



airCloset

株式会社エアークローゼット

証券コード 9557

第9回 定時株主総会 招集ご通知

日 時

2023年9月29日(金曜日)
午前10時00分
(午前9時30分開場)

場 所

株式会社エアークローゼット 本社
東京都港区南青山三丁目1番31号
KD南青山ビル5F

決議事項

議案：取締役6名選任の件

Message 株主の皆様へ

持続可能な社会に向けて、
既存の消費を変革し、
新しいあたりまえを。



株主の皆さまには、平素よりご高配を賜り厚く御礼申し上げます。

エアーフローゼットは、まだ世の中で「シェアリングエコノミー」や「サブスクリプション」という言葉の認知が低かった2014年に創業して以来、一貫してお客様のライフスタイルが豊かになるために邁進してまいりました。

日本で初めて、普段着に特化した月額制のファッションレンタルサービスを、これも初となるオンラインのパーソナルスタイリングサービスも付帯した形でスタートしました。しかし、決してただ「新しいもの」が作りたいという思いで創業したわけではありません。

急激に変化し、多様化の進む社会の中で、本当に必要とされ、長く愛していただけるサービスをつくりたいという想いで考え、生み出しました。

まだ世の中に無い“創るべき未来”を起点としたため、循環型物流を含め事業を構築するのは容易ではありませんでしたが、全社一丸となって作ってまいりました。これに現れているように、エアーフローゼットの強みの一つは、サービスの新規性だけでなく、まだ見ぬ未来を創造していく実行力と再現性・継続性のある改善活動です。

2022年のグロース市場への上場は、私たちの思い描いている未来へのスタートラインです。

これまでのように、実行力と再現性・継続性のある改善活動を続け、必ず新しいあたりまえとして弊社サービスを世の中に広め、企業価値を最大化してまいります。

私たちの描く未来を信じ応援して下さる株主の皆さま、共に未来を創り、社会の変革を実現する旅にご一緒いただけることを光栄に思います。

心からの感謝を込めて。

株式会社エアーフローゼット
代表取締役社長 兼 CEO

天沼 聡

証券コード 9557

2023年9月14日

(電子提供措置の開始日)2023年9月6日

東京都港区南青山三丁目1番31号

株式会社エアーフローゼット

代表取締役社長兼CEO 天沼 聡

第9回定時株主総会招集ご通知

拝啓 平素は格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

さて、当社第9回定時株主総会を下記のとおり開催いたしますので、ご通知申し上げます。

なお、当日ご出席されない場合は、書面によって議決権を行使することができますので、お手数ながら株主総会参考書類をご検討のうえ、議決権行使書用紙に議案に対する賛否をご表示いただき、2023年9月28日(木曜日)午後7時までに到着するようご返送くださいますようお願い申し上げます。

本株主総会の招集に際しては、株主総会参考書類等の内容である情報(電子提供措置事項)について電子提供措置をとっており、インターネット上の当社ウェブサイトに掲載しておりますので、次頁「株主総会の招集にあたって」をご参照のうえ、株主総会参考書類等をご確認くださいようお願い申し上げます。

敬具

記

日 時 | 2023年9月29日(金曜日) 午前10時00分

場 所 | 株式会社エアーフローゼット 本社
東京都港区南青山三丁目1番31号 KD南青山ビル5F
(末尾の会場ご案内図をご参照ください。)

目的事項 | 報告事項 第9期(2022年7月1日から2023年6月30日まで)
事業報告及び計算書類報告の件

決議事項 議案 取締役6名選任の件

以上

決議事項

議案：取締役6名選任の件

取締役全員（6名）は、本総会終結の時をもって任期満了となります。つきましては、社外取締役を含め取締役6名の選任をお願いするものであります。

取締役候補者は、次のとおりであります。

候補者番号	氏名(生年月日)	略歴、当社における地位及び担当(重要な兼職の状況)	所有する当社の株式数
1 再任	 あまぬま さとし 天沼 聡 (1979年8月1日)	2003年4月 アビームコンサルティング株式会社 入社 2011年9月 楽天株式会社(現楽天グループ株式会社) 入社 2014年7月 当社代表取締役社長兼CEO(現任)	1,388,800株

候補者番号	氏名(生年月日)	略歴、当社における地位及び担当(重要な兼職の状況)	所有する当社の株式数
2 再任	 まえかわ ゆうすけ 前川 祐介 (1984年5月1日)	2009年4月 アビームコンサルティング株式会社 入社 2012年8月 楽天株式会社(現楽天グループ株式会社) 入社 2014年7月 当社取締役副社長(現任)	311,200株

候補者番号	氏名(生年月日)	略歴、当社における地位及び担当(重要な兼職の状況)	所有する当社の株式数
3 再任	 こたに しょういち 小谷 翔一 (1983年3月17日)	2007年4月 西日本電信電話株式会社 入社 2009年4月 アビームコンサルティング株式会社 入社 2012年4月 株式会社ベイカレント・コンサルティング 入社 2013年9月 株式会社ASOBIBA代表取締役 2014年7月 当社取締役(現任) 2022年10月 株式会社BAKERU取締役(現任) 2022年11月 株式会社Muscle Deli社外取締役(現任)	159,900株

候補者番号	氏名(生年月日)	略歴、当社における地位及び担当(重要な兼職の状況)	所有する当社の株式数
4 再任 社外 独立	 たけち ともゆき 武市 智行 (1955年11月6日)	1996年6月 株式会社スクウェア(現 株式会社スクウェア・エニックス・ホールディングス)代表取締役社長 2000年5月 同社代表取締役会長 2012年3月 株式会社Aiming社外取締役(現任) 2016年5月 株式会社GameWith社外取締役(現任) 2017年10月 株式会社リトブラ社外取締役(現任) 2018年6月 株式会社アルファコード取締役会長(現任) 2021年3月 当社社外取締役(現任)	—

候補者番号	氏名(生年月日)	略歴、当社における地位及び担当(重要な兼職の状況)	所有する当社の株式数
5 再任 社外	 つきもり まさのり 月森 正憲 (1975年1月17日)	2015年2月 当社社外取締役(現任) 2016年2月 株式会社サマリー社外取締役(現任) 2018年4月 寺田倉庫株式会社専務執行役員 2021年4月 寺田倉庫株式会社執行役員(現任)	—

候補者番号	氏名(生年月日)	略歴、当社における地位及び担当(重要な兼職の状況)	所有する当社の株式数
6 再任 社外	 さかきばら けんたろう 榊原 健太郎 (1974年10月20日)	2008年3月 株式会社サムライインキュベート設立 代表取締役(現任) 2013年12月 ワンダートランスポートテクノロジーズ株式会社社外取締役(現任) 2014年8月 当社社外取締役(現任) 2015年3月 株式会社イスラテック社外取締役(現任) 2020年9月 株式会社FMG社外取締役(現任)	—

Vision

「“ワクワク”が空気のようにあたりまえになる世界へ」

生活に溶け込むことで社会に根付き、長く愛されるサービスを作ること、
この世界に一つでも多くの笑顔を生んでいきます。
そのために、単なる利便性や使い勝手を超えた
ユーザー体験(User Experience)を追求し、「感動」と「出会い」を届けます。

Mission

「発想とITで人々の日常に新しいワクワクを創造する」

ビジネスモデルの構想力とシステム開発力、データ分析力を強みとして、
人々の生活に寄り添い、ライフスタイルをより豊かにしていくビジョン実現に取り組みます。

時間価値の向上

すべての人が平等に持っている「時間」の使い方を最適にすることが重要と考えております。
限られた人生の時間に対して、増え続けるモノと情報が氾濫する現代社会にあって、
当社は「モノとの最適な出会い」を実現し、大量消費社会を変革します。
また、人々のライフスタイルがより豊かになるよう、時間価値を向上させる事業を創造し続けます。

事業について

国内在住の女性に対して、スタイリストが一人一人の顧客の好みに合わせた洋服を選定し、レンタルするサービス「airCloset」を提供しています。
仕事や育児に時間を割かれる方々に、「洋服との新しい出会い」を提供します。

パーソナル スタイリング



ファッションの消費においては、トレンドを頼りに設計される大量生産・大量消費文化から、個々人の多様な好みを重視する消費文化へと変化が生じています。
「airCloset」では、プロのスタイリストが顧客の好みに合わせて洋服をスタイリングし、レンタルします。

サブ スクリプション



「airCloset」は月額制で、10,800円/月のレギュラープラン、7,800円/月のライトプランと13,800円/月のライトプラスプランを中心としたサブスクリプション型のビジネスモデルを採用しています。

AI/データの 活用



パーソナルスタイリングの精度を高めるため、データサイエンティストによる「AI/データ活用」を徹底しています。従来のECサービスで取得できる購買データのみならず、着用後の感想(体験データ)を収集し社内で解析・応用することで、新しい顧客体験につながるアクションを生み続けています。

サーキュラー・ エコノミー への貢献



洋服のシェアリングの概念が持続可能な経済社会の創造に結びつくことを信じ、2022年2月には、自社が取り扱う洋服に関する衣服廃棄ゼロの実現を発表するなど、サーキュラー・エコノミー※に立脚したサービス開発を継続しています。

(※)サーキュラーエコノミー(Circular Economy)とは、これまで経済活動のなかで廃棄されていた製品や原材料などを「資源」と考え、リサイクル・再利用などで活用し、資源を循環させる、「循環型経済」と呼ばれる経済システムのことを指します。

サービスについて

お客様が自らの好みやサイズ等をオンラインで登録した上で、レンタルアイテムを受け取り、返却期限やクリーニング等を気にすることなく着用し、返却するというシンプルなサービス。気に入ったお洋服は買取ることが可能です。

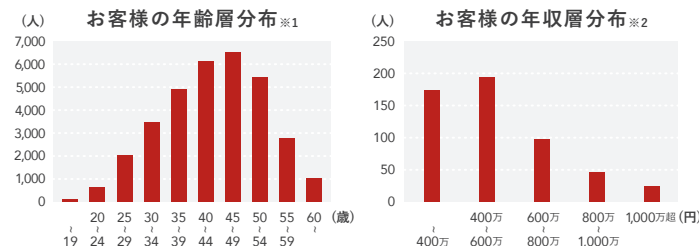
利用方法



利用状況

お客様の年齢層は20代から50代女性と幅広く、特に30代後半から40代が中心です。働く女性や子供を持つ女性で、仕事や育児に時間が割かれており、自身のお洋服選びの時間に悩む女性が賢くファッションを楽しむために利用しているケースが多く見られます。

顧客層特性



お仕事をされているお客様



お子様がいるお客様



顧客層の悩み(モノ選びが困難)

買い物に行きたくても行けなかった



洋服のコーディネートや着こなしに迷ったことがある



独自のスタイリング体制

300名を超えるスタイリストにより、これまで400万回以上のコーディネートを提供しています。スタイリングはオンラインで連携するクラウドソーシングの仕組みで提供されており、過去のスタイリングデータとお客様の評価データを掛け合わせることで、スタイリングサービスの提供品質を高めています。

独自の物流機能

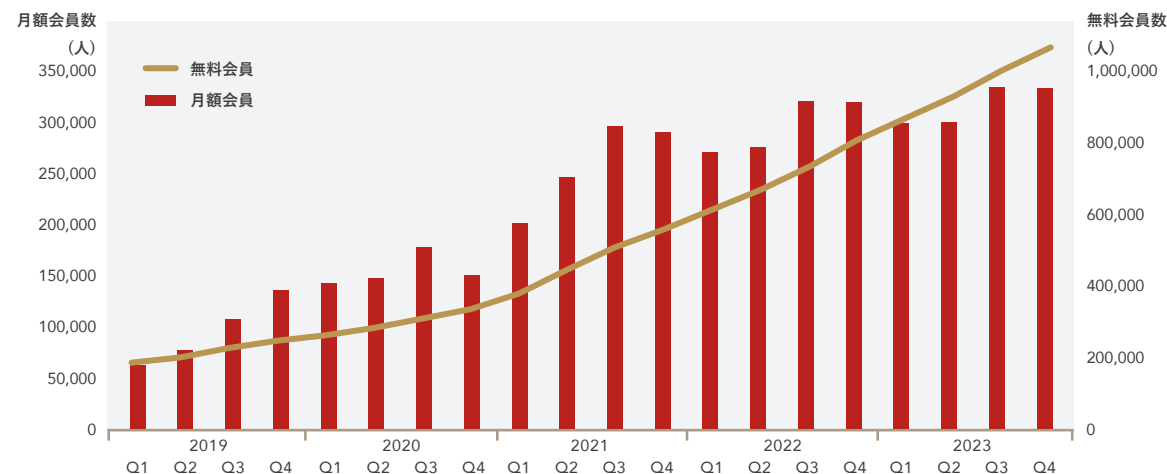
商品の倉庫への返却を前提とする循環型の物流プラットフォームを構築するため、創業時から社内物流専門チームを設置し、協力会社と共に専用物流倉庫/専用クリーニング工場による独自システムや独自オペレーションを構築しています。

事業の広がり

これまでの実績

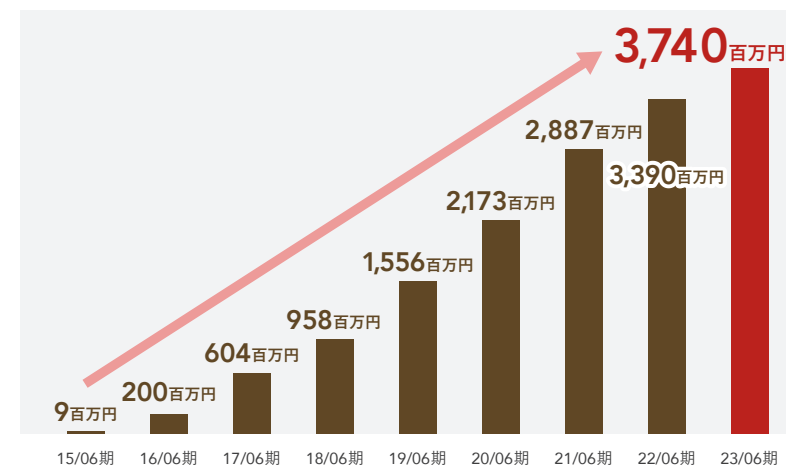
無料会員数・月額会員数の増加

2023年6月末で無料会員100万人、月額会員3万3千人に到達し、着実に成長しています。また、COVID-19の影響を含め、外部環境で月額転換が一時的に落ち込んだ期間でも、無料会員数が月額会員数増加の先行指標となり、回復する傾向があります。



売上高推移

創業以来、月額会員数増加による売上規模の拡大を継続的に実現しています。



(※1)2023年6月時点お客様登録データより記載。(※2)2021年10月実施のお客様アンケートより集計。(※3)2022年4月時点お客様登録データより集計。

社会の変化

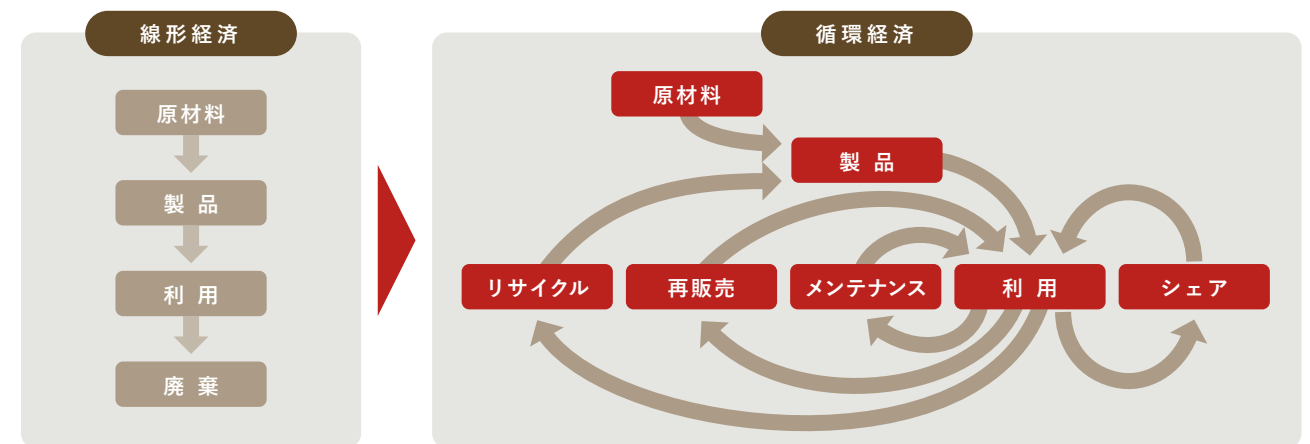
① 超情報化社会による時間価値の向上

人生の限られた時間に対し、情報・モノが爆発的に増加し、人の「時間価値」が相対的に向上。最適な時間の使い方が求められるとともに、AI・データ活用、パーソナライゼーション、サブスクリプションといった時間活用の最適化を促すサービスニーズが高まっている。



② サーキュラーエコノミーへの転換

サステナビリティのために、循環経済（サーキュラーエコノミー）への転換が必要不可欠に。そのため、利用・リサイクルの過程での飛躍的な革新が求められる。加えて、利用データの活用による製造過程での一層の効率化も重要性が高まる。



(※)1 Zettabyte(ZB)=1 trillion gigabytes

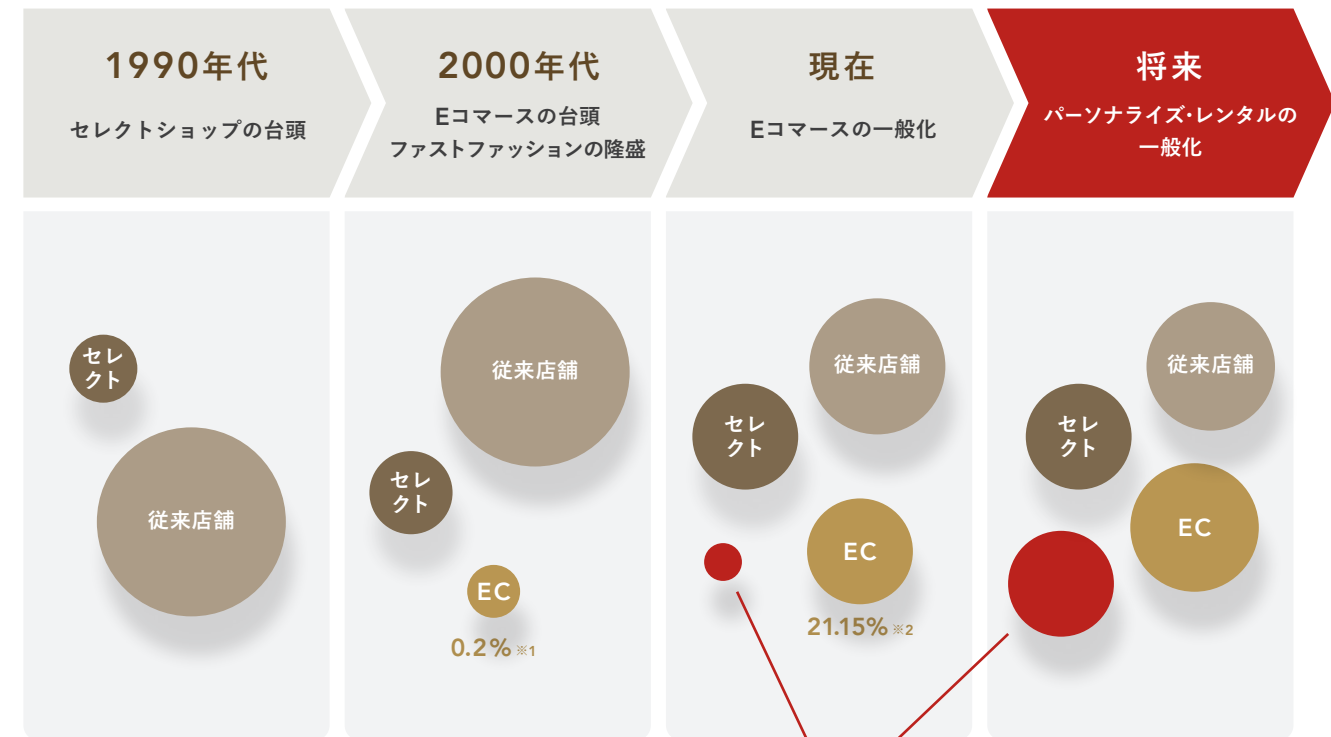
(※)出典:IDC Digital Universe Study, sponsored by EMC, May 2010 / IDC Global DataSphere and StorageSphere Forecasts, Mar.2021

(※)環境省「令和3年版 環境・循環型社会・生物多様性白書」、経済産業省「成長志向型の資源自律経済デザイン研究会」のスコープ より、当社作成

消費の多様化

ファッション業界で進む消費の多様化

これまでもセレクトショップ・ECのように新しい消費の形が時代の流れとともに当たり前に。今後、情報の爆発的増加、サステナビリティの必要性という大きな潮流のもと、パーソナライズ・レンタルという消費の形が当たり前となっていく。



パーソナライズ・レンタル

(※)各●のサイズは実際の市場規模ではなく、増減傾向を示す

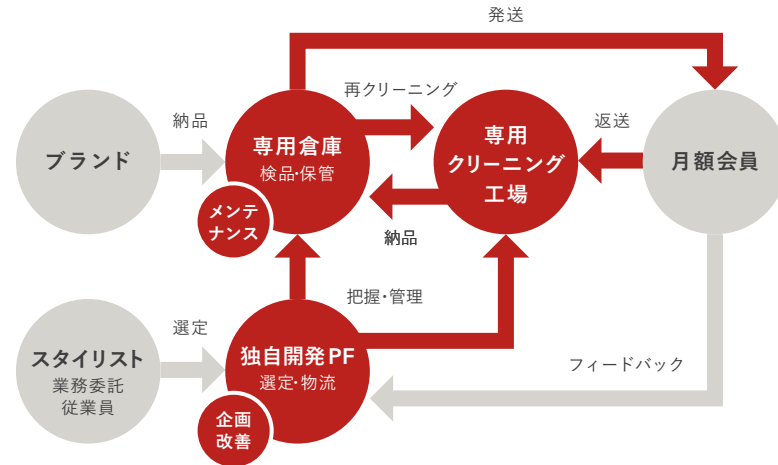
(※1)経済産業省 「平成 17 年度電子商取引に関する市場調査報告書」 衣料・アクセサリーのEC化率 (※2)経済産業省 「令和3年度デジタル取引環境整備事業(電子商取引に関する市場調査)」 衣料・服装雑貨等のEC化率

事業の強み

独自の循環型のプラットフォーム

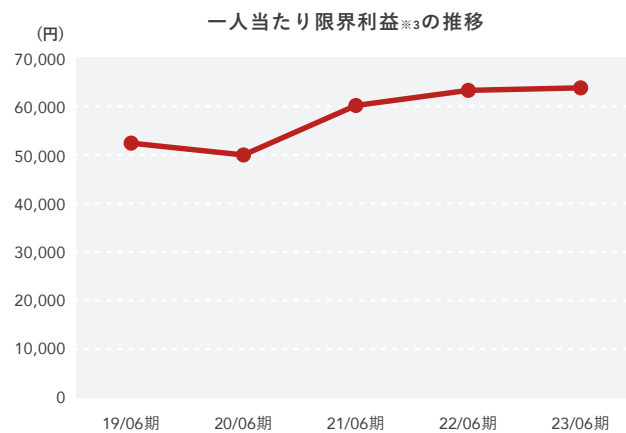
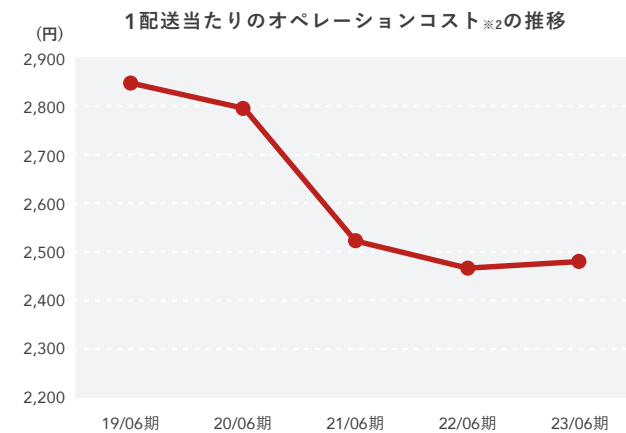
循環型プラットフォーム

洗濯可能なRFIDタグ※1を活用して商品の個品管理が可能な独自のWMS（Warehouse Management System：倉庫管理システム）、におい除去等の精度を高めたクリーニング手法、洋服の循環を高効率で実現する庫内オペレーション等を開発し運用しています。例えば返却を受け付けた洋服を最短1日で再貸出し可能にするなど、オペレーション品質を高めています。



オペレーションコストの改善

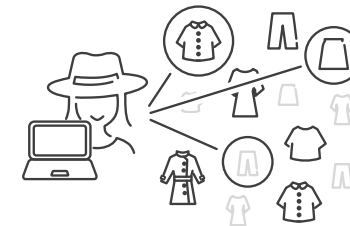
継続的なオペレーションの効率化を推進し、1配送当たりのオペレーションコストの削減に成功しています。これはサブスクリプションビジネスの要諦である、限界利益の増加に大きく寄与しています。



（※1）RFID（Radio Frequency Identifier）とは、ID情報を埋め込んだRFタグ（電磁波を用いて、内蔵したメモリのデータを非接触で読み書きする情報媒体）から、電磁界や電波を用いた近距離の無線通信によって情報をやりとりするものの、及び技術全般を指します。（※2）倉庫移転に要する費用を除く物流費用の総額を、配送数で除すことで算出。（※3）売上高より、売上原価及び販売費及び一般管理費に含まれる変動費（オペレーションコスト、スタイリングコストなど）を控除（ただし、レンタル用資産償却費控除前）した金額を限界利益とし、平均会員数で除すことで算出。

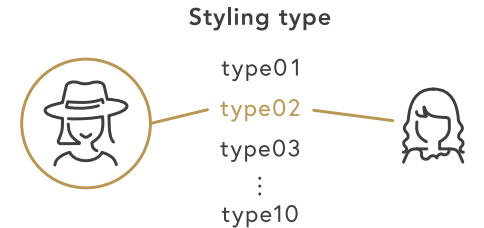
データ活用

業務の中で収集できる様々なデータを指標化することで、スタイリング精度の向上や、顧客とスタイリストのマッチング、物流効率の最適化、仕入れ価格の最適化など、サービス品質の向上にむけたPDCAサイクル※1に活用しています。



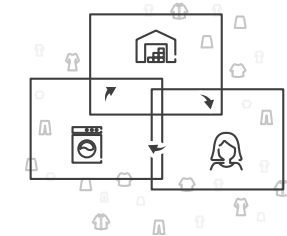
Styling Support AI

スタイリング精度の向上



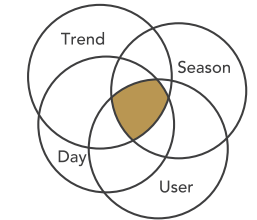
Styling Matching System

お客様とスタイリストの最適な出会い



Inventory Optimizer

在庫数の最適化



Logistics Forecast

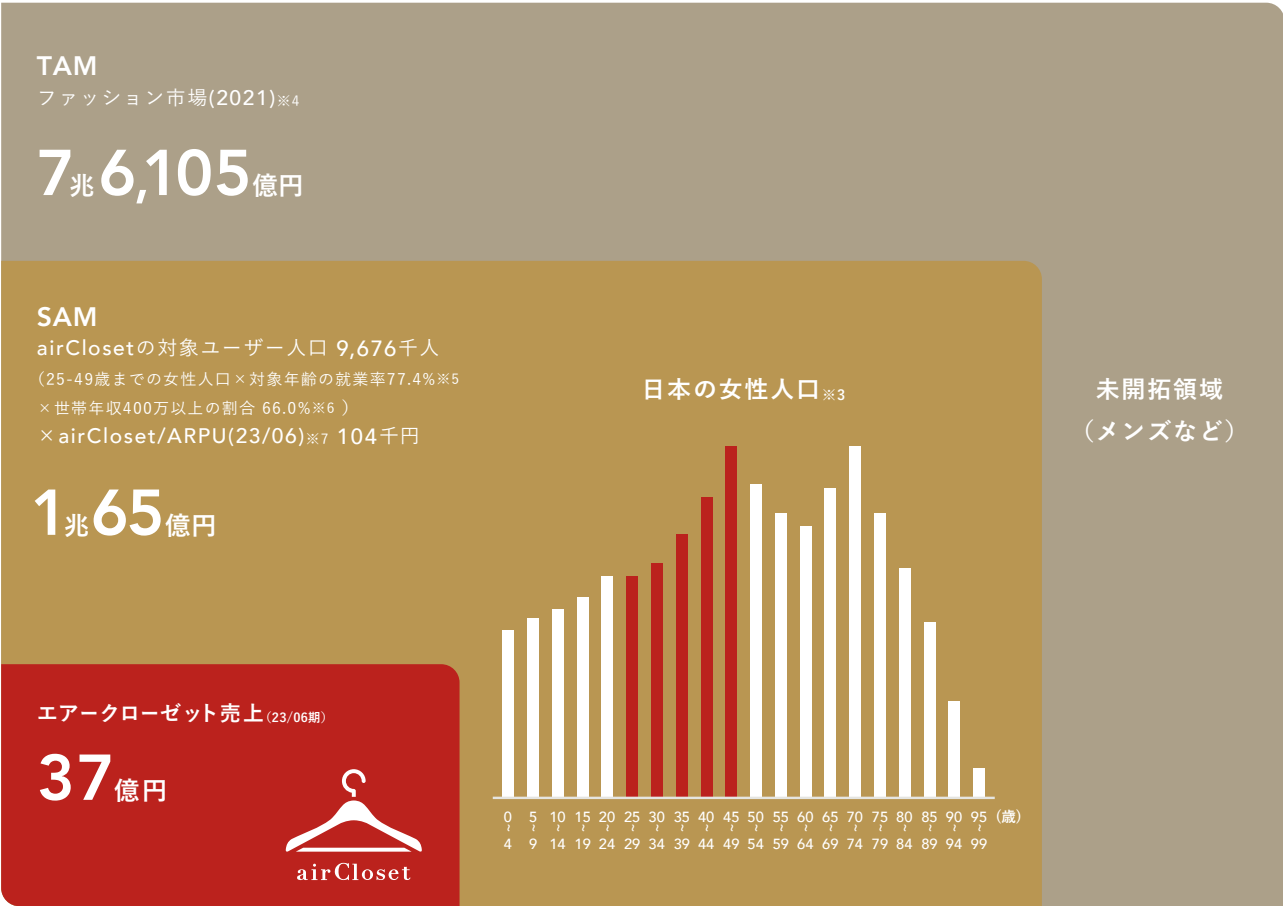
物流効率の最大化

（※1）PDCAサイクルとはPlan（計画）、Do（実行）、Check（測定・評価）、Action（対策・改善）の仮説・検証型プロセスを循環させ、マネジメントの品質を高めようとする活動のことを指します。

市場環境と今後の成長戦略

高い潜在成長余地

国内のファッション市場の市場規模は約7.6兆円とされております(図:TAM※1)。
また、「airCloset」の中心的な顧客層にあたる25歳から49歳までの女性人口を前提に、有職者であり世帯年収400万円以上の人口を算出するとおよそ9,676千人となり、これに当社の顧客当たり平均売上(図:ARPU)を乗じて得られる1兆65億円を当社の行うスタイリングEC市場の想定規模と考えております(図:SAM※2)。



(※1)TAM(Total Addressable Market)とは、ある市場の中で獲得できる可能性のある最大の市場規模、つまり商品・サービスの総需要のことを言います。(※2)SAM(Serviceable Available Market)とは、TAMの中で当事業が対象とする部分の需要のことを言います。(※3)総務省人口統計より当社作成(2021/01/01時点)。(※4)矢野経済研究所「2022 アパレル産業白書」(※5)内閣府「男女共同参画白書令和三年版」(※6)政府統計の総合窓口(e-Stat)「家計消費状況調査 平成29年改定(2015年1月～)総世帯」2020より計算。(※7)2023/6月期におけるairCloset事業売上/期末会員数でARPUを試算。

成長戦略の基本方針

「モノとの最適な出会い」を提供できるビジネスモデルは、国内外問わずエアークローゼットが先行事例。
UXを中核に、技術革新、社会情勢を踏まえ様々なサービスの開発・提供を行い、成長を企図します。



中長期の成長戦略

「女性の認知拡大」に加えて、構築済みの仕組みを活用した「事業領域の拡大(メンズ等他セグメント・物流プラットフォーム展開)」を進め、さらには「アジア展開」を行い、パーソナルスタイリングと循環型プラットフォームを武器とした成長を図ります。



事業領域の拡大

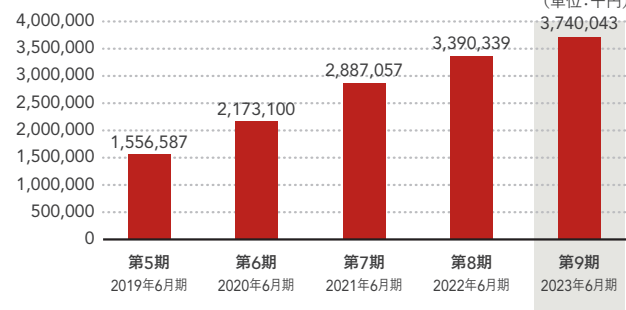
当社固有の循環型プラットフォームを中心とした多面的成長戦略によりトップライン成長及び収益性の改善を図る。
現状、外部企業からの引き合いも増加しており、2024年6月期はDisney FASHION CLOSETを開始予定。



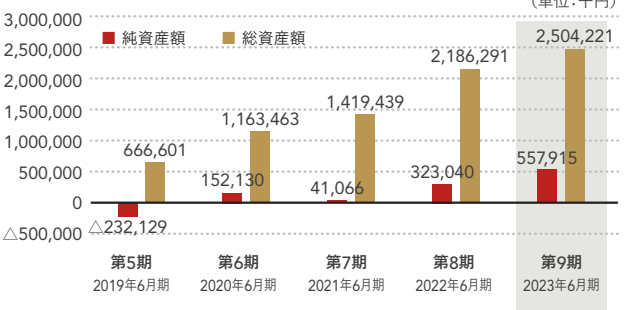
業績等の推移

提供会社の経営指標

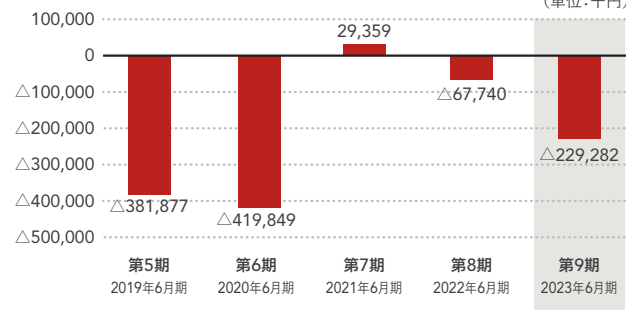
売上高



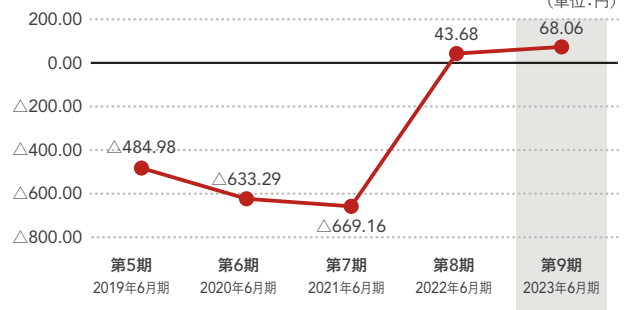
純資産額／総資産額



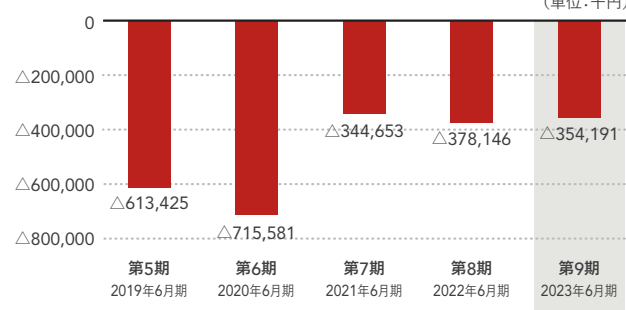
経常利益又は経常損失 (△)



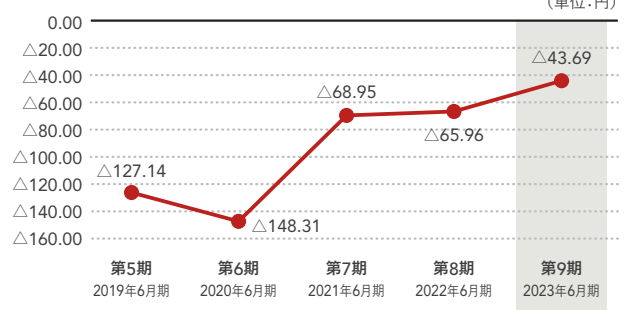
1株当たり純資産額



当期純損失 (△)



1株当たり当期純損失 (△)



Map 株主総会会場のご案内

会場

株式会社エアー Closet 本社

東京都港区南青山三丁目1番31号

KD南青山ビル5F

(青山通りに面した1階に
ヴィクトリアゴルフのある建物です)

TEL 03-6452-8654



Access 交通のご案内

- 東京メトロ銀座線
外苑前駅 1a出口より徒歩約5分
- 東京メトロ銀座線・半蔵門線・千代田線
表参道駅 A4出口より徒歩約6分



airCloset