

第44期 報告書

2020年4月1日 — 2021年3月31日



Your Partner in Retail Solutions

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**

いいかぶ

検索



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」
E-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	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30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)

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



ミックス
責任ある木質資源を
使用した紙
FSC® C013080

2030年の “在りたい姿”（長期ビジョン）に向けて、 歩みを続けてまいります



代表取締役社長
齋藤 昭生

Q

コロナ禍での事業環境と当期の経営成績についてご説明ください。

A

わずかに減収となりましたが、8期連続で増益を達成いたしました。

昨年4月に、新型コロナウイルス感染症の拡大を受けて政府による緊急事態宣言が発出され、宣言解除後も事態が収束することはなく、第2波、第3波と呼ばれた再度の感染拡大を経て、今年に入っても一部の地域で再度、緊急事態宣言が発出されるなど、当期（2020年度）は年度を通じてコロナ禍が国内経済に強い不透明感を漂わせました。この結果、2020年度の国内総生産（GDP）はリーマン・ショック時を超えて戦後最大となる4.6%の減少となり、個人消費をはじめとする多くのマクロ経済指標も厳しい落ち込みを示しました。

当社グループの主要顧客であります流通小売業界にお

きましては、政府や各地方自治体の外出自粛要請や行動制限により「巣ごもり消費」が拡大し、一部の企業においては業績が好調に推移しましたが、一方で大規模商業施設の自主的な休業の影響、雇用情勢の悪化、個人所得の減少による消費者の節約志向の一層の高まり、物流費の上昇など、業績に負の影響を与える要因も数多く存在し、依然として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、当期の業績につきましては、昨年5月の2020年3月期決算発表時点で、売上高につきましては前期比1.4%の減収となる28,000百万円、営業利益は前期比8.8%減益となる3,900百万円、経常利益につきましては前期比9.2%減益となる3,943百万円、最終利益である親会社株主に帰属する当期純利益につきましては前期比12.4%減益となる2,637百万円を予想として発表いたしました。その後、第2四半期決算の発表時に、各利益予想の上方修正を発表し、結果的に各利益はこの金額をさらに上回る着地となりました。

2020年度の経営成績は、売上高こそ、前期比1.5%の減収となる27,966百万円と、10期ぶりに減収となりましたが、営業利益は前期比10.4%の増益である4,720百万円、経常利益は前期比12.0%の増益である4,862百万円、親会社株主に帰属する当期純利益につきましては前期比5.8%の増益である3,187百万円となり、各利益ともに8期連続の増益、6期連続での最高益更新を達成いたしました。また、株主の皆様への配当につきましては、期初より1株当たり72円の普通配当を見込みとして発表してお

りましたが、この決算を受けて4円増額させていただき、前期比4円増配の76円とさせていただくことを予定しております。これにより、4期連続で増配となります。

Q

厳しい事業環境のもと、増益を果たした要因をお話してください。

A

前期の下期以降続いている「リテイルサポートサービス」の好調が大きく寄与しました。

セグメント別に当期の状況についてお話ししますと、まず、主力セグメントである「国内棚卸サービス」につきましては、17,000百万円の売上高を計画しておりましたが、着地は16,709百万円となり、前期の実績である17,228百万円から3.0%の減収となりました。これは、コロナ禍での「巣ごもり消費」ニーズを受けたコンビニエンスストア向けの部分改装サービスの拡大というプラス要因はあったものの、既存顧客での棚卸中止や実施店舗数の減少、店舗における在庫数量の減少といったマイナス要因が大きかったことによるものです。

一方で利益面につきましては、営業利益ベースで前期比3.5%の増益となる3,719百万円となりました。これは、ここ数年継続している生産性の向上が当期においても伸長したことが要因です。オペレーションシステムおよび端末ソフトウェアの改良による効率化の推進、生産性向上に結びついた事例の水平展開、そして、上半期こそ特殊要因により繁閑格差が是正されなかったものの、下半期はこれ

までの是正傾向に回帰したことにより、経験者が作業にあたる経験者比率が上昇したことなどが奏功し、当社が計測している2016年度を100とした生産性は、前期末147にまで上昇していましたが、当期もそこから6.4%上昇して157となりました。この生産性向上が利益の拡大につながるという図式は、ここ数年、同セグメントにおいて定着しているものです。

「リテイルサポートサービス」の売上高は、前期比10.3%増収となる9,487百万円となりました。全体の売上高に同セグメントが占める割合は、前期までの3期において、26.8%、28.3%、30.7%と着実に「第2の事業柱」としての成長を示すものとなっておりますが、当期はこの比率が34.3%にまで上昇しました。これにより事業ポートフォリオの構築、分散化が進んでいることをご理解いただけたと思います。店舗改装業務（マーチャンダイジングサービス）の拡大や「巣ごもり消費」による商品補充業務の受注量増加といった要因に加えて、リサーチサービスの中止はあったものの、一方で今年に入り飲食店営業状況調査を獲得するなど、代替サービスの受注に成功したことや、連結子会社となって3年が経過した（株）ロウプがコロナ禍においても複数の大型案件を獲得したことが、このセグメントの売上高増加に結びつきました。この結果、セグメントとしての営業利益は、前期比105.5%の増益、当期計画比で28.2%の上振れとなり、1,089百万円と、初めて10億円を超えました。

国内事業につきましては、このように利益面で順調に推

移しましたが、「海外棚卸サービス」は、売上高が前期比31.3%の大幅な減収となる1,769百万円にとどまり、営業損益も109百万円の営業赤字となりました。2015年度にセグメントとして黒字となって以降、赤字となるのは初めてのことです。同セグメントは、韓国、上海、北京、広州、香港、マレーシア、タイ、ベトナムの連結対象子会社8社により事業を行っておりますが、昨年、韓国と香港以外の国と地域において都市封鎖が発生したことや、一定期間の事業停止を余儀なくされたことや、既存顧客において、業績の悪化から棚卸の中止や実施店舗数の縮小が生じたことが影響しました。しかし、コロナ禍においても新規顧客の獲得や既存顧客の実施エリアの拡大に成功するなど、2022年3月期の業績に向けた明るい材料も見出せる状況となっております。

Q
A
**長期ビジョンと新たな中期経営計画を
発表されましたのでこちらについても
お聞かせください。**

**これからの3年間で「土台」を作り、
掲げたビジョンへ歩み始めます。**

現在、国連の定めた2030年に向けたSDGs（持続可能な開発目標）の取り組みが世界的に大きなテーマとなっておりますが、その2030年に当社がどのような存在でありたいのか、また、在るべきなのかという当社の未来像である長期ビジョンを『社会にとってなくてはならない企業』とし、「2030年、世界を代表する企業を目指して、人の力と

データ・テクノロジーを融合し、サービス領域を拡大する」という方向性を定めました。これは、具体的には、現在の「棚卸サービス」、「リテイルサポートサービス」に、新たなサービスドメインである「NEXTサービス」（現在の仮称）を追加し、チェーンストアの発展と豊かな社会の実現というMissionを果たすというものです。

そのため、2021年からの3年間を、新規事業へ積極的な投資を行い、次のコアサービスを育てる「将来への土台作りの期間」と定義し、新たな中期経営計画を策定しました。中期経営計画におけるポイントとして、①棚卸に次ぐ事業の柱の育成、②「人の力 × データ × テクノロジー」という当社グループの強みを活かした独自の新規事業や新規サービスの創出、③DXの推進、④機能別組織による専門性の強化・働きがいの向上、⑤イノベーション創出へとつながる組織の構築という5つの施策を掲げています。

これからの10年間を見据えて、私たちが想い描く未来のコンセプトは「Ajis Smart City」です。これはこれまで当社グループが備えてきた、卓越した技術力、データ分析などの研究開発力といった強みである知見が、チェーンストア産業はもちろんのこと、社会のさまざまな領域において、その問題解決に寄与している社会のことです。そして、この「Ajis Smart City」において当社グループの従業員が、『卓越した技術』と『誇り』を胸に、イキイキと、そして黙々と、仕事の意義、やりがいを感じながら働いていることを想い描いています。

この「将来への土台作りの期間」は、当社グループが新

たに挑戦する事業領域、サービスについて、慎重に検討し、そして果敢に取り組む期間であり、その一環として、ドローンを活用したメンテナンスなどの提案を行う「ドローンソリューション」を既に検討するなど、新たな取り組みに着手しております。

株主の皆様のご支援に深く感謝するとともに、現状の当社グループの取り組みをご理解いただきまして、今後の10年間、掲げたビジョンに向かって着実に事業体として成長を遂げていく当社グループの歩みをお見守りいただきますよう、心よりお願い申し上げます。



2030年 世界を代表する企業を目指して**人の力とデータ・テクノロジー**を融合し、サービス領域を拡大。社会にとってなくてはならない企業へ



AJIS Smart Cityとは

これまでの40年でエイジスグループが培ってきた卓越した技術と知見。
そしてこれから取り組む研究開発や新規事業。
これらをチェーンストア産業やこれからの社会課題に対して適用させることで、
豊かな社会の実現を目指す。

また、エイジスグループで働く従業員が『卓越した技術』と『誇り』を胸にサービスを
提供し続けることで、社会にとってなくてはならない存在になることを目指す。

エイジスグループの未来

- エイジスグループの持続的成長を実現するために3つのサービスドメインを設定
- それぞれのサービスドメインの事業拡大により、MissionとVisionの実現を目指す

Mission & Vision

Mission

Vision

目指す姿

チェーンストアの発展と豊かな社会の実現

世界を代表する企業を目指して、アジアのリテイルサポートサービス企業へ飛躍する

人の力とデータ・テクノロジーでチェーンストアの価値向上を実現する

01 棚卸サービス

02 リテイルサポートサービス

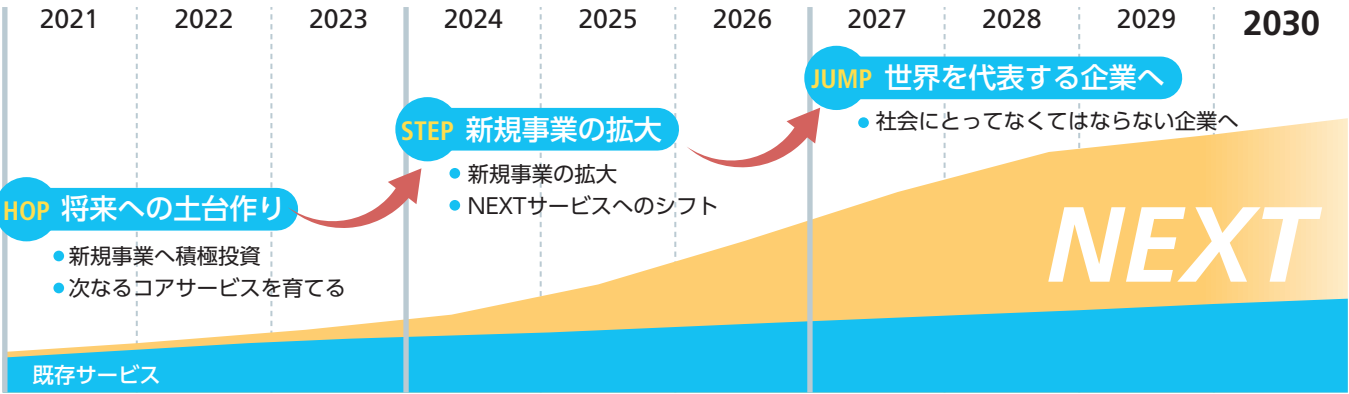
03 NEXTサービス

提供範囲：チェーンストア産業

提供範囲：チェーンストア産業

ノウハウ、データ、システム、テクノロジー等を活用した新規サービスや新規事業
提供範囲：チェーンストア産業、それ以外

▼ エイジスグループの持続的成長を実現する3つのフェーズ（事業拡大のイメージ）



2030年の未来に向けて『さまざまな困りごと』を解決し続けることで社会にとってなくてはならない存在へ

エイジスグループの強みを活かし
チェーンストアのパートナーとして
サービス領域を広げる



Retailへの貢献

なくてはならない存在へ

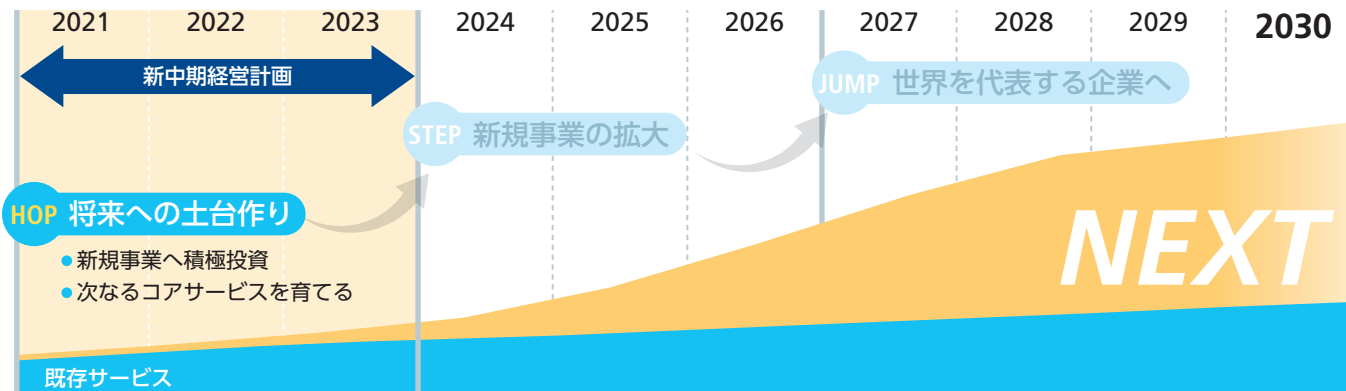
社会の困りごとから
エイジスグループが
貢献できることを見つけ
ソリューションを提供する



Socialへの貢献

▼ エイジスグループの未来（事業拡大のイメージ）

HOP 将来への土台作りの期間とし新規事業・DX・教育に積極投資する



▼ 中期経営計画の取り組み内容（2021年度～2023年度）

棚卸に次ぐ“事業の柱”を育てる

- 既存サービスの中から『選択と集中』により、棚卸に次ぐ事業の柱となるサービスを育てていく



心理的安全性のある組織を構築し、意見の活性化を目指す

- 心理的安全性のある組織の構築と意見のダイバーシティの実現により、働きがいの向上とイノベーション創出へとつなげる

当期の業績について **3** つのポイント

POINT

連結業績は減収も
8期連続の増益を確保

新型コロナウイルス感染症の影響により減収となるも、国内棚卸サービスとリテイルサポートサービスの増益により連結で増益を確保

POINT



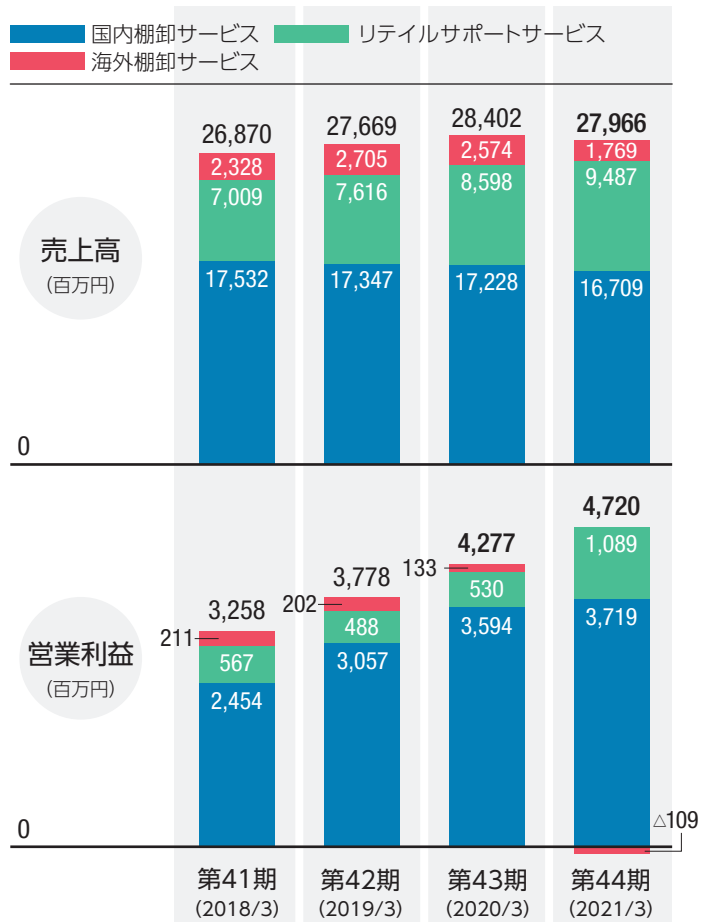
国内棚卸サービスは減収増益

新型コロナウイルス感染症の影響による中止や実施店舗数の減少により、減収となったが、生産性向上施策により増益

POINT

リテイルサポートサービスは
営業利益10億円超を実現

既存顧客の店舗改装業務の増加や「巣ごもり消費」の拡大による補充業務の受注量増加等により増収。生産性向上が増益に寄与



国内棚卸サービス

売上高 **16,709** 百万円セグメント利益 **3,719** 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

■ **店舗棚卸** ■ 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** ■ 主なサービスは「スキャンチェック」で、レジに登録された商品売価と売場の表示売価との不一致の実地調査や、売価の貼替などの売場メンテナンスまで行うサービス。

リテイルサポートサービス

売上高 **9,487** 百万円セグメント利益 **1,089** 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。

■ **マーチャンダイジングサービス** ■ 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。

■ **リサーチサービス** ■ 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 **1,769** 百万円セグメント損失 **109** 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

■ **店舗棚卸** ■ 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** ■ 主なサービスは「スキャンチェック」で、レジに登録された商品売価と売場の表示売価との不一致の実地調査や、売価の貼替などの売場メンテナンスまで行うサービス。

今年度の営業利益率見込みは217位に浮上

コロナ禍において日本企業の2020年度の経営成績に不透明感が強かったため、第44期中間報告書において、2015年度より決算を継続開示している企業(東証33業種から金融4業種を除く)の2020年度の業績予想集計とエイジスの相対比較を行ったが、2021年5月21日時点では3,337社の決算が発表されているのでその結果を表すと、中間報告書時

点で全社ベースの集計は9.8%の売上高の減収、29.4%の営業利益の減益を見込んでいたが、結果的に7.1%の減収、17.1%の減益と、減収・減益幅を縮める形となった。一方で、エイジスは営業利益の見込みについて、昨年10月に従来の3,900百万円を4,400百万円に上方修正を行ったが、結果的にこれをさらに7.3%上回る4,720百万円の着地となったため、営業利益の伸びがさらに鋭角的になっている。また、売上高営業利益率の16.9%という数値は全社中212位となっており、極めて高順位を記録した。

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。

「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