

INTERIM REPORT 2018

第55期中間株主通信

2018年4月1日から2018年9月30日まで



 **青山商事株式会社**

[証券コード : 8219]

中期経営計画「CHALLENGE II 2020」 がスタート

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。

上半期の青山商事グループの業績は、コア事業でありますビジネスウェア事業及びカジュアル事業の不振などから、誠に遺憾ではありますが、大幅な減収減益となりました。要因については、人口減やオフィスウェアのカジュアル化に加え、上期は様々な自然災害による影響等、複合的なものと考えておりますが、下期以降の業績を挽回すべく、細かな要因分析と対策立案を実行して参ります。

また、2018年2月に発表した中期経営計画「CHALLENGE II 2020」についても厳しい始動となりましたが、引き続き重点方針とするコア事業の変革と挑戦、次世代事業の創造、基盤整備による生産性の向上に取り組んで参ります。今後も当社グループは経営理念である「持続的な成長をもとに、生活者への小売り・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、役職員一同連携しチャレンジして参ります。

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 青山 理

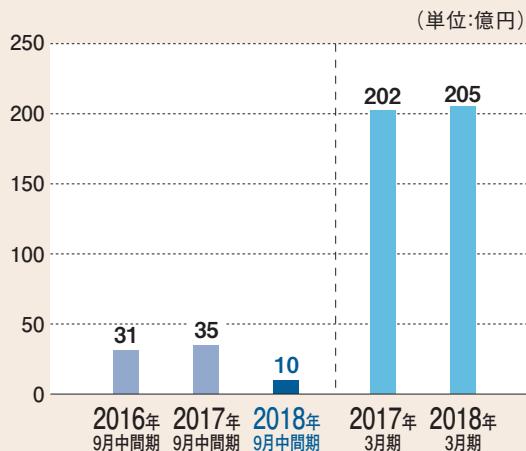
連結財務ハイライト

(注) 金額は単位未満を切り捨てています。

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



当上半期の当社グループの業績は、売上高が前年同期比97.0%の1,051億92百万円、営業利益は前年同期比30.0%の10億61百万円と減収減益となりました。

当下半期につきましては、上半期のセグメントごとの業績を踏まえて、ビジネスウェア事業及びカジュアル事業の早急な立て直しを図り、中期経営計画「CHALLENGE II 2020」の達成に向け、業績の挽回を図って参ります。

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（2019年3月期から2021年3月期まで）の方針
株主還元方針	連結総還元性向100%を目処とする。
配当方針	連結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	連結当期純利益から配当を引いた金額を目途に自己株式の取得を行う。

2019年3月期 中間配当

中期経営計画期間中（2019年3月期から2021年3月期まで）の配当方針に従い、2019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 II 2020」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、2019年3月期については、6月に500,000株の自己株式の取得を実施しました。

SPONSORSHIP

「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。



ラグビーワールドカップ2019™キャンペーンを 2018年10月1日（月）から開始

青山商事の子会社である青山キャピタルでは、ラグビーワールドカップ™のワールドワイド パートナーであるMastercard®の協力により、10月1日（月）～12月31日（月）の期間中、AOYAMAカード（Mastercard®）をご利用いただくことで、ラグビーワールドカップ2019™の「観戦プラン（ペア25組）」「オリジナルTシャツ（5万名様）」が当たるキャンペーンを開始しました。



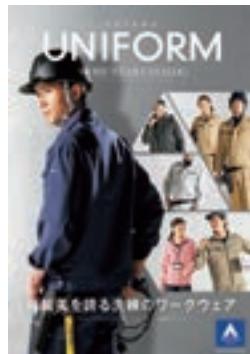
中期経営計画「CHALLENGE II 2020」ビジネスウェア事業の進捗

法人戦略

当社では、ビジネスウェア事業の成長戦略の1つに法人戦略を掲げ取組みを行っています。

1つ目の取組みとして、法人提携の拡大を通じて、営業店への集客強化を進めています。当上半期では地区法人担当を30名まで増員し、法人営業体制を強化させることで、新規提携企業の拡大と既存提携先へのフォローアップ等、営業活動を強化しています。また、提携企業先での販売会の実施も着々と進めています。

2つ目は、ユニフォーム事業の取組みを拡大、強化しています。具体的には大口企業制服先への積極的入札参加と、営業店近隣先への営業活動です。オフィスウェアのみならず、ワーキングウェアや学生服についても営業店や地区法人担当による営業活動を開始しています。



デジタル戦略

デジタル戦略は、顧客属性に加え、店舗やECの購買情報、商品情報等を統合し、垣根なく活用できるようにすることで、お客様のニーズに応じて顧客満足度向上に繋げ、リピート顧客を増やしていくことを目的としています。現在、店舗で新たな接客端末の導入や、AIによる販促の効率化等のトライアルを行う事で情報の蓄積を行っています。

その中で、ネットとリアル店舗を融合させた「デジタルラボ」が、2018年9月4日から東京ビッグサイトで開催された、第58回国際ナショナル プレミアム・インセンティブショーにて「リテールプロモーションアワード」を受賞しました。この賞は、実店舗において、戦略・戦術的に優れ、売り場面積でも注目すべき実績を収めたプロモーションに贈られています。



レディース戦略

当社のレディースの成長戦略はキャリア売上和フォーマル売上の拡大です。キャリア売上の拡大については働く女性が増え、まだまだ成長する余地があると考えています。その為、当上半期では品揃えを強化しながらも、新たにレディース教育マネジャーを設置することで、スタッフの教育体制のさらなる強化を図っています。フォーマル売上については、好調に推移しており、さらなる認知度向上を進めていきます。

また、「青山カード」に女性向けのメンバーズカードである「ブルーローズカード」の取扱いを2018年6月より開始しました。特典も多く好評で、現在も着実に会員数を伸ばしており、今後も着実な増加が見込まれます。

これらの取組みを強化することで引き続き、レディース売上拡大を図っていきます。

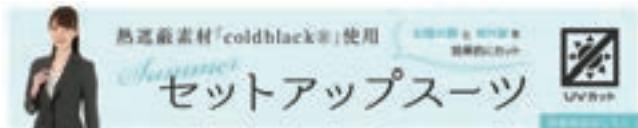


新機能商品

**日本初。熱遮蔽素材「coldblack®」を使用した夏用レディーススーツを発売。
太陽光による温度上昇を防ぎ、快適な着心地を実現。**

女性向けスーツでは日本で初めて熱遮蔽素材「coldblack®」を使用した夏用スーツを、「洋服の青山」全店及びオンラインストアで発売いたしました。

「coldblack®」は、究極の清涼感を追求し開発された素材で、太陽光の熱線を跳ね返し素材の発熱を防止することで、被服内温度を外気温より5℃以上低くして（注：数値は気象等の諸条件により変動する場合があります）着用時の清涼感を高めます。また、優れたUVカット性能により、紫外線の透過防止にも効果を発揮します。それに加え、裏地にはストレッチ素材や肌のべたつきを軽減させる吸汗速乾機能がある素材を使用し、動きやすく涼感をさらに高める仕様になっています。



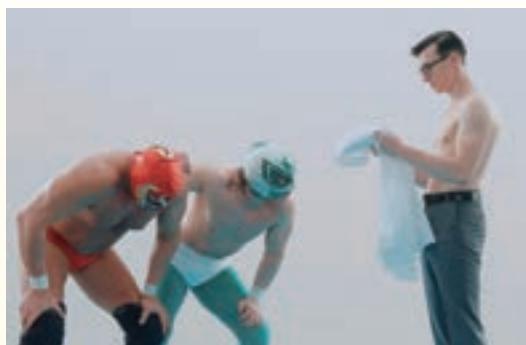
TVCM、WEB限定CMにて機能商品を訴求

当社では、TVCMにてウォッシュャブルスーツ、またYouTubeやAbemaTV、InstagramといったWEB限定CMにて撥水スーツ、ノンアイロンMAXシャツ、走れる革靴等の機能性を全面に打ち出し商品訴求を強化しています。TVCMで放送したウォッシュャブルスーツでは、スーツを着用した男女が、まるでシンクロナイズドスイミングのように華麗に水中で踊りを舞う映像で、観る人を引き

付ける内容となっています。一方、WEB限定CMでは、スーツが強力に水を弾く「撥水」機能、綿100%シャツを洗濯してもアイロン掛けが不要な「ノンアイロン」機能、まるでスニーカーのように革靴で「走れる」機能を、それぞれコミカルな映像で表現しています。今後も、CMを通してより幅広い年代の新規顧客の取込みを図っていきます。



ウォッシュャブルスーツ「Water Dance」



ノンアイロンMAX



撥水スーツ



走れる革靴

都会で働く20代、30代に向けた新ブランドのスーツを発売 高機能&イージーケアスーツ「アーバンセッター」



「アーバンセッター」とは、“都心を駆け回るビジネスマン”を表しており、より快適で機能的なスーツを求める20～30代のヤングビジネスマンに向けた新ブランドです。高機能&イージーケアのビジネススーツを「洋服の青山」の都市部315店舗及びオンラインストアで9月下旬より発売を開始しました。

スーツは、パッドを極力排したリラックス感のある仕様で、縦横に伸びる“2WAY ストレッチ機能”、家庭で水洗い可能な“ウォッシュャブル機能”、洗濯後のアイロン掛けが不要な“シワ抑制機能”があり、快適な着用感とイージーケア性を両立しています。家庭で洗濯できて、アイロン不要なスーツは、都会で生活する多忙なビジネスマンのライフスタイルに適応します。

「青山商事」と「デサント」がビジネスウェアを共同開発 スポーツ機能搭載“デサントスーツ”を10月中旬発売

「デサントコレクション」は、ビジネスウェアを製造販売している当社と、トップアスリートにも認められるスポーツウェアを創り続けている「デサント」がタッグを組むことで生まれた、新しい発想のビジネスウェアです。コンセプトは“Biz Suit With Sport Function (ビズスーツウィズスポーツファンクション)”で、「デサント」が培ってきたスポーツウェアのノウハウを活かして完成しました。

近年、ビジネスウェアには、着用していても快適な機能性、動きやすい動作性、ストレスを感じにくいイージーケア性が求められています。今後も益々機能性の高いビジネスウェアのニーズは高まることが予想されることから、この度共同開発にいたしました。

「デサントコレクション」は、「洋服の青山」都市部74店舗及びオンラインストアで10月中旬より発売を開始しました。



「一人一人が生き生きと活躍してほしい。」

新たにスタートした新人事制度について人事戦略本部、遠藤本部長にお話を伺いました。



執行役員
人事戦略本部長

遠藤 泰三

人事基本理念

人を最大の経営資源と定め、育成・評価・処遇を通じて個々の成長やチャレンジ意欲を促し、当社グループの持続的成長を実現するとともに、従業員の豊かな人生を創生する

人事戦略本部を立ち上げた経緯を教えてください。

前中期経営計画「CHALLENGE 2017」を進めるにあたり、まず中長期的な人材の成長をベースにする必要があると考え、その基盤を整えるには人事制度改革はもちろん、組織体制の強化が必須であると考えました。

従来の体制は、新卒採用、社員教育、人事部門が別々の本部にあり、連携不足は否めませんでした。そうした状況と、中期経営計画の方針である事業領域の拡大を牽引する人材を輩出するための、強い会社組織の構築が必要と考え、人事戦略本部を新設しました。

—— 当社の求める人材像と人材育成について教えてください。

当社では新中期経営計画「CHALLENGE II 2020」の中で、コア事業であるビジネスウェア事業の変革と創造を図るとともに、今後の市場縮小を見据え、次世代事業の創造と育成を掲げています。従って当社の従業員には、生活者の潜在的なニーズを洞察し、新たな価値の提供に向け挑戦し続ける人材への成長を求めています。その求める人材への育成のために、3つのコース制（企画コース、店舗マネジメントコース、スペシャリストコース）を導入し、販売応用の段階で社内公募によりどのコースに異動し成長するかを選別することで、意欲的にキャリア形成することができるようにしました。また、人材育成部による新たな階層別研修の実施や様々な支援制度を整備し、従業員のキャリアアップを生涯後押ししていきます。

—— 少子高齢化等による労働人口の減少が予想されますが、将来の人材確保についてはどのようにお考えですか。

業種や業界を問わず、人材確保は困難を極めており、人事戦略部としても大変重要な経営課題だと考えています。当

社は接客サービスを主とした小売業であることから、「人」の活躍なしには事業が成り立ちません。そこで新人事制度では、「制度の充実と改善」、「基本理念に基づいた運営の徹底」を進めることで、新卒採用の強化、退職の低減による人材確保を図っています。合わせて女性活躍推進を重要な課題と捉え、女性の働きやすい環境整備に向け様々な施策を実施しています。

今後も、AIの急速な普及などにより働く人を取り巻く環境は、大きく変化することが予想されますが、新人事制度の浸透を図ることで、中長期的な人材確保が可能であると考えています。

—— この新人事制度改革によって、従業員に期待することはありますか。

従業員一人一人が所属部門の業績、会社の業績に貢献することをしっかりと理解し、日々明確な目標をもって高いモチベーションで行動し続けていくことです。当社グループの持続的な成長の為に、人事戦略本部は各部署並びにグループ各社と連携を図りつつ、労働環境の整備に積極的に取組み、従業員のキャリアアップをあらゆる面でサポートしていきます。

連結財務諸表

四半期連結貸借対照表（要約）

（単位：百万円）

	第55期 (2018年9月第2四半期末)	第54期 (2018年3月期末)
資産の部		
流動資産	189,860	211,221
固定資産	180,701	186,027
有形固定資産	104,853	107,148
無形固定資産	18,639	19,444
投資その他の資産	57,209	59,434
繰延資産	70	83
資産合計	370,632	397,332
負債の部		
流動負債	58,303	76,059
固定負債	90,566	90,753
負債合計	148,870	166,813
純資産の部		
株主資本	234,351	242,510
資本金	62,504	62,504
資本剰余金	62,533	62,533
利益剰余金	130,936	137,137
自己株式	△ 21,622	△ 19,665
その他の包括利益累計額	△ 15,731	△ 15,076
その他有価証券評価差額金	2,714	3,436
繰延ヘッジ損益	25	△ 17
土地再評価差額金	△ 16,015	△ 16,015
為替換算調整勘定	△ 380	△ 257
退職給付に係る調整累計額	△ 2,075	△ 2,221
非支配株主持分	3,141	3,085
純資産合計	221,762	230,518
負債純資産合計	370,632	397,332

（注）金額は単位未満を切り捨てています。

「[税効果会計に係る会計基準]の一部改正」(企業会計基準第28号 平成30年2月16日)等を第1四半期連結会計期間の期首から適用しており、前第2四半期連結累計期間及び前連結会計年度に係る主要な経営指標等については、当該会計基準等を遡って適用した後の指標等となっております。

四半期連結損益計算書（要約）

（単位：百万円）

	第55期 (2018年9月第2四半期)	第54期 (2017年9月第2四半期)
売上高	105,192	108,438
売上原価	48,257	48,464
売上総利益	56,935	59,973
販売費及び一般管理費	55,873	56,429
営業利益	1,061	3,543
営業外収益	1,139	1,023
営業外費用	614	636
経常利益	1,586	3,930
特別利益	56	0
特別損失	946	392
税金等調整前四半期純利益	697	3,537
法人税等	726	1,387
四半期純利益または純損失(△)	△ 29	2,150
非支配株主に帰属する四半期純利益	93	154
親会社株主に帰属する四半期純利益または純損失(△)	△ 123	1,995

（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）

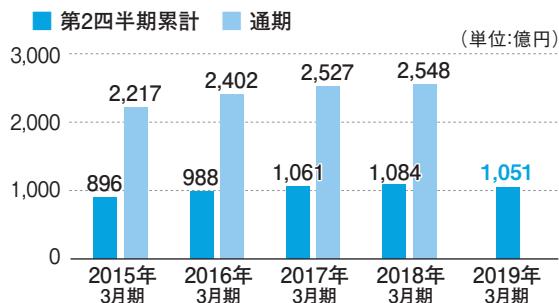
（単位：百万円）

	第55期 (2018年9月第2四半期)	第54期 (2017年9月第2四半期)
営業活動によるキャッシュ・フロー	△ 7,586	△ 446
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 1,042	1,059
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 7,695	△ 5,294
現金及び現金同等物に係る換算差額	△ 26	58
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	△ 16,351	△ 4,623
現金及び現金同等物の期首残高	48,827	38,207
連結の範囲の変更に伴う現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	—	139
現金及び現金同等物の四半期末残高	32,487	33,723

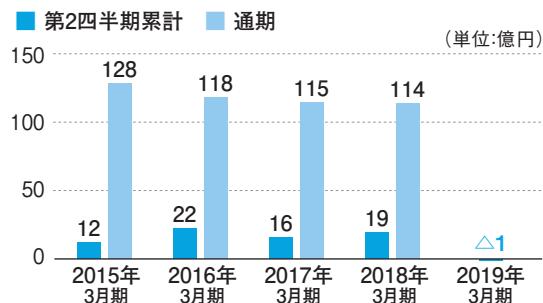
（注）金額は単位未満を切り捨てています。

業績推移

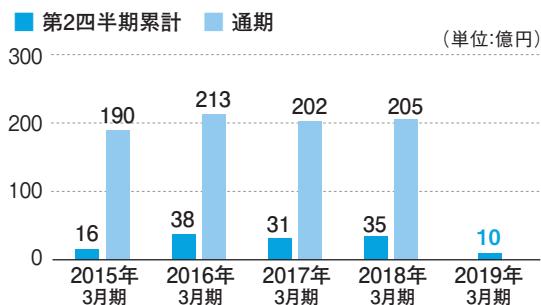
連結売上高



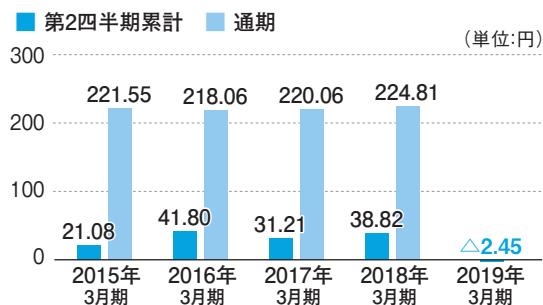
親会社株主に帰属する四半期（当期）純利益または純損失



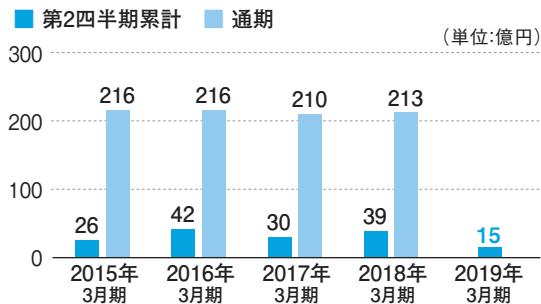
連結営業利益



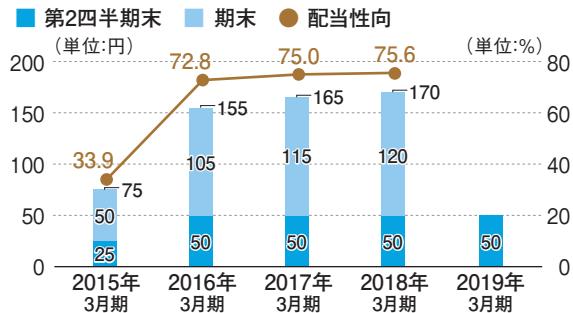
1株当たり四半期（当期）純利益または純損失



連結経常利益

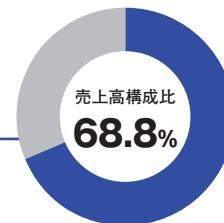


1株当たり配当金・配当性向



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724億91百万円（前年同期比96.6%）、セグメント利益（営業利益）は6億59百万円（前年同期比25.6%）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」1店舗（建替開店）及び「ザ・スーツカンパニー」1店舗を出店し、非効率な11店舗（「洋服の青山」6店舗、「ザ・スーツカンパニー」1店舗、「ユニバーサル ランゲージ」3店舗、「UL OUTLET」1店舗）を閉店いたしました。商品面では①制菌 ②抗菌防臭 ③速乾 ④高通気 ⑤接触冷感 ⑥UVカット ⑦防シワ ⑧形態安定の8つの機能を備えた夏用ビジネスシャツや、梅雨時期に対応した“雨に強くムレにくい”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、メンズスーツで人気の高い熱遮蔽機能素材『coldblack®』を使用した夏用スーツや、フォーマルが好調に推移いたしました。

しかしながら、客数減少などにより、ビジネスウェア事業の既存店売上高は前年同期比96.0%となりました。

（単位：百万円）

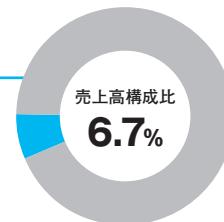
■青山商事(株) ビジネスウェア事業		前第2四半期	当第2四半期	
		金額	金額	比較増減
重衣料	スーツ・スリーピース	21,172	19,831	△ 1,340
	ジャケット	2,775	2,575	△ 200
	スラックス	4,937	4,534	△ 402
	コート	277	243	△ 34
	フォーマル	10,514	10,467	△ 47
軽衣料	シャツ・洋品類	13,454	12,956	△ 498
	カジュアル類	2,091	1,914	△ 176
	その他商品	5,315	5,487	171
レディス類		10,540	10,583	42
ポイント還元額		1,177	1,158	△ 19
補正加工賃		1,559	1,727	168
合 計		73,817	71,480	△ 2,336

(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。

当事業につきましては、客数減少などにより、売上高は70億23百万円（前年同期比85.2%）、セグメント損失（営業損失）は5億87百万円（前年同期はセグメント損失（営業損失）1億61百万円）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25億75百万円（前年同期比104.0%）、セグメント利益（営業利益）は11億65百万円（前年同期比118.3%）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。

売上高構成比
2.3%

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、電子販促・販促物の受注増加などから、売上高は53億55百万円（前年同期比105.3%）となる一方、売上総利益率の低下などから、セグメント損失（営業損失）は2億12百万円（前年同期はセグメント損失（営業損失）88百万円）となりました。

売上高構成比
3.9%

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、売上高は80億15百万円（前年同期比98.8%）、セグメント利益（営業利益）は3億57百万円（前年同期比85.7%）となりました。なお、平成30年8月末の店舗数は118店舗であります。

売上高構成比
7.6%

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61億81百万円（前年同期比102.0%）となる一方、サービス多角化や出店加速などによる事業拡大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4億22百万円（前年同期はセグメント損失（営業損失）2億69百万円）となりました。

売上高構成比
5.9%

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。

その他の事業につきましては、売上高は50億98百万円（前年同期比105.5%）、セグメント利益（営業利益）は82百万円（前年同期比139.9%）となりました。

売上高構成比
4.8%

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

洋服の青山

CALAJA CALAJA
CASUAL LAND JAPAN CASUAL LAND JAPAN

BUSINESS

BASIC

CASUAL



洋服の青山

[前期末比6店舗減]

店舗数 | 806店舗(9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。

BUSINESS 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 | 58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

[前期末比増減なし]

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店舗減]

店舗数 | 9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



キャラジャ

CALAJA CALAJA
CASUAL LAND JAPAN CASUAL LAND JAPAN

[前期末比4店舗減]

店舗数 | 2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



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]

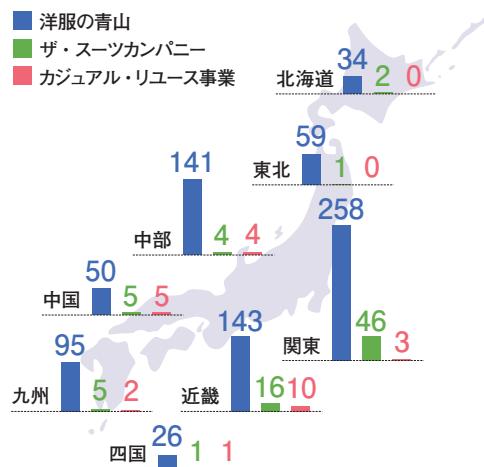
店舗数 | 3店舗(9月末)
ターゲット年齢 | 30代~40代

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

営業店 (2018年9月末現在)

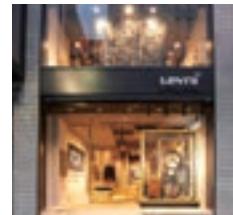


(注)1.「ホワイト ザ・スーツカンパニー」、「ユニバーサル ランゲージ」、「ユニバーサルランゲージ メジャーズ」及びアウトレット業態については、「ザ・スーツカンパニー」に含めています。
2.カジュアル・リユース事業の店舗数は、「キャラジャ」、「リーバイスストア」、「セカンドストリート」及び「ジャンブルストア」の店舗数です。

その他の業態 (2018年9月末現在)

セカンドストリート店舗数 | 12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。



会社概要

(2018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事業本部	— 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4,215名 連結8,185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	911店舗 (カジュアル・リユース事業 25店舗含む)

役員 の 状 況

(2018年9月30日現在)

【 取締役 】

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 (営業副本部長)
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 (人事戦略本部長)
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 (人材開発部長)
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

(2018年9月30日現在)

発行可能株式総数	174,641,100株
株主総数	12,637名
発行済株式総数	55,394,016株
自己株式数	5,230,854株 (9.44%)
<small>(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 (184,000株) は含めておりません。</small>	

大株主

(2018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	9.93
(株)HK	3,000	5.98
日本マスタートラスト信託銀行(株) (信託口)	2,715	5.41
日本トラスティ・サービス信託銀行(株) (信託口)	2,069	4.12
青山理	1,661	3.31
(有)青山物産	1,660	3.31
日本トラスティ・サービス信託銀行(株) (信託口9)	1,003	2.00
星野商事(株)	1,001	1.99
(株)三井住友銀行	1,000	1.99
DFA INTL SMALL CAP VALUE PORTFOLIO	958	1.91

(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5,230千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：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)：<https://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)」「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「アメリカンインテグラルアウティンターズ (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。まだ、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)

女性向けメンバーズカード

「BLUE ROSE CARD」を導入

6月1日
サービス
開始



ブルーローズ
カード (白)



ブルーローズ
カード (青)



ブルーローズ
ポイントカード

今回新たに導入するカードは、女性の社会進出やオフィスウェアの多様化に対応するため、女性にとって魅力的な特典を用意いたしました。

カードの特徴は、弊社が運営するスーツショップ5業態(洋服の青山、ザ・スーツカンパニー、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)で割引やポイントなどのサービスが受けられ、お買い物で貯まったポイントも同店で利用が可能です。このようにポイントを共通化することで業態間での相互送客を図ります。さらに、青山グループ会社が運営しているアメリカンイーグルや、ミスターミニットでも割引特典が受けられます。

洋服の青山での割引例

割引特典

ブルーローズカード

1点2,900円(税別)以上の
レディース商品

5%
OFF

さらに買上総額より **5%OFF**
(誕生日10%OFF)

ローズポイント還元

クレジット機能付
カード

4%
還元

グループ会社特典

(クレジット機能付カードのみ)

ミスターミニット割引

クーポン提示で一部サービス
青山QCMアプリの登録が必要

10%
OFF

アメリカンイーグル割引

ブルーローズカード提示で全品

5%
OFF