

2018年3月期 第2四半期決算説明会



株式会社エイジス (JASDAQ 4659)
2017年11月1日



Your Partner in Retail Solutions

1. グループ概要
2. 2018.03期_第2四半期業績ハイライト
3. 2018.03期_通期業績見込み
4. FY 17～19中期計画進捗

1. グループ概要
2. 2018.03期_第2四半期業績ハイライト
3. 2018.03期_通期業績見込み
4. FY 17～19中期計画進捗

Mission

**エイジスグループは、プロフェッショナルとして
お客様に最高のサービスを提供することにより、
チェーンストアの発展と豊かな社会の実現に貢献します**

グループ概要（展開地域）



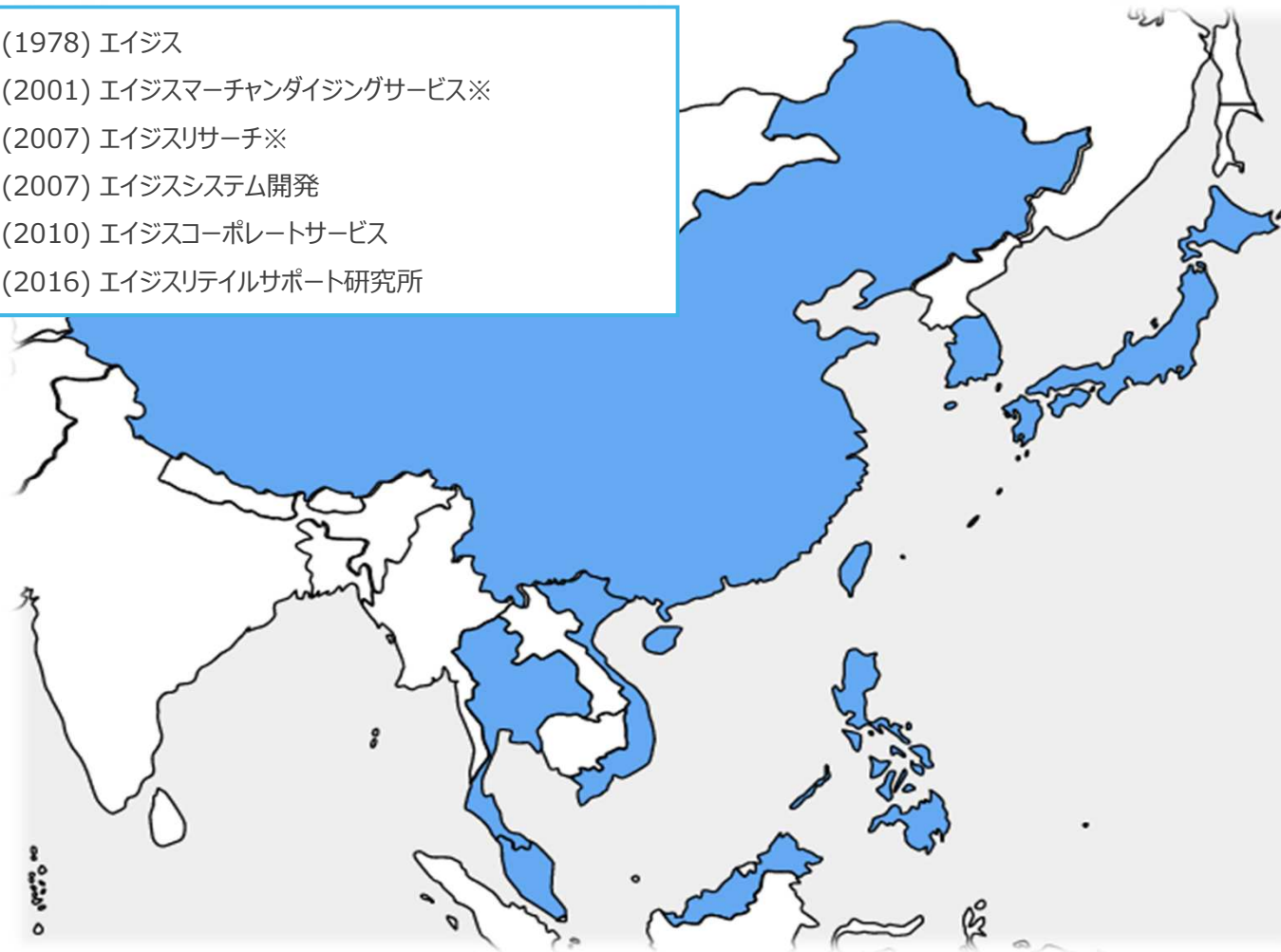
✓ 『アジアのリテイルサポートサービスグループ』としてアジア各国で事業展開

(1978) エイジス
(2001) エイジスマーチャンダイジングサービス※
(2007) エイジスリサーチ※
(2007) エイジスシステム開発
(2010) エイジスコーポレートサービス
(2016) エイジスリテイルサポート研究所

()内は設立年
※は連結子会社
<2017年10月末現在>

(1982)エイジス九州
(1984)エイジス北海道
(1992)エイジス四国

(2003)韓国※
(2004)大連
(2009)上海※
(2009)台湾
(2009)マレーシア※
(2011)北京※
(2011)広州※
(2011)香港※
(2011)タイ※
(2016)フィリピン
(2016)ベトナム



✓ 国内外23社で構成し、アジア各国のチェーンストアにサービスを提供

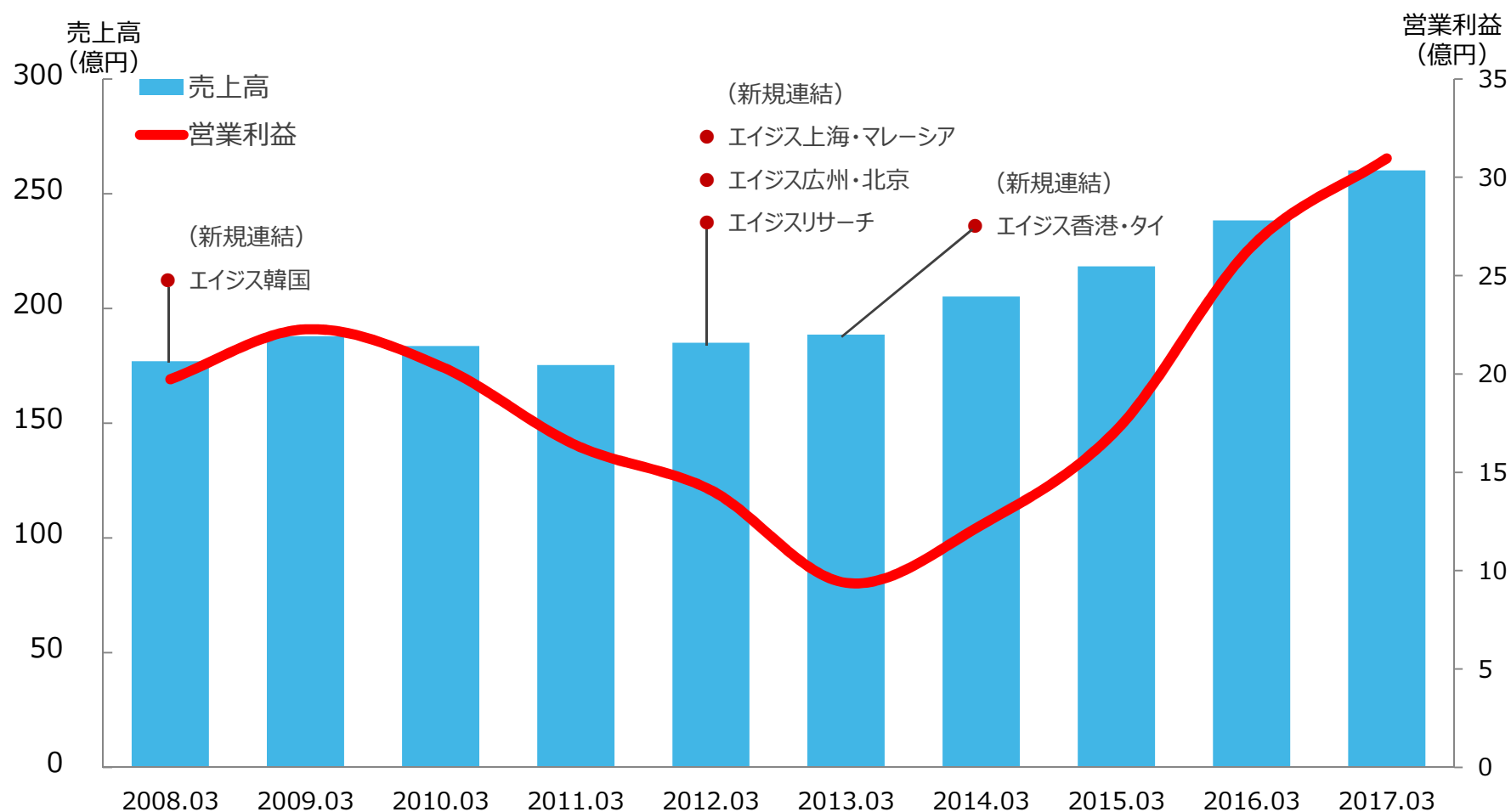
	国内棚卸サービス	リテイルサポートサービス	海外棚卸サービス
連結 子会社	エイジス（当社）	- マーチャンダイジングサービス - リサーチ	- 韓国 - 上海 - 北京 - 広州 - 香港 - タイ - マレーシア
非連結 子会社	- システム開発 - コーポレートサービス	リテイルサポート研究所	- 大連 - ベトナム
FC	- 九州 - 北海道 - 四国	- ニップス - プリズム・ジャパン 北海道 - マーチャンダイジング サービス四国	- 台湾 - フィリピン

※ 社名の「エイジス」は省略

連結売上高・利益推移（業績10年トレンド）



✓ 2017.03期は2期連続で過去最高の売上・利益を更新



1. グループ概要
2. 2018.03期_第2四半期業績ハイライト
3. 2018.03期_通期業績見込み
4. FY 17～19中期計画進捗

1. 連結売上高は増収を確保
2. 国内棚卸サービスでは減収
3. 連結営業利益は前期比99.4%と微減

連結業績サマリー



✓ 連結業績では増収・減益で計画には未達（ほぼ前年並）

（百万円）

（ ）内は売上比	2016.03期 第2四半期	2017.03期 第2四半期	2018.03期 第2四半期	前期比	計画	計画比
売上高	11,345	12,577	12,919	102.7%	13,600	95.0%
売上総利益	3,224 (28.4%)	3,792 (30.2%)	3,548 (27.5%)	93.6%	3,400 (25.0%)	104.4%
販売管理費	2,045 (18.0%)	2,292 (18.2%)	2,057 (15.9%)	89.8%	1,880 (13.8%)	109.5%
営業利益	1,179 (10.4%)	1,499 (11.9%)	1,490 (11.5%)	99.4%	1,520 (11.2%)	98.1%
経常利益	1,191 (10.5%)	1,504 (12.0%)	1,506 (11.7%)	100.2%	1,530 (11.3%)	98.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	771 (6.8%)	1,031 (8.2%)	989 (7.7%)	95.9%	1,050 (7.7%)	94.2%

セグメント別業績



✓ 売上・利益ともリテイルサポートサービスが牽引

(百万円)

	2016.03期 第2四半期	2017.03期 第2四半期	2018.03期 第2四半期	前期比	計画	計画比
売上高	11,345	12,577	12,919	102.7%	13,600	95.0%
└─ 国内棚卸サービス	8,570	8,864	8,463	95.5%	9,000	94.0%
└─ リテイルサポートサービス	1,806	2,941	3,458	117.6%	3,500	98.8%
└─ 海外棚卸サービス	1,020	980	1,109	113.2%	1,100	100.8%
消去	△53	△210	△111	-	-	-
営業利益	1,179	1,499	1,490	99.4%	1,520	98.1%
└─ 国内棚卸サービス	989	1,193	1,073	90.0%	-	-
└─ リテイルサポートサービス	139	209	310	148.5%	-	-
└─ 海外棚卸サービス	42	91	93	101.8%	-	-
消去	8	5	12	-	-	-

セグメント別業績（国内棚卸サービス）



✓ 売上減の影響で減益

（百万円）

	2016.03期 第2四半期	2017.03期 第2四半期	2018.03期 第2四半期	前期比
売上高	8,570	8,864	8,463	95.5%
売上総利益 (売上比)	2,443 (28.5%)	2,584 (29.2%)	2,569 (30.4%)	99.4%
販売管理費 (売上比)	1,453 (17.0%)	1,391 (15.7%)	1,495 (17.7%)	107.5%
営業利益 (売上比)	989 (11.5%)	1,193 (13.5%)	1,073 (12.7%)	90.0%

※セグメント間売上、振替も上記数値に含む（以降についても同じ）

- 原価率 : 70.8%⇒69.6% (▲1.2P) ・生産性の向上により原価を抑制
- 販管費率 : 15.7%⇒17.7% (+2.0P) ・次期端末及びソフトウェア開発への投資
・CI刷新によるロゴ変更費用・教育研修費等

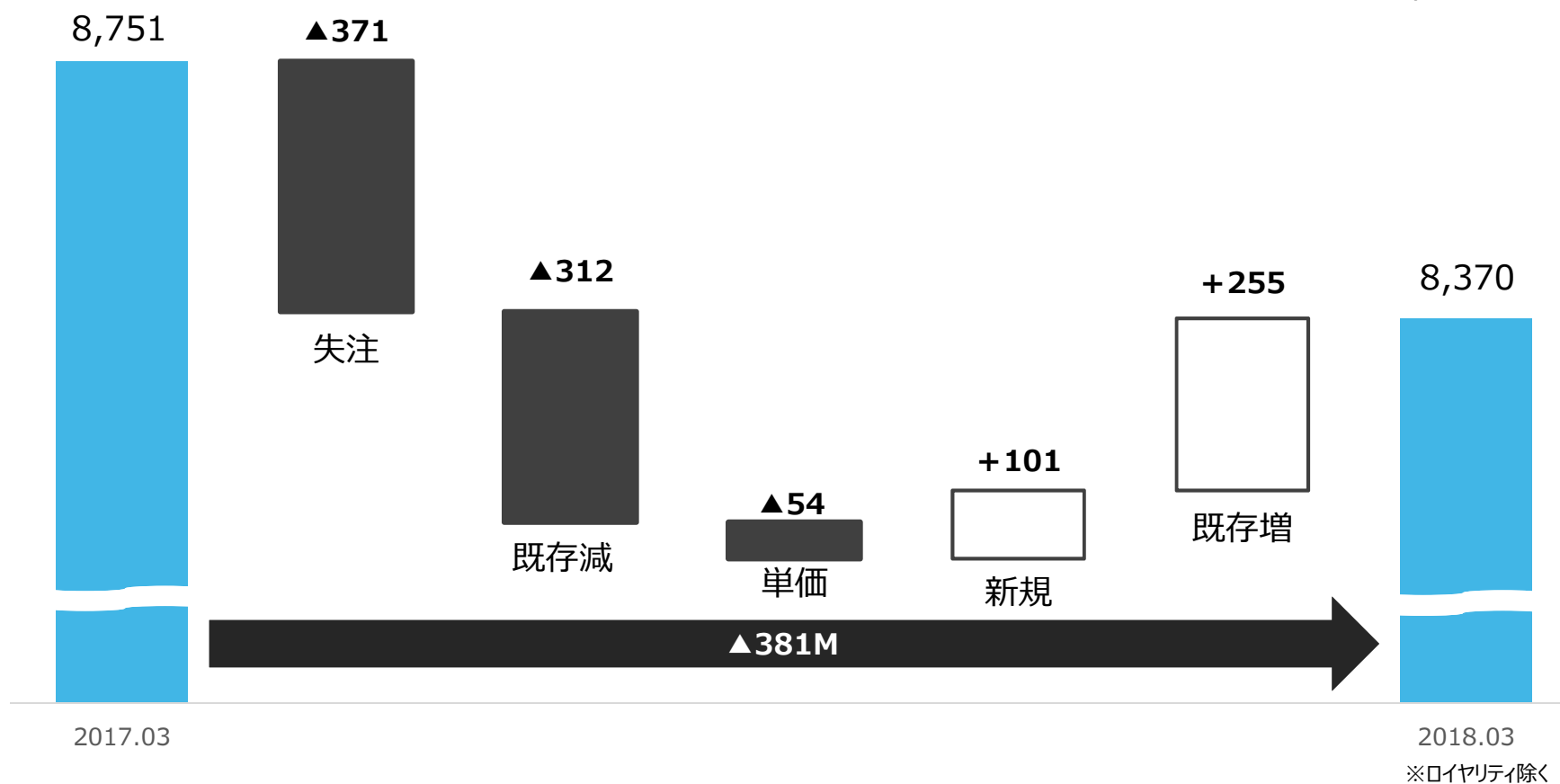
売上高増減要因



✓ 前期の臨時受注反動及び受注制限分の復元が想定より下回り減収

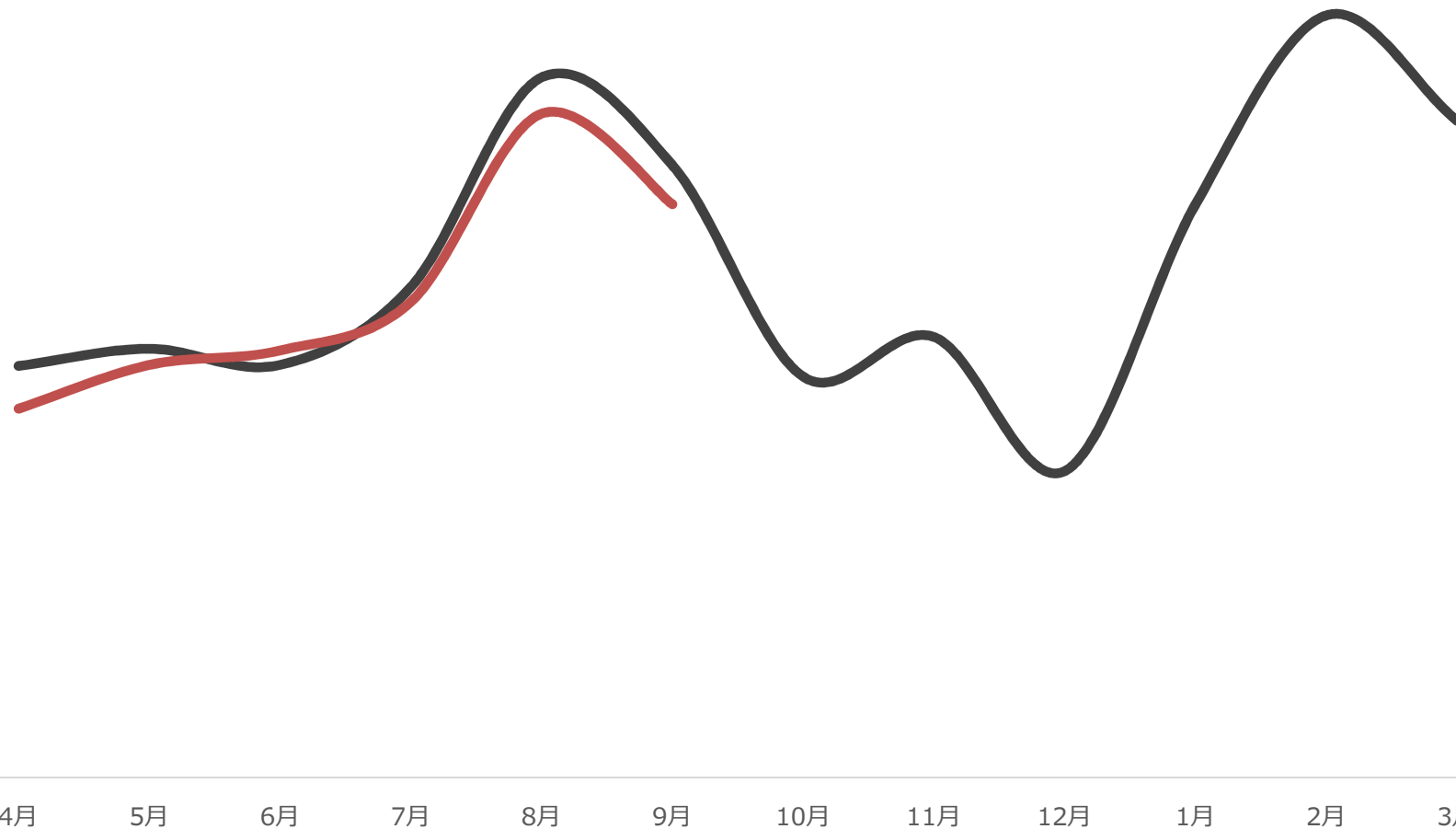
単価：売上高をカウント数量で割った前年差異

(百万円)

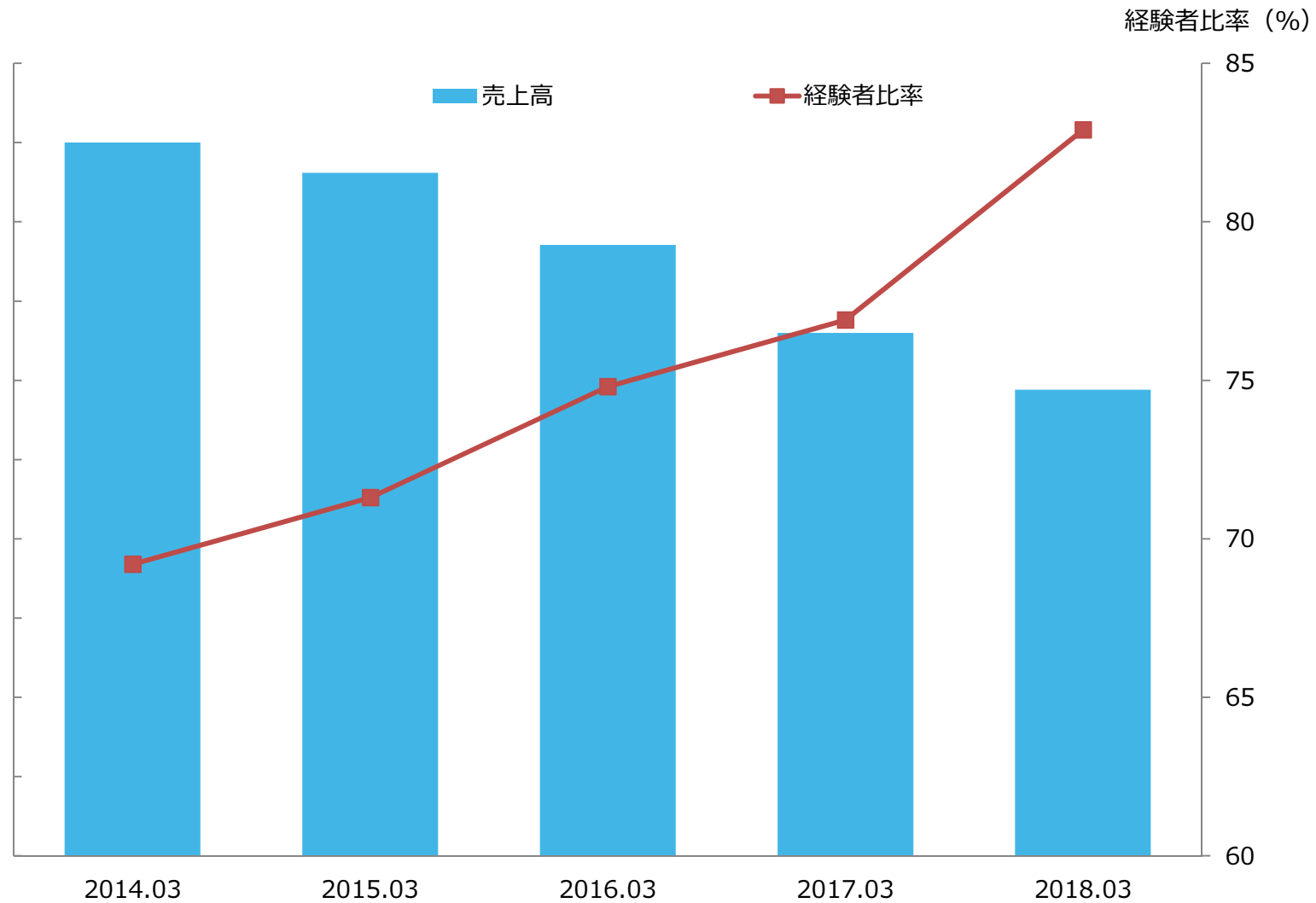


- ✓ 実地棚卸は小売業決算・中間決算が集中する2月・8月がピークとなる

月度別売上高推移（国内棚卸）



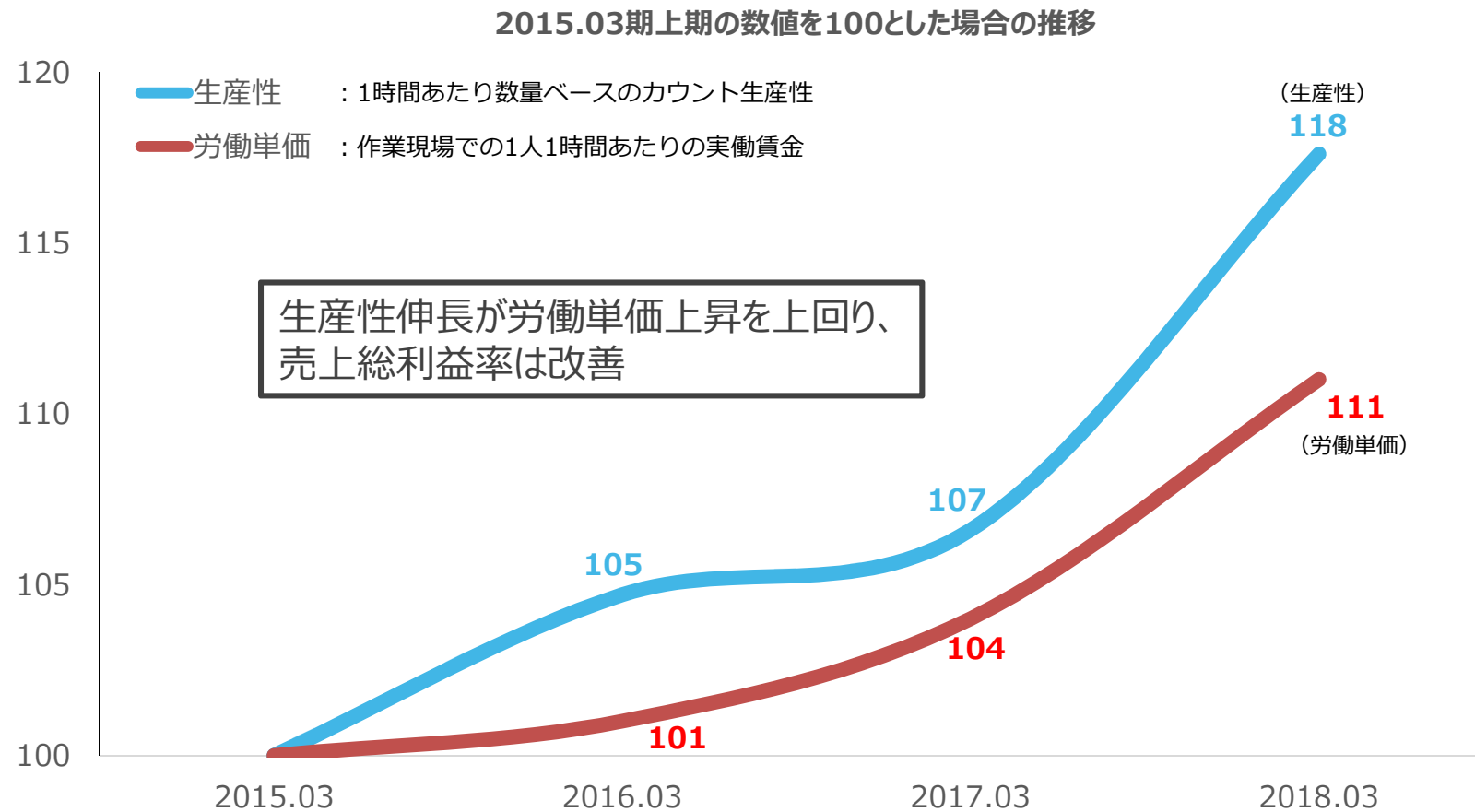
✓ 直近5年間の8月単月の売上高と経験者比率の推移



生産性・労働単価推移



- ✓ **生産性** 前期比**110.3%伸長**：新端末（HT）導入と経験者比率向上が牽引
- ✓ **労働単価** 前年比**106.7%上昇**：賃金制度・基本時給の改定



セグメント別業績（リテイルサポートサービス）



✓ 計画未達も売上増加基調は継続、利益率 + 1.9Pの大幅改善

(百万円)

	2016.03期 第2四半期	2017.03期 第2四半期	2018.03期 第2四半期	前期比
売上高	1,806	2,941	3,458	117.6%
売上総利益 (売上比)	530 (29.3%)	938 (31.9%)	678 (19.6%)	72.3%
販売管理費 (売上比)	391 (21.6%)	728 (24.8%)	367 (10.6%)	50.5%
営業利益 (売上比)	139 (7.7%)	209 (7.1%)	310 (9.0%)	148.5%

※営業所経費を前期：販管費、今期原価で計上のため差異あり

- 営業利益率：7.1%⇒9.0%（+1.9P）
 - ・売上構成比の変化（収益性の高いサービスの売上構成比が増加）
 - ・管理部門の統合や現場人材共有など、合併効果が徐々に現れはじめた

セグメント別業績（海外棚卸サービス）



✓ 増収増益を確保し堅調に推移

（百万円）

	2016.03期 第2四半期	2017.03期 第2四半期	2018.03期 第2四半期	前期比
売上高	1,020	980	1,109	113.2%
売上総利益 (売上比)	273 (26.8%)	297 (30.4%)	328 (29.6%)	110.5%
販売管理費 (売上比)	231 (22.7%)	211 (21.5%)	240 (21.7%)	114.0%
営業利益 (売上比)	47 (4.7%)	91 (9.4%)	93 (8.4%)	101.8%

- 営業利益率：9.4%⇒8.4%（▲1.0%）
 - ・マレーシアで大幅な減益⇒経営幹部の刷新に着手
 - ・経営層の集合研修等、人的投資

1. グループ概要
2. 2018.03期_第2四半期業績ハイライト
3. 2018.03期_通期業績見込み
4. FY 17～19中期計画進捗

2018.03期_通期業績（見通し）



（百万円）

	2016.03期	2017.03期	2018.03期 (5/10発表)	前期比	対前年増減額
売上高	23,835	25,829	28,050	108.6%	+2,221
売上総利益	6,869 (28.8%)	6,878 (26.6%)	7,050 (25.1%)	102.5%	+178
販売管理費	4,221 (17.7%)	3,820 (14.8%)	3,950 (14.1%)	103.4%	+130
営業利益	2,647 (11.1%)	3,058 (11.8%)	3,100 (11.1%)	101.4%	+42
経常利益	2,685 (11.3%)	3,089 (12.0%)	3,130 (11.2%)	101.3%	+41
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,765 (7.4%)	2,125 (8.2%)	2,144 (7.6%)	100.9%	+19

✓ 下期取組POINT

■ 国内棚卸サービス：上期売上不足分の獲得と更なる生産性の向上

⇒第3Qの売上獲得と第4Q顧客発注を100%受注できる体制構築

⇒生産性の二桁伸長を継続させ、低成長でも増益を確保する

■ リテイルサポートサービス：売上・利益額の上積

⇒マーチャンダイジング：集中補充提供先の実施店舗拡大と新規獲得

⇒リサーチ：サービス オブ ザ・イヤーを活用した拡販

■ 海外棚卸サービス

⇒生産性伸長目標の達成（全7社とも110%以上伸長が目標）

⇒アジア小売業協会主催の小売業者大会出展によるサービス拡販

1. グループ概要
2. 2018.03期_第2四半期業績ハイライト
3. 2018.03期_通期業績見込み
4. FY 17～19中期計画進捗

(一般的な認識)



労働力不足の深刻化と労働単価の上昇

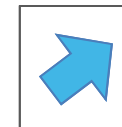


RFID 2025年コンビニ1,000億枚宣言



ネット通販の拡大

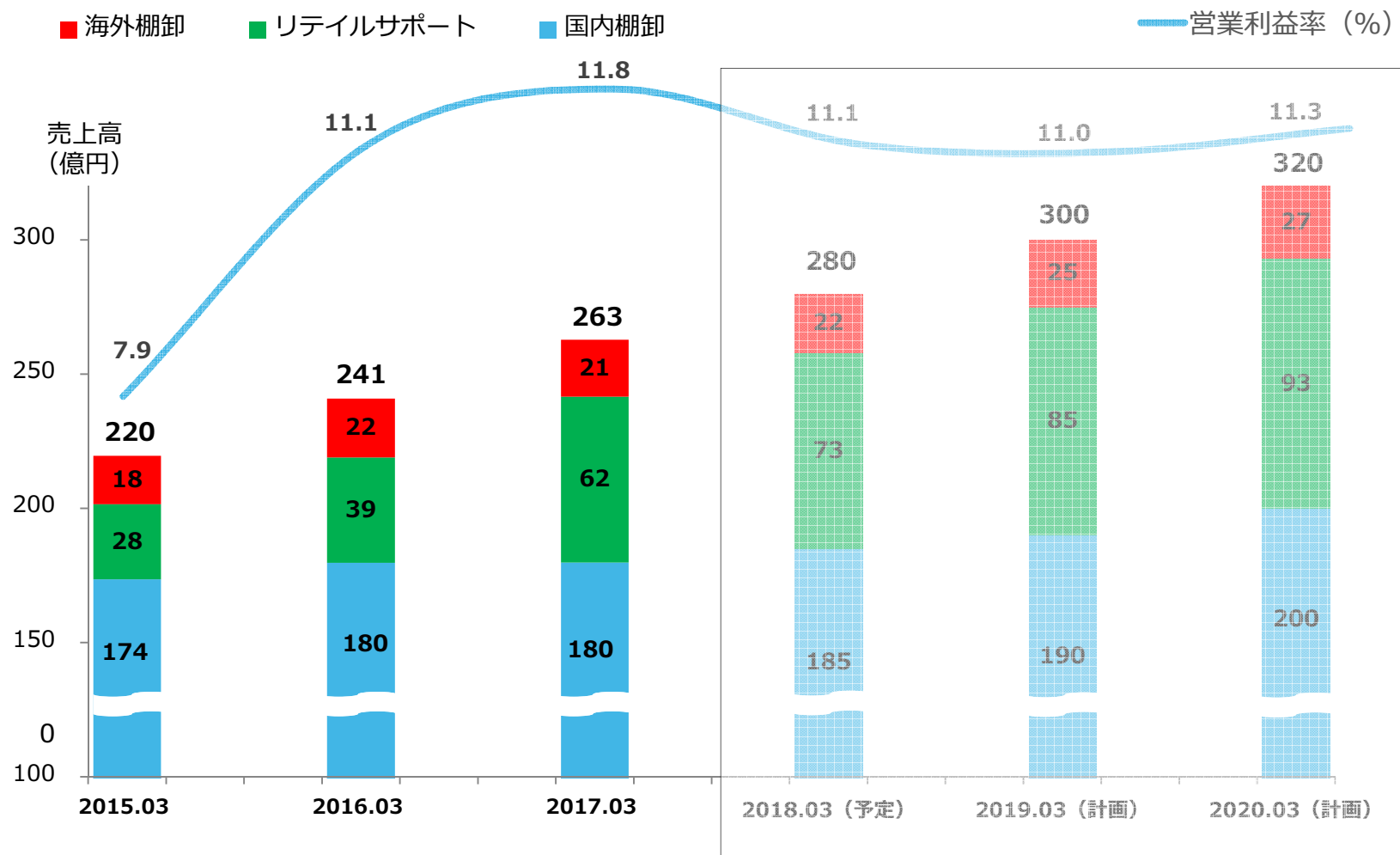
(当社の認識)



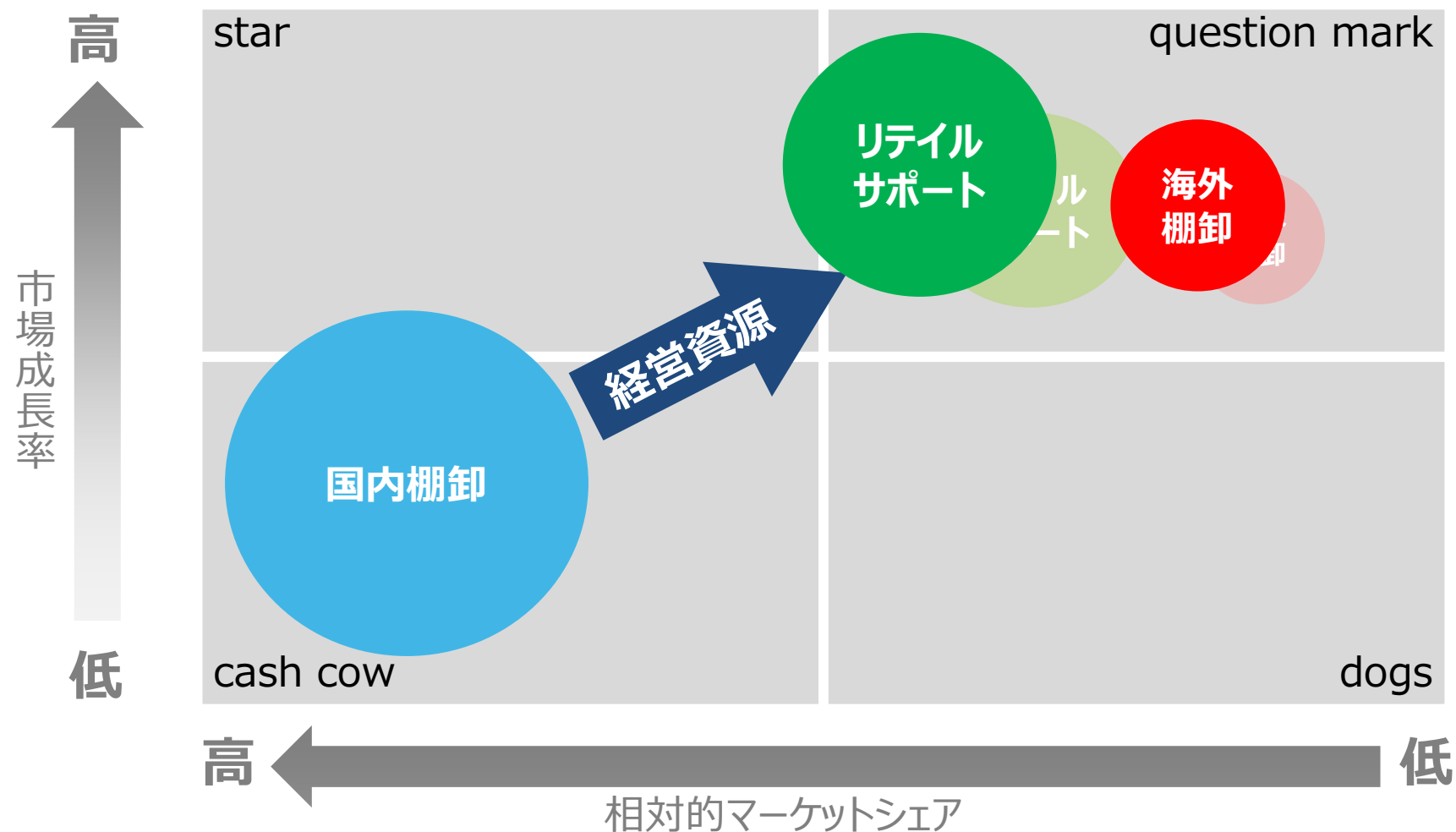
FY17～19中期経営計画（目標数値）



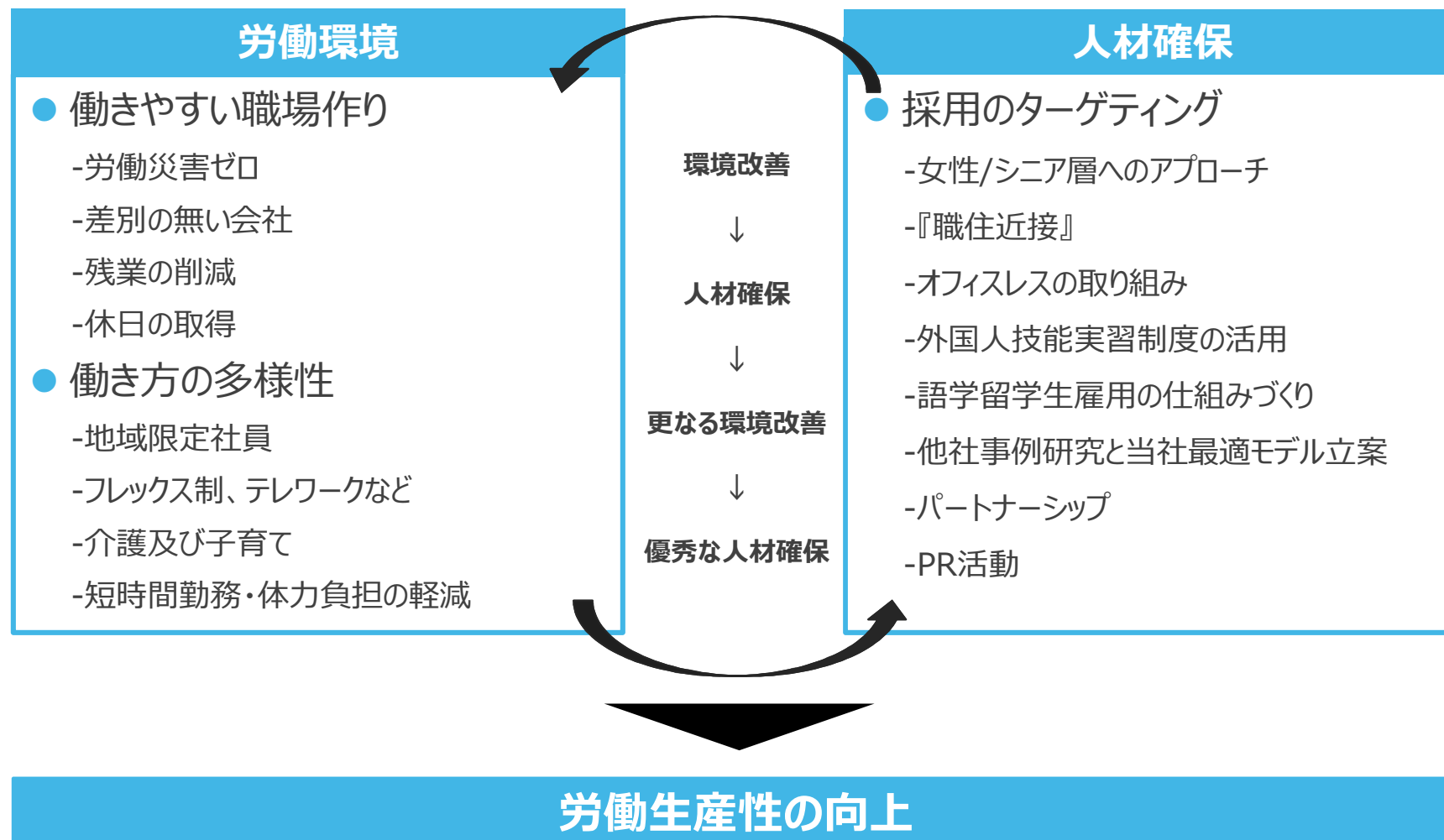
✓ 2020.03期連結売上高320億円が目標



- ✓ 国内棚卸の収益を更に強化し、成長セグメントへの投資を加速する



✓ 従業員が安心・安全に働くことができる環境を整備し、労働生産性を向上させる



✓ 更なる収益力の強化：独自能力 5 要素の更なるレベルアップ

独自能力 5 要素のレベルアップ

- | | |
|------------------|------------------------|
| ● マネジメント | ⇒ スケジュール・クルーイングのIT化 |
| ● プロフェッショナル集団の構築 | ⇒ グループ内雇用による棚卸経験者の定着化 |
| ● 個人スキル | ⇒ トレーニングツールと技術レベルの見える化 |
| ● テクノロジー | ⇒ 最新技術の積極的導入 |
| ● オペレーションの単純化 | ⇒ 実地棚卸手順の『業界標準』の推進 |

チェーンストアをフルサポート

- 棚卸サービスを中心に
- 店舗運営に必要な、多くの作業を
- タイムリーに提供

小売業の生産性向上に寄与



✓ 商習慣を変化させ、チェーンストア全体の生産性を高める

店舗業務の請負/派遣

- 商品補充
- レジ、生鮮技術者、軽作業派遣
- 店頭プロモーションの実現作業
- ミステリーショッピングによる店舗診断

店舗運営プロセスの提案

- カテゴリーリセット
- 営業しながらの店舗改装

新しい市場の掘り起こしとサービスの提供

- EC企業（物流倉庫等）へのアプローチ
- ソリューション提案（作業の提供に留まらない）
- 海外先進事例の研究と日本市場への提案

✓ 安定した収益体制と規模拡大の土台固め

現地化の推進

- 経営幹部の現地化を推進
- 現地経営幹部へ日本での集合教育を実施
- レポート体制構築と経営監査によるコントロール

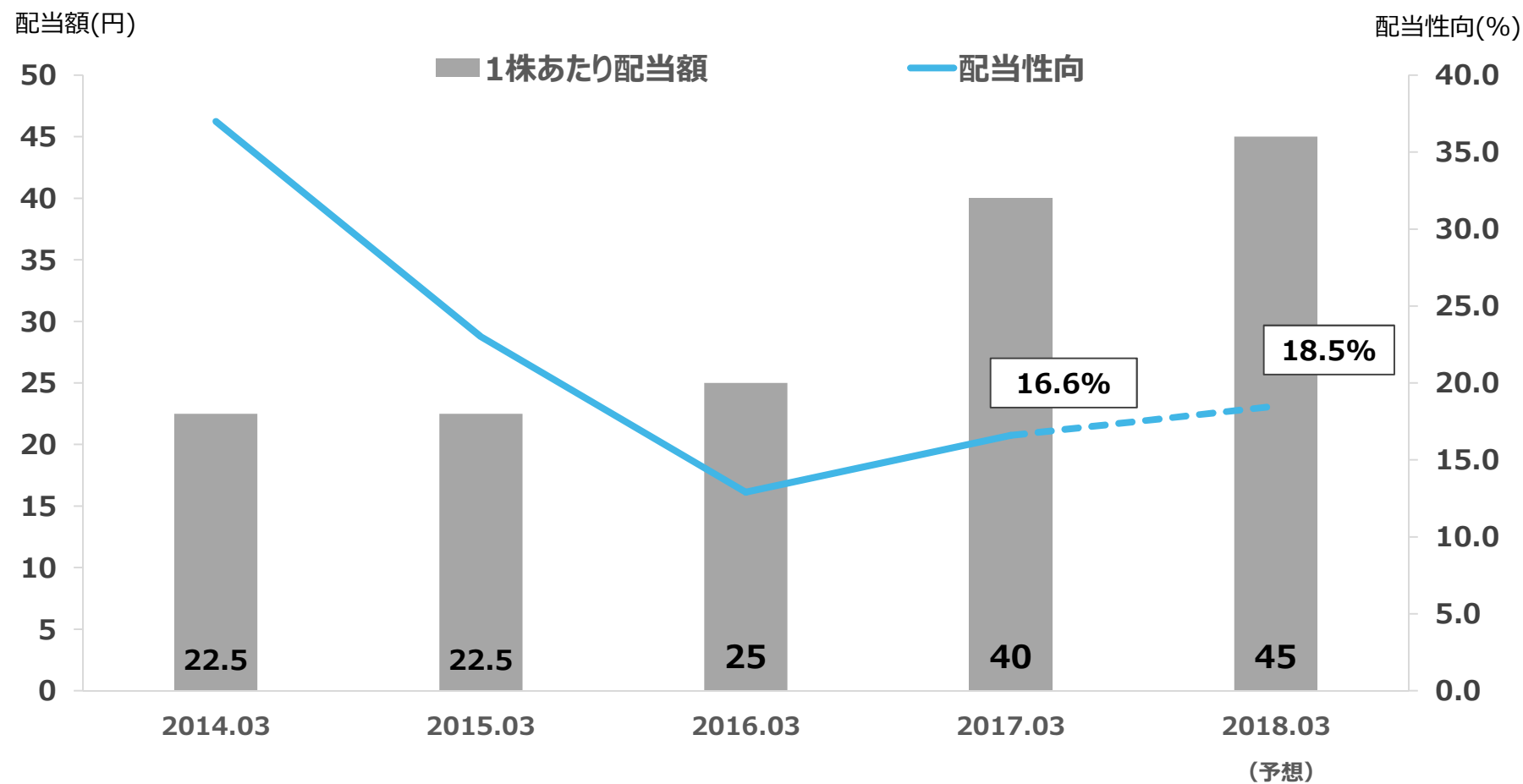
サービス品質の向上

- 精度・生産性に関するKPIを統一し、品質見える化
- 日本からの巡回指導体制の継続
- BCC（カウントコンテスト）等を通じ、技術力向上をはかる

売上拡大施策

- エイジスブランド発信
 - 各国チェーンストア協会とのコンタクト強化
 - 国際展示会などへの出展
- 日本からの営業支援
- 新規市場（国・地域）の調査研究

✓ 2018.03期 配当予想は1株あたり45円（普通配当）を計画



※配当額は分割後の数値に修正しております

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、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>>

執行役員 経営企画室長 秋葉 孝

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

E-mail : ajis_ir@ajis-group.com



AJIS

Your Partner in Retail Solutions