

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 ぐ だ 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
ぐ だ 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。

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

“ Low Cost Operation ”時代の棚卸システム

ajisエイジス

(証券コード:4659)

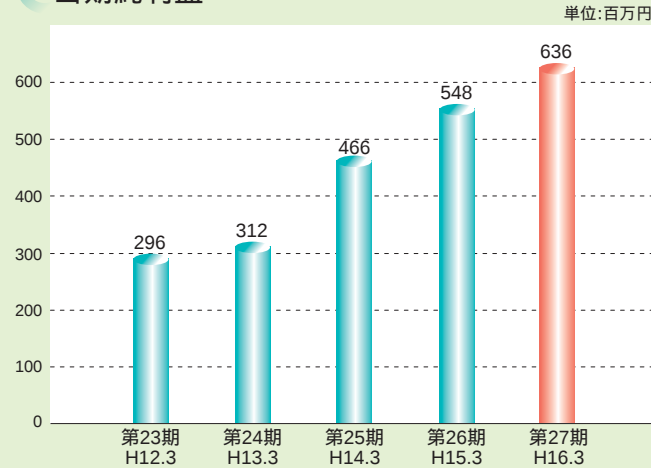


(株) エイジス が よく わかる ディスク ローズ 誌

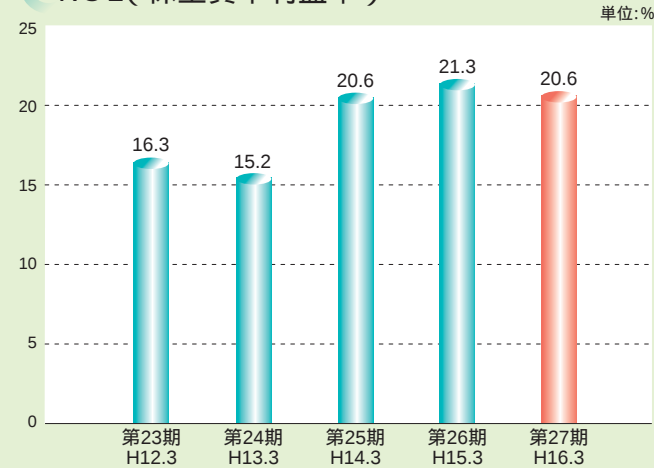
第27期 事業報告書

平成15年4月1日～平成16年3月31日

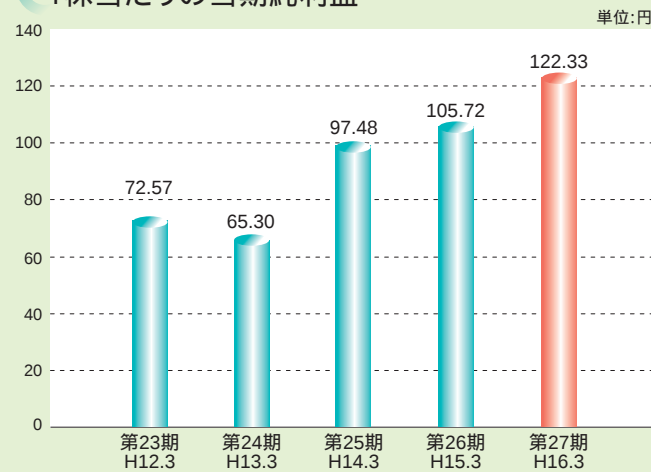
当期純利益



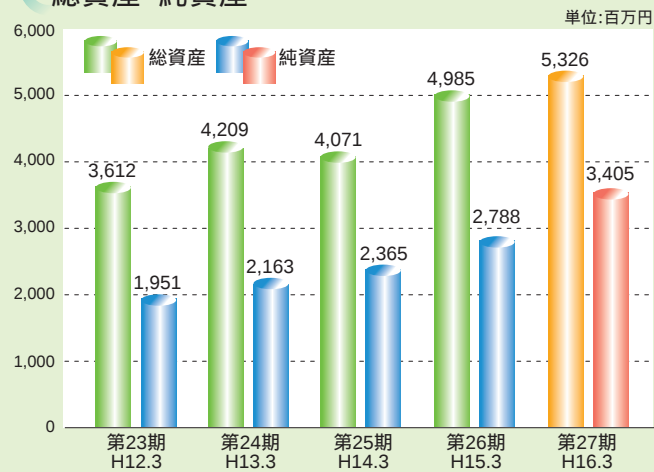
ROE(株主資本利益率)



1株当たりの当期純利益



総資産・純資産



“100億円企業”に相応しい事業体制を整備し、新たな成長段階を目指します。

Q まずは、当期の市況と業績についてお聞かせください。

当期の業績を振り返りますと、計画数値はやや下回ったものの、増収増益を達成することができました。特に売上では、従来からの目標であった100億円突破を果たし、次なるステージへのスタートを切る一年となりました。

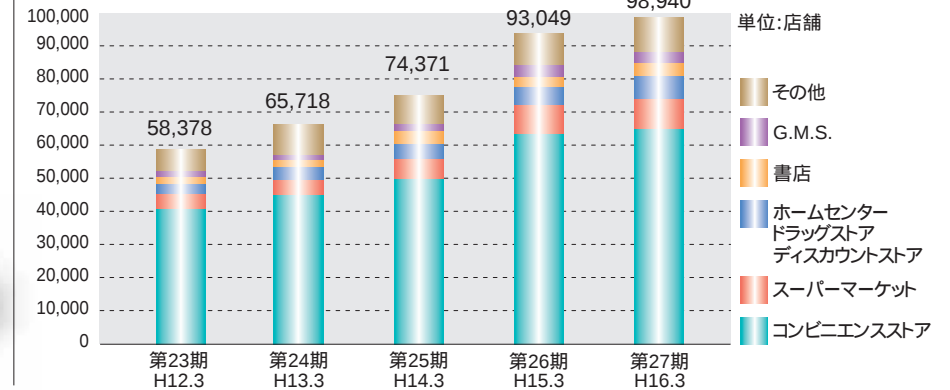
当期の市況を見ますと、ローコスト・オペレーションへの意識がさらに高まるなかで、棚卸代行サービスとその導入メリットが徐々に浸透しつつあり、潜在市場の顕在化が進展しています。業態別では、G.M.S.¹において外資型経営の第一号店が新店出店されるなど、“棚卸先進国”である海外の経営モデルに注目が集まっています。また、当期の戦略市場と位置づけているホームセンター

やドラッグストアでも、同様に棚卸代行サービスへの移行が増えています。潜在市場の顕在化は今後も継続していくとみており、引き続き営業に注力していきます。

また、循環棚卸²への移行が進んだことにより、これまで顕著であった繁閑格差が是正され、年間を通じた業務効率が向上しました。今後も当初頭に子会社化した株式会社コマースサービスシステム・ジャパン(以下、「CSS・J」といいます)の有効活用などにより、業務効率の向上を図ります。

- 1 G.M.S.(General Merchandise Store):日本型大型総合スーパー
- 2 循環棚卸:期末などに各店舗が一斉に棚卸を行うのではなく、期中を通して各店舗が順次棚卸を行う手法

業態別の棚卸実施店舗数の推移



代表取締役社長
芦部克生

Q では、今期の戦略についてお聞かせください。

今期は売上高が100億円を突破し、D.O.³も30拠点を突破するなど、規模的な拡大が顕著な一年となります。これに伴い、売上規模の拡大を進めつつ、サービスの品質を維持・向上させるために、組織体制の見直しを図りました。

具体的には、2004年4月より、従来のD.O.統括部を分割して、品質管理部とD.O.業績管理部を新設しました。それぞれ品質管理、コスト・業績管理を統括する専門組織と位置づけ、規模の拡大に相応しい管理体制の構築に努めています。特に品質に関しては、棚卸サービスに対する顧客ニーズが、これまでのコスト重視から、「コストと品質の両立」へと変化するなかで、これまで通り「精度、生産性、マナー」の向上を推進することで、競争力を発揮していく所存です。

また、全国に網羅したD.O.およびサテライトオフィスを管理する地域区分(ゾーン)についても、これまでの5ゾーンから、東日本・首都圏・西日本の3ゾーンに集約しました。



各ゾーンを管理するゾーンマネージャーは従来のD.M.⁴兼務を解き、専任者としてD.O.業績管理部に属することで、担当ゾーンのD.O.およびサテライトオフィスの業績管理を徹底します。

また、今回の組織変更のもう一つのポイントが、若返りを図ったことです。経営陣では専務に代表権を与えたことをはじめ、D.O.の管理責任を持つD.M.には若手を7名登用し、組織全体が若返りました。これからの成長を担う若手を積極的に登用することで、次代の経営基盤を強化していきたいと考えています。

3 D.O.(District Office):営業所
4 D.M.(District Manager):営業所長

■エイジスの多様なサービス

実地棚卸サービス

金額棚卸サービス

単品棚卸サービス

資産棚卸プログラム

マーチャンダイジングサービス(陳列代行サービス)

カテゴリーリセット

ニューアイテムカットイン

ニューストアオープニング

エンドキャップ

リモデル

その他の流通業周辺サービス

カスタマーサービスチェック

Gondラ生産性測定サービス

客動線調査サービス

スキャンチェックサービス



Q 最後に、子会社を含めたエイジスグループとしての戦略についてお聞かせください。

現在、当社の子会社(100%出資)は国内外に2社を数えており、これらとの連携を密にすることで、エイジスグループとしての「シナジー効果」を発揮し、より高利益体質のグループ経営を目指します。

まず、国内で人材派遣業務を行うCSS・J⁵では、当社への人的資源の効率的供給をミッションとしています。具体的には、CSS・Jにおいて棚卸技術の習熟度が高い人材を保有することで、棚卸業務の繁忙期には当社の外部スタッフとして活用し、閑散期にはその他の流通業周辺業務に派遣する、という効率的な活用を図ります。

現在は子会社化して一年目ということもあり、軌道に乗せつつある段階にあります。今後は人材派遣業務のノウハウ確立とともに、高収益

分野への絞り込みを行い、業務効率の向上を図っていきます。

また、2003年4月に設立した韓国の現地法人エイジス・ビジネス・サポート株式会社(以下、「エイジス韓国」といいます)については、コンビニエンスストアや割引店⁵を中心に順調に顧客を獲得しています。当期は1年目ということもあって黒字化には至りませんでしたが、当初計画を前倒して来期の黒字化を見込んでいます。また、時期は未定ですが、韓国の南部地域にも営業拠点を設け、より一層のマーケット拡大に取り組む予定です。

今期はこの2社に加え、新たに中国初の拠点として、2004年6月に大連にシステム開発ならびに市場調査等を目的とした子会社大連愛

■エイジスグループ拠点



もグループ戦略の一つとして視野に入れ、潜在的な市場動向に注視していきます。こうした投資に関しては、エイジス本体の自己資金でまかなえるよう、本業での収益向上にも注力していきます。

また、今期は株主の皆様の日頃のご支援に報いるために、株式分割を4年ぶりに実施いたしました。今後も業績の進展状況に応じて、適正な利益還元をできるよう努力してまいります。今後も当社にご期待ください。

5 割引店:日本での量販店



捷是科技有限公司(以下、「エイジス大連」といいます)を設立いたしました。棚卸サービスの中国市場における需要はまだ未知数ですが、コンビニエンスストアの店舗数も急速に伸びてきており、今後有望な市場であると認識しております。以上のように、海外市場

棚卸機器ヒストリー

..... 棚卸の進化にエイジスの成長をみる

実地棚卸サービスは1940年代のアメリカに誕生したと言われる。

そもそも「顧客の棚卸業務を代行する」という「人」が原資である事業ゆえに、

顧客が自ら行うよりも生産性が高くなければ事業として成立しない。

それゆえ、「より生産性の高い棚卸を行う」ために、

早くから棚卸結果を集計する専用機器が開発・使用されてきた。

ここでは、棚卸機器の進化とともに、

「棚卸」自体が進化してきた歴史を紐解いてみよう。



1940

第1世代

棚卸現場に最初の技術革新

実地棚卸サービスの始まりから最初の棚卸専用機器の登場まで

実地棚卸サービスは1940年代のアメリカで誕生した。当時は、2人1組となり、1人が商品売価と数量を読み上げ、もう1人が紙と鉛筆で、専門の帳票に記入するという手書きから始まった。山積された帳票をオフィスに持ち帰り、集計した後、顧客に結果を提出するというものだった。棚卸の手法だけ見ると顧客が自分たちで行うのと差はほとんどなく、専門業者の「熟練度」と多少のノウハウにより差別化を図っているというだけで、単に顧客の業務を代行しているに過ぎなかったとも言える。とはいえ、もとより棚卸は煩雑な業務であり、これだけでも十分にサービスとして成り立っていた。



米国棚卸サービス会社のオフィスでの集計作業

そして1940年代後半になり、テープレコーダーを使用する方法が考案され、手書きと比較して効率が格段に向上



した。これまで、人力に頼っていた棚卸現場に、テクノロジーが導入された最初の技術革新であった。この方法は2人1組のペアで実施していた手書き棚卸を、1人で商品売価と数量を読み上げて録音するというものだった。しかし、音声データをオフィスに持ち帰り集計するため、棚卸結果の検証が事実上不可能という課題が残っていた。

米国における棚卸専用機器による実地棚卸研修(1978年)
*写真は現エイジス社長 芦部克生

1950

第2世代 手持ち式の棚卸機器が登場

棚卸クルーの少人数化が進み、生産性が向上

1950年頃になってようやく手持ち式の棚卸専用計算機が登場する。これにより、棚卸者が直接データ入力を行えるようになり、生産性と精度は格段に向上した。その結果、多くのチェーンストアに棚卸サービスの品質とコストメリットが認められた。

一方、日本では、1970年に初めてPOSシステムが導入されるなど、アメリカに遅れて小売業や流通業での電子化がはじまった。そうして、1978年にご存じの通りエイジスが日本最初の実地棚卸サービス会社として創業する。

創業間もない頃のエイジスは、前述した最初の手持ち式の棚卸専用計算機とほぼ同等の機能を持つ「アキュアトン・シンプレックス」を米国マスコリーノ社から購入し使用していた。当時の棚卸の手順としては、各担当者が割り振られた持ち場の集計結果を各自グリーンシートという記録用紙に記入し、そのグリーンシートを別の集計担当者が、また別の用紙に手書きで集計していくというもの。それをまとめて棚卸報告書を作成していた。

エイジスでは、1984年くらいまでこの報告書をタイプライターで作成していたが、手書きのグリーンシートを読み解くにも時間がかかる上にミスの起こりやすい作業であり、チェック作業だけでもかなりの労力を要した。この集計作業の改善は後述する「棚卸機器のシステム化」まで待つことになる。



アキュアトン・シンプレックス
●金額棚卸専用機器。
●エイジスの初期に大活躍した機器。
●マスコリーノ社(米国の技術提携先)から調達した。



ニューシンプレックス ジャーナルプリンタ
●金額棚卸専用機器。
●金額棚卸明細の出力が可能。
●16桁2桁の英数字表示・液晶ディスプレイ・2000ヶの拡張ストアメモリを装備、ジャーナルプリンタも接続可能等、前機器と比較し格段に機能アップした。



DC-
●米アキュアトン社が開発し、日本で製造した機器。
●単品(SKU)棚卸対応機器。
●売値チェックが可能。
●単品(SKU)棚卸対応機器として開発され、バーコードリーダーによるスキニング、MTやFDIによるデータ処理・納品を可能にした。

1980

第3世代 単品棚卸対応機器へと進化

流通業・小売業の多店舗化により、棚卸サービス市場が拡大

その後、日本でも流通業・小売業において、組織の拡大・店舗の大型化が進展。その一方で、コンピュータ技術の発展とともに、POSシステムやバーコードを利用した商品管理システムが企業に浸透していった。

この動きを受けて、エイジスは米国から当時の最新技術を駆使した「DC-」を導入する。この単品棚卸に初めて対応した機器は、顧客の要望に合わせてプログ

1990

第4世代 棚卸システムの高度化

IT(情報技術)による棚卸サービスの高付加価値化

1990年代も半ばを過ぎると、ダウンサイジングと呼ばれるパソコンの劇的な性能向上・小型化・低廉化が進み、ITが浸透。これにより、すでにパソコンや電子機器と密接に関連していた棚卸サービスはさらなる進化を遂げる。特に自動集計システムが果たした役割は大きい。システムが登場するまでは「機器からグリーンシートへ手書きする」「グリーンシートを手書きで集計する」という2つの工程にミスが発生する可能性があった。しかし、自動集計システムでは、手持ち式の棚卸専用機器からデータをマシンに直接読み取るため、前述のミスは起こり得ない。これにより効率性と集計結果の精度が飛躍的に向上した。

また、棚卸機器自体も進化しており、現在主流になりつつある「DC-5」は、赤外線やイーサネットおよび無線での通信機能を持つにいたっている。

また、顧客側でもコンピュータの処理能力向上により、今まで膨大で処理しきれなかった店舗データを、有用な経営データとして扱うことができるようになる。これにより棚卸の重要性が増し、実地棚卸サービス市場は一層の拡大を見た。



DC2.X
●DC2.5の次世代棚卸端末機。
●メモリ数が増大したため、商品マスタ件数がたくさん持てるようになった。
●Windows版で対応できるようOSを変更した。



DC-S
●DC-Vに比べて3倍以上のメモリを持ち、軽量化も図られた。
●名称は、エイジスでつけたDATE COLLECTION SYSTEM & SIXの略。



DC2.5
●エイジスで使用する端末としては初の市販品。
●ユーザーが使用できるメモリが960KBと大きくPLUマスタの導入が可能となった。
●AT互換機上で開発したプログラムがそのまま使用できるため、開発したプログラムは今後の資産となる。



DC-5
●DC2.5の次世代棚卸端末機。
●コンパクトフラッシュ機能を内蔵した。
●赤外線やイーサネットおよび無線での通信機能を持つ。

2000

株主様への利益還元を目的として、株式分割を行いました。

当社は、約4年ぶりとなる株式の分割(無償交付)を右記の通り実施いたしました。

これは、株主の皆様の日頃のご支援に報いることを目的としており、当社の利益配分に関する基本方針に基づいた施策です。当社は、株主の皆様に対する利益還元を経営の重要課題と位置づけ、長期的に安定した収益力を保持すると同時に、企業体質強化のための内部留保を勘案し、業績に裏づけられた適正な利益配分を持続させるよう努めています。

平成16年5月20日(木曜日)付をもって、次のとおり普通株式1株を1.1株に分割いたしました。

分割により増加した株式数

普通株式 489,600株

分割の方法

平成16年3月31日(水曜日)最終の株主名簿および実質株主名簿に記載または記録された株主の所有株式数を、1株につき1.1株の割合をもって分割いたしました。ただし、分割の結果生ずる1株未満の端数株式は、これを一括売却、その処分代金を端数の生じた株主に対し、その端数に応じて分配いたしました。

配当起算日

平成16年4月1日(木曜日)

第10回全エイジスカウンティングコンテストを開催しました。

平成15年12月4日から2日間にわたり、第10回全エイジスカウンティングコンテストを開催いたしました。同コンテストは、棚卸クルーたちの棚卸技術の研鑽と向上を図ることを目的としており、当社研修センターに設けられた擬似店舗において棚卸を行い、その「スピード」と「精度」を競い、優秀者を表彰するというものです。

今年は第10回という節目の大会であり、当社初の海外子会社エイジス韓国のクルーも参加するなど、例年になく大規模なものとなりました。

棚卸の生産性向上は、当社の中核事業の利益拡大に係わる重要な課題です。今後も同コンテストを継続していくことにより、クルーの棚卸技術およびモチベーションの向上を図ることと、経営基盤の充実と収益拡大を目指します。



カウンティングコンテストの様子



表彰式の風景

営業概況

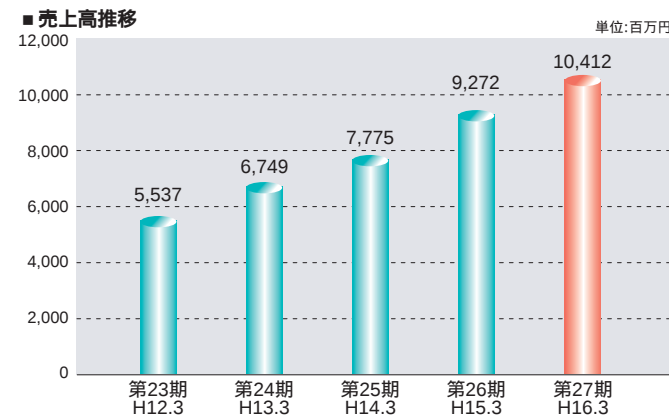
当期の棚卸受託収入の合計は9,934百万円となり、ロイヤリティ収入の96百万円を加えると、実地棚卸サービス事業の合計は10,030百万円となり、100億円の大台に乗せることができました。マーチャングサービス事業の売上高265百万円とその他の流通業周辺サービス事業の売上高116百万円を加えた、当事業年度の売上高は10,412百万円(前期比12.3%増)となりました。

収益面では、棚卸料金の戦略的引下げと棚卸精度向上に取り組むと同時に、棚卸経験者を次の繁忙期にも働いてもらう仕組みを構築するための投資をした結果、販売管理費比率の増加となりましたが、経常利益1,172百万円(前期比4.4%増)、当期純利益636百万円(前期比16.1%増)となり、当事業年度も増収、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

棚卸受託収入の売上高は前期比11.7%増の9,934百万円となりました。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
既存大手チェーンの新規出店に伴う受注増により、売上高は2,722百万円となり、前期比2.2%の増収となりました。
- スーパーマーケット
新規大手チェーンの受注増とローカルチェーンの新規獲得により、売上高は前期比10.2%増の1,490百万円となりました。
- ホームセンター・ドラッグストア・ディスカウントストア
当期のターゲット業態として集中的に営業活動を実施した結果、新規顧客を多数獲得でき、売上高は1,623百万円となり、前期比39.5%増の大幅増収となりました。
- 書店
前期に引き続き小規模店舗の業績不振による閉店が影響し、売上高は769百万円となり、前期比0.9%の減収となりました。
- G.M.S.
既存大手チェーンの大幅受注増及び受託エリアの拡大により、売上高は1,499百万円となり、前期比20.4%の増収となりました。
- その他
新規大手チェーンの獲得により、売上高は1,830百万円となり前期比7.9%の増収となりました。



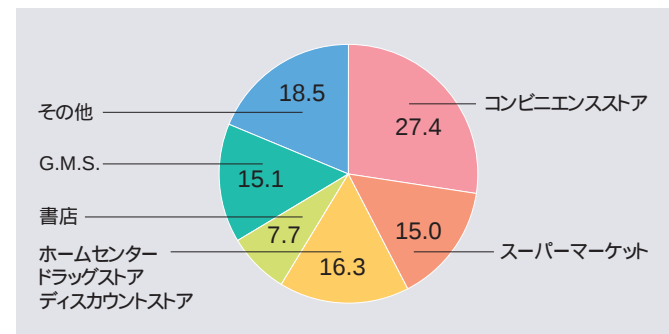
マーチャングサービス事業

新規顧客の獲得と、既存大手チェーンからの受注店舗数の増加により、売上高は265百万円となり、前期比25.9%の増収となりました。

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の新規顧客が多数獲得できたため、売上高は116百万円を計上し、前期比68.4%の増収となりました。

■ 棚卸受託収入の業態別売上高構成比



Financial Statements

財務諸表

貸借対照表(要旨)

単位:百万円

科 目	前 期 (H15.3.31現在)	当 期 (H16.3.31現在)	増 減
資産の部			
流動資産	3,302	3,377	75
固定資産	1,682	1,947	265
繰延資産	0	0	0
資産合計	4,985	5,326	340
負債の部			
流動負債	1,659	1,480	178
固定負債	538	439	98
負債合計	2,197	1,920	277
資本の部			
資本金	475	475	-
資本剰余金	489	489	0
利益剰余金	1,969	2,444	474
其他有価証券評価差額金	3	47	44
自己株式	149	51	98
資本合計	2,788	3,405	617
負債・資本合計	4,985	5,326	340

損益計算書(要旨)

単位:百万円

科 目	前 期 (H14.4.1～H15.3.31)	当 期 (H15.4.1～H16.3.31)
売上高	9,272	10,412
売上原価	6,891	7,750
売上総利益	2,380	2,662
販売費及び一般管理費	1,261	1,503
営業利益	1,119	1,159
営業外収益	14	22
営業外費用	10	9
経常利益	1,123	1,172
特別利益	-	3
特別損失	90	10
税引前当期純利益	1,032	1,165
法人税、住民税及び事業税	586	500
法人税等調整額	101	28
当期純利益	548	636
前期繰越利益	143	132
当期末処分利益	691	768

(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。

キャッシュ・フロー計算書(要旨)

単位:百万円

科 目	前 期 (H14.4.1～H15.3.31)	当 期 (H15.4.1～H16.3.31)	増 減
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,133	434	699
投資活動によるキャッシュ・フロー	176	419	242
財務活動によるキャッシュ・フロー	179	133	46
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	777	118	895
現金及び現金同等物の期首残高	971	1,749	777
現金及び現金同等物の期末残高	1,749	1,630	118

利益処分

単位:百万円

科 目	金 額
当期末処分利益	768
特別償却準備金取崩額	2
計	771
これを次のとおり処分いたします。	
利益配当金(1株につき25円)	121
役員賞与金	48
(うち監査役賞与金)	(3)
別途積立金	430
次期繰越利益	172

Stock Price Information

株式情報

株式の状況(平成16年3月31日現在)

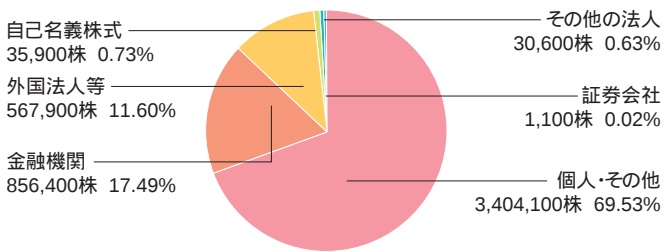
会社が発行する株式の総数 14,000,000株
発行済株式の総数 4,896,000株
株主数 1,167名

大株主(平成16年3月31日現在)

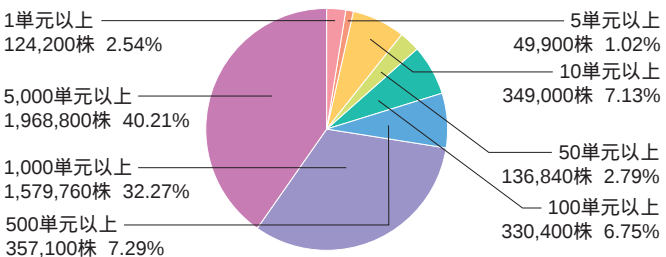
株 主 名	当社への出資状況	
	持株数(株)	持株比率(%)
斎藤陽子	708,000	14.46
斎藤茂昭	660,000	13.48
斎藤昭生	600,800	12.27
日本マスタートラスト信託銀行株式会社	329,600	6.73
斎藤泰範	244,700	4.99
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社	225,900	4.61
斎藤茂男	144,000	2.94
斎藤美保子	142,000	2.90
バウオパティ・カミジマ・アライシ・パル・コーポレート・スリート・バウ・アンド・トラストカンパニー	136,900	2.79
	132,700	2.71

(注)日本マスタートラスト信託銀行株式会社および日本トラスティ・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。

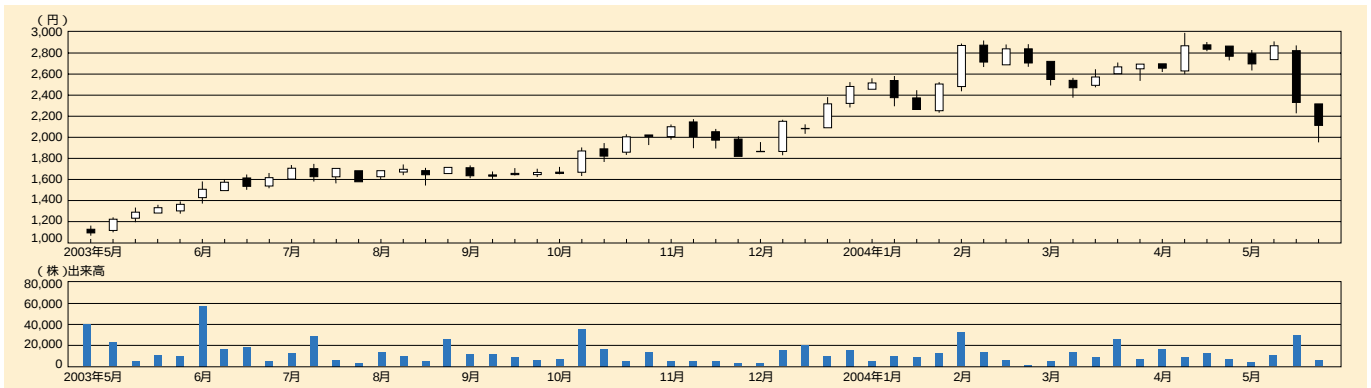
所有者別株式数分布(平成16年3月31日現在)



所有数別株式数分布(平成16年3月31日現在)



株価チャート



会社の概況

会社概要

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	・実地梱卸サービス ・マーチャндаイジングサービス ・その他の流通業周辺サービス
従業員	205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

代表取締役社長	芦部 克生
取締役副社長	芳賀 孝郎
代表取締役専務	斎藤 昭生
常務取締役	渡辺 克己
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
取締役	五十嵐 亨司
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いております。 50音順

■コンビニエンスストア		
am/pmジャパン	スリーエフ	ファミリーマート
サークルケイ	セーブオン	ミニストップ
サンクス	セブン・イレブン・ジャパン	ローソン
■G.M.S. / スーパーマーケット		
イオン	セイフー	みやぎ生協
いなげや	西友	ヤマナカ
イーヨーカ堂	長崎屋	ユニー
カスミ	阪急オアシス	ライフ
関西スーパーマーケット	富士シティオ	リブレ京成
京王ストア	マックスバリュ	
サミット	マルエツ	
■ホームセンター / ドラッグストア / ディスカウントストア		
飯塚薬品	CFS	富士薬品
いまい	スギ薬局	ホームマック
カインズ	セイジョー	マツモトキヨシ
カワチ薬品	セキチュー	メガマート
杏林堂薬局	千葉薬品	ロイヤルホームセンター
ケーヨー	ツルハ	
サンドラッグ	ドト	
■書店		
紀伊國屋書店	ブックバーン	有隣堂
三省堂書店	丸善	リブロ
三洋堂書店	八重洲ブックセンター	
■その他		
エディ・パウアー	トイザらス	マインマート
エルエルピーン	東急ハンズ	良品計画
キャンパ	東急百貨店	ロフト
99プラス	ニトリ	ワークマン
大創産業	ファーストリテイリング	
タルボット	藤久	

ネットワーク

■エイジスグループ	松本サテライト	岐阜D.O.	山口D.O.	北見D.O.
□株式会社エイジス	熊谷サテライト	金沢D.O.	小倉D.O.	帯広D.O.
青森D.O.	大宮D.O.	富山サテライト	大分D.O.	釧路D.O.
盛岡サテライト	千葉D.O.	大阪D.O.	福岡D.O.	厚別D.O.
秋田D.O.	市原サテライト	堺D.O.	久留米D.O.	□エイジス四国株式会社
仙台D.O.	柏D.O.	東大阪D.O.	長崎D.O.	高松営業所
山形D.O.	東京D.O.	奈良サテライト	佐賀D.O.	徳島営業所
郡山D.O.	吉祥寺D.O.	京都D.O.	熊本D.O.	松山営業所
小山D.O.	八王子D.O.	滋賀サテライト	宮崎D.O.	高知営業所
宇都宮サテライト	横浜D.O.	神戸D.O.	鹿児島D.O.	□子会社(100%出資)
水戸D.O.	厚木D.O.	姫路サテライト	沖縄D.O.	エイジス・ビジネス・サポート株式会社
土浦サテライト	静岡サテライト	岡山D.O.	□エイジス北海道株式会社	(大韓民国 ソウル特別市、実施梱卸サービス業)
新潟D.O.	沼津D.O.	松江サテライト	札幌D.O.	株式会社コマースサービスシステム・ジャパン
長岡サテライト	浜松D.O.	□エイジス九州株式会社	苫小牧D.O.	(千葉市、人材派遣業)
高崎D.O.	名古屋D.O.	広島D.O.	函館D.O.	大連愛捷是科技有限公司
長野D.O.	四日市D.O.	福山D.O.	旭川D.O.	(中華人民共和国大連市、システム開発等)

フランチャイズ3社および子会社3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71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す。

