

人々の喜びを創造する

「ビジネスマンが日替わりで
スーツを着られる世の中にしたい」
という創業精神を原点に。

人生のさまざまなシーンで、
人々の生命を美しく輝かせるために
多彩な事業を通じ、
すべてのステークホルダーの
喜びの創造に貢献していきます。

経営理念

社会性の追求

ビジネスそのもので、世の中のためになろうということです。
つまり、たゆまぬ努力の継続により、顧客満足を創造し実践してゆくことです。

公益性の追求

社会性の追求をした上でさらに、適正利潤を確保し適正配分することです。
つまり、税金等を支払うことにより社会還元してゆくことです。

公共性の追求

ビジネス以外にも、世の中のためになる生き方を追求することです。
つまり、チャリティーの開催、地域社会発展に寄与する文化活動の推進、
あるいは個人として、ボランティアな精神活動に心掛けてゆくことです。

INDEX

Profile:

プロフィール

- 01 コンセプト
- 03 グループ概要
- 07 価値創造の歩み
- 09 財務・非財務ハイライト

Growth Strategy:

成長戦略

- 11 会長メッセージ
- 13 社長メッセージ
- 17 中期経営計画2024～2026年度
- 21 価値創造モデル

Business Overview:

事業概況

- 23 ハイライト
- 25 ファッション事業
- 27 エンターテインメント事業
- 29 アニヴェルセル・ブライダル事業

Sustainability:

サステナビリティ経営基盤

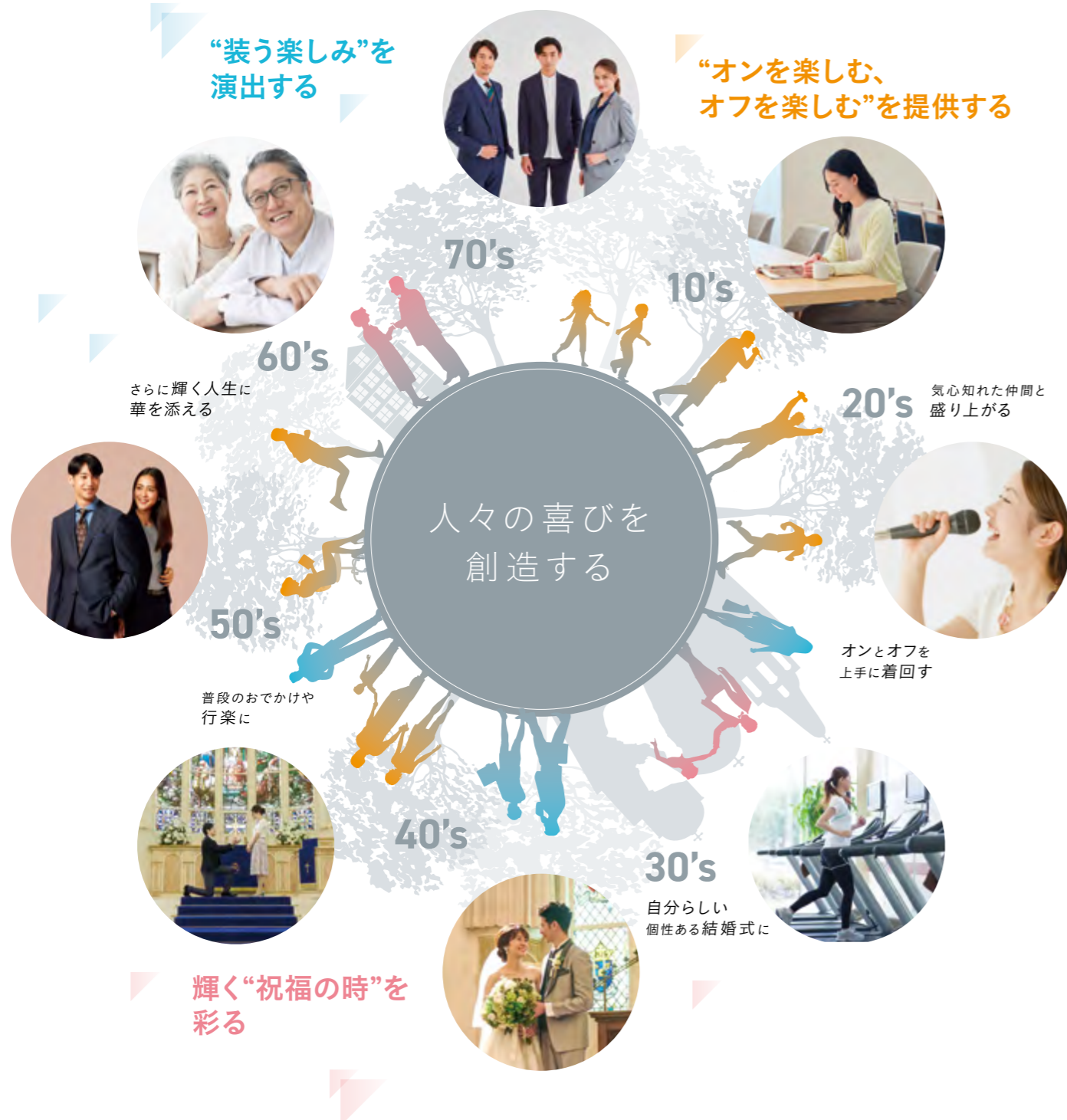
- 31 サステナビリティビジョン
- 32 AOKIグループの経営理念とサステナビリティの考え方
- 33 マテリアリティ・KPI
- 37 環境

- 40 社会
- 43 ガバナンス
- 47 取締役・監査等委員
- 49 会社情報

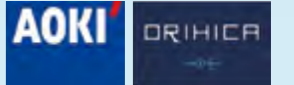
編集方針

「統合レポート2024」は、AOKIグループの業績、財務情報を報告するとともに、事業を通じた社会的課題の解決やESG(環境、社会、ガバナンス)の活動を通じた持続可能な成長への考え方を包括的に掲載しています。ステークホルダーの皆様当社グループをご理解いただくためにご活用いただければ幸いです。
対象組織: AOKIホールディングスおよび連結子会社5社
対象期間: 2024年3月期(2023年4月1日～2024年3月31日)
ただし、一部2024年4月以降の内容も含まれます。

AOKIグループとは 人々の多彩なライフシーンで “喜び”を創造しています。



ファッション事業



新たな時代のニーズに対応し、
「LIFE&WORK STYLE のAOKI・ORIHICA」として業態の進化を目指します。

AOKIの特長



接客

業界初の「スタイリスト制度」を導入

2004年から「スタイリスト制度」を導入し、お客様のお好みやライフスタイルに応じた着こなしを提案。ファッション、スタイリング、コミュニケーションの力を身に付けた販売員を「AOKI カスタマーズスタイリスト」として認定しています。



店舗

郊外から都心まで全国各地に展開

ファッション市場のブランド力とチェーンストア展開のノウハウを活かした出店戦略を推進。現在、郊外型に加え、オープンモールやインモール（SC型）、ビルインや商店街を含む都心・駅前などの立地にも展開しています。また、大きいサイズの専門店「Size MAX」を、単独および一部のAOKI店舗内に展開しています。



商品

お客様・時代のニーズに応じた多彩な商品展開

お客様のお声をもとに、時代の流れに合わせた商品開発を実施。新生活様式に合わせた「バジヤマスーツ®」や、働く女性を応援する「MeWORK（ミワーク）」プロジェクト商品など、オンからオフまで着用可能な商品を生み出しています。

ORIHICAの特長



接客

着こなしの楽しさを提案する Style Navigator

スタイル提案を通じて、ファッションの新しい楽しさを提供するため、店舗スタッフを「Style Navigator（スタイルナビゲーター）」と呼んでいます。また、接客体験エピソードを全店舗のスタッフで共有することにより、接客力の向上につなげています。



店舗

ロンドンをモチーフにした多彩なフォーマット

立地環境や客層に合わせた店舗タイプを展開。スーツ発祥の地であるロンドンのアパートをイメージした店舗、高級な邸宅をイメージした店舗、デザイナーズマンションをイメージした店舗などを展開しています。



商品

ビジカジスタイルをはじめ多彩な商品構成

世界のファッション情報が集まる街「表参道」をルーツとするブランドとして、ビジネス、カジュアル、レディースの各アイテムを展開。英国人のクリエイティブ・ディレクターを迎え、ファッション感度が高いお客様の支持を集めています。

エンターテインメント事業

時代の変化に対応した事業進化を目指し、お客様のくつろぎと元気のある生活をお手伝いします。



快活CLUB の特長



概要

“オン”も“オフ”も充実した時間をお手伝い

自由に時間利用ができる会員制シェアリングスペースとして、全都道府県に出店。その利用シーンは、余暇の“くつろぎ”に加えて、テレワークや学習にも拡大しています。

サービス

多彩なコンテンツで、あらゆるシーンに対応

機密性の高さからビジネス用途でも人気の鍵付完全個室をはじめ、ブースやカラオケ、ダーツなど、さまざまなニーズを満たす席種やコンテンツを用意。席でご利用いただけるコンテンツもコミックのほかに動画や学習素材まで常にアップデートしています。

FIT24 の特長



概要

満足をそそえた 24 時間営業フィットネスジム

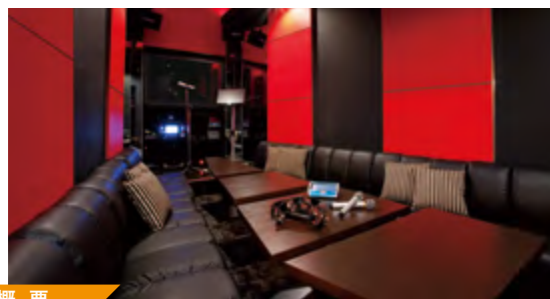
初心者の方も安心してご利用いただけるよう、使い方がわからない時はスタッフがサポートします。また、マシンのわかりやすい使い方や目的別のトレーニングメニューもご用意。トレーニングに集中できる広々としたスペースで中上級者の方にもご満足いただいています。

サービス

充実したアメニティ

少ない荷物で手軽にご利用いただけるよう、シャワールームにはシャンプー・ボディソープをご用意。ドライヤーも設置しています。

コート・ダジュールの特長



概要

南仏リゾート気分で楽しむカラオケ

美しい風景で、地上の楽園とも呼ばれる南仏の高級リゾート地のコート・ダジュールを店名に冠したコミュニケーションスペース。上質な空間、最新のカラオケ、本格的なお食事をお楽しみいただけます。

サービス

さまざまなルームタイプとおいしいお食事

ファミリールームやライブルームなど、ご利用シーンに合わせたさまざまなルームをお選びいただけるほか、こだわりの飲食メニューを各種取りそろえています。

ランシステムの特長



概要

「スペースクリエイティブ自遊空間」を全国展開

2022年、AOKIグループに加わった株式会社ランシステムは、「スペースクリエイティブ自遊空間」を直営およびフランチャイズで全国展開。無人化・リモート接客システムの導入により店舗運営の効率化を実現しています。「快活CLUB」、「コート・ダジュール」、「FIT24」との連携によりシナジーを最大化することで、新コンテンツ開発、店舗効率化など業態進化による事業展開が期待できるものと考えています。

アニヴェルセル・ブライダル事業

多様化するウェディングスタイルやニーズに合わせた挙式・披露宴の提案と、「記念日」を軸とした事業を展開しています。

ANNIVERSAIRE

ANNIVERSAIRE CAFE

ブライダル事業の特長



式場

ヨーロッパの邸宅をテーマに展開

感動的な結婚式を演出するチャペルと、花や緑であふれるガーデンがある邸宅は、大切なゲストをわが家にお招きしたようなプライベート空間。感謝の気持ちを込めたお料理とオリジナリティーあふれる演出で記憶に残るひとときをお過ごしいただけます。最先端のトレンド発信地・表参道店や、国内最大規模のウェディング施設・みなとみらい横浜店をはじめ、国内に 10 施設の結婚式場を展開しています。

カフェ事業の特長



スタイル

記念日にもふさわしい空間とメニューをご用意

「アニヴェルセル 表参道」と「アニヴェルセル みなとみらい横浜」には、「アニヴェルセルカフェ」を併設。記念日についても帰ってこられる場所、お客様の思い出を積み重ねていただける場所にふさわしいさまざまな記念日メニューをご用意しているほか、バレンタインやクリスマスなど季節ごとの限定フェアも開催しています。



スタイル

おふたりの想いを込めたウェディングをお手伝い

専任のウェディングプロデューサーをはじめ、料理、演出、ドレス、メイクなど、それぞれのプロが“最幸のウェディング”にするためにお手伝い。また、「家族の時間」や「ページェント」、アットホームな「ソファスタイル」など、式場ごとにお客様の想いをカタチにしています。

記念日事業の特長



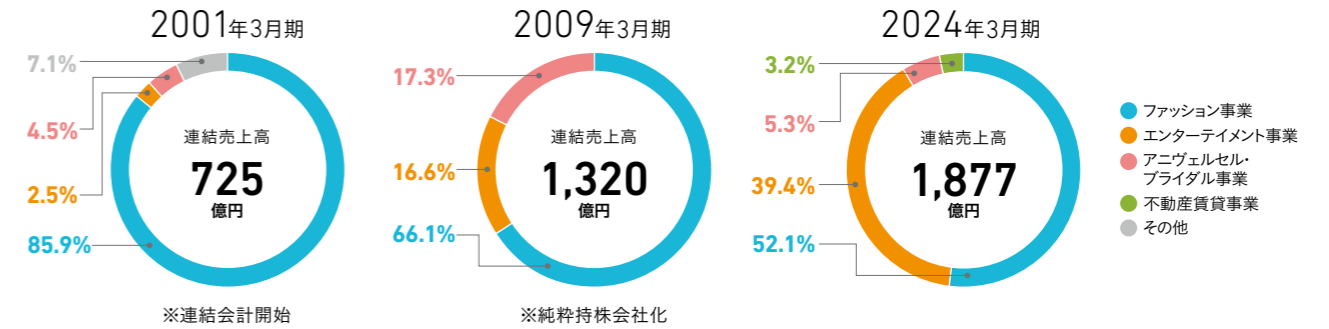
スタイル

“記念日”をトータルプロデュース

プロポーズのプロデュースをはじめ、アニヴェルセルで結婚式を挙げられたお客様を対象とした「記念日レストラン」の開催やお得な会員向けクーポンの配信など、結婚をきっかけにご縁をいただいたお客様の人生に寄り添っていただける記念日事業を展開しています。

時代の変化に応じて、常に新たな価値を創造。

1958年に紳士服の外商として創業したAOKIグループは、お客様に喜びと感動を提供するために企業活動を推進してきました。あれから約65年、時代が変化し、価値観や生活様式が多様化するなか、私たちは新たな価値を創出することで、人々の喜びを創造するために挑戦しています。



1958 創業

1965 篠ノ井駅前店開店

1971 長野駅前店開店

1979 本格的なチェーンストア展開スタート
長野南高田店開店

1981 イタリアミラノのオートクチュールデザイナーと提携オリジナルブランドを展開

1986 首都圏最大級店舗横浜港北総本店開店
本社を横浜市に移転

1991 東京証券取引所市場第一部に上場

1996 ウール衣料リサイクルシステムを開発

1998 エンターテインメント事業スタート
カラオケ「コート・ダジュール」1号店開店

1998 アニヴェルセル・ブライダル事業スタート
「アニヴェルセル 表参道」開店

2002 レディーススーツを一部限定店舗にて展開開始
(パーソナルオーダー)

2003 複合カフェ「快活CLUB」1号店開店

2003 産学協同研究開発による第1号商品販売開始

2003 ファッション新業態「ORIHICA」1号店開店

2008 純粋持株会社体制に移行

2009 洗濯機で洗える「プレミアムウォッシュスーツ」販売開始

2013 グループ合計1,000店舗達成

2014 旗艦店「アニヴェルセル みなとみらい横浜」開店

2018 新本社竣工

2019 24時間フィットネスジム「FIT24」1号店開店

2019 不動産賃貸事業スタート

2020 「パジャマスーツ®」の企画開発

2020 新しいウェディングスタイルの提案

2022 東京証券取引所プライム市場へ移行

2022 ランシステムと資本業務提携、子会社化

2022 インドアゴルフの導入本格化

2023 「アニヴェルセル 表参道」全館リニューアル

1958~
製造小売りモデルを実現し
“高品質・適正価格”なオリジナルブランドを展開

チェーンストアを本格的に展開し、規模を拡大。生産量の確保により、製造から小売りまで一貫して行う独自のVMD(バーティカル・マーチャライジング)システムを確立し、高品質なスーツを適正価格で提供することを実現。さらにプライベートブランドの開発に注力するとともに、スーツの新機能開発・スタイル提案を積極的に行いました。

1998~
ライフスタイルの多様化を背景に
さまざまな暮らしのシーンを彩る
新事業を創出

“モノからコトへ”と人々の関心がシフトした90年代後半。エンターテインメント、ブライダルなど、事業の多角化を推進しました。

2008~
デジタル化社会への対応や
女性活躍の推進など新たな社会課題
解決に向けたイノベーションを創造

純粋持株会社体制へ移行。人々の暮らしや環境が変化するなか、価値ある商品・サービスを提供するために、さらなる機動力の向上と効率化を追求しました。

2020~
新しい生活様式に合わせて
“新たな価値”を創造

ビジネススタイルの変化に対応した商品の企画・改良とデジタル接客の強化をはじめ、新しいウェディングスタイルの提案、さまざまなコンテンツや新サービスの導入など、新しい生活様式に合わせた“新しい価値”を創造していきます。

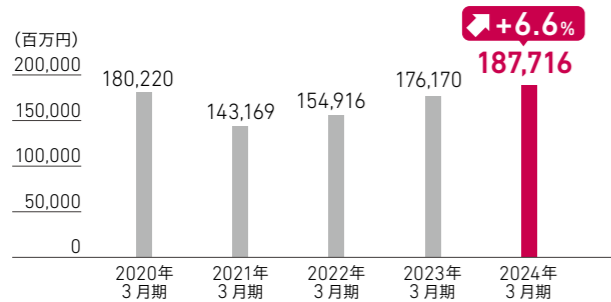


Profile

財務・非財務ハイライト

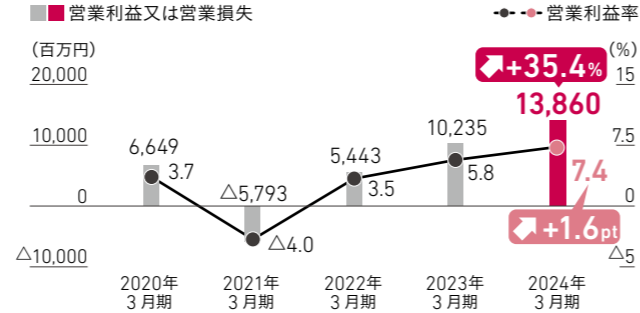
財務

売上高

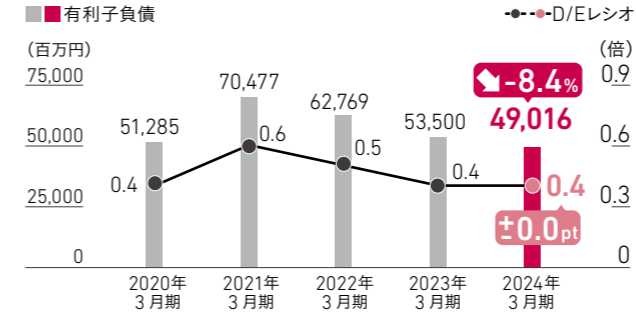


※2021年3月期以前の数値は収益認識会計基準等を遡及適用しておりません。
 ※2022年6月の株式会社ランシステム子会社化に伴い、2023年3月期第2四半期連結会計期間より実績を含めております。

営業利益又は営業損失、営業利益率

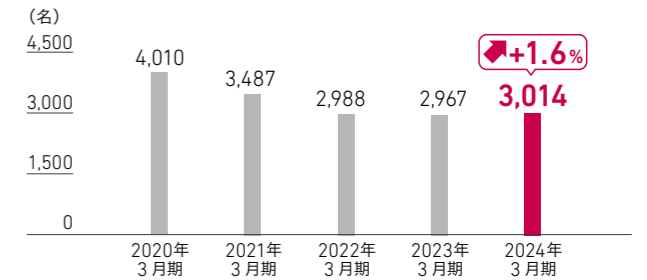


有利子負債、負債資本比率(D/Eレシオ)

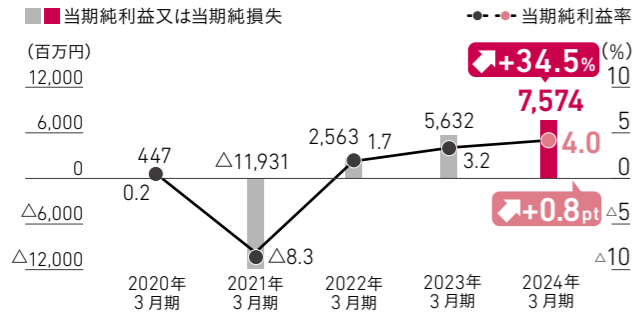


非財務

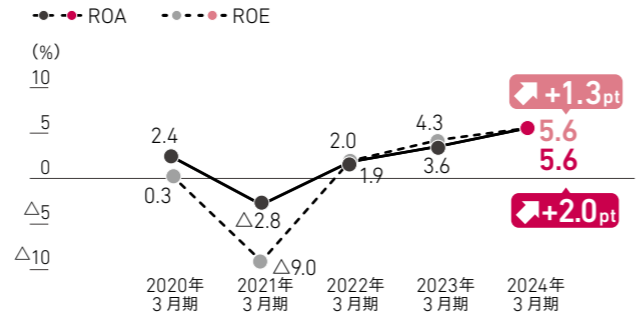
正社員数



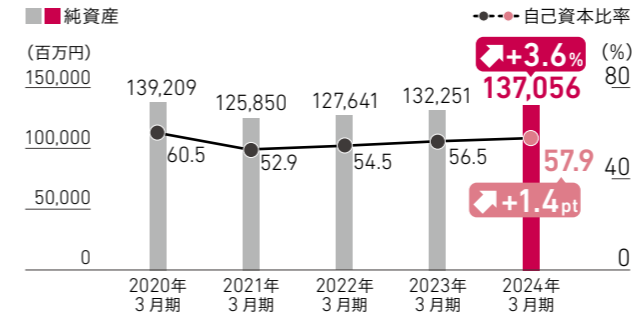
親会社株主に帰属する当期純利益又は当期純損失、当期純利益率



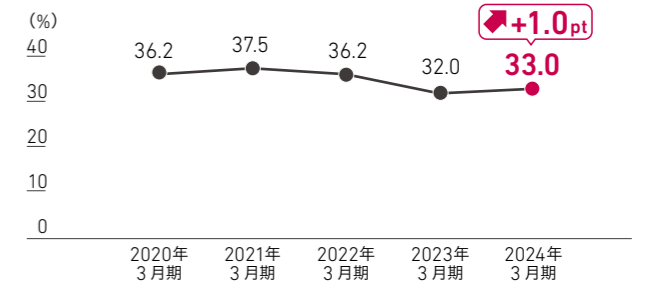
ROA/ROE



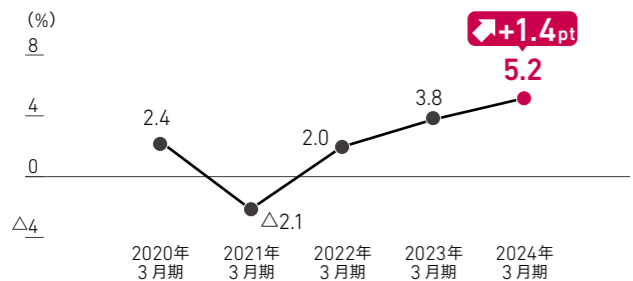
純資産、自己資本比率



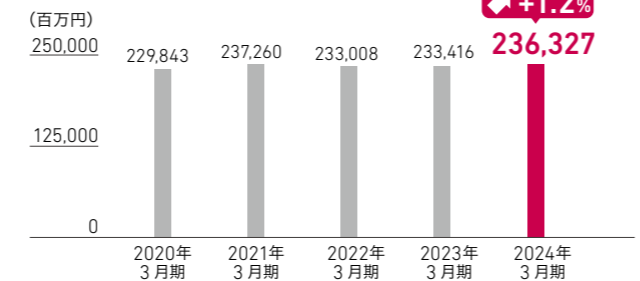
女性比率



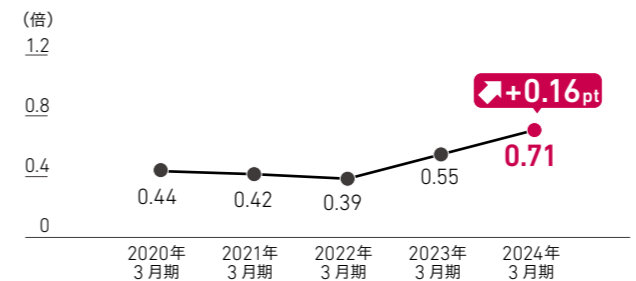
投下資本利益率(ROIC)



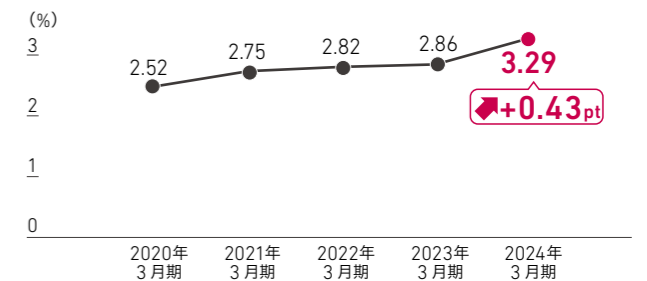
総資産



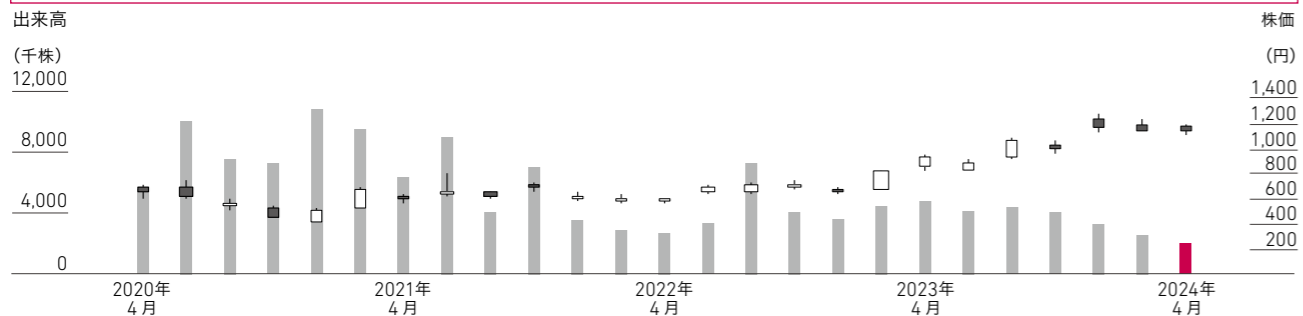
株価純資産倍率(PBR)



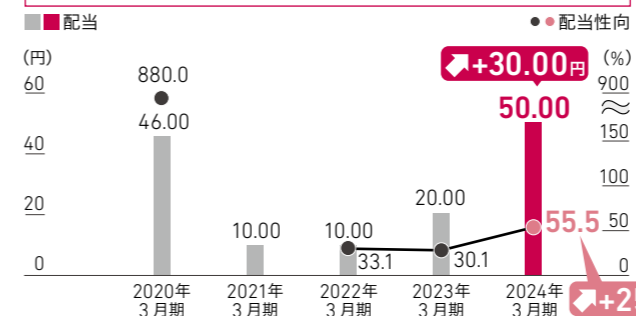
障がい者雇用率



株価推移



配当、配当性向



※2021年3月期は純損失のため配当性向は記載しておりません。

総店舗数

