

ファッション事業

中期経営計画期間の基本戦略

現行事業モデルからの転換・刷新



株式会社AOKI 代表取締役社長

森 裕隆

事業環境認識とテーマ

近年の人口減少やコロナ禍をきっかけとした在宅勤務の定着などに起因するスーツマーケットの縮小は、事業リスクの一つとして認識しています。一方で、ビジネスシーンではノーネクタイはもちろん、ワイシャツではなくTシャツを着用するなどビジネスウェアの多様化が進んでいます。こうしたビジネスにおける服装の自由化の高まりを背景にした、メンズビジネスカジュアル需要の増加や、女性の活躍を後押しする法改正などに伴うレディースビジネスマーケットの拡大は、ファッション事業にとって新たな事業機会でもあります。このように市場が大きく変化するなかで、「現状維持＝衰退」であることを再認識し、改革・成長のスピードアップを図ることが最大のテーマとなります。

中期経営計画期間の事業戦略

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

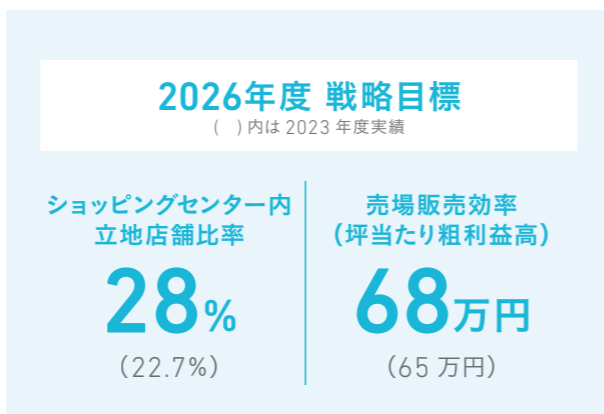
DX施策

AI 技術の活用による EC 強化と
店舗業務の平準化の推進

ファッション事業では、店舗、商品、DXなど、各領域の重点施策を策定し「現行事業モデルからの転換・刷新」を中期経営計画の基本戦略とします。まず店舗施策としては、売場効率の改善とORIHICA未出店地域への出店強化、AOKIではショッピングセンターやGMSへの打ち替えなど、集客効率の高い場所へのリロケーションを推進します。次に、商品施策としては、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をテーマに、レディース・カジュアル商品の売上構成

の拡大と、ビジネス×スポーツなどの新規アイテムの開発を目指します。そしてDX施策としては、AI技術の活用やEC強化、RFIDの活用など業務効率の改善を推進していきます。

「既存事業モデルの見直しを図り、次の成長に向けた取り組みの足掛かりをつくること」に注力したこの2年間で事業課題が明確になりました。2024年度は、「LIFE & WORK STYLEのAOKI・ORIHICA」の実現に向けた選択と集中を実施し、改革・成長を加速していきます。



AOKI

店舗

郊外型からの脱却
(ショッピングセンター・GMSでの展開ロールモデル構築)

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

DX

AI 技術の積極活用による運営支援
およびEC強化

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)

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)

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

事業トピックス

幅広いシーンで着用できる新商品を発売

AOKIでは、パジャマスーツ®シリーズから、疲労回復効果が見込める「パジャマスーツ®リカバリー」を2024年2月に発売しました。本商品には、身体から発する遠赤外線エネルギーを吸収・輻射することで血行促進、ハリ・コリの軽減、疲労回復効果が期待できる特殊な高濃度セラミック練りこみ糸を使用した生地を用いています。また、コロナ禍でウェルネスやアスレジャーへの興味関心が高まったことを受け、ビジネスシーンでも着用可能なアイテムとして、AOKIの強みを活かしたスポーツミックススタイル「スポーティーカジュアル」を2024年3月から展開。パジャマスーツ®との相性を計算して企画した本商品は、コーディネート次第で、ビジネスからカジュアルまで幅広いシーンで着用できます。

