

AOKI Holdings

# 2017年3月期 第2四半期決算説明会

2016年11月18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

<b>AOKIグループの事業ポートフォリオ経営について</b>	<b>3</b>	<b>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</b>	<b>31</b>
事業ポートフォリオを構成する3事業	4	特色と業界におけるポジション	32
2017年3月期 第2四半期業績	5	2017年3月期第2四半期の概要	33
2017年3月期 通期業績予想	6	2017年3月期通期の見通し	35
2017年3月期通期に向けて	7	<b>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</b>	<b>36</b>
株主還元:基本方針・配当予想と自己株式取得	8	カラオケルーム:展開する施設	37
各事業が抱える課題	9	カラオケルーム:2017年3月期第2四半期の概要	38
<b>2017年3月期 第2四半期業績の概要</b>	<b>10</b>	カラオケルーム:2017年3月期通期の見通し	40
連結損益の状況	11	複合カフェ:展開する施設	41
事業別売上高・営業利益実績	12	複合カフェ:2017年3月期第2四半期の概要	42
連結貸借対照表の主な増減	13	複合カフェ:2017年3月期通期の見通し	44
連結キャッシュ・フロー計算書	14	<b>補足資料</b>	<b>45</b>
出退店実績	15	2017年3月期 第2四半期 連結営業実績	46
<b>2017年3月期 通期業績予想</b>	<b>16</b>	2017年3月期 第2四半期 主要経費の内訳	47
連結損益の見通し	17	2017年3月期 通期 連結業績見通し	48
事業別売上高・営業利益見通し	18	2017年3月期 通期 主要経費の内訳	49
出退店の見通し	19	ご参考:ファッション事業 2017年3月期第2四半期実績	50
<b>ファッション事業 第2四半期業績と通期の見通し</b>	<b>20</b>	ご参考:ファッション事業 2017年3月期通期予想	53
2017年3月期第2四半期の概要	21	ご参考:エンターテイメント事業 2017年3月期第2四半期実績	54
AOKI:下半期に向けた取組み	26	ご参考:エンターテイメント事業 2017年3月期通期予想	57
ORIHICA:下半期に向けた取組み	29		
2017年3月期通期の見通し	30		

**AOKIグループの**

---

**事業ポートフォリオ経営について**

# 事業ポートフォリオを構成する3事業

## ファッション事業

### “装う楽しみ”

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。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

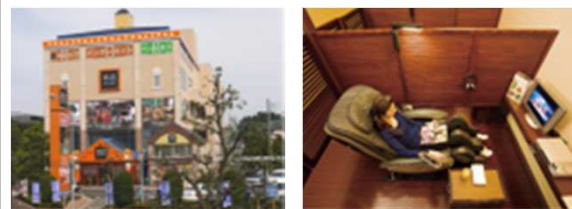
楽しさ、くつろぎ、ゆとりに満ちた心豊かな時間と空間を多彩な分野、スタイルで提供。複合カフェの快活CLUBは業界で売上高トップ。

### 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。

### 複合カフェ:快活CLUB

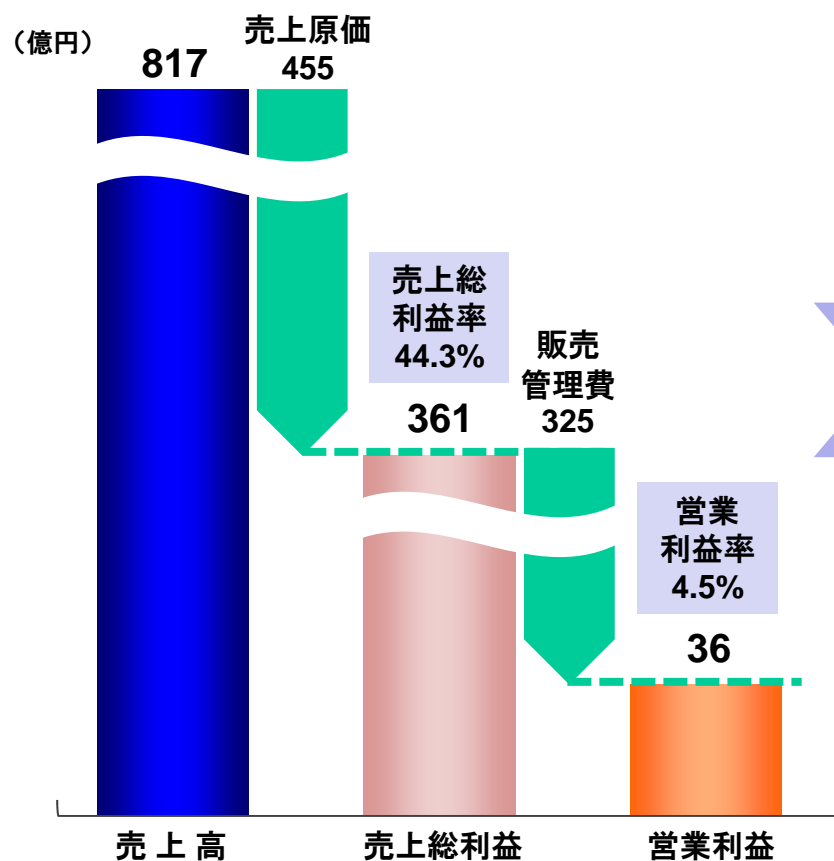


バリ島の雰囲気をもとに“癒し”を提供する複合カフェ。一人で静かに休みたい、気分転換をしたいという方に快適な空間を提供。近年は女性専用エリアを拡充。

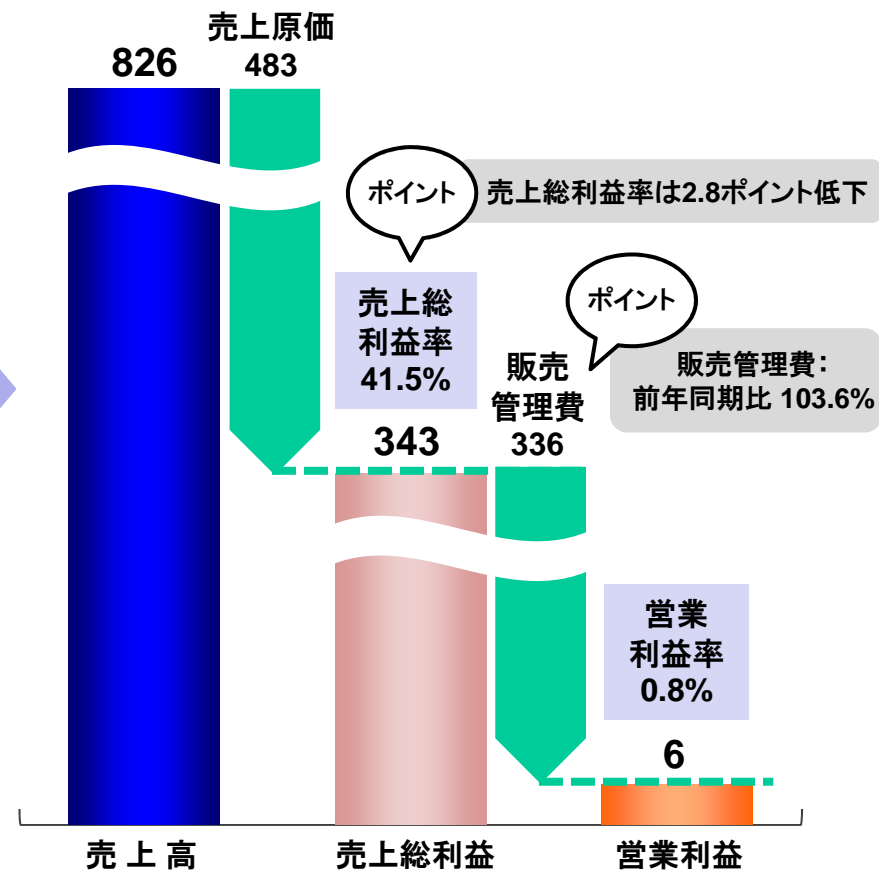
# 2017年3月期 第2四半期業績

新規出店及びファッション・複合カフェの既存店が寄与し増収の一方、  
売上総利益率の低下・販売管理費の増加により減益

16/3期 第2四半期実績



17/3期 第2四半期実績



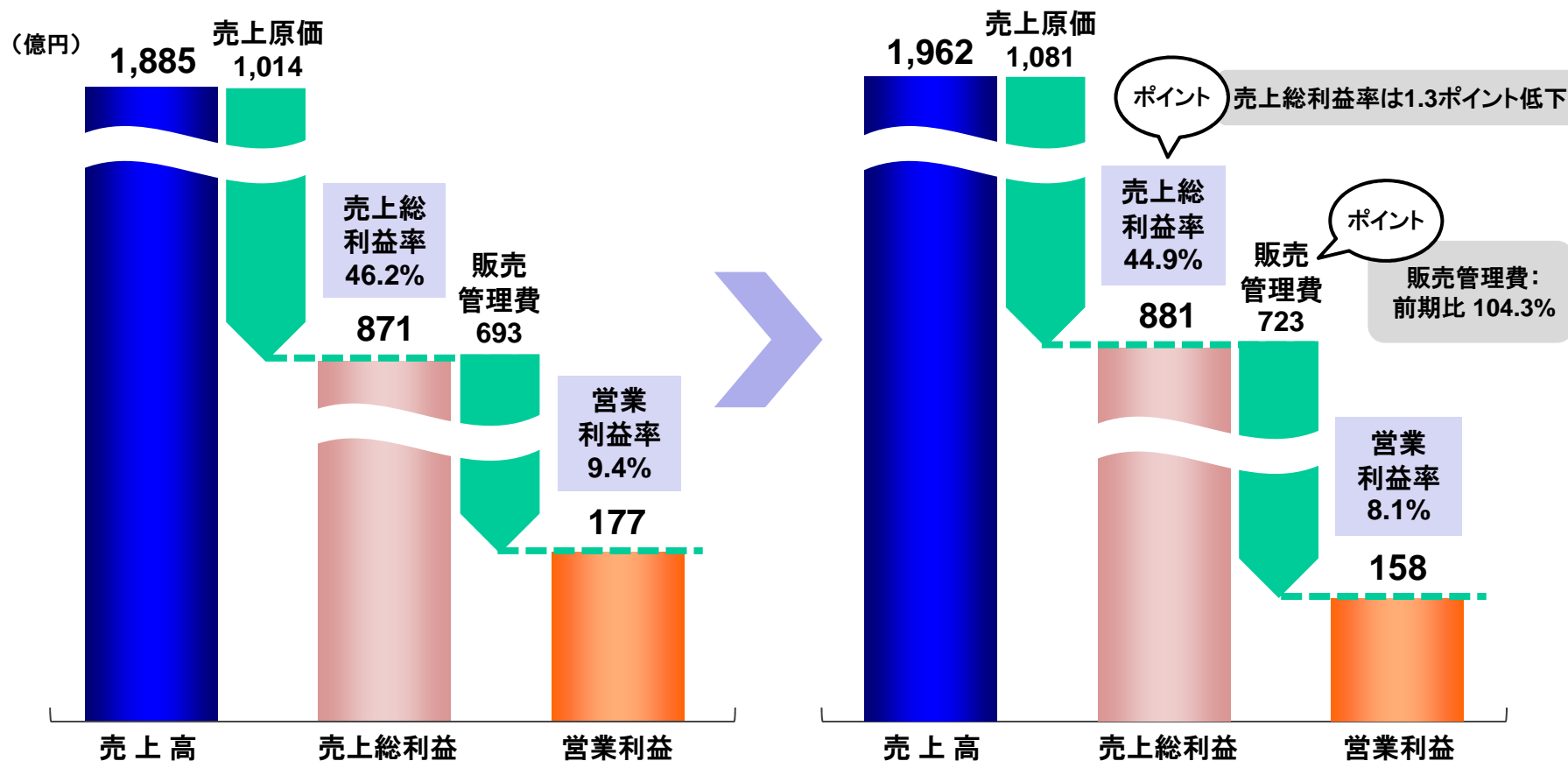
ファッション事業の改装費用のずれ及び各社の経費コントロール実施により、営業利益は期初予想を2億60百万円上回る

# 2017年3月期 通期業績予想

新規出店及びファッション・複合カフェの既存店が寄与し増収の一方、  
売上総利益率の低下・販売管理費の増加により減益予想

16/3期 通期実績

17/3期 通期予想



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

# 2017年3月期通期に向けて

## 上半期:状況の確認

- ・各事業の新規出店による増収
- ・ファッション事業はセール効果等により既存店増収
- ・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
- ・カラオケルーム運営事業は競争激化等で既存店減収傾向
- ・複合カフェ運営事業の成長は持続

## 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

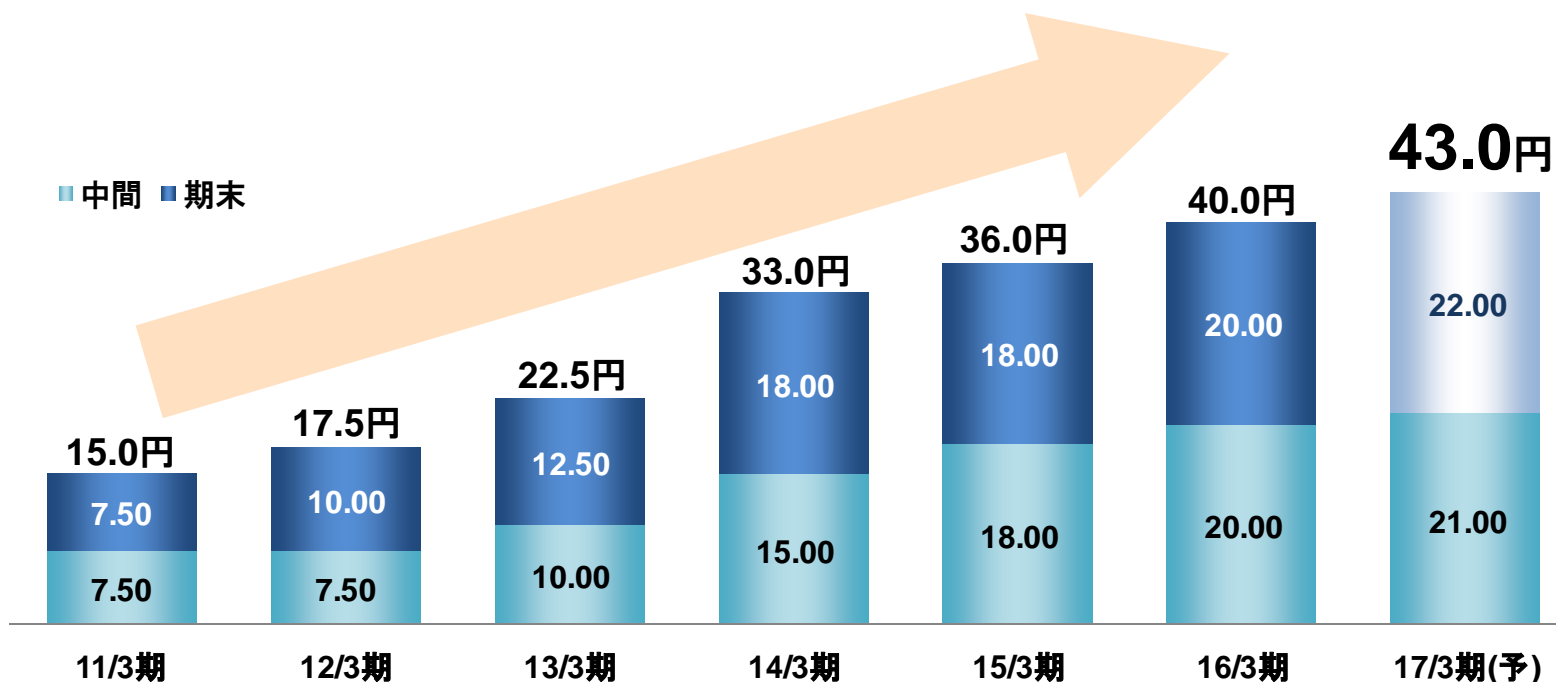
- **ファッション事業:**  
過去最大の改装投資の実施で「内部成長力」を高め、既存店回復に注力
- **アニヴェルセル・ブライダル事業:**  
効果的な広告による集客・受注強化の一方、原価改善及び業務効率化の推進
- **カラオケルーム運営事業:**  
既存店回復に注力するとともに、10店舗程度の出店を継続
- **複合カフェ運営事業:**  
過去最多の出店の実施、既存店の更なる磨き上げ

## 今期業績予想に現れる変化

- ・新規出店・既存店活性化による増収の一方、上記施策により費用が増加、全事業で減益予想
- ・来期以降の増益、成長を目指す

# 株主還元：基本方針・配当予想と自己株式取得

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：特別な資金需要が無いことを前提に**50%以上**を目指す



※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。

## 自己株式250万株の取得状況

取得期間：2016年2月16日～2017年1月31日(2016年11月17日完了)

取得株式の総数：250万株(上限)(取得株数：250万株)

取得価額の総額：35億円(上限)(取得価額：29億66百万円)

# 各事業が抱える課題

AOKIグループとして、シナジー効果を発揮し、効率経営を目指す

< 課題 >

## ファッション

- 新たなニーズへの対応
  - IT化(スマホ時代)
  - 顧客の高齢化
  - 所得の二極化・女性の社会進出
  - 大きいサイズの方対応
- 心地よい店舗環境づくり
- 今後の出店方針

## アニヴェルセル・ブライダル

- 市場の縮小
- 結婚式の多様化
- 営業効率改善

## カラオケ

- 時代に即応した施設活用
- 競争激化の中での強みの発揮

## 複合カフェ

- 収益力早期確保
- 今後の出店方針



**2017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	16/3期 第2四半期	17/3期 第2四半期	増減	対比(%)	主な増減要因
売上高	81,704	82,656	951	101.2	ファッション事業、複合カフェ運営事業の既存店増収と新規出店の寄与
売上総利益 売上総利益率	36,187 44.3%	34,342 41.5%	△1,844 △2.8ポイント	94.9	ファッション事業で△2.4ポイント
販売費・一般管理費	32,505	33,681	1,176	103.6	ファッション事業のリニューアルに伴う費用増
営業利益 営業利益率	3,681 4.5%	660 0.8%	△3,021 △3.7ポイント	17.9	売上総利益率の低下と販管費の増加
営業外収益	620	576	△43	93.0	
営業外費用	681	728	47	107.0	
経常利益	3,620	508	△3,111	14.0	
特別利益	—	542	542	—	投資有価証券の売却
特別損失	347	494	146	142.1	減損損失及び災害による損失
親会社株主に帰属 する四半期純利益	2,157	152	△2,004	7.1	

◆ 減価償却額:3,898百万円(内リース資産 790百万円含む)

◆ 第2四半期既存店売上高増収率 ファッション: +4.4% カラオケ:△4.6% 複合カフェ:+2.6%

# 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	16/3期 第2四半期	17/3期 第2四半期	増減	対比 (%)	主な増減要因
計	81,704	82,656	951	101.2	
ファッション	44,697	45,811	1,114	102.5	既存店の増収
アニヴェルセル・ブライダル	14,978	12,908	△2,069	86.2	施行組数の減少
エンターテイメント(トータル)	22,052	23,950	1,898	108.6	
(内)カラオケ	8,730	8,856	126	101.4	新規出店の寄与
(内)複合カフェ	13,322	15,094	1,772	113.3	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	16/3期 第2四半期	17/3期 第2四半期	増減	対比 (%)	主な増減要因
計	3,681	660	△3,021	17.9	
ファッション	△137	△1,816	△1,678	—	売上総利益率の低下と リニューアルに伴う費用の増加
アニヴェルセル・ブライダル	1,841	831	△1,010	45.1	施行組数の減少による減収
エンターテイメント(トータル)	1,834	1,312	△522	71.5	
(内)カラオケ	482	38	△444	7.9	既存店の減収と店舗人件費の増加
(内)複合カフェ	1,351	1,274	△77	94.3	店舗人件費の増加
セグメント間取引等	142	333	190	233.3	

# 連結貸借対照表の主な増減

(単位:百万円)

科目／期別	16/3期末	17/3期 第2四半期	増減	主な増減要因
流動資産	73,899	63,456	△10,442	現預金及び季節的要因等による売掛金 61億79百万円の減少等
現金・預金	27,560	22,436	△5,123	設備投資、法人税等の支払いによる減少
たな卸資産	27,835	28,647	812	新規出店等による増加
固定資産	156,464	158,016	1,552	
有形固定資産	107,846	110,938	3,092	新規出店、リニューアル等による増加
無形固定資産	6,680	6,451	△229	
投資その他の資産	41,936	40,626	△1,310	投資有価証券の売却等
資産合計	230,363	221,473	△8,889	
流動負債	38,248	36,024	△2,224	買掛金及び未払法人税等15億11百万円の 減少
買掛金	18,021	14,121	△3,899	季節的要因等による減少
1年内返済予定長期借入金	4,050	6,850	2,800	
固定負債	49,187	45,922	△3,265	
長期借入金	36,275	32,450	△3,825	約定返済及び短期への振替え
負債合計	87,436	81,947	△5,489	
資本金	23,282	23,282	—	
資本剰余金	27,833	27,833	—	
利益剰余金	92,929	91,399	△1,529	剰余金の配当
自己株式	△1,436	△3,285	△1,848	自己株式の取得
その他の包括利益累計額合計	229	208	△20	
新株予約権	87	87	—	
純資産合計	142,926	139,526	△3,399	
負債純資産合計	230,363	221,473	△8,889	

# 連結キャッシュ・フロー計算書

(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	増減	主な増減要因
営業活動による キャッシュ・フロー	△2,113	2,375	4,488	消費税の支払額の減少 仕入債務の支払額の減少
投資活動による キャッシュ・フロー	△3,053	△2,424	628	新規出店及びリニューアル等に伴う有形固定資産の取得が増加した一方、投資有価証券の売却による収入が発生
財務活動による キャッシュ・フロー	△1,767	△5,074	△3,307	前年同期は短期及び長期借入40億円の発生
現金及び現金同等物の 増減額	△6,933	△5,123	1,809	
現金及び現金同等物の 期首残高	29,226	27,560	△1,666	
現金及び現金同等物の 四半期末残高	22,292	22,436	144	

# 出退店実績

(単位:店、百万円)

セグメント	店舗名	16/3期第2四半期			17/3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	559	4	2	565	3	5
	ORIHICA	145	10	6	144	1	1
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	175	6	—	188	6	1
複合カフェ	快活CLUB他※	281	21	—	315	21	1
合 計		1,174	41	8	1,226	31	8
設備投資額		5,412			7,490		

※ 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期第2四半期	17/3期第2四半期
ファッション	974	3,125
アニヴェルセル・ブライダル	375	179
カラオケ	1,330	1,123
複合カフェ	2,650	2,785
連結合計	5,412	7,490

# 2017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	16/3期	17/3期 予	増減	対比(%)	主な増減要因
売上高	188,594	196,270	7,675	104.1	ファッション事業、複合カフェ運営事業の既存店増収と新規出店の寄与
売上総利益 売上総利益率	87,170 46.2%	88,160 44.9%	989 △1.3ポイント	101.1	ファッション事業で△1.1ポイント
販売費・一般管理費	69,380	72,360	2,979	104.3	各事業の新店経費、リニューアルに伴う費用増加
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	1,020	△171	85.6	
営業外費用	1,353	1,320	△33	97.5	
経常利益	17,627	15,500	△2,127	87.9	
特別利益	68	542	473	790.1	投資有価証券売却益の発生
特別損失	2,356	1,850	△506	78.5	減損損失及び災害による損失
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: 8,140百万円  
(リース資産 1,652百万円含む)

- ◆ 既存店売上高増収率

	第3Q	第4Q	下期	通期
ファッション	7.4%	2.3%	4.4%	4.4%
カラオケ	△1.9%	0.0%	△1.0%	△2.7%
複合カフェ	2.3%	2.6%	2.5%	2.5%

# 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	196,270	7,675	104.1
ファッション	114,015	119,100	5,084	104.5
アニヴェルセル・ブライダル	29,321	27,400	△1,921	93.4
エンターテイメント(トータル)	45,294	49,800	4,505	109.9
(内)カラオケ	18,240	18,900	659	103.6
(内)複合カフェ	27,054	30,900	3,845	114.2

## 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	9,000	△818	91.7
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	3,300	△480	87.3
(内)カラオケ	1,489	1,060	△429	71.2
(内)複合カフェ	2,291	2,240	△51	97.8
セグメント間取引等	598	700	101	117.0

# 出退店の見通し

(単位:店、百万円)

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	571	13	9
	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	187	9	5
複合カフェ	快活CLUB他※	295	36	1	346	52	1
合 計		1,203	75	13	1,265	79	17
設 備 投 資 額		9,492			13,200		

※ 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	4,910
アニヴェルセル・ブライダル	968	370
カラオケ	1,968	1,586
複合カフェ	4,290	6,031
連結合計	9,492	13,200

# ファッション事業

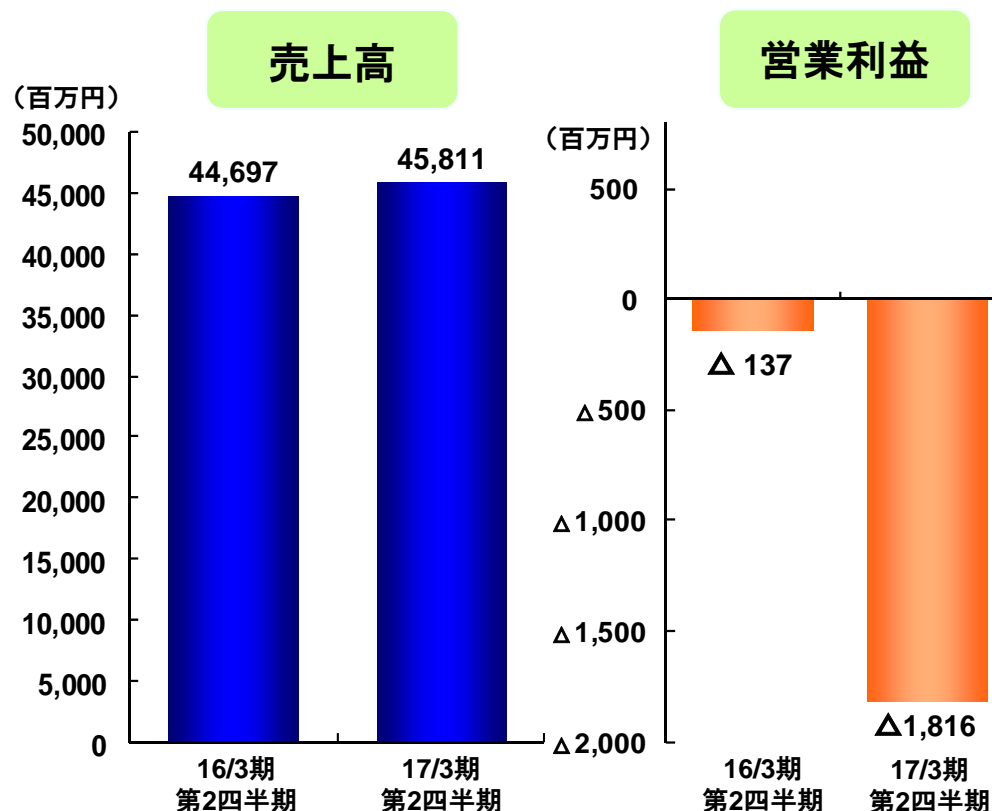
---

2017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—2017年3月期第2四半期の概要

### 既存店が堅調に推移し増収

### 売上総利益率の低下を経費コントロールで吸収し営業損失は計画より改善



#### ■ 売上高: 前年同期比 102.5%

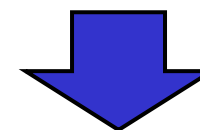
- 既存店の増収: +4.4%
- 新規出店 AOKI: 3店舗 ORIHICA: 1店舗

#### ■ 売上総利益率: 前年同期比 △2.4ポイント

- 改装セール及び在庫処分の影響
- スーツの1品単価の低下
- 仕入原価のアップが継続

#### ■ 販売管理費: 前年同期比 104.4%

- 改装セール等に伴う広告宣伝費の増加
- 改装工事に伴う費用の増加



#### ■ 営業損失: 前年同期差 △1,678百万円 計画差 +354百万円

- 改装費用(修繕費・備品消耗品費等)の削減
- 週毎のコントロールによる広告宣伝費の削減
- 燃調費の減少による光熱費の削減

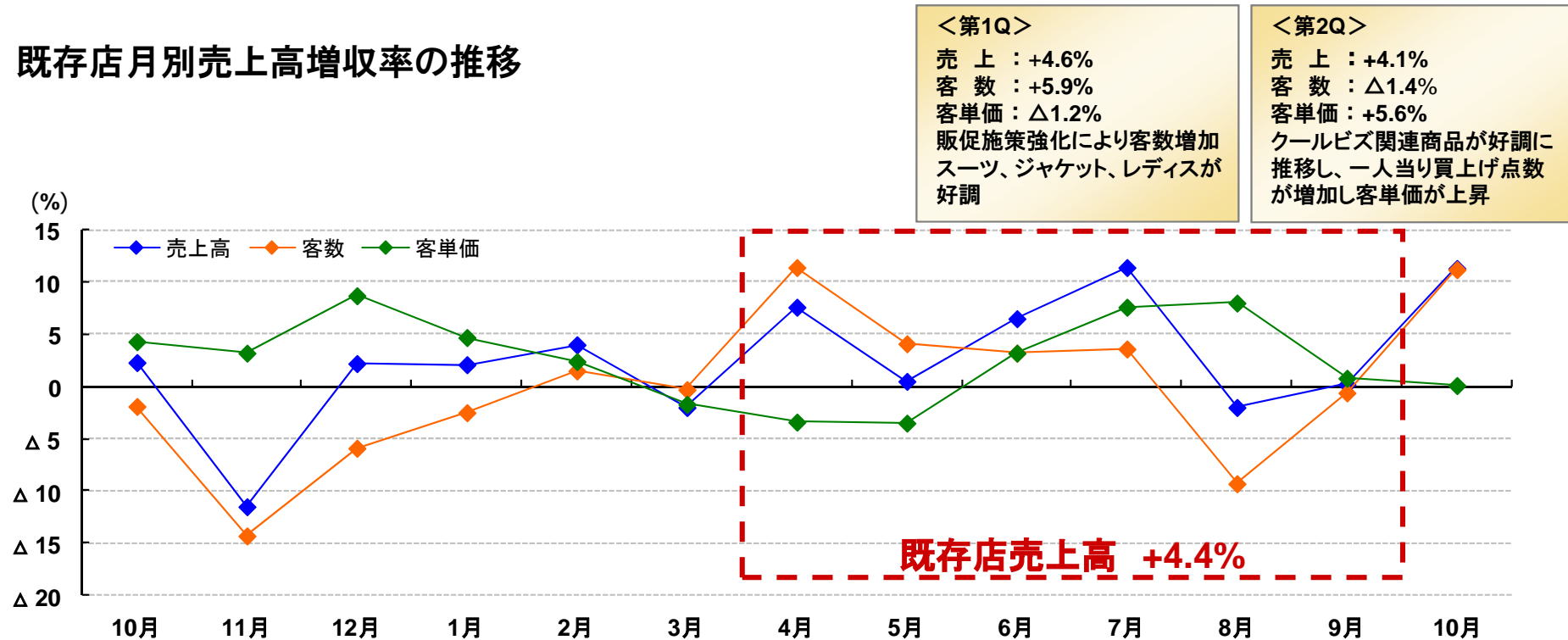
(単位: 百万円)

	17/3期第2四半期	
	前年同期比%	売上比%
売上高	45,811	102.5
売上総利益	27,006	98.3
販売管理費	28,822	104.4
営業利益	△1,816	-

# ファッション事業—2017年3月期第2四半期の概要:既存店の状況

## 販促施策による客数増加と営業施策による客単価上昇により、既存店は増収

既存店月別売上高増収率の推移



2016年3月期

2017年3月期

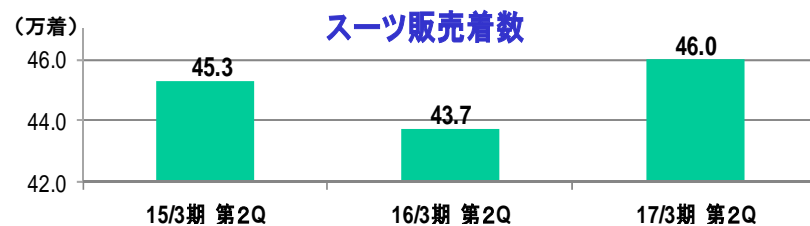
	15/10	15/11	15/12	16/1	16/2	16/3	16/4	16/5	16/6	16/7	16/8	16/9	上半期	16/10
既存店売上高 (%)	+2.3	△11.5	+2.2	+2.1	+4.0	△2.0	+7.6	+0.5	+6.5	+11.4	△2.0	+0.2	+4.4	+11.3
客数 (%)	△1.9	△14.3	△5.9	△2.5	+1.5	△0.3	+11.4	+4.1	+3.2	+3.6	△9.3	△0.6	+3.1	+11.2
客単価 (%)	+4.3	+3.2	+8.7	+4.7	+2.4	△1.7	△3.4	△3.5	+3.2	+7.6	+8.0	+0.8	+1.3	+0.1
平年気温との差異(°C)(東京)	+0.9	+1.8	+1.7	+0.9	+1.5	+1.4	+1.5	+2.0	+1.0	+0.4	+0.7	+1.6	—	+1.2

# ファッション事業—2017年3月期第2四半期の概要

## 積極的な販促施策の効果で既存店が増収

### 1 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によりスーツ販売着数及びクールビズ関連商品が増加

- テレビCM効果により「洗えるスーツ」の認知度向上
- 改装セール、AOKI祭等のセール訴求
- クールビズ関連商品(ジャケット・スラックス・シャツ)の売り方変更により販売拡大



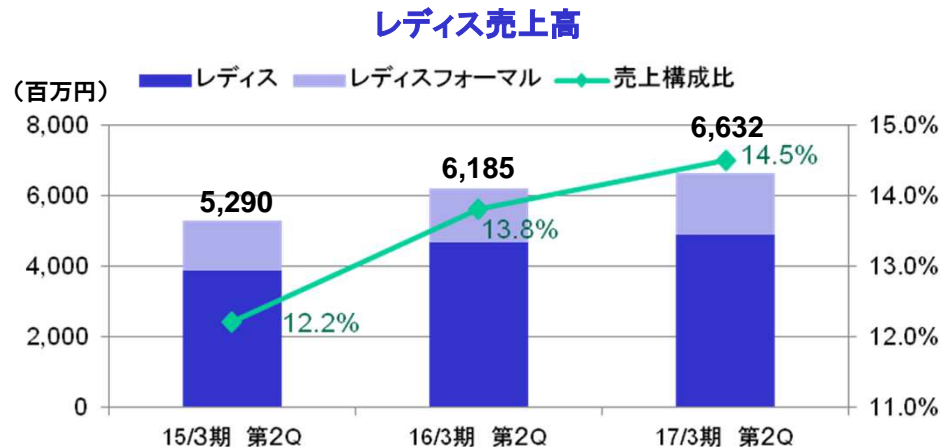
	売上高 前年同期比	販売数量 前年同期比
ジャケット	約108%	約120%
スラックス	約106%	約108%
シャツ	約102%	約101%



「洗えるスーツ」売場

### 2 レディスは継続して好調に推移

- 「洗えるスーツ」、オフィスカジュアルの品揃え拡大
- サマーフォーマルが好調に推移
- 就活需要の増加



レディス  
「洗えるスーツ」



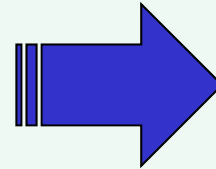
レディスフォーマル

# ファッション事業—2017年3月期第2四半期の概要

## 時代・市場の変化に対応し、既存店をリニューアル

### 時代・消費者の変化

- ◆ スーツ需要の二極化  
(ブランド・オーダー指向と機能、価格)
- ◆ ビジネススタイルの多様化
- ◆ 女性の社会進出と管理職の増加
- ◆ 元気なミドル(50-60代)の増加
- ◆ 大きいサイズの方の比率増加
- ◆ EC市場拡大



### ファッション事業の課題

- ◆ ロイヤルブランド、パーソナルオーダーの提案強化
- ◆ 信州大学との産学協同開発による機能の進化
- ◆ ジャケットスタイル、ビジカジスタイルへの対応
- ◆ 女性に向けた品揃え拡充と売場環境の整備
- ◆ ミドル層に向けたカジュアルの充実
- ◆ 新たなマーケットへの対応
- ◆ ネット時代における心地いい売場環境作り
- ◆ 新たなシステム導入における個客対応

### 既存店リニューアルのポイント

- |                              |                         |
|------------------------------|-------------------------|
| ① 回遊式導線導入                    | ⑤ 大きいサイズ(Size MAX)の拡大   |
| ② ニュージャケビスコーナー新設             | ⑥ 2階建て店舗の<br>大幅なゾーニング変更 |
| ③ レディスコーナー及び品揃え拡大            | ⑦ 新オーダーシステムの導入          |
| ④ 40才以上のカジュアル商品の<br>スタイリング強化 | ⑧ スタイリストの進化             |



「わざわざAOKIに行って良かった」と、思って戴ける顧客満足No.1店舗へ再構築

# ファッション事業—2017年3月期第2四半期の概要

## 時代・市場の変化に対応し、既存店をリニューアル

ニュージャケビズ  
コーナーの新設



レディスコーナー  
拡大



Size MAX  
導入



パーソナルオーダー  
コーナーの充実



# AOKI' 新コンセプト「THE AOKI TAILORED」を掲げ、既存店を活性化①

## 1 新コンセプト「THE AOKI TAILORED」

「伝統＝TAILOR」

モノづくりへのこだわり

「革新＝テクノロジー」

新しい考え方、技術の取り入れ

THE AOKI TAILORED “高品質なスーツを創り続ける力”

**ATQ**  
AOKI  
TAILORED  
QUALITY

生地、縫製、ディテールに至るまで  
厳選した、最高品質の

“珠玉の一着”

「THE TAILOR SHOP AOKI」  
AOKI銀座本店



パーソナルオーダーコーナー



ANNIVERSAIRE(アニヴェルセル)

**ATT**  
AOKI  
TAILORED  
TECHNOLOGY

着心地、動きやすさを追求するために  
人間快適工学を駆使した

“科学された一着”



信州大学繊維学部での実験の様子



洗えるスーツ



NEWストレッチスーツ

## AOKI' 新コンセプト「THE AOKI TAILORED」を掲げ、既存店を活性化②

### 2 あらゆるシーンで着回せる「ニュージャケットビズスタイル」の提案

- ◆ ビジネススタイルの多様化に合わせてジャケットを中心としたスタイリング提案強化
  - セットアップ提案
  - コーディネイトアイテムの拡充
  - インポート素材や機能性素材の品揃え拡大



トラベラージャケット&パンツ

### 3 レディス商品の更なる品揃え強化

- ◆ レディス向け「楽・らく・キレイ」スーツのストレッチ性を訴求
  - 新キャラクター松岡茉優さんテレビCM放映
- ◆ 管理職の女性に向けた新ライン「エレガンスライン」展開
  - 限定約100店舗にて取扱い
- ◆ ブラックフォーマルのサイズとデザインの拡充
  - 5号～25号で全店展開
- ◆ 売場面積の拡大、及び環境の整備



楽・らく・きれいスーツ



エレガンスライン

# AOKI' 新コンセプト「THE AOKI TAILORED」を掲げ、既存店を活性化③

## 4 大きいサイズ:Size MAXの展開拡大

大きいサイズの市場規模			
	メンズ	レディス	合計
売上高	2,193億円	3,748億円	5,941億円
ファッション全体の市場に占める売上構成比	8.7%	6.5%	7.2%

出典:矢野経済研究所  
イレギュラーサイズアパレル  
市場動向レポート 2013

- ◆ Size MAX 60店舗に一挙拡大
  - 店外への「大きいサイズ」の告知強化
- ◆ 認知度向上に向けた新たな販促
  - キャラクターに照英さん起用
  - 女性誌「ラ・ファーファ」へ掲載
  - Web特設ページ開発
- ◆ カジュアルの品揃え強化
  - 2L~8Lサイズの品揃え
  - アスリート向けスーツの開発



## 1 新たなコミュニケーション戦略

- ◆ テレビCM第2弾  
キャラクター:俳優・松坂桃李さん
  - ORIHICAブランドの認知度アップ
  - SNS(YouTube, Twitter等)との連動による新規客層へのアプローチ
- ◆ ECサイトのリニューアル

## 2 オリジナルアイテム商品の開発継続

- ◆ 「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
- ◆ プラチナラインシリーズの新発売(コート、シャツ、ネクタイ他)
  - テーラード技術と高級素材の組み合わせ

## 3 出店とリニューアルの継続

- ◆ 下半期計画 出店:4店舗 リニューアル:4店舗
- ◆ アウトレットへの出店強化



ORIHICA - ECサイトリニューアル



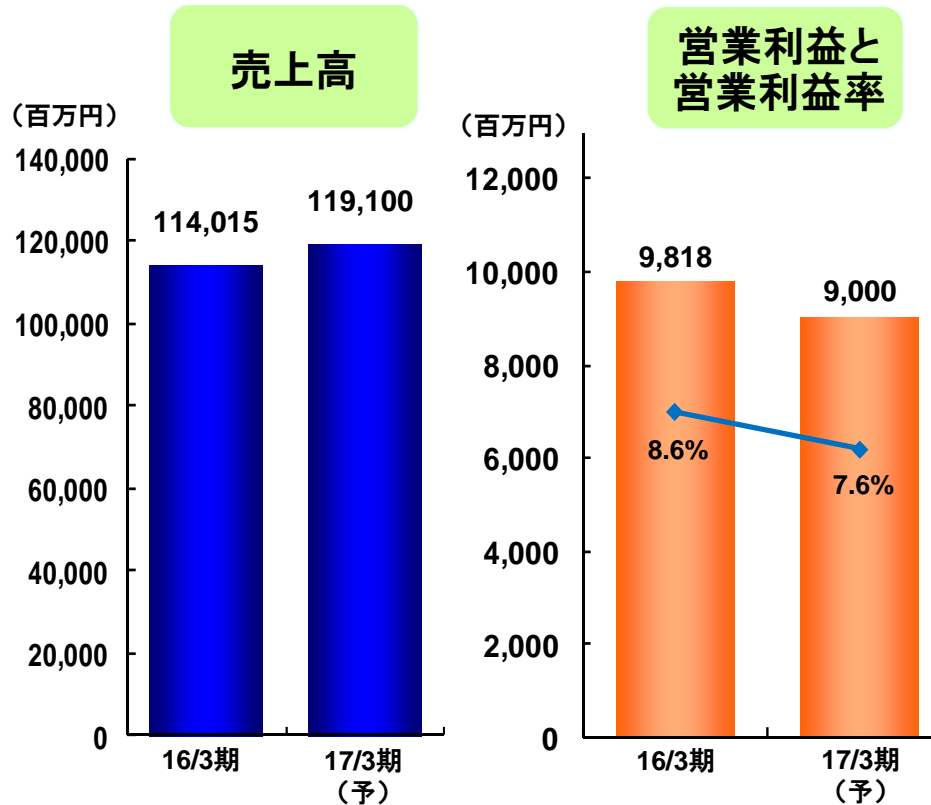
THE 3rd SUITS



ORIHICA三井アウトレットパーク仙台港店(イメージ)

## ファッション事業—2017年3月期通期の見通し

新規出店の寄与と改装店も含めた既存店が堅調に推移し増収するも、  
将来の為の積極的な先行投資の増加で減益予想



(単位:百万円)

	17/3期 予	
	前期比%	売上比%
売上高	119,100	104.5
売上総利益	71,610	60.1
販売管理費	62,610	52.6
営業利益	9,000	7.6

### ■ 売上高: 前年同期比 104.5%

#### ● 既存店増収率

上半期実績	下半期予想	通期予想
4.4%	4.4%	4.4%

#### ● 新規出店数の増加

(単位:店)

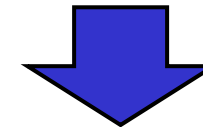
	通期予想	期初予想差
AOKI	13	+5
ORIHICA	5	±0

### ■ 売上総利益率: 前年同期比 Δ1.1ポイント

- イレギュラーセール及び在庫処分の影響
- 仕入原価は下半期安定化の見通しも  
上半期のアップが影響

### ■ 販売管理費: 前年同期比 104.5%

- イレギュラーセールに伴う広告宣伝費の増加
- 新規出店数の増加及び改装に伴う費用の増加



### ■ 営業利益: 前年同期比 91.7%

既存店回復に注力した積極的な施策により減益予想も  
来期以降の増益、成長につなげる

# **アニヴェルセル・ブライダル事業**

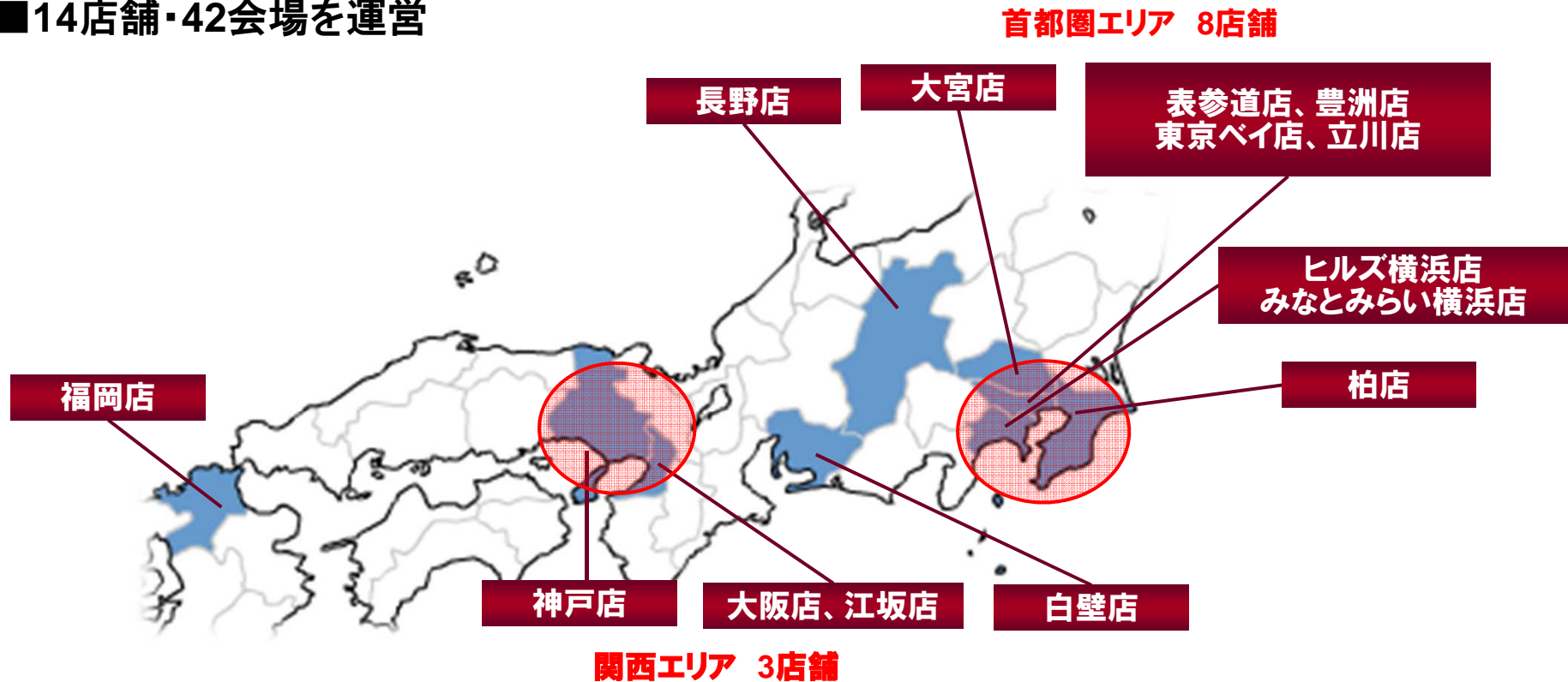
---

**2017年3月期 第2四半期業績と通期の見通し**

## アニヴェルセル・ブライダル事業—特色と業界におけるポジション

# 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



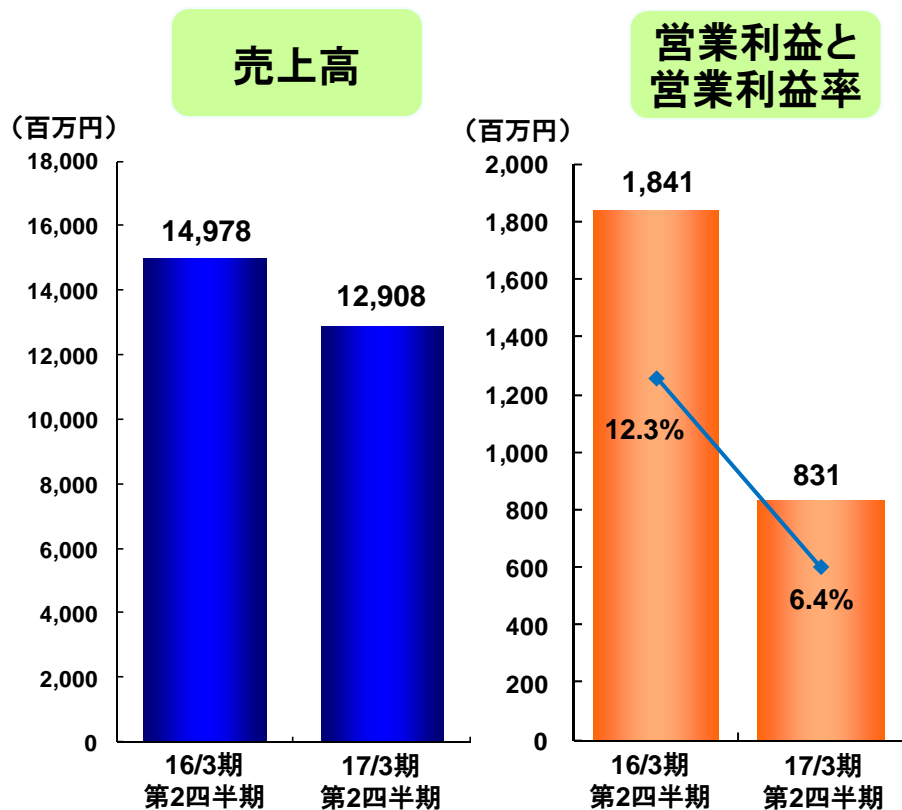
### ■商品提案力

**弊社平均組単価: 4,413千円**  
(17/3期第2四半期)  
**全国平均組単価: 3,331千円**  
(ゼクシィ結婚トレンド調査2016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**  
2016年11月2日付 日経MJ掲載  
「第34回サービス業総合調査」

# 施行組数の減少・平均組単価の低下により減収減益



- 売上高 : 前年同期比 86.2%
  - 営業利益 : 前年同期比 45.1%
  - ◆ 施行組数の減少(前年同期差 △422組)
    - 外部環境の変化(婚姻数の減少)
    - 競合出店による競争環境の激化
  - ◆ 平均組単価の低下(同 △20千円)
    - 平均組人数の低下
- ↓
- ◆ 原価見直し、経費コントロール等により営業利益は計画を達成

(単位:百万円)

	17/3期第2四半期		
		前年同期比%	売上比%
売上高	12,908	86.2	100.0
売上総利益	3,312	74.6	25.7
販売管理費	2,481	95.4	19.2
営業利益	831	45.1	6.4



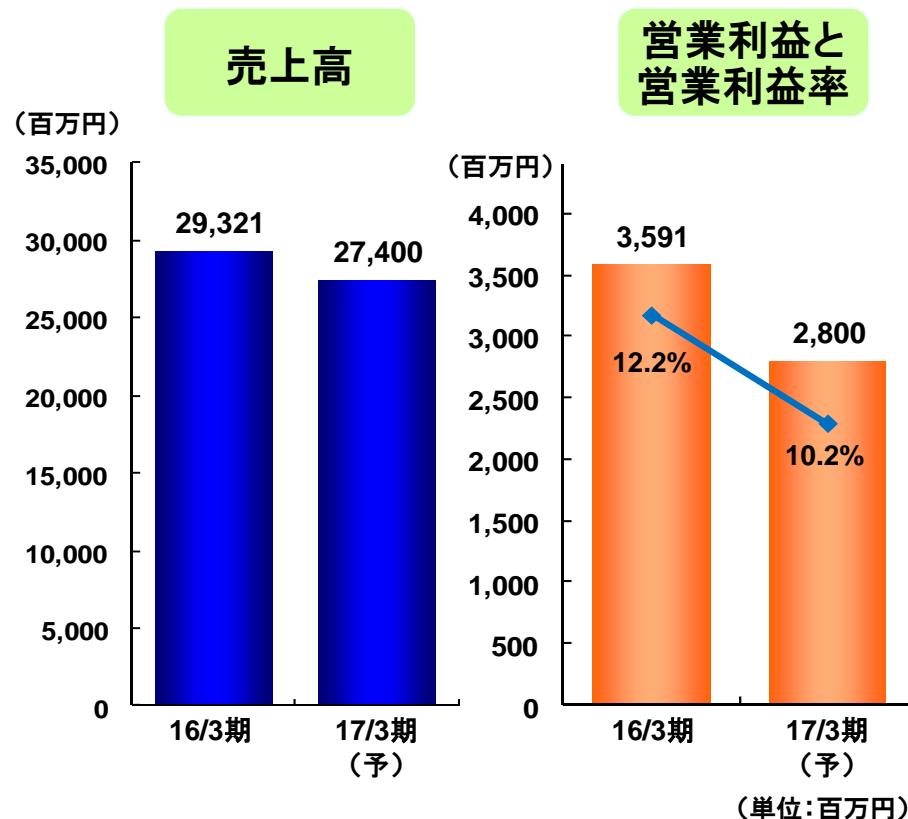
「第1回プロポーズアワード2016」を開催

アニヴェルセル・ブライダル事業—2017年3月期第2四半期の概要  
**経営効率指標**

	16/3期 第2四半期	17/3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	3,310組	2,888組	△422組	87.3%
稼働率	65.7%	57.3%	△8.4ポイント	—
平均組単価	4,433千円	4,413千円	△20千円	99.6%
平均組人数	75.5人	73.7人	△1.7人	97.7%

# アニヴェルセル・ブライダル事業—2017年3月期通期の見通し

## 施行組数の減少により減収減益予想



	17/3期 予		
		前期比%	売上比%
売上高	27,400	93.4	100.0
売上総利益	7,750	89.1	28.3
販売管理費	4,950	97.0	18.1
営業利益	2,800	78.0	10.2

■ 売上高：前期比 93.4%

■ 営業利益：前期比 78.0%

	16/3期	17/3期 予	前期差	期初予想差
施行組数	6,410組	6,047組	△363組	△128組
平均組単価	4,486千円	4,468千円	△18千円	△42千円

### ◆ 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プロモーションの強化
- 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、婚礼保険等)の販売強化

# エンターテイメント事業

---

2017年3月期 第2四半期業績と通期の見通し

# カラオケルーム運営事業—展開する施設

## 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

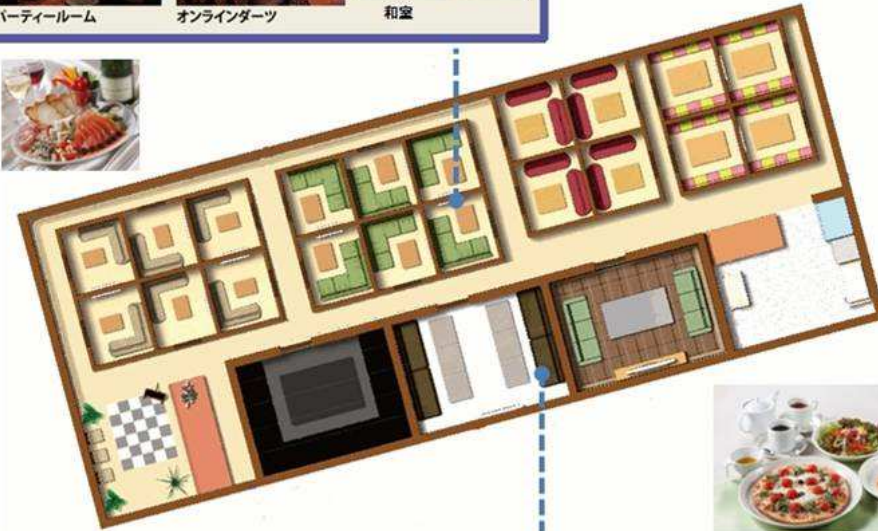


明日への活力を、くつろぎの空間で。

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。

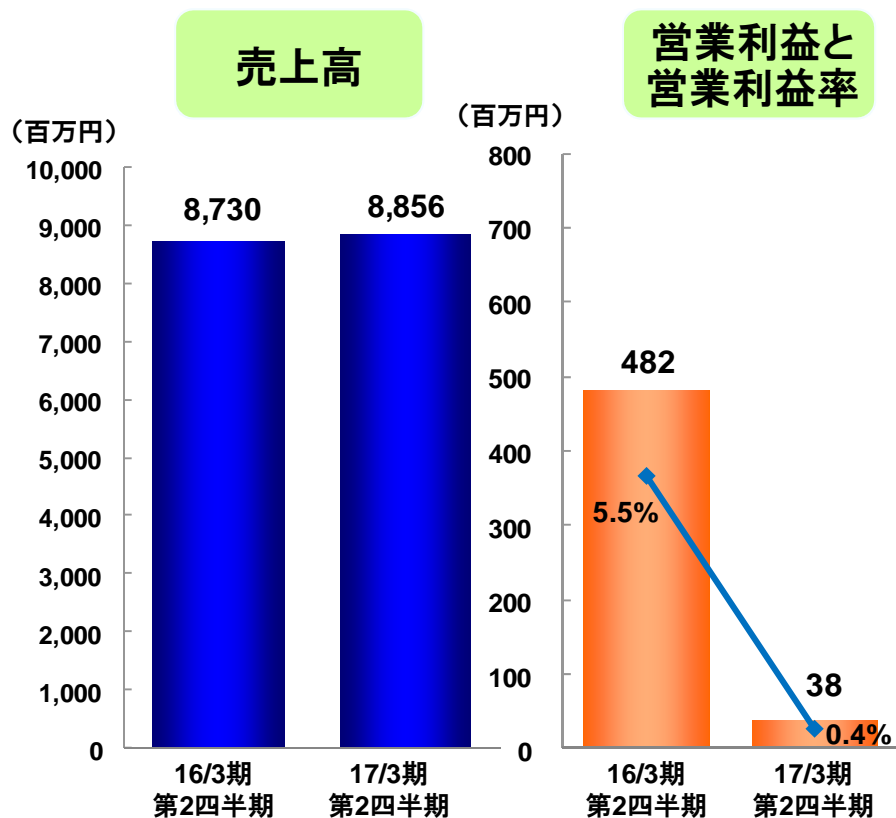
業界ランク第5位

2016年11月9日付 日経MJ掲載  
「第34回サービス業総合調査」



## カラオケルーム運営事業—2017年3月期第2四半期の概要

# 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 101.4%

- ◆ 駅前立地を中心に新規出店: 6店舗
- ◆ リニューアル: 16店舗
- ◆ パーティーコースの強化等による既存店客単価の上昇: +0.7%

### ■ 営業利益: 前年同期比 7.9%

- ◆ 既存店の減収:  $\Delta$ 4.6%
- ◆ 売上総利益率: 前年同期比  $\Delta$ 4.8ポイント  
時給上昇等による店舗人件費の増加

(単位: 百万円)

	17/3期第2四半期	
	前年同期比%	売上比%
売上高	8,856	101.4
売上総利益	1,046	11.8
販売管理費	1,007	11.4
営業利益	38	0.4

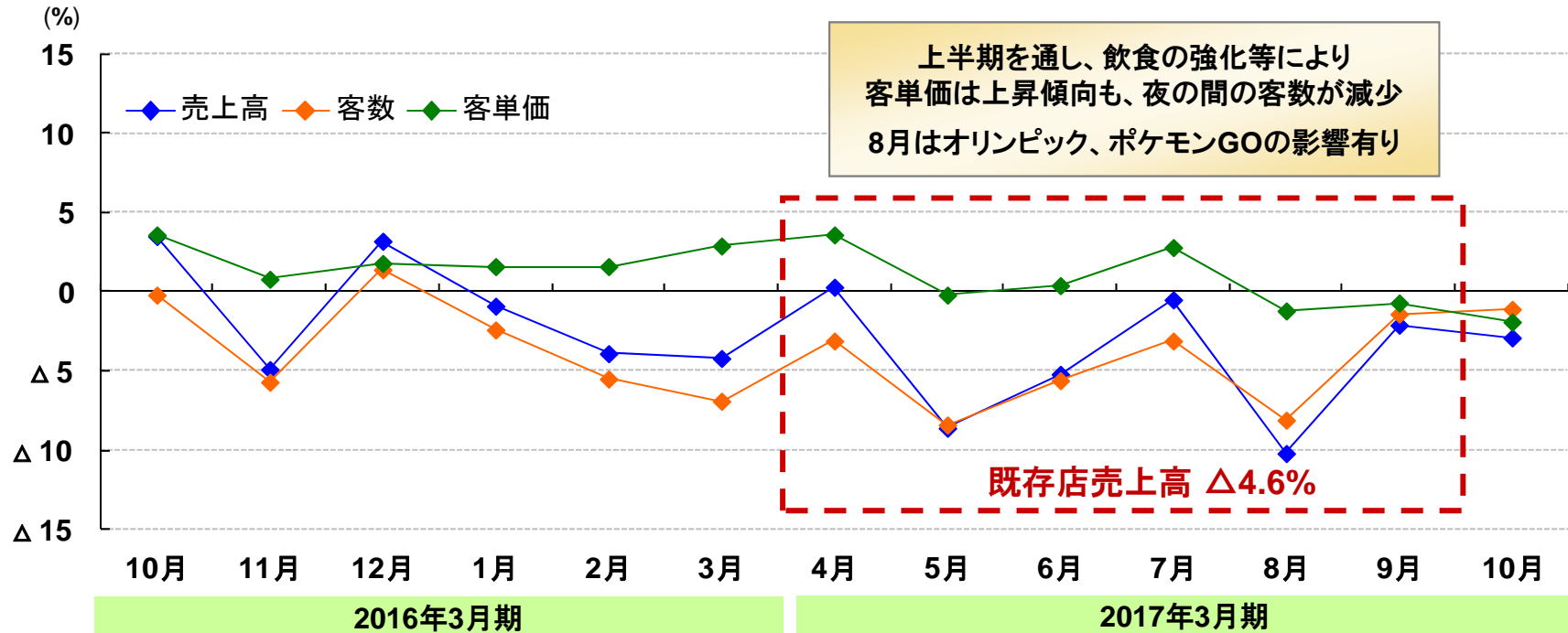


ポケモンキッズメニュー

# カラオケルーム運営事業—2017年3月期第2四半期の概要

## 既存店の状況

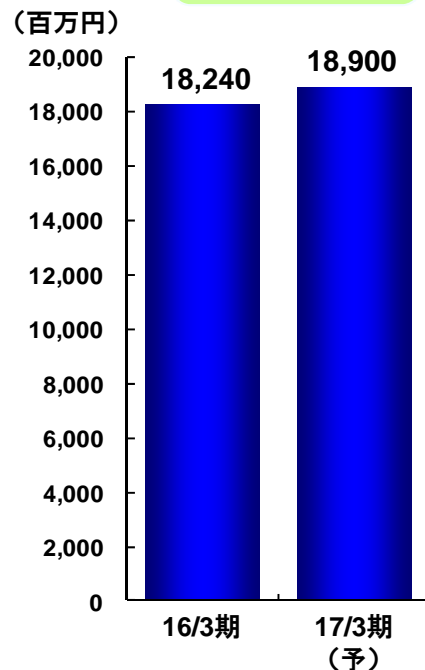
### 月別売上高増収率の推移



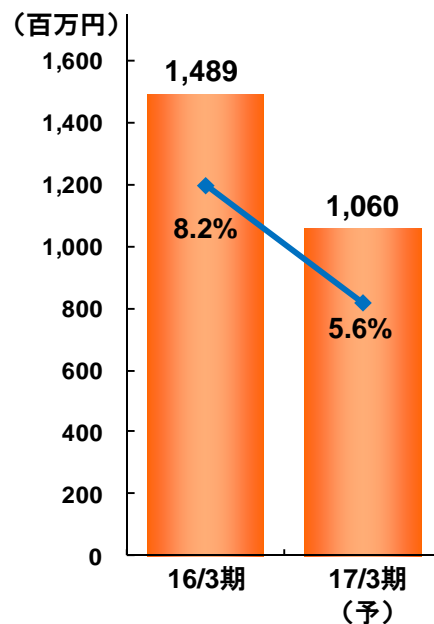
	15/10	15/11	15/12	16/1	16/2	16/3	16/4	16/5	16/6	16/7	16/8	16/9	上半期	16/10
既存店売上高 (%)	+3.5	$\Delta 4.9$	+3.2	$\Delta 0.9$	$\Delta 3.9$	$\Delta 4.2$	+0.3	$\Delta 8.6$	$\Delta 5.2$	$\Delta 0.5$	$\Delta 10.2$	$\Delta 2.1$	$\Delta 4.6$	$\Delta 2.9$
客数 (%)	$\Delta 0.2$	$\Delta 5.7$	+1.4	$\Delta 2.4$	$\Delta 5.5$	$\Delta 6.9$	$\Delta 3.1$	$\Delta 8.4$	$\Delta 5.6$	$\Delta 3.1$	$\Delta 9.1$	$\Delta 1.4$	$\Delta 5.3$	$\Delta 1.1$
客単価 (%)	+3.6	+0.8	+1.8	+1.6	+1.6	+2.9	+3.6	$\Delta 0.2$	+0.4	+2.8	$\Delta 1.2$	$\Delta 0.7$	+0.7	$\Delta 1.9$
平年気温との差異(°C)(東京)	+0.9	+1.8	+1.7	+0.9	+1.5	+1.4	+1.5	+2.0	+1.0	+0.4	+0.7	+1.6	-	+1.2

## 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)

	17/3期 予		
		前期比%	売上比%
売上高	18,900	103.6	100.0
売上総利益	3,060	89.5	16.2
販売管理費	2,000	103.7	10.6
営業利益	1,060	71.2	5.6

### ■ 売上高:前期比 103.6%

#### ◆ 駅前立地を中心に新規出店:9店舗

(単位:店)

	上半期実績	下半期予想	通期予想
出店	6	3	9
退店	1	4	5

#### ◆ 既存店の活性化

- カラオケ最新機種の導入
- 新コンテンツの検討
- 飲食メニューの磨き上げ

### ■ 営業利益:前期比 71.2%

#### ◆ 既存店増収率

上半期実績	下半期予想	通期予想
△4.6%	△1.0%	△2.7%

#### ◆ 売上総利益率:前期比△2.5ポイント

- 店舗人件費の増加

# 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**

2016年11月9日付 日経MJ掲載  
「第34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

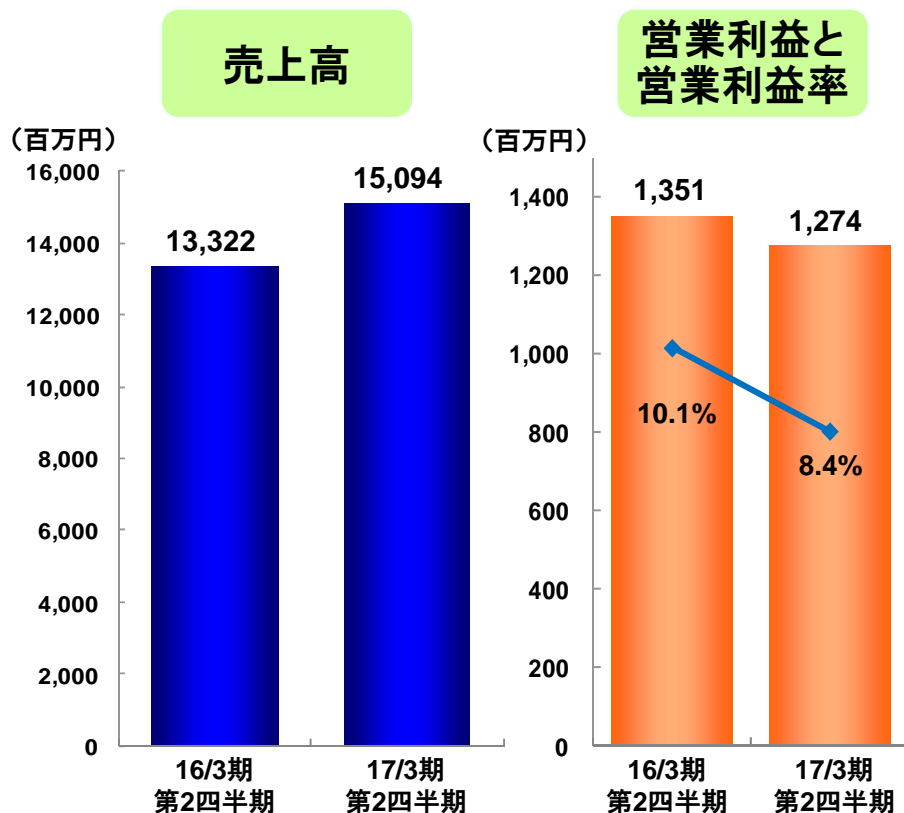
オンラインダーツ

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も、経費増により減益



■ **売上高:前年同期比 113.3%**

- ◆ 新規出店: 21店舗
- ◆ 既存店の増収: +2.6%
  - リニューアル(12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
  - 全店舗のパソコンをWindows10に更新

■ **営業利益:前年同期比 94.3%**

- ◆ 売上総利益率:前年同期比△1.4ポイント
  - 時給上昇等による店舗人件費の増加
  - コンテンツ・施設の改善による経費増
- ◆ 販売管理費:前年同期比117.5%
  - 積極的な出店による経費増

(単位:百万円)

	17/3期第2四半期	
	前年同期比%	売上比%
売上高	15,094	113.3
売上総利益	2,736	105.4
販売管理費	1,461	117.5
営業利益	1,274	94.3



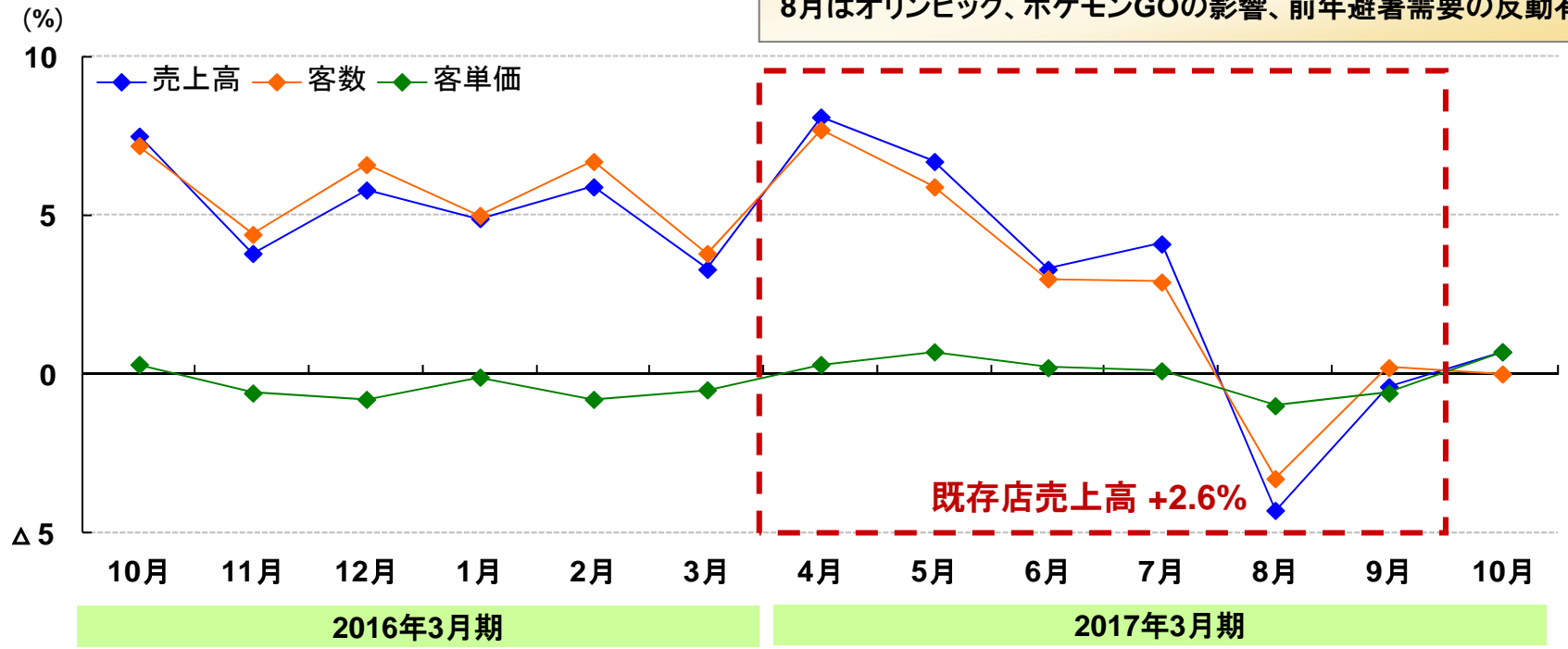
女性専用エリア

# 複合カフェ運営事業—2017年3月期第2四半期の概要

## 既存店の状況

### 月別売上高増収率の推移

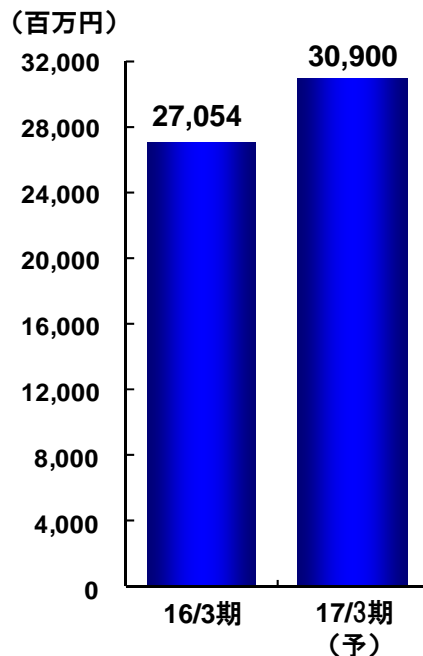
リニューアル実施、フードメニューの強化  
 パソコン更新等により客数、客単価ともに堅調に推移  
 8月はオリンピック、ポケモンGOの影響、前年避暑需要の反動有り



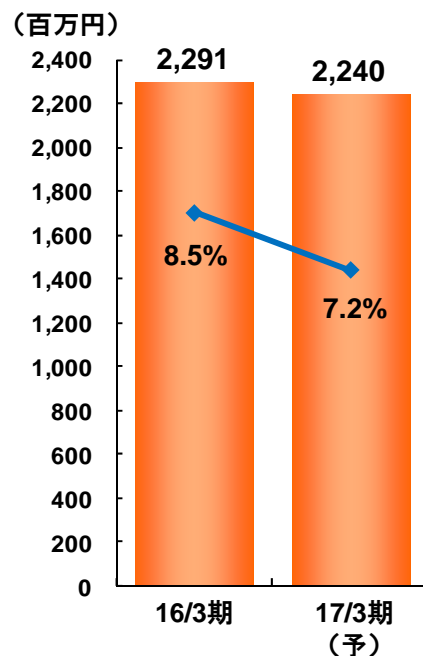
	15/10	15/11	15/12	16/1	16/2	16/3	16/4	16/5	16/6	16/7	16/8	16/9	上半期	16/10
既存店売上高 (%)	+7.5	+3.8	+5.8	+4.9	+5.9	+3.3	+8.1	+6.7	+3.3	+4.1	△4.3	△0.4	+2.6	+0.7
客数 (%)	+7.2	+4.4	+6.6	+5.0	+6.7	+3.8	+7.7	+5.9	+3.0	+2.9	△3.3	+0.2	+2.5	0.0
客単価 (%)	+0.3	△0.6	△0.8	△0.1	△0.8	△0.5	+0.3	+0.7	+0.2	+1.1	△1.0	△0.6	+0.1	+0.7
平年気温との差異(℃)(東京)	+0.9	+1.8	+1.7	+0.9	+1.5	+1.4	+1.5	+2.0	+1.0	+0.4	+0.7	+1.6	—	+1.2

# 新規出店の寄与と既存店増収により増収も、出店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)

	17/3期 (予)	
	前期比%	売上比%
売上高	30,900	114.2
売上総利益	5,240	108.0
販売管理費	3,000	117.2
営業利益	2,240	97.8

## ■ 売上高:前期比 114.2%

### ◆ 新規出店: 52店舗

(単位:店)

上半期実績	下半期予想	通期予想	前期差	期初予想差
21	31	52	+16	+8

### ◆ 既存店増収率

上半期実績	下半期予想	通期予想
2.6%	2.5%	2.5%

- リニューアルの実施
- 女性専用エリアの拡充
- パソコンの性能やWi-Fi環境改善
- 快活アプリの機能向上

## ■ 営業利益:前期比 97.8%

### ◆ 売上総利益率:前期比△0.9ポイント

- 店舗人件費の増加
- 新規出店の増加

### ◆ 販売管理費:前期比117.2%

- 新規出店増による経費増

# 補足資料

---

## P46、P48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

# 2017年3月期第2四半期 連結営業実績

(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 (%)	17/3期 第2四半期実績	百分比 (%)	対前年 同期増減	対比 (%)
売上高	81,704	100.0	82,680	100.0	82,656	100.0	951	101.2
ファッション	44,697	100.0	45,400	100.0	45,811	100.0	1,114	102.5
アニヴェルセル・ブライダル	14,978	100.0	13,300	100.0	12,908	100.0	△2,069	86.2
カラオケ	8,730	100.0	9,200	100.0	8,856	100.0	126	101.4
複合カフェ	13,322	100.0	14,800	100.0	15,094	100.0	1,772	113.3
売上総利益	36,187	44.3	35,290	42.7	34,342	41.5	△1,844	94.9
ファッション	27,461	61.4	27,450	60.5	27,006	59.0	△455	98.3
アニヴェルセル・ブライダル	4,442	29.7	3,580	26.9	3,312	25.7	△1,129	74.6
カラオケ	1,445	16.6	1,440	15.7	1,046	11.8	△399	72.4
複合カフェ	2,596	19.5	2,560	17.3	2,736	18.1	140	105.4
販売管理費	32,505	39.8	34,890	42.2	33,681	40.7	1,176	103.6
ファッション	27,599	61.7	29,620	65.2	28,822	62.9	1,223	104.4
アニヴェルセル・ブライダル	2,600	17.4	2,750	20.7	2,481	19.2	△119	95.4
カラオケ	962	11.0	1,035	11.3	1,007	11.4	45	104.7
複合カフェ	1,244	9.3	1,465	9.9	1,461	9.7	217	117.5
営業利益	3,681	4.5	400	0.5	660	0.8	△3,021	17.9
ファッション	△137	-	△2,170	-	△1,816	-	△1,678	-
アニヴェルセル・ブライダル	1,841	12.3	830	6.2	831	6.4	△1,010	45.1
カラオケ	482	5.5	405	4.4	38	0.4	△444	7.9
複合カフェ	1,351	10.1	1,095	7.4	1,274	8.4	△77	94.3
経常利益	3,620	4.4	350	0.4	508	0.6	△3,111	14.0
親会社株主に帰属する 四半期純利益	2,157	2.6	100	0.1	152	0.2	△2,004	7.1
1株当たり四半期純利益	23.80	-	1.12	-	1.72	-	△22.08	-
四半期末発行済株式総数	89,983千株	-	89,665千株	-	88,032千株	-	△1,950千株	-

# 2017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)

	16/3期第2四半期実績					17/3期第2四半期実績									
	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	
						前年同期比 (%)	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	4,432	3,130	921	229	102	4,795	108.2	3,505	112.0	842	91.4	259	112.7	108	106.4
人件費	12,513	10,104	620	474	711	12,952	103.5	10,394	102.9	630	101.6	483	101.8	816	114.7
賃借料	7,671	7,745	11	14	25	7,663	99.9	7,731	99.8	10	99.4	16	120.1	30	118.4
減価償却費	1,493	1,151	28	23	15	1,584	106.1	1,228	106.7	52	185.5	29	126.3	21	138.5

(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期第2四半期実績			17/3期第2四半期実績					
	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	
				前年同期比 (%)	前年同期比 (%)	前年同期比 (%)	前年同期比 (%)	前年同期比 (%)	
人件費	2,622	2,146	3,521	2,418	92.2	2,435	113.5	4,226	120.0
賃借料	965	1,883	2,196	999	103.5	2,111	112.1	2,570	117.0
減価償却費	801	645	792	792	98.9	583	90.3	868	109.6

(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月期通期 連結業績見通し

(単位:百万円)

	16/3期	百分比(%)	17/3期初(予)	百分比(%)	17/3期修正(予)	百分比(%)	対前期増減	対比(%)
売上高	188,594	100.0	194,600	100.0	196,270	100.0	7,675	104.1
ファッション	114,015	100.0	117,000	100.0	119,100	100.0	5,084	104.5
アニヴェルセル・ブライダル	29,321	100.0	28,250	100.0	27,400	100.0	△1,921	93.4
カラオケ	18,240	100.0	19,200	100.0	18,900	100.0	659	103.6
複合カフェ	27,054	100.0	30,200	100.0	30,900	100.0	3,845	114.2
売上総利益	87,170	46.2	88,170	45.3	88,160	44.9	989	101.1
ファッション	69,734	61.2	71,000	60.7	71,610	60.1	1,875	102.7
アニヴェルセル・ブライダル	8,695	29.7	8,170	28.9	7,750	28.3	△945	89.1
カラオケ	3,417	18.7	3,450	18.0	3,060	16.2	△357	89.5
複合カフェ	4,851	17.9	5,050	16.7	5,240	17.0	388	108.0
販売管理費	69,380	36.8	72,370	37.2	72,360	36.9	2,979	104.3
ファッション	59,915	52.6	62,100	53.1	62,610	52.6	2,694	104.5
アニヴェルセル・ブライダル	5,103	17.4	5,370	19.0	4,950	18.1	△153	97.0
カラオケ	1,928	10.6	2,050	10.7	2,000	10.6	71	103.7
複合カフェ	2,559	9.5	2,850	9.4	3,000	9.7	440	117.2
営業利益	17,789	9.4	15,800	8.1	15,800	8.1	△1,989	88.8
ファッション	9,818	8.6	8,900	7.6	9,000	7.6	△818	91.7
アニヴェルセル・ブライダル	3,591	12.2	2,800	9.9	2,800	10.2	△791	78.0
カラオケ	1,489	8.2	1,400	7.3	1,060	5.6	△429	71.2
複合カフェ	2,291	8.5	2,200	7.3	2,240	7.2	△51	97.8
経常利益	17,627	9.3	15,700	8.1	15,500	7.9	△2,127	87.9
親会社株式に帰属する 当期純利益	9,711	5.1	8,800	4.5	8,800	4.5	△911	90.6
1株当たり当期純利益	107.55	-	98.14	-	99.48	-	△8.07	-
期末発行済株式総数	89,665千株	-	89,665千株	-	88,459千株	-	△1,206千株	-

# 2017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)

	16/3期					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	13,176	108.0	10,605	111.3	1,710	99.1	462	108.4	220	115.3
人件費	25,381	20,540	1,214	965	1,494	26,337	103.8	21,243	103.4	1,217	100.2	980	101.5	1,631	109.1
賃借料	15,360	15,566	21	32	55	15,398	100.2	15,600	100.2	24	109.7	34	107.3	60	108.0
減価償却費	3,082	2,387	64	53	40	3,319	107.7	2,575	107.9	107	168.0	60	112.3	43	107.4

(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			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	4,797	95.5	4,919	109.7	8,701	117.0
賃借料	1,948	3,868	4,581	1,986	102.0	4,310	111.4	5,405	118.0
減価償却費	1,610	1,267	1,618	1,590	98.8	1,229	97.0	1,857	114.7

(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 2017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
17/3期	7.6	0.5	6.5	4.6	11.4	△2.0	0.2	4.1	4.4		
16/3期	10.4	7.3	△16.9	△1.0	0.2	3.0	△0.8	0.7	△0.3	△1.1	△0.8

## (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	17/3期	11.4	4.1	3.2	5.9	3.6	△9.3	△0.6	△1.4	3.1		
	16/3期	△9.0	△3.5	△16.4	△9.9	0.4	4.3	△1.0	1.2	△5.9	△4.9	△5.3
客単価	17/3期	△3.4	△3.5	3.2	△1.2	7.6	8.0	0.8	5.6	1.3		
	16/3期	21.3	11.1	△0.6	9.9	△0.2	△1.2	0.2	△0.5	5.9	4.0	4.7

## (3) スーツの販売着数と販売単価

(単位：万着、千円、%)

		上半期	前年同期比	下半期	前年同期比	通期	前期比
販売着数	17/3期	46.0	105.2				
	16/3期	43.7	96.3	83.9	99.5	127.5	98.4
販売単価	17/3期	25.3	96.2				
	16/3期	26.3	104.0	27.1	100.0	26.9	101.1

# 【ご参考：ファッション事業 2017年3月期第2四半期実績】

## (4)商品別売上状況

(単位:百万円)

	16/3期 第2四半期実績	百分比 (%)	17/3期 第2四半期実績	百分比 (%)	対前年同期増減	対比 (%)
重衣料	17,089	38.2	17,278	37.7	188	101.1
中衣料	5,048	11.3	5,383	11.8	334	106.6
軽衣料	15,154	33.9	15,296	33.4	141	100.9
レディス衣料	6,185	13.8	6,632	14.5	446	107.2
その他	1,218	2.8	1,221	2.6	2	100.2
計	44,697	100.0	45,811	100.0	1,114	102.5

(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:m<sup>2</sup>)

16/3期第2四半期	17/3期第2四半期	対前年同期増減	対比(%)
352,139	346,765	△5,374	98.5

## (6)都道府県別店舗数の推移

	17/3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	/1		/1	23		23	北海道 ・東北	岐阜県				12	1	13	東海
青森県				4		4		静岡県	/1		/1	21	4	25	
岩手県				4		4	56	愛知県	/1		/1	53	15	68	117
宮城県				8	4	12		三重県				11		11	
秋田県				3		3		滋賀県				6	2	8	
山形県				2		2		京都府				5	1	6	
福島県				7	1	8		大阪府	2		2	35	14	49	99
茨城県				15	3	18		関東	兵庫県				12	10	
栃木県		1	1	11	2	13	344	奈良県				5	1	6	
群馬県				12		12		広島県				5	3	8	
埼玉県		/1	/1	52	16	68		福岡県				19		19	
千葉県	1/1		1/1	42	15	57		長崎県				3		3	35
東京都				70	30	100		熊本県				7		7	
神奈川県				56	20	76		宮崎県				1		1	
新潟県				10	2	12	甲信越 ・北陸	鹿児島県				5		5	
富山県				9		9	58	合計	3/5	1/1	4/6	565	144	709	
石川県				8		8									
福井県				3		3									
山梨県				6		6									
長野県	/1		/1	20		20									

# 【ご参考：ファッション事業 2017年3月期通期予想】

## (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	17/3期(上半期実績+下半期修正予想)	4.4	7.4	2.3	4.4	4.4
	17/3期(期初予想)	2.8	3.0	0.5	1.6	2.0
	16/3期	△0.3	△3.2	0.7	△1.1	△0.8
客数	17/3期(上半期実績+下半期修正予想)	3.1	8.0	1.2	4.5	3.9
	17/3期(期初予想)	2.8	2.3	0.5	1.4	2.0
	16/3期	△5.9	△8.0	△0.6	△4.9	△5.3
客単価	17/3期(上半期実績+下半期修正予想)	1.3	△0.5	1.0	△0.1	0.5
	17/3期(期初予想)	0.0	0.7	0.0	0.2	0.0
	16/3期	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	50,550	42.4	1,802	103.7
中衣料	8,810	7.7	9,350	7.9	539	106.1
軽衣料	34,502	30.3	35,550	29.8	1,047	103.0
レディス衣料	18,689	16.4	20,320	17.1	1,630	108.7
その他	3,265	2.9	3,330	2.8	64	102.0
計	114,015	100.0	119,100	100.0	5,084	104.5

(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 2017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
17/3期	0.3	△8.6	△5.2	△4.6	△0.5	△10.2	△2.1	△4.6	△4.6		
16/3期	△1.5	0.6	△0.4	△0.4	4.6	△6.4	1.1	△0.8	△0.6	△0.9	△0.8

## (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	17/3期	△3.1	△8.4	△5.6	△5.8	△3.1	△9.1	△1.4	△4.8	△5.3		
	16/3期	△1.7	0.1	△1.2	△0.9	1.2	△8.4	△1.6	△3.3	△2.1	△3.1	△2.6
客単価	17/3期	3.6	△0.2	0.4	1.2	2.8	△1.2	△0.7	0.2	0.7		
	16/3期	0.2	0.5	0.8	0.5	3.3	2.2	2.7	2.6	1.6	2.3	1.9

## (3)カラオケルーム運営事業：既存店売上構成比

(単位：%)

		16/3期第2四半期	17/3期第2四半期	前年差
既存店	ルーム売上	53.1	52.3	△0.8ポイント
	飲食売上	46.3	47.2	+0.9ポイント
	その他売上	0.6	0.5	△0.1ポイント

# 【ご参考:エンターテイメント事業 2017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
17/3期	8.1	6.7	3.3	6.0	4.1	Δ4.3	Δ0.4	Δ0.4	2.6		
16/3期	3.8	6.9	6.7	5.8	7.9	6.3	8.4	7.5	6.7	5.2	5.9

## (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	17/3期	7.7	5.9	3.0	5.5	2.9	Δ3.3	0.2	Δ0.2	2.5		
	16/3期	4.5	6.8	7.2	6.2	7.9	6.8	7.3	7.3	6.8	5.6	6.2
客単価	17/3期	0.3	0.7	0.2	0.5	1.1	Δ1.0	Δ0.6	Δ0.2	0.1		
	16/3期	Δ0.7	0.1	Δ0.5	Δ0.3	0.0	Δ0.4	1.0	0.2	Δ0.1	Δ0.4	Δ0.2

## (6)複合カフェ運営事業:既存店売上構成比

(単位:%)

		16/3期第2四半期	17/3期第2四半期	前年差
既存店	ブース利用料	83.6	83.8	+0.2ポイント
	フード売上	14.6	14.7	+0.1ポイント
	その他売上	1.8	1.5	Δ0.3ポイント

## (7)都道府県別店舗数の推移

	17/3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		1	1		5	5	北海道・ 東北	岐阜県		1	1		8	8	東海		
岩手県				2	4	6		静岡県		3	3	8	12	20		74	
宮城県				6	5	11		愛知県		2	2	9	28	37			
秋田県				1	3	4		三重県	/1	2/1	2/2	1	8	9			
山形県				1	5	6		滋賀県				2	3	5	近畿・ 中国		
福島県				1	7	8		京都府		1	1	3	8	11			
茨城県				4	11	15	関東	大阪府	2	1	3	17	23	40	106		
栃木県				1	5	6	195	兵庫県				6	16	22			
群馬県				1	8	9		奈良県				2	3	5			
埼玉県		1	1	6	23	29		和歌山県		1	1		3	3			
千葉県				11	22	33		島根県					2	2			
東京都	2	1	3	34	16	50		岡山県				2	6	8			
神奈川県	2	1	3	36	17	53		広島県		2	2		7	7			
新潟県				3	8	11		甲信越・ 北陸	山口県		1	1		3		3	九州・ 四国
富山県				2	2	4		徳島県					2	2			
石川県				5	4	9		54	香川県		1	1		4		4	34
福井県				6		6			福岡県		1	1	3	8	11		
山梨県				2	3	5	佐賀県						2	2			
長野県				13	6	19	長崎県						2	2			
							熊本県						5	5			
							大分県						3	3			
							宮崎県						3	3			
							鹿児島県			1	1		2	2			
							合計	6/1	21/1	27/2	188	315	503				

# 【ご参考：エンターテインメント事業 2017年3月期通期予想】

## (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：%)

		上半期	3Q	4Q	下半期	通期
売上高	17/3期(上半期実績+下半期修正予想)	△4.6	△1.9	0.0	△1.0	△2.7
	17/3期(期初予想)	△1.7	△2.0	△2.8	△2.4	△2.0
	16/3期	△0.6	1.0	△2.9	△0.9	△0.8
客数	17/3期(上半期実績+下半期修正予想)	△5.3	△2.4	△0.5	△1.5	△3.4
	17/3期(期初予想)	△1.8	△2.0	△2.8	△2.4	△2.1
	16/3期	△2.1	△1.2	△5.0	△3.1	△2.6
客単価	17/3期(上半期実績+下半期修正予想)	0.7	0.6	0.6	0.6	0.7
	17/3期(期初予想)	0.2	0.0	0.0	0.0	0.1
	16/3期	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：%)

		上半期	3Q	4Q	下半期	通期
売上高	17/3期(上半期実績+下半期修正予想)	2.6	2.3	2.6	2.5	2.5
	17/3期(期初予想)	1.6	1.2	△0.4	0.4	1.0
	16/3期	6.7	5.7	4.7	5.2	5.9
客数	17/3期(上半期実績+下半期修正予想)	2.5	2.2	2.5	2.3	2.4
	17/3期(期初予想)	1.7	1.1	△0.5	0.3	1.0
	16/3期	6.8	6.1	5.1	5.6	6.2
客単価	17/3期(上半期実績+下半期修正予想)	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1
	17/3期(期初予想)	△0.1	0.1	0.1	0.1	0.0
	16/3期	△0.1	△0.4	△0.4	△0.4	△0.2