

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)
	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
上場証券取引所	東京証券取引所JASDAQ(スタンダード)
公告の方法	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、IR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

(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で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信託銀行本支店でお支払いいたします。



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



第43期中間報告書

2019年4月1日 — 2019年9月30日



『鋸南町の海』—— my-toshi

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 連結売上高と親会社株主に帰属する四半期純利益は、
中間期の過去最高を更新しました。

グループ全体での当第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)0.6%増収の13,370百万円、営業利益は前中間期比2.7%減益の1,726百万円、経常利益は前中間期比2.2%減益の1,756百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益は前中間期比0.3%増益の1,207百万円となりました。これにより、連結売上高と親会社株主に帰属する四半期純利益は、中間期の過去最高を更新しておりますが、営業利益、経常利益につきましては減益となっております。

また、期初に見込みました中間期計画に比べますと、売上高が2.0%の未達、各利益項目は順に、4.3%、4.2%、1.2%の未達となっております。

Q 主力事業である「国内棚卸サービス」の状況
についてお話しください。

A 前中間期比で売上高は2.0%の減収となりましたが、
営業利益は10%以上増加しました。

「国内棚卸サービス」の売上高につきましては、増収要因、減収要因それぞれがありました。まず、増収要因は、既存顧客の受注業務範囲の拡大が見られたことと新規の取引先の開拓に成功したことです。また、減収要因としては、既存顧客の取引条件の変更が一部でなされたことや、棚卸回数の減少といった要因に加え、今年度につきましては、10月1日の消費税率変更前に、主要顧客である流通小売業がその対応に追われ、9月の棚卸を10月以降に先送りするというスポットな要因も発生しました。

一方で、営業利益は10.7%の増益となりました。これは、ここ数年続いている「国内棚卸サービス」における生産性の向上が、今年度も順調に継続していることが要因です。1時間あたりのカウント数量の生産性は、前年度1年間で16% 程度上昇したのですが、現時点の推定では、今年度もさらに15%程度上昇する見込みです。

これまで、この生産性の向上につきましては、「繁閑格差の是正」、「適正人員の配置」、「使用端末の変更」という3要素をご説明してまいりましたが、繁閑格差につきましては、今年度も順調に是正がすすんでおります。これにより、商品のカウント能力の高い経験者比率も順調に上昇しております。このこと自体は労働単価の上昇を招くのですが、繁閑格差の是正により、経験者を中心とした適正な人員(数)による作業を適所で行うことが可能な状態となり、結果的に生産性の向上に結びつきます。今年度はこの状況がさらに進行しているとお考えいただければと存じます。

また、使用端末につきましても、その開発、技術革新を継続的に行ってまいりましたが、来年以降、さらに進化した新端末の導入を開始し、およそ2年程度の期間をかけて完了させる予定となっております。



代表取締役社長
齋藤 昭生

**10年後の 在るべき姿を見据えた、
ビジョナリー・カンパニー
としての 歩みを始めます**

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」は増収減益、
「海外棚卸サービス」は減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、新規出店時や店舗改装時の陳列業務、店舗商品補充業務(集中補充業務)、連結子会社である(株)ロウプとの新規プロジェクトなどの受注拡大を目指しました。このなかで、AMS(エイジスマーチャンダイジングサービス)による店舗商品補充業務とプライス・カードの貼替え需要などにより大きく売上を伸ばし、セグメントとしての売上高は、前中間期比で6.6%増加しましたが、営業利益は前中間期比67.3%減益の80百万円にとどまりました。

これは、人員体制の強化をすすめた一方で、現場の必要作業量に対して配置した作業量が上回る、“オーバーフルーイング”という状況が一部で生じたことが要因です。既に、エイジスの「国内棚卸サービス」におけるフルーイングは、IT化や仕組みの構築がなされており、高いレベルで適正な人員配置を行う事が可能です。このノウハウをAMSに注入すべく、人的な派遣も行い、フルーイングの決定機関の変更など、抜本的な改革を行うことにより、今後このようなことのないよう努めてまいります。

また、「海外棚卸サービス」につきましては、中国で大口顧客の受注店舗数が減少し、セグメント全体としての売上高は、前中間

期比で0.0%の減収、営業利益は前中間期比61.1%減益の24百万円にとどまりました。これは、この中国における受注減による利益の減少や、中国、韓国における人件費の上昇、そして、中国における新サービスの準備にむけた開発費用の増加などが要因です。ただし、マレーシア、タイ、ベトナムの3子会社があるASEAN地域においては新規顧客の獲得によって増収・増益となるなど、好調な地域も数多くあり、特に、前年度連結子会社となったベトナムについては、当初計画より早く、黒字化が見込める状況となっております。

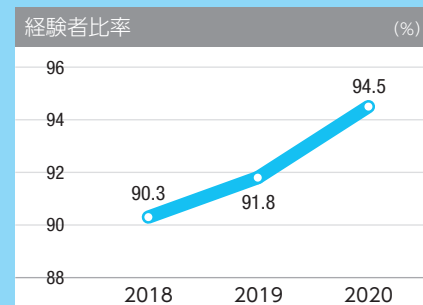
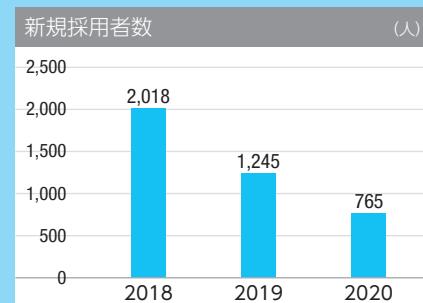
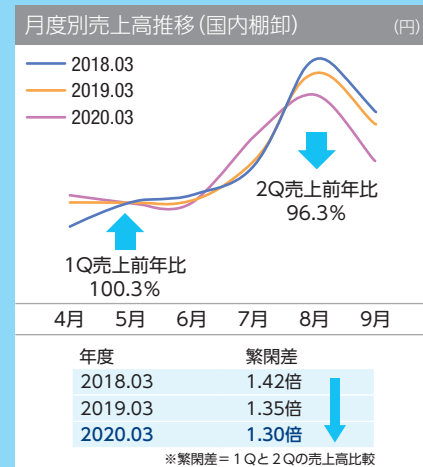
Q 今年度が中期経営計画の最終年度ですが、
そのあとの「エイジス」についてお話しください。

A 10年後の在るべき姿を明確にした、
新たな中期経営計画をお示しする予定です。

今回の中期経営計画を推進した3年間は、当社の主要顧客である流通小売業において、大きな変革期となりました。コンビニエンスストアの再編や棚卸回数の減少、また、RFID技術によるICタグの一部企業における導入などがすすむ一方で、当社ビジネスにおいても、宅配便ロッカーやシェアリングサイクル(自転車)の定期巡回型メンテナンスといった新たなビジネスが拡大しています。これらは、社会構造や生活スタイルの変化に起因するニーズの変化そのものといえます。

このような環境のもと、当社の利益率は、6年前より年々上昇しています。これは、生産性の向上にむけた不断の取り組みを、現場のみならず本部においても行ってきた証といえます。財務健全性を一切損なうことなく、筋肉質な企業体質を作り上げた当社の新たな中期経営計画を来年度、皆様にお示しすることになりますが、まずは、この下期に、「10年後のエイジスの在るべき姿」を明確なものとし、その10年後のビジョンに向けた経営をすすめるビジョナリー・カンパニーとして、これから成し遂げるべき3年間の計画を策定したいと考えています。株主の皆様におかれましては、新たな挑戦を始め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。

生産性向上に関する要因

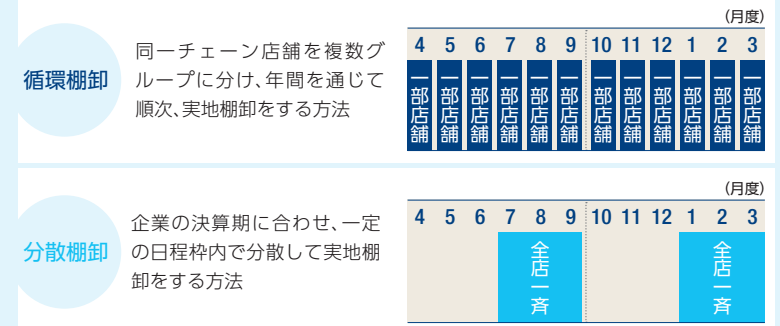


1 スケジュールの平準化

従来、企業様の決算期に合わせた棚卸作業は、8月と2月に集中し、年間の繁閑差が大きいことが課題でした。現在は、循環棚卸や分散棚卸など実施日程枠の拡大提案を行うことで、8月と2月の集中型から分散型へとシフトしています。年間を通しての繁閑差が以前に比べ平準化されたことにより、一店舗あたりの経験者比率(レギュラー比率)が上昇し生産性が向上、平均クルー人数は前年比85%に減少(平均人数6.7名から同5.7名)しました。

また、平均クルー人数の減少に伴い、新規採用者数もあわせて減少(前年対比61.4%)しています。さらに、入社時の初期トレーニング内容の簡略化や新端末(ハンディターミナル型)を導入することで、現場での教育・育成に要する時間が減少しました。

循環棚卸と分散棚卸とは？



2 個人スキルと技術レベルの見える化

■ カウントトレーニングツールとコンテスト

ゲーム感覚で棚卸のスキルアップができるスマホアプリを開発しました。従業員は日頃からスキマ時間にトレーニングを行い、カウントスキルの向上に努めています。また、年に一度開催される棚卸の速さと正確性を競う棚卸コンテストでは、海外を含め全国の営業所からカウントスキルの高い人材が参

加し、高いカウント技術を全社に披露、スキルを共有する場を設けています。

■ スキルランクの仕組み

「速さ」と「正確性」の二つを軸に、全従業員の個人カウントスキルをランク付けしています。スキルランクによってアルバイトの時給も変化する賃金制度を導入することで、従業員のモチベーションアップに繋がっています。また、この個人のスキルランクを基にクレーイングや棚卸範囲のアサイン(作業割り当て)を行うことで、最小人数かつ効率的に棚卸を行うことを実現しています。

3 実数値に基づいたスケジュール・クレーイング・作業範囲アサイン

過去の棚卸データや個人スキルデータなど実数値に基づき、最少人数かつ効率的な人員配置になるよう、クレーイングを行っています。さらに、個人のスキルに合わせて、カウントする範囲を自動でアサインする「自動アサイン」の仕組みを今期より実験導入いたしました。

また、現在は人手で行っている棚卸スケジュールの決定やクレーイングについても、今後は自動化できる仕組みを構築中です。

4 テクノロジー

腰にぶら下げる型の棚卸端末からハンディターミナル型にすることで、以前より操作性が容易になり、新規採用者の早期戦力化を実現しました。また、バーコードのスキャン性能や通信機能の改善により、既存社員にとっても、カウントの速さをさらに追求できるようになりました。

5 オペレーションの単純化・効率化

棚卸開始前作業(事前準備)の見直しを行い、簡略化しました。また、現場責任者が複数回に分けて実施していたチェック作業を一括して行うことにより作業効率を改善させました。今後も作業手順の見直しやチェックロジックの改善を行い、さらなる棚卸オペレーションの単純化・効率化を行っていきます。

自社端末開発の歴史

目的

市販品にない独自機能を開発し、搭載。専門端末でプロフェッショナルとして高い精度と生産性を追求。



業績ハイライト

当中間期の業績について 3つのポイント

POINT 1

グループ全体で増収減益

計画数値に対して
売上・営業利益ともに未達

POINT 2

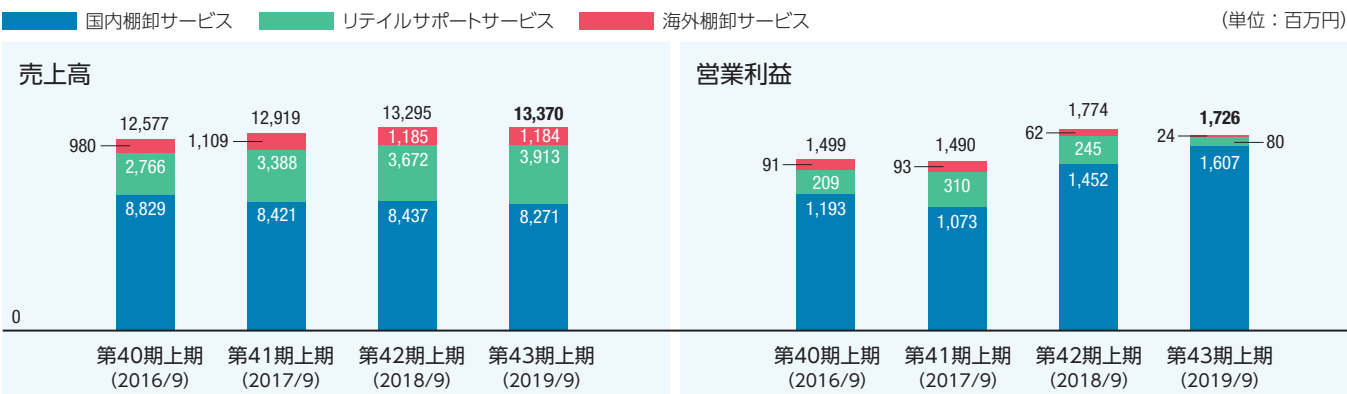
『国内棚卸サービス』は減収も、 生産性の向上により増益

生産性の向上により売上総利益が増加、
販売管理費の増加分を吸収

POINT 3

『リテイルサポートサービス』 は増収減益

売上高は増収となりグループ全体の
売上高を牽引、一方で利益面では減益



セグメント別情報

国内棚卸サービス

売上高 **8,271** 百万円

セグメント利益 **1,607** 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 **3,913** 百万円

セグメント利益 **80** 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 **1,184** 百万円

セグメント利益 **24** 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



アイジス

確実に利益率が上昇し、筋肉質な企業体質に成長

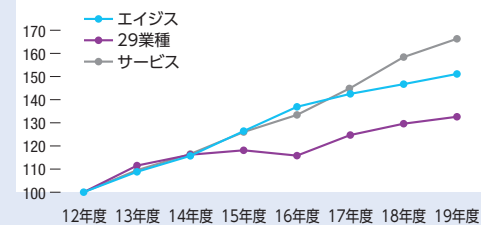


東証33業種から金融4業種を除いた29業種とアイジス(以下、「同社」)、それに同社が属するサービス業の売上高、売上高営業利益率の推移を見てみると、アベノミクスと呼ばれる経済成長期も6年以上が経過し、売上高についてはいまだに緩やかな増加傾向を示しているものの、売上高営業利益率は、29業種、サービス業において、既に昨年度(18年度)より低下に転じていることが分かる。また、かつて高い利益率を誇ったサービス業のそれは、いまや29業種平均並みの水準にまで低下している。

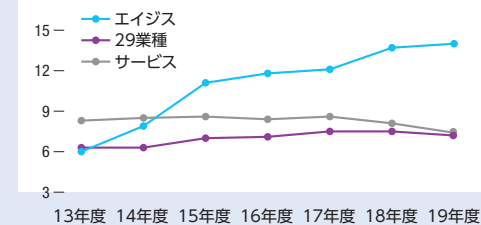
一方で同社は、売上高を伸ばすとともに生産性の向上に努めた結果、売上高営業利益率が15年度に大きく上昇し、その後もさらに高まっていることが分かる。これは企業として筋肉質な体質となったことを表している。次の景気の波に備えるべく、企業の利益率向上は不可欠なものであるが、それを同社は着実に成し遂げたといえる。

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

■ 売上高推移(12年度=100%)



■ 売上高営業利益率推移



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。