

AOKI Holdings

2016年3月期 第2四半期決算説明会

2015年11月13日

株式会社AOKIホールディングス



AOKI'

ORIHICA
—o—

ANNIVERSAIRE

カラオケ
COTE D'AZUR
コート・ダジュール

快活
CLUB

快活
フィットネス
CLUB

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
2016年3月期 第2四半期業績	5
2016年3月期 通期業績予想	6
事業ポートフォリオが支える持続的・安定的成長	7
経営指標ターゲット	8
株主還元について:配当と自己株式取得・消却	9
2016年3月期 第2四半期業績の概要	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
2016年3月期 通期業績予想	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
ファッション事業 第2四半期業績と通期の見通し	20
2016年3月期第2四半期の概要	21
既存店の状況	22
上半期の概要	23
AOKI:下半期に向けた取組み	24
ORIHICA:下半期に向けた取組み	26
2016年3月期通期の見通し	27

アニヴェルセル・プライダル事業 第2四半期業績と通期の見通し	28
特色と業界におけるポジション	29
2016年3月期第2四半期業績の概要	30
経営効率指標	31
2016年3月期通期の見通し	32
成長に向けての取組み	33
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	34
展開する施設:カラオケルーム	35
2016年3月期第2四半期業績の概要:カラオケルーム	36
既存店の状況:カラオケルーム	37
2016年3月期通期の見通し:カラオケルーム	38
展開する施設:複合カフェ	39
2016年3月期第2四半期業績の概要:複合カフェ	40
既存店の状況:複合カフェ	41
2016年3月期通期の見通し:複合カフェ	42
補足資料	43
2016年3月期 第2四半期 連結営業実績	44
2016年3月期 第2四半期 主要経費の内訳	45
2016年3月期 通期 連結業績見通し	46
2016年3月期 通期 主要経費の内訳	47
ご参考:ファッション事業2016年3月期 第2四半期実績	48
ご参考:ファッション事業2016年3月期 通期計画	51
ご参考:エンターテイメント事業2016年3月期 第2四半期実績	52
ご参考:エンターテイメント事業2016年3月期 通期計画	55

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、近年都心出店にも注力(写真はAOKI銀座店)。商品に対する徹底したこだわりと、高い専門知識を持ったスタイリストが提案するトータルコーディネートが特色。

ORIHICA



20代-40代のメンズ&レディスを中心に、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。

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、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エディングの一大ブランド。

アニヴェルセル



全国14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。2014年2月、旗艦店「みなとみらい横浜」がオープン。

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。

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



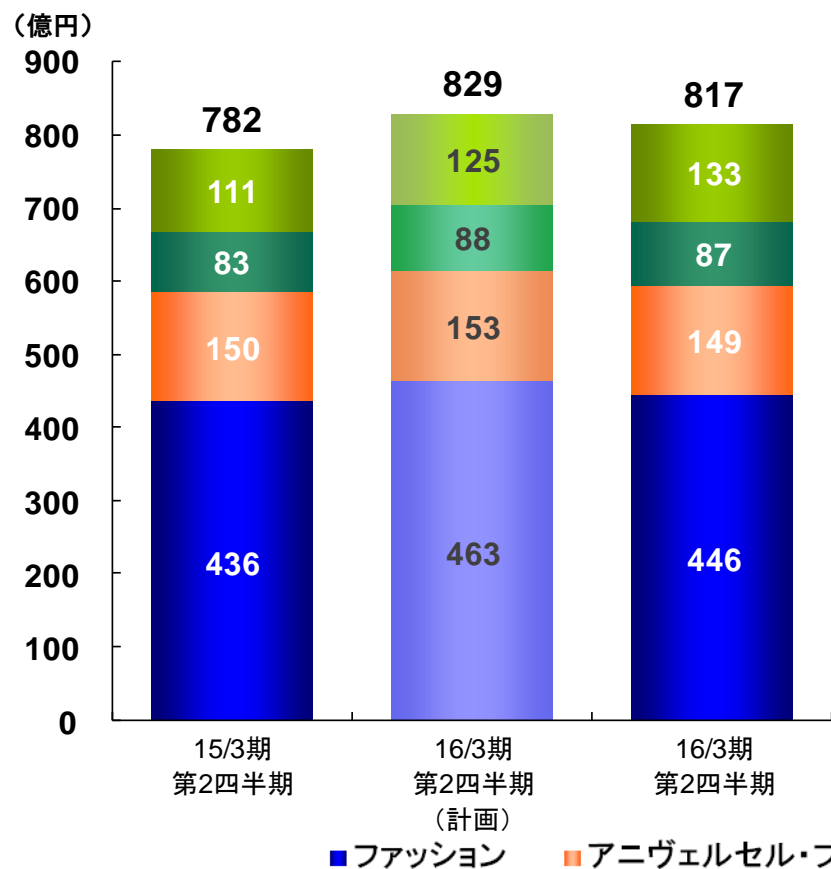
バリ島の雰囲気をもとに“癒し”を提供する複合カフェ。一人で静かに休みたい、気分転換をしたいという方に快適な空間を提供。横浜北山田店では、フィットネス、カラオケスペース、シミュレーションゴルフ練習場も展開。

2016年3月期 第2四半期業績

各事業の新規出店と経費コントロールにより増収増益、
第2四半期の営業利益としては過去最高益

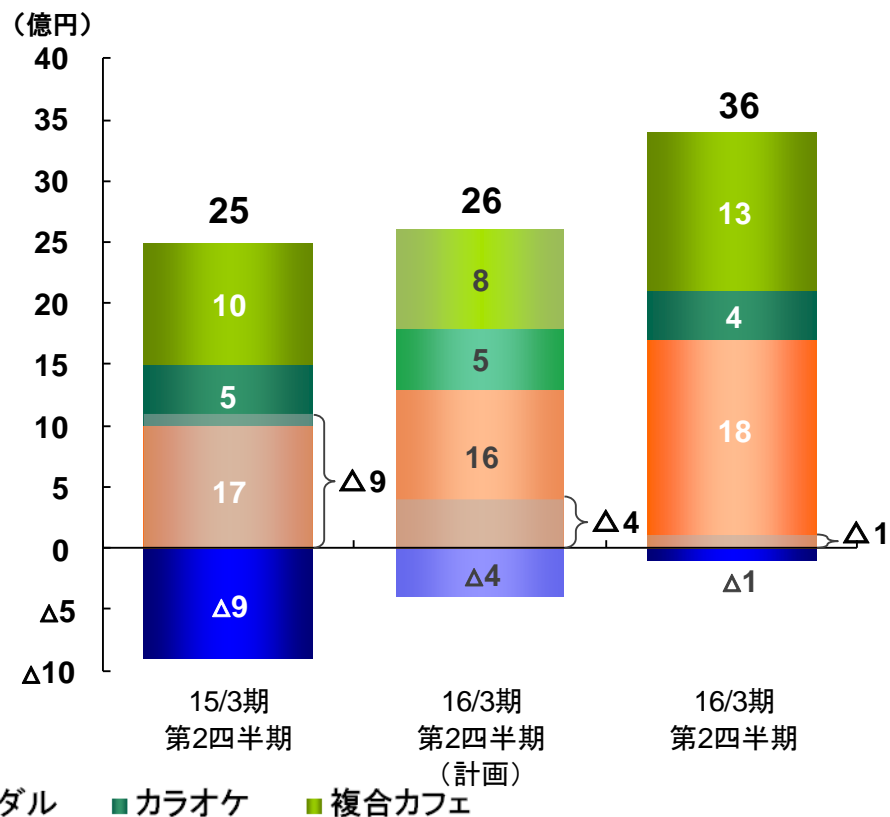
売上高

- 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で増収



営業利益

- ファッション事業で赤字幅の改善
- アニヴェルセル・ブライダル事業、複合カフェ運営事業で増益
- カラオケルーム運営事業で減益

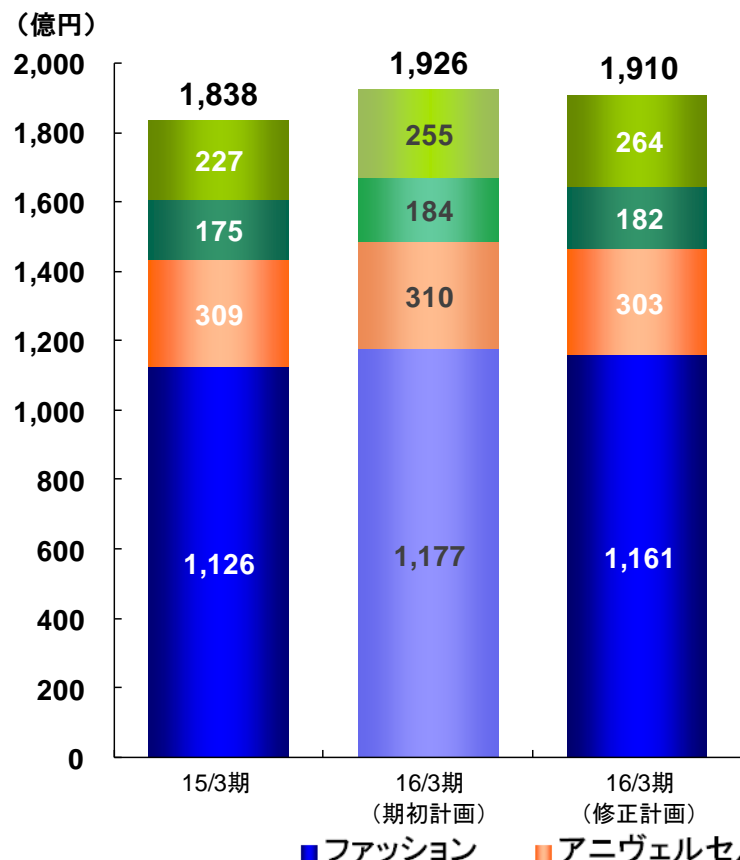


2016年3月期 通期業績予想

第2四半期の業績をベースに通期連結売上高とセグメント別業績予想を修正

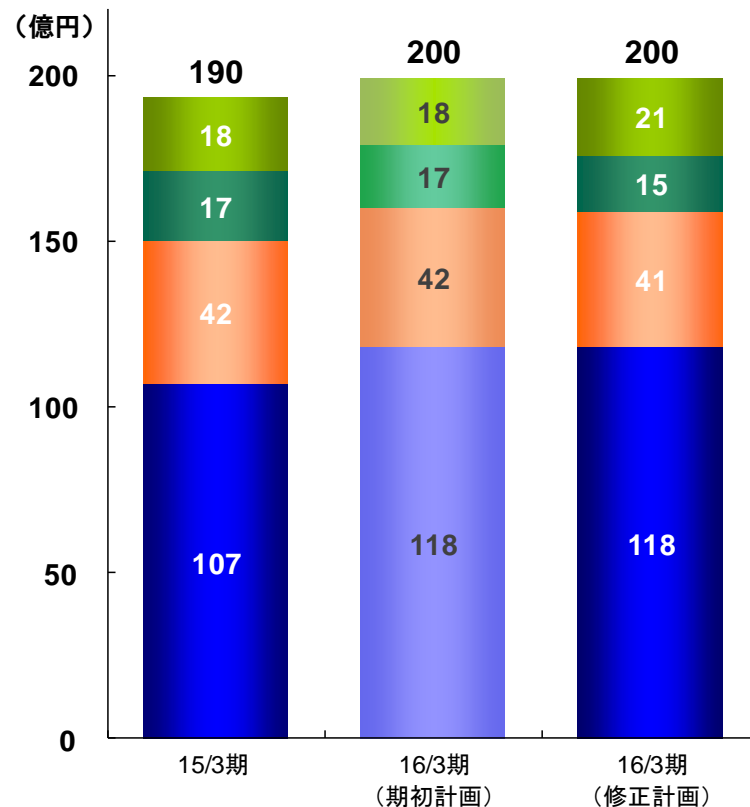
売上高

- ファッション事業: 第2四半期売上高減少
- アニヴェルセル・ブライダル事業: 下期施行組数修正
- カラオケルーム運営事業: 既存店の前提変更
- 複合カフェ運営事業: 出店強化(+6店舗)



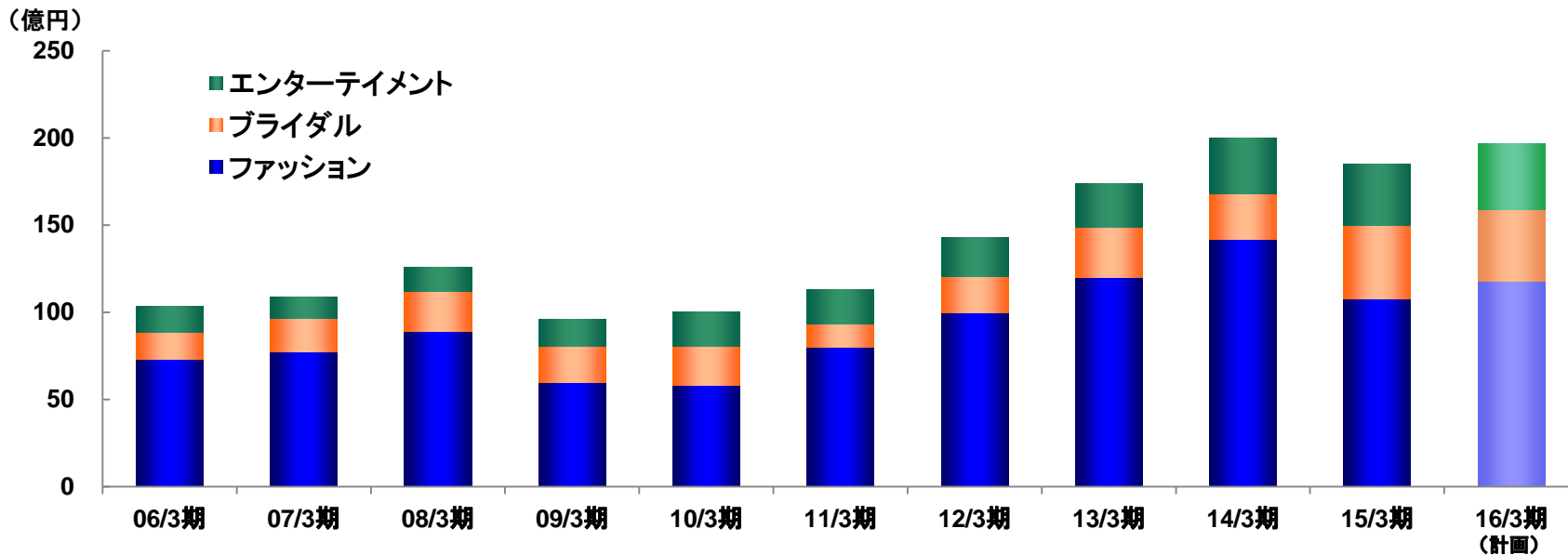
営業利益

- ファッション事業: 売上総利益率計画見直し
- アニヴェルセル・ブライダル事業: 経費計画見直し
- カラオケルーム運営事業: 経費計画は期初計画通り
- 複合カフェ運営事業: 出店経費増加



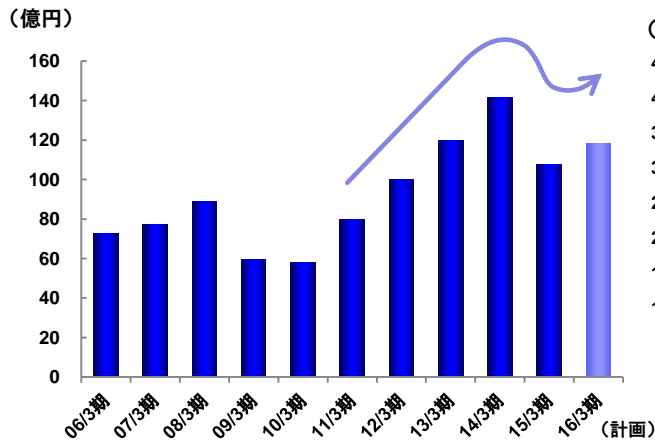
異なるビジネスサイクルを事業ポートフォリオが支える持続的・安定的成長

＜各事業の営業利益推移＞



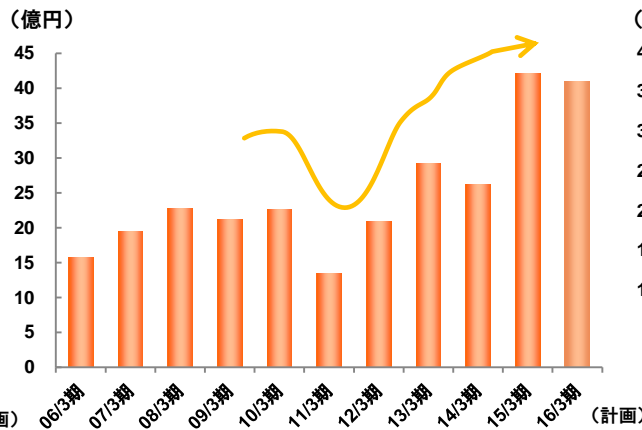
ファッション

—最大の収益源、成熟産業ながら、AOKI、ORIHICA両業態で着実に成長



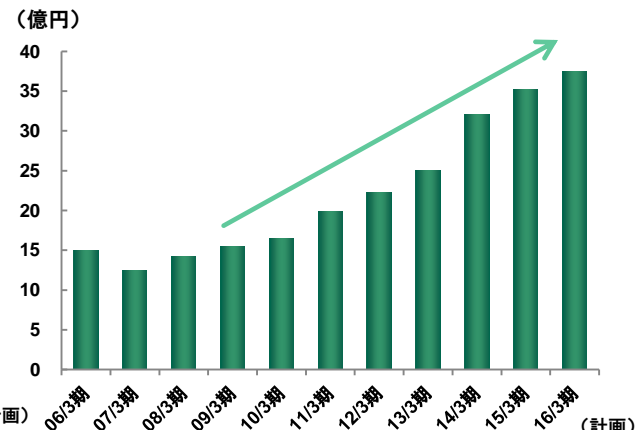
ブライダル

—好立地の施設開店を契機に飛躍



エンターテイメント

—複合カフェで高成長が期待



経営指標ターゲット

グループ全体で安定的成長路線を確保し、
中期的目標の経営指標達成を目指す

<2015/3期実績>

指標	水準
営業利益率	10.4%
株主資本当期純利益率	7.5%
1株当たり当期純利益	111.70円

<2016/3期計画>

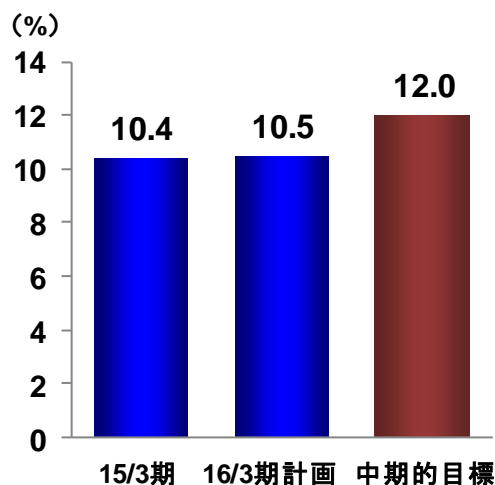
指標	水準
営業利益率	10.5%
株主資本当期純利益率	8.0%
1株当たり当期純利益	125.09円

<中期的目標> (2014年5月設定)

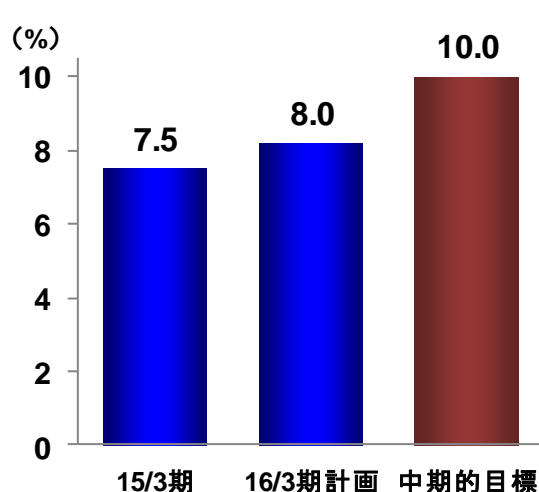
指標	水準
営業利益率	12.0%
株主資本当期純利益率	10.0%
1株当たり当期純利益	180.00円

株主資本当期純利益率(ROE) = (親会社株主に帰属する当期純利益 / 自己資本) × 100(%)

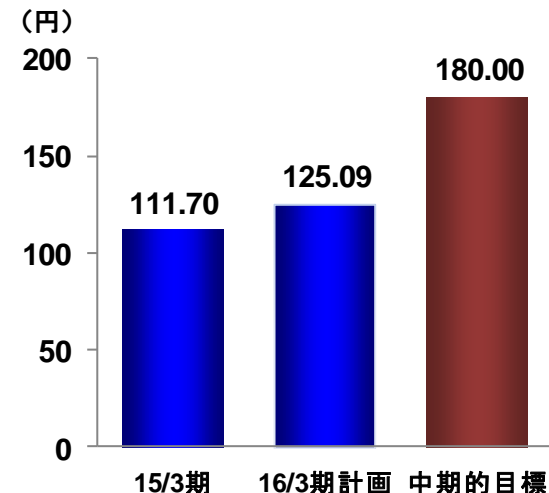
営業利益率



株主資本当期純利益率(ROE)

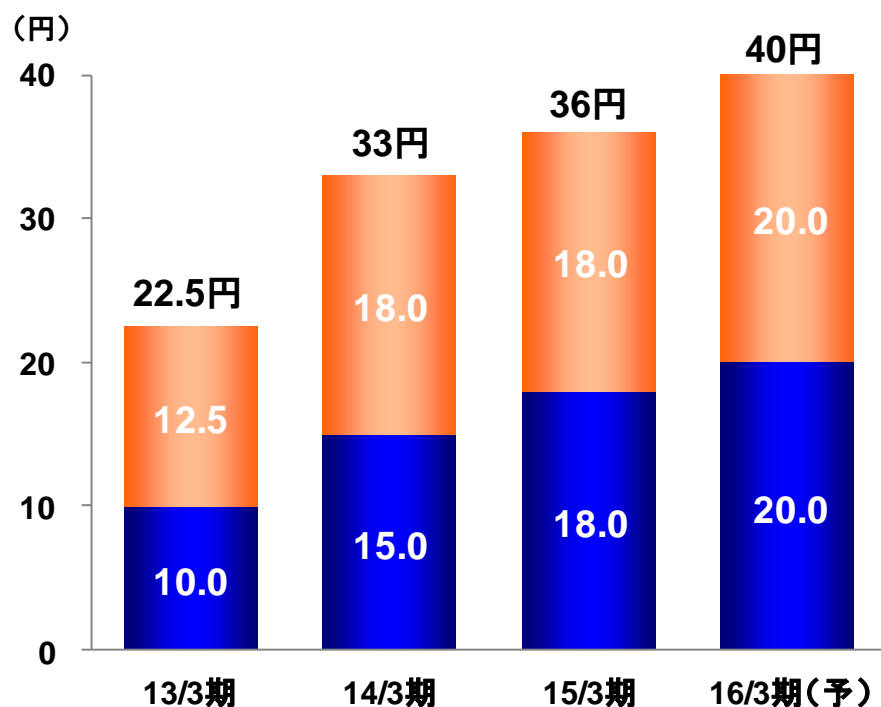


1株当たり当期純利益(EPS)



株主還元について: 配当と自己株式取得・消却

2016年3月期年間配当金は、36円から40円に増配の予定



	2Q末	期末	年間
2013/3期	10.0	12.5	22.5
2014/3期	15.0	18.0	33.0
2015/3期	18.0	18.0	36.0
2016/3期(予)	20.0	20.0(予)	40.0(予)

2014年1月1日に1株を2株に分割、表記の数値はいずれも分割調整済み

今後も安定配当を基本に、当面配当性向「30%」を目標として利益還元を行う方針

自己株式120万株の取得と60万株の消却を実施

取得期間: 2015年5月11日～8月25日

取得価額の総額: 19億円

消却日: 2015年9月30日

2016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	15/3期 第2四半期	16/3期 第2四半期	増減	対比(%)	主な増減要因
売上高	78,213	81,704	3,491	104.5	新規出店の寄与
売上総利益 売上総利益率	34,567 44.2%	36,187 44.3%	1,620 +0.1ポイント	104.7	ファッション事業で+1.1ポイント
販売費・一般管理費	32,052	32,505	453	101.4	
営業利益 営業利益率	2,515 3.2%	3,681 4.5%	1,166 +1.3ポイント	146.4	各事業の経費コントロールと複合カフェ運営事業が貢献
営業外収益	622	620	△2	99.6	
営業外費用	633	681	47	107.6	
経常利益	2,504	3,620	1,116	144.6	
特別利益	—	—	—	—	
特別損失	417	347	△70	83.2	減損損失
親会社株主に帰属 する四半期純利益	1,449	2,157	707	148.8	

◆ 減価償却額:3,803百万円(内リース資産 865百万円含む)

◆ 第2四半期既存店売上高増収率 ファッション:△0.3% カラオケ:△0.6% 複合カフェ:+6.7%

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	15/3期 第2四半期	16/3期 第2四半期	増減	対比 (%)	主な増減要因
計	78,213	81,704	3,491	104.5	
ファッション	43,660	44,697	1,036	102.4	新規出店の寄与
アニヴェルセル・ブライダル	15,090	14,978	△112	99.3	
エンターテイメント(トータル)	19,479	22,052	2,573	113.2	
(内)カラオケ	8,359	8,730	370	104.4	新規出店の寄与
(内)複合カフェ	11,119	13,322	2,202	119.8	新規出店の寄与と既存店の増収

事業別営業利益

(単位:百万円)

事業	15/3期 第2四半期	16/3期 第2四半期	増減	対比 (%)	主な増減要因
計	2,515	3,681	1,166	146.4	
ファッション	△969	△137	832	—	売上総利益率の改善と経費コントロール
アニヴェルセル・ブライダル	1,778	1,841	62	103.5	経費コントロール
エンターテイメント(トータル)	1,610	1,834	224	113.9	
(内)カラオケ	547	482	△64	88.2	リニューアル経費の増加
(内)複合カフェ	1,063	1,351	288	127.2	既存店の増収
セグメント間取引等	95	142	46	148.9	

連結貸借対照表の主な増減

(単位:百万円)

科目／期別	15/3期末	16/3期 第2四半期	増減	主な増減要因
流動資産	73,769	63,516	△10,253	現預金及び季節的要因等による売掛金の減少等
現金・預金	29,226	22,292	△6,933	設備投資、法人税支払による減少
たな卸資産	26,476	29,159	2,683	新規出店等による増加
固定資産	156,396	157,854	1,457	
有形固定資産	108,308	109,494	1,186	新規出店等による増加
無形固定資産	6,550	6,617	67	
投資その他の資産	41,538	41,741	203	
資産合計	230,166	221,370	△8,795	
流動負債	43,397	35,439	△7,957	買掛金、及び未払法人税等の減少
買掛金	19,867	14,546	△5,320	季節的要因等による減少
1年内返済予定長期借入金(短期含む)	4,450	7,250	2,800	短期借入30億円
固定負債	47,093	47,667	573	
長期借入金	35,325	35,300	△25	
負債合計	90,491	83,107	△7,384	
資本金	23,282	23,282	—	
資本剰余金	28,757	27,833	△923	自己株式の消却による減少
利益剰余金	86,658	87,174	516	
自己株式	△45	△1,026	△981	自己株式の取得
その他の包括利益累計額合計	1,021	998	△22	
純資産合計	139,675	138,263	△1,411	
負債純資産合計	230,166	221,370	△8,795	

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

科目／期別	15/3期 第2四半期	16/3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	1,946	△2,113	△4,059	消費税の支払額の増加等
投資活動による キャッシュ・フロー	△9,587	△3,053	6,534	有形固定資産の取得の減少
財務活動による キャッシュ・フロー	8,373	△1,767	△10,140	短期借入 30億円 長期借入の減少 150億円
現金及び現金同等物の 増減額	732	△6,933	△7,665	
期首残高	22,619	29,226	6,606	
四半期末残高	23,351	22,292	△1,058	

出退店実績

(単位:店、百万円)

セグメント	店舗名	15/3期第2四半期			16/3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	537	17	1	559	4	2
	ORIHICA	136	5	—	145	10	6
アニヴェルセル・ブライダル	アニヴェルセル	14	—	—	14	—	—
カラオケ	コート・ダジュール	166	7	—	175	6	—
複合カフェ	快活CLUB他※	245	17	—	281	21	—
合 計		1,098	46	1	1,174	41	8
設 備 投 資 額		10,973			5,412		

※ 快活フィットネスクラブ含む

(単位:百万円)

設備投資額内訳	15/3期第2四半期	16/3期第2四半期
ファッション	2,854	974
アニヴェルセル・ブライダル	526	375
カラオケ	1,037	1,330
複合カフェ	1,842	2,650
連結合計	10,973	5,412

2016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	15/3期	16/3期 予	増減	対比(%)	主な増減要因
売上高	183,805	191,050	7,244	103.9	新規出店の寄与
売上総利益 売上総利益率	86,785 47.2%	90,160 47.2%	3,374 —	103.9	ファッション事業で+0.6ポイント
販売費・一般管理費	67,757	70,160	2,402	103.5	各事業の新店経費、人件費増加
営業利益 営業利益率	19,028 10.4%	20,000 10.5%	971 +0.1ポイント	105.1	ファッション事業と 複合カフェ運営事業が貢献
営業外収益	1,173	1,150	△23	98.0	
営業外費用	1,287	1,250	△37	97.1	
経常利益	18,914	19,900	985	105.2	
特別利益	—	—	—	—	
特別損失	1,942	1,650	△292	85.0	主に減損損失
親会社株主に帰属 する四半期純利益	10,185	11,300	1,114	110.9	

前提条件

- ◆ 減価償却額: 7,800百万円(リース資産 1,683百万円含む)
- ◆ 既存店売上高増収率 ファッション:下期 +1.8% 通期 +1.0%
カラオケ :下期 △0.7% 通期 △0.7% 複合カフェ:下期 +1.7% 通期 +4.2%

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	15/3期	16/3期 予	増減	対比(%)
計	183,805	191,050	7,244	103.9
ファッション	112,675	116,100	3,424	103.0
アニヴェルセル・ブライダル	30,917	30,300	△617	98.0
エンターテイメント(トータル)	40,237	44,680	4,442	111.0
(内)カラオケ	17,523	18,250	726	104.1
(内)複合カフェ	22,714	26,430	3,715	116.4

事業別営業利益

(単位:百万円)

事業	15/3期	16/3期 予	増減	対比(%)
計	19,028	20,000	971	105.1
ファッション	10,773	11,800	1,026	109.5
アニヴェルセル・ブライダル	4,205	4,100	△105	97.5
エンターテイメント(トータル)	3,518	3,750	231	106.6
(内)カラオケ	1,712	1,580	△132	92.3
(内)複合カフェ	1,806	2,170	363	120.1
セグメント間取引等	531	350	△181	65.9

出退店の見通し

(単位:店、百万円)

セグメント	店舗名	15/3期			16/3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	557	39	3	567	12	2
	ORIHICA	141	11	1	146	12	7
アニヴェルセル・ブライダル	アニヴェルセル	14	—	—	14	—	—
カラオケ	コート・ダジュール	169	10	—	178	10	1
複合カフェ	快活CLUB他※	260	32	—	295	36	1
合 計		1,141	92	4	1,200	70	11
設 備 投 資 額		16,068			11,100		

※ 快活フィットネスCLUB含む

(単位:百万円)

設備投資額内訳	15/3期	16/3期 期初予	16/3期 予
ファッション	5,211	4,410	3,574
アニヴェルセル・ブライダル	872	1,030	1,030
カラオケ	1,752	2,490	2,063
複合カフェ	3,414	3,840	4,254
連結合計	16,068	11,850	11,100

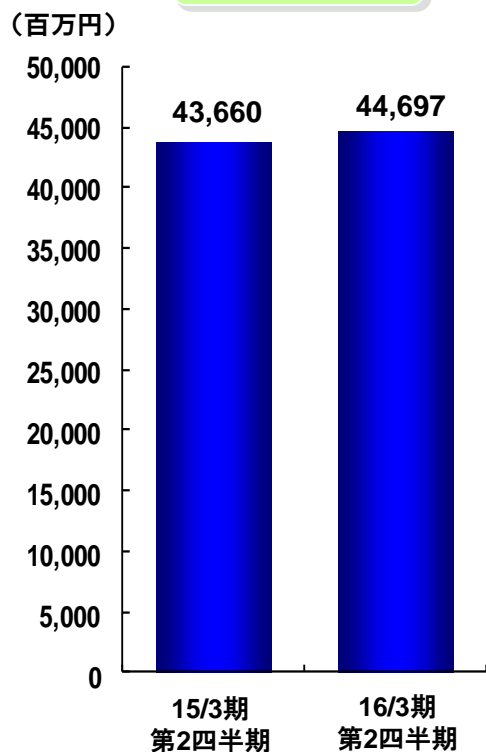
ファッション事業

2016年3月期 第2四半期業績と通期の見通し

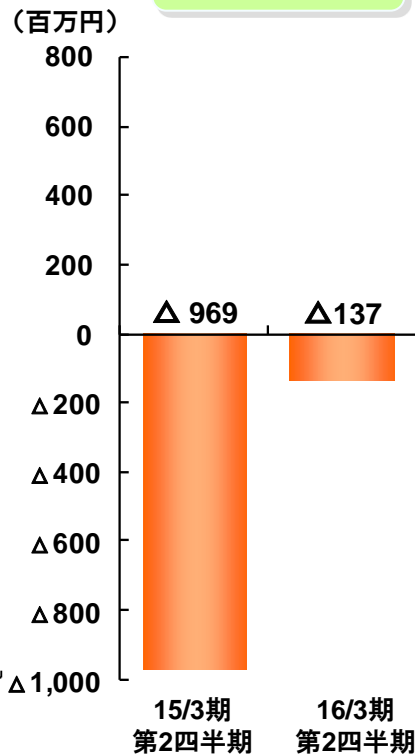
ファッション事業—2016年3月期第2四半期の概要

新規出店の寄与により増収、売上総利益率の改善及び経費の適正化等により営業損益は改善

売上高



営業利益



(単位:百万円)

	16/3期第2四半期		15/3期
	前年同期比%	売上比%	第2四半期 売上比%
売上高	44,697	102.4	100.0
売上総利益	27,461	104.3	61.4
販売管理費	27,599	101.1	62.5
営業利益	△137	—	—

■ 売上高: 前年同期比 102.4%

◆ 新規出店

- AOKI : 4店舗
第2四半期末店舗数 559店舗
(前年同期末比 +22店舗)
- ORIHICA: 10店舗
第2四半期末店舗数 145店舗
(前年同期末比 +9店舗)

◆ 既存店の減収: △0.3%

■ 営業利益: 前年同期比 +8億32百万円

- ◆ 売上総利益率: 前年同期比 +1.1ポイント
 - 1品単価の上昇
- ◆ 販売管理費: 前年同期比 101.1%
 - 店舗数の増加、新規出店による地代家賃、減価償却費の増加
 - 備品消耗品費、人件費、広告宣伝費を中心に経費の適正化実施



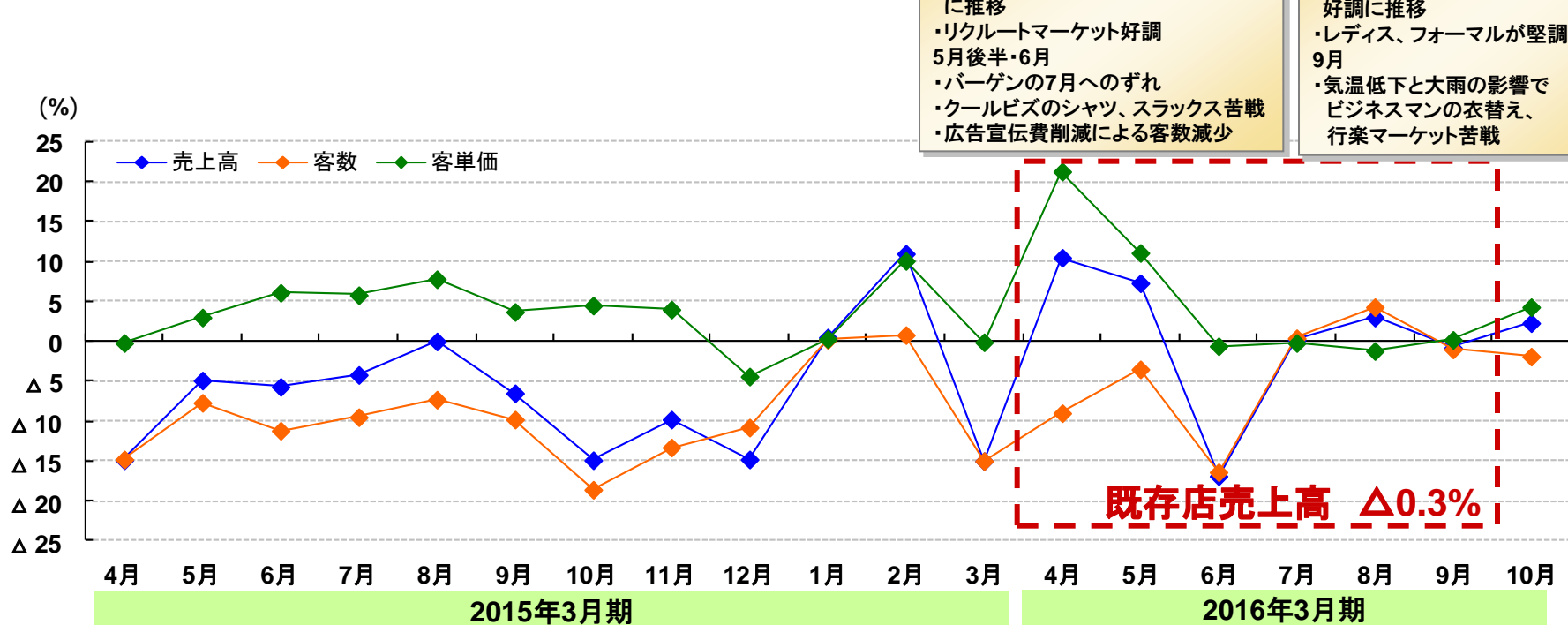
AOKI ニトリモール宮崎店



ORIHICA なんばパークスT-terrace店

1品単価の上昇等により客単価が上昇するも、客数が減少し、既存店は減収

2016年3月期第2四半期の月別前年同期比増加率推移



<第1Q>
 既存店前年比 Δ1.0%
 4月・5月上旬
 ・「洗えるスーツ」中心に重衣料が好調に推移
 ・リクルートマーケット好調
 5月後半・6月
 ・バーゲンの7月へのずれ
 ・クールビズのシャツ、スラックス苦戦
 ・広告宣伝費削減による客数減少

<第2Q>
 既存店前年比+0.7%
 7月・8月
 ・リクルートマーケットは継続して好調に推移
 ・レディス、フォーマルが堅調
 9月
 ・気温低下と大雨の影響でビジネスマンの衣替え、行楽マーケット苦戦

	14/10	14/11	14/12	15/1	15/2	15/3	15/4	15/5	15/6	15/7	15/8	15/9	上半期	15/10
既存店売上高 (%)	Δ14.9	Δ9.8	Δ14.8	+0.5	+11.0	Δ15.0	+10.4	+7.3	Δ16.9	+0.2	+3.0	Δ0.8	Δ0.3	+2.3
客数 (%)	Δ18.6	Δ13.3	Δ10.8	+0.2	+0.8	Δ14.9	Δ9.0	Δ3.5	Δ16.4	+0.4	+4.3	Δ1.0	Δ5.9	Δ1.9
客単価 (%)	+4.5	+4.0	Δ4.4	+0.3	+10.1	Δ0.1	+21.3	+11.1	Δ0.6	Δ0.2	Δ1.2	+0.2	+5.9	+4.3
平年気温との差異(°C)(東京)	+1.6	+2.1	-0.9	+0.6	0.0	+1.6	+0.6	+2.9	+0.7	+1.2	+0.3	-0.2	-	+0.9

営業利益確保施策が奏功し、営業利益計画は達成

1 「あなたのスタイリストAOKI」の浸透と、スタイリング接客の磨きあげにより既存店客単価は上昇

	上半期
既存店客単価前年同期比	105.9%

2 高付加価値商品、ロイヤルブランド商品の販売強化により一品単価は上昇

	上半期	前年同期比
スーツ一品単価	26,300円	104.0%

3 商品構成の強化、販促訴求強化によりレディスは継続して好調に推移

	前年同期比	構成比	前年同期比
レディス	116.9%	13.8%	+1.6ポイント
レディススーツ	116.0%	6.2%	+0.7ポイント

4 営業利益確保施策が奏功

- ◆ 売上総利益率の改善: 前年同期比 +1.1ポイント
- ◆ 経費の適正化実施
 - 改装月の変更(7・8月→9・10月)による費用の削減
 - 販促の見直し、改善による広告宣伝費の削減
 - 残業の低減、シフト調整による人件費の削減

5 ORIHICAは堅調に推移

- ◆ ジャケット、スラックスを中心にビジカジ品種が好調に推移
- ◆ インナーアイテム、小物も含めた商品構成の拡充でレディス客数増加



スタイリストバッジ



ロイヤルブランド



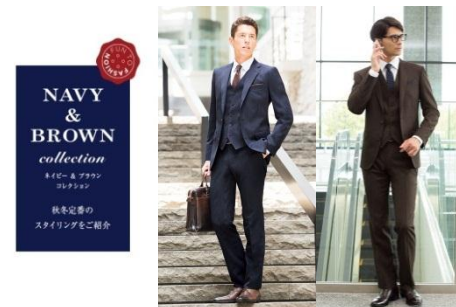
レディスオフィスカジュアル

ファッション事業—AOKI:2016年3月期下半期に向けた取り組み 時代の変化に対応した既存店の活性化①

1 「FUN TO FASHION」をテーマにトレンドのファッション・スタイル・機能性商品を拡充

◆ビジネス

- ・トレンドカラーの「NAVY & BROWN」や人気の「ジレスタイル」の提案強化
- ・上質なヨーロッパ素材を使用した商品群の拡充
- ・本当に安心して洗える「プレミアムウオッシュスーツ」の提案強化
- ・帝人フロンティアと共同開発した「ACTIVIST」シリーズの販売拡大
- ・パーソナルオーダーの品揃えの拡充と提案強化



NAVY&BROWN

◆ビジカジ&カジュアル

- ・スーツ専門店のテーラード技術を活かしたはおる感覚の「アンコンジャケット」の品揃え拡大
- ・ORIHICAとのコラボレーションした商品を新提案
- ・「リバーシブルシリーズ」の展開スタート



ORIHICAとのコラボレーション

◆レディス

- ・楽なのにきちんと、キレイに見える「楽・らく・キレイシリーズ」の提案強化
- ・幅広い年代に向けたブラックフォーマルの展開強化
- ・女性誌CanCamに加え Oggiとのコラボレーションもスタート



楽・らく・キレイシリーズ

ファッション事業—AOKI:2016年3月期下半期に向けた取り組み 時代の変化に対応した既存店の活性化②

2 AOKIのブランド化の為の新たなTVCMを実施

- ◆商品へのこだわり訴求:「いい服にはいい話がある」CM
(とれにくいボタン篇、アームホール篇)

3 「あなたのスタイリストAOKI」の浸透による固定客化の推進

- ◆スタイリング接客の磨き上げ
 - ・重衣料中心のスタイリング接客からの進化
⇒お客様のシーンやニーズ・ウオンツに合った商品を
トータルコーディネートでご提案
 - ・顧客第一主義を再徹底(生涯顧客化の推進)



スタイリスト接客

4 時期と内容を変更したリニューアルの実施

- ◆お客様の变化に合わせてレイアウト、什器等の見直し実施
 - ・ジャケット、スラックス、レディスコーナーを中心とした什器入れかえ
 - ・応接セット、キッズスペース、トイレ回り等の店舗環境改善
 - ・階層店舗でのフロア構成の見直し
(ワンフロアをレディスコーナーへ・・・秋葉原店、福岡天神本店)



秋葉原店レディスフロア

5 厳選された年間12店舗の新規出店

- ◆下半期計画:8店舗(期初予定より△2店舗)

ファッション事業—ORIHICA:2016年3月期下半期に向けた取り組み

ORIHICAブランドの訴求による認知度向上と新規顧客の獲得

1 新たなコミュニケーション戦略

◆初のテレビCM

テーマ:「NAVY&BLACK スーツコレクション」

メッセージ:ビジネス ニ 自由ヲ

キャラクター:俳優・松坂桃李

- ・ ORIHICAブランドの認知度アップ
- ・ 新規客層へのアプローチ

◆業界初の「POP UP SHOP」

二子玉川ライズショッピングセンターに期間限定でオープン

- ・ ORIHICAの新しいスタイルと世界観を伝える
- ・ 未出店のSC等への出店の足掛かり



NAVY&BLACK
スーツコレクション



二子玉川ライズ POP UP SHOP

2 オリジナルアイテム商品の開発

◆「THE 3rd SUITS」の新発売

- ・ 多様なビジネススタイルに対応した新たなビジネスウェア
- ・ スーツのきちんと感+ジャケット・パンツの持つ軽快なエッセンス

3 厳選された年間12店舗の新規出店

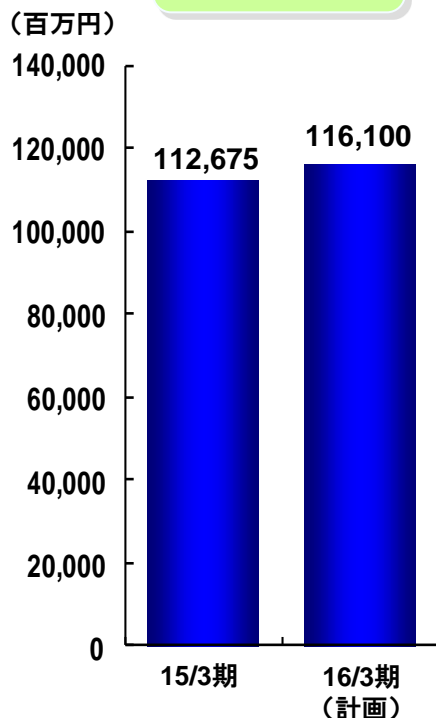
◆下半期計画:2店舗(期初予定より+1店舗)



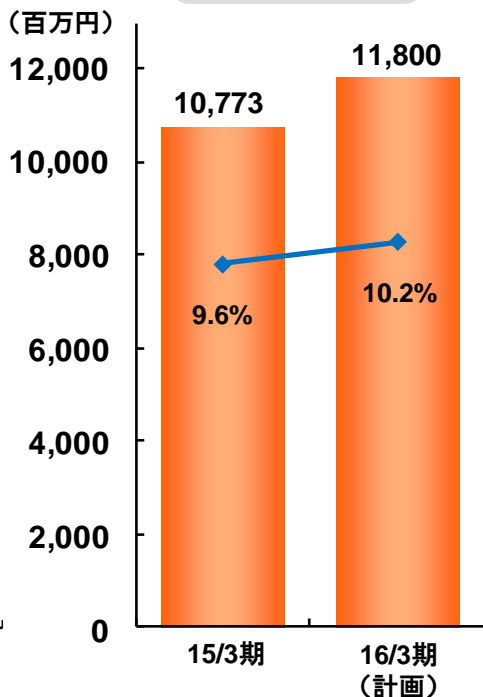
THE 3rd SUITS着回し例(1) THE 3rd SUITS着回し例(2)

新規出店の寄与、既存店の増収及び売上総利益率の改善等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)

	16/3期 予	
	前期比%	売上比%
売上高	116,100	103.0
売上総利益	72,250	62.2
販売管理費	60,450	52.1
営業利益	11,800	10.2

■ 売上高: 前期比 103.0%

- ◆ 新規出店: 24店舗(期初予定 △1店舗)
 - AOKI: 12店舗
(上半期実績: 4 下半期計画: 8)
 - ORIHICA: 12店舗
(上半期実績: 10 下半期計画: 2)
- ◆ 既存店増収率計画
 - 通期: +1.0%
(上半期実績: △0.3% 下半期計画: +1.8%)

■ 営業利益: 前期比 109.5%

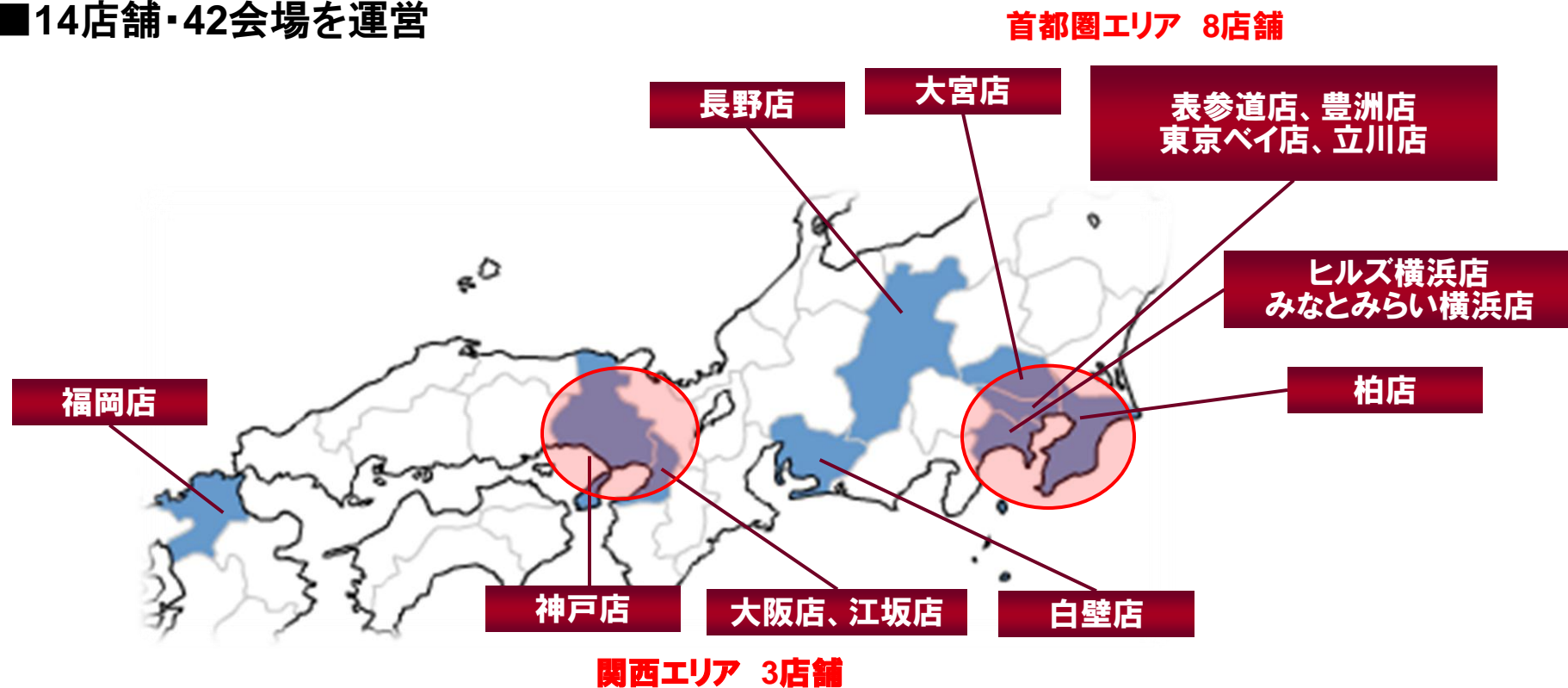
- ◆ 売上総利益率: 前期比 +0.6ポイント
- ◆ 販売管理費: 前期比 103.1%
 - 店舗数増による地代家賃、減価償却費、人件費等の増加

アニヴェルセル・ブライダル事業

2016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

■14店舗・42会場を運営



■商品提案力

弊社平均組単価:4,433千円
(16/3期第2四半期)

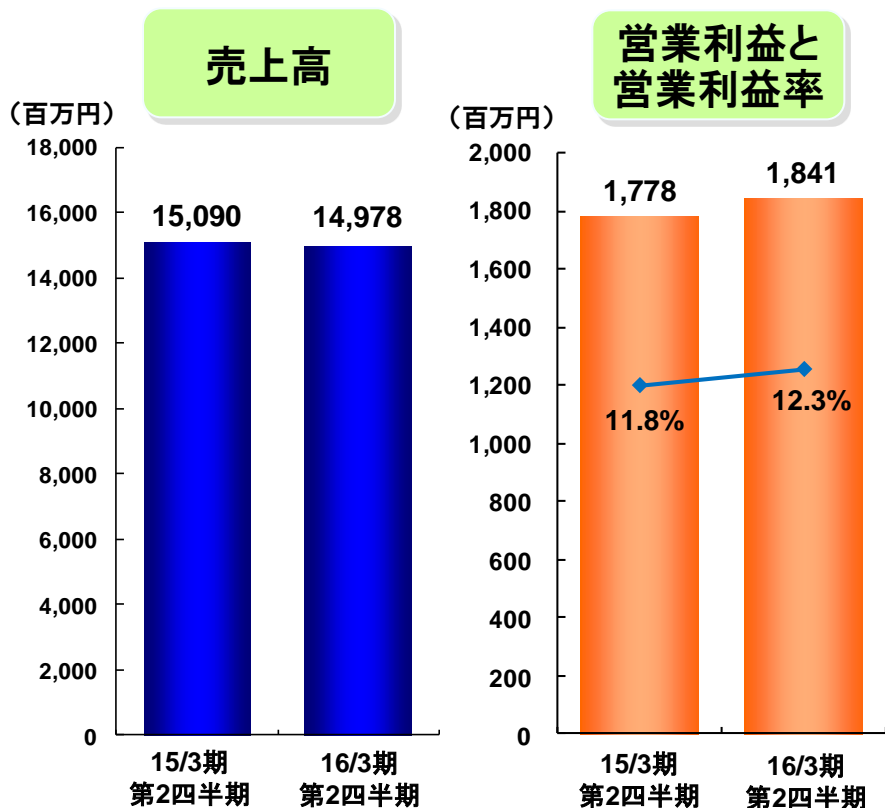
全国平均組単価:3,266千円
(ゼクシィ結婚トレンド調査2015調べの額を税抜算出)

■業界ポジション

結婚式場・手配部門売上:第4位

2015年11月5日付 日経MJ掲載
「第33回サービス業総合調査」

施行組数・平均組単価の減少により減収も、経費コントロールにより増益



(単位:百万円)

	16/3期第2四半期		
		前年同期比%	売上比%
売上高	14,978	99.3	100.0
売上総利益	4,442	102.0	29.7
販売管理費	2,600	101.0	17.4
営業利益	1,841	103.5	12.3

■ 売上高: 前年同期比 99.3%

- ◆ みなとみらい横浜の寄与の一巡
- ◆ 施行組数の減少(前年同期比 Δ5組)
- ◆ 平均組単価の低下(同 Δ15千円)

■ 営業利益: 前年同期比 103.5%

- ◆ 売上総利益率の改善:
前年同期比 +0.9%ポイント
 - 各施設改装の見直し
 - 人件費の削減(人員効率化)



チャペル広場を改装し、ページントを導入した「アニヴェルセル神戸」

経営効率指標

全店ベース

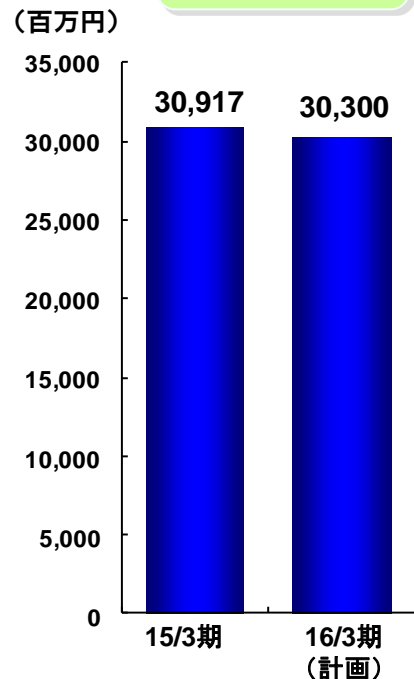
	15/3期 第2四半期	16/3期 第2四半期	差	前年同期比
期末店舗数	14店舗	14店舗	—	—
期末会場数	42会場	42会場	—	—
施行組数	3,315組	3,310組	△5組	99.8%
稼働率	68.0%	65.7%	△2.3ポイント	96.6%
平均組単価	4,448千円	4,433千円	△15千円	99.7%

既存店ベース(みなとみらい横浜以外)

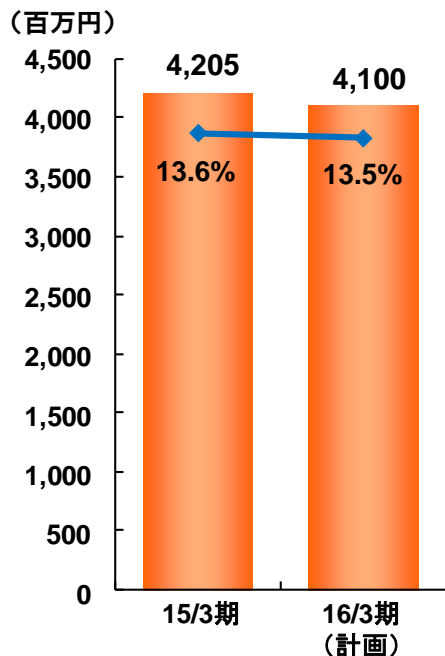
	15/3期 第2四半期	16/3期 第2四半期	差	前年同期比
施行組数	2,547組	2,553組	+6組	100.2%
稼働率	62.7%	60.8%	△1.9ポイント	97.0%
平均組単価	4,328千円	4,329千円	+1千円	100.0%

施行組数の減少により減収減益予想

売上高



営業利益と営業利益率



(単位: 百万円)

	16/3期 予		
	前期比%	売上比%	
売上高	30,300	98.0	100.0
売上総利益	9,200	98.8	30.4
販売管理費	5,100	99.8	16.8
営業利益	4,100	97.5	13.5

■ 売上高: 前期比 98.0%

- ◆ 施行組数計画: 6,580組 (前期比 △175組)
(期初計画比 △140組)
- ◆ 平均組単価計画: 4,508千円 (同 +34千円)
(同 ±0千円)
- ◆ 既存店強化施策の実施
 - 接客ノウハウ共有化による成約率向上
 - 各店舗の強み、コンセプトを明確にした販促訴求

■ 営業利益: 前期比 97.5%

売上総利益率の改善、販売管理費の削減を行うも、売上高の減収の影響により減益見込み

- ◆ 売上総利益率の改善 (前期比 +0.3ポイント)
- ◆ 販売管理費の削減 (前期比 99.8%)

“全14店舗でプロポーズプランナー発足” プロポーズ・プラン強化

結婚式への新たな集客経路の開拓と「プロポーズ＝アニヴェルセル」の認知拡大

- ◆ プロモーション開始:2015年11月13日(金)～
- ◆ 内容:各店にプロポーズのプロデュースを支援する“プランナー”を置き、プロポーズから結婚式へつながる集客経路の開拓を図る
- ◆ 販売価格:30,000円～(税抜)※プラン内容により金額は変動

PROPOSE PLANNER 

プロポーズプランナー from Anniversaire

[Home](#) [Movie Report](#) [Propose Plan](#) [Magazine](#) [プランナーに相談](#)

あなたと生きていきたい。
もらえるプロポーズ

エンターテイメント事業

2016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

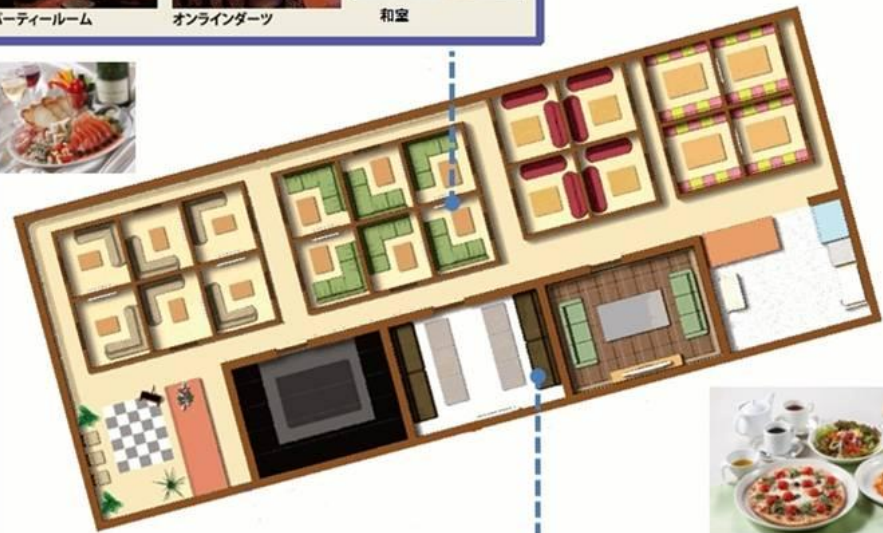


明日への活力を、くつろぎの空間で。

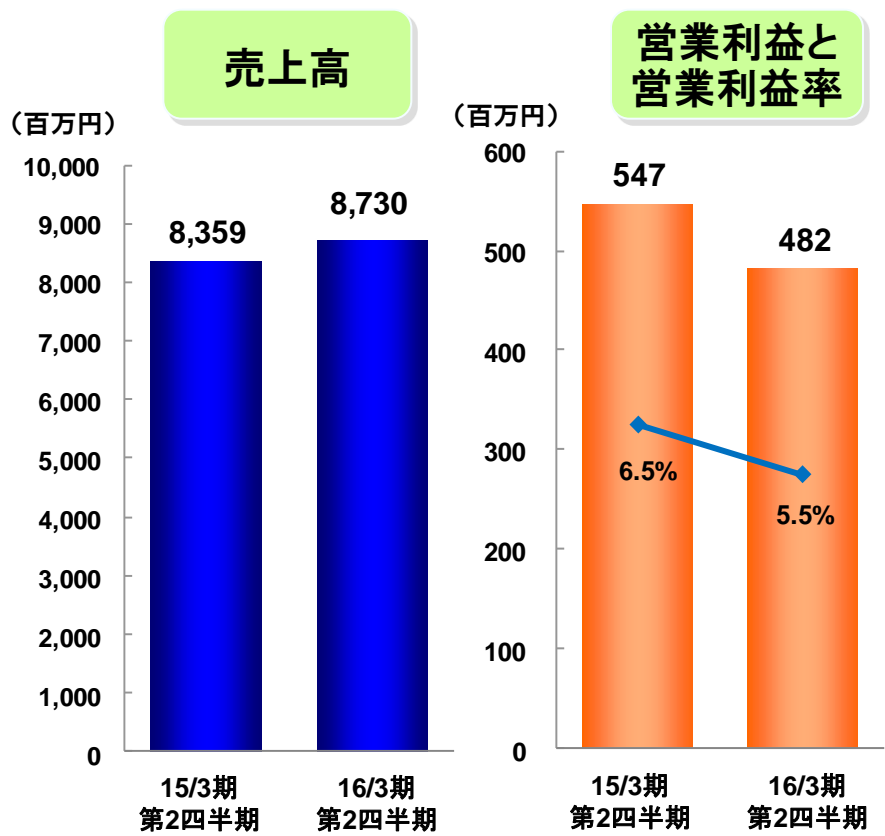
カラオケ&パーティースペース「コート・ダジュール」は、“地上の楽園”南仏COTE D'AZURをテーマに、歌と語らいのさわやかなくつろぎ空間をご提供しています。

業界ランク第5位

2015年11月11日付 日経MJ掲載
「第33回サービス業総合調査」



新規出店の寄与により増収も、既存店減収及び経費増により減益



- **売上高:前年同期比 104.4%**
 - ◆ 駅前立地を中心に新規出店: 6店舗
 - ◆ リニューアル: 17店舗 (前年同期 +8店舗)
 - ◆ 季節限定メニューの強化等による既存店客単価の上昇: +1.6%

- **営業利益:前年同期比 88.2%**
 - ◆ 既存店の減収: $\Delta 0.6\%$
 - ◆ 売上総利益率: 前年同期比 $\Delta 1.4$ ポイント
リニューアル店舗数の増加による経費増

(単位:百万円)

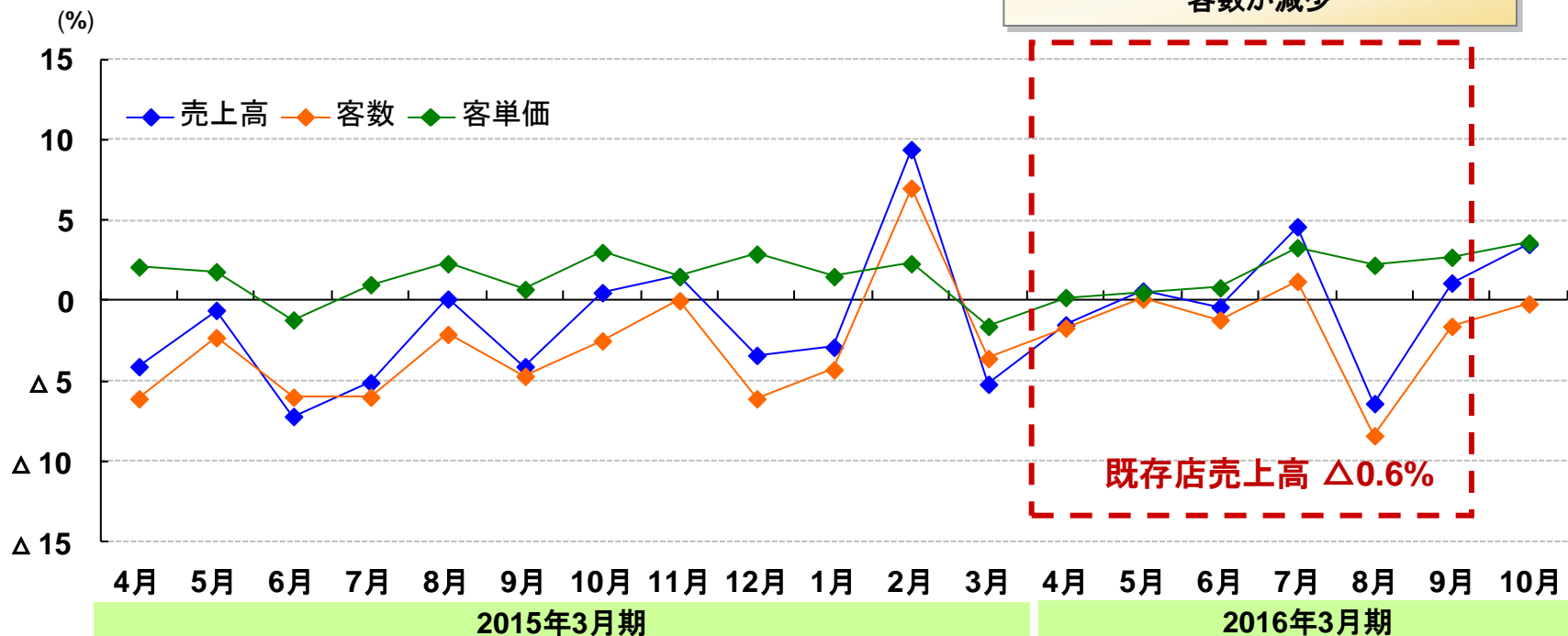
	16/3期第2四半期		
		前年同期比%	売上比%
売上高	8,730	104.4	100.0
売上総利益	1,445	96.2	16.6
販売管理費	962	100.8	11.0
営業利益	482	88.2	5.5



アクア・プラネットルーム

既存店の状況

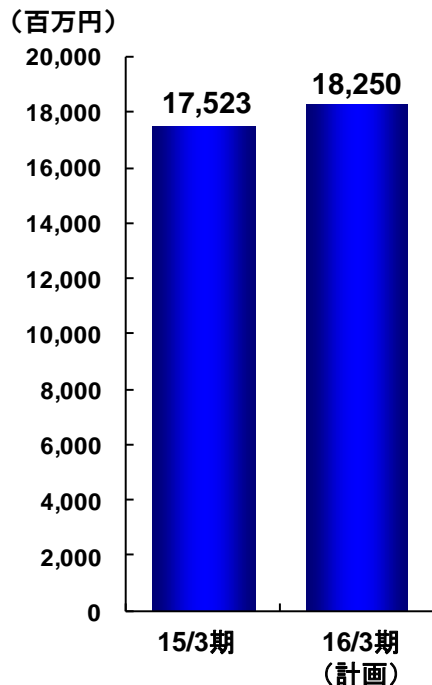
月別売上高増収率の推移



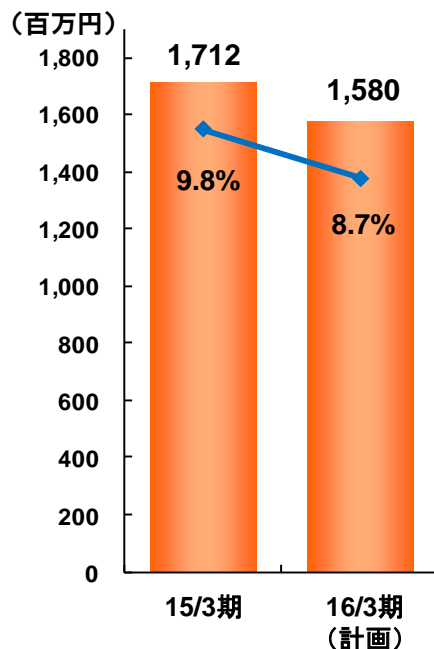
	14/10	14/11	14/12	15/1	15/2	15/3	15/4	15/5	15/6	15/7	15/8	15/9	上半期	15/10
既存店売上高 (%)	+0.5	+1.5	$\Delta 3.4$	$\Delta 2.9$	+9.4	$\Delta 5.2$	$\Delta 1.5$	+0.6	$\Delta 0.4$	+4.6	$\Delta 6.4$	+1.1	$\Delta 0.6$	+3.5
客数 (%)	$\Delta 2.5$	0.0	$\Delta 6.1$	$\Delta 4.3$	+7.0	$\Delta 3.6$	$\Delta 1.7$	+0.1	$\Delta 1.2$	+1.2	$\Delta 8.4$	$\Delta 1.6$	$\Delta 2.1$	$\Delta 0.2$
客単価 (%)	+3.0	+1.5	+2.9	+1.5	+2.3	$\Delta 1.6$	+0.2	+0.5	+0.8	+3.3	+2.2	+2.7	+1.6	+3.6
平年気温との差異(°C)(東京)	+1.6	+2.1	-0.9	+0.6	0.0	+1.6	+0.6	+2.9	+0.7	+1.2	+0.3	-0.2	—	+0.9

新規出店の寄与により増収も、既存店の減収と経費増により減益予想

売上高



営業利益と営業利益率



(単位:百万円)

	16/3期 予		
		前期比%	売上比%
売上高	18,250	104.1	100.0
売上総利益	3,530	99.1	19.3
販売管理費	1,950	105.4	10.7
営業利益	1,580	92.3	8.7

■ 売上高:前期比 104.1%

- ◆ 駅前立地を中心に新規出店:10店舗
(上半期実績:6 下半期計画:4)
- ◆ 既存店の活性化
 - 忘・新年会キャンペーン
 - 店舗無料Wi-Fiの導入
 - カラオケ最新機種の導入
 - 飲食メニューの更なる充実

■ 営業利益:前期比 92.3%

- ◆ 既存店増収率計画:通期 $\Delta 0.7\%$
(上半期実績: $\Delta 0.6\%$ 下半期計画: $\Delta 0.7\%$)

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

2015年11月11日付 日経MJ掲載
「第33回サービス業総合調査」

お一人様向け

- リラクゼーションシート
- マッサージシート
- フルフラットシート

ご友人・カップル向け

- ソファシート
- ペアフラットシート

ファミリー・グループ向け

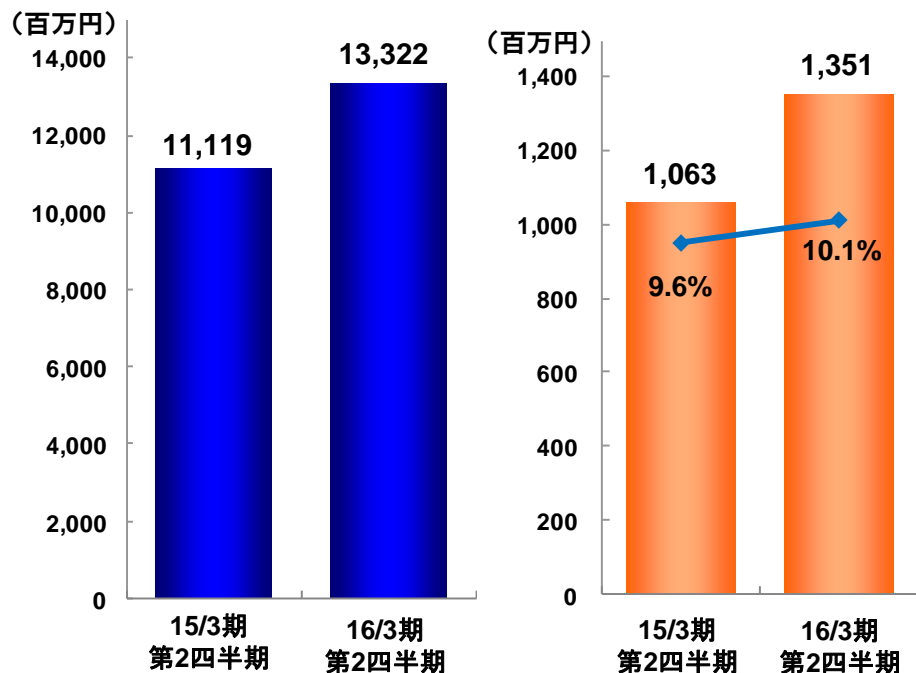
- リビングルーム
- オンラインダーツ

- ビリヤード
- コミック & 雑誌・新聞
- ドリンクバー

新規出店の寄与と既存店増収により増収大幅増益

売上高

営業利益と営業利益率



(単位:百万円)

	16/3期第2四半期	
	前年同期比%	売上比%
売上高	13,322	119.8
売上総利益	2,596	19.5
販売管理費	1,244	9.3
営業利益	1,351	10.1

■ 売上高:前年同期比 119.8%

- ◆ 新規出店: 21店舗 (前年同期比 +4店舗)
 - 初出店県:佐賀県
 - 駅前への出店強化
- ◆ 既存店の増収: +6.7%
 - リニューアル(11店舗)効果 (女性専用エリアの導入・ブース構成改善)
 - フードメニューの強化
 - 最新型ハイスペックパソコンの導入
 - ソフトクリーム of 全店導入

■ 営業利益:前年同期比 127.2%

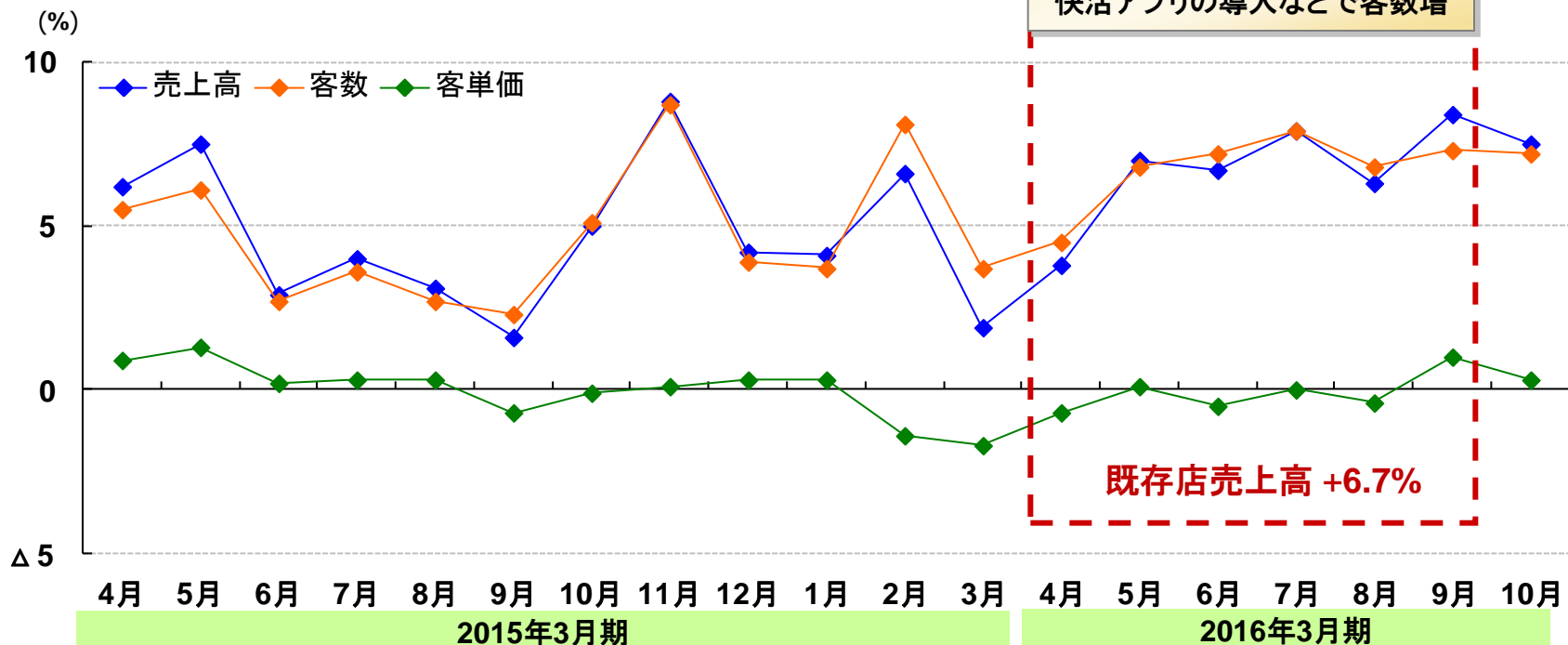
- ◆ 新規出店増による経費増を既存店増収で吸収



女性専用エリア

既存店の状況

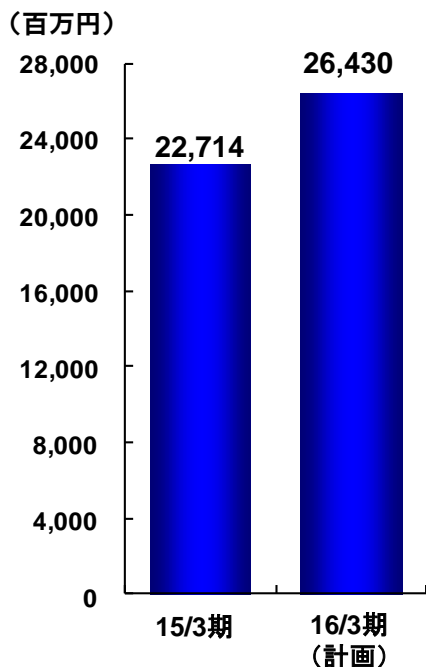
月別売上高増収率の推移



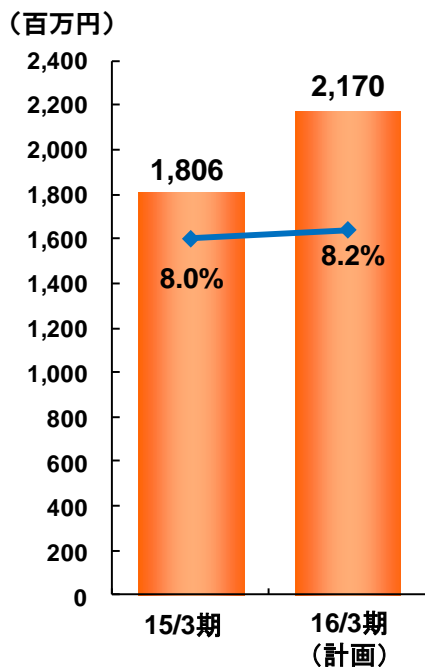
	14/10	14/11	14/12	15/1	15/2	15/3	15/4	15/5	15/6	15/7	15/8	15/9	上半期	15/10
既存店売上高 (%)	+5.0	+8.8	+4.2	+4.1	+6.6	+1.9	+3.8	+6.9	+6.7	+7.9	+6.3	+8.4	+6.7	+7.5
客数 (%)	+5.1	+8.7	+3.9	+3.7	+8.1	+3.7	+4.5	+6.8	+7.2	+7.9	+6.8	+7.3	+6.8	+7.2
客単価 (%)	△0.1	+0.1	+0.3	+0.3	△1.4	△1.7	△0.7	+0.1	△0.5	+0.0	△0.4	+1.0	△0.1	+0.3
平年気温との差異(°C)(東京)	+1.6	+2.1	-0.9	+0.6	0.0	+1.6	+0.6	+2.9	+0.7	+1.2	+0.3	-0.2	—	+0.9

新規出店の寄与と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)

		16/3期 予	
		前期比%	売上比%
売上高	26,430	116.4	100.0
売上総利益	4,650	116.4	17.6
販売管理費	2,480	113.3	9.4
営業利益	2,170	120.1	8.2

■ 売上高:前期比 116.4%

- ◆ 新規出店: 36店舗
(前期比 +4店舗、期初予定 +6店舗)
(上半期実績: 21 下半期計画: 15)
- ◆ 既存店増収率計画: 通期 + 4.2%
(上半期実績: + 6.7% 下半期計画: + 1.7%)

■ 営業利益:前期比 120.1%

- ◆ 新規出店増加による経費増を既存店増収で吸収



相模大野駅前店(神奈川県、15年7月オープン)

補足資料

P44、P46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P12、P18をご参照ください
4. 損益計算書中で「四半期(当期)純利益」としているのは、「親会社株主に帰属する四半期(当期)純利益」を表します

2016年3月期第2四半期 連結営業実績

(単位:百万円)

	15/3期 第2四半期実績	百分比 (%)	16/3期 第2四半期計画	百分比 (%)	16/3期 第2四半期実績	百分比 (%)	対前年 同期増減	対比 (%)
売上高	78,213	100.0	82,980	100.0	81,704	100.0	3,491	104.5
ファッション	43,660	100.0	46,350	100.0	44,697	100.0	1,036	102.4
アニヴェルセル・ブライダル	15,090	100.0	15,300	100.0	14,978	100.0	△112	99.3
カラオケ	8,359	100.0	8,800	100.0	8,730	100.0	370	104.4
複合カフェ	11,119	100.0	12,550	100.0	13,322	100.0	2,202	119.8
売上総利益	34,567	44.2	36,710	44.2	36,187	44.3	1,620	104.7
ファッション	26,317	60.3	28,400	61.3	27,461	61.4	1,144	104.3
アニヴェルセル・ブライダル	4,353	28.8	4,500	29.4	4,442	29.7	88	102.0
カラオケ	1,502	18.0	1,520	17.3	1,445	16.6	△56	96.2
複合カフェ	2,142	19.3	2,040	16.3	2,596	19.5	453	121.2
販売管理費	32,052	41.0	34,060	41.0	32,505	39.8	453	101.4
ファッション	27,287	62.5	28,850	62.2	27,599	61.7	311	101.1
アニヴェルセル・ブライダル	2,574	17.1	2,890	18.9	2,600	17.4	25	101.0
カラオケ	954	11.4	970	11.0	962	11.0	7	100.8
複合カフェ	1,079	9.7	1,170	9.3	1,244	9.3	164	115.3
営業利益	2,515	3.2	2,650	3.2	3,681	4.5	1,166	146.4
ファッション	△969	-	△450	-	△137	-	832	-
アニヴェルセル・ブライダル	1,778	11.8	1,610	10.5	1,841	12.3	62	103.5
カラオケ	547	6.5	550	6.3	482	5.5	△64	88.2
複合カフェ	1,063	9.6	870	6.9	1,351	10.1	288	127.2
経常利益	2,504	3.2	2,560	3.1	3,620	4.4	1,116	144.6
四半期純利益	1,449	1.9	1,520	1.8	2,157	2.6	707	148.8
1株当たり 四半期純利益	15.90	-	16.67	-	23.80	-	7.90	-
四半期末発行済株式総数	91,184千株	-	91,183千株	-	89,983千株	-	△1,201千株	-

2016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)

	15/3期第2四半期実績					16/3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		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	
							前年同期比 (%)		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	4,474	3,130	869	225	88	4,432	99.1	3,130	100.0	921	106.0	229	102.0	102	115.5
人件費	12,413	10,141	533	496	629	12,513	100.8	10,104	99.6	620	116.5	474	95.6	711	113.0
賃借料	7,324	7,440	10	13	17	7,671	104.7	7,745	104.1	11	102.4	14	108.3	25	144.2
減価償却費	1,290	962	34	22	10	1,493	115.7	1,151	119.6	28	81.1	23	105.2	15	141.6

(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)

	15/3期第2四半期実績			16/3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		カラオケ		複合カフェ	
					前年同期比 (%)		前年同期比 (%)		前年同期比 (%)
人件費	2,837	1,994	2,851	2,622	92.4	2,146	107.6	3,521	123.5
賃借料	965	1,760	1,835	965	100.0	1,883	107.0	2,196	119.7
減価償却費	814	656	701	801	98.4	645	98.3	792	113.0

(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おります

2016年3月期通期 連結業績見通し

(単位:百万円)

	15/3期	百分比(%)	16/3期初計画	百分比(%)	16/3期修正計画	百分比(%)	対前期増減	対比(%)
売上高	183,805	100.0	192,620	100.0	191,050	100.0	7,244	103.9
ファッション	112,675	100.0	117,700	100.0	116,100	100.0	3,424	103.0
アニヴェルセル・ブライダル	30,917	100.0	31,000	100.0	30,300	100.0	△617	98.0
カラオケ	17,523	100.0	18,450	100.0	18,250	100.0	726	104.1
複合カフェ	22,714	100.0	25,500	100.0	26,430	100.0	3,715	116.4
売上総利益	86,785	47.2	91,350	47.4	90,160	47.2	3,374	103.9
ファッション	69,409	61.6	73,450	62.4	72,250	62.2	2,840	104.1
アニヴェルセル・ブライダル	9,314	30.1	9,500	30.6	9,200	30.4	△114	98.8
カラオケ	3,562	20.3	3,690	20.0	3,530	19.3	△32	99.1
複合カフェ	3,994	17.6	4,180	16.4	4,650	17.6	655	116.4
販売管理費	67,757	36.9	71,350	37.0	70,160	36.7	2,402	103.5
ファッション	58,636	52.0	61,650	52.4	60,450	52.1	1,813	103.1
アニヴェルセル・ブライダル	5,108	16.5	5,250	16.9	5,100	16.8	△8	99.8
カラオケ	1,850	10.6	1,960	10.6	1,950	10.7	99	105.4
複合カフェ	2,188	9.6	2,310	9.1	2,480	9.4	291	113.3
営業利益	19,028	10.4	20,000	10.4	20,000	10.5	971	105.1
ファッション	10,773	9.6	11,800	10.0	11,800	10.2	1,026	109.5
アニヴェルセル・ブライダル	4,205	13.6	4,250	13.7	4,100	13.5	△105	97.5
カラオケ	1,712	9.8	1,730	9.4	1,580	8.7	△132	92.3
複合カフェ	1,806	8.0	1,870	7.3	2,170	8.2	363	120.1
経常利益	18,914	10.3	19,900	10.3	19,900	10.4	985	105.2
当期純利益	10,185	5.5	11,300	5.9	11,300	5.9	1,114	110.9
1株当たり 四半期純利益	111.70	-	123.93	-	125.09	-	13.39	-
期末発行済株式総数	91,183千株	-	91,183千株	-	89,983千株	-	△1,200千株	-

2016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)

	15/3期					16/3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		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	
						前期比(%)	前期比(%)	前期比(%)	前期比(%)	前期比(%)	前期比(%)				
広告宣伝費	11,781	9,204	1,745	405	174	11,897	101.0	9,390	102.0	1,740	99.7	445	109.7	200	114.5
人件費	24,914	20,304	1,120	981	1,329	25,957	104.2	21,085	103.8	1,189	106.2	968	98.6	1,445	108.7
賃借料	14,883	15,114	21	26	35	15,441	103.7	15,615	103.3	33	157.1	28	107.4	55	157.5
減価償却費	2,670	2,028	74	44	22	3,110	116.5	2,384	117.5	74	99.8	45	101.2	48	211.8

(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)

	15/3期			16/3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		カラオケ		複合カフェ	
				前期比(%)	前期比(%)	前期比(%)	前期比(%)		
人件費	5,488	4,139	5,936	5,047	92.0	4,369	105.6	7,184	121.0
賃借料	1,931	3,574	3,844	1,953	101.2	3,704	103.6	4,219	109.7
減価償却費	1,626	1,299	1,439	1,640	100.9	1,265	97.3	1,646	114.4

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

【ご参考：ファッション事業 2016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	1Q	7月	8月	9月	2Q	上半期	下半期	通期
16/3期	10.4	7.3	△16.9	△1.0	0.2	3.0	△0.8	0.7	△0.3		
15/3期	△14.9	△4.9	△5.7	△8.6	△4.2	0.0	△6.5	△3.8	△6.7	△9.2	△8.3

(2) 既存店の客数・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
客数	16/3期	△9.0	△3.5	△16.4	△9.9	0.4	4.3	△1.0	1.2	△5.9		
	15/3期	△14.8	△7.7	△11.2	△11.4	△9.5	△7.3	△9.8	△8.9	△10.5	△11.2	△10.9
客単価	16/3期	21.3	11.1	△0.6	9.9	△0.2	△1.2	0.2	△0.5	5.9		
	15/3期	△0.2	3.0	6.1	3.2	5.8	7.8	3.7	5.6	4.2	2.3	2.9

(3) スーツの販売着数と販売単価

(単位:万着、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	16/3期	43.7	96.3				
	15/3期	45.3	87.1	84.3	81.7	129.6	83.5
販売単価	16/3期	26.3	104.0				
	15/3期	25.3	107.2	27.1	108.4	26.6	107.7

【ご参考：ファッション事業 2016年3月期第2四半期実績】

(4)商品別売上状況

(単位:百万円)

	15/3期 第2四半期実績	百分比 (%)	16/3期 第2四半期実績	百分比 (%)	対前年同期増減	対比 (%)
重衣料	16,902	38.7	17,089	38.2	187	101.1
中衣料	5,339	12.2	5,048	11.3	△290	94.6
軽衣料	14,770	33.8	15,154	33.9	384	102.6
レディス衣料	5,290	12.2	6,185	13.8	894	116.9
その他	1,358	3.1	1,218	2.8	△139	89.7
計	43,660	100.0	44,697	100.0	1,036	102.4

(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

(5)期中平均売場面積の推移

(単位:m²)

15/3期第2四半期	16/3期第2四半期	対前年同期増減	対比(%)
338,509	352,139	13,629	104.0

(6)都道府県別店舗数の推移

	16/3期第2四半期														
	出店数/退店数			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				24		24	北海道 ・東北	岐阜県		/1	/1	11	1	12	東海
青森県				4		4		静岡県	1/1	1	2/1	22	4	26	
岩手県				4		4	57	愛知県	1	/1	1/1	52	15	67	116
宮城県				8	4	12		三重県				11		11	
秋田県				3		3		滋賀県				5	2	7	
山形県				2		2		京都府				5	1	6	
福島県				7	1	8		大阪府		2/1	2/1	32	13	45	93
茨城県		/1	/1	15	3	18		関東	兵庫県				11	10	
栃木県				11	2	13	345	奈良県				5	1	6	
群馬県				12		12		広島県		1	1	5	3	8	
埼玉県		2/1	2/1	52	18	70		福岡県				19		19	
千葉県		1	1	42	15	57		長崎県	1		1	3		3	34
東京都	/1	2	2/1	70	30	100		熊本県				6		6	
神奈川県		1/1	1/1	55	20	75		宮崎県	1		1	1		1	
新潟県				10	2	12	甲信越 ・北陸	鹿児島県				5		5	
富山県				9		9	59	合計	4/2	10/6	14/8	559	145	704	
石川県				8		8									
福井県				3		3									
山梨県				6		6									
長野県				21		21									

【ご参考：ファッション事業 2016年3月期通期計画】

(1) 既存店増収率、客数・客単価の増加率

(単位：%)

		上半期	3Q	4Q	下半期	通期
売上高	16/3期(上半期実績+下半期修正計画)	Δ0.3	2.3	1.4	1.8	1.0
	16/3期(期初計画)	2.8	2.1	1.2	1.6	2.1
	15/3期	Δ6.7	Δ13.0	Δ6.1	Δ9.2	Δ8.3
客数	16/3期(上半期実績+下半期修正計画)	Δ5.9	1.4	0.4	0.9	Δ2.2
	16/3期(期初計画)	Δ6.0	Δ4.0	Δ4.5	Δ4.2	Δ5.0
	15/3期	Δ10.5	Δ14.1	Δ7.1	Δ11.2	Δ10.9
客単価	16/3期(上半期実績+下半期修正計画)	5.9	1.0	1.0	0.9	3.3
	16/3期(期初計画)	9.3	6.3	6.0	6.1	7.5
	15/3期	4.2	1.2	1.2	2.3	2.9

(2) 商品別売上計画

(単位：百万円)

	15/3期	百分比 (%)	16/3期 計画	百分比 (%)	対前期増減	対比 (%)
重衣料	48,848	43.4	49,310	42.5	461	100.9
中衣料	9,038	8.0	8,580	7.4	Δ458	94.9
軽衣料	34,529	30.6	35,170	30.3	640	101.9
レディス衣料	17,115	15.2	19,940	17.2	2,824	116.5
その他	3,143	2.8	3,100	2.6	Δ43	98.6
計	112,675	100.0	116,100	100.0	3,424	103.0

(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：エンターテインメント事業 2016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	1Q	7月	8月	9月	2Q	上半期	下半期	通期
16/3期	△1.5	0.6	△0.4	△0.4	4.6	△6.4	1.1	△0.8	△0.6		
15/3期	△4.1	△0.6	△7.2	△3.9	△5.1	0.1	△4.1	△2.8	△3.3	△0.8	△2.0

(2)既存店の客数・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
客数	16/3期	△1.7	0.1	△1.2	△0.9	1.2	△8.4	△1.6	△3.3	△2.1		
	15/3期	△6.1	△2.3	△6.0	△4.8	△6.0	△2.1	△4.7	△4.2	△4.5	△2.1	△3.3
客単価	16/3期	0.2	0.5	0.8	0.5	3.3	2.2	2.7	2.6	1.6		
	15/3期	2.2	1.8	△1.2	1.0	1.0	2.3	0.7	1.5	1.2	1.3	1.3

(3)カラオケルーム運営事業：既存店売上構成比

(単位：%)

		15/3期第2四半期	16/3期第2四半期	前年差
既存店	ルーム売上	53.3	53.1	△0.2ポイント
	飲食売上	46.0	46.3	+0.3ポイント
	その他売上	0.7	0.6	△0.1ポイント

【ご参考：エンターテインメント事業 2016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	1Q	7月	8月	9月	2Q	上半期	下半期	通期
16/3期	3.8	6.9	6.7	5.8	7.9	6.3	8.4	7.5	6.7		
15/3期	6.6	7.5	2.9	5.7	4.0	3.1	1.6	2.9	4.2	5.0	4.6

(5)既存店の客数・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
客数	16/3期	4.5	6.8	7.2	6.2	7.9	6.8	7.3	7.3	6.8		
	15/3期	5.4	6.1	2.7	4.7	3.6	2.7	2.3	2.9	3.8	5.4	4.6
客単価	16/3期	△0.7	0.1	△0.5	△0.3	0.0	△0.4	1.0	0.2	△0.1		
	15/3期	1.1	1.3	0.2	0.9	0.3	0.3	△0.7	0.0	0.4	△0.4	0.0

(6)複合カフェ運営事業：既存店売上構成比

(単位：%)

		15/3期第2四半期	16/3期第2四半期	前年差
既存店	ブース利用料	83.7	83.6	△0.1ポイント
	フード売上	14.0	14.6	+0.6ポイント
	その他売上	2.3	1.8	△0.5ポイント

(7)都道府県別店舗数の推移

	16/3期第2四半期															
	出店数/退店数			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					4	4	北海道・ 東北	岐阜県					7	7	東海	
岩手県		1	1	2	4	6		静岡県				8	8	16		
宮城県				6	5	11	37	愛知県		1	1	10	25	35	67	
秋田県				1	3	4		三重県		1	1	2	7	9		
山形県		1	1	1	5	6		滋賀県				2	3	5		近畿・ 中国
福島県		1	1	1	5	6		京都府				3	7	10		
茨城県		1	1	4	11	15		関東	大阪府		1	1	8	22		30
栃木県				1	5	6	181	兵庫県		1	1	6	14	20	88	
群馬県				1	8	9		奈良県		2	2	2	3	5		
埼玉県				6	21	27		和歌山県					2	2		
千葉県	1	1	2	11	22	33		島根県					2	2		
東京都	1		1	31	12	43		岡山県				2	6	8		
神奈川県	4	1	5	33	15	48		広島県					4	4		
新潟県		1	1	3	8	11		甲信越・ 北陸	山口県					2		2
富山県				2	2	4	徳島県					2	2			
石川県				5	4	9	54	香川県					3	3	29	
福井県				6		6		福岡県		3	3	3	6	9		
山梨県				2	3	5		佐賀県		2	2		2	2		
長野県				13	6	19		長崎県					2	2		
								熊本県					5	5		
								大分県		1	1		2	2		
								宮崎県		2	2		3	3		
							鹿児島県					1	1			
							合計	6	21	27	175	281	456			

【ご参考：エンターテインメント事業 2016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	3Q	4Q	下半期	通期
売上高	16/3期(上半期実績+下半期修正計画)	△0.6	△1.5	0.1	△0.7	△0.7
	16/3期(期初計画)	0.8	△0.1	1.4	0.6	0.7
	15/3期	△3.3	△1.1	△0.6	△0.8	△2.0
客数	16/3期(上半期実績+下半期修正計画)	△2.1	△2.7	△1.1	△2.0	△2.1
	16/3期(期初計画)	0.8	△0.1	1.4	0.6	0.7
	15/3期	△4.5	△3.2	△1.0	△2.1	△3.3
客単価	16/3期(上半期実績+下半期修正計画)	1.6	1.2	1.2	1.2	1.4
	16/3期(期初計画)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	15/3期	1.2	2.2	0.4	1.3	1.3

(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	3Q	4Q	下半期	通期
売上高	16/3期(上半期実績+下半期修正計画)	6.7	1.8	1.7	1.7	4.2
	16/3期(期初計画)	0.6	0.6	1.3	1.0	0.8
	15/3期	4.2	5.9	4.1	5.0	4.6
客数	16/3期(上半期実績+下半期修正計画)	6.8	1.9	1.7	1.8	4.3
	16/3期(期初計画)	1.0	0.2	0.8	0.5	0.7
	15/3期	3.8	5.8	5.0	5.4	4.6
客単価	16/3期(上半期実績+下半期修正計画)	△0.1	△0.1	△0.1	△0.1	△0.1
	16/3期(期初計画)	0.4	0.5	0.5	0.5	0.0
	15/3期	0.4	0.1	△0.9	△0.4	0.0