

決算期	3月31日
定時株主総会 基準日	6月 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
株主名簿管理人	〒100-8212 東京都千代田区丸の内一丁目4番5号 三菱UFJ信託銀行株式会社
同事務取扱場所	〒100-8212 東京都千代田区丸の内一丁目4番5号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 電話（通話料無料）0120-232-711 ※株式関係のお手続き用紙のご請求は、次の三菱UFJ信託銀行の電話及びインターネットでも24時間承っております。 電話（通話料無料） 0120-244-479（本店証券代行部） 0120-684-479（大阪証券代行部） インターネットホームページ http://www.tr.mufig.jp/daikou
同取次所	三菱UFJ信託銀行株式会社 全国各支店
一単元の株式数	100株
公告掲載新聞	日本経済新聞
届出諸事情の 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、三菱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。

株式会社エイジスは、
株主の皆さまへの利益
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月末日

●優待内容

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。

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。

10,000株以上所有の株主様

お米券10kgを贈呈いたします。

ajisエイジス

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

●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。



100
古紙配合率100%再生紙

売場の生産性を高める戦略的アウトソーシング

当社は、実地棚卸サービスのパイオニアとして、
実地棚卸サービスの「精度」「生産性」「マナー」の更なる向上に全力を注ぎ、
店舗オペレーションの標準化を推進してまいります。

お客様の期待されるサービスのレベルは日々高まります。お客様に最大の満足を提供するために、常にお客様の期待以上のサービスレベルを設定し、そのレベルを満たすよう努力し続けております。具体的には、体系だった教育研修を通じて、蓄積したビジネスノウハウの共有化を図ってまいります。棚卸サービスは、“人”を原資とした事業であり、従業員の成長なしには会社の成長はありません。当社では、こうした考えに基づいて、創業以来社員教育を最重視し、その実践として教育研修に力を注いできました。今後も、集合教育と経験教育を通じて“精度”と“生産性”を両立させ、“マナー”や“プロ意識”を組織的に習得していくことに最大限の努力と投資をしてまいります。

人 材 戦 略

基 本 戦 略

当社のサービスは、「人の力」にIT技術が組み合わさることにより、高いパフォーマンスを実現します。そのどちらが欠けても高品質のサービスの提供はできません。

当社は、最新の技術への継続的な研究投資を更に増やし、最新技術と29期にわたる棚卸サービス業の経験と知識を融合させ、更にローコストで精度の高い価値ある棚卸サービスの提供を可能にするため、新たな地平線を目指しています。

当社の主要なお客様である小売企業、チェーンストア企業の多様なニーズにお応えするため、棚卸サービスを核に周辺サービスの拡充を図ってまいります。具体的には、レジ派遣、商品補充の業務委託やカスタマーサービスチェックなどです。こうした多様なサービスを全国どこでも同一レベルの品質で提供できるのも当社ならではの強みです。

一方、棚卸サービスも進化させていきます。より高い精度と生産性を両立させるための棚卸方法の革新、棚卸データを活用した新たなサービスの開発など日本における棚卸サービスのリーディングカンパニーとして現状に甘んじることなく挑戦を続けてまいります。

サ ー ビ ス 戦 略

地 域 戦 略

日本国内でのサービスを充実させることはもちろん、当社はアジア地域に展開するチェーンストアのサポートを目指していきます。

2003年4月に大韓民国ソウル特別市に現地法人を設立し、営業を開始いたしました。アジア地域での小売業、チェーンストアの発展は急速に進行中です。近い将来、日本と同様に当社のサービスがアジア地域でもなくてはならないサービスになる日が来ると確信しています。



代表取締役社長 斎藤昭生

Top Interview

2

高度な棚卸ノウハウを機軸に “リテイルサポートのエイジス”として 独自の市場創造戦略を展開します。

Q

新社長の経営方針をお聞かせください。

顧客の経営判断に役立つ付加価値の高い棚卸サービスを低コストで提供することを当社の使命としてまいりました。

顧客のローコストオペレーションをサポートするため実地棚卸サービス事業において積極的な顧客開拓を行うとともに、競合他社との差別化を図るため特に棚卸精度の向上に注力してまいりました。

平成18年4月1日付けで、芦部克生が取締役会長に就任し、私が代表取締役社長を務めることになりました。更なる経営強化と事業拡充を図り、より一層の企業価値の向上に努めていく所存ですので、よろしくお願い申し上げます。

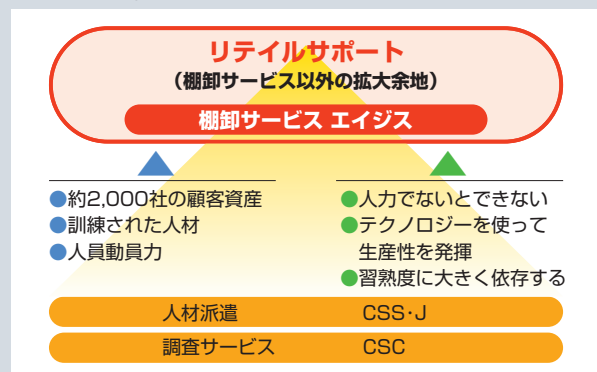
創業以来、棚卸事業に特化し、技術の研鑽と品質の向上を図り、国内シェア75%を占める実地棚卸サービス業界のリーディングカンパニーへと成長することができました。今期、第30期を迎え、「日本の棚卸のエイジスから、

アジアのリテイルサポートのエイジス」を標榜し事業を拡充することが、私が取り組むべき課題と考えています。

リテイルサポートを当社の顧客である小売業・チェーンストアに対し提供してまいります。本来、チェーンストアは、物価を下げるなど、消費生活をリードする機能を持っていますが、今ひとつ国内で発展できないのは、その機能を支えるアウトソーシングの会社が不在だからと考えます。幸い、当社には30年もの棚卸事業で蓄積された独自のオペレーション・ノウハウがあります。これらを活用して、商品補充、レジ派遣、新店応援などといった“人の力”を使う業務を中心に提供させて頂こうと考えています。

現時点でこうしたリテイルサポート部門への人材派遣を行っている会社も多いのですが、当社の場合はパートタイマーを短期間で戦力化してマネジメントできる独自のオペレーションシステムを持っています。棚卸関連業務に関する豊富な知識と経験を有することにより、必要な人数を揃えるだけでなく課題解決のためのソリューションを提供することで、競合他社と大きく差別化することができるもの

リテイルサポートビジネスのイメージ



と考えます。

現在、連結子会社の株式会社コマーシャルサービスシステム・ジャパン（以下「CSS・J」といいます。）が行っている人材派遣ビジネスも、専門業務の請負といった面が強く、将来の展開に向けての先行投資と捉えています。当社では、今後も段階的にリテイルサポートサービス部門の拡充を図っていきます。

Q

当期（第29期）の業績についてお聞かせください。

おかげさまで、当期は単体売上高12,820百万円（前年同期比7.5%増）、経常利益1,455百万円（同13.8%増）、当期純利益832百万円（同14.1%増）と、8期連続で増収増益を達成することができました。これに伴い、当期末の1株当たりの配当金を期初予想の30円から35円

に上方修正いたしました。

実地棚卸サービス事業では、ホームセンターやドラッグストアなどの成長力のある業態に注力し営業を強化したことが、収益拡大に結びつきました。特に、流通小売業では、競争が激化するなか、店舗の大型化と長時間営業・ローコスト経営の追求による人員の縮小を図っており、このことが、アウトソーシングサービス全般の市場規模拡大へとつながっています。

更に、当社では2年前より、IE（Industrial Engineering）的な視点から棚卸作業を分析し、標準化したオペレーション手法を徹底させることで、棚卸事業の生産性向上を図る取り組みを進めています。その成果が徐々に現れ、今回の利益率の向上となりました。

リテイルサポート関連事業では、チェーンストアを中心に新規顧客を多数獲得することができました。第30期からカスタマーサービスチェック（以下「CSC」といいます。）事業部が正式発足しました。同事業は、当社の創業者が約25年前にアメリカから導入したサービスですが、その当時は市場性が見込めなかったため特に拡販しませんでした。近年は店員の顧客対応レベルを把握すること等をねらいとして、様々な業態の店舗における覆面調査員による調査の需要が増加してきたため、約5年前から新規顧客を開拓しております。

また、人材派遣事業が好調で、CSS・Jは前年比65.8%増の売上拡大を果たすことができました。エイジス韓国も、同国最大の顧客からの受注を獲得したことにより、売上を伸ばし前期の損益は黒字化しております。

Q

今後の成長戦略についてお聞かせください。

段階的に“リテイルサポートのエイジス”への前進を図る意味でも、そのコアとなる棚卸事業の精度と生産性を向上させていくことは、引続き重要な課題となります。

第30期は、現在、IE等の科学的手法を使って棚卸オペレーションの再構築を進めていますが、これを全国74の営業拠点に水平展開するとともに、棚卸精度向上を社内外にアピールする意味でも、品質マネジメントの国際規格であるISO9001認証の取得を目指しています。

また、正確に商品をカウントし記録する技術で成り立つ棚卸事業において、自前の情報システム部門を持つ当社は、お客様のニーズに迅速かつ確に対応できる体制を有しています。この優位性を活かし、今後もシステム開発を担当するエイジス大連を中心に、ハードウェアとソフトウェアの両面からのソリューション力強化を図ることで、ニーズ対応力を向上させていきます。

物が存在するところには、必ず棚卸が存在しますので、当社の前途には、様々なビジネスチャンスが広がっています。

市場拡大という意味では、今後、経済発展により流通小売網の整備が加速するアジアへの進出を視野に、拠点構築のための調査を継続していきます。また、国内においても、現状サービスを提供している流通業の売場以外への拡大を目標に、物流倉庫やメーカーの倉庫で管理業務に携わっていた人材を採用し、棚卸作業の標準化を図るオペレーションシステムを構築していきます。



市場深耕という意味では、繁閑格差を解消するために、大手得意先に対して「循環棚卸」を導入し、受注能力の増強を推進するとともに、資産棚卸の分野への進出を図ります。

日本国内74ヵ所に営業拠点を構築し、全国どこでも高レベルで均質なオペレーションを提供できるエイジスは、今後もそのスケールメリットを活かし、お客様のあらゆるニーズに応え、新たな市場を意欲的に創造することで、リーディングカンパニーとしての使命を果たしていく所存です。どうか、皆さまの力強いご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

拡大する市場を捉えた 先行の事業展開で 着実に成長しています。

<エイジスグループの強み>

顧客資産・約2,000社

訓練された人材

人員動員力



顕在市場規模

220億円

小売流通業界は、大型化・年中無休化などが進んでおり、これらに対応できる棚卸サービス企業が求められています。

棚卸サービスへのニーズ

繁忙期に應えるキャパシティ

全国展開への対応

高い精度

アウトソーシングの推進により今後の需要拡大が期待されます。また、棚卸以外にも、人材派遣や調査サービスなどのニーズが拡大しています。

3年後
290億円

毎年10～15%成長

実地棚卸サービス事業

業界最大の規模・専門ノウハウで、圧倒的シェア約75%を獲得。

小売業の「販売」への特化を実現

棚卸コスト20～30%削減を実現

棚卸サービス業界シェア

75.5%

サービス実施店舗数 115,971店

エイジスでは、小売流通業の全国展開に対応し、全国での棚卸実施店舗数は115,971店と毎年増加しています。きめ細かなサービスと価格競争力が評価され、当期の新規取引獲得件数は128件と着実に顧客を増やしています。

営業拠点数 全国74カ所

エイジスの営業拠点は、FC各社を含めて全国74カ所。高品質で均一なサービスを全国に提供できる日本で

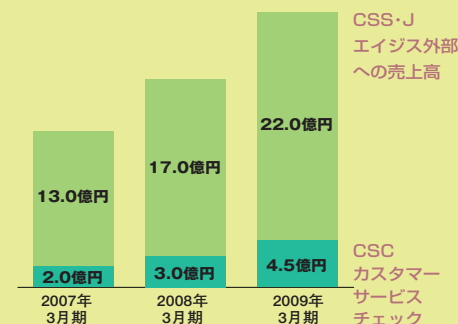
唯一の棚卸サービス会社として、1年365日、24時間、全国どこにでもエイジスマン、エイジスウーマンが精度の高い棚卸を提供しています。

29期連続増収

棚卸サービス業のリーディングカンパニーであるエイジスは、29期連続して増収を達成。流通業の「ローコストオペレーション経営」「販売への特化」に欠かせないビジネスパートナーとして、毎年業績が拡大しています。

人材派遣・調査サービスなど

棚卸経験者を有効活用し、拡大するリテイルサポートビジネス。



流通業界における豊富なノウハウと顧客資産を活かし、CSS・Jでは、流通業に特化した人材派遣ビジネスを展開。通期黒字化を達成し成長軌道に乗っています。また米国のノウハウを導入し、CSC事業の拡販に注力し、さらなる業容拡大に挑んでいます。

人材派遣会社CSS・Jの役割

エイジス棚卸経験者の繁閑の是正

エイジス
棚卸に関する人員
を募集・採用

CSS・J
閑散期にチェーンス
トア等へ人材を派遣

チェーンストア各種業務のアウトソーシング受注

①レジ派遣 ②商品補充
③生鮮技術者派遣 ④新店応援など



当期の概況（連結）

当連結会計年度におけるわが国経済は、企業業績の改善による設備投資の増加に加え、雇用、所得環境の改善による個人消費の堅調な拡大を背景に、景気は回復基調で推移しました。当社の主要顧客であります流通業界は個人消費は回復しつつあるものの、業態を超えた競争の激化および消費者の選択的購買姿勢が進むなど依然厳しい経営環境が続いております。このような状況の中、当社グループは顧客のローコストオペレーション、チェーンストア化を側面からサポートするために、棚卸サービス事業においては、積極的な顧客開拓を図るとともに、競合他社との差別化を図るため特に棚卸精度の向上に注力してまいりました。また、カスタマーサービスチェックをはじめとするニューサービスの拡大にも注力し、顧客のニーズに対応してまいりました。

セグメント別の概況

【実地棚卸サービス事業】

棚卸受託収入の売上高は前年同期比11.6%増の12,556百万円となりました。業態別の内訳は以下のとおりです。

●コンビニエンスストア

既存大手顧客の受注増により、売上高は前年同期比3.7%増の3,001百万円となりました。

●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、売上高は前年同期比9.3%増の1,865百万円となりました。

●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受

注増により、売上高は前年同期比32.3%増の2,640百万円となりました。

●書店

既存顧客の受注増により、売上高は前年同期比5.3%増の883百万円となりました。

●G.M.S（注）

新規顧客の獲得により、売上高は前年同期比7.0%増の1,673百万円となりました。

●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10.5%増の2,492百万円となりました。

（注）G.M.S.（General Merchandise Store）
大衆美用品のうち、新機能開発品主力の総合店。いわゆる日本型大型スーパーであります。

【人材派遣事業】

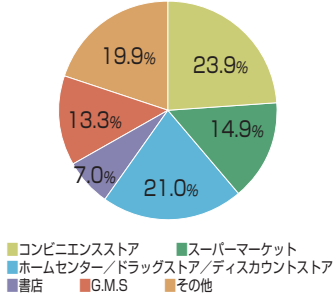
流通業の顧客の獲得により、売上高は前年同期比65.8%増の865百万円となりました。

以上のとおり、棚卸受託収入の合計は12,556百万円となり、ロイヤリティ収入の99百万円を加えると、実地棚卸サービス事業の合計は12,655百万円（前年同期比11.5%増）となりました。その他の流通業周辺サービス事業の売上高165百万円、人材派遣事業の売上高865百万円を加えた当連結会計年度の売上高は13,686百万円（同10.0%増）、経常利益1,496百万円（同16.1%増）、当期純利益862百万円（同17.0%増）となりました。

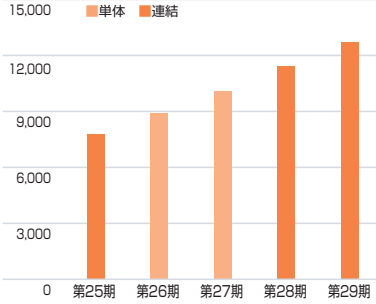
【その他の流通業周辺サービス事業】

CSCは、新規顧客を多数獲得しましたが、周辺サービスは既存顧客の受注減となり、売上高は前年同期比1.6%減の165百万円となりました。

棚卸受託収入の業態別売上高 構成比

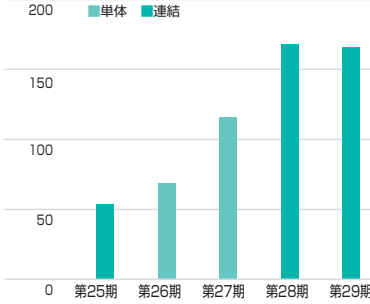


実地棚卸サービス事業売上高（単位：百万円）



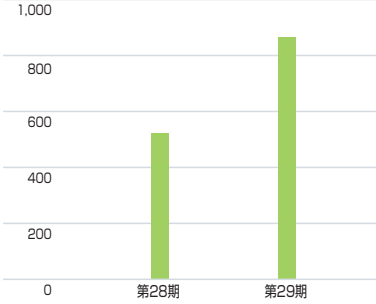
※第26期・第27期はエイジス単体のみ

その他の流通業周辺サービス事業 売上高（単位：百万円）

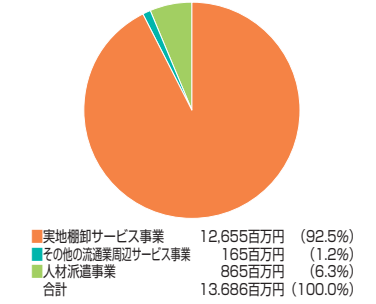


※第26期・第27期はエイジス単体のみ

人材派遣事業売上高（単位：百万円）



セグメント別売上高（構成比）

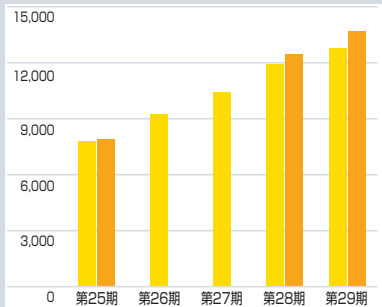




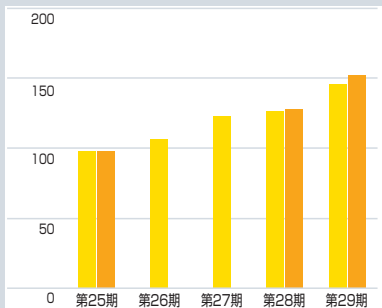
ポイント 1 売上高

ホームセンター、ドラッグストアおよびその他の業態の新規顧客の獲得と既存顧客の受注増により、連結売上高は前期比10.0%増の13,686百万円となりました。

1 売上高 (単位：百万円)



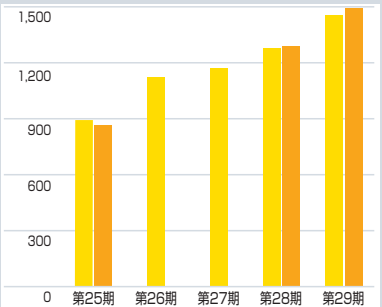
1株当たり当期純利益 (単位：円)



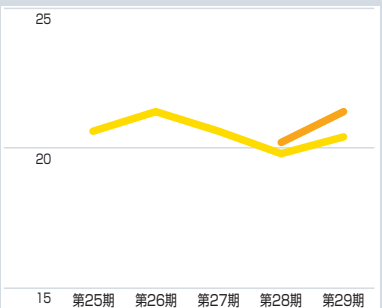
ポイント 2 経常利益

組織強化のため、人材を採用したことに加え、システム強化への投資などにより、販売費及び一般管理費は増加したものの、下期繁忙期における人員の効率的な運用や、棚卸経験者比率の向上に努めた結果、連結経常利益は前期比16.1%増加し、1,496百万円となりました。

2 経常利益 (単位：百万円)



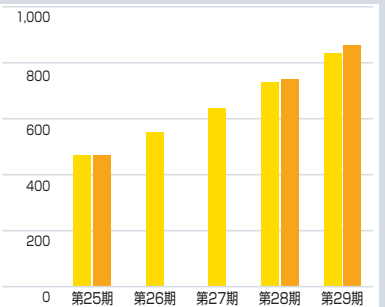
ROE (株主資本利益率) (単位：%)



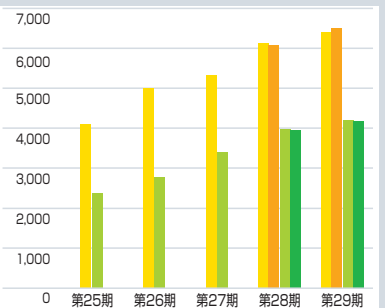
ポイント 3 総資産／純資産

棚卸受託収入の増加に伴い、売掛金が増加したことなどにより、総資産は、前期比6.8%増加し、6,495百万円となりました。
また、好調な業績に伴い利益剰余金が増加したことなどにより、純資産は前期比6.1%増加し4,173百万円となりました。

当期純利益 (単位：百万円)



3 総資産 純資産 (単位：百万円)



連結貸借対照表 (要旨)

(単位：百万円)

	当 期 H18.3.31現在	前 期 H17.3.31現在
資産の部		
流動資産	4,333	4,022
固定資産	2,161	2,057
繰延資産	－	0
資産合計	6,495	6,080
負債の部		
流動負債	2,042	1,863
固定負債	279	281
負債合計	2,321	2,145
資本の部		
資本金	475	475
資本剰余金	489	489
利益剰余金	3,616	2,966
その他有価証券評価差額金	71	37
自己株式	△478	△33
資本合計	4,173	3,935
負債・資本合計	6,495	6,080

(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。

連結キャッシュ・フロー計算書 (要旨)

(単位：百万円)

	当 期 H17.4.1～H18.3.31	前 期 H16.4.1～H17.3.31
営業活動によるキャッシュ・フロー	919	1,095
投資活動によるキャッシュ・フロー	△305	△412
財務活動によるキャッシュ・フロー	△545	△353
現金及び現金同等物の増加額	67	330
現金及び現金同等物の期首残高	2,027	1,696
現金及び現金同等物の期末残高	2,094	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)

	当 期 H17.4.1～H18.3.31	前 期 H16.4.1～H17.3.31
売上高	13,686	12,447
売上原価	10,388	9,622
売上総利益	3,297	2,824
販売費及び一般管理費	1,815	1,574
営業利益	1,482	1,250
営業外収益	21	48
営業外費用	6	9
経常利益	1,496	1,288
特別利益	13	0
特別損失	7	0
税金等調整前当期純利益	1,502	1,288
法人税、住民税及び事業税	655	566
法人税等調整額	△14	△15
当期純利益	862	737

(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。

連結剰余金計算書 (要旨)

(単位：百万円)

	当 期 H17.4.1～H18.3.31	前 期 H16.4.1～H17.3.31
資本剰余金の部		
資本剰余金期首残高	489	489
資本剰余金増加高	－	0
資本剰余金期末残高	489	489
利益剰余金の部		
利益剰余金期首残高	2,966	2,398
利益剰余金増加高	862	737
利益剰余金減少高	212	169
配当金	160	121
役員賞与	52	48
利益剰余金期末残高	3,616	2,966

(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。

■単体 ■連結 第26期・第27期はエイジス単体のみ



単体貸借対照表（要旨）

（単位：百万円）

	当 期 H18.3.31現在	前 期 H17.3.31現在
資産の部		
流動資産	4,098	3,918
固定資産	2,289	2,188
繰延資産	－	0
資産合計	6,388	6,107
負債の部		
流動負債	1,927	1,852
固定負債	279	281
負債合計	2,207	2,134

資本の部

資本金	475	475
資本剰余金	489	489
利益剰余金	3,623	3,004
その他有価証券評価差額金	71	37
自己株式	△478	△33
資本合計	4,180	3,973
負債・資本合計	6,388	6,107

（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。

単体損益計算書（要旨）

（単位：百万円）

	当 期 H17.4.1～H18.3.31	前 期 H16.4.1～H17.3.31
売上高	12,820	11,925
売上原価	9,690	9,180
売上総利益	3,130	2,744
販売費及び一般管理費	1,697	1,482
営業利益	1,433	1,262
営業外収益	28	25
営業外費用	6	7
経常利益	1,455	1,279
特別利益	13	0
特別損失	7	0
税引前当期純利益	1,461	1,279
法人税、住民税及び事業税	644	564
法人税等調整額	△14	△15
当期純利益	832	729
前期繰越利益	241	172
当期末処分利益	1,073	901

（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。

利益処分（要旨）

（単位：百万円）

	金 額
当期末処分利益	1,073
特別償却準備金取崩額	2
計	1,076
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35円）	180
役員賞与金	57
（うち監査役賞与金）	（4）
別途積立金	580
次期繰越利益	258

（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。

株式の状況（平成18年3月31日現在）

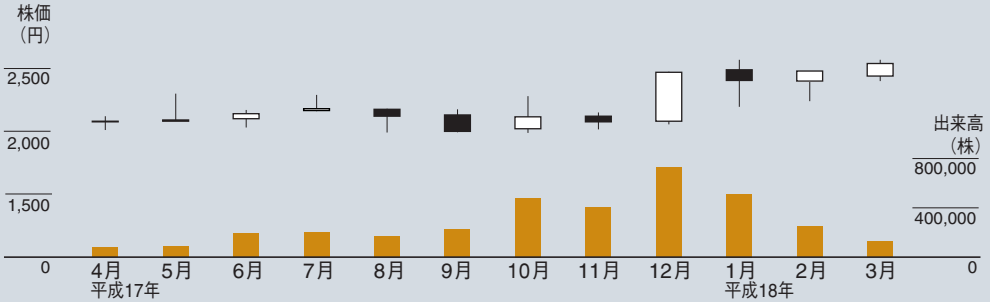
会社の発行する株式の総数 …………… 14,000,000株
発行済株式の総数 …………… 5,385,600株
株主数 …………… 2,526名

大株主（上位10名）（平成18年3月31日現在）

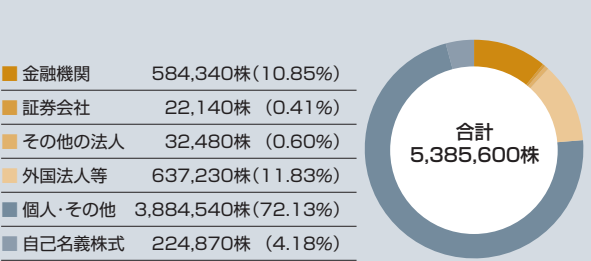
株 主 名	当社への出資状況	
	持株数（株）	出資比率（%）
斎藤陽子	678,800	12.60
斎藤昭生	673,580	12.51
斎藤茂昭	611,600	11.36
斎藤泰範	272,170	5.05
資産管理サービス信託銀行株式会社（証券投資信託口）	226,300	4.20
バンクオブニューヨーク・シーエム クライアント・アカウント・アイエスジー	178,600	3.32
斎藤美保子	159,700	2.97
斎藤茂男	158,400	2.94
エイチエスビー・シーバンク・ビーエル・シー・アカウント アトランティス・ジャパン・グロース・ファンド	150,590	2.80
資産管理サービス信託銀行株式会社（年金信託口）	136,600	2.54

（注）1. 上記の所有株式数のうち、信託業務に係る株式数は次の通りであります。
資産管理サービス信託銀行株式会社（証券投資信託口） 226千株
資産管理サービス信託銀行株式会社（年金信託口） 136千株
2. 当社は、自己株式224千株を保有しておりますが、当該株式には議決権がないため上記大株主から除外しております。

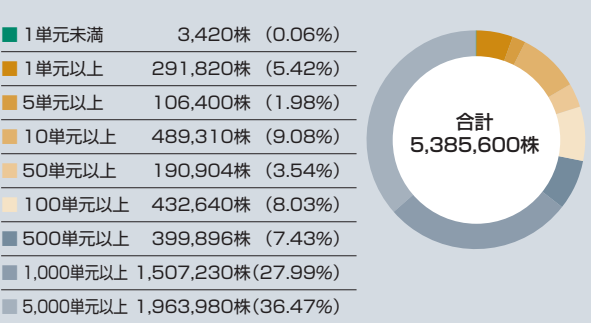
株価・出来高の推移



所有者別分布状況（平成18年3月31日現在）



所有株数別分布状況（平成18年3月31日現在）





会社概要（平成18年3月31日現在）	
会 社 名	株式会社エイジス （英文名 AJIS CO.,LTD.）
資 本 金	475百万円
設 立 年 月 日	1978年5月23日
従 業 員 数	214名 ※連結
営 業 拠 点	直営45ヶ所 FC29ヶ所
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
主要取引銀行	●三菱東京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18年6月29日現在）	
取 締 役 会 長	芦 部 克 生
代表取締役社長	斎 藤 昭 生
常 務 取 締 役	近 江 元
常 務 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
取 締 役	戸 丸 富志夫
常 勤 監 査 役	鈴 木 行 雄
監 査 役	安 田 登

主要取引先（平成18年3月31日現在）		
コンビニエンスストア		
イー・エム・ピー・エム・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	コープとうきょう	マックスバリュ
イズミヤ	西友	マルエツ
イトーヨーカ堂	ダイエー	みやぎ生協
いなげや	平和堂	ヤマザワ
オークワ	ベイシア	ヨークベニマル
コープこうべ	マイカル	ライフコーポレーション
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	ジップ・ホールディングス	富士薬品
カワチ薬品	スギ薬局	ホームック
ケーヨー	セキチュー	マツモトキヨシ
コーナン商事	千葉薬品	ユタカファーマシー
サンドラッグ	ツルハ	ユニリビング
CFS	トステムビバ	ロイヤルホームセンター
書店		
旭屋書店	TSUTAYA	丸善
アシーネ	阪急電鉄（ブックファースト）	宮脇書店
紀伊國屋書店	東日本キヨスク	有隣堂
三省堂書店	文教堂	リプロ
三洋堂書店	文真堂書店	
その他		
赤ちゃん本舗	大創産業	ユニクロ
アディダスジャパン	東急ハンズ	良品計画
エディー・パウアー	西松屋チェーン	ロフト
キャンドゥ	ニトリ	ワークマン
九九プラス	日本トイザらス	
ゼビオ	藤久	

※敬称・株式会社は省略させていただいております。※50音順

●株式会社エイジス		
青森D.O.	熊谷サテライト	名古屋D.O.
盛岡サテライト	大宮D.O.	四日市D.O.
秋田D.O.	川越サテライト	岐阜D.O.
仙台D.O.	千葉D.O.	金沢D.O.
山形D.O.	市原サテライト	富山サテライト
郡山D.O.	柏D.O.	大阪D.O.
小山サテライト	東京D.O.	堺D.O.
宇都宮D.O.	東東京サテライト	東大阪D.O.
水戸D.O.	吉祥寺D.O.	奈良サテライト
土浦サテライト	八王子D.O.	京都D.O.
新潟D.O.	横浜D.O.	滋賀サテライト
長岡サテライト	厚木D.O.	神戸D.O.
高崎D.O.	沼津D.O.	姫路サテライト
長野D.O.	静岡サテライト	岡山D.O.
松本サテライト	浜松D.O.	松江サテライト
●エイジス九州株式会社		
広島D.O.	福岡D.O.	宮崎D.O.
広島北サテライト	久留米D.O.	鹿児島D.O.
福山D.O.	長崎D.O.	沖縄D.O.
山口サテライト	佐世保サテライト	沖縄北サテライト
小倉D.O.	佐賀サテライト	
大分D.O.	熊本D.O.	
●エイジス北海道株式会社		
札幌D.O.	函館D.O.	帯広D.O.
札幌中央D.O.	旭川D.O.	釧路D.O.
苫小牧D.O.	北見D.O.	厚別D.O.
●エイジス四国株式会社		
高松D.O.	松山D.O.	
徳島D.O.	高知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78営業拠点です。

●子会社（100%出資）
エイジスビジネスサポート株式会社（大韓民国 ソウル特別市、実地棚卸サービス業） ソウルD.O./ブサンサテライト
株式会社コマーシャルサービスシステム・ジャパン（千葉県 人材派遣業）
大連愛捷是科技有限公司（中華人民共和国遼寧省大連市、システム開発）

（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。