

● 株主情報

株主メモ

事業年度	4月1日～翌年3月31日
剰余金の配当の基準日	
期 末 配 当	3月31日
中 間 配 当	9月30日
定 時 株 主 総 会	毎年6月
株 主 名 簿 管 理 人	三菱UFJ信託銀行株式会社
特別口座の口座管理機関	
	三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
同 連 絡 先	〒137-8081 東京都江東区東砂七丁目10番11号 TEL 0120-232-711（通話料無料）
上 場 証 券 取 引 所	東京証券取引所JASDAQ（スタンダード）
	電子公告により行います。 公告掲載URL http://www.ajis-group.co.jp/ir/e-koukoku/index.html
公 告 の 方 法	（ただし、電子公告によることができない事故、 その他のやむを得ない事由が生じたときは、 日本経済新聞に公告いたします。）

（ご注意）

1. 株主様の住所変更、買取請求その他各種手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関（証券会社等）で承ることとなっております。口座を開設されている証券会社等にお問合せください。株主名簿管理人（三菱UFJ信託銀行）ではお取り扱いできませんのでご注意ください。
2. 特別口座に記録された株式に関する各種手続きにつきましては、三菱UFJ信託銀行にお問合せください。なお、三菱UFJ信託銀行全国各支店にてもお取次ぎいたします。
3. 未受領の配当金につきましては、三菱UFJ信託銀行本支店でお支払いいたします。

ご案内

1. 2014 年以降の上場株式等の配当等に係る源泉徴収税率について

2014年1月1日以降に、個人の株主様がお支払いを受ける上場株式等の配当等には、原則として20.315%*の源泉徴収税率が適用されます。
※所得税15%、復興特別所得税0.315%、住民税5%。なお、株主様によっては異なる税率が適用される場合もございます。詳細につきましては、最寄の税務署、税理士等にお問合せください。

2. 少額投資非課税制度口座（NISA口座）における配当等のお受け取りについて

新規に購入された当社株式をNISA口座でご所有される場合、配当等につき非課税の適用を受けるためには、口座管理機関（証券会社等）を通じて配当等を受け取る方式である「株式数比例配分方式」をお選びいただく必要がございます。ご所有の株式のうち、特別口座に記録された株式をお持ちの株主様は「株式数比例配分方式」をお選びいただくことができませんのでご注意ください。NISA口座に関する詳細につきましては、お取引の証券会社等にお問合せください。



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

○ 株主優待制度のご案内

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。

第 37 期 報 告 書

2013年4月1日から2014年3月31日まで

売場の生産性を高める戦略的アウトソーシング



株式会社エイジス

証券コード：4659

エイジスグループの使命

エイジスグループは、チェーンストアをサポートすることによって社会貢献する企業です。

経営基本方針

私共の事業目的は、正確さを犠牲にすることなく、効率の良い棚卸サービスで、自信をもった「棚卸報告」を提供し、お客様の経営判断に重要な役割を果たすことです。

エイジスグループは、実地棚卸サービスなどのリテイルサポートサービスを提供することにより、チェーンストアをサポートしていくことで社会貢献をしています。

それと同時にエイジスグループは、「人」を育成していく役割も担っています。

なぜなら、エイジスグループの仕事は、人がいて初めて成り立つ仕事だからです。どんなにテクノロジーが進化しても、人でなければできない仕事があります。その中のひとつが実地棚卸サービスであり、リテイルサポートサービスです。

人が資産の仕事ですから、エイジスグループは社員を大切に、社員とともに成長し、さらなる社会貢献を目指します。

●トップインタビュー

5期ぶりの増益に、
売上高は初の200億円超えを達成

代表取締役社長 齋藤 昭生



Q 当期の事業環境と経営成績についてお聞かせください。

当期の国内景況は、企業収益や個人消費が持ち直すなど緩やかな回復基調をたどりました。当社グループの主要顧客である流通小売業界においても、消費者の購買意欲に高まりが見られたことや、本年4月より導入された消費税率引き上げ前の駆け込み需要などにより、多くの企業業績に改善が見られました。しかしながら、流通小売業界を取り巻く環境は、消費税率引き上げ後の家計負担への懸念や消費者の低価格志向の継続、流通小売業界全体での業態・業種を超える競争により、依然として厳しい状況が続いております。

こうした環境の中、当社グループは当期、主力の国内棚卸サービスにおいては長年の課題である棚卸業務の繁閑差の解消に向け、グループ各社との連携を強化して閑散期の売上確保に努めました。また、新たな収益源として育成中の海外棚卸サービスおよびリテイルサポートサービスにおいては、すべての連結子会社が増収となるなど概ね堅調に推移しました。

これらの結果、当期の連結経営成績は、売上高は20,520百万円(前期比8.8%増)、営業利益は1,231百万円(前期比31.2%増)、経常利益は1,246百万円(前期比26.1%増)、当期純利益は592百万円(前期比37.5%増)と、5期ぶりの増益となり、売上高は初の200億円超えとなりました。

Q 当期の主な取り組みとその成果をお聞かせください。

増益の要因はいくつかありますが、最も大きかったのが、主力の国内棚卸サービスにおける利益の拡大です。実地棚卸サービス事業の性質上、第2四半期と第4四半期に業務が集中しがちであることが、当社グループにとって懸案でした。こうした棚卸繁閑差を平準化するために、棚卸実施時期を分散する交渉や、棚卸閑散期に実地棚卸サービス以外の仕事を確保する施策を進めてまいりました。当期はその成果が現れてきました。棚卸閑散期である第1四半期の売上高は前年同期比6.9%増、第3四半期も同8.4%増となり、通期のセグメント売上高は過去最高となりました。

このほか、先行投資段階にある海外棚卸サービスにおいては全連結子会社で増収を確保することができ、セグメント売上高は前期比61.7%増と大幅に伸びました。これに伴って損失額は着実に減少してきており、2社では黒字化も達成しています。

同じく新規事業として育成中のリテイルサポートサービスにおいても、連結子会社2社いずれも増収を確保しました。既存顧客との関係強化や販売チャネルの多様化を進めた結果、セグメント売上高は前期比27.8%増となりました。また利益面でも当期より大きく貢献しております。当事業セグメントは、事業の成長のみに留まらず国内棚卸サービスの繁閑差を吸収する位置づ

●トップインタビュー

けでもあり、当社グループにとって非常に重要な事業となっております。

Q 今後の成長戦略をお聞かせください。

国内棚卸サービスでは、何と言っても新たな技術開発が重要です。流通小売業界に関連する当社グループが技術開発という意外に思われるかもしれませんが、実地棚卸サービスの極意とは「モノの数を正確に早く数えること」です。そのための技術を磨き、新たな機器を開発することは我々の当然の責務であります。私は、イノベーションを起こせないような企業に存在意義はないと考えており、技術力こそが競争力の源であると考えてきました。非製造業ではありますが技術開発の専門部署を設け、人間工学や脳科学など様々な分野の技術者を集めているのも、こうした私の信念に基づくものであります。今後も常に新たな技術やサービスの可能性を追い続けてまいります。

海外棚卸サービスでは当面、既存の連結子会社の経営を軌道に乗せることが最優先課題となります。実地棚卸サービスは人がいて成り立つ仕事ですから、売上の急激な伸びはサービスの質が落ちる危険性もあります。人材の採用や教育などにも気を配り、品質をしっかりと担保しながら、規模の拡大を目指したいと考えています。また、海外子会社ではマネジメントの現地化を進めており、人材の育成にも注力してまいります。

リテイルサポートサービスでは将来、国内棚卸サービスを超え

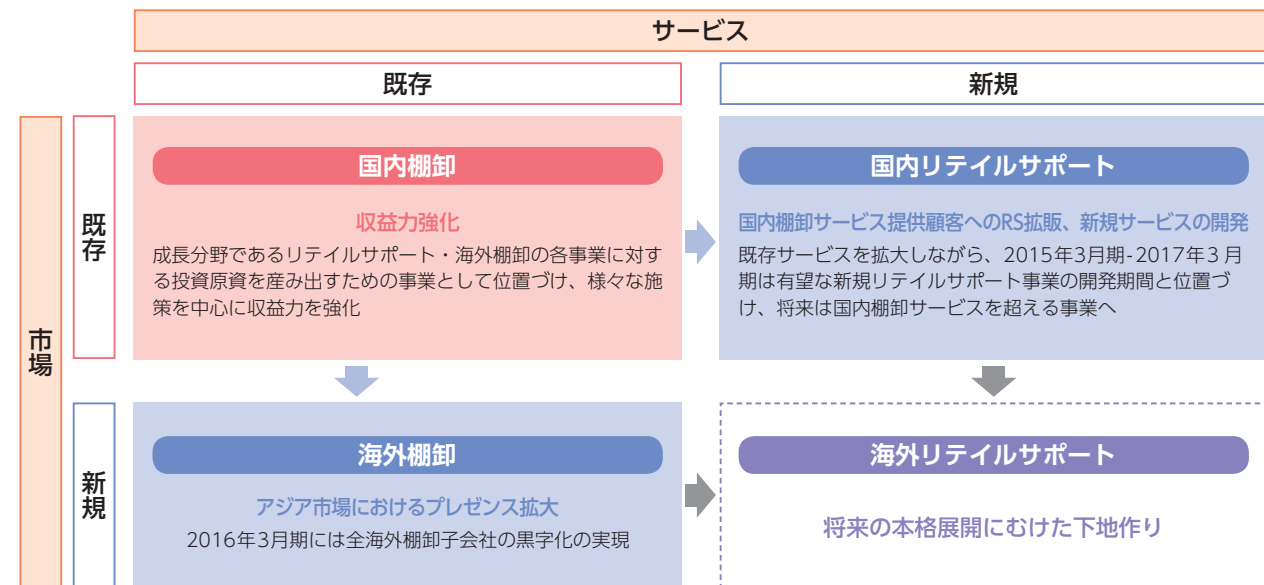
る事業に育成したいと考えています。当事業セグメントには、先に述べましたように国内棚卸サービスに続く事業の柱としての役割と、国内棚卸サービスの繁閑差を吸収する役割という、二つの役割を期待しています。そのためには、既存のサービスを伸ばすだけでなく、新たなサービスを次々と開発し、プロモーションを積極的に実施していくことも重要だと考えています。このため、当期から新たなリテイルサポートサービスの開発のための専門部署を設けて新サービスの開発と売り込みに専念させています。この部署は新サービスの開発数を目標に掲げており、とにかく多くの挑戦を続けることが重要だと考えています。

Q 2015年3月期の事業計画についてお聞かせください。

事業環境に大きな変化はないとみております。当期に引き続いて国内棚卸サービスは生産性向上等により収益力の強化を進め、海外棚卸サービス、リテイルサポートサービスはさらなる成長を実現すべく、様々な施策を展開する予定であります。国内棚卸サービスについては、新たな棚卸機器の投入と人材育成により、生産性向上を図ってまいります。また棚卸閑散期の売上拡大に向け、一層の営業努力を行ってまいります。

リテイルサポートサービスについては2014年4月から、新たに「店頭陳列・在庫シェアサービス」や「フロアガイドサービス」の営業を開始しました。いずれも当社グループが保有する膨大な棚卸データを活用した新ビジネスです。前者は流通小売業やメーカー

中期経営計画(2015年3月期～2017年3月期) 戦略課題



向けに棚割作成やマーケティングに役立つサービスとして、後者は小売業とその来店客向けの売場案内サービスとして提供するものです。既存のサービスに加え、これら新たなサービスを提供することで、更なる成長を目指してまいります。

2015年3月期の通期連結業績予想としましては、売上高は21,750百万円(当期比6.0%増)、営業利益は1,460百万円(当期比18.5%増)、経常利益は1,472百万円(当期比18.1%増)、当期純利益は900百万円(当期比51.9%増)を見込んでおります。

Q 最後に、株主様へのメッセージをお願いします。

当社グループ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付けており、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安定した利益配分を持続させることを基本方針としております。このような方針に基づ

き、当期の配当金につきましては、1株当たり期末配当45円とさせていただきます。

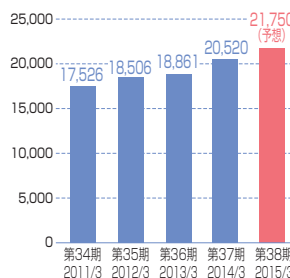
当社グループはここ数年、厳しい事業環境の中で利益水準を伸ばすことに苦勞してまいりましたが、当期は5期ぶりに増益を確保することができました。これは主力の国内棚卸サービスが堅調に成長していることに加え、海外棚卸サービスやリテイルサポートサービスといった新規事業が軌道に乗りつつあることの証であり、今後もこの増収増益基調を維持していけるよう努力してまいります。

株主の皆様におかれましては、当社グループの取り組みを是非ご理解いただき、今後ともさらなるご支援を賜りますようお願い申し上げます。



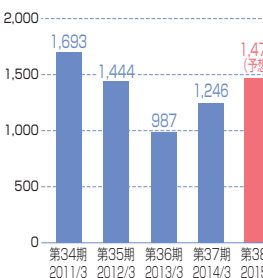
連結売上高

(単位：百万円)



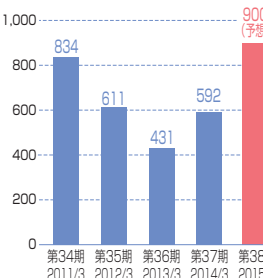
連結経常利益

(単位：百万円)



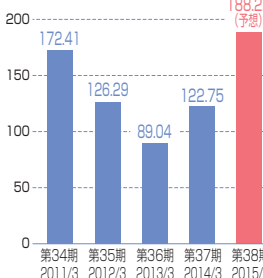
連結当期純利益

(単位：百万円)



連結1株当たり当期純利益

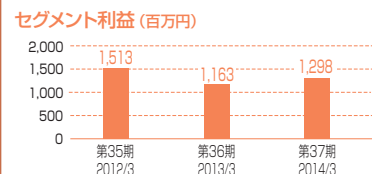
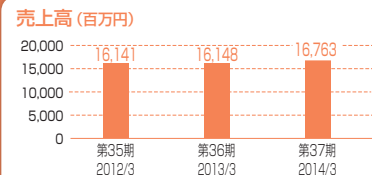
(単位：円)



●セグメント別の業績

国内棚卸サービス

売上高 >> **16,763**百万円
セグメント利益 >> **1,298**百万円



国内棚卸受託収入

棚卸サービスの売上高は前年同期比2.7%増の16,274百万円となりました。業態別の内訳は下記のとおりです。

国内棚卸受託収入の業態別売上高 (構成比)

■ コンビニエンスストア	売上高 3,556 百万円
■ スーパーマーケット	売上高 2,414 百万円
■ ホームセンター・ドラッグストア・ディスカウントストア	売上高 3,607 百万円
■ 書店	売上高 910 百万円
■ G.M.S.*	売上高 2,216 百万円
■ その他	売上高 3,569 百万円

※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

新規顧客の受注により、売上高は前年同期比108.2%増の346百万円となりました。

主なサービス内容…当社の実地棚卸サービス事業とその他の流通業周辺サービス事業。

●実地棚卸サービス事業

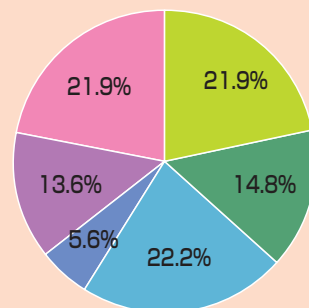
商品棚卸 ▶ 国内における利益管理・商品管理を目的として在庫金額・数量を確定するサービス。

資産棚卸 ▶ 国内における企業オフィス等の情報機器、設備、什器等の固定資産の有効活用と管理を目的として資産を実地調査し、データベースを構築するサービス。

●その他の流通業周辺サービス事業

▶ 単品棚卸システムを活用してPOSレジマスターに登録されている価格と売場に表示されている価格の不一致を実地に調査するスキャンチェックなど、流通業周辺の様々なサービス。

国内棚卸サービスにおいては、「棚卸のプロ集団」を形成すべく、取り組んでまいりました。永遠の課題である棚卸繁閑差の解消にむけ、グループ各社との連携を強化し棚卸閑散期の売上確保に努めました。その結果、棚卸閑散期である第1四半期連結会計期間および第3四半期連結会計期間の国内棚卸サービス売上高はそれぞれ前年同四半期比6.9%増、8.4%増となりました。また棚卸閑散期の売上増による仕事の確保および人材定着にむけた各施策により棚卸繁忙期である2月の棚卸経験者比率は改善いたしました。

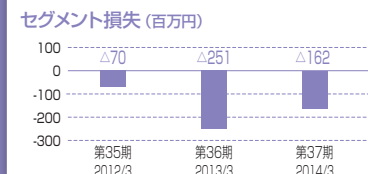
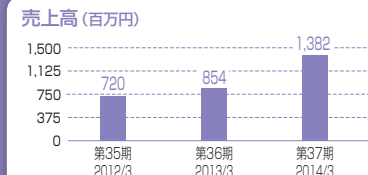


売上高
20,520 百万円

81.7%

海外棚卸サービス

売上高 >> **1,382**百万円
セグメント損失 >> **162**百万円



主なサービス内容…海外連結子会社の実地棚卸サービス事業。

●実地棚卸サービス事業

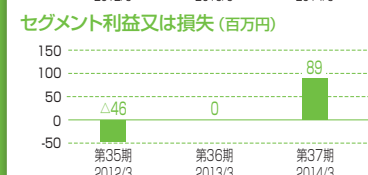
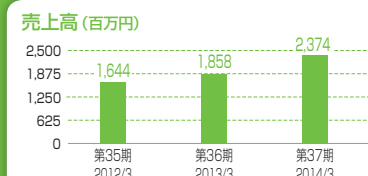
商品棚卸 ▶ 海外における利益管理・商品管理を目的として在庫金額・数量を確定するサービス。

資産棚卸 ▶ 海外における企業オフィス等の情報機器、設備、什器等の固定資産の有効活用と管理を目的として資産を実地調査し、データベースを構築するサービス。

海外棚卸サービスにおいては、連結子会社全7社で増収となり、売上増加基調で推移しております。利益面ではエイジスビジネスサポート株式会社(韓国)およびAJIS (MALAYSIA) SDN.BHD.(マレーシア)で黒字化したものの、多くの子会社がいまだ創業赤字を計上する状況にあります。

リテイルサポートサービス

売上高 >> **2,374**百万円
セグメント利益 >> **89**百万円



主なサービス内容…人材派遣、集中補充およびカスタマーサービス・チェックを含むリテイルサポートサービス事業。

●リテイルサポートサービス事業

人材派遣 ▶ 流通小売業周辺業務およびその他軽作業業務へ要員を派遣するサービス。

集中補充 ▶ 閉店後から翌日の開店までに、品切れのない売場作りを行うサービス。

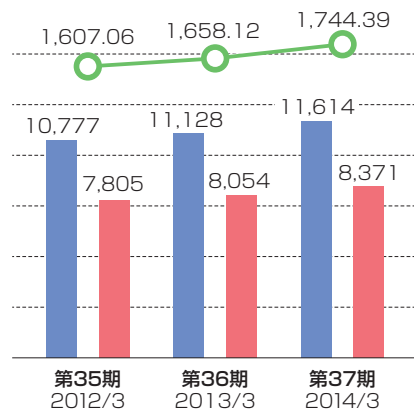
カスタマーサービス・チェック ▶ 店舗における従業員の接客サービスレベルとストアコンディションを覆面調査員が調査するサービス。

リテイルサポートサービスにおいては、連結子会社全2社で増収となり、売上増加基調で推移しております。エイジススタッフサービス株式会社は既存クライアントとの関係強化による売上増、株式会社カスタマーサービス・チェックは販売チャネルの多様化を進め売上増となりました。

● 連結財務データ

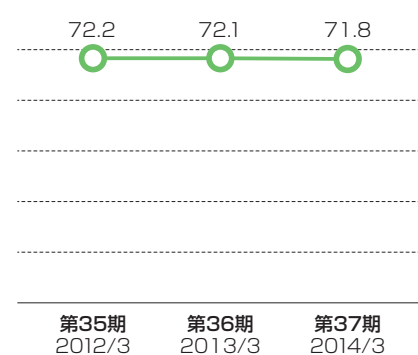
財 政 面

■ 総資産 / ■ 純資産 (単位：百万円)
○ 1株当たり純資産 (単位：円)

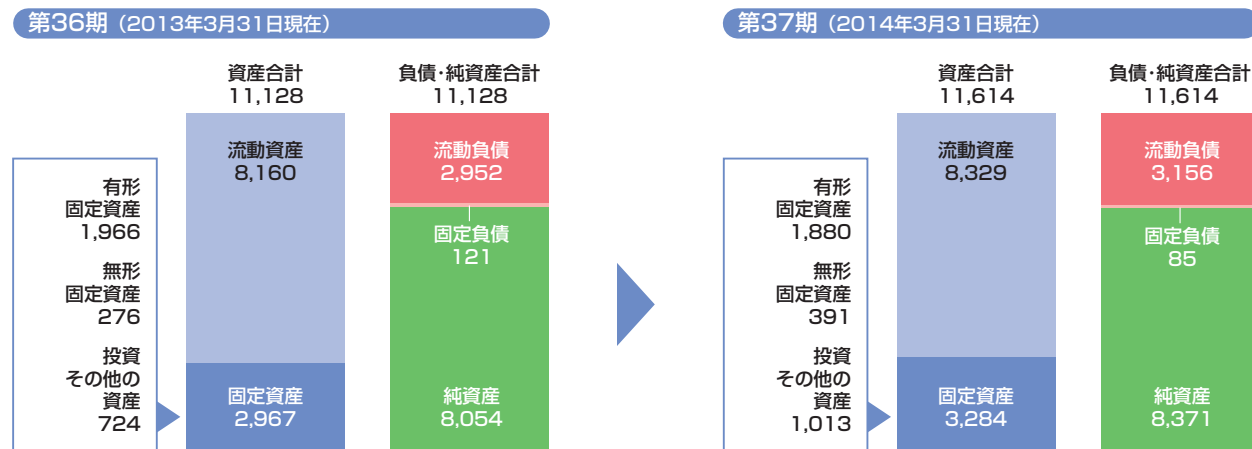


総資産は前期末に比べ485百万円増加して11,614百万円になりました。純資産は前期末に比べ317百万円増加して8,371百万円になりました。これは主として、利益剰余金の増加によるものです。なお、自己資本比率は前期末に比べ0.3ポイント減の71.8%となりました。

○ 自己資本比率 (単位：%)

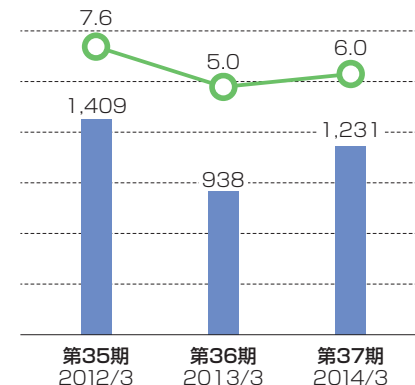


貸借対照表の概要 (単位：百万円)



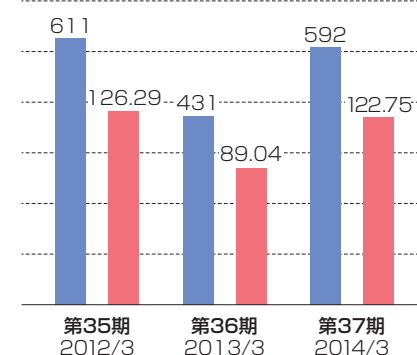
収 益 面

■ 営業利益 (単位：百万円)
○ 売上高営業利益率 (単位：%)

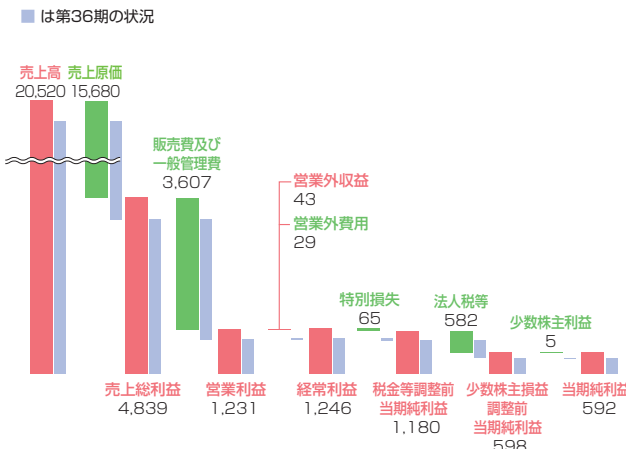


全てのセグメントで増益または損失の減少となりました。海外棚卸サービスは、まだ多くの海外連結子会社が創業赤字を計上する状況にあるものの、損失額は減少傾向にあります。その結果、営業利益は293百万円増の1,231百万円となりました。

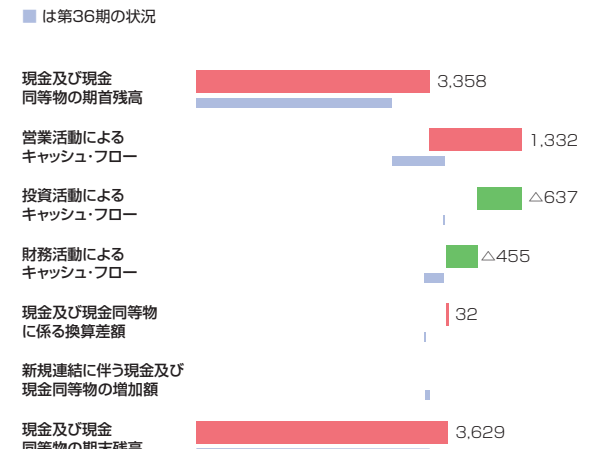
■ 当期純利益 (単位：百万円)
■ 1株当たり当期純利益 (単位：円)



損益計算書の概要 (単位：百万円)



キャッシュ・フロー計算書の概要 (単位：百万円)



● 株式情報

株式の状況 (2014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	3,454名

大株主(上位10名) (2014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(%)
有限会社斉藤ホールディングス	1,285,500	23.87
齋藤昭生	716,680	13.31
ビービーエイチ フォー フィデリティ ロー プライズド ストック ファンド	525,100	9.75
齋藤茂男	203,900	3.79
小林美保子	191,800	3.56
齋藤泰範	127,670	2.37
立花証券株式会社	94,600	1.76
エイジス従業員持株会	91,756	1.70
清水昭順	90,170	1.67
ゴールドマンサックスインター ナショナル	53,000	0.98

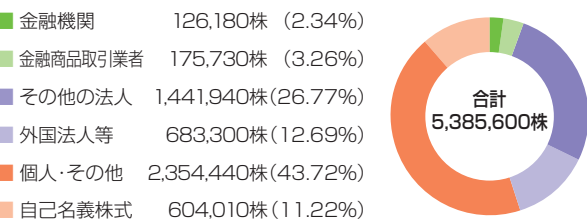
(注) 当社は、自己株式604,010株を保有しておりますが、上記大株主から除外しております。

利益配分に関する基本方針

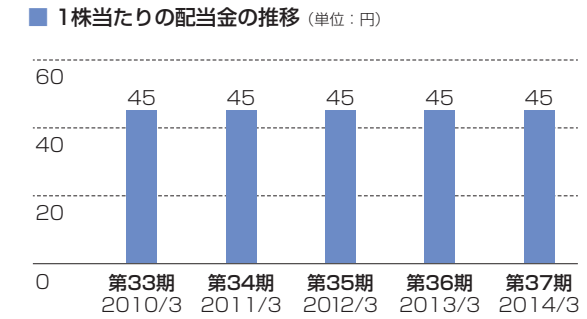
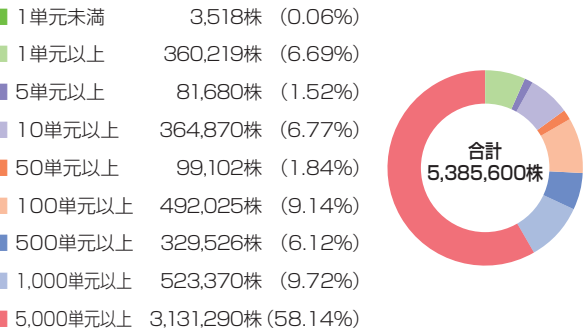
当社は、株主の皆様に対する利益還元を経営の重点課題と位置づけており、長期的に安定した収益力を保持すると同時に、企業体質強化のための内部留保を勘案し、安定した利益配分を持続させることを基本方針としております。

当期の配当につきましては、1株当たり期末配当45円とさせていただきます。一方、内部留保資金につきましては、今後予想される経営環境の変化に対応すべく、今まで以上にコスト競争力を高め、市場ニーズに応える技術・オペレーション体制を強化するために有効投資してまいりたいと考えております。

所有者別分布状況 (2014年3月31日現在)



所有株数別分布状況 (2014年3月31日現在)



● 会社概要／主要取引先

会社概要 (2014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	250名 (616名 ※連結)
営 業 拠 点	直営44ヵ所 FC35ヵ所 (合計79ヵ所)
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 ● 千葉銀行 ● みずほ銀行 ● 三井住友銀行
ホームページ	http://www.ajis-group.co.jp/

取締役および監査役 (2014年6月27日現在)

代表取締役社長	齋 藤 昭 生
常 務 取 締 役	近 江 元
常 務 取 締 役	高 橋 一 人
取 締 役	竹之下 正 夫
取 締 役	戸 丸 富志夫
取 締 役	山 根 洋 行
取 締 役	手 塚 勝 也
取 締 役	福 田 久 也
取 締 役	森 和 弘 (社外取締役)
常 勤 監 査 役	増 子 泰 由 (社外監査役)
監 査 役	鈴 木 行 雄
監 査 役	船 橋 茂 紀 (社外監査役)

主要取引先 (2014年3月31日現在)

コンビニエンスストア		
サークルKサンクス	セブンイレブン・ジャパン	ポプラ
スリーエフ	デイリーヤマザキ	ミニストップ
セーブオン	ファミリーマート	ローソン
G.M.S./スーパーマーケット		
アルビス	コープこうべ	ベルク
イオンリテール	サミット	マックスバリュ各社
イズミ	G-7 スーパーマート	マルエツ
イズミヤ	生活協同組合ユーコープ	万代
イトーヨーカ堂	生活協同組合コープネット事業連合	みやぎ生協
いなげや	大黒天物産	ヤオコー
ウオロク	東急ストア	ヤマザワ
オークワ	とりせん	ヤマナカ
オオゼキ	長崎屋	ユニバース
オギノ	原信ナルスホールディングス	ヨークベニマル
Olympic	パロー	ライフコーポレーション
コスミ	ベイシア	
関西スーパーマーケット	平和堂	
百貨店		
大丸松坂屋百貨店	東急百貨店	丸井
高島屋	阪急阪神百貨店	三越伊勢丹ホールディングス
天満屋	松屋	
ホームセンター/ドラッグストア/ディスカウントストア		
ウェルバーク	サンデー	PLANT
カインズ	サンドラッグ	ホームマック
カワチ薬品	CFSコーポレーション	マツモトキヨシ
クスリのアオキ	島忠	ユタカファーマシー
クリエイト エス・ディー	スギ薬局	ユニリビング
ケーヨー	セキチュー	LIXILビバ
ゲンキー	ダイユーエイト	ロイヤルホームセンター
コーナン商事	千葉薬品	
コクミン	富士薬品	
書店		
あおい書店	三省堂書店	丸善書店
旭屋書店	三洋堂書店	宮脇書店
ワイルドワンガードコーポレーション	JR東日本リテールネット	未来屋書店
勝木書店	ジュンク堂書店	有隣堂
カルチュア・コンビニエンス・クラブ	文教堂	リブロ
紀伊國屋書店	文真堂書店	
アパレル		
エディー・パウアー・ジャパン	ジョルジオ アルマーニ ジャパン	ポロラルフローレン
ギャップジャパン	東京シャツ	ユニクロ
クリスチャン ディオール	西松屋チェーン	ライトオン
ゴールドウィン	バル	ワークマン
ザラ・ジャパン	ポイント	ワールド
その他		
赤ちゃん本舗	上新電機	ビックカメラ
アディダス ジャパン	セビオ	藤久
エディオン	セリア	メガススポーツ
キャンドゥ	大創産業	やまや
九九プラス	東急ハンズ	良品計画
コーチ・ジャパン	ドン・キホーテ	ロフト
コジマ	日本トイザらス	ローソンHMVエンタテイメント

※ 敬称・法人格は省略させていただいております。※ 50音順