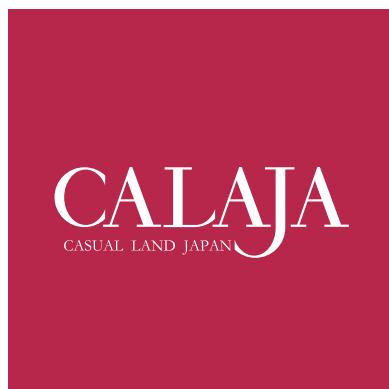
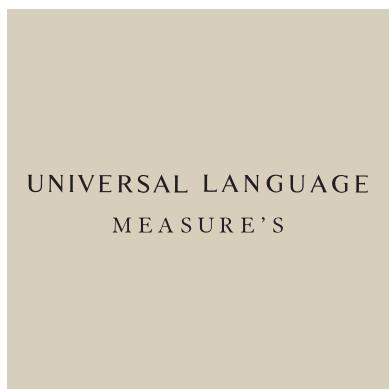




INTERIM REPORT 2016

第53期中間株主通信
2016年4月1日から2016年9月30日まで



「CHALLENGE 2017」達成に向け邁進!

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。

当中間期の青山商事グループの業績は、中核事業でありますビジネスウェア事業において、レディス等が好調に推移したことや、子会社化したミニット・アジア・パシフィック(株)、(株)WTWの売上が新たに加わったことなどから増収となる一方、カジュアル事業の不振などから営業減益となりました。このような厳しい状況ではありますが、引き続き、2015年1月に発表した3カ年中期経営計画「CHALLENGE 2017」で掲げた「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3つのビジョンの実現を目指し、最終年度となる来期の計画達成に向け、グループを挙げて取り組んでまいります。

株主の皆様におかれましては、今後も一層のご支援、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



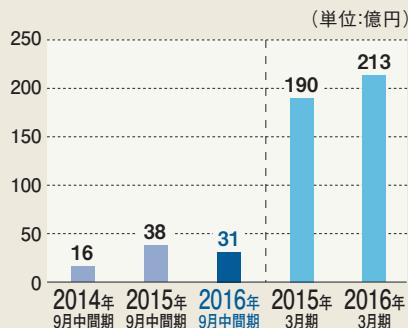
連結財務ハイライト

売上高

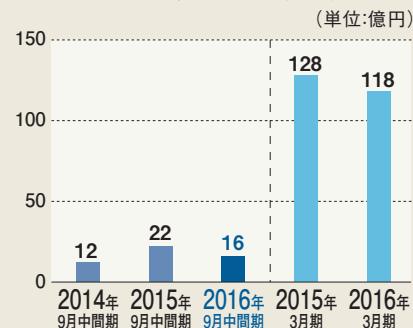


(注) 金額は単位未満を切り捨てています。

営業利益



親会社株主に帰属する四半期(当期)純利益



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107.4%の1,061億40百万円、営業利益は前年同期比80.7%の31億24百万円となりました。

昨年12月に子会社化したミニット・アジア・パシフィック(株)、今年4月に子会社化した(株)WTWの売上が寄与した一方、カジュアル事業の不振や人件費などの経費増から営業利益は減益という結果になりました。

中核事業でありますビジネスウェア事業につきましては、夏場の豪雨、台風ラッシュといった天候不順に加え、4~9月全ての月で前年を下回った消費支出の低迷という環境の中で、積極的に広告宣伝や機能性を高めた商品などを投入したものの、既存店の売上は前年同期比99.8%にとどまりました。

店舗につきましては、当上半期までに「洋服の青山」5店舗(内1店舗移転)、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」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」をそれぞれ2店舗ずつ出店いたしました。



ホワイト ザ・スーツカンパニー グランフロント大阪店

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中期経営計画「CHALLENGE 2017」のラップ目標達成に向け、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り組んでまいります。特に主力でありますビジネスウェア事業においては、「洋服の青山」や「TSC」、その他新業態を中心に着実な出店を実施し、マーケットシェア拡大を図るとともに、レディースや法人提携、e-コマースといった中期経営計画における成長分野の強化等を実施し、売上拡大を図ってまいります。

なお、当上半期までの中期経営計画「CHALLENGE 2017」の進捗につきましては、売上は計画に対して上回っておりますが、利益につきましては一段の積上げが必要な状況です。すなわち、売上はミニット・アジア・パシフィック(株)や(株)WTWの子会社化による業容拡大などから増加しましたが、利益はカジュアル事業の不振や、ビジネスウェア事業の出店減速などから厳しい状況となっています。引き続き、最終年度となる来期に向けて、各事業様々な施策に積極的に取り組むことで連結売上高2,800億円、連結営業利益270億円を達成させたいと考えております。

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（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。

2017年3月期 中間配当

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、
2017年3月期中間配当は、**安定配当50円**をお支払いします。

財務 TOPICS

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、2017年3月期については、5月に747,900株、8月に571,600株の自己株式の取得を実施しました。

SPONSORSHIP

「洋服の青山」では、北海道日本ハムファイターズやラグビー15人制男子日本代表チームをはじめとした団体、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、サポートしており、今上半期新たに「東北楽天ゴールデンイーグルス」が加わりました。



北海道日本ハム
ファイターズ



東北楽天
ゴールデンイーグルス



ラグビー15人制
男子日本代表チーム



福岡ソフトバンク
ホークス



サンフレッチェ広島



ヴィッセル神戸

中期経営計画「CHALLENGE 2017」事業領域拡大の進捗

Progress

01

「ミスターミニット」が新しいスタイルの店舗を出店 新サービスも開始

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(株)が展開する靴修理、鍵複製を中心としたサービスを提供する「ミスターミニット」が様々な新しい取組みを開始しました。

1つ目の取組みとして、「洋服の青山」渋谷駅前総本店店内に「ミスターミニット」の店舗を展開、「洋服の青山」との相互送客を図ります。靴修理に関するだけでなく、渋谷という土地柄、スマホ修理等のサービス需要にも期待します。

2つ目の取組みとして、洋服クリーニングの取り次ぎサービスを開始しました。業界大手の白洋舎と提携し、店内にクリーニングサービスのスペースを併設しています。

3つ目の取組みとして、印鑑作製サービスを開始しました。現在サービスを開始しているJR神田駅東口店（東京都）では、数店あるはんこ専門店の中で「ミスターミニット」が地域最安値となり、こちらも今後の需要に期待できます。

靴修理や鍵複製サービス以外にも様々なサービスで「サービスのコンビニ化」を図ることで利用客層を拡大し、今後さらなる売上拡大を図っていきます。



洋服の青山 渋谷駅前総本店



ミスターミニット 日本橋本町店



ミスターミニット JR神田駅東口店

サービス一覧

靴修理

靴ケア

靴フィッティング

バッグ修理

合鍵作製

時計修理

スマホ修理

印鑑作製

クリーニング

証明写真（12月予定）

当社は中期経営計画「CHALLENGE 2017」の中で3つのビジョン（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、3つの達成に向け日々邁進しています。

Progress
02

カジュアル、飲食事業で出店を加速

当社は、ビジネスウェア事業以外の事業領域の拡大戦略として、カジュアル事業、飲食事業においても積極的に出店を進めています。

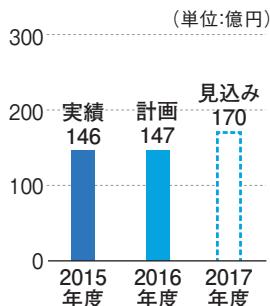
カジュアル事業の(株)イーグルリテイリングにおいては、国内でフランチャイズ展開している「アメリカンイーグルアウトフィッターズ」を当上半期あべのキューズモール店（大阪府）、イオンモール神戸北店（兵庫県）へ新たに出店し、2016年9月末現在で30店舗となりました。

また、飲食事業の(株)globにおいては、(株)物語コーポレーションのフランチャイズとして展開している寿司、しゃぶしゃぶ、天ぷら食べ放題の「ゆず庵」を新潟弁天橋店（新潟県）、金沢有松店（石川県）など、当上半期4店舗出店し、同じようにフランチャイズ展開している焼肉食べ放題の「焼肉きんぐ」と合わせて2016年9月末現在で27店舗となり、さらに売上を伸ばしています。今後も既存店舗の売上拡大とともに新規出店を進め、各業態におけるマーケットシェアの拡大を図り、事業領域の拡大を図っていきます。

(株)イーグルリテイリングの中期経営計画



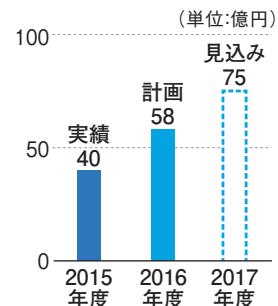
アメリカンイーグルアウトフィッターズ
イオンモール神戸北店



(株)globの中期経営計画



ゆず庵 金沢有松店



「もっとスーツ選びの楽しさを感じてほしい。」 それぞれのターゲットに好まれるサービス、環境作り

青山商事初となるカスタムオーダーやレディス専門店を立ち上げたTSC事業本部。
その狙いや今後の事業展開について水谷TSC事業本部長に伺いました。



執行役員
TSC事業本部長 兼
TSC商品部長
水谷 修

UNIVERSAL LANGUAGE MEASURE'S について

——カスタムオーダー事業を立ちあげた狙いを教えてください。

妥協のないスーツを提供したいと考えたからです。服装文化に限らず、カスタマイズニーズの高まりは世界的なトレンドとなっています。そんな中、サイズやディテール、デザインなど妥協してスーツを購入しているお客様は意外と多くいます。そんなお客様に、もっと自分らしくこだわり抜いたスーツを選ぶ楽しさを感じて欲しいと思っています。

——既存のカスタムオーダー店との違いについて教えてください。

まず1つ目に素材調達力です。TSCの多彩な素材調達力は世界トップレベルです。

2つ目にトレンド性です。トップレベルの素材調達力を持っているからこそヨーロッパのトレンド商品を時差“ゼロ”でお届けすることができます。

3つ目に商品品質と価格のバランスです。長期に亘りイタリア人と日本人が育成した中国トップレベルのファクトリーを活用することで品質と価格のバランスは市場優位性が極めて高くなっています。

そして4つ目にVFAS（バーチャルフィッティングアバターシステム）です。UNIVERSAL LANGUAGE MEASURE'Sだけが



UNIVERSAL LANGUAGE MEASURE'S
銀座並木通り本店

——出店からの反響を教えてください。

3月から9月までテストセールを実施した結果、既製服と比較してもリピート率、購買意欲は格段に高くなっています。ファクトリーの生産体制、オンラインシステムが整ったので10月以降本格的な販売に突入しようと考えています。

——今後どのような展開を考えておられますか。

今後さらにVFAS（バーチャルフィッティングアバターシステム）のアプリケーションを活用し、顧客との双方向コミュニケーションを可能にすることでパーソナルスタイリスト化を推進します。販売スタッフ（モデリスト）の育成が整い次第、多店舗化を目指し、100億円規模の事業を目指したいと考えています。

WHITE
THE SUIT
COMPANY
について

——これまで洋服の青山やTSCの中でもレディースを展開されてきましたが、レディース専門店を立ち上げた理由を教えてください。

メンズとの同一ショップ内で提供していたサービスの幅をさらに広げる為です。今まで働く女性の人口増とともに既存事業は順調に売上を伸ばしてきた一方で、メンズと同一の店舗内にあることでショップ内の環境や販促手

行っている業界初のシステムで、iPadでお客様のアバターを作成、仮想試着させることで、出来上がったオーダースーツの顔映りや全体感を、イメージで把握することが出来ます。

法など様々な問題が発生しました。そこでレディース専門店とすることで、今まで出来なかったレディースアパレルの集まる商業施設内の出店や、駅ビル、オフィス街など働く女性の生活導線上の小区画への出店を可能にし、さらに全スタッフが女性であることで生まれるきめ細かな接客サービスを提供することで働く女性に好まれる環境を整えることが出来ました。今後さらに多くの女性の認知を拡大したいと考えています。

——今までのTSCレディースとの違いを教えてください。

TSCのスタンダードなビジネスウェア、ULのトレンドスタイルやセレクト品、WHITEのニューオフィスカジュアルなど選択肢が広く年齢にとられない商品展開となっています。また、雑貨などの周辺アイテムのバリエーションも強化しました。

——売上の状況はいかがですか。

累計計画比が大幅に上振れ、現在好調に推移しており、デパートからの評価も高くなっています。下期も出店に力を入れる予定です。

——今後の事業拡大及び課題について教えてください。

出店立地により顧客層、テイストが異なる為、更なる商品の企画力、調達力をブラッシュアップし多店舗化する必要があります。最終的には50店舗50億円程度の事業規模とし、既存のレディース売上と合わせてTSC事業として100億円体制としたいと考えています。



WHITE THE SUIT COMPANY
丸の内店

BEAMSdesign[®]が商品を監修した新ブランド 「MORLES (モアレス)」が誕生

ビジネスカジュアルの新ブランドとして、BEAMSdesign[®]が企画監修した新ブランド「MORLES (モアレス)」を立ち上げました。

当ブランドは、20～30代の男性を主要ターゲットとした商品展開をしており、ビジネススーツとフォーマルウェアの販売シェアが最も高いこの層の顧客化を図ります。

ビジネスカジュアルの商品カテゴリーに新しい発想やセンスを取り入れるために、日本のセレクトショップの草分け的存在で知名度が高く、優れたプロデュース力を有する株式会社ビームスに商品の企画監修を依頼し、新ブランドが誕生しました。

都心の主要な「洋服の青山」15店舗と「ネクストブルー」全8店舗の合わせて23店舗で販売を開始、今後、展開する店舗を順次拡大する予定です。



新コンセプト店「デジタル・ラボ」が 秋葉原電気街口に誕生

当社は、実店舗とネットの垣根を越えた新コンセプト店「デジタル・ラボ（通称：デジ・ラボ）」として、10月6日に「洋服の青山 秋葉原電気街口店」を出店しました。ネット上にある1,000万点以上の商品在庫の中から好みの商品を選択し、店舗で試着や採寸を行うという、実店舗とネットの“いいとこ取り”を実現した新しい買い物のかたちを提案します。

店頭の大規模デジタルサイネージを操作すると、ECサイトの商品が大画面に実物大で映し出されるので、生地の色柄や細かいデザインなどをはっきりと確認することができ、iPadを持った店内スタッフがドレスシャツやネクタイなどのコーディネートアイテムの提案から商品の注文処理までトータルでサポートします。これにより、コンパクトな店舗でありながら、アイテム総数1,000万点以上の中からお客様の色柄やサイズを見つけることができます。今後さらにお客様にご満足いただける店舗を目指してサービスを拡大していきます。



洋服の青山 秋葉原電気街口店



オープン記念イベントとしてJR秋葉原駅電気街口改札内のイベントスペースと、店舗内にPepperを設置し、イベントを盛り上げました。

新コンセプト店「デジタル・ラボ」の新たな取り組み

店頭で

大型サイネージでネット（オンラインショップ）上の
1,000万点以上の商品在庫から
好みの商品を選ぶ

同ブランド、同サイズのスーツでご試着、採寸

お会計後手ぶらでご帰宅

ご自宅で

商品は後日補正も完了した状態でご自宅まで郵送

連結財務諸表

四半期連結貸借対照表 (要約)

(単位: 百万円)

	第53期 (2016年9月第2四半期末)	第52期 (2016年3月期末)
資産の部		
流動資産	181,986	213,174
固定資産	186,970	186,369
有形固定資産	110,060	109,797
無形固定資産	21,275	21,241
投資その他の資産	55,634	55,330
繰延資産	148	107
資産合計	369,105	399,651
負債の部		
流動負債	44,677	65,001
固定負債	98,446	97,925
負債合計	143,124	162,927
純資産の部		
株主資本	239,824	248,793
資本金	62,504	62,504
資本剰余金	62,531	62,527
利益剰余金	127,015	131,050
自己株式	△ 12,226	△ 7,289
その他の包括利益累計額	△ 16,540	△ 14,686
その他有価証券評価差額金	1,145	1,770
繰延ヘッジ損益	△ 91	△ 70
土地再評価差額金	△ 16,142	△ 16,141
為替換算調整勘定	△ 1,069	208
退職給付に係る調整累計額	△ 382	△ 453
新株予約権	10	13
非支配株主持分	2,688	2,602
純資産合計	225,981	236,723
負債純資産合計	369,105	399,651

(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53期 (2016年9月第2四半期)	第52期 (2015年9月第2四半期)
売上高	106,140	98,853
売上原価	47,634	42,682
売上総利益	58,506	56,171
販売費及び一般管理費	55,381	52,297
営業利益	3,124	3,873
営業外収益	926	1,056
営業外費用	974	703
経常利益	3,077	4,226
特別利益	68	11
特別損失	233	370
税金等調整前四半期純利益	2,912	3,867
法人税等	1,121	1,516
四半期純利益	1,790	2,350
非支配株主に帰属する四半期純利益	138	60
親会社株主に帰属する四半期純利益	1,652	2,290

(注) 金額は単位未満を切り捨てています。

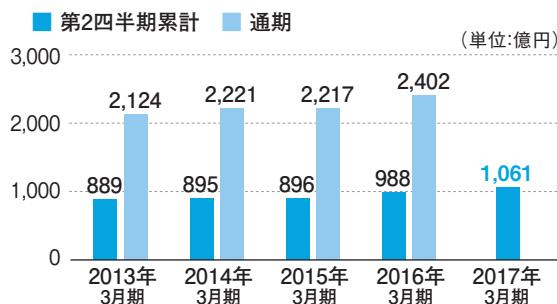
四半期連結キャッシュ・フロー計算書 (要約) (単位: 百万円)

	第53期 (2016年9月第2四半期)	第52期 (2015年9月第2四半期)
営業活動によるキャッシュ・フロー	△ 9,770	△ 9,657
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 6,032	1,316
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 10,769	△ 6,330
現金及び現金同等物に係る換算差額	△ 96	44
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	△ 26,668	△ 14,628
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四半期末残高	21,758	23,363

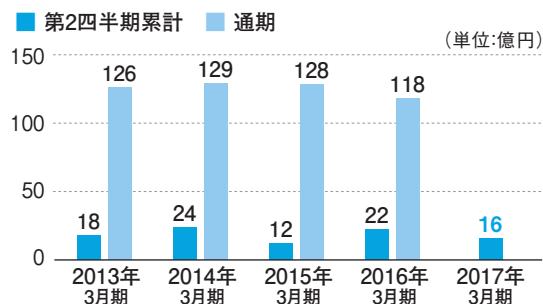
(注) 金額は単位未満を切り捨てています。

業績推移

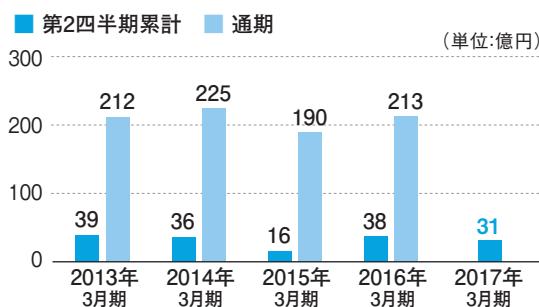
連結売上高



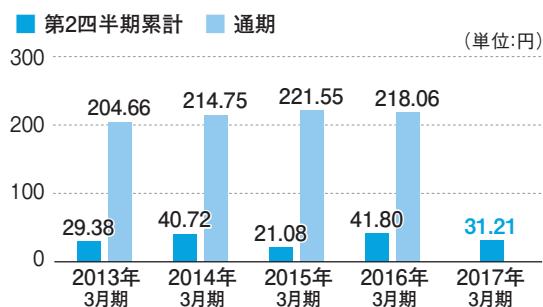
親会社株主に帰属する四半期（当期）純利益



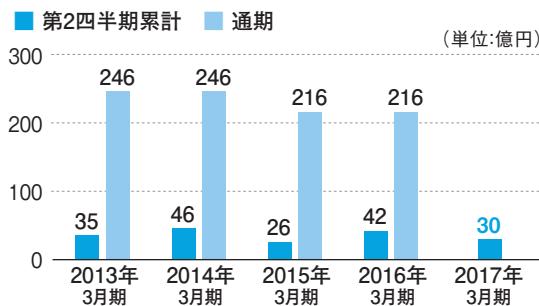
連結営業利益



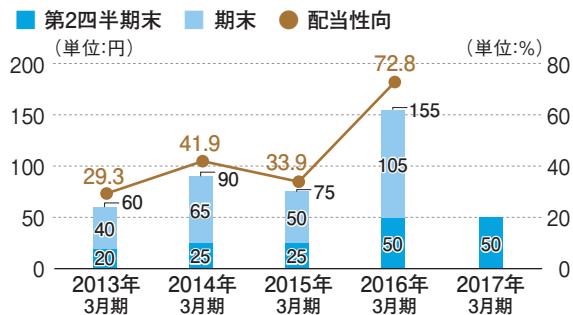
1株当たり四半期（当期）純利益

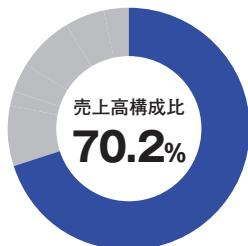


連結経常利益



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746億8百万円（前年同期比101.0%）、セグメント利益（営業利益）は21億74百万円（前年同期比82.5%）となりました。

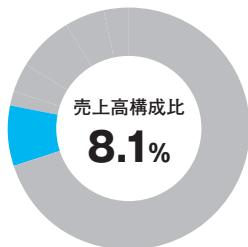
当事業の中核部門であります青山商事(株)のビジネスウェア事業につきましては、「洋服の青山」4店舗、新業態のレディース専門店「ホワイト ザ・スーツカンパニー」及びカスタムオーダー店「ユニバーサル ランゲージメジャーズ」をそれぞれ2店舗ずつ出店するなど着実な出店を実施するとともに、営業面では「洋服の青山」において、青山グループ1,600店舗突破を記念した『青山祭』の実施や、引き続き「EXILE TRIBE（エグザイルライブ）」をイメージキャラクターに起用し、スーツ等の機能性を訴求することで、新たな顧客の取り込みを図りました。商品面では「接触冷感」「高通気性」といった夏場の快適機能を備えたドレスシャツや、「超軽量」「高通気性」のビジネスシューズ、梅雨時期に対応した防水レインシューズなど高機能な商品を販売いたしました。

■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	21,793	21,960	166
	ジャケット	2,798	2,774	△ 23
	スラックス	5,372	5,195	△ 176
	コート	267	226	△ 40
	フォーマル	10,546	10,635	89
軽衣料	シャツ・洋品類	13,365	13,432	66
	カジュアル類	2,513	2,145	△ 368
	その他商品	4,892	4,964	71
レディース類		8,959	9,849	889
ポイント還元額		1,211	1,178	△ 32
補正加工賃		1,411	1,595	184
合計		73,131	73,959	827

(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。

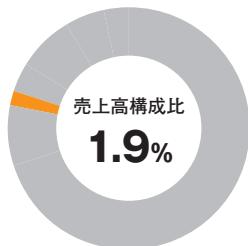


カジュアル事業

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。

当事業につきましては、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2店舗出店しましたが、低気温等により夏物商品が低調に推移したことなどから、売上高は86億5百万円（前年同期比93.8%）、セグメント損失（営業損失）は2億18百万円（前年同期はセグメント利益（営業利益）3億60百万円）となりました。



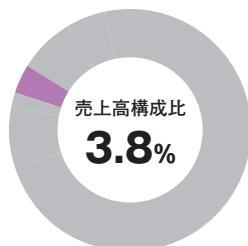
カード事業

(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22億68百万円（前年同期比110.0%）、セグメント利益（営業利益）は8億47百万円（前年同期比126.4%）となりました。

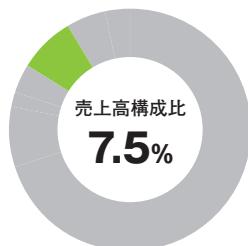
なお、資金につきましては、親会社であります青山商事(株)等からの借入と社債の発行により調達しております。



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。

当事業につきましては、取引先の受注減などにより、売上高は50億49百万円（前年同期比94.3%）となる一方、印刷用紙など原材料価格の低下などにより、セグメント損失（営業損失）は97百万円（前年同期はセグメント損失（営業損失）1億90百万円）となりました。

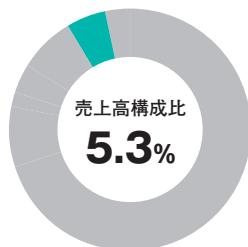


雑貨販売事業 | (株)青五

(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79億85百万円（前年同期比103.5%）、セグメント利益（営業利益）は4億10百万円（前年同期比139.6%）となりました。

なお、平成28年8月末の店舗数は119店舗であります。

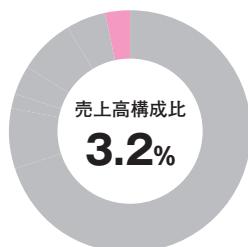


総合リペアサービス事業 | ミニット・アジア・パシフィック(株)

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)を完全子会社化したことに伴い、「総合リペアサービス事業」を報告セグメントに追加しております。

当事業につきましては、売上高は56億27百万円、のれん償却を含めたセグメント損失（営業損失）は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「焼肉ぎんぐ」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。

当事業につきましては、平成28年4月1日付にて、雑貨・インテリアショップを展開する(株)WTW（ダブルティー）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「ゆず庵」を4店舗出店したことなどから、売上高は33億59百万円（前年同期比159.0%）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、セグメント利益（営業利益）は6百万円（前年同期比7.7%）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

[前期末比増減なし]

店舗数 | 798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

[前期末比増減なし]

店舗数 | 8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)

[前期末比増減なし]

店舗数 | 47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

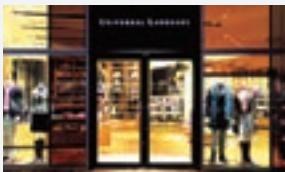
[前期末比2店舗増]

店舗数 | 4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 | 13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2店舗増]

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



ブルー エグリージオ
バイ ユニバーサル ランゲージ

Blue & Grigio

BY UNIVERSAL LANGUAGE

[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

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1店舗減]

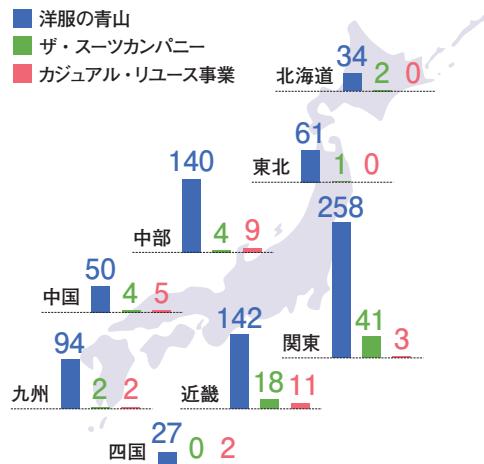
店舗数 | 12店舗(9月末)

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 (2016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」、「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 7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	— 東京都渋谷区宇田川町21番8号 渋谷平和ビル6階
従業員数	6,100名 (内臨時従業員 2,073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	910店舗 (カジュアル・リユース事業 32店舗含む)

役員状況

(2016年9月30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) ※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9月30日現在)

発行可能株式総数	174,641,100 株
株主総数	7,529 名
発行済株式総数	55,394,016 株
自己株式数	2,897,196 株 (5.23%)
(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9月30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	9.49
日本マスタートラスト信託銀行(株) (信託口)	4,354	8.29
(有)青山物産	4,298	8.19
日本トラスティ・サービス信託銀行(株) (信託口)	2,571	4.90
青山理	1,661	3.16
資産管理サービス信託銀行(株) (証券投資信託口)	1,343	2.55
日本トラスティ・サービス信託銀行(株) (信託口9)	1,006	1.91
星野商事(株)	1,001	1.90
(株)三井住友銀行	1,000	1.90
青山 澄子	724	1.38

(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2,897千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-syujou.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：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
 事務取扱場所：〒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
 (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)

「洋服の青山」
オンラインストア
新サービスで
より便利に!



洋服の青山
ブランドサイトと
オンラインストアが
一つになりました!

NEW!



気になった商品を
お店に取り置きできる

商品取り置き 依頼サービス

オンラインストアで見つけた気になる商品を、店舗に取り置き依頼することができます。いつでもどこでもネット上で気軽に申し込みができるので、お買い物の時間が短縮できます。

※サービスご利用には会員登録(無料)が必要です。



ご来店日時を入力して
取り置き依頼完了です



NEW!



検索やサービスのご
利用が便利になる

マイ店舗登録

近隣店舗やよく利用する店舗を“マイ店舗”として登録することができます。登録した店舗は、現在行っている「店舗試着予約」や、「店舗在庫表示」、新サービスの「商品取り置き依頼」などを利用する際に優先表示されます。

※サービスご利用には会員登録(無料)が必要です。



店舗検索より
ご登録ください

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