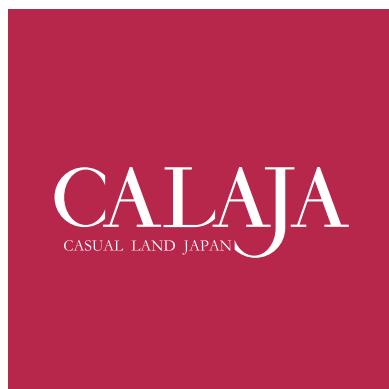
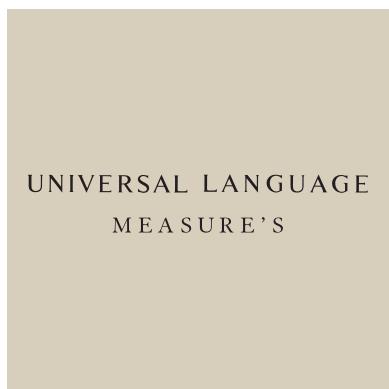




ANNUAL REPORT 2016

第53期株主通信

2016年4月1日から2017年3月31日まで



中期経営計画「CHALLENGE 2017」 最終年度に向けて！



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カ年中期経営計画「CHALLENGE 2017」の2年目の当期につきましては、ミニット・アジア・パシフィック(株)、(株)WTW(ダブルティー)の完全子会社化に伴い、その売上が新たに加わったことなどにより増収となる一方、カジュアル事業の不振などから営業減益となりました。

中期経営計画最終年度となる今期は、引き続きコアビジネスであるビジネスウェア事業の安定成長を図るとともに、カジュアル事業の早期回復を目指してまいります。今後も当社グループは、新たな経営理念である「持続的な成長をもとに、生活者への小売・サービスを通じてさらなる社会への貢献を目指す」の実現に向け、役職員一同心を一つにチャレンジしてまいります。

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



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。

Q1 当期の業績及び中期経営計画の進捗について教えてください。

(単位：億円)

セグメント名	2017年3月期中期経営計画		2017年3月期実績		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	1,932	206	1,884	195	▲ 48	▲ 11
内レディス	290	—	286	—	▲ 4	—
カジュアル事業	210	8	167	▲ 16	▲ 43	▲ 24
カード事業	40	8	46	13	+ 6	+ 5
印刷・メディア事業	137	3	114	3	▲ 23	0
雑貨販売事業	140	3	158	6	+ 18	+ 3
総合リペアサービス事業	—	—	118	2	+ 118	+ 2
その他	99	▲ 3	77	▲ 1	▲ 22	+ 2
連結調整額	▲ 58	0	▲ 37	0	+ 21	0
連結合計	2,500	225	2,527	202	+ 27	▲ 23

当期の当社グループの業績は、売上高2,527億77百万円（前期比105.2%）、営業利益は202億10百万円（前期比94.7%）となりました。売上高増加の主な要因は、2015年12月にミニット・アジア・パシフィック(株)を、2016年4月に(株)WTW（ダブルティー）を完全子会社化したことなどによるものです。また、営業利益が減少した主な要因は、主力であるビジネスウェア事業、及びアメリカンイーグルアウトフィッターズを含むカジュアル事業の既存店売上高が低調に推移したことなどによるものです。

中期経営計画における進捗については、売上高は、ビジネスウェア事業やカジュアル事業が計画を下振れる一方、左記2社を完全子会社化したことなどから、+27億円と計画を達成しました。しかしながら、営業利益は、ビジネスウェア事業で▲11億円、カジュアル事業で▲24億円、連結合計では▲23億円と残念ながら計画には届きませんでした。

Q2 今期の業績予想及び具体的な施策について教えてください。

(単位：億円)

セグメント名	2018年3月期中期経営計画		2018年3月期修正計画		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	2,070	230	1,923	202	▲ 147	▲ 28
内レディス	320	—	300	—	▲ 20	—
カジュアル事業	240	11	165	1	▲ 75	▲ 10
カード事業	40	8	48	16	+ 8	+ 8
印刷・メディア事業	150	5	118	3	▲ 32	▲ 2
雑貨販売事業	135	2	160	6	+ 25	+ 4
総合リペアサービス事業	—	—	125	▲ 3	+ 125	▲ 3
その他	229	14	104	0	▲ 125	▲ 14
連結調整額	▲ 64	0	▲ 36	0	+ 28	0
連結合計	2,800	270	2,607	225	▲ 193	▲ 45

中期経営計画の最終年度となる今期は、出店数不足等によりビジネスウェア事業の業績が当初計画を下回る見込みであることや、収益体質の確立が遅れているアメリカンイーグルアウトフィッターズの現況などから、当初計画の売上高、営業利益ともに下方修正のやむなきに到りました。しかしながら、中期経営計画最終年度として、修正計画達成に向け、ビジネスウェア事業の既存店売上高アップやカジュアル事業の早期黒字化を実現させるべくグループをあげて取り組む所存です。

具体的な計画としては、売上高2,607億円（前期比103.1%）、営業利益は225億円（前期比

111.3%）と予想しています。主力のビジネスウェア事業においては、新業態であるレディス専門店「ホワイト ザ・スーツカンパニー」の積極的な出店を実施しブランドの浸透を目指すとともに、機能性商品の開発や「EXILE TRIBE（エグザイル トライブ）」を起用した販売訴求、法人提携強化などによる顧客の囲い込み、新規顧客取り込みなどを図っていきます。

また、レディスについては品揃えの強化や売場環境の整備等を実施するとともに、テレビCMや雑誌などを利用した認知度アップを図ることさらなる売上拡大を目指していきます。

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）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。

2017年3月期配当

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、2017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65円、合計1株につき115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165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、2017年3月期については、5月に747,900株、9月に571,600株、2月に360,700株、合計1,680,200株の自己株式の取得を実施しました。

当社の戦略

STRATEGY

<洋服の青山>

フレッシュズ新CMに新川優愛さん、白濱亜嵐さんを起用

女性向けフレッシュズ新キャラクターとしてテレビや雑誌で活躍している新川優愛さんを、男性向けにEXILE兼GENERATIONSの白濱亜嵐さんを起用しました。お二人には、2月より新CMに出演頂き、好評を博しました。

共に新しいキャラクターを起用することによってフレッシュズの新鮮なイメージを出すとともに、今まで「洋服の青山」を利用したことのない若年層に興味を持って頂くことが狙いです。

来期も引き続き、若年層をはじめとした新規顧客の取込みを強化するなど、積極的な営業戦略を実施していきます。



レディスフォーマルのシェア拡大に向け販売を強化

洋服の青山では、好調に推移しているレディスの中でも、特にフォーマルに力を入れています。現在、機能性の高いレディスフォーマルを、オールシーズン30種類、サマーフォーマル13種類とバリエーションを増やして展開しています。

店舗での売場展開方法についても、レディスコーナーという限られたスペースの中で、より魅力的な商品展開を行えるよう、地域性や来店客層を考慮し、商品の見直しを行い、今後さらなるシェア拡大を目指します。



「洋服の青山」の
フォーマルを着た
武井咲さん

<TSC>

ホワイト ザ・スーツカンパニーを積極出店

当社初となるレディース専門店として、1号店となる新宿店（東京都）を昨年2月に出店して以来、くずはモール店（大阪府）や福岡ヴィオロ店（福岡県）など、都心の商業施設内や、駅ビル、オフィス街を中心に積極的に出店を続け、1年経った2017年3月末で店舗数は8店舗となりました。働く女性の間徐々にブランドの知名度が広まり、売上も好調に推移しています。

今後、引き続き積極的に出店し、さらなるブランドの浸透、売上確保を目指します。



「ホワイト ザ・スーツカンパニー」くずはモール店

ファッションディレクター^{ほし ば よしまさ}干場義雅氏との コラボスーツ第2弾を発売

「ユニバーサル ランゲージ」では、講談社のウェブ媒体「FORZA STYLE」編集長でファッションディレクターの干場義雅氏とのコラボスーツとして「ジャージーセットアップスーツ」を「ユニバーサル ランゲージ（メジャーズを含む）」全店及びオンラインショップで、今年3月15日より販売しました。

昨年8月に初めて企画・販売したコラボスーツが大変好評であったため、展開数量を前回に比べ倍増しました。日本製の最高級ジャージー素材を使用し、優れた伸縮性があり、軽量で型崩れしにくく、シワになりにくいため、春夏に快適に着用できるスーツになっています。



干場義雅氏

Topics

— トピックス —

WTW (ダブルティー) 名古屋へ初出店！

当社は、昨年4月に完全子会社化した(株)WTWで展開している、雑貨・インテリアショップ「WTW」を今年4月1日、名古屋へ出店しました。

今回の出店は、完全子会社化以降初めての出店となり、「WTW」としては全国で6店舗目となります。

出店先は名古屋駅直結の高層商業施設「ミッドランド スクエア」内で、初日には開店前から店の前に長蛇の列ができ、開店と同時にたくさんのお客様がご来店され、お買物を楽しめました。

「WTW NAGOYA」限定のアイテムとして、以前より全国の「WTW」で好評を頂いているオリジナルトートバッグとマグカップの限定カラーや、ガラスマグカップのNAGOYAバージョンなどが登場しました。限定アイテムを求めて全国からご来店された「WTW」ファンも目立ち、大盛況のオープンとなりました。

今後は年間1店舗程度の出店を行い、新規顧客の取り込みを図りつつ、SNSや雑誌などを活用した販促を行い、さらなるブランド認知度向上を目指していきます。



「WTW」NAGOYA店



開店初日の様子



青山商事の社会貢献



当社は、47都道府県全てに出店している全国展開企業として
地球温暖化対策に向けた取組みを行っています。

省エネ活動

営業店にて“ECO 5 minutes OFF”と題して1日5分(1%)のエネルギー削減を意識づけしています。

主な内容として、①室温の目標温度を設定②搭屋看板の点灯時刻管理の徹底③未使用箇所の照明運用(間引き・消灯)を行い、電気使用料削減に努めています。

この結果、活動を始めた2011年のエネルギー使用量に対し、2015年には約21%の削減に繋がっています。

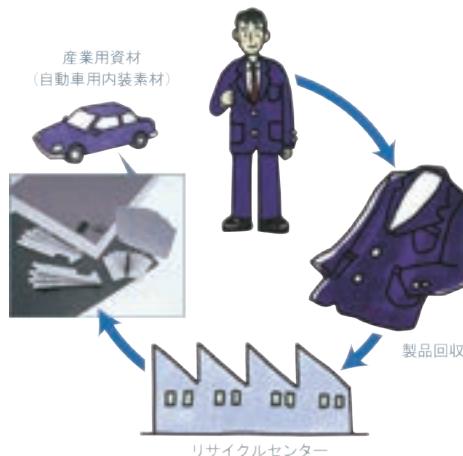
ECO
5
minutes
OFF

下取り活動

当社では、使用済みスーツや洋品類を割引券と引き換える下取りセールを年間通して行っています。

回収したスーツや洋品は「リサイクル」としてフェルト生地加工して自動車の断熱材や荷物の緩衝材に加工されるもの、国内外で「リユース」されるものに分けられ、再利用されます。

回収した衣料の90%以上を再利用するため、焼却処分がほとんどなく、CO₂の排出を大幅に削減することができます。



特集

女性活躍 について



TSC営業部 部長代理
わたなべ みき さき
渡邊 美咲

——元々男性社会のイメージが強かった青山商事ですが、その中で上を目指そうと思った理由は何ですか。

女性の働く環境整備をしなければ、レディースの売上は上がらない。そのためには発言力のある人間にならなくては!と思ったからです。

営業店を経験し、TSC事業のレディース責任者として配属されてから今まで、女性の働く環境は会社としてもレディース売上が伸長するにつれて考えられてきましたが、なかなか進まない現状がありました。環境が整っていないことと、女性のロールモデルが少なかったこともあり、結婚・出産などの理由で共にレディースを成長させてきた女性スタッフの退職は後を絶たない状況でした。

女性の思考を理解し、助長していかなければレディースは成長しない、部下が増えるにつれ、自分が変えていくしかないと感じたことが上を目指すことに繋がっています。

——レディース拡大に伴って変化した事は何ですか。

会社全体がレディース売上进行を拡大するためには女性の働く環境整備を考える必要がある、という風潮になったことです。

その中で、新しい役職として「レディースマネジャー（レディースの売上、売場管理責任者）」や、「レディースエリアマネジャー（各店のレディース担当者の教育者）」を構築し、女性の進む選択肢を増やしました。また、長く働ける環境作りの一環として、

最近世間で女性活躍が話題となっています。

働く女性の増加により青山商事のレディース売上は大きく伸長しています。

社内でも多くの女性が青山商事で働いており、年々その比率は高くなっています。

このように女性の活躍が広がってきている中、洋服の青山、TSC両業態の第一線で活躍している女性2名にお話を伺いました。

「短時間勤務制度」や「半日有給休暇制度」などを取り入れ、さらに女性用相談窓口として、結婚・出産経験のある女性社員による「ウーマンアドバイザー」を設置、現制度の現状把握・課題改善に努めています。また、2016年に新業態として開店した「ホワイト ザ・スーツカンパニー」は、「TSC」のレディースでは満足して頂けなかったお客様に満足して頂くとともに、女性社員の新たな目指すべき場所となればいいと思い、立ち上げました。今までは結婚退職をゴールとする女性が多かったですが、今では「この仕事が好きだから」「結婚しても働きたい」と言ってくれる女性社員が増えました。今後は制度の普及とともに、フレキシブルに働ける勤務形態を構築していく予定です。

——今後の目標は何ですか。

働く女性が増加している市場動向と同様、今後は女性の労働力が必要となる時代です。女性が長く働き続けられる就業環境、業務環境を整え、ワークライフバランスが実現できる環境を構築していきます。

そして全社のレディース売上の拡大とともに、現在女性主体で運営している「ホワイト ザ・スーツカンパニー」を軌道に乗せ、活躍できるポジションを創出していきます。

今後も立場を超え、意見に耳を傾け常に変革をもたらしていくことが私のミッションだと考えています。

「ホワイト
ザ・スーツカンパニー」
グランツリー武蔵小杉店





第一商品部 課長代理
たなか みほ
田中 美穂

——現在レディースの商品企画を担当されていますが、なぜそこを目指されたのですか。

もっと女性が必要とされる環境を作りたかったからで

す。以前はレディース販売における評価基準がなかったので、店舗のレディース担当者としてレディース販売をメインにしていた時は、きちんとした基準の中で評価されることが難しい状況でした。しかし営業数字には表れない、レディースの売場管理や教育などの業務もレディースを成長させるためには必要不可欠なものであり、そのような仕事を一生懸命頑張る優秀な女性社員が、結婚などを機に退職していくのを見ていて、どうすればそのような女性社員が報われるのか、と考えるようになりました。その結果、魅力的な商品が増え、レディースの売上が上がれば女性の力がもっと必要とされ、環境も整うはずと思い、商品部への異動を決めました。

——現在の青山商事を女性目線でどう思いますか。

女性社員の数が増えるにつれ制度や役職も増え、結婚後の時短勤務など、退職以外の道を選ぶ方も増えました。それに伴って社歴の長い女性社員が増え、女性役職者も増加し、会社全体の雰囲気が大きく変わったと感じます。これから、もっと会社の想いが社員一人一人に浸透し、皆が仕事とプライベートを両立できる環境を作る事が理想と考えます。第一歩として、「TSC」同様に洋服の青山でも新たに「レディースマネジャー」という役職が構築され、私が商



「洋服の青山」イトーヨーカドー横浜別所店レディースコーナー

品部への異動を決意するきっかけとなった、レディースの売上や売場管理の仕事がしっかり評価される環境になったことは本当にうれしい限りです。

——現在青山商事に勤めている女性に何を期待しますか。

単に長く働く、出世するということではなく、モチベーションとなる目標を持って、一生懸命努力する楽しさと、充実したプライベートを過ごす幸せを、両方手に入れて欲しいです。人生は一度なので、オンもオフも悔いのないよう楽しんで欲しいです。

——今後の目標は何ですか。

商品企画だけでなく、各部や営業部との連携によって、「青山レディース」というブランドを育てたいです。そのためまずはバイヤーとしての経験値を上げ、モノづくりや企画に必要な知識をもっと身に付ける必要があります。そして「スーツ・フォーマルといえば青山」という認識が圧倒的になるように、デザイン、品質面において、お客様が求める、売れる商品を作り続け、どこにも負けない商品・売場環境・おもてなしでお客様をお迎えできるよう、努力し続けます。

連結財務諸表

連結貸借対照表（要約）

（単位：百万円）

	当期末 (2017年3月期)	前期末 (2016年3月期)
資産の部		
流動資産	203,801	213,174
固定資産	187,457	186,369
有形固定資産	109,840	109,797
無形固定資産	21,164	21,241
投資その他の資産	56,452	55,330
繰延資産	109	107
資産合計	391,369	399,651
負債の部		
流動負債	58,742	65,001
固定負債	98,960	97,925
負債合計	157,702	162,927
純資産の部		
株主資本	245,628	248,793
資本金	62,504	62,504
資本剰余金	62,533	62,527
利益剰余金	134,291	131,050
自己株式	△ 13,701	△ 7,289
その他の包括利益累計額	△ 14,755	△ 14,686
その他有価証券評価差額金	1,829	1,770
繰延ヘッジ損益	21	△ 70
土地再評価差額金	△ 16,142	△ 16,141
為替換算調整勘定	△ 162	208
退職給付に係る調整累計額	△ 301	△ 453
新株予約権	8	13
非支配株主持分	2,785	2,602
純資産合計	233,666	236,723
負債純資産合計	391,369	399,651

（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2016年4月1日 至2017年3月31日)	前期 (自2015年4月1日 至2016年3月31日)
売上高	252,777	240,224
売上原価	112,358	104,116
売上総利益	140,419	136,108
販売費及び一般管理費	120,208	114,771
営業利益	20,210	21,336
営業外収益	2,242	2,220
営業外費用	1,369	1,917
経常利益	21,084	21,639
特別利益	142	15
特別損失	1,909	1,713
税金等調整前当期純利益	19,317	19,942
法人税、住民税及び事業税	7,476	7,628
法人税等調整額	△ 42	221
当期純利益	11,883	12,092
非支配株主に帰属する当期純利益	314	223
親会社株主に帰属する当期純利益	11,568	11,869

（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）

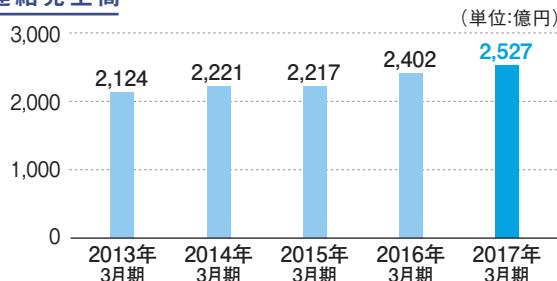
（単位：百万円）

	当期 (自2016年4月1日 至2017年3月31日)	前期 (自2015年4月1日 至2016年3月31日)
営業活動によるキャッシュ・フロー	17,093	19,816
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 11,288	△ 35,118
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 16,055	25,761
現金及び現金同等物に係る換算差額	30	△ 23
現金及び現金同等物の増減額（△は減少）	△ 10,219	10,435
現金及び現金同等物の期首残高	48,426	37,991
現金及び現金同等物の期末残高	38,207	48,426

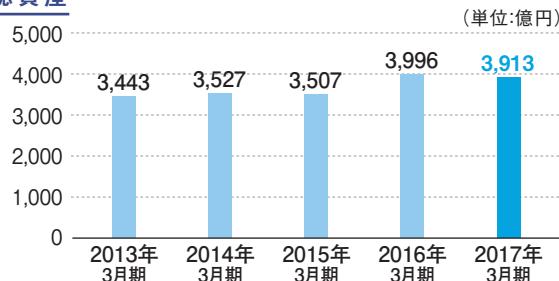
（注）金額は単位未満を切り捨てています。

業績推移

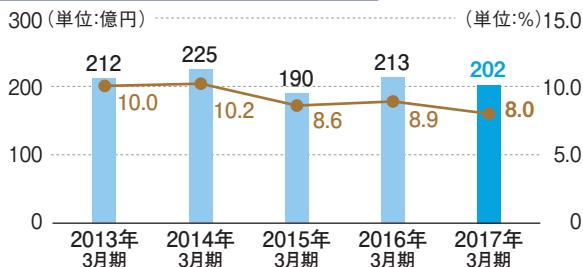
連結売上高



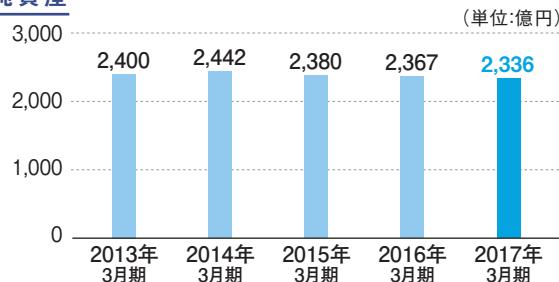
総資産



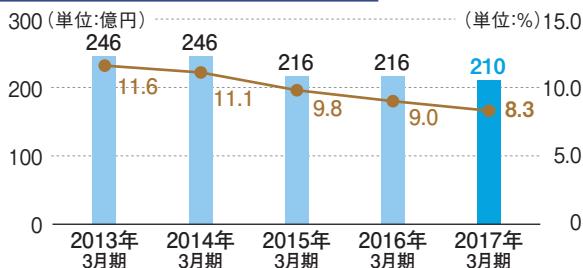
連結営業利益 / 売上高営業利益率



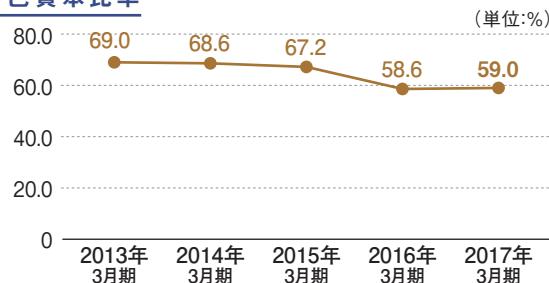
純資産



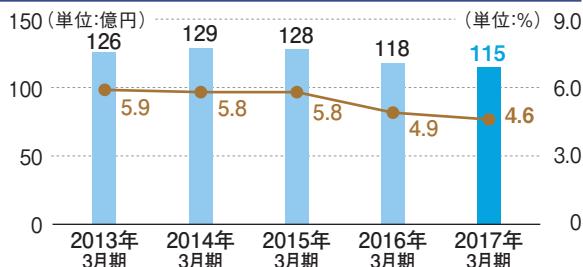
連結経常利益 / 売上高経常利益率



自己資本比率

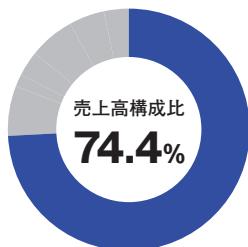


親会社株主に帰属する当期純利益 / 売上高当期純利益率



ROE (自己資本当期純利益率)





ビジネスウェア事業

青山商事(株)ビジネスウェア事業 / ブルーリバーズ(株) / (株)エム・ディー・エス / (株)栄商 / 服良(株)

「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1,884億26百万円（前期比100.3%）、セグメント利益（営業利益）は194億64百万円（前期比99.7%）となりました。

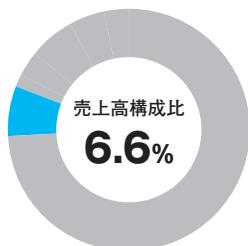
当事業の中核部門であります青山商事(株)のビジネスウェア事業につきましては、「洋服の青山」18店舗（内 移転7店舗）、「ザ・スーツカンパニー」3店舗、新業態のレディース専門店「ホワイト ザ・スーツカンパニー」6店舗及びカスタムオーダー店「ユニバーサル ランゲージ メジャーズ」を2店舗出店するなど着実な出店を実施いたしました。

既存店につきましては、「洋服の青山」において、青山グループ1,600店舗突破を記念した『青山祭』の実施や、引き続き「EXILE TRIBE（エグザイルトライブ）」をイメージキャラクターに起用し、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。また、レディースにつきましても、ミセス向けのキャリアスーツやフォーマルなどの品揃えを強化したことなどにより、好調に推移いたしました。こうしたことからビジネスウェア事業の既存店売上高は前期比99.1%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)

		前期		当期	
		金額	金額	比較増減	
重衣料	スーツ・スリーピース	61,189	60,506	△ 682	
	ジャケット	6,129	5,909	△ 219	
	スラックス	8,488	8,189	△ 298	
	コート	5,442	5,761	319	
	フォーマル	22,458	22,914	455	
軽衣料	シャツ・洋品類	29,934	30,160	226	
	カジュアル類	5,787	5,209	△ 578	
	その他商品	13,092	13,013	△ 79	
レディース類		27,404	28,655	1,250	
ポイント還元額		2,834	2,781	△ 53	
補正加工賃		3,619	3,892	273	
合計		186,379	186,993	613	

(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、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)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。

中核部門であります(株)イーグルリテイリングにおいて、「アメリカンイーグルアウトフィッターズ」を6店舗出店いたしましたが、円安に伴う値上げ影響による客数減や、過剰在庫の処分を実施したことなどから、売上高は166億84百万円（前期比96.4%）、セグメント損失（営業損失）は15億56百万円（前期はセグメント損失（営業損失）26百万円）となりました。



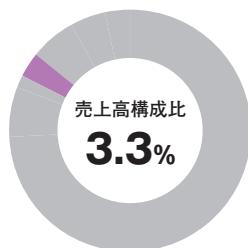
カード事業

(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。

ショッピング収入の増加などから、売上高は45億54百万円（前期比110.8%）、セグメント利益（営業利益）は13億29百万円（前期比138.8%）となりました。

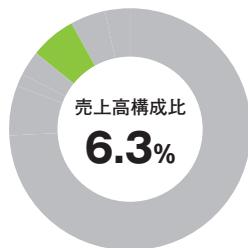
なお、資金につきましては、親会社であります青山商事(株)等からの借入と社債の発行により調達しております。



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。

既存取引先の受注減などにより、売上高は114億30百万円(前期比97.7%)となる一方、印刷用紙など原材料価格の低下などにより、セグメント利益(営業利益)は2億79百万円(前期比171.9%)となりました。

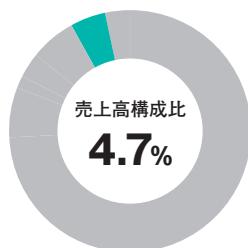


雑貨販売事業 | (株)青五

(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。

高額商品(150~500円)の取扱い増加などにより、売上高は158億22百万円(前期比102.3%)、セグメント利益(営業利益)は6億2百万円(前期比111.3%)となりました。

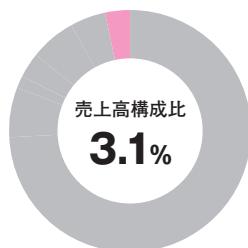
なお、2017年2月末の店舗数は117店舗(前期末119店舗)であります。



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。

売上高は118億15百万円(前期比410.8%)、のれん償却を含めたセグメント利益(営業利益)は1億63百万円(前期比221.7%)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。

当社は、2016年4月1日付で、雑貨・インテリアショップを運営する(株)WTW(ダブルティー)の全株式を(株)バルスより取得し、完全子会社化いたしました。これに伴い(株)WTWを「その他」セグメントへ新たに追加しております。

上記のとおり(株)WTWを完全子会社化したことや、(株)globにおいてFC展開しております「焼肉きんぐ」3店舗、及び「ゆず庵」7店舗を出店したことなどから、売上高は77億54百万円(前期比166.2%)となる一方、(株)WTWにおけるのれん償却や、(株)globにおける出店経費等の増加などから、セグメント損失(営業損失)は79百万円(前期はセグメント利益(営業利益)81百万円)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

Blu & Grigio
BY UNIVERSAL LANGUAGE

NEXT BLUE

洋服の青山

CALAJA CALAJA
CASUAL LAND JAPAN CASUAL LAND JAPAN

BUSINESS

CASUAL

BASIC



洋服の青山

[前期末比7店舗増]

店舗数 | 805店舗(3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

[前期末比増減なし]

店舗数 | 8店舗(3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2店舗増]

店舗数 | 49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

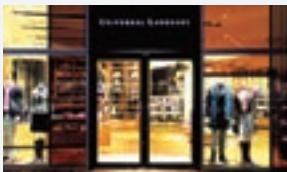
[前期末比6店舗増]

店舗数 | 8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1店舗増]

店舗数 | 14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



ユニバーサル ランゲージ メジャーズ

UNIVERSAL LANGUAGE
MEASURE'S

[前期末比2店舗増]

店舗数 | 4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



ブルー エグリージオ
バイ ユニバーサル ランゲージ

Blu & Grigio

BY UNIVERSAL LANGUAGE

[前期末比3店舗減]

店舗数 | 1店舗(3月末)

ターゲット年齢 | 30代~40代

ユニバーサル ランゲージのテイストに、リラックス感のあるリッチでマチュアなカジュアルテイストをプラスしたマルチチャネル編集型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4店舗減]

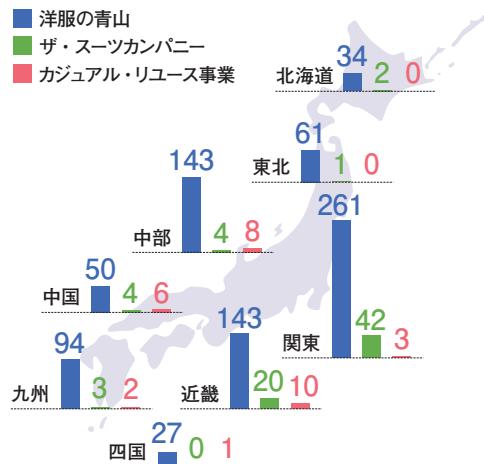
店舗数 | 9店舗(3月末)

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

営業店 (2017年3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」、「ブルー エグリージオ」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3月末現在)

セカンドストリート店舗数 10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営業部	— 東京都渋谷区宇田川町21番8号 渋谷平和ビル6階
従業員数	単体3,889名 連結7,527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	919店舗 (カジュアル・リユース事業 30店舗含む)

役員状況

(2017年6月29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事業本部長兼(株)WTW代表取締役社長)
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 (販促部長兼NB営業部長)
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 (関東地区統括部長)
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3月31日現在)

発行可能株式総数	174,641,100株
株主総数	8,887名
発行済株式総数	55,394,016株
自己株式数	3,251,702株 (5.87%)

(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E0) が所有している当社株式 (185,900株) は含めておりません。

大株主

(2017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	9.55
日本マスタートラスト信託銀行(株) (信託口)	4,795	9.19
(株)HK	3,000	5.75
日本トラスティ・サービス信託銀行(株) (信託口)	2,806	5.38
青山理	1,661	3.18
(有)青山物産	1,298	2.48
資産管理サービス信託銀行(株) (証券投資信託口)	1,166	2.23
星野商事(株)	1,001	1.91
(株)三井住友銀行	1,000	1.91
日本トラスティ・サービス信託銀行(株) (信託口9)	947	1.81

(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. 当社は自己株式を3,251千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の大株主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-syujouji.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」「ブルー エ グリーシオ」「キャラジャ」及び日本国内の「アメリカンイーグル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)

「プレミアムフライデー」 特別タイムバーゲンを実施

2月24日よりスタートした“プレミアムフライデー”は、月末金曜日は午後3時に仕事を切り上げ、買い物や家族との外食、観光などを通じて充実感や満足感を味わってもらうとともに、消費を喚起する等の経済効果が期待されています。

当社はこの取り組みに賛同し、“もっとお得に!もっとお洒落に♪”をテーマに、日本のビジネスパーソンをファッションの面からさらにバックアップするため、毎月全国の「洋服の青山」で特別な企画を行っています。

今後も引き続き月末の金曜日にプレミアムな企画を行う予定です。



初日の2月24日には、サラリーマンの聖地・新橋駅前にあるニュー新橋ビル内「洋服の青山 新橋烏森口店」限定で、「メンズアイテム全品半額」のタイムバーゲンを開催しました。



「洋服の青山」新橋烏森口店