

2014年3月期 第2四半期決算説明会

2013年11月22日

株式会社AOKIホールディングス



AOKI'



ORIHICA
→E



ANNIVERSAIRE



COTE D'AZUR



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・プライダル事業 第2四半期業績と通期の見通し	31
事業ポートフォリオを構成する3事業	4	特色と業界におけるポジション	32
2014年3月期 第2四半期業績	5	2014年3月期第2四半期業績の概要	33
事業ポートフォリオが支える持続的成長	6	経営効率指標	34
通期でグループ過去最多の130店舗出店予定	7	アニヴェルセル カフェ&レストラン リニューアルオープン	35
『事業ポートフォリオ経営』リスクを抑制した成長路線	8	2014年3月期通期の見通し	36
AOKIグループとしての経営指標ターゲット	9	成長に向けての取組み	37
配当について	10	エンターテイメント事業 第2四半期業績と通期の見通し	38
2014年3月期 第2四半期業績の概要	11	展開する施設:カラオケルーム	39
連結損益の状況	12	2014年3月期第2四半期業績の概要:カラオケルーム	40
事業別売上高・営業利益実績	13	既存店の状況:カラオケルーム	41
連結貸借対照表の主な増減	14	2014年3月期通期の見通し:カラオケルーム	42
連結キャッシュ・フロー計算書	15	展開する施設:複合カフェ	43
出退店実績	16	2014年3月期第2四半期業績の概要:複合カフェ	44
2014年3月期 通期業績予想	17	既存店の状況:複合カフェ	45
連結損益の見通し	18	2014年3月期通期の見通し:複合カフェ	46
事業別売上高・営業利益見通し	19	補足資料	47
出退店の見通し	20	2014年3月期 第2四半期 連結営業実績	48
ファッション事業 第2四半期業績と通期の見通し	21	2014年3月期 第2四半期 主要経費の内訳	49
2014年3月期第2四半期業績の概要	22	2014年3月期 通期 連結業績見通し	50
既存店売上高増収率・客数・客単価の推移	23	2014年3月期 通期 主要経費の内訳	51
AOKI:上期の取組み及び実績	24	ご参考:ファッション事業2014年3月期 第2四半期実績	52
ORIHICA:上期の取組み及び実績	25	ご参考:ファッション事業2014年3月期 通期計画	55
AOKI:下期の取組み	26	ご参考:エンターテイメント事業2014年3月期 第2四半期実績	56
ORIHICA:下期の取組み	29	ご参考:エンターテイメント事業2014年3月期 通期計画	59
通期の収益見通し	30		

AOKIグループの 事業ポートフォリオ経営について

事業ポートフォリオを構成する3事業

ファッション事業

“装う楽しみ”を演出する

AOKIグループの創業事業。スーツ、カジュアル、レディス等、お客様のビジネスシーンからカジュアルまで多彩なファッションスタイルを提案。

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、近年都心及び未出店県への出店を強化（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-30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、駅ビル、ファッションビルに出店。

アニヴェルセル・ブライダル事業

輝く“祝福のとき”を彩る

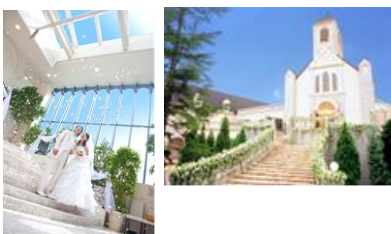
ゲストハウスウエディングを中心に、お客様の人生の中で最も輝くウエディングシーンを演出。

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、ショップ、カフェ&レストランを兼ね備えたセレモニーの館。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12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。

エンターテイメント事業

“楽しさ、くつろぎ”を提供する

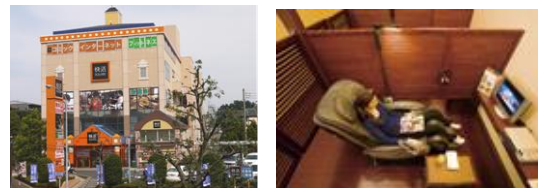
多彩なサービスやこだわりのフードメニューで楽しさやくつろぎに満ちた時間と空間を提供。複合カフェの快活CLUBは業界でトップ。

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



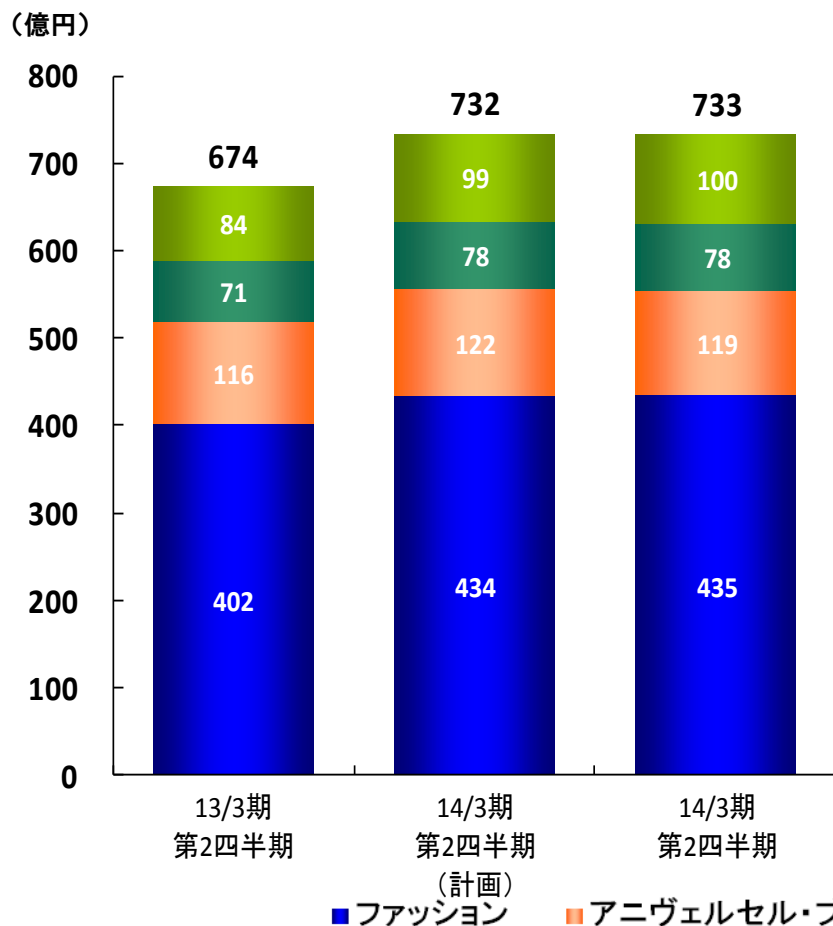
バリ島の雰囲気をもとに“癒し”を提供する複合カフェ。一人で静かに休みたい、気分転換をしたいという方に快適な空間を提供。横浜北山田店では、フィットネス、カラオケスペース、シミュレーションゴルフ練習場も展開。

2014年3月期 第2四半期業績

グループで増収・増益、上半期で過去最高の売上高・営業利益を達成

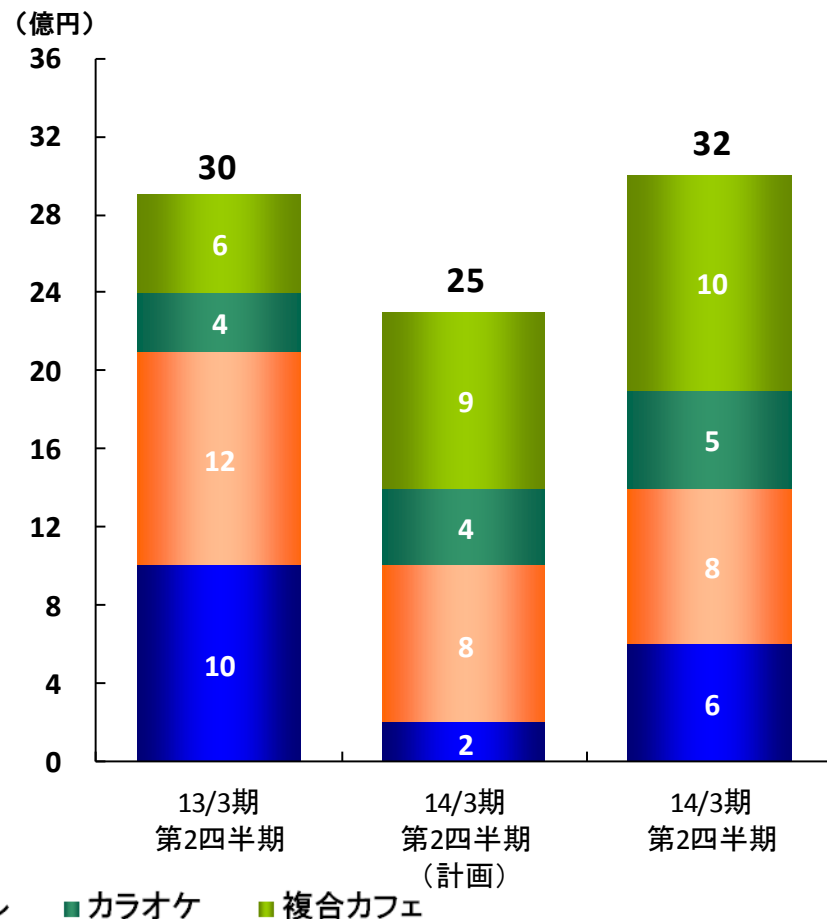
売上高

- 全事業で増収



営業利益

- カラオケルーム運営事業、複合カフェ運営事業で増益
- ファッション事業、アニヴェルセル・ブライダル事業で減益も計画は大幅達成

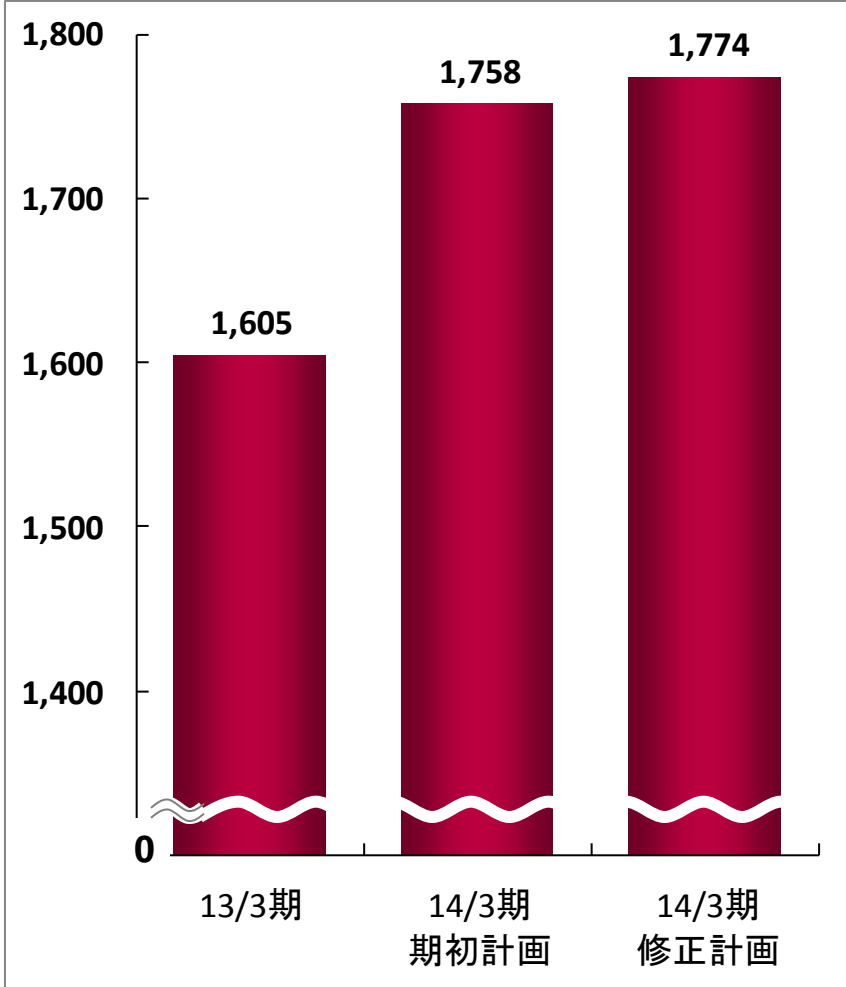


事業ポートフォリオが支える持続的成長

2013年3月期に続き過去最高の売上高・営業利益を予想

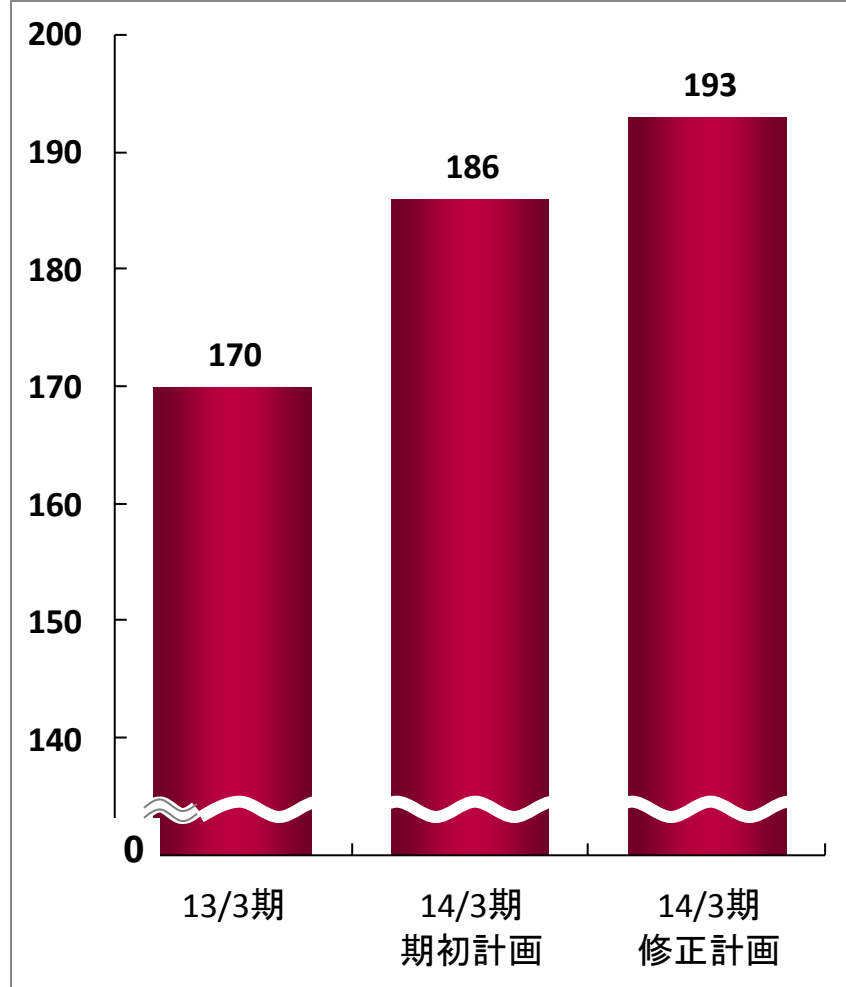
売上高

(億円)

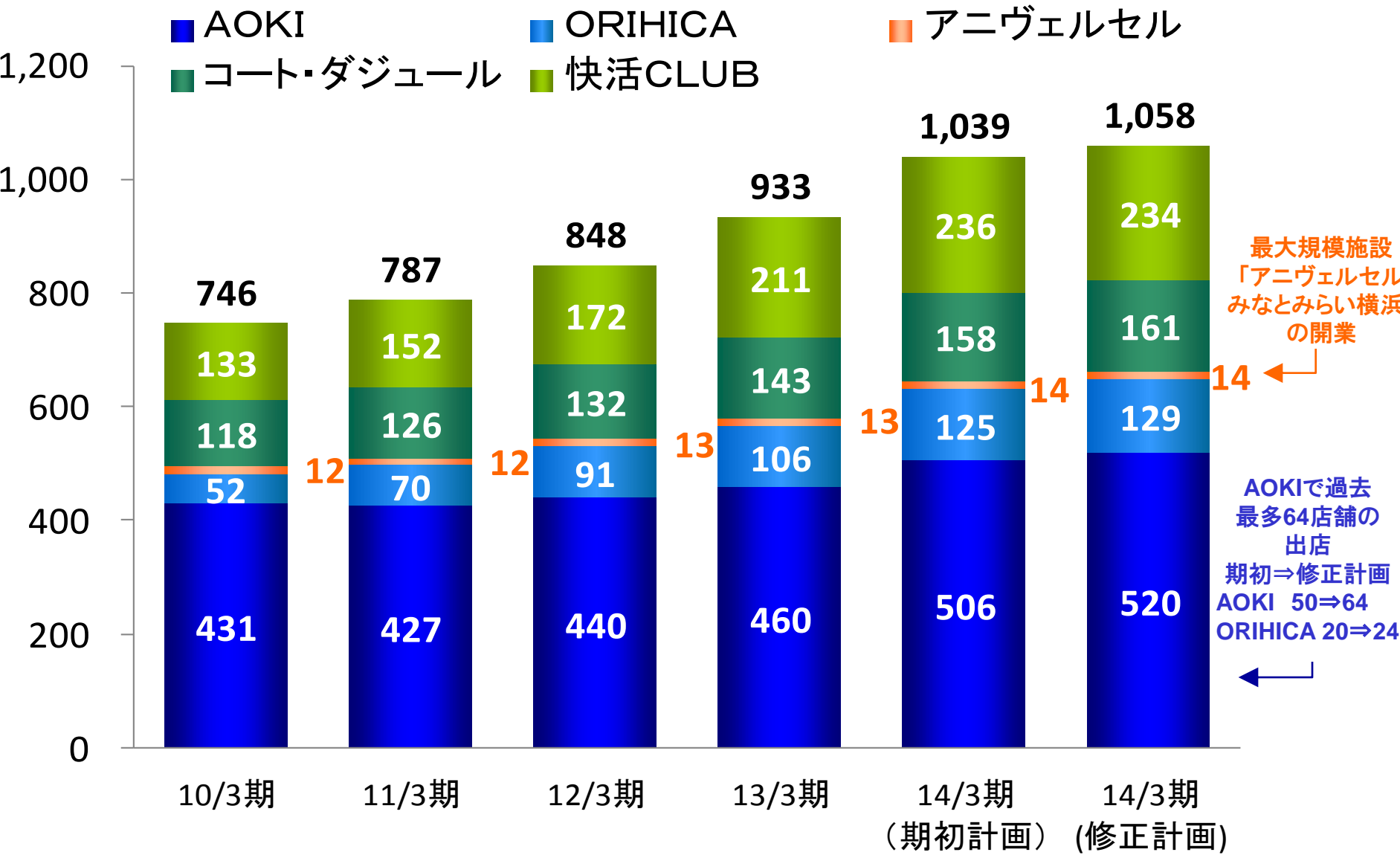


営業利益

(億円)

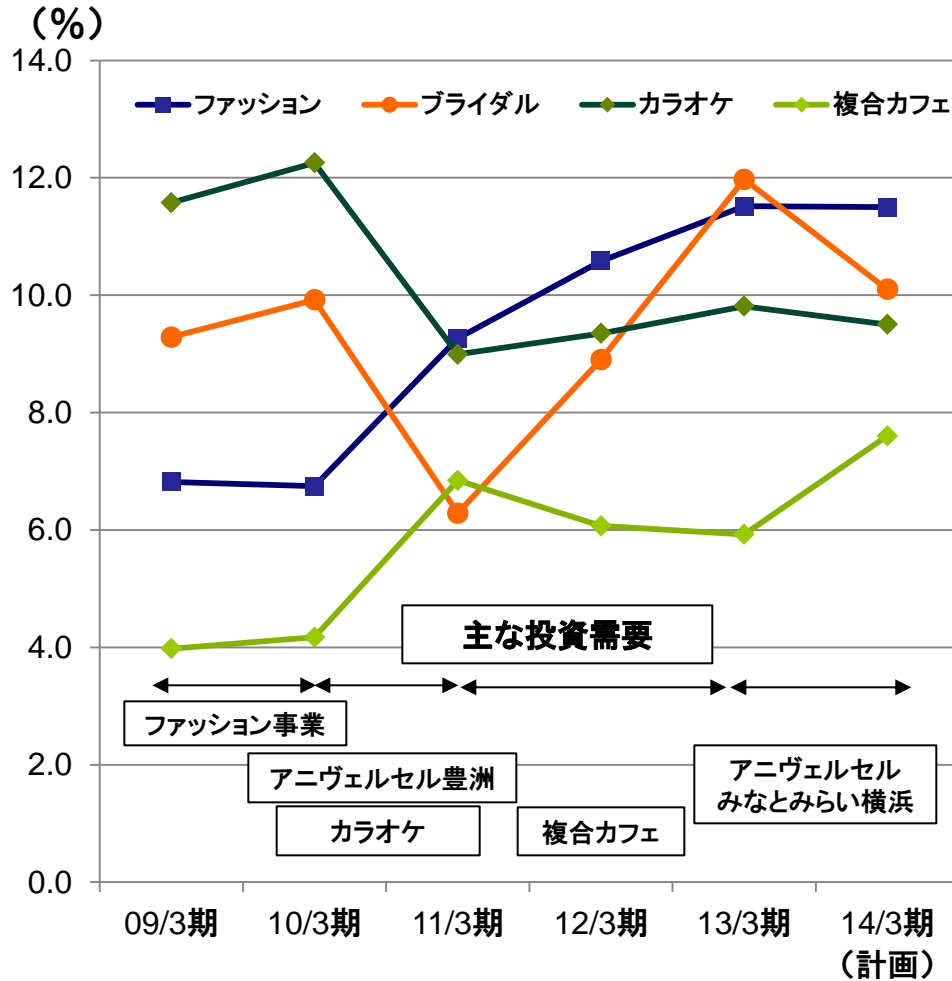


期初出店計画を見直し、2014年3月期グループで過去最多の130店舗出店予定

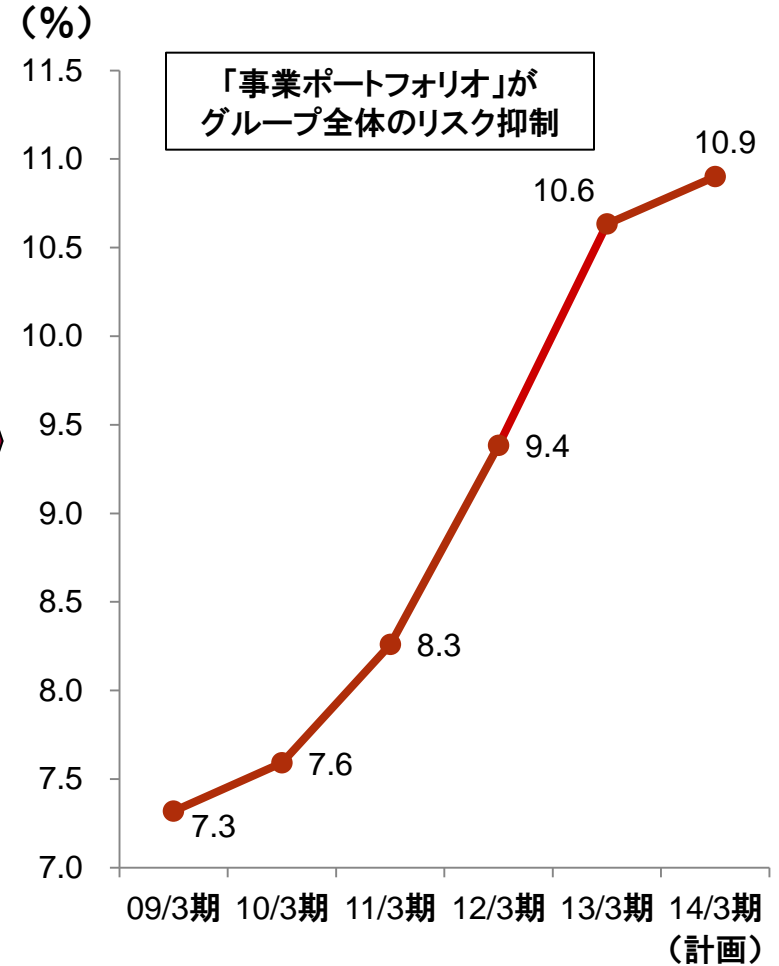


『事業ポートフォリオ経営』が可能にするリスクを抑制した成長路線

各事業個別の営業利益率



グループ全体の営業利益率



AOKIグループとしての経営指標ターゲット

経営指標の中期的目標を一部達成見込み

<2013/3期>

指標	水準
営業利益率	10.6%
総資本経常利益率	9.5%
1株当たり当期純利益	236.51円

<2014/3期計画>

指標	水準
営業利益率	10.9%
総資本経常利益率	9.7%
1株当たり当期純利益	261.28円

<中期的目標>

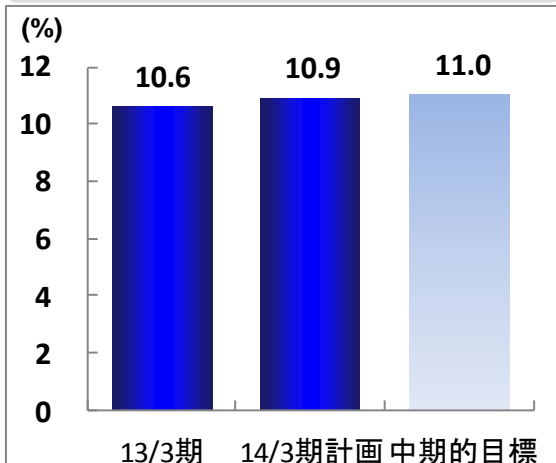
(2012/5/11発表)

指標	水準
営業利益率	11.0%
総資本経常利益率	10.0%
1株当たり当期純利益	250円

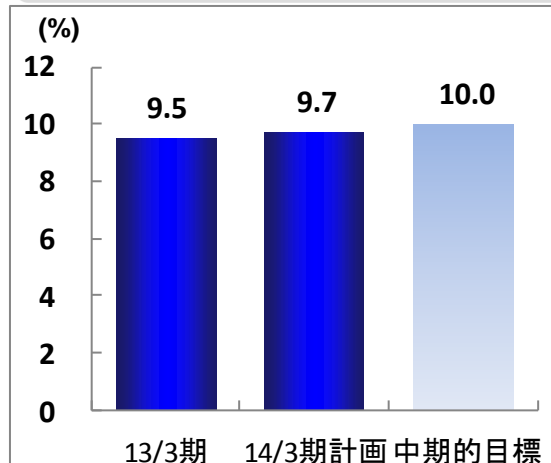
総資本経常利益率(ROA) = (経常利益/総資産) × 100(%)

1株当たり当期純利益は株式分割前の数値です

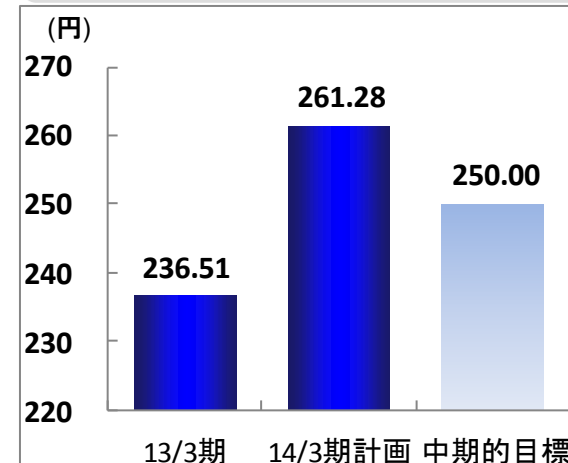
営業利益率



ROA(総資本経常利益率)

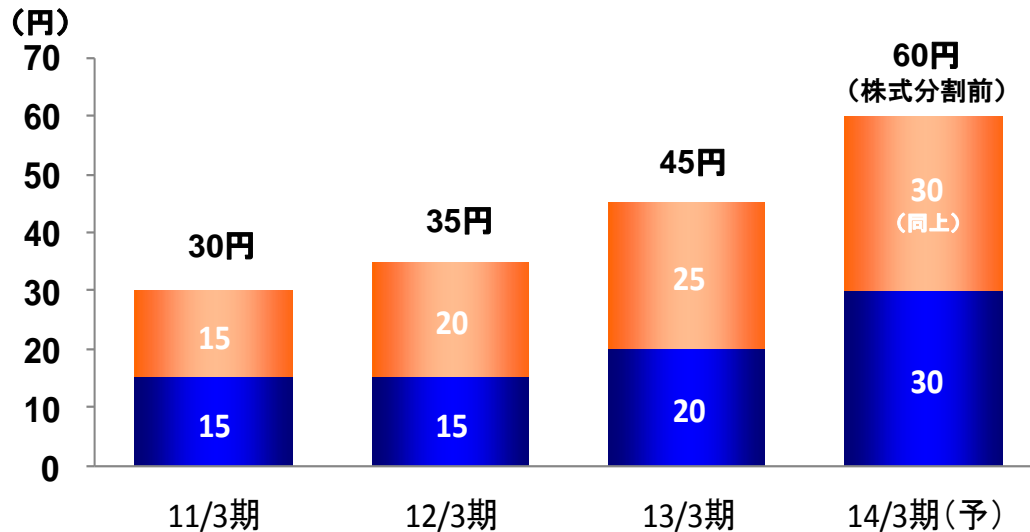


EPS(1株当たり当期純利益)



配当について

2014年3月期年間配当金は、45円から60円(株式分割前)に増配の予定



	第2四半期	期末	年間
2011/3期	15.0	15.0	30.0
2012/3期	15.0	20.0	35.0
2013/3期	20.0	25.0	45.0
2014/3期(予)	30.0	30.0 (予)	60.0 (予)

(注)2014/3期末配当金は株式分割前の予想額であり、年間は第2四半期末の実績と期末予想の合計を記載

<1対2の株式分割を発表>

2013年11月13日開催の取締役会決議に基づき、2014年1月1日を効力発生日として普通株式1株を2株の割合で分割することに伴い、期末配当金は15円に、年間配当金は45円(実質的には分割前と変更なし)となる予定です。

2014年3月期

第2四半期業績の概要

連結損益の状況

(単位:百万円)

科目/期別	13/3期 第2四半期	14/3期 第2四半期	増減	対比(%)	主な増減要因
売上高	67,425	73,381	5,956	108.8	新店と既存店増収が寄与
売上総利益 売上総利益率	30,836 45.7%	33,874 46.2%	3,037 +0.5ポイント	109.9	ファッション事業で0.5ポイント改善
販売費・一般管理費	27,753	30,601	2,847	110.3	各事業の新店経費、人件費が増加
営業利益 営業利益率	3,083 4.6%	3,272 4.5%	189 △0.1ポイント	106.2	カラオケ・複合カフェが貢献
営業外収益	1,150	1,026	△124	89.2	
営業外費用	970	650	△319	67.0	前年の本社移転に伴う固定資産 除却損等の減少
経常利益	3,263	3,648	385	111.8	
特別利益	185	5	△179	3.2	
特別損失	97	388	291	398.5	主に減損損失
四半期純利益	1,901	1,946	45	102.4	

◆ 減価償却額: 2,875百万円(リース資産 837百万円含む)

◆ 第2四半期既存店売上高増収率 ファッション: +0.2% カラオケ: +0.7% 複合カフェ: +3.6%

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	13/3期 第2四半期	14/3期 第2四半期	増減	対比 (%)	主な増減要因
計	67,425	73,381	5,956	108.8	
ファッション	40,227	43,508	3,280	108.2	新店の寄与
アニヴェルセル・ブライダル	11,618	11,954	336	102.9	施行組数の増加と組単価の上昇
エンターテイメント(トータル)	15,600	17,913	2,313	114.8	
(内)カラオケ	7,175	7,856	680	109.5	既存店の増収と新店の寄与
(内)複合カフェ	8,424	10,057	1,633	119.4	既存店の増収と新店の寄与

事業別営業利益

(単位:百万円)

事業	13/3期 第2四半期	14/3期 第2四半期	増減	対比 (%)	主な増減要因
計	3,083	3,272	189	106.2	
ファッション	1,058	626	△431	59.3	新店経費、人件費の増加
アニヴェルセル・ブライダル	1,237	892	△345	72.1	開業準備費用の増加
エンターテイメント(トータル)	1,090	1,583	493	145.2	
(内)カラオケ	421	506	85	120.2	増収と経費コントロール
(内)複合カフェ	668	1,077	408	161.0	増収と経費コントロール
セグメント間取引等	△302	193	496	—	のれん償却額の減少

連結貸借対照表の主な増減

(単位:百万円)

科目/期別	13/3期末	14/3期 第2四半期	増減	主な増減要因
流動資産	58,267	50,063	△8,204	売掛金の減少 △5,242百万円
現金・預金	22,396	18,009	△4,386	設備投資、法人税等の支払いによる減少
たな卸資産	18,908	21,662	2,754	新規出店等による増加
固定資産	135,396	140,890	5,494	
有形固定資産	91,091	95,318	4,227	新規出店等による増加
無形固定資産	6,497	6,872	375	
投資その他の資産	37,807	38,699	892	
資産合計	193,664	190,954	△2,709	
流動負債	45,207	41,026	△4,181	未払法人税等の減少 △5,291百万円
買掛金	16,273	13,666	△2,607	季節的要因等による減少
1年内返済予定長期借入金(短期含む)	8,698	14,896	6,200	短期借入金の増加
固定負債	36,972	36,991	19	
長期借入金	25,361	25,313	△48	
負債合計	82,179	78,017	△4,161	
資本金	23,282	23,282	—	
資本剰余金	22,586	22,724	138	
利益剰余金	70,624	71,538	914	四半期純利益及び剰余金の配当で増加
自己株式	△5,767	△5,382	384	
その他有価証券評価差額金	680	773	93	
新株予約権	79	—	△79	
純資産合計	111,484	112,936	1,451	利益剰余金の増加
負債純資産合計	193,664	190,954	△2,709	

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

科目／期別	13/3期 第2四半期	14/3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	△9	△1,848	△1,839	法人税等の支払増加 △2,410百万円
投資活動による キャッシュ・フロー	△7,224	△7,204	20	
財務活動による キャッシュ・フロー	984	4,666	3,682	短期借入の減少 長期借入の実施 △2,000百万円 5,000百万円
現金及び現金同等物の 増減額	△6,250	△4,386	1,863	
期首残高	23,108	22,396	△712	
期末残高	16,858	18,009	1,151	

出退店実績

(単位:店、百万円)

セグメント	店舗名	13/3期第2四半期			14/3期第2四半期		
		期末店舗数	出店	退店	期末店舗数	出店	退店
ファッション	AOKI	442	10	8	480	24	4
	ORIHICA	98	8	1	116	11	1
アニヴェルセル・ブライダル	アニヴェルセル	13	—	—	13	—	—
カラオケ	コート・ダジュール	137	7	2	152	9	—
複合カフェ	快活CLUB他※	190	19	1	220	9	—
合 計		880	44	12	981	53	5
設 備 投 資 額		8,833			8,120		

※ 快活フィットネスクラブ含む

設備投資額内訳:

14/3期第2四半期 ファッション 4,161、アニヴェルセル・ブライダル 861、カラオケ 1,804、複合カフェ 1,159

13/3期第2四半期 ファッション 2,912、アニヴェルセル・ブライダル 2,029、カラオケ 1,173、複合カフェ 2,023

2014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	13/3期	14/3期 予	増減	対比(%)	主な増減要因
売上高	160,589	177,450	16,860	110.5	各事業の新規出店130店舗が寄与
売上総利益 売上総利益率	77,999 48.6%	86,650 48.8%	8,650 +0.2ポイント	111.1	ファッション事業で+0.1ポイント
販売費・一般管理費	60,921	67,350	6,428	110.6	各事業の新店経費、人件費が増加
営業利益 営業利益率	17,078 10.6%	19,300 10.9%	2,221 +0.3ポイント	113.0	
営業外収益	2,162	1,650	△512	76.3	負ののれん償却額の減少 △346百万円
営業外費用	1,649	1,150	△499	69.7	前年の本社移転に伴う固定資産 除却損等の減少
経常利益	17,590	19,800	2,209	112.6	
特別利益	194	6	△188	3.1	
特別損失	1,166	1,600	433	137.2	主に減損損失
当期純利益	9,832	10,850	1,017	110.4	

前提条件

- ◆ 減価償却額: 6,120百万円(リース資産 1,771百万円含む)
- ◆ 既存店売上高増収率 ファッション:下期 +1.7% 通期 +1.1%
カラオケ :下期 △0.9% 通期 △0.1% 複合カフェ :下期 0.0% 通期 +1.8%

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	13/3期	14/3期 予	増減	対比(%)
計	160,589	177,450	16,860	110.5
ファッション	103,932	114,600	10,667	110.3
アニヴェルセル・ブライダル	24,359	26,200	1,840	107.6
エンターテイメント(トータル)	32,329	36,600	4,270	113.2
(内)カラオケ	15,216	16,750	1,533	110.1
(内)複合カフェ	17,112	19,850	2,737	116.0

事業別営業利益

(単位:百万円)

事業	13/3期	14/3期 予	増減	対比(%)
計	17,078	19,300	2,221	113.0
ファッション	11,968	13,200	1,231	110.3
アニヴェルセル・ブライダル	2,917	2,650	△267	90.8
エンターテイメント(トータル)	2,508	3,150	641	125.6
(内)カラオケ	1,493	1,590	96	106.5
(内)複合カフェ	1,014	1,560	545	153.7
セグメント間取引等	△317	300	617	—

出退店の見通し

(単位:店、百万円)

セグメント	店舗名	13/3期			14/3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	460	29	9	520	64	4
	ORIHICA	106	16	1	129	24	1
アニヴェルセル・ブライダル	アニヴェルセル	13	—	—	14	1	—
カラオケ	コート・ダジュール	143	13	2	161	18	—
複合カフェ	快活CLUB他※	211	40	1	234	23	—
合 計		933	98	13	1,058	130	5
設 備 投 資 額		16,922			21,820		

※ 快活フィットネスクラブ含む

設備投資額内訳:

14/3期(予) ファッション 9,171、アニヴェルセル・ブライダル 5,060、カラオケ 3,843、複合カフェ 3,530
 13/3期 ファッション 5,909、アニヴェルセル・ブライダル 4,447、カラオケ 2,140、複合カフェ 3,705

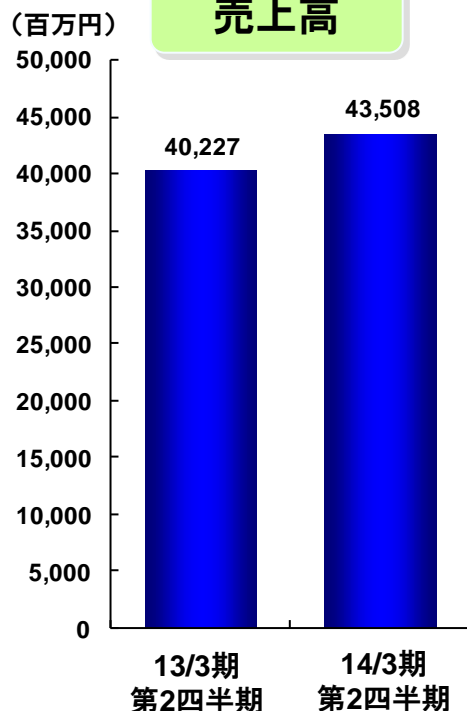
ファッション事業

2014年3月期 第2四半期業績と通期の見通し

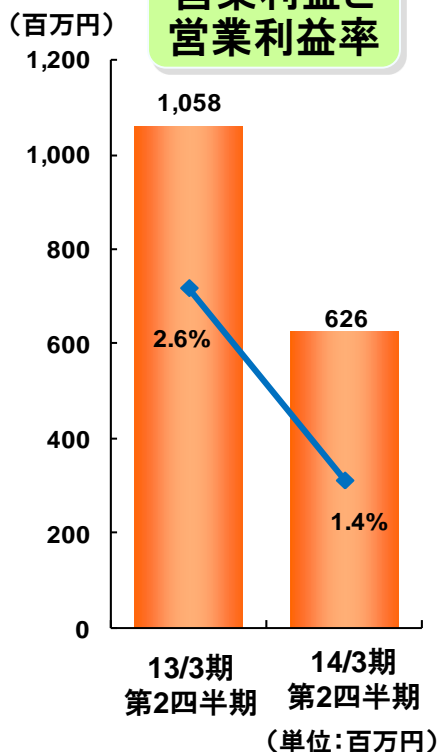
ファッション事業：2014年3月期第2四半期の実績

新規出店の寄与による増収の一方、
新規出店に伴う費用等の増加により減益

売上高



営業利益と営業利益率



■ 売上高：前年同期比108.2%

- ◆ 既存店増収：+ 0.2 %
 - クールビズ関連でジャケット、ワイシャツが好調に推移
 - レディス商品が好調に推移
- ◆ 新規出店
 - AOKI: 24店舗 (前年同期 +14店舗)
 - ORIHICA: 11店舗 (前年同期 +3店舗)

■ 営業利益：前年同期比59.3%

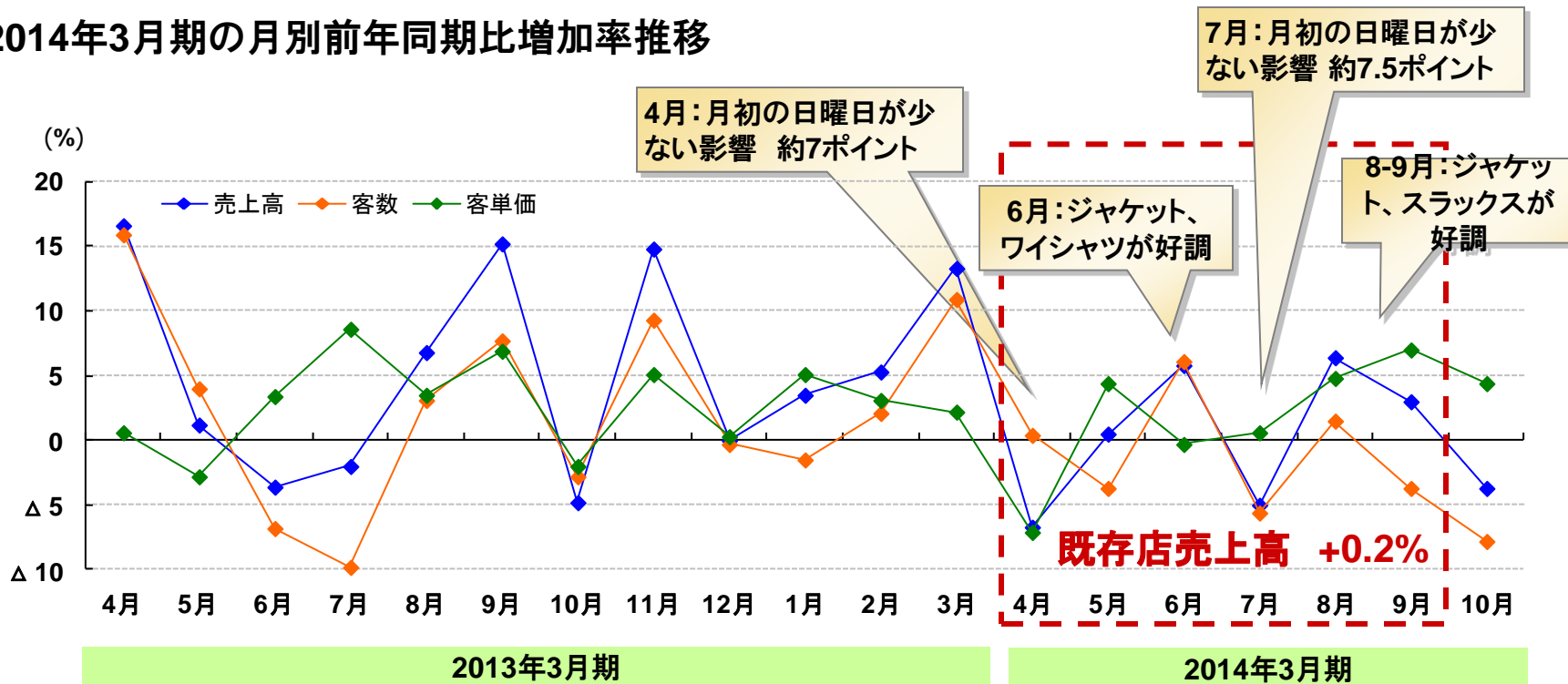
- ◆ スーツの1品単価上昇等により売上総利益率が0.5ポイント改善
- ◆ 新規出店等に伴う費用、今後の出店等に備えた人件費等による販売管理費の増加
前年同期比：111.3%

	14/3期第2四半期	
	前年同期比%	売上比%
売上高	43,508	108.2
売上総利益	26,621	109.1
販売管理費	25,994	111.3
営業利益	626	59.3

既存店売上高増収率・客数・客単価の推移

ジャケット、ワイシャツ、レディスが好調に推移し、
既存店売上高は前年を維持

2014年3月期の月別前年同期比増加率推移



	12/10	12/11	12/12	13/1	13/2	13/3	13/4	13/5	13/6	13/7	13/8	13/9	上半期	13/10
既存店売上高 (%)	Δ4.8	+14.8	+0.0	+3.5	+5.3	+13.3	Δ6.7	+0.5	+5.8	Δ5.0	+6.4	+3.0	+0.2	Δ3.7
客数 (%)	Δ2.8	+9.3	Δ0.3	Δ1.5	+2.1	+10.9	+0.4	Δ3.7	+6.1	Δ5.6	+1.5	Δ3.7	Δ0.5	Δ7.8
客単価 (%)	Δ2.0	+5.1	0.3	+5.1	+3.1	+2.2	Δ7.1	+4.4	Δ0.3	+0.6	+4.8	+7.0	+0.7	+4.4
平年気温との差異(°C)(東京)	+0.9	-0.6	-1.4	-0.6	-0.3	+2.7	+0.6	+0.9	+0.8	+1.5	+1.8	+1.4	—	+1.3

AOKI: 上期の取組み及び実績

ビジネスウェアの多様化に対応した新商品、及び
クールビズ対応商品の充実と積極的な新規出店の継続

■ 取組みと実績

- ◆ クールビズ対応の機能性スーツの品揃え充実による
1品単価の上昇

	上半期実績	前年同期比
スーツの平均単価 (AOKI+ORIHICA 全店)	23,600円	103.1%

- ◆ 「ウルトラクロススーツ」の提案により、
ジャケット・スラックスが好調に推移

	前年同期比	熱ブロックスーツ
ジャケット	約118%	
スラックス	約108%	

- ◆ 商品構成強化によりレディス商品が好調に推移

	前年同期比	売上構成比
レディス	約134%	9.0% (前年同期比+1.9ポイント)

- ◆ 積極的な新規出店: 24店舗⇒9月末店舗数480店舗

- 未出店県: 鹿児島県へ2店舗出店



プレミアムウォッシュスーツ



熱ブロックスーツ



ウルトラクロススーツ



レディスCanCamコラボ



鹿児島新栄店

ORIHICA: 上期の取組み及び実績

新規出店を継続しながら、商品構成・店舗環境の整備実施

■ 取組み及び実績

- ◆ クールビズ用着回し提案強化により、ジャケット・スラックスが好調に推移

	前年同期比
ジャケット	約180%
スラックス	約130%

- ◆ 新規出店: 11店舗⇒9月末店舗数 116店舗
 - 関西・兵庫エリアのドミナント強化: 神戸市への出店 3店舗
 - 中京エリアのドミナント強化: 愛知、岐阜への出店 4店舗
 - 話題のショッピングセンターへの出店
MARK ISみなとみらい、MARK IS静岡、イオンモール等
- ◆ 客層に合ったスタイリッシュな店舗形態への改装
 - ソーホータイプへの改装: アトレ川崎店、広島パルコ店



クールビズの提案



神戸ハーバーランドumie店



アトレ川崎店

AOKI:下期の取組み①

核商品、レディス商品の品揃えとマーケティングの強化、 及び積極的な新規出店による市場シェアの拡大

◆機能性を中心としたスーツ・コート等の核商品の強化

- プレミアムストレッチスーツ:信州大学との産学共同商品
 - ・スリムなデザイン+ストレッチ素材=快適な着用感
- 軽くて暖かいコート群
 - ・ウェザーサポートコート
 - ・プレミアムヒートウォームコート
 - ・ウールコート等
- 温度調節アウトラストシリーズ:伊藤忠商事との共同開発商品
 - ・NASAのために開発された衣服内温度を快適に調節するウォームビズ対応の画期的素材「アウトラスト」を使用
 - ・スーツ、ジャケット、コート、ワイシャツ、肌着、ソックスで展開



プレミアムストレッチスーツ



ウェザーサポートコート



アウトラストシャツ

時代の変化、ファッションの進化に合わせ商品訴求

AOKI:下期の取組み②

核商品、レディス商品の品揃えとマーケティングの強化、
及び積極的な新規出店による市場シェアの拡大

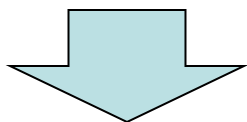
◆幅広いお客様にご提案できるレディス商品の充実

➤レディススーツ:2ラインで品揃えの充実

	シルエット	ターゲット
フェミニン	スリム	ヤング リクルート フレッシュヤーズ
マニッシュ	ベーシック	ヤングアダルト キャリア

➤レディスフォーマル:

ヤングからアダルトまで幅広い年代層に提案



- ◆新キャラクター使用及び
新たな媒体活用によりキャリア層へ訴求
- ◆雑誌「CanCam」とのコラボレーション継続



フェミニン



マニッシュ



レディスフォーマル

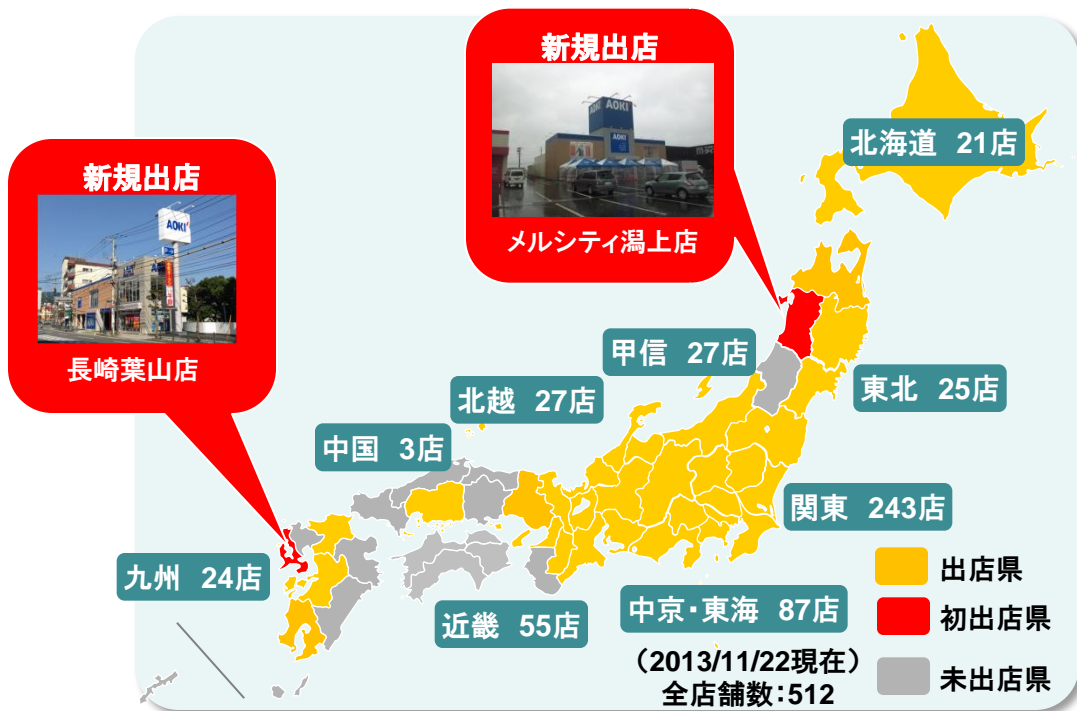
AOKI:下期の取組み③

核商品、レディス商品の品揃えとマーケティングの強化、
及び積極的な新規出店による市場シェアの拡大

◆積極的な新規出店の実施

- 下期 期初予定27店舗⇒40店舗
- 未出店県への出店継続
⇒10月:秋田県3店舗
10月・11月:長崎県2店舗

3月期末店舗数
520店舗見込み



➤ 地域条件に合わせた3タイプの出店形態

地方郊外型

標準店:150坪



福岡姪浜店

都心駅前・商店街型

ビルイン:100坪



池袋東口駅前店

ショッピングセンター型

インモール:120坪



ビバモール寝屋川店

オープンモール:150坪



パワーモールおおた店

ORIHICA:下期の取組み

商品構成・店舗環境の整備とドミナント化を推進する新規出店の継続

◆ 商品構成・店舗環境の整備

➤ ビジカジスタイルの提案強化

ジャケット、スラックス、カットソー・ニット関連の商品の品揃え強化

➤ お客様の来店頻度に合わせた商品構成の整備

◆ ORIHICAの客層に合わせたレディス商品の充実

➤ ジャケット・パンツスタイルを中心とした

セパレートタイプの提案

➤ カットソー・ニット関連の商品の品揃え強化

➤ 既存店のレディス売り場の拡大

◆ ドミナント化を推進する新規出店の継続

➤ 下期 期初予定11店舗⇒13店舗

➤ 関西地区の出店強化と認知度アップ

ディアモール大阪店(2013/11/1オープン)

(大阪駅直結の地下街への出店)



ビジカジスタイル



レディス ジャケット・
パンツスタイル

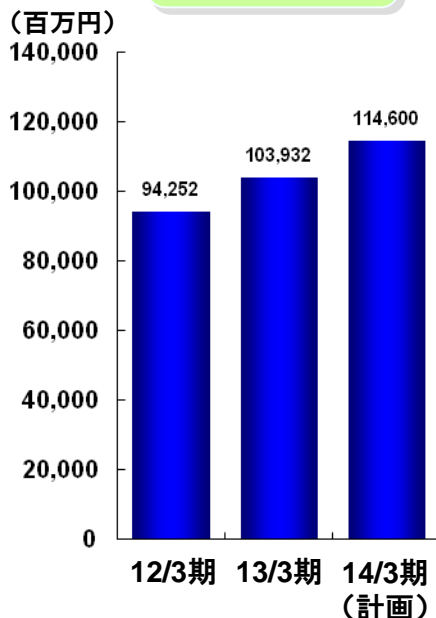


ディアモール大阪店

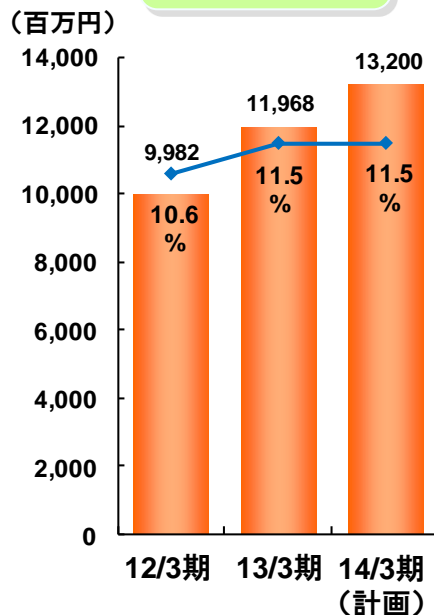
通期の収益見通し

新規出店の寄与と既存店増収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)

■ 売上高: 前期比 110.3%

- ◆ 新規出店 期初予想より+18店舗
 - AOKI: 64店舗(上期: 24 下期: 40)
 - ORIHICA: 24店舗(上期: 11 下期: 13)
- ◆ 既存店売上高: 通期 +1.1%
 - 上期実績 +0.2% 下期計画 +1.7%

■ 営業利益: 前期比 110.3%

- ◆ 新規出店、及び既存店増収で新店増加分の経費を吸収
 - 売上総利益率 : 61.8% (前期比+0.1ポイント)
 - 販売管理費: 前期比110.5%

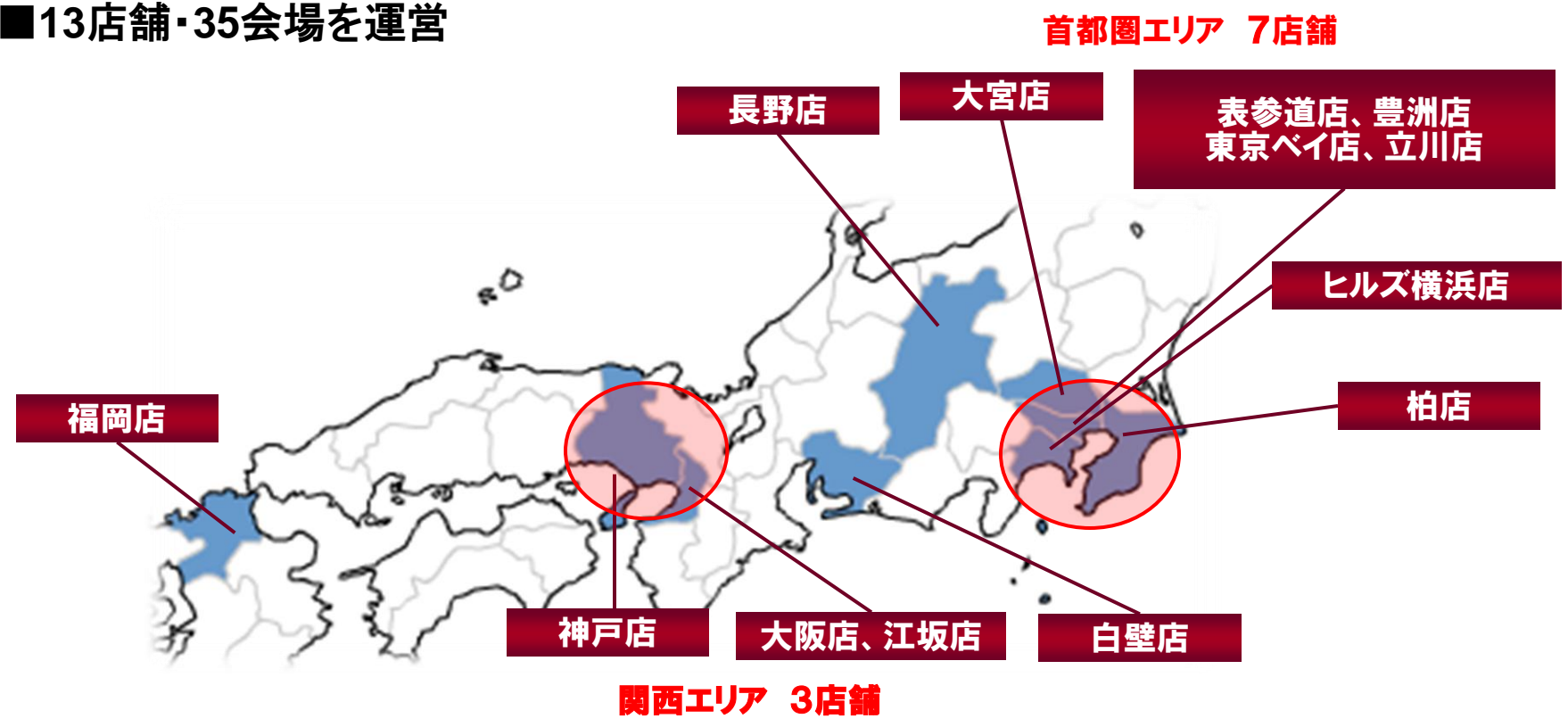
	14/3期 予		
	前期比%	売上比%	
売上高	114,600	110.3	100.0
売上総利益	70,810	110.5	61.8
販売管理費	57,610	110.5	50.3
営業利益	13,200	110.3	11.5

アニヴェルセル・ブライダル事業

2014年3月期 第2四半期業績と通期の見通し

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

■13店舗・35会場を運営



■商品提案力

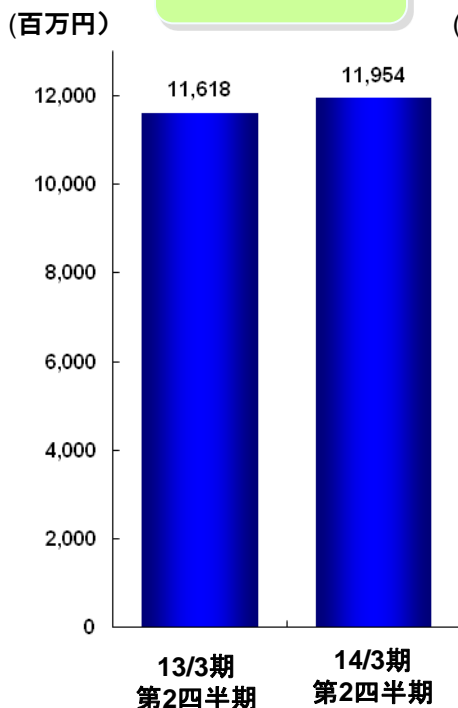
弊社平均組単価:4,313千円
(14/3期第2四半期)
全国平均組単価:3,404千円
(ゼクシィ結婚トレンド調査2013より)

■業界ポジション

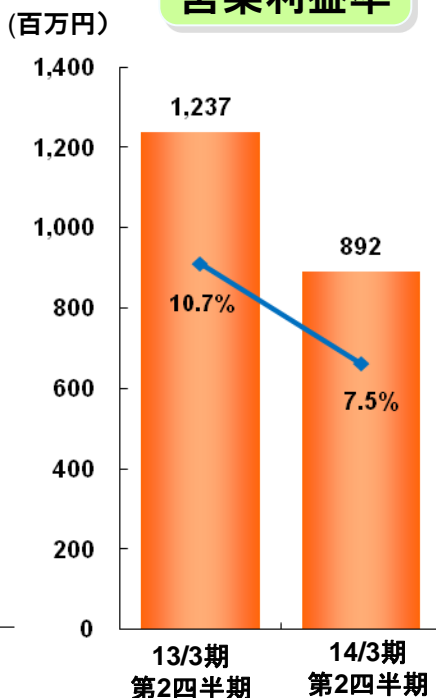
結婚式場・手配部門売上:第4位
2013年11月6日付 日経MJ掲載
「第31回サービス業総合調査」

組数増加・単価上昇により増収、新店舗の開業準備費用発生で減益

売上高



営業利益と営業利益率



(単位:百万円)

■ 売上高: 前年同期比 102.9%

- ◆ 施行組数の増加(前年同期比+50組)
- ◆ 平均組単価の上昇(同+65千円)

■ 営業利益: 前年同期比 72.1%

- ◆ 売上総利益率: 前年同期比+0.4ポイント
 - 売上高の上昇に伴う経費効率化
- ◆ 販売管理費: 前年同期比124.4%
 - 「アニヴェルセル みなとみらい横浜」の開業準備費用(*)3.8億円の発生
 - 経費コントロールにより、計画は上回る推移

	14/3期第2四半期		
		前年同期比%	売上比%
売上高	11,954	102.9	100.0
売上総利益	3,525	105.1	29.5
販売管理費	2,633	124.4	22.0
営業利益	892	72.1	7.5

* 開業日の約1年前より、店舗近隣に「開業準備室」を設置し、婚礼受注の営業活動を開始。この開業準備室の運営に関わる賃借料、人件費、広告宣伝費などの費用
(みなとみらい横浜の場合は、2012年12月に開業準備室をオープン)

経営効率指標

	13/3期 第2四半期	14/3期 第2四半期	差	前年同期比
期末店舗数	13店舗	13店舗	—	—
期末会場数	35会場	35会場	—	—
施行組数	2,670組	2,720組	+50組	101.9%
稼働率	65.8%	67.0%	+1.2ポイント	—
平均組単価	4,248千円	4,313千円	+65千円	101.5%

アニヴェルセル カフェ&レストラン リニューアルオープン

- 「アニヴェルセル カフェ」のメニューや内装を全て一新し、
9月18日「アニヴェルセル カフェ&レストラン」としてリニューアルオープン
 - ◆ディナーもご堪能頂けるよう、お食事メニューを拡充
 - ◆従来のカフェスペースに加え、テラスルームとライブラリールームを新設
- ⇒「アニヴェルセル ギフトコレクション」においても新商品を導入し、
カフェ&レストランとの連動を強化

「アニヴェルセル カフェ&レストラン」外観



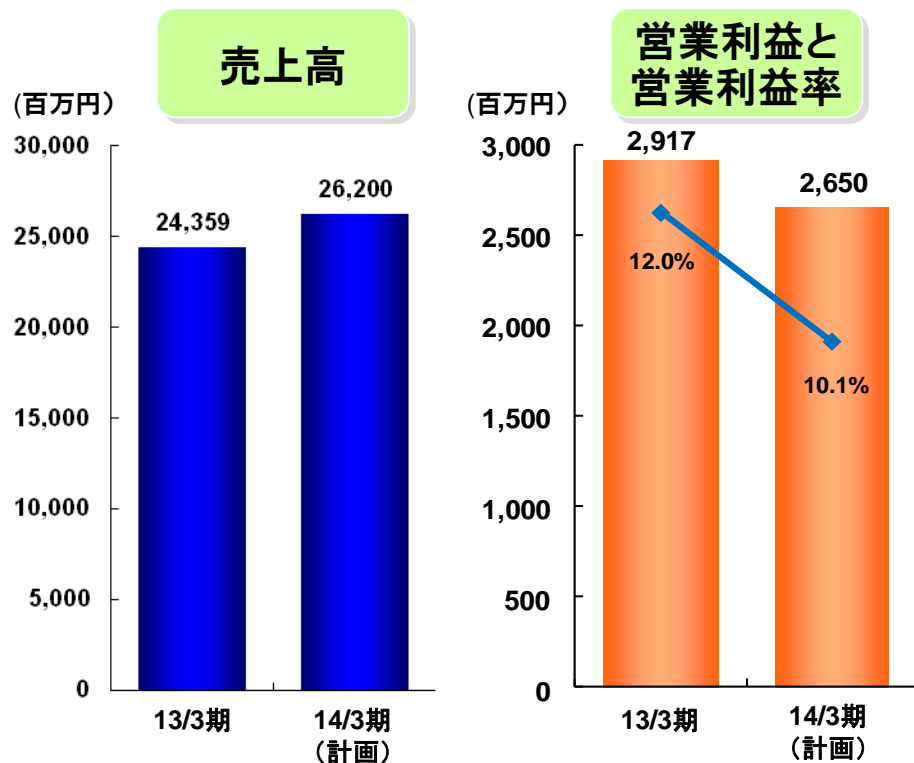
ライブラリールーム



パンペルデュ(フレンチトースト)



組数増加・単価上昇による増収の一方、新店舗の開業準備費用発生で減益予想



(単位:百万円)

■ 売上高: 前期比 107.6%

- ◆ 「アニヴェルセル みなとみらい横浜」の開業(2014年2月)
- ◆ 既存店強化施策の実施

■ 営業利益: 前期比 90.8%

- ◆ 「アニヴェルセル みなとみらい横浜」の開業準備費用(*)約10億円の発生

* 開業日の約1年前より、店舗近隣に「開業準備室」を設置し、婚礼受注の営業活動を開始。この開業準備室の運営に関わる賃借料、人件費、広告宣伝費などの費用
(みなとみらい横浜の場合は、2012年12月に開業準備室をオープン)

	14/3期 予		
	前期比%	売上比%	
売上高	26,200	107.6	100.0
売上総利益	8,240	111.3	31.5
販売管理費	5,590	124.7	21.3
営業利益	2,650	90.8	10.1

2014年2月日本最大規模となるウェディング施設を開業

施設計画の概要

施設名称:アニヴェルセル みなとみらい横浜

住所:神奈川県横浜市中区新港2丁目

施設規模:地上5階 2チャペル 7バンケット

敷地面積(延床面積):約18,000㎡(約17,000㎡)

開業予定:2014年2月

投資金額:約110億円

目標売上高:約50億円

施設ロケーション



アニヴェルセル カフェ



エンターテイメント事業

2014年3月期 第2四半期業績と通期の見通し

施設の特徴：明確なコンセプトを基軸にした店舗

カラオケルーム



明日への活力を、くつろぎの空間で。

カラオケ&パーティースペース「コート・ダジュール」は、“地上の楽園”南仏COTE D'AZURをテーマに、歌と語らいのさわやかなくつろぎ空間をご提供しています。

業界ランク第5位

2013年11月13日付 日経MJ掲載
「第31回サービス業総合調査」

さまざまな“コミュニケーションスペース”

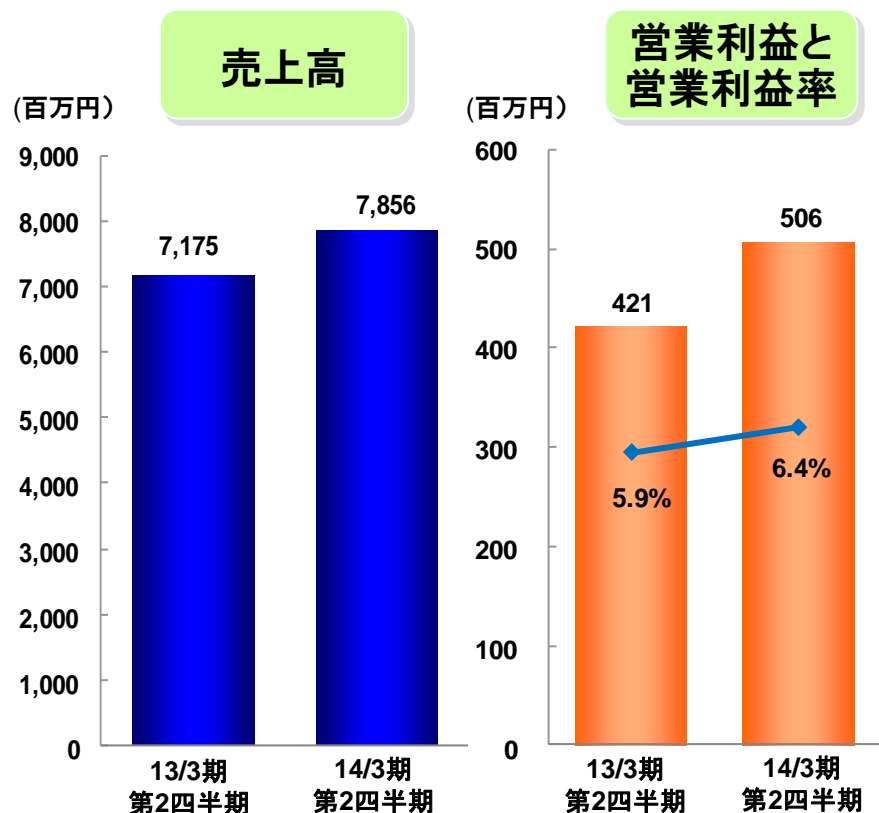
レギュラールーム レディスルーム ファミリールーム

パーティールーム オンラインダーツ

特別なニーズに応えるスペシャルルーム

VIPルーム ライブルーム ステージルーム

新規出店と既存店増収により増収増益



■ 売上高: 前年同期比 109.5%

- ◆ 駅前立地を中心に新規出店: 9店舗
- ◆ リニューアル: 16店舗 (内全面リニューアル15店舗)
- ◆ 既存店増収率: +0.7%

■ 営業利益: 前年同期比 120.2%

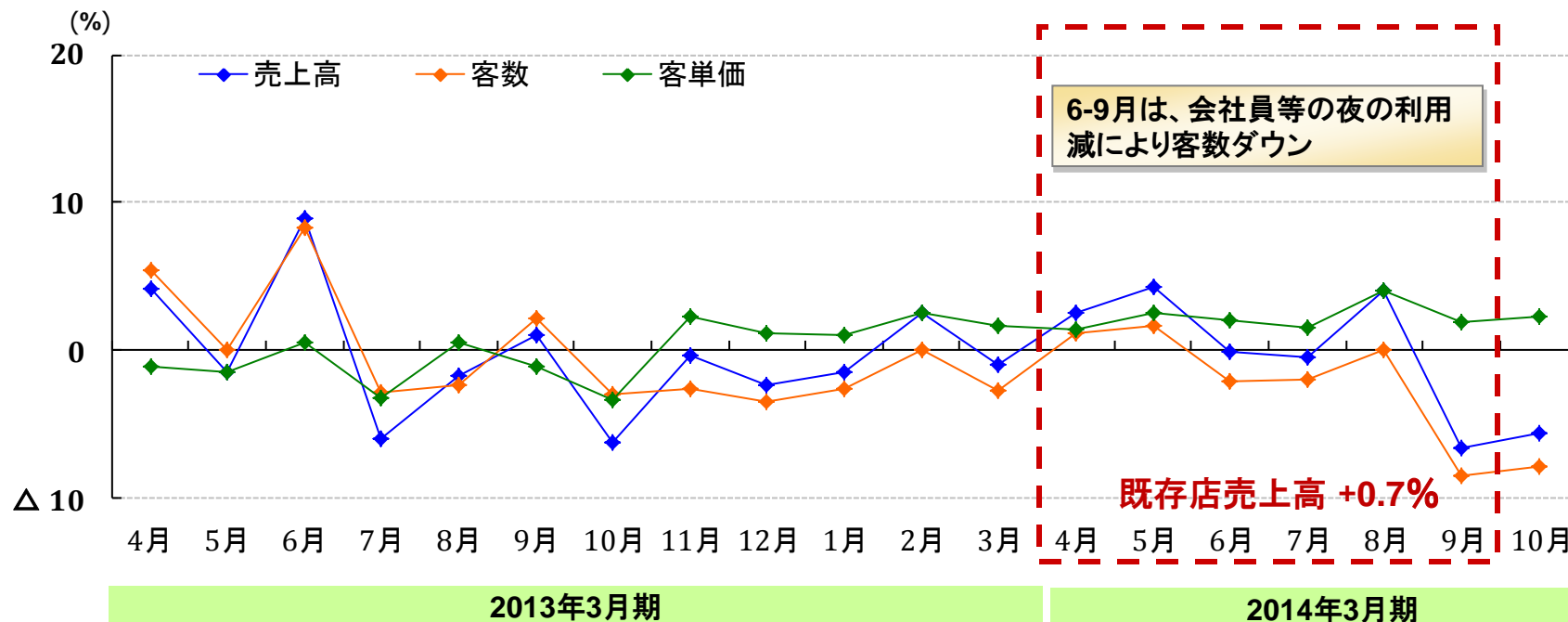
- ◆ 経費コントロールの実施
 - 売上総利益率: 18.8% (前年同期比+1.2ポイント)

(単位: 百万円)

	14/3期第2四半期		
		前年同期比%	売上比%
売上高	7,856	109.5	100.0
売上総利益	1,474	116.7	18.8
販売管理費	968	115.0	12.3
営業利益	506	120.2	6.4

既存店の状況

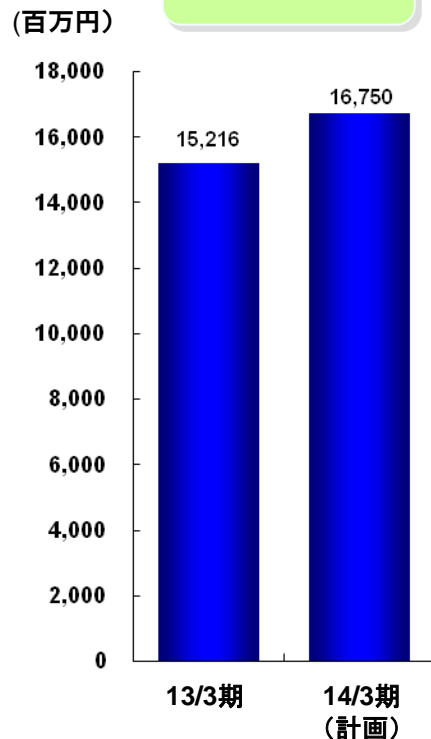
月別売上高増収率の推移



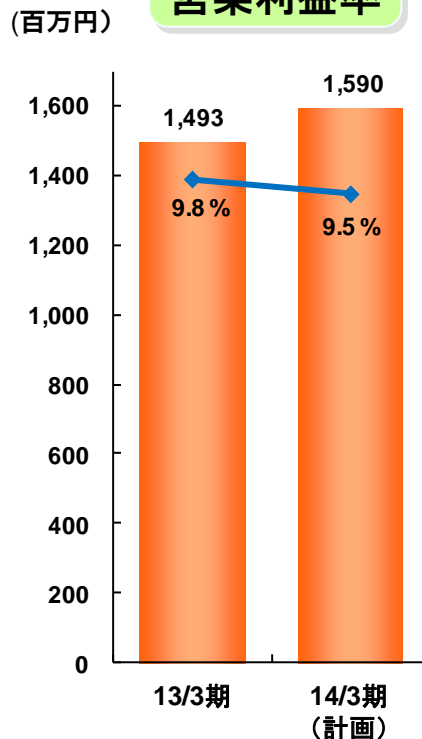
	2013年3月期						2014年3月期						上半期	13/10
	12/10	12/11	12/12	13/1	13/2	13/3	13/4	13/5	13/6	13/7	13/8	13/9		
既存店売上高 (%)	Δ6.2	Δ0.3	Δ2.3	Δ1.5	+2.5	Δ1.0	+2.6	+4.3	Δ0.1	Δ0.4	+4.1	Δ6.6	+0.7	Δ5.6
客数 (%)	Δ2.9	Δ2.6	Δ3.5	Δ2.6	+0.0	Δ2.7	+1.2	+1.7	Δ2.1	Δ2.0	+0.0	Δ8.4	Δ1.6	Δ7.8
客単価 (%)	Δ3.3	+2.3	+1.2	+1.1	+2.6	+1.7	+1.4	+2.6	+2.1	+1.6	+4.0	+1.9	+2.4	+2.3
平年気温との差異(°C)(東京)	+0.9	-0.6	-1.4	-0.6	-0.3	+2.7	+0.6	+0.9	+0.8	+1.5	+1.8	+1.4	—	+1.3

新規出店と経費コントロール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)

	14/3期 予		
		前期比%	売上比%
売上高	16,750	110.1	100.0
売上総利益	3,600	113.1	21.5
販売管理費	2,010	119.1	12.0
営業利益	1,590	106.5	9.5

■ 売上高:前期比 110.1%

- ◆ 新規出店:18店舗(期初計画より+3店舗)
上期: 9 下期: 9
- ◆ 既存店の活性化
 - 人気キャラクター、人気アーティストとのコラボキャンペーン
 - 忘新年会企画、フードメニューの充実
 - 全面リニューアルの実施19店舗
(上期:16、下期:3)
 - 既存店売上高: 通期 $\Delta 0.1\%$
(上期実績 +0.7% 下期計画 $\Delta 0.9\%$)

■ 営業利益:前期比 106.5%

- ◆ 経費コントロールによる売上総利益率の改善
 - 売上総利益率: 21.5%
(前年同期比+0.6ポイント)

施設の特徴：明確なコンセプトを基軸にした店舗

複合カフェ



極上のリラックスを、もっと手軽に。

複合カフェ「快活CLUB」は、アジアのリゾート地“バリ島”をテーマにしたリラックス・コンビニです。お客様が身近で手軽にリラックスしていただけるスペースをご提供しています。

業界ランク第1位

2013年11月13日付 日経MJ掲載
「第31回サービス業総合調査」

お一人様向け

- リラクゼーションシート
- マッサージシート
- フルフラットシート

ご友人・カップル向け

- ソファシート
- ペアフラットシート

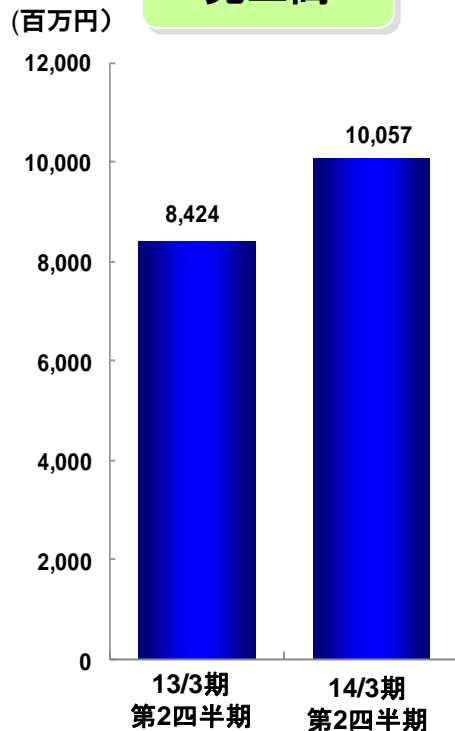
ファミリー・グループ向け

- リビングルーム
- オンラインダーツ

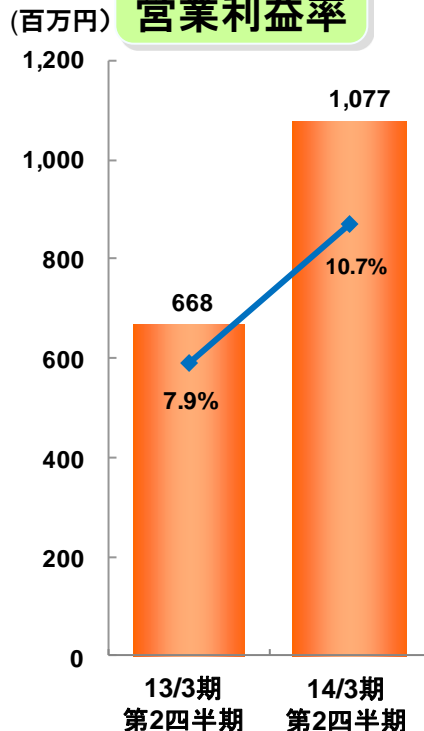
- ドリンクバー
- コミック&雑誌・新聞
- ビリヤード

新規出店と既存店増収により増収増益

売上高



営業利益と営業利益率



(単位:百万円)

■ 売上高:前年同期比 119.4%

- ◆ 新規出店: 9店舗
- ◆ リニューアル: 18店舗
- ◆ 既存店の増収: +3.6%
 - 夏場の避暑利用等による客数増 (+3.5%)

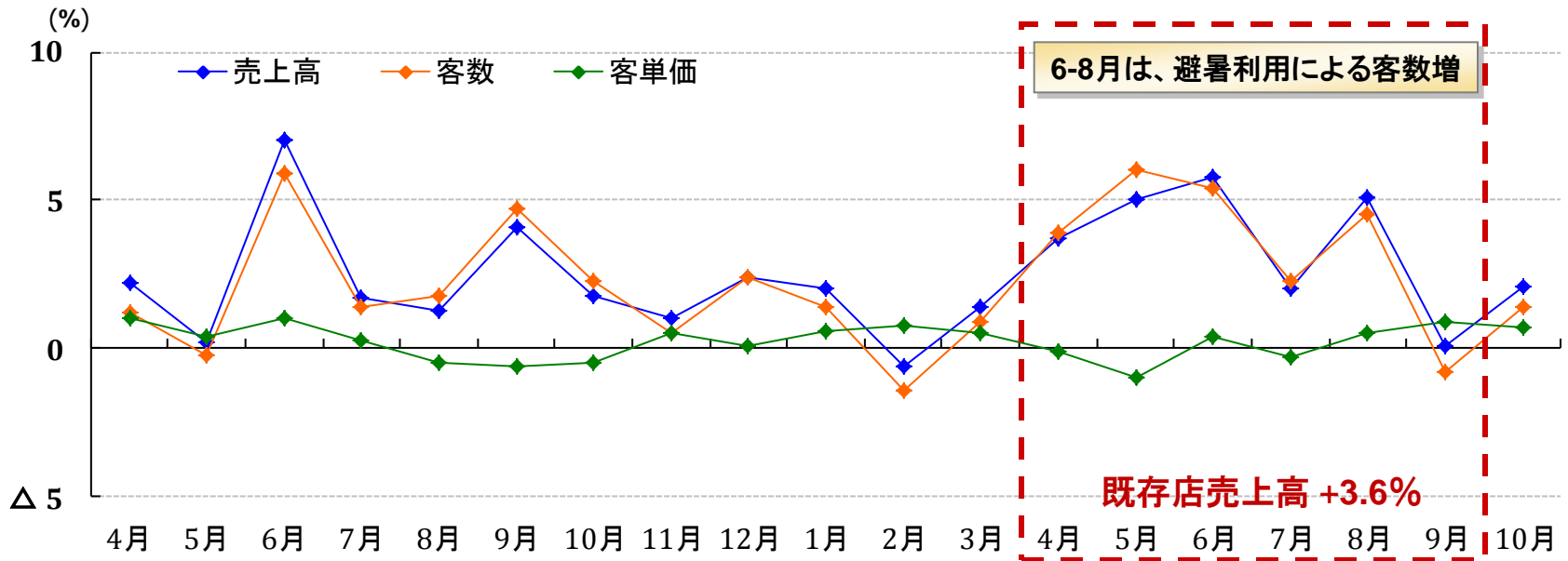
■ 営業利益:前年同期比 161.0%

- ◆ 出店数減少による売上総利益率の改善
 - 売上総利益率: 20.0% (前年同期比+1.3ポイント)
 - 新規出店: 9店舗 (前年同期比△10店舗、計画比△6店舗)

	14/3期第2四半期		
		前年同期比%	売上比%
売上高	10,057	119.4	100.0
売上総利益	2,008	127.8	20.0
販売管理費	931	103.3	9.3
営業利益	1,077	161.0	10.7

既存店の状況

月別売上高増収率の推移



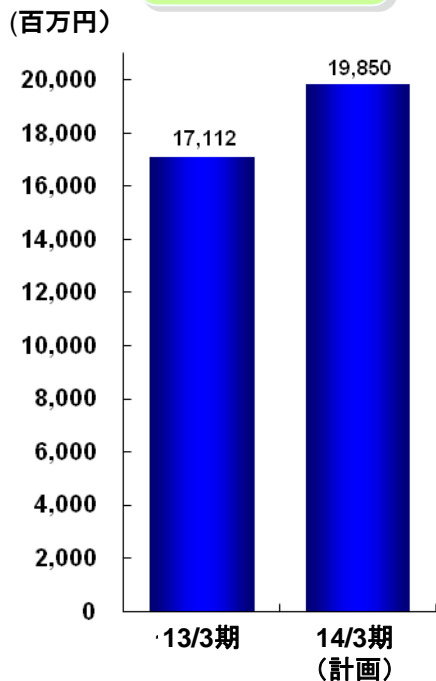
2013年3月期

2014年3月期

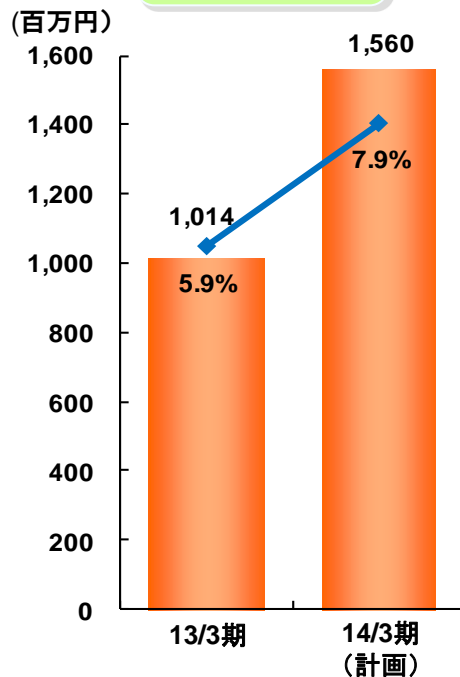
	12/10	12/11	12/12	13/1	13/2	13/3	13/4	13/5	13/6	13/7	13/8	13/9	上半期	13/10
既存店売上高 (%)	+1.8	+1.0	+2.4	+2.0	△0.6	+1.4	+3.7	+5.0	+5.8	+2.0	+5.1	+0.1	+3.6	+2.1
客数 (%)	+2.3	+0.5	+2.4	+1.4	△1.4	+0.9	+3.9	+6.0	+5.4	+2.3	+4.5	△0.8	+3.5	+1.4
客単価 (%)	△0.5	+0.5	+0.1	+0.6	+0.8	+0.5	△0.1	△1.0	+0.4	△0.3	+0.5	+0.9	+0.1	+0.7
平年気温との差異(°C)(東京)	+0.9	-0.6	-1.4	-0.6	-0.3	+2.7	+0.6	+0.9	+0.8	+1.5	+1.8	+1.4	—	+1.3

新規出店と既存店増収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)

	14/3期 予		
		前期比%	売上比%
売上高	19,850	116.0	100.0
売上総利益	3,470	123.0	17.5
販売管理費	1,910	105.8	9.6
営業利益	1,560	153.7	7.9

■ 売上高:前期比 116.0%

- ◆ 新規出店: 23店舗(期初計画より△2店舗)
上期: 9 下期: 14
- ◆ 既存店売上高: 通期 + 1.8%
(上期実績: + 3.6% 下期計画: + 0.0%)

■ 営業利益:前期比 153.7%

- ◆ 経費コントロール、及び出店数減少による
売上総利益率の改善
 - 売上総利益率: 17.5%
(前年同期比+1.0ポイント)

補足資料

P48、P50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P13、P19をご参照ください

2014年3月期第2四半期 連結営業実績

(単位:百万円)

	13/3期 第2四半期実績	百分比 (%)	14/3期 第2四半期計画	百分比 (%)	14/3期 第2四半期実績	百分比 (%)	対前年 同期増減	対比 (%)
売上高	67,425	100.0	73,290	100.0	73,381	100.0	5,956	108.8
ファッション	40,227	100.0	43,400	100.0	43,508	100.0	3,280	108.2
アニヴェルセル・ブライダル	11,618	100.0	12,200	100.0	11,954	100.0	336	102.9
カラオケ	7,175	100.0	7,800	100.0	7,856	100.0	680	109.5
複合カフェ	8,424	100.0	9,900	100.0	10,057	100.0	1,633	119.4
売上総利益	30,836	45.7	33,680	46.0	33,874	46.2	3,037	109.9
ファッション	24,406	60.7	26,600	61.3	26,621	61.2	2,215	109.1
アニヴェルセル・ブライダル	3,353	28.9	3,530	28.9	3,525	29.5	171	105.1
カラオケ	1,263	17.6	1,442	18.5	1,474	18.8	211	116.7
複合カフェ	1,571	18.7	1,878	19.0	2,008	20.0	437	127.8
販売管理費	27,753	41.2	31,180	42.5	30,601	41.7	2,847	110.3
ファッション	23,347	58.0	26,340	60.7	25,994	59.7	2,646	111.3
アニヴェルセル・ブライダル	2,116	18.2	2,730	22.4	2,633	22.0	516	124.4
カラオケ	841	11.7	972	12.5	968	12.3	126	115.0
複合カフェ	902	10.7	948	9.6	931	9.3	29	103.3
営業利益	3,083	4.6	2,500	2.5	3,272	4.5	189	106.2
ファッション	1,058	2.6	260	0.6	626	1.4	△431	59.3
アニヴェルセル・ブライダル	1,237	10.7	800	6.6	892	7.5	△345	72.1
カラオケ	421	5.9	470	6.0	506	6.4	85	120.2
複合カフェ	668	7.9	930	9.4	1,077	10.7	408	161.0
経常利益	3,263	4.8	2,950	4.0	3,648	5.0	385	111.8
四半期純利益	1,901	2.8	1,650	2.3	1,946	2.7	45	102.4
1株当たり 四半期純利益	45.63	-	39.97	-	46.92	-	1.29	-
期末発行済株式総数	41,672千株	-	41,569千株	-	41,568千株	-	△103千株	-

2014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)

	13/3期第2四半期実績					14/3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	4,126	3,131	619	201	76	4,249	103.0	3,088	98.6	740	119.6	228	113.4	72	95.5
人件費	10,438	8,353	480	455	535	12,115	116.1	9,594	114.9	790	164.5	511	112.3	592	110.6
賃借料	6,063	6,145	20	15	19	6,696	110.4	6,709	109.2	109	523.3	13	85.8	18	95.7
減価償却費	1,269	1,029	18	5	11	1,054	83.1	798	77.6	31	168.3	18	359.6	9	79.0

(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
 アニヴェルセル・ブライダル事業の中には「アニヴェルセル みなとみらい横浜」が含まれております

売上原価に含まれる主な経費

(単位:百万円)

	13/3期第2四半期実績			14/3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	2,116	1,669	2,148	2,165	102.3	1,847	110.7	2,567	119.5
賃借料	857	1,425	1,403	877	102.3	1,546	108.5	1,648	117.4
減価償却費	505	646	612	514	101.7	624	96.5	630	102.9

(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

2014年3月期通期 連結業績見通し

(単位:百万円)

		13/3期	百分比(%)	14/3期計画	百分比(%)	対前期増減	対比(%)
売	上 高	160,589	100.0	177,450	100.0	16,860	110.5
	ファッション	103,932	100.0	114,600	100.0	10,667	110.3
	アニヴェルセル・ブライダル	24,359	100.0	26,200	100.0	1,840	107.6
	カラオケ	15,216	100.0	16,750	100.0	1,533	110.1
	複合カフェ	17,112	100.0	19,850	100.0	2,737	116.0
売	上 総 利 益	77,999	48.6	86,650	48.8	8,650	111.1
	ファッション	64,109	61.7	70,810	61.8	6,700	110.5
	アニヴェルセル・ブライダル	7,400	30.4	8,240	31.5	839	111.3
	カラオケ	3,181	20.9	3,600	21.5	418	113.1
	複合カフェ	2,820	16.5	3,470	17.5	649	123.0
販	売 管 理 費	60,921	37.9	67,350	38.0	6,428	110.6
	ファッション	52,140	50.2	57,610	50.3	5,469	110.5
	アニヴェルセル・ブライダル	4,482	18.4	5,590	21.3	1,107	124.7
	カラオケ	1,688	11.1	2,010	12.0	321	119.1
	複合カフェ	1,805	10.6	1,910	9.6	104	105.8
営	業 利 益	17,078	10.6	19,300	10.9	2,221	113.0
	ファッション	11,968	11.5	13,200	11.5	1,231	110.3
	アニヴェルセル・ブライダル	2,917	12.0	2,650	10.1	△267	90.8
	カラオケ	1,493	9.8	1,590	9.5	96	106.5
	複合カフェ	1,014	5.9	1,560	7.9	545	153.7
経 常 利 益	17,590	11.0	19,800	11.2	2,209	112.6	
当 期 純 利 益	9,832	6.1	10,850	6.1	1,017	110.4	
1 株 当 た り							
当 期 純 利 益	236.51	-	261.28	-	24.77	-	
期 末 発 行 済 株 式 総 数	41,277千株	-	41,568千株	-	291千株	-	

2014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)

	13/3期					14/3期計画									
	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	11,452	9,351	1,341	373	145	12,203	106.6	9,874	105.6	1,527	113.8	430	115.2	148	102.0
人件費	21,780	17,495	1,027	918	1,081	24,765	113.7	19,764	113.0	1,502	146.1	1,053	114.6	1,171	108.2
賃借料	12,429	12,544	105	31	36	13,660	109.9	13,717	109.3	196	185.8	28	89.9	35	95.1
減価償却費	2,674	2,164	54	11	27	2,270	84.9	1,713	79.1	75	138.7	42	379.4	21	76.3

(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
 アニヴェルセル・ブライダル事業の中には「アニヴェルセル みなとみらい横浜」が含まれております

売上原価に含まれる主な経費

(単位:百万円)

	13/3期			14/3期計画					
	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	4,233	3,442	4,467	4,586	108.3	3,775	109.7	5,148	115.2
賃借料	1,726	2,881	2,944	1,775	102.8	3,215	111.6	3,480	118.2
減価償却費	1,025	1,354	1,332	1,104	107.7	1,299	96.0	1,342	100.8

(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 2014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	7月	8月	9月	上半期	下半期	通期
14/3期	△6.7	0.5	5.8	△5.0	6.4	3.0	0.2		
13/3期	16.6	1.2	△3.6	△2.0	6.8	15.2	4.5	6.0	5.4

(2) 既存店の客数・客単価増加率

(単位：%)

		4月	5月	6月	7月	8月	9月	上半期	下半期	通期
客数	14/3期	0.4	△3.7	6.1	△5.6	1.5	△3.7	△0.5		
	13/3期	15.9	4.0	△6.8	△9.8	3.1	7.7	1.0	3.1	2.2
客単価	14/3期	△7.1	4.4	△0.3	0.6	4.8	7.0	0.7		
	13/3期	0.6	△2.8	3.4	8.6	3.5	6.9	3.4	2.9	3.2

(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	14/3期	52.0	97.0				
	13/3期	53.7	104.4	95.1	105.3	148.7	105.0
販売単価	14/3期	23.6	103.1				
	13/3期	22.9	101.8	24.2	101.7	23.9	101.7

(4)商品別売上状況

(単位:百万円)

	13/3期 第2四半期実績	百分比 (%)	14/3期 第2四半期実績	百分比 (%)	対前年同期増減	対比 (%)
重衣料	17,394	43.3	17,710	40.7	316	101.8
中衣料	4,799	11.9	5,373	12.4	574	112.0
軽衣料	16,813	41.8	19,109	43.9	2,296	113.7
その他	1,219	3.0	1,314	3.0	94	107.7
計	40,227	100.0	43,508	100.0	3,280	108.2

(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、レディス商品他 その他:補正代

(5)期中平均売場面積の推移

(単位:m²)

13/3期第2四半期	14/3期第2四半期	対前年同期増減	対比(%)
289,446	307,570	18,124	106.3

(6)都道府県別店舗数の推移

(単位:店)

	13/3期			14/3期第2四半期									
	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	18		18	3		3	1		1	20		20	北海道
青森県	2		2	1		1				3		3	東北
岩手県	2		2	2		2				4		4	
宮城県	7	4	11							7	4	11	46
福島県	7	1	8							7	1	8	
茨城県	15	5	20							15	5	20	関東
栃木県	7	2	9	2		2				9	2	11	
群馬県	10		10							10		10	
埼玉県	49	11	60	1	1	2				50	12	62	304
千葉県	38	12	50	1		1	1		1	38	12	50	
東京都	59	25	84	4		4				63	25	88	
神奈川県	45	14	59	2	2	4				47	16	63	
新潟県	8	1	9							8	1	9	甲信越・北陸
富山県	7		7							7		7	
石川県	7		7							7		7	
福井県	2		2							2		2	52
山梨県	6		6							6		6	
長野県	21		21							21		21	
岐阜県	7	1	8		1	1				7	2	9	東海
静岡県	17	2	19		1	1				17	3	20	
愛知県	48	10	58		3	3				48	13	61	100
三重県	10		10	1		1	1		1	10		10	
滋賀県	4	1	5							4	1	5	近畿・中国
京都府	3	1	4							3	1	4	
大阪府	31	7	38							31	7	38	
兵庫県	10	6	16	1	3	4				11	9	20	75
奈良県	2		2	2		2	1		1	3		3	
広島県	3	3	6					1	1	3	2	5	
福岡県	11		11	2		2				13		13	九州
熊本県	4		4							4		4	19
鹿児島県				2		2				2		2	
合計	460	106	566	24	11	35	4	1	5	480	116	596	596

【ご参考：ファッション事業 2014年3月期通期計画】

(1) 既存店増収率

(単位：%)

	上半期実績	下半期	通期
14/3期(計画)	0.2	1.7	1.1
13/3期	4.5	6.0	5.4

(2) 既存店の客数・客単価増加率

(単位：%)

		上半期実績	下半期	通期
客数	14/3期(計画)	△0.5	1.5	0.6
	13/3期	1.0	3.1	2.2
客単価	14/3期(計画)	0.7	0.2	0.5
	13/3期	3.4	2.9	3.2

(3) 商品別売上計画

(単位：百万円)

	13/3期	百分比 (%)	14/3期 計画	百分比 (%)	対前期増減	対比 (%)
重衣料	49,020	47.2	51,460	44.9	2,439	105.0
中衣料	8,232	7.9	9,350	8.2	1,117	113.6
軽衣料	43,763	42.1	50,470	44.0	6,706	115.3
その他	2,916	2.8	3,320	2.9	403	113.8
計	103,932	100.0	114,600	100.0	10,667	110.3

(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、レディース商品他 その他：補正代

【ご参考：エンターテインメント事業 2014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	7月	8月	9月	上半期	下半期	通期
14/3期	2.6	4.3	Δ0.1	Δ0.4	4.1	Δ6.6	0.7		
13/3期	4.2	Δ1.4	8.9	Δ5.9	Δ1.7	1.1	0.5	Δ1.6	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	7月	8月	9月	上半期	下半期	通期
客数	14/3期	1.2	1.7	Δ2.1	Δ2.0	0.0	Δ8.4	Δ1.6		
	13/3期	5.4	0.1	8.3	Δ2.8	Δ2.3	2.2	1.5	Δ2.5	Δ0.5
客単価	14/3期	1.4	2.6	2.1	1.6	4.0	1.9	2.4		
	13/3期	Δ1.1	Δ1.5	0.6	Δ3.2	0.6	Δ1.1	Δ0.9	0.9	Δ0.1

(3)カラオケルーム運営事業：既存店売上構成比

(単位：%)

		13/3期第2四半期	14/3期第2四半期	前年差
既存店	ルーム売上	52.8	53.5	+0.7ポイント
	飲食売上	46.4	45.8	Δ0.6ポイント
	その他売上	0.8	0.7	Δ0.1ポイント

【ご参考：エンターテインメント事業 2014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	7月	8月	9月	上半期	下半期	通期
14/3期	3.7	5.0	5.8	2.0	5.1	0.1	3.6		
13/3期	2.2	0.2	7.0	1.7	1.3	4.1	2.7	1.4	2.0

(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	7月	8月	9月	上半期	下半期	通期
客数	14/3期	3.9	6.0	5.4	2.3	4.5	△0.8	3.5		
	13/3期	1.2	△0.2	5.9	1.4	1.8	4.7	2.4	1.0	1.8
客単価	14/3期	△0.1	△1.0	0.4	△0.3	0.5	0.9	0.1		
	13/3期	1.0	0.4	1.0	0.3	△0.5	△0.6	0.2	0.3	0.3

(6)複合カフェ運営事業：既存店売上構成比

(単位：%)

		13/3期第2四半期	14/3期第2四半期	前年差
既存店	ブース利用料	83.7	84.1	+0.4ポイント
	フード売上	13.6	13.2	△0.4ポイント
	その他売上	2.7	2.7	0.0ポイント

(7)都道府県別店舗数の推移

(単位:店)

	13/3期			14/3期第2四半期									
	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								2	2	北海道 東北
岩手県	2	3	5							2	3	5	
宮城県	6	5	11							6	5	11	30
秋田県	1	2	3							1	2	3	
山形県	1	3	4							1	3	4	
福島県	1	4	5							1	4	5	
茨城県	4	8	12							4	8	12	
栃木県	1	4	5							1	4	5	152
群馬県	1	7	8							1	7	8	
埼玉県	5	18	23		1	1				5	19	24	
千葉県	10	17	27		2	2				10	19	29	
東京都	26	10	36	2	2	4				28	12	40	
神奈川県	21	11	32	1	1	2				22	12	34	
新潟県	3	6	9		1	1				3	7	10	甲信越・ 北陸
富山県	1	1	2							1	1	2	
石川県	5	3	8		1	1				5	4	9	49
福井県	5		5							5		5	
山梨県	1	3	4							1	3	4	
長野県	13	6	19							13	6	19	
岐阜県		5	5								5	5	東海
静岡県	6	7	13							6	7	13	58
愛知県	9	22	31	1		1				10	22	32	
三重県	2	6	8							2	6	8	
滋賀県	2	3	5							2	3	5	
京都府	3	6	9		1	1				3	7	10	近畿・ 中国・四国
大阪府	5	20	25	2		2				7	20	27	
兵庫県	5	11	16	1		1				6	11	17	78
奈良県	2	1	3							2	1	3	
和歌山県		2	2								2	2	
島根県		1	1								1	1	
岡山県	2	3	5							2	3	5	
広島県		4	4								4	4	
山口県		1	1								1	1	
香川県		3	3								3	3	
福岡県		2	2	2		2				2	2	4	九州
熊本県		1	1								1	1	5
合計	143	211	354	9	9	18	0	0	0	152	220	372	372

【ご参考:エンターテイメント事業 2014年3月期通期計画】

(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:%)

		上半期実績	下半期	通期
売上高	14/3期(計画)	0.7	△0.9	△0.1
	13/3期	0.5	△1.6	△0.6
客数	14/3期(計画)	△1.6	△2.4	△2.0
	13/3期	1.5	△2.5	△0.5
客単価	14/3期(計画)	2.4	1.5	1.9
	13/3期	△0.9	0.9	△0.1

(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:%)

		上半期実績	下半期	通期
売上高	14/3期(計画)	3.6	0.0	1.8
	13/3期	2.7	1.4	2.0
客数	14/3期(計画)	3.5	0.2	1.9
	13/3期	2.4	1.0	1.8
客単価	14/3期(計画)	0.1	△0.1	0.0
	13/3期	0.2	0.3	0.3