



Contents

レビュー&メッセージ	01
ポートフォリオ経営	03
AOKIグループの「ビジネス」	04
連結財務諸表	09

 AOKI Holdings

AOKIグループ REPORT

平成27年3月期 株主通信(中間)

平成26年4月1日 ▶ 平成26年9月30日

株式会社AOKIホールディングス

証券コード: 8214



代表取締役社長 青木 彰宏

グループシナジーを

当第2四半期の状況について

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2四半期の日本経済は、企業業績や雇用情勢の改善を背景に、全般的には景気は緩やかな回復基調が継続しております。しかしながら、消費税率引き上げの影響に加え、原材料価格や物価の上昇、また、ファッション事業では、ライフスタイルの変化等に伴うスーツ市場の縮小が懸念されるなど、個人消費の先行きは不透明感が増しております。

このような環境のなかで、当社グループは各事業においてお客様のニーズや時代の変化に対応した諸施策を実施した結果、各事業の新規出店及

新規出店と「アニヴェルセル みなとみらい横浜」が寄与するも、ファッション事業の消費税率引き上げに伴う駆け込み需要の反動等により

第2四半期の売上高は前年同期比6.6%増、営業利益は同23.1%減

連結売上高 (単位:百万円)



連結営業利益 (単位:百万円)



連結四半期(当期)純利益 (単位:百万円)



高め、企業価値の向上を追求

び平成26年2月開業の「アニヴェルセル みなとみらい横浜」が寄与し、売上高は782億13百万円（前年同期比6.6%増）、営業利益はファッション事業の消費税率引き上げに伴う駆け込み需要の反動等により25億15百万円（前年同期比23.1%減）、経常利益は25億4百万円（前年同期比31.4%減）、四半期純利益は14億49百万円（前年同期比25.5%減）となりました。

なお、中間配当につきましては、1株につき18円とさせていただきます。

通期の予想について

平成27年3月期の連結業績予想につきましては、当第2四半期の実績をベースに景気の動向や

市場環境、足元の状況を踏まえ出店計画等の見直しを行った結果、売上高は1,839億70百万円、営業利益は180億円、経常利益は179億50百万円、当期純利益は98億円に修正いたしました。新規出店は、ファッション事業で55店舗を50店舗に変更し、グループ全体で期初計画の105店舗から100店舗に変更しております。

今後も各事業が経営環境に対応した諸施策の継続により既存店の活性化と新規出店を継続することで、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。

株主還元

**中間配当金は18円、
年間配当金は36円を予定**



※平成26年3月期の中間配当以前の配当金については、平成26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した額を記載しております。

CSR活動のご紹介

**「1着のスーツに情熱をこめて」
全国の中学校、公立図書館に寄贈**

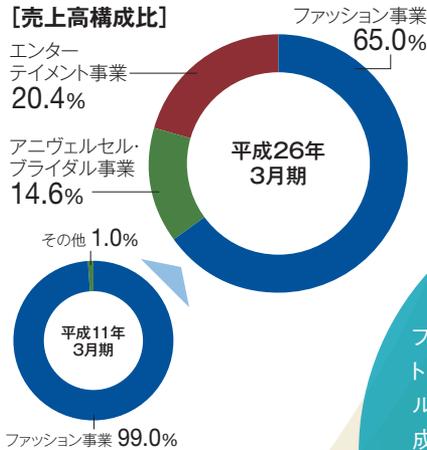
“ビジネス以外でも社会のお役に立ちたい”との想いから、株式会社学研パブリッシングの中学生向けキャリア教育教材「会社がわかる仕事がわかる」シリーズの発刊に協賛し、全国の中学校に1万1,000部、公立図書館に3,200部寄贈いたしました。

AOKIの“スーツ”の企画、開発から生産、販売までをわかりやすく伝えています。



事業ポートフォリオが支える持続的成長

AOKIグループの事業ポートフォリオをつなぐキーワードは「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)ことです。各事業の深耕・進化とともに発揮されるシナジーがグループ全体の強みとなっています。



新たな事業の創出

平成10年、それまでのファッションの小売事業から高度サービス事業への展開として、アニヴェルセル表参道、カラオケルーム「コート・ダジュール」をオープン。多角化がスタートしました。



グループシナジーによる安定成長

平成27年3月期は、ファッション事業の消費税増税後の影響を、アニヴェルセル・ブライダル事業、エンターテインメント事業が緩和する見込みです。グループ全体では、安定的な成長路線を確保し、中期的目標の経営指標を目指します。

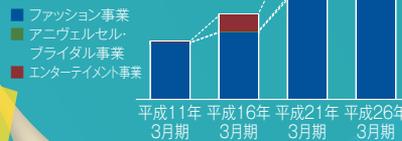
中期的目標

営業利益率	12.0%
株主資本当期純利益率	10.0%
1株当たり当期純利益	180.0円

積極出店で各事業の成長加速

ファッション事業の出店に加え、エンターテインメント事業の積極出店、好立地へのアニヴェルセル・ブライダル事業の進出が、成長の加速につながりました。

[店舗数]



ファッションの小売事業から高度サービス事業への展開がグループ全体の着実な成長へとつなぐ



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 **436**億円（前年同期比0.3%増） ● 営業損失 **9**億円（前年同期は営業利益6億円）

AOKIでは、「プレミアムライトスーツ」等の機能性スーツや信州大学繊維学部との産学協同開発商品等、クールビズに対応した商品を強化いたしました。レディス商品は、スーツに加えフォーマルの品揃えや販促を強化するとともに、ブラウスやカットソーなどのコーディネートアイテムを拡充いたしました。また、山形県への初出店を含め17店舗を新規出店いたしました。

ORIHICA（オリヒカ）は、スーツやジャケット・スラックスの着回しスタイル及びクールビズスタイルとして七分袖シャツやポロシャツなどの商品提案を強化いたしました。また、初めてとなる2層の都市型路面店「川崎ラ チッタデッラ店」等、5店舗を新規出店いたしました。

これらの結果、新規出店効果及びレディス商品が堅調に推移したこと等により増収になった一方、消費税率引き上げに伴う駆け込み需要の反動が大きかったことや天候要因等により既存店が苦戦し減益となりました。



プレミアムライトスーツ



川崎ラ チッタデッラ店

当第2四半期営業におけるトピックス

AOKI「レディスフォーマル」の販売を強化

AOKIでは、レディスフォーマルの品揃えや販促を強化し、高まるお客様のニーズに対応しています。各年代に合わせ、サイズ展開やシルエット、デザインを幅広くラインアップし、バッグやアクセサリなどのコーディネートアイテムと併せて販売を強化しました。



レディスフォーマル

ORIHICA初の商品軸フェア
「ORC QUALITY STANDARD」開催

ORIHICAでは、品質・バリエーションを訴求する商品軸のフェアを立ち上げ、今春夏シーズンではワイシャツやポロシャツの新たな提案を実施しました。なかでも、ビジネスにも対応したデザインでクールビズの新たなアイテムとして訴求した「七分袖シャツ」は、ご好評をいただき好調に推移しました。



「ORC QUALITY STANDARD」フェア

あなたのスタイリストを 新たな企業コンセプトとして AOKIのブランド戦略を発信

社会情勢が与える消費への影響を的確に捉え、
これから先も社会に貢献できる企業を目指し、
新たな成長戦略を展開してまいります。

新たな商品を
新たなコミュニ
来店促進を図
スタイリスト接

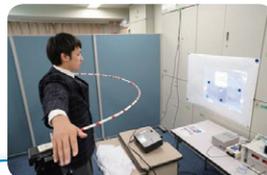
2014年秋、 新たな企業コンセプトに 込めたAOKIの想い

地域のなかで最も信頼されるお店として、
広くご家族のお役に立てる喜び、卓越した
ファッションの専門知識とコーディネート
の技量をもった、あなたの専属スタイリストが
ずっとあなただけを向いて、ずっとあなたと
歩いていきたい、という想いを込めています。

あなたのスタイリスト



ピシットふわり
羽織るスーツ



新商品開発

軽く羽織るような着心地とともに、ビジネス
で安心して着用できる“ピシット感”を追求した、
信州大学との産学協同開発による新商品
「ピシットふわり羽織るスーツ」をスーツ
在庫の約40%を占める大きな核商品として
販売しています。

AOKIオリジナルの3つの技術を駆使

- ① 究極に着やすい型紙の開発
- ② “スーツ然”とした外観を保ちながら
肩パッドなど芯地を軽量化する縫製技術
- ③ 型崩れなどを厳しく検査する
品質管理技術



右 / 工学博士 西松豊典教授
左 / 工学博士 金井博幸准教授



AOKIのブランド価値を高め、 社会情勢を的確に捉えた社会に貢献できる 企業として成長・発展を目指す

計画的に投入し、
ケーション戦略で
り、ご来店されたお客様を
客で生涯顧客様へ



営業力の強化

ファッションに関する専門知識と提案力を身につけた「スタイリスト」を育成し、お客様の目的や趣味などに合わせた最適なスタイリングをサポートする

ことでAOKIの強みである接客技術をさらに磨き上げます。

コミュニケーション 戦略の刷新

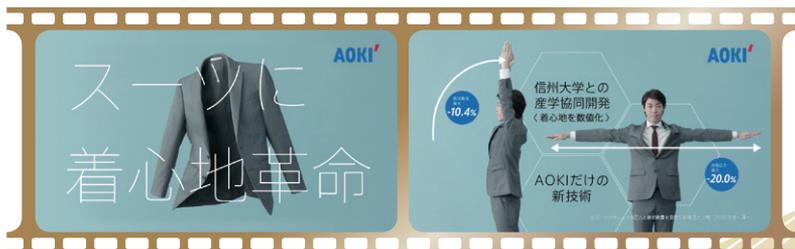
テレビCMによる情報の周知や、アプリなどWEB系メディアで来店と購入を喚起する新たな媒体施策を構築。さらに人気雑誌、アニメとのコラボで話題を醸成します。



アプリ



スタイリストバッジ



「ピシットふわり羽織るスーツ」テレビCM

アニヴェルセル株式会社

ANNIVERSAIRE

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 150**億円（前年同期比26.2%増） ● **営業利益 17**億円（前年同期比99.4%増）

平成26年2月に開業いたしました「アニヴェルセル みなとみらい横浜」が引き続きご好評をいただいております、受注状況は好調に推移しております。

また、既存店の活性化として施設ごとの特徴を活かした販促・PRを強化するとともに、多様化するウエディングのニーズやトレンドに応えるため2施設のリニューアルを実施いたしました。

これらの結果、「アニヴェルセル みなとみらい横浜」の寄与と平均組単価の上昇等により、増収大幅増益となりました。



ザ ベントハウス



アニヴェルセル みなとみらい横浜

当第2四半期営業におけるトピックス

‘観覧車での大規模サプライズプロポーズ’動画シリーズ 公開から約2か月で、視聴回数100万回突破

「アニヴェルセル みなとみらい横浜」でブランドプロモーションの一環として始めたプロジェクト‘観覧車での大規模サプライズプロポーズ’の動画シリーズが視聴回数100万回を突破しました。動画を見た方で「アニヴェルセル みなとみらい横浜」に来館した方の83%が“動画が来館のきっかけになった”と回答するなど、プロモーションとしても高い効果が出ています。

「アニヴェルセル サプライズプロジェクト」特設ページにてご視聴いただけますので、ぜひご覧ください。



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 **83** 億円 (前年同期比 6.4% 増)
- 営業利益 **5** 億円 (前年同期比 8.1% 増)

複合カフェ運営事業の当第2四半期業績

- 売上高 **111** 億円 (前年同期比 10.5% 増)
- 営業利益 **10** 億円 (前年同期比 1.3% 減)

カラオケルーム運営事業は、有名アーティストや人気キャラクター等とのコラボレーションキャンペーンの実施、期間限定の季節メニューの提案を強化いたしました。また、9店舗のリニューアルと7店舗を新規出店し、ドミナント化を強化。これらの結果、新規出店の寄与等により、増収増益となりました。

複合カフェ運営事業は、期間限定の季節メニューの提案強化及びアミューズメントコンテンツ拡充や完全分煙化など、13店舗のリニューアルを実施。また、鹿児島県、宮崎県への初出店を含め17店舗を新規出店いたしました。これらの結果、新規出店効果と既存店が堅調に推移したこと等により増収となった一方、新規出店に伴う費用等が増加し減益となりました。



夏の期間限定メニュー



霧島国分店 (鹿児島県)

当第2四半期営業におけるトピックス

「コート・ダジュール」上期7店舗をオープン

4月の富山駅前店(富山県)出店を皮切りに、神奈川、静岡、埼玉、福井、大阪に出店をいたしました。特に2店舗を出店した神奈川県ではドミナント化を強化し、さらなるシェア拡大を図ります。今後もドミナント出店とニーズに合わせたコンセプトルームの開発等により、事業規模拡大を図ってまいります。



ファミリールーム

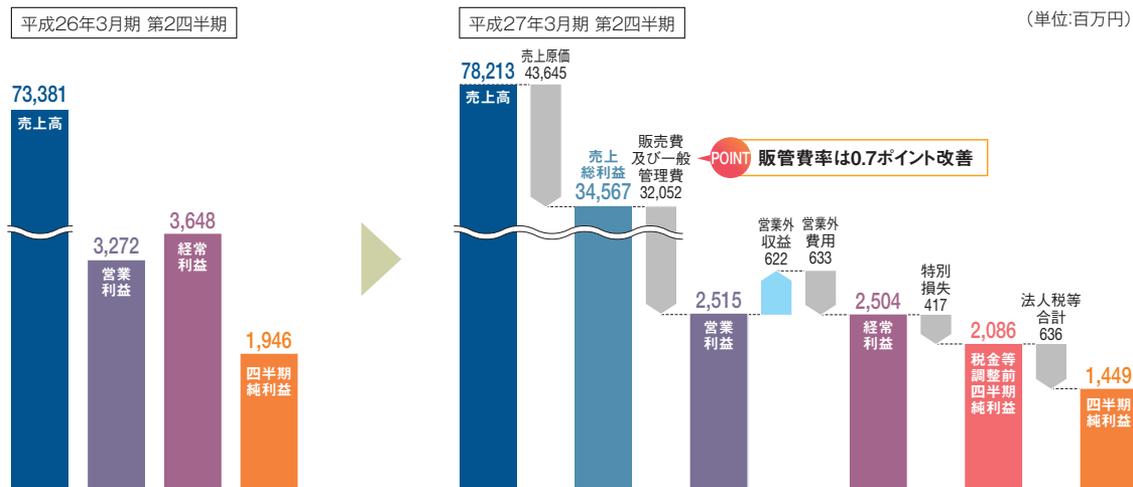
「快活CLUB」が宮崎初出店

宮崎県初出店となる「快活CLUB 宮崎一の宮店」をオープンしました。九州地区では今回の出店で当期6店舗目、総店舗数も11店舗となりました。九州ドミナント化を加速させるべく、今後も出店を継続してまいります。



宮崎一の宮店

目で見てわかる連結財務状況



損益の状況

- ▶ ファッション事業において消費税率引き上げに伴う駆け込み需要の反動が予想以上に大きく、新規出店による増収効果はあったものの売上高は予想を下回る。各社において経費コントロールを行ったが、ファッション事業の既存店売上高の減少により減益。

会社概要 (平成26年9月30日現在)

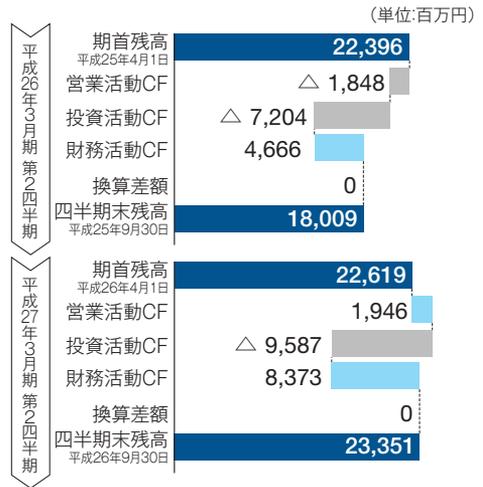
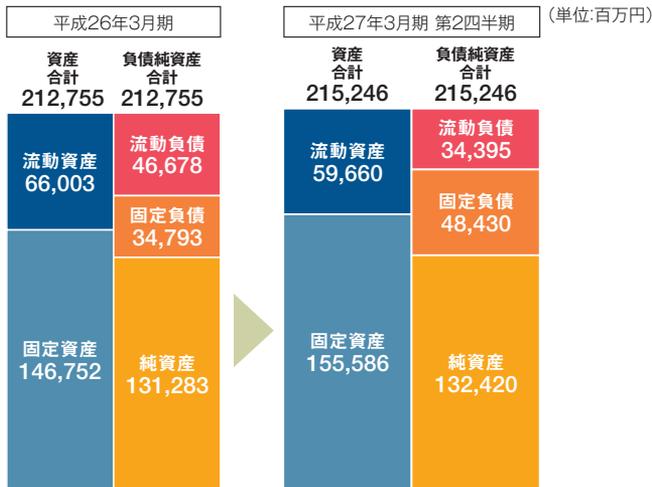
会社概要

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 3,750名(5,540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26年11月10日現在)

代表取締役会長	青木 擴憲	社外取締役	稲垣 稔
代表取締役副会長	青木 寶久	常勤監査役	牧 倫匡
代表取締役社長	青木 彰宏	監査役	渡邊 一正
取締役副社長	長谷川 八郎	監査役	栗林 一夫
取締役副社長	中村 憲侍	常務執行役員	柳 智基
取締役副社長	中林 佑丞	常務執行役員	投元 谿太
取締役副社長	田村 春生	執行役員	三ツ橋和也
常務取締役	清水 彰	執行役員	中島 公夫
常務取締役	中村 宏明	執行役員	富田 邦彦
常務取締役	野口 達巳	執行役員	小田切満明
常務取締役	島屋 紀明	執行役員	日下 康幸
常務取締役	栗田 宏		
常務取締役	青木 柁允		



資産・負債・純資産の状況

- ▶ 売掛金の減少等により流動資産は減少。設備投資等により固定資産は増加。
- ▶ 買掛金の減少等により流動負債は減少。長期借入金の増加等により固定負債は増加。

キャッシュ・フローの状況

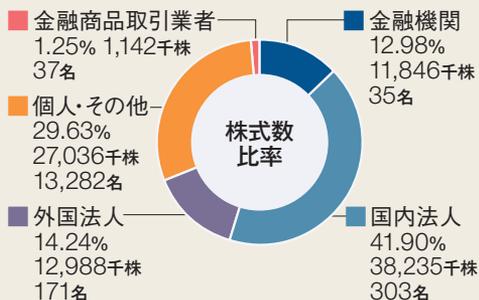
- ▶ 営業活動CFは法人税等の支払額減少により増加。
- ▶ 投資活動CFは土地及び新規出店等に伴う有形固定資産の取得により減少。

株式インフォメーション (平成26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	91,249,504 株
株主数	13,828 名

所有者別株式分布状況



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	35,115	38.51
全国共済農業協同組合連合会	2,670	2.93
青木 擴憲	2,560	2.81
青木 寶久	2,560	2.81
青木 柁允	2,560	2.81
青木 彰宏	2,560	2.81
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	2,219	2.43
AOKIホールディングス取引先持株会	2,063	2.26
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	1,913	2.10
シーエムビーエルエスエーリ・ミュンシャルファンド	1,618	1.77

(注) 1. 持株比率は自己株式を控除して計算しております。
 2. 日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)及び日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(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)	三菱UFJ信託銀行株式会社
同連絡先	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
公告の方法 東京証券取引所
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
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.jp/

AOKI 検索

店舗のご案内

株式会社AOKI



AOKI
www.aoki-style.com/

ORIHIKA
www.orihica.com/

アニヴェルセル株式会社



アニヴェルセル
www.anniversaire.co.jp/

株式会社ヴァリック



コート・ダジュール
www.cotedazur.jp/

快活CLUB
www.kaikatsu.jp/

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 ORIHIKA アニヴェルセル表参道		
100株以上 1,000株未満	20%割引券 5枚	
1,000株以上	20%割引券 10枚	

アニヴェルセル		
100株以上	披露宴 10万円割引券 1枚	

コート・ダジュール 快活CLUB		
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、ORIHIKAは、他の割引券・割引特典と併用いただけます。

※コート・ダジュール、快活CLUBは、他の割引券及び割引特典並びに
サービスとの併用はできませんのでご了承下さいませ。

