

Fashion



Bridal



Entertainment



2018年3月期決算説明会

2018年5月25日
株式会社AOKIホールディングス



ANNIVERSAIRE



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、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。



Size MAX

メンズ・レディスの2L～8Lまで大きいサイズに特化したスーツ・フォーマル・カジュアルまで豊富に品揃え。



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。

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。

2018年3月期 業績の成果

グループの安定的な成長実現と収益力向上に向けて
各事業の既存店活性化施策が奏功し
(営業効率改善のための退店含む)
連結全体で4期ぶりの増収増益へ

(単位:億円)

15.3期

売上高 1,838
営業利益 190

16.3期

売上高 1,885
営業利益 177

17.3期

売上高 1,940
営業利益 144

18.3期

売上高 1,984
営業利益 148

ファッション事業

4期ぶりの
増収増益

- フレッシュヤーズ商戦が堅調に推移
- 引き続きレディス商品が堅調に推移
- 前期に実施した大規模改装に伴う費用の減少や効率的な費用コントロールによる販管費の削減

アニヴェルセル・ブライダル事業

3期ぶりの
増収増益

- 各施設の強みやコンセプトを明確にした販促施策により施行組数が増加

エンターテイメント事業

増収増益

- 新規出店及び複合カフェ運営事業の前期出店52店舗が通年寄与
- 複合カフェ運営事業の既存店が堅調に推移

2018年はAOKIグループ創業60周年

2018年3月末現在

ファッション
事業

1958年
「洋服の青木」
創業

1979年
チェーン展開
スタート

適確な出店戦略と、
高品質の商品を強みとして、
全国規模でのチェーン展開拡大

Size MAXの展開
レディス商品の拡大

AOKI
574店舗

2003年
ORIHICA
1号店

20~40代ファミリー層
ターゲットSCへ出店

ORIHICA
137舗

アニヴェルセル・
ブライダル
事業

1998年
アニヴェルセル
表参道

2002年
アニヴェルセル(株)
を子会社化

ゲストハウス
ウエディング施設を
主要都市中心に展開

アニヴェルセル
14施設

エンター
テイメント
事業

1998年
コート・ダジュール
1号店

カラオケ施設を全国に展開

コート・ダジュール
172店舗

2003年
快活CLUB
1号店

複合カフェ
施設を全国に展開

快活CLUB
359店舗

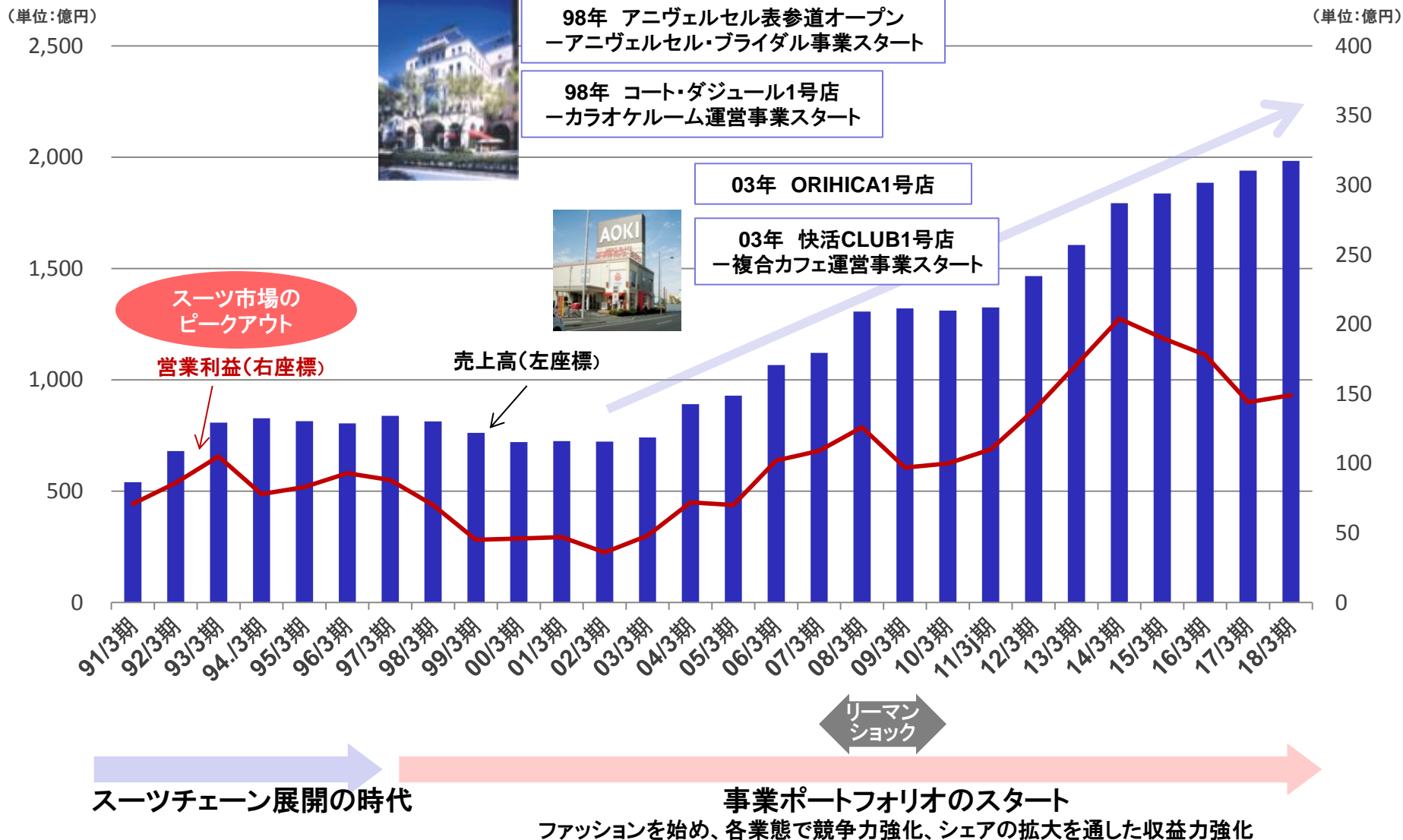
事業ポートフォリオ経営がスタート

全店 **1,256** 店舗

2018年
創業
60周年

AOKIグループの業績推移

スーツ市場の縮小にも関わらず、売上、利益は成長路線を継続



AOKIグループの事業ポートフォリオ戦略



多角化事業を結ぶ2つのバリューチェーン

1 “ハード”のバリューチェーン → 「チェーンストア理論による事業化スキル」

- ① チェーンストア展開に関するノウハウの共有
- ② 物件毎に最大効率を図った店舗業態の策定
- ③ 綿密な投資回収スケジュールの立案と事業撤退の判断基準
- ④ 不振店舗の洗い出しとその対策

2 “ソフト”のバリューチェーン → 「顧客満足の追求と人財育成」

- ① 顧客満足、感動創出を最大の目標とする品質・サービスへの徹底したこだわり
- ② 「顧客満足の追求」を具体化するための教育体系
- ③ 各事業部で成長した豊富な人財と専門分野として引っ張るプロ人財

今後の成長に向けてのグループ事業戦略

AOKIグループ

市場変化 (新たな市場機会) への対応

- ◆ デジタル化社会への対応
- ◆ “個客” ニーズの多様化
- ◆ 女性の社会進出
- ◆ 時代に即応した商品、サービスの展開
- ◆ インバウンド需要

営業効率の追求

- ◆ 不採算店舗の閉店
- ◆ 業態転換による営業効率化

各事業の 顧客データベース

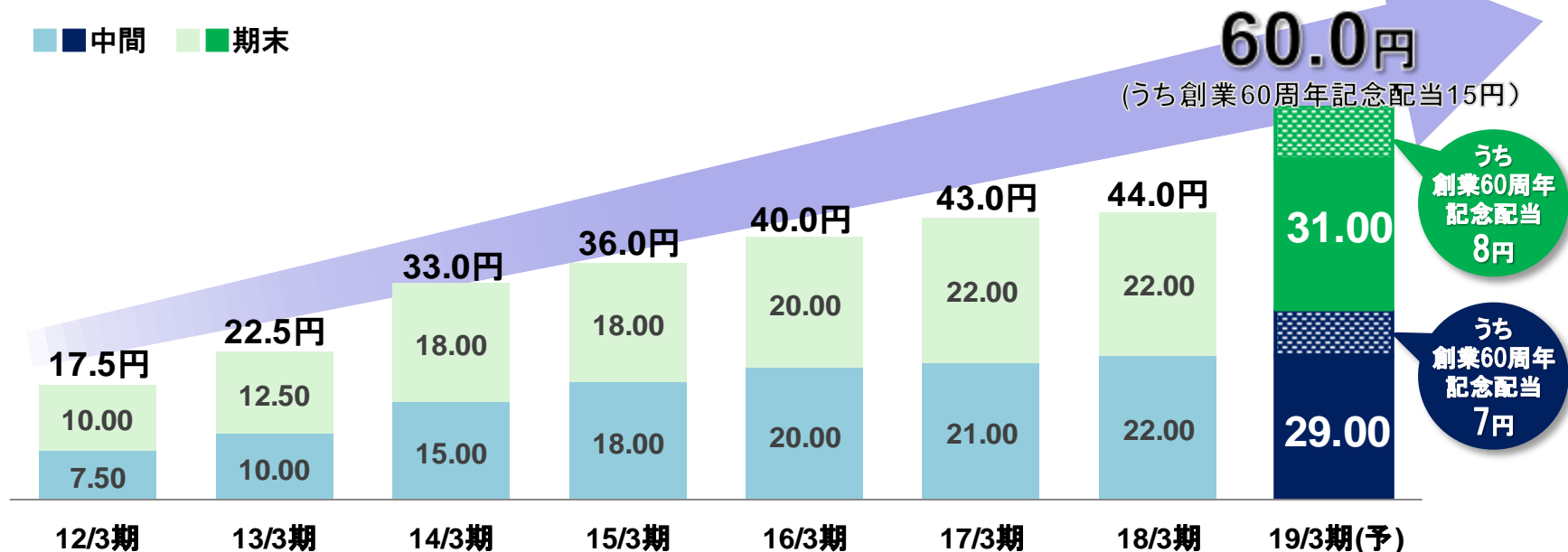
- ◆ 顧客データベースの活用
- ◆ 相互送客の仕組みの構築

**2019年3月期は出店を抑え、
各事業既存店の活性化に注力**

市場変化への対応と営業効率の追求

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60万株の取得実施

取得期間：2017年2月13日～12月29日
 取得株式総数：60万株
 取得価額の総額：8億47百万円

2018年1月31日自己株式取得を決議

取得期間：2018年2月13日～12月28日(予定)
 取得株式総数：100万株(上限)
 取得価額の総額：20億円(上限)

2018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	17/3期	18/3期	増減	対比(%)	主な増減要因
売上高	194,046	198,417	4,371	102.3	新規出店と前期出店の通年寄与
売上総利益 売上総利益率	86,315 44.5%	86,864 43.8%	548 △0.7ポイント	100.6	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	72,000	131	100.2	ファッション事業は改装費用の減少等で減少
営業利益 営業利益率	14,447 7.4%	14,864 7.5%	417 +0.1ポイント	102.9	主にファッション事業が貢献
営業外収益	1,070	908	△161	84.9	
営業外費用	1,621	1,769	147	109.1	
経常利益	13,895	14,003	108	100.8	
特別利益	545	20	△525	3.7	前期は投資有価証券売却益
特別損失	2,937	2,117	△819	72.1	主に減損損失
親会社株主に帰属 する当期純利益	7,355	7,377	22	100.3	

◆ 減価償却額:8,459百万円(内リース資産 1,786百万円含む)

◆ 既存店売上高増収率 ファッション: △0.8% カラオケ:△0.6% 複合カフェ:0.6%

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	17/3期	18/3期	増減	対比(%)	主な増減要因
計	194,046	198,417	4,371	102.3	
ファッション	118,264	118,455	190	100.2	新規出店の寄与
アニヴェルセル・ブライダル	26,860	27,173	312	101.2	施行組数の増加
エンターテイメント(トータル)	48,940	52,821	3,880	107.9	
(内)カラオケ	18,676	18,691	15	100.1	
(内)複合カフェ	30,264	34,129	3,864	112.8	新規出店と前期出店の通年寄与

事業別営業利益

(単位:百万円)

事業	17/3期	18/3期	増減	対比(%)	主な増減要因
計	14,447	14,864	417	102.9	
ファッション	8,167	8,526	359	104.4	販管費の減少
アニヴェルセル・ブライダル	2,760	2,809	48	101.7	施行組数の増加
エンターテイメント(トータル)	2,781	2,837	55	102.0	
(内)カラオケ	887	765	△122	86.2	既存店の減収と売上原価の増加
(内)複合カフェ	1,893	2,071	178	109.4	前期出店の通年寄与による2桁増収
セグメント間取引等	737	691	△46	93.7	

連結貸借対照表の主な増減

(単位:百万円)

科目／期別	17/3期	18/3期	増減	主な増減要因
流動資産	74,963	80,325	5,362	
現金・預金	28,608	32,175	3,567	有形固定資産の取得の減少及び法人税等の支払額の減少
たな卸資産	26,905	26,007	△897	ファッション事業の減少
固定資産	159,718	158,742	△975	
有形固定資産	111,686	111,669	△17	
無形固定資産	6,301	5,796	△504	償却等による減少
投資その他の資産	41,730	41,276	△453	敷金の返還等による減少
資産合計	234,681	239,068	4,387	
流動負債	39,197	40,750	1,552	
買掛金	19,159	19,812	652	仕入高の増加
1年内返済予定長期借入金	4,150	2,650	△1,500	返済等による減少
固定負債	51,577	51,789	212	
長期借入金	37,125	36,475	△650	返済等による減少
負債合計	90,774	92,539	1,765	
資本金	23,282	23,282	—	
資本剰余金	27,833	27,833	0	
利益剰余金	96,753	100,299	3,546	当期純利益及び剰余金の配当
自己株式	△4,325	△5,376	△1,051	自己株式の取得
その他の包括利益累計額合計	274	401	126	
新株予約権	87	87	—	
純資産合計	143,906	146,528	2,622	
負債純資産合計	234,681	239,068	4,387	

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

科目/期別	17/3期	18/3期	増減	主な増減要因
営業活動による キャッシュ・フロー	18,628	21,703	3,074	税金等調整前当期純利益の増加、 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	△10,582	△8,855	1,726	新規出店及び大改装等の有形固定資産の 取得の減少
財務活動による キャッシュ・フロー	△6,998	△9,280	△2,282	長期借入れ30億円の減少
現金及び現金同等物の 増減額	1,047	3,567	2,519	
期首残高	27,560	28,608	1,047	
期末残高	28,608	32,175	3,567	

出退店実績

(単位:店)

セグメント	店舗名	17/3期			18/3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	573	14	8	574	14	13
	ORIHICA	145	5	4	137	6	14
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	172	6	19
複合カフェ	快活CLUB他*	346	52	1	359	22	9
合 計		1,263	80	20	1,256	48	55
設備投資額 (百万円)		14,994			9,344		

※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
ファッション	6,289	2,202
アニヴェルセル・ブライダル	300	359
カラオケ	1,917	1,780
複合カフェ	5,935	3,826
連結合計	14,994	9,344

2019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	18/3期	19/3期(予)	増減	対比(%)	主な増減要因
売上高	198,417	199,100	682	100.3	既存店の増収
売上総利益 売上総利益率	86,864 43.8%	87,530 44.0%	665 +0.2ポイント	100.8	売上総利益率はファッション事業で+0.3ポイント
販売費・一般管理費	72,000	72,530	529	100.7	広告宣伝費及び減価償却費の増加
営業利益 営業利益率	14,864 7.5%	15,000 7.5%	135 ±0ポイント	100.9	
営業外収益	908	900	△8	99.0	
営業外費用	1,769	2,150	380	121.5	
経常利益	14,003	13,750	△253	98.2	
特別利益	20	—	△20	—	
特別損失	2,117	1,700	△417	80.3	主に減損損失
親会社株主に帰属 する当期純利益	7,377	7,400	22	100.3	

前提条件

- ◆ 減価償却額：8,800百万円(内リース資産 1,800百万円含む)
- ◆ 既存店増収率 ファッション:1.3% カラオケ:0.8% 複合カフェ:0.8%

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	18/3期	19/3期(予)	増減	対比(%)
計	198,417	199,100	682	100.3
ファッション	118,455	119,150	694	100.6
アニヴェルセル・ブライダル	27,173	27,200	26	100.1
エンターテイメント(トータル)	52,821	52,800	△21	100.0
(内)カラオケ	18,691	17,760	△931	95.0
(内)複合カフェ	34,129	35,040	910	102.7

事業別営業利益

(単位:百万円)

事業	18/3期	19/3期(予)	増減	対比(%)
計	14,864	15,000	135	100.9
ファッション	8,526	8,950	423	105.0
アニヴェルセル・ブライダル	2,809	2,600	△209	92.6
エンターテイメント(トータル)	2,837	2,850	12	100.5
(内)カラオケ	765	770	4	100.6
(内)複合カフェ	2,071	2,080	8	100.4
セグメント間取引等	691	600	△91	86.7

出退店の見通し

(単位:店)

セグメント	店舗名	18/3期			19/3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	574	14	13	575	2	1
	ORIHICA	137	6	14	138	3	2
アニヴェルセル・ブライダル	アニヴェルセル	14	—	—	13	—	1
カラオケ	コート・ダジュール	172	6	19	165	—	7
複合カフェ	快活CLUB他※	359	22	9	364	6	1
合 計		1,256	48	55	1,255	11	12
設備投資額 (百万円)		9,344			8,700		

※快活フィットネスCLUB含む

(単位:百万円)

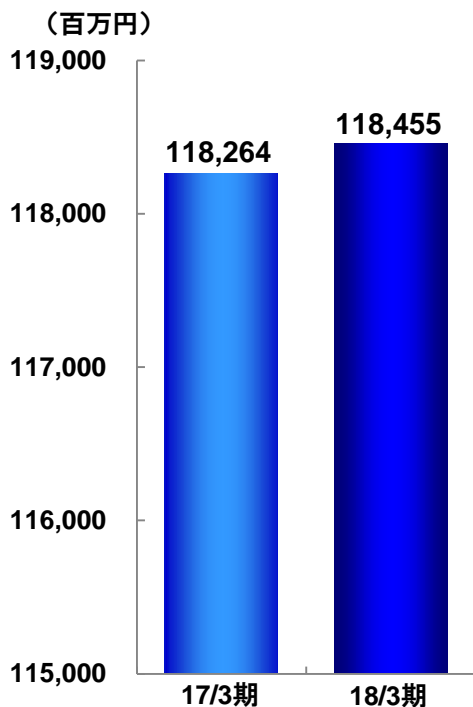
設備投資額内訳	18/3期	19/3期(予)
ファッション	2,202	2,150
アニヴェルセル・ブライダル	359	430
カラオケ	1,780	483
複合カフェ	3,826	3,335
連結合計	9,344	8,700

ファッション事業

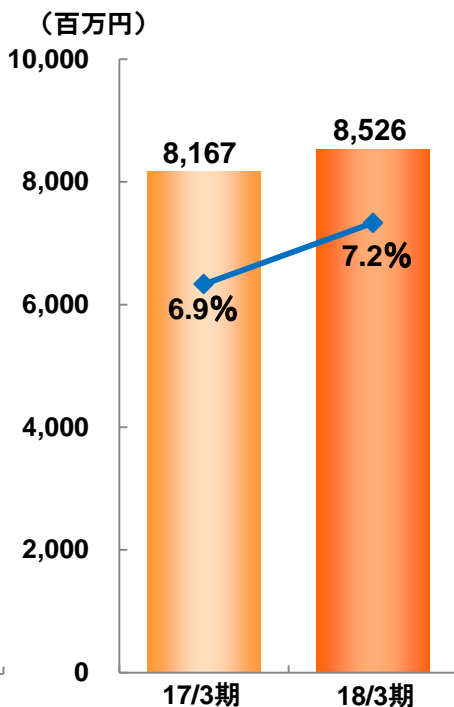
2018年3月期実績と2019年3月期の見通し

新規出店の寄与及び販管費減少により4期ぶりの増収増益

売上高



営業利益と営業利益率



■ 売上高：前期比 100.2%

■ 営業利益：前期比 104.4%

◆ 新規出店：20店舗

◆ フレッシュヤーズ商戦とレディース商品が堅調に推移

◆ 売上総利益率は前年を維持

◆ 販売管理費：前期比 99.7%

● 前期に実施したAOKIの大規模改装に伴う費用の減少

(単位：百万円)

	18/3期	18/3期	
		前期比%	売上比%
売上高	118,455	100.2	100.0
売上総利益	70,878	100.3	59.8
販売管理費	62,351	99.7	52.6
営業利益	8,526	104.4	7.2



レディース CanCamコラボアイテム

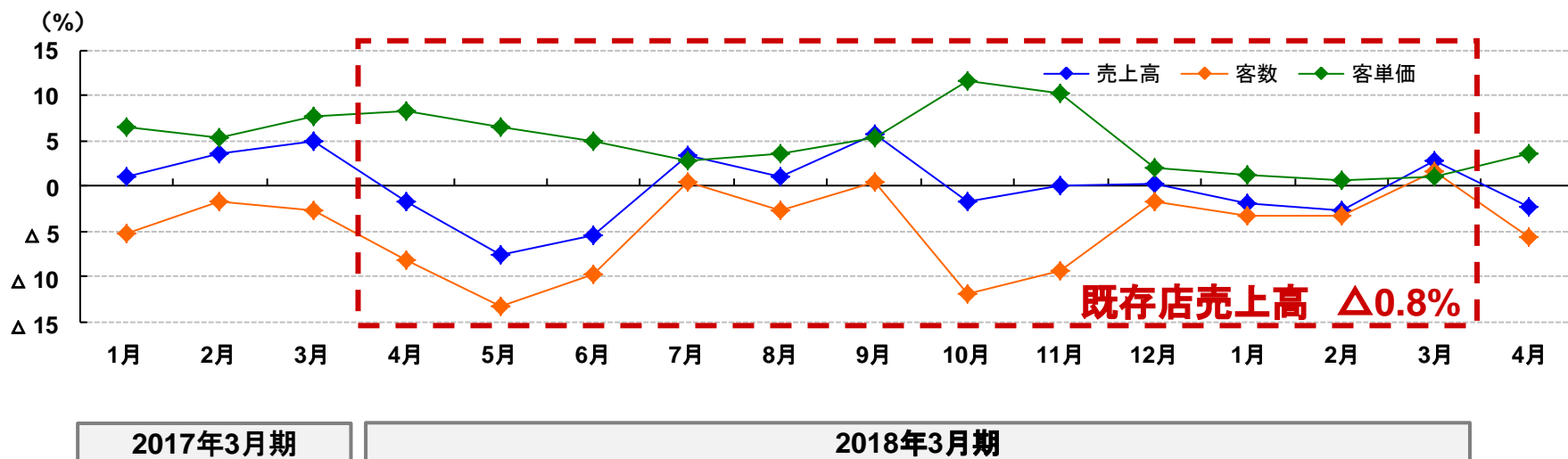


フレッシュヤーズ

前期の大規模改装セールスの反動で客数は減少するも、客単価が上昇

月別前年同期比増加率の推移

第1Q	第2Q	第3Q	第4Q
売上 $\Delta 4.9\%$	売上 3.4%	売上 $\Delta 0.5\%$	売上 0.1%
客数 $\Delta 10.9\%$	客数 $\Delta 0.4\%$	客数 $\Delta 7.9\%$	客数 $\Delta 1.2\%$
客単価 6.7%	客単価 3.8%	客単価 8.0%	客単価 1.3%



	17/4	17/5	17/6	17/7	17/8	17/9	17/10	17/11	17/12	18/1	18/2	18/3	通期	18/4
既存店売上高 (%)	$\Delta 1.6$	$\Delta 7.5$	$\Delta 5.4$	3.4	1.0	5.8	$\Delta 1.7$	0.0	0.2	$\Delta 1.9$	$\Delta 2.6$	2.8	$\Delta 0.8$	$\Delta 2.2$
客数 (%)	$\Delta 9.2$	$\Delta 13.2$	$\Delta 9.8$	0.5	$\Delta 2.6$	0.5	$\Delta 11.9$	$\Delta 9.3$	$\Delta 1.7$	$\Delta 3.2$	$\Delta 3.3$	1.7	$\Delta 5.7$	$\Delta 5.6$
客単価 (%)	8.4	6.6	4.9	2.8	3.7	5.3	11.6	10.2	2.0	1.3	0.7	1.1	5.2	3.6
平年気温との差異(°C)(東京)	+0.8	+1.8	+0.6	+2.3	0.0	0.0	$\Delta 0.7$	$\Delta 0.2$	$\Delta 1.0$	$\Delta 0.5$	$\Delta 0.3$	+2.8	—	+3.1

既存店活性化施策が奏功し収益性が改善

施策

結果

商品

- 軽くて動きやすい
「楽動スーツ」「楽動コート」の展開
- レディース商品の更なる品揃え強化
20代～30代向け:「はたラク服」シリーズ
ORIHICA:「THE 3rd SUITS」の展開
- ORIHICA:フォーマル関連の品揃え強化

- 「楽動スーツ」
成人式・フレッシューズマーケットで好調
- レディース売上:前期比104.5%
(売上構成比 17.4%→18.1%へ)
- フォーマル関連売上:前期比約130%

環境

- 出店と不採算店舗の退店
- 約100店舗の改装の実施
- 大きいサイズ(Size MAX)の展開拡大

- AOKI 出店:14店舗 退店:13店舗
ORIHICA 出店: 6店舗 退店:14店舗
- 効果のある工事内容に絞り
改装にかかる費用が減少
- Size MAX展開店舗:81店舗(内単独店:5店舗)
(前期差:+23店舗)

ファッション事業－2019年3月期に向けた取組み 既存店の活性化と収益基盤の再構築

商品

● クールビズ商品

AOKI

：本当に洗えるスーツ、楽動シリーズ、ノーアイロンシャツ、
ハイスペックドライクールパンツ等

ORIHICA

：ウォッシュブルスーツ、ノンアイロンシャツシリーズ、スポットフィットシューズ等

● 機能性商品の継続開発

スラックスの衣服圧を計測する「スラックスロボット」を
三者産学協同で独自開発

● ビジカジスタイルの提案強化

AOKI : セットアップジャケット&パンツの商品量の拡大

ORIHICA : 1着で3通りの着回しができる「ジャケパンスーツ」の品揃え拡大

● レディース商品

AOKI : はたラク服シリーズの春夏アイテムの展開

ORIHICA : ウォッシュブルストレッチセットアップスーツの展開



楽動シリーズ



スラックスロボット



①スーツスタイル ②セパレートスタイル ③ビジカジスタイル

ORIHICA ジャケパンスーツ



はたラク服シリーズ

ファッション事業－2019年3月期に向けた取組み 既存店の活性化と収益基盤の再構築

環境

- 厳選した出店
AOKI :2店舗
ORIHICA :3店舗
- リニューアルによる店舗環境整備の継続(約90店舗)
AOKI :レディスコーナーの大幅改装(渋谷宮益坂店)
- 大きいサイズ(Size MAX)の展開拡大



ORIHICAジョイナステラス二俣川店
(4月オープン)

時代のニーズに対応した施策

- NECSAS
会計業務の効率化と顧客満足の上昇
- EC販売の強化
自社サイトの利便性の向上
商品構成の充実
- スーツサブスクリプション「suitsbox」の展開



渋谷宮益坂店 外観イメージ



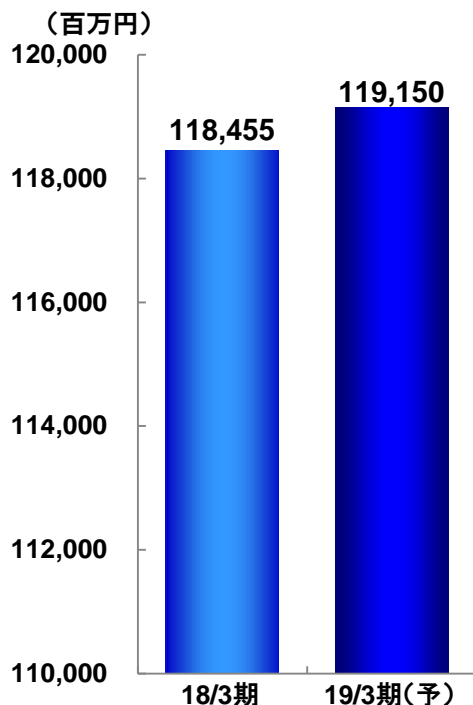
suitsbox



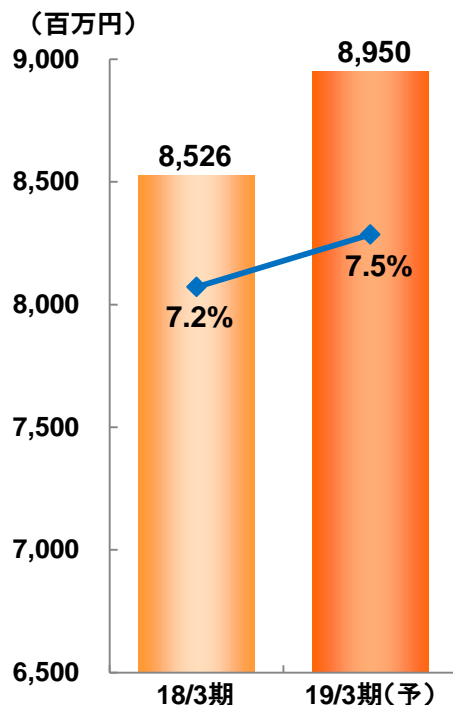
渋谷宮益坂店 店内イメージ

既存店の活性化施策により増収増益予想

売上高



営業利益と営業利益率



(単位:百万円)

	19/3期(予)		
		前期比%	売上比%
売上高	119,150	100.6	100.0
売上総利益	71,580	101.0	60.1
販売管理費	62,630	100.4	52.6
営業利益	8,950	105.0	7.5

■ 売上高：前期比 100.6%

■ 営業利益：前期比 105.0%

◆ 新規出店：5店舗

◆ 既存店増収率予想

第1Q	第2Q	第3Q	第4Q	通期
0.5%	1.6%	1.0%	1.9%	1.3%

◆ 売上総利益率：60.1% (前期比：+0.3ポイント)

◆ 販売管理費：前期比 100.4%

- 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
創業60年の伝統を進化させ、次の革新へ

2019年3月期

2020年3月期

2021年3月期

ブランド化

次の成長につながる
施策を実施

- 商品構成の改善と新商品の提案強化による新規客の獲得
レディス/Size MAX
- 新たな顧客獲得へのチャレンジ
インバウンド/EC/法人
マーケティングオートメーション
- 既存顧客のロイヤリティーアップ
CRM(顧客育成・定着)強化
- 新規業態へのチャレンジ
suitsbox

収益力確保のための
効率化を推進

- 店舗業務の“効率化”
- 本部業務の“効率化”
- 分配率管理の“徹底”

「定着」
「育成」
「改善」
を継続

新たな
飛躍的な
成長へ

収益基盤を再構築し
さらなる
成長軌道へ

営業利益率

10%以上の継続

顧客満足
業界No.1へ

AOKI

Size MAX

選べるシアワセ
を全国へ

ORIHICA
→E

ニュービジネス
スタイルの
磨き上げ

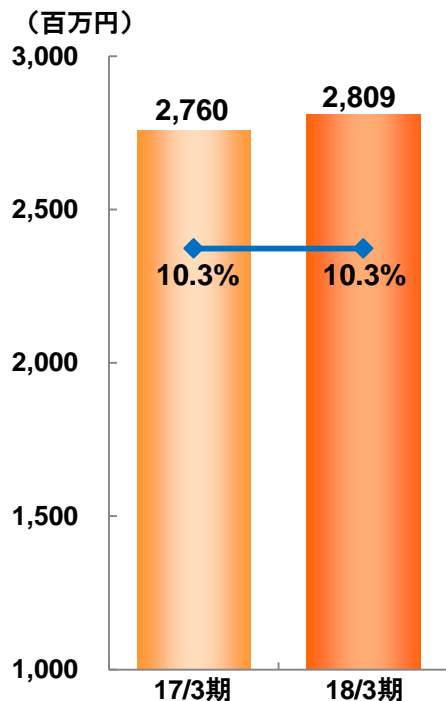
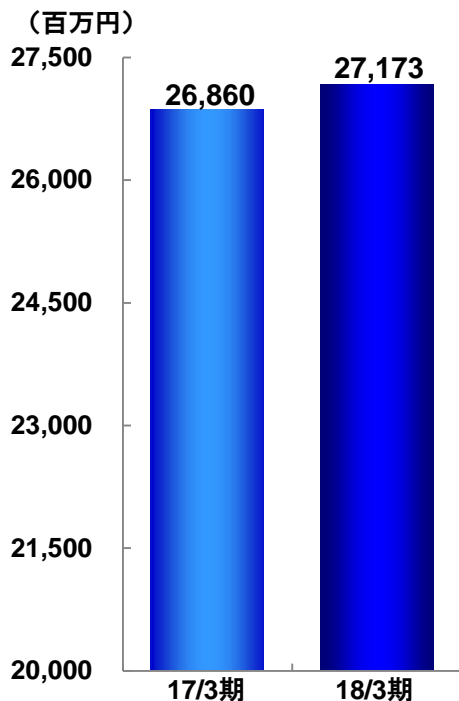
アニヴェルセル・ブライダル事業

2018年3月期実績と2019年3月期の見通し

施行組数の増加により増収増益

売上高

営業利益と営業利益率



■ 売上高：前期比 101.2%

■ 営業利益：前期比 101.7%

	17/3期	18/3期	差	前期比
施行組数	6,016組	6,088組	+72組	101.2%
稼働率	62.3%	63.6%	+1.3pt	—
平均組単価	4,412千円	4,413千円	±0千円	100.0%
平均人数	73.5人	72.5人	△1.0人	98.6%

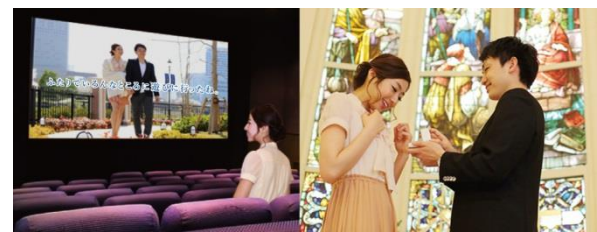
◆ 施行組数の増加要因

- SNS等を通じた販促施策の実施
- フェアやPRイベント等の集客施策による下見の増加
- プロポーズプランの強化
- みなとみらい横浜のリニューアル実施

◆ 業務効率化推進による経費コントロールの実施

(単位:百万円)

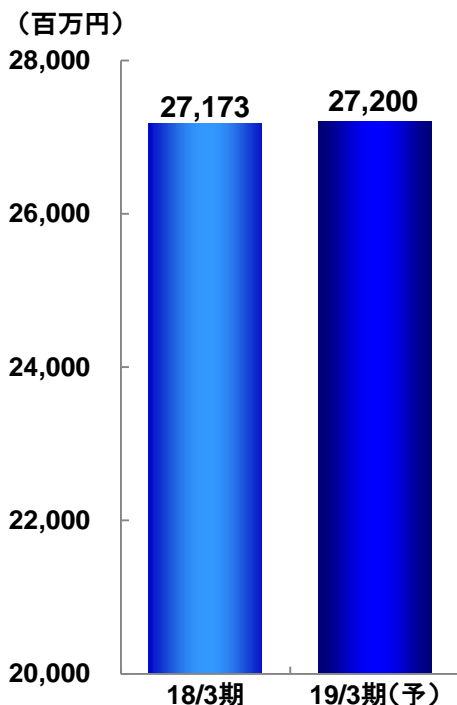
	18/3期	
	前期比%	売上比%
売上高	27,173	100.0
売上総利益	7,876	29.0
販売管理費	5,067	18.6
営業利益	2,809	10.3



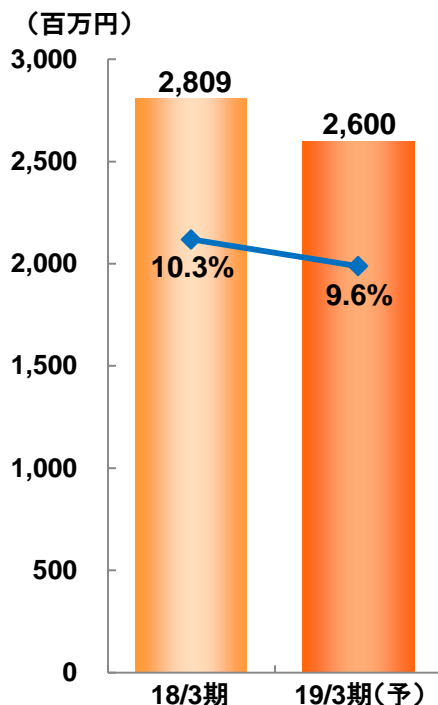
プロポーズプラン

組単価アップにより増収の一方、販管費増の影響で減益予想

売上高



営業利益と営業利益率



(単位:百万円)

	19/3期(予)		
		前期比%	売上比%
売上高	27,200	100.1	100.0
売上総利益	7,940	100.8	29.2
販売管理費	5,340	105.4	19.6
営業利益	2,600	92.6	9.6

■ 売上高：前期比 100.1%

■ 営業利益：前期比 92.6%

	18/3期	19/3期 予	前期差
施行組数	6,088組	6,021組	△67組
平均組単価	4,413千円	4,460千円	+48千円

◆ 下見受注強化施策の実施

- WEBと誌面の最適化及びSNS強化
- ブライダルイベントへの参加によるブランド認知向上
- 施設の磨き上げのためのリニューアルの実施

◆ 組単価アップ施策の実施

- グランドメニューの改定
- 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

◆ 利益確保に向けた施策の実施

- オペレーション改善等による業務効率化の推進
- 原価・経費削減交渉の推進

◆ マーケット動向を見極めた一部店舗の営業終了

アニヴェルセル・ブライダル事業－今後の成長に向けて 収益基盤を再構築し、安定的な成長へ

2015年3月期

2014年2月オープンの
横浜みなとみらい店の
貢献により、
**売上、営業利益
とも
過去最高に**

2016年3月期・
2017年3月期

外部環境の変化、
結婚式の
多様化等で
施行組数減少
傾向により
減益基調へ

2018年3月期

施行組数が
増加し
**3期ぶりの
増益へ**

2019年3月期以降

- 既存店舗の磨き上げ、マーケット動向を見極めた出退店判断、人材採用育成リニューアルの強化
- SNSの強化、デジタル技術を活用した集客力、ブランドイメージの向上
- 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
- ジュエリー、フォト事業等の記念日を軸とした新サービスの推進
- 経費コントロールの継続実施



リニューアル後の披露宴会場



Instagramキャンペーン

安定的な営業利益率

10%~12%

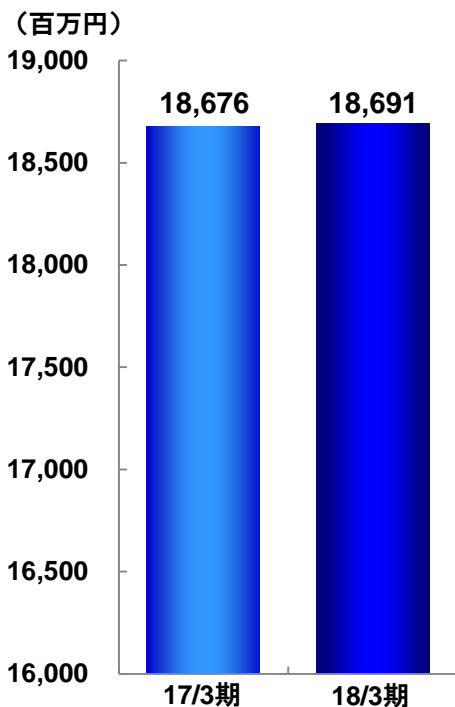
エンターテイメント事業

2018年3月期実績と2019年3月期の見通し

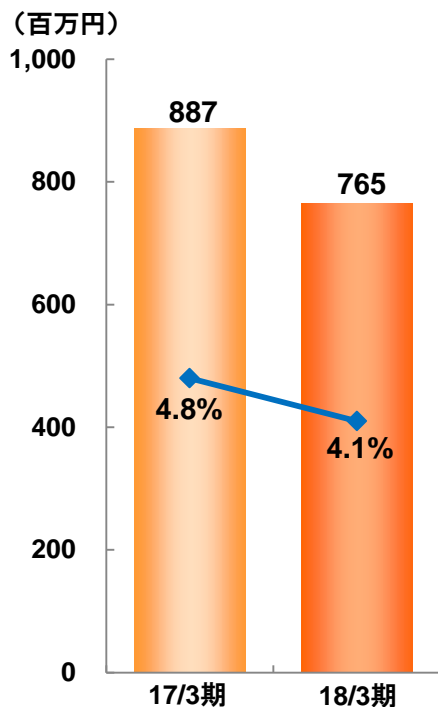
カラオケルーム運営事業－2018年3月期の概要

人件費などの売上原価が増加し減益

売上高



営業利益と営業利益率



(単位:百万円)

	18/3期		
		前期比%	売上比%
売上高	18,691	100.1	100.0
売上総利益	2,708	95.6	14.5
販売管理費	1,943	99.9	10.4
営業利益	765	86.2	4.1



■ 売上高：前期比 100.1%

■ 営業利益：前期比 86.2%

◆ 売上総利益率：前期比 Δ 0.7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

◆ 新規出店及び営業効率改善のための退店の実施

	上半期	下半期	通期
出店	4	2	6
退店	6	13	19

◆ 既存店の活性化

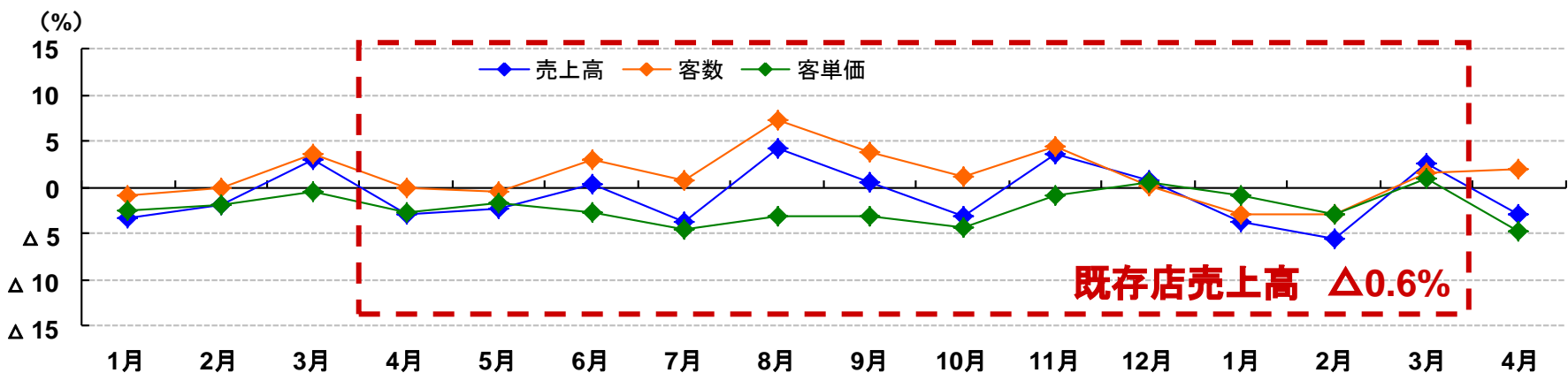
- リニューアルの実施(25店舗)
- カラオケ最新機種の導入
- 利便性向上の施策
 - 店内Wi-Fi環境の整備
 - テーブルオーダー端末の導入

カラオケルーム運営事業－2018年3月期の概要:既存店の状況

再来店促進施策の効果により、昼の客数が増加

月別前年同期比増加率の推移

第1Q		第2Q		第3Q		第4Q	
売上	△1.6%	売上	0.4%	売上	0.5%	売上	△2.0%
客数	0.8%	客数	4.0%	客数	1.7%	客数	△1.2%
客単価	△2.4%	客単価	△3.5%	客単価	△1.2%	客単価	△0.7%



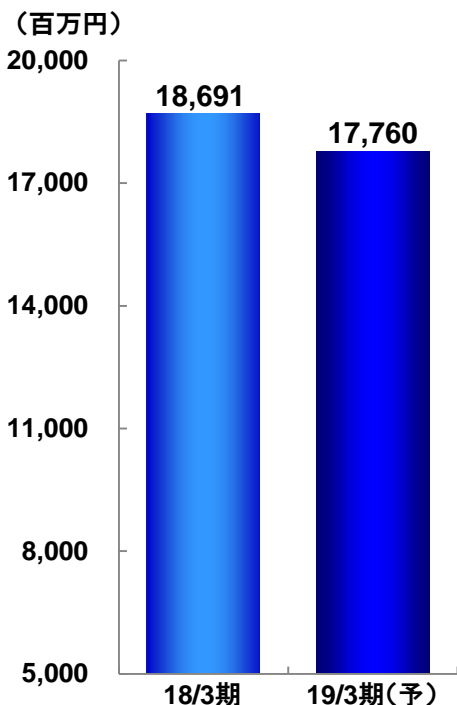
2017年3月期

2018年3月期

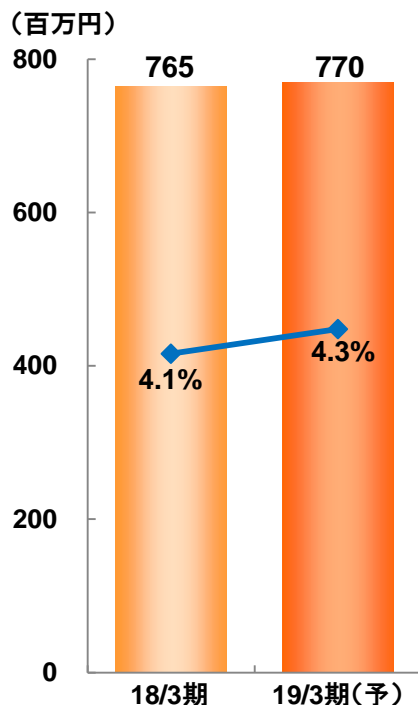
	17/4	17/5	17/6	17/7	17/8	17/9	17/10	17/11	17/12	18/1	18/2	18/3	通期	18/4
既存店売上高 (%)	△2.8	△2.2	0.3	△3.7	4.2	0.6	△3.0	3.6	0.8	△3.6	△5.6	2.6	△0.6	△2.9
客数 (%)	0.0	△0.5	3.1	0.8	7.4	3.8	1.3	4.4	0.1	△2.8	△2.8	1.6	1.4	2.0
客単価 (%)	△2.7	△1.7	△2.7	△4.4	△3.0	△3.0	△4.3	△0.8	0.6	△0.8	△2.9	1.0	△1.9	△4.8
平年気温との差異(℃)(東京)	+0.8	+1.8	+0.6	+2.3	0.0	0.0	△0.7	△0.2	△1.0	△0.5	△0.3	2.8	—	+3.1

店舗数減少により減収も、既存店活性化により収益力は改善

売上高



営業利益と営業利益率



■ 売上高：前期比 95.0%

■ 営業利益：前期比 100.6%

◆ 既存店活性化施策

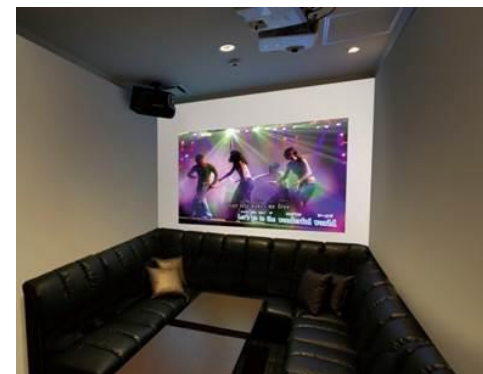
- 既存店増収等予想

第1Q	第2Q	第3Q	第4Q	通期
△0.3%	0.2%	0.1%	3.2%	0.8%

- 不採算店舗を業態転換(6店舗)
- リニューアルの実施(36店舗)
- 法人会員・プラチナクラブ会員の獲得強化
- 接客サービスの向上
- インカム全店導入等による業務効率化

(単位:百万円)

	19/3期(予)		
		前期比%	売上比%
売上高	17,760	95.0	100.0
売上総利益	2,600	96.0	14.6
販売管理費	1,830	94.2	10.3
営業利益	770	100.6	4.3

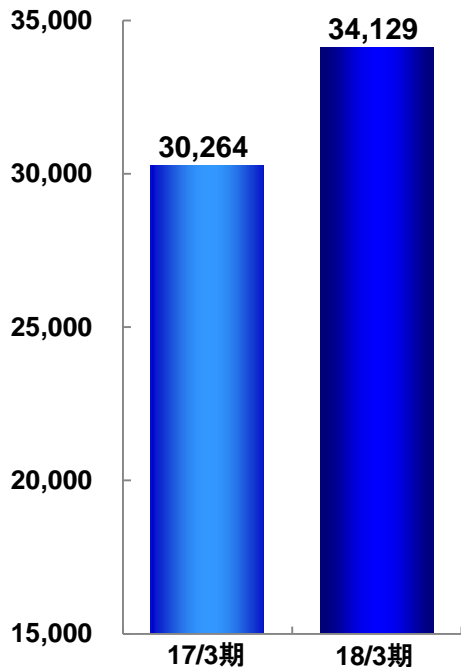


プロジェクタールーム

新規出店と前期出店52店舗の通年寄与により増収増益

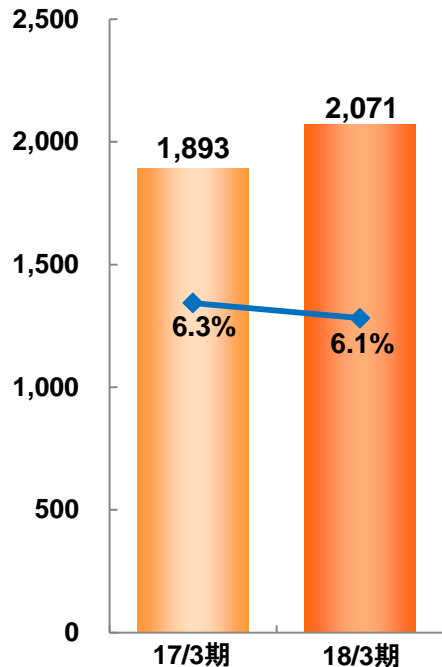
売上高

(百万円)



営業利益と営業利益率

(百万円)



■ 売上高：前期比 112.8%

■ 営業利益：前期比 109.4%

◆ 新規出店：22店舗(内駅前:10店舗)

	上半期	下半期	通期
出店	19	3	22
退店	3	6	9

(単位:百万円)

	18/3期		
		前期比%	売上比%
売上高	34,129	112.8	100.0
売上総利益	5,020	103.8	14.7
販売管理費	2,948	100.1	8.6
営業利益	2,071	109.4	6.1

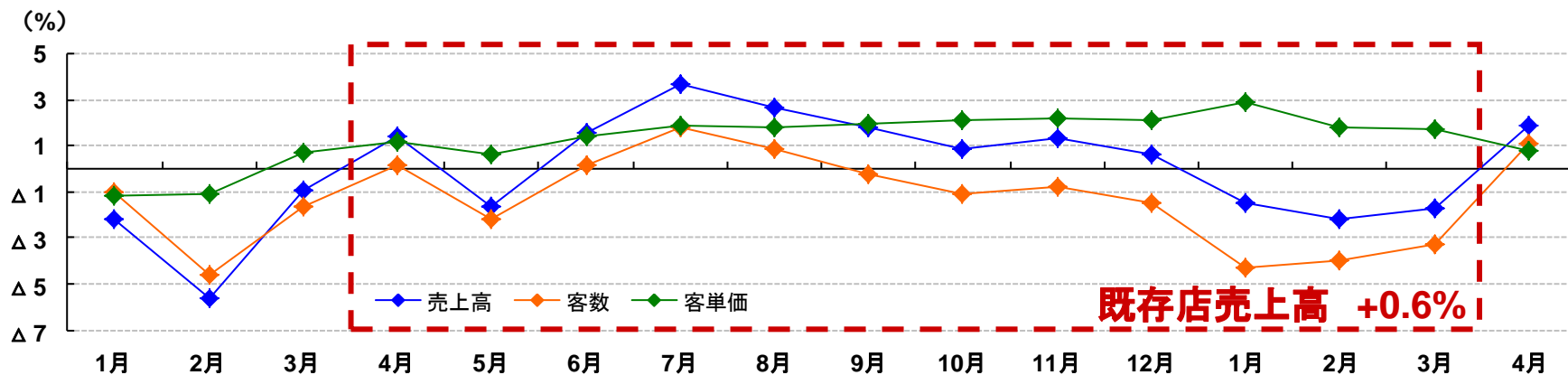
◆ 既存店の活性化

- 積極的なりニューアル40店舗の実施
(前期差:+21店舗)
- 軽食フェア等の期間限定メニューの強化
- VRの全店導入

若年層の客数減も、既存店の活性化施策により客単価上昇

月別前年同期比増加率の推移

第1Q		第2Q		第3Q		第4Q	
売上	0.4%	売上	2.7%	売上	0.9%	売上	△1.8%
客数	△0.7%	客数	0.8%	客数	△1.2%	客数	△3.9%
客単価	1.0%	客単価	1.9%	客単価	2.1%	客単価	2.2%



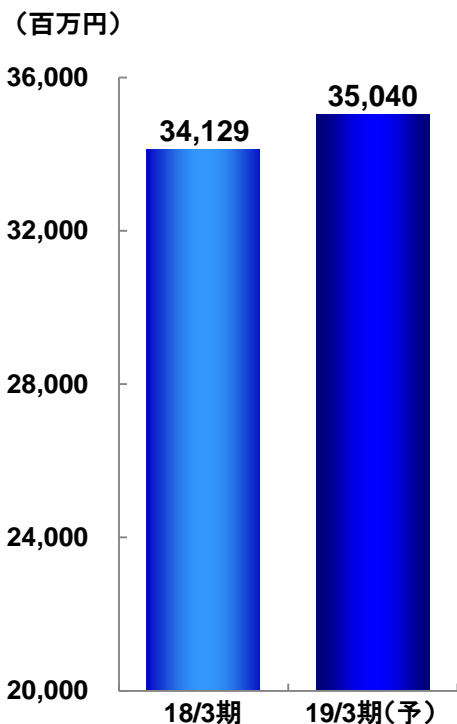
2017年3月期

2018年3月期

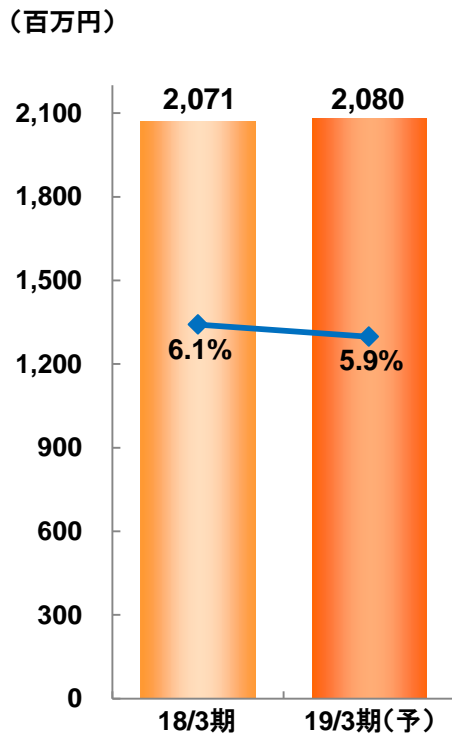
	17/4	17/5	17/6	17/7	17/8	17/9	17/10	17/11	17/12	18/1	18/2	18/3	通期	18/4
既存店売上高 (%)	1.4	△1.6	1.6	3.7	2.7	1.8	0.9	1.3	0.6	△1.5	△2.2	△1.7	0.6	1.9
客数 (%)	0.2	△2.2	0.2	1.8	0.9	△0.2	△1.1	△0.8	△1.5	△4.3	△4.0	△3.3	△1.2	1.1
客単価 (%)	1.2	0.6	1.4	1.9	1.8	2.0	2.1	2.2	2.1	2.9	1.8	1.7	1.8	0.8
平年気温との差異(°C)(東京)	+0.8	+1.8	+0.6	+2.3	0.0	0.0	△0.7	△0.2	△1.0	△0.5	△0.3	+2.8	—	+3.1

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



営業利益と営業利益率



■ 売上高：前期比 102.7%

■ 営業利益：前期比 100.4%

◆ カラオケからの業態転換
6店舗の新規出店

◆ 既存店活性化施策

● 既存店増収率予想

第1Q	第2Q	第3Q	第4Q	通期
0.0%	0.4%	0.2%	2.8%	0.8%

- リニューアルの実施による施設の進化
- 最新の高性能パソコンの導入
- 季節メニュー、グランドメニューの充実
- 経費コントロールの実施

(単位:百万円)

	19/3期(予)		
		前期比%	売上比%
売上高	35,040	102.7	100.0
売上総利益	4,970	99.0	14.2
販売管理費	2,890	98.0	8.2
営業利益	2,080	100.4	5.9



オープンシート

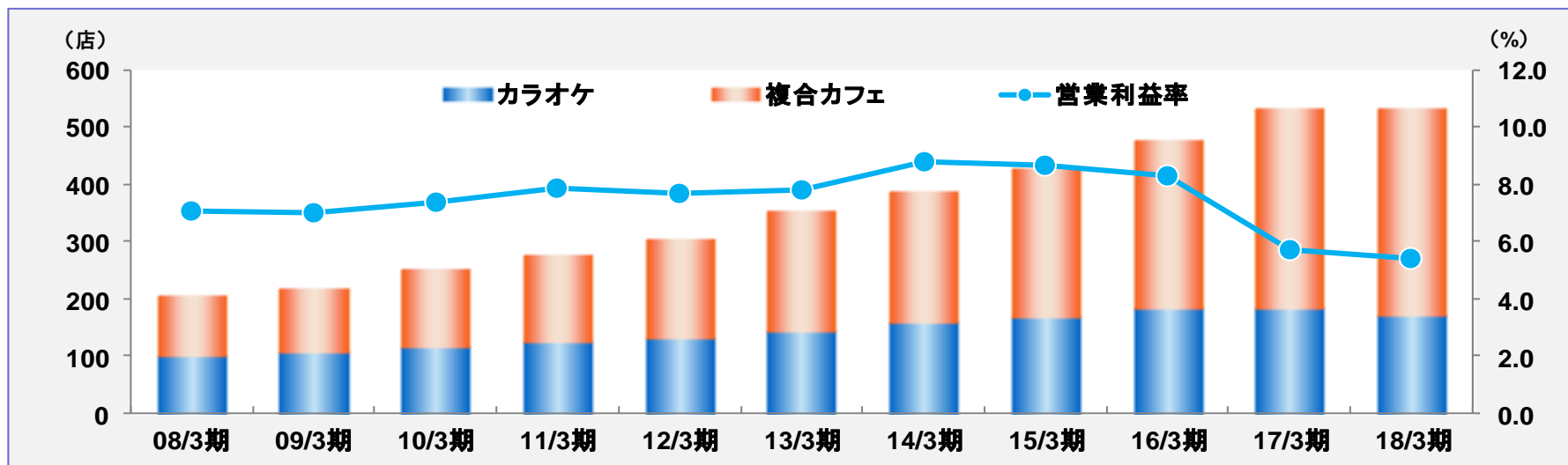
時代の変化に対応したエンターテインメント事業の進化を目指して

エンターテインメント事業の店舗推移と営業利益率推移

- ・カラオケルーム運営事業創業20年、複合カフェ運営事業創業15年
両事業で500店舗を突破
- ・特に複合カフェ運営事業は業界第1位



- ・17/3期以降、積極投資とスクラップ&ビルドにより営業利益率が一時的に低下



今までは、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

- 接客力向上のための人財育成
- 新規客層獲得のための新たなコンテンツ・サービス開発の強化
- 積極的なスクラップ&ビルドによる収益性改善と、その後の出店再開

補足資料

P42、P44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

2018年3月期 連結損益実績

(単位:百万円)

	17/3期実績	百分比 (%)	18/3期(予)	百分比 (%)	18/3期実績	百分比 (%)	対前期 増減	対比 (%)
売上高	194,046	100.0	199,850	100.0	198,417	100.0	4,371	102.3
ファッション	118,264	100.0	119,200	100.0	118,455	100.0	190	100.2
アニヴェルセル・ブライダル	26,860	100.0	27,700	100.0	27,173	100.0	312	101.2
カラオケ	18,676	100.0	18,800	100.0	18,691	100.0	15	100.1
複合カフェ	30,264	100.0	34,200	100.0	34,129	100.0	3,864	112.8
売上総利益	86,315	44.5	87,820	43.9	86,864	43.8	548	100.6
ファッション	70,692	59.8	71,400	59.9	70,878	59.8	185	100.3
アニヴェルセル・ブライダル	7,493	27.9	8,100	29.2	7,876	29.0	383	105.1
カラオケ	2,832	15.2	2,860	15.2	2,708	14.5	△ 123	95.6
複合カフェ	4,838	16.0	5,090	14.9	5,020	14.7	182	103.8
販売管理費	71,868	37.0	73,320	36.7	72,000	36.3	131	100.2
ファッション	62,524	52.9	62,900	52.8	62,351	52.6	△ 173	99.7
アニヴェルセル・ブライダル	4,732	17.6	5,300	19.1	5,067	18.6	335	107.1
カラオケ	1,944	10.4	1,960	10.4	1,943	10.4	△ 1	99.9
複合カフェ	2,945	9.7	3,190	9.3	2,948	8.6	3	100.1
営業利益	14,447	7.4	14,500	7.3	14,864	7.5	417	102.9
ファッション	8,167	6.9	8,500	7.1	8,526	7.2	359	104.4
アニヴェルセル・ブライダル	2,760	10.3	2,800	10.1	2,809	10.3	48	101.7
カラオケ	887	4.8	900	4.8	765	4.1	△ 122	86.2
複合カフェ	1,893	6.3	1,900	5.6	2,071	6.1	178	109.4
経常利益	13,895	7.2	14,000	7.0	14,003	7.1	108	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	7,377	3.7	22	100.3
1株当たり当期純利益	83.38円	—	87.40円	—	84.87円	—	1.49	—
期末発行済株式総数	87,245千株	—	86,881千株	—	86,564千株	—	△ 681	—

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	12,997	10,579	1,516	447	228	13,079	100.6	10,568	99.9	1,654	109.1	440	98.4	240	105.5
人件費	26,077	21,116	1,213	923	1,587	26,678	102.3	21,366	101.2	1,273	104.9	916	99.3	1,752	110.4
賃借料	15,403	15,608	21	34	60	15,251	99.0	15,475	99.1	22	102.8	31	92.6	60	100.2
減価償却費	3,307	2,587	106	59	42	3,480	105.2	2,745	106.1	103	96.4	60	102.9	49	117.4

(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)

	17/3期実績			18/3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	4,634	4,904	8,612	4,665	100.7	5,035	102.7	9,875	114.7
賃借料	1,987	4,298	5,390	1,999	100.6	4,303	100.1	6,251	116.0
減価償却費	1,585	1,158	1,830	1,467	92.6	1,162	100.3	2,206	120.5

(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

2019年3月期 連結損益見通し

(単位:百万円)

	18/3期実績	百分比(%)	19/3期(予)	百分比(%)	対前期増減	対比(%)
売 上 高	198,417	100.0	199,100	100.0	682	100.3
ファッション	118,455	100.0	119,150	100.0	694	100.6
アニヴェルセル・ブライダル	27,173	100.0	27,200	100.0	26	100.1
カラオケ	18,691	100.0	17,760	100.0	△931	95.0
複合カフェ	34,129	100.0	35,040	100.0	910	102.7
売 上 総 利 益	86,864	43.8	87,530	44.0	665	100.8
ファッション	70,878	59.8	71,580	60.1	701	101.0
アニヴェルセル・ブライダル	7,876	29.0	7,940	29.2	63	100.8
カラオケ	2,708	14.5	2,600	14.6	△108	96.0
複合カフェ	5,020	14.7	4,970	14.2	△50	99.0
販 売 管 理 費	72,000	36.3	72,530	36.4	529	100.7
ファッション	62,351	52.6	62,630	52.6	278	100.4
アニヴェルセル・ブライダル	5,067	18.6	5,340	19.6	272	105.4
カラオケ	1,943	10.4	1,830	10.3	△113	94.2
複合カフェ	2,948	8.6	2,890	8.2	△58	98.0
営 業 利 益	14,864	7.5	15,000	7.5	135	100.9
ファッション	8,526	7.2	8,950	7.5	423	105.0
アニヴェルセル・ブライダル	2,809	10.3	2,600	9.6	△209	92.6
カラオケ	765	4.1	770	4.3	4	100.6
複合カフェ	2,071	6.1	2,080	5.9	8	100.4
経 常 利 益	14,003	7.1	13,750	6.9	△253	98.2
親会社株主に帰属する 当期純利益	7,377	3.7	7,400	3.7	22	100.3
1株当たり当期純利益	84.87円	—	85.49円	—	0.61	—
期末発行済株式総数	86,564千株	—	86,564千株	—	—	—

2019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)

	18/3期実績					19/3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	13,079	10,568	1,654	440	240	13,589	103.9	11,070	104.7	1,700	102.7	400	90.8	247	102.6
人件費	26,678	21,366	1,273	916	1,752	26,817	100.5	21,570	101.0	1,341	105.3	840	91.6	1,559	89.0
賃借料	15,251	15,475	22	31	60	14,865	97.5	15,050	97.2	22	97.6	30	94.4	59	98.5
減価償却費	3,480	2,745	103	60	49	3,627	104.2	2,940	107.1	99	96.1	34	56.5	52	105.7

(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)

	18/3期実績			19/3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	4,665	5,035	9,875	4,550	97.5	4,722	93.8	10,178	103.1
賃借料	1,999	4,303	6,251	2,045	102.3	3,878	90.1	6,399	102.4
減価償却費	1,467	1,162	2,206	1,460	99.5	1,203	103.5	2,436	110.4

【ご参考：ファッション事業 2018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
18/3期	△1.8	△1.7	0.0	0.2	△0.5	△1.9	△2.6	2.8	0.1	△0.2	△0.8
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

(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	18/3期	△7.1	△11.9	△9.3	△1.7	△7.9	△3.2	△3.3	1.7	△1.2	△4.5	△5.7
	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
客単価	18/3期	5.7	11.6	10.2	2.0	8.0	1.3	0.7	1.1	1.3	4.5	5.2
	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

(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	18/3期	44.6	97.1	85.0	97.3	129.6	97.2
	17/3期	46.0	105.2	87.4	104.2	133.3	104.6
販売単価	18/3期	25.8	102.0	26.1	99.6	26.1	100.0
	17/3期	25.3	96.2	26.2	97.8	26.1	97.0

【ご参考：ファッション事業 2018年3月期実績】

(4)商品別売上状況

(単位:百万円)

	17/3期	百分比(%)	18/3期	百分比(%)	対前期増減	対比(%)
重衣料	50,021	42.3	49,736	42.0	△284	99.4
中衣料	9,331	7.9	9,226	7.8	△104	98.9
軽衣料	34,822	29.4	34,496	29.1	△326	99.1
レディス衣料	20,580	17.4	21,498	18.1	918	104.5
その他	3,508	3.0	3,497	3.0	△11	99.7
計	118,264	100.0	118,455	100.0	190	100.2

(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)

17/3期	18/3期	対前期増減	対比(%)
355,714	362,183	6,469	101.8

(6)都道府県別店舗数の推移

	18/3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				23		23	北海道・東北	岐阜県				12	1	13	東海
青森県				4		4		静岡県				22	3	25	
岩手県				4		4	60	愛知県	/1	1/2	1/3	51	14	65	114
宮城県				9	5	14		三重県				11		11	
秋田県	1		1	4		4		滋賀県				7	2	9	近畿・中国
山形県				3		3		京都府	/1		/1	4	1	5	
福島県				7	1	8		大阪府	1/1	/2	1/3	35	12	47	98
茨城県				15	3	18		兵庫県		/1	/1	12	11	23	
栃木県	/1		/1	10	2	12	奈良県				5	1	6		
群馬県				12		12	広島県				5	3	8		
埼玉県	3/3	/2	3/5	52	13	65	338	福岡県	1		1	20		20	九州
千葉県	1/1	/3	1/4	43	11	54		長崎県				3		3	
東京都	2/2	2/4	4/6	71	28	99		熊本県	1		1	8		8	38
神奈川県	1/3	2	3/3	55	23	78		宮崎県	1		1	2		2	
新潟県				11	2	13		甲信越・北陸	鹿児島県				5		
富山県	1		1	10		10	63	合計	14/13	6/14	20/27	574	137	711	
石川県				8		8									
福井県				3		3									
山梨県		1	1	6	1	7									
長野県	1		1	22		22									

【ご参考：ファッション事業 2019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	19/3期(予)	0.5	1.6	0.9	1.0	1.9	1.5	1.3
	18/3期	△4.9	3.4	△1.8	△0.5	0.1	△0.2	△0.8
客数	19/3期(予)	△3.3	△2.1	△2.9	△1.1	△0.4	△0.8	△1.8
	18/3期	△10.9	△0.4	△7.1	△7.9	△1.2	△4.5	△5.7
客単価	19/3期(予)	3.9	3.8	3.9	2.2	2.3	2.3	3.1
	18/3期	6.7	3.8	5.7	8.0	1.3	4.5	5.2

(2) 商品別売上予想

(単位：百万円)

	18/3期	百分比(%)	19/3期(予)	百分比(%)	対前期増減	対比(%)
重衣料	49,736	42.0	49,850	41.8	113	100.2
中衣料	9,226	7.8	9,240	7.8	13	100.1
軽衣料	34,496	29.1	34,326	28.8	△170	99.5
レディス衣料	21,498	18.1	22,300	18.7	801	103.7
その他	3,497	3.0	3,434	2.9	△63	98.2
計	118,455	100.0	119,150	100.0	694	100.6

(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 2018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
18/3期	△0.5	△3.0	3.6	0.8	0.5	△3.6	△5.6	2.6	△2.0	△0.7	△0.6
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

(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	18/3期	2.5	1.3	4.4	0.1	1.7	△2.8	△2.8	1.6	△1.2	0.3	1.4
	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
客単価	18/3期	△2.9	△4.3	△0.8	0.6	△1.2	△0.8	△2.9	1.0	△0.7	△0.9	△1.9
	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

(3)カラオケルーム運営事業：既存店売上構成比

(単位：%)

		17/3期	18/3期	前年差
既存店	ルーム売上	51.0	46.9	△4.1ポイント
	飲食売上	48.5	52.6	+4.1ポイント
	その他売上	0.5	0.5	—

【ご参考：エンターテインメント事業 2018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
18/3期	1.6	0.9	1.3	0.6	0.9	△1.5	△2.2	△1.7	△1.8	△0.4	0.6
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

(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	18/3期	0.1	△1.1	△0.8	△1.5	△1.2	△4.3	△4.0	△3.3	△3.9	△2.5	△1.2
	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
客単価	18/3期	1.5	2.1	2.2	2.1	2.1	2.9	1.8	1.7	2.2	2.1	1.8
	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

(6)複合カフェ運営事業：既存店売上構成比

(単位：%)

		17/3期	18/3期	前年差
既存店	ルーム売上	83.5	83.3	△0.2ポイント
	飲食売上	14.9	14.7	△0.2ポイント
	その他売上	1.6	2.0	+0.4ポイント

(7)都道府県別店舗数の推移

	18/3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		2/1	2/1		7	7	北海道・ 東北	滋賀県		1	1	1	5	6	近畿・ 中国
岩手県				2	5	7		京都府		2	2	3	11	14	
宮城県				6	6	12	43	大阪府	/3	6	6/3	12	31	43	116
秋田県		/1	/1	1	2	3		兵庫県		1/2	1/2	5	16	21	
山形県				1	5	6		奈良県				2	3	5	
福島県				1	7	8		和歌山県					3	3	
茨城県	/1	1	1/1	3	13	16		鳥取県					1	1	
栃木県				1	5	6	島根県					2	2		
群馬県				1	8	9	201	岡山県				2	6	8	
埼玉県	/1	1	1/1	5	26	31		広島県		/1	/1		9	9	
千葉県	/1		/1	10	22	32		山口県					4	4	
東京都	1/4	/1	1/5	32	17	49		徳島県					2	2	
神奈川県	1/2	1	2/2	36	22	58		香川県		/1	/1		3	3	
新潟県		1	1	3	9	12	甲信越・ 北陸	愛媛県		1	1		1	1	九州・ 四国・ 沖縄
富山県				2	2	4	福岡県	1/1	/1	1/2	3	8	11		
石川県	1		1	6	4	10	54	佐賀県					2	2	
福井県				6	1	7		長崎県					3	3	
山梨県				2	3	5		熊本県		1	1		6	6	
長野県	1/2		1/2	10	6	16		大分県					3	3	
岐阜県					8	8		東海	宮崎県					4	
静岡県	/1	1	1/1	7	13	20	鹿児島県		1/1	1/1		3	3		
愛知県	1/3		1/3	8	30	38	76	沖縄県		2	2		3	3	
三重県				1	9	10		合計	6/19	22/9	28/28	172	359	531	

【ご参考：エンターテインメント事業 2019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	19/3期(予)	Δ0.3	0.2	0.0	0.1	3.2	1.6	0.8
	18/3期	Δ1.6	0.4	Δ0.5	0.5	Δ2.0	Δ0.7	Δ0.6
客数	19/3期(予)	0.0	0.2	0.1	0.1	2.2	1.1	0.6
	18/3期	0.8	4.0	2.5	1.7	Δ1.2	0.3	1.4
客単価	19/3期(予)	Δ0.3	0.0	Δ0.1	0.0	1.0	0.4	0.2
	18/3期	Δ2.4	Δ3.5	Δ2.9	Δ1.2	Δ0.7	Δ0.9	Δ1.9

(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	19/3期(予)	0.0	0.4	0.2	0.2	2.8	1.5	0.8
	18/3期	0.4	2.7	1.6	0.9	Δ1.8	Δ0.4	0.6
客数	19/3期(予)	Δ0.4	Δ0.2	Δ0.3	0.1	2.8	1.5	0.6
	18/3期	Δ0.7	0.8	0.1	Δ1.2	Δ3.9	Δ2.5	Δ1.2
客単価	19/3期(予)	0.4	0.6	0.5	0.0	0.1	0.0	0.3
	18/3期	1.0	1.9	1.5	2.1	2.2	2.1	1.8