

AOKI Holdings



2023年3月期 第2四半期 決算説明会

2022年11月24日
株式会社AOKIホールディングス

AOKI'
MEN'S LADIES'

ORIHICA

ANNIVERSAIRE

快活
CLUB

カラオケ
COTE D'AZUR
コートダジュール

FIT
24

自
空
間
SINCO create

目次

■ AOKIグループの課題と今後の対応について	3
■ ファッション事業 2023年3月期第2四半期実績と通期の見通し	13
■ アニヴェルセル・ブライダル事業 2023年3月期第2四半期実績と通期の見通し.....	21
■ エンターテイメント事業 2023年3月期第2四半期実績と通期の見通し.....	26
■ 2023年3月期 第2四半期業績の概要	32
■ 2023年3月期 通期業績予想	38
■ 補足資料	42

1. 記載金額は、単位未満を切り捨てて表示しております。

2. 2021年3月期以前の数値は、収益認識会計基準等を遡及適用しておりません。

3. 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2四半期会計期間より実績をエンターテイメント事業に含めて記載しております。

AOKIグループの 課題と今後の対応について

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、レディースまで、
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、
都心やオープンモール・インモールへの出店にも
注力。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～40代のメンズ&
レディースを中心に、
新しいビジネス・ビジカジ
スタイルを提案。ショッピ
ングセンターへの出店が
主体。

Size MAX



メンズ&レディースの2L
～8Lの大きいサイズに
特化したスーツから
フォーマル・カジュアル
ウェアまで豊富に品揃え。

Fashion

アニヴェルセル・ブライダル事業

輝く“祝福のとき”を彩る

ゲストハウスウエディングを中心に、
お客様の人生の中で最も輝く
ウエ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のほかパリ
スタイルのカフェも併設。多くの
有名人の結婚式でも知られる
ウエディングの一大ブランド。

アニヴェルセル



全国に展開する、花と緑に囲まれた
ヨーロッパテイストのチャペルとガーデンを備えた
ゲストハウスウエディング施設。
「自分らしいウエディング」というお客様の要望を
最大限に実現。
写真は旗艦店「みなとみらい横浜店」。

ANNIVERSAIRE and Bridal

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CLUBは業界で
売上高トップ。

快活CLUB・自遊空間



バリ島の雰囲気をもとに
“癒し”を提供するシェアリン
グスペース「快活CLUB」。
遊びと癒しの自由な空間
「自遊空間」。
一人で静かに休みたい、
気分転換をしたい、テレ
ワークをしたい、また休日
の家族の団らんに快適な
空間を提供。

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
空間を提供するコミュニケー
ションスペース。
毎日の暮らしに楽しいひと時
を提供。

FiT24(フィットネスジム)



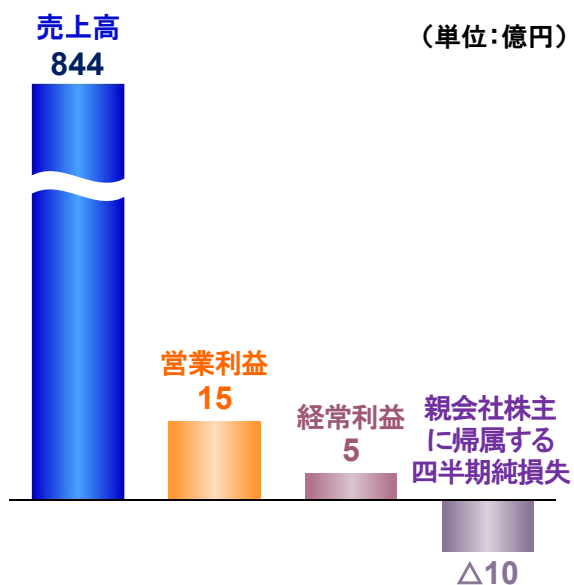
24時間営業のセルフ型
フィットネスジム。
快適なトレーニング環境と
充実したサービスを提供。

Entertainment

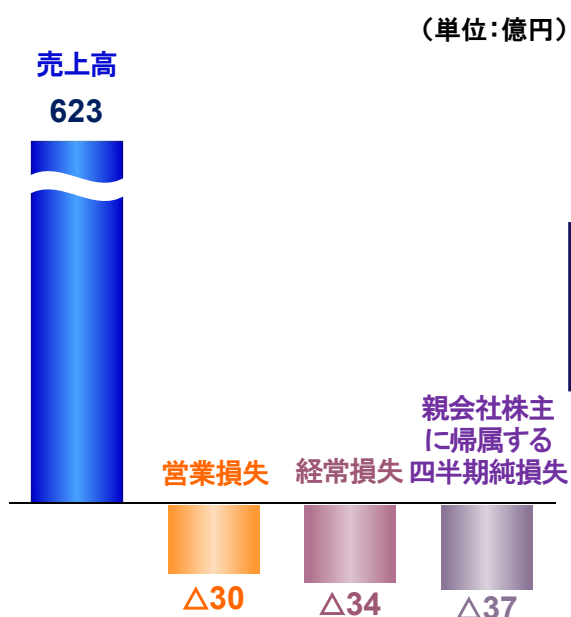
2023年3月期 第2四半期連結業績

新型コロナウイルス感染症(以下、同感染症)影響の減少により増収増益、
3期ぶりの営業黒字化、5期ぶりの最終利益黒字化

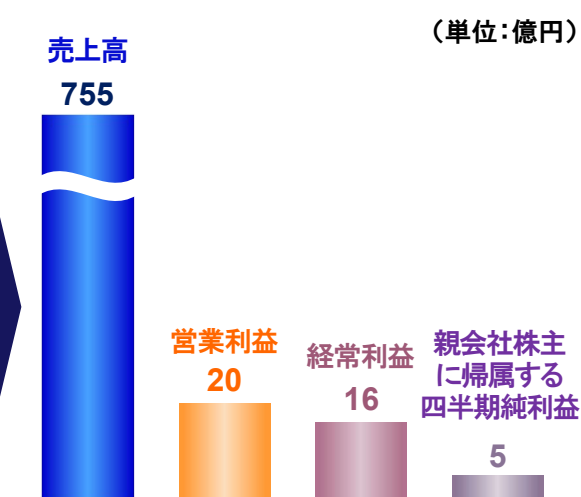
※参考 2019年3月期 第2四半期 (コロナ前)



2022年3月期 第2四半期



2023年3月期 第2四半期



外部環境

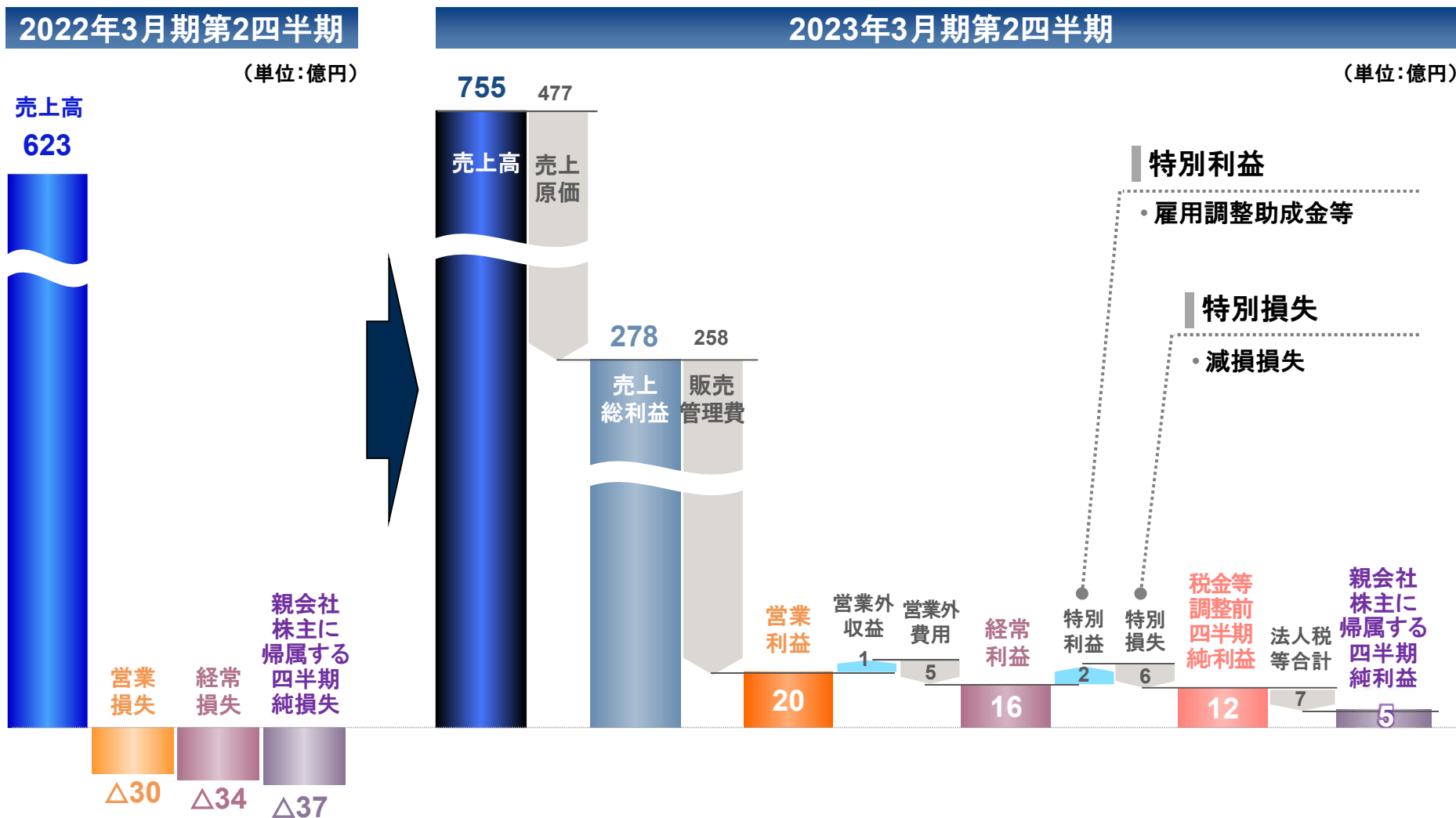
- ・ 期間中、緊急事態宣言、まん延防止等重点措置適用の発令はなし
- ・ 7月以降同感染症急拡大も、行動制限はなく社会経済活動は正常化へ
- ・ 原材料価格の上昇、円安の進行が拡大

AOKIグループ

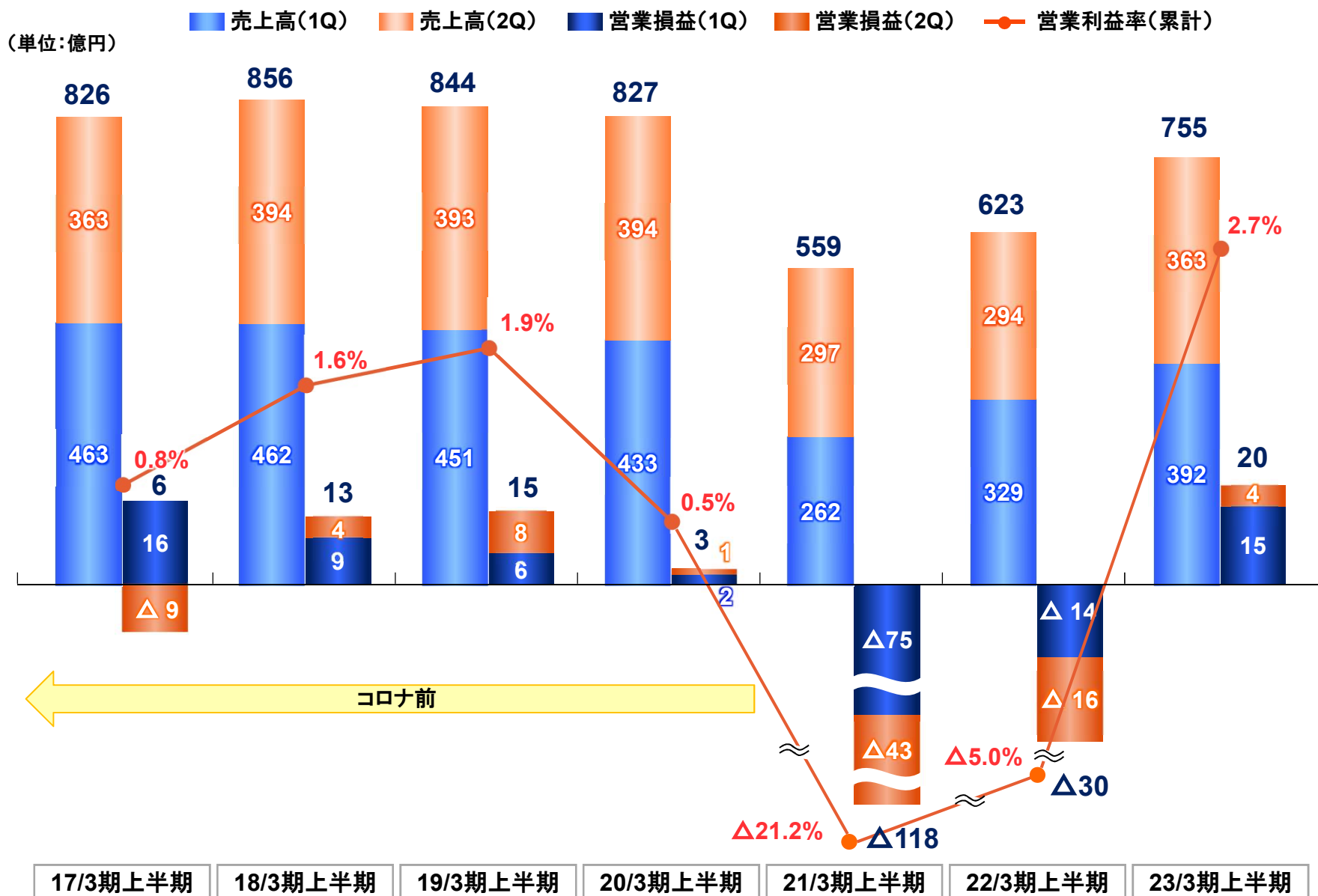
- ・ 行動制限緩和により、各事業で客数が増加
- ・ 株式会社ランシステムを2022年6月に子会社化第2四半期より業績に反映
- ・ グループ全体(ランシステム含む)で26店舗の新規出店、業態転換及び営業効率改善のため30店舗の退店

2023年3月期 第2四半期連結業績

売上高:前年同期比21.2%増 営業利益:51億円改善 経常利益:51億円改善
親会社株主に帰属する四半期純利益:43億円改善



2017年3月期から2023年3月期の上半期連結業績推移

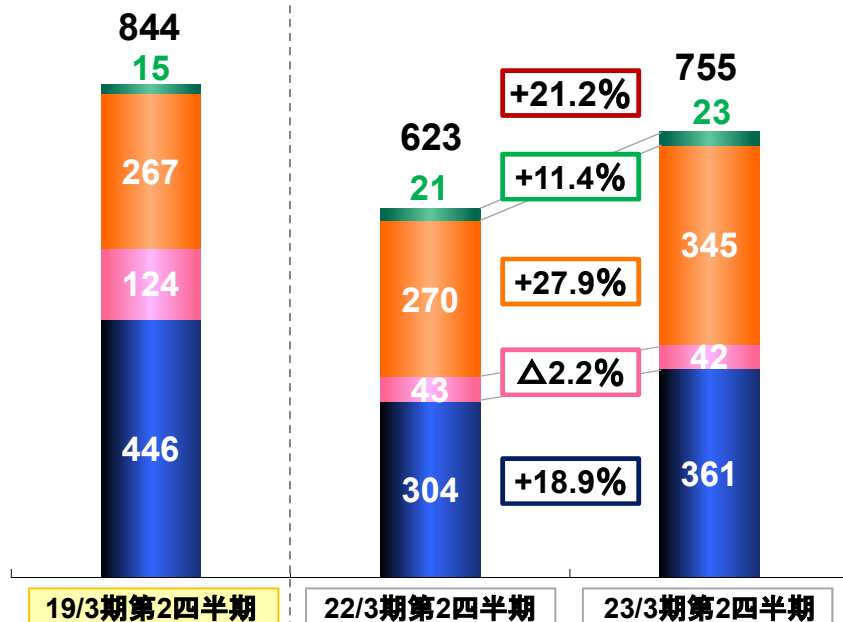


2023年3月期 第2四半期セグメント別業績

ファッション事業	行動制限緩和による客数の増加及びフォーマルを中心に、レディース、カジュアル関連商品等が好調に推移し、増収増益
アニヴェルセル・ブライダル事業	施設数減少により微減収も、売上総利益率の改善により増益
エンターテイメント事業	新規出店の寄与及び同感染症の影響が減少し、増収増益

売上高

(単位:億円)



※参考(コロナ前)

■ファッション

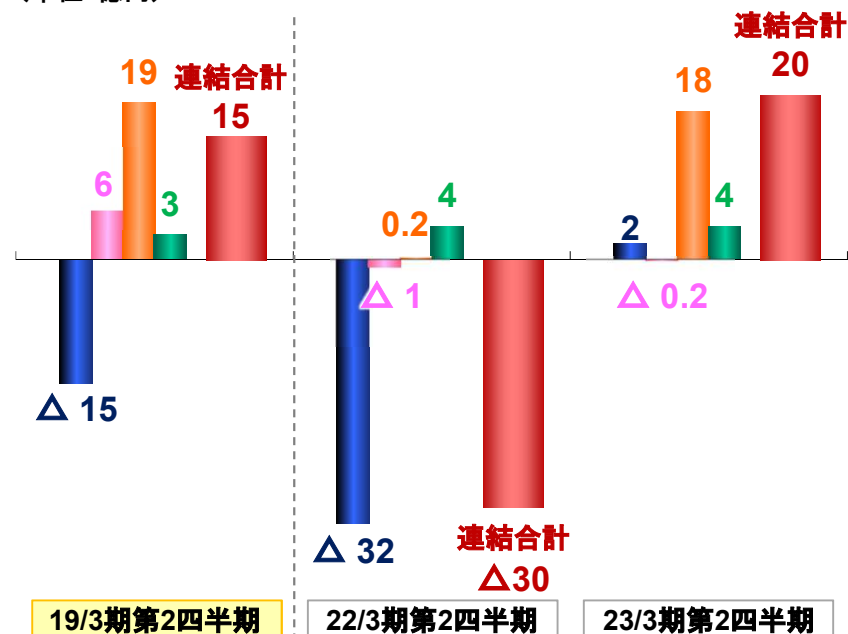
■アニヴェルセル・ブライダル

■エンターテイメント

■不動産賃貸

営業利益又は営業損失(△)

(単位:億円)

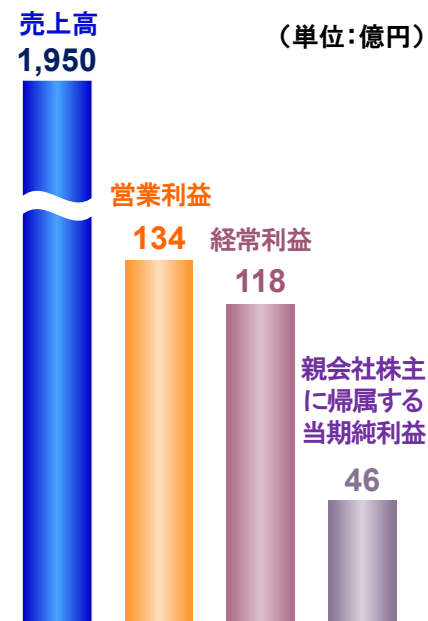


※参考(コロナ前)

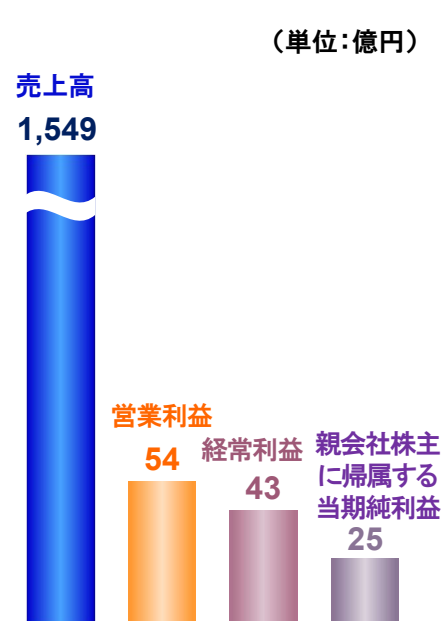
2023年3月期 通期連結業績予想

第2四半期連結業績をベースに、当初予想を修正

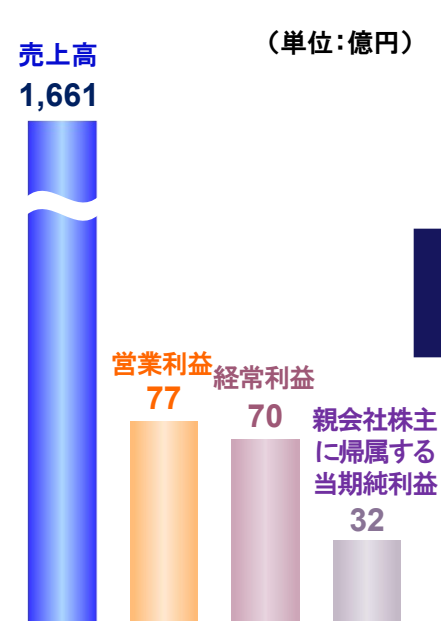
※参考 2019年3月期（コロナ前）



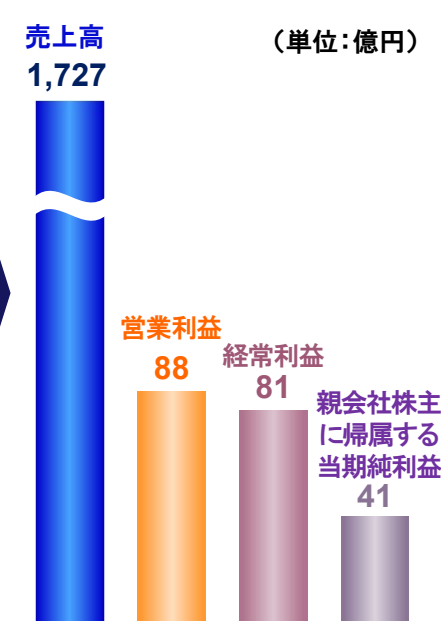
2022年3月期



2023年3月期 当初予想



2023年3月期 修正予想



外部環境

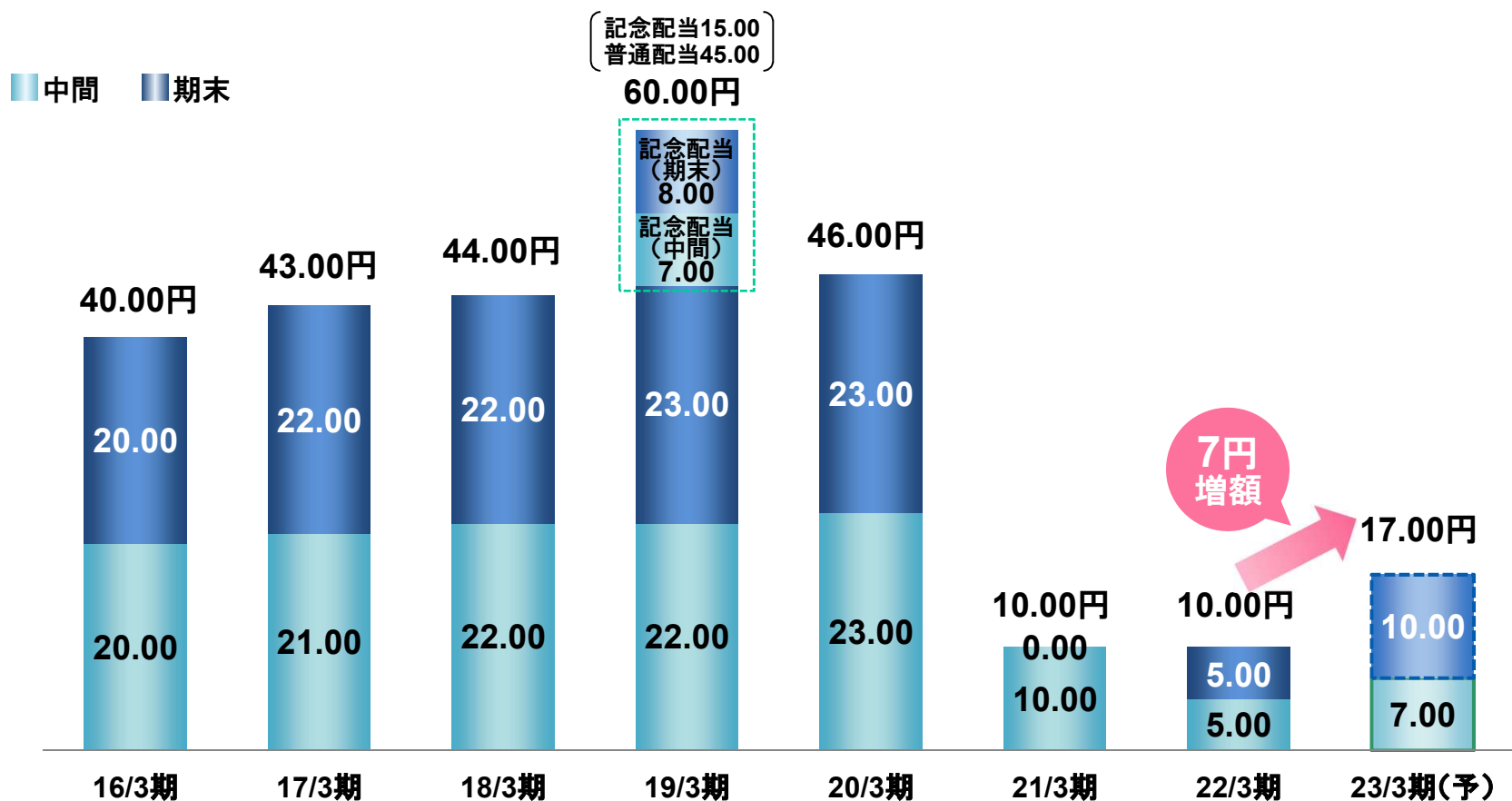
- 同感染症拡大は下げ止まり傾向も、行動制限はなく社会経済活動は正常化、消費回復に期待
- 全国旅行支援のスタート、地域経済活性化
- 原材料価格の上昇、円安の進行の拡大

AOKIグループ

- 各事業の商品・サービスの需要増加に伴う各施策を実施
- ライフスタイルの変化に対応した商品やサービスの提供を継続実施
- グループ全体で30店舗の新規出店、業態転換及び営業効率改善のため57店舗の退店


株主還元：基本方針及び配当

配当の方針：前年実績以上を維持しつつ配当性向 **30%以上**を基本
 総還元性向：特別な資金需要がないことを前提に **50%以上**を目指す



連結子会社 株式会社ランシステムのご紹介

会社概要

商号	株式会社ランシステム (RUNSYSTEM CO.,LTD.)	
主要な事業所	横浜本社 神奈川県横浜市都筑区北山田三丁目1番50号	
設立	1988年12月21日	
資本金	100百万円	
事業内容	1:直営店舗事業…複合カフェ「スペースクリエイト自遊空間」等の経営 2:外販事業…物品・システム等の外販、フランチャイズに係る事業 3:不動産事業…不動産物件の管理	
売上高	4,346百万円(2022年6月期)	
店舗数	自遊空間他 直営:69店舗、FC:63店舗、計:132店舗(2022年9月末現在)	



■ 当社保有比率 : 55.4%

目指す方向性

社会インフラとしての複合カフェ業界の発展・事業展開の加速、市場の拡大

協業のメリット

システム面の強化による
省人化の推進

システム人材・組織の
確保

店舗展開及び
フランチャイズビジネスの
ノウハウ共有

AOKIグループのポートフォリオ経営について

モノ(ファッション)とコト(ブライダル・エンターテイメント)を 創造する企業グループ

効率化による利益の最大化を目指す

コロナによる
経営環境認識

消費行動・商品・サービス
に対する多様化と生活
スタイルの変化

社会全体のデジタル化の
加速

業種・業態の垣根を
超えた競争と融合

サステナビリティへの
意識の高まり

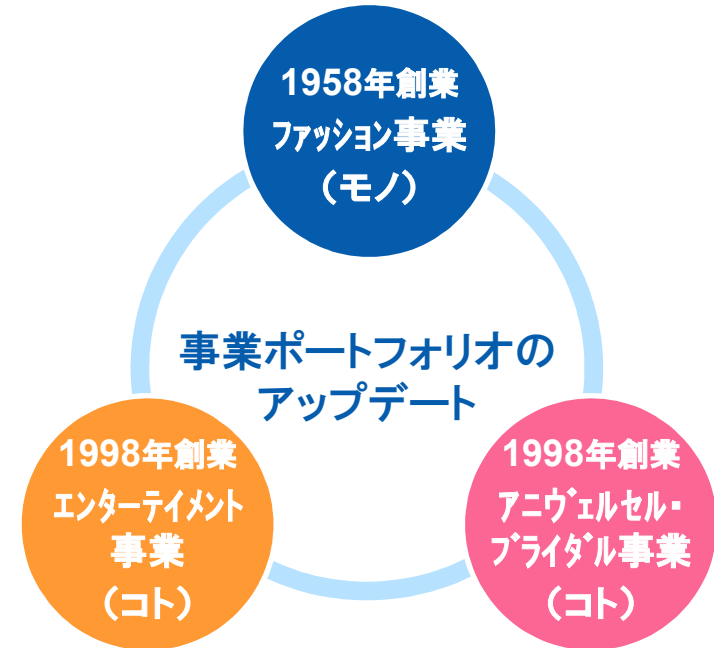
AOKIグループの事業機会

既存の商品・サービスを
新生活様式に対応した
モノ・コト・サービスへの再定義

- ・ DX活用による店舗オペレーション改革
- ・ グループデータベースの活用

- ・ グループ内他業態店舗との融合
- ・ ハイブリッド人財の育成、活用

- サステナビリティ経営を基盤
- ・ マテリアリティとKPIの特定
 - ・ TCFD提言への対応

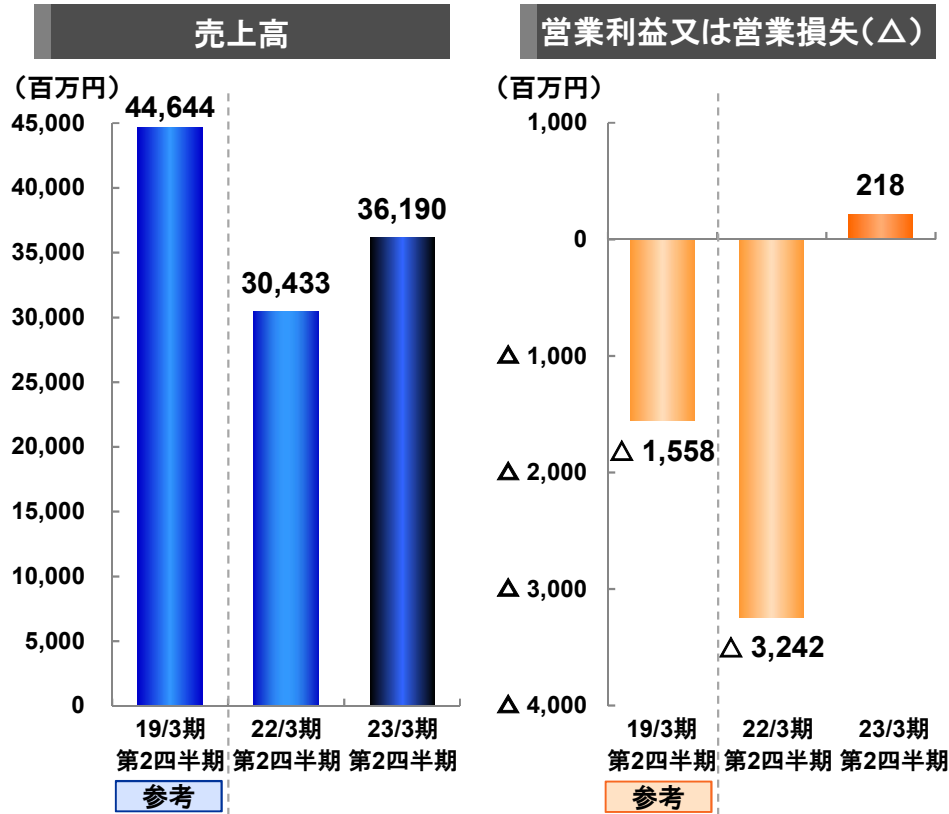


ファッション事業

2023年3月期 第2四半期実績と通期の見通し

ファッション事業－2023年3月期第2四半期の概要

行動制限緩和による客数の増加及びフォーマルを中心にレディース・カジュアル関連商品等が好調に推移し、増収増益、9期ぶりに黒字化を達成



(単位:百万円)

	23/3期第2四半期	
	前年同期比%	売上比%
売上高	36,190	118.9
売上総利益	21,334	124.8
販売管理費	21,115	103.8
営業利益	218	—

■ 売上高：前年同期比 118.9%

■ 営業損益：3,460百万円の改善

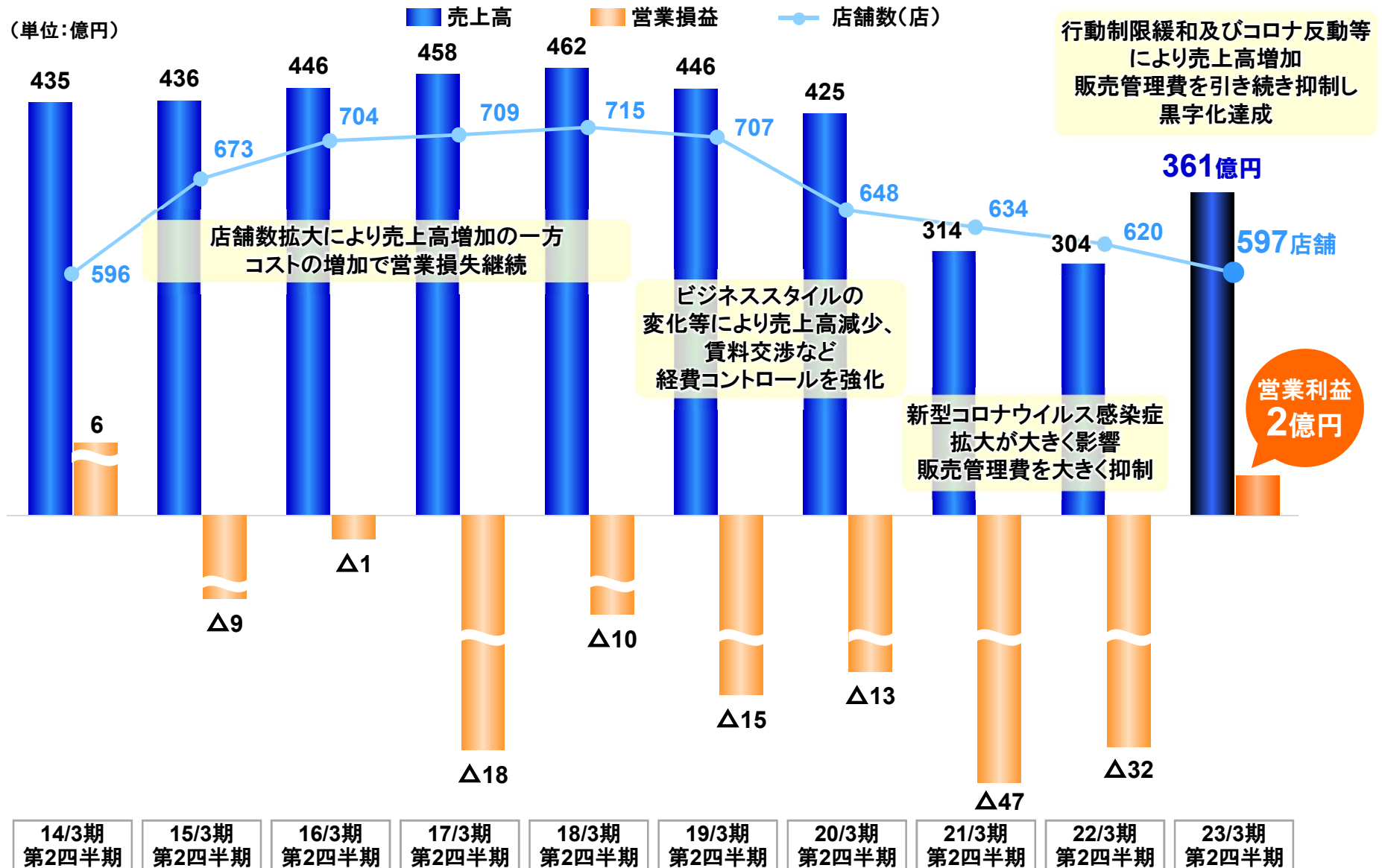
主な要因

- ◆ 既存店の増収：前年同期比 122.4%
 - 行動制限緩和による客数の増加：前年同期比 115.5%
 - 冠婚葬祭の増加によりフォーマルが好調に推移
 - パジャマスーツ等のカジュアル関連商品が引き続き好調に推移
- ◆ 前年同期は臨時休業店舗あり
- ◆ 売上総利益率：前年同期比 +2.7ポイント
 - スーツ1品単価の上昇：前年同期比 108.1%
 - 粗利率の高い重衣料が好調に推移
- ◆ 販売管理費：前年同期比 103.8%
 - 販管費比率は8.5ポイント改善
 - 経費コントロールの継続実施で予想に対し低減

ファッション事業－2023年3月期第2四半期の概要：直近10年間の推移

ビジネススタイルの変化や店舗数減少等により売上高は減少傾向

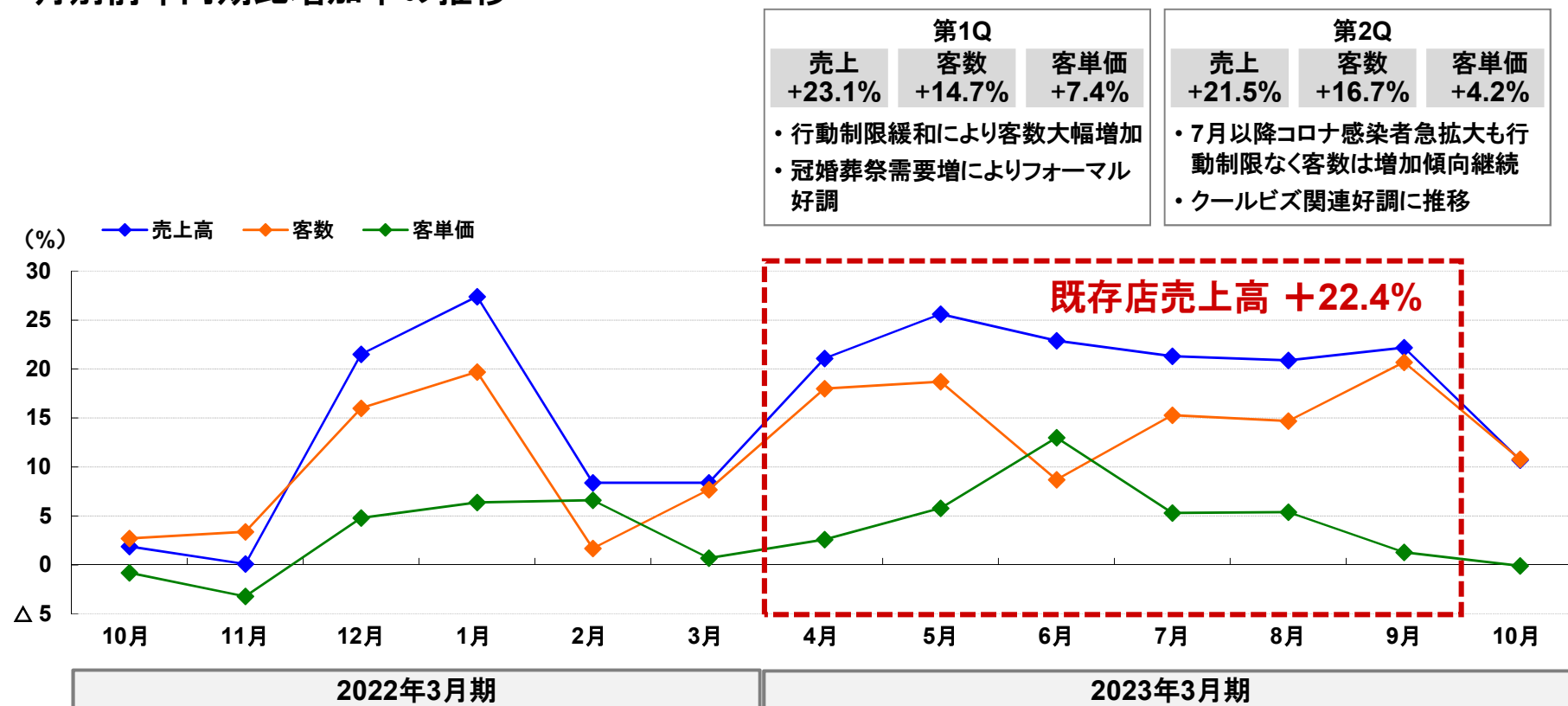
レディース、カジュアル領域の拡大及び経費コントロールによる販売管理費抑制で9期ぶりに黒字化を達成



ファッション事業－2023年3月期第2四半期の概要：既存店の状況

行動制限緩和により客数大幅増加及びフォーマル等が好調に推移し既存店が大きく増収

月別前年同期比増加率の推移

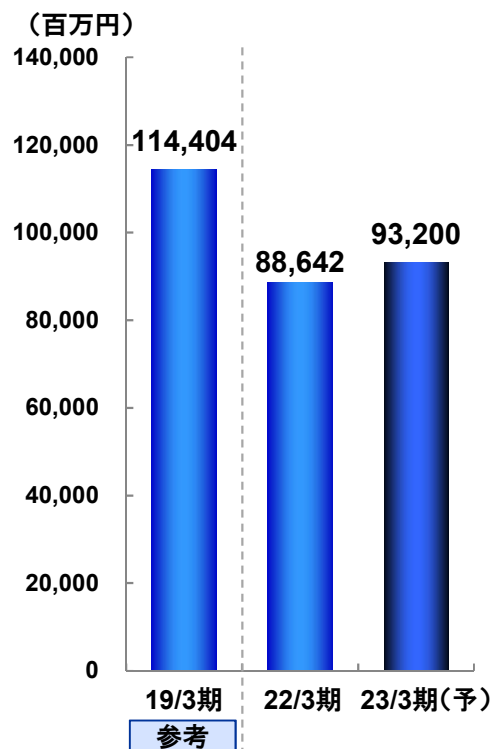


	21/10	21/11	21/12	22/1	22/2	22/3	22/4	22/5	22/6	22/7	22/8	22/9	上半期	22/10
既存店売上高 (%)	1.9	0.1	21.5	27.4	8.4	8.4	21.1	25.6	22.9	21.3	20.9	22.2	22.4	10.7
客数 (%)	2.7	3.4	16.0	19.7	1.7	7.7	18.0	18.7	8.7	15.3	14.7	20.7	15.5	10.8
客単価 (%)	△ 0.8	△ 3.2	4.8	6.4	6.6	0.7	2.6	5.8	13.0	5.3	5.4	1.3	6.0	△ 0.1
平年気温との差異(℃)(東京)	+0.2	+1.2	+0.2	-0.5	-0.9	+1.5	+1.0	0.0	+1.1	+1.7	+0.6	+1.1	—	-0.8

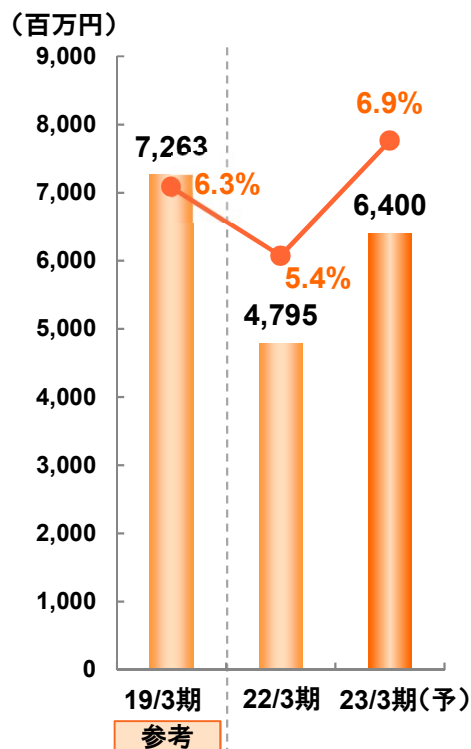
ファッション事業－2023年3月期通期の見通し

コロナ反動の一服感、円安影響を加味しつつも既存店増収により増収増益予想

売上高



営業利益と営業利益率



(単位:百万円)

	23/3期(予)	
	前期比%	売上比%
売上高	93,200	105.1
売上総利益	54,250	105.3
販売管理費	47,850	102.4
営業利益	6,400	133.4

■ 売上高：前期比 105.1%

■ 営業利益：前期比 133.4%

主な要因

◆ 既存店増収率予想

第3Q	第4Q	下半期	通期
+3.6%	△0.4%	+1.1%	+8.3%

- 前期3Q:コロナ影響減少、成人式マーケット好調
- 前期4Q:変異株拡大も、フレッシュアーズマーケット好調

◆ 売上総利益率:前期比 +0.1ポイント

- 円安影響を加味しつつも前期横ばいを維持

◆ 販売管理費:前期比 102.4%

- 販管費比率は1.4ポイント改善
- 引き続き経費コントロールの実施

ファッション事業－2023年3月期下期の取り組み 適切な外部環境への対応

原材料・輸送価格
の高まり

燃料・電気代、
人件費の上昇

円安の進行

コストアップは避けられない状況

対応

- ① 産地調整、生産地の分散
- ② 輸入関税の最適化
・・・RCEP※1、FTA※2活用
- ③ 原材料確保、製品仕様(素材/縫製)の
工夫・改善

※1:RCEP(地域的な包括的経済連携協定)繊維製品等を含む工業製品や
農林水産品などへの関税の減免等が定められた経済連携。2022年1月発効
※2:FTA(Free Trade Agreement:自由貿易協定)

商品価値を高めて、適正価格を設定
既存のセール内容を見直し、
売上総利益率を確保

コロナ反動一服感

物価上昇による
景気先行き不透明感

既存店増収率の低下予想
特に第4Qでは既存店減収見込み

対応

- ① 3つの商品施策
 - ・ビジネス領域の更なる磨き上げ
 - ・レディースの更なる強化
 - ・カジュアル領域の拡大
- ② 営業効率の改善
 - ・店舗⇄ECの連動サービスの拡充・深耕
 - ・店舗及び人財の効率化

売上高を確保し、
販売管理費をコントロール

利益率を確保

ファッション事業－2023年3月期下期の取り組み Life & Work StyleのAOKIへの更なる進化

3つの商品施策

秋冬需要に向けたビジネス領域の
更なる磨き上げ
特定マーケットに向けた商品の品揃え



スリーピーススーツコレクション



- 3ピーススーツの展開拡大
- クイックオーダースーツの拡大
- 究極のブラックフォーマル展開
- 軽く温かいコート展開 等

レディースの更なる強化



- 働く女性に向けたMework(ミワク)プロジェクトの推進
(オフィカジセットアップ、リラジャケ等)
- レディース向け究極のブラックフォーマルの展開

カジュアル領域の拡大



- パジャマスーツの商品量拡大
- コーディネートアイテムの充実

ファッション事業－2023年3月期下期の取り組み Life & Work StyleのAOKIへの更なる進化

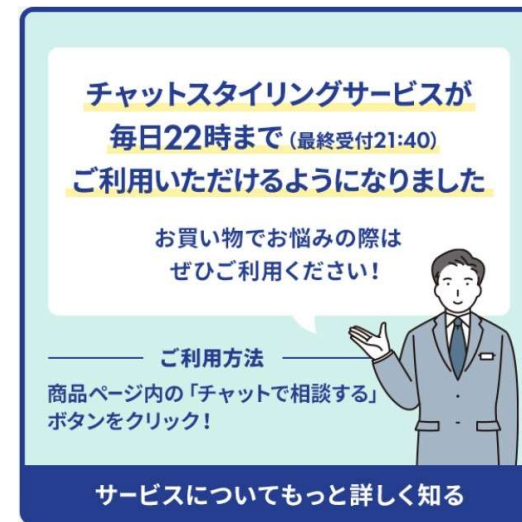
営業効率の改善

店舗⇄ECの連動サービスの拡充・深耕

■ 「イージーウェブショップ」ORIHICA全店導入



■ 「チャットスタイリングサービス」の営業時間拡大が好評



店舗及び人財の効率化

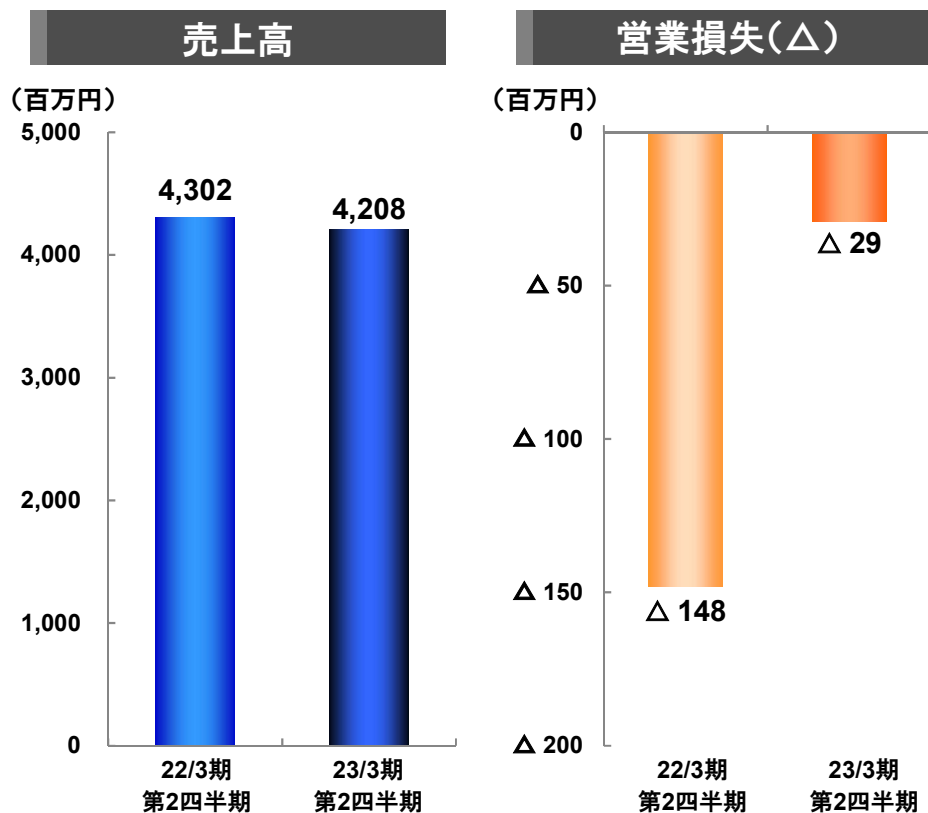
- 不採算店舗の改廃による店舗網の見直し ▶ 退店:16店舗
- 売場面積縮小による効率化の推進 ▶ ▶ ▶ 遊休スペースの活用(AOKIグループの他業態及び他社テナント誘致) 催事及びポップアップショップの取り組み強化(ORIHICA)
- グループ内人財交流の推進

アニヴェルセル・ブライダル事業

2023年3月期 第2四半期実績と通期の見通し

アニヴェルセル・ブライダル事業－2023年3月期第2四半期の概要

施設数の減少により微減収も、売上総利益率が改善し増益



(単位:百万円)

	23/3期第2四半期	
	前年同期比%	売上比%
売上高	4,208	97.8
売上総利益	1,182	128.0
販売管理費	1,212	113.0
営業損失	△29	—

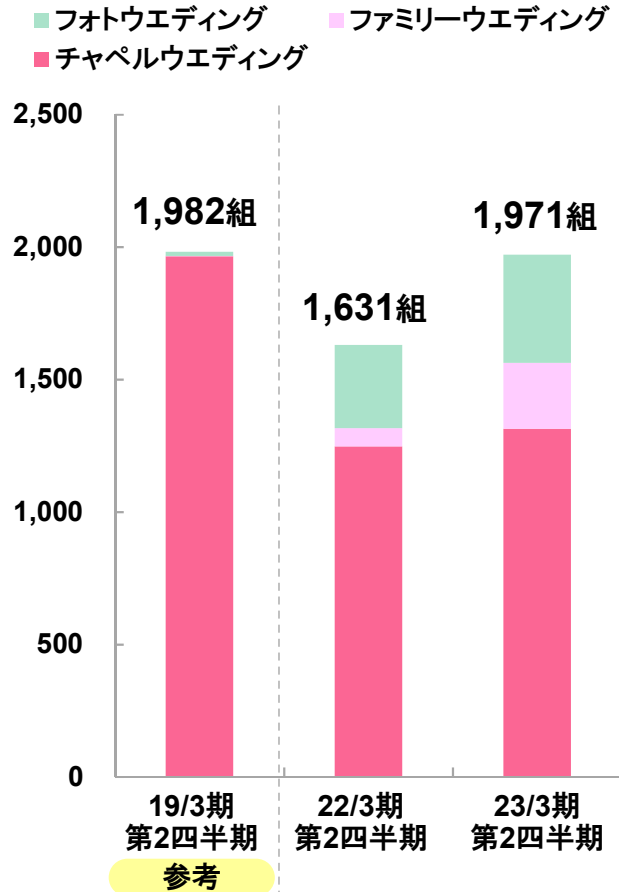
- 売上高：前年同期比 97.8%
- 営業損失：119百万円の改善

主な要因

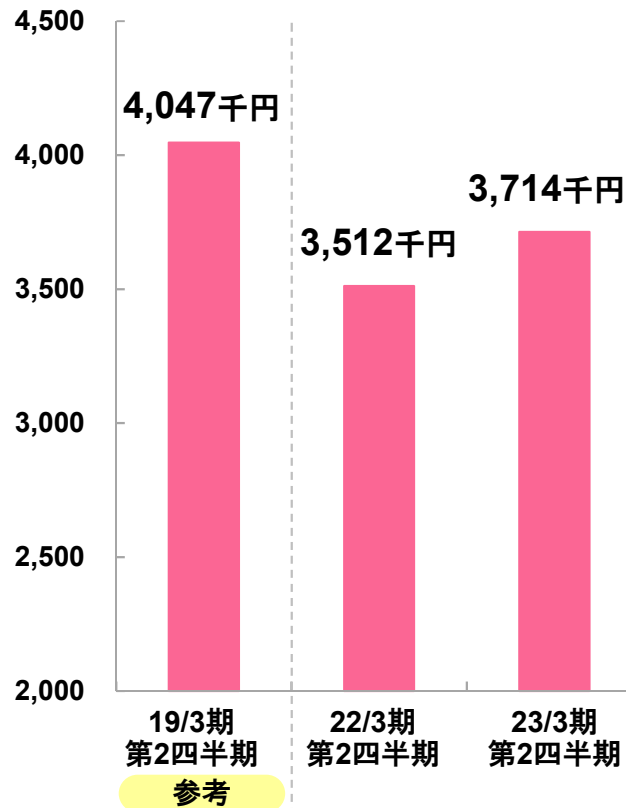
- ◆ 施設数の減少:前年同期差 △2店舗
 - 東京ベイ店営業終了(21/9/5)
 - 神戸店営業終了(21/11/30)
- ◆ チャペルウエディング
 - 既存店施行組数、一組単価の増加
 - 施行組数:前年同期差 +67組
 - 一組単価:前年同期差 +202千円
- ◆ ファミリー及びフォトウエディング
 - 既存店施行組数の増加
 - 前年同期差 +273組
- ◆ 売上総利益率:前年同期比 +6.6ポイント
 - 経費削減・コスト合理化
 - 人件費の適正化

アニヴェルセル・ブライダル事業－2023年3月期第2四半期の概要：施行組数・一組単価 各ウエディングスタイルで施行組数が増加、一組単価は上昇傾向

既存店施行組数推移



チャペルウエディング既存店一組単価



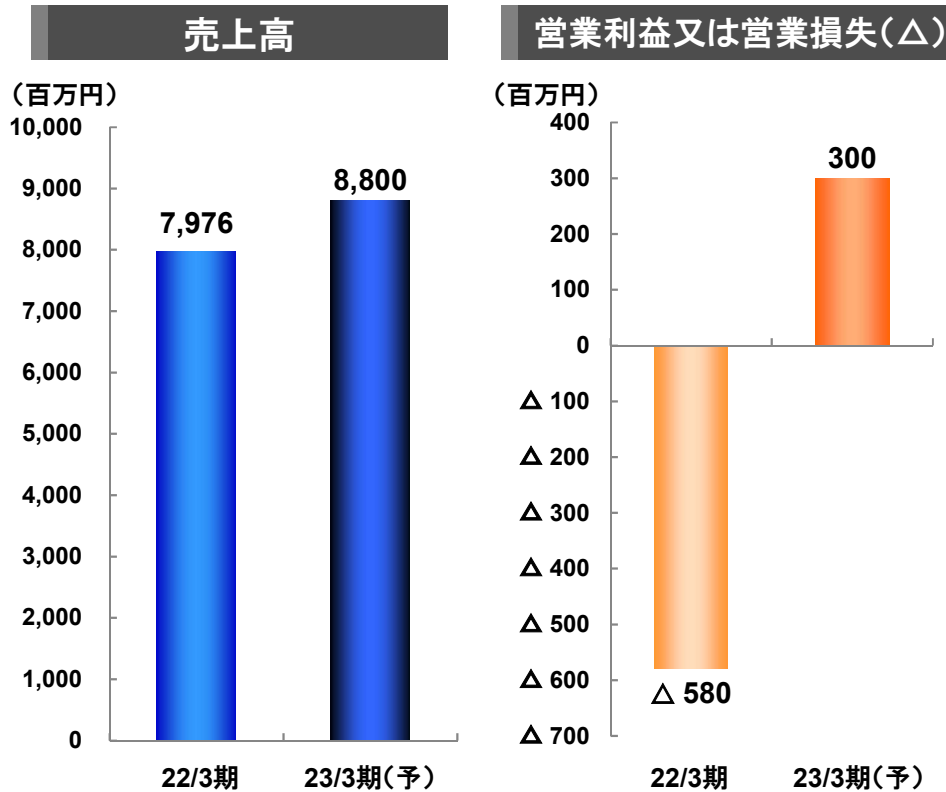
ファミリーウエディング



フォトウエディング

- ・ 既存店対象店舗：10店舗
- ・ 一組単価：キャンセル料等を含まない婚礼単価、収益認識会計基準等適用前の売上高により算出

アニヴェルセル・ブライダル事業－2023年3月期通期の見通し 施行組数・一組単価の増加により、増収増益予想



(単位:百万円)

	23/3期(予)	
	前期比%	売上比%
売上高	8,800	110.3
売上総利益	2,755	169.7
販売管理費	2,455	111.4
営業利益	300	—

- 売上高：前期比110.3%
- 営業損益：880百万円の改善

主な要因

- ◆ チャペルウエディングの
 施行組数、一組単価の増加

	22/3期	23/3期(予)	前期比%
施行組数	2,259組	2,719組	120.4
一組単価	3,620千円	3,773千円	104.2

- ◆ 下見受注強化施策の実施

- WEB、SNSを活用した販促強化
- 新規集客経路の開発・強化

- ◆ 収益構造の変革

- 集客方法の見直しに伴う販売費の最適化
- 各セクションのオペレーションの変更及び
 スタッフの多能工化等による人件費の適正化

- ◆ アニヴェルセル表参道の
 全面改装リニューアルの実施

アニヴェルセル・ブライダル事業－成長に向けての取り組み 25周年を迎える「アニヴェルセル 表参道」を全館リニューアル

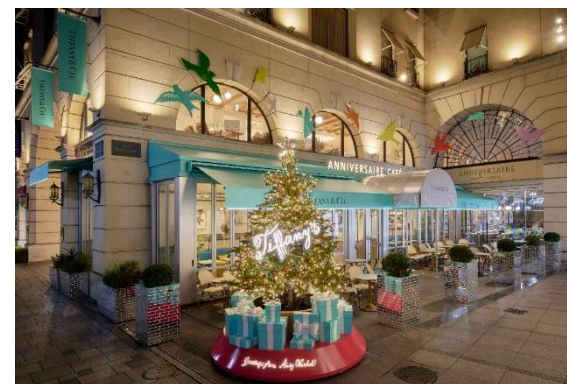
リニューアル計画の概要

- 閉館日:2022年12月29日(木)
- リニューアル工事期間:2022年12月30日(金)～2023年8月31日(木)
- リニューアル開館日:2023年9月1日(金)

主なリニューアルポイント

コンセプト 「大切な人との時をつくる記念日の館」

- 1 記念日にまつわるコト・モノ・ココロ・サービスを提供する施設へ**
 - ・ レセプションパーティ、企業イベント、一般イベント等の展開
 - ・ カフェレストラン、コーヒースタンド、スイーツショップ、フラワーショップ等
- 2 記念日の館だからこそできる新ウエディング**
 - ・ チャペル・パーティ会場のリニューアル
- 3 ティファニーのフラッグシップストアがオープン**
 - ・ 全館リニューアルに先立ち、11月11日(金)～12月28日(水)にティファニーのホリデーシーズン限定カフェとポップアップストアを期間限定オープン
- 4 開業準備室のオープン**



11月11日オープン ティファニーとのコラボカフェ

エンターテインメント事業

2023年3月期 第2四半期実績と通期の見通し

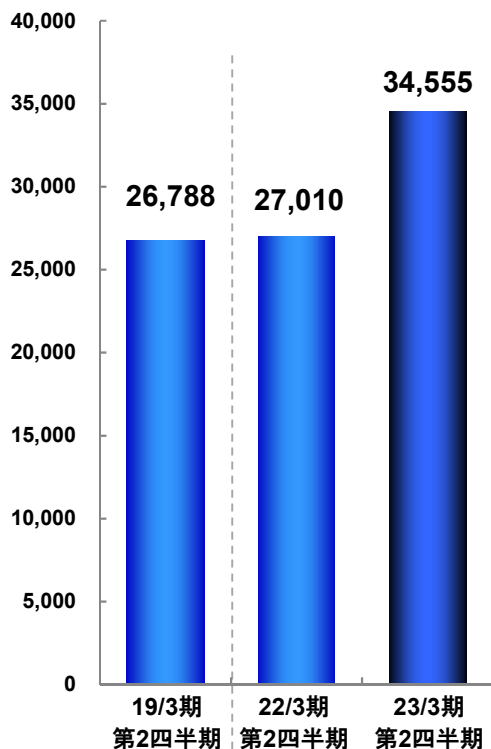
※2022年6月の株式会社ランシステム子会社に伴い、2023年3月期第2四半期会計期間より実績をエンターテインメント事業に含めて記載しております。

エンターテインメント事業－2023年3月期第2四半期の概要

新規出店の寄与及び同感染症の影響が減少し、増収増益

売上高

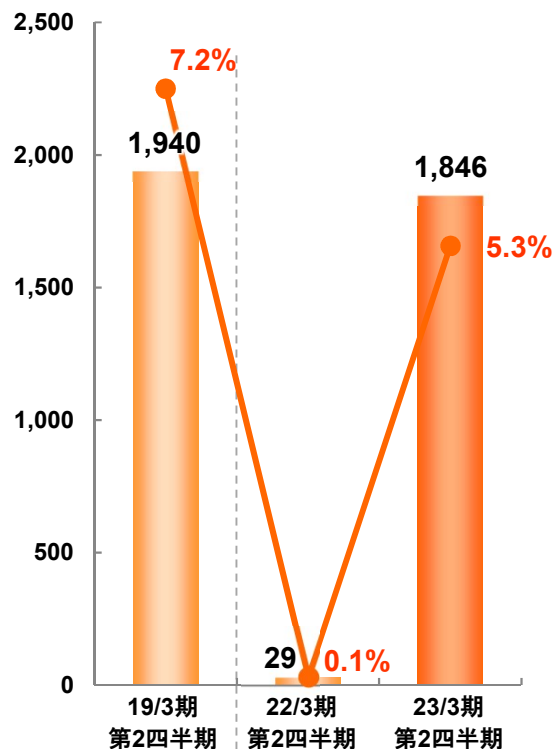
(百万円)



参考

営業利益と営業利益率

(百万円)



参考

(単位:百万円)

	23/3期第2四半期	
	前年同期比%	売上比%
売上高	34,555	127.9
売上総利益	5,110	184.9
販売管理費	3,263	119.4
営業利益	1,846	5.3

■ 売上高：前年同期比 127.9%

■ 営業利益：前年同期差 +1,816百万円

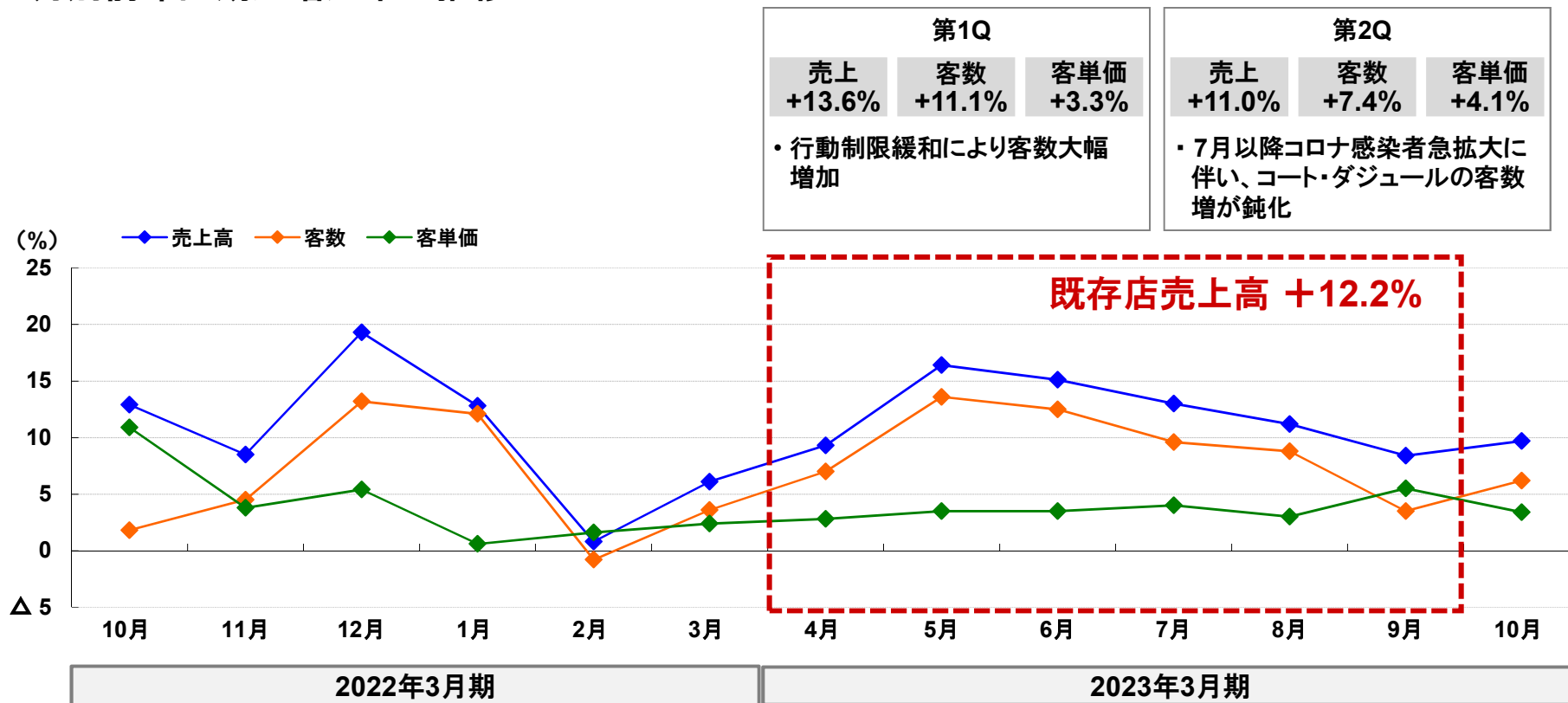
主な要因

- ◆ 既存店の増収：前年同期比 112.2%
 - 同感染症の影響減少及びビジネス用途での需要拡大に伴い客数が増加：前年同期比 109.1%
- ◆ 前年同期は主にコート・ダジュールで臨時休業店舗あり
- ◆ 新規出店
 - 快活CLUB：4店舗
 - FIT24 :20店舗
- ◆ 販売管理費：前年同期比 119.4%
 - 販管費比率は0.7ポイント改善

エンターテインメント事業－2023年3月期第2四半期の概要：既存店の状況

同感染症影響の減少により、客数が増加し既存店が増収

月別前年同期比増加率の推移

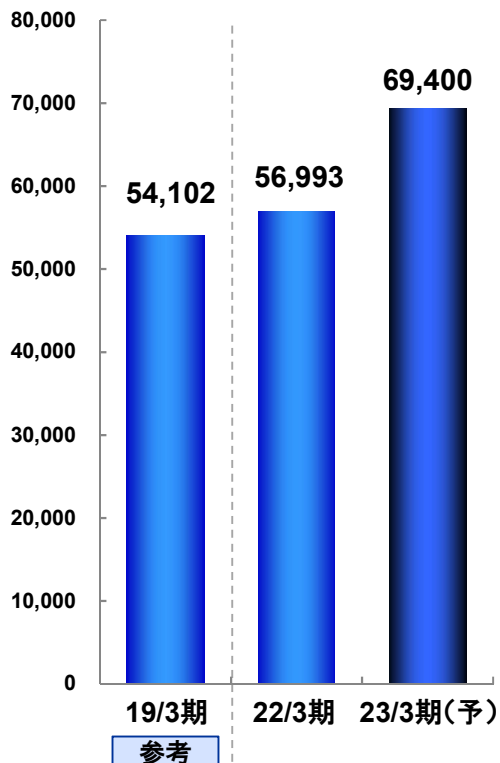


	21/10	21/11	21/12	22/1	22/2	22/3	22/4	22/5	22/6	22/7	22/8	22/9	上半期	22/10
既存店売上高 (%)	12.9	8.5	19.3	12.8	0.8	6.1	9.3	16.4	15.1	13.0	11.2	8.4	12.2	9.7
客数 (%)	1.8	4.5	13.2	12.1	△ 0.8	3.6	7.0	13.6	12.5	9.6	8.8	3.5	9.1	6.2
客単価 (%)	10.9	3.8	5.4	0.6	1.6	2.4	2.8	3.5	3.5	4.0	3.0	5.5	3.7	3.4
平年気温との差異(℃)(東京)	+0.2	+1.2	+0.2	-0.5	-0.9	+1.5	+1.0	0.0	+1.1	+1.7	+0.6	+1.1	—	-0.8

エンターテインメント事業－2023年3月期通期の見通し 同感染症影響の減少及び新規出店が貢献し、増収増益予想

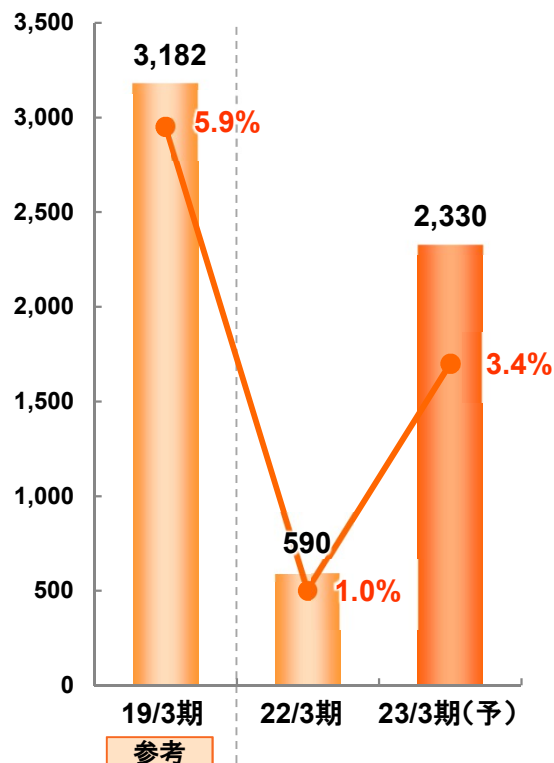
売上高

(百万円)



営業利益と営業利益率

(百万円)



(単位:百万円)

	23/3期(予)	
	前期比%	売上比%
売上高	69,400	121.8
売上総利益	9,910	14.3
販売管理費	7,580	10.9
営業利益	2,330	3.4

■ 売上高: 前期比 121.8%

■ 営業利益: 前期比 394.9%

主な要因

◆ 既存店増収率予想

第3Q	第4Q	下半期	通期
△1.1%	+5.2%	+2.1%	+7.4%

- 前期3Q: コロナ影響減少
- 前期4Q: 変異株拡大で影響大

◆ 新規出店

- 快活CLUB: 4店舗
- FiT24 : 23店舗

◆ 売上総利益高の増加

- 不採算店舗の業態転換及び退店: 28店舗

◆ 販売管理費: 前期比 140.0%

エンターテインメント事業－2023年3月期下期の取り組み 様々なコンテンツ、新サービスの導入及びFIT24の継続出店

快活CLUB

- 「日本全国どこでもオフィス」プロジェクトの推進
 - グループのシェアオフィス事業との連携強化
 - 鍵付完全個室の導入拡大
 - ビジネス特化の「Bizルーム」の展開開始



Bizルーム

- 情報収集の場の提供
 - 寺島文庫オリジナル動画
 - 日経電子版等

コート・ダジュール

- 歳末年始に向けた飲食メニューの充実
 - プロヴァンスコース
 - キッズメニュー
 - グランドメニューの充実

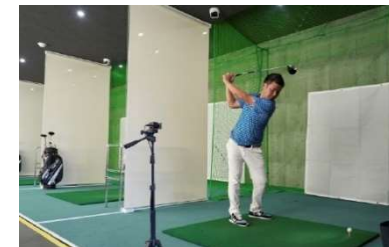


プロヴァンスコース

- ファミリー向けサービスの充実
 - ソフトクリーム食べ放題
 - 絵本、児童書の読み放題
- 学生限定フリータイムプランの展開拡大

FIT24

- 新規出店の継続:23店舗
 - 単独出店:22店舗
(内インドアゴルフ併設:4店舗)
 - 快活CLUB併設店:1店舗
- 法人会員の拡大
- 店舗オペレーションの見直しによる効率化



インドアゴルフ

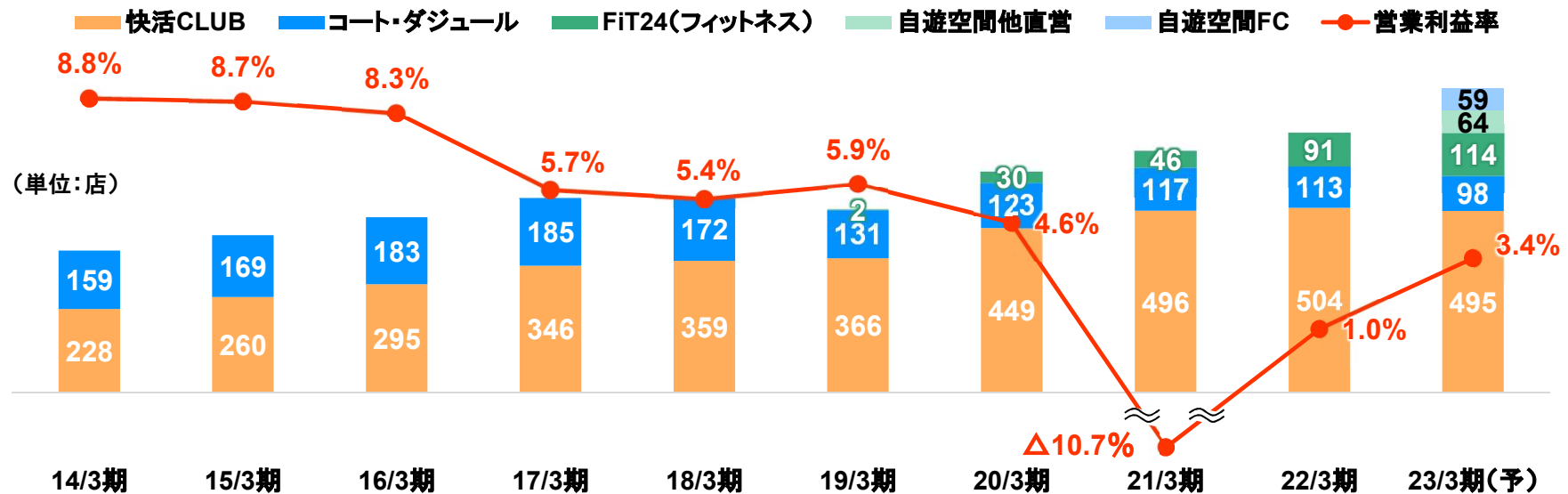


エンターテインメント事業－成長に向けての取り組み 時代の変化に対応したエンターテインメント事業の進化を目指して

エンターテインメント事業の店舗数推移と営業利益率

- 複合カフェ「快活CLUB」は創業20年、カラオケ「コート・ダジュール」は創業25年
両事業とも出店を継続しながら事業を拡大
- 快活CLUBは複合カフェ業界NO.1
- 2019年以降、24時間フィットネス「FiT24」の積極出店開始

- 17/3期以降、積極投資とスクラップ&ビルドにより、営業利益率が低下
- 21/3期、22/3期はコロナ影響大



今まで
積極出店を軸に
事業規模を拡大

さらなる
成長のために

- 成長余地が高いフィットネス事業等は出店継続
- 快活CLUB、コート・ダジュールはビジネス用途での需要拡大に伴い
様々なコンテンツや新サービスを導入
- AOKIグループ内の遊休施設への展開
- グループ内人財交流、多能工化の推進、無人化システム導入などで
人件費抑制

2023年3月期

第2四半期業績の概要

- 記載金額は、単位未満を切り捨てて表示しております。
- 2021年3月期以前の数値は、収益認識会計基準等を遡及適用しておりません。
- 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2四半期会計期間より実績をエンターテインメント事業に含めて記載しております。
- 1株当たり四半期純利益又は四半期純損失は、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。

連結損益計算書の主な増減

(単位:百万円)

科目／期別	19/3期 第2四半期 (コロナ前)	22/3期 第2四半期	23/3期 第2四半期	対前年同期 増減	前年同期比 (%)	主な増減要因
売上高	84,476	62,382	75,595	13,212	121.2	行動制限による臨時休業等がないこと等により、ファッション事業及びエンターテイメント事業で増収
売上総利益 売上総利益率	34,192 40.5%	21,044 33.7%	27,890 36.9%	6,845 +3.2pt	132.5	売上総利益率、 ファッション事業+2.7pt ブライダル事業+6.6pt エンターテイメント事業+4.6pt
販売費・一般管理費	32,628	24,139	25,873	1,733	107.2	増収により増加するも、経費コントロールにより販管費比率は△4.5pt
営業利益又は営業損失(△) 営業利益率	1,563 1.9%	△3,094 —	2,017 2.7%	5,111 —	—	
営業外収益	193	117	168	50	143.1	
営業外費用	1,223	459	509	49	110.9	
経常利益又は経常損失(△)	533	△3,436	1,676	5,112	—	
特別利益	35	484	254	△230	52.5	雇用調整助成金等の減少
特別損失	2,017	1,980	634	△1,345	32.1	臨時休業等による損失の減少
親会社株主に帰属する 四半期純利益又は純損失(△)	△1,056	△3,776	586	4,363	—	
1株当たり四半期純利益又は 四半期純損失(△)	△12.22円	△44.51円	6.91円	51.42円	—	

◆ 減価償却額:4,577百万円(内リース資産 959百万円含む)

◆ 既存店増収率:ファッション22.4% エンターテイメント12.2%(快活CLUB: 9.6%、コート・ダジュール: 47.5%)

セグメント別 売上高・営業利益の主な増減

売上高

(単位:百万円)

セグメント/期別	19/3期 第2四半期 (コロナ前)	22/3期 第2四半期	23/3期 第2四半期	対前年 同期増減	対前年同 期比(%)	主な増減要因
計	84,476	62,382	75,595	13,212	121.2	
ファッション	44,644	30,433	36,190	5,756	118.9	既存店増収
アニヴェルセル・ブライダル	12,497	4,302	4,208	△93	97.8	店舗数減少による施行組数の減少
エンターテイメント	26,788	27,010	34,555	7,545	127.9	既存店増収及び新規出店
不動産賃貸	1,538	2,120	2,362	241	111.4	
セグメント間取引等	△993	△1,484	△1,721	△237	—	

(注)エンターテイメント事業の業態別内訳はP52をご参照ください。

営業利益又は営業損失(△)

(単位:百万円)

セグメント/期別	19/3期 第2四半期 (コロナ前)	22/3期 第2四半期	23/3期 第2四半期	対前年 同期増減	対前年同 期比(%)	主な増減要因
計	1,563	△3,094	2,017	5,111	—	
ファッション	△1,558	△3,242	218	3,460	—	増収及び売上総利益率の改善
アニヴェルセル・ブライダル	649	△148	△29	119	—	売上総利益率の改善
エンターテイメント	1,940	29	1,846	1,816	—	増収及び売上総利益率の改善
不動産賃貸	347	433	407	△26	93.9	
セグメント間取引等	185	△167	△425	△258	—	

(注)エンターテイメント事業の業態別内訳はP52をご参照ください。

連結貸借対照表の主な増減

(単位:百万円)

科目/期別	22/3期 期末	23/3期 第2四半期	対前期末 増減	主な増減要因
流動資産	74,513	63,262	△11,251	
現金・預金	37,937	33,817	△4,119	
売掛金	11,808	5,118	△6,690	季節的要因
棚卸資産	18,330	18,001	△328	
固定資産	158,495	157,502	△992	
有形固定資産	113,422	112,710	△712	減価償却等
無形固定資産	5,538	6,192	654	
投資その他の資産	39,534	38,599	△935	
資産合計	233,008	220,765	△12,243	
流動負債	44,415	39,046	△5,368	
買掛金	15,272	10,594	△4,677	季節的要因
短期借入金	—	3,000	3,000	
1年内返済予定の長期借入金	10,844	12,304	1,459	長期からの振替
固定負債	60,951	53,729	△7,222	
長期借入金	44,314	37,367	△6,947	約定返済及び短期への振替
負債合計	105,366	92,776	△12,590	
資本金	23,282	23,282	—	
資本剰余金	23,870	23,036	△833	利益剰余金への振替
利益剰余金	82,821	83,673	852	資本剰余金からの振替、 四半期純利益及び剰余金の配当
自己株式	△3,489	△3,490	△0	
その他の包括利益累計額合計	598	819	221	
新株予約権	559	645	86	
純資産合計	127,641	127,989	347	
負債純資産合計	233,008	220,765	△12,243	

連結キャッシュ・フロー計算書の主な増減

(単位:百万円)

科目/期別	22/3期 第2四半期	23/3期 第2四半期	対前年同期 増減	主な増減要因
営業活動による キャッシュ・フロー	1,202	3,208	2,006	税金等調整前四半期純利益の増加 6,227百万円 未払消費税の減少△1,609百万円 法人税等の支払額の増加△1,903百万円
投資活動による キャッシュ・フロー	△5,202	△606	4,596	有形固定資産の取得による支出の減少 2,927百万円
財務活動による キャッシュ・フロー	△1,638	△6,721	△5,082	短期借入金の純増 7,899百万円 長期借入れの減少及び返済の増加△12,587百万円 配当金支払額の増加△423百万円
現金及び現金同等物の 増減額(△は減少)	△5,639	△4,119	1,519	
現金及び現金同等物の 期首残高	29,941	37,937	7,995	
現金及び現金同等物の 四半期末残高	24,302	33,817	9,515	

出退店及び設備投資額実績

(単位:店)

セグメント	店舗名	22/3期 第2四半期			23/3期 第2四半期		
		出店	退店	9月末店舗数	出店	退店	9月末店舗数
ファッション	AOKI	—	6	507	—	7	497
	ORIHICA	1	4	113	—	6	100
アニヴェルセル・ブライダル	アニヴェルセル	—	1	11	—	—	10
エンターテイメント	快活CLUB	19	17	498	4	6	502
	コート・ダジュール	—	4	113	—	8	105
	FiT24	18	—	64	20	—	111
	自遊空間 他	直営				—	3
FC					2	—	63
合 計		38	32	1,306	26	30	1,457

(単位:百万円)

設備投資額内訳	店舗名	22/3期 第2四半期	23/3期 第2四半期	対比(%)
ファッション	AOKI、ORIHICA	483	508	105.0
アニヴェルセル・ブライダル	アニヴェルセル	5	17	333.3
エンターテイメント	快活CLUB、 コート・ダジュール、 FiT24、自遊空間 他	3,434	2,414	70.3
連 結 合 計		4,104	3,189	77.7

(注)エンターテイメント事業の業態別内訳はP52をご参照ください。

(単位:百万円)

減価償却実施額	22/3期 第2四半期	23/3期 第2四半期	対比(%)
連 結 合 計	4,649	4,577	98.5

2023年3月期 通期業績予想

- 記載金額は、単位未満を切り捨てて表示しております。
- 2021年3月期以前の数値は、収益認識会計基準等を遡及適用しておりません。
- 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2四半期会計期間より実績及び計画をエンターテインメント事業に含めて記載しております。
- 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。

連結損益の見通し

(単位:百万円)

科目/期別	19/3期 実績 (コロナ前)	22/3期 実績	23/3期 当初予想	23/3期 修正予想	対前期 増減	前期比 (%)	主な増減要因
売上高	195,054	154,916	166,100	172,700	17,783	111.5	全事業で増収
売上総利益 売上総利益率	83,673 42.9%	59,636 38.5%	64,770 39.0%	67,300 39.0%	7,663 +0.5pt	112.8	売上総利益率 ファッション事業+0.1pt ブライダル事業+11.0pt エンターテイメント事業+3.8pt
販売費・一般管理費	70,182	54,193	57,070	58,500	4,306	107.9	増収により増加するも経費 コントロールにより販管費 比率は△1.1pt
営業利益 営業利益率	13,491 6.9%	5,443 3.5%	7,700 4.6%	8,800 5.1%	3,356 +1.6pt	161.7	
営業外収益	388	269	240	300	30	111.5	
営業外費用	1,988	1,351	940	950	△401	70.3	
経常利益	11,890	4,360	7,000	8,150	3,789	186.9	
特別利益	215	5,962	200	330	△5,632	5.5	固定資産売却益及び雇用 調整助成金等の減少
特別損失	4,669	4,618	1,600	1,650	△2,968	35.7	臨時休業等による損失 及び減損損失の減少
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,602	2,563	3,250	4,100	1,536	159.9	
1株当たり当期純利益	53.34円	30.21円	38.28円	48.29円	18.08円	—	

◆ 減価償却額:9,390百万円(内リース資産 1,872百万円含む)

◆ 既存店増収率:ファッション8.3% エンターテイメント7.4%(快活CLUB:5.6%、コート・ダジュール:37.1%)

セグメント別 売上高・営業利益の見通し

売上高

(単位:百万円)

セグメント/期別	19/3期 実績 (コロナ前)	22/3期 実績	23/3期 当初予想	23/3期 修正予想	対前期 増減	前期比 (%)
計	195,054	154,916	166,100	172,700	17,783	111.5
ファッション	114,404	88,642	90,000	93,200	4,557	105.1
アニヴェルセル・ブライダル	25,433	7,976	9,050	8,800	823	110.3
エンターテイメント	54,102	56,993	65,650	69,400	12,406	121.8
不動産賃貸	3,116	4,429	4,500	4,600	170	103.8
セグメント間取引等	△2,002	△3,126	△3,100	△3,300	△173	—

(注)エンターテイメント事業の業態別内訳はP57をご参照ください。

営業利益又は営業損失(△)

(単位:百万円)

セグメント/期別	19/3期 実績 (コロナ前)	22/3期 実績	23/3期 当初予想	23/3期 修正予想	対前期 増減	前期比 (%)
計	13,491	5,443	7,700	8,800	3,356	161.7
ファッション	7,263	4,795	5,500	6,400	1,604	133.4
アニヴェルセル・ブライダル	2,169	△580	300	300	880	—
エンターテイメント	3,182	590	2,000	2,330	1,739	394.9
不動産賃貸	638	883	750	700	△183	79.2
セグメント間取引等	237	△245	△850	△930	△684	—

(注)エンターテイメント事業の業態別内訳はP57をご参照ください。

出退店の見通し

(単位:店)

セグメント	店舗名	22/3期			23/3期(予)		
		出店	退店	期末店舗数	出店	退店	期末店舗数
ファッション	AOKI	1	10	504	—	7	497
	ORIHICA	1	11	106	—	9	97
アニヴェルセル・ブライダル	アニヴェルセル	—	2	10	—	—	10
エンターテイメント	快活CLUB	29	21	504	4	13	495
	コート・ダジュール	—	4	113	—	15	98
	FiT24	45	—	91	23	—	114
	自遊空間 他	直営				1	9
FC					2	4	59
合 計		76	48	1,328	30	57	1,434

(単位:百万円)

設備投資額内訳	店舗名	22/3期	23/3期(予)	対比(%)
ファッション	AOKI、ORIHICA	1,285	1,000	77.8
アニヴェルセル・ブライダル	アニヴェルセル	35	90	254.5
エンターテイメント	快活CLUB、 コート・ダジュール、 FiT24、自遊空間 他	6,004	4,538	75.6
連 結 合 計		7,452	6,028	80.9

(注)エンターテイメント事業の業態別内訳はP57をご参照ください。

(単位:百万円)

減価償却実施額	22/3期	23/3期(予)	対比(%)
連 結 合 計	9,361	9,390	100.3

補足資料

1. 記載金額は、単位未満を切り捨てて表示しております。
2. 2021年3月期以前の数値は、収益認識会計基準等を遡及適用しておりません。
3. 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2四半期会計期間より実績及び計画をエンターテインメント事業に含めて記載しております。
4. セグメント別合計と連結合計は、セグメント間取引等により一致しません。差額についてはP34、P40をご参照ください。

2023年3月期第2四半期 セグメント別連結損益の状況

(単位:百万円)

	19/3期 第2四半期 (コロナ前)	百分比 (%)	22/3期 第2四半期	百分比 (%)	23/3期 第2四半期	百分比 (%)	対前年同期 増減	前年 同期比 (%)
売上高	84,476	100.0	62,382	100.0	75,595	100.0	13,212	121.2
ファッション	44,644	100.0	30,433	100.0	36,190	100.0	5,756	118.9
アニヴェルセル・ブライダル	12,497	100.0	4,302	100.0	4,208	100.0	△93	97.8
エンターテイメント	26,788	100.0	27,010	100.0	34,555	100.0	7,545	127.9
不動産賃貸	1,538	100.0	2,120	100.0	2,362	100.0	241	111.4
売上総利益	34,192	40.5	21,044	33.7	27,890	36.9	6,845	132.5
ファッション	26,372	59.1	17,099	56.2	21,334	58.9	4,234	124.8
アニヴェルセル・ブライダル	3,311	26.5	924	21.5	1,182	28.1	258	128.0
エンターテイメント	4,247	15.9	2,763	10.2	5,110	14.8	2,346	184.9
不動産賃貸	347	22.6	433	20.5	407	17.3	△26	93.9
販売管理費	32,628	38.6	24,139	38.7	25,873	34.2	1,733	107.2
ファッション	27,931	62.6	20,342	66.8	21,115	58.3	773	103.8
アニヴェルセル・ブライダル	2,662	21.3	1,072	24.9	1,212	28.8	139	113.0
エンターテイメント	2,306	8.6	2,734	10.1	3,263	9.4	529	119.4
営業利益又は営業損失(△)	1,563	1.9	△3,094	—	2,017	2.7	5,111	—
ファッション	△1,558	—	△3,242	—	218	0.6	3,460	—
アニヴェルセル・ブライダル	649	5.2	△148	—	△29	—	119	—
エンターテイメント	1,940	7.2	29	0.1	1,846	5.3	1,816	—
不動産賃貸	347	22.6	433	20.5	407	17.3	△26	93.9

(注)1:株式会社ランシシステムの数値は、23/3期第2四半期会計期間よりエンターテイメント事業に含めております。

2:エンターテイメント事業の業態別内訳はP52をご参照ください。

2023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)

	22/3期 第2四半期				23/3期 第2四半期							
	全社	ファッション	アニヴェルセル・ブライダル	エンターテイメント	全社	ファッション		アニヴェルセル・ブライダル		エンターテイメント		
						前年同期比 (%)	前年同期比 (%)	前年同期比 (%)	前年同期比 (%)			
広告宣伝費	2,125	1,657	157	242	2,360	111.1	1,758	106.1	276	175.6	277	114.6
人件費	9,916	7,465	342	1,181	10,773	108.6	7,786	104.3	337	98.5	1,346	114.0
賃借料	5,460	5,680	20	37	5,631	103.1	5,818	102.4	19	99.1	51	137.1
減価償却費	1,434	1,085	28	57	1,321	92.2	950	87.6	25	89.3	61	107.8

(注) 1: 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。
2: エンターテイメント事業の業態別内訳はP53をご参照ください。

売上原価に含まれる主な経費

(単位:百万円)

	22/3期 第2四半期			23/3期 第2四半期					
	アニヴェルセル・ブライダル	エンターテイメント	不動産賃貸	アニヴェルセル・ブライダル	エンターテイメント		不動産賃貸		
					前年同期比 (%)	前年同期比 (%)	前年同期比 (%)	前年同期比 (%)	
人件費	1,295	7,441	—	1,148	88.7	9,132	122.7	—	—
賃借料	838	5,778	1,357	685	81.8	7,059	122.2	1,595	117.5
減価償却費	416	2,519	196	364	87.6	2,763	109.7	212	108.2

(注) 1: アニヴェルセル・ブライダル事業、エンターテイメント事業及び不動産賃貸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おります。
2: エンターテイメント事業の業態別内訳はP53をご参照ください。

2023年3月期通期 セグメント別連結損益の見通し

(単位:百万円)

	19/3期 実績 (コロナ前)	百分比 (%)	22/3期 実績	百分比 (%)	23/3期 当初予想	百分比 (%)	23/3期 修正予想	百分比 (%)	対前期 増減	前期比 (%)
売上高	195,054	100.0	154,916	100.0	166,100	100.0	172,700	100.0	17,783	111.5
ファッション	114,404	100.0	88,642	100.0	90,000	100.0	93,200	100.0	4,557	105.1
アニヴェルセル・ブライダル	25,433	100.0	7,976	100.0	9,050	100.0	8,800	100.0	823	110.3
エンターテイメント	54,102	100.0	56,993	100.0	65,650	100.0	69,400	100.0	12,406	121.8
不動産賃貸	3,116	100.0	4,429	100.0	4,500	100.0	4,600	100.0	170	103.8
売上総利益	83,673	42.9	59,636	38.5	64,770	39.0	67,300	39.0	7,663	112.8
ファッション	67,748	59.2	51,503	58.1	52,600	58.4	54,250	58.2	2,746	105.3
アニヴェルセル・ブライダル	7,136	28.1	1,623	20.3	2,860	31.6	2,755	31.3	1,131	169.7
エンターテイメント	8,275	15.3	6,002	10.5	8,870	13.5	9,910	14.3	3,907	165.1
不動産賃貸	638	20.5	883	19.9	750	16.7	700	15.2	△183	79.2
販売管理費	70,182	36.0	54,193	35.0	57,070	34.4	58,500	33.9	4,306	107.9
ファッション	60,485	52.9	46,707	52.7	47,100	52.3	47,850	51.3	1,142	102.4
アニヴェルセル・ブライダル	4,966	19.5	2,204	27.6	2,560	28.3	2,455	27.9	250	111.4
エンターテイメント	5,092	9.4	5,412	9.5	6,870	10.5	7,580	10.9	2,167	140.0
営業利益又は営業損失(△)	13,491	6.9	5,443	3.5	7,700	4.6	8,800	5.1	3,356	161.7
ファッション	7,263	6.3	4,795	5.4	5,500	6.1	6,400	6.9	1,604	133.4
アニヴェルセル・ブライダル	2,169	8.5	△580	—	300	3.3	300	3.4	880	—
エンターテイメント	3,182	5.9	590	1.0	2,000	3.0	2,330	3.4	1,739	394.9
不動産賃貸	638	20.5	883	19.9	750	16.7	700	15.2	△183	79.2

(注)1:株式会社ランシステムの数値は、23/3期第2四半期会計期間よりエンターテイメント事業に含めております。

2:エンターテイメント事業の業態別内訳はP57をご参照ください。

2023年3月期下半期 セグメント別連結損益の見通し

(単位:百万円)

	19/3期 下半期 (コロナ前)	百分比 (%)	22/3期 下半期	百分比 (%)	23/3期 下半期 当初予想	百分比 (%)	23/3期 下半期 修正予想	百分比 (%)	対前年 同期増減	前年 同期比 (%)
売上高	110,577	100.0	92,533	100.0	96,300	100.0	97,104	100.0	4,571	104.9
ファッション	69,759	100.0	58,209	100.0	57,900	100.0	57,009	100.0	△1,199	97.9
アニヴェルセル・ブライダル	12,935	100.0	3,674	100.0	4,820	100.0	4,591	100.0	916	124.9
エンターテイメント	27,314	100.0	29,983	100.0	32,820	100.0	34,844	100.0	4,861	116.2
不動産賃貸	1,577	100.0	2,309	100.0	2,300	100.0	2,237	100.0	△71	96.9
売上総利益	49,481	44.7	38,591	41.7	40,440	42.0	39,409	40.6	817	102.1
ファッション	41,376	59.3	34,403	59.1	33,850	58.5	32,915	57.7	△1,487	95.7
アニヴェルセル・ブライダル	3,824	29.6	698	19.0	1,804	37.4	1,572	34.2	873	224.9
エンターテイメント	4,027	14.7	3,238	10.8	4,570	13.9	4,799	13.8	1,560	148.2
不動産賃貸	290	18.4	449	19.5	390	17.0	292	13.1	△157	65.0
販売管理費	37,553	34.0	30,054	32.5	30,940	32.1	32,626	33.6	2,572	108.6
ファッション	32,554	46.7	26,365	45.3	25,810	44.6	26,734	46.9	368	101.4
アニヴェルセル・ブライダル	2,304	17.8	1,131	30.8	1,214	25.2	1,242	27.1	111	109.9
エンターテイメント	2,786	10.2	2,678	8.9	3,580	10.9	4,316	12.4	1,637	161.1
営業利益又は営業損失(△)	11,927	10.8	8,537	9.2	9,500	9.9	6,782	7.0	△1,755	79.4
ファッション	8,821	12.6	8,038	13.8	8,040	13.9	6,181	10.8	△1,856	76.9
アニヴェルセル・ブライダル	1,520	11.8	△432	—	590	12.2	329	7.2	761	—
エンターテイメント	1,241	4.5	560	1.9	990	3.0	483	1.4	△76	86.3
不動産賃貸	290	18.4	449	19.5	390	17.0	292	13.1	△157	65.0

(注)株式会社ランシステムの数値は、23/3期第2四半期会計期間よりエンターテイメント事業に含めております。

2023年3月期通期 主要経費の内訳予想

販売費及び一般管理費

(単位:百万円)

	22/3期				23/3期(予)							
	全社	ファッション	アニヴェルセル・ブライダル	エンターテイメント	全社		ファッション		アニヴェルセル・ブライダル		エンターテイメント	
					前期比(%)	前期比(%)	前期比(%)	前期比(%)	前期比(%)	前期比(%)		
広告宣伝費	7,481	6,485	428	458	8,107	108.4	6,857	105.7	555	129.6	617	134.8
人件費	21,191	16,417	622	2,393	22,621	106.7	16,110	98.1	632	101.5	3,222	134.6
賃借料	11,263	11,722	41	74	11,310	100.4	11,681	99.7	40	97.7	105	141.8
減価償却費	2,862	2,157	53	115	2,818	98.5	2,000	92.7	48	90.9	190	165.4

(注) 1: 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。

2: エンターテイメント事業の業態別内訳はP58をご参照ください。

売上原価に含まれる主な経費

(単位:百万円)

	22/3期			23/3期(予)					
	アニヴェルセル・ブライダル	エンターテイメント	不動産賃貸	アニヴェルセル・ブライダル		エンターテイメント		不動産賃貸	
				前期比(%)	前期比(%)	前期比(%)	前期比(%)	前期比(%)	前期比(%)
人件費	2,368	15,982	—	2,190	92.5	18,396	115.1	—	—
賃借料	1,528	12,184	2,876	1,363	89.2	14,500	119.0	3,318	115.4
減価償却費	813	5,260	393	734	90.3	5,595	106.4	419	106.5

(注) 1: アニヴェルセル・ブライダル事業、エンターテイメント事業及び不動産賃貸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おります。

2: エンターテイメント事業の業態別内訳はP58をご参照ください。

【ご参考：ファッション事業 2023年3月期 第2四半期実績】

(1)既存店増収率、客数・客単価増加率

(単位:%)

		4月	5月	6月	1Q	7月	8月	9月	2Q	上半期	下半期	通期
売上高	23/3期	21.1	25.6	22.9	23.1	21.3	20.9	22.2	21.5	22.4		
	19/3期 ※コロナ前比	△11.3	△11.1	△8.0	△10.2	△8.3	△10.4	△11.4	△9.9	△10.1		
	22/3期	35.5	3.0	△21.7	△0.8	△5.2	△15.2	△12.2	△10.5	△5.5	10.4	4.6
客数	23/3期	18.0	18.7	8.7	14.7	15.3	14.7	20.7	16.7	15.5		
	22/3期	34.4	△12.4	△23.1	△8.9	△10.6	△39.7	△20.2	△23.5	△16.3	8.4	△3.1
客単価	23/3期	2.6	5.8	13.0	7.4	5.3	5.4	1.3	4.2	6.0		
	22/3期	0.9	17.5	1.8	8.9	6.1	40.6	10.0	17.0	12.9	1.8	7.9

(2)スーツの販売着数と販売単価

(単位:千着、千円、%)

		上半期	前年同期比 (%)	下半期	前年同期比 (%)	通期	前期比 (%)
販売着数	23/3期	276	106.3				
	22/3期	260	91.6	635	102.4	894	99.0
販売単価	23/3期	25.5	108.1				
	22/3期	23.6	111.3	23.7	100.4	23.7	103.9

【ご参考：ファッション事業 2023年3月期 第2四半期実績】

(3)商品別売上状況

(単位:百万円)

	19/3期 第2四半期 (コロナ前)	百分比 (%)	22/3期 第2四半期	百分比 (%)	23/3期 第2四半期	百分比 (%)	対前年同期 増減	前年 同期比 (%)
重衣料	16,779	37.6	10,352	34.0	12,720	35.1	2,367	122.9
中衣料	4,791	10.7	3,066	10.1	3,362	9.3	295	109.7
軽衣料	14,457	32.4	10,064	33.1	12,017	33.2	1,953	119.4
レディース衣料	7,102	15.9	5,656	18.6	6,761	18.7	1,105	119.5
その他	1,512	3.4	1,293	4.2	1,328	3.7	35	102.7
計	44,644	100.0	30,433	100.0	36,190	100.0	5,756	118.9

(注)重衣料:スーツ、フォーマル、コート 中衣料:ジャケット、スラックス 軽衣料:シャツ、ネクタイ、カジュアルウェア、洋品小物他 その他:補正代他

(4)期中平均売場面積の推移

(単位:m²)

22/3期 第2四半期	23/3期 第2四半期	対前年同期増減	前年同期比(%)
323,742	314,604	△9,139	97.2

【ご参考：ファッション事業 2023年3月期予想】

(1)既存店増収率、客数・客単価の増加率

(単位：%)

		1Q実績	2Q実績	上半期実績	3Q(予)	4Q(予)	下半期(予)	通期(予)
売上高	23/3期(実+予)	23.1	21.5	22.4	3.6	△0.4	1.1	8.3
	19/3期比(実+予) ※コロナ前比	△10.2	△9.9	△10.1	△11.4	△6.2	△8.3	△9.0
	22/3期(実)	△0.8	△10.5	△5.5	7.0	12.6	10.4	4.6
客数	23/3期(実+予)	14.7	16.7	15.5	1.6	△1.0	0.3	6.5
	22/3期(実)	△8.9	△23.5	△16.3	7.0	9.9	8.4	△3.1
客単価	23/3期(実+予)	7.4	4.2	6.0	2.0	0.5	0.8	1.6
	22/3期(実)	8.9	17.0	12.9	0.0	2.5	1.8	7.9

(2)商品別売上予想

(単位：百万円)

	19/3期 (コロナ前)	百分比 (%)	22/3期	百分比 (%)	23/3期 (予)	百分比 (%)	対前期 増減	前期比 (%)
重衣料	48,088	42.0	34,436	38.8	35,299	37.9	863	102.5
中衣料	8,799	7.7	5,759	6.5	5,950	6.4	191	103.3
軽衣料	32,936	28.8	25,830	29.1	27,843	29.9	2,013	107.8
レディース衣料	20,846	18.2	19,189	21.6	20,703	22.2	1,514	107.9
その他	3,733	3.3	3,427	4.0	3,402	3.6	△24	99.3
計	114,404	100.0	88,642	100.0	93,200	100.0	4,557	105.1

(注)重衣料：スーツ、フォーマル、コート 中衣料：ジャケット、スラックス 軽衣料：シャツ、ネクタイ、カジュアルウェア、洋品小物他 その他：補正代他

【ご参考:アニヴェルセル・ブライダル事業 2023年3月期第2四半期実績及び2023年3月期予想】

(1)既存店 施行組数及び一組単価

(単位:千円、%)

		上半期	前年 同期比 (%)	下半期 (予)	前年 同期比 (%)	通期 (予)	前期比 (%)
施行 組数	23/3期(実+予)	1,314	105.4	1,405	138.8	2,719	120.4
	22/3期(実)	1,247	500.8	1,012	93.9	2,259	170.2
	19/3期比 ※コロナ前比		66.8		68.5		67.7
	19/3期(実)	1,966		2,051		4,017	
一組 単価	23/3期(実+予)	3,714	105.8	3,827	102.0	3,773	104.2
	22/3期(実)	3,512	102.2	3,753	109.8	3,620	105.8
	19/3期比 ※コロナ前比		91.8		94.3		93.1
	19/3期(実)	4,047		4,061		4,054	

(注) 1:既存店対象施設:10店舗

2:フォトウェディング・ファミリーウェディングを含まない、施行組数及び一組単価

3:キャンセル料等を含まない婚礼単価、収益認識会計基準等適用前の売上高により算出

【ご参考：エンターテインメント事業 2023年3月期 第2四半期実績】

(1)業態別 損益実績

(単位:百万円)

	19/3期 第2四半期 (コロナ前)	百分比 (%)	22/3期 第2四半期	百分比 (%)	23/3期 第2四半期	百分比 (%)	対前年同期 増減	前年同期比 (%)
売上高	26,788	100.0	27,010	100.0	34,555	100.0	7,545	127.9
快活CLUB	18,377	100.0	23,273	100.0	26,269	100.0	2,995	112.9
コート・ダジュール	8,411	100.0	2,220	100.0	4,698	100.0	2,478	211.6
FIT24			1,517	100.0	2,428	100.0	911	160.1
自遊空間 他					1,159	100.0	—	—
売上総利益	4,247	15.9	2,763	10.2	5,110	14.8	2,346	184.9
快活CLUB(FIT24含む)	3,209	17.5	3,077	12.4	4,904	17.1	1,826	159.4
コート・ダジュール	1,037	12.3	△313	—	141	3.0	455	—
自遊空間 他					64	5.6	—	—
販売管理費	2,306	8.6	2,734	10.1	3,263	9.4	529	119.4
快活CLUB(FIT24含む)	1,461	8.0	2,433	9.8	2,602	9.1	168	106.9
コート・ダジュール	845	10.0	300	13.5	453	9.7	153	151.0
自遊空間 他					207	17.9	—	—
営業利益又は営業損失(△)	1,940	7.2	29	0.1	1,846	5.3	1,816	—
快活CLUB(FIT24含む)	1,747	9.5	644	2.6	2,302	8.0	1,658	357.4
コート・ダジュール	192	2.3	△614	—	△312	—	302	—
自遊空間 他					△143	—	—	—

(2)業態別 設備投資額実績

(単位:百万円)

店舗名	22/3期 第2四半期	23/3期 第2四半期	対比(%)
快活CLUB	2,244	1,036	46.2
コート・ダジュール	65	75	115.7
FIT24	1,124	1,193	106.1
自遊空間 他		109	—
合計	3,434	2,414	70.3

【ご参考：エンターテインメント事業 2023年3月期 第2四半期実績】

(3)業態別主要経費の内訳実績

販売費及び一般管理費

(単位：百万円)

	22/3期 第2四半期			23/3期 第2四半期							
	エンターテイメント 合計	快活CLUB	コート・ダジュール	エンターテイメント 合計	快活CLUB		コート・ダジュール		自遊空間他		
					前年 同期比 (%)	前年 同期比 (%)	前年 同期比 (%)	前年 同期比 (%)			
広告宣伝費	242	167	74	277	114.6	208	124.5	67	90.2	1	—
人件費	1,181	1,088	93	1,346	114.0	1,050	96.5	167	180.1	128	—
賃借料	37	34	3	51	137.1	34	98.8	5	167.5	12	—
減価償却費	57	44	12	61	107.8	43	97.0	12	104.8	5	—

(注) 快活CLUBにはFIT24が含まれております。

売上原価に含まれる主な経費

(単位：百万円)

	22/3期 第2四半期			23/3期 第2四半期							
	エンターテイメント 合計	快活CLUB	コート・ダジュール	エンターテイメント 合計	快活CLUB		コート・ダジュール		自遊空間他		
					前年 同期比 (%)	前年 同期比 (%)	前年 同期比 (%)	前年 同期比 (%)			
人件費	7,441	6,713	727	9,132	122.7	7,349	109.5	1,472	202.3	310	—
賃借料	5,778	5,085	692	7,059	122.2	5,466	107.5	1,261	182.1	332	—
減価償却費	2,519	2,323	196	2,763	109.7	2,430	104.6	299	152.9	32	—

(注) 快活CLUBにはFIT24が含まれております。

【ご参考：エンターテイメント事業 2023年3月期 第2四半期実績】

(4)エンターテイメント事業：既存店増収率、客数・客単価増加率

・既存店対象店舗：快活CLUB、コートダジュール、FiT24

(単位：%)

		4月	5月	6月	1Q	7月	8月	9月	2Q	上半期	下半期	通期
売上高	23/3期	9.3	16.4	15.1	13.6	13.0	11.2	8.4	11.0	12.2		
	19/3期 ※コロナ前比	△7.7	△2.8	△8.3	△6.1	△7.1	△8.1	△10.0	△8.3	△7.2		
	22/3期	27.5	35.6	6.3	20.7	9.1	9.1	9.9	9.3	14.0	10.2	11.9
客数	23/3期	7.0	13.6	12.5	11.1	9.6	8.8	3.5	7.4	9.1		
	22/3期	36.8	34.1	9.0	23.1	10.1	6.7	5.8	7.6	13.8	5.7	9.3
客単価	23/3期	2.8	3.5	3.5	3.3	4.0	3.0	5.5	4.1	3.7		
	22/3期	△6.8	1.1	△2.5	△1.9	△0.9	2.2	3.9	1.6	0.1	4.3	2.4

(注)客数・客単価は、月会費会員であるFiT24を除いております。

【ご参考：エンターテインメント事業 2023年3月期 第2四半期実績】

(5) 快活CLUB: 既存店増収率、客数・客単価増加率

(単位:%)

		4月	5月	6月	1Q	7月	8月	9月	2Q	上半期	下半期	通期
売上高	23/3期	6.7	12.1	11.0	10.0	10.3	10.2	7.3	9.3	9.6		
	19/3期 ※コロナ前比	△4.8	△1.3	△5.9	△3.8	△4.7	△6.8	△8.7	△6.6	△5.3		
	22/3期	23.6	35.8	12.1	23.2	13.0	9.5	11.1	11.1	16.0	8.3	11.9
客数	23/3期	5.6	11.5	10.7	9.3	9.1	8.3	2.6	6.7	7.9		
	22/3期	32.9	34.0	12.0	24.2	11.4	6.9	6.6	8.2	14.6	5.0	9.5
客単価	23/3期	1.7	1.5	1.3	1.5	2.0	2.4	5.3	3.2	2.4		
	22/3期	△7.0	1.3	0.1	△0.8	1.4	2.4	4.2	2.7	1.2	3.1	2.2

(注)売上高はFiT24を含めており、客数・客単価は、月会費会員であるFiT24を除いております。

(6) 快活CLUB: 既存店内訳別売上構成比

(単位:%)

		22/3期 第2四半期	23/3期 第2四半期	前年同期差
既存店	ルーム売上	89.8	89.5	△0.3pt
	飲食売上	7.8	7.9	+0.1pt
	その他売上	2.4	2.6	+0.2pt

【ご参考：エンターテインメント事業 2023年3月期 第2四半期実績】

(7)コート・ダジュール:既存店増収率

(単位:%)

		4月	5月	6月	1Q	7月	8月	9月	2Q	上半期	下半期	通期
売上高	23/3期	32.9	68.1	64.7	53.6	36.5	41.7	47.5	39.1	47.5		
	19/3期 ※コロナ前比	△22.4	△11.4	△19.3	△17.7	△18.7	△27.6	△25.1	△21.8	△19.5		
	22/3期	115.2	30.6	△29.4	△5.6	△12.0	0.2	△16.5	△10.6	△8.5	20.5	11.8
客数	23/3期	21.7	39.4	33.0	31.0	13.8	23.0	36.0	19.0	25.9		
	22/3期	125.8	37.1	△13.1	9.6	1.5	3.8	△12.6	△0.7	3.5	9.7	7.9
客単価	23/3期	9.2	20.5	23.9	17.2	19.9	15.2	8.4	17.0	17.2		
	22/3期	△4.7	△4.8	△18.8	△13.8	△13.2	△3.5	△4.4	△10.0	△11.6	9.8	3.6

(8)コート・ダジュール:既存店内識別売上構成比

(単位:%)

		22/3期 第2四半期	23/3期 第2四半期	前年同期差
既存店	ルーム売上	61.8	58.8	△3.0pt
	飲食売上	38.0	40.6	+2.6pt
	その他売上	0.2	0.6	+0.4pt

【ご参考：エンターテインメント事業 2023年3月期予想】

(1)業態別 損益予想

(単位:百万円)

		19/3期 実績 (コロナ前)	百分比 (%)	22/3期 実績	百分比 (%)	23/3期 当初予想	百分比 (%)	23/3期 修正予想	百分比 (%)	対前期 増減	前期比 (%)
売上高	快活CLUB	36,797	100.0	46,932	100.0	50,020	100.0	50,400	100.0	3,467	107.4
	コート・ダジュール	17,305	100.0	6,635	100.0	10,130	100.0	9,900	100.0	3,264	149.2
	FIT24			3,425	100.0	5,500	100.0	5,300	100.0	1,874	154.7
売上総利益	快活CLUB(FIT24含む)	5,474	14.9	6,076	12.1	7,765	14.0	8,440	15.2	2,363	138.9
	コート・ダジュール	2,800	16.2	△74	—	1,105	10.9	850	8.6	924	—
販売管理費	快活CLUB(FIT24含む)	3,315	9.0	4,721	9.4	5,815	10.5	5,840	10.5	1,118	123.7
	コート・ダジュール	1,777	10.3	691	10.4	1,055	10.4	1,050	10.6	358	151.9
営業利益 又は 営業損失(△)	快活CLUB(FIT24含む)	2,159	5.9	1,355	2.7	1,950	3.5	2,600	4.7	1,244	191.8
	コート・ダジュール	1,023	5.9	△765	—	50	0.5	△200	—	565	—

(2)業態別 設備投資額予想

(単位:百万円)

店舗名	22/3期	23/3期(予)	対比(%)
快活CLUB	2,629	1,735	66.0
コート・ダジュール	160	294	183.0
FIT24	3,214	2,181	67.9

【ご参考：エンターテインメント事業 2023年3月期予想】

(3)業態別主要経費の内訳予想

販売費及び一般管理費

(単位:百万円)

	22/3期			23/3期(予)					
	エンターテインメント 合計	快活CLUB	コート・ダジュール	エンターテインメント 合計		快活CLUB		コート・ダジュール	
				前期比 (%)	前期比 (%)	前期比 (%)	前期比 (%)		
広告宣伝費	458	354	103	617	134.8	451	127.2	161	156.0
人件費	2,393	2,121	272	3,222	134.6	2,369	111.7	392	144.1
賃借料	74	66	8	105	141.8	58	89.0	9	118.0
減価償却費	115	88	27	190	165.4	127	144.0	47	177.2

(注) 快活CLUBにはFIT24が含まれております。

売上原価に含まれる主な経費

(単位:百万円)

	22/3期			23/3期(予)					
	エンターテインメント 合計	快活CLUB	コート・ダジュール	エンターテインメント 合計		快活CLUB		コート・ダジュール	
				前期比 (%)	前期比 (%)	前期比 (%)	前期比 (%)		
人件費	15,982	13,851	2,130	18,396	115.1	14,547	105.0	2,917	136.9
賃借料	12,184	10,360	1,823	14,500	119.0	10,990	106.1	2,512	137.8
減価償却費	5,260	4,775	485	5,595	106.4	4,904	102.7	592	122.1

(注) 快活CLUBにはFIT24が含まれております。

【ご参考：エンターテインメント事業 2023年3月期予想】

(4)エンターテインメント：既存店増収率、客数・客単価の増加率

・既存店対象店舗：快活CLUB、コート・ダジュール、FIT24

(単位：%)

		1Q実績	2Q実績	上半期実績	3Q(予)	4Q(予)	下半期(予)	通期(予)
売上高	23/3期(実+予)	13.6	11.0	12.2	△1.1	5.2	2.1	7.4
	19/3期比(実+予) ※コロナ前比	△6.1	△8.3	△7.2	△13.5	△10.0	△11.8	△9.6
	22/3期(実)	20.7	9.3	14.0	13.7	6.7	10.2	11.9
客数	23/3期(実+予)	11.1	7.4	9.1	△0.8	5.2	2.2	5.7
	22/3期(実)	23.1	7.6	13.8	6.4	5.0	5.7	9.3
客単価	23/3期(実+予)	3.3	4.1	3.7	△0.3	0.0	△0.2	1.9
	22/3期(実)	△1.9	1.6	0.1	6.9	1.6	4.3	2.4

(注)客数・客単価は、月会費会員であるFIT24を除いております。

【ご参考：エンターテインメント事業 2023年3月期予想】

(5)快活CLUB:既存店増収率、客数・客単価の増加率

(単位:%)

		1Q実績	2Q実績	上半期実績	3Q(予)	4Q(予)	下半期(予)	通期(予)
売上高	23/3期(実+予)	10.0	9.3	9.6	△1.1	3.8	1.4	5.6
	19/3期比(実+予) ※コロナ前比	△3.8	△6.6	△5.3	△9.4	△9.1	△9.2	△7.1
	22/3期(実)	23.2	11.1	16.0	11.2	5.6	8.3	11.9
客数	23/3期(実+予)	9.3	6.7	7.9	△0.8	3.8	1.5	4.7
	22/3期(実)	24.2	8.2	14.6	5.0	5.1	5.0	9.5
客単価	23/3期(実+予)	1.5	3.2	2.4	△0.3	0.0	△0.1	1.2
	22/3期(実)	△0.8	2.7	1.2	5.9	0.5	3.1	2.2

(注)売上高はFIT24を含めており、客数・客単価は、月会費会員であるFIT24を除いております。

【ご参考：エンターテインメント事業 2023年3月期予想】

(6)コート・ダジュール：既存店増収率、客数・客単価の増加率

(単位：%)

		1Q実績	2Q実績	上半期実績	3Q(予)	4Q(予)	下半期(予)	通期(予)
売上高	23/3期(実+予)	53.6	39.1	47.5	△1.1	45.9	18.2	37.1
	19/3期比(実+予) ※コロナ前比	△17.7	△21.8	△19.5	△21.4	△12.2	△17.1	△17.8
	22/3期(実)	△5.6	△10.6	△8.5	24.4	14.2	20.5	11.8
客数	23/3期(実+予)	31.0	19.0	25.9	0.0	48.1	22.3	24.7
	22/3期(実)	9.6	△0.7	3.5	14.5	3.8	9.7	7.9
客単価	23/3期(実+予)	17.2	17.0	17.2	△1.2	△1.5	△3.4	9.9
	22/3期(実)	△13.8	△10.0	△11.6	8.7	10.0	9.8	3.6