

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

届出諸事項の
変更について

住所、氏名、届出印、法人株主の代表者あるいはその
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 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。



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



(株)エイジスが よくわかる "ディスクローズ誌
第27期 中間事業報告書

平成15年4月1日から平成15年9月30日まで

トップインタビュー

パイオニアならではの
独自のノウハウを
活かして、さらなる
成長を図ります。

特集 エイジスのコアビジネスを知る

進化する実地棚卸サービス
最新実地棚卸サービス紹介



(証券コード:4659)

パイオニアならではの 独自のノウハウを活かして、 さらなる成長を図ります。

代表取締役社長

芦部 克生



まずは、当上期の業績についてお聞かせください。

当上期は、売上・利益ともに前上期と比べて10%以上伸長し、増収増益を達成することができました。主な要因としては、新規顧客の開拓が成果を上げたことと、既存顧客の深耕により受注が増えたことが挙げられます。

新規顧客の開拓については、スーパーマーケットやホームセンター、ドラッグストア、G.M.S.¹などを中心に営業に注力した結果、順調に売上を伸ばすことができ、これらが売上全体を底上げした形となりました。既存顧客の深耕については、大手顧客が「循環棚卸」に移行したことにより、当社の繁閑格差が是正されたことが大きな要因です。循環棚卸については、後ほど詳細をお話します。

収益面では、全社的な生産性向上の成果が出てきたものと思われます。たとえば組織面では、本部とD.O.²の二階層のみというシンプルな体制により、コミュニケーションを密にするとともに、機動力を高めています。また、棚卸現場においては、非効率なことは省くよう教育を徹底しており、そうした意識が浸透したことが、生産性の向上につながっています。加えて嘱託社員の戦力化により固定費の増加を抑制できたことも、増益に寄与したと考えています。

今後もこれらの方針を継続することで「筋肉質な経営体質」を築き上げていきたいと考えています。



では、増収増益を果たした当上期の主な施策と進捗状況についてお聞かせください。

まず、当上期の業績に寄与した「循環棚卸」の提案を推進していきます。循環棚卸とは、これまで中間期末・年度末に各店舗で一斉に行うものとされていた棚卸を、時期をずらして順次行っていくというものです。

お客様のメリットとしては、第一には在庫管理の精度と効率が向上することが挙げられます。また、棚卸の時期が平準化されることによって管理業務も平準化できるため、各店舗の個別対応が容易になります。導入にあたっては、一年間のテスト導入期間を設けて導入効果を実証し、上記のメリットを具体的に示したことで、今年度



からの本格的な導入にいたしました。

また、当社にとっても、繁忙期を平準化できることは大きなメリットです。これまで決算期の前の2月や8月に集中していたものが、一年を通して平準化が可能になり、閑散期の

売上が向上したのはもちろん、繁忙期に手が回らず取り込めなかった顧客も取り込めるようになるため、全体の売上向上が見込めるのです。

当社の大手顧客が導入したことで、今後は循環棚卸へのニーズも徐々に高まっていくと考えられます。しかし、循環棚卸はまだ市場の認知度が低いため、循環棚卸についても日本におけるパイオニアとして積極的なコンサルティング・提案営業活動を行っています。

次に市場に関しては、当期も引き続きスーパーマーケット、コンビニエンスストアやホームセンター、ドラッグストアを戦略市場と位置付け、営業を強化していきます。

個々に見ていくと、まずスーパーマーケットは、地方を基盤としたスーパーストアの開拓に注力していきます。一方、コンビニエンスストアについては、今後も他社との競合状況が続くものと見ています。このため無理に新規顧客の獲得を狙って価格競争に陥るのではなく、顧客満足度を追求することで、注文の増加を図ります。また、これまで棚卸の外注化が遅れていたホームセンターおよびドラッグストアでも徐々に外注が増えており、今後の有望市場として積極的な営業を展開していきます。

このように、棚卸代行市場は現在も市場が拡大しつつあり、まだまだ売上が伸びる余地があると考えています。当社では、引き続き潜在市場の顕在化に努めるとともに、棚卸の周辺サービスの売上拡大にも注力していきます。具体的には、既存事業である陳列代行サービスに加え、レジスター要員派遣などの流通業のお客様に特化した人材派遣サービスも注力し、当上期に設立した子会社、株式会社コマースサービスシステム・ジャパンを通して行っていきます。当社はこの分野でも、先行している海外企業との提携を通じてノウハウを蓄積しており、「新店オープンから決算まで」をキャッチフレーズに、流通業・小売業の業務をトータルにサポートしていきます。



最後に、通期の見通しと下期の取り組みについてお聞かせください。

いよいよ通期での売上目標の100億円達成が現実に近いものになってきました。当上期では売上高50億円を突破いたしましたので、残る下期も売上高50億円程度を見込んでおり、目標達成に向けて、これまで通り戦略を確実に実行してまいります。

利益面についても当上期と同水準を見込んでいますが、通期では前期並みの利益率となる見込みです。というのも、当社では、当期を「新たな成長に向けた基盤固めの年」と位置付けており、韓国子会社やシステム整備を中心に資本を投資しているからです。

個別に見ていくと、まず韓国子会社は、さらなる海外市場の開拓を進める上での足掛かりであり、現地での黒字化を図るのはもちろんですが、当面は日本からの支援が必要と考えています。システム整備については、棚卸を代行するにあたって、顧客の既存システムに合わせた棚卸システムを開発・納入しています。これにより顧客の信頼を獲得し、継続的な受注を得ております。

こうした投資に関しては、当期をもってある程度完了する予定であり、今後はこれまで蒔いた種が芽を出し、大きな実を結ぶ時期だと考えています。棚卸サービスおよびその他の流通業周辺サービス市場の顕在化を追い風に、当社は今後も確実な収益拡大に向けて取り組んでまいります。今後とも当社にご期待ください。



¹ G.M.S.(General Merchandise Store):日本型大型総合スーパー ² D.O.(District Office):営業所

進化する 実地棚卸サービス

特集 エイジスのコアビジネスを知る

最新実地棚卸サービス紹介 エイジスのコアビジネス「実地棚卸サービス」とは

日本における棚卸代行のパイオニアとして、エイジスは「顧客ニーズに応えるサービスを提供する」ため、いつの時代も新たなサービスの開発と質の向上に努めてきました。この特集では、まず「実地棚卸とは何か」という基本的理解に加え、エイジスの最新の実地棚卸サービスを紹介します。この特集で、エイジスのコアビジネスである実地棚卸サービスへの理解を深めていただきたいと思います。



最新実地棚卸サービス紹介

エイジスのコアビジネス「実地棚卸サービス」とは

「棚卸」のプロフェッショナルとして、流通業・小売業に向けて「実地棚卸サービス」を提供しているエイジス。

この特集では、なかなか一般の方々の目に触れない「棚卸」そのものと、

エイジスのコアビジネスである「実地棚卸サービス」の中でも、

最新かつ高付加価値な「単品棚卸サービス」について、ご紹介します。

はじめに～棚卸の基礎知識

棚卸とは、利益を確定させるために最低限必要な作業

棚卸とは、現在保有している商品や原材料、半製品を含む製品残高を調べて利益を確定させるという、企業会計を行う上で欠かせない業務です。また、多店舗化したチェーンストア各店舗の経営データを算出する上でも、重要な業務です。

実施方法には、帳簿棚卸と実地棚卸の2通りがあります。帳簿棚卸は、帳簿に商品の出入りを記入し、その残高によって棚卸の評価を行う方法です。これに対して実地棚卸は、実際の商品の残高を調べて棚卸の評価を行います。

本来、帳簿上の資産と実際の商品の総在庫は等しくなるはずですが、しかし、実際の店舗では、さまざまな要因によって、「あるはずの商品がない」「ないはずの商品がある」ということが少なくありません。そういった「帳簿上の数値」と「実際にある商品」の差異を発見できることが、実地棚卸の最大のメリットです。店舗の運営管理を厳密に行っていく上では、この実地棚卸が重要になります。



流通業・小売業で

不明ロスを発見できる実地棚卸

店舗ではさまざまな要因により不明ロスが発生

- 伝票・報告書の処理ミス
- 従業員の不正
- 万引き
- 納品・検品・返品時のミス
- その他

帳簿を付け合わせるだけでは数が合わない

実際に商品を数える(＝実施棚卸)で解決!

は、古くから実地棚卸が行われてきました。エイジスの創業間もない1970年代には、日本の大手スーパーなどでは専門部署が設けられており、教育の一環として自社で実地棚卸を行っていました。休店日や閉店後を利用して、関係メーカーや問屋から人の協力を得て、足りない場合はアルバイトを動員して行うなど、手間のかかる大仕事でしたが、そのわりに効率が悪く、精度も低いなどの問題がありました。

最新実地棚卸サービス紹介

エイジスのコアビジネス「実地棚卸サービス」とは

進化 する 実地棚卸サービス 特集 エイジスのコアビジネスを知る

拡大する「棚卸業務」のアウトソーシングニーズ

流通業・小売業において進展する棚卸業務の外注化

近年の日本の流通業・小売業では、消費不況や外資系企業の国内市場参入などによる競争激化を背景に、「いかにして利益を確保するか」が企業にとって深刻な課題となってきました。

そうしたなか、本業ではない間接業務を専門業者に委託するアウトソーシングが注目を集め始めました。アウトソーシングには、経営資源を本業に集中できる上、専門業者に委託するため業務の精度・効率が向上するなど、さまざまなメリットがあります。人手がかかる上に効率が悪い「棚卸業務」は、アウトソーシ

ングの効果が非常に高い業務と言えます。

実地棚卸サービスを利用するメリットは、他にも多々あります。棚卸のために休店する必要が無い、営業時間も拡大できる、従業員が販売業務に専念でき顧客満足度が向上する、棚卸結果の精度が高いため店舗管理をより厳密に行うことができる...など。

こうしたことから、近年日本では棚卸業務のアウトソーシング化が急激に進んでおり、市場が拡大の一途をたどっています。

最新の実地棚卸サービス紹介——金額棚卸から単品棚卸へ

「実地棚卸サービス」をコアビジネスに

エイジスは、1978年に日本初の実地棚卸サービス専門企業として創業して以来、わが国における棚卸市場の牽引役として市場を拡大するとともに、事業規模を拡大してきました。この間、バイオニアならではの豊富なノウハウを蓄積し続け、現在では、実地棚卸サービスを中心に、マーチャンダイジング（陳列代行）サービスや、その他の流通業周辺サービスなど、多様なサービスを提供し、顧客の幅広いニーズに応えています。

□エイジスの多様なサービス



金額棚卸から単品棚卸へ

エイジスの実地棚卸サービスには、大きく分けて二種類のサービスがあります。一つは、部門・売価・数量のデータを収集・集計する「金額棚卸サービス」で、これはエイジス創業当時から行っているものです。もう一つは、SKUコード¹と数量で棚卸を行い、SKUレベルで在庫数量を確定する「単品棚卸サービス」です。これは、POSシステム²の普及により可能となったもので、これから主流となることが予想されるサービスです。

現に、日本国内の専門店やドラッグストアなどでは、すでに単品棚卸が大半を占めており、米国でも、4桁の店舗数を持つスーパーマーケットのナショナルチェーンが金額棚卸から単品棚卸に切り替えており、この動きは今後も続くと考えられています。



1 SKU (Stock Keeping Unit) コード：商品固有のバーコード。通常バーコードの意味で用いられる。
2 POS (Point-Of-Sales) システム：販売時点情報管理システム

より高い付加価値を提供する単品棚卸サービス

金額棚卸と比較して、単品棚卸は棚卸結果データをより高度に活用できるため、今や多くの店舗が単品棚卸に移行しています。

たとえば、在庫金額しか集計できない金額棚卸に対して、単品棚卸では商品ごとの在庫数量を集計していくため、より詳細に在庫数量を把握することが可能になり、結果として金額棚卸では把握できなかったさまざまな情報を得ることができます。

不明ロス商品の調査、最適な販売・棚割計画の作成、商品自動発注システムの前提となる在庫情報の更新、在庫年齢超過商品、すなわち「死

に筋」退治など、POSデータとともに、より高度な経営情報分析が可能になるのです。

以上見てきたように、エイジスは「実地棚卸サービス」の付加価値を高めることによって、日本の流通業・小売業に対して店舗運営の効率化を支援してきました。

今後も棚卸サービスの高度化を推進し、より高い付加価値の活用を提案することで、市場の拡大に寄与していきます。

□金額棚卸と単品棚卸の比較表

	概要	納品形態	利用目的	
			利益管理	数量管理
金額棚卸	部門・売価・数量のデータを収集し集計する	商品部門別の在庫金額の確定	売価還元法による商品価格の評価が可能	商品部門別の数量管理のみ可能
単品棚卸	SKUコードと数量で棚卸を行い、SKUレベルで在庫数量を確定する	店舗・倉庫のSKUコード別在庫数量の確定	売価還元法に加え、さまざまな原価法に対応が可能	SKUコードごとの管理が可能になり、問題品目の特定ができる

売価還元法：売価を集計するだけの簡便な決算処理方法。原価を集計するのはたいへん手間がかかるため、1930年代にアメリカで考案された。日本の法人税法等にも適法。

当社HPにて最新の棚卸情報を発信中！

2003年10月1日にホームページを、トップページをはじめとして全体のプレリニューアルいたしました。
Webサイトを通してエイジスという会社のブランドイメージの構築に取り組んでいます。サイト作成にあたっては、既存サイトの良い部分を残しながらも再整理しており、新しいサイトは「シンプル」かつ「分かりやすい」サイトとなるよう配慮しております。サービス情報、IR情報、採用情報につきましても、随時リニューアルしていく予定です。
皆様のご利用をお待ちしております。
ホームページ <http://www.ajis-group.co.jp>



財務諸表

中間貸借対照表(要旨)

単位:百万円

科 目	前中間期末 (H14.9.30現在)	当中間期末 (H15.9.30現在)	前 期 (H15.3.31現在)
資産の部			
流動資産	2,708	3,298	3,302
固定資産	1,729	1,789	1,682
繰延資産	0	0	0
資産合計	4,437	5,087	4,985
負債の部			
流動負債	1,304	1,551	1,659
固定負債	605	530	538
負債合計	1,909	2,082	2,197
資本の部			
資本金	475	475	475
資本剰余金	489	489	489
利益剰余金	1,702	2,139	1,969
其他有価証券評価差額金	12	22	3
自己株式	150	120	149
資本合計	2,528	3,005	2,788
負債・資本合計	4,437	5,087	4,985

(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。

中間キャッシュ・フロー計算書(要旨)

単位:百万円

区 分	前中間期 (H14.4.1～9.30)	当中間期 (H15.4.1～9.30)	前 期 (H14.4.1～H15.3.31)
営業活動によるキャッシュ・フロー	414	1	1,133
投資活動によるキャッシュ・フロー	87	175	176
財務活動によるキャッシュ・フロー	174	96	179
現金及び現金同等物に係る換算差額	-	0	0
現金及び現金同等物の増減額	152	271	777
現金及び現金同等物の期首残高	971	1,749	971
現金及び現金同等物の中間期末(期末)残高	1,124	1,477	1,749

(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。

中間損益計算書(要旨)

単位:百万円

科 目	前中間期 (H14.4.1～9.30)	当中間期 (H15.4.1～9.30)	前 期 (H14.4.1～H15.3.31)
売上高	4,450	5,073	9,272
売上原価	3,303	3,773	6,891
売上総利益	1,146	1,300	2,380
販売費及び一般管理費	624	713	1,261
営業利益	522	586	1,119
営業外収益	5	14	14
営業外費用	5	6	10
経常利益	522	594	1,123
特別損失	26	10	90
税引前中間(当期)純利益	496	584	1,032
法人税、住民税及び事業税	289	252	586
法人税等調整額	74	0	101
中間(当期)純利益	281	331	548
前期繰越利益	143	132	143
中間(当期)末処分利益	424	463	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。

株式情報

株式の状況(平成15年9月30日現在)

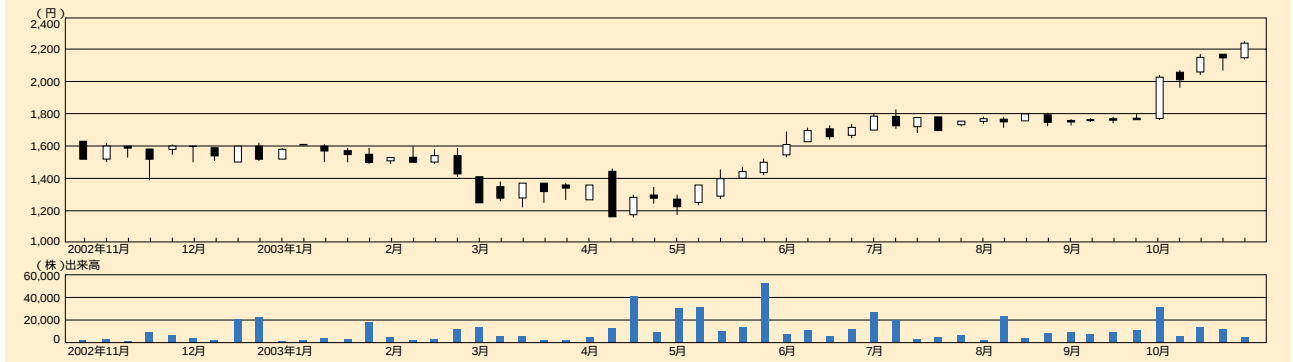
会社が発行する株式の総数 14,000,000株
発行済株式の総数 4,896,000株
株主数 1,335名

大株主(平成15年9月30日現在)

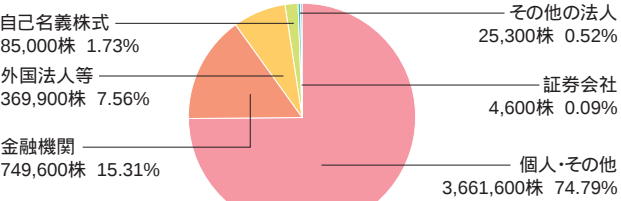
株 主 名	当社への出資状況	
	持株数(株)	持株比率(%)
斎藤 陽子	708,000	14.46
斎藤 茂昭	660,000	13.48
斎藤 昭生	600,800	12.27
斎藤 泰範	282,600	5.77
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社	202,000	4.12
ＵＦＪ信託銀行株式会社	177,300	3.62
斎藤 茂男	144,000	2.94
斎藤 美保子	142,000	2.90
バクオブ/ビューダー/ミッドアラテス/ジャバ/グロース/アド	136,900	2.79
日本マスタートラスト信託銀行株式会社	136,800	2.79

(注)日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社及び日本マスタートラスト信託銀行株式会社の所有する株式数には、信託業務に係る株式数が含まれております。

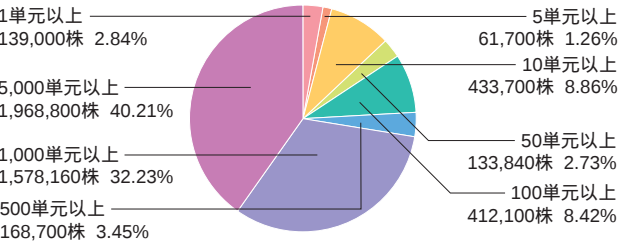
株価チャート



所有者別株式数分布(平成15年9月30日現在)



所有数別株式数分布(平成15年9月30日現在)



会社の概況

会社概要 (平成15年9月30日現在)

商 号	株式会社エイジェス (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	・実地梱卸サービス ・マーチャンダイジングサービス ・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9月30日現在)

代表取締役社長	芦 部 克 生
専 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 CFSコーポレーション ス ギ 薬 局 千 葉 薬 品 ツ ル ハ ド イ ト 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	■Books ア シ ー ネ 紀 伊 國 屋 書 店 三 省 堂 書 店 三 洋 堂 書 店 ジ ュ ン ク 堂 ブ ッ ク パ ー ン 丸 善 堂 有 隣 堂 リ ブ ロ	■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
■G.M.S./S.M. イ オ ン イ ズ ミ ヤ 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 イ カ ル マ ッ ク ス バ リ ュ マ ル エ ツ み や ぎ 生 協 ヤ マ ナ カ ユ ニ ー ラ イ フ リ ブ レ 京 成			
■H.C./Dg.S./D.S. 飯 塚 薬 品 い わ い カ イ ン ズ			

ネットワーク (平成15年9月30日現在)

■エイジェスグループ	松本サテライト
□株式会社エイジェス	熊谷サテライト
青森D.O.	大宮D.O.
盛岡サテライト	千葉D.O.
秋田D.O.	市原サテライト
仙台D.O.	柏D.O.
山形D.O.	東京D.O.
郡山D.O.	吉祥寺D.O.
小山D.O.	八王子D.O.
宇都宮サテライト	横浜D.O.
水戸D.O.	厚木D.O.
土浦サテライト	静岡サテライト
新潟D.O.	沼津D.O.
長岡サテライト	浜松D.O.
高崎D.O.	名古屋D.O.
長野D.O.	四日市D.O.

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

フランチャイズ3社および子会社2社を含めたエイジェスグループ全体の営業ネットワークは68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あります。サテライトとは出張所のことであります。

