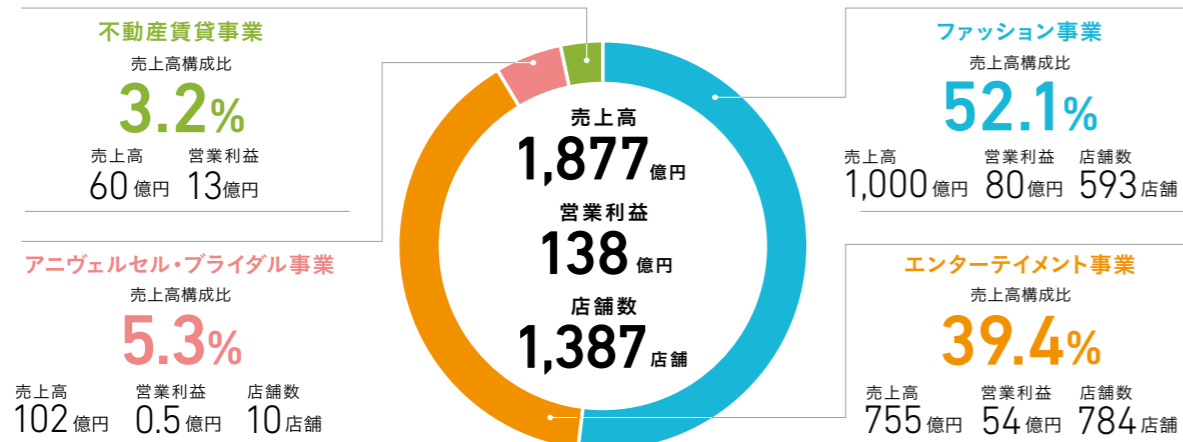
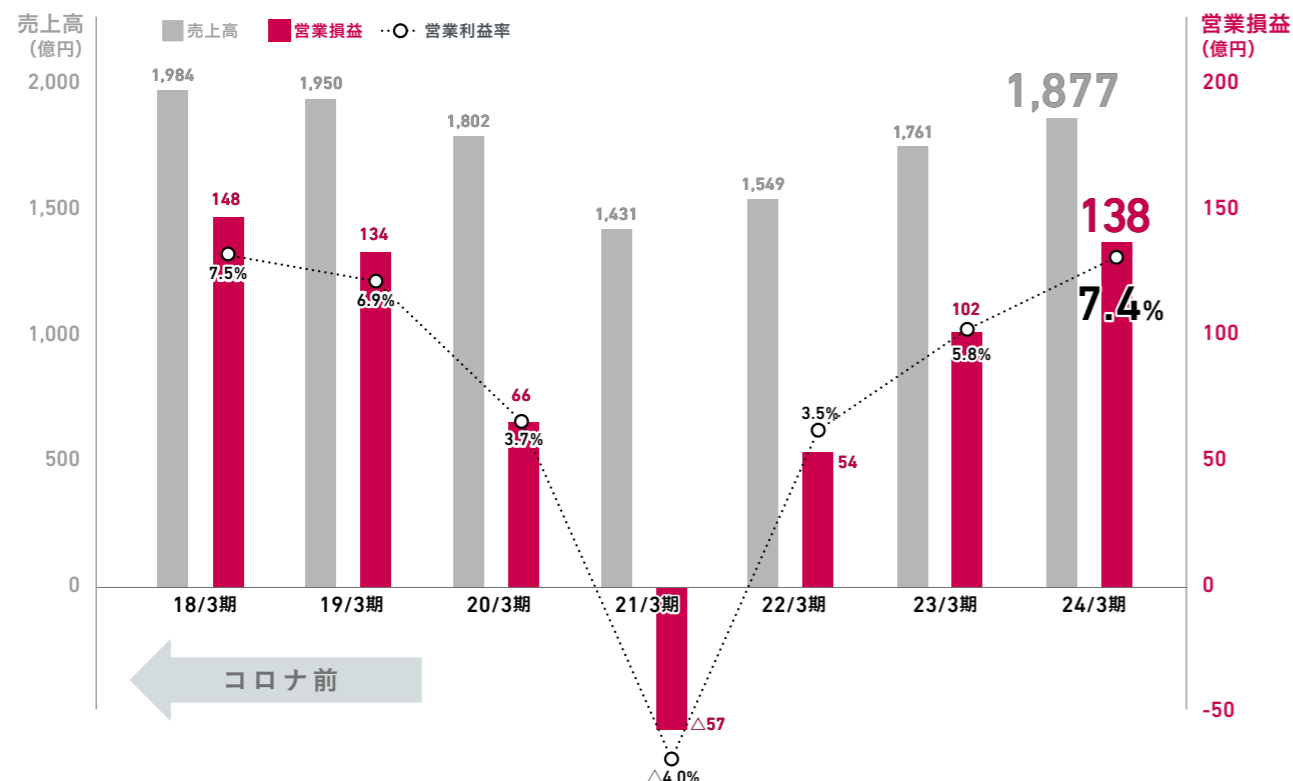


市場環境やライフスタイルの変化に対応した諸施策の実施および社会経済活動の正常化に伴い、各事業で既存店が好調に推移し3期連続の増収増益。

2024年3月期 セグメント別売上高・営業利益



連結業績推移



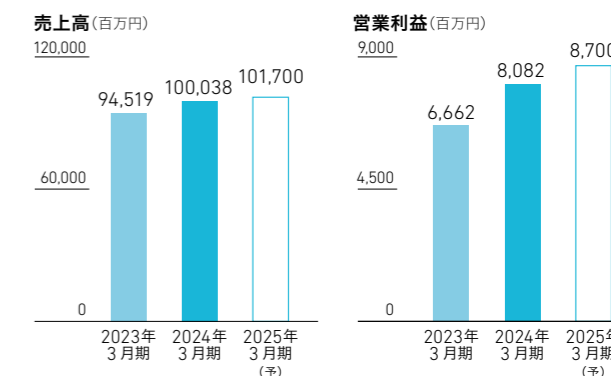
各事業の業績概況

ファッション事業

2024年3月期の取り組み

AOKIでは、「金のスーツ」などの高付加価値商品やクイックオーダースーツの展開および新入学、入社を迎えるフレッシュャーズの皆様に向け、さまざまなキャンペーンキャラクターを起用した「フレッシュャーズ応援フェア」を開催しました。カジュアル商品では、パジャマスーツ®シリーズのラインアップを強化するとともに、ビジネスシーンでも着用可能なスポーツミックススタイル「スポーティーカジュアル」を新たに展開しました。レディース商品では、働く女性が快適に着用できるMeWORK(ミワーク)ブランドを強化しました。ORIHICAでは、RFID(ICタグを非接触で読み書きするシステム)を全店舗に導入し接客サービスの向上と業務の効率化を図るとともに、スポーツ感覚のビジカジウェア「BIZSPO」を展開しました。これらの諸施策の実施などにより、増収増益となりました。

2024年3月期実績と2025年3月期見通し

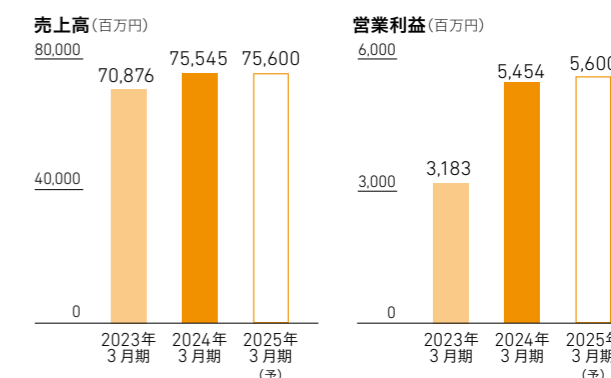


エンターテインメント事業

2024年3月期の取り組み

快活CLUBでは、鍵付完全個室店舗の拡大やより快適にご利用いただくための店内改装を実施するとともに、ビジネス・学習用途でのサービスの強化および有名飲食店やメーカーとの期間限定タイアップメニューを提供しました。コート・ダジュールでは、各種キャンペーンの実施および有名飲食店監修のタイアップメニューや核商品の「金のポテト」を販売するなど飲食メニューを充実させました。24時間営業のセルフ型フィットネスジムFIT24では、インドアゴルフの導入を継続するとともに、お得なキャンペーンを実施しました。これらの諸施策の実施および社会経済活動の正常化に伴い既存店が好調に推移し、増収増益となりました。

2024年3月期実績と2025年3月期見通し



※2022年6月の株式会社ランシステム子会社化に伴い、2023年3月期第2四半期連結会計期間より実績を含めております。

アニヴェルセル・ブライダル事業

2024年3月期の取り組み

アニヴェルセル・ブライダル事業では、市場の回復に合わせて販売促進施策の見直しを図り、受注活動に注力しました。開業25周年を迎えた「アニヴェルセル 表参道」は、「TOKI MAKE(トキメイク)-大切な人との時をつくる記念日の館-」をコンセプトに、記念日にまつわるトキ・コト・モノ・サービスを提供する施設として9月8日にリニューアルオープンしました。リニューアルオープン後は、高級ブランド企業などのイベントやパーティの利用が増加し、またアニヴェルセルカフェでは、バレンタイン期間にアニヴェルセルショコラの販売や限定メニューを提供しました。

2024年3月期実績と2025年3月期見通し

