

第2 【事業の状況】

1 【業績等の概要】

(1) 業績

《当期の経営成績》

	売上高 (百万円)	営業利益 (百万円)	経常利益 (百万円)	当期純利益 (百万円)	1株当たり当期 純利益 (円)
平成26年3月期	222,139	22,590	24,650	12,962	214.75
平成25年3月期	212,400	21,267	24,635	12,621	204.66
増減額	9,738	1,323	14	340	10.09
前期比 (%)	104.6	106.2	100.1	102.7	104.9

《セグメント別業績》

(単位：百万円)

	売上高				セグメント利益 (営業利益)			
	当期	前期	増減額	前期比 (%)	当期	前期	増減額	前期比 (%)
紳士服販売事業	183,279	176,339	6,939	103.9	21,868	20,376	1,491	107.3
カード事業	3,604	3,248	356	111.0	557	408	149	136.6
商業印刷事業	11,008	10,467	541	105.2	318	278	40	114.6
雑貨販売事業	15,843	16,165	△321	98.0	418	496	△77	84.4
その他	12,296	9,755	2,540	126.0	△665	△374	△290	—
調整額	△3,893	△3,575	△318	—	93	83	10	—
合計	222,139	212,400	9,738	104.6	22,590	21,267	1,323	106.2

(注) セグメント別売上高、セグメント利益 (営業利益) はセグメント間取引相殺消去前の数値であります。

《当連結会計年度の業績全般の概況》

当連結会計年度におけるわが国経済は、政府の経済・金融政策などを背景に、円安が進み、株価も上昇するなど、企業業績や個人消費にも持ち直しの動きが見られました。

しかしながら、世界景気の下振れ懸念に加え、消費税増税後の消費の冷え込みが懸念されるなど、先行き不透明な状況で推移いたしました。

このような状況下、当社グループでは、紳士服販売事業の収益力、競争力の強化を目指した諸施策を実施するとともに、グループ経営の基盤整備と収益力強化を図ってまいりました。

この結果、売上高は2,221億39百万円と前連結会計年度に比べ97億38百万円増加し、3期連続の増収となりました。

主な要因は、紳士服販売事業において、一都三県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、創業50周年を記念した施策等を実施したことや、レディースのキャリア向け新ブランドの展開などにより、レディースが好調に推移したことなどから、前連結会計年度に比べ69億39百万円増加したことによるものであります。

売上総利益は1,277億80百万円と前連結会計年度に比べ65億2百万円増加いたしました。

主な要因は、紳士服販売事業において、売上高が前期に比べ増加したことなどによるものであります。

営業利益は225億90百万円と前連結会計年度に比べ13億23百万円増加し、3期連続の増益となりました。

主な要因は、紳士服販売事業において、営業利益が前連結会計年度に比べ14億91百万円増加したことなどによるものであります。

経常利益は246億50百万円と前連結会計年度に比べ14百万円増加いたしました。

主な要因は、「包括的長期為替予約契約 (クーポンスワップ契約)」等に係るデリバティブ評価益 8億85百万円 (前期はデリバティブ評価益37億50百万円)、為替差益 2億81百万円 (前期は為替差損14億46百万円) を営業外収益に計上したことなどによるものであります。

特別損益では、特別損失として固定資産除売却損4億8百万円、減損損失11億22百万円を計上いたしました。

こうしたことから、当期純利益は前連結会計年度に比べ3億40百万円増加し、129億62百万円となりました。

セグメント別の営業の状況は、次のとおりであります。なお、セグメント別売上高、セグメント利益（営業利益）は、セグメント間取引相殺消去前の数値であります。

〈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)〕

当事業の売上高は1,832億79百万円（前期比103.9%）、セグメント利益（営業利益）は218億68百万円（前期比107.3%）となりました。

当事業の中核部門であります青山商事(株)スーツ事業につきましては、引き続き一都三県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、創業50周年を記念した施策などを「洋服の青山」全店で実施いたしました。

具体的には50周年のプロジェクトパートナーとして、世界的なミュージシャンである坂本龍一氏を起用し、「洋服の青山」50周年をうたったテレビCMに出演いただくなど、50周年を記念したキャンペーンを展開するとともに、50周年記念商品としてイタリアで誕生した高級紳士服ブランド「HILTON（ヒルトン）」のハンドメイドスーツを展開いたしました。

レディースにつきましては、平成25年10月より、新たにキャリア向け新ブランド「ANCHOR WOMAN（アンカーウーマン）」を立ち上げるとともに、平成26年3月より、レディースのイメージキャラクターである女優の佐々木希さんプロデュースの人気ブランド「n♥line by nozomi（エヌライン バイ ノゾミ）」のキャリア向けブランドとして「n♥line Precious（エヌライン プレシャス）」の販売を開始し、レディースは好調に推移いたしました。

こうしたことなどから、青山商事(株)スーツ事業の既存店売上高は前期比101.4%となりました。

〈スーツ事業の既存店売上・客数・客単価の前期比推移〉 （単位：％）

	平成24年3月期	平成25年3月期	平成26年3月期
売上	102.5	102.7	101.4
客数	99.8	101.1	96.1
客単価	102.7	101.6	105.5

主力アイテムでありますメンズスーツの販売着数は前期比100.7%の2,482千着、メンズスーツの平均販売単価は前期比102.6%の25,316円となりました。

〈メンズスーツの販売着数並びに平均販売単価の推移〉 （単位：千着、円）

	平成24年3月期	平成25年3月期	平成26年3月期
販売着数	2,439	2,464	2,482
平均販売単価	24,150	24,664	25,316

店舗の出退店等の状況につきましては、以下のとおりであります。

〈スーツ事業の業態別、出退店等の状況及び期末店舗数（平成26年3月末現在）〉 （単位：店）

業態名	洋服の青山	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	合計
出店〔内 移転・建替〕 （4月～3月）	29〔7〕	2	4	1	36〔7〕
閉店（4月～3月）	0	0	0	0	0
期末店舗数（3月末）	768	41	9	4	822

（注）「ザ・スーツカンパニー」には「TSC SPA OUTLET」を、「ユニバーサルランゲージ」には「UL OUTLET」を含めております。

《カード事業》〔(株)青山キャピタル〕

当事業は、紳士服販売事業における効率的な販売促進を支援することを主たる目的に、事業を展開しております。「AOYAMAカード」会員の募集に注力するとともに、金融サービス事業を展開し、平成26年2月末現在の有効会員数は375万人となりました。

当事業につきましては、改正貸金業法等の影響などある中、売上高は36億4百万円（前期比111.0%）、セグメント利益（営業利益）は5億57百万円（前期比136.6%）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。

＜カード事業におけるAOYAMAカード有効会員数並びに営業貸付金残高の推移＞

（単位：万人、百万円）

	平成24年2月期	平成25年2月期	平成26年2月期
有効会員数	366	364	375
営業貸付金残高	38,000	38,743	43,648

《商業印刷事業》〔(株)アスコン〕

印刷・広告業界においては、受注競争の激化に伴う受注単価の下落などにより依然として厳しい経営環境が続いております。

当事業につきましては、既存取引先の受注増などにより、売上高は110億8百万円（前期比105.2%）、セグメント利益（営業利益）は3億18百万円（前期比114.6%）となりました。

《雑貨販売事業》〔(株)青五〕

100円ショップ業界は、競合各社の積極的な出店など、業界の競争は一層苛烈さを増してきております。

「ダイソー&アオヤマ100YEN PLAZA」の店名で展開しております100円ショップは、「洋服の青山」、「キャラジャ」の閉鎖店舗の利用及び「洋服の青山」とのシナジー効果を狙った併設などを行っております。

店舗につきましては、当期中に3店舗を出店し、非効率な6店舗を閉店いたしましたので、平成26年2月末の店舗数は128店舗（前期末131店舗）となりました。

この結果、売上高は158億43百万円（前期比98.0%）、セグメント利益（営業利益）は4億18百万円（前期比84.4%）となりました。

《その他》〔青山商事(株)カジュアル・リユース事業、(株)イーグルリテイリング、(株)glob〕

その他の事業につきましては、(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3店舗（アウトレット1店舗を含む）出店したことなどから、売上高は122億96百万円（前期比126.0%）、セグメント損失（営業損失）は6億65百万円（前期はセグメント損失（営業損失）3億74百万円）となりました。

店舗の出退店等の状況につきましては、以下のとおりであります。

＜その他に含まれる業態別、出退店等の状況及び期末店舗数（平成26年3月末現在）＞

（単位：店）

業態名	青山商事(株) カジュアル・リユース事業				(株)イーグルリテイリング	(株)glob
	キャラジャ	リーバイスストア	セカンドストリート	ジャンブルストア	アメリカンイーグルアウトフィッターズ	焼肉きんぐ
出店（4月～3月）	1	2	1	0	3	3
閉店（4月～3月）	0	1	0	0	0	0
期末店舗数（3月末）	26	6	4	2	8	12

(2) 連結キャッシュ・フローの状況

(単位：百万円)

	当連結会計年度	前連結会計年度
営業活動によるキャッシュ・フロー	10,840	23,797
投資活動によるキャッシュ・フロー	△17,117	△2,507
財務活動によるキャッシュ・フロー	△6,028	△8,960
現金及び現金同等物に係る換算差額	27	△34
現金及び現金同等物の増減額	△12,277	12,294
現金及び現金同等物の当期末残高	29,758	42,035

当連結会計年度における、現金及び現金同等物(以下、「資金」という)は、期首に比べ122億77百万円減少し、当期末には297億58百万円(前期比29.2%減)となりました。

当連結会計年度における各キャッシュ・フローの状況とそれらの要因は、次のとおりであります。

<営業活動によるキャッシュ・フロー>

営業活動の結果、獲得した資金は、108億40百万円(前連結会計年度は237億97百万円の獲得)となりました。

税金等調整前当期純利益231億32百万円、減価償却費77億36百万円による資金増加に対し、運転資本(売上債権、たな卸資産、仕入債務及び未払金)の増減による資金の支出が44億80百万円、営業貸付金の増加額49億5百万円、法人税の支払額96億64百万円により資金減少した結果であります。

<投資活動によるキャッシュ・フロー>

投資活動の結果、使用した資金は、171億17百万円(前連結会計年度は25億7百万円の使用)となりました。

定期預金、有価証券及び投資有価証券の取得額1,280億96百万円及び有形・無形固定資産の取得額140億72百万円による資金減少に対し、定期預金、有価証券及び投資有価証券の払戻及び売却により1,250億4百万円資金増加した結果であります。

<財務活動によるキャッシュ・フロー>

財務活動の結果、使用した資金は60億28百万円(前連結会計年度は89億60百万円の使用)となりました。

長期借入れによる収入180億円、社債の発行による収入108億45百万円による資金増加に対し、長期借入金の返済による支出100億円、社債の償還による支出130億円、自己株式の取得による支出72億86百万円及び配当金の支払額39億40百万円により資金減少した結果であります。

2 【生産、受注及び販売の状況】

(1) 生産実績

セグメントの名称	当連結会計年度 (自 平成25年4月1日 至 平成26年3月31日)	
	生産高(百万円)	前期比(%)
商業印刷事業	7,518	104.4

- (注) 1 上記の金額は、セグメント間取引相殺消去後の数値であります。
 2 生産高は、販売価格によっております。
 3 消費税等は含まれておりません。
 4 紳士服販売事業に係る生産高について、金額的重要性がないため記載を省略しております。

(2) 受注状況

セグメントの名称	当連結会計年度 (自 平成25年4月1日 至 平成26年3月31日)	
	受注高(百万円)	前期比(%)
商業印刷事業	7,616	110.2

- (注) 1 上記の金額は、セグメント間取引相殺消去後の数値であります。
 2 消費税等は含まれておりません。
 3 紳士服販売事業に係る受注高について、金額的重要性がないため記載を省略しております。

(3) 販売実績

セグメントの名称	当連結会計年度 (自 平成25年4月1日 至 平成26年3月31日)	
	販売高(百万円)	前期比(%)
紳士服販売事業	183,137	103.9
カード事業	3,291	108.4
商業印刷事業	7,572	104.8
雑貨販売事業	15,841	98.0
その他	12,296	126.0
合 計	222,139	104.6

- (注) 1 上記の金額は、セグメント間取引相殺消去後の数値であります。
 2 消費税等は含まれておりません。

(4) 紳士服販売事業の販売実績

商品別	当連結会計年度 (自 平成25年4月1日 至 平成26年3月31日)		
	売上高(百万円)	構成比率(%)	前期比(%)
重衣料 スーツ スリーピース ジャケット スラックス コート、礼服	105,738	57.7	103.2
軽衣料 シャツ、洋品類 カジュアル類 レディス類 その他	71,036	38.8	104.9
ポイント還元額	2,865	1.6	105.6
補正加工賃収入	3,496	1.9	104.9
合計	183,137	100.0	103.9

- (注) 1 上記の金額は、セグメント間取引相殺消去後の数値であります。
2 消費税等は含まれておりません。

(5) 紳士服販売事業の仕入実績

商品別	当連結会計年度 (自 平成25年4月1日 至 平成26年3月31日)		
	仕入高(百万円)	構成比率(%)	前期比(%)
重衣料 スーツ スリーピース ジャケット スラックス コート、礼服	36,192	50.3	107.3
軽衣料 シャツ、洋品類 カジュアル類 レディス類 その他	35,714	49.7	106.6
合計	71,907	100.0	107.0

- (注) 1 上記の金額は、セグメント間取引相殺消去後の数値であります。
2 消費税等は含まれておりません。

3 【対処すべき課題】

当社グループは、引き続き経営資源投入の選択と集中により経営効率を高め、顧客満足度の向上と収益力の高い経営を目指すとともに、グループ全体の利益体質強化を図ってまいります。

加えて、構造的な変化を伴うトレンドを常に視野に入れ、新しいビジネスモデルの構築と事業化にも努めてまいります。

また、変化する経営環境の中、役員はじめ従業員一人一人が、すべての行動において法律、倫理を遵守したコンプライアンス経営を進めてまいります。

《紳士服販売事業》

当事業を取り巻く経営環境は、円安、株高を背景に緩やかな景気回復の兆しが見られるものの、競争激化や消費税増税後の消費の冷え込みが懸念されるなど依然として先行き不透明な状況が続いております。

こうした中、当社グループの中核事業であります当事業においては、ますます多様化するお客様のニーズにいかに対応かつ的確に対応できるかが競争を勝ち抜く重要な要素となっており、その対応力によって、企業業績の格差は鮮明になっていくものと考えております。

また、中長期的には、少子高齢化などによりスーツ需要の減少が見込まれる中、いかに収益を継続的に計上できる体制を構築できるかが喫緊の課題であります。

マーケットの成熟化や競争激化という厳しい環境下にあります。お客様のニーズの変化に適切かつ速やかに対応できる組織力の強化と人材の育成を図り、「洋服の青山」をはじめ、各業態において積極的に出店、移転などを行い、マーケットシェアの拡大を図るとともに、レディースなど新たな事業領域の拡大にも積極的に取り組んでまいります。

《カード事業》

紳士服販売事業において、効果的かつ効率的な販売促進活動が実現できるよう引き続き側面支援を行ってまいります。「AOYAMAカード」の会員数増加に取り組むとともに、常に変化するお客様のニーズにお応えするべく、これまで培ってきたノウハウを結集して、競争力と付加価値の高い商品及びサービスを提供してまいります。

平成18年12月に貸金業制度の抜本的な見直しを目的とした「貸金業の規制等に関する法律等の一部を改正する法律」が成立し、平成22年6月18日に完全施行されました。総量規制の導入等により利息収入の大幅な減収を余儀なくされておりますが、今後とも「AOYAMAカード」会員向けに多様な高付加価値サービスを提供することで、カードショッピングを中心に引き続き収益の確保に努めてまいります。

《商業印刷事業》

取引先企業の販売促進活動においては、費用対効果が重視され、付加価値の高いサービス、製品が求められております。価格競争に巻き込まれない高付加価値商品の販売に注力するとともに、既存取引先との関係強化、新規開拓、新たな事業の構築に努めてまいります。

《雑貨販売事業》

当事業では、業界の競争が一層激しさを増す中で、100円ショップ業界ナンバーワンであります「ダイソー」(株式会社大創産業)のフランチャイジーとして、収益性を重視した着実な経営を目指します。

4 【事業等のリスク】

企業が事業を遂行している限り、様々なリスクが伴います。

当社グループにおいては、これらのリスクの発生を防止、分散、あるいはリスクヘッジすることにより、リスクの合理的な軽減を図っております。

しかし、予想を超える事態が生じた場合には、当社グループの経営成績及び財務状態に重大な影響を及ぼす可能性があります。

なお、文中における将来に関する事項は、当連結会計年度末現在において、当社グループが判断したものであります。

(1) 景気・季節要因について

当社グループの中核事業であります紳士服販売事業は、国内外の景気や消費動向、また冷夏や暖冬といった天候不順により、大きな影響を受けます。したがって、これらの要因が当社グループの業績や財政状況に悪影響を及ぼす可能性があります。

(2) 自然災害について

当社グループは、紳士服販売事業及び雑貨販売事業など全国に店舗展開しており、地震や津波など予想を越える自然災害が発生した場合、店舗の損壊や商品の汚損などにより、当社グループの経営成績に影響を与える可能性があります。

(3) 競合について

紳士服販売事業の主要商品の競争は、今後も価格及び品揃えの両面において、さらに厳しいものになると予想されます。当社の主要商品は、常に厳しい価格競争にさらされており、さらに競合他社からも新商品が次々に発売されております。

このような販売環境で売上を確保するためには、マーケティング等の努力だけでは差別化が難しく、また競合他社の対応によっても大きく左右されます。

今後も紳士服市場の競争は更に激化するものと予想され、これらの要因が当社グループの経営成績に影響を与える可能性があります。

(4) 生産地域について

紳士服販売事業の主要商品の大半は、主として中国を始めとするアジア各国での生産及び輸入によるものであり、連結子会社の服良(株)は、主として中国などで商品を生産しております。

このため中国などの生産国の政治、経済情勢、法制度に著しい変動があった場合や、大規模な自然災害の発生、急激な為替変動などにより、商品供給体制や商品原価に影響を及ぼす可能性があります。

(5) 日本の人口構成の変化について

日本では、少子高齢化が進み、人口構成の中でスーツを着用する人の比率は少なくなると予想されます。

したがって、当社グループの中核事業であります紳士服販売事業におけるスーツの販売着数は減少する可能性があり、これらの要因が当社グループの経営成績に影響を与える可能性があります。

(6) 出店政策について

店舗出店にあたっては、立地調査や過去の店舗出店により蓄積されたノウハウ、商圈人口、物件賃料等、当社独自の出店基準に基づき、積極的な新規出店を行い、強力なドミナントエリアの構築を目指しておりますが、適切な店舗用地の確保に時間を要する場合は、業績に影響を及ぼす可能性があります。

また、店舗の土地建物については、基本的には賃借が主体であります。

一般に出店に当たり、店舗賃借のための敷金並びに建物建設の建設協力金を家主に差し入れます。

店舗の大半を占める郊外型店舗では、賃貸借契約期間が15年から20年と長期にわたるものが多く、建設協力金は契約期間内で賃借料と相殺し回収いたしますが、敷金は契約期間が満了しなければ返還されません。

したがって、倒産、その他賃貸人の事由により、敷金の全部または一部が回収できなくなる可能性もあります。

また、契約期間満了店舗においては、賃貸人の事由により契約更新ができなくなる可能性もあります。

(7) 法的規制について

A. 出店に関する法的規制

紳士服販売事業においては、出店に際し平成12年6月に「大規模小売店舗立地法(大店立地法)」が施行されたことに伴い、売場面積1,000㎡以下であっても、地方自治体が独自に条例や指導要綱を制定するケースがあり、出店規制の影響を受けることがあります。

大型複合施設において、地域住民や自治体との調整のため、出店に要する時間の長期化、出店コストの増加等の影響を受け、当社の業績に影響を与える可能性があります。

B. 包括信用購入あっせん事業と個別信用購入あっせん事業に関連する法的規制

クレジット事業を行う(株)青山キャピタルは、「割賦販売法」の適用を受けております。平成20年6月には割賦販売契約の規制対象の拡大等を盛り込んだ「割賦販売法の一部を改正する法律」が公布され、平成22年12月に完全施行されました。同社の取扱いの大半は同法の適用を受けないマンスリークリアー取引ではありますが、一部に適用を受ける取引もありますので、この部分については業績に影響を受ける可能性があります。

C. カード事業に関連する融資事業への法的規制

(株)青山キャピタルの融資事業は、カード付帯機能としての融資機能であり、その貸付金利は、「出資の受入れ、預り金及び金利等の取締りに関する法律(以下、出資法という。)」 「利息制限法」の規制を受けております。

また、平成18年12月に出資法上の貸付上限金利の大幅な引き下げや、融資残高の総量規制の導入等を盛り込んだ「貸金業の規制等に関する法律等の一部を改正する法律」が成立し、平成22年6月18日に完全施行されました。さらには、これを遡ること、平成18年1月には最高裁判決により過払金問題も発生しております。

これらの法改正等は、これまでの同社の業績に大きな影響を与え、これを吸収してきましたが、引き続き注意が必要です。

(8) 特定製品への依存度が高いことについて

商業印刷事業を行う(株)アスコンは、企画、デザインから印刷まで一貫工程を有した総合印刷会社で、折込広告(チラシ)の製造販売を主たる事業としております。

同社の販売先は、大型量販店、スーパー、小売専門店等の小売業界が多いことから、当該業界の広告宣伝費が削減された場合は、同社の売上を減少させる要因となり同社の経営成績、財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

(9) フランチャイズ契約について

雑貨販売事業を行う(株)青五は、(株)大創産業の加盟店として、「ダイソー&アオヤマ100YEN PLAZA」の店名で100円ショップを展開しております。

また、青山商事(株)では、(株)ゲオの加盟店として、「セカンドストリート」、「ジャンブルストア」の店名でリサイクルショップを、リーバイ・ストラウス ジャパン(株)の加盟店として、「リーバイストア」の店名でカジュアルショップを展開しており、(株)globでは、(株)物語コーポレーションの加盟店として、「焼肉きんぐ」を展開しております。

青山商事(株)と日鉄住金物産(株)との合弁により設立した(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加盟店として、「アメリカンイーグルアウトフィッターズ」の店名でカジュアルショップを展開しております。

4社の業績は各フランチャイズ本部の経営方針により影響を受ける可能性があります。

(10) 人材の確保及び育成について

当社の経営に係る基本方針は「より良いものをより安く、洋服の販売を通して社会に貢献する」であり、当該方針を実現できる人材の確保と育成を重要な経営課題として捉えております。

当社は、現在青山商事(株)スーツ事業に経営資源を重点投下し、マーケットシェアの拡大を目指しております。

これに対応して、優秀な人材を継続的に採用し、育成を行い、適正な人員配置を行うことと、労働環境を整備し社員の定着を図ることが、当社の成長にとって必要となります。

これが達成できなかった場合には、当社の将来の成長が鈍化し、当社の業績に影響を与える可能性があります。

(11) 個人情報保護法の影響について

当社グループが運営する各事業において、それぞれ事業ごとに個人情報を含めた機密情報を有しており、その情報の外部漏洩に関して細心の注意を払っております。

お客様やお取引先にかかわる個人情報の取得については「個人情報保護マニュアル」を設け、情報の保管、利用については細心の注意を払い、徹底した管理を行っております。

しかしながら、犯罪行為やコンピューターの障害等により情報の漏洩や流出の起こる可能性は否定できず、そのような事態が発生した場合には、当社グループの社会的信用を失うとともに、営業収益の減少、情報流出に起因する被害に対する損害賠償の発生など、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

5 【経営上の重要な契約等】

業務の運営に関する契約

契約会社名	相手方の名称	系列又は提携の内容	契約年月日
青山商事(株) (提出会社)	(株)トライアングル・ コーポレーション	英国MOSS BROSS社が所有するブランド「THE SUIT COMPANY」の日本国内におけるライセンス契約の締結	平成12年5月22日
青山商事(株) (提出会社)	(株)ゲオ	「セカンドストリート」におけるフランチャイズ契約の締結	平成21年12月16日
青山商事(株) (提出会社)	リーバイ・ストラウス ジャパン(株)	「リーバイズストア」におけるフランチャイズ契約の締結	平成22年1月1日
(株)青山キャピタル (連結子会社)	ライフカード(株)	「AOYAMAカード」発行に関する契約の締結	平成12年1月30日
(株)青山キャピタル (連結子会社)	三井住友カード(株)	「AOYAMA VISAカード」発行に関する契約の締結	平成19年8月20日
(株)青山キャピタル (連結子会社)	マスターカード・ インターナショナル・ インコーポレーテッド	マスターカードライセンス契約の締結	平成19年8月15日
(株)青山キャピタル (連結子会社)	ユーシーカード(株)	「Papas・Mamasカード」等の発行に関する契約の締結	平成22年2月9日
(株)青五 (連結子会社)	(株)大創産業	「100円SHOPダイソー」とのフランチャイズ契約の締結。平成11年7月に第1号店の契約締結をしており、以後出店毎に店舗単位でフランチャイズ契約を締結	契約期間は5年間 (自動更新)
(株)イーグルリテイ リング (連結子会社)	日鉄住金物産(株)	「アメリカンイーグルアウトフィッターズ」及び「エアリー」の2ブランドにおけるフランチャイズ契約の締結	平成22年12月27日
(株)glob (連結子会社)	(株)物語コーポ レーション	「焼肉きんぐ」及び「丸源ラーメン」におけるフランチャイズ契約の締結。平成23年7月に第1号店の契約を締結しており、以後出店毎に店舗単位でフランチャイズ契約を締結	平成23年7月28日

6 【研究開発活動】

該当事項はありません。

7 【財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析】

(1) 重要な会計方針及び見積り

当社の財務諸表は、わが国において一般的に公正妥当と認められる会計基準に基づき作成されており、財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況に関する以下の分析が行われております。

この財務諸表作成に当たる重要な会計方針につきましては、「第5 経理の状況」に記載しております。

なお、文中の将来に関する事項は当連結会計年度末現在において、当社グループ(当社及び連結子会社)が判断したものであります。

(2) 財政状態の分析

① 資産

流動資産は1,906億12百万円(前連結会計年度末比51億74百万円増)となりました。主な要因は、現金及び預金が19億34百万円、受取手形及び売掛金が25億94百万円、商品及び製品が22億43百万円、営業貸付金が49億5百万円、前払費用が20億78百万円それぞれ増加いたしました。有価証券が86億96百万円減少したことによるものであります。

固定資産は1,619億81百万円(前連結会計年度末比30億59百万円増)となりました。主な要因は、有形固定資産が64億65百万円増加いたしました。投資有価証券が14億47百万円、投資不動産が11億8百万円それぞれ減少したことによるものであります。

この結果、資産合計は3,527億33百万円(前連結会計年度末比83億60百万円増)となりました。

② 負債

流動負債は668億53百万円(前連結会計年度末比171億16百万円減)となりました。主な要因は、短期借入金が120億円、1年内償還予定の社債が40億円、為替予約が8億43百万円それぞれ減少したことによるものであります。

固定負債は416億49百万円(前連結会計年度末比212億72百万円増)となりました。主な要因は、社債が20億円、長期借入金が180億円それぞれ増加したことによるものであります。

この結果、負債合計は1,085億2百万円(前連結会計年度末比41億56百万円増)となりました。

③ 純資産

純資産合計は2,442億31百万円(前連結会計年度末比42億3百万円増)となりました。主な要因は、自己株式による減少額が112億20百万円減少いたしました。利益剰余金が70億92百万円減少したことによるものであります。

(3) 経営成績の分析

① 売上高

売上高は2,221億39百万円と前連結会計年度に比べ97億38百万円増加し、3期連続の増収となりました。

主な要因は、紳士服販売事業において、一都三県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、創業50周年を記念した施策等を実施したことや、レディースのキャリア向け新ブランドの展開などにより、レディースが好調に推移したことなどから、前連結会計年度に比べ69億39百万円増加したことによるものであります。

② 売上総利益

売上総利益は1,277億80百万円と前連結会計年度に比べ65億2百万円増加いたしました。

主な要因は、紳士服販売事業において、売上高が前期に比べ増加したことなどによるものであります。

③ 販売費及び一般管理費

販売費及び一般管理費は1,051億89百万円と前連結会計年度に比べ51億79百万円増加いたしました。

主な要因は、紳士服販売事業において、売上高の増加に伴い、人件費や販売費が増加したことなどによるものであります。

④ 営業利益

営業利益は225億90百万円と前連結会計年度に比べ13億23百万円増加し、3期連続の増益となりました。

主な要因は、紳士服販売事業において、営業利益が前連結会計年度に比べ14億91百万円増加したことなどによるものであります。

⑤ 経常利益

経常利益は246億50百万円と前連結会計年度に比べ14百万円増加いたしました。

主な要因は、「包括的長期為替予約契約(クーポンスワップ契約)」等に係るデリバティブ評価益8億85百万円(前期はデリバティブ評価益37億50百万円)、為替差益2億81百万円(前期は為替差損14億46百万円)を営業外収益に計上したことなどによるものであります。

⑥ 特別損益

特別損益では、特別損失として固定資産除売却損4億8百万円、減損損失11億22百万円を計上いたしました。

⑦ 当期純利益

以上の結果、当期純利益は前連結会計年度に比べ3億40百万円増加し、129億62百万円となりました。

なお、セグメント別の売上高とセグメント利益（営業利益）の概況については、「第2 事業の状況 1 業績等の概要 (1) 業績」に記載のとおりであります。

(4) キャッシュ・フローの分析

キャッシュ・フローにつきましては、「第2 事業の状況 1 業績等の概要 (2) 連結キャッシュ・フローの状況」に記載のとおりであります。

(5) 現状と見通し

《連結業績予想》

	売上高 (百万円)	営業利益 (百万円)	経常利益 (百万円)	当期純利益 (百万円)	1株当たり当期 純利益 (円)
平成27年3月期	228,500	21,000	22,200	12,700	210.40
平成26年3月期	222,139	22,590	24,650	12,962	214.75
前期比 (%)	102.9	93.0	90.1	98.0	98.0

《個別業績予想》

	売上高 (百万円)	営業利益 (百万円)	経常利益 (百万円)	当期純利益 (百万円)	1株当たり当期 純利益 (円)
平成27年3月期	187,000	19,300	20,900	12,300	203.77
平成26年3月期	185,709	21,063	23,613	13,781	228.32
前期比 (%)	100.7	91.6	88.5	89.2	89.2

＜青山商事(株)の既存店売上前期比の前提＞

(単位：%)

	平成27年3月期		
	上期	下期	年度計
スーツ事業	97.0	98.0	97.6
カジュアル・リユース事業	100.0	105.0	102.6
青山商事(株) 計	97.1	98.1	97.7

《個別業績予想》

中核事業であります青山商事(株)スーツ事業につきましては、前期に引き続き、一都三県を中心とした着実な出店、移転等を実施し、マーケットシェアの拡大を図るとともに、創業50周年を記念した施策を継続実施し、新たな顧客の取り込みを図ってまいります。

また、30歳代の男女をターゲットにした、ショッピングセンター(SC)向け新業態「NEXT BLUE (ネクストブルー)」を新たに立ち上げ、平成26年4月の第1号店「ららテラス武蔵小杉店」の出店を皮切りに全国のSCに出店し、さらなるマーケットシェアの拡大を図ってまいります。

好調に推移しておりますレディスにつきましては、前期に立ち上げたキャリア向けブランド「ANCHOR WOMAN (アンカーウーマン)」や「n♥line Precious (エヌライン プレシヤス)」のさらなる品揃え強化と雑誌やテレビCMを利用した認知度のアップを図り、さらなる売上拡大につなげてまいります。

しかしながら、当社を取り巻く環境は、前期における消費税増税前の駆け込み需要の反動による売上高の減少や、急激な円安などによる商品原価の上昇など、厳しい状況が続くと予想されます。こうしたことから、次期のスーツ事業の既存店売上高は前期比97.6%と前期実績を下回る見込みであります。

この結果、通期の業績は、売上高は1,870億円(前期比100.7%)、営業利益は193億円(前期比91.6%)、経常利益は209億円(前期比88.5%)、当期純利益は123億円(前期比89.2%)を予想しております。

《連結業績予想》

連結子会社につきましては、事業ごとにバラつきはあるものの、売上高、営業利益ともに前期実績を上回る見込みであります。

通期の連結業績は、売上高は2,285億円(前期比102.9%)、営業利益は210億円(前期比93.0%)、経常利益は222億円(前期比90.1%)、当期純利益は127億円(前期比98.0%)を予想しております。