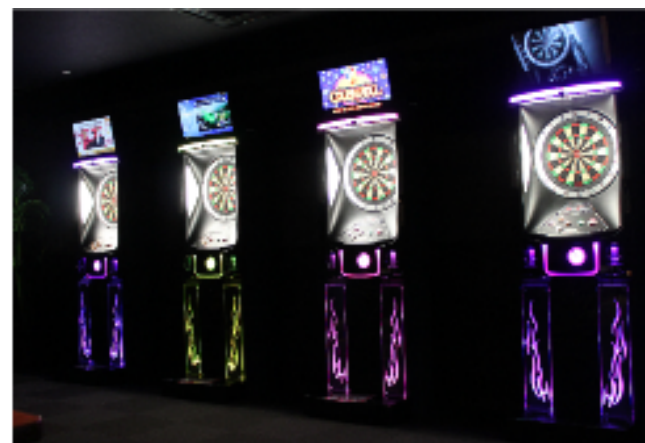
		13/3期 予	
		前期比%	売上比%
売上高	16,950	116.0	100.0
売上総利益	2,710	117.3	16.0
販売管理費	1,800	126.5	10.6
営業利益	910	102.5	5.4
期末店舗数	211		

■ 売上高:前期比 116.0%

- ◆ 新規出店: 40店舗(期初計画より+10店舗)
(上期: 19 下期: 21)
- ◆ 既存店売上高: 通期 + 1.7%
(上期実績: + 2.7% 下期計画: + 0.7%)

■ 営業利益:前期比 102.5%

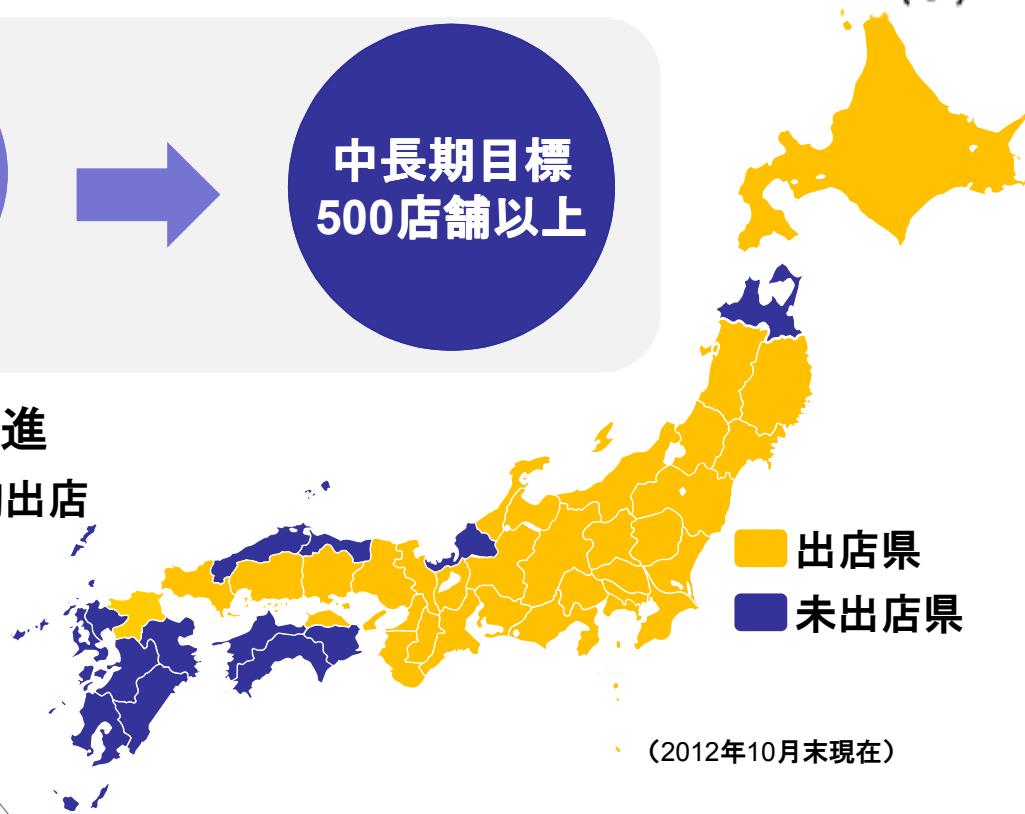
- ◆ 出店経費増を既存店増収によりカバー



オンラインダーツ



- 上半期： 岡山・秋田・香川・山口へ初出店
- 10月： 札幌・福岡へ初出店
- 11月以降： 未出店県へ出店継続
- 12月： 熊本・島根へ初出店予定



補足資料

P49、P51の(注)

1. 1株当たり四半期純利益(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P11、P17をご参照ください

2013年3月期第2四半期 連結営業実績

(単位:百万円)

	12/3期 第2四半期実績	百分比 (%)	13/3期 第2四半期計画	百分比 (%)	13/3期 第2四半期実績	百分比 (%)	対前年 同期増減	対比 (%)
売上高	61,945	100.0	66,650	100.0	67,425	100.0	5,479	108.8
ファッション	36,698	100.0	39,650	100.0	40,227	100.0	3,529	109.6
アニヴェルセル・ブライダル	11,164	100.0	11,539	100.0	11,618	100.0	453	104.1
カラオケ	6,785	100.0	7,140	100.0	7,175	100.0	390	105.8
複合カフェ	7,314	100.0	8,330	100.0	8,424	100.0	1,109	115.2
売上総利益	27,349	44.2	29,920	44.9	30,836	45.7	3,487	112.7
ファッション	21,892	59.7	23,845	60.1	24,406	60.7	2,513	111.5
アニヴェルセル・ブライダル	2,454	22.0	3,165	27.4	3,353	28.9	899	136.7
カラオケ	1,309	19.3	1,220	17.1	1,263	17.6	△46	96.4
複合カフェ	1,454	19.9	1,440	17.3	1,571	18.7	116	108.0
販売管理費	25,052	40.4	27,470	41.2	27,753	41.2	2,701	110.8
ファッション	21,260	57.9	23,035	58.1	23,347	58.0	2,087	109.8
アニヴェルセル・ブライダル	1,908	17.1	2,285	19.8	2,116	18.2	208	110.9
カラオケ	754	11.1	880	12.3	841	11.7	87	111.6
複合カフェ	678	9.3	810	9.7	902	10.7	223	132.9
営業利益	2,297	3.7	2,450	2.5	3,083	4.6	785	134.2
ファッション	632	1.7	810	2.0	1,058	2.6	425	167.3
アニヴェルセル・ブライダル	545	4.9	880	7.6	1,237	10.7	691	226.7
カラオケ	555	8.2	340	4.8	421	5.9	△133	75.9
複合カフェ	775	10.6	630	7.6	668	7.9	△106	86.3
経常利益	2,818	4.6	2,850	4.3	3,263	4.8	444	115.8
四半期純利益	1,537	2.5	1,600	2.4	1,901	2.8	363	123.7
1株当たり 四半期純利益	36.04	-	38.40	-	45.63	-	9.59	-
期末発行済株式総数	42,671千株	-	41,672千株	-	41,672千株	-	△999千株	-

2013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)

	12/3期第2四半期実績					13/3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	3,696	2,729	647	206	54	4,126	111.6	3,131	114.7	619	95.6	201	97.6	76	140.9
人件費	9,487	7,679	416	388	420	10,438	110.0	8,353	108.8	480	115.3	455	117.2	535	127.4
賃借料	5,660	5,691	19	17	20	6,063	107.1	6,145	108.0	20	107.9	15	88.1	19	95.5
減価償却費	1,202	964	18	4	10	1,269	105.5	1,029	106.8	18	102.7	5	128.3	11	116.6

(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

(単位:百万円)

	12/3期第2四半期実績			13/3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	2,216	1,571	1,875	2,116	95.5	1,669	106.2	2,148	114.6
賃借料	882	1,388	1,268	857	97.2	1,425	102.7	1,403	110.6
減価償却費	498	574	456	505	101.4	646	112.5	612	134.2

(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

2013年3月期通期 連結業績見通し

(単位:百万円)

	12/3期	百分比(%)	13/3期計画	百分比(%)	対前期増減	対比(%)
売上高	146,591	100.0	155,830	100.0	9,238	106.3
ファッション	94,252	100.0	99,400	100.0	5,147	105.5
アニヴェルセル・ブライダル	23,437	100.0	24,120	100.0	682	102.9
カラオケ	14,313	100.0	15,400	100.0	1,086	107.6
複合カフェ	14,617	100.0	16,950	100.0	2,332	116.0
売上総利益	68,902	47.0	74,600	47.9	5,697	108.3
ファッション	57,216	60.7	60,940	61.3	3,723	106.5
アニヴェルセル・ブライダル	5,900	25.2	7,250	30.1	1,349	122.9
カラオケ	2,995	20.9	3,195	20.7	199	106.7
複合カフェ	2,310	15.8	2,710	16.0	399	117.3
販売管理費	55,135	37.6	59,400	38.1	4,264	107.7
ファッション	47,233	50.1	50,440	50.7	3,206	106.8
アニヴェルセル・ブライダル	3,813	16.3	4,500	18.7	686	118.0
カラオケ	1,657	11.6	1,755	11.4	97	105.9
複合カフェ	1,423	9.7	1,800	10.6	376	126.5
営業利益	13,766	9.4	15,200	9.8	1,433	110.4
ファッション	9,982	10.6	10,500	10.6	517	105.2
アニヴェルセル・ブライダル	2,086	8.9	2,750	11.4	663	131.8
カラオケ	1,338	9.4	1,440	9.4	101	107.6
複合カフェ	887	6.1	910	5.4	22	102.5
経常利益	14,584	9.9	15,700	10.1	1,115	107.6
当期純利益	7,087	4.8	8,250	5.3	1,162	116.4
1株当たり利益	167.07	-	197.98	-	30.91	-
期末発行済株式総数	41,670千株	-	41,672千株	-	1千株	-

2013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)

	12/3期					13/3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	10,397	8,398	1,275	417	111	11,001	105.8	8,960	106.7	1,394	109.3	380	91.1	144	129.7
人件費	19,732	15,948	793	862	893	21,308	108.0	17,140	107.5	950	119.8	945	109.6	1,070	119.8
賃借料	11,579	11,658	36	36	38	12,288	106.1	12,395	106.3	121	336.1	31	86.1	36	94.7
減価償却費	2,543	2,064	35	9	21	2,736	107.6	2,210	107.1	53	151.4	28	311.1	26	123.8

(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き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

(単位:百万円)

	12/3期			13/3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	4,235	3,231	3,858	4,194	99.0	3,467	107.3	4,440	115.1	
賃借料	1,752	2,775	2,543	1,724	98.4	2,911	104.9	2,951	116.0	
減価償却費	1,042	1,179	979	1,079	103.6	1,389	117.8	1,364	139.3	

(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
13/3期	16.6	1.2	△3.6	△2.0	6.8	15.2	4.5		
12/3期	3.6	1.1	2.1	1.2	△8.8	△2.8	0.2	8.5	5.1

(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	13/3期	15.9	4.0	△6.8	△9.8	3.1	7.7	1.0		
	12/3期	△5.1	△0.2	2.3	4.8	△8.1	△3.8	△0.7	1.3	0.4
客単価	13/3期	0.6	△2.8	3.4	8.6	3.5	6.9	3.4		
	12/3期	9.2	1.2	△0.2	△3.5	△0.8	1.1	0.9	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				
	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				
	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 第2四半期実績	百分比 (%)	13/3期 第2四半期実績	百分比 (%)	対前年同期増減	対比 (%)
重衣料	16,417	44.7	17,394	43.3	976	105.9
中衣料	4,054	11.1	4,799	11.9	744	118.4
軽衣料	15,226	41.5	16,813	41.8	1,587	110.4
その他	999	2.7	1,219	3.0	220	122.1
計	36,698	100.0	40,227	100.0	3,529	109.6

(5)期中平均売場面積の推移

(単位:m²)

12/3期第2四半期	13/3期第2四半期	対前年同期増減	対比(%)
280,040	289,446	9,406	103.4

(6)都道府県別店舗数の推移

(単位:店)

	12/3期			13/3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	3		3	1		1	17		17	北海道・東北
岩手県	2		2							2		2	
宮城県	6	3	9		1	1				6	4	10	36
福島県	6	1	7							6	1	7	
茨城県	15	5	20							15	5	20	関東
栃木県	7	2	9	1		1	1		1	7	2	9	
群馬県	8		8							8		8	284
埼玉県	49	8	57		2	2				49	10	59	
千葉県	40	11	51	1	1	2	3		3	38	12	50	
東京都	56	20	76	1	3	4				57	23	80	
神奈川県	43	13	56	2		2				45	13	58	
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							7		7	東海
静岡県	17	2	19	1		1	3		3	15	2	17	
愛知県	47	9	56		1	1		1	1	47	9	56	90
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							2	1	3	
大阪府	28	5	33							28	5	33	65
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	1		1				10		10	九州
熊本県	3		3							3		3	13
合計	440	91	531	10	8	18	8	1	9	442	98	540	540

【ご参考：ファッション事業 2013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
13/3期(計画)	4.5	△1.2	1.0
12/3期	0.2	8.5	5.1

(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	13/3期(計画)	1.0	△1.2	△0.2
	12/3期	△0.7	1.3	0.4
客単価	13/3期(計画)	3.4	0.0	1.2
	12/3期	0.9	7.1	4.7

(3)商品別売上計画

(単位：百万円)

	12/3期	百分比 (%)	13/3期 計画	百分比 (%)	対前期増減	対比 (%)
重衣料	46,010	48.8	47,100	47.4	1,089	102.4
中衣料	7,171	7.6	8,130	8.2	958	113.4
軽衣料	38,635	41.0	41,470	41.7	2,834	107.3
その他	2,434	2.6	2,700	2.7	265	110.9
計	94,252	100.0	99,400	100.0	5,147	105.5

【ご参考:エンターテインメント事業 2013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

(単位:%)

	4月	5月	6月	7月	8月	9月	上半期	下半期	通期
13/3期	4.2	△1.4	8.9	△5.9	△1.7	1.1	0.5		
12/3期	△2.2	△0.6	6.1	7.0	7.1	6.0	3.9	8.9	6.4

(2)カラオケルーム運営事業: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	13/3期	5.4	0.1	8.3	△2.8	△2.3	2.2	1.5		
	12/3期	0.4	2.2	7.0	9.0	7.7	6.7	5.6	9.4	7.5
客単価	13/3期	△1.1	△1.5	0.6	△3.2	0.6	△1.1	△0.9		
	12/3期	△2.6	△2.8	△0.8	△1.8	△0.5	△0.7	△1.6	△0.4	△1.0

(3)カラオケルーム運営事業:既存店売上構成比

(単位:%)

		12/3期第2四半期	13/3期第2四半期	前年差
既存店	ルーム売上	52.4	52.8	+0.4ポイント
	飲食売上	46.3	46.4	+0.1ポイント
	その他売上	1.3	0.8	△0.5ポイント

【ご参考:エンターテインメント事業 2013年3月期第2四半期実績】

(4)複合カフェ運営事業: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
13/3期	2.2	0.2	7.0	1.7	1.3	4.1	2.7		
12/3期	13.5	10.4	8.5	8.9	7.4	3.5	8.5	5.9	7.2

(5)複合カフェ運営事業: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	13/3期	1.2	△0.2	5.9	1.4	1.8	4.7	2.4		
	12/3期	10.5	8.6	5.9	6.0	3.4	1.1	5.7	4.4	5.1
客単価	13/3期	1.0	0.4	1.0	0.3	△0.5	△0.6	0.2		
	12/3期	2.7	1.6	2.5	2.7	3.9	2.3	2.6	1.5	2.1

(6)複合カフェ運営事業:既存店売上構成比

(単位:%)

		12/3期第2四半期	13/3期第2四半期	前年差
既存店	ブース利用料	83.7	83.7	—
	フード売上	13.3	13.6	+0.3ポイント
	その他売上	3.0	2.7	△0.3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
宮城県	5	4	9	1		1				6	4	10	
秋田県	1		1		2	2				1	2	3	24
山形県	1	2	3							1	2	3	
福島県		3	3		1	1					4	4	
茨城県	4	8	12							4	8	12	関東
栃木県	1	2	3		1	1				1	3	4	
群馬県	1	7	8							1	7	8	138
埼玉県	5	17	22							5	17	22	
千葉県	9	14	23		3	3				9	17	26	
東京都	23	10	33	1		1				24	10	34	
神奈川県	18	11	29	3		3				21	11	32	
新潟県	3	5	8		1	1				3	6	9	
富山県	1	1	2							1	1	2	甲信越・ 北陸
石川県	4	2	6	1		1				5	2	7	
福井県	5		5							5		5	46
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		1	1	5	7	12	
愛知県	9	19	28		1	1				9	20	29	54
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	65
兵庫県	5	8	13		1	1				5	9	14	
奈良県	2	1	3							2	1	3	
和歌山県		1	1		1	1					2	2	
岡山県	1		1	1	1	2				2	1	3	
広島県		2	2								2	2	
山口県					1	1					1	1	
香川県					1	1					1	1	
合計	132	172	304	7	19	26	2	1	3	137	190	327	327

【ご参考：エンターテインメント事業 2013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	13/3期(計画)	0.5	0.2	0.4
	12/3期	3.9	8.9	6.4
客数	13/3期(計画)	1.5	0.5	1.0
	12/3期	5.6	9.4	7.5
客単価	13/3期(計画)	△0.9	△0.3	△0.6
	12/3期	△1.6	△0.4	△1.0

(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	13/3期(計画)	2.7	0.7	1.7
	12/3期	8.5	5.9	7.2
客数	13/3期(計画)	2.4	0.7	1.6
	12/3期	5.7	4.4	5.1
客単価	13/3期(計画)	0.2	0.0	0.1
	12/3期	2.6	1.5	2.1