

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

☎ 0120 - 232 - 711

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 - 244 - 479 (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
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。

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

r2100
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28期中間事業報告書

平成16年4月1日～平成16年9月30日

着実に売上高を増加し、増収増益を達成しました。

代表取締役社長 芦部克生



Q まずは、当上期の業績についてお聞かせください。

前期に引き続いて当上期も、増収増益を達成することができました。売上・利益ともに前年同期と比べて10%以上の伸長と、いずれも計画数値を上回る結果となっています。

まず売上概況については、新規顧客・既存顧客ともに各業態で順調に伸びていますが、当上期の特徴としてはホームセンターやドラッグストア、「その他」業態での売上増が挙げられます。いずれも前期から営業に注力してきた分野ですが、なかでも専門店チェーンおよびブランドショップや100円ショップなどの「その他」業態は対前年同期比約29%増と、著しく伸長しました。引き続き各業態での新規顧客開拓、既存顧客の深耕に取り組んでいきますが、とくに未開拓の分野が多い「その他」業態は、今後一層の成長を見込む市場です。

また利益面では、当上期から従来のD.O.統括部*を分割して「D.O.業績管理部」と「品質管理部」を創設し、コスト・業績と品質の両面で管理体制を強化してきました。各D.O.で売上・利益の日次管理を徹底し、業務の効率化を進めてきたことが、高い利益率につながった主な要因と考えています。棚卸代行サービスに対する顧客ニーズが、コスト面倒から「コストと品質」の両立へと変化するなか、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、競争力を発揮してまいります。

*D.O. = District Office ディストリクトオフィスは営業所のことです。

Q 増収増益を続ける原動力について、改めてお聞かせください。

当社の業績が順調に伸びている要因のひとつとして、顧客サイドの事業環境の変化が挙げられます。2000年の大店立地法の施行以降、営業時間の延長、年中無休の営業体制の拡大を進めてきた流通業界では、自社での棚卸が困難な状況にあり、棚卸のアウトソーシングは今や「時代の趨勢」となっています。当社では創業以来27年間にわたって棚卸代行サービス市場の開拓に取り組んできましたが、これからが本当の飛躍の時期になると実感しています。

成約実績を振り返って見ても、新規顧客の獲得はもちろん、既存顧客におけるサービス導入範囲の拡大が売上を底上げしています。従来、売場やチェーンの一部であったものが、年々、店舗全体、チェーン全店に拡大してきているわけです。全国69拠点をもち、全国規模や広域エリアに展開するチェーン店に対して均質なサービスを提供できる当社の足腰の強さが、こうした事業拡大を可能にする要因のひとつです。



とくに近年ニーズが高まっている大型店（GMS等）において、「精度、生産性、マナー」を追求してきた当社のノウハウは、同業他社の追随を許さないものと自負しております。

また最近の傾向としては、金額棚卸から単品棚卸への移行が挙げられます。米国では流通業の約75%が導入している単品棚卸は、国内ではコンビニエンスストアや専門店の一部で導入されているだけです。

今後はGMSやスーパーマーケットなどの単品棚卸への移行が加速してくることが予想されますが、金額棚卸と比べてより高い精度が求められる単品棚卸では、当社のノウハウがより高いアドバンテージとなります。前期から導入を提案してきた「循環棚卸」とともに、単品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提案営業活動を実施していきます。

Q 子会社の連結決算化を含めたグループ戦略についてお聞かせください。

当上期より、人材派遣業務を行う子会社の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）を含めた連結決算を導入しています。設立2期目のCSS・Jでは、これまで通り当社への人的資源の効率的な供給を行うとともに、レジ要員や夜間店長の派遣など、「流通業周辺サービス」の売上拡大に取り組んできました。1年目の経験を踏まえて注力業務を絞り込んだことで、利益率は大幅に向上し、来期の黒字化を見込んでいます。



また韓国の現地法人エイジスビジネスサポート株式会社は、コンビニエンスストアに加え、割引店（量販店）での受注が大幅増となり、設立3年目の来期には黒字化を予定しています。さらに、今年6月システム開発の拠点として中国大連市に設立した大連愛捷是科技有限公司では、人材の採用・トレーニングが進んでおり、海外市場への足がが先確固としたものになりつつあります。

Q 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。

当下期についても、上期の堅調なペースを維持したまま経営戦略の一つひとつを着実に実行することで、通期の目標達成を図っていきます。とくに当下期においては、将来への布石として「人材」と「システム」への投資を戦略的に行っていきます。

まず人材面では、従来通り教育に力を入れることで、人材の底上げを進めるとともに、先に述べた海外展開を含めて、グループ全体でさらに業容を拡大していくにあたり、各部門で専門的な人材の獲得を図っていきます。

またシステム面では、単品棚卸化への流れのなかで、大手GMSやコンビニエンスストアなどでの単品棚卸システムの再構築などのニーズが高まっております。当社では、これまでも棚卸を代行するにあたり、顧客の既存システムに合わせた棚卸システムを開発・提供してきました。この顧客別システム開発も当社のアドバンテージのひとつですが、今後も投資を惜むことなく、より一層の顧客満足度の向上につなげていきたいと考えております。

おかげさまで、業績も右肩上がり順調に推移してまいりましたが、当社にとって1年1年が勝負の年です。当下期以降も株主の皆様安心して投資していただける結果を出すことに集中し、事業運営に取り組んでまいります。今後とも当社にご期待ください。

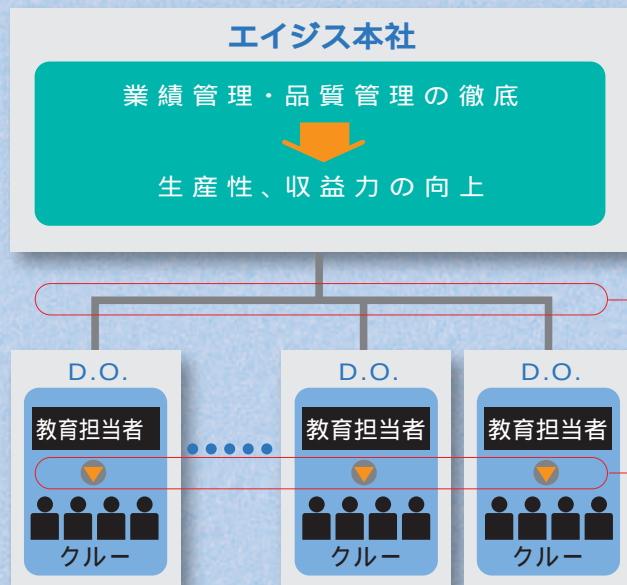


エイジスの教育研修現場から

生産性、収益力の向上を目指して



■エイジスの教育研修体制



実地棚卸代行サービスは人を原資とした事業であるため、従業員への技術指導およびノウハウの指導徹底は欠かせません。

エイジスは、創業間もなく棚卸クルーへの技術指導に加えて、顧客店舗におけるマナーの教育など、充実した教育プログラムを確立。

その独自ノウハウの蓄積と定着に努め、顧客満足度の向上と収益性の向上を実現してきました。

この特集では、エイジスの教育研修現場からさまざまな取り組みをお伝えいたします。

本社からD.O.への教育

全国の営業拠点にノウハウを浸透させる

■D.O.教育担当者を対象とした本部集合研修

エイジスは、各D.O.に教育担当者を配し、採用時に棚卸クルーの教育を行っています。D.O.教育担当者を対象とした集合研修を定期的に行うことで、棚卸作業手順のノウハウの定着や現場教育における課題の吸い上げを行っています。



■管理職を対象とした本部集合研修

D.Mgr. 任用時研修と、A.Mgr. 任用時研修を行っています。

D.Mgr.=District Manager:
ディストリクトマネジャーは営業所長の
ことです。
A.Mgr.=Assistant Manager:
アシスタントマネジャーのことです。



D.O.における棚卸クルーへの教育

顧客満足度を高めるプロフェッショナルなサービスを支える

■新人に機器の扱い方を丁寧に指導

新人には棚卸機器の使用方法を一から説明しています。卓上での使用に慣れたクルーは、棚卸機器を腰に装備し、実店舗で棚卸を行うのと同じ環境で実地棚卸を行う訓練(右項目)へと進みます。



■精度と生産性を両立するカウンティング方法を指導

新人でも、正しい棚卸作業手順とカウンティング方法に従えば、精度と生産性を同時に向上させることができるとエイジスは考えています。D.O.教育担当者が新人採用時に丁寧に指導しています。



■合理的な棚卸作業手順の指導

棚卸業務は、作業手順(マニュアル)に則して進行していきます。新人にもわかりやすく、その手順の説明を行います。



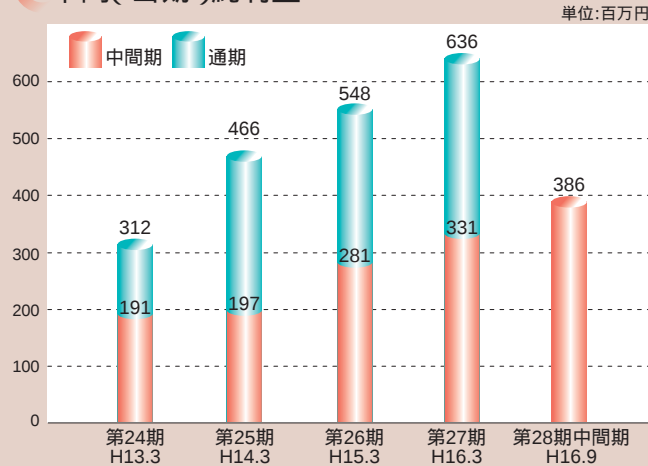
■店舗のお客様へ快いあいさつ励行を徹底

実地棚卸中に、お客様が来店することが少なくありません。クルーもお客様への声かけなどの接客マナーが求められます。接客用語の唱和を徹底するなど、マナーの向上に努めています。

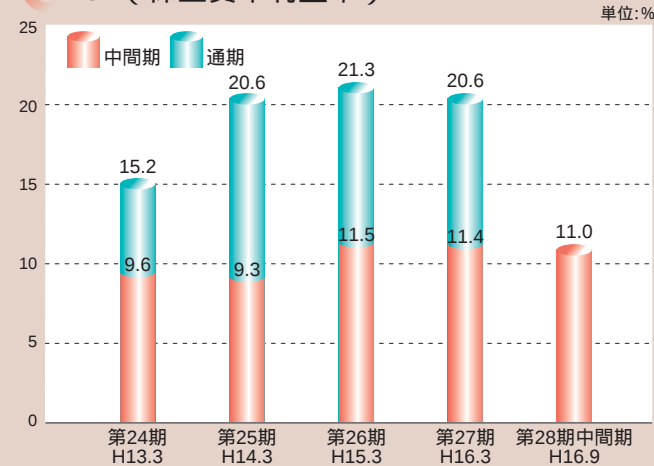


単体財務ハイライト

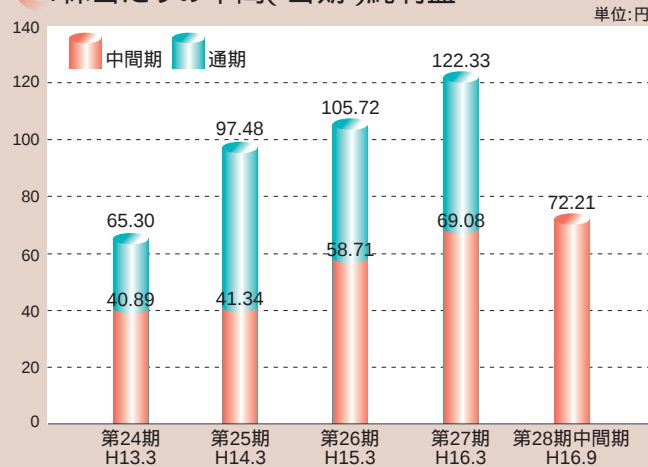
中間(当期)純利益



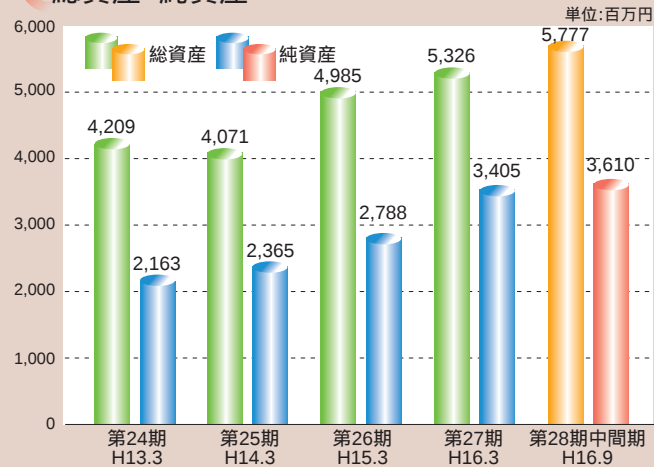
ROE(株主資本利益率)



1株当たりの中間(当期)純利益



総資産・純資産



第28期中間連結会計期間より連結数字となっておりますが、このページ内はすべて単体の数字です。

営業概況(連結)

棚卸受託収入の売上高合計は5,484百万円となり、ロイヤリティ収入の売上高49百万円を加えると、実地棚卸サービス事業の売上高合計は5,533百万円となりました。マーチャンダイジングサービス事業の売上高114百万円、その他の流通業周辺サービス事業の売上高92百万円、人材派遣事業の売上高230百万円を加えた当中間連結会計期間の連結売上高は5,971百万円となりました。

収益面では、棚卸料金の戦略的引下げを実施しましたが、株式会社コマーシャルサービスシステム・ジャパンを使った棚卸経験者を次の繁忙期にも働いてもらう仕組みが軌道に乗り、経常利益650百万円、中間純利益375百万円となりました。

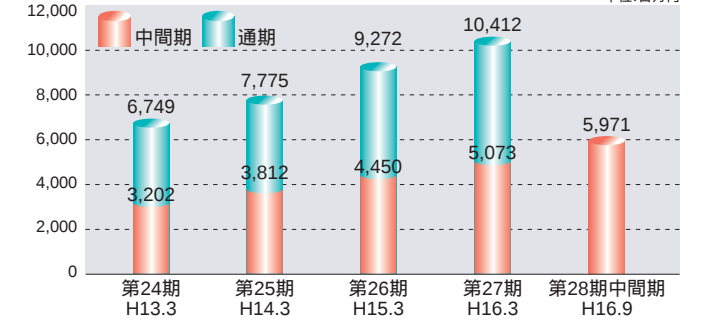
実地棚卸サービス事業

棚卸受託収入の売上高は5,484百万円となりました。業態別の内訳は下記の通りです。

- コンビニエンスストア
既存大手顧客の新規出店に伴う受注増により、売上高は1,418百万円となりました。
- スーパーマーケット
新規大手顧客の獲得により、売上高は808百万円となりました。
- ホームセンター・ドラッグストア・ディスカウントストア
前期に引き続き、当上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、新規顧客の獲得と既存顧客の大幅受注増により、売上高は907百万円となりました。
- 書店
新規顧客の獲得により、売上高は450百万円となりました。
- G M S
既存大手顧客の受注増および受託エリアの拡大により、売上高は834百万円となりました。
- その他
新規大手チェーンの獲得と既存チェーンの受注増により、売上高は1,065百万円となりました。

なお、当中間連結会計期間より、当会社の100%子会社である株式会社コマーシャルサービスシステム・ジャパンの業容拡大により、当社グループ内の重要性が増したため、新たに連結対象会社といたしました。株式会社コマーシャルサービスシステム・ジャパンは、棚卸サービス事業の繁忙期と閑散期における人員動員の波をコントロールする雇用システムの構築と流通業周辺業務および軽作業業務への人材派遣を目的として設立されました。

■ 連結売上高推移



第28期のみ連結数字、第27期以前はすべて単体の数字です。

マーチャンダイジングサービス事業

新規顧客が獲得できましたが、既存顧客の受注減により、売上高は114百万円となりました。

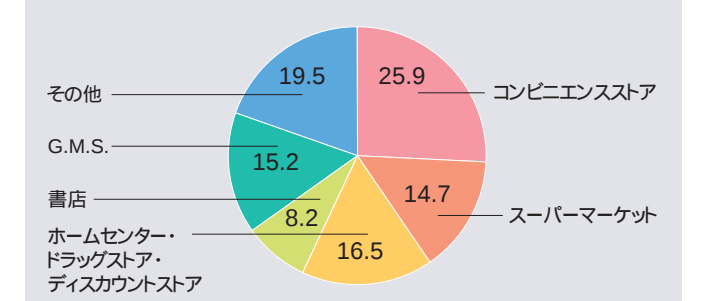
その他の流通業周辺サービス事業

カスタマーサービスチェックと周辺サービスの新規顧客が多数獲得できたため、売上高は92百万円となりました。

人材派遣事業

流通業の顧客の獲得により、売上高は230百万円となりました。

■ 棚卸受託収入の業態別売上高構成比



財務諸表

中間連結貸借対照表(要旨)

単位:百万円

科 目	当中間連結会計期間末 (H16.9.30現在)
資産の部	
流動資産	3,876
固定資産	1,953
繰延資産	0
資産合計	5,829
負債の部	
流動負債	1,855
固定負債	421
負債合計	2,276
資本の部	
資本金	475
資本剰余金	489
利益剰余金	2,605
その他有価証券評価差額金	14
自己株式	30
資本合計	3,553
負債・資本合計	5,829

中間連結キャッシュ・フロー計算書(要旨)

単位:百万円

科 目	当中間連結会計期間 (H16.4.1 ~ H16.9.30)
営業活動によるキャッシュ・フロー	504
投資活動によるキャッシュ・フロー	191
財務活動によるキャッシュ・フロー	147
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	165
現金及び現金同等物の期首残高	1,696
現金及び現金同等物の中間期末残高	1,861

中間連結損益計算書(要旨)

単位:百万円

科 目	当中間連結会計期間 (H16.4.1 ~ H16.9.30)
売上高	5,971
売上原価	4,545
売上総利益	1,425
販売費及び一般管理費	807
営業利益	618
営業外収益	37
営業外費用	5
経常利益	650
特別利益	0
税金等調整前中間純利益	651
法人税、住民税及び事業税	291
法人税等調整額	15
中間純利益	375

中間連結剰余金計算書

単位:百万円

科 目	当中間連結会計期間 (H16.4.1 ~ H16.9.30)
(資本剰余金の部)	
資本剰余金期首残高	489
資本剰余金増加高	0
資本剰余金中間期末残高	489
(利益剰余金の部)	
利益剰余金期首残高	2,398
利益剰余金増加高	375
利益剰余金減少高	
配当金	121
役員賞与	48
利益剰余金中間期末残高	2,605

個別中間貸借対照表(要旨)

単位:百万円

科 目	前中間期末 (H15.9.30現在)	当中間期末 (H16.9.30現在)	前期末 (H16.3.31現在)
資産の部			
流動資産	3,298	3,790	3,377
固定資産	1,789	1,987	1,947
繰延資産	0	0	0
資産合計	5,087	5,777	5,326
負債の部			
流動負債	1,551	1,746	1,480
固定負債	530	421	439
負債合計	2,082	2,167	1,920
資本の部			
資本金	475	475	475
資本剰余金	489	489	489
利益剰余金	2,139	2,661	2,444
その他有価証券評価差額金	22	14	47
自己株式	120	30	51
資本合計	3,005	3,610	3,405
負債・資本合計	5,087	5,777	5,326

(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。

個別中間損益計算書(要旨)

単位:百万円

科 目	前中間期 (H15.4.1 ~ H15.9.30)	当中間期 (H16.4.1 ~ H16.9.30)	前 期 (H15.4.1 ~ H16.3.31)
売上高	5,073	5,740	10,412
売上原価	3,773	4,331	7,750
売上総利益	1,300	1,409	2,662
販売費及び一般管理費	713	757	1,503
営業利益	586	651	1,159
営業外収益	14	14	22
営業外費用	6	4	9
経常利益	594	661	1,172
特別利益	-	0	3
特別損失	10	-	10
税引前中間(当期)純利益	584	661	1,165
法人税、住民税及び事業税	252	291	500
法人税等調整額	0	15	28
中間(当期)純利益	331	386	636
前期繰越利益	132	172	132
中間(当期)末処分利益	463	558	768

Corporate Information

会社の概況

会社概要(平成16年9月30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	199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16年9月30日現在)

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きます。 50音順

■コンビニエンスストア

am/pmジャパン	セーブオン	ファミリーマート
サークルKサンクス	セブン-イレブン・ジャパン	ミニストップ
スリーエフ	デイリーヤマザキ	ローソン

■G.M.S. / スーパーマーケット

イオン	西友	マルエツ
イーヨーカ堂	平和堂	みやぎ生協
いなげや	マイカル	ヨークベニマル
オークワ	マックスバリュ	ライフ

■ホームセンター / ドラッグストア / ディスカウントストア

カインズ	セイジョー	ホームック
カワチ薬品	千葉薬品	マツモトキヨシ
ケーヨー	ツルハ	ユタカファーマシー
サントラッグ	東洋薬局	ユニリビング
CFSコーポレーション	トステムビバ	ロイヤルホームセンター
スギ薬局	富士薬品	

■書店

アシーネ	三省堂書店	丸善
カルチュア・コンビニエ	三洋堂書店	宮脇書店
ンス・クラブ	ブックバーン	有隣堂
紀伊國屋書店	文真堂書店	リプロ

■その他

エディ・パウアー	日本トイザらス	藤久
エルエルピーン	東急ハンズ	マインマート
キャンパ	東急百貨店	良品計画
九九プラス	ニトリ	ロフト
大創産業	ファーストリテイリング	ワークマン

Stock Price Information

株式情報

株式の状況(平成16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	5,385,600株
株主数	2,066名

大株主(平成16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	778,800	14.46
斎藤 茂昭	726,000	13.48
斎藤 昭生	664,780	12.34
日本マスタートラスト信託銀行株式会社	276,800	5.13
斎藤 泰範	269,170	4.99
野村信託銀行株式会社	200,000	3.71
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社	190,300	3.53
斎藤 茂男	158,400	2.94
斎藤 美保子	156,200	2.90
バウ・オブ・ビュ・ガ・ビ・ボ・ア・ラ・ス・シ・リ・カ・ノ・ガ・ド	150,590	2.79

(注)日本マスタートラスト信託銀行株式会社、野村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9月30日現在)

自己名義株式	22,980株	0.43%
外国法人等	630,180株	11.70%
金融機関	825,940株	15.33%
その他の法人	26,880株	0.50%
証券会社	15,700株	0.29%
個人・その他	3,863,920株	71.75%

所有数別株式数分布(平成16年9月30日現在)

1単元未満	3,000株	0.06%
1単元以上	226,180株	4.20%
5,000単元以上	2,169,580株	40.28%
1,000単元以上	1,630,886株	30.28%
500単元以上	396,070株	7.35%
5単元以上	70,340株	1.31%
10単元以上	384,600株	7.14%
50単元以上	160,424株	2.98%
100単元以上	344,520株	6.40%

ネットワーク(平成16年9月30日現在)

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73営業拠点です。

- 株式会社エイジス D.O. 30拠点
サテライト 13拠点
- エイジス九州株式会社 D.O. 13拠点
- エイジス北海道株式会社 D.O. 9拠点
- エイジス四国株式会社 D.O. 4拠点
- 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、実地梱卸サービス業)
D.O.1拠点、サテライト1拠点
株式会社コマースシャルサービスシステム・ジャパン(千葉市、人材派遣業)
大連愛捷は科技有限公司(中華人民共和国大連市、システム開発等)

(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。

Network

