

ANNUAL REPORT 2017

第54期株主通信

2017年4月1日から2018年3月31日まで



 **青山商事株式会社**

[証券コード : 8219]

中期経営計画「CHALLENGE 2017」 最終年度を終えて



株主の皆様におかれましては、日頃より青山商事グループに対し、格別のご支援を賜り、厚く御礼申し上げます。

この度2015年4月にスタートいたしました3ヶ年中期経営計画「CHALLENGE 2017」の最終年度を終えました。結果といたしましては残念ながら、中核事業であるビジネスウェア事業とカジュアル事業の業績が下振れて推移したことなどから、当初掲げていた計画には届きませんでした。

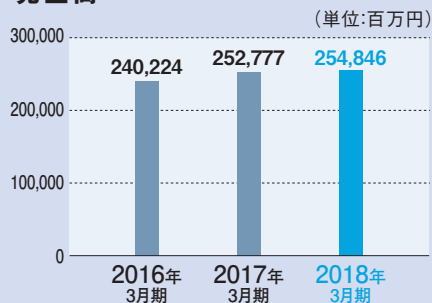
この3年間で見えてきた課題を整理し、次の新中期経営計画「CHALLENGE II 2020」では、引き継いだ課題に加え、事業環境の変化がもたらす新たな課題に対策を打っていきます。スーツ市場の縮小という厳しい環境に立ち向かい、役職員一同心新たに計画達成に邁進し、次なる成長への礎を築き上げていきたいと考えています。

株主の皆様におかれましては、今後も一層のご理解、ご支援を賜りますようお願い申し上げます。

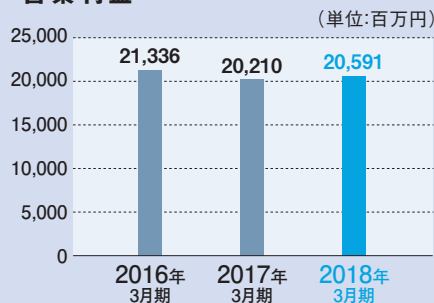
代表取締役社長 青山 理

連結財務ハイライト

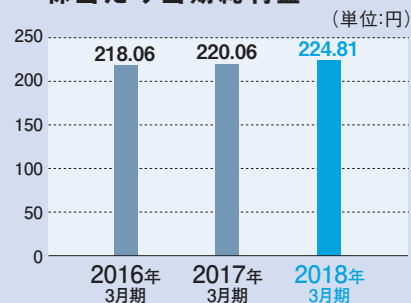
売上高



営業利益



一株当たり当期純利益



(注) 金額は単位未満を切り捨てています。

Q

1

当期の業績について教えてください。

当期の当社グループの業績は、売上高2,548億46百万円(前期比100.8%)、営業利益205億91百万円(前期比101.9%)の増収営業増益となりました。

増収の主な要因は、その他のセグメントに含まれる飲食事業の(株)globの出店及び既存店売上増加などによるものです。営業増益の主な要因は、カジュアル事業における粗利率改善による赤字額縮小及び、カード事業におけるショッピング残高の増加等によるものです。また、コア事業であるビジ

ネスウェア事業では、レディースの売上が好調に推移しましたが、スーツをはじめとしたメンズアイテムの売上が低調に推移したことなどから、既存店売上高は前期比97.5%となりました。

なお当期より、中国の子会社である「青山洋服商業(上海)有限公司」が、中国で展開している「洋服の青山」の業績をビジネスウェア事業として連結に含めています。

Q

2

中期経営計画「CHALLENGE 2017」の総括をお願いします。

前回初めて中期経営計画を公表しました。目指す姿として3つの経営ビジョンを掲げスタートしましたが、残念ながら売上、利益ともに計画を達成することができませんでした。特にコア事業であるビジネスウェア事業において、レディースは好調に推移しましたが、メンズアイテムが不振であったことなどから未達となりました。さらに、カジュアル事業のアメリカンイーグルが不振であったことも要因の1つです。課題を残す3年間となりましたが、一方で成果がでている領域もあります。

まず、コア事業のビジネスウェア事業では、レディース売上が大きく成長させることができました。これは、幅広い層に向けた商品の拡充や、CM、雑誌

といった販促ツールを活用し認知度アップに努めた結果と考えています。また、法人提携売上も順調に成長し新中期経営計画では重点方針の中に含んでいます。

次にコア事業以外の事業については、ミニット・アジア・パシフィック(株)と(株)WTWの2社を完全子会社化し事業領域拡大を図りました。ミニット・アジア・パシフィック(株)は、新規出店やリニューアルなどの設備投資、組織増強の為の人材投資、事業拡大の為のシステム投資などを着々と進め、次の成長に向けて準備を整えています。新中期経営計画では、グループ全体の成長に大きく貢献してくれるものと期待しています。

特 集

中期経営計画

“CHALLENGE II 2020”

2018年2月9日に公表された、2019年3月期からスタートする3カ年の中期経営計画「CHALLENGE II 2020」。その内容について代表取締役である青山理社長に聞きました。

Q 青山商事グループを取り巻く事業環境についてどのような変化が予想されますか。

当社グループを取り巻く環境は、少子高齢化、生産年齢人口の減少や女性の社会進出といった人の問題、クールビズ等オフィスファッションのカジュアル化や大手ECサイトの拡大、またカスタマイズ化・ショールーミング化・シェアリング化と言われる消費行動の変化といった2つの大きな変化が今後更に顕在化していくと予想しています。

今回の中期経営計画「CHALLENGE II 2020」はこうした事業環境の変化に対応し、青山商事グループがお客様から支持され、持続的な成長を実現していく為には、今何をしていかなければならないのかを考えた結果、ビジネスウェア事業では変革と挑戦、それ以外の事業では次世代事業



の創造と育成、そして、それらの実現の為の基盤整備として人材やITシステム、物流への投資が必要という結論に至りました。

青山の使命 ～青山グループが目指していくもの～

《青山マインド》 働く人のために働こう

Q 青山の使命として“働く人のために働こう”と掲げておられますが、これを策定した理由について教えてください。

当社は何をやる会社であるのか、何を使命としているかを分かりやすく整理し、社員が自信と誇りを持って当社で仕事をしたいという思いで策定しました。“働く人のために働こう”

の意味の中には衣料のみならず、働く人を応援することは何でもやっていこうという思いが込められています。また、今回従業員が働く上での行動原則として、「お客様目線」、「現場主義」、「品質の追求」、「当事者意識」、「チャレンジ精神」、「正々堂々」の6つを掲げました。今後は、この原則を基に社員それぞれが目標に向かって業務に邁進して欲しいと思っています。

CHALLENGE II 2020 ー重点方針ー

1. コア事業 変革と挑戦

～現場主義・お客様目線～

- (1) 法人営業の拡大と体制整備
- (2) EC・販促・店舗形態等デジタル対応のスピードアップ
- (3) ユニフォーム市場への本格参入に挑戦
- (4) 20～30代及び地方店対策とMDの強化

2. 次世代事業 創造と育成

～第2・第3の柱事業の創造～

- (1) 総合リペアサービス事業の拡大（出店・M&A）
 - (2) 全国に有する店舗資産等の有効活用
 - (3) 新規事業の創造
- ①顧客基盤を活用したシナジーの追求
 - ②既存事業に捉われない発想での取組

3. 基盤整備 生産性の向上

- (1) 新人事制度の定着化 ～モチベーションアップ～
- (2) ITイノベーション投資の推進

4. ESGへの取組

- (1) 環境への取組
- (2) 人と社会への取組
- (3) ガバナンスの高度化

■ CHALLENGE II 2020セグメント別計画

(単位:億円)

	2018年3月期実績		2021年3月期計画		3年増減	
	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益
ビジネスウェア事業	1,887	191	2,025	202	+138	+11
内 レディス売上	299	—	350	—	+51	—
内 法人提携売上	111	—	150	—	+39	—
内 EC デジタル売上	19	—	33	—	+14	—
カジュアル事業	151	△8	171	0	+20	+8
カード事業	49	18	54	18	+5	0
印刷・メディア事業	116	3	115	3	△1	0
雑貨販売事業	159	6	155	5	△4	△1
総合リペアサービス事業	125	△5	174	10	+49	+15
その他	100	0	146	7	+46	+7
内 飲食事業	79	3	114	7	+35	+4
新規事業	—	—	190	5	+190	+5
調整	△39	0	△30	0	+9	0
連結合計	2,548	205	3,000	250	+452	+45
ROE (除くのれん)	5.0% (5.5%)		6.3% (7.0%)		+1.3% (+1.5%)	

Q 「CHALLENGE II 2020」において掲げた計画を教えてください。

今回の中期経営計画「CHALLENGE II 2020」の策定にあたっては、先ず当社グループの10年後の目指すべき姿を描きました。10年後はグループ全体売上4,000億円を実現するとともに、ビジネスウェア事業以外の比率を40%ま

で引き上げ、一本足経営からの脱却を目指していきます。このような方針のもと、今回の中期経営計画「CHALLENGE II 2020」はその実現に向けての基盤作りの3年間と位置づけており、計画の最終年度である2021年3月期には、連結売上高3,000億円、連結営業利益250億円、連結ROE6.3%を達成する計画です。

Q コア事業であるビジネスウェア事業の戦略について教えてください。

主な戦略は3つです。1つ目はレディスの強化です。当社のレディス売上は主に就活、キャリア、フォーマルの3つに分かれています。まず就活は、市場シェアが20%を超え成長は若干鈍化していますが、キャリアについては、働く女性が増加し、活躍の場が広がっていくため、まだまだ成長の余地があると考えています。さらに今後は、当社のシェアが低く拡大余地の大きなフォーマルのシェアアップを図っていきます。幅広い年齢層に合わせた品揃えの強化と、SNSなどの様々な販促ツールを活用し認知度向上を図ることで2021年3月期には350億円まで引き上げる計画です。

2つ目は法人提携売上の拡大とユニフォーム市場への本格参入です。当社の提携企業数は571社となり、提携企業数の増加に合わせて提携先従業員の来店売上も順調に成長しているため、今後は地区法人担当の人員を増強し、新規提携企業のさらなる開拓を進めていくとともに、既存提携先への定期訪問活動も強化していきます。また、スーツ市場より大きいユニフォーム市場への挑戦ですが、当社の強みである全国800店舗を超える店舗資産等を活用することで、他社にはできない営業活動とサービスが可能と考えており、従来中心であったオフィス制服のみならず、学生服、ワーキングウェアなども積極的に受注していきます。

3つ目はECデジタル戦略の推進です。ネットと実店舗が融合した次世代店舗「デジタルラボ」(2018年3月末で3店舗)を現在、トライアルで実施しており、今後トライアル店舗を拡大して、さらなる効果検証を行うとともに、物流体制や、システム等の強化も図り、ECの拡大や様々なデジタル化に

対応していきます。

Q グループの他の事業の戦略について教えてください。

成長事業は総合リペアサービス事業と飲食事業です。総合リペアサービス事業では、「ミスターミニット」の国内における新規出店やリニューアル実施、そしてサービス多角化による業績拡大を図っていく計画です。

飲食事業では、「焼肉きんぐ」や「ゆず庵」の新規出店増などにより業績アップを図ります。

また、業績不振が続くカジュアル事業では、MDの見直しや値引き抑制、経費削減等により黒字化を目指します。

Q 株主還元方針を変更されていますが、その理由について教えてください。

「CHALLENGE 2017」では、総還元性向を130%を目処としていましたが、新中期経営計画「CHALLENGE II 2020」では期間中の連結総還元性向を100%を目処に変更しました。その理由は、基盤作りの為の投資を積極的に行うためです。具体的には、今後新たな取り組みにチャレンジしていくため、人、システム、物流インフラ、即ち人材・イノベーション分野への投資を行っていきます。まず人材投資ですが、これは新人事制度開始に伴う人件費として50億円、業務効率化推進のためのシステム投資などに50億円、そして、EC売上、法人売上、デジタル戦略店舗やレンタル売上拡大などに伴う物流インフラの再構築などに60億円の合計160億円を3年間で投資いたします。なお、連結配当性向については前回同様70%を目処から変更しておりません。

配当に関する基本方針及び当期の配当

株主還元方針

中期経営計画期間中（2016年3月期から2018年3月期まで）の方針	
株主還元方針	連結総還元性向130%を目処とする。
配当方針	当社の親会社株主に帰属する当期純利益に対する配当性向70%を目処とする。具体的には、安定的な配当として普通配当100円（中間50円、期末50円）とし、配当性向70%を目処に計算した配当が100円を上回る場合は、その差を業績連動配当として期末に特別配当を実施する。
自己株式取得方針	当社の親会社株主に帰属する当期純利益の130%から配当総額を引いた金額を目処に自己株式の取得を行う。

2018年3月期配当

「CHALLENGE 2017」期間中（2016年3月期から2018年3月期まで）の配当方針に従い、2018年3月期の期末配当は、普通配当として1株につき50円、特別配当として70円、合計1株につき120円をお支払いします。なお、中間配当として1株につき50円をお支払いしていますので、年間配当は**1株につき170円**となります。

財務 TOPICS

自己株式の取得を実施

上記株主還元方針に則り、株主還元のさらなる強化の一環として、2018年3月期については、5月に492,300株、8月に502,200株、11月に492,400株、合計1,486,900株、取得総額5,999百万円の自己株式の取得を実施しました。

「エコテックス®スタンダード100」認証シャツの取り扱いを「洋服の青山」全店で開始



クリスチャンオラニー 価格 4,900円(税抜)



全ての資材、部材が認証対象

「エコテックス®スタンダード100」は、繊維製品及びその関連製品に特定の有害物質が含まれていないことを証明する全世界共通の安心・安全基準です。当社では、これまで法律に基づく安全基準に沿った商品を提供してきましたが、今回の取り組みは、さらに高いレベルで安全性を証明することで、より安心してお客様に商品を選んでいただくことを目的に実施しています。



「エコテックス®スタンダード100」認証ロゴ

正しい歩行に導く「軽快歩行シューズ」を発売

早稲田大学スポーツ学科学術院の鳥居俊准教授と株式会社丸紅フットウェアが産学協同で開発した正しい歩行に導くインソールを採用した「軽快歩行シューズ」を「洋服の青山」全店で発売いたしました。今回の商品は、歩行時の重心移動に着目し、インソールに足裏の構造に合わせた凹凸を付け

たことで、歩行時の理想的な重心移動である“あおり歩行”を促し正しい歩行に導きます。“あおり歩行”とは、爪先を上げ踵の中心よりやや外側より着地し、足裏外側の小指付け根（小趾球）方向から親指の付け根（母趾球）方向へと重心移動を行い、親指で蹴って前に踏み出す一連の動作です。



ESGへの取組み

当社は、環境への配慮・社会貢献・ガバナンス強化といったESG (Environment・Social・Governance) に関する課題に積極的に対応し、社会の持続可能性 (サステナビリティ) の向上につながる取組みを進めていきます。

<p>E 環境</p>	<p>環境方針 環境保全が人類共通の重要課題と認識し、事業活動において環境負担への低減に努め、持続可能な社会に貢献します。</p> <p>取組みと実績</p> <ul style="list-style-type: none">• エコ商品開発 リサイクルポリエステル繊維「ECOPEET®」を使用した商品などの開発。• 資源保護 スーツ等のハンガー納品によるダンボール等の梱包資材の削減。• 地球温暖化対策 営業店や本社における節電やLED導入、室温設定等により、エネルギー使用量は7年前に比べ約21%減少。店舗のLED化は、2018年3月末で概ね完了。• 坂本龍一氏が代表を務める森林保全活動団体に寄付金を贈呈• 下取りアイテム拡大によるエコ推進
<p>S 社会</p>	<p>社会方針 人を最大の経営資源と定め、働き方改革・女性活躍推進に取組むとともに、地域との共創実現のための環境を整備していきます。</p> <p>取組みと実績</p> <ul style="list-style-type: none">• ワーク&ライフバランス 半日有給休暇制度、時間単位有給休暇制度、ノー残業デー。• 働く女性支援 ウーマンアドバイザーの選任、育児休暇、育児のための短時間勤務制度。• 無料着こなし講座の開催 企業や学校で就職活動を控えた学生や新社会人を対象に「身だしなみと第一印象の重要性」、「スーツの着こなしのポイント」などの講義を実施。• 障害者雇用 障害のある従業員の働きやすい職場づくりと、講演会などの実施。
<p>G 企業統治</p>	<p>ガバナンス方針 企業倫理の重要性を認識し、かつ経営の健全性向上を図り、企業価値向上を意識した経営を推進していきます。</p> <p>取組みと実績</p> <ul style="list-style-type: none">• グループ経営体制の整備• コーポレート・ガバナンスの一層の充実• グループリスク管理体制の強化

S 障害者雇用を通じて

～障害者との共生社会の促進～

当社では、知的障害や身体障害のある人が働きやすい職場づくりに取り組んでいます。

当社の物流センター「井原商品センター」「千葉センター」「神辺商品センター」では、障害を持つ方が従業員のうち約3割在籍し、商品の検品や値付け・梱包などの業務分担を細分化することで、個人がそれぞれの特性を活かして働ける業務に就き、環境になじめる工夫を行っています。

また、当社での障害者の雇用経験を活かし、異業種交流会などの講演会も積極的に実施しています。



S 働く女性支援

～「ウーマンアドバイザー」の選任～

働く女性支援の充実を目的に「ウーマンアドバイザー」を選任し、女性のライフワークステージの変化に合わせた働き方を支援する試みが始まっています。結婚・出産後も、家庭と仕事でのキャリアアップが両立できるよう、社員のサポートと環境づくりをする役割が期待されています。

ウーマンアドバイザーの主な仕事	
キャリアアップサポート	<ul style="list-style-type: none"> ・福利厚生の各種手続きの案内や、産休～育児～復帰までのスケジュールプランを提案。 ・気軽に相談できる窓口として、働く女性スタッフを電話や面談などでサポート。
女性支援制度の情報共有、啓蒙活動	<p>各研修や会議などの場で、女性支援のケーススタディを情報共有し、社員間の相互理解と制度への関心を深められるよう取り組んでいます。</p>

連結財務諸表

連結貸借対照表 (要約)

(単位:百万円)

	当期末 (2018年3月期)	前期末 (2017年3月期)
資産の部		
流動資産	212,918	203,801
固定資産	184,379	187,457
有形固定資産	107,148	109,840
無形固定資産	19,444	21,164
投資その他の資産	57,786	56,452
繰延資産	83	109
資産合計	397,381	391,369
負債の部		
流動負債	76,059	58,742
固定負債	90,803	98,960
負債合計	166,862	157,702
純資産の部		
株主資本	242,510	245,628
資本金	62,504	62,504
資本剰余金	62,533	62,533
利益剰余金	137,137	134,291
自己株式	△ 19,665	△ 13,701
その他の包括利益累計額	△ 15,076	△ 14,755
その他有価証券評価差額金	3,436	1,829
繰延ヘッジ損益	△ 17	21
土地再評価差額金	△ 16,015	△ 16,142
為替換算調整勘定	△ 257	△ 162
退職給付に係る調整累計額	△ 2,221	△ 301
新株予約権	—	8
非支配株主持分	3,085	2,785
純資産合計	230,518	233,666
負債純資産合計	397,381	391,369

(注) 金額は単位未満を切り捨てています。

連結損益計算書 (要約)

(単位:百万円)

	当期 (自2017年4月1日 至2018年3月31日)	前期 (自2016年4月1日 至2017年3月31日)
売上高	254,846	252,777
売上原価	113,154	112,358
売上総利益	141,691	140,419
販売費及び一般管理費	121,099	120,208
営業利益	20,591	20,210
営業外収益	1,983	2,242
営業外費用	1,264	1,369
経常利益	21,311	21,084
特別利益	—	142
特別損失	3,027	1,909
税金等調整前当期純利益	18,283	19,317
法人税、住民税及び事業税	7,272	7,476
法人税等調整額	△ 772	△ 42
当期純利益	11,784	11,883
非支配株主に帰属する当期純利益	322	314
親会社株主に帰属する当期純利益	11,461	11,568

(注) 金額は単位未満を切り捨てています。

連結キャッシュ・フロー計算書 (要約)

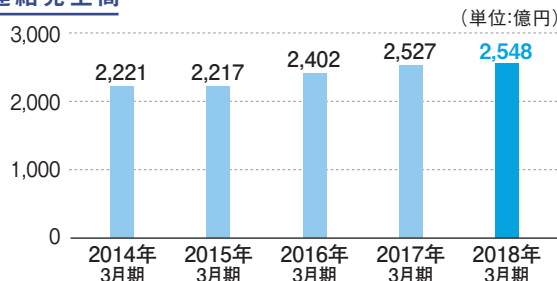
(単位:百万円)

	当期 (自2017年4月1日 至2018年3月31日)	前期 (自2016年4月1日 至2017年3月31日)
営業活動によるキャッシュ・フロー	27,987	17,093
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 6,986	△ 11,288
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 10,528	△ 16,055
現金及び現金同等物に係る換算差額	7	30
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	10,480	△ 10,219
現金及び現金同等物の期首残高	38,207	48,426
現金及び現金同等物の期末残高	48,827	38,207

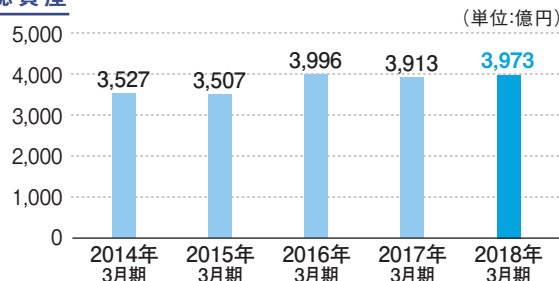
(注) 金額は単位未満を切り捨てています。

業績推移

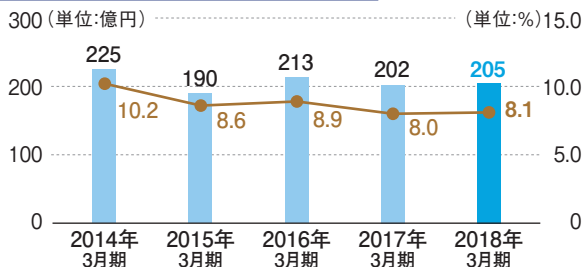
連結売上高



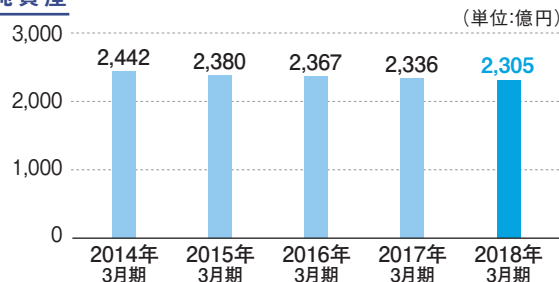
総資産



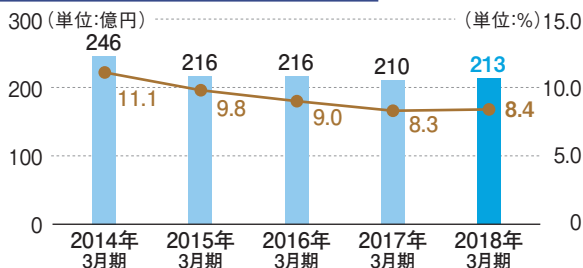
連結営業利益 / 売上高営業利益率



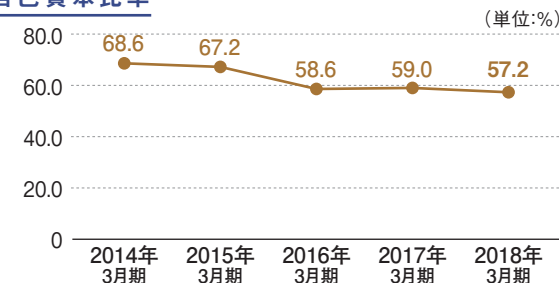
純資産



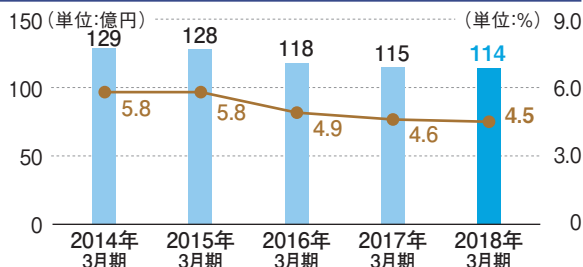
連結経常利益 / 売上高経常利益率



自己資本比率



親会社株主に帰属する当期純利益 / 売上高当期純利益率



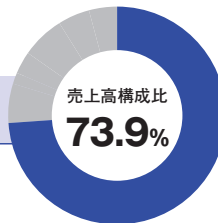
ROE (自己資本当期純利益率)



セグメント

ビジネスウェア事業

青山商事株式会社ビジネスウェア事業 / ブルーリバース(株) / 株式会社エム・ディー・エス / 株式会社栄商 / 服良株 / 青山洋服商業(上海)有限公司



「洋服の青山」を中心に、紳士服専門店業界 NO.1 の販売実績を誇る当社グループの中核事業です。

当事業の売上高は1,887億28百万円（前期比100.2%）、セグメント利益（営業利益）は190億64百万円（前期比97.9%）となりました。

当事業の中核部門であります青山商事(株)のビジネスウェア事業につきましては、「洋服の青山」を16店舗（内移転5店舗）、「ザ・スーツカンパニー」を10店舗（内7店舗は業態変更による出店（「洋服の青山」1店舗、「ネクストブルー」5店舗、「ユニバーサルランゲージ」1店舗））、レディース専門店「ホワイトザ・スーツカンパニー」を2店舗出店するなど着実な出店を実施するとともに、営業面では、「洋服の青山」において、新CMにカナダ人パフォーマーのTROY JAMES氏を起用し、驚異的な動きでスーツの伸縮性をアピールするなど、機能性を強調したテレビCMや、LINE公式アカウント及び公式インスタグラムの開設、YouTube等へのWEB販促を実施することなどで、新たな顧客の取り込みを図りました。商品面ではブリヂストンのタイヤ技術を応用した『走れる革靴』や、産学協同開発の正しい歩行に導くインソールを採用した『軽快歩行シューズ』など高機能商品の品揃えを強化いたしました。

レディースにつきましては、ミセス向けフォーマルのバリエーションを追加するなど、オケーションや年齢に合わせた品揃えを強化した結果、好調に推移いたしました。

しかしながら、客数減少によりビジネスウェア事業の既存店売上高は前年同期比97.5%となりました。

なお、今回より「青山洋服商業(上海)有限公司」及び服良(株)の子会社である「上海服良工貿有限公司」をビジネスウェア事業として連結に含めており、「青山洋服商業(上海)有限公司」が、中国で展開しております「洋服の青山」の店舗数は2018年12月末で24店舗であります。

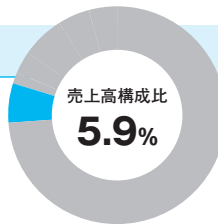
(単位：百万円)

■青山商事(株) ビジネスウェア事業		前期	当期	
		金額	金額	比較増減
重衣料	スーツ/スリベイス	60,506	58,136	△ 2,370
	ジャケット	5,909	5,788	△ 121
	スラックス	8,189	7,775	△ 413
	コート	5,761	6,049	287
	フォーマル	22,914	22,578	△ 336
軽衣料	シャツ・洋品類	30,160	29,764	△ 396
	カジュアル類	5,209	5,228	19
	その他商品	13,013	14,345	1,332
レディース類		28,655	29,983	1,327
ポイント還元額		2,781	2,754	△ 26
補正加工賃		3,892	3,969	76
合計		186,993	186,372	△ 621

(注) 1.その他商品は、靴、肌着、雑貨等です。
2.レディース類には、レディーススーツ、レディースフォーマル、レディース洋品類、ハンブス等が含まれています。

カジュアル事業

青山商事(株)カジュアル事業 / 株式会社イーグルリテイリング



青山商事(株)カジュアル事業は、「キャラジャ」、「リーバイスストア」を、(株)イーグルリテイリングは、米国アメリカンイーグルアウトフィッターズのFC店舗を展開しています。

当事業につきましては、アメリカジ市場の低迷等により、売上高は151億45百万円（前期比90.8%）、セグメント損失（営業損失）は8億40百万円（前期はセグメント損失（営業損失）15億56百万円）となりました。

カード事業

株青山キャピタル

ビジネスウェア事業の販促支援として「AOYAMA カード」等のクレジットカードの発行、管理及びカード会員の獲得を行っています。

当事業につきましては、ショッピング取扱高の増加などから、売上高は49億5百万円（前期比107.7%）、セグメント利益（営業利益）は18億57百万円（前期比139.7%）となりました。なお、資金につきましては、親会社であります青山商事(株)等からの借入と社債の発行により調達しております。

売上高構成比
1.8%

印刷・メディア事業

株アスコン

販促支援企業としてチラシやDMなど多様な販促サービスを提供しています。

当事業につきましては、売上高は116億2百万円（前期比101.5%）、セグメント利益（営業利益）は2億81百万円（前期比100.7%）となりました。

売上高構成比
3.3%

雑貨販売事業

株青五

株大創産業のFCとして「ダイソー&アオヤマ 100YEN PLAZA」を展開しています。

当事業につきましては、150円から500円の商品の取扱い増加などにより、売上高は159億39百万円（前期比100.7%）、セグメント利益（営業利益）は6億39百万円（前期比106.1%）となりました。

なお、平成30年2月末の店舗数は118店舗（前期末117店舗）であります。

売上高構成比
6.3%

総合リペアサービス事業

株ミニット・アジア・パシフィック(株)

アジア太平洋地域において「ミスターミニット」を展開し、消費者に靴修理、鍵複製をはじめとしたサービスを提供しています。

当事業につきましては、出店等により売上高は125億25百万円（前期比106.0%）となる一方、サービス多角化や出店加速などによる事業拡大を図るための先行投資の増加などから、セグメント損失（営業損失）は5億6百万円（前期はセグメント利益（営業利益）1億63百万円）となりました。

売上高構成比
4.9%

その他

株青山商事(株)リユース事業 / 株glob / 株WTW

青山商事(株)リユース事業は(株)ゲオが運営するセカンドストリート及びジャンブルストアのFC店舗を、(株)globは(株)物語コーポレーションが運営する「焼肉きんぐ」等のFC店舗を、(株)WTWは雑貨・インテリアを取り扱う「WTW」、 「WTW SURFCLUB」を展開しています。

その他の事業につきましては、「セカンドストリート」を1店舗、「焼肉きんぐ」を4店舗、「ゆず庵」を2店舗、「ダブルティー」を1店舗出店したことなどから、売上高は99億72百万円（前期比128.6%）、セグメント利益（営業利益）は22百万円（前期はセグメント損失（営業損失）79百万円）となりました。

売上高構成比
3.9%

当社の業態とポジション

TREND

UNIVERSAL LANGUAGE
MEASURE'S

UNIVERSAL
LANGUAGE

THE SUIT COMPANY

WHITE
THE SUIT COMPANY

洋服の青山

CALAJA CALAJA
CASUAL LAND JAPAN CASUAL LAND JAPAN

BUSINESS

BASIC

CASUAL



洋服の青山

[前期末比7店舗増]

店舗数 | 812店舗(3月末)
ターゲット年齢 | 20代~60代

スーツ販売着数世界No.1。紳士服販売を中心に全国展開し、幅広い世代からご支持いただいている青山商事の中核を担う業態です。

BUSINESS BASIC



ザ・スーツカンパニー

THE SUIT COMPANY

(アウトレット含む)

[前期末比9店舗増]

店舗数 | 58店舗(3月末)
ターゲット年齢 | 20代~30代

都心部を中心に展開するファッショントレンドを重視したスーツショップです。

BUSINESS TREND



ホワイト ザ・スーツカンパニー

WHITE

THE SUIT COMPANY

[前期末比2店舗増]

店舗数 | 10店舗(3月末)
ターゲット年齢 | 20代~40代

「働く、すべての女性」に向けた幅広いオフィススタイルを提案する、レディスショップです。

BUSINESS CASUAL TREND

LADIES ONLY



ユニバーサル ランゲージ

UNIVERSAL
LANGUAGE

(アウトレット含む)

[前期末比1店舗減]

店舗数 | 13店舗(3月末)

ターゲット年齢 | 30代~40代

「世界中をあなたのクローゼットに」というメッセージをこめた、都会の大人達のためのセレクトショップです。

CASUAL TREND



キャラジャ

CALAJA CALAJA
CASUAL LAND JAPAN CASUAL LAND JAPAN

[前期末比3店舗減]

店舗数 | 6店舗(3月末)

ターゲット年齢 | 20代~40代

性別を問わず、より良いものをより安く、トレンドからベーシックまで取り揃えたカジュアルショップです。

CASUAL BASIC



ユニバーサル ランゲージ メジャーズ

UNIVERSAL LANGUAGE
MEASURE'S

[前期末比1店舗減]

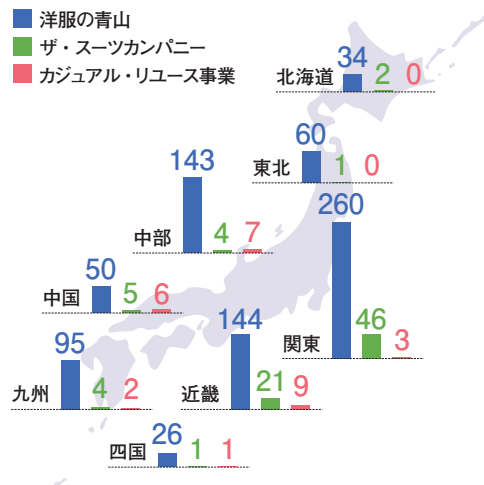
店舗数 | 3店舗(3月末)

ターゲット年齢 | 30代~40代

高品質な素材や縫製にこだわったワンランク上の、カスタムオーダースーツショップです。

BUSINESS TREND

営業店 (2018年3月末現在)



(注)1.「ホワイト ザ・スーツカンパニー」、「ユニバーサル ランゲージ」、「ユニバーサルランゲージ メジャーズ」及びアウトレット業態については、「ザ・スーツカンパニー」に含めています。
2.カジュアル・リユース事業の店舗数は、「キャラジャ」、「リーバイスストア」、「セカンドストリート」及び「ジャンブルストア」の店舗数です。

その他の業態 (2018年3月末現在)

セカンドストリート店舗数 11店舗

ジャンブルストア店舗数 2店舗

リーバイスストア店舗数 9店舗

リユース事業として「セカンドストリート」「ジャンブルストア」を、カジュアル事業として「リーバイスストア」をそれぞれFC展開しています。



会社概要

(2018年3月31日現在)

社名	青山商事株式会社	事業所	本社 — 広島県福山市王子町一丁目3番5号
設立	1964年5月6日	東京本部	— 東京都台東区上野四丁目5番10号 TSC TOWER 6,7階
資本金	625億471万円	TSC事業本部	— 東京都港区南青山四丁目18番11号 フォレストヒルズEASTWING3階
従業員数	単体4,027名 連結7,908名		神辺商品センター／井原商品センター／田川商品センター／千葉センター
		営業店舗数	924店舗 (カジュアル・リユース事業 28店舗含む)

役員 の 状 況

(2018年6月28日現在)

【 取締役 】

取締役副会長	宮前洋昭
代表取締役社長	青山 理
取締役副社長	宮武真人
取締役兼専務執行役員	松川修之 (営業本部長)
取締役兼専務執行役員	岡野真二 (商品本部長兼カジュアル・リユース事業本部長)
取締役	内林誠之*
取締役	小林宏明*

(注) ※は社外取締役であります。

【 監査役 】

常任監査役(常勤)	大迫智一
監査役	大木 洋*
監査役	竹川 清*
監査役	渡邊 徹*

(注) ※は社外監査役であります。

【 執行役員 】

常務執行役員	藤井康博 (開発本部長)
常務執行役員	前川義之 (TSC事業本部長)
常務執行役員	財津伸二 (企画管理本部長)
執行役員	平川省三 (総務部長)
執行役員	藤井満典 (販促部長)
執行役員	四茂野聡 (IT・システム部長兼情報セキュリティ担当)
執行役員	千葉直郎 (営業副本部長)
執行役員	古市誉富 (株glob代表取締役社長)
執行役員	山根康一 (総合企画部長)
執行役員	山本龍典 (商品副本部長兼第一商品部長)
執行役員	遠藤泰三 (人事戦略本部長)
執行役員	瀬之口隆 (関西地区統括部長)
執行役員	安藝憲治 (法人部長)
執行役員	鈴木章介 (人材開発部長)
執行役員	宮前正幸 (特命事項担当)
執行役員	宮前俊光 (第二商品部長)

株式情報

株式の状況

(2018年3月31日現在)

発行可能株式総数	174,641,100株
株主総数	10,703名
発行済株式総数	55,394,016株
自己株式数	4,730,629株 (8.53%)

(注) 株式給付信託 (J-ESOP) 制度に係る信託財産として、資産管理サービス信託銀行 (信託E口) が所有している当社株式 (184,600株) は含めておりません。

大株主

(2018年3月31日現在)

株主名	持株数 (千株)	持株比率 (%)
いちごトラスト・ピーティーイー・リミテッド	4,982	9.84
日本マスタートラスト信託銀行(株) (信託口)	3,767	7.43
(株)HK	3,000	5.92
日本トラスティ・サービス信託銀行(株) (信託口)	2,851	5.63
青山理	1,661	3.28
(有)青山物産	1,660	3.27
星野商事(株)	1,001	1.97
(株)三井住友銀行	1,000	1.97
DFA INTL SMALL CAP VALUE PORTFOLIO	958	1.89
日本トラスティ・サービス信託銀行(株) (信託口9)	779	1.53

(注) 1. 持株数は千株未満を切り捨てて表示しております。
2. 持株比率は、当期末における発行済株式総数 (自己株式を除く) に対する割合であります。
3. 当社は自己株式4,730千株保有しておりますが、当該株式には議決権がないため上記から除外しております。

株主メモ

事業年度：毎年4月1日から翌年3月31日まで
定時株主総会：毎年6月開催
基準日：定時株主総会 毎年3月31日
期末配当金 毎年3月31日
中間配当金 毎年9月30日
(その他必要がある場合は、あらかじめ公告いたします。)

単元株式数：100株
公告方法：当社ホームページに掲載いたします。ただし、当社ホームページに掲載できない場合は、日本経済新聞に掲載いたします。
<http://www.aoyama-syoyuji.co.jp>

株主名簿管理人及び特別口座の口座管理機関：東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社
株主名簿管理人事務取扱場所：大阪市中央区北浜四丁目5番33号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部
(郵便物送付先)：〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部
(電話照会先)：フリーダイヤル 0120-782-031
(インターネットホームページURL)：<http://www.smbj.jp/personal/agency/index.html>

株主優待割引券のご案内

毎年3月31日及び9月30日現在の当社の株主の皆様へ「株主優待割引券 (15%割引券)」をご送付申し上げております。

株主優待割引券の発行基準

毎年3月31日及び9月30日現在の株主名簿に記載された株主各位に対し、そのご所有株式数に応じ、次のとおり株主優待割引券を発行いたします。



所有株式数

100株以上1,000株未満	3枚
1,000株以上3,000株未満	4枚
3,000株以上	5枚

有効期限

対象株主の確定日	郵送時期	有効期限
3月末日現在の株主	同年 7月上旬	翌年 6月末日
9月末日現在の株主	同年12月上旬	翌年12月末日

取扱い店舗

「洋服の青山 (中国・台湾含む)」「ザ・スーツカンパニー (アウトレット除く)」「ホワイト ザ・スーツカンパニー」「ユニバーサル ランゲージ (アウトレット除く)」「ユニバーサル ランゲージ メジャーズ」「キャラジャ」及び日本国内の「アメリカンイングリッシュアウトフィッターズ (アウトレット除く)」にてご利用いただけます。

▶ 株式に関する住所変更等のお届出及びご照会について

証券会社に口座を開設されている株主様は、住所変更等のお届出及びご照会は、口座のある証券会社宛にお願いいたします。証券会社に口座を開設されていない株主様は、左記の電話照会先にご連絡ください。

▶ 特別口座に関するお手続きについて

2009年1月5日より、当社をはじめすべての上場会社の株券は、一斉に電子化されております。これに伴い、従来の株券は無効となり、株主様の権利は電子的に証券会社を通じて証券保管振替機構 (「ほふり」) で管理されております。また、株券電子化のお手続きがお済みでなかった株主様の権利は現在、三井住友信託銀行株式会社 (特別口座の口座管理機関) の特別口座にて管理されており、お手元の株式を売却するには、証券会社に口座を開設し、特別口座から株式を振り替えるお手続きが必要となります。

詳しいお手続きに関しましては、左記の電話照会先をお願いいたします。

上場証券取引所：東京証券取引所 (市場第一部)

S PONSORSHIP

「洋服の青山」では東北楽天ゴールデンイーグルスやラグビー15人制男子日本代表チームなどの団体、チームに「オフィシャルチームスーツ」、「スーツサプライヤー」としてスーツやシャツ、ネクタイなどを提供していますが、新たに「オリックス・バファローズ」が加わりました。



青山商事ホームページを リニューアルいたしました

当社及び当社グループの事業内容を理解しやすく、また、
中期経営計画やESGなど新たなページも新設しました。

<http://www.aoyama-syouji.co.jp/>

