



2015年3月期決算説明会

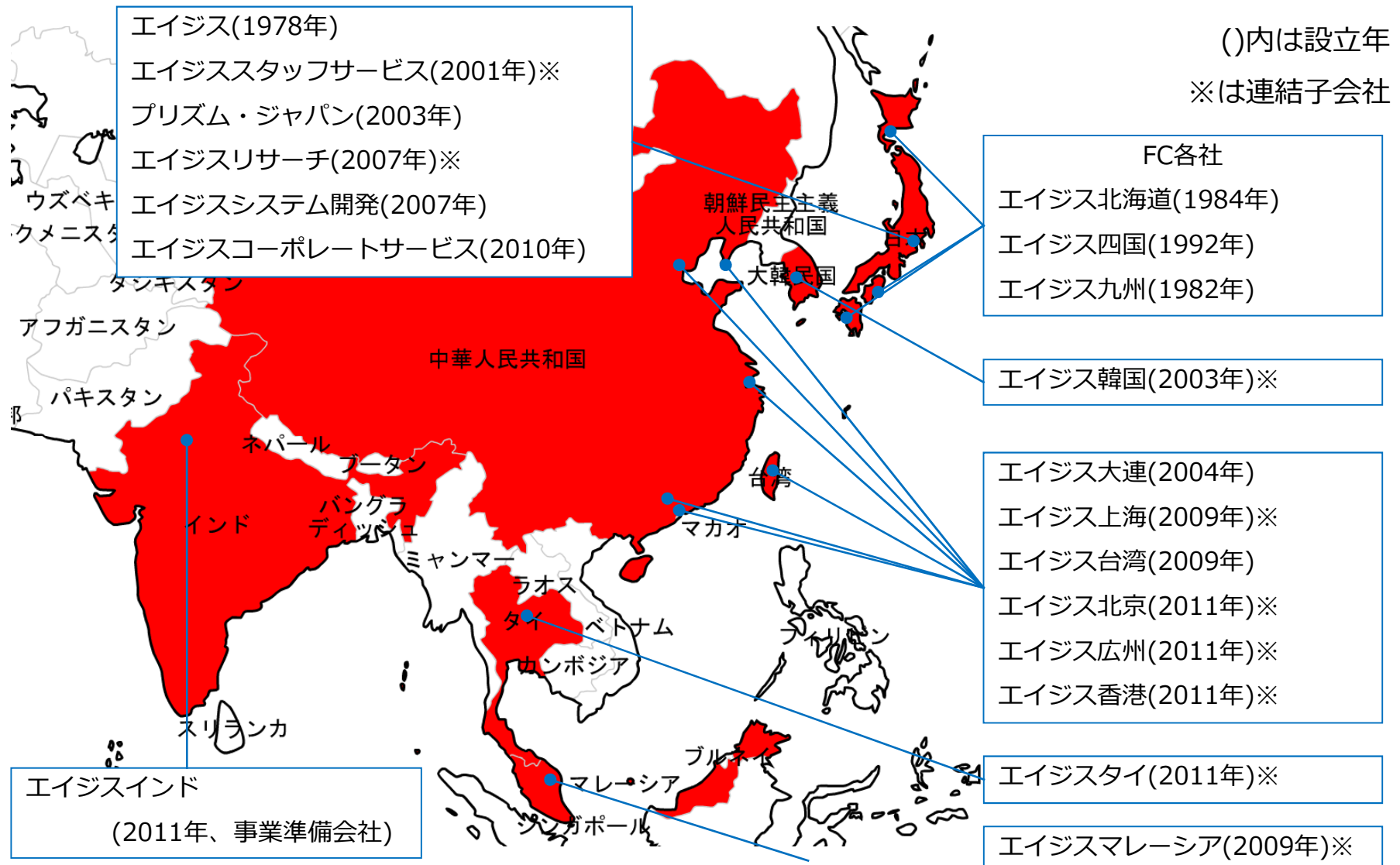
株式会社エイジス(JASDAQ 4659)
2015年5月11日

-
- エイジスグループとは
 - 2015年3月期業績概要
 - ・ 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
 - 2016年3月期業績見通し
 - FY14-16中期計画の進捗について

エイジスグループの使命

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。

エイジスグループとは

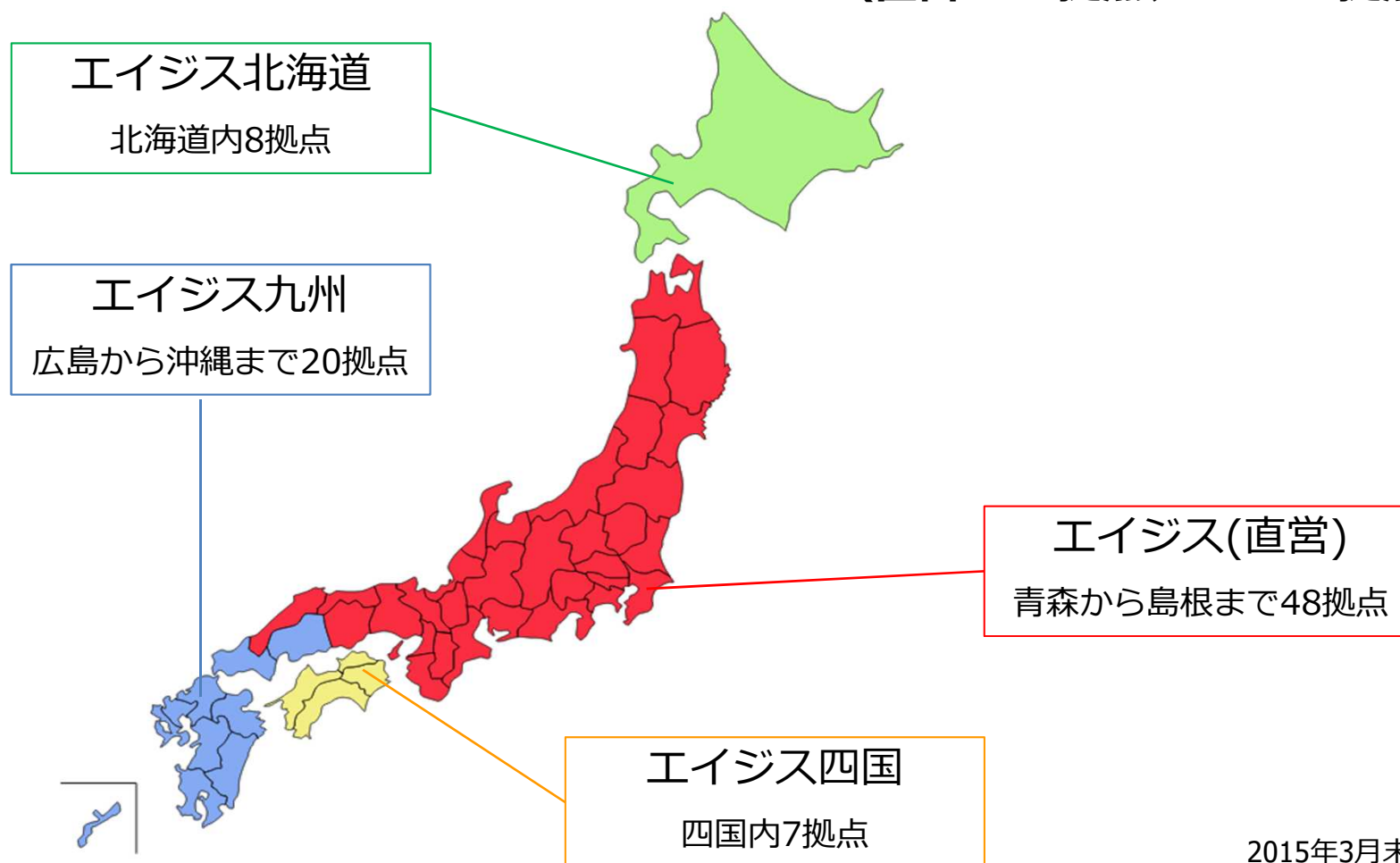


エイジスグループとは



国内棚卸会社唯一の日本全国83拠点ネットワーク

(直営 : 48拠点、FC : 35拠点)

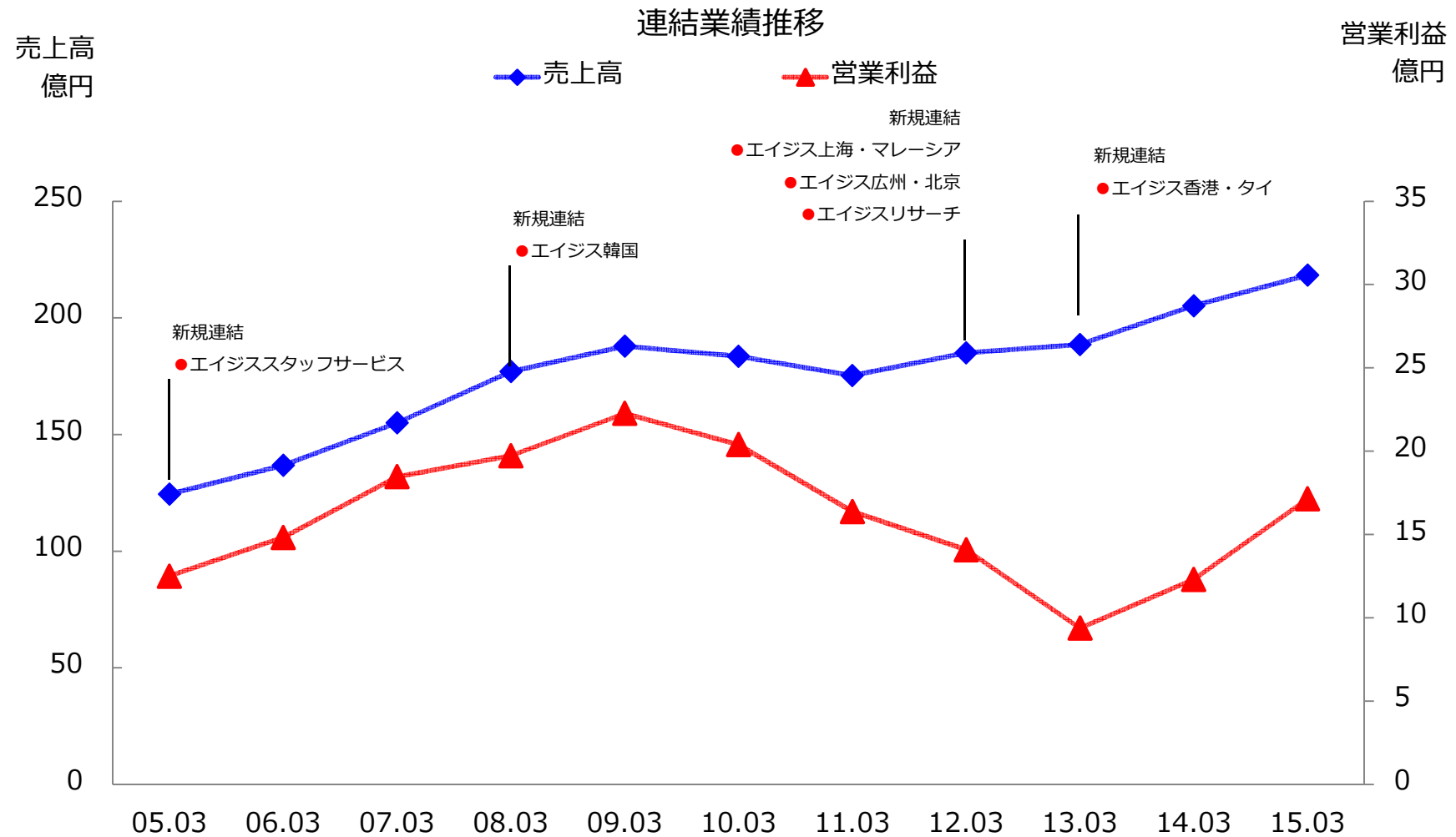


2015年3月末現在

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、
約80社の取引実績

年間延べサービス実施店舗数

約**210,000**店舗

FC各社含め1日あたり平均約550店舗以上へサー
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83拠点（2015年3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%

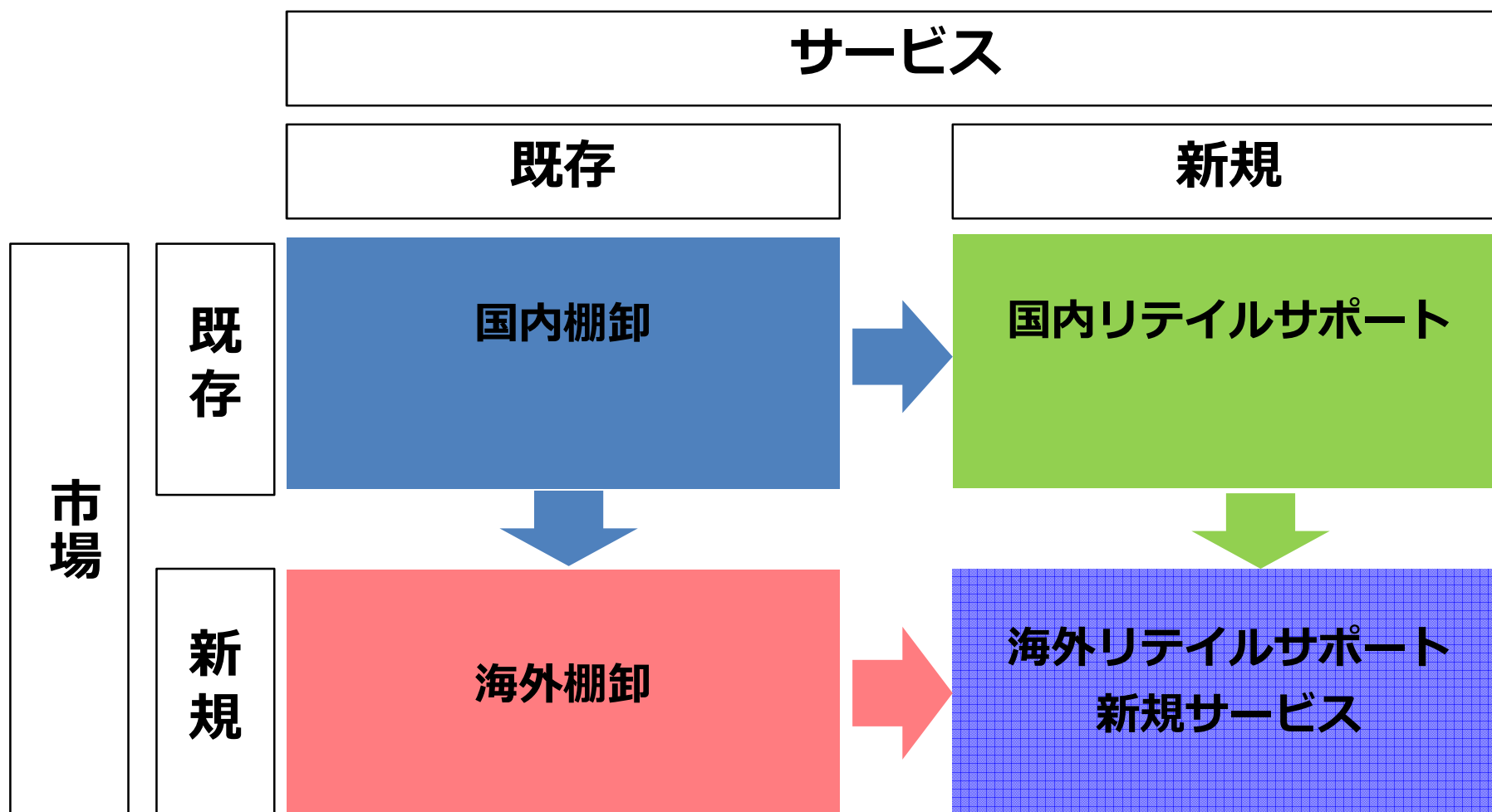
当社調べ

「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



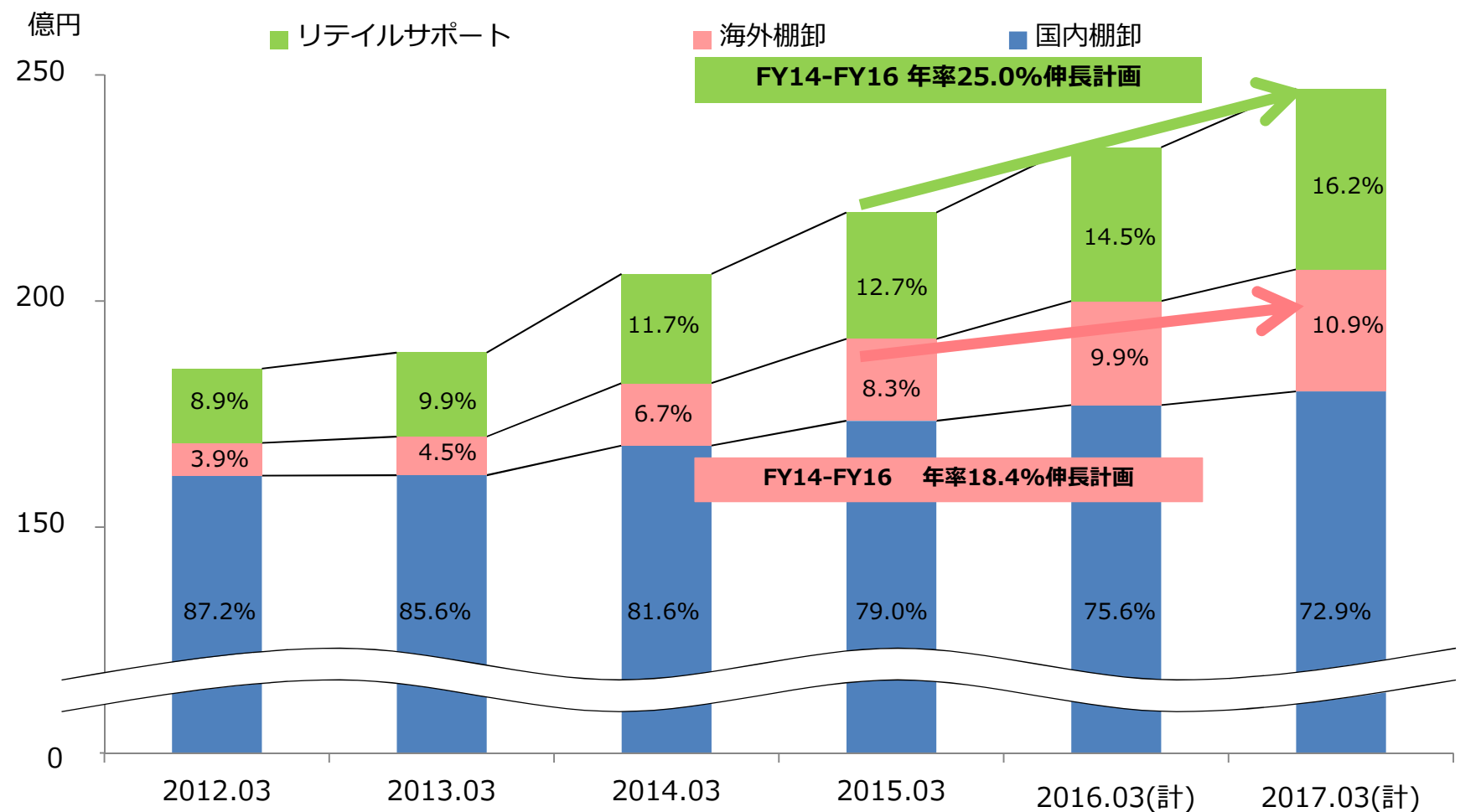
■ 国内棚卸サービスで蓄積したノウハウを活用し、海外、リテイルサポートサービスの事業を拡大しています



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



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

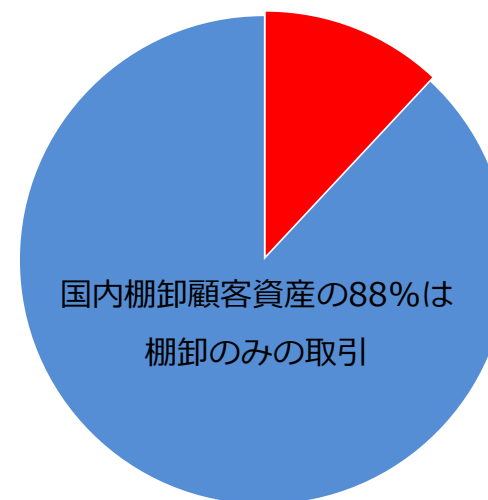
＜主な海外進出企業＞

- ・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88%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
 - 2015年3月期業績概要
 - ・ 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
 - 2016年3月期業績見通し
 - FY14-16中期計画の進捗について

2015年3月期ハイライト(業績)



- 1 2期連続の増収増益
- 2 国内棚卸サービスの収益改善
- 3 リテイルサポートの拡販が奏功
- 4 海外棚卸サービスは赤字幅縮小

2015年3月期ハイライト(概況)



当社を取り巻く マクロ環境

- コンビニエンスストアは積極的な新規出店
- 流通小売業界内は業種を超える競争激化
- インバウンド需要
- オムニチャネル
- 企業毎好不調が鮮明に
- 人手不足

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条件変更
- 品質向上および生産性向上による差別化
- リテイルサポートサービスの拡販
- グループ間の人材活用促進



2015年3月期 連結業績サマリー



- 2期連続の増収増益
- 営業利益は対前年比+39.2%の大幅増益

(百万円)

	2013.03期	2014.03期	2015.03期	前期比	2014.10 修正後計画	計画比
売上高	18,861	20,520	21,829	+6.4%	21,450	+1.8%
売上総利益 (売上比)	4,235 (22.5%)	4,839 (23.6%)	5,489 (25.1%)	+13.4%	5,327 (24.8%)	+3.0%
販管費 (売上比)	3,296 (17.5%)	3,607 (17.6%)	3,774 (17.3%)	+4.6%	3,817 (17.8%)	△1.1%
営業利益 (売上比)	938 (5.0%)	1,231 (6.0%)	1,714 (7.9%)	+39.2%	1,510 (7.0%)	+13.6%
経常利益 (売上比)	987 (5.2%)	1,246 (6.1%)	1,763 (8.1%)	+41.5%	1,533 (7.1%)	+15.0%
当期純利益 (売上比)	431 (2.3%)	592 (2.9%)	932 (4.3%)	+57.3%	907 (4.2%)	+2.8%

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 セグメント別業績



- 全セグメントで増収増益
- 国内棚卸サービスの収益改善を主因に+39.2%の増益

(百万円)

	2013.03期	2014.03期	2015.03期	前期比	2014.10 修正後計画	計画比
売上高	18,861	20,520	21,829	+6.4%	21,450	+1.8%
国内棚卸サービス	16,178	16,806	17,352	+3.2%	17,100	+1.5%
海外棚卸サービス	854	1,382	1,811	+31.1%	1,750	+3.5%
リテイルサポートサービス	1,878	2,414	2,797	+15.9%	2,700	+3.6%
消去	△50	△83	△132	-	△100	-
営業利益	938	1,231	1,714	+39.2%	1,510	+13.6%
国内棚卸サービス	1,163	1,298	1,647	+26.9%	1,500	+9.8%
海外棚卸サービス	△251	△162	△66	-	△100	-
リテイルサポートサービス	0	89	129	+43.8%	110	+17.5%
消去	25	6	5	-	-	-

2015年3月期 セグメント別業績



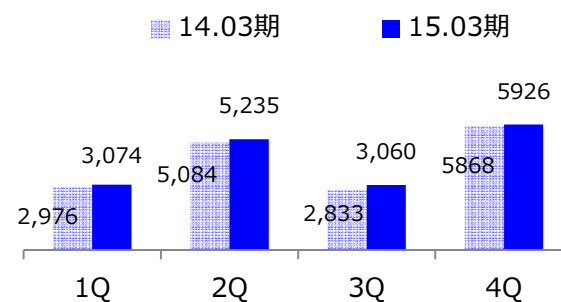
■ 売上高 (百万円)

■ 営業利益 (百万円)

※セグメント間の内部売上を除く売上高

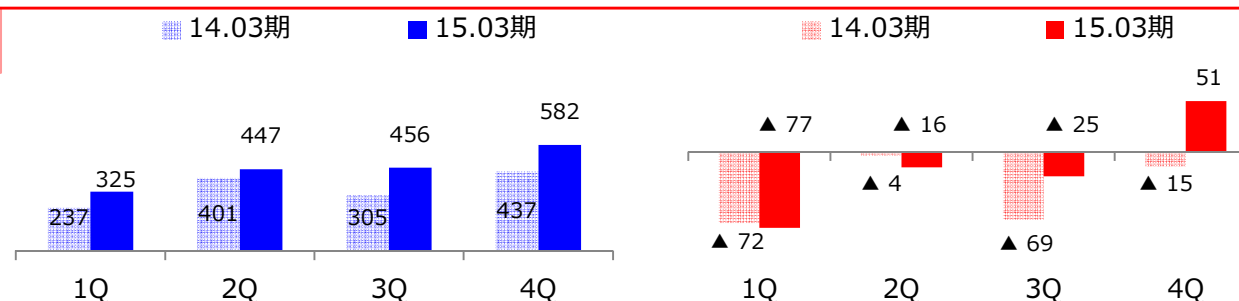
国内棚卸サービス

- 棚卸閑散期の堅調な売上拡大
- 3Q～生産性改善に繋がる機器投資加速



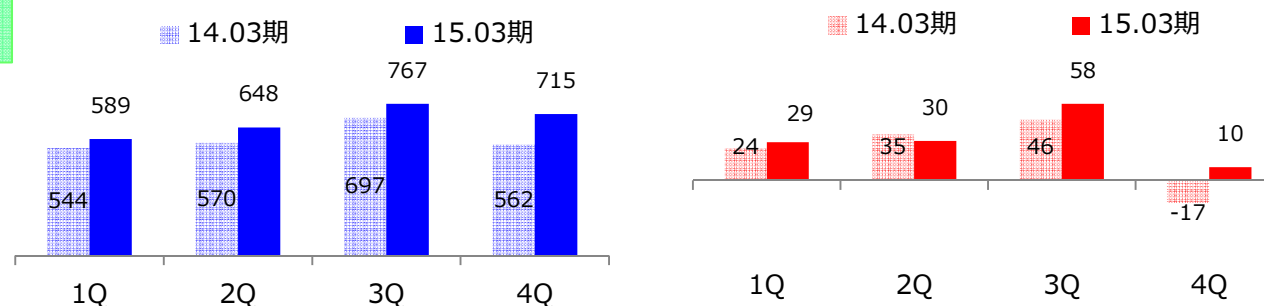
海外棚卸サービス

- 3Q～収益改善



リテールサポートサービス

- 堅調な売上拡大



国内棚卸サービス業績

- 既存顧客の棚卸受託収入増等により増収
- 生産性向上により人件費が抑制され、+26.9%の増益

(百万円)

	2013.03期	2014.03期	2015.03期	前期比	2014.10 修正後計画	計画比
売上高	16,178	16,806	17,352	+3.2%	17,100	+1.5%
売上総利益 (売上比)	3,631 (22.5%)	3,890 (23.1%)	4,312 (24.9%)	+10.9%	—	—
販管費 (売上比)	2,469 (15.3%)	2,591 (15.4%)	2,665 (15.4%)	+2.8%	—	—
営業利益 (売上比)	1,163 (7.2%)	1,298 (7.7%)	1,647 (9.5%)	+26.9%	1,500	+9.8%

※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 76.9%→75.1%

△2.4P  人件費率

その他経費率  +0.6P

機器投資を積極的に行い、その他の経費が増加するものの、生産性向上等により人件費が抑制され原価率は低減

- 販管費率 15.4%→15.4%

△0.2P  その他経費率

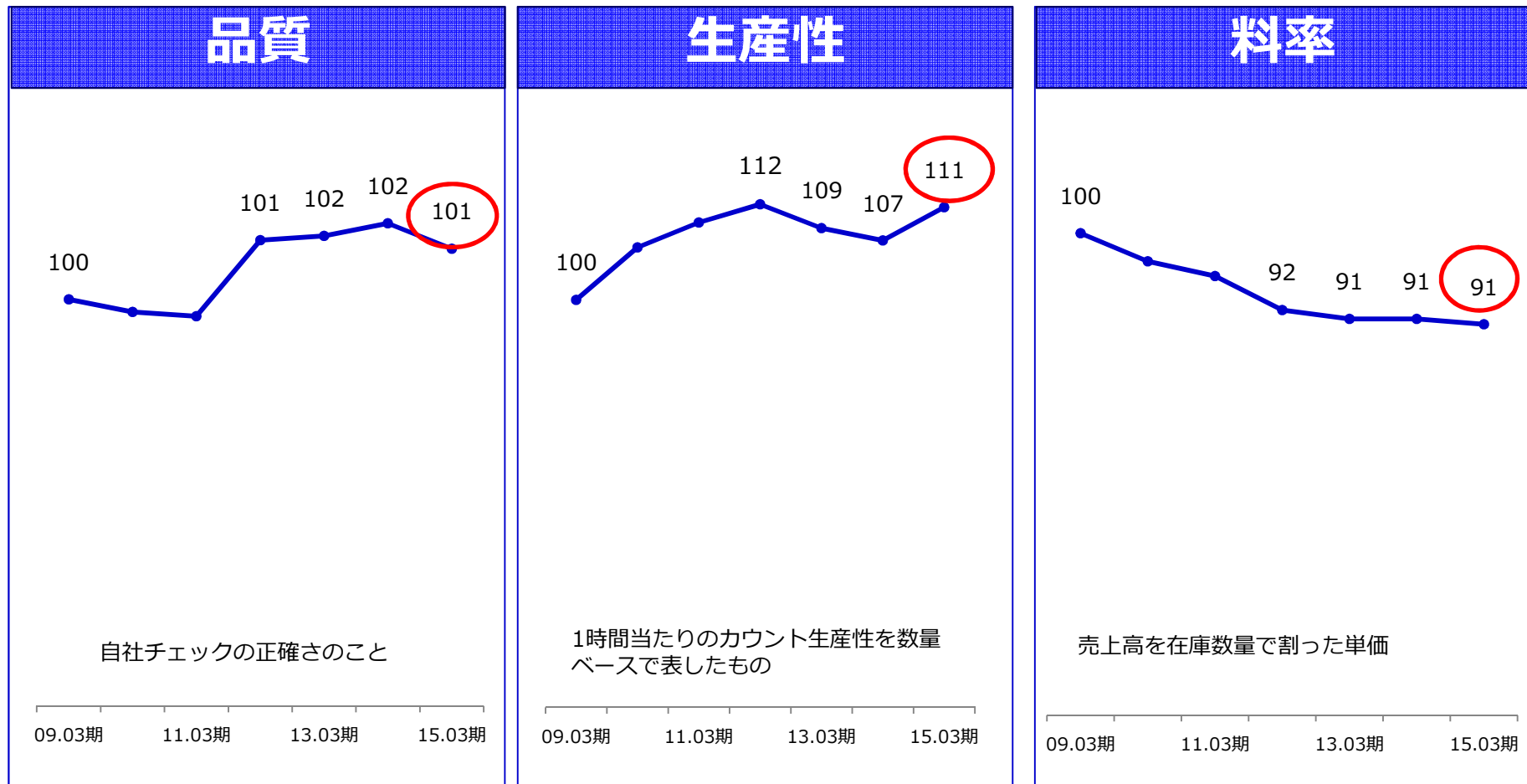
人件費率  +0.2P

顧客資産を有効活用する推進部署および新規サービス開発部署への投資を実施

経営指標推移

- 棚卸新たなテクノロジーの導入および棚卸繁閑差の縮小により生産性は改善
- 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月期の数値を100とした場合の推移



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

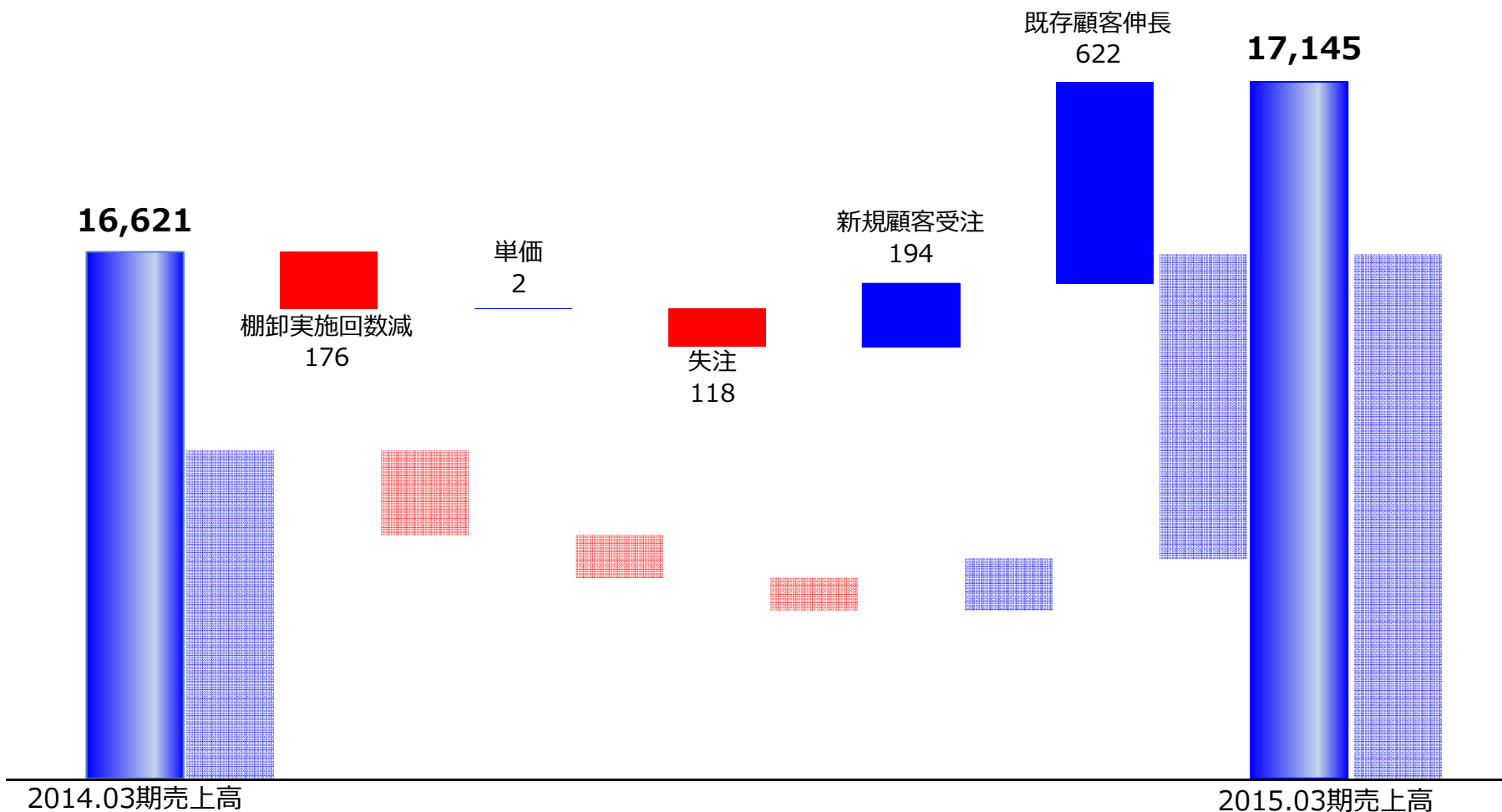


■ ロイヤリティを除く国内棚卸サービス売上高は対前期比+3.2%

■ 2014.03期と比較しマイナス要因が縮小

※色の薄いグラフは前年同売上増減グラフ

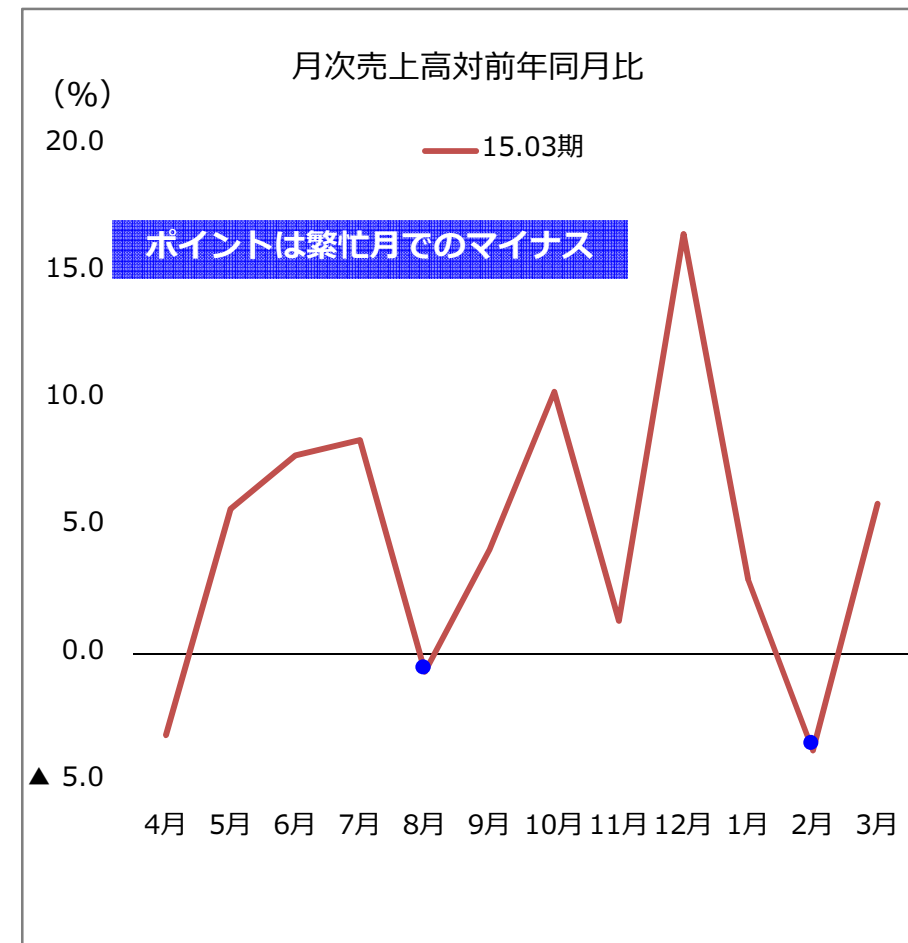
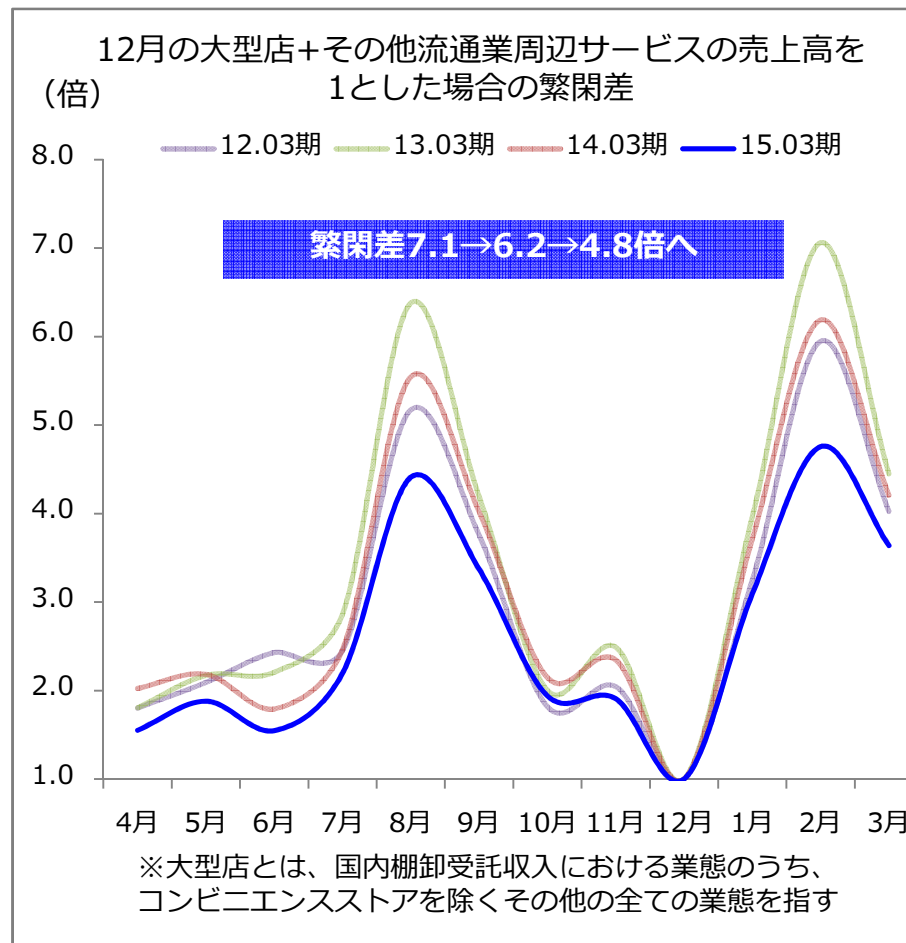
単位：(百万円)



2017/6/30

棚卸繁閑差の縮小

- 12月の売上増に伴うボトム上げと棚卸実施月の戦略的移動に伴うトップ引き下げにより、棚卸繁閑差はさらに縮小
- 棚卸繁閑差縮小等により、棚卸繁忙月(2月)の経験者比率は+4.4Pとなる



海外棚卸サービス業績

- 全海外連結子会社で増収
- セグメント黒字化は1年先送りとしたものの損失額を減少

(百万円)

	2013.03期	2014.03期	2015.03期	前期比	2014.10 修正後計画	計画比
売上高	854	1,382	1,811	+31.1%	1,750	+3.5%
売上総利益 (売上比)	75 (8.8%)	283 (20.5%)	434 (24.0%)	+53.2%	—	—
販管費 (売上比)	326 (38.2%)	445 (32.2%)	501 (27.7%)	+12.6%	—	—
営業利益 (売上比)	△251 (△29.4%)	△162 (△11.8%)	△66 (△3.7%)	—	△100	—

※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

- エイジス韓国およびエイジスマレーシアの継続的黒字化
- 中国事業の収益改善が期首計画を下回る
- セグメント黒字化は先送りとしたものの下期より収益改善が進む

リテイルサポートサービス業績

■ 連結子会社2社共に増収増益

(百万円)

	2013.03期	2014.03期	2015.03期	前期比	2014.10 修正後計画	計画比
売上高	1,878	2,414	2,797	+15.9%	2,700	+3.6%
売上総利益 (売上比)	538 (28.7%)	707 (29.3%)	794 (28.4%)	+12.3%	—	—
販管費 (売上比)	538 (28.7%)	617 (25.6%)	664 (23.8%)	+7.7%	—	—
営業利益 (売上比)	+0 (0.0%)	89 (3.7%)	129 (4.6%)	+43.8%	110	+17.5%

※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は既存取引先との関係強化により売上高を伸ばす
- エイジスリサーチは販売チャネルの多様化を進め売上高を伸ばす
- ✓ 「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
- 業容拡大に伴う立ち上げコスト等で原価率高騰



-
- エイジスグループとは
 - 2015年3月期業績概要
 - ・ 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
 - 2016年3月期業績見通し
 - FY14-16中期計画の進捗について

2016年3月期 連結業績予想



■ 海外棚卸事業の黒字化を成長ドライバーとし増収増益を見込む

(百万円)

	2014.03期	2015.03期	2016.03期 (計画)	前期比	対前年増減額
売上高	20,520	21,829	23,333	+6.9%	+1,503
売上総利益 (売上比)	4,839 (23.6%)	5,489 (25.1%)	6,021 (25.8%)	+9.7%	+531
販管費 (売上比)	3,607 (17.6%)	3,774 (17.3%)	4,121 (17.7%)	+9.2%	+346
営業利益 (売上比)	1,231 (6.0%)	1,714 (7.9%)	1,900 (8.1%)	+10.8%	+185
経常利益 (売上比)	1,246 (6.1%)	1,763 (8.1%)	1,927 (8.3%)	+9.3%	+163
当期純利益 (売上比)	592 (2.9%)	932 (4.3%)	1,218 (5.2%)	+30.6%	+285

2016年3月期 セグメント別業績予想



- 全セグメントで増収増益を見込む
- 海外棚卸サービスの黒字化の実現

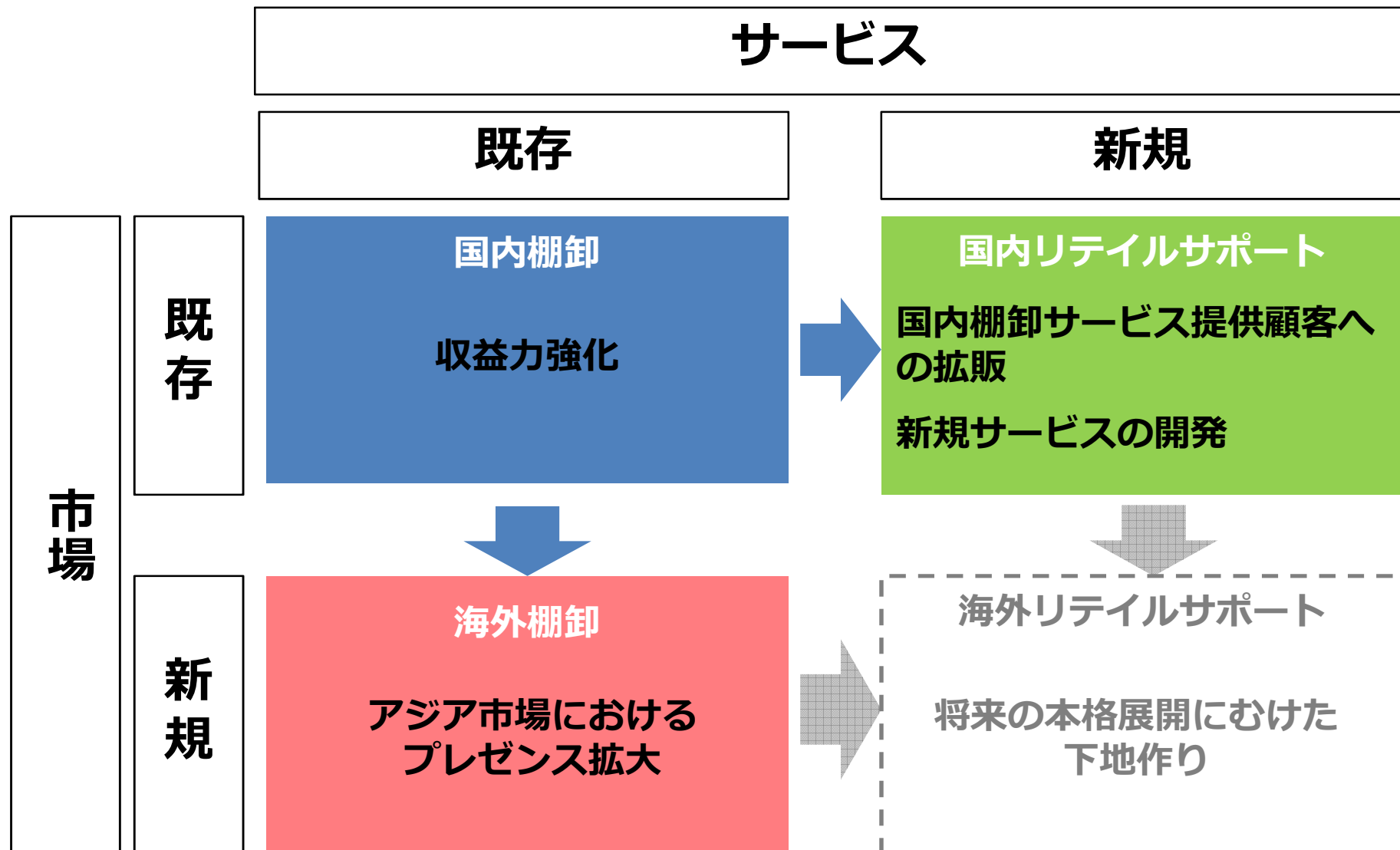
(百万円)

	2014.03期	2015.03期	2016.03期 (計画)	前期比	前前年増減額
売上高	20,520	21,829	23,333	+6.9%	+1,503
国内棚卸サービス	16,806	17,352	17,700	+2.0%	+347
海外棚卸サービス	1,382	1,811	2,300	+26.9%	+488
リテイルサポートサービス	2,414	2,797	3,400	+21.5%	+602
消去	△83	△132	△67	-	-
営業利益	1,231	1,714	1,900	+10.8%	+185
国内棚卸サービス	1,298	1,647	1,700	+3.2%	+52
海外棚卸サービス	△162	△66	30	-	+96
リテイルサポートサービス	89	129	160	+23.8%	+30
消去	6	5	10	-	-

-
- エイジスグループとは
 - 2015年3月期業績概要
 - ・ 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
 - 2016年3月期業績見通し
 - **FY14-16中期計画の進捗について**

FY14-16中期経営計画

戦略課題



FY14-16戦略課題1

国内棚卸サービスの収益力強化

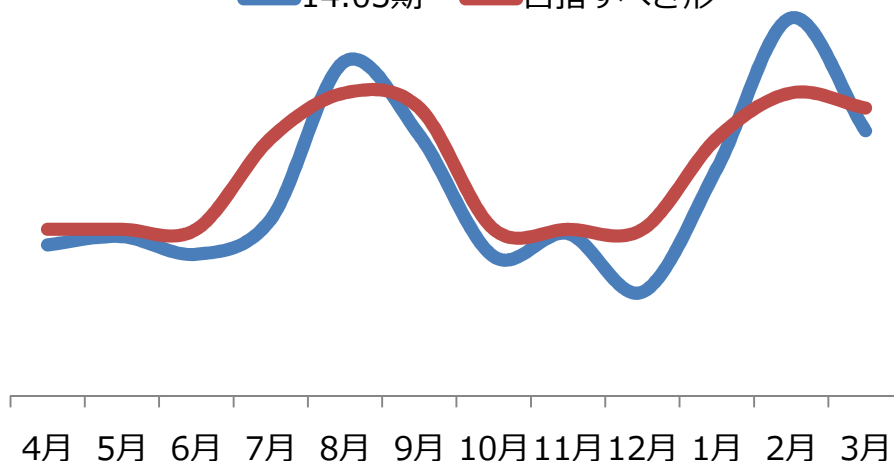


■ 国内棚卸は成長分野であるリテイルサポート・海外棚卸の各事業に対する投資原資を生み出すための事業として位置づけ、以下の施策を中心に収益力を強化する

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

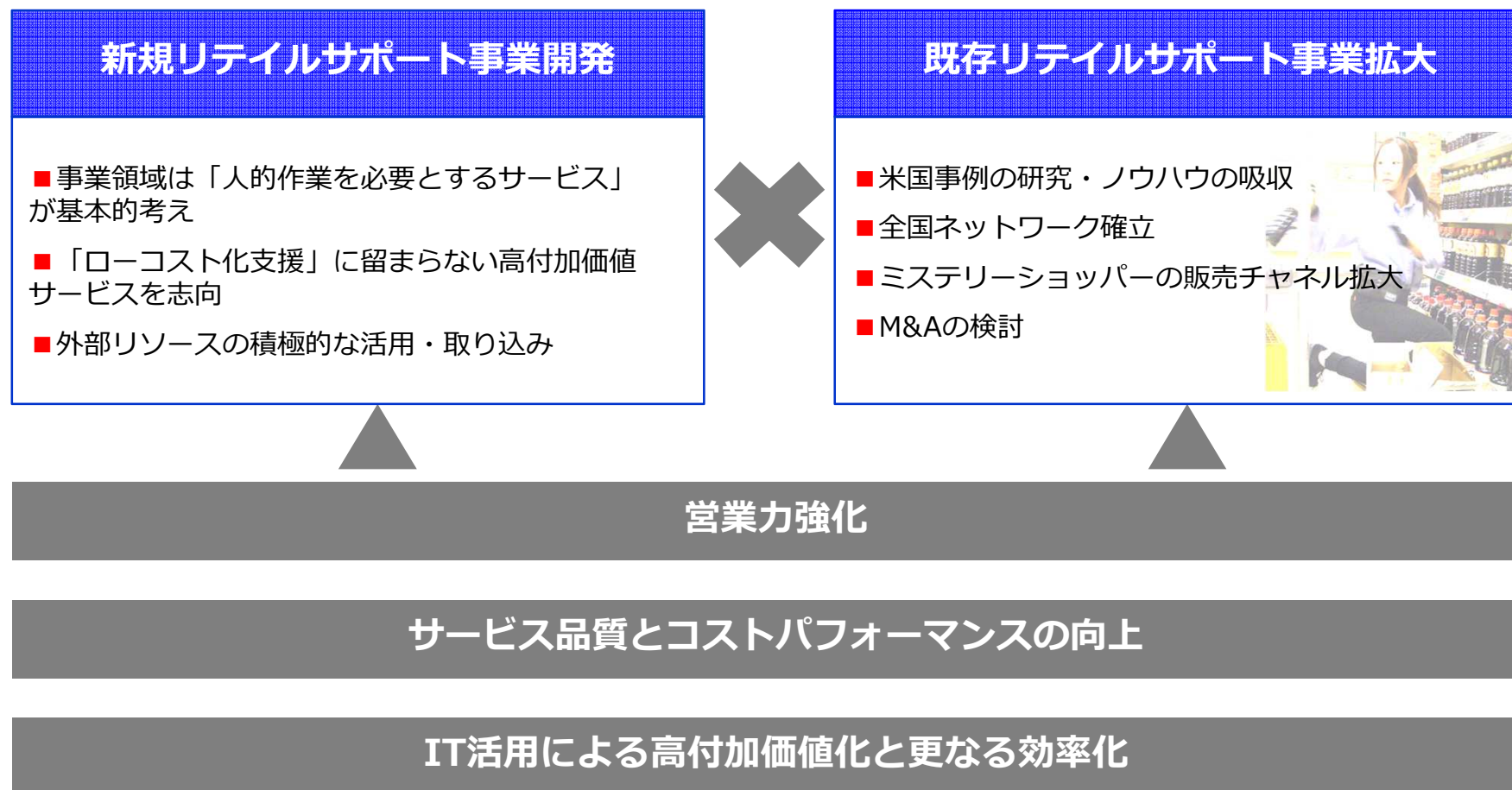
- 従業員個々のスキルアップ
- レイバースケジューリングプログラムのブラッシュアップ
- 従業員定着率の向上

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

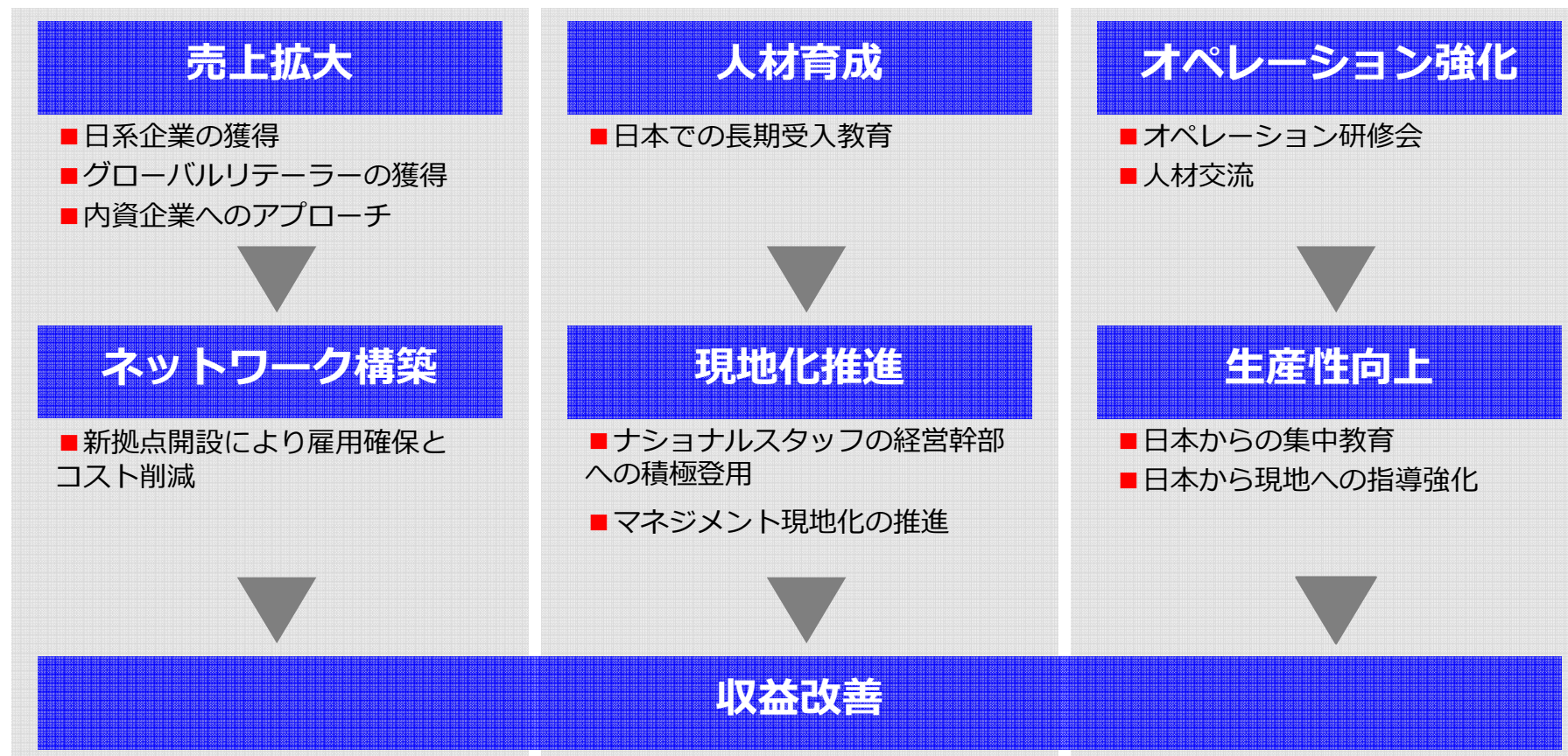
アジア市場でのサービス拡大



2016.03期には海外棚卸事業全体での黒字化を実現する

- FY14-16は棚卸サービスの拡販を積極的に行い、リテイルサポート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



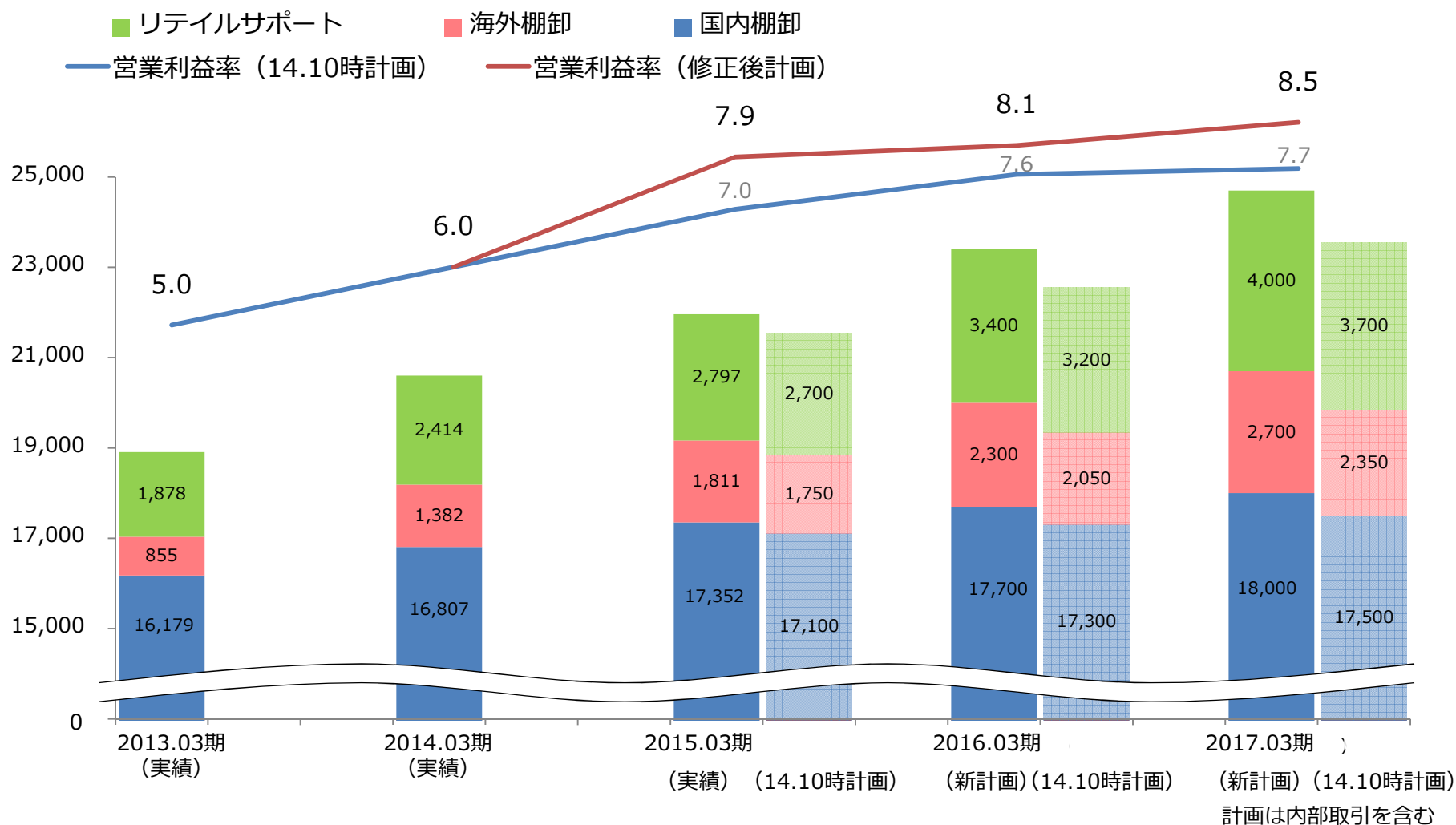
FY14-16中期経営計画の進捗について



セグメント	重点施策	内容	進捗
国内棚卸サービス	収益力改善	1. 繁閑格差の是正 2. 棚卸作業システムの改革 3. 棚卸プロ集団化の実現	✓ 繁忙期の売上移行継続交渉中 ✓ 新たなテクノロジーのリリースによる生産性向上
海外棚卸サービス	黒字化	1. 売上拡大に伴う損益分岐点突破 2. 人材育成による現地化推進 3. 生産性向上	✓ 経営トップの現地化推進 ✓ 新たなテクノロジーの水平展開推進
リテイルサポートサービス	拡販	1. 既存サービスの拡販 2. 新規サービスの開発	✓ 営業拠点新設による既存サービスの拡販推進 ✓ 顧客資産を有効活用する推進部署の立ち上げ ✓ 新規サービス開発部署の設置

FY14-16 売上高・営業利益率目標の進捗について

■ 収益改善が前倒しで進行のため中期経営計画を上方修正



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、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