



2014年3月期第2四半期決算説明会

株式会社エイジス(JASDAQ 4659)

2013年11月1日

-
- エイジスグループとは
 - 2014年3月期上期業績概要
 - ・ 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
 - 2014年3月期下期取り組みおよび中期計画

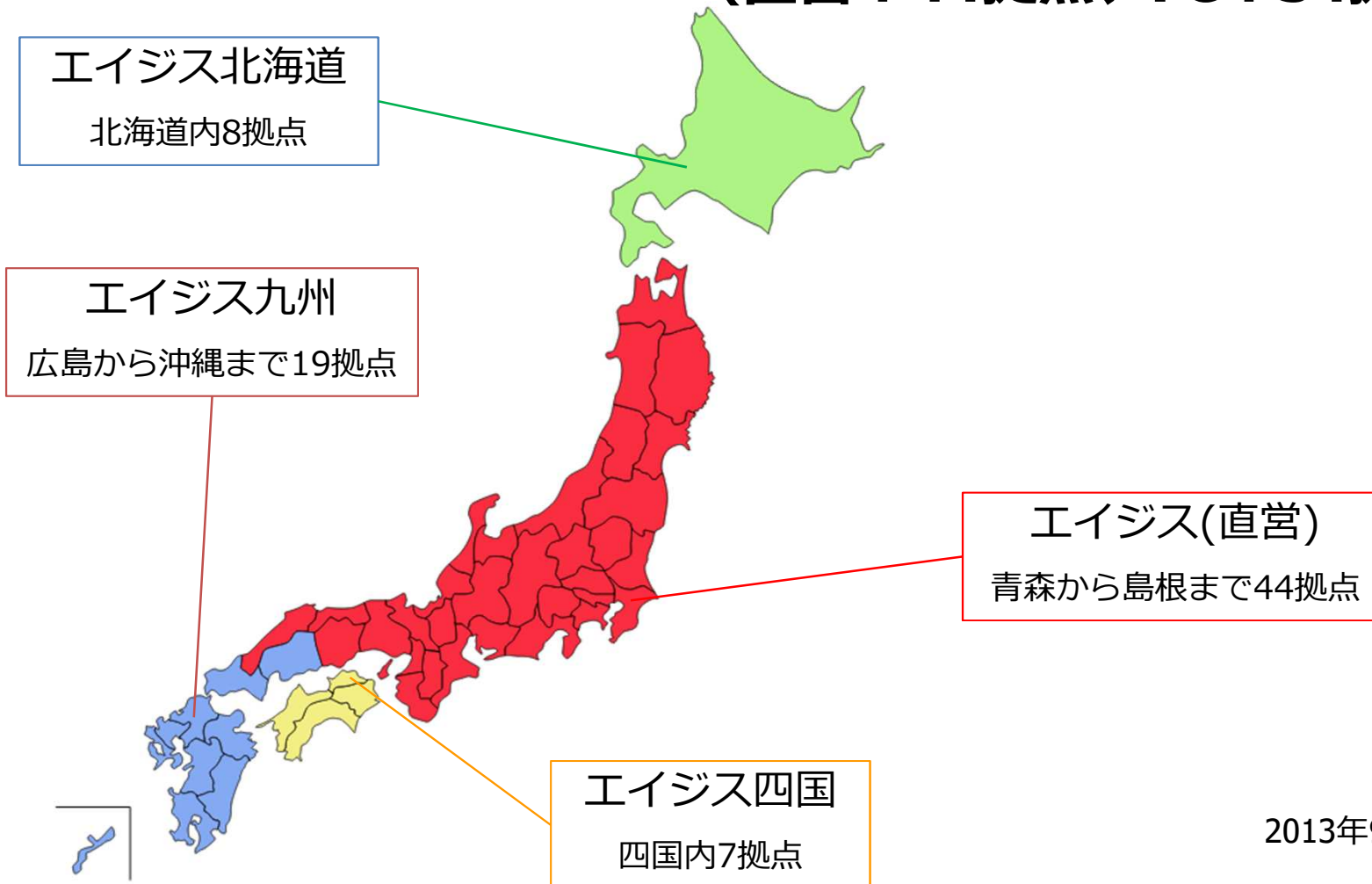
エイジスグループの使命

**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

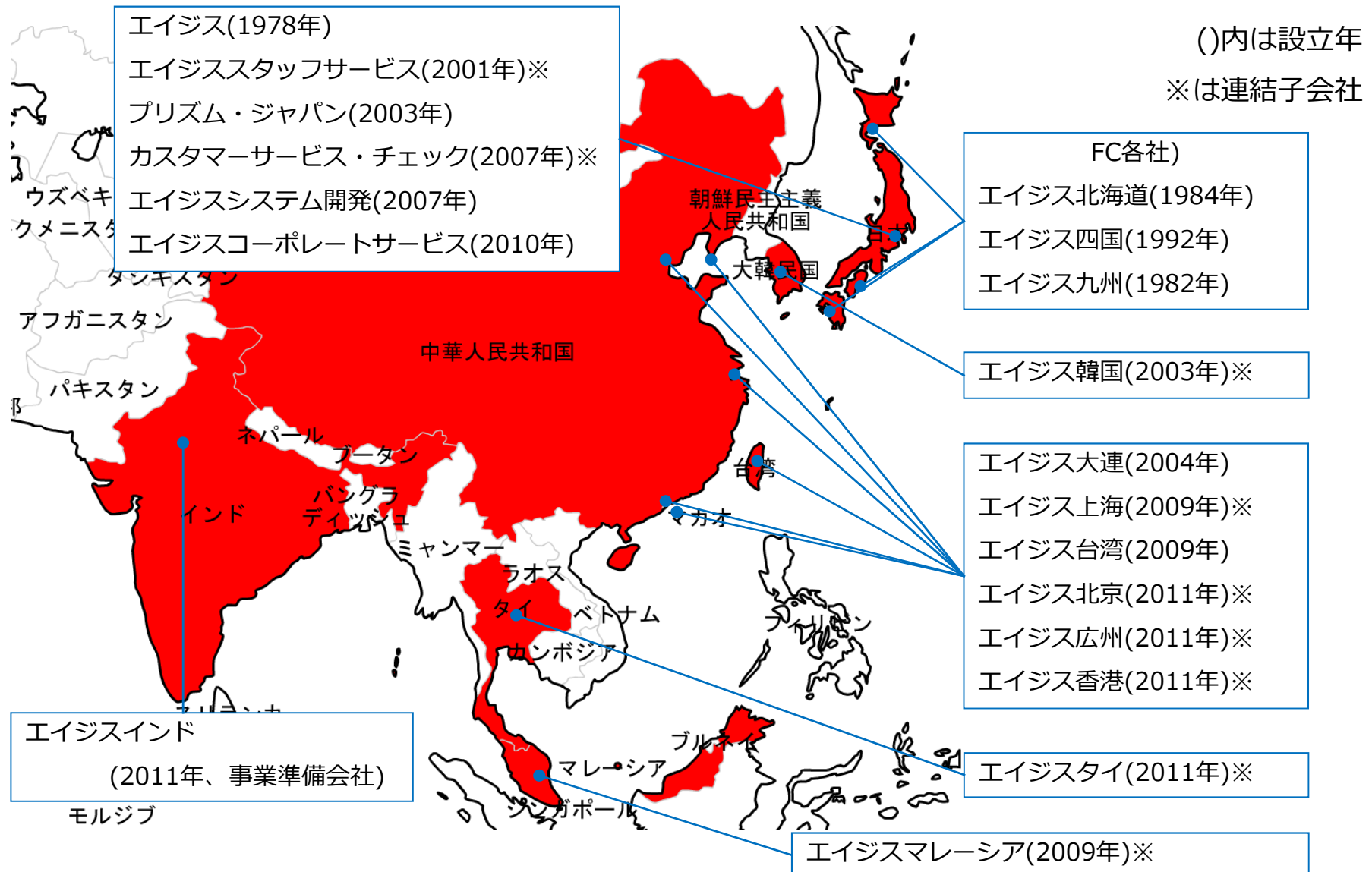


国内棚卸会社唯一の日本全国78拠点ネットワーク
(直営：44拠点、FC：34拠点)



2013年9月末現在

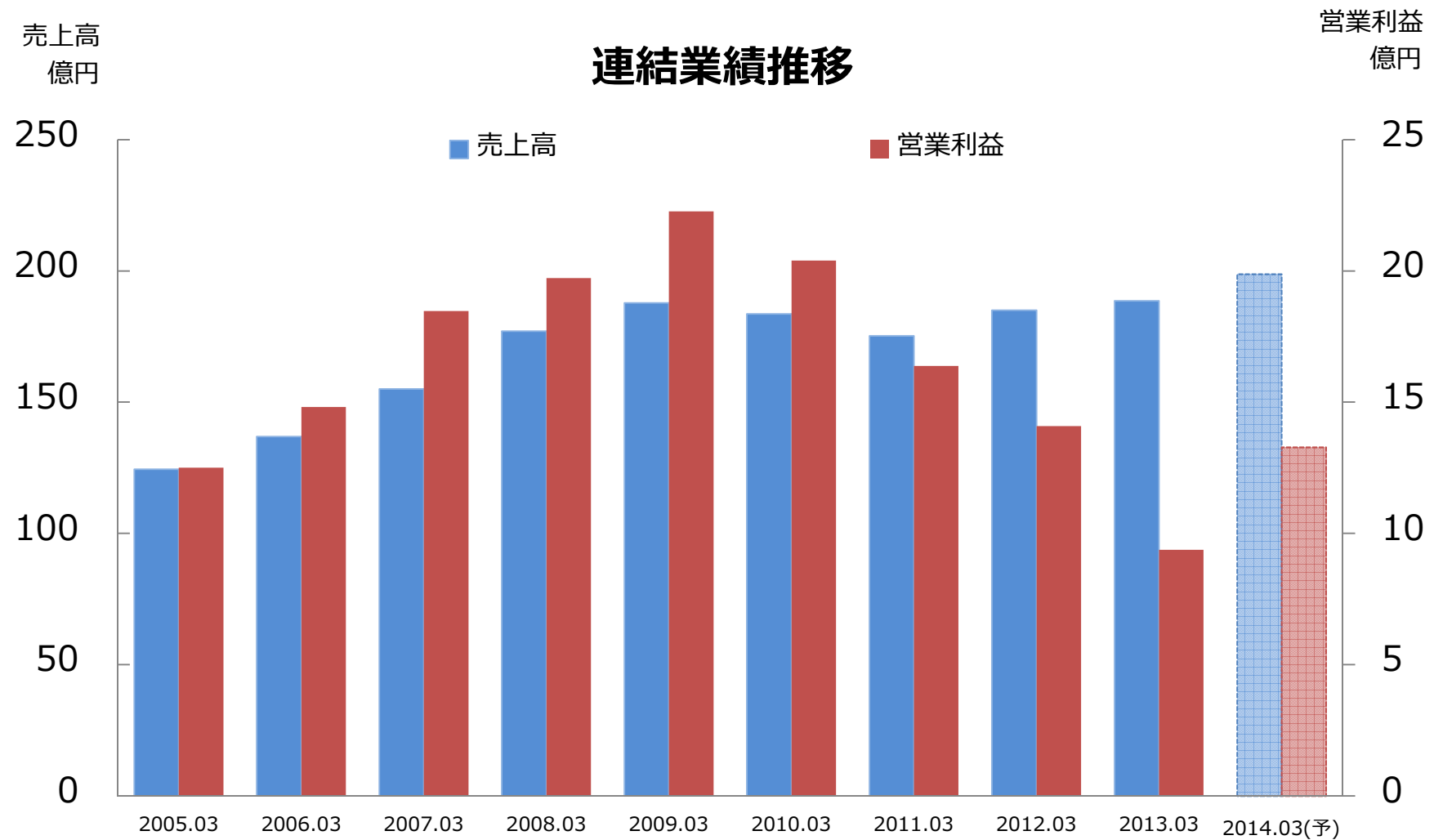
エイジスグループとは



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**140,000**店舗強

1日あたり平均約380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78拠点（2013年9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%

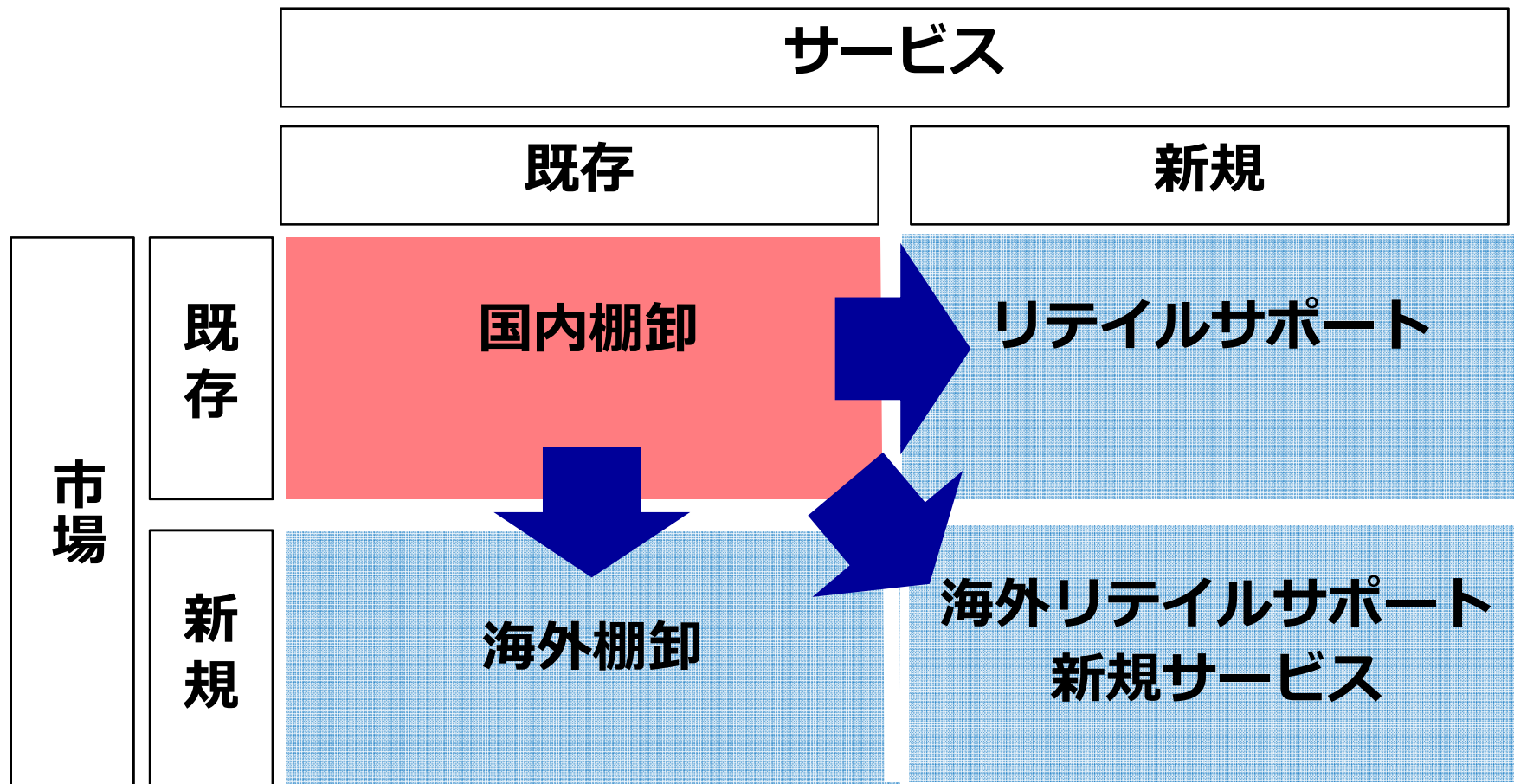
当社調べ

「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



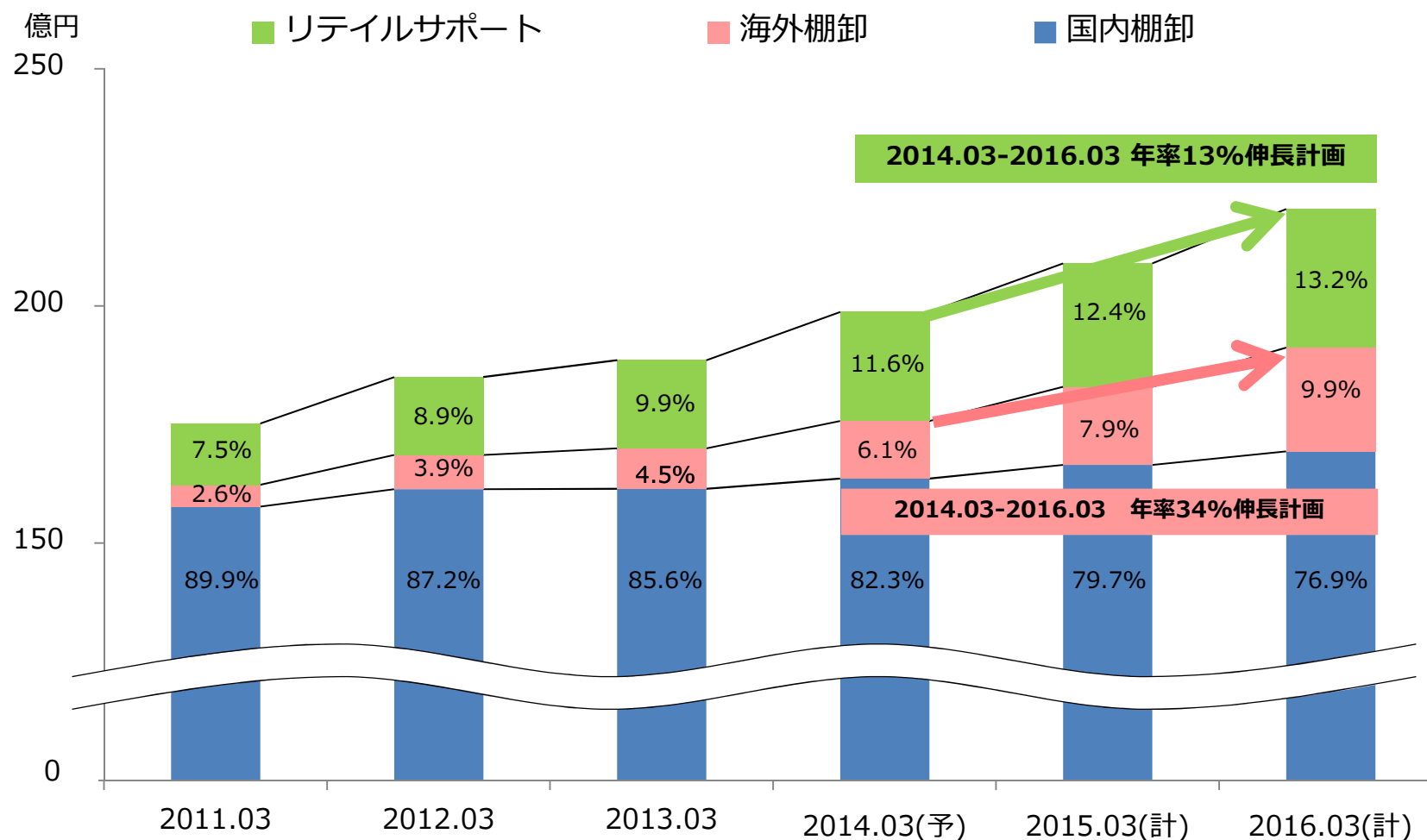
国内棚卸サービスで蓄積したノウハウを活用し、海外、リテイルサポートサービスの事業を拡大しています



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



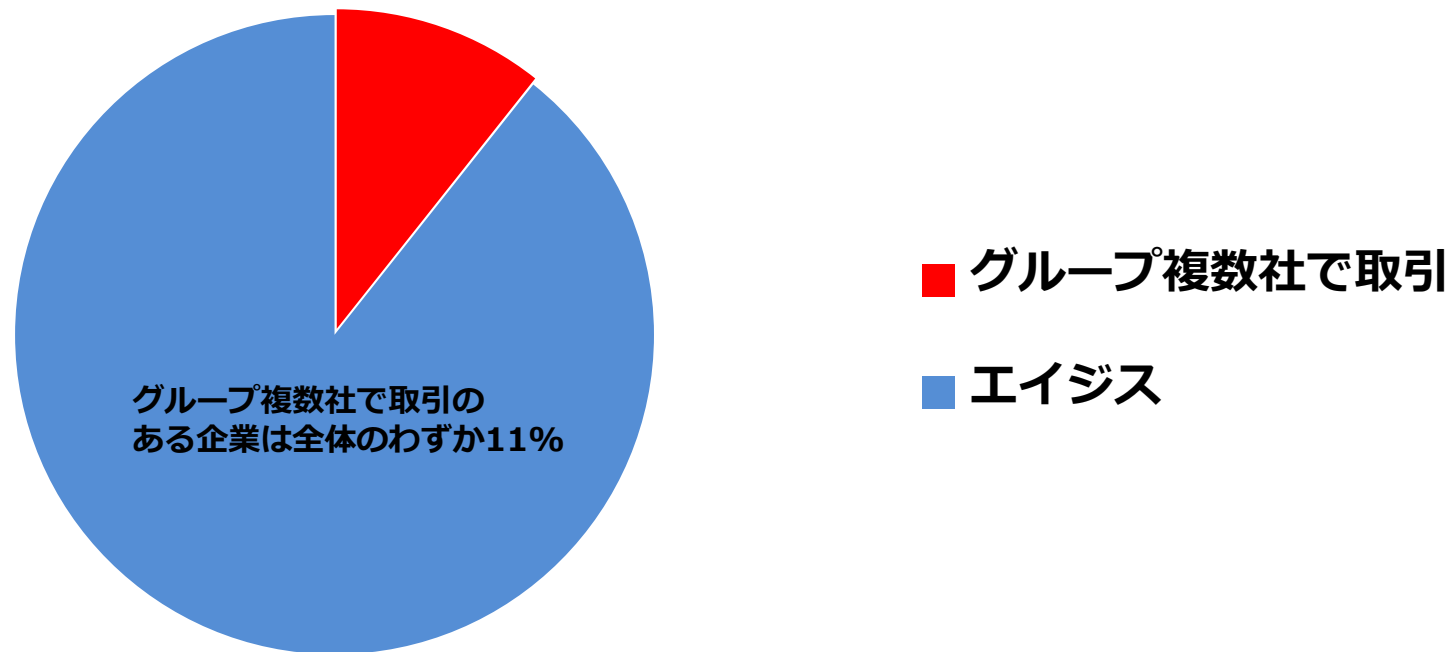
※グラフ内の数値はセグメント間の内部売上を含む売上構成比

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

●エイジスの顧客資産活用状況



-
- エイジスグループとは
 - 2014年3月期上期業績概要
 - ・ 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
 - 2014年3月期下期取り組みおよび中期計画

2014年3月期上期業績トピックス



- 6期ぶりに増収増益
- リテイルサポートの拡販が奏功
- 海外棚卸サービスは赤字幅縮小

2014年3月期上期概況



外部環境

顧客動向(流通小売業)

- ・ 一部企業の業績は回復基調
- ・ Cv.S.は新規出店ペース加速
- ・ 業態、業種を超える競争激化
- ・ M&Aによる寡占化
- ・ eコマースの台頭
- ・ 経費削減のための棚卸回数減が継続

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
スタッフを育成
- ・ 品質の更なる向上
→棚卸経験者比率の向上
- ・ 収益性の向上
- ・ リテイルサポートの拡販



2014年3月期上期 連結業績サマリー



6期ぶりに増収増益

(百万円)

	2012.03期 上期実績	2013.03期 上期実績	2014.03期 上期実績	前期比	2014.03期 期首計画	計画比
売上高	9,091	9,087	9,815	108.0%	9,530	103.0%
売上総利益 (売上比)	2,334 (25.7%)	2,010 (22.1%)	2,296 (23.4%)	114.2%	—	—
販管費 (売上比)	1,570 (17.3%)	1,666 (18.3%)	1,752 (17.9%)	105.2%	—	—
営業利益 (売上比)	763 (8.4%)	344 (3.8%)	543 (5.5%)	157.7%	605 (6.3%)	89.9%
経常利益 (売上比)	784 (8.6%)	364 (4.0%)	557 (5.7%)	152.8%	615 (6.5%)	90.6%
当期純利益 (売上比)	403 (4.4%)	130 (1.4%)	296 (3.0%)	226.7%	328 (3.4%)	90.4%

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月期上期 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 上期実績	2013.03期 上期実績	2014.03期 上期実績	前期比	2014.03期 期首計画	計画比
売上高	9,091	9,087	9,815	108.0%	9,530	103.0%
国内棚卸サービス	8,024	7,846	8,081	103.0%	7,950	101.7%
海外棚卸サービス	339	373	638	171.0%	527	121.2%
リテイルサポートサービス	739	885	1,130	127.6%	1,068	105.8%
営業利益	763	344	543	157.7%	605	89.9%
国内棚卸サービス	803	503	557	110.7%	—	—
海外棚卸サービス	△7	△165	△77	—	—	—
リテイルサポートサービス	△37	△14	60	—	—	—

※売上高および営業利益とセグメント合計の差異は内部取引によるもの

2014年3月期取り組み進捗状況



今期取り組み計画	進捗状況
国内棚卸サービス 1. 棚卸閑散期の業容拡大 2. 棚卸経験者比率向上 3. 棚卸機器開発 4. 社内システム刷新 5. 業務改善推進室新設	1. 国内棚卸サービス1Q売上前期比+6.9% 2. 8月度棚卸経験者比率+2.0P 3. 棚卸のハード、ソフト下期リリース 4. } 業務フローの見直し継続中 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+71.0%
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+26.9%

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

(百万円)

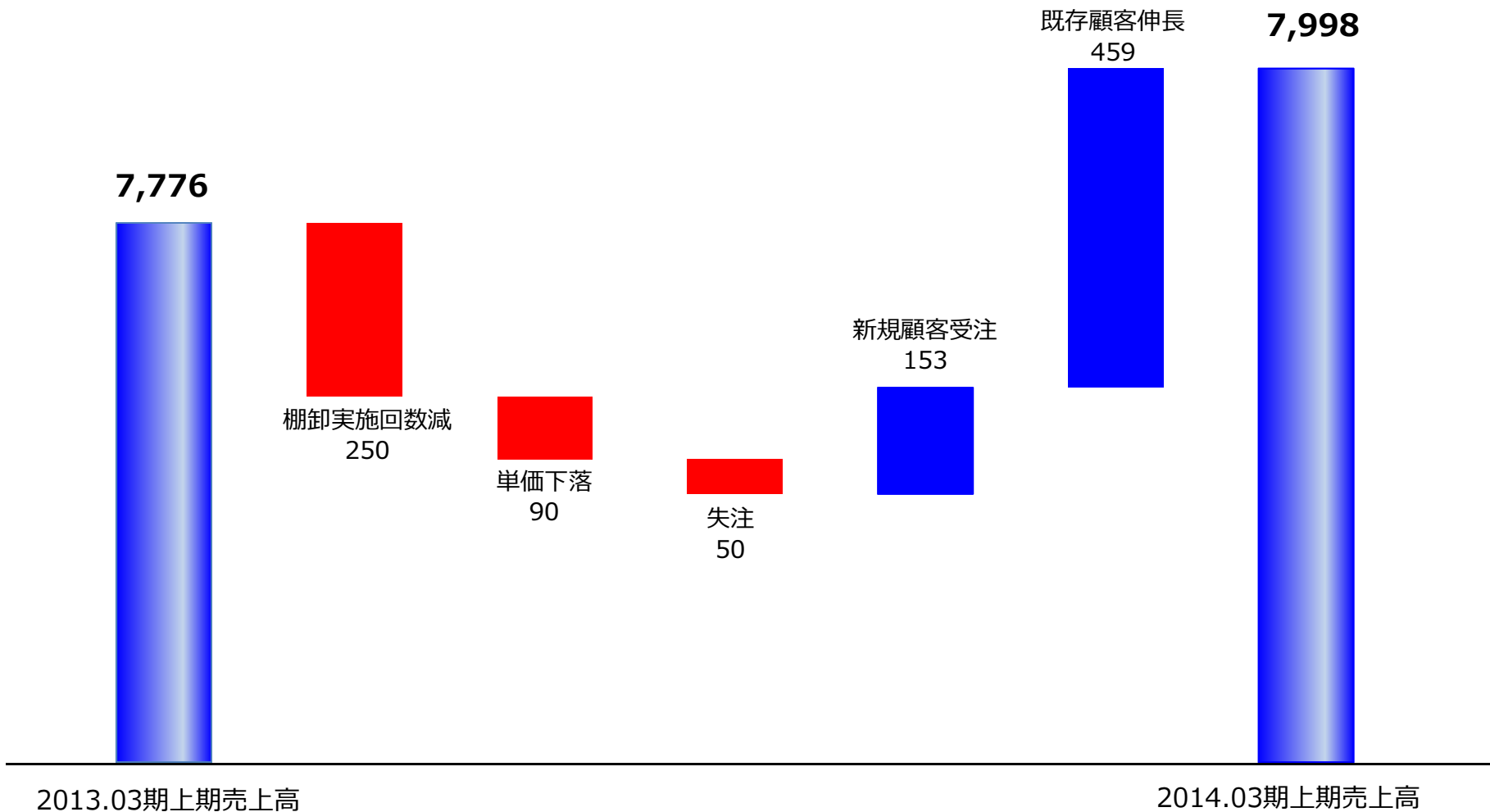
	2012.03期 上期実績	2013.03期 上期実績	2014.03期 上期実績	前期比	2014.03期 期首計画	計画比
売上高	8,024	7,846	8,081	103.0%	7,950	101.7%
売上総利益 (売上比)	2,068 (25.8%)	1,753 (22.3%)	1,850 (22.9%)	105.5%	—	—
販管費 (売上比)	1,264 (15.8%)	1,251 (15.9%)	1,292 (16.0%)	103.3%	—	—
営業利益 (売上比)	803 (10.0%)	503 (6.4%)	557 (6.9%)	110.7%	—	—

※セグメント間の内部売上、振替も上記数値には含む

- 第1四半期連結会計期間の売上前期比+6.9%
- 今期事業所再編を実施したことおよび前期無線棚卸初期投資を計上したこと等により、売上総利益率は0.6ポイント向上

決算のポイント（１）

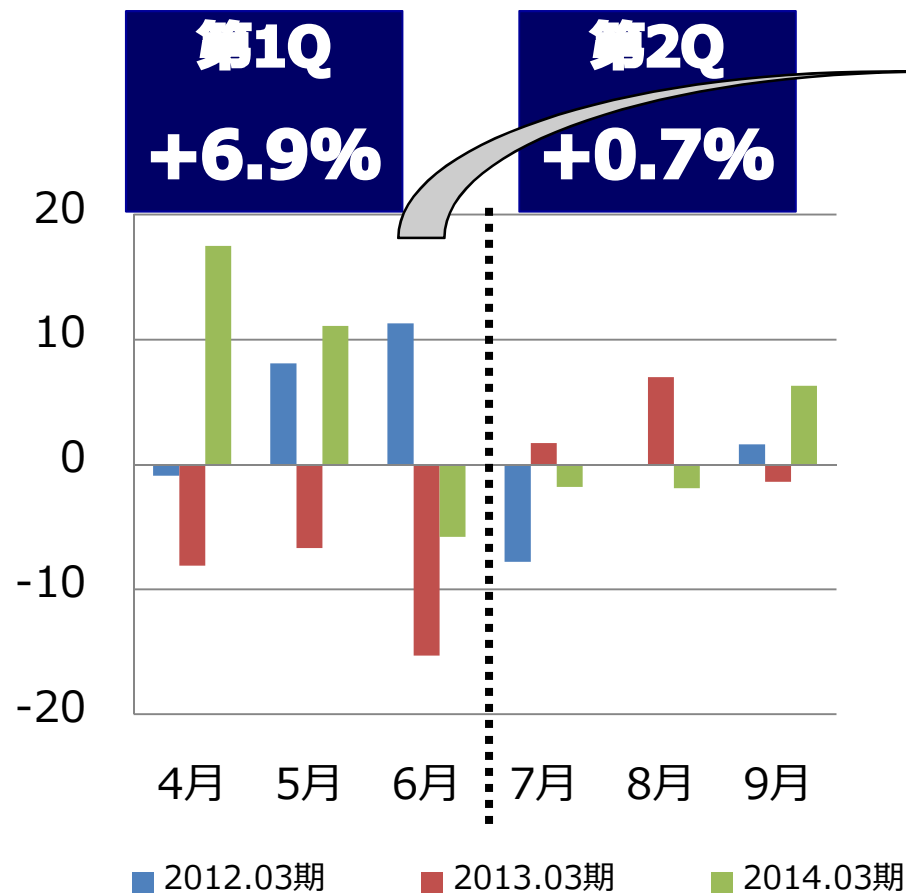
売上高増減要因(ロイヤリティを除く国内棚卸サービス売上高) (百万円)



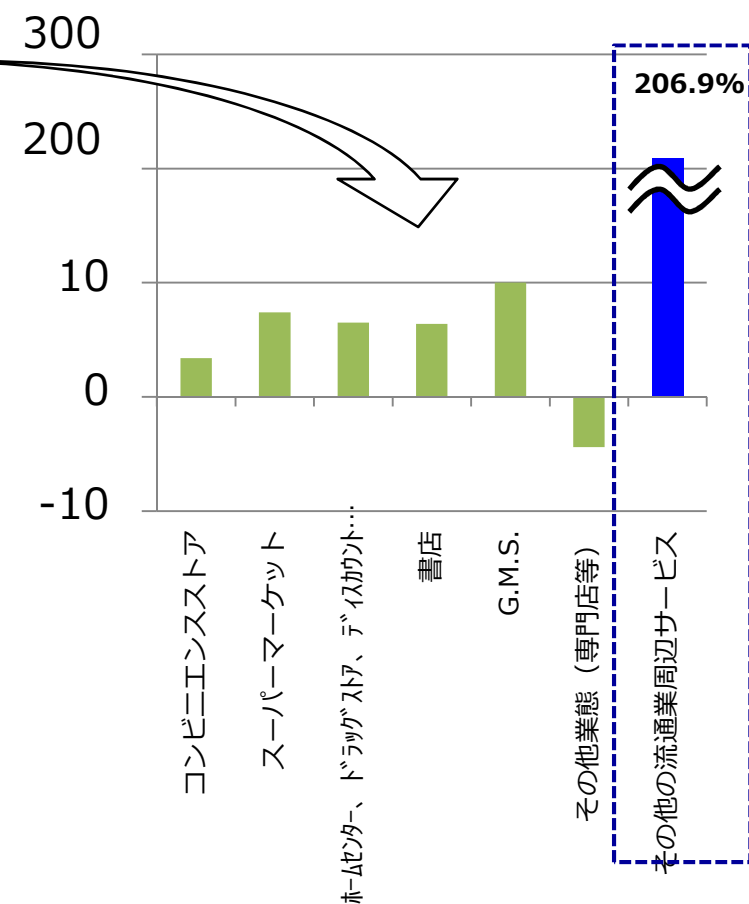
決算のポイント（２）

棚卸閑散期の業容拡大は堅調に推移

(%) エイジス(個別)月別売上高対前期比

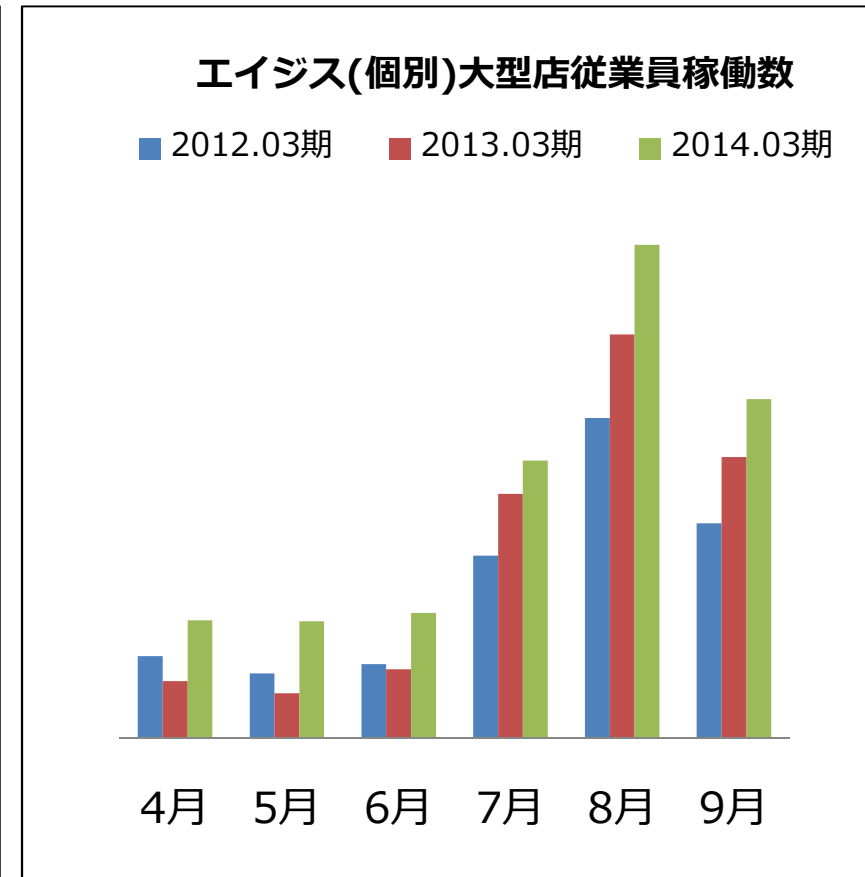
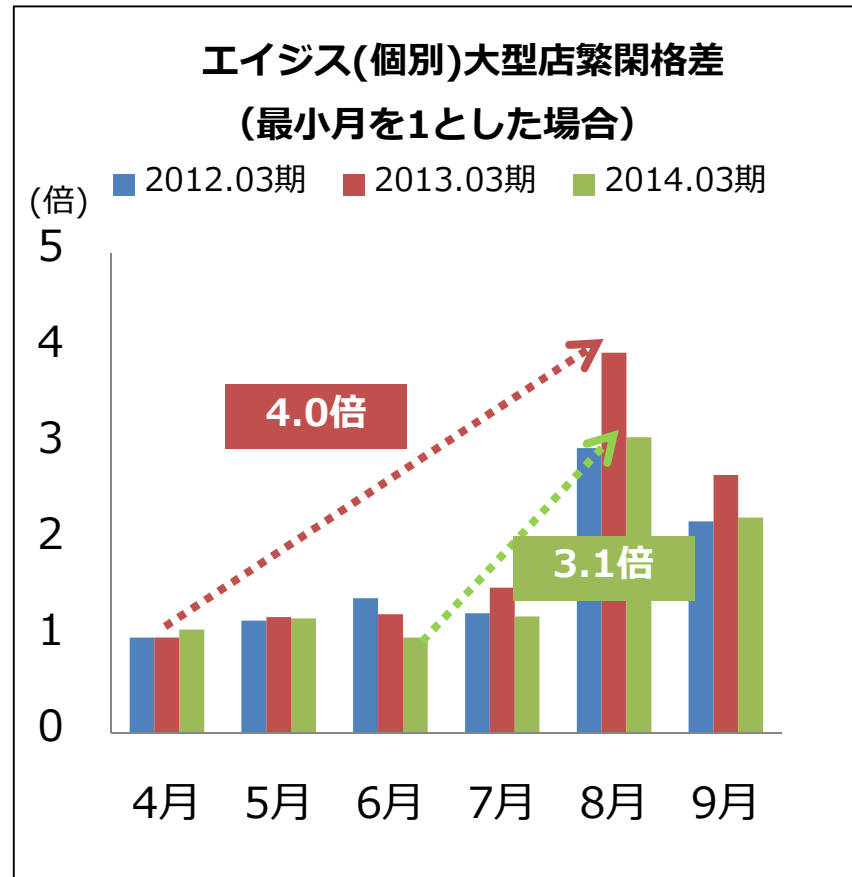


(%) 第1四半期業態別売上高対前期比



決算のポイント（3）

棚卸繁閑格差は業務量および稼働人数いずれも縮小傾向



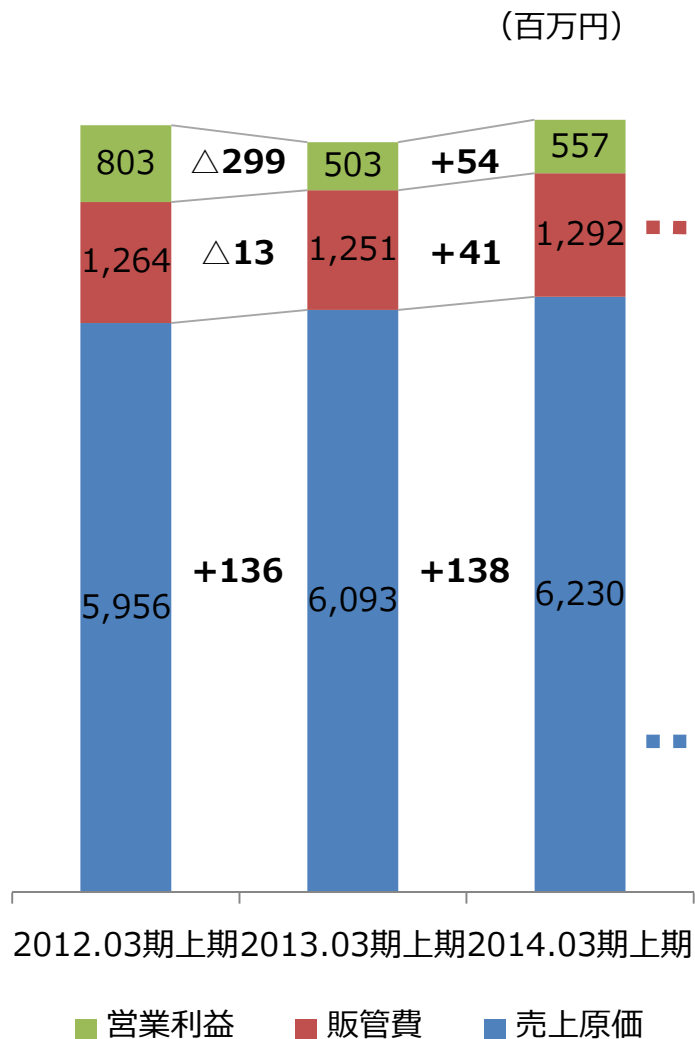
- 棚卸閑散期の業容拡大により売上ボトムが上がる
- 棚卸繁閑差は4.0倍から3.1倍に縮小

- 第1四半期の勤務者数を前期以上に確保
- 棚卸繁忙期の8月経験者比率+2.0P

※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

決算のポイント（４）

売上原価・販管費増減要因



● 販管費率 15.9%→16.0%

△ 12 旅費交通費

△ 5 減価償却費

消耗品費 7

支払手数料 18

人件費 22

上記以外 11

● 原価率 77.7%→77.1%

△ 36 地代家賃

△ 30 消耗品費

△ 16 減価償却費

旅費交通費 39

人件費 200

△ 19 上記以外

海外棚卸サービス業績



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 上期実績	2013.03期 上期実績	2014.03期 上期実績	前期比	2014.03期 期首計画	計画比
売上高	339	373	638	171.0%	527	121.2%
売上総利益 (売上比)	60 (17.9%)	4 (1.3%)	128 (20.1%)	2622.7%	—	—
販管費 (売上比)	68 (20.2%)	170 (45.7%)	203 (31.9%)	119.3%	—	—
営業利益 (売上比)	△7 (△2.3%)	△165 (△44.4%)	△77 (△12.2%)	—	—	—

※セグメント間の内部売上、振替も上記数値には含む

※2012.03期第2四半期より、エイジス上海、エイジスマレーシアが連結対象

※2012.03期第4四半期より、エイジス北京、エイジス広州が連結対象

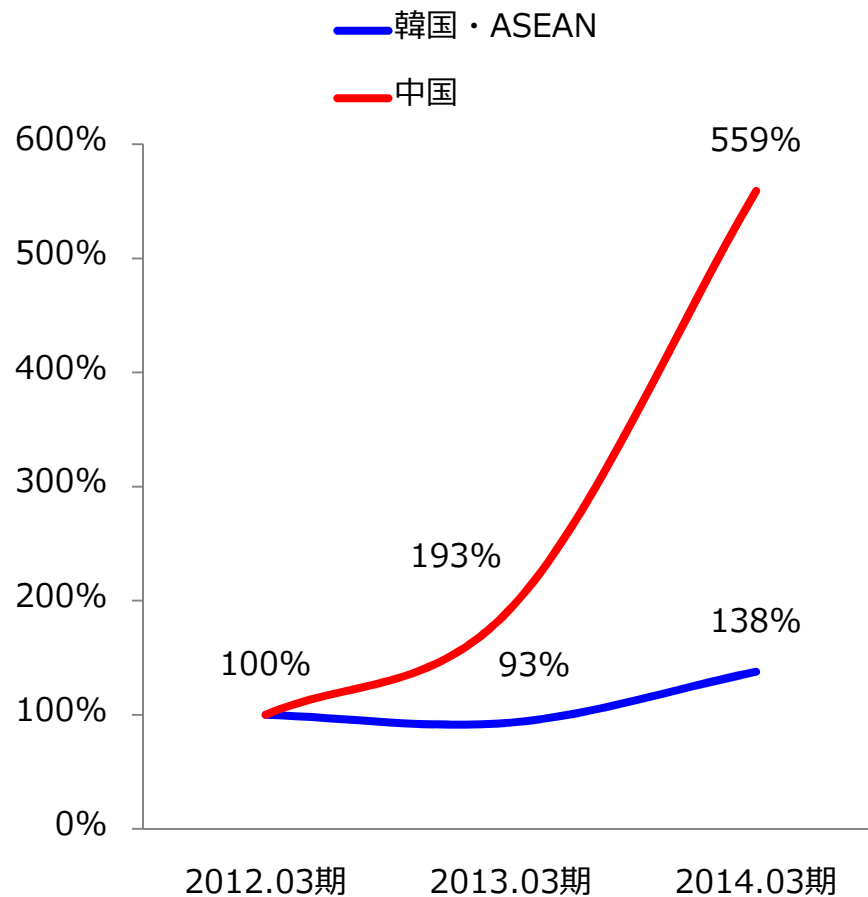
※2013.03期第1四半期より、エイジス香港、エイジスタイが連結対象

- 全ての海外連結子会社で増収
- 売上増加に伴い売上総利益率は向上18.8ポイント向上、販売管理費率は13.8ポイント低下
- 上期は連結子会社2社で黒字達成(前期上期はゼロ)

決算のポイント

全ての海外連結子会社で増収を達成

2012.03期を100とした場合の地域別売上伸長率



※連結対象外期間となる売上高を含めてグラフ化している

中国

- ・ 上海・北京・広州・香港の全拠点で増収
- ・ 棚卸のアウトソーシングニーズは着実に増加
- ・ 外資・内資競合会社との競争が始まる
- ・ 売上増に伴う受注体制の強化が課題

韓国・ASEAN

- ・ 韓国・マレーシア・タイの全拠点で増収
- ・ 収益改善の施策を打ち黒字転換（韓国）
- ・ 日系企業を中心に既存取引が順調推移し黒字転換（マレーシア）
- ・ 棚卸市場の開拓継続中（タイ）

リテイルサポートサービス業績



売上高は引き続き堅調に推移し黒字転換

(百万円)

	2012.03期 上期実績	2013.03期 上期実績	2014.03期 上期実績	前期比	計画比	計画比
売上高	739	885	1,130	127.6%	1,068	105.8%
売上総利益 (売上比)	203 (27.6%)	247 (28.0%)	336 (29.8%)	135.8%	—	—
販管費 (売上比)	241 (32.7%)	262 (29.6%)	275 (24.4%)	105.2%	—	—
営業利益 (売上比)	△37 (△5.1%)	△14 (△1.6%)	60 (5.4%)	—	—	—

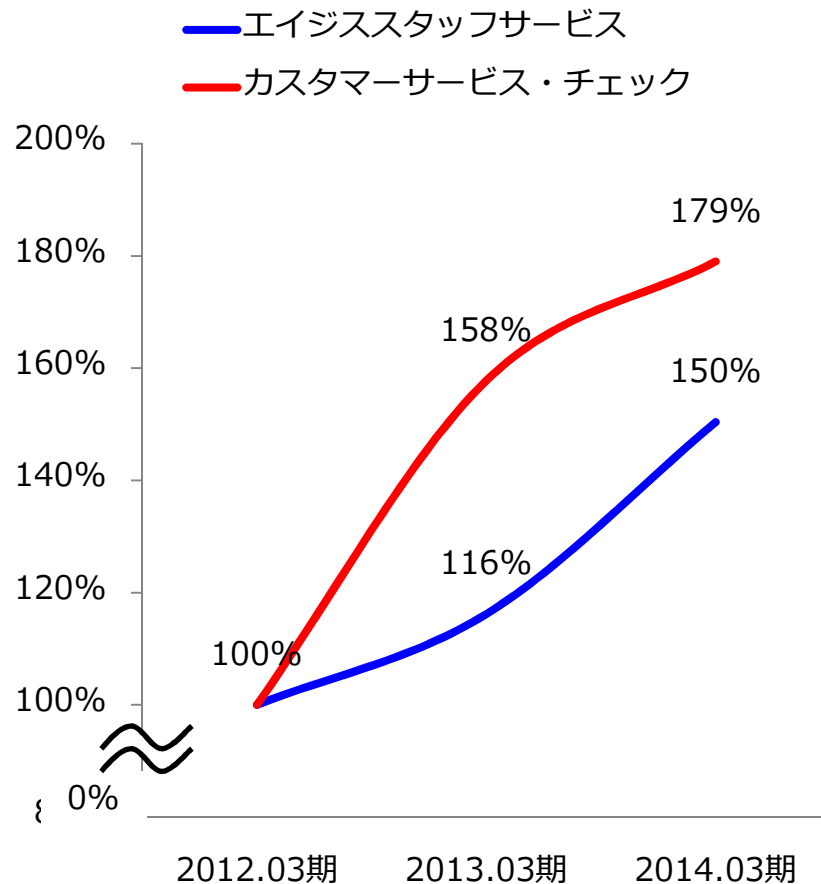
※セグメント間の内部売上、振替も上記数値には含む

- 上期は連結子会社2社共に増収
- カスタマーサービス・チェック社の仕様システム変更に伴い、売上総利益は1.8ポイント向上
- 売上増加に伴い販売管理費率は5.2ポイント低下

決算のポイント

2社いずれも増収を達成

2012.03期を100とした場合の個社別売上伸長率



カスタマーサービス・チェック

- ・ 日本郵便(株)の窓口調査業務受注
- ・ 業界紙とのタイアップ継続中
- ・ 既存顧客の継続受注率は高い
- ・ システム変更により収益率向上

エイジススタッフサービス

- ・ 集中補充サービスの拡販継続
- ・ 集中補充サービスの管理体制強化で原価率改善に寄与
- ・ 派遣単価は一定の下げ止まり感有り

-
- エイジスグループとは
 - 2014年3月期上期業績概要
 - ・ 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
 - 2014年3月期下期取り組みおよび中期計画

2014年3月期 連結業績予想



上期実績を踏まえ通期連結業績予想は据え置く

(百万円)

	2012.03期	2013.03期	2014.03期 (予想)	前期比	対前年増減額
売上高	18,506	18,861	19,877	105.4%	+1,015
売上総利益 (率)	4,558 (24.6%)	4,235 (22.5%)	4,845 (24.4%)	114.4%	+609
販管費 (率)	3,148 (17.0%)	3,296 (17.5%)	3,517 (17.7%)	106.7%	+220
営業利益 (率)	1,409 (7.6%)	938 (5.0%)	1,328 (6.7%)	141.5%	+389
経常利益 (率)	1,444 (7.8%)	987 (5.2%)	1,350 (6.8%)	136.7%	+362
当期純利益	611 (3.3%)	431 (2.3%)	744 (3.7%)	172.6%	+313

※売上総利益および販売管理費を見直し

2014年3月期 セグメント別業績予想



上期実績を踏まえ通期連結業績予想は据え置く

(百万円)

	2012.03期	2013.03期	2014.03期 (予想)	前期比	対前年増減額
売上高	18,506	18,861	19,877	105.4%	+1,015
国内棚卸サービス	16,165	16,178	16,400	101.4%	+221
海外棚卸サービス	720	854	1,213	141.9%	+358
リテイルサポートサービス	1,651	1,878	2,300	122.5%	+422
営業利益	1,409	938	1,328	141.5%	+389
国内棚卸サービス	1,513	1,163	1,380	118.7%	+218
海外棚卸サービス	△70	△251	△162	—	+89
リテイルサポートサービス	△46	0	101	19041.1%	+100

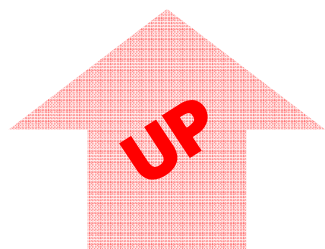
※セグメント別営業利益の一部を見直し

※売上高および営業利益とセグメント合計の差異は内部取引によるもの

下期取り組み（１）

棚卸プロ集団を作り収益改善を図る

上げる取り組み



1. 棚卸閑散期の勤務者数を上げる

継続

新たな仕事を確保し歩留まり率向上

2. 棚卸機器の性能を上げる

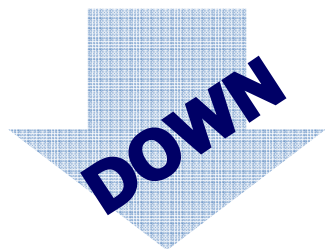
継続

新たな棚卸のハード・ソフトを導入し効率を上げる

3. 個々人の生産性を上げる

新たな教育マニュアルで個人のスキル向上

下げる取り組み



棚卸繁忙期の必要な人時を下げる

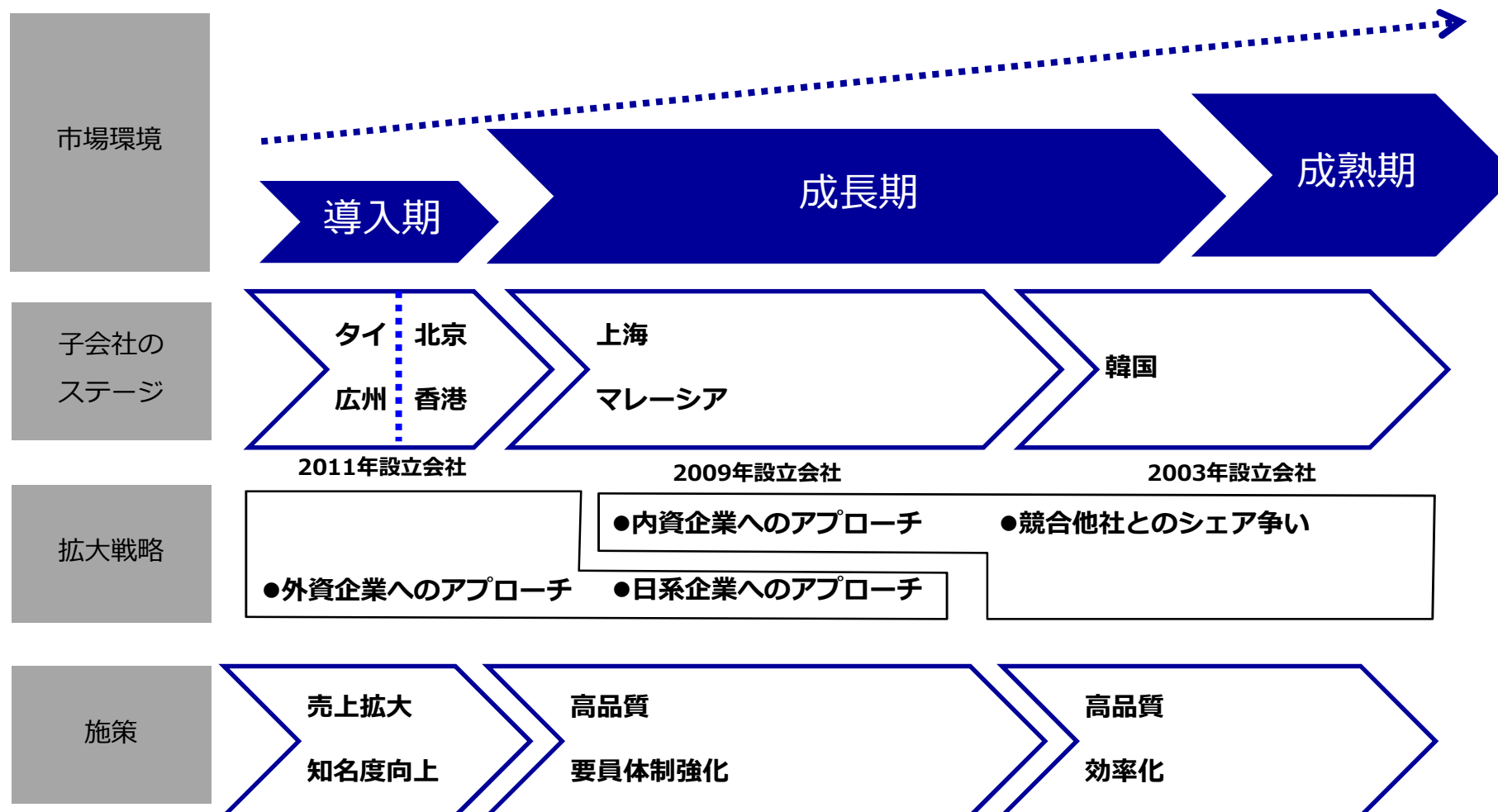
継続

循環棚卸、棚卸日程枠拡大により2月の必要人時圧縮

下期取り組み（２）

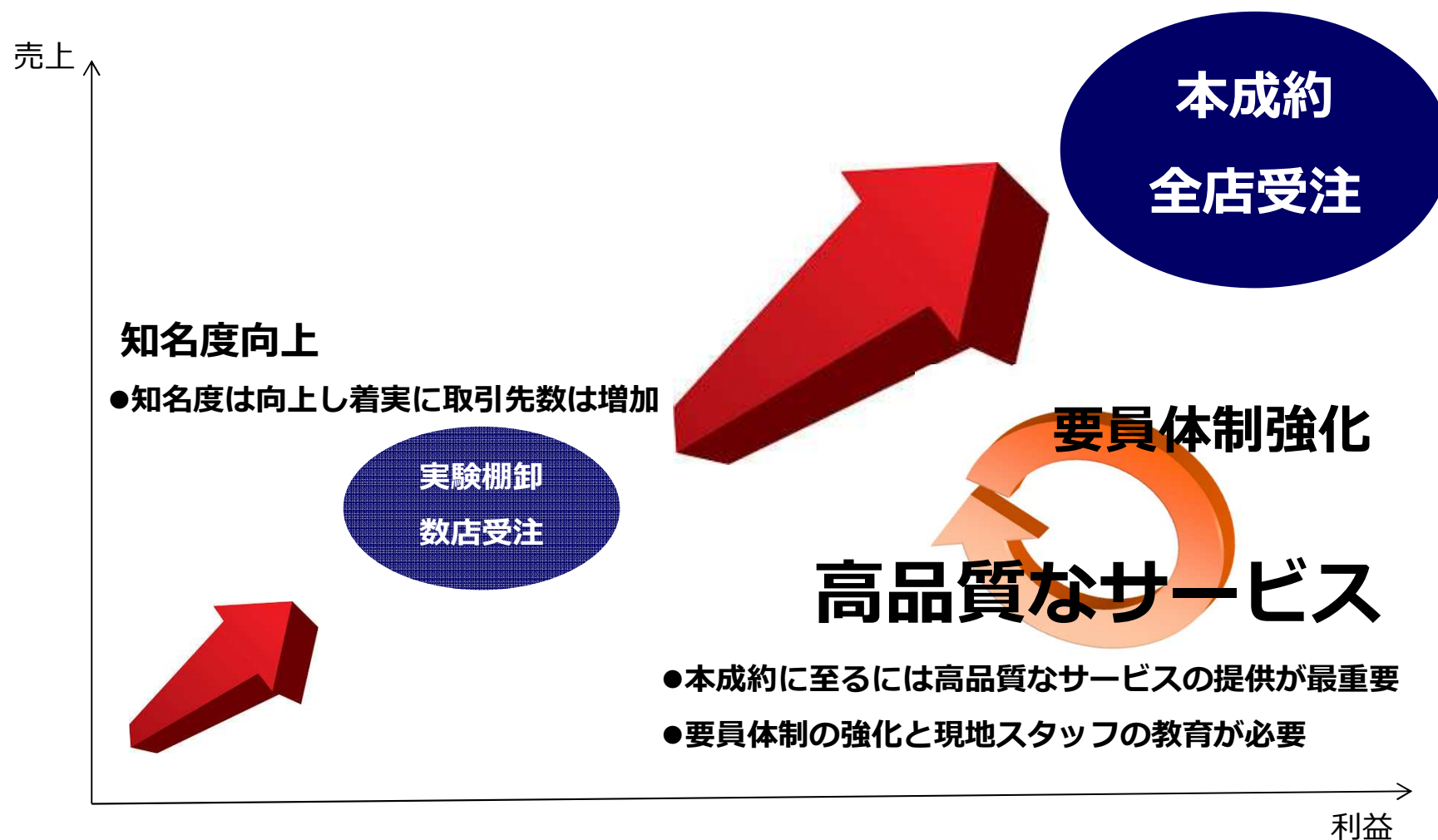
市場環境に対応した施策を確実に実行し業容拡大を図り、
2015年3月期の事業黒字化を目指す

本決算資料再掲



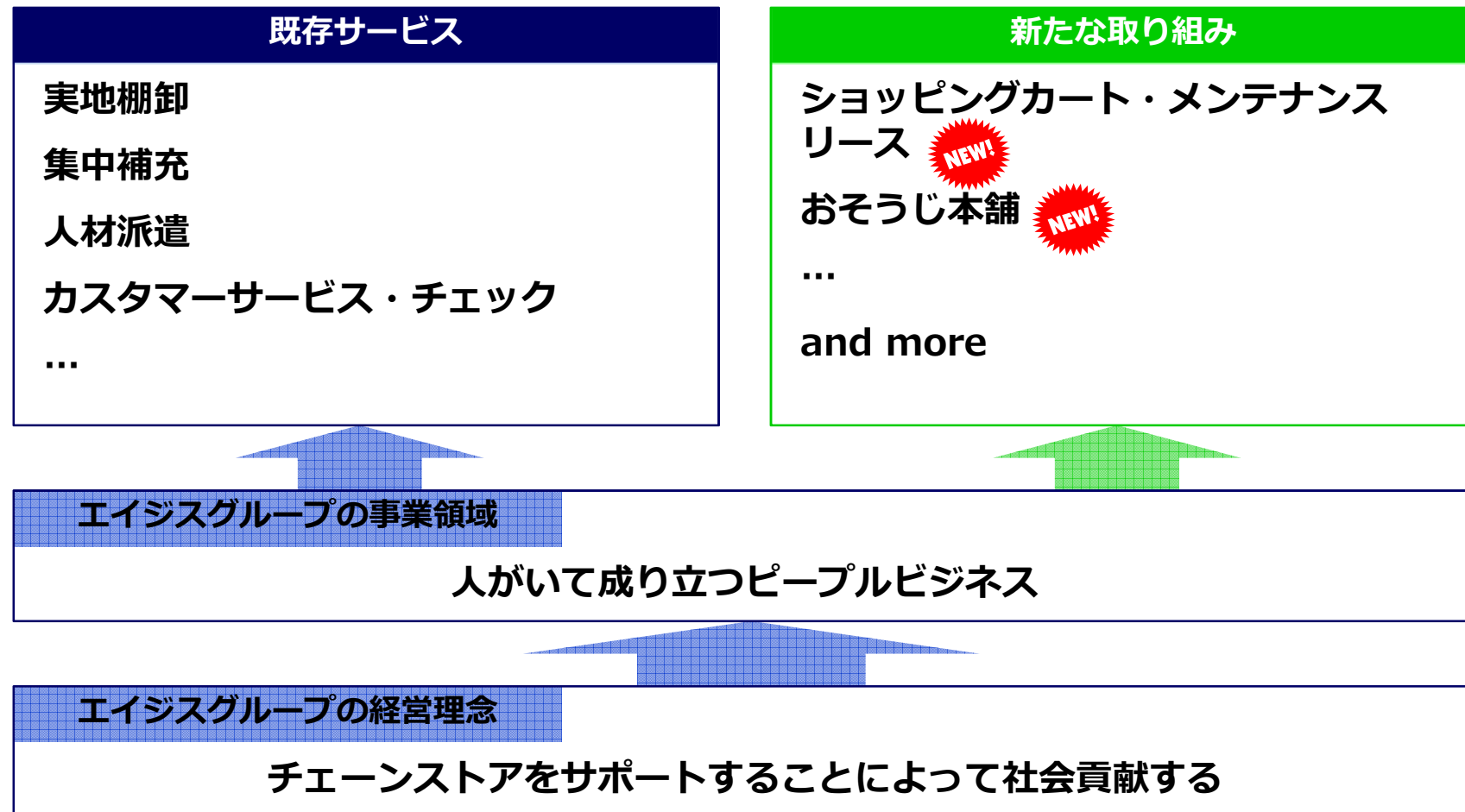
下期取り組み（３）

各国の事情を勘案した上で要員体制を強化し、高品質なサービスを提供することが最大の売上対策となる



下期取り組み（４）

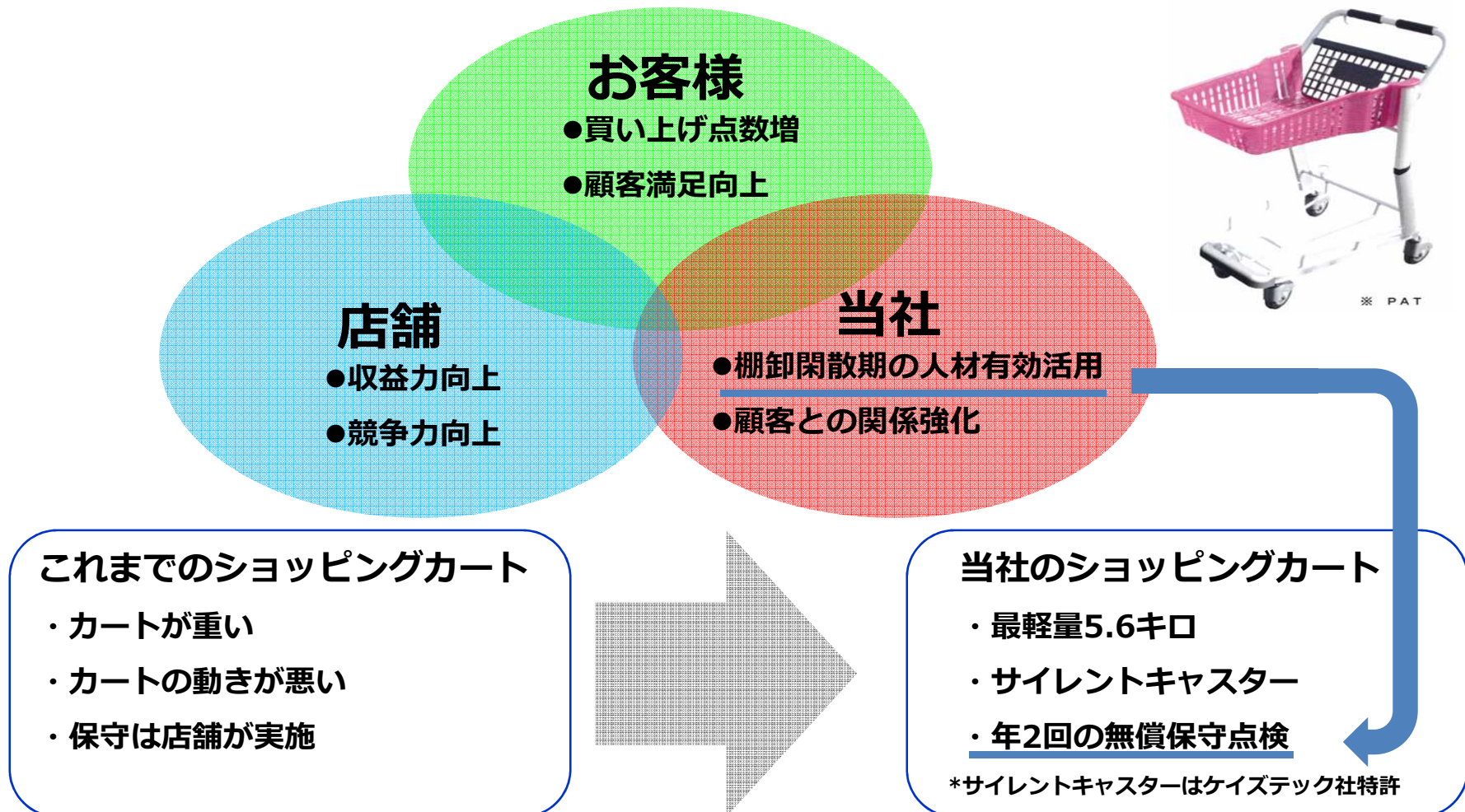
既存のサービスに留まらず、新しいサービスを通じ
チェーンストアをサポートすることに邁進する



下期取り組み（５）**NEW!**

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

お客様の快適ショッピングをサポートするためにショッピングカート・メンテナンスリースサービスを開始

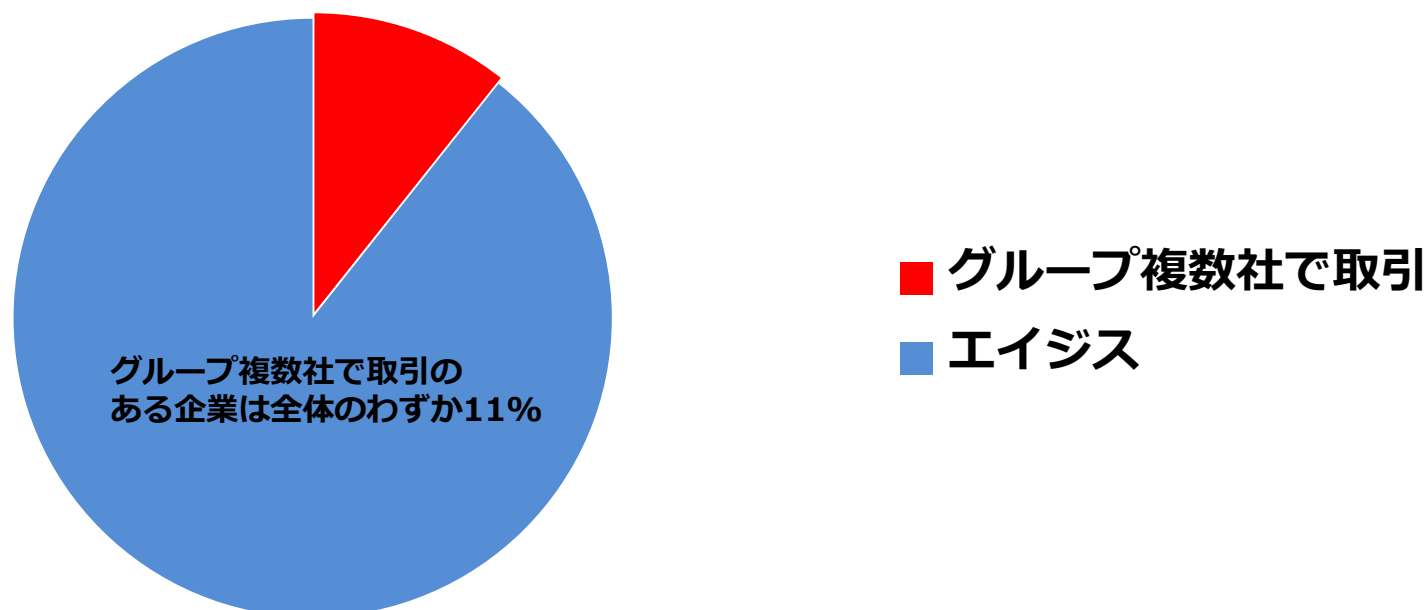


下期取り組み（６）

グループ内の顧客資産を有効活用し、業容拡大を図る

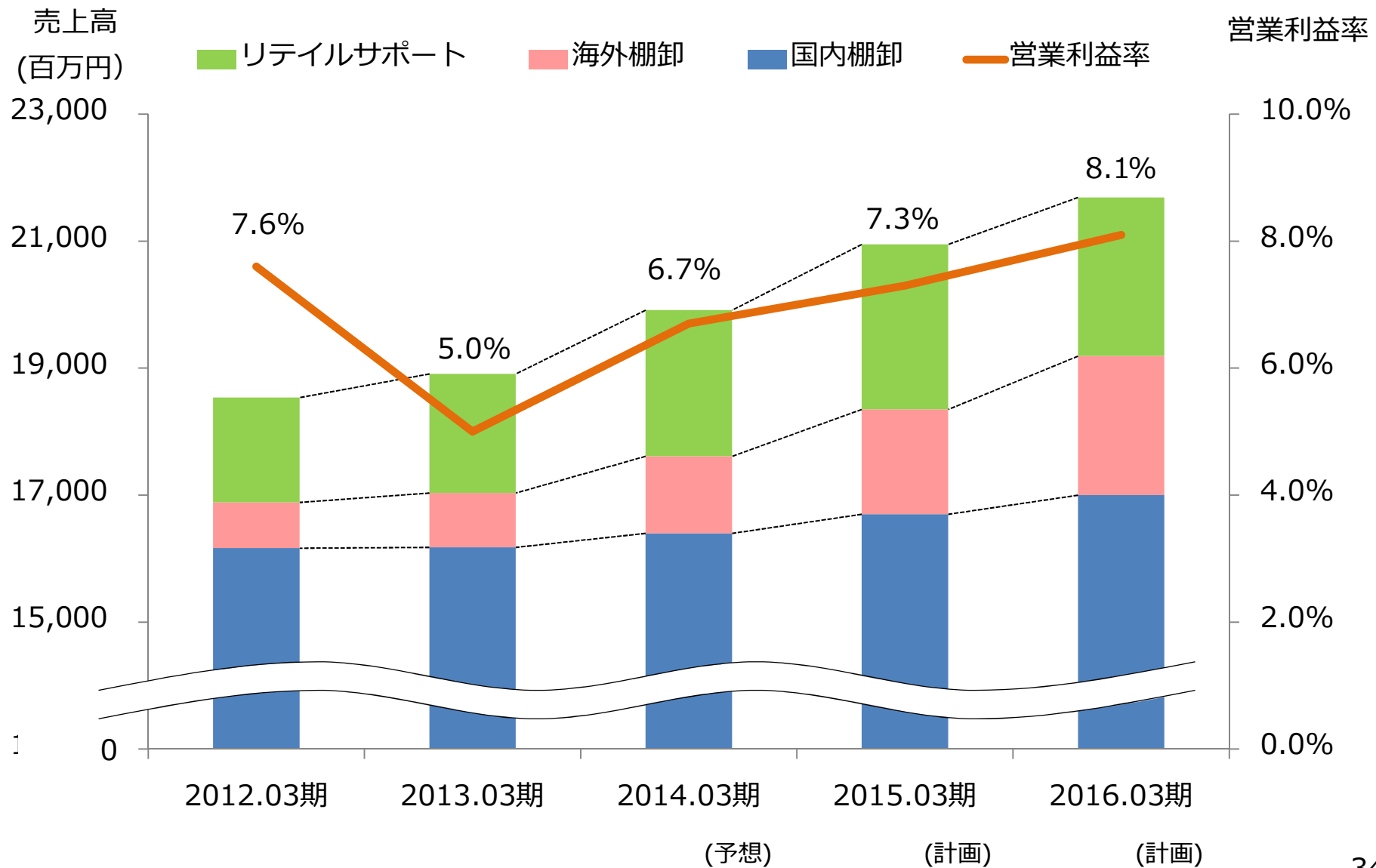
●エイジスの顧客資産活用状況

本決算資料再掲



エイジスにリテイルサポート企画開発本部およびリテイルサポート営業部を新設し、グループ会社との連携を強化し、エイジスの顧客資産に対し営業を複合的に展開していく

中期計画における売上高・営業利益率目標



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>>

取締役経営企画室長 山根 洋行

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

E-mail : hiroyuki.yamane@ajis-group.com



売場の生産性を高める戦略的アウトソーシング