

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

ビジネス以外でも、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
05 事業紹介
07 価値創造と成長の歴史
09 価値創造プロセス
11 財務・非財務ハイライト

- Growth Strategy：
成長戦略
13 会長メッセージ
15 社長メッセージ

Special Feature：
特集
19 中期経営計画の進捗状況

- 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

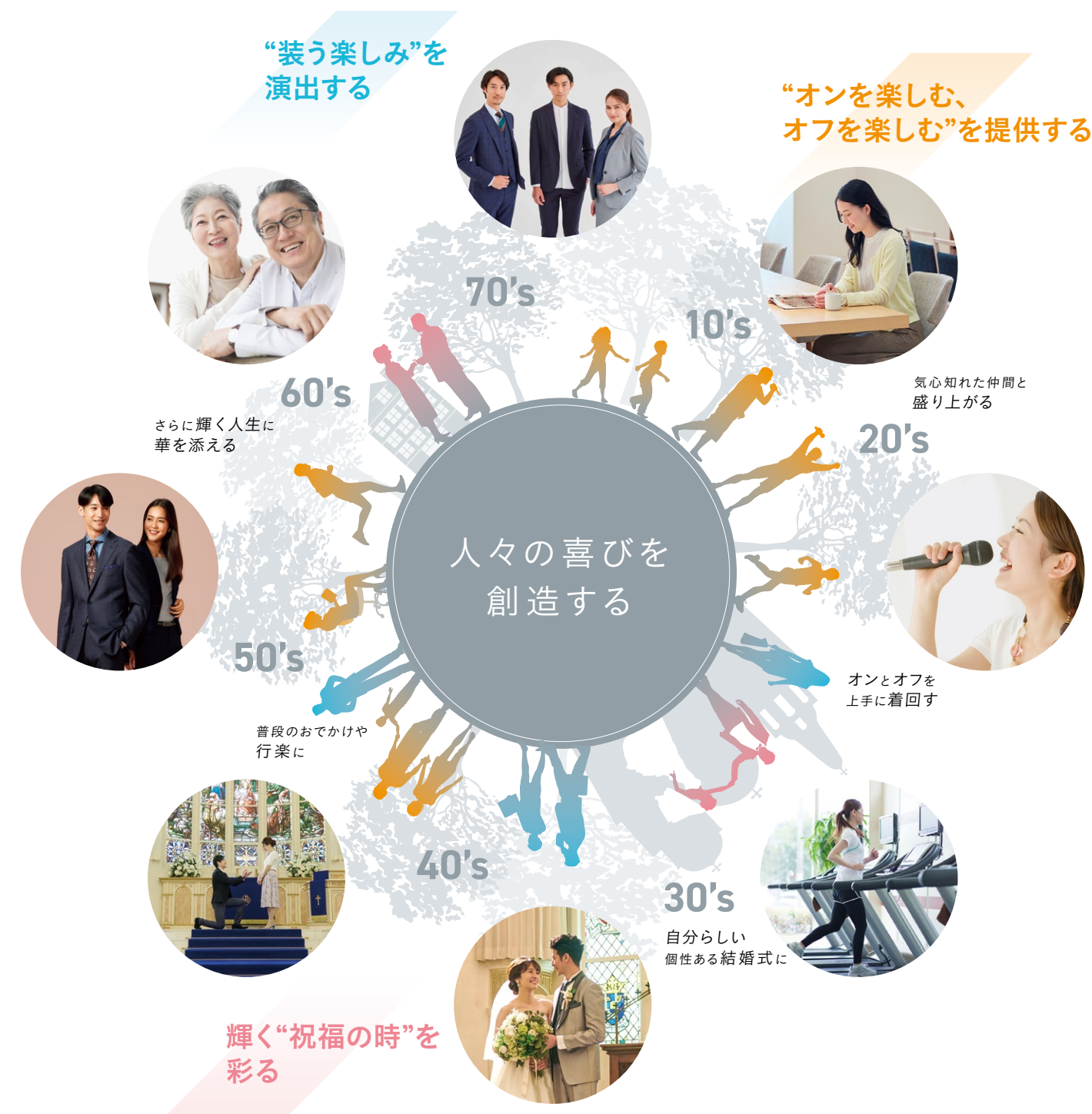
- Sustainability：
サステナビリティ経営基盤
31 サステナビリティビジョン
32 重要課題(マテリアリティ)特定プロセス
33 マテリアリティ・KPI
35 ESGの取り組み 環境
39 ESGの取り組み 社会
43 ESGの取り組み ガバナンス

- 45 ESGの取り組み ガバナンス
社長 × 社外取締役対談
47 役員一覧
49 会社情報

編集方針

「統合レポート2026」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に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：2026年3月期(2025年4月1日～2026年3月31日)
ただし、一部2026年4月以降の内容も含まれます。

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



店舗開発力  グループ総店舗数 1,394 店舗	顧客基盤  グループ合計 顧客会員数 約 4,800 万名 ※2026年5月末時点	人財力  グループ従業員数 (契約社員、パート・アルバイト社員) 3,226 名 (5,984 名)
接客力  認定スタイリスト資格 取得者数 約 2,700 名	Strengths and Features 数字で 見る AOKIグループの 強みと特長 (2026年3月期)	商品販売力  年間スーツ販売数 約 74 万着
商品・サービス 企画力  快活CLUB、コート・ダジュールの 人気メニュー「金のポテト」シリーズ 累計販売数 約 73 万食 ※2023年11月～2026年3月末時点	店舗運営力  快活CLUB店舗数 複合カフェ 業界 No.1	サービス品質力・ プロデュース力  プロデュースさせていただいた ご結婚式数 約 11 万 組

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・ORIHIKA」
として業態の進化を目指します。

AOKIの特長

- 店舗 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、郊外から都心まで全国各地に展開。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 お客様のお声をもとに、時代の流れに合わせた商品開発を実施。「見ためスーツ 着心地パジャマ。」をコンセプトとした「パジャマスーツ®」や、働く女性を応援する「MeWORK（ミワク）」ブランドなど、オンからオフまで着用可能な商品を生み出しています。
- 接客 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トータルコーディネートで提案。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。

ORIHIKAの特長

- 店舗 立地環境や客層に合わせた店舗タイプをショッピングセンター中心に展開しています。未出店地域や都心のファッションビルなど新たなエリアも開拓し、シェア拡大を目指しています。
- 商品 コンセプトは、「“Key to the new lifestyle”——新しいライフスタイルを開く“鍵”となる」。時代に合った簡単・便利なアイテムを、カテゴリーの枠にとらわれず、自由に「編集＝EDIT」して楽しむブランドです。ビジネスからカジュアル、レディースまで、お客様のライフスタイルに寄り添うコーディネートアイテムを展開しています。
- 接客 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。



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 アジア屈指のリゾートアイランド、バリ島のホテルをイメージに、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、全都道府県に展開。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 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ご用意。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。

スペースクリエイト自遊空間の特長

- 概要 2022年、AOKIグループに加わった株式会社ランシステムは、遊びと癒しの自由な空間「スペースクリエイト自遊空間」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。

コート・ダジュールの特長

- 概要 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コート・ダジュールを店名に冠した歌と語らいのくつろぎ空間を提供するコミュニケーションスペース。最新のカラオケ、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、こだわりの本格的なお食事をお楽しみいただけます。

FIT24の特長

- 概要 24時間営業のフィットネスジム。「なりたい自分へナビゲート」をコンセプトにした RECOVERY & BODYMAKE GYM です。“フィットネスで会員の皆様のなりたい姿に寄り添い、目標達成までご案内する”をテーマに、毎日24時間いつでも“快適なトレーニング環境”と“充実したサービス”を提供します。



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・披露宴の提案を軸に、
「記念日」を起点とした事業を展開しています。

ブライダル事業の特長

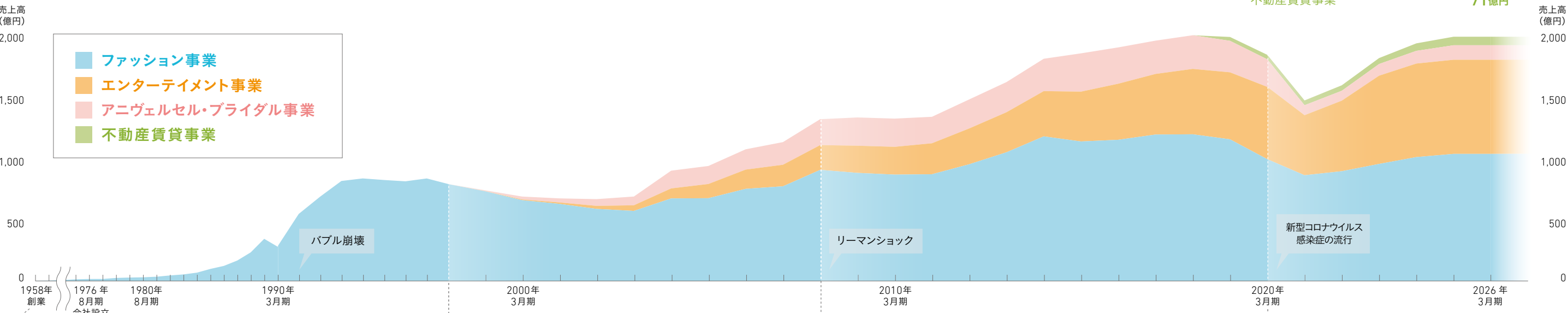
- 式場 ヨーロピアンテイストをテーマに、感動的な結婚式を演出するチャペルと、花や緑であふれるガーデンを備えたゲストハウスウェディング施設。大切なゲストをわが家にお招きしたようなプライベート空間で、感謝の気持ちを込めた料理とオリジナリティあふれる演出により、記憶に残るひとときをお過ごしいただけます。最先端のトレンド発信地・表参道店や、国内最大規模のウェディング施設・みなとみらい横浜店をはじめ、国内に10施設の結婚式場を展開しています。
- スタイル 専任のウェディングプロデューサーをはじめ、料理、演出、ドレス、メイクなど、それぞれのプロが“最高のウェディング”にするためにお手伝い。時代の変化と多様な価値観に寄り添う新コンセプト「ふたりらしい式って、きっと、ふたりのためだけじゃない。」を軸に、お客様が本当に求めている結婚式をカタチにしています。

基幹店ブランド事業（宴会およびカフェ）の特長

- 宴会 抜群のロケーションと、結婚式場ならではの洗練された空間は、企業様の会議、パーティ、展示会など、さまざまなビジネスシーンで高い支持をいただいています。ウェディングで培ったホスピタリティとパーソナライズ力を活かし、感動的な演出とオリジナリティあふれるご提案で、格式ある集会からカジュアルな会食まで、幅広いニーズにお応えします。
- カフェ 表参道店とみなとみらい横浜店には、「アニヴェルセルカフェ」を併設。婚礼・宴会の空間と経験を日常へとつなぐ場として、誕生日や結婚記念日などの大切な節目に、旬を取り入れた季節限定メニューをはじめ、多彩なプランをご用意しています。



時代の変化に合わせて事業ポートフォリオを変革し、
持続的に成長してきました。



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(パーティカル・マーチャнда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“新たな価値”を創造していきます。

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
2003 複合カフェ
「快活CLUB」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 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
2024 「中期経営計画2024-2026年度」策定・公表

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ます。

事業環境
少子高齢化
新たな生活様式の定着
急激な気候変動
ワークスタイルの多様化
エコ意識の高まり
健康志向の拡大
社会全体でのDX推進

強みと資本

人々の喜びを創造する

人的資本
接客力・人財力
経営理念である顧客満足、社会貢献を実現するプロ人財の育成

製造資本
店舗開発・運営力
グループ約1,400店舗の開発・運営データ活用による効率経営の実現

知的資本
商品・サービス企画力
各事業で培われてきたリサーチ・企画力と、それを活かした新商品・サービス創出の仕組み

社会関係資本
顧客基盤
醸成してきたブランド・ロイヤリティ、3事業展開による、幅広い顧客層の獲得



2033年度
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
180億円 → 300億円

ROE目標
7.0% → 10%以上

EPS目標
120円 → 180円以上

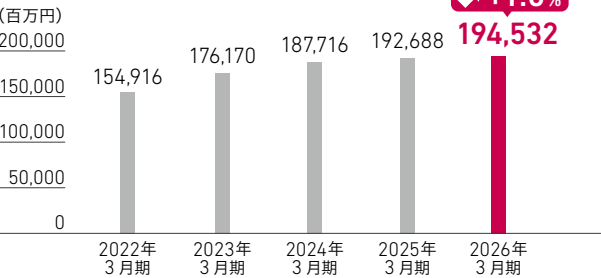
長期方針

1. M&Aなども視野に入れた新規事業を確立
2. 既存事業・新規事業の海外展開を実現
3. 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

6つの重要課題を踏まえたサステナビリティ活動推進					
業態開発・イノベーション	人財	環境	地域社会	人権	ガバナンス
商品・サービスを通じた新たな価値の提供を	一人ひとりに働きやすさ・やりがいを	地球環境に優しさを	地域に活気と発展を	責任あるサプライチェーンを	より健全な経営体制を

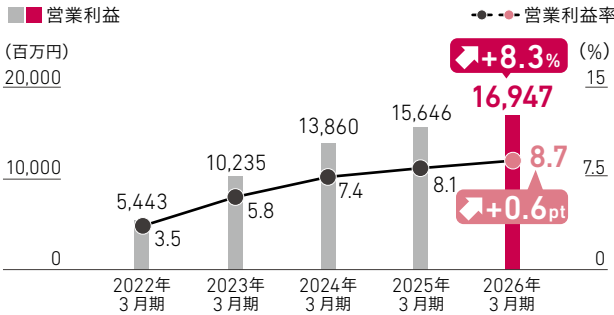
財務

売上高

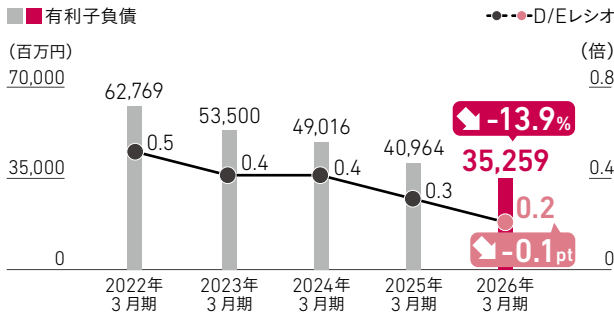


※2022年6月の株式会社ランシステム子会社化に伴い、2023年3月期第2四半期連結会計期間より実績を含めています。

営業利益、営業利益率

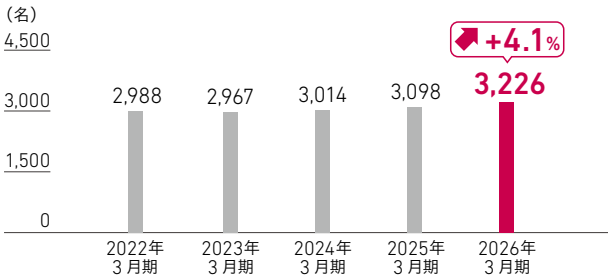


有利子負債、負債資本倍率(D/Eレシオ)

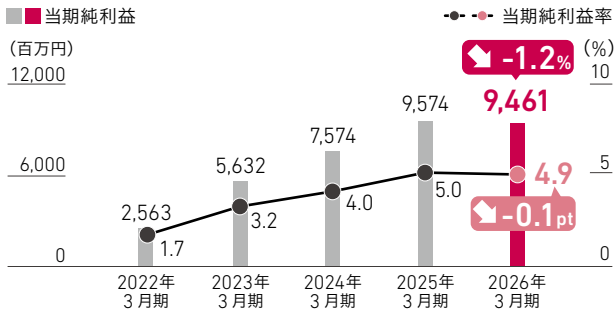


非財務

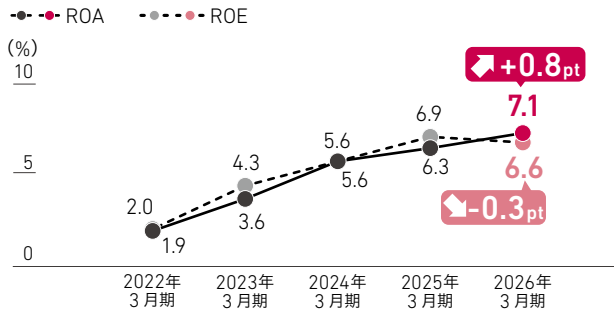
正社員数



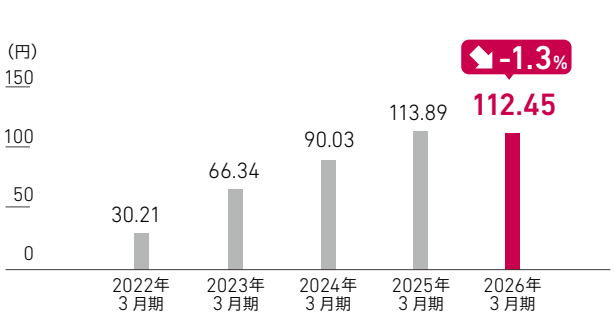
親会社株主に帰属する当期純利益、当期純利益率



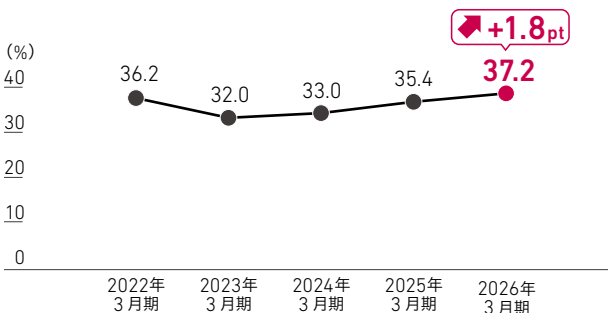
総資産経常利益率(ROA)、自己資本当期純利益率(ROE)



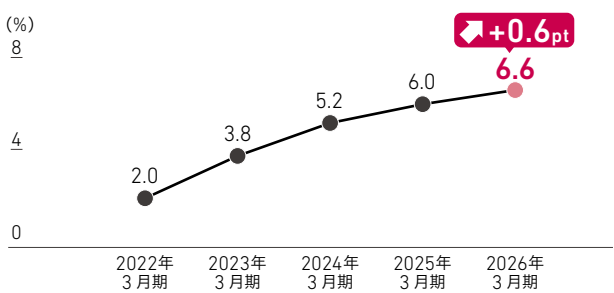
1株当たり当期純利益(EPS)



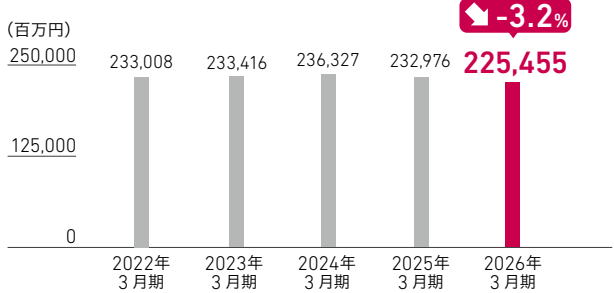
女性比率



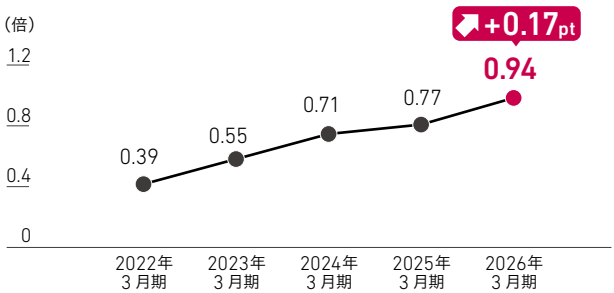
投下資本利益率(ROIC)



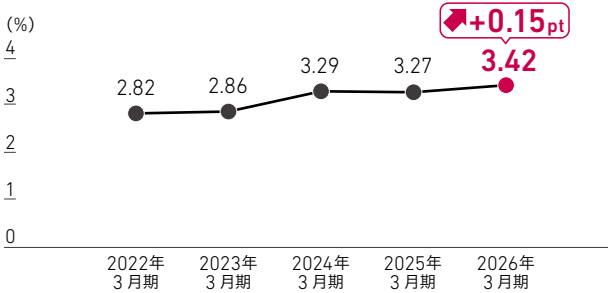
総資産



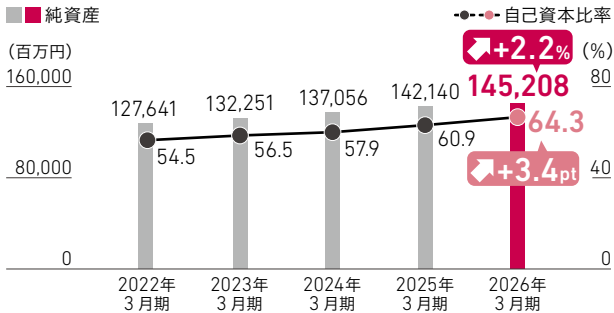
株価純資産倍率(PBR)



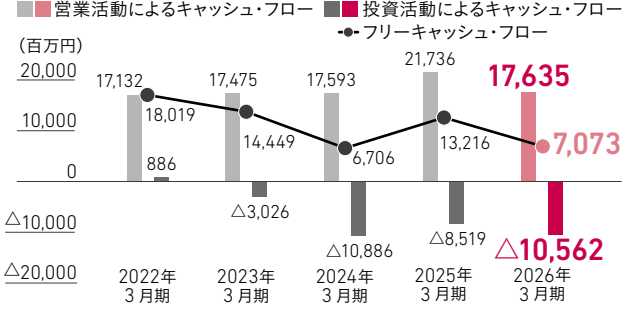
障がい者雇用率



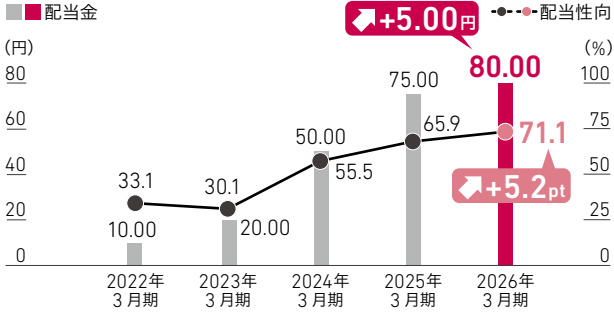
純資産、自己資本比率



フリーキャッシュ・フロー



配当金、配当性向



総店舗数

