

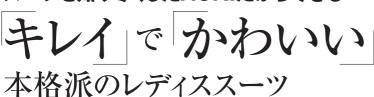
AOKIグループREPORT

平成**24年3月期 株主通信** 平成23年4月1日 ▶ 平成24年3月31日

CONTENTS

- 01 エントランス 進化し続けるAOKIグループ
- 03 レビュー&メッセージ グループとしての シナジーを高め 質の高い安定成長を実現
- 05 AOKIグループの「ビジネス」





13 目で見てわかる連結財務状況 コーポレートデータ



Entrance

好調なファッション事業をはじめ、 全ての事業で増収増益となり、 過去最高益を更新

99 109 99 7ァッ 79 79 平成22年 平成23年 平成24年 3月期 3月期 3月期

137

(単位: 億円)

核商品のスーツや年間最大のフレッシャーズ商戦におけるテレビCMなどの販促効果、さらにレディス関連商品など好調に推移しているファッション事業をはじめ、全ての事業で増収増益となり、過去最高益を達成いたしました。

連結営業利益

137億円

進化し続ける

ファッション、ブライダル、カラオケと複合カフェの リオを繋ぐ事業コンセプトは「生命美の創造」(お客 と)です。各事業の深耕・進化とともに発揮される



輝く"祝福の時"を

彩る



[アニヴェルセル・ブライダル事業 営業利益の前期比]



平成22年 平成23年 平成24年

3月期

3月期

新店「アニヴェルセル 豊洲」の寄与と売上総利益率の改善アニヴェルセル・ブライダル事業 営業利益の前期比 ——

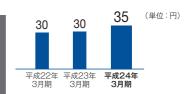
平成23年4月に開業した「アニヴェルセル 豊洲」の寄与と業容拡大を見据えたコスト削減施策の実施により、売上総利益率が改善され、アニヴェルセル・ブライダル事業の営業利益が大幅に増益となりました。

155.1%

好業績をふまえ前期より 5円の増配

1株当たり 35円

当期の業績と安定的な配当を行うという基本方針をふまえ、日頃の株主の皆様のご支援にお応えするため、期末配当金は1株当たり5円増配の20円といたしました。年間配当金は中間配当金の15円と合わせて35円となります。



AOKIグループ

エンターテイメント。AOKIグループの多様な事業ポートフォ 様の人生を美しく輝かせ、喜びに満ちあふれたものにするこ シナジーが、グループ全体の強みとなっています。 「生命美の創造」の 実現へ

事業ポートフォリオ経営

メリット1 チェーンストア理論の応用

チェーンストア経営に関するノウハウ の共有、実践と綿密な投資回収スケ ジュールによる新規出店。

メリット2

グループ全体での徹底した人財育成

顧客満足、感動創出を最大の目標とする品質・ サービスへの徹底したこだわり、「お客様への 感動提供」を具体化するための教育体系。

メリット3

財務特性の補完による安定経営

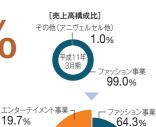
資産効率やキャッシュ・フローなど、事業 ごとに異なる財務特性が互いを補完、グループ全体として安定した経営が実現。

エンターテイメント事業 "楽しさ、くつろぎ"を 提供する Entertainment

ポートフォリオ経営により安定成長を実現エンターテイメント事業 売上高構成比

19.7%

それぞれ異なる事業の「強み」を際立て、互いを補完し合うポートフォリオ経営により、安定成長を実現。平成11年3月期は売上高の大半がファッション事業でしたが、エンターテイメント事業の成長もあり、現在ではファッション事業以外の売上高が全体の1/3以上を占めています。



Review & Message

グループとしてのシナジーを高め 質の高い安定成長を実現



代表取締役社長 青木 彰宏

はじめに

株主の皆様には、平素よりAOKIグループに対し格別のご支援を賜り厚く御礼申し上げます。

当期の経済環境は東日本大震災により一時的に大きな影響を受けましたが、その後の復興需要などから緩やかな回復傾向で推移しました。しかしながら、欧州における債務問題や原油価格の高騰、円高の進行懸念などにより、先行きは不透明な状況が継続しております。

このような環境のなかで、当社グループは各事業会社において、環境の変化に対応した諸施策の実施や更なる成長のための業態の進化に注力した結果、売上高 1,465億91百万円(前年同期比10.6%増)営業利益 137億66百万円(前年同期比25.7%増)経常利益 145億84百万円(前年同期比21.0%増)当期純利益 70億87百万円(前年同期比98.3%増)と大幅な増益になり、それぞれ過去最高益を更新することができました。

既存店の活性化・新規出店効果などにより 売上高は前年同期比 10.6%増、 当期純利益は同98.3% 増と大幅増益達成

連結売上高(単位:億円)



当期の各事業における取組み

ファッション事業のAOKIでは、「3Dスリム |や「3D スマート」などのスーツを中心とした核商品の提案の 強化、レディス商品や「CAFÉ SOHO」を含め品揃 え、販促、演出、営業企画の連動を図り既存店の活 性化に注力いたしました。またORIHICA(オリヒカ) は、店舗環境の整備や教育体制の強化など100店 舗体制に備えた取組みを推進いたしました。

アニヴェルセル・ブライダル事業では、平成23年4 月に開業した「アニヴェルセル 豊洲 | の寄与、6施設 のチャペル及び8施設のバンケットのリニューアルによ る既存店の活性化と合わせて、業容拡大を見据えた コスト削減にも取組みました。

エンターテイメント事業のカラオケルーム運営事業 及び複合カフェ運営事業では、店内設備や店舗環 境の整備など合わせて82店舗のリニューアルによる 既存店の活性化に注力いたしました。新規出店につ きましては、広島や山形など新地域を含め、合わせ て29店舗を出店いたしました。

今後の成長に向けた課題

ファッション事業は、既存店の強化に加え、出店基 準にあった年間40店舗前後の出店を実施するととも に、業態を進化させ、市場の更なるシェア拡大を目指 してまいります。

アニヴェルセル・ブライダル事業は、平成25年開業 予定の「アニヴェルセル みなとみらい横浜(仮称)」 の開業準備室を立上げ、平成24年秋より営業活動を スタートいたします。

エンターテイメント事業は、飲食やサービスの強化 と業態の進化により既存店の活性化に注力すると ともに、合わせて45店舗以上の積極的な新規出店 を行い、更なる成長のための基盤を整備してまいり ます。

株主の皆様からの ご支援とご期待に応えて

利益配分につきましては経営の重点政策の1つと して認識しており、当期末の利益配当は1株当たり5 円増配の20円とさせていただきました(詳細はP2をご 参照下さい)。

今後も、各事業が顧客満足の創造と追求のため に商品・サービスの企画、開発を始め販売促進や 店舗環境作り、接客販売にいたるまでトータルでの 差別化を推進し、企業価値の向上を目指してまいり ます。

株主の皆様におかれましては、何卒倍旧のご指導 ご支援を賜りますよう、お願い申し上げます。

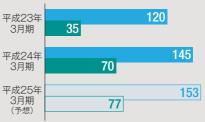
連結堂業利益(単位:億円)

■ファッション事業 ■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 ■複合カフェ運営事業



連結経常利益/連結当期純利益(単位:億円)

■連結経常利益 ■連結当期純利益





当期営業におけるトピックス

ヤングに大好評の「3Dスリム」の大人版「3Dスマート」が登場

30~40代のミドル世代に向け、信州大学繊維学部との産学協同研究から生まれた人間工学に基づく立体縫製により、スマートなデザインと 快適な動きやすさを兼ね備えたシリーズ「3Dスマート」を発売しました。

ミドル世代の「実際よりも引き締まって見えるスーツが着たい」というニーズの増加を踏まえ、程良く細身で"スマート"に見えながらも、着やすく動きやすい、「3Dスリム」の大人版ともいえるシリーズ「3Dスマート」を開発し、ミドル世代に向けて訴求力の強化を図っています。



AOKI

DRIHICH

株式会社AOKI

グループの創業事業であるファッション事業をチェーンストア方式で展開。メンズ ファッションを中心に、機能性とライフスタイルの両面と幅広い品揃えで提案する 「AOKI」、20代から30代のメンズ&レディスを中心に、ビジネス・ビジカジスタイ ルを提案する「ORIHICA」の2つの店舗ブランドを運営。

ファッション事業の当期業績

- 942億円(前年同期比9.4%増) 売上高
- 営業利益 99億円(前年同期比25.0%增)

当期の取り組み

- AOKIでは、「3Dスリム | 「3Dスマート | などのスーツ、レディス、 カジュアルブランド「CAFÉ SOHO」などの核商品を中心とした 品揃えの強化と、販促、演出、営業企画との連動性の向上
- ORIHICAでは、ビジネススタイルのカジュアル化に対応した商品の 品揃えの充実と、ジャケット・スラックススタイルの着回し提案の強化
- 両業態で41店舗の新規出店

次期の戦略

- AOKIでは、核商品を中心としたスーツ・フォーマルの強化に加 え、クールビズ関連商品、レディス商品、「CAFÉ SOHO など の品揃えを充実
- ORIHICAでは、100店舗達成を機に、店舗の標準化に向けた 取組みと商品力の強化を推進
- 両業態で出店基準にあった年間40店舗前後の出店とそれぞ れの業態の進化によるシェア拡大

「ORIHICA」静岡や広島などの新地域にも出店、91店舗に

当期は2店舗の移転を含む4店舗を閉鎖した一方、関東及び中京を中心に新地域となる静 岡、広島を加え25店舗を出店し、全国で91店舗となりました。

平成24年4月には名古屋パルコ内に、建築家のトミタ・ジュン氏が内装デザインを手掛けた 新しいタイプの店舗がオープンしました。「ロンドンにある都会のデザイナーズマンション | をコン セプトに、従来の店舗とは大きく印象を変え高級感を演出。ヤング世代の人気を集めています。



名古屋パルコ店

Business

ANNIVERSAIRE

アニヴェルセル株式会社

記念日の館「アニヴェルセル 表参道」と"ゲストハウスウエディング"スタイルの挙式披露宴施設を展開。お客様の幸福な瞬間を最も自分らしく輝いていただくために、美しい舞台と心温まるサービスをご提供。

アニヴェルセル・ブライダル事業の当期業績

- **売上高 234億円** (前年同期比 9.6% 増)
- **営業利益 20億円**(前年同期比55.1%増)

当期の取り組み

- 平成23年4月に開業した「アニヴェルセル 豊洲」が好調
- 6施設のチャペル及び8施設のバンケットのリニューアルによる 既存店の活性化
- 業容拡大を見据えたコスト削減

\vee

次期の戦略

- 人財育成の強化とリニューアルの実施による既存店の活性化
- 平成25年開業予定の「アニヴェルセル みなとみらい横浜(仮称)」の開業準備(平成24年秋より営業活動開始)



当期営業におけるトピックス

「アニヴェルセル 豊洲」オープン

平成23年4月14日、アニヴェルセルの今後の事業展開に向けた新モデルとなる施設「アニヴェルセル 豊洲」がオープンしました。銀座から車で5分、豊洲駅から徒歩3分という交通至便の好立地。南仏のコート・ダジュールをイメージした施設には、「アニヴェルセル 表参道」のウエディングスタイルを継承した独立型チャベルと、趣の異なる3つの披露宴会場を設置。従来よりも幅広い年齢のお客様をターゲットに、新しいスタイルをご提案、お客様よりご好評いただいております。





輝く"祝福の時"を彩る

日本最大規模のウエディング施設

「アニヴェルセル みなとみらい横浜(仮称)」の開業を計画

横浜みなとみらい21にて平成25年の開業を計画しています。横浜みなとみらい21は、首都圏有数の観光地、行楽地として人気があるエリアであり、来街者数も年々増加しています。今回の施設は18,000㎡の敷地面積を有し、"花嫁の望みをすべて叶えることのできる世界でただひとつの場所"をコンセプトに、2つのチャベルと趣の異なる7つのバンケットを展開いたします。

アニヴェルセルオリジナルのウエディングスタイルを取り入れ、一生の思い出に残る記念日を創造する、横浜みなとみらい21の新しいランドマークを目指します。





■当期営業におけるトピックス

カラオケルーム運営事業

「コート・ダジュール」にさまざまなコンセプトルームが登場

カラオケ、映画、ゲーム、テレビ、パソコン、プリクラなどが一つの部屋で楽しむことができる、韓国で近年人気を集めている新しいコンセプトの業態「マルチバン」を日本初導入。特に若年層、ファミリーにご好評いただいております。

あわせて、アーティスト気分で歌いたい、きらびやかなステージで歌いたいというニーズの高まりを受け、歌番組のステージセットをイメージし、アーティスト気分で歌うことができるきらびやかな「スーパーステージルーム」を展開しました。







株式会社ヴァリック

カラオケ 吹のTE DAUR コート・ダジュール

(快活
CLUB

「おもてなしの心を大切にしながら、豊かな暮らしを創造していく」という企業姿勢に基づき、カラオケ「コート・ダジュール」と、複合カフェ「快活CLUB」の2つのエンターテイメント事業を通じて、本当に価値あるレクリエーションをご提供。

カラオケルーム運営事業の 当期業績

- 売上高 **143億円** (前年同期比13.1%増)
- **営業利益** 13億円 (前年同期比17.5%増)

複合力フェ運営事業の 当期業績

- 売上高 **146億円** (前年同期比18.2%増)
- **営業利益 8億円** (前年同期比 4.8% 増)

当期の取り組み

- 有名アーティストや人気アニメと のコラボレーションキャンペーン の実施による認知度向上
- ケータイ会員システムの導入により来店促進
- コンセプトルーム導入等リニュー アルを実施し既存店活性化

当期の取り組み

- リニューアルにより店内設備や店舗環境を整備し、アミューズメントコンテンツを拡充
- オンラインゲームとの共同プロモーションやケータイ会員システムの 導入による、来店促進の強化
- グランドメニューや季節限定 メニュー等の更なる拡充

次期の戦略

- 飲食やサービスの強化とリニューアルにより既存店の活性化に注力
- 合わせて45店舗以上の積極的な新規出店
- 業態の進化により更なる成長のための基盤を整備

複合カフェ運営事業

「快活CLUB」フードメニューを強化

毎春恒例の「トルコライスフェア」を開催しました。「トルコライス」はチャーハン1人前、スパゲッティ1人前、トンカツ1枚を1プレートに集めた快活CLUB史上最大のボリュームメニューで、常に売れ筋ベスト5に入る人気メニューです。 今年も新規のお客様が増えるこの時期に名物メニューのフェアを行うことにより、リピート率の向上を目指します。

期間限定メニューでは、体が温まる韓国の鍋料理・チゲをアレンジした、「韓流うどん」を販売しました。販売期間中は韓国旅行などの豪華プレゼントが当たるキャンペーンも同時開催することで新たな顧客層の開拓につながりました。



Special Feature

аокіди-до こだわり Vol.5 スーツを知り尽くしたAOKIだからできる

成活やファーストスーツには ベーシックモデル

キレイで かわいい 本格派のレディススーツ

AOKIでは、女性向け商品を豊富に取り揃えています。 優れた機能性とトレンドを取り入れた デザイン性を両立した、AOKIならではの レディススーツをご紹介します。

就活に、仕事に、フォーマルに。 シーンやタイプで選べる 多彩なラインナップ

AOKIの強みである、50年以上に渡るスーツづくりの実績と、時代のニーズをいち早く捉える先進性は、レディス商品にそのまま活かされています。仕事に、就活に、フォーマルに、それぞれの用途に合ったスーツの基本を押さえながら、革新的な機能を取り入れて、快適な着心地を実現しています。さらにトレンドを踏まえながら、女性の求める「かわいい」や「キレイ」に応えるデザイン性の高い商品を多数開発し、レディススーツに新たな価値を創り出しています。



What's 60%?/

いまや「ビジネスシーンの服装はスーツ」という概念は、男性だけの話ではありません。 女性が活躍するビジネスシーンが増えている今日では、紳士服専門店でビジネス ファッションの購入意向を持っている女性は<mark>約60%</mark>にも上ります。

多くの企業が女性の働きやすい環境整備を推進し、女性が活躍する場の増加が予想されるなか、今後もレディス関連商品の成長が期待できます。

Q. 紳士服専門店でのビジネスファッション

既に利用 している 14% 今後検討したい 45%

購入意向を持つ女性が約60%に!!

礼節をふまえた装いの フォーマルスタイル



ニューヨーク・東京コレクションデザイナー 360度キレイに見えるスーツ 小川彰子さん監修

デザインやシルエットを重視するキャリア層の女性が満足できるスーツを目指し、マスキュリンな仕立てと女性らしい感性を融合させたクリエーションで人気の小川彰子さんが監修した「LES MUES Femme プレシャスライン」。「360度キレイに見えるスーツ」をコンセプトに、女性の美しいラインを強調するシルエットと着心地の良さで、本質を追求する大人の女性にふさわしい一着となっています。

POINT

女性らしい カービー シルエット を演出



POINT

フレア裾で **後ろ姿も 美人**に!

POINT

キュッと絞られた ウエストで **美シルエット**が 完成

CanCam×AOKIのコラボ フォーチュン♥スーツ

ファッション誌『CanCam』とのコラボレーションで誕生した「フォーチュンハートスーツ」。幸運のハートが4枚集まった四葉のクローバーをモチーフに、シルエットの美しさや、裏地やボタンなどディテールにまでこだわりました。実用性を兼ね備えたエレガントなデザインは、若い女性を中心に多くの支持を集めています。



別注の パイピングで 脱いでもかわいい

> 裏地にはハート柄の 中にクローバーが 隠れています

検討しない 41%

購入意向は?(OLの方対象)

(AOKI「クールビズ・ファッション実態 アンケート調査」より)

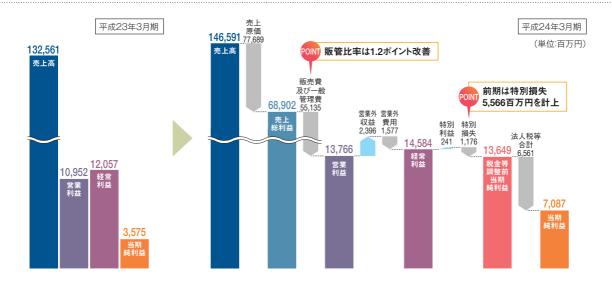
開発担当者

ココにこだわりました!

ハート柄の裏地やぷっくりボタン、袖のストライプの裏地など、CanCam ×AOKIだけの別注素材を使用! 読者・消費者のスーツへのお悩みや ご希望をCanCamと解決しつつ、かわいく仕上げました☆

nancial

目で見てわかる連結財務状況



▶ 解説

損益の状況

ファッション事業、エンターテイメント事業の既存店の増収と各事業の新規出店により増収 となり、加えてアニヴェルセル・ブライダル事業のコスト削減と販管比率の改善等により営 業利益及び経常利益は大幅な増益、当期純利益は減損損失等の減少で倍増。それぞ れ過去最高益を達成。

会社概要(平成24年3月31日現在)

商 号 株式会社 AOKIホールディングス (AOKI Holdings Inc.)

事業内容 グループ会社の経営管理、 並びにそれに付帯する業務

会社設立 昭和51年8月21日

資 本 金 232億82百万円

従業員数 2.786名(4.378名)(連結)

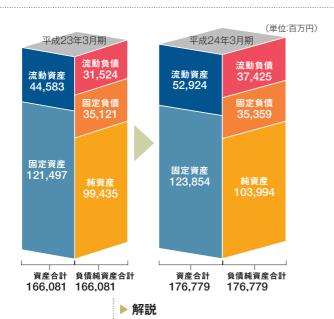
()内は、有期契約の従業員(契約社員、パート社員、アルバイト)の 平均雇用人数(パート社員、アルバイトは1日8時間換算)です。

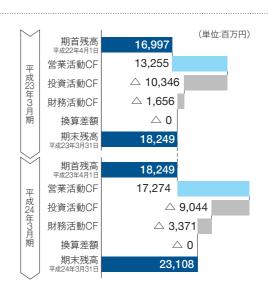
役員(平成24年6月28日現在)

代表取締役会長 青木 擴憲 代表取締役副会長 青木 寶久 代表取締役社長 青木 彰宏 取締役副社長 長谷川八郎 取締役副社長 中村 憲侍 取締役副社長 中林 佑烝 取締役副社長 田村 春生 常務取締役 野口 達巳 常務取締役鳥屋 紀明 常務取締役栗田 宏 常務取締役 青木 柾允 常務取締役 青木 誠路

役 清水 取 彰 締 役 中村 宏明 常勤監査役 稲垣 稔 常勤監査役 牧 倫匡 查 役 渡邉 一正 常務執行役員 柳 智基 執 行 役 員 勝家 巧 執 行 役 員 三ツ橋和也 執 行 役 員 中鳥 公夫 執 行 役 員 富田 邦彦







資産・負債・ 資本の状況

当期純利益等により現預金等の流動資産は83億40百万円増加。新規出店等により固定資産は23億57百万円増加。支払手形・買掛金等が増加し、流動負債は59億円増加。

キャッシュ・ フローの状況

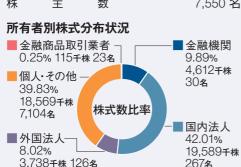
▶解説 常業活動の「

営業活動CFは利益の増加 等により40億19百万円増加 し、財務活動CFは自己株式 の取得等により17億14百万 円支出が増加。

株式インフォメーション(平成24年3月31日現在)

株式の状況

発行可能株式総数 133,679,900 株 発行済株式の総数 46,624,752 株 主 数 7,550 名



大株主

株 主 名	持株数(千株)	持株比率(%)
株式会社アニヴェルセルHOLDINGS	17,757	42.61
青木 擴憲	1,380	3.31
青木 寶久	1,380	3.31
青木 彰宏	1,380	3.31
青木 柾允	1,380	3.31
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	1,313	3.15
青木 光子	1,079	2.59
AOKIホールディングス取引先持株会	1,067	2.56
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	938	2.25
AOKIホールディングス従業員持株会	696	1.67
(22) - Maria 4 - M. Die 18-18-18 Maria - 19-18 M. 18-18 M. 20-18 M. 20-19 M.		

- (注) 1. 当社は、自己株式を4,954千株保有しておりますが、上記大株主からは除外しております。 2. 持株比率は自己株式を控除して計算しております。
 - 3. 日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)及び日本マスタートラスト 信託銀行株式会社(信託口)の持株数は、すべて信託業務に係るものです。

株主メモ

事業年度 4月1日から翌年3月31日まで

期末配当金受領株主確定日 3月31日 中間配当金受領株主確定日 9月30日 定時株主総会 毎年6月

株主名簿管理人

(兼特別口座管理機関)

同連絡先

三菱UFJ信託銀行株式会社

三菱UFJ信託銀行株式会社証券代行部 〒137-8081 東京都江東区東砂七丁目10番11号

TEL 0120-232-711

(受付時間:土・日・祝祭日を除く平日9:00~17:00)

インターネットアドレス

http://www.tr.mufg.jp/daikou/

上場証券取引所

東京証券取引所 大阪証券取引所

公告の方法

電子公告により行います

公告掲載URL http://www.aoki-hd.co.ip/ ただし、事故その他やむを得ない事由によっ て電子公告による公告ができない場合は、日

本経済新聞に掲載して行います。

株式に関する住所変更等のご照会及びお届出について

株式に関するお手続(届出住所・姓名などの変更、配当 金の振込方法、振込先の変更、単元未満株式の買取・ 買増の請求など)のご照会及びお届出につきましては、 証券会社での口座開設の有無に応じて、以下のいずれ かの窓口にご連絡下さい。

証券会社で口座を開設されている株主様

当該証券会社にご連絡下さい。

証券会社で口座を開設されていない株主様

三菱UFJ信託銀行にご連絡下さい。

本冊子掲載情報の詳細については 当社ウェブサイトをご参照下さい。

www.aoki-hd.co.ip/

AOKI

店舗のご案内

株式会社AOKI







http://www.anniversaire.co.jp/ hall.php

アニヴェルセル株式会社





コート・ダジュール

http://www.cotedazur.jp/branch/

快活CLUB

http://www.kaikatsu.jp/shop

ORIHICA

http://www.orihica.com/shoplist/

http://www.aoki-style.com/shop/

株主御優待券について

毎年9月30日及び3月31日現在の株主名簿に記録された株主様に対し、 下記の基準により当社グループの各店舗でご利用いただける株主御優待券を発行いたします。

AOKI ORIHICA アニヴェルセル表参道 100 株上御優待券 10%OFF

アニヴェルセル

ANNIVERSAIRE

コート・ダジュール 快活CLUB

総額20%割引券

100株以上 1.000株未満 1.000株以上

20%割引券 5枚

20%割引券 10枚

100株以上

披露宴 10万円割引券 1枚

100株以上 1.000株未満

総額20%割引券 10枚

1.000株以上 総額20%割引券 30枚

※アニヴェルセル表参道(ウエディングを除きます)は10%割引とさせていただきます。 ※AOKI、ORIHICAは、他の割引券・割引特典と併用いただけます。



