

株主メモ

決 算 期 3月31日
定 時 株 主 総 会 6月
基 準 日 3月31日

なお、その他必要があるときは、あらかじめ公告した日

名義書換代理人 〒100-0005 東京都千代田区丸の内一丁目4番3号
UFJ信託銀行株式会社

同 事 務 取 扱 所 〒137-8081 東京都江東区東砂七丁目10番11号
UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
TEL. 03-5683-5111(代表)

株式関係のお手続き用紙のご請求は、次のUFJ信託銀行
の電話およびインターネットでも24時間承っております。

☎0120-24-4479(本店証券代行部)

インターネットホームページ

<http://www.ufjtrustbank.co.jp/>

同 取 次 所 UFJ信託銀行株式会社 全国本支店
一単元の株式数 100株

公 告 掲 載 紙 日本経済新聞

当社は決算公告に代えて、貸借対照表ならびに損益計算書を
<http://www.aspir.co.jp/kessan/4659/4659.html>
に掲載しております。

届 出 諸 事 項 の 住 所、氏 名、届 出 印、法 人 株 主 の 代 表 者 あ る い は そ の
変 更 に つ い て 役 職 名、商 号、配 当 金 の 振 込 口 座 等 の 変 更 は、UFJ信

託銀行の本店・支店 でお手続きください。

お手続きについては、株式会社証券保管振替機構に株券
を預託されている場合には、お取引の証券会社にお申し出
ください。

株主優待制度

1. 割当基準日 毎年9月末日
2. 優待内容 (1) 100株以上1,000株未満所有の株主様
お米券3kgを贈呈いたします。
(2) 1,000株以上10,000株未満所有の株主様
お米券5kgを贈呈いたします。
(3) 10,000株以上所有の株主様
お米券10kgを贈呈いたします。

ajisエイジス

コーポレートマークの由来

ロゴマークは、ローマ字・キータッチ・カタカナの三位体で構成されています。またエイジスのコーポレートカラーである白・青・赤は、白＝お客様に対して誠実に仕事をする姿勢、青＝冷静・沈着な作業態度、そして赤＝エイジスマン・ウーマンの胸に秘めた情熱を表しています。

株式会社エイジス

〒262-0032
千葉県千葉市花見川区幕張町4-544-4
TEL. 043-350-0888 FAX. 043-350-0800

R100
古紙配合率100%再生紙を使用しています。

 PRINTED WITH
SOY INK

(株)エイジスがよくわかる "ディスクローズ誌

第26期 事業報告書

平成14年4月1日から平成15年3月31日まで

トップインタビュー

日本における 棚卸代行のパイオニアとして トップシェアを 維持し続けます

特 集 なぜ棚卸代行市場は成長するのか？

変化する流通業界

連 載

エイジスReport

“Low Cost Operation”時代の棚卸システム

ajisエイジス

(証券コード:4659)

日本における棚卸代行の パイオニアとして、 トップシェアを維持し続けます。



代表取締役社長
芦部 克生

まずは、棚卸代行サービスを日本に初めて紹介した経緯をお聞かせください。

エイジスが提供する棚卸代行サービスは、流通業や小売業の店舗での棚卸業務を代行するというものです。単に手間が省け、コストが削減できるというだけでなく、専門的な教育を受けたクルーが代行することで、より精度の高い棚卸が可能になるなどのメリットがあります。

こうしたサービスは、1940年代にアメリカで生まれたといわれています。当時、スーパーマーケットなどのチェーンストアが急速にその勢力を拡大させ、これらを運営するために、さまざまな手法が開発され、その一つが棚卸代行サービスでした。

現在でも、アメリカでは数多くの棚卸代行専門業者が活動していますが、なかでも最古参の存在が、1947年に創業された「マスコリー・インベントリ・サービス社」です。エイジスは、日本において棚卸代行サービスを展開するに当たり、同社の持つ豊富な経験と、そこから培われた高度なノウハウに注目。現在まで続く業務提携を締結しました。私も含め、エイジスの創業



スタッフたちは、同社での4ヶ月にわたる研修を経て、日本で唯一の専門業者として、1978年にスタートを切ったのです。

次に、日本で棚卸代行サービスを始めようとした理由についてお聞かせください。

エイジスが創業した当時、日本では棚卸を外注化するという概念自体がありませんでした。自社の資産チェックを外部に委託することに抵抗があったことや、社員の教育も兼ねて社内で行うのが常識となっていた、などの理由がありました。また、大手スーパーなどでは社内にて専門部署を設けており、なおさら外注できないという事情がありました。

しかし、実際の棚卸の現場を見れば、一日がかりの仕事のため店舗を休まなければならないなど、非常に非効率な側面がありました。また、人手が掛かるため、関係メーカーや問屋から人をかき集め、それでも足りなければアルバイトでまかなっていました。こうした寄せ集めの陣容で行うため、精度に信憑性がないという欠点も指摘されていました。

このような状況を見て、「棚卸を『専門的なノウハウを要する仕事』と位置付け、そのプロフェッショナル集団を養成すれば、ビジネスになるのでは」と考えたのが、エイジスの始まりです。今で言うアウトソーシングの走りといえますが、当時、すでに欧米では当たり前となっている発想であり、いずれ日本でも定着するはずだと見ていました。現在の市場を見れば、その読みは間違っていないかったわけで、いち早く専門業者としてノウハウを蓄積したことが、今日のトップシェアにつながっていると自負しています。

最後に、今後も継続して成長していくための戦略についてお聞かせください。

エイジスは、現在のトップシェアに満足することなく、企業としてのさらなる成長を図っています。また、棚卸代行サービスのパイオニアとして、市場全体を拡大していく責任を自覚し、そのなかでトップシェアを維持することが業績向上に直結すると考えています。

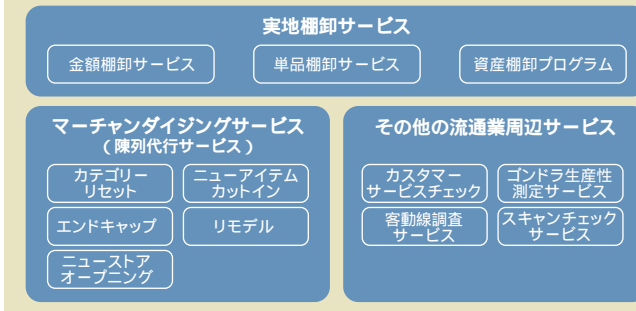
さらなる市場拡大・業績向上を達成するための戦略は、大きく二つあります。一つは「人材戦略」。もう一つが「サービスの拡大」です。



はじめに「人材戦略」については、体系だった教育研修を通じて、蓄積したビジネスノウハウの共有化を図っています。棚卸代行サービスは「人」を原資とした事業であり、従業員の成長なしには会社の成長はありません。当社では、こうした考えに基づいて、創業以来社員教育を最重視し、その実践として教育研修に力を注いできました。

具体的には、社内での集合研修を通じて、「精度」と「生産性」を両立させ、「マナー」や「プロ意識」を組織的に習得していくことを目指しています。このため、2002年には本社内に小売店舗そのままの「トレーニングセンター」を設立し、より実践的な教育を実現しています。

エイジスの多様なサービス



もう一つ、「サービスの拡大」については、お客様の多様化するニーズにお応えするため、棚卸代行を核に周辺サービスの拡充を図っています。

具体的には、マーチャンダイジングサービス(陳列代行サービス)など、棚卸代行と合わせて提供できる様々なアウトソーシングサービスを展開しています(上図参照)。こうした多様なサービスを、全国的に展開し「全国どこでも同一レベルのオペレーション」を実現しているのも、当社ならではのメリットです。

近年では、加えて棚卸代行そのものの拡大も、大きなテーマとなっています。これまでの単品棚卸、金額棚卸に加え、資産棚卸も行っており、さらには棚卸データを活用した店舗運営のコンサルティングも行っており、一歩踏み込んだサービスを展開しています。

ここに挙げた二つの戦略をベースに、当社は今後も、お客様との対話を大切にし、さまざまなニーズにお応えし、ともに成長していきたいと考えています。当社の成長に、どうぞご期待ください。



変化する流通業界

特集

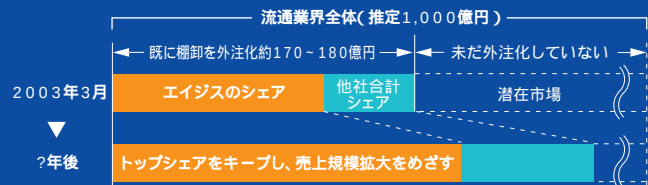
なぜ棚卸代行市場は成長するのか？

いま流通業界は変化の時を迎えている。

経済のグローバル化が進展する中で、メガ・コンペティションを勝ち抜いた欧米の流通企業がそのビジネスモデルを武器にアジア市場にも激しい攻勢をかけている。厳しい競争に身を置く流通業界の動向とともに、その動向に迅速に対応するエイジスの動きを追ってみよう。

顕在化する潜在市場

従来、流通小売企業は諸々の理由により自社内で棚卸を行っていた。しかし、この特集で紹介しているように様々な要因により、棚卸の外注化が進展している。顕在化する市場において、エイジスはトップシェアをキープし、売上規模を拡大していく方針だ。



流通業・小売業の動き

競争激化で浸透するローコスト・オペレーションの意識

小売業が「ドメスティックな産業」と言われたのは過去の話となった。1990年代には、専門店チェーンを中心とした外資小売業の日本進出がブームとなり、21世紀に入って総合的な品揃えの大型店舗の進出が本格化している。このため、外資、国内資本入り乱れての競争がさらに激しさを増しており、戦いに勝ち抜くための武器としてのローコスト・オペレーションの重要性が、ますます高まっている。

□世界と日本の主要小売企業の販売管理費率比較

世界の主要小売企業	売上高 (千億円)	販管費率 (%)	日本の主要小売企業	売上高 (千億円)	販管費率 (%)
A社	293	16.8	M社	30	32.0
B社	86	18.4	N社	29	33.7
C社	71	17.6	O社	29	29.9
D社	70	21.1	P社	12	24.3
E社	60	20.2	Q社	12	31.0
世界5社平均	116	18.8	日本5社平均	22	30.2

エイジスの動き

ローコストで高精度な棚卸代行サービスの提供

世界的小売企業の売上に占める販売管理費の割合と、日本の主要な小売企業のそれとは、大きな隔たりがある(上記表参照)。日本の小売企業にとっての最大の課題は、販売管理費を大幅に削減できるかどうかである。

エイジスは業務の合理化、特に棚卸や大幅な陳列変更など、日常的には必要としないが、ある時期に集中して行う必要のある店舗



作業にフォーカスし、顧客の問題解決に一役買っている。流通小売業の最大の費用項目である人件費をさらに削減し、限られた人員で効率よく店舗を運営していく技術が、そこに隠されている。

エイジスが提供するサービスは、プロフェッショナルとしての作業ノウハウとシステム面での蓄積により、顧客自身が行っていた時に比べて、精度、品質面でも格段に優れている。それは、日本に進出を果たした外資小売企業のほとんどがエイジスの顧客となっていることから明らかである。また、棚卸システムへの顧客自身の投資を最小限に抑えることができ、エイジスが長年研究して作り上げた最新の棚卸システムを顧客側のシステムとシームレスに結びつけることもできる。

日本の流通小売業にとって、これらのサービスを戦略的に有効に使いこなすことこそ、ローコスト・オペレーションを実現し、この競争の中で勝ち残る有力な方法の一つであることは間違いない。

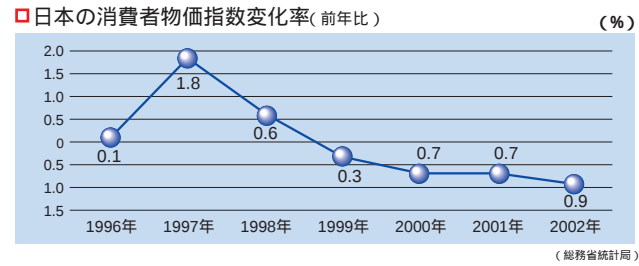
Movement 2

デフレ経済下で進む
構造改革

流通業・小売業の動き

“選択と集中”により既存体制からの脱皮を図る

商品単価の下落が進む一方で、収益向上と規模拡大による成長を模索する国内流通業・小売業は、既存の事業や組織の抜本的な見直しを迫られている。これまでと同様の組織やオペレーション体制では、成長を望めないばかりか、生き残りすら困難となっている。“選択と集中”による生産性向上・競争力強化を図る流通・小売各社にとって、周辺業務のアウトソーシングが必要不可欠となっている。



エイジスの動き

変化する顧客ニーズに対応して新たなサービスを提供

エイジスは、流通業・小売業各社に、棚卸代行サービスをはじめとする多様なアウトソーシングを、“プロフェッショナルなサービス”として提供している。

たとえば、棚卸代行そのものも「金額棚卸」、「単品棚卸」に加えて「資産棚卸プログラム」へと拡大。また、棚卸代行を通じて培ったノウハウを活かして、マーチャンダイジングサービスや、スキャンチェックサービス、コンラ生産性測定サービス、カスタマーサービスチェック、客動線調査サービスのその他の流通業周辺サービスなど、流通業・小売業の経営改善に貢献する多様なサービスを展開している。

また、これまで蓄積してきた人的資産をより効率的に活用できるよう、2003年4月には、新たに株式会社コマーシャルサービスシステム・

ジャパンの株式を取得して、人材派遣事業をスタート。高いスキルを持った人材を幅広い業種・業態の企業に派遣している。

topics

株式会社コマーシャルサービスシステム・ジャパンの株式を100%取得

エイジスは、戦略的子会社として同社の株式を取得した。同社は流通業を側面からサポートする人材派遣会社である。派遣される人材は、エイジスと同様の教育研修を受けており、流通業の礼儀・マナー（お客様への対応など）や業務知識を持っているため、即戦力として活用できるなどのメリットがある。

Movement 3

アジア各国でも
流通業界に激変が

流通業・小売業の動き

韓国、中国にも先を争って進出する外資流通業

1996年1月、韓国では外資系企業が本格的に流通市場へ参入することを認めた法案が成立。外資導入促進策によって、外資の参入が活発になった。また、1999年6月には、中国政府も従来の方針を一転し、他産業と同様、小売業についても原則的には自由化を促進することを決断した。こうした動きを背景として、欧米企業を中心に、韓国・中国への大手小売業の進出が相次いでいる。

■外資系流通業の韓国・中国進出



エイジスの動き

初の海外進出 - - 韓国に子会社設立

2002年11月1日、エイジス初の海外拠点として、韓国ソウルに駐在員事務所を設置した。近年、カルフルー、ウォルマートやテスコといった欧米資本の参入や、国内企業の多店舗戦略の活発化により、韓国小売業の近代化の流れは非常に速くなっている。コンビニエンスストア、ディスカウントストア、スーパーマーケットなどを中心に、チェーン化多店舗化の動きが急速に進行しており、棚卸代行サービスに対する需要も今後拡大することが予測されている。このため、エイジスは韓国市場においても日本同様の「高品質で低料金の棚卸サービス」を提供すべく、その具体化に向けて市場調査などの準備を進めてきた。

2003年1月からは、韓国マネジャー候補の日本における研修もスタートし、本格進出に向けての準備を着々と整えていった。2003年4

月には、エイジス100%出資の現地法人エイジス・ビジネス・サポート株式会社を設立し、5月に本格的に棚卸サービス市場の開拓をスタートさせた。

topics

エイジス・ビジネス・サポート株式会社

- 本店所在地
大韓民国ソウル特別市
- 代表者名
代表取締役社長 近江 元
(当社 取締役海外事業室長)
- 資本金
4億ウォン(約4千万円)
- 大株主
株式会社エイジス100%



常に変化するお客様のニーズ。そのニーズにエイジスはどのように応えているのか？ お客様に支持される理由は何か？
実際のサービス現場からお伝えします。

エイジスの 棚卸サービスの 流れ

1

顧客との打ち合わせ・準備

他のクルーに先駆けてスーパーバイザー（以下SV、実地棚卸現場チームの責任者）と、バックアップパーソン（以下BP、SVの補佐）が到着。店側の責任者とSVの2人で店内を巡回しながら打ち合わせを行い、注意事項などを確認する。この間、BPは1人で店を巡回し、事前の状況報告とのずれがないかなどを確認する。

ポイント

この際、什器にエリアタグと呼ばれる付箋を貼り付けていく。これは、現場のクルーが自分の担当エリアを識別するための目印となる。



2

朝礼

テーブルテーカー（以下、TT）と呼ばれる実地作業者がSVとBPに加わり、レジ前に集合。買物客の退店を待って、棚卸をスタートする。まずは朝礼を行い、重要事項を再確認するとともに、事前準備の段階で発見したことなどをSVがクルーに伝えた後、一人ひとりに集計マシンの端末機、タグ、ガイシート、脚立が配られる。端末機「DC5」はベルトで腰に固定し、右腿前にぶら下がるように装着する。タグはカウントが終了した棚に、目印として貼り付けるためのもので、作業の重複や漏れを防止する。ガイシートは作業の工程表で、部門ごとの表記、カウント方法、注意事項などが書かれている。背丈を超える棚上部を見るときのために脚立も欠かせない。



3

カウント作業スタート

クルーは事前に指示されたとおり、迷うことなく持ち場に向かい、即座に作業に入る。徹底的なローコスト・オペレーションを貫くエイジスでは、現場でいちいち指示は出さない。指示待ち時間が惜しいし、その場その場の判断で作業が進められると、作業クオリティが安定しないからだ。

ポイント

ある程度カウント作業が進むと、クルーはレジ前に戻り、端末から集計機にデータをアップロードする。そのデータを独自開発の棚卸専用システム「AISシステム」により、作業が終わった分野ごとに続々と集計データがはじき出される。同時に二重三重のチェックが行われ、データの精度も確保している。



4

カウント終了

作業は終始同じペースで進行し、平均6～8時間ですべてのカウント作業が終了する。最後の1人が端末機からデータを集計機にアップロードすると、自動的に集計作業も終了し、すぐに報告書が刷り上がってくる。作業漏れがないか、重複がないか、カウントミスがないか、報告書の内容に誤りがないかを、最後にもう一度見直す。



5

報告書受け渡し・退店

待機していた店側の責任者と店舗を巡回しながら、気づいたことの報告と、作成した報告書の説明を行う。店側の確認を経て、報告書を渡してすべての作業が完了。クルーが退店する。

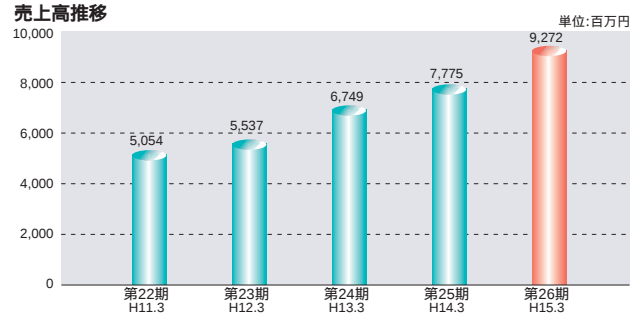


当期の棚卸受託収入の合計は8,896百万円となり、ロイヤリティ収入は95百万円で、実地棚卸サービス事業の合計は8,992百万円になりました。マーチャンダイジングサービス事業の売上高211百万円とその他の流通業周辺サービス事業の売上高68百万円を加えた、当期の売上高は9,272百万円(前期比19.2%増)となりました。

収益面では、新規顧客の開拓と既存顧客のニーズに対応する営業活動を展開し、生産性の向上・売上原価の改善に取り組む一方、販売費及び一般管理費の削減にも努めた結果、経常利益1,123百万円(前期比26.3%増)、当期純利益548百万円(前期比17.7%増)となり、当期も増収、増益を達成することができました。

実地棚卸サービス事業

- 棚卸受託収入
棚卸受託収入の売上高は前期比16.8%増の8,896百万円となりました。業態別の内訳は下記のとおりです。
 - コンビニエンスストア
既存取引先の受注増により、売上高は2,663百万円となり、前期比26.7%増の大幅増収となりました。
 - スーパーマーケット
新規大型チェーンの受注増により、売上高は前期比20.7%増の1,352百万円となりました。
 - ホームセンター・ドラッグストア・ディスカウントストア
新規顧客の獲得により、売上高は前期比18.7%増の1,163百万円となりました。
 - 書店
小規模店舗の閉店が多くなっており、チェーン店でもスクラップアンドビルトを進めた取引先もあって、売上高は前期比0.9%の減少の775百万円となりました。
 - G M S(注)
新規大手チェーンの獲得により、実施店舗数は増加したものの販売単価下落の影響を受けて売上高1,245百万円となり、前期比4.0%の微増となりました。
 - その他
業績の好調な取引先の新規出店に伴う受注に積極的に取組み、売上は1,696百万円を計上し、前期比18.3%の増収となりました。
 - ロイヤリティ収入
フランチャイズ契約に基づく3社の売上高増加により、前期比4.0%増の95百万円のロイヤリティ収入となりました。
- (注) G M S(General Merchandise Store)
大衆実用品のうち、新機能開発品主力の総合店。いわゆる日本型大型総合スーパーであります。

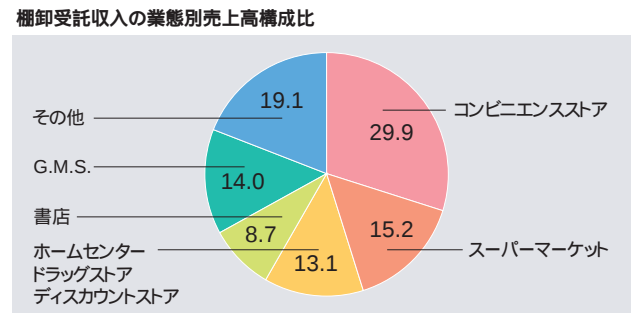


マーチャンダイジング事業

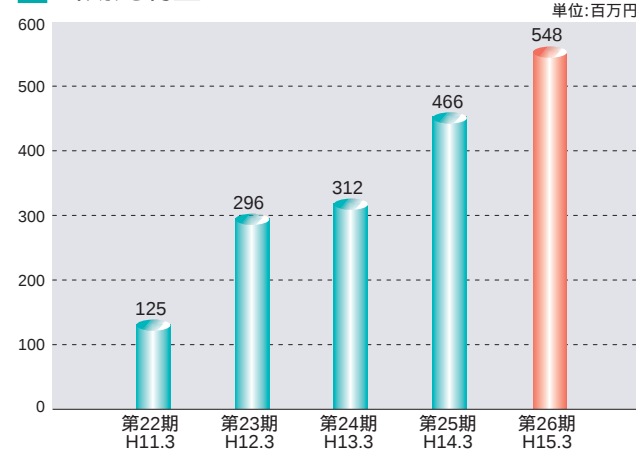
第23期より連結子会社としてきました株式会社エス・エム・エスは、平成14年3月1日をもって休眠会社とし、当社で営業全部の譲受をして当社の一事業部としております。マーチャンダイジングサービス事業の売上高は211百万円となりました。

その他の流通業周辺サービス事業

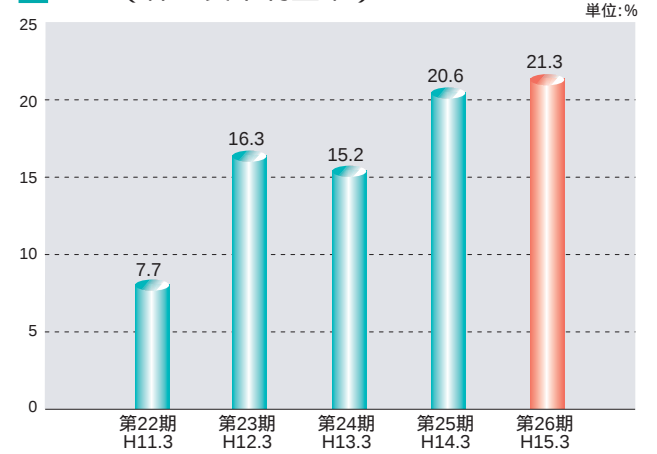
カスタマーサービスチェックを中心とした、その他の流通業周辺サービス事業の売上高は68百万円を計上し、前年同期比28.3%の増収となりました。



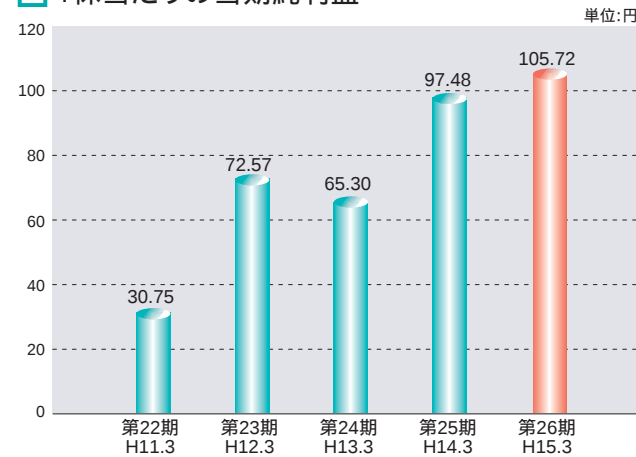
当期純利益



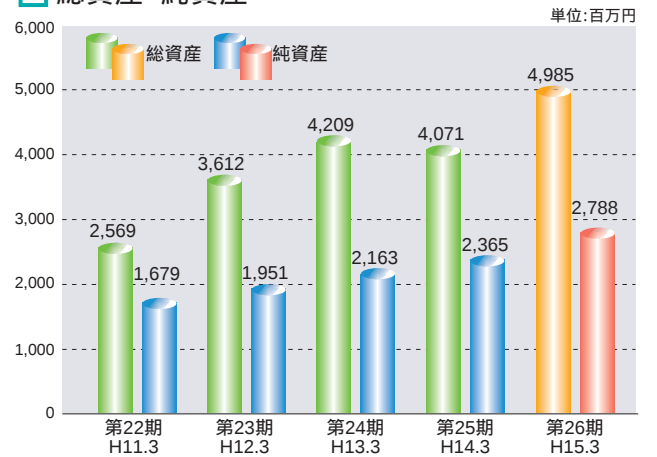
ROE(株主資本利益率)



1株当たりの当期純利益



総資産・純資産



財務諸表

貸借対照表(要旨)

単位:百万円

科 目	前 期 (H14.3.31現在)	当 期 (H15.3.31現在)	増 減
資産の部			
① 流動資産	2,433	3,302	869
固定資産	1,638	1,682	44
繰延資産	0	0	0
資産合計	4,071	4,985	913
負債の部			
流動負債	1,068	1,659	590
② 固定負債	637	538	99
負債合計	1,706	2,197	491
資本の部			
資本金	475	-	-
資本準備金	489	-	-
利益準備金	63	-	-
その他の剰余金	1,488	-	-
その他有価証券評価差額金	6	-	-
自己株式	157	-	-
資本合計	2,365	-	-
負債・資本合計	4,071	-	-
資本金	-	475	-
資本剰余金	-	489	-
利益剰余金	-	1,969	-
その他有価証券評価差額金	-	3	-
自己株式	-	149	-
資本合計	-	2,788	-
負債・資本合計	-	4,985	-

(注) 当期より財務諸表等の規則の改正により資本の部の表示方法の変更を行っております。

キャッシュ・フロー計算書(要旨)

当期 (H14.4.1～H15.3.31)

単位:百万円

区 分	金 額
① 営業活動によるキャッシュ・フロー	1,133
投資活動によるキャッシュ・フロー	176
財務活動によるキャッシュ・フロー	179
現金及び現金同等物に係る換算差額	0
現金及び現金同等物の増加額	777
現金及び現金同等物の期首残高	971
現金及び現金同等物の期末残高	1,749

損益計算書(要旨)

単位:百万円

科 目	前 期 (H13.4.1～H14.3.31)	当 期 (H14.4.1～H15.3.31)
売上高	7,775	100.0
売上原価	5,732	6,891
売上総利益	2,043	26.3
販売費及び一般管理費	1,161	1,261
営業利益	882	11.4
営業外収益	22	14
営業外費用	15	10
経常利益	889	11.5
特別損失	128	90
税引前当期純利益	761	9.8
法人税、住民税及び事業税	324	586
法人税等調整額	29	101
当期純利益	466	6.0
前期繰越利益	75	143
当期末処分利益	541	691

(注) 記載金額は、百万円未満を切り捨てて表示しております。

利益処分

単位:円

科 目	金 額
当期末処分利益	691,643,442
特別償却準備金取崩額	2,600,449
計	694,243,891
これを次のとおり処分いたします。	
利益配当金	119,775,000
1株につき25円 (普通配当 20円、特別配当 5円)	
役員賞与金	42,000,000
(うち監査役員賞与金)	(3,300,000)
特別償却準備金	207,391
別途積立金	400,000,000
次期繰越利益	132,261,500

Point

- ① 流動資産、営業活動によるキャッシュ・フローの増加
利益の増加により現金及び預金が増加したため、流動資産等が増加しております。
- ② 固定負債の減少
長期借入金の繰上返済により80百万円減少したことにより、固定負債は減少しております。

株式情報

株式の状況(平成15年3月31日現在)

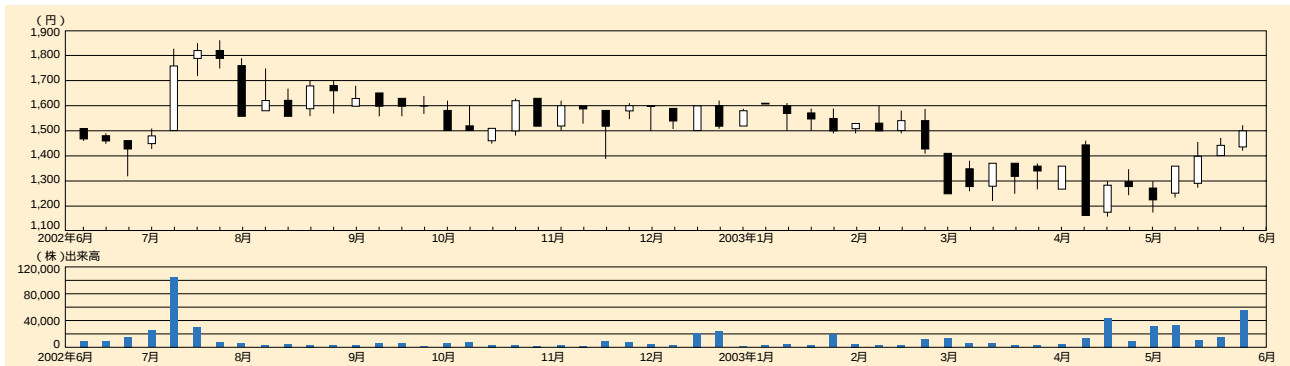
会社が発行する株式の総数 14,000,000株
発行済株式の総数 4,896,000株
株主数 1,277名

大株主(平成15年3月31日現在)

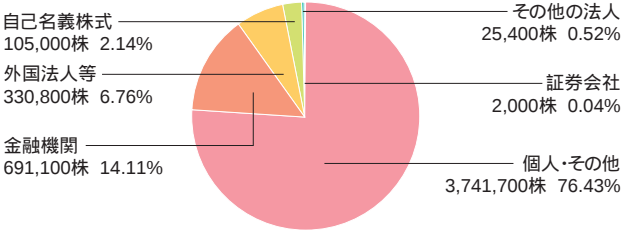
株 主 名	当社への出資状況	
	持株数(株)	持株比率(%)
斎藤 陽子	708,000	14.46
斎藤 茂昭	660,000	13.48
斎藤 昭生	600,800	12.27
斎藤 泰範	292,600	5.97
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社	208,600	4.26
斎藤 茂男	144,000	2.94
斎藤 美保子	142,000	2.90
エイジス従業員持株会	133,660	2.72
ステート ストリート バンク アドトラスト カパニー	125,300	2.55
株 式 会 社 U F J 銀 行	120,000	2.45

(注) 日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社の所有する株式数には、信託業務に係わる株式数が含まれております。

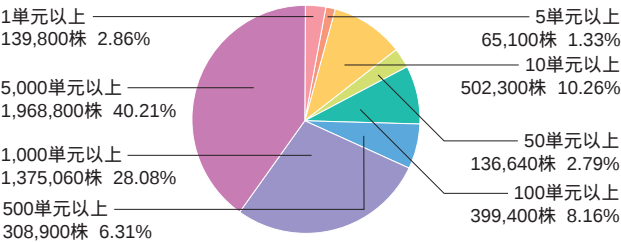
株価チャート



所有者別株式数分布(平成15年3月31日現在)



所有数別株式数分布(平成15年3月31日現在)



会社概要 (平成15年3月31日現在)

商 号	株式会社エイジス (英文名 AJIS CO., LTD.)
資 本 金	475,000,000円
代 表 者	代表取締役社長 芦部 克生
業 務 内 容	・実地棚卸サービス ・マーチャндаイングサービス ・その他の流通業周辺サービス
従 業 員	218名
主要取引銀行	・UFJ銀行 千葉支店 ・みずほ銀行 千葉支店 ・三井住友銀行 千葉支店
ホ ー ム ペ ー ジ	http://www.ajis-group.co.jp

取締役および監査役 (平成15年6月27日現在)

代表取締役社長	芦 部 克 生
常 務 取 締 役	斎 藤 昭 生
常 務 取 締 役	渡 辺 克 己
取 締 役	鎌 田 陽 一
取 締 役	芳 賀 孝 郎
取 締 役	近 江 元
取 締 役	山 地 琢 巳
取 締 役	仁 田 善 郎
取 締 役	竹之下 正 夫
取 締 役	高 橋 一 人
取 締 役	秋 葉 孝
常 勤 監 査 役	鈴 木 行 雄
監 査 役	安 田 登

主要取引先 敬称・株式会社は省略させていただきます。

■Cv.S. a m / p m ジャパン サークルケイ サンクス スリーエフ セーブオン セブン・イレブン・ジャパン ファミリーマート ミニストップ ローソン	杏 林 堂 薬 局 サ ン ド ラ ッ グ ス ギ 薬 局 千 葉 薬 品 ツ ル ハ ド イ ト ハ ッ ク キ ミ サ ワ 富 士 薬 品 ホ ー マ ッ ク メ ガ マ ー ト ロイヤルホームセンター
■G.M.S./S.M. イ オ ン い な げ や イトーヨーカ堂 関西スーパーマーケット 京 王 ス ト ア サ ミ ッ ト セ イ フ ー 西 友 阪 急 オ ア シ ス 富 士 シ テ ィ オ マ ッ ク ス バ リ ュ マ ル エ ッ み や ぎ 生 協 ヤ マ ナ カ ユ ニ ー ラ イ フ リ ブ レ 京 成	■Books 紀 伊 國 屋 書 店 三 省 堂 書 店 三 洋 堂 書 店 ブ ッ ク パ ー ン 丸 善 八重洲ブックセンター 有 隣 堂
■H.C./Dg.S./D.S. 飯 塚 薬 品 い わ い カ イ ン ズ	■Others エディ・パウアー エルエルピーン キャンドウ 大 創 産 業 タ ル ボ ッ ト ト イ ザ ら ス 東 急 百 貨 店 ファーストリテイリング 藤 久 マ イ ン マ ー ト 良 品 計 画 ワ ー ク マ ン

ネットワーク (平成15年6月27日現在)

■エイジスグループ □株式会社エイジス 青森D.O. 盛岡サテライト 秋田D.O. 仙台D.O. 山形D.O. 郡山D.O. 小山D.O. 宇都宮サテライト 水戸D.O. 土浦サテライト 新潟D.O. 長岡サテライト 高崎D.O. 長野D.O.	松本サテライト 熊谷サテライト 大宮D.O. 千葉D.O. 市原サテライト 柏D.O. 東京D.O. 吉祥寺D.O. 八王子D.O. 甲府サテライト 横浜D.O. 厚木D.O. 静岡サテライト 沼津D.O. 浜松D.O. 名古屋D.O.
---	---

四日市D.O. 岐阜D.O. 金沢D.O. 富山サテライト 大阪D.O. 堺D.O. 奈良サテライト 京都D.O. 滋賀サテライト 神戸D.O. 岡山D.O. 松江サテライト □エイジス九州株式会社 広島D.O. 福山D.O. 山口D.O.	小倉D.O. 大分D.O. 福岡D.O. 久留米D.O. 長崎D.O. 佐賀D.O. 熊本D.O. 宮崎D.O. 鹿児島D.O. 沖縄D.O. □エイジス北海道株式会社 札幌D.O. 苫小牧D.O. 函館D.O. 旭川D.O. 北見D.O.	帯広D.O. 釧路D.O. 厚別D.O. □エイジス四国株式会社 高松営業所 徳島営業所 松山営業所 高知営業所 □子会社(100%出資) エイジス・ビジネス・サポート株式会社 (大韓民国 ソウル特別市・棚卸代行業) 株式会社コマースサービスシステム・ジャパン (千葉市、人材派遣業)
---	---	--

フランチャイズ3社および子会社2社を含めたエイジスグループ全体の営業ネットワークは69営業拠点です。
(注)D.O.(ディストリクト オフィス)とは営業所のことです。サテライトとは出張所のことです。

