



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 2019



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 お客様の新たな喜びの創造

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

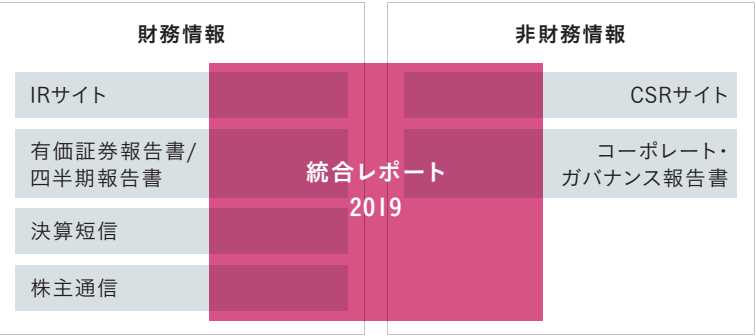
ESG

- 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2019」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2019」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

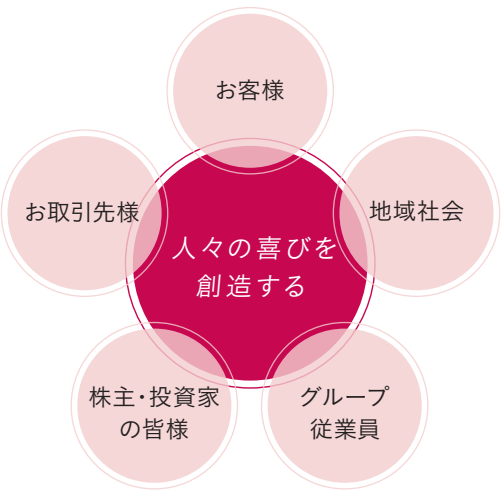
社会性の追求をした上でさらに、適正利潤を確保し適正配分することです。つまり、税金等を支払うことにより社会還元してゆくことです。

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。

1958

1958
創業

1965
篠ノ井駅前店開店



1971
長野駅前店開店



売上高

0.8
百万円

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



1996

ウール衣料
リサイクルシステムを
開発

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



1998

1998

カラオケルーム運営事業
スタート
「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

複合カフェ運営事業
「快活CLUB」
1号店開店



2003

信州大学との
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

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

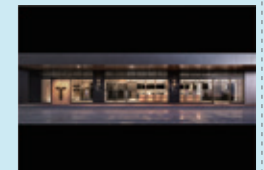
2014

旗艦店
「アニヴェルセル
みなとみらい横浜」開店



2019

都市型オーダー専門店
「Aoki Tokyo」開店



541
億円

エンターテインメント
事業

254
億円

アニヴェルセル・ブライダル事業

1,144
億円

ファッション事業

2018

新本社竣工



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、エンターテイン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

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、家族や友人とカラオケを楽しむ、
ネットカフェでくつろぐ、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”をご提案しています。



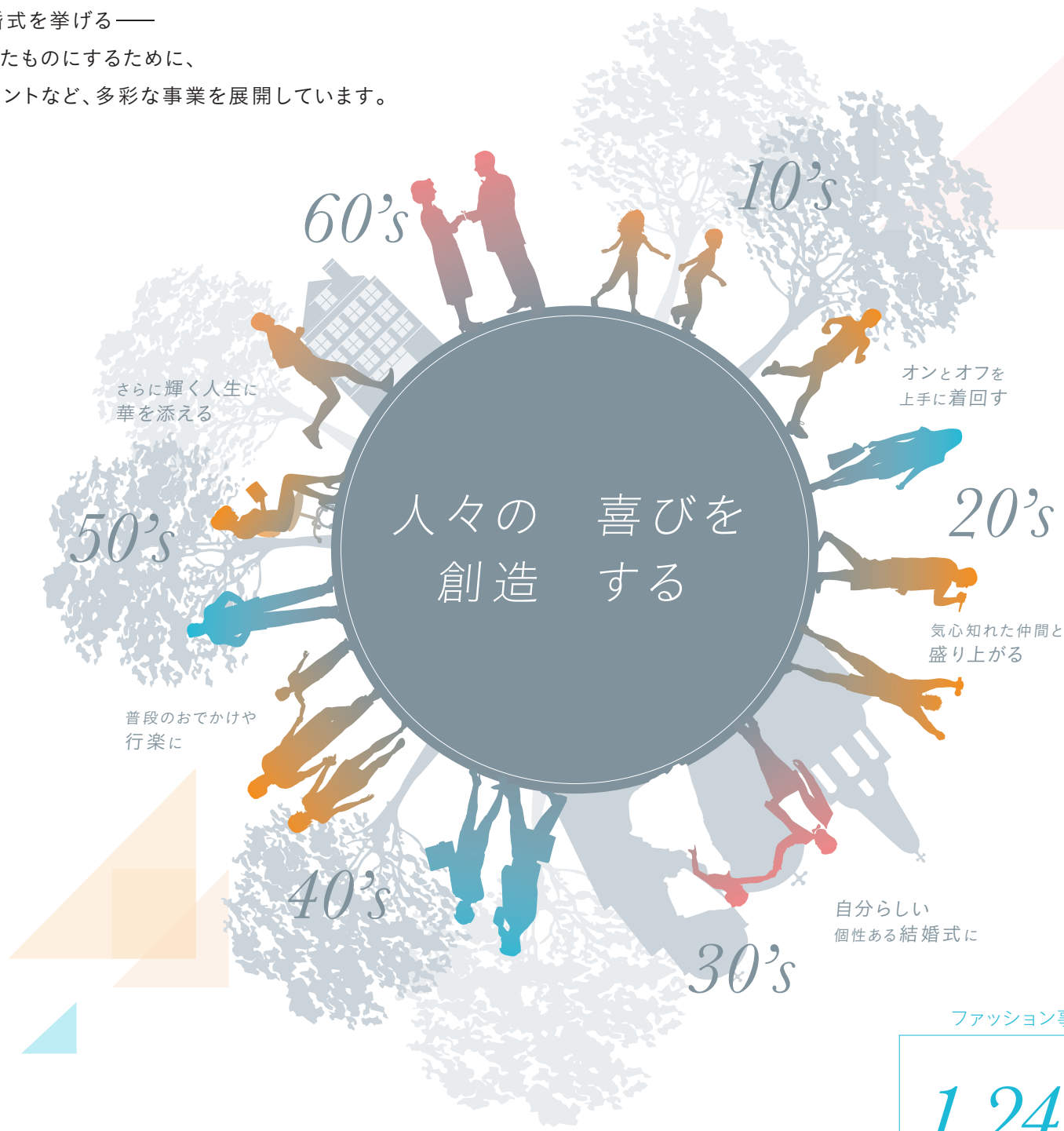
アニヴェルセル・ブライダル事業

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。



ANNIVERSAIRE



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――複合カフェ「快活CLUB」、カラオケ「コート・ダジュール」、フィットネスジム「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。



1,209 店舗
グループ総店舗数

4,175 名
(5,794名)
グループ従業員数
()内は、契約社員及びパート・アルバイト社員
年間平均雇用人数(1日8時間換算)

ファッション事業

1,247 千着
スーツ販売着数

アニヴェルセル・ブライダル事業

5,708 組
年間施行組数

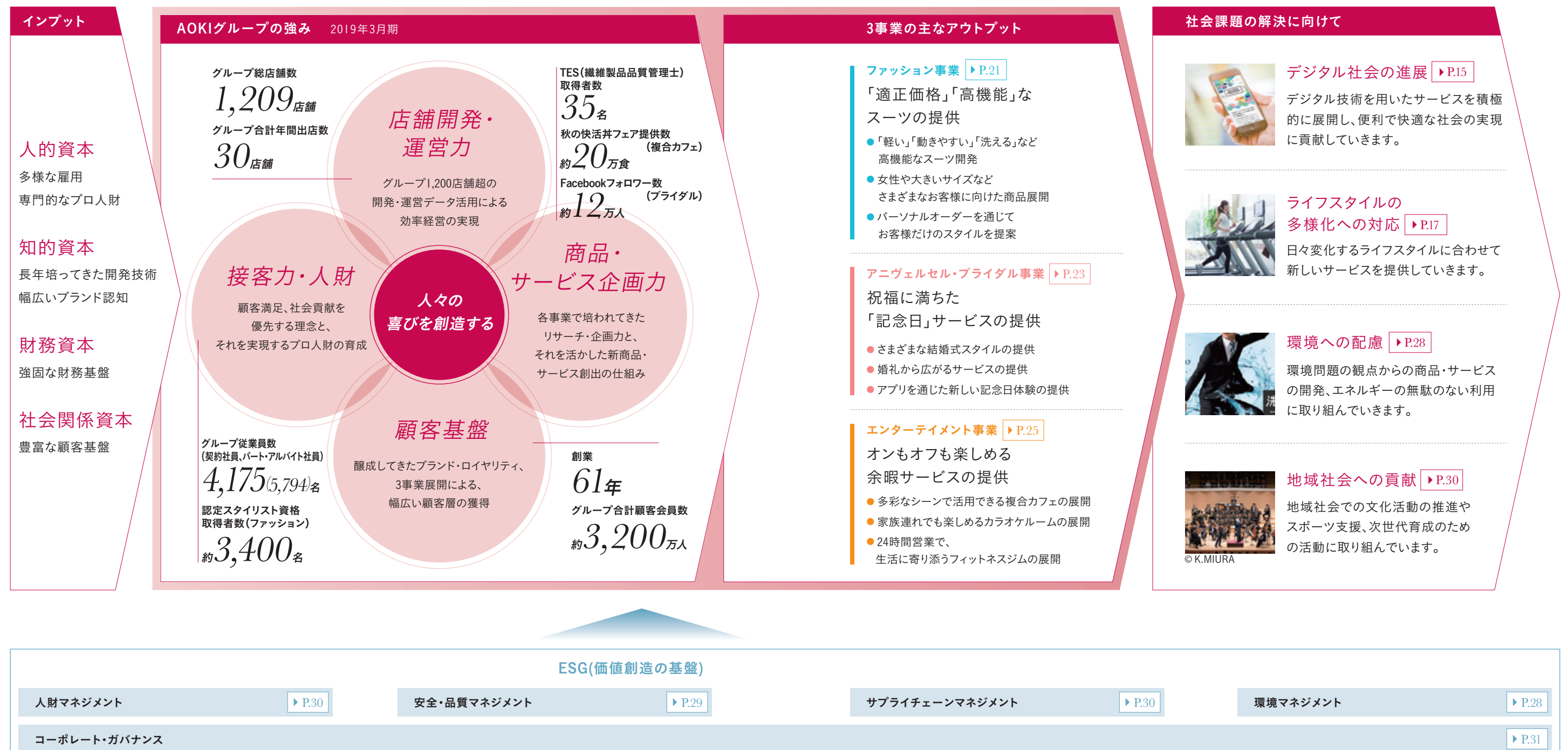
エンターテインメント事業

3,696 万人
年間来店客数

(2019年3月期)

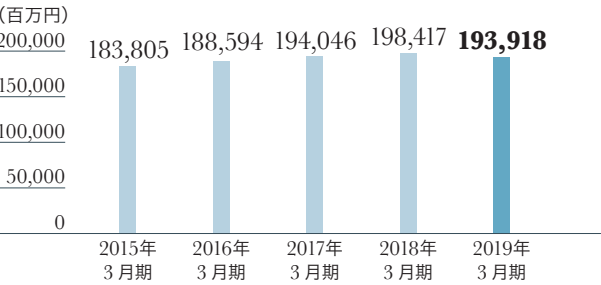
「人々の喜びを創造する」をコンセプトに 社会課題に応えるイノベーションを創造。

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。

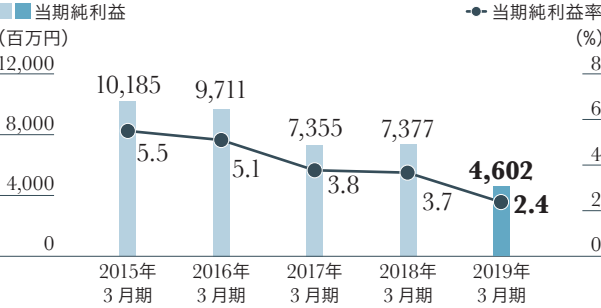


財務

売上高



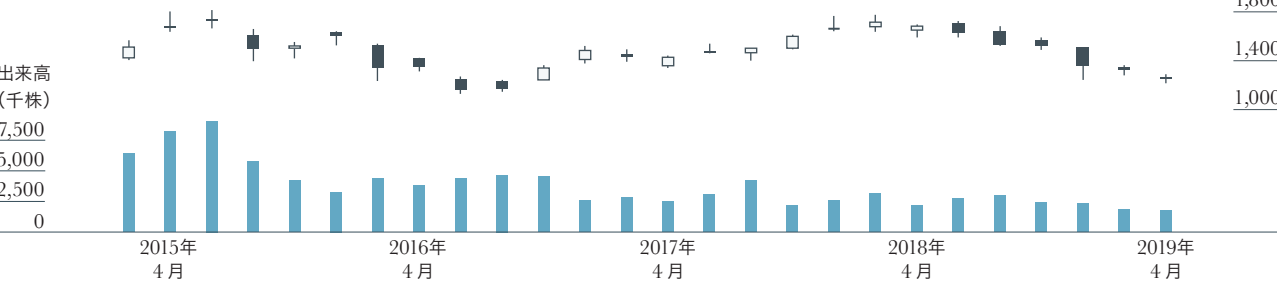
親会社株主に帰属する当期純利益、当期純利益率



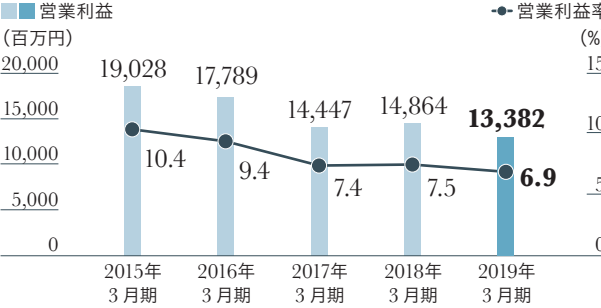
投下資本利益率 (ROIC)



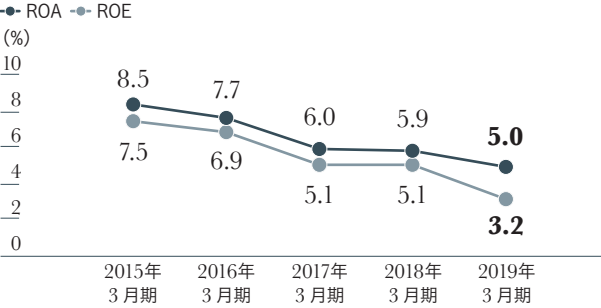
株価推移



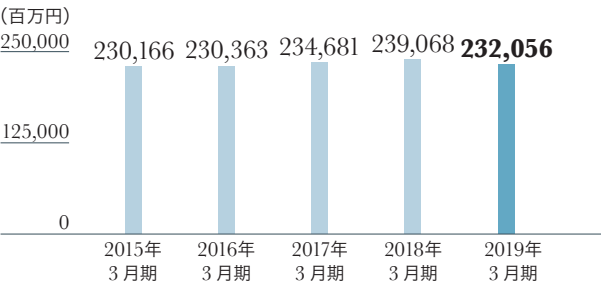
営業利益、営業利益率



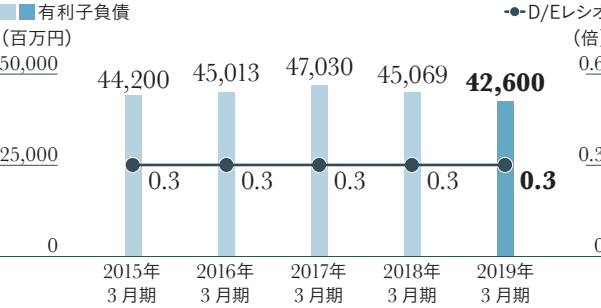
ROA／ROE



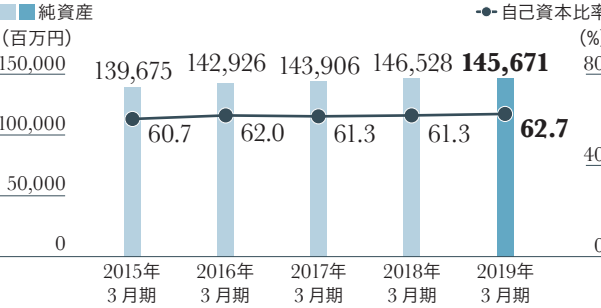
総資産



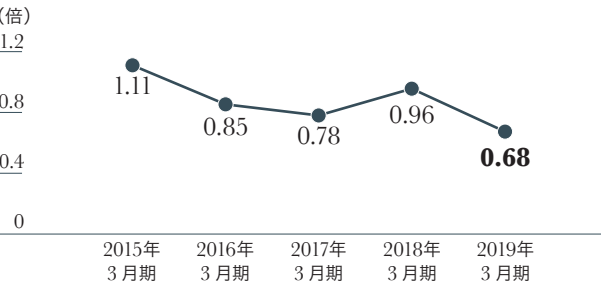
有利子負債、負債資本倍率 (D/Eレシオ)



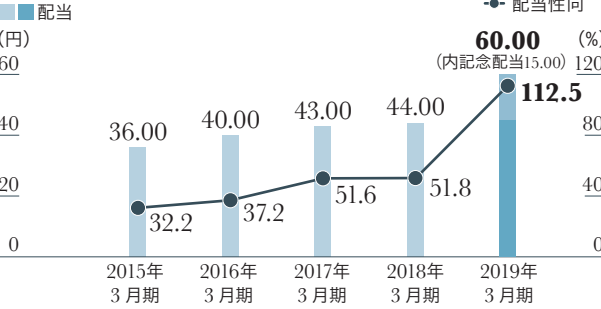
純資産、自己資本比率



株価純資産倍率 (PBR)

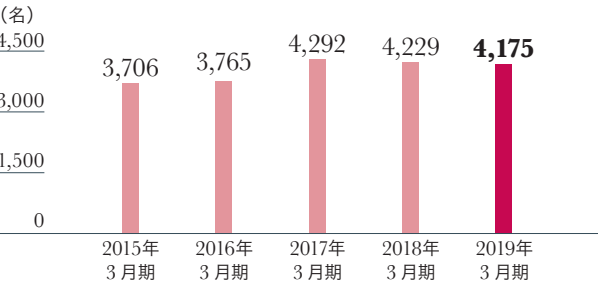


配当、配当性向

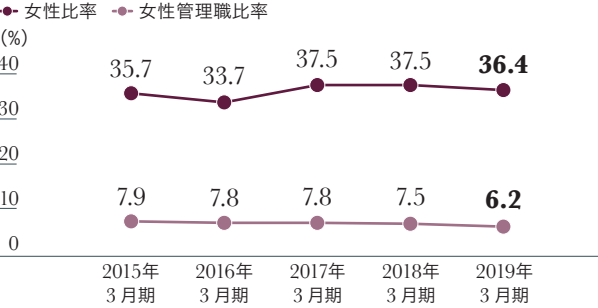


非財務

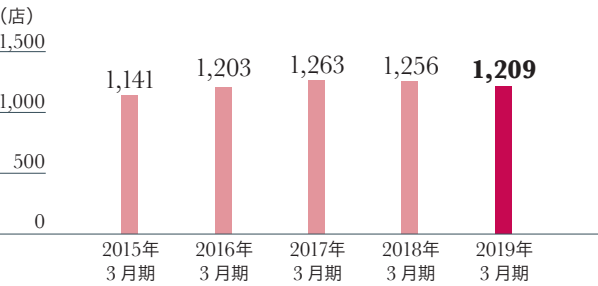
正社員数



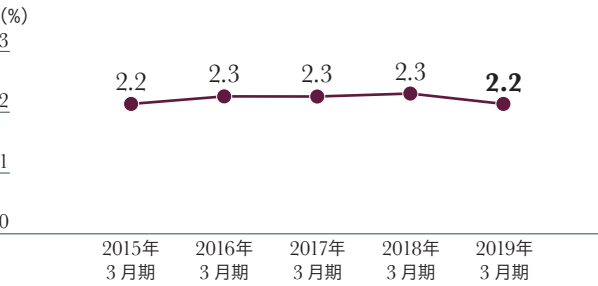
女性比率、女性管理職比率

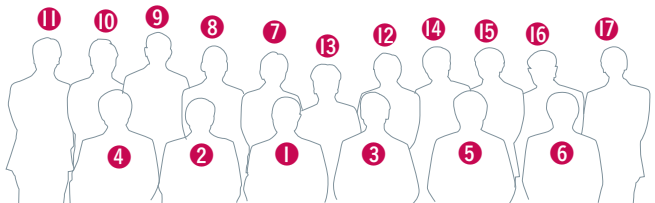


総店舗数



障がい者雇用率





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
 (株)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
 (現任)
2018年 1月 (株)快活フロンティア(旧(株)
 ヴァリック)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
1995年 5月 社長室長
2000年10月 アニヴェルセル事業部 ア
 ニヴェルセルヴィラヨコハマ
 総支配人
2010年10月 アニヴェルセル(株)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)

⑥常務取締役
アニヴェルセル(株) 会長

青木 柁允

1993年 4月 当社入社
2004年 6月 アニヴェルセル(株)
 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)
 (株)アニヴェルセルHOLDINGS
 代表取締役社長(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)

⑦常務取締役
グループ人事担当兼総務部長

荒木 渉

1979年 3月 (株)トリイ(現(株)AOKIホール
 ディングス)入社
2007年 6月 執行役員
2008年 4月 (株)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 (株)AOKI取締役副社長
2018年 2月 グループ人事担当
2019年 6月 グループ人事担当兼総務
 部長(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 (株)トリイ(現 (株)AOKIホール
 ディングス)入社
2008年 4月 (株)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 (株)快活フロンティア(旧(株)ヴァ
 リック)執行役員
2019年 4月 同社取締役副社長(現任)
2019年 6月 当社常務取締役(現任)
 グループ改善活動担当(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 (株)すかいらーく入社
1996年 5月 日本マクドナルド(株)入社
2003年 2月 スターバックスコーヒージャ
 パン(株)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)

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(株)(現旭化成
 (株))入社
1999年 3月 (財)ファッション産業人材育
 成機構IFIビジネス・スクール
 学長
2008年 5月 (株)良品計画取締役
2013年 7月 (一社)ウィメンズ・エンパワメ
 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)

取締役

①代表取締役会長

青木 擴憲

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 寶久

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 オリヒ力事業創業
2005年 6月 執行役員
2008年 4月 (株)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 (株)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 (株)横浜銀行入行
2003年 4月 アニヴェルセル(株)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)

⑭常勤監査役

榎本 雅也

1983年 4月 (株)横浜銀行入行
2001年 1月 同行横須賀支店上席副支店
 長(横須賀エリア法人部長)
2011年 4月 当社入社 総務部長
2015年 5月 執行役員
2018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(株)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(株)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
 ターハウススクーパース顧問
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

イノベーションと
効率化により
事業基盤の強化に
努めます。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の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。

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、現在、顧客統合プログラムの構築を進めております。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す。そして、グループ共通の会員特典を設けるなどのプロモーション展開によって、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ます。

これら「4つの強み」をより一層磨き上げることによって、AOKIグループはチェーンストアビジネスにおけるさらなるイノベーションを追求し、時代の求める新しい価値を創造してまいります。

事業基盤の強化に注力

2019年3月期の日本経済は、企業収益や雇用環境の改善を背景に緩やかな回復基調で推移しましたが、年度末にかけての米中貿易摩擦の影響などによって世界的に景気減速感が増してきました。また、個人消費も物価の上昇や実質所得の伸び悩みなどによって節約志向が続いており、景気の先行きは不透明な状況で推移しています。

このような環境のなかで、AOKIグループはファッション事業およびエンターテインメント事業において30店舗の新規出店を実施した一方、営業効率改善のための移転や業態転換などを含め77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、複合カフェ運営事業が堅調に推移しましたが、店舗数の減少やファッション事業におけるビジネススタイ

ルの変化や天候要因などの影響およびアニヴェルセル・ブライダル事業における施行組数の減少などによって、売上高1,939億18百万円（前年同期比2.3%減）、営業利益133億82百万円（前年同期比10.0%減）、経常利益118億90百万円（前年同期比15.1%減）となりました。

今後も、消費税増税の影響や海外情勢、経済の動向や為替の変動など、先行きは不透明な状況が続くものと思われます。このようななかで、2020年3月期においてAOKIグループは時代の変化に対応した諸施策を大胆に行い、効率化を徹底的に推進するとともに、既存店の改廃に積極的に取り組み、事業基盤の強化に努めてまいります。

ファッション事業のAOKIでは、消費者ニーズの変化に合わせた商品開発やレディース商品の品揃えの拡充、パーソナルオーダーの販売を強化し、既存店の活性化に注力していきます。一方、不採算店舗の閉店、移転や業態転換を含めた店舗展開の見直しを積極的に実施し、営業効率の向上を図ってまいります。ORIHICAは商品力強化を継続するとともに、店舗の業務効率向上により収益力の改善を推進してまいります。新規出店は移転や業態転換を含めファッション事業で9店舗を予定しております。

アニヴェルセル・ブライダル事業は、集客力の強化を図るとともに、さらなる営業効率の改善に努めます。

複合カフェとカラオケルームを展開している株式会社ヴァリックは2019年10月1日付で株式会社快活フロンティアに商号変更いたしました。また、複合カフェ運営事業の事業内容の多様化等を踏まえ、複合カフェ運営事業とカラオケルーム運営事業を、「エンターテインメント事業」に統合いたしました。今後は、消費者ニーズに合わせた店舗運営に注力しながら、将来を見据えた改装や業態転換並びに新規出店を積極的に実施していきます。新規出店は、130店舗を予定しております。

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 お客様の新たな喜びの創造

一人ひとりの生活に寄り添う デジタル体験の提供

時代とともに変化するお客様の声に耳を傾けてきたAOKIグループは、アプリなどのデジタル技術を用いた便利で快適なサービスを提供しています。

Group

AOKI グループアンバサダーズ グループ連携を通じた “新たな体験”を提供

AOKIホールディングスが新たに立ち上げたグループ統合サービス「AOKI グループアンバサダーズ」は、グループ各社合計で約3,200万人以上の顧客情報を一元管理する統合顧客データベースを構築・分析することで、お客様お一人おひとりに欲しい情報を欲しいタイミング・チャンネルでご提供するというもの。AOKIグループ各社のポイントをグループポイントとして統合して各社で利用できるなど、今後優れた顧客体験をお届けする予定です。



将来イメージ図

担当者の声

「ライフステージマーケティングの実現」を目指します！

この取り組みは、お客様の生活のさまざまなシーンを彩るサービスを展開しているAOKIグループだからこそ。誕生・入学・卒業・成人・就職・結婚・熟年などの「ライフステージマーケティングの実現」を目標に、2017年4月から構想を練ってきました。今後、お客様にさらなる利便性とニーズに合わせたサービス・情報を提供していきます。

株式会社AOKIホールディングス デジタル・CRM推進室 伊藤 美絵



約 **3,200** 万人
グループ合計顧客会員数



Bridal

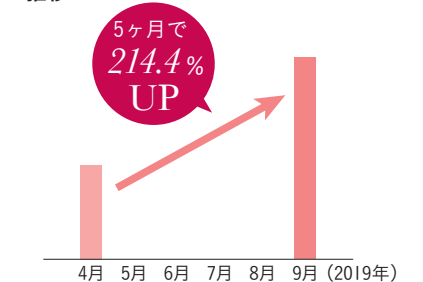


omotte

“個”客のニーズに寄り添った記念日体験の演出

アニヴェルセルは、結婚式準備中や挙式後など会員の状況に合った情報を提供する会員向けアプリ「omotte」をリリース。今後、記念日をカウントダウンしてお知らせする「記念日カレンダー」や結婚式の知識や結婚生活を送るためのヒントが得られる「マガジン」などのコンテンツを配信していきます。これまではウェブやメルマガを通じたコミュニケーションを展開してきましたが、「omotte」を活用することでよりパーソナライズした“記念日体験”を演出し、顧客エンゲージメントを強化していきます。

アプリインストール×ログインユーザー数推移



担当者の声

コンセプトは“記念日を素敵に計画したくなるアプリ”です。

「記念日をどんな風に2人で過ごそう」「なかなか言えない気持ちを伝えたい」など、誰かを想って素敵な記念日を考えるお客様のお気持ちをアニヴェルセルがお手伝いしたい——そんな気持ちから「omotte」は誕生しました。今後も、このアプリを通じて、お客様お一人おひとりの人生のさまざまな記念日を素敵に演出するサポートをいたします。

アニヴェルセル株式会社 記念日事業推進室 白石 舞



特集 お客様の新たな喜びの創造

オンもオフも楽しめる 「いきがい」の場を構築

近年、多くの人々が“より価値のある時間の過ごし方”を求めています。
快活フロンティアでは、そんな声にお応えする“快適な癒しの空間”を提供しています。

モーニングを楽しむ

汗をかいて
ストレス発散に



集中できる自習室として



カラオケで楽しく過ごす

一人の時間を
楽しむ場所に



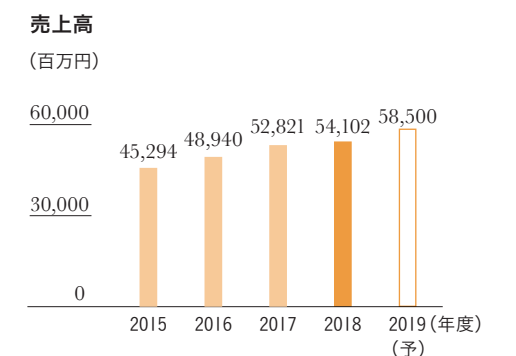
静かな商談の場所に



商号変更に込めた想い

開拓者精神を持ち、新たな業態を開発し続けていく

株式会社快活フロンティアは、もともと「株式会社ヴァリック」という商号で、複合カフェ「快活CLUB」およびカラオケルーム「コート・ダジュール」を全国に500店舗以上を展開してきました。近年、日々変化するお客様のニーズにお応えするために、もう一度、お客様の立場で徹底的に考え、より価値あるサービスを創造していくために、「開拓者精神（フロンティアスピリッツ）」を持ち、新たな店舗、さらには新たな業態を開発し続けていく」という想いと信念を表す「株式会社快活フロンティア」に商号変更しました。この新たな商号のもと、価値あるサービスを展開していきます。



快活フロンティアの理念と事業

「みんなの“いきがい”でありたい」を使命に

オンを楽しむ、オフを楽しむ、みんなの“いきがい”でありたい——これが快活フロンティアの使命です。そして、それを実現するための「PLAN-DO-CHECK-ACT」のサイクルが、快活フロンティアのシンボルマークに込められています。快活フロンティアは、世の中すべての人が秘めている潜在的な力を、さまざまな“いきがい”を通じて開拓し続けられるように、複合カフェ、カラオケルーム、フィットネスにて、快適な癒しの時間と空間を提供しています。



今後の展開

将来の進化を見据えて「エンターテインメント事業」に統合しました。

従来、「快活CLUB」と「コート・ダジュール」は、それぞれ「複合カフェ運営事業」「カラオケルーム運営事業」と別々の事業としていました。しかし、新しい社名に込めた「新たな店舗、さらには新たな業態を開発し続けていく」という想いを実現するため、2019年4月から複合カフェ、カラオケ、フィットネスをカバーする「エンターテインメント事業」に統合しました。今後も、お客様のお声をもとに新サービス・新業態を開発し続けていきます。

株式会社快活フロンティア 代表取締役社長 谷井 真吾



エンターテインメント事業の複合カフェが堅調に推移するも、事業環境の変化等が影響し減収減益。
不採算店舗の退店・業態転換を推進し事業基盤を強化。

セグメント別売上収益

エンターテインメント事業

27.9%

売上高 541億円
営業利益 31億円

アニヴェルセル・ブライダル事業

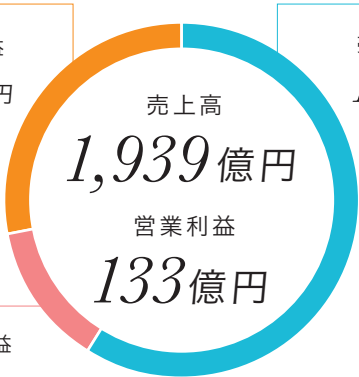
13.1%

売上高 254億円
営業利益 21億円

ファッション事業

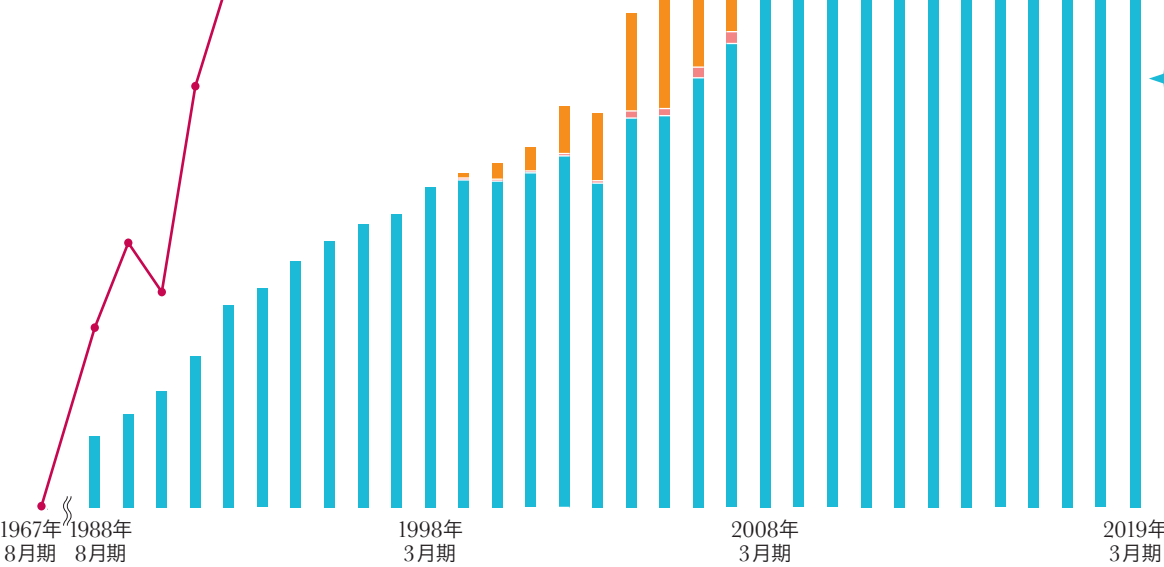
59.0%

売上高 1,144億円
営業利益 72億円



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



エンターテインメント
499店

アニヴェルセル・ブライダル
13店

ファッション
697店

ファッション事業



リスクと機会

- 女性の社会進出に伴う新しいニーズ
- ビジネススタイルの多様化に伴うスーツ需要の減少
- “個客”ニーズの多様化
- 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

- フレッシュヤーズ・リクルートに加え、「はたラク服」(20代～30代)、「AOKIウーマンスタイル」(40代～50代)などレディース商品の品揃えの拡充
- 新ビジネススタイル(高機能セットアップスーツ)の提案
- パーソナルオーダースーツの強化、都市型オーダー専門店「Aoki Tokyo」の立ち上げ
- ペーパーレス化、会計時間短縮のITシステム導入、EC強化

アニヴェルセル・ブライダル事業



リスクと機会

- 少人数婚・ナシ婚・低価格帯婚礼挙式など婚姻形態の多様化
- 少子化・晩婚化に伴うウエディング市場の縮小
- 既存施設の経年老化

施策方針

- 「アニヴェルセル」のコンセプトを明確にした訴求及びジュエリーやプロポーズなどアニヴェルセル独自の記念日事業を展開
- 受注強化に向け、店舗ごとの特長や強みを活かすブランドサイトの改善
- 海外のトレンドを先取りし、インテリアや装飾も含めた施設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
- 競争が激化するなかでの強み発揮
- 収益力確立に向けた人員確保の必要

施策方針

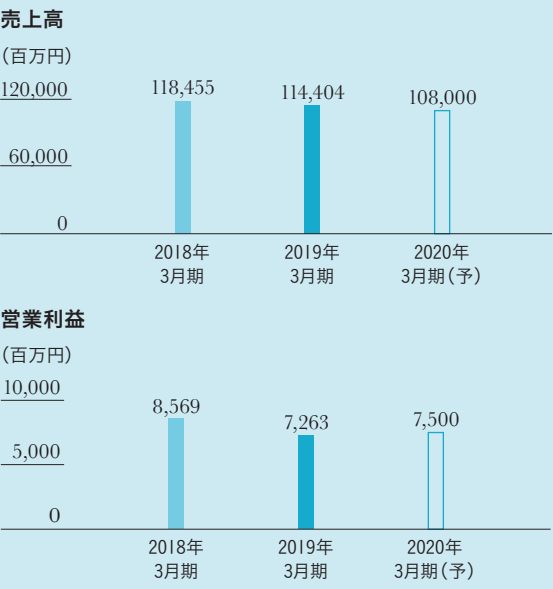
- ブランディング向上に向けて「ヴァリック」から「快活フロンティア」への商号変更時代の変化と消費者ニーズに合わせた新たなコンテンツ・サービスの開発
- 「快活CLUB」併設の新業態のセルフ型フィットネスジム「FiT24」を展開
- 店舗オペレーションの効率化や業務改革の推進およびグループの人財活用

ファッション事業

既存店の活性化により収益基盤の再構築を図っていきます

業績の推移と主な取り組み

2019年3月期実績と2020年3月期見通し



2019年3月期の取り組み

AOKIは、パーソナルオーダースーツおよび40代、50代に向けた「AOKIウーマンスタイル」の提案を強化いたしました。出店は都市型オーダー単独店2店舗を含む7店舗。ORIHICAは、引き続きビジネス・ビジカジおよびフォーマルアイテムの提案を強化するとともに、各種フェアを開催したほか、2店舗を新規出店しました。しかし、ビジネススタイルの変化等の影響で既存店が低調に推移し、売上高は1,144億4百万円(前年同期比3.4%減)、営業利益は72億63百万円(前年同期比15.2%減)となりました。

2020年3月期の見通し

AOKIは、消費者ニーズの変化に合わせた商品開発、レディース商品の品揃えの拡充およびパーソナルオーダーの販売を強化。既存店の活性化に注力するとともに、移転や業態転換を含めた店舗展開の見直しによる営業効率の向上を図っていきます。ORIHICAは、店舗の業務効率向上によって収益力の改善を推進します。新規出店は、AOKI、ORIHICA合わせて9店舗を予定しています。

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



オーダー専門店の新ブランド「Aoki Tokyo」をオープン

オーダー事業戦略として、都市型オーダー専門店「Aoki Tokyo」を立ち上げ、銀座6丁目店と池袋東口店の2店舗を2019年3月にオープンしました。カウンセリングによってお客様のご要望に沿うスーツを提案するほか、専門フィッターによる全身20カ所以上の採寸と細かな体型補正によって、パターンオーダーよりも高いフィット感をご提供します。



東京2020公式ライセンス商品の販売をスタート！

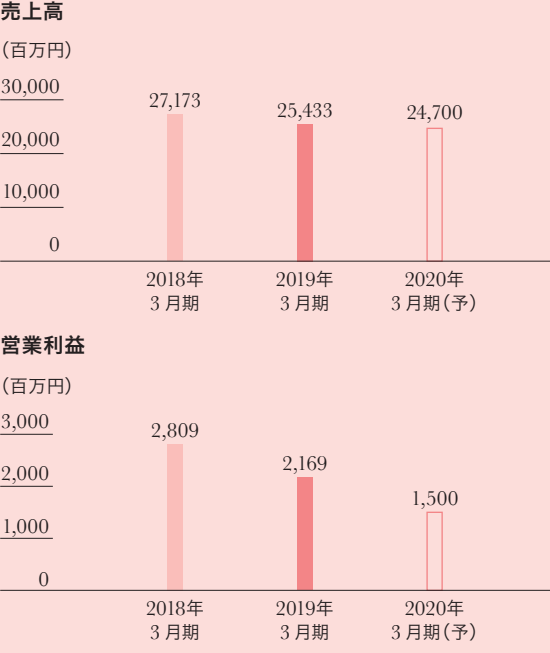
AOKIは、“ビジネス以外でも世の中のためになる”という「公共性の追求」のもと、スポーツ振興活動に注力しており、2018年10月に東京2020オリンピック・パラリンピックのオフィシャルサポーター(ビジネス&フォーマルウェア)契約を締結しました。東京2020オリンピック・パラリンピックの機運を高めるべく、2019年夏より、東京2020公式ライセンス商品のスーツ&ブレザーを販売しております。

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

2019年3月期実績と2020年3月期見通し



2019年3月期の取り組み

「アニヴェルセル」の販促訴求、WebサイトのリニューアルおよびSNSの強化などによって集客力向上を図るとともに、ジュエリーやプロポーズなどの記念日を軸とした商品・サービスを強化。しかし、市場環境等の影響により施行組数が減少し、売上高は254億33百万円（前年同期比6.4％減）、営業利益は21億69百万円（前年同期比22.7％減）となりました。

2020年3月期の見通し

市場環境の影響と前期の1店舗閉店により、施行組数の減少が見込まれますが、引き続き、集客拡大に向けた販売施策を実施していきます。また、受注強化に向け、店舗ごとの特長や強みを活かした施設のリニューアルや修繕およびブランドサイトに合わせた各店のWebサイトのリニューアルを実施していきます。

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・レストラン事業の特長



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、アニヴェルセル東京ベイではフレンチレストランを運営。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



アニヴェルセル公式サイトをリニューアル

アニヴェルセルは、2018年10月31日に公式ブランドサイトを大幅にリニューアル。さらに2019年8月1日に全13施設のWebサイトもリニューアルいたしました。トップページに表示される店舗のキャッチコピー、当社スタッフの結婚式に対する思いや店舗の雰囲気をお伝えする「スタッフによる紹介動画」、挙式をされた方への取材を通してお気持ちを記事にまとめた「#USER VOICE」、たくさんの写真とともに実際のお客様の結婚式当日の雰囲気を感じ取り、ご自身の結婚式へのヒントとしていただける「#WEDDING REPORT」など、たくさんの写真や映像を使用した新しいコンテンツをご用意。結婚式にまつわるさまざまな情報を通して、各店舗の個性を前面に打ち出すとともに、お客様が結婚式を「ご自身のこと」のように感じていただけるよう工夫しています。



新しいウエディングスタイル 「TREND COLLECTIONS」発表

“もっと自分らしく、その時代に、その日常にあったウエディングも叶えたい。”
新しい取り組みの「TREND COLLECTIONS」とは、[Spring&Summer][Autumn&Winter]それぞれのシーズンごとに、テーブルコーディネート、また、ドレスといった衣裳関連など、最も旬なトレンドを取り入れたおしゃれで華やかなウエディングスタイルです。

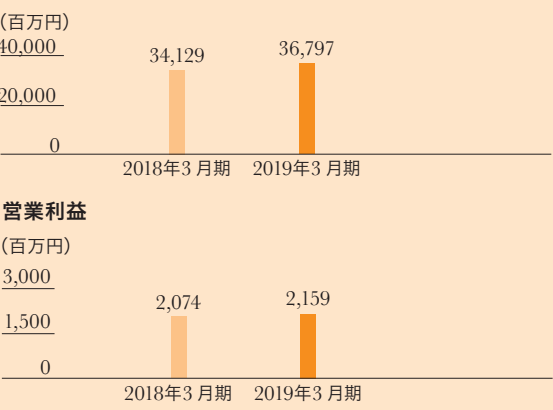
エンターテイメント事業

時代の変化に対応した事業の進化を目指しています

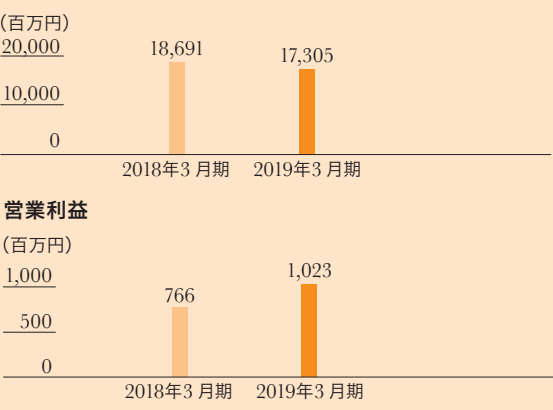
業績の推移と主な取り組み

2019年3月期実績

複合カフェ運営事業



カラオケルーム運営事業



2019年3月期の取り組み

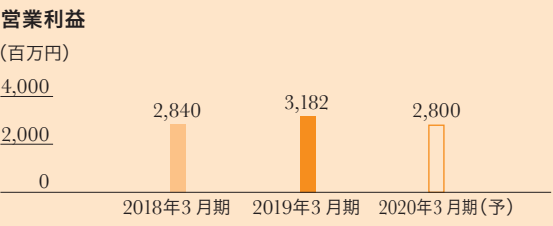
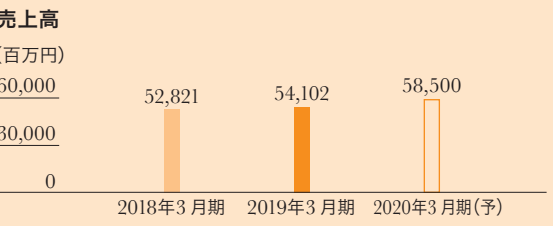
カラオケや禁煙ブース、シャワーなどの増設を中心に56店舗をリニューアルするとともに、シャワー無料や無料モーニングなどの施策を実施した一方、20店舗を新規出店。これらの結果、新規出店の寄与と既存店が堅調に推移し、売上高は367億97百万円(前年同期比7.8%増)、営業利益は21億59百万円(前年同期比4.1%増)となりました。

2019年3月期の取り組み

早朝営業およびモーニングパックの実施によって新たな顧客を開拓するとともに、一部店舗で営業時間の適正化や定休日の導入などにより店舗効率を改善。店舗面では13店舗のリニューアルを実施しました。これらの結果、売上高は173億5百万円(前年同期比7.4%減)、営業利益は10億23百万円(前年同期比33.6%増)となりました。

2020年3月期見通し

エンターテイメント事業



2020年3月期の見通し

2020年3月期から「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、「エンターテイメント事業」に変更。消費者ニーズに合わせた店舗運営や将来を見据えた業態進化のための改装や新規出店を積極的に実施していきます。新規出店は、130店舗を予定しています。

ブランド:複合カフェ 快活CLUB



コンセプト コトのプラットフォーム Work&Life CAFE

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、コトの癒し空間

コミック&インターネット、ゲームをはじめ、映画、アニメ、カラオケ、ダーツ、ビリヤード、VRなどお客様がご要望される“コト”の癒し空間を実現しています。

ブランド:カラオケ コート・ダジュール



コンセプト 明日への活力をくつろぎの空間で

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取り揃え、パーティーにも最適です。

ブランド:24時間フィットネス FiT24



コンセプト Fit your style

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



キャッシュレス決済のニーズにお応えし、複合カフェ快活CLUBの全店舗ではQRコード/バーコード決済を導入しました。対応ブランドは、国内6ブランドと海外2ブランドの計8ブランドで、業界最多となります。お客様のスマートフォンを読み取るだけで自動的にブランドを判別でき、会計業務の効率化や会計時間の大幅な短縮につながっています。

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つの経営理念を掲げ、
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ことで、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
環境 Environment	●店舗の照明をLEDに切り替えることによるCO₂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	●コスト削減 ●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
社会 Social	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
	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 ●ファッション事業:品質管理部による改善ミーティングの実施 ●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 ●改善ミーティングの回数・参加者の拡大 ●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 ●優秀な人財の確保	●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

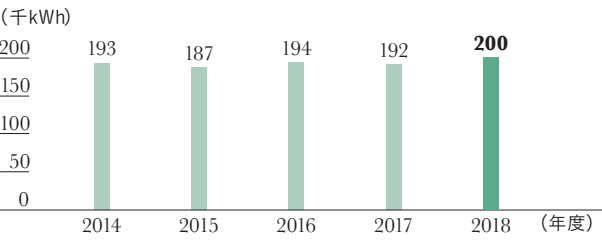
Environment

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、冷暖房を抑えたオフィス内でも快適にお過ごしいただける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、クールビズ用の通気性の高いスーツやワイシャツを開発しているほか、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などのニット製品など、新しい機能を付加した商品を開発・提案し、省エネ活動に貢献しています。



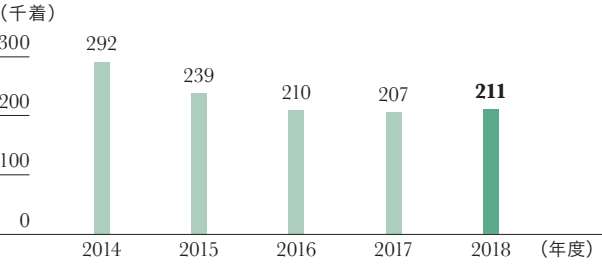
半袖ビズニットシャツ

洗えるストレッチスーツ

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、加工費の一部は、環境保全の一環としてAOKIが負担させていただいています。

ウール・エコ回収実績



社会

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。

2018年度は、機関投資家の皆様に対して年2回の決算説明会、個人投資家の皆様に対して2019年3月には大阪で事業説明会を開催しました。2019年度以降も、年2回の決算説明会や個人投資家の皆様への説明会を通じて、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。



HRSサービスコンクール2019

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。

また、品質管理部では定期的に生産工場を訪問し、検品・品質向上の改善ミーティングを実施しています。

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2019のヤングプロフェッショナル部門に、唯一ウエディング専門式場から出場。関東のウエディング専門式場として初めて、銀賞と敢闘賞を受賞しました。



品質向上のための検品

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。

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。

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。

さらに創業60周年を迎えた2018年9月には全従業員対象の60周年社員大会を開催しました。

また、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、ダイバーシティやワークライフバランスなど、さまざまな取り組みを推進しています。



創業60周年社員大会

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。

「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年に長野県松本市でスタートして以来、長野市、金沢市、横浜市、都内にて開催し、2019年2月には21回目を迎えました。2020年1月も赤坂のサントリーホールで22回目となるコンサートを新日本フィルハーモニー交響楽団の演奏でお届けする予定です。新聞広告等をご覧いただ

き、ご応募いただいた方のなかから抽選で2,000名様を無料招待し、美しい音楽に触れる特別なひとときをご提供しています。



第21回AOKIグループハーモニーコンサート

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。

[WEB https://ir.aoki-hd.co.jp/csr/index.html](https://ir.aoki-hd.co.jp/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。

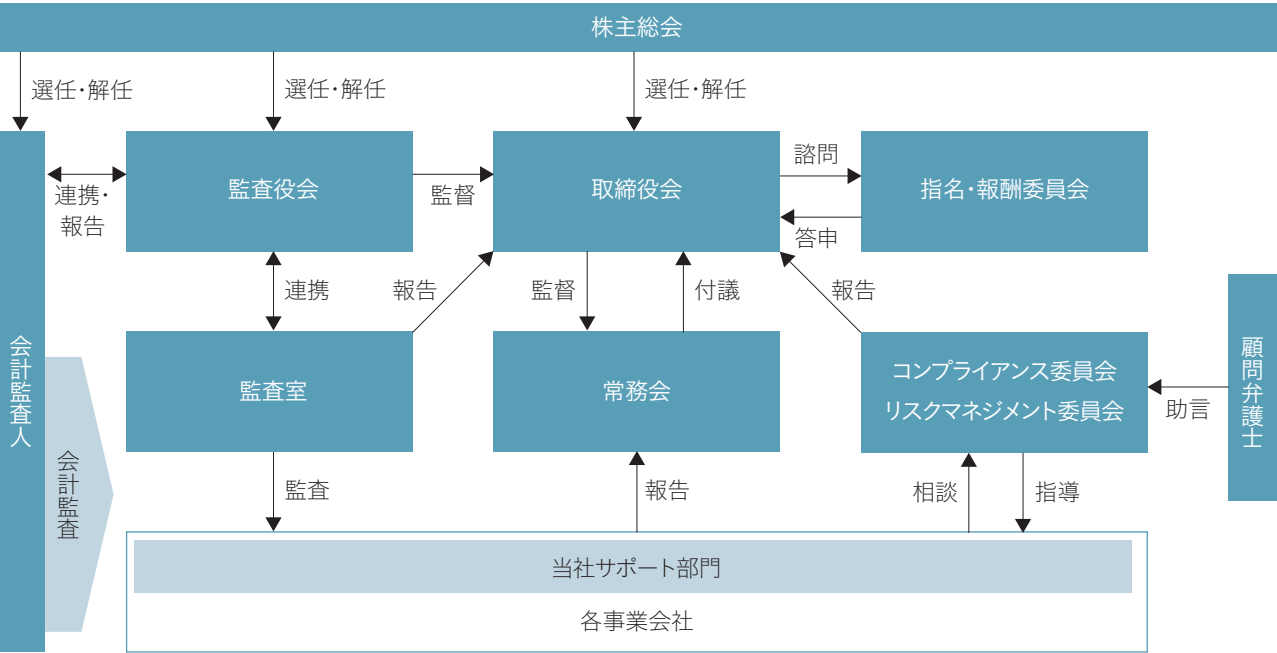
コーポレート・ガバナンスの体制

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、そのほか社外取締役、社外監査役、取締役2名を含



Governance

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および社外監査役は、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の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。



社外役員に関する事項

区分	氏名	2018年度の出席状況	主な活動状況
取締役	稲垣 稔	取締役会 100% (12回中12回)	2018年度に開催された取締役会及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)	2018年度に開催された取締役会及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)	2018年度に開催された取締役会及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)	2018年度に開催された取締役会及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/corporate/governance.html>

会社情報

会社概要（2019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	4,175名(5,794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（2019年7月26日現在）

代表取締役会長	青木 擴憲	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	栗田 宏
取締役副社長	清水 彰	常務執行役員	柳 智基
常務取締役	青木 証允	常務執行役員	富田 邦彦
常務取締役	荒木 涉	執行役員	三ツ橋和也
常務取締役	照井 則男	執行役員	小田切満明
常務取締役	投元 谿太	執行役員	立原 昇
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	榎本 雅也		
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		

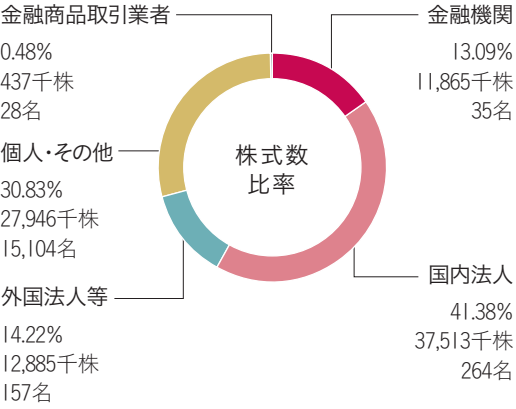
エリア別店舗数（2019年9月30日現在）



株式情報（2019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 4,724,330株含む)	
株主数	15,588 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	34,015	39.58
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	3,378	3.93
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	2,684	3.12
青木 寶久	2,566	2.98
青木 擴憲	2,565	2.98
青木 彰宏	2,564	2.98
青木 証允	2,562	2.98
AOKIホールディングス取引先持株会	2,356	2.74
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口9)	1,718	1.99
AOKIホールディングス従業員持株会	1,515	1.76

- ※ 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)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9)の持株数は、すべて信託業務に係るものです。

	北海道	東北	関東	中部	近畿	中国・四国	九州・沖縄	合計
ファッション	23	30	306	154	93	6	36	648
アニヴェルセル・ブライダル	0	0	8	2	3	0	0	13
エンターテインメント	11	39	219	129	99	31	36	564
合計	34	69	533	285	195	37	72	1,225

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>