

2019年3月期 決算説明会

株式会社エイジス
(JASDAQ 4659)

2019年5月15日



Your Partner in Retail Solutions

- 1. グループ概要**
- 2. 2019.03期 業績ハイライト**
- 3. 2020.03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. 2019.03期 業績ハイライト

3. 2020.03期 業績見通し

4. FY 17～19 中期経営計画進捗

✓ 『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（2019.04.01エイジスへ統合）
(2010) エイジスコポレートサービス
(2016) エイジスリテイルサポート研究所
(2017連結対象へ）ロウブ※

()内は設立年
※は連結子会社
<2019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
注）AMS四国は2019.04.01
エイジス四国へ統合

(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
新規連結

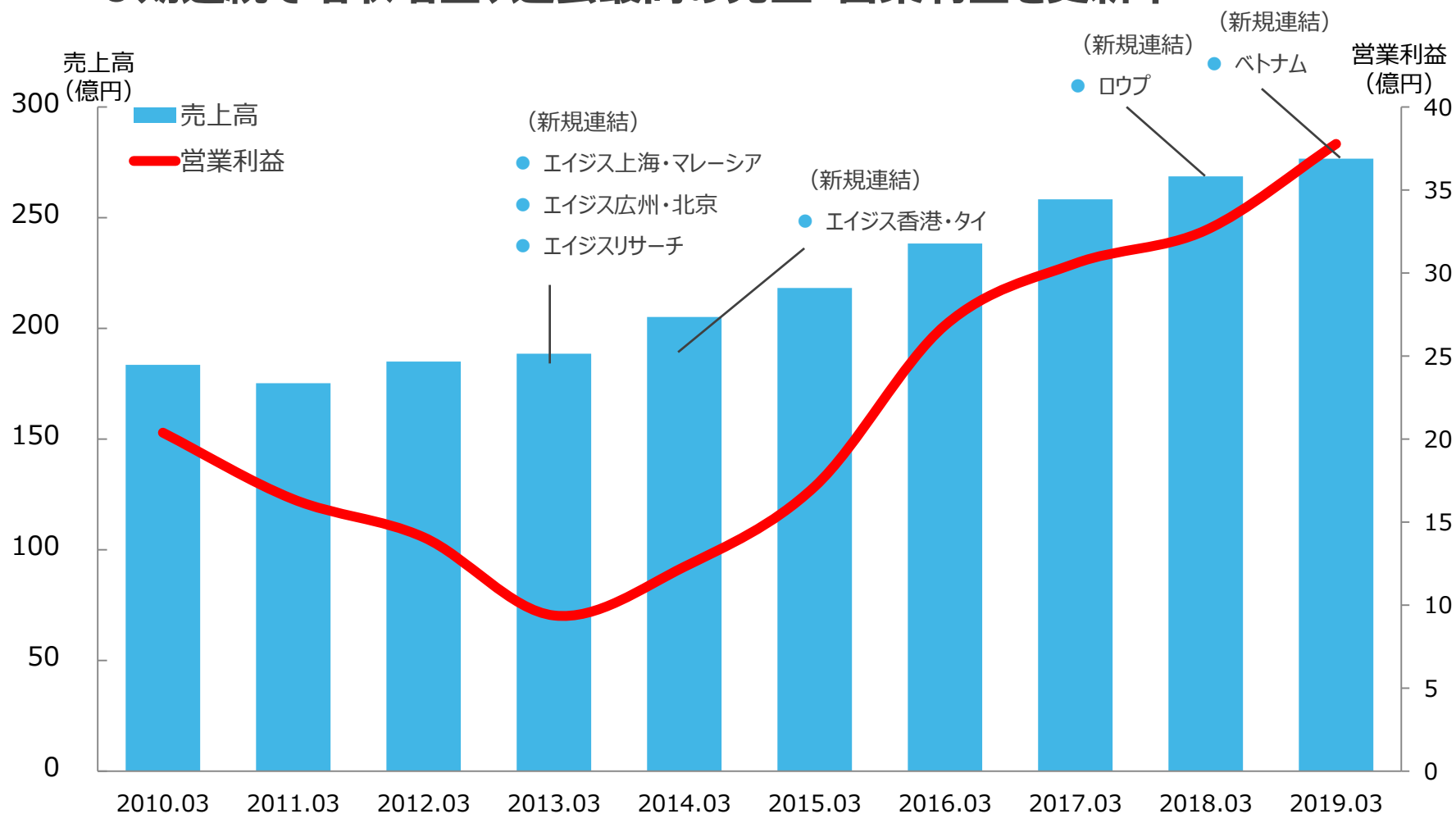
(2016)ベトナム※ 5

✓ 国内外21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・アンド・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 (6社)	- 九州 - 北海道 - 四国	ニップス	- 台湾 - フィリピン
非連結 機能会社 (3社)	大連	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

✓ 6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 業績ハイライト

3. 2020.03期 業績見通し

4. FY 17～19 中期経営計画進捗

- 1. 連結業績は6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. リテイルサポートおよび海外棚卸が、
全社の売上成長を牽引**

✓ 6期連続の増収・増益、4期連続の過去最高売上・営業利益を達成

(百万円)

	2017.03期	2018.03期	2019.03期	前期比	計画	計画比
売上高	25,829	26,870	27,669	103.0%	28,000	98.8%
売上総利益	6,872 (26.6%)	7,475 (27.8%)	8,401 (30.4%)	112.4%	8,352 (29.8%)	100.6%
販売管理費	3,813 (14.8%)	4,216 (15.7%)	4,623 (16.7%)	109.7%	4,752 (17.0%)	97.3%
営業利益	3,058 (11.8%)	3,258 (12.1%)	3,778 (13.7%)	116.0%	3,600 (12.9%)	104.9%
経常利益	3,089 (12.0%)	3,309 (12.3%)	3,828 (13.8%)	115.7%	3,651 (13.0%)	104.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,125 (8.2%)	2,237 (8.3%)	2,634 (9.5%)	117.7%	2,500 (8.9%)	105.4%

※計画値は2018/10/31公表数値

- ✓ 利益は国内棚卸サービスにおいて大幅増加
- ✓ 売上はリテイルサポートサービス・海外棚卸が成長のドライバー

	2017.03期	2018.03期	2019.03期	前期比	計画	(百万円) 計画比
売上高	25,829	26,870	27,669	103.0%	28,000	98.8%
└─ 国内棚卸サービス	17,977	17,615	17,435	99.0%	17,800	98.0%
└─ リテイルサポートサービス	6,186	7,190	7,819	108.8%	7,900	99.0%
└─ 海外棚卸サービス	2,118	2,328	2,705	116.2%	2,600	104.1%
消去	△452	△263	△ 290	-	△300	-
営業利益	3,058	3,258	3,778	116.0%	3,600	105.0%
└─ 国内棚卸サービス	2,428	2,454	3,057	124.5%	2,800	109.2%
└─ リテイルサポートサービス	405	567	488	86.0%	550	88.8%
└─ 海外棚卸サービス	203	211	202	95.3%	230	87.8%

✓ 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

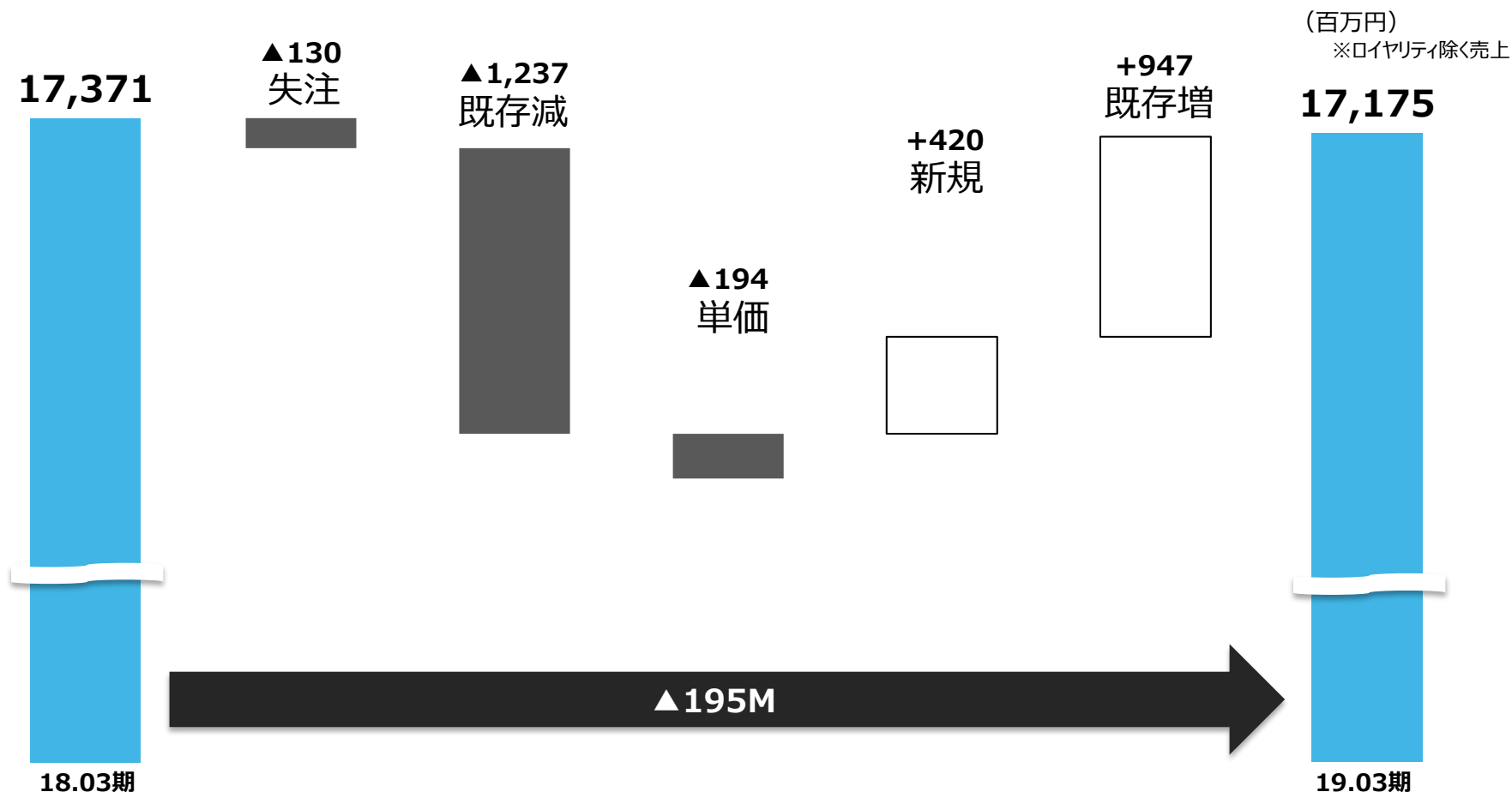
（百万円）

	2017.03期	2018.03期	2019.03期	前期比	対前年増減額
売上高	17,977	17,615	17,435	99.0%	△180
売上総利益	5,190 (28.9%)	5,436 (30.9%)	6,247 (35.8%)	114.9%	810
販売管理費	2,762 (15.4%)	2,980 (16.9%)	3,190 (18.3%)	107.1%	210
営業利益	2,428 (13.5%)	2,456 (13.9%)	3,057 (17.5%)	124.5%	601

※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）
- DO業務の本部等への集約、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、営業利益率が+3.7P

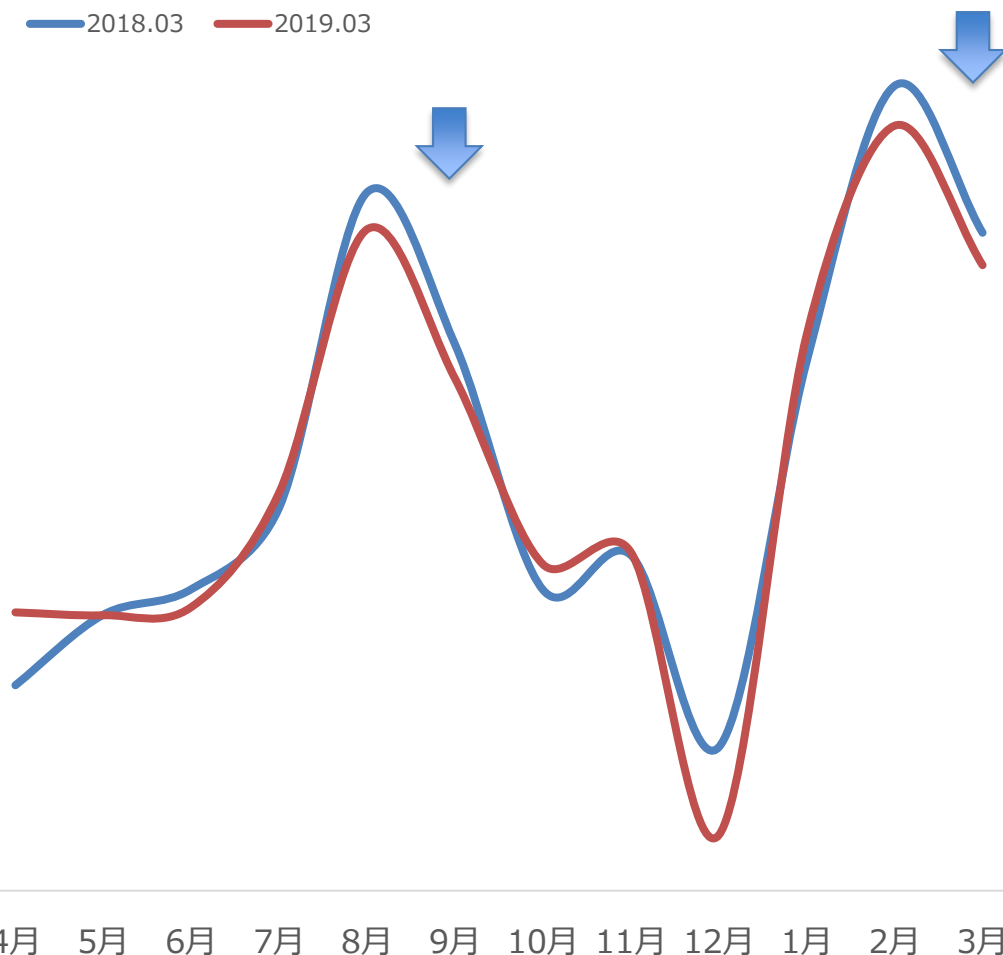
- ✓ 既存顧客の取引条件変更及び棚卸回数減少により減収
- ✓ 既存顧客の新店舗増の取り込みと新規先の開拓により既存減をカバー



✓ トップピークの抑制により、12月のボトム売上が下がり繁閑格差は若干拡大

月度別売上高推移（国内棚卸）

— 2018.03 — 2019.03



	3Q	4Q	繁閑格差
2017.03期	100	173	1.73倍
2018.03期	106	169	1.59倍
2019.03期	102	166	1.62倍

※2017.03期売上を100とした場合の指数

※売上はロイヤリティ除く売上

繁閑格差の要因

■ 閑散期の動向

- ・12月業務量減少
（大口顧客の棚卸回数減少）
- ・循環/分散の推進

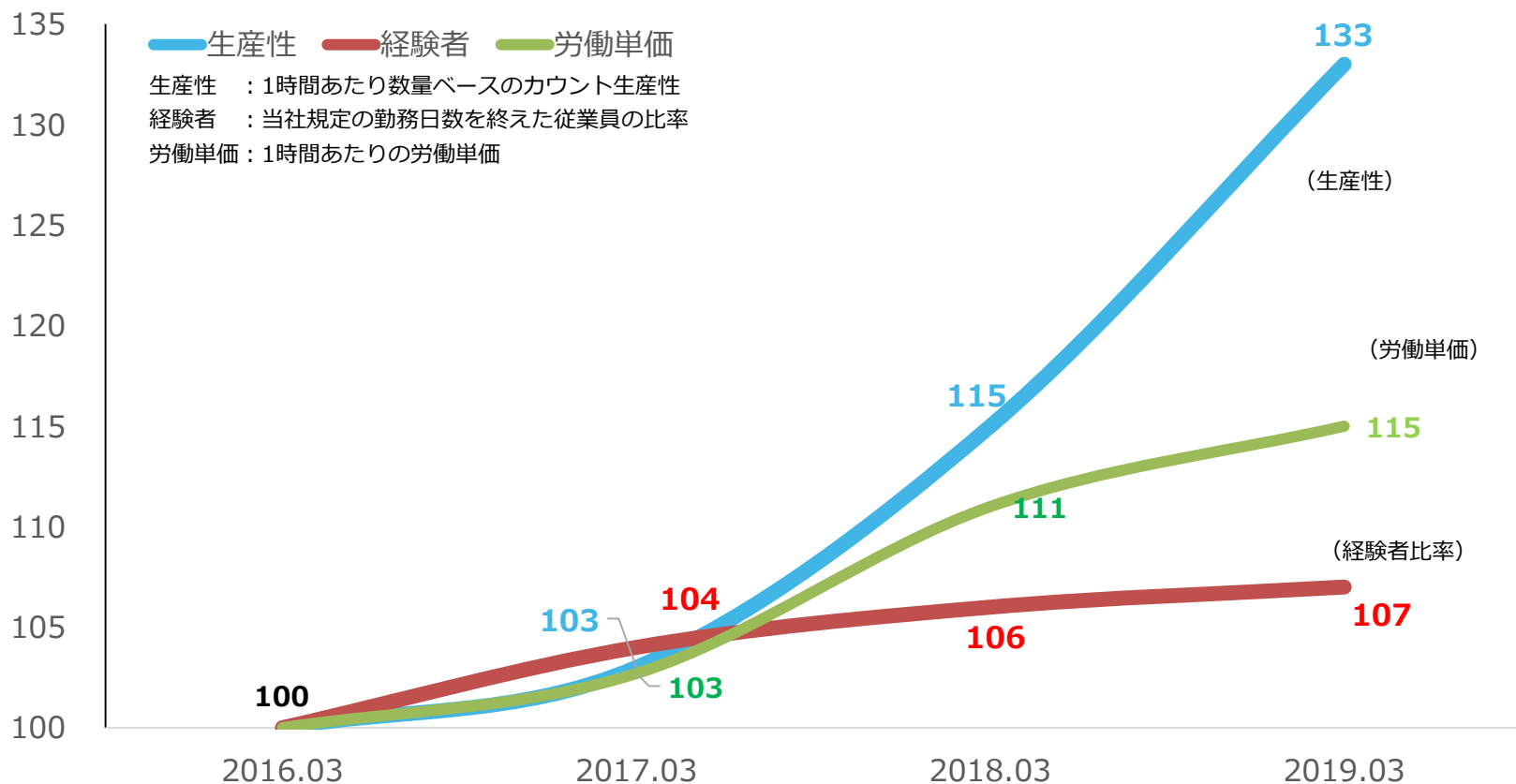
■ トップピークの抑制

- ・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** 前期比**115.8%**伸長：新端末（HT）導入と各種取組みの成果
- ✓ **労働単価** 前期比**104.0%**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



✓ 売上は増加基調を維持も、体制強化による人件費増により減益

（百万円）

	2017.03期	2018.03期	2019.03期	前期比	対前年増減額
売上高	6,186	7,190	7,819	105.9%	629
売上総利益	1,094 (17.7%)	1,404 (19.5%)	1,455 (19.1%)	103.6%	51
販売管理費	688 (11.1%)	837 (11.6%)	967 (12.7%)	115.5%	130
営業利益	405 (6.6%)	567 (7.9%)	488 (6.4%)	86.0%	△ 79

※セグメント間売上、振替も上記数値に含む

【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

- 体制（人員）強化による人件費の増加、MDSでは大口顧客の受注減少により売上計画を下回る
- リサーチは大型案件の失注があったものの原価削減の効果により増収増益を確保
- ロウプ（広告企画制作）は計画値を大きく上回る成果

✓ 前年度達成した7社の黒字化を継続し、増収を確保

（百万円）

	2017.03期	2018.03期	2019.03期	前期比	対前年増減額
売上高	2,118	2,328	2,705	116.2%	377
売上総利益	597 (28.2%)	709 (30.5%)	819 (30.3%)	115.6%	111
販売管理費	394 (18.6%)	497 (21.3%)	617 (22.8%)	124.3%	121
営業利益	203 (9.6%)	211 (9.1%)	202 (7.5%)	95.3%	△ 10

※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となりつつある
- ベトナムの新規連結にともない、海外事業全体では減益もベトナムを除く7社合計では増益

1. グループ概要
2. 2019.03期 業績ハイライト
- 3. 2020.03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 5 期連続の過去最高値を計画

(百万円)

	2018.03期	2019.03期	2020.03期	前期比	対前年増減額
売上高	26,870	27,669	28,500	103.0%	831
売上総利益	7,475 (27.8%)	8,401 (30.4%)	9,200 (32.3%)	109.5%	799
販売管理費	4,216 (15.7%)	4,623 (16.7%)	5,200 (18.2%)	112.5%	577
営業利益	3,258 (12.1%)	3,778 (13.7%)	4,000 (14.0%)	105.9%	222
経常利益	3,309 (12.3%)	3,828 (13.8%)	4,051 (14.2%)	105.8%	223
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,237 (8.3%)	2,634 (9.5%)	2,763 (9.7%)	104.9%	129

2020.03期 連結業績見通し（セグメント別）



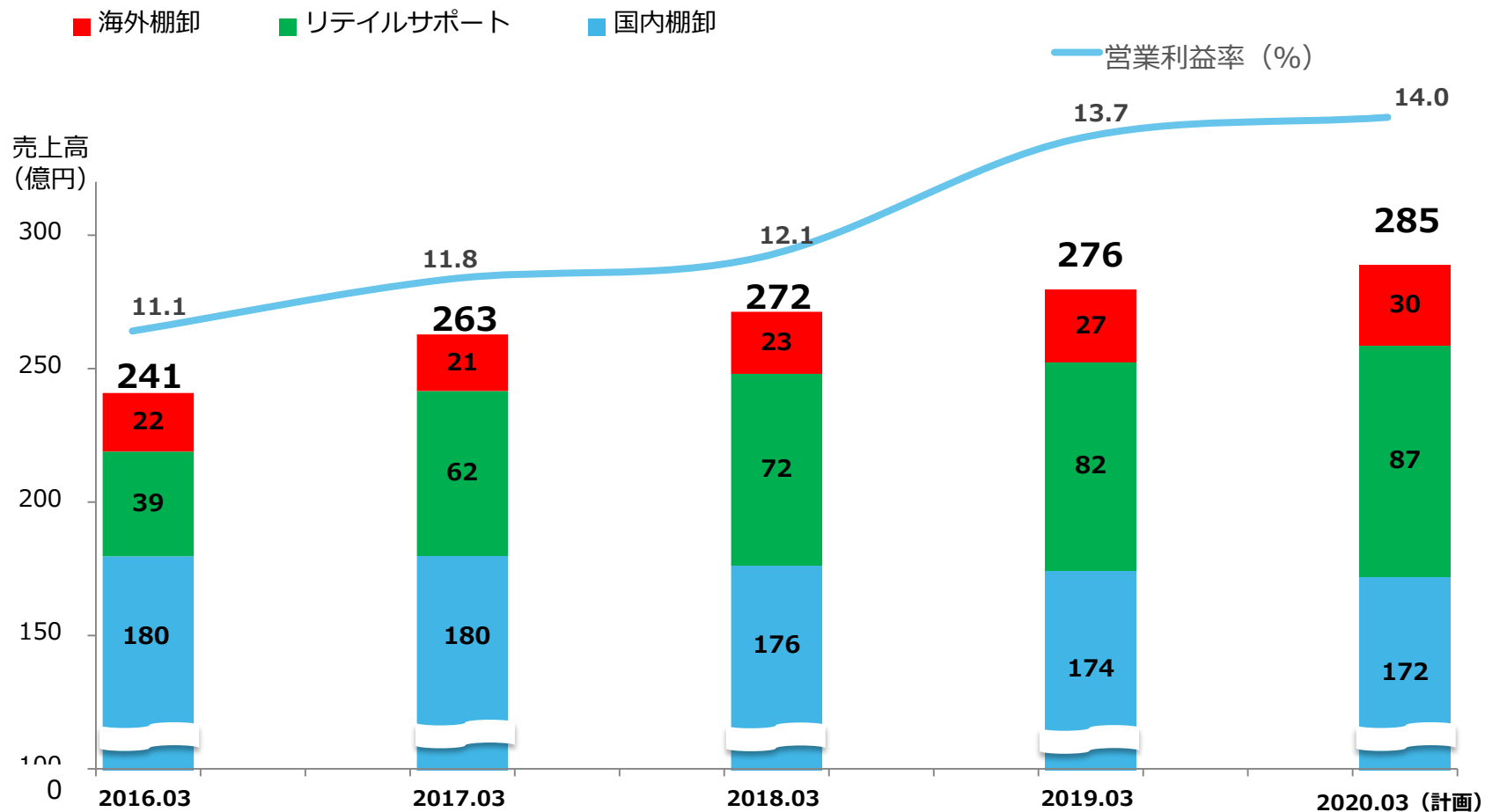
✓ 国内棚卸セグメントでは減収を見込むが、利益は全セグメントで増益を見込む

（百万円）

	2018.03期	2019.03期	2020.03期	前期比
売上高	26,870	27,669	28,500	103.0%
└─ 国内棚卸サービス	17,615	17,435	17,000	97.5%
└─ リテイルサポートサービス	7,190	7,819	8,744	111.8%
└─ 海外棚卸サービス	2,328	2,705	3,000	110.9%
消去	△263	△290	△244	-
営業利益	3,258	3,778	4,000	105.9%
└─ 国内棚卸サービス	2,454	3,057	3,100	101.4%
└─ リテイルサポートサービス	567	488	644	131.9%
└─ 海外棚卸サービス	211	202	230	113.8%
消去	24	31	26	-

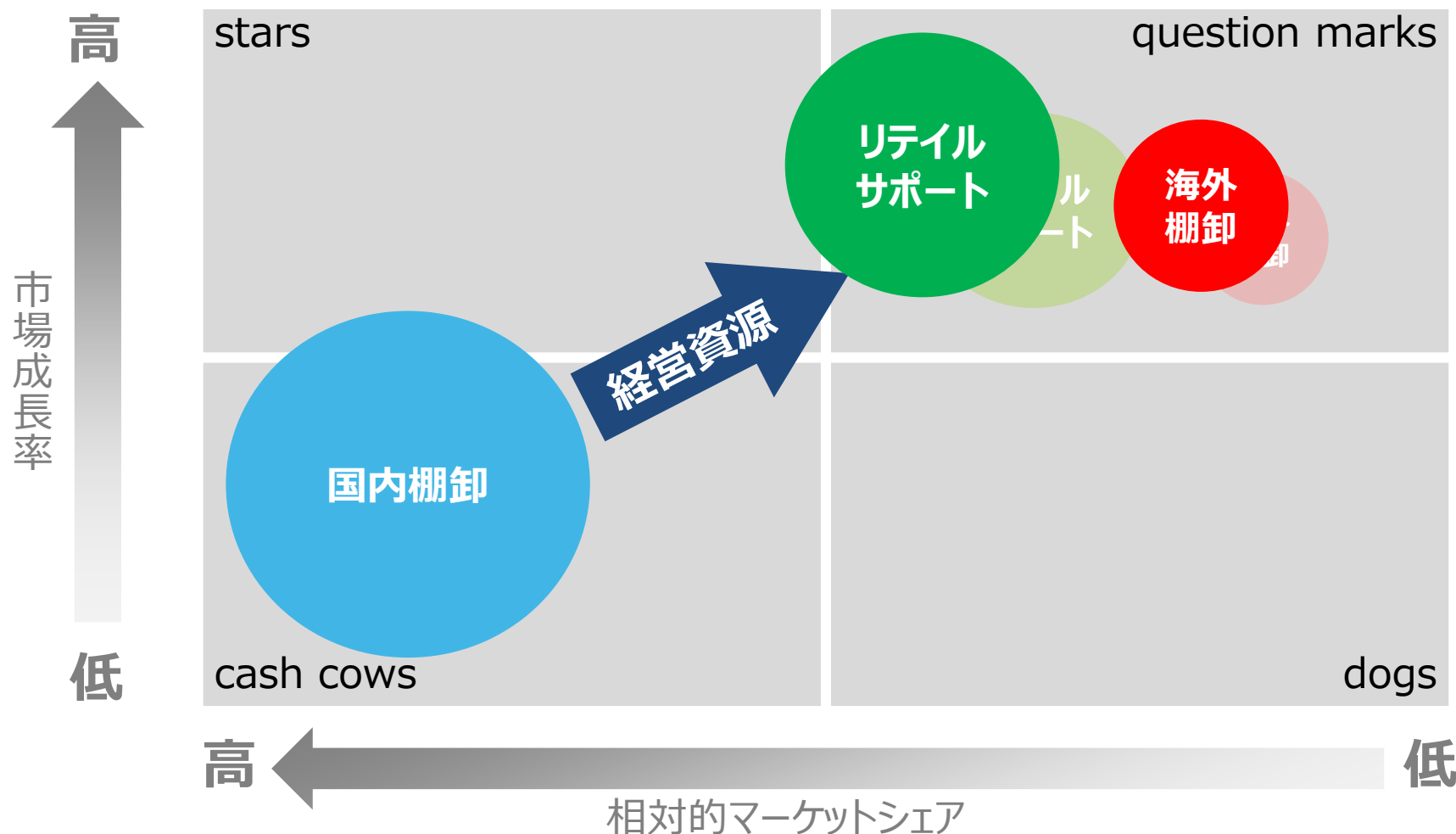
1. グループ概要
2. 2019.03期 業績ハイライト
3. 2020.03期 業績見通し
- 4. FY 17~19 中期経営計画進捗**

✓ 2020.03期連結売上高及び営業利益率の計画を修正



※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 会社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



実地棚卸サービスで40年の信頼と実績のエイジスグループだからこそできる、

CvS店舗向け様々なサービスの提供をスタート



AJIS Your Partner in Retail Solutions

【エイジスグループ本部】
〒262-0032
千葉県花見川区幕張町4-544-4

季節の**商品入れ替え**、毎日の**商品補充**・・・。
お困りではありませんか？

“エイジス” がお手伝いします！




サービス対象エリア

首都圏・大阪近郊

エリア順次拡大予定！

☒ 季節の棚替え

☒ 棚板清掃

☒ 商品補充

ストアサポーターのご提案！

サービス一例

メニュー	作業内容
■ 季節の棚替え	・季節毎の棚替えをサポート（棚割りに基づく陳列作業の請負）
■ 棚板清掃	・乾拭き、専用クリーナーによる汚れ落とし・艶出しまで ・簡易清掃（乾拭きのみ）も承ります
■ 商品補充	・1名×1セット2時間～（イベント等に関わる繁忙日など）
■ 駐車場補修	・白線ライン補修、穴埋め補修

※現在は**コンビニオーナー様向け**のサービスが中心ですが、その他レギュラーチェーン様でもお気軽にお問い合わせください。

2019年4月より **Web申し込み** が可能になります！

<https://supporter.ajis-group.com/>



①web専用ページへアクセス



②新規会員登録



③会員専用ページにログイン



④マイページから注文画面へ



⑤希望のサービス・日程を選択し、カートへ入れる



⑥カート内を確認して「注文」をタップ






より簡単、より早く！

✓ 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

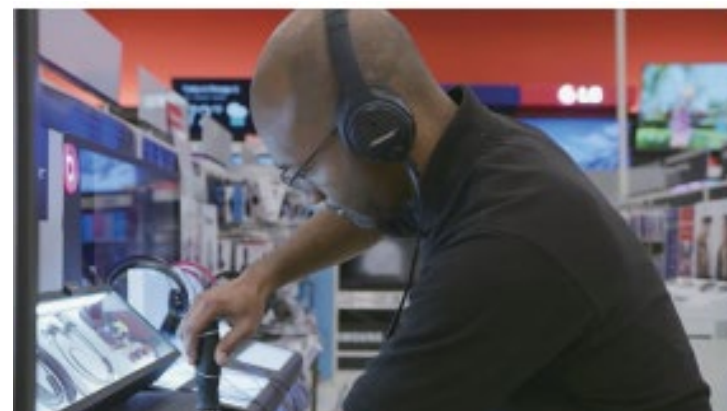
- EC企業（物流倉庫等）へのアプローチ
- ソリューション提案（作業の提供に留まらない）
- **海外先進事例の研究と日本市場への提案**

✓ 新サービス「Break Fix」の提供を開始

2019年2月14日配信

米国発の新サービス「Break Fix(ブレイクフィックス)」の提供開始
“体験型の商品陳列”や“無人・シェアリング型サービス”の現場を
定期巡回して不具合を解消する

株式会社エイジス(本社:千葉県千葉市 代表取締役社長 齋藤昭生、以下当社)は、ネット購入・スマホ決済等を背景に、セルフ体験型の商品陳列や無人型・シェアリング型の個人向けサービスが拡大している中、利用者が不具合なく満足して利用できるよう、熟練した技術者が定期巡回して対応を行う米国発の新サービス、「Break Fix(ブレイクフィックス)」の提供を本格的に開始致します。



✓ 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

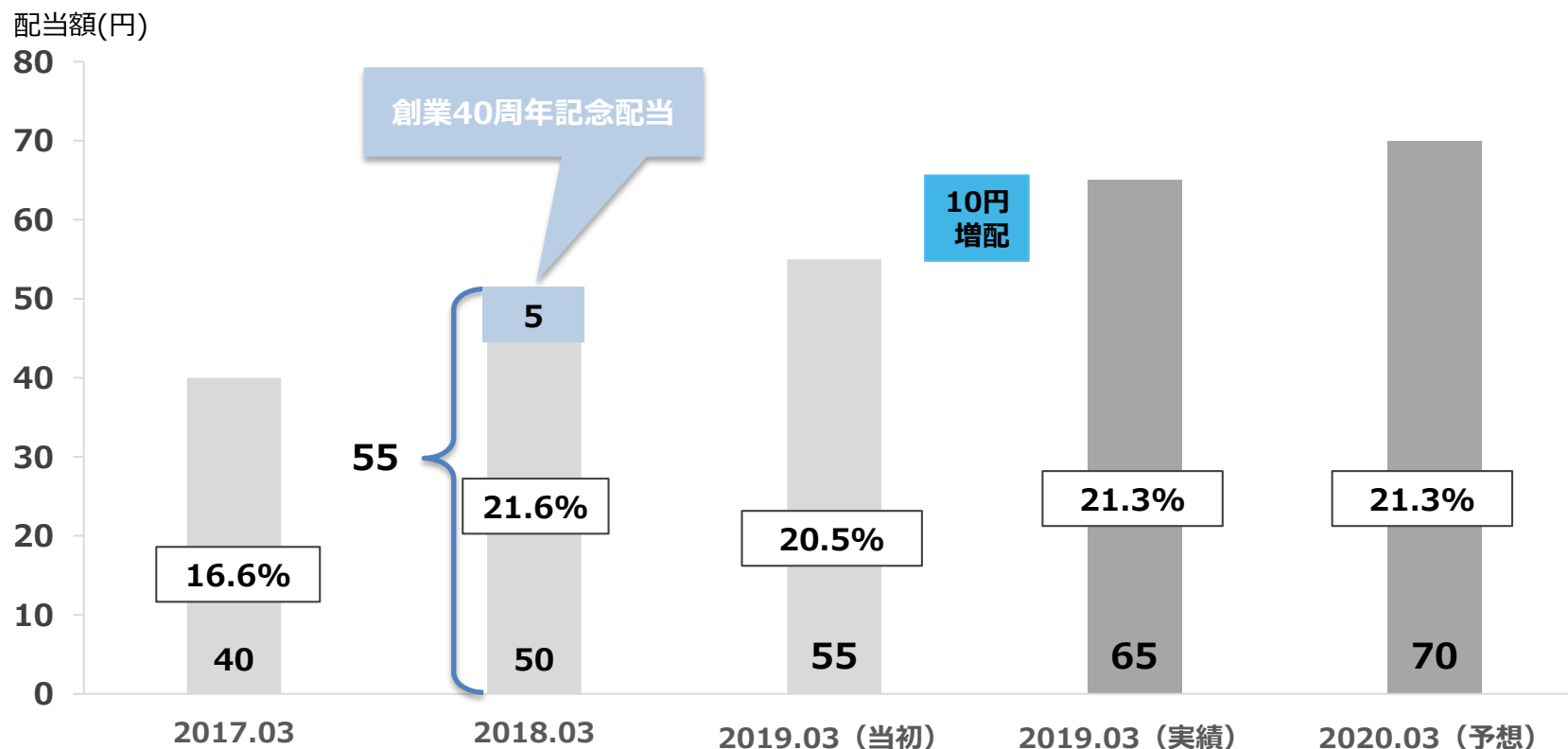
- 精度・生産性に関するKPIを統一し、品質見える化
- 日本からの巡回指導体制の継続
- BCC（カウントコンテスト）を通じた技術力の向上

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）

- ✓ 2019.03期 配当は1株あたり65円（普通配当）
- ✓ 2020.03期 配当予想は1株あたり70円（普通配当）

% = 配当性向



※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