

2017年3月期決算説明会

2017年5月26日
株式会社AOKIホールディングス

AOKI'

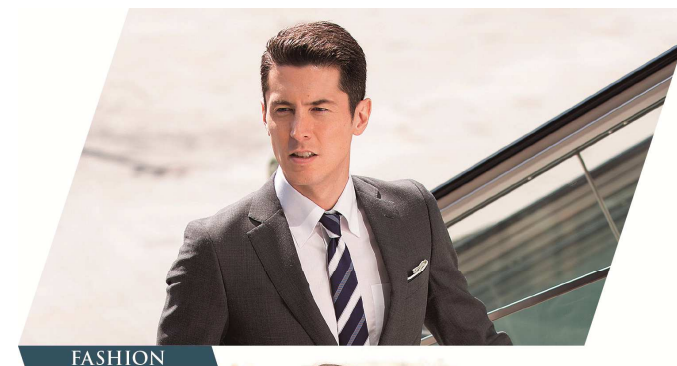
ORIHICA
—OF—

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	アニヴェルセル・ブライダル事業 実績と見通し	30
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	31
2017年3月期:業績報告	5	2017年3月期の概要	32
2018年3月期に向けて	6	2018年3月期の見通し	34
2018年3月期:業績予想	7	エンターテイメント事業 実績と見通し	35
各事業が抱える課題	8	カラオケルーム:展開する施設	36
経営指標ターゲット	9	:2017年3月期の概要	37
株主還元:基本方針・配当予想と自己株式取得	10	:2018年3月期の見通し	39
2017年3月期 業績の概要	11	複 合 カ フ ェ:展開する施設	40
連結損益の状況	12	:2017年3月期の概要	41
事業別売上高・営業利益実績	13	:2018年3月期の見通し	43
連結貸借対照表の主な増減	14	エンターテイメント事業:今後の成長に向けて	44
連結キャッシュ・フロー計算書	15	補足資料	45
出退店実績	16	2017年3月期 連結損益実績	46
2018年3月期 業績予想	17	2017年3月期 主要経費の内訳	47
連結損益の見通し	18	2018年3月期 連結損益見通し	48
事業別売上高・営業利益見通し	19	2018年3月期 主要経費の内訳	49
出退店の見通し	20	ご参考:ファッション事業2017年3月期実績	50
ファッション事業 実績と見通し	21	ご参考:ファッション事業2018年3月期予想	53
2017年3月期の概要	22	ご参考:エンターテイメント事業2017年3月期実績	54
2018年3月期に向けた取組み	26	ご参考:エンターテイメント事業2018年3月期予想	57
2018年3月期の見通し	28		
今後の成長に向けて	29		

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

ゲストハウスウェディングを中心に、お客様の人生の中で最も輝くウェ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ェ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ェディング施設。「自分らしいウェディング」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。

エンターテインメント事業

“楽しさ、くつろぎ”を提供する

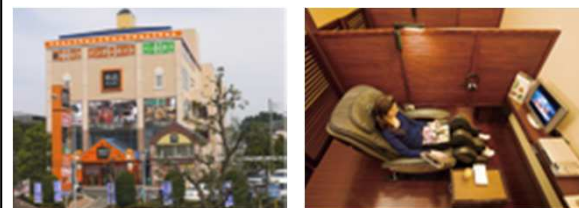
楽しさ、くつろぎ、ゆとりに満ちた心豊かな時間と空間を多彩な分野、スタイルで提供。複合カフェの快活CLUBは業界で売上高トップ。

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

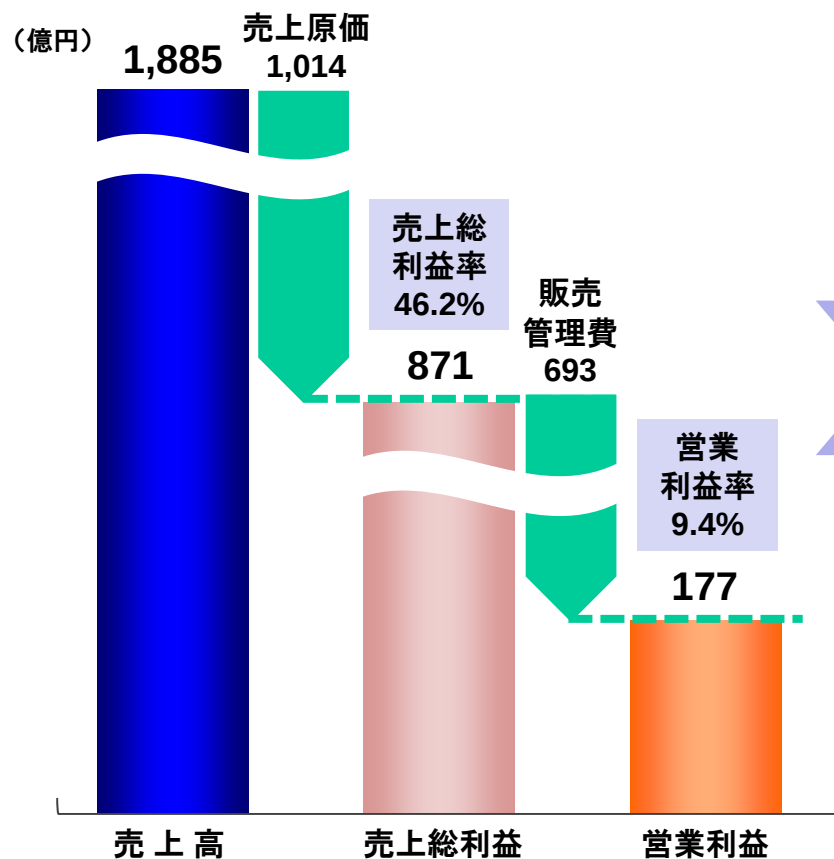


バリ島の雰囲気をもとに“癒し”を提供する複合カフェ。一人で静かに休みたい、気分転換をしたいという方に快適な空間を提供。横浜北山田店では、フィットネス、カラオケスペース、シミュレーションゴルフ練習場も展開。

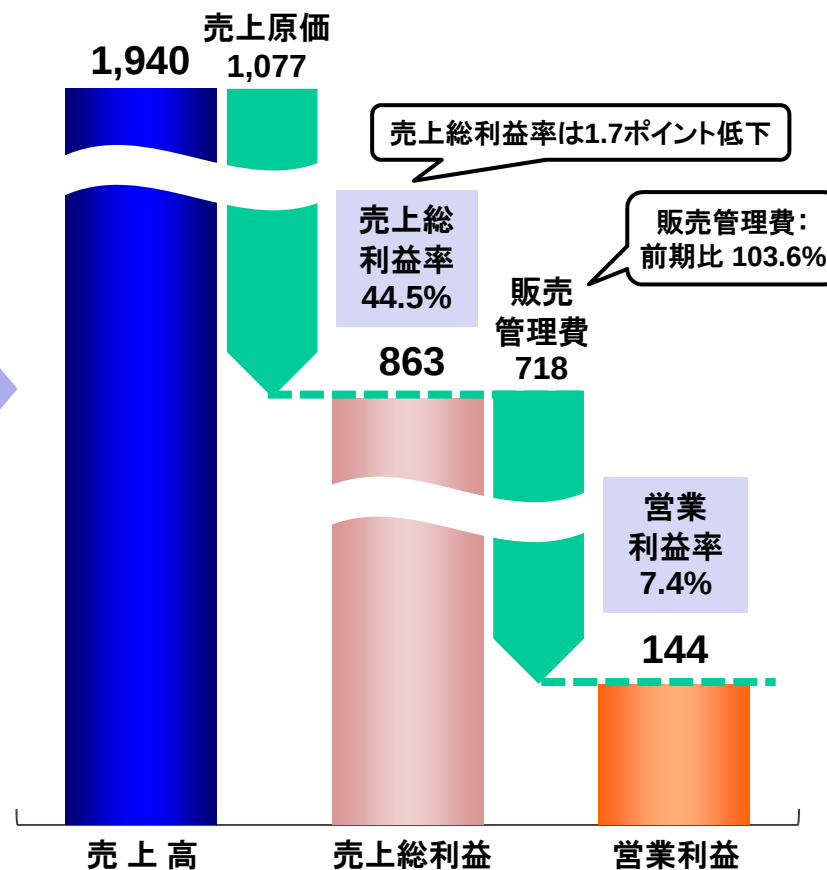
2017年3月期 業績報告

新規出店及びファッション事業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 通期実績



17/3期 通期実績



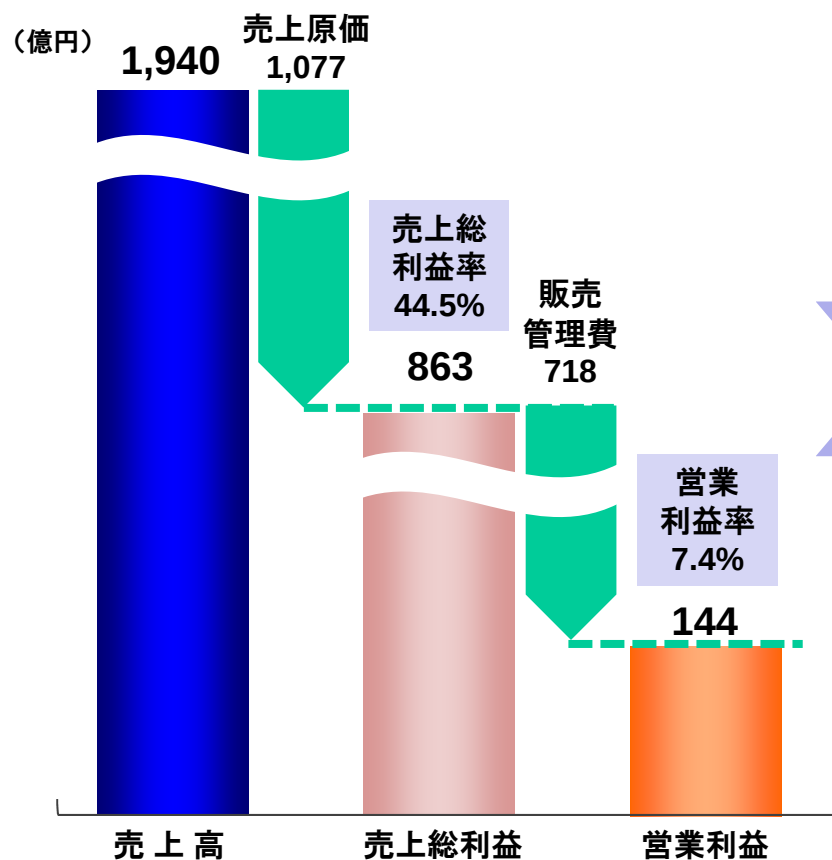
2018年3月期に向けて

	2017年3月期の状況	2018年3月期の経営方針	減益基調から増益基調へ
全事業	新規出店による増収の継続	出店数を減らし新規出店継続の一方 <u>既存店活性化に注力</u>	
ファッション事業	改装等により既存店増収も 売上総利益率の低下、費用増	改装の継続による店舗環境の整備 商品力・営業力強化	
アニヴェルセル・ ブライダル事業	市場環境の影響等により 施行組数減少	効果的な販促施策等で集客・受注の強化 独自のサービス拡大 営業効率の改善	
カラオケルーム 運営事業	継続的に既存店は苦戦	積極的な改装の実施 最新機種(カラオケ・パソコン)の導入 業務の効率化、集約化	
複合カフェ 運営事業	積極的な新規出店の一方 夏場以降、既存店が減収傾向		

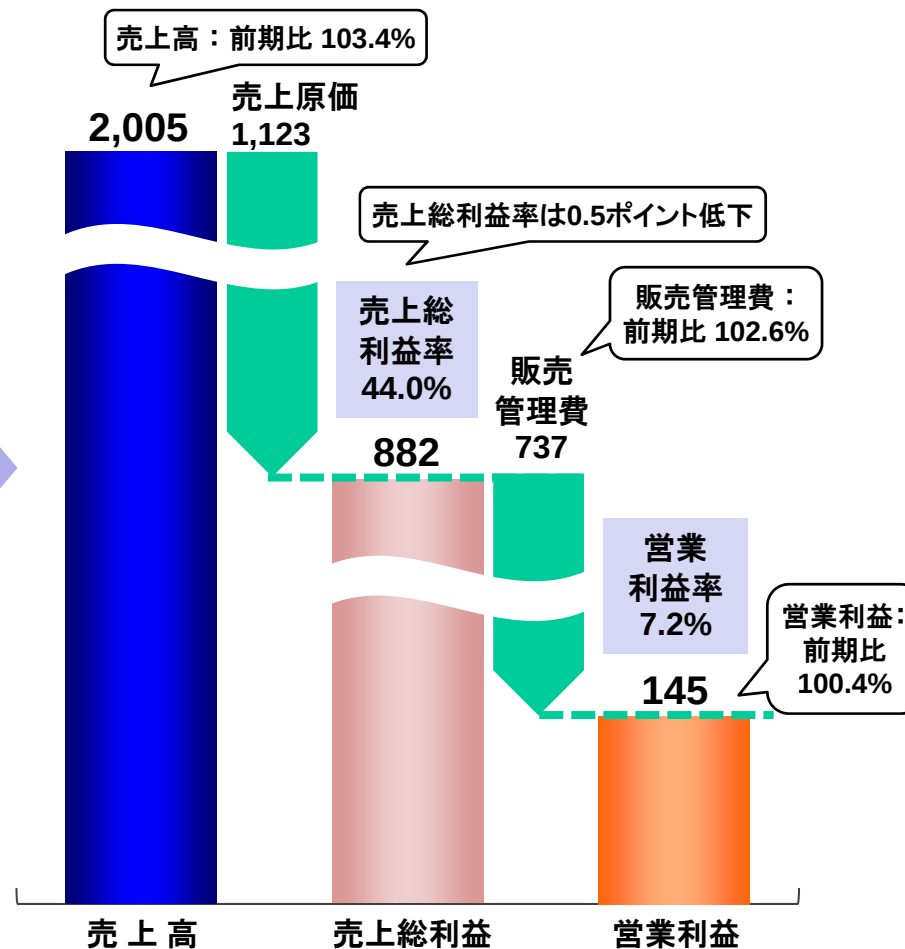
2018年3月期 業績予想

既存店活性化施策及び新規出店が寄与し、増収増益予想

17/3期 通期実績



18/3期 通期予想



各事業が抱える課題

AOKIグループとしてのシナジーを発揮し、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
- 店舗環境の整備
- 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

< 具体的な対策事項 >

大きいサイズの専門店「Size MAX」の出店



アニヴェルセル独自のサービスの拡大
⇒ プロポーズプラン等



エンターテインメント事業トータルの成長を目指す



経営指標ターゲット

既存店活性化と効率経営により利益水準を高め、
中期的目標の経営指標達成を目指す

＜2017/3期実績＞

指標	水準
営業利益率	7.4%
株主資本当期純利益率	5.1%
1株当たり当期純利益	83.38円

＜2018/3期予想＞

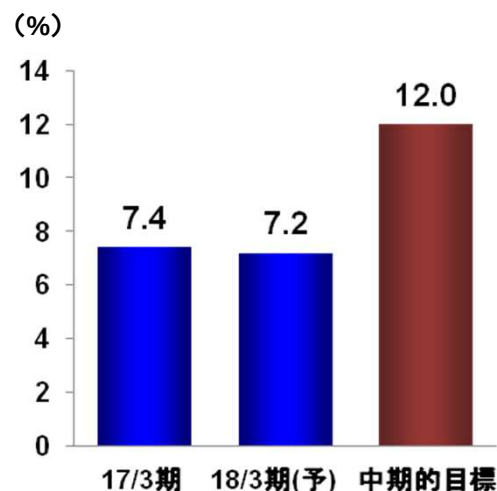
指標	水準
営業利益率	7.2%
株主資本当期純利益率	5.3%
1株当たり当期純利益	87.11円

＜中期的目標＞（2014年5月設定）

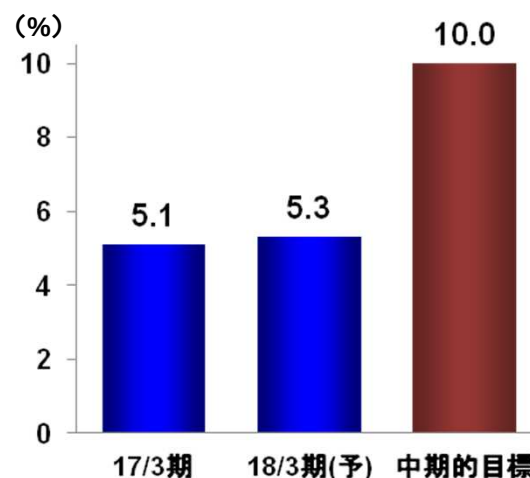
指標	水準
営業利益率	12.0%
株主資本当期純利益率	10.0%
1株当たり当期純利益	180.00円

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(%)

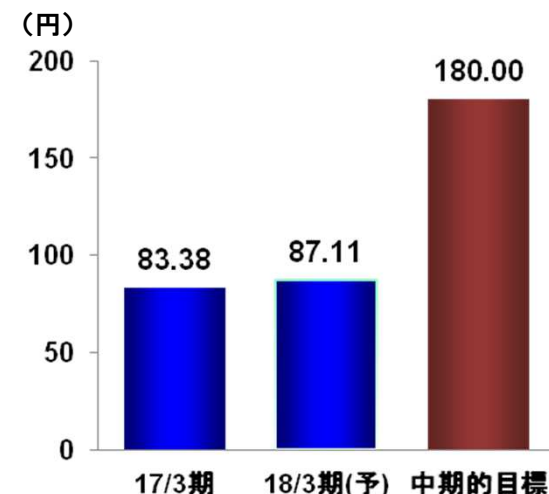
営業利益率



株主資本当期純利益率(ROE)

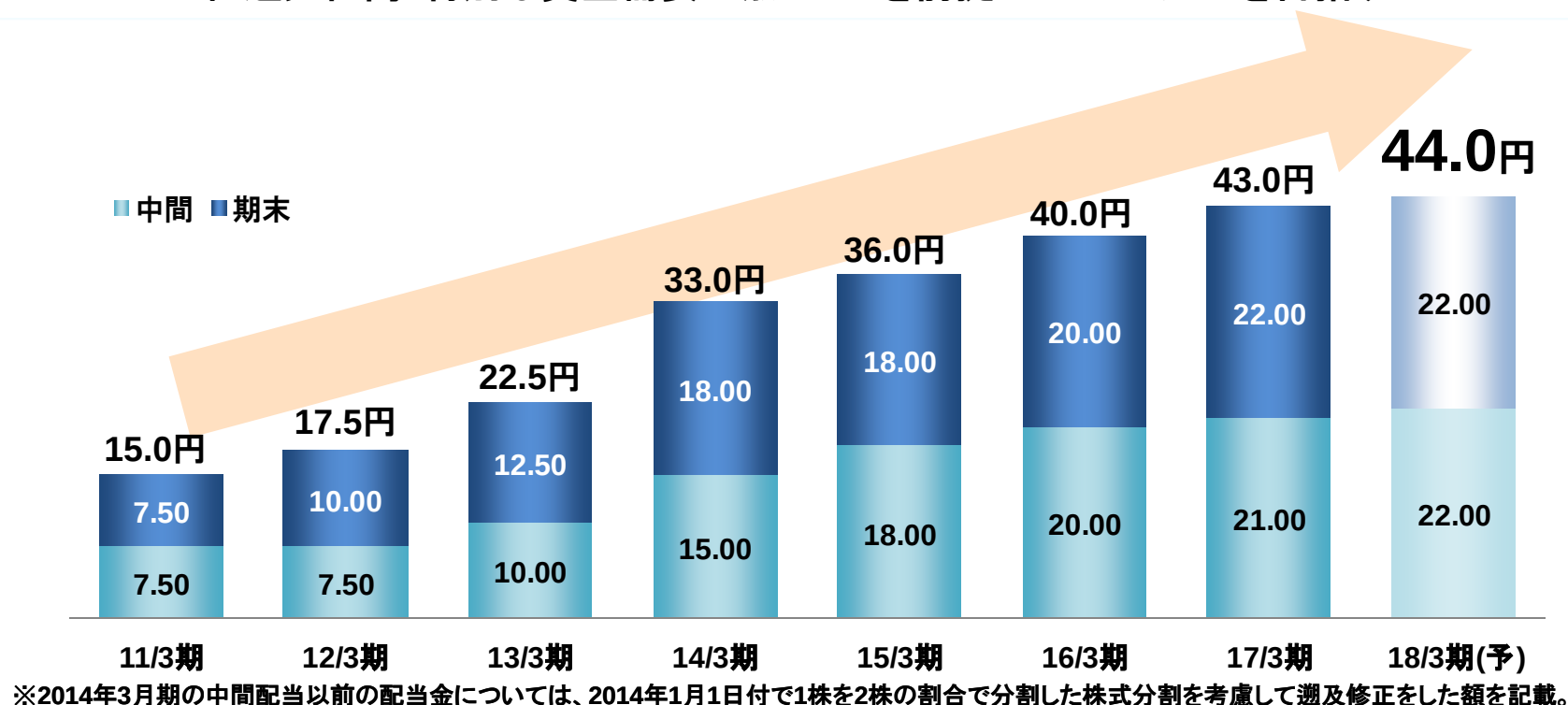


1株当たり当期純利益(EPS)



株主還元：基本方針・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



自己株式250万株の取得実施

取得期間：2016年2月16日～11月17日
取得株式の総数：250万株
取得価額の総額：29億66百万円

2017年2月9日自己株式取得を決議

取得期間：2017年2月13日～12月29日(予定)
取得株式の総数：100万株(上限)
取得価額の総額：15億円(上限)

2017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	16/3期	17/3期	増減	対比(%)	主な増減要因
売上高	188,594	194,046	5,451	102.9	ファッション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%	86,315 44.5%	△854 △1.7ポイント	99.0	ファッション事業で△1.4ポイント
販売費・一般管理費	69,380	71,868	2,488	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	17,789 9.4%	14,447 7.4%	△3,342 △2.0ポイント	81.2	売上総利益率の低下と販管費の増加
営業外収益	1,191	1,070	△121	89.8	
営業外費用	1,353	1,621	268	119.8	
経常利益	17,627	13,895	△3,731	78.8	
特別利益	68	545	477	795.8	投資有価証券の売却
特別損失	2,356	2,937	581	124.7	主に減損損失
親会社株主に帰属 する当期純利益	9,711	7,355	△2,356	75.7	

◆ 減価償却額:8,032百万円(内リース資産 1,596百万円含む)

◆ 既存店売上高増収率 ファッション:3.6% カラオケ:△3.8% 複合カフェ:0.2%

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	17/3期	増減	対比(%)	主な増減要因
計	188,594	194,046	5,451	102.9	
ファッション	114,015	118,264	4,249	103.7	既存店の増収
アニヴェルセル・ブライダル	29,321	26,860	△2,460	91.6	施行組数の減少
エンターテイメント(トータル)	45,294	48,940	3,646	108.0	
(内)カラオケ	18,240	18,676	435	102.4	新規出店の寄与
(内)複合カフェ	27,054	30,264	3,210	111.9	新規出店の寄与

事業別営業利益

(単位:百万円)

事業	16/3期	17/3期	増減	対比(%)	主な増減要因
計	17,789	14,447	△3,342	81.2	
ファッション	9,818	8,167	△1,651	83.2	売上総利益率の低下と大改装に伴う費用の増加
アニヴェルセル・ブライダル	3,591	2,760	△830	76.9	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)	3,780	2,781	△999	73.6	
(内)カラオケ	1,489	887	△601	59.6	既存店の減収と経費の増加
(内)複合カフェ	2,291	1,893	△397	82.6	新規出店増に伴う費用の増加
セグメント間取引等	598	737	139	123.3	

連結貸借対照表の主な増減

(単位:百万円)

科目／期別	16/3期	17/3期	増減	主な増減要因
流動資産	73,899	74,963	1,064	
現金・預金	27,560	28,608	1,047	長期借入及び法人税等の支払額の減少
たな卸資産	27,835	26,905	△930	売上高の増加等
固定資産	156,464	159,718	3,254	
有形固定資産	107,846	111,686	3,840	新規出店及び大改装による増加
無形固定資産	6,680	6,301	△379	
投資その他の資産	41,936	41,730	△206	投資有価証券の売却等
資産合計	230,363	234,681	4,318	
流動負債	38,248	39,197	948	
買掛金	18,021	19,159	1,137	仕入高の増加
1年内返済予定長期借入金	4,050	4,150	100	
固定負債	49,187	51,577	2,389	
長期借入金	36,275	37,125	850	設備投資のための調達
負債合計	87,436	90,774	3,337	
資本金	23,282	23,282	—	
資本剰余金	27,833	27,833	—	
利益剰余金	92,929	96,753	3,823	当期純利益及び剰余金の配当
自己株式	△1,436	△4,325	△2,888	自己株式の取得
その他の包括利益累計額合計	229	274	44	
新株予約権	87	87	—	
純資産合計	142,926	143,906	980	
負債純資産合計	230,363	234,681	4,318	

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	17/3期	増減	主な増減要因
営業活動による キャッシュ・フロー	12,610	18,628	6,018	税金等調整前当期純利益の減少、 一方、法人税等の支払額の減少
投資活動による キャッシュ・フロー	△6,969	△10,582	△3,612	投資有価証券の売却収入の増加、 一方、新規出店及び大改装等の有形固定資産の 取得の増加
財務活動による キャッシュ・フロー	△7,306	△6,998	307	約定返済分相当の借入実施
現金及び現金同等物の 増減額	△1,665	1,047	2,713	
期首残高	29,226	27,560	△1,665	
期末残高	27,560	28,608	1,047	

出退店実績

(単位:店)

セグメント	店舗名	16/3期			17/3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	567	12	2	573	14	8
	ORIHICA	144	12	9	145	5	4
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	185	9	7
複合カフェ	快活CLUB他※	295	36	1	346	52	1
合 計		1,203	75	13	1,263	80	20
設 備 投 資 額 (百万円)		9,492			14,994		

※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
ファッション	2,117	6,289
アニヴェルセル・ブライダル	968	300
カラオケ	1,968	1,917
複合カフェ	4,290	5,935
連結合計	9,492	14,994

2018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	17/3期	18/3期(予)	増減	対比(%)	主な増減要因
売上高	194,046	200,550	6,503	103.4	新規出店の寄与
売上総利益 売上総利益率	86,315 44.5%	88,250 44.0%	1,934 △0.5ポイント	102.2	売上総利益率はファッション事業で横ばい
販売費・一般管理費	71,868	73,750	1,881	102.6	人員増に伴う人件費、減価償却費等の増加
営業利益 営業利益率	14,447 7.4%	14,500 7.2%	52 △0.2ポイント	100.4	
営業外収益	1,070	850	△220	79.4	
営業外費用	1,621	1,350	△271	83.2	
経常利益	13,895	14,000	104	100.8	
特別利益	545	—	△545	—	
特別損失	2,937	1,800	△1,137	61.3	主に減損損失
親会社株主に帰属 する当期純利益	7,355	7,600	244	103.3	

前提条件

- ◆ 減価償却額：8,700百万円(内リース資産 1,803百万円含む)
- ◆ 既存店増収率 ファッション:1.0% カラオケ:△0.1% 複合カフェ:0.0%

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	17/3期	18/3期(予)	増減	対比(%)
計	194,046	200,550	6,503	103.4
ファッション	118,264	119,900	1,635	101.4
アニヴェルセル・ブライダル	26,860	27,800	939	103.5
エンターテイメント(トータル)	48,940	52,900	3,959	108.1
(内)カラオケ	18,676	19,000	323	101.7
(内)複合カフェ	30,264	33,900	3,635	112.0

事業別営業利益

(単位:百万円)

事業	17/3期	18/3期(予)	増減	対比(%)
計	14,447	14,500	52	100.4
ファッション	8,167	8,500	332	104.1
アニヴェルセル・ブライダル	2,760	2,800	39	101.4
エンターテイメント(トータル)	2,781	2,800	18	100.7
(内)カラオケ	887	900	12	101.4
(内)複合カフェ	1,893	1,900	6	100.4
セグメント間取引等	737	400	△337	54.2

出退店の見通し

(単位:店)

セグメント	店舗名	17/3期			18/3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	573	14	8	575	9	7
	ORIHICA	145	5	4	142	5	8
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	185	9	7	187	6	4
複合カフェ	快活CLUB他※	346	52	1	365	21	2
合 計		1,263	80	20	1,283	41	21
設 備 投 資 額 (百万円)		14,994			10,500		

※快活フィットネスCLUB含む

(単位:百万円)

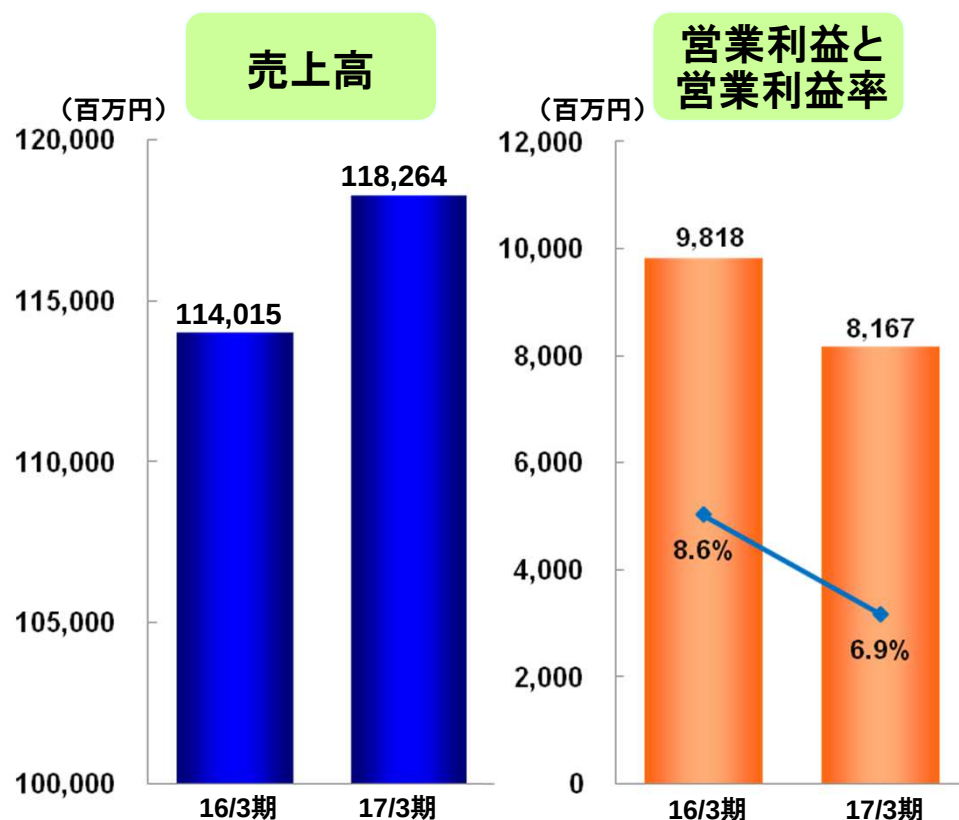
設備投資額内訳	17/3期	18/3期(予)
ファッション	6,289	2,743
アニヴェルセル・ブライダル	300	500
カラオケ	1,917	2,049
複合カフェ	5,935	4,258
連結合計	14,994	10,500

ファッション事業

2017年3月期実績と2018年3月期の見通し

ファッション事業－2017年3月期の概要

新規出店と既存店が寄与し増収、今後の成長を見据えた改装の実施により減益



(単位:百万円)

		17/3期	
		前期比%	売上比%
売上高	118,264	103.7	100.0
売上総利益	70,692	101.4	59.8
販売管理費	62,524	104.4	52.9
営業利益	8,167	83.2	6.9

■ 売上高：前期比 103.7%

◆ 新規出店：19店舗

	出店	退店
AOKI	14	8
ORIHICA	5	4
計	19	12

◆ 既存店の堅調な推移：+3.6%

- イレギュラーセールによる客数増
- 2～3月のフレッシューズ商戦が好調に推移

■ 営業利益：前期比 83.2%

◆ 売上総利益率：前期比 △1.4ポイント

- イレギュラーセール及び在庫処分の影響
- スーツの売上構成比の低下

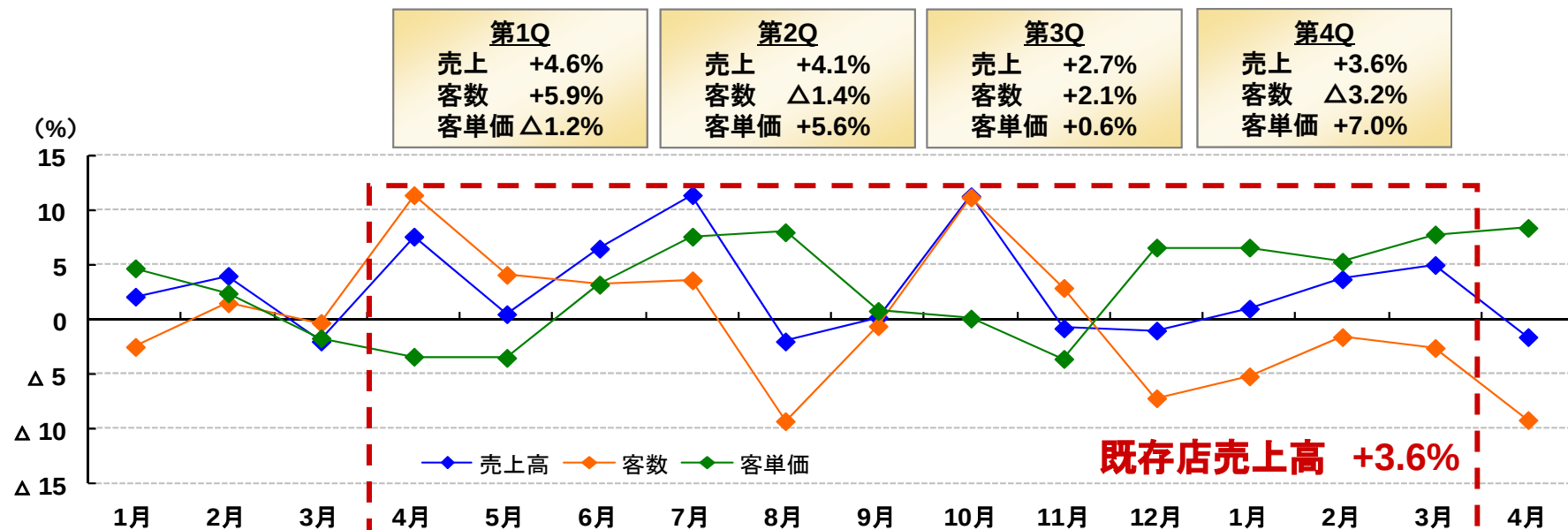
◆ 販売管理費：前期比 104.4%

- イレギュラーセール等に伴う広告宣伝費の増加
- 改装に伴う関連費用が建築費高騰により増加
- 正社員採用等に伴う人件費の増加

ファッション事業－2017年3月期の概要：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

月別前年同期比増加率推移



2016年3月期

2017年3月期

	16/4	16/5	16/6	16/7	16/8	16/9	16/10	16/11	16/12	17/1	17/2	17/3	通期	17/4
既存店売上高 (%)	+7.6	+0.5	+6.5	+11.4	Δ 2.0	+0.2	+11.3	Δ 0.8	Δ 1.0	+1.0	+3.7	+5.0	+3.6	Δ 1.6
客 数 (%)	+11.4	+4.1	+3.2	+3.6	Δ 9.3	Δ 0.6	+11.2	+2.9	Δ 7.2	Δ 5.2	Δ 1.6	Δ 2.6	+1.1	Δ 9.2
客 単 価 (%)	Δ 3.4	Δ 3.5	+3.2	+7.6	+8.0	+0.8	+0.1	Δ 3.6	+6.6	+6.6	+5.3	+7.8	+2.5	+8.4
平年気温との差異(℃)(東京)	+1.5	+2.0	+1.0	+0.4	+0.7	+1.6	+1.2	Δ 0.7	+1.3	+0.6	+1.2	Δ 0.2	—	+0.8

ファッション事業－2017年3月期の概要

施策の効果により既存店は回復

	施 策	結 果
AOKI	■環 境 ● 約120店舗のリニューアルの実施 ● パーソナルオーダーシステム（AOKI OASYS）の導入 ● 大きいサイズ（Size MAX）の展開拡大	● 休眠顧客の掘り起こし及び新規客の獲得による客数増加 ● メンズパーソナルオーダースーツに加え、レディススーツ、メンズシャツを対応アイテムに拡大 ● Size MAX展開店舗60店舗：前期差 +29店舗
	■商 品 ● ニュージャケビズコーナーの新設 ● レディス商品の更なる品揃え強化	● ジャケット・スラックスの売上伸長：前期比 105% ● レディスの売上伸長：前期比 110%、就活 108%、フレッシュャーズ 120%、キャリア 110%、フォーマル 115%
	■販 促 ● 同世代のキャラクター（Sexy Zone）起用によるフレッシュャーズ向け販促実施 ● 改装セールの実施	● 2月～3月のフレッシュャーズの客数増加：前期比 110% ● 新規客数確保及び在庫消化促進
ORIHICA	● テレビCMによる認知度向上 ● オリジナルアイテム商品の開発継続 ● 出店とリニューアルの実施	● SNSとの連動による新規客増加 ● 「THE 3rd SUITS」を中心にジャケット・スラックスの売上伸長：前期比 109% ● 年間5店舗の出店、27店舗のリニューアル

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・オーダー志向と機能・価格志向)
- ◆ 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

ニュージャケビズ
コーナーの新設



パーソナルオーダー
コーナーの充実



レディスコーナー
拡大



ウォーターサーバー、
ソファ全店導入



「わざわざAOKIに行って良かった」と、思っただけの顧客満足No.1店舗へ再構築

ファッション事業－2018年3月期に向けた取組み

AOKI:既存店の活性化に全力

- ◆リニューアルによる店舗環境整備の継続(約100店舗)
- ◆クールビズ商品の充実と強化
 - ⇒ 本当に洗えるスーツ、ノーアイロンシャツ
 - ジャケット、スラックス等
- ◆レディス商品の更なる充実
 - ⇒ エレガンスライン等のキャリア向け品揃え拡大
 - 小物も含めたフォーマルの提案強化
- ◆大きいサイズが選べる店(Size MAX)の拡大
 - ⇒ 単独店の新規出店(2店舗)＋既存店への導入
- ◆ITを活用したサービスの充実
 - ⇒ 「AOKI OASYS」(パーソナルオーダーシステム)の活用促進
 - ⇒ 新システム「NECSAS」(ネクサス)全店導入(会計時間の短縮)



オフィスカジュアル



“本当”に洗えるスーツ



ノーアイロンシャツ



Size MAX



レディスフォーマル

ORIHICA:商品力の強化と収益力の改善を継続

- ◆ 新たなビジネス・ビジカジウェアの提案による強みの再強化
⇒ THE 3rd SUITS (サードスーツ)
スーパーノーアイロンシャツ等
- ◆ 20代をターゲットにしたスリムラインの品揃え強化
- ◆ フォーマル関連商品(小物含む)のアイテム数拡大と提案強化
⇒ SC内での“セレモニー需要”の取り込み
- ◆ サイズ構成の充実
- ◆ 店舗業務の効率化と人員の適正化
- ◆ 不採算店舗の閉鎖(8店舗予定)



THE 3rd SUITS



フォーマルコーナー



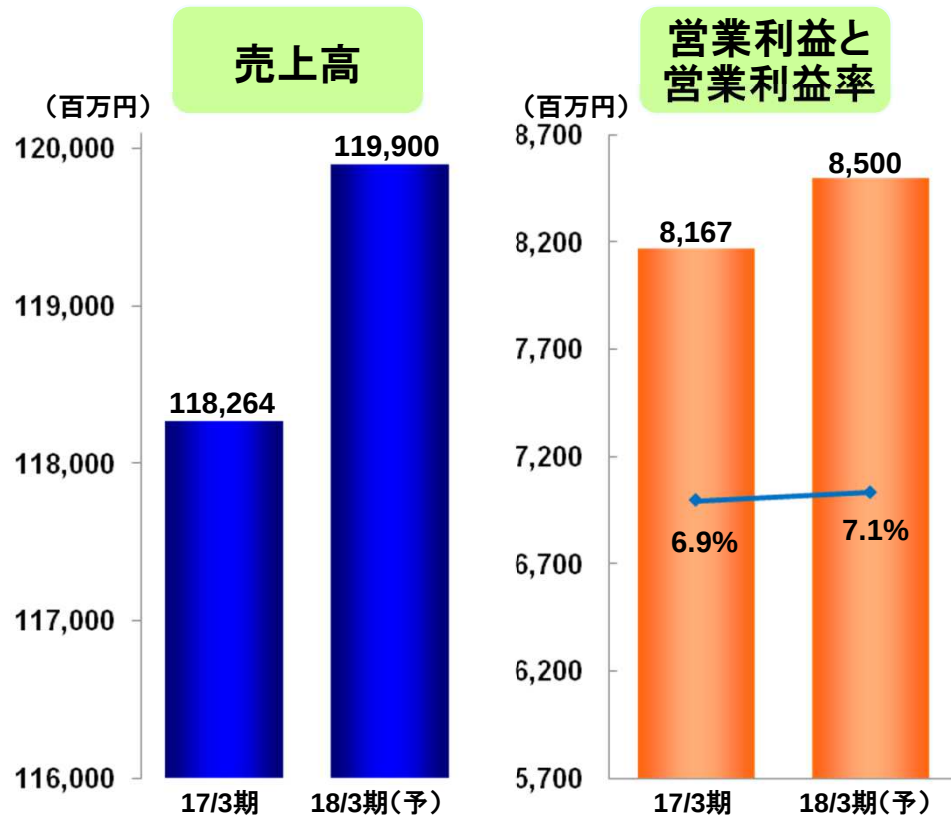
スーパーノーアイロンシャツ



スリムラインスーツ

ファッション事業－2018年3月期の見通し

既存店の活性化施策、新規出店の寄与により増収増益予想



(単位:百万円)

		18/3期(予)	
		前期比%	売上比%
売上高	119,900	101.4	100.0
売上総利益	71,700	101.4	59.8
販売管理費	63,200	101.1	52.7
営業利益	8,500	104.1	7.1

■ 売上高：前期比 101.4%

■ 営業利益：前期比 104.1%

◆ 新規出店の継続と不採算店舗の閉店

	出店	退店
AOKI	9	7
ORIHICA	5	8
計	14	15

◆ 既存店増収率予想

第1Q	第2Q	第3Q	第4Q	通期
+0.4%	+3.3%	+1.6%	+0.2%	+1.0%

◆ 売上総利益率：前期比横ばいを予想

- ・ イレギュラーセール実施の継続
- ・ Size MAX商品の構成比の上昇

◆ 販売管理費：前期比 101.1%

- ・ 正社員人数の増加等による人件費の増加
- ・ ポイント強化、EC関連強化による広告宣伝費増加
- ・ 既存店改装に伴う減価償却費の増加

ファッション事業—今後の成長に向けて
3期連続減益を経て、現状認識、事業基盤を強化

13年度

最高益の達成
新規出店91店舗

14年度

大量出店継続
優秀人材の確保
増税後の冷え込み

15年度

販促縮小
商品軸マネジメントへ
既存店の苦戦
在庫過剰

16年度

〔既存店の活性化を
最重要課題に〕

既存店120店舗の
リニューアル
改装セールによる
客数増、在庫圧縮
リニューアル実施店舗の
成約率・関連率アップ

既存店が
3期ぶりに増収！

17年度以降

(利益を伴った新たな成長軌道へ)

継続的な
リニューアルの実施



ブランド化

EC・デジタル化の
推進

分配率管理の徹底

顧客満足
業界No.1へ

AOKI

Size MAX

選べるシアワセ
を全国へ

ORIHICA

ニュービジネス
スタイルの
磨き上げ

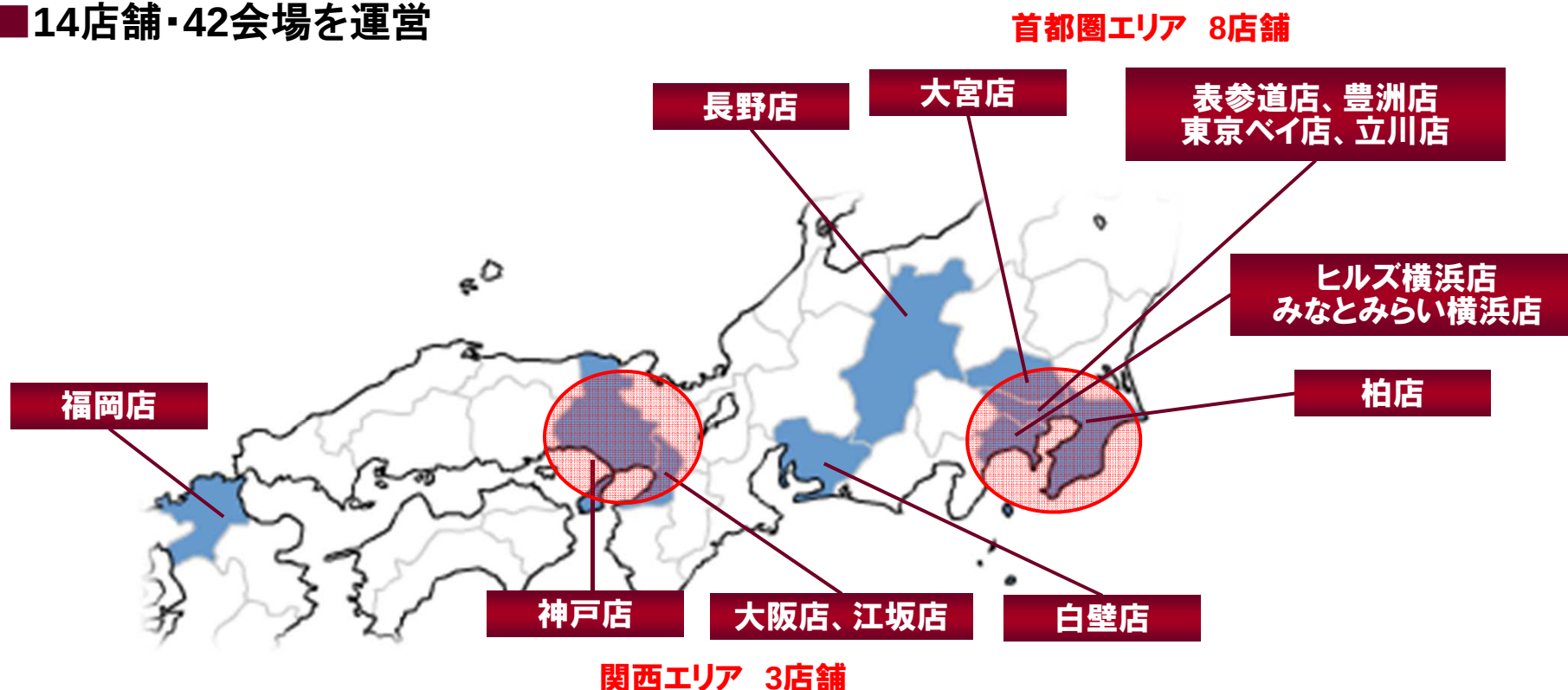
ファッションポートフォリオ経営の実現

アニヴェルセル・ブライダル事業

2017年3月期実績と2018年3月期の見通し

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



■市場規模

挙式披露宴・披露パーティ市場規模：
1兆4,160億円
ゲストハウスシェア：20.1%

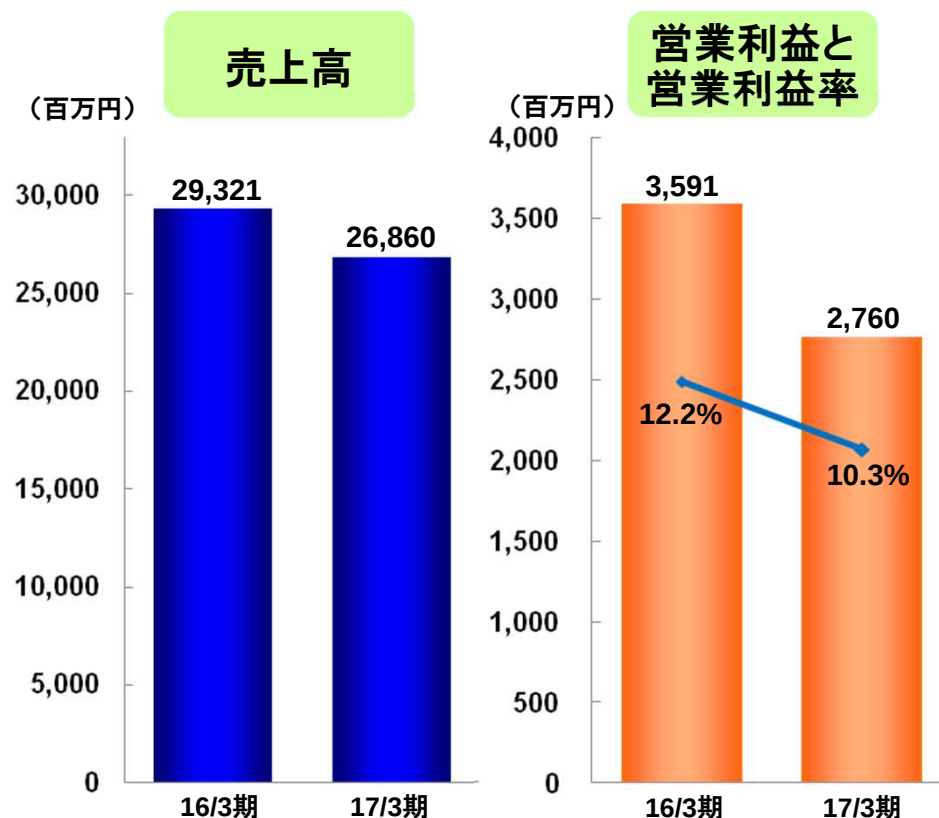
(出典：ブライダル産業年鑑2016、
ゼクシー結婚トレンド調査2016)

■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：前期比 91.6%

■ 営業利益：前期比 76.9%

◆ 施行組数の減少(前期差 △394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
- 結婚式の多様化
- みなとみらい横浜の新店効果の一巡

◆ 平均組単価の低下(前期差 △73千円)

- 平均人数の減少(同 △2.2名)

◆ 経費コントロール実施

(単位:百万円)

		17/3期	
		前期比%	売上比%
売上高	26,860	91.6	100.0
売上総利益	7,493	86.2	27.9
販売管理費	4,732	92.7	17.6
営業利益	2,760	76.9	10.3

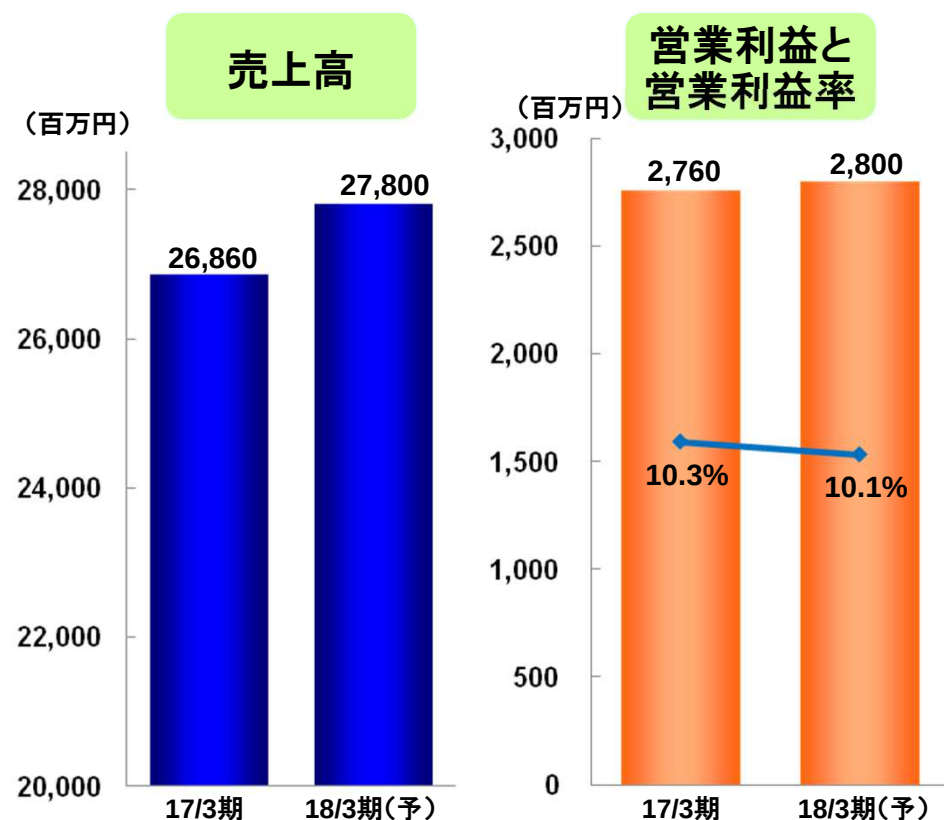


新たな集客経路 プロポーズプランの強化

経営効率指標

	16/3期	17/3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	6,410組	6,016組	△394組	93.9%
稼働率	65.2%	62.3%	△2.9ポイント	—
平均組単価	4,486千円	4,412千円	△73千円	98.4%
平均人数	75.7人	73.5人	△2.2人	97.1%

施行組数増加、平均組単価上昇見込みにより増収増益予想



(単位:百万円)

	18/3期(予)		
		前期比%	売上比%
売上高	27,800	103.5	100.0
売上総利益	8,290	110.6	29.8
販売管理費	5,490	116.0	19.7
営業利益	2,800	101.4	10.1

■ 売上高：前期比 103.5%

■ 営業利益：前期比 101.4%

	17/3期	18/3期 予	前期差
施行組数	6,016組	6,077組	+61組
平均組単価	4,412千円	4,520千円	+108千円

◆ 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

- システム改善、業務フローの見直し等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

エンターテインメント事業

2017年3月期実績と2018年3月期の見通し

カラオケルーム運営事業－展開する施設

施設の特色：明確なコンセプトを基軸にした店舗

カラオケルーム

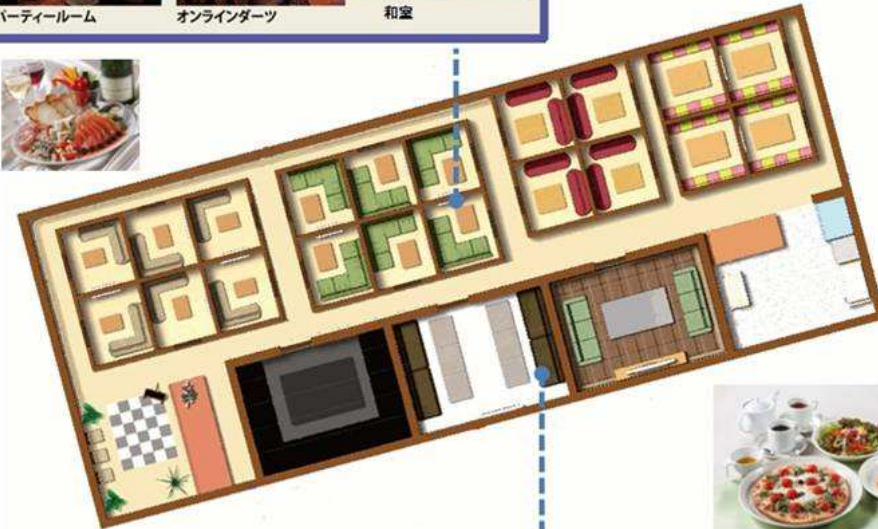


カラオケ市場規模：3,994億円

(出典：カラオケ白書2016)

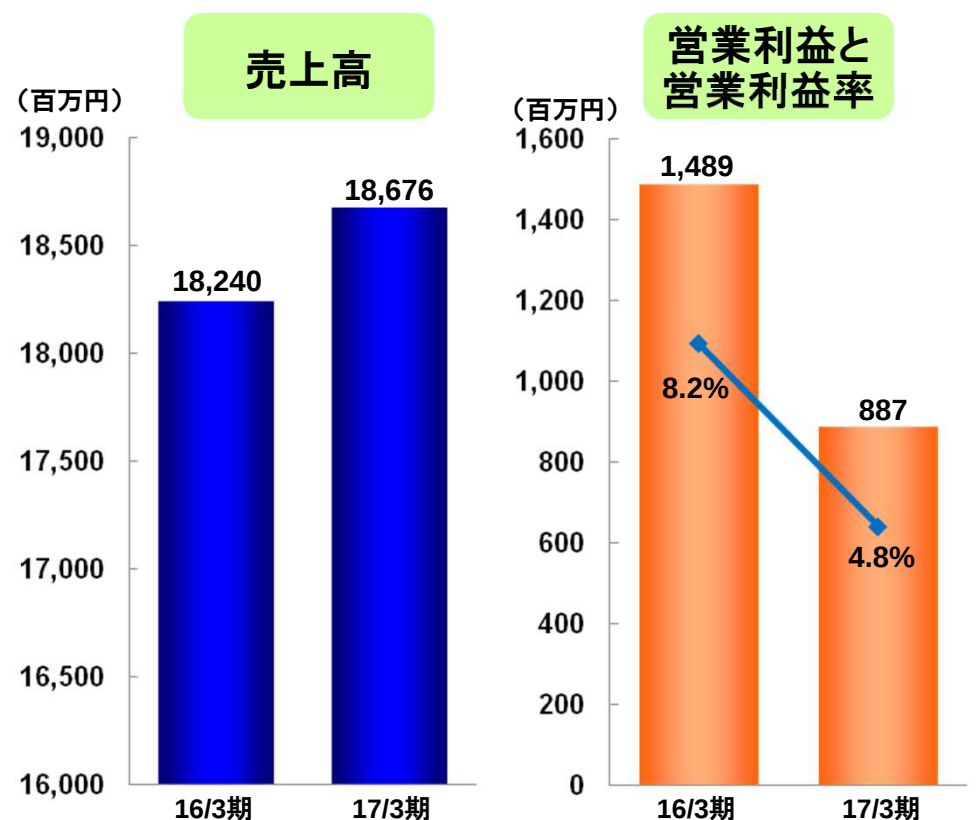
業界ランク第5位

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



(単位:百万円)

		17/3期	
		前期比%	売上比%
売上高	18,676	102.4	100.0
売上総利益	2,832	82.9	15.2
販売管理費	1,944	100.9	10.4
営業利益	887	59.6	4.8

■ 売上高：前期比 102.4%

◆ 駅前立地を中心に新規出店：9店舗

	上半期	下半期	通期
出店	6	3	9
退店	1	6	7

◆ 既存店の活性化

- リニューアルの実施(18店舗)
- 飲食メニュー及びパーティーコースの強化

■ 営業利益：前期比 59.6%

◆ 既存店の減収：△3.8%

◆ 売上総利益率：前期比 △3.5ポイント

- 時給上昇等による店舗人件費の増加
- 退店店舗数の増加

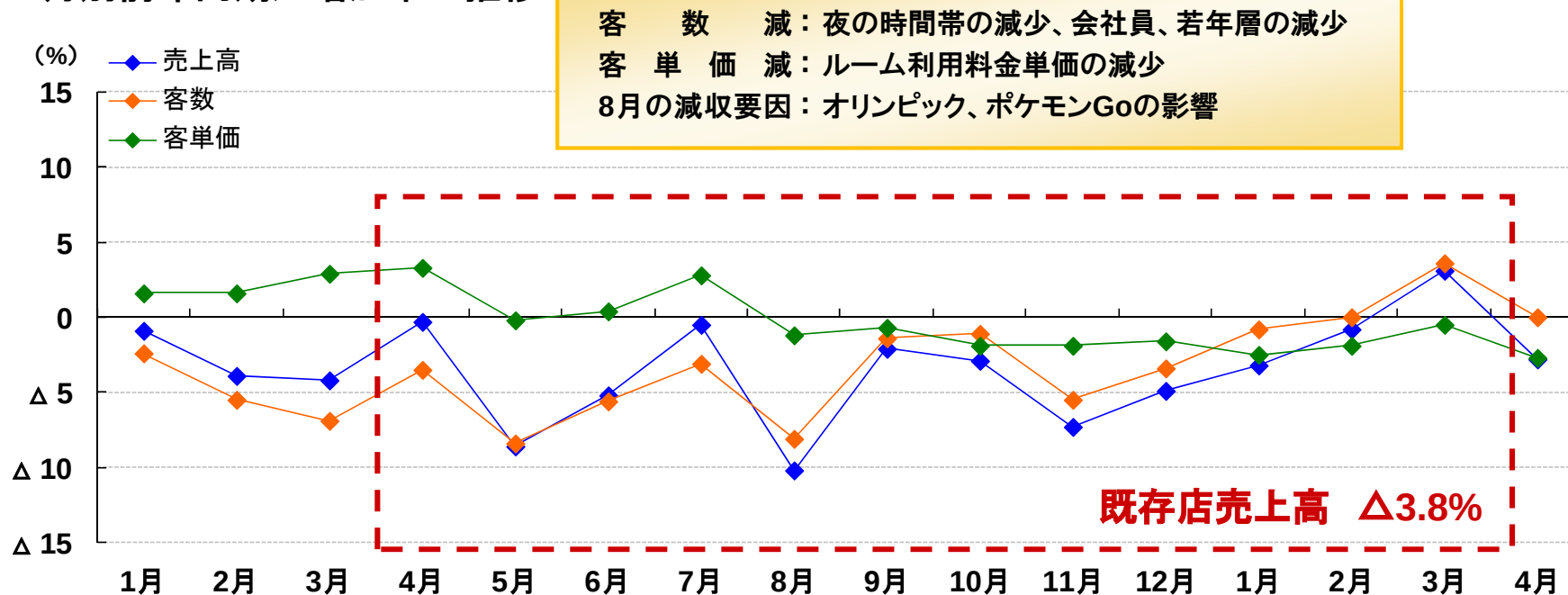


パーティーコースメニュー

カラオケルーム運営事業－2017年3月期の概要

既存店の状況

月別前年同期比増加率の推移

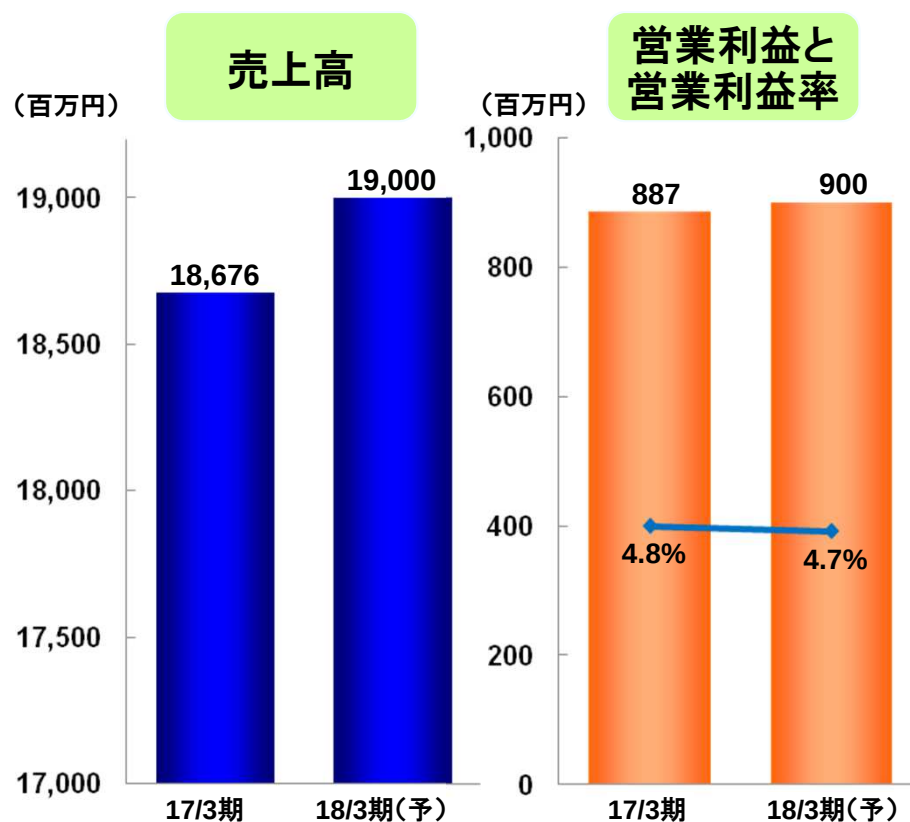


2016年3月期

2017年3月期

	16/4	16/5	16/6	16/7	16/8	16/9	16/10	16/11	16/12	17/1	17/2	17/3	通期	17/4
既存店売上高 (%)	+0.3	$\Delta 8.6$	$\Delta 5.2$	$\Delta 0.5$	$\Delta 10.2$	$\Delta 2.1$	$\Delta 2.9$	$\Delta 7.3$	$\Delta 4.9$	$\Delta 3.2$	$\Delta 1.8$	+3.1	$\Delta 3.8$	$\Delta 2.8$
客 数 (%)	$\Delta 3.1$	$\Delta 8.4$	$\Delta 5.6$	$\Delta 3.1$	$\Delta 9.1$	$\Delta 1.4$	$\Delta 1.1$	$\Delta 5.5$	$\Delta 3.4$	$\Delta 0.8$	0.0	+3.6	$\Delta 3.2$	0.0
客 単 価 (%)	+3.6	$\Delta 0.2$	+0.4	+2.8	$\Delta 1.2$	$\Delta 0.7$	$\Delta 1.9$	$\Delta 1.9$	$\Delta 1.6$	$\Delta 2.5$	$\Delta 1.9$	$\Delta 0.5$	$\Delta 0.6$	$\Delta 2.7$
平年気温との差異(℃)(東京)	+1.5	+2.0	+1.0	+0.4	+0.7	+1.6	+1.2	$\Delta 0.7$	+1.3	+0.6	+1.2	$\Delta 0.2$	—	+0.8

新規出店の寄与と既存店活性化により増収増益予想



(単位:百万円)

		18/3期(予)	
		前期比%	売上比%
売上高	19,000	101.7	100.0
売上総利益	2,875	101.5	15.1
販売管理費	1,975	101.5	10.4
営業利益	900	101.4	4.7

■ 売上高：前期比 101.7%

■ 営業利益：前期比 101.4%

◆ 駅前立地を中心に新規出店の継続

	上半期(予)	下半期(予)	通期(予)
出店	4	2	6
退店	4	—	4

◆ 既存店活性化施策

- 積極的なリニューアルの実施(27店舗予定)
- カラオケ最新機種の導入
- 人気キャラクターとのコラボキャンペーン拡大



スタイリッシュステージ

複合カフェ運営事業－展開する施設

施設の特色：明確なコンセプトを基軸にした店舗

複合カフェ



複合カフェ市場規模：1,688億円

(出典：複合カフェ白書2016)

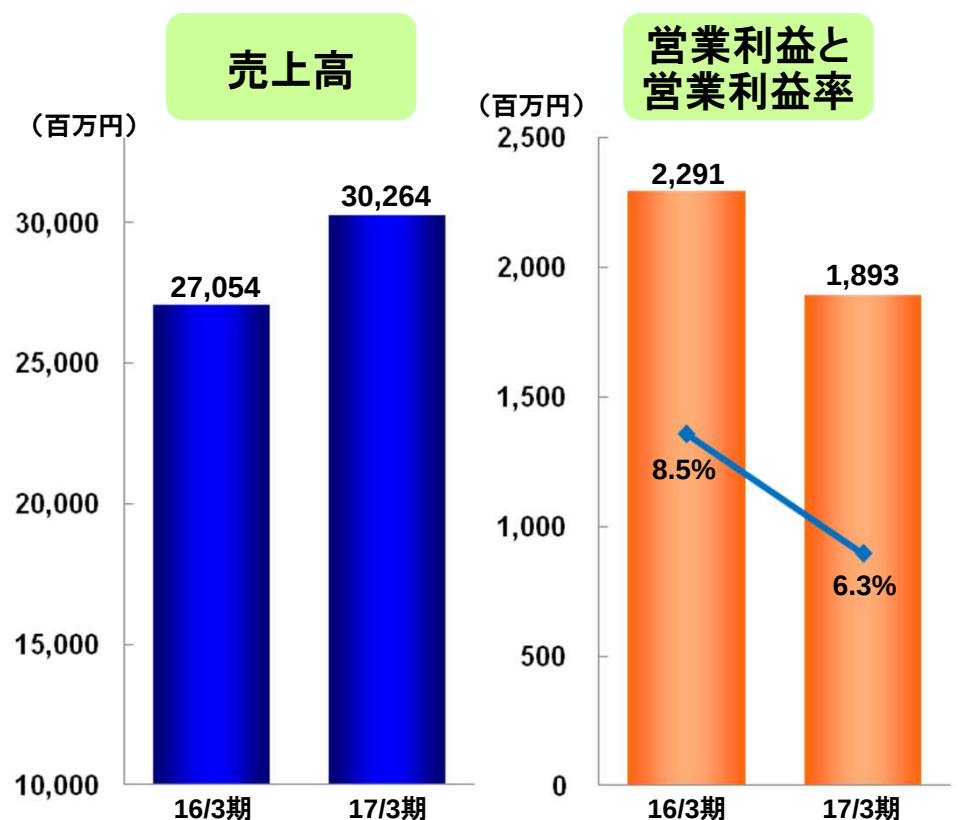
業界ランク第1位

2016年11月9日付 日経MJ掲載
「第34回サービス業総合調査」



複合カフェ運営事業－2017年3月期の概要

新規出店の寄与と既存店増収により増収も、積極的な出店による経費増で減益



(単位:百万円)

	17/3期		
		前期比%	売上比%
売上高	30,264	111.9	100.0
売上総利益	4,838	99.7	16.0
販売管理費	2,945	115.1	9.7
営業利益	1,893	82.6	6.3

■ 売上高：前期比 111.9%

◆ 積極的な新規出店：52店舗

	上半期	下半期	通期	前期差
出店	21	31	52	+16
退店	1	—	1	+1

- 初出店県：佐賀県、沖縄県、福井県
- 駅前出店：23店舗

◆ 既存店の活性化

- リニューアルの実施(19店舗)
- コンテンツの充実と快適性の追求
(コミックの増冊・パソコンの性能強化・Wi-Fi環境の改善等)

■ 営業利益：前期比 82.6%

◆ 売上総利益率：前期比 △1.9ポイント

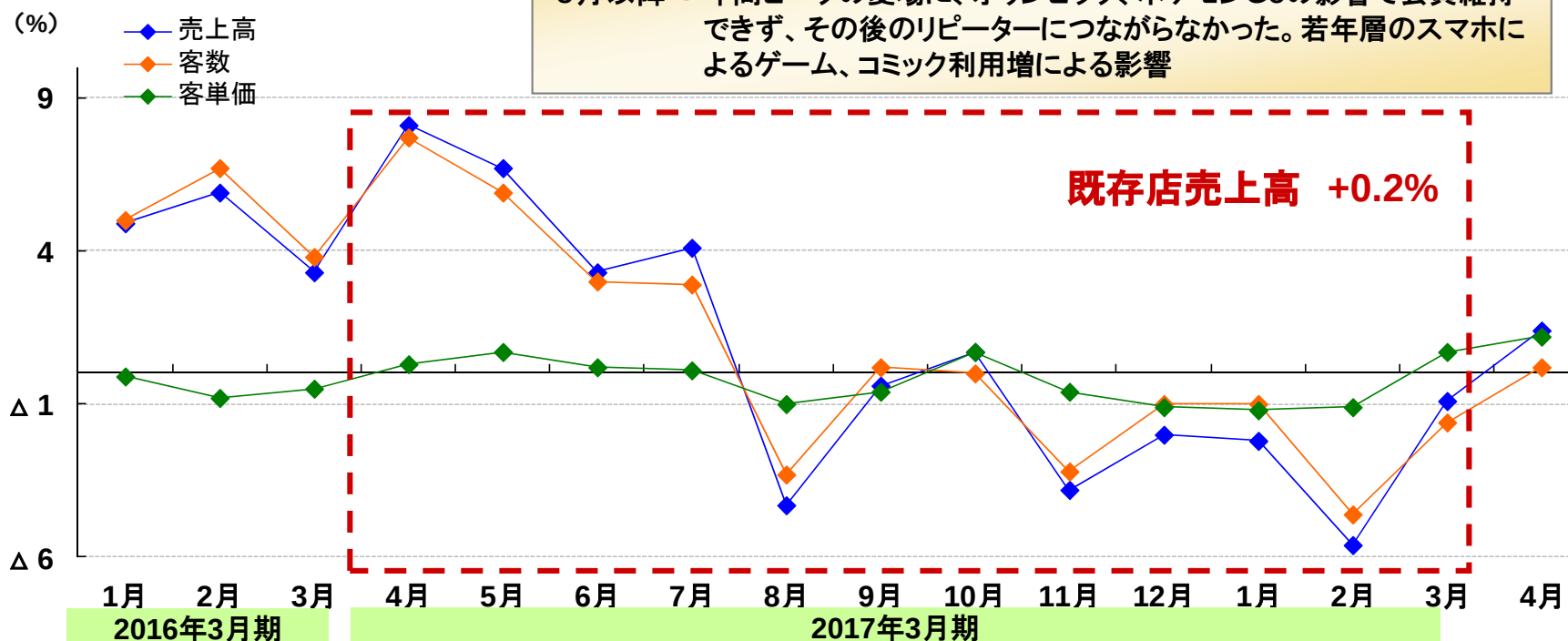
◆ 販売管理費の増加：前期比 115.1%

- 新規出店増加による経費増
- 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

複合カフェ運営事業－2017年3月期の概要

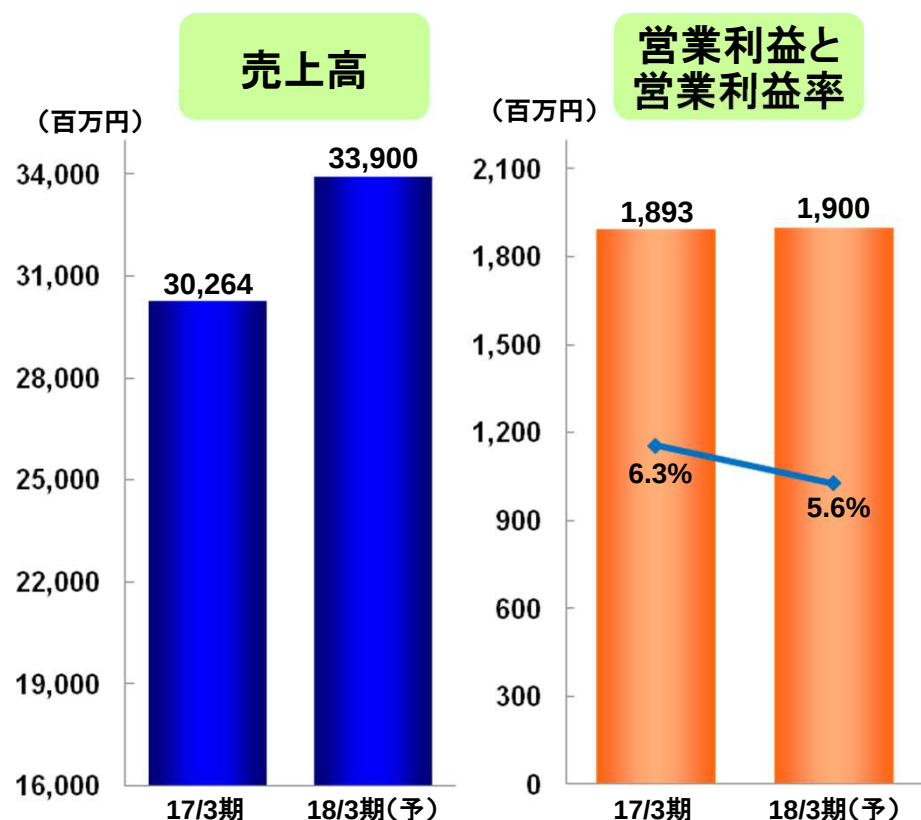
既存店の状況

月別前年同期比増加率の推移



	16/4	16/5	16/6	16/7	16/8	16/9	16/10	16/11	16/12	17/1	17/2	17/3	通期	17/4
既存店売上高 (%)	+8.1	+6.7	+3.3	+4.1	Δ4.3	Δ0.4	+0.7	Δ3.8	Δ2.0	Δ2.2	Δ5.6	Δ0.9	+0.2	+1.4
客数 (%)	+7.7	+5.9	+3.0	+2.9	Δ3.3	+0.2	0.0	Δ3.2	Δ1.0	Δ1.0	Δ4.6	Δ1.6	+0.3	+0.2
客単価 (%)	+0.3	+0.7	+0.2	+1.1	Δ1.0	Δ0.6	+0.7	Δ0.6	Δ1.1	Δ1.2	Δ1.1	+0.7	Δ0.2	+1.2
平年気温との差異(℃)(東京)	+1.5	+2.0	+1.0	+0.4	+0.7	+1.6	+1.2	Δ0.7	+1.3	+0.6	+1.2	Δ0.2	—	+0.8

新規出店の寄与と既存店活性化により増収増益予想



■ 売上高：前期比 112.0%

■ 営業利益：前期比 100.4%

◆ 駅前立地を含む新規出店の継続

	上半期(予)	下半期(予)	通期(予)	前期差
出店	20	1	21	△31
退店	2	—	2	+1

◆ 既存店活性化施策

- 積極的なリニューアルの実施(46店舗予定)
(女性専用エリア導入、ブース構成改善、シャワー導入等)
- 最新の高性能パソコンへの入れ替え
- 快活アプリの機能向上

(単位:百万円)

		18/3期(予)	
		前期比%	売上比%
売上高	33,900	112.0	100.0
売上総利益	4,965	102.6	14.6
販売管理費	3,065	104.1	9.0
営業利益	1,900	100.4	5.6



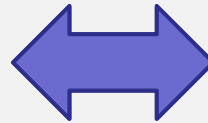
コミックコーナー

エンターテインメント事業－今後の成長に向けて

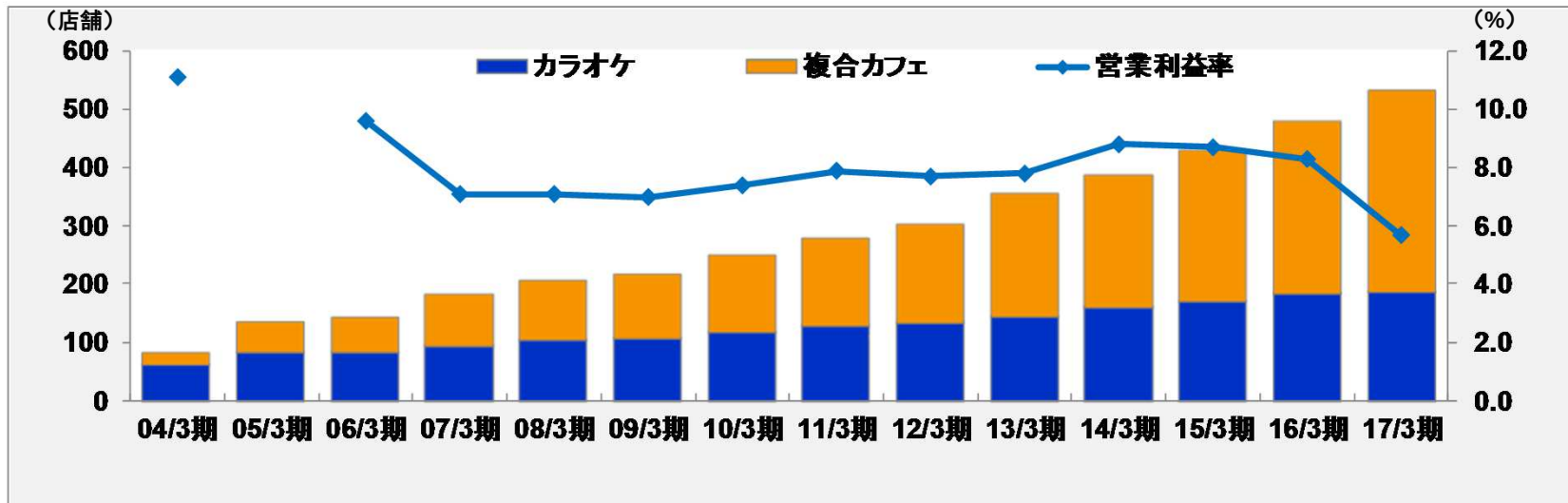
エンターテインメント事業トータルでの今後の成長を目指して

エンターテインメント事業の店舗推移と営業利益率推移

- 2003年快活CLUB1号店開店より13年、両事業で500店舗を突破
- 特に複合カフェの拡大成長は著しい



- 営業利益率は7%以上を維持してきたが、17/3期は5.7%と低迷



時代の変化に対応しながら、積極出店を軸に事業規模を拡大してきたが、さらなる業態の進化と事業の成長を遂げるために、以下の施策を実施

- 両業態の人材とノウハウを共有し、業態の進化を図る
- 業務改革の実行によるオペレーション効率化
- 積極的なスクラップ＆ビルドによる収益性改善



- 営業利益率の改善を図る

補足資料

P46、P48の(注)

1. 1株当たり当期純利益は、自己株式を除く期中平均株式数で除して算出しております
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P13、P19をご参照ください

2017年3月期 連結損益実績

(単位:百万円)

	16/3期実績	百分比 (%)	17/3期(予)	百分比 (%)	17/3期実績	百分比 (%)	対前期 増減	対比 (%)
売上高	188,594	100.0	196,270	100.0	194,046	100.0	5,451	102.9
ファッション	114,015	100.0	119,100	100.0	118,264	100.0	4,249	103.7
アニヴェルセル・ブライダル	29,321	100.0	27,400	100.0	26,860	100.0	△2,460	91.6
カラオケ	18,240	100.0	18,900	100.0	18,676	100.0	435	102.4
複合カフェ	27,054	100.0	30,900	100.0	30,264	100.0	3,210	111.9
売上総利益	87,170	46.2	88,160	44.9	86,315	44.5	△854	99.0
ファッション	69,734	61.2	71,610	60.1	70,692	59.8	957	101.4
アニヴェルセル・ブライダル	8,695	29.7	7,750	28.3	7,493	27.9	△1,201	86.2
カラオケ	3,417	18.7	3,060	16.2	2,832	15.2	△584	82.9
複合カフェ	4,851	17.9	5,240	17.0	4,838	16.0	△12	99.7
販売管理費	69,380	36.8	72,360	36.9	71,868	37.0	2,488	103.6
ファッション	59,915	52.6	62,610	52.6	62,524	52.9	2,609	104.4
アニヴェルセル・ブライダル	5,103	17.4	4,950	18.1	4,732	17.6	△370	92.7
カラオケ	1,928	10.6	2,000	10.6	1,944	10.4	16	100.9
複合カフェ	2,559	9.5	3,000	9.7	2,945	9.7	385	115.1
営業利益	17,789	9.4	15,800	8.1	14,447	7.4	△3,342	81.2
ファッション	9,818	8.6	9,000	7.6	8,167	6.9	△1,651	83.2
アニヴェルセル・ブライダル	3,591	12.2	2,800	10.2	2,760	10.3	△830	76.9
カラオケ	1,489	8.2	1,060	5.6	887	4.8	△601	59.6
複合カフェ	2,291	8.5	2,240	7.2	1,893	6.3	△397	82.6
経常利益	17,627	9.3	15,500	7.9	13,895	7.2	△3,731	78.8
親会社株主に帰属する 当期純利益	9,711	5.1	8,800	4.5	7,355	3.8	△2,356	75.7
1株当たり当期純利益	107.55	—	99.48	—	83.38	—	△24.17	—
期末発行済株式総数	89,665千株	—	88,459千株	—	87,245千株	—	△2,420千株	—

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	前期比 (%)	ファッション	前期比 (%)	アニヴェルセル・ブライダル	前期比 (%)	カラオケ	前期比 (%)	複合カフェ	前期比 (%)
広告宣伝費	12,202	9,525	1,725	426	190	12,997	106.5	10,579	111.1	1,516	87.9	447	105.0	228	119.6
人件費	25,381	20,540	1,214	965	1,494	26,077	102.7	21,116	102.8	1,213	100.0	923	95.7	1,587	106.2
賃借料	15,360	15,566	21	32	55	15,403	100.3	15,608	100.3	21	100.2	34	107.5	60	107.9
減価償却費	3,082	2,387	64	53	40	3,307	107.3	2,587	108.4	106	166.7	59	110.7	42	104.8

(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	前期比 (%)	カラオケ	前期比 (%)	複合カフェ	前期比 (%)
人件費	5,022	4,485	7,434	4,634	92.3	4,904	109.3	8,612	115.8
賃借料	1,948	3,868	4,581	1,987	102.0	4,298	111.1	5,390	117.7
減価償却費	1,610	1,267	1,618	1,585	98.4	1,158	91.4	1,830	113.1

(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

2018年3月期 連結損益見通し

(単位:百万円)

	17/3期実績	百分比(%)	18/3期(予)	百分比(%)	対前期増減	対比(%)
売上高	194,046	100.0	200,550	100.0	6,503	103.4
ファッション	118,264	100.0	119,900	100.0	1,635	101.4
アニヴェルセル・ブライダル	26,860	100.0	27,800	100.0	939	103.5
カラオケ	18,676	100.0	19,000	100.0	323	101.7
複合カフェ	30,264	100.0	33,900	100.0	3,635	112.0
売上総利益	86,315	44.5	88,250	44.0	1,934	102.2
ファッション	70,692	59.8	71,700	59.8	1,007	101.4
アニヴェルセル・ブライダル	7,493	27.9	8,290	29.8	796	110.6
カラオケ	2,832	15.2	2,875	15.1	42	101.5
複合カフェ	4,838	16.0	4,965	14.6	126	102.6
販売管理費	71,868	37.0	73,750	36.8	1,881	102.6
ファッション	62,524	52.9	63,200	52.7	675	101.1
アニヴェルセル・ブライダル	4,732	17.6	5,490	19.7	757	116.0
カラオケ	1,944	10.4	1,975	10.4	30	101.5
複合カフェ	2,945	9.7	3,065	9.0	119	104.1
営業利益	14,447	7.4	14,500	7.2	52	100.4
ファッション	8,167	6.9	8,500	7.1	332	104.1
アニヴェルセル・ブライダル	2,760	10.3	2,800	10.1	39	101.4
カラオケ	887	4.8	900	4.7	12	101.4
複合カフェ	1,893	6.3	1,900	5.6	6	100.4
経常利益	13,895	7.2	14,000	7.0	104	100.8
親会社株主に帰属する 当期純利益	7,355	3.8	7,600	3.8	244	103.3
1株当たり当期純利益	83.38	—	87.11	—	3.73	—
期末発行済株式総数	87,245千株	—	87,245千株	—	—	—

2018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)

	17/3期実績					18/3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	前期比(%)	ファッション	前期比(%)	アニヴェルセル・ブライダル	前期比(%)	カラオケ	前期比(%)	複合カフェ	前期比(%)
広告宣伝費	12,997	10,579	1,516	447	228	13,566	104.4	10,835	102.4	1,800	118.7	482	107.7	260	113.9
人件費	26,077	21,116	1,213	923	1,587	27,584	105.8	22,125	104.8	1,382	113.8	900	97.5	1,772	111.6
賃借料	15,403	15,608	21	34	60	15,416	100.1	15,600	99.9	24	111.7	33	96.8	59	98.8
減価償却費	3,307	2,587	106	59	42	3,570	108.0	2,800	108.2	119	111.4	61	103.8	79	186.8

(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)

	17/3期実績			18/3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	前期比(%)	カラオケ	前期比(%)	複合カフェ	前期比(%)
人件費	4,634	4,904	8,612	4,637	100.1	4,945	100.8	9,667	112.3
賃借料	1,987	4,298	5,390	1,997	100.5	4,429	103.0	6,313	117.1
減価償却費	1,585	1,158	1,830	1,514	95.5	1,245	107.5	2,226	121.6

(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
17/3期	4.4	11.3	△0.8	△1.0	2.7	1.0	3.7	5.0	3.6	3.2	3.6
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

(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	17/3期	3.1	11.2	2.9	△7.2	2.1	△5.2	△1.6	△2.6	△3.2	△0.6	1.1
	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
客単価	17/3期	1.3	0.1	△3.6	6.6	0.6	6.6	5.3	7.8	7.0	3.9	2.5
	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

(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	87.4	104.2	133.3	104.6
	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	26.2	97.8	26.1	97.0
	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月期実績】

(4)商品別売上状況

(単位:百万円)

	16/3期	百分比(%)	17/3期	百分比(%)	対前期増減	対比(%)
重衣料	48,747	42.7	50,021	42.3	1,274	102.6
中衣料	8,810	7.7	9,331	7.9	521	105.9
軽衣料	34,502	30.3	34,822	29.4	320	100.9
レディス衣料	18,689	16.4	20,580	17.4	1,890	110.1
その他	3,265	2.9	3,508	3.0	243	107.4
計	114,015	100.0	118,264	100.0	4,249	103.7

(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)

16/3期	17/3期	対前期増減	対比(%)
353,154	355,714	2,560	100.7

(6)都道府県別店舗数の推移

	17/3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	/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	/1	1/2	22	3	25	116
岩手県				4		4		愛知県	/2		/2	52	15	67	
宮城県	1	1	2	9	5	14	59	三重県				11		11	
秋田県				3		3		滋賀県	1		1	7	2	9	近畿・中国
山形県	1		1	3		3		京都府				5	1	6	
福島県				7	1	8		大阪府	2		2	35	14	49	102
茨城県				15	3	18	関東	兵庫県		2	2	12	12	24	
栃木県		1	1	11	2	13	346	奈良県				5	1	6	
群馬県				12		12		広島県				5	3	8	
埼玉県		/2	/2	52	15	67		福岡県				19		19	九州
千葉県	3/2	/1	3/3	43	14	57		長崎県				3		3	35
東京都	2/1		2/1	71	30	101		熊本県				7		7	
神奈川県	1	1	2	57	21	78		宮崎県				1		1	
新潟県	1		1	11	2	13	甲信越・北陸	鹿児島県				5		5	
富山県				9		9		合計	14/8	5/4	19/12	573	145	718	
石川県				8		8	60								
福井県				3		3									
山梨県				6		6									
長野県	1/1		1/1	21		21									

【ご参考：ファッション事業 2018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	18/3期(予)	0.4	3.3	1.4	1.6	0.2	0.8	1.0
	17/3期	4.6	4.1	4.4	2.7	3.6	3.2	3.6
客数	18/3期(予)	△4.5	0.0	△2.9	△1.4	△0.3	△0.8	△1.8
	17/3期	5.9	△1.4	3.1	2.1	△3.2	△0.6	1.1
客単価	18/3期(予)	5.0	3.2	4.4	3.0	0.5	1.6	2.8
	17/3期	△1.2	5.6	1.3	0.6	7.0	3.9	2.5

(2) 商品別売上予想

(単位: 百万円)

	17/3期	百分比(%)	18/3期(予)	百分比(%)	対前期増減	対比(%)
重衣料	50,021	42.3	50,050	41.8	28	100.1
中衣料	9,331	7.9	9,520	7.9	188	102.0
軽衣料	34,822	29.4	35,650	29.7	827	102.4
レディス衣料	20,580	17.4	21,260	17.7	679	103.3
その他	3,508	3.0	3,420	2.9	△88	97.5
計	118,264	100.0	119,900	100.0	1,635	101.4

(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

【ご参考:エンターテイメント事業 2017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
17/3期	△4.6	△2.9	△7.3	△4.9	△5.0	△3.2	△1.8	3.1	△0.6	△3.0	△3.8
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

(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	17/3期	△5.3	△1.1	△5.5	△3.4	△3.3	△0.8	0.0	3.6	1.0	△1.2	△3.2
	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
客単価	17/3期	0.7	△1.9	△1.9	△1.6	△1.8	△2.5	△1.9	△0.5	△1.6	△1.8	△0.6
	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

(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	17/3期	前年差
既存店	ルーム売上	52.5	51.0	△1.5ポイント
	飲食売上	46.9	48.5	+1.6ポイント
	その他売上	0.6	0.5	△0.1ポイント

【ご参考:エンターテインメント事業 2017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
17/3期	2.6	0.7	△3.8	△2.0	△1.7	△2.2	△5.6	△0.9	△2.8	△2.3	0.2
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

(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	17/3期	2.5	0.0	△3.2	△1.0	△1.4	△1.0	△4.6	△1.6	△2.3	△1.8	0.3
	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
客単価	17/3期	0.1	0.7	△0.6	△1.1	△0.3	△1.2	△1.1	0.7	△0.5	△0.4	△0.2
	16/3期	△0.1	0.3	△0.6	△0.8	△0.4	△0.1	△0.8	△0.5	△0.4	△0.4	△0.2

(6)複合カフェ運営事業:既存店売上構成比

(単位:%)

		16/3期	17/3期	前年差
既存店	ルーム売上	83.5	83.5	—
	飲食売上	14.6	14.9	+0.3ポイント
	その他売上	1.9	1.6	△0.3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		2	2		6	6	北海道・東北	滋賀県	/1	1	1/1	1	4	5	近畿・中国
岩手県		1	1	2	5	7		京都府		2	2	3	9	12	
宮城県		1	1	6	6	12	43	大阪府	2/2	3	5/2	15	25	40	112
秋田県				1	3	4		兵庫県	/1	1	1/1	5	17	22	
山形県				1	5	6		奈良県				2	3	5	
福島県				1	7	8		和歌山県		1	1		3	3	
茨城県		1	1	4	12	16		鳥取県		1	1		1	1	
栃木県				1	5	6	206	島根県					2	2	
群馬県				1	8	9		岡山県				2	6	8	
埼玉県		3	3	6	25	31		広島県		5	5		10	10	
千葉県				11	22	33		山口県		2	2		4	4	
東京都	3	3	6	35	18	53		徳島県					2	2	九州・四国・沖縄
神奈川県	3	5	8	37	21	58		香川県		1	1		4	4	
新潟県				3	8	11	甲信越・北陸	福岡県		2	2	3	9	12	
富山県				2	2	4		佐賀県					2	2	
石川県				5	4	9	53	長崎県		1	1		3	3	39
福井県		1	1	6	1	7		熊本県					5	5	
山梨県				2	3	5		大分県					3	3	
長野県	/2		/2	11	6	17		宮崎県		1	1		4	4	
岐阜県		1	1		8	8		鹿児島県		2	2		3	3	
静岡県		3	3	8	12	20	78	沖縄県		1	1		1	1	
愛知県	1	4	5	10	30	40		合計	9/7	52/1	61/8	185	346	531	
三重県	/1	3/1	3/2	1	9	10									

【ご参考:エンターテイメント事業 2018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	18/3期(予)	Δ1.1	Δ0.4	Δ0.7	Δ1.3	2.4	0.5	Δ0.1
	17/3期	Δ4.6	Δ4.6	Δ4.6	Δ5.0	Δ0.6	Δ3.0	Δ3.8
客数	18/3期(予)	0.3	1.0	0.7	Δ0.7	3.1	1.1	0.9
	17/3期	Δ5.8	Δ4.8	Δ5.3	Δ3.3	1.0	Δ1.2	Δ3.2
客単価	18/3期(予)	Δ1.4	Δ1.4	Δ1.4	Δ0.6	Δ0.6	Δ0.6	Δ1.0
	17/3期	1.2	0.2	0.7	Δ1.8	Δ1.6	Δ1.8	Δ0.6

(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	18/3期(予)	Δ1.3	Δ0.8	Δ1.0	Δ0.6	2.6	1.0	0.0
	17/3期	6.0	Δ0.4	2.6	Δ1.7	Δ2.8	Δ2.3	0.2
客数	18/3期(予)	Δ1.3	Δ0.8	Δ1.1	Δ1.1	2.2	0.6	Δ0.3
	17/3期	5.5	Δ0.2	2.5	Δ1.4	Δ2.3	Δ1.8	0.3
客単価	18/3期(予)	0.0	0.0	0.0	0.5	0.5	0.5	0.2
	17/3期	0.5	Δ0.2	0.1	Δ0.3	Δ0.5	Δ0.4	Δ0.2