

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 特別口座の口座管理機関	三菱UFJ信託銀行株式会社
同連絡先	三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 東京都府中市日鋼町1-1 TEL 0120-232-711 (通話料無料)
上場証券取引所	郵送先 〒137-8081 新東京郵便局私書箱第29号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
公告の方法	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 https://www.ajis.jp/ir/e-koukoku/index.html 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。

ホームページのご案内 <https://www.ajis.jp>

当社ホームページには、会社情報やサービス紹介、ニュースリリースといった基本的な情報はもちろん、株主・投資家情報では、経営情報、財務ハイライトなどの情報をご覧いただけます。是非ご覧ください。

株主の皆様のお声を聞かせてください

当社では、株主の皆様のお声を聞かせいただくため、アンケートを実施いたします。お手数ではございますが、アンケートへのご協力をお願いいたします。

下記にアクセスいただき、アクセスコード入力後に表示されるアンケートサイトにてご回答ください。所要時間は5分程度です。

 <https://www.e-kabunushi.com>
アクセスコード **4659**

 QRコード読み取り機能のついた携帯電話をお使いの方は、右のQRコードからもアクセスできます。



※アンケート実施期間は、本書がお手元に到着してから約2ヶ月間です。

ご回答いただいた方の中から抽選で薄謝(図書カード500円)を進呈させていただきます。

※本アンケートは、株式会社 a2media(エー・ツー・メディア)の提供する「e-株主リサーチ」サービスにより実施いたします。(株式会社 a2mediaについての詳細 <https://www.a2media.co.jp>)
※ご回答内容は統計資料としてのみ使用させていただき、事前の承諾なしにこれ以外の目的に使用することはありません。

●アンケートのお問合せ「e-株主リサーチ事務局」
TEL：03-5777-3900(平日 10:00～17:30)
MAIL：info@e-kabunushi.com

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	1,000株以上 10,000株未満所有	10,000株以上 所有
お米券 3kg	お米券 5kg	お米券 10kg

※当社は、2017年4月1日に1:2の株式分割を行いました。なお、分割後も優待条件は変更してありません。

(ご注意)

- 株主様の住所変更、買取請求その他各種お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。
- 特別口座に記録された株式に関する各種お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。
- 未受領の配当金につきましては、三菱UFJ信託銀行本店でお支払いいたします。



AJIS

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



AJIS

Your Partner in Retail Solutions

第41期 報告書

2017年4月1日 — 2018年3月31日

(グループ社員の顔写真で構成した当社グループロゴマークです)

40TH ANNIVERSARY

「日本を代表する棚卸のエイジス」から「アジアを代表するリテイル サポートのエイジスグループ」へ



創業者 齋藤 茂昭

1978

2018



代表取締役社長 齋藤 昭生

日本初の棚卸サービス会社として誕生

エイジス誕生の裏には、日米の二人の先駆者の幸運な出会いがありました。日本で薬局を経営していた創業者・齋藤茂昭は、先進国の優れた流通システムを学ぶため、1968年以降、米国を幾度も訪問します。そして何度目かの米国視察の際、知人から紹介されたのが、イン



棚卸専用機器による実地棚卸研修
(1978年 米国にて)

ベントリサービスを手掛けるマスコリーノ社のCEO、ジャック・M・ブーン(エイジス初代社長)でした。同社の独創的なビジネスモデルと先進的な技術に感銘を

受けた齋藤茂昭は、日本でインベントリサービスの会社を立ち上げることを決意して帰国。1978年5月に「オール・ジャパン・インベントリ・サービス株式会社」(現エイジス)を設立します。日本初の棚卸サービス会社が誕生した歴史的な瞬間でした。棚卸のアウトソーシングという日本の商習慣になかったビジネスモデルはすぐには市場に受け入れられませんでした。が、「**棚卸サービスは日本でも必ず必要とされるサービスになる**」という創業者たちの信念が揺らぐことはありませんでした。エイジスがチェーンストア産業になくてはならないリテイルサポートグループに進化した現在も、創業者たちの新事業創造にかけた熱い思いは、不変のDNAとしてグループ社員の心の中に生き続けています。

日本で、アジアで、流通業の新たな地平を切り拓く

事業の先駆性ゆえに遭遇した複数回の経営危機を乗り越えたオール・ジャパン・インベントリ・サービス株式会社は、1996年8月に商号を株式会社エイジスに変更、同年11月にはJASDAQに株式を上場しました。2003年には韓国に連結子会社を設立し、グローバル企業への第一歩を踏み出します。その後も順調に事業基盤を拡充し、現在では、国内外に2,500社の顧客企業を擁する日本最大の棚卸サービス企業として高い世評を確立しています。連結業績も堅調に推移し、2018年3月期には過去最高の売上

高と親会社株主に帰属する当期純利益を計上しました。しかし、エイジスの進化はこれで終わりではありません。「**日本を代表する棚卸のエイジス**」から「**アジアを代表するリテイルサポートのエイジスグループ**」へ——。流通産業が直面するあらゆる課題に最善のソリューションを提供する革新的な企業グループとして、新たな成長を目指しています。



国内顧客資産

約 **2,500** 社

年間延べ国内棚卸サービス
実施店舗数

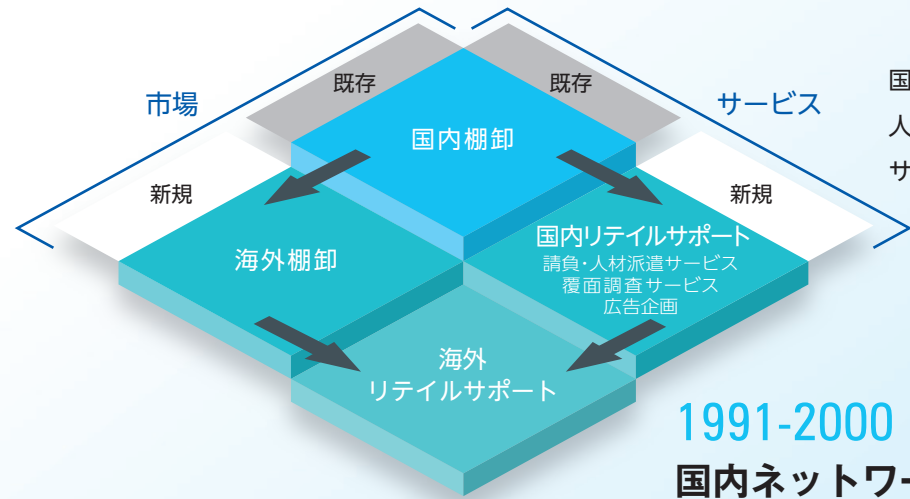
約 **210,000** 店

国内外グループ会社

23 社 (FC含む)

創業から40年。チェーンストア、小売業者のパートナーとして着実に進化を続けてきました。

「日本を代表する棚卸のエイジス」から「アジアを代表するリテイルサポートのエイジスグループ」へ
をVisionに、事業の多角化を進めています。



1978-1990
日本初の棚卸サービスを
スタート

実地棚卸サービスの提供を目的に、東京都中央区にオール・ジャパン・インベントリ・サービス株式会社を設立。

技術革新の歴史

第1世代 (1940年代)  一人が商品売価と数量を読み上げ、他の一人が帳票に記入するスタイル。 ◀データ集計の様子	第2世代 (1970年代) ※創業時  手持ち式の棚卸専用計算機が登場。少人数化が進み、生産性が向上。	第3世代 (1980年代～)  SKU棚卸対応の専用機器「DC-S」が完成。棚卸機器のシステム化(IT化)が進む。	第4世代 (2000年代～)  オリジナル棚卸機器の開発初号機。エイジス大連にて製作。	第5世代 (2010年代～)  ハンディターミナル化により操作性・視認性アップ。身体への負担を大幅に軽減。
--	---	--	--	--

国内棚卸サービスで蓄積した顧客資産・人的資産を活用し、海外およびリテイルサポートサービスの事業を拡大しています。

1991-2000
国内ネットワークの整備により
日本を代表する棚卸サービス会社へ

1996年、株式会社エイジスに商号変更。同年、JASDAQに上場。

売上50億円超え

2001-2010
海外進出が本格化。
技術と品質の高度化に取り組む

韓国、中国、マレーシアなどのアジア諸国に進出し、グローバル企業へと飛躍。並行して、技術と品質の向上を図る。

売上100億円超え

2011—
海外展開を加速。
アジアのエイジスグループへ

タイ、フィリピン、ベトナムへも進出し、アジア9か国・地域を中心とするグローバル体制を確立。

売上200億円超え

アジア9か国・地域へ展開。



単位：百万円

さらに
その先へ

Q まず、当期の事業環境と経営成績についてお聞かせください。

A 5期連続の増収・増益を達成しました。

当期の国内経済は、底堅い内外需を背景に景気回復基調が続きました。当社グループの主要顧客であります流通小売業におきましても、雇用情勢や所得環境の改善による個人消費の拡大から企業収益は概ね増益傾向で推移しました。

このような環境のもと、当期の連結経営成績につきましては、



5.7%上回る結果となりました。これにより、親会社株主に帰属する当期純利益につきましては、2,237百万円となり、前期比で5.3%増加し、計画を4.4%上回りました。当期は中期経営計画の初年度でありましたが、売上高については計画をやや下回ったものの、利益項目については、大きく計画を上回ることとなりました。

なお、株主の皆様への期末配当につきましては、1株につき、普通配当50円に、創業40周年記念配当5円を加えて、55円とさせていただきます。

(注)当社は、2017年4月1日を効力発生日として、普通株式1株につき2株の割合で株式分割を実施しております。したがっ

まで取り組んできた諸施策が着実に実を結びつつあります。具体的には、新棚卸機器の導入により、1時間あたりの数量ベースのカウント生産性が、2016年3月期を100としますと、前期は103程度であったのですが、当期はこれが115にまで飛躍的に上昇しました。また、併せて重要課題として継続的に取り組んでいる繁閑格差の是正につきましても、閑散期である第3四半期の売上に対する繁忙期である第4四半期の売上比率が、2016年3月期においては1.85倍であったものが、当期は1.59倍にまで縮小しました。循環棚卸や分散棚卸を積極的に顧客向けに提案した結果と言えますが、この繁閑格差の縮小は、繁忙期についても経験者

創業40周年を迎え、『アジアを代表するリテールサポートのエイジスグループ』へ飛躍する努力・挑戦を続けます

代表取締役社長 齋藤 昭生



5期連続の増収・増益を達成しました。そのうち、売上高は7期連続の増収となり、また6期連続で過去最高値を更新しております。一方、営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益は、いずれも5期連続で増益となり、また3期連続で過去最高値を更新しました。

期初計画との比較を含めて、具体的な金額、数字を申し上げますと、売上高は26,870百万円と、前期比で4.0%増加したものの、計画を4.2%下回るものとなりました。営業利益は3,258百万円となり、前期比で6.5%増加するとともに、計画を5.1%上回り、経常利益も3,309百万円となり、前期比で7.1%の増加、計画も

て、上記期末配当は株式分割実施前の1株当たり配当額に換算すると、1株につき110円に相当しますので、前期と比べ30円の増配となります。

Q 利益率が上昇した要因を教えてください。

A これまで取り組んできた生産性の向上が実を結びつつあります。

生産性の向上は、当社だけでなく、日本の企業が共通して抱える課題ですが、「国内棚卸サービス」のセグメントにおいて、これ

を効率的に配置することを可能とするため、生産性の向上につながります。雇用情勢の逼迫により労働単価は上昇しておりますが、結果的に売上総利益率につきましては、2016年3月期の28.7%、前期の28.9%が、当期は30.9%と対前期比で2ポイント上昇させることができました。次世代棚卸機器の開発に関わる投資などにより販売管理費も増加しましたが、結果的に同セグメントの営業利益率は、2016年3月期の12.2%が、当期は13.9%に上昇しております。



Q 「リテイルサポートサービス」と「海外棚卸サービス」の状況についても教えてください。

A 「リテイルサポートサービス」は、**利益率の高い請負業務の受注が拡大しました。**

「リテイルサポートサービス」につきましては、当社における「国内棚卸サービス」に次ぐ新たな事業の柱として確立する方向性を打ち出しておりますが、当期も売上、利益ともに大きく伸長しました。リテイルサポートサービスにおける主な事業は、集中補充等の請負業務、人材派遣、そして、カスタマーサービス・チェックに区分されますが、相対的に利益率の高い請負業務の受注が伸びました。そのため、セグメントとしての売上高が前期比で20.8%増の大きな伸びとなりましたが、営業利益についてはその数値を大きく上回る39.8%の大きな増益となりました。また、2017年12月1日より株式会社ロウプを子会社化し、第3四半期より連結対象といたしました。株式会社ロウプはデータベース・マーケティングに基づく広告企画・制作を事業領域としており、当社はその「店頭企画力」を活用し、「現場を起点に、チェーンストア・小売業の戦略的課題を共に解決する」取り組みを加速させてまいります。

一方、「海外棚卸サービス」については、前期、連結子会社である全7社が黒字化となりましたが、当期においても全社の黒字が継続するとともに、売上高が前期比9.9%の増加、営業利益も4.0%の増加と、増収・増益を達成することができました。当セグメントにつきましては、韓国の連結子会社の決算期を変更することにより、同子会社が10か月決算となる影響を考慮した計画数値を発表しておりましたが、結果的に対計画ベースで、売上高が3.5%の増収、営業利益で3.4%の増益となりました。「海外棚卸サービス」において、まずは、安定した収益体制と規模拡大の土

台固めが必要ですが、その目的に向かって着実に事業が行われています。

「国内棚卸サービス」の生産性の向上、そして、成長セグメントと位置づけている「リテイルサポートサービス」および「海外棚卸サービス」がそれぞれ堅調に推移した結果、グループ全体の連結ベースにおける営業利益率は12.1%、経常利益率は12.3%、親会社株主に帰属する当期純利益率は8.3%に上昇し、その全てが、過去最高の数値となっております。

Q 2019年3月期の業績見通しをお話してください。

A **引き続き、売上高、各利益ともに過去最高の更新を見込んでいます。**

グループ全体の連結売上高については、前期比で6.1%の増収となる28,500百万円を見込んでおり、営業利益は前期比で7.4%の増益、経常利益は前期比7.0%の増益、親会社株主に帰属する当期純利益は前期比7.6%の増益を見込んでおります。

セグメント別の前期比の売上高増収率、セグメント利益増益率については、「国内棚卸サービス」が2.2%の増収、3.9%の増益、「リテイルサポートサービス」が14.0%の増収、23.5%の増益、「海外棚卸サービス」は11.7%の増収、9.0%の増益見込みとなっており、セグメント利益の増益率としては、当期に続き、「リテイルサポートサービス」の伸びが顕著となることを計画しております。2020年3月期を最終年度とした中期経営計画の2年目にあたり、最終期の経営指標の計数目標達成に向けた着実な歩みの感じられる1年にしたいと考えております。

Q 中期経営計画にも掲げられている『働き方改革』についてお話しください。

A 「**労働環境の整備**」と「**人材確保**」の両輪で生産性の向上につなげます。

千葉労働局長より、違法な長時間労働について当社が是正指導を受けた2016年5月19日以降、当社はその解消に向けた取り組みを喫緊の重大な経営課題と据え、これに真摯に取り組むとともに、その状況を1年間、毎月開示してまいりました。この間、月間100時間を超える時間外労働を行った従業員は1人もおりませんでした。その後の状況をご説明いたしますと、月間の時間外労働については、80時間を超えた従業員が1人もいない状況となっており、長時間労働の解消がさらに進んでいることをご理解いただけると存じます。

この長時間労働解消に向けた取り組みとして、「労働時間管理の徹底」、「業務量の平準化」、「業務の効率化」、「社内基幹システムの改良による労働時間管理の即時化」、「新棚卸機器の前倒し導入」等を行ったことが、結果的に全社ベースでの生産性の向上につながりました。これらは主に、作業現場（フィールド内）での生産性の向上を意図したものであります。

中期経営計画においては、作業現場（フィールド内）だけでなく、作業を管理する部署、本社機能などのフィールド外、ホワイトカラーの生産性向上をも意図した『働き方改革』にさらに踏み込みたいと考えております。具体的には、長時間労働・労働災害の防止を目的とした「働きやすい職場環境の確保」、地域限定社員・フレックス制の導入による「働き方の多様性への対応」、会社から社員に対して業務以外の活動の紹介や提案を行い、また、そのサポートも行う「ワークライフバランスの提唱」といった「労働環境

の整備」を行ってまいります。

一方で、「人材確保」を目的とした諸施策として、女性・シニア層などへのアプローチも積極的に行う「人材ターゲティング」、その人材募集の掲載媒体や応募受付方法の仕組みである「採用プロセスの再構築」、魅力ある職場づくりとやる気に報いる報酬制度の構築により、優秀な人材の流出を防止する人事戦略である「リテンション」などを考えており、既にその行動を開始しています。これらは全て、結果的に生産性の向上につながるものであり、『働き方改革』の実現こそが、『生産性向上の鍵』であると考えています。

Q 創業40周年を迎えられて、株主の皆様へひとことお願いします。

A 『**アジアを代表するリテイルサポートグループ**』へ**飛躍する努力・挑戦を続けます。**

当社はおかげさまで、2018年5月23日に創業40周年を迎えることができました。これもひとえに、株主の皆様をはじめとする多くのステークホルダーの皆様のお力添えによるものと深く感謝しております。棚卸サービスという新たなサービスを生み出し、そのパイオニア企業として『棚卸のエイジス』と呼ばれるまでになりましたが、昨年、創業40周年を前に変更した、新しいグループのロゴは、「AJIS」のイニシャルである「A」を羅針盤（コンパス）の針と見立て、これをモチーフにしたものであり、その針はしっかりと『アジアのリテイルサポートグループへの飛躍』という進むべき方向性を指しております。

株主の皆様におかれましては、この方向に歩んでいく当社グループの取り組みをご理解いただきましたうえで、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。

当期の業績について3つのポイント

POINT

1

連結業績は増収・増益を継続

5期連続の増収・増益を達成し、売上高、利益ともに過去最高値を更新

POINT

2

「国内棚卸サービス」は減収も、生産性が大幅に改善

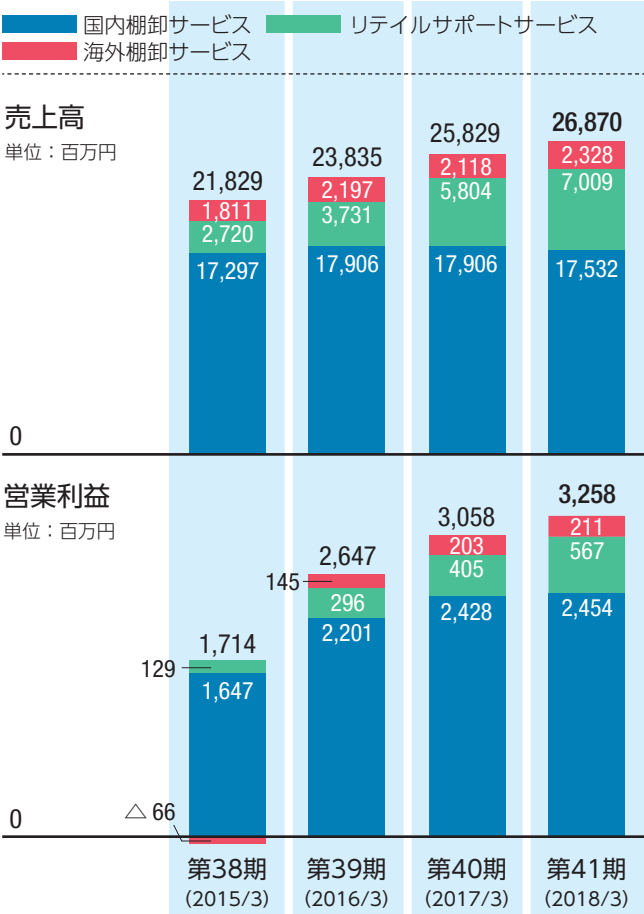
カウント生産性が前期比で12%伸張し、8%上昇した労働単価を吸収し、増益を確保

POINT

3

「リテイルサポートサービス」の拡大

「リテイルサポートサービス」で、前期比売上高20.8%増、セグメント利益39.8%増と大幅に伸張し、全社の売上高・利益成果を牽引



国内棚卸サービス

売上高 **17,532** 百万円

セグメント利益 **2,454** 百万円

〈主なサービス内容〉

当社の国内における
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：

単品棚卸システムを活用してPOSレジマスタ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。

リテイルサポートサービス

売上高 **7,009** 百万円

セグメント利益 **567** 百万円

〈主なサービス内容〉

国内連結子会社の
リテイルサポートサービス事業

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。

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。

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。

広告企画・制作および運営：

店頭におけるプロモーションを企画・制作・運営し、顧客の戦略的課題を解決するサービス。

海外棚卸サービス

売上高 **2,328** 百万円

セグメント利益 **211** 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

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。

その他：

単品棚卸システムを活用してPOSレジマスタ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。

「数字」で見るエイジス

スプリングキャピタル株式会社
代表取締役社長／チーフアナリスト

井上 哲男氏



投資家の注目度が高いROE、ROAが高位で推移

スプリングキャピタル株式会社は、上場会社のうち金融4業種を除いた東証業種分類29業種の全上場会社を対象として、その経営指標総合ランキングを四半期ごとに作成しているが、2018年5月に確定した2017年度企業ランキングにおいて、エイジス(以下「同社」)は3,372社中345位(上位から10.2%)と高

い順位を獲得した。これにより、同社は3年連続で350位内を確保したことになるが、これは左記3,372社のうち192社しか成し得ていない。

企業業績が好調に推移していることがこのことから分かるが、同社の経営指標で評価される項目として、投資家の注目度の高い、ROE(株主資本利益率)、ROA(総資産事業利益率)という、資本が生み出す利益率の高さが挙げられる。

PROFILE： 国内保険会社運用部門長を経て、UAMグループ、UAMジャパン・インクのチーフストラテジスト兼日本株運用責任者に転身。その後、プライド投資顧問、QUICK、アジア最大規模のファンドオブファンズであるMCPグループで同職を歴任後、2014年にスプリングキャピタル株式会社代表取締役社長に就任。30年におよぶファンドマネージャーの経験を活かした株式市場・銘柄分析が機関投資家、個人投資家から高い支持を受けている。日経CNBCテレビ「夜エクспレス」、ラジオNIKKEI「アサザイ」キャスター。