

# AOKI Holdings

統合レポート 2021

人々の喜びを創造する

AOKI Holdings



株式会社AOKIホールディングス

本社 〒224-8588 神奈川県横浜市都筑区葛が谷6番56号

Tel. 045-941-1888(代表)

<https://www.aoki-hd.co.jp/>





プロフィール

- 02 経営理念
- 03 価値創造の歩み
- 05 グループ概要
- 07 価値創造モデル
- 09 財務・非財務ハイライト
- 11 取締役・監査役



成長戦略

- 13 社長メッセージ
- 15 特集 新しい生活様式に対応した取り組み



事業概況

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



ESG

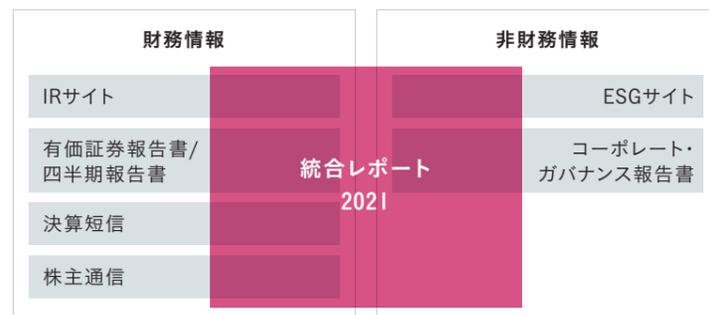
- 27 総論
- 28 環境
- 29 社会
- 31 ガバナンス

33 会社情報

編集方針

「統合レポート 2021」は、AOKIホールディングスおよび子会社3社を合わせた計4社を対象としています。本レポートは、業績、財務情報を報告するとともに、事業を通じて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して掲載しています。株主・投資家の皆様をはじめ、あらゆるステークホルダーの方々にAOKI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。

「統合レポート 2021」の位置付け



経営理念

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

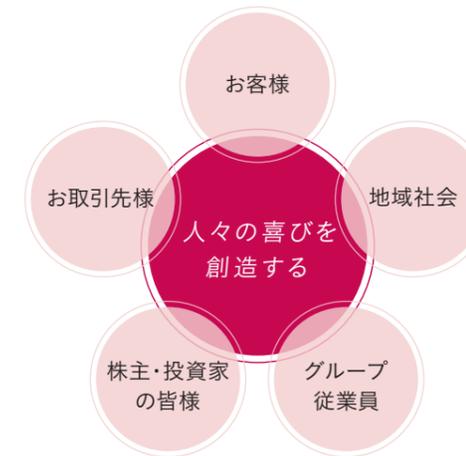
社会性の追求をした上でさらに、適正利潤を確保し適正配分することです。つまり、税金等を支払うことにより社会還元してゆくことです。

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。

事業コンセプト

人々の喜びを創造する  
生命美の創造



「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。

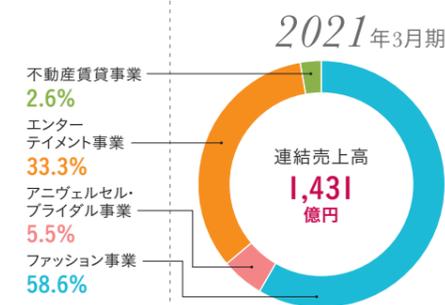
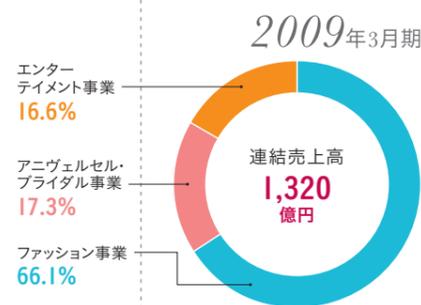
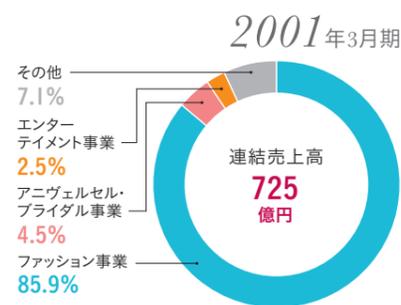
グループロゴ



グループロゴマークでは、AOKIグループの経営理念である「社会性の追求」「公益性の追求」「公共性の追求」を「無限大」のマークでシンボル化し、グループの無限大の力と可能性を表現しております。

# 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60年、時代が変化し、価値観や生活様式が多様化するなか、私たちは新たな事業を創出することで、人々の喜びを創造するために挑戦しています。



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

ファッション事業

**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** 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

**1998** エンターテイ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

**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** 産学協同研究開発スタート

**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** 創業60周年

**2018** 新本社竣工

**2019** 24時間フィットネスジム「FiT24」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** 新しいウエディングスタイルの提案

**2020** シェアリングスペースの展開

## 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。ブライダル、エンターテイメントなど、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、新しいウエ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。

モノの豊かさ

心の豊かさ

高度経済成長

バブル経済

少子高齢化の進展

# フィールドは、 人々の多彩なライフシーンへ。

日々の仕事をがんばる、重要なプレゼンに臨む、シェアリングスペースで学び遊ぶ、家族や友人とカラオケを楽しむ、適度な運動で健康を維持する、大切な人とデートする、最幸の結婚式を挙げる——  
人生のさまざまなシーンを美しく輝かせ、喜びに満ちあふれたものにするために、  
AOKIグループは、ファッション、ブライダル、エンターテイメントなど、多彩な事業を展開しています。

## ファッション事業

“装う楽しみ”を演出する

ファッションを通じて、人々の人生を美しく輝かせ、喜びに満ちあふれたものにする——その想いを胸に、高品質なモノづくり、多様なお客様の嗜好にお応えする商品の創造・開発に取り組み、あらゆるライフシーンに“装う楽しみ”と“価値あるスタイル”を提案しています。



## アニヴェルセル・ブライダル事業

輝く“祝福の時”を彩る

最愛の人との思い出の日、大切なご家族の記念日、かけがえのない友人の誕生日——おふたりの最幸の結婚式だけではなく、あらゆる人々の幸せな瞬間を“記念日”にするお手伝いをしています。



ANNIVERSAIRE



## エンターテイメント事業

“オンを楽しむ、オフを楽しむ”を提供する

お客様一人おひとりの暮らしを、より楽しく、より豊かなものにしていただくために——「快活CLUB」、「コート・ダジュール」、「FIT24」を通じて、価値ある時間と空間を、お手頃な価格と心のこもった接客で提供しています。



1,299店舗  
グループ総店舗数

ファッション事業

903千着  
スーツ販売着数

3,487名  
(4,972名)  
グループ従業員数  
( )内は、契約社員および  
パート・アルバイト社員の  
年間平均雇用人数(1日8時間換算)

アニヴェルセル・ブライダル事業

1,838組  
年間施行組数

2.7%  
グループ  
女性管理職比率

エンターテイメント事業

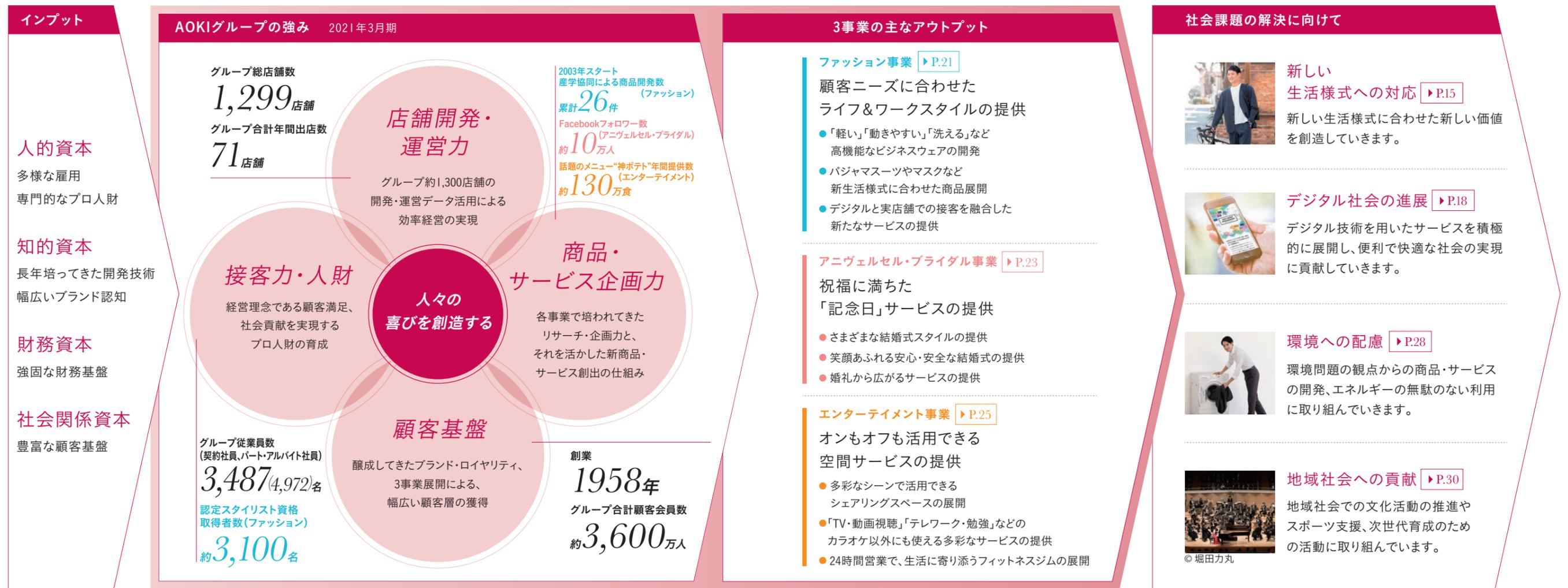
3,492万人  
年間来店客数

(2021年3月期)

# 「人々の喜びを創造する」をコンセプトに 社会課題にお応えするイノベーションを実現。

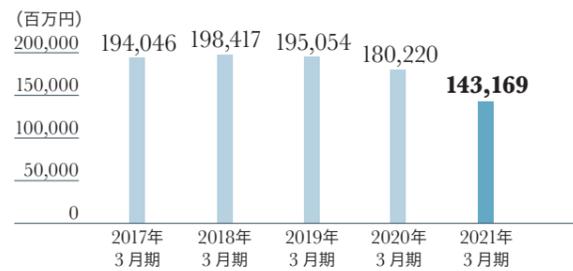
AOKIグループは、4つの強みを活かし主にファッション、アニヴェルセル・ブライダル、エンターテインメントの3事業を展開しています。

そして、その事業活動の基盤として品質や環境、人財育成、サプライチェーンマネジメントなどに取り組むことで新たな商品・サービスを生み出し、社会課題の解決に貢献し続けています。



財務

売上高



※2020年3月期より不動産賃貸にかかる損益を営業外損益から営業損益に計上し、2019年3月期については組み替え後の数値を記載しております。

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



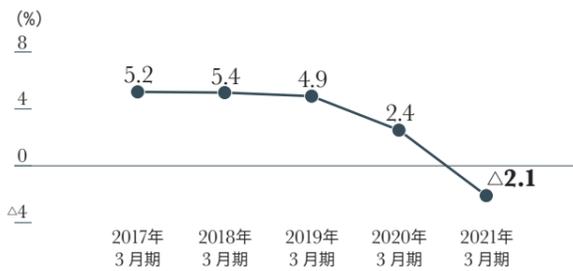
営業利益又は営業損失、営業利益率



ROA/ROE



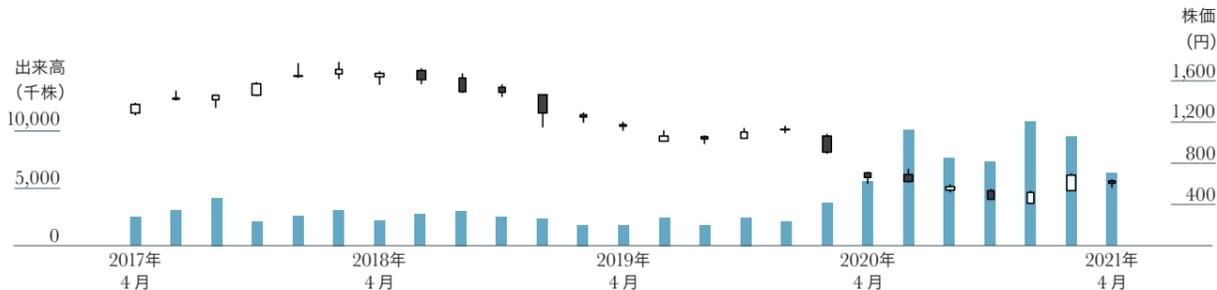
投下資本利益率 (ROIC)



総資産



株価推移



有利子負債、負債資本比率(D/Eレシオ)



純資産、自己資本比率



株価純資産倍率 (PBR)



配当、配当性向



非財務

正社員数



女性比率

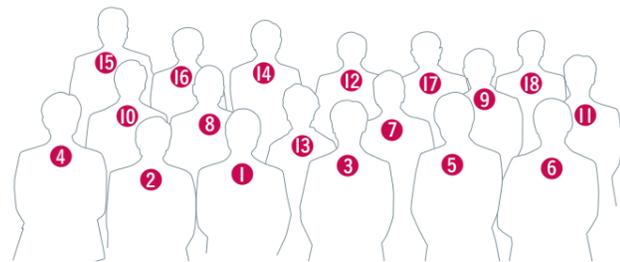


障がい者雇用率



総店舗数





取締役

① 代表取締役会長

青木 拓憲

1976年 8月 当社設立 代表取締役社長  
2010年 6月 代表取締役会長(現任)

② 代表取締役副会長

青木 寛久

1976年 8月 当社設立 常務取締役  
1981年 6月 取締役副社長  
2010年 6月 代表取締役副会長(現任)

③ 代表取締役社長

青木 彰宏

1994年 4月 当社入社  
2003年 5月 オリヒカ事業創業  
2005年 6月 執行役員  
2008年 4月 ㈱オリヒカ代表取締役社長  
2009年 6月 当社常務取締役  
2010年 6月 代表取締役社長(現任)  
2018年10月 ㈱AOKI代表取締役会長(現任)

④ 取締役副社長  
グループ管理・財務担当

田村 春生

1980年 4月 ㈱横浜銀行入行  
2003年 4月 アニヴェルセル㈱入社  
2004年10月 同社専務取締役  
2006年 6月 当社入社 執行役員  
2007年 7月 取締役  
2008年 4月 常務取締役  
2010年 4月 グループ管理・財務担当(現任)  
2010年 6月 取締役副社長(現任)

⑤ 取締役副社長  
グループ店舗開発・不動産事業担当

清水 彰

1977年 4月 当社入社  
1990年 6月 取締役  
2003年 6月 専務取締役  
2008年 4月 ㈱AOKI代表取締役社長  
2014年 1月 当社常務取締役  
2017年 6月 取締役副社長(現任)  
グループ店舗開発担当  
2020年 6月 ㈱快活フロンティア  
代表取締役会長(現任)  
2021年 6月 当社グループ店舗開発・  
不動産事業担当(現任)

⑥ 常務取締役  
グループブランディング担当

青木 柁允

1993年 4月 当社入社  
2004年 6月 アニヴェルセル㈱  
取締役副社長  
2010年 3月 同社取締役副会長  
2010年 6月 当社常務取締役(現任)  
㈱アニヴェルセルHOLDINGS  
代表取締役社長(現任)  
2020年 6月 グループブランディング担当  
(現任)

⑦ 常務取締役  
グループ人事担当

荒木 渉

1979年 3月 ㈱トリエ(現 ㈱AOKIホール  
ディングス)入社  
2007年 6月 執行役員  
2008年 4月 ㈱AOKI常務取締役  
2010年10月 同社専務取締役  
2015年 6月 当社常務取締役(現任)  
2016年 4月 ㈱AOKI取締役副社長  
2018年10月 当社グループ総務・人事担当  
2019年 6月 グループ人事担当兼総務  
部長  
2020年 6月 グループ人事担当(現任)

⑧ 常務取締役  
グループ情報システム担当

照井 則男

1980年 4月 ㈱すかいらーく(現 ㈱すか  
いらーくホールディングス)  
入社  
1996年 5月 日本マクドナルド㈱(現 日  
本マクドナルドホールディ  
ングス)入社  
2003年 2月 スターバックスコヒージャ  
パン㈱入社  
2008年 4月 同社Vice-President情報シ  
ステム本部長  
2015年11月 当社入社 執行役員  
2018年 6月 常務取締役(現任)  
2019年 6月 グループ情報システム担当  
(現任)  
2021年 6月 ㈱快活フロンティア  
取締役(現任)

⑨ 常務取締役  
グループ戦略担当兼社長室長

投元 谿太

1985年 4月 当社入社  
2000年10月 アニヴェルセルヴィラ  
ヨコハマ総支配人  
2010年 4月 アニヴェルセル㈱取締役  
2016年 9月 当社執行役員  
2019年 6月 常務取締役(現任)  
グループ戦略担当兼社長  
室長(現任)  
2020年 6月 アニヴェルセル㈱  
代表取締役会長(現任)

⑩ 常務取締役  
グループコスト管理担当

野口 暉充

1985年 4月 当社入社  
1993年 8月 商品戦略企画室長  
2003年 6月 執行役員  
2006年 6月 グループ商品担当  
2008年 4月 常務取締役  
2015年 6月 グループ商品戦略担当  
2018年 6月 常務執行役員  
グループコスト管理担当  
(現任)  
2019年 6月 常務取締役(現任)

⑪ 常務取締役

東 英和

1988年 3月 ㈱トリエ(現 ㈱AOKIホール  
ディングス)入社  
2008年 4月 ㈱AOKI執行役員  
2012年 6月 同社専務取締役  
2018年11月 ㈱ヴァリック(現 ㈱快活フロ  
ンティア)執行役員  
2019年 4月 同社取締役副社長  
2019年 6月 当社常務取締役(現任)  
2021年 6月 ㈱快活フロンティア  
代表取締役社長(現任)

⑫ 社外取締役

稲垣 稔

1979年 6月 プライスウォーターハウス  
会計事務所入所  
1982年 8月 公認会計士登録  
1986年 2月 当社監査役  
1987年10月 常勤監査役  
2014年 6月 取締役(現任)

⑬ 社外取締役

尾原 蓉子

1962年 4月 旭化成工業㈱(現 旭化成  
㈱)入社  
1999年 3月 ㈱ファッション産業人材育  
成機構FIBIビジネス・スクール  
学長  
2008年 5月 ㈱良品計画取締役  
2013年 7月 (一社)ウィメンズ・エンバフメ  
ント・イン・ファッション代表  
理事  
2015年 6月 当社取締役(現任)

⑭ 社外取締役

高橋 光夫

1977年 4月 当社入社  
1990年 6月 取締役  
1997年 7月 ㈱ドン・キホーテ(現 ㈱バン  
・パシフィック・インターナシ  
ョナルホールディングス)入社  
1997年 9月 同社取締役  
2005年 9月 同社専務取締役CFO  
2019年 9月 同社専務執行役員CFO  
2020年 10月 同社理事(現任)  
2021年 2月 MIGホールディングス㈱  
社外取締役(現任)  
2021年 6月 当社取締役(現任)

監査役

⑮ 常勤監査役

栗田 宏

1977年 4月 当社入社  
2005年 6月 ㈱ヴァリック(現 ㈱快活フ  
ロンティア)取締役  
2007年 6月 同社代表取締役社長  
2010年 7月 当社常務執行役員  
2011年 6月 常務取締役  
2015年 5月 寿本舖㈱代表取締役会長  
2020年 6月 当社常勤監査役(現任)

⑯ 監査役

中村 憲侍

1976年 8月 当社入社 営業部長  
1980年 7月 取締役  
1982年11月 常務取締役  
1985年 8月 管理本部長  
1996年 6月 専務取締役  
2003年 5月 グループ管理担当  
2010年 6月 取締役副社長  
2010年 7月 グループ経営企画担当  
2015年 6月 監査役(現任)

⑰ 社外監査役

渡邊 一正

1980年12月 渡辺商事㈱代表取締役社長  
1991年 2月 当社監査役(現任)  
2013年 8月 渡辺商事㈱代表取締役会長  
(現任)

⑱ 社外監査役

發知 敏雄

1974年 4月 東京国税局入局  
1982年 9月 プライスウォーターハウス  
会計事務所入所  
1983年 2月 公認会計士登録  
2011年 6月 税理士法人プライスウォ  
ーターハウスクーパーズ顧問  
2013年 6月 公認会計士・税理士事務  
所開設(現任)  
2015年 6月 当社監査役(現任)



## 社長メッセージ

お客様のニーズや  
社会課題の解決に  
対応したビジネスを  
展開することで  
人々の喜びを  
創造し続けてまいります。

AOKIホールディングス 代表取締役社長 青木 彰宏

## 受け継がれる創業以来のDNA

日本が本格的な経済成長への歩みを始めた1950年代、スーツの着の値段は大卒初任給1カ月分にも匹敵し、人々にとって手軽に購入できる商品ではありませんでした。そのような時代にAOKIグループは「ビジネスマンが日替わりでスーツを着ることができる世の中にした」という想いを

を抱き、誕生しました。以来、私たちは「社会性の追求」「公益性の追求」「公共性の追求」という3つの経営理念を掲げ、常にお客様のご要望や時代のニーズにお応えし続けることによって社会への貢献を果たしてまいりました。

創業以来の中核事業である「ファッション事業」では、商品の開発から企画・生産、販売までを自社内で一貫管理する独自のVMD(パーティカル・マーチャンダイジング)

システムを確立。高品質・適正価格のスーツを全国の店舗でご提供することによって、ビジネスマンが日替わりでスーツを楽しめる時代を切り拓きました。

その後、人々のニーズや価値観が多様化するなか、お客様の人生のさまざまなシーンでお喜びいただき、すべてのステークホルダーの皆様のお役に立ちたいとの想いから、「人々の喜びを創造する」というコンセプトを打ち出しました。そのコンセプトのもと、日本初のゲストハウス型ウェディングスタイルを導入した「アニヴェルセル・ブライダル事業」、より幅広いお客様に癒しの時間や空間をご提供する「エンターテイメント事業」を展開するなど、社会課題を解決し、お客様の喜びを創造することでビジネスのフィールドを広げてまいりました。

今、世の中は大きく変化しています。消費行動・商品・サービスに対する価値観の変化やデジタル化の浸透が加速しています。この社会環境の変化をチャンスととらえ、既存の常識に挑戦し、新たなイノベーションを追求してきた創業以来の独自のDNAをこれからも継承・強化し、社会課題の解決に対応し、より広く社会に貢献してまいります。

## 新しい生活様式に合わせ、新たな価値を創造

2021年3月期のわが国の経済は新型コロナウイルス感染症(以下、「同感染症」といいます。)拡大にともなう緊急事態宣言などの影響により、経済活動は引き続き制限され、厳しい状況で推移いたしました。また、同感染症の収束時期は依然として不透明であり、先行きは予断を許さない状況が継続しております。

このような環境のなかで、AOKIグループは各事業で新しい生活様式に対応した新商品やサービスの提供およびコスト削減に努めるとともに、期初に決定していたエンターテイメント事業を中心とした71店舗の新規出店と営業効率改善等のため25店舗を閉鎖いたしました。しかしながら、同感染症の影響を想定以上に受けたこと等によ

り、売上高は1,431億69百万円(前年同期比20.6%減)、営業損失は57億93百万円(前年同期は営業利益66億49百万円)、経常損失は66億6百万円(前年同期は経常利益55億1百万円)、親会社株主に帰属する当期純損失は119億31百万円(前年同期は親会社株主に帰属する当期純利益4億47百万円)となりました。

今後につきましても、同感染症の広がり方や収束時期等、先行きは不透明な状況が続くものと思われます。引き続き同感染症への対応を継続するとともに、新生活様式に合わせた諸施策を実施し新たな価値の創造を図ってまいります。

ファッション事業では、ビジネススタイルの変化や新生活様式に対応した商品の継続企画、開発、改良およびデジタル化の強化に注力いたします。アニヴェルセル・ブライダル事業は、新しいウェディングスタイルを開発・提案するとともに、コスト構造の見直しを継続して進めてまいります。エンターテイメント事業は、さまざまなコンテンツや新サービスを導入することで施設の新しい活用を促進し、客層の拡大と利用頻度の向上を図ってまいります。特にFiT24は独自の強みを活かした差別化に加え、積極的な新規出店によりシェア拡大を図ってまいります。以上の諸施策を実施し各事業において利益の確保を目指し、2022年3月期は売上高1,693億円、営業利益50億円を見込んでおります。

今後ともAOKIグループとして、各事業のシナジーを最大化するとともに、顧客ライフタイムバリューを極限まで追求し、「人々の喜びを創造する」というAOKIグループのコンセプトを実践してまいります。ステークホルダーの皆様には、一層のご支援、ご愛顧を賜りますようお願い申し上げます。

# 新しい生活様式に対応した AOKIグループの新品・新サービス

社会環境が大きく変化した今、お客様のライフスタイルやそれともなうニーズも大きく変わりました。AOKIグループは、ビジネススタイルの変化に対応した商品開発や新しいウエディングスタイルの提案、さまざまなコンテンツ・新サービスの導入など、ニューノーマル時代に対応した“新たな価値の創造”に挑んでいます。

## Fashion

### ニューノーマル時代の ビジネススタイルを応援

ファッション事業では、自宅での生活時間が増えるなか、「自宅でつろぎながら、仕事時にはきちんとしたい」という働き方の変化にもなうお客様のニーズや「シーンを選ばず気軽にスーツを着たい」という機能性が高く、お手頃で実用的な衣料品のニーズに合わせて、これまでにない新しい商品を企画・開発しています。



リモートワークの浸透

アクティブ  
ワークスーツ®

「スーツはもっと自由に、もっとアクティブに」をコンセプトにした高性能・高品質かつお手頃価格のスーツ



2021年8月現在



リモートワークの浸透

パジャマスーツ®

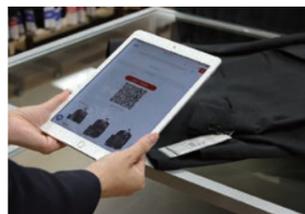
パジャマの快適さとスーツのフォーマルさを兼ね備えた新商品



2021年8月現在

## Topics

「テイクアウトサービス」を  
AOKI・ORIHICAで開始



店舗でご覧になった商品情報やコーディネート情報を持ち帰り、ゆっくりと検討した後、どこからでも購入することができる——それが、AOKI・ORIHICAが提供する「テイクアウトサービス」です。

店舗スタッフが発行したQRコードをスマートフォンに読み込んでいただくと、いつでもテイクアウトページをご覧いただくことができ、気に入ればオンラインショップでの購入が可能です。お客様の利便性が向上するとともに、店舗としてもお客様に商品の再検討をしていただくことで購入の可能性が広がります。

# Anniversaire and Bridal

## 新生活様式に合わせた 安心・安全ウエディングを 提案

アニヴェルセル・ブライダル事業では安心・安全なウエディングの実現のため、遠方の方も一緒にお楽しみいただくことができるオンラインウエディングやWEB招待状サービスを導入しました。また、フォトウエディングや少人数ウエディングなど今の時代・タイミングに合わせた最適なスタイルを提案しています。



デジタル化の加速

離れたゲストも一緒に楽しむ  
オンラインウエディング



ウエディングの多様化

アニヴェルセルで叶う  
フォトウエディング



2021年4月～8月累計

感染症防止対策

お客様の  
安心・安全のために、  
100項目の対策を実施

<p>アニヴェルセルは、お客様の安全のために万全の対策を実施しております。どうぞ、安心してご結婚式をお楽しみください。</p>		<p>01 受付</p> <p>受付の感染防止</p> <p>受付スタッフは、接客時マスクを着用し、接客距離を確保いたします。</p>
<p>02 駐車場の感染防止</p> <p>駐車場の消毒を実施いたします。</p>	<p>03 受付の感染防止</p> <p>受付スタッフは、接客時マスクを着用し、接客距離を確保いたします。</p>	<p>04 スタッフの感染防止</p> <p>スタッフは、接客時マスクを着用し、接客距離を確保いたします。</p>
<p>05 店内の感染防止</p> <p>店内の消毒を実施いたします。</p>	<p>06 飲食の感染防止</p> <p>飲食スタッフは、接客時マスクを着用し、接客距離を確保いたします。</p>	<p>07 結婚式の感染防止</p> <p>結婚式の感染防止対策を実施いたします。</p>
<p>08 スタッフの対応</p> <p>スタッフは、接客時マスクを着用し、接客距離を確保いたします。</p>	<p>09 結婚式の感染防止</p> <p>結婚式の感染防止対策を実施いたします。</p>	<p>10 お打ち合わせ方法</p> <p>お打ち合わせ方法の感染防止対策を実施いたします。</p>

## AOKI Holdings

### 本社機能での取り組み

働き方改革の推進、生産性向上のため本社におけるリモートワークを推進するとともに、出社業務の削減・業務の効率化およびペーパーレス化による紙資源の削減に向けたシステム導入を実施しました。

システム・人事・総務などの  
社内問い合わせに  
チャットボット(自動応答システム)採用

社内申請書類の電子化

お取引様からの請求書の電子化





テレワーク・シェアリングスペースの浸透

鍵付完全個室

自社でのアンケート調査によるとテレワーク・学習を目的として、利用されているお客様が20%を超えました。

日本全国450店舗以上 / 快活CLUBでテレワーク!

鍵付完全個室導入店舗 319店舗 / 507店舗中

リモートワークに便利な設備・サービス

2021年7月現在



健康志向の加速

24時間フィットネスジム

## Entertainment

### 快適な環境をご用意して テレワークや勉強を支援

エンターテインメント事業では、鍵付完全個室やWEBカメラの導入などテレワーク需要にお応えするサービスを導入しています。また、多彩なコンテンツを配信することで、新たな「学び」の場としての活用方法を提案しています。さらに、FIT24では健康志向の高まりに合わせ安心・安全対策を万全にしたセルフトレーニング方式で、いつでも運動できる場を提供しています。

1,200以上の講座が学び放題

資格の総合スクール「LEC」が提供する就職に役立つコンテンツが満載!!

快活CLUB × LEC 東京リーガルマインド

不確実な時代を生き抜く自己研鑽の加速

仕事(テレワーク)×勉強(スタディ)＝テレスタディ  
資格の総合スクールLECの講座を無料で受講可能



不確実な時代を生き抜く自己研鑽の加速

「学びの再出発の場」を提案。  
産・官・学、メディアの多方面で活躍される寺島実郎氏のオリジナル動画が視聴可能

## ニューノーマルの時代に向けて グループ全体のデジタル化を推進

社会が大きく変化するなか、AOKIグループは新たなサービス・価値を創造するため、これまで各社別々に管理していた顧客データを単一IDで管理することで約3,600万人の顧客情報を統合。データを活用し、ニューノーマルの時代に対応していきます。

### ビジョン

お客様お一人おひとりが欲しい情報を、  
欲しいタイミング・チャンネルで  
受け取れる世界を実現する



#### ビジョン実現に向けた3つの方針

- 1 マスマーケティングからデータドリブンマーケティングへの移行による施策の精度向上および効率化
- 2 グループ各社間の相互送客による会員のLTV(ライフタイムバリュー)向上
- 3 会員データを活用した新規ビジネス立ち上げによる収益拡大

#### デジタル化推進の歩みと展望

2018年、ファッション事業のオンラインショップにマーケティングオートメーション(MA)ツールを導入し、顧客のリピート率アップに繋がったことをきっかけに、グループ全体でのデジタル化への推進を加速。グループ各社間の相互送客などを促進する「グループ顧客統合・情報活用プロジェクト」をはじめ、来店予約やチャット接客、リモート接客などを実現した“オンラインとオフライン”との融合、ファッション事業のインバウンド対応、プライダグ事業のMA導入など、さまざまな成果を上げてきました。

今後もお客様にお喜びいただけるよう、2025年を目標に“AOKIグループとしての一体感が感じられる、よりシームレスで快適なサービス”の提供を追求していきます。

#### デジタル化推進の状況

すでに、1と2は具体的な取り組みが進んでおり、プロモーションの効率化や会員LTVの向上などに加えて顧客満足度向上にも成果が上がっています。また、3についても2020年4月から法人様向けマーケティングサービス「Aoki D Media」を開始しました。幅広い年齢層の男性ユーザーを中心に質の高いデータと広告媒体を提供しており、クライアント様からもご期待・ご評価をいただいています。

#### 3,600万人のグループ顧客基盤の活用を目指す



事業概況

ハイライト

新生活様式に合わせた商品・サービスの開発・提供を行ったものの、新型コロナウイルス感染症拡大の影響を想定以上に受けたことにより減収減益。

セグメント別売上収益

不動産賃貸事業

売上高構成比

2.6%

売上高 38億円  
営業利益 6億円

ファッション事業

売上高構成比

58.6%

売上高 853億円  
営業利益 14億円

エンターテイメント事業

売上高構成比

33.3%

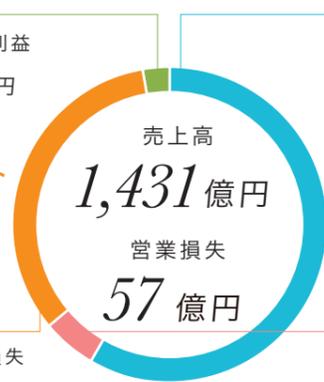
売上高 484億円  
営業損失 51億円

アニヴェルセル・ブライダル事業

売上高構成比

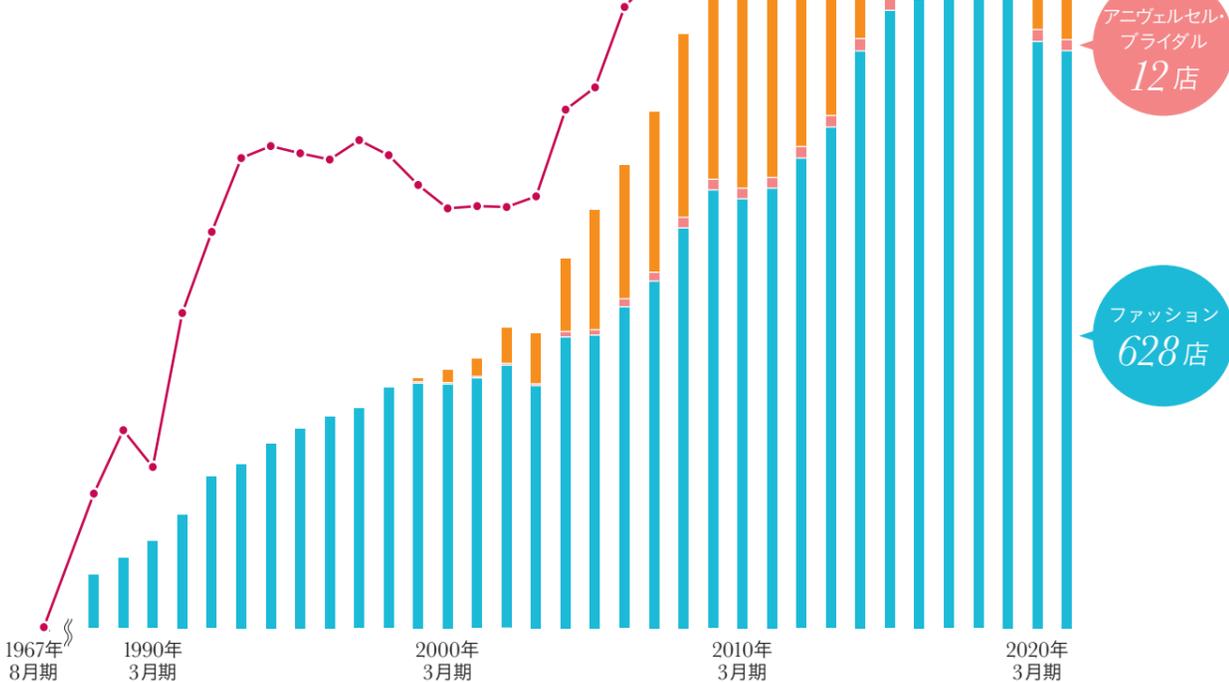
5.5%

売上高 80億円  
営業損失 30億円



売上高と店舗数推移

- ファッション店舗数
- アニヴェルセル・ブライダル店舗数
- エンターテイメント店舗数
- 売上高



ファッション事業



リスクと機会

- 新生活様式の浸透やビジネススタイルの多様化および働き方の変化にともなうスーツ需要の減少
- 女性の社会進出にともなう新しいニーズ
- IT化(インターネット時代)に適応した心地よい店舗環境づくりの必要性

施策方針

- これまでにない新たな商品群「ライフ&ワークスタイル」の企画開発
- フレッシュャーズ・リクルートに加え、着まわしやすいセットアップなど働く女性に向けた商品構成の拡充
- EC限定商品の拡充やオンライン上でスタイリングを提案する「スタッフスタート」や「イージーウェブショップ」の拡大など、店舗とECの連携強化

アニヴェルセル・ブライダル事業



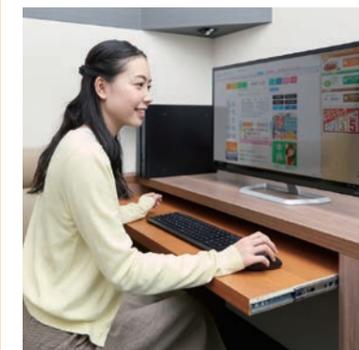
リスクと機会

- ブライダル市場の縮小や競争激化、挙式・披露宴スタイルの急激な変化
- 新生活様式に合わせた新規受付、打ち合わせ方法の変化
- 既存施設の経年化

施策方針

- チャペルウエディングや少人数ウエディング・フォトウエディング等市場環境に合わせたさまざまなウエディングスタイルの提案および、記念日事業の展開
- ご自宅にいながらスムーズに結婚式の準備を進めることができるオンラインを活用した打ち合わせの実施
- アニヴェルセルのブランドを強化する施設メンテナンスやリニューアルの実施

エンターテイメント事業



リスクと機会

- 新生活様式の浸透やライフスタイルの多様化にともなう新しい消費者ニーズ
- 安心・安全に対する意識の向上
- 競争が激化するなかでの強みの発揮

施策方針

- さまざまなコンテンツの提供により「シェアリングスペース」としての利用促進
- 特許取得の空調換気システムによる換気など3密対策の徹底
- 事業環境をふまえた改装・設備メンテナンスの実施

# ファッション事業

新しい生活様式に対応し、「ライフ&ワークスタイル」業態として進化し続けていきます。

## 業績の推移と主な取り組み

### 2021年3月期実績と2022年3月期見通し



### 2021年3月期の取り組み

商品面では、新生活様式に合わせた「パジャマスーツ®」「アクティブワークスーツ®」および感染症対策として「抗菌・洗えるマスク」シリーズを発売しました。また、オンラインショップではさまざまな新サービスを導入し、デジタル接客の強化を図りました。店舗面では、3店舗を新規出店した一方、営業効率改善のため13店舗を閉鎖しました。これらの結果、3月はフレッシュアズ商戦が好調に推移したものの、新型コロナウイルス感染症拡大による外出自粛および一部店舗の臨時休業や時間短縮営業などの影響等により売上高は853億87百万円(前年同期比13.2%減)、営業利益は14億99百万円(前年同期比48.1%減)となりました。

### 2022年3月期の施策

コロナ禍におけるマスクなどの必需品の企画・開発・改良に加え、これまでにない新たな商品群「ライフ&ワークスタイル」および働く女性に向けた商品群の企画・開発・拡充に注力するとともに、オンラインショップ限定商品やサービスを展開していきます。また、不採算店舗の改廃による店舗網の見直しおよび店舗オペレーションの改善を進め、営業効率の向上を図ります。新規出店は移転含め3店舗を予定しています。

## 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出店しています。また、大きいサイズの専門店を、単独および一部のAOKI店舗内に展開しています。



### 商品 お客様のニーズに応じた多彩な商品展開

商品の企画から販売までを一貫管理した「VMD(パーティカル・マーチャンダイジング)システム」によって、洗濯機で丸洗いができるスーツから国内最高峰の技術を駆使したスーツ、ビジカジスタイルまで、多様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、彼らの接客体験エピソードを全社・各店舗スタッフで共有しています。



### 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にある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。

## Topics



### 「抗菌・洗えるマスク」シリーズが累計販売数1,200万枚を突破

新型コロナウイルス感染症の拡大によって、マスク着用は新たな習慣として定着してきました。AOKIは全国的にマスクが不足していた2020年5月から「抗菌・洗えるマスク」を発売。その後、アジャスター付きマスクや夏でも快適なクールマスクなどを発売し、2021年4月にはシリーズ累計販売数1,200万枚を突破しています。また、マスクを必要としている全国の障がい者スポーツ関係者に同マスクを45,000枚寄贈しました。



### ペットボトル由来の再生繊維を使用した「サステナブルなワイシャツ」を発売

近年、地球環境に配慮した商品づくりが重要になっています。そうしたなかAOKIは回収したペットボトルを原料とする再生繊維(東レ株式会社「&+®」)を使用したワイシャツを販売。素材だけでなく、シャツのボタンや付属となる梱包プラスチック資材や袋に至るまで環境のことに配慮しました。また、形態安定加工を施してお手入れも簡単にしたほか、抗菌防臭機能を持たせるなど高機能商品を目指しました。

# アニヴェルセル・ブライダル事業

“安心・安全”と“新しいウエディングスタイル”を提案し、収益構造を再構築します。

## 業績の推移と主な取り組み

### 2021年3月期実績と2022年3月期見通し



### 2021年3月期の取り組み

新生活様式に合わせた「チャペルウエディング」「少人数ウエディング」「フォトウエディング」など、さまざまなウエディングスタイルを提案しました。また、結婚式前日までのプロセスをすべてオンラインで行えるサービスを導入するとともに、契約満了により豊洲店を閉鎖しました。これらの諸施策を実施しコスト削減にも努めましたが、挙式・披露宴の延期などにより施行組数が大幅に減少し、売上高は80億33百万円(前年同期比63.9%減)、営業損失は30億88百万円(前年同期は営業利益4億39百万円)となりました。

### 2022年3月期の施策

感染拡大防止100項目の実施やソーシャルディスタンスに配慮したレイアウトなど、引き続き安心・安全なウエディングを提供するとともに、新しいウエディングスタイルを開発・提案していきます。また、経費の削減や新しい販促経路による効果の最大化および受注強化を図り、コスト構造の見直しを継続して進めていきます。

## ウエディング事業の特長



### 式場 ヨーロッパの邸宅をテーマに全国展開

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ル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。日本最大規模のウエディング施設「アニヴェルセル みなとみらい横浜」を含め、全国に結婚式場を展開しています。



### スタイル おふたりの想いを込めたウエディングをお手伝い

専任のウエ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“最幸のウエディング”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。

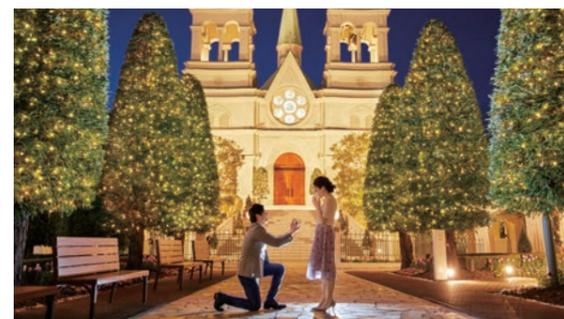
## カフェ事業の特長



### スタイル さまざまな記念日メニューをご用意

「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」ではパリススタイルのカフェを運営。また、記念日にはいつで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。

## 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やオリジナルジュエリー、ベビーギフトの販売をはじめ、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」、プレミアムパーティーや結婚後に役立つセミナーの開催、お得なクーポンの配信など、結婚式前後でのサービスや商品をご提供する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。

## Topics



2020年11月28日～2021年2月14日まで期間限定でオープン

### “フェンディ×アニヴェルセルカフェ”の期間限定コラボカフェをオープン

イタリア・ローマを代表するラグジュアリーブランド「フェンディ」と、東京・青山の中心に佇むアイコン的なカフェのひとつ「アニヴェルセルカフェ 表参道」がパートナーシップを締結し、日本初上陸のカフェ「フェンディ カフェ バイ アニヴェルセル(FENDI CAFFE by ANNIVERSAIRE)」を期間限定でオープン。品質にこだわり、細部にいたるまで丁寧につくり上げられた遊び心あふれる空間を皆様楽しんでいただきました。



### アニヴェルセルの“いい夫婦の日”を日本記念日協会が認定

これまで約10万組の結婚式をプロデュースしてきた実績、さらには同日が祝日のために毎年多くの結婚式をお手伝いしてきた経験が評価され、一般社団法人日本記念日協会の認定のもと、アニヴェルセルが11月23日を「いい夫婦の日」として制定しました。今回の正式登録を通じて、たくさんの方々が“ご夫妻を祝福する世の中”になる文化を広げていきます。

# 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ます。

## 業績の推移と主な取り組み

### 2021年3月期実績と2022年3月期見通し



### 2021年3月期の取り組み

テレワーク需要の高まりを受け、快活CLUBではWEBカメラの無料貸し出しサービスや新コンテンツの導入など、新たな店舗の活用方法を提案しました。また、コート・ダジュールでは「TV・動画視聴」などカラオケ以外のサービス提供によって利用の促進を図ったほか、FiT24は独自の強みにより順調に推移いたしました。店舗については68店舗を新規出店した一方、11店舗を閉鎖しました。これらの諸施策を実施しましたが、新型コロナウイルス感染症拡大による外出自粛と一部店舗の臨時休業や時間短縮営業などの影響および新規出店にともなう費用の増加等により売上高は484億99百万円(前年同期比16.9%減)、営業損失は51億90百万円(前年同期は営業利益26億72百万円)となりました。

### 2022年3月期の施策

さまざまなコンテンツや新サービスを導入し、お客様層の拡大と利用頻度の向上を図るとともに、ドミナント化によるシェア拡大およびセルフフロントの導入による効率化を推進していきます。また、新規出店は前期から延期していた店舗を含め、快活CLUBで33店舗、FiT24で60店舗を予定しています。

## 快活CLUBの特長



### 特長 “オン”も“オフ”も楽しめる空間を提供

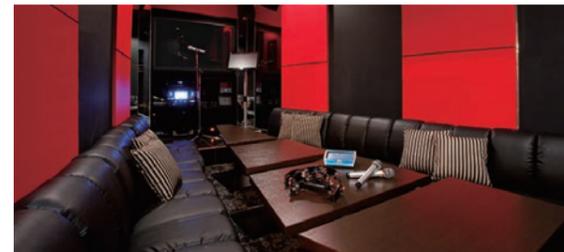
アジア屈指のリゾートアイランド、バリ島の高級ホテルをイメージした店内で多彩なコトのコンテンツを提供。快適にご利用いただける上質な空間で、“オン=学び”から“オフ=遊び”まで幅広いライフシーンでお役に立ちます。



### サービス あらゆるシーンに対応する、多彩なコンテンツ

テレワークやシェアオフィスとして、鍵付完全個室でWEB会議やWEB面接に活用するなど、“オン”で利用できるコンテンツから、お好きなコミックを読んだり、ネットで動画を観てリラックスしたり、趣味に打ち込める“オフ”のコンテンツまで、お客様がご要望されるあらゆる“コト”をご提供します。

## コート・ダジュールの特長



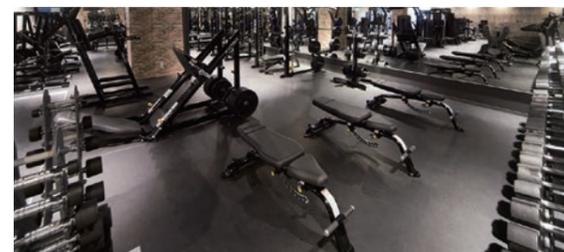
### 特長 南仏リゾート気分で楽しむカラオケ

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、コート・ダジュールの名を店名にもつ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揃えております。

## FiT24の特長



### 特長 満足を揃えたフィットネスジム

快適なトレーニング環境と充実したサービスで始めやすく、続けやすい、そのようなフィットネスジムを目指しています。

### サービス 厳選されたマシンと充実したアメニティ

初心者から中上級者まで納得のマシンを揃え、集中できる「ゆとりあるレイアウト」で配置。さらにタオルが無料で使えるほか、シャワールームにはシャンプー・ボディーソープを完備するなどアメニティにもこだわっています。

## Topics



### 快活CLUBが高知県に初出店し、全都道府県への出店達成

2003年7月に千葉県へ第1号店を出店して以来、快活CLUBは「極上のリラックスをもっと手軽に」をストアコンセプトに、さまざまなコンテンツ・サービスやカラオケルーム、フィットネスジムの併設・相互利用サービスなどを展開してきました。そして2021年4月7日、高知県高知市に県内1号店を出店したことで全国47都道府県すべてに出店いたしました。



### 新たにコラーゲンマシンや体組成計、プロテインサーバーを導入

現在、働き方改革や新型コロナウイルス感染症の影響によって、余暇時間の増加や健康志向の高まりが見られます。そうしたなか、リーズナブルな価格で24時間いつでもトレーニングが可能なFiT24では、新たに肌内部の細胞に働きかける「コラーゲンマシン」(女性限定)や体組成計、プロテインサーバーを導入。心身の健康をサポートすることで、活力あふれる健康的な生活をサポートします。

# 人や社会がもっと輝く 未来をつくるために

AOKIグループでは、人や社会がもっと輝く未来をつくるために、「社会性の追求」「公益性の追求」「公共性の追求」の3つの経営理念のもと、事業を通じてESG (Environment/環境、Social/社会、Governance/ガバナンス)に関する課題に積極的に取り組むとともに、世界共通の目標であるSDGsに掲げられた課題を重視し、持続可能でよりよい世界を実現できるよう、社会・地域と共有する価値の創出を推進しています。



**ESGの主な取り組みと今後の課題** <https://ir.aoki-hd.co.jp/ja/esg/index.html>

	取り組み	事業・経営への寄与	今後の課題	貢献するSDGs
<b>環境</b> Environment	<ul style="list-style-type: none"> <li>●店舗の照明をLEDに切り替えることによるCO<sub>2</sub>削減</li> <li>●環境負荷低減に向けたエコ商品の開発</li> <li>●「ウール・エコサイクル・プロジェクト」の継続実施</li> <li>●伝票の電子化による、紙資源の削減</li> <li>●ハンガー納品による、ダンボール資材の削減</li> <li>●レジ袋の有料化や梱包資材の見直しによるプラスチック原料使用削減</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●コスト削減</li> <li>●業務の効率化</li> <li>●消費者のエコ商品の認知向上による収益の拡大</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●未対応店舗におけるさらなる省エネ化</li> <li>●さらなるエコ商品・サービスの開発</li> </ul>	
<b>社会</b> Social	<b>株主・投資家の皆様との対話</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>●決算説明会(年2回)の実施</li> <li>●個人投資家向け説明会の実施</li> <li>●I on Iミーティング(随時)の実施</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●株主・投資家の皆様からの適正な企業評価</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●株主・投資家の皆様との対話機会の増加</li> </ul>	
	<b>お客様のために</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>●ファッション事業:品質確保に向けて第三者機関による検品の実施</li> <li>●各事業:顧客リサーチによるニーズ・ウォンツの把握</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●消費者の満足度向上による収益の拡大</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●品質についての認知拡大</li> <li>●顧客リサーチの精度の向上・システム化</li> </ul>	
	<b>お取引先様とともに</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>●ファッション事業:品質改善会議(年2回)の実施</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●消費者の満足度向上による収益の拡大</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●サプライヤーとの連携強化</li> </ul>	
	<b>従業員のために</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>●働き方改革の推進</li> <li>●従業員キャリアプランの支援</li> <li>●「ギアチェンジパッケージ」制度の導入によるワークライフバランスの向上</li> <li>●パートタイム社員を対象とした社内資格制度の設置、正社員登用、各種支援の実施</li> <li>●障がい者雇用の拡大</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●従業員のモチベーション向上</li> <li>●優秀な人材の確保</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●キャリア制度内容、対象者のさらなる拡充</li> <li>●働きやすい職場づくり</li> <li>●各制度の社内外への認知拡大</li> <li>●女性管理職比率の向上</li> <li>●ダイバーシティのさらなる推進</li> </ul>	
<b>ガバナンス</b> Governance	<b>地域社会とともに</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>●地域スポーツ支援(長野マラソン協賛、川崎フロンターレのオフィシャルスーツサプライヤーなど)</li> <li>●地域社会における文化振興(AOKIグループハーマニーコンサート、ベストファーザー賞・ベストレッサー賞協賛)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●企業の認知度向上による収益の拡大</li> <li>●ブランドイメージの向上</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●地方創生への支援</li> </ul>	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>●社外取締役(3名)、社外監査役(2名)の登用</li> <li>●「指名・報酬委員会」の設置</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●経営監視機能の強化</li> <li>●公正性・透明性の強化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●取締役会の実効性の検証</li> </ul>	

# 環境 Environment

AOKIグループは、地球環境との関わりを重要テーマと認識し、環境負荷の少ない商品・サービス、商業空間の創造に努めています。

## 電力使用量の削減

店舗における消費電力の多くを占めるのが照明です。AOKIグループでは、新規出店や既存店のリニューアルに際し、蛍光灯よりも消費電力の少ないLED(白色発光ダイオード)照明を採用しています。

特に東日本大震災以降は、節電対策として既存店におけるLED照明への切り替えを積極的に進めており、これまでAOKI、アニヴェルセル、快活CLUB、コート・ダジュール、FiT24の全店舗、ORIHICAの約6割の店舗へ導入しました。これによって例えばファッション事業の1店舗当たりの消費電力量は2009年度比で約40%削減しており、店舗の環境負荷を低減しています。

### 1店舗当たり電気使用量



## エコ商品の開発

AOKIは、環境負荷の軽減に向けて、エコ商品の開発に注力しています。

例えば、汗を気にせず洗えるスーツをはじめ、冷暖房をおさえたオフィス内でも快適にお過ごしいただけるクールビズ用の通気性の高いスーツ・ワイシャツの開発、温度調節がしやすい着こなしやウォームビズ用に暖かい素材を使ったスーツ、ベストやカーディガンを提案しています。

また、ペットボトルからリサイクルしたポリエステル(帝人フロンティア株式会社「エコペット®」)や環境負荷の少ない裏地(旭化成株式会社「ベンベルグ®」)を使用したスーツ、さらにペットボトル由来の再生繊維(東レ株式会社「&+®」)を使用したワイシャツなどエコ商品を開発しています。



## リサイクル率の推移

AOKIは、1996年に世界初の「ウール・エコサイクル・プロジェクト」をスタートさせました。これは、お客様が着用しなくなったウール衣料を店頭で下取りし、提携工場でさまざまなリサイクル製品に再生する取り組みです。

ウールは、元来、生分解性・難燃性などの特長を持ち、リサイクル製品も最終的には、自然のなかで分解されます。リサイクルの過程で発生する配送費、加工費の一部を、環境保全の一環として負担しています。

### ウール・エコ回収実績





AOKIグループは、「社会の公器」として、お客様をはじめ、株主・投資家の皆様、お取引先様、従業員など、すべてのステークホルダーの喜びを創造するために、信頼関係とパートナーシップの構築を通じて、社会の発展に貢献します。

### 株主・投資家の皆様との対話

AOKIグループでは、株主・投資家の皆様に、経営方針や事業戦略、業績結果、財務に関する情報を迅速かつ的確にお知らせするためにIRポリシーに基づいた活動に努めています。

2021年3月期は、機関投資家の皆様に対して年2回の決算説明会（電話会議）を開催しました。今期以降も、年2回の決算説明会や投資家の皆様への説明会および、ホームページでの情報発信を通じて、対話を深めていきます。



個人投資家向け説明会

### お客様のために

お客様のご期待を超える商品・サービスを提供するために、AOKIグループでは、店舗でのお客様のお声をはじめ、お電話・メールでいただく貴重なご意見、商品をお買い上げいただいた方にお配りするはがき、店頭でのお客様リサーチなどを通じて、商品開発や店舗環境を改善しています。これによって、お客様のさらなる喜びの創造につながることを目指しています。

#### CS(お客様満足)の実現

ファッション事業のAOKIでは、お客様相談室を設置し、日々寄せられるご意見・ご提案を各部門で共有することで高品質な商品づくりや店舗づくりに役立てています。また、ORIHICAでは各店舗にノートを置き、各スタッフがお客様からのお褒めの言葉やお喜びいただいたサービスをノートに記入。それをスタッフ間で共有し、好事例は全店で発表しています。

アニヴェルセル・ブライダル事業では、結婚式後に「新郎新婦アンケート」を実施しています。スタッフの対応・サービス/商品・施設などに関するお客様のご意見を全社で共有し、日々の改善活動に活かしています。

エンターテインメント事業では、役員をはじめとした本部スタッフが定期的に店舗でお客様の「生の声」をお聞きする「お客様リサーチ」を通じて、ご不満やご要望をお伺いし、サービスの向上に取り組んでいます。

#### 確かな品質とサービス確保

ファッション事業の商品の品質については繊維製品品質管理士の資格取得の推進などの教育を強化するとともに、品質管理部と外部機関で継続的に品質の管理と向上を図っています。さらに商品が物流センターへ納品された後にも、自社検品基準書をもとに検品を行います。

アニヴェルセル・ブライダル事業では、日本ホテル・レストランサービス技能協会が、次世代を担うプロのサービスパーソンを対象に、技能とサービスへの意識向上を目的に開催しているHRSサービスコンクール2021のヤングプロフェッショナル部門にて、銀賞を受賞。コンクールへの積極的な参加を通じて、スタッフのおもてなしスキルの向上につなげています。



HRSサービスコンクール2021

### お取引先様とともに

AOKIグループは、「お客様にとって価値ある商品とサービスを提供するためには、お取引先様との協力関係を構築することが重要」だと考えています。

そのため、ファッション事業ではお客様のお声を共有するために、サプライヤーの皆様と「品質改善会議」を開催するとともに、商品開発にも携わっていただいています。



商品開発会議

### 従業員のために

AOKIグループでは、お客様だけでなく、グループで働くすべての人々の喜びを創造することも大切だと考えています。

一人ひとりが個性を発揮し、いきいきと活躍することでお客様のお役に立てる環境をつくるために、自分のライフステージに合わせて働き方を変更できる「ギアチェンジパッケージ」制度の導入など、ダイバーシティやワークライフバランスへのさまざまな取り組みを推進しています。



### 地域社会とともに

AOKIグループでは「公共性の追求」を経営理念の一つに掲げ、ビジネス以外でも社会に貢献することが重要なことだと考えています。そうした考えのもと、地域社会での文化活動の推進やスポーツ支援、次世代育成のための活動に取り組んでいます。

#### スポーツ支援

AOKIグループの創業地である長野県で、1998年に開催された長野冬季オリンピックの理念を継承し、翌年の1999年からスタートした長野マラソンに第1回大会から協賛しています。

また、ユニフォームのスポンサーを通じて、学生スポーツの支援や、川崎フロンターレの移動の際のスーツ・ポロシャツの提供など、スポーツ振興に貢献しています。

#### 「AOKIグループハーモニーコンサート」を開催

事業活動の基盤となる地域社会に貢献するため、AOKIグループは文化振興として「AOKIグループハーモニーコンサート」の開催に取り組んできました。1973年にスタートして以来、2020年1月には22回目を迎えました。



株式会社AOKIは  
東京2020オフィシャルサポーター(ビジネス&フォーマルウェア)です。  
東京2020オリンピック・パラリンピック競技大会  
日本代表選手団公式服装(開会式用・式典用)を作製いたしました。

スポーツ支援



健全なコーポレート・ガバナンス体制の確立に向けて、取締役会や監査役会の機能と、監査室、各委員会、顧問弁護士、会計監査人との連携を強化し、法令順守と経営の透明性・効率性の向上を追求しています。

## 基本的な考え方

当社の経営理念は、「社会性の追求」「公益性の追求」「公共性の追求」です。この経営理念を追求し、中長期的な企業価値を高めていくためには、コーポレート・ガバナンスが重要であると認識しており、経営管理組織などを強化することで経営の透明性・公正性を高め、健全で効率的な経営を実践していくことを基本としています。

そのためには、組織の見直しやリスク管理体制の強化を

図るなどの内部統制システムを改善するとともに、適切な情報開示と株主の皆様への権利確保や対話、その他のステークホルダーの皆様との適切な協働などにより、コーポレート・ガバナンスのさらなる充実を図っています。

今後も、3つの経営理念を追求して企業価値を高めることで、株主の皆様やその他のステークホルダーの皆様への期待にお応えしていきます。

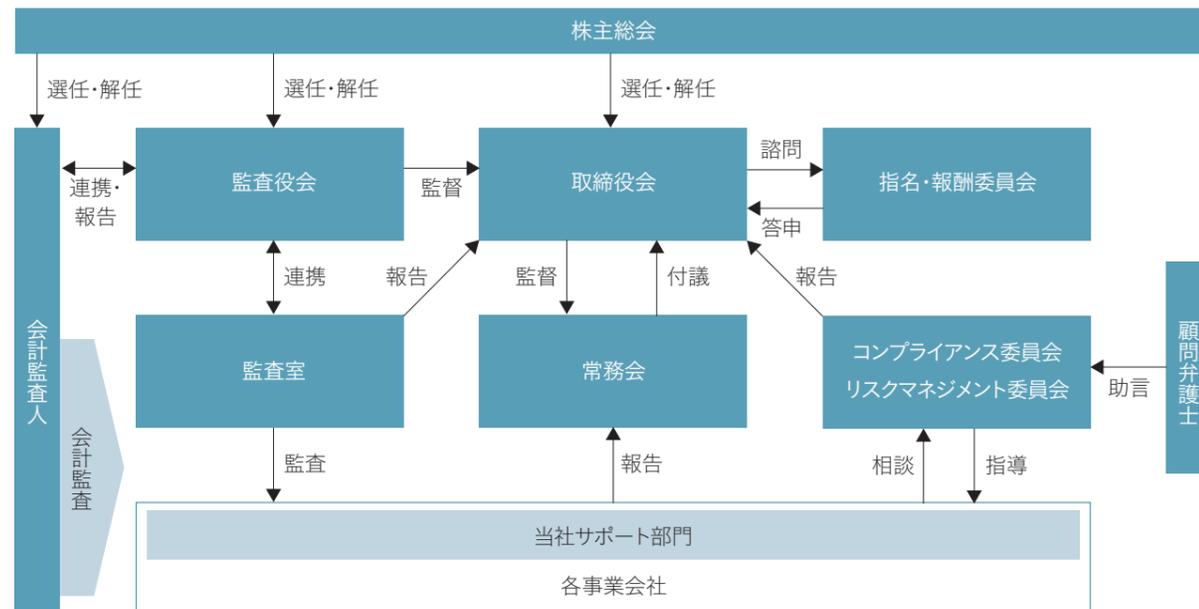
## コーポレート・ガバナンスの体制

当社は、監査役設置会社であり、客観性や中立性を確保するため、公認会計士・税理士として財務・会計に精通した監査役および経験豊富な社外監査役を選任。監査室や各委員会、顧問弁護士や会計監査人と連携することで、取締役会などを監視するとともに、法令順守やリスク管理を行う体制を採用しています。また、常勤監査役1名は重要な会議に参加するなど取締役の業務執行状況を監督しています。

取締役会については、社外取締役3名を含む取締役14

名で構成され、月1回、その他臨時取締役会を開催するとともに、子会社社長や常勤監査役を含めて常務会を月1回開催し、重要事項の意思決定や経営課題の報告、情報交換を行っています。また、執行役員制度を導入し、経営の意思決定の迅速化を図っています。

2019年4月には、役員を選任および役員報酬の決定に関する公正性、透明性をさらに高めるため、「指名・報酬委員会」を設置しました。同委員会は、社外取締役を委員長とし、その他社外取締役、社外監査役、取締役2名を含む



5名体制としています。

コンプライアンス委員会は、コンプライアンスに関わる課題の検討を実施するほか、個別案件については顧問弁護士を交えて協議する法務相談会を月1回開催しています。また、当社グループの内部統制システム強化のため、必要に応じて規程やマニュアルなどを整備するとともに、勉強

会などを開催し、その周知を図っています。

リスクマネジメント委員会は、グループで想定されるリスクの評価やその対策などについて検討し、それをリスクマネジメント基本ガイドラインとしてまとめるとともに、その内容について定期的に見直しています。

## 社外取締役・社外監査役のサポート体制

監査役は、必要に応じて経営管理室の従業員に監査業務に必要な事項を命令することができることとしています。

また、公認会計士である社外取締役は、専門知識や長年の経験を活かし、取締役会や常務会のほか、子会社の社長も参加して開催されるグループ週次報告会やその他重要な会議に参加し、助言や意見交換、情報収集を実施しています。その他社外取締役および1名の社外監査役には、取締役会の重要な案件について直接事前に説明するなどの対応を行っています。



## 社外役員に関する事項

区分	氏名	2021年3月期の出席状況および主な活動状況	
取締役	稲垣 稔	取締役会 100% (12回中12回)	取締役会およびその他重要な会議にも適宜出席し、公認会計士としての専門的な見地から、経営の監視と健全な経営のための適切な発言を行っております。
取締役	尾原 蓉子	取締役会 100% (12回中12回)	取締役会およびその他重要な会議にも適宜出席し、ファッション業界に関する豊富な知識と経験、また、会社経営での経験から、経営の監視と健全な経営のための適切な発言を行っております。
監査役	渡邊 一正	取締役会 100% (12回中12回) 監査役会 100% (12回中12回)	取締役会および監査役会において、議案の審議に必要な質問と豊富な経験に基づく適切な発言を行っております。
監査役	發知 敏雄	取締役会 91.7% (12回中11回) 監査役会 91.7% (12回中11回)	取締役会および監査役会において、公認会計士としての専門的な見地から、議案の審議に必要な質問と豊富な経験に基づく適切な発言を行っております。

コーポレート・ガバナンスの詳細については、「コーポレート・ガバナンス」ページをご覧ください。

[WEB https://ir.aoki-hd.co.jp/ja/corporate/governance.html](https://ir.aoki-hd.co.jp/ja/corporate/governance.html)

## 会社情報

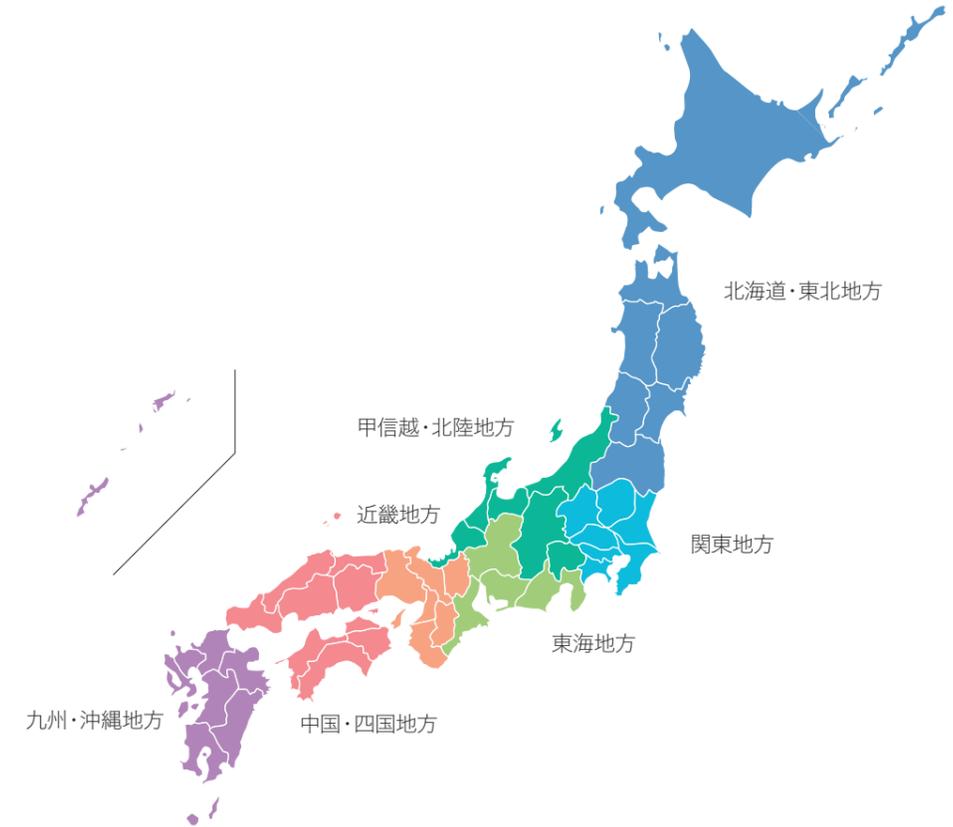
### 会社概要 (2021年3月31日現在)

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 1976年8月21日  
資本金 232億82百万円  
従業員数 3,487名(4,972名)(連結)  
( )内は、契約社員およびパート・アルバイト社員(1日8時間換算)の年間平均雇用人数

### 役員一覧 (2021年6月23日現在)

代表取締役会長	青木 拡憲	専務執行役員	長谷川八郎
代表取締役副会長	青木 寶久	専務執行役員	島屋 紀明
代表取締役社長	青木 彰宏	専務執行役員	牧 倫匡
取締役副社長	田村 春生	常務執行役員	柳 智某
取締役副社長	清水 彰	常務執行役員	富田 邦彦
常務取締役	青木 証允	執行役員	三ツ橋和也
常務取締役	荒木 渉	執行役員	小田切満明
常務取締役	照井 則男	執行役員	立原 昇
常務取締役	投元 谿太	執行役員	畑中 千夏
常務取締役	野口 暉充		
常務取締役	東 英和		
社外取締役	稲垣 稔		
社外取締役	尾原 蓉子		
社外取締役	高橋 光夫		
常勤監査役	栗田 宏		
監査役	中村 憲侍		
社外監査役	渡邊 一正		
社外監査役	發知 敏雄		

### エリア別店舗数 (2021年3月31日現在)

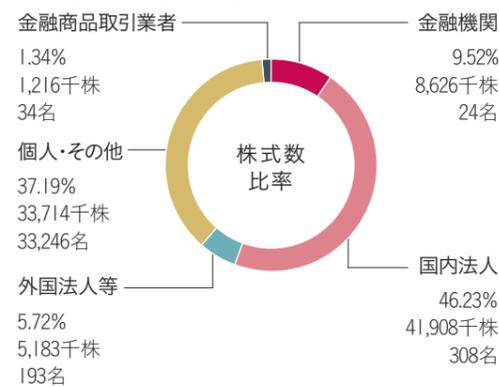


### 株式情報 (2021年3月31日現在)

#### 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 90,649,504 株  
(自己株式 5,853,274株含む)  
株主数 33,805 名

#### 所有者別株式分布状況



#### 大株主 (上位10名)

株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
株式会社アニヴェルセルHOLDINGS	33,415	39.40
株式会社トレイデアーリ	4,300	5.07
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	2,828	3.33
青木 彰宏	2,582	3.04
青木 証允	2,569	3.03
青木 寶久	1,836	2.16
AOKIホールディングス従業員持株会	1,834	2.16
青木 拡憲	1,833	2.16
AOKIホールディングス取引先持株会	1,668	1.96
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	1,574	1.85

※ 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)、および株式会社日本カストディ銀行(信託口)持株数は、すべて信託業務にかかるものです。

	北海道・東北	関東	甲信越・北陸	東海	近畿	中国・四国	九州・沖縄	合計
ファッション	53	292	58	103	82	5	35	628
アニヴェルセル・プライダル	0	7	1	1	3	0	0	12
エンターテインメント	65	251	63	85	94	44	57	659
合計	118	550	122	189	179	49	92	1,299

#### お問い合わせ

〒224-8588 神奈川県横浜市都筑区葛が谷6番56号  
Tel. 045-941-1888(代表)  
<https://www.aoki-hd.co.jp/>

#### お問い合わせフォーム

<https://support.aoki-style.com/holdingscontact?company=holdings>