

第43期 報告書

2019年4月1日 — 2020年3月31日



Your Partner in Retail Solutions

株主の皆様のお声を聞かせてください

当社では、株主の皆様のお声を聞かせいただくため、アンケートを実施いたします。お手数ではございますが、アンケートへのご協力をお願いいたします。

下記にアクセスいただき、アクセスコード入力後に表示されるアンケートサイトにてご回答ください。所要時間は5分程度です。

<https://www.e-kabunushi.com>アクセスコード **4659**

いいかぶ

検索



QRコード読み取り機能のついた携帯電話をお使いの方は、右のQRコードからもアクセスできます。



ご回答いただいた方の中から抽選で薄謝(図書カード500円)を進呈させていただきます。

※アンケート実施期間は、本書がお手元に到着してから約2ヶ月間です。

※本アンケートは、株式会社 a2media(エー・ツー・メディア)の提供する「e-株主リサーチ」サービスにより実施いたします。(株式会社 a2mediaについての詳細 <https://www.a2media.co.jp>)

※ご回答内容は統計資料としてのみ使用させていただきます、事前の承諾なしにこれ以外の目的に使用することはありません。

●アンケートのお問合せ「e-株主リサーチ事務局」
E-mail : info@e-kabunushi.com



(QRコードは株式会社デンソーウェアの登録商標です。)

株主メモ

事業年度	4月1日～翌年3月31日
剰余金の配当の基準日	期末配当 3月31日 中間配当 9月30日
定時株主総会	毎年6月
株主名簿管理人 特別口座の口座管理機関	三菱UFJ信託銀行株式会社
同連絡先	三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 東京都府中市日鋼町1-1 TEL 0120-232-711(通話料無料)
	郵送先 〒137-8081 新東京郵便局私書箱第29号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
上場証券取引所	東京証券取引所JASDAQ(スタンダード)
公告の方法	電子公告により行います。 公告掲載URL https://www.ajis.jp/ir/e-koukoku/index.html

ホームページのご案内 ▶ <https://www.ajis.jp>

当社ホームページには、会社情報やサービス紹介、ニュースリリースといった基本的な情報はもちろん、IR情報では、経営情報、財務ハイライトなどの情報をご覧いただけます。是非ご覧ください。

株主優待制度
のご案内

株式会社エイジスは、株主の皆様への利益還元のひとつとして株主優待制度を実施しております。

割当基準日

9月末日

優待内容

100株以上
1,000株未満所有

お米券 3kg

1,000株以上
10,000株未満所有

お米券 5kg

10,000株以上
所有

お米券 10kg

(ご注意)

1. 株主様の住所変更、買取請求その他各種お手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関(証券会社等)で承ることとなっております。口座を開設されている証券会社等にお問合せください。株主名簿管理人(三菱UFJ信託銀行)ではお取り扱いできませんのでご注意ください。

2. 特別口座に記録された株式に関する各種お手続きにつきましては、三菱UFJ信託銀行にお問合せください。なお、三菱UFJ信託銀行全国各支店にてもお取次ぎいたします。

3. 未受領の配当金につきましては、三菱UFJ信託銀行本店でお支払いいたします。



株式会社エイジス | 〒262-0032 千葉県千葉市花見川区幕張町4-544-4
TEL:043-350-0888 FAX:043-350-0800



新型コロナウイルス感染症対策 当社の取り組みについて

株主の皆様におかれましては、平素より当社グループに格別のご理解とご支援を賜り、誠にありがとうございます。また、新型コロナウイルス感染症（COVID-19）に罹患された皆様、および関係者の皆様に謹んでお見舞い申し上げます。一日も早いご回復と、事態の収束を心よりお祈りいたします。

基本方針

従業員とお客様の安心と安全確保を最優先としたうえで、
お客様の依頼に最大限対応する

当社従業員感染予防対策の取り組み



スローガン

「日本の棚卸のエイジス」から
「アジアのリテイルサポートサービスのエイジスグループへ」

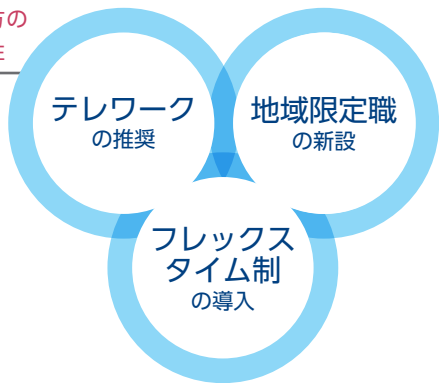
働き方改革

目指す状態：従業員が安心・安全に働くことができる環境を整備し、労働生産性を向上させる

1 働きやすい職場づくり

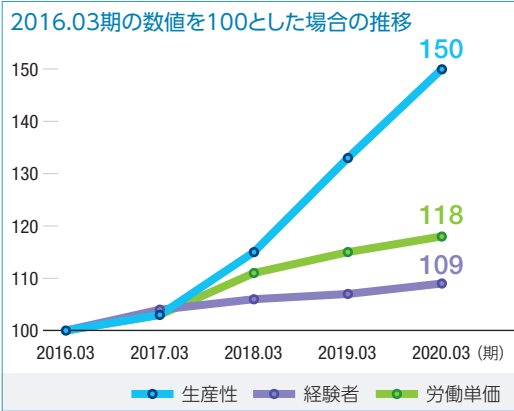


2 働き方の多様性



国内棚卸サービス

収益力の強化による、成長セグメントへの投資を加速



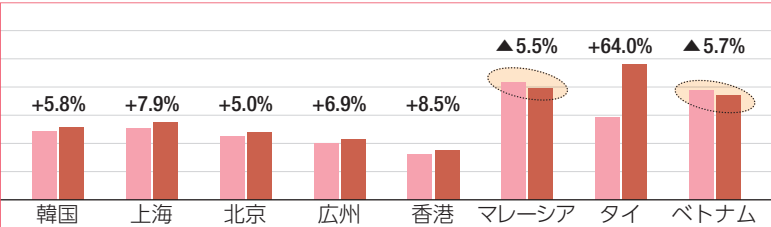
海外棚卸サービス

安定した収益体制と規模拡大の土台固め

生産性の向上

- ベトナム・マレーシア以外の6地域で生産性が向上

海外棚卸生産性伸長 2018.12 2019.12



売上拡大施策

- 日本からの営業支援
- 中国における新サービス開発プロジェクトの実施
- シンガポールでの展示会に参加



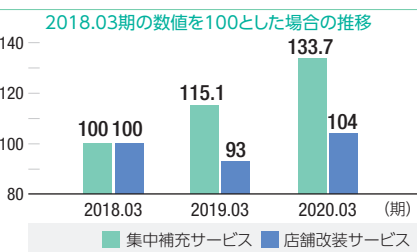
リテールサポートサービス

商習慣を変化させチェーンストア全体の生産性を更に高める

商品補充業務、改装業務の拡販

- 集中補充サービスは受注店舗増加に伴い、売上高33.7%伸長
- マーチャンダイジングサービスは過去最大売上を達成

集中補充サービスと店舗改装サービスの売上推移



サービス提供のEC化

- エイジスラポール (現在登録者数1,000人)



ラウンドメンテナンス業務

- シェアサイクル・宅配ロッカー・ATMなどの拡販



海外先進事例の研究と日本市場への提案

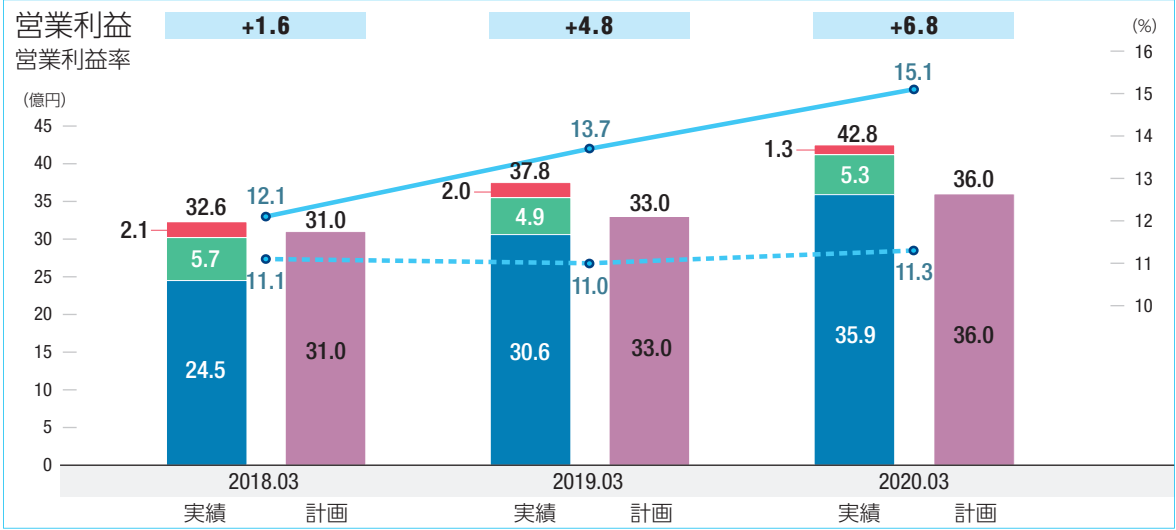
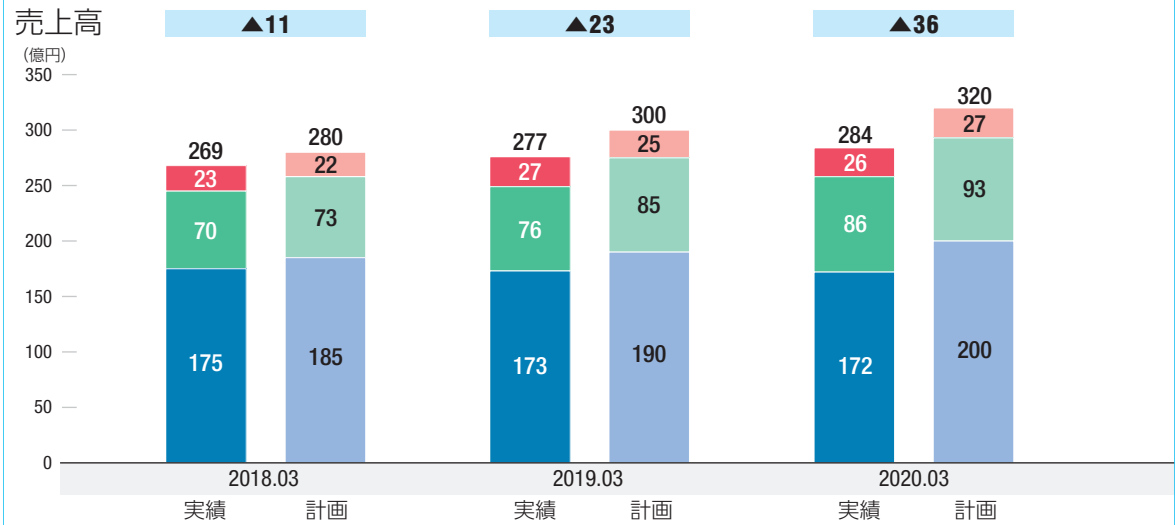
- 2020年4月1日 カリフォルニア オフィスの新設



計画と実績

売上高は計画未達も、営業利益は計画を大幅に上回りました

海外棚卸 (実績) リテールサポート (実績) 国内棚卸 (実績) 営業利益率 (実績)
海外棚卸 (当初計画) リテールサポート (当初計画) 国内棚卸 (当初計画) 営業利益 (当初計画) 営業利益率 (当初計画)



不透明な環境のもと、 お客様のサポート強化と 当社の成長加速に向けて 尽力します

代表取締役社長 齋藤 昭生

Q

まずは、当期の事業環境と経営成績についてお聞かせください。

A

7期連続の増収・増益を達成いたしました。

当期の国内経済は、雇用所得環境ならびに企業収益の改善を背景に、緩やかな回復基調にあったものの、米中貿易摩擦の長期化や海外経済の減速などの影響による輸出や生産の落ち込みも懸念され、依然として先行き不透明な状態で推移いたしました。また、現在も新型コロナウイルス感染症の世界各国への感染拡大によるサプライチェーンの寸断等の影響のみならず、世界経済全体の悪化が懸念されております。

当社グループの主要顧客であります流通小売業界におきましても、業種業態を越えた競争の激化や販売チャネルの多様化、消費税率引き上げによる駆け込み需要の反動や記録的な暖冬の影響に加え、新型コロナウイルス感染症拡大防止対策の影響から個人消費の減速傾向が強まり、引き続き厳しい経営環境が続いております。

このような環境のもと、当連結会計年度の業績につきましては、7期連続の増収・増益を達成いたしました。売上高は9期連続の増収となり、8期連続で過去最高売上を更新しました。また、営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益の各利益も7期連続で増益となり、いずれも5期連続で過去の最高益を更新しております。

各経営成績を、前期比と併せて申し上げますと、売上高が732百万円(2.6%)増収の28,402百万円、営業利益が

498百万円(13.2%)増益の4,277百万円、経常利益が514百万円(13.4%)増益の4,343百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が376百万円(14.3%)増益の3,011百万円となり、最終利益である親会社株主に帰属する当期純利益が、初めて30億円を超過いたしました。

また、当期が最終年度であった中期経営計画の目標数値として掲げていた(売上高)営業利益率につきましては、既にその目標数値を14.0%にまで引き上げておりましたが、結果的に15.1%と、それを上回る数字を達成いたしました。

株主の皆様への配当につきましては、期初より1株あたり70円の普通配当を見込みとして発表しておりましたが、この決算を受けて、2円増額させていただき、前期比7円増配の72円とさせていただきますことを予定しております。これにより、5期連続の対前期比増配となります。

Q

主力セグメントである「国内棚卸サービス」の振り返りをお願いします。

A

当期も更に生産性を向上させることができ、4期前の1.5倍の水準に達しました。

連結売上高の約6割を占める主力事業である「国内棚卸サービス」のセグメント売上高は、前期比132百万円(0.7%)減少して17,228百万円となり、計画値の17,550百万円に対して、約2億円程度未達となりました。一方、セグメントの営業利益につきましては前期よりも537百万円(17.6%)増益となる3,594百万円となりました。前期、そして当期と、既存顧客のRFID導入による棚卸の内

製化や棚卸回数の減少といった要因により、セグメント売上高は微減収となっておりますが、セグメントの営業利益は、前期が対前々期から24.5%の増益を記録し、当期も17.6%という高い増益率を達成いたしました。

これは、フィールドにおける生産性の向上に向けた取り組みが、引き続き奏功していることがその背景にあります。単位時間あたり数量ベースのカウント生産性が、前期は15.7%上昇したのですが、当期も12.8%上昇しました。これにより、現在の生産性は4期前のちょうど1.5倍にまで上昇しております。労働需給のひっ迫を受けて賃金制度・基本時給の改定も行い、労働単価は4期前から18%程度上昇しましたが、棚卸実施時期の繁閑格差の是正、経験者比率の向上といった取り組みが実を結んだ結果、このように高い生産性が築かれました。

Q 中間期時点より「リテイルサポートサービス」の営業利益が大きく増加している要因を教えてください。

A 店舗改装等のマーチャндаイジングサービスの受注が好調でした。

「国内棚卸サービス」に次ぐ、第2の事業柱である「リテイルサポートサービス」のセグメント売上高は、前期比899百万円(12.9%)増加して8,598百万円と、計画値より約3億円程度上振れる結果となりました。これにより、連結売上高に占める割合も、セグメント調整前売上高で30.7%と、初めて30%を超えましたが、この数値は、前々期が26.8%、前期が28.3%でしたので、着実にセグ

メントとして成長していることがご理解いただけたと思います。

また、セグメントの営業利益も前期比41百万円(8.6%)の増益である530百万円となりました。中間期の事業報告書で、このセグメントの集中補充サービスにおいて、現場の必要作業量に対して配置した作業量が上回る、“オーバークルーイング”という状況が一部で生じたため、その時点での営業利益が前年同期比で落ち込んでいる状況をご説明いたしました。この是正にむけて、「国内棚卸サービス」で培ったデータを用いた適正な人員配置等のノウハウを注入すべく、現在、その取り組みを進めております。当期、結果的に通年で当セグメントが好調であった要因は、店舗改装サービス(マーチャндаイジングサービス)において、新規顧客の獲得に成功したことと、発注店舗数が増加したことが大きかったと言えます。その意味では、セグメント内の事業ポートフォリオ効果が表れたということです。

Q 「海外棚卸サービス」の状況についてもお話してください。

A 中国での減収が影響して、セグメントとしては減収・減益となりました。

「海外棚卸サービス」におきましては、セグメント売上高が、前期比130百万円(4.8%)減少して2,574百万円となり、計画値の2,706百万円を下回ることとなりました。また、セグメントの営業利益は黒字を確保いたしましたが、前期比68百万円(34.0%)減少して133百万円に

留まりました。

この要因としては、海外棚卸サービスのセグメント売上高に占める比率の大きい中国において、大口顧客の受注店舗数が減少したことや、それに伴う利益の減少、労働コストの上昇、景気悪化による一部貸し倒れが発生したことが主な要因です。一方で、前期、新規に連結対象となったベトナムの子会社は、通常、黒字化には設立後数年かかるため、当期も黒字化は果たせませんでした。ASEAN地域全体としては新規顧客の獲得が進み、また、既存顧客の受注店舗数も増加するなど、非常に明るい展望が開けたことは大きな手応えでした。引き続き、日本からの支援も含めて、海外子会社における精度、生産性といったサービス品質の向上に努め、当社が、アジア地域を代表するリテイルサポート・カンパニーとなるべく尽力してまいります。

Q 今期、また、これからの事業展望について教えてください。

A 新たなテクノロジーの導入も含め、当社の成長を加速させる取り組みを行います。

今期(2021年3月期)の業績予想につきましては、多くの企業において合理的な業績予想の算定が困難であるという理由により予想の公表を控えておりますが、当社は新型コロナウイルス感染症の拡大による事業への影響について、5月中旬までの数字を集計したうえで今後の検証を行い、売上高につきましては前期比1.4%減収の28,000百万円、営業利益につきましては前期比8.8%減益

の3,900百万円、経常利益につきましては前期比9.2%減益の3,943百万円、親会社株主に帰属する当期純利益につきましては前期比12.4%減益の2,637百万円という業績予想を公表させていただいております。また、今期の株主の皆様への配当につきましても、当期と同じく、1株あたり72円の普通配当をさせていただく予定も併せて公表しております。

今期、そして今後の事業展開につきましては、新型コロナウイルスの感染再拡大の懸念と経済活動の再開という世界的なテーマのもと、ロボティクスやスマートグラスなどの新たなテクノロジーの調査、研究、開発への取り組みを継続するとともに、棚卸サービスやリテイルサポートサービスの発祥国である米国の状況も改めてモニタリングしていく必要があると考えております。現在、米国のapollo社、BDSマーケティング社と事業に関する提携を結んでおりますが、加えて、2020年4月1日に米国カリフォルニアオフィスを開設いたしました。今後は、これらの会社とのパートナーシップを強化するとともに、北米を中心とした流通関連の情報、最新テクノロジーの情報を収集し、お客様のサポート強化と弊社の成長を加速させるための様々な取り組みについて着手することを考えてまいります。

また、新たな中期経営計画につきましても今後、立案、精査を行ったうえで適切な時期に公表したいと考えております。株主の皆様におかれましては、現状の当社グループの取り組みをご理解いただきましたうえで、今後とも更なるご支援を賜りますようお願い申し上げます。

当期の業績について

③つのポイント

連結業績は7期連続の増収・増益

POINT

1

売上高はリテイルサポートサービスが成長ドライバー
営業利益は国内棚卸・リテイルサポートサービス
で増益、海外棚卸サービスで減益

国内棚卸サービスは減収・増益

POINT

2

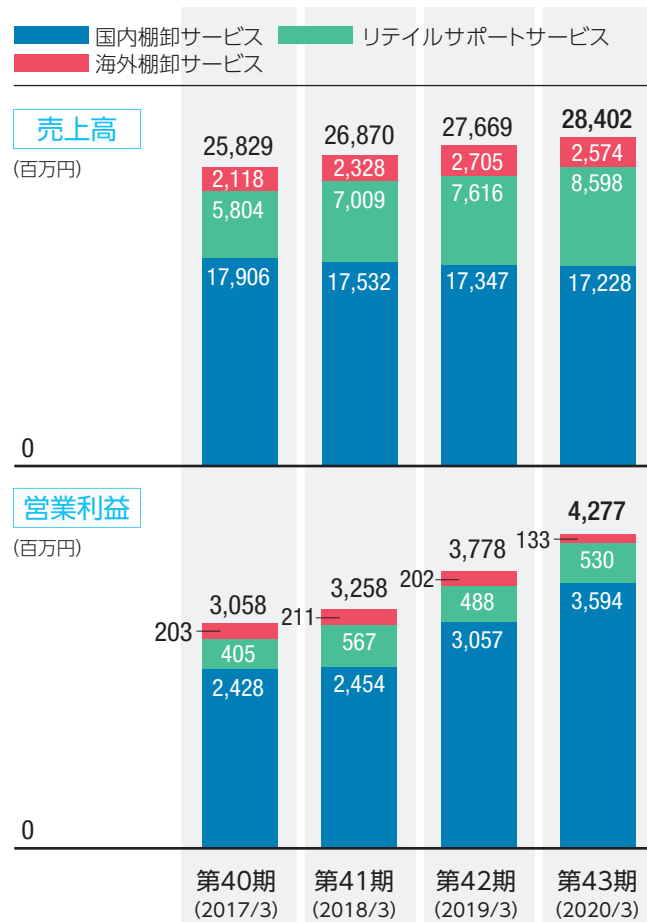
既存顧客のRFID導入による内製化や
棚卸回数減少により売上高は微減
繁閑格差の是正は順調。
生産性向上と販管費の圧縮により増益

リテイルサポートサービスは
二桁の売上伸長

POINT

3

集中補充サービスは既存顧客の実施店舗数増。
店舗改装サービスは新規顧客の獲得に成功
店舗作業人員の増員、オペレーション体制の
効率化への投資を行うも増益



国内棚卸サービス

売上高 **17,228** 百万円セグメント
利益 **3,594** 百万円

主なサービス内容

当社の国内における
実地棚卸サービス事業

商品棚卸 | 国内における利益管理・商品管理を目的として在庫金額・数量を確定するサービス。

資産棚卸 | 国内における企業オフィス等の情報機器、設備、什器等の固定資産の有効活用と管理を目的として資産を実地調査し、データベースを構築するサービス。

その他 | 単品棚卸システムを活用してPOSレジマスターに登録されている価格と売場に表示されている価格の不一致を実地に調査するスキャンチェックなど、流通業周辺の様々なサービス。

リテイルサポートサービス

売上高 **8,598** 百万円セグメント
利益 **530** 百万円

主なサービス内容

国内連結子会社の
リテイルサポートサービス事業

集中補充 | 閉店後から翌日の開店までに、品切れのない売場づくりを行うサービス。

人材派遣 | 流通小売業周辺業務およびその他軽作業業務へ要員を派遣するサービス。

カスタマーサービス・チェック | 店舗における従業員の接客サービスレベルとストアコンディションを覆面調査員が調査するサービス。

広告企画・制作および運営 | 店頭におけるプロモーションを企画・制作・運営し、顧客の戦略的課題を解決するサービス。

海外棚卸サービス

売上高 **2,574** 百万円セグメント
利益 **133** 百万円

主なサービス内容

海外連結子会社の
実地棚卸サービス事業

商品棚卸 | 海外における利益管理・商品管理を目的として在庫金額・数量を確定するサービス。

資産棚卸 | 海外における企業オフィス等の情報機器、設備、什器等の固定資産の有効活用と管理を目的として資産を実地調査し、データベースを構築するサービス。

その他 | 単品棚卸システムを活用してPOSレジマスターに登録されている価格と売場に表示されている価格の不一致を実地に調査するスキャンチェックなど、流通業周辺の様々なサービス。

「数字」で見る
エイジス

スプリングキャピタル 代表
チーフアナリスト
井上 哲男氏

栄えある7期連続増収・増益企業63社のうちの1社

エイジス(以下「同社」)が2019年度の決算発表を行い、7期連続で増収、そして、全ての利益項目で増益を達成した。この価値を検証するが、東証33業種から金融関連の4業種を除き、2020年5月25日までに2019年度の本決算を発表した企業数は3,349社。そのうち、8期連続で決算を発表している企業は

2,879社(全社)ある。

この2,879社のうち、7期連続で増収、全ての利益で増益を達成した企業は63社しかない。この栄えある63社のなかでもエイジスの経常利益の伸びは27位と非常に高い順位を記録している。

PROFILE: 国内保険会社運用部門長を経て、UAMグループ、UAMジャパン・インクのチーフ・ストラテジスト兼日本株運用責任者に転身。その後、プライド投資顧問、QUICK、アジア最大規模のファンドオブファンズであるMCPグループで同職を歴任後、2014年にスプリングキャピタル社代表に就任。30年におよぶファンドマネージャーの経験を活かした株式市場・銘柄分析が機関投資家、個人投資家から高い支持を受けている。日経CNBCテレビ「夜エクスプレス」、ラジオNIKKEI「アサザイ」キャスター。