

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)
上場証券取引所	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
公告の方法	東京証券取引所JASDAQ(スタンダード) 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30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。

株主の皆様の声をお聞かせください

当社では、株主の皆様の声をお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、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ーブの登録商標です。)

第44期中間報告書

2020年4月1日 — 2020年9月30日

株式会社エイジス

証券コード：4659



AJIS

Your Partner in Retail Solutions



AJIS

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



ミックス
責任ある木質資源を
使用した紙
FSC® C013080

Q 第2四半期までの経営成績についてお聞かせください。

A 全ての利益項目で中間期の過去最高を記録しました。

当社グループ全体での2021年3月期第2四半期連結累計期間(以下、当中間期)の経営成績は、売上高が前年同四半期比(以下、前中間期比)1.7%減収の13,146百万円となりましたが、営業利益は前中間期比19.9%の増益となる2,069百万円、経常利益は前中間期比21.6%増益の2,135百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益は前中間期比14.6%増益の1,384百万円となりました。これにより、いずれの利益も中間期の過去最高を記録するとともに、各利益率も同じく中間期の過去最高となり、最終利益である親会社株主に帰属する四半期純利益の利益率は、初めて10%を超える10.5%となりました。

当中間期の連結業績予想につきましては、2020年5月21日の2020年3月期の決算発表において開示したのち、2020年10月15日に売上高、各利益項目の上方修正を発表いたしました。実績はほぼこの金額に沿った水準となっております。

代表取締役社長
齋藤 昭生

第2の事業柱

『リテイルサポートサービス』の好調もあり、全ての利益が過去最高となりました

Q 「国内棚卸サービス」の状況についてお聞かせください。

A 前中間期比で売上高は5.6%の減収となりましたが、営業利益は4.0%の増益となりました。

「国内棚卸サービス」の売上高は、前中間期比5.6%の減収となる7,805百万円となりました。新規に大口顧客の棚卸サービスを受注したことから、前年度については10月より消費税率が再引き上げとなったことから、これに関わる対応が優先され、上半期に予定していた棚卸を下半期に延期される顧客が存在したことの反動増という増収要因はありましたが、一方で、前年度に一時的に増加した消費税率引き上げに関連した業務の消滅や、新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受けて、棚卸サービスの中止や延期を決定された顧客が数多くいたことから、セグメント全体としては減収を余儀なくされました。

しかし、一方で、これまで続けてきた生産性向上に向けた取り組みが今年度についても大きく貢献し、セグメント調整前の売上高から売上原価を差し引いた売上総利益の利益率については、前年度より1.3ポイント上昇して40.1%となり、販売管理費についてもオンラインを活用した働き方の推進などによって販売管理費率も0.7ポイント低下したことから、営業利益については前中間期比4.0%の増益となる1,672百万円となりました。

この「生産性向上に向けた取り組み」ですが、「繋関格差の是正」につきましては、「国内棚卸サービス」の第2四半期の売上高が、第1四半期の売上高の1.36倍であったことから、前々年度の1.35倍、前年度の1.30倍より数字が上昇しており、是正が進んでいないかのように映

ますが、前年度の消費税率因に関わる反動増と緊急事態宣言による棚卸サービスの減少という特殊要因を除いたベースで計算しますと、その数値は1.28倍となり、前年度よりも僅かではありますが確実に低下していることをご理解いただけたと思います。

また、労働単価については、コロナ禍で特別手当を支給したことの影響もあり上昇したものの、オペレーションの改善に向けたチェックシステムの変更を行ったことや、順次移行していた新端末が各営業所に行き渡り作業効率が改善したこと、作業現場における経験者比率も上昇したことなどの効果が複合的に発揮され、「生産性全体」としては、前中間期比9.3%の大きな改善となりました。

Q 好調であった「リテイルサポートサービス」についても教えてください。

A 「店舗改装サービス」の増収が、ミステリーショッピングの減収を大きくカバーしました。

今回のコロナ禍は、事業環境に未曾有の不透明感をもたらしましたが、これまで当社グループが進めてきた『「棚卸サービス」に加えて、『リテイルサポートサービス』を大きな事業の2本目の柱に育て上げる』という事業ポートフォリオの多角化を目的とした施策が、この上半期に大きく奏功しました。

同セグメントの売上高につきましては、前中間期比18.2%の増収である4,625百万円となり、グループ全体の売上高に占める比率も、前々年度の27.6%、前年度の29.3%から大きく上昇し、35.2%となりました。

セグメント内の3つの子会社別に状況をご説明いたしますと、エイジスリサーチ・アンド・コンサルティング(株)が行う事業は、コロナ禍でミステリーショッピングを中心とした「リサーチサービス」の低迷により減収・減益となりましたが、エイジスマーチャンダイジングサービス(株)が行う収益性の高い事業である「店舗改装サービス」につきましては、前年度の上半期は豪雨などの影響によって一時的に減少したものの、その後は順調な売上が継続しており、今年度の上半期につきましても大幅な増収・増益となり、「集中補充サービス」も、“巣ごもり消費”の増加が業務の需要拡大に結びつき、同社の業績伸長に寄与しま

した。また、(株)ロウプが行う広告企画・制作についても、新規案件の獲得によって増収・増益となり、特に利益が前中間期より大きく増加しました。

これらの結果、「リテイルサポートサービス」のセグメント調整前の営業利益は前中間期比546.8%の増益となる518百万円となりました。

Q ロックダウンが伝えられた「海外棚卸サービス」の状況はどうでしょうか。

A 韓国以外の7社がその影響を大きく受けました。

韓国、上海、北京、広州、香港、マレーシア、タイ、ベトナムの8連結子会社の状況ですが、韓国以外の進出国、地域において都市封鎖(ロックダウン)が実施され、一定期間、事業を行えない状況となったことが大きく影響し、セグメントとして売上高が、前中間期比39.6%の大きな減収となる715百万円となり、セグメント調整前の営業利益については、131百万円の営業損失(前中間期は24百万円の営業利益)となりました。

期初に公表した今年度の連結業績予想が、対前年度1.4%の減収、営業利益ベースで8.8%の減益見込みであったため、ご心配をお掛けしたと存じますが、このように第2四半期の決算において、当初の予想を大きく上回る業績をお伝えすることができました。また、通期の業績予想につきましても、10月15日に、売上高につきましては28,000百万円で据え置いたものの、営業利益以下の3利益ともに上方修正を行い、営業利益、経常利益につきましては、対前年度で増益の見込みに転換しております。新型コロナウイルスの収束時期は、いまだに予想することが困難であり、景気、消費の回復についても極めて不透明な状態が続く、当社グループの主要顧客であります流通小売業界を取り巻く環境は厳しいものが予想されますが、当社グループは、社員一丸となり、この困難な状況に立ち向かっております。株主の皆様におかれましては、この当社グループの取り組みをご理解いただき、これまでと変わらぬご支援、ご理解を当社グループに賜りますようお願い申し上げます。

当社独自のダイバーシティを実現し、Visionの 実現を目指します。

— ダイバーシティプロジェクトで目指す姿 —

AJIS Diversity

個々の能力や個性を発揮できる職場環境の中で、社員一人ひとりが働きやすさと仕事のやりがいを感じ、いきいきと働いている。
また、多様な意見や価値観によりイノベーションの起きる組織になっている状態

意見のダイバーシティ

個人が尊重され、心理的安心感が保たれていて、個人がそれぞれの意見を自由に発信できている

内面的ダイバーシティ

多様な価値観や考え方、能力、経験を持つ個人が受け入れられ、多様な働き方、仕事の仕方、コミュニケーション・スタイルが取られている

外見的ダイバーシティ

性別・国籍・年齢などの属性によらず、採用・配置・任用の機会が均等に設けられている

当社では、当社が目指したいダイバーシティを「AJIS Diversity」と称し、当社独自のダイバーシティの実現を目指しています。「AJIS Diversity」で重視しているのは「意見のダイバーシティの実現（意見の多様性の実現）」です。女性・外国人の活躍推進などの「人材のダイバーシティ」だけにとどまらず、今いる人材の個々の多様性にフォーカスした様々な取り組みを行っていきます。

当社がまず目指すのは、社内や会議の場で自由で多様な意見が飛び交う職場づくりです。年齢や立場、役職等に関係なく、自分の意見や考えを自由に発言・発信することで、新たな発想やイノベーションが生まれます。それはいずれ当社グループが

Visionに掲げる「アジアを代表するリテイルサポートのエイジスグループ」へ繋がると考えています。

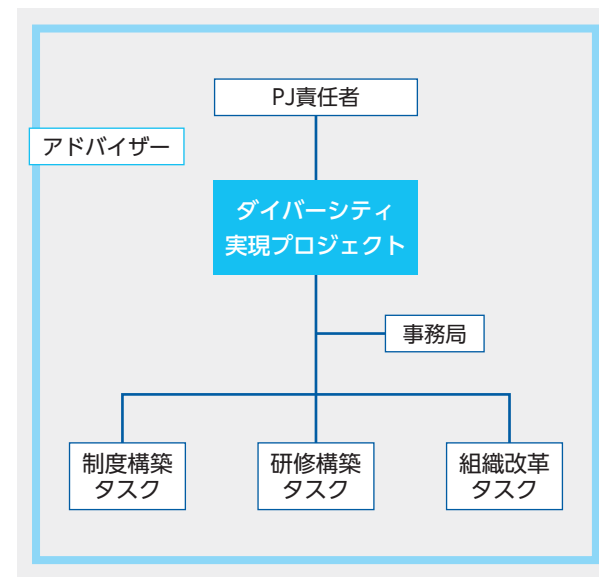
そのために必要になってくるのが、心理的安全性の整った職場環境と、個々の個性や能力を最大限発揮できる仕組みづくりです。今後プロジェクトが中心になり、様々な施策を検討・実行し、職場環境の改革に努めていきます。

職場環境の改革に加え、働き方や制度の見直しを行っていき、誰もが自分のライフスタイルに合った働き方を選択できる働きやすい会社へ、そして、仕事にやりがいをもっていきいきと働くことができる働きがいのある会社へ、そんな会社を目指していきます。

— 推進体制 —

2020年4月 ダイバーシティ実現プロジェクトを発足

部門を横断したメンバーを選出しプロジェクトを発足。責任者は人事総務部長、プロジェクトリーダーは経営企画室長が務め、プロジェクトを中心にダイバーシティの実現を会社全体の取り組みとして活動を開始しています。また、アドバイザーには、代表取締役社長と常務取締役2名が就任し、当社の重要課題として、全社一丸となりダイバーシティの実現を目指しています。



トップメッセージ

今期より当社はダイバーシティの実現に向けて本格的に取り組みを開始いたしました。昨今、革新的なテクノロジーが矢継ぎ早に誕生し、私たちを取り巻く環境はますます速く変化しています。この変化に対応するためには現状維持や前例踏襲はマイナスでしかなく、今後は更なるイノベーションが必要なのです。似通った考えを持つ集団から新しいものは何も生まれません。違う考えがぶつかることで新しいものが生まれるのです。

ダイバーシティというと、一般的には女性や外国人の活躍という議論になりますが、エイジスグループでは、今いる社員の多様性に焦点を当てた取り組みを中心に行っていきたいと思っています。日本社会は同調圧力が強く、自分の意見や考えを持っていても、それが周りの多数派と異なる場合には口をふさいでしまいがちです。その常識を打ち破り、まずは、自分の意見を自由に言える心理的安全性の整った社内環境を作っていきます。

働きがいのある会社を目指して、全社一丸となってAJIS Diversityの実現に向けて取り組んでまいります。

当中間期の業績について **3** つのポイント

POINT 1

連結業績は減収・増益

計画数値に対して売上高・
営業利益とも達成

POINT 2

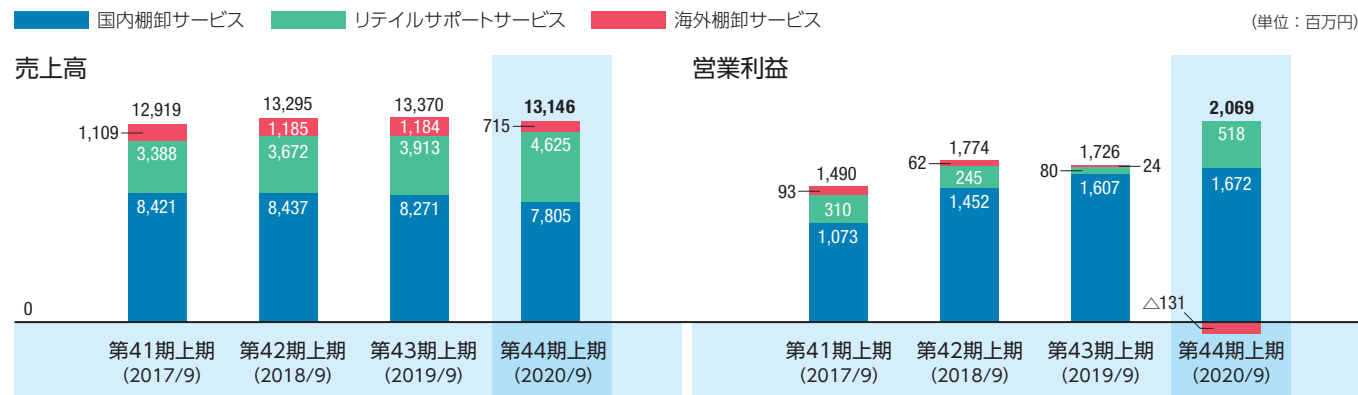
『国内棚卸サービス』は減収も、
生産性の向上により増益

生産性の向上及び販管費抑制により
営業利益が増加

POINT 3

『リテイルサポートサービス』は
増収・増益

売上高は増収となり二桁伸長、
営業利益も大幅増加



国内棚卸サービス

売上高 **7,805** 百万円

セグメント利益 **1,672** 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 **4,625** 百万円

セグメント利益 **518** 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。

マーチャンダイジングサービス：

陳列什器の設置から商品陳列など、新規出店または店舗改装に関わる作業を実施するサービス。

リサーチサービス：

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 **715** 百万円

セグメント損失 **131** 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

今年度の営業利益率見込みは217位に浮上

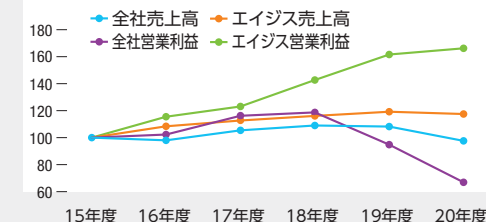
スプリングキャピタル 代表 チーフアナリスト 井上 哲男氏

米中貿易協議の不透明感が、2019年度の企業決算に大きく影を落としたが、今年度についても新型コロナウイルス感染症拡大の影響が大きく、東証33業種から金融4業種を除いた一般事業会社ベースで、2期連続の減収・減益決算となることが見込まれている。

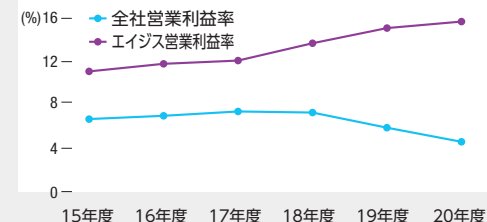
この29業種の上場会社のうち、2015年度より決算を継続して発表している企業数は3,369社存在するが、その売上高合計は、2015年度を100とすると、今年度は97.6と、5期前の水準を割り込み、さらに営業利益については、66.9と、ほぼ三分の二の水準にまで低下する計算となる一方で、エイジスの売上高は117.5、営業利益は166.2と非常に堅調な推移をたどっている。

また、生産性の向上が顕著であり、営業利益率の今年度見込みは15.7%にまで上昇しているが、これは上記3,369社中217位であり、上位から6.4%の高い水準である。

■ 売上高、営業利益推移



■ 営業利益率推移



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。