

AOKI Holdings

2016年3月期決算説明会

2016年5月19日

株式会社AOKIホールディングス



AOKI'

ORIHICA
→←

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:業績報告	5
2017年3月期に向けて	6
2017年3月期:業績予想	7
経営指標ターゲット	8
株主還元:基本方針	9
株主還元:配当及び配当予想	10
株主還元:自己株式の取得の推移	11
2016年3月期 業績の概要	12
連結損益の状況	13
事業別売上高・営業利益実績	14
連結貸借対照表の主な増減	15
連結キャッシュ・フロー計算書	16
出退店実績	17
2017年3月期 業績予想	18
連結損益の見通し	19
事業別売上高・営業利益見通し	20
出退店の見通し	21
連結損益の見通し—第2四半期累計	22
ファッション事業 実績と見通し	23
2016年3月期の概要	24
2017年3月期に向けた取組み	27
AOKI: 2017年3月期に向けた取組み	28
ORIHICA: 2017年3月期に向けた取組み	31
2017年3月期の見通し	32

アニヴェルセル・プライダル事業 実績と見通し	33
業界動向について	34
特色と業界におけるポジション	37
2016年3月期の概要	38
2017年3月期の見通し	40
エンターテイメント事業 実績と見通し	41
展開する施設:カラオケルーム	42
2016年3月期の概要:カラオケルーム	43
既存店の状況:カラオケルーム	44
2017年3月期の見通し:カラオケルーム	45
展開する施設:複合カフェ	46
2016年3月期の概要:複合カフェ	47
既存店の状況:複合カフェ	48
2017年3月期の見通し:複合カフェ	49
積極的な店舗展開	50
補足資料	51
2016年3月期 連結営業実績・主要経費の内訳	52
2017年3月期 第2四半期 連結業績見通し	54
2017年3月期 連結業績見通し・主要経費の内訳	55
ご参考:ファッション事業2016年3月期実績	57
ご参考:ファッション事業2017年3月期予想	60
ご参考:エンターテイメント事業2016年3月期実績	61
ご参考:エンターテイメント事業2017年3月期予想	64

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

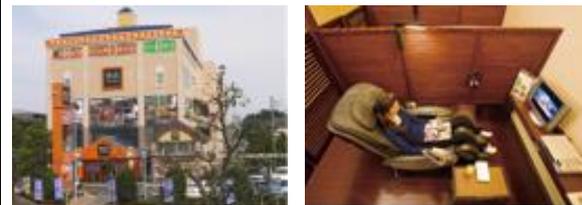
楽しさ、くつろぎ、ゆとりに満ちた心豊かな時間と空間を多彩な分野、スタイルで提供。複合カフェの快活CLUBは業界で売上高トップ。

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

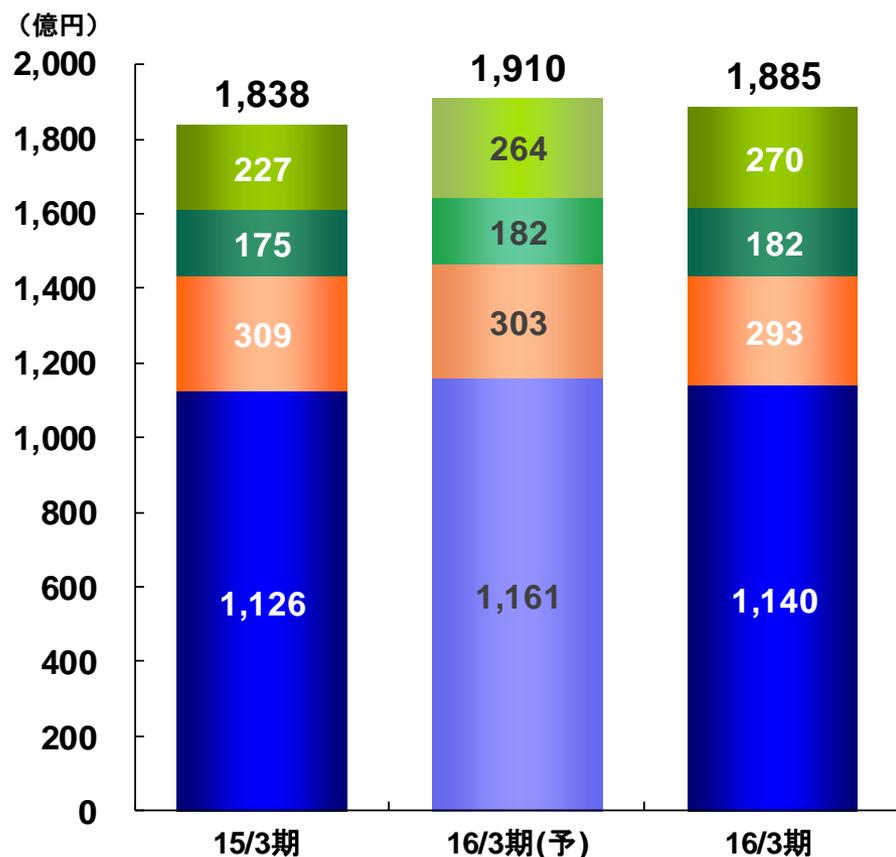


バリ島の雰囲気をもとに“癒し”を提供する複合カフェ。一人で静かに休みたい、気分転換をしたいという方に快適な空間を提供。横浜北山田店では、フィットネス、カラオケスペース、シミュレーションゴルフ練習場も展開。

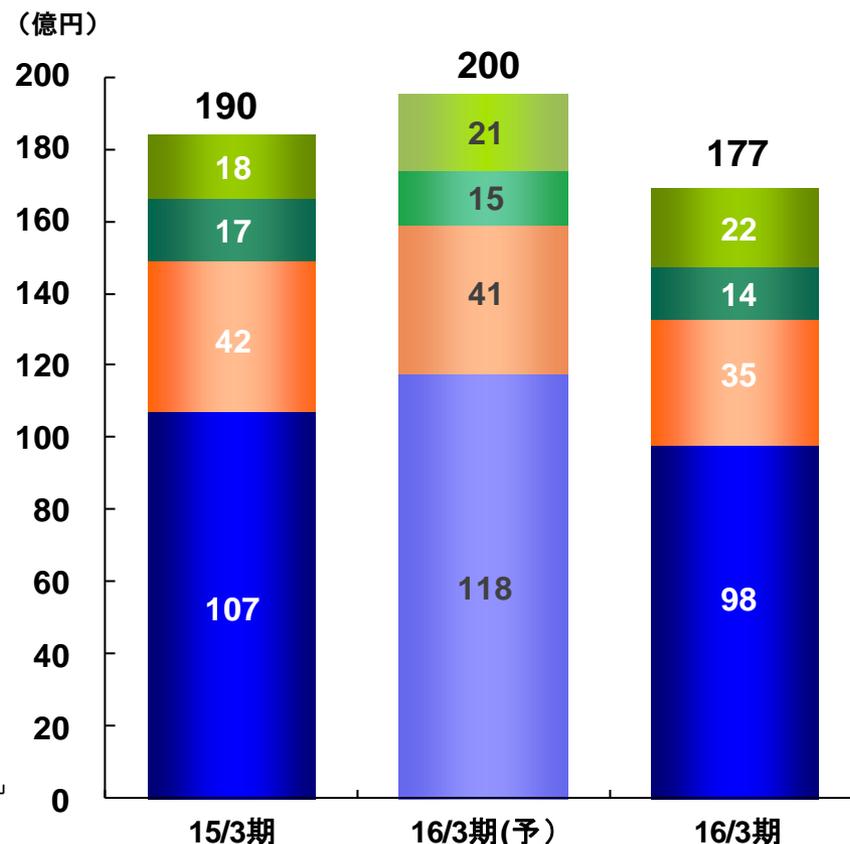
2016年3月期：業績報告

新規出店、複合カフェ運営事業の寄与により増収の一方、ファッション事業の既存店減収、アニヴェルセル・ブライダル事業の施行組数減少等により減益

売上高



営業利益



■ファッション ■アニヴェルセル・ブライダル ■カラオケ ■複合カフェ

2017年3月期に向けて

2016年3月期の状況の確認

- ・各事業の新規出店による増収の継続
- ・複合カフェ運営事業の成長は持続
- ・一方でファッション事業、カラオケルーム運営事業の既存店減収傾向
- ・アニヴェルセル・ブライダル事業は市場環境等の要因により施行組数が減少傾向

事業全般・各事業の経営スタンス

事業全般： 既存店の活性化に注力

■ファッション事業：

過去最大の改装投資の実施で「内部成長力」を高め、既存店回復に注力

■アニヴェルセル・ブライダル事業：

効果的な広告宣伝費の投下、リニューアル等で集客・受注の強化

■カラオケルーム運営事業：

10店舗程度の出店を継続するとともに既存店回復にも注力

■複合カフェ運営事業：

過去最多の出店の実施、既存店の更なる磨き上げ

今期業績予想に現れる変化

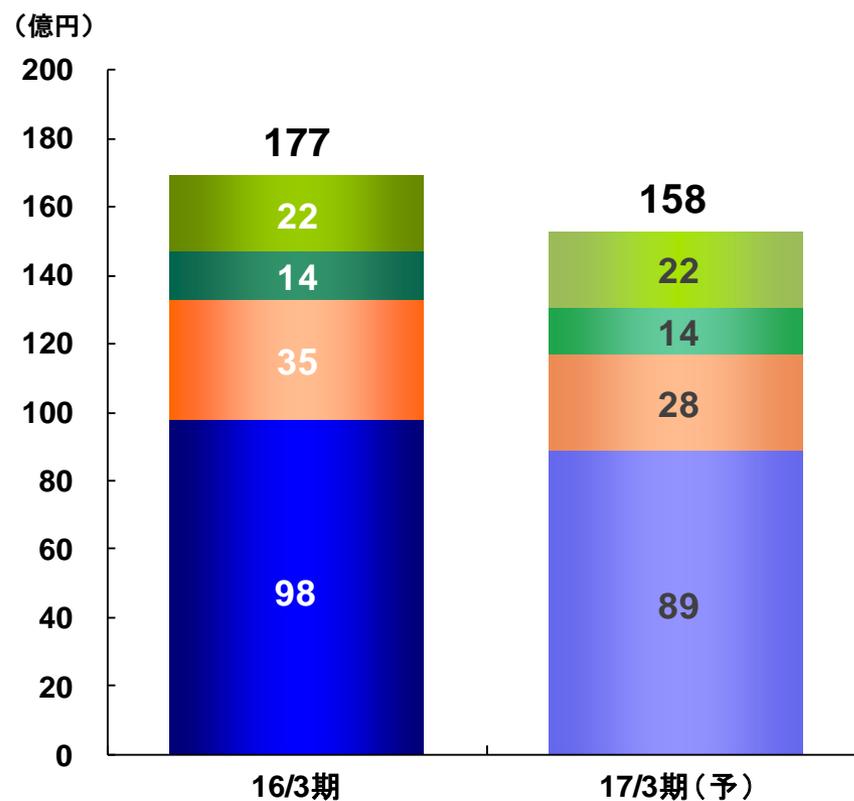
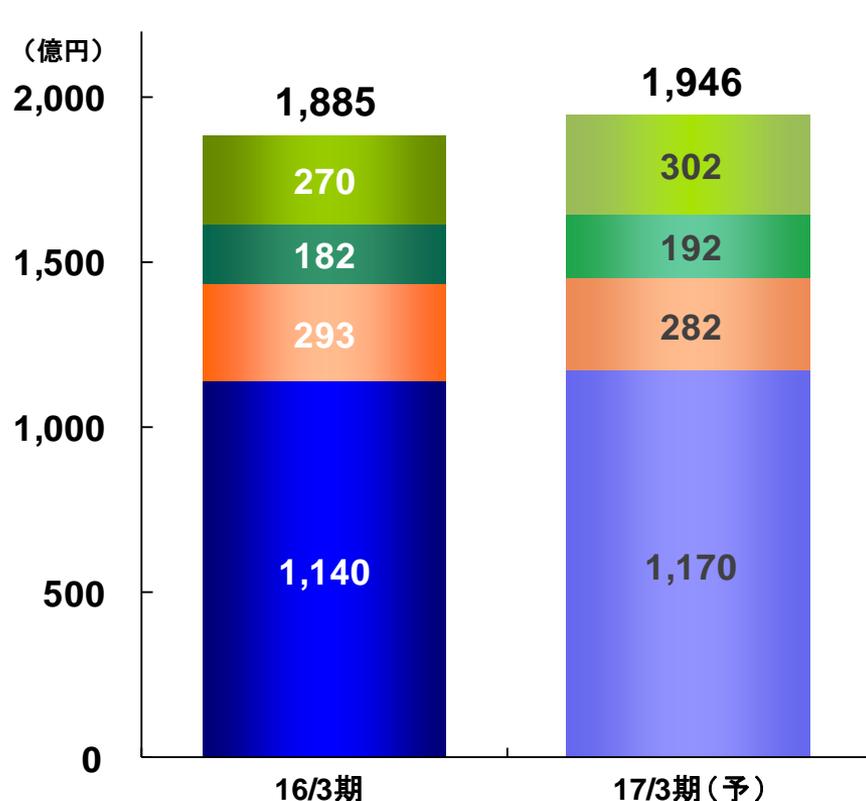
- ・新規出店による小幅増収の一方、上記施策により費用が増加、全事業で減益予想
- ・今期は減益になるものの、今期施策により来期以降の増益、成長を目指す

2017年3月期：業績予想

新規出店の寄与による増収を見込む一方、
内部成長力を高める投資に注力するため、全事業で減益予想

売上高

営業利益



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

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

<2016年3月期実績>

指標	水準
営業利益率	9.4%
株主資本当期純利益率	6.9%
1株当たり当期純利益	107.55円

<2017年3月期予想>

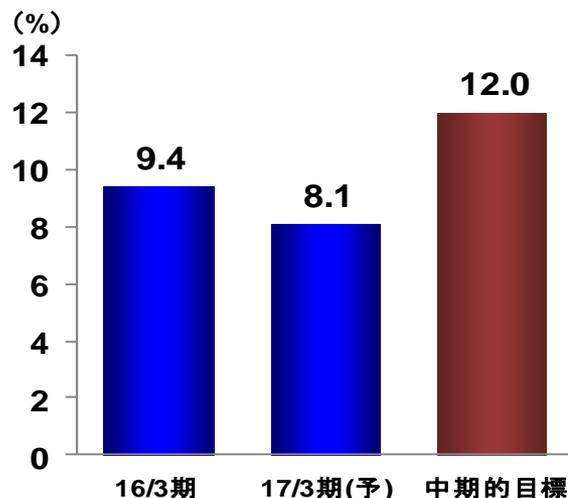
指標	水準
営業利益率	8.1%
株主資本当期純利益率	6.2%
1株当たり当期純利益	98.14円

<中期的目標> (2014年5月設定)

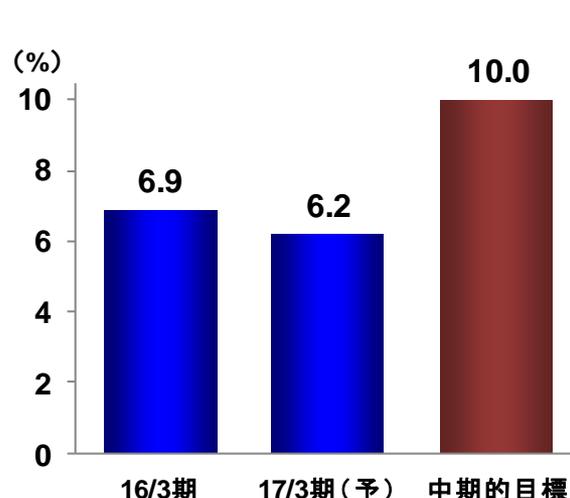
指標	水準
営業利益率	12.0%
株主資本当期純利益率	10.0%
1株当たり当期純利益	180.00円

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(%)

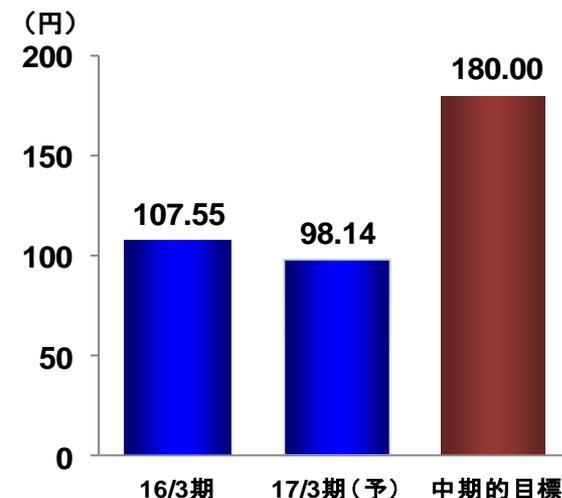
営業利益率



株主資本当期純利益率(ROE)



1株当たり当期純利益(EPS)

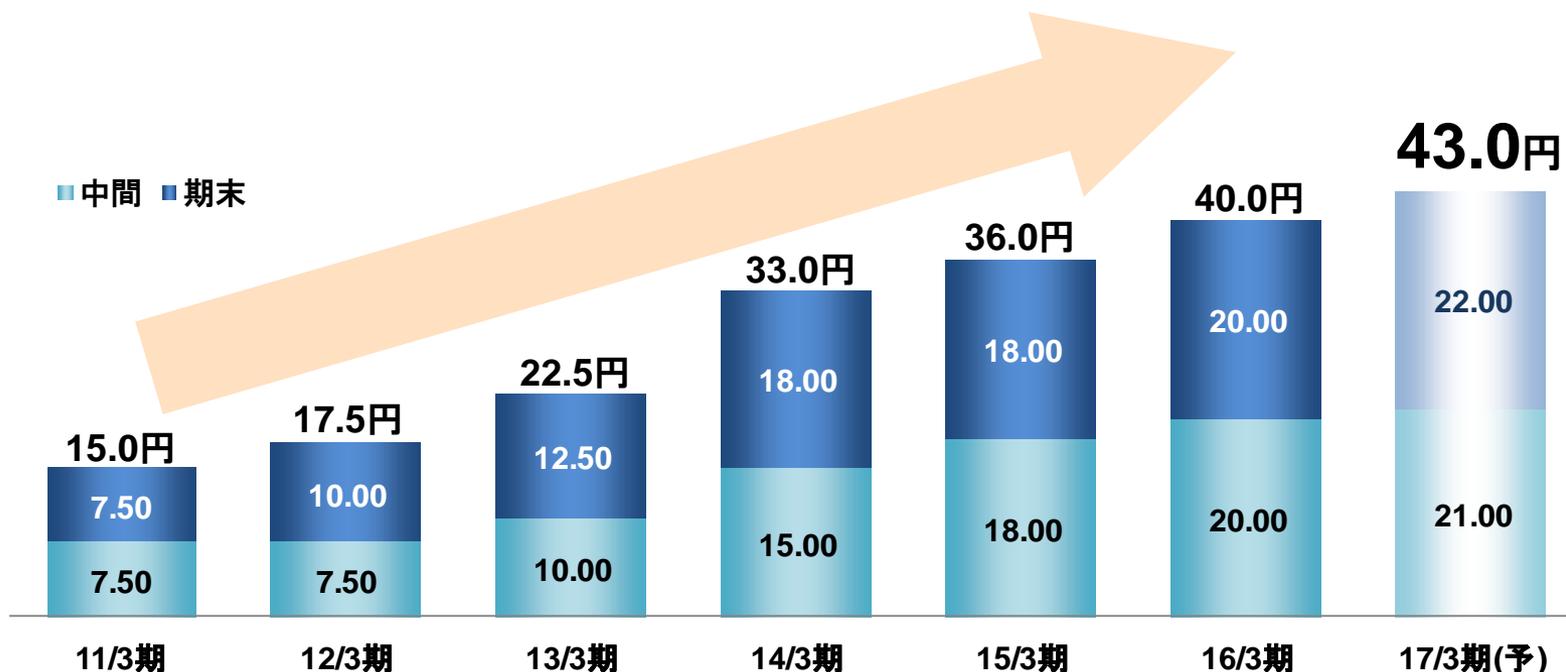


株主還元：基本方針

AOKIグループでは株主還元の基本方針について以下のように変更しました

項目	水準
考え方	経営の重点政策の1つとして認識し、将来の事業展開、財務体質の強化等を勘案して決定する
配当の方針	前年実績以上を維持しつつ配当性向 30%以上 を基本とする
総還元性向	特別な資金需要が無いことを前提に 50%以上 を目指す

株主還元：配当及び配当予想



※2014年3月期の中間配当以前の配当金については、2014年1月1日付で1株を2株の割合で分割した株式分割を考慮して遡及修正をした額を記載。

2016年3月期配当

前期より1株当たり
年間4円増額の**40円**
(第2四半期末:20円、期末:20円)

2017年3月期配当予想

基本方針の変更と資金需要に基づき
前期より1株当たり
年間3円増額の**43円**
(第2四半期末:21円、期末:22円)

株主還元:自己株式の取得の推移

投資計画、資金の状況、株価等を勘案して機動的に実施

(単位:億円)

	09/3期	10/3期	11/3期	12/3期	13/3期	14/3期	15/3期	16/3期	17/3期 (予)
自己株式 の取得額 (取得株数: 万株)	39 (382)	—	—	12 (100)	20 (93)	—	—	23 (152)	31 (218)
設備 投資額	104	112	124	97	169	197	161	95	121

自己株式250万株取得予定(2月15日リリース)

取得期間:2016年2月16日~2017年1月31日

取得株式の総数:250万株(上限)(4月30日までの取得株数:50万株)

取得価額の総額:35億円(上限)(4月30日までの取得価額の総額:6億円)

2016年3月期

業績の概要

連結損益の状況

(単位:百万円)

科目/期別	15/3期	16/3期	増減	対比(%)	主な増減要因
売上高	183,805	188,594	4,788	102.6	新規出店の寄与 複合カフェ運営事業の既存店の増収
売上総利益 売上総利益率	86,785 47.2%	87,170 46.2%	384 △1.0ポイント	100.4	ファッション事業で△0.4ポイント ブライダル事業で△0.4ポイント
販売費・一般管理費	67,757	69,380	1,622	102.4	各事業の新店経費、人件費、 広告宣伝費の増加
営業利益 営業利益率	19,028 10.4%	17,789 9.4%	△1,238 △1.0ポイント	93.5	ブライダル事業の減収 売上総利益率の低下
営業外収益	1,173	1,191	17	101.5	
営業外費用	1,287	1,353	65	105.1	
経常利益	18,914	17,627	△1,286	93.2	
特別利益	—	68	68	—	
特別損失	1,942	2,356	414	121.3	訴訟和解金の発生
親会社株主に帰属 する当期純利益	10,185	9,711	△473	95.3	

◆ 減価償却額:7,677百万円(内リース資産 1,670百万円含む)

◆ 既存店売上高増収率 ファッション: △0.8% カラオケ:△0.8% 複合カフェ:+5.9%

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	16/3期	増減	対比 (%)	主な増減要因
計	183,805	188,594	4,788	102.6	
ファッション	112,675	114,015	1,340	101.2	新規出店の寄与
アニヴェルセル・ブライダル	30,917	29,321	△1,595	94.8	施行組数の減少
エンターテイメント(トータル)	40,237	45,294	5,056	112.6	
(内)カラオケ	17,523	18,240	717	104.1	新規出店の寄与
(内)複合カフェ	22,714	27,054	4,339	119.1	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	16/3期	増減	対比 (%)	主な増減要因
計	19,028	17,789	△1,238	93.5	
ファッション	10,773	9,818	△954	91.1	売上総利益率低下と既存店の減収
アニヴェルセル・ブライダル	4,205	3,591	△613	85.4	施行組数減少による減収
エンターテイメント(トータル)	3,518	3,780	262	107.4	
(内)カラオケ	1,712	1,489	△222	87.0	リニューアル経費増加と既存店の減収
(内)複合カフェ	1,806	2,291	484	126.8	既存店の増収
セグメント間取引等	531	598	67	112.7	

連結貸借対照表の主な増減

(単位:百万円)

科目／期別	15/3期	16/3期	増減	主な増減要因
流動資産	73,769	73,899	129	
現金・預金	29,226	27,560	△1,665	設備投資等による減少
たな卸資産	26,476	27,835	1,358	新規出店等による増加
固定資産	156,396	156,464	67	
有形固定資産	108,308	107,846	△462	減価償却等で減少
無形固定資産	6,550	6,680	130	
投資その他の資産	41,538	41,936	398	
資産合計	230,166	230,363	196	
流動負債	43,397	38,248	△5,148	未払消費税、未払金等の減少
買掛金	19,867	18,021	△1,845	仕入高の減少による減少
1年内返済予定長期借入金	4,450	4,050	△400	
固定負債	47,093	49,187	2,094	退職給付債務等の増加
長期借入金	35,325	36,275	950	設備投資のための調達
負債合計	90,491	87,436	△3,054	
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	92,929	6,270	当期純利益及び剰余金の配当
自己株式	△45	△1,436	△1,391	自己株式の取得及び消却
その他の包括利益累計額合計	1,021	229	△791	
新株予約権	—	87	87	
純資産合計	139,675	142,926	3,251	
負債純資産合計	230,166	230,363	196	

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	16/3期	増減	主な増減要因
営業活動による キャッシュ・フロー	18,685	12,610	△6,075	税金等調整前当期純利益の減少 消費税の支払額の増加
投資活動による キャッシュ・フロー	△16,324	△6,969	9,355	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	4,245	△7,306	△11,551	長期借入の減少 125億円
現金及び現金同等物の 増減額	6,606	△1,665	△8,271	
期首残高	22,619	29,226	6,606	
期末残高	29,226	27,560	△1,665	

出退店実績

(単位:店)

セグメント	店舗名	15/3期			16/3期		
		期末店舗数	出店	退店	期末店舗数	出店	退店
ファッション	AOKI	557	39	3	567	12	2
	ORIHICA	141	11	1	144	12	9
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	—	183	15※1	1
複合カフェ	快活CLUB他※2	260	32	—	295	36	1
合 計		1,141	92	4	1,203	75	13
設備投資額 (百万円)		16,068			9,492		

※1 譲り受け7店舗含む ※2 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
ファッション	5,211	2,117
アニヴェルセル・ブライダル	872	968
カラオケ	1,752	1,968
複合カフェ	3,414	4,290
連結合計	16,068	9,492

2017年3月期 業績予想

連結損益の見通し

(単位:百万円)

科目／期別	16/3期	17/3期(予)	増減	対比(%)	主な増減要因
売上高	188,594	194,600	6,005	103.2	新規出店の寄与と既存店の増収
売上総利益 売上総利益率	87,170 46.2%	88,170 45.3%	999 △0.9ポイント	101.1	ファッション事業で△0.5ポイント
販売費・一般管理費	69,380	72,370	2,989	104.3	新規出店費用、ファッション事業の 改装費用が増加
営業利益 営業利益率	17,789 9.4%	15,800 8.1%	△1,989 △1.3ポイント	88.8	売上総利益率の低下と 販管費の増加
営業外収益	1,191	950	△241	79.7	
営業外費用	1,353	1,050	△303	77.6	
経常利益	17,627	15,700	△1,927	89.1	
特別利益	68	—	△68	—	
特別損失	2,356	1,700	△656	72.1	主に減損損失
親会社株主に帰属 する当期純利益	9,711	8,800	△911	90.6	

前提条件

- ◆ 減価償却額: 8,200百万円(リース資産 1,605百万円含む)
- ◆ 既存店売上高増収率 ファッション: 上期+2.8% 下期+1.6% 通期+2.0%
カラオケ : 上期△1.7% 下期△2.4% 通期△2.0% 複合カフェ : 上期+1.6% 下期+0.4% 通期+1.0%

事業別売上高・営業利益見通し

事業別売上高

(単位:百万円)

事業	16/3期	17/3期(予)	増減	対比(%)
計	188,594	194,600	6,005	103.2
ファッション	114,015	117,000	2,984	102.6
アニヴェルセル・ブライダル	29,321	28,250	△1,071	96.3
エンターテイメント(トータル)	45,294	49,400	4,105	109.1
(内)カラオケ	18,240	19,200	959	105.3
(内)複合カフェ	27,054	30,200	3,145	111.6

事業別営業利益

(単位:百万円)

事業	16/3期	17/3期(予)	増減	対比(%)
計	17,789	15,800	△1,989	88.8
ファッション	9,818	8,900	△918	90.6
アニヴェルセル・ブライダル	3,591	2,800	△791	78.0
エンターテイメント(トータル)	3,780	3,600	△180	95.2
(内)カラオケ	1,489	1,400	△89	94.0
(内)複合カフェ	2,291	2,200	△91	96.0
セグメント間取引等	598	500	△98	83.6

出退店の見通し

(単位:店)

セグメント	店舗名	16/3期			17/3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	567	12	2	570	8	5
	ORIHICA	144	12	9	147	5	2
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	183	15※1	1	191	9	1
複合カフェ	快活CLUB他※2	295	36	1	338	44	1
合 計		1,203	75	13	1,260	66	9
設備投資額 (百万円)		9,492			12,100		

※1 譲り受け7店舗含む ※2 快活フィットネスCLUB含む

(単位:百万円)

設備投資額内訳	16/3期	17/3期(予)
ファッション	2,117	4,670
アニヴェルセル・ブライダル	968	650
カラオケ	1,968	1,624
複合カフェ	4,290	5,001
連結合計	9,492	12,100

連結損益の見通しー第2四半期累計

(単位:百万円)

科目／期別	16/3期 第2四半期	17/3期 第2四半期(予)	増減	対比(%)	主な増減要因
売上高	81,704	82,680	975	101.2	新規出店の寄与と既存店の増収
売上総利益 売上総利益率	36,187 44.3%	35,290 42.7%	△897 △1.6ポイント	97.5	ファッション事業で△0.9ポイント
販売費・一般管理費	32,505	34,890	2,384	107.3	ファッション事業の改装費用の増加
営業利益 営業利益率	3,681 4.5%	400 0.5%	△3,281 △4.0ポイント	10.9	売上総利益率の低下と販管費の増加。ブライダル事業の施行組数減少による減収
営業外収益	620	520	△100	83.9	
営業外費用	681	570	△111	83.6	
経常利益	3,620	350	△3,270	9.7	
特別損失	347	100	△247	28.8	
親会社株主に帰属する 四半期純利益	2,157	100	△2,057	4.6	

前提条件

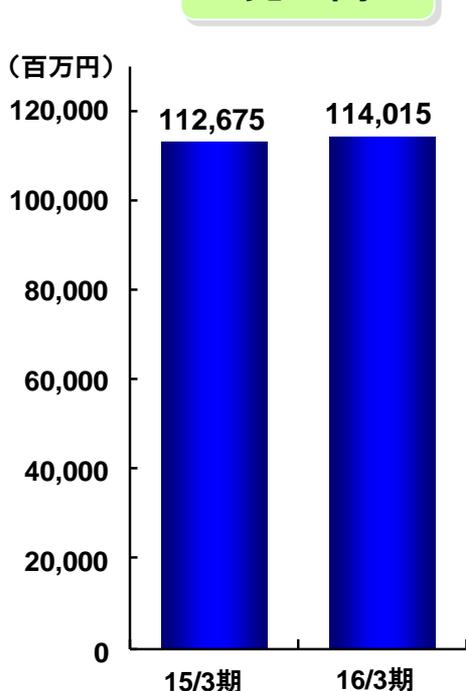
- ◆ 第2四半期累計既存店売上高増収率 ファッション:+2.8% カラオケ:△1.7% 複合カフェ:+1.6%
- ◆ 第2四半期累計出店数 ファッション:4店舗(前年同期比 △10店舗)
カラオケ :5店舗(前年同期比 △1店舗) 複合カフェ:24店舗(前年同期比 +3店舗)

ファッション事業

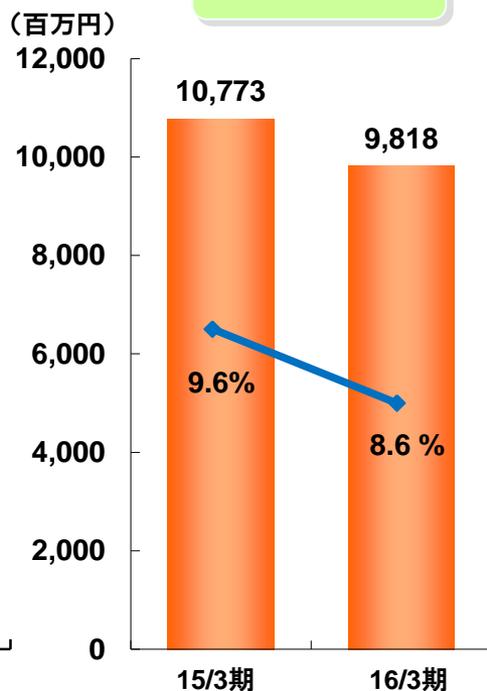
2016年3月期実績と2017年3月期の見通し

新規出店の寄与により増収も、既存店減収と売上総利益率の低下により減益

売上高



営業利益



■ 売上高: 前期比 101.2%

- ◆ 新規出店: 24店舗
- AOKI : 12店舗
- ORIHICA: 12店舗
- ◆ ORIHICA既存店の堅調な推移

■ 営業利益: 前期比 91.1%

- ◆ 既存店の減収: $\Delta 0.8\%$
- ◆ 売上総利益率: 前期比 $\Delta 0.4$ ポイント
 - 暖冬により重衣料が苦戦
 - 仕入単価の上昇
- ◆ 販売管理費: 前期比 102.2%
 - 店舗数の増加、新規出店による地代家賃、人件費、減価償却費の増加
 - 備品消耗品費、広告宣伝費、水道光熱費を中心に経費の低減、効率化実施

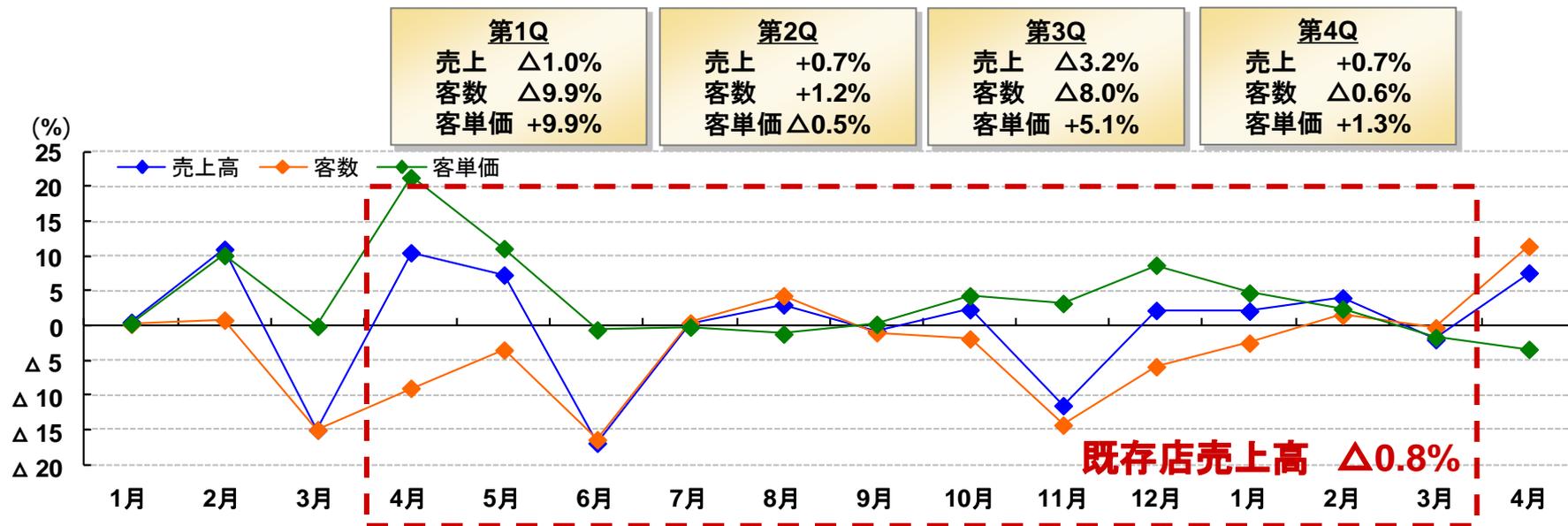
(単位: 百万円)

	16/3期		
		前期比%	売上比%
売上高	114,015	101.2	100.0
売上総利益	69,734	100.5	61.2
販売管理費	59,915	102.2	52.6
営業利益	9,818	91.1	8.6

ファッション事業－2016年3月期の概要:既存店の状況

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、既存店売上高は前期比△0.8%

2016年3月期の月別前年同期比増加率推移



2015年3月期

2016年3月期

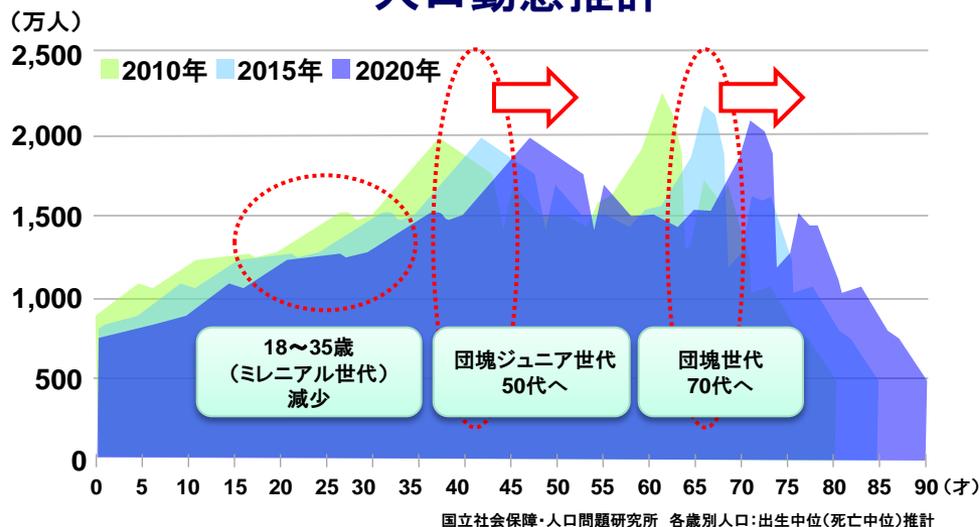
	15/4	15/5	15/6	15/7	15/8	15/9	15/10	15/11	15/12	16/1	16/2	16/3	通期	16/4
既存店売上高 (%)	+10.4	+7.3	△16.9	+0.2	+3.0	△0.8	+2.3	△11.5	+2.2	+2.1	+4.0	△2.0	△0.8	+7.6
客数 (%)	△9.0	△3.5	△16.4	+0.4	+4.3	△1.0	△1.9	△14.3	△5.9	△2.5	+1.5	△0.3	△5.3	+11.4
客単価 (%)	+21.3	+11.1	△0.6	△0.2	△1.2	+0.2	+4.3	+3.2	+8.7	+4.7	+2.4	△1.7	+4.7	△3.4
平年気温との差異(℃)(東京)	+0.6	+2.9	+0.7	+1.2	+0.3	-0.2	+0.9	+1.8	+1.7	+0.9	+1.5	+1.4	—	+1.5

ファッション事業の成長のための試みと結果

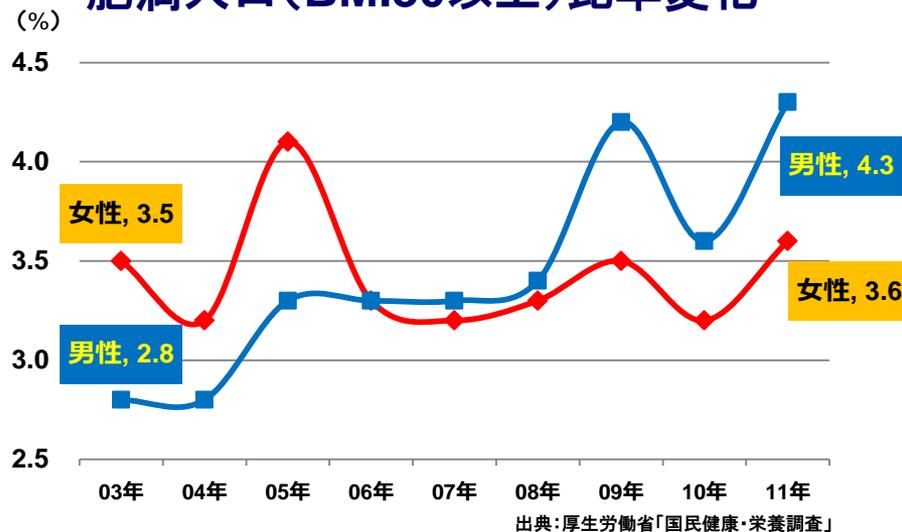
施 策	結 果
商品 <ul style="list-style-type: none">● “本当に”洗えるスーツのTVCM放映● クールビズ品種を中心にベーシックなスタイル、色柄の絞り込み● 単品でのカジュアル提案実施● キャリアに向けたレディススーツ、フォーマル、オフィスカジュアル提案強化	<ul style="list-style-type: none">✓ TVCM放映により洗えるスーツが好調に推移✓ まとめ買いできる商品のバリエーション不足✓ 軽衣料コーディネート単価が低下傾向✓ レディス品種は好調に推移
販促 <ul style="list-style-type: none">● 価格訴求を抑えた商品主体の販促を強化● 立上がり時、実需期の販促効率化	<ul style="list-style-type: none">✓ セールスプロモーション縮小及び競合他社の販促施策の影響による集客減
環境 <ul style="list-style-type: none">● 商品プロモーションと連動した店舗環境の整備● 時代やお客様の変化に合わせた店舗環境の改善	<ul style="list-style-type: none">✓ イベント感の不足による成約率、まとめ買いの減少✓ 改装実施店舗は好調に推移
営業 <ul style="list-style-type: none">● 法人部の新設	<ul style="list-style-type: none">✓ 提携企業約200社 法人売上高前期比:約140%
人事 <ul style="list-style-type: none">● 増加している女性客に向けたレディススタイリストの育成	<ul style="list-style-type: none">✓ レディススタイリスト 約70名(前期差:約+50名)
ORIHICA <ul style="list-style-type: none">● ORIHICA初のTVCM実施● 業界初の「POP UP SHOP」を実施● 「THE 3rd SUITS」新発売	<ul style="list-style-type: none">✓ 認知度向上により堅調に推移

ファッション事業－2017年3月期に向けた取組み 事業環境の変化に対する認識

人口動態推計



肥満人口(BMI30以上)比率変化



市場・消費者の動向

- ◆ スーツ需要の二極化(価格・機能・ブランド)
- ◆ 女性の社会進出や管理職の増加
- ◆ ミレニアル世代(20代～30代前半)のビジネススタイルの多様化
- ◆ 大きいサイズの方の比率増加
- ◆ 50代、60代のカジュアルニーズの増加

ファッション事業の課題

- ◆ 顧客の高齢化
- ◆ 人口の多い団塊ジュニアの客数獲得
- ◆ ネット時代における店舗環境作り
- ◆ ビジネススタイルの多様化→ジャケットスタイリング、ビジカジニーズへの対応
- ◆ 品種別の売上構成と売場構成の連動

ファッション事業－AOKI:2017年3月期に向けた取組み 時代の変化に対応した既存店の活性化①

1 高機能・高付加価値商品の提案を継続

- お客様ニーズの高い“本当に”洗えるスーツの品揃え拡大
- ハイスペックノーアイロンシャツを新提案
※ 洗って干すだけで“本当に”アイロンがけが不要
洗濯後の形態安定性実証実験で4.0級(通常3.2級で形態安定を保証)
- 信州大学との取り組みによる
産学協同商品開発の強化
- ロイヤルブランド(A.V.S.、JUNKO SHIMADA、MAJI)の
品揃え、提案強化



“本当に”洗えるスーツ



ノーアイロンシャツ

2 キャリアに向けたレディス商品の提案強化

- 小学館発刊の女性誌との合同プロジェクト
「しごとなでしこ」スタート
- 小物も含めた
オフィスカジュアルの提案強化
- 幅広い年代に対応した
レディスフォーマルの充実



オフィスカジュアル



レディスフォーマル

ファッション事業－AOKI:2017年3月期に向けた取組み 時代の変化に対応した既存店の活性化②

3 新たなニーズへの対応

- ミレニアル世代に向けた「ニュービズスタイル」:ORIHICAコラボの提案
- 高級志向、個性化志向の方に向けた「パーソナルオーダー」のコーナー拡大
- 大きいサイズの店:Size MAXの展開拡大
- リラックスカジュアル:CAFÉ SOHOの提案強化



ORIHICAコラボスーツ

4 商品プロモーションとセールスプロモーションの最適化

商品プロモーション

- “本当に”洗えるスーツ、ノーアイロンシャツ等の核商品をTVCM、WEBで展開
- ファッション雑誌強化 メンズ:「Men's CLUB」「OCEANS」「Mono Max」
 レディス:「CanCam」「Oggi」

セールスプロモーション

- リニューアル等に伴う「改装セール」「開店セール」の実施
- 買い替え促進や在庫消化も含めた「AOKI祭」「下取りキャンペーン」の展開



大きいサイズ展開店舗

ファッション事業－AOKI:2017年3月期に向けた取組み 時代の変化に対応した既存店の活性化③

5 心地よい店舗環境作り

- 応接セット・ウォーターサーバー導入、及び
2階店舗へのエレベーター設置
- 回遊式売場への変更
- 高級感のあるフォーマルコーナーへの改善
- レディースコーナーの拡充と
什器等も含めた売場環境改善



カウンター前休憩コーナー

6 親切、丁寧なスタイリスト接客の磨き上げ

- カテゴリー別のスタイリスト育成の実施
- ゴールドスタイリスト取得者の拡大
- 各種スタイリストのスキルアップのための教育内容の進化



ゴールドバッジ



シルバーバッジ



スタイリスト接客

ファッション事業－ORIHICA:2017年3月期に向けた取組み 既存店の活性化による収益性の向上

1 ORIHICAオリジナル商品の提案拡大

- 「THE 3rd SUITS」の展開拡大
カジュアルライン商品を新展開
- 「SUPER NO IRON シャツ」を新提案

2 認知度向上戦略の継続

- 前年初めて実施したTVCMの磨き上げ
- 「POP UP SHOP」の出店継続と
未出店施設への出店

3 厳選された年間5店舗の新規出店

- 初の「アウトレット」への出店
4/29 那須ガーデンアウトレット店オープン
- 施設内のより好立地への移転継続



「THE 3rd SUITS」
カジュアル

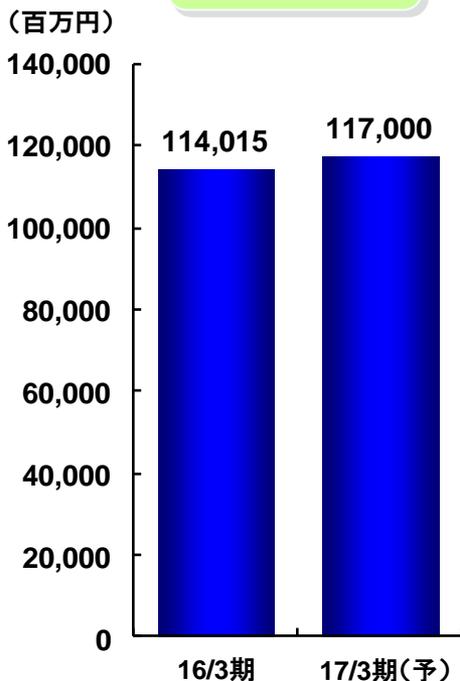


「THE 3rd SUITS」
ビジネス

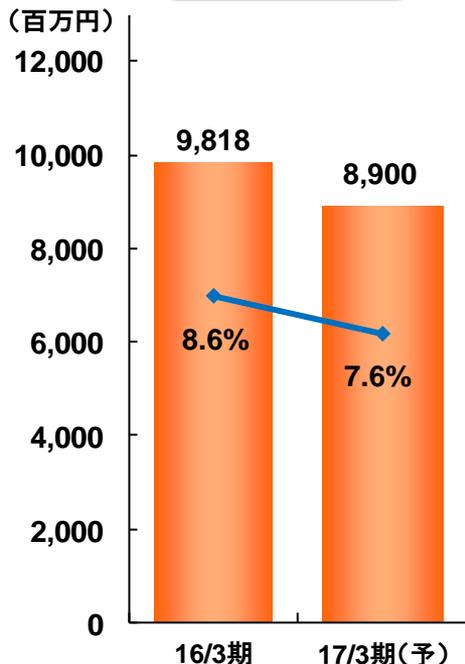


ORIHICA那須ガーデンアウトレット店

売上高



営業利益と営業利益率



(単位:百万円)

	17/3期(予)	
	前期比%	売上比%
売上高	117,000	102.6
売上総利益	71,000	60.7
販売管理費	62,100	53.1
営業利益	8,900	7.6

■ 売上高:前期比102.6%

- ◆ 既存店増収率予想
上半期: +2.8% 下半期: +1.6% 通期: +2.0%
- ◆ 新規出店
 - AOKI:8店舗(上半期: 3 下半期: 5)
イトーヨーカドー、ニトリモールへの出店
 - ORIHICA:5店舗(上半期: 1 下半期: 4)
アウトレットへの出店

■ 営業利益:前期比90.6%

- ◆ 販売管理費:前期比 103.6%
 - リニューアル店舗数増による経費増
 - 改装セール、開店セール実施による
広告宣伝費増
- ◆ 売上総利益率:前期比 Δ0.5ポイント
 - 在庫売り切り等の影響



AOKIニトリモール枚方店

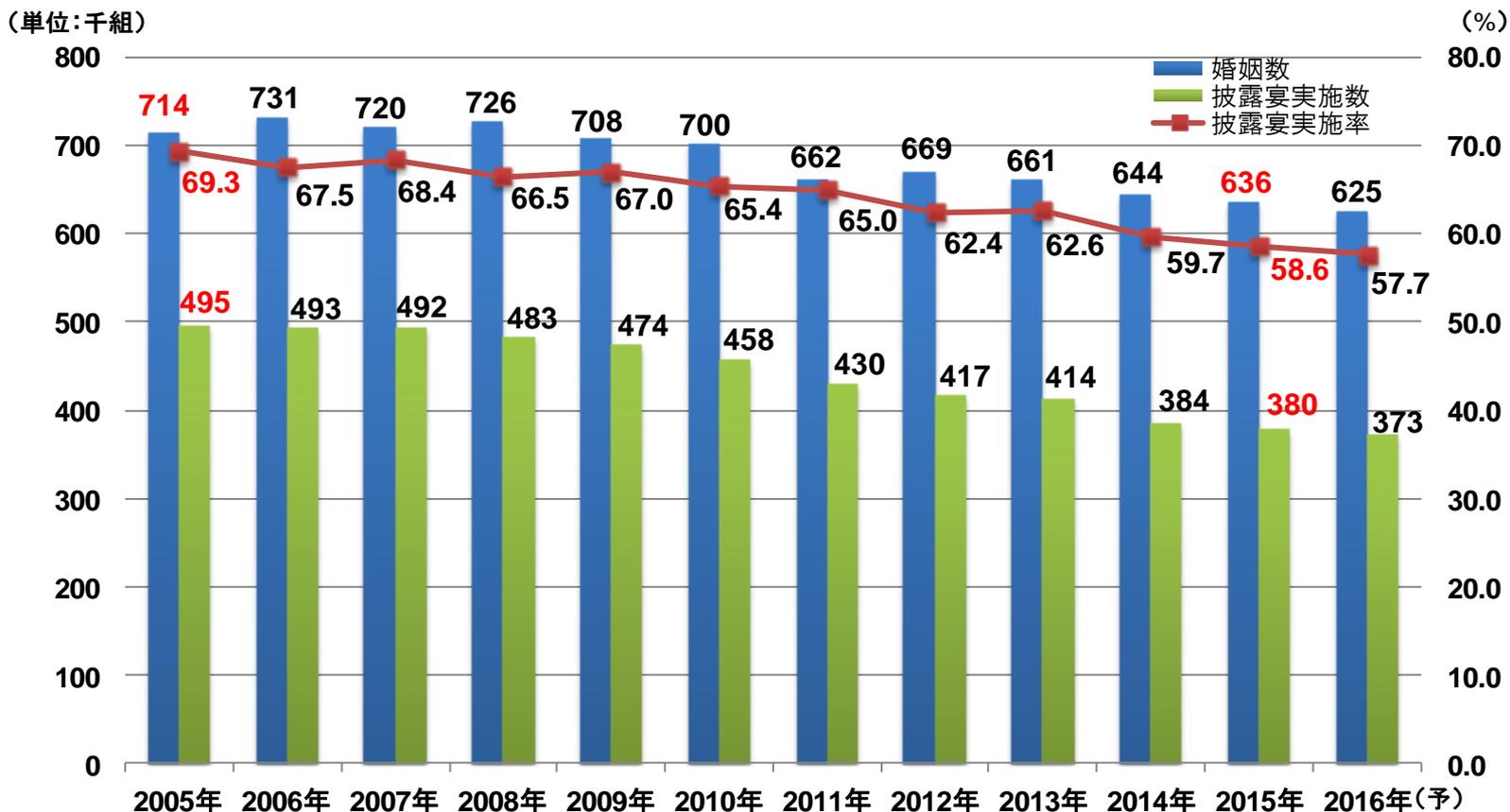
アニヴェルセル・ブライダル事業

2016年3月期実績と2017年3月期の見通し

婚姻組数は縮小傾向

婚姻組数及び披露宴実施数推移

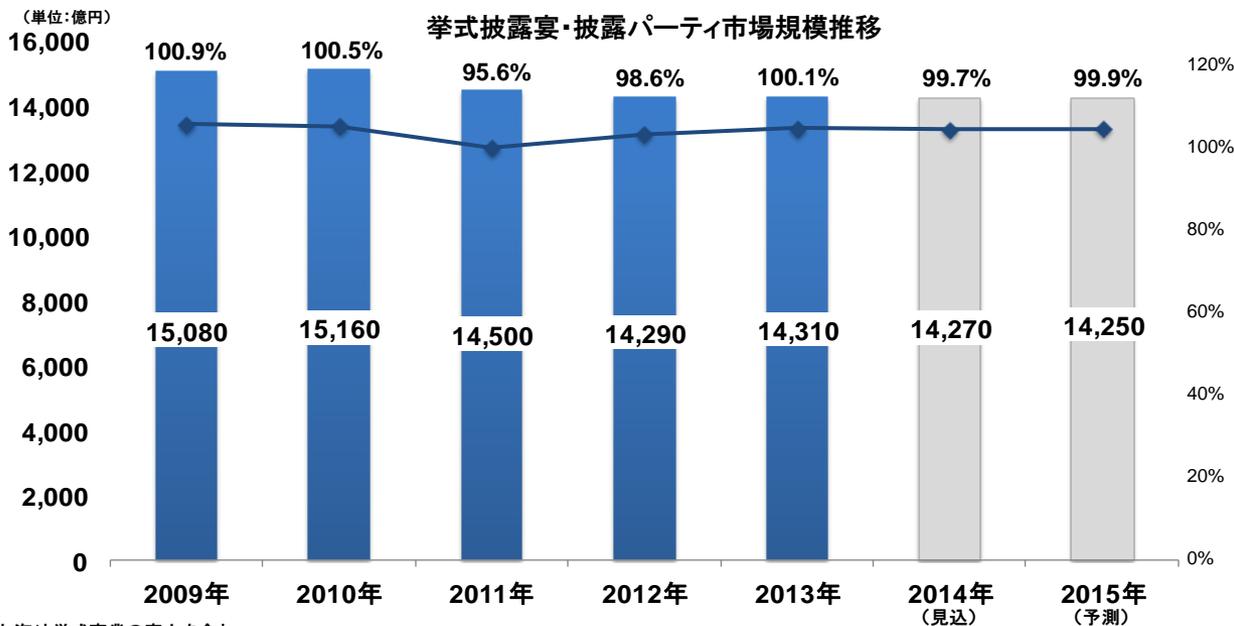
- ・婚姻組数:2005年 71.4万組→2015年 63.6万組 10年間で7.8万組減少(年約1%減少)
- ・披露宴実施率:2005年 69.3%→2015年 58.6% 減少傾向(年平均約1ポイント減少)
- ・2014年4月の消費税増税以降、婚姻組数の低下及び披露宴実施率の低下が目立つ



※厚生労働省 推移データ リクルート情報 より参照

婚姻組数の減少に伴いブライダル市場も縮小傾向

ブライダル市場



注1. 事業者売上高ベース

注2. 国内拠点で手配された海外挙式事業の売上を含む

注3. 挙式披露宴・披露パーティ市場規模はブライダル関連市場規模の内数

注4. (見込)は見込値、(予測)は予測値

■ 挙式披露宴・披露パーティ市場規模 ◆ 前年比

矢野経済研究所推計

全国におけるゲストハウスのシェア

ゲストハウスのシェアは年々上昇していたが、ここ5年間では低下傾向



(ゼクシィ結婚トレンド調査2015)

事業環境の変化に対する認識

市場・消費者 の動向

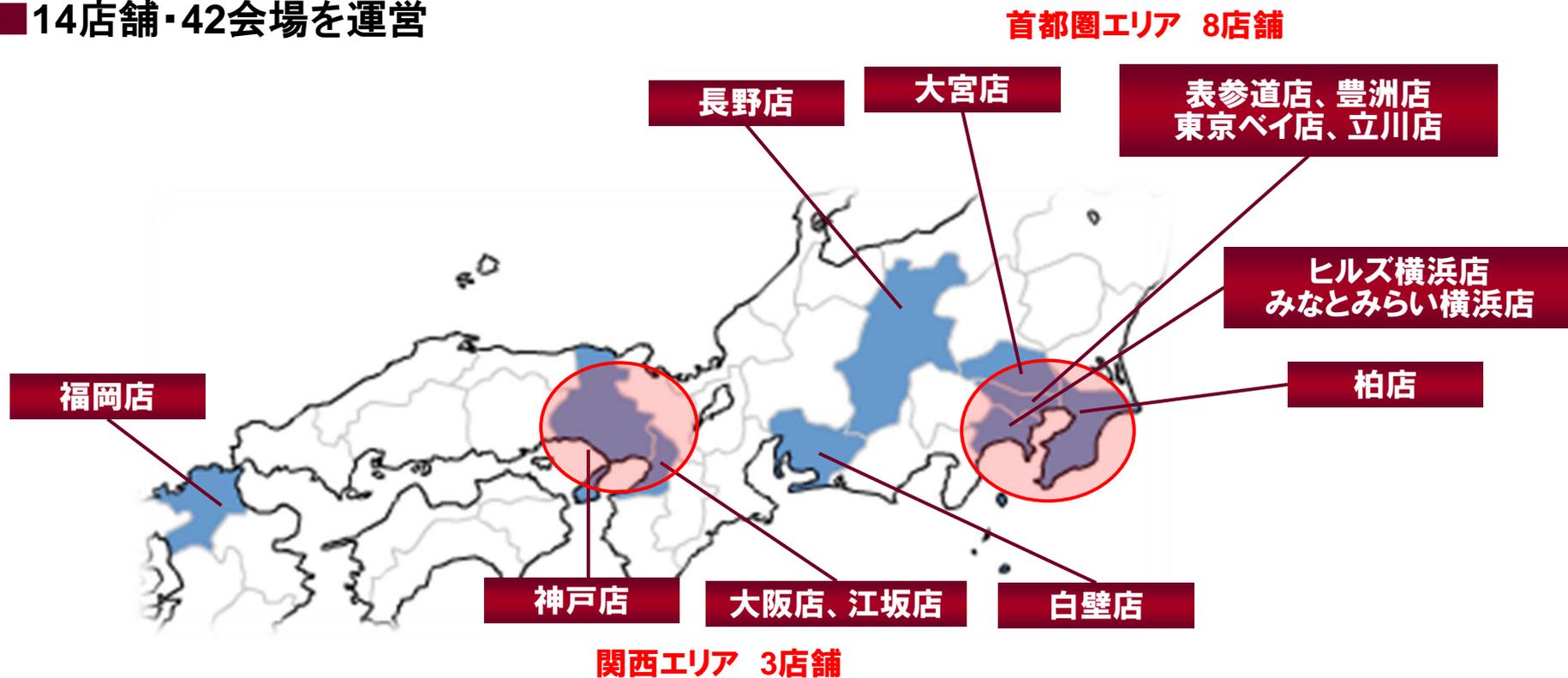
- ◆ 挙式披露宴市場は約1.4兆円
- ◆ 婚姻件数は年間60万件台で推移
- ◆ 披露宴実施率の低下
- ◆ 平均初婚年齢は引き続き上昇傾向
- ◆ 結婚への意欲の低下

ブライダル 業界及び競合 の動向

- ◆ 出店に並行し、新事業へのシフト(ホテル・婚礼受託・少人数婚・コンサル等)
- ◆ 競合出店対策としてリニューアルや修繕を強化
- ◆ 海外挙式強化
- ◆ 内製化の深耕
- ◆ ゲストハウスウエディングの2015年シェアは17.2%
(5年前と比べ△4.6ポイント) ※ゼクシィ結婚トレンド調査2015より

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: 4,486千円
(16/3期実績)

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)

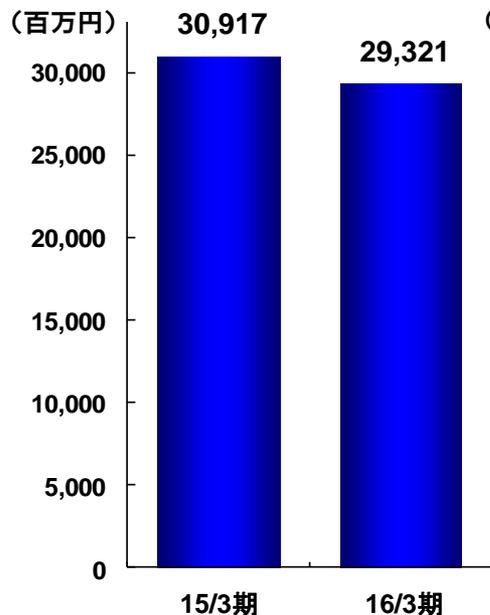
■業界ポジション

結婚式場・手配部門売上: 第4位

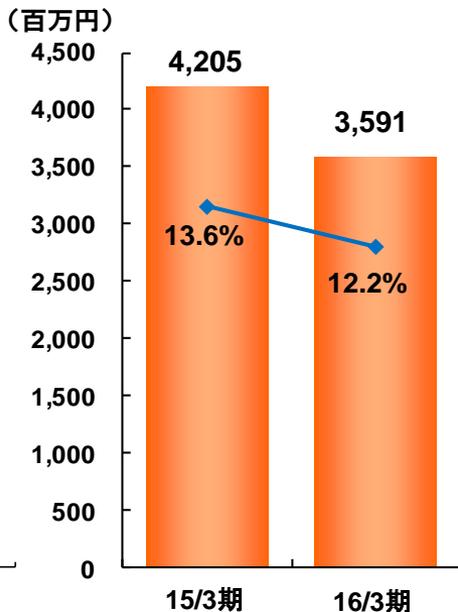
2015年11月5日付 日経MJ掲載
「第33回サービス業総合調査」

施行組数の減少により減収減益

売上高



営業利益と営業利益率



■ 売上高: 前期比 94.8%

■ 営業利益: 前期比 85.4%

◆ 施行組数の減少(前期差 △345組)

- 外部環境の変化(婚姻数減少)
- 競合出店による競争環境の激化
- みなとみらい横浜の新店効果の一巡

◆ 平均組単価の上昇(同 +12千円)

- 料飲単価の上昇
- 婚礼外売上(プロポーズ・婚礼保険等)上昇

◆ 経費コントロール実施

(単位:百万円)

	16/3期	
	前期比%	売上比%
売上高	29,321	94.8
売上総利益	8,695	29.7
販売管理費	5,103	17.4
営業利益	3,591	12.2

2016年1月リニューアル内容



みなとみらいバンケット



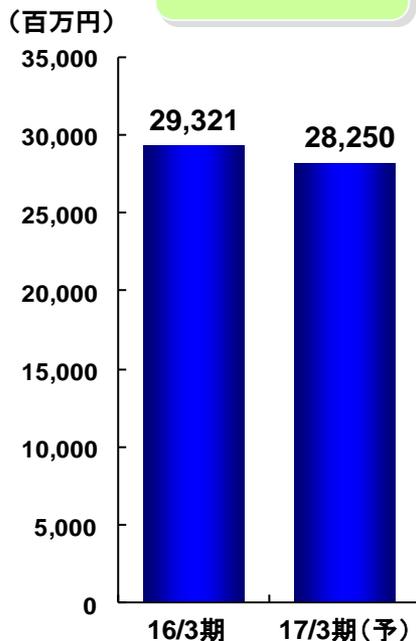
豊洲ガーデン

経営効率指標

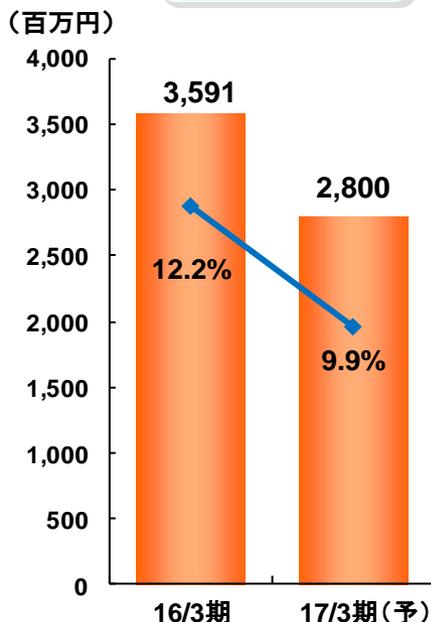
	15/3期	16/3期	差	前期比
期末店舗数	14店舗	14店舗	—	—
期末会場数	42会場	42会場	—	—
施行組数	6,755組	6,410組	△345組	94.9%
稼働率	71.2%	65.2%	△6.0ポイント	—
平均組単価	4,474千円	4,486千円	+12千円	100.3%
平均人数	76.7人	75.7人	△1.0人	98.6%

営業効率の改善、既存店強化施策を実施するも施行組数減少見込み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)

	17/3期(予)	
	前期比%	売上比%
売上高	28,250	96.3
売上総利益	8,170	28.9
販売管理費	5,370	19.0
営業利益	2,800	9.9

■ 売上高: 前期比 96.3%

■ 営業利益: 前期比 78.0%

	16/3期	17/3期 予	前期差
施行組数	6,410組	6,175組	△235組
平均組単価	4,486千円	4,512千円	+27千円

◆ 下見受注強化施策の実施

- 各施設の強みコンセプトを明確にした販促訴求
- 新たな集客経路としてのプロポーズ、パパママキッズ婚のプラン強化
- 既存店磨き上げに向けたリニューアル、装飾、修繕の強化

◆ 利益確保に向けた施策の実施

- 基幹システム刷新、それに伴う業務フローの見直しによる業務効率化の推進
- 原価・経費削減交渉の推進
- 婚礼から広がる商品サービス(ジュエリー、婚礼保険、ベビーリング等)の販売強化

エンターテイメント事業

2016年3月期実績と2017年3月期の見通し

施設の特徴：明確なコンセプトを基軸にした店舗

カラオケルーム

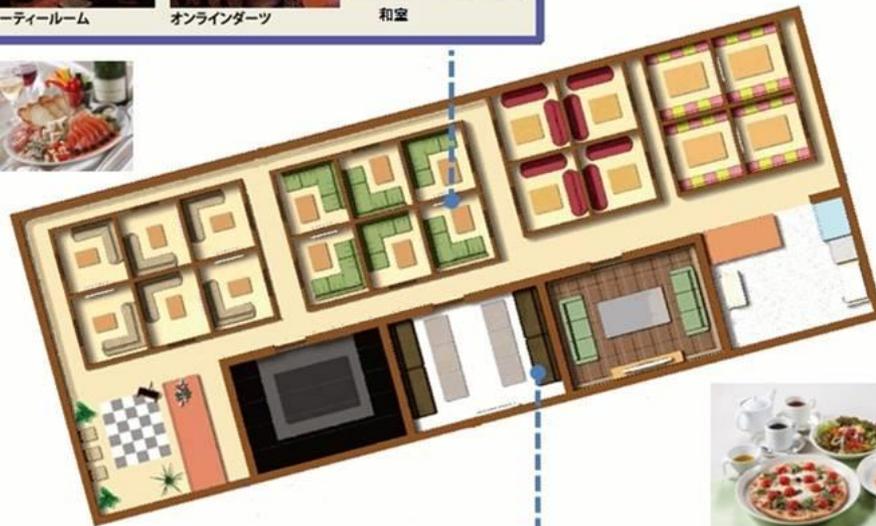


明日への活力を、くつろぎの空間で。

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

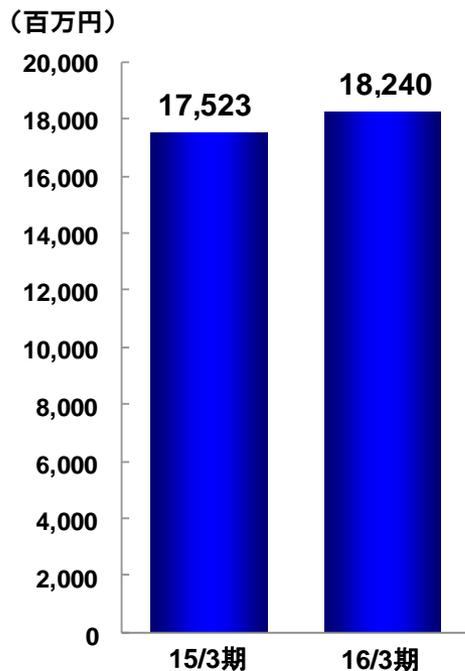
業界ランク第5位

2015年11月11日付 日経MJ掲載
「第33回サービス業総合調査」

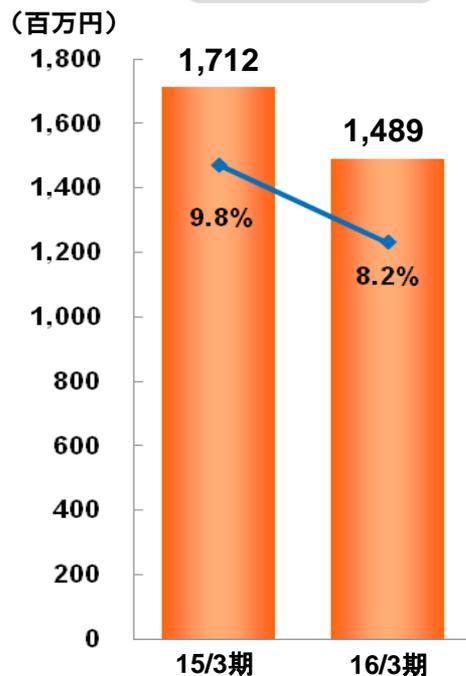


新規出店の寄与により増収も、既存店減収及び経費増により減益

売上高



営業利益と営業利益率



■ 売上高:前期比 104.1%

- ◆ 駅前立地を中心に新規出店: 8店舗
- ◆ リニューアルの実施: 17店舗
- ◆ 飲食メニュー・パーティーコースの強化により客単価が上昇
- ◆ プライベートシネマ「シネカラ」サービスのスタート

■ 営業利益:前期比 87.0%

- ◆ 既存店の減収: $\Delta 0.8\%$
- ◆ 売上総利益率: 前期比 $\Delta 1.6$ ポイント
リニューアル店舗数の増加等による経費増
- ◆ 販売管理費: 前期比 104.2%

(単位:百万円)

	16/3期	
	前期比%	売上比%
売上高	18,240	104.1
売上総利益	3,417	95.9
販売管理費	1,928	104.2
営業利益	1,489	87.0



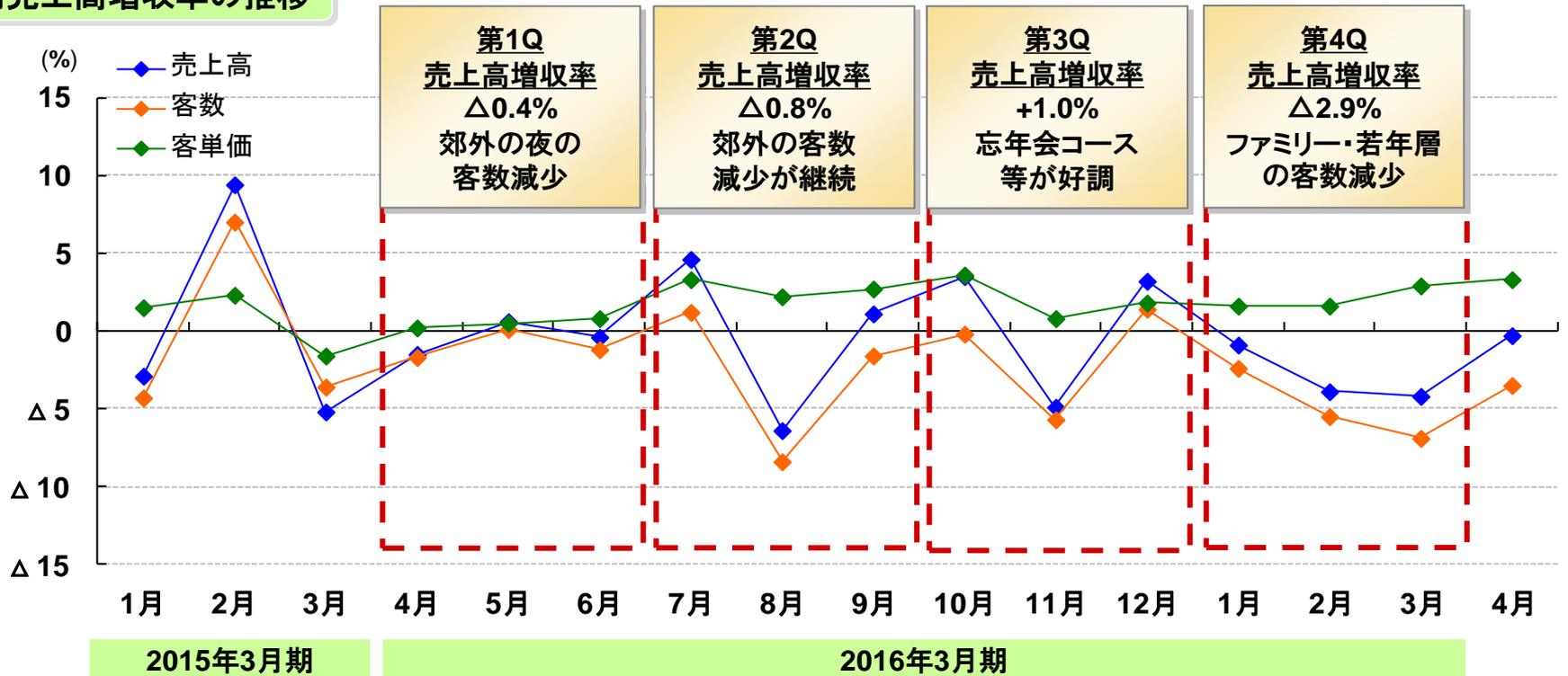
シネカラ
CINEMA KARAOKE



「シネカラ」の視聴が可能なデュアルルーム

既存店の状況

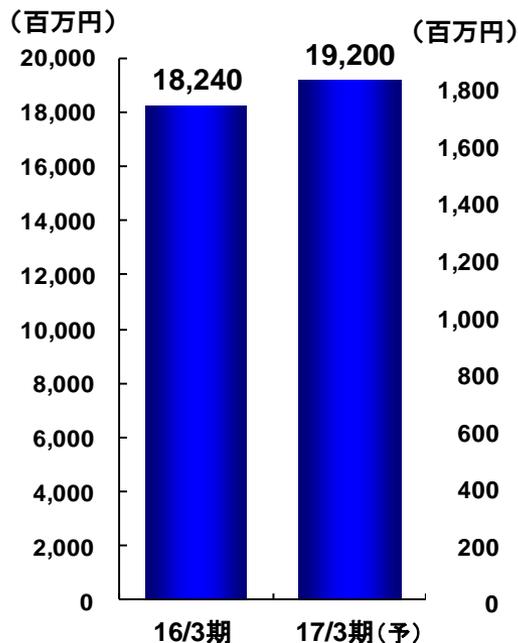
月別売上高増収率の推移



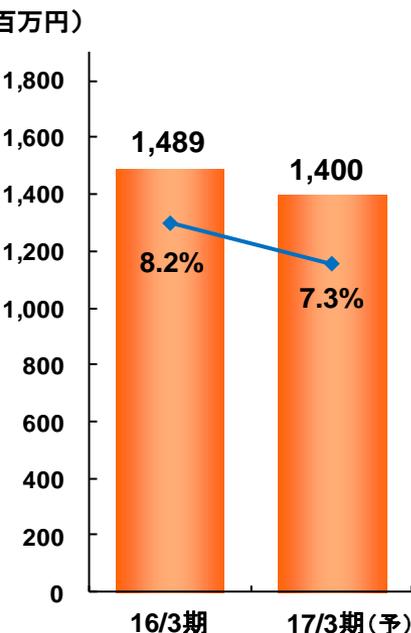
	15/4	15/5	15/6	15/7	15/8	15/9	15/10	15/11	15/12	16/1	16/2	16/3	通期	16/4
既存店売上高 (%)	Δ1.5	+0.6	Δ0.4	+4.6	Δ6.4	+1.1	+3.5	Δ4.9	+3.2	Δ0.9	Δ3.9	Δ4.2	Δ0.8	Δ0.1
客数 (%)	Δ1.7	+0.1	Δ1.2	+1.2	Δ8.4	Δ1.6	Δ0.2	Δ5.7	+1.4	Δ2.4	Δ5.5	Δ6.9	Δ2.6	Δ3.5
客単価 (%)	+0.2	+0.5	+0.8	+3.3	+2.2	+2.7	+3.6	+0.8	+1.8	+1.6	+1.6	+2.9	+1.9	+3.5
平年気温との差異(℃)(東京)	+0.6	+2.9	+0.7	+1.2	+0.3	-0.2	+0.9	+1.8	+1.7	+0.9	+1.5	+1.4	-	+1.5

新規出店の寄与により増収も、既存店の減収により減益予想

売上高



営業利益と営業利益率



■ 売上高:前期比 105.3%

- ◆ 駅前立地を中心に新規出店:9店舗
(上半期: 5 下半期: 4)
- ◆ 既存店の活性化
 - リニューアルの実施
(コンセプトルームの拡充など18店舗を予定)
 - 飲食メニューの更なる磨き上げ
 - 「シネカラ」の展開拡大

■ 営業利益:前期比 94.0%

- ◆ 既存店増収率予想
上半期:△1.7% 下半期: △2.4% 通期:△2.0%
- ◆ 売上総利益率:前期比 △0.7ポイント
- ◆ 販売管理費:前期比 106.3%

(単位:百万円)

	17/3期(予)		
		前期比%	売上比%
売上高	19,200	105.3	100.0
売上総利益	3,450	100.9	18.0
販売管理費	2,050	106.3	10.7
営業利益	1,400	94.0	7.3



ニューバーガーメニュー

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

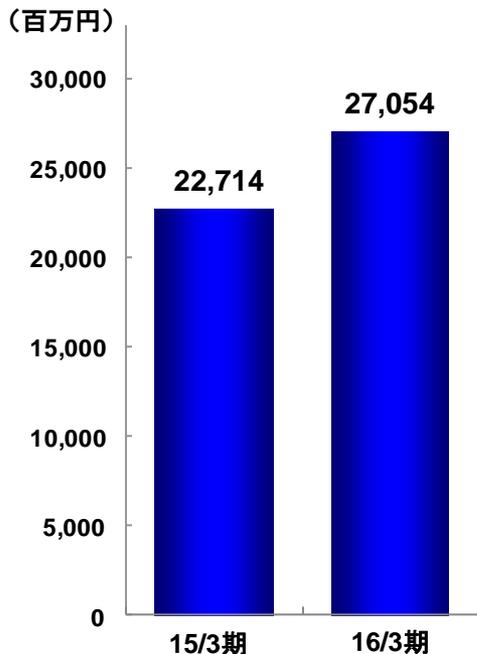
ビリヤード

コミック＆雑誌・新聞

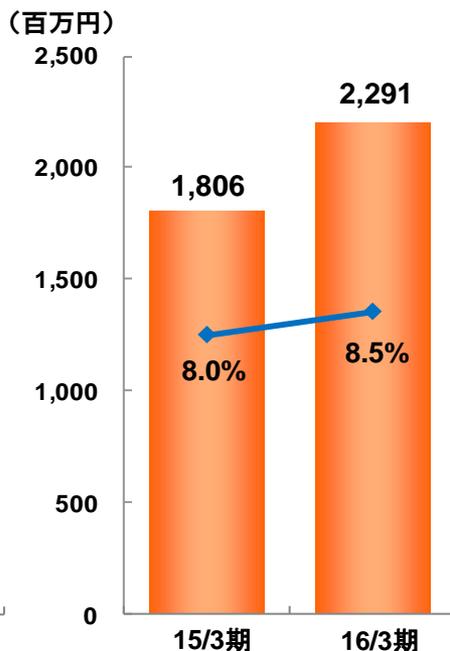
ドリンクバー

新規出店の寄与と既存店増収により大幅な増収増益

売上高



営業利益と営業利益率



■ 売上高:前期比 119.1%

- ◆ 新規出店: 36店舗
 - 初出店県: 佐賀県
 - 駅前への出店強化
 - 女性専用店舗: 秋葉原駅前店
- ◆ 既存店の増収: +5.9%
 - リニューアル(18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PC・高速回線など設備面の強化
 - 快活アプリの導入

■ 営業利益:前期比 126.8%

- ◆ 新規出店増による経費増を既存店増収で吸収

(単位:百万円)

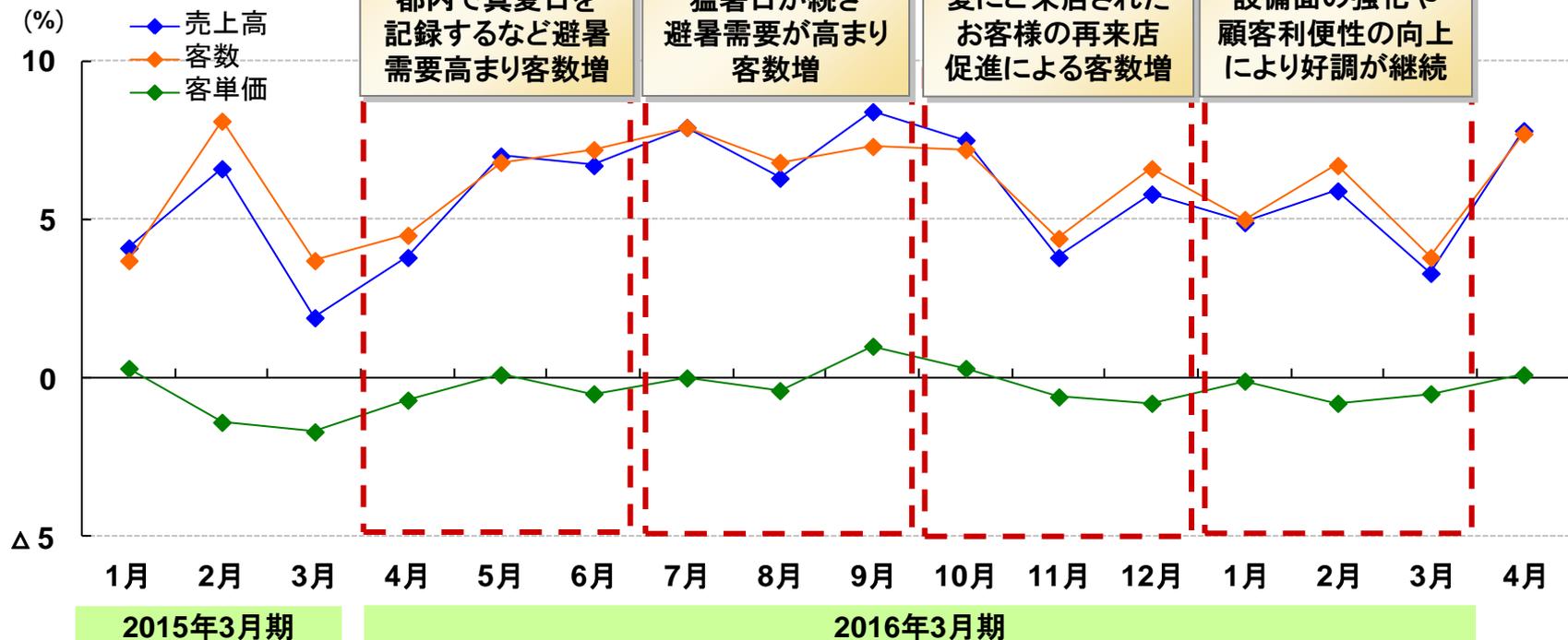
	16/3期	
	前期比%	売上比%
売上高	27,054	119.1
売上総利益	4,851	121.4
販売管理費	2,559	117.0
営業利益	2,291	126.8



女性専用エリア

既存店の状況

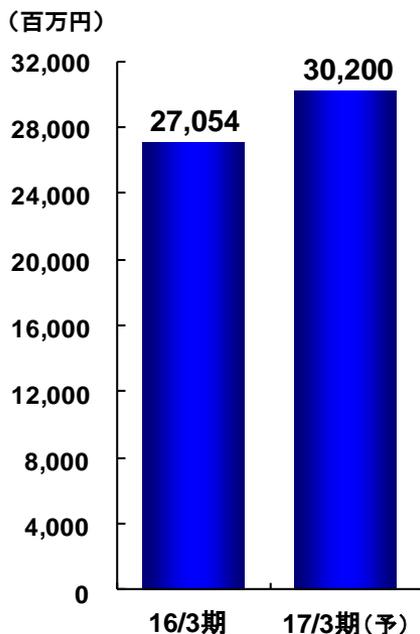
月別売上高増収率の推移



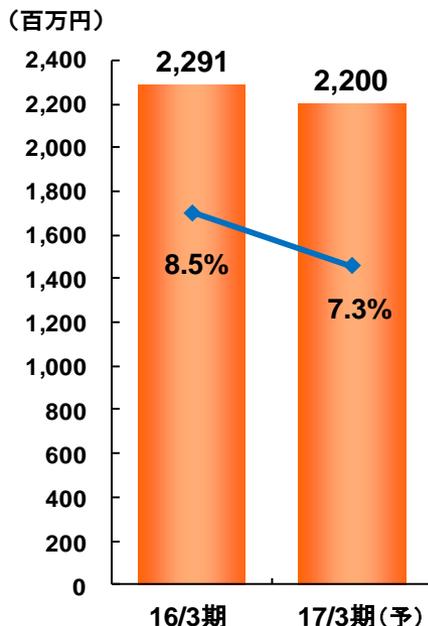
	15/4	15/5	15/6	15/7	15/8	15/9	15/10	15/11	15/12	16/1	16/2	16/3	通期	16/4
既存店売上高 (%)	+3.8	+6.9	+6.7	+7.9	+6.3	+8.4	+7.5	+3.8	+5.8	+4.9	+5.9	+3.3	+5.9	+8.0
客数 (%)	+4.5	+6.8	+7.2	+7.9	+6.8	+7.3	+7.2	+4.4	+6.6	+5.0	+6.7	+3.8	+6.2	+7.7
客単価 (%)	△0.7	+0.1	△0.5	+0.0	△0.4	+1.0	+0.3	△0.6	△0.8	△0.1	△0.8	△0.5	△0.2	+0.3
平年気温との差異(°C)(東京)	+0.6	+2.9	+0.7	+1.2	+0.3	-0.2	+0.9	+1.8	+1.7	+0.9	+1.5	+1.4	—	+1.5

新規出店、既存店増収の寄与で増収も、積極的な出店による経費増で減益予想

売上高



営業利益と
営業利益率



(単位:百万円)

	17/3期(予)		
		前期比%	売上比%
売上高	30,200	111.6	100.0
売上総利益	5,050	104.1	16.7
販売管理費	2,850	111.3	9.4
営業利益	2,200	96.0	7.3

■ 売上高:前期比 111.6%

◆ 新規出店: 44店舗
(上半期: 24 下半期: 20)

◆ 既存店の活性化

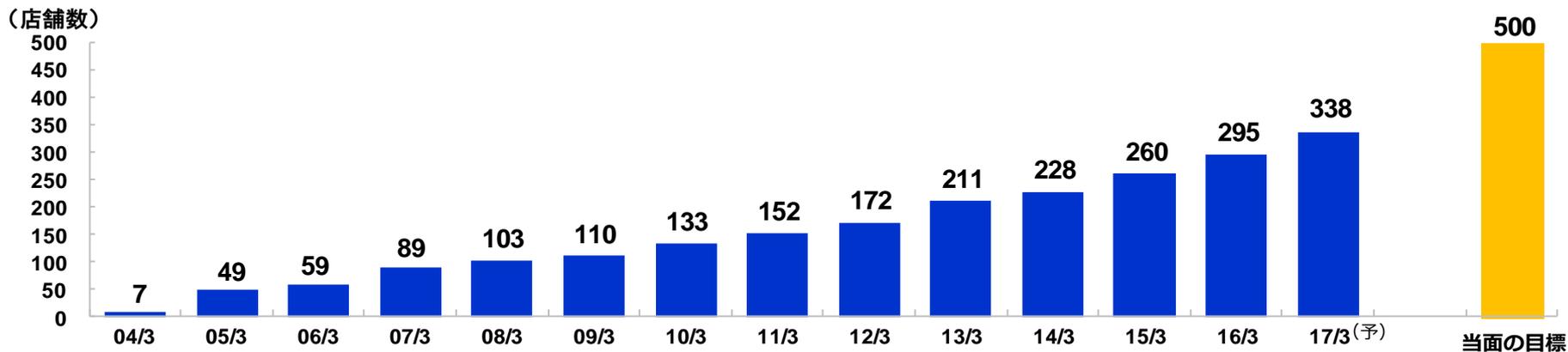
- 既存店増収率予想
上半期:+1.6% 下半期:+0.4% 通期:+1.0%
- リニューアルの実施
(女性専用エリア導入6店舗を含む19店舗予定)
- アミューズメントエリアの完全分煙化
- 快活アプリの更なる機能向上

■ 営業利益:前期比 96.0%

◆ 新規出店、リニューアル実施等による経費増

売上総利益率:前期比△1.2ポイント
販売管理費 :同111.3%

時代の変化を捉えながらシェア拡大



出店戦略のポイント

- ◆ 現状出店エリアのドミナント化を推進
- ◆ 未出店地域への出店は一気に認知度・シェアを高めるために複数店舗出店
- ◆ 出店形態



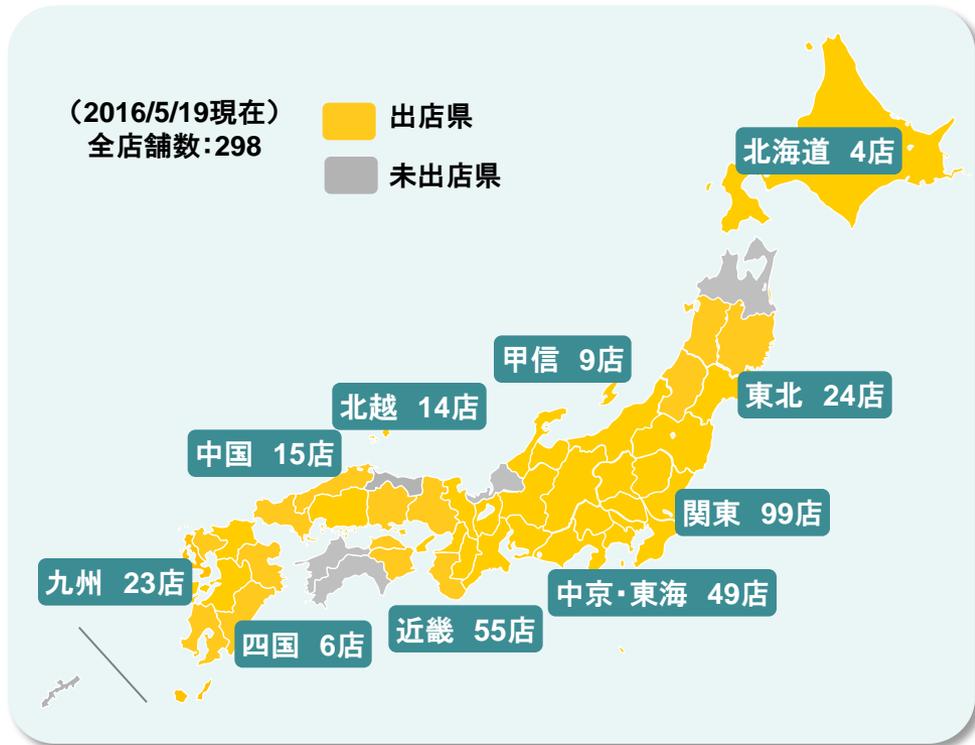
駅前ビル



女性専用



郊外



補足資料

P52、P54、P55の(注)

- 1株当たり当期純利益(四半期純利益)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
- 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)
- 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P14、P20をご参照ください

2016年3月期 連結営業実績

(単位:百万円)

	15/3期実績	百分比 (%)	16/3期(予)	百分比 (%)	16/3期実績	百分比 (%)	対前期 増減	対比 (%)
売上高	183,805	100.0	191,050	100.0	188,594	100.0	4,788	102.6
ファッション	112,675	100.0	116,100	100.0	114,015	100.0	1,340	101.2
アニヴェルセル・ブライダル	30,917	100.0	30,300	100.0	29,321	100.0	△1,595	94.8
カラオケ	17,523	100.0	18,250	100.0	18,240	100.0	717	104.1
複合カフェ	22,714	100.0	26,430	100.0	27,054	100.0	4,339	119.1
売上総利益	86,785	47.2	90,160	47.2	87,170	46.2	384	100.4
ファッション	69,409	61.6	72,250	62.2	69,734	61.2	325	100.5
アニヴェルセル・ブライダル	9,314	30.1	9,200	30.4	8,695	29.7	△618	93.4
カラオケ	3,562	20.3	3,530	19.3	3,417	18.7	△145	95.9
複合カフェ	3,994	17.6	4,650	17.6	4,851	17.9	856	121.4
販売管理費	67,757	36.9	70,160	36.7	69,380	36.8	1,622	102.4
ファッション	58,636	52.0	60,450	52.1	59,915	52.6	1,279	102.2
アニヴェルセル・ブライダル	5,108	16.5	5,100	16.8	5,103	17.4	△5	99.9
カラオケ	1,850	10.6	1,950	10.7	1,928	10.6	77	104.2
複合カフェ	2,188	9.6	2,480	9.4	2,559	9.5	371	117.0
営業利益	19,028	10.4	20,000	10.5	17,789	9.4	△1,238	93.5
ファッション	10,773	9.6	11,800	10.2	9,818	8.6	△954	91.1
アニヴェルセル・ブライダル	4,205	13.6	4,100	13.5	3,591	12.2	△613	85.4
カラオケ	1,712	9.8	1,580	8.7	1,489	8.2	△222	87.0
複合カフェ	1,806	8.0	2,170	8.2	2,291	8.5	484	126.8
経常利益	18,914	10.3	19,900	10.4	17,627	9.3	△1,286	93.2
親会社株主に帰属する 当期純利益	10,185	5.5	11,300	5.9	9,711	5.1	△473	95.3
1株当たり当期純利益	111.70	-	125.09	-	107.55	-	△4.15	-
期末発行済株式総数	91,183千株	-	89,982千株	-	89,665千株	-	△1,518千株	-

2016年3月期 主要経費の内訳

販売費及び一般管理費

(単位:百万円)

	15/3期実績					16/3期実績									
	全社	ファッション	アニヴェルセル・プライダル	カラオケ	複合カフェ	全社	ファッション		アニヴェルセル・プライダル		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	12,202	103.6	9,525	103.5	1,725	98.9	426	105.1	190	109.2
人件費	24,914	20,304	1,120	981	1,329	25,381	101.9	20,540	101.2	1,214	108.4	965	98.3	1,494	112.5
賃借料	14,883	15,114	21	26	35	15,360	103.2	15,566	103.0	21	102.0	32	120.7	55	158.4
減価償却費	2,670	2,028	74	44	22	3,082	115.4	2,387	117.7	64	86.1	53	120.3	40	178.9

(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期実績			16/3期実績					
	アニヴェルセル・プライダル	カラオケ	複合カフェ	アニヴェルセル・プライダル		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	5,022	91.5	4,485	108.4	7,434	125.2
賃借料	1,931	3,574	3,844	1,948	100.9	3,868	108.2	4,581	119.2
減価償却費	1,626	1,299	1,439	1,610	99.0	1,267	97.5	1,618	112.4

(注) アニヴェルセル・プライダル事業、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

2017年3月期 連結業績見通し－第2四半期累計

(単位:百万円)

		16/3期 第2四半期実績	百分比(%)	17/3期 第2四半期(予)	百分比(%)	対前年同期 増減	対比(%)
売	上高	81,704	100.0	82,680	100.0	975	101.2
	ファッション	44,697	100.0	45,400	100.0	702	101.6
	アニヴェルセル・ブライダル	14,978	100.0	13,300	100.0	△1,678	88.8
	カラオケ	8,730	100.0	9,200	100.0	469	105.4
	複合カフェ	13,322	100.0	14,800	100.0	1,477	111.1
売	上総利益	36,187	44.3	35,290	42.7	△897	97.5
	ファッション	27,461	61.4	27,450	60.5	△11	100.0
	アニヴェルセル・ブライダル	4,442	29.7	3,580	26.9	△862	80.6
	カラオケ	1,445	16.6	1,440	15.7	△5	99.6
	複合カフェ	2,596	19.5	2,560	17.3	△36	98.6
販	売管理費	32,505	39.8	34,890	42.2	2,384	107.3
	ファッション	27,599	61.7	29,620	65.2	2,020	107.3
	アニヴェルセル・ブライダル	2,600	17.4	2,750	20.7	149	105.8
	カラオケ	962	11.0	1,035	11.3	72	107.5
	複合カフェ	1,244	9.3	1,465	9.9	220	117.7
営	業利益	3,681	4.5	400	0.5	△3,281	10.9
	ファッション	△137	-	△2,170	-	△2,032	-
	アニヴェルセル・ブライダル	1,841	12.3	830	6.2	△1,011	45.1
	カラオケ	482	5.5	405	4.4	△77	83.9
	複合カフェ	1,351	10.1	1,095	7.4	△256	81.0
経常利益	3,620	4.4	350	0.4	△3,270	9.7	
親会社株主に帰属する 四半期純利益	2,157	2.6	100	0.1	△2,057	4.6	
1株当たり四半期純利益	23.80	-	1.12	-	△22.68	-	
四半期末発行済株式総数	89,982千株	-	89,664千株	-	△317千株	-	

2017年3月期 連結業績見通し

(単位:百万円)

		16/3期実績	百分比(%)	17/3期(予)	百分比(%)	対前期増減	対比(%)
売	上高	188,594	100.0	194,600	100.0	6,005	103.2
	ファッション	114,015	100.0	117,000	100.0	2,984	102.6
	アニヴェルセル・ブライダル	29,321	100.0	28,250	100.0	△1,071	96.3
	カラオケ	18,240	100.0	19,200	100.0	959	105.3
	複合カフェ	27,054	100.0	30,200	100.0	3,145	111.6
売	上総利益	87,170	46.2	88,170	45.3	999	101.1
	ファッション	69,734	61.2	71,000	60.7	1,265	101.8
	アニヴェルセル・ブライダル	8,695	29.7	8,170	28.9	△525	94.0
	カラオケ	3,417	18.7	3,450	18.0	32	100.9
	複合カフェ	4,851	17.9	5,050	16.7	198	104.1
販	売管理費	69,380	36.8	72,370	37.2	2,989	104.3
	ファッション	59,915	52.6	62,100	53.1	2,184	103.6
	アニヴェルセル・ブライダル	5,103	17.4	5,370	19.0	266	105.2
	カラオケ	1,928	10.6	2,050	10.7	121	106.3
	複合カフェ	2,559	9.5	2,850	9.4	290	111.3
営	業利益	17,789	9.4	15,800	8.1	△1,989	88.8
	ファッション	9,818	8.6	8,900	7.6	△918	90.6
	アニヴェルセル・ブライダル	3,591	12.2	2,800	9.9	△791	78.0
	カラオケ	1,489	8.2	1,400	7.3	△89	94.0
	複合カフェ	2,291	8.5	2,200	7.3	△91	96.0
経常利益	17,627	9.3	15,700	8.1	△1,927	89.1	
親会社株主に帰属する 当期純利益	9,711	5.1	8,800	4.5	△911	90.6	
1株当たり当期純利益	107.55	-	98.14	-	△9.41	-	
期末発行済株式総数	89,664千株	-	89,664千株	-	-	-	

2017年3月期 主要経費の内訳

販売費及び一般管理費

(単位:百万円)

	16/3期実績					17/3期(予)									
	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	12,202	9,525	1,725	426	190	11,933	97.8	9,306	97.7	1,787	103.5	479	112.4	233	122.1
人件費	25,381	20,540	1,214	965	1,494	26,289	103.6	21,140	102.9	1,330	109.6	970	100.5	1,542	103.2
賃借料	15,360	15,566	21	32	55	15,517	101.0	15,720	101.0	24	109.7	34	106.8	58	105.4
減価償却費	3,082	2,387	64	53	40	3,409	110.6	2,610	109.3	96	149.8	94	176.9	51	125.8

(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)

	16/3期実績			17/3期(予)					
	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	5,022	4,485	7,434	4,880	97.2	4,760	106.1	8,306	111.7
賃借料	1,948	3,868	4,581	1,992	102.3	4,306	111.3	5,400	117.9
減価償却費	1,610	1,267	1,618	1,625	100.9	1,205	95.1	1,853	114.5

(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月期実績】

(1) 既存店増収率

(単位：%)

	上半期	10月	11月	12月	3Q	1月	2月	3月	4Q	下半期	通期
16/3期	△0.3	2.3	△11.5	2.2	△3.2	2.1	4.0	△2.0	0.7	△1.1	△0.8
15/3期	△6.7	△14.9	△9.8	△14.8	△13.0	0.5	11.0	△15.0	△6.1	△9.2	△8.3

(2) 既存店の客数・客単価増加率

(単位：%)

		上半期	10月	11月	12月	3Q	1月	2月	3月	4Q	下半期	通期
客数	16/3期	△5.9	△1.9	△14.3	△5.9	△8.0	△2.5	1.5	△0.3	△0.6	△4.9	△5.3
	15/3期	△10.5	△18.6	△13.3	△10.8	△14.1	0.2	0.8	△14.9	△7.1	△11.2	△10.9
客単価	16/3期	5.9	4.3	3.2	8.7	5.1	4.7	2.4	△1.7	1.3	4.0	4.7
	15/3期	4.2	4.5	4.0	△4.4	1.2	0.3	10.1	△0.1	1.2	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	83.9	99.5	127.5	98.4
	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	27.1	100.0	26.9	101.1
	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月期実績】

(4)商品別売上状況

(単位:百万円)

	15/3期	百分比 (%)	16/3期	百分比 (%)	対前期増減	対比 (%)
重衣料	48,848	43.4	48,747	42.7	△101	99.8
中衣料	9,038	8.0	8,810	7.7	△228	97.5
軽衣料	34,529	30.6	34,502	30.3	△26	99.9
レディス衣料	17,115	15.2	18,689	16.4	1,574	109.2
その他	3,143	2.8	3,265	2.9	121	103.9
計	112,675	100.0	114,015	100.0	△234	101.2

(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	16/3期	対前期増減	対比(%)
342,534	353,154	10,620	103.1

(6)都道府県別店舗数の推移

	16/3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	1/1	12	1	13	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	3	/1	3/1	54	15	69	119
宮城県				8	4	12		三重県				11		11	
秋田県				3		3		滋賀県	1		1	6	2	8	
山形県				2		2		京都府				5	1	6	
福島県				7	1	8		大阪府	1	3/1	4/1	33	14	47	
茨城県		/1	/1	15	3	18	関東	兵庫県	1		1	12	10	22	97
栃木県		/1	/1	11	1	12	344	奈良県				5	1	6	
群馬県				12		12		広島県		1	1	5	3	8	
埼玉県		2/2	2/2	52	17	69		福岡県				19		19	九州
千葉県		1	1	42	15	57		長崎県	1		1	3		3	35
東京都	/1	3/1	3/2	70	30	100		熊本県	1		1	7		7	
神奈川県	1	1/1	2/1	56	20	76	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	12/2	12/9	24/11	567	144	711	
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 2017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	2Q	上半期	3Q	4Q	下半期	通期
売上高	17/3期(予)	4.2	0.5	2.8	3.0	0.5	1.6	2.0
	16/3期	△1.0	0.7	△0.3	△3.2	0.7	△1.1	△0.8
客数	17/3期(予)	4.2	0.5	2.8	2.3	0.5	1.4	2.0
	16/3期	△9.9	1.2	△5.9	△8.0	△0.6	△4.9	△5.3
客単価	17/3期(予)	0.0	0.0	0.0	0.7	0.0	0.2	0.0
	16/3期	9.9	△0.5	5.9	5.1	1.3	4.0	4.7

(2) 商品別売上予想

(単位：百万円)

	16/3期	百分比 (%)	17/3期 (予)	百分比 (%)	対前期増減	対比 (%)
重衣料	48,747	42.7	50,450	43.1	1,702	103.5
中衣料	8,810	7.7	9,100	7.8	289	103.3
軽衣料	34,502	30.3	34,800	29.8	297	100.9
レディス衣料	18,689	16.4	19,450	16.6	760	104.1
その他	3,265	2.9	3,200	2.7	△65	98.0
計	114,015	100.0	117,000	100.0	2,984	102.6

(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月期実績】

(1)カラオケルーム運営事業：既存店増収率

(単位：%)

	上半期	10月	11月	12月	3Q	1月	2月	3月	4Q	下半期	通期
16/3期	△0.6	3.5	△4.9	3.2	1.0	△0.9	△3.9	△4.2	△2.9	△0.9	△0.8
15/3期	△3.3	0.5	1.5	△3.4	△1.1	△2.9	9.4	△5.2	△0.6	△0.8	△2.0

(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：%)

		上半期	10月	11月	12月	3Q	1月	2月	3月	4Q	下半期	通期
客数	16/3期	△2.1	△0.2	△5.7	1.4	△1.2	△2.4	△5.5	△6.9	△5.0	△3.1	△2.6
	15/3期	△4.5	△2.5	0.0	△6.1	△3.2	△4.3	7.0	△3.6	△1.0	△2.1	△3.3
客単価	16/3期	1.6	3.6	0.8	1.8	2.2	1.6	1.6	2.9	2.2	2.3	1.9
	15/3期	1.2	3.0	1.5	2.9	2.2	1.5	2.3	△1.6	0.4	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	16/3期	前年差
既存店	ルーム売上	52.6	52.5	△0.1ポイント
	飲食売上	46.7	46.9	+0.2ポイント
	その他売上	0.7	0.6	△0.1ポイント

【ご参考:エンターテイメント事業 2016年3月期実績】

(4)複合カフェ運営事業:既存店増収率

(単位:%)

	上半期	10月	11月	12月	3Q	1月	2月	3月	4Q	下半期	通期
16/3期	6.7	7.5	3.8	5.8	5.7	4.9	5.9	3.3	4.7	5.2	5.9
15/3期	4.2	5.0	8.8	4.2	5.9	4.1	6.6	1.9	4.1	5.0	4.6

(5)複合カフェ運営事業:既存店の客数・客単価増加率

(単位:%)

		上半期	10月	11月	12月	3Q	1月	2月	3月	4Q	下半期	通期
客数	16/3期	6.8	7.2	4.4	6.6	6.1	5.0	6.7	3.8	5.1	5.6	6.2
	15/3期	3.8	5.1	8.7	3.9	5.8	3.7	8.1	3.7	5.0	5.4	4.6
客単価	16/3期	Δ0.1	0.3	Δ0.6	Δ0.8	Δ0.4	Δ0.1	Δ0.8	Δ0.5	Δ0.4	Δ0.4	Δ0.2
	15/3期	0.4	Δ0.1	0.1	0.3	0.1	0.3	Δ1.4	Δ1.7	Δ0.9	Δ0.4	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	16/3期	前年差
既存店	ルーム売上	84.1	83.5	Δ0.6ポイント
	飲食売上	14.3	14.6	+0.3ポイント
	その他売上	1.6	1.9	+0.3ポイント

(7)都道府県別店舗数の推移

	16/3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		1	1	8	9	17	
宮城県				6	5	11	39	愛知県	/1	2	2/1	9	26	35	68
秋田県				1	3	4		三重県		2/1	2/1	2	7	9	
山形県		1	1	1	5	6		滋賀県				2	3	5	近畿・ 中国
福島県		3	3	1	7	8		京都府				3	7	10	
茨城県		1	1	4	11	15		関東	大阪府	7	1	8	15	22	37
栃木県				1	5	6	188	兵庫県		3	3	6	16	22	98
群馬県				1	8	9		奈良県		2	2	2	3	5	
埼玉県		1	1	6	22	28		和歌山県					2	2	
千葉県	1	1	2	11	22	33		島根県					2	2	
東京都	2	3	5	32	15	47		岡山県				2	6	8	
神奈川県	5	2	7	34	16	50		広島県		1	1		5	5	
新潟県		1	1	3	8	11		甲信越・ 北陸	山口県					2	
富山県				2	2	4	54	徳島県					2	2	九州・ 四国
石川県				5	4	9		香川県					3	3	
福井県				6		6		福岡県		4	4	3	7	10	
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	31
								大分県		2	2		3	3	
								宮崎県		2	2		3	3	
								鹿児島県					1	1	
								合計	15/1	36/1	51/2	183	295	478	

【ご参考：エンターテインメント事業 2017年3月期予想】

(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：%)

		1Q	2Q	上半期	3Q	4Q	下半期	通期
売上高	17/3期(予)	Δ3.4	Δ0.1	Δ1.7	Δ2.0	Δ2.8	Δ2.4	Δ2.0
	16/3期	Δ0.4	Δ0.8	Δ0.6	1.0	Δ2.9	Δ0.9	Δ0.8
客数	17/3期(予)	Δ3.5	Δ0.3	Δ1.8	Δ2.0	Δ2.8	Δ2.4	Δ2.1
	16/3期	Δ0.9	Δ3.3	Δ2.1	Δ1.2	Δ5.0	Δ3.1	Δ2.6
客単価	17/3期(予)	0.2	0.2	0.2	0.0	0.0	0.0	0.1
	16/3期	0.5	2.6	1.6	2.2	2.2	2.3	1.9

(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：%)

		1Q	2Q	上半期	3Q	4Q	下半期	通期
売上高	17/3期(予)	3.1	0.2	1.6	1.2	Δ0.4	0.4	1.0
	16/3期	5.8	7.5	6.7	5.7	4.7	5.2	5.9
客数	17/3期(予)	3.3	0.3	1.7	1.1	Δ0.5	0.3	1.0
	16/3期	6.2	7.3	6.8	6.1	5.1	5.6	6.2
客単価	17/3期(予)	Δ0.1	Δ0.1	Δ0.1	0.1	0.1	0.1	0.0
	16/3期	Δ0.3	0.2	Δ0.1	Δ0.4	Δ0.4	Δ0.4	Δ0.2