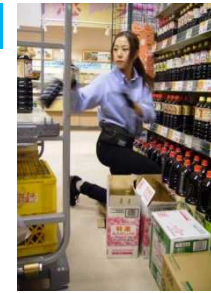




Your Partner in Retail Solutions



# 2017年3月期決算説明会

株式会社エイジス (JASDAQ4659)  
2017年5月11日

- ◆ **エイジスグループとは**
- ◆ **2017年3月期業績概要**
  - **ハイライト**
  - **業績サマリー**
  - **国内棚卸サービス**
  - **海外棚卸サービス**
  - **リテイルサポートサービス**
- ◆ **2018年3月期通期業績見通し**
- ◆ **FY2017-19中期計画**

## ◆ エイジスグループとは

### ◆ 2017年3月期業績概要

- ハイライト
- 業績サマリー
- 国内棚卸サービス
- 海外棚卸サービス
- リテイルサポートサービス

### ◆ 2018年3月期通期業績見通し

### ◆ FY2017-19中期計画

**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**

◆本年度よりグループロゴを刷新しました

自らの殻を破り新たな挑戦を続ける旗印とし、『Missionを実現する』



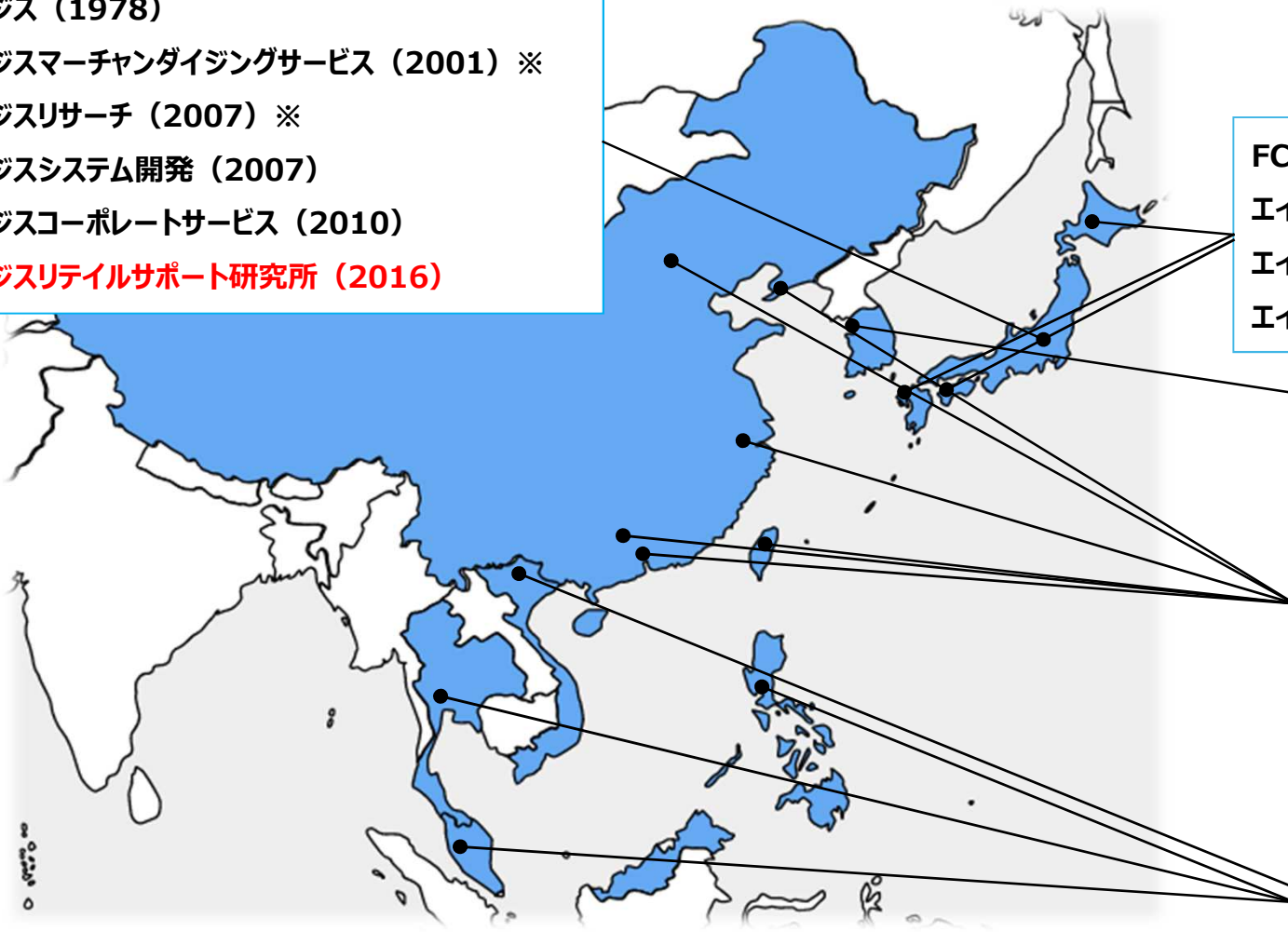
Your Partner in Retail Solutions

◆「国内棚卸のエイジス」から「アジアのリテールサポートグループ」へと業容拡大してまいります

( )内は設立年  
※は連結子会社

<2017年4月現在>

- エイジス (1978)
- エイジスマーチャンダイジングサービス (2001) ※
- エイジスリサーチ (2007) ※
- エイジスシステム開発 (2007)
- エイジスコーポレートサービス (2010)
- エイジスリテールサポート研究所 (2016)

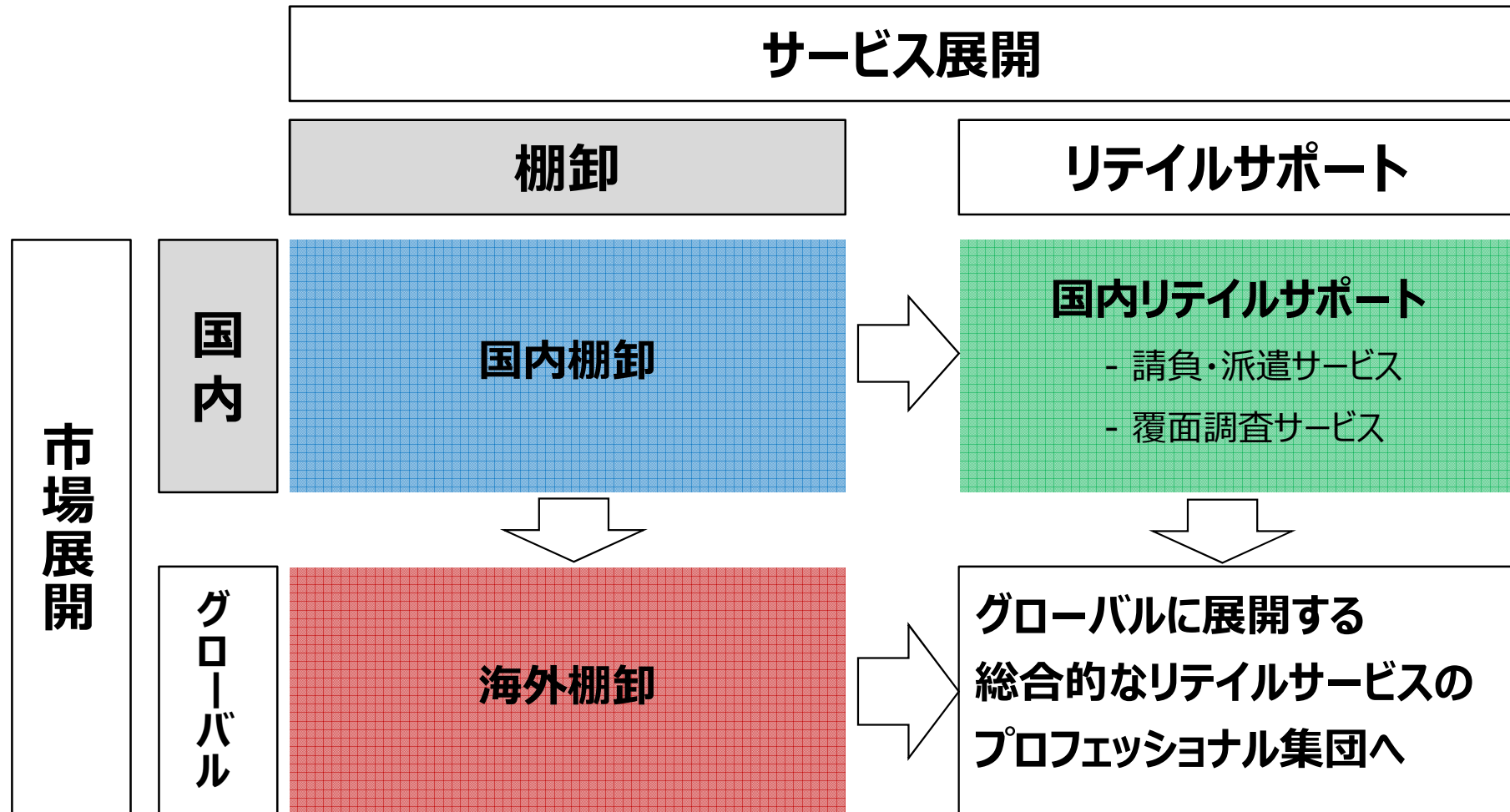


◆国内外23社で構成し、地域・サービス共幅広く展開しております (2017年4月現在)

	国内棚卸サービス	海外棚卸サービス	リテイルサポートサービス
連結子会社	<ul style="list-style-type: none"> <li>エイジス (親会社)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>韓国</li> <li>上海</li> <li>北京</li> <li>広州</li> <li>香港</li> <li>タイ</li> <li>マレーシア</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>マーチャンダイジングサービス (AMS)</li> <li>リサーチ (ARC)</li> </ul>
非連結子会社	<ul style="list-style-type: none"> <li>システム開発</li> <li>コーポレートサービス</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>大連</li> <li>ベトナム</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>リテイルサポート研究所 (ARI)</li> </ul>
FC	<ul style="list-style-type: none"> <li>九州</li> <li>北海道</li> <li>四国</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>台湾</li> <li>フィリピン</li> </ul> <p>※持分法非適用関連会社</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ニップス</li> <li>プリズム・ジャパン 北海道</li> <li>マーチャンダイジングサービス四国</li> </ul>

※ 社名の「エイジス」は省略

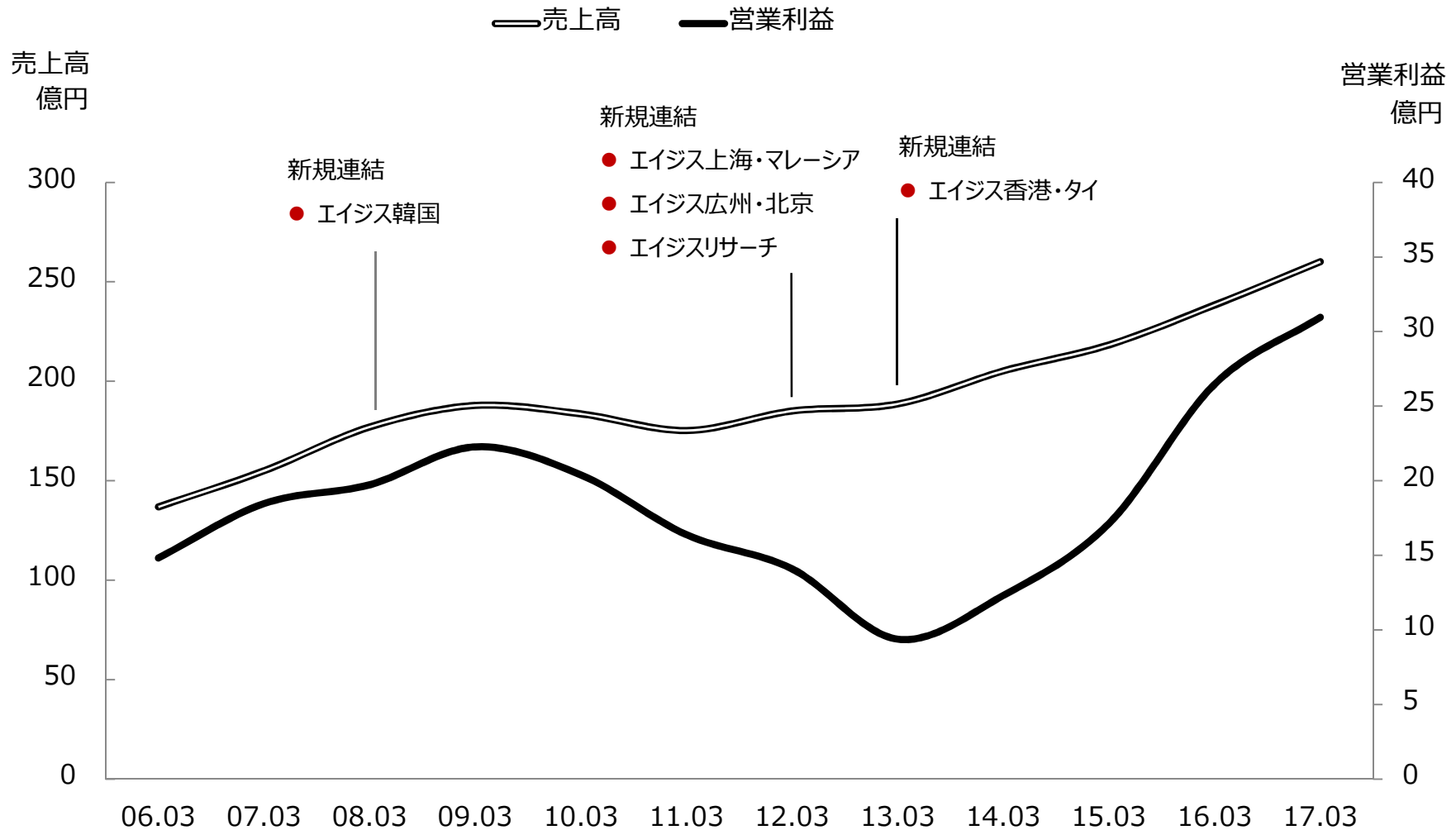
- ◆国内棚卸サービスで蓄積した顧客資産、人的資産を活用し、海外・リテールサポートサービスの事業を拡大しています



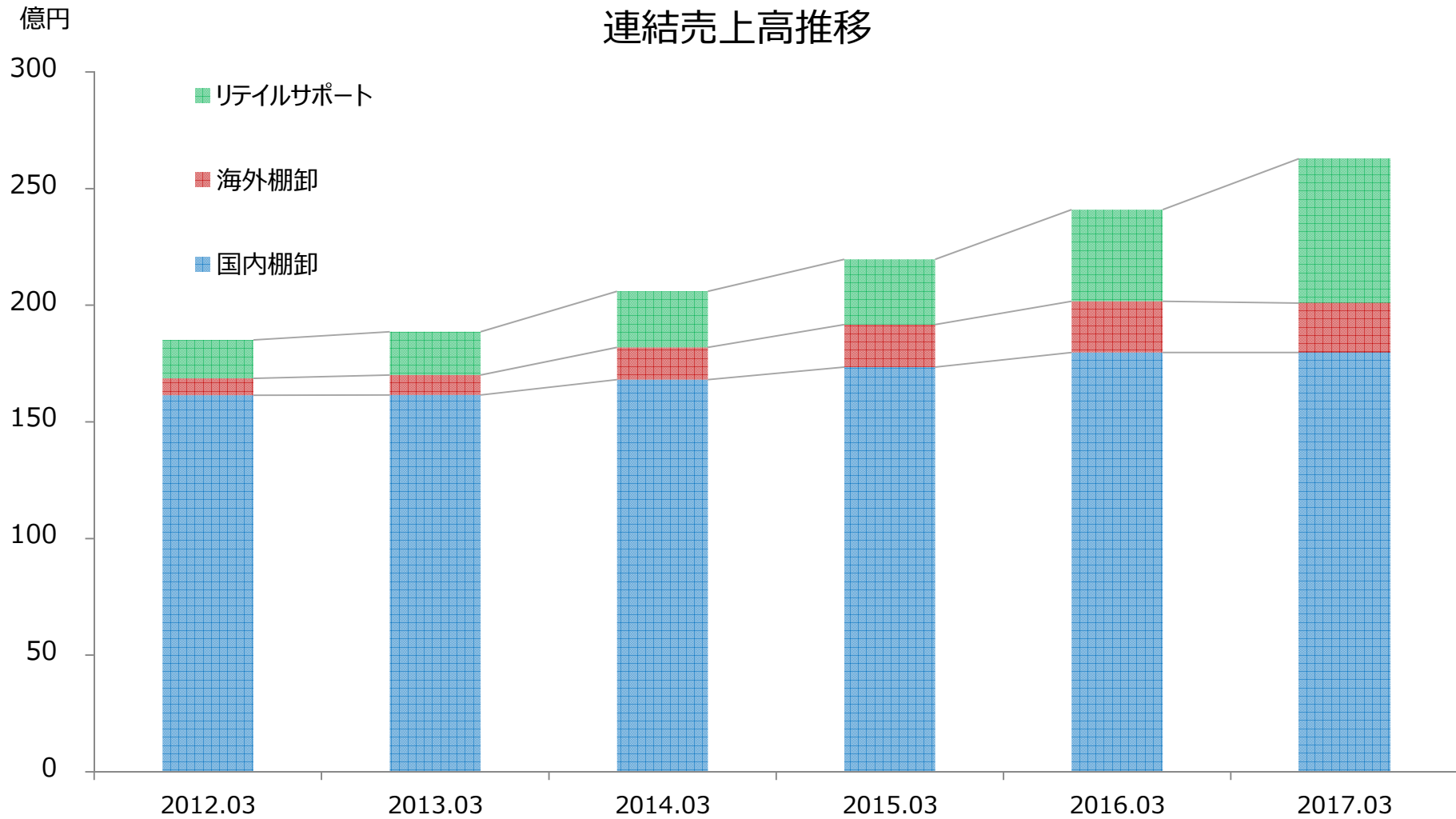


◆ 4期連続で増収増益、2期連続で過去最高の売上・営業利益を達成しました

連結業績推移



◆海外棚卸サービスおよびリテイルサポートサービスを拡販し、今後も成長してまいります



◆ エイジスグループとは

◆ **2017年3月期業績概要**

- ハイライト
- 業績サマリー
- 国内棚卸サービス
- 海外棚卸サービス
- リテイルサポートサービス

◆ 2018年3月期通期業績見通し

◆ FY2017-19中期計画

**1. 2期連続で過去最高の売上高、営業利益、営業利益率**

**2. 海外棚卸セグメントにおいて全7社が黒字化**

**3. リテイルサポートセグメントは合併により売上大幅伸長**

**4. 月間100時間超の長時間労働は解消**

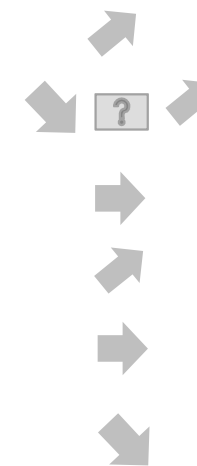
※千葉労働局長より長時間労働に対する是正指導を受けた2016年5月19日以降、  
様々な施策を実施し月間100時間を超える時間外・休日労働を行った従業員は0名

◆社内外で変化のスピードが加速

当社への影響

当社を取り巻く  
マクロ環境

- ◆ 政府主導による「働き方改革」の議論活発化
- ◆ 人口動態変化による構造的労働力不足
- ◆ ネット通販の成長(7.2兆円、EC化率4.75%)
- ◆ CvSの積極出店（前年比1,202店純増）
- ◆ 小売業界内での再編の動きが加速(CvS.SM.百貨店)
- ◆ アパレルでのRFIDの実用化・CvS業界で実験の動き



競合他社動向

- ◆ 2016年3月期の再編以降は動きが無かった
- ◆ 店頭実現分野で複数メーカーが取組みを開始



当社の取組み

- ◆ 労働環境整備(長時間労働撲滅プロジェクト)
- ◆ 小売業界の労働力不足への対応
- ◆ 既存顧客の出店増に対応するための体制作り
- ◆ グループロゴの刷新

## ◆ 4期連続増収増益、2期連続の過去最高

( ) は売上比	2015.03期	2016.03期	2017.03期	前期比	計画	計画比
売上高	21,829	23,835	25,829	108.4%	26,010	99.3%
売上総利益	5,489 (25.1%)	6,869 (28.8%)	6,872 (26.6%)	100.1%	8,128 (31.2%)	84.5%
販売管理費	3,774 (17.3%)	4,221 (17.7%)	3,813 (14.8%)	90.5%	5,032 (19.3%)	75.8%
営業利益	1,714 (7.9%)	2,647 (11.1%)	3,058 (11.8%)	115.6%	3,096 (11.9%)	98.8%
経常利益	1,763 (8.1%)	2,685 (11.3%)	3,089 (12.0%)	115.1%	3,116 (12.0%)	99.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	932 (4.3%)	1,765 (7.4%)	2,125 (8.2%)	120.4%	2,040 (7.8%)	104.2%

- ◆ リテイルサポートサービスは合併効果により、売上高大幅増
- ◆ 海外棚卸サービスは為替変動により減収となるが、現地通貨ベースでは10.8%の増収

	2015.03期	2016.03期	2017.03期	前期比	計画	計画比
売上高	21,829	23,835	25,829	108.4%	26,010	99.3%
国内棚卸サービス	17,352	17,968	17,977	100.1%	18,000	99.9%
海外棚卸サービス	1,811	2,197	2,118	96.4%	2,270	93.3%
リテイルサポートサービス	2,797	3,922	6,186	157.7%	6,000	103.1%
消去	△132	△253	△452	-	-	-
営業利益	1,714	2,647	3,058	115.6%	3,096	98.8%
国内棚卸サービス	1,647	2,201	2,428	110.3%	2,580	94.1%
海外棚卸サービス	△66	145	203	133.1%	150	128.6%
リテイルサポートサービス	129	296	405	137.1%	350	115.9%
消去	5	5	20	-	-	-

◆ 生産性向上および料率改善により増益基調は継続

◆ 長時間労働対策により賃金割増分が減少し対策費用を吸収

(百万円)

	2015.03期	2016.03期	2017.03期	前期比
売上高	17,352	17,968	17,977	100.1%
売上総利益 (売上比)	4,312 (24.9%)	5,151 (28.7%)	5,190 (28.9%)	100.8%
販売管理費 (売上比)	2,665 (15.4%)	2,950 (16.4%)	2,762 (15.4%)	93.6%
営業利益 (売上比)	1,647 (9.5%)	2,201 (12.2%)	2,428 (13.5%)	110.3%

ハイライト

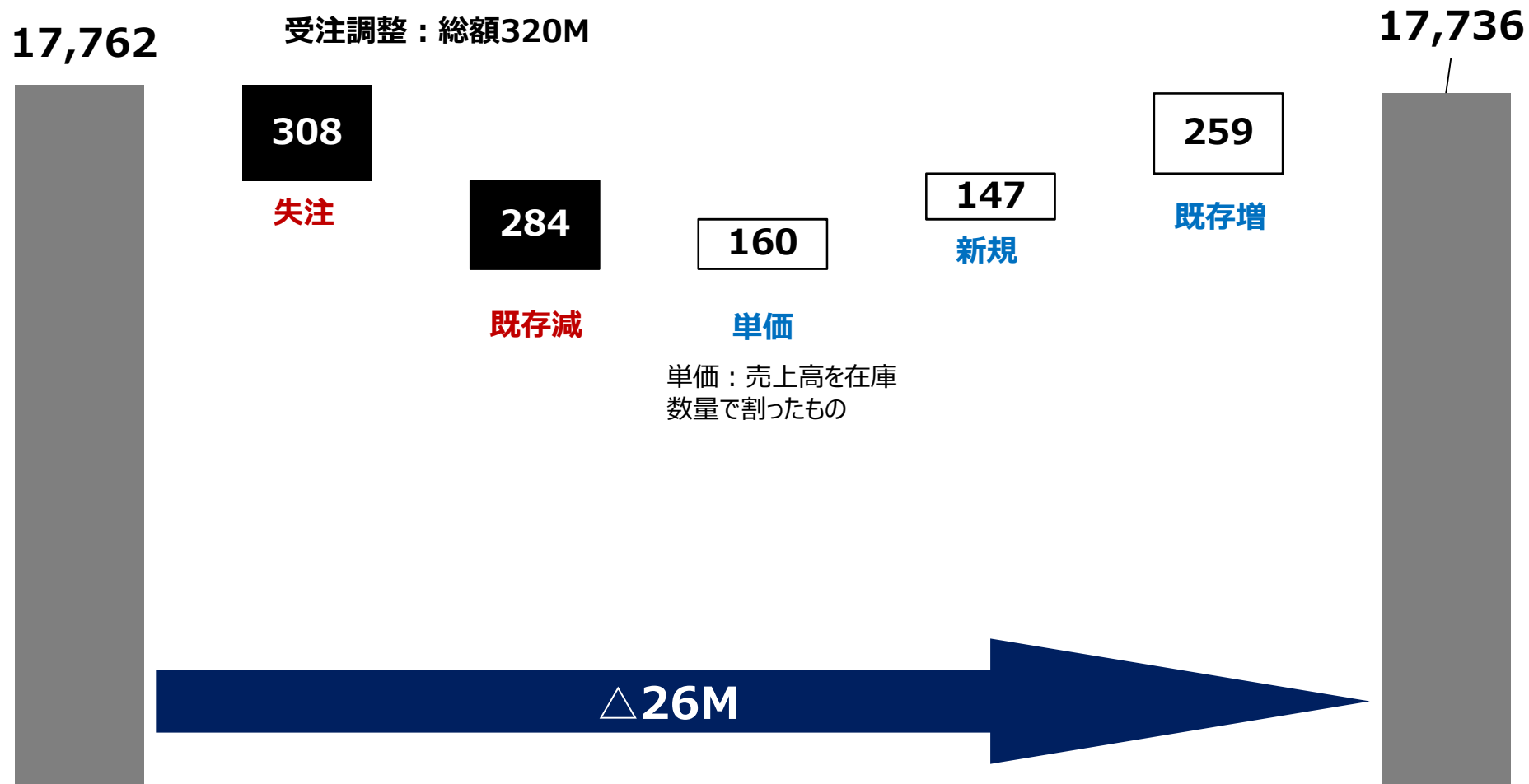
- 原価率 : 71.3%⇒71.1% △0.2P
- 販管費率 : 16.4%⇒15.4% △1.0P

※セグメント間の内部売上、振替も上記数値には含む



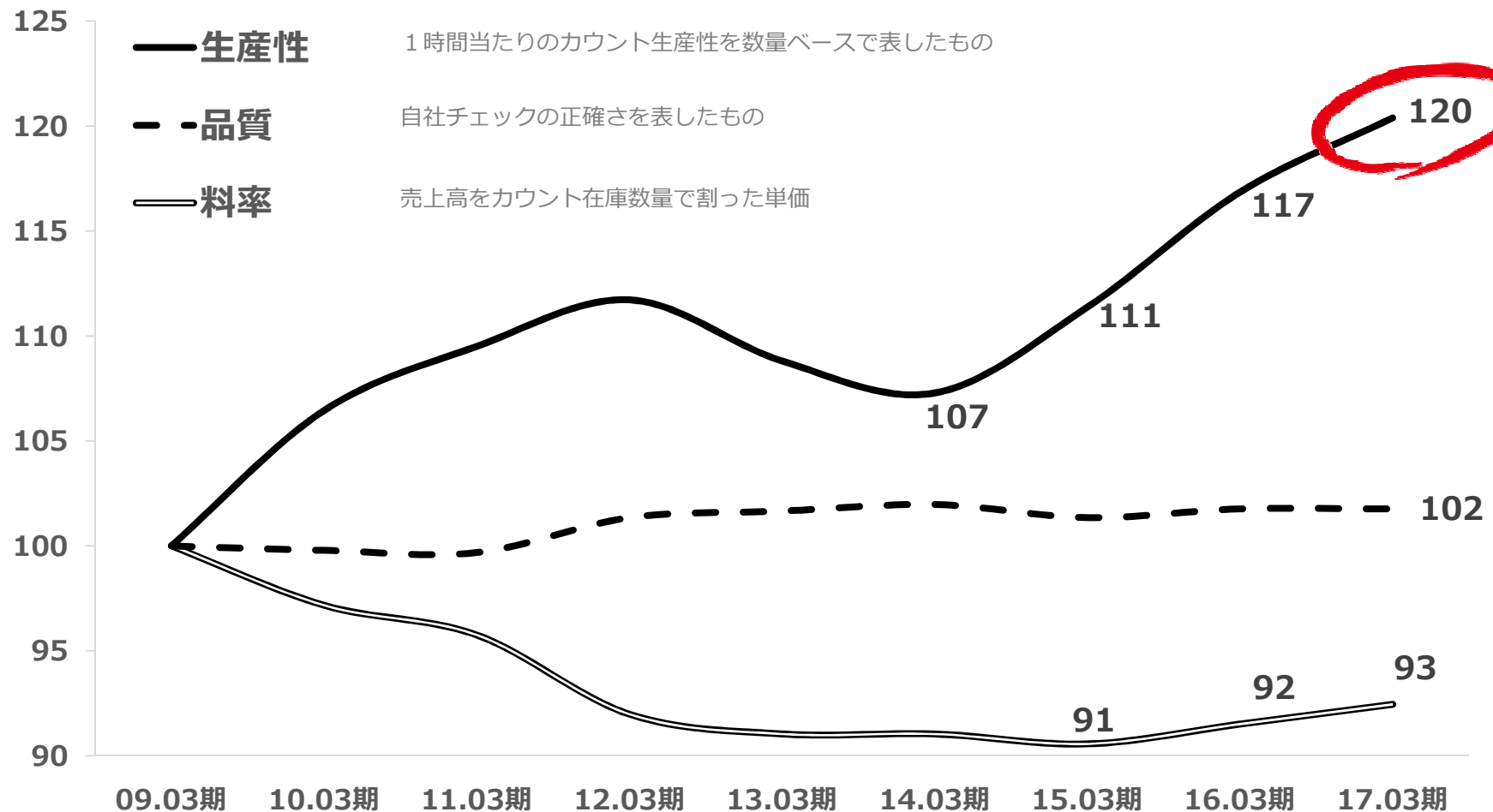
◆繁忙期の売上調整を行った結果ロイヤリティを除く売上で△26M

(百万円)



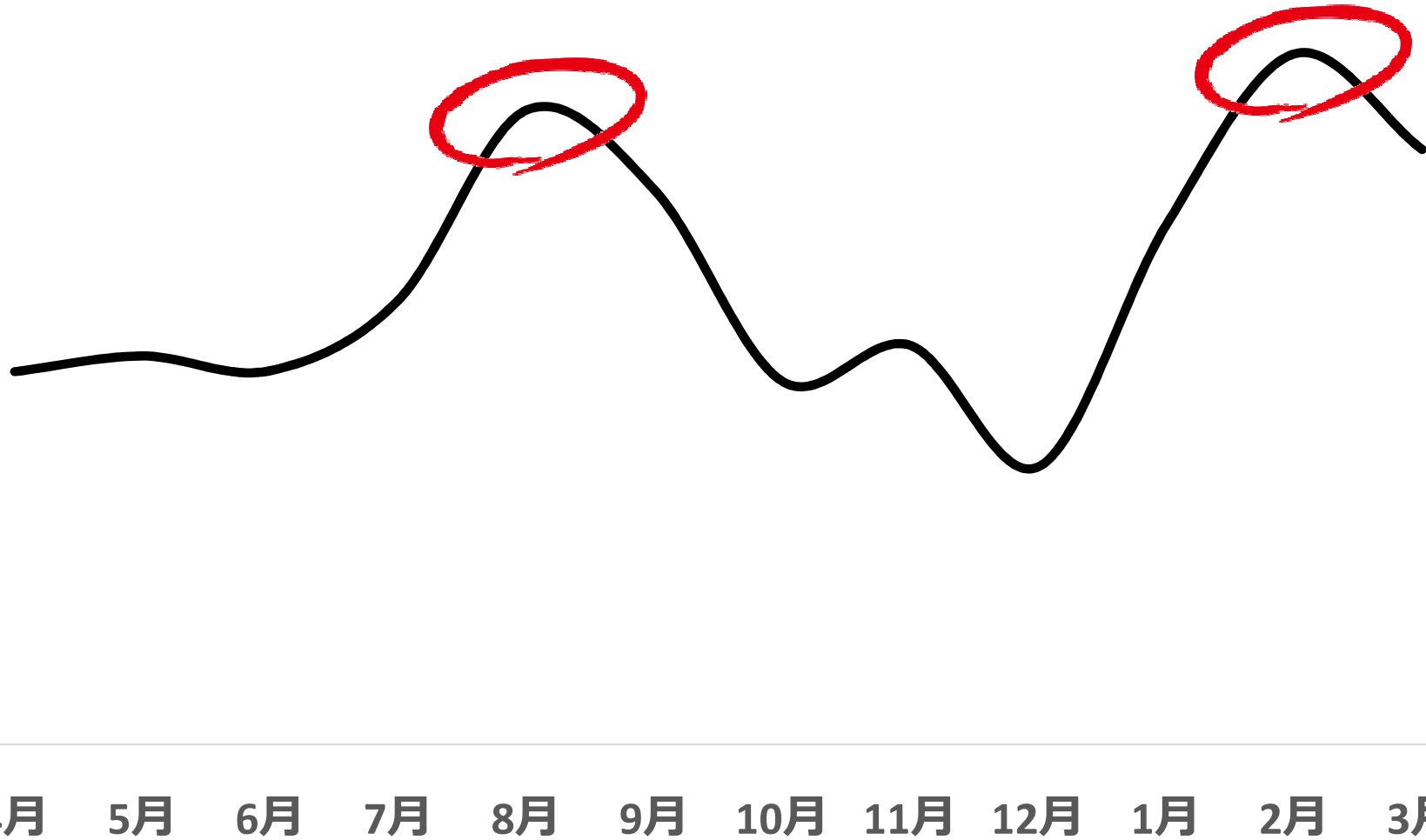
- ◆ 棚卸機器入替えによる効果が一巡したが、生産性の伸びは継続
- ◆ 料率は一部顧客のサービス料金見直し等の影響で緩やかに上昇

2009年3月期の数値を100とした場合の推移



◆実地棚卸は小売業の決算・中間決算が集中する2月・8月に集中する

月度別売上高推移 (国内棚卸)

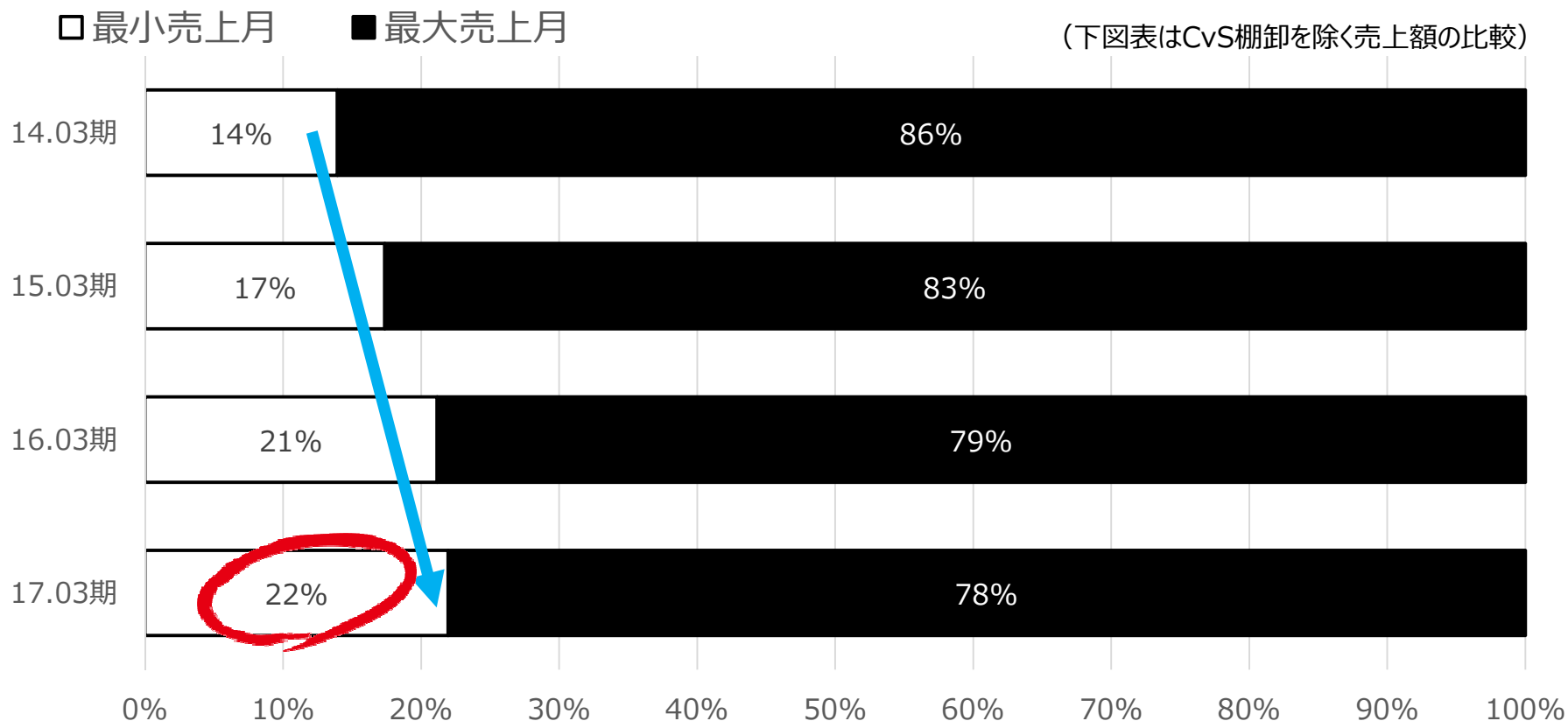


### ◆ 棚卸繁閑格差

- 棚卸閑散期の売上高は『流通周辺サービス』増に伴い増加傾向
- 繁忙期における棚卸経験者比率は前期比107%上昇

繁閑格差の推移

(注) 棚卸経験者・・・入社後30日以上出勤した従業員としている。  
経験者比率が高いと生産性が上がる傾向がある。



◆円高により減収も利益は大幅増 (現地通貨ベースでは10.8%増収)

(百万円)

	2015.03期	2016.03期	2017.03期	前期比
売上高	1,811	2,197	2,118	96.4%
売上総利益 (売上比)	434 (24.0%)	626 (28.5%)	597 (28.2%)	95.4%
販売管理費 (売上比)	501 (27.7%)	481 (21.9%)	394 (18.6%)	81.8%
営業利益 (売上比)	△66 (△3.6%)	145 (6.6%)	203 (9.6%)	140.5%

※セグメント間の内部売上、振替も上記数値には含む

ハイライト

- 原価 : 技術指導の強化、ハードおよびソフトウェアの導入により生産性が向上
- 販売管理費 : 中国事業における本部機能の統合、及び拠点の統廃合により△3.3P

◆ 合併効果により、売上高は大幅増

(百万円)

	2015.03期	2016.03期	2017.03期	前期比
売上高	2,797	3,922	6,186	157.7%
売上総利益 (売上比)	794 (28.4%)	1,150 (29.3%)	1,094 (17.7%)	95.2%
販売管理費 (売上比)	664 (23.7%)	854 (21.8%)	688 (11.1%)	80.6%
営業利益 (売上比)	129 (4.6%)	296 (7.5%)	405 (6.6%)	137.1%

ハイライト

※1.セグメント間の内部売上、振替も上記数値には含む  
※2016.03期までは営業所経費を販売管理費として扱い、2017.03期は原価として扱った

● エイジスマーチャンダイジングサービス

売上は合併効果によるものと請負業務を中心に大きく拡大 (MDサービスでは24%増)

● エイジスリサーチ

新規分野の大型受注により売上・利益を拡大

## 月間100時間超の長時間労働は解消

**経緯** 2016.5.19 千葉労働局長より、違法な長時間労働について是正指導を受け、企業名の公表へ

**対策** 社内プロジェクトにて早期是正に向けた下記3点を重点取組みとして決定、実行

重点取組み項目	具体的施策
1.労働時間管理の徹底	・社内基幹システム改良による労働時間管理の即時化 ・労働時間監査チームによる管理体制の早期是正
2.業務量の平準化	・棚卸の分散化推進による業務量の平準化 ・閑散時期における業務量の確保
3.業務の効率化	・棚卸機器導入の前倒し ・現場管理業務の簡略化および監督者の育成速度の向上



※2016年5月19日以降、月間100時間を超える時間外・休日労働を行った従業員は0名

- ◆ エイジスグループとは
- ◆ 2017年3月期業績概要
  - ハイライト
  - 業績サマリー
  - 国内棚卸サービス
  - 海外棚卸サービス
  - リテイルサポートサービス
- ◆ **2018年3月期通期業績見通し**
- ◆ FY2017-19中期計画



## ◆売上高・利益額共に3期連続過去最高を計画

(百万円)

( ) は売上比	2016.03期	2017.03期	2018.03期	前期比	対前年増減額
売上高	23,835	25,829	28,050	108.6%	+2,221
売上総利益	6,869 (28.8%)	6,878 (26.6%)	7,050 (25.1%)	102.5%	+172
販売管理費	4,221 (17.7%)	3,820 (14.8%)	3,950 (14.1%)	103.4%	+130
営業利益	2,647 (11.1%)	3,058 (11.8%)	3,100 (11.1%)	101.4%	+42
経常利益	2,685 (11.3%)	3,089 (12.0%)	3,130 (11.2%)	101.3%	+41
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,765 (7.4%)	2,125 (8.2%)	2,144 (7.6%)	100.9%	+19

当社はD.O.(ディストリクトオフィス)で発生するコストを売上原価とし、本部で発生するコストを販売費及び一般管理費としている

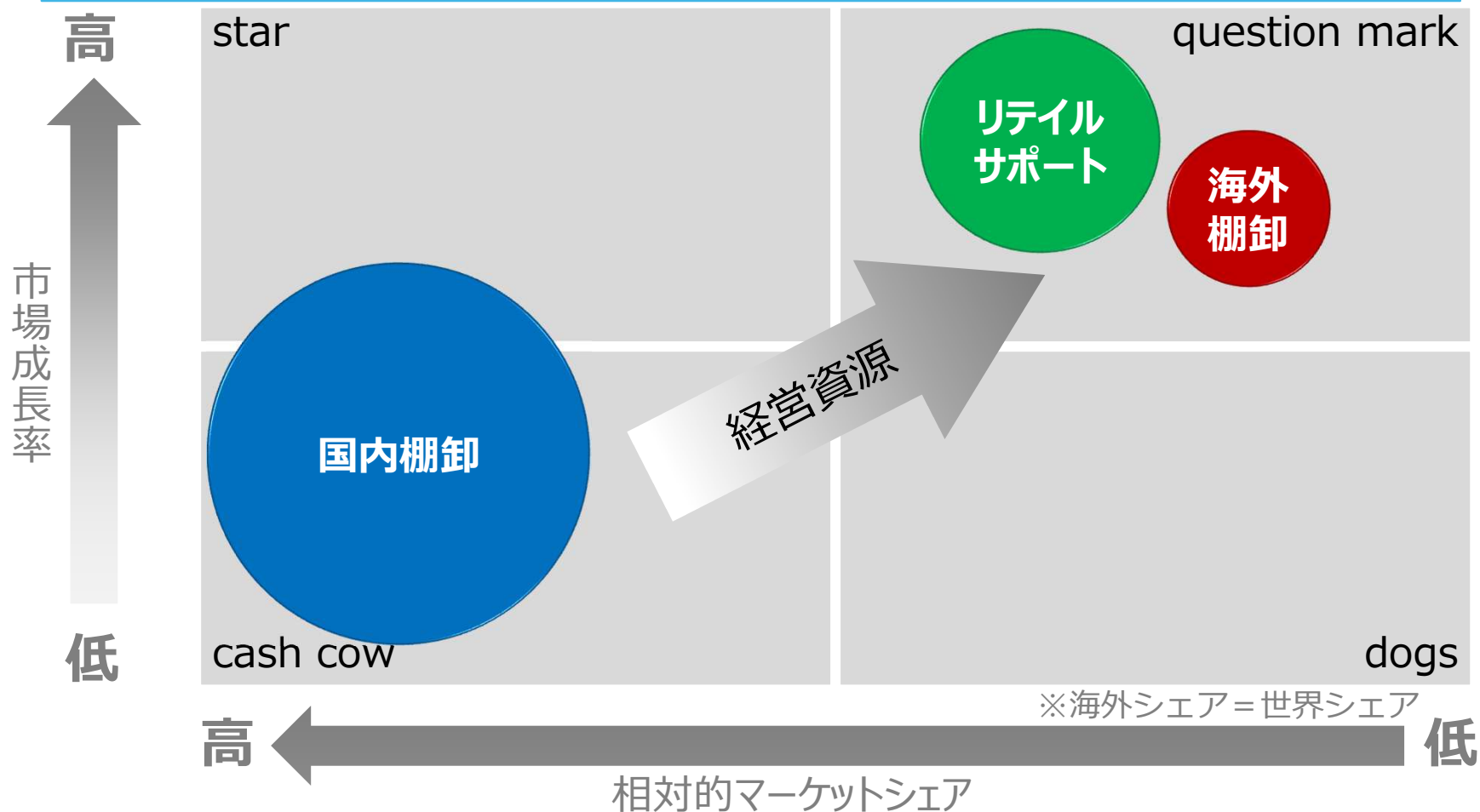
- ◆ 全セグメントで増収増益を見込む
- ◆ 海外棚卸サービスは中国経済減速による影響を想定および韓国決算月変更による
- ◆ リテイルサポートサービスは受注体制の構築により売上増を計画
  - 合併初年度に予定していたコストは18年3月期へずれ込むため利益貢献は薄いと見込む(百万円)

	2016.03期	2017.03期	2018.03期	前期比	対前年増減額
売上高	23,835	25,829	28,050	108.6%	+2,221
国内棚卸サービス	17,968	17,977	18,700	104.0%	+723
海外棚卸サービス	2,197	2,118	2,250	106.2%	+132
リテイルサポートサービス	3,922	6,186	7,500	121.2%	+1,314
消去	△253	△452	△400	-	-
営業利益	2,647	3,058	3,100	101.4%	+42
国内棚卸サービス	2,201	2,428	2,450	100.9%	+22
海外棚卸サービス	145	203	205	101.0%	+2
リテイルサポートサービス	296	405	430	106.2%	+25
消去	5	20	15	-	-

- ◆ エイジスグループとは
- ◆ 2017年3月期業績概要
  - ハイライト
  - 業績サマリー
  - 国内棚卸サービス
  - 海外棚卸サービス
  - リテイルサポートサービス
- ◆ 2018年3月期通期業績見通し
- ◆ **FY2017-19中期計画**

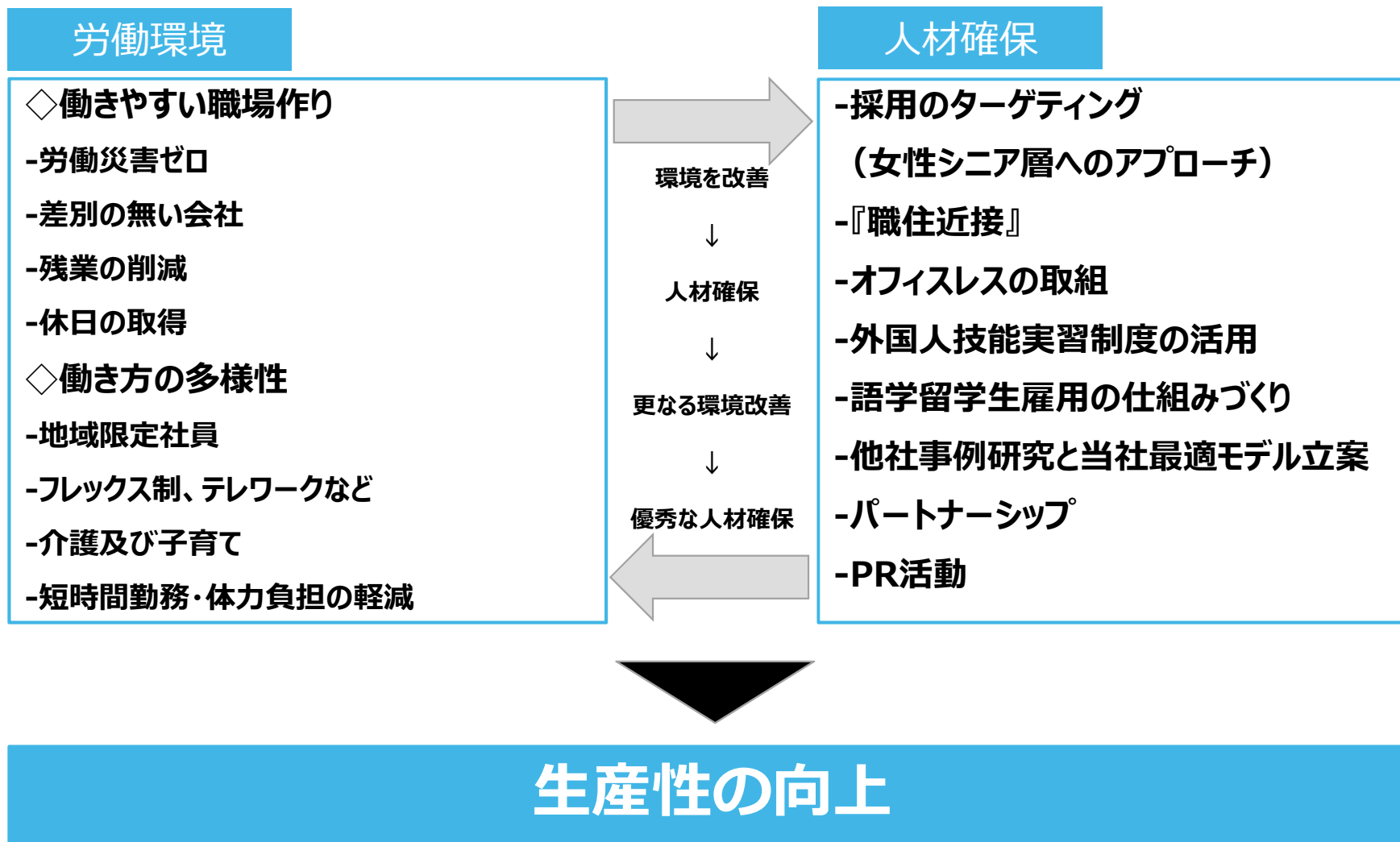
◆「日本の棚卸のエイジス」から「アジアのリテイルサポートグループ」への飛躍

- 国内棚卸サービス：更なる収益力の強化により、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
- リテイ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さらに高める



◆『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



◆国内棚卸サービス：更なる収益力の強化により、成長セグメントへの投資を加速させる

独自能力5要素のレベルアップ

- マネジメント
  - スケジューリング・クルーイングのIT化
- プロフェッショナル集団の構築
  - グループ内雇用による棚卸経験者の定着化
- 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



◆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

現地化の推進

- ◆経営幹部の現地化を推進
- ◆現地経営幹部へ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、品質を見える化
- ◆日本からの巡回指導体制の継続
- ◆BCC（カウントコンテスト）等を通じ、技術力向上をはかる

売上拡大施策

- ◆エイジスブランド発信
  - ・各国チェーンストア協会とのコンタクト強化
  - ・国際展示会などへの出展
- ◆日本からの既存進出国への営業支援
- ◆新規市場（国・地域）の調査研究

◆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向上させる

店舗業務の請負/派遣

- 商品補充
- レジ、生鮮技術者、夜間店長など派遣
- 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

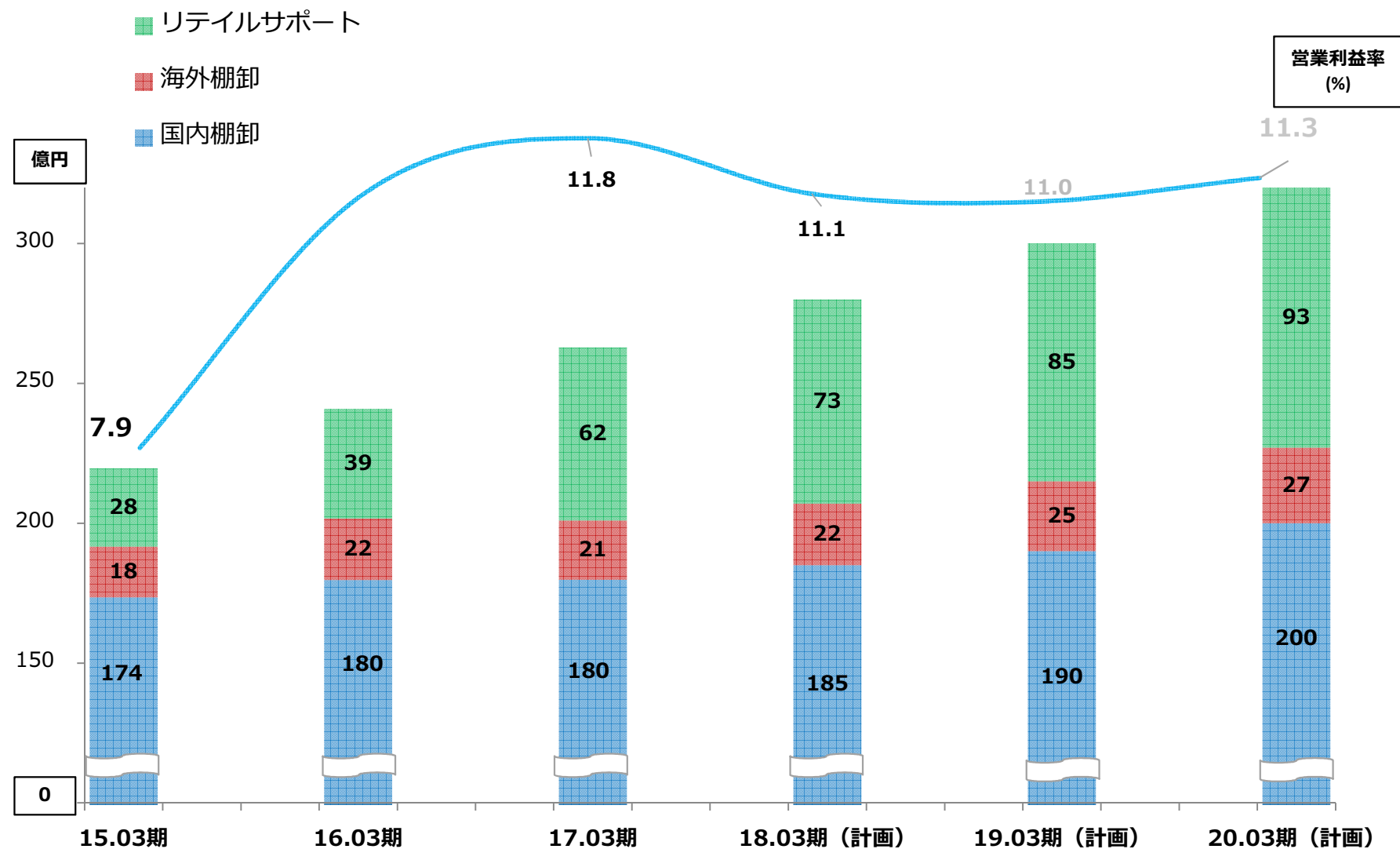
- シェルフチェンジマネジメントの提案
  - ・カテゴリーリセット
  - ・営業しながらの店舗改装

新しい市場の掘り起こしとサービスの提供

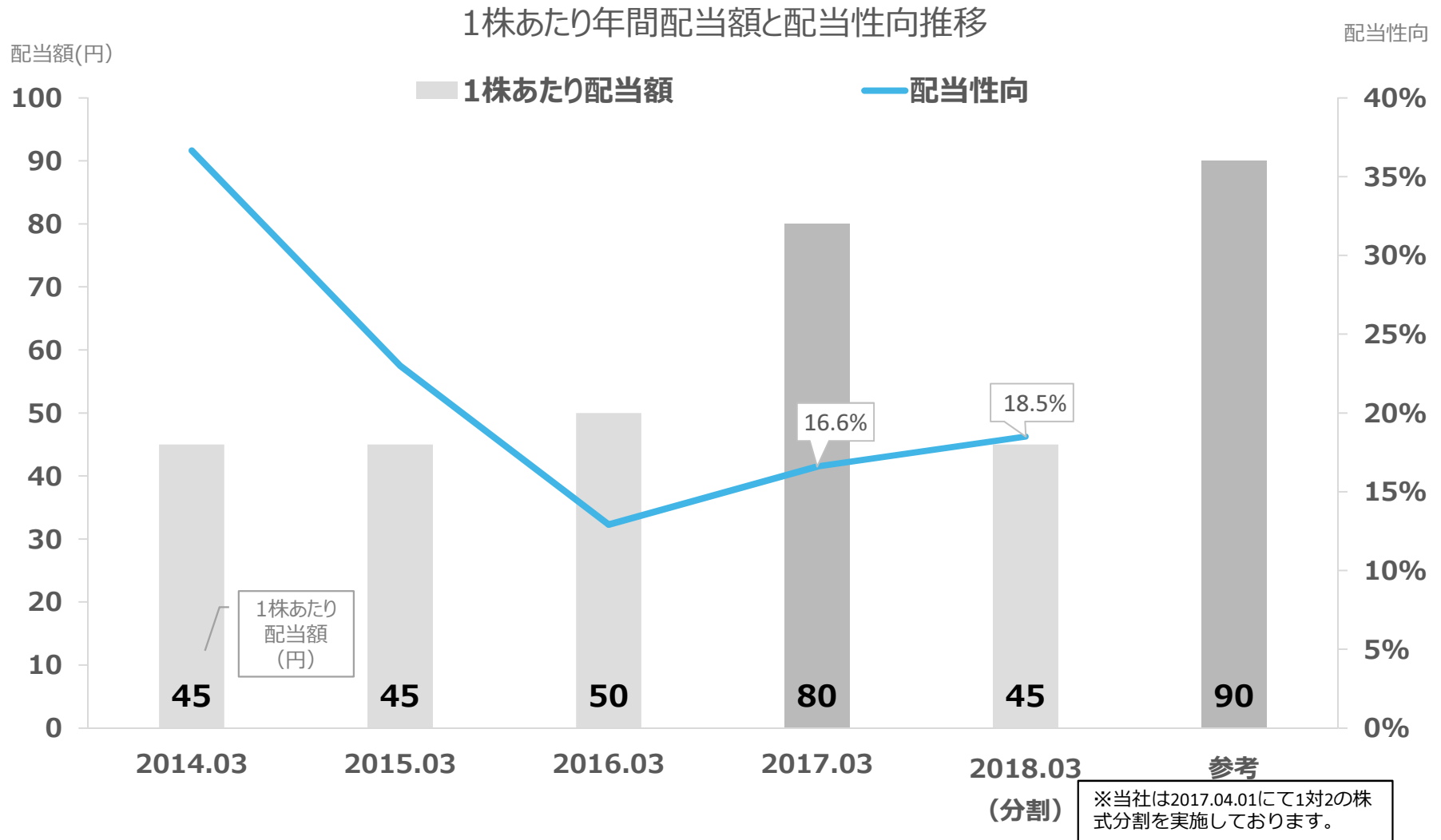
- EC企業（物流倉庫等）へのアプローチ
- ソリューション提案（作業の提供に留まらない）
- 海外先進事例の研究と日本市場への提案



◆2020年3月期に売上高320億円を目指す



◆ 18.03月期配当予想は 1株あたり45円 (普通配当)



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。

<<お問い合わせ先>>

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](mailto:ajis_ir@ajis-group.com)



**Your Partner in Retail Solutions**