

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	東京証券取引所スタンダード市場
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 ただし、事故その他やむを得ない事由によって電子公告による公告をすることができない場合は、日本経済新聞に掲載する方法により公告いたします。

ホームページのご案内 ▶ <https://www.ajis.jp>

当社ホームページには、企業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、経営方針、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	1,000株以上 10,000株未満所有	10,000株以上 所有
お米券 3kg	お米券 5kg	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。

所要時間
5分程度

① 下記URLにアクセス
<https://www.e-kabunushi.com>



検索窓から

② アクセスコード入力後にアンケートサイトが表示
アクセスコード **4659**



スマートフォンから
カメラ機能でQRコード読み取り(→)



ご回答いただいた方のなかから抽選で
薄謝(QUOカードPay500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、株式会社リンクコーポレートコミュニケーションズの提供する「e-株主リサーチ」サービスにより実施いたします。
<https://www.link-cc.co.jp>
- アンケートのお問合せ「e-株主リサーチ事務局」
MAIL: info@e-kabunushi.com (2201)

QRコードは株式会社デンソーウェーブの登録商標です。



Your Partner in Retail Solutions

株式会社エイジス 第46期 報告書

2022年4月1日 — 2023年3月31日

証券コード：4659



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





代表取締役社長
福田 久也

— これまで取り組んできた仕事について

2008年に入社後、まず始めに棚卸の技術開発部門を経験し、その後システム開発や経営企画部門を担当しました。

その後、本社での技術開発等の経験を経て、海外子会社社長や国内の事業所であるDO（ディストリクトオフィス）の統括部門を担当しました。社長に任じられる前は、棚卸を含めたリテイルサービス全般の新技術や新規事業の開発推進部門であるリテイルサービス開発本部を担当し、棚卸事業に次ぐ柱となる事業の創出を推進してきました。

— 経営者として取り組みたいこと

これまでも推進してきました当社グループの持続的な成長を実現するための3つの中長期方針に取り組めます。①棚卸会社からリテイルサービス会社へ事業転換する、②グループの柱となる新たな事業を創出する、③展開地域をアジアから世界へ拡大する、これらの3つの中長期方針を推進し、チェーンストア産業を変革する新たな価値を創造することにより、世界に展開するリテイルサービス企業になることを目指してまいります。当社グループの理念にある「お客様に最高のサービスを提供する」ために、経営理念を浸透させ、従業員一人ひとりが能力を最大限発揮できるような企業集団にしていきたいと思っています。

「店舗改装(リモデル)」を新たな事業柱として明確に位置づけ、クロスセル営業を強化します。

Q 当期の事業環境と経営成績についてご説明ください。

👍 売上高・各利益ともに修正予想を上回りましたが、従業員の処遇改善、コストの上昇により、減収・減益決算となりました。 ”

当連結会計年度(2022年4月1日から2023年3月31日まで、以下「当期」)の事業環境は、国内においてはコロナ禍3年目を迎えて行動制限が緩和され、社会経済活動は正常化へ向かう動きが見られたものの、ウクライナ情勢の影響もあり、エネルギー価格をはじめとさまざまな原材料価格が上昇したことから世界的に物価上昇の圧力が高まりました。また、金利の上昇が米国・欧州の金融機関の経営に打撃を与えた事例が発覚するなど、依然として不透明な状況が続いております。

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、急激な物価上昇に伴い、消費者の節約志向が高まったことや、人件費や光熱費、輸送費用などのコスト上昇が深刻なものとなり、業種・業態の垣根を越えた競争もさらに激化し、厳しい経営環境が続きました。

このような環境のもと、当期の業績につきましては、2022年9月30日に業績予想の修正を行い、売上高を期初予想比1,000百万円、営業利益を800百万円、経常利益を791百万円、親会社株主に帰属する当期純利益を570百万円それぞれ

減額し、通期の業績予想として、売上高26,000百万円、営業利益2,700百万円、経常利益2,790百万円、親会社株主に帰属する当期純利益1,800百万円としました。

実際の通期業績は、売上高26,062百万円(修正予想比+62百万円)、営業利益2,804百万円(同+104百万円)、経常利益2,926百万円(同+136百万円)、親会社株主に帰属する当期純利益1,870百万円(同+70百万円)となり、売上高、各利益ともに修正した通期予想は上回ったものの、対前期比では売上高が0.4%の減収、営業利益が28.8%の減益、経常利益が27.6%の減益、親会社株主に帰属する当期純利益が16.9%の減益となっています。

前期比での大きな減益要因は、業績予想の修正発表時に開示した国内事業における一部顧客による棚卸実施回数の減少などの売上高への影響や従業員の処遇改善施策等による人件費の増加です。

Q 主力セグメントである「国内棚卸サービス」の業績についてお話しください。

👍 増収となった業態もありましたが、従業員の処遇改善が減益要因となりました。 ”

当期のセグメント売上高(セグメント間消去前)は、前期比

3.4%減収の15,762百万円、営業利益は前期比25.0%減益の2,330百万円となりました。

顧客の業態別動向では、コンビニエンスストアと専門店等において、受注店舗数の増加により売上が増加したものの、スーパーマーケットやホームセンター・ドラッグストアにおいて、受注店舗数の減少や棚卸回数の変更、棚卸条件の変更による料率の見直しなどが生じ、売上が減少しました。また、インバウンド消費が見込めなかったことなどにより、店舗における在庫数量が減少したことも減収要因となりました。営業利益の減収要因は、この売上高の減少とサービス品質の向上もその目的として含まれる従業員の処遇改善施策の実行によるものです。

この従業員の処遇改善は、当社が重要指標として計測している「労働単価」を押し上げる要因ですが、中長期の視点で見たときに、高品質なサービス提供を実現し続けるための必要な投資と考えております。今後も、これまで通り生産性向上に向けた取り組みを推進し、労働単価の上昇を吸収していきたいと考えております。

Q 「リテイルサポートサービス」「海外棚卸サービス」の状況についてもお話してください。

👍 両セグメントともに前期比増収となりましたが、「リテイルサポートサービス」は大きな減益となりました。💬

まず、「リテイルサポートサービス」の業績ですが、売上高は前期比1.3%増収の7,878百万円でしたが、営業利益は前期比47.0%の大幅な減益である521百万円となりました。同セグメントは前期に12.6%の高い営業利益率でしたが、この数字も6.6%に低下しました。

増収の要因は商品補充業務や店舗改装業務の需要回復によるものですが、このセグメントにおいても従業員の処遇改善を図ったことや受注が回復した商品補充サービスにおいてオペレーション体制の構築に係る費用が発生したこと、そしてコロナ禍で自治体より受注していた飲食店営業状況確認調査サービスが終了したことが減収要因となりました。

ただし、当社が棚卸会社からリテイルサービス会社へ事業転換を図るうえで、その柱として注力している売場づくりのサービスである「マーチャンダイジングサービス」(店舗改装・新店セットアップ・カテゴリーリセットなどのサービス)の売上高は前期比で6.0%伸びており、その取引社数も前期の84社から112社へと大きく増加したことは確かな手応えとして感じています。

また、「海外棚卸サービス」のセグメント売上高は2,421百万円と、2期連続で増収を記録し、前期からの増収率も16.3%となりましたが、この数字については円安による為替要因もありました。営業利益につきましては前期より赤字額は縮小したものの、123百万円の営業損失となりました。

地域別では、東アジア地域では中国での行動制限が業績に影響を与えましたが、コロナ禍で都市封鎖や行動制限の措置がとられていたアセアン地域がその解除により大きな増収となり、また最後に子会社となったベトナムも創業以来初めて黒字化を果たしました。

株主様への還元である配当について申し上げますと、当社グループは、株主還元を重要な経営課題と認識しており、当期の1株当たり配当金は80円と、業績予想の下方修正前の期初に予想として掲げた金額の配当となりました。当社グループは当期より、配当に関する方針に「配当性向30%を目標」と具体

的な数値を掲げていますが、当期の配当性向は36.0%となりました。これからも企業価値の向上、安定的な配当の維持に努めてまいります。

Q 2024年3月期(以下「今期」)に向けた重点取り組みについて教えてください。

👍 「国内棚卸事業」の増益を図り、店舗改装(リモデル)を事業の柱として育てる取り組みを進めます。💬

まず、「国内棚卸サービス」においては、棚卸回数の減少や在庫数量の減少傾向は下げ止まっていると判断し、今期はインバウンド需要の回復を追い風に、収益の柱である棚卸サービスの増益を実現することを目指します。

また、「リテイルサポートサービス」においては、当社グループの顧客業種において、新規出店の勢いが鈍化するなか、既存店舗の強化を目的とした改装需要は中長期的な傾向として定着するものと考えており、「店舗改装(リモデル)」を新たな事業柱として明確に位置づけ、サービス開発と新規顧客の獲得に注力します。当期の取引社数の増加は、棚卸サービスにおける主要顧客にクロスセル営業を行ったことが奏功しましたが、今期はその対象をさらに拡大させます。

「海外棚卸サービス」においては黒字への回帰を果たすべく、各社の収益力の向上を図るとともに、WEBマーケティングの強化によりブランド力を向上させます。そして、新たに設立したAJIS USA, Inc.においては、米国でのビジネス展開を進めるとともに、現地における調査・研究・サービス開発を進め、当社グループの新たなサービスの構築に結び付けてまいります。

これまで、当社グループの成長は、既存事業によるオーガ

ニックな成長でしたが、これからは、新たな事業柱となる「店舗改装(リモデル)」に加え、その他の新規事業も成長を支えるステージに入ります。当期についても、新規事業検討会への提案があったサービスのうち、既に4つをスタートさせましたが、今後もさらに新たなサービスの開発を進めるとともに、これまで築いてきた磐石な財務体質を活かした財務戦略により、M&Aも含めて成長分野での事業拡大を視野に入れてまいります。

2020年度まで8期連続で増益を記録した後、2年間事業環境は厳しい状態が続きましたが、業績につきましては現在が底入れの時期と判断しております。そして、「2030年 世界に展開するリテイルサービス企業へ」と掲げている目指す姿(ビジョン)の達成に向けた歩みをこれからも着実に進めてまいります。株主の皆様におかれましては、これまでのご支援に厚く御礼申し上げますとともに、現状の当社グループの取り組みをご理解いただき、変わらぬご支援を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。



2030年世界に展開する リテイルサービス企業へ

チェーンストア産業を変革する新たな価値を創造する



「リテイルサポートサービス」から「リテイルサービス」へ



リテイルサービスに
込めた思い

“エイジスはチェーンストアをサポートする(支える)立場ではなく、チェーンストアの“パートナー”として、チェーンストアの発展のために、ともに歩んでいく存在でありたい”

そんな思いを込め、当社のサービスの総称を「リテイルサービス」へと変更。チェーンストアにとって無くてはならない存在のエイジスグループへ、これからさらに存在価値を高めていく

実現に向けて



- 方策 1 | 棚卸会社からリテイルサービス会社へ事業転換する
- 方策 2 | グループの柱となる新たな事業を創出する
- 方策 3 | 展開地域をアジアから世界へ拡大する

方策 1 | 棚卸会社からリテイルサービス会社へ事業転換する

店舗改装(リモデル)の拡販と
受注体制を強化する

戦略的な価格設定により、
繁閑格差を是正し、
高品質なサービスを提供する

主要顧客に複数サービスを提供する

店舗改装(リモデル)を次なる
グループの柱となるサービスへ

顧客と自社にメリットのある
プライシング

クロスセルの推進により
エイジスファンと売上を増加

主要企業に対する
店舗改装(リモデル)拡販を推進する

棚卸サービスの適正料金を設定する

主要顧客にクロスセル営業を行い、
複数のサービスを提供する

方策 2 | グループの柱となる新たな事業を創出する

米国リテイルサービスを研究し、
日本・アジアへ
新サービスを導入する

成長事業の創出に向けた
投資を積極的に実行する

創造性と挑戦力を生み出す
組織文化を築き上げる

新サービス発見を目的とした
米国リテイルサービスの調査・研究

新規事業創出に向けた
取り組みの強化

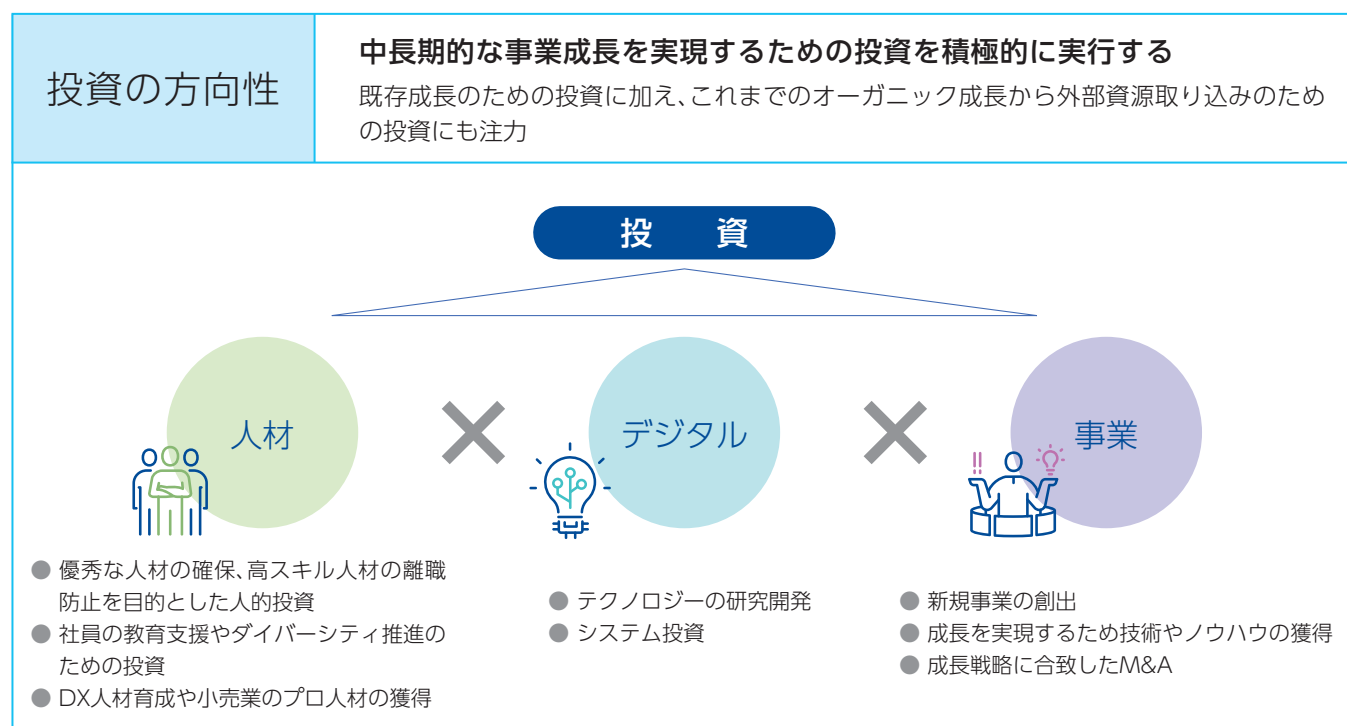
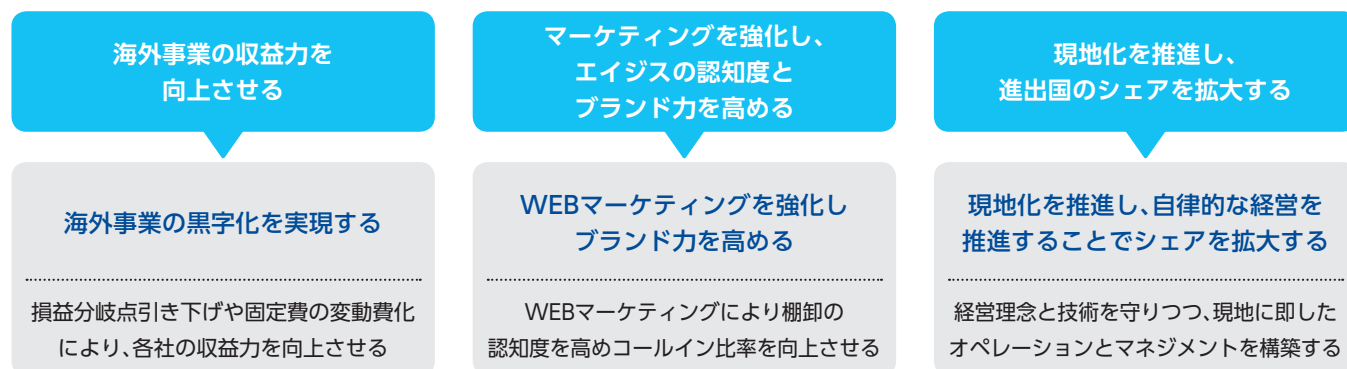
AJISダイバーシティを実現し
新たな価値を創出する

リテイルサービス企業や
流通関連サービスの調査・研究を進める

自治体事業獲得に向けた
営業活動を推進する

多様な人材と個性が発揮できる
組織を実現する

方策 ③ 展開地域をアジアから世界へ拡大する



エイジスグループと社会との関わり

AJIS チェーンストアへのサービスを通して、社会から必要とされ続ける企業へ

プロフェッショナルとして顧客に最高のサービスを提供することで、チェーンストアの発展と豊かな社会の実現に貢献する

For Chain Stores



- 正しい経営判断
- 店舗状態の維持
- オペレーション維持

For Consumers



- いつでも適正価格で便利に買い物ができる豊かな生活

For Society



- 無駄やロスの削減によるサステナブル社会への貢献
- 納税による社会貢献
- 雇用や人的資本の最大化



業績ハイライト

当期の業績について3つのポイント

POINT 1 連結業績は3期連続の減収も、修正予想は達成

売上高は国内棚卸サービスの減少により減収。営業利益は国内棚卸サービス、リテイルサポートサービスの減少が影響した。リテイルサポートサービス、海外棚卸サービスの売上高は回復基調となった。

POINT 2 国内棚卸サービスは減収減益も、修正予想は達成

既存顧客の店舗における在庫数量の減少等により減収。売上減少の影響と従業員の処遇改善施策の実行により減益となった。

国内棚卸サービス 《重要指標の推移》

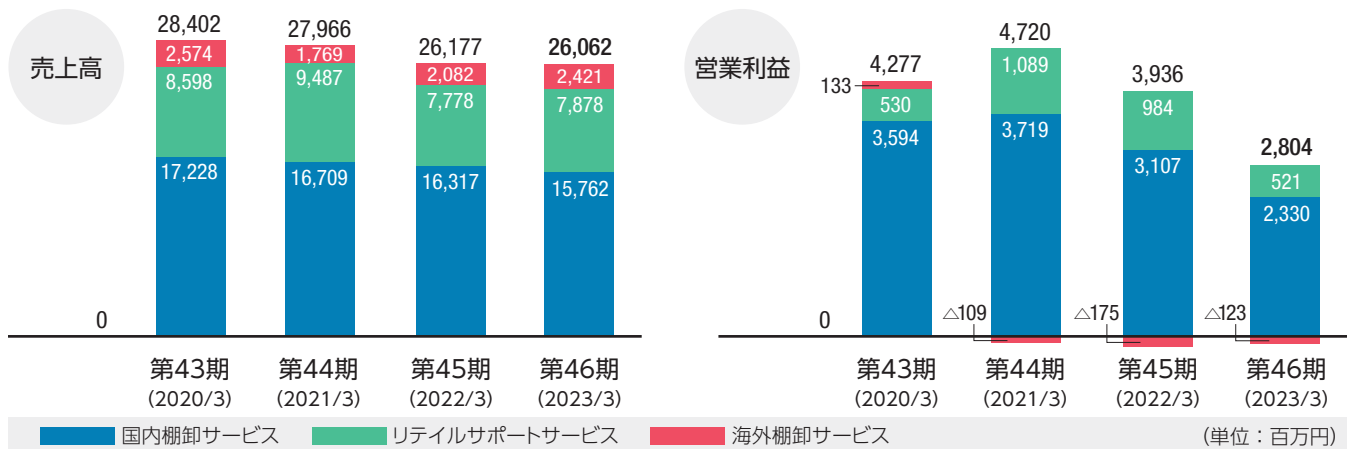
- 新規採用者数の増加により経験者比率が低下し生産性は微減
- 従業員の処遇改善施策により労働単価は上昇

POINT 3 リテイルサポートサービスは、増収減益。売上高は修正予想を達成

商品補充業務および店舗改装業務の需要回復に伴う受注の増加により増収。従業員の処遇改善施策の実行および商品補充サービスの受注増加に伴うオペレーション体制の構築に係る費用の増加により減益となった。

リテイルサポートサービス 《主要サービス別売上高増減要因》

商品補充サービス ●一部顧客において内製化の影響を受けたが、主要顧客からの受注店舗数が増加したことにより売上は前年より増加
リサーチサービス ●国内および海外で新規案件を獲得するも、自治体から受注した飲食店営業状況調査サービスが終了したことにより売上は減少
店舗改装サービス ●一部顧客において内製化の影響を受けたが、主要顧客からの受注店舗数が増加したことにより売上は前年より増加
広告・企画サービス ●既存顧客からの案件獲得は好調であったが、大手広告代理店からの案件獲得が計画通りに進まず売上は減少



セグメント別情報

国内棚卸サービス

売上高

15,762 百万円

セグメント利益

2,330 百万円

主なサービス内容 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** 避難所や備蓄品倉庫を定期的に訪問し、災害備蓄品の管理や保全、保守作業を代行することで、災害発生時に有効かつ円滑に使用できる状態に保つ災害備蓄品管理業務委託サービス。

リテイルサポートサービス

売上高

7,878 百万円

セグメント利益

521 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。
- マーチャндаイジングサービス** 陳列什器の設置から商品陳列など、新規出店または店舗改装に関わる作業を実施するサービス。
- 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、顧客の課題を解決するサービス。

海外棚卸サービス

売上高

2,421 百万円

セグメント損失

123 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。

