

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。

株主の皆様の声をお聞かせください

当社では、株主の皆様の声をお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。

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。

※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。

※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：03-6779-9487(平日 10:00～17:30)
MAIL：info@e-kabunushi.com



(QRコードは株式会社デンソーウェーブの登録商標です。)

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。

株主優待制度
のご案内

割当基準日

9月末日

優待内容

100株以上
1,000株未満所有

お米券 3kg

1,000株以上
10,000株未満所有

お米券 5kg

10,000株以上
所有

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おりません。

(ご注意)

1. 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。

2. 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。

3. 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。

第42期中間報告書

2018年4月1日 — 2018年9月30日

この3作品は「パリンアート世界大会2018」エイジス賞作品です。

パリンアートとは
アートを通じて障がい者の社会的自立を支援する取組みです。
弊社はパリンアートの世界大会「Paralym Art World Cup 2018」に協賛いたしました。



作:URCO【HAPPINESS FESTIVAL】(スペイン)



作:カミジョウミカ【ワッショイ夏まつり】(日本)



作:モリリン【東京オリンピックまつり】(日本)

40TH ANNIVERSARY



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

Q 第2四半期までの経営成績について
お聞かせください。

A 連結売上高と3つの利益項目について、
中間期の過去最高を更新しました。

当第2四半期連結累計期間(以下、当中間期)の経営成績は、売上高が前年同四半期比(以下、前中間期比)2.9%増収の13,295百万円、営業利益は前中間期比19.1%増益の1,774百万円、経常利益は前中間期比19.2%増益の1,795百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益は前中間期比21.7%増益の1,203百万円となりました。これら連結売上高と各利益項目につきましては、中間期の過去最高を更新しております。

但し、期初に見込みました中間期計画に比べますと、各利益項目は計画値を1%程度上回っているものの、売上高については4.4%下回っております。

Q 利益が大きく伸びた要因を教えてください。

A 「国内棚卸サービス」における生産性の向上が
大きく寄与しました。

「国内棚卸サービス」の売上高につきましては、既存取引先の受注店舗数の増加や受託範囲の拡大などの増収要因と、大口顧客において棚卸の年間実施回数の減少や小売業界再編の影響を受けることとなった減収要因が合わさり、結果的に当中間期は、前中間期比で0.2%の微増収となりました。一方、セグメントの営業利益は前中間期比で35.3%の大幅な増益となり、全体の増益に大きく貢献しました。

利益が増加した要因は、ここ数年続けてきた生産性の向上が、この上期にさらに大きく伸長したことです。大幅な生産性の向上については、「適正人員の配置」、「使用端末の変更」、「繁閑格差の是正」が特に大きく影響したと分析しています。当社には生産性の向上に向けた取り組みを行う専門部署があり、クーリングと呼



40年間の感謝を胸に、 次の10年、そして未来に向けて、 新たな「挑戦」を続けます

代表取締役社長 齋藤 昭生

んでいる適正人員の配置のIT化を含めたマネジメント、新端末の研究・開発、個人スキルを向上させるためのトレーニング施策の策定などを行っております。常に生産性の向上に向けた努力を重ねてきた結果が、今回の増益、そして利益率の向上に結びついたと考えております。

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 売上高は前中間期比で増加していますが
減益となっております。

「リテイルサポートサービス」においては、新規出店時や店舗改装時の陳列業務、店舗商品補充業務(集中補充)の受注拡大により、セグメントの売上高は前中間期比8.4%増収となりましたが、営業利益は前中間期比で21.2%の減益となりました。減益の要因は、事業の拡大に伴う契約社員の正社員登用や社会保険料等の間接人件費が増加したことが挙げられます。今後は、このセグメントにおける技術向上による生産性の向上とともに、販売管理費の圧縮に向けた業務基幹システムの導入などを検討してまいります。売上増についても、前期より連結子会社となった(株)ロ

ップとのシナジー効果の拡大や集中補充業務のさらなる受注拡大を目指してまいります。

また、「海外棚卸サービス」においては、新たにベトナムの子会社が連結決算の対象となりました。同子会社は、まだスタートアップ・ステージで営業赤字なこともあり、セグメントの営業利益は前中間期比で33.1%の減益となっております。一方、売上高は中国の各事業会社の業績が順調に推移していることもあり、6.8%の増収となっております。現在、海外においても、日本国内と同じレベルのハード面、ソフト面の水平展開を進めるとともに、技術面での巡回指導も継続しております。各国、各地域の課題に対応しながら、セグメントとして3期連続の黒字を確保するよう注力してまいります。

Q 通期の業績見込みを変更されましたが、
ポイントをお話してください。

A 期初の業績予想から売上高は減少見込みと
しましたが、利益は増加見込みとしております。

これまでの連結経営成績と第3四半期以降の経営環境を勘案し、今回、今期の通期連結業績予想を変更いたしました。売上高については、期初見込みから500百万円減少、前期比4.2%の増収

となる28,000百万円としました。利益項目につきましては、営業利益が期初見込みから100百万円増加、前期比10.5%の増益となる3,600百万円、経常利益が期初見込みから110百万円増加、前期比10.3%の増益となる3,651百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が期初見込みから93百万円増加、前期比11.8%の増益となる2,500百万円に、それぞれ上方修正いたしました。これらの金額は、7期連続の過去最高売上、4期連続の過去最高益の更新となっており、また、各利益の対売上高利益率も過去最高となる見込みです。

Q 創業40周年の記念式典を終えられ、
今後の思いをお話してください。

A ミッションの実現に向け、
挑戦し続ける決意を強くしました。

2018年10月10日に千葉市幕張において創業40周年の記念イベントを開催し、現在、サービスを提供させていただいている約2,500社のお客様の中からもたくさんの方々にご来場いただき、これまで賜ったご厚情に深く感謝し、感慨を新たにするとともに、これからのエイジスが果たすべき使命を強く感じました。

日本で初めて棚卸をビジネスとして確立した当社は、アウトソーシング業者としての長い時間を経て、ミッションとして掲げる「チェーンストアの発展と豊かな社会の実現に貢献」の達成に向けて、着実にチェーンストアのパートナーとしての立場を固めつつあります。棚卸、商品補充、什器設置・商品陳列、売場管理等、現場で生じるさまざまな課題・ニーズを作業として請け負うだけでなく、当社にそのソリューションを求められることが、結果的にお客様の生産性の向上、顧客満足度の向上、利益の増加に結びつき、最終的に消費者に還元されると考えております。この「WIN」でつながった環(わ)の中にこそエイジスの企業としての存在価値があります。

株主の皆様におかれましては、この実現に向けて、新たな挑戦を続ける当社へのこれまでと変わらぬご支援、ご理解を賜りますようお願い申し上げます。

AJIS GROUP 40th Festival

—— AJISグループ 40thフェスティバル ——

AJIS GROUPは創業40周年を記念し、2018年10月10日(水)東京ベイ幕張ホールにて、『AJIS GROUP 40th フェスティバル』を開催し、お客様、パートナー企業、グループ社員、総勢約500名が一堂に会しました。

フェスティバルのメインイベントは、『ブロックカウントコンテスト』。エイジスの商品カウント技術向上のために毎年開催している本コンテストを、本年は特別にご来場の皆様にもご観戦いただきました。また、コンテストのほかにも、AJIS GROUPが本年度より力を入れて行っている社会貢献活動の紹介を行い、ゲストパフォーマンスとしてパラリンアートの先駆者である書道家金澤翔子さんによる揮毫パフォーマンスや、車いすバスケットボールチーム「千葉ホークス」の選手による講演会を行いました。その他、AJIS GROUP各社がそれぞれ準備をした各社PRブースには、ご来場の大勢のお客様にお立ち寄りいただき、AJIS GROUPを深く知っていただく非常に良い機会となりました。



プログラム

第22回 ブロックカウントコンテスト

今年で22回目となる、年に一度のAJIS GROUP最大のイベント。日本全国・アジア各国から予選を勝ち抜いて集まったカウントのエキスパート38名が、棚卸の精度とスピードを競うコンテストです。

AJIS GROUP

社会貢献活動の紹介・ゲストパフォーマンス

書道家 金澤翔子さんによる揮毫パフォーマンスと車いすバスケットボールチーム「千葉ホークス」の選手による講演会。金澤翔子さんには、エイジスのバリューのひとつである「挑戦」の文字を揮毫していただきました。



展示ブース

AJIS GROUP各社がそれぞれ準備した各社PRブースを設置。グループ内での相互理解促進を主目的とし、サービスが多様化する中、各社の特徴や取り組み、地域特性等についても紹介いたしました。

セミナー

「小売業のロス対策」(エイジスリテイルサポート研究所 株式会社 代表取締役社長 近江元)
小売ビジネスにおける経営課題としてますます重要性を高めている「ロスプリベンション」について詳しく解説
「AJISの技術」(株式会社エイジス 執行役員 技術開発部長 阿部弘忠)
AJIS GROUPが創業以来力を注いできた独自の技術の構築と研鑽についてその一端を解説



AJISの社会貢献活動

千葉ホークス

AJIS GROUPは2018年6月、千葉ホークスのオフィシャルサポーターになりました。

千葉ホークスは千葉市に本拠地を置く車いすバスケットボールチームです。前回、1964年のパラリンピック東京大会以降、障がい者スポーツの普及が少しずつ広まりを見せている中、1969年に労働災害者の訓練施設「千葉作業所チーム」として誕生し、その後1985年に改称し「千葉ホークス」となりました。以来、今年で46回目となった天皇杯(日本車いすバスケットボール選手権大会)においては、9回の優勝を誇る名門チームです。

クラブの活動は二つの全国大会を中心に行われていますが、その他にも各地で行われる地方大会や、交流試合等にも積極的に参加しています。また、パラリンピックやゴールドカップ(車いすバスケット世界選手権大会)等の国際大会にも、多くの代表選手が選出されています。

千葉ホークスの公式ユニフォームパンツにもAJISマークがプリントされ、千葉ホークスのこれからの戦いと活躍を応援します。

パラリンアート世界大会2018

AJIS GROUPは「パラリンアート世界大会2018」の協賛企業になりました。

パラリンアート世界大会では、障がい者アーティストの作品(絵画・デザイン等)をアート利用する応援活動を行っています。障がい者の多くが抱える現状として、社会参加への周囲の理解の少なさや金銭的困窮などが挙げられ、それを解決する方法は依然として不足しています。パラリンアートはそのひとつの方法として、障がい者アーティストと「ひとつのチーム」になり、アート事業を行っています。

2018年8月27日(月)に開催された、パラリンアート世界大会表彰式では、世界各国から寄せられた多数の作品の中から、協賛企業賞「エイジス賞」として、3点の作品に表彰状と記念品の贈呈を行いました。

(表紙に掲載しています)



当中間期の業績について **3**つのポイント

POINT 1

連結業績は増収・増益を継続

第2四半期6期連続の増収・増益を達成し、売上高、利益ともに過去最高を更新

POINT 2

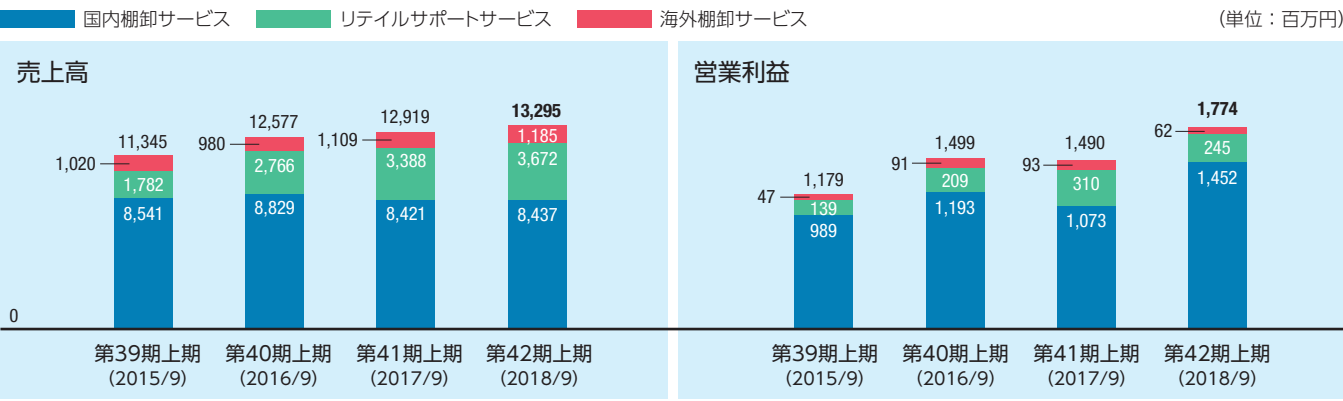
『国内棚卸サービス』は減収も、生産性の大幅伸長により増益

カウント生産性伸長が対前期比で過去最高の15%伸長となり、大幅増益を達成

POINT 3

『リテイルサポートサービス』は増収・減益

『リテイルサポートサービス』は増収を継続。今後のさらなる成長に向け、体制強化に向けた各種施策を実行



国内棚卸サービス

売上高 **8,437** 百万円
セグメント利益 **1,452** 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、流通業周辺のさまざまなサービス。

リテイルサポートサービス

売上高 **3,672** 百万円
セグメント利益 **245** 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 **1,185** 百万円
セグメント利益 **62** 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、流通業周辺のさまざまなサービス。



「数字」で見るエイジス

安定成長企業群においても利益の伸びが際立つ



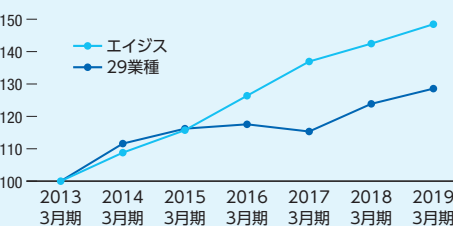
株式会社エイジス(以下「同社」)は、前期に、売上高、営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益の主要4経営指標において5期連続の増収・増益を記録し、また、今期についてもその全てで過去最高を更新する見込みを発表している。

スプリングキャピタル株式会社は、東証33業種区分から金融4業種を除いた一般事業会社29業種を対象として経営指標を計測しているが、2018年11月7日時点で上場してい

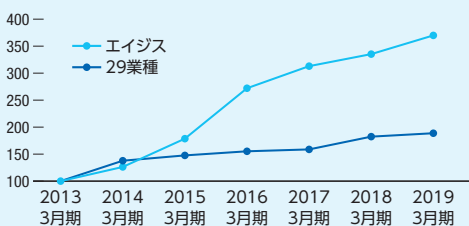
る一般事業会社3,563社のうち、今期までの6期全てで主要4経営指標を増加させる見込みの企業は105社と、全体の3%にも満たないことが分かる。そして、同社はこの105社内における6期の平均増率順位は、売上高が75位、営業利益が28位、経常利益が32位、親会社株主に帰属する当期純利益が19位となっている。このことから安定成長を遂げた企業群の中でも同社の増益率が非常に高いことが分かる。

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

売上高推移 (2013年3月期=100%)



経常利益推移 (2013年3月期=100%)



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「夜エクスプレス」、ラジオNIKKEI「アサザイ」キャスター。