

# AOKIグループ REPORT

平成24年3月期 株主通信(中間) 平成23年4月1日 ▶ 平成23年9月30日



## CONTENTS

### 01 レビュー&メッセージ

グループシナジーを高め、  
企業価値の向上を追求

### 03 事業ポートフォリオ

「生命美の創造」に挑む  
事業ポートフォリオ

### 04 AOKIグループの「ビジネス」

### 09 目で見てわかる連結財務状況 コーポレートデータ

### 07 AOKIグループのこだわり

荘厳な大聖堂で誓う感動の挙式

ラグジュアリーな3つの邸宅で祝う  
上質で洗練されたウエディング

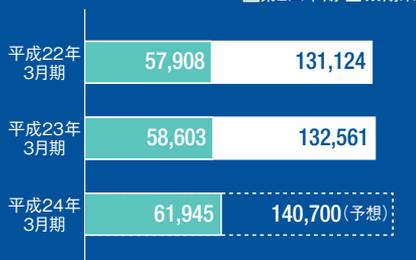
新規出店と  
ファッション・エンターテインメント  
事業の既存店増収により

売上高は  
前年同期比5.7%  
営業利益は  
同7.7%の成長

### 連結売上高

(単位:百万円)

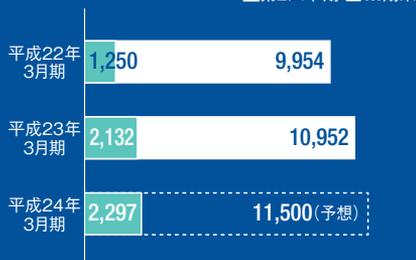
■第2四半期 ■[:]期末



### 連結営業利益

(単位:百万円)

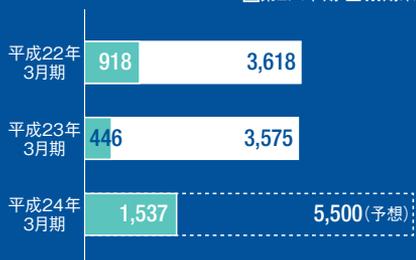
■第2四半期 ■[:]期末



### 連結四半期(当期)純利益

(単位:百万円)

■第2四半期 ■[:]期末



## レビュー&メッセージ

# グループシナジーを高く

## 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。

当第2四半期の経済環境は、震災後の復興や節電需要などにより一部で景況感の改善が見られましたが、電力不足や世界的な景気減速懸念、円高の進行等により先行きは不透明な状況が継続しております。

このような先行き不透明な環境のなかで、当社グループは各事業においてお客様のニーズに対応した的確な諸施策を実施した結果、売上高は619億45百万円(前年同期比5.7%増)、営業利益は22億97百万円(前年同期比7.7%増)、経常利益は28億18百万円(前年同期比3.2%増)、四半期純利益は15億37百万円(前年同期比244.5%増)と増収増益になりました。

## 当第2四半期の各事業における取り組みを振り返って

ファッション事業のAOKIでは、震災直後の自粛ムードから節電需要に対応したクールビズ関連商品の品揃え・販促・演出・販売・売場環境等を強化し、既存店の活性化に注力いたしました。ORIHICA(オリヒカ)は引き続き出店に注力し、関東・中京を中心に12店舗を新規出店いたしました。

アニヴェルセル・ブライダル事業は、平成23年4月、東京都江東区に「アニヴェルセル 豊洲」を開業いたしました。交通至便の環境に位置した「アニヴェルセル 豊洲」は、上質で洗練されたウエディングが、お客様からご好評いただき、

# め、企業価値の向上を追求

順調な立ち上がりとなりました。

エンターテイン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は、店舗環境を整備するため、あわせて43店舗のリニューアルを実施し既存店の活性化に注力するとともに、各地域のドミナント化のため15店舗を新規出店いたしました。

なお中間配当につきましては、1株につき15円とさせていただきます。

今後も、各事業が環境に対応した業態の進化と新規出店を継続するとともに、グループとしてのシナジーを高めながら質の高い安定成長を図り、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。



代表取締役社長 青木 彰宏

## CSR活動のご紹介

### コンサート開催などの文化振興や社会貢献に注力しています。

「公共性の追求」を経営理念に掲げるAOKIグループは、環境に配慮したワールエコサイクルプロジェクトや、東日本大震災の被災地へ防寒衣料の寄贈など、さまざまな形で社会貢献に注力しています。「AOKIグループハーモニーコンサート」の開催もその一環です。14回目となる今回は、新日本フィルハーモニー交響楽団を招き、美しい音楽に触れるひと時をお届けします。(12月7日横浜みなとみらいホールで開催)

AOKIグループは、今後もCSR活動への積極的な取り組みを続けてまいります。



新日本フィルハーモニー交響楽団

## 事業ポートフォリオ

# 「生命美の創造」に挑む事業ポートフォリオ

ファッション、ブライダル、カラオケと複合カフェの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リオを繋ぐキーワードは「生命美の創造」（お客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）です。各事業の深耕・進化とともに発揮される3つのシナジーが、グループ全体の強みとなっています。

## 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。スーツから、カジュアル、レディスまで、お客様のオンからオフまでの多彩なファッションスタイルを提案。

## 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。

## 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 は業界でトップ。

## 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。

## 「生命美の創造」の実現へ



## 株式会社AOKI

### ファッション事業の当第2四半期業績

- **売上高 366億円** (前年同期比3.5%増)
- **営業利益 6億円** (前年同期比5.9%増)

AOKIでは、「プレミアムウォッシュスーツ」「AOKI空冷シャツ」等の機能性商品や、「BIZニットシャツ」等の新たなスタイリング提案商品を中心としたクールビズ関連商品の品揃え・販促・演出・販売・売場環境等を強化するとともに、レディース商品や大人のおでかけカジュアルブランド「CAFÉ SOHO」を拡充し、既存店の活性化に注力いたしました。また、駅前やショッピングモールなどに4店舗を新規出店いたしました。ORIHICA(オリヒカ)は、100店舗体制に備えた効率経営を推進するとともに、ショッピングセンターやファッションビルに12店舗を新規出店いたしました。

これらの結果、シャツ・スラックス等のクールビズ関連商品とレディース商品が好調に推移し、当第2四半期累計期間の既存店売上が前年同期を上回ったことと新規出店効果により、増収増益となりました。



### 当第2四半期営業におけるトピックス

#### クールビズ関連商品が好調 機能性商品を積極投入

今夏は、震災の影響による電力不足を受けて、各地で節電への取り組みが本格化し、AOKIでは、シャツやスラックス等のクールビズ関連商品の売れ行きが好調に推移。独自の仕立てで衣服内温度の上昇を抑える「AOKI空冷シャツ」の「3Dスリムクール」シリーズ、ビジネス用にも最適なポロシャツ「BIZニットシャツ」など、新たな機能性商品を続々投入し、高まるクールビズニーズに応えてまいりました。

長期化が懸念されている電力不足を背景に、引き続き秋冬のウォームビズニーズにも積極的に対応してまいります。

#### 100店舗体制を目指して ORIHICAの積極出店を継続

ORIHICAは現在、100店舗体制の構築に向けて新規出店を強化しています。首都圏のショッピングセンターやファッションビルを中心に12店舗を新たに开店し、当第2四半期末現在の店舗数は79店舗となりました。

特に9月には、秋冬出店の先陣として一挙に5店舗をオープン。東急田園都市沿線ドミナント化の一角を担う「青葉台東急スクエア店」、注目の商業施設に参入する「エアポートウォーク名古屋店」や「津田沼パルコ店」など、新たな展開が期待を集めています。

## 当第2四半期営業におけるトピックス

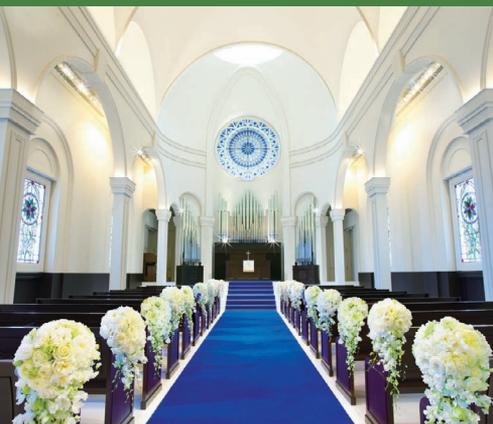
ロイヤルブルーのバージンロードへ  
チャペルをリニューアル

アニヴェルセルでは、8月に全国6施設のチャペルをリニューアルいたしました。これは、昨年10月の商号変更及び本年1月の屋号変更に伴い、アニヴェルセル表参道の象徴でもあるロイヤルブルーのバージンロードを全国の施設で展開するための改装です。

ロイヤルブルーは、歴史的に「聖域」の象徴ともされています。ヨーロッパの王室が代々受け継いできた高貴な色であり、いつの時代も変わらず愛され続けた美しさと気品を合わせもちます。また同時に、花嫁のウエディングドレスを最も華やかに見せる色です。

真実の愛を誓うにふさわしいバージンロードへの変更と、祭壇の高さを上げ、演出照明やサイドのスタンドグラスも導入することで、新郎新婦の姿を引き立てるチャペルとなりました。

結婚式場を決める上で重要な要素であるチャペルの魅力を高め、既存店の集客・受注の向上につなげてまいります。



## ANNIVERSAIRE

## アニヴェルセル株式会社

## アニヴェルセル・ブライダル事業の当第2四半期業績

- 売上高 111億円 (前年同期比 1.6%増)
- 営業利益 5億円 (前年同期比30.6%減)

平成23年4月に、13施設目となる「アニヴェルセル 豊洲」をグランドオープンいたしました。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環境に位置しながら豊かな緑に囲まれた、約3,300坪の広大な敷地の中に、独立型チャペルと趣の異なる3つのガーデン付き邸宅を備えております。開業後はお客様からご好評をいただき、順調な立ち上がりとなりました。

また、6施設のチャペルと2施設のバンケットのリニューアルを実施することで、既存店の強化を図りました。

これらの結果、「アニヴェルセル 豊洲」の寄与により、増収になったものの、震災の影響等による既存店の施行組数減少と新店及びリニューアルの経費が増加し、営業利益は減益となりました。





## 株式会社ヴァリック

### カラオケルーム運営事業の当第2四半期業績

- 売上高 **67億円** (前年同期比11.0%増)
- 営業利益 **5億円** (前年同期比37.2%増)

### 複合カフェ運営事業の当第2四半期業績

- 売上高 **73億円** (前年同期比20.9%増)
- 営業利益 **7億円** (前年同期比58.3%増)

カラオケルーム運営事業は、夏の販促企画として様々なコラボレーションキャンペーンを実施し認知度の向上と来店促進を図りました。また24店舗のリニューアル、夏季限定メニューの提案、一部店舗のサマータイム営業等、既存店の活性化に注力するとともに6店舗を新規出店いたしました。

複合カフェ運営事業は、オンラインゲームとの共同プロモーションや携帯会員システムの導入による来店促進とモーニングやランチメニューの拡充等、フードメニューの強化を図りました。また、19店舗のリニューアルにより店舗環境を整備するとともに9店舗を新規出店いたしました。

これらの結果、両事業とも新規出店効果と避暑利用やサマータイム導入企業の増加による早朝の集客及びフード売上が伸びたこと等により既存店が好調に推移し、増収増益となりました。



### 当第2四半期営業におけるトピックス

#### 多彩なコラボ企画による「コート・ダジュール」のタイアップ

カラオケルーム「コート・ダジュール」では、アニメキャラクターや人気アーティスト、テレビ局イベント等とのコラボレーション企画による、積極的なタイアップ展開を進めています。

当第2四半期は、若年層に人気の高いアーティスト「加藤ミリヤ」や、夏休み中に来店するファミリー層をターゲットとした「ポケモン」とのキャンペーン、TBSテレビ主催の参加型夏休みイベント「夏サカス」とのコラボレーションによるカラオケ大会を開催。認知度向上と集客強化を図りました。



#### 「快活CLUB」の被災地支援メニュー「がんばれ東日本 応援うどん」

複合カフェ「快活CLUB」では、東日本大震災の被災地支援活動として、夏季限定メニュー「がんばれ東日本 応援うどん」を販売しました。これは、うどん1杯の販売につき、義援金10円を日本赤十字社を通じて被災地へ送るものです。

対象メニューは計4品。夏にぴったりな「おろしカツうどん」、「ピリ辛タンタン麺」、「オクラとろろうどん」、そして定番商品の「かけうどん」も加えました。

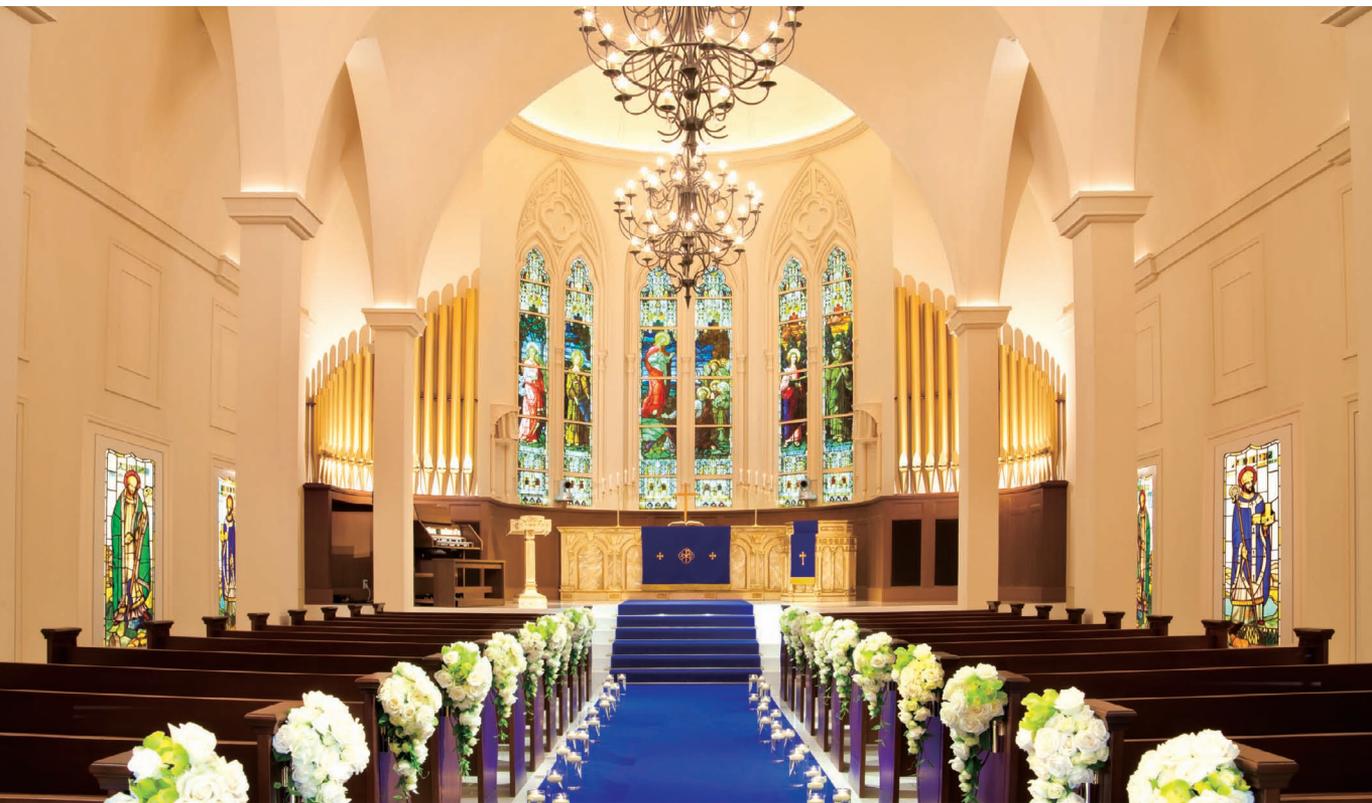
その結果、6月30日～8月31日の期間中に総額976,470円を集め、義援金として寄付させていただきました。



荘厳な大聖堂で誓う感動の挙式

# ラグジュアリーな3つの邸宅で祝う 上質で洗練されたウエディング

～ ANNIVERSAIRE TOYOSU アニヴェルセル 豊洲 ～



## 豊洲エリアに誕生した壮大な大聖堂 *Chapel*

今注目のウォーターフロントである豊洲に、平成23年4月にアニヴェルセル・ブランドの集大成としてグランドオープンした「アニヴェルセル 豊洲」。緑に囲まれた約3,300坪の敷地には、特別な一日にふさわしく、南仏コート・ダジュールをコンセプトとしたラグジュアリーな非日常空間が広がります。

最大の特長は、広大な敷地の中央にそびえ立つ大聖堂。本格的なヨーロッパテイストの独立型チャペル。長さ15mのロイヤルブルーのバージンロードは、純白の花嫁のドレスを一番綺麗に見せてくれます。祭壇には、100年以上の歴史を持つ重厚感溢れるステンドグラスが配され、格式のある挙式を演出します。

こだわり①  
趣の異なる  
3つのガーデン付きの邸宅

モナコの邸宅をイメージした白亜の大邸宅「VILLA MONACO」。ブラウンを基調とした、シックでスタイリッシュな「VILLA PARIS」。穏やかな時が流れるプロヴァンスの別荘をイメージした「VILLA PROVENCE」。3つの趣の異なるガーデン付きの邸宅が特別な時間を演出します。

Party Space



Dress & Beauty

こだわり②  
完成された美の世界へ誘うプロの技  
約100種類ものデザインを豊富に揃えた「サイズオーダードレス」。ドレスに最も映えるヘアメイク、ブーケ、アクセサリをトータルコーディネートさせていただく「トータルメイクブライド」。プロの技が花嫁を完成された美の世界へと誘います。



Cuisine & Cake



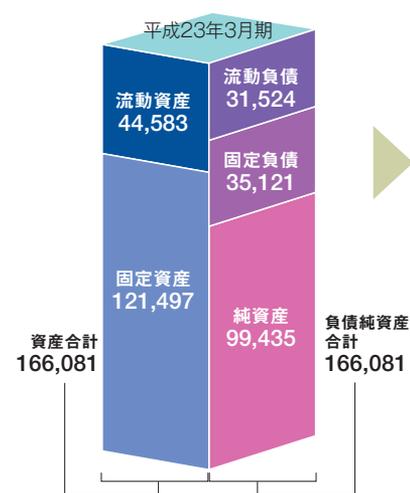
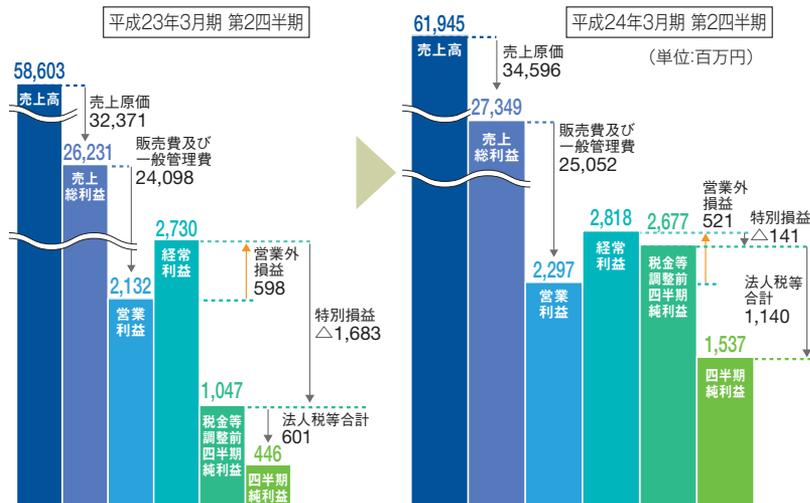
こだわり③

ゲストを至福の世界へ誘う  
ウエディング料理

こだわりの四季折々の食材は、シェフが市場や産地に直接出向き、一つひとつを吟味・厳選しています。

## 連結財務諸表

# 目で見てわかる連結財務状況



## 損益の状況

**解説** ▶ 各事業においてお客様のニーズに対応した諸施策を実施した結果、増収増益となりました。四半期純利益は前年同期に計上した資産除去債務関連の特別損失がなくなり、大幅な増益となりました。

## 資産・負債・資本の状況

### 会社概要 (平成23年9月30日現在)

#### 会社概要

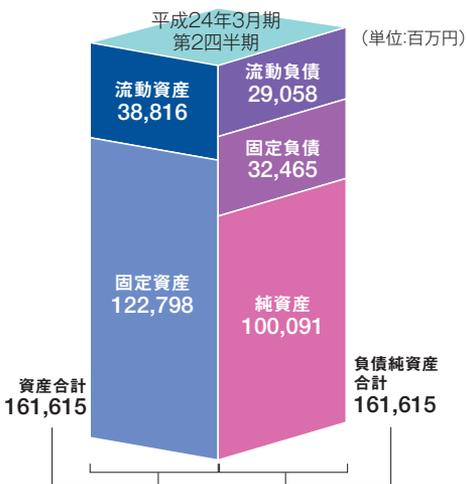
商号 株式会社AOKIホールディングス (AOKI Holdings Inc.)  
 事業内容 グループ会社の経営管理、並びにそれに付帯する業務  
 会社設立 昭和51年8月21日  
 資本金 232億82百万円  
 従業員数 2,746名(4,120名)(連結)

( )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。

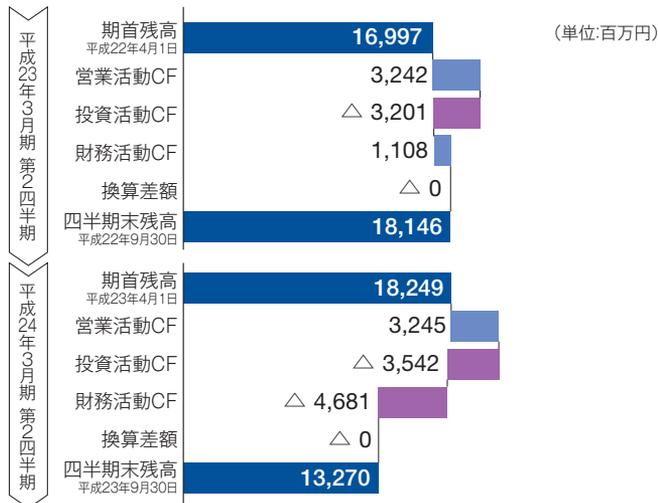
#### 役員

代表取締役会長	青木 擴憲	取締役	清水 彰
代表取締役副会長	青木 寶久	取締役	中村 宏明
代表取締役社長	青木 彰宏	取締役	塚田 悟
取締役副社長	長谷川 八郎	常勤監査役	稲垣 稔
取締役副社長	中村 憲侍	常勤監査役	牧 倫匡
取締役副社長	中林 佑丞	監査役	渡邊 一正
取締役副社長	田村 春生	常務執行役員	柳 智棊
常務取締役	野口 達巳	執行役員	勝家 巧
常務取締役	島屋 紀明	執行役員	三ツ橋和也
常務取締役	栗田 宏	執行役員	中島 公夫
常務取締役	青木 柁允	執行役員	富田 邦彦
常務取締役	青木 誠路		

### CORPORATE DATA



**解説(流動資産)** ▶ 新規出店等によりたな卸資産が17億83百万円増加した一方、設備投資や法人税等の支払い等により現金及び預金が49億78百万円、売掛金が回収等により30億4百万円減少したこと等により、前連結会計年度末と比べ57億66百万円減少いたしました。



## キャッシュ・フローの状況

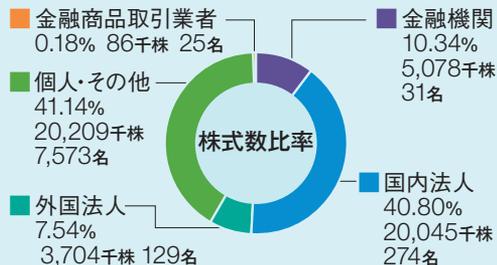
**解説(財務活動CF)** ▶ 長期借入金の約定返済34億23百万円及び配当金の支払い6億40百万円等により、財務活動により使用した資金は46億81百万円(前年同期は11億8百万円の収入)となりました。

## 株式インフォメーション (平成23年9月30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	49,124,752 株
株主数	8,032 名

### 所有者別株式分布状況



## STOCK INFORMATION

### 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	41.62
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	1,388	3.25
青木 擴憲	1,380	3.23
青木 寶久	1,380	3.23
青木 彰宏	1,380	3.23
青木 証允	1,380	3.23
青木情報開発株式会社	1,157	2.71
日本スタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	1,098	2.57
青木 光子	1,079	2.53
AOKIホールディングス取引先持株会	1,032	2.42

(注) 1. 当社は、自己株式を6,453千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。

平成23年11月9日開催の取締役会において、自己株式の一部を消却することについて決議し、平成23年11月21日に2,500千株を消却いたしました。この結果、消却後の発行済株式総数は46,624,752株となりました。

## 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) 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.jp/>  
 ただし、事故その他やむを得ない事由によつ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  
 株式に関するお届出(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.jp/](http://www.aoki-hd.co.jp/)

AOKI 検索

## 店舗のご案内

**株式会社AOKI**



AOKI  
<http://www.aoki-style.com/shop/>  
 ORIHICA  
<http://www.orihica.com/shoplist/>

**アニヴェルセル株式会社**



アニヴェルセル  
<http://www.anniversaire.co.jp/hall.php>

**株式会社ヴァリック**



コート・ダジュール  
<http://www.cotedazur.jp/branch/>  
 快活CLUB  
<http://www.kaikatsu.jp/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		アニヴェルセル		コート・ダジュール 快活CLUB	
100株以上 1,000株未満	20%割引券 5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	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せん。

