

第47期 中間報告書

2023年4月1日 — 2023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

強固な財務体質を活かし、 今後、持続的な成長を遂げるための 投資を果敢に行っています。

代表取締役社長 福田 久也



Q 事業環境と中間期の経営成績について教えてください。

A 売上高は期初予想を達成しましたが、
前中間期比で増収・減益となりました。

新型コロナウイルス感染症が5類へ移行したことにより、各種行動制限が緩和され、社会経済活動の正常化は進みましたが、ウクライナ情勢の長期化という地政学リスクは依然として存在し、資源価格やエネルギー価格、原材料費の高騰も続きました。また、円安の進行を主因として物価の上昇が継続したことから、消費者は生活防衛意識を一層高め、低価格志向が顕著となり、当社グループの主要顧客である流通小売業を取り巻く環境は非常に厳しい状況が続いています。

このような状況のもと、当社グループ全体の2024年3月期第2四半期（以下、当中間期）の経営成績は、売上高が前中間期比6.0%の増収である13,014百万円となり、期初予想を上回ったものの、営業利益は前中間期比27.2%減益の894百万円、経常利益は同27.1%減益の945百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益は同22.7%減益の632百万円と、利益面は減益となりました。

Q それぞれのセグメントの状況についてお話しください。

A 国内事業はコスト要因が利益を押し下げましたが、
海外事業は通期の黒字化が見通せる段階です。

当中間期の連結売上高において56.9%を占める「国内棚卸サ-

ビス」は、これまでの売上減少要因であった棚卸回数の減少及び商品在庫数量の減少傾向に鈍化が見られ、棚卸実施店舗数はコロナ前の水準に回復しました。しかし、海外からの渡航者の増加によりインバウンド需要は拡大傾向にあるものの、実際の店舗における平均商品在庫数量は減少傾向が続いていることに加え、一部の顧客における棚卸回数の減少や事業再編によって一部の事業を「リテイルサポートサービス」に移管したことにより、セグメントとしては前中間期比1.5%の減収となりました。また、利益につきましては、社員給与のベースアップや嘱託社員の賃上げ実施、事業活動の正常化に伴う各種費用の増加や新規顧客層の開拓を目的としたマーケティング費用の増加もあり、営業利益ベースのセグメント利益は前中間期比23.9%の減益となりました。

続いて、セグメント調整後売上高が全体の33.2%を占める「リテイルサポートサービス」ですが、「商品補充サービス」において主要顧客からの受注店舗数が増加するなど、コロナ禍の影響で減少した受注が回復傾向で推移し、「店舗改装サービス」においても主要企業からの受注店舗数が増加するなど、明るい材料がありました。その結果、セグメントの売上高は前中間期比13.5%の増収となりましたが、従業員の賃上げに加え、受注店舗数の増加に対応するオペレーション体制の構築費用が増加したことや実施条件の変更といった粗利益率の低下要因により、営業利益ベースのセグメント利益は前中間期比78.4%の大きな減益となりました。

最後にセグメント調整後売上高が全体の9.9%である「海外棚卸

サービス」は、コロナ禍での行動制限が各国で緩和され、経済活動が正常化したことに伴い、受注状況が増加傾向で推移しました。それに加え、料率の引き上げも実施したことから、セグメントとしては前中間期比34.6%の増収となりました。この売上高の増加に伴い、セグメントとしての損失は前中間期の156百万円から13百万円へと大きく改善し、棚卸事業を行う海外子会社9社のうち、5社が黒字化しました。このことから、同セグメントの今年度通期での黒字化の見通しが立ったと考えています。

また、中間期の経営成績や(株) mitorizを子会社化したことによる影響を加味し、通期(2024年3月期)の業績予想を、期初予想から修正し、発表しています。

各経営指標の修正通期予想は、売上高が29,000百万円と、期初予想の26,400百万円から増額修正した一方、利益面は、営業利益が2,850百万円から2,450百万円、経常利益が2,931百万円から2,531百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が1,963百万円から1,686百万円へと減額修正しております。なお、株主の皆様への還元であります配当金につきましては、期初予想としてお示しした、期末の1株当たり80円の普通配当の実施予定を変更していません。

Q 今年度掲げられていた重点施策の進捗について教えてください。

A クロスセル営業の展開、(株) mitorizの子会社化、シンガポールへの進出準備などを進めました。

現在、当社グループは、「棚卸会社からリテイルサービス会社へ事業転換する」「グループの柱となる新たな事業を創出する」「展開地域をアジアから世界へ拡大する」の3つの中長期方針を定め、事業を推進しています。

今年度、「リテイルサービス会社への事業転換」については、前年度より推進しております棚卸サービスを提供している主要なお客様に対して、複数のサービスを導入していただくことを目的としたクロスセル営業に取り組んでいます。前年度は上位50社に対してこのクロスセル営業を行い、棚卸サービス以外に約2億円の売上を計上しました。今年度は対象企業を87社に拡大し、より多くのお客様に対して当社の幅広いサービスの理解を深められるよう、クロスセル営業の強化に努めます。

また、「新たな事業の創出」については、(株) mitorizを子会社化しま

した。同社はこれまで大手メーカーを中心に、350社を超える企業から店頭活動を中心に業務を受託してきたフィールドマーケティングの会社であり、全国10万人のキャストネットワークを活かしたリアルマーケティング事業に加え、人材派遣などのHR事業やデジタルマーケティング事業も行っています。同社がグループインしたことにより、今後、大手メーカーから流通小売業までの顧客資産の共有により販売チャネルの強化を図り、メーカーと流通小売業をつなぐ唯一無二の存在となることを目指します。また、スタッフの共有による動員力の強化、両顧客資産のニーズを満たす新たなサービスやソリューションの創出というシナジー効果にも期待していますが、個人的には両社の保有する棚卸データ・売上データなどの多様なデータの分析・解析から、可視化できるデータ・ソリューションの提供可能なコンサルティング型マーケティングサービスの道を切り拓きたいと考えています。

最後の「海外事業展開」については、今年2023年11月20日にシンガポールに新会社AJIS RETAIL SOLUTIONS SINGAPORE PTE. LTD.を設立する運びとなりました。1980年代後半から急激な経済成長を遂げ、世界的な金融センターとして成長した同国は、1人当たりのGDPが世界第6位(2022年)の豊かな先進国であり、一大商業地域でもあります。同国に新会社を設立した目的は、社名が示すとおり、高付加価値なラウンド型サービスによるリテイルソリューションの提供など、これまでとは異なるビジネスモデルの実証実験を行うことで、当社グループのグローバルなビジネス展開をさらに加速させるためです。将来にわたって大きな成長が見込まれるアジアにおいて、当社グループは現在8子会社で棚卸サービスを行っていますが、シンガポールにおける事業ノウハウの蓄積、そして横展開が、アジアにおけるグローバルビジネスの事業基盤をより強固なものとすると考えています。

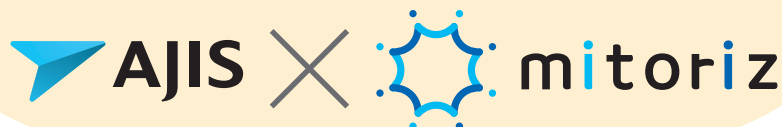
当社グループは、今後、持続的な成長軌道を辿り、企業価値を高めるために、中長期方針に沿った投資、また、テクノロジーの研究開発やシステムへの投資、人的資本への投資などを果敢に行っています。また、来年度(2024年度)には、現在当社グループが目指している事業方向性を明確に示した新しい中期経営計画を発表すべく準備を進めています。

株主の皆様におかれましては、これまでのご支援に深く感謝の意を申し上げますとともに、現在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、ご理解を賜りますようお願い申し上げます。

1 子会社の異動を伴う株式取得

当社は、2023年10月13日に第三者割当増資の引き受けにより株式会社mitorizを子会社化いたしました。

棚卸会社からリテイルサービス会社への事業転換



期待されるシナジー

顧客資産の共有による販売チャネルの強化

スタッフの共有による動員力強化

メーカーや流通小売業のニーズを満たす新サービス・ソリューションの創出

株式会社mitoriz

所在地 東京都港区赤坂三丁目5番2号
 代表者 木名瀬 博
 設立年月日 2004年7月12日
 事業内容 営業・調査・販売促進系
 アウトソーシングサービス
 ビジネスコンサルティングサービス
 リテールサポートサービス

主力
事業

リアル
マーケティング事業

- 店頭フィールドラウンダー
- 店頭状況調査
- 覆面調査
- デモ販・推奨販売 等

関連
事業

HR事業

- 人材派遣
- 紹介予定派遣
- 人材紹介
- 採用アウトソーシング 等

成長
事業

デジタル
マーケティング事業

- デジタルサービス
Point of Buy
- EC
買ったク！ Ponta

メーカーと流通小売業をつなぐ唯一無二の存在に

エイジスグループは、250社以上のメーカーと約2,500社の流通小売業のクライアントとの取引が可能となりました。

今後は、既存サービスをさらに進化させるとともに、メーカーから流通小売業までの幅広いクライアントを擁する会社ならではのサービス開発に取り組み、メーカーと流通小売業とをつなぐソリューション・プロバイダーとなることを目指します。

2

エイジスダイバーシティの推進

当社グループは持続的な成長を実現するために人的資本の最大化に取り組んでおります。多様な雇用機会を提供し、また働きがいや働き方を重視し、重要な社会の課題である雇用と労働環境について誠実に向き合っています。社員一人ひとりがエイジスダイバーシティの実現に向けて3つのダイバーシティに取り組んでおります。



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

意見のダイバーシティ

個人が尊重され、心理的安全性が保たれていて、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

実施している
取り組み

意見のダイバーシティ

- さん付け運動
- 会議の活性化を図るルールの導入
- 1on1ミーティングの推進

内面的ダイバーシティ

- テレワーク環境の整備
- 育児・介護休暇制度の改訂
- 配偶者出産時の特別休暇付与

外見的ダイバーシティ

- キャリアデザイン研修
- 女性社員の上司対象マネジメント研修
- 外国人中途採用条件の改訂

自律型人材の育成

変化のスピードが速い現代において、変化への対応と新たな価値の創造は、企業価値の向上および持続可能な事業活動において重要です。当社グループは、独自のオペレーションシステムの構築や新サービスの開発など、様々なミッションに取り組んでまいりました。その原動力となる、多様な能力やスキルの向上、挑戦し続けることができる組織風土づくりのために、若手と中途の積極的採用、教育体系の拡充・整備、シニア社員の活躍に向けた取組を通じて、自律型人材の確保と育成を推進してまいります。

当中間期の業績について **3** つのポイントPOINT
1

連結業績は増収・減益

計画数値に対して売上高は達成
営業利益は未達成

POINT
2「リテイルサポートサービス」は
増収・減益

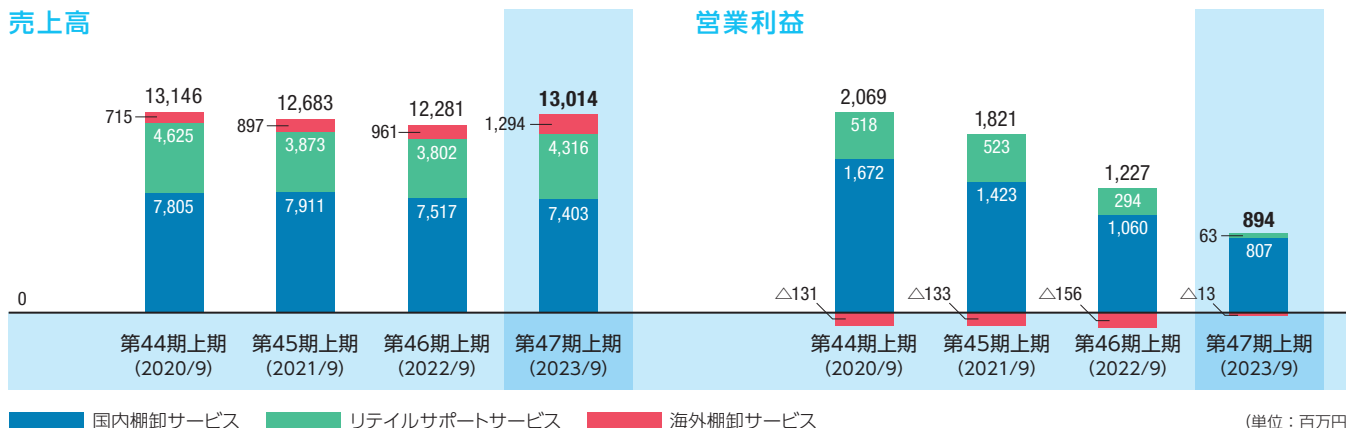
売上は増加に転じたが、
人件費や販売管理費の増加などにより
営業利益が大幅に減少

POINT
3「海外棚卸サービス」は
増収・営業損失も縮小

受注状況の回復に加え、
収益力改善に向けた施策などにより
営業損失が大幅に縮小

売上高

営業利益



ホームページのご案内

株主の皆様へタイムリーな情報開示と当社へのご理解を深めていただくため、ホームページでは様々なコンテンツをご用意し、IR及び情報発信に取り組んでいます。

サービス

「小売り」「メーカー」「コンビニオーナー」「卸(倉庫)」のお客様別に当社のサービスを紹介しており、実際のサービスの導入方法と課題解決シナリオ、そしてお客様のご評価の声も掲載しております。



国内棚卸サービス

売上高

7,403 百万円

セグメント利益

807 百万円

主なサービス内容 国内における実地棚卸サービス事業

- 店舗棚卸** 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** 避難所や備蓄品倉庫を定期的に訪問し、災害備蓄品の管理や保全、保守作業を代行することで、災害発生時に有効かつ円滑に使用できる状態に保つ災害備蓄品管理業務委託サービス。

リテイルサポートサービス

売上高

4,316 百万円

セグメント利益

63 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、顧客の課題を解決するサービス。

海外棚卸サービス

売上高

1,294 百万円

セグメント損失

13 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

- 店舗棚卸** 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。

▶ <https://www.ajis.jp/>スマートフォン・タブレットでも
ご覧いただけます。

IRライブラリー

事業報告書のバックナンバーや決算短信などのIR情報をご覧になれます。



CSR

当社のCSR活動について
ご紹介します。



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	東京証券取引所スタンダード市場
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 ただし、事故その他やむを得ない事由によって電子公告による公告をすることができない場合は、日本経済新聞に掲載する方法により公告いたします。

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。お手数ではありますが、アンケートへのご協力をお願いいたします。

所要時間
5分程度

① 下記URLにアクセス

<https://www.e-kabunushi.com>



検索窓から

② アクセスコード入力後にアンケートサイトが表示

アクセスコード **4659**



スマートフォンから

カメラ機能でQRコード読み取り(→)



ご回答いただいた方のなかから抽選で
薄謝 (QUOカードPay500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、株式会社リンクコーポレートコミュニケーションズの提供する「e-株主リサーチ」サービスにより実施いたします。

<https://www.link-cc.co.jp>

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

(2201)

QRコードは株式会社デンソーウェーブの登録商標です。

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信託銀行本支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

