



2014年3月期決算説明会

株式会社エイジス(JASDAQ 4659)

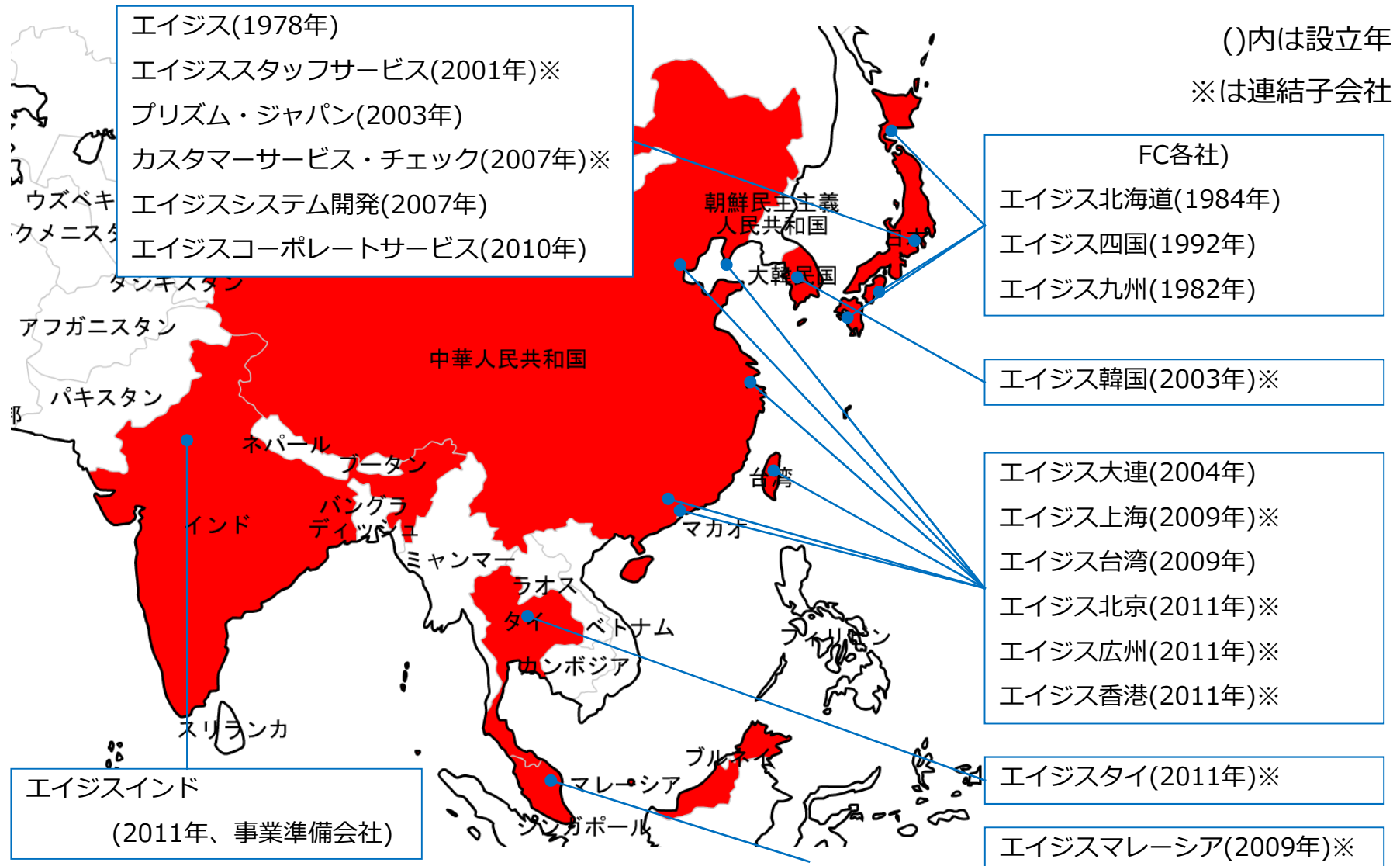
2014年5月9日

-
- エイジスグループとは
 - 2014年3月期業績概要
 - ・ ハイライト
 - ・ 業績サマリー
 - ・ 国内棚卸サービス
 - ・ 海外棚卸サービス
 - ・ リテイルサポートサービス
 - 2015年3月期業績見通しとFY14-16中期計画

エイジスグループの使命

エイジスグループは、チェーンストアを
サポートすることによって社会貢献する企業です

エイジスグループとは

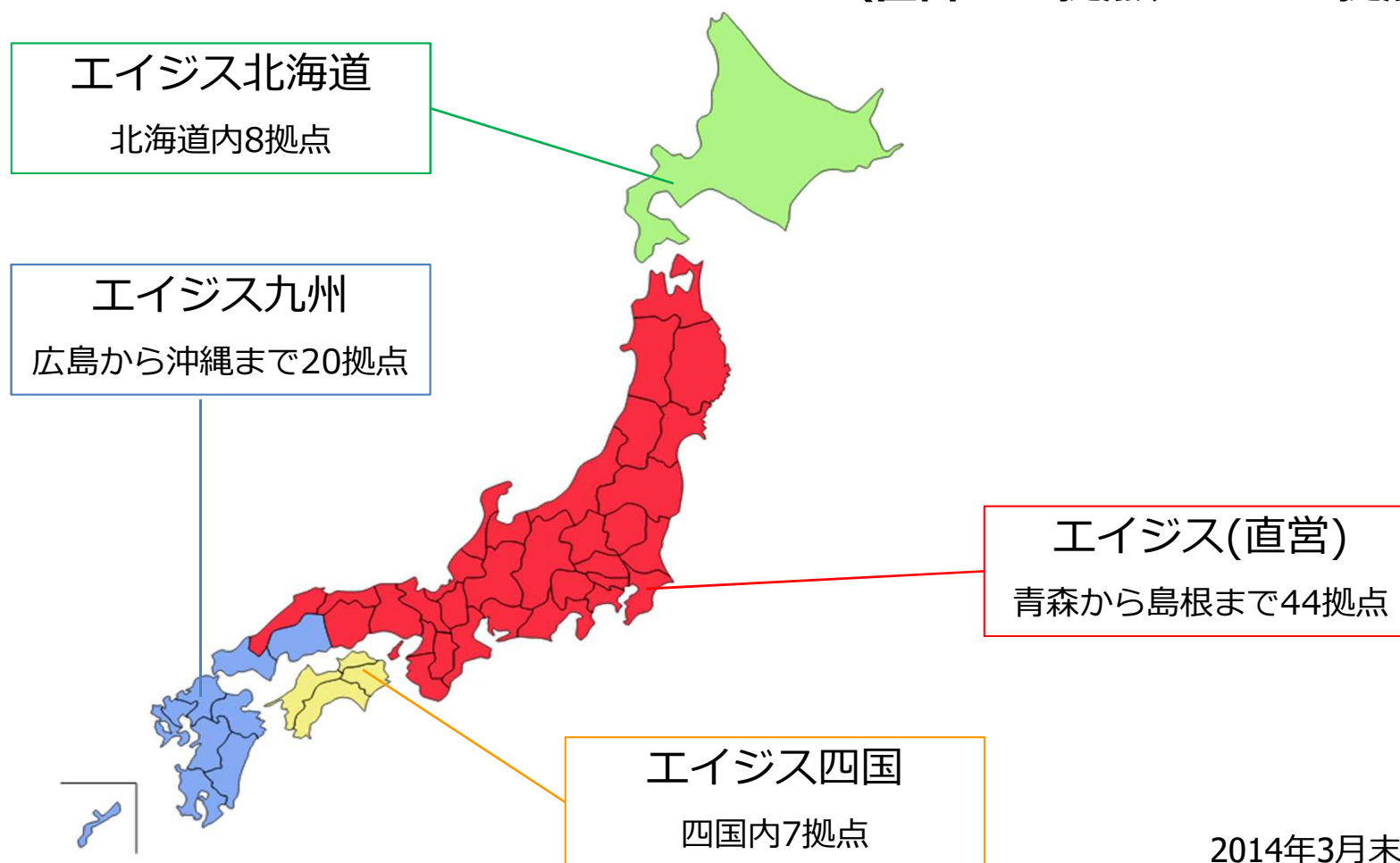


エイジスグループとは



国内棚卸会社唯一の日本全国79拠点ネットワーク

(直営 : 44拠点、FC : 35拠点)

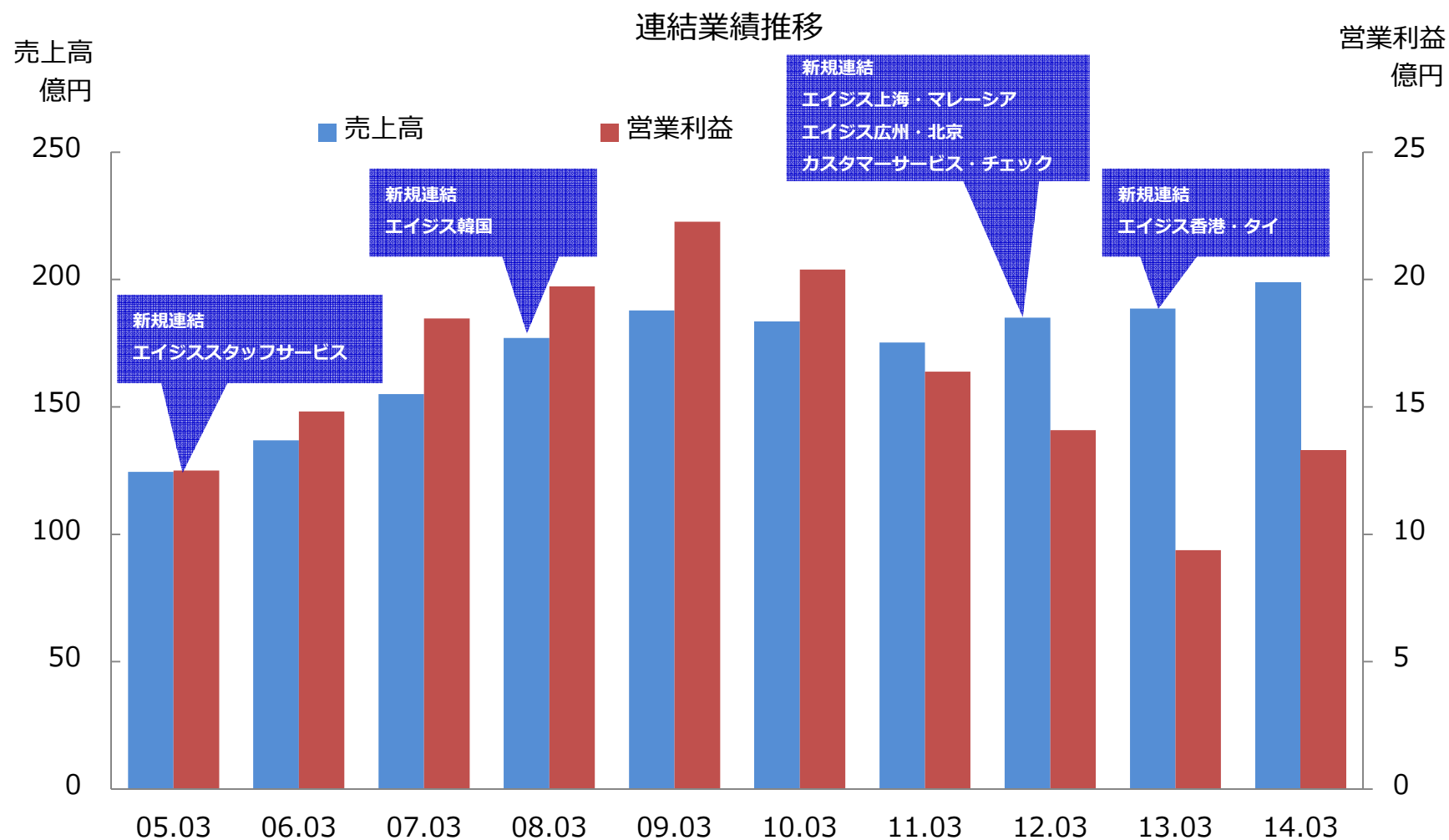


2014年3月末現在

エイジスグループとは



■ 長期安定的に売上・利益を確保しています



数字で見るエイジスの強み



顧客資産

約**2,000社**

日本の小売業売上ランキング上位100社のうち、
80社以上の取引実績

年間延べサービス実施店舗数

約**150,000**店舗強

1日あたり平均約400店舗へサービスを提供して
いる豊富な経験と技術の蓄積

サービスエリア

47都道府県

FC各社含め全国79拠点（2014年3月末現在）の
営業所を設け、全国に高品質で均一なサービス
を提供できる唯一の会社

業界シェア

77%

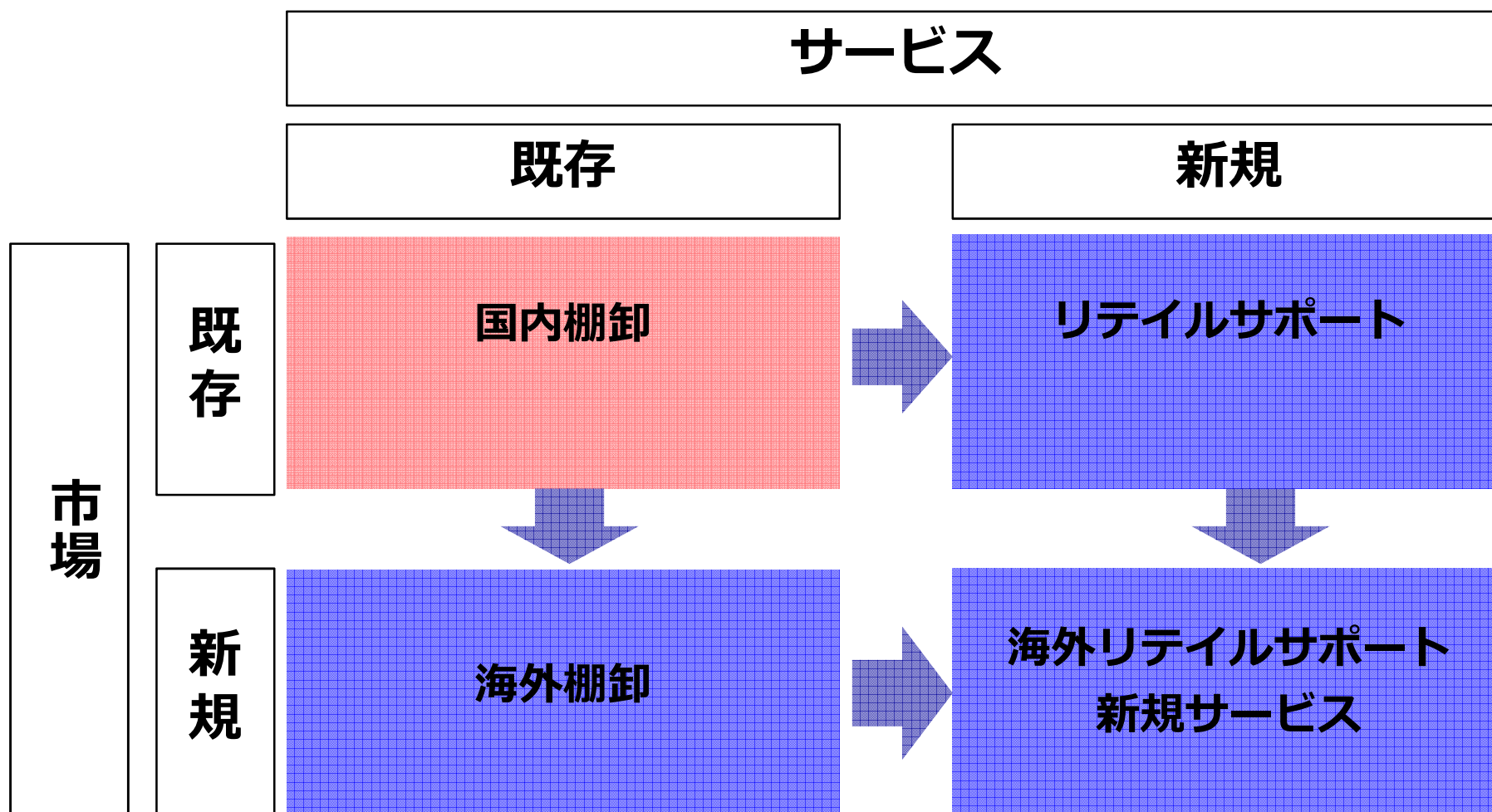
当社調べ

「数を間違えないエイジス」として国内シェア
No1の実績と信頼

エイジスグループとは



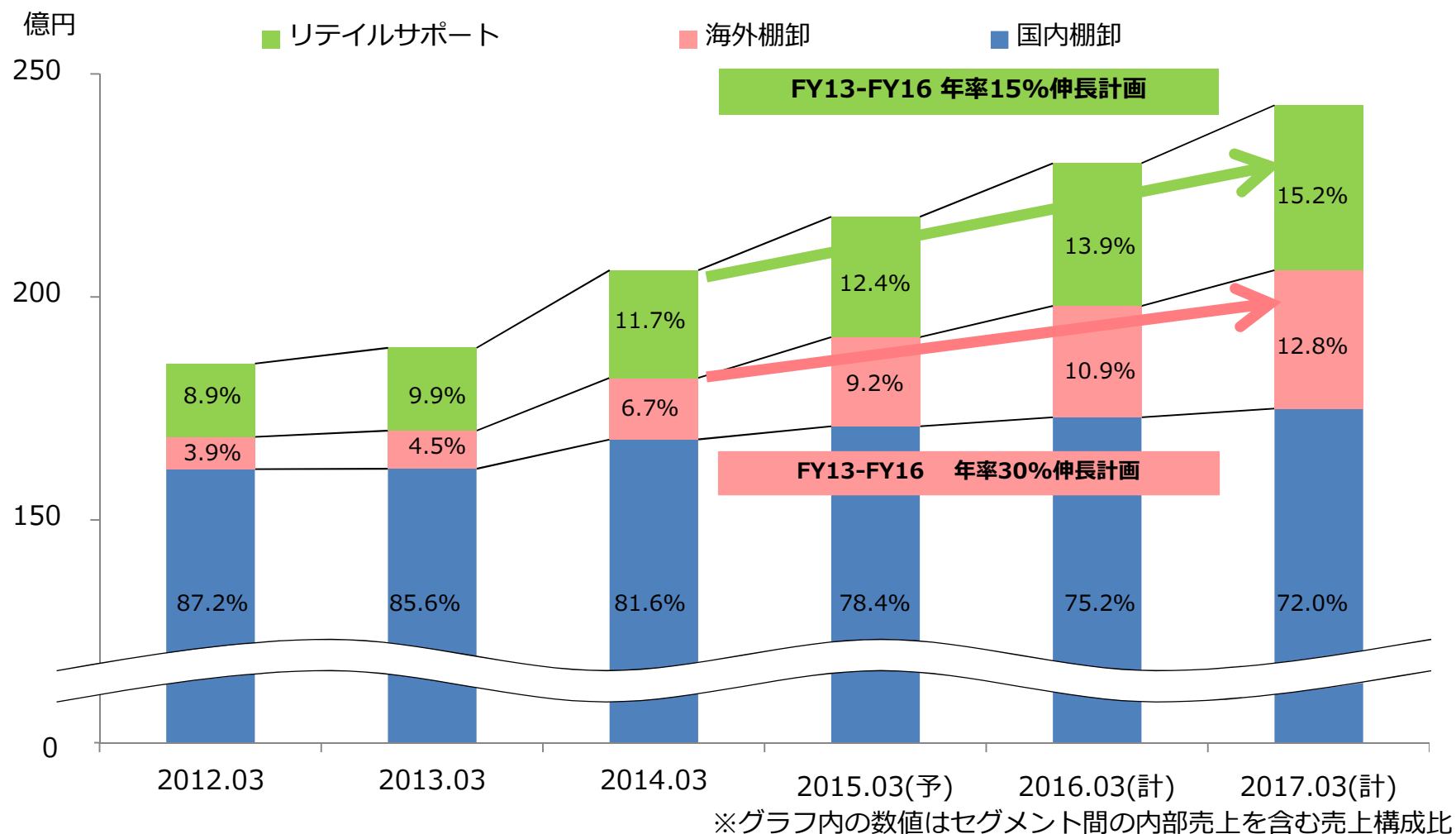
■ 国内棚卸サービスで蓄積したノウハウを活用し、海外、リテイルサポートサービスの事業を拡大しています



エイジスグループとは



■ 海外棚卸、リテイルサポートサービスを拡販し、今後も成長してまいります



エイジスグループとは

■ グループ内の顧客資産を有効活用することで、業容拡大を図ってまいります

国内棚卸サービスの顧客資産 約**2,000社**

海外

多くの日系企業が海外進出を進めており、海外棚卸事業は大きな可能性があります

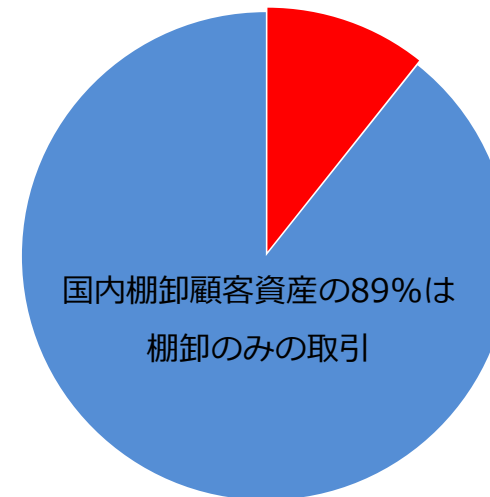
＜主な海外進出企業＞

- ・イオングループ
- ・7&iグループ
- ・ファミリーマート
- ・ローソン
- ・ユニクロ 等

現地でのプレゼンスを高めつつ、グローバルリテラーや内資企業への営業展開も進めています

国内

サービスの多角化を進めることで、リテイルサポートは大きな可能性があります



■ 複数サービス提供 ■ 実地棚卸サービスのみ提供

-
- エイジスグループとは
 - 2014年3月期業績概要
 - ・ ハイライト
 - ・ 業績サマリー
 - ・ 国内棚卸サービス
 - ・ 海外棚卸サービス
 - ・ リテイルサポートサービス
 - 2015年3月期業績見通しとFY14-16中期計画

2014年3月期ハイライト(業績)



- 1 5期ぶりに増益
- 2 連結売上高、過去最高を更新し200億円突破
- 3 リテイルサポートの拡販が奏功
- 4 先行投資段階の海外棚卸サービスは赤字幅縮小

2014年3月期ハイライト(概況)

当社を取り巻く マクロ環境

- 大店立地法届出件数は高水準を維持
- コンビニエンスストアは積極的な新規出店
- 流通小売業界内は業種を超える競争激化
- M&Aによる流通小売業界の寡占化
- eコマースの台頭
- 経費削減のための棚卸回数減は継続
- 人手不足による雇用環境の変化

国内競合他社動向

- 低価格戦略の継続

当社状況

- 業界のリーディングカンパニーとして既存顧客の出店増に対応
→現場責任者およびカウントスタッフの育成
- 品質の更なる向上
→棚卸経験者比率向上
- 収益性の向上
- リテイルサポートサービスの拡販



2014年3月期ハイライト(取り組み)



今期取り組み計画	結果
国内棚卸サービス	
1. 棚卸閑散期の業容拡大	1. 売上高対前期比1Q+6.9%、3Q+8.4%
2. 棚卸経験者比率向上	2. 2月度棚卸経験者比率+3.8P
3. 棚卸機器開発	3. 棚卸機器(ハード)下期リリース
4. 社内システム刷新	4. } 業務フローの見直し継続中
5. 業務改善推進室新設	5. }

海外棚卸サービス	
各国市場環境に対応した拡大戦略の実施	売上前期比+61.7%
	※セグメント間の内部売上含む

リテイルサポートサービス	
グループ内顧客資産の有効活用	売上前期比+28.5%
	※セグメント間の内部売上含む

2014年3月期 連結業績サマリー



- 5期ぶりの増益
- 連結売上高初の200億円突破

(百万円)

	2012.03期	2013.03期	2014.03期	前期比	計画	計画比
売上高	18,506	18,861	20,520	+8.8%	19,877	+3.2%
売上総利益 (売上比)	4,558 (24.6%)	4,235 (22.5%)	4,839 (23.6%)	+14.3%	4,845 (24.4%)	△0.1%
販管費 (売上比)	3,148 (17.0%)	3,296 (17.5%)	3,607 (17.6%)	+9.4%	3,517 (17.7%)	+2.6%
営業利益 (売上比)	1,409 (7.6%)	938 (5.0%)	1,231 (6.0%)	+31.2%	1,328 (6.7%)	△7.2%
経常利益 (売上比)	1,444 (7.8%)	987 (5.2%)	1,246 (6.1%)	+26.1%	1,350 (6.8%)	△7.7%
当期純利益 (売上比)	611 (3.3%)	431 (2.3%)	592 (2.9%)	+37.5%	744 (3.7%)	△20.3%

当社はD.O.(ディストリクトオフィス)で発生するコストを売上原価とし、本部で発生するコストを販売費及び一般管理費としている

2014年3月期 セグメント別業績



■全セグメントで増収増益

(百万円)

	2012.03期	2013.03期	2014.03期	前期比	計画	計画比
売上高	18,506	18,861	20,520	+8.8%	19,877	+3.2%
国内棚卸サービス	16,165	16,178	16,806	+3.9%	16,400	+2.5%
海外棚卸サービス	720	854	1,382	+61.7%	1,213	+13.9%
リテイルサポートサービス	1,651	1,878	2,414	+28.5%	2,300	+5.0%
消去	△31	△50	△83	—	△36	—
営業利益	1,409	938	1,231	+31.2%	1,328	△7.2%
国内棚卸サービス	1,513	1,163	1,298	+11.6%	1,380	△5.9%
海外棚卸サービス	△70	△251	△162	—	△162	—
リテイルサポートサービス	△46	0	89	—	101	△11.0%
消去	14	25	6	—	9	—

2017/6/30

Copyright © 2014 AJIS All Rights Reserved.

15

国内棚卸サービス業績



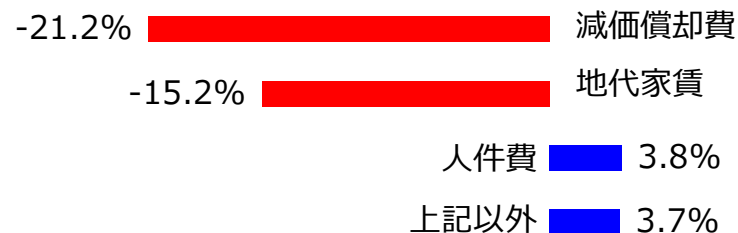
- 棚卸閑散期の業容拡大により増収増益
- セグメント売上高、過去最高更新

(百万円)

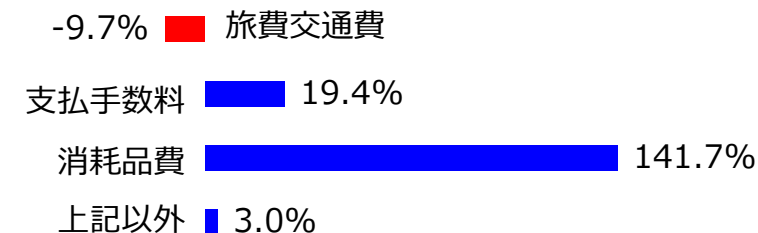
	2012.03期	2013.03期	2014.03期	前期比	期首計画	計画比
売上高	16,165	16,178	16,806	+3.9%	16,400	+2.5%
売上総利益 (売上比)	4,024 (24.9%)	3,631 (22.5%)	3,890 (23.1%)	+7.1%	—	—
販管費 (売上比)	2,510 (15.5%)	2,469 (15.3%)	2,591 (15.4%)	+5.0%	—	—
営業利益 (売上比)	1,513 (9.4%)	1,163 (7.2%)	1,298 (7.7%)	+11.6%	1,380 (8.4%)	△5.9%

※セグメント間の内部売上、振替も上記数値には含む

- 原価率 77.5%→76.9%



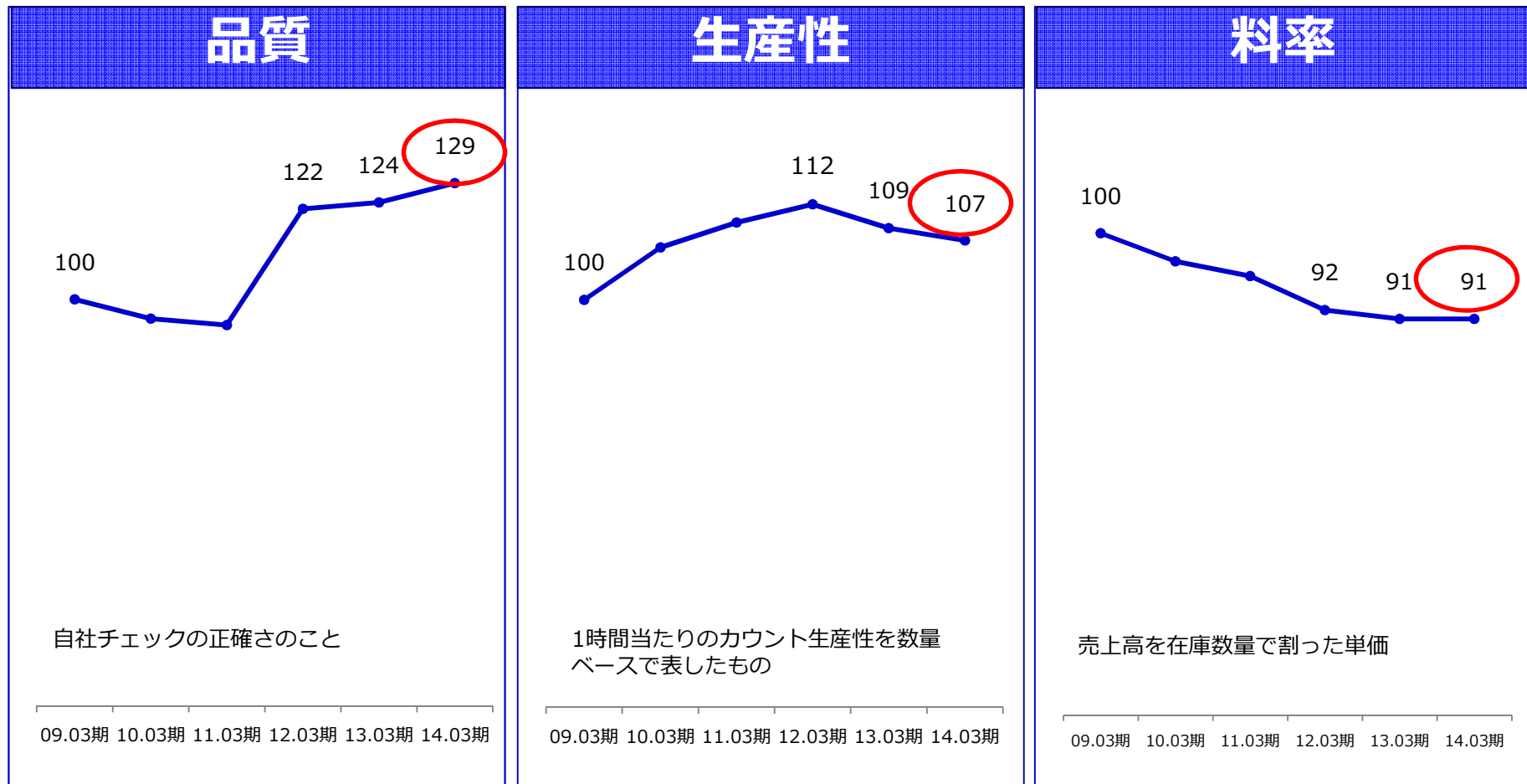
- 販管費率 15.3%→15.4%



経営指標推移

- 棚卸の生命線である品質は良化
- 近年低下傾向である料率は下げ止まり感が見られる

2009年3月期の数値を100とした場合の推移



2017/6/30

Copyright © 2014 AJIS All Rights Reserved.

売上高増減要因

(ロイヤリティを除く国内棚卸サービス売上高)

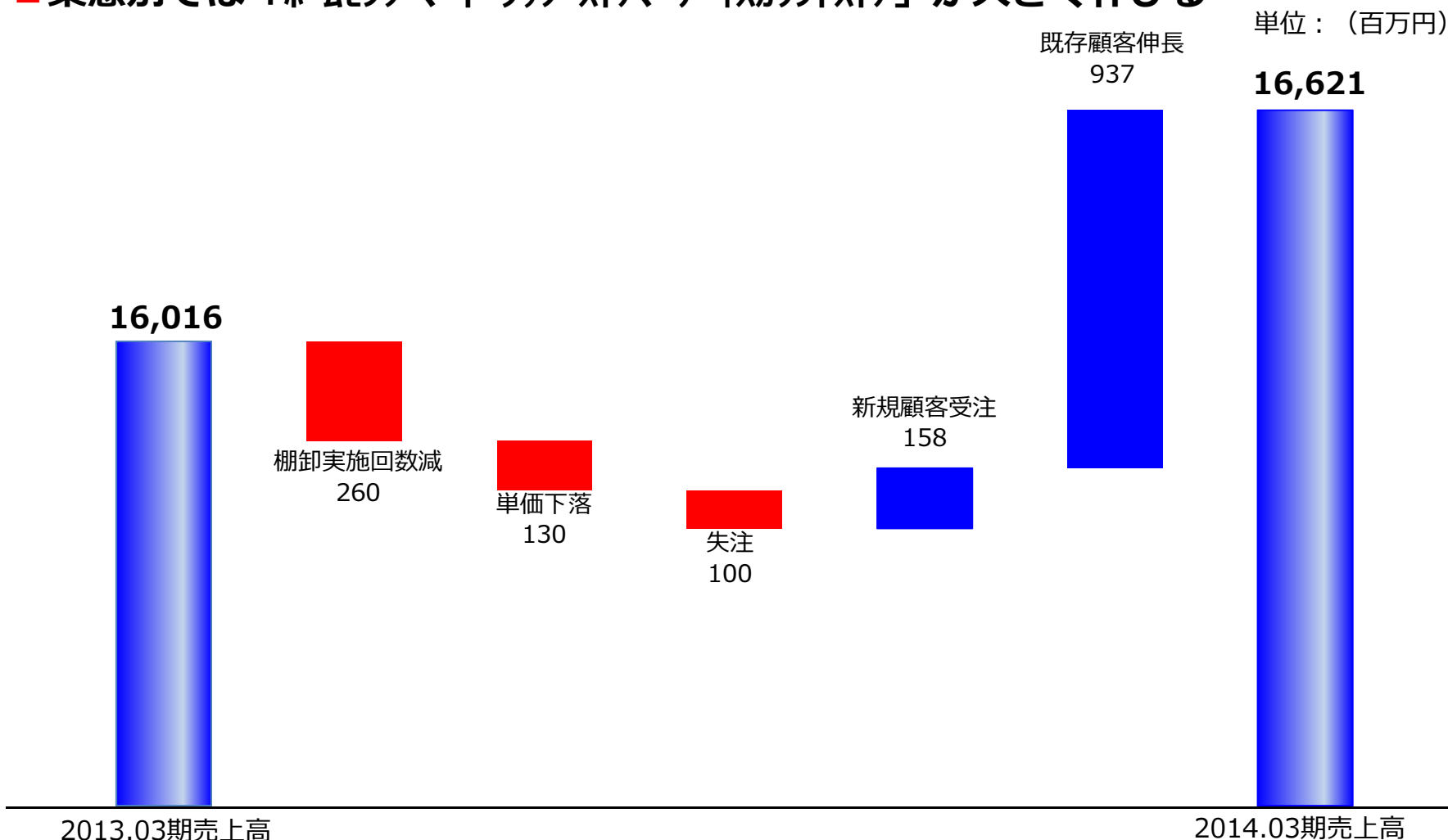
国内棚卸サービス

海外棚卸サービス

リテイルサポートサービス

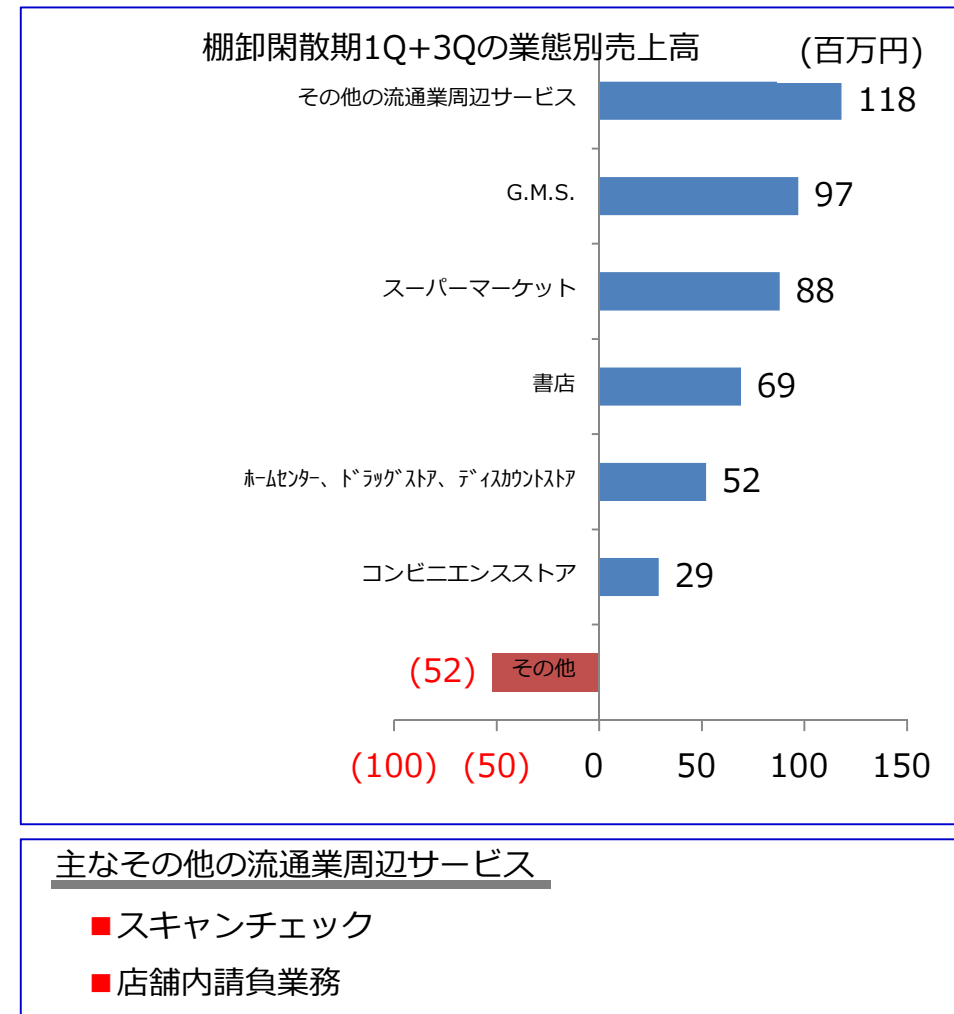
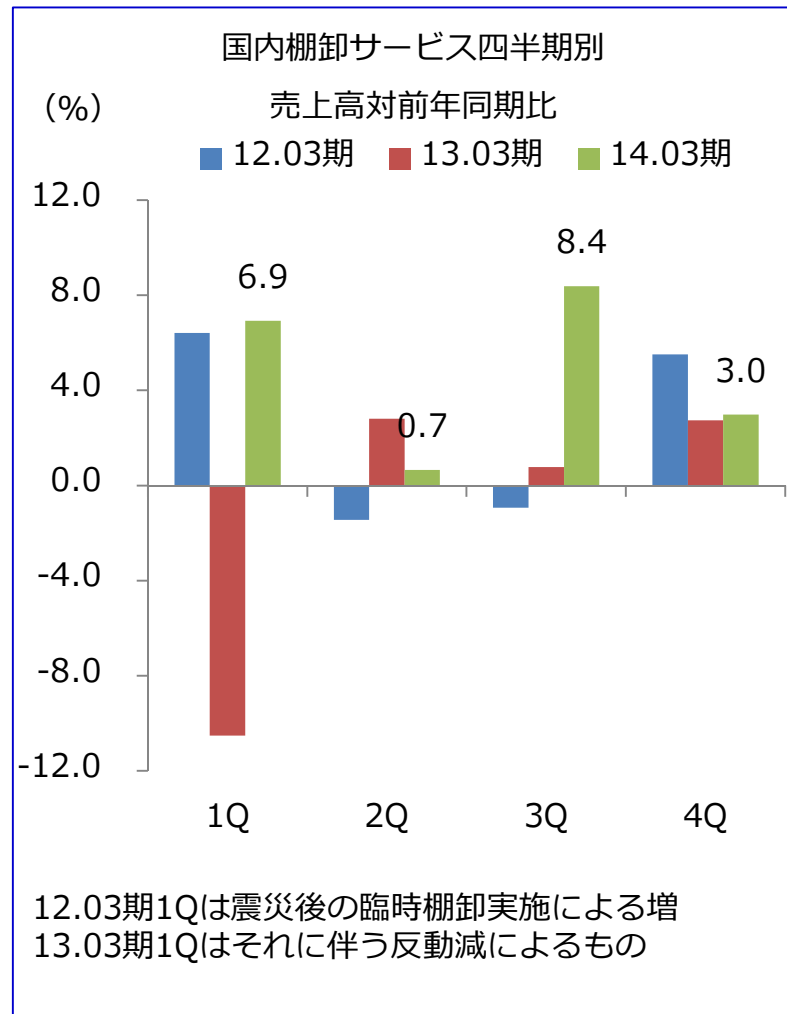


- ロイヤリティを除く国内棚卸サービス売上高は対前期比+3.8%
- 業態別では「ホームセンター、ドラッグストア、ディスカウントストア」が大きく伸びる



棚卸閑散期の業容拡大

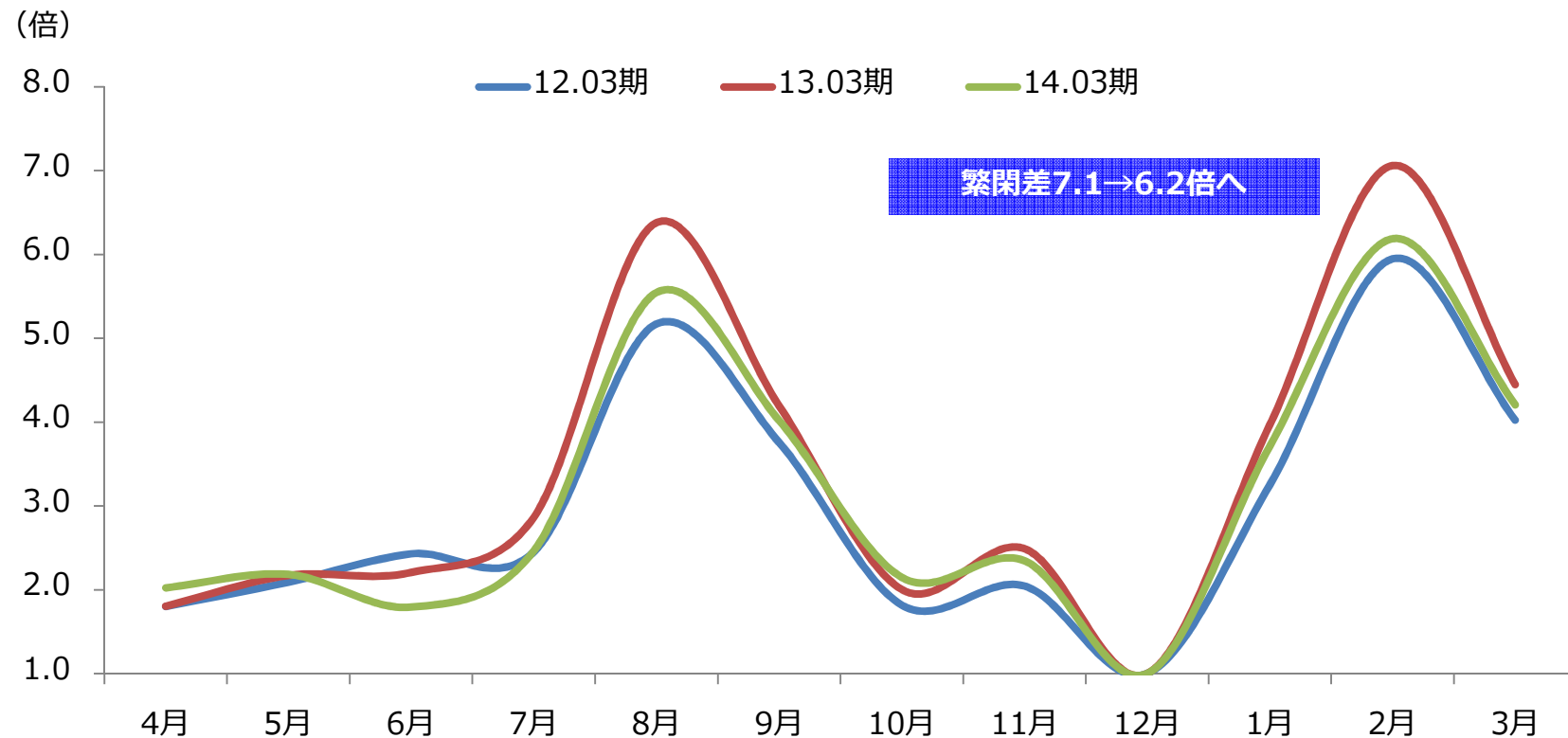
- 1Qおよび3Qの売上高を大きく伸ばす
- 棚卸閑散期はその他の流通業周辺サービスの売上高が大きく伸長



棚卸繁閑差の縮小

- 12月の売上増に伴うボトム上げと棚卸実施月の戦略的移動に伴うトップ引き下げにより、棚卸繁閑差は縮小
- 棚卸繁閑差縮小等により、棚卸繁忙月(2月)の経験者比率は+3.8Pとなる

12月の大型店+その他流通業周辺サービスの売上高を1とした場合の繁閑差



※大型店とは、国内棚卸受託収入における業態のうち、コンビニエンスストアを除くその他の全ての業態を指す

海外棚卸サービス業績



- 全海外連結子会社で増収
- 創業赤字の子会社はあるものの売上増に伴い損失額減少

(百万円)

	2012.03期	2013.03期	2014.03期	前期比	期首計画	計画比
売上高	720	854	1,382	+61.7%	1,213	+13.9%
売上総利益 (売上比)	106 (14.8%)	75 (8.8%)	283 (20.5%)	+277.6%	—	—
販管費 (売上比)	177 (24.6%)	326 (38.2%)	445 (32.2%)	+36.3%	—	—
営業利益 (売上比)	△70 (△9.8%)	△251 (△29.4%)	△162 (△11.8%)	—	△162	—

※セグメント間の内部売上、振替も上記数値には含む

※ 2012.03期より、エイジス上海、エイジスマレーシア、エイジス北京、エイジス広州を新規連結

※ 2013.03期より、エイジス香港、エイジスタイを新規連結

- 連結子会社7社中2社で黒字達成(前期はゼロ)
- 韓国のプロジェクト別収支の改善や事業所再編等の施策によりコスト圧縮
- マレーシアの棚卸スケジュール平準化等の施策によりコスト圧縮

リテイルサポートサービス業績



■ 連結子会社2社共に増収増益

(百万円)

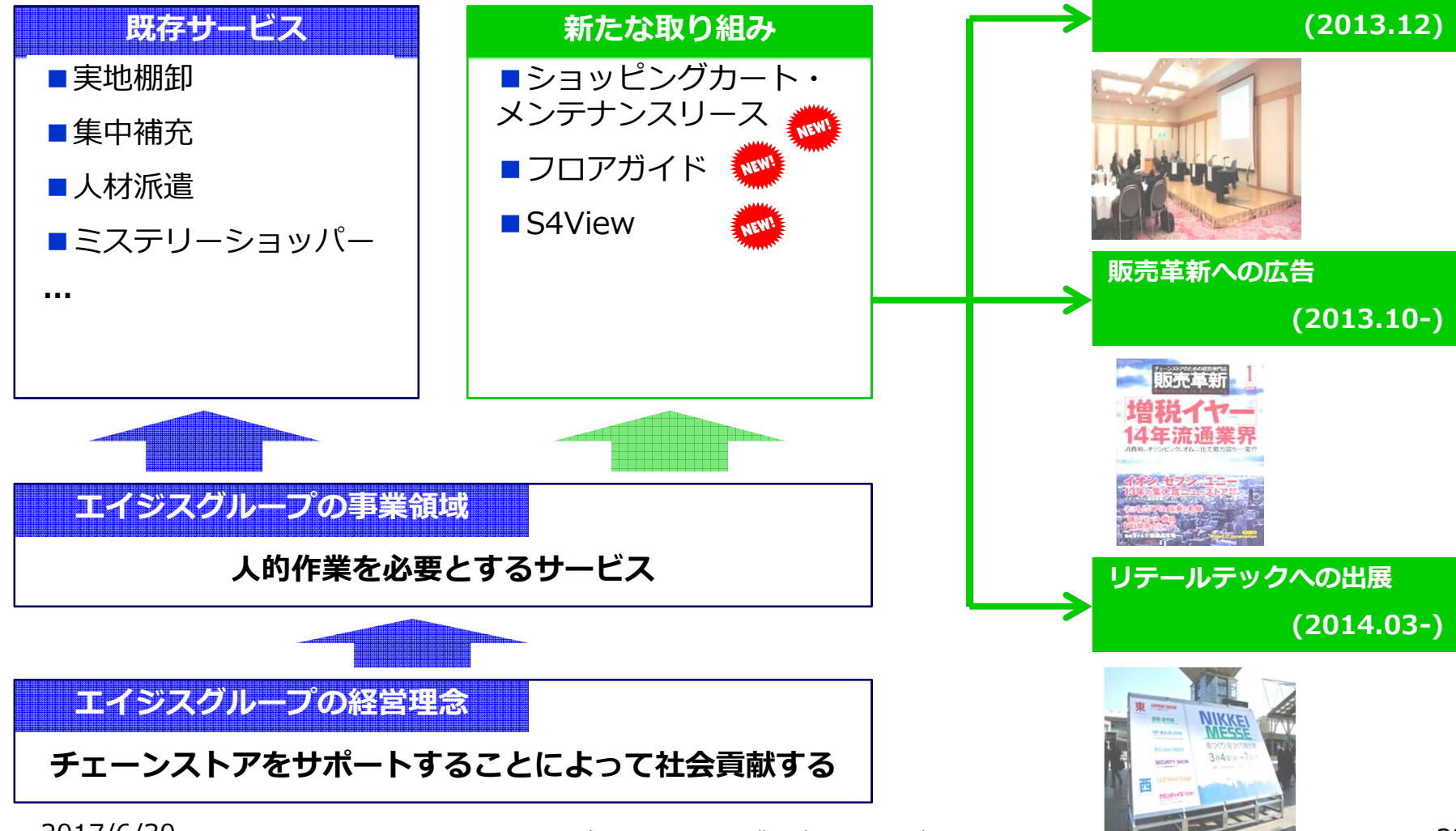
	2012.03期	2013.03期	2014.03期	前期比	計画比	計画比
売上高	1,651	1,878	2,414	+28.5%	2,300	+5.0%
売上総利益 (売上比)	447 (27.1%)	538 (28.7%)	707 (29.3%)	—	—	—
販管費 (売上比)	494 (29.9%)	538 (28.7%)	617 (25.6%)	—	—	—
営業利益 (売上比)	△46 (△2.8%)	+0 (0.0%)	89 (3.7%)	—	101	△11.0%

※セグメント間の内部売上、振替も上記数値には含む

- エイジススタッフサービスは既存取引先との関係強化により売上高を大きく伸ばす
- カスタマーサービス・チェックは販売チャネルの多様化を進め売上高を伸ばす。また、システム仕様変更等によるコスト削減により収益力改善

新サービスの開発

- エイジス組織内に新サービスの開発部署を設置
- 新サービスを開発し、プロモーションを積極的に実施

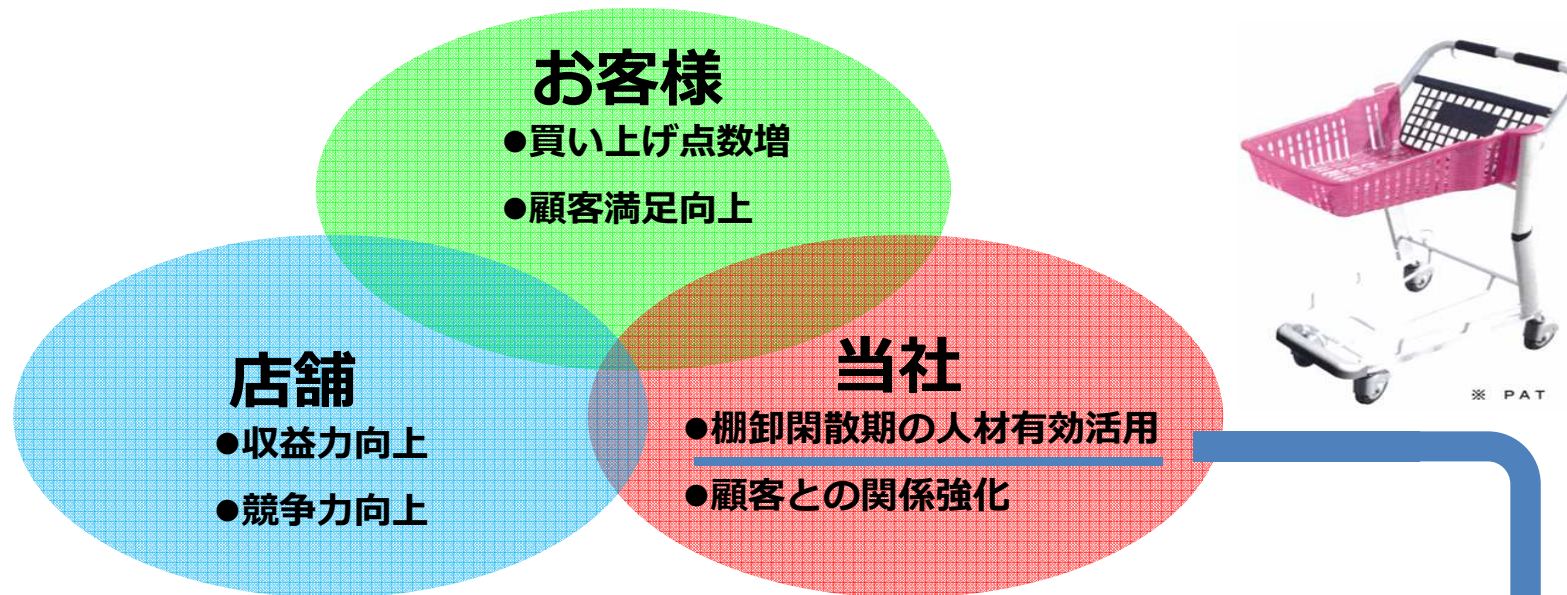


新サービスの開発

ショッピングカートメンテナンスリース

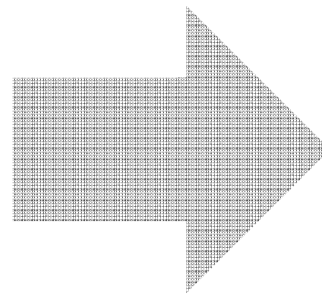
国内棚卸サービス
海外棚卸サービス
ajis 世
リテイルサポートサービス

- 業界初のメンテナンスリースを開始
- エイジスグループの人材を活用した定期点検を実施し快適ショッピングを実現
- 数千台規模の導入実績有り



これまでのショッピングカート

- ・ カートが重い
- ・ カートの動きが悪い
- ・ 保守は店舗が実施



当社のショッピングカート

- ・ 最軽量5.6キロ
- ・ サイレントキャスター
- ・ 定期無償保守点検

*サイレントキャスターはケイズテック社特許

サービスの詳しい内容 <http://www.ajis-group.com/news>

新サービスの開発

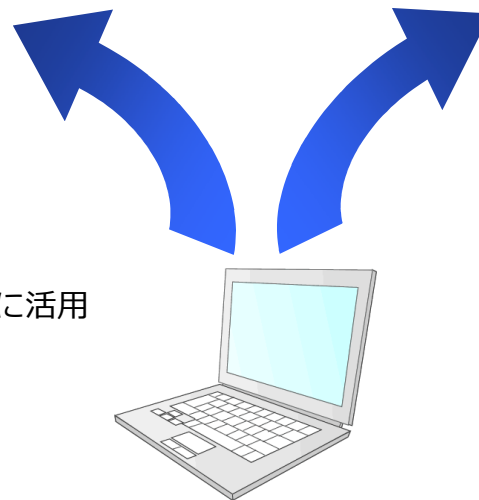
S4View&フロアガイド

国内棚卸サービス
海外棚卸サービス
ajis 世
リテールサポートサービス

- 棚卸データを活用した新たなサービスを開発
- データ活用と既存サービスをセットにしたソリューションサービスの提供も可能
- 2014.04月から営業開始

S4View (店頭陳列・在庫シェアサービス)

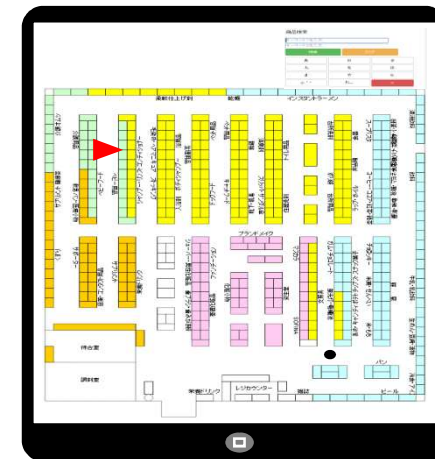
- **小売業**
 - ・ 棚卸データから自店の棚割が作成可能
- **メーカー、卸業**
 - ・ アイテムシェア比較等のマーケティングに活用



棚卸データ
その他の調査データ

フロアガイドサービス

- **お客様**
 - ・ 短時間で楽しい快適ショッピング
- **小売業**
 - ・ 売場案内が減り本来の接客が可能
 - ・ 販促にも活用可能



-
- エイジスグループとは
 - 2014年3月期業績概要
 - ・ ハイライト
 - ・ 業績サマリー
 - ・ 国内棚卸サービス
 - ・ 海外棚卸サービス
 - ・ リテイルサポートサービス
 - 2015年3月期業績見通しとFY14-16中期計画

2015年3月期 連結業績予想



■ 海外棚卸事業の黒字化を成長ドライバーとし増収増益を見込む

(百万円)

	2013.03期	2014.03期	2015.03期 (計画)	前期比	対前年増減額
売上高	18,861	20,520	21,750	+6.0%	+1,229
売上総利益 (売上比)	4,235 (22.5%)	4,839 (23.6%)	5,258 (24.2%)	+8.6%	+418
販管費 (売上比)	3,296 (17.5%)	3,607 (17.6%)	3,798 (17.5%)	+5.3%	+190
営業利益 (売上比)	938 (5.0%)	1,231 (6.0%)	1,460 (6.7%)	+18.5%	+228
経常利益 (売上比)	987 (5.2%)	1,246 (6.1%)	1,472 (6.8%)	+18.1%	+225
当期純利益 (売上比)	431 (2.3%)	592 (2.9%)	900 (4.1%)	+51.9%	+307

2015年3月期 セグメント別業績予想

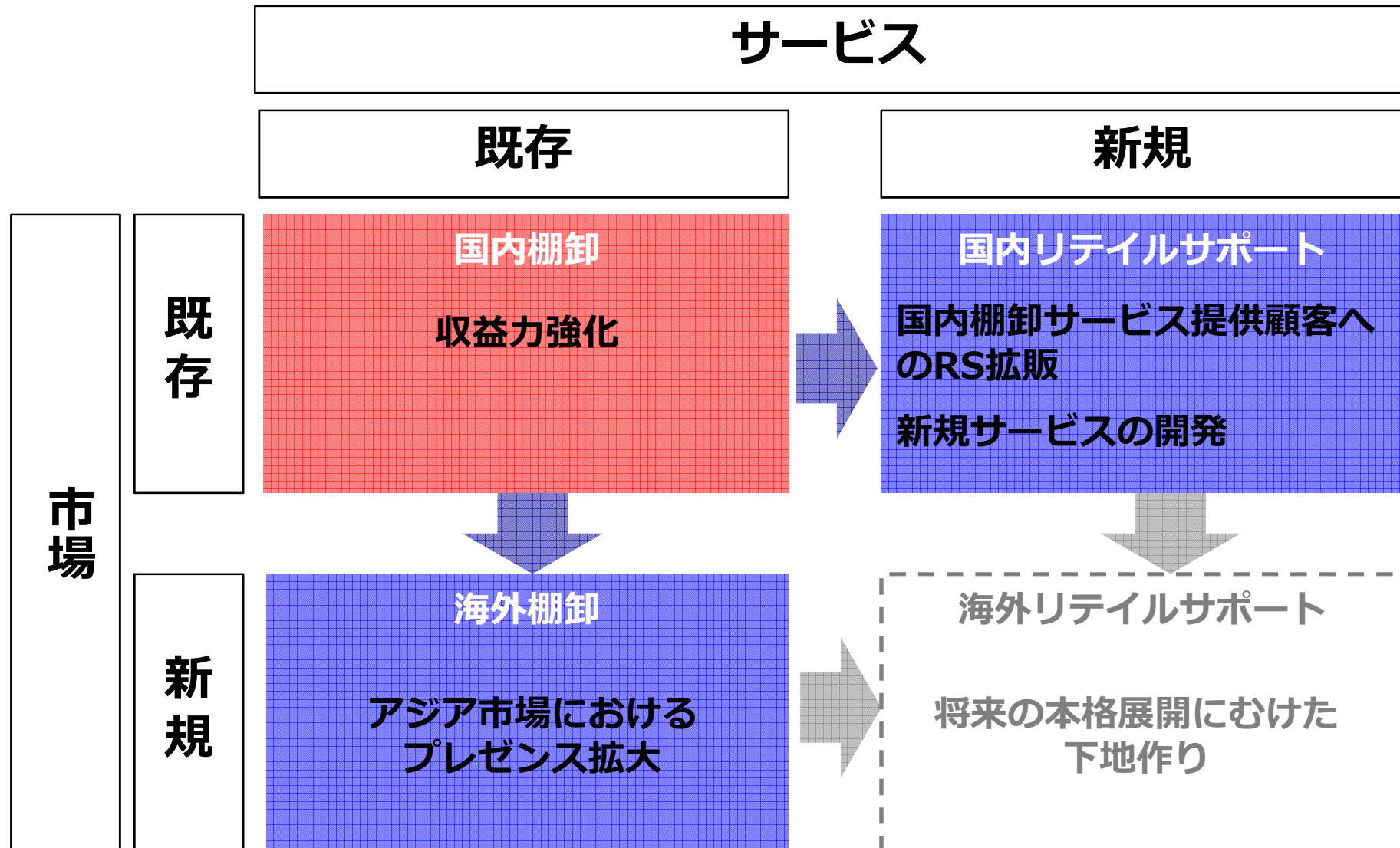
- 全セグメントで増収増益を見込む
- リテイルサポート・海外棚卸事業は更なる成長を見込む

(百万円)

	2013.03期	2014.03期	2015.03期 (予想)	前期比	対前年増減額
売上高	18,861	20,520	21,750	+6.0%	+1,229
国内棚卸サービス	16,178	16,806	17,100	+1.7%	+293
海外棚卸サービス	854	1,382	2,000	+44.7%	+617
リテイルサポートサービス	1,878	2,414	2,700	11.8%	+285
消去	△50	△83	△50	—	—
営業利益	938	1,231	1,460	+18.5%	+228
国内棚卸サービス	1,163	1,298	1,350	+4.0%	+51
海外棚卸サービス	△251	△162	0	—	+161
リテイルサポートサービス	0	89	110	+22.4%	+20
消去	25	6	0	—	—

FY14-16中期経営計画

戦略課題



2017/6/30

Copyright © 2014 AJIS All Rights Reserved.

29

FY14-16戦略課題1

国内棚卸サービスの収益力強化

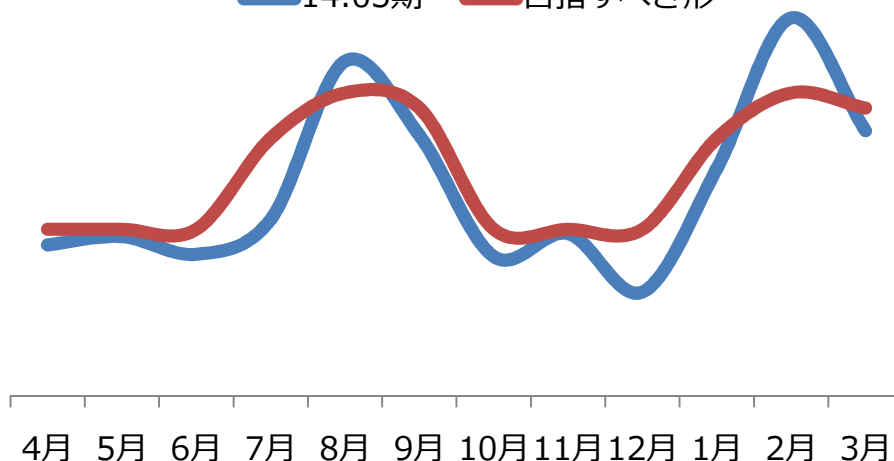


- 国内棚卸は成長分野であるリテイルサポート・海外棚卸の各事業に対する投資原資を生み出すための事業として位置づけ、以下の施策を中心に収益力を強化する

棚卸繁閑差の解消にむけて

国内棚卸受託売上高の月別推移

— 14.03期 — 目指すべき形



- 大手流通グループとの取引関係を更に強固なものとし、棚卸閑散期の売上拡大を図る

- 循環棚卸へ向けたアクションを起こす

棚卸作業システムの改革

- IE（Industry Engineering）による作業改善
- 棚卸のソフト・ハード・道具の開発



イノベーション実現に向けた研究・開発

- テクノロジー×棚卸機器
- テクノロジー×棚卸オペレーション

棚卸プロ集団化の実現

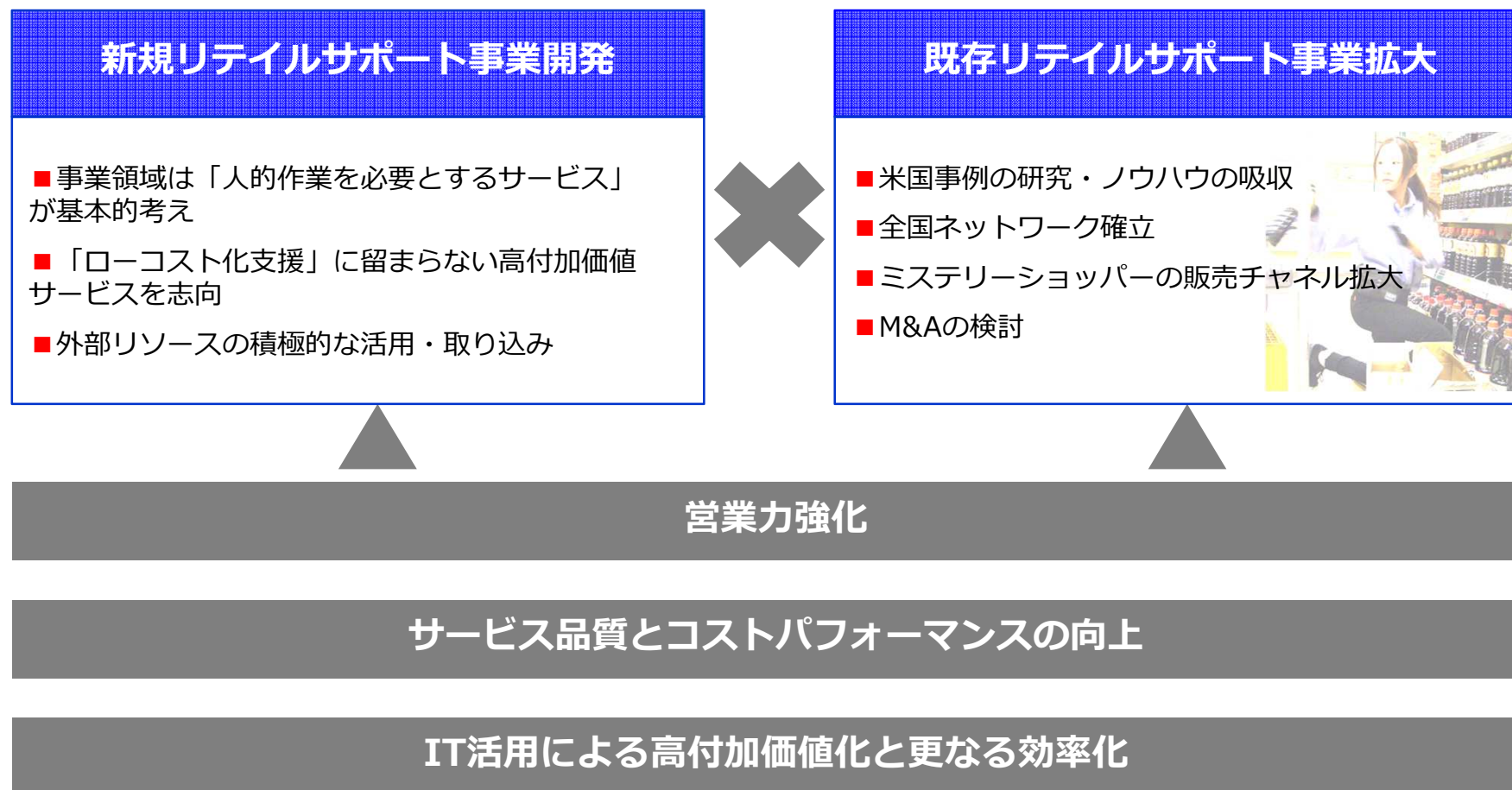
- 従業員個々のスキルアップ
- レイバースケジューリングプログラムのブラッシュアップ
- 従業員定着率の向上

FY14-16戦略課題2

リテイルサポートサービスの拡大

将来は国内棚卸サービスを超える事業へ

- リテールサポートサービス事業の位置づけ
- 1. 次の事業の柱とする 2. 棚卸繁閑差を埋める



FY14-16戦略課題3

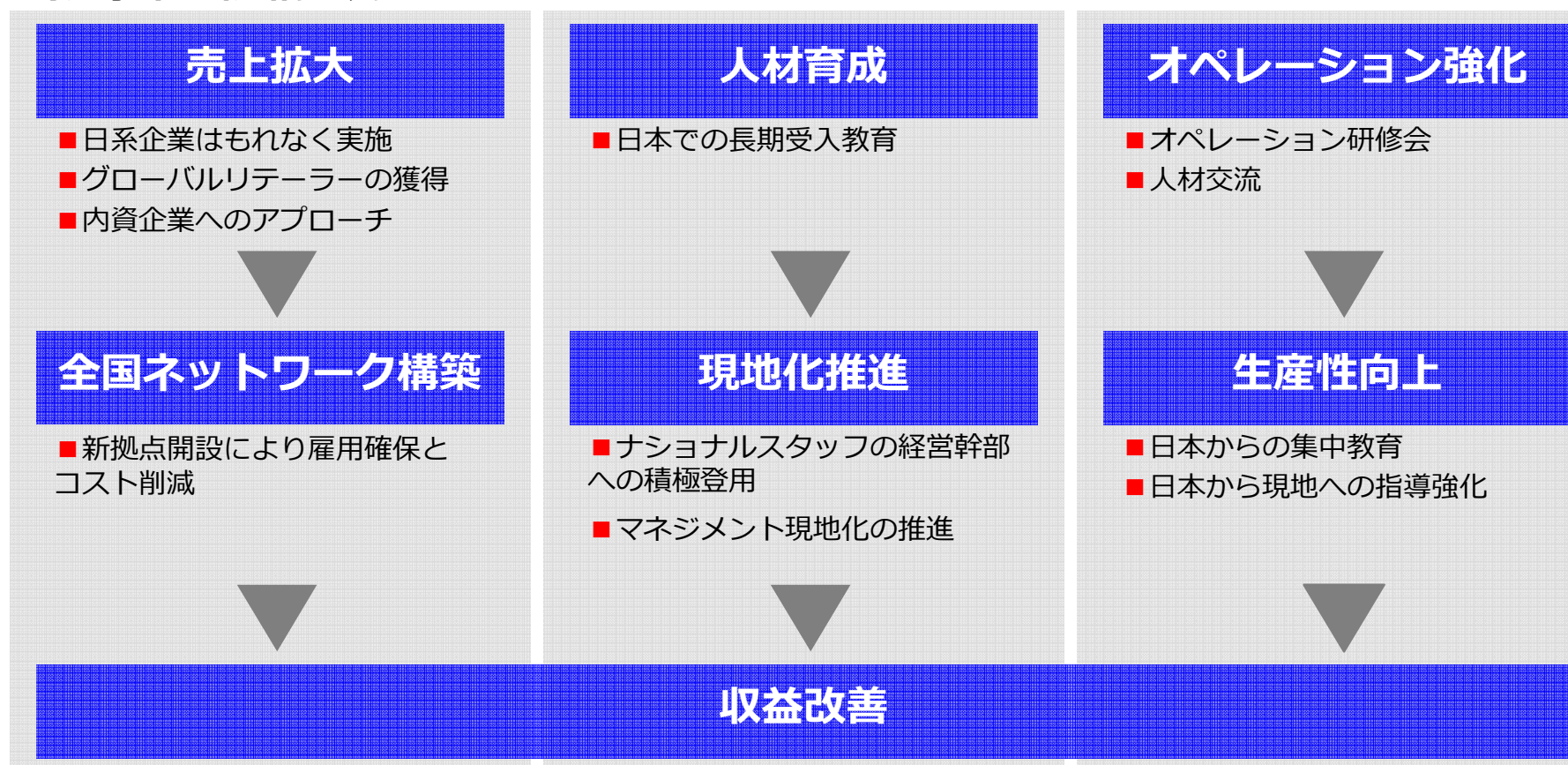
アジア市場でのサービス拡大



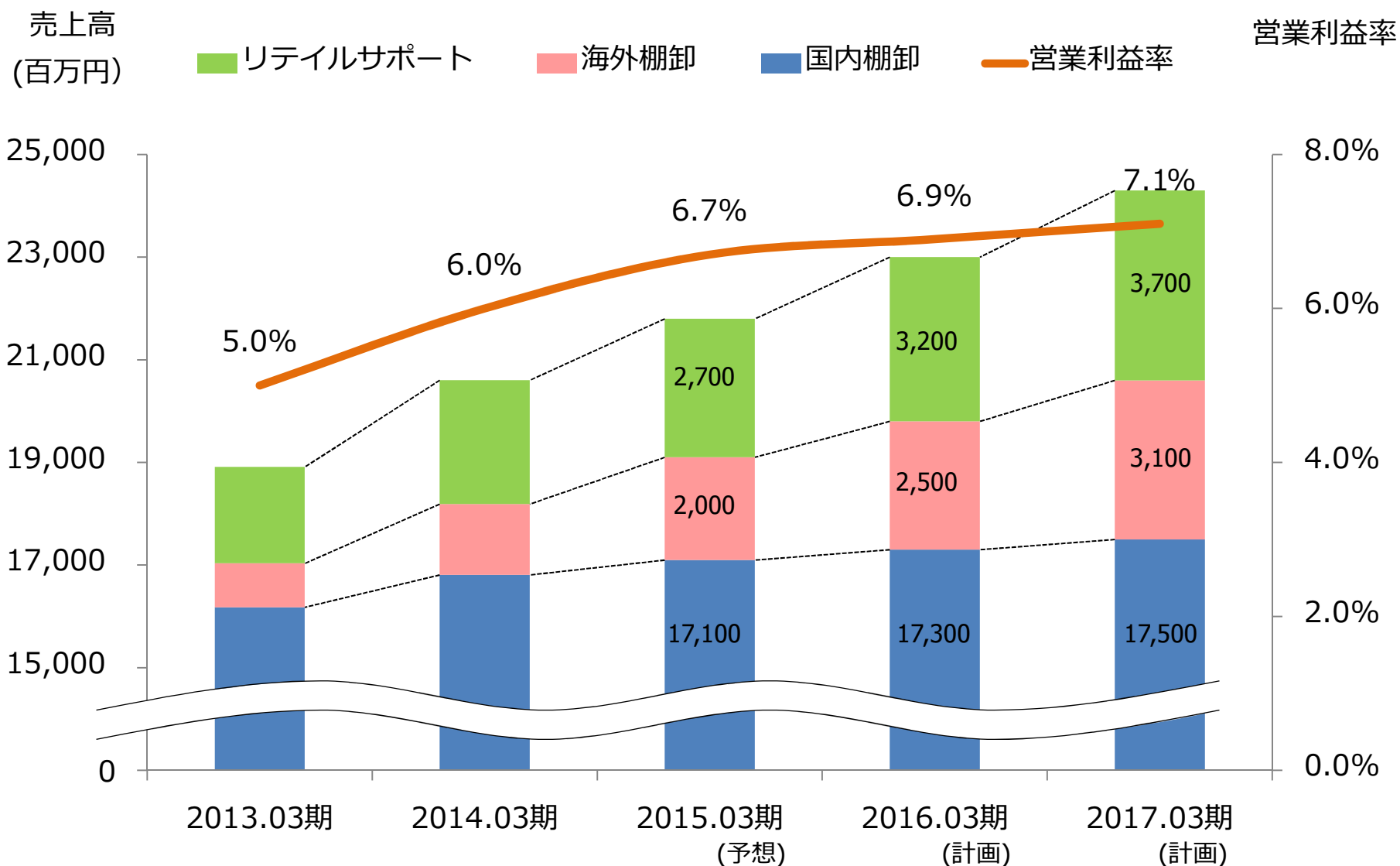
2016.03期には全海外棚卸子会社の黒字化の実現

- 2015.03期は海外棚卸事業全体での黒字化を先行して実現
- FY14-16は棚卸サービスの拡販を積極的に行い、RSサービスの拡販は補完的な位置づけとする

海外事業の戦略サマリー



FY14-16 売上高・営業利益率目標



2017/6/30

Copyright © 2014 AJIS All Rights Reserved.

ご清聴ありがとうございました

本資料における将来の予測に関する記述は、現時点で入手された情報に基づき判断したものであり、潜在的なリスクは不確実性が含まれております。

従いまして、実際には様々な要因によりこれらの予測とは異なることがありますことをご承知おき下さい。

<<お問合せ先>>

経営企画室長 秋葉 孝

TEL : 043-350-0911 / FAX:043-350-0800

E-mail : ajis_ir@ajis-group.com



売場の生産性を高める戦略的アウトソーシング