

AYURA Co.,Ltd.



AYIN 心斎橋店

○本社所在地：大阪府大阪市西区
○事業概要：
・ レディース、メンズのトータルファッションの企画、製造、販売
・ 婦人服、紳士服等の輸出入
○常時使用する従業員：124名
（2026年7月時点）
○現在の売上高：24億円
（2025年7月期）
○法人番号：2120001136358
○Web：https://www.ayura-co.jp/

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



肩書 代表取締役
氏名 高木 一也

19期目となる現在、創業時に掲げたミッション「ファッションで世界中を幸せに」の実践に努めてきたことで、着実に弊ブランドのファンが増えております。

AYINにおいて、大丸心斎橋店で開催したイベントでは、同店で歴代1位の売上高を計上する実績を残すことができました。V&Aにおいては、地域No.1のブランドとなることを目指し、エリアでのさらなる認知拡大を背景に、心斎橋筋商店街内では3店舗目の出店に至りました。

企業価値を高め、社会的に信用される会社にする事で、従業員およびご家族が安心できる環境づくりを目指し、地域雇用を創出いたします。それぞれの働き方に柔軟に対応できる体制を整え、みんなが「いい会社で働いている」と思える体制を目指します。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

- 2045年に売上高100億円達成を目指す
そのために下記4点を重点目標とする
- 今後19年間で13店舗の新規出店を目指す
 - 自社ECの売上高34億円達成を目指す
 - 自社倉庫を新設して、顧客対応の迅速化を目指す
 - 社員にとって魅力ある人事評価制度と給与制度の実現、それに伴う教育制度の導入を目指す

課題

- 財務上の課題：新規出店と自社倉庫の新設に伴う資金調達
- 機会損失
：自社ECにおけるトータルコーディネート接客の提案不足
：店舗における欠品による機会損失
- 人材育成面の課題：正社員化率の低さ、店長・管理職の不足
- 経営陣による属人的な成長の限界

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- 【成長手段1】在庫予測システムの開発・導入
・店舗ごとにアイテム別の需要と在庫を予測管理するAIの導入
- 【成長手段2】AI接客チャットボットの導入とECリニューアル
・自社EC上で店舗販売員の接客を再現するAIの導入
- 【成長手段3】自社倉庫新設とシステム連携
・倉庫と営業部の連携による物流コスト削減、納品の自由度向上
- 【成長手段4】人材育成制度（教育・評価・給与）の見直し
・正社員化率の向上、店長と管理職を輩出する教育・評価の導入
- 【成長手段5】経営企画室の設置

実施体制

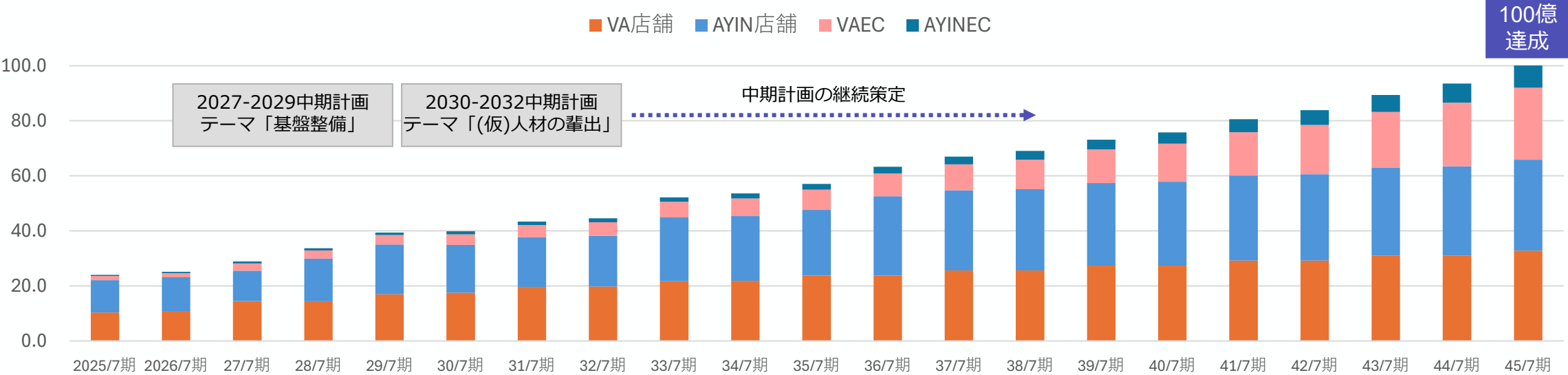
今後、3部門を新設する

- ① 経営企画室
取締役副社長を中心に運営、中長期戦略・新規事業・組織戦略推進
- ② 人事部
採用基準の統一と採用活動、育成計画・評価制度の見直しと運用
- ③ 情報システム部
強化事業に対応できる専門人材の採用・育成・構築

営業部門・管理部門との横断連携を強化

売上計画と成長手段の概要

売上計画



全社共通

- ▲在庫予測システム導入
- ▲経営企画室の設置
- ▲自社倉庫の稼働開始
- ▲人材育成制度見直し
- ▲管理職育成の強化を開始
- ▲有期雇用労働者等の正社員化の推進を開始

出店計画

- ▲出店
- ▲出店
- ▲出店
- ▲出店
- ▲出店
- ▲出店
- ▲出店
- ▲出店
- ▲出店
- ▲出店

自社EC

▲AI接客チャットボット導入
ECリニューアルオープン▲

「VA年間購入客数17万人」を目標に広告運用により新規購入客を獲得、その後、ブランドのファン化を目指す → → → → →

「AYIN年間購入客数6,000人」を目標に広告運用により新規購入客を獲得、その後、ブランドのファン化を目指す → → → → →