

2013年4月19日
株式会社AOKI
AOKIカンパニー

PRESS RELEASE

AOKIがこの春 鹿児島県に初出店 「鹿児島新栄店」「鹿児島与次郎店」2店舗同時オープン ～出店加速で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、鹿児島県への初出店となる「鹿児島新栄店」「鹿児島与次郎店」の2店舗を2013年4月19日(金)朝9時に同時オープンします。これにより、九州での店舗網は、鹿児島県・福岡県・熊本県の3県で計18店舗、全国では31都道府県、465店舗体制となります。

今後も、こうした未出店エリアを含め、出店を強化。店舗網を拡大することで、さらなる国内シェアのアップを目指します。AOKIは、今期、過去最大となる50店舗以上の出店を計画。中長期目標として掲げている「売上高1500億円 店舗数750店舗」に向け、出店を加速してまいります。

AOKIは、メンズスーツ・礼服・ビジネス洋品やカジュアル、そしてレディーススーツ・レディースフォーマルを取り揃える衣料品専門店です。

信州大学繊維学部との産学協同研究をベースとした商品開発、販売員の接客の質を高めるために発足した、社内独自の「スタイリスト制度」を強みとし、全国で465店舗を展開。昨年には、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」のスーツ専門店部門にて、6項目のうち、5項目で第1位を獲得しています。これは、「ものづくり」に対する姿勢や接客に対する取り組みが、多くのお客様のご満足に繋がったと考えています。

■鹿児島県への出店戦略

今回オープンする2店舗は、いずれも主要幹線道路沿いに位置し、複合商業施設が立ち並ぶエリアであることから、広域からの集客が見込めます。産業構成などの地域特性により、ヤング・ミドル世代が多く、ビジネスマンをメインターゲットと想定する一方、シニア客層の人口構成も高いため、カジュアルへのニーズも高いものと予測。スーツからカジュアル、そしてレディースまで、顧客ニーズに合わせ、品揃えを充実させます。

2店舗同時オープンのメリットを活かし、一気に認知度を向上させ、今後の中長期目標「鹿児島県内10店舗、九州70店舗体制」に向けてさらに出店を加速してまいります。



「鹿児島新栄店」「鹿児島与次郎店」の概要

店舗名	住所	TEL	店舗面積	駐車場	通常営業時間
鹿児島新栄店	鹿児島県鹿児島市新栄町 6-16	099-812-9388	150坪 (1フロア)	25台	10:00~20:00
鹿児島与次郎店	鹿児島県鹿児島市下荒田 4丁目53-33	099-812-7738	150坪 (1フロア)	23台	※4/19(金)~21(日)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」など一部ブランド、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」、「ヨネックス」、「ミズノ」など、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2,900円以上が対象。パーソナルオーダーは10%オフ。

そのほか、朝のタイムバーゲン、390円のお買い得カジュアルなど、大特価商品を多数取り揃えています。



※写真はイメージです。

■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)

■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。

また、特殊加工により太陽光を反射する「熱ブロックスーツ」など、機能性商品を多数開発しています。

②CAFÉ SOHOブランド

多様化するファッションスタイルへの対応のため、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、ビジネスからカジュアルまでの幅広い着こなしに対応した、「ジャケパン(ジャケット+パンツ)スタイル」も強化。

この春には、“着回し無限大”をキーコンセプトとした「ウルトラクロススーツ」を新発売。ジャケットとパンツを同色で揃えてカジュアルスーツに、上下を組み替えてジャケパンスタイルになり、展開している4色の上下をすべて揃えれば、“4着で16通り”の着回しができます。

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。



「ウルトラクロススーツ」TV-CMより

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「CanCam」(小学館発行)とのタイアップが奏功し、年々売上を拡大しています。同雑誌とは、2年前よりコラボレーション商品を企画し、キュートなディテールとキレイなシルエットから、フレッシュアーズを中心に毎年人気となっています。

また、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。

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。



■「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2,300名が当資格を保有し、お客様からは、年間3万通以上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) | |

