



Fashion



Bridal



Entertainment



# 2019年3月期 第2四半期 決算説明会

2018年11月22日  
株式会社AOKIホールディングス



ANNIVERSAIRE



# 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・フライダル事業 第2四半期 実績と通期の見通し</b>	<b>29</b>
事業ポートフォリオを構成する3事業	4	2019年3月期第2四半期の概要	30
2018年はAOKIグループ創業60周年	5	創業20周年の取り組み	31
持続的な成長を志向する事業ポートフォリオ	6	2019年3月期通期の見通し	32
事業ポートフォリオ効果	7	<b>エンターテイメント事業 第2四半期 実績と通期の見通し</b>	<b>33</b>
2019年3月期第2四半期業績	8	カラオケルーム:2019年3月期第2四半期の概要	34
2019年3月期通期業績予想	9	:2019年3月期通期の見通し	36
今後の成長に向けてのグループ事業戦略と進捗	10	複 合 カ フ ェ:2019年3月期第2四半期の概要	37
株主還元:基本方針・配当予想と自己株式取得	11	:2019年3月期通期の見通し	39
<b>2019年3月期 第2四半期業績の概要</b>	<b>12</b>	エンターテイメント事業:今後の成長に向けて	40
連結損益計算書の主な増減	13	<b>補足資料</b>	<b>41</b>
事業別売上高・営業利益の主な増減	14	2019年3月期 第2四半期 連結損益実績	42
連結貸借対照表の主な増減	15	2019年3月期 第2四半期 主要経費の内訳	43
連結キャッシュ・フロー計算書の主な増減	16	2019年3月期通期 連結損益見通し	44
出退店実績	17	2019年3月期通期 主要経費の内訳	45
<b>2019年3月期 通期業績予想</b>	<b>18</b>	ご参考:ファッション事業2019年3月期第2四半期実績	46
連結損益の見通し	19	ご参考:ファッション事業2019年3月期通期予想	49
事業別売上高・営業利益見通し	20	ご参考:エンターテイメント事業2018年3月期第2四半期実績	50
出退店の見通し	21	ご参考:エンターテイメント事業2019年3月期通期予想	53
<b>ファッション事業 第2四半期 実績と通期の見通し</b>	<b>22</b>		
2019年3月期第2四半期の概要	23		
2019年3月期下半期に向けた取り組み	26		
2019年3月期通期の見通し	28		

**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、レディースまで、  
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&  
レディースを中心に、新  
しいビジネス・ビジカジス  
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・レディースの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。

*Fashion*

## 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。

*Bridal*

## 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



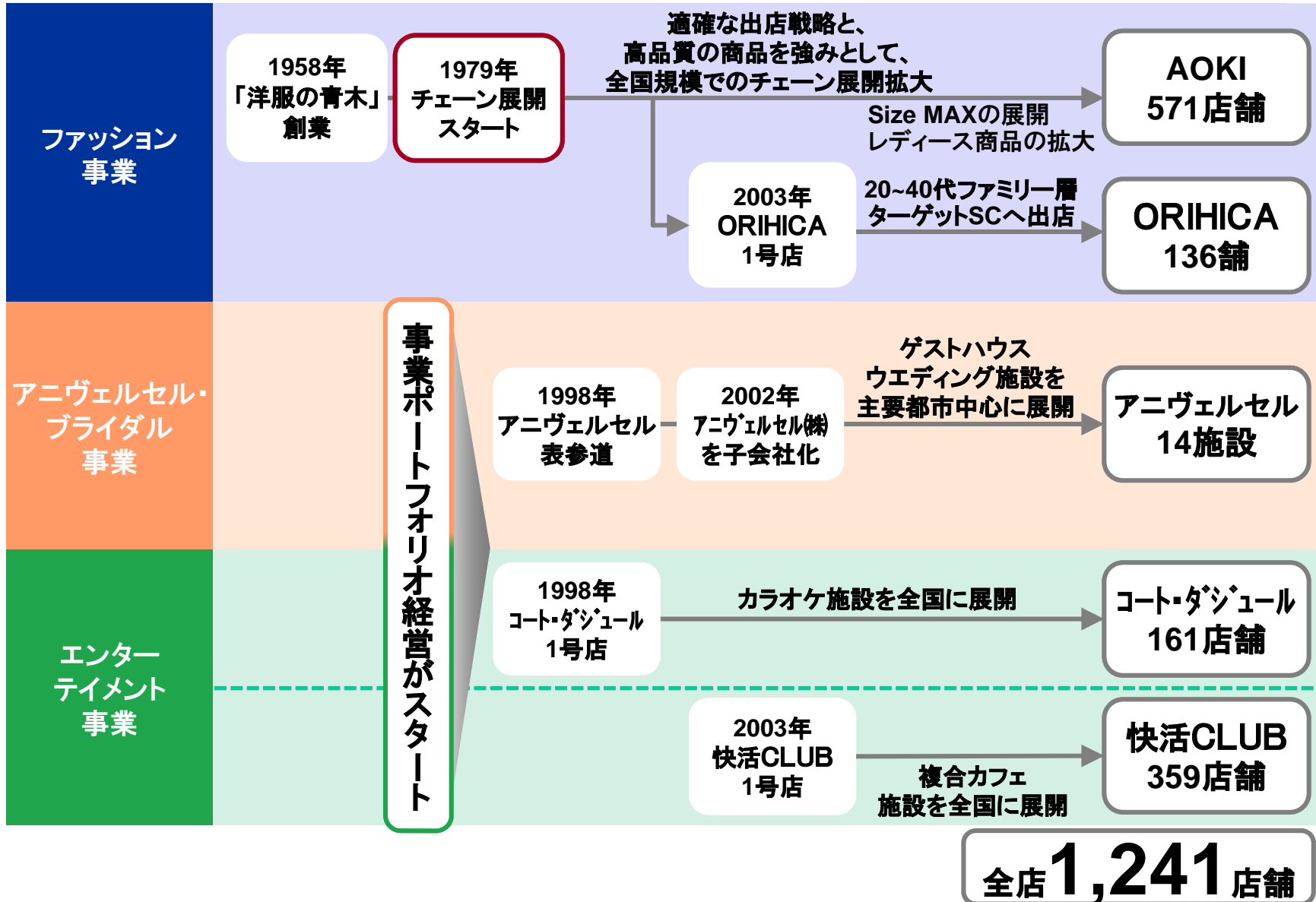
バリ島の雰囲気をもとに“癒し”を提供する複合  
カフェ。一人で静かに休みたい、気分転換をした  
いという方に快適な空間を提供。

*Entertainment*

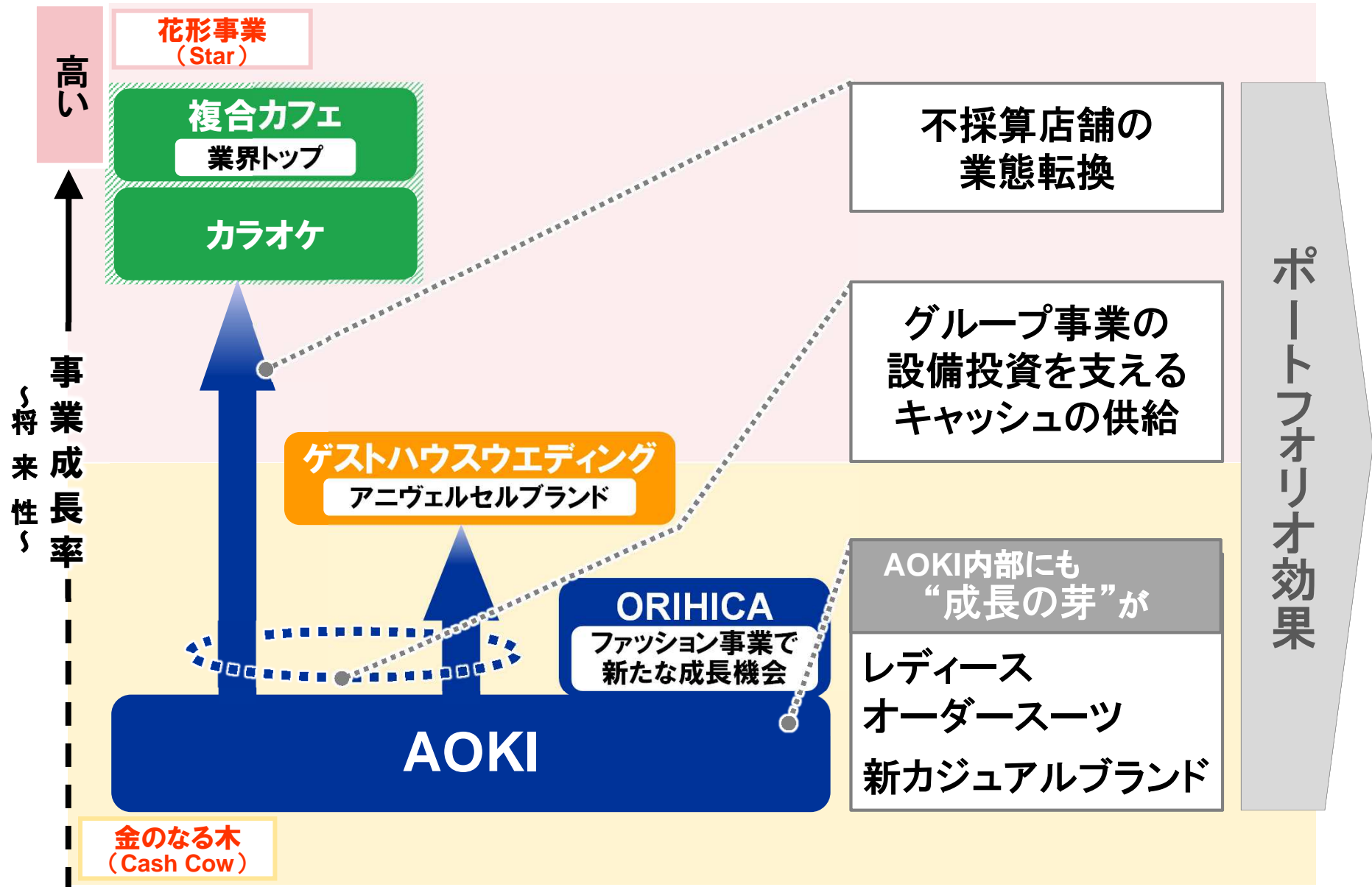
# 2018年はAOKIグループ創業60周年



2018年9月末現在



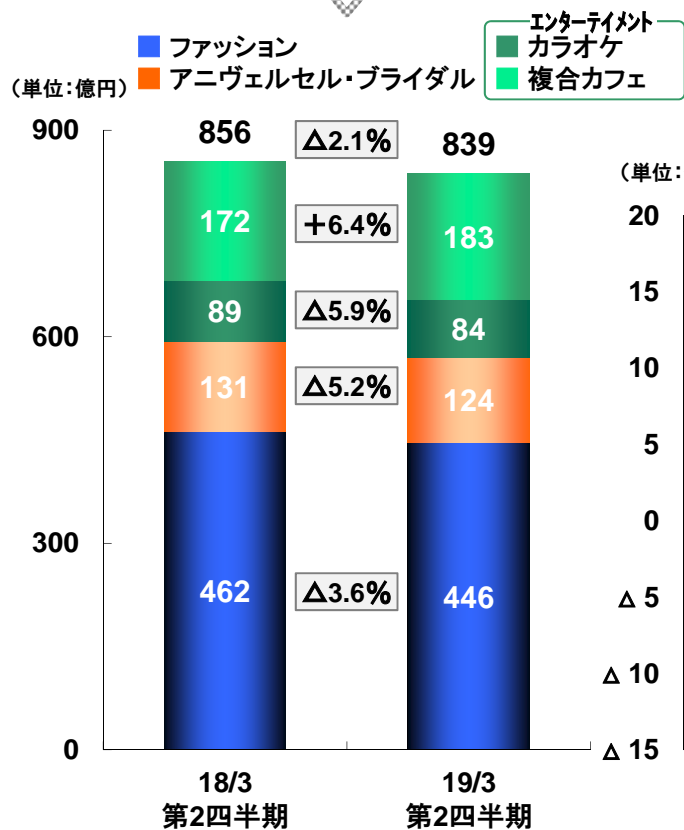
# 持続的な成長を志向する事業ポートフォリオ



# 事業ポートフォリオ効果

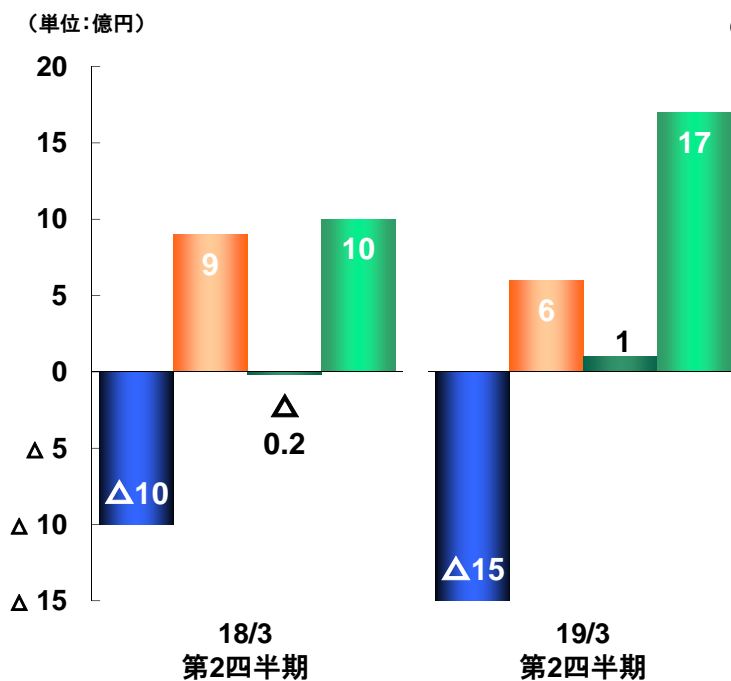
2019年3月期  
第2四半期の状況  
**売上高**

ファッション事業  
アニヴェルセル・ブライダル事業が  
苦戦し減収に

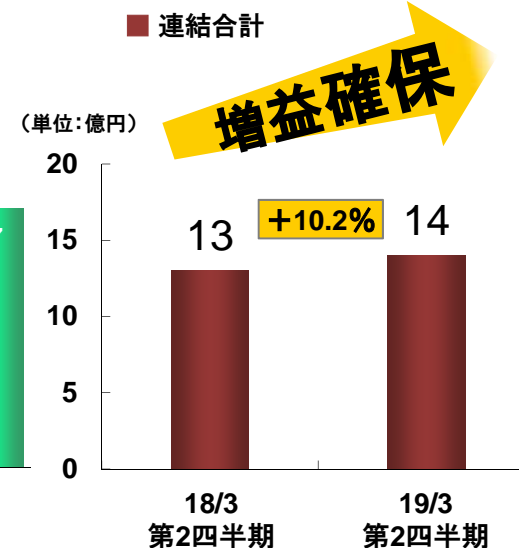


2019年3月期  
第2四半期の状況  
**営業利益**

ファッション事業の赤字を  
複合カフェ運営事業が補填



グループ全体で  
増益を確保



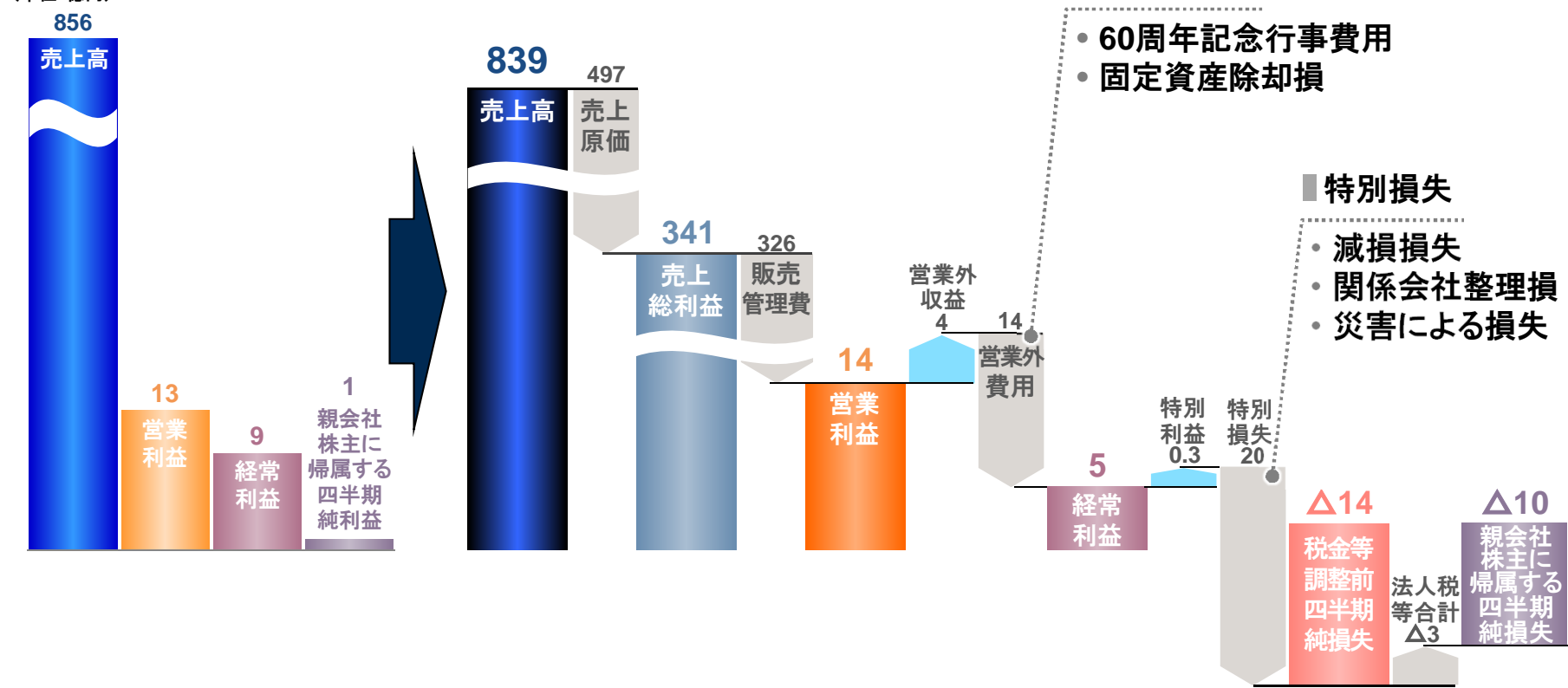
# 2019年3月期 第2四半期業績

複合カフェ運営事業が堅調に推移し営業増益も、  
店舗の閉鎖及び業態転換決定等に伴う減損損失の増加等により  
親会社株主に帰属する四半期純損失

2018年3月期  
第2四半期

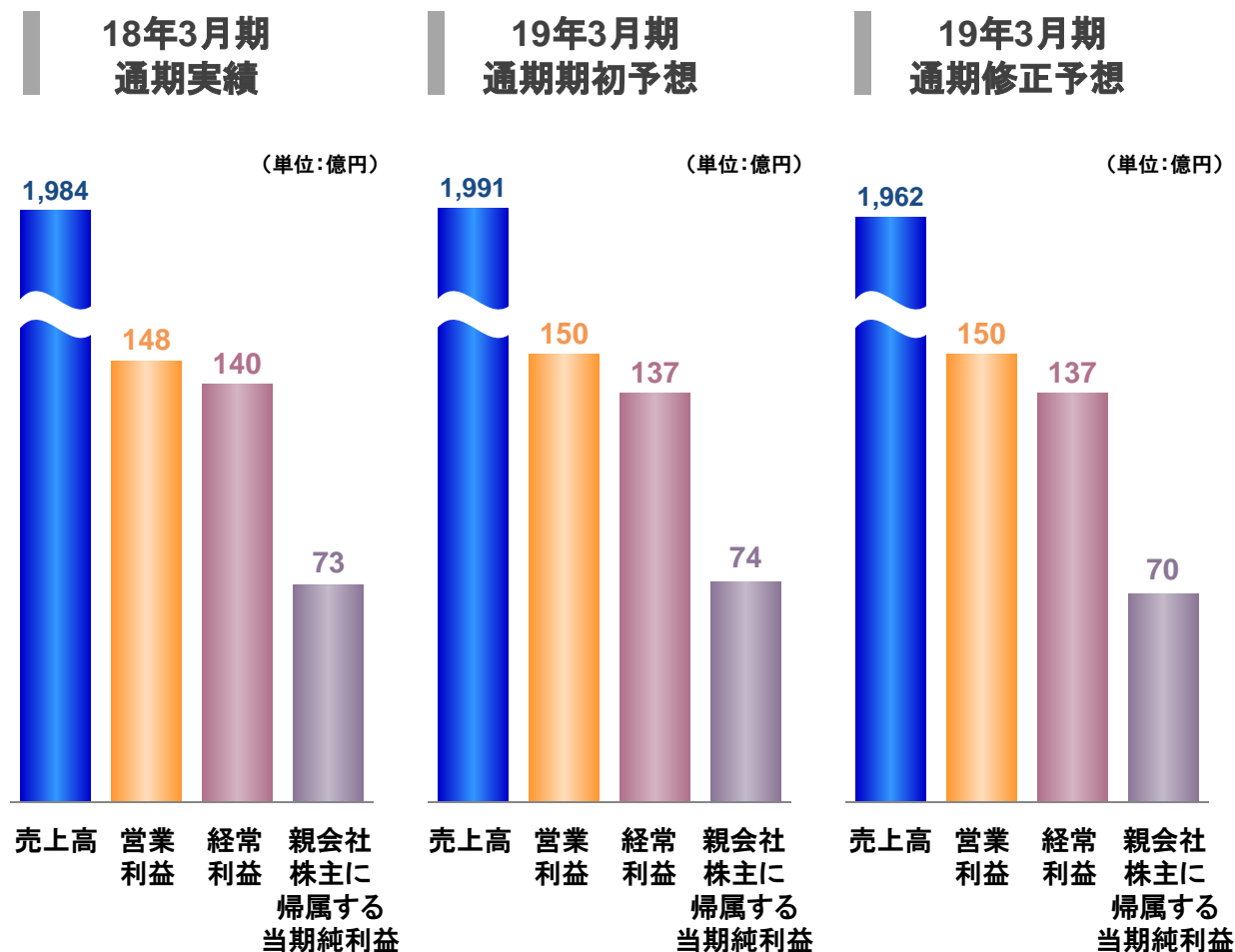
2019年3月期  
第2四半期

(単位:億円)



# 2019年3月期 通期業績予想

第2四半期業績をベースに、  
売上高及び親会社株主に帰属する当期純利益を修正



<b>売上高</b>
● 各事業の出退店の見直しの結果 期初予想より下方修正
<b>営業利益</b>
● 予想は据え置きも、セグメント別は修正 ● ファッション事業、アニヴェルセル・ブライダル事業で下方修正 ● カラオケルーム運営事業、複合カフェ運営事業で上方修正
<b>親会社株主に帰属する当期純利益</b>
● 減損損失等が期初予想より増加のため、下方修正

# 今後の成長に向けてのグループ事業戦略と進捗

	事業戦略	進捗
(新たな市場機会) 市場変化への対応	<ul style="list-style-type: none"> <li>● デジタル化社会への対応</li> <li>● “個客” ニーズの多様化</li> <li>● 女性の社会進出</li> <li>● 時代に即応した商品、サービスの展開</li> <li>● インバウンド需要</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● AOKIメンズオーダースーツの拡充</li> <li>● 新ライン「AOKIウーマンスタイル」の展開</li> <li>● 快活CLUBの進化</li> </ul>
営業効率の 追求	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 不採算店舗の閉店</li> <li>● 業態転換による営業効率化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 不採算店舗閉店の増加</li> <li>● グループ内業態転換の進行 AOKI → Size MAX カラオケ→複合カフェ 等</li> </ul>
データベース 顧客の 各事業の	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 顧客データベースの活用</li> <li>● 相互送客の仕組みの構築</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● グループ会員制度 AOKI GROUP AMBASSADORS (AOKIグループアンバサダーズ)の導入</li> </ul>



THE TAILOR SHOP



AOKIウーマンスタイル



グループ内業態転換の進行

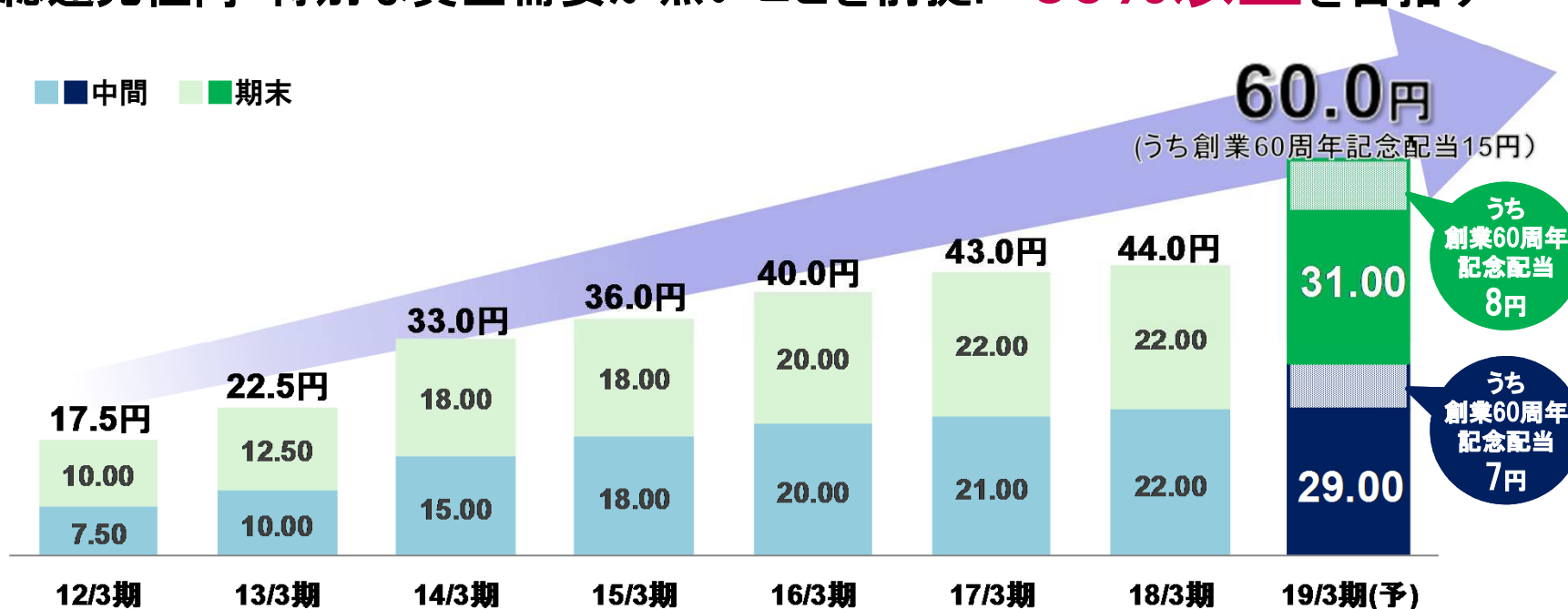


AOKI GROUP AMBASSADORS

# 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 100万株の取得実施

取得期間：2018年2月13日～11月15日  
 取得株式総数：100万株  
 取得価額の総額：15億円

**2019年3月期**

---

**第2四半期業績の概要**

# 連結損益計算書の主な増減

(単位:百万円)

科目／期別	18/3期 第2四半期	19/3期 第2四半期	増減	対比(%)	主な増減要因
売上高	85,675	83,913	△1,762	97.9	各事業の店舗数減少。ファッション事業の既存店減収及びアニヴェルセル・ブラダル事業の施行組数減少
売上総利益 売上総利益率	35,006 40.9%	34,144 40.7%	△861 △0.2pt	97.5	売上総利益率はファッション事業で△0.4ポイント
販売費・一般管理費	33,646	32,645	△1,000	97.0	各事業で経費コントロール実施
営業利益 営業利益率	1,359 1.6%	1,499 1.8%	139 +0.2pt	110.2	複合カフェ運営事業が貢献
営業外収益	444	454	10	102.3	
営業外費用	844	1,420	576	168.2	60周年記念行事費用及び複合カフェのパソコン入れ替えに伴う固定資産除却損
経常利益	959	533	△426	55.5	
特別利益	—	35	35	—	
特別損失	376	2,017	1,640	535.4	移転を含む店舗の閉鎖及び業態転換決定に伴う減損損失
親会社株主に帰属する四半期純利益又は親会社株主に帰属する四半期純損失(△)	163	△1,056	△1,220	—	

◆ 減価償却額:4,089百万円(内リース資産 855百万円含む)

◆ 既存店売上高増収率 ファッション:△2.0% カラオケ:0.1% 複合カフェ:3.9%

# 事業別売上高・営業利益の主な増減

## 事業別売上高

(単位:百万円)

事業	18/3期 第2四半期	19/3期 第2四半期	増減	対比 (%)	主な増減要因
計	85,675	83,913	△1,762	97.9	
ファッション	46,298	44,644	△1,653	96.4	既存店の減収
アニヴェルセル・ブライダル	13,187	12,497	△690	94.8	施行組数の減少
エンターテイメント(トータル)	26,212	26,788	576	102.2	
(内)カラオケ	8,939	8,411	△527	94.1	店舗数の減少
(内)複合カフェ	17,273	18,377	1,104	106.4	既存店の増収

## 事業別営業利益

(単位:百万円)

事業	18/3期 第2四半期	19/3期 第2四半期	増減	対比 (%)	主な増減要因
計	1,359	1,499	139	110.2	
ファッション	△1,057	△1,581	△524	—	既存店の減収
アニヴェルセル・ブライダル	947	649	△298	68.5	施行組数の減少
エンターテイメント(トータル)	1,072	1,940	867	180.9	
(内)カラオケ	△26	192	219	—	売上原価と販管費の減少
(内)複合カフェ	1,099	1,747	648	159.0	既存店の増収と販管費の減少
セグメント間取引等	396	491	94	123.9	

# 連結貸借対照表の主な増減

(単位:百万円)

科目／期別	18/3期末	19/3期 第2四半期	増減	主な増減要因
流動資産	78,238	65,079	△13,159	
現金・預金	32,175	25,780	△6,395	設備投資、法人税等の支払い
売掛金	11,659	4,229	△7,429	季節的要因
たな卸資産	26,007	27,680	1,672	
固定資産	160,829	160,748	△81	
有形固定資産	111,669	110,851	△818	減価償却等
無形固定資産	5,796	5,609	△186	減価償却等
投資その他の資産	43,364	44,287	923	
資産合計	239,068	225,827	△13,240	
流動負債	40,750	32,768	△7,981	
買掛金	19,812	14,483	△5,328	季節的要因
1年内返済予定長期借入金	2,650	3,650	1,000	
固定負債	51,789	49,482	△2,307	
長期借入金	36,475	35,150	△1,325	約定返済等
負債合計	92,539	82,251	△10,288	
資本金	23,282	23,282	—	
資本剰余金	27,833	27,846	12	
利益剰余金	100,299	97,338	△2,961	四半期純損失及び剰余金の配当
自己株式	△5,376	△5,454	△77	自己株式の取得
その他の包括利益累計額合計	401	483	82	
新株予約権	87	80	△7	
純資産合計	146,528	143,576	△2,952	
負債純資産合計	239,068	225,827	△13,240	

# 連結キャッシュ・フロー計算書の主な増減

(単位:百万円)

科目/期別	18/3期 第2四半期	19/3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	5,897	203	△5,694	税金等調整前四半期純損失及び法人税等の支払額の増加
投資活動による キャッシュ・フロー	△3,674	△2,780	893	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の減少
財務活動による キャッシュ・フロー	△3,395	△3,818	△422	短期借入の減少と長期借入の返済の減少が相殺
現金及び現金同等物の 増減額	△1,171	△6,395	△5,223	
現金及び現金同等物の 期首残高	28,608	32,175	3,567	
現金及び現金同等物の 四半期末残高	27,436	25,780	△1,656	

# 出退店実績

(単位:店)

セグメント	店舗名	18/3期第2四半期			19/3期第2四半期		
		四半期末 店舗数	出店	退店	四半期末 店舗数	出店	退店
ファッション	AOKI	573	8	8	571	—	3
	ORIHICA	142	2	5	136	2	3
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	4	6	161	—	11
複合カフェ	快活CLUB他*	362	19	3	359	7	7
合 計		1,274	33	22	1,241	9	24
設備投資額 (百万円)		5,830			4,928		

※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期第2四半期	19/3期第2四半期
ファッション	1,291	1,167
アニヴェルセル・ブライダル	208	309
カラオケ	1,242	202
複合カフェ	3,067	2,271
連結合計	5,830	4,928

# 2019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	18/3期	19/3期(予)	増減	対比(%)	主な増減要因
売上高	198,417	196,280	△2,137	98.9	各事業の店舗数減少 アニヴェルセル・ブライダル事業の施行組数減少
売上総利益 売上総利益率	86,864 43.8%	86,140 43.9%	△724 +0.1pt	99.2	売上総利益率はファッション事業で +0.1ポイント
販売費・一般管理費	72,000	71,140	△860	98.8	ファッション事業、カラオケルーム運営事業で減少
営業利益 営業利益率	14,864 7.5%	15,000 7.6%	135 +0.1pt	100.9	
営業外収益	908	950	41	104.6	
営業外費用	1,769	2,200	430	124.3	60周年記念行事費用及び固定資産除去損
経常利益	14,003	13,750	△253	98.2	
特別利益	20	183	162	907.0	
特別損失	2,117	2,793	675	131.9	主に減損損失
親会社株主に帰属 する当期純利益	7,377	7,000	△377	94.9	

## 前提条件

- ◆ 減価償却額：8,600百万円(内リース資産 1,736百万円含む)
- ◆ 既存店増収率 ファッション:△0.2% カラオケ:1.0% 複合カフェ:2.9%

# 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	196,280	△2,137	98.9
ファッション	118,455	117,100	△1,355	98.9
アニヴェルセル・ブライダル	27,173	26,320	△853	96.9
エンターテイメント(トータル)	52,821	52,900	78	100.1
(内)カラオケ	18,691	17,460	△1,231	93.4
(内)複合カフェ	34,129	35,440	1,310	103.8

## 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	8,750	223	102.6
アニヴェルセル・ブライダル	2,809	2,400	△409	85.4
エンターテイメント(トータル)	2,837	3,150	312	111.0
(内)カラオケ	765	950	184	124.2
(内)複合カフェ	2,071	2,200	128	106.2
セグメント間取引等	691	700	8	101.2

# 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	563	4	15
	ORIHICA	137	6	14	134	3	6
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	149	1	24
複合カフェ	快活CLUB他※	359	22	9	365	15	9
合 計		1,256	48	55	1,224	23	55
設備投資額 (百万円)		9,344			9,780		

※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	2,333
アニヴェルセル・ブライダル	359	430
カラオケ	1,780	431
複合カフェ	3,826	4,284
連結合計	9,344	9,780

# ファッション事業

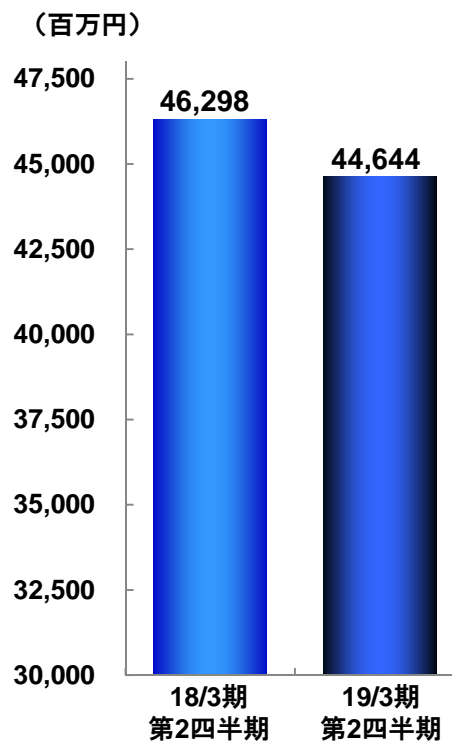
---

2019年3月期第2四半期実績と通期の見通し

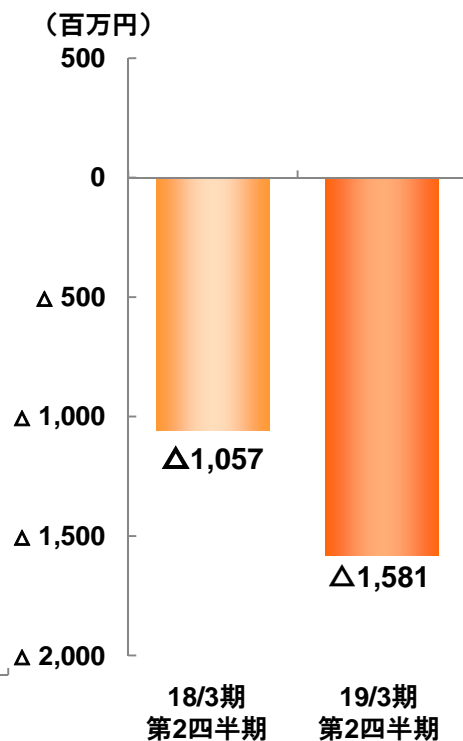
## ファッション事業－2019年3月期第2四半期の概要

# 経費コントロールに努めるも既存店の苦戦により、営業損失が悪化

### 売上高



### 営業損失



(単位:百万円)

	19/3期第2四半期	
	前年同期比%	売上比%
売上高	44,644	96.4
売上総利益	26,372	59.1
販売管理費	27,954	62.6
営業利益	△1,581	—

■ 売上高：前年同期比 96.4%

■ 営業損失：前年同期は△1,057百万円

◆ 既存店の減収：前年同期比 △2.0%

- クールビズのさらなる浸透によるスーツ販売着数の減少
- 天候要因、自然災害等による客数減

◆ 売上総利益率：前年同期比 △0.4ポイント

- スーツの販売単価の見直し

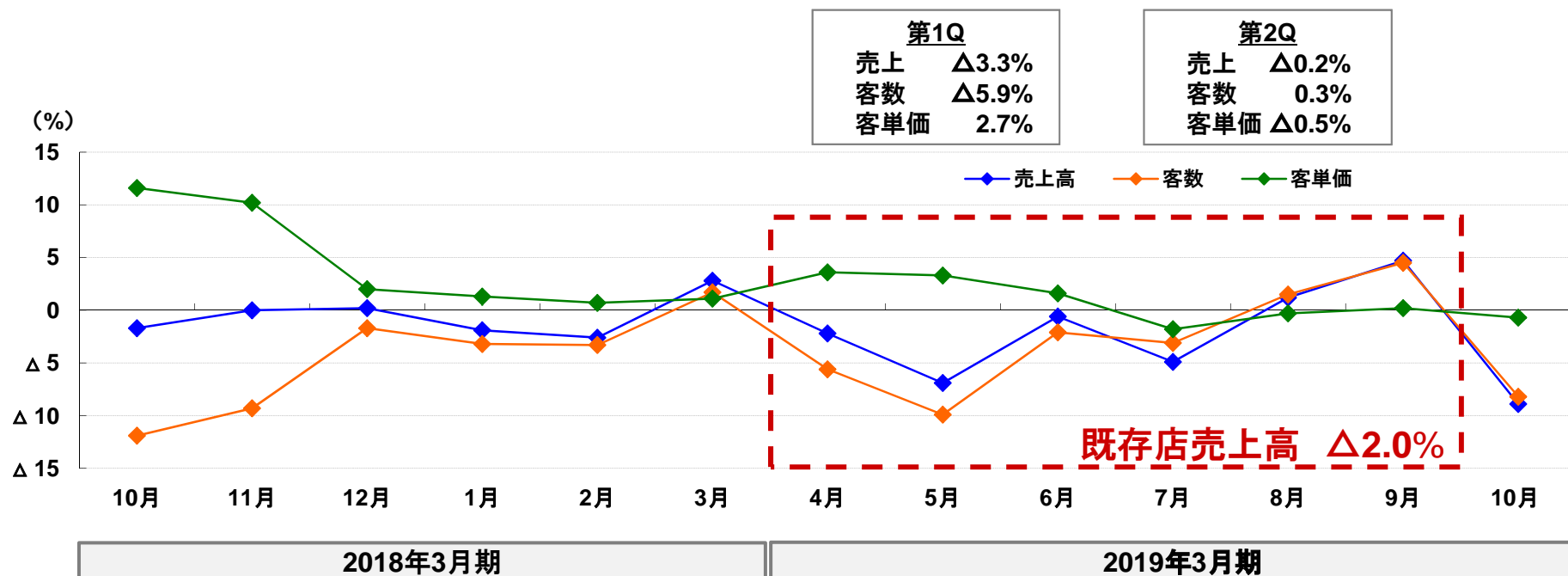
◆ 販売管理費：前年同期比 97.7%

- 改装縮小による費用減少
- 人件費コントロール
- 賃料減額交渉の実施

# ファッション事業－2019年3月期第2四半期の概要：既存店の状況

## 客単価は上昇するも、ビジネススタイルの変化、天候要因等により客数が減少

月別前年同期比増加率の推移



	17/10	17/11	17/12	18/1	18/2	18/3	18/4	18/5	18/6	18/7	18/8	18/9	上半期	18/10
既存店売上高 (%)	Δ1.7	0.0	0.2	Δ1.9	Δ2.6	2.8	Δ2.2	Δ6.9	Δ0.6	Δ4.9	1.2	4.7	Δ2.0	Δ8.9
客数 (%)	Δ11.9	Δ9.3	Δ1.7	Δ3.2	Δ3.3	1.7	Δ5.6	Δ9.9	Δ2.1	Δ3.1	1.5	4.5	Δ3.4	Δ8.2
客単価 (%)	11.6	10.2	2.0	1.3	0.7	1.1	3.6	3.3	1.6	Δ1.8	Δ0.3	0.2	1.4	Δ0.7
平年気温との差異(°C)(東京)	Δ0.7	Δ0.2	Δ1.0	Δ0.5	Δ0.3	+2.8	+3.1	+1.6	+1.0	+3.3	+1.7	+0.1	—	+1.6

## ファッション事業－2019年3月期第2四半期の概要 主な施策と結果

	施 策	結 果
商 品	<ul style="list-style-type: none"> <li>● レディース商品の更なる品揃え強化 「サマーフォーマル」「はたラク服」シリーズ</li> <li>● ORIHICA:フォーマル関連の品揃え強化</li> <li>● 大きいサイズ「Size MAX」の強化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● レディース売上 売上構成比 15.4% → 15.9%</li> <li>● フォーマル関連売上:前年同期比 約115%</li> <li>● Size MAX売上:前年同期比 約112%</li> </ul>
環 境	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 出店と不採算店舗の退店</li> <li>● 計画的な改装実施</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● AOKI 退店: 3店舗</li> <li>● ORIHICA 出店: 2店舗 退店: 3店舗</li> <li>● 改装実施:約30店舗</li> </ul>
そ の 他	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 店舗営業スタッフも含めた 法人向け定期営業活動の実施</li> <li>● インバウンドサービスの拡大 多言語映像通訳「みえる通訳」の 全店導入等</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 法人提携先の拡大</li> <li>● インバウンド売上:前年同期比 約140%</li> </ul>

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

## 商品

### AOKI

- メンズオーダースーツの提案拡大
- 新カジュアルブランド「ANNIVERSAIRE」の展開
- 新ライン「AOKIウーマンスタイル」の提案強化
- 「はたラク服」シリーズの秋冬アイテム展開

### ORIHICA

- 防シワ、軽量などの機能性アイテム「THE TRAVEL EDIT」の提案強化
- 暖かさとスタイリッシュさを両立する「WARM FABRICシャツ」を展開
- 歩きやすさを追求したシューズ「スポットフィット®Running」の展開開始
- フォーマルアイテムの提案強化継続



オーダーコーナー



ウーマンスタイル



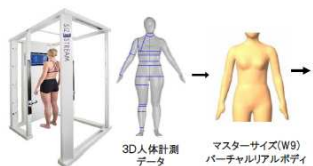
スリム  
SLIM



スタンダード  
STANDARD



コンフォート  
COMFORT



3D人体計測データ  
マスターサイズ(W9)  
バーチャルリアルボディ



3D設計シミュレーション  
生体特性  
ジャケットの  
ファーストパターン  
グッドフィットシミュレーションで  
マスターパターン作成  
サイズ展開パターン作成



THE TRAVEL EDIT

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

環境

AOKI	ORIHICA
<ul style="list-style-type: none"> <li>● 厳選した出店 下半期：4店舗 通期：4店舗</li> <li>● 移転及びグループ内業態転換含む不採算店舗の閉店 下半期：12店舗 通期：15店舗</li> <li>● リニューアルによる店舗環境整備の継続 下半期：46店舗 通期：74店舗</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 厳選した出店 下半期：1店舗 通期：3店舗</li> <li>● 移転及びグループ内業態転換含む不採算店舗の閉店 下半期：3店舗 通期：6店舗</li> <li>● リニューアルによる店舗環境整備の継続 下半期：5店舗 通期：6店舗</li> </ul>

## 時代のニーズに対応した施策

- AOKIグループ新会員サービスの一環として  
AOKI・ORIHICAでポイント相互利用のサービスの開始

- ① AOKIとORIHICAのポイントが合算 ② AOKI、ORIHICA双方でポイント利用が可能



+



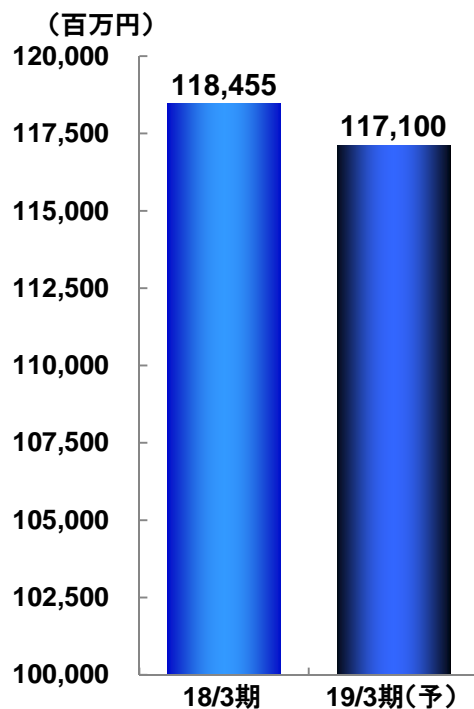
=



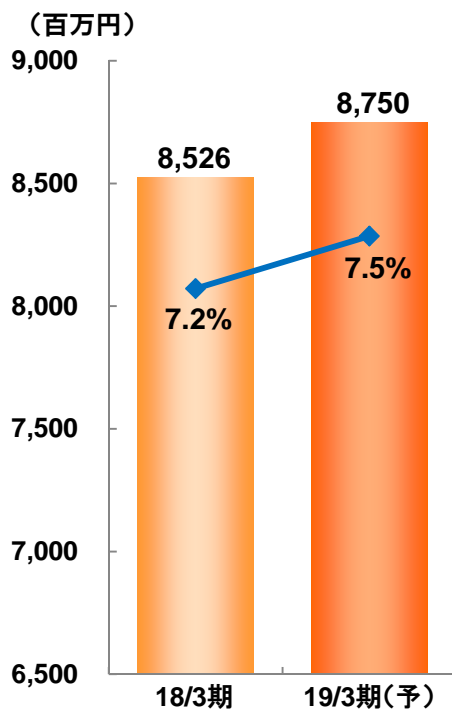
## ファッション事業－2019年3月期通期の見通し

# 店舗数減少及び既存店減収による減収の一方、販売管理費減少により増益予想

### 売上高



### 営業利益と営業利益率



## ■ 売上高：前期比 98.9%

### ◆ 店舗数の減少

#### ● 期末店舗数(予):

697店舗(前期差 △14店舗)

### ◆ 既存店増収率予想

第3Q	第4Q	下半期	通期
0.5%	1.2%	0.9%	△0.2%

## ■ 営業利益：前期比 102.6%

### ◆ 売上総利益率：前期比 +0.1ポイント

### ◆ 販売管理費：前期比 98.4%

- 賃料交渉及び店舗数減少による賃借料の減少
- 販促内容の見直しによる広告宣伝費の減少
- レイバーコントロールによる人件費の減少

(単位：百万円)

	19/3期(予)		
	前期比%	売上比%	
売上高	117,100	98.9	100.0
売上総利益	70,100	98.9	59.9
販売管理費	61,350	98.4	52.4
営業利益	8,750	102.6	7.5

# **アニヴェルセル・ブライダル事業**

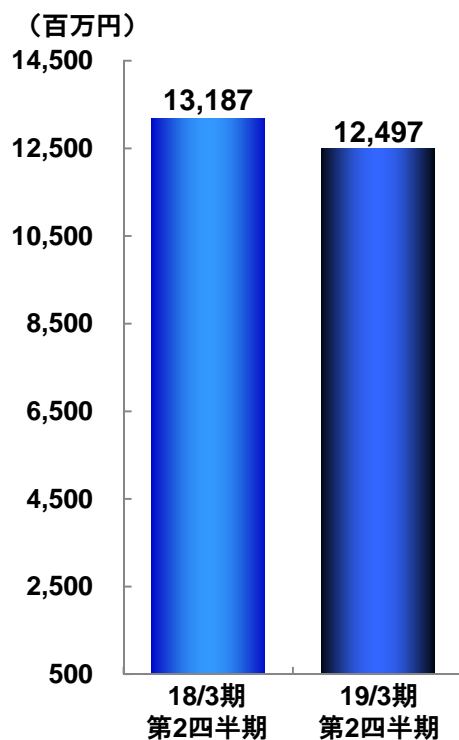
---

**2019年3月期 第2四半期実績と通期の見通し**

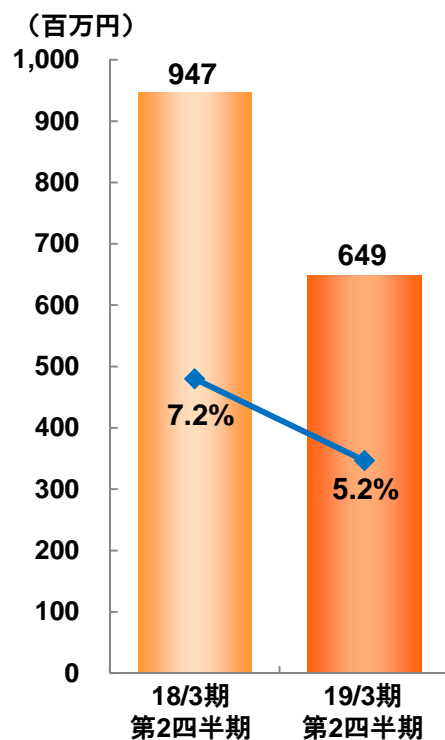
# アニヴェルセル・ブライダル事業－2019年3月期第2四半期の概要

## 施行組数の減少により減収減益

### 売上高



### 営業利益と営業利益率



■ 売上高：前年同期比 94.8%

■ 営業利益：前年同期比 68.5%

	18/3期 第2四半期	19/3期 第2四半期	差	前年 同期比
施行組数	2,966組	2,821組	△145組	95.1%
稼働率	59.8%	56.9%	△2.9pt	—
平均組単価	4,392千円	4,371千円	△22千円	99.5%
平均人数	72.5人	71.1人	△1.4人	98.0%

#### ◆ 施行組数の減少要因

- 前期下半期以降の受注苦戦
- 外部環境の変化
- 結婚式の多様化

#### ◆ 原価見直し、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)

	19/3期第2四半期		
		前年同期比%	売上比%
売上高	12,497	94.8	100.0
売上総利益	3,311	93.1	26.5
販売管理費	2,662	102.1	21.3
営業利益	649	68.5	5.2

アニヴェルセル・ブライダル事業－2019年3月期第2四半期の概要 創業20周年の取り組み  
「全店統一 集客フェア」「表参道店リニューアル」を実施

20周年記念  
「アニヴェルセルビッグフェア」  
全店で開催！



◆黒毛和牛や世界三大珍味を  
贅沢に使用した試食



Happy Wedding!  
アニヴェルセル  
創業20周年

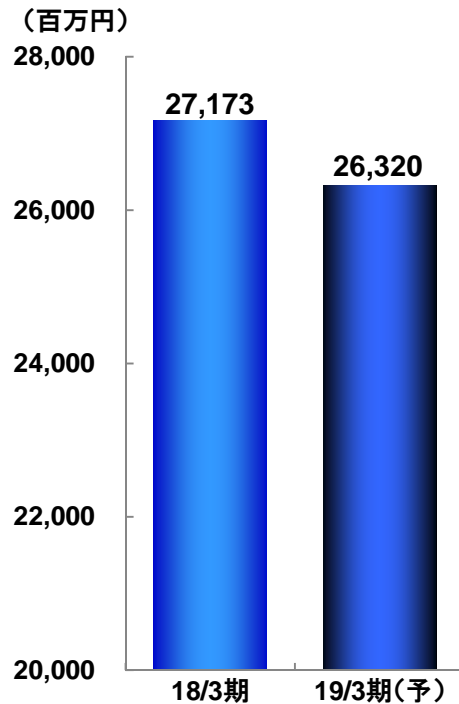
アニヴェルセル 表参道  
ブランドの顔「ザ・グランド」  
全面リニューアル！



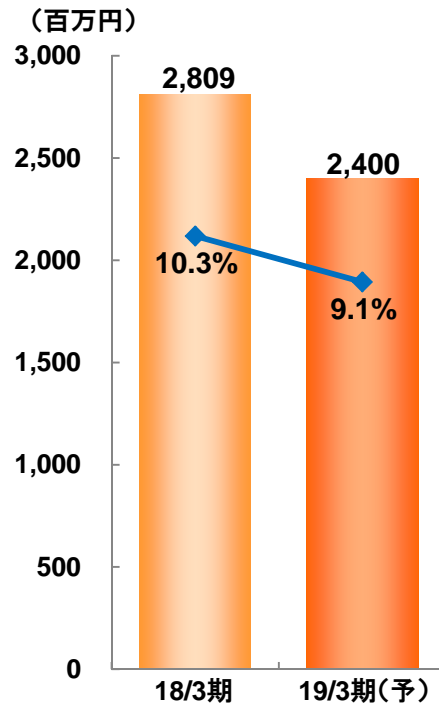
◆トレンドを取り入れた  
ナチュラルで上質な空間に

# アニヴェルセル・ブライダル事業－2019年3月期通期の見通し 施行組数の減少見込みにより減収減益予想

## 売上高



## 営業利益と営業利益率



(単位:百万円)

	19/3期(予)	
	前期比%	売上比%
売上高	26,320	96.9
売上総利益	7,700	29.3
販売管理費	5,300	20.1
営業利益	2,400	9.1

■ 売上高：前期比 96.9%

■ 営業利益：前期比 85.4%

	18/3期	19/3期 予	前期差
施行組数	6,088組	5,780組	△308組
平均組単価	4,413千円	4,495千円	+83千円

### ◆ 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
- 既存店磨き上げに向けたリニューアル、装飾、修繕の強化

### ◆ 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

### ◆ 福岡店の営業終了(18/12月末)

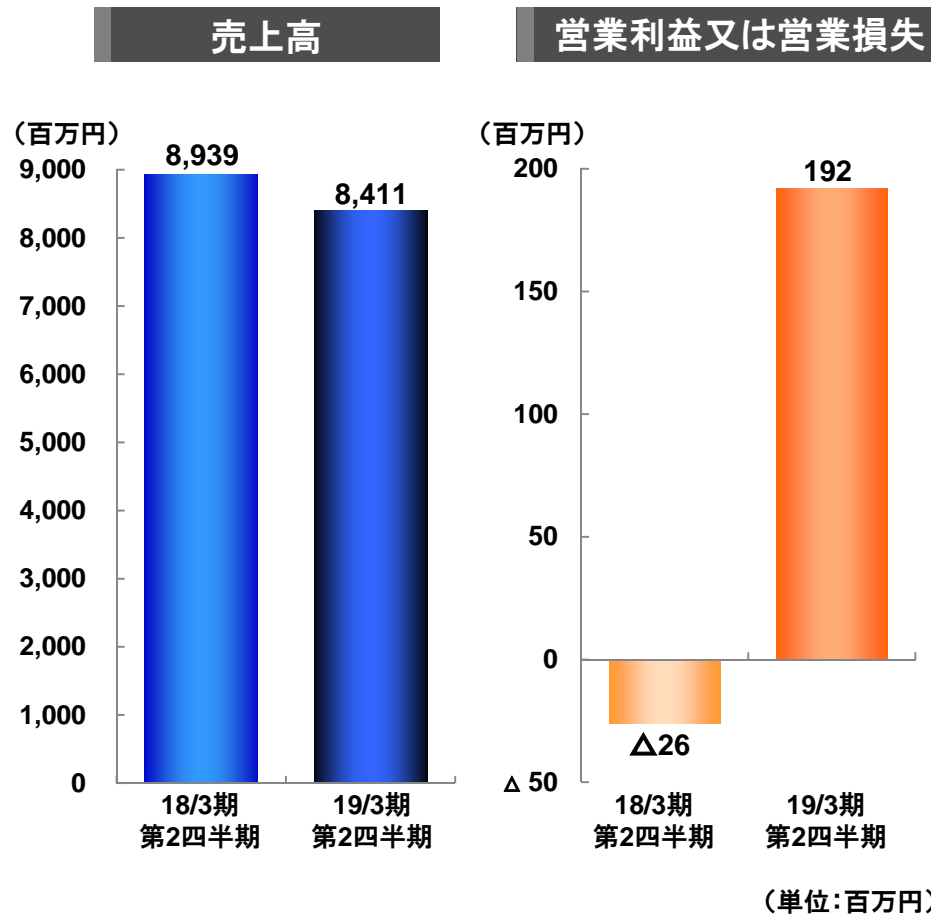
# エンターテインメント事業

---

2019年3月期 第2四半期実績と通期の見通し

# カラオケルーム運営事業－2019年3月期第2四半期の概要

## 店舗数減少により減収も売上原価及び販売管理費減少により収益力は改善



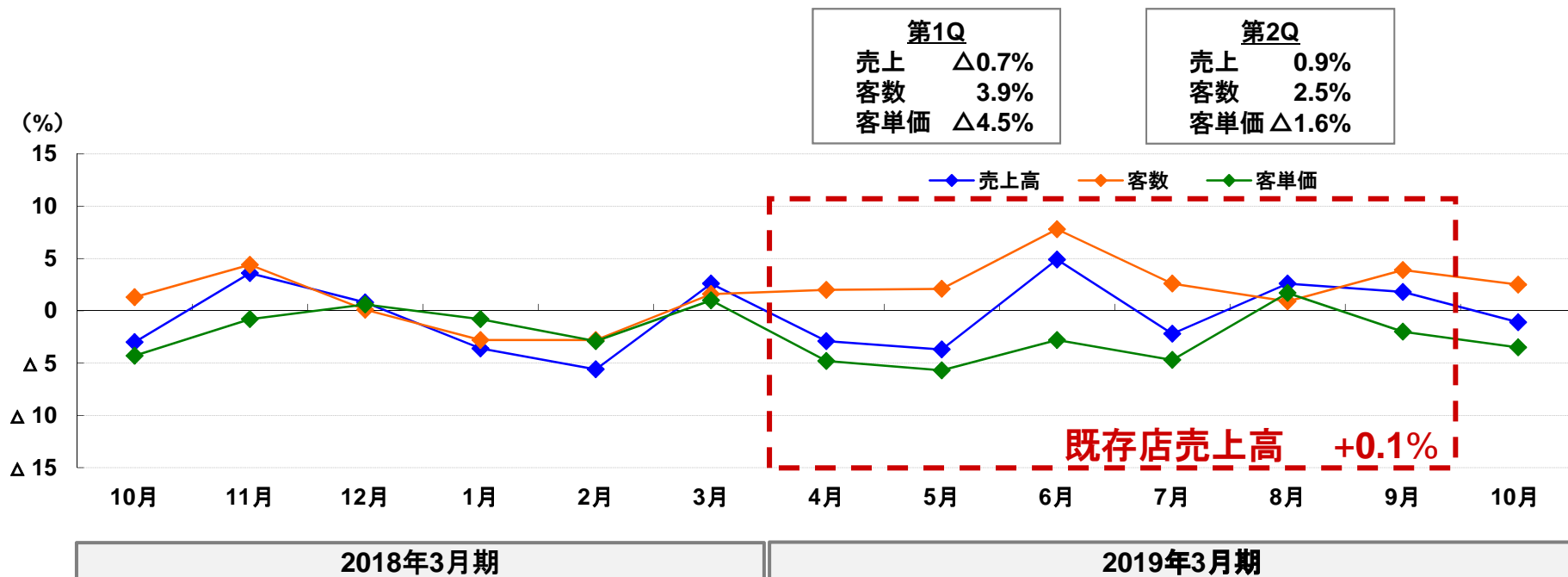
- **売上高**：前年同期比 94.1%
- **営業利益**：前年同期は 26百万円の営業損失
- ◆ **店舗数**：161店舗(前年同期差△22店舗)
- ◆ **営業効率改善のための退店**：11店舗 (複合カフェへの転換含む)
- ◆ **売上総利益率**：前年同期比 +1.3ポイント
  - 既存店の増収：前年同期比 +1.0%
  - 原価率の高い店舗の退店
- ◆ **販売管理費**：前年同期比 83.3%
  - 新規出店数及びリニューアル数減少による経費減

	19/3期第2四半期	
	前年同期比%	売上比%
売上高	8,411	94.1
売上総利益	1,037	105.1
販売管理費	845	83.3
営業利益	192	—

# カラオケルーム運営事業－2019年3月期第2四半期の概要：既存店の状況

## 既存店活性化施策の効果により客数が増加し、既存店売上は改善傾向

月別前年同期比増加率の推移

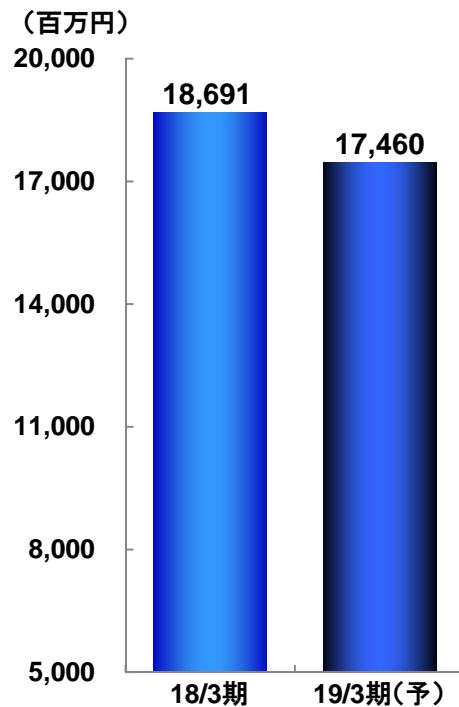


	17/10	17/11	17/12	18/1	18/2	18/3	18/4	18/5	18/6	18/7	18/8	18/9	上半期	18/10
既存店売上高 (%)	△3.0	3.6	0.8	△3.6	△5.6	2.6	△2.9	△3.7	4.9	△2.2	2.6	1.8	0.1	△1.1
客数 (%)	1.3	4.4	0.1	△2.8	△2.8	1.6	2.0	2.1	7.8	2.6	0.9	3.9	3.2	2.5
客単価 (%)	△4.3	△0.8	0.6	△0.8	△2.9	1.0	△4.8	△5.7	△2.8	△4.7	1.7	△2.0	△2.9	△3.5
平年気温との差異(℃)(東京)	△0.7	△0.2	△1.0	△0.5	△0.3	+2.8	+3.1	+1.6	+1.0	+3.3	+1.7	+0.1	—	+1.6

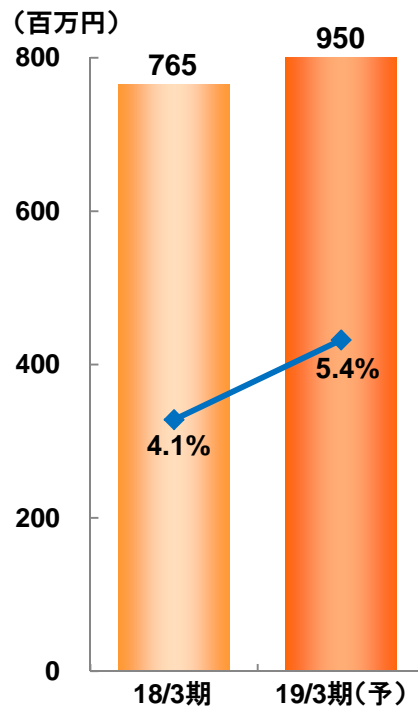
# カラオケルーム運営事業－2019年3月期通期の見通し

店舗数減少により減収も、既存店活性化及び売上原価・販売管理費の減少により増益予想

## 売上高



## 営業利益と営業利益率



■ 売上高：前期比 93.4%

■ 営業利益：前期比 124.2%

### ◆ 既存店活性化施策

- 既存店増収率予想

第3Q	第4Q	下半期	通期
0.2%	3.3%	1.7%	1.0%

- 業態転換を含めた退店の実施  
(下半期:13店舗 通期:24店舗)
- リニューアルの実施  
(下半期:12店舗 通期:15店舗)
- 早朝営業・モーニングパックの実施
- 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

(単位:百万円)

	19/3期(予)	
	前期比%	売上比%
売上高	17,460	93.4
売上総利益	2,690	99.3
販売管理費	1,740	89.5
営業利益	950	124.2

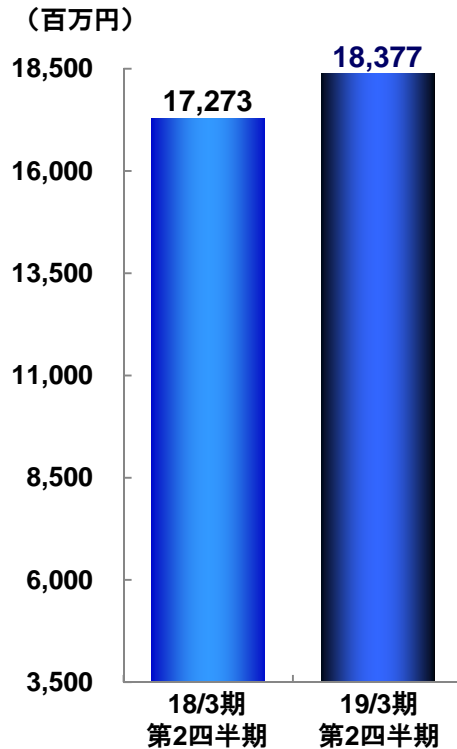


プラチナクラブ会員

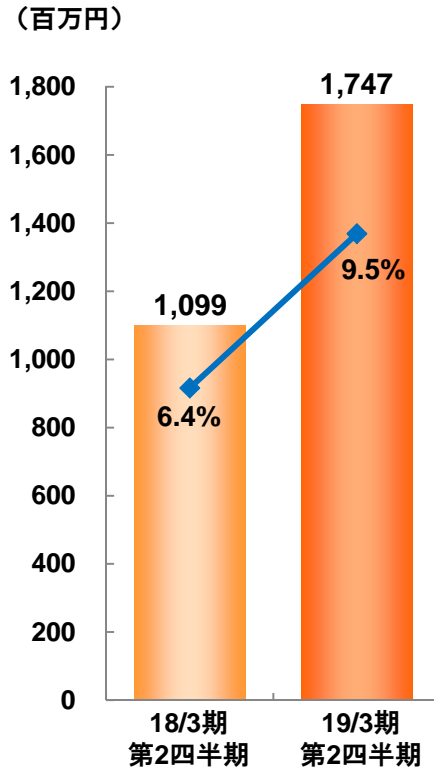
# 複合カフェ運営事業－2019年3月期第2四半期の概要

## 新規出店の寄与と既存店が堅調に推移し増収増益

### 売上高



### 営業利益と営業利益率



(単位:百万円)

	19/3期第2四半期		
		前年同期比%	売上比%
売上高	18,377	106.4	100.0
売上総利益	3,209	118.1	17.5
販売管理費	1,461	90.3	8.0
営業利益	1,747	159.0	9.5



■ 売上高：前年同期比 106.4%

■ 営業利益：前年同期比 159.0%

◆ 既存店の増収：前年同期比 +3.9%

- 高性能パソコン導入による店舗環境の改善
- グランドメニュー、差し込みメニューが好調
- 猛暑による避暑需要増加

◆ 新規出店：7店舗

- カラオケからの業態転換 5店舗

◆ 売上総利益率：前年同期比 +1.8ポイント

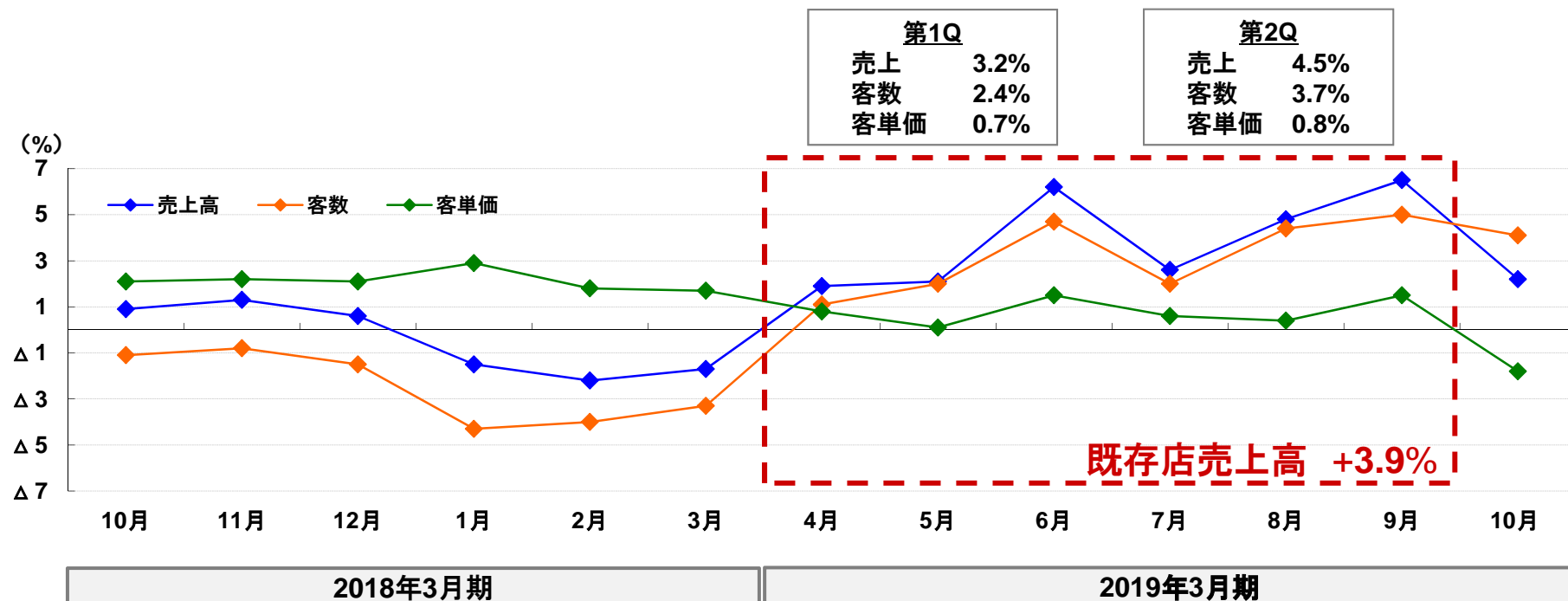
販売管理費：前年同期比 90.3%

- 新規出店数及びリニューアル数減少による経費減

# 複合カフェ運営事業－2019年3月期第2四半期の概要：既存店の状況

## 既存店の活性化施策及び避暑需要増加により客数が増加

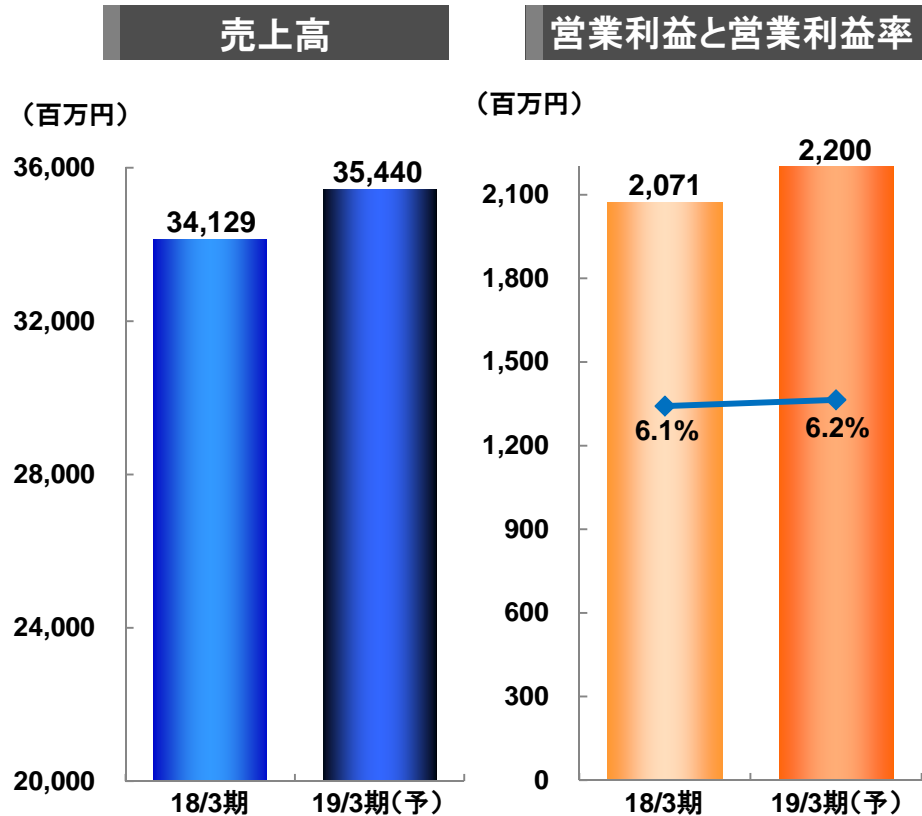
月別前年同期比増加率の推移



	17/10	17/11	17/12	18/1	18/2	18/3	18/4	18/5	18/6	18/7	18/8	18/9	上半期	18/10
既存店売上高 (%)	0.9	1.3	0.6	Δ1.5	Δ2.2	Δ1.7	1.9	2.1	6.2	2.6	4.8	6.5	3.9	2.2
客数 (%)	Δ1.1	Δ0.8	Δ1.5	Δ4.3	Δ4.0	Δ3.3	1.1	2.0	4.7	2.0	4.4	5.0	3.1	4.1
客単価 (%)	2.1	2.2	2.1	2.9	1.8	1.7	0.8	0.1	1.5	0.6	0.4	1.5	0.8	Δ1.8
平年気温との差異(℃)(東京)	Δ0.7	Δ0.2	Δ1.0	Δ0.5	Δ0.3	+2.8	+3.1	+1.6	+1.0	+3.3	+1.7	+0.1	—	+1.6

# 複合カフェ運営事業－2019年3月期通期の見通し

## 新規出店の寄与とリニューアルの実施による既存店活性化で増収増益予想



■ 売上高：前期比 103.8%

■ 営業利益：前期比 106.2%

◆ 新規出店の増加  
通期：15店舗(期初計画 +9店舗)

◆ 既存店活性化施策

● 既存店増収率予想

第3Q	第4Q	下半期	通期
0.3%	3.0%	1.7%	2.9%

● リニューアルの実施による施設の進化

下半期：43店舗 通期：56店舗

ブース構成の改善

カラオケ、禁煙ブースの増設

シャワー増設

● シャワー無料、タオル使い放題実施店舗の拡大

(単位：百万円)

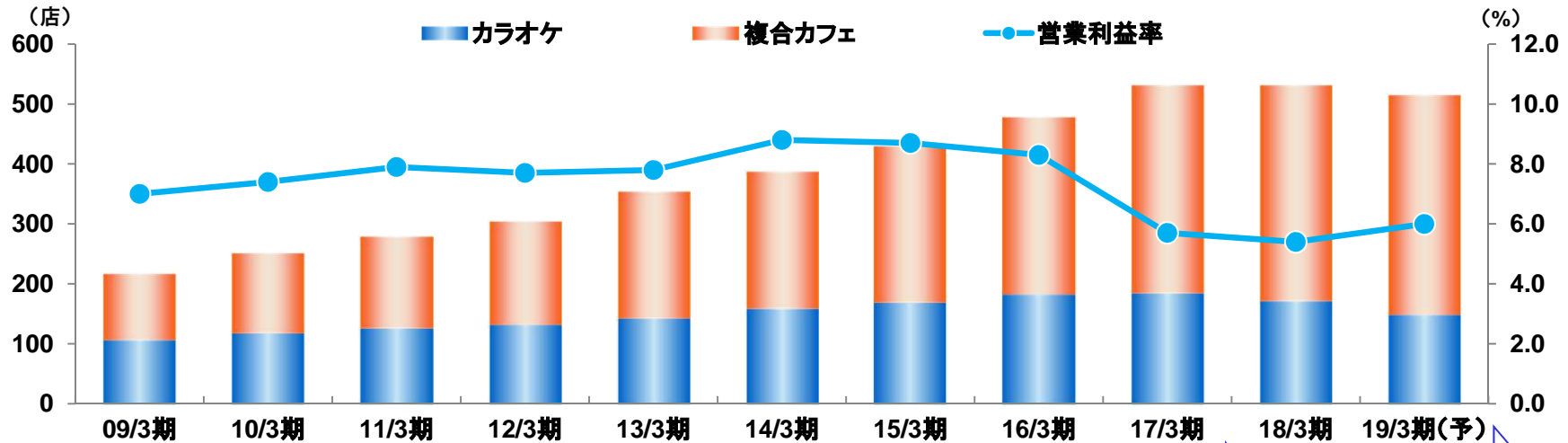
	19/3期(予)		
		前期比%	売上比%
売上高	35,440	103.8	100.0
売上総利益	5,230	104.2	14.8
販売管理費	3,030	102.8	8.5
営業利益	2,200	106.2	6.2



カラオケ

# エンターテインメント事業－今後の成長に向けて 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数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  
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

19/3期以降  
業態転換と  
リニューアルによる  
既存店活性化を  
実施

## エンターテインメント 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
- 既存店のリニューアルによる施設の進化と、カラオケから複合カフェへの業態転換

# 補足資料

---

## P42、P44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P14、P20をご参照ください

# 2019年3月期第2四半期 連結損益実績

(単位:百万円)

	18/3期実績 第2四半期実績	百分比 (%)	19/3期 第2四半期実績	百分比 (%)	対前年 同期増減	対比 (%)
売上高	85,675	100.0	83,913	100.0	△1,762	97.9
ファッション	46,298	100.0	44,644	100.0	△1,653	96.4
アニヴェルセル・ブライダル	13,187	100.0	12,497	100.0	△690	94.8
カラオケ	8,939	100.0	8,411	100.0	△527	94.1
複合カフェ	17,273	100.0	18,377	100.0	1,104	106.4
売上総利益	35,006	40.9	34,144	40.7	△861	97.5
ファッション	27,552	59.5	26,372	59.1	△1,180	95.7
アニヴェルセル・ブライダル	3,555	27.0	3,311	26.5	△244	93.1
カラオケ	987	11.0	1,037	12.3	50	105.1
複合カフェ	2,718	15.7	3,209	17.5	490	118.1
販売管理費	33,646	39.3	32,645	38.9	△1,000	97.0
ファッション	28,609	61.8	27,954	62.6	△655	97.7
アニヴェルセル・ブライダル	2,608	19.8	2,662	21.3	54	102.1
カラオケ	1,014	11.3	845	10.0	△169	83.3
複合カフェ	1,619	9.4	1,461	8.0	△157	90.3
営業利益	1,359	1.6	1,499	1.8	139	110.2
ファッション	△1,057	—	△1,581	—	△524	—
アニヴェルセル・ブライダル	947	7.2	649	5.2	△298	68.5
カラオケ	△26	—	192	2.3	219	—
複合カフェ	1,099	6.4	1,747	9.5	648	159.0
経常利益	959	1.1	533	7.2	△426	55.5
親会社株主に帰属する 四半期純利益	163	0.2	△1,056	—	△1,220	—
1株当たり四半期純利益	1.87円	—	△12.22円	—	△14.09円	—
四半期末発行済株式総数	86,881千株	—	86,526千株	—	△356千株	—

# 2019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)

	18/3期第2四半期実績					19/3期第2四半期実績									
	全社	ファッション	アニヴェルセル・ブライダル	カラオケ	複合カフェ	全社		ファッション		アニヴェルセル・ブライダル		カラオケ		複合カフェ	
						前年同期比 (%)	前年同期比 (%)	前年同期比 (%)	前年同期比 (%)	前年同期比 (%)	前年同期比 (%)				
広告宣伝費	4,668	3,312	861	267	141	4,682	100.3	3,423	103.4	884	102.7	175	65.9	129	91.2
人件費	13,184	10,480	675	454	918	12,647	95.9	10,093	96.3	652	96.6	390	85.9	802	87.3
賃借料	7,620	7,734	11	15	30	7,398	97.1	7,452	96.4	11	101.5	14	95.4	32	104.5
減価償却費	1,719	1,354	51	28	26	1,686	98.0	1,391	102.7	50	98.2	16	58.3	26	100.0

(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期第2四半期実績			19/3期第2四半期実績					
	アニヴェルセル・ブライダル	カラオケ	複合カフェ	アニヴェルセル・ブライダル		カラオケ		複合カフェ	
				前年同期比 (%)	前年同期比 (%)	前年同期比 (%)	前年同期比 (%)		
人件費	2,440	2,484	4,954	2,400	98.3	2,358	94.9	5,117	103.3
賃借料	993	2,171	3,083	1,030	103.7	1,927	88.8	3,164	102.6
減価償却費	742	571	1,088	666	89.7	526	92.0	1,143	105.1

(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

# 2019年3月期通期 連結損益見通し

(単位:百万円)

	18/3期	百分比(%)	19/3期初(予)	百分比(%)	19/3期修正 (予)	百分比(%)	対前期増減	対比(%)
売上高	198,417	100.0	199,100	100.0	196,280	100.0	△2,137	98.9
ファッション	118,455	100.0	119,150	100.0	117,100	100.0	△1,355	98.9
アニヴェルセル・ブライダル	27,173	100.0	27,200	100.0	26,320	100.0	△853	96.9
カラオケ	18,691	100.0	17,760	100.0	17,460	100.0	△1,231	93.4
複合カフェ	34,129	100.0	35,040	100.0	35,440	100.0	1,310	103.8
売上総利益	86,864	43.8	87,530	44.0	86,140	43.9	△724	99.2
ファッション	70,878	59.8	71,580	60.1	70,100	59.9	△778	98.9
アニヴェルセル・ブライダル	7,876	29.0	7,940	29.2	7,700	29.3	△176	97.8
カラオケ	2,708	14.5	2,600	14.6	2,690	15.4	△18	99.3
複合カフェ	5,020	14.7	4,970	14.2	5,230	14.8	209	104.2
販売管理費	72,000	36.3	72,530	36.4	71,140	36.2	△860	98.8
ファッション	62,351	52.6	62,630	52.6	61,350	52.4	△1,001	98.4
アニヴェルセル・ブライダル	5,067	18.6	5,340	19.6	5,300	20.1	232	104.6
カラオケ	1,943	10.4	1,830	10.3	1,740	10.0	△203	89.5
複合カフェ	2,948	8.6	2,890	8.2	3,030	8.5	81	102.8
営業利益	14,864	7.5	15,000	7.5	15,000	7.6	135	100.9
ファッション	8,526	7.2	8,950	7.5	8,750	7.5	223	102.6
アニヴェルセル・ブライダル	2,809	10.3	2,600	9.6	2,400	9.1	△409	85.4
カラオケ	765	4.1	770	4.3	950	5.4	184	124.2
複合カフェ	2,071	6.1	2,080	5.9	2,200	6.2	128	106.2
経常利益	14,003	7.1	13,750	6.9	13,750	7.0	△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	7,000	3.6	△377	94.9
1株当たり当期純利益	84.87円	—	85.49円	—	80.91円	—	△3.96円	—
期末発行済株式総数	86,564千株	—	86,564千株	—	86,526千株	—	△39千株	—

# 2019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)

	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(%)	前期比(%)	前期比(%)		
広告宣伝費	13,079	10,568	1,654	440	240	12,464	95.3	10,240	96.9	1,728	104.4	359	81.7	223	92.7
人件費	26,678	21,366	1,273	916	1,752	26,162	98.1	21,000	98.3	1,300	102.0	812	88.5	1,590	90.7
賃借料	15,251	15,475	22	31	60	14,736	96.6	14,850	96.0	23	103.4	30	96.9	62	103.6
減価償却費	3,480	2,745	103	60	49	3,422	98.3	2,845	103.6	112	108.7	32	52.6	51	103.0

(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(%)	前期比(%)	前期比(%)
人件費	4,665	5,035	9,875	4,530	97.1	4,722	93.8	10,178	103.1
賃借料	1,999	4,303	6,251	2,036	101.8	3,878	90.1	6,399	102.4
減価償却費	1,467	1,162	2,206	1,330	90.6	1,203	103.5	2,436	110.4

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

# 【ご参考：ファッション事業 2019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
19/3期	△2.2	△6.9	△0.6	△3.3	△4.9	1.2	4.7	△0.2	△2.0		
18/3期	△1.6	△7.5	△5.4	△4.9	3.4	1.0	5.8	3.4	△1.8	△0.2	△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	19/3期	△5.6	△9.9	△2.1	△5.9	△3.1	1.5	4.5	0.3	△3.4		
	18/3期	△9.2	△13.2	△9.8	△10.9	0.5	△2.6	0.5	△0.4	△7.1	△4.5	△5.7
客単価	19/3期	3.6	3.3	1.6	2.7	△1.8	△0.3	0.2	△0.5	1.4		
	18/3期	8.4	6.6	4.9	6.7	2.8	3.7	5.3	3.8	5.7	4.5	5.2

## (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	19/3期	42.2	94.5				
	18/3期	44.6	97.1	85.0	97.3	129.6	97.2
販売単価	19/3期	25.2	97.7				
	18/3期	25.8	102.0	26.1	99.6	26.1	100.0

# 【ご参考：ファッション事業 2019年3月期第2四半期実績】

## (4)商品別売上状況

(単位:百万円)

	18/3期 第2四半期実績	百分比(%)	19/3期 第2四半期実績	百分比(%)	対前年同期増減	対比(%)
重衣料	17,486	37.8	16,779	37.6	△707	96.0
中衣料	5,199	11.2	4,791	10.7	△407	92.2
軽衣料	15,277	33.0	14,714	33.0	△562	96.3
レディース衣料	7,116	15.4	7,102	15.9	△13	99.8
その他	1,218	2.6	1,256	2.8	38	103.1
計	46,298	100.0	44,644	100.0	△1,653	96.4

(注)重衣料:スーツ、フォーマル、コート 中衣料:ジャケット、スラックス 軽衣料:シャツ、ネクタイ、カジュアルウェア、洋品小物他 その他:補正代他

## (5)期中平均売場面積の推移

(単位:m<sup>2</sup>)

18/3期第2四半期	19/3期第2四半期実績	対前年同期増減	対比(%)
363,439	363,219	△220	99.9

## (6)都道府県別店舗数の推移

	19/3期第2四半期														
	出店数/退店数			四半期末店舗数				出店数/退店数			四半期末店舗数				
	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		/2	/2	51	12	63	112
宮城県				9	5	14		三重県				11		11	
秋田県				4		4		滋賀県				7	2	9	
山形県				3		3		京都府				4	1	5	
福島県				7	1	8		大阪府	/1		/1	34	12	46	97
茨城県				15	3	18		兵庫県				12	11	23	
栃木県				10	2	12	奈良県				5	1	6		
群馬県				12		12	広島県				5	3	8		
埼玉県	/1		/1	51	13	64	福岡県				20		20	九州	
千葉県		/1	/1	43	10	53	長崎県				3		3		
東京都		1	1	71	29	100	熊本県				8		8	38	
神奈川県	/1	1	1/1	54	24	78	宮崎県				2		2		
新潟県				11	2	13	甲信越・北陸	鹿児島県				5			5
富山県				10		10	63	合計	/3	2/3	2/6	571	136	707	
石川県				8		8									
福井県				3		3									
山梨県				6	1	7									
長野県				22		22									

# 【ご参考：ファッション事業 2019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	19/3期(上半期実績+下半期修正予想)	Δ2.0	0.5	1.2	0.9	Δ0.2
	19/3期(期初予想)	0.9	1.0	1.9	1.5	1.3
	18/3期	Δ1.8	Δ0.5	0.1	Δ0.2	Δ0.8
客数	19/3期(上半期実績+下半期修正予想)	Δ3.4	Δ1.4	0.0	Δ0.7	Δ1.9
	19/3期(期初予想)	Δ2.9	Δ1.1	Δ0.4	Δ0.8	Δ1.8
	18/3期	Δ7.1	Δ7.9	Δ1.2	Δ4.5	Δ5.7
客単価	19/3期(上半期実績+下半期修正予想)	1.4	1.9	1.2	1.6	1.7
	19/3期(期初予想)	3.9	2.2	2.3	2.3	3.1
	18/3期	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	48,888	41.7	Δ848	98.3
中衣料	9,226	7.8	8,741	7.5	Δ485	94.7
軽衣料	34,496	29.1	33,992	29.0	Δ504	98.5
レディース衣料	21,498	18.1	21,899	18.7	400	101.9
その他	3,497	3.0	3,580	3.1	82	102.4
計	118,455	100.0	117,100	100.0	Δ1,355	98.9

(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 2019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
19/3期	Δ2.9	Δ3.7	4.9	Δ0.7	Δ2.2	2.6	1.8	0.9	0.1		
18/3期	Δ2.8	Δ2.2	0.3	Δ1.6	Δ3.7	4.2	0.6	0.4	Δ0.5	Δ0.7	Δ0.6

## (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：%)

		4月	5月	6月	1Q	7月	8月	9月	2Q	上半期	下半期	通期
客数	19/3期	2.0	2.1	7.8	3.9	2.6	0.9	3.9	2.5	3.2		
	18/3期	0.0	Δ0.5	3.1	0.8	0.8	7.4	3.8	4.0	2.5	0.3	1.4
客単価	19/3期	Δ4.8	Δ5.7	Δ2.8	Δ4.5	Δ4.7	1.7	Δ2.0	Δ1.6	Δ2.9		
	18/3期	Δ2.7	Δ1.7	Δ2.7	Δ2.4	Δ4.4	Δ3.0	Δ3.0	Δ3.5	Δ2.9	Δ0.9	Δ1.9

## (3)カラオケルーム運営事業：既存店売上構成比

(単位：%)

		18/3期第2四半期	19/3期第2四半期	前年同期差
既存店	ルーム売上	46.8	47.5	+0.7ポイント
	飲食売上	52.8	52.1	Δ0.7ポイント
	その他売上	0.4	0.4	—

# 【ご参考:エンターテイメント事業 2019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
19/3期	1.9	2.1	6.2	3.2	2.6	4.8	6.5	4.5	3.9		
18/3期	1.4	△ 1.6	1.6	0.4	3.7	2.7	1.8	2.7	1.6	△0.4	0.6

## (5)複合カフェ運営事業:既存店の客数・客単価増加率

(単位:%)

		4月	5月	6月	1Q	7月	8月	9月	2Q	上半期	下半期	通期
客数	19/3期	1.1	2.0	4.7	2.4	2.0	4.4	5.0	3.7	3.1		
	18/3期	0.2	△ 2.2	0.2	△ 0.7	1.8	0.9	△ 0.2	0.8	0.1	△2.5	△1.2
客単価	19/3期	0.8	0.1	1.5	0.7	0.6	0.4	1.5	0.8	0.8		
	18/3期	1.2	0.6	1.4	1.0	1.9	1.8	2.0	1.9	1.5	2.1	1.8

## (6)複合カフェ運営事業:既存店売上構成比

(単位:%)

		18/3期第2四半期	19/3期第2四半期	前年同期差
既存店	ルーム売上	83.9	83.4	△0.5ポイント
	飲食売上	14.2	14.4	+0.2ポイント
	その他売上	1.9	2.2	+0.3ポイント

## (7)都道府県別店舗数の推移

	19/3期第2四半期															
	出店数/退店数			四半期末店舗数				出店数/退店数			四半期末店舗数					
	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					7	7	北海道・ 東北	滋賀県	/1	/1	/2		4	4	近畿・ 中国	
岩手県				2	5	7		京都府		/2	/2	3	9	12		
宮城県				6	6	12	43	大阪府	/2	1	1/2	10	32	42		
秋田県				1	2	3		兵庫県				5	16	21		
山形県				1	5	6		奈良県	/1	1	1/1	1	4	5		
福島県				1	7	8		和歌山県					3	3		
茨城県		/1	/1	3	12	15	関東	鳥取県					1	1		111
栃木県				1	5	6		島根県					2	2		
群馬県				1	8	9	198	岡山県				2	6	8		
埼玉県		/1	/1	5	25	30		広島県					9	9		
千葉県	/1	1/1	1/2	9	22	31		山口県					4	4		
東京都	/1	1	1/1	31	18	49		徳島県					2	2	九州・ 四国・ 沖縄	
神奈川県	/2	2	2/2	34	24	58		香川県					3	3		
新潟県		/1	/1	3	8	11		甲信越・ 北陸	愛媛県					1	1	
富山県				2	2	4	52	福岡県				3	8	11		
石川県				6	4	10		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					6	6		
長野県	/1		/1	9	6	15		大分県					3	3		
岐阜県					8	8		東海	宮崎県					4	4	
静岡県	/1	1	1/1	6	14	20	鹿児島県						3	3		
愛知県	/1		/1	7	30	37	75	沖縄県					3	3		
三重県				1	9	10		合計	/11	7/7	7/18	161	359	520		

# 【ご参考：エンターテイメント事業 2019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	19/3期(上半期実績+下半期修正予想)	0.1	0.2	3.3	1.7	1.0
	19/3期(期初予想)	0.0	0.1	3.2	1.6	0.8
	18/3期	△0.5	0.5	△2.0	△0.7	△0.6
客数	19/3期(上半期実績+下半期修正予想)	3.2	0.7	3.5	2.1	2.6
	19/3期(期初予想)	0.1	0.1	2.2	1.1	0.6
	18/3期	2.5	1.7	△1.2	0.3	1.4
客単価	19/3期(上半期実績+下半期修正予想)	△2.9	△0.5	△0.2	△0.4	△1.5
	19/3期(期初予想)	△0.1	0.0	1.0	0.4	0.2
	18/3期	△2.9	△1.2	△0.7	△0.9	△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	19/3期(上半期実績+下半期修正予想)	3.9	0.3	3.0	1.7	2.9
	19/3期(期初予想)	0.2	0.2	2.8	1.5	0.8
	18/3期	1.6	0.9	△1.8	△0.4	0.6
客数	19/3期(上半期実績+下半期修正予想)	3.1	0.3	3.0	1.6	2.4
	19/3期(期初予想)	△0.3	0.1	2.8	1.5	0.6
	18/3期	0.1	△1.2	△3.9	△2.5	△1.2
客単価	19/3期(上半期実績+下半期修正予想)	0.8	0.0	0.1	0.0	0.4
	19/3期(期初予想)	0.5	0.0	0.1	0.0	0.3
	18/3期	1.5	2.1	2.2	2.1	1.8