

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

事業コンセプト

人々の喜びを創造する。社会性・公益性・公共性の追求により、すべての個人消費者へ時代に合った商品とサービスをお値打ちな価格で提供

売上高
2,000億円

営業利益
180億円

営業利益率
9.0%

全店舗数（直営）
1,434店

② 中長期の経営戦略

1. ファッション事業の進化

ビジネススタイル対応の業態進化、商品構成をビジネス40%・レディース30%・カジュアル30%に目指し、オンラインショップ強化で新市場創造

3. ブライダル事業のブランド強化

表参道店とみなとみらい横浜店を基幹店として強化。企業イベント・パーティー利用など新たな需要取込み

2. エンターテインメント事業の拡大

鍵付完全個室拡大とコンテンツ導入で顧客層拡大。快活CLUB・コート・ダジュール・FiT24あわせて30店舗新規出店予定

4. DX推進と省人化

店舗オペレーション効率化、キャッシュレス対応・入退店自動化推進、接客技術向上と人財教育に注力

③ 対処すべき課題

① 市場環境への適応

- ・人口動態・高齢化進行でシェア拡大と新事業創造が必須
- ・スーツ販売が中長期的に年々減少傾向。ビジネススタイルのカジュアル化への対応強化

② 外部経営環境への対応

- ・エネルギーコスト・原材料価格高騰による物価上昇への対応
- ・米国関税政策の動向不透明性への対応が必要

③ 事業別の課題解決

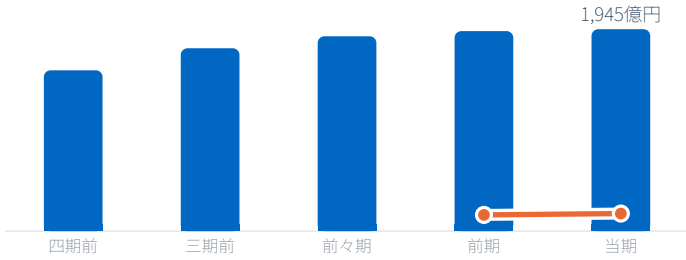
- ・ファッション事業：AOKI・ORIHICAの出店強化、17店舗新規出店を計画
- ・ブライダル事業：婚姻組数減少下での挙式少人数化への対応が課題

面接で使えるポイント

- ・グループ4事業で多様な顧客層（年代幅広い顧客名簿）を保有し、DXと接客技術向上の両立を図っている
- ・人口減・スーツ販売減少に対し、AOKI・ORIHICAの新規出店17店舗やレディース30%構成で対応
- ・営業利益156億円から180億円へ、10年後300億円を目指す中期経営計画で継続成長を追求

証券コード 8214

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

暗記する数字3つ

連結売上高
1,945億円営業利益率
8.7%財務健康度
54点 / 100点

要するに

神奈川県横浜市に本社を置く小売企業で、プライム市場に上場しています

主力事業・セグメント

- ・ファッション 53.0%
- ・エンタメ 39.5%
- ・Anniversaire・Bri 6.4%

強み・特徴（公開データから）

- ・連結売上高1,945億円の事業規模
- ・営業利益率8.7%の安定した収益性
- ・東証プライム市場上場

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

将来性 曇り / 就活偏差値 60.4（当サイト算出の参考指標）

平均年収
736万円

小売業内 36位/318社

平均年齢
44.8歳

小売業内 97位/318社

平均勤続
7.8年

小売業内 219位/318社

女性管理職
21.1%

小売業内 72位/250社

男性育休
100.0%

小売業内 46位/193社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

参考: A O K I ホールディングス[8214]: 譲渡制限付株式報酬とし

