



2019年3月期 決算説明会

2019年5月24日
株式会社AOKIホールディングス



ANNIVERSAIRE



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	2019年3月期の概要	31
2019年3月期 業績	5	2020年3月期の見通し	32
2020年3月期 業績予想	6	2020年3月期の取り組み	33
2020年3月期 グループ店舗展開方針	7	エンターテインメント事業 実績と見通し	34
持続的な成長を志向する事業ポートフォリオ	8	カラオケルーム:2019年3月期の概要	35
今後の成長に向けてのグループ事業戦略と進歩	9	複 合 カ フ ェ:2019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	エンターテインメント事業:2020年3月期の取り組み	39
2019年3月期 業績の概要	11	エンターテインメント事業:2020年3月期の見通し	40
連結損益計算書の主な増減	12	補足資料	41
事業別売上高・営業利益の主な増減	13	2019年3月期 連結損益実績	42
連結貸借対照表の主な増減	14	2019年3月期 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	15	2020年3月期 連結損益見通し	44
出退店実績	16	2020年3月期 主要経費の内訳	45
2020年3月期 業績予想	17	ご参考:ファッション事業2019年3月期実績	46
連結損益の見通し	18	ご参考:ファッション事業2020年3月期予想	49
事業別売上高・営業利益の見通し	19	ご参考:エンターテインメント事業2019年3月期実績	50
出退店の見通し	20	ご参考:エンターテインメント事業2020年3月期予想	53
ファッション事業 実績と見通し	21		
2019年3月期の概要	22		
2020年3月期の取り組み	26		
2020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
スタイルを提案。ショッピ
ングセンターへの出店が
主体。

Aoki Tokyo



2019年3月オープン。
20代～30代のメンズを
ターゲットとした都市型
オーダー専門店。

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13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。

Bridal

エンターテインメント事業

“楽しさ、くつろぎ”を提供する

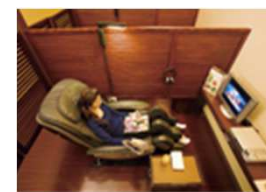
楽しさ、くつろぎ、ゆとりに満ちた心豊か
な時間と空間を多彩な分野、スタイルで
提供。複合カフェの快活CLUBは業界で
売上高トップ。

カラオケ：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。

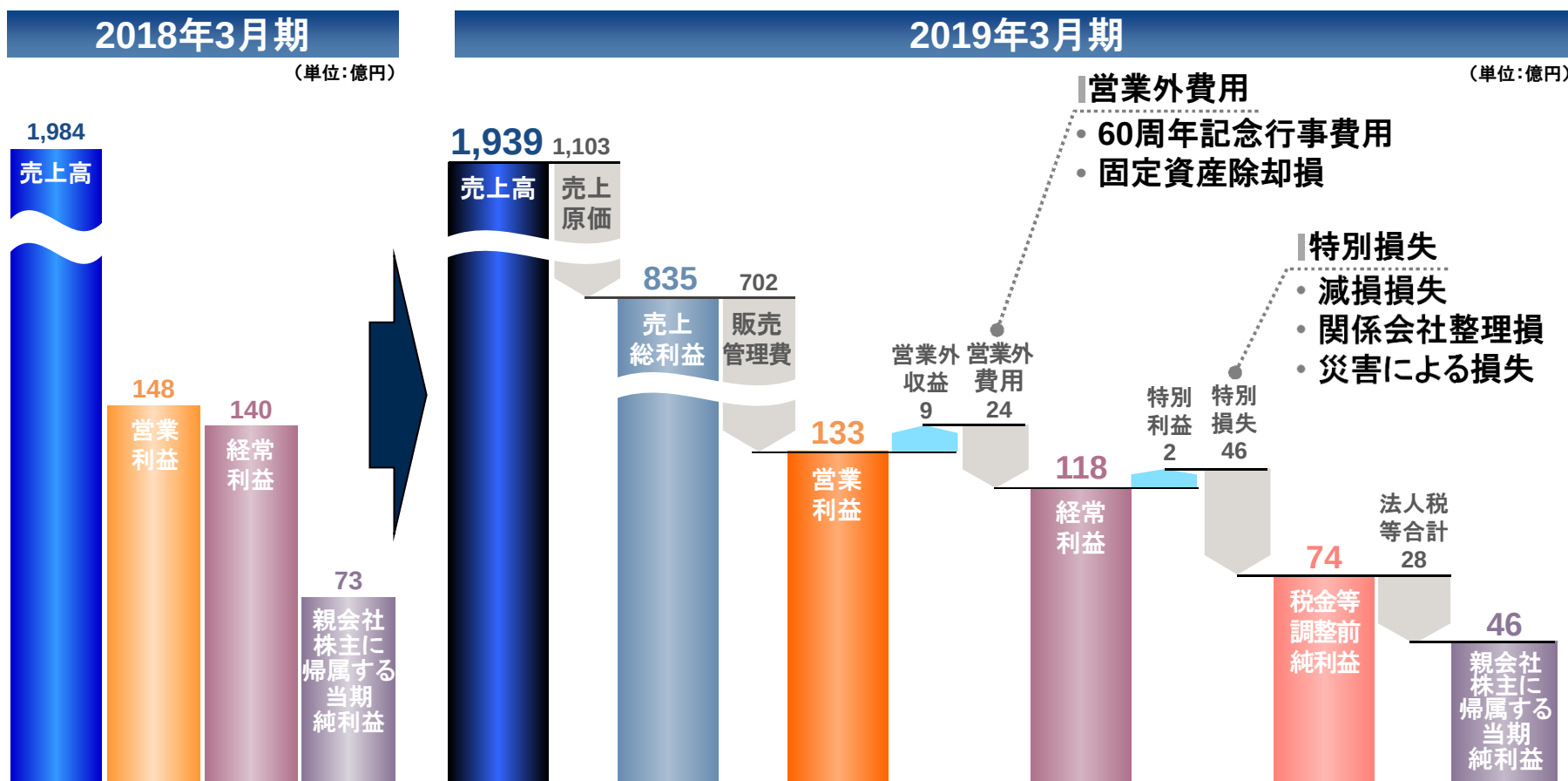
Entertainment

2019年3月期 業績

複合カフェ運営事業が堅調に推移するも

- ・カラオケルーム運営事業を中心とした店舗数の減少
- ・ファッション事業の既存店減収
- ・アニヴェルセル・ブライダル事業の施行組数減少

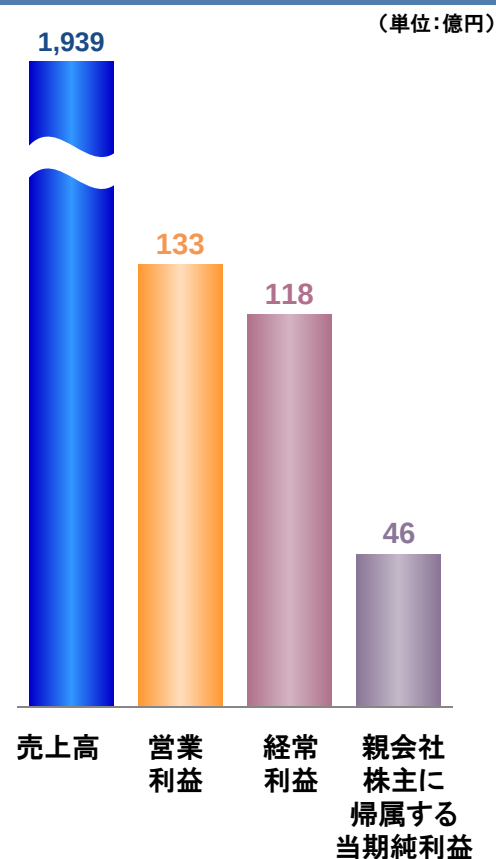
➡ 減収減益



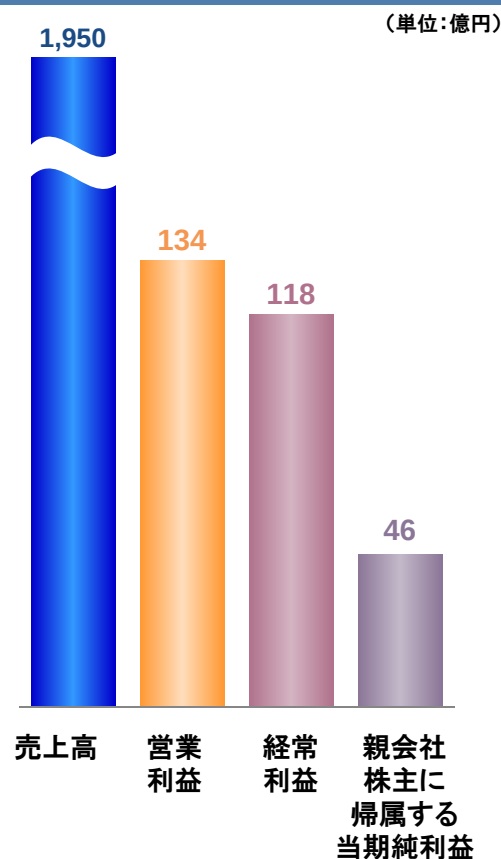
2020年3月期 業績予想

ファッション事業の店舗数減少とエンターテインメント事業の出店数及び
リニューアルの増加により減収減益
(2020年3月期より不動産賃貸に係る事業の損益を営業外損益から営業損益に計上)

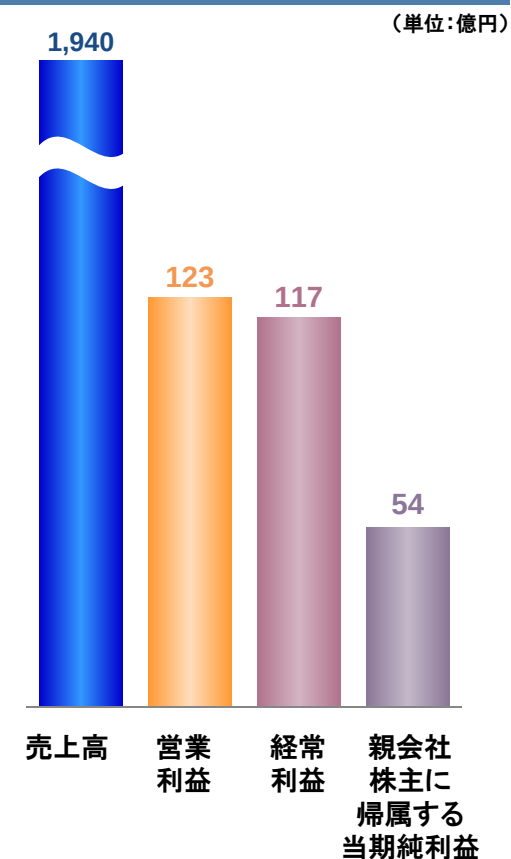
2019年3月期
通期実績



2019年3月期
不動産賃貸組替え後の
通期実績

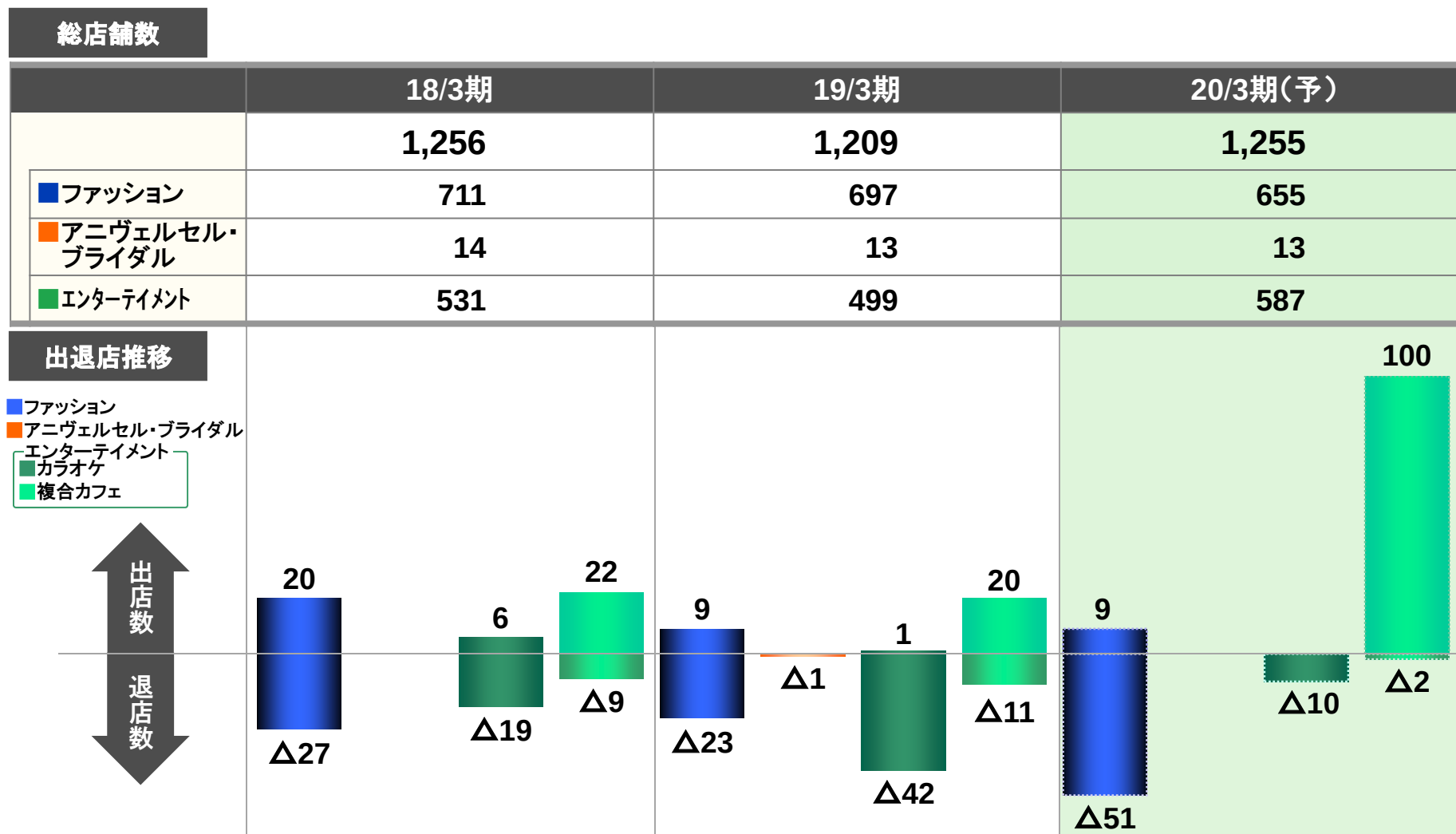


2020年3月期
通期予想



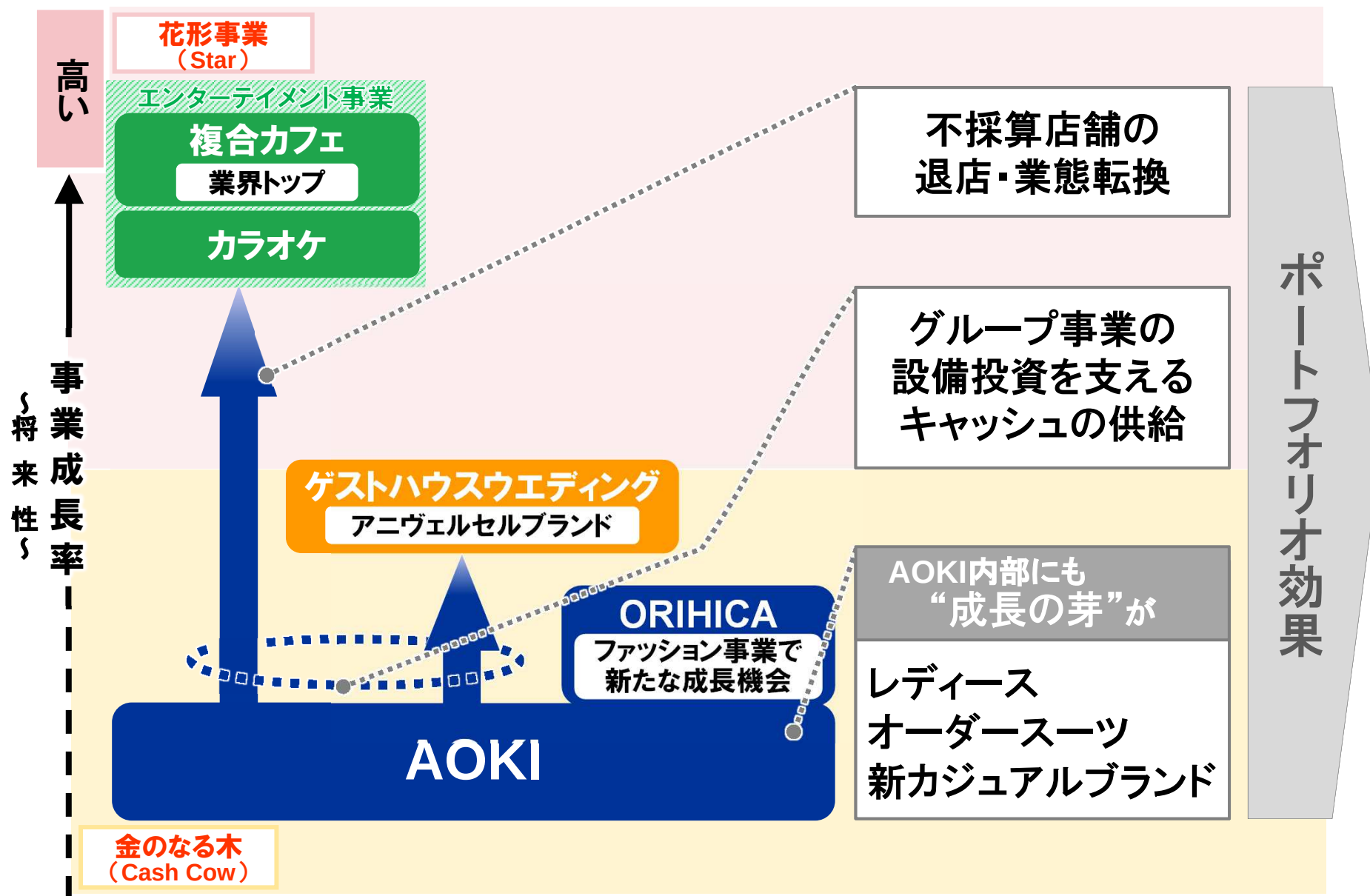
2020年3月期 グループ店舗展開方針

既存店の改廃と複合カフェの出店に積極的に取り組み、事業基盤を強化



※当面は、エンターテイメント事業の複合カフェの出店を中心にファッション事業、カラオケは個店毎に収益の見直しを継続し業態転換も含めた改廃に積極的に取り組む

持続的な成長を志向する事業ポートフォリオ



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 への対応 市場変化	● 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	● AOKIメンズオーダースーツの拡充 ● Aoki Tokyoの出店 ● 新ライン 「AOKIウーマンスタイル」の展開 ● 快活CLUBの進化
営業効率の追求	● 不採算店舗の退店 ● 業態転換による営業効率化	● 不採算店舗退店の増加 ● グループ内業態転換の進行 AOKI、カラオケ → 複合カフェ等
顧客データベース 各事業の	● 顧客データベースの活用 ● 相互送客の仕組みの構築	● グループ会員制度 AOKI GROUP AMBASSADORS (AOKIグループアンバサダーズ)の推進



Aoki Tokyo



AOKIウーマン
スタイル



複合カフェへの業態転換の進行

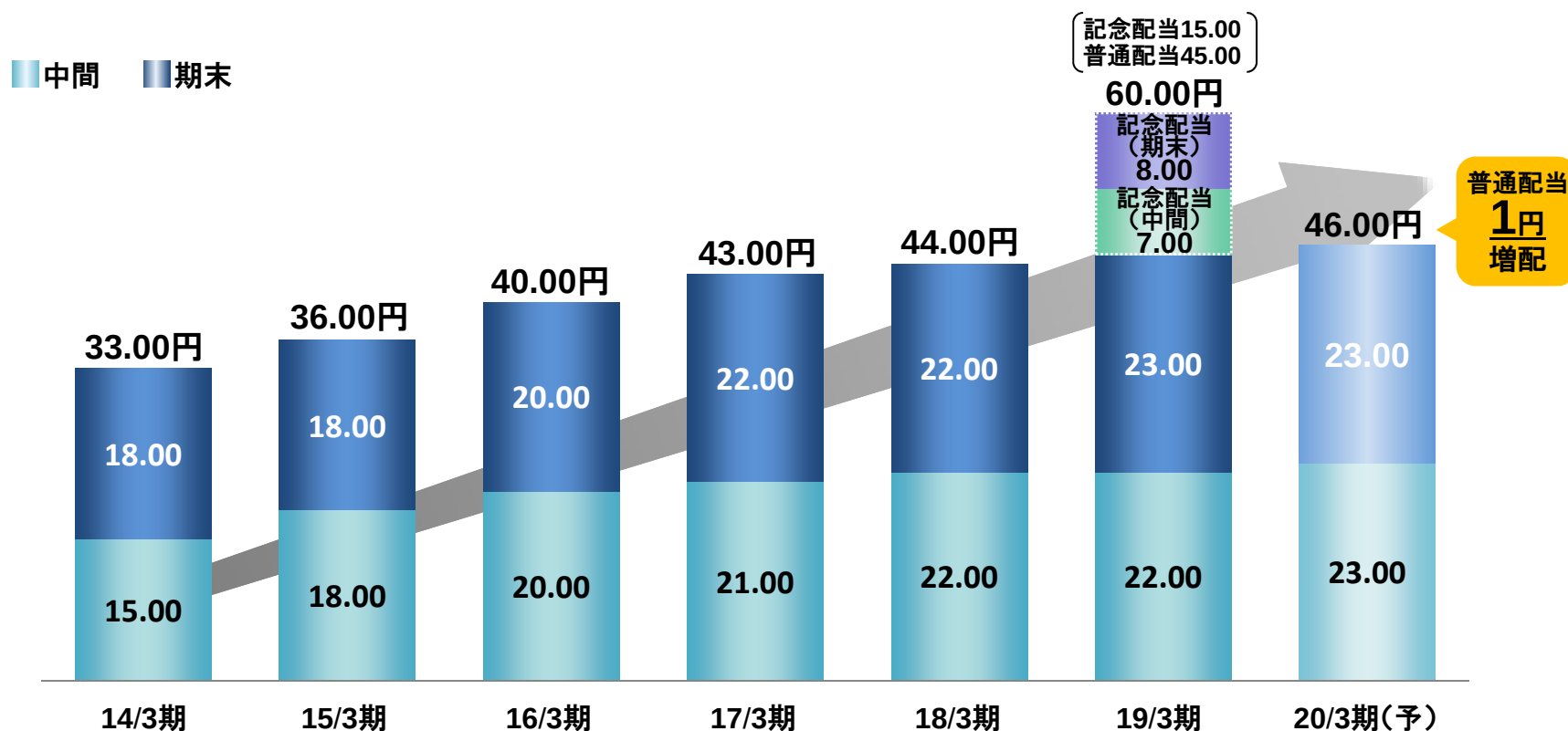


AOKI GROUP AMBASSADORS

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



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 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	19/3期	増減	対比(%)	主な増減要因
売上高	198,417	193,918	△4,499	97.7	各事業の店舗数減少 ファッション事業の既存店減収 アニヴェルセル・ブライダル事業の施行組数減少
売上総利益 売上総利益率	86,864 43.8%	83,592 43.1%	△3,272 △0.7ポイント	96.2	売上総利益率はファッション事業で△0.6ポイント
販売費・一般管理費	72,000	70,209	△1,790	97.5	各事業で経費コントロール実施
営業利益 営業利益率	14,864 7.5%	13,382 6.9%	△1,481	90.0	
営業外収益	908	912	3	100.4	
営業外費用	1,769	2,404	634	135.9	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増加
経常利益	14,003	11,890	△2,112	84.9	
特別利益	20	215	195	1,068.7	アニヴェルセル福岡店の固定資産売却益
特別損失	2,117	4,669	2,552	220.5	移転を含む店舗の閉鎖及び業績転換決定に伴う 減損損失増加
親会社株主に帰属 する当期純利益	7,377	4,602	△2,774	62.4	

◆ 減価償却額:8,229百万円(内リース資産 1,648百万円含む)

◆ 既存店売上高増収率 ファッション:△2.2% カラオケ:0.4% 複合カフェ:5.2%

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	19/3期	増減	対比(%)	主な増減要因
計	198,417	193,918	△4,499	97.7	
ファッション	118,455	114,404	△4,051	96.6	既存店の減収
アニヴェルセル・ブライダル	27,173	25,433	△1,740	93.6	施行組数の減少
エンターテイメント(トータル)	52,821	54,102	1,281	102.4	
(内)カラオケ	18,691	17,305	△1,385	92.6	店舗数の減少
(内)複合カフェ	34,129	36,797	2,667	107.8	新規出店と既存店の増収

事業別営業利益

(単位:百万円)

事業	18/3期	19/3期	増減	対比(%)	主な増減要因
計	14,864	13,382	△1,481	90.0	
ファッション	8,526	7,222	△1,304	84.7	既存店の減収
アニヴェルセル・ブライダル	2,809	2,169	△639	77.3	施行組数の減少
エンターテイメント(トータル)	2,837	3,180	343	112.1	
(内)カラオケ	765	1,022	257	133.6	売上原価と販管費の減少
(内)複合カフェ	2,071	2,158	86	104.2	既存店の増収
セグメント間取引等	691	809	118	117.1	

連結貸借対照表の主な増減

(単位:百万円)

科目／期別	18/3期	19/3期	増減	主な増減要因
流動資産	78,238	72,948	△5,289	
現金・預金	32,175	26,558	△5,617	設備投資、法人税等の支払い
売掛金	11,659	11,793	134	
たな卸資産	26,007	25,574	△432	ファッション事業の仕入高の減少
固定資産	160,829	159,107	△1,722	
有形固定資産	111,669	109,958	△1,711	減価償却及び減損損失等
無形固定資産	5,796	5,932	136	
投資その他の資産	43,364	43,216	△147	
資産合計	239,068	232,056	△7,011	
流動負債	40,750	37,177	△3,572	
買掛金	19,812	18,162	△1,649	ファッション事業の仕入高の減少
1年内返済予定長期借入金	2,650	2,650	—	
固定負債	51,789	49,208	△2,581	
長期借入金	36,475	34,825	△1,650	返済等による減少
負債合計	92,539	86,385	△6,153	
資本金	23,282	23,282	—	
資本剰余金	27,833	27,846	12	
利益剰余金	100,299	100,488	188	当期純利益及び剰余金の配当
自己株式	△5,376	△6,302	△926	自己株式の取得
その他の包括利益累計額合計	401	280	△120	
新株予約権	87	75	△12	
純資産合計	146,528	145,671	△857	
負債純資産合計	239,068	232,056	△7,011	

(注) 流動資産の繰延税金資産は投資その他の資産に含めて表示しております

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	19/3期	増減	主な増減要因
営業活動による キャッシュ・フロー	21,703	13,066	△8,636	税金等調整前当期純利益の減少、 買掛金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	△8,855	△9,152	△296	ソフトウェア等の無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	△9,280	△9,532	△251	
現金及び現金同等物の 増減額	3,567	△5,617	△9,184	
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 期末残高	32,175	26,558	△5,617	

出退店実績

(単位:店)

セグメント	店舗名	18/3期			19/3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	574	14	13	566	7	15
	ORIHICA	137	6	14	131	2	8
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	131	1	42
複合カフェ	快活CLUB他※	359	22	9	368	20	11
合 計		1,256	48	55	1,209	30	77
設 備 投 資 額 (百万円)		9,344			10,477		

※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
ファッション	2,202	2,348
アニヴェルセル・ブライダル	359	480
カラオケ	1,780	333
複合カフェ	3,826	5,095
連結合計	9,344	10,477

2020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	19/3期		20/3期 (予)	増減	対比 (%)	主な増減要因
	実績	組替え後※				
売上高	193,918	195,054	194,050	△1,004	99.5	ファッション事業の店舗数減少
売上総利益 売上総利益率	83,592 43.1%	83,673 42.9%	81,690 42.1%	△1,983 △0.8ポイント	97.6	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	70,209	70,182	69,390	△792	98.9	ファッション事業で減少
営業利益 営業利益率	13,382 6.9%	13,491 6.9%	12,300 6.3%	△1,191 △0.6ポイント	91.2	
営業外収益	912	388	380	△8	97.9	
営業外費用	2,404	1,988	930	△1,058	46.8	
経常利益	11,890	11,890	11,750	△140	98.8	
特別利益	215	215	—	△215	—	
特別損失	4,669	4,669	3,000	△1,669	64.2	主に減損損失
親会社株主に帰属 する当期純利益	4,602	4,602	5,400	797	117.3	

※ 20/3期より不動産賃貸に係る損益を営業外損益から営業損益に計上予定のため、19/3期の実績も組替えを行い表示しています

前提条件

- ◆ 減価償却額：8,700百万円(内リース資産 1,700百万円含む)
- ◆ 既存店増収率 ファッション:0.0% カラオケ:△0.3% 複合カフェ:1.8%

事業別売上高・営業利益の見通し

事業別売上高

(単位:百万円)

事業	19/3期		20/3期(予)	増減	対比(%)
	実績	組替え後※			
計	193,918	195,054	194,050	△1,004	99.5
ファッション	114,404	114,404	110,250	△4,154	96.4
アニヴェルセル・ブライダル	25,433	25,433	25,000	△433	98.3
エンターテイメント	54,102	54,102	57,500	3,397	106.3
(内)カラオケ	17,305	17,305	14,900	△2,405	86.1
(内)複合カフェ	36,797	36,797	42,600	5,802	115.8
その他	—	3,116	3,530	413	113.3
セグメント間取引等	△22	△2,002	△2,230	△227	—

※ 20/3期より不動産賃貸に係る損益を営業外損益から営業損益に計上予定のため、19/3期の実績も組替えを行い表示しています

事業別営業利益

(単位:百万円)

事業	19/3期		20/3期(予)	増減	対比(%)
	実績	組替え後※			
計	13,382	13,491	12,300	△1,191	91.2
ファッション	7,222	7,263	7,500	236	103.3
アニヴェルセル・ブライダル	2,169	2,169	1,500	△669	69.1
エンターテイメント	3,180	3,182	2,800	△382	88.0
(内)カラオケ	1,022	1,023	1,500	476	146.6
(内)複合カフェ	2,158	2,159	1,300	△859	60.2
その他	—	638	790	151	123.8
セグメント間取引等	809	237	△290	△527	—

※ 20/3期より不動産賃貸に係る損益を営業外損益から営業損益に計上予定のため、19/3期の実績も組替えを行い表示しています

出退店の見通し

(単位:店)

セグメント	店舗名	19/3期			20/3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	566	7	15	526	5	45
	ORIHICA	131	2	8	129	4	6
アニヴェルセル・ブライダル	アニヴェルセル	13	—	1	13	—	—
エンターテイメント	コート・ダジュール	131	1	42	121	—	10
	快活CLUB他※	368	20	11	466	100	2
合 計		1,209	30	77	1,255	109	63
設 備 投 資 額 (百万円)		10,477			14,150		

※快活フィットネスCLUB含む

(単位:百万円)

設備投資額内訳	19/3期	20/3期(予)
ファッション	2,348	780
アニヴェルセル・ブライダル	480	800
エンターテイメント	5,429	12,040
(内)カラオケ	333	138
(内)複合カフェ	5,095	11,902
連結合計	10,477	14,150

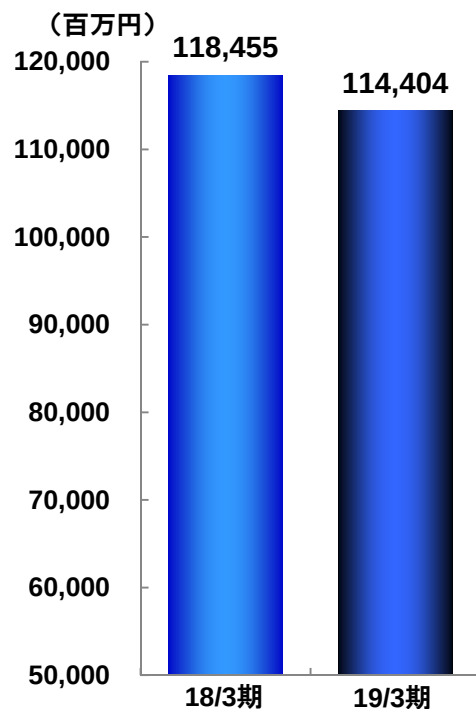
ファッション事業

2019年3月 期実績と2020年3月 期の見通し

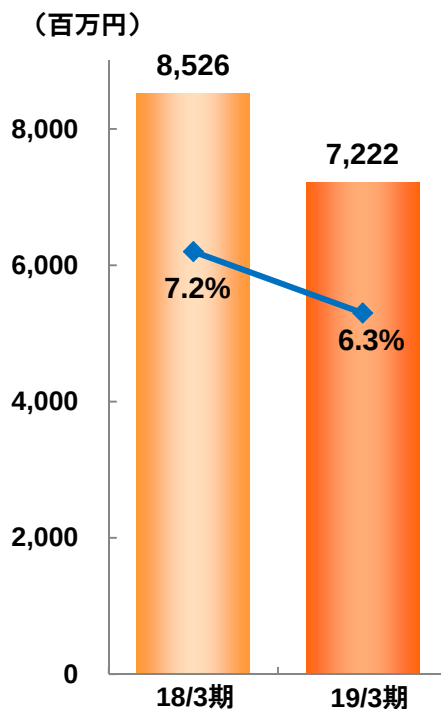
ファッション事業－2019年3月期の概要

経費コントロールに努めるも、既存店の減収及び店舗数減少により減収減益

売上高



営業利益と営業利益率



■ 売上高：前期比 96.6%

■ 営業利益：前期比 84.7%

◆ 店舗数の減少：前期差 △14店舗

◆ 既存店の減収：前期比 △2.2%

- ビジネススタイルの変化や販売チャネルの多様化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：前期比 △0.6ポイント

- スーツ・コート等の重衣料の苦戦

◆ 販売管理費：前期比 97.1%

- 改装縮小による費用減少
- 人件費・広告宣伝費コントロール
- 賃料減額交渉の実施

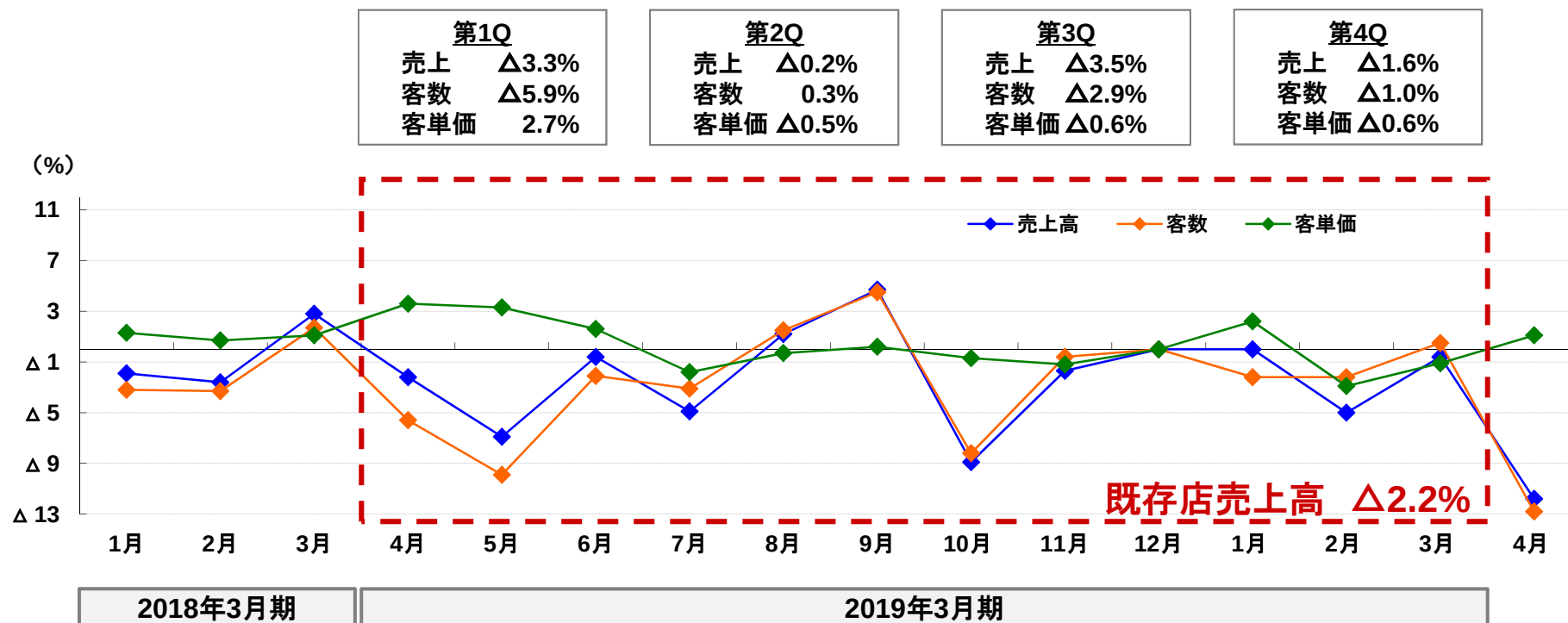
(単位：百万円)

		19/3期	
		前期比%	売上比%
売上高	114,404	96.6	100.0
売上総利益	67,748	95.6	59.2
販売管理費	60,526	97.1	52.9
営業利益	7,222	84.7	6.3

ファッション事業－2019年3月期の概要：既存店の状況

客単価は前年維持も、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



	18/4	18/5	18/6	18/7	18/8	18/9	18/10	18/11	18/12	19/1	19/2	19/3	通期	19/4
既存店売上高 (%)	Δ2.2	Δ6.9	Δ0.6	Δ4.9	1.2	4.7	Δ8.9	Δ1.7	0.0	0.0	Δ5.0	Δ0.6	Δ2.2	Δ11.8
客数 (%)	Δ5.6	Δ9.9	Δ2.1	Δ3.1	1.5	4.5	Δ8.2	Δ0.6	0.0	Δ2.2	Δ2.2	0.5	Δ2.6	Δ12.8
客単価 (%)	3.6	3.3	1.6	Δ1.8	Δ0.3	0.2	Δ0.7	Δ1.2	0.0	2.2	Δ2.9	Δ1.1	0.4	1.1
平年気温との差異(℃)(東京)	+3.1	+1.6	+1.0	+3.3	+1.7	+0.1	+1.6	+1.9	+0.7	+0.4	+1.5	+1.9	—	-0.3

ファッション事業－2019年3月期の概要

主な施策と結果

	施 策	結 果
商品・販促	● パーソナルオーダースーツの強化 ・2着で48,000円～の新サービスの展開 ・19/3月に都市型オーダー専門店「Aoki Tokyo」オープン ● 40代～50代ターゲット「AOKIウーマンスタイル」提案強化 ● 同世代のキャラクター起用(AOKI)、WEB限定動画の公開(ORIHICA)によるフレッシュアズ商戦の展開	● パーソナルオーダースーツ 売上高前期比:約2倍 ● レディース売上構成比:18.2% ● AOKI:販促施策の減少により、若干苦戦 ORIHICA:堅調に推移
店 舗	● 出店と不採算店舗の退店	● AOKI 出店: 7店舗 退店: 15店舗 ORIHICA 出店: 2店舗 退店: 8店舗
その他	● AOKI・ORIHICAでポイント相互利用のサービスの開始 ● 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	● 19/1月末より、AOKIとORIHICAのポイントが合算及び双方でポイント利用開始 ● 法人提携先の拡大 提携社数 前期比:約2.5倍

都市型オーダー専門店「Aoki Tokyo」の展開スタート

オーダー事業の戦略を強化



ファッション事業－2020年3月期の取り組み 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
- 機能性商品の品揃え充実
 - ・ 洗えるスーツ
 - ・ ノンアイロンシリーズ等
- ビジカジスタイルの提案強化
 - ・ ベーシックビジネス ジャケット&パンツ
 - ・ ニュービズスタイル
- レディース商品
 - ・ 着回しができるセットアップの展開
 - ・ 「AOKIウーマンスタイル」の春夏展開

ORIHICA

- クールビズ商品の展開
 - ・ 洗えるサマースーツ
 - ・ スーパークールノンアイロンシャツ等
- 機能性を高めた出張アイテム
 - ・ 「THE TRAVEL EDIT」の提案強化
- ORIHICAならではの商品提案
 - ・ K・SWISSスニーカー
 - ・ 3WAY ビジネスバッグ等
- フォーマルアイテム提案強化継続

着回し自在な
ビジカジセットアップ **ニュービズスタイル** NEW BIZ STYLE



ニュービズスタイル



洗えるスーツ

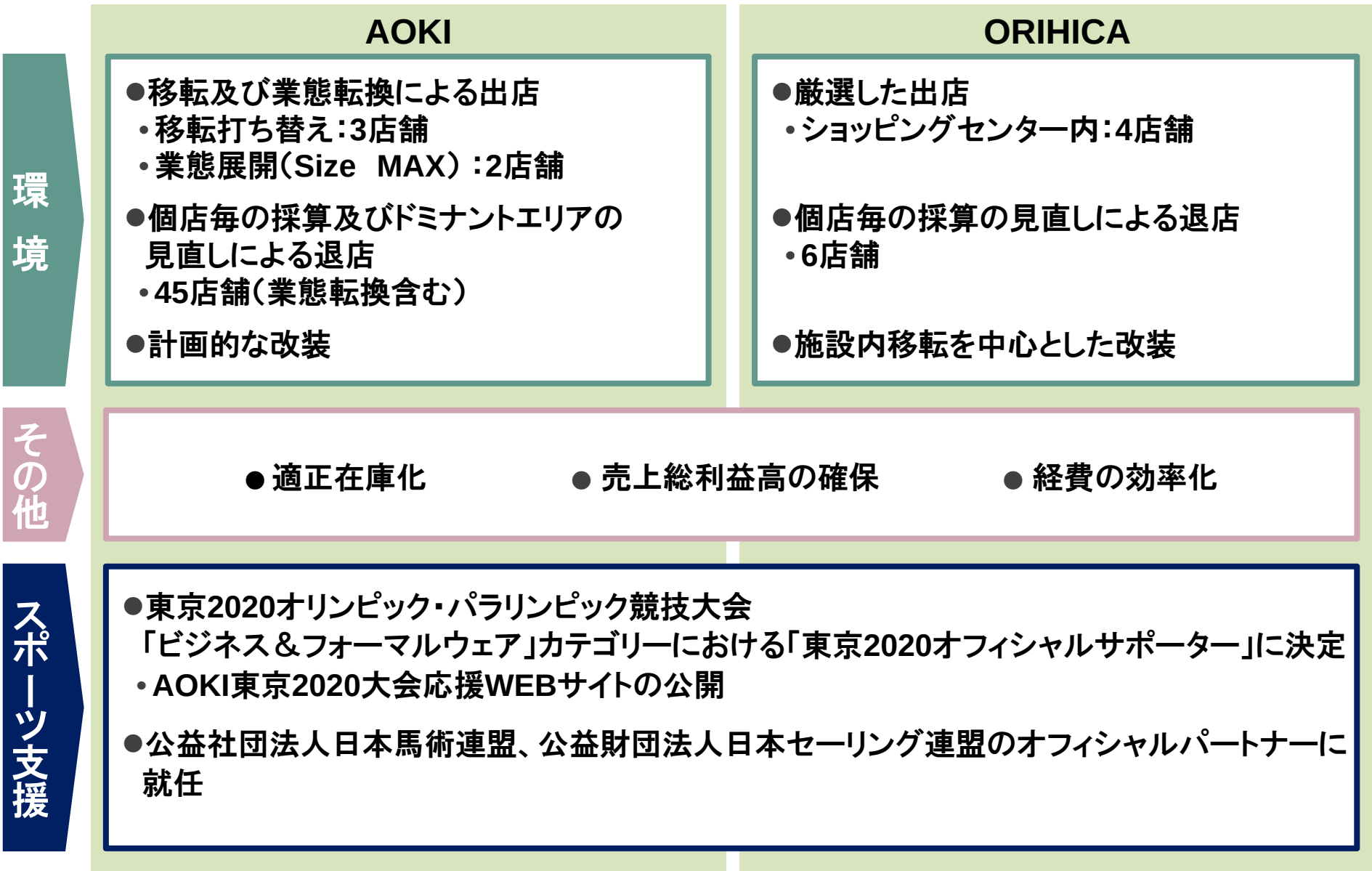


AOKI
ウーマンスタイル



THE TRAVEL EDIT

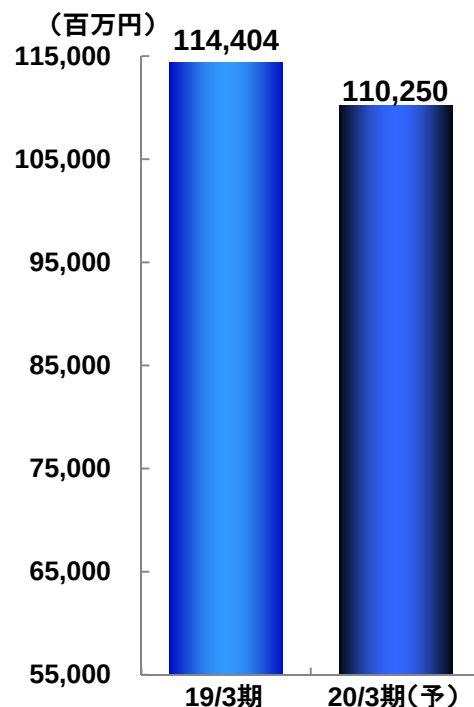
ファッション事業－2020年3月期の取り組み 既存店の活性化と収益基盤の再構築



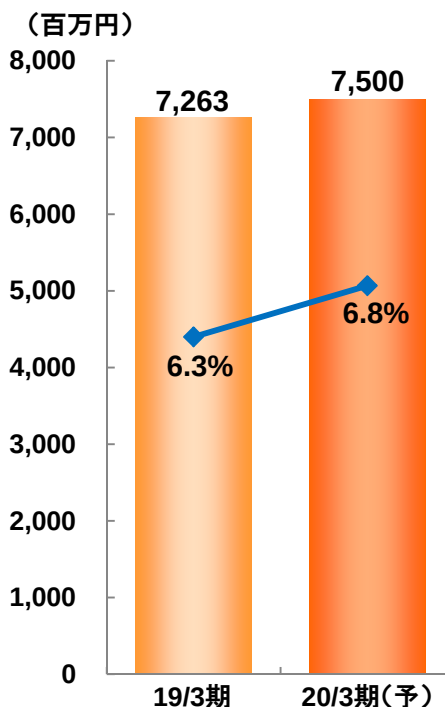
ファッション事業－2020年3月期の見通し

店舗数減少により減収も、収益力の改善及び販売管理費の削減により増益予想

売上高



営業利益と営業利益率



■ 売上高：前期比 96.4%

■ 営業利益：前期比 103.3%

◆ 出店： 9店舗
退店： 51店舗

◆ 既存店増収率予想

第1Q	第2Q	第3Q	第4Q	通期
△0.7%	3.2%	△3.1%	1.2%	0.0%

◆ 売上総利益率：前期比 +0.3ポイント

◆ 販売管理費：前期比 96.1%

- 店舗数減少による各費用の減少
- 効率的な販促施策による広告宣伝費の削減
- 改装縮小による費用減

(単位：百万円)

		20/3期(予)	
		前期比%	売上比%
売上高	110,250	96.4	100.0
売上総利益	65,600	96.8	59.5
販売管理費	58,100	96.1	52.7
営業利益	7,500	103.3	6.8

(注) 19/3期実績は不動産事業組替え後の数値です

ファッション事業－今後の成長に向けて
創業60周年の伝統を進化させ、次の革新へ

AOKIが60年間培ってきたこと

「スーツを創る力(企画開発力)・販売する力(接客力)」

きちんと体に合ったスーツを創る技術を更に向上させ、
ジャケット・シャツ・カジュアルまで転用



それぞれのブランドの強みを活かして、
シナジーを発揮

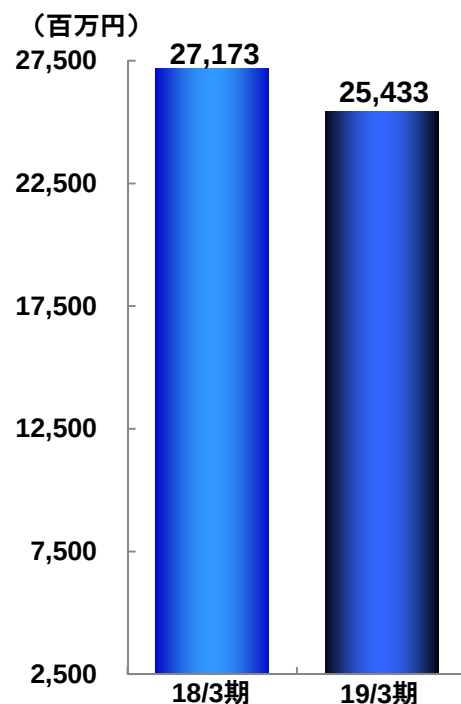
アニヴェルセル・ブライダル事業

2019年3月期実績と2020年3月期の見通し

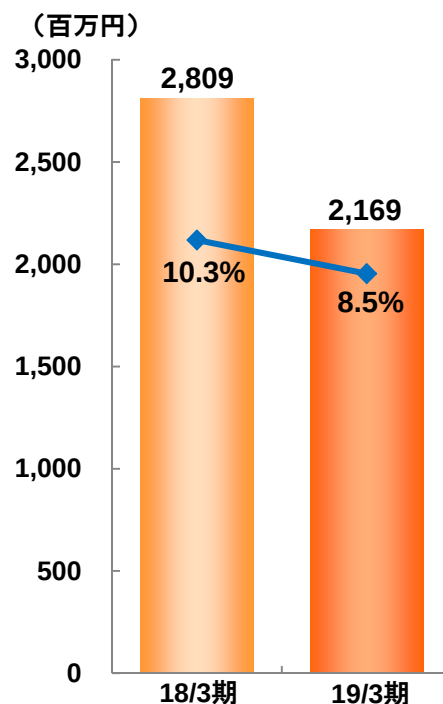
アニヴェルセル・ブライダル事業－2019年3月期の概要

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



(単位:百万円)

		19/3期	
		前期比%	売上比%
売上高	25,433	93.6	100.0
売上総利益	7,136	90.6	28.1
販売管理費	4,966	98.0	19.5
営業利益	2,169	77.3	8.5

■ 売上高：前期比 93.6%

■ 営業利益：前期比 77.3%

	18/3期	19/3期	差	前期比
施行組数	6,088組	5,708組	△380組	93.8%
稼働率	63.6%	60.7%	△2.9pt	—
平均組単価	4,413千円	4,398千円	△15千円	99.7%
平均人数	72.5人	71.7人	△0.8人	98.9%

◆ 施行組数の減少要因

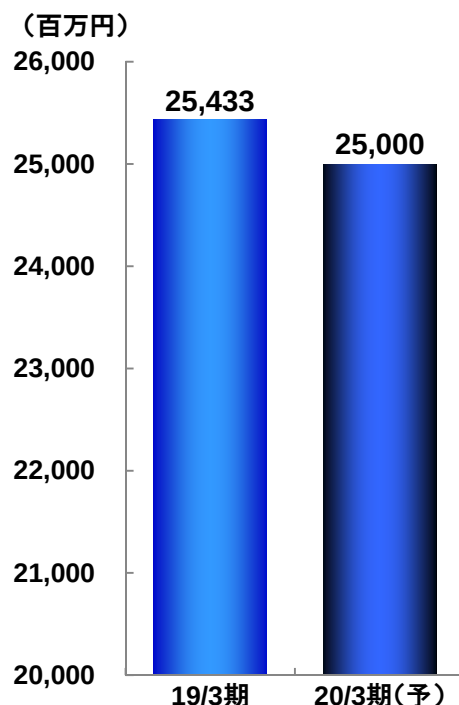
- 前期下半期以降の受注苦戦
- 18/12月末で福岡店営業終了
- 外部環境の変化
- 結婚式の多様化

◆ 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

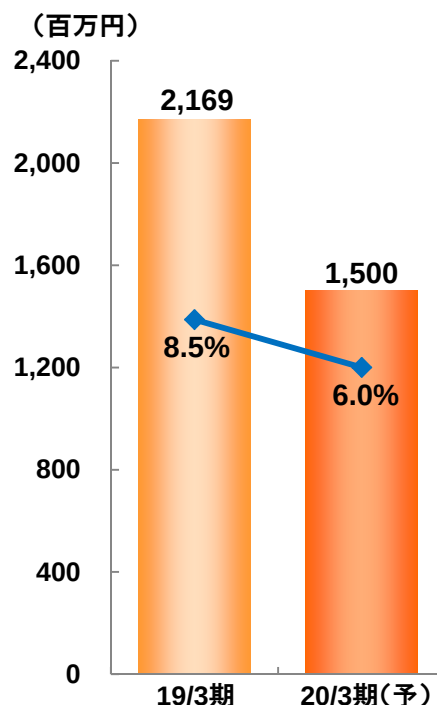
アニヴェルセル・ブライダル事業－2020年3月期の見通し

施行組数の減少及び販売管理費増加の影響で減収減益予想

売上高



営業利益と営業利益率



(単位:百万円)

		20/3期(予)	
		前期比%	売上比%
売上高	25,000	98.3	100.0
売上総利益	7,020	98.4	28.1
販売管理費	5,520	111.1	22.1
営業利益	1,500	69.1	6.0

(注) 不動産事業の組替えはありません

■ 売上高：前期比 98.3%

■ 営業利益：前期比 69.1%

(18/12月退店の福岡店除く)

	19/3期	20/3期(予)	差	前期比
施行組数	5,563組	5,525組	△38組	99.3%
稼働率	62.6%	61.6%	△1.0pt	—
平均組単価	4,432千円	4,454千円	+22千円	100.5%
平均人数	71.5人	71.1人	△0.4人	99.5%

◆ 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

- 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

◆ 販売管理費：前期比 111.1%

- 集客拡大に向けた販売施策の実施
- 受注強化に向けたリニューアル・修繕実施

「各店施設のリニューアル」「各店Webサイトリニューアル」を実施

Renewal

1



世の中のトレンドを抑え

各店施設リニューアル！

海外のトレンドを先取りし、
インテリアや装飾も含めてリニューアル
お客様やご列席者によるSNSでの拡散、
潜在層へのアプローチを狙う

ANNIVERSAIRE

Renewal

2



想像してみてください。
結婚式を終えた、
その夜。

ブランドサイトに合わせ

各店Webサイトリニューアル！

メディアやSNSで当社を認知したお客様が
自社サイトに訪れた際、アニヴェルセルの
独自性がしっかりと伝わるサイトに

お客様に選ばれる新たな「価値」を創出

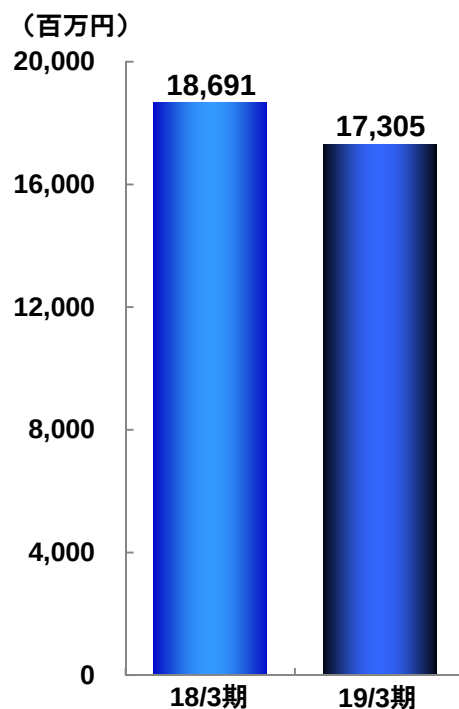
エンターテインメント事業

2019年3月期実績と2020年3月期の見通し

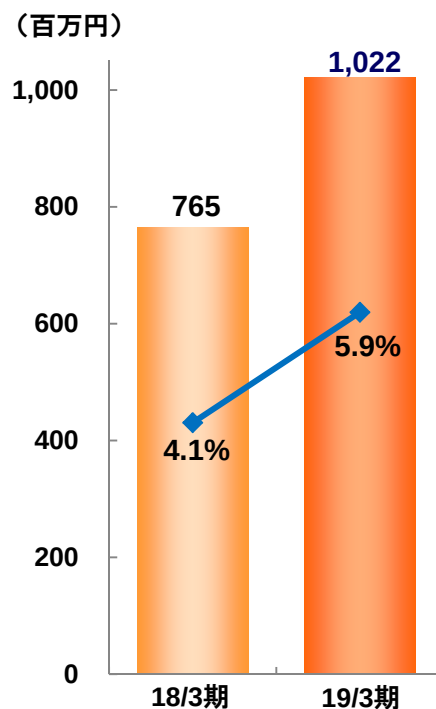
カラオケルーム運営事業－2019年3月期の概要

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増益

売上高



営業利益と営業利益率



■ 売上高：前期比 92.6%

■ 営業利益：前期比 133.6%

◆ 店舗数：131店舗(前期差 △41店舗)

◆ 営業効率改善のための退店：42店舗
(複合カフェへの業態転換18店舗含む)

◆ 売上総利益率：前期比 +1.7ポイント

● 既存店の増収：前期比 +0.4%

● 営業時間の短縮、定休日の導入

◆ 販売管理費：前期比 91.5%

● 新規出店数及びリニューアル店舗数減少による経費減

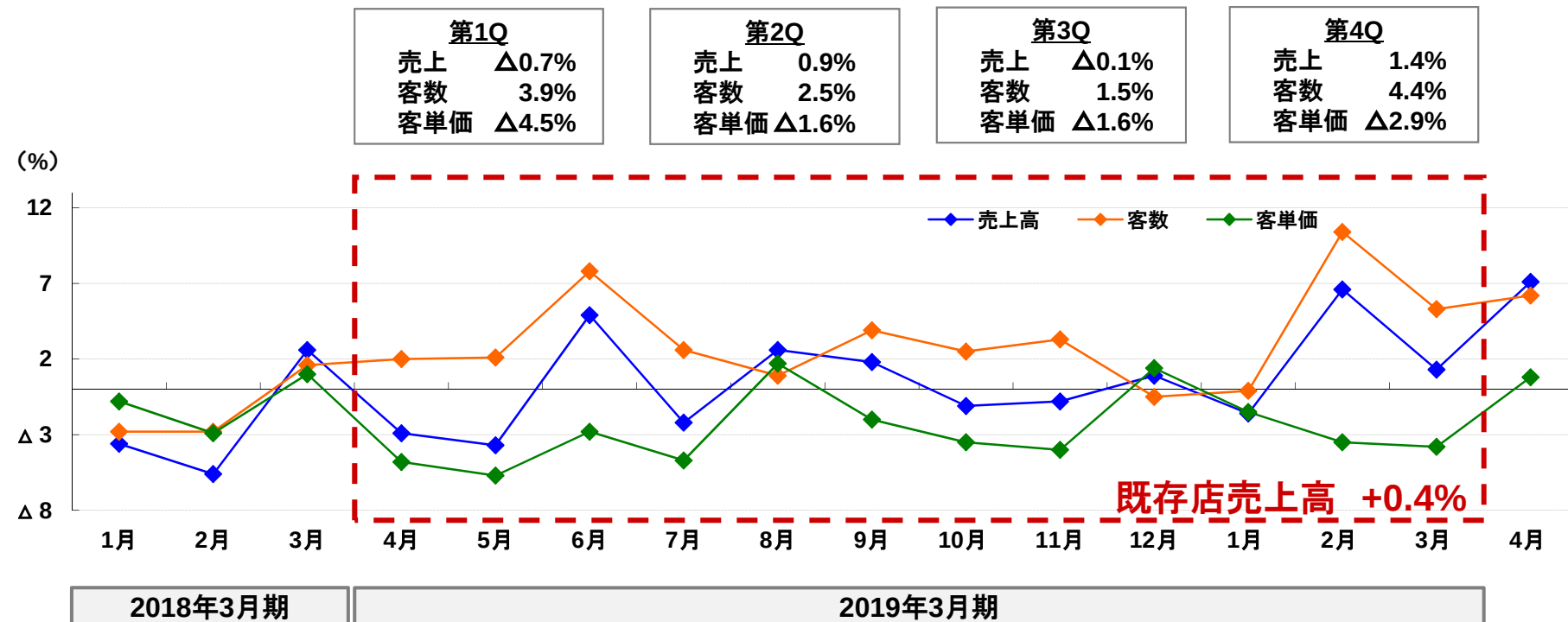
(単位：百万円)

		19/3期	
		前期比%	売上比%
売上高	17,305	92.6	100.0
売上総利益	2,799	103.4	16.2
販売管理費	1,777	91.5	10.3
営業利益	1,022	133.6	5.9

カラオケルーム運営事業－2019年3月期の概要:既存店の状況

早朝営業及びモーニングパックの実施等により客数が増加

月別前年同期比増加率の推移

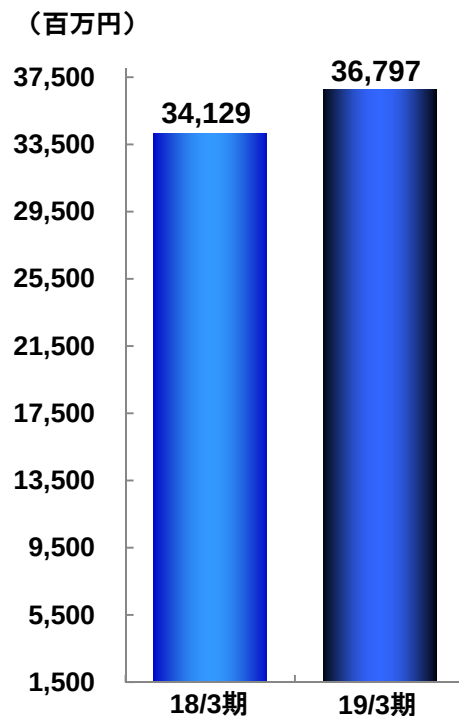


	18/4	18/5	18/6	18/7	18/8	18/9	18/10	18/11	18/12	19/1	19/2	19/3	通期	19/4
既存店売上高 (%)	$\Delta 2.9$	$\Delta 3.7$	4.9	$\Delta 2.2$	2.6	1.8	$\Delta 1.1$	$\Delta 0.8$	0.9	$\Delta 1.6$	6.6	1.3	0.4	7.1
客 数 (%)	2.0	2.1	7.8	2.6	0.9	3.9	2.5	3.3	$\Delta 0.5$	$\Delta 0.1$	10.4	5.3	3.0	6.2
客 単 価 (%)	$\Delta 4.8$	$\Delta 5.7$	$\Delta 2.8$	$\Delta 4.7$	1.7	$\Delta 2.0$	$\Delta 3.5$	$\Delta 4.0$	1.4	$\Delta 1.5$	$\Delta 3.5$	$\Delta 3.8$	$\Delta 2.6$	0.8
平年気温との差異(℃)(東京)	+3.1	+1.6	+1.0	+3.3	+1.7	+0.1	+1.6	+1.9	+0.7	+0.4	+1.5	+1.9	—	-0.3

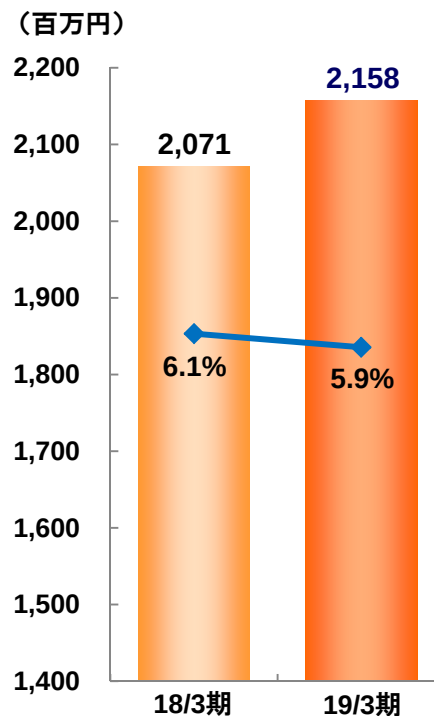
複合カフェ運営事業－2019年3月期の概要

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	
		前期比%	売上比%
売上高	36,797	107.8	100.0
売上総利益	5,473	109.0	14.9
販売管理費	3,315	112.4	9.0
営業利益	2,158	104.2	5.9



■ 売上高：前期比 107.8%

■ 営業利益：前期比 104.2%

◆ 新規出店：20店舗

(内カラオケからの業態転換7店舗含む)

	上半期	下半期	通期
出店	7	13	20
退店	7	4	11

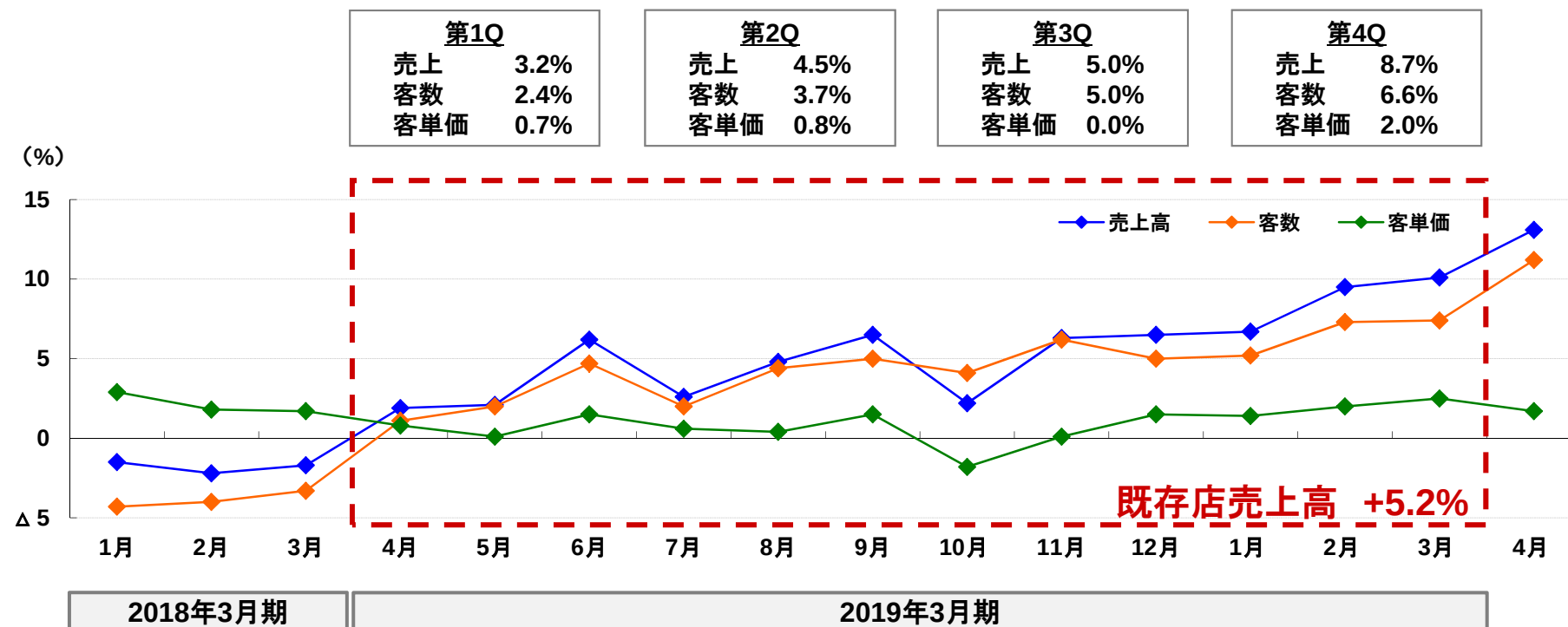
◆ 既存店の増収：前期比 +5.2%

- 夏の避暑需要によるリピート客の増加
- 積極的なリニューアルの実施(56店舗)
- シャワー無料・タオル使い放題による集客向上
- 無料モーニング食べ放題の実施

複合カフェ運営事業－2019年3月期の概要:既存店の状況

既存店の活性化施策により客数及び客単価上昇

月別前年同期比増加率の推移



	18/4	18/5	18/6	18/7	18/8	18/9	18/10	18/11	18/12	19/1	19/2	19/3	通期	19/4
既存店売上高 (%)	1.9	2.1	6.2	2.6	4.8	6.5	2.2	6.3	6.5	6.7	9.5	10.1	5.2	13.1
客 数 (%)	1.1	2.0	4.7	2.0	4.4	5.0	4.1	6.2	5.0	5.2	7.3	7.4	4.3	11.2
客 単 価 (%)	0.8	0.1	1.5	0.6	0.4	1.5	△1.8	0.1	1.5	1.4	2.0	2.5	0.9	1.7
平年気温との差異(℃)(東京)	+3.1	+1.6	+1.0	+3.3	+1.7	+0.1	+1.6	+1.9	+0.7	+0.4	+1.5	+1.9	—	-0.3

カラオケルーム運営事業



複合カフェ運営事業

20/3期より「エンターテインメント事業」に変更

カラオケ コート・ダジュール

- ◆ リニューアル： 5店舗
 - ・客層にあわせたコンテンツの展開
 - ・待合スペースの有効活用

	上半期	下半期	通期
店舗数	5	0	5

- ◆ 退店： 10店舗
(内業態転換： 4店舗)

	上半期	下半期	通期
退店数	1	9	10

- ◆ 店舗の立地・客層に応じた売り方の変更
- ◆ 営業時間の見直しの実施
- ◆ 経費コントロールの実施

複合カフェ 快活CLUB

- ◆ 積極的な出店： 75店舗
(内業態転換： 26店舗)

	上半期	下半期	通期
出店数	42	33	75

- ◆ 積極的なリニューアル：95店舗
 - ・ブース構成の改善
 - ・カラオケ、禁煙ブース、シャワー増設

	上半期	下半期	通期
店舗数	30	65	95

- ◆ 退店： 2店舗
- ◆ 人材の確保及び組織体制の強化
- ◆ オペレーションの効率化

フィットネス FiT24

- ◆ 新規出店： 25店舗
快活CLUBに併設した24時間型
フィットネスとして新たに展開

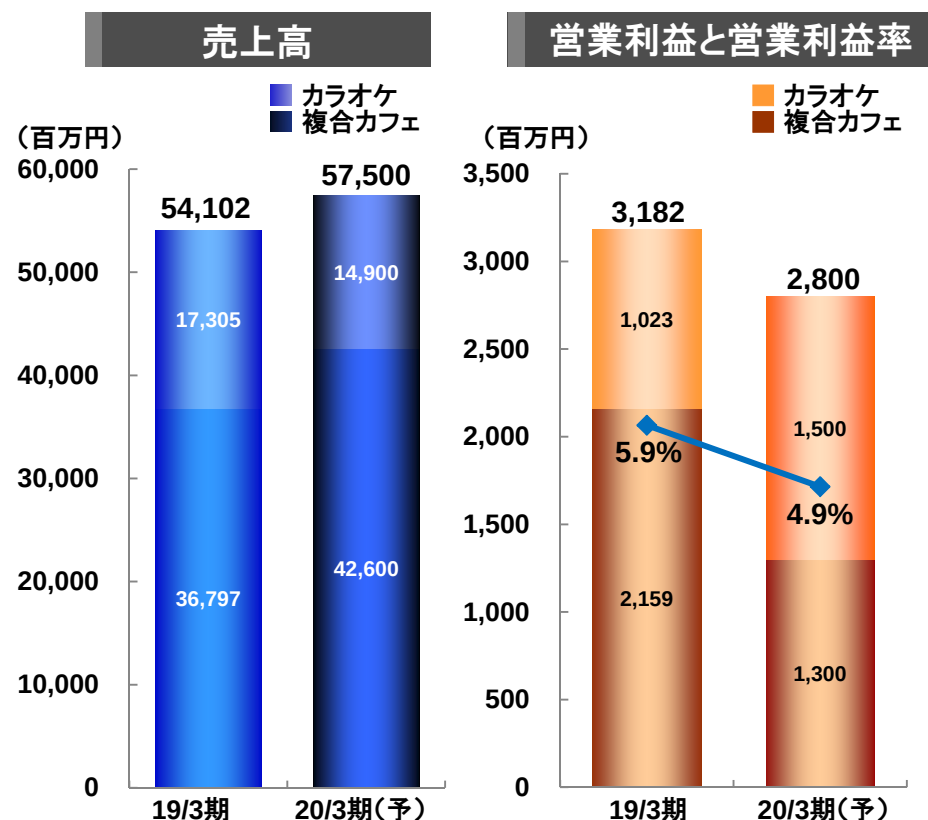
	上半期	下半期	通期
出店数	12	13	25

- ・24時間有人対応
(夜間は快活CLUBのスタッフが対応)
- ・快活CLUBの飲み放題カフェが
利用可能



FiT24

エンターテインメント事業－2020年3月期の見通し 新規出店の寄与と既存店増収の一方、 出店及びリニューアル店舗数増加による経費増で減益予想



(単位: 百万円)

	20/3期(予)		
		前期比%	売上比%
売上高	57,500	106.3	100.0
売上総利益	8,630	104.3	15.0
販売管理費	5,830	114.5	10.1
営業利益	2,800	88.0	4.9

(注) 19/3期実績は不動産事業組替え後の数値です

カラオケ

■ **売上高: 前期比 86.1%**

- 店舗数減少による減収

■ **営業利益: 前期比 146.6%**

- 売上原価及び販売管理費減少により増益

複合カフェ

■ **売上高: 前期比 115.8%**

- 新規出店(100店舗)の寄与
- 既存店の増収: +1.8%

■ **営業利益: 前期比 60.2%**

- ◆ 出店数及びリニューアル店舗数の増加による売上原価及び販売管理費の増加
- 新規出店数: 前期比 +80店舗
- リニューアル店舗数: 前期比 +39店舗

エンターテインメント

- **売上高: 前期比 106.3%**
- **営業利益: 前期比 88.0%**

補足資料

P42、P44、P45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
4. 20/3期より不動産賃貸に係る損益を営業外損益から営業損益に計上する予定です
この変更に伴いP44、P45の19/3期の実績についても組替えを行い表示しております

2019年3月期 連結損益実績

(単位:百万円)

	18/3期実績	百分比 (%)	19/3期(予)	百分比 (%)	19/3期実績	百分比 (%)	対前期 増減	対比 (%)
売上高	198,417	100.0	196,280	100.0	193,918	100.0	△4,499	97.7
ファッション	118,455	100.0	117,100	100.0	114,404	100.0	△4,051	96.6
アニヴェルセル・ブライダル	27,173	100.0	26,320	100.0	25,433	100.0	△1,740	93.6
カラオケ	18,691	100.0	17,460	100.0	17,305	100.0	△1,385	92.6
複合カフェ	34,129	100.0	35,440	100.0	36,797	100.0	2,667	107.8
売上総利益	86,864	43.8	86,140	43.9	83,592	43.1	△3,272	96.2
ファッション	70,878	59.8	70,100	59.9	67,748	59.2	△3,129	95.6
アニヴェルセル・ブライダル	7,876	29.0	7,700	29.3	7,136	28.1	△740	90.6
カラオケ	2,708	14.5	2,690	15.4	2,799	16.2	91	103.4
複合カフェ	5,020	14.7	5,230	14.8	5,473	14.9	452	109.0
販売管理費	72,000	36.3	71,140	36.2	70,209	36.2	△1,790	97.5
ファッション	62,351	52.6	61,350	52.4	60,526	52.9	△1,824	97.1
アニヴェルセル・ブライダル	5,067	18.6	5,300	20.1	4,966	19.5	△101	98.0
カラオケ	1,943	10.4	1,740	10.0	1,777	10.3	△166	91.5
複合カフェ	2,948	8.6	3,030	8.5	3,315	9.0	366	112.4
営業利益	14,864	7.5	15,000	7.6	13,382	6.9	△1,481	90.0
ファッション	8,526	7.2	8,750	7.5	7,222	6.3	△1,304	84.7
アニヴェルセル・ブライダル	2,809	10.3	2,400	9.1	2,169	8.5	△639	77.3
カラオケ	765	4.1	950	5.4	1,022	5.9	257	133.6
複合カフェ	2,071	6.1	2,200	6.2	2,158	5.9	86	104.2
経常利益	14,003	7.1	13,750	7.0	11,890	6.1	△2,112	84.9
親会社株主に帰属する 当期純利益	7,377	3.7	7,000	3.6	4,602	2.4	△2,774	62.4
1株当たり当期純利益	84.87円	—	80.91円	—	53.34円	—	△31.53円	—

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	13,079	10,568	1,654	440	240	12,349	94.4	9,907	93.7	1,519	91.8	329	74.8	294	122.5
人件費	26,678	21,366	1,273	916	1,752	25,907	97.1	20,506	96.0	1,227	96.4	874	95.4	1,883	107.5
賃借料	15,251	15,475	22	31	60	14,828	97.2	14,954	96.6	22	101.5	30	95.1	64	106.2
減価償却費	3,480	2,745	103	60	49	3,478	99.9	2,844	103.6	101	98.9	30	50.3	51	104.2

(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	4,665	5,035	9,875	4,526	97.0	4,692	93.2	10,496	106.3
賃借料	1,999	4,303	6,251	2,032	101.7	3,730	86.7	6,453	103.2
減価償却費	1,467	1,162	2,206	1,325	90.3	959	82.5	2,331	105.7

(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

2020年3月期 連結損益見通し

(単位:百万円)

	19/3期 実績	百分比 (%)	19/3期 組替え後	百分比 (%)	20/3期 (予)	百分比 (%)	対前期 増減	対比 (%)
売 上 高	193,918	100.0	195,054	100.0	194,050	100.0	△1,004	99.5
ファッション	114,404	100.0	114,404	100.0	110,250	100.0	△4,154	96.4
アニヴェルセル・ブライダル	25,433	100.0	25,433	100.0	25,000	100.0	△433	98.3
エンターテイメント	54,102	100.0	54,102	100.0	57,500	100.0	3,397	106.3
カラオケ	17,305	100.0	17,305	100.0	14,900	100.0	△2,405	86.1
複合カフェ	36,797	100.0	36,797	100.0	42,600	100.0	5,802	115.8
売 上 総 利 益	83,592	43.1	83,673	42.9	81,690	42.1	△1,983	97.6
ファッション	67,748	59.2	67,748	59.2	65,600	59.5	△2,148	96.8
アニヴェルセル・ブライダル	7,136	28.1	7,136	28.1	7,020	28.1	△116	98.4
エンターテイメント	8,273	15.3	8,275	15.3	8,630	15.0	354	104.3
カラオケ	2,799	16.2	2,800	16.2	3,020	20.3	219	107.8
複合カフェ	5,473	14.9	5,474	14.9	5,610	13.2	135	102.5
販 売 管 理 費	70,209	36.2	70,182	36.0	69,390	35.8	△792	98.9
ファッション	60,526	52.9	60,485	52.9	58,100	52.7	△2,385	96.1
アニヴェルセル・ブライダル	4,966	19.5	4,966	19.5	5,520	22.1	553	111.1
エンターテイメント	5,092	9.4	5,092	9.4	5,830	10.1	737	114.5
カラオケ	1,777	10.3	1,777	10.3	1,520	10.2	△257	85.5
複合カフェ	3,315	9.0	3,315	9.0	4,310	10.1	994	130.0
営 業 利 益	13,382	6.9	13,491	6.9	12,300	6.3	△1,191	91.2
ファッション	7,222	6.3	7,263	6.3	7,500	6.8	236	103.3
アニヴェルセル・ブライダル	2,169	8.5	2,169	8.5	1,500	6.0	△669	69.1
エンターテイメント	3,180	5.9	3,182	5.9	2,800	4.9	△382	88.0
カラオケ	1,022	5.9	1,023	5.9	1,500	10.1	476	146.6
複合カフェ	2,158	5.9	2,159	5.9	1,300	3.1	△859	60.2
経 常 利 益	11,890	6.1	11,890	6.1	11,750	6.1	△140	98.8
親会社株主に帰属する 当 期 純 利 益	4,602	2.4	4,602	2.4	5,400	2.8	797	117.3
1株当たり当期純利益	53.34円	—	53.34円	—	62.85円	—	9.50円	—

(注) 20/3期より不動産賃貸に係る損益を営業外損益から営業損益に計上予定のため、19/3期の実績も組替えを行い表示しています

2020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)

	19/3期組替え後の実績					20/3期(予)									
	全社	ファッション	アニヴェルセル・ブライダル	エンターテイメント		全社		ファッション		アニヴェルセル・ブライダル		エンターテイメント			
				カラオケ	複合カフェ							カラオケ		複合カフェ	
							前期比(%)		前期比(%)		前期比(%)		前期比(%)		前期比(%)
広告宣伝費	12,349	9,907	1,519	329	294	11,989	97.1	8,926	90.1	1,700	111.9	248	75.2	746	253.1
人件費	25,907	20,506	1,227	874	1,883	26,101	100.7	20,250	98.7	1,271	103.5	674	77.1	2,046	108.7
賃借料	14,828	15,002	22	30	64	14,230	96.0	14,500	96.7	25	109.2	23	77.8	64	100.9
減価償却費	3,478	2,776	101	30	51	3,474	99.9	2,800	100.8	113	111.0	44	143.7	68	131.8

(注) 1. 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
2. 20/3期より不動産賃貸に係る損益を営業外損益から営業損益に計上予定のため、19/3期の実績も組替えを行い表示しています

売上原価に含まれる主な経費

(単位:百万円)

	19/3期組替え後の実績			20/3期(予)					
	アニヴェルセル・ブライダル	エンターテイメント		アニヴェルセル・ブライダル	エンターテイメント				
		カラオケ	複合カフェ		カラオケ		複合カフェ		
					前期比(%)	前期比(%)		前期比(%)	
人件費	4,526	4,692	10,496	4,300	95.0	3,932	83.8	11,968	114.0
賃借料	2,032	3,731	6,454	2,027	99.8	3,020	80.9	7,646	118.5
減価償却費	1,325	956	2,330	1,291	97.4	789	82.5	3,014	129.4

(注) 1. アニヴェルセル・ブライダル事業、エンターテイメント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
2. 20/3期より不動産賃貸に係る損益を営業外損益から営業損益に計上予定のため、19/3期の実績も組替えを行い表示しています

【ご参考：ファッション事業 2019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
19/3期	△2.0	△8.9	△1.7	0.0	△3.5	0.0	△5.0	△0.6	△1.6	△2.4	△2.2
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

(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	19/3期	△3.4	△8.2	△0.6	0.0	△2.9	△2.2	△2.2	0.5	△1.0	△1.9	△2.6
	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
客単価	19/3期	1.4	△0.7	△1.2	0.0	△0.6	2.2	△2.9	△1.1	△0.6	△0.5	0.4
	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

(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	82.5	97.1	124.7	96.2
	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	25.6	98.1	25.5	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月期実績】

(4)商品別売上状況

(単位:百万円)

	18/3期	百分比(%)	19/3期	百分比(%)	対前年増減	対比(%)
重衣料	49,736	42.0	48,088	42.0	△1,647	96.7
中衣料	9,226	7.8	8,799	7.7	△427	95.4
軽衣料	34,496	29.1	32,936	28.8	△1,559	95.5
レディース衣料	21,498	18.1	20,846	18.2	△652	97.0
その他	3,497	3.0	3,733	3.3	236	106.7
計	118,455	100.0	114,404	100.0	△4,051	96.6

(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

(5)期中平均売場面積の推移

(単位:m²)

18/3期	19/3期	対前年増減	対比(%)
362,183	357,115	△5,067	98.6

(6)都道府県別店舗数の推移

	19/3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	59		愛知県	/3	/3	51	11	62	111
宮城県				9	5	14			三重県			11		11	
秋田県	/1		/1	3		3			滋賀県	/1	/1	6	2	8	近畿・中国
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	96
茨城県				15	3	18	関東		兵庫県	1	1	13	11	24	
栃木県				10	2	12			奈良県			5	1	6	
群馬県				12		12	332		広島県	/1	/1	5	2	7	
埼玉県	1/1		1/1	52	13	65			福岡県	1	1	21		21	九州
千葉県	1/3	/1	1/4	41	10	51			長崎県			3		3	
東京都	2/3	1/2	3/5	70	27	97			熊本県	/1	/1	7		7	38
神奈川県	/1	1/1	1/2	54	23	77			宮崎県			2		2	
新潟県	/1		/1	10	2	12	甲信越・北陸		鹿児島県			5		5	
富山県	/1		/1	9		9		合計	7/15	2/8	9/23	566	131	697	
石川県				8		8	61								
福井県				3		3									
山梨県				6	1	7									
長野県	1/1		1/1	22		22									

【ご参考：ファッション事業 2020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	20/3期(予)	Δ0.7	3.2	0.9	Δ3.1	1.2	Δ0.5	0.0
	19/3期	Δ3.3	Δ0.2	Δ2.0	Δ3.5	Δ1.6	Δ2.4	Δ2.2
客数	20/3期(予)	Δ1.7	3.8	0.5	Δ5.9	1.2	Δ2.2	Δ1.0
	19/3期	Δ5.9	0.3	Δ3.4	Δ2.9	Δ1.0	Δ1.9	Δ2.6
客単価	20/3期(予)	1.0	Δ0.5	0.4	3.0	0.0	1.7	1.0
	19/3期	2.7	Δ0.5	1.4	Δ0.6	Δ0.6	Δ0.5	0.4

(2) 商品別売上予想

(単位：百万円)

	19/3期	百分比 (%)	20/3期(予)	百分比 (%)	対前期増減	対比 (%)
重衣料	48,088	42.0	45,880	41.6	Δ2,208	95.4
中衣料	8,799	7.7	8,460	7.7	Δ339	96.1
軽衣料	32,936	28.8	31,160	28.3	Δ1,776	94.6
レディース衣料	20,846	18.2	21,050	19.1	203	101.0
その他	3,733	3.3	3,700	3.3	Δ33	99.1
計	114,404	100.0	110,250	100.0	Δ4,154	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

【ご参考：エンターテインメント事業 2019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
19/3期	0.1	△1.1	△0.8	0.9	△0.1	△1.6	6.6	1.3	1.4	0.5	0.4
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

(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	19/3期	3.2	2.5	3.3	△0.5	1.5	△0.1	10.4	5.3	4.4	2.8	3.0
	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
客単価	19/3期	△2.9	△3.5	△4.0	1.4	△1.6	△1.5	△3.5	△3.8	△2.9	△2.2	△2.6
	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

(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	19/3期	前年差
既存店	ルーム売上	46.9	46.7	△0.2ポイント
	飲食売上	52.6	52.8	+0.2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 2019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
19/3期	3.9	2.2	6.3	6.5	5.0	6.7	9.5	10.1	8.7	6.9	5.2
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

(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	19/3期	3.1	4.1	6.2	5.0	5.0	5.2	7.3	7.4	6.6	5.8	4.3
	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
客単価	19/3期	0.8	△1.8	0.1	1.5	0.0	1.4	2.0	2.5	2.0	1.0	0.9
	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

(6)複合カフェ運営事業：既存店売上構成比

(単位：%)

		18/3期	19/3期	前年差
既存店	ルーム売上	83.3	84.1	+0.8ポイント
	飲食売上	14.7	13.9	△0.8ポイント
	その他売上	2.0	2.0	—

(7)都道府県別店舗数の推移

	19/3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・ ダシユール	快活 CLUB	合計	コート・ ダシユール	快活 CLUB	合計			コート・ ダシユール	快活 CLUB	合計	コート・ ダシユール	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	/1		/1	1	5	6		京都府	/2	/2	/4	1	9	10		
宮城県				6	6	12	41	大阪府	/7	2/1	2/8	5	32	37	103	
秋田県				1	2	3		兵庫県	/1	1	1/1	4	17	21		
山形県				1	5	6		奈良県	/2	1	1/2		4	4		
福島県		/1	/1	1	6	7		和歌山県					3	3		
茨城県	/1	/1	/2	2	12	14	関東	鳥取県					1	1		九州・ 四国・ 沖縄
栃木県		1	1	1	6	7		島根県					2	2		
群馬県				1	8	9	192	岡山県				2	6	8		
埼玉県	/4	2/1	2/5	1	27	28		広島県					9	9		
千葉県	/3	1/1	1/4	7	22	29		山口県					4	4		
東京都	/5	4	4/5	27	21	48		徳島県					2	2		
神奈川県	/5	4	4/5	31	26	57		香川県					3	3		
新潟県		/1	/1	3	8	11	甲信越・ 北陸	愛媛県					1	1	39	
富山県				2	2	4		福岡県	/1		/1	2	8	10		
石川県	1/1		1/1	6	4	10	52	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	/3	2	2/3	7	8	15		大分県					3	3		
岐阜県		/1	/1		7	7		東海	宮崎県		/1	/1		3		3
静岡県	/2	1	1/2	5	14	19	鹿児島県						3	3		
愛知県	/2	1	1/2	6	31	37	72	沖縄県					3	3		
三重県	/1		/1		9	9		合 計	1/42	20/11	21/53	131	368	499		

【ご参考：エンターテインメント事業 2020年3月期予想】

(1)カラオケ：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	20/3期(予)	2.4	△0.7	0.7	△0.5	△2.1	△1.3	△0.3
	19/3期	△0.7	0.9	0.1	△0.1	1.4	0.5	0.4
客数	20/3期(予)	△0.5	△0.7	△0.6	△0.5	△2.0	△1.3	△0.9
	19/3期	3.9	2.5	3.2	1.5	4.4	2.8	3.0
客単価	20/3期(予)	2.9	0.0	1.4	0.0	△0.1	0.0	0.6
	19/3期	△4.5	△1.6	△2.9	△1.6	△2.9	△2.2	△2.6

(2)複合カフェ：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	20/3期(予)	4.5	0.6	2.4	1.9	0.7	1.3	1.8
	19/3期	3.2	4.5	3.9	5.0	8.7	6.9	5.2
客数	20/3期(予)	3.0	0.5	1.7	0.5	0.0	0.2	1.0
	19/3期	2.4	3.7	3.1	5.0	6.6	5.8	4.3
客単価	20/3期(予)	1.4	0.1	0.7	1.3	0.7	1.0	0.9
	19/3期	0.7	0.8	0.8	0.0	2.0	1.0	0.9

【ご参考：エンターテインメント事業 2020年3月期予想】

(3)エンターテインメント事業：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	20/3期(予)	4.0	0.3	2.0	1.2	0.0	0.6	1.3
	19/3期	2.0	3.4	2.8	2.9	6.2	4.4	3.6
客数	20/3期(予)	2.3	0.3	1.2	0.3	△0.4	△0.1	0.6
	19/3期	2.8	3.4	3.1	3.9	6.0	4.9	4.0
客単価	20/3期(予)	1.7	0.1	0.8	0.9	0.4	0.7	0.7
	19/3期	△0.7	0.0	△0.3	△1.0	0.2	△0.5	△0.4