

2017年3月期第2四半期決算説明会

株式会社エイジス(JASDAQ 4659)

2016年11月1日

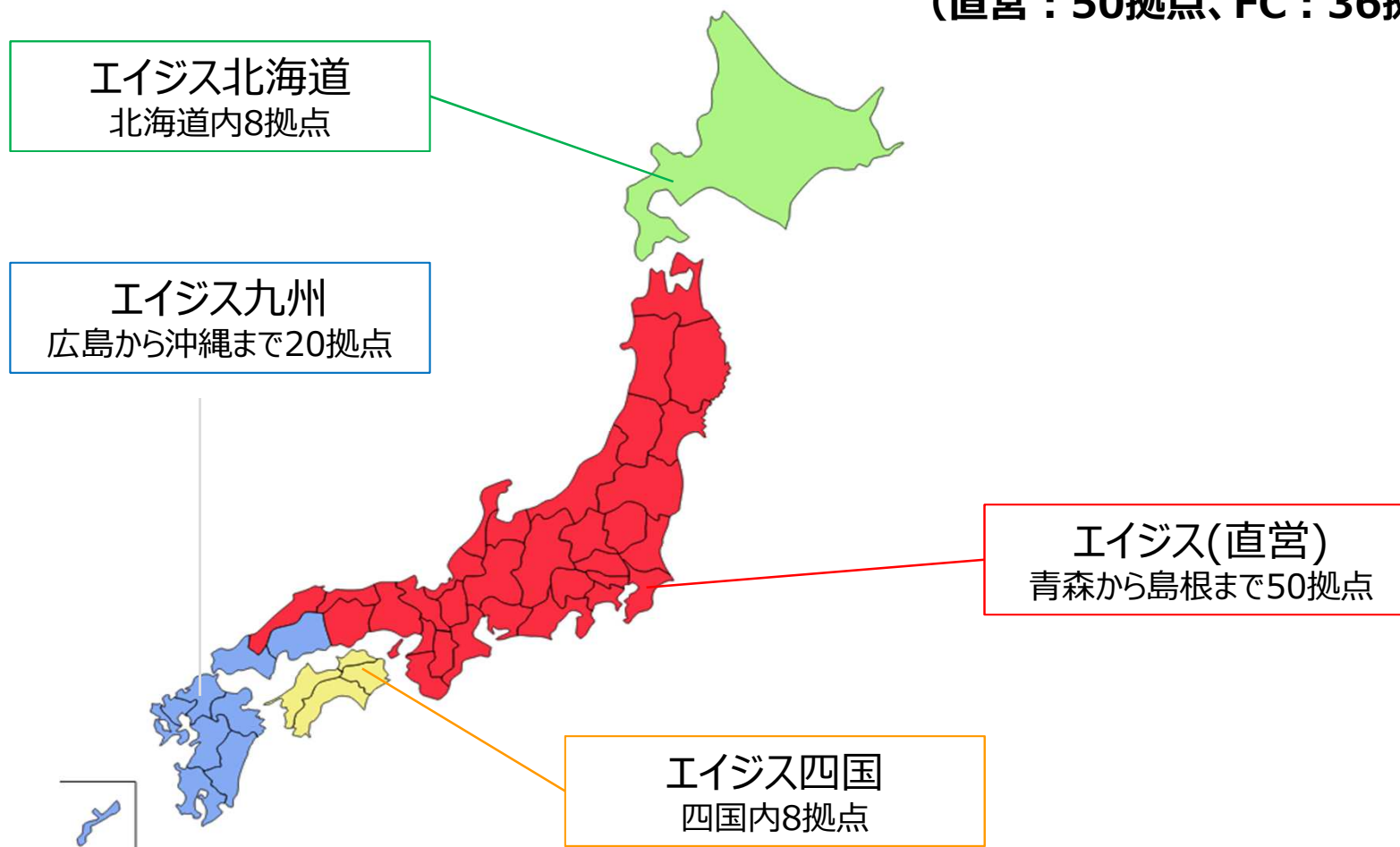
- ◆ エイジスグループとは
- ◆ 2017年3月期第2四半期業績概要
- ◆ 2017年3月期通期業績見通しとFY14-16中期計画

**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、国内棚卸会社随一の日本全国86拠点ネットワーク

(直営 : 50拠点、FC : 36拠点)



2016年9月末現在

◆国内棚卸サービスは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社以上と取引

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。一般小売従事者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 全都道府県

全国86拠点（2016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
随一の会社

業界シェア

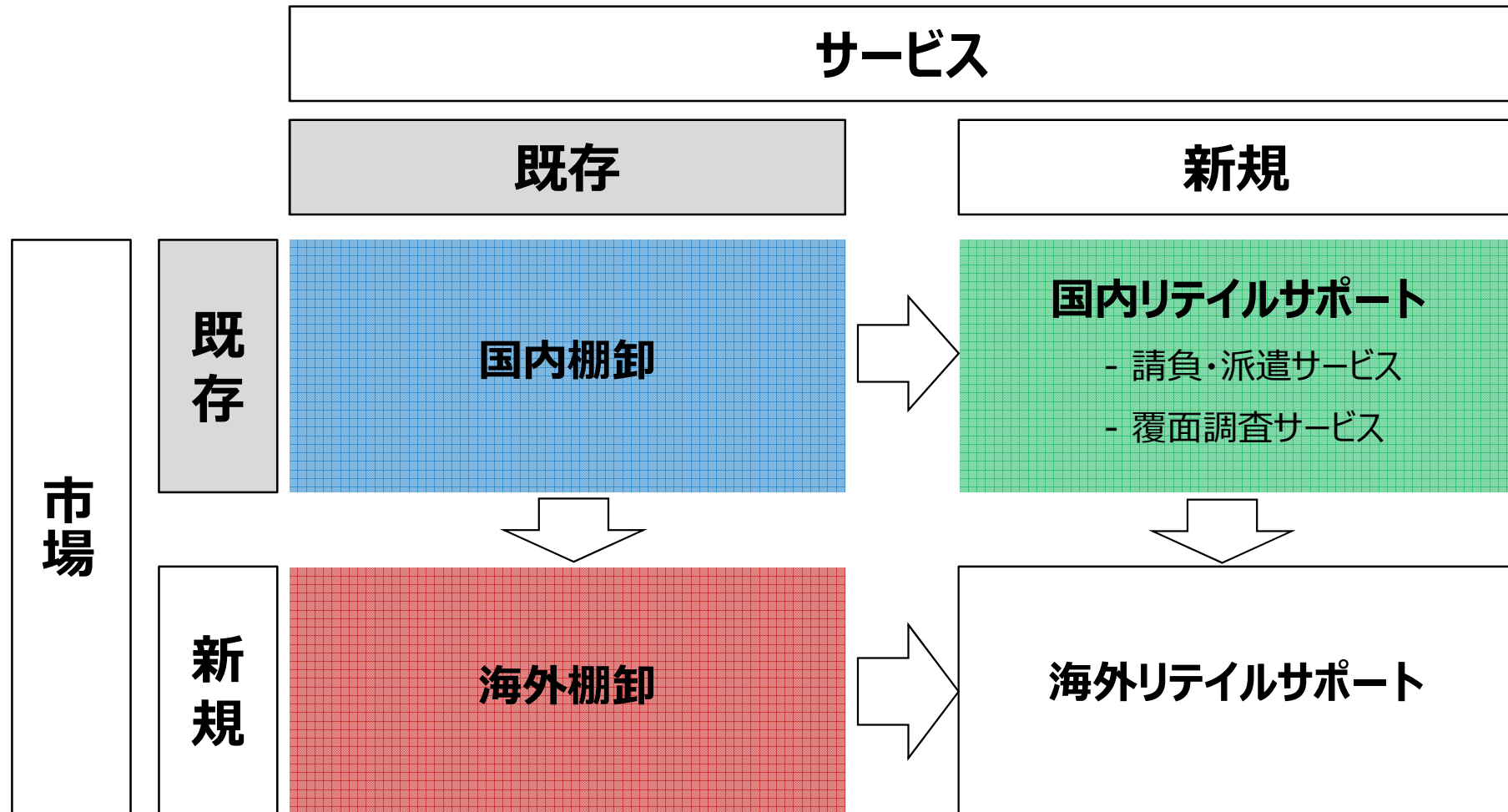
77 %

当社調べ

国内シェアNo.1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

()内は設立年
※は連結子会社

<2016年11月現在>

エイジス (1978)
エイジスマーチャンダイジングサービス (2001) ※
エイジスリサーチ (2007) ※
エイジスシステム開発 (2007)
エイジスコーポレートサービス (2010)
エイジスリテイルサポート研究所 (2016)

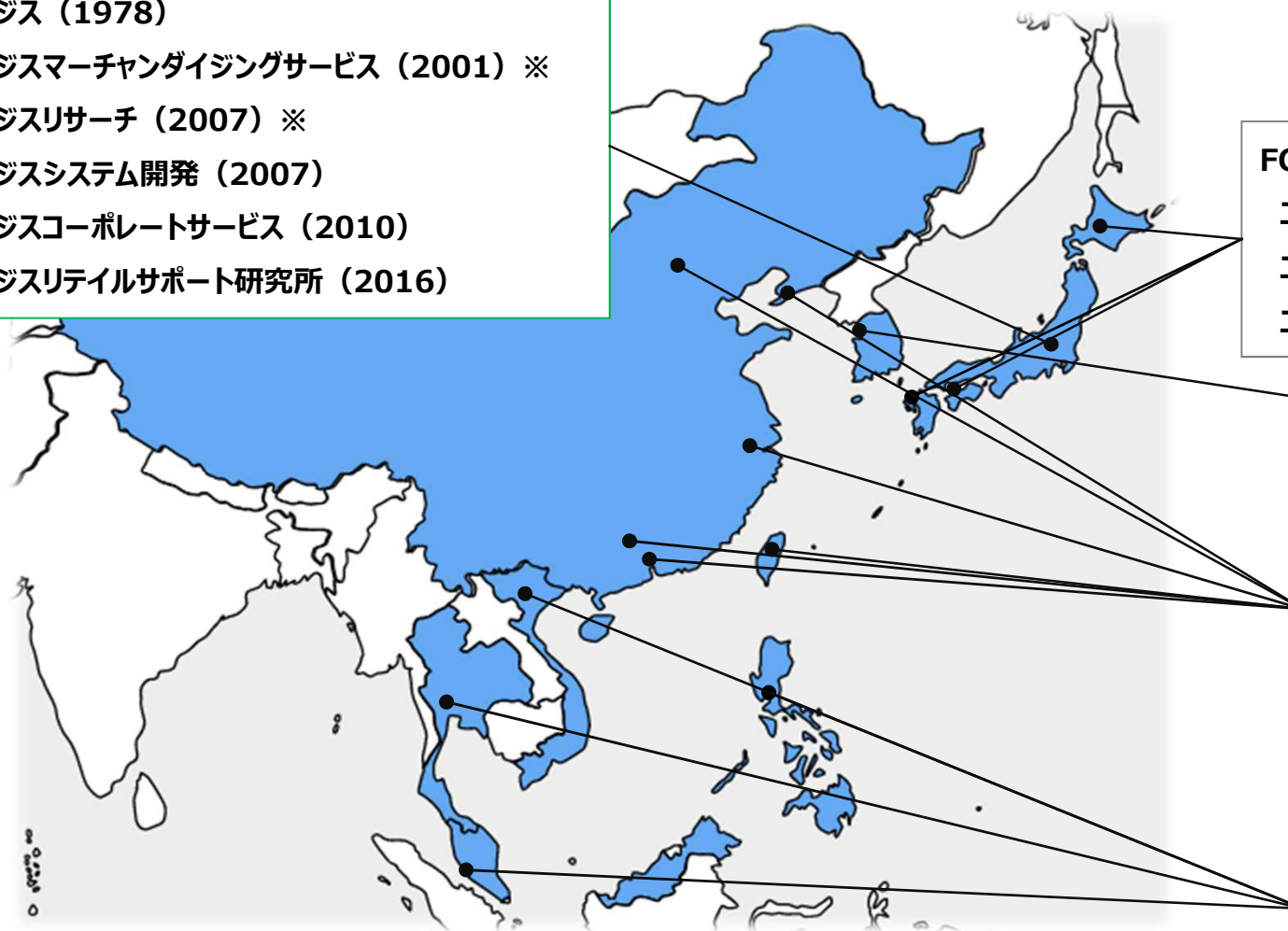
FC各社

エイジス九州(1982)
エイジス北海道(1984)
エイジス四国(1992)

韓国(2003)※

大連(2004)
上海(2009)※
台湾(2009)
北京(2011)※
広州(2011)※
香港(2011)※

マレーシア(2009)※
タイ(2011)※
フィリピン (2016)
ベトナム (2016)

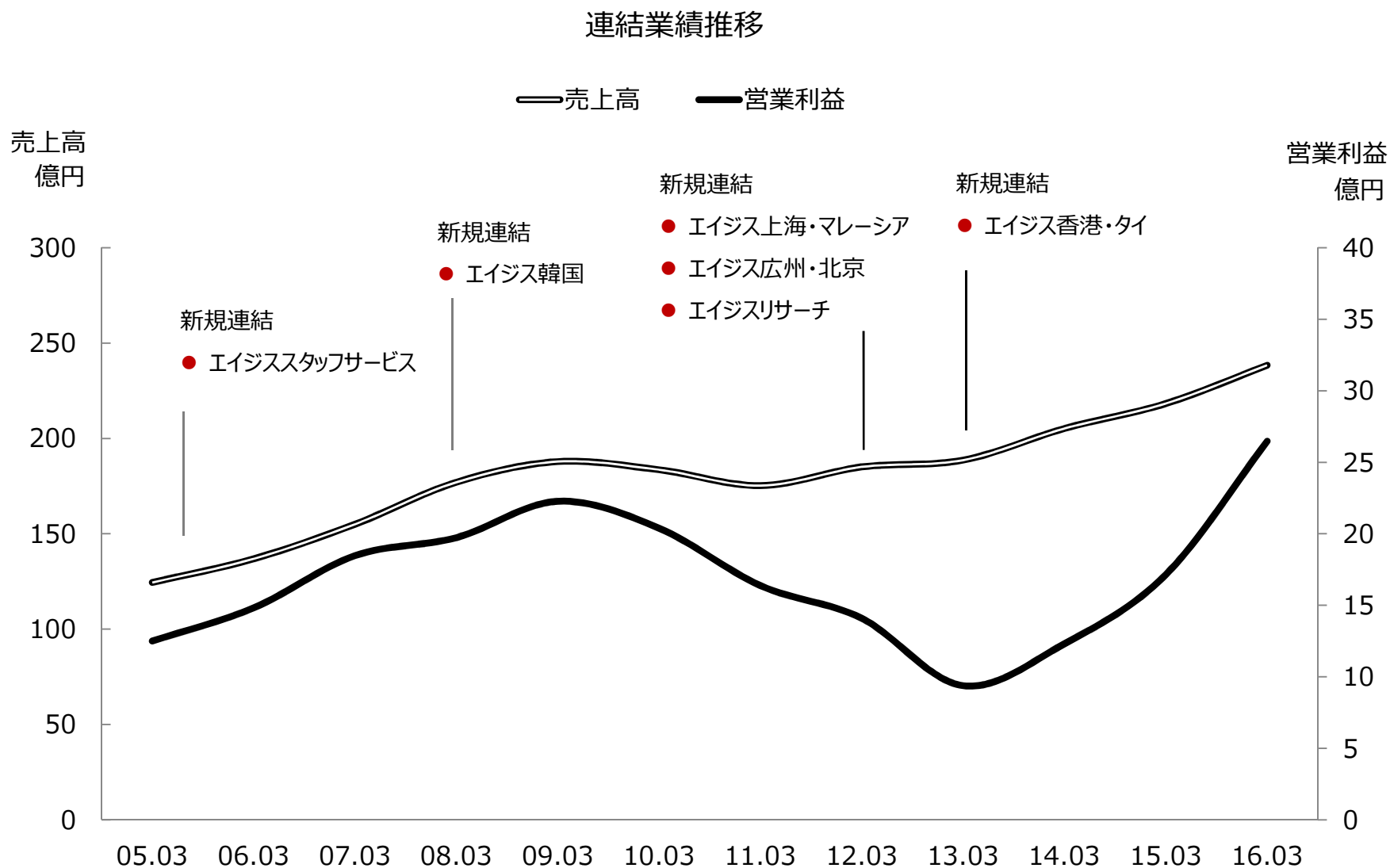


◆国内外23社で構成し、地域・サービス共幅広く展開しております (2016年11月現在)

	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 (10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 (5社)	- システム開発 - コーポレートサービス	- 大連 - ベトナム	リテイルサポート研究所 (ARI)
FC (8社)	- 九州 - 北海道 - 四国	- 台湾 - フィリピン ※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

◆長期安定的に売上が拡大し、営業利益も7期ぶりに最高益を更新しました（16.03期）



- ◆ エイジスグループとは
- ◆ 2017年3月期第2四半期業績概要
 - ・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、営業利益で上期過去最高を記録**
- 2. 全セグメントにおいて大幅な収益改善**
- 3. 是正指導を受けた長時間労働は解消**

※千葉労働局長より長時間労働に対する是正指導を受けた2016年5月19日以降、指導を受けた月間100時間を超える時間外・休日労働を行った従業員は0名

◆社内外で変化のスピードが加速

当社への影響

当社を取り巻く
マクロ環境

- ◆ 労働力不足がさらに深刻化
- ◆ 政府主導の「働き方改革」推進
- ◆ 個人消費は力強さを欠く
- ◆ Cv.S.・Dg.S.業態の新規出店拡大
- ◆ 百貨店/G.M.S.業態は業績悪化により大量閉店へ
- ◆ オムニチャネルとRFIDが大きな流れに



競合他社動向

- ◆ 採算性の低い顧客からの撤退（棚卸業）
- ◆ リテイルサポート事業への進出



当社状況

- ◆ 長時間労働撲滅へ向けた各施策の実行
- ◆ 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
- ◆ 更なる生産性向上へ向けた取組みの拡大
- ◆ 労働力不足への対応とダイバーシティ経営への取組み
- ◆ 外部環境の変化の調査・研究機関としてARI 設立



◆ 4 期連続増収増益

(百万円)

() は売上比	2015.03期 第2四半期	2016.03期 第2四半期	2017.03期 第2四半期	前期比	計画	計画比
売上高	10,320	11,345	12,577	110.9%	12,294	102.3%
売上総利益	2,552 (24.7%)	3,224 (28.4%)	3,792 (30.2%)	117.6%	-	-
販売管理費	1,833 (17.8%)	2,045 (18.0%)	2,292 (18.2%)	112.1%	-	-
営業利益	718 (7.0%)	1,179 (10.4%)	1,499 (11.9%)	127.2%	1,298 (10.6%)	115.5%
経常利益	739 (7.2%)	1,191 (10.5%)	1,504 (12.0%)	126.2%	1,305 (10.6%)	115.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	426 (4.1%)	771 (6.8%)	1,031 (8.2%)	133.6%	844 (6.9%)	122.2%

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

◆ リテイルサポートサービスは合併効果により、売上高大幅増

◆ 海外棚卸サービスは為替変動により減収となるが、現地通貨ベースでは+8.5%増収

(百万円)

	2015.03期 第2四半期	2016.03期 第2四半期	2017.03期 第2四半期	前期比	計画	計画比
売上高	10,320	11,345	12,577	110.9%	12,294	102.3%
国内棚卸サービス	8,333	8,570	8,864	103.4%	8,600	103.1%
海外棚卸サービス	772	1,020	980	96.0%	-	-
リテイルサポートサービス	1,271	1,806	2,941	162.8%	-	-
消去	△57	△53	△210	-	-	-
営業利益	718	1,179	1,499	127.2%	1,298	115.5%
国内棚卸サービス	748	989	1,193	120.6%	-	-
海外棚卸サービス	△93	42	91	218.4%	-	-
リテイルサポートサービス	60	139	209	150.6%	-	-
消去	2	8	5	-	-	-

◆ 生産性向上および料率上昇により増益基調は継続

◆ 長時間労働対策により賃金割増分が減少し対策費用を吸収

(百万円)

	2015.03期 第2四半期	2016.03期 第2四半期	2017.03期 第2四半期	前期比
売上高	8,333	8,570	8,864	103.4%
売上総利益 (売上比)	2,062 (24.7%)	2,443 (28.5%)	2,584 (29.2%)	105.8%
販売管理費 (売上比)	1,313 (15.8%)	1,453 (17.0%)	1,391 (15.7%)	95.8%
営業利益 (売上比)	748 (9.0%)	989 (11.5%)	1,193 (13.5%)	120.6%

※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 71.5%→70.8%

△2.0p

人件費

支払手数料

0.5p

消耗品費

0.5p

- 販管費率 17.0%→15.7%

△ 1.1p

人件費

旅費交通費

+0.2p

△ 0.4p

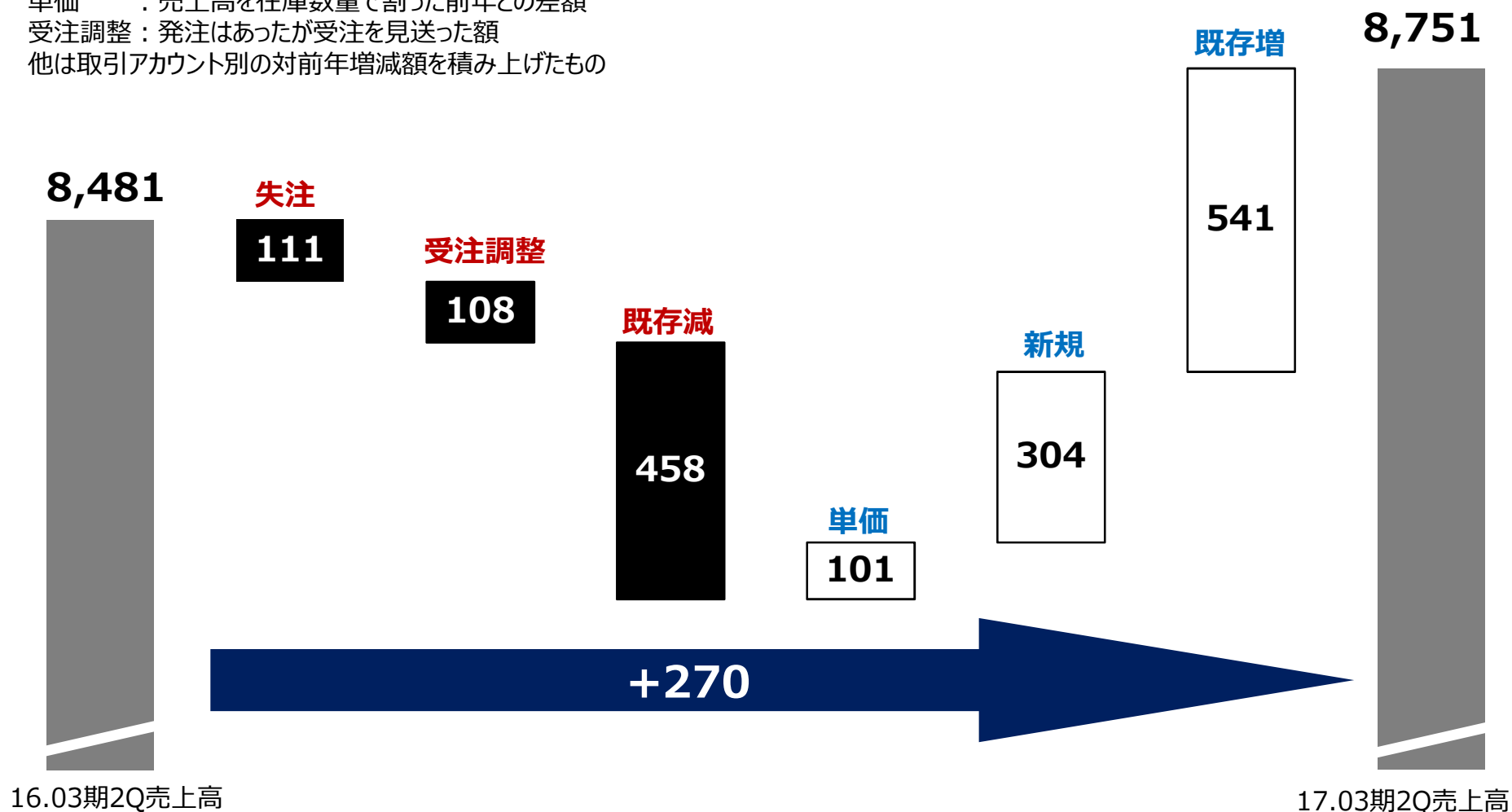
その他

◆既存取引の拡大等により+3.2% ※除く：ロイヤリティ

◆長時間労働対策として一部受注調整を実施

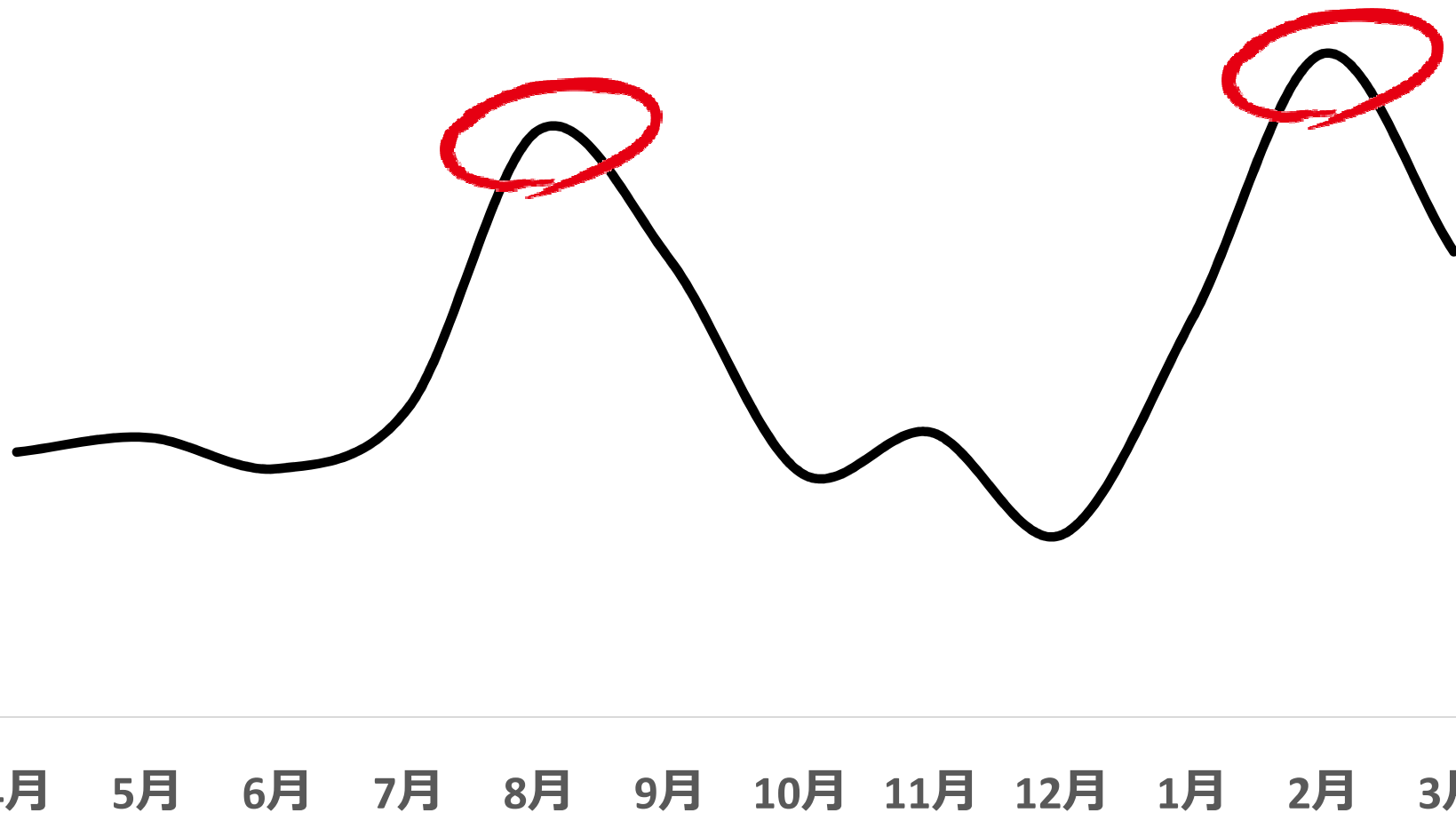
（百万円）

単価：売上高を在庫数量で割った前年との差額
受注調整：発注はあったが受注を見送った額
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



◆実地棚卸は小売業の決算・中間決算が集中する2月・8月に業務が集中

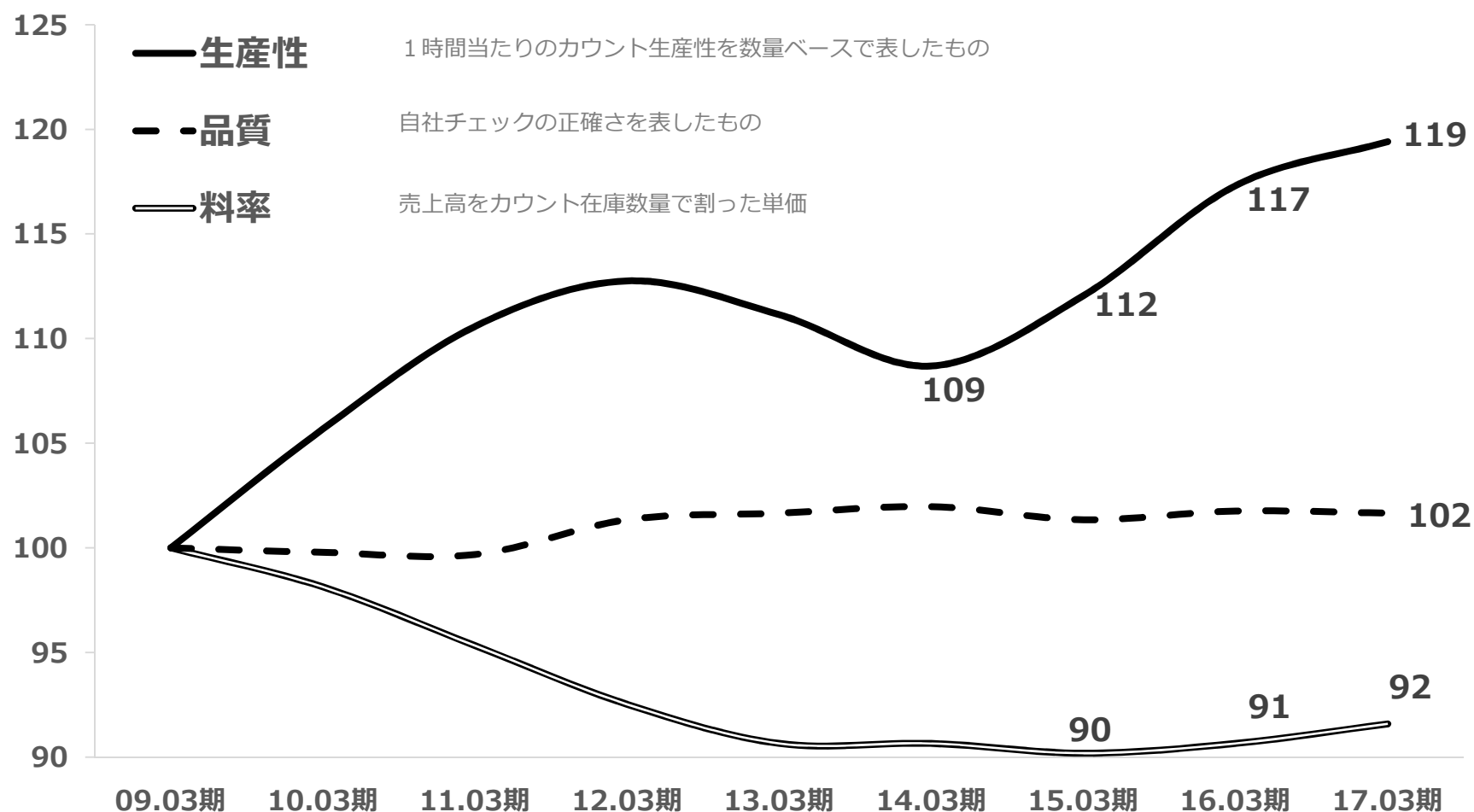
月度別売上高推移（国内棚卸）



◆ 棚卸機器入替えによる効果がほぼ一巡し、生産性の伸びは鈍化

◆ 料率は一部顧客のサービス料金見直し等の影響で緩やかに上昇

2009年3月期上期の数値を100とした場合の推移



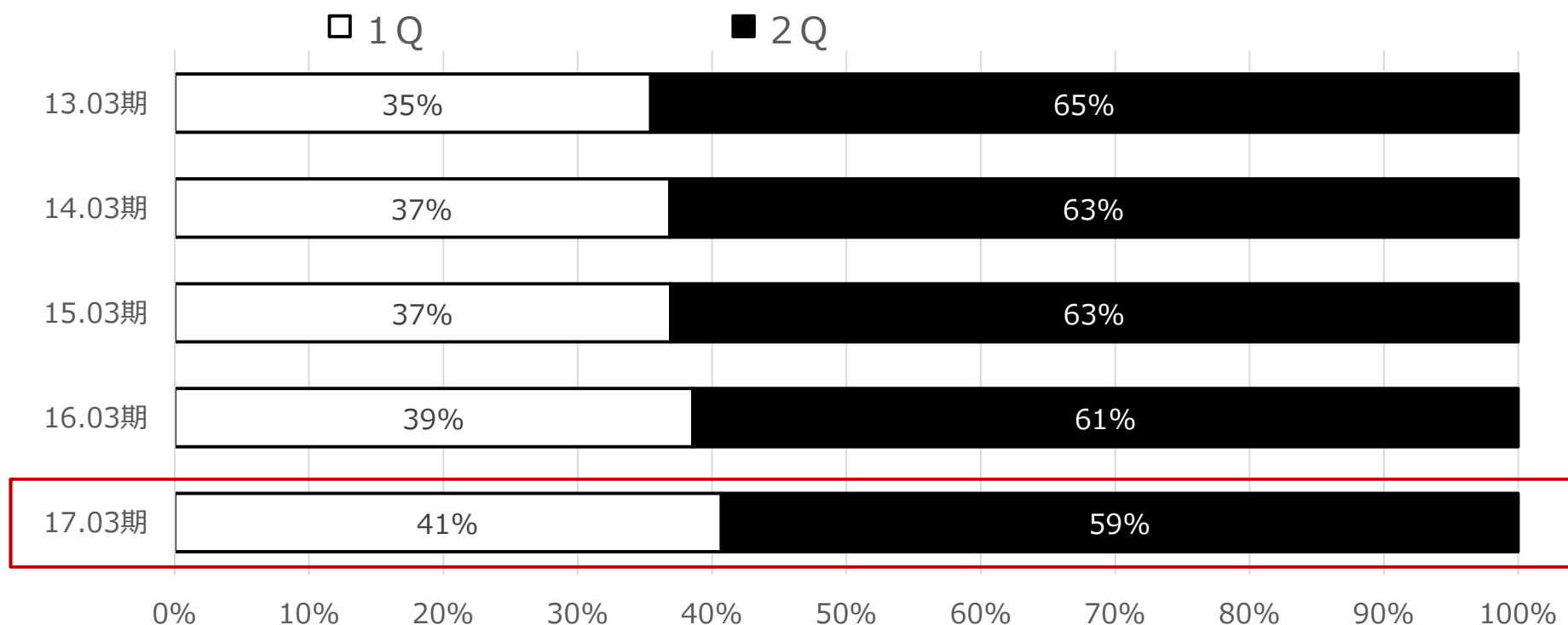
◆ 棚卸繁閑格差の縮小

- 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
- 8月における棚卸経験者比率（注）は前期比1.4p上昇

※前年同期は経験者比率8.0p上昇。繁閑格差は縮小したが、長時間労働対策により経験者比率改善は鈍化

上期 四半期別売上構成比率の推移

（注）棚卸経験者・・・入社後30日以上出勤した従業員としている。
経験者比率が高いと生産性が上がる傾向がある。



◆減収増益

※現地通貨ベースでは+8.5%増収

(百万円)

	2015.03期 第2四半期	2016.03期 第2四半期	2017.03期 第2四半期	前期比
売上高	772	1,020	980	96.0%
売上総利益 (売上比)	149 (19.3%)	273 (26.8%)	297 (30.4%)	108.6%
販売管理費 (売上比)	247 (32.0%)	231 (22.7%)	211 (21.5%)	91.0%
営業利益 (売上比)	△93 (△12.0%)	47 (4.7%)	91 (9.4%)	193.5%

※セグメント間の内部売上、振替も上記数値には含む

Topics

- 原価 : 人材配置の最適化を進め、直接人件費△2.5p
- 販売管理費 : 中国事業における本部機能の統合、および拠点統廃合等により△1.2p

◆合併効果により、売上高は大幅増

(百万円)

	2015.03期 第2四半期	2016.03期 第2四半期	2017.03期 第2四半期	前期比
売上高	1,271	1,806	2,941	162.8%
売上総利益	359	530	938	177.0%
(売上比)	(28.2%)	(29.3%)	(31.9%)	
販売管理費	298	391	728	186.3%
(売上比)	(23.4%)	(21.6%)	(24.8%)	
営業利益	60	139	209	150.6%
(売上比)	(4.7%)	(7.7%)	(7.1%)	

Topics

※セグメント間の内部売上、振替も上記数値には含む

- エイジスマーチャンダイジングサービス
 - ✓ 売上は請負業務を中心に大きく拡大（MDサービスでは24%増）
 - ✓ 現場での生産性が向上し、原価を圧縮
- エイジスリサーチ
 - ✓ 業容拡大に向けた品質強化のため、人的投資を行い増収・減益

◆ **是正指導以降、月間100時間を超える時間外・休日労働を行った従業員は0名**

千葉労働局長より是正指導を受けた長時間労働は、是正取組みの成果が得られました。
今後もコンプライアンス体制を強化し、上場企業として社会的責任を果たして参ります。

経緯

2016.5.19 千葉労働局長より、違法な長時間労働について是正指導を受け、企業名の公表へ

対策



社内プロジェクトにて早期是正に向けた下記3点を重点取組みとして決定、実行

重点取組み項目	具体的施策
1.労働時間管理の徹底	・社内基幹システム改良による労働時間管理の即時化 ・労働時間監査チームによる管理体制の早期是正
2.業務量の平準化	・棚卸の分散化推進による業務量の平準化 ・閑散時期における業務量の確保
3.業務の効率化	・棚卸機器導入の前倒し ・現場管理業務の簡略化および監督者の育成速度の向上

- ◆ 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**

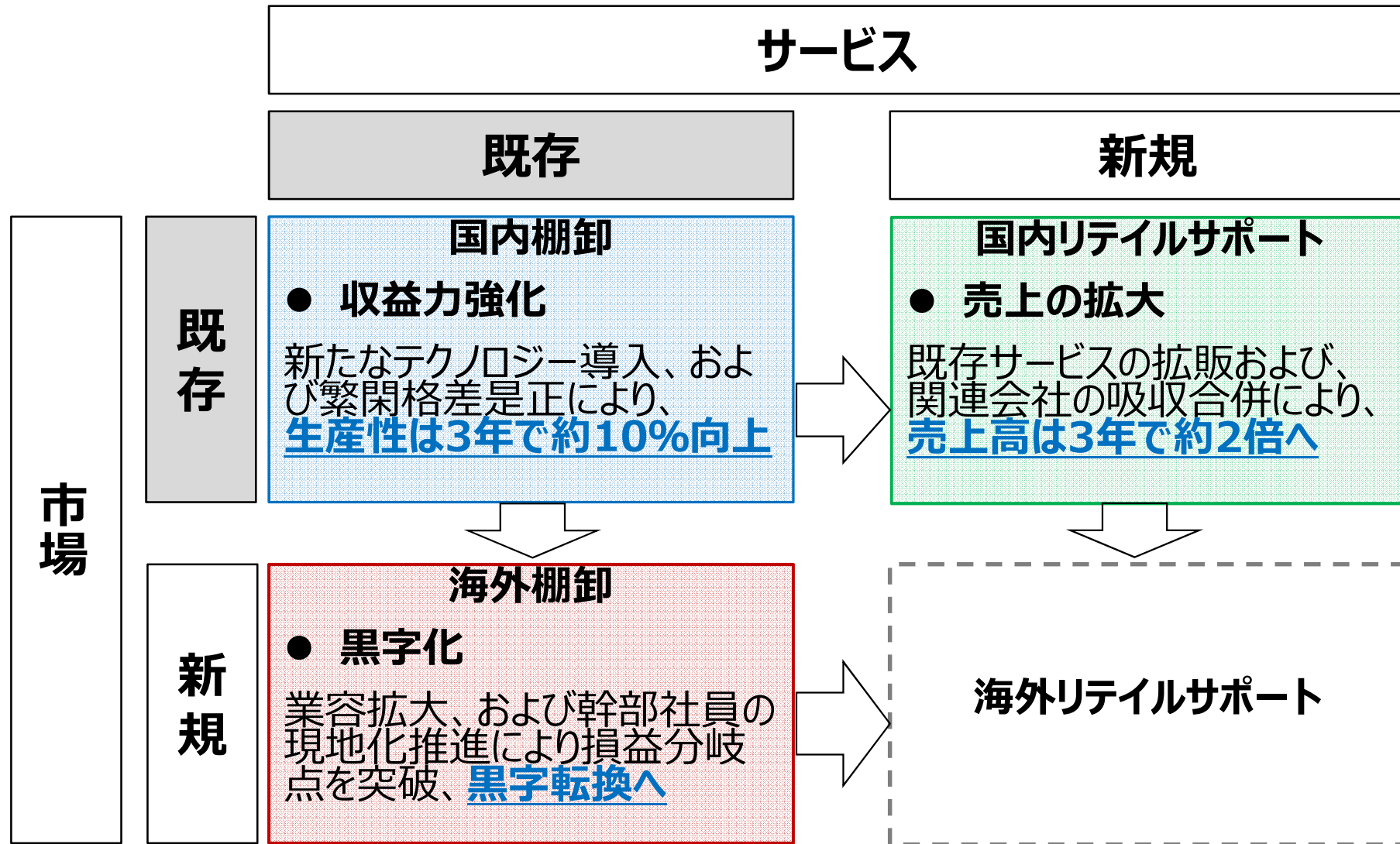
◆17.03通期計画においても増収・最高益更新を計画

(百万円)

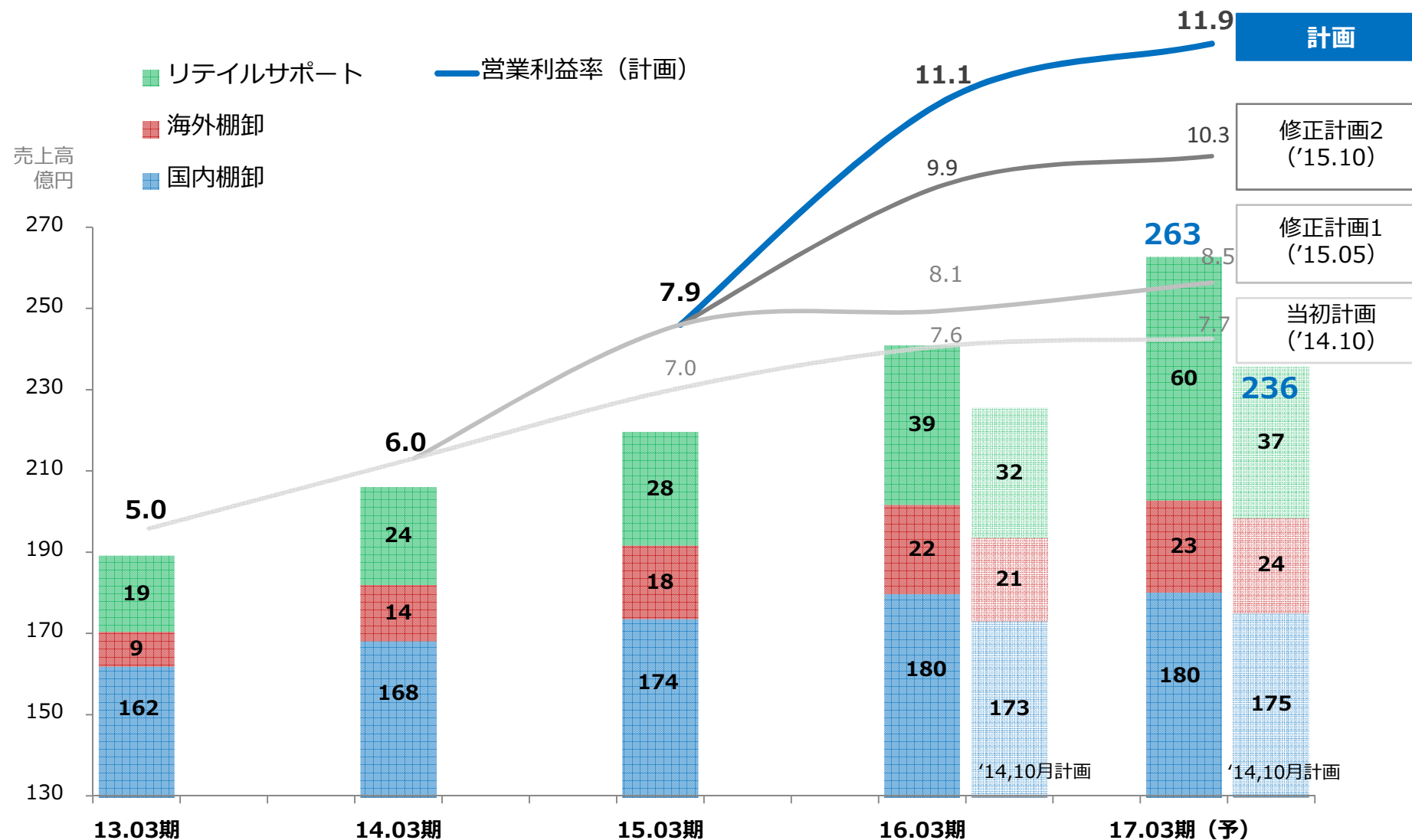
() は売上比	2015.03期	2016.03期	2017.03期 (5/10発表)	前期比	対前年増減額
売上高	21,829	23,835	26,010	109.1%	+2,175
売上総利益	5,489 (25.1%)	6,869 (28.8%)	8,128 (31.2%)	118.3%	+1,259
販売管理費	3,774 (17.3%)	4,221 (17.7%)	5,032 (19.3%)	119.2%	+811
営業利益	1,714 (7.9%)	2,647 (11.1%)	3,096 (11.9%)	116.9%	+449
経常利益	1,763 (8.1%)	2,685 (11.3%)	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

◆全セグメントにおいて計画を前倒し進行

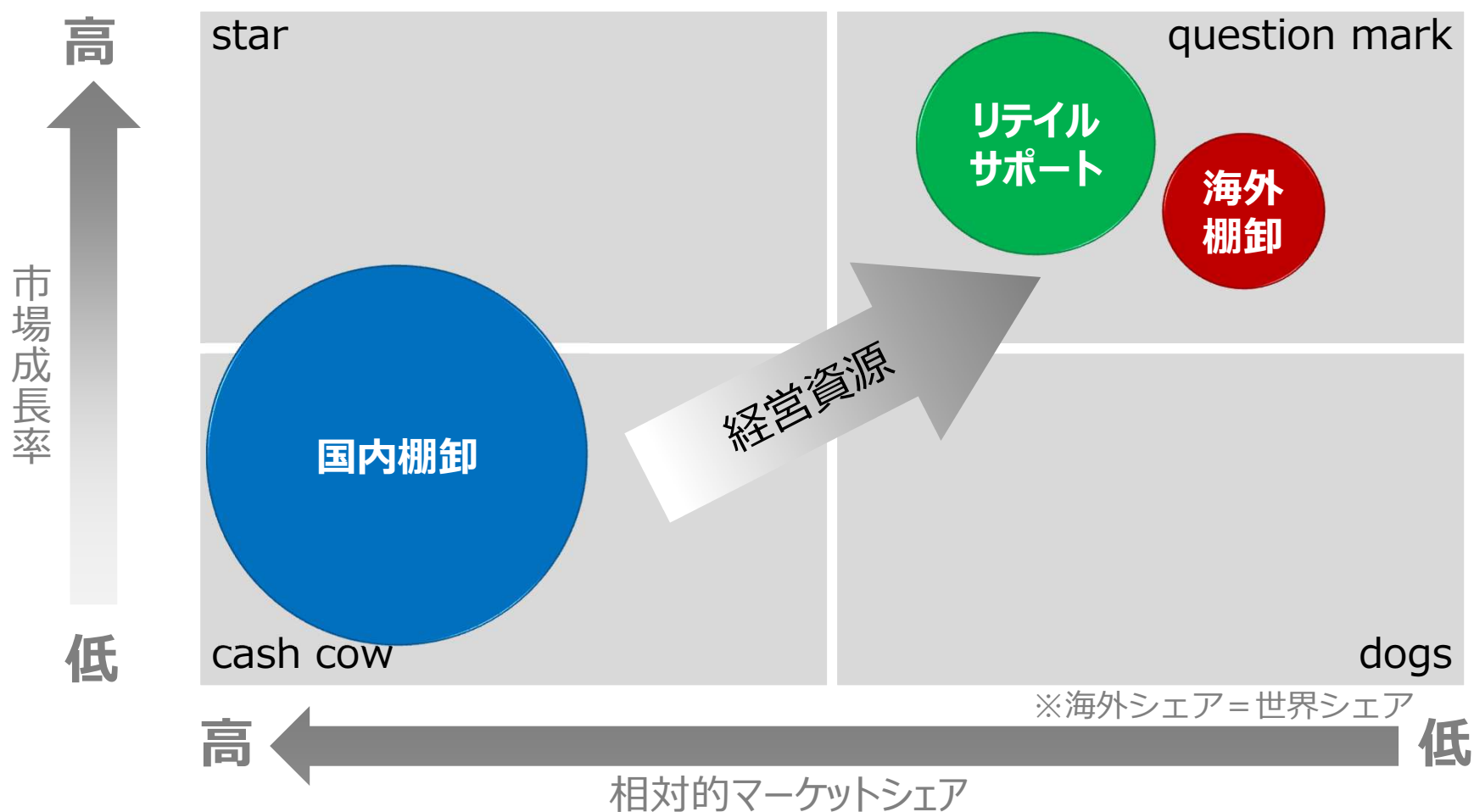


◆当初計画比 売上高+10%・営業利益率+55%での着地を見込む

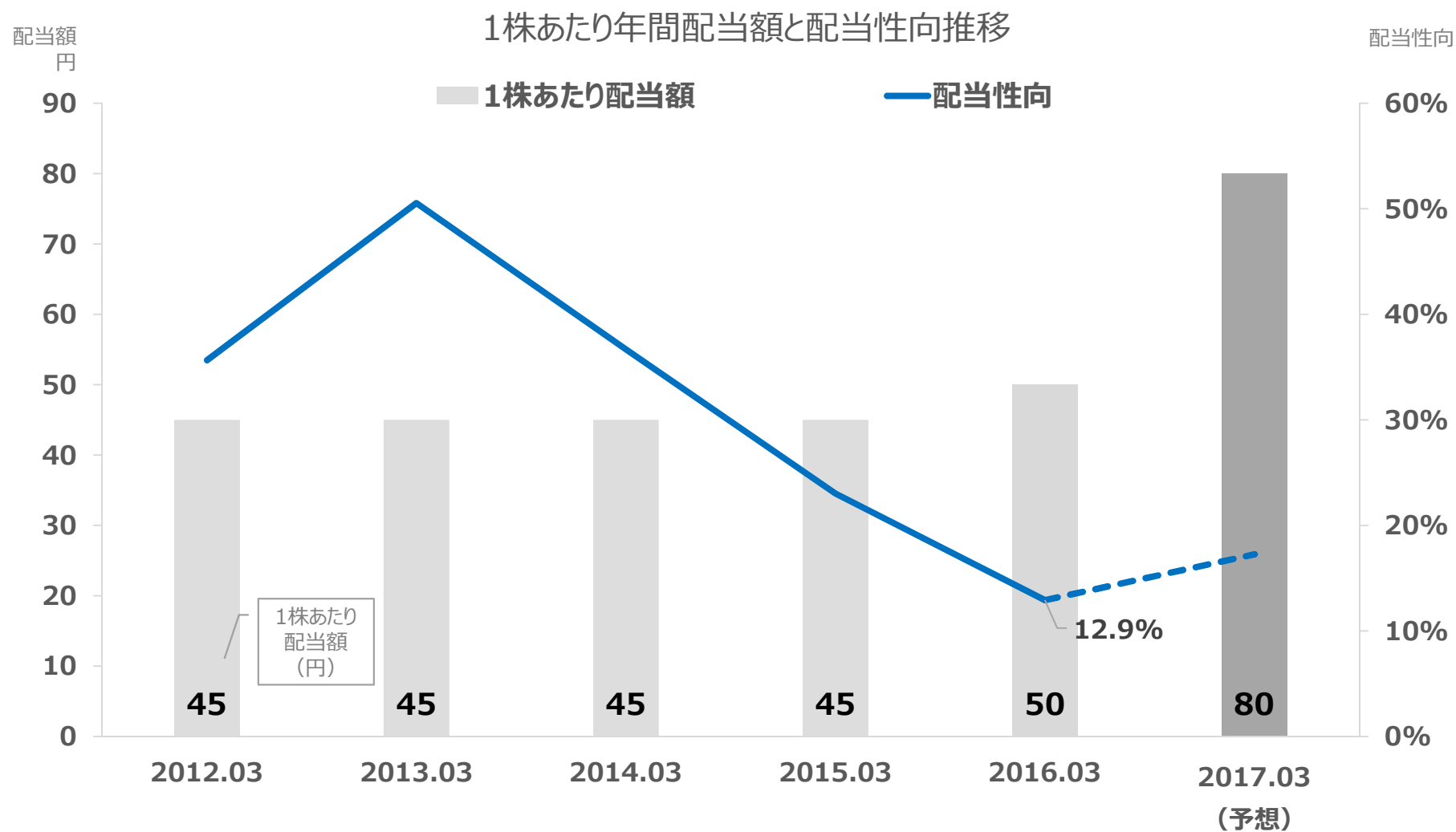


◆「日本の棚卸のエイジス」から「アジアのリテイルサポートグループ」への飛躍

- 国内棚卸サービス：さらなる収益力の強化により、成長セグメントへの投資を加速
- リテイルサポートサービス：商習慣を変化させ、チェーンストア全体の生産性を向上させる
- 海外棚卸サービス：国内棚卸で培った品質を水平展開し、アジアでのプレゼンスをさらに高める



◆ 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>>

執行役員 経営企画室長 秋葉 孝

TEL : 043-350-0911 / FAX:043-350-0800

E-mail : ajis_ir@ajis-group.com