

株式会社エイジス

第47期 報告書

2023年4月1日 — 2024年3月31日

証券コード：4659



AJIS

Your Partner in Retail Solutions



新たな中期経営計画のもと、
コア事業の深化と
新規事業の進化を加速させる
成長投資を果敢に行います

代表取締役社長 福田 久也

TOP INTERVIEW

Q 当期の事業環境と経営成績について ご説明ください。

3期ぶりの増収となりましたが営業利益は減益となりました。

当連結会計年度(2023年4月1日から2024年3月31日、以下「当期」)の事業環境は、コロナ禍を経て社会経済活動が正常化に向かい、経済は緩やかな回復基調で推移した一方で、エネルギー価格や原材料価格の高止まり、円安の長期化といった要因により、一部の産業では生産の停滞が見られるなど、依然として景気の先行きは不透明な状況が続いています。

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、業種・業態の垣根を越えた競争がさらに激しさを増すなか、生活必需品等の物価上昇に伴う消費者の節約志向の高まりや、人件費や光熱費、物流費などの店舗運営コストの拡大により、厳しい経営環境が続いています。

このような状況のもと、当期の業績につきましては、売上高が前期比で3期ぶりの増収(+15.1%)の29,995百万円となった一方で、営業利益は前期比10.1%の減益の2,521百万円、経常利益は前期比10.5%減益の2,620百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は前期比2.1%増益の1,910百万円となりました。売上高、各利益ともに、2023年10月31日に発表した当期の修正業績予想を上回る着地となっており、第3四半期以降の下期については、前年同期比で増収・増益を実現しています。なお、当期の年間配当金につきましては

は、期初より1株当たり80.00円を年間の予想配当金としてまいりましたが、予想より5.00円増額した85.00円の配当を実施させていただく予定で、これによる配当性向は37.5%となっています。

Q 各セグメントの状況について お話しください。

リテイルサポートサービスは大きな増収となり、海外棚卸サービスは4期ぶりに黒字となりました。

セグメント別の状況は、国内棚卸サービスは、商品在庫数量の減少がピークアウトし、実施時期の拡大や主要顧客からの受注数の増加といった明るい材料もあったものの、一部顧客において棚卸実施回数が減少したことや、事業再編に伴い、一部のサービスをリテイルサポートサービスに移管したことから、売上高は前期比0.2%の微減の15,723百万円となりました。しかし、この移管の影響がなければ、実質的な増収を確保しています。

但し、営業利益については、社員の基本給のベースアップ、従業員の賃上げに加え、サービス価格の引き上げを行ったものの、顧客構成の変化による料率の低下の影響を受けたことから、3期連続の減益となる2,180百万円(前期比6.4%の減益)となりました。

リテイルサポートサービスは、昨年10月にグループインした株式会社mitorizの業績が下期に寄与したこと、商品補充

サービスにおける主要顧客からの受注店舗数が増加したことなどにより、売上高は2期連続の増収となる11,271百万円となり、増収率も43.1%と大きいものとなりました。しかし、前年度に行った従業員の賃上げの影響や、商品補充サービスの受注増加に対応するためのオペレーション体制の構築に係る費用増、実施条件の変更による粗利率の低下などの要因により、営業利益は前期比57.8%の減益となる220百万円にとどまりました。

海外棚卸サービスは、進出している国・地域における行動制限の緩和、社会経済活動の正常化の進行により、受注状況は回復傾向を継続し、新規案件の獲得、サービス料金の引き上げにより、売上高は2,999百万円(前期比23.9%の増収)と、3期連続の増収となりました。また、この受注状況の回復に加え、固定費の削減など収益力の改善に向けた施策を実施したことから、営業利益は4期ぶりに黒字化(107百万円)を果たしました。

当期は、「棚卸会社からリテイルサービス会社へ事業転換する」、「グループの柱となる新たな事業を創出する」、「展開地域をアジアから世界へ拡大する」という3つの重点施策を掲げ、リモデル(改装)の拡販、複数サービスの提供を目的としたクロスセル営業の推進、米国リテイルサービスの研究、海外事業の収益力の向上と進出国におけるシェア拡大を目的としたブランド力の強化などに努めてまいりました。

その結果、リモデル(改装)の取引社数は、新規14社を含む17社増加し、売上高も116.3%の伸長となりました。また、前

年度より強化しているクロスセルについては、当期は87社を推進対象としてきましたが、導入率としては約25%となっています。そのほか、自治体事業獲得に向けたアプローチとして、主に災害備蓄品の棚卸という管理業務の受託強化を図り、海外マーケティングの強化においても、専任のマーケターの配置、ウェブサイトの改修によりコンテンツの充実を図ったことからアクセス数が増加し、ブランディングに一定の成果を収めたと考えています。

Q 新たな中期経営計画で目指す方向性について教えてください。

**グループとしてのシナジーを創出し、
広範な事業領域におけるソリューション
プロバイダーを目指します。**

今般、当社グループは創業50周年である2028年度までの新たな中期経営計画『vision50』を公表しました。この中で、当社グループの社会的価値向上に向けた取り組みを実現するための重点投資領域、人的資本である従業員の成長を支援する施策、そして中期経営計画最終年度における経営指標の計数目標などを定めました。

そして、その方向性として示していることは、現在のサービスプロバイダーから、顧客の抱える経営課題を解決するソリューションプロバイダーへの転身・進化です。そのためには、当社グループがこれまで培ってきた強みを活かし、単発の

サービス提供にとどまらず、多面的にそしてワンストップで様々なサービスを提供することが求められます。ここにおける当社グループの強みとは、人材、技術、そしてこれまでの事業活動で蓄積した豊富なデータを指しますが、それらは主に流通小売業界を事業領域としたものでした。

しかし、当期にグループインした株式会社mitorizの事業領域は、さらに川上のメーカーであり、また同社は、消費者購買データ(POBデータ)を有しています。そのため、グループとしてさらに研究・開発をすすめ、シナジーを創出することにより、今後はメーカーよりもさらに川上のサプライヤーから消費者までというサプライチェーン全ての領域にソリューションを提供できる稀有な存在となることを目指します。新たな中期経営計画での取り組みのひとつに掲げている「メーカーと小売業と消費者をつなぐ唯一無二の存在へ」の“唯一無二”の部分が意味していることは、このことであるとうご理解いただければと存じます。

また、現在、リテイルサポート事業の売上高は約8割を占めていますが、中期経営計画の最終年度には、この比率が約5割程度となり、“国内棚卸の一本足打法”から脱却することを目指します。そのためには、コア事業の深化とともに、新規事業の進化を加速させることが必要であり、それに向けた成長

投資を果敢に行います。その意味で、これからの5年間は「成長投資の5年間」と言えます。

今回の中期経営計画の期間を経て、従業員・顧客・取引先、株主、そして社会にとって魅力的な存在として、さらにその先の100年企業を目指すエイジスグループに成長するための今後の取り組みを、株主の皆さまにはどうか中長期的な視座で見守っていただき、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。



TOP INTERVIEW

従業員・顧客・取引先、株主の皆さま、
そして社会にとって、
魅力的なエイジスグループであり続けるために

100年企業を目指し、 エイジスグループは 変わります

— 当グループのミッションである、より豊かな社会の実現へ —



1

企業価値向上に向けた取り組み

サービスプロバイダーから ソリューションプロバイダーへ

エイジスグループの強みである「“ソリューション”と“アウトソース”」「“人材”と“技術”」を活かし、お客様にとって必要な『新たな価値』を創出し、今までのサービスプロバイダーからソリューションプロバイダーへ進化します。

2

企業価値向上に向けた取り組み

メーカーと小売業と消費者をつなぐ 唯一無二の存在へ

エイジスグループの持つ「人」「技術」「データ」の活用により、今後はチェーンストアだけでなく、サプライチェーン全体へサービスを提供。そして、サプライチェーン・マネジメントに貢献する企業になることで、社会的価値の向上を目指します。

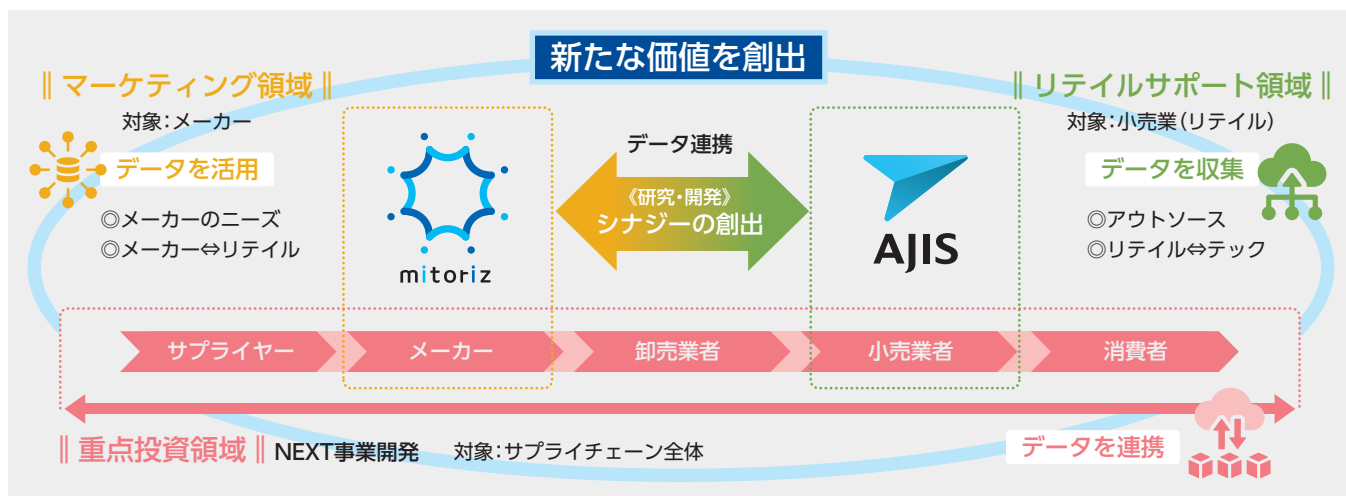
● vision50

(ビジョンゴーマル)

創業**50**周年である2028年度に
連結売上高**500**億円を達成する

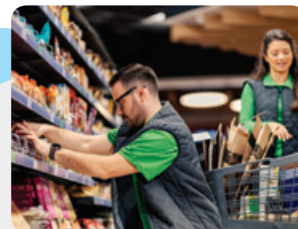
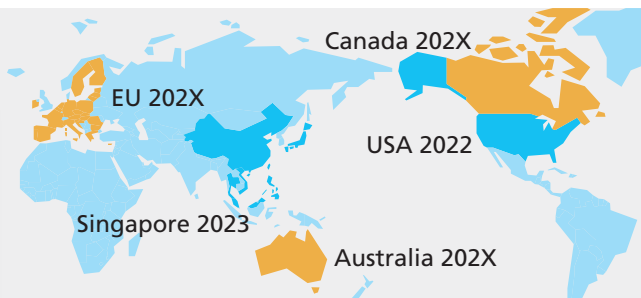
企業価値向上に向けた2つの取り組みを実現するための事業領域や目標を設定。創業50周年である2028年度に、連結売上高500億円の達成を目指します。なお5年間は成長投資の期間と位置づけ、成長投資額100億円を事業成長に向け活用し、vision50の実現を目指してまいります。

▶ 新たな価値を創出



▶ 世界に展開するリテイルサービス企業へ

Global (国際事業) 領域

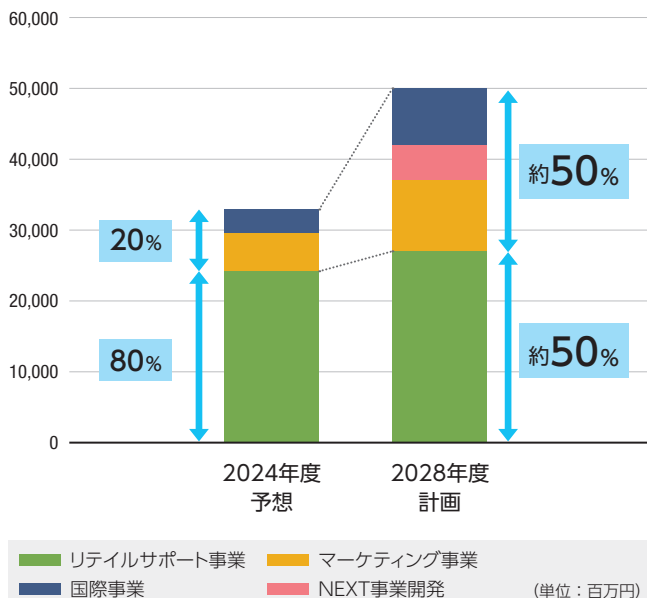




3つの新セグメントと 新事業啓発にて 取り組みを推進

新セグメント設定について

- 既存事業を機能別に整理した
- 経営資源を集中させることで成長スピードを高め、同時にサービスやサポート機能の集約化によるコスト削減等を実現する
- 3つの新セグメントと新事業啓発にて取り組みを推進することにより、国内棚卸の一本足打法から脱却する
- 5年間でエイジスグループにおける主力企業を3社（エイジス、エイジスマーチャンダイジングサービス、mitoriz）にし、国内棚卸に次ぐ収益源を育成することで、経営リスクを分散する



セグメント 1 リテイルサポート事業

小売業に対し
多様なサービスやソリューションを提供

➤ **AJIS** 株式会社エイジス

➤ **AJIS** エイジスマーチャンダイジングサービス株式会社

セグメント 2 マーケティング事業

メーカーに対し
マーケティングソリューションを提供

mitoriz

➤ **AJIS** エイジスリサーチ・アンド・コンサルティング株式会社

セグメント 3 国際事業

アジアから世界へ拡大

エイジスグループ海外各社

NEXT事業開発

新規事業開発、M&Aや資本提携を推進

重点投資領域

Point
vision50
2

100年企業を目指した成長の好循環を実現

従業員の成長のための人的投資、そしてvision50実現のためのデジタル・事業投資を行い、新たに生み出された資産を次の成長投資・還元を活用していきます。



Point
vision50
3

成長を実現するための投資方針

成長のためにデジタル投資・事業投資 (M&A等) を100億円規模にて行い、ROE・ROIC10% (2028年度) を目指す

デジタル投資	事業投資	株主還元	不測の事態に備えた事業資金
オーガニック成長投資 20億円	M&A等 80億円	増配 配当性向40%台での増配を計画	現預金保有 2028年度には145億円程度まで (手元資金)

当期の業績について3つのポイント

POINT

1

連結業績は増収減益。増収は3期ぶり、下半期は増収増益を実現

売上高はリテイルサポートサービスの増加により増収。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。海外棚卸サービスの売上高は回復基調継続となった。

POINT

2

国内棚卸サービスは減収減益

事業再編に伴い、一部のサービスをリテイルサポートサービスに移管したことから、減収。顧客構成の変化による料率の低下の影響を受け、減益となった。

国内棚卸サービス 《重要指標の推移》

- 新期採用者数の増加等により経験者比率は悪化、生産性は前期比微増
- 従業員の処遇改善施策により労働単価は上昇を継続

POINT

3

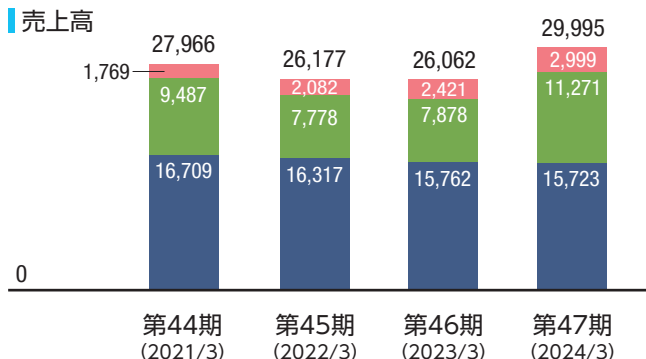
リテイルサポートサービスは、増収減益

連結子会社化した株式会社mitorizの業績及び、商品補充サービスにおける主要顧客からの受注店舗数の増加などにより増収。従業員の賃上げの影響に加え、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。

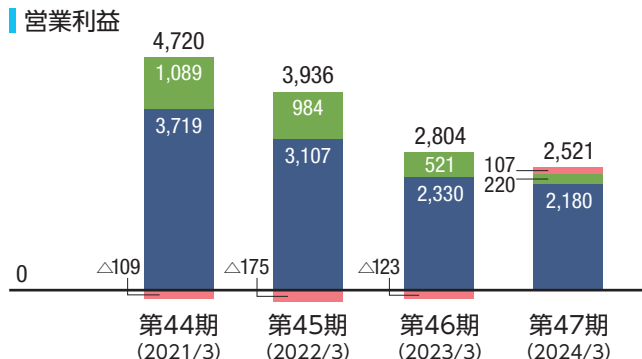
リテイルサポートサービス 《主要サービス別売上高増減要因》

- 商品補充サービス ●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 ●入札案件・業務調査などを新規案件で売上を積み増し、国内及び海外の協業案件を積極的に取り込み売上は前年より増加
- 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 ●大手広告代理店からの受注額が減少
- リアルマーケティングソリューション ●大型案件の開始や、接触制限にて中断していた案件の復活等により売上成長に大きく貢献

売上高



営業利益



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

(単位：百万円)

国内棚卸
サービス

売上高

15,723 百万円

セグメント利益

2,180 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

11,271 百万円

セグメント利益

220 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。

マーチャンダイジングサービス

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。

リアルマーケティングソリューション

ラウンダーから店舗調査、覆面調査、販促物制作・設置まで、店頭での売上を活性化させるための幅広いサポートを行うソリューションサービス。

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。

海外棚卸
サービス

売上高

2,999 百万円

セグメント利益

107 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。



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。



株主優待制度
のご案内

株式会社エイジスは、株主の皆さま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	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)
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信託銀行本支店でお支払いいたします。