





AOKI Holdings

2027年3月期
第2四半期（中間期）
決算説明会

2026年11月19日

株式会社AOKIホールディングス（8214）

目　次

- 2027年3月期 第2四半期（中間期）業績の概要 …… 4
- 2027年3月期 通期業績予想 ／ 株主還元 …… 12
- ファッション事業
  2027年3月期 第2四半期（中間期）実績、通期の見通し …… 19
- エンターテイメント事業
  2027年3月期 第2四半期（中間期）実績、通期の見通し …… 23
- アニヴェルセル・ブライダル事業
  2027年3月期 第2四半期（中間期）実績、通期の見通し …… 27
- 企業価値向上に向けた取り組み
  中期経営計画「RISING 2026」の進捗 …… 30
- 補足資料 …… 44

（注）記載金額は、単位未満を切り捨てて表示しております。

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。

Size MAX



メンズ＆レディースの2L～8Lの大きいサイズに特化したスーツからフォーマル・カジュアルウェアまで豊富に品揃え。

Fashion

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は業界で売上高トップ。

快活CLUB・自遊空間



バリ島の雰囲気を基調に”癒し”を提供するシェアリングスペース「快活CLUB」。遊びと癒しの自由な空間「自遊空間」。



一人で静かに休みたい、気分転換をしたい、テレワークをしたい、また休日の家族の団らんに快適な空間を提供。

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コミュニケーションスペース。
毎日の暮らしに楽しいひと時を提供。

FiT24（フィットネスジム）



24時間営業のフィットネスジム。
快適なトレーニング環境と充実したサービスを提供。

Entertainment

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と記念日を演出。

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、パーティスペースのほかカフェも併設。
ウェディングと記念日にまつわるトキ・コト・モノ・サービスを提供。

アニヴェルセル



全国に展開する、花と緑に囲まれたヨーロピアン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。
写真は旗艦店「みなとみらい横浜店」。

ANNIVERSAIRE and Bridal

2027年3月期第2四半期（中間期）

業績の概要

2027年3月期第2四半期（中間期）連結業績サマリ

外部環境

- 消費者ニーズの多様化、消費行動の変化
- 海外情勢影響による不確実性の高まり、さまざまなコスト上昇
- 物価上昇による消費者の根強い節約志向
- 天候不順による消費需要の変動

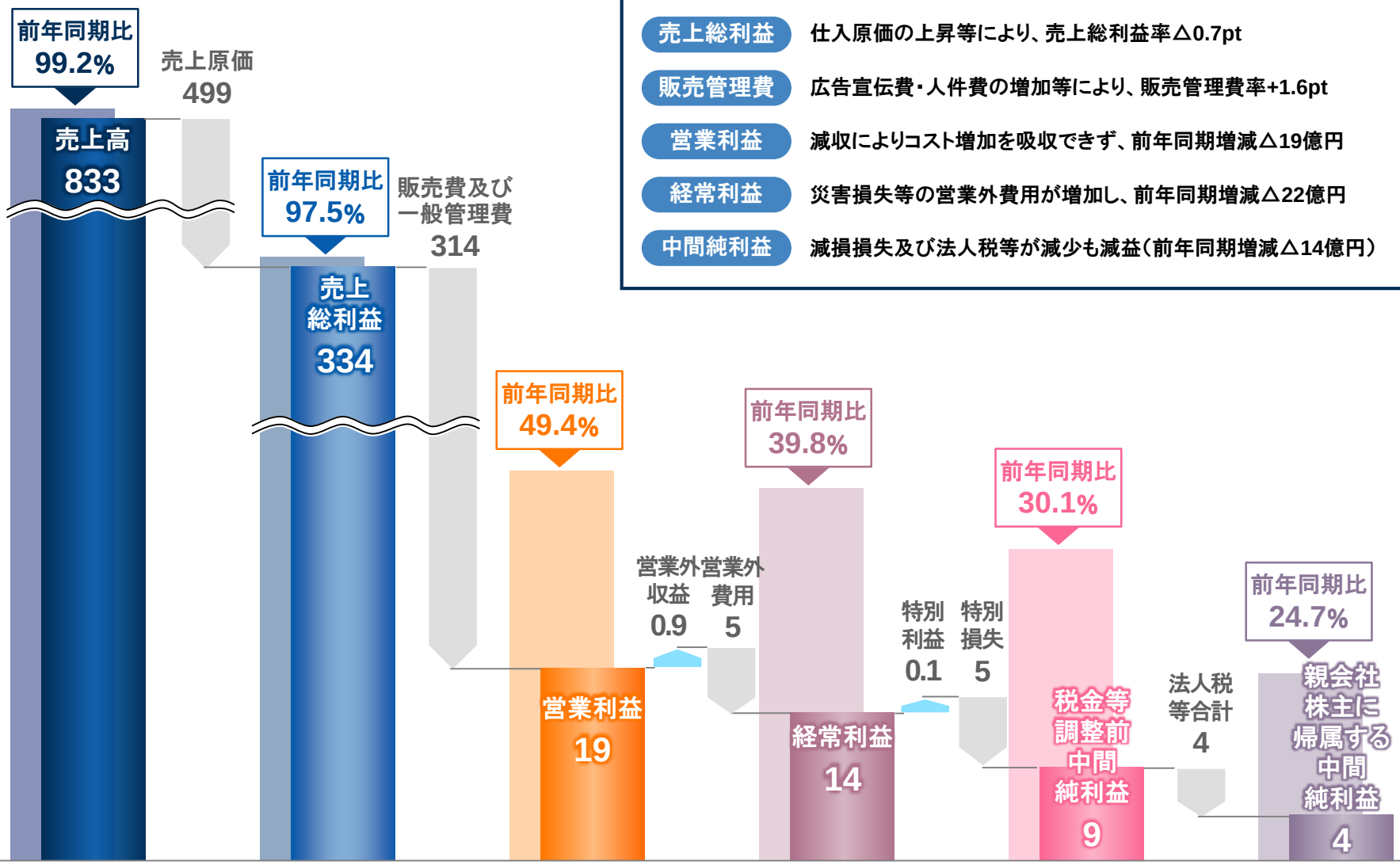
業績概要

- 第2四半期として、6期ぶりの減収
- ファッション事業が低調に推移
- エンターテイメント事業は堅調に推移し増収も、人件費等のコストが増加し減益
- 通期業績予想に対する進捗は、計画を下回り推移

売上高	833億円 （前年同期比：99.2%）	営業利益	19億円 （前年同期比：49.4%）
経常利益	14億円 （前年同期比：39.8%）	親会社株主に帰属する中間純利益	4億円 （前年同期比：24.7%）

2027年3月期第2四半期（中間期）連結業績

（単位：億円）



主な増減要因

売上高	ファッション事業の低調が大きく影響し減少（前年同期増減△6億円）
売上総利益	仕入原価の上昇等により、売上総利益率△0.7pt
販売管理費	広告宣伝費・人件費の増加等により、販売管理費率+1.6pt
営業利益	減収によりコスト増加を吸収できず、前年同期増減△19億円
経常利益	災害損失等の営業外費用が増加し、前年同期増減△22億円
中間純利益	減損損失及び法人税等が減少も減益（前年同期増減△14億円）

2027年3月期第2四半期（中間期）連結損益の状況

（単位：百万円）

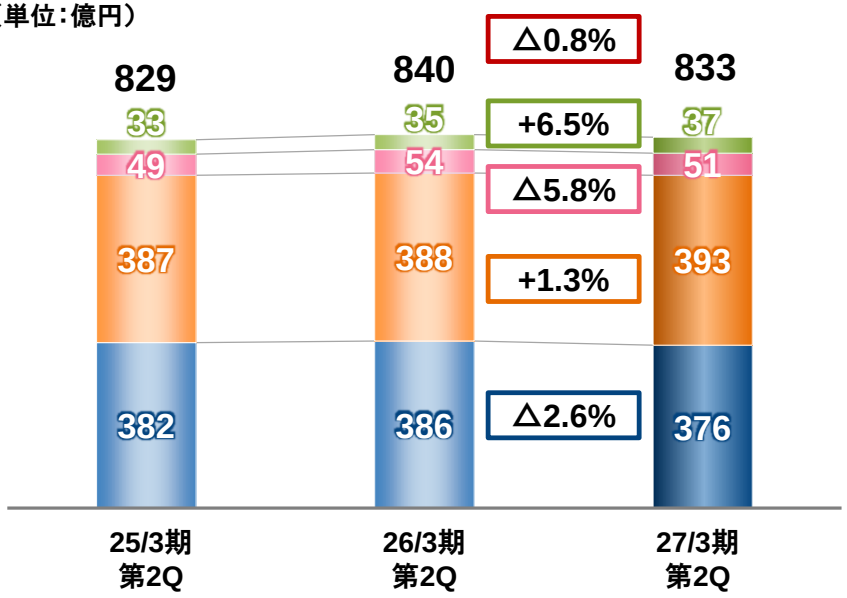
	26/3期 第2Q累計実績	27/3期 第2Q累計実績	対前年同期 増減	前年同期比 （%）
売上高	84,028	83,344	△683	99.2
売上総利益 売上総利益率	34,277 40.8%	33,406 40.1%	△871 △0.7pt	97.5
販売費・一般管理費	30,340	31,459	1,119	103.7
営業利益 営業利益率	3,937 4.7%	1,946 2.3%	△1,990 △2.4pt	49.4
営業外収益	119	92	△27	76.9
営業外費用	297	540	243	181.7
経常利益	3,760	1,498	△2,261	39.8
特別利益	10	10	―	100.0
特別損失	623	561	△61	90.1
親会社株主に帰属する中間純利益	1,888	466	△1,421	24.7
1株当たり中間純利益	22.45円	5.54円	△16.91円	―

2027年3月期第2四半期（中間期）セグメント別業績

各セグメントの状況		既存店の状況	前年同期比（%） 予想	実績
ファッション事業	天候不順や気温低下に伴う盛夏商品の需要減退等により客数が減少し、減収減益	売上高	102.4	96.8
		客数	98.0	94.1
		客単価	104.5	103.0
エンターテイメント事業	集客強化により客数が増加し既存店が堅調に推移した一方、人件費等のコストが増加した結果、増収減益	売上高	100.6	100.9
		客数	100.4	101.5
		客単価	99.9	98.9
アニヴェルセル・ブライダル事業	前期のやや低調な受注に伴う施行組数の減少に加え、広告宣伝費等のコストが増加し、減収減益	施行組数	92.6	91.4
		一組単価	101.9	102.7

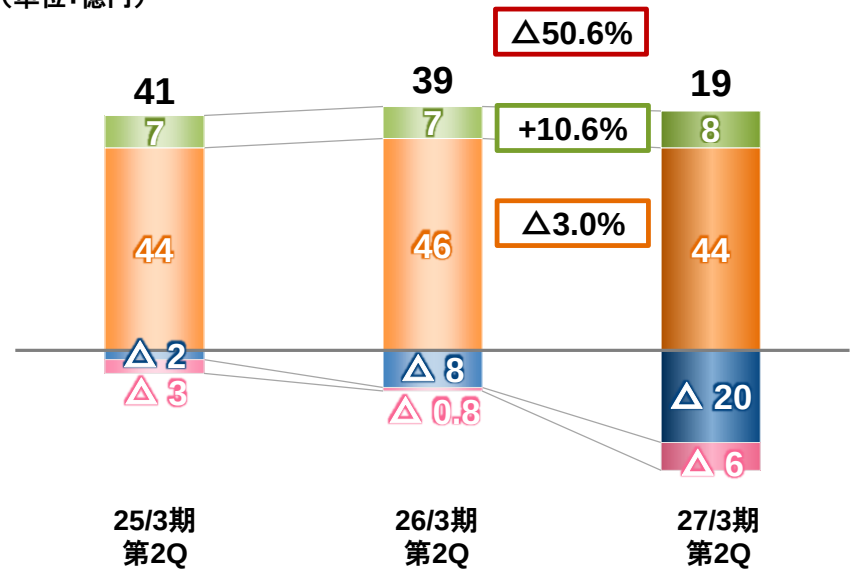
売上高

（単位：億円）



営業利益又は営業損失（△）

（単位：億円）



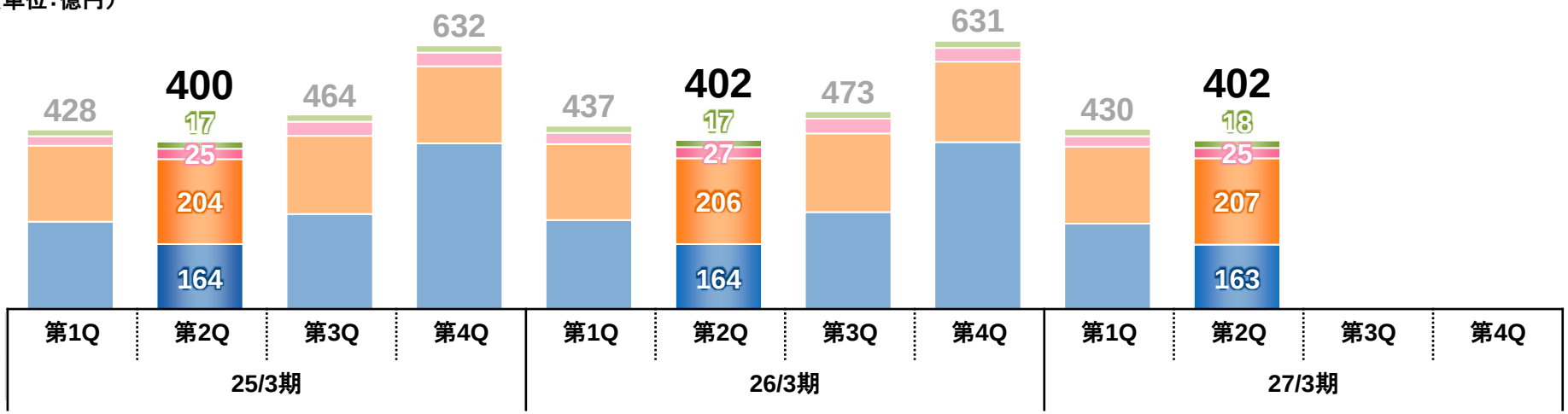
■ ファッション ■ エンターテイメント ■ アニヴェルセル・ブライダル ■ 不動産賃貸

（注）連結合計はセグメント間の取引き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。

四半期会計期間のセグメント別業績推移

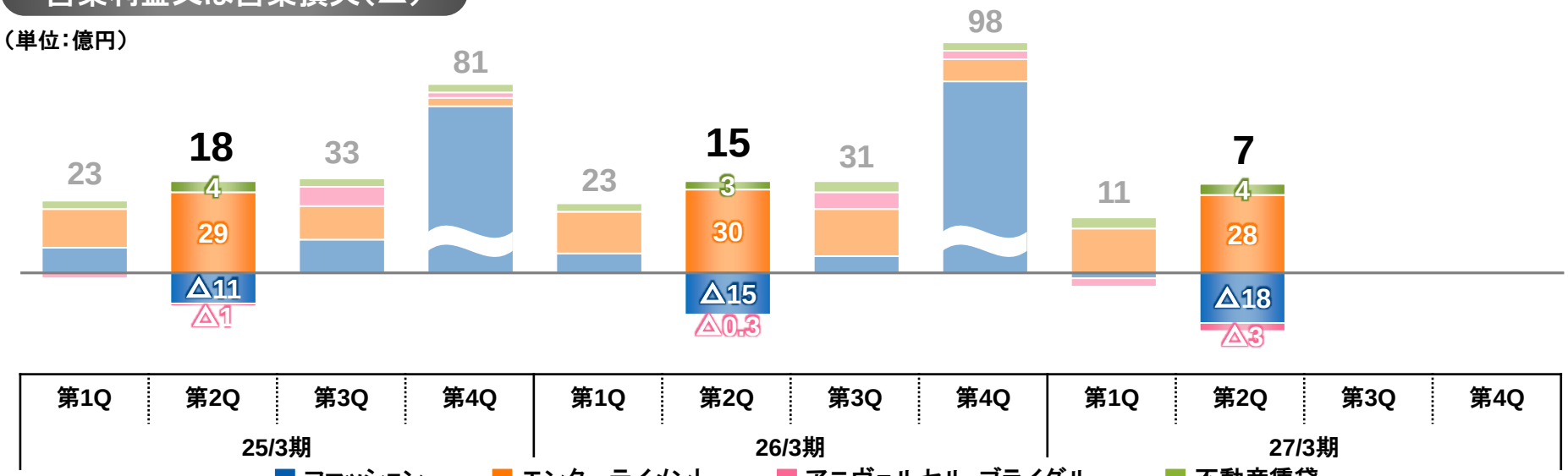
売上高

（単位：億円）



営業利益又は営業損失（△）

（単位：億円）

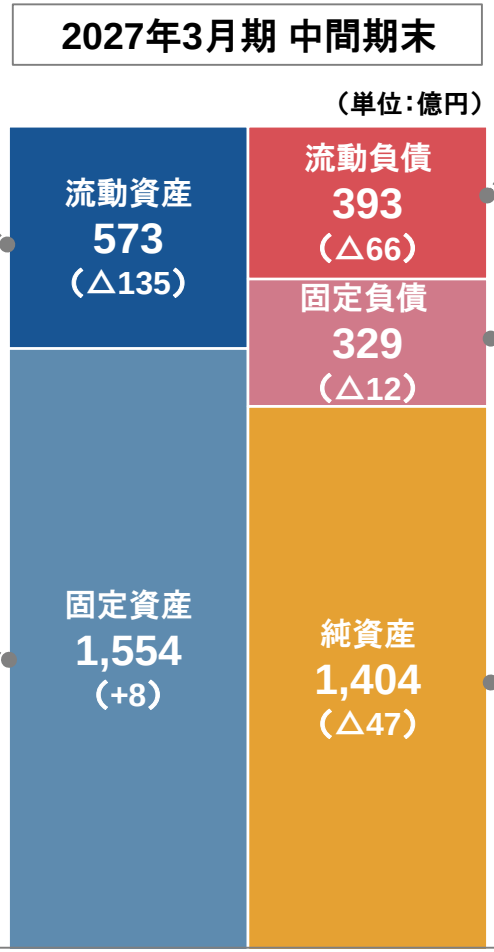


■ ファッション　■ エンターテイメント　■ アニヴェルセル・ブライダル　■ 不動産賃貸

（注）連結合計はセグメント間の取り引き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。

連結貸借対照表

・2027年3月期中間期末の総資産は、前期末比126億円減少し2,128億円
・事業特性上、期末に比べ営業債権及び営業債務が季節的要因等により減少
・新規出店及びリニューアルの実施等により、事業用の固定資産は増加



流動資産

・現金及び預金が59億円減少
・売掛金が季節的要因等により71億円減少
・棚卸資産は2億円増加し236億円
主にファッション事業における商品在庫であり、店舗数の増加や仕入原価の上昇に伴い増加しているものの適正水準で推移

固定資産

有形固定資産
・新規出店及びリニューアル等による取得並びに減価償却の実施等の結果2億円増加

無形固定資産
・システム投資により3億円増加

流動負債

・買掛金が季節的要因等により60億円減少
・未払法人税等が法人税の支払いにより12億円減少
・短期借入金は30億円増加

固定負債

・長期借入金が借入れにより30億円増加、約定返済及び長短振替により37億円減少した結果7億円減少

純資産

・配当金の支払いにより50億円減少
・親会社株主に帰属する中間純利益4億円

・自己資本比率は65.9%（前期末比+1.6pt）

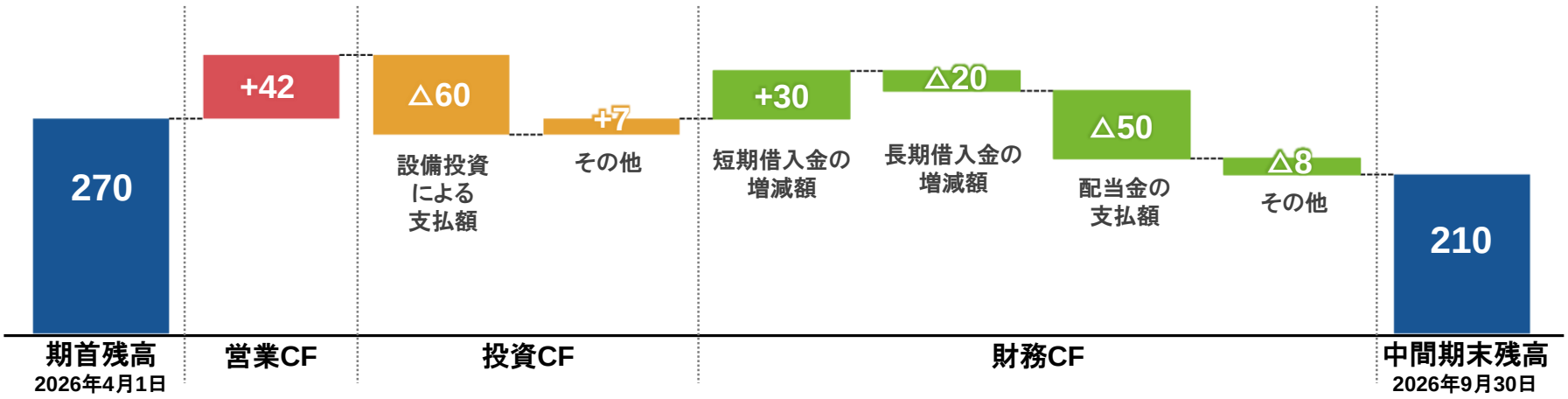
（注）グラフ内の（ ）は前期末比の増減額

連結キャッシュ・フロー計算書

積極的な設備投資及び株主還元等により、当中間期末の現預金残高は減少

2027年3月期 中間期

（単位：億円）



（単位：百万円）

	27/3期 中間期	主な増減要因
営業活動によるキャッシュ・フロー	4,287	・税金等調整前中間純利益946百万円、売上債権の減少7,178百万円 ・仕入債務の減少△6,031百万円
投資活動によるキャッシュ・フロー	△5,300	・新規出店及びリニューアルに伴う有形固定資産の取得△4,818百万円 ・敷金及び保証金の差入△466百万円
財務活動によるキャッシュ・フロー	△4,942	・長期借入金の約定返済△5,102百万円、配当金の支払い△5,044百万円 ・短期借入れ3,000百万円、長期借入れ3,050百万円
期首残高	27,008	―
中間期末残高	21,054	・基準である月商の1.5ヶ月分に対し、やや下回る水準

2027年3月期

通期業績予想／株主還元

2027年3月期通期 連結業績予想サマリ

外部環境

- 消費者ニーズの多様化、消費行動の変化
- 海外情勢影響による不確実性の高まり、さまざまなコスト上昇
- 物価上昇による消費者の根強い節約志向
- 気候変動が事業に与える影響の拡大

業績予想

- 各事業において、集客施策の強化
- 商品・サービス価格の適正化、徹底的な経費コントロールの実施
- 中期経営計画の最終年度は、策定時の計画に対し、売上高はやや下回るも、利益面では計画どおり推移する予想

売上高	1,990億円 （前期比：102.3%）	営業利益	180億円 （前期比：106.2%）
経常利益	173億円 （前期比：105.7%）	親会社株主に帰属する当期純利益	100億円 （前期比：105.7%）

（注）2026年5月12日公表の通期連結業績予想の売上高及び経常利益を修正しております。

2027年3月期通期 連結業績予想

（単位：百万円）

	26/3期 実績	27/3期 当初予想	27/3期 修正予想	修正差	対前期 増減	前期比 （%）
売上高	194,532	200,000	199,000	△1,000	4,467	102.3
売上総利益 売上総利益率	82,881 42.6%	87,000 43.5%	86,200 43.3%	△800 △0.2pt	3,318 +0.7pt	104.0
販売費・一般管理費	65,933	69,000	68,200	△800	2,266	103.4
営業利益 営業利益率	16,947 8.7%	18,000 9.0%	18,000 9.0%	―	1,052 +0.3pt	106.2
営業外収益	235	300	250	△50	14	106.2
営業外費用	813	800	950	150	136	116.8
経常利益	16,370	17,500	17,300	△200	929	105.7
特別利益	318	―	10	10	△308	3.1
特別損失	1,713	1,700	1,600	△100	△113	93.4
親会社株主に帰属する当期純利益	9,461	10,000	10,000	―	538	105.7
1株当たり当期純利益	112.45円	118.82円	118.77円	△0.05円	6.32円	―

2027年3月期 通期連結業績予想の修正

売上高計画はやや引き下げるも、出退店及び経費計画の見直し等により、営業利益計画は据え置き

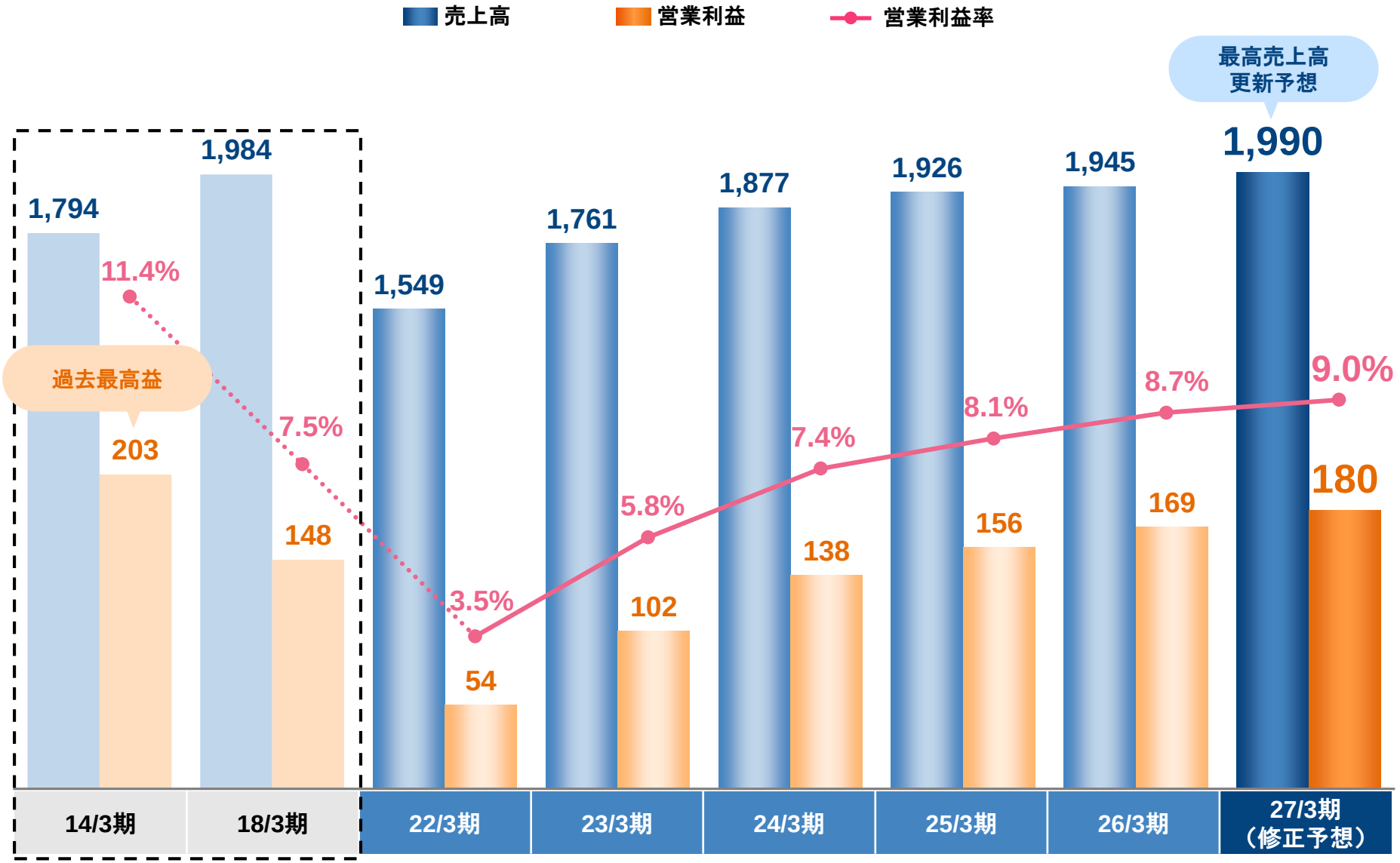
（単位：百万円）

セグメント		当初予想	修正予想	修正差	中間期の進捗	修正のポイント
連結合計	売上高	200,000	199,000	△1,000	・ファッション事業が低調に推移 ・通期計画に対する進捗率△1.1pt	・上期業績をベースに、各事業の下期営業施策を考慮
	営業利益	18,000	18,000	―	・販管費の抑制（計画差△8億円） ・当初計画を下回り着地	・各事業において出店及び経費計画を見直した結果、当初計画を据え置き
	経常利益	17,500	17,300	△200	・地震や豪雨等に伴う営業外費用増加	・上期の営業外費用の増加を受け、当初計画を引き下げ
ファッション	売上高	106,500	105,700	△800	・天候不順、気温低下により集客苦戦 ・通期計画に対する進捗率△2.1pt	・販促施策の強化等、下期営業施策を考慮するも、上期業績をベースに、当初計画を引き下げ
	営業利益	8,900	8,900	―	・販管費の抑制（計画差△7億円） ・減収及び売上総利益率の低下 ・当初計画を下回り着地	・上期業績をベースに、出店及び改装計画等を見直した結果、当初計画を据え置き
エンターテイメント	売上高	77,700	77,700	―	・客数の増加により堅調な推移 ・通期計画に対する進捗率+0.3pt	・出店数の見直しに加え、客数増加を保守的に捉え、当初計画を据え置き （業態別修正あり、P64参照）
	営業利益	7,875	7,875	―	・売上総利益率の改善+0.1pt ・販管費は概ね計画どおり ・当初計画をやや上回り着地	・経常外の経費発生を見込まず、当初計画を据え置き
アニヴェルセル・ブライダル	売上高	13,000	12,900	△100	・施行組数の減少（計画差△18組） ・通期計画に対する進捗率△1.2pt	・下期施行組数は概ね当初計画どおり ・上期業績をベースに、当初計画を引き下げ
	営業利益	1,000	1,000	―	・販管費の抑制（計画差△1億円） ・当初計画を上回り着地	・上期業績をベースに、広告宣伝費の抑制等、経費計画を見直した結果、当初計画を据え置き

（注）連結合計と各セグメントの合計額の差異は、内部取引など連結調整です。

2022年3月期以降の連結業績推移

（単位：億円）



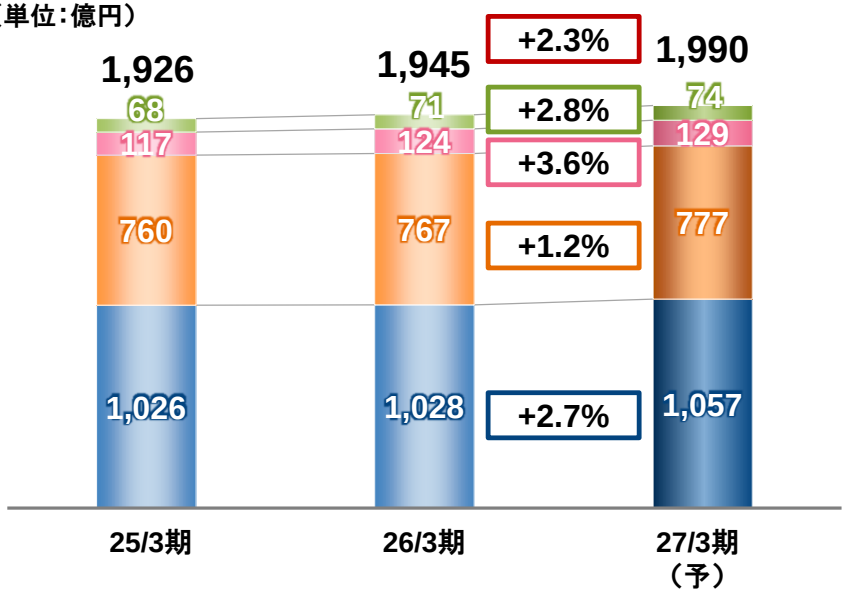
（注）14/3期は過去最高益、18/3期は過去最高売上高の年度のため、参考として掲載しております。

2027年3月期通期 セグメント別業績予想

各セグメントの見通し		既存店の予想	前期比(%) 当初予想	前期比(%) 修正予想
ファッション事業	・販売促進の強化等によるフレッシャーズ需要の獲得に加え、出退店及び経費計画見直しにより、増収増益予想 ・出店11店(下期6店)、退店10店(下期2店)	売上高	102.8	102.8
		客数	99.0	98.2
		客単価	103.8	104.7
エンターテイメント事業	・鍵付完全個室店舗の拡大及び客数・客単価向上施策に注力し、6期連続の増収増益、過去最高売上高及び最高益更新予想 ・出店36店(下期24店)、退店15店(下期2店)	売上高	100.6	100.8
		客数	100.6	101.1
		客単価	99.9	99.5
アニヴェルセル・ブライダル事業	・成約率及び組単価向上など受注活動の強化、法人宴会需要の獲得推進により、増収増益予想	施行組数	100.7	100.2
		一組単価	101.7	101.7

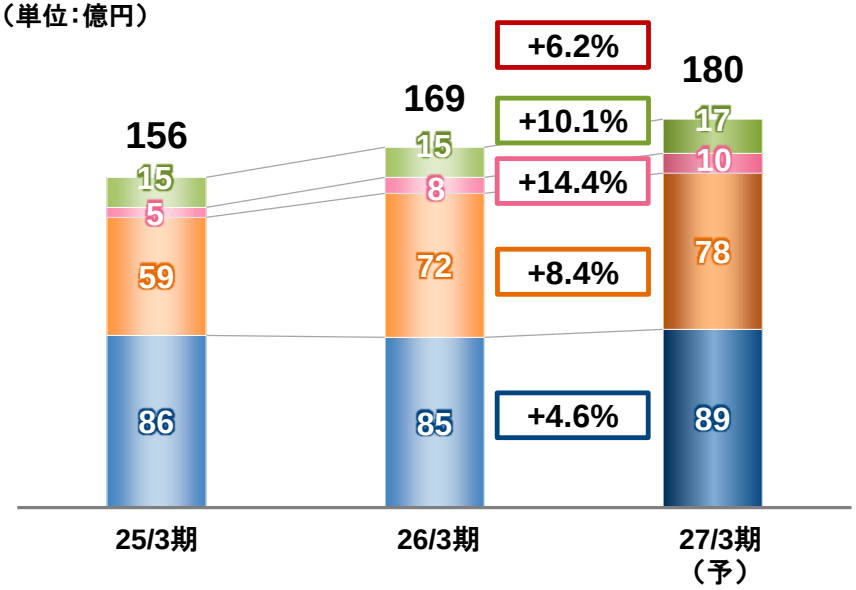
売上高

(単位:億円)



営業利益

(単位:億円)



ファッション　エンターテイメント　アニヴェルセル・ブライダル　不動産賃貸

(注)連結合計はセグメント間の取引き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。

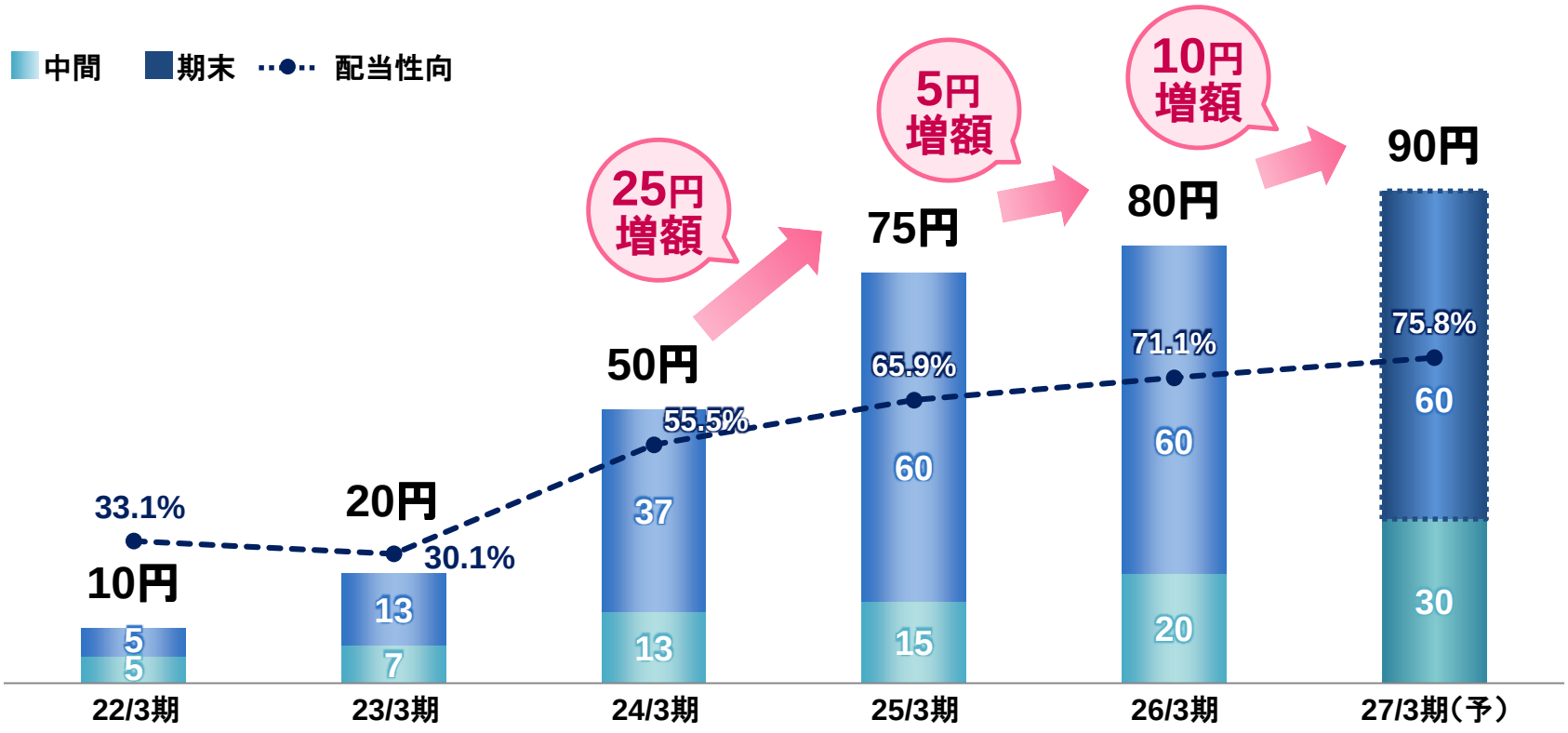
株主還元　基本方針及び配当

基本方針

配当の方針：前年実績以上を維持しつつ配当性向 **30%以上**
総還元性向：特別な資金需要がないことを前提に **50%以上**を目指す

中期経営計画の目標

配当性向 **50%以上**もしくはDOE（株主資本配当率）**3%以上**のいずれか
高い方を選択し、総還元性向については対象期間において **70%以上**を目指す



ファッション事業

2027年3月期第2四半期（中間期）実績
通期の見通し

ファッション事業－2027年3月期 第2四半期(中間期)の概況

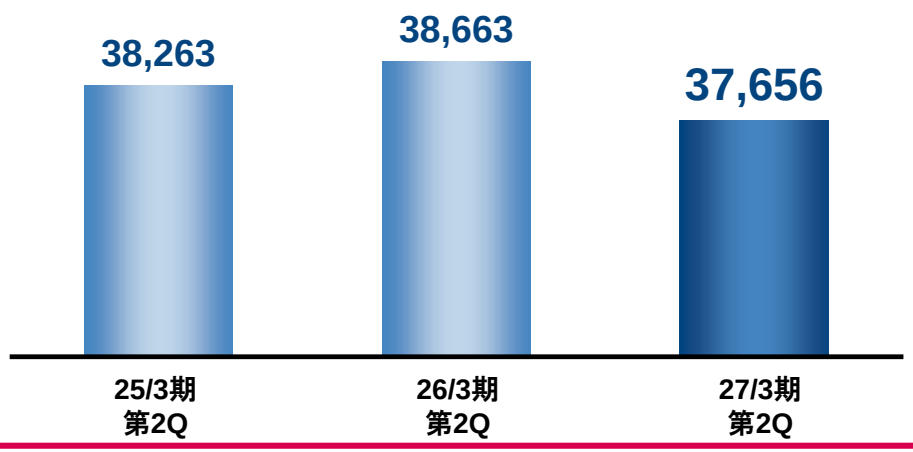
天候不順や気温低下の影響等により客数減少、人件費等コストが上昇し、減収及び営業損失拡大

(単位:百万円)

	27/3期 第2Q実績	対前年同期 増減	前年同期比 (%)	主な要因
売上高	37,656	△1,006	97.4	・既存店の減収:前年同期比96.8% ・盛夏商品の需要減退や週末の悪天候が重なり客数減少:前年同期比94.1%
売上総利益 売上総利益率	22,085 58.6%	△813 △0.6pt	96.4	・仕入原価の上昇率は、前年同期を下回り推移 ・割引率を強めた早期売り切り等により、売上総利益率は低下
販売管理費 販売管理費率	24,160 64.2%	426 +2.8pt	101.8	・人件費は引き続き上昇:前年同期比102.8% ・新店及び2年店の地代家賃等の固定費増加
営業損失(△) 営業利益率	△2,074 ―	△1,240 ―	―	・減収及び売上総利益率の低下、販売管理費の増加により営業損失拡大

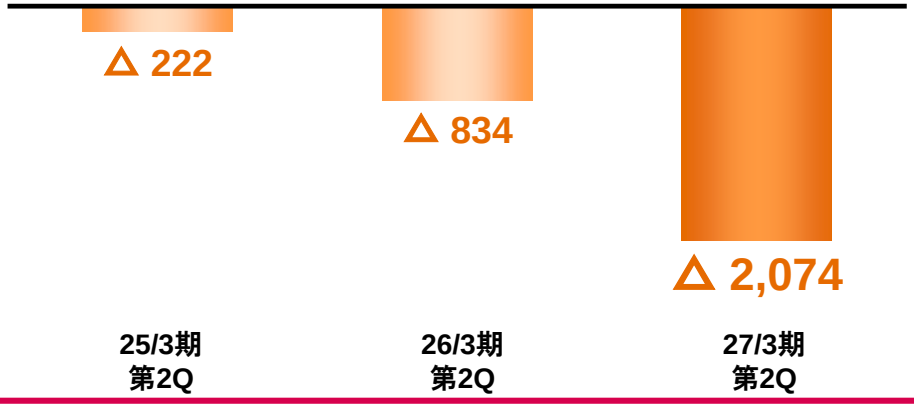
売上高

(単位:百万円)



営業損失(△)

(単位:百万円)



ファッション事業－2027年3月期 第2四半期(中間期)の概況：既存店の状況

天候不順や気温低下に伴う盛夏商品の需要減退等により客数が減少
ビジネススタイルの変化を捉え好調に推移してきたカジュアル衣料の伸長幅が縮小

■ 月別前年同期比増減率の推移

第1Q

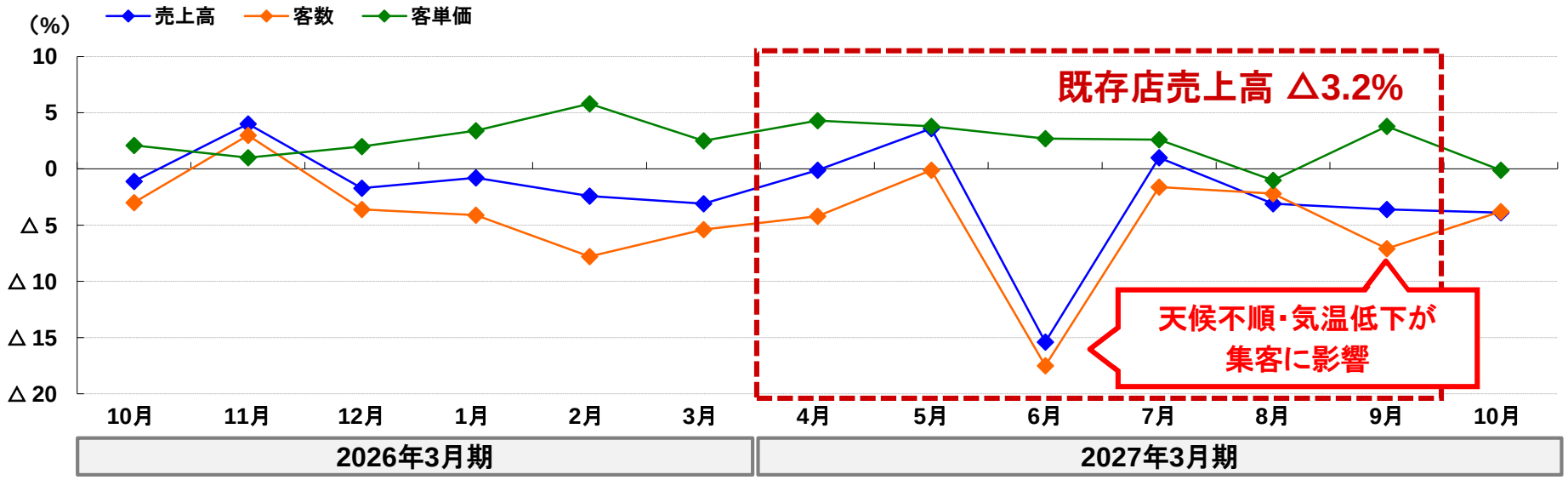
売上	客数	客単価
△4.2%	△8.0%	+4.1%

・夏物需要期の6月に、台風・雨天等による気温低下で客数が大幅に減少し、売上高を押し下げ

第2Q

売上	客数	客単価
△3.2%	△5.9%	+3.0%

・長雨や週末の悪天候による客数減少に加え、8月の割引施策の強化により、客単価の伸長幅が縮小



	25/10	25/11	25/12	26/1	26/2	26/3	26/4	26/5	26/6	26/7	26/8	26/9	上半期	26/10
既存店売上高（%）	△1.1	4.0	△1.7	△0.8	△2.4	△3.1	△0.1	3.6	△15.4	1.0	△3.1	△3.6	△3.2	△3.9
客数（%）	△3.0	3.0	△3.6	△4.1	△7.8	△5.4	△4.2	△0.1	△17.5	△1.6	△2.2	△7.1	△5.9	△3.8
客単価（%）	2.1	1.0	2.0	3.4	5.8	2.5	4.3	3.8	2.7	2.6	△1.0	3.8	3.0	△0.1
平年気温との差異(℃)(東京)	+0.5	+0.3	+0.7	+0.7	+1.9	+1.6	+2.3	+1.6	-0.4	+1.5	-0.2	-0.6	―	+1.9

ファッション事業－2027年3月期 通期予想

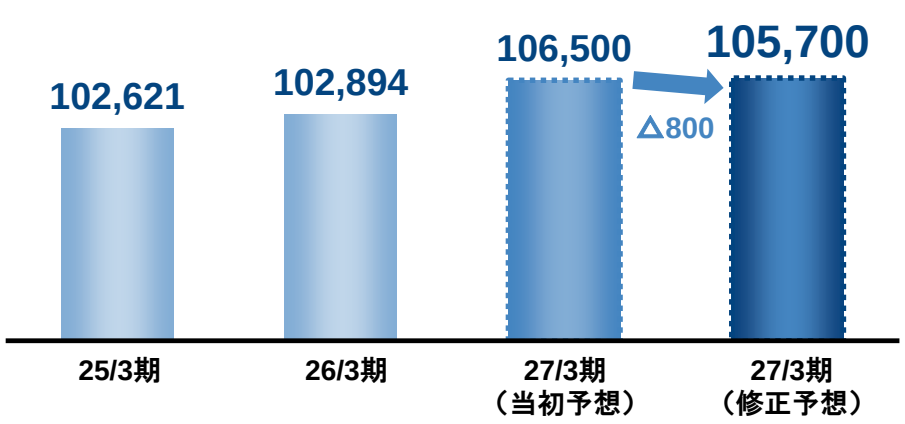
販売促進の強化によるフレッシャーズ需要の獲得、出退店及び経費計画見直しにより、増収増益予想

（単位：百万円）

	27/3期 当初予想	27/3期 修正予想	修正差	対前期 増減	前期比（%）	主な要因・見通し
売上高	106,500	105,700	△800	2,805	102.7	・既存店増収率：前期比102.8% ・販促施策による下期客数増加及び出退店計画の見直し ・当初計画を引き下げるも、6期連続の増収を見込む
売上総利益	63,400	62,800	△600	2,182	103.6	・平均商品価格の上昇、割引内容の見直し等により売上総利益率は改善を見込む ・上期業績をベースに、通期の売上総利益率計画を引き下げ
売上総利益率	59.5%	59.4%	△0.1pt	+0.5pt		
販売管理費	54,500	53,900	△600	1,791	103.4	・売上高計画達成に向け、広告宣伝等の販促施策を強化 ・出店数の減少及び閉店数の増加等、経費計画を見直し当初計画を下回る見通し
販売管理費率	51.2%	51.0%	△0.2pt	+0.4pt		
営業利益	8,900	8,900	―	391	104.6	・減収及び売上総利益率低下を、コスト削減により吸収 ・当初計画を据え置き、増益の見通し
営業利益率	8.4%	8.4%	―	+0.1pt		

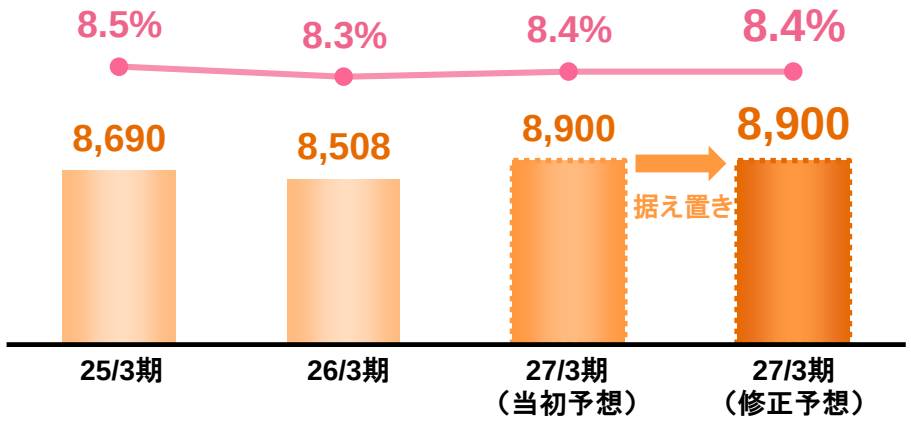
売上高

（単位：百万円）



営業利益及び営業利益率

（単位：百万円）



エンターテイメント事業

2027年3月期第2四半期（中間期）実績
通期の見通し

エンターテイメント事業－2027年3月期 第2四半期(中間期)の概況

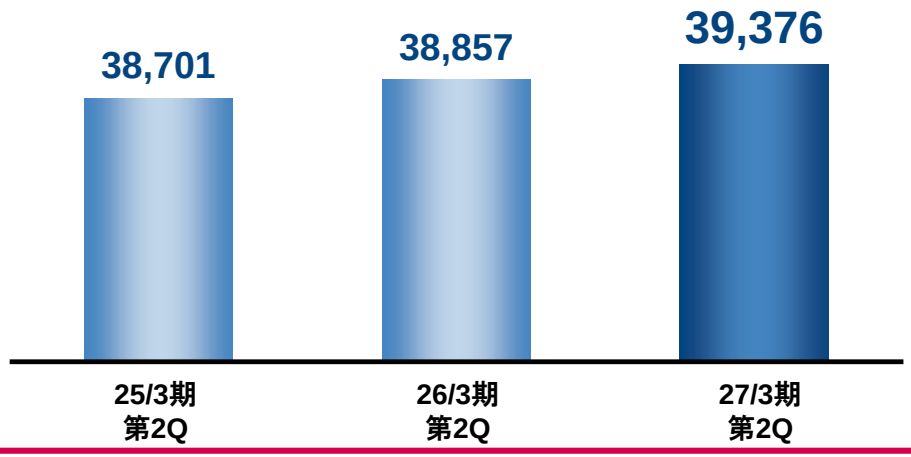
集客強化により客数が増加し既存店が堅調に推移し増収、人件費等コストが増加し減益

(単位:百万円)

	27/3期 第2Q実績	対前年同期 増減	前年同期比 (%)	主な要因
売上高	39,376	518	101.3	・既存店の増収:前年同期比100.9% ・鍵付完全個室店舗など、新規出店(12店)及び2年店(36店)の寄与 ・第2四半期が最盛期の快活CLUBが事業拡大を牽引
売上総利益 売上総利益率	9,115 23.1%	183 +0.1pt	102.1	・集客強化を企図した価格見直し等による客単価の低下 ・人件費等コストの増加により、売上総利益率は伸び悩み ・FiT24の会員数増加が、売上総利益の押し上げに寄与
販売管理費 販売管理費率	4,647 11.8%	320 +0.7pt	107.4	・集客施策の強化等による広告宣伝費の増加:前年同期比108.3% ・今期より税制改正適用に伴う増加影響あり
営業利益 営業利益率	4,467 11.3%	△136 △0.5pt	97.0	・販売管理費の増加を、売上総利益で吸収できず、第2四半期として5期ぶりの減益

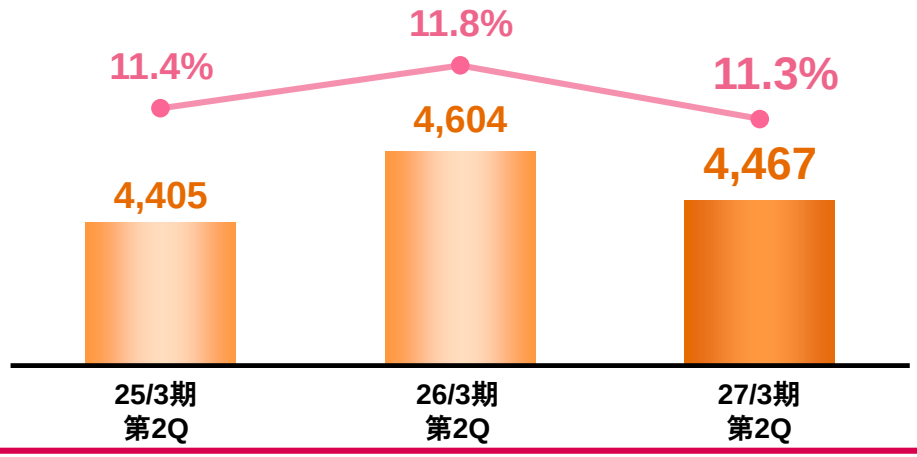
売上高

(単位:百万円)



営業利益及び営業利益率

(単位:百万円)



集客強化に向けた戦略的な価格改定により客単価は低下したものの、客数は着実に増加し増収

■ 月別前年同期比増加率の推移

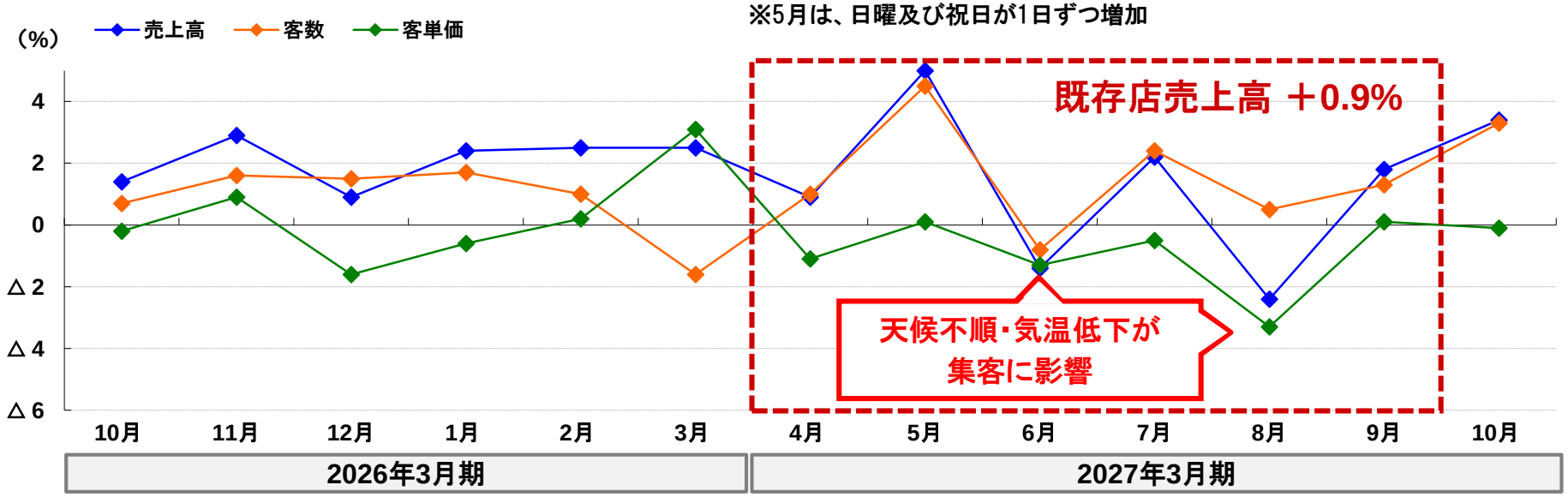
第1Q		
売上	客数	客単価
+1.6%	+1.6%	△0.7%

・鍵付完全個室とアミューズメント需要の拡大に加え、価格改定による利用促進により客数が増加

第2Q		
売上	客数	客単価
+0.3%	+1.4%	△1.4%

・天候不順や低気温により避暑需要は前年に比べ減少、若年層の利用拡大もあり客単価が低下

※5月は、日曜及び祝日が1日ずつ増加



	25/10	25/11	25/12	26/1	26/2	26/3	26/4	26/5	26/6	26/7	26/8	26/9	上半期	26/10
既存店売上高（%）	1.4	2.9	0.9	2.4	2.5	2.5	0.9	5.0	△1.4	2.2	△2.4	1.8	0.9	3.4
客数（%）	0.7	1.6	1.5	1.7	1.0	△1.6	1.0	4.5	△0.8	2.4	0.5	1.3	1.5	3.3
客単価（%）	△0.2	0.9	△1.6	△0.6	0.2	3.1	△1.1	0.1	△1.3	△0.5	△3.3	0.1	△1.1	△0.1
平年気温との差異（℃）（東京）	+0.5	+0.3	+0.7	+0.7	+1.9	+1.6	+2.3	+1.6	-0.4	+1.5	-0.2	-0.6	―	+1.9

エンターテイメント事業－2027年3月期 通期予想

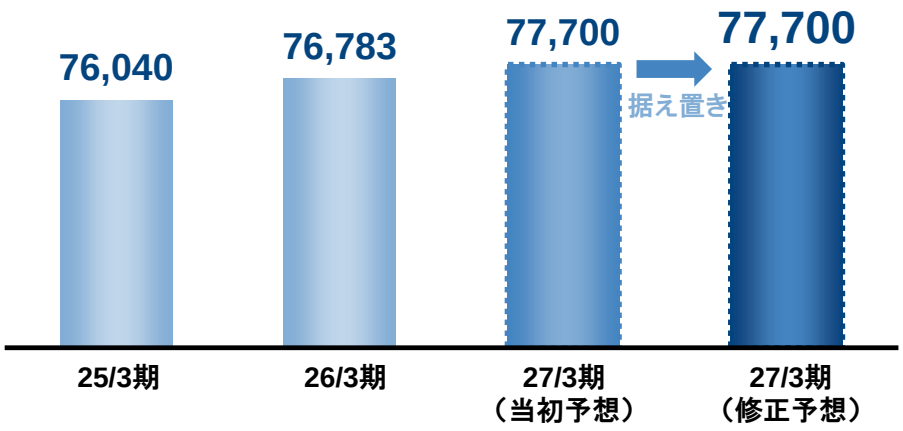
鍵付完全個室店舗の拡大、客数・客単価向上施策に注力し、6期連続の増収及び過去最高益更新予想

（単位：百万円）

	27/3期 当初予想	27/3期 修正予想	修正差	対前期 増減	前期比（%）	主な要因・見通し
売上高	77,700	77,700	―	916	101.2	・既存店の増収：前期比100.8% ・集客施策の継続に加え、客単価向上施策に注力 ・下期は客数増加等を保守的に捉え、当初計画を据え置き
売上総利益	16,750	16,750	―	660	104.1	・商品、サービス価格の適正化 ・新規出店コスト負担の減少（快活CLUB△14店） ・FiT24の利益成長寄与
売上総利益率	21.6%	21.6%	―	+0.6pt		
販売管理費	8,875	8,875	―	52	100.6	・広告宣伝費は、前期反動等により減少：前期比84.0% ・人件費は引き続き上昇も、出店・改装計画見直し等により、前年同水準を見込む
販売管理費率	11.4%	11.4%	―	△0.1pt		
営業利益	7,875	7,875	―	607	108.4	・売上総利益の増加、販売管理費の削減・増加抑制等により、6期連続の増益、過去最高益更新の見通し
営業利益率	10.1%	10.1%	―	+0.6pt		

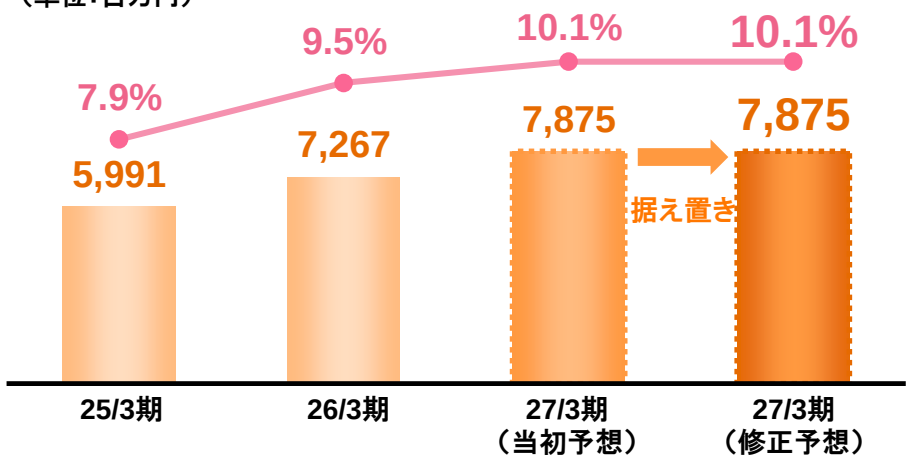
売上高

（単位：百万円）



営業利益及び営業利益率

（単位：百万円）



アニヴェルセル・ブライダル事業

2027年3月期第2四半期（中間期）実績
通期の見通し

アニヴェルセル・ブライダル事業－2027年3月期 第2四半期（中間期）の概況

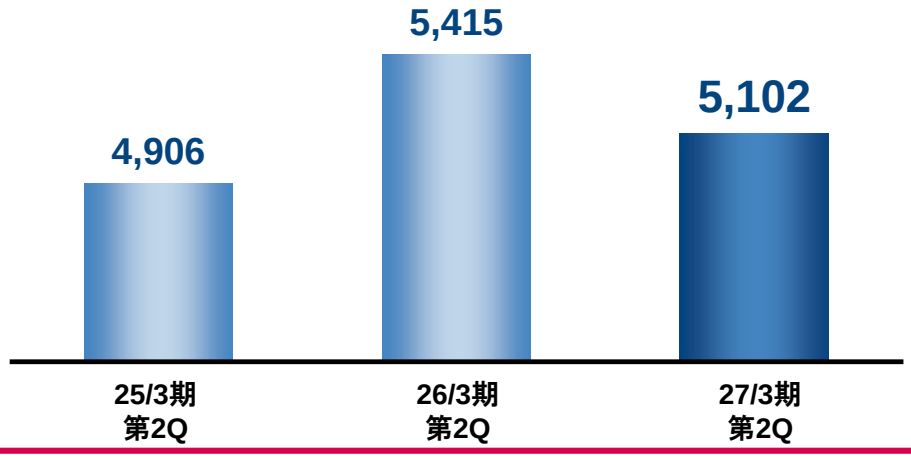
前期の低調な受注に伴う施行組数の減少、受注強化施策等コストが増加し、減収及び営業損失拡大

（単位：百万円）

	27/3期 第2Q実績	対前年同期増減	前年同期比（%）	主な要因
売上高	5,102	△312	94.2	・前上期の低調な受注により、当上期の施行組数が減少（前年同期差△128組、前年同期比91.4%） ・法人宴会は営業体制の強化等により堅調に推移
売上総利益 売上総利益率	1,531 30.0%	△283 △3.5pt	84.4	・減収に伴う固定費負担率上昇により、売上総利益率低下 ・白壁店、立川店改装による一時的コスト増加
販売管理費 販売管理費率	2,139 41.9%	234 +6.7pt	112.3	・自社集客施策の強化による広告宣伝費の増加：前年同期比116.9% ・給与水準の引き上げ、接客力向上に向けた教育費等、人件費の増加
営業損失（△） 営業利益率	△607 ―	△518 ―	―	・売上総利益の減少及び販売管理費の増加により、営業損失拡大

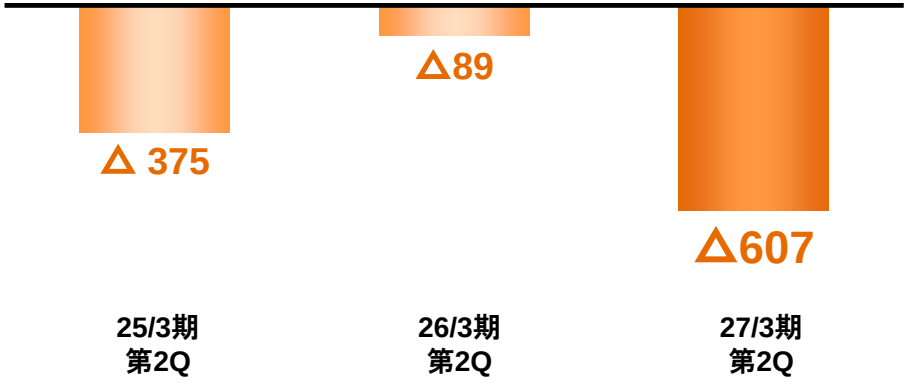
売上高

（単位：百万円）



営業損失（△）

（単位：百万円）



アニヴェルセル・ブライダル事業－2027年3月期 通期予想

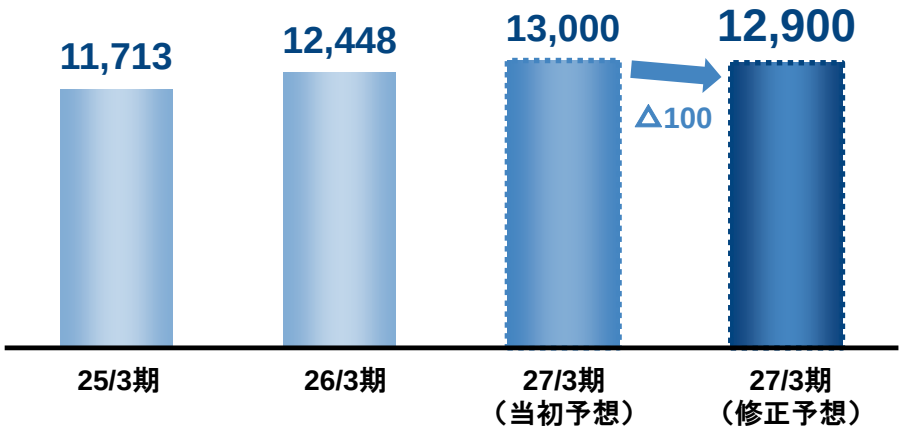
成約率及び組単価向上など受注活動の強化、法人宴会需要の獲得推進により、増収増益を見込む

（単位：百万円）

	27/3期 当初予想	27/3期 修正予想	修正差	対前期 増減	前期比（%）	主な要因・見通し
売上高	13,000	12,900	△100	451	103.6	・施行組数は前年同水準（前期差+7組） ・組単価の上昇と法人宴会事業の拡大により、5期連続の増収 ・足元の受注状況から、通期の施行組数を引き下げ（△16組）
売上総利益	5,400	5,290	△110	388	107.9	・人件費は上昇を見込むも、増収及び原価率改善を図り、売上総利益率は改善 ・上期業績を考慮し、通期の売上総利益率計画を引き下げ
売上総利益率	41.5%	41.0%	△0.5pt	+1.6pt		
販売管理費	4,400	4,290	△110	262	106.5	・人件費は引き続き上昇を見込む ・広告宣伝費の適正化や、館内装飾入れ替え内容の見直しにより、販売管理費は当初予想を下回る見通し
販売管理費率	33.8%	33.3%	△0.5pt	+0.9pt		
営業利益	1,000	1,000	ー	125	114.4	・売上高計画引き下げによる売上総利益の減少を、コスト削減により吸収 ・当初計画を据え置き、3期連続の増益の見通し
営業利益率	7.7%	7.8%	+0.1pt	+0.8pt		

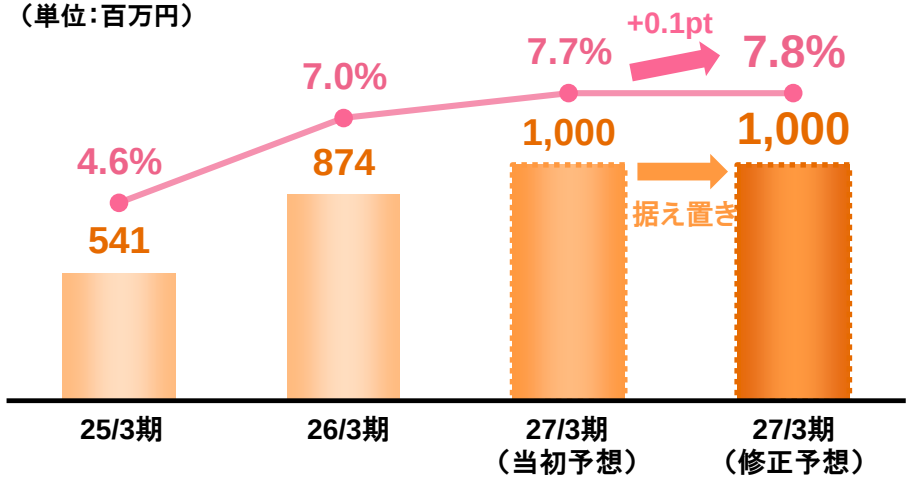
売上高

（単位：百万円）



営業利益及び営業利益率

（単位：百万円）





AOKI Holdings

企業価値向上に向けた取り組み

- 中期経営計画「RISING2026」の進捗
- セグメント別成長戦略・トピックス
- サステナビリティへの取り組み

AOKIグループ中期経営計画「RISING2026」

**AOKIグループは、次世代、10年先に向けた成長に資する事業展開を目指し、
2024年度から2026年度までの3か年を対象とした中期経営計画「RISING2026」に取り組んでいます。**

事業環境

デジタル	グリーン	ダイバーシティ
● 少子高齢化 ➡ 生産年齢人口減少 ● 消費行動変化 ➡ EC浸透 ● グローバル化 ● サービスレベル要求上昇	● 地球温暖化対策 ● 脱炭素社会への世界的取り組み ● サーキュラーエコノミー浸透 ● 再エネ･省エネ	● 価値観、パーソナリティ、働き方、キャリア等多様化 ● 人種･性別･年齢等多様化に対するエクイティ（公平性）意識の向上

中期経営方針

**経営体制の変化を機に、
これまでの事業モデルの見直しを図り、
その先の成長に資する事業を展開していく**

ファッション事業	エンターテイメント事業	アニヴェルセル・ブライダル事業
現行事業モデルからの転換・刷新	店舗モデルの進化と客層拡大	実店舗運営に加えてブランドビジネスへ派生

人財 / 店舗網 / ITインフラ / 顧客データ

グループ共有ノウハウ・アセットを活用したシナジーの発揮とガバナンスの強化

10年後（2033年度）のありたい姿

消費者のライフステージ全体を網羅する事業の創出・変革で持続的成長を続ける

- 営業利益目標 **300億円**
- ROE目標 **10%以上**
- EPS目標 **180円以上**

長期方針

- M&Aなども視野にいれた新規事業を確立
- 既存事業・新規事業の海外展開を実現
- 商品・サービスにおける提携およびコラボレーションを実現

2026年度財務目標

	2023年度実績	2026年度目標	2023▶2026年度
売上高	1,877億円	2,000億円	+2.2%/年
営業利益	138億円	180億円	+10.0%/年
営業利益率	7.4%	9.0%	+1.6pt
ROIC	5.2%	6.7%	+1.5pt
ROE	5.6%	7.0%	+1.4pt
EPS	90円	120円	+30円
PBR	0.7倍	1.0倍	+0.3pt
グループ全店舗数（直営店舗）	1,334店	1,434店	+100店

Copyright © AOKI Holdings Inc. All Rights Reserved.

中期経営計画「RISING2026」経営指標の進捗

- 初年度及び2年目は、売上高の安定維持と徹底した効率化により計画を上回る利益を創出
- 最終年度は、売上高計画を慎重に見直した一方、利益目標の達成は堅持
- 当中間期は、一時的な利益下振れとなったものの、下期の施策推進により通期目標を達成する見通し

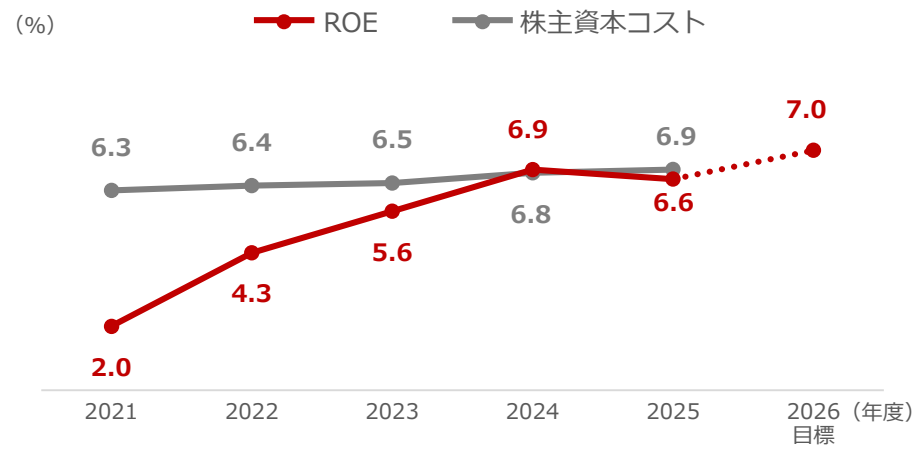
	2023年度（実績）	2024年度（初年度実績）	2025年度（2年目実績）	2026年度 最終年度計画	2026年度 当初目標	2023実績 ▶ 2026年度当初目標
売上高	1,877億円	1,926億円	1,945億円	1,990億円	2,000億円	+2.2%/年
営業利益	138億円	156億円	169億円	180億円	180億円	+10.0%/年
営業利益率	7.4%	8.1%	8.7%	9.0%	9.0%	+1.6pt
ROIC（投下資本利益率）	5.2%	6.0%	6.6%	–	6.7%	+1.5pt
ROE（自己資本利益率）	5.6%	6.9%	6.6%	–	7.0%	+1.4pt
EPS（1株当たり純利益）	90.00円	113.89円	112.45円	118.77円	120.00円	+30.00円
PBR（株価純資産倍率）	0.7倍	0.8倍	0.9倍	–	1.0倍	+0.3pt
グループ全店舗数（直営店舗）	1,334店	1,332店	1,348店	1,370店	1,434店	+100店

Copyright © AOKI Holdings Inc. All Rights Reserved.

ROE・PBRの推移

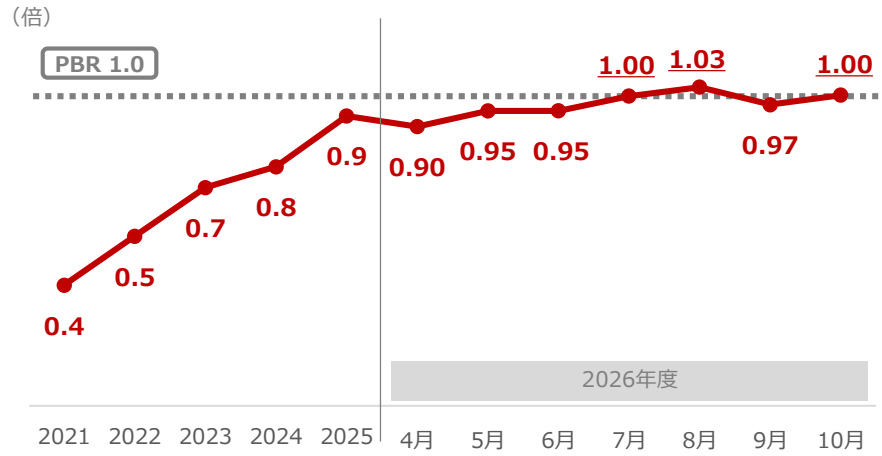
- ROEは収益性の改善に伴い上昇傾向にあるものの、前期は6.6%と資本コスト(6.9%)を僅かに下回る
- PBRは業績改善と成長期待を背景に上昇し、足元(10月末)では目標水準の1.0倍を回復
- 通期のROE目標7.0%の必達と、PBR1.0倍以上の安定的定着に向け、下期の利益創出と資本効率向上を推進

ROEと株主資本コスト※の推移



※株主資本コスト：CAPMにより当社算出

PBR※の推移



※PBR：2025年度以前　年度末の株価／年度末の1株当たり純資産
2026年度　月末の株価／前年度末の1株当たり純資産

課題認識

利益成長に伴いROEは改善基調にあるものの、資本コストを持続的に上回るリターンの創出が課題

改善に向けた取り組み

収益構造の改革による営業利益率9.0%の達成に加え、中期経営計画目標であるROE7.0%の確実な達成に向けた資産効率向上の推進

課題認識

足元で1.0倍を回復したものの、月次推移では1.0倍割れを行き来しており、市場評価の安定的・持続的な定着が課題

改善に向けた取り組み

エンターテイメント事業の成長領域への積極投資による期待リターンの向上に加え、積極的な株主還元やIR対話を通じて企業価値・PER向上を図る

Copyright © AOKI Holdings Inc. All Rights Reserved.

中期経営計画「RISING2026」キャピタル・アロケーション/設備投資

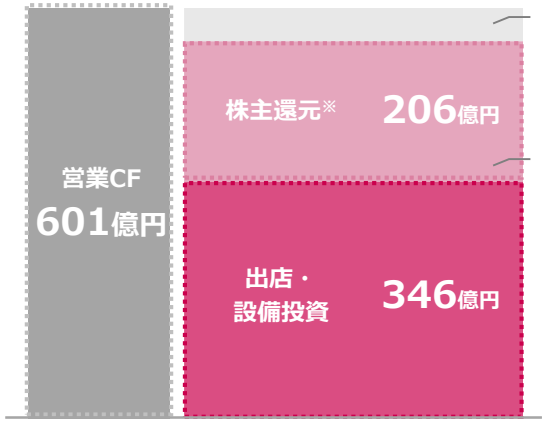
■ 創出キャッシュ・フローは計画通りの予想
■ 既存の成長事業へ集中投資し、株主還元は方針に沿って着実に実行

キャッシュ・フロー 計画



※株主還元のうち、配当金は当該年度の中間配当と期末配当の総額

キャッシュ・フロー 予想

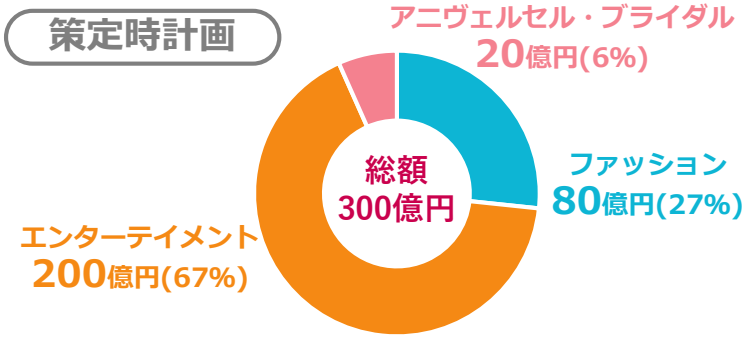


新規成長投資枠は、資本効率を最優先し無理な新規投資は行わずに、既存成長領域への投資を優先

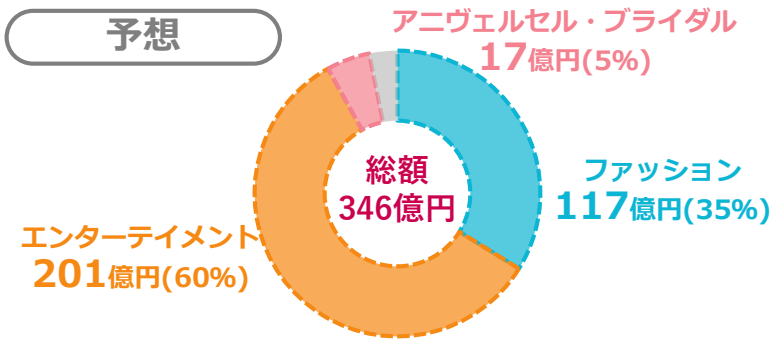
中期経営期間の3年間は毎年増配を実施
(詳細は次ページ掲載)

■ 出店・設備投資は、成長ドライバーであるエンターテイメント事業への積極投資を計画どおり実行
■ ファッション事業の投資が増加し、3年間の総額は346億円の予想

策定時計画



予想



Copyright © AOKI Holdings Inc. All Rights Reserved.

中期経営計画「RISING2026」株主還元方針

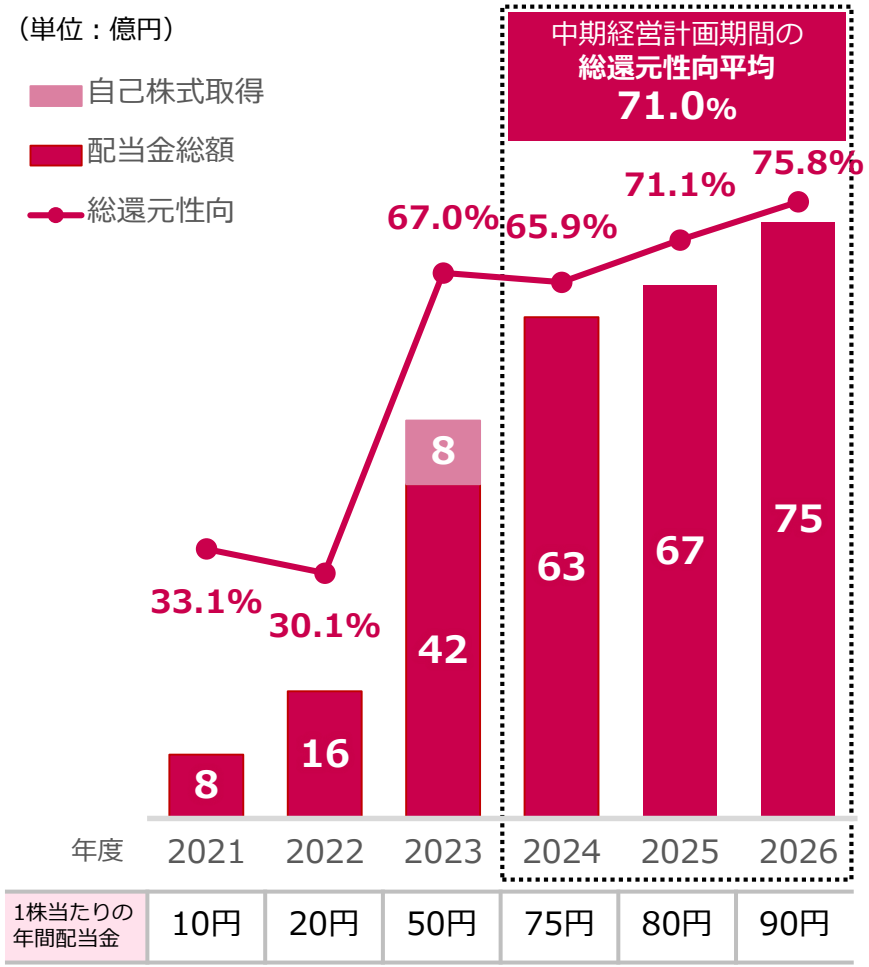
株主還元の方針

	基本方針	中期経営計画「RISING2026」目標
配当性向	30%以上	50%以上
		いずれか高い方を選択
DOE（株主資本配当率）		3%以上※2
総還元性向	50%以上※1	70%以上

※1：特別な資金需要がないことが前提

※2：自己資本の積み上がり状況を踏まえ、収益が下振れた場合においても一定の還元を実施する観点から、DOEを配当下限に設定。

株主還元と総還元性向の推移



Copyright © AOKI Holdings Inc. All Rights Reserved.

ファッション事業

中計期間基本戦略

現行事業モデルからの転換・刷新

- 店舗施策：売場効率の改善とORIHICA未出店地域への出店強化
- 商品施策：ウェルネス・スポーツウェア市場への進出とコラボ先の拡大
- DX施策　：AI技術の活用によるEC強化と店舗業務の平準化の推進

戦略目標の進捗	2023年度 実績	2024年度 実績	2025年度 実績	2026年度 目標
ショッピングセンター内立地店舗比率	22.7%	24.6%	**26.5%**	**28%**
売場販売効率（坪当り粗利益高）	65万円	70万円	**70万円**	**68万円**

重点施策		中計期間重点施策	2026年度上期の主な取り組み
AOKI	店舗	■郊外型からの脱却 （ショッピングセンター・GMSの展開プロトタイプ構築）	■駅前型・SC型の新フォーマット店舗の出店 ■売場面積縮小等、営業効率改善に向けた改装
	商品	■レディース・カジュアル売上構成拡大と ウェルネス・スポーツウェア市場への進出	■カジュアル化に対応した商品展開の強化 ■リカバリーウェアの商品拡充と販売強化 ■レディース「MeWORK（ミワク）」商品拡充
	DX	■AI技術の積極活用による運営支援およびEC強化	■POSシステムの刷新 ■RFIDの全店導入
ORIHICA	店舗	■未出店地域への出店強化と新たな店舗形態の検討 （立地・規模に合わせて類型化）	■厳選した店舗出店5店舗（鹿児島県へ初出店） ■小規模店舗等、出店条件に合わせた店舗展開
	商品	■コラボ先の拡大と新規アイテムへのトライアル （例:ビジネス×スポーツ）	■ビジカジ商品ラインナップの大幅拡充 ■「フラミンゴPANTS」を軸としたアイテム拡充
	DX	■RFIDを活用した物流・在庫管理と店舗業務の さらなる平準化	■RFIDを活用した店舗運営の効率化 ■OMOのさらなる推進

Copyright © AOKI Holdings Inc. All Rights Reserved.

ファッション事業

店舗施策

郊外店モデルから脱却し、ショッピングセンター・駅前など高効率フォーマットへ転換を推進

AOKI

- 郊外店からの脱却に向けた店舗形態の刷新
- 駅前型のニューフォーマット店舗として、「川崎駅東口店」オープン



ORIHICA

- OMOを活用した小型店舗の出店
- 様々な出店条件に適応する店舗形態の開発



メンズアイテム特化型の小型店舗
「さっぽろ地下街オーロラタウン店（約31坪）」



商品施策

商品ポートフォリオの最適化に向け、中長期の売上高構成比目標として「ビジネス40%・カジュアル30%・レディース30%」の確立

- ビジネススタイルのカジュアル化に対応した商品展開の強化
- リカバリーウェアなど、ウェルネス関連商品の拡充
- 高機能レディースウェア「MeWORK（ミワク）」の展開
- 「神ラクシリーズ」のラインナップ拡大









Copyright © AOKI Holdings Inc. All Rights Reserved.

エンターテイメント事業

中計期間基本戦略

店舗モデルの進化と客層拡大

- 全事業出店コスト低減と投資効率向上
- 不採算店舗については、基準に従い統合・整理を実施

戦略目標（快活CLUB）の進捗	2023年度実績	2024年度実績	2025年度実績	2026年度目標
都市型店舗 稼働率	50.2%	49.8%	**47.9%**	**60%**
都市型店舗比率	8.9%	11.5%	**15.9%**	**21%**
都市型店舗 女性客比率	25.0%	24.5%	**23.7%**	**35%**

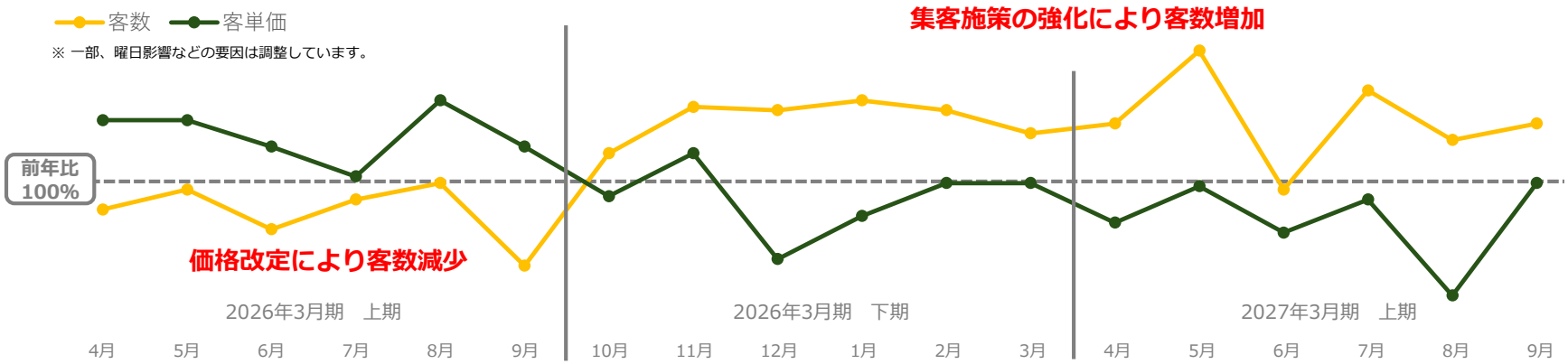
重点施策	中計期間重点施策	2026年度上期の主な取り組み
快活CLUB	■都心、駅前など好立地への出店拡大 ■店舗モデルの進化により幅広い年齢層および女性を含めた新規顧客層を拡大	■鍵付完全個室店舗の出店継続 ■利用シーンに応じた料金プラン展開等、集客強化策の実施 ■快活オリジナル飲食メニューの開発・提供 ■各種コラボキャンペーン開催による客層拡大
カラオケ COTE D'AZUR コート・ダジュール	■消費動向の変化に対応した店舗モデルの進化 ■プロモーション強化によりファミリーを中心とした客層を拡大	■多彩な利用シーンの提供 ■シーズンに合わせた飲食メニューの強化 ■快適な店舗環境の整備
FIT24	■中上級者を中心に各レベル別で店舗環境を最適化 ■グループ内顧客相互利用による客層拡大	■新規入会キャンペーンの開催やお得なプランの提供による会員獲得の強化 ■初心者でも安心して始められる「スタートサポート」の拡大 ■新たなコンテンツ導入による会員層の拡大

Copyright © AOKI Holdings Inc. All Rights Reserved.

エンターテイメント事業

快活CLUB

前年上期の価格改定に伴う客数減少に対し、集客施策を最優先で推進
来店客数は増加トレンドへ転換し、着実な回復基盤を確立



集客強化の取り組み

- 需要の高い「鍵付完全個室店舗」の継続展開
- 食体験を高めるオリジナルメニューの開発
- 本格カフェ品質へのコーヒー刷新
- 人気IPコラボによるアミューズメント利用の促進
- 利用シーンに応じた料金プラン展開









回復基調の客数をベースに、下期は客単価向上施策に注力し、さらなる収益拡大を実現

Copyright © AOKI Holdings Inc. All Rights Reserved.

エンターテイメント事業

カラオケ COTE D'AZUR コート・ダジュール

厳しい市場環境のなか、客層拡大により売上の安定維持を推進
店舗環境の整備と効率化により、売上の安定維持と収益性の向上を実現

IPコラボキャンペーン



多彩な利用シーン提供





店舗環境整備



FiT24 7周年

新規会員獲得と定着化の推進により会員基盤を着実に拡大
全店直営の強みを活かした差別化で出店と成長を加速

入会促進





退会率抑制

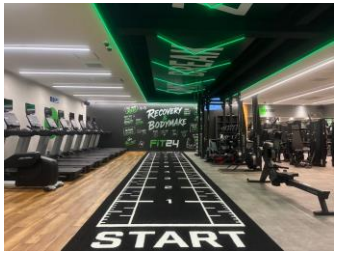


新体験・コンテンツ拡充

サーキットトレーニング
『FiT24 CIRCUIT』



ファンクショナルトレーニングエリア
『LIMIT BREAK ZONE』



Copyright © AOKI Holdings Inc. All Rights Reserved.

アニヴェルセル・ブライダル事業

中計期間基本戦略

実店舗運営に加えてブランドビジネスへ派生

- 既存店投資精緻化・効率化による損益改善
- 設備投資を伴わない受託事業へのトライアル

戦略目標の進捗	2023年度実績	2024年度実績	2025年度実績	2026年度目標
非ウェディング売上比率	2.8%	5.3%	**6.5%**	**7.0%**

※ 収益認識基準適用前の売上高の比率です。

重点施策	中計期間重点施策	2026年度上期の主な取り組み
 ブライダル事業	■リソース配分を見直し、主力基幹2店舗(表参道店、みなとみらい横浜店)を徹底強化 ■他8店舗のオペレーション見直しによる、さらなる効率化・標準化の経営効率改善	■体験型イベントの開催など、自主販促の拡大による受注活動の強化 ■成約率及び組単価向上に向けた接客力向上
 基幹店ブランド事業	■好立地を活かしたハイブランドとのコラボ企画推進 ■オリジナルメニューのギフト販売による販路拡大 ■法人宴会のプロモーション強化、内装・設備変更	■企業の展示会やパーティー等の法人宴会需要の獲得強化に向けた営業体制の整備 ■アニヴェルセルカフェにおいて、期間限定フェア開催
 プロデュース事業	■培ったブライダルのノウハウ（ソフト）の新たな活用 ■既存の店舗アセット（ハード）に依存しないブライダル受託の展開	■事業展開に向けた市場リサーチ等の準備

Copyright © AOKI Holdings Inc. All Rights Reserved.

アニヴェルセル・ブライダル事業


ブライダル事業


基幹店ブランド事業

ウェディングの競争力強化と法人宴会の拡大を両輪に、施設稼働率を高め、強固な収益基盤を構築

1 体験型イベント「花嫁はじめてフェス」開催など、自主販促の拡充による集客力強化



2 地域特性と最新トレンドに即した改装を推進し、エリア内における競争優位性を確立





3 展示会やパーティーなど、多様な法人宴会需要を開拓し、施設稼働率向上と収益拡大を推進





4 表参道・みなとみらいのアニヴェルセルカフェ、日常利用を通じた顧客接点拡大とブランド価値向上を推進





Copyright © AOKI Holdings Inc. All Rights Reserved.

サステナビリティへの取り組み

マテリアリティ	KPI	2025年度 実績	2030年度 目標
業態開発・イノベーション 商品・サービスを通じた 新たな価値の提供を	■ 環境配慮型商品の開発・発売件数 （グループ全体）	48件 （累計）	50件 （累計）
人　財 一人ひとりに 働きやすさ・やりがいを	■ 女性管理職（課長職相当以上）比率	7.1%	20%以上
	■ 正社員一人当たり教育訓練費	104千円	80千円以上
	■ 従業員エンゲージメントスコア	62%	65%以上
	■ ストレスチェック結果（高ストレス率）	8.4%	6%未満
環　境 地球環境に優しさを	■ GHG排出量（Scope1+2） （2022年度比）	9.5%削減	42%削減
地域社会 地域に活気と発展を	■ 地域貢献活動の実施	AOKIグループ ハーモニーコンサートなど 文化活動の推進	地域貢献活動を 継続実施
人　権 責任あるサプライチェーンを	■ CSR基準書の締結数	194工場	100工場以上
ガバナンス より健全な経営体制を	■ コンプライアンス学習会の受講人数	受講率：99.2%	全グループ社員
	■ 通報窓口の認知度	91.6%	100%

※　詳細については当社ウェブサイトの「サステナビリティ」をご参照ください
<https://ir.aoki-hd.co.jp/ja/esg/index.html>

Copyright © AOKI Holdings Inc. All Rights Reserved.

補足資料

2027年3月期第2四半期累計期間 セグメント別損益実績

（単位：百万円）

	26/3期 第2Q累計実績	百分比（%）	27/3期 第2Q累計実績	百分比（%）	対前年同期増減	前年同期比（%）
売上高	84,028	100.0	83,344	100.0	△683	99.2
ファッション	38,663	100.0	37,656	100.0	△1,006	97.4
エンターテイメント	38,857	100.0	39,376	100.0	518	101.3
アニヴェルセル・ブライダル	5,415	100.0	5,102	100.0	△312	94.2
不動産賃貸	3,531	100.0	3,760	100.0	228	106.5
売上総利益	34,277	40.8	33,406	40.1	△871	97.5
ファッション	22,899	59.2	22,085	58.6	△813	96.4
エンターテイメント	8,931	23.0	9,115	23.1	183	102.1
アニヴェルセル・ブライダル	1,815	33.5	1,531	30.0	△283	84.4
不動産賃貸	775	21.9	857	22.8	81	110.6
販売管理費	30,340	36.1	31,459	37.7	1,119	103.7
ファッション	23,733	61.4	24,160	64.2	426	101.8
エンターテイメント	4,327	11.1	4,647	11.8	320	107.4
アニヴェルセル・ブライダル	1,904	35.2	2,139	41.9	234	112.3
営業利益又は営業損失（△）	3,937	4.7	1,946	2.3	△1,990	49.4
ファッション	△834	ー	△2,074	ー	△1,240	ー
エンターテイメント	4,604	11.8	4,467	11.3	△136	97.0
アニヴェルセル・ブライダル	△89	ー	△607	ー	△518	ー
不動産賃貸	769	21.8	850	22.6	81	110.6

（注）エンターテイメント事業の業態別内訳はP58ご参照ください。

2027年3月期第2四半期会計期間 セグメント別損益実績

（単位：百万円）

	26/3期 第2Q会計実績	百分比（%）	27/3期 第2Q会計実績	百分比（%）	対前年同期増減	前年同期比（%）
売上高	40,286	100.0	40,299	100.0	12	100.0
ファッション	16,405	100.0	16,323	100.0	△81	99.5
エンターテイメント	20,633	100.0	20,779	100.0	146	100.7
アニヴェルセル・ブライダル	2,708	100.0	2,590	100.0	△117	95.7
不動産賃貸	1,761	100.0	1,890	100.0	129	107.3
売上総利益	16,221	40.3	15,895	39.4	△325	98.0
ファッション	9,691	59.1	9,520	58.3	△170	98.2
エンターテイメント	5,318	25.8	5,254	25.3	△63	98.8
アニヴェルセル・ブライダル	886	32.7	757	29.3	△128	85.5
不動産賃貸	400	22.8	418	22.1	17	104.4
販売管理費	14,640	36.3	15,129	37.5	489	103.3
ファッション	11,278	68.8	11,393	69.8	114	101.0
エンターテイメント	2,261	11.0	2,395	11.5	133	105.9
アニヴェルセル・ブライダル	918	33.9	1,063	41.1	145	115.8
営業利益又は営業損失（△）	1,581	3.9	766	1.9	△814	48.5
ファッション	△1,587	―	△1,872	―	△284	―
エンターテイメント	3,056	14.8	2,859	13.8	△197	93.5
アニヴェルセル・ブライダル	△32	―	△305	―	△273	―
不動産賃貸	397	22.6	415	22.0	18	104.6

（注）エンターテイメント事業の業態別内訳はP59ご参照ください。

2027年3月期第2四半期（中間期）主要経費の内訳実績

（単位：百万円）

		27/3期 第2Q累計実績									
		全社		ファッション		エンターテイメント		アニヴェルセル・ブライダル		不動産賃貸	
			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	販管費	3,389	106.6	2,008	102.1	526	108.3	818	116.9	―	―
人件費	合計	24,195	102.2	9,579	102.8	11,630	102.1	2,050	103.0	―	―
	売上原価	11,055	102.1	―	―	9,610	102.4	1,444	100.4	―	―
	販管費	13,140	102.3	9,579	102.8	2,019	100.9	606	109.6	―	―
賃借料	合計	14,057	101.2	6,070	101.4	7,257	100.7	786	100.7	2,470	105.4
	売上原価	8,208	100.8	0	100.0	7,198	100.7	780	100.8	2,470	105.4
	販管費	5,849	101.8	6,070	101.4	58	101.6	6	99.6	―	―
減価償却費	合計	5,165	102.3	1,126	106.5	3,274	101.8	402	102.2	225	100.2
	売上原価	3,628	100.6	8	91.4	3,115	100.6	396	101.9	225	100.2
	販管費	1,537	106.7	1,118	106.6	159	134.3	6	125.5	―	―

（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き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：エンターテイメント事業の業態別内訳はP60をご参照ください。

2027年3月期第2四半期(中間期)出退店実績

(単位:店)

セグメント	店舗名		26/3期 第2Q累計実績 出店	26/3期 第2Q累計実績 退店	26/3期 第2Q累計実績 9月末店舗数	26/3期 実績 期末店舗数	27/3期 第2Q累計実績 出店	27/3期 第2Q累計実績 退店	27/3期 第2Q累計実績 9月末店舗数
ファッション	AOKI		ー	2	495	493	ー	5	488
	ORIHICA		10	6	110	118	5	3	120
	合計		10	8	605	611	5	8	608
エンターテイメント	快活CLUB		15	5	495	497	4	7	494
	コート・ダジュール		1	2	84	83	ー	5	78
	FiT24		ー	4	112	112	5	ー	117
	自遊空間 他	直営	ー	1	33	35	3	1	37
		FC	ー	ー	48	46	ー	ー	46
	合計		16	12	772	773	12	13	772
アニヴェルセル・ブライダル	アニヴェルセル		ー	ー	10	10	ー	ー	10
連 結 合 計			26	20	1,387	1,394	17	21	1,390

2027年3月期第2四半期(中間期)設備投資額・減価償却実施額実績

(1)設備投資額実績

(単位:百万円)

セグメント	店舗名	26/3期 第2Q累計実績	27/3期 第2Q累計実績	対前年同期 増減	前年同期比 (%)
ファッション	AOKI + ORIHICA	2,107	2,692	585	127.8
エンターテイメント	快活CLUB	3,868	1,861	△2,006	48.1
	コート・ダジュール	125	88	△36	70.6
	FiT24	127	529	401	415.1
	自遊空間 他	219	167	△52	76.1
	合計	4,268	2,629	△1,639	61.6
アニヴェルセル・ブライダル	アニヴェルセル	190	313	122	164.1
連 結 合 計		6,954	6,021	△933	86.6

(2)減価償却実施額実績

(単位:百万円)

	26/3期 第2Q累計実績	27/3期 第2Q累計実績	対前年同期 増減	前年同期比 (%)
連 結 合 計	5,050	5,168	117	102.3

2027年3月期通期 セグメント別損益予想

（単位：百万円）

	26/3期 実績	百分比（%）	27/3期 当初予想	百分比（%）	27/3期 修正予想	百分比（%）	修正差	対前期 増減	前期比（%）
売上高	194,532	100.0	200,000	100.0	199,000	100.0	△1,000	4,467	102.3
ファッション	102,894	100.0	106,500	100.0	105,700	100.0	△800	2,805	102.7
エンターテイメント	76,783	100.0	77,700	100.0	77,700	100.0	―	916	101.2
アニヴェルセル・ブライダル	12,448	100.0	13,000	100.0	12,900	100.0	△100	451	103.6
不動産賃貸	7,195	100.0	7,400	100.0	7,400	100.0	―	204	102.8
売上総利益	82,881	42.6	87,000	43.5	86,200	43.3	△800	3,318	104.0
ファッション	60,617	58.9	63,400	59.5	62,800	59.4	△600	2,182	103.6
エンターテイメント	16,089	21.0	16,750	21.6	16,750	21.6	―	660	104.1
アニヴェルセル・ブライダル	4,901	39.4	5,400	41.5	5,290	41.0	△110	388	107.9
不動産賃貸	1,558	21.7	1,713	23.1	1,712	23.1	―	153	109.8
販売管理費	65,933	33.9	69,000	34.5	68,200	34.3	△800	2,266	103.4
ファッション	52,108	50.6	54,500	51.2	53,900	51.0	△600	1,791	103.4
エンターテイメント	8,822	11.5	8,875	11.4	8,875	11.4	―	52	100.6
アニヴェルセル・ブライダル	4,027	32.4	4,400	33.8	4,290	33.3	△110	262	106.5
営業利益	16,947	8.7	18,000	9.0	18,000	9.0	―	1,052	106.2
ファッション	8,508	8.3	8,900	8.4	8,900	8.4	―	391	104.6
エンターテイメント	7,267	9.5	7,875	10.1	7,875	10.1	―	607	108.4
アニヴェルセル・ブライダル	874	7.0	1,000	7.7	1,000	7.8	―	125	114.4
不動産賃貸	1,544	21.5	1,700	23.0	1,700	23.0	―	155	110.1

（注）1：エンターテイメント事業の業態別内訳はP64をご参照ください。
2：連結合計と各セグメントの合計額の差異は、内部取引など連結調整です。

2027年3月期下半期 セグメント別損益予想

（単位：百万円）

	26/3期 下半期実績	百分比 （%）	27/3期 下半期修正予想	百分比 （%）	対前年同期 増減	前年同期比 （%）
売上高	110,503	100.0	115,655	100.0	5,151	104.7
ファッション	64,230	100.0	68,043	100.0	3,812	105.9
エンターテイメント	37,926	100.0	38,323	100.0	397	101.0
アニヴェルセル・ブライダル	7,032	100.0	7,797	100.0	764	110.9
不動産賃貸	3,663	100.0	3,639	100.0	△23	99.4
売上総利益	48,603	44.0	52,793	45.6	4,190	108.6
ファッション	37,717	58.7	40,714	59.8	2,996	107.9
エンターテイメント	7,158	18.9	7,634	19.9	476	106.7
アニヴェルセル・ブライダル	3,086	43.9	3,758	48.2	671	121.8
不動産賃貸	783	21.4	854	23.5	71	109.1
販売管理費	35,593	32.2	36,740	31.8	1,147	103.2
ファッション	28,375	44.2	29,739	43.7	1,364	104.8
エンターテイメント	4,495	11.9	4,227	11.0	△268	94.0
アニヴェルセル・ブライダル	2,123	30.2	2,150	27.6	27	101.3
営業利益	13,010	11.8	16,053	13.9	3,042	123.4
ファッション	9,342	14.5	10,974	16.1	1,632	117.5
エンターテイメント	2,663	7.0	3,407	8.9	744	128.0
アニヴェルセル・ブライダル	963	13.7	1,607	20.6	644	166.9
不動産賃貸	775	21.2	849	23.3	74	109.6

（注）エンターテイメント事業の業態別内訳はP65をご参照ください。

2027年3月期通期 主要経費の内訳予想

（単位：百万円）

		27/3期（予）									
		全社		ファッション		エンターテイメント		アニヴェルセル・ブライダル		不動産賃貸	
			前期比（%）		前期比（%）		前期比（%）		前期比（%）		前期比（%）
広告宣伝費	販管費	9,668	99.6	7,122	101.2	885	84.0	1,594	102.8	―	―
人件費	合計	49,101	102.0	19,630	102.9	23,365	100.7	4,156	104.3	―	―
	売上原価	22,351	101.6	―	―	19,325	101.3	3,006	102.7	―	―
	販管費	26,750	102.3	19,630	102.9	4,040	97.8	1,150	108.7	―	―
賃借料	合計	28,017	99.7	12,412	101.0	14,503	100.9	1,575	100.9	4,962	103.3
	売上原価	16,040	98.6	0	100.0	14,397	101.0	1,561	100.8	4,962	103.3
	販管費	11,976	101.1	12,411	101.0	106	90.2	14	114.3	―	―
減価償却費	合計	10,771	105.7	2,402	110.3	6,828	105.5	810	102.1	460	102.9
	売上原価	7,550	103.9	18	95.7	6,508	104.3	797	101.7	460	102.9
	販管費	3,220	110.1	2,384	110.4	320	138.1	12	133.9	―	―

（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き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：エンターテイメント事業の業態別内訳はP66をご参照ください。

2027年3月期通期 出退店予想

（単位：店）

セグメント	店舗名		26/3期 実績			27/3期（予）		
			出店	退店	期末店舗数	出店	退店	期末店舗数
ファッション	AOKI		2	6	493	3	7	489
	ORIHICA		20	8	118	8	3	123
	合計		22	14	611	11	10	612
エンターテイメント	快活CLUB		26	14	497	12	8	501
	コート・ダジュール		2	4	83	ー	5	78
	FiT24		5	9	112	15	1	126
	自遊空間 他	直営	3	3	35	9	1	43
		FC	ー	1	46	ー	ー	46
	合計		36	31	773	36	15	794
アニヴェルセル・ブライダル	アニヴェルセル		ー	ー	10	ー	ー	10
連 結 合 計			58	45	1,394	47	25	1,416

（注）自遊空間他の出店3店舗及び9店舗は、24時間営業のセルフダーツスペース「Smart Darts」です。

2027年3月期通期 設備投資額・減価償却実施額予想

(1)設備投資額予想

(単位:百万円)

セグメント	店舗名	26/3期 実績	27/3期(予)	対前期増減	前期比(%)
ファッション	AOKI + ORIHICA	4,162	3,800	△362	91.3
エンターテイメント	快活CLUB	6,726	3,060	△3,666	45.5
	コート・ダジュール	486	260	△226	53.4
	FiT24	484	1,480	995	305.6
	自遊空間 他	466	400	△66	85.7
	合計	8,089	5,170	△2,919	63.9
アニヴェルセル・ブライダル	アニヴェルセル	423	450	26	106.2
連 結 合 計		13,215	9,500	△3,715	71.9

(2)減価償却実施額予想

(単位:百万円)

	26/3期 実績	27/3期(予)	対前期増減	前期比(%)
連 結 合 計	10,198	10,700	501	104.9

【ご参考：ファッション事業 2027年3月期第2四半期（中間期）実績】

（1）既存店増収率、客数・客単価の増加率

（単位：%）

		4月	5月	6月	1Q	7月	8月	9月	2Q	上半期	下半期	通期
売上高	27/3期	△0.1	3.6	△15.4	△4.2	1.0	△3.1	△3.6	△1.7	△3.2		
	26/3期	△1.8	5.1	△1.4	0.5	△1.3	5.3	△5.7	△0.8	△0.1	△1.3	△0.8
客　数	27/3期	△4.2	△0.1	△17.5	△8.0	△1.6	△2.2	△7.1	△3.3	△5.9		
	26/3期	△5.9	0.1	△5.2	△3.8	△4.5	3.4	△5.8	△2.6	△3.3	△3.4	△3.4
客単価	27/3期	4.3	3.8	2.7	4.1	2.6	△1.0	3.8	1.6	3.0		
	26/3期	4.3	5.0	4.0	4.4	3.4	1.8	0.1	1.9	3.3	2.3	2.7

（2）スーツの販売着数と販売単価

（単位：千着、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	27/3期	205	93.2				
	26/3期	220	91.1	524	96.1	744	94.5
販売単価	27/3期	33.0	101.2				
	26/3期	32.6	106.5	30.1	100.7	30.8	102.3

【ご参考：ファッション事業 2027年3月期第2四半期（中間期）実績】

(3)商品別売上状況

（単位：百万円）

商品区分	26/3期 第2Q累計実績	構成比（%）	27/3期 第2Q累計実績	構成比（%）	対前年同期増減	前年同期比（%）
ビジネス	22,192	60.2	20,864	58.2	△1,328	94.0
カジュアル	7,749	21.0	8,148	22.7	399	105.2
レディース	6,932	18.8	6,832	19.1	△100	98.6
合　計	38,663	―	37,656	―	△1,006	97.4

ビジネス：スーツ、フォーマル、コート、シャツ、ネクタイ 等　　カジュアル：ジャケット、スラックス、カジュアルウェア（パジャマスーツ含む）等

（注）1：合計には補正代等の「その他」も含まれているため、各商品区分の合計額とは一致しません。
2：構成比は、各商品区分の合計額に対する割合です。

(4)期中平均売場面積の推移

（単位：㎡）

	26/3期 第2Q累計実績	27/3期 第2Q累計実績	対前年同期増減	前年同期比（%）
AOKI・ORIHICA 合計	302,209	296,420	△5,788	98.1

【ご参考：ファッション事業 2027年3月期通期予想】

(1)既存店増収率、客数・客単価の増加率

（単位：%）

		1Q実績	2Q実績	上半期実績	3Q（予）	4Q（予）	下半期（予）	通期（予）
売上高	27/3期（実+予）	△4.2	△1.7	△3.2	5.6	6.7	6.3	2.8
	26/3期（実）	0.5	△0.8	△0.1	0.6	△2.3	△1.3	△0.8
客　数	27/3期（実+予）	△8.0	△3.3	△5.9	0.8	2.6	1.7	△1.8
	26/3期（実）	△3.8	△2.6	△3.3	△1.0	△5.6	△3.4	△3.4
客単価	27/3期（実+予）	4.1	1.6	3.0	4.8	4.0	4.5	4.7
	26/3期（実）	4.4	1.9	3.3	1.6	3.5	2.3	2.7

(2)商品別売上予想

（単位：百万円）

商品区分	26/3期実績	構成比（%）	27/3期（予）	構成比（%）	対前期増減	前期比（%）
ビジネス	60,937	62.2	62,000	61.3	1,062	101.7
カジュアル	15,814	16.1	17,100	16.9	1,285	108.1
レディース	21,251	21.7	22,000	21.8	748	103.5
合　計	102,894	ー	105,700	ー	2,805	102.7

ビジネス ：スーツ、フォーマル、コート、シャツ、ネクタイ 等　　カジュアル ：ジャケット、スラックス、カジュアルウェア（パジャマスーツ含む） 等

（注） 1：合計には補正代等の「その他」も含まれているため、各商品区分の合計額とは一致しません。
2：構成比は、各商品区分の合計額に対する割合です。

【ご参考：エンターテイメント事業 2027年3月期第2四半期（中間期）実績】

（1）業態別 損益実績（第2Q累計実績）

（単位：百万円）

	26/3期 第2Q累計実績	百分比（%）	27/3期 第2Q累計実績	百分比（%）	対前年同期増減	前年同期比（%）
売上高	38,857	100.0	39,376	100.0	518	101.3
快活CLUB	29,560	100.0	30,268	100.0	708	102.4
コート・ダジュール	4,758	100.0	4,448	100.0	△310	93.5
FiT24	2,919	100.0	3,113	100.0	194	106.7
自遊空間 他	3,359	100.0	2,287	100.0	△1,071	68.1
売上総利益	8,931	23.0	9,115	23.1	183	102.1
快活CLUB（FiT24含む）	7,506	23.1	7,829	23.5	322	104.3
コート・ダジュール	912	19.2	711	16.0	△201	78.0
自遊空間 他	572	17.1	574	25.1	1	100.2
販売管理費	4,327	11.1	4,647	11.8	320	107.4
快活CLUB（FiT24含む）	3,224	9.9	3,589	10.8	365	111.3
コート・ダジュール	608	12.8	504	11.3	△104	82.9
自遊空間 他	482	14.4	541	23.7	59	112.3
営業利益	4,604	11.8	4,467	11.3	△136	97.0
快活CLUB（FiT24含む）	4,281	13.2	4,239	12.7	△42	99.0
コート・ダジュール	303	6.4	206	4.6	△96	68.1
自遊空間 他	90	2.7	32	1.4	△57	35.7

（注）セグメント内取引を相殺しているため、各事業の合計とセグメント合計は一致しません。

【ご参考：エンターテイメント事業 2027年3月期第2四半期（中間期）実績】

（2）業態別 損益実績（第2Q会計実績）

（単位：百万円）

	26/3期 第2Q会計実績	百分比（%）	27/3期 第2Q会計実績	百分比（%）	対前年同期増減	前年同期比（%）
売上高	20,633	100.0	20,779	100.0	146	100.7
快活CLUB	15,773	100.0	16,046	100.0	272	101.7
コート・ダジュール	2,484	100.0	2,324	100.0	△160	93.6
FiT24	1,530	100.0	1,616	100.0	85	105.6
自遊空間 他	1,490	100.0	1,000	100.0	△489	67.1
売上総利益	5,318	25.8	5,254	25.3	△63	98.8
快活CLUB（FiT24含む）	4,486	25.9	4,522	25.6	35	100.8
コート・ダジュール	553	22.3	424	18.2	△129	76.7
自遊空間 他	306	20.6	305	30.5	△1	99.4
販売管理費	2,261	11.0	2,395	11.5	133	105.9
快活CLUB（FiT24含む）	1,661	9.6	1,831	10.4	170	110.2
コート・ダジュール	333	13.4	263	11.3	△69	79.1
自遊空間 他	264	17.8	292	29.3	28	110.6
営業利益	3,056	14.8	2,859	13.8	△197	93.5
快活CLUB（FiT24含む）	2,824	16.3	2,690	15.2	△134	95.2
コート・ダジュール	219	8.8	160	6.9	△59	72.9
自遊空間 他	42	2.8	12	1.2	△29	29.4

（注）セグメント内取引を相殺しているため、各事業の合計とセグメント合計は一致しません。

【ご参考：エンターテイメント事業 2027年3月期第2四半期（中間期）実績】

（3）業態別 主要経費の内訳実績

（単位：百万円）

		27/3期 第2Q累計実績							
		エンターテイメント合計		快活CLUB		コート・ダジュール		自遊空間 他	
			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	販管費	526	108.3	436	115.1	91	81.9	7	331.8
人件費	合計	11,630	102.1	9,565	104.2	1,456	92.4	608	95.5
	売上原価	9,610	102.4	8,042	103.5	1,263	97.6	304	93.9
	販管費	2,019	100.9	1,522	108.2	193	68.6	304	97.2
賃借料	合計	7,257	100.7	5,882	101.8	969	94.6	408	100.7
	売上原価	7,198	100.7	5,841	101.8	963	94.6	395	100.8
	販管費	58	101.6	40	103.8	5	96.0	13	96.9
減価償却費	合計	3,274	101.8	2,917	102.2	208	89.1	142	124.3
	売上原価	3,115	100.6	2,878	102.7	175	86.0	82	79.4
	販管費	159	134.3	38	76.9	33	109.9	60	531.3

（注）快活CLUBにはFiT24が含まれております。

【ご参考：エンターテイメント事業 2027年3月期第2四半期（中間期）実績】

（4）エンターテイメント事業：既存店増収率、客数・客単価の増加率

・既存店対象店舗：快活CLUB、コート・ダジュール、FiT24

（単位：%）

		4月	5月	6月	1Q	7月	8月	9月	2Q	上半期	下半期	通期
売上高	27/3期	0.9	5.0	△1.4	1.6	2.2	△2.4	1.8	0.3	0.9		
	26/3期	1.2	2.9	△0.4	1.2	0.4	3.3	△1.0	1.0	1.1	2.1	1.6
客　数	27/3期	1.0	4.5	△0.8	1.6	2.4	0.5	1.3	1.4	1.5		
	26/3期	△1.0	△0.1	△1.9	△1.0	△0.7	0.0	△2.9	△1.2	△1.1	0.8	△0.2
客単価	27/3期	△1.1	0.1	△1.3	△0.7	△0.5	△3.3	0.1	△1.4	△1.1		
	26/3期	1.9	2.2	0.8	1.7	0.1	2.5	0.9	1.3	1.5	0.3	0.9

（注）客数・客単価は、月会費会員であるFiT24を除いております。

【ご参考：エンターテイメント事業 2027年3月期第2四半期（中間期）実績】

(5)快活CLUB：既存店増収率、客数・客単価の増加率

（単位：%）

		4月	5月	6月	1Q	7月	8月	9月	2Q	上半期	下半期	通期
売上高	27/3期	1.7	5.7	△0.9	2.2	2.7	△1.6	2.2	1.0	1.5		
	26/3期	1.4	2.6	0.4	1.5	0.9	3.4	△0.3	1.4	1.5	2.9	2.1
客　数	27/3期	1.8	5.4	△0.2	2.4	2.8	1.3	1.8	2.0	2.2		
	26/3期	△0.8	△0.2	△1.4	△0.8	△0.5	0.0	△2.5	△0.9	△0.9	1.6	0.3
客単価	27/3期	△1.2	△0.1	△1.5	△0.9	△0.5	△3.4	0.0	△1.4	△1.1		
	26/3期	1.9	1.9	1.1	1.6	0.2	2.5	1.1	1.4	1.5	0.2	0.9

（注）売上高はFiT24を含めており、客数・客単価は、月会費会員であるFiT24を除いております。

(6)快活CLUB：既存店内訳別売上構成比

（単位：%）

	26/3期 第2Q累計実績	27/3期 第2Q累計実績	前年同期差
ルーム売上	91.4	91.5	+0.1pt
飲食売上	6.0	6.3	+0.3pt
その他売上	2.6	2.2	△0.4pt

【ご参考：エンターテイメント事業 2027年3月期第2四半期（中間期）実績】

（7）コート・ダジュール：既存店増収率、客数・客単価の増加率

（単位：%）

		4月	5月	6月	1Q	7月	8月	9月	2Q	上半期	下半期	通期
売上高	27/3期	△4.2	0.4	△5.2	△2.9	△1.0	△7.4	△1.6	△2.8	△3.3		
	26/3期	0.4	4.6	△5.4	△0.1	△2.4	2.4	△5.8	△1.5	△0.9	△2.7	△1.7
客　数	27/3期	△4.7	△1.6	△5.7	△3.9	△1.4	△6.1	△2.9	△3.6	△3.8		
	26/3期	△2.0	0.8	△5.5	△2.2	△2.4	0.0	△6.0	△2.7	△2.5	△4.9	△3.6
客単価	27/3期	0.5	2.1	0.6	1.1	0.4	△1.4	1.4	△0.2	0.5		
	26/3期	2.5	3.8	0.1	2.1	0.0	2.5	0.2	1.2	1.6	2.3	1.9

（8）コート・ダジュール：既存店内訳別売上構成比

（単位：%）

	26/3期 第2Q累計実績	27/3期 第2Q累計実績	前年同期差
ルーム売上	57.0	58.0	+1.0pt
飲食売上	42.5	41.7	△0.8pt
その他売上	0.5	0.3	△0.2pt

【ご参考：エンターテイメント事業 2027年3月期通期予想】

(1)業態別 損益予想(通期)

(単位：百万円)

		26/3期 実績	百分比 (%)	27/3期 当初予想	百分比 (%)	27/3期 修正予想	百分比 (%)	修正差	対前期 増減	前期比 (%)
売　上　高	快活CLUB	58,142	100.0	59,000	100.0	59,100	100.0	100	957	101.6
	コート・ダジュール	9,471	100.0	9,300	100.0	9,100	100.0	△200	△371	96.1
	FiT24	5,937	100.0	6,100	100.0	6,200	100.0	100	262	104.4
売上総利益	快活CLUB(FiT24含む)	13,298	20.8	14,050	21.6	14,150	21.7	100	851	106.4
	コート・ダジュール	1,721	18.2	1,650	17.7	1,550	17.0	△100	△171	90.0
販売管理費	快活CLUB(FiT24含む)	6,648	10.4	6,850	10.5	6,910	10.6	60	261	103.9
	コート・ダジュール	1,212	12.8	1,050	11.3	990	10.9	△60	△222	81.7
営 業 利 益	快活CLUB(FiT24含む)	6,650	10.4	7,200	11.1	7,240	11.1	40	589	108.9
	コート・ダジュール	509	5.4	600	6.5	560	6.2	△40	50	109.9

【ご参考：エンターテイメント事業 2027年3月期通期予想】

(2)業態別 損益予想(下半期)

(単位：百万円)

		26/3期 下半期実績	百分比 (%)	27/3期 下半期修正予想	百分比 (%)	対前年同期 増減	前年同期比 (%)
売　上　高	快活CLUB	28,582	100.0	28,831	100.0	249	100.9
	コート・ダジュール	4,712	100.0	4,651	100.0	△61	98.7
	FiT24	3,018	100.0	3,086	100.0	68	102.3
売上総利益	快活CLUB(FiT24含む)	5,792	18.3	6,320	19.8	528	109.1
	コート・ダジュール	809	17.2	838	18.0	29	103.6
販売管理費	快活CLUB(FiT24含む)	3,423	10.8	3,320	10.4	△103	97.0
	コート・ダジュール	603	12.8	485	10.4	△117	80.5
営 業 利 益	快活CLUB(FiT24含む)	2,368	7.5	3,000	9.4	631	126.7
	コート・ダジュール	206	4.4	353	7.6	147	171.4

【ご参考：エンターテイメント事業 2027年3月期通期予想】

(3)業態別 主要経費の内訳予想

（単位：百万円）

		27/3期（予）							
		エンターテイメント合計		快活CLUB		コート・ダジュール		自遊空間 他	
			前期比（%）		前期比（%）		前期比（%）		前期比（%）
広告宣伝費	販管費	885	84.0	738	90.2	148	61.6	14	173.3
人件費	合計	23,365	100.7	19,195	102.2	2,940	93.1	1,229	96.8
	売上原価	19,325	101.3	16,175	102.3	2,540	97.1	609	94.0
	販管費	4,040	97.8	3,020	101.8	400	73.9	620	99.9
賃借料	合計	14,503	100.9	11,807	101.7	1,885	96.2	816	100.8
	売上原価	14,397	101.0	11,735	101.8	1,874	96.2	790	101.2
	販管費	106	90.2	72	91.1	10	83.0	26	91.1
減価償却費	合計	6,828	105.5	6,078	105.8	452	97.3	285	118.0
	売上原価	6,508	104.3	6,007	106.2	378	93.6	164	75.7
	販管費	320	138.1	70	77.1	74	121.6	121	486.9

（注）快活CLUBにはFiT24が含まれております。

【ご参考：エンターテイメント事業 2027年3月期通期予想】

(4)エンターテイメント事業：既存店増収率、客数・客単価の増加率

・既存店対象店舗：快活CLUB、コート・ダジュール、FiT24

（単位：%）

		1Q実績	2Q実績	上半期実績	3Q（予）	4Q（予）	下半期（予）	通期（予）
売上高	27/3期（実+予）	1.6	0.3	0.9	1.2	0.0	0.6	0.8
	26/3期（実）	1.2	1.0	1.1	1.7	2.5	2.1	1.6
客　数	27/3期（実+予）	1.6	1.4	1.5	1.1	0.1	0.6	1.1
	26/3期（実）	△1.0	△1.2	△1.1	1.3	0.3	0.8	△0.2
客単価	27/3期（実+予）	△0.7	△1.4	△1.1	0.1	0.0	0.0	△0.5
	26/3期（実）	1.7	1.3	1.5	△0.3	1.0	0.3	0.9

（注）客数・客単価は、月会費会員であるFiT24を除いております。

【ご参考：エンターテイメント事業 2027年3月期通期予想】

(5)快活CLUB ：既存店増収率、客数・客単価の増加率

（単位：%）

		1Q実績	2Q実績	上半期実績	3Q（予）	4Q（予）	下半期（予）	通期（予）
売上高	27/3期（実+予）	2.2	1.0	1.5	1.1	0.0	0.5	1.1
	26/3期（実）	1.5	1.4	1.5	2.0	3.7	2.9	2.1
客　数	27/3期（実+予）	2.4	2.0	2.2	1.2	0.1	0.6	1.4
	26/3期（実）	△0.8	△0.9	△0.9	1.8	1.4	1.6	0.3
客単価	27/3期（実+予）	△0.9	△1.4	△1.1	△0.2	0.0	△0.1	△0.6
	26/3期（実）	1.6	1.4	1.5	△0.6	1.1	0.2	0.9

（注）売上高はFiT24を含めており、客数・客単価は、月会費会員であるFiT24を除いております。

【ご参考：エンターテイメント事業 2027年3月期通期予想】

(6)コート・ダジュール：既存店増収率、客数・客単価の増加率

（単位：%）

		1Q実績	2Q実績	上半期実績	3Q（予）	4Q（予）	下半期（予）	通期（予）
売上高	27/3期（実+予）	△2.9	△2.8	△3.3	1.9	0.2	1.1	△1.1
	26/3期（実）	△0.1	△1.5	△0.9	△0.2	△5.2	△2.7	△1.7
客　数	27/3期（実+予）	△3.9	△3.6	△3.8	0.0	0.7	0.3	△1.8
	26/3期（実）	△2.2	△2.7	△2.5	△2.5	△7.1	△4.9	△3.6
客単価	27/3期（実+予）	1.1	△0.2	0.5	1.9	△0.5	0.7	0.6
	26/3期（実）	2.1	1.2	1.6	2.3	2.0	2.3	1.9

【ご参考:アニヴェルセル・ブライダル事業 2027年3月期第2四半期(中間期)実績】

(1)既存店　施行組数及び一組単価

(単位:組、千円)

		上半期 実績	前年 同期比 (%)	下半期 (予)	前年 同期比 (%)	通期 (予)	前期比 (%)
施行組数	27/3期(実+予)	1,360	91.4	2,024	107.1	3,384	100.2
	26/3期(実)	1,488	104.9	1,889	96.6	3,377	100.1
一組単価	27/3期(実+予)	4,283	102.7	4,413	100.9	4,359	101.7
	26/3期(実)	4,171	103.4	4,374	105.4	4,284	104.5

(注) 1:フォトウェディング・ファミリーウェディングを含まない、施行組数及び一組単価
2:キャンセル料等を含まない婚礼単価、収益認識会計基準等適用前の売上高により算出

(2)既存店　受注の状況

(単位:%)

		上半期 実績	下半期	通期
受注組数 (前年同期比)	27/3期	98.6		
	26/3期	101.7	99.5	100.6

(注) フォトウェディング・ファミリーウェディングを含まない受注組数

予測に関する注意事項

本資料は当社をご理解いただくために作成されたもので、当社への投資勧誘を目的としておりません。

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。
また、実際の業績等は今後様々な要因によって大きく異なる可能性があることをご承知おきください。