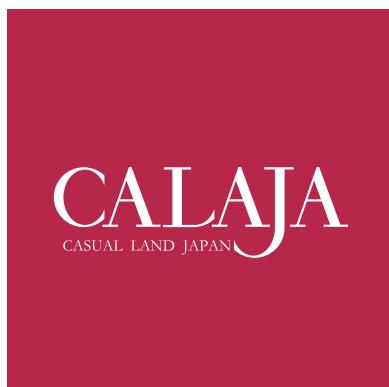




INTERIM REPORT 2017

第54期中間株主通信

2017年4月1日から2017年9月30日まで



中期経営計画「CHALLENGE2017」 最終年度を迎えて

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。

2015年1月に発表した3ヶ年中期経営計画「CHALLENGE2017」も残り下半期を残すばかりとなりました。今期中間期までの進捗につきましては、前年同期比では増収増益となりましたが、計画に対しては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。

中期経営計画「CHALLENGE2017」の最終となる今下半期、ここで掲げた3つのビジョン「コアビジネスにおける強みの拡大」、「積極的な事業領域の拡大」、「ステークホルダーに向き合う経営」の実現を目指し、役職員一同心をひとつに最後までチャレンジを続け、次なる成長への礎を築きあげていきたいと考えております。

株主の皆様におかれましては、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

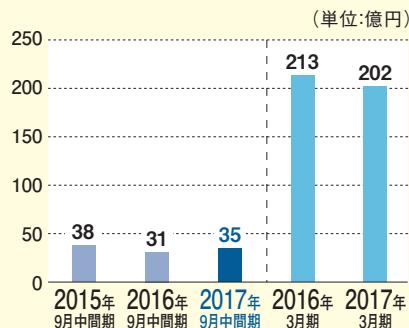


連結財務ハイライト

売上高



営業利益



親会社株主に帰属する四半期(当期)純利益



(注) 金額は単位未満を切り捨てています。

Q1

上半期の業績について教えてください。

当上半期の当社グループの業績は、売上高が前年同期比102.2%の1,084億38百万円、営業利益は前年同期比113.4%の35億43百万円と増収増益を達成することができました。

増収の主な要因は、その他のセグメントの飲食事業において、「焼肉さんぐ」等の出店が好調に推移したことであり、増益の主な要因は、ビジネスウェア事業において、円高等による粗利率改善や経費の効率的な使用などによるものです。

中核事業のビジネスウェア事業につきましては、既存店売上高が前年同期比98.1%、メンズスーツの販売着数は前年同期比98.0%の756千着、平均販売着数は前年同期比98.4%の27,946円となりました。店舗につきましては当上半期までに「洋服の青山」5店舗、「ザ・スーツカンパニー」3店舗、レディース専門店の「ホワイト ザ・スーツカンパニー」2店舗の合計10店舗を出店しました。



「THE SUIT COMPANY」イオンモール広島府中店

Q2

下半期の見通し及び中期経営計画の進捗について教えてください。

当下半期につきましては、引き続き全事業において売上、利益の確保に向け全力で取組んでいきます。特に主力のビジネスウェア事業においては、以下の施策等を行うことでさらなる売上拡大を図っていきます。

- ①既存業態の着実な出店
- ②商品の機能性をアピールしたテレビCM等の販促強化
- ③法人提携強化による顧客のさらなる囲い込みや新規顧客の取込み
- ④レディースのキャリア向けスーツやフォーマル等の品揃え強化とテレビCMを利用した認知度アップ

中期経営計画につきましては、来年度からの次期中期経営計画のスタートに向け、現在検討中であります。



「WHITE THE SUIT COMPANY」八重洲地下街店

配当に関する基本方針及び当中間期の配当

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 中間配当

中期経営計画期間中（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月期中間配当は、**安定配当50円**をお支払いします。



自己株式の取得を実施

中期経営計画「CHALLENGE 2017」及び「株主還元方針に関するお知らせ」に定めております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株の自己株式の取得を実施しました。

出店戦略

SC内や駅前小型店の出店を継続 既存店の改装進む

SC内出店の拡大、資産の有効活用

「洋服の青山」では継続して一都三県のSC内への出店を進めており、当上期においては、イトーヨーカドー綱島店(神奈川県)、イトーヨーカドー鶴見店(神奈川県)、東急プラザ蒲田店(東京都)、島忠ホームズ仙川店(東京都)、ヨシヅヤ津島本店(愛知県)を出店しました。これらの店舗は集客力に優れ好調に推移しています。

さらに、既存店舗の改装も順次進めております。新たに資産の有効活用として、「洋服の青山」松井山手店(京都府)では「セブンイレブン」様に入居頂きました。「洋服の青山」の店舗の一部が「セブンイレブン」様になった形で、店内自体は独立した作りになっています。また、「洋服の青山」江戸川環七通店(東京都)では、「ANYTIME FITNESS」様に入居頂きました。

今後も生活環境の変化に合わせて、幅広い顧客層からのご支持を得る為に、積極的に出店、改装を進め売上拡大を図っていきます。



「洋服の青山」イトーヨーカドー鶴見店



「洋服の青山」松井山手店



「洋服の青山」江戸川環七通店

メンテナンスアイテムの提案による 顧客満足度の向上

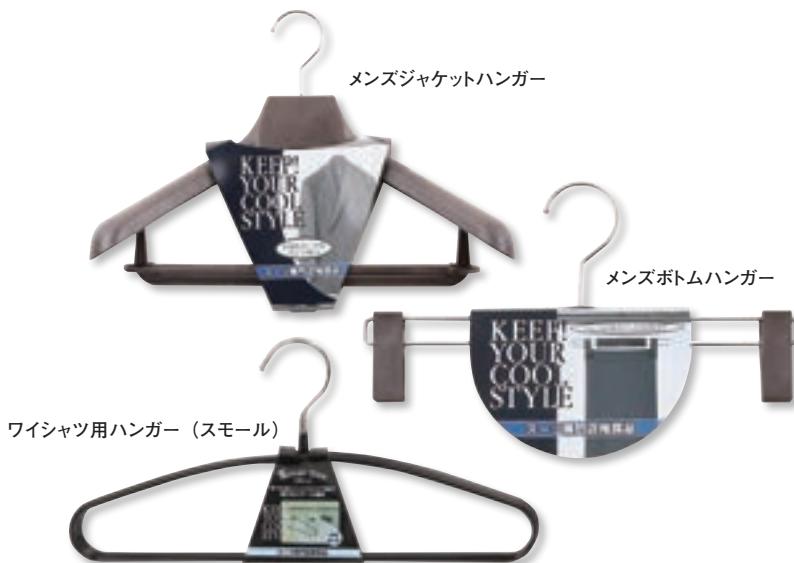
当社でお買い上げ頂いた商品をより長く、より快適に着用して頂くためスーツ等のメンテナンスアイテムの取扱いを順次拡大しております。実際に購入いただいたスーツやジャケット等のメンテナンス方法をお客様へ商品とともに提案することで、顧客満足度の向上につなげています。

その中ではハンガーが特に売れ筋になっています。種類も、スーツ用、パンツ用、シャツ用などアイテムに合わせて取り揃えております。

また洗濯洗剤は昨今、ウォッシュャブルスーツなど家庭で洗える商品の増加から好調に推移している商品です。当社の取り扱うスマートウォッシュ襟袖用には、溶剤を含んでいる為、皮脂汚れが非常に落ちやすいものとなっております。スマートウォッシュスーツ用に関しては、クリーニング代と時間の節約ができ、共働きで忙しい家庭のお客様にご好評頂いています。

メンテナンスアイテムは今後もお客様のニーズに応えながらさらにアイテム数を増やしていきたいと考えています。

スーツ用ハンガー、パンツ用ハンガー、シャツ用ハンガー



シャツ用エリソデ用洗剤



SMART WASH

SPONSORSHIP

新たに、「日本陸上競技連盟」が追加

「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、今上期新たに「日本陸上競技連盟」が加わりました。



TSCの原点回帰。若者に最も支持されるスーツをつくる 営業・商品・販促の見直しを図る

2017年1月1日にTSC事業本部長に就任された、前川TSC事業本部長に
これからのTSC事業部の展望について伺いました。

——中核となる「THE SUIT COMPANY」の課題と今後の見通しを教えてください。

もともと「THE SUIT COMPANY」は20～30代をターゲットとした業態であります。当初はあえて「洋服の青山」と一線を画し独自のファッション性と高いスタイリングをコンセプトに新たな顧客作りに取り組んで参りました。しかしながら、立上げから17年経って商品作りや店作りもお客様と一緒に年月を重ね、若い世代のお客様のテイストから少し離れつつあります。これが最大の課題だと思えます。

初心に帰って価格、販促を見直しながら、商品のトレンド性を高めて現代の高い感性を持つ若い世代お客様に支持して頂ける店作りに注力して参ります。



常務執行役員
TSC事業本部長
前川 義之



「THE SUIT COMPANY」
府中ル・シーニュ店

——UNIVERSAL LANGUAGE MEASURE'Sのカスタムオーダー事業に取り組む理由と、進捗状況を教えてください。

現在「UNIVERSAL LANGUAGE MEASURE'S」は、お陰さまで認知度も徐々に上がり、売上も好調に推移しています。オーダー業界は、アダルト・シニアのお客様を中心に、この数年市場に大きな変化はありませんでしたが、ここに来て変化を感じています。従来のオーダースーツは価格が高い、出来上がりイメージしにくいなど敷居が高いと感じられてきましたが、その部分を払拭しオーダー未体験の若い世代のお客様が増えました。「UNIVERSAL LANGUAGE MEASURE'S」は、品質と価格のバランスを見直し、iPadでお客様のアバターを作成し仮想試着させる事でイメージを把握できます。

今後も、現状に満足する事なくこれからもお客様のニーズに的確に応えられるよう努力を重ねて参ります。



「UNIVERSAL LANGUAGE MEASURE'S」
あべのハルカス店

——女性活躍が話題となる中で、今後の「WHITE THE SUIT COMPANY」に期待する事と、今後の市場をどのように捉えているか教えてください。

レディス専門店である「WHITE THE SUIT COMPANY」は、全スタッフが女性です。従って、女性にとって働きやすい環境作りが欠かせません。当社は「短時間勤務労働」や「半日有給休暇制度」等の整備に努めていますので、これからのスタッフの活躍に大いに期待しています。

働く女性の数は年々増加しており、その活躍の場は一層広がる事でしょう。それに伴って必要とされるレディススーツも、もっと進化していく必要があります。市場自体はまだまだ成長すると考えています。



「WHITE THE SUIT COMPANY」
横浜ジョイナス店

AOYAMA PRESTIGE TECHNOLOGY 第13弾に岩田剛典さんを起用

今回、第13弾となるAOYAMA PRESTIGE TECHNOLOGYのテレビCMにEXILE／三代目 J Soul Brothersの岩田剛典さんを起用致しました。岩田剛典さんは、以前第7弾「フレッシュャーズ編」にも出演頂き今回で2度目の出演となりました。今回も、岩田さんには「洋服の青山」で最もハイパフォーマンスな機能を1着のスーツに備えた「PT-9」を着用頂き撮影を行いました。さらに着心地を追求し

リニューアルした「ソフトメイキングモデル」は、型紙設計、縫製仕様に改良を行い、より快適な着用感を実施し、ハードワークのビジネスマンにも好評を博しております。

今後も当社は、「スーツはまだまだ進化できる。」のキヤッチコピーのもと、高機能商品とEXILEさんのパフォーマンスをコラボレーションすることで打ち出し強化を行い新規顧客の取込みを図っていきます。



レンタルモーニングに続き レンタルタキシードの取扱いを開始

当社は、レンタルモーニングに続きレンタルタキシードを開始いたしました。普段に着用する機会が少ないうえ購入するには費用がかさむことから、このレンタルサービスは大変好評を得ています。オンラインストアでいつでも注文でき、各店舗で販売員による採寸後にご予約もできます。

タキシードはスタイリッシュとスタンダードの2パターンご用意いたしました。サイズも20種類から選択できます。セット内容はタキシード一式、蝶タイ、サスペンダー、カマーバンド、アームバンド、ポケットチーフ、カフス、持ち運びバックの8点セットになっており価格は、スタンダードは12,000円(税抜)、スタイリッシュは15,000円(税抜)です。

今後もお客様の声に耳を傾け新たなサービスに取り組んでいきます。



レンタル
タキシード



レンタル
モーニング

予約から返却までの流れ

インターネットもしくは店頭にて予約
サイズの選択

ご自宅に郵送もしくは店舗にてお受け取り

期日以内に返却
郵送もしくは店舗にてご返却

連結財務諸表

四半期連結貸借対照表 (要約)

(単位:百万円)

	第54期 (2017年9月第2四半期末)	第53期 (2017年3月期末)
資産の部		
流動資産	189,216	203,801
固定資産	188,091	187,457
有形固定資産	110,159	109,840
無形固定資産	20,773	21,164
投資その他の資産	57,158	56,452
繰延資産	96	109
資産合計	377,404	391,369
負債の部		
流動負債	47,001	58,742
固定負債	102,741	98,960
負債合計	149,742	157,702
純資産の部		
株主資本	237,685	245,628
資本金	62,504	62,504
資本剰余金	62,533	62,533
利益剰余金	130,312	134,291
自己株式	△ 17,664	△ 13,701
その他の包括利益累計額	△ 12,935	△ 14,755
その他有価証券評価差額金	2,987	1,829
繰延ヘッジ損益	12	21
土地再評価差額金	△ 16,098	△ 16,142
為替換算調整勘定	393	△ 162
退職給付に係る調整累計額	△ 230	△ 301
新株予約権	6	8
非支配株主持分	2,905	2,785
純資産合計	227,661	233,666
負債純資産合計	377,404	391,369

(注) 金額は単位未満を切り捨てています。

四半期連結損益計算書 (要約)

(単位:百万円)

	第54期 (2017年9月第2四半期)	第53期 (2016年9月第2四半期)
売上高	108,438	106,140
売上原価	48,464	47,634
売上総利益	59,973	58,506
販売費及び一般管理費	56,429	55,381
営業利益	3,543	3,124
営業外収益	1,023	926
営業外費用	636	974
経常利益	3,930	3,077
特別利益	0	68
特別損失	392	233
税金等調整前四半期純利益	3,537	2,912
法人税等	1,387	1,121
四半期純利益	2,150	1,790
非支配株主に帰属する四半期純利益	154	138
親会社株主に帰属する四半期純利益	1,995	1,652

(注) 金額は単位未満を切り捨てています。

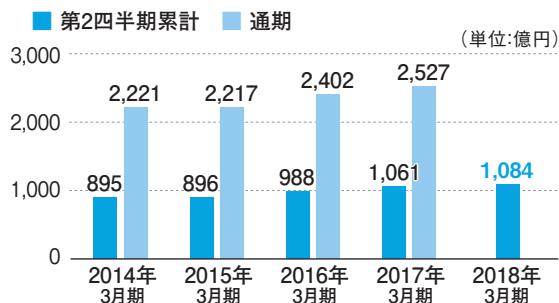
四半期連結キャッシュ・フロー計算書 (要約) (単位:百万円)

	第54期 (2017年9月第2四半期)	第53期 (2016年9月第2四半期)
営業活動によるキャッシュ・フロー	△ 446	△ 9,770
投資活動によるキャッシュ・フロー	1,059	△ 6,032
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 5,294	△ 10,769
現金及び現金同等物に係る換算差額	58	△ 96
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	△ 4,623	△ 26,668
現金及び現金同等物の期首残高	38,207	48,426
連結の範囲の変更に伴う現金及び現金同化物の増減額 (△は減少)	139	—
現金及び現金同等物の四半期末残高	33,723	21,758

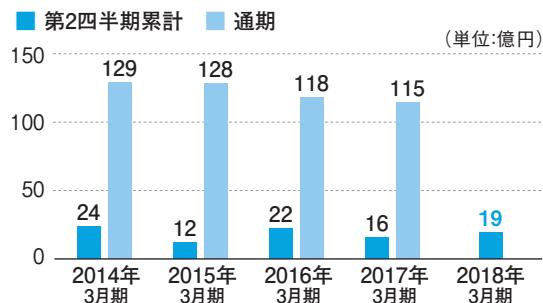
(注) 金額は単位未満を切り捨てています。

業績推移

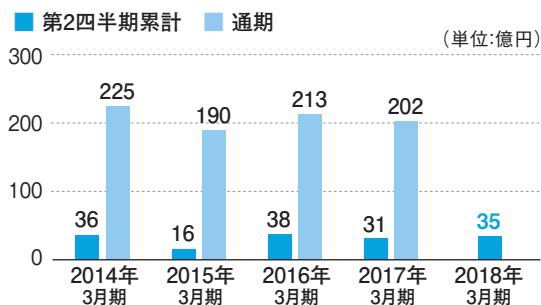
連結売上高



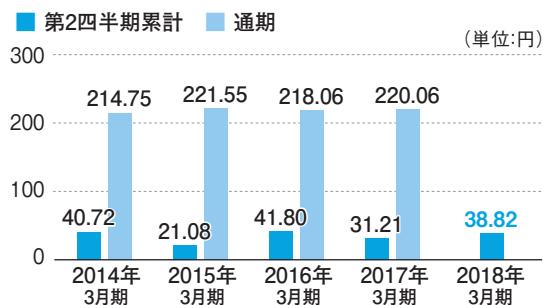
親会社株主に帰属する四半期（当期）純利益



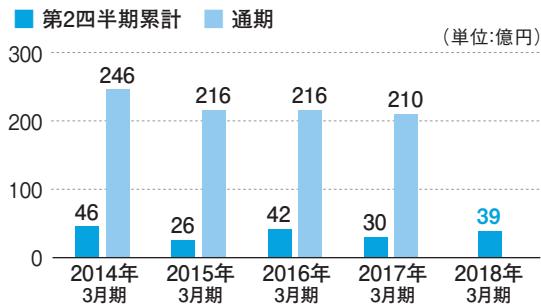
連結営業利益



1株当たり四半期（当期）純利益

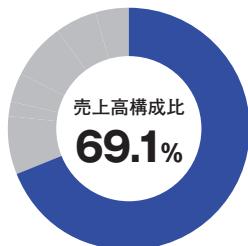


連結経常利益



1株当たり配当金・配当性向





ビジネスウェア事業

青山商事(株)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750億20百万円（前年同期比100.6%）、セグメント利益（営業利益）は25億72百万円（前年同期比118.3%）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5店舗、「ザ・スーツカンパニー」を3店舗、レディス専門店「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、引き続き「EXILE TRIBE（エグザイルライブ）」をイメージキャラクターに起用し、テレビCM等によりスーツ等の機能性を訴求することで、新たな顧客の取り込みを図りました。商品面では「接触冷感」「高通気性」といった夏場の快適機能を備えたドレスシャツや、梅雨時期に対応した防水ビジネスシューズなど高機能商品の品揃えを強化いたしました。

レディスにつきましては、サマーフォーマルの種類を過去最大の13種類、着数についても前年比1.5倍の品揃えで販売を強化した結果、好調に推移いたしました。

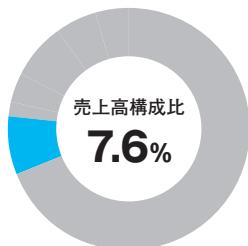
なお、4月から9月までの6ヶ月間のメンズスーツの販売着数は前年同期比98.0%の756千着、平均販売単価は前年同期比98.4%の27,946円となりました。

こうしたことなどから、ビジネスウェア事業の既存店売上高は前年同期比98.1%となりました。

■青山商事(株) ビジネスウェア事業 (単位:百万円)

		前第2四半期	当第2四半期	
		金額	金額	比較増減
重衣料	スーツ・スリーピース	21,960	21,172	△ 788
	ジャケット	2,774	2,775	1
	スラックス	5,195	4,937	△ 258
	コート	226	277	50
	フォーマル	10,635	10,514	△ 120
軽衣料	シャツ・洋品類	13,432	13,454	22
	カジュアル類	2,145	2,091	△ 53
	その他商品	4,964	5,315	351
レディス類		9,849	10,540	691
ポイント還元額		1,178	1,177	△ 1
補正加工賃		1,595	1,559	△ 36
合計		73,959	73,817	△ 141

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

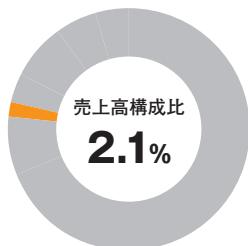


カジュアル事業

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」、「リーバイズストア」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、カジュアル市場の低迷等により、売上高は82億41百万円（前年同期比95.8%）、セグメント損失（営業損失）は1億61百万円（前年同期はセグメント損失（営業損失）2億18百万円）となりました。



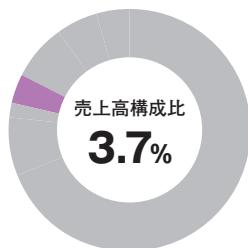
カード事業

(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、ショッピング収入の増加などから、売上高は24億75百万円（前年同期比109.1%）、セグメント利益（営業利益）は9億85百万円（前年同期比116.2%）となりました。

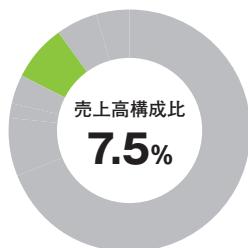
なお、資金につきましては、親会社であります青山商事(株)等からの借入と社債の発行により調達しております。



印刷・メディア事業 | (株)アスコ

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50億83百万円（前年同期比100.7%）、セグメント損失（営業損失）は88百万円（前年同期はセグメント損失（営業損失）97百万円）となりました。

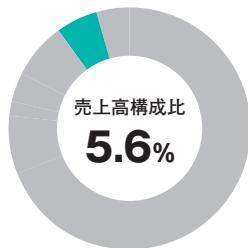


雑貨販売事業 | (株)青五

(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、高額商品（150円～500円）の取扱い増加などにより、売上高は81億8百万円（前年同期比101.5%）、セグメント利益（営業利益）は4億16百万円（前年同期比101.6%）となりました。

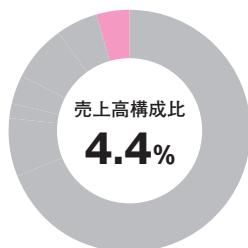
なお、平成29年8月末の店舗数は118店舗であります。



総合リペアサービス事業 | 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60億61百万円（前年同期比107.7%）となる一方、事業拡大（サービス多角化、出店加速）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2億69百万円（前年同期はセグメント損失（営業損失）17百万円）となりました。



その他 | 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プストアの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3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48億33百万円（前年同期比143.9%）、セグメント利益（営業利益）は58百万円（前年同期比974.2%）となりました。

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

NEXT BLUE

洋服の青山

CALAJA CASUAL LAND JAPAN

BUSINESS

CASUAL

BASIC



洋服の青山

[前期末比4店舗増]

店舗数 | 809店舗(9月末)
ターゲット年齢 | 20代～60代

スーツ販売数世界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



ネクストブルー

NEXT BLUE

[前期末比1店舗減]

店舗数 | 7店舗(9月末)
ターゲット年齢 | 30代～40代

商業施設を中心に展開。「進化するオフィスウェア」をコンセプトにメンズ&レディースの機能性ビジネスアイテムを取り揃えたスーツショップです。

BUSINESS TREND + 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3店舗増]

店舗数 | 52店舗(9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(9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、レディースショップです。

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)

[前期末比増減なし]

店舗数 | 14店舗(9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



ユニバーサルランゲージメジャーズ

UNIVERSAL LANGUAGE
MEASURE'S

[前期末比増減なし]

店舗数 | 4店舗(9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



キャラジャ

CALAJA CALAJA
CASUAL LAND JAPAN CASUAL LAND JAPAN

[前期末比1店舗減]

店舗数 | 8店舗(9月末)

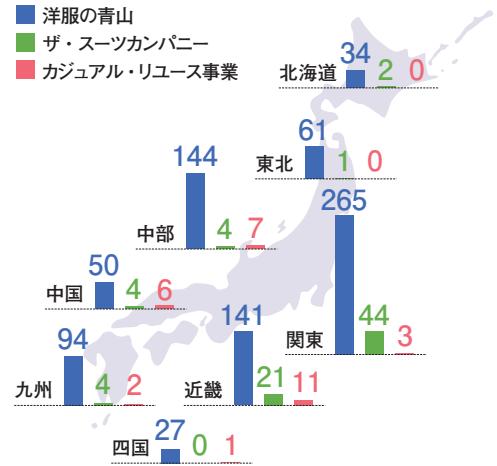
ターゲット年齢 | 20代～40代

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

営業店 (2017年9月末現在)



- (注) 1. 「ネクストブルー」は、「洋服の青山」に含めております。
 2. 「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。
 3. 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 (2017年9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。



会社データ

会社概要

(2017年9月30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営業部	— 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4,143名 連結8,034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	926店舗 (カジュアル・リユース事業 30店舗含む)

役員状況

(2017年9月30日現在)

【取締役】

取締役会長	宮前省三
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 (東京本部長兼人材開発部長)
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 (京浜地区統括部長)
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

(2017年9月30日現在)

発行可能株式総数	174,641,100 株
株主総数	11,249 名
発行済株式総数	55,394,016 株
自己株式数	4,237,852 株 (7.65%)

(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 (185,000株) は含めておりません。

大株主

(2017年9月30日現在)

株主名	持株数 (千株)	持株比率 (%)
日本マスタートラスト信託銀行(株) (信託口)	5,093	9.96
いちごトラスト・ピーティーイー・リミテッド (株) HK	4,982	9.74
日本トラスティ・サービス信託銀行(株) (信託口)	3,000	5.86
青山 理	2,925	5.72
(有)青山物産	1,661	3.25
星野商事(株)	1,298	2.53
(株)三井住友銀行	1,001	1.95
DFA INTL SMALL CAP VALUE PORTFOLIO	1,000	1.95
日本トラスティ・サービス信託銀行(株) (信託口9)	953	1.86
	877	1.71

(注) 1. 持株比率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. 当社は自己株式を4,237千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)」「ネクストブルー」「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ド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)

アプリが
新しく
なりました!



AOYAMA CARD 会員様限定アプリ



青山QCM アプリ

Q-Click Mobileがアプリになって
さらに便利に、新しく生まれ変わりました!

ダウンロード

無料

今すぐ、ダウンロード!!

便利でお得な機能・情報満載!

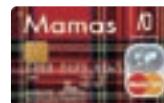
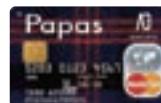
青山QCM

P ポイント確認&ポイント交換

お得なキャンペーン情報!

青山割引クーポン

¥ 特別商品割引券
特別商品優待券 利用状況確認



青山QCMアプリの
ダウンロードは、コチラから



検索から探す場合は……

App Store

もしくは

Google Play

検索

青山QCM

「Q-Click Mobile」に未登録の方は、
「青山QCM」アプリをダウンロード後、新規会員登録をしてください。

※アプリのダウンロードおよびご利用時のパケット通信費は会員様負担となります。
※AppleおよびAppleロゴは米国その他の国で登録されたApple Inc.の商標です。
※App StoreはApple Inc.のサービスマークです。
※Android、Google PlayはGoogle Inc.の商標または登録商標です。

既に、
Q-Click Mobileに
ご登録の会員様

アプリへの
切替ご登録は、
カンタン
3ステップ!!



1
青山QCM
アプリを
ダウンロード

アプリダウンロードは上記から。



2
会員番号(13桁)
&生年月日を
入力してログイン



3
店舗でお伝えした
TN&SNの
数字を入力

フィーチャーフォン
(ガラケー)を
お使いの会員様

「携帯サイト版QCM」
にご登録ください。



会員様限定モバイル情報サイト

Mobile
Q-Click
登録&情報料 無料



二次元バーコードを読み込んで
メールを送信してください。
QRコード対応以外の方は
m@q-click.jpへメール送信してください。

※メールのタイトル・本文は入力する必要はありません。一部本文に入力が必要な機種がございます。
※Q-Click Mobileは、携帯メールアドレス・携帯ブラウザ搭載の携帯電話にてご利用いただけます。一部の機種ではご利用いただけない場合がございます。
※パケット通信料は会員様負担となります。