



AJIS

Your Partner in Retail Solutions

第 **48** 期報告書

2024年4月1日 — 2025年3月31日

株式会社エイジス

証券コード：4659

持続的な成長を目指したさらなる成長投資に向けて、 今期はリテイルサポート事業の基盤強化に努めます



当期の事業環境と経営成績について
ご説明ください。

**売上高は2期連続で過去最高を記録し、
各利益項目も増益を果たしました。**

当連結会計年度(2024年4月1日から2025年3月31日、以下「当期」)の事業環境は、雇用や所得環境の改善を受けて、景気は緩やかな改善基調を辿ったものの、世界における紛争等の地政学リスクの継続や物価の上昇、また、米国の政権交代に伴う通商政策変更への不安感から、景気の先行きは依然として不透明な状況にあります。

当社グループの主要顧客である流通小売業界におきましても、所得環境の改善や商品単価の上昇、インバウンド需要の回復といった収益の押し上げ効果が見られたものの、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、人件費の上昇やエネルギー価格の高止まりなど、店舗運営を巡るコスト上昇圧力は強い状態が続いています。また、個人消費も、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から、2024年の総世帯の実質消費支出が前年比マイナス1.6%と2年連続で減少するなど、業界を取り巻く環境は引き続き厳しさを増しています。

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2期連続の増収(前期比+13.2%)の33,960百万円となり、前期に続いて過去最高を記録しました。また、利益項目につきましても、営業利益が3,032百万円(同+20.2%)、経常利益が3,134百万円(同+19.6%)と、それぞれ4期ぶりの増益を果たし、親会社株主に帰属する当期純利益も2期連続の増益となる2,104

百万円(同+10.2%)となりました。

当期につきましては、受注拡大ならびに生産性の向上などもあり、売上高、各利益項目ともに通期業績予想の上方修正値に対して、着地の金額は売上高が2.9%、営業利益が8.3%、経常利益が9.2%、親会社株主に帰属する当期純利益が3.4%とそれぞれ上方修正値を上回るものとなっています。

なお、当期の年間配当金につきましては、期初より1株当たり85.00円を年間の予想配当金としてまいりましたが、予想より10.00円増額した95.00円と2期連続の増配を予定しています。また、これによる配当性向は38.1%となっています。



各セグメントの状況について
お話しください。

新たなセグメント全てで増収・増益を果たしました。

まず、従来の「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」というセグメント区分を、当期より、小売業に多様なサービスやソリューションを提供する「リテイルサポート事業」、メーカーに対してマーケティングソリューションを提供する「マーケティング事業」、進出地域および顧客固有のニーズを満たすソリューションサービスを開発し拡販、そしてアジアから世界へと展開地域の拡大を目指した「国際事業」に再編しています。

当期のポイントとしては、収益の柱である「リテイルサポート事業」が前期の減益から回復したこと、新たに設定した3セグメント全てにおいて増収・増益を達成したこと、成長事業の売上高が二桁の伸長となったことの3点が挙げられます。

代表取締役社長
福田 久也

セグメント別の状況は、「リテイルサポート事業」において、国内棚卸サービスが売上高の重要指標である在庫数量、料率、実施店舗数のいずれもが上昇し、また、補充サービスの受注数も増加したことから、セグメント売上高は25,267百万円と前期比5.6%の増収となりました。またセグメント営業利益も、生産性改善の取組みが奏功したこと、加えてサービス料金の改定などもあり2,765百万円と前期比17.5%の大きな増益に転じました。

「マーケティング事業」は、前期の10月にグループインした株式会社mitorizの業績が通年で寄与したこともあり、売上高は5,368百万円(前期比+75.2%)と大きな増収となりましたが、下期だけの比較においても同社の売上高は10%を超える増収となっており、堅調に業績が推移していることがご理解いただけると思います。また、利益面では調査サービスの伸長が寄与したことも加え、のれん償却費を含んだセグメント営業利益は104百万円と前期比14.3%の増益となっています。

最後に「国際事業」ですが、東アジア・アセアン・米国の3地域全てにおいて増収となりましたが、特に構成比の高い東アジアで12.0%の増収となったことが牽引し、売上高は前期比10.8%の増収である3,323百万円となり、利益面では、韓国・タイが5期ぶりに黒字化したこともあり、2期連続で黒字(セグメント営業利益152百万円、前期比42.3%の増益)を確保しました。なお、この金額には、為替による影響(+23百万円)を含んでいます。

中期経営計画『vision50』の進捗と 今期の取組みについて教えてください。

リテイルサポート事業の基盤強化、 デジタル投資と人材の育成に努めます。

『vision50』において、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と進化を遂げ、単発のサービスの提供にとどまらず、多面的にワンストップでさまざまなサービスを提供する

ことで、顧客の経営課題を解決する存在、メーカーと小売業と消費者をつなぐ唯一無二の存在となることを目指し、企業価値の向上と成長の好循環の実現に向けた取組みを進めるとともに、達成すべき経営指標(売上高:500億円、ROE・ROIC:10%)を明確に定めました。

その初年度である当期ですが、成長の好循環を実現するための取組みについては、全てのセグメントの業績が伸長しキャッシュフローを創出したことに加え、人的資本経営に基づいた人的投資や基幹システムの刷新、DX推進に向けたデジタル投資を行ったことにより、その実現に向けた歩みを確実に進めました。また、企業価値の向上に向けた取組みについては、NEXT事業開発に向けてオープンイノベーションによる新規事業の取組みを開始したほか、社内イベントとしてビジネスピッチコンテストの開催や、株式会社soucoとの倉庫シェアリングも今後の事業化に向けてのサービス展開を開始する計画となっています。

また2025年3月31日に公表したプレスリリースのとおり、国内棚卸サービス市場において最大のシェアを有する当社が、同市場において第2位のシェアを占めるパーソルマーケティング株式会社より棚卸事業、リテイル事業等の事業譲受を9月1日に実行する予定です。これにより、当社グループの国内棚卸サービス市場におけるシェアは約75%程度に拡大し、より盤石になることとなりますが、今期については、この国内棚卸サービスを含むリテイルサポート事業の基盤強化と人材・技術の優位性による収益力の向上に向けての取組みを大きなポイントとして掲げ、同じくDX・AIの活用による生産性の向上や販管部門の業務改革実施といったデジタル投資効果の最大化、そしてグループの成長を目的としたプロフェッショナル人材やグループ内での人材流動化に向けた人材育成に注力していきます。

なお、今期につきましては、期初の業績予想として売上高は前期比8.9%増収の37,000百万円を見込んでいるものの、営業利益については22.5%減益の2,350百万円、経常利益は19.9%

減益の2,512百万円、親会株主に帰属する当期純利益は1.6%減益の2,070百万円と、減益見込みとなっています。

『vision50』においては、収益力の向上と成長軌道への回復を目指す5年間とし、その実現のためのデジタル投資とM&A等を含む事業投資を総額100億円規模で行うことを謳っていますが、今期はその一環として、デジタル投資の実行に伴う経費計上を主とした販管費の増加、そして物価高騰・賃金上昇による影響を見込んだ結果、減益予想となっています。

デジタル投資(IT戦略)の今後につきましては、DXビジョンである「デジタル技術を活用し、チェーンストアの課題解決に貢献し続ける」を実現するため、ITインフラの強化、そして3つのセグメントのデータの連携を行うことで、データドリブンな営業活動や顧客提案といった新しい付加価値を生み出す取組みを行い、売上拡大につなげていきます。また人的資本経営を踏まえ、グループ全体での人材の柔軟な配置・活用を推進することで、グループとしての経営基盤の強靱化、ひいては『vision50』の経営指標達成につながるものと確信しています。

『vision50』の5年間は、当社グループの持続的な成長のため、新たな価値創造に向けた成長投資(人的投資+デジタル投資+事業投資)期間であるということをご理解頂き、株主の皆様には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。



中期経営計画“vision50”概要

中期経営計画 “vision50”
(ビジョンゴール)

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取組み

- 1 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 2 メーカーと小売業と消費者をつなぐ唯一無二の存在へ

実現すべき方向性

➤ 100年企業を目指した成長の好循環を実現



達成すべき指標(2029年3月期)

➤ 収益力の向上と成長軌道への回復を目指す

売上高 500億円

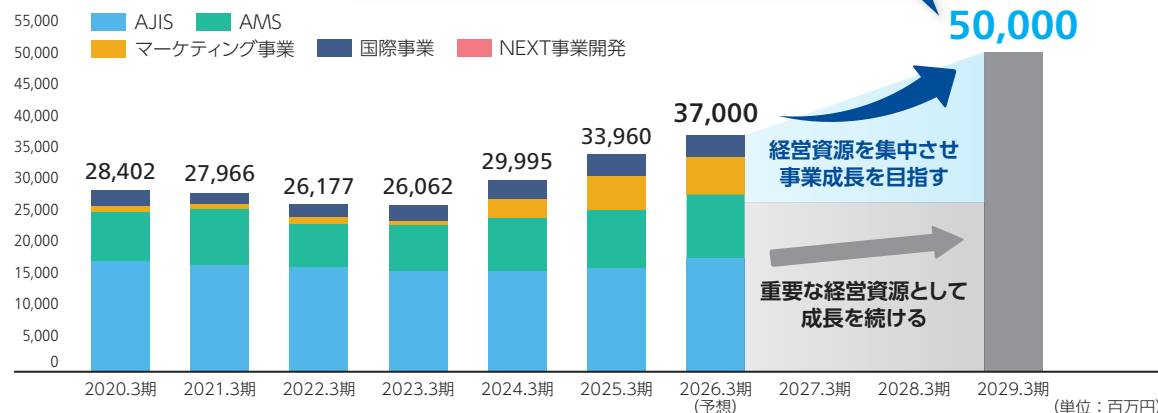
ROE 10%
ROIC 10%

- 収益の柱として成長を続ける **リテイルサポート事業**
- 経営資源を集中させ事業成長を目指す
マーケティング事業／国際事業／NEXT事業開発
- 創出したキャッシュフローを成長投資に分配
・人的投資 テーマ:「理念の浸透」「人財の育成」
「イノベティブな環境づくり」
・デジタル投資(20億円)
・事業投資(80億円)

進捗報告

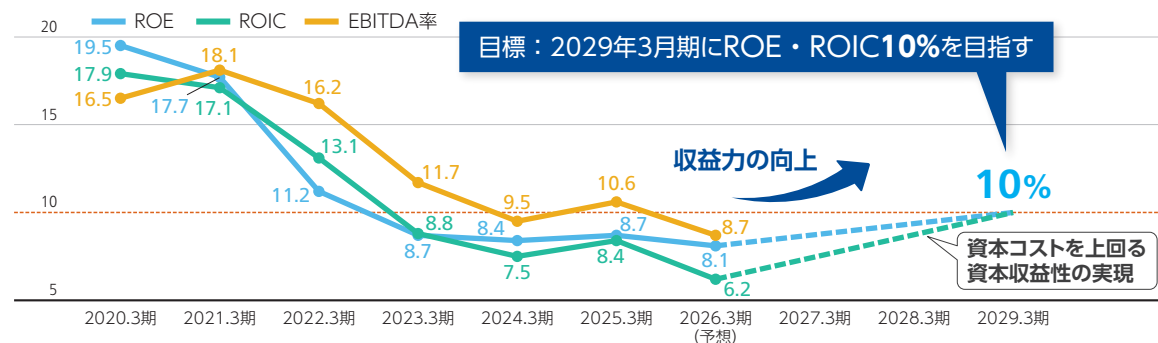
<売上高推移>

目標：2029年3月期に連結売上高500億円を目指す



<ROE・ROIC推移>

目標：2029年3月期にROE・ROIC10%を目指す



リテイルサポート事業 (主力・収益事業)

- 売上高: <国内棚卸サービス>
在庫数量、料率、実施店舗数ともに増加
<補充・改装サービス>
補充サービスの受注数の増加
- 営業利益: <国内棚卸サービス>
経験者比率+1.3P、生産性3.0%の伸長
<補充・改装サービス>
生産性改善取組み(投入人員削減効果)により
売上総利益率1.6Pの良化

マーケティング事業 (育成・主力事業)

- 売上高: mitorizのグループインにより前年比大幅増
- 営業利益: 調査サービスで10.7%伸長

国際事業 (育成・主力事業)

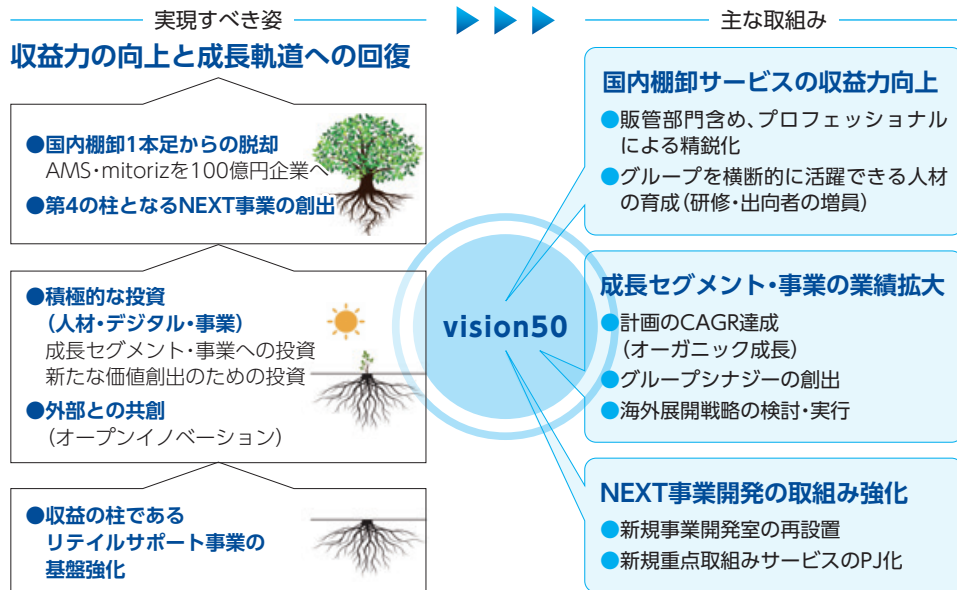
- 売上高: 構成比の高い東アジアが牽引
- 営業利益: 2期連続の黒字化また韓国・タイが5期ぶりの黒字化

NEXT事業開発 (重点投資領域)

- オープンイノベーションによる新規事業の取組みを開始
※souco社との倉庫シェアリング提携

“vision50”2年目取組み

取組み骨子



セグメント別方針

リテイルサポート事業



株式会社
エイジス



エイジス
マーチャンダイジング
サービス株式会社

収益力の向上とプロフェッショナル人材の育成

- ① サービス価格・オペレーション条件変更提案により収益改善を図る
- ② 経営組織のスリム化、人材の流動化にて成長事業へ経営資源を集中させる

国内棚卸
改装
集中補充
その他

マーケティング事業



エイジスリサーチ・
アンド・コンサルティング
株式会社

グループシナジーの最大化

- ① メーカーと小売業をつなぐ新たな価値(シナジー)を創出する
- ② 成長事業の創出に向けた投資を積極的に実行する

リアルマーケティング
リサーチ
人材派遣

国際事業

エイジスグループ海外各社

展開地域をアジアから世界に拡大

- ① 進出地域および顧客固有のニーズを満たすソリューションサービスを開発し拡販する
- ② 展開地域の拡大に向けた海外展開戦略を実行する

海外棚卸
リテイルサービス

NEXT事業開発

グループの柱となる新たな事業を創出

- ① vision50実現のためのM&A・アライアンスの検討・実行をする
- ② 外部との共創により新規事業・サービスの創出を加速させる

“vision50”目標達成のために今年度重点となる取組み

～2029年3月期目標達成に向けて～

Pointは収益の柱であるリテイルサポート事業の基盤強化と収益力の向上

グループの収益の柱として 基盤を強化	『国内の圧倒的なシェアを武器に人材・技術の優位性により収益力を向上』 ●国内棚卸事業の売上最大化(値上げ交渉、アップセル) ●パーソルマーケティング社受入れ効果の最大化
人材戦略に基づいた 人材の育成	『グループ成長を目指した人材の育成とグループ内人材の流動化』 ●プロフェッショナル化 ●Global人材、経営候補人材の選出・育成
デジタル投資の効果最大化	『業務内容・プロセスの見直しにより販管部門の精鋭化を実現』 ●BPR(業務改革)実施

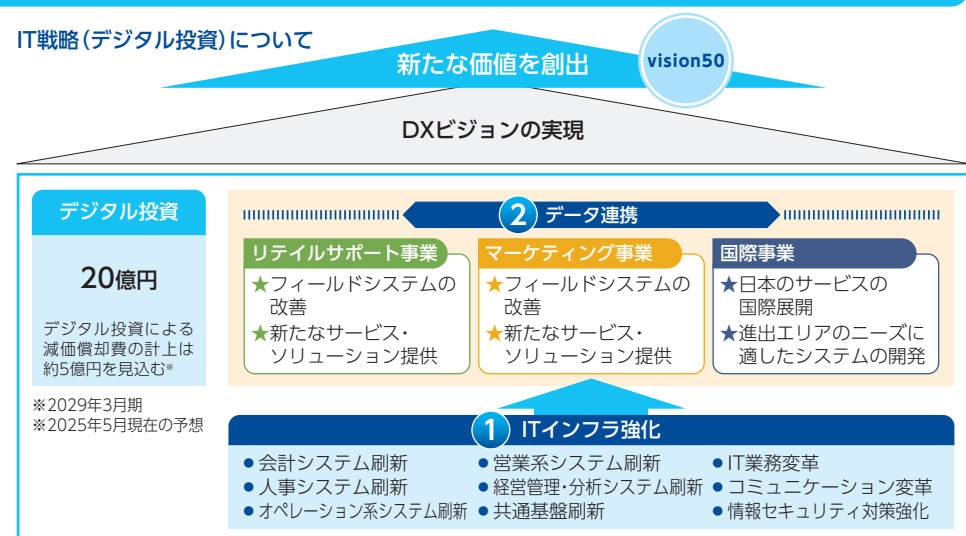
パーソルマーケティング社事業譲受にて
国内棚卸シェア率は
約75%へUP*1(※当社調べ)

グループ内人材の流動化を開始
2026年3月期
出向者数 68名

DX・AIの活用によるBPR実施
販管部門
少数精鋭化へ

※1 リテイルサポート事業の売上構成比は当初計画の50%を上回りますが、『重要な経営資源としての成長実現(収益性向上)』、ならびに『成長セグメント・事業への経営資源の集中と投資(成長軌道への回復)』の目指すべき方向性は変わりません。

IT戦略(デジタル投資)について



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 連結業績は増収・増益、 売上高・各利益ともに上方修正予想を達成

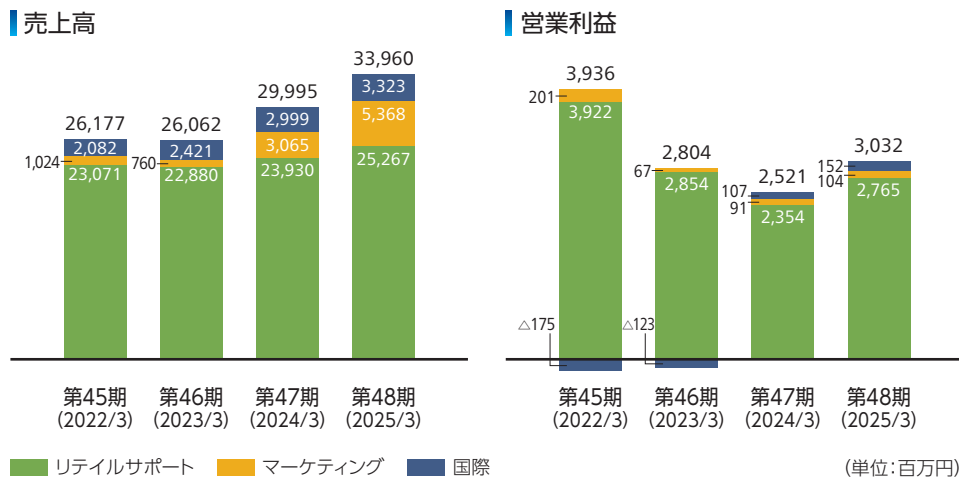
3事業全てで増収増益を達成
売上高、営業利益、経常利益、当期純利益も全て上方修正予想を達成

POINT 2 「リテイルサポート事業」前年度減益から回復

1店舗あたりの売上単価の上昇や受注店舗数の増加や補充サービスの受注増加により増収。
また、補充・改装サービス生産性改善の取組みにより増益となった。

POINT 3 成長事業売上高二桁伸長

マーケティング事業でのmitorizのグループインや国際事業での既存顧客からの受注店舗数の増加、新規顧客の獲得などにより増収となった。



セグメント別情報

リテイルサポート事業

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

●主なサービス内容
国内における実地棚卸サービス事業

売上高 **25,267** 百万円 セグメント利益 **2,765** 百万円

- 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。
- 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** 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。
- 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。

マーケティング事業

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

●主なサービス内容
国内におけるリテイルサポートサービス事業

売上高 **5,368** 百万円 セグメント利益 **104** 百万円

- 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。
- 人材派遣** 流通小売業周辺業務及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** 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。

国際事業

エイジスグループ海外各社

●主なサービス内容
海外における実地棚卸およびリテイルサポートサービス事業

売上高 **3,323** 百万円 セグメント利益 **152** 百万円

- 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。
- リテイルサポート** 海外における商品の補充やメンテナンスなど売り場づくりを行うサービス。

会社概要

社名	株式会社エイジス(英文名AJIS CO., LTD.)
代表者	代表取締役社長 福田久也
設立年月日	1978年5月23日
資本金	475,000千円
従業員数	894名 (2025.3.31現在)※連結
営業拠点	直営39拠点 (2025.3.31現在)
業務内容	・実地棚卸サービス ・その他の流通業周辺サービス

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 3枚

1,000株以上
10,000株未満所有 ▶ お米券 5枚

10,000株以上所有 ▶ お米券 10枚



※2025年度分より、当社の株主優待でお配りしているお米券の表記を、kg単位から枚数単位に変更いたしました。優待内容(実際にお渡ししているお米券の枚数)に変更はございません。何卒ご理解賜りますようお願い申し上げます。

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

コエキク

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URLにアクセスいただき、
アンケートサイトにてご回答ください。

<https://koekiku.jp/?accessKey=4659JMo5>

ご回答いただいた方の中から抽選で薄謝を進呈させていただきます。

本アンケートは、株式会社プロネクサスの提供する「コエキク」サービスにより実施いたします。
アンケートのお問い合わせ「コエキク事務局」 ☒ koekiku@pronexus.co.jp

(ご注意)

- 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。
- 特別口座に記録された株式に関する各種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。
- 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