# 第42期事業報告書

平成17年4月1日から平成18年3月31日まで

Menswear Sales Business

Credit Card Business

Commercial Printing Business

Sundry Sales Business

青山商事株式会社

## 予想上回る売上、5期連続増収を達成

株主の皆様におかれましては、平素より私ども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。私が社長に就任し初の決算となった当期、当社グループは目標としていた連結売上高2,000億円を無事達成することができました。これも皆様のお力添えの賜物であり、心より感謝申し上げます。今後とも全社員一丸となって、たゆまぬ自己変革に取り組み、皆様のご期待にお応えする決意であります。

代表取締役社長兼執行役員社長
青山　理

## ■ 連結売上高2,000億円を突破し、営業増益に

当期の連結売上高は、前期比3.4%増の2,027億20百万円と、5期連続の増収を達成できました。営業利益も、同8.2%増の217億95百万円となりました。

紳士服小売業界では当期、記録的な寒波の到来から冬物衣料の売上の回復が見られたものの、他業態も含めた競争環境が厳しさを増しており、楽観はできない状況でした。この中で当社グループは、主力の紳士服販売事業で、店舗網の拡充や女性向け商品の強化など、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。

### 財務ハイライト

（3月31日現在）

| | 平成14年 | 平成15年 | 平成16年 | 平成17年 | 平成18年 |
|---|---|---|---|---|---|
| 連結売上高(百万円) | 161,353 | 176,075 | 186,400 | 195,968 | 202,720 |
| 連結営業利益(百万円) | 7,615 | 12,784 | 16,570 | 20,142 | 21,795 |
| 連結当期純利益(百万円) | 3,721 | 6,392 | 8,317 | 4,650 | 13,328 |
| 一株当たり当期純利益(円) | 56.34 | 94.81 | 123.76 | 67.87 | 199.81 |
| 一株当たり配当(円) | 35 | 35 | 40 | 40 | 45 |
| ROE(%) | 1.8 | 3.1 | 4.1 | 2.3 | 6.3 |

(注) 金額は単位未満を切捨てています。

## ■ シェア拡大に向けて

今年に入り、当社の将来にとって重要な戦略となるいくつかの動きがありました。その１つがカルチュア・コンビニエンス・クラブ（CCC）株式会社とのポイントプログラム提携です。同社は若年層を中心に約1800万人の会員を擁しており、Tポイントサービスを活用し、若年層の一層の獲得を図ります。また、「洋服の青山」において、レディスのリクルートスーツ・フォーマルの本格的取扱いを開始し、好調なスタートを切っています。今後とも、こうした戦略を強化し、収益力強化に努めてまいります。

## ■ “頑張った人は報いられる”人事制度を

小売業は現場の力が業績を左右する「店長産業」でもあり、従業員のモチベーションアップは欠かせません。そのため、昨年度人事制度を刷新し、店長とブロック長の間に、上級店長、上席店長というポストを設けました。それは全店長に励みを持たせるためで、昇進すれば待遇面でも優遇します。また、女性の登用も行い、昨年度３名（洋服の青山１名、青山スーツ工房１名、TSC１名）の女性店長が誕生しています。これらの取り組みにより、「頑張った人は報いられる」という意識を全社に浸透させたいというのが私の考えです。

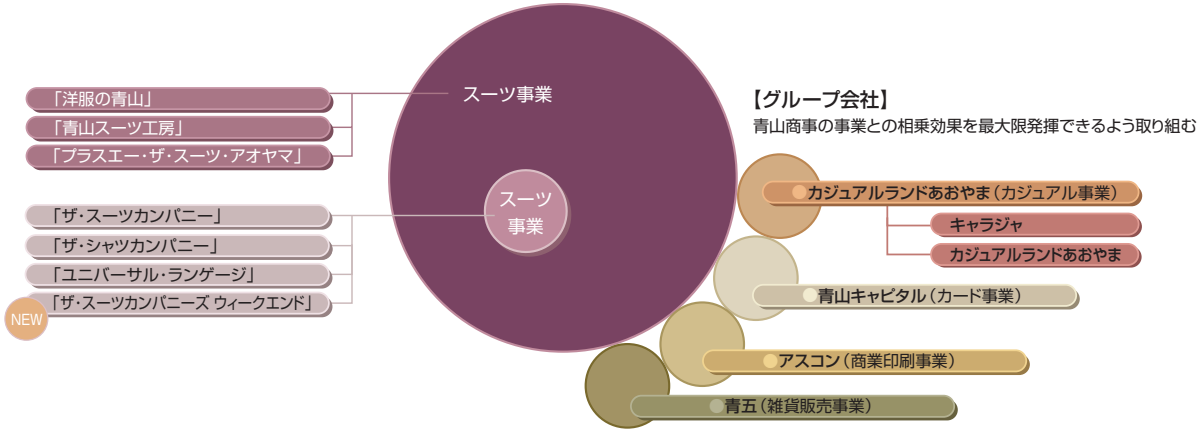
## ■ 単独売上高2,000億円を目指して

紳士服小売業界では、上位４社の競争が激化しており、少子高齢化や団塊世代のリタイヤといった2007年問題が目前にせまっております。そのため、より販売力の強化、より強固な企業体質の確立を目指します。当社グループでは今後、主力の「洋服の青山」の新規出店や移転などを進める一方で、若者向けの「ザ･スーツカンパニー」をはじめとする「ユニバーサル･ランゲージ」「ザ･スーツカンパニーズ ウィークエンド」などの事業を拡充し「洋服の青山」に次ぐ第二の柱に育てる方針です。

そして、当期に連結ベースで達成した売上高2,000億円を単独決算でも成し遂げられるよう努力してまいります。皆様におかれましては、今後ともより一層のご指導ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

洋服の青山 磐田店 平成18年4月開店

# 品揃えの充実で顧客満足を最大化 【青山商事】




【青山商事】

## スーツ事業「洋服の青山」他

- TSUTAYAとのポイントプログラムの提携による若年層の一層の獲得を図る。
- レディススーツの本格的取り組みにより、新市場を開拓する。
- 「ワールド・ワイド・サイズ」を足がかりに、インターネットと既存店舗との融合による新事業の確立を目指す。
- 「サビルロウ」などハイグレード商品の品揃えを強化し、単価向上を目指す。
- 「団塊の世代」の定年退職後を見据えたライフスタイル提案を行い、新市場を開拓する。
- 引き続き新規出店と既存店のリニューアルに取り組み、マーケットシェアを拡大する。
- 携帯電話向け情報サービスQ-Click Mobile（QCM）の会員増強、顧客データ収集の強化などを通じCRM活動の精度を高め、全分野にわたる戦略強化に結びつける。
- 生産・物流分野でのIT活用を強化し、コスト削減・スピード向上を実現する。

## スーツ事業「ザ・スーツカンパニー」

- 既存店の売上拡大と立地条件にこだわった新店舗展開、女性向け商品の強化、コスト削減により、全体の収益を拡大。地方店対策を強化する。

## スーツ事業「ユニバーサル・ランゲージ」

- ファッション感度の高いセレクトショップ層をターゲットとした事業を軌道に乗せる。

## スーツ事業「ザ・スーツカンパニーズ ウィークエンド」

- 郊外型ショッピングセンター（SC）への出店に特化し、団塊ジュニアのファミリー層などの獲得を図る。

【グループ会社】

## カジュアル事業「カジュアルランドあおやま」

- 分社化で経営のスピードと柔軟性を強化し、収益性と市場競争力を高める。
- 仕入力の強化で価格競争力を向上させる一方、売れ筋商品の重点投入などで粗利率を拡大し、収益体質の確立を図る。
- レディス商品を強化する。

## カード事業（青山キャピタル）

- 青山商事のCRM戦略の支援。
- 会員数の一層の増加を目指す。
- 第2の収益の柱とすべく、インターネットを使った語学学習サービス「ランゲージ・チャンネル」の取り組みを強化する。

## 商業印刷事業（アスコン）

- ドラッグストア、ホームセンターなど新規顧客の開拓を積極化し、グループ会社以外からの受注を拡大。

## 雑貨販売事業（青五）

- 収益を確保しつつ、青山商事の店舗戦略のバックアップを担う。

## TSUTAYAとポイントプログラムで提携

当社とカルチュア・コンビニエンス・クラブ（CCC）株式会社はポイントプログラムで提携し、この2月より、ポイントサービスを開始しました。同社のポイントプログラム「Tポイント」を、当社が展開する「洋服の青山」などの店舗でも蓄積できるようにしたものです。

同社が展開するAVソフトレンタル店「TSUTAYA」では、若年層を中心に約1,800万人の会員を擁しており、この提携で若年層の一層の獲得を図ります。

当社店舗でTSUTAYAの会員証を提示して買い物をすると、「Tポイント」が貯まり、TSUTAYA、大手コンビニなどの提携店で利用できます。紳士服業界からの「Tポイント」への参加はこれが初めてであり、同業種1社の契約内容となっております。また、従来から当社独自で手掛けていたポイントサービスも継続します。

## 人事制度を改定、新ポストを設ける

当社は人事制度を改定し、この3月から「店長」と「ブロック長」の間に「上級店長」「上席店長」の2つのポストを新設しました。また、営業本部内に、従業員教育を担当する「人材育成部」を設置しました。

ポストの新設は、従業員のモチベーション向上を目指してのものであり、待遇面でも優遇します。従来の制度では、早ければ20代後半で就任する「店長」の上席ポストが、15-20店舗を統括する「ブロック長」となっており、努力や実績に対する評価が見えにくくなっていました。

## キング・トール・スモールサイズ専門サイト「ワールド・ワイド・サイズ」を開設

当社では、店舗では取り扱いの少ない、キング・トール・スモールといったサイズのスーツを専門に扱うインターネット予約サービス「World Wide Size（ワールド・ワイド・サイズ）」（http://wws.aoyama-syouji.co.jp/）をこの4月より始めました。ネット上で「試着予約」の上、店舗で実際の商品を試着、確かめていただいてからご購入頂くという、従来のネット通販とは違った新しいスタイルのサービスです。

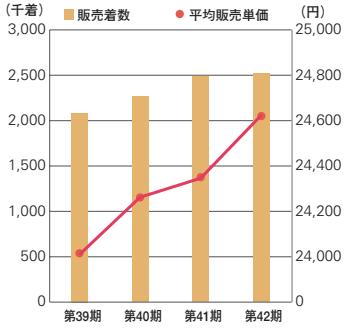
当社サイトには、身長150cm胴囲66cmから身長195cm胴囲130cmまで、幅広いサイズの商品を掲載しました。取り扱い商品は、スーツのほかドレスシャツやパンツ、シューズなど8アイテム約200品目に及びます。「洋服の青山」「青山スーツ工房」「プラスエー・ザ・スーツ・アオヤマ」、全国692（5月末現在）の当社店舗でご利用が可能で、システム利用、予約、キャンセルは一切無料です。外国人のお客様にもご利用頂けるように、一部英語サイトもご用意しております。

# レディススーツの本格的取扱い開始

イメージキャラクター　松浦 亜弥

当社は当期、取扱い商品の拡大に取り組みました。これまで一部店舗でのみ行っていたレディスのリクルートスーツ販売を拡大したのです。一方、最高級ブランド「サビルロウ」に英国製最高級生地「モクソン」を投入するなど、スーツのラインナップ強化にも取り組みました。

●スーツの販売着数・平均販売単価の推移




## ■ レディススーツ、全店展開へ

「ザ・スーツカンパニー（TSC）」の多くの店舗でレディスブランド「she」の取扱いを行っておりますが、「洋服の青山」でも、レディスのリクルートスーツの取扱いを全店展開へと拡大し、一部では、レディスのフォーマルスーツの販売も始めました。

レディススーツの本格的取扱いを実施したところ、2月、3月のリクルート・フレッシュマン商戦において売上が好調に推移しました。

また、主力の紳士服では、英国製最高級生地「モクソン」を使用した「サビルロウ」を投入しました。当社商品の中では最高額ながら、希少性と着心地を高く評価頂いております。また、団塊の世代をターゲットにしたブランド「パリス」を投入しました。スーツ以外にもジャケット、スラックスも取扱い、団塊世代の中核ブランドとしての展開を目指しています。

【パリス】
団塊世代を対象としたブランド

【サビルロウ】
英国製最高級生地「モクソン」を使用

**商品別売上高の推移**　（単位：金額は百万円、構成比は%）

| アイテム例 | 第39期 平成15年3月期 | | 第40期 平成16年3月期 | | 第41期 平成17年3月期 | | 第42期 平成18年3月期 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| スーツ・スリーピース・中衣料 | 53,153 | 36.1 | 55,617 | 36.5 | 60,908 | 37.9 | 63,362 | 37.9 |
| ジャケット | 7,550 | 5.1 | 7,547 | 5.0 | 7,347 | 4.6 | 6,941 | 4.2 |
| スラックス | 8,717 | 5.9 | 8,722 | 5.7 | 8,679 | 5.4 | 8,404 | 5.0 |
| コート | 2,367 | 1.6 | 4,041 | 2.7 | 4,403 | 2.7 | 5,121 | 3.1 |
| 礼服 | 20,048 | 13.6 | 18,793 | 12.3 | 19,932 | 12.4 | 20,433 | 12.2 |
| 洋品類その他 | 40,236 | 27.3 | 44,838 | 29.5 | 47,697 | 29.7 | 52,286 | 31.3 |
| キャラジャ | 15,253 | 10.4 | 12,563 | 8.3 | 11,718 | 7.3 | 10,581 | 6.3 |
| 合計 | 147,327 | 100.0 | 152,124 | 100.0 | 160,688 | 100.0 | 167,133 | 100 |

（注）金額は単位未満を切捨てています。

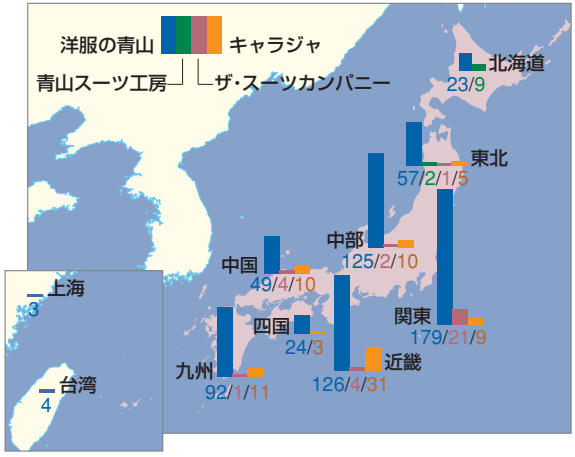
# TSCに新業態店、郊外型SCへ進出

当社ではこのほど、新たな顧客層を開拓するため、新業態店「ザ・スーツカンパニーズ　ウイークエンド」の展開を始めました。郊外型ショッピングセンター（SC）への出店に特化した新機軸店で、地方都市を中心に展開します。カジュアル衣料を充実させ、団塊ジュニアのファミリー層などの獲得を図ります。

この4月末現在、埼玉県と岐阜県のSCで2店をオープンしました。「ザ・スーツカンパニー（TSC）」の商品を基本としつつ、ニットやインナーなどの廉価な専用カジュアル商品も投入します。これまで当社の店舗展開は、「洋服の青山」がロードサイド中心、TSCが都市部中心でしたが、集客力の強いSCへの進出で新たな顧客層を開拓していきます。

ザ・スーツカンパニーズ ウィークエンド モレラ岐阜店
平成18年4月開店

**地域別店舗数**（平成18年3月末現在）




**店舗数の推移**　（単位：店）

| | 第39期 平成15年3月末 | 第40期 平成16年3月末 | 第41期 平成17年3月末 | 第42期 平成18年3月末 |
|---|---|---|---|---|
| 洋服の青山 | 583 | 609 | 644 | 675 |
| 青山スーツ工房 | 31 | 26 | 22 | 11 |
| ザ・スーツカンパニー | 19 | 24 | 29 | 33 |
| キャラジャ | 88 | 85 | 78 | 79 |
| 合計 | 721 | 744 | 773 | 798 |

（注）1.「プラスエー・ザ・スーツ・アオヤマ」（平成18年3月末で1店舗（岡山県））は、「洋服の青山」に含めております。
2.「ザ・シャツカンパニー」（平成18年3月末で3店舗（東京都 2店舗・埼玉県1店舗））並びに「ユニバーサル・ランゲージ」（平成18年3月末で4店舗（東京都2店舗・神奈川県1店舗・大阪府1店舗））は、「ザ・スーツカンパニー」に含めております。
3.「青山スーツ工房」の11店舗は「洋服の青山」へ業態変更しております。
4. キャラジャ事業は平成17年10月1日に新会社（カジュアルランドあおやま（株））を設立し、同事業を承継させました。
5. キャラジャ事業の内訳は、「カジュアルランドあおやま」41店舗、「キャラジャ」38店舗です。

## ■ 女性の活用を進め、他社との提携で集客

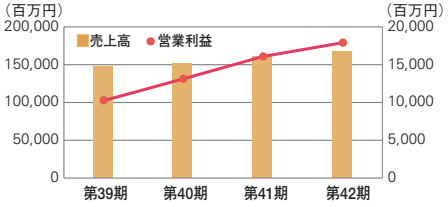
当期、女性の店長への起用も行いました。そして、当社初の試みで「洋服の青山」伊丹店及び「青山スーツ工房」札幌宮の沢店のスタッフを、店長をはじめ全員女性としたのです。店内ディスプレーが街行く人にも見えるようショーウインドーを工夫するなど、女性ならではの気配りが好評を呼んでいます。当社では過去3年間、女性の採用を計画的に増やしており、今後も女性パワーの活用を拡大します。

また、カルチュア・コンビニエンス・クラブ（CCC）株式会社とポイントプログラムで提携しました。「TSUTAYA」の主要顧客層である若年層の集客効果が期待できます。

これらの工夫に加え、移転や新規出店などを進めることで、市場シェアの一層の拡大を図ります。

スーツ事業では、主力の「洋服の青山」をはじめ、「ザ・スーツカンパニー」「ユニバーサル・ランゲージ」、キャラジャ事業では「キャラジャ」「カジュアルランドあおやま」などの各店舗を展開しています。当期には、積極的な出店・移転に加え、女性向け商品の強化、カルチュア・コンビニエンス・クラブ株式会社との提携による若年層の取り込みなどに取り組んだ結果、売上高は前期比4.0%増の1,671億33百万円、営業利益は同11.3%増の179億12百万円となりました。

● 売上高・営業利益の推移




## スーツ事業

当事業の売上高は、前期比5.1%増の1,565億39百万円となりました。

主力業態の「洋服の青山」では、積極的な出店、移転を実施。当期中に25店舗を出店、21店舗を移転し、非効率な5店舗を閉店しました。

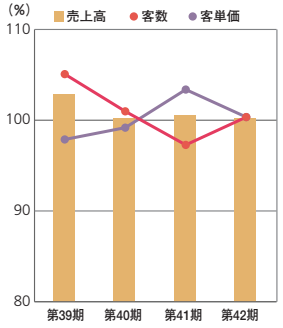
営業面では、前期に引き続きスーツ2着目1,000円などの価格訴求の販促を行いました。また、リクルート・フレッシャーズ商戦では、今春より本格的にレディスのリクルートスーツ・フォーマルを取り扱い、新たな客層の取り込みに注力しました。また、平成18年2月よりカルチュア・コンビニエンス・クラブ(株)とポイントプログラムにおいて提携し、若年層の取込みを図りました。

「ザ・スーツカンパニー(TSC)」では、当期中に3店舗を出店、1店舗を閉店し、店舗数を着実に増やしました。「TSC」のブランドが確立してきたことに加えて、クールビズ効果などもあり、業績は順調に推移しました。都会型新業態「ユニバーサル・ランゲージ」も3店舗を出店しました。

この結果、スーツ事業の既存店売上高は、前期比0.2%増と4期連続で増加し、スーツの販売着数は過去最高の252万着(前期比1.3%増)となりました。

● 売上高構成比率(第42期)

● 既存店売上・客数・客単価の前年比推移



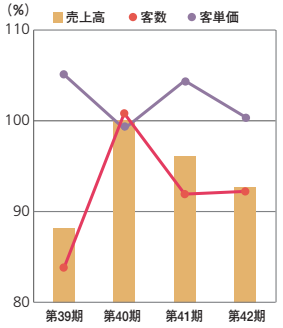

## キャラジャ事業

当事業の売上高は、105億93百万円(前期比9.6%減)となりました。

同事業は、平成17年10月1日付けで当社100%出資の子会社「カジュアルランドあおやま株式会社」として再出発しました。スタート時にはレディスなどにおいてトレンドを重視した商品に偏りすぎたため、客数の減少を招き苦戦いたしましたが、店舗コンセプトを当初に想定した30代中心のファミリーカジュアルに変更し、業績の回復に取り組んでおります。

店舗につきましては、3店舗を出店し、1店舗を移転、非効率な2店舗を閉店しました。

● 既存店売上・客数・客単価の前年比推移




(注)第42期(平成18年3月期)は分社後の実績を含めた前年比であります。

## カード事業

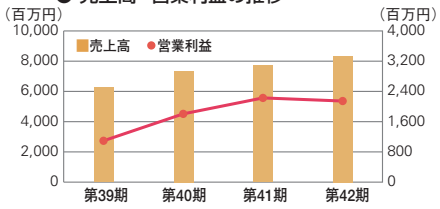
当事業には、連結子会社の（株）青山キャピタルが従事しています。紳士服販売事業における効率的な販売促進を支援することが、この事業の主たる目的です。

当期の売上高（営業収益）は前期比7.8％増の83億39百万円、営業利益は同3.6％減の21億47百万円となりました。「AOYAMAカード」会員の募集に注力するとともに、生活に密着した金融サービス事業を展開した結果、平成18年2月末現在の有効会員数は304万人となりました。

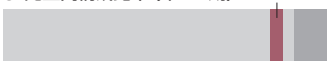
また、今後も、インターネットを利用した語学学習サービス「Language Channel」（ランゲージ・チャンネル）を新たな成長基板と位置付けその確立に取り組みます。

なお、資金については、親会社の青山商事（株）等からの借入と社債の発行により調達しています。

● 売上高・営業利益の推移




● 売上高構成比率（第42期） 4.1%



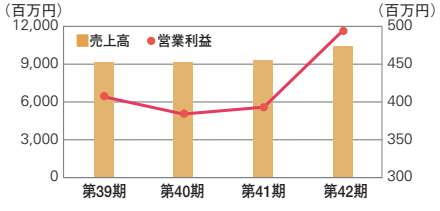
## 商業印刷事業

当事業には、連結子会社の（株）アスコンが従事しています。当社グループのDMやチラシなどの販促ツールの印刷のほか、グループ外への営業も積極的に手掛けています。

当期の売上高は前期比12.3％増の104億37百万円、営業利益は前期比25.5％増の4億94百万円となりました。印刷・広告業界では、折込広告が3年連続で増加する一方で、主要取引先である流通小売業界のコストの見直しの傾向が引き続いて強く、競争は厳しさを増しています。

このような状況の中、当事業では、プライバシーマークの取得など情報セキュリティの確立による既存取引先への深耕と新規開拓の強化、採算性重視の受注、固定費・経費の徹底削減を重要施策に掲げ、営業基盤と収益の拡大に取り組みました。

● 売上高・営業利益の推移




● 売上高構成比率（第42期） 3.3%

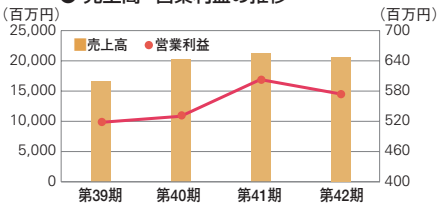
## 雑貨販売事業

当事業では、連結子会社の（株）青五が、100円ショップ「ダイソー&アオヤマ100YEN PLAZA」を展開しています。「洋服の青山」などの閉鎖店舗の利用や、シナジー効果を狙った「洋服の青山」との併設などによる出店を進めています。

当期の売上高は前期比3.6％減の205億49百万円、営業利益は前期比5.3％減の5億71百万円でした。この業界では、各社が引き続き積極的な出店を行う中、生鮮食品中心の店舗や異業種からの参入など、従来とは違う競合も増えています。

当期中には18店舗を出店、11店舗を閉鎖し、平成18年2月末の店舗数は134店舗（前期末127店舗）となりました。今後は、親会社であります青山商事（株）からの賃借物件を中心に出店を図りつつ、収益力の向上を伴う着実な営業基盤拡大を目指します。

● 売上高・営業利益の推移




● 売上高構成比率（第42期） 10.1%

## 営業成績

### ●売上高

連結売上高は、前期比3.4%増の2,027億20百万円となりました。5期連続の増収です。主に紳士服販売事業において、競争力強化のための積極的な出店や移転･建替を行うとともに、他では求められない価値ある商品とサービスを提供する営業活動に取り組んだことが実を結び、64億45百万円の増収を達成できました。

### ●営業費用及び営業利益

連結売上総利益は、前期比4.8%増の1,111億30百万円となりました。紳士服販売事業において、営業店での販売努力などにより売上総利益率が0.8ポイント改善したことが主な要因です。

連結営業利益は、前期比8.2%増の217億95百万円となりました。主にスーツ事業の好調が貢献しました。店舗数増加などに伴い一般管理費が増えたものの、売上の増加及び売上総利益率の改善による売上総利益の増加で吸収し、営業利益は、前期比で16億52百万円増加しました。

### ● その他の損益

連結営業外損益では、主なものとして、前期に「包括的長期為替予約契約（クーポンスワップ契約）」に時価会計を導入したことに伴うデリバティブ評価益67億19百万円を営業外収益に計上しております。このほか、支払利息が93百万円と前期比で1億36百万円減少したことなどから、連結経常利益は前期比41.6%増の293億14百万円となり、営業利益、経常利益ともに5期連続増益を実現しました。

特別損益では、紳士服販売事業並びに雑貨販売事業において、本年度より「固定資産の減損に係る会計基準」を適用し、減損損失として38億86百万円を特別損失に計上しました。また、役員退職慰労引当金の過年度相当分（当年度で引当終了）、店舗の閉店や移転･建替に伴う固定資産の除却損などを特別損失に計上しました。

この結果、連結当期純利益は前期比186.6%増の133億28百万円（前期比86億78百万円増）となりました。

### 連結損益計算書（要約）

（単位：百万円）

| 科目 | 第41期 平成17年3月期 | 第42期 平成18年3月期 |
|---|---|---|
| 売上高 | 195,968 | 202,720 |
| 売上原価 | 89,961 | 91,590 |
| 売上総利益 | 106,007 | 111,130 |
| 販売費及び一般管理費 | 85,865 | 89,335 |
| 営業利益 | 20,142 | 21,795 |
| 営業外収益 | 877 | 7,743 |
| 受取利息及び受取配当金 | 285 | 276 |
| デリバティブ評価益 | − | 6,719 |
| その他 | 592 | 746 |
| 営業外費用 | 323 | 223 |
| 支払利息 | 230 | 93 |
| その他 | 93 | 128 |
| 経常利益 | 20,696 | 29,314 |
| 特別利益 | 140 | 24 |
| 特別損失 | 11,879 | 6,180 |
| 固定資産除却・売却損 | 1,421 | 1,365 |
| 減損損失 | − | 3,886 |
| 過年度役員退職慰労引当金繰入額 | 972 | 874 |
| 出資金評価損 | 204 | − |
| デリバティブ評価損失 | 9,234 | − |
| その他 | 44 | 54 |
| 税金等調整前当期純利益 | 8,957 | 23,158 |
| 法人税、住民税及び事業税 | 8,710 | 9,052 |
| 法人税等調整額 | △4,664 | 580 |
| 少数株主利益 | 261 | 196 |
| 当期純利益 | 4,650 | 13,328 |

（注）金額は単位未満を切捨てています。

## 連結貸借対照表（要約）

〈資産の部〉

（単位：百万円）

| 科目 | 第41期 平成17年3月期 | 第42期 平成18年3月期 |
|---|---|---|
| 流動資産 | 145,657 | 165,971 |
| 現金及び預金 | 24,371 | 28,648 |
| 受取手形及び売掛金 | 8,706 | 9,320 |
| 有価証券 | 14,097 | 21,796 |
| たな卸資産 | 37,098 | 38,664 |
| 営業貸付金 | 49,410 | 55,691 |
| その他 | 12,571 | 12,351 |
| 貸倒引当金 | △598 | △502 |
| 固定資産 | 148,266 | 150,445 |
| 有形固定資産 | 83,476 | 86,389 |
| 建物及び構築物 | 50,812 | 52,872 |
| 土地 | 25,948 | 27,263 |
| その他 | 6,713 | 6,252 |
| 無形固定資産 | 1,184 | 1,301 |
| 投資その他の資産 | 63,605 | 62,754 |
| 投資有価証券 | 8,492 | 9,909 |
| 長期貸付金 | 1,077 | 8,272 |
| 繰延税金資産 | 7,616 | 5,068 |
| 敷金・保証金 | 43,850 | 35,320 |
| 役員・従業員に対する保険積立金 | 187 | 1,691 |
| その他 | 2,425 | 2,553 |
| 貸倒引当金 | △43 | △61 |
| 資産合計 | 293,924 | 316,416 |

〈負債の部〉

（単位：百万円）

| 科目 | 第41期 平成17年3月期 | 第42期 平成18年3月期 |
|---|---|---|
| 流動負債 | 60,366 | 54,304 |
| 支払手形及び買掛金 | 17,777 | 19,442 |
| 短期借入金 | 4,280 | 4,010 |
| 未払金 | 18,842 | 17,653 |
| その他 | 19,466 | 13,197 |
| 固定負債 | 28,137 | 44,636 |
| 社債 | 10,000 | 20,000 |
| 長期借入金 | 10,000 | 15,415 |
| その他 | 8,137 | 9,220 |
| 負債合計 | 88,504 | 98,940 |
| 〈少数株主持分〉 | 1,370 | 1,472 |
| 〈資本の部〉 | | |
| 資本金 | 62,504 | 62,504 |
| 資本剰余金 | 62,411 | 62,449 |
| 利益剰余金 | 102,214 | 112,557 |
| 土地再評価差額金 | △19,486 | △19,314 |
| その他有価証券評価差額金 | 71 | 1,179 |
| 自己株式 | △3,665 | △3,374 |
| 資本合計 | 204,049 | 216,003 |
| 負債、少数株主持分及び資本合計 | 293,924 | 316,416 |

（注）金額は単位未満を切捨てています。

ザ・スーツカンパニー お台場パレットタウン店（平成17年11月開店）

## 貸借対照表（要約）

〈資産の部〉 （単位：百万円）

| 科目 | 第41期 平成17年3月末 | 第42期 平成18年3月末 |
|---|---|---|
| 流動資産 | 125,667 | 124,292 |
| 固定資産 | 147,318 | 151,886 |
| 有形固定資産 | 78,418 | 81,546 |
| 無形固定資産 | 934 | 1,065 |
| 投資その他の資産 | 67,965 | 69,274 |
| 資産合計 | 272,986 | 276,178 |

〈負債の部〉 （単位：百万円）

| 科目 | 第41期 平成17年3月末 | 第42期 平成18年3月末 |
|---|---|---|
| 流動負債 | 53,718 | 45,228 |
| 固定負債 | 17,768 | 18,794 |
| 負債合計 | 71,486 | 64,022 |
| 〈資本の部〉 | | |
| 資本金 | 62,504 | 62,504 |
| 資本剰余金 | 62,411 | 62,449 |
| 利益剰余金 | 99,473 | 108,520 |
| 土地再評価差額金 | △19,295 | △19,122 |
| その他有価証券評価差額金 | 71 | 1,178 |
| 自己株式 | △3,665 | △3,374 |
| 資本合計 | 201,499 | 212,156 |
| 負債・資本合計 | 272,986 | 276,178 |

（注）金額は単位未満を切捨てています。

## 損益計算書（要約）

（単位：百万円）

| 科目 | 第41期 平成17年3月期 | 第42期 平成18年3月期 |
|---|---|---|
| 売上高 | 160,688 | 161,385 |
| 売上原価 | 70,399 | 68,718 |
| 売上総利益 | 90,288 | 92,667 |
| 販売費及び一般管理費 | 74,240 | 74,834 |
| 営業利益 | 16,048 | 17,832 |
| 営業外収益 | 1,434 | 8,288 |
| 営業外費用 | 235 | 131 |
| 経常利益 | 17,247 | 25,990 |
| 特別利益 | 333 | 24 |
| 特別損失 | 11,633 | 5,596 |
| 税引前当期純利益 | 5,946 | 20,418 |
| 法人税、住民税及び事業税 | 7,298 | 7,731 |
| 法人税等調整額 | △4,592 | 712 |
| 当期純利益 | 3,240 | 11,973 |
| 前期繰越利益 | 525 | 535 |
| 土地再評価差額金取崩額 | △76 | △172 |
| 当期未処分利益 | 3,689 | 12,336 |

（注）金額は単位未満を切捨てています。

## 利益処分計算書

（単位：千円）

| 科目 | 第41期 平成17年3月期 | 第42期 平成18年3月期 |
|---|---|---|
| 当期未処分利益 | 3,689,100 | 12,336,524 |
| 利益処分額 | | |
| 配当金 | 2,625,422 | 2,962,236 |
| （1株につき） | （普通配当金 40円） | （普通配当金 40円）<br>（特別配当金 5円） |
| 役員賞与金 | 128,390 | 129,275 |
| （うち監査役賞与金） | (6,110) | (6,875) |
| 別途積立金 | 400,000 | 8,500,000 |
| 次期繰越利益 | 535,288 | 745,013 |
| その他資本剰余金の処分 | | |
| その他資本剰余金 | 87,628 | 125,886 |
| その他資本剰余金次期繰越高 | 87,628 | 125,886 |

（注）金額は単位未満を切捨てています。

## 会社概要

（平成18年3月31日現在）

社　　名：青山商事株式会社

事 業 内 容：紳士服等の製造販売

設　　立：昭和39年5月6日

資　本　金：625億471万円

従 業 員 数：3,108名

事　業　所：本　　社:
広島県福山市王子町一丁目3番5号

東京本部:
東京都台東区上野四丁目5番10号
TSC TOWER 7階

神辺商品センター:
広島県福山市神辺町大字西中条字深水
1727番地の1

井原商品センター:
岡山県井原市大江町1345番地の2

田川商品センター:
福岡県田川市大字伊田
2423番地の4

営 業 店 数：798店

## 役員の状況

（平成18年3月31日現在）

【　取　締　役　】

代表取締役会長：青山五郎

代表取締役副会長：宮前洋昭

代表取締役副会長：宮前省三

代表取締役社長兼執行役員社長：青山　理

取締役相談役：青山睦雄

取締役兼常務執行役員：宮武真人（企画管理本部長兼総合企画部長）

【　監　査　役　】

常任監査役（常勤）：遠藤幸辰

監査役（常勤）：新浜英明※

監　　査　　役：内林誠之※

監　　査　　役：大木　洋※

（注）※は社外監査役であります。

【　執　行　役　員　】

常務執行役員：宮川道信（開発本部長）

常務執行役員：金生嘉夫（東京本部長兼広報室長）

執　行　役　員：多川幸雄（経理部長兼関連事業部長）

執　行　役　員：長谷川清秀（IT・システム部長）

執　行　役　員：平川省三（総務部長）

執　行　役　員：藤井康博（営業部長）

執　行　役　員：谷川栄治（販促部長兼情報セキュリティ担当）

執　行　役　員：畑山房則（関東地区統括兼埼玉ブロック長）

執　行　役　員：松川修之（営業本部長）

執　行　役　員：藤井満典（TSC営業部長）

執　行　役　員：岡野真二（商品本部長兼第二商品部長）

## 株式の状況

| | |
|---|---|
| 発行する株式の総数 | 174,641,100株 |
| 発行済株式数 | 67,394,016株 |
| 株主数 | 7,574名 |

## 株式の分布状況

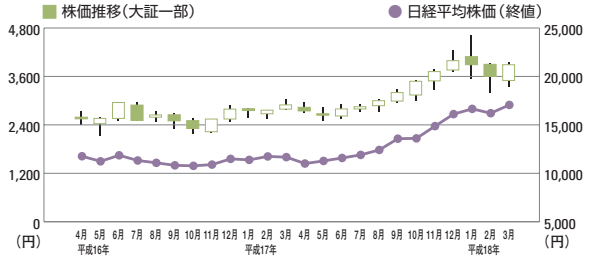
| | 株主数（名） | 持株数（千株） | 持株比率（%） |
|---|---|---|---|
| 金融機関 | 79 | 18,654 | 27.7 |
| 証券会社 | 33 | 504 | 0.7 |
| その他の法人 | 260 | 7,969 | 11.8 |
| 外国法人等 | 312 | 27,679 | 41.1 |
| 個人・その他 | 6,890 | 12,585 | 18.7 |

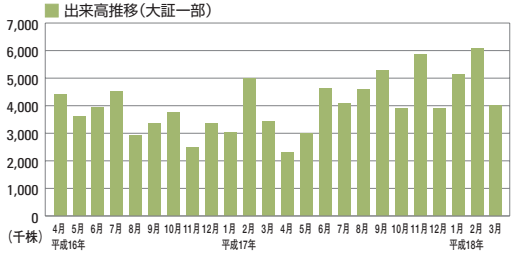
（注）持株数は単位未満を切捨てて表示しております。

## 大株主

| 株主名 | 持株数（千株） | 議決権比率（%） |
|---|---|---|
| 日本マスタートラスト信託銀行㈱（信託口） | 4,546 | 6.75 |
| ㈲青山物産 | 3,380 | 5.02 |
| 青山五郎 | 3,360 | 4.99 |
| 日本トラスティ・サービス信託銀行㈱（信託口） | 3,293 | 4.89 |
| ステート ストリート バンク アンド トラスト カンパニー | 1,836 | 2.72 |
| ビーエヌピー パリバ セキュリティーズ（ジャパン）リミテッド（ビー・エヌ・ピー・パリバ証券） | 1,553 | 2.30 |
| ステート ストリート バンク アンド トラスト カンパニー 505019 | 1,363 | 2.02 |
| ピクテ アンド シー ヨーロッパ エスエー | 1,317 | 1.96 |
| 日本トラスティ・サービス信託銀行㈱（信託口4） | 1,252 | 1.86 |
| 星野商事㈲ | 1,001 | 1.49 |

（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. 当社は、自己株式1,566千株を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いております。



## 株主メモ

| | |
|---|---|
| 事業年度 | 4月1日から3月31日まで |
| 定時株主総会 | 毎年6月に開催いたします。 |
| 基準日 | 事業年度末現在の株主名簿及び実質株主名簿によりその事業年度に関する定時株主総会において権利を行使すべき株主といたします。その他必要があるときは、その都度公告いたします。 |
| 期末配当金 | 事業年度末現在の株主名簿及び実質株主名簿によりお支払いいたします。 |
| 中間配当金 | 中間配当を実施する時は9月30日現在の株主名簿及び実質株主名簿によりお支払いいたします。 |
| 株主名簿管理人 | 大阪市中央区北浜四丁目5番33号<br>住友信託銀行株式会社 |
| 同事務取扱場所 | 大阪市中央区北浜四丁目5番33号<br>住友信託銀行株式会社　証券代行部 |
| (郵便物送付先<br>電話照会先) | 〒183-8701　東京都府中市日鋼町1番10<br>住友信託銀行株式会社　証券代行部<br>(住所変更等用紙のご請求)　0120-175-417<br>(その他のご照会)　0120-176-417 |
| 同取次所 | 住友信託銀行株式会社　全国各支店 |
| 公告の方法 | 電子公告により行う。ただし、電子公告によることができない場合は、日本経済新聞に掲載する。 |
| 上場証券取引所 | 株式会社東京証券取引所(市場第一部)<br>株式会社大阪証券取引所(市場第一部) |

ユニバーサル・ランゲージ 横浜西口店（平成17年12月開店）

## 株主優待割引券のご案内

毎年3月31日及び9月30日現在の当社株主の皆様に「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日現在の株主名簿及び実質株主名簿に記載された株主各位に対し、そのご所有株数に応じ、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」「青山スーツ工房」「プラスエー・ザ・スーツ・アオヤマ」「ザ・スーツカンパニー」「ザ・シャツカンパニー」「ユニバーサル・ランゲージ」「ザ・スーツカンパニーズ ウィークエンド」「キャラジャ」「カジュアルランドあおやま」にてご利用いただけます。

**財務情報は当社のホームページ上でもご覧になれます。**
**http://www.aoyama-syouji.co.jp**

■ホームページ上で入手できる財務情報

①AOYAMA DATA
②ニュースリリース
③株価情報
④株主優待券
⑤有価証券報告書
⑥月次情報
⑦決算短信情報(単独及び連結)
⑧トップインタビュー他

お問い合わせ先　本社・総合企画部　電話(084)920-0029
FAX(084)921-8129

洋服の青山

〒721-8556　福山市王子町一丁目3番5号
TEL.（084）920-0050