

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/>



 **AOKI Holdings**

統合レポート 2020





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 価値創造への取り組み

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・プライダル事業
- 25 エンターテインメント事業

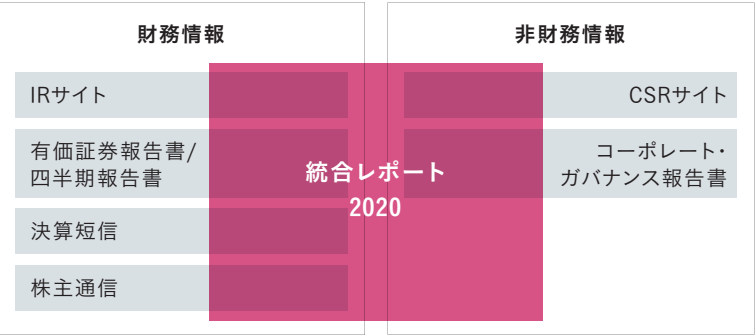
ESG

- 27 総論
- 28 環境
- 29 社会
- 31 コーポレート・ガバナンス
- 33 会社情報

編集方針

「統合レポート 2020」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、事業を通じた社会的課題の解決やESG（環境、社会、コーポレート・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 2020」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

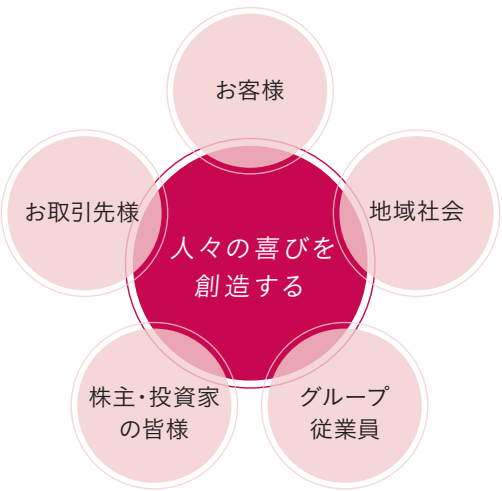
社会性の追求をした上でさらに、適正利潤を確保し適正配分することです。つまり、税金等を支払うことにより社会還元してゆくことです。

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。

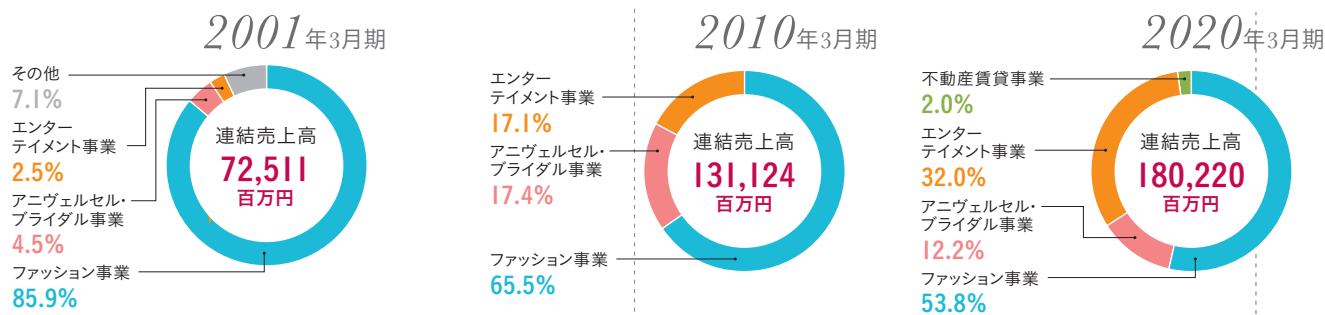
グループロゴ



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



1980
首都圏本格進出
海老名店開店

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



1993
大手繊維メーカー
各社との協同開発素材を
使用した商品を展開



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
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

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（パティカル・マーチャンダイジング）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、事業の多様化を推進。ブライダル事業、エンターテイメント事業など新たな領域に進出しました。

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ています。

モノの豊かさ

高度経済成長

心の豊かさ

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、エンターテインメントなど、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。



エンターテインメント事業

“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。

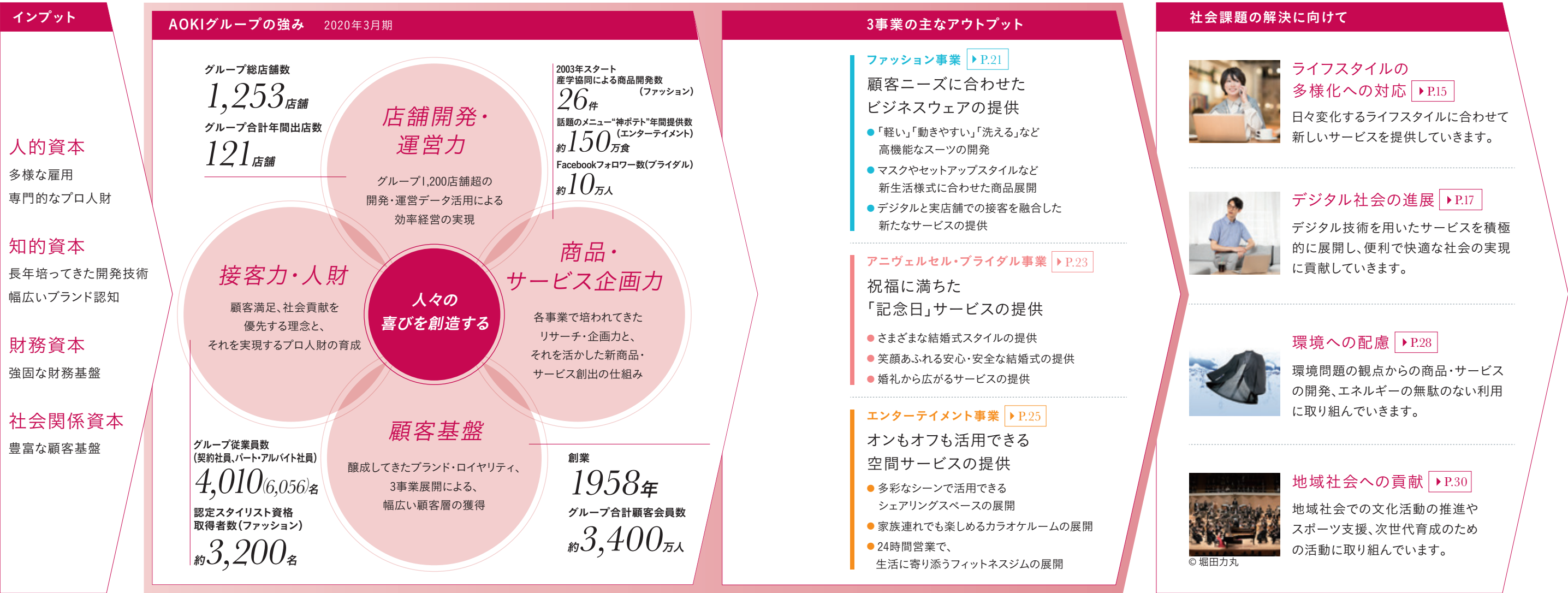


1,253店舗 グループ総店舗数	4,010名 (6,056名) グループ従業員数 ()内は、契約社員およびパート・アルバイト社員の 年間平均雇用人数(1日8時間換算)
1,043千着 スーツ販売着数	5,031組 年間施行組数
	3,875万人 年間来店客数

(2020年3月期)

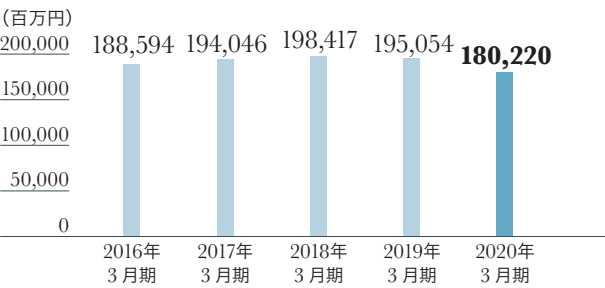
「人々の喜びを創造する」をコンセプトに
社会課題に応えるイノベーションを創造。

AOKIグループは、4つの強みを活かし主にファッション、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。



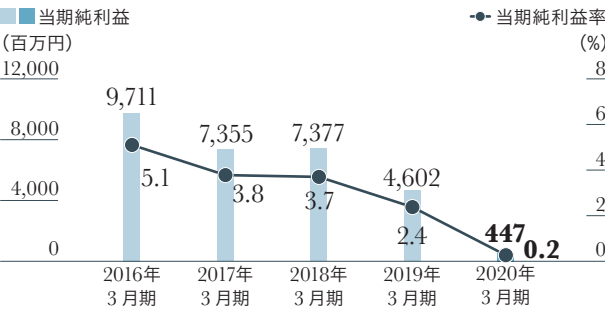
財務

売上高

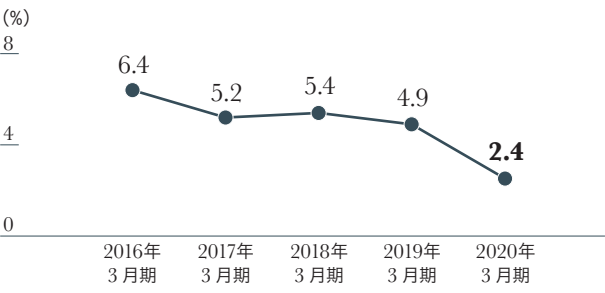


※2020年3月期より不動産賃貸にかかる損益を営業外損益から営業損益に計上し、2019年3月期については組み替え後の数値を記載しております。

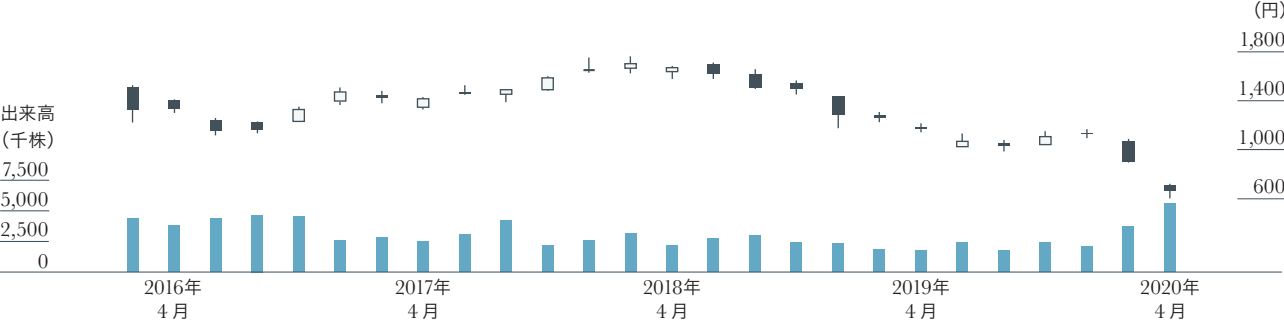
親会社株主に帰属する当期純利益、当期純利益率



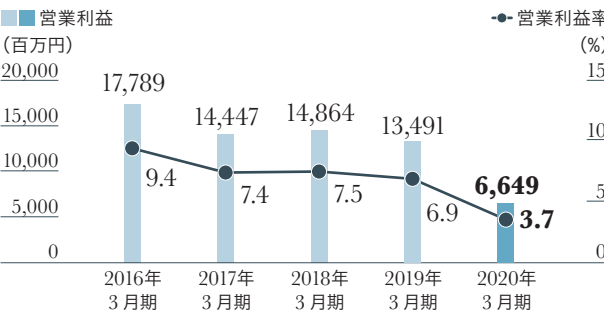
投下資本利益率 (ROIC)



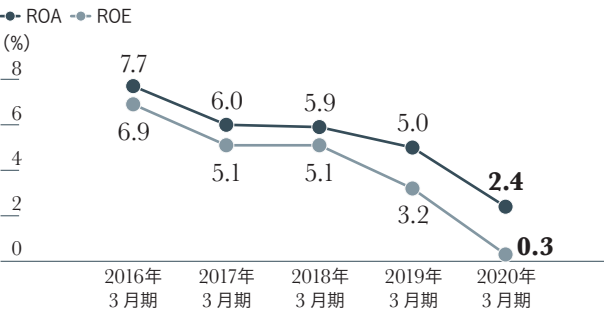
株価推移



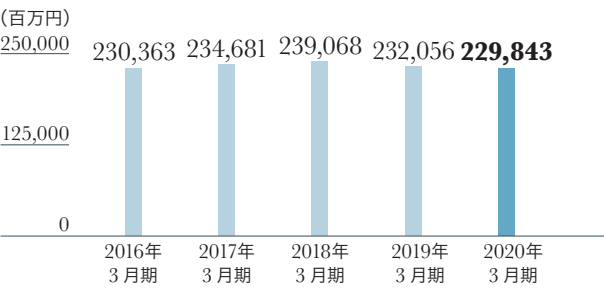
営業利益、営業利益率



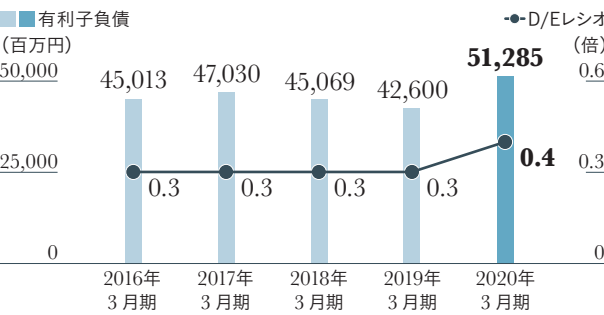
ROA／ROE



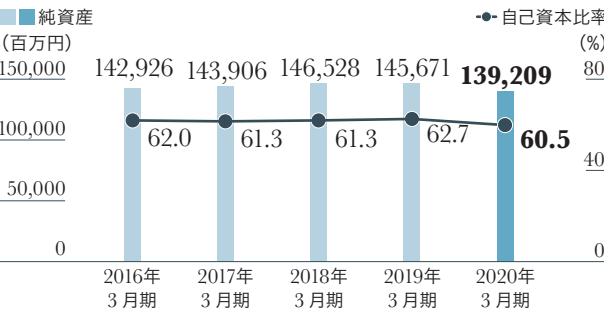
総資産



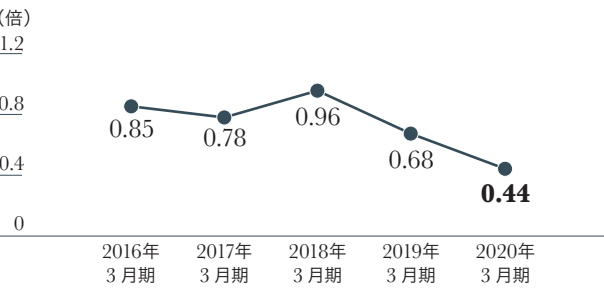
有利子負債、負債資本比率 (D/Eレシオ)



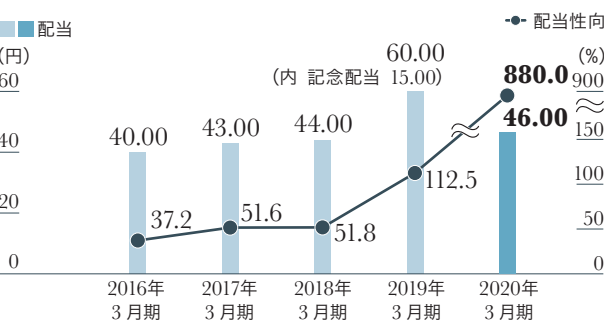
純資産、自己資本比率



株価純資産倍率 (PBR)

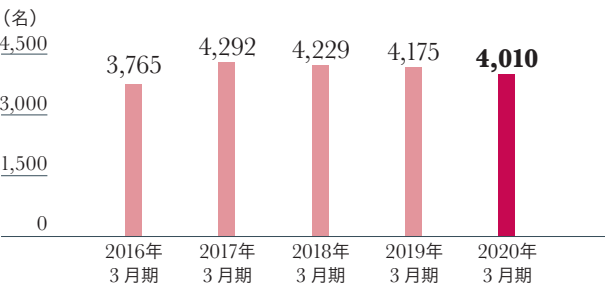


配当、配当性向

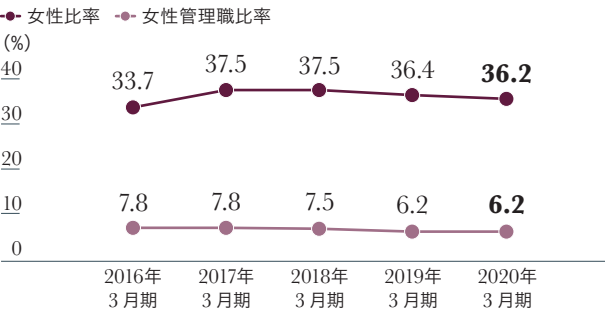


非財務

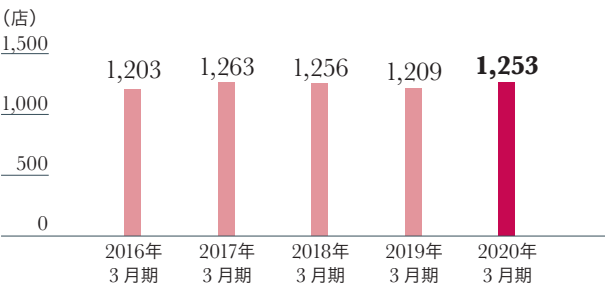
正社員数



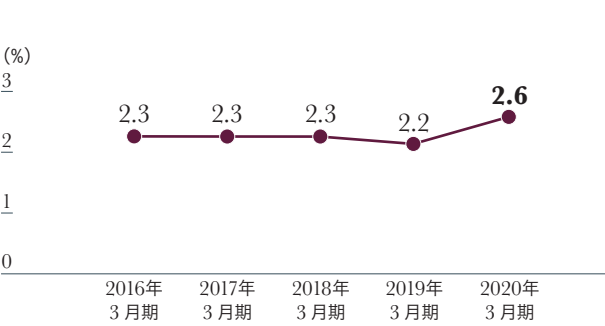
女性比率、女性管理職比率

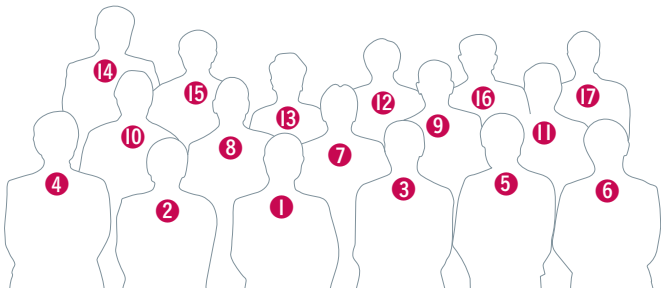


総店舗数



障がい者雇用率





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 6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 取締役
㈱AOKI代表取締役社長
当社常務取締役
2014年 1月 取締役副社長(現任)
2017年 6月 グループ店舗開発担当
(現任)
2020年 6月 ㈱快活フロンティア
代表取締役会長(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
同社取締役副会長
2010年 3月 当社常務取締役(現任)
2010年 6月 ㈱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 ㈱トリイ(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 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 ㈱すかいらく入社
1996年 5月 日本マクドナルド㈱入社
2003年 2月 スターバックスコーヒージャ
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)

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
グループ改善活動担当

東 英和

1988年 3月 ㈱トリイ(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
2016年 4月 同社経営戦略企画室長
2018年11月 ㈱ヴァリック(現㈱快活フロン
ティア)執行役員
同社取締役副社長(現任)
2019年 4月 当社常務取締役(現任)
2019年 6月 グループ改善活動担当(現任)

⑫ 社外取締役

稲垣 稔

1979年 6月 ブ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IF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)

監査役

⑭ 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
同社代表取締役社長
2007年 6月 当社常務執行役員
2011年 6月 常務取締役
2015年 5月 寿本舗㈱代表取締役会長
2020年 6月 常勤監査役(現任)

⑮ 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)

⑯ 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)

⑰ 社外監査役

發知 敏雄

1974年 4月 東京国税局入局
1982年 9月 ブ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 税理士法人ブライスウォー
ターハウスコーパース顧問
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

環境に合わせた
ポートフォリオ経営で、
安定的な成長を
志向してまいります。

AOKIホールディングス 代表取締役社長 青木 彰宏

「4つの強み」に磨きをかけ
さらなるイノベーションを追求

AOKIグループには、創業以来培ってきた「4つの強み」があります。第1の強みは「商品・サービスの企画・開発力」です。当社は過去60年以上にわたり、ビジネスファッション分野でお客様のさまざまなニーズ、ウォンツを反映させ

た商品の企画・開発に取り組み、豊富な知識や情報、技術、ノウハウを蓄積してまいりました。また、新たな販売方法を確立するなど新サービスの開発でも多くの成果を上げております。さらにファッション事業で培ってきたノウハウをブライダル事業やエンターテインメント事業にも展開し、それぞれの分野で新商品・新サービスの開発を実現してまいりました。

第2の強みは「接客力と人財」です。接客は、第1の強みである商品・サービスを実際のお客様にご提供していく重要な役割を担います。そこで、きめ細やかな教育体系を整備して、「顧客満足×営業利益×社会貢献」を追求するプロフェッショナルな人財を育成しております。また、ファッション、ブライダル、エンターテインメントと多彩なビジネスを体験することによって、多角的なものの見方や型にはまらない発想ができる人財を育成してまいります。

第3の強みは「店舗開発・運営力」です。AOKIグループは、3つの事業を合わせて全国に1,200店舗以上を展開しております。新規店舗を開発するためのチェーンストアノウハウと各事業における運営データを有効活用することによって、グループ内での業態転換を含めた効率的な店舗運営を実現しております。また、2019年からは不動産賃貸事業を立ち上げ、主にファッション事業およびカラオケ「コート・ダジュール」の閉店店舗の賃貸を推し進めグループ全体の経営の効率化に取り組んでいます。

そして第4の強みは「顧客基盤」です。AOKIグループには、60年以上にわたり培われた強固なブランド・ロイヤリティと、異なる3つの事業によって獲得してきた幅広い顧客層があります。この顧客基盤をより有効に活用するために、これまで各業態で別々に管理・運用していた会員顧客データをグループで統合管理・運用する仕組みに変えました。グループ各社でのご利用金額の累計による会員特典や、すでにファッション事業ではポイントの相互利用や景品への交換が可能になっており、各業態のお客様にAOKIグループのサービスを広くご利用いただける環境を整備しております。

グループシナジーを活かした経営の効率化に注力

2020年3月期の日本経済は、引き続き企業収益や雇用環境の改善が見られたものの、消費税率引き上げにより、景気停滞感が強まるなか、新型コロナウイルス感染症の世界的な拡大により、急速に景気減速感が広まり、厳しい

経済情勢となりました。

このような環境のなかで、AOKIグループではお客様、お取引先様、地域社会の皆様、従業員とその家族の皆様の安全確保・感染予防と感染拡大防止を最優先としつつ、日々変化する状況に鑑み事業継続に向けた取り組みを実施しております。

エンターテインメント事業では快活CLUBとFiT24を合わせて113店舗の積極的な新規出店を行った一方、ファッション事業で個店ごとの採算やドミナントエリアの見直しを行い、営業効率改善のための移転や快活CLUBへの業態転換等を含め67店舗を閉鎖しました。

さらに各事業で時代の変化やお客様のニーズの多様化に対応した諸施策を実施し、既存店の活性化に積極的に取り組みました。その結果、エンターテインメント事業が堅調に推移しましたが、ファッション事業において暖冬やビジネススタイルの変化の影響に加え、各事業で2月下旬より新型コロナウイルス感染症拡大の影響を大きく受け、売上高は1,802億20百万円（前年同期比7.6%減）、営業利益は66億49百万円（同50.7%減）、経常利益は55億1百万円（同53.7%減）となりました。

今後の見通しにつきましては、現段階において新型コロナウイルス感染症の沈静化や経済活動が同感染症の拡大以前に戻る時期および当社グループの売上高に与える影響等を合理的に算定することが困難であることなどから、2021年3月期の通期連結業績予想は未定としております。業績予想の開示が可能となった段階でホームページ（<https://www.aoki-hd.co.jp/>）等にて速やかに公表する予定です。

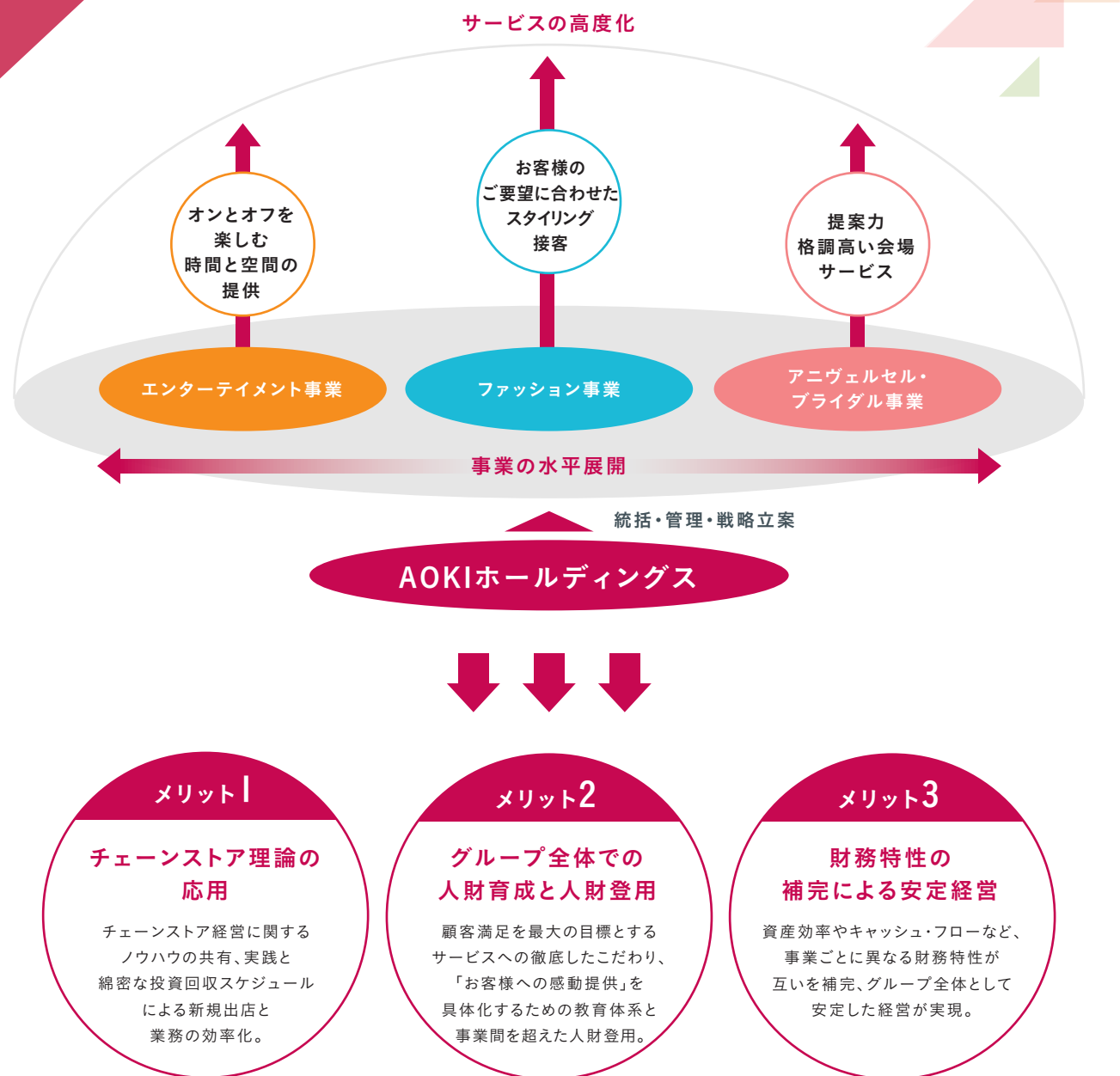
ステークホルダーの皆様には今後とも一層のご支援、ご愛顧を賜りますようお願い申し上げます。

特集 価値創造への取り組み

社会のニーズを幅広くとらえるポートフォリオ経営で 新たなライフスタイルを実現

AOKIグループは3つの異なる事業を多角的に運営することで、それぞれの「強み」を際立たせ、互いを補完しあうことによって、安定した利益を確保するポートフォリオ経営を実践しています。これによって、社会情勢や景気の変化に左右されにくく、社会のニーズを幅広くとらえ、その時代に応える価値を創造し続けられる基盤を構築しています。

ポートフォリオ経営の概念



Entertainment より多くの人々の “いきがい”を生み出すために

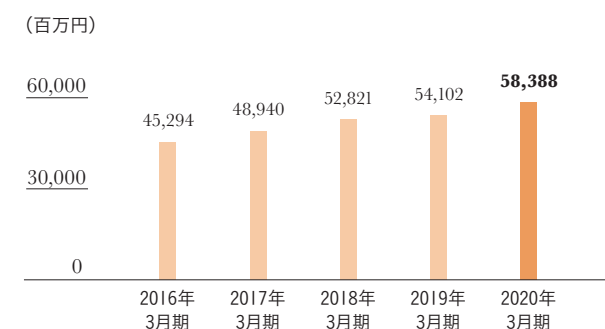
“成長事業”として積極投資

将来を見据えた事業統合を実施

複合カフェ運営事業とカラオケルーム運営事業の将来性を見据えて、2020年3月期に両事業を統合し、「エンターテインメント事業」に変更しました。

過去10年でエンターテインメント事業の店舗数は約350店舗増えており、2021年3月期にはエンターテインメント事業の店舗数がファッション事業を超える見込みです。こうした事業成長率を維持・発展させていくために、出店を継続して実施するとともに、優秀人財の確保および店舗オペレーションの効率化や業務改善を推進し、さらなる業態の進化を目指します。

エンターテインメント事業売上高

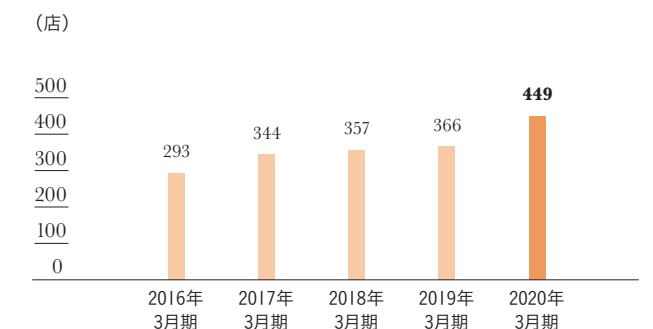


テレワーク・シェアオフィスニーズが急増

新型コロナウイルス感染症拡大の影響で、テレワークやシェアオフィスのニーズが増えています。

そこで、シェアリングスペースを提供する「快活CLUB」では、WEBカメラの貸出等、仕事や学習、WEB会議、WEB面接などビジネスニーズにも対応したスペースの利用を促進。特許取得の空調換気システムによる換気やパーティションによる隣席同士が接触しない構造、自動入退店システムの導入など、より“安心・安全”にご利用いただけるような対策を取っています。

快活CLUB店舗数





Fashion ビジネスシーンを より自由に快適に

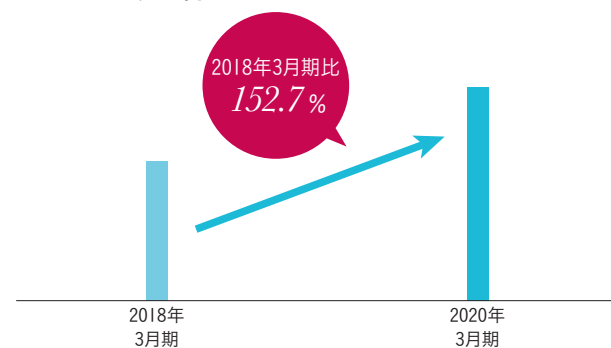
ニーズをとらえた新スタイルを展開

ビジネスシーンをより自由に快適に

職場での「服装の自由化」やテレワークが進むなか、「何を着ればいいのかわからない」等の悩みを持つ方々が増えてきました。

そこでAOKIは、ビジネスドレスコードの変化に合わせた「新ビジネススタイル」や働く女性に嬉しい「着まわしセットアップ」を展開。スーツスタイルでの着用だけでなく、ジャケットやパンツを単品アイテムとして他のアイテムと組み合わせることで、普段の職場はもとより、プライベートでも着用できるオンとオフで自由に着まわせる大人のワードローブを提案しています。

セットアップ売上高

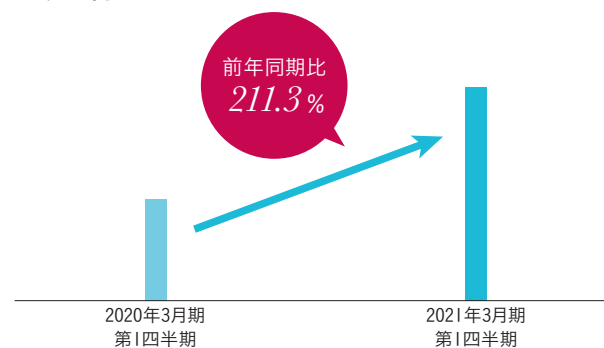


ECと実店舗の連動を強化

AOKI・ORIHICAオンラインショップの利用者数が増加するなかで、「サイズが不安」「素材感を確かめたい」「スーツを使ったコーディネートが見たい」といったお客様のご要望が増えてきました。

そこで、オンラインショップで選んだ商品を近くの店舗でお取り置きする「取り置き予約サービス」をはじめ、スタッフが自らのコーディネートに公式オンラインショップやSNSなどに投稿する「スタッフスタート」を開始。ECと実店舗を結んだ新たなサービスはお客様からも好評です。

EC売上高



Bridal 「世界基準の おもてなし」実現に向けて

「#will fun」プロジェクトを開始

新郎新婦のおふたりが笑顔で結婚式を迎えられるように

新型コロナウイルス感染症拡大の影響で、結婚式の延期を検討されるお客様もいらっしゃいます。アニヴェルセルは「#will fun」プロジェクトをスタート。自宅で結婚式の準備や相談ができる「オンライン・電話相談会」をはじめ、結婚式をあきらめないでほしいとの想いを込めた少人数で祝うスタイルの期間限定「エールプラン」、また「おうち時間を楽しむアイテム」として、結婚式当日に会場に飾ることもできるフラワー手作りキットやオリジナルパズルを限定でご用意するなど、新しい試みを行っています。

オンライン相談会



遠く離れたゲストも一緒にお祝いを

「遠方からの列席者や高齢のゲストを招待するのが心配」「妊娠していて、どうしても日程の変更ができない」など、結婚式をどう実施したらよいかという声を多くお寄せいただきました。そこでゲストが自宅にしながら結婚式に参加できる「オンラインウエディング」を開始。遠くに離れたゲストもチャペル内の挙式から一緒に観て、会話して楽しむことができるオンラインとオフラインを融合した新しいウエディングスタイルです。

オンラインウエディング



エンターテインメント事業で積極的な出店を行ったものの、新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受けたことおよび市場環境の変化や出店費用の増加等により減収減益。

セグメント別売上収益

エンターテインメント事業

売上高構成比

32.0%

売上高 583 億円
営業利益 26 億円

アニヴェルセル・ブライダル事業

売上高構成比

12.2%

売上高 222 億円
営業利益 4 億円

不動産賃貸事業

売上高構成比

2.0%

売上高 36 億円
営業利益 6 億円

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

ファッション事業

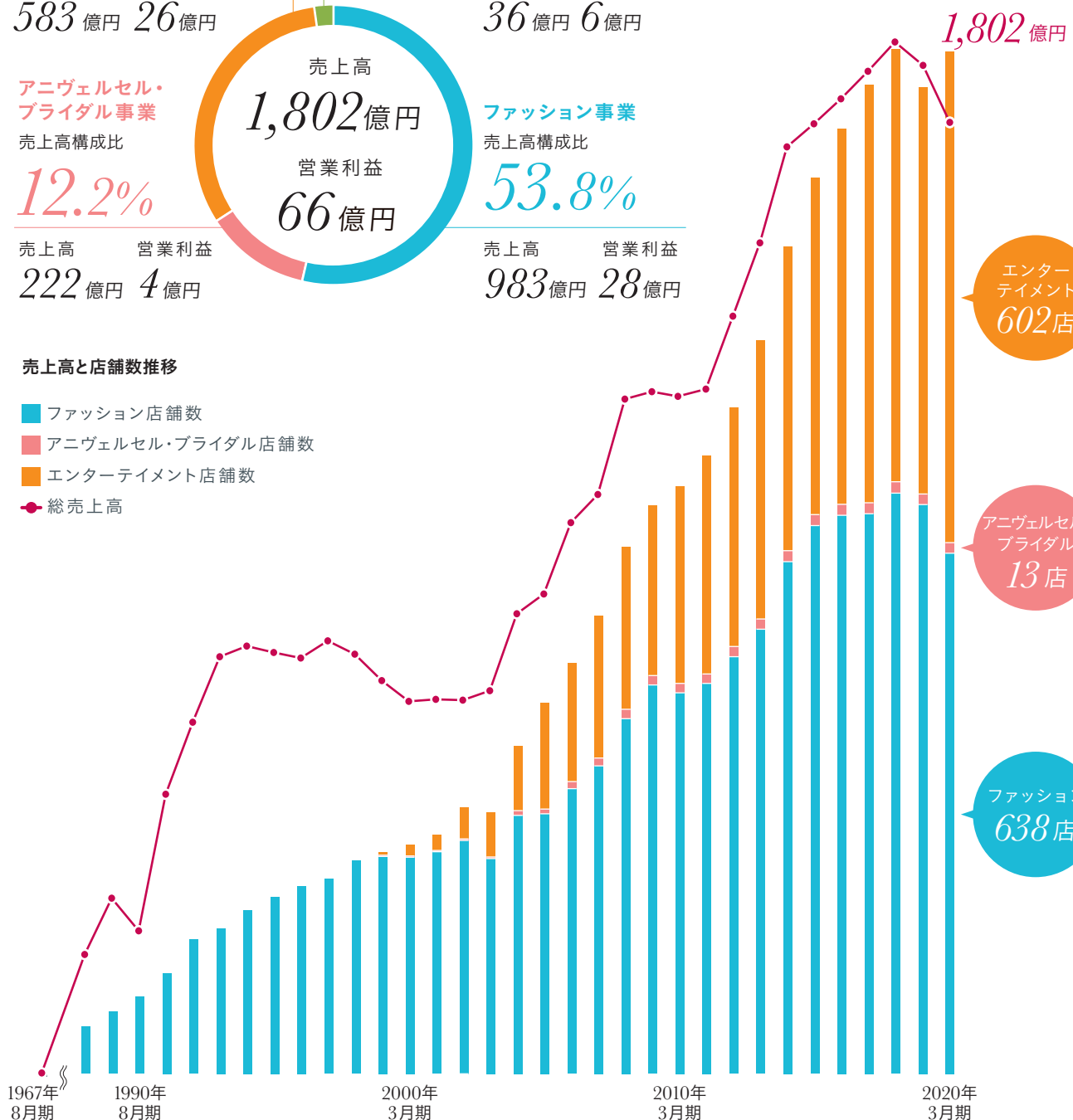
売上高構成比

53.8%

売上高 983 億円
営業利益 28 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
■ エンターテインメント店舗数
◆ 総売上高



ファッション事業



リスクと機会

- ビジネススタイルの多様化および働き方の変化に伴うスーツ需要の減少
- 女性の社会進出に伴う新しいニーズ
- IT化(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

- テレワーク等にも対応した新ビジネススタイルの提案
- フレッシュャーズ・リクルートに加え、「着まわしセットアップ」など働く女性に向けた商品構成の拡充
- 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

- 少人数やフォトプラン等市場環境に合わせたさまざまなプランの展開および、アニヴェルセルで結婚式を挙げた会員に向けた新たなサービスの展開
- 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

エンターテインメント事業



リスクと機会

- ライフスタイルの多様化に伴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

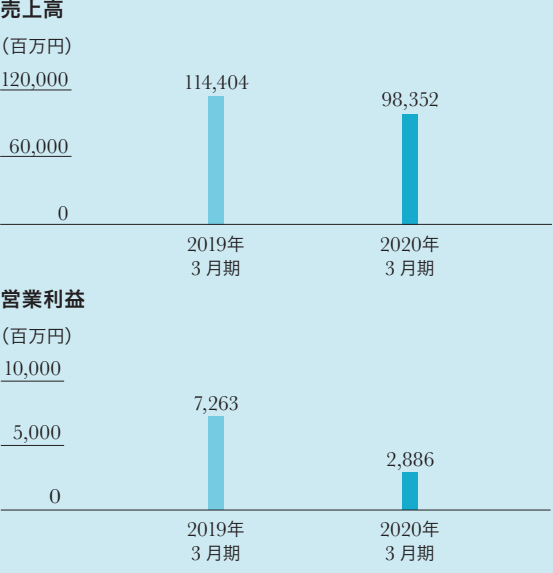
- ビジネスニーズに対応した「シェアリングスペース」としての利用促進
- 特許取得の空調換気システムによる換気など3密にならない徹底した対策
- 事業環境をふまえた新規出店・改装の実施

ファッション事業

ビジネススタイル・生活様式の変化に対応し、既存店の活性化を図っていきます

業績の推移と主な取り組み

2020年3月期の実績



2020年3月期の取り組み

商品面ではメンズ・レディースともビジネススタイルの変化に対応した新ビズスタイルの提案を行いました。店舗面では、8店舗を新規出店した一方、個店ごとの採算およびドミナントエリアの見直しを行い、移転や快活CLUB等への業態転換を含め営業効率改善のため67店舗を閉鎖しました。しかしながら、天候要因およびビジネススタイルの変化や消費税率引き上げの影響に加え、年間最も売上高が見込まれる2月下旬から3月において、新型コロナウイルス感染症拡大による影響でお客様の数が大きく減少したこと等により、売上高は983億52百万円(前年同期比14.0%減)、営業利益は28億86百万円(前年同期比60.3%減)となりました。

2021年3月期の施策

テレワーク等のビジネススタイルの変化に合わせセットアップスーツや働く女性に向けた商品構成を拡充するとともに、ECと店舗の連携を強化し、お客様がどちらのチャネルでもご購入いただきやすいようにします。また、「抗菌・洗えるマスク」等の新生活様式に必要な商品開発・販売を実施します。さらに、広告宣伝費や賃料、人件費を中心とした経費の削減・効率化および在庫適正化に向けた在庫コントロールを実施していきます。

ブランド特長：AOKI



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した「VMD(パーティカル・マーチャнда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。

ブランド特長：ORIHICA



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、ファッション感覚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」 「ダブル抗菌・洗えるクールマスク」を発売

新型コロナウイルス感染症防止対策が長期化し、布マスクへの需要の高まりを受け、AOKI・ORIHICAではマスクの販売を開始しました。3層構造で肌にやさしいストレッチジャージ生地を使用した「抗菌・洗えるマスク」と、通気性を高めUVカットを施した「ダブル抗菌・洗えるクールマスク」を発売。2020年7月末までに累計販売400万枚を突破しました。



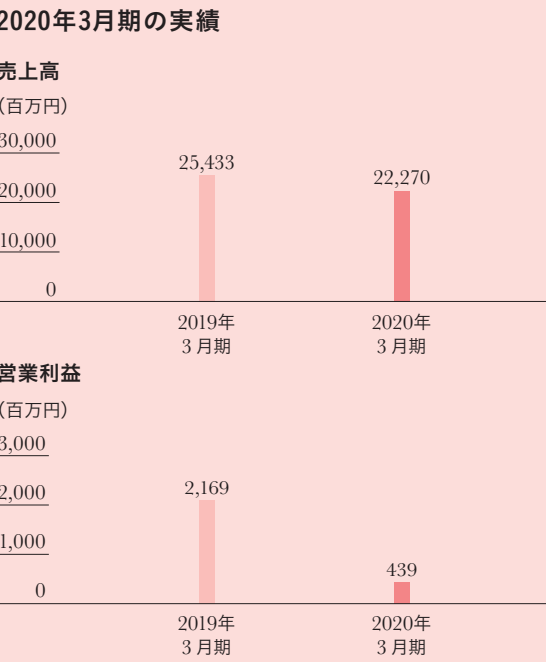
「スーパーノンアイロンシャツ」の累計販売枚数が100万枚を突破

ORIHICAでは「洗濯にかかる時間・手間を減らしたい」「汚れの染み付きを防いで長持ちさせたい」という家事負担軽減を求めるお客様のご要望を反映させ、「スーパーノンアイロンシャツ」を発売しました。スマートシルエットのドレスシャツでありながら優れた形態安定性で、洗濯後のアイロンがけが不要な点がご好評いただき、2016年3月の発売から2020年1月までの累計販売枚数が100万枚を突破しました。

アニヴェルセル・ブライダル事業

収益基盤を再構築し、安定的な成長を目指します

業績の推移と主な取り組み



2020年3月期の取り組み

最も旬なトレンドを取り入れたおしゃれで華やかな新しいウエディングスタイル「TREND COLLECTIONS」の提案やSNSを活用した販促強化により、集客力の向上を図りました。しかしながら、店舗数の減少および市場環境の変化等の影響に加え、2月下旬頃から新型コロナウイルス感染症拡大による影響で挙式・披露宴の延期が発生したこと等により施行組数が大きく減少し、売上高は222億70百万円(前年同期比12.4%減)、営業利益は4億39百万円(前年同期比79.7%減)となりました。

2021年3月期の施策

公益社団法人日本ブライダル文化振興協会のガイドラインに沿ったサービスをご提供し、安心して結婚式が行えるようにしていきます。また、来店されるお客様へは3密に配慮した打ち合わせを実施する一方、オンラインを活用した打ち合わせによりご自宅にいらながらもスムーズに結婚式の準備を進めることができるようにしています。さらに、お客様のニーズに合わせ、オンラインウエディングやフォトプランといった新たなプランを開発・提案していきます。

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、大切なゲストを我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13施設を展開しています。



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 表参道とみなとみらい横浜ではパリ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、当社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



“日本一のサービスパーソン”を決定する大会で、金賞含む4つの賞を受賞！

2020年2月20日、幕張メッセで開催された「第14回 HRSサービスコンクール2020」(厚生労働省・東京都後援)のヤングプロフェッショナル部門で、名だたるホテルやレストランからの有力なサービスパーソンが出場するなか、アニヴェルセルが関東のウエディング専門式場として初めて国内No.1である金賞を含む4つの賞を受賞しました。



旬なトレンドを取り入れた新しいウエディングのカタチ「TREND COLLECTIONS」

もっと自分らしく、その時代に、その日常に合ったウエディングも叶えたい——アニヴェルセルは、その想いに寄り添いたいと考え、「TREND COLLECTIONS」を提案しています。それぞれのシーズンごとに、テーブルクロスやお花、カトラリーなどのテーブルコーディネート、ドレスやタキシードといった衣裳関連など、世界や国内の旬なトレンドをウエディングに取り入れた革新的な取り組みです。

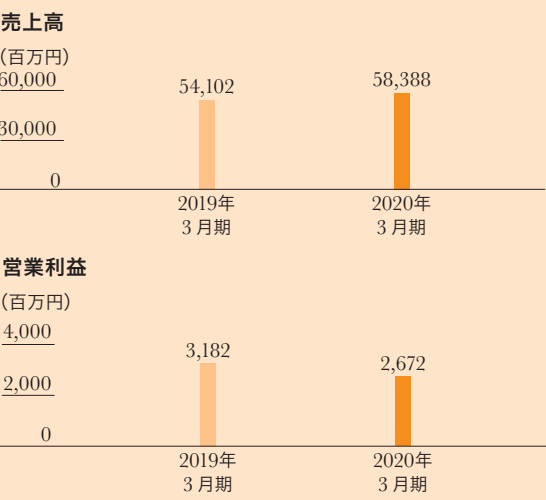
エンターテインメント事業

時代の変化に対応した事業の進化を目指しています

将来を見据えた業態進化のために、2020年3月期より、複合カフェ運営事業とカラオケルーム運営事業を統合し、エンターテインメント事業に変更いたしました。

業績の推移と主な取り組み

2020年3月期の実績



2020年3月期の取り組み

快活CLUBでは鍵付完全個室の導入やカラオケ、禁煙ブースおよびシャワー等の増設を中心に76店舗のリニューアルを実施するとともに85店舗を新規出店。コート・ダジュールではカラオケ最新機種の導入およびさまざまなイベントやキャンペーンを実施。24時間営業のセルフ型フィットネスジム「FiT24」は、順調に推移し、28店舗を新規出店。これらの結果、新規出店の寄与および既存店が好調に推移し、売上高は583億88百万円（前年同期比7.9%増）、新規出店等に伴う費用の増加と新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、営業利益は26億72百万円（前年同期比16.0%減）となりました。

2021年3月期の施策

仕事・学習、WEB面接などのビジネスニーズに対応した「シェアリングスペース」としての利用を促進し、業態の進化を図ります。また、特許取得の空調換気システムや自動入退店システム等の導入により、3密にならない徹底した対策を取り、お客様の安心・安全に対する意識向上に対応します。さらに、賃借料や人件費等の削減に加え、設備投資計画の見直しを行い、経費削減およびコストの合理化を図ります。

ブランド：快活CLUB



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。

ブランド：コート・ダジュール



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。

ブランド：FiT24



特長 満足を揃えたフィットネスジム

運動を長く続けていただけるように、24時間営業で利便性向上を実現しています。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、そん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



TV紹介で話題沸騰！“快活の神ポテト”

「快活CLUB」のフライドポテト「メニュー名：細切りポテト（通称：快活の神ポテト）」は、年間100万食以上ご注文いただく大人気メニューです。お正月の有名テレビ番組でも紹介された人気のポイントは、厳選したポテトを使用し、“外はサクサク、中はホクホク”に仕上げている点。揚げたての食感是一度食べると止まらなくなるほどです。さらに午前6時から午前10時30分限定で、ポテト（プレーン）に加え、パンが無料で食べ放題サービスを実施しています。（一部お取り扱いのない店舗もあります）



初の単独出店！24時間フィットネスジム「FiT24 浜松原島店」

24時間ジム特化型セルフフィットネス「FiT24」は、「FiT24 浜松原島店」を“初の単独店”としてオープン。浜松市は「健康はままつ21（第2次浜松市健康増進計画）」を策定しており、健康意識の高い地域の皆様に約150坪の広々とした店内で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ています。

人や社会がもっと輝く
未来をつくるために



「SDGs(エスディーゼズ)」とは
「Sustainable Development Goals (持続可能な開発目標)」の略称であり、2015年9月に国連サミットで採択された、2030年までに持続可能でよりよい世界を目指す国際社会共通の目標です。

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/ コーポレート・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

	取り組み	事業・経営への寄与	今後の課題	貢献するSDGs
環境 Environment	●店舗の照明をLEDに切り替えることによるCO ₂ 削減 ●環境負荷低減に向けたエコ商品の開発 ●「ウール・エコサイクル・プロジェクト」の継続実施 ●伝票の電子化による、紙資源の削減 ●ハンガー納品による、ダンボール資材の削減	●コスト削減 ●業務の効率化 ●消費者のエコ商品の認知向上による収益の拡大	●未対応店舗におけるさらなる省エネ化 ●さらなるエコ商品・サービスの開発	
	●株主・投資家の皆様との対話 ●決算説明会(年2回)の実施 ●個人投資家向け説明会の実施 ●I on Iミーティング(随時)の実施	●株主・投資家の皆様からの適正な企業評価	●株主・投資家の皆様との対話機会の増加	
社会 Social	●お客様のために ●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 ●各事業：顧客リサーチによるニーズ・ウォンツの把握	●消費者の満足度向上による収益の拡大	●品質についての認知拡大 ●顧客リサーチの精度の向上・システム化	
	●お取引先様とともに ●ファッション事業：品質改善会議(年2回)の実施	●消費者の満足度向上による収益の拡大	●サプライヤーとの連携強化	
	●従業員のために ●働き方改革の推進 ●従業員キャリアプランの支援 ●「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 ●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 ●障がい者雇用の拡大	●従業員のモチベーション向上 ●優秀な人材の確保	●キャリア制度内容、対象者のさらなる拡充 ●働きやすい職場づくり ●各制度の社内外への認知拡大 ●女性管理職比率の向上 ●ダイバーシティのさらなる推進	
	●地域社会とともに ●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) ●地域社会における文化振興(AOKIグループハーモニーコンサート、ベストファーザー賞・ベストドレッサー賞協賛、早稲田大学寄附講座開設など)	●企業の認知向上による収益の拡大 ●ブランドイメージの向上	●地方創生への支援	
コーポレート・ガバナンス Governance	●社外取締役(2名)、社外監査役(2名)の登用 ●「指名・報酬委員会」の設置	●経営監視機能の強化 ●公平性・透明性の強化	●取締役会の実効性の検証	

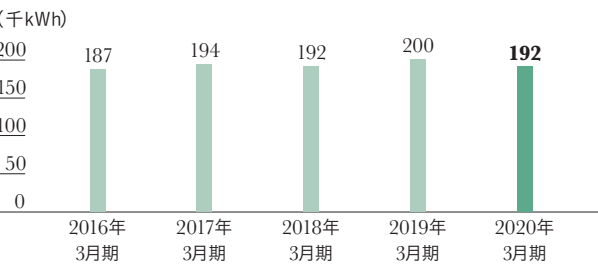
環境 *Environment*

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

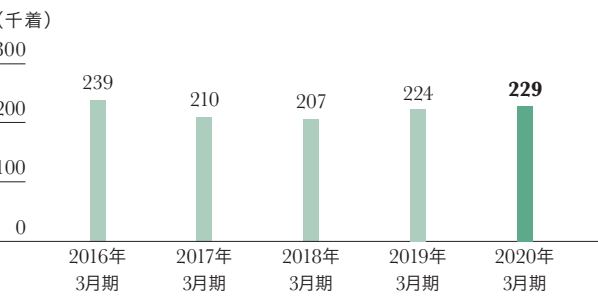
AOKIは、環境負荷の軽減に向けて、エコ商品の開発に注力しています。例えば、汗を気にせず洗えるスーツをはじめ、冷暖房をおさえたオフィス内でも快適にお過ごしいただけるクールビズ用の通気性の高いスーツ・ワイシャツの開発、温度調整がしやすい着こなしやウォームビズ用に温かい素材を使ったスーツ、ベストやカーディガンを提案しています。また、ペットボトルからリサイクルしたポリエステルの裏地(帝人エコベット)や環境負荷の少ない裏地(旭化成ペンベルグ)を使用したスーツなどエコ商品を開発しています。



リサイクル率の推移

AOKIは、1996年に日本初の「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。

2020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。

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を目指すなどの教育の強化を図るとともに、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。

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2020のヤングプロフェッショナル部門に、4名が出場。金賞・敢闘賞を受賞し関東のウエディング専門式場として初めて、日本一の称号を手に入れました。また、最優秀企業賞もアニヴェルセルが受賞しました。



HRSサービスコンクール2020

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。

また、売上高だけでなく、お客様からのお褒めの言葉の件数などさまざまな指標で活躍した優秀な従業員や永年勤続者などをたたえる表彰式を開催しています。



AOKIグループ表彰式

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。



第22回AOKIグループハーモニーコンサート

© 堀田力丸

「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。

地域貢献活動の詳細については、「社会・環境活動」ページをご覧ください。

<https://ir.aoki-hd.co.jp/ja/csr/index.html>

コーポレート・ガバナンス



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。

また、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。

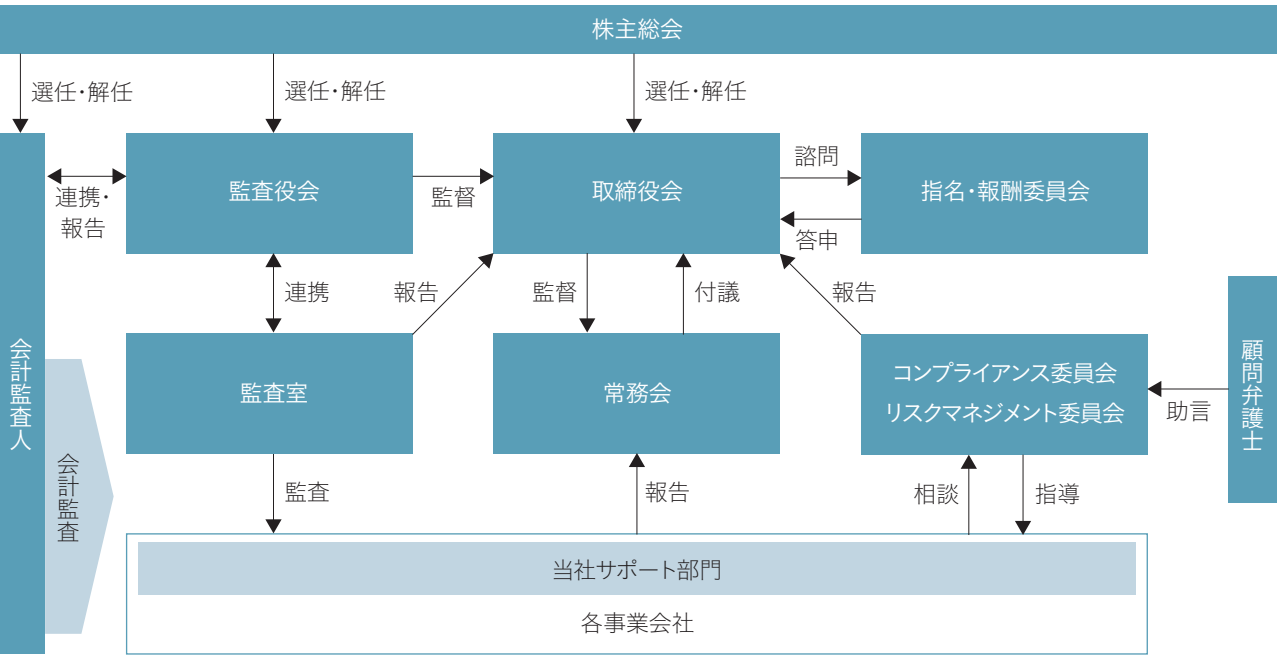
コーポレート・ガバナンスの体制

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2名を含む取締役13

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、情報交換をしています。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、役員の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



Governance

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	2020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 91.7% (12回中11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 91.7% (12回中11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 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、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 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、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。

<https://ir.aoki-hd.co.jp/ja/corporate/governance.html>

会社情報

会社概要（2020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	4,010名(6,056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（2020年6月26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 涉	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		
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		

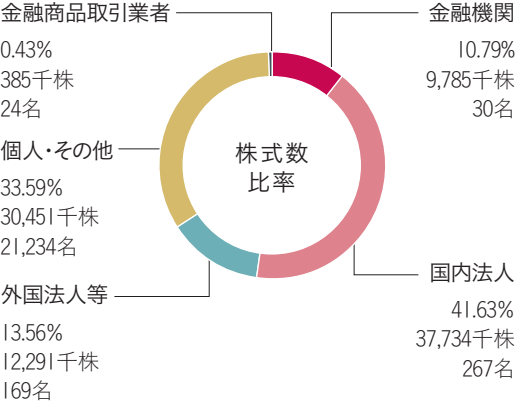
エリア別店舗数（2020年3月31日現在）



株式情報（2020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 5,974,058株含む)	
株主数	21,724 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	32,515	38.39
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	2,632	3.10
青木 寶久	2,574	3.04
青木 拡憲	2,573	3.03
青木 彰宏	2,571	3.03
青木 証允	2,564	3.02
AOKIホールディングス取引先持株会	2,304	2.72
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口9)	1,885	2.22
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	1,772	2.09
AOKIホールディングス従業員持株会	1,642	1.93

- ※ 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)、日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口9)および日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)の持株数は、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	298	59	106	82	5	35	638
アニヴェルセル・ブライダル	0	8	1	1	3	0	0	13
エンターテインメント	57	239	59	84	89	33	41	602
合計	110	545	119	191	174	38	76	1,253

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>