



2015年3月期第2四半期決算説明会

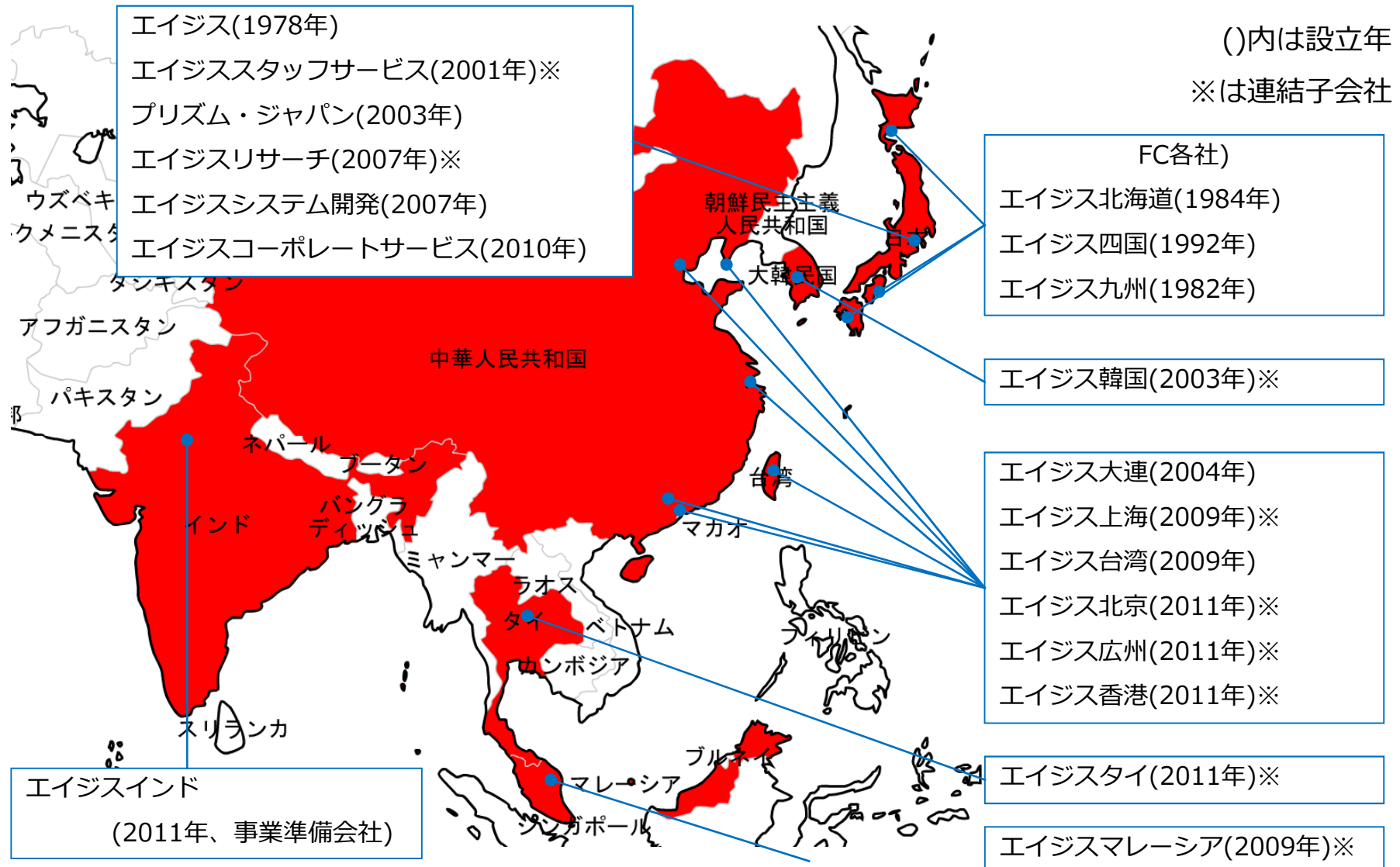
株式会社エイジス(JASDAQ 4659)
2014年10月31日

-
- エイジスグループとは
 - 2015年3月期上期業績概要
 - ・ 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月期通期業績見通しと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

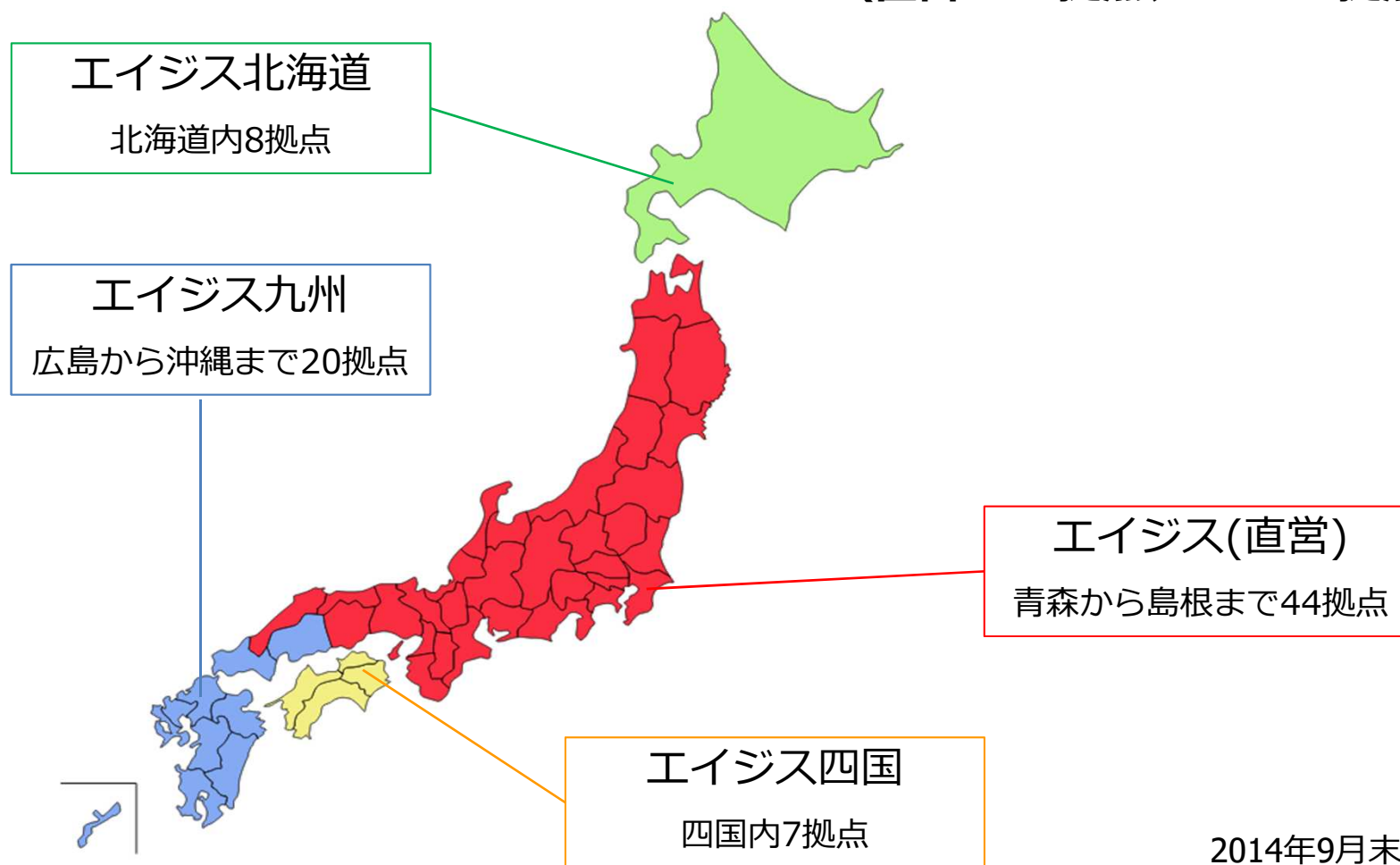


エイジスグループとは



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)

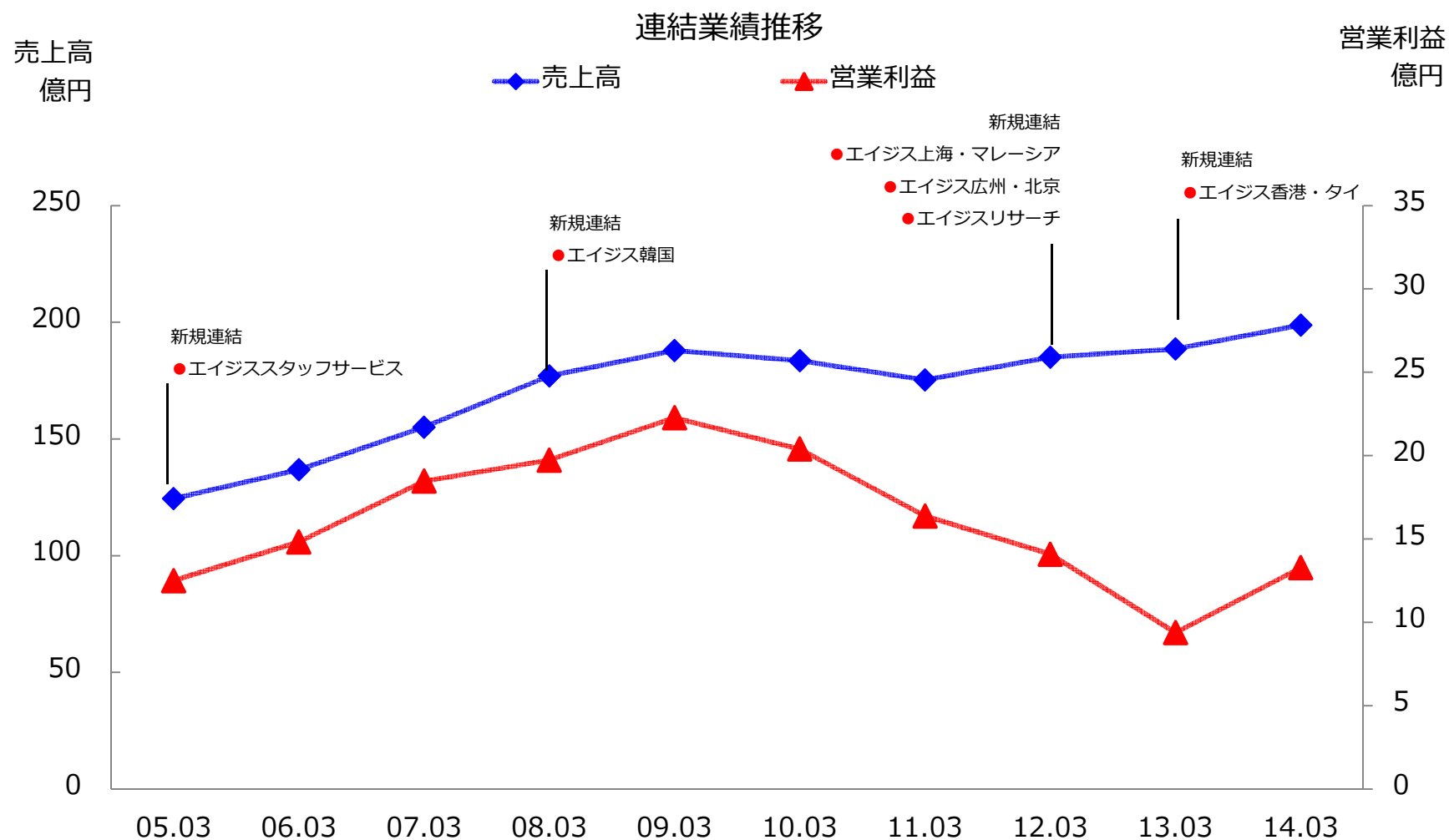


2014年9月末現在

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%

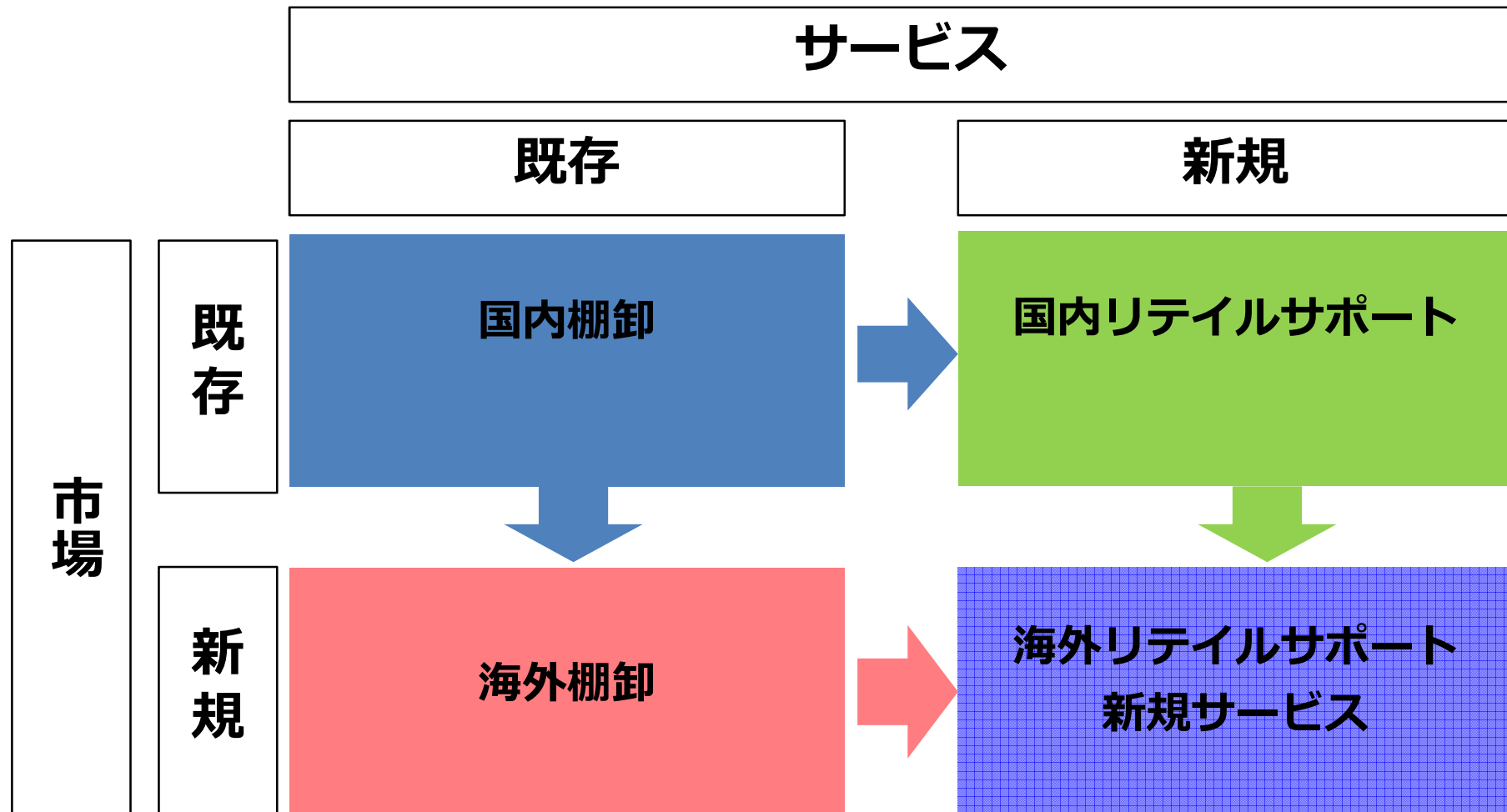
当社調べ

「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

■ 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

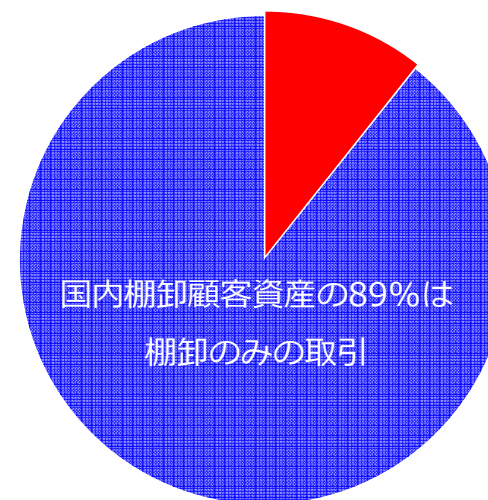
＜主な海外進出企業＞

- ・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



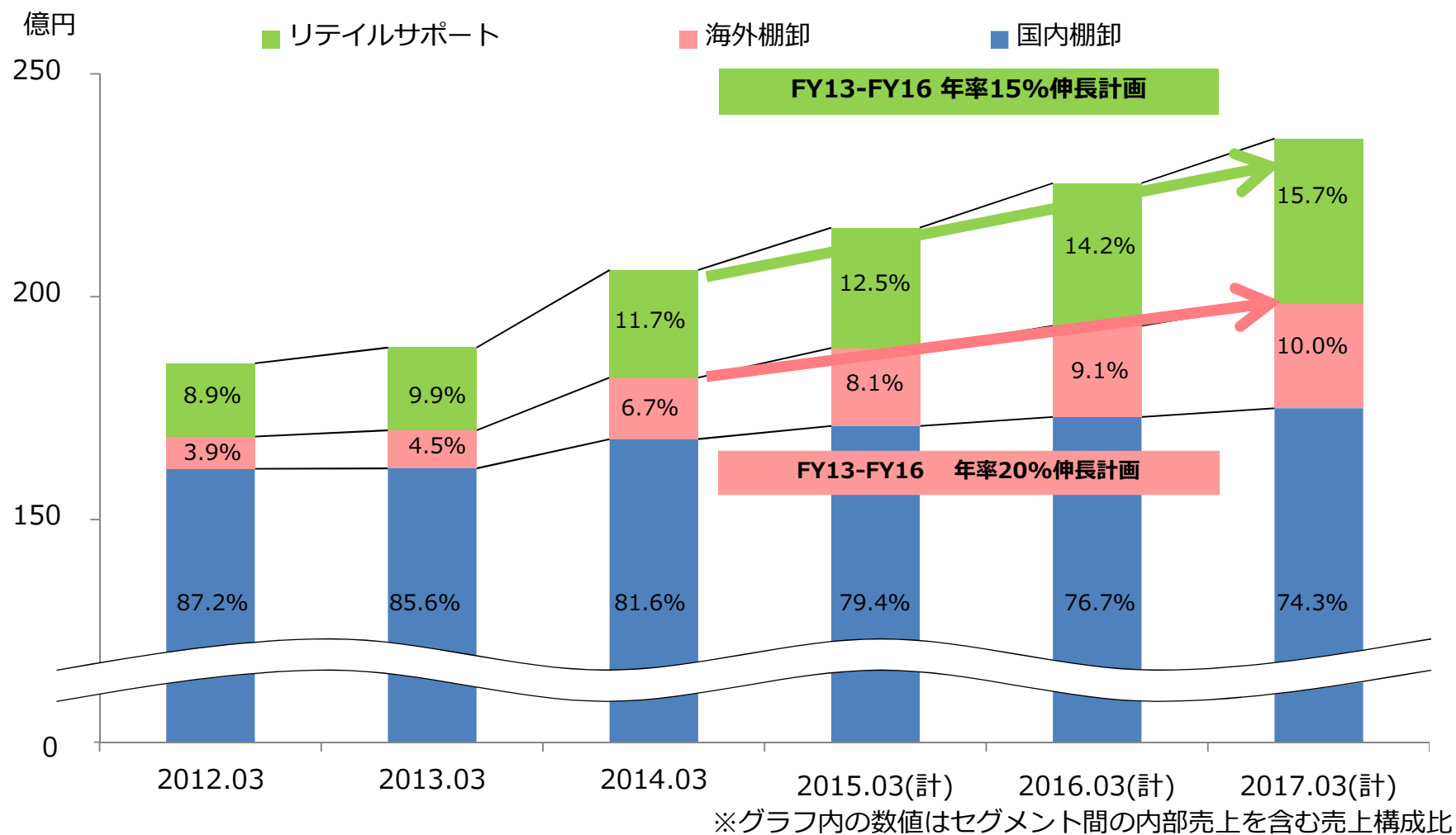
国内棚卸顧客資産の89%は
棚卸のみの取引

■ 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



■ 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



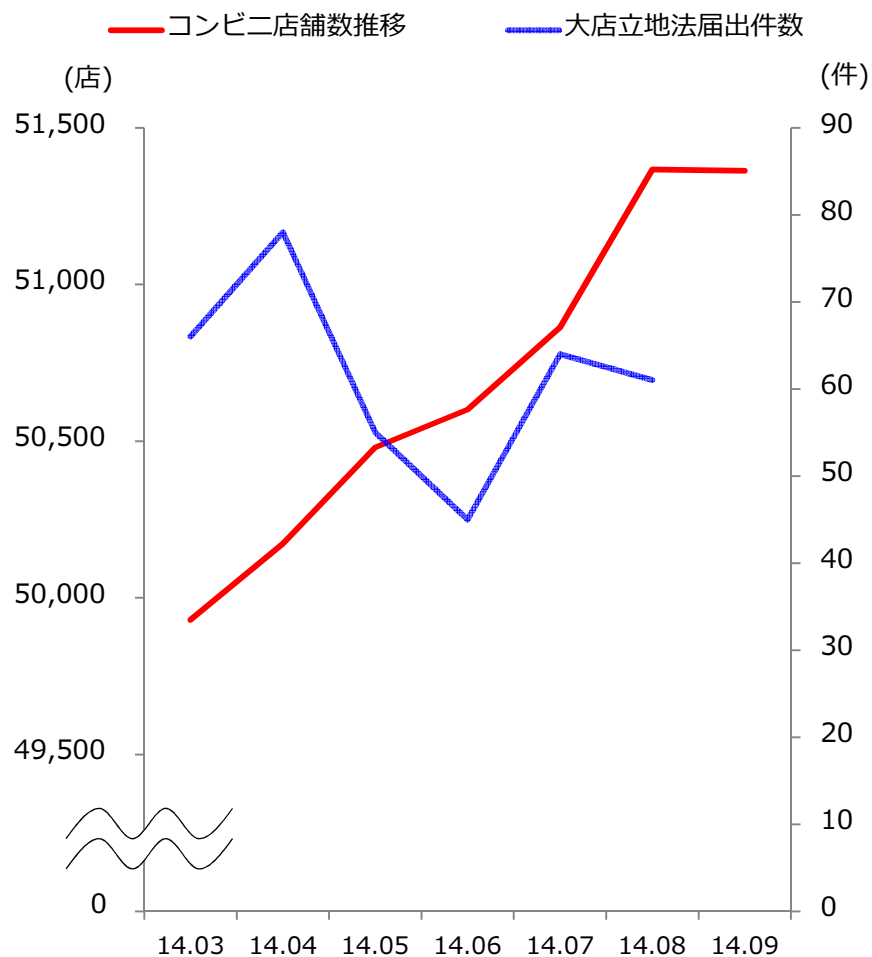
-
- エイジスグループとは
 - 2015年3月期上期業績概要
 - ・ ハイライト
 - ・ 業績サマリー
 - ・ 国内棚卸サービス
 - ・ 海外棚卸サービス
 - ・ リテイルサポートサービス
 - 2015年3月期通期業績見通しとFY14-16中期計画

- 1 上期連結売上高、過去最高の100億円突破**

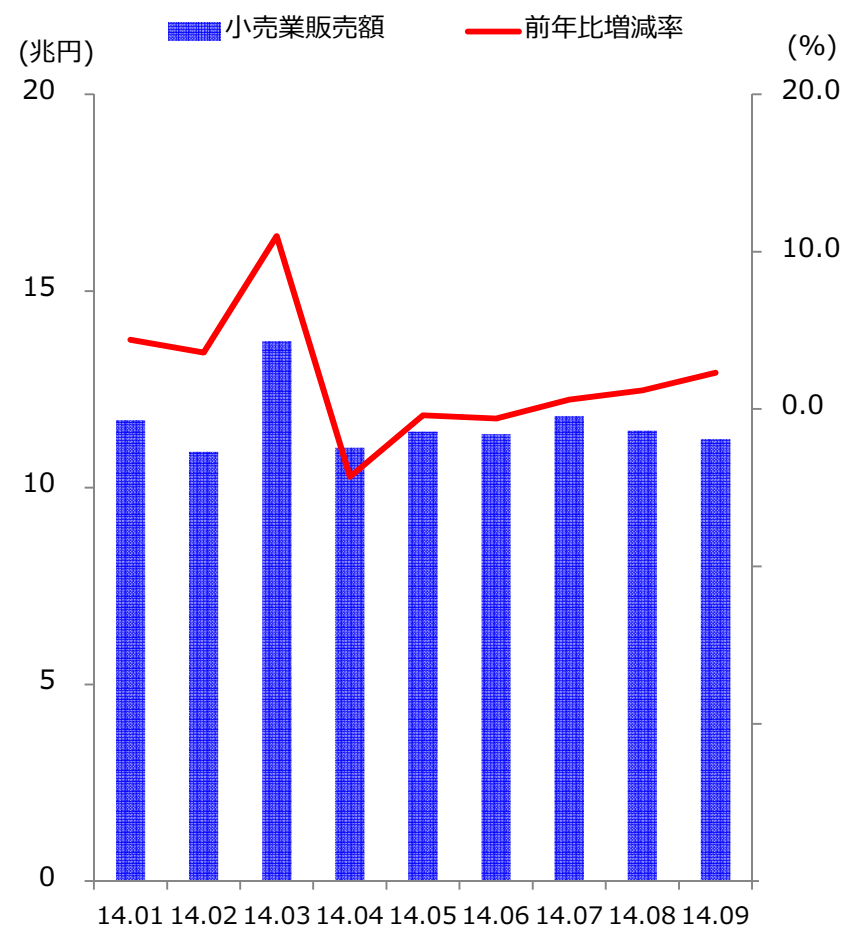
- 2 国内棚卸サービスの収益力回復基調**

- 3 海外棚卸サービスの収益改善が計画を下回る**

2015年3月期上期数字で見る外部環境



出所：日本フランチャイズチェーン協会
経済産業省第5条第1項（新設）の届出件数



出所：経済産業省商業販売統計

2015年3月期上期概況



流通小売業動向

- 消費増税による反動減＋天候不順
- コンビニエンスストアの出店増
- インバウンド需要
- オムニチャネル化
- 人材不足

国内競合他社動向

- 低価格戦略の継続
- 取引企業の選定

当社状況

- 既存顧客の出店増に対応するため人材育成のスピードアップ
- 顧客業績の影響による棚卸回数減
- 更なる品質向上による差別化
- グループ間の人材活用促進



2015年3月期上期 連結業績サマリー



■ 上期連結売上高初の100億円突破

(百万円)

	2013.03期 上期実績	2014.03期 上期実績	2015.03期 上期実績	前期比	計画	計画比
売上高	9,087	9,815	10,320	+5.1%	10,256	+0.6%
売上総利益 (売上比)	2,010 (22.1%)	2,296 (23.4%)	2,552 (24.7%)	+11.1%	2,451 (23.9%)	+4.1%
販管費 (売上比)	1,666 (18.3%)	1,752 (17.9%)	1,833 (17.8%)	+4.6%	1,896 (18.5%)	△3.3%
営業利益 (売上比)	344 (3.8%)	543 (5.5%)	718 (7.0%)	+32.1%	555 (5.4%)	+29.5%
経常利益 (売上比)	364 (4.0%)	557 (5.7%)	739 (7.2%)	+32.7%	561 (5.5%)	+31.8%
当期純利益 (売上比)	130 (1.4%)	296 (3.0%)	426 (4.1%)	+43.8%	326 (3.2%)	+30.7%

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

2015年3月期上期 セグメント別業績



■ 国内棚卸の収益改善で増収減益

(百万円)

	2013.03期 上期実績	2014.03期 上期実績	2015.03期 上期実績	前期比	計画	計画比
売上高	9,087	9,815	10,320	+5.1%	10,256	+0.6%
国内棚卸サービス	7,846	8,081	8,333	+3.1%	8,100	+2.9%
海外棚卸サービス	373	638	772	+21.0%	896	△13.8%
リテイルサポートサービス	885	1,130	1,271	+12.5%	1,285	△1.1%
消去	△18	△35	△57		△25	
営業利益	344	543	718	+32.1%	555	+29.5%
国内棚卸サービス	503	557	748	+34.2%	—	—
海外棚卸サービス	△165	△77	△93	—	—	—
リテイルサポートサービス	△14	60	60	△0.1%	—	—
消去	21	3	2	—	—	—

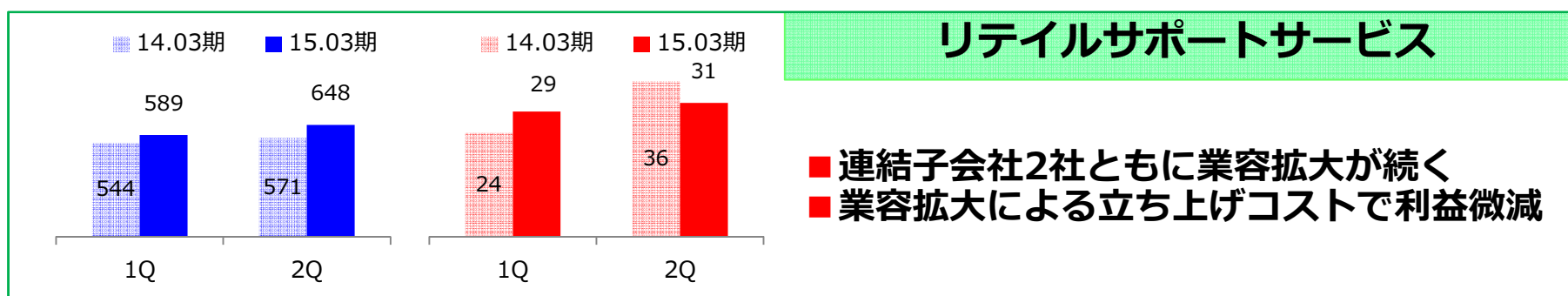
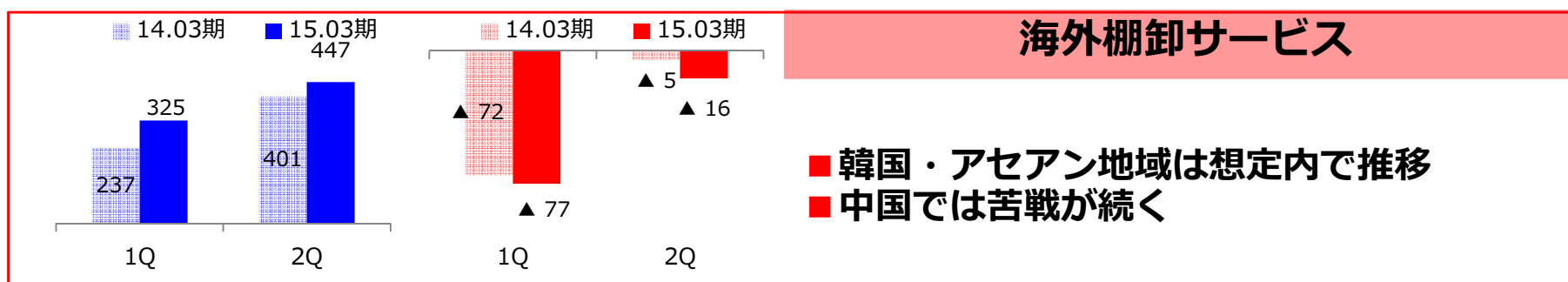
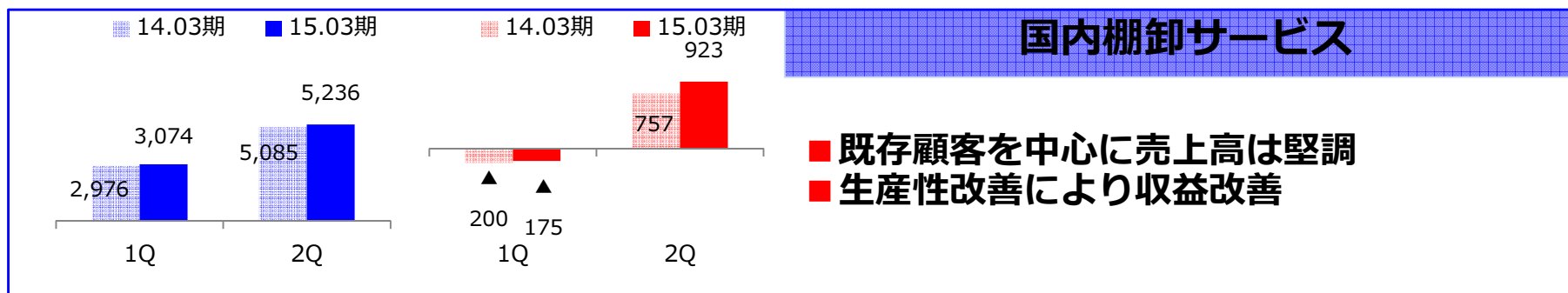
2015年3月期上期 セグメント別ハイライト



■ 売上高 (百万円)

■ 営業利益 (百万円)

※セグメント間の内部売上を除く売上高



国内棚卸サービス業績



■ 増収基調継続

■ 生産性改善により人件費が抑制され、前期比+34.2%の増益

(百万円)

	2013.03期 上期実績	2014.03期 上期実績	2015.03期 上期実績	前期比	計画	計画比
売上高	7,846	8,081	8,333	+3.1%	8,100	+2.9%
売上総利益 (売上比)	1,753 (22.3%)	1,850 (22.9%)	2,062 (24.7%)	+11.4%	—	—
販管費 (売上比)	1,251 (15.9%)	1,292 (16.0%)	1,313 (15.7%)	+1.6%	—	—
営業利益 (売上比)	503 (6.4%)	557 (6.9%)	748 (9.0%)	+34.2%	—	—

※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 77.1%→75.3%

△0.4% ■ 人件費

旅費交通費 22.0%

消耗品費 36.3%

△1.6% ■ 上記以外

● 販管費率 16.0%→15.7%

△54.9% 消耗品

△7.3% 支払手数料

人件費 2.1%

上記以外 10.7%

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

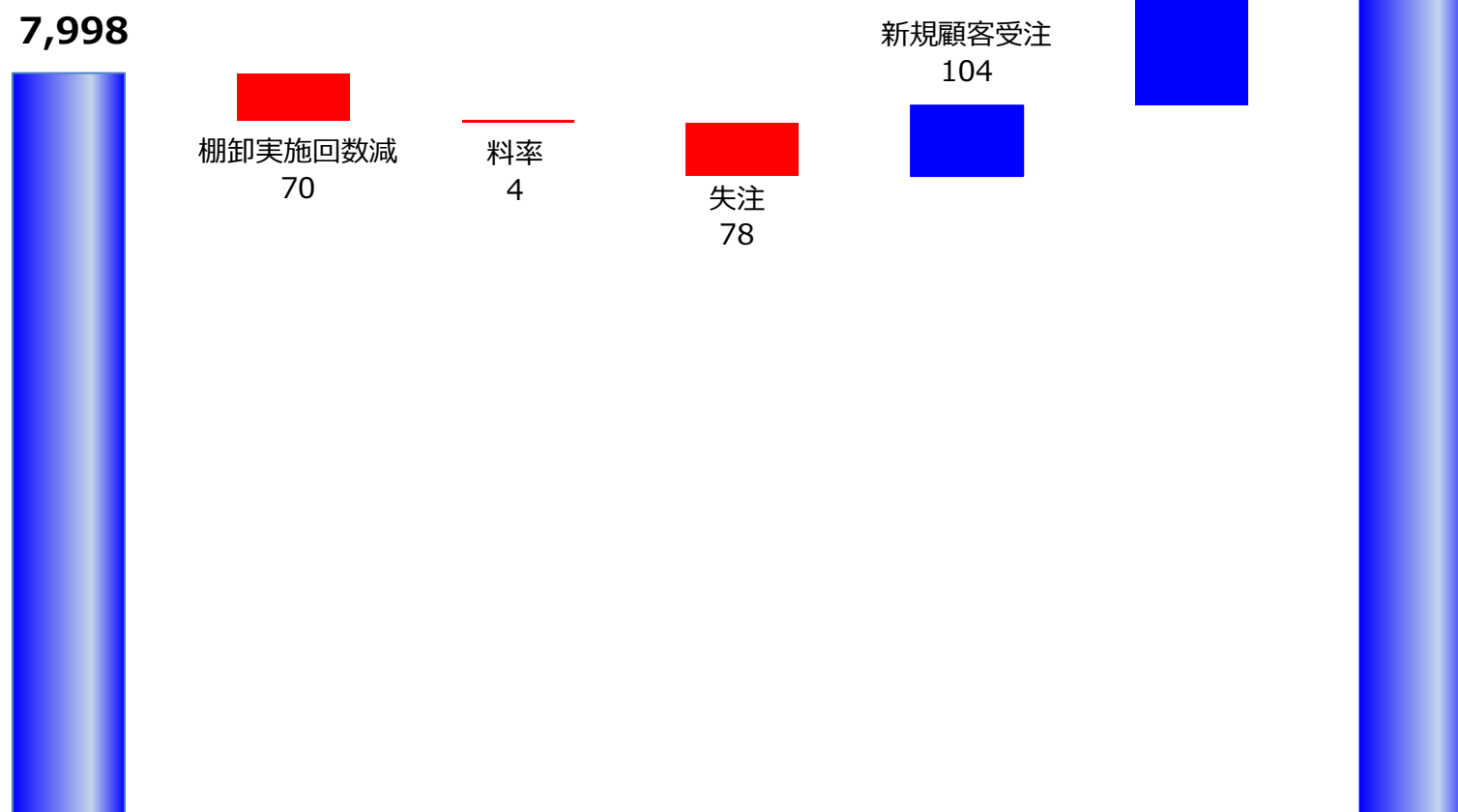
海外棚卸サービス

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+3.1%
- 業態別ではG.M.S.が大きく伸びる
- 料率の下げ止まりが顕著に見られる

単位：(百万円)

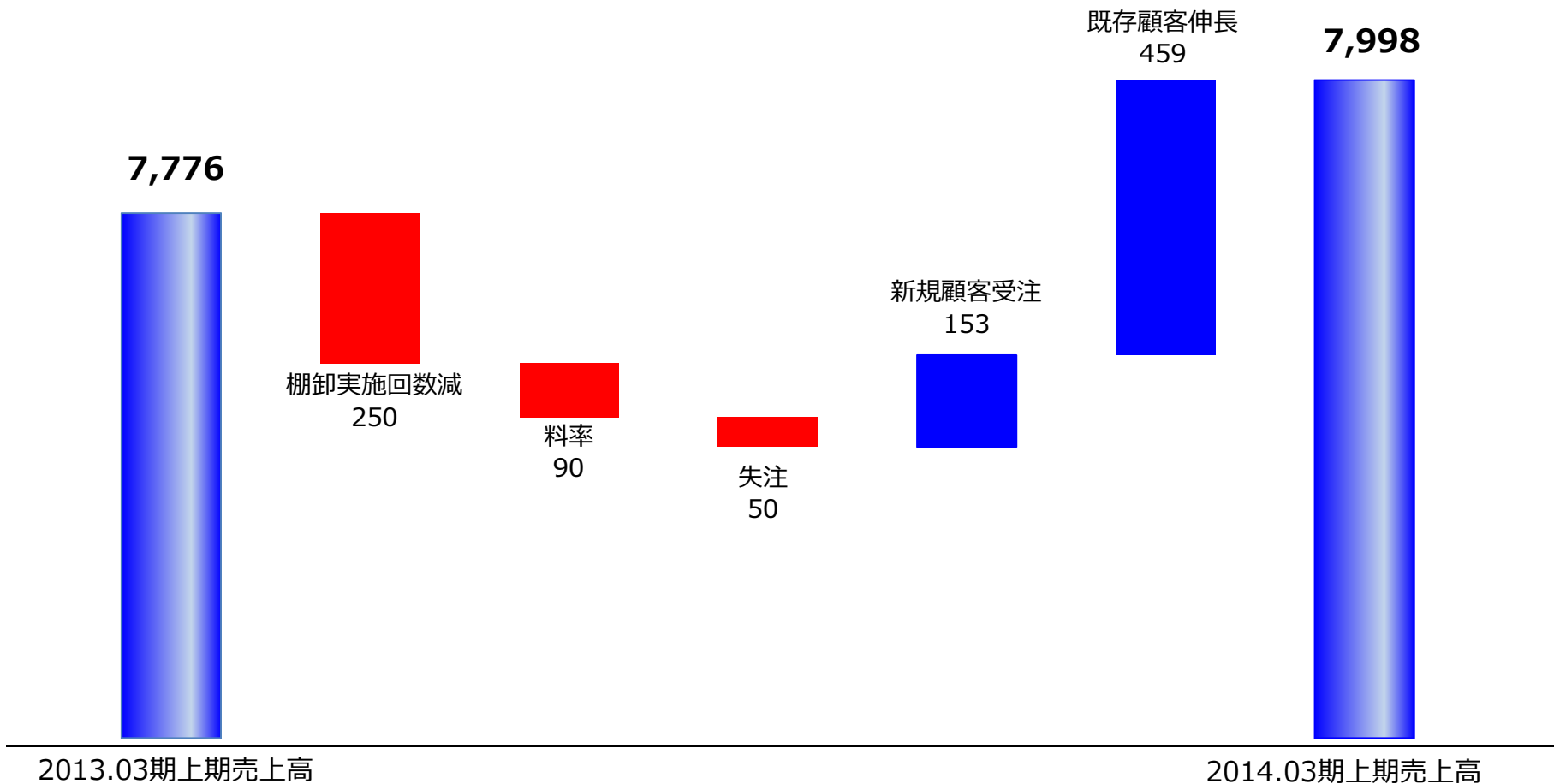


2014.03期上期売上高

2015.03期上期売上高

参考：2014.03期上期の売上高増減要因

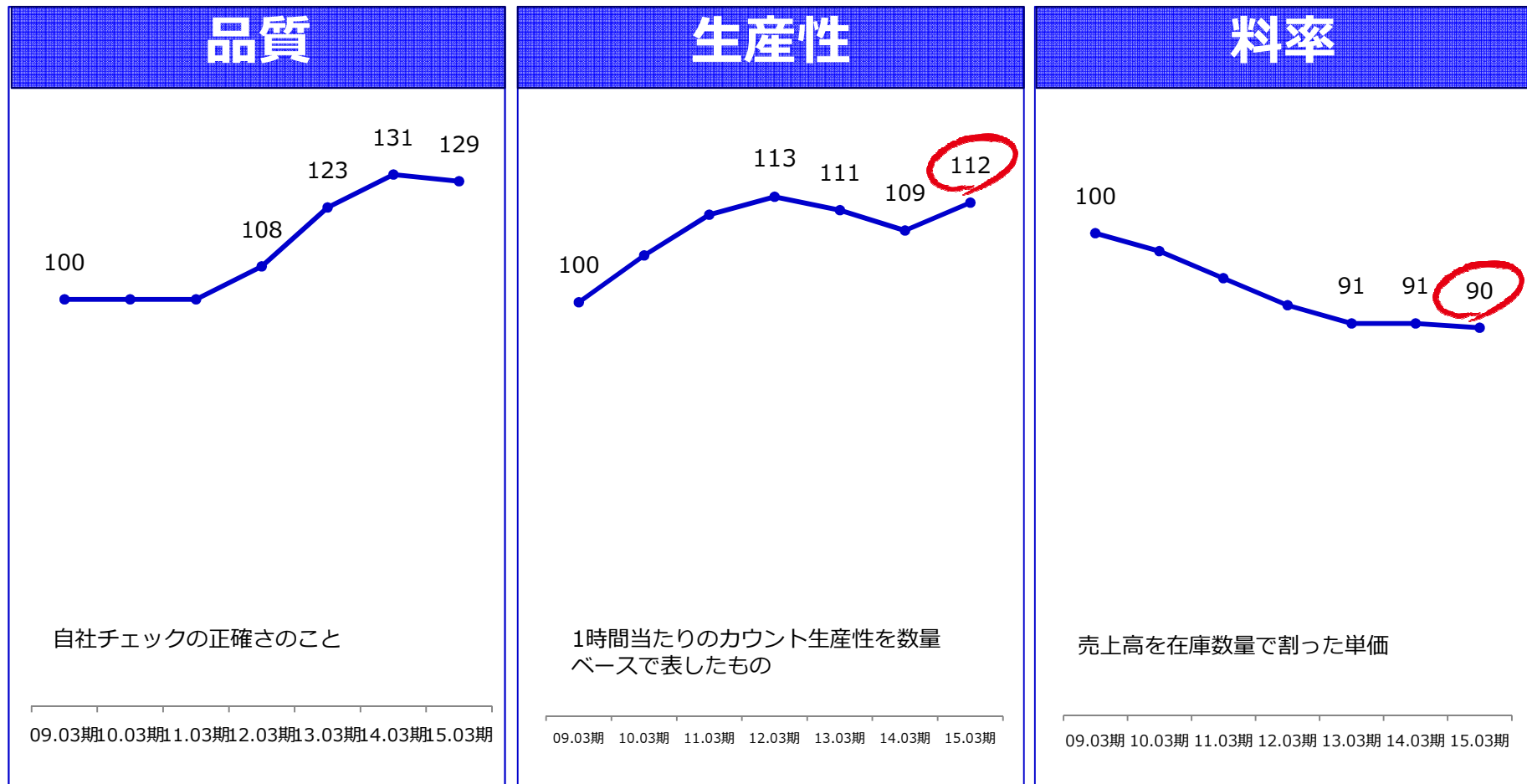
単位：（百万円）



経営指標推移

- 棚卸の生産性が3期ぶりに改善
- 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月期上期の数値を100とした場合の推移

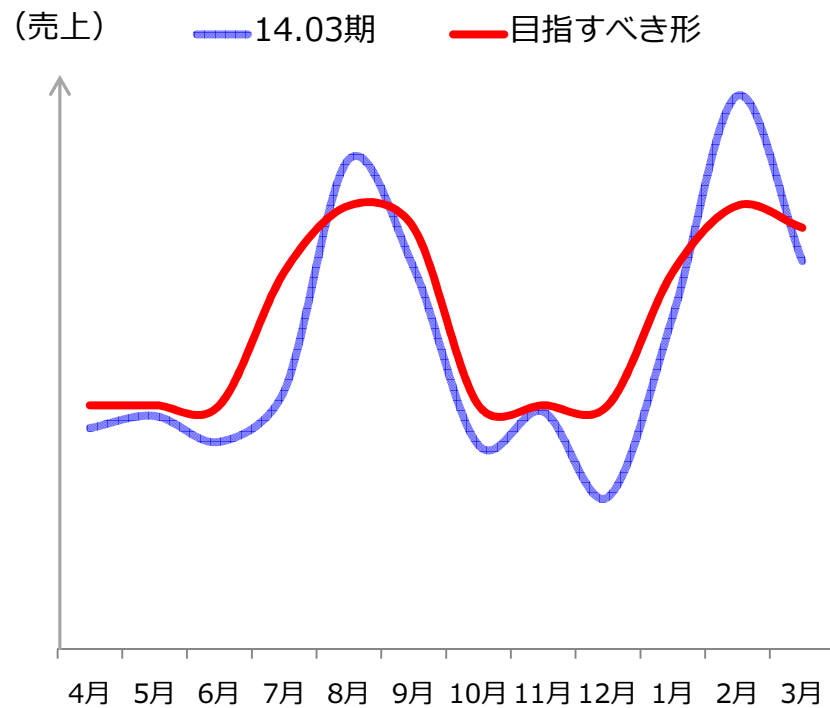


棚卸繁閑差の縮小

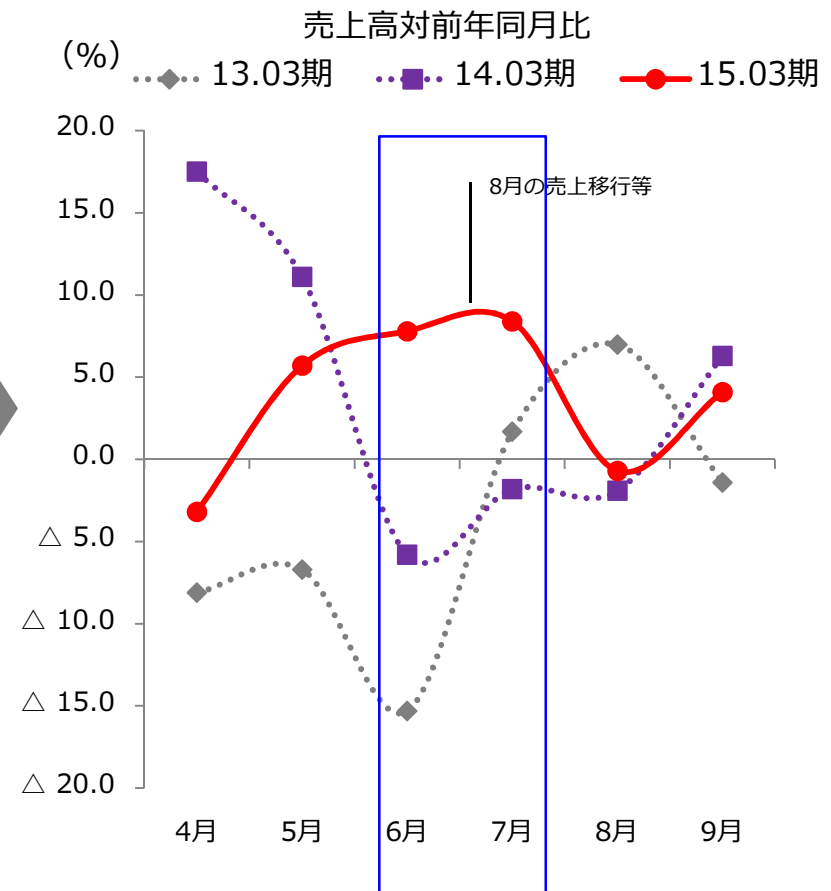
- 棚卸繁閑差の解消は着実に前進
- 8月の対前年同月比のマイナスは棚卸実施月の移行努力が奏功

取り組み

- 方法①閑散期の新規受注
- ②棚卸実施月の移行



上期状況



海外棚卸サービス業績



- 増収および損失額拡大
- 中国事業は計画を下回る

(百万円)

	2013.03期 上期実績	2014.03期 上期実績	2015.03期 上期実績	前期比	計画	計画比
売上高	373	638	772	+21.0%	896	△13.8%
売上総利益 (売上比)	4 (1.3%)	128 (20.1%)	149 (19.3%)	+16.2%	—	—
販管費 (売上比)	170 (45.7%)	203 (31.9%)	247 (32.0%)	+21.4%	—	—
営業利益 (売上比)	△165 (△44.4%)	△75 (△11.8%)	△97 (△12.7%)	—	—	—

※セグメント間の内部売上、振替も上記数値には含む

※ 2013.03期より、エイジス香港、エイジスタイを新規連結

■ 中国事業

- ✓ 売上拡大に伴い経費が大きく伸長
- ✓ 人件費高騰、業容拡大による生産性低下等から原価率が悪化

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

(百万円)

	2013.03期 上期実績	2014.03期 上期実績	2015.03期 上期実績	前期比	計画	計画比
売上高	885	1,130	1,271	+12.5%	1,285	△1.1%
売上総利益 (売上比)	247 (28.0%)	336 (29.8%)	359 (28.2%)	+6.7%	—	—
販管費 (売上比)	262 (29.6%)	275 (24.4%)	298 (24.1)	+8.2%	—	—
営業利益 (売上比)	△14 (△1.6%)	60 (5.4%)	60 (4.8%)	△0.1%	—	—

※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

- ✓ 集中補充サービスの売上を大きく伸ばす

■ エイジスリサーチ

- ✓ 販売チャネルの多様化をさらに進める
- ✓ 「商業界」とのタイアップにて「サービス オブ ザ・イヤー2014」を開催
→ 弊社のミステリーショッパー部隊が調査を担当



2017/6/30

Copyright © 2014 AJIS All Rights Reserved.

-
- エイジスグループとは
 - 2015年3月期上期業績概要
 - ・ 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月期通期業績見通しとFY14-16中期計画

2015年3月期 連結業績予想



■ 足元の業績動向を踏まえ、通期利益予想を上方修正

(百万円)

	2013.03期	2014.03期	2015.03期 (期首計画)	2015.03期 (計画)	前期比	対前年増減額
売上高	18,861	20,520	21,750	21,450	+4.5%	+929
売上総利益 (売上比)	4,235 (22.5%)	4,839 (23.6%)	5,258 (24.2%)	5,327 (24.8%)	+10.1%	+486
販管費 (売上比)	3,296 (17.5%)	3,607 (17.6%)	3,798 (17.5%)	3,817 (17.8%)	+5.8%	+208
営業利益 (売上比)	938 (5.0%)	1,231 (6.0%)	1,460 (6.7%)	1,510 (7.0%)	+22.6%	+278
経常利益 (売上比)	987 (5.2%)	1,246 (6.1%)	1,472 (6.8%)	1,533 (7.1%)	+23.0%	+286
当期純利益 (売上比)	431 (2.3%)	592 (2.9%)	900 (4.1%)	907 (4.2%)	+53.0%	+314

2015年3月期 セグメント別業績予想



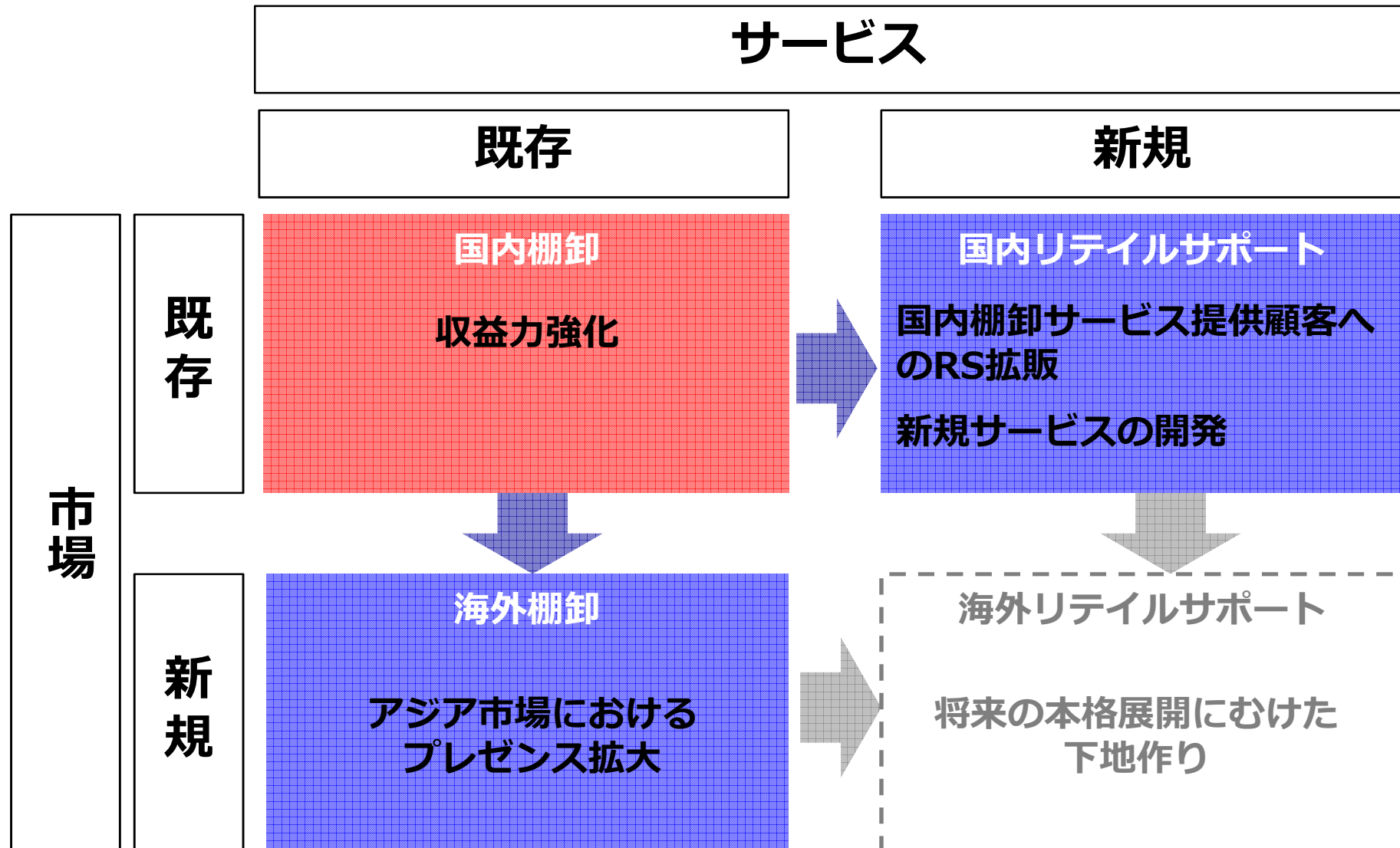
- 国内棚卸サービスの下期は外部環境の不透明感が続く
- 海外棚卸事業は赤字幅縮小するものの当初計画を下回る

(百万円)

	2013.03期	2014.03期	2015.03期 (期首計画)	2015.03期 (計画)	前期比	対前年増減額
売上高	18,861	20,520	21,750	21,450	+4.5%	+929
国内棚卸サービス	16,178	16,806	17,100	17,100	+1.7%	+293
海外棚卸サービス	854	1,382	2,000	1,750	+26.6%	+367
リテイルサポートサービス	1,878	2,414	2,700	2,700	+11.8%	+285
消去	△50	△83	△50	△100	—	—
営業利益	938	1,231	1,460	1,510	+22.6%	+278
国内棚卸サービス	1,163	1,298	1,350	1,500	+15.5%	+201
海外棚卸サービス	△251	△162	0	△100	—	+61
リテイルサポートサービス	0	89	110	110	+22.4%	+20
消去	25	6	0	0	—	—

FY14-16中期経営計画

戦略課題



2017/6/30

Copyright © 2014 AJIS All Rights Reserved.

27

FY14-16戦略課題1

国内棚卸サービスの収益力強化

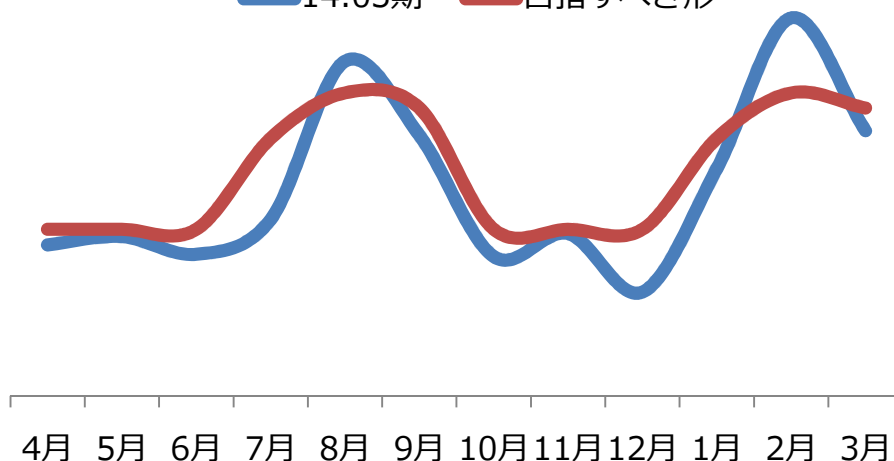


■ 国内棚卸は成長分野であるリテイルサポート・海外棚卸の各事業に対する投資原資を生み出すための事業として位置づけ、以下の施策を中心に収益力を強化する

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

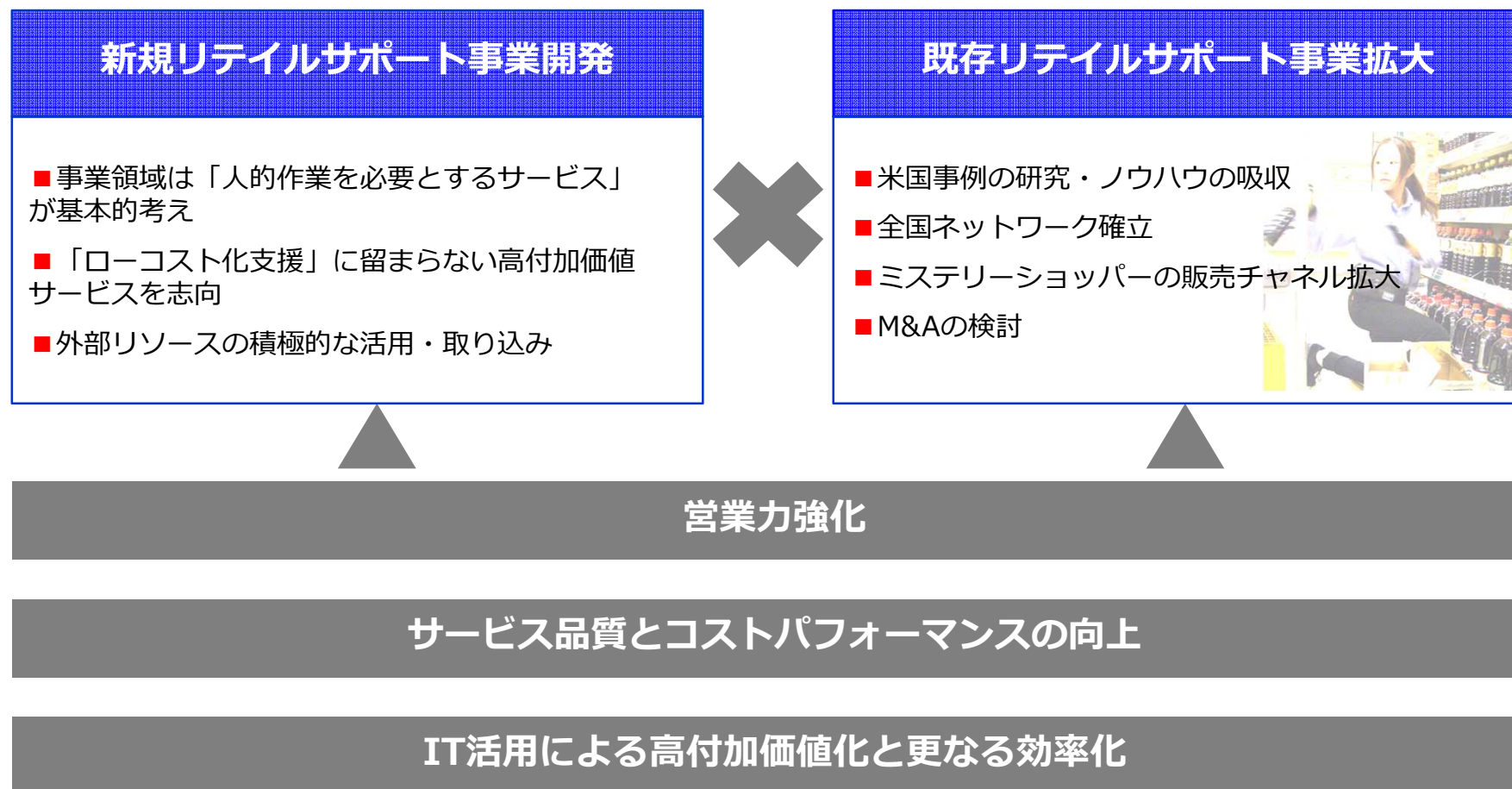
- 従業員個々のスキルアップ
- レイバースケジューリングプログラムのブラッシュアップ
- 従業員定着率の向上

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

- リテイ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

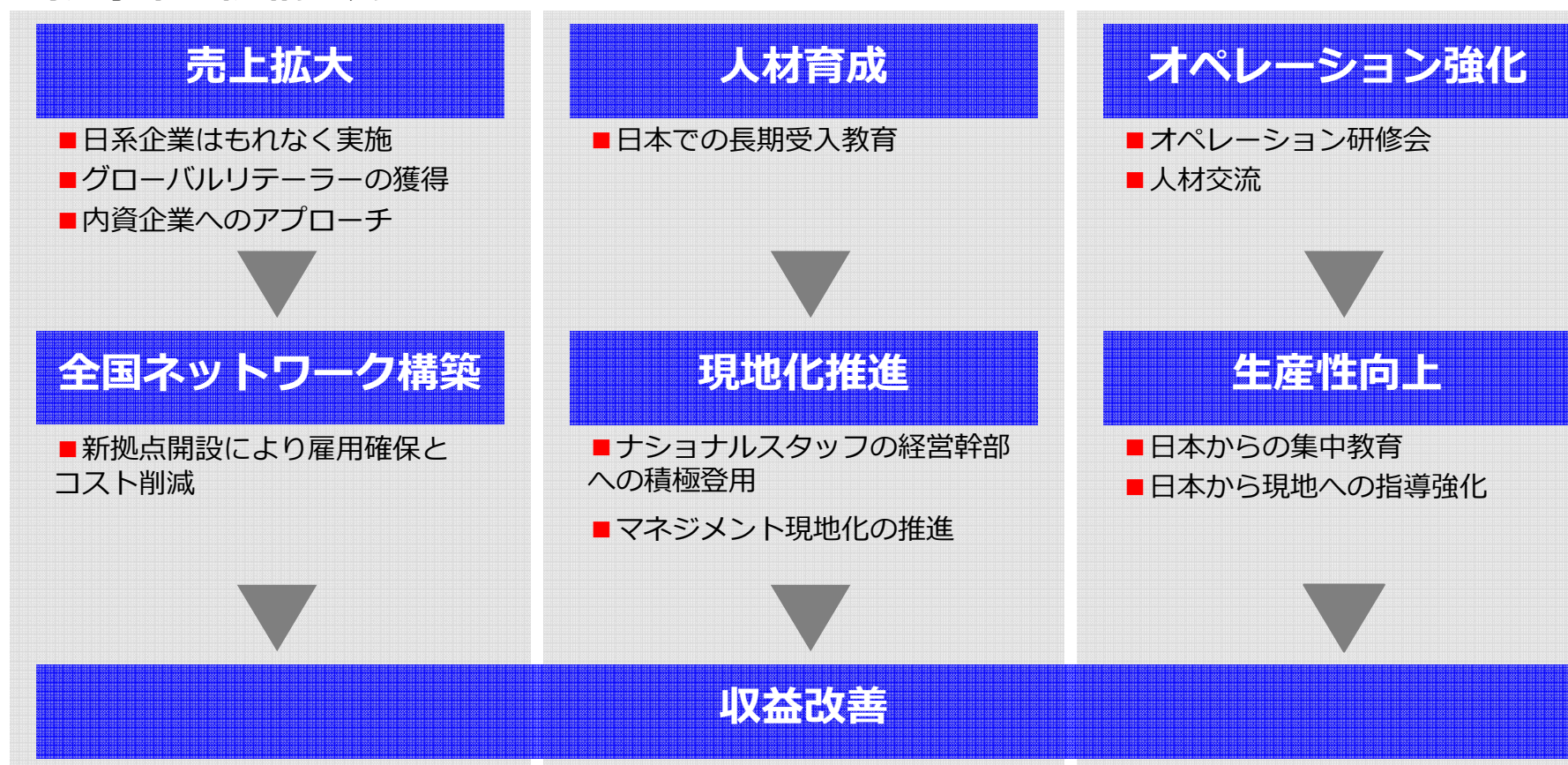
アジア市場でのサービス拡大



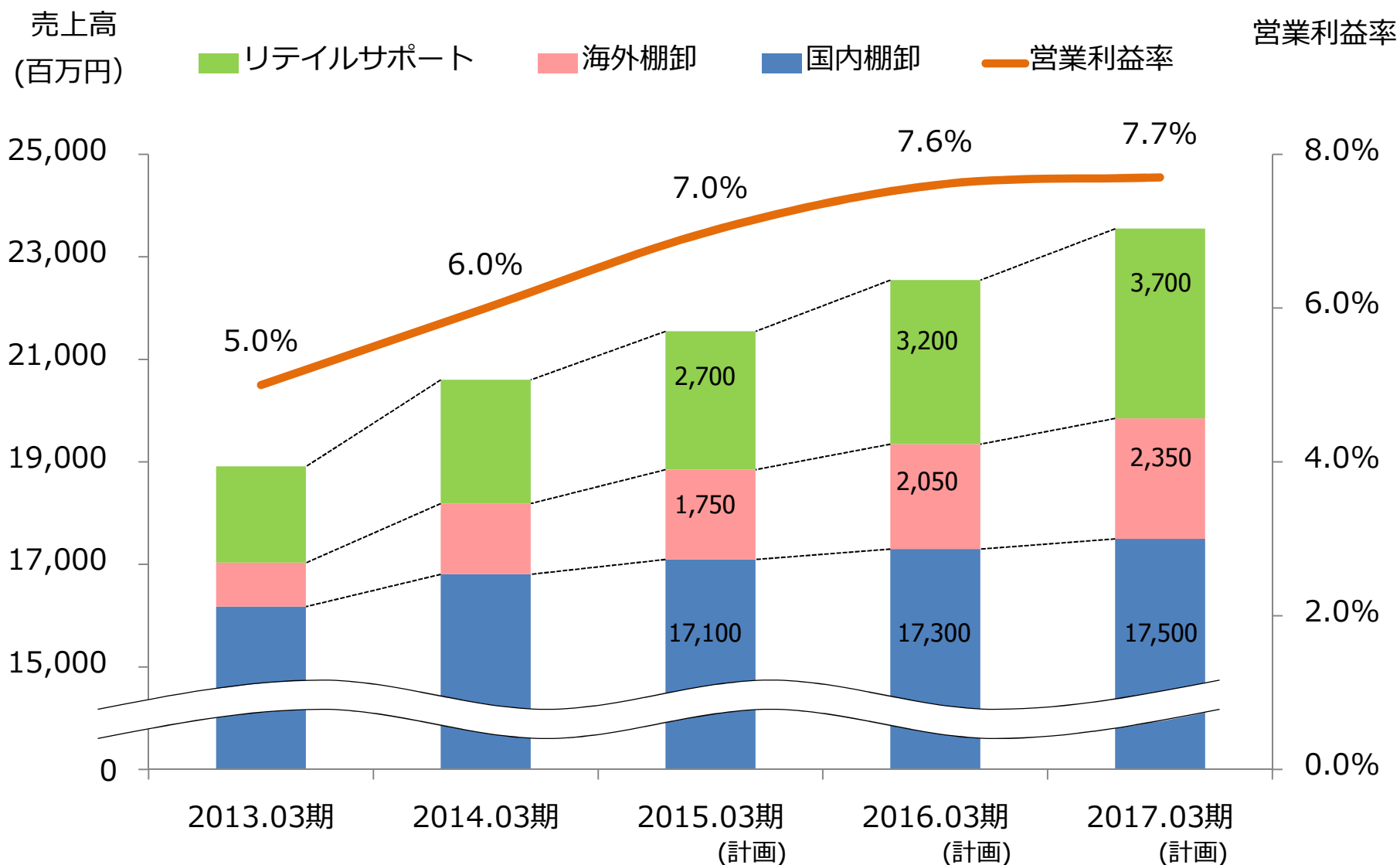
2016.03期には海外棚卸事業全体での黒字化を実現する

- 遅れが目立つ中国事業については抜本的な対策を講じる
- 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



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