

2018年3月期 決算説明会



株式会社エイジス
(JASDAQ 4659)

2018年5月14日



Your Partner in Retail Solutions

**当グループは、2018年5月23日
創業40年を迎えます。**

これまでの多大なるご支援に心より感謝申し上げます。

Mission

**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**

- 1. グループ概要**
- 2. 2018.03期 業績ハイライト**
- 3. 2019.03期 業績見通し**
- 4. FY 17～19 中期経営計画進捗**

1. グループ概要

2. 2018.03期 業績ハイライト

3. 2019.03期 業績見通し

4. FY 17～19 中期経営計画進捗

グループ概要（展開地域）



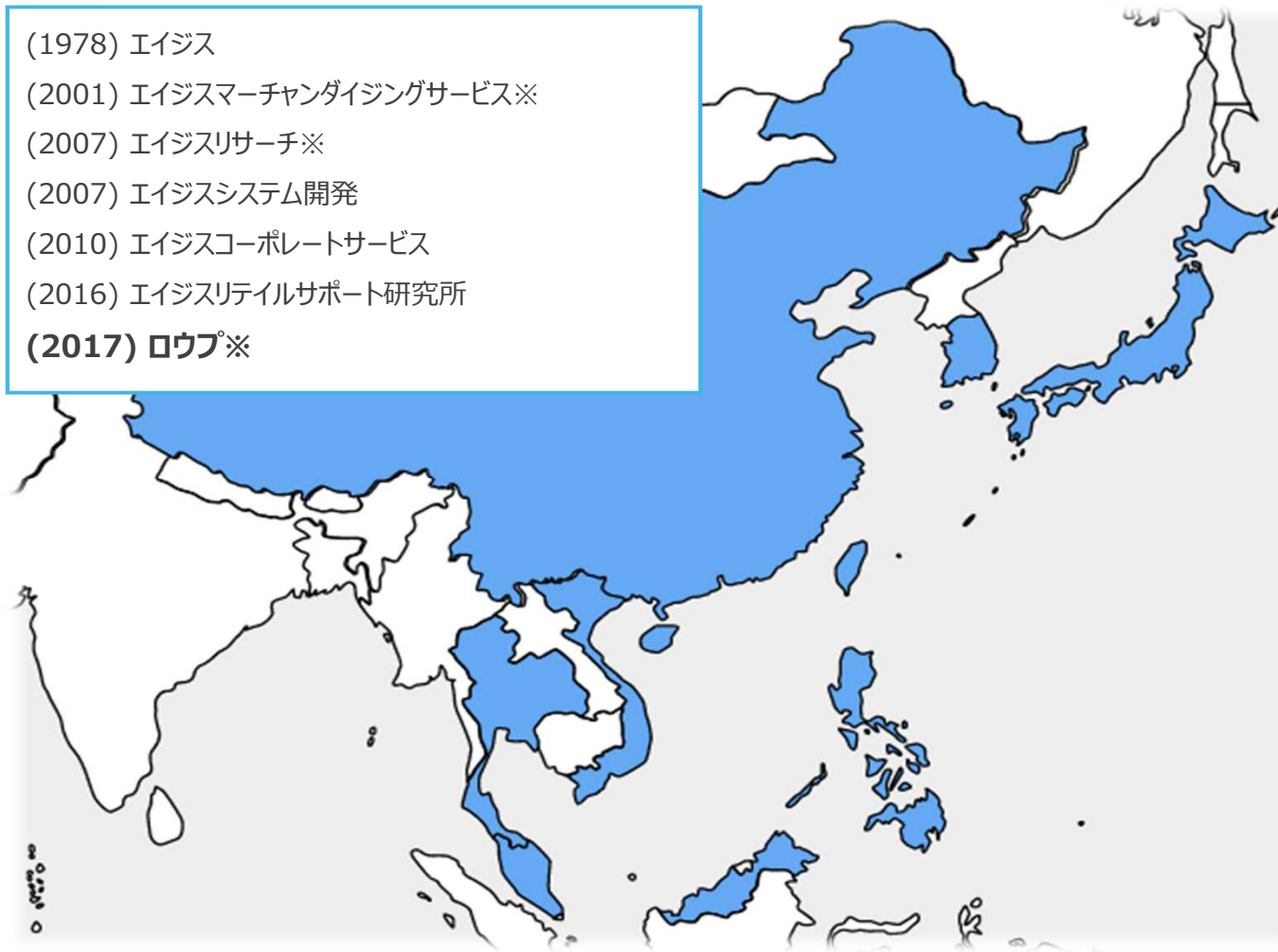
✓ 『アジアのリテイルサポートサービスグループ』としてアジア各国で事業展開

(1978) エイジス
(2001) エイジスマーチャンダイジングサービス※
(2007) エイジスリサーチ※
(2007) エイジスシステム開発
(2010) エイジスコーポレートサービス
(2016) エイジスリテイルサポート研究所
(2017) ロウプ※

()内は設立年
※は連結子会社
<2018年3月末現在>

(1982)エイジス九州
(1984)エイジス北海道
(1992)エイジス四国
(1995)ニップス
(2005)AMS四国

(2003)韓国※
(2004)大連
(2009)上海※
(2009)台湾
(2009)マレーシア※
(2011)北京※
(2011)広州※
(2011)香港※
(2011)タイ※
(2016)フィリピン
(2016)ベトナム



✓ 国内外23社で構成し、アジア各国のチェーンストアにサービスを提供

	国内棚卸サービス	リテイルサポートサービス	海外棚卸サービス
連結 子会社	エイジス（当社）	- マーチャンダイジングサービス - リサーチ - ロウプ	- 韓国 - 上海 - 北京 - 広州 - 香港 - タイ - マレーシア
FC	- 九州 - 北海道 - 四国	- ニップス - マーチャンダイジングサービス四国	- ベトナム（非連結） - 台湾 - フィリピン
非連結 機能会社	大連	- システム開発 - コーポレートサービス	リテイルサポート研究所

※ 社名の「エイジス」は省略

■株式会社 ロープ

設立 : 2005年12月
所在地 : 東京都新宿区
事業内容 : 広告企画・事業およびメディア運営・開発
結合日 : 2017年12月1日



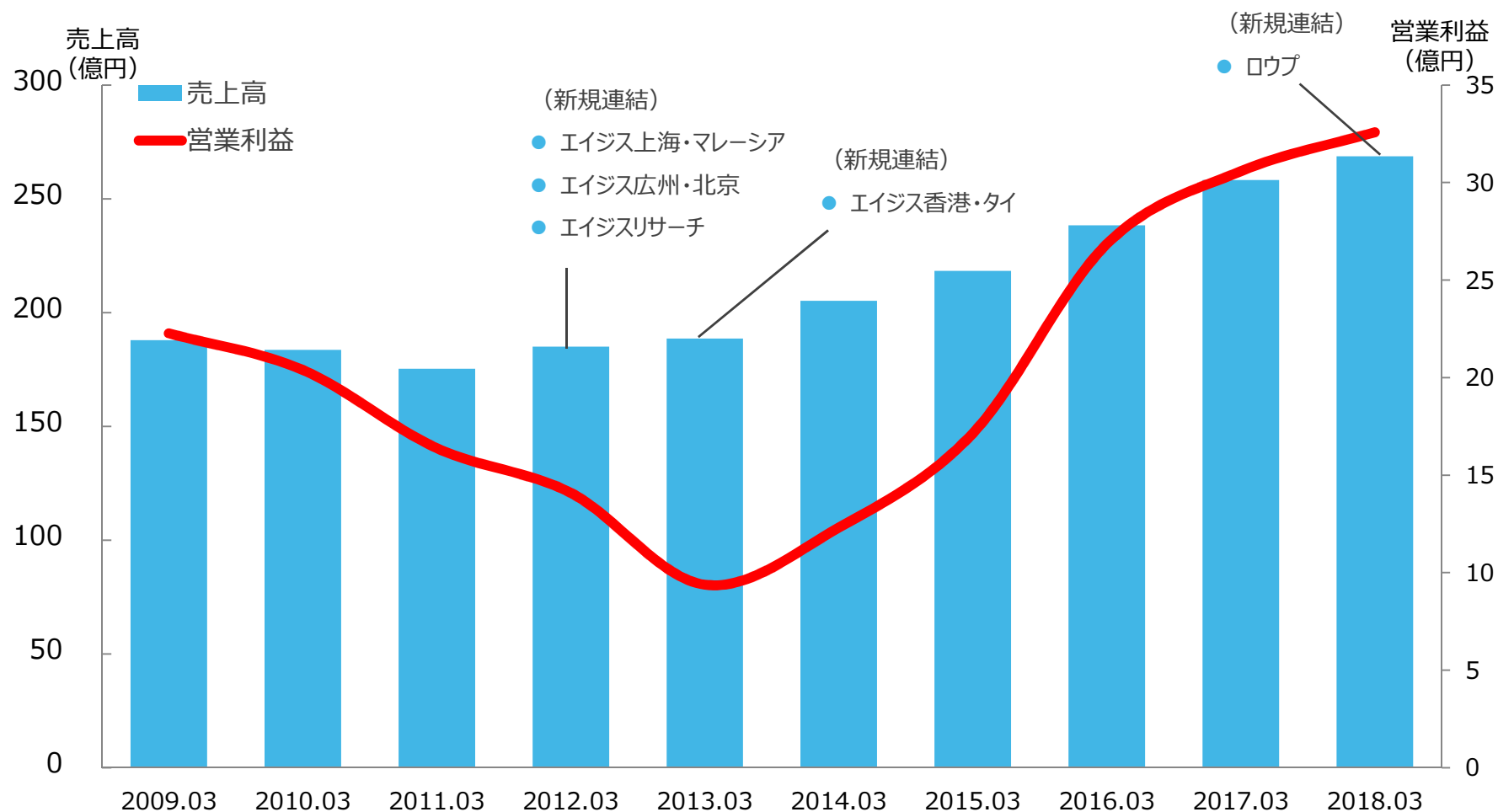
**Lowpの持つ『店頭企画力』とエイジスの『店頭実現力』を掛け合わせ、
チェーンストアの課題を共に解決するために、シナジーを発揮していく**

※本件が2018.03期に与える業績影響は軽微です

連結売上高・利益推移（業績10年トレンド）



✓ 5期連続で増収増益、過去最高の売上・営業利益を更新中



1. グループ概要
- 2. 2018.03期 業績ハイライト**
3. 2019.03期 業績見通し
4. FY 17～19 中期経営計画進捗

- 1. 連結業績は5期連続の増収・増益**
- 2. 国内棚卸サービスは減収も、
生産性の大幅改善により増益を確保**
- 3. リテイルサポートが全社の売上・利益成長を牽引**

✓ 5期連続の増収・増益、3期連続の過去最高売上・営業利益を達成

(百万円)

	2016.03期	2017.03期	2018.03期	前期比	計画	計画比
売上高	23,835	25,829	26,870	104.0%	28,050	95.8%
売上総利益	6,869 (28.8%)	6,872 (26.6%)	7,475 (27.8%)	108.8%	7,050 (25.1%)	106.0%
販売管理費	4,221 (17.7%)	3,813 (14.8%)	4,216 (15.7%)	110.5%	3,950 (14.1%)	106.8%
営業利益	2,647 (11.1%)	3,058 (11.8%)	3,258 (12.1%)	106.5%	3,100 (11.1%)	105.1%
経常利益	2,685 (11.3%)	3,089 (12.0%)	3,309 (12.3%)	107.1%	3,130 (11.2%)	105.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,765 (7.4%)	2,125 (8.2%)	2,237 (8.3%)	105.3%	2,144 (7.6%)	104.4%

2018.03期 セグメント別業績



✓ 売上・利益ともリテイルサポートサービスが成長を牽引

(百万円)

	2016.03期	2017.03期	2018.03期	前期比	計画	計画比
売上高	23,835	25,829	26,870	104.0%	28,050	95.8%
└─ 国内棚卸サービス	17,968	17,977	17,615	98.0%	18,700	94.2%
└─ リテイルサポートサービス	3,922	6,186	7,190	116.2%	7,500	95.9%
└─ 海外棚卸サービス	2,197	2,118	2,328	109.9%	2,250	103.5%
消去	△253	△452	△263	-	△400	-
営業利益	2,647	3,058	3,258	106.5%	3,100	105.1%
└─ 国内棚卸サービス	2,201	2,428	2,454	101.1%	2,450	100.2%
└─ リテイルサポートサービス	296	405	567	139.8%	430	131.9%
└─ 海外棚卸サービス	145	203	211	104.0%	205	103.4%
消去	5	20	24	-	15	-

2018.03期 セグメント別業績（国内棚卸サービス）



✓ 売上減の影響があったものの、生産性向上により増益を確保

（百万円）

	2016.03期	2017.03期	2018.03期	前期比	対前年増減額
売上高	17,968	17,977	17,615	98.0%	△362
売上総利益	5,151 (28.7%)	5,190 (28.9%)	5,436 (30.9%)	104.8%	246
販売管理費	2,950 (16.4%)	2,762 (15.4%)	2,980 (16.9%)	107.9%	218
営業利益	2,201 (12.2%)	2,428 (13.5%)	2,454 (13.9%)	101.1%	26

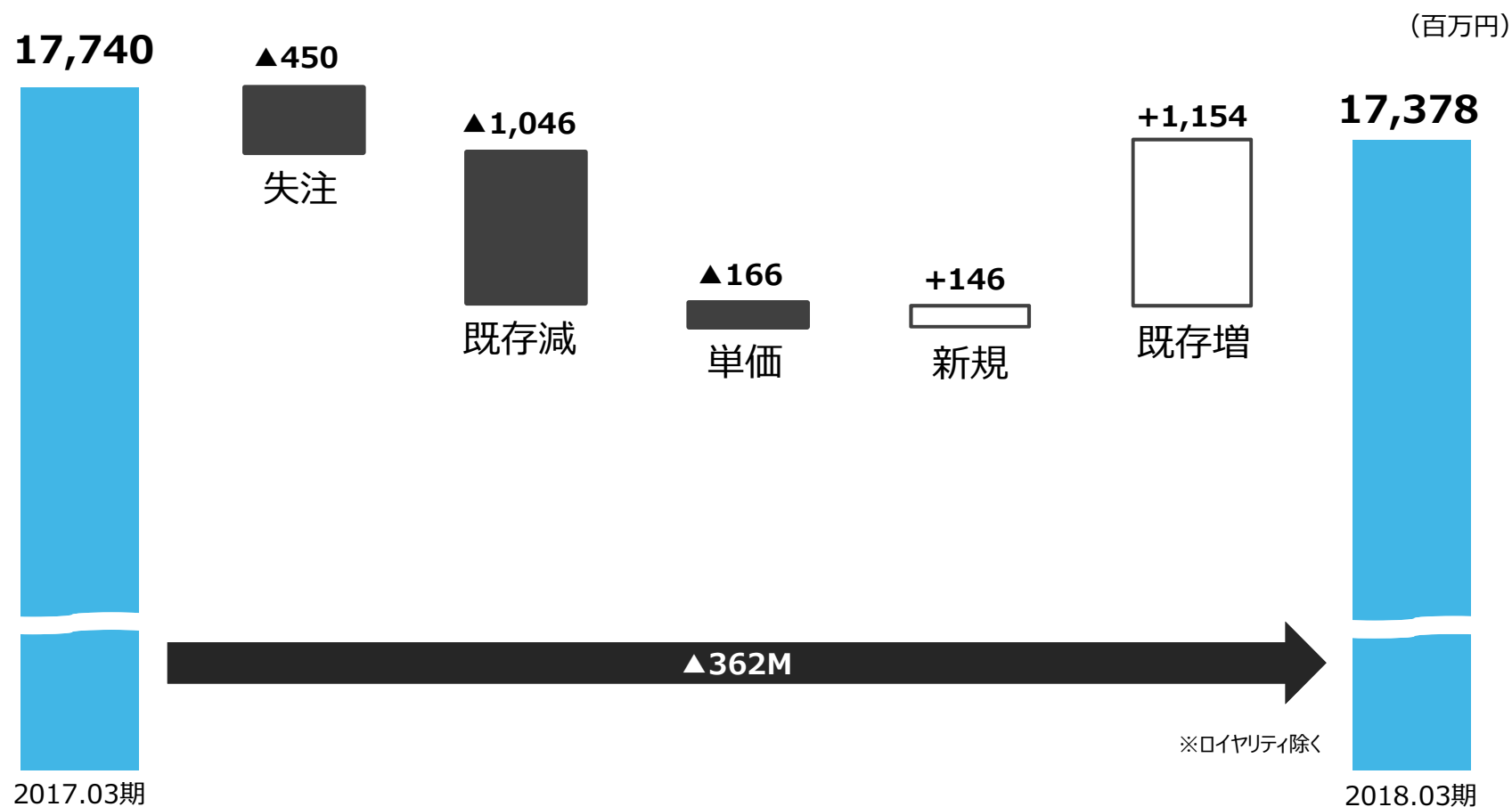
※セグメント間売上、振替も上記数値に含む

- 生産性の向上により原価を圧縮（売上総利益率の向上）
- 業務の本部集約、次世代新端末開発のための投資等により販売管理費は増加
- 原価圧縮分が販売管理費の増加分を吸収し、利益率が+0.4P

国内棚卸サービス売上増減



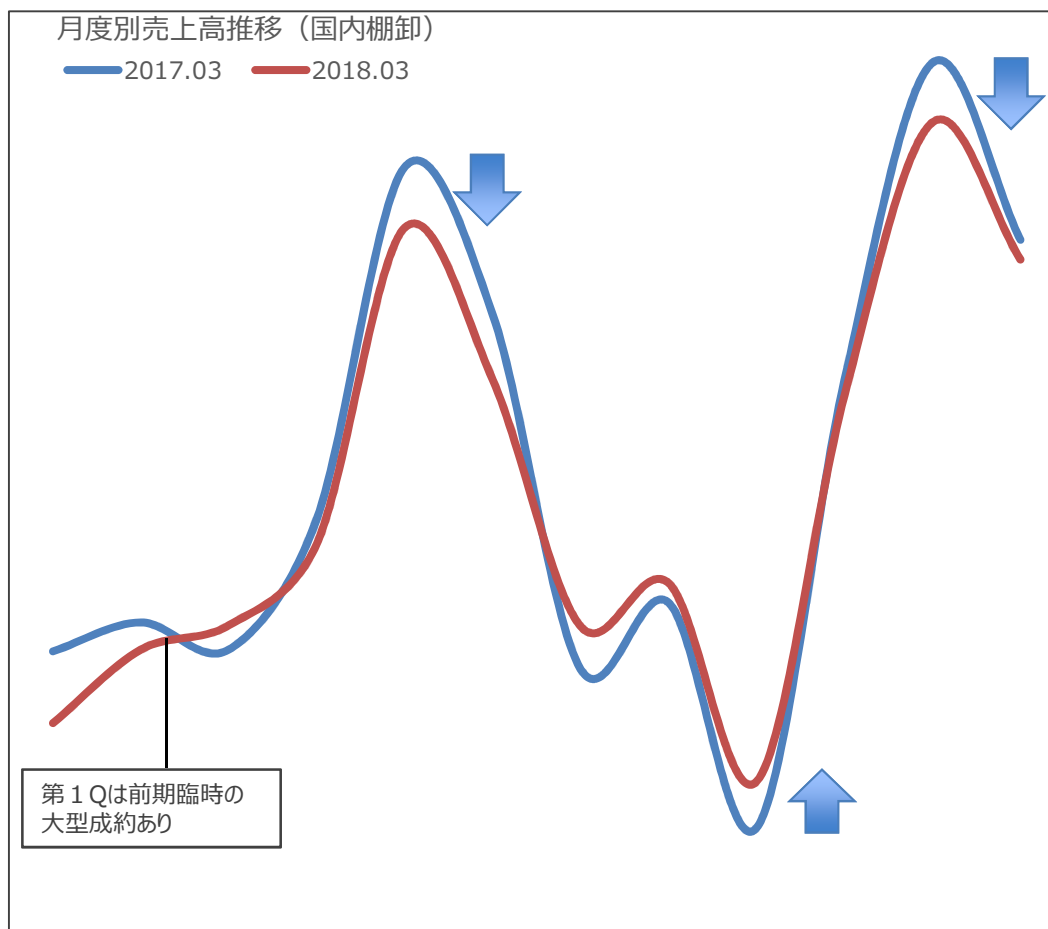
- ✓ 既存顧客の取引条件変更、前期臨時受注案件の反動等により減収
- ✓ 既存顧客の新店増や大口顧客での全店受注等により既存増



国内棚卸サービスにおける繁忙格差



✓ 閑散期の底上げとトップピークの抑制により、繁忙格差の是正は順調に推移



	3Q	4Q	繁忙格差
2016.03期	100	185	1.85倍
2017.03期	101	176	1.74倍
2018.03期	107	171	1.59倍

※2016.03期の売上を100とした場合の指数

※売上はロイヤリティ除くサービス売上

繁忙格差の是正要因

■ 閑散期の底上げ

- ・循環/分散の推進
- ・EC関連業務の受注拡大

■ トップピークの抑制

- ・循環/分散の推進
- ・稼働体制を超えた無理な受注の抑制

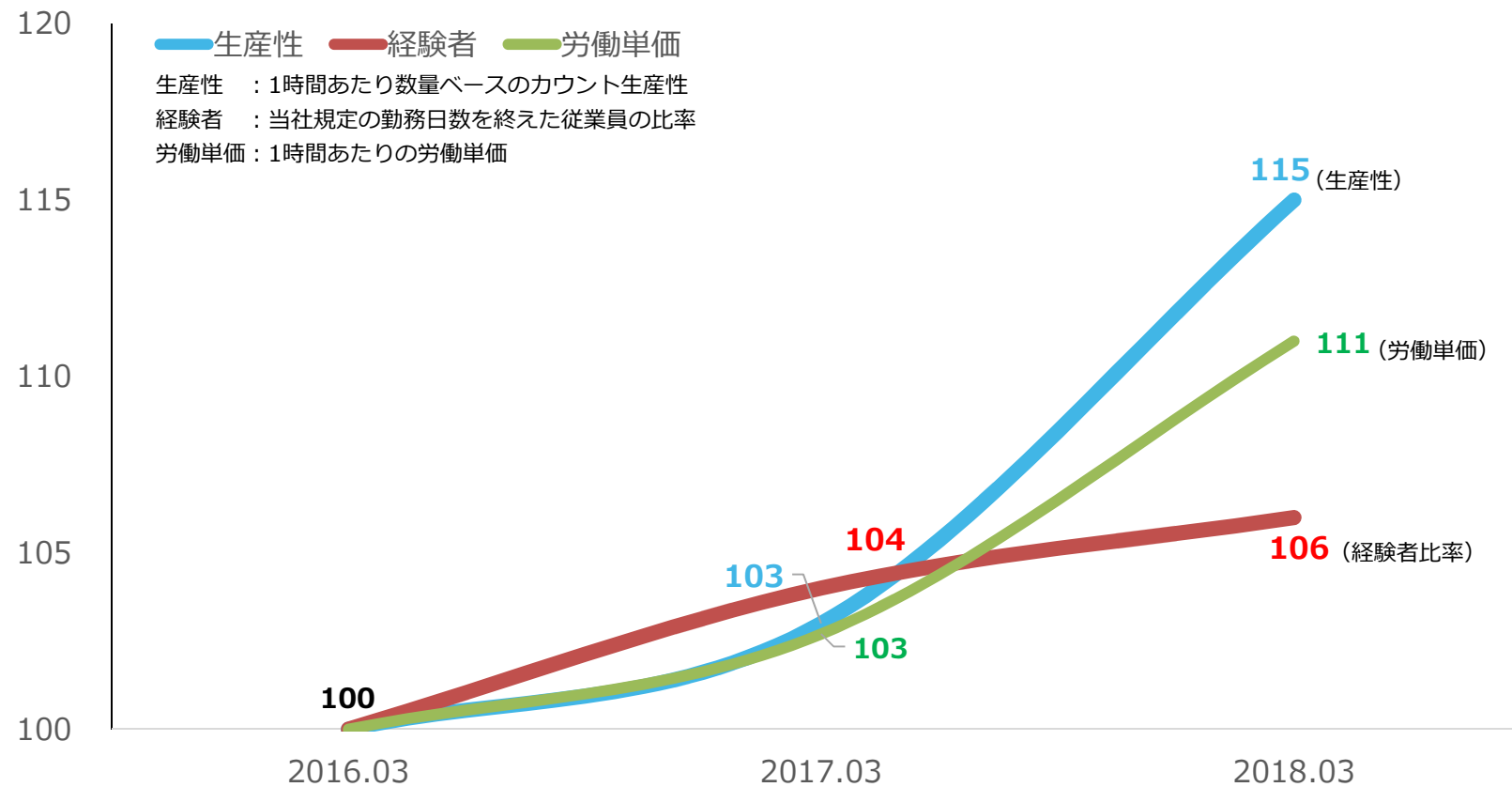
4月 5月 6月 7月 8月 9月 10月 11月 12月 1月 2月 3月

生産性・経験者比率・労働単価推移



- ✓ **生産性** 前期比**12%伸長**：新端末（HT）導入と経験者比率向上が牽引
- ✓ **労働単価** 前期比 **8%上昇**：賃金制度・基本時給の改定

2016.03期の数値を100とした場合の推移



2018.03期 セグメント別業績（リテイルサポートサービス）



✓ 売上・利益とも順調に拡大し、全社の売上・利益成長を牽引

（百万円）

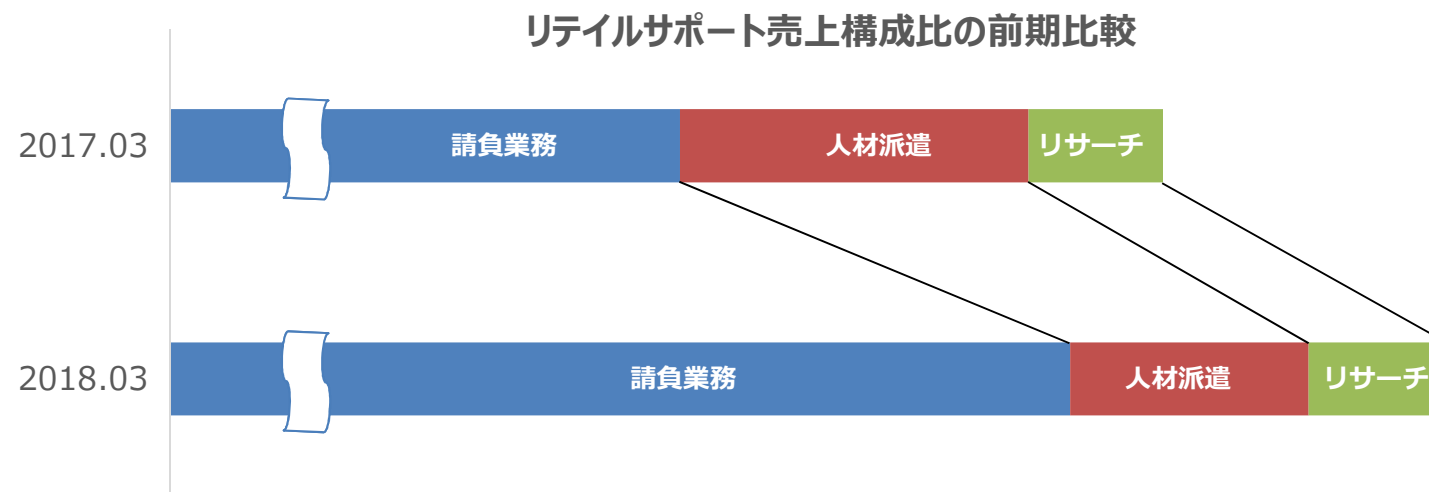
売上総利益	1,150,000,000	1,094,000,000	1,404,377,643	128.4%	310
(売上比)	(29.3%)	(17.7%)	(19.5%)		
販売管理費	854,000,000	688,000,000	837,109,837	121.7%	149
(売上比)	(21.8%)	(11.1%)	(11.6%)		
営業利益	296,000,000	405,000,000	567,267,806	139.8%	162
(売上比)	(7.5%)	(6.6%)	(7.9%)		
※販売管理費：ロウプの取得費用が調整されている					

※セグメント間売上、振替も上記数値に含む
 ※2017.03期よりAMS営業所経費を販売管理費⇒原価へ計上先変更

【対象会社】 エイジスマーチャンダイジングサービス・エイジスリサーチ・ロウプの3社

- 計画には未達も、売上 + 1,004百万円と大幅増収
- AMSは派遣会社として設立⇒請負業務が事業の成長ドライバー
- 売上増・売上構成比変化等により営業利益率 + 1.4P

✓ 利益貢献度の高い請負業務の受注が拡大



サービス	結果	進捗
請負業務	↗	集中補充および新店・改装時の商品陳列業務を中心に大幅伸長
人材派遣	↘	レジ・軽作業派遣等の一般派遣が減少
リサーチ	→	既存顧客の伸長に加え、小売業以外の業務受注により増収確保

2018.03期 セグメント別業績（海外棚卸サービス）



✓ 前年度達成した全7社の黒字化を継続し、増収・増益を確保

（百万円）

	2016.03期	2017.03期	2018.03期	前期比	対前年増減額
売上高	2,197	2,118	2,328	109.9%	210
売上総利益	626 (28.5%)	597 (28.2%)	709 (30.5%)	118.8%	112
販売管理費	481 (21.9%)	394 (18.6%)	497 (21.3%)	126.2%	103
営業利益	145 (6.6%)	203 (9.6%)	211 (9.1%)	104.0%	8

※セグメント間売上、振替も上記数値に含む
※韓国は決算月変更（2月⇒12月）により、10ヶ月決算

【対象会社】 韓国・上海・北京・広州・香港・マレーシア・タイの7社

- ハード・ソフトの水平展開と技術指導の継続により生産性が向上
- 中国の各事業会社業績が順調に推移し、海外事業全体の成長ドライバーへ
- マレーシア苦戦：経営トップ交代済み

1. グループ概要
2. 2018.03期 業績ハイライト
- 3. 2019.03期 業績見通し**
4. FY 17～19 中期経営計画進捗

✓ 売上高・営業利益ともに4期連続の過去最高値を計画

(百万円)

	2017.03期	2018.03期	2019.03期	前期比	対前年増減額
売上高	25,829	26,870	28,500	106.1%	1,630
売上総利益	6,872 (26.6%)	7,475 (27.8%)	8,252 (29.0%)	110.4%	777
販売管理費	3,813 (14.8%)	4,216 (15.7%)	4,752 (16.7%)	112.7%	536
営業利益	3,058 (11.8%)	3,258 (12.1%)	3,500 (12.3%)	107.4%	242
経常利益	3,089 (12.0%)	3,309 (12.3%)	3,541 (12.4%)	107.0%	232
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,125 (8.2%)	2,237 (8.3%)	2,407 (8.4%)	107.6%	170

2019.03期 連結業績見通し（セグメント別）



✓ 全セグメントで増収・増益を見込む

（百万円）

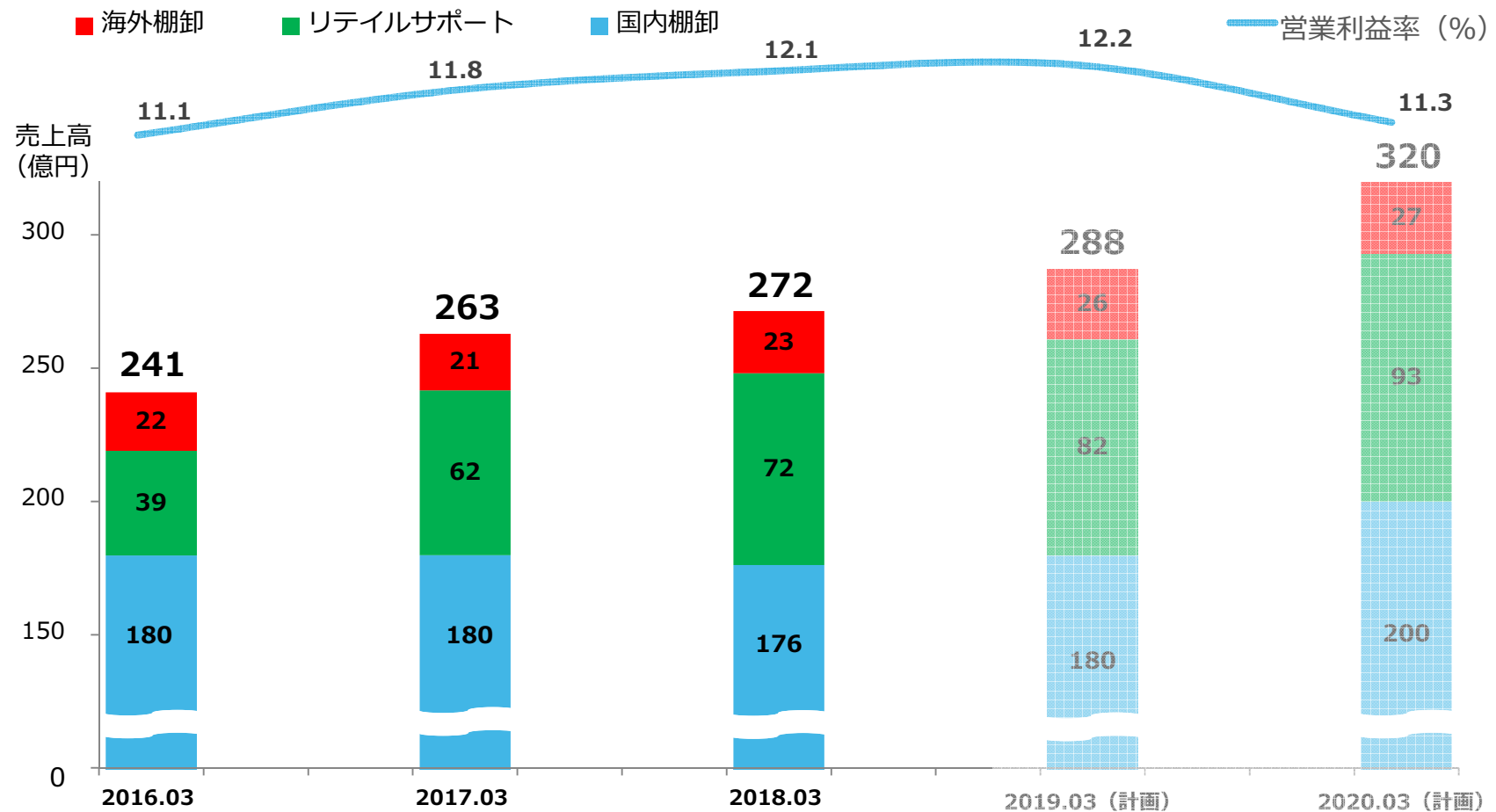
	2017.03期	2018.03期	2019.03期	前期比	対前年増減額
売上高	25,829	26,870	28,500	106.1%	1,630
— 国内棚卸サービス	17,977	17,615	18,000	102.2%	385
— リテイルサポートサービス	6,186	7,190	8,200	114.0%	1,010
— 海外棚卸サービス	2,118	2,328	2,600	111.7%	272
消去	△452	△263	△300	-	37
営業利益	3,058	3,258	3,500	107.4%	242
— 国内棚卸サービス	2,428	2,454	2,550	103.9%	96
— リテイルサポートサービス	405	567	700	123.5%	133
— 海外棚卸サービス	203	211	230	109.0%	19
消去	20	24	20	-	△4

1. グループ概要
2. 2018.03期 業績ハイライト
3. 2018.03期 業績見通し
4. **FY 17～19 中期経営計画進捗**

FY17～19中期経営計画（目標数値）

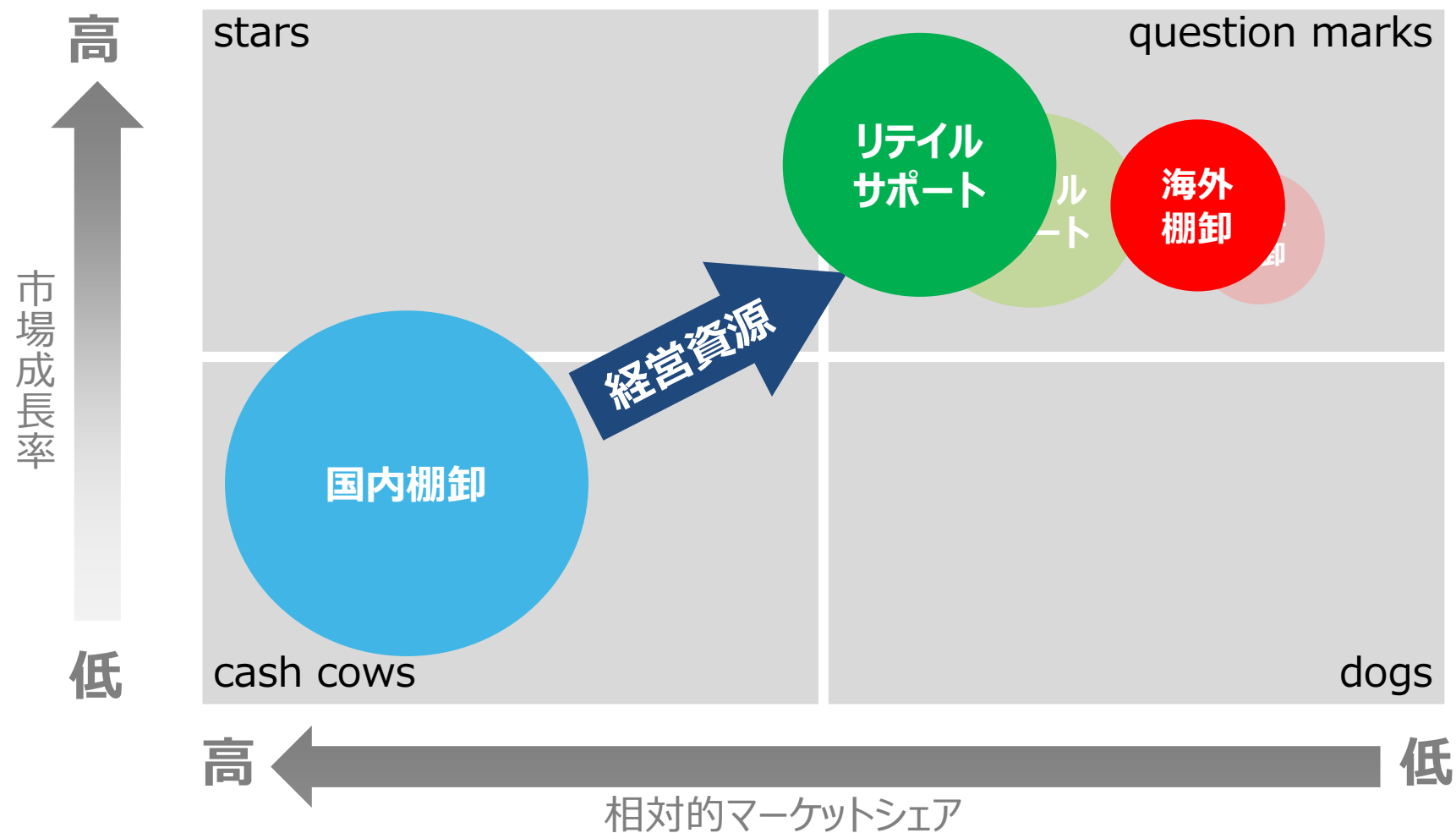


✓ 2020.03期連結売上高320億円が目標



※セグメント間売上、振替も上記数値に含む

- ✓ 国内棚卸の収益を更に強化し、成長セグメントへの投資を加速する



✓ 生産性の向上を目的とした『働き方改革』を実現する

労働環境

- 働きやすい職場 長時間労働・労働災害の防止
- 働き方の多様性 地域限定社員・フレックス制などの導入
- ワークライフバランス 業務以外の活動提案やサポート

人材確保

- ターゲティング 女性・シニア層等へのアプローチ
- 採用プロセス 掲載媒体や応募受付方法などの仕組構築
- リテンション 魅力ある職場づくりと報酬制度の構築

労働環境整備・必要な人材の確保により生産性向上へつなげる

✓ 更なる収益力の強化：独自能力 5 要素の更なるレベルアップ

独自能力 5 要素のレベルアップ

- | | |
|------------------|------------------------|
| ● マネジメント | ⇒ スケジュール・クルーイングのIT化 |
| ● プロフェッショナル集団の構築 | ⇒ スケジュールの平準化（循環・分散棚卸） |
| ● 個人スキル | ⇒ トレーニングツールと技術レベルの見える化 |
| ● テクノロジー | ⇒ 最新技術の積極的導入 |
| ● オペレーションの単純化 | ⇒ 実地棚卸手順の『業界標準』の推進 |

チェーンストアをフルサポート

- ✓ 棚卸サービスを中心に
- ✓ 店舗運営に必要な、多くの作業を
- ✓ タイムリーに提供

小売業の生産性向上に寄与



✓ 商習慣を変化させ、チェーンストア全体の生産性を高める

店舗業務の請負/派遣

- 商品補充
- 新店セットアップ
- レジ、生鮮技術者、軽作業派遣
- 店頭プロモーションの実現作業
- ミステリーショッピングによる店舗診断

店舗運営プロセスの提案

- カテゴリーリセット
- 営業しながらの店舗改装

新しい市場の掘り起こしとサービスの提供

- EC企業（物流倉庫等）へのアプローチ
- ソリューション提案（作業の提供に留まらない）
- 海外先進事例の研究と日本市場への提案

✓ 安定した収益体制と規模拡大の土台固め

現地化の推進

- 経営幹部の現地化を推進
- 現地経営幹部に対する日本での集合教育を実施
- レポート体制構築と経営監査によるコントロール

サービス品質の向上

- 精度・生産性に関するKPIを統一し、品質見える化
- 日本からの巡回指導体制の継続
- BCC（カウントコンテスト）を通じた技術力の向上

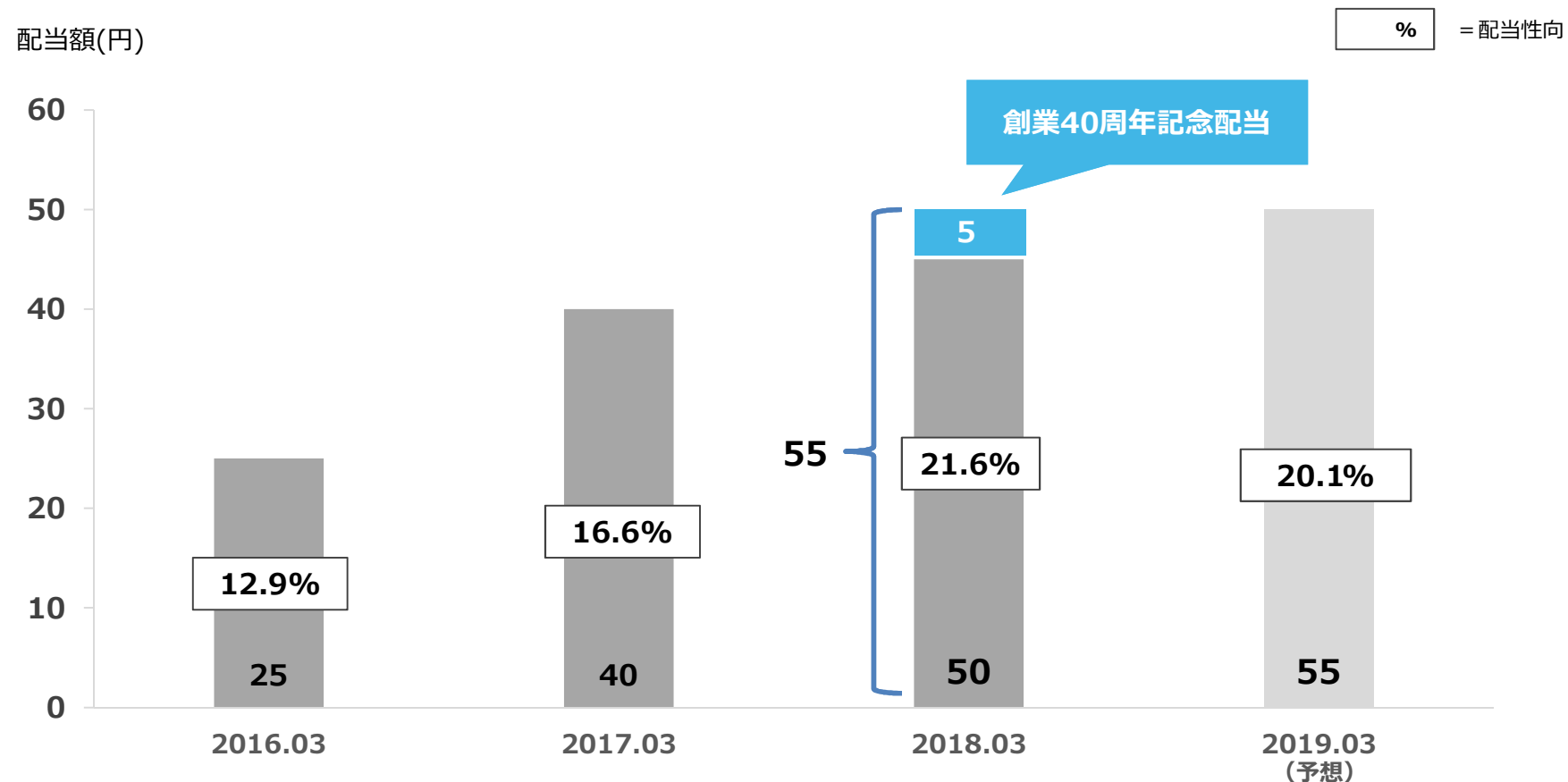
売上拡大施策

- エイジスブランドの確立・発信
- 日本からの営業支援
- 新規市場（国・地域）の調査研究
- 海外におけるリテイルサポートの展開（調査・開発）

株主還元



- ✓ 2018.03期 配当は1株あたり55円（普通50円+記念配当5円）
- ✓ 2019.03期 配当予想は1株あたり55円（普通配当）



※配当額は株式分割後の数値に修正しております

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



AJIS

Your Partner in Retail Solutions