

第49期 中間報告書

2025年4月1日－ 2025年9月30日

株式会社エイジス

証券コード:4659



Your Partner in Retail Solutions



代表取締役社長
福田 久也

リテイルサポート事業における 基盤強化と収益力の向上を確実に進めました。

Q 事業環境と中間期の経営成績について教えてください。

**前年中間期、期初業績予想を上回る
売上高・各利益を達成しました。**

2026年3月期中間連結会計期間(以下、当中間期)において、わが国経済は個人所得や雇用が引き続き改善傾向を示し、過去最高のペースで推移している海外からの旅行者によるインバウンド需要の増加もあり、緩やかな景気回復基調が続きました。一方、物価上昇の長期化による消費マインドの停滞や、世界的な地政学リスクの緊張状態の継続により、依然として先行きは不透明な状況です。

当社グループの主要顧客である流通小売業においては、実質消費支出が5月以降前年同月比でプラスに転じたものの、依然として物価高騰に起因した商品価格の上昇に伴う個人消費マインドの冷え込みは続いております。また、人件費や光熱費、物流費などの店舗運営コストの増加、業種・業態を超えた価格競争の激化といった経営課題も継続し、業界を取り巻く環境は引き続き厳しさを増しています。

このような環境下、当社グループ全体の中間期の経営成績は、売上高が前年中間期比7.4%増収の17,204百万

円となり、2期連続で中間期の過去最高を記録し、営業利益が同3.2%増益の1,334百万円、経常利益が同2.9%増益の1,391百万円、親会社株主に帰属する中間純利益が同7.1%増益の826百万円と、いずれも前年中間期を上回る増益となりました。

また、この連結経営成績は、期初に公表した中間期の業績予想を、売上高が1.4%、営業利益が48.3%、経常利益が40.2%、親会社株主に帰属する中間純利益が35.5%上回りました。

Q それぞれのセグメントの状況についてお話しください。

「リテイルサポート事業」「マーケティング事業」は増収となりましたが、「国際事業」は韓国の連結子会社の影響で減収となりました。

● リテイルサポート事業

国内棚卸サービス、店舗における補充・改装サービスなど、小売業に対し多様なサービスやソリューションを提供しており、連結売上高に占める比率は約75%(前年中間期とほぼ同じ水準)、前年中間期比8.0%の増収(セグメント売上高:12,955百万円)となりました。

主因は、店舗における補充・改装サービスが前年中間期比で約10%の増収となったこと、棚卸サービスの実施店舗数が増加したことに加えて、パーソルマーケティング株式会社の事業譲渡による効果が9月単月の売上に寄与したためです。

利益面は、株式会社エイジス本社ビルの売却に伴う早期償却やデジタル投資などによる一般管理費の増加という減益要因を増収効果が吸収したため、セグメントの営業利益は前年中間期比7.1%の増益(セグメント営業利益:1,340百万円)となりました。

● マーケティング事業

メーカー向けリサーチサービスやリアルマーケティングソリューションを提供しており、売上高は前年中間期比11.2%の増収(セグメント売上高:2,843百万円)となりましたが、一方で営業利益は3百万円の損失(前年中間期は27百万円の営業利益)となりました。

二桁の増収にもかかわらず営業損失となった主因は、中期経営計画『vision50』における今年度の重点取組みである人財戦略に基づく人材の育成のため、本セグメントの中心的役割を担う株式会社mitorizの人員拡充を図り、グループ内人材の流動化を推進したためです。

● 国際事業

売上高は、前年中間期比3.7%の減収(セグメント売上高:1,405百万円)となりました。これは、前年度の国際事業の売上高に占める比率が約27%であった韓国の子会社において、その大手顧客が業績不振による企業再生手続

きを行ったことにより、棚卸サービスの受注が減少したことが主因です。

韓国を除く国際事業の売上高は前年中間期比で微増収となり、営業利益についても、上海、北京の増益や米国、シンガポールの損失減少により、営業黒字を確保したものの、同国の影響を吸収できず、セグメントとして11百万円の営業損失(前年中間期は8百万円の営業利益)となりました。韓国子会社の今後につきましては、売上高の増加に向けた営業の取組み強化や販管費の削減を行うことで、業績の回復に努めます。

Q 中期経営計画『vision50』に沿った、今年度の取組みの進捗について教えてください。

収益の柱である「リテイルサポート事業」の強化、人財戦略が確実に進捗しています。

今年度の重点取組みとして、「収益の柱であるリテイルサポート事業の基盤強化及び収益力の向上」を掲げていますが、上半期は、棚卸サービス、店舗における補充・改装サービスともに堅調な推移となっています。パーソルマーケティング株式会社の事業譲渡による圧倒的なシェアを強みに、拠点・動員力増加による売上の拡大とともに、スケジューリング・フルーイングの統合(要因配置の最適化)による顧客対応力の強化と生産性向上、さらにバックオフィス機能の集約化などを図ることで、事業譲渡以上のシナジー効果を最大化する取組みを確実に進めてまいります。

加えて、本社からリテイルサポート事業ならびにマーケティング事業の成長セグメントへの人材の流動化を推進しており、両事業のエキスパートを育成するとともに、『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の進化』、『メーカーと小売業と消費者をつなぐ唯一無二の存在』への企業価値向上の実現と、グローバル人財、経営候補人財の育成にも注力してまいります。

そのほかにも、販管部門の効率化・精鋭化を目的としたデジタル投資を果敢に行い、NEXT事業開発においてもスタートアップ企業との面談、アライアンスの検討を進めていますが、これらの取組みは、収益力の向上と成長軌道への回復という目標実現に向けたものです。

株主の皆様には、今後とも当社グループ事業活動へのご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

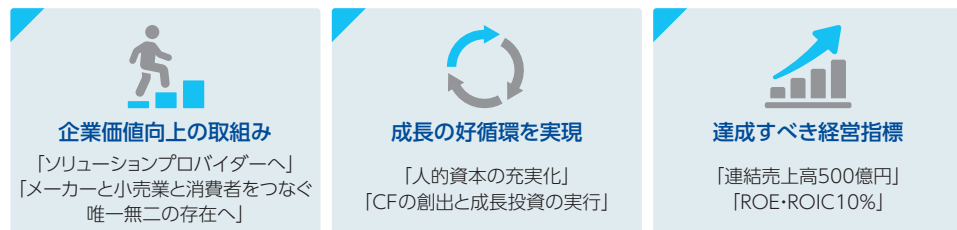


TOPIC

中期経営計画“vision50”概要

企業価値を向上し、持続的な成長を目指すことで、当社グループMissionを実現

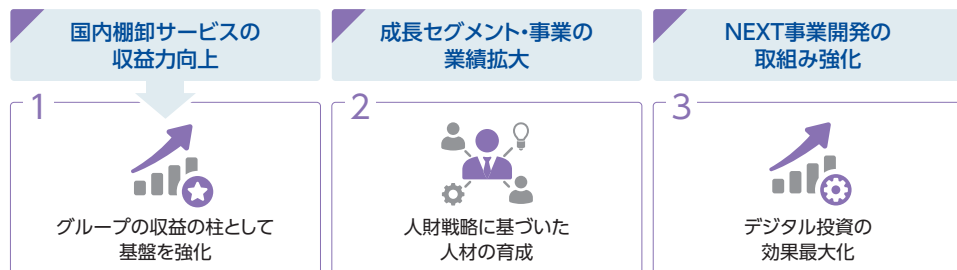
創業50周年である2028年度に連結売上高500億円を達成する



収益力の向上と成長軌道への回復の5年間とする

- ① リテイルサポート事業の基盤強化
- ② 積極投資・オープンイノベーション
- ③ 国内棚卸事業に次ぐキャッシュカウ事業の創出

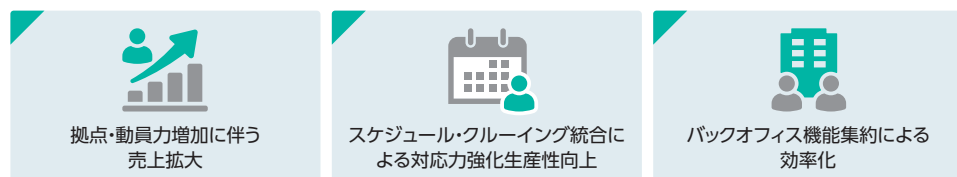
今期重点取組み



PMK社事業譲受について

- 2025年9月1日に事業譲受を完了
- 売上高約4,500百万円(うちリテイルサポート事業95%)、正社員約140名を承継

圧倒的な市場シェアを武器に、
今まで以上にチェーンストアの経営に資するサービス提供が可能に



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

国内事業で増収を達成

AMS^(※):111.6% | マーケティング事業:111.1%

※エイジスマーチンディングサービス(株)



POINT
2

国内棚卸事業

労働単価・販管費^(※)増加にて減益となる

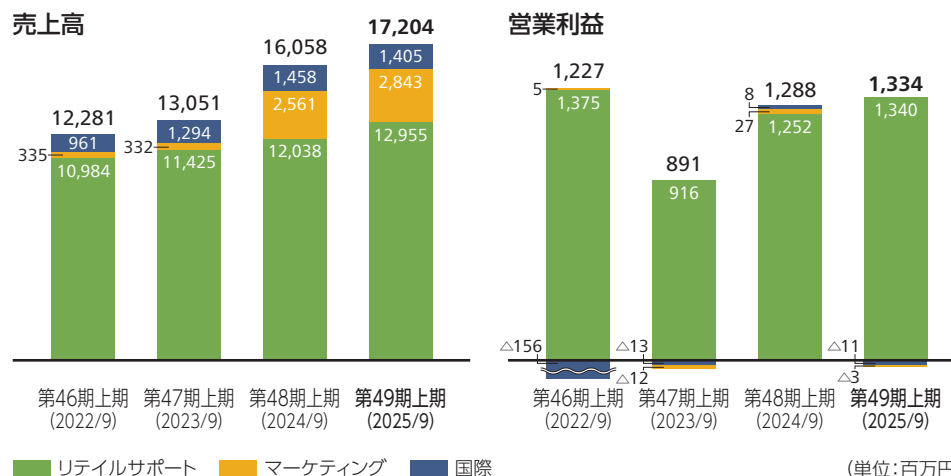
※本社ビル売却に伴う早期償却、デジタル投資費用

POINT
3

国際事業

韓国^(※)大手企業の業績不振の影響を受ける

※韓国売上構成比:約22%



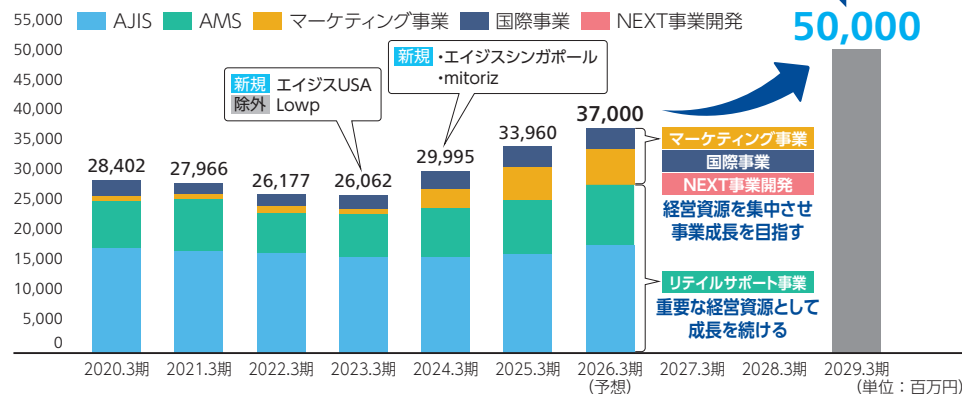
■ 業績見通し

期初計画の通り(売上高は3期連続の増収、各利益は減益での計画)

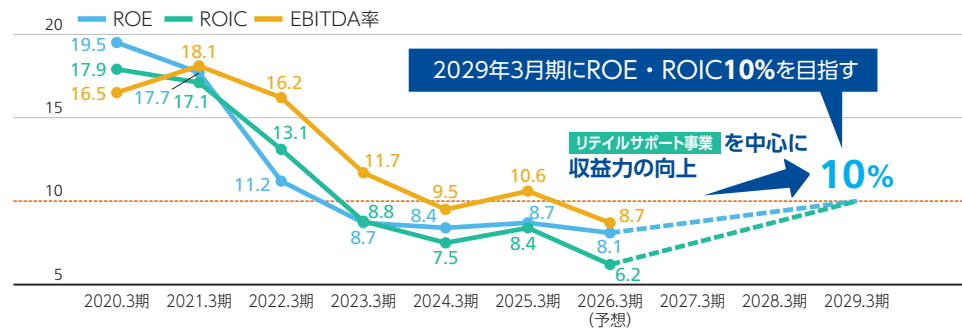
- デジタル投資、物価高騰・賃金上昇の影響、また本社売却による減価償却費などの影響で販管費が増加、それにより営業利益段階での減益を見込む
- 当期純利益は本社売却による特別利益の計上を見込む



<売上高推移>



<ROE・ROIC推移>



■ セグメント別情報

リテールサポート事業

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 **12,955** 百万円 セグメント利益 **1,340** 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
株式会社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

国内におけるリテールサポートサービス事業

売上高 **2,843** 百万円 セグメント損失 **△3** 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及びリテールサポートサービス事業

売上高 **1,405** 百万円 セグメント損失 **△11** 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。
- リテールサポート** 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42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。

(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=4659XDIP>

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



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