



2016年3月期決算説明会

株式会社エイジス(JASDAQ 4659)

2016年5月11日

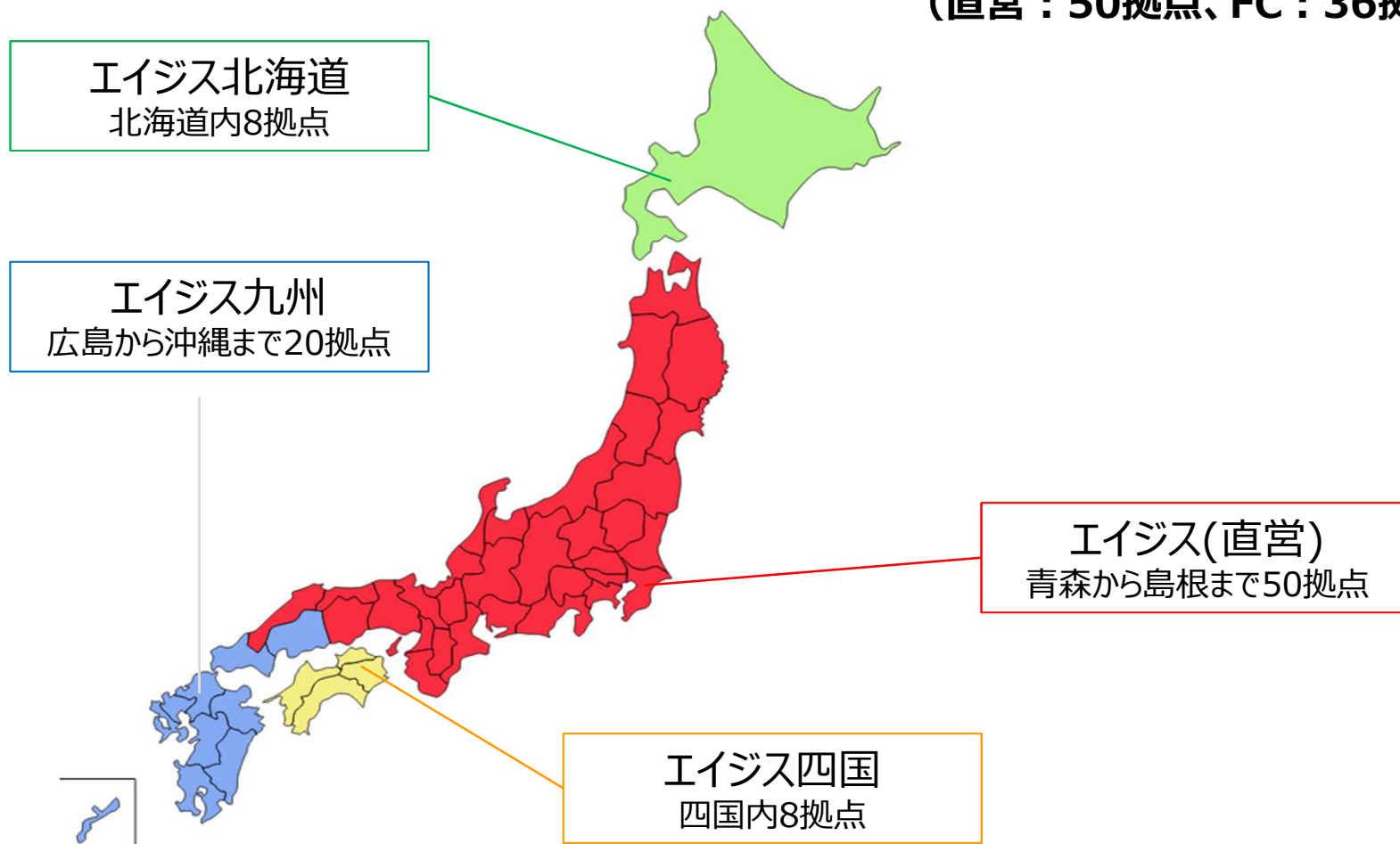
- ◆ **エイジスグループとは**
- ◆ **2016年3月期業績概要**
- ◆ **2016年3月期通期業績見通しとFY14-16中期計画**

**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**

◆国内初の棚卸専門会社として1978年に設立し、いち早く全国へ展開

◆現在、国内棚卸会社唯一の日本全国86拠点ネットワーク

(直営 : 50拠点、FC : 36拠点)



2016年3月末現在

◆国内棚卸サービスは積み上げた実績に奢らず、サービスレベルを日々進化させてまいります

国内顧客資産

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**210,000店**

1日あたり平均580店舗へサービスを提供しノウハウを蓄積。一般の方が一生で棚卸をする回数を
弊社従業員は3ヶ月未満で達成

サービスエリア

47 都道府県

全国86拠点（2016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

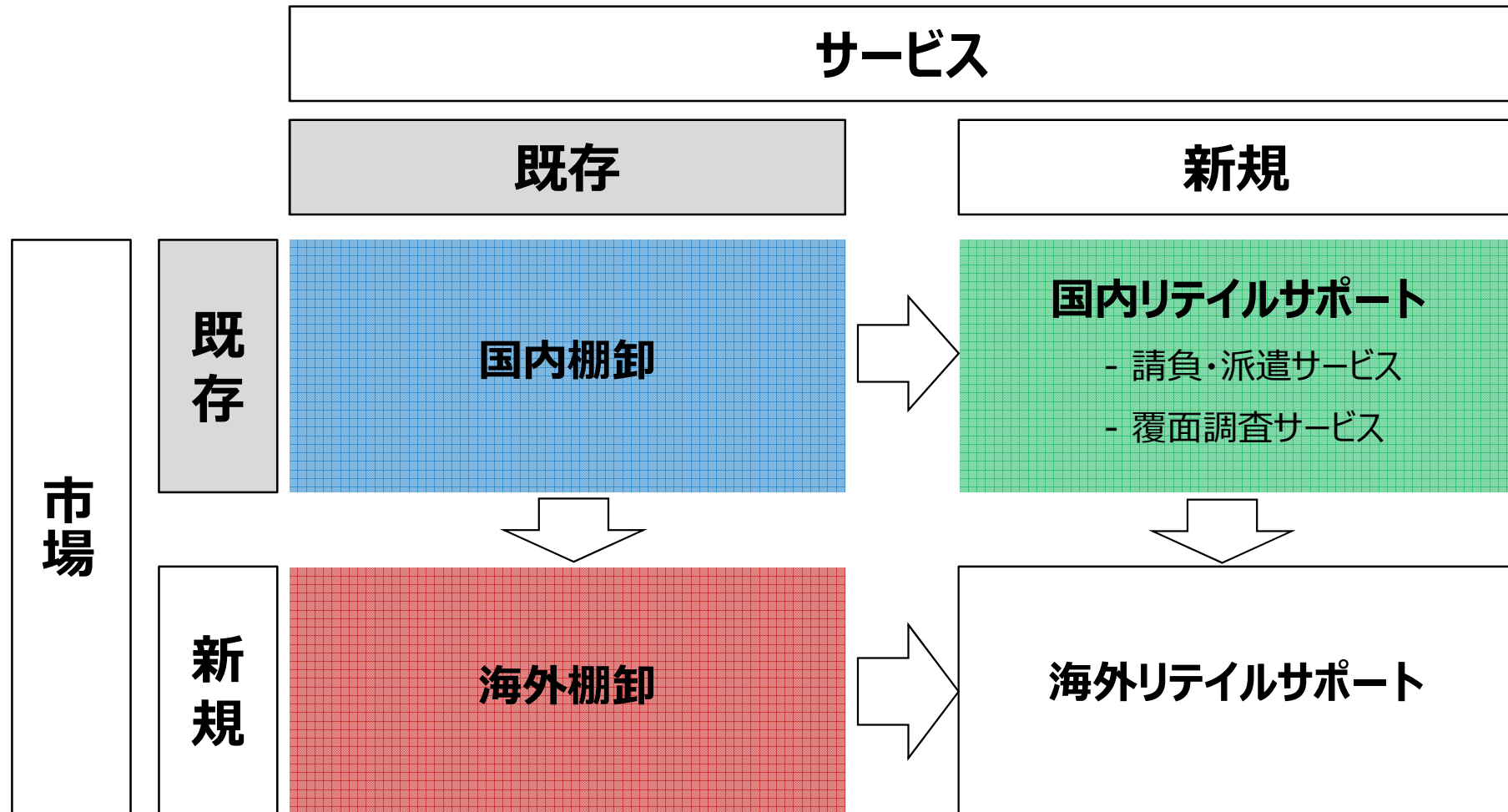
77%

当社調べ

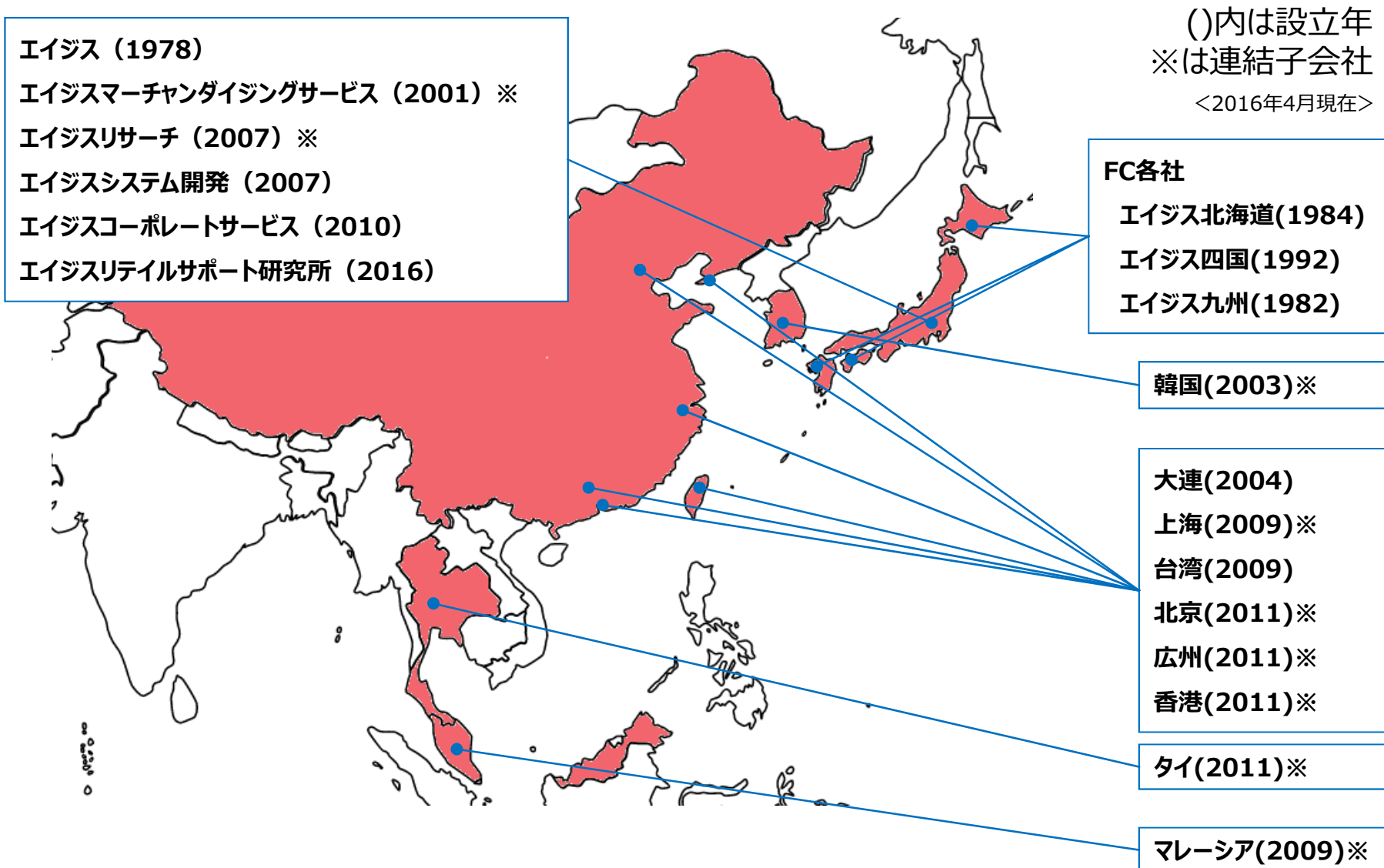
国内シェアNo1の実績と信頼（国内外注棚卸市場）

※国内グループにおける数値

- ◆ 国内棚卸サービスで蓄積した顧客資産、人的資産を活用し、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



◆「国内棚卸のエイジス」から「アジアのリテイルサポートグループ」へと業容拡大してまいります

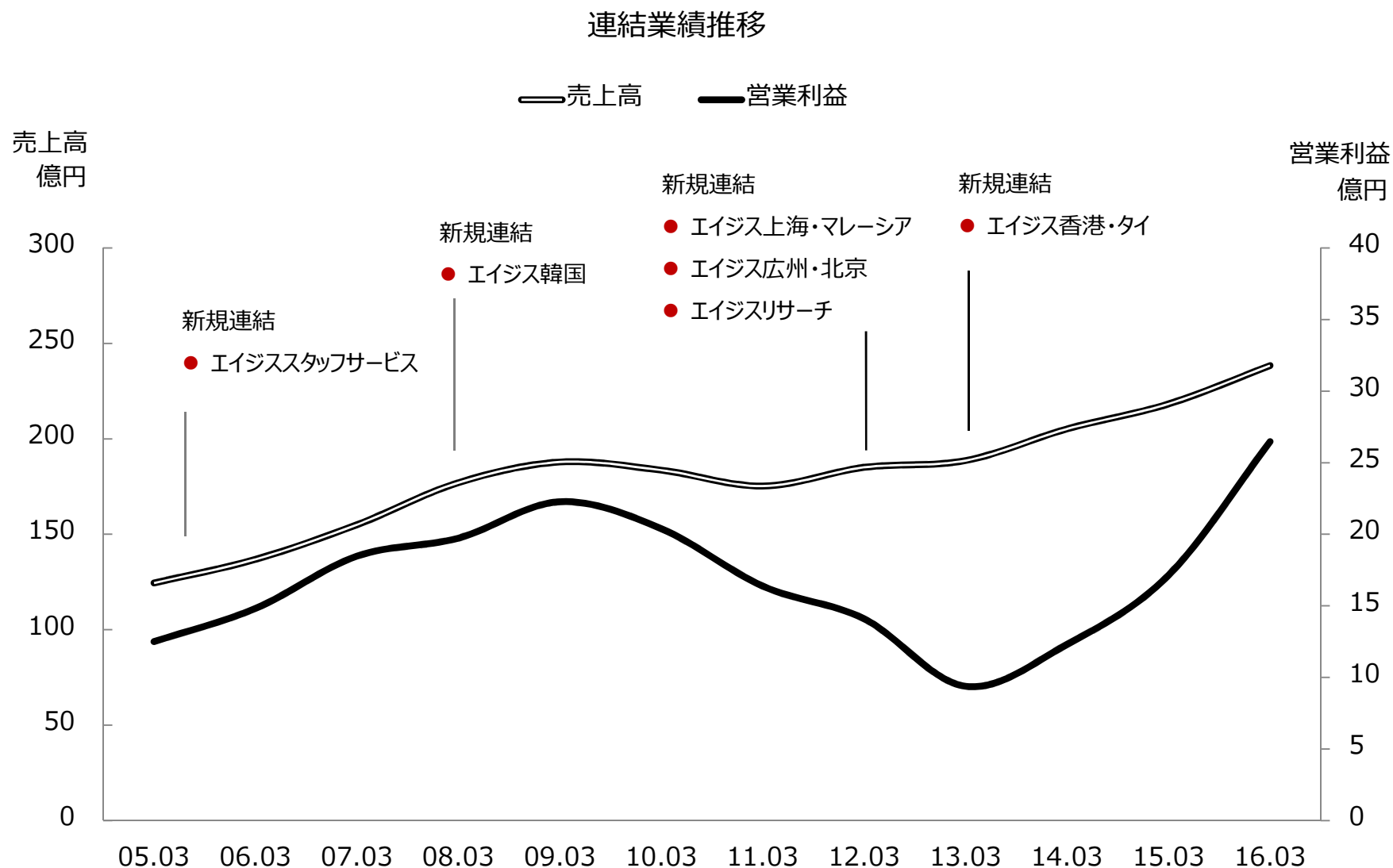


◆国内外21社で構成し、地域・サービス共幅広く展開しております (2016年4月現在)

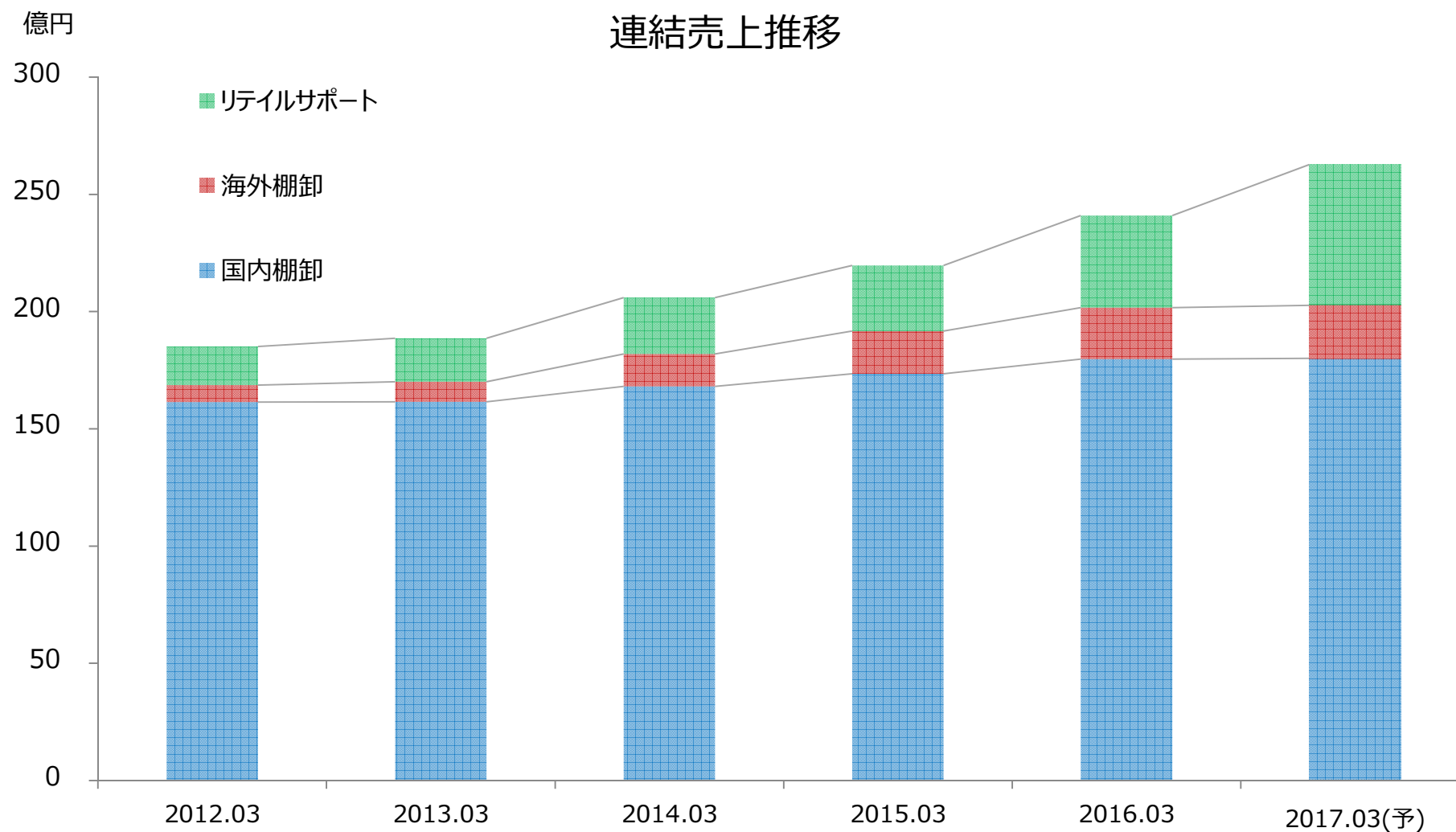
	国内棚卸サービス	海外棚卸サービス	リテイルサポートサービス
連結 子会社	エイジス (親会社)	- 韓国 - 上海 - 北京 - 広州 - 香港 - タイ - マレーシア	- マーチャンダイジングサービス - リサーチ
非連結 子会社	- システム開発 - コーポレートサービス	大連	リテイルサポート研究所
FC	- 九州 - 北海道 - 四国	台湾 ※持分法非適用関連会社	- ニップス - プリズム・ジャパン - 北海道 - マーチャンダイジングサービス四国

※ 社名の「エイジス」は省略

◆長期安定的に売上を拡大し、利益は近年回復基調にあります



◆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
- ◆ 2016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
- ◆ 2017年3月期通期業績見通しとFY14-16中期計画

- 1. 連結売上高、営業利益で過去最高を記録**
- 2. 全セグメントにおいて大幅な収益改善**
- 3. 海外棚卸サービスの黒字化を達成**

◆社内外で変化の兆しが多く見受けられた

当社を取り巻く
マクロ環境

- ➡ ◆ 流通小売業は競争激化により上位寡占化が進行
- ↑ ◆ コンビニエンスストアの積極的な新規出店の継続
- ➡ ◆ G.M.S.業態は業績悪化傾向
- ➡ ◆ インバウンド特需
- ➡ ◆ オムニチャネルへの取組み本格化
- ➡ ◆ 労働力不足



国内競合他社動向

- ➡ ◆ 事業からの撤退、合併・再編の動き
- ➡ ◆ 採算性の低い顧客からの撤退

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
- ◆ 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
- ◆ 更なる生産性向上へ向けた取組みの拡大
- ◆ オフィス業務効率向上を目的とした基幹システムの入替え

◆ 3期連続増収増益により、売上高・利益額共に過去最高を更新

(百万円)

() は売上比	2014.03期	2015.03期	2016.03期	前期比	2015.10 修正後計画	計画比
売上高	20,520	21,829	23,835	109.2%	23,460	101.6%
売上総利益	4,839 (23.6%)	5,489 (25.1%)	6,869 (28.8%)	125.1%	-	-
販売管理費	3,607 (17.6%)	3,774 (17.3%)	4,221 (17.7%)	111.9%	-	-
営業利益	1,231 (6.0%)	1,714 (7.9%)	2,647 (11.1%)	154.4%	2,314 (9.9%)	114.4%
経常利益	1,246 (6.1%)	1,763 (8.1%)	2,685 (11.3%)	152.3%	2,356 (10.0%)	114.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	592 (2.9%)	932 (4.3%)	1,765 (7.4%)	189.4%	1,500 (6.4%)	117.7%

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

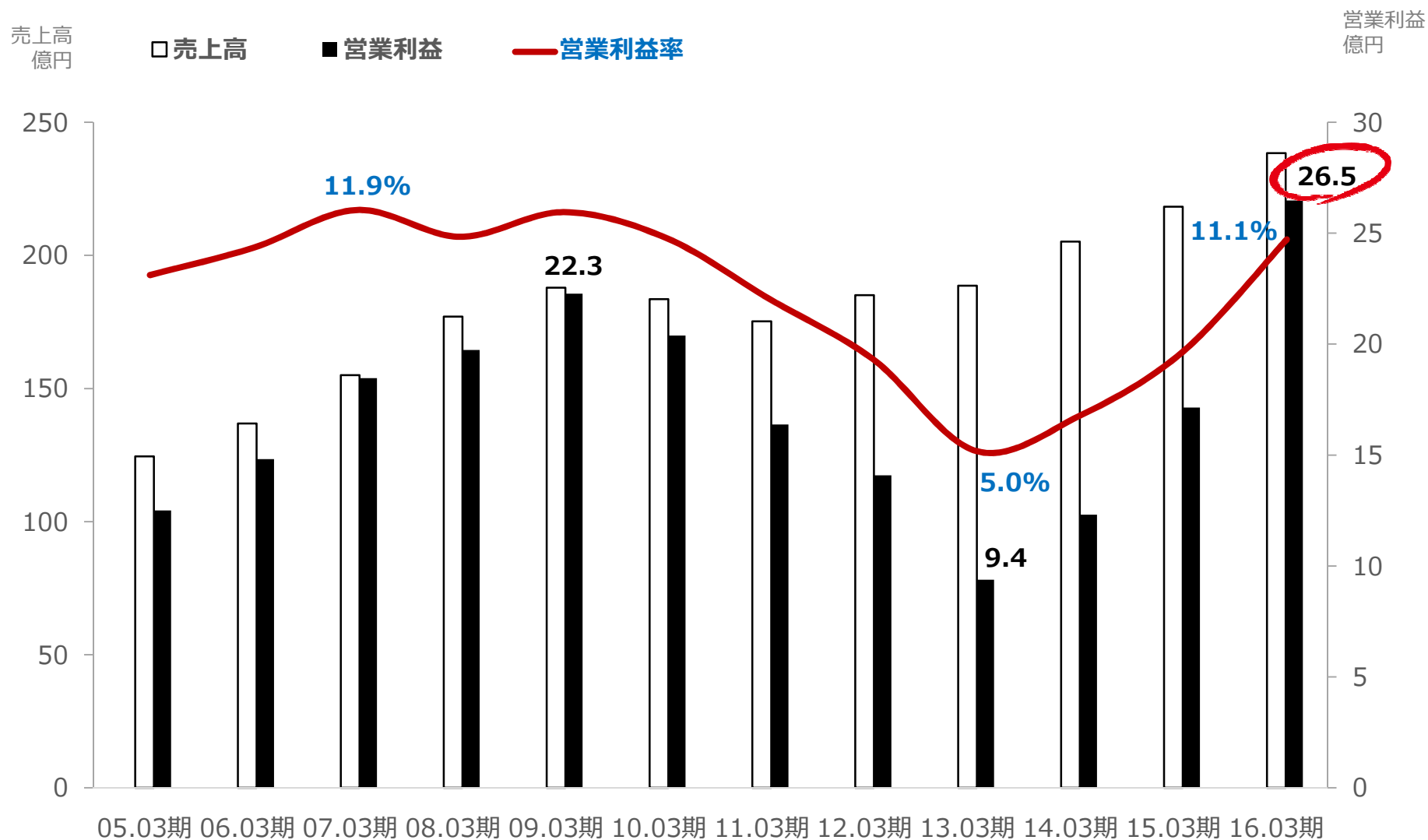
◆ 全セグメントにて増収・増益、および過去最高売上高・利益額を達成

◆ 海外棚卸サービスは黒字転換

(百万円)

	2014.03期	2015.03期	2016.03期	前期比	2015.10 修正後計画	計画比
売上高	20,520	21,829	23,835	109.2%	23,460	101.6%
国内棚卸サービス	16,806	17,352	17,968	103.6%	17,700	101.5%
海外棚卸サービス	1,382	1,811	2,197	121.3%	2,221	98.9%
リテイルサポートサービス	2,414	2,797	3,922	140.2%	3,606	108.8%
消去	△83	△132	△253		△67	-
営業利益	1,231	1,714	2,647	154.4%	2,314	114.4%
国内棚卸サービス	1,298	1,647	2,201	133.6%	1,988	110.7%
海外棚卸サービス	△162	△66	145	-	91	159.4%
リテイルサポートサービス	89	129	296	229.0%	225	131.6%
消去	6	5	5		10	-

◆7期ぶりに過去最高益を更新し、営業利益率は過去最高水準に迫る



◆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+33.6%の増益

(百万円)

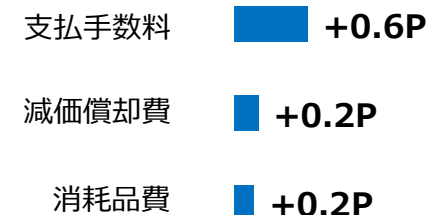
	2014.03期	2015.03期	2016.03期	前期比
売上高	16,806	17,352	17,968	103.6%
売上総利益	3,890	4,312	5,151	119.5%
(売上比)	(23.1%)	(24.9%)	(28.7%)	
販売管理費	2,591	2,665	2,950	110.7%
(売上比)	(15.4%)	(15.4%)	(16.4%)	
営業利益	1,298	1,647	2,201	133.6%
(売上比)	(7.7%)	(9.5%)	(12.3%)	

※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 75.1%→71.3%



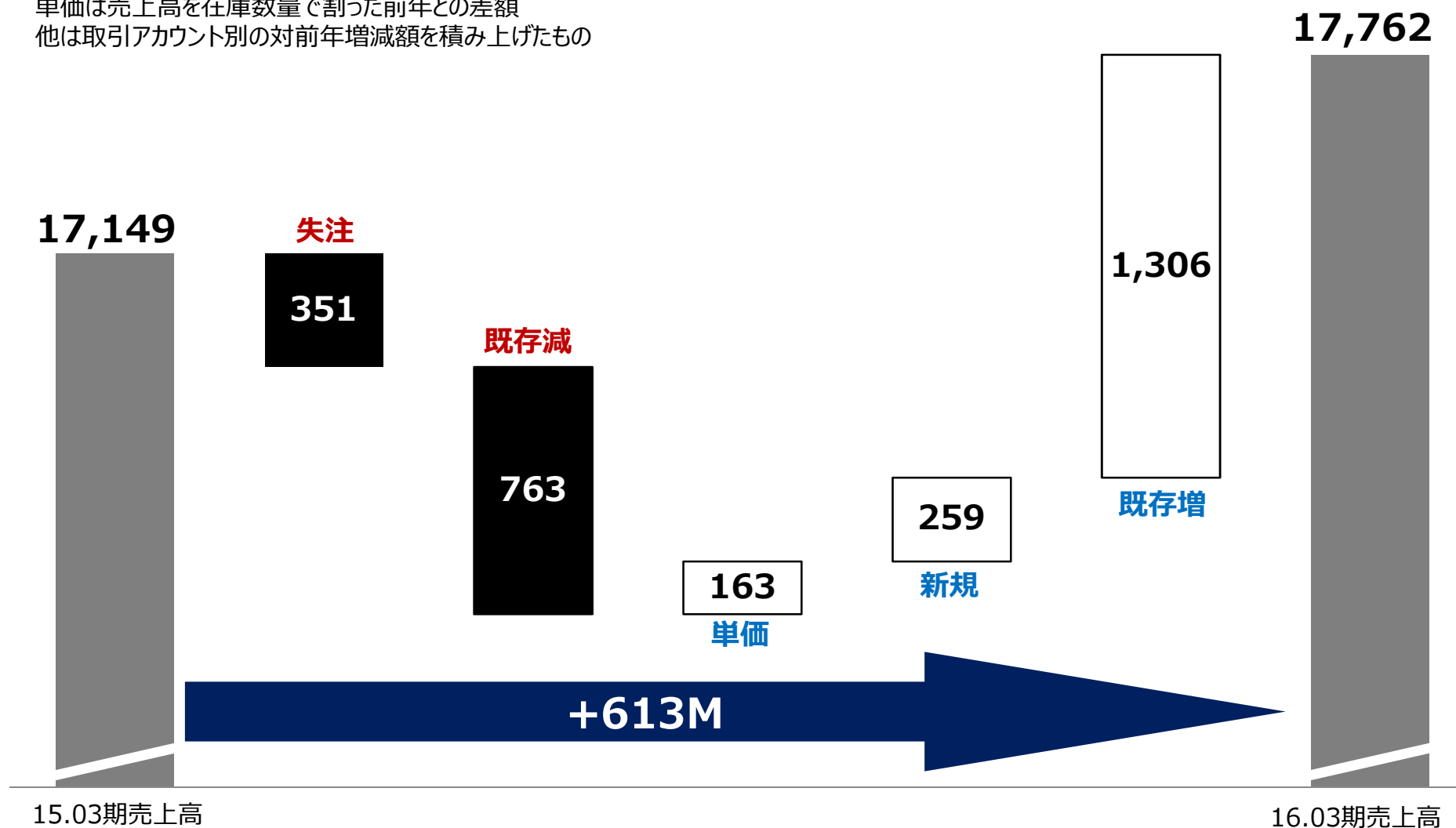
- 販管費率 15.4%→16.4%



◆既存取引の拡大等により+3.6% ※除く：ロイヤリティ

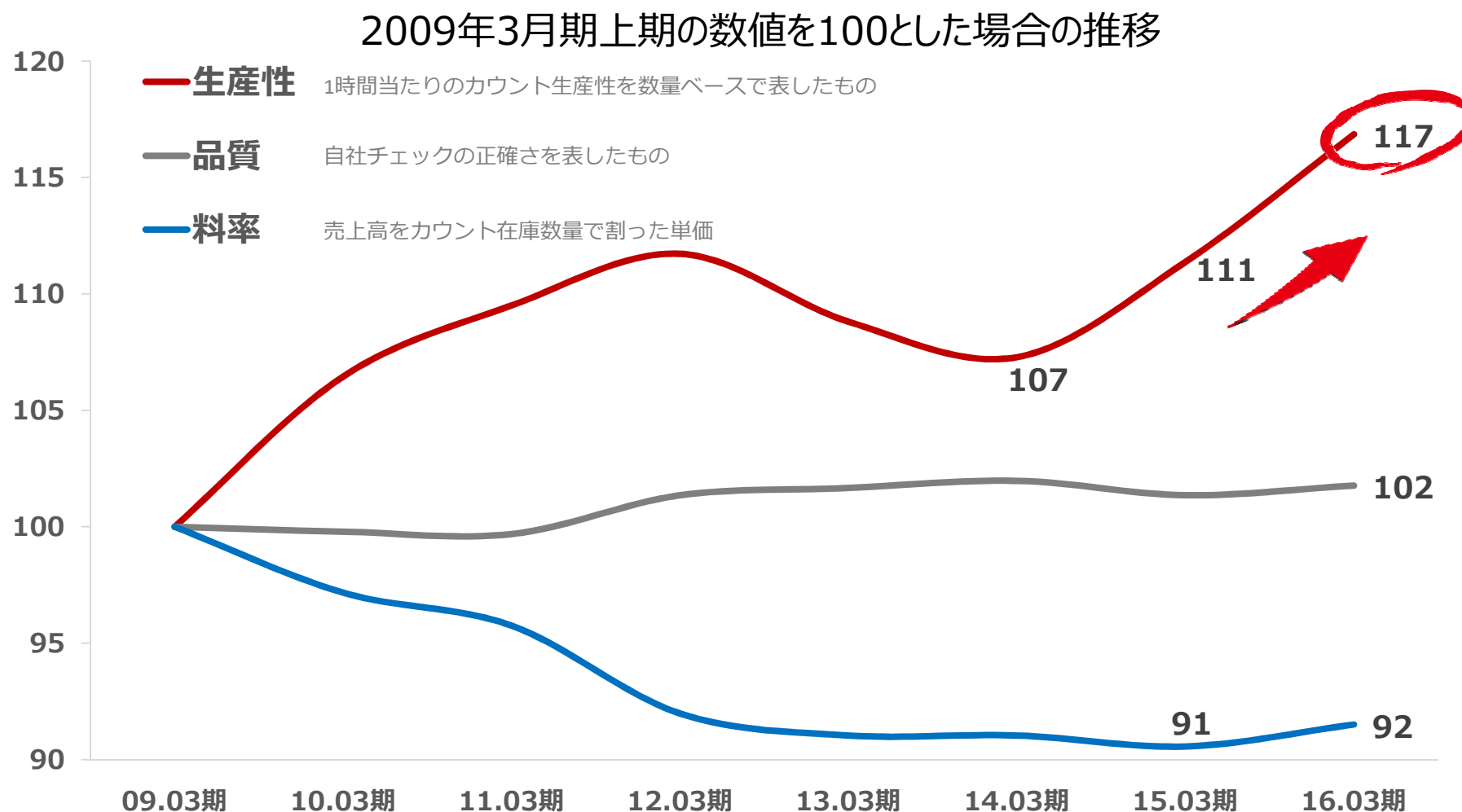
（百万円）

単価は売上高を在庫数量で割った前年との差額
他は取引アカウント別の対前年増減額を積み上げたもの

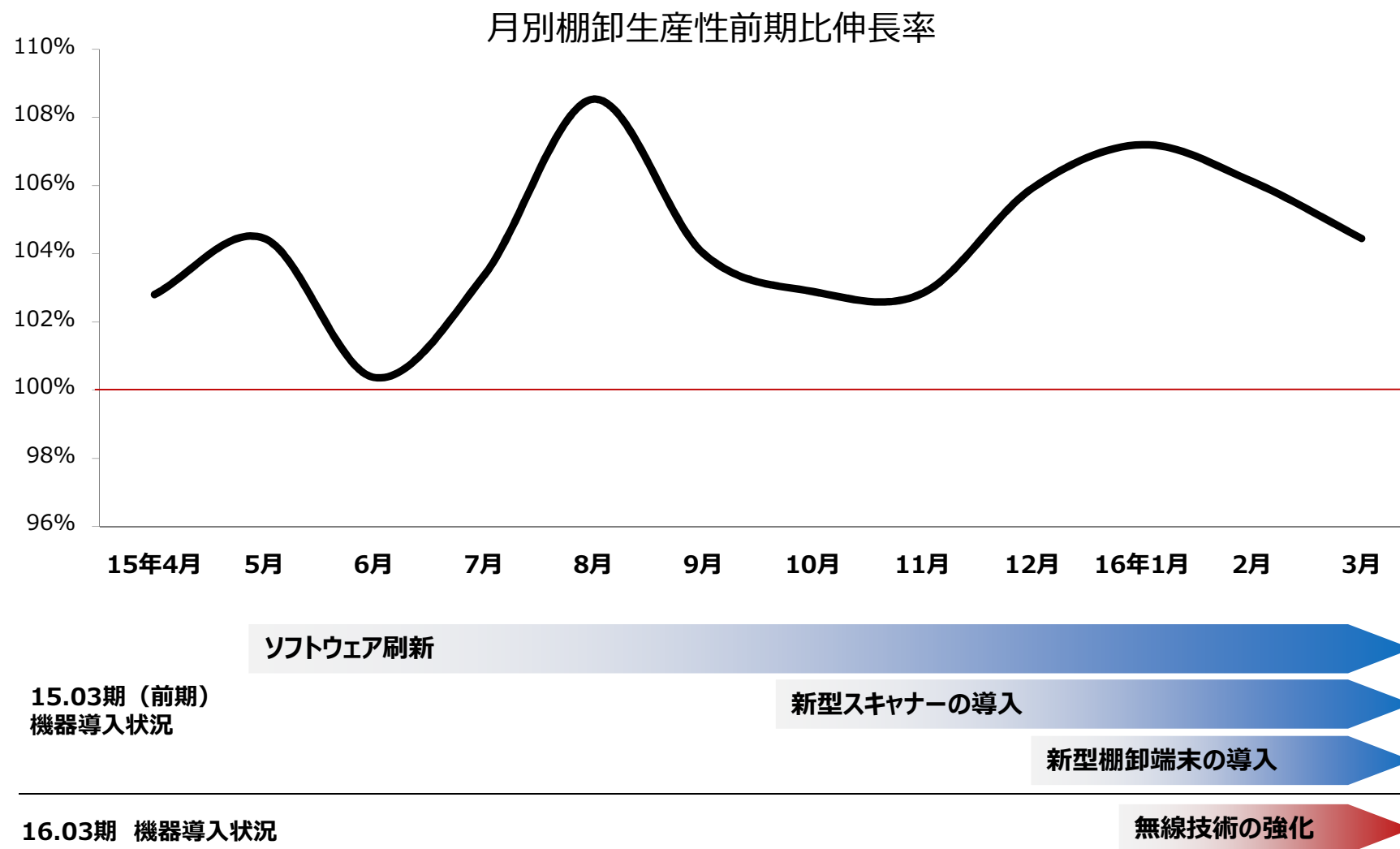


◆ 棚卸生産性は前期導入した棚卸機器入替え、および繁閑差縮小により大きく改善

◆ 料率は近年下げ止まり



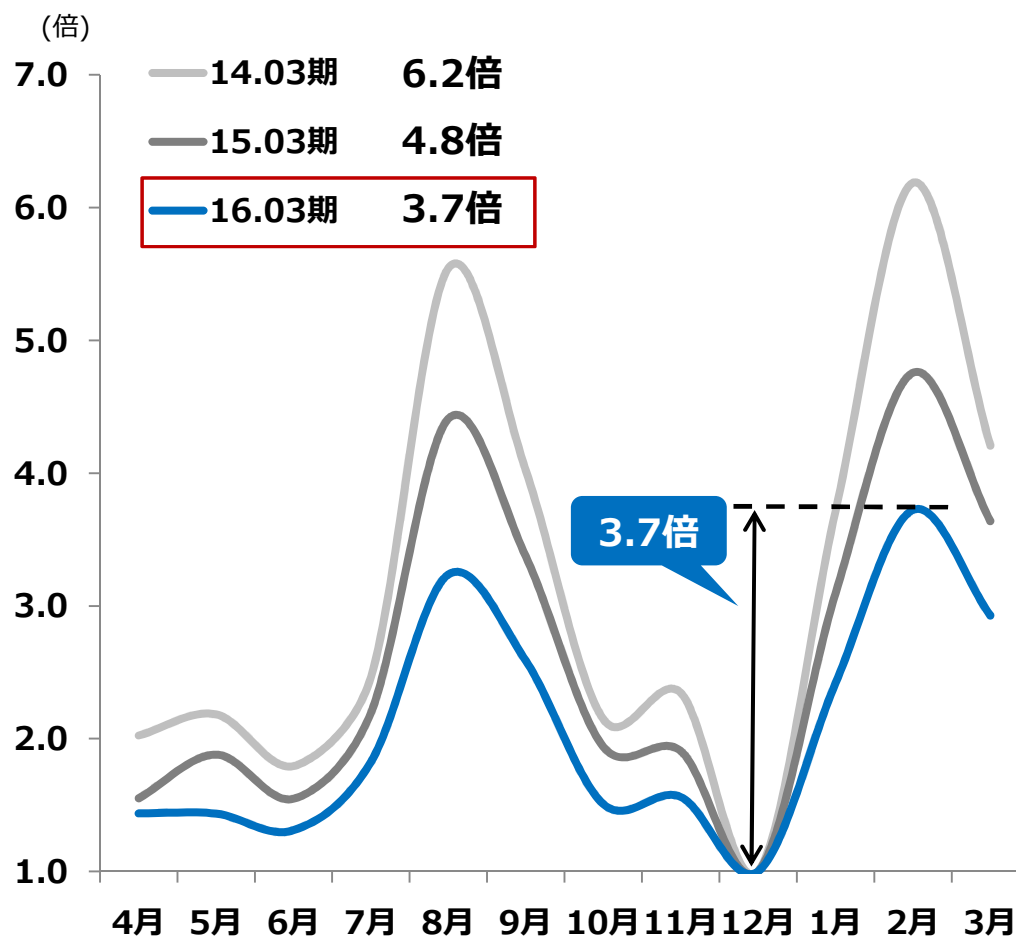
◆15.03期（前期）段階的に導入した棚卸機器入替え効果は下期も継続



◆ 棚卸繁閑格差の縮小

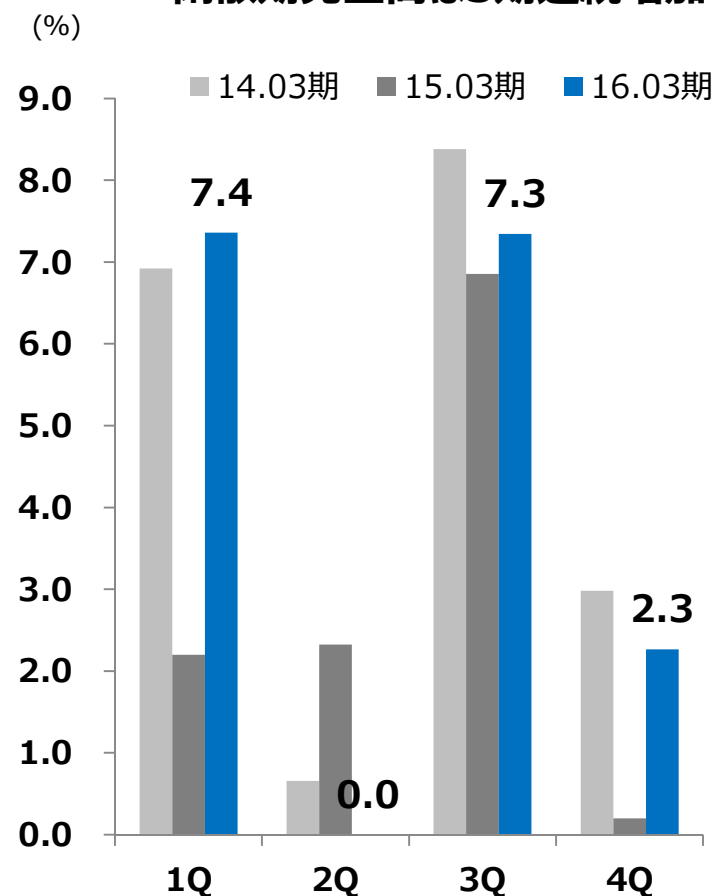
- 棚卸閑散期の売上高は「流通業周辺サービス」増に伴い大きく増加
- 12月→2月の繁閑差は大きく縮小（12月に大型新規受注によるボトム売上増の影響大）

12月の大型店+流通業周辺サービスの売上高を1とした場合の繁閑差



四半期別売上高対前年同期比比較

✓ 閑散期売上高は3期連続増加



◆増収および黒字転換

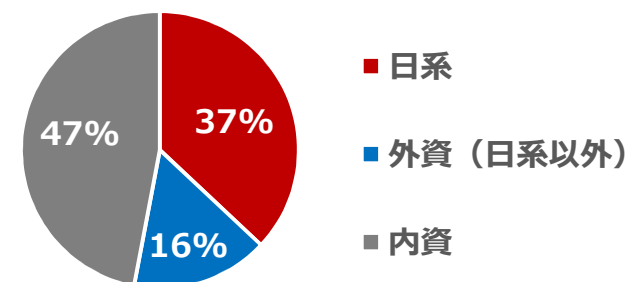
(百万円)

	2014.03期	2015.03期	2016.03期	前期比
売上高	1,382	1,811	2,197	121.3%
売上総利益	283	434	626	144.4%
(売上比)	(20.5%)	(24.0%)	(28.5%)	
販売管理費	445	501	481	96.1%
(売上比)	(32.2%)	(27.7%)	(21.9%)	
営業利益	△162	△66	145	-
(売上比)	(△11.8%)	(△3.7%)	(6.6%)	

※セグメント間の内部売上、振替も上記数値には含む

- 韓国・マレーシアに続き、香港・上海・タイも黒字化を達成
- 幹部社員の現地化推進により販管費を削減（△5.8P）
- 棚卸機器のソフト・ハード入替えにより生産性が向上し、
原価を圧縮（△4.5P）

顧客資本別売上構成比



◆連結子会社2社共に増収・増益

(百万円)

	2014.03期	2015.03期	2016.03期	前期比
売上高	2,414	2,797	3,922	140.2%
売上総利益	707	794	1,150	144.9%
(売上比)	(29.3%)	(28.4%)	(29.3%)	
販売管理費	617	664	854	128.6%
(売上比)	(25.6%)	(23.8%)	(21.8%)	
営業利益	89	129	296	229.0%
(売上比)	(3.7%)	(4.6%)	(7.5%)	

※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

- ✓ 請負業務の受注拡大と管理体制強化による作業効率の向上で原価を圧縮
- ✓ 売上拡大により、販売管理費率が相対的に低下

● エイジスリサーチ

- ✓ 流通小売業界を超えた販売チャネルの多様化が進行
- ✓ 大手リサーチ会社からの再委託も増加傾向

◆リテイルサポートサービスの認知度向上のため、様々な広告宣伝を実施

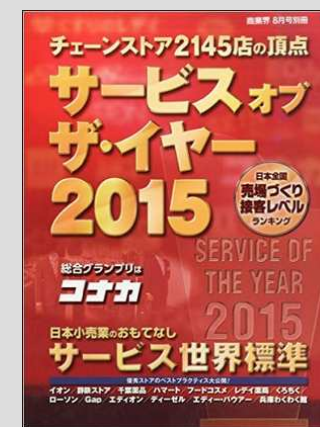
日経MJ広告掲載



営業ポータルWEBサイトの開設



商業界との企画



継続

HPにて販促動画公開



リテイルテック2016出展 (2016.03東京ビックサイトにて)



継続

- ◆ エイジスグループとは
- ◆ 2016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
- ◆ **2017年3月期通期業績見通しとFY14-16中期計画**

◆ 3期連続増収増益により、売上高・利益額共に2期連続過去最高の更新を計画

(百万円)

() は売上比	2015.03期	2016.03期	2017.03期	前期比	対前年増減額
売上高	21,829	23,835	26,010	109.1%	+2,175
売上総利益	5,489 (25.1%)	6,869 (28.8%)	8,128 (31.2%)	118.3%	+1,259
販売管理費	3,774 (17.3%)	4,221 (17.7%)	5,032 (19.3%)	119.2%	+811
営業利益	1,714 (7.9%)	2,647 (11.1%)	3,096 (11.9%)	116.9%	+449
経常利益	1,763 (8.1%)	2,685 (11.3%)	3,116 (12.0%)	116.0%	+431
親会社株主に帰属する 当期純利益	932 (4.3%)	1,765 (7.4%)	2,040 (7.8%)	115.6%	+275

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

- ◆ 全セグメントで増収増益を見込む
- ◆ 海外棚卸サービスは円高の影響を想定（現地通貨ベースでは+13%増収計画）
- ◆ リテイルサポートサービスは旧プリズム・ジャパンの新規連結により売上大幅増を計画
 - 合併初年度の利益貢献は薄いと見込む

(百万円)

	2015.03期	2016.03期	2017.03期	前期比	対前年増減額
売上高	21,829	23,835	26,010	109.1%	+2,175
国内棚卸サービス	17,352	17,968	18,000	100.2%	+32
海外棚卸サービス	1,811	2,197	2,270	103.3%	+73
リテイルサポートサービス	2,797	3,922	6,000	153.0%	+2,078
消去	△132	△253	△260	-	△7
営業利益	1,714	2,647	3,096	116.9%	+449
国内棚卸サービス	1,647	2,201	2,580	117.2%	+379
海外棚卸サービス	△66	145	150	103.4%	+5
リテイルサポートサービス	129	296	350	118.2%	+54
消去	5	5	16	-	+11

- ◆ 2016年4月1日付けでエイジスタッフサービス（ASC）とプリズム・ジャパン（PJ）が合併し、エイジスマーチャンダイジングサービス株式会社（AMS）に商号を変更

合併目的

両社が保有する以下経営資源の統合による、経営の安定とRS事業の飛躍的拡大

顧客

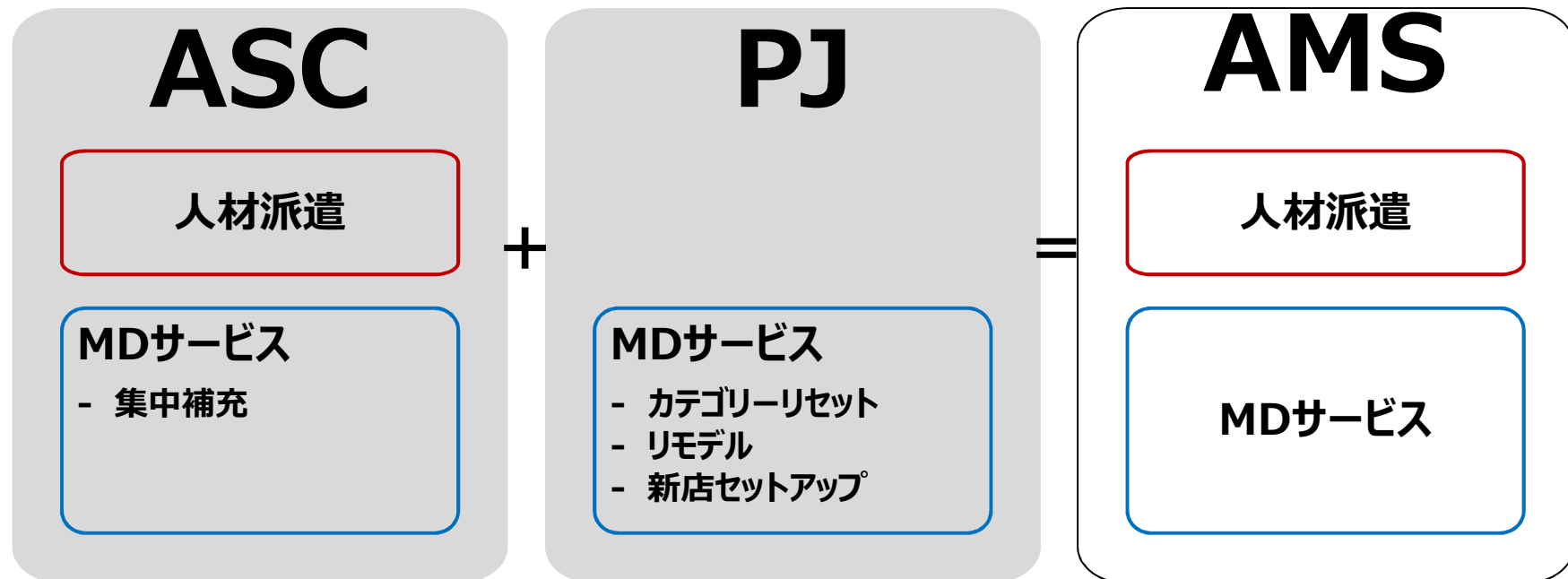
人材

拠点

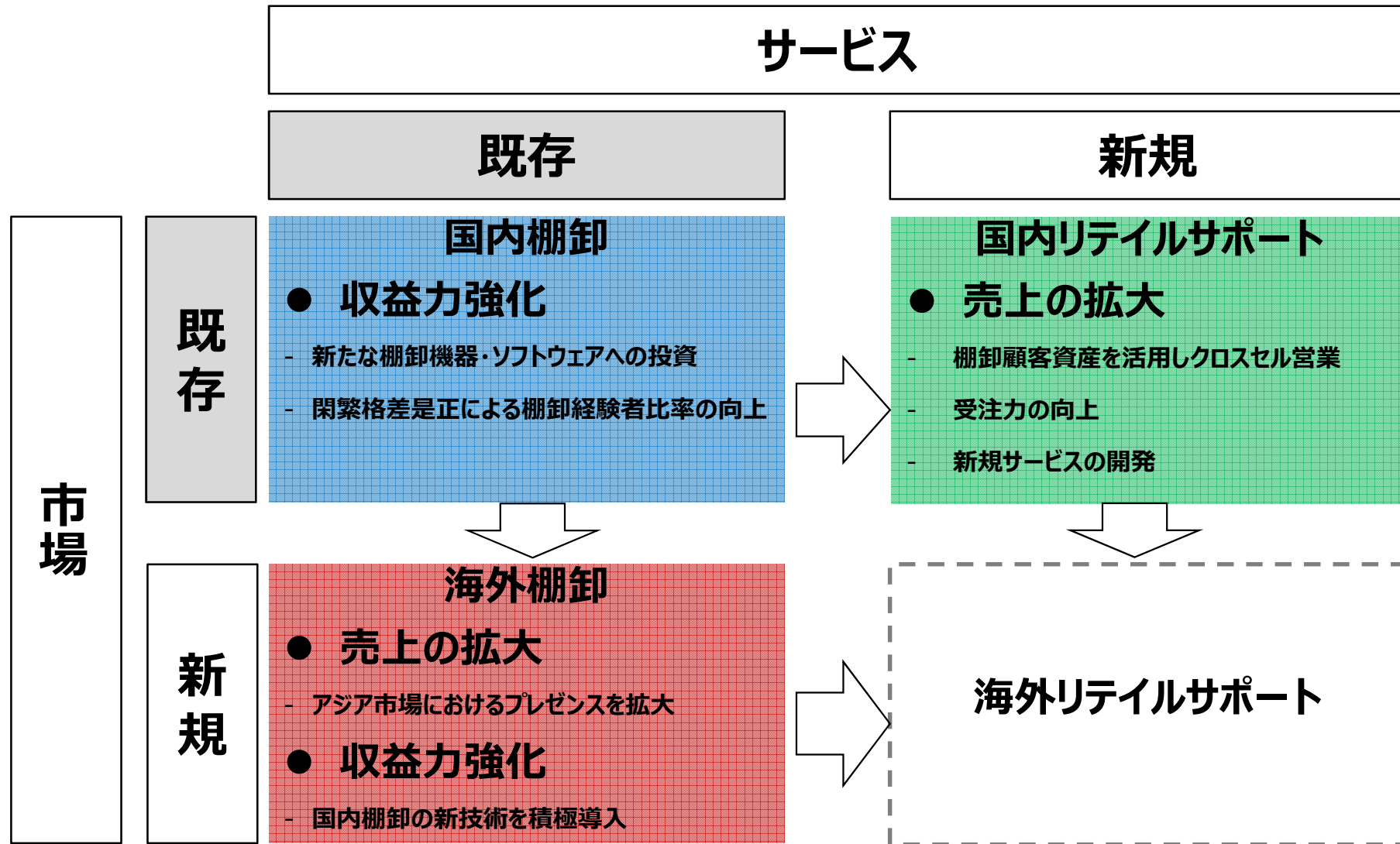
管理
業務

技術

仕組



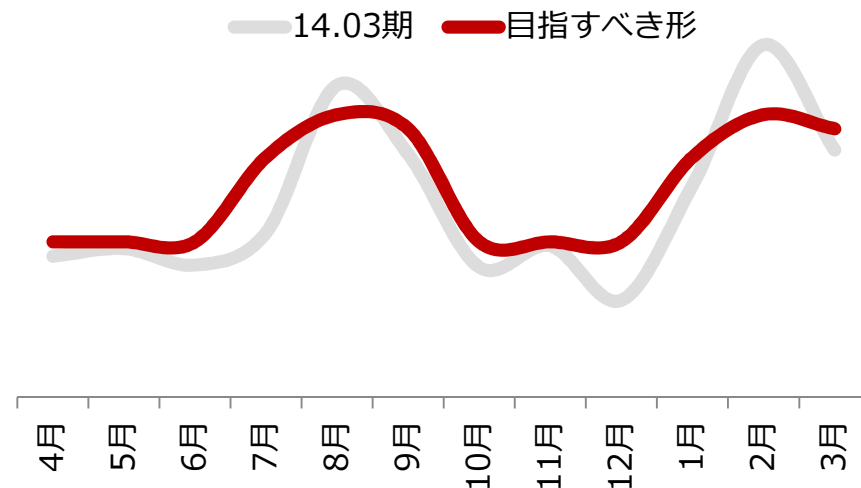
※ MDサービス＝マーチャンダイジングサービス。棚割通りの棚替えや商品補充等により売場作りを行なうサービス



◆国内棚卸は成長分野であるリテールサポート・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



- 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（Industrial Engineering）による作業改善
- 棚卸のソフト・ハード・道具の開発



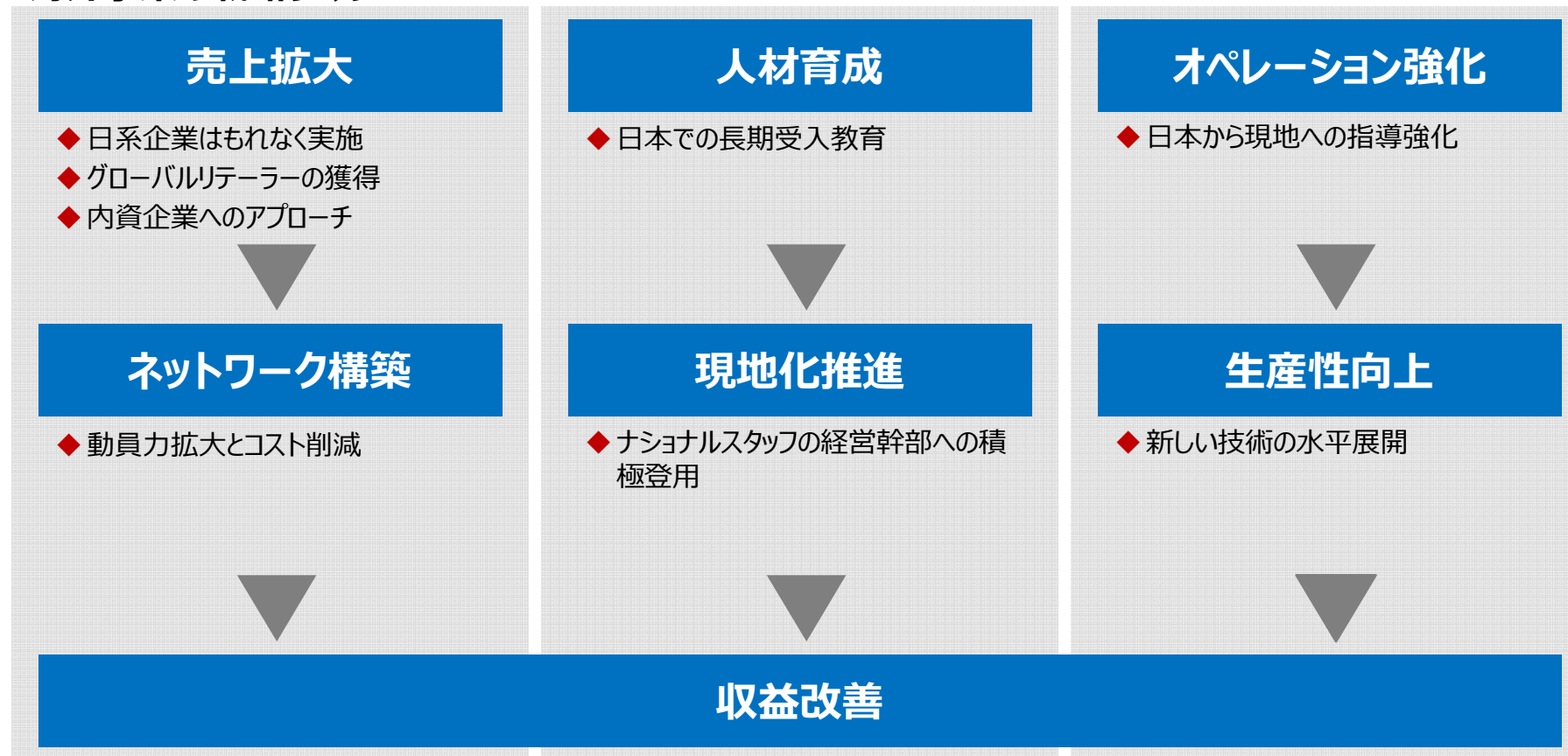
棚卸プロ集団化の実現

- 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

◆FY15に黒字転換。今期は安定した収益性を維持するための基盤を確立させる

FY16までは棚卸サービスの拡販を再優先事項として取組み、リテイルサポートサービスは補完的位置付けとする

海外事業の戦略サマリー



◆ 将来は国内棚卸サービスを越える事業へ

リテイルサポートサービスの位置付け

1. 次の事業の柱とする 2. 棚卸繁閑差を埋める

新規リテイルサポート事業開発

- ◆ 事業領域は「人的作業を必要とするサービス」が基本的考え
- ◆ 「ローコスト化支援」に留まらない高付加価値サービスを志向
- ◆ 外部リソースの積極的な活用・取り込み



既存リテイルサポート事業拡大

- ◆ 米国事例の研究・ノウハウの吸収
- ◆ 全国ネットワーク確立
- ◆ ミステリーショッパーの販売チャネル拡大
- ◆ M&Aの検討



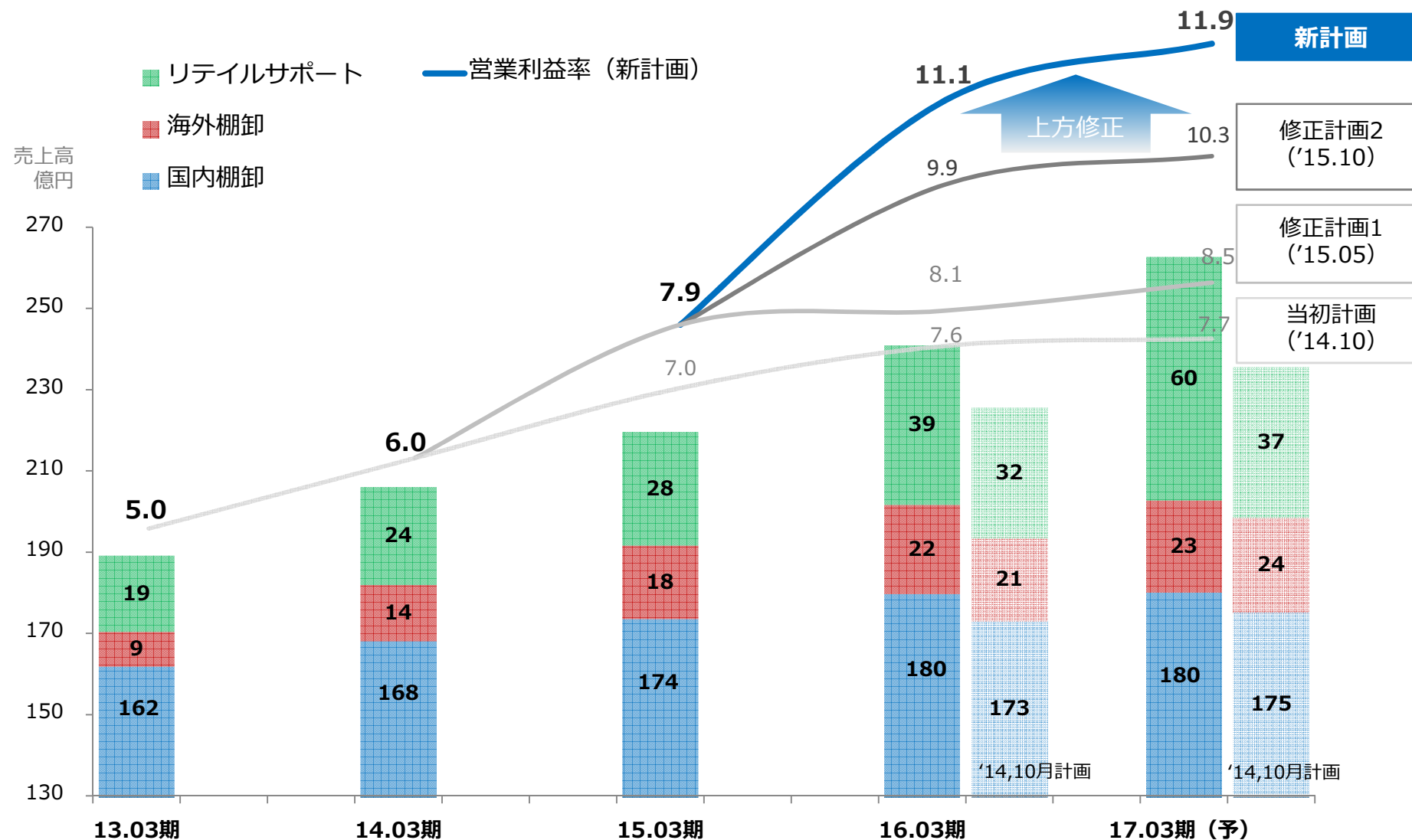
営業力強化

サービス品質とコストパフォーマンスの向上

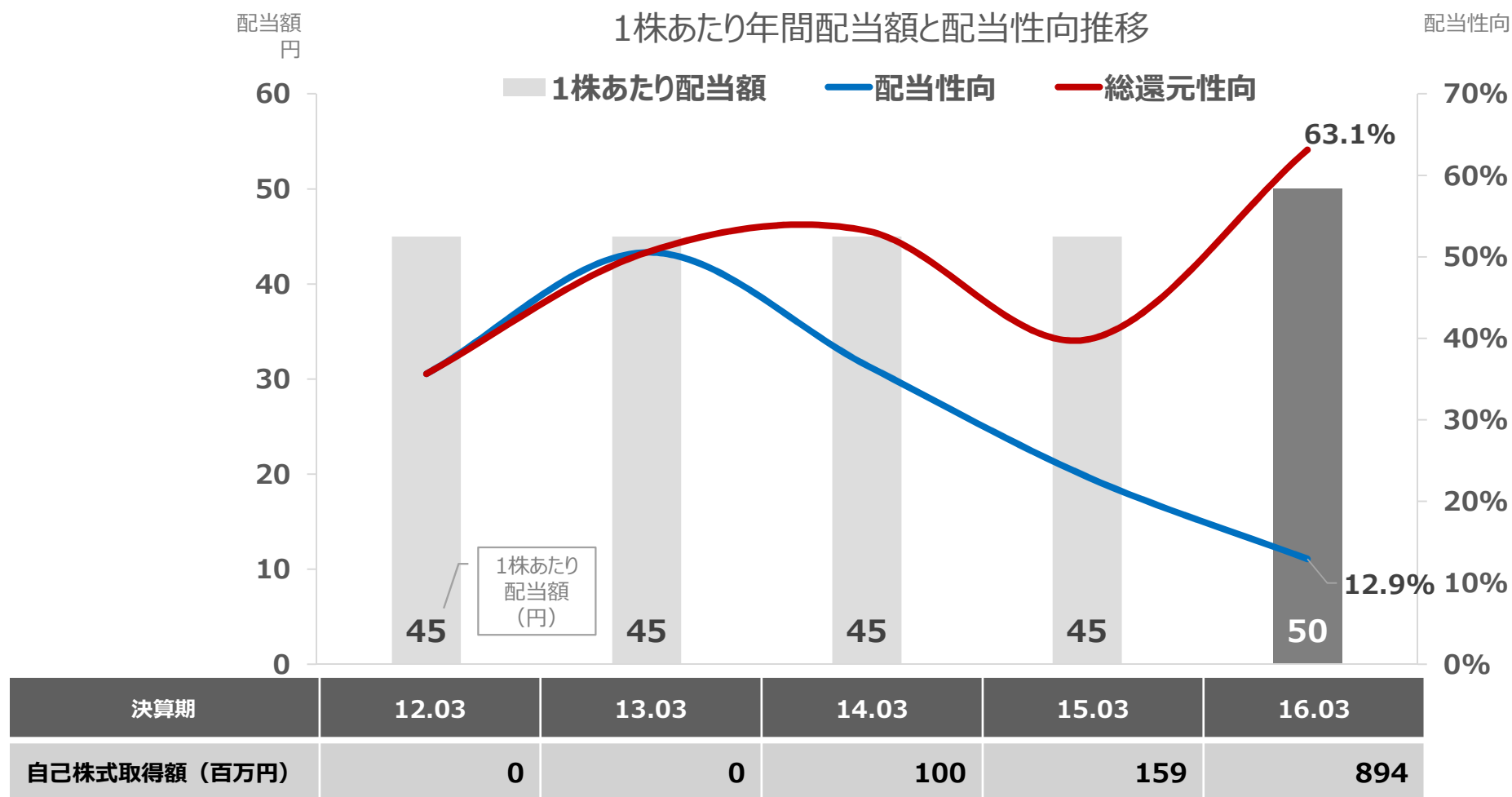
IT活用による高付加価値化と更なる効率化

セグメント	重点施策	内容	進捗
国内棚卸サービス	 収益力強化	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	✓ 棚卸繁閑格差は6.2倍→3.7倍と縮小 ✓ 新たなテクノロジーを導入 ✓ 売上高ピーク時の棚卸経験者比率は4.8P改善
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	✓ 業容拡大に伴い、人材の稼働率が上昇 ✓ 経営トップの現地化を実現 ✓ 新たなテクノロジーの水平展開を随時実施
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 ✓ 関連会社の吸収合併により、リテイルサポートサービスメニューを拡充（2016年4月） ✓ 顧客資産・人的資産を有効活用する推進部署の立ち上げ ✓ 新規サービスの調査・研究・開発を行なうシンクタンクを設立（2016年4月）

◆収益改善が前倒しで実現したため、中期経営計画をさらに上方修正



- ◆ 1株あたり5円の増配を計画
- ◆ 2015年10月 自社株買い（取得額894百万円）を実施
- ◆ 17.03月期配当予想は1株あたり80円（普通配当）を計画



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