



2024年6月19日

各 位

会 社 名 株式会社AOKIホールディングス
代表者名 代表取締役社長 田 村 春 生
(コード番号 8214 東証プライム市場)
問合せ先 IR・広報室長 江 口 聡
(TEL 045-941-1388)

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について

当社は、本日開催の取締役会において、会社の持続的成長と中長期的な企業価値向上を図るべく、資本コストや株価を意識した経営の実現に向けて、当社の現状を分析・評価し、改善に向けた取り組み方針を策定いたしましたので、お知らせいたします。

なお、詳細につきましては、添付資料「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について」をご覧ください。

以 上



資本コストや株価を意識した 経営の実現に向けた対応について

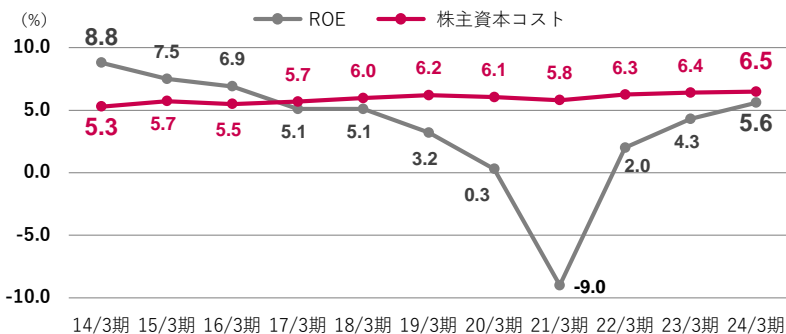
株式会社AOKIホールディングス

2024年6月19日

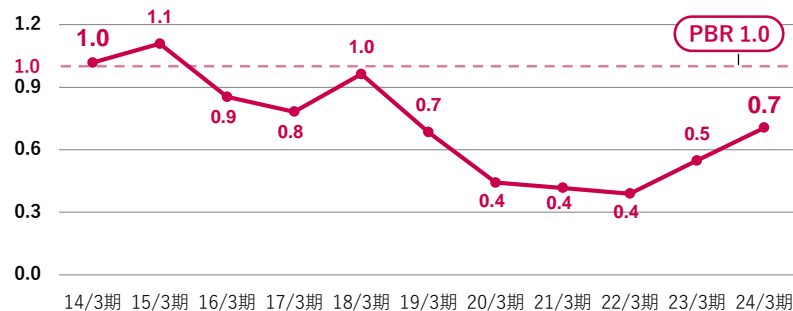
過去の経過と現状認識

- 10年前の2014年3月期では、消費税増税の駆け込み需要等もありファッション事業が業績を牽引し過去最高益を達成、ROEは資本コストを上回る水準（ROE 8.8% > 資本コスト 5.3%）でPBRは1倍
- その後、積極的な出店により市場シェアの拡大を図ったものの、市場環境の変化等により営業利益率が低下傾向に転じた結果、資産効率・ROE・PBRも低下傾向で推移
- コロナの影響により業績はさらに悪化したが、市場環境の変化に対応しROEは回復傾向
- 現状認識として、営業利益率はまだ低く、ROEは株主資本コストを下回っていることなどからPBRは1倍割れ

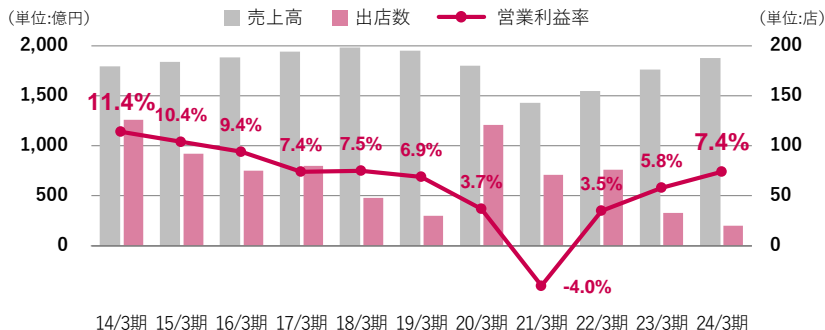
ROEと株主資本コストの推移



PBRの推移



売上高・営業利益率・出店数の推移



株主資本コストの前提 (24/3期末 CAPMにより当社算出)

$$\text{株主資本コスト} = R_f + \beta \times (R_m - R_f)$$

$$\text{株主資本コスト } 6.5\% > \text{ROE } 5.6\%$$

R_f (リスクフリーレート) 直近の10年国債利回り
β (ベータ値) 当社株価の対TOPIXヒストリカルベータ60ヶ月平均
R_m-R_f (リスクプレミアム) ヒストリカル法とインプライド法の平均値

- 資本収益性向上に向けて、2026年度を最終年度とする3か年の「中期経営計画」を作成し公表（2024年5月10日）
- 3年後、売上高2,000億円、営業利益180億円、営業利益率9%、ROE7%、PBR1倍の目標を策定
- PBR1倍に向け、より踏み込んだ株主還元策とキャピタル・アロケーションを策定

※中期経営計画2024-2026年度は当社ホームページをご参照ください。<https://ir.aoki-hd.co.jp/ja/ir/irfiling/management-plan.html>

2024～2026年度の連結業績計画

RISING 2026

年10%前後の利益成長で
3年後営業利益180億円へ

各事業の見直しと新規事業開発を行い
10年後の営業利益300億円達成を目指す

経営目標（2026年度 財務目標）

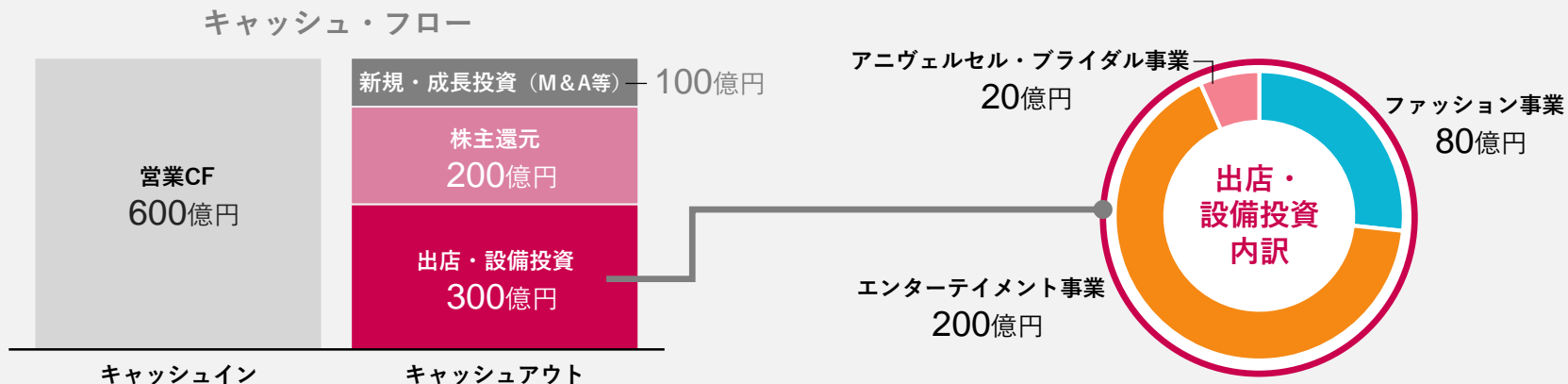
	2023年度実績	2026年度目標	2023 ▶ 2026年度
売上高	1,877億円	2,000億円	+2.2%/年 [※]
営業利益	138億円	180億円	+10.0%/年 [※]
営業利益率	7.4%	9.0%	+1.6pt
ROIC	5.2%	6.7%	+1.5pt
ROE	5.6%	7.0%	+1.4pt
EPS	90円	120円	+30円
PBR	0.7倍	1.0倍	+0.3pt
グループ全店舗数（直営店舗）	1,334店	1,434店	+100店

※ 年平均成長率（CAGR）

PBR1倍の実現に向けての中期経営計画2024～2026年度期間における目標



中期経営計画期間のキャピタル・アロケーション



認識課題

PBR

1倍割れ

24/3期

0.7倍

ROEが
資本コストを
下回る

24/3期

資本コスト

6.5%

ROE

5.6%

事業戦略・財務戦略

ROEの向上

<h3>収益性向上</h3>	<ul style="list-style-type: none"> ● 市場の変化に対応した、新たな商品群・サービスの提供、業態の進化 ● コスト上昇に対する適切な対応と、高付加価値商品・サービスの提供 ● 効率の良い販促施策と、DX活用による効率的な店舗運営
<h3>資産効率向上</h3>	<ul style="list-style-type: none"> ● 各事業セグメントにおいて、店舗モデルの再構築 ● 低投資出店と、売場効率（坪売上高）の改善 ● OMO推進等による在庫効率の改善 ● 遊休不動産の売却や投資有価証券の売却等による総資産の圧縮
<h3>財務 レバレッジ 適正化</h3>	<ul style="list-style-type: none"> ● 有利子負債の適正化 ● 中期経営計画の目標に沿って、自社株買いを含めた積極的な株主還元の実施

非財務戦略

PERの向上

<h3>IR/SR活動 強化</h3>	<ul style="list-style-type: none"> ● 投資家との建設的な対話の強化 ● 開示情報の充実と透明化 ● 海外投資家に向けた英文開示の充実 ● 非財務情報の開示充実
-------------------------	---