

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アの登録商標です。)

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	優待内容		
9月末日	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いません。

(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. 特別口座に登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信託銀行本支店でお支払いいたします。



第42期 報告書

2018年4月1日 — 2019年3月31日



この書は、弊社40周年記念行事において、書道家金澤翔子さんにお越しいただき、その場で揮毫いただいた書です。



障がい者雇用・
活躍の推進

エイジスの CSR活動

エイジスはCSRを企業の社会的対応力と捉えています。様々な社会課題に最善のソリューションを発信していく。お客様との緊密なパートナーシップと継続的なイノベーションを通じて多様な社会的ニーズに応えていく。そこにエイジスの存在理由があり、広く社会に提供するエイジス独自の価値があると考えています。目標はステークホルダーの皆様との絆をより深め、信頼の輪を広げていくこと。ここにエイジスが進めているCSRの取り組みをご紹介します。



障がい者
芸術文化・
スポーツ応援



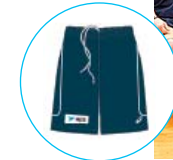
社会的課題への
アプローチ
(CSV)



障がい者芸術文化・スポーツ応援

車いすバスケットボールチーム千葉ホークスのオフィシャルサポーターに

エイジスは2018年から、地元千葉市を本拠とする車いすバスケットボールの名門チーム「千葉ホークス」のオフィシャルサポーターを務めています。千葉ホークスは1969年に「千葉作業所」チームとして誕生、所属選手がパラリンピックやゴールドカップ(車いすバスケットボール世界選手権大会)の代表に多数選出されるなど、日本屈指の強豪として躍進を続けています。公式ユニフォームパンツには「AJIS」の文字！2020年の東京パラリンピックでもチーム所属選手の躍動する姿が見られることでしょう。エイジスは今後も、千葉ホークスの支援を起点として、障がい者スポーツの発展に貢献していきます。



▲ 千葉ホークスの皆さん

障がい者アーティストの創作活動をサポート

パラリンアートは2007年に誕生した、障がい者アーティストの創作活動をサポートする諸活動の総称です。障がい者の経済的自立を支援するプラットフォームとして、アート作品のレンタルや版權貸与を推進し、その収益の50%をアーティストに還元しています。エイジスはこの活動に賛同し、2018年に開催された「パラリンアート世界大会2018」では3作品に「エイジス賞」を授与しました。受賞作品は営業活動用の卓上カレンダーへの採用やエイジスグループ40周年記念フェスティバルでの作品展示などを通じて、障がい者アーティストの社会参画と作品の市場浸透をサポートしています。



▲ パラリンアート世界大会表彰式



障がい者雇用・活躍の推進

「斉信会」を拠点に、地域福祉の進展に貢献

斉信会(せいしんかい)は、2005年に誕生した社会福祉法人です。エイジスグループの創業者である齋藤茂昭は、たとえ障がいがあったとしても社会の構成員のひとりとして、その人らしい自立した生活ができる地域福祉の拠点をつくりたいという強い思いからこの法人を立ち上げました。以来15年、千葉県に4か所の事業所を展開する斉信会は、自立訓練、生活介護、就労支援など地域と連携した取り組みを通じて社会福祉の発展に貢献しています。この世から障がい者という言葉をなくしたいという創業者の意思を継承し、誰もが自分らしく暮らせる社会の実現を目指しています。



▲ 畑町ガーデン



社会的課題へのアプローチ (CSV)

独自の在庫カウント手法で「鳥類調査」に協力

2019年2月、エイジスは社会貢献活動の一環として、NPO法人バードリサーチと共同でハクチョウの飛来調査を行いました。全国有数の飛来地として知られる宮城県の鳴瀬川で実施されたこの調査では、数える対象を複数の固まりとして捉える「ブロックカウント」の手法を用いて計2,892羽のハクチョウを確認。カウンターで1羽ずつ数えた結果との誤差は10%以内にとどまり、その精度の高さとハクチョウの集まりを瞬時に見極めるスピードが調査関係者を驚かせました。エイジスは今後も「カウントのプロ集団」として鳥類調査のスタッフ不足解消に寄与し、環境省が主導する環境保全と生態系保護の取り組みに協力していく方針です。



Topic

米国発の新サービス 「Break Fix (ブレイクフィックス)」の提供開始



エイジスは2019年2月、米国発の新サービス「Break Fix」の提供を開始しました。「Break Fix」とは、セルフ体験型や無人型・シェアリング型のショップ、端末の設置場所等を熟練した技術者が定期巡回し、運営状況の確認と不具合への対応を行うアウトソーシングサービスです。エイジスは米国のBDSマーケティング社と、日本およびアジアにおける「Break Fix」の戦略的パートナーシップ契約を締結し、本ビジネスに本格参入しました。サービスの名称は、壊れている(Break)状態を改善し、修理済み(Fix)の状態に変えることに由来します。

対象となるのは、「①陳列されている視聴用・試着用の見本品が正常に機能していない、②広告物が正しく設置されていない、③無人であるため不清潔な状態が放置されている」といったケースです。メーカーや事業者にとっては効

率的で生産性の高いビジネスモデルを構築できるメリットがあり、利用者には高い満足度を提供できる画期的なソリューションとして大きな注目を集めています。

日本では近年、ネット購入やスマホ決済の浸透を背景に、セルフ体験型の商品陳列や無人型あるいはシェアリング型の個人向けサービスが拡大傾向を辿っています。同時に、見本品の不具合など、「セルフ」や「無人」に起因する問題点も顕在化してきました。エイジスはこうした市場環境の変化と課題をビジネスチャンスと捉え、日本で初めて「Break Fix」の取り組みをスタートしました。従来から提供している各種サービスとのシナジーを創出するとともに、新たなビジネス領域の開拓と深耕に取り組んでいます。





生産性向上への取り組みが、 大きく実を結んだ1年でした

代表取締役社長 齋藤 昭生

Q まずは、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 6期連続の増収・増益を達成いたしました。

当期の国内経済は、雇用所得環境ならびに企業収益の改善、旺盛な設備投資等により各種政策の効果もあり緩やかな回復基調で推移いたしました。米中の通商問題の動向、中国経済の先行き不安など海外経済の不確実性、金融資本市場の変動の影響により、依然として不透明な状態が続いております。

当社グループの主要顧客であります流通小売業界におきましても、可処分所得の上昇基調から売上は堅調に推移したものの、労働市場のひっ迫による人件費の高騰、物流コストの上昇等の収益圧迫要因に加え、ネット通販との競争激化

により引き続き厳しい経営環境が続いております。

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、6期連続の増収・増益を達成いたしました。個別の経営成績につきましては、売上高は8期連続の増収となり、7期連続で過去最高売上を更新しました。また、営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益の各利益も6期連続で増益となり、いずれも4期連続で過去の最高益を更新しております。

各経営成績を、前期比と併せて申し上げますと、売上高が799百万円(3.0%)増収の27,669百万円、営業利益が520百万円(16.0%)増益の3,778百万円、経常利益が519百万円(15.7%)増益の3,828百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が397百万円(17.7%)増益の2,634百万円となっております。

当期につきましては、第2四半期の終了時点で、経営指標の期初計画を修正いたしました。その内容は、売上高については500百万円減額し、通期の売上高見込みを28,000百万円とした一方で、利益面につきましては、営業利益を100百万円増額の3,600百万円、経常利益を110百万円増額の3,651百万円、最終利益である親会社株主に帰属する当期純利益を、93百万円増額の2,500百万円と上方修正するものでした。

結果的に、当期の連結経営成績は、この修正後の計画値に対して、売上高は未達となりましたが、各利益は、上方修正した金額を更に上回る着地となりました。

なお、株主の皆様への配当につきましては、期初より1株あたり55円の普通配当を見込みとしておりましたが、

10円の増配を行い、65円とさせていただくことを予定しております。

Q 「国内棚卸サービス」の利益の伸びが大きかった要因について教えてください。

A 中期経営計画で掲げた収益力強化の取り組みが奏功しました。

当期全社売上高の約63%を占める「国内棚卸サービス」につきましては、売上高が前期比1.1%の減収となりましたが、営業利益については、前期比で24.5%の大きな増益を記録し、同セグメントにおける営業利益率は17.6%と、前期の14.0%から3.6%(ポイント)も上昇しました。

コンビニエンスストア業界での経営統合や顧客における年間棚卸回数の減少などの影響を受けましたが、結果的に微減収にとどまったのは、既存顧客の新店舗の取り込みや新規の顧客開拓が一定の成果を挙げたためです。また、利益率の大幅な上昇につきましては、ディストリクトオフィス(営業所)の一部業務を本部へ集約したことや、次世代新端末開発のための投資を行ったことによって、販売管理費は前期比7.1%増加しましたが、生産性の向上により、売上総利益がこれを上回る前期比14.9%の伸びとなったことが要因です。

現在の中期経営計画において、更なる収益力の強化を目指し、5つの独自能力要素のレベルアップを掲げてまいりました。その5つとは、「マネジメント」、「プロフェッショナル集団の構築」、「個人スキル」、「テクノロジー」、「オペレーションの単純化」です。労働需給のひっ迫もあり、賃金制度・基

本時給の改定を行ったことから労働単価は上昇しておりますが、新端末(HT)の導入(「テクノロジー」)をはじめ、各施策が奏功し、生産性が大きく上昇していることを、当期の利益率は表しております。これにより、より筋肉質なセグメント体質ができつつあります。

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 両セグメントとも、増収・減益となりました。

「リテイルサポートサービス」につきましては、売上高が前期比8.7%の増収となり、全社売上高に占める割合は27.5%となりました。同セグメントを「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、全社売上高に占める割合は、2016年度の22.5%、前期の26.1%から確実に上昇しております。また、前期、データベース・マーケティングに基づく広告企画・制作を事業とする株式会社ロウプを連結子会社化しましたが、同社につきましては、売上高、利益ともに計画値を大きく上回りました。一方で、同セグメントの営業利益につきましては、体制強化に伴う人件費の増加等により、前期比で14.0%の減益となりました。

「海外棚卸サービス」につきましては、当期、ベトナムの子会社を新規に連結対象といたしましたが、これを除く海外子会社7社においては、前期に続いて全社黒字化を継続しました。売上高につきましても前期比16.2%の増収を確保し

ております。当期は特に中国の各事業会社において業績が順調に推移しました。同セグメントの全社売上高に占める割合も9.8%にまで上昇してきており、『アジアを代表するリテイルサポートグループへの飛躍』に向けた基盤づくりが確実に進んでいると感じます。

また、利益面につきましては、端末などのハード・ソフトを日本と同レベルの水平展開としたことや技術指導の継続により、生産性は上昇しておりますが、当期はベトナムを新たに子会社に加えたことなどから、営業利益は前期比4.7%の減益となりました。海外における新たな子会社の黒字化にはこれまでも数年かかりましたが、その後は、全社の黒字化

が示すように安定的に収益に寄与しております。アジアにおける事業の拡大のため、必要な施策であることをご理解いただければと存じます。

Q 中期経営計画の最終期である今期の業績見通しをお話してください。

A 売上高で8期連続、各利益ともに5期連続での過去最高値を計画しております。

グループ全体の連結売上高については、前期比で3.0%の増収となる28,500百万円を見込んでおり、営業利益については同じく前期比で5.9%の増益となる4,000百万円、経常利益は5.8%の増益となる4,051百万円、親会社株主に帰属する当期純利益につきましては4.9%の増益となる2,763百万円を見込んでおります。

また、期初の見込みではございますが、株主の皆様への配当につきましては、期末配当として、1株あたり5円の増配となる70円の普通配当を計画しております。

なお、当初、今回の中期経営計画策定時に掲げた今期の売上高の計画値は32,000百万円でしたが、これにつきましては、今般、28,500百万円に減少させております。これは、当期がそうであったように、「国内棚卸サービス」における、顧客における経営統合や年間棚卸回数の減少などのトレンド要因を考慮した結果です。ただし、営業利益につきましては、当初の計画策定時よりも増益を見込んでおり、計画策定時に目標として掲げた売上高営業利益率11.3%の数値につきましては、これを14.0%に引き上げております。

セグメント別に今期の業績見通し(計画)を述べますと、

「国内棚卸サービス」につきましては、売上高は前期比2.5%の減収となる17,000百万円、営業利益につきましては前期比1.4%の増益となる3,100百万円と、減収・増益を見込んでおります。「リテイルサポートサービス」においては、売上高は前期比11.8%の増収となる8,744百万円、営業利益につきましては前期比31.9%の増益となる644百万円の増収・増益を見込んでおります。「海外棚卸サービス」につきましても、売上高は前期比10.9%の増収となる3,000百万円、営業利益につきましては前期比13.8%の増益となる230百万円の増収・増益を見込んでおります。(金額はいずれも内部消去前金額)

また、大切なことは、中期経営計画終了後の事業の方向性をきちんと見据えたうえで今期の舵取りを進めることですが、顧客であるチェーンストアにおいても、人手不足やそれに伴う新たなテクノロジーの導入によりビジネス領域を変化させるデジタルトランスフォーメーションの流れが起きています。これらに対応した新たな事業として、コンビニエンスストア向けに、季節の棚替えや棚板清掃、商品補充などをWebで申し込めるサービスの提供や、現在増加している「セルフ体験型店舗」における定期巡回サービスである「Break Fix」(米国発の新サービス)の提供を開始しました。

当社は2018年5月に節目である創業40周年を迎え、新たな歩みを始めております。株主の皆様におかれましては、『アジアを代表するリテイルサポートグループへの飛躍』に向けた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、今後とも更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6期連続の増収・増益

利益は国内棚卸サービスにおいて大幅増加
売上はリテイルサポートサービス・海外棚卸サービス
が成長のドライバー

POINT 2

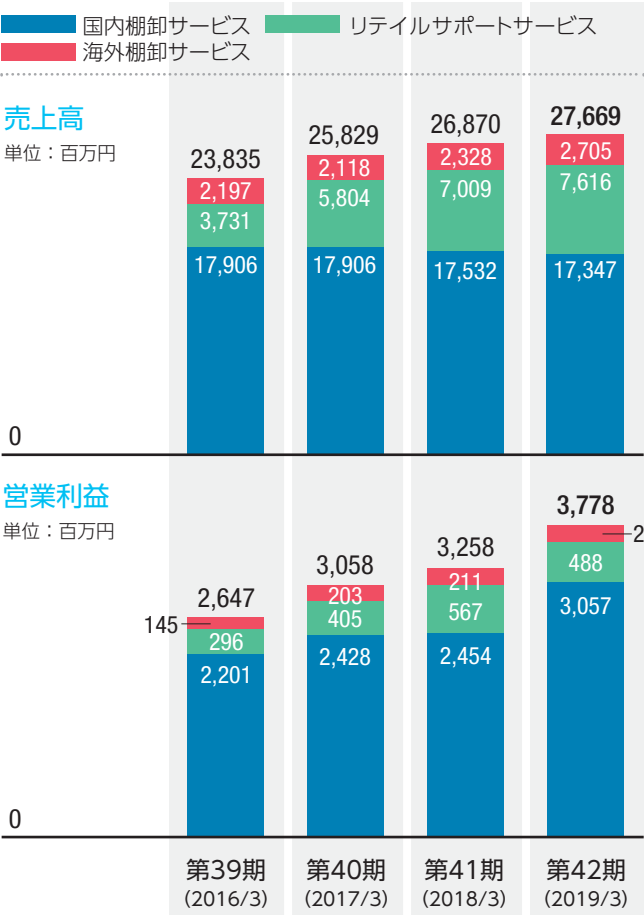
国内棚卸サービスは、
生産性向上により増益

新端末 (HT) 導入と各種取り組みの成果により
生産性は前期比115.8%の伸長

POINT 3

海外7社の黒字化を継続、増収を確保

ベトナムの新規連結に伴い海外事業全体では減益も、
ベトナムを除く7社合計では増益



国内棚卸サービス

売上高 17,347 百万円

セグメント利益 3,057 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。

リテイルサポートサービス

売上高 7,616 百万円

セグメント利益 488 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、品切れのない売場づくりを行うサービス。

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 2,705 百万円

セグメント利益 202 百万円

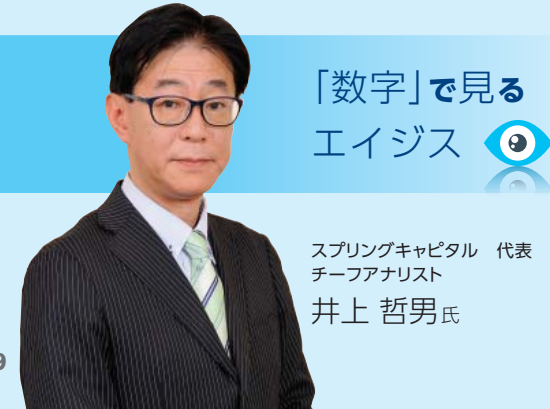
〈主なサービス内容〉

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。



「数字」で見る
エイジス

スプリングキャピタル 代表
チーフアナリスト
井上 哲男氏

投資家の注目度が高いROE、DOEが
高位で推移

エイジス(以下「同社」)は今期、3ヶ年中期経営計画の最終年度を迎えるが、3期の累計経営指標は、企業を分析するうえで中期的な指標として注目度が高い。2019年5月17日時点で、東証33業種から金融4業種を除いた本邦上場企業は3,561社あるが、2018年度までの3期いずれも親会社株主に帰属する当期純利益が10億円を超えた、つまり、安定的な最終利益を確保し続け

た企業数は1,424社(以下「全体」)にまで絞られる。

同社の3年累計の経営成績を計測してみると、投資家の注目度が高いROEは19.0%で、全体の118位と極めて順位が高い。配当性向は19.8%と全体の1,099位に後退するが、配当性向に自社株購入を加えた総還元性向は38.1%で、順位は507位に浮上する。また、ROEと配当性向を掛け合わせた“真の配当性向”と呼ばれるDOE(株主資本配当性向)は3.8%で278位となり、配当性向単体だけでは測れない同社の株主還元姿勢の高さが窺える数値となっている。

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社代表に就任。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。