

株主メモ

決 算 期 3月31日

定時株主総会 6月

基 準 日 3月31日

なお、その他必要があるときは、あらかじめ公告した日

名義書換代理人 〒100-0005 東京都千代田区丸の内一丁目4番3号

UFJ信託銀行株式会社

同 事 務 取 扱 所 〒137-8081 東京都江東区東砂七丁目10番11号

UFJ信託銀行株式会社 証券代行部

☎ 0120-232-711

※株式関係のお手続き用紙のご請求は、次のUFJ信託銀行
の電話およびインターネットでも24時間承っております。

☎ 0120-244-479 (本店証券代行部)

インターネットホームページ

<http://www.ufjtrustbank.co.jp/>

同 取 次 所 UFJ信託銀行株式会社 全国本支店

一単元の株式数 100株

公 告 掲 載 紙 日本経済新聞

当社は決算公告に代えて、貸借対照表ならびに損益計算書を
〈<http://www.aspir.co.jp/kessan/4659/4659.html>〉
に掲載しております。

届 出 諸 事 項 の 変 更 に つ い て 住所、氏名、届出印、法人株主の代表者あるいはその
役職名、商号、配当金の振込口座等の変更は、UFJ信
託銀行の本店・支店※でお手続きください。

※お手続きについては、株式会社証券保管振替機構に株券
を預託されている場合には、お取引の証券会社にお申し出
ください。

株主優待制度

1.割当基準日 9月末日

- 2.優待内容
- (1) 100株以上1,000株未満所有の株主様
お米券3kgを贈呈いたします。
 - (2) 1,000株以上10,000株未満所有の株主様
お米券5kgを贈呈いたします。
 - (3) 10,000株以上所有の株主様
お米券10kgを贈呈いたします。

ajis 密エイジス

コーポレートマークの由来

ロゴマークは、ローマ字・キータッチ・カタカナの三位体で構成されています。またエイジスのコーポレートカラーである白・青・赤は、白＝お客様に対して誠実に仕事をする姿勢、青＝冷静・沈着な作業態度、そして赤＝エイジスマン・ウーマンの胸に秘めた情熱を表しています。

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

r100

古紙配合率100%再生紙を使用しています。



“Low Cost Operation”時代の棚卸システム

ajis 密エイジス

(証券コード:4659)



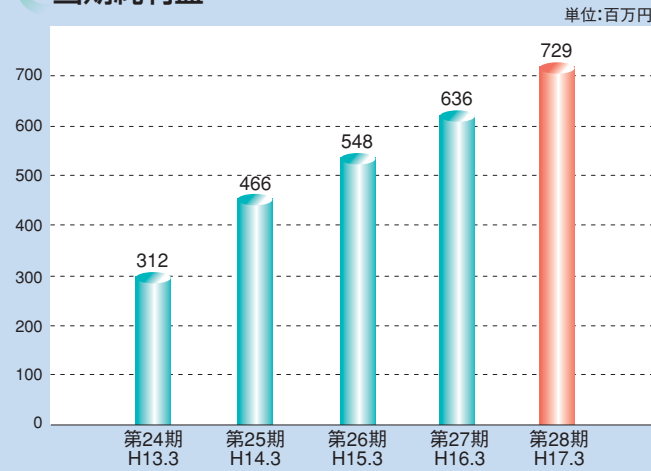
(株)エイジスがよくわかるディスクローズ誌

第28期 事業報告書

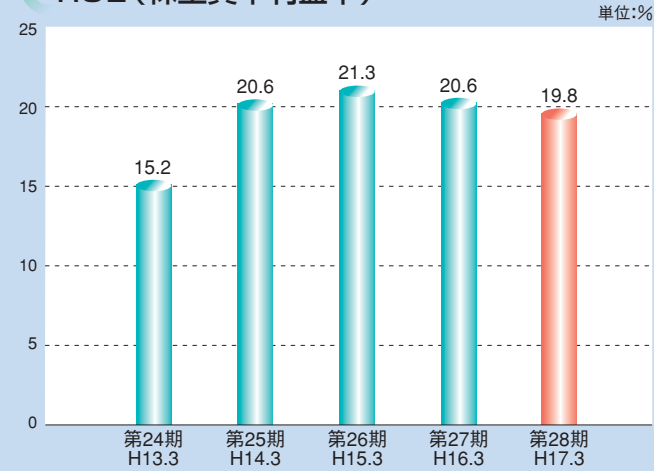
平成16年4月1日～平成17年3月31日

個別財務ハイライト

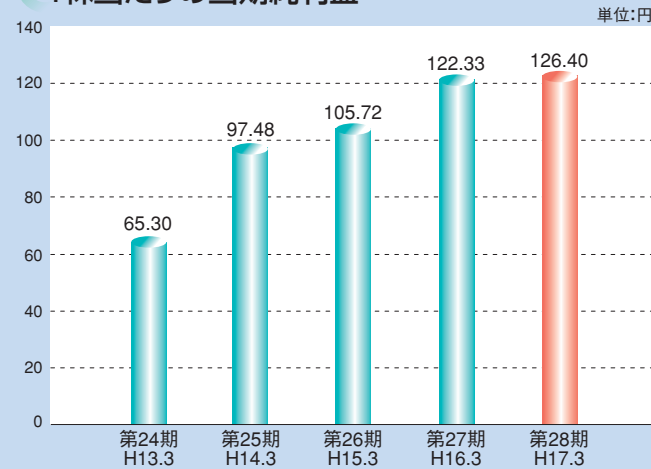
当期純利益



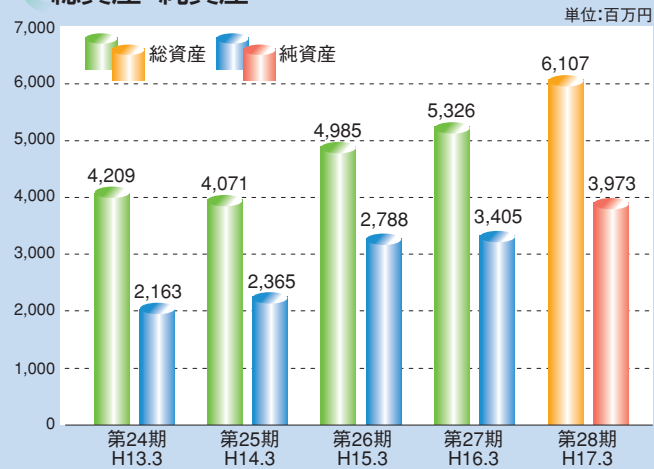
ROE (株主資本利益率)



1株当たりの当期純利益



総資産・純資産



(注) 当社は第28期より連結財務諸表を作成しておりますが、第27期以前との業績比較を可能にするため、本ページでは個別の数字を記載しております。

トップインタビュー

8期連続の増収増益を達成し、過去最高益を更新いたしました。

Q まずは、当期の業績とその理由についてお聞かせください。

当期の業績を振り返りますと、売上が前期から14%以上伸張し、利益も予定通りの利益率を維持したことで過去最高益を更新し、8期連続での増収増益を達成することができました。

売上概況については、流通業界における店舗の大型化と営業時間の拡大、さらなるローコスト経営の追求を背景に、新規顧客、既存顧客の発注拡大とも順調に伸びております。

当期の特徴としては、「ホームセンターやドラッグストア、ディスカウントストア」および「その他業態」での売上増が挙げられます。いずれも好調な業態であり、戦略的市場として近年営業に力を入れてきました。

当期は特に専門店チェーンや100円ショップ、アウトレットショップなどの業態が売上を底上げしました。

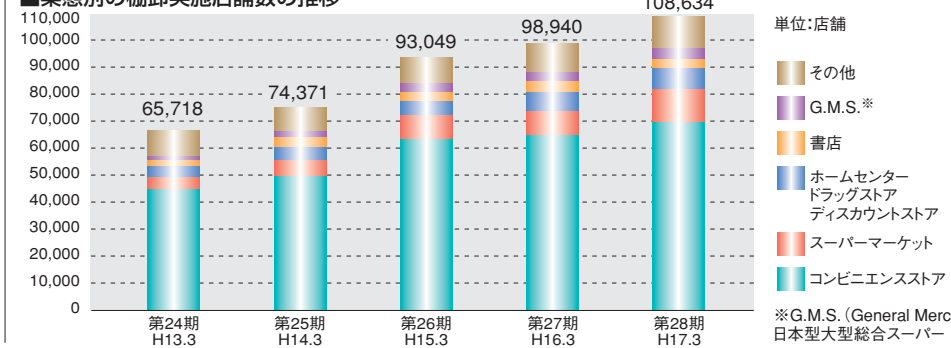
各業態での新規顧客開拓、既存顧客の深耕に加え、潜在的市場である物流拠点なども新たな市場として視野に入れた積極的な営業活動を行うことで、売上拡大に取り組んでまいりました。

また利益面においては、当期、従来からあったD.O.統括部※の機能を分割して「D.O.業績管理部」と「品質管理部」を新設し、業績と品質の両面における管理体制を構築し、各D.O.で売上・利益の日次管理を徹底し、業務の効率化を進めてきました。第29期(以下、今期)は、オペレーション本部、D.O.運営本部、営業本部を新設し、品質管理と業績管理をさらに強化することで、より精度の高い管理体制を確立すべく、組織改革を継続していきます。

棚卸サービスへのニーズが拡大する中、顧客の要望は従来の“コスト一辺倒”から“コストと品質”の両立へと変化してきています。引き続き、全国70営業拠点を通して高レベルで均質なオペレーションの提供など、業界のパイオニアとしての優位性を存分に発揮することで、事業のますますの発展を目指してまいります。

※D.O. (District Office): 営業所

■業態別の棚卸実施店舗数の推移



代表取締役社長
芦部克生



Q CSS・Jの成長戦略についてお聞かせください。

エイジスは、積極的な先行投資を行う中、業務効率の向上をはかりました。

とくに、当社の子会社である人材派遣事業を行う株式会社コマースサービスシステム・ジャパン(以下、「CSS・J」といいます)が本格稼働し、利益率の向上に貢献してまいりました。

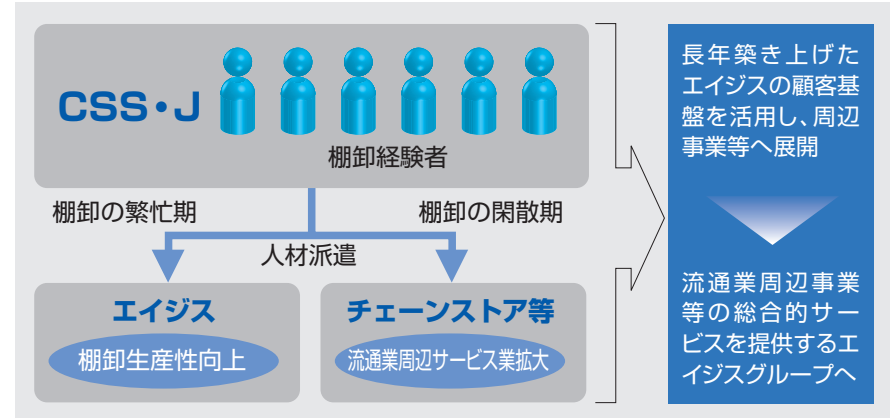
CSS・Jは、当社への人的資源の供給を行うとともに、繁忙期に採用した生産性の高い人材(経験者)を確保し、閑散期に流通業周辺サポート業務へ派遣することで、人的資産の効率的な運用を狙ったものです。

当期から経験者のリターン率が大幅に向上し、新規登録者の管理体制が整ったことで、棚卸

サービス業務の質の維持・向上、効果的な人的資産の運用が実現されています。

また、閑散期における、レジ関連業務、店舗関連業務、専門職派遣、営業代行業務などの「流通業周辺サービス事業」において、初年度の経験を踏まえ、ターゲットを流通業界に、業務を絞り込んだことがCSS・Jが2期目に黒字化した要因となっています。これまで以上に優秀な人材の育成と確保につとめるとともに、「流通業周辺サービス事業」の拡大を図ることで、CSS・Jは今期以降におきましても、グループ全体の業績に大きく貢献してくるものと期待しています。

■CSS・Jの役割



Q エイジスグループとしての戦略をお聞かせください。

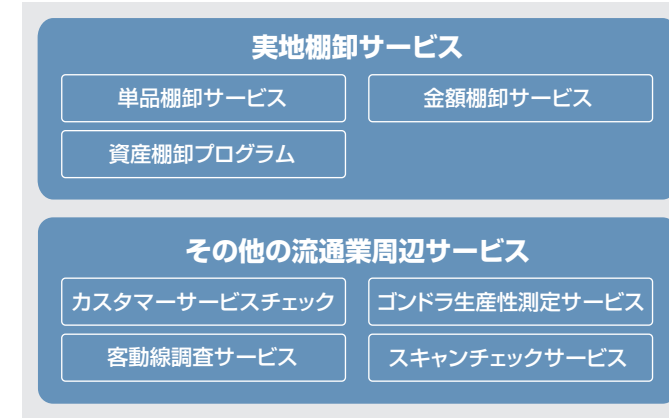
海外子会社(100%出資)に目を転じると、2003年に設立された韓国の現地法人エイジスビジネスサポート株式会社(以下、「エイジス韓国」といいます)では、当期に入って事業基盤の強化が進んでいます。コンビニエンスストアや割引店※での受注が順調に伸び、英韓合併のスーパーセンターからの受注を獲得するなど、韓国内における棚卸サービス事業の認知度も高まりつつあります。日本国内の市場環境に近づいていることを実感しており、設立3年目にあたる今期には黒字化の実現を視野にとらえています。

一方、当期6月に棚卸システムの開発拠点と



して中国に設立した大連愛捷是科技有限公司(以下、「エイジス大連」といいます)では、人材の採用・教育に取り組んできました。日本国内において単品棚卸化への流れが加速する中、大手G.M.S.やコンビニエンスストアなどにおける単品棚卸サービスに関するシステムの再構築などの要望が高まっております。これまでも当社

■エイジスグループの多様なサービス



では、顧客別の棚卸システムを開発・納入してきましたが、エイジス大連でのシステム開発への移行を促進し、高品質かつ低コストのシステム提供を行っていきます。

このように、グループ各社は相次いで収益体制の確立を果たしつつあります。各社に

■エイジスグループ拠点



における事業基盤の強化・拡大に取り組み、競争力を発揮することで、エイジスグループ全体としての「シナジー効果」を発揮し、高利益体質のグループ経営の確立に取り組んでまいります。

最後になりましたが、当期業績が好調だったことと、所定の10%以上の利益率を確保したことおよび、今後の利益成長にも目処が立っていることなどを背景に、期末配当を25円から30円へ増配することを決定しました。今後も株主の皆様への利益還元を重視し、ご期待にお応えしてまいります。

※割引店:大型店総合ディスカウントストア

さらなる成長をめざす エイジスグループ

棚卸サービス事業をコアビジネスとするエイジスグループは、成長とともに強固な経営基盤を築き上げてきました。ここでは、一丸となって成長を目指すエイジスグループを取り巻く市場環境と、各社のさまざまな取り組みをご紹介します。



エイジス

エイジス九州
エイジス北海道
エイジス四国

エイジスシステム・ジャパン (CSS・J)
エイジスビジネスサポート (エイジス韓国)
大連愛捷是科技有限公司 (エイジス大連)

ACTIVITY

棚卸サービス事業のさらなる成長を目指して——

エイジス

新たな流通チャネルや業態が台頭する中で——

高度な棚卸ノウハウを強みに、新規顧客の獲得に向けた営業戦略を展開しています。

エイジスは、創業以来、日本における実地棚卸サービスのパイオニアとして、流通業を中心とした顧客の効率化に貢献し、業績を拡大してきました。その中で、スーパーマーケットやG.M.S.、コンビニエンスストアをはじめとするさまざまな業態に対応する棚卸ノウハウを蓄積してきました。



近年、流通業の中でホームセンターやドラッグストアなどでは店舗の大型化、取扱品目の増加により、棚卸の外注化が急速に進んでいます。これらの業態では、出店意欲が旺盛なこともあり、エイジスの受注も増加しています。

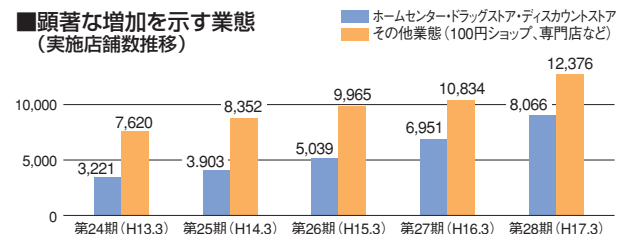
最近では、100円ショップやバラエティストア*などが元気のある業態といわれており、エイジスにとってもますます有望な市

場となるでしょう。さらには、小売店舗に限らず、e-ビジネスなどさまざまな物流倉庫、製造工場などの棚卸サービスの開拓に取り組みます。

これらは、まだまだ未開拓の市場であり、エイジスがこれまでに蓄積した棚卸ノウハウが活かせる市場でもあります。今後、積極的な営業展開を図ることで、市場の開拓・深耕を進めていきます。

※バラエティストア：消費頻度の高い非食品を、幅広くそろえた便利総合店。

■顕著な増加を示す業態
(実施店舗数推移)



棚卸のコスト低減と精度の向上が求められる中で——

顧客のニーズを先見し、技術革新による新たなサービスを開発・提案しています。

いまや流通業においては、ローコスト経営が欠かせません。その中で、棚卸のアウトソーシングには、より低いコストでより高度な商品管理を実現することが求められています。顧客の要望を先見し、新たな価値の創出に向けて、エイジスは棚卸手法の変革に取り組んでいます。

具体的には、当期より「I.E.*プロジェクト」を発足し、科学的な管理手法を用いて、現状の棚卸作業における作業工程・動作分析を行うことで、作業改善と生産性向上に取り組んでいます。

また、今後普及が見込まれているICタグの技術・活用研究にも引き続き取り組んでまいります。

ここ数年、大手顧客を中心に提案してきた「循環棚卸」も本格的な

導入が始まっています。これまで期末・年度末に各店舗で一斉に行うものとされていた棚卸を、年間を通じて店舗ごとに順次行っていくというものです。棚卸コストを下げ、在庫管理の精度を上げていくといった大きなメリットがあり、今後も引き続き、循環棚卸を導入するチェーンストアが増えていくとみられています。



※I.E.：(インダストリアル・エンジニアリング) 企業のあらゆる問題や事象を、さまざまな技術を活用して数値化し、論理的に改善する方法。

流通業周辺サービス市場の開拓を目指して——

CSS・J

流通業における戦略的な人材雇用が求められる中で——

流通業の業務知識を活かしたきめ細かなサービスと、接客マナーを修得した人材で、流通業を強力にサポートしています。

流通業において競争が激化する中、年中無休や24時間営業といった営業時間の延長が進んでいます。こうした中、人件費の抑制と慢性的あるいは一時的な人員不足の解消を目的とした店舗内作業へのアウトソーシングの活用が増えています。

こうした状況を受け、CSS・Jでは、顧客が店舗内作業へ人的資源を集中する際のサポートに向けて、レジ関連業務、店舗関連業務、専門職派遣、営業代行業務などを行う人材の派遣事業を展開しています。

■CSS・Jの主な派遣業務分野

- 棚卸関連業務
- レジ関連業務
- その他店舗関連業務
- 専門職派遣・紹介業務
- 営業代行業務
- マネキン業務
- 調査業務

CSS・Jでは、長年エイジスが棚卸サービスの提供を通じて培った棚卸ノウハウと研修システム、人材管理ノウハウ等を活かし、基本的な業務や接客マナーの修得を徹底した上で即戦力の人材を派遣することで、顧客の経営効率化を支援しています。

エイジスが長年信頼関係を築いてきた顧客の需要も大きく、好評を得ております。今後も有望な市場として流通業周辺サービス事業の営業を強化していきます。



エイジスをサポートするCSS・J

棚卸経験者の効率的活用と繁閑格差を是正する人材派遣会社としてエイジスグループを支える。

CSS・Jには、上記で紹介している流通業に向けた人材派遣事業を行うとともに、もう一つ重要なミッションがあります。それは、エイジスへの棚卸スタッフの効率的な供給です。具体的には、CSS・Jで棚卸技術の習熟度が高い人材を保有し、棚卸サービス事業の繁忙期には、精度と生産性が高い即戦力の棚卸スタッフとして活用します。一方、閑散期には流通業周辺サービス事業のスタッフとして派遣することで、効率的な人材活用を図ることが可能となります。

さらにCSS・Jにとっては、エイジスの全国規模の営業基盤や人材育成に定評のある教育ノウハウを活用できるメリットがあります。このように、シナジー効果を発揮することで、エイジスが長年抱えている繁閑格差の課題の改善をはかるとともに、新しいビジネスの展開をしていきたいと考えています。

アジアでのさらなる成長を目指して——

エイジス韓国、エイジス大連

アジアにおいて顕在化する棚卸サービス市場——

韓国と中国において流通業の発展を見据えた拠点展開を推進しています。



日本国内においてエイジスは、実地棚卸サービスのパイオニアとして高い市場シェアを獲得・維持してきましたが、海外の市場にも早くから目を向けていました。中でも、有力な進出先として挙げていたのが、韓国と中国です。最初の海外事業拠点として、2002年ソウルに駐在員事務所を設置しました。韓国を選んだ理由は、法制度など日本との類似性、地理的な近さ、小売業を含む経済の発展度合いなど、エイジスが事業を展開するうえで、条件がほぼ揃っていると判断したためです。

また、棚卸サービスを行う上で、人材育成は非常に重要です。その点、教育熱心な韓国では優秀な人材を確保することが可能です。韓国幹部候補生の採用、日本での棚卸の実地作業を含む厳しい研修などを経て、2003年100%出資の子会社エイジスビジネスサポート株式会社を設立、韓国での棚卸サービスを開始しました。

第3期目を迎えたエイジス韓国は、エイジス本社のサポートのもとシステムや人材育成に投資をして基盤固めをしてきました。その結果、順調に人材育成も進み、営業拠点もソウルに加えてプサンの2ヶ所となりました。これにより、現在では韓国全土にサービスを提供する体制が整っています。今後は、売上の増加とともに営業拠点数も増やし

ていく計画です。

また、中国においては、大連に市場調査機能とシステム開発機能を持つ子会社大連愛捷是科技有限公司を2004年に設立しました。中国市場では棚卸市場の本格化はまだ先であり、当面はシステム開発コストを抑制しながらシステム開発力を向上させていく役割を担い、エイジスの情報システム部門の強化に貢献していきます。

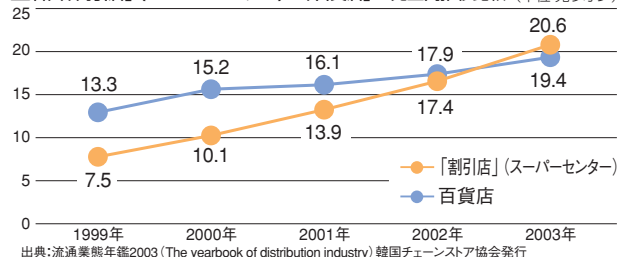
急速に進むチェーン化と大型店の出店競争

韓国国内の消費市場は顕著な量的拡大はないものの、質的变化は急速に進んでいます。特に大手小売業は、多店舗化と大型化が顕著に進んでいます。下の表は韓国では「割引店」と呼ばれる総合大型ディスカウント店の店舗数の推移です。上位6社の合計店舗数を比較すると5年間で2.5倍になっています（左下表）。また、売上も2003年にはついに百貨店を上回るまでになりました（右下表）。また、24時間営業に切り替える店舗も2004年から増えてきており、競争は熾烈になってきています。エイジスは積極的にこれら大型チェーンの開拓を進めており、着実に顧客からの支持が広がりつつあります。

■韓国「割引店」（スーパーセンター）チェーンの店舗数推移

企業名	店舗数		店舗数増加倍率
	2000年	2005年	
A社	27	71	263%
B社	7	40	571%
C社	17	39	229%
D社	20	27	135%
E社	6	16	267%
F社	5	12	240%
計	82	205	250%

■韓国「割引店」（スーパーセンター）と「百貨店」の売上高推移比較（単位：兆ウォン）



営業概況（連結）

当連結会計年度の棚卸受託収入の合計は11,254百万円となり、ロイヤリティ収入の97百万円を加えると、実地棚卸サービス事業の合計は11,352百万円となりました。マーチャンダイジングサービス事業の売上高404百万円、その他の流通業周辺サービス事業の売上高168百万円、人材派遣事業の売上高522百万円を加えた当連結会計年度の売上高は12,447百万円となりました。

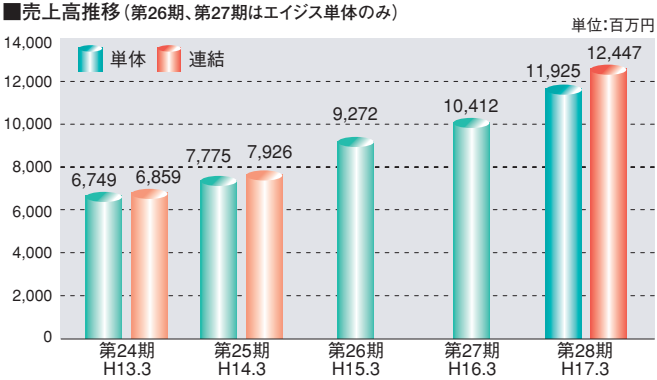
収益面では、棚卸料金の戦略的引下げを実施しましたが、株式会社コマースサルサービスシステム・ジャパンを活用した棚卸経験者を次の繁忙期にも働いてもらう仕組みが軌道に乗り、経常利益1,288百万円、当期純利益737百万円となりました。

実地棚卸サービス事業

棚卸受託収入の売上高は11,254百万円となりました。業態別の内訳は下記のとおりです。

- コンビニエンスストア
既存大手顧客の新規出店に伴う受注増により、売上高は2,893百万円となりました。
- スーパーマーケット
新規顧客の獲得および既存顧客の受注増により、売上高は1,706百万円となりました。
- ホームセンター・ドラッグストア・ディスカウントストア
前期に引き続き、当期のターゲット業態として集中的に営業活動を実施した結果、新規顧客の獲得と既存顧客の大幅受注増により、売上高は1,995百万円となりました。
- 書店
新規顧客の獲得により、売上高は839百万円となりました。
- G.M.S.（注）
既存大手顧客の受注増及び受託エリアの拡大により、売上高は1,564百万円となりました。
- その他
新規大手チェーンの獲得と既存チェーンの受注増により、売上高は2,255百万円となりました。

（注）G.M.S.（General Merchandise Store）
大衆実用品のうち、新機能開発品主力の総合店。いわゆる日本型大型総合スーパーです。



マーチャンダイジングサービス事業

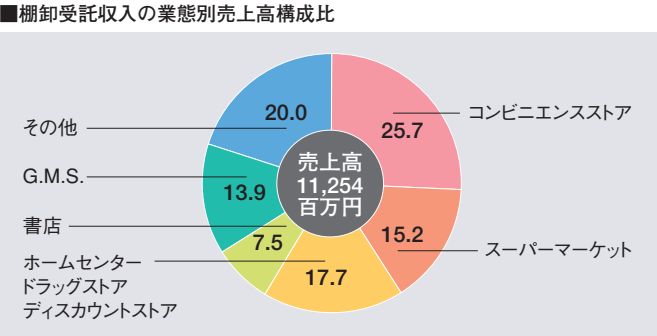
既存顧客の受注増により、売上高は404百万円となりとなりました。

その他の流通業周辺サービス事業

カスタマーサービスチェックおよび周辺サービスの新規顧客が多数獲得できたため、売上高は168百万円となりました。

人材派遣事業

流通業の顧客の獲得により、売上高は522百万円となりました。



連結財務諸表

連結貸借対照表（要旨）

単位:百万円	
科 目	当連結会計年度 (H17.3.31現在)
資産の部	
流動資産	4,022
固定資産	2,057
繰延資産	0
資産合計	6,080
負債の部	
流動負債	1,863
固定負債	281
負債合計	2,145
資本の部	
資本金	475
資本剰余金	489
利益剰余金	2,966
その他有価証券評価差額金	37
自己株式	△33
資本合計	3,935
負債・資本合計	6,080

連結キャッシュ・フロー計算書（要旨）

単位:百万円	
科 目	当連結会計年度 (H16.4.1～H17.3.31)
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,095
投資活動によるキャッシュ・フロー	△412
財務活動によるキャッシュ・フロー	△353
現金及び現金同等物の増加額	330
現金及び現金同等物の期首残高	1,696
現金及び現金同等物の期末残高	2,027

（注）記載金額は、百万円未満を切り捨てて表示しております。

連結損益計算書（要旨）

単位:百万円		
科 目	当連結会計年度 (H16.4.1～H17.3.31)	
	金額(百万円)	百分率(%)
売上高	12,447	100.0
売上原価	9,622	
売上総利益	2,824	22.7
販売費及び一般管理費	1,574	
営業利益	1,250	10.0
営業外収益	48	
営業外費用	9	
経常利益	1,288	10.4
特別利益	0	
特別損失	0	
税金等調整前当期純利益	1,288	10.3
法人税、住民税及び事業税	566	
法人税等調整額	△15	
当期純利益	737	5.9

連結剰余金計算書

単位:百万円	
科 目	当連結会計年度 (H16.4.1～H17.3.31)
(資本剰余金の部)	
資本剰余金期首残高	489
資本剰余金増加高	0
資本剰余金期末残高	489
(利益剰余金の部)	
利益剰余金期首残高	2,398
利益剰余金増加高	737
利益剰余金減少高	
配当金	121
役員賞与	48
利益剰余金期末残高	2,966

Financial Statements

個別財務諸表

個別貸借対照表（要旨）

単位:百万円

科 目	前事業年度 (H16.3.31)	当事業年度 (H17.3.31)	増 減
資産の部			
流動資産	3,377	3,918	540
固定資産	1,947	2,188	240
繰延資産	0	0	△0
資産合計	5,326	6,107	781
負債の部			
流動負債	1,480	1,852	371
固定負債	439	281	△157
負債合計	1,920	2,134	214
資本の部			
資本金	475	475	—
資本剰余金	489	489	0
利益剰余金	2,444	3,004	559
その他有価証券評価差額金	47	37	△10
自己株式	△51	△33	17
資本合計	3,405	3,973	567
負債・資本合計	5,326	6,107	781

個別キャッシュ・フロー計算書（要旨）

単位:百万円

科 目	前事業年度 (H15.4.1～H16.3.31)
営業活動によるキャッシュ・フロー	434
投資活動によるキャッシュ・フロー	△419
財務活動によるキャッシュ・フロー	△133
現金及び現金同等物の増減額	△118
現金及び現金同等物の期首残高	1,749
現金及び現金同等物の期末残高	1,630

（注）連結財務諸表を作成しているため、当事業年度については、連結財務諸表に記載しております。

（注）記載金額は、百万円未満を切り捨てて表示しております。

個別損益計算書（要旨）

科 目	前事業年度 (H15.4.1～H16.3.31)		当事業年度 (H16.4.1～H17.3.31)	
	金額(百万円)	百分率(%)	金額(百万円)	百分率(%)
売上高	10,412	100.0	11,925	100.0
売上原価	7,750		9,180	
売上総利益	2,662	25.6	2,744	23.0
販売費及び一般管理費	1,503		1,482	
営業利益	1,159	11.1	1,262	10.6
営業外収益	22		25	
営業外費用	9		7	
経常利益	1,172	11.2	1,279	10.7
特別利益	3		0	
特別損失	10		0	
税引前当期純利益	1,165	11.2	1,279	10.7
法人税、住民税及び事業税	500		564	
法人税等調整額	28		△15	
当期純利益	636	6.1	729	6.1
前期繰越利益	132		172	
当期末処分利益	768		901	

利益処分

単位:百万円

科 目	金 額
当期末処分利益	901
特別償却準備金取崩額	2
計	904
これを次のとおり処分いたします	
利益配当金(1株につき30円)	160
役員賞与金	52
(うち監査役賞与金)	(4)
別途積立金	450
次期繰越利益	241

Stock Price Information

株式情報

株式の状況

(平成17年3月31日現在)

会社が発行する株式の総数	14,000,000株
発行済株式の総数	5,385,600株
株主数	2,134名

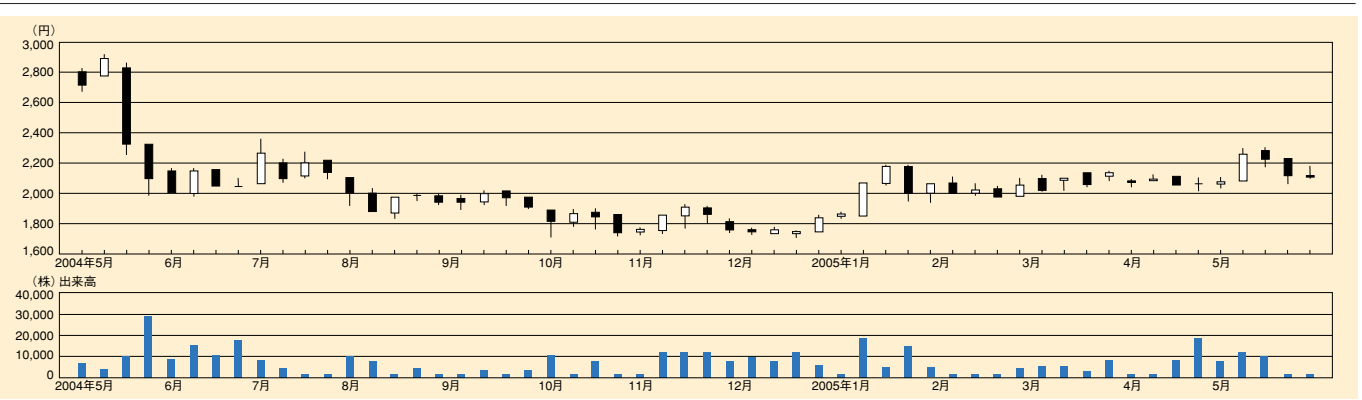
大株主

(平成17年3月31日現在)

株 主 名	当社への出資状況	
	持株数(株)	出資比率(%)
斎藤 陽子	778,800	14.46
斎藤 茂昭	721,500	13.39
斎藤 昭生	666,280	12.37
斎藤 泰範	270,670	5.02
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	224,400	4.16
野村信託銀行株式会社(投信口)	213,500	3.96
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	164,600	3.05
斎藤 茂男	158,400	2.94
斎藤 美保子	157,700	2.92
バクオプ バュウダガゾミテガ アラシテス ジャパン グロースファンド	150,590	2.79

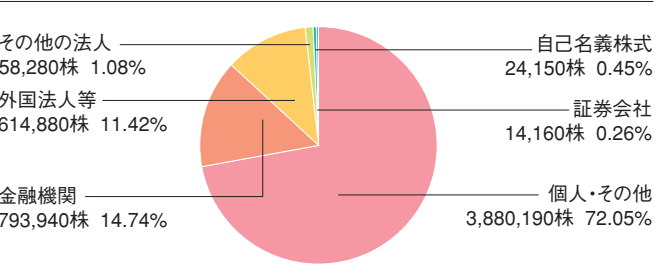
（注）日本マスタートラスト信託銀行株式会社、野村信託銀行株式会社および日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社の所有する株式には信託業務に係わる株式数が含まれております。

株価チャート



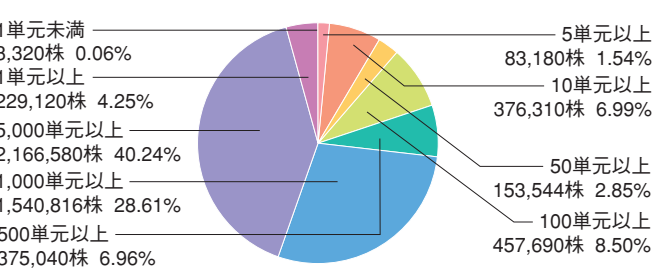
所有者別株式数分布

(平成17年3月31日現在)



所有数別株式数分布

(平成17年3月31日現在)



会社の概況

会社概要 (平成17年3月31日現在)

商号	株式会社エイジス (英文名 AJIS CO., LTD.)
資本金	475,000,000円
代表者	代表取締役社長 芦部 克生
業務内容	●実地棚卸サービス ●マーチャンダイジングサービス ●その他の流通業周辺サービス
従業員	194名
主要取引銀行	●UFJ銀行 千葉支店 ●みずほ銀行 千葉支店 ●三井住友銀行 千葉支店
ホームページ	http://www.ajis-group.co.jp

取締役および監査役 (平成17年3月31日現在)

代表取締役社長	芦部 克生
取締役副社長	芳賀 孝郎
代表取締役専務	斎藤 昭生
常務取締役	渡辺 克己
取締役	近江 元
取締役	山地 琢巳
取締役	仁田 善郎
取締役	竹之下 正夫
取締役	高橋 一人
取締役	秋葉 孝
取締役	五十嵐 亨司
常勤監査役	鈴木 行雄
監査役	安田 登

主要取引先 ※敬称・株式会社は省略させていただいております。 ※50音順

■コンビニエンスストア		
am/pmジャパン	セーブオン	ファミリーマート
サークルKサンクス	セブンイレブン・ジャパン	ミニストップ
スリーエフ	デイリーヤマザキ	ローソン
■G.M.S./スーパーマーケット		
イオン	西友	マルエツ
イトーヨーカ堂	平和堂	みやぎ生協
いなげや	マイカル	ヨークベニマル
オークワ	マックスバリュ	ライフ
■ホームセンター/ドラッグストア/ディスカウントストア		
カインズ	スギ薬局	ホームマック
カワチ薬品	千葉薬品	マツモトキヨシ
ケーヨー	ツルハ	ユタカファーマシー
コーナン	東洋薬局	ユニリビング
サンドラッグ	トステムビバ	ロイヤルホームセンター
CFS	富士薬品	
■書店		
アシーネ	三省堂書店	宮脇書店
カルチュアコンビニエンスクラブ	三洋堂書店	未来屋書店
紀伊國屋書店	文真堂書店	有隣堂
	丸善	リプロ
■その他		
アディダスジャパン	トイザらス	メインマート
エディー・パウアー	東急ハンズ	良品計画
L.L.Bean	東急百貨店	ロフト
キャン★ドゥ	ニトリ	ワークマン
九九プラス	ファーストリテイリング	
大創産業	藤久	

ネットワーク (平成17年6月29日現在)

■エイジスグループ	熊谷サテライト	金沢D.O.	大分D.O.	釧路D.O.
□株式会社エイジス	大宮D.O.	富山サテライト	福岡D.O.	厚別D.O.
青森D.O.	川越サテライト	大阪D.O.	久留米D.O.	□エイジス四国株式会社
盛岡サテライト	千葉D.O.	堺D.O.	長崎D.O.	高松営業所
秋田D.O.	市原サテライト	東大阪D.O.	佐賀サテライト	徳島営業所
仙台D.O.	柏D.O.	奈良サテライト	熊本D.O.	松山営業所
山形D.O.	東京D.O.	京都D.O.	宮崎D.O.	高知営業所
郡山D.O.	吉祥寺D.O.	滋賀サテライト	鹿児島D.O.	□子会社 (100%出資)
小山D.O.	八王子D.O.	神戸D.O.	沖縄D.O.	エイジスビジネスサポート株式会社
宇都宮サテライト	横浜D.O.	姫路サテライト	□エイジス北海道株式会社	(大韓民国 ソウル特別市、実施棚卸サービス業)
水戸D.O.	厚木D.O.	岡山D.O.	札幌D.O.	ソウルD.O./プサンサテライト
土浦サテライト	静岡サテライト	松江サテライト	札幌中央D.O.	株式会社コマーシャルサービスシステム・ジャパン
新潟D.O.	沼津D.O.	□エイジス九州株式会社	苫小牧D.O.	(千葉市、人材派遣業)
長岡サテライト	浜松D.O.	広島D.O.	函館D.O.	大連愛捷是科技有限公司
高崎D.O.	名古屋D.O.	福山D.O.	旭川D.O.	(中華人民共和国大連市、システム開発等)
長野D.O.	四日市D.O.	山口サテライト	北見D.O.	
松本サテライト	岐阜D.O.	小倉D.O.	帯広D.O.	

フランチャイズ3社および子会社3社を含めたエイジスグループ全体の営業ネットワークは国内、海外合わせて74営業拠点です。
(注) D.O. (ディストリクト オフィス) とは営業所のことです。サテライトとは出張所のことです。

