



AGS株式会社

東証2部 証券コード3648

2011年3月期決算説明会資料

2011年5月

I . 会社概要

II . 2011/3期実績

III . 2012/3期見通し

IV . 今後の戦略

I . 会社概要

1. AGSグループ概要

| | | | |
|---|---------|--|---|
|  | 商 号 | AGS株式会社 | <p style="text-align: center;">本社外観</p>  <p style="text-align: right;">(本社: さくら浦和ビル)</p> |
| | 設 立 | 1971年7月 | |
| | 資 本 金 | 1,398百万円 | |
| | 事 業 内 容 | 情報処理サービス、ソフトウェア開発、 その他情報サービス、システム機器販売 | |
| | 従 業 員 数 | 連結 936名: 単体 623名 (2011年3月末時点) | |
| | 所 在 地 | 本社: 埼玉県さいたま市浦和区針ヶ谷4-2-11 東京本社: 東京都豊島区東池袋1-21-11 浦和ソリューションセンター: 埼玉県さいたま市南区沼影1-13-1 | |

| | | | |
|---------|--|-----------------------------------|-------------------------|
| 商 号 | AGSビジネスコンピューター株式会社 | AGSプロサービス株式会社 | AGSシステムアドバイザー株式会社 |
| 資本金 | 3,000万円 (77%) | 3,000万円 (100%) | 3,000万円 (100%) |
| 事 業 内 容 | ソフトウェアの開発・保守 情報機器の導入・保守 コンピューター、その他周辺機器の 販売 | コンピューターシステムの運営管理 人材派遣 BPO事業 | コンサルティング 監査 教育・研修 |

2. 事業内容と売上高構成比

情報処理サービスを中心に総合的なソリューション・サービスを展開

【連結売上高品目別構成比】
(2011年3月期)

ソフトウェア開発

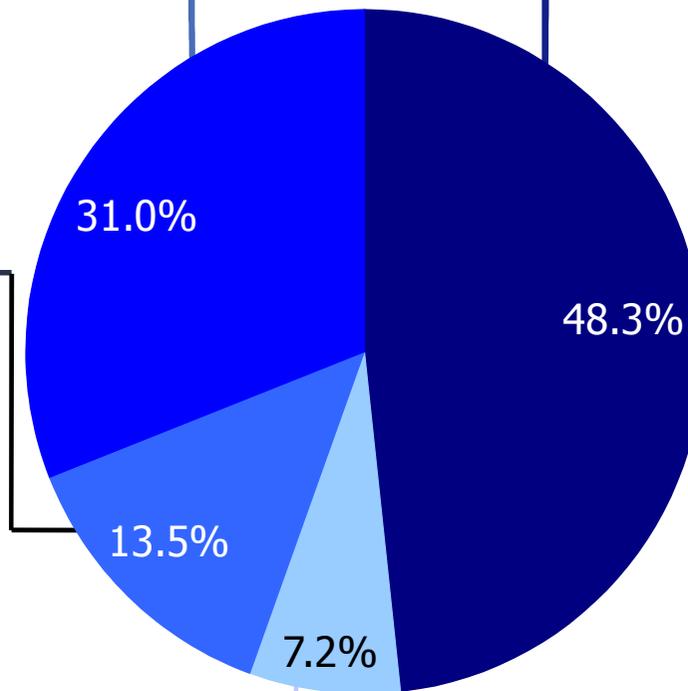
- ▶ コンサルティングから設計、構築、保守サポートまで幅広くカバー

その他情報サービス

- ▶ パッケージ商品販売、導入支援サービス
- ▶ コンピューター機器保守、コールセンター業務、情報セキュリティコンサルティング、内部統制支援サービス等

システム機器販売

- ▶ コンピューター機器、ソフトウェア、周辺機器の販売
(独立系マルチベンダー)



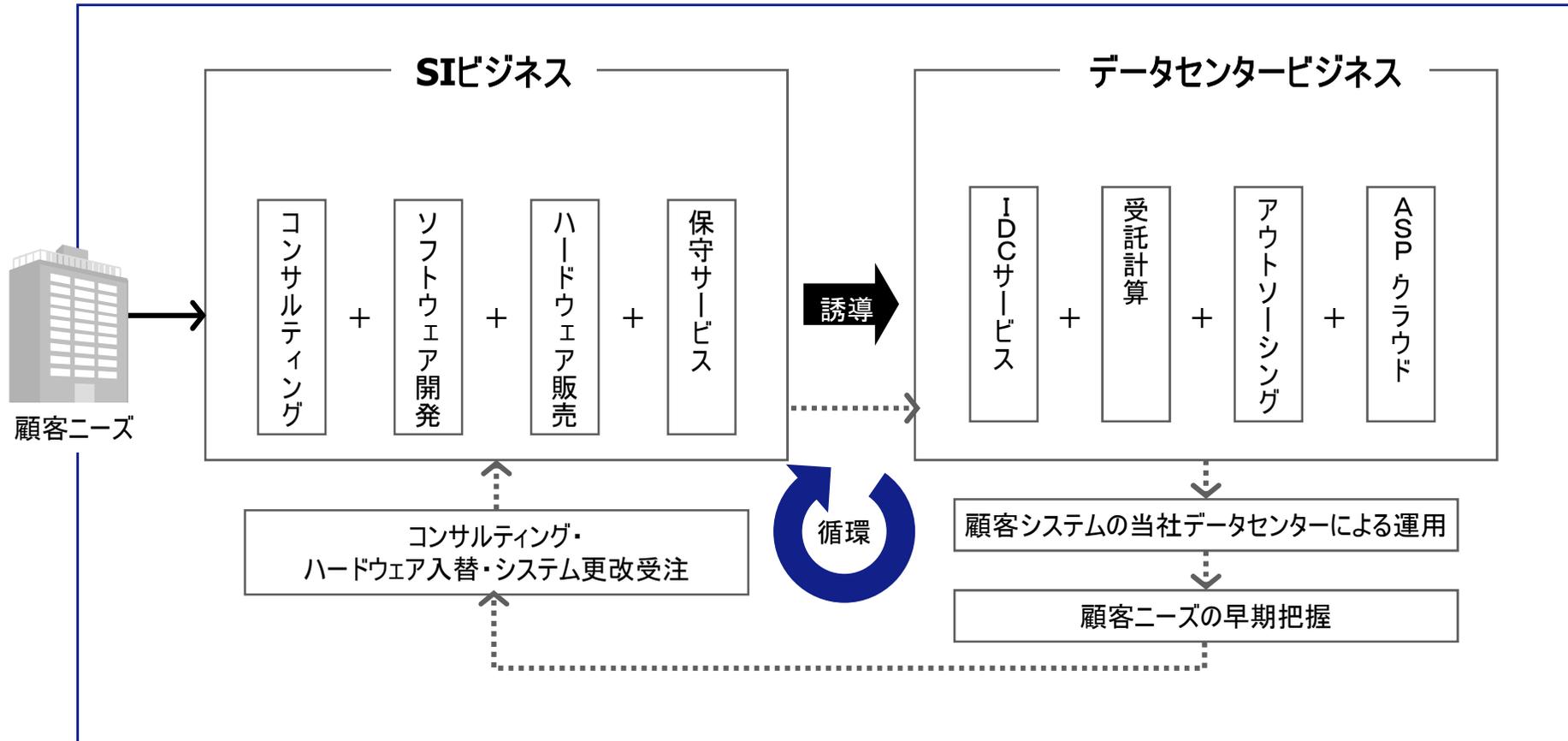
情報処理サービス

- ▶ 自社データセンターにおける大型汎用機を中心とした受託計算サービス
- ▶ IDCサービスおよび入力・印刷・デリバリー等の周辺業務提供
- ▶ コンピューターオペレーションやBPOなどのアウトソーシングサービス
- ▶ マルチペイメントや与信管理などのASP・クラウドサービス

3. 事業展開

SIビジネス+データセンタービジネス一体案件獲得を推進

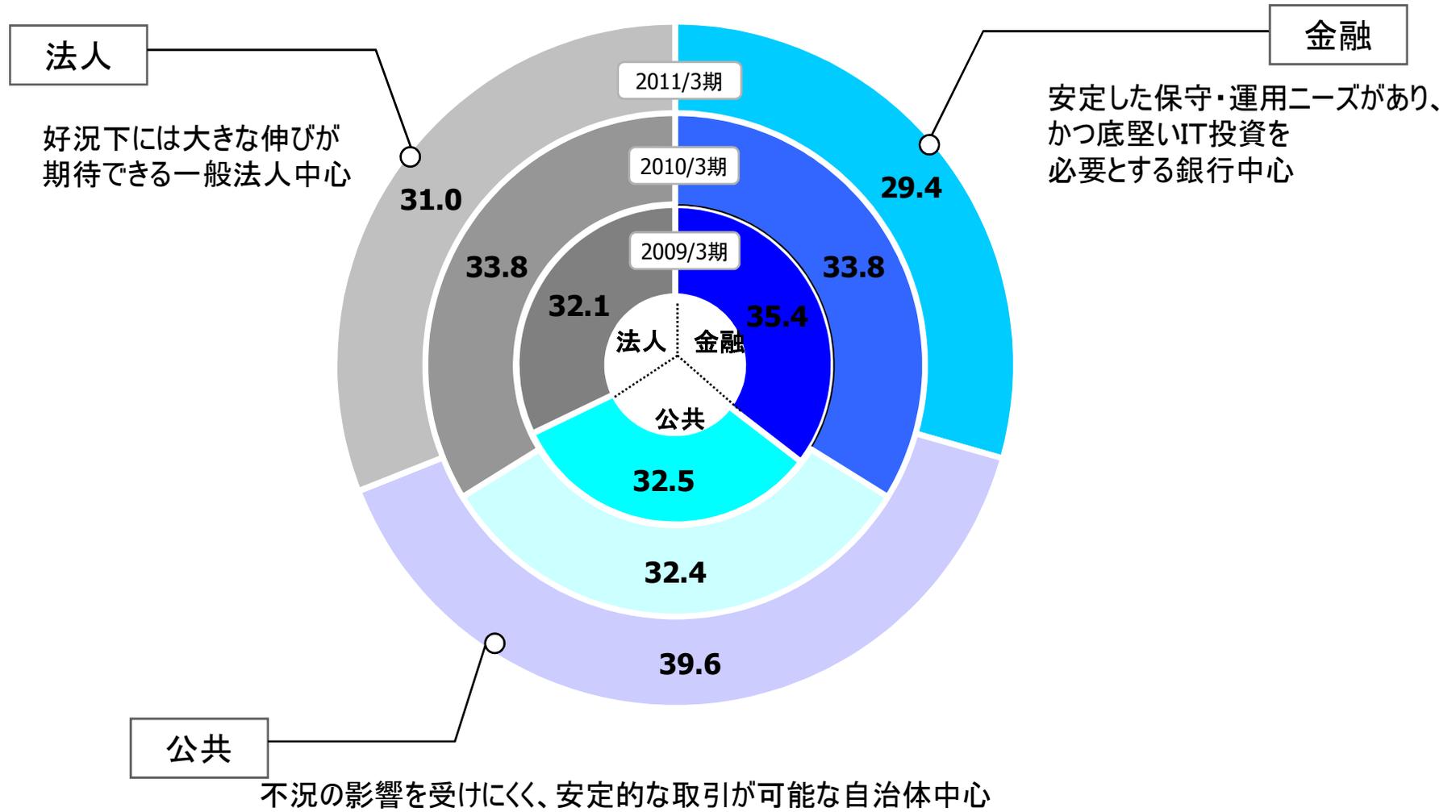
相乗効果のある事業領域への集中と囲い込み



4. 顧客領域

バランスのとれた顧客構成

【顧客領域別売上高構成比】 単位：%



Ⅱ. 2011/3期実績

1. 2011/3期実績 サマリー

単位 百万円

| | 2010/3期 | 2011/3期 | | | | 直近予想 (3/11発表) |
|---------------|---------|---------|-------|--------|--------|------------------|
| | 金額 | 金額 | 増 | 減 | 増減率 | |
| 売上高 | 17,078 | 16,789 | ▲ 288 | ▲ 1.7% | 17,100 | |
| 営業利益 | 888 | 1,313 | 425 | 47.9% | 1,200 | |
| 営業利益率 | 5.2% | 7.8% | 2.6P | | | |
| 経常利益 | 893 | 1,294 | 400 | 44.9% | 1,180 | |
| 当期純利益 | 484 | 695 | 210 | 43.5% | 640 | |
| 一株当たり当期純利益(円) | 121.13 | 171.54 | 50.41 | 41.6% | 158.01 | |
| 一株当たり配当金(円) | 30.00 | 39.00 | 9.00 | | 34.00 | |
| ROE(当期純利益) | 6.4% | 8.2% | 1.8P | | | |
| ROA(経常利益) | 6.9% | 9.7% | 2.8P | | | |

※2011/3期の配当には記念配当5円を含んでおります。

■売上高はわずかに減少

公共部門は堅調に推移したが、法人・金融部門では企業のIT投資抑制の影響

■利益は大幅な増益

社内インフラの更改終了、開発業務及び運用業務の効率化によるコスト削減が寄与

■収益力の安定化

景気に大きく影響を受けにくい収益体質の構築

2. 事業セグメント別収益状況

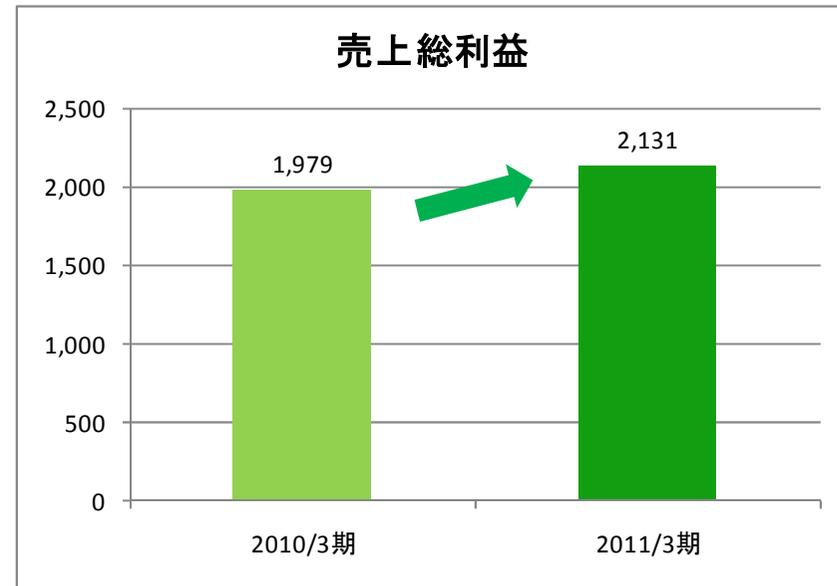
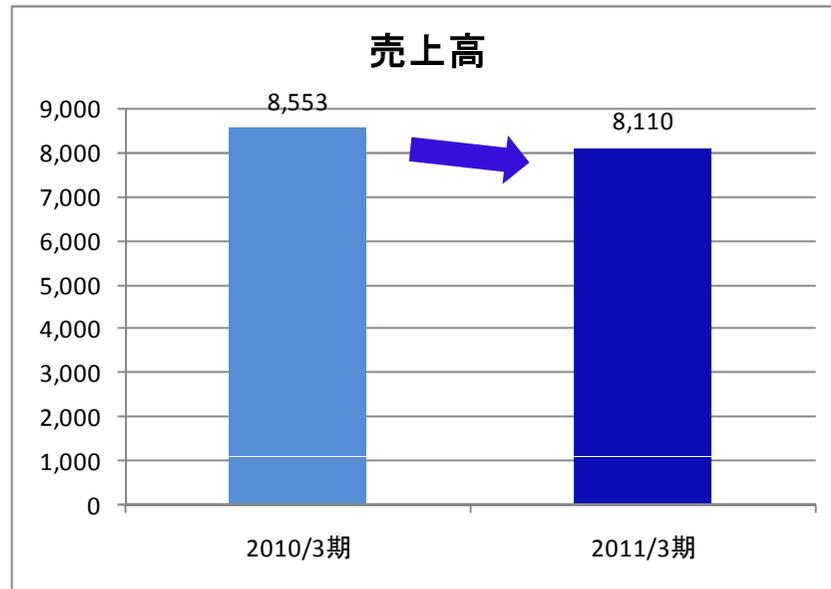
単位 百万円

| | | 2010/3期 | 2011/3期 | | |
|---------------|---------|---------|---------|-------|---------|
| | | 金額 | 金額 | 増減 | 増減率 |
| 情報処理 サービス | 売上高 | 8,553 | 8,110 | ▲ 443 | ▲ 5.2% |
| | 売上総利益 | 1,979 | 2,131 | 151 | 7.7% |
| | セグメント利益 | 1,324 | 1,479 | 155 | 11.7% |
| ソフトウェア 開発 | 売上高 | 4,916 | 5,209 | 293 | 6.0% |
| | 売上総利益 | 1,030 | 1,357 | 327 | 31.8% |
| | セグメント利益 | 605 | 855 | 250 | 41.3% |
| その他情報 サービス | 売上高 | 2,331 | 2,267 | ▲ 64 | ▲ 2.8% |
| | 売上総利益 | 534 | 527 | ▲ 7 | ▲ 1.3% |
| | セグメント利益 | 261 | 232 | ▲ 29 | ▲ 11.1% |
| システム 販賣 | 売上高 | 1,276 | 1,202 | ▲ 73 | ▲ 5.8% |
| | 売上総利益 | 204 | 221 | 16 | 8.3% |
| | セグメント利益 | 84 | 106 | 22 | 26.2% |

2. 事業セグメント別収益状況

情報処理サービス

単位 百万円



■売上

取扱件数の減少(公共部門)や契約満了による終了(法人部門)

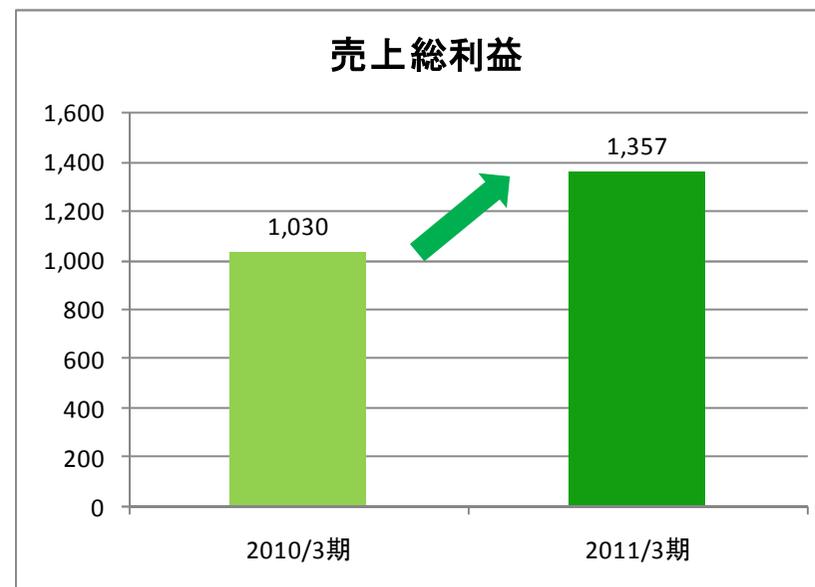
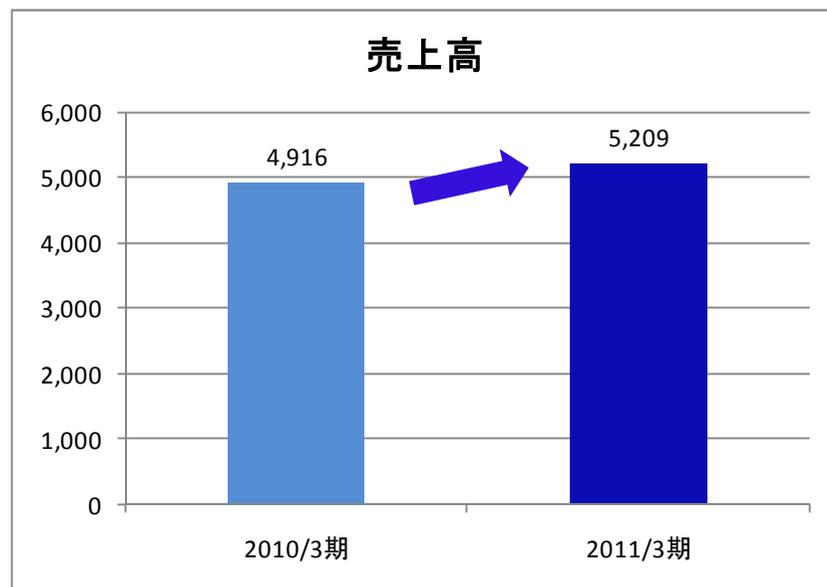
■売上総利益

受託計算サービスに関わるインフラ更改の完了、運用体制の効率化

2. 事業セグメント別収益状況

ソフトウェア開発

単位 百万円



■売上

企業のIT投資抑制による常駐ソフトウェア開発減少(金融・法人部門)を、大型案件の受注(公共部門)でカバー

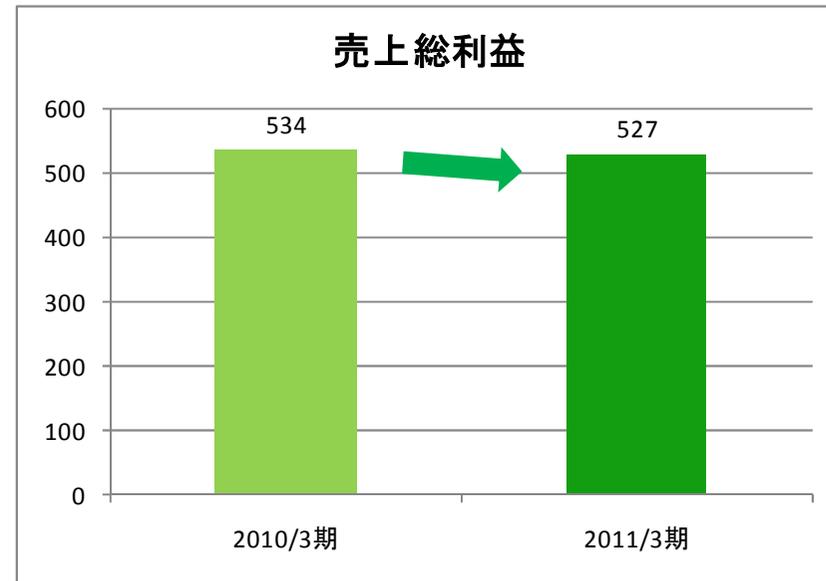
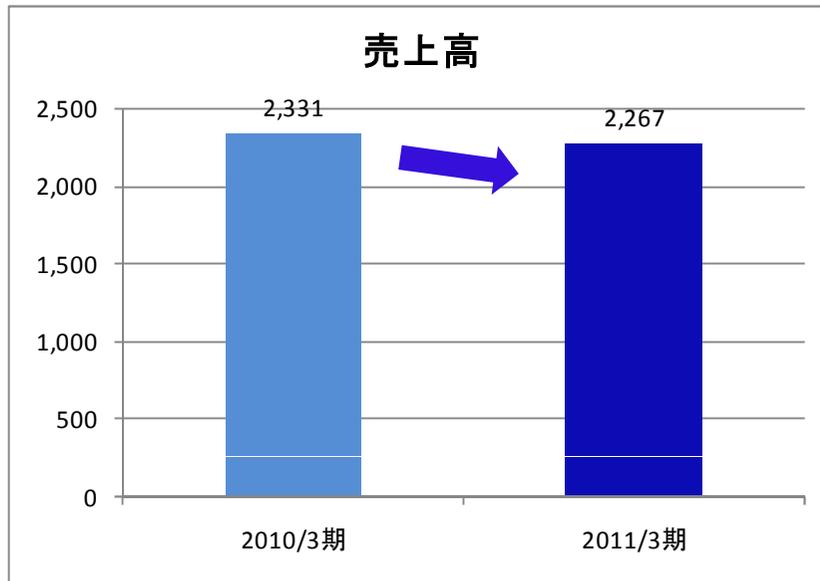
■売上総利益

売上増のほか、開発拠点の集約化、開発管理の徹底等による開発体制の効率化

2. 事業セグメント別収益状況

その他情報サービス

単位 百万円



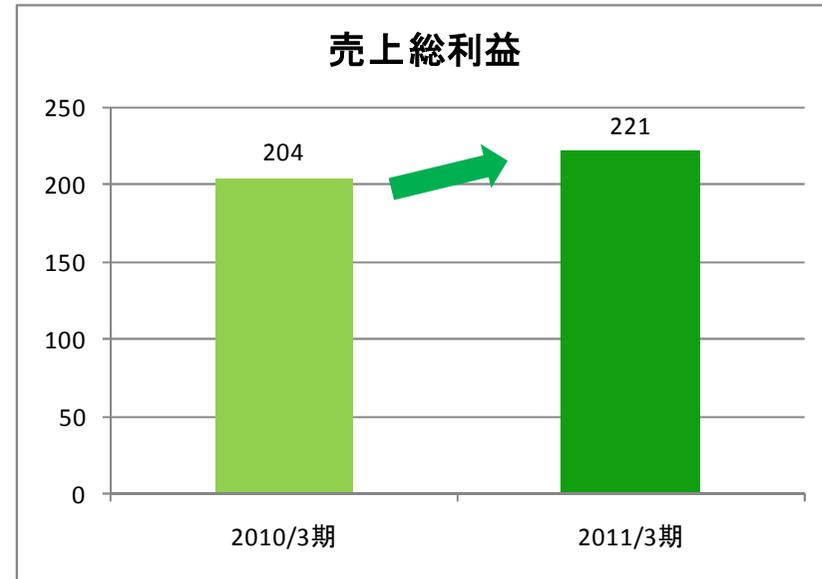
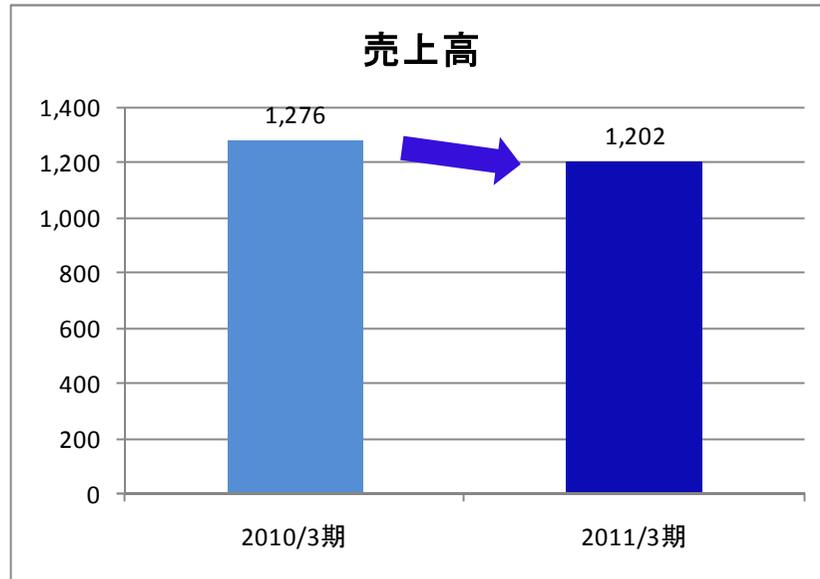
■ 売上
パッケージソフト等の販売低調(法人部門)

■ 売上総利益
ほぼ前年並み

2. 事業セグメント別収益状況

システム機器販売

単位 百万円



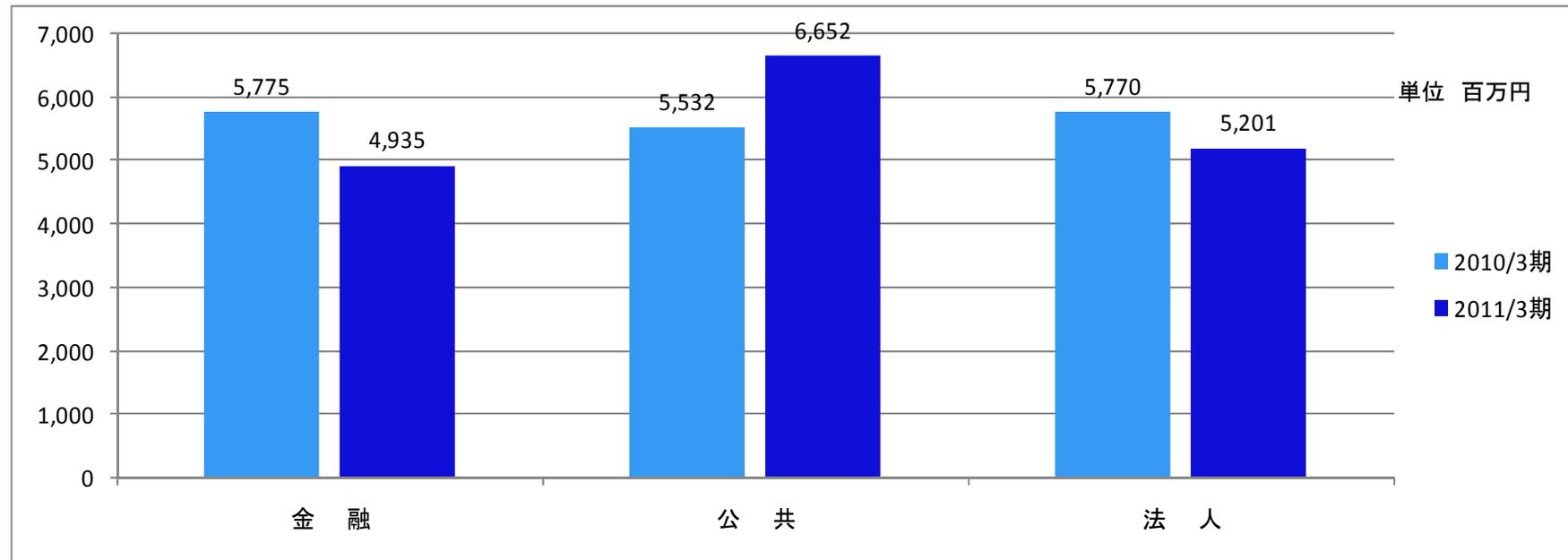
■ 売上

企業のIT投資抑制の影響を受け、サーバー・PC等の受注減少(法人・金融部門)

■ 売上総利益

ハードウェア機器の仕入価格の低減

3. 市場別状況



■金融

情報処理サービスの取扱件数の減少や常駐ソフトウェア開発の要員の減少

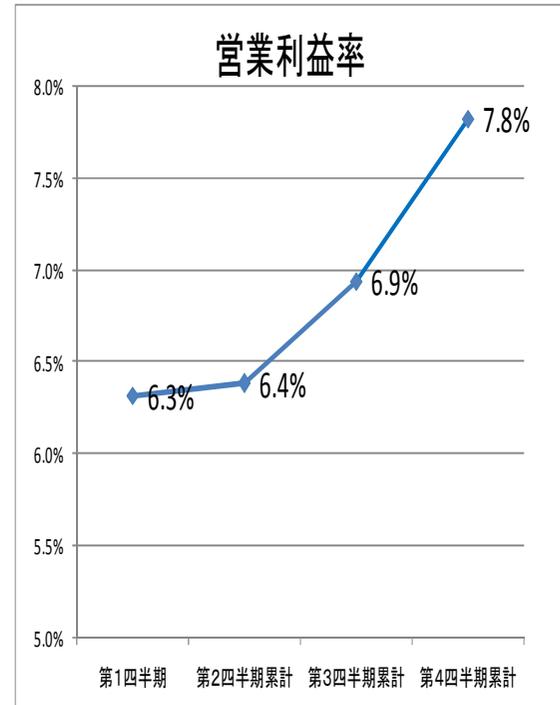
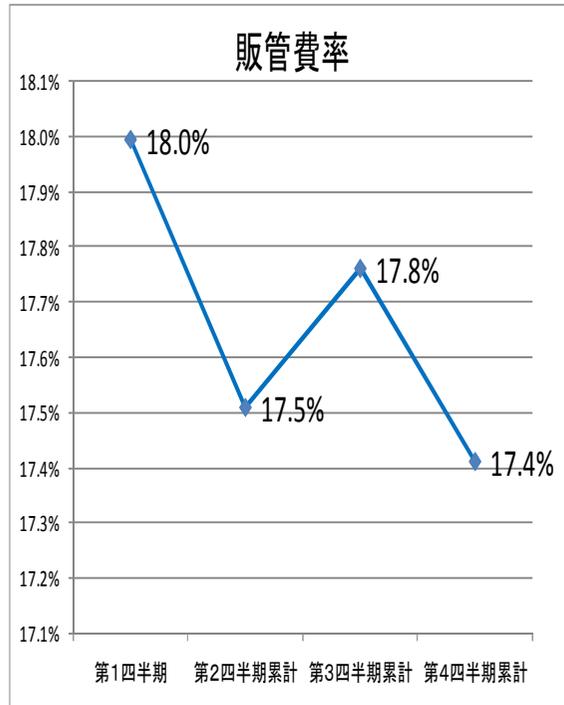
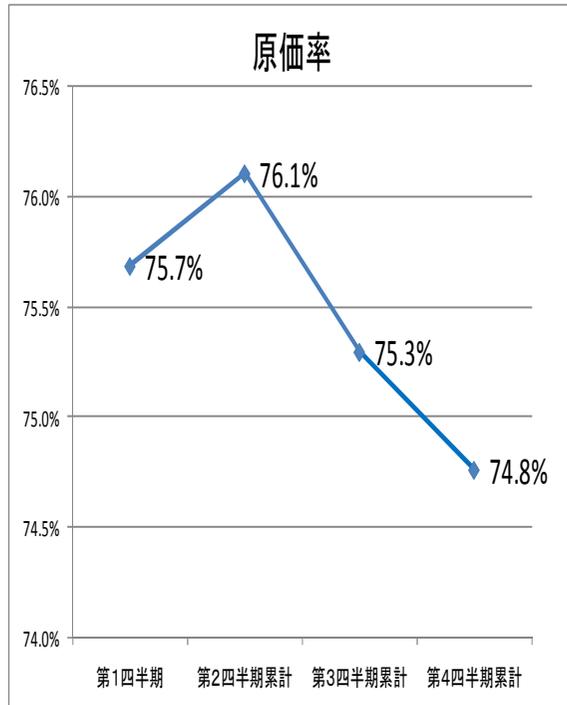
■公共

パッケージソフト導入とシステム更改対応が堅調に推移

■法人

企業のIT投資抑制に伴う情報処理サービス、ソフトウェア開発の減少、システム機器販売・その他情報サービスの受注減

4. 四半期累計推移



■ 製造原価・販売管理費

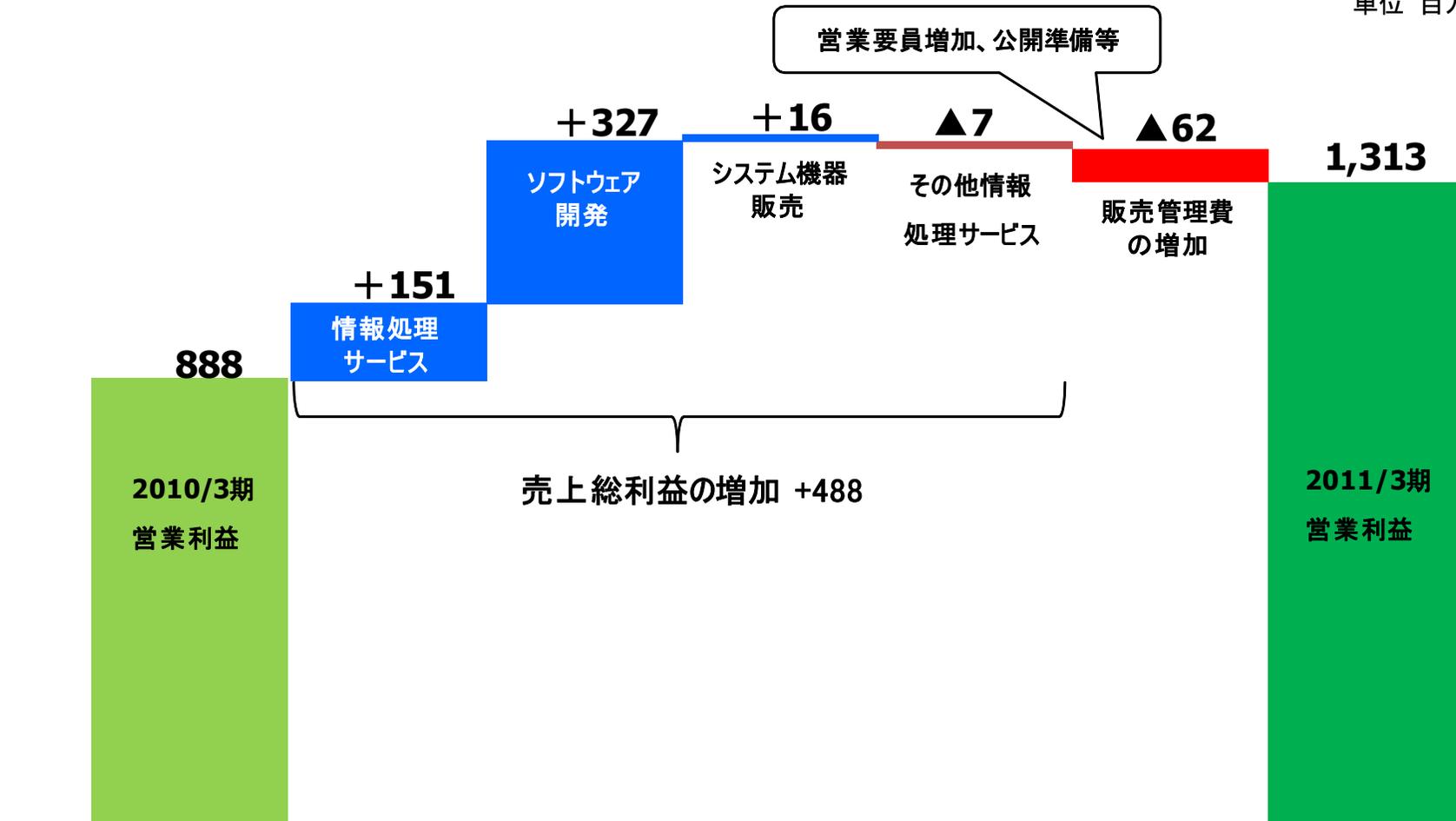
- ・開発拠点の集約化・運用の効率化、外注費削減により原価率3ポイント低減(前年比)
- ・販管費の抑制により販管比率低減(期中)

■ 営業利益率

効率化効果、コストコントロールにより第3四半期以降、営業利益率を2.6ポイント改善(前年比)

5. 営業利益増減分析

単位 百万円



6. 貸借対照表

単位 百万円

| | 2010/3期末 | 2011/3期末 | | 主要増減要因 |
|----------|-----------|-----------|---------|---------------------------------------|
| | 金額 | 金額 | 増減 | |
| 流動資産 | 8,140 | 7,655 | ▲ 484 | 有価証券(NCD)(▲449百万円) |
| 固定資産 | 4,786 | 5,976 | 1,189 | 新データセンター用の土地取得(+1,258百万円) |
| 資産合計 | 12,927 | 13,632 | 704 | |
| 流動負債 | 3,115 | 2,802 | ▲ 312 | |
| 固定負債 | 1,553 | 1,268 | ▲ 285 | リース債務(▲309百万円) |
| 負債合計 | 4,668 | 4,071 | ▲ 597 | |
| 株主資本 | 7,685 | 9,050 | 1,364 | 新株発行による増資(+797百万円) 利益剰余金等(+567百万円) |
| 純資産合計 | 8,258 | 9,561 | 1,302 | |
| 負債純資産合計 | 12,927 | 13,632 | 704 | |
| 自己資本比率 | 60.0% | 66.8% | 6.8P | |
| 1株当たり純資産 | 1,939.87円 | 1,856.91円 | ▲ 82.96 | |

7. キャッシュフロー表

単位 百万円

| | 2010/3期 | 2011/3期 | |
|-----------------|---------|---------|-------|
| | 金額 | 金額 | 増減 |
| 営業活動によるキャッシュフロー | 1,795 | 1,834 | 39 |
| 投資活動によるキャッシュフロー | ▲ 4,295 | ▲ 1,565 | 2,730 |
| 財務活動によるキャッシュフロー | ▲ 666 | 143 | 809 |
| 現金及び現金同等物の増減額 | ▲ 3,166 | 411 | 3,578 |
| 現金及び現金同等物の期末残高 | 1,384 | 1,796 | 411 |

■ 営業活動によるキャッシュフロー

税金等調整前当期純利益1,241百万円、減価償却費1,042百万円を計上

■ 投資活動によるキャッシュフロー

新データセンター用地取得費1,258百万円

新データセンター建設費631百万円

■ 財務活動によるキャッシュフロー

新株発行により収入792百万円

Ⅲ. 2012/3期見通し

1. 2012/3期見通し サマリー

単位 百万円

| | 2011/3期 | 2012/3期予想 | | |
|---------------|---------|-----------|---------|--------|
| | 金額 | 金額 | 増減 | 増減率 |
| 売上高 | 16,789 | 17,000 | 211 | 1.3% |
| 営業利益 | 1,313 | 1,250 | ▲ 63 | ▲ 4.9% |
| 営業利益率 | 7.8% | 7.4% | ▲ 0.4P | |
| 経常利益 | 1,294 | 1,230 | ▲ 64 | ▲ 5.0% |
| 当期純利益 | 695 | 690 | ▲ 5 | ▲ 0.8% |
| 一株当たり当期純利益(円) | 171.54 | 140.61 | ▲ 30.93 | |
| 一株当たり配当金(円) | 39.00 | 36.00 | ▲ 3.00 | |

※2011/3期の配当には記念配当5円を含んでおります。

■ 売上

データセンタービジネス案件の推進により、ほぼ前年並みを見込む

■ 利益

新データセンター建設に伴う先行投資負担等により営業利益・経常利益はわずかに減益

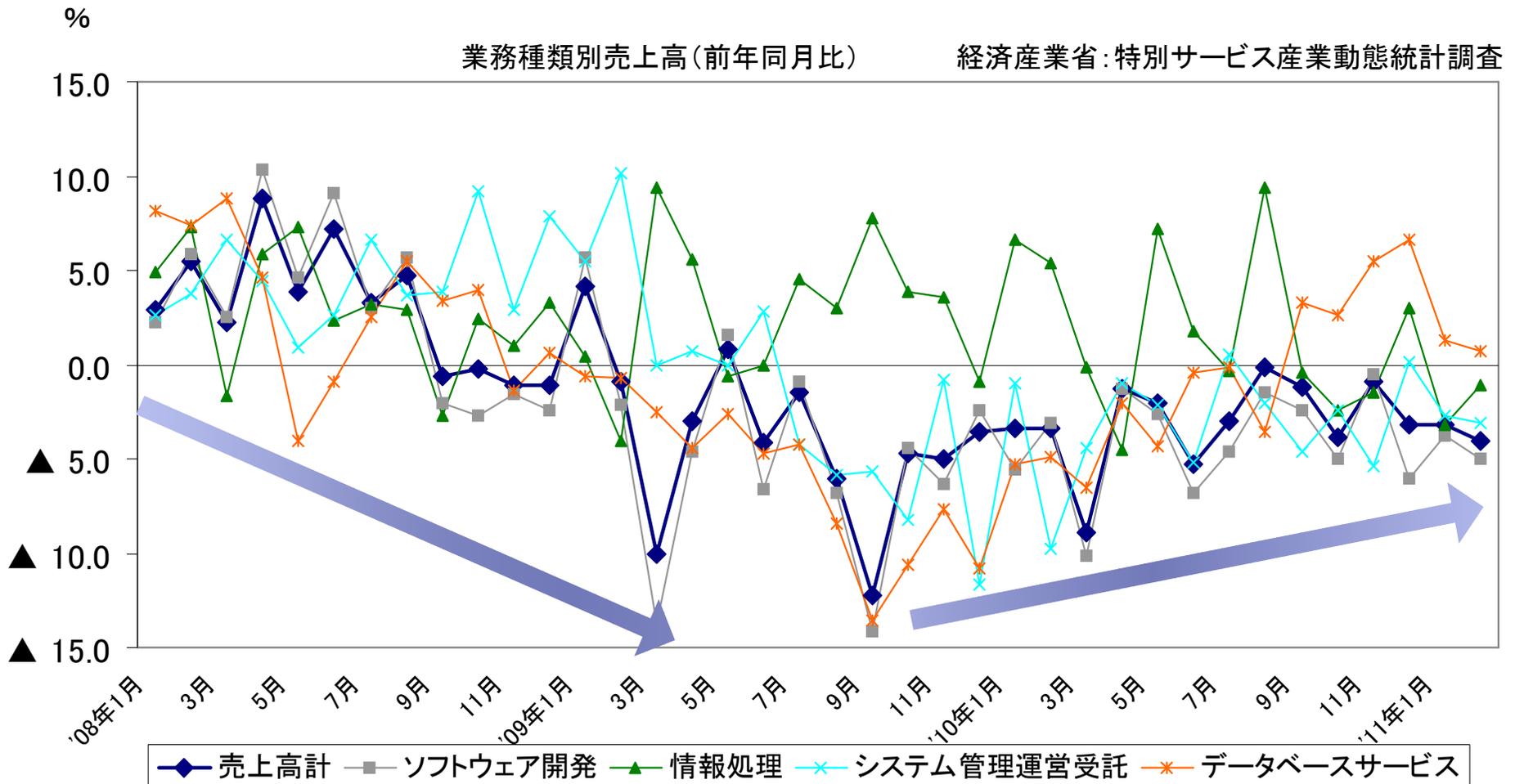
■ 設備投資

新データセンター建設に伴う設備投資(2,820百万円)を見込む

IV. 今後の戦略

1. 市場環境認識①情報サービス市場の足元の動向

情報サービス市場は'09年9月を底に減少幅縮小傾向で推移するも震災影響で先行き不透明



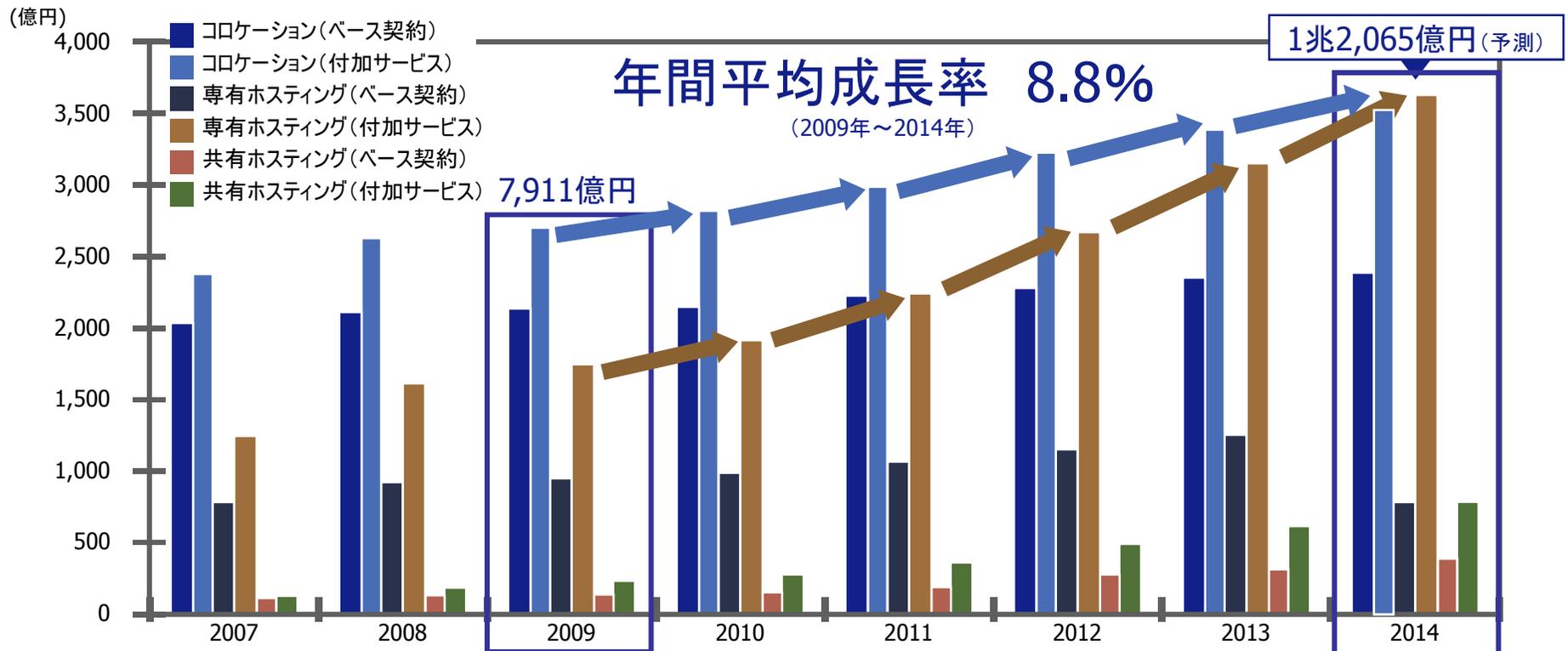
1. 市場環境認識②国内データセンターサービス市場の見通し

環境対策・BCP対策が十分なデータセンターの需要が高まり、高付加価値・高機能化が望まれる

※BCP:ビジネスコンティニューイティプラン(事業継続計画)

既存システムの自社運用コスト抑制

「包括型アウトソーシング」における付加サービス需要の拡大

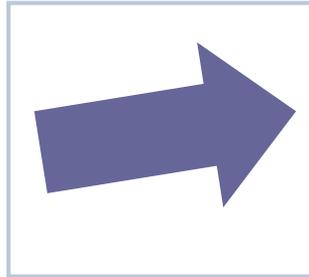


(出典: IDC Japan)

1. 市場環境認識③顧客動向

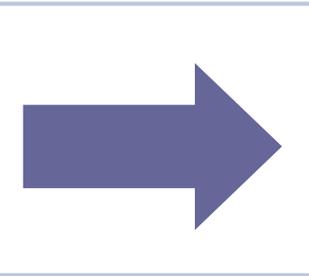
<金融>

- リーマンショック後低位で推移していたIT投資の削減余地は限定的
- 凍結されていたシステム刷新案件に動きも



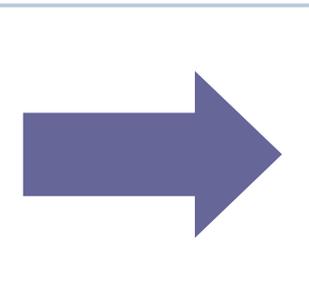
<公共>

- 各自治体のコスト削減により、共通化やアウトソーシングニーズが高まるとともに、契約の透明性確保により入札・コンペによる事業者選定が進む
- アウトソーシング、制度改正対応等、引き続き堅調に推移



<法人>

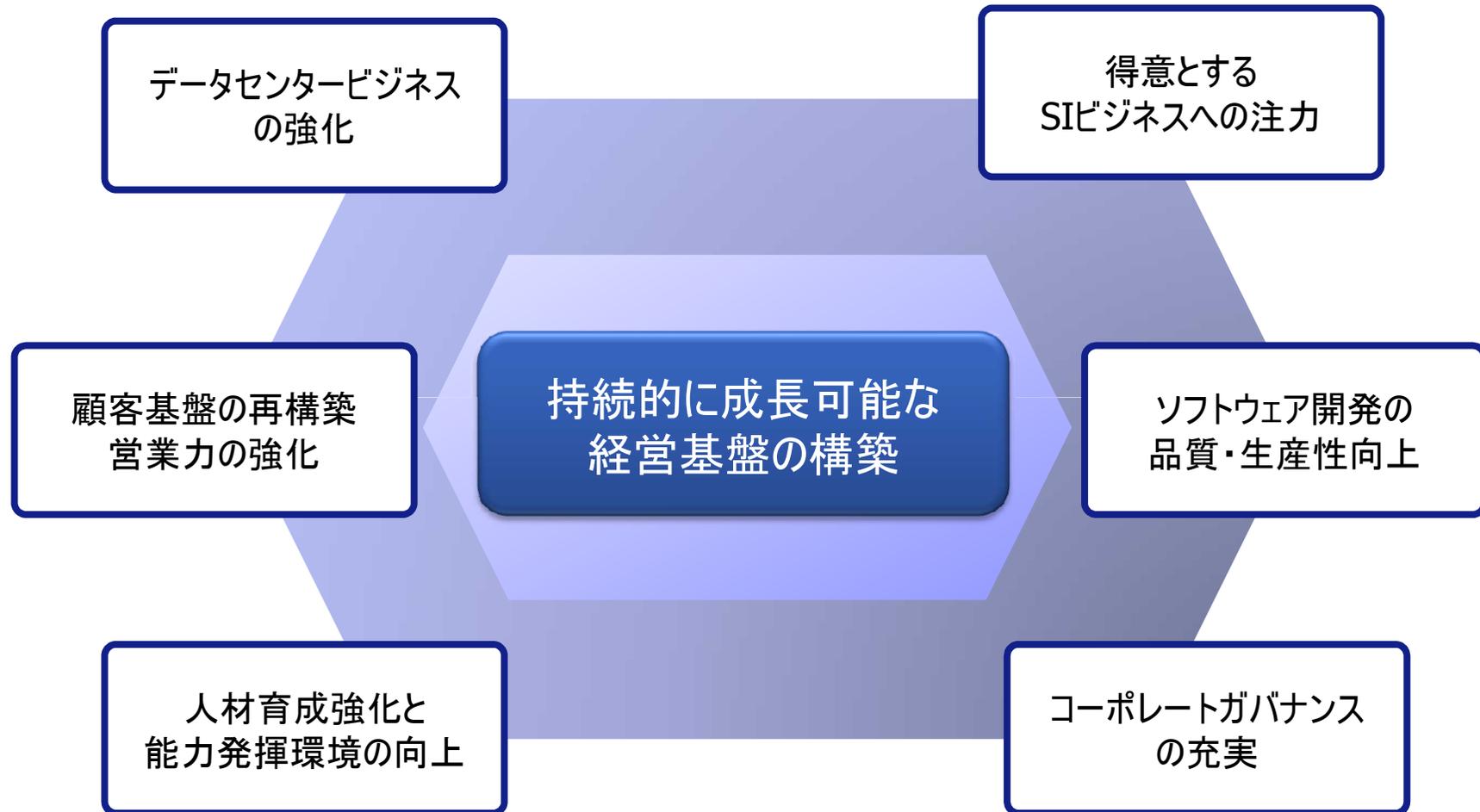
- アウトソーシング市場、IDC、クラウド/SaaS等へのニーズは中長期的には高い
- 震災影響、夏季電力抑制により景気の先行きが不透明な中、IT投資については見直しの動きも



2. 当社の強みと特徴

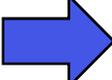


3. 中期経営目標と重点課題

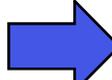


4. 2012/3期重点取り組み施策

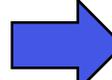
1. データセンタービジネスの強化拡充

 ■新データセンター建設による業容拡大

2. 顧客セグメント別営業力の強化

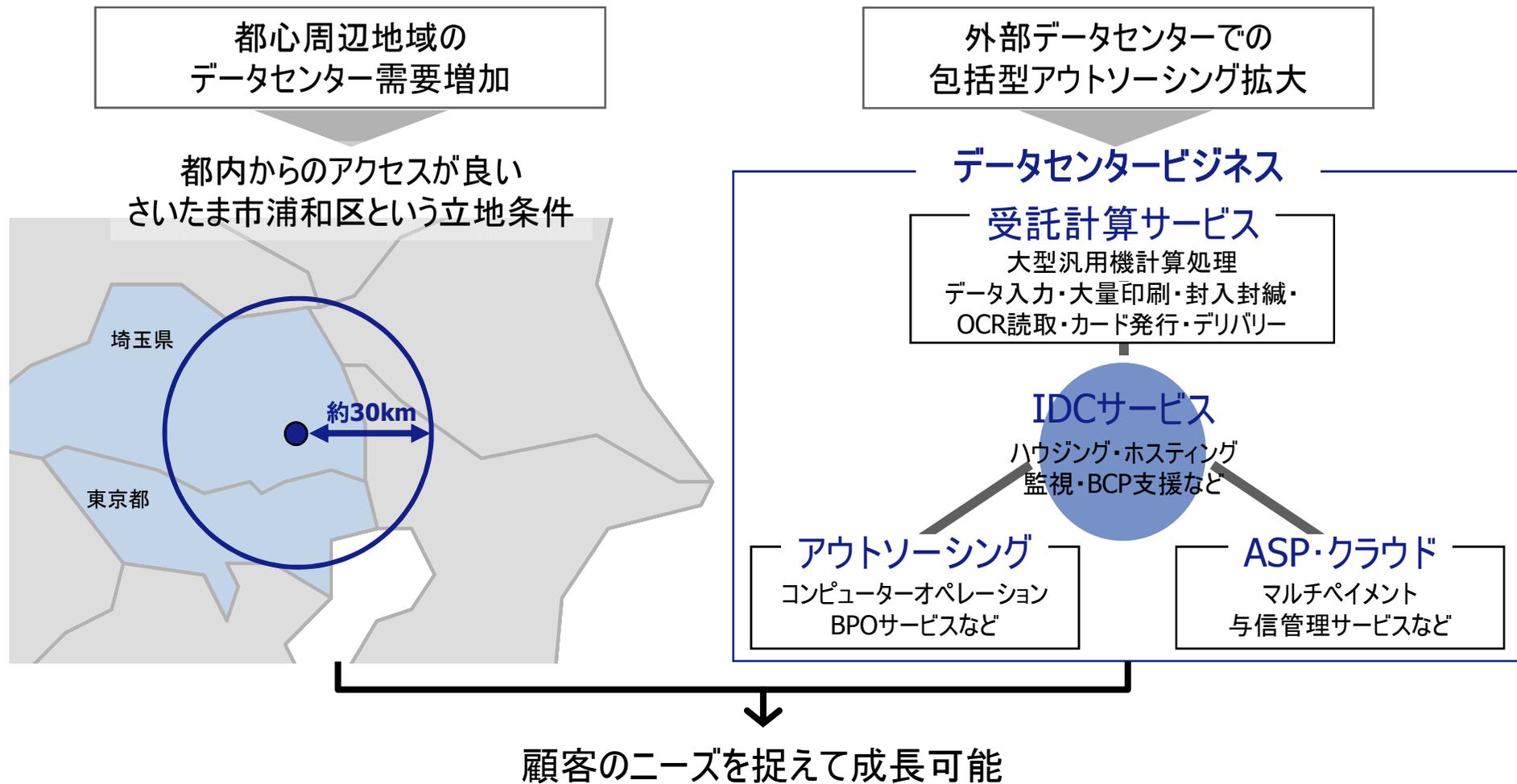
 ■成長軌道に乗った公共の維持拡大
■金融・法人向けビジネス強化

3. 収益力の強化

 ■さらなるコスト削減・業務効率化の推進

4-【1】データセンタービジネスの強化拡充①

BCP・環境対策に対応し、高付加価値・高機能なサービスを提供



4-【1】データセンタービジネスの強化拡充②

『さいたまiDC第2センター』建設による供給力と機能の大幅強化

<新データセンター完成イメージ>



<新データセンターの概要>

| | |
|----------|--|
| ■ 計画地 | さいたま市浦和区 |
| ■ 敷地面積 | 4,000㎡ |
| ■ 建物 | 地上5階建てRC構造 |
| ■ 延床面積 | 8,000㎡ |
| ■ ラック数 | 600ラック(現行の2.5倍) |
| ■ 設備 | 太陽光発電、LED照明、屋上・敷地外周部の緑化等 省エネ対策、ラック高密度電源供給対応等々 |
| ■ 自家発電 | 停電時72時間まで無補給連続稼動 |
| ■ スケジュール | |
| 着工 | 2011年2月 |
| 竣工 | 2012年1月予定 |
| サービス開始予定 | 2012年4月予定 |

<新データセンターのコンセプト>

- グリーンITの推進: 高効率設備(空調・発電機等)の導入による消費電力の削減
- ベース仕様の向上: 建物免震や冗長設備(ケーブル・ダクト含む)の導入による地震対策の信頼性向上
- 環境配慮: 敷地外周部の緑化、日影最小化、設備騒音影響の最小化、町並み景観を向上させるデザイン
- 将来的なファシリティ要求の変化、高効率設備追加導入等、市場ニーズに柔軟に対応できる拡張性を保持

4-【1】データセンタービジネスの強化拡充③

供給力



新データセンター建設により現センターとあわせて合計で2.5倍の収容力を確保
→大型案件にも対応できるラック供給力の実現

競争力

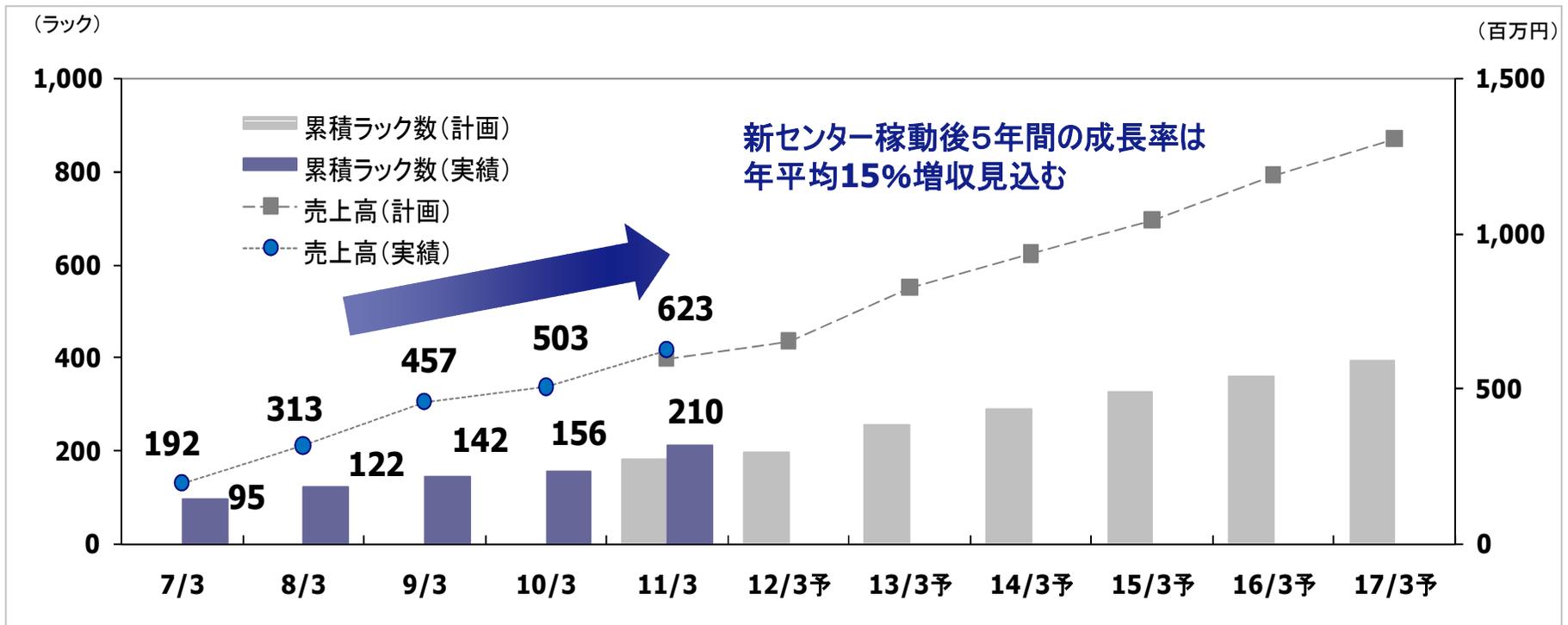


好立地/高セキュリティ・高効率機器等の最新設備/高い拡張性
→データセンターに必要な条件を全て満たしており、競争優位を実現

展開力



現センターと新センターとの有機的連携による相乗効果
→汎用機系/オープン系両者に対応するとともに、開発・運用・周辺サービスまで幅広い展開が可能



※2011/3期実績は計画を上回る着地に

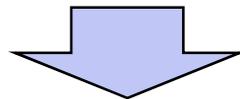
4ー【2】顧客セグメント別営業力の強化

金融向けビジネス強化

金融部門

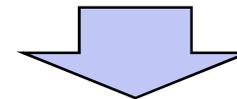
既存先の取引維持・拡大とともに、金融系スキルを活かし、大手Sierとの連携による新規顧客獲得を狙う

大手Sierと連携し、IDCやアウトソーシング、常駐ソフト開発等による取引開始・拡大の推進



新規顧客

取引先との紐帯強化により、潜在ニーズの発掘やシステム更改等のビジネスチャンスの確実な獲得を推進



既存顧客

4-【2】顧客セグメント別営業力の強化

成長軌道に乗った公共の維持拡大

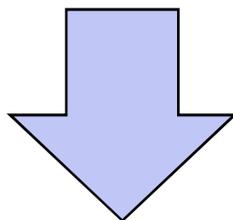
公共部門

統合収納ソリューションと総合行政システム(PubLinker)を柱にさらなる顧客基盤の強化を狙う

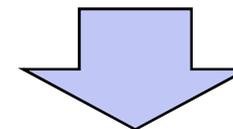
統合収納ソリューションを多摩地区等の
県外近隣自治体へ積極推進

総合行政システム(Publinker)、IDC、そ
の他各種サービスによる取引拡大を推進

大規模自治体のアウトソーシング受託へ
向けた個別提案の推進



新規顧客



既存顧客

4ー【2】顧客セグメント別営業力の強化

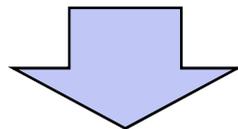
法人向けビジネス強化

法人部門

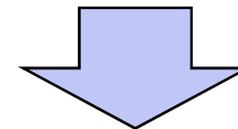
顧客との取引状況や顧客規模に即した提案を実施し、
顧客取引の拡大を狙う

NeuroWatcher顧客を中心としたIDC、
人事給与ソリューション等の汎用サービス
取引拡大の推進

優良顧客に対するフルアウトソーシングや
常駐ソフト開発、決済ソリューション等の
ストック取引拡大に向けた個別提案の推
進



新規顧客



既存顧客

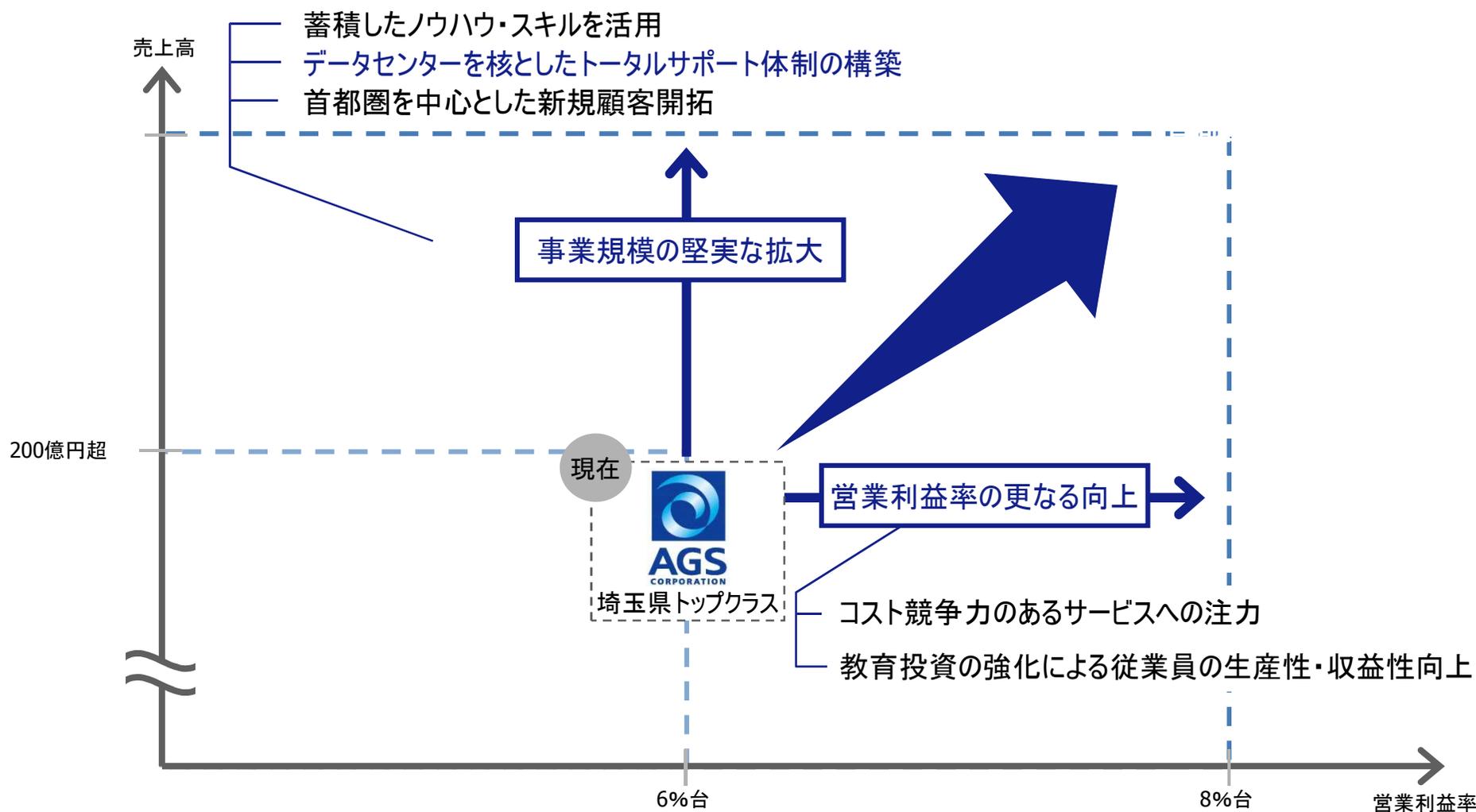
4－【3】収益力の強化

さらなるコスト削減・業務効率化の推進

- ▶ 開発要員の効率的配置と育成
- ▶ 運用体制の見直し・強化
- ▶ 外注費の削減
- ▶ 仕入コストの削減
- ▶ 販売管理費の抑制

5. 当社が目指す方向性

データセンターを核としたビジネス展開を推進し、
顧客の幅広いニーズに対応できる総合ITサービス企業へ



6. 全てのステークホルダーのために

社会の一員として全てのステークホルダーへの責任を果たし、持続的に成長可能な誠実で信頼される企業を目指す



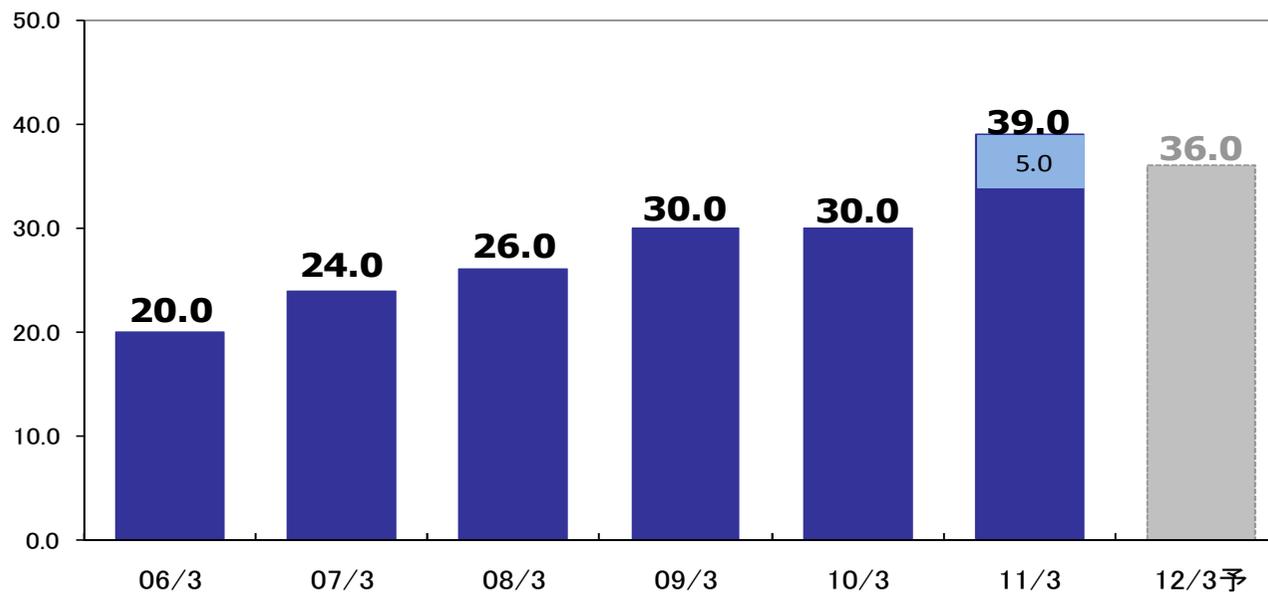
7. 配当政策

事業展開強化による
企業価値の向上

安定した収益に基づいた
継続的な配当

株主の皆様への期待に応える利益還元を実現

(円) 一株当たり配当金



※'09年7月付けで1株→5株の株式分割を実施。'08/3期以前については遡及修正しています。
11/3期の配当は記念配当5円を含めています。

Assuring Growth and Success with IT

『ITで、確かな成長と成功を』



AGSのこれからにご期待下さい。

本資料は当社をご理解いただくために作成されたもので、当社への投資勧誘を目的としたものではありません。

本資料は、AGS株式会社の事業及び業界動向に加えて、AGS株式会社による現在の予定、推定、見込み又は予想に基づいた将来の展望についても言及しています。

これらの将来の展望に関する表明はさまざまなリスクや不確かさがつきまとっています。既に知られたもしくははまだ知られていないリスク、不確かさ、その他の要因が、将来の展望に対する表明に含まれる事柄と異なる結果を引き起こさないとも限りません。AGS株式会社は将来の展望に対する表明、予想が正しいと約束することはできず、結果は将来の展望と著しく異なることもありえます。

本資料における将来の展望に関する表明は、2011年5月20日現在において利用可能な情報に基づいてなされたものであり、将来の出来事や状況を反映して将来の展望に関するいかなる表明の記載をも更新し、変更するものではありません。