

UNIVERSAL  
LANGUAGE



THE SUIT COMPANY

# ANNUAL REPORT 2015

第52期株主通信

2015年4月1日から2016年3月31日まで



洋服の青山

AOYAMA TAILOR  
SINCE 1964



NEXT BLUE

UPDATED TRENDS & FUNCTIONS

CALAJA  
CASUAL LAND JAPAN

BG

Blue & Grigio

BY UNIVERSAL LANGUAGE

 青山商事株式会社

[証券コード: 8219]

# 中期経営計画「CHALLENGE 2017」 初年度計画達成！



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「CHALLENGE 2017」の初年度につきましては、お陰様で売上、営業利益共に計画を上回る実績を上げることができました。

これは、中核事業であるビジネスウェア事業が堅調に推移したことや、昨年12月に靴修理、鍵複製を行うミニット・アジア・パシフィック(株)を完全子会社化したことなどによるものです。

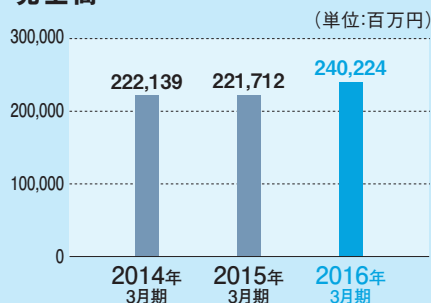
中期経営計画2年目の今期も引き続きコアビジネスであるビジネスウェア事業の安定成長を図るとともに、カジュアル事業、飲食事業、新規事業及び海外事業など事業領域拡大を図ってまいります。今後も当社グループは、新たな経営理念である「持続的な成長をもとに、生活者への小売・サービスを通じてさらなる社会への貢献を目指す」の実現に向け、役職員一同心を一つにチャレンジしてまいります。

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。

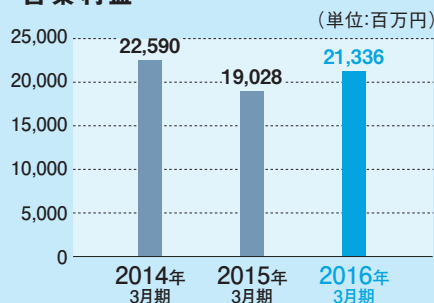
代表取締役社長兼執行役員社長 青山 理

## 連結財務ハイライト

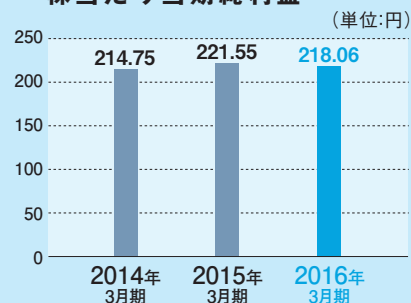
### 売上高



### 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

### 当期の業績を 教えてください。

当期の当社グループの業績は、売上高が前期比108.3%の2,402億24百万円、営業利益は前期比112.1%の213億36百万円となりました。主力の青山商事(株)ビジネスウェア事業については、ショッピングセンター内を中心とした着実な出店、移転等を実施するなどマーケットシェア拡大を図るとともに、本年2月には新業態として、レディース専門店である「ホワイト ザ・スーツカンパニー」、カスタムオーダー店である「ユニバーサル ランゲージ メジャーズ」をそれぞれ2店舗ずつ出店しました。また、既存店については、「洋服の青山」において、800店舗突破を記念した『総力祭』、『青山祭』を実施したことに加え、前年、消費税増税による駆け込み需要の反動などにより売上高が減少したことなどから、既存店売上高は前期比103.0%となりました。

なお、2015年12月16日付にて、靴修理、鍵複製などのサービスを提供するミニット・アジア・パシフィック(株)を完全子会社化したことに伴い、「総合リペアサービス事業」を新たに報告セグメントに追加しています。

当事業の本年1月から3月までの3か月間の売上高は28億75百万円、セグメント利益（営業利益）は73百万円となりました。

その他の事業の業績については、13～14ページに記載しております。

## Q2

### 今期の見通しについて 教えてください。

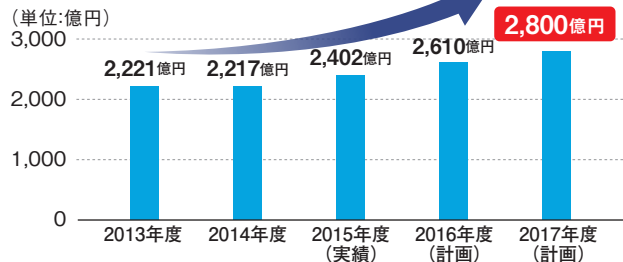
今期については、2015年1月に公表した中期経営計画「CHALLENGE 2017」に基づき、3つの経営ビジョン（①コアビジネスにおける「強み」の拡大 ②積極的な事業領域の拡大 ③ステークホルダーに向き合う経営）を掲げ、引き続きさらなる業績向上、企業価値向上を図っていきます。

具体的には、中核事業でありますビジネスウェア事業については、「洋服の青山」や「ザ・スーツカンパニー」、その他、前期に立ち上げた新業態の着実な出店等を実施し、マーケットシェアの拡大を図るとともに、「洋服の青山」全店において、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た商品の機能性アピールや、法人提携強化による顧客の囲い込み及び新規顧客の取り込みを図っていきます。また、前期に引き続き好調に推移しておりますレディースについては、就活やキャリア向けスーツ、洋品等の品揃え強化や売場環境の整備を図るとともに、レディースフォーマルのさらなる品揃え強化とテレビCMを利用した認知度アップ等を行うことで、さらなる売上拡大を図っていきます。

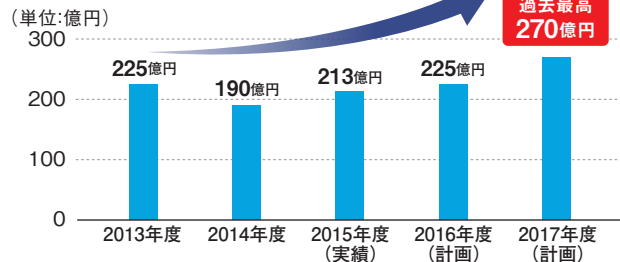
その他の事業については、カジュアル事業における「アメリカンイーグルアウトフィッターズ」や飲食事業における「焼肉きんぐ」等の積極的な出店なども実施してまいります。

# CHALLENGE 2017

目指す業績推移 2017年度連結売上高 2,800億円



2017年度連結営業利益 270億円



(単位:億円)

セグメント名	中期経営計画 (2015年度)		2015年度実績		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	1,821	188	1,879	195	58	7
内レディース	260	—	274	—	14	—
カジュアル事業	170	5	173	△0	3	△5
カード事業	39	7	41	9	2	2
印刷・メディア事業	124	2	117	2	△7	0
雑貨販売事業	148	3	155	5	7	2
総合リペアサービス事業	—	—	29	1	29	1
その他	51	0	46	1	△5	1
連結調整額	△53	—	△38	0	15	0
連結合計	2,300	205	2,402	213	102	8

## 進捗

売上高につきましては、ビジネスウェア事業においてレディースが好調に推移したことなどから計画に対し58億円増加したことに加え、総合リペアサービス事業の本年1月から3月までの3ヶ月間の業績が追加されたことなどから連結合計では計画に対し102億円上振れて推移いたしました。

営業利益につきましても、ビジネスウェア事業において計画に対し、7億円増加したことなどから連結合計では計画に対し8億円上振れて推移いたしました。

中期経営計画2年目となる今期につきましても、様々な施策を実施することで計画達成を目指すとともに、最終年度となる2017年度には連結売上高2,800億円、連結営業利益270億円を達成できるよう様々な努力をしていく所存であります。



# 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（2015年度から2017年度まで）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。

## 2016年3月期配当

中期経営計画期間中（2015年度から2017年度まで）の配当方針に従い、2016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1株につき55円、合計1株につき105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155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、2016年3月期については、合計168万株の自己株式の取得を行いました。また、2017年3月期につきましても上記自己株式取得方針に則り、取得を実施していく予定であり、5月13日開催の当社取締役会において、上限30億円の自己株式取得を決議し、取得を実施しました。

- (1) 取得対象株式の種類 …… 当社普通株式
- (2) 取得し得る株式の総数 …… 747,900株  
(発行済株式総数（自己株式を含む）に対する割合 1.35%）
- (3) 株式の取得価額の総額 …… 2,999,786,000円
- (4) 取得期間 …… 2016年5月17日～2016年6月6日
- (5) 取得方法 …… 東京証券取引所における市場買付

# 高機能スーツの販促強化、 スポンサーシップも拡大

TACTICS

1

## 新CMの機能性スーツが 全店で好評

「AOYAMA PRESTIGE TECHNOLOGY」第7弾となる新CMにEXILE/三代目J Soul Brothersの岩田剛典さんが登場しました。CMでは水を張ったフィールドで軽快なダンスを披露し、「ストレッチ&撥水機能が進化したスーツ」の機能性をアピールしています。着用のスーツ“PT-9”は、2WAYストレッチ（縦横2方向ストレッチ）、撥水、撥油、形状記憶など9つの機能が備わっている高機能スーツとして、全店で販売し好評を博しました。今期もEXILE TRIBEとコラボレーションし、高機能商品の訴求を行っていきます。



EXILE/三代目 J Soul Brothers 岩田剛典さん

TACTICS

2

## 「東北楽天ゴールデンイーグルス」に 公式スーツを提供開始

「東北楽天ゴールデンイーグルス」とオフィシャルスーツサプライヤー契約を締結し、今シーズンより選手が球団行事等で着用する公式スーツを提供します。また、選手着用スーツのレプリカモデルは、「洋服の青山」の東北エリア（青森県、岩手県、宮城県、秋田県、山形県、福島県）60店舗と「洋服の青山オンラインストア」で販売しています。



東北楽天ゴールデンイーグルス

# 新業態続々立ち上げ、 業績は好調に推移

TACTICS

## 青山商事初となる

### 1 レディス専門店を出店

「ザ・スーツカンパニー」の新業態として、レディス専門店「WHITE THE SUIT COMPANY (ホワイト ザ・スーツカンパニー)」を立ち上げ、本年2月に「新宿店」、3月に「グランフロント大阪店」を出店しました。今後女性就業率が上昇し、通勤や仕事でスーツを着用する女性が大幅に増加することが予測され、レディススーツの市場は大きな成長が見込まれています。「WHITE THE SUIT COMPANY」は、品揃えが豊富で、働く女性の幅広い年齢層に対応するレディス専門店となっており、働く女性たちの支持を得て業績は好調に推移しています。店舗では、女性マネジャーをはじめスタッフ全員が女性となっており、レディス商品に関する専門知識を持ったスタッフが採寸から商品提案・コーディネートまで行い、女性ならではのきめ細やかなサービスを提供します。



WHITE THE SUIT COMPANY  
グランフロント大阪店

TACTICS

## 2 カスタムオーダー スーツショップが誕生

「ユニバーサルランゲージ」の新業態として、カスタムオーダー主体の新しいショップ「UNIVERSAL LANGUAGE MEASURE'S (ユニバーサルランゲージメジャーズ)」を立ち上げ、本年2月に「渋谷神南店」、3月に「あべのハルカス店」を出店しました。また既存の「ザ・スーツカンパニー」、「ユニバーサルランゲージ」内にもカスタムオーダーコーナーを設置し売上拡大を図ります。詳細については、8ページをご参照ください。



UNIVERSAL LANGUAGE MEASURE'S 渋谷神南店

## 1 雑貨・インテリアショップを運営する (株)WTWを完全子会社化

本年4月1日付けで、雑貨・インテリアショップ「Francfranc (フランフラン)」を運営する(株)バルスから(株)WTW (ダブルティー) の全株式を取得し、完全子会社化しました。

(株)WTWは、(株)バルスが2011年2月に立ち上げたブランドで、「URBAN.SURF.NATURAL」をコンセプトとする雑貨・インテリアショップを5店舗展開しています。

今回の子会社化は、当社の中期経営計画のビジョンであります事業領域の拡大の一環として、同社が有する雑貨・インテリア小売分野における高い「ブランド力」、「商品開発力」に、当社の「店舗開発力」、「アパレル小売のノウハウ」等を加え、WTWのさらなる事業拡大を図ることで、今後の当社グループの利益に寄与すると判断したためであります。同時に、WTWの高いブランド力、商品開発力といった雑貨・インテリア小売分野の経営資源・ノウハウを当社に取り込み、当社の強みと融合させていくことで、当社グループにおける新たな事業展開も可能となります。



WTW AOYAMA店



WTW SURF CLUB



## 2 業界初、自分の顔を3D撮影して 仮想試着ができるカスタムオーダーを開始

本年2月より「ユニバーサル ランゲージ メジャーズ」を立ち上げ、1号店として「渋谷神南店」を出店するとともに「ザ・スーツカンパニー」と「ユニバーサル ランゲージ」の一部店舗においてカスタムオーダーコーナーを展開しています。

カスタムオーダーできるアイテムはスーツとドレスシャツの2アイテムで、3Dカメラの技術を応用し、当社グループ会社の(株)アスコンと共同で独自開発した業界初の「バーチャルフィッティングアバターシステム」を活用。“新しい買い物のカタチ”を提案します。

このシステムではご来店されたお客様の顔を特殊なカメラを搭載したiPadで撮影することで自身の“分身”を画面上に作成、それに様々なスーツやシャツ、ネクタイ等を仮想試着させ、コーディネートを試すことができ、画面をアップにすると生地質感や織り目まではっきりと確認することが可能です。

使用する生地はイタリア、イギリス、日本のトップブランドほぼすべてを網羅し合計1,000種類以上、スーツ生地についてはウォッシュブルなど機能性素材も豊富に取り揃えています。

お客様のサイズを測るゲージ(型見本)は、一般的なパターンオーダーより多い8モデルから構成。縫製はハンドメイドまたはマシンメイドを選択でき、世界レベルの技術を持つ中国工場で製品化することで高品質な商品を提供します。



3Dカメラで頭部を360°撮影



渋谷神南店カスタムオーダーコーナー

靴お直し・靴みがき・合かぎ  
**MISTER MINIT**



MISTER MINIT

身の回りのモノを長く・便利に・  
 自由に使える社会を創る。



ミスターミニット  
 東京メトロ 半蔵門店

ミニット・アジア・パシフィック株式会社  
さこ しゅん すけ  
 代表取締役社長 **迫 俊亮**

2015年12月に青山グループの一員となった“ミニット・アジア・パシフィック”。今回は迫社長へ、これからミニット・アジア・パシフィックが目指すものについて伺いました。

——ミニット・アジア・パシフィックの事業内容を教えてください。

ミスターミニットは1957年にベルギーで創業し世界に拡大し、日本には1972年に展開しました。その後2006年にアジア太平洋地域が日本を本社とし、ミニット・アジア・パシフィック株式会社として独立しました。現在は日本を中心に、オーストラリア・ニュージーランド・シンガポール・マレーシア・中国に577店舗展開し（2016年3月末時点）、靴修理や合鍵作成だけでなく、時計やスマートフォンの修理や刻印サービスなど、身の回りのモノに対する様々なサービスを提供しています。

——ミスターミニットの国内戦略について教えてください。

まずは今後の更なる事業拡大を支えるために、店舗オペレーションを一層磨き上げます。店舗で働く社員たちに高い技術力とサービス力とモチベーションを持って働いてもらうため、店舗中心の営業体制を構築し、様々な改善活動や課題解決への効率的な仕組みを強化していきます。

次に「提供サービスの多角化」に取り組みます。日本では長年靴修理と合鍵サービス中心の展開でしたが、2年前から靴磨きサービスや靴のサイズ調整サービスを開始したことで、非常に多くの女性にもご利用頂けるようになりました。そして、オーダーインソールの作成等にもサービスを拡大し、「靴に関わる問題ならばすべてミスターミニットで解決できる」というポジションを構築しています。また、現在では時計やスマートフォンの修理などへも拡大しております。今後は、「身の回りのモノ

を長く・便利に・自由に使える社会を創る。」という企業ビジョンの実現に向け、更にサービスを拡大し、お客様にとってより価値のある店舗サービスを実現します。



ミスターミニット アトレヴィ大塚店

そして多角化したサービスを立地特性に応じて最適に組み合わせることで「店舗モデルの多角化」を実現し、当社の持つ優良立地での店舗網を更に強化します。今後はオフィス街や商業地区の路面立地、そして郊外や住宅立地にも店舗展開を進め立地特性に最適な提供サービスを構築することで、高収益体制を維持しつつ店舗網を拡大し、日本全国のお客様にミスターミニットのサービスを御利用頂けるようにしていきます。

#### ——ミスターミニットの海外戦略について教えてください。

オーストラリア・ニュージーランドについては、高評価を頂いているフランチャイズ制度にて、スマートフォンの修理など日本と同様に身の回りのモノに関するサービスを更に拡充させていきます。

東南アジアについては、オーストラリア・ニュージーランドで培ったノウハウやリソースを横展開し、現在運営している国々から、タイなどの他の国への展開を計画しています。

東アジアについても既に事業展開済みの中国だけではなく、過去に展開していた韓国や台湾にも大きなビジネスチャンスがあると考えています。

ミニット・アジア・パシフィックは既に海外売上比率が約半分を占めるグローバル企業ですが、今後も日本やオーストラリアなどで培ったベストプラクティスを横展開することで更なるグローバル化を目指していきます。

——青山商事のグループに加わることとなり、どのようなシナジー効果を考えていらっしゃいますか。

特にマーケティングと店舗開発において大きなシナジー効果があると考えています。靴修理は、就職活動や新社会人になる際に初めて利用することが多く、その層における青山商事の強力な顧客基盤にアクセスできるようになることは今後の利用者拡大を図る上で非常に魅力的です。実際に青山商事の店頭での割引券の配布や、就職活動生向けの靴のお手入れセミナーの協同開催などを既に実施しています。

出店については、青山商事の既存店にミスターミニットのサービスを導入することで、当社にとってはサービス提供拠点の拡大に繋がり、青山商事にとっては女性ユーザーの開拓やスーツ周辺商品である靴の強化に繋がることで、双方にとってメリットの大きい取り組みであると考えています。更に今後は両社の強みを活用した形での、新店舗業態の出店についても積極的に検討していきたいと考えております。ミスターミニットは女性ユーザーの比率や来店頻度が高いことが強みであり、海外での強力なネットワークを持つことが特色です。この強みを活かして青山商事の中期経営目標である「ビジネスパーソン支持率No.1」の達成に貢献できるよう全力を尽くす所存です。



# 連結財務諸表

## 連結貸借対照表（要約）

（単位：百万円）

	当期末 (2016年3月期)	前期末 (2015年3月期)
<b>資産の部</b>		
流動資産	<b>213,174</b>	<b>185,457</b>
固定資産	<b>186,369</b>	<b>165,086</b>
有形固定資産	109,797	106,132
無形固定資産	21,241	3,507
投資その他の資産	55,330	55,446
繰延資産	<b>107</b>	<b>208</b>
資産合計	<b>399,651</b>	<b>350,752</b>
<b>負債の部</b>		
流動負債	<b>65,001</b>	<b>61,771</b>
固定負債	<b>97,925</b>	<b>50,911</b>
負債合計	<b>162,927</b>	<b>112,683</b>
<b>純資産の部</b>		
株主資本	<b>248,793</b>	<b>250,186</b>
資本金	62,504	62,504
資本剰余金	62,527	62,526
利益剰余金	131,050	144,626
自己株式	△ 7,289	△ 19,470
その他の包括利益累計額	△ 14,686	△ 14,583
その他有価証券評価差額金	1,770	1,130
繰延ヘッジ損益	△ 70	28
土地再評価差額金	△ 16,141	△ 16,242
為替換算調整勘定	208	444
退職給付に係る調整累計額	△ 453	55
新株予約権	<b>13</b>	<b>13</b>
非支配株主持分	<b>2,602</b>	<b>2,453</b>
純資産合計	<b>236,723</b>	<b>238,069</b>
負債純資産合計	<b>399,651</b>	<b>350,752</b>

（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2015年4月1日 至2016年3月31日)	前期 (自2014年4月1日 至2015年3月31日)
売上高	<b>240,224</b>	<b>221,712</b>
売上原価	104,116	94,769
売上総利益	<b>136,108</b>	<b>126,942</b>
販売費及び一般管理費	114,771	107,914
営業利益	<b>21,336</b>	<b>19,028</b>
営業外収益	2,220	3,609
営業外費用	1,917	953
経常利益	<b>21,639</b>	<b>21,683</b>
特別利益	15	2,334
特別損失	1,713	1,691
税金等調整前当期純利益	<b>19,942</b>	<b>22,326</b>
法人税、住民税及び事業税	7,628	8,277
法人税等調整額	221	1,066
当期純利益	12,092	12,981
非支配株主に帰属する当期純利益	223	173
親会社株主に帰属する当期純利益	<b>11,869</b>	<b>12,807</b>

（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）

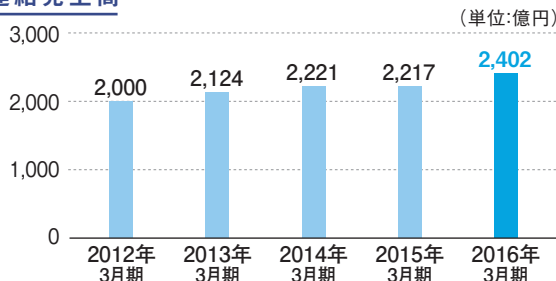
	当期 (自2015年4月1日 至2016年3月31日)	前期 (自2014年4月1日 至2015年3月31日)
営業活動によるキャッシュ・フロー	19,816	18,136
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 35,118	8,456
財務活動によるキャッシュ・フロー	25,761	△ 18,497
現金及び現金同等物に係る換算差額	△ 23	137
現金及び現金同等物の増減額（△は減少）	10,435	8,233
現金及び現金同等物の期首残高	37,991	29,758
現金及び現金同等物の期末残高	48,426	37,991

（注）金額は単位未満を切り捨てています。

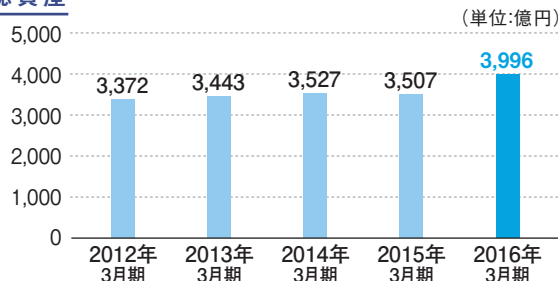


# 業績推移

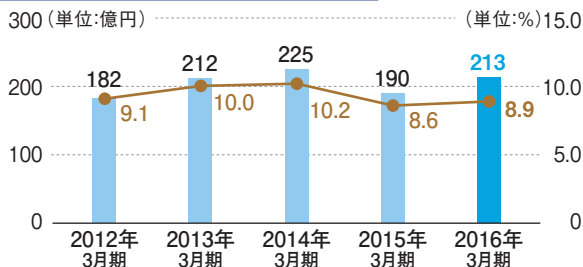
## 連結売上高



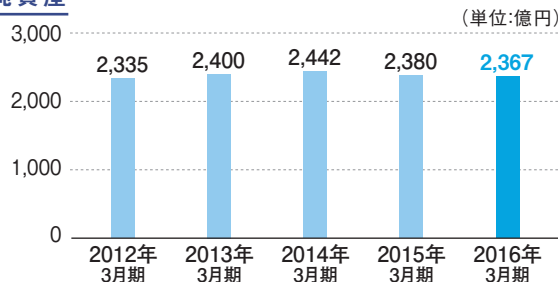
## 総資産



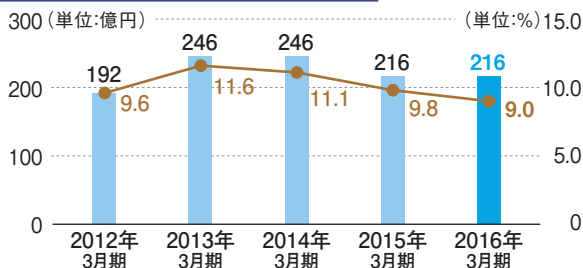
## 連結営業利益 / 売上高営業利益率



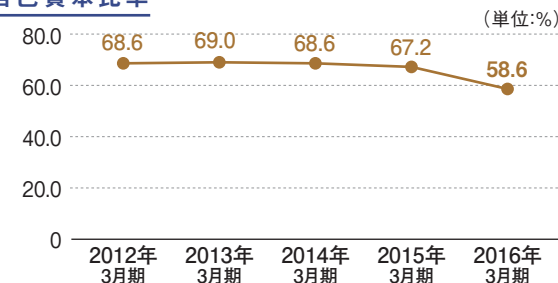
## 純資産



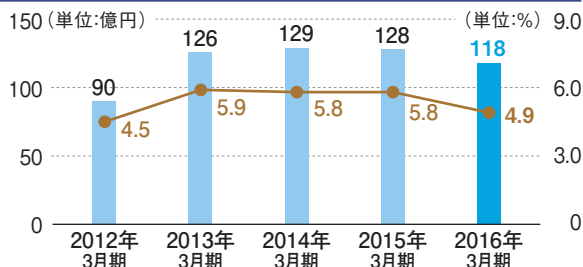
## 連結経常利益 / 売上高経常利益率



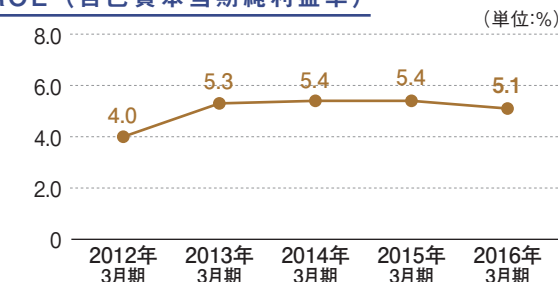
## 自己資本比率



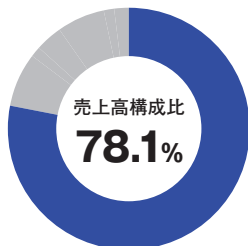
## 親会社株主に帰属する当期純利益 / 売上高当期純利益率



## 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)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。

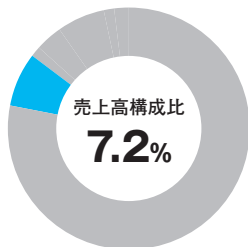
当事業の売上高は1,879億31百万円(前期比104.9%)、セグメント利益(営業利益)は195億23百万円(前期比111.3%)となりました。当事業の中核部門であります青

山商事(株)のビジネスウェア事業につきましては、ショッピングセンター内を中心とした着実な出店、移転等を実施するなどマーケットシェアの拡大を図るとともに、本年2月には新業態として、レディース専門店である「ホワイト ザ・スーツカンパニー」、カスタムオーダー店である「ユニバーサル ランゲージ メジャーズ」をそれぞれ2店舗ずつ出店いたしました。また、既存店につきましては、前年、「洋服の青山」において800店舗突破を記念した『総力祭』、『青山祭』を実施したことに加え、前年の消費税増税による駆け込み需要の反動などにより売上高が減少したことなどから、既存店売上高は前期比103.0%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	59,073	61,189	2,115
	ジャケット	5,846	6,043	196
	スラックス	8,652	8,488	△164
	コート	5,689	5,442	△247
	フォーマル	20,909	22,458	1,549
軽衣料	シャツ・洋品類	28,095	28,887	792
	カジュアル類	7,371	6,920	△451
	その他商品	12,561	13,089	527
レディース類		23,600	27,404	3,804
ポイント還元額		2,678	2,834	155
補正加工賃		3,211	3,622	411
合計		177,690	186,379	8,689

(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。

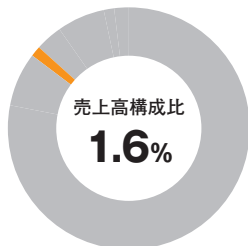


## カジュアル事業

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10店舗出店したことなどから、売上高は173億15百万円(前期比136.7%)、セグメント損失(営業損失)は26百万円(前期はセグメント損失(営業損失)1億77百万円)となりました。



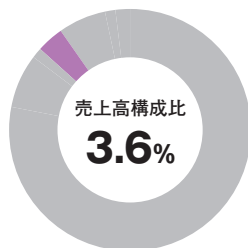
## カード事業

(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41億9百万円(前期比106.7%)、セグメント利益(営業利益)は9億58百万円(前期比121.2%)となりました。

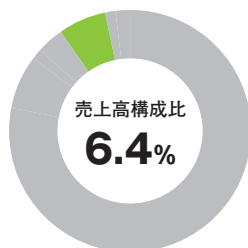
なお、資金につきましては、親会社であります青山商事(株)等からの借入と社債の発行により調達しております。



## 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。

新規取引先の受注の増加などから、売上高は116億96百万円(前期比103.0%)となる一方、印刷用紙など原材料価格の高騰などにより、セグメント利益(営業利益)は1億62百万円(前期比91.4%)となりました。

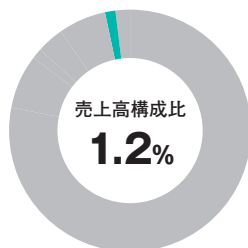


## 雑貨販売事業 | (株)青五

(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。

業界内の競争激化などがある中、高額商品(100~150円商品)の取扱いの増加などにより、売上高は154億60百万円(前期比100.8%)、セグメント利益(営業利益)は5億41百万円(前期比118.0%)となりました。

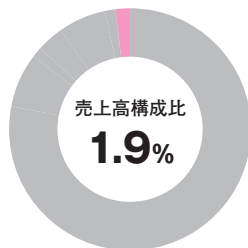
なお、平成28年2月末の店舗数は119店舗(前期末119店舗)であります。



## 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。

平成27年12月16日付にて、ミニット・アジア・パシフィック(株)を完全子会社化いたしました。これに伴い「総合リペアサービス事業」を新たに報告セグメントに追加しております。当事業の本年1月から3月までの3ヶ月間の売上高は28億75百万円、セグメント利益(営業利益)は73百万円となりました。



## その他 | 青山商事(株)リユース事業 / (株)glob

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店舗を展開しています。

(株)globの運営する「焼肉きんぐ」を7店舗出店したことなどから、売上高は46億66百万円(前期比135.9%)となる一方、出店経費等の増加などから、セグメント利益(営業利益)は81百万円(前期比47.5%)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10店舗増〕

店舗数 | 798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6店舗減〕

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4店舗増〕

店舗数 | 47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

〔新規出店〕

店舗数 | 2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4店舗増]

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



ユニバーサル ランゲージ メジャーズ

UNIVERSAL LANGUAGE  
MEASURE'S

[新規出店]

店舗数 | 2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

[前期末比増減なし]

店舗数 | 4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10店舗減]

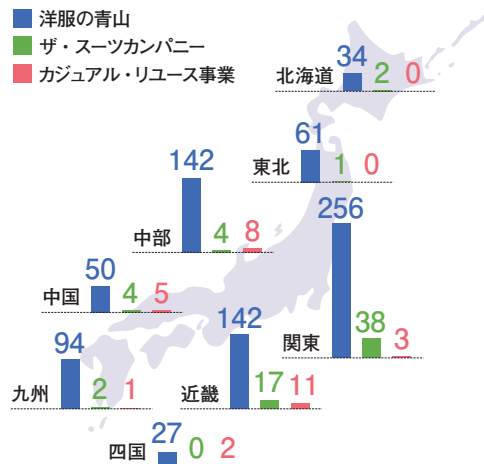
店舗数 | 13店舗(3月末)

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 (2016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」、「ホワイト ザ・スーツカンパニー」、「ユニバーサルランゲージ メジャーズ」、「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 (2016年3月末現在)

セカンドストリート店舗数 9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 6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

(2016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 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	7,193名(出向含む)	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	904店舗(カジュアル・リユース事業30店舗含む)

## 役員の状況

(2016年6月29日現在)

### 【取締役】

代表取締役会長	宮前省三
代表取締役副会長	宮前洋昭
代表取締役社長兼執行役員社長	青山理
取締役副社長兼執行役員副社長	宮武真人(企画管理本部長)
取締役兼常務執行役員	松川修之(営業本部長)
取締役兼常務執行役員	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) 1. 取締役 小林宏明氏は、2016年6月29日の当社第52回定時株主総会にて新たに選任されました。

2. ※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】

執行役員	平川省三(総務本部長)
執行役員	藤井康博(開発本部長)
執行役員	藤井満典(販促部長兼NB営業部長)
執行役員	水谷修(TSC事業本部長兼TSC商品部長兼(株)WTW代表取締役社長)
執行役員	前川義之(商品副本部長)
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	財津伸二(企画管理副本部長兼総合企画部長)
執行役員	古市誉富((株)glob代表取締役社長)



# 株式情報

## 株式の状況

(2016年3月31日現在)

発行可能株式総数	174,641,100株
株主総数	6,104名
発行済株式総数	55,394,016株
自己株式数	1,592,446株 (2.87%)

(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E口) 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

(2016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	9.26
日本マスタートラスト信託銀行(株) (信託口)	4,307	8.01
㈱青山物産	4,298	7.99
日本トラスティ・サービス信託銀行(株) (信託口)	3,089	5.74
青山 理	1,661	3.09
日本トラスティ・サービス信託銀行(株) (信託口9)	1,281	2.38
三菱 UFJ モルガン・スタンレー証券(株)	1,007	1.87
星野商事(有)	1,001	1.86
㈱三井住友銀行	1,000	1.85
BBH BOSTON CUSTODIAN FOR JAPAN VALUE EQUITY CONCENTRATED FUND A SERIES OF 620135	987	1.83

(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1,592千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-syujui.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.smtb.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)



# Team AOYAMA Eco Project

## お客様とともに環境を守る

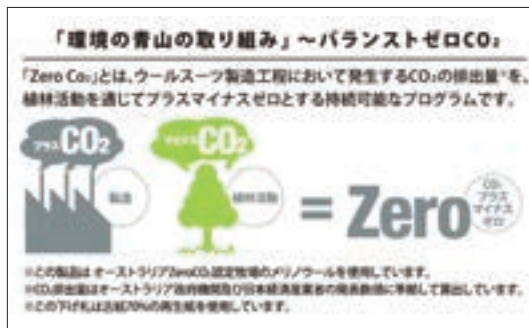
当社は環境保護活動「Team AOYAMA Eco Project」に全社を挙げて取り組んでいます。  
産地、メーカー、スタッフ、店舗がひとつとなって、お客様とともに次のような活動を実施中です。

### カーボンオフセット付きスーツを販売

当社は、AWI（オーストラリアン・ウール・イノベーション：本社シドニー）が提唱する「ZERO CO<sub>2</sub> PROGRAM（ゼロ・シーオーツィー・プログラム）」に協賛。「Balanced ZERO CO<sub>2</sub> WOOL」の下げ札を付けたスーツを全国の「洋服の青山」で販売しています。



「ZERO CO<sub>2</sub> PROGRAM」とは、スーツを生産する際に発生するCO<sub>2</sub>を、植林により相殺しようという活動です。植林活動を手掛ける指定牧場から原毛を仕入れ、スーツとして販売することで、地球温暖化防止に貢献します。



### 「大阪ひかりの森プロジェクト」へ参加

大阪ひかりの森プロジェクトとは、大阪市夢洲北港廃棄物埋立処分場を有効活用して太陽光発電を行う環境プロジェクトで、住友商事等11社が参加、出資しています。当プロジェクトの生み出す効果は太陽光発電によるCO<sub>2</sub>排出量の削減だけにとどまらず、大阪市とより密接に連携しながらプロジェクトを進めていくことで、「教育」「地域貢献」「研究・産業」など、多様な分野において大きな価値をもたらします。

ホームページ： <http://www.osaka-hikarinomori.jp>

