

PRESS RELEASE

2012年9月27日
株式会社AOKI
AOKIカンパニー

顧客満足度No. 1^(※)のAOKIが青森県に初出店 「青森西バイパス店」「青森浜田店」2店舗同時オープン ～出店を強化し、さらなる国内シェア拡大を図る～

株式会社AOKI(代表取締役社長:清水彰)/AOKIカンパニーは、青森県への初出店となる「青森西バイパス店」「青森浜田店」の2店舗を2012年10月6日(土)朝9:00に同時オープンします。これにより、東北エリアでの店舗網は、青森県・岩手県・宮城県・福島県の4県、計16店舗の体制となります。

今後は、未出店の秋田県や山形県を含め、さらに出店を強化してまいります。

■AOKIの中長期目標

AOKIは、現在29都道府県に442店舗を展開中で、その大部分は、首都圏や中京、関西など、スーツを中心としたビジネス衣料の需要が一定以上見込めるエリアとなっています。中長期の目標としては、「売上高1500億円 店舗数750店舗以上」を掲げ、国内シェアと事業規模の拡大を目指しております。

新規出店を進めるうえでは、人口構成やファッション傾向の変化等によるスーツ需要の減少に対応し、スーツ以外の幅広いファッションニーズを取り込むことで、小商圈エリアにも出店が可能な業態へと進化させることが重要と捉えています。

そのためのポイントは、

1. ビジネスファッション関連では、シューズやバッグ等の充実。
2. 冠婚葬祭で安心してご着用いただけるフォーマルスタイルの提案。
3. ビジネスシーンから旅行などのお出かけシーンに幅広く着回せるジャケットスタイルの充実と、トータルスタイリングでの提案。
4. 普段着カジュアルの充実とトータルスタイリングでの提案。
5. レディーススーツ、フォーマルの品揃えと認知拡大。

以上の5つの施策によって、商圏内世帯全体のファッションに関するシェアを引き上げてまいります。

■青森県への出店戦略

このたびオープンする2店舗は、いずれも主要幹線道路沿いに位置することから、広域からのスーツ需要を見込めるほか、産業構成などの地域特性により、スーツを着用しないビジネススタイルやシニア客層のカジュアルへのニーズが高いものと予測しております。

顧客ニーズに合わせた品揃えと認知向上に向けた販促の集中投下により、一気にシェアを獲得するとともに、同県内および東北エリアへのさらなる出店を目指してまいります。

青森県初出店におけるAOKIの強み①

■販促施策

①TV-CMの放映

オープンの告知CMを集中放映。

全国的に知名度の高いタレントを起用することにより、AOKIに対するイメージ醸成を図ります。

②ポスティング

2店舗同時オープンのメリットを生かし、市内の全域を網羅。また、企業訪問を行うことにより、認知度を高めます。

③ご来店記念のプレミアム

エリア初出店のご挨拶企画として、通常よりもグレードの高いアイテムを用意しています。

■ニーズ・ウォンツを捉えた商品開発

①産学協同研究

AOKIでは、2003年に信州大学繊維学部との産学協同研究をスタート。日常的な動作とスーツの関係性を分析し、「スーツの快適さ」を数値化する技術を世界で初めて開発しました。

人間工学に基づき、アームホール・背中・胸・脇の着用感を改良した型紙をベースに、独自の立体縫製で仕立てた「ロイヤルコンフォートスーツ」は、2009年に日本繊維機械学会賞・技術賞を受賞。

そして今秋、この技術を生かし、「動きやすさ」「着やすさ」に、スタイリッシュなデザインを融合させた「ハイブリッドスーツ」が誕生します。これまで、「もてスリム」、「3Dスリム」とヤング層を中心としたビジネスマンから支持を得てきたAOKIが自信をもっておすすめします。

②CAFÉ SOHOブランド

市場の変化によるスーツ需要の減少をカバーするため、2008年に、団塊世代をターゲットにした「CAFÉ SOHO(カフェ・ソーホー)」ブランドを新設。紳士服専門店の強みを生かし、ビジネススタイルの流れを汲んだスマートなカジュアルアイテムを展開しています。

また、ビジネススタイルの多様化に対応した、「ジャケパン(ジャケット+パンツ)スタイル」も強化。ジャケットとパンツを組み替えて着回すスタイル「クロスコーディネート®」を“スタイリスト接客”で提案しています。

主力アイテムであるスーツのシェアを伸ばすだけでなく、スーツ需要が低い地域でもシェアを拡大できるよう、今後強化していく柱の一つです。

③レディス

AOKIでは、2004年度より、全店でレディススーツを発売。人気女性誌とのタイアップが奏功し、年々売上を拡大しています。昨年度は、売上高前年比で1.4倍と、好調に推移。フレッシュアズや就職活動生向けだけでなく、デザイナー・小川彰子氏が監修した「プレシャスライン」など、キャリア女性をターゲットにした商品開発も行っています。

また、ブラックフォーマルでは豊富なサイズで各種デザインをラインアップ。幅広い年代に対応し、集客につなげます。

青森県初出店におけるAOKIの強み②

■「スタイリスト」による接客

AOKIには、販売員の接客の質を高めるため、社内独自の「スタイリスト制度」があります。

コーディネートのポイントを押さえた接客、購買心理の読み解き方等の講義を受けた販売員に与えられる社内資格で、2004年に発足。現在、約2,200名が当資格を保有し、お客様からは、年間約3万件ものお褒めのおハガキをいただいています。

特に、コーディネートに不安をもつエルダー・シニア層の対応を強化することにより、リピーターを獲得し、ご来店頻度の向上につなげます。

(※)日本最大級の顧客満足度調査「2012年度 JCSI(日本版顧客満足度指数)調査」 スーツ専門店部門で第1位を獲得

AOKIは、サービス産業生産性協議会が総計10万人以上を対象に実施した同調査の「スーツ専門店」部門にて、6項目の指数のうち、顧客満足度をはじめとする5項目【下記】で第1位を獲得しました。お客様のニーズ・ウオンツを反映させた商品提案、「スタイリスト」による接客の強化が、多くのお客様のご満足につながったと考えています。

- | | |
|-------------------|---------------|
| ①顧客期待(利用前の期待・予想) | ④顧客満足 |
| ②知覚品質(利用した際の品質評価) | ⑤クチコミ(他者への推奨) |
| ③知覚価値(価格への納得感) | |

「青森西バイパス店」「青森浜田店」の概要

店舗名	住所	TEL	店舗面積	駐車場	通常営業時間
青森西バイパス店	青森県青森市 大字石江 字三好120-1	017-761-2988	150坪 (1フロア)	20台	10:00~20:00
青森浜田店	青森県青森市 大字浜田 字玉川 208-26	017-762-3988	150坪 (1フロア)	20台	※10/6(土)~/8(月・祝) は9:00より開店。

■オープニングセール内容

- ①メンズスーツ、メンズコート、メンズ礼服、メンズジャケットが全品半額。

※値下げ前価格より半額。「アニヴェルセル」、一部ブランド、パーソナルオーダーは対象外。

- ②メンズビジネス洋品、シューズ、カジュアルが半額。

※値下げ前価格より半額。「アニヴェルセル」、一部ブランドは除く。

ワイシャツ・ネクタイは1点1,990円以上(税込。以降価格はすべて税込表記)、シューズは1点9,900円以上、スラックスは1点 3,990円以上、カジュアルは1点2,990円以上が対象。

- ③レディス商品が20%オフ。

※値下げ前価格より20%オフ。一部ブランドは対象外。

1点2,000円以上が対象。パーソナルオーダーは10%オフ。

そのほか、大特価商品を多数取り揃えています。

■報道関係からのお問い合わせ

株式会社AOKI 本社 広報担当:小林幸子

〒224-8688 神奈川県横浜市都筑区葛が谷6-56 TEL:045-942-5388/FAX:045-942-1608

■お客様(読者・視聴者)からのお問い合わせ

株式会社AOKI お客様相談室 フリーコール:0120-13-7888/HP:www.aoki-style.com

(受付時間 10:00~18:00)