

株主メモ

株主優待制度のご案内

事業年度 毎年4月1日から翌年3月31日まで
 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

株主名簿管理人 〒100-8212
 東京都千代田区丸の内一丁目4番5号
 三菱UFJ信託銀行株式会社

同事務取扱所 〒100-8212
 東京都千代田区丸の内一丁目4番5号
 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
 電話（通話料無料）0120-232-711
 ※株式関係のお手続き用紙のご請求は、次の三菱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。
 電話（通話料無料）
 0120-244-479（本店証券代行部）
 0120-684-479（大阪証券代行部）
 インターネットホームページ
<http://www.tr.mufig.jp/daikou>

同取次所 三菱UFJ信託銀行株式会社 全国各支店
 一単元の株式数 100株

公告方法 日本経済新聞
 届出諸事情の 住所、氏名、届出印、法人株主の代表者あるいはその役職名、
 変更について 商号、配当金の振込口座等の変更は、三菱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。

株式会社エイジスは、
 株主の皆様への利益還
 元のひとつとして株主
 優待制度を実施してお
 ります。



●割当基準日 9月末日

●優待内容

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。

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。

10,000株以上所有の株主様

お米券10kgを贈呈いたします。

“Low Cost Operation” 時代の棚卸システム

aji'sエイジス

aji'sエイジス

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

●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。



売場の生産性を高める戦略的アウトソーシング

いまや日々の暮らしに欠かせない、街のインフラとなったチェーンストア。消費者のニーズに応えて、年中無休で営業しています。チェーンストア経営に求められる課題は、「ローコストオペレーション」「効率的な全国展開への対応」「従業員の販売への専門特化」。これに応えるアウトソーシングをエイジスがサポートしています。

実地棚卸サービス

閉店後から開店までの時間を有効に使って実施いたしますので、365日24時間いつでも営業時間や定休日に左右されることなく実地棚卸が実施できます。

リテイルサポートサービス

カスタマーサービス・チェック

店舗に覆面調査員（ミステリーショッパー）が訪れ、ストアコンディションや接客状態を、来店客の視点から客観的に調査します。

リテイルサポートサービス

来店客調査サービス

お客様の居住地域や来店方法、来店手段、利用状況など、商圈調査・顧客満足度調査を実施します。

リテイルサポートサービス

レジ派遣サービス

繁忙期や新規開店などに伴うレジ要員不足を解決。派遣だけでなく請負契約も可能です。要員不足に悩むことなくレジを稼働させることができます。

リテイルサポートサービス

集中補充サービス

営業時間外に、責任者の監督のもとに補充作業と手直し作業を請け負います。開店時刻には、完成された売場をお客様をお迎えできます。バック在庫削減、欠品減少、売上上昇等の様々な効果が期待できます。

トップインタビュー

10期連続の増収増益を達成。 実施棚卸サービスで得たスキルを 発揮する人材派遣事業が 順調に成長しています。



代表取締役社長 斎藤昭生

Q

10期連続の増収増益を達成

おかげさまで、当期（第31期）は10期連続の増収増益を達成することができました。当期の連結業績は、売上高で17,701百万円（前年同期比14.2%増）に達しました。また、経常利益においても1,999百万円（同7.1%増）を達成しました。さらに、当期純利益は1,136百万円（同4.7%増）となりました。

当期の好業績の理由は、大きく三つになります。一つ目は、業界再編などで全国に店舗展開していく流通小売業が増え、全国規模で均一のサービスを提供できる当社へのニーズが拡大していることにより、主力事業である実施棚卸サービスが堅調な成長を続けている点です。棚卸サービス市場の拡大傾向は今後も続くと予測し、当社では営業拠点の増設や正社員の採用など、積極的な投資も行っていく予定です。二つ目は、第28期より連結子会社とした人材派遣事業

のエイジススタッフサービス(株)（以下、「ASC」といいます。）が、前年同期比42.7%増収という好業績を収めた点にあります。ASCは、流通業の大手顧客の獲得や、業容拡大による利益改善が功を奏して、堅調な伸びを示しています。ASCは閑散期の棚卸スタッフの有効活用にもつながっています。

そして三つ目が、当期より連結対象になった海外実地棚卸サービス事業のエイジスビジネスサポート(株)（以下、「エイジス韓国」といいます。）による貢献です。エイジス韓国は、大手新規顧客の開拓に成功し、売上高で460百万円となりました。

この他にも、当期より分社化し子会社にした(株)カスタマーサービス・チェック（以下、「CSC」といいます。）も、売上高を前年同期比伸ばしています。

国内棚卸業界No.1の責務として、棚卸サービスに常にイノベーションを起こし、持続的成長に向けたさらなる挑戦を続けます。

Q 売上高200億円を見据えて 本部組織の強化と拠点増設に投資

実地棚卸サービス事業では、アパレルや100円均一ショップなどの「その他の業態」の出店が好調で、需要が拡大しています。また、家電量販店や百貨店なども、当社に依頼するケースが増えています。こうした需要の拡大に合わせて、連結売上高200億円を見据えた本部組織の強化と拠点増設に投資しています。

具体的には、実地棚卸サービス事業で新たに8拠点を増設し、ASCは3営業所、エイジス韓国もサテライトを1カ所増設しました。需要の拡大に伴い、1拠点のスタッフ数が急増してしまうと、その人員のコントロールに負荷や無駄なコストが発生してしまいます。流通小売業界ではドミナント方式と呼ばれていますが、ある一箇所に売上が集中したときには、その近くに新しい店舗を設置して、売上を分

散させるオペレーションを行っています。当社でも、売上が拡大する拠点を中心に、近くに拠点を増やすことで、適正な人員のコントロールを行える規模を維持して、売上と利益率の向上を目指します。当期はこうした積極的な拠点展開のための投資により、連結の営業利益率は11.2%となり、前年同期比の11.9%と比較すると減少していますが、来期は本部組織の強化と拠点増設への投資効果により、売上高200億円を見据えた事業の拡大を推進してまいります。

また、組織や拠点の強化に加えて、当期は独自の棚卸技術を確立するための「技術開発室」を新設しました。加えて、中国（アジア）での実施棚卸サービスの展開に向けた「中国棚卸サービス準備室」も新設しました。そして、情報システム部門のさらなる強化に向けて「エイジスシステム開発株式会社」という子会社も設立しています。

さらに、前期からの目標としていた、品質マネジメントシステムの国際規格であるISO9001認証も平成19年11月に取得し、サービスの品質管理体制の強化も実践してまいります。

Q 精度と生産性のさらなる向上により 新マーケット・新サービスの拡大で成長を継続

国内実地棚卸サービスでは、独自の棚卸技術の確立と人材投資およびシステム投資が、精度と生産性のさらなる向上における重要な戦略です。特に、前期から需要の拡大している家電量販店では、展示品が多いことから棚卸のカウントはお客様企業の現場スタッフで行った方が早い、という指摘もありました。そこで当社では、効率の良い棚卸のために必要な事前準備の方法などを家電量販店に提案して、当社のスタッフが作業できるような仕組みを確立する

など、お客様企業のパートナーになることで、需要の拡大と品質の向上を実現してきました。今後は、こうした仕組みをさらに発展させて、実地棚卸サービスの標準化やパッケージ化を確立し、これまで当社の棚卸サービスの導入に至らなかったお客様にも、導入し易い価格体系やサービスを提供してまいります。また、従来は店頭や店舗が中心だった実地棚卸サービスも、事前準備などの提案と合わせて、倉庫にも展開していきます。

もちろん、さらなる生産性の向上に向けた世界最高水準の棚卸技術の確立にも積極的に取り組んでいきます。そのために、作業工程策定、レイバースケジューリングプログラム開発、ブロックカウントのトレーニング手法開発という新オペレーションの導入にも取り組んでいきます。高い棚卸スキルを持った人材を育成するだけでなく、個々のスキルに合った現場への適正な配置計画を行うことで、精度と生産性のさらなる向上を可能にし、売上と利益率の向上を目指します。

一方、リテイルサポートサービスのさらなる拡大と海外市場の拡大や新規開拓も、持続的な成長に向けた重要な経営戦略です。リテイルサポートサービスの拡大では、ASCを通じたチェーンストアの各種業務のアウトソーシング受注を行うと共に、単なる人材派遣ではない新しいビジネスモデルの創出に取り組んでいます。ASCには、当社の膨大な既存顧客を中心に、訓練され組織化された人材を全国に大量動員できる「強み」があります。レジ派遣や集中補充を中心に、受注は増加傾向にあります。

一方、CSCでは、覆面調査員（ミステリーショッパー）や市場調査への需要も高まると期待しています。そこで、認知度向上のための広告投入や、米国のノウハウを導入した効果的でコスト効率の高い標準化されたオペレーションの確立や、インターネットを活用したコスト効率の追求な

ど、さらなる拡大に向けた戦略を積極的に推進してまいります。

そして、海外市場への展開では、積極的な市場開拓を今後も継続して推進していきます。将来的に韓国でもチェーンストアの増加が進めば、日本と同様なNo.1のサービスを提供できると確信しています。また、中国での展開を見据えた準備も進めています。

Q 新しいイノベーションを起こす取り組みで さらなる競争力の強化を推進

平成20年3月期決算では、売上高、営業利益ともに最高額を更新し、期末配当金は1株当たり2円50銭増配の45円になりました。

当社の事業は、優れたスタッフという人の能力によって支えられています。それだけに、人は財産だと考え、棚卸というサービスにおいても、従来の方法を踏襲していくだけではなく、常に新しいイノベーションを起こす取り組みが重要です。国内棚卸業界のNo.1であるからこそ、さらなる競争力を強化するために、科学的な手法を取り入れ、サービスの均一化や標準化により潜在的な需要の発掘を目指していきます。そして、実地棚卸サービスを揺るぎない事業の柱にしつつ、それを土台としてアジアなどの新しいマーケットへの挑戦と、リテイルサポートサービスなどの新たな事業領域を拡大してまいります。

常に精度と生産性のさらなる向上に励み、業務効率や利益率の改善に努め、その成果をお客様に還元する努力を続ける当社の企業理念を、株主の皆様には是非ご理解いただき、今後とも引き続きご支援を賜りますようお願い申し上げます。



No.1のサービス力を支える優秀なスタッフの確保・育成……人材

エイジスグループでは、スタッフの質がビジネスの拡大や収益率の向上にとって大きな原動力となっています。人材の育成を通してより強固な組織体制や事業力の拡張ならびにビジネスのさらなる推進と発展を目指していきます。



カウンスキルアップ研修

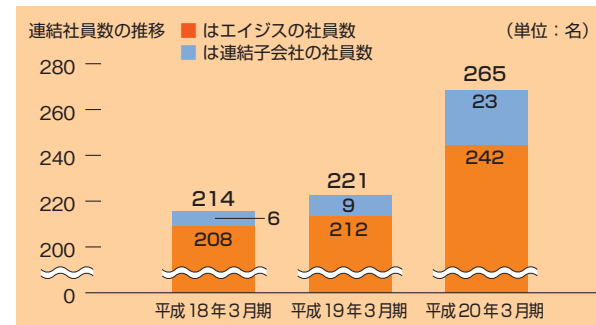


研修風景

実地棚卸サービスの強化に求められる 正規雇用の促進と人材育成

当社にとっての人材は、事業を支える重要な資源であり財産です。優れた人材を柱として事業をより強固に推進していくために、採用と教育という二つの大きな戦略を推進しています。まず、採用の面では正規雇用の積極的な活動を行っています。採用にあたっては、経験も豊富な嘱託社員からの登用、即戦力になる中途採用および将来性に期待する新卒採用という三つの柱で推進しています。正規雇用の促進は、当社にとっての人材強化につながるだけでなく、社会貢献という面においても、意義のある取り組みだと受け止めています。

また、人材登用と合わせて、人材育成のための教育プログラムも構築しています。棚卸サービスでは、いかに優秀なスタッフを効率よく効果的に配置するかが、顧客満足度の向上と利益率の改善につながります。一人でも多くの優秀な人材を育てるために、カウント能力を向上させるための「トレーニング手法」を開発したり、最適な人員配置計画を推進する「プログラム」を開発するなど、スタッフの能力を最大限に引き出す研究開発にも取り組んでいます。



戦略で新たな企業価値の強化を推進

リテイルサポートサービスと 人材活用の効果

人材を有効に活用する取り組みの一つとして、ASCがあります。棚卸サービスを提供している企業から、レジや集中補充および生鮮技術者などの派遣を望む声が以前から多く寄せられていました。棚卸サービスの閑散期における人材の有効活用を目的として、事業を推進してきました。当社の人材は、お客様の資産である商品を取り扱う業務を委託されているので、信頼関係が何よりも重視されます。その信頼が確立されることによって、当社の人材に対する棚卸以外のサービスへの要望も高くなっています。当社には、“マナー”や“プロ意識”を習得した、優れた人材が数多くいます。そうした人材は、お客様にとっても、棚卸サービスの人員という以上の価値を生みます。棚卸経験者の優れた“マナー”と“プロ意識”を持った当社の人材に対してレジや集中補充などの流通業周辺サービスの教育を行うことによって、新たなリテイルサポートサービスを拡大していけるのです。



低料金で提供できる覆面調査 カスタマーサービス・チェック

棚卸サービスを提供している企業から、消費期限の調査や確認などを依頼されるケースがあります。しかし、棚卸作業において、確認項目を増やすことは、棚卸そのものの精度に影響を与えてしまいます。そこで当社では、CSCによる覆面調査員（ミステリーショッパー）の活用を提案しています。覆面調査は、米国では広く利用され、日本国内でも、今後はさらに需要が高まると予想しています。店舗のサービスレベルを調査することで、お客様の求めているサービスレベルに近づけているかを把握することができます。CSCが提供する最大の特徴は、顧客満足度を調査するだけでなく、店舗従業員の満足をも同時にもたらすことです。従業員のできている点はほめて、評価し、改善の意欲を引き出すために活用することができます。また、インターネットを活用することで、低料金の覆面調査を可能にしています。

今後も、最新の技術と豊富な知識や経験をベースに、人を財産として育て活かすことで、大きな価値を生む事業にしていまいります。



新入社員研修風景

当期の概況（連結）

当連結会計年度におけるわが国経済は、企業業績の改善、設備投資の増加等を背景に景気は回復基調で推移しましたが、原材料価格の高騰やサブプライムローン問題等、先行き不透明な状況となりました。

当社の主要顧客であります流通業界は、業態を超えた競争の激化等により、依然厳しい経営環境が続いております。

このような状況の中、当社は顧客のローコストオペレーションを側面からサポートするために、棚卸サービス事業においては、積極的な顧客開拓を図ると共に、競合他社との差別化を図るため、特に棚卸精度の向上に注力してまいりました。また、レジ派遣および集中補充をはじめとするリテールサポートサービスの拡大にも注力し、顧客のニーズに対応してまいりました。

セグメント別の概況

【国内実地棚卸サービス事業】

棚卸受託収入の売上高は前年同期比9.5%増の15,414百万円となりました。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

既存顧客の受注増により、売上高は前年同期比3.8%増の3,305百万円となりました。

●スーパーマーケット

新規顧客の獲得および既存顧客の受注増により、売上高は前年同期比7.2%増の2,204百万円となりました。

●ホームセンター・ドラッグストア・ディスカウントストア

既存顧客の受注増により、売上高は前年同期比8.6%増の3,328百万円となりました。

●書店

新規顧客の獲得および既存顧客の受注増により、売上高は前年同期比7.3%増の981百万円となりました。

●G.M.S.（注）

既存顧客の受注増により、売上高は前年同期比8.0%増

の1,994百万円となりました。

●その他

既存顧客の受注増により、売上高は前年同期比19.7%増の3,601百万円となりました。

（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。

【その他の流通業周辺サービス事業】

平成19年4月1日付けでカスタマーサービス・チェック（以下、「CSC」といいます。）事業部を分社化して子会社としました。その他の流通業周辺サービス事業の新規顧客を獲得しましたが、CSCの売上高が減少したことにより、売上高は前年同期比34.4%減の149百万円となりました。

【人材派遣事業】

流通業の大手顧客の獲得により、売上高は前年同期比42.7%増の1,553百万円となりました。

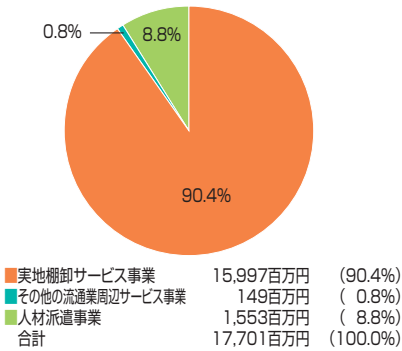
【海外棚卸受託収入（エイジス韓国）】

大手新規顧客の獲得により、売上高は460百万円となりました。

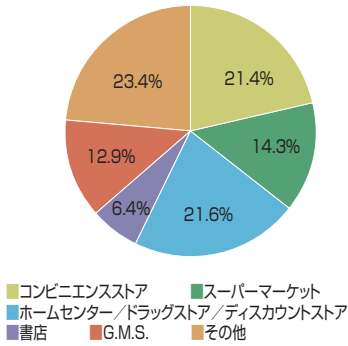
上記のとおり、棚卸受託収入の合計は15,875百万円となり、ロイヤリティ収入の121百万円を加えると、実地棚卸サービス事業の合計は15,997百万円（前年同期比12.8%増）となりました。その他の流通業周辺サービス事業の売上高149百万円、人材派遣事業の売上高1,553百万円を加えた当連結会計年度の売上高は17,701百万円（前年同期比14.2%増）となりました。

収益面では、経常利益1,999百万円（前年同期比7.1%増）、当期純利益1,136百万円（前年同期比4.7%増）となりました。

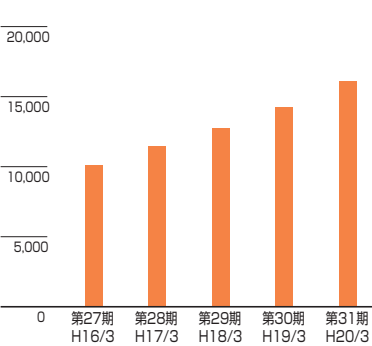
事業の区分別売上高（構成比）



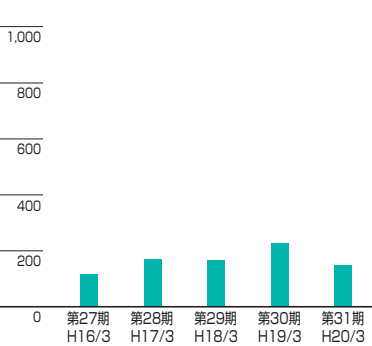
国内棚卸受託収入の業態別売上高構成比



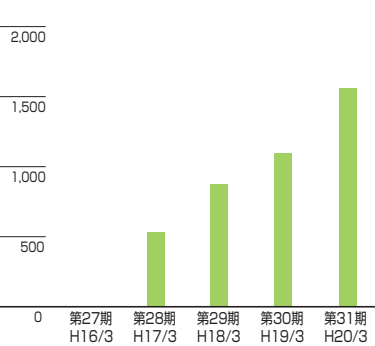
実地棚卸サービス事業売上高（単位：百万円）



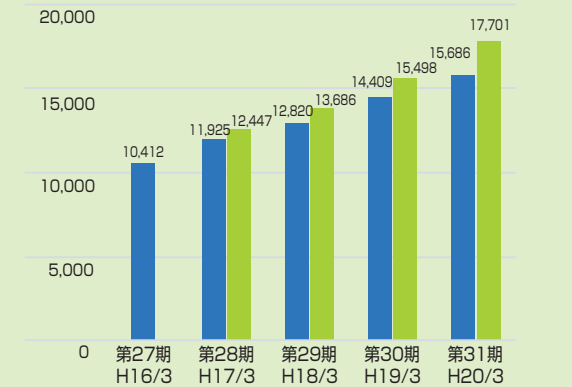
その他の流通業周辺サービス事業売上高（単位：百万円）



人材派遣事業売上高（単位：百万円）

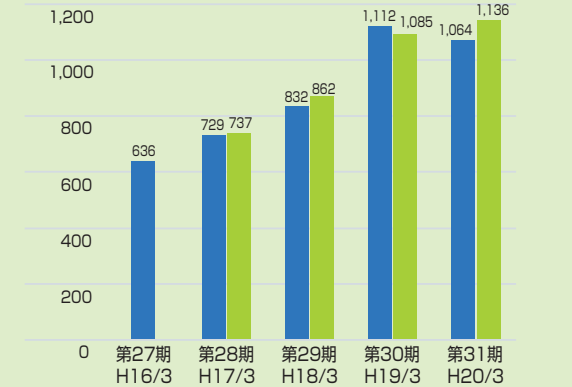


売上高 (単位：百万円)



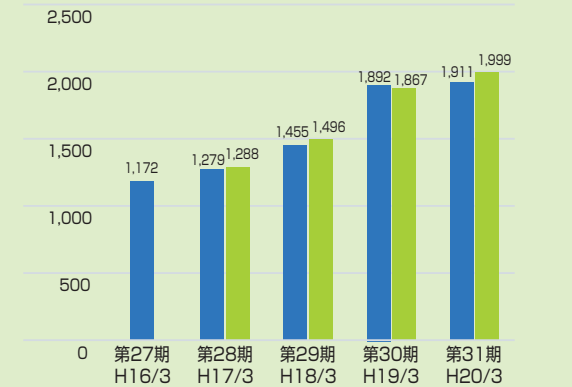
実地棚卸サービス事業において大型店の新規顧客獲得および人材派遣事業の集中補充の受注増、ならびに当期よりエイジス韓国が連結対象子会社となったこと等により、当期の連結売上高は前年同期比14.2%増の17,701百万円となりました。

当期純利益 (単位：百万円)



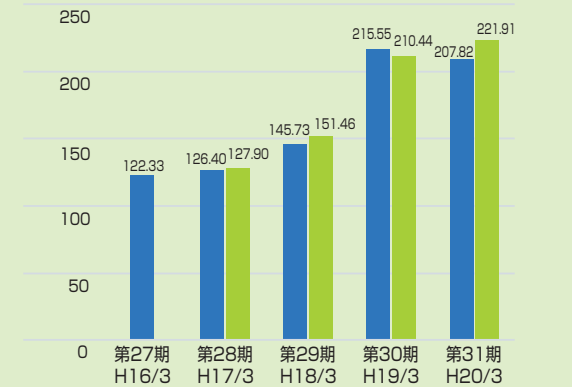
当期純利益は前年同期比4.7%増の1,136百万円となりました。

経常利益 (単位：百万円)



人材派遣事業の期間損益の黒字化ならびにエイジス韓国が連結対象子会社となったこと等により、販売費及び一般管理費は増加したものの、当期の連結経常利益は前年同期比7.1%増の1,999百万円となりました。

1株当たり当期純利益 (単位：円)



当期純利益の増加により、連結1株当たり当期純利益は前年同期の210.44円から増加し、221.91円となりました。

連結貸借対照表（要旨） (単位：百万円)

	当 期	前 期
	H20.3.31現在	H19.3.31現在
資産の部		
流動資産	5,487	5,286
固定資産	2,729	2,290
資産合計	8,217	7,576
負債の部		
流動負債	2,373	2,588
固定負債	113	97
負債合計	2,487	2,685
純資産の部		
株主資本	5,731	4,827
資本金	475	475
資本剰余金	489	489
利益剰余金	5,370	4,464
自己株式	△602	△602
評価・換算差額等	△23	63
少数株主持分	21	—
純資産合計	5,730	4,890
負債及び純資産合計	8,217	7,576

(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。

連結株主資本等変動計算書

当 期	株主資本					評価・換算差額等			少数株主 持分	純資産 合計
	資本金	資本 剰余金	利益 剰余金	自己株式	株主資本 合計	その他有価証券 評価差額金	為替換算 調整勘定	評価・換算 差額等合計		
平成19年4月1日から平成20年3月31日まで										
平成19年3月31日残高	475	489	4,464	△602	4,827	63	—	63	—	4,890
連結会計年度中の変動額										
剰余金の配当			△217		△217					△217
当期純利益			1,136		1,136					1,136
自己株式の取得				△0	△0					△0
新規連結による減少			△13		△13					△13
株主資本以外の項目の連結会計年度中の変動額（純額）					—	△82	△4	△87	21	△65
連結会計年度中の変動額合計	—	—	905	△0	904	△82	△4	△87	21	839
平成20年3月31日残高	475	489	5,370	△602	5,731	△18	△4	△23	21	5,730

(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。

連結損益計算書（要旨） (単位：百万円)

	当 期	前 期
	H19.4.1~H20.3.31	H18.4.1~H19.3.31
売上高	17,701	15,498
売上原価	13,213	11,403
売上総利益	4,487	4,094
販売費及び一般管理費	2,513	2,247
営業利益	1,973	1,847
営業外収益	40	28
営業外費用	14	8
経常利益	1,999	1,867
特別利益	—	94
特別損失	4	45
税金等調整前当期純利益	1,995	1,917
法人税、住民税及び事業税	864	788
法人税等調整額	△4	43
当期純利益	1,136	1,085

(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。

連結キャッシュ・フロー計算書（要旨） (単位：百万円)

	当 期	前 期
	H19.4.1~H20.3.31	H18.4.1~H19.3.31
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,393	1,340
投資活動によるキャッシュ・フロー	△972	△432
財務活動によるキャッシュ・フロー	△219	△454
現金及び現金同等物に係る換算差額	△4	0
現金及び現金同等物の増加額	196	454
現金及び現金同等物の期首残高	2,548	2,094
新規連結に伴う現金及び現金同等物の増加額	32	—
現金及び現金同等物の期末残高	2,777	2,548

(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。

単体 ■ 連結 ■ 第27期はエイジス単体のみを表示しております。

貸借対照表（要旨）

（単位：百万円）

	当 期	前 期
	H20.3.31現在	H19.3.31現在
資産の部		
流動資産	5,076	5,057
固定資産	2,884	2,408
資産合計	7,961	7,466
負債の部		
流動負債	2,188	2,444
固定負債	84	97
負債合計	2,273	2,541
純資産の部		
株主資本	5,706	4,860
資本金	475	475
資本剰余金	489	489
利益剰余金	5,344	4,498
自己株式	△602	△602
評価・換算差額等	△18	63
純資産合計	5,688	4,924
負債及び純資産合計	7,961	7,466

（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。

損益計算書（要旨）

（単位：百万円）

	当 期	前 期
	H19.4.1～H20.3.31	H18.4.1～H19.3.31
売上高	15,686	14,409
売上原価	11,733	10,637
売上総利益	3,953	3,772
販売費及び一般管理費	2,072	1,906
営業利益	1,880	1,866
営業外収益	46	34
営業外費用	16	8
経常利益	1,911	1,892
特別利益	－	94
特別損失	2	45
税引前当期純利益	1,908	1,941
法人税、住民税及び事業税	840	786
法人税等調整額	3	43
当期純利益	1,064	1,112

（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。

株主資本等変動計算書

（単位:百万円）

当 期 平成19年4月1日から 平成20年3月31日まで	株主資本											評価・換算差額等	純資産 合計
	資本金	資本剰余金			利益準備金	利益剰余金			自己株式	株主資本 合計	その他有価証券 評価差額金		
		資本準備金	その他 資本剰余金	資本剰余 金合計		特別償却準備金	その他利益剰余金					利益剰余 金合計	
							別途積立金	繰越利益剰余金					
平成19年3月31日残高	475	489	0	489	63	1	3,060	1,373	4,498	△602	4,860	63	4,924
事業年度中の変動額													
特別償却準備金の取崩						△1		1	－		－		－
別途積立金の積立							800	△800	－		－		－
剰余金の配当								△217	△217		△217		△217
当期純利益								1,064	1,064		1,064		1,064
自己株式の取得										△0	△0		△0
株主資本以外の項目の 事業年度中の変動額(純額)											－	△82	△82
事業年度中の変動額合計	－	－	－	－	－	△1	800	47	846	△0	845	△82	763
平成20年3月31日残高	475	489	0	489	63	－	3,860	1,421	5,344	△602	5,706	△18	5,688

（注1）記載金額は、百万円未満を切り捨てて表示しております。

株式の状況（平成20年3月31日現在）

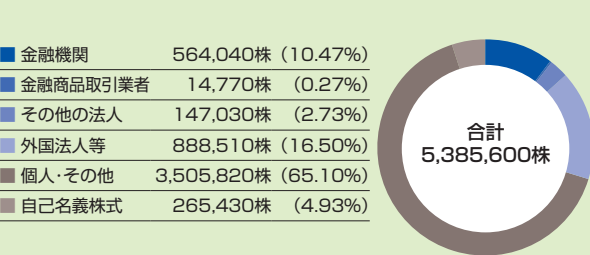
発行可能株式総数	14,000,000株
発行済株式の総数	5,385,600株
株主数	2,115名

大株主（上位10名）（平成20年3月31日現在）

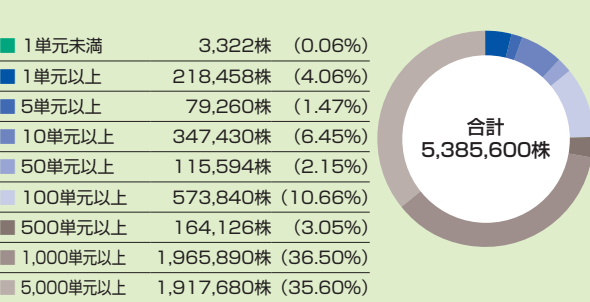
株主名	当社への出資状況	
	持株数（株）	出資比率（%）
斎藤陽子	678,800	12.60
斎藤昭生	676,280	12.55
斎藤茂昭	562,600	10.44
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社（信託口）	301,900	5.60
斎藤泰範	269,170	4.99
ノーザントラストカンパニーエイブイエアールノーザントラストガザーノントリーグレイアツ	252,790	4.69
ゴールドマンサックスインターナショナル	221,300	4.10
ビービーエチフォーフィデリティローブライズストックファンド	215,200	3.99
小林美保子	173,200	3.21
斎藤茂男	165,400	3.07

（注）当社は、自己株式265千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大株主から除外しております。

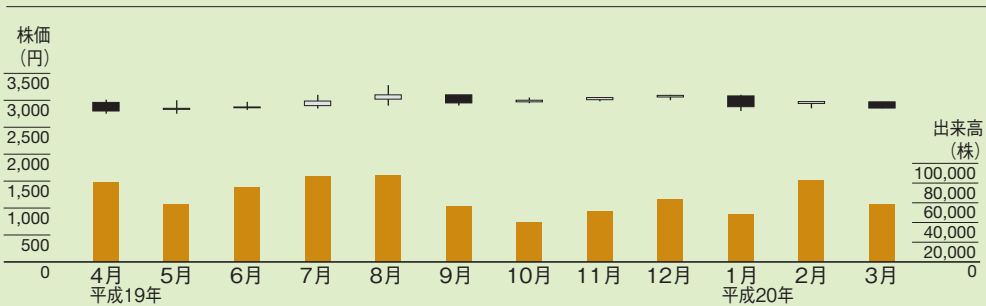
所有者別分布状況（平成20年3月31日現在）



所有株数別分布状況（平成20年3月31日現在）



株価・出来高の推移



会社概要（平成20年3月31日現在）	
会 社 名	株式会社エイジス （英文名 AJIS CO.,LTD.）
資 本 金	475百万円
設 立 年 月 日	1978年5月23日
従 業 員 数	242名（265名 ※連結）
営 業 拠 点	直営52ヶ所 FC31ヶ所 （合計83ヶ所）
業 務 内 容	●実地棚卸サービス ●その他の流通業周辺サービス
主要取引銀行	●三菱東京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20年6月30日現在）	
取 締 役 会 長	芦 部 克 生
代表取締役社長	斎 藤 昭 生
常 務 取 締 役	近 江 元
常 務 取 締 役	山 地 琢 巳
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
取 締 役	戸 丸 富志夫
取 締 役	山 根 洋 行
取 締 役	森 和 弘 ※
常 勤 監 査 役	鈴 木 行 雄
監 査 役	安 田 登

※森 和弘氏は、会社法に定める社外取締役であります。

主要取引先（平成20年3月31日現在）		
コンビニエンスストア		
イー・エム・ピー・エム・ジャパン サークルK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 デイリーヤマザキ	ファミリーマート ミニストップ ローソン
G.M.S.スーパーマーケット		
イオン イズミ イズミヤ イトーヨーカ堂 いなげや オークワ オギノ カスミ 関西スーパーマーケット コープこうべ コープネット事業連合 サミット	サンセブン 西友 ダイエー 大黒天物産 東急ストア トヨタ生協 とりせん 原信 パロー 平和堂 ベシシア ベルク	マイカル マックスバリュ マルエツ 万代 みやぎ生協 ヤオコー ヤマザワ ヤマナカ ユーコープ事業連合 ヨークベニマル ライフコーポレーション
百貨店		
大丸 高島屋 天満屋	阪急百貨店 阪神百貨店 松坂屋	松屋 丸井 三越
ホームセンター/ドラッグストア/ディスカウントストア		
アークランドサカモト アライドハーツ・ホールディングス カーマ カインズ カワチ薬品 クスリのアオキ クリエイト エス・ディー ケーヨー ゲンキー	コーナン商事 サンドラッグ CFSコーポレーション 島忠 スギ薬局 セイジョー セキチュー ダイユーエイト 千葉薬品	ツルハ トステムビバ 富士薬品 PLANT ホームマック マツモトキヨシ ユタカファーマシー ユニリビング ロイヤルホームセンター
書店		
旭屋書店 アシーネ ヴィレッジヴァンガードコーポレーション 紀伊国屋書店 三省堂書店 三洋堂書店	ジュンク堂 TSUTAYA 阪急電鉄（ブックファースト） 東日本キヨスク 文教堂 文真堂書店	丸善 宮協書店 未来屋書店 有隣堂 リブロ
その他		
赤ちゃん本舗 アディダスジャパン エディー・パウアー・ジャパン エディオン ギャップジャパン キャンドゥ 丸九プラス クリスチャン ディオール クレアーズ日本 コーチ・ジャパン ゴジマ ジョルジオ アルマーニ ジャパン	ゼビオ セリア 大創産業 東急ハンズ 東京シャツ ドン・キホーテ 西松屋チェーン ニトリ 日本トイザらス バル ビックカメラ ヒラキ	藤久 ポイント やまや ユニクロ ライトオン 良品計画 ロフト ワークマン ワールド

※敬称・法人格は省略させていただいております。※50音順

●株式会社エイジス（平成20年3月31日現在）		
青森D.O. 秋田D.O. 仙台D.O. 盛岡サテライト 山形D.O. 郡山D.O. 宇都宮D.O. 小山サテライト 水戸D.O. 土浦サテライト 新潟D.O. 高崎D.O. 長野D.O. 松本サテライト 大宮D.O. 越谷サテライト 川越D.O. 熊谷サテライト	千葉D.O. 市原サテライト 稲毛サテライト 柏D.O. 東京D.O. 南東京サテライト 東東京サテライト 吉祥寺D.O. 八王子D.O. 立川サテライト 横浜D.O. 横浜関内サテライト 厚木D.O. 町田サテライト 沼津D.O. 静岡サテライト 川越D.O. 浜松D.O. 名古屋D.O.	岡崎サテライト 名古屋南サテライト 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. 東大阪D.O. 奈良サテライト 京都D.O. 滋賀サテライト 神戸D.O. 姫路サテライト 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. 広島北サテライト 福山D.O. 山口D.O. 下関サテライト 小倉D.O.	大分D.O. 福岡D.O. 福岡東D.O. 久留米D.O. 長崎D.O. 佐世保サテライト	佐賀D.O. 熊本D.O. 宮崎D.O. 鹿児島D.O. 沖縄D.O. 沖縄北サテライト

●エイジス北海道株式会社		
札幌D.O. 札幌中央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D.O. 徳島D.O.	松山D.O. 高知D.O.



●関連会社（平成20年3月31日現在）	
エイジススタッフサービス株式会社（千葉市 人材派遣事業） 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 実地棚卸サービス事業） ソウルD.O./プサンサテライト/テジョンサテライト 大連愛捷是科技有限公司（中華人民共和国遼寧省大連市 システム開発および棚卸機器の開発・製造） 株式会社カスタマーサービス・チェック（千葉市 覆面調査） エイジスシステム開発株式会社（千葉市 システム開発）	

（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。