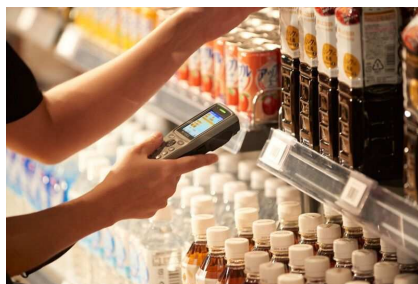


2019年3月期 第2四半期 決算説明会



株式会社エイジス
(JASDAQ 4659)

2018年11月1日



Your Partner in Retail Solutions

1. グループ概要
2. 2019.03期 第2四半期業績ハイライト
3. 2019.03期 通期業績見通し
4. FY 17～19 中期経営計画進捗

1. グループ概要

2. 2019.03期 第2四半期業績ハイライト

3. 2019.03期 通期業績見通し

4. FY 17～19 中期経営計画進捗

AJIS GROUP 40th フェスティバル



多くのお客様・取引先様にご参加いただき、
当社の技術や社会貢献活動などについてご紹介しました





**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**

グループ概要（展開地域）



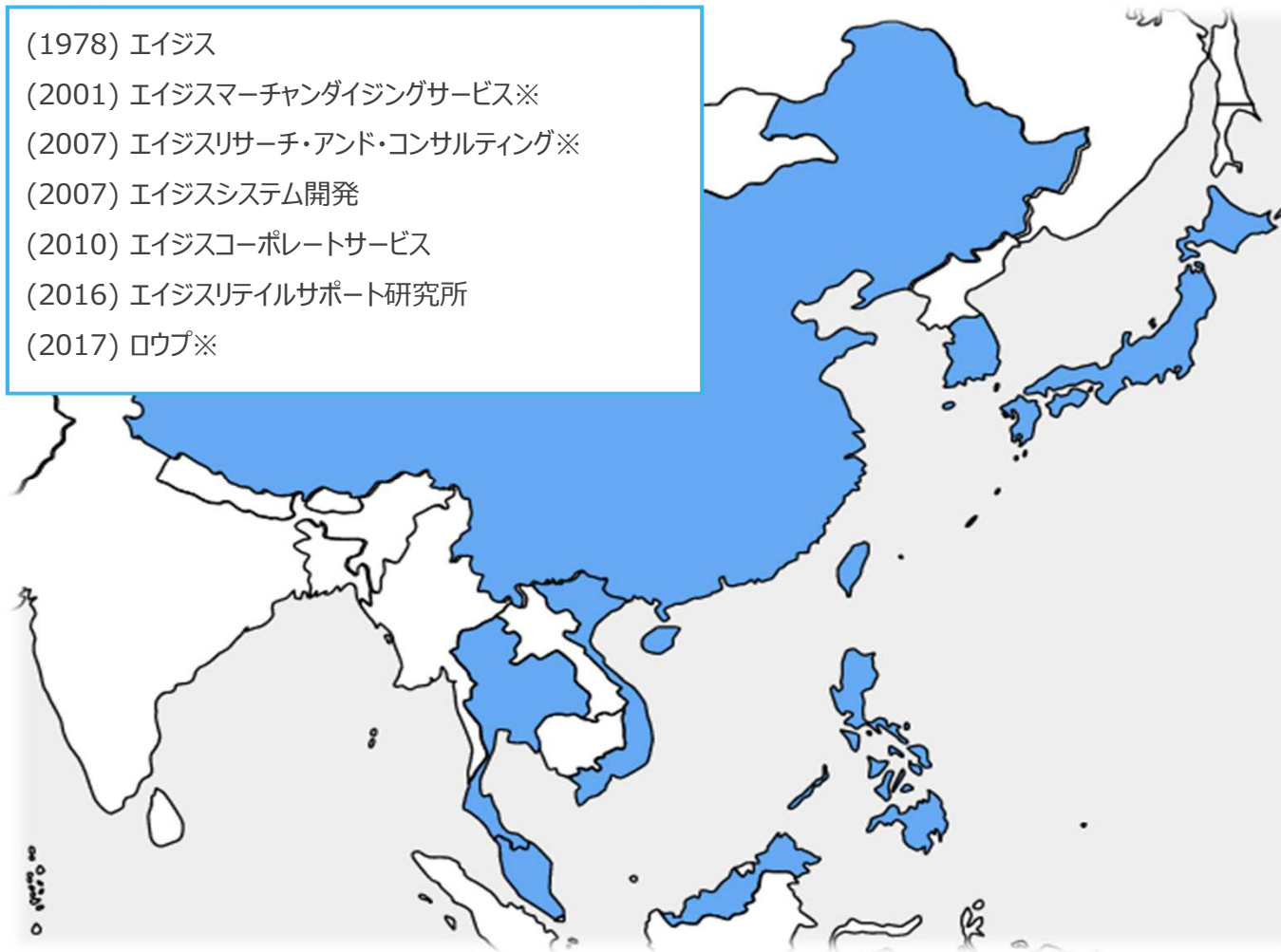
✓ 『アジアのリテイルサポートサービスグループ』としてアジア各国で事業展開

(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・アンド・コンサルティング※
(2007) エイジスシステム開発
(2010) エイジスコポーレートサービス
(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9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※



グループ概要（グループ各社）



- ✓ 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

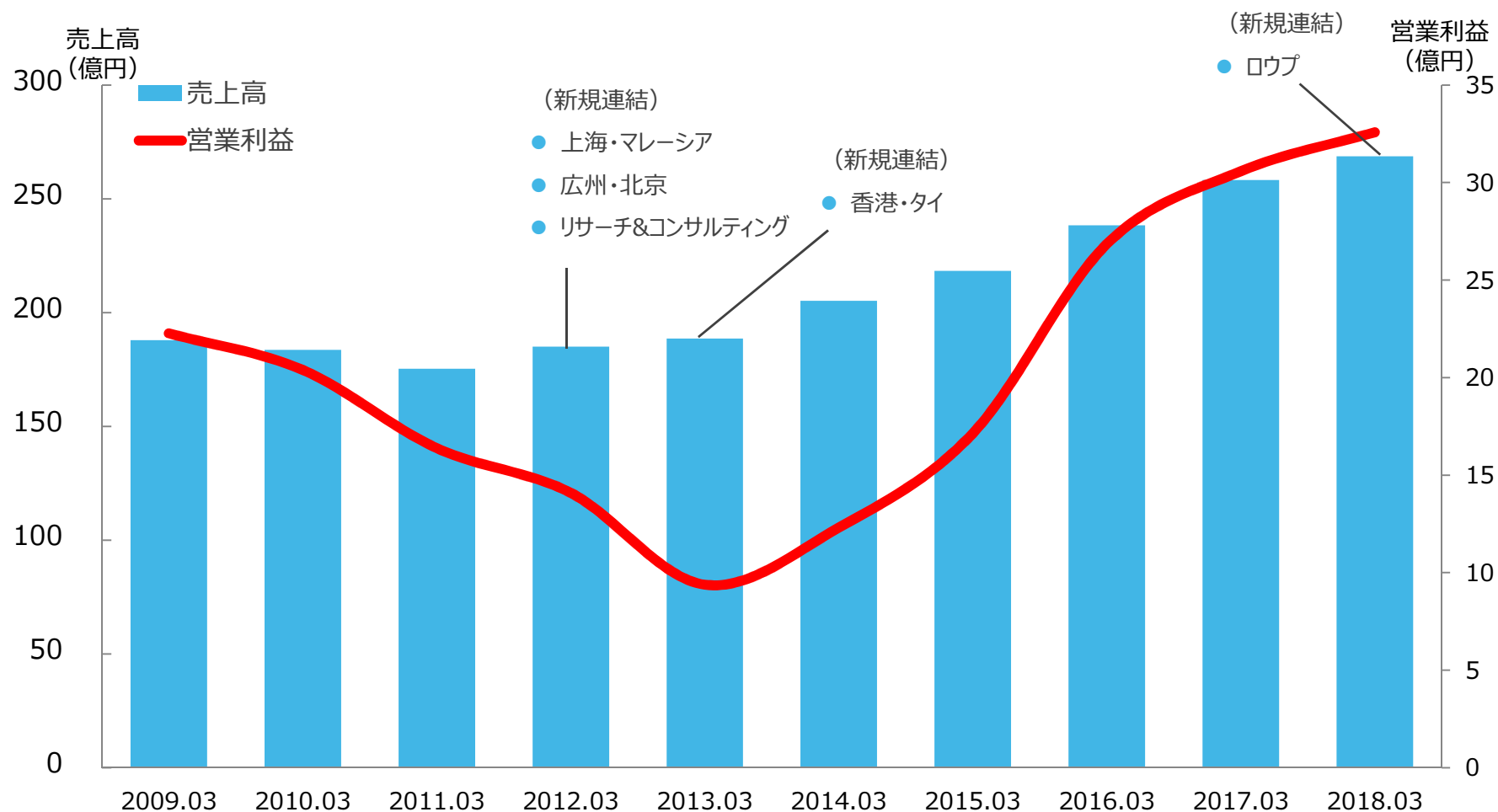
	国内棚卸サービス	リテイルサポートサービス	海外棚卸サービス
連結 子会社 (12社)	エイジス（当社）	- マーチャンダイジングサービス - リサーチ&コンサルティング - ロウプ	- 韓国 - 上海 - 北京 - 広州 - 香港 - タイ - マレーシア - ベトナム
FC (7社)	- 九州 - 北海道 - 四国	- ニップス - マーチャンダイジングサービス四国	- 台湾 - フィリピン
非連結 機能会社 (4社)	大連	- システム開発 - コーポレートサービス	リテイルサポート研究所

※ 社名の「エイジス」は省略

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. 2019.03期 第2四半期業績ハイライト
3. 2019.03期 通期業績見通し
4. FY 17～19 中期経営計画進捗

1. 売上計画未達成も、増収増益は確保
2. 国内棚卸サービスは生産性の大幅伸長により増益
3. リテイルサポートは増収・減益

連結業績サマリー



✓ 売上が計画に未達も、増収増益を継続

(百万円)

	2017.03期 第2四半期	2018.03期 第2四半期	2019.03期 第2四半期	前期比	計画	計画比
売上高	12,577	12,919	13,295	102.9%	13,910	95.6%
売上総利益	3,792 (30.2%)	3,548 (27.5%)	4,050 (30.5%)	114.2%	4,040 (29.0%)	100.3%
販売管理費	2,292 (18.2%)	2,057 (15.9%)	2,276 (17.1%)	110.6%	2,284 (16.4%)	99.7%
営業利益	1,499 (11.9%)	1,490 (11.5%)	1,774 (13.3%)	119.1%	1,756 (12.6%)	101.1%
経常利益	1,504 (12.0%)	1,506 (11.7%)	1,795 (13.5%)	119.2%	1,765 (12.7%)	101.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,031 (8.2%)	989 (7.7%)	1,203 (9.0%)	121.7%	1,190 (8.6%)	101.2%

セグメント別業績サマリー



- ✓ 全セグメントで増収も、計画は未達成
- ✓ 国内棚卸サービスの好調により、営業利益は大幅伸長

(百万円)

	2017.03期 第2四半期	2018.03期 第2四半期	2019.03期 第2四半期	前期比	計画	計画比
売上高	12,577	12,919	13,295	102.9%	13,910	95.6%
└─ 国内棚卸サービス	8,864	8,463	8,481	100.2%	8,800	96.4%
└─ リテイルサポートサービス	2,941	3,458	3,726	107.7%	4,060	91.8%
└─ 海外棚卸サービス	980	1,109	1,185	106.8%	1,200	98.8%
消去	△210	△111	△97	-	△150	-
営業利益	1,499	1,490	1,774	119.1%	1,756	101.1%
└─ 国内棚卸サービス	1,193	1,073	1,452	135.3%	-	-
└─ リテイルサポートサービス	209	310	245	78.8%	-	-
└─ 海外棚卸サービス	91	93	62	66.9%	-	-
消去	5	12	14	-	-	-

セグメント別業績（国内棚卸サービス）



✓ 生産性の向上により大幅増益

（百万円）

	2017.03期 第2四半期	2018.03期 第2四半期	2019.03期 第2四半期	前期比	対前期増減額
売上高	8,864	8,463	8,481	100.2%	18
売上総利益 (売上比)	2,584 (29.2%)	2,569 (30.4%)	3,006 (35.5%)	117.0%	438
販売管理費 (売上比)	1,391 (15.7%)	1,495 (17.7%)	1,554 (18.3%)	103.9%	59
営業利益 (売上比)	1,193 (13.5%)	1,073 (12.7%)	1,452 (17.1%)	135.3%	379

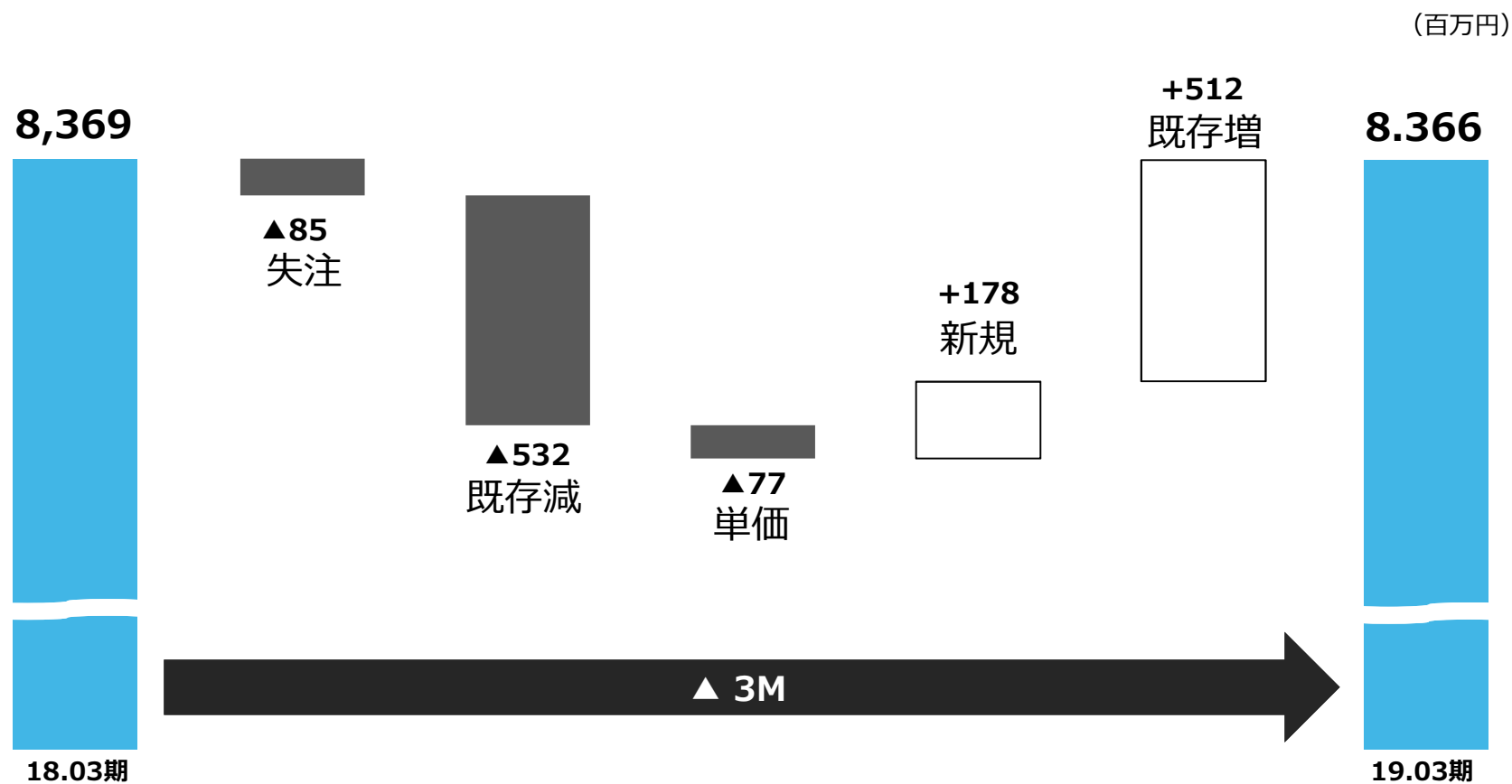
※セグメント間売上、振替も上記数値に含む

- 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、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、利益率が大幅改善

国内棚卸サービス売上増減



- ✓ + 要因：既存取引先受注店舗増・受託範囲拡大など
- ✓ ▲ 要因：取引条件変更による受注減、年間実施回数減など

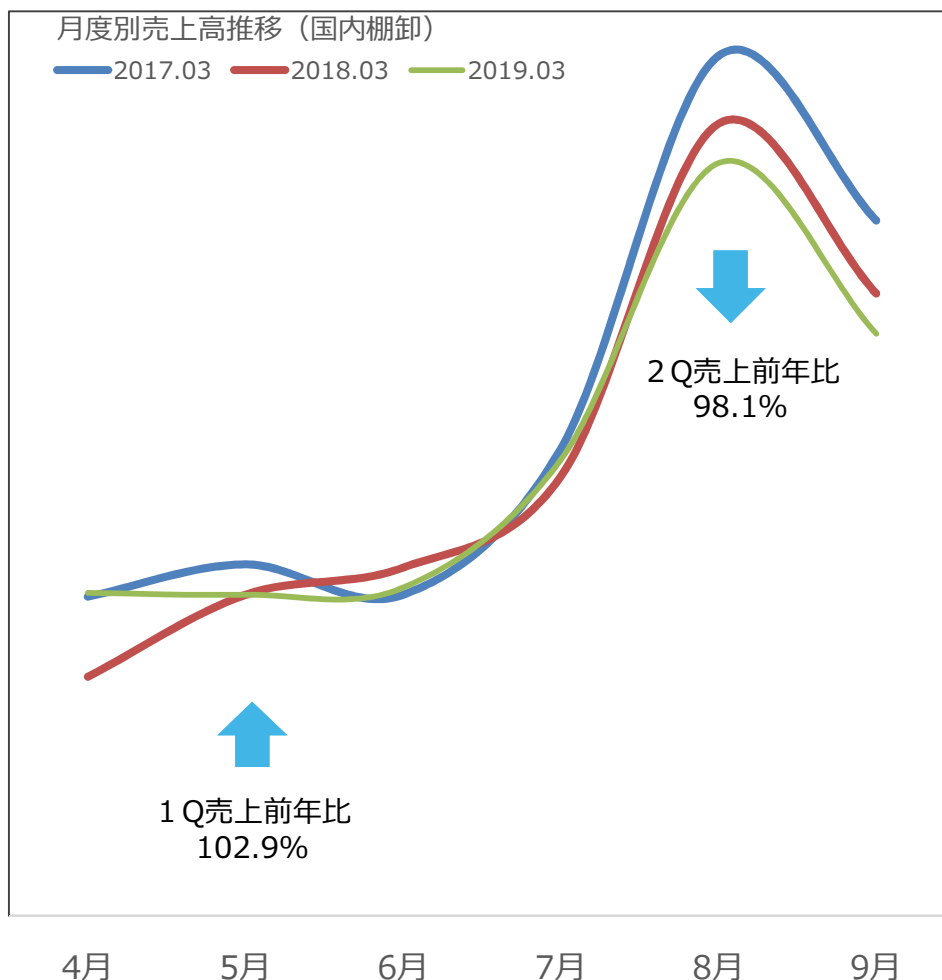


※ロイヤリティ除く売上

国内棚卸サービスにおける繁閑格差



- ✓ 閑散期の底上げとトップピークの抑制により、繁閑格差の是正は順調に推移



年度	繁閑差
2017.03	1.44倍
2018.03	1.42倍
2019.03	1.35倍

※繁閑差 = 1Qと2Qの売上高比較

繁閑格差の是正要因

■ 閑散期の底上げ

- ・循環：年間を通じ一定サイクルで全店舗を実施
- ・分散：実施期間の拡大

■ トップピークの抑制

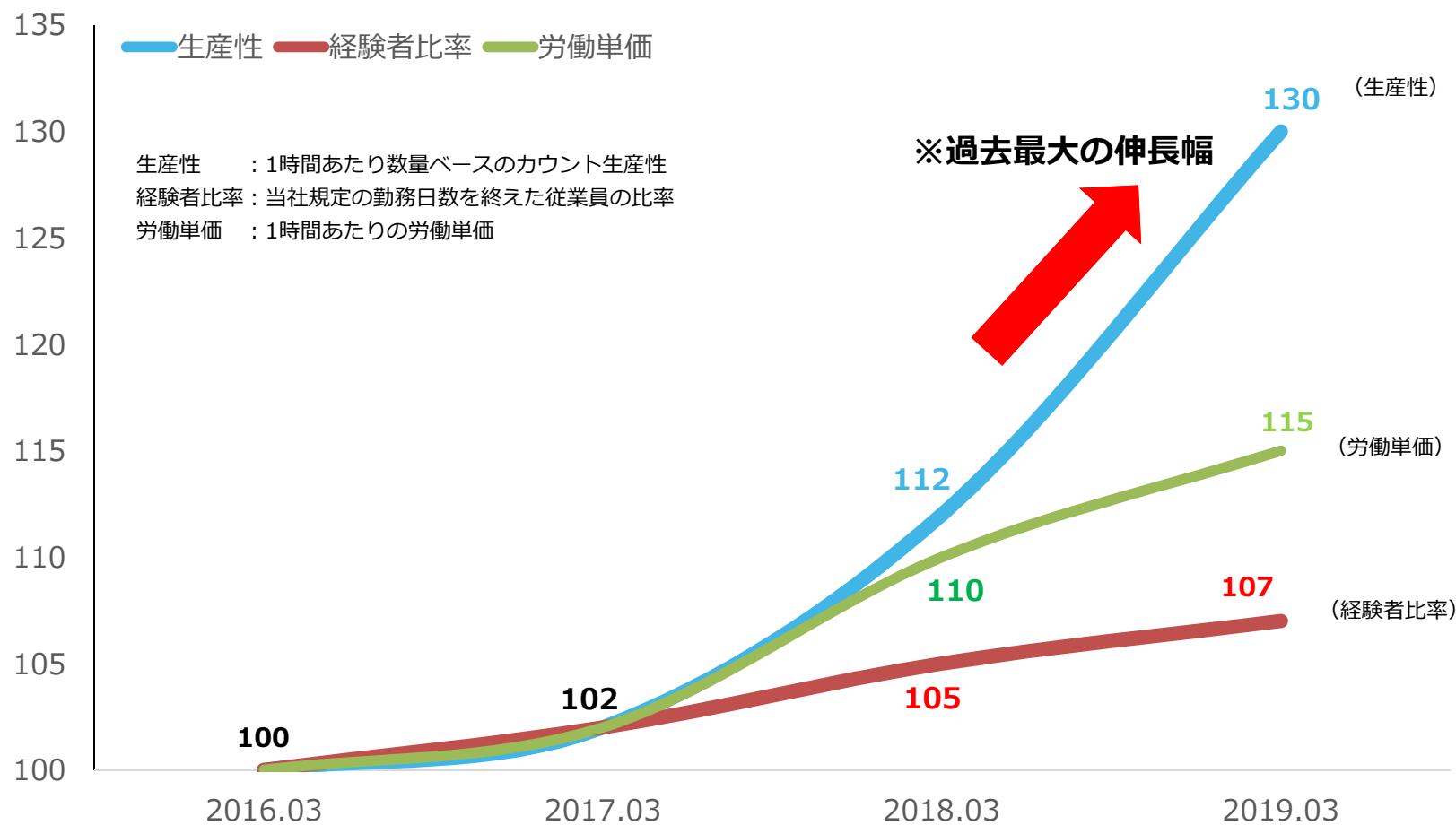
- ・循環/分散の推進
- ・適正な受注量の調整

国内棚卸サービスにおける生産性推移



- ✓ 生産性_前期比15%伸長 ・適正人員配置 ・使用端末変更 ・繁忙格差是正

2016.03期の数値を100とした場合の推移



セグメント別業績（リテイルサポートサービス）



✓ 体制強化の為の販売管理費増により、増収・減益

（百万円）

	2017.03期 第2四半期	2018.03期 第2四半期	2019.03期 第2四半期	前期比	対前期増減額
売上高	2,942	3,458	3,726	107.8%	268
売上総利益 (売上比)	938 (31.9%)	678 (19.6%)	750 (20.2%)	110.7%	72
販売管理費 (売上比)	728 (24.8%)	367 (10.6%)	492 (13.2%)	134.1%	125
営業利益 (売上比)	209 (7.1%)	310 (9.0%)	258 (6.9%)	83.0%	△ 53

※セグメント間売上、振替も上記数値に含む
2017.03は営業所経費を販管費計上、以降は原価計上のため差異あり

【対象会社】 マーチャンダイジングサービス、リサーチ&コンサルティング、ロウプの3社

- 計画には未達も、売上＋268百万円増収
- 契約社員の正社員登用や社会保険等の間接人件費増による販管費増加により減益

■株式会社 ロウプ

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

セグメント別業績（海外棚卸サービス）



✓ 増収傾向は継続も、販売管理費の上昇により減益

(百万円)

	2017.03期 第2四半期	2018.03期 第2四半期	2019.03期 第2四半期	前期比	対前期増減額
売上高	980	1,120	1,224	109.3%	104
売上総利益	297	328	361	110.0%	33
(売上比)	(30.4%)	(29.3%)	(29.5%)		
販売管理費	211	240	293	122.0%	53
(売上比)	(21.5%)	(21.5%)	(24.0%)		
営業利益	86	88	68	77.1%	△ 20
(売上比)	(8.8%)	(7.9%)	(5.6%)		

※セグメント間売上、振替も上記数値に含む

【対象会社】 韓国、上海、北京、広州、香港、マレーシア、タイ、ベトナムの8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引き続き向上
- 中国の各事業会社業績が順調に推移、マレーシアはトップ交代により業績回復傾向
- ベトナムの新規連結により海外事業全体では減益

1. グループ概要
2. 2019.03期 第2四半期業績ハイライト
3. 2019.03期 通期業績見通し
4. FY 17～19 中期経営計画進捗

2019.03期 連結業績見通し



✓ 売上高を下方修正も4期連続の過去最高値を見込む

(百万円)

	2018.03期	2019.03期 (修正前)	2019.03期 (修正後)	前期比 (修正後)	対前期増減額 (修正後)
売上高	26,870	28,500	28,000	104.2%	1,130
売上総利益	7,475 (27.8%)	8,252 (29.0%)	8,352 (29.8%)	111.7%	877
販売管理費	4,216 (15.7%)	4,752 (16.7%)	4,752 (17.0%)	112.7%	536
営業利益	3,258 (12.1%)	3,500 (12.3%)	3,600 (12.9%)	110.5%	342
経常利益	3,309 (12.3%)	3,541 (12.4%)	3,651 (13.0%)	110.3%	342
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,237 (8.3%)	2,407 (8.4%)	2,500 (8.9%)	111.8%	263

2019.03期 連結業績見通し（セグメント別）



✓ 売上高を下方修正も全セグメントで増収を計画

（百万円）

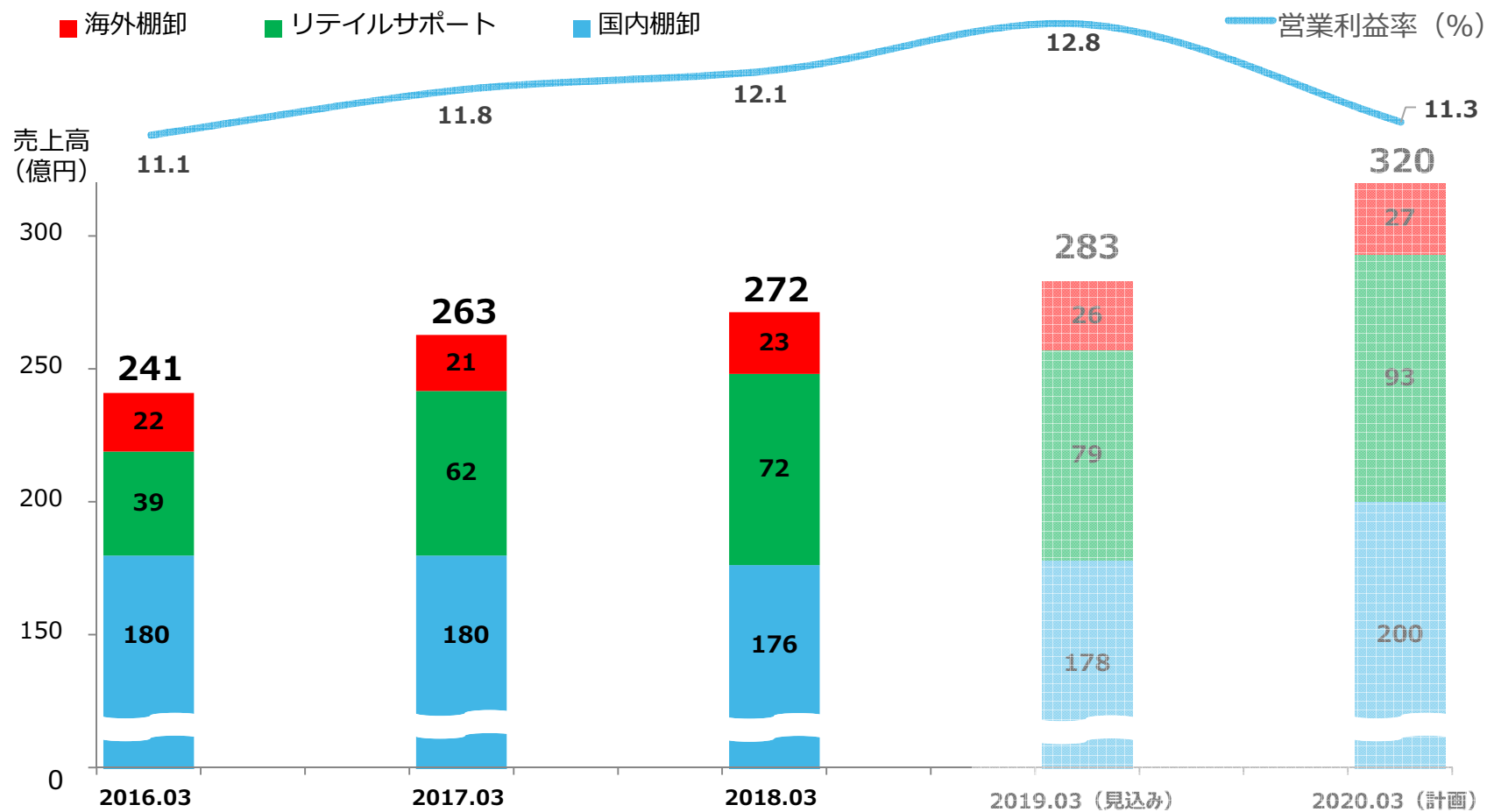
	2018.03期	2019.03期 （修正前）	2019.03期 （修正後）	前期比 （修正後）	対前期増減額 （修正後）
売上高	26,870	28,500	28,000	104.2%	1,130
└─ 国内棚卸サービス	17,615	18,000	17,800	101.1%	185
└─ リテイルサポートサービス	7,190	8,200	7,900	109.9%	710
└─ 海外棚卸サービス	2,328	2,600	2,600	111.7%	272
消去	△263	△300	△300	-	-
営業利益	3,258	3,500	3,600	110.5%	342
└─ 国内棚卸サービス	2,454	2,550	2,800	114.1%	346
└─ リテイルサポートサービス	567	700	550	97.0%	△17
└─ 海外棚卸サービス	211	230	230	109.0%	19
消去	24	20	20	-	-

1. グループ概要
2. 2018.03期 第2四半期業績ハイライト
3. 2018.03期 通期業績見通し
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

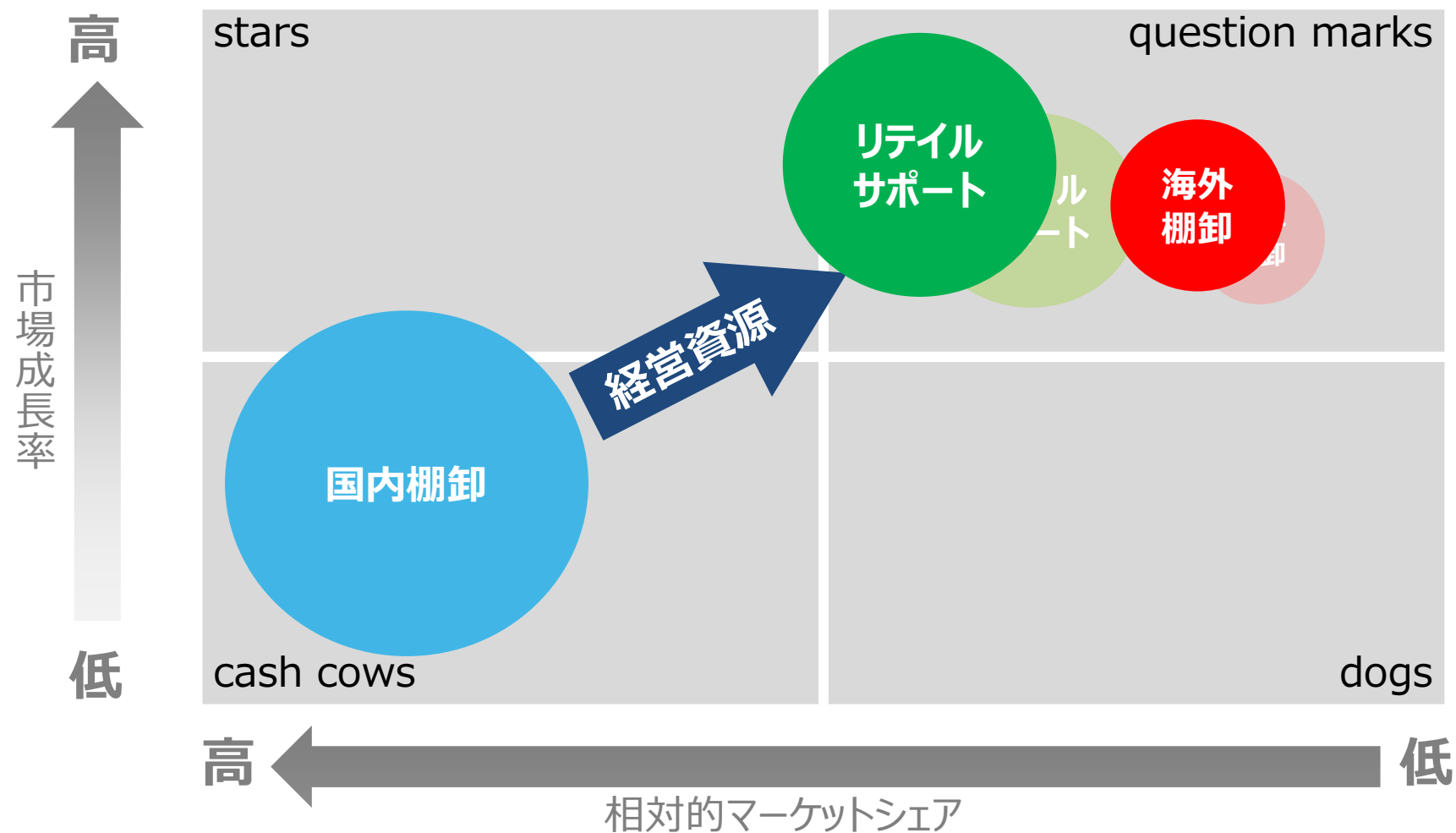


※セグメント間売上、振替も上記数値に含む

FY17～19中期経営計画（方針）



- ✓ 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 **済** 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（アセンブリ・ブレイクフィックス）

✓ 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

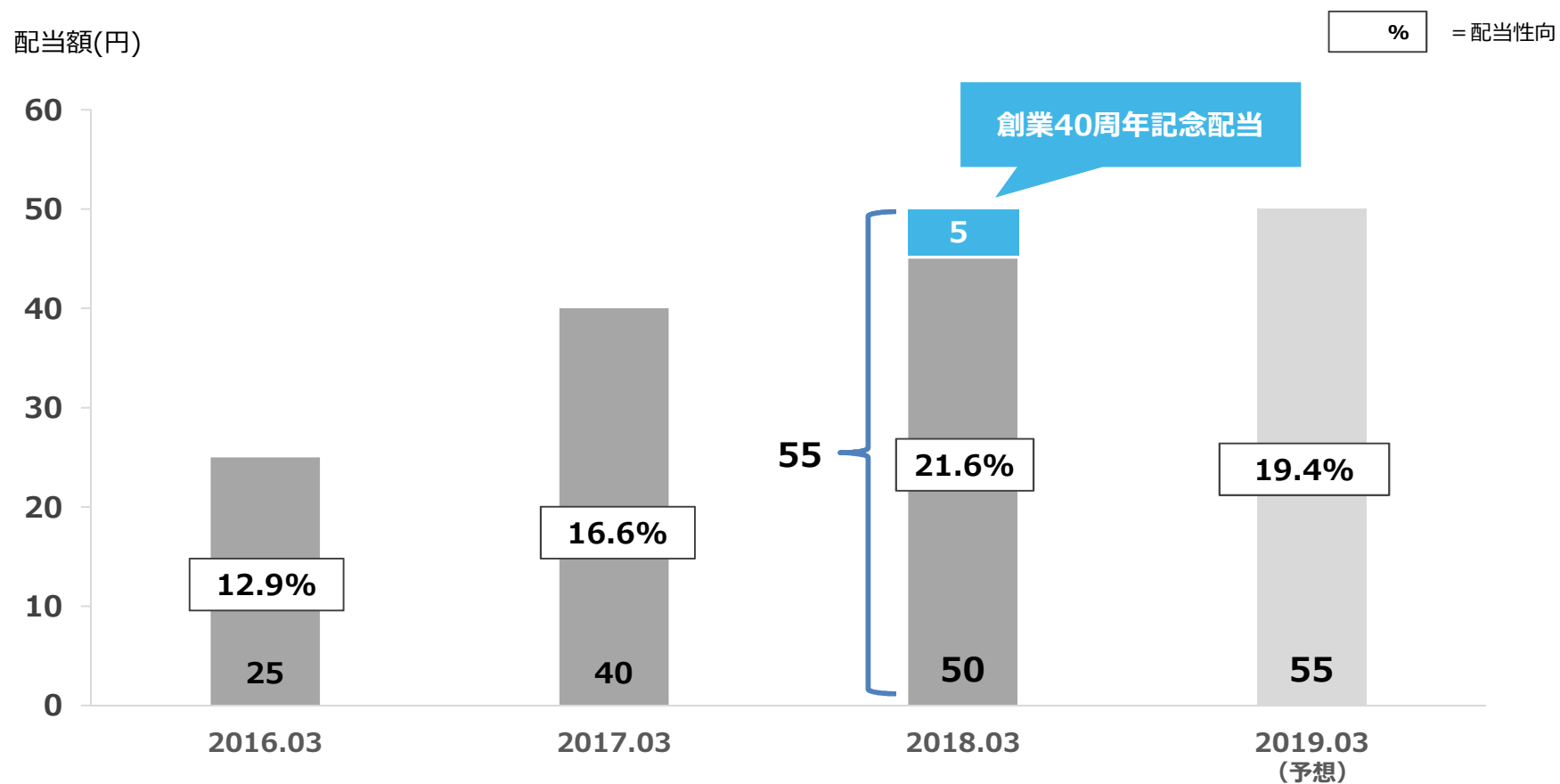
売上拡大施策

- 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・試売）

株主還元



✓ 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