

UNIVERSAL
LANGUAGE



THE SUIT COMPANY

ANNUAL REPORT 2014

第51期株主通信

2014年4月1日から2015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]

新たな青山商事グループを目指し、 中期経営計画「CHALLENGE 2017」を発表！



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。

青山商事は2014年5月に創業50周年を迎え、次の50年に向けて新たな道を歩み始めました。これまで「より良い物をより安く、洋服の販売を通して社会に貢献する」をモットーに企業価値の向上に取り組んでまいりましたが、さらなる成長を図るため、新たな経営理念として「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」を掲げ、2017年度を最終年度とした3ヶ年中期経営計画を発表しました。コア事業であるビジネスウェア事業の安定成長と、カジュアル事業、

飲食事業、新規事業及び海外事業など積極的な事業領域の拡大を図り、安定的なビジネスポートフォリオを構築し、持続的な成長で社会に貢献できる企業を目指します。また、株主様への還元強化やガバナンス態勢の高度化などすべてのステークホルダーと正面から向き合い適切な協働も進めてまいります。

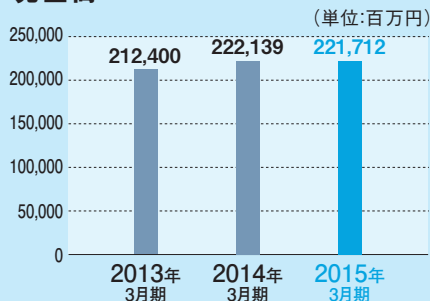
この中期経営計画は新たな50年に向けての決意であり、役職員一同心を一つにしてチャレンジしてまいります。

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

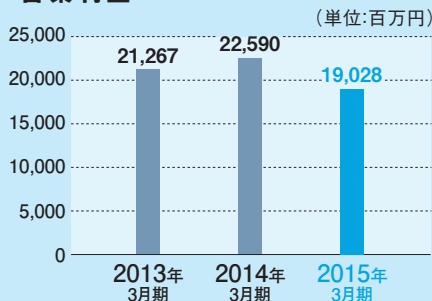
代表取締役社長兼執行役員社長 青山 理

連結財務ハイライト

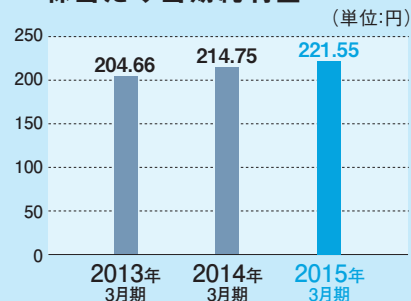
売上高



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

当期の業績と 今期の見通しを教えてください。

当期の当社グループの売上高は前期比99.8%の2,217億12百万円、営業利益は前期比84.2%の190億28百万円となりました。主力の青山商事(株)スーツ事業につきましてはショッピングセンター内を中心に積極的な出店、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、2014年10月より「EXILE TRIBE (エグザイルライブ)」を新たにイメージキャラクターに起用し、スーツやコート等の機能商品を「AOYAMA PRESTIGE TECHNOLOGY」として訴求することで新たな顧客の取込みを図りました。また、レディスにつきましては、就活・キャリア向けスーツやレディスフォーマル等の品揃え強化を図るとともに、売場環境の整備を実施した結果、好調に推移しました。しかしながら、消費税増税に伴う駆け込み需要の反動などから、既存店売上高は前期比94.5%となりました。

今期につきましては消費税増税後の消費マインドの冷え込みや円安等による原価上昇などが懸念される中、企業業績や雇用情勢の改善などにより、緩やかな景気回復基調が続くと予想されます。こうした状況下、当社グループは新たに策定した中期経営計画「CHALLENGE 2017」に基づき、各施策を実施することでさらなる業績向上、企業価値向上を図っていきます。

Q2

今回、中期経営計画 「CHALLENGE 2017」を 発表された経緯を教えてください。

アベノミクス第3の矢である日本再興戦略が推し進められる中、金融庁からは「日本版スチュワードシップ・コード」、経済産業省からは「伊藤レポート」、東京証券取引所からは「コーポレートガバナンス・コード」が発表され、この1年で日本企業の在り方が大きく変わろうとしています。今後、企業

は株主様などステークホルダーと対話しながら、より良い方向へ経営の舵取りを行うことで企業価値向上を図っていかねばなりません。

しかし、対話を行うにはまず当社グループの将来の方向性を中期経営計画の公表という形で示す必要がありました。また、当社は昨年創業50周年を迎え、次の50年に向かって大きな目標を掲げることで社内的にも新たな気持ちで次の50年をスタートしたいという想いも強くありました。

Q3

新たな経営理念と 3つの経営ビジョンについて 内容を教えてください。

これまでの50年は「より良い物をより安く、洋服の販売を通して社会に貢献する」と紳士服販売を中心とした経営理念でした。今後は事業領域の拡大を視野に入れ、新たな経営理念を「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」とし、あわせて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、中期経営計画の最終年度である2017年度には、連結売上高2,800億円、営業利益は過去最高の270億円を達成する計画です。

Q4

コアビジネスである ビジネスウェア事業の 成長戦略を教えてください。

主な戦略は3つです。1つ目はレディスの強化です。洋服の青山においては2006年から本格的にスタートし、当期には洋服の青山の売上構成比の12.4%、TSC業態をあわせたスーツ事業では、売上構成比13.3%の236億円にまで成長しました。今後も売場環境の整備、テレビCMを中心とした認知度アップ、レディスフォーマルの品揃え、販売強化等を実施することで2017年度には320億円まで引き上げる計画です。2つ目はシャツや靴といったビジネス洋品等のシェア拡大です。現

在当社のスーツの市場シェアが28%程度である一方、シャツは10%程度、靴は8%程度です。クールビズ需要の取込みも含め伸ばす必要のあるアイテムであると考えています。3つ目はECの拡大です。現在スーツ事業の各業態の自社サイト及び楽天やYahooにて展開しているインターネット通販は、スマートフォンの普及に伴いさらに大きな市場になっていくと予想されます。この市場に当社のリアル店舗を活用したオムニ戦略を推進することで、現在10億円程度の売上を2017年には40億円まで引き上げる計画です。また、出店についてもスーツ事業において3年間で72店舗を全都三県の駅前やショッピングセンター内へ出店していく計画です。

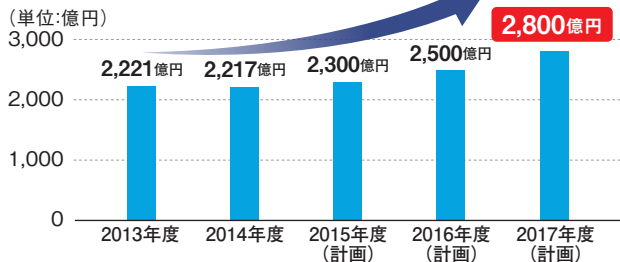
Q5

カジュアル事業、飲食事業、海外事業、新規事業など新たな事業領域の拡大について教えてください。

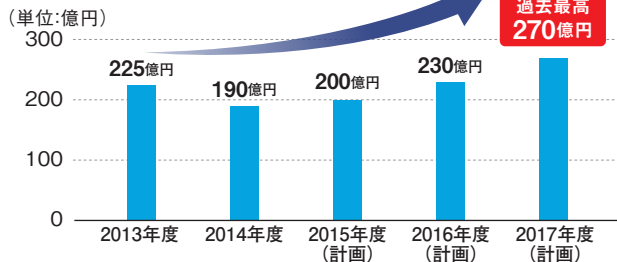
事業領域拡大については、これまで当社グループがこの50年で培ってきた強み（販売力、店舗開発力、商品調達力、品質へのこだわり、顧客基盤）を活かし、積極的に新たな事業にチャレンジしていきます。その中で、特にカジュアル事業は、2011年4月から米国のアメリカンイーグルアウトフィッターズのFCとして出店を開始し当期末には、店舗数18店舗、売上高93億円の事業となりました。2017年には店舗数48店舗、

— 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



売上高210億円にまで成長させる計画です。また、飲食事業についてもこれまで洋服の青山の余剰地利用として出店してきた「焼肉きんぐ」の出店を強化し、2017年までの3年間で売上高を100億円増加させる計画です。

(単位:億円)

	2014年度 (実績)	2015年度 (計画)	2016年度 (計画)	2017年度 (計画)	3年間増減
カジュアル事業	126	170	210	240	+ 114
飲食事業	29	42	78	130	+ 101
リユース事業	5	8	11	16	+ 11
海外事業	0	0	0	30	+ 30
新規事業	0	1	10	53	+ 53

Q6

株主還元を大幅に強化されたようですが、内容を教えてください。

中期経営計画期間中（2015年度から2017年度まで）、連結総還元性向130%を目標とした配当、自己株式取得を実施することとしました。配当はこれまでの安定配当50円から2倍の100円とし、期末に行う業績連動配当についても単体から連結へ、配当性向については35%から2倍の70%を目標に配当することとしました。また、自己株式取得については連結当期純利益の130%から上記配当総額を引いた金額を目標に取得を行います。これらの結果、業績向上と自己資本の圧縮の両建てによりROEを2017年度までに7%まで引き上げる計画です。

配当に関する基本方針及び当期の配当

株主還元方針の変更

	2014年度までの方針	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	定めず	連結総還元性向130%を目処とする。
配当方針	デリバティブ評価損益など特殊・特別な損益を損益計算から除外し計算した当社単独の当期純利益に対する配当性向を35%とする。具体的には、安定的な配当として普通配当50円とし、配当性向35%を目処に計算した配当が50円を上回る場合は、その差額を業績連動配当として期末に特別配当を実施する。	当社連結の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	定めず	連結の当期純利益の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。

2015年3月期配当

2014年度までの配当方針に従い、2015年3月期の配当は安定配当50円に、特別配当25円を加え
1株につき75円(中間25円、期末50円)といたします。

財務 TOPICS

自己株式取得を実施

- ◆ 2014年3月期には年間250万株の取得を実施。
- ◆ 2015年3月期には年間400万株の取得を実施。
- ◆ 2015年5月8日開催の取締役会において、50万株、22億円を上限とした自己株式取得を決議し下記のとおり取得しました。

- 1.取得株式の種類 当社普通株式
- 2.取得株式総数 480,900株 (発行済株式総数に対する割合0.78%)
- 3.株式の取得価額総額 2,199,824,000円
- 4.取得期間 2015年5月12日から5月26日まで
- 5.取得方法 東京証券取引所における市場買付

出店戦略

Strategy

ショッピングセンター

SC内への出店を強化、 一都三県の駅前出店も拡大

集客力に優れたSC内や一都三県の駅前立地へ「洋服の青山」や「NEXT BLUE」の出店を推進し、顧客層の拡大に取組みました。

Tactics 1 「洋服の青山」や「NEXT BLUE」を SC内に次々オープン

「洋服の青山」については、これまでイトーヨーカドー内に11店舗出店し業績も堅調に推移していることなどから、現在イオン系SCやアリオ、ららぽーとといった新たなSCへの出店を推進。当期には、イオンタウンおゆみ野店（千葉県）やアリオ仙台泉店（宮城県）などを出店しました。また、SC向けの新業態である「NEXT BLUE」については、2014年4月に1号店となるららテラス武蔵小杉店を皮切りに、イオン系SCを中心に当期14店舗を出店しました。



「洋服の青山」アリオ仙台泉店



「NEXT BLUE」
ららぽーと和泉店



「洋服の青山」吉祥寺サンロード店

Tactics 2 「洋服の青山」の駅前小型店舗を 一都三県主要駅前へ出店

「洋服の青山」については、引き続き一都三県の主要駅前に売場効率を考えた小型店舗を吉祥寺と鳩ヶ谷に出店。これまで手薄であった駅前立地における需要の取込みを図りました。

高機能商品の販促強化、法人需要は順調に拡大

ストレッチスーツ等の高機能商品の販促を強化、法人向けのビジネスは着実に業容を拡大しました。

Tactics 1 「AOYAMA PRESTIGE TECHNOLOGY」として高機能商品を販促展開

「スーツに進化を。」のスローガンのもと、高機能商品の開発及び販促を大々的に展開。機能商品の総称として「AOYAMA PRESTIGE TECHNOLOGY」を掲げ、イメージキャラクターに「EXILE TRIBE（エグザイルトライブ）」を起用し、テレビCMを中心としたストレッチスーツなど機能商品の販促を実施。第1弾はストレッチ機能のスーツでEXILEのSHOKICHIさん、関口メンディーさんを起用、第2弾はストレッチ機能のコートでEXILEのヴォーカルTAKAHIROさんを起用、第3弾は形態安定機能で三代目J Soul Brothersのヴォーカル登坂広臣さんを起用し、それぞれ大きな反響をいただきました。



HP掲載のユニフォームカタログ

Tactics 2 積極的な法人制服需要の取込みを実施

2013年より積極的な法人需要の取込みを実施しこれまでに日本航空株式会社（JAL）様やANAグループ様、眼鏡市場様など多くの企業様の制服を受注することができました。今後もこうした取り組みを継続するとともに、全国に店舗を展開する「洋服の青山」を窓口におフィス用の制服をはじめ、レストラン、病院や工場といったワーキングウェアまで多彩な商品提案を実施していきます。

1 「AOYAMA PRESTIGE TECHNOLOGY」第4弾は熱遮蔽（しゃへい）機能

「AOYAMA PRESTIGE TECHNOLOGY」第4弾は熱遮蔽（しゃへい）機能で、イメージキャラクターに三代目J Soul Brothersのヴォーカル今市隆二さん（写真中央）と劇団EXILEのメンバー3名（写真左より青柳翔さん、佐藤寛太さん、鈴木伸之さん）を起用。CMでは、テーマ曲「Little Green Bag」をバックに今市さんら4人が夏の日差しの下を歩く映像となっており、太陽光の熱線を跳ね返し、素材の発熱を抑制するサマースーツの高機能性を訴えるものとなっています。



熱遮蔽機能スーツテレビCM



2 「洋服の青山」において800店舗突破!! 総力祭を開催

「洋服の青山」800店舗突破を記念して全店にて総力祭を実施。スーツや礼服、シャツやパンツ、レディスなど特別価格でご提供。

あわせて下取りセールも開催。古くなったスーツや礼服、シャツや靴など「洋服の青山」で使える商品割引券と引き換えます。

社会・環境 活動



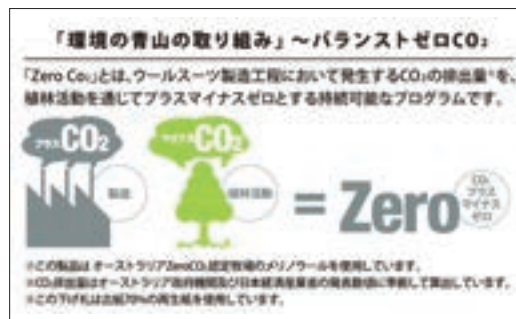
「Team AOYAMA Eco Project」 お客様とともに環境を守る

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 CO₂ PROGRAM（ゼロ・シーオーター・プログラム）」に協賛。「Balanced ZERO CO₂ 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 CO₂ PROGRAM」とは、スーツを生産する際に発生するCO₂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。



節電に向け、照明のLEDや省エネ空調設備導入を推進

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「節電」を全国的に取り組む問題と捉え、「洋服の青山」をはじめとした全業態で、店内照明の間引きや冷暖房の温度調整を2011年より実施しており、2015年においても同様に全店にて節電を実施する予定です。その他、各店舗において、照明のLED化や省エネ空調設備の導入も進めており、2015年3月末でLED店舗は全体の8割程度。今期で一部SC内店舗以外すべての店舗で照明のLED化を予定しております。

坂本龍一氏の活動団体に寄付

昨年創業50周年の記念事業で、坂本氏と共同でスーツを商品化。1着販売すると500円を同氏が代表を務める森林保全団体モア・ツリーズに寄付する活動を、昨年10月から今年3月まで実施。合計673万8,500円を同団体に寄付させていただきました。

広島市豪雨災害被災地への支援活動

2014年8月19日からの広島市における豪雨災害により、お亡くなりになられた方々のご冥福をお祈りするとともに、被災者とそのご家族並びに関係者の皆様に対し、心よりお見舞い申し上げます。

被災地に対する支援について

義援金

2014年8月26日に、被災者の皆様の救援や被災地の復旧に役立てていただくための義援金として1千万円を広島市に寄贈させていただきました。

レディスライン強化へ

中期経営計画「CHALLENGE 2017」の重点施策となっている、コアビジネスにおける「強み」の拡大においても、レディス強化が最初に挙げられています。商品開発を担当する山本龍典第一商品部部長と田中美穂第一商品部係長にその取組みについてお話を聞きました。

Q1. レディスをはじめられた経緯は？

山本 当時、当社の中核事業であるスーツ事業は、少子高齢化や団塊世代の大量退職などにより縮小が見込まれており、その縮小分をカバーしつつ新たな成長エンジンとなる新商品を模索していました。その中で当社のスーツにおける高い品質や商品調達力、日本全国を網羅する店舗網を利用できる市場を検討した結果、女性用のスーツ、特にファッション性が低く在庫リスクも少ない就職活動（就活）用のスーツをテスト販売してみようということでは都心の数店舗で実施しました。これが非常に好評ですぐに全国展開し、2015年3月期には洋服の青山の売上構成比で12%程度、TSCを含めたスーツ事業では、売上構成比で13%程度、売上高は236億円にまで成長しました。

レディス沿革

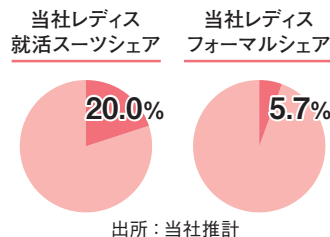
- 2006年 レディススーツの取扱い開始
イメージキャラクターに松浦亜弥さんを起用
- 2007年 レディスフォーマル全店取扱い開始
JUNKO KOSHINOとの提携企画商品「Miss JUNKO」の独占販売を開始
- 2009年 「東京ガールズコレクション」に就活スーツを出展
イメージキャラクターに相武紗季さんを起用
- 2011年 イメージキャラクターに佐々木希さん、武井咲さんを起用
- 2012年 佐々木希さんプロデュースのコラボレートブランド「n♥line by Nozomi」の販売を開始
- 2013年 キャリア向けブランド「ANCHOR WOMAN」の販売を開始
- 2014年 佐々木希さんプロデュースのキャリア向け新ブランド「n♥line Precious」の販売を開始
レディス構成比を高めたSC向けの新業態「NEXT BLUE」を立上げ、イメージキャラクターに桐谷美玲さんを起用

Q2. レディス強化を打ち出した背景は？

山本 2つありまして、1つは、現在当社のレディス就活スーツの市場シェアは20%程度とかなりのシェア率になってきましたが、レディスフォーマルにいたってはまだ取扱いを開始したばかりということもあり5%程度とメンズに比べてまだまだシェアを高める余地があること。もう1つは、アベノミクスにおいて女性の活用がクローズアップされ、今後キャリアスーツなどレディスのビジネスウェア需要が高まってくる事が予想されること。この2つが大きな背景にあります。



山本 龍典 第一商品部部長



Q3. 「就活需要」に対する主な取組みは？

田中 レディスの取扱いをはじめてすぐに大学生協との提携を開始しました。生協から就活生、入学生へクーポン付きチラシ等を配布するなど集客増に大きく貢献しています。また、non-noなどレディスファッション雑誌への掲載やテレビCMの放映も随時実施し認知度アップを図っています。

商品面では、メンズで培った仕立てで、シルエットや着心地



佐々木希さんプロデュース
「n♥line by Nozomi」

含めて就活生の皆さんには大変好評いただいています。特に女優の佐々木希さんプロデュースのブランド「n♥line by Nozomi」はテレビCMや雑誌等の効果もあり好調に推移しており、昨年には、キャリア向けにも「n♥line Precious」を新たに販売を開始しています。その他ウオッシュャブルなど機能商品の開発も進めています。

Q4. 「キャリア需要」に対する主な取り組みは？

田中 年々キャリアアイテムの売上は順調に伸びており、今後もビジネスキャリアファッションを中心に積極的に新規商品の展開を進めていきます。例えば、これまでは就活後の20～30代の方々中心の品揃えでしたが、女性の就労人口の増加を見込み、年齢層を拡大し40～50代の方々にも着用していただける商品開発を行っていきます。



田中 美穂 第一商品部係長

Q5. フォーマルやセレモニースーツの需要に対する取り組みは？

田中 2007年にフォーマルの販売をスタートし、ご夫婦でご来店のお客様にレディスフォーマルのご紹介や、パンフレットの配布など地道な営業



レディスフォーマル テレビCM

活動を行い毎年10%ずつ売上を伸ばしてきました。昨年には初めてテレビCMでレディスフォーマルを扱い、認知度は一気に高まり、昨年は過去最高の20%の伸びとなりました。フォーマルやセレモニースーツの今後の取組みについては、認知度を高めるための販促活動と世代別の品揃え強化、そしてやはり一番重要なのは専門店として、お客様にご満足いただけるしっかりとした商品知識を持った販売員の育成であると考えています。他社では真似できない当社の強みを活かした販促、商品、営業力でさらなるシェア拡大に挑みます。

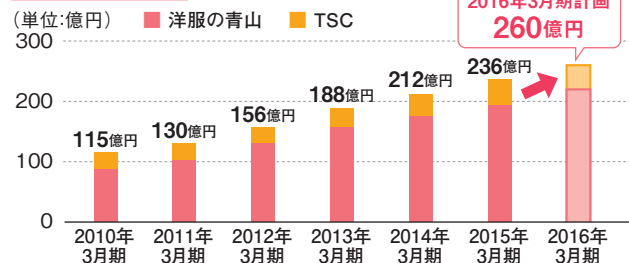


池袋東口総本店レディス売場

Q6. 来期以降、レディスの目標とする「数字」があれば教えてください。

山本 中期経営計画ではTSCを含めたスーツ事業で、2017年度（2018年3月期）に売上高320億円とする計画であり、その達成に向けた施策等を現在進めているところです。まずは、今期2016年3月期の計画260億円の達成を目指し頑張っていきます。

レディス売上高推移



連結財務諸表

連結貸借対照表 (要約)

(単位：百万円)

	当期末 (2015年3月期)	前期末 (2014年3月期)
資産の部		
流動資産	185,457	190,612
固定資産	165,086	161,981
有形固定資産	106,132	98,883
無形固定資産	3,507	3,322
投資その他の資産	55,446	59,775
繰延資産	208	139
資産合計	350,752	352,733
負債の部		
流動負債	61,771	66,853
固定負債	50,911	41,649
負債合計	112,683	108,502
純資産の部		
株主資本	250,186	256,442
資本金	62,504	62,504
資本剰余金	62,526	62,526
利益剰余金	144,626	137,664
自己株式	△ 19,470	△ 6,252
その他の包括利益累計額	△ 14,583	△ 14,573
その他有価証券評価差額金	1,130	1,674
繰延ヘッジ損益	28	0
土地再評価差額金	△ 16,242	△ 16,489
為替換算調整勘定	444	254
退職給付に係る調整累計額	55	△ 13
新株予約権	13	101
少数株主持分	2,453	2,261
純資産合計	238,069	244,231
負債純資産合計	350,752	352,733

(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2014年4月1日 至2015年3月31日)	前期 (自2013年4月1日 至2014年3月31日)
売上高	221,712	222,139
売上原価	94,769	94,358
売上総利益	126,942	127,780
販売費及び一般管理費	107,914	105,189
営業利益	19,028	22,590
営業外収益	3,609	2,995
営業外費用	953	935
経常利益	21,683	24,650
特別利益	2,334	13
特別損失	1,691	1,530
税金等調整前当期純利益	22,326	23,132
法人税、住民税及び事業税	8,277	9,733
法人税等調整額	1,066	229
少数株主損益調整前当期純利益	12,981	13,169
少数株主利益	173	206
当期純利益	12,807	12,962

(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)

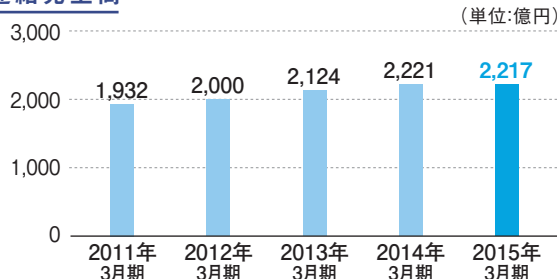
(単位：百万円)

	当期 (自2014年4月1日 至2015年3月31日)	前期 (自2013年4月1日 至2014年3月31日)
営業活動によるキャッシュ・フロー	18,136	10,840
投資活動によるキャッシュ・フロー	8,456	△ 17,117
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 18,497	△ 6,028
現金及び現金同等物に係る換算差額	137	27
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	8,233	△ 12,277
現金及び現金同等物の期首残高	29,758	42,035
現金及び現金同等物の期末残高	37,991	29,758

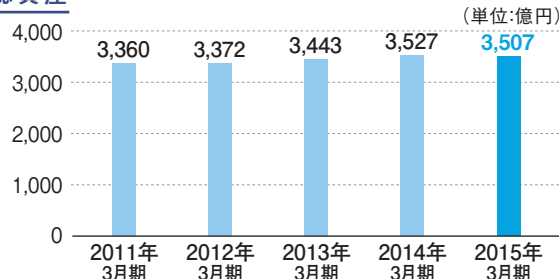
(注) 金額は単位未満を切り捨てています。

業績推移

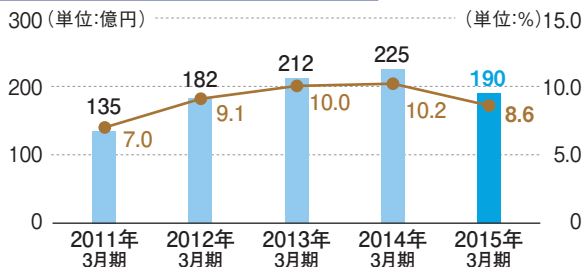
連結売上高



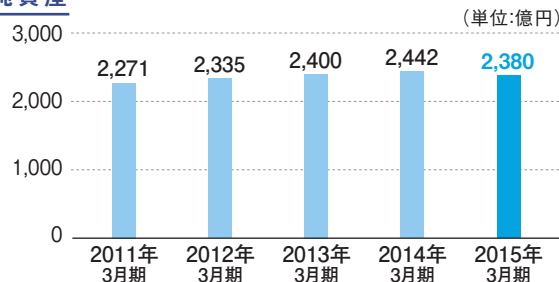
総資産



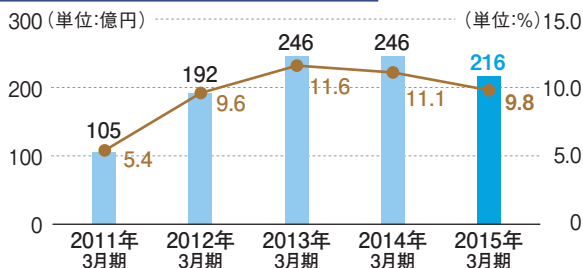
連結営業利益 / 売上高営業利益率



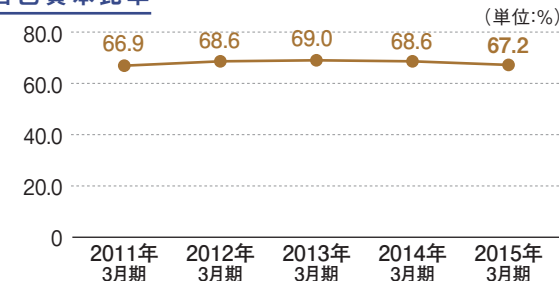
純資産



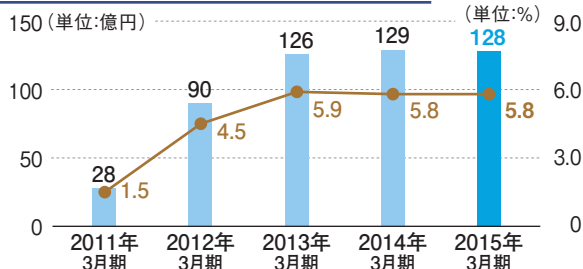
連結経常利益 / 売上高経常利益率



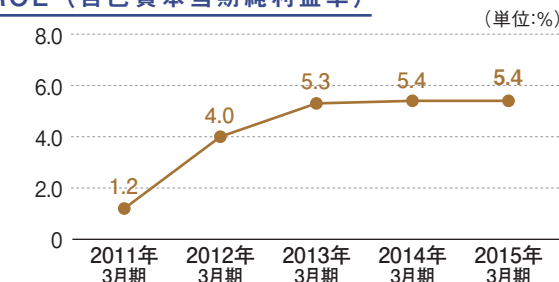
自己資本比率



連結当期純利益 / 売上高当期純利益率



ROE (自己資本当期純利益率)



■ セグメント別業績



(注) 各セグメント別の売上高構成比率は、グループ間取引を相殺消去後の売上高にて算出しております。

紳士服販売事業

青山商事(株)スーツ事業 / 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1,791億7百万円（前期比97.7%）、セグメント利益（営業利益）は175億37百万円（前期比80.2%）となりました。当事業の中核事業であります青山商事(株)のスーツ事業につきましては、ショッピングセンター内を中心に積極的な出店、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、レディースの就活・キャリア向けスーツやレディスフォーマル等の品揃え強化を実施しました。しかしながら、消費税増税に伴う駆け込み需要の反動などから、既存店売上高は前期比94.5%となりました。

主力アイテムであるメンズスーツの販売着数は前期比90.3%の2,240千着、平均販売単価は前期比104.0%の26,337円となりました。



■ スーツ事業の 商品別売上高

(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	62,918	59,073	△ 3,845	
	ジャケット	6,009	5,846	△ 162	
	スラックス	8,716	8,652	△ 64	
	コート	6,005	5,689	△ 315	
	礼服	22,088	20,909	△ 1,179	
軽衣料	シャツ・洋品類	28,038	28,095	56	
	カジュアル類	7,839	7,371	△ 468	
	その他商品	12,552	12,561	9	
レディース類		21,286	23,600	2,314	
ポイント還元額		2,865	2,678	△ 186	
補正加工賃		3,496	3,211	△ 285	
合計		181,816	177,690	△ 4,126	

(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)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。

当連結会計年度より、従来「その他」に含まれていた「カジュアル事業」について重要性が増したため、報告セグメントとして記載する方法に変更しております。当事業につきましては、中核事業であります(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」をアウトレット店を含む10店舗出店したことなどから、売上高は126億69百万円(前期比131.6%)、セグメント損失(営業損失)は1億77百万円(前期はセグメント損失(営業損失)7億94百万円)となりました。

商業印刷事業

(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。

既存取引先の受注増などにより、売上高は113億60百万円(前期比103.2%)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1億78百万円(前期比55.9%)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「焼肉さんぐ」等のFC店舗を展開しています。

売上高は34億34百万円(前期比128.6%)、セグメント利益(営業利益)は1億72百万円(前期比133.3%)となりました。

カード事業

(株)青山キャピタル

紳士服販売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及び獲得を行っています。

改正貸金業法の影響などがある中、売上高は38億51百万円(前期比106.8%)、セグメント利益(営業利益)は7億90百万円(前期比141.9%)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。

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により、売上高は153億39百万円(前期比96.8%)となる一方、非効率な9店舗を閉店したことなどから、セグメント利益(営業利益)は4億58百万円(前期比109.5%)となりました。

(単位:店)

	出店	閉店	移転・建替	期末店舗数
紳士服販売事業	37	1	17	858
内 洋服の青山業態	35	1	15	802
内 TSC業態	2	0	2	56
カジュアル事業	10	3	0	47
内 アメリカンイーグル	10	0	0	18
内 キャラジャ	0	3	0	23
内 リーバイスストア	0	0	0	6
雑貨販売事業 <small>(ダイソー&アオヤマ 100YEN PLAZA)</small>	0	9	0	119
その他	4	1	0	21
内 セカンドストリート	1	1	0	4
内 ジャンプストア	1	0	0	3
内 焼肉さんぐ	2	0	0	14
合計	51	14	17	1,045

(注) 洋服の青山にはNEXT BLUEを、TSCにはUL、アウトレット店舗を含めています。

当社の業態とポジション

TREND

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 9店舗
ターゲット年齢 30代～

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 43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。



ネクストブルー

NEXT BLUE

[前期末比14店舗増]

店舗数 14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

洋服の青山

[前期末比20店舗増]

店舗数 788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。



BASIC



「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。

3月末)
40代

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ー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。

その他の業態

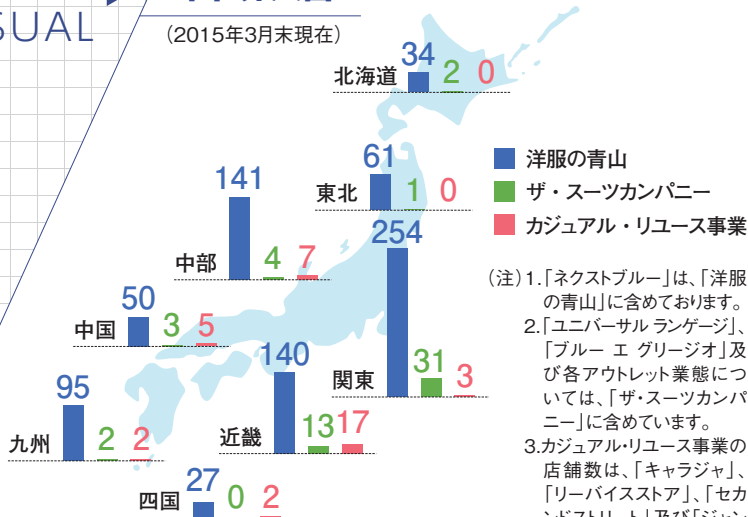
セカンドストリート店舗数 4店舗
ジャンブルストア店舗数 3店舗
リーバイスストア店舗数 6店舗
(3月末)



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。

CASUAL 営業店

(2015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.「ユニバーサルランゲージ」、「ブルー エ グリージオ」及び各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。

キャラジャ
CALAJA CALAJA
CASUAL LAND JAPAN CASUAL LAND JAPAN

[前期末比3店舗減]

店舗数 23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。

会社データ

会社概要

(2015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	3,572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	894店舗 (カジュアル・リユース事業 36店舗含む)

役員の状況

(2015年6月26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*

(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) 1.常任監査役(常勤)大迫智一氏は、2015年6月26日開催の当社第51回定時株主総会にて新たに選任されました。
2.※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)
執行役員	前川義之 (第一商品部長)
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 (株式会社 glob 代表取締役社長)

株式情報

株式の状況

(2015年3月31日現在)

発行可能株式総数	174,641,100株
株主総数	6,018名
発行済株式総数	61,394,016株
自己株式数	5,935,657株(9.67%)

(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

(2015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	4,524	8.16
日本マスタートラスト信託銀行(株) (信託口)	4,080	7.36
(有) 青山物産	3,713	6.69
日本トラスティ・サービス信託銀行(株) (信託口)	2,760	4.98
青山理	1,835	3.31
CBNY DFA INTL SMALL CAP VALUE PORTFOLIO	1,249	2.25
青山澄子	1,157	2.08
星野商事(有)	1,001	1.80
(株) 三井住友銀行	1,000	1.80
THE BANK OF NEW YORK MELLON SA/NV 10	792	1.43

(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. 当社が自己株式を5,935千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には「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)」「ユニバーサルランゲージ (アウトレット除く)」「ブルーエグリージオ」「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)

さまざまな職種で活躍する人のために。

アオヤマ ユニフォーム カタログ

スーツ販売着数世界NO.1の強みを活かし、スケールメリットによるコストダウンを実現。また、全国の洋服の青山が窓口となっており、受注、納品、アフターフォロー体制も万全。全国に事業展開されている企業様にも安心して発注していただけます。詳しくは下記URLからご参照いただき、商品については電子カタログをご覧ください。

お問い合わせ

お客様相談室

☎084-975-3939

受付：10:00～18:00(年中無休)

電子カタログ ラインナップ

オフィスウェア

OFFICE WEAR



クッキング&
サービス

COOKING &
SERVICE



メディカル・
エステ 白衣

MEDICAL
BEAUTY SALON



カジュアル

CASUAL



ワークウェア

WORK WEAR



<http://www.y-aoyama.jp/uniform/>