

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30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

- (ご注意)
1. 株主様の住所変更、買取請求その他各種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。

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ブの登録商標です。)



第45期中間報告書

2021年4月1日 ― 2021年9月30日

株式会社エイジス

証券コード：4659

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 コロナ禍の影響は受けましたが、利益項目は計画を上回る状況で推移しています。

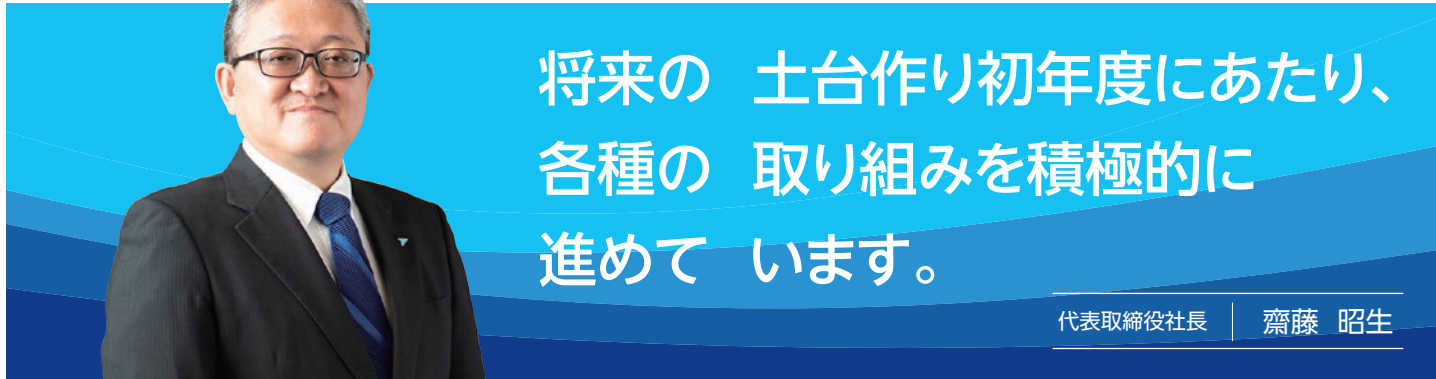
昨年より続いている新型コロナウイルス感染症の影響は、今年度(2022年3月期)に入り、ワクチン接種が進むにつれ将来の景気の持ち直しが期待される一方、4回目となる緊急事態宣言が発出され、まん延防止等重点措置の適用地域も拡大されるなど、引き続きわが国の経済活動に大きな制限を課すこととなり、当社グループの主要顧客である流通小売業界においても、消費者の生活防衛意識による節約志向の高まりが継続し、厳しい経営環境が続いております。

このような事業環境のもと、当社グループ全体の2022年3月期第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)3.5%減収の12,683百万円となり、営業利益は前中間期比12.0%の減益である1,821百万円、経常利益は前中間期比12.1%減益の1,877百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益は前中間期比16.5%減益の1,156百万円となりました。このように、前年度中間期に記録した利益項目の(中間期)過去最高を更新することはできませんでしたが、コロナ禍の影響の無かった一昨年(2020年3月期第2四半期)との比較では、営業利益、経常利益ともに上回る水準となっております。また、今年度期初に予想した中間期の経営成績との比較では、売上高は2.1%未達であったものの、営業利益は8.4%、経常利益は10.3%、親会社株主に帰属する四半期純利益は3.7%それぞれ超過しており、期初の予想を上回る水準で利益が推移したことをご理解いただけると存じます。

Q・「国内棚卸サービス」の状況についてお話しください。

A 受注回復で1.4%の増収となりましたが、組織体制の強化、棚卸システムの開発という「次世代への投資」を継続したため14.9%の減益となりました。

「国内棚卸サービス」の売上高は、セグメント調整後ベースで前中間期比1.4%の増収である7,911百万円となりました。増収の要因



は、前年度に緊急事態宣言が発出されたことによってサービスが中止となった企業の受注が回復したことが挙げられますが、一部の顧客においては棚卸の実施回数が減少するという事由も発生しました。また、セグメント利益(営業利益)は1,423百万円と、前中間期比14.9%の減益となりましたが、これはサービス品質向上を目的としたチェック機能の追加やカウスタッフの新規採用などのオペレーション、組織体制の強化にともなう費用と次世代棚卸システムの開発継続による販売管理費の増加(前中間期比14.7%増)が要因です。但し、セグメント調整前の売上高から売上原価を差し引いたセグメントの売上総利益率につきましては、前年度中間期の40.1%には及ばなかったものの、39.1%と引き続き高い水準を維持しております。

Q・前年度好調であった「リテイルサポートサービス」についても教えてください。

A 内製化の影響で減収となった一方で、増益を確保しました。

前年度中間期においては、“巣ごもり消費”の増加による「集中補充サービス」の拡大と「店舗改装サービス」の拡大が大きな増収要因として存在しましたが、今年度中間期におきましては、これらのサービスが顧客の雇用状況の変化により一部内製化されるという減収要因が発生しました。また、コロナ禍の直接的な影響としましては、連結子会社である(株)ロウプの行う事業においてイベントの開催縮小や延

期の影響が出ましたが、その一方で自治体から飲食店営業状況調査を業務として新規に受注しました。

これらの結果、「リテイルサポートサービス」の売上高は、セグメント調整後ベースで前中間期比16.3%の減収である3,873百万円となりましたが、セグメント利益(営業利益)は523百万円と、前中間期比0.9%の増益を確保しました。これは連結子会社の生産性向上を目的とした業務効率化などの取り組みが奏功し、売上高総利益率が上昇したことが要因です。一昨年の中間期の経営成績と比較して申し上げますと、セグメントの売上高はほぼ変わらない水準であるものの、営業利益が約6.5倍に増加しております。『「棚卸サービス」に加えて、「リテイルサポートサービス」を大きな事業の2本柱に育て上げる」という事業ポートフォリオの多角化を目的としてまいりましたが、この「リテイルサポートサービス」が収益性という点でも非常に筋肉質なセグメントに成長したことがお分かりいただけたと思います。

Q・前年度コロナ禍でロックダウンの影響を大きく受けた「海外棚卸サービス」の状況はどうでしょうか。

A 東アジアは回復基調を辿りましたが、アセアン地域は厳しい状況が続きました。

海外8連結子会社の状況ですが、前年度は、韓国以外の進出国、地域において都市封鎖(ロックダウン)が実施され、中間期の売上高は715百万円にとどまりましたが、今年度につきましても、アセアン

地域において再度感染症が拡大する状況となり、東アジアについてはコロナ禍がやや落ち着きを見せ、事業は回復基調を辿ったものの、セグメント全体としては厳しい事業環境が続きました。この結果、売上高は前中間期比25.4%の増収となる897百万円となりましたが、営業損失は133百万円となり、中間期の計画(40百万円の営業損失)よりもさらに損失が拡大しました。同セグメントはこのように新型コロナウイルスの感染者数の状況に業績が左右される側面はありますが、既存顧客の発注エリアの拡大や新規顧客の獲得など明るい材料も出てきております。アセアン地域でのコロナ禍の落ち着きを待って、今後、同セグメントの状況は好転することを予想しています。

Q・新たな中期経営計画初年度である今年度の取り組み状況を教えてください。

A 顧客にとって価値の高いリテイルサポートサービスの確立に向けてまい進しています。

当社グループが2030年の在るべき姿として掲げた長期ビジョンの実現に向けた3つのフェーズのうち、今年度から2023年度までは「将来の土台作り」を目的とした第1フェーズに該当しますが、今年度は、「品質管理室」を組織化し、顧客のニーズに沿った棚卸サービスの品質強化に取り組むとともに、店舗改装業務の再定義である「MDS」(Merchandising service)の新たなサービスモデルの構築に向けて、顧客ニーズの調査、受注体制の構築を進めています。また、「新規事業検討会」を組成し、新規事業、新たなサービスを戦略的にそして速やかに実行する体制づくりも行いましたが、これらを支える従業員の社内教育制度やコミュニケーション施策の充実を図り、「心理的安全性」が高く、創造性と挑戦力を生み出す組織文化の熟成醸成に向けた歩みも始めています。

株主の皆様におかれましては、これまでのご支援に深く感謝の意を申し上げますとともに、現在の当社グループの取り組みをご理解いただき、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。

自立走行型AIロボットRASFOR実証実験

2021年8月より、日本ユニシス株式会社と協働で

自立走行型AIロボットRASFOR®の実証実験を開始いたしました。

小売の生産性向上を目指し、DXと人力を掛け合わせたサービスを開発しています。



RASFORによる小売の生産性向上とは？

エラーチェック

- 売価エラーチェック
- 欠品チェック
- POP期限チェック など

棚割実態把握

- 夜間に売り場を自動巡回し、棚割りを撮影
- 直接店舗に行かず、小売本部で店舗の状態を把握
- さらに、状況把握だけでなく販促効果検証も可能に

これらの作業を夜間に自動で行うことで、小売の生産性向上に期待できます。
今後引き続き実証実験を行い、小売業界の生産性向上に貢献して参ります。

夜間、無人店舗内で棚をスキャンするRASFOR。千葉県内のドラッグストアにて実験中。



第92回東京国際ギフト・ショー秋2021

先日東京ビッグサイトにて開催された「第92回東京国際ギフト・ショー秋2021」にも出店いたしました。



社員の挑戦を支援する制度

2021年8月より、

社員の挑戦を支援する活動を開始しました。

新規事業に挑戦したい人、業務内外に関わらず新しい分野に挑戦したい人、会社の成長に貢献したい人を全社員から募集し、総勢54名の社員が自主的に手を挙げ活動に参加しています。

職歴や年齢、拠点、業務内容の異なる社員が集まり、情報交換やディスカッションを行うことで、今までになかった新しいアイデアの創出を目指して活動を行っています。

実際に、社員からは新規サービスや社会貢献活動のアイデア、働きがいのある会社となるための様々な提案が挙げられており、今後はアイデアや提案の実現に向けて活動していきます。

この活動を通じ、社員による新たな挑戦を支援する体制を整え、社員の成長をサポートするとともに、当社がチェーンストアにとってなくてはならない存在へと成長してまいります。



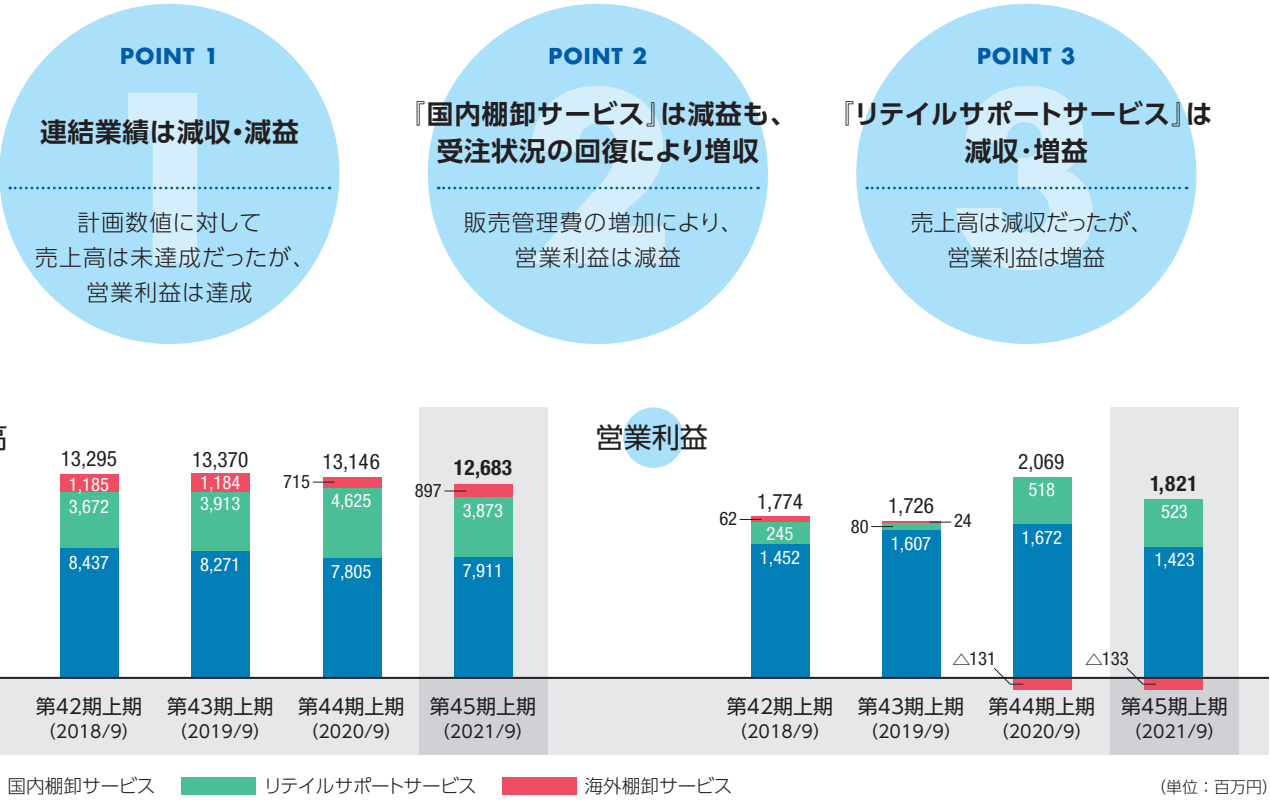
キャリア支援制度

社員のキャリアアップを支援する制度を新設



キャリアアップを支援することで、多様なスキルを有した社員を増やし、ダイバーシティ経営を促進することを目的に、語学学習や資格の取得、セミナーの受講など、社員の成長を支援しています。

当中間期の業績について 3つのポイント



国内棚卸サービス	リテイルサポートサービス	海外棚卸サービス
売上高	売上高	売上高
7,911 百万円	3,873 百万円	897 百万円
セグメント利益	セグメント利益	セグメント損失
1,423 百万円	523 百万円	133 百万円
主なサービス内容	主なサービス内容	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	国内連結子会社の リテイルサポートサービス事業	海外連結子会社の 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。	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。	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 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。	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。	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。	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。	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。
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。		



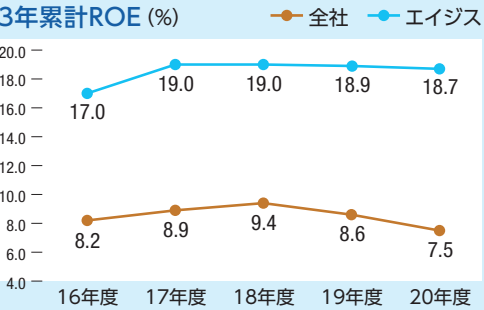
「数字」で見る
エイジス

前年度の3年累計
ROEは152位

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

投資家がROE(株主資本利益率)を重要な指標として認識してから長い時間が経つが、この指標は最終利益(当期純利益)を用いるため、特別損益が発生した場合に数値が大きく変動するという特性があり、機関投資家の中には、3年間の利益と4年間の自己資本をベースとした「3年累計ROE」を注視する者が多い。2021年10月末時点で東証33業種から金融4業種を除

いて2013年度以降一度も自己資本がマイナスとなっていない企業数を調べると3,086社存在するが、その全社ベースとエイジスの3年累計ROEの推移は右のグラフのようになり、同社が安定的に株主資本から利益を生み出していることが見て取れる。具体的な順位を記すと2020年度のそれは152位と上位から4.9%の水準である。



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、プラウド投資顧問、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「攻めのIR」、ラジオNIKKEI「アサザイ」キャスター。