



**AGS株式会社**

東証第一部 証券コード3648



**2017年3月期 決算説明会資料**

2017年5月

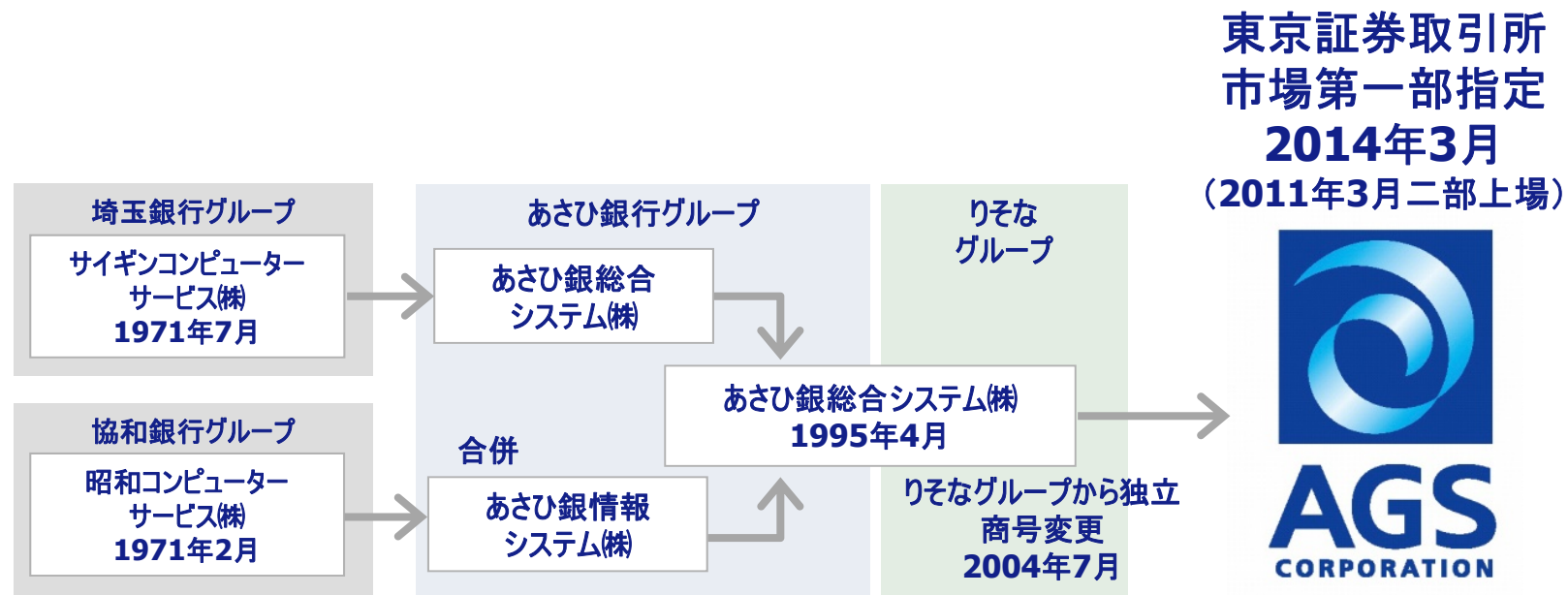
- I. 会社概要
- II. 2017年3月期実績
- III. 2018年3月期見通し
- IV. 新経営計画策定
- V. 株式情報

# I . 会社概要

# 1. AGSグループ概要

商号	AGS株式会社	 <p>(本社:AGSビル)</p>  <p>(さくら浦和ビル)</p>
設立	1971年7月	
資本金	1,398百万円	
従業員数	連結 936名 (2017年3月末時点)	
本社	埼玉県さいたま市浦和区針ヶ谷4-3-25	
連結子会社	<p>AGSビジネスコンピューター株式会社 ソフトウェア開発、コンピュータ及びその周辺機器の販売・保守</p> <p>AGSプロサービス株式会社 コンピュータシステムの運営管理、人材派遣</p> <p>AGSシステムアドバイザー株式会社 ITコンサルティング、BCMコンサルティング、 情報セキュリティコンサルティング</p>	

## 2. AGS沿革

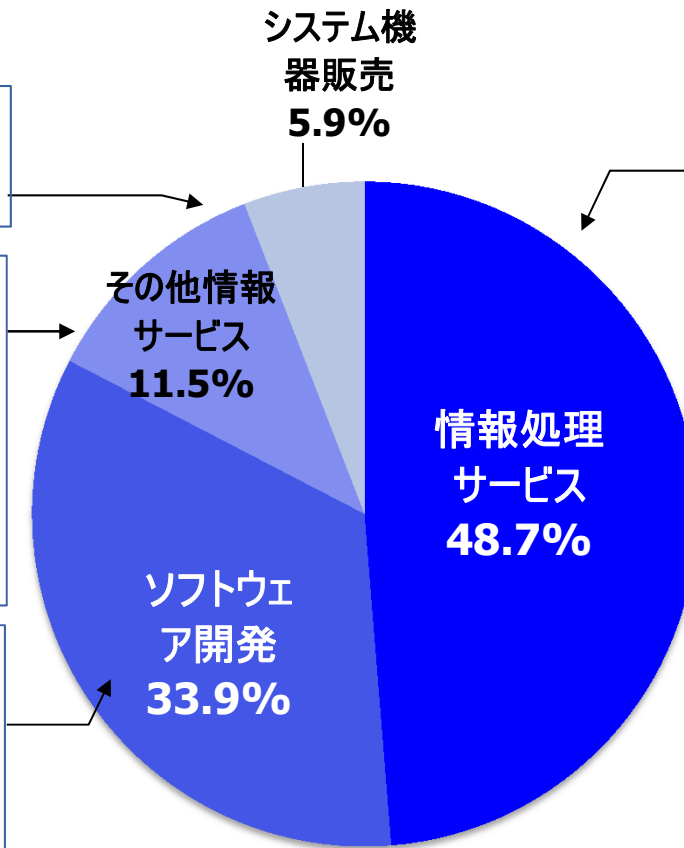


2003年1月	本社内にインターネットデータセンター「さいたまiDC」を開設
2010年2月	浦和ソリューションセンター開設
2011年3月	東京証券取引所市場第二部に上場
2012年3月	インターネットデータセンター「さいたまiDC」新センターを開設
2014年3月	東京証券取引所市場第一部に指定

### 3. 連結セグメント別売上高構成比

#### SIビジネス

- システム機器販売
  - ・コンピューター機器、周辺機器の販売
- 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
  - ・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
- ソフトウェア開発
  - ・コンサルティング
  - ・システム設計、構築
  - ・システム保守サポート



【2017年3月期】

#### データセンタービジネス

- 情報処理サービス
  - IDCサービス
    - ・ハウジング、コロケーション、ホスティング（浦和センター及びさいたまセンター）
  - クラウドサービス
    - ・SaaS
    - ・ASP
  - アウトソーシング
    - ・コンピューターのオペレーション請負
    - ・オペレータ派遣、BPOサービス
  - 受託計算
    - ・データ入力 ・計算処理 ・大量印刷
    - ・封入封緘 ・OCR読み取り
    - ・カード発行等

情報処理サービスを中心に総合的なソリューション・サービスをワンストップで展開

# 4. 連結顧客領域別売上高構成比

【2017年3月期】

## サービス領域

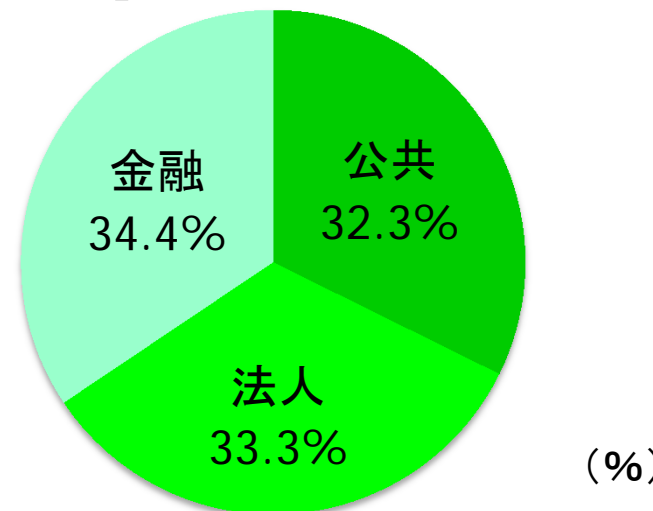
### データセンタービジネス

- 先進的、本格的なデータセンター設備と高い運用能力
- 長年の経験、ノウハウ、信頼を基盤とした独自性の高い受託計算サービス



### SIビジネス

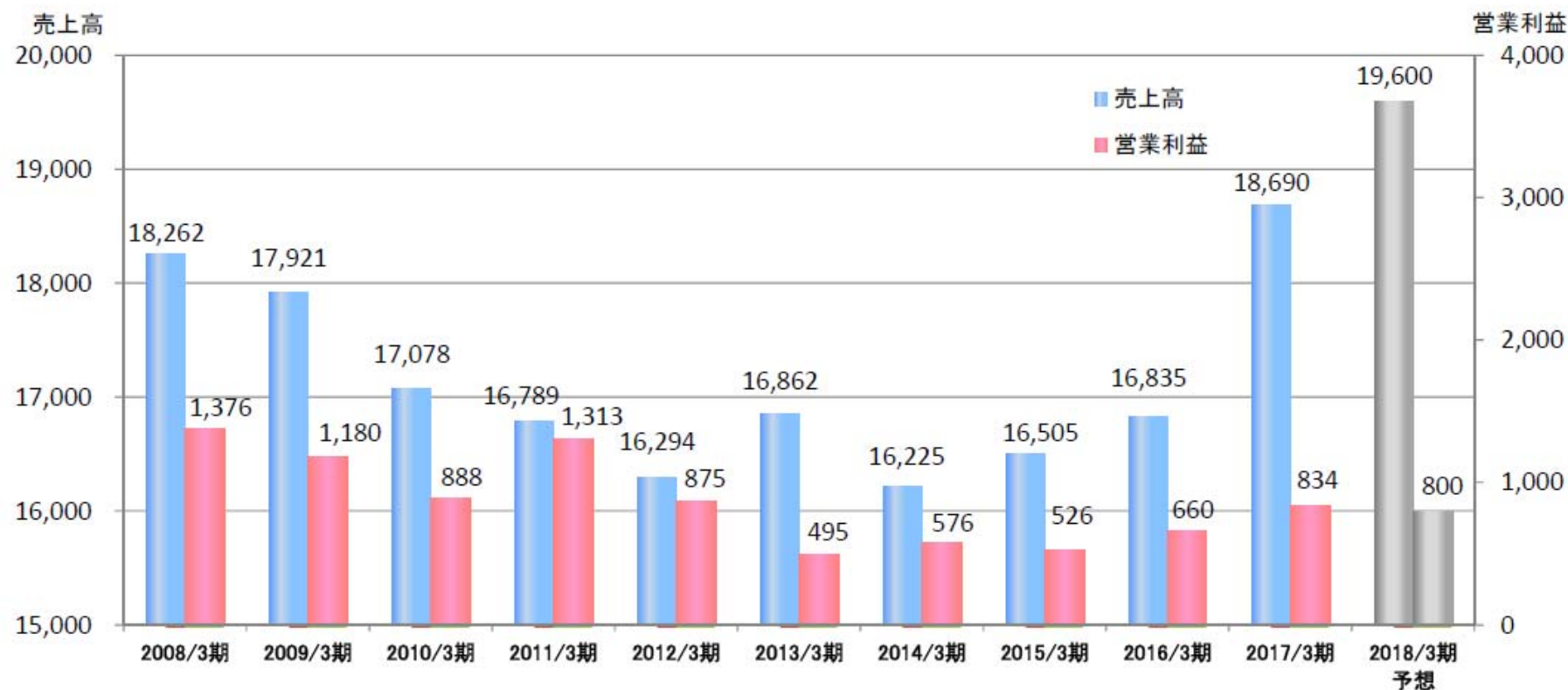
- 金融、国保、共済、自治体等に関わる専門的な業務ノウハウ
- 高品質なソフトウェア開発能力と顧客志向に基づくきめ細やかなサービス



	2012年 3月期	2013年 3月期	2014年 3月期	2015年 3月期	2016年 3月期	2017年 3月期
金融	31.3	32.1	35.2	35.5	36.0	34.4
公共	38.8	38.3	34.2	33.8	32.5	32.3
法人	29.9	29.6	30.6	30.7	31.5	33.3

市場環境に柔軟に対応できる  
バランスのとれた顧客ポートフォリオを構成

# 5. 連結売上高 営業利益 推移(過去10年)



	2008/3期	2009/3期	2010/3期	2011/3期	2012/3期	2013/3期	2014/3期	2015/3期	2016/3期	2017/3期	2018/3期 予想
売上高	18,262	17,921	17,078	16,789	16,294	16,862	16,225	16,505	16,835	18,690	19,600
1人当たり	21.19	20.27	18.50	17.94	17.43	18.03	17.08	17.39	18.10	19.97	—
営業利益	1,376	1,180	888	1,313	875	495	576	526	660	834	800
1人当たり	1.60	1.33	0.96	1.40	0.94	0.53	0.61	0.55	0.71	0.89	—
社員数	862	884	923	936	935	935	950	949	930	936	—



## Ⅱ . 2017年3月期実績

# 1. 2017年3月期実績 サマリー

	2016/3期	2017/3期			【参考】 2017/3期 (7/29修正)
	金額	金額	増減	増減率	金額
売上高	16,835	18,690	1,854	11.0%	19,000
売上総利益	3,523	3,966	443	12.6%	—
営業利益	660	834	174	26.4%	770
営業利益率	3.9%	4.5%	0.5P	—	4.1%
経常利益	697	872	174	25.1%	800
親会社株主に帰属する 当期純利益	398	1423	1,024	257.4%	1,380
一株当たり当期純利益(円)	44.81	160.18	115.37	257.4%	155.34
一株当たり配当金(円)	20.00	22.00	2.00	—	22.0

※2017年3月期は、退職金制度の変更などにより、12.1億円の特別利益を計上いたしました。

- 売上高は、ソフトウェア開発及び情報処理サービスの増収などにより増加
- 利益は、売上高の増加並びに情報処理サービスにおける利益率の改善

## 2. 事業セグメント別収益状況

(単位:百万円)

		2016/3期	2017/3期		
		金額	金額	増減	増減率
情報処理 サービス	売上高	8,645	9,105	460	5.3%
	セグメント利益	1,096	1,282	186	17.0%
ソフトウェア 開発	売上高	5,268	6,336	1,068	20.3%
	セグメント利益	569	742	172	30.4%
その他情報 サービス	売上高	2,025	2,148	122	6.1%
	セグメント利益	175	164	▲10	▲6.2%
システム 機器販売	売上高	896	1,099	203	22.7%
	セグメント利益	30	23	▲7	▲23.1%

- 情報処理サービス 一般法人向けインフラサービスや金融機関向けカード発行業務及び自治体向けクラウドサービスの増加などにより増収、増益
- ソフトウェア開発 一般法人向けソフトウェア開発案件の増加などにより増収、増益
- その他情報サービス 一般法人向けBCP対策案件の受注が増加したことなどにより増収一方、利益率の低下などにより減益
- システム機器販売 自治体及び公共団体向け機器販売が増加したことなどにより一方、利益率の低下などにより減益

### 3. 貸借対照表

(単位:百万円)

		2016/3期末	2017/3期末		主要増減要因
		金額	金額	増減	
	流動資産	6,143	7,109	965	受取手形・売掛金の増加
	固定資産	8,508	8,422	▲85	
資産合計		14,652	15,531	879	
	流動負債	2,642	3,007	365	買掛金・未払費用・未払法人税等の増加
	固定負債	2,537	1,619	▲917	退職金制度の変更に伴う退職給付に係る負債の減少
負債合計		5,179	4,627	▲552	
	株主資本	9,284	10,554	1,269	
純資産合計		9,472	10,904	1,431	
負債純資産合計		14,652	15,531	879	
自己資本比率		64.6%	70.2%	5.6P	

## 4. キャッシュ・フロー表

(単位:百万円)

	2016/3期	2017/3期	
	金額	金額	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	<b>1,027</b>	<b>1,438</b>	<b>410</b>
投資活動によるキャッシュ・フロー	<b>▲529</b>	<b>▲678</b>	<b>▲148</b>
財務活動によるキャッシュ・フロー	<b>▲521</b>	<b>▲568</b>	<b>▲47</b>
現金および現金同等物の増減額	<b>▲23</b>	<b>191</b>	<b>214</b>
現金および現金同等物の期末残高	<b>2,673</b>	<b>2,865</b>	<b>191</b>

## 5. 新たな技術への取り組み

### IoTや人工知能(AI)の技術習得

- ソフトバンク株式会社と日本アイ・ビー・エム株式会社が提携して日本で共同展開する「IBM Watsonエコシステムプログラム」へ参加する契約を締結
- ソフトバンクロボティクス株式会社が運営する「Pepperパートナープログラム」から、Pepperのアプリケーション開発を支援する「ロボアプリパートナー(Basic)」認定取得
- 当社データセンターでIBM Watsonを活用した窓口支援システムの試験運用を開始

「Pepper」がデータセンターの来館者に対し自然な会話で対応する窓口支援システムの試験運用を開始。データセンターの設備に関するQ&Aや近隣の飲食店・宿泊施設等の紹介機能をIBM WatsonとPepperを活用することで実現。

- 2017年3月より「Pepper向け導入支援サービス」の提供開始

「Pepper」を導入することにより、接客や受付（ご案内、連絡先検索、受付トークなど）機能の実現を図ることが可能。

導入前 (設置環境の事前調査)	導入時 (Pepperの初期設定)	運用 (Pepperの有効活用/故障対応)
① 環境調査サービス	③ セットアップパック	④ 管理者さま向け研修
② Wi-Fi環境の構築		⑤ 導入後サポート

## 6. インテージとの業務提携

- 株式会社インテージホールディングスと業務提携するとともに、同社連結子会社である株式会社インテージテクノスフィアとの共同出資により合弁会社（株式会社データエイジ）を設立（2016年4月）
- 当社とインテージホールディングスのグループ会社が保有する経営資源を活用した営業活動の実施・継続。
- 「ビッグデータ活用セミナー」共同開催。（2016年7月）
- 今後は、当社の新ビジネス戦略室（2017年4月組成）と連携し、相乗効果を発揮。



## 7. アシアル株式会社との業務提携

- ▶ 数多くのWebシステム・スマホアプリ開発実績を有するアシアル株式会社と業務提携に関する契約を締結。(2017年2月)
- ▶ 当社とアシアルとの間で「連絡協議会」を設置して、主に以下の事項について具体的協業の実現に向けた検討を行う。
  - ・スマホアプリのBtoB市場への浸透
  - ・金融機関向けFinTech分野等への適用検討
  - ・当社データセンターを活用したスマホアプリの提供 等

アシアル株式会社			
所在地	東京都文京区湯島二丁目31番14号 ファーストジェネシスビル		
代表者名	代表取締役社長 田中 正裕		
事業内容	ソフトウェア開発関連ツール提供及びソフトウェア開発受託		
資本金	10,000千円	設立年月日	2002年7月2日
大株主及び持株比率	同社取締役(100.00%)		



## 8. 「AGSグループ健康経営宣言」の制定

企業の成長力につなげる「健康経営」が拡がりを見せている中、AGSグループの持続的な発展成長を実現するためには、その主体である社員一人ひとりの健康が不可欠であるとの判断から、社員の健康増進に向けた積極的な取組みを推進していくことを宣言するため、2016年7月1日に「健康経営宣言」を制定した。

### AGSグループ健康経営宣言

— 社員の心身の健康向上を目指して —

AGSグループは、企業理念の実現のために、社員の健康を重要な経営資源の一つであると捉え、社員個人の自発的な健康活動に対する積極的な支援と、組織的な健康活動を推進することで、豊かな社会の実現に貢献することを宣言します。

- (1) 健康意識の醸成（健康セミナーの開催、本社食堂にて健康メニューの開始）
- (2) 労務管理（勤務間インターバル制度、定時退社日の徹底、有給休暇の取得推進）
- (3) 健康増進イベントの開催（ラジオ体操実施や血圧測定会、健康ポイントの付与）
- (4) 健診／検診（特定健診(がん・脳ドック等)の費用補助）
- (5) 健康推進委員会の設置

## 9. 「埼玉県コバトン健康マイレージ」への参加

### ➤ 2017年度より「埼玉県コバトン健康マイレージ」へ参加。

※「埼玉県コバトン健康マイレージ」とは  
埼玉県民がウォーキングや運動教室への参加など健康づくりに取り組むごとにポイントが加算され、獲得ポイント数によって県産農産物や協賛企業による賞品が抽選で当たる。埼玉県が、医療費の抑制につなげる県健康長寿プロジェクトの一環として、2017年より導入。25市町村や、当社をはじめとする民間企業などが参加。



※歩数計は、公的機関、店舗などに設置した読み取り機器でポイントを貯める。

## Ⅲ. 2018年3月期見通し

# 1. 業績予想サマリー

(単位: 百万円)

	2017/3期 実績	2018/3期 予想		
	金 額	金 額	増 減	増 減 率
売上高	<b>18,690</b>	<b>19,600</b>	<b>909</b>	<b>4.9%</b>
営業利益	<b>834</b>	<b>800</b>	<b>▲34</b>	<b>▲4.2%</b>
営業利益率	<b>4.5%</b>	<b>4.1%</b>	<b>▲0.4P</b>	—
経常利益	<b>872</b>	<b>820</b>	<b>▲52</b>	<b>▲6.0%</b>
親会社株主に帰属する 当期純利益	<b>1,423</b>	<b>560</b>	<b>▲863</b>	<b>▲60.6%</b>
一株当たり当期純利益(円)	<b>160.18</b>	<b>63.03</b>	<b>▲97.15</b>	—
一株当たり配当金(円)	<b>22.00</b>	<b>22.00</b>	<b>0</b>	—

※2017年3月期は、退職金制度の変更などにより、12.1億円の特別利益を計上いたしました。

- 売上高は、システム機器販売やその他情報サービスの売上拡大などにより増収の見通し

## 2. 事業セグメント別業績予想

(単位:百万円)

		2017/3期 実績	2018/3期 予想		
		金額	金額	増 減	増 減 率
情報処理 サービス	売上高	9,105	9,400	294	3.2%
	セグメント利益	1,282	1,360	77	6.1%
ソフトウェア 開発	売上高	6,336	5,800	▲536	▲8.5%
	セグメント利益	742	650	▲92	▲12.5%
その他情報 サービス	売上高	2,148	2,400	251	11.7%
	セグメント利益	164	170	5	3.2%
システム 機器販売	売上高	1,099	2,000	900	81.9%
	セグメント利益	23	100	76	326.9%

## IV. 新経営計画策定

# 1. 長期経営計画の策定(2017年度から2021年度)

## 計画期間

2017年度から2021年度までの5年間

## 長期ビジョン

- 高品質・高付加価値のサービスを提供する「お客様にとって最も信頼の厚いITパートナー」となる。
- 社員が健康でいきいきとした「最も働きやすく働きがいのある会社」となる。

## 経営計画骨子

経営目標である「持続的に成長可能な経営基盤の構築」の更なる前進を図るべく、働き方改革を推進するとともに、新規事業・サービスの創出、既存サービスの改善・拡大、業務効率化など事業構造の改革に「挑戦(challenge)」し続け、IT技術の歴史的変革への確かつ迅速に適応可能な「イノベーション」を加速させる5ヶ年計画とし、企業価値の一層の向上を図る。

## 2. 重点施策①

<p><b>データセンター ビジネスの強化・拡大</b></p>	<p>IT技術の高度化、複雑化に即したサービス基盤の刷新により、新たなマーケットの開拓と、新たなクラウドサービスを創造するなど、データセンタービジネスの強化・拡大を推進する。</p> <p>業務・運用部門においては、コストセンターからプロフィットセンターへの変革を目指し、品質・安全性・生産性向上などの高付加価値サービスの提供を更に強化する。</p>
<p><b>SIビジネスの 変革・強化・拡大</b></p>	<p>「AI」、「IoT」、「ビッグデータ」などの次世代ITテクノロジーへの取り組みを加速させ、各テクノロジーを活用した付加価値の高いシステムを提供する企業への変革を図る。</p> <p>情報セキュリティの専門組織を組成し、セキュリティビジネスの拡大を推進いたします。併せて業務・ITスキルの習得などの人材育成、ソフトウェア品質・生産性の向上を継続的に実施し、SIビジネスの強化・拡大を図る。</p>
<p><b>新規事業・サービスの 創出</b></p>	<p>成長の源泉として新たなサービスや商品を創出することが重要であるとの認識のもと、企業における戦略的IT活用ニーズの高まりに対応し、新たな付加価値を提供する新規事業の創出を図るとともに、IT技術革新へ適応した新規サービスの創出を図る。</p>



### 3. 重点施策②

<b>営業戦略の拡充と 実効性の向上</b>	<p>顧客のビジネス環境変化に対応するため顧客リレーションを強化し、提案型のソリューション営業の一層の強化を図るとともに、新規顧客開拓、既存顧客の深堀を通じて、強固な顧客基盤を構築する。</p> <p>アライアンス先との関係強化などにより販売チャネルを拡大し、営業戦略の拡充と実効性の向上を図る。</p>
<b>競争力強化に向けた 人事施策の推進 (働き方改革の推進)</b>	<p>競争力強化に向けた人事施策の推進(働き方改革の推進) これまでの働き方を抜本的に見直すことにより、多様な働き方の環境を整備し、社員が最も働きやすい会社となるため働き方改革を推進する。</p> <p>チャレンジ意欲ある若手・女性社員の積極的な登用や、シニア層が活躍出来る機会の創出などにより、当社ビジネスの競争力強化を図る。</p>
<b>経営基盤高度化と CSR活動の推進</b>	<p>M&amp;Aや新規市場への参入、オフショア開発等による経営環境の変化に対応できるよう、内部管理体制のレベルアップを図る。</p> <p>CSR活動については、社会貢献活動を更に充実させる等、積極的に推進しステークホルダーの満足度を高める。</p>

## 4. 連結計数計画

	2016年度 (2017年3月期) 実績	2021年度 (2022年3月期) 計画	2016年度比	
	金額	金額	増減	増減率
売上高	186.9億円	210.3億円	23.4億円	12.6%
営業利益	8.3億円	10.5億円	2.1億円	26.0%
営業利益率	4.5%	5.0%	0.5P	—
経常利益	8.7億円	10.4億円	1.7億円	19.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	14.2億円	7.1億円	▲7.0億円	—

※2017年3月期は、退職金制度の変更などにより、12.1億円の特別利益を計上いたしました。

## 5. 「働き方改革」の推進

社員が最も働きやすい会社となるために全社一丸となって『働き方改革』に取り組むことを目的として、働き方改革の基本方針および取組み目標を策定し、新経営計画の主要施策の一つとして掲げ、推進する。

### 2021年度末までの目標

1. 有給休暇取得率100%
2. 所定労働時間内勤務(残業ゼロ)
3. インターバル出勤100%

#### ➤ 「勤務間インターバル制度」の導入(2017年1月より)

時間外労働を含む勤務終了時刻から次の勤務開始時刻までに最低「11時間」の休息時間を確保できるように制度化

#### ➤ 「働き方改革推進室」の新設(2017年4月1日付)

これまでの働き方を抜本的に見直し、最も働きやすい会社となるため、社長直轄の「働き方改革推進室」を新設し、執行役員を室長に据えてトップダウンにて施策を実施

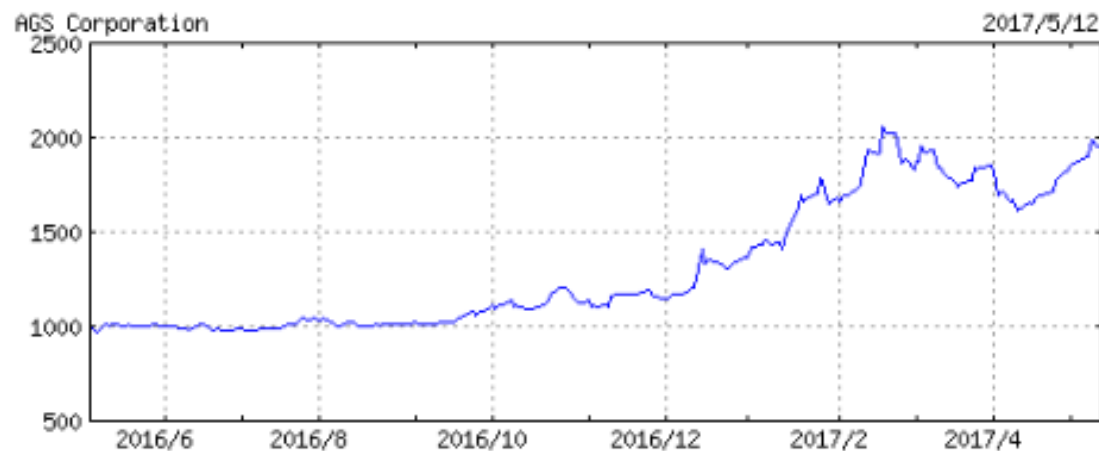
- ・働きやすい環境の整備(在宅勤務制度、テレワーク、フレックス制度の拡充)の企画立案・推進
- ・生産性向上に資する業務改善(多能化推進、仕事量の平準化、無駄の排除)の企画立案・推進

# V. 株式情報

# 1. 株式状況

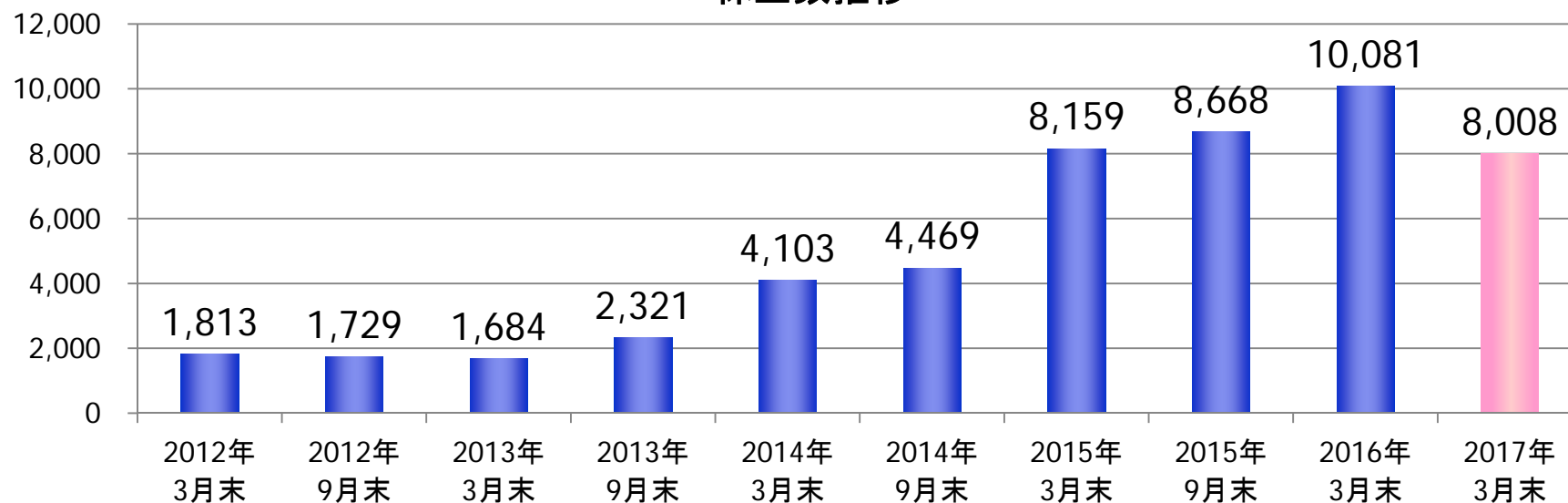
## 過去1年間の株価推移

(2017年5月12日現在)



時価総額	17,333百万
配当利回り	1.13%
PER	12.56倍
PBR	1.63倍

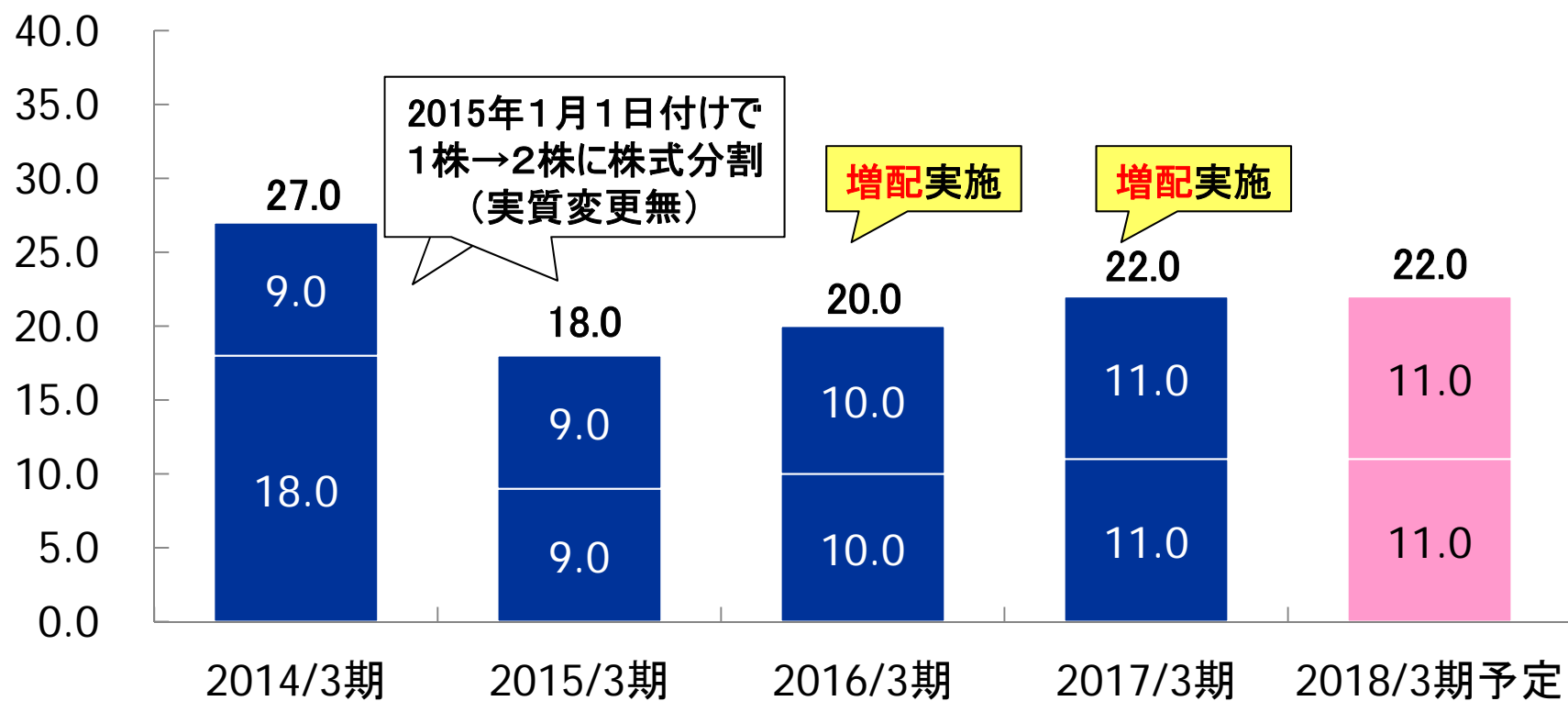
## 株主数推移



## 2. 配当政策

株主の皆様の期待に応える利益還元を実現

- 安定した収益に基づいた継続的な配当
- 2017年3月期 2円増配 年間22円の配当を実施



## 【参考資料】新聞掲載情報

記事内容	掲載新聞	
株式会社インテージホールディングスとの業務提携に関する基本合意および同社連結子会社との合併会社設立のお知らせ	4/4	情報産業新聞
	4/5	日本経済新聞
埼玉県幸手市様「PubLinker Cloud 証明書コンビニ交付サービス」稼働開始	4/11	情報産業新聞
	4/12	埼玉新聞
連結子会社における「情報セキュリティ研修サービス」の実施について	5/27	日刊工業新聞
	6/6	情報産業新聞
	6/24	ニッキン
「法人番号付加サービス」の提供開始について	6/24	日刊工業新聞
埼玉りそな銀行へ「危機対応模擬訓練」の提供	6/15	日刊工業新聞
	6/17	日本経済新聞
	6/21	埼玉新聞
	6/24	ニッキン
「AGSグループ健康経営宣言」制定のお知らせ	7/11	情報産業新聞
	7/21	埼玉新聞
	7/22	日刊工業新聞
	7/26	日本経済新聞
	11/28	労働新聞
IBM Watson エコシステムプログラムに参加	7/14	日刊工業新聞
ストレスチェックサービス「CocoroClover ペーパータイプ」提供のお知らせ	9/16	日刊工業新聞

# 【参考資料】新聞掲載情報

記事内容	掲載新聞	
埼玉県内6金融機関合同の「危機対応模擬訓練」の提供	9/10	埼玉新聞
	9/13	日刊工業新聞
	9/23	ニッキン
埼玉県信用金庫に「危機対応模擬訓練」の提供	11/7	情報産業新聞
	11/7	日刊工業新聞
自治体向けLGWAN-ASP「AGSセキュリティアップデートサービス」の提供開始	10/31	日刊工業新聞
ASA小泉社長インタビュー「キラッとカンパニーズ」	12/16	埼玉新聞
当社データセンターでIBM Watsonを活用した窓口支援システムの試験運用を開始	12/20	日刊工業新聞
社員の専門知識・技術向上に向けた「AGSグループ私塾」の開設について	12/20	埼玉新聞
勤務間インターバル制度導入のお知らせ	1/18	埼玉新聞
	1/19	日経新聞
	1/23	日経産業新聞
	2/13	労働新聞
埼玉県 加須市様にて「AGSセキュリティアップデートサービス」稼働開始	1/30	情報産業新聞
アシアル株式会社との業務提携に関するお知らせ	2/27	情報産業新聞
石井社長インタビュー「働き方改革の推進について」	2/24	埼玉新聞
AGSプレミアムフライデースタート	2/25	埼玉新聞
「新ビジネス戦略室」の組成について	3/2	日刊工業新聞
藤倉専務インタビュー「市場をつくる」	3/28	日刊工業新聞



2017年2月17日 埼玉新聞掲載

インタビューに答えるAGSの石井進社長



情報サービス業のAGS（さいたま市浦和区）は、長時間労働の是正などに向けた「働き方改革」を実現するため、基本方針や取組目標を策定した。次期長期経営計画（2017～21年度）の最重要施策と位置付け、グループ一丸となって推進する。石井進社長（63）に取り組みの概要や狙いを聞いた。（三宅芳樹）

## AGS 石井進社長

### インタビュー

— 主な取り組み目標は。  
「2021年度までに、『有給休暇取得率100%』、『所定労働時間内勤務残業ゼロ』、『インターバル出勤（勤務終了時から翌日の始業時まで11時間空ける）100%』を目指す。社員が最も働きやすい会社となるために、グループ一丸で取り組む」  
— 働き方改革を推進する背景や狙いは。  
「少子高齢化で労働力人口が減少する中、ITニーズは拡大傾向にあり、業界では人材不足

## 21年度までに強い意思で実現可能 残業ゼロ

が深刻化している。優秀な人材を確保したり、生産性を高めたり、女性や高齢者にも活躍の場を提供するためには、今の働き方を変えていく必要がある。社員にとっても、より自分のライフステージに合った働き方ができれば、充実した人生を送ることができ、時代の流れを考えれば、働き方改革に向けた動きは必然と言える」  
— どのような体制で進めていくのか。  
「4月1日付で社長直轄の『働き方改革推進室』を新設する。5～6人の体制でスタートする予定で、執行役員を室長に据えてトップダウンで施策を展開していく。全社的に取り組みを広めるには、組織をつくって『必ずやる』という強い意思を示すことが大事。併せて『働き方改革推進委員会』を設置し、施策の横展開も図っていく」  
— どの施策も高い目標を設定している。中でも「残業ゼロ」は難しいと思われるが、可能なのか。  
「確かに『残業ゼロ』は一番ハードルが高いと言える。IT会社なので、トラブルが発生すれば当然対応せざるを得ない。ただ、フレキシブル（柔軟性のある）働き方や生産性向上の取り組み、業務の見直しを通して、実現可能と考えている。残業代が生活費に組み入れられている社員もいるとは思って、時間外勤務が減った分を賞与として還元するといった対策などで対応していきたい」  
— 1月末の金曜日に早帰りを促す政府推奨の「フレミアムフライデー」が24日から始まる。社内での対応は。  
「ワークライフバランスの充実を目的に、フレックス制度の利用促進としてグループ全体で取り組む。月末金曜日は、午後3時以降の会議を原則禁止した。2月24日からスタートするが、翌月以降は各自で『フレミアムデー』（スーパーフレックス）を設定してもらい、原則月1回の取得をお願いしている。初日の24日は、私自身も午後3時で退社する予定だ」  
— 働き方改革に取り組みたくても、中小・零細では難しいという声もある。そういった企業に対してエールを。  
「諸事情はあると思うが、どんな会社でもやれる余地はある。まずスタートすること、業務の無駄な部分や働き方改革の大切さに気付くはず。長期的な視点で考えたら、メリットは大きい。最初はトップの強い意思が必要だが、いずれは組織に浸透し、好循環が生まれる。それが究極には、会社の自立的進化や活性化につながる。変化を好む風土になる。ぜひ思い切った取り組みをいただきたい」

# 最も働きやすい会社

2017年3月28日 日刊工業新聞掲載

# フィンテックなど新事業・サービス

市場をつくる



AGS 取締役専務執行役員

藤倉 広幸 氏

金融や保険、自治体などにITサービスを提供するAGS。フィンテックや人工知能(AI)、IoT(モノのインターネット)が金融・医療・生産活動など多分野で普及されるを見込み、4月に新規事業・サービス創出を目的とした「新ビジネス戦略室」を新設する。同戦略室の事業展開などを藤倉広幸取締役専務執行役員に聞いた。

(さいたま・山越晃)

「新ビジネス戦略室の設立したい。AI関連ではカーで攻略する市場は。ド審査やコールセンター、例えばフィンテック関連データクレンジング関連など、銀行系などの既存の一般的な狙いがつくよ顧客が活用する金融ITサービスは幅広い領域はビジネスチャンスになるのではないかとある。フィンテックチ

「データセンターなどでは、AIでウェブポットのようなものをつくり、自動で簡単な質疑応答ができるような技術構築を支援していきたい」

「市場をつくるアイデアはどう生み出していきますか。」

「アイデア創出手段の一つに、当社の若手約20人が1チーム各4人に分かれてアイデアを出し合うワークショップのアイデアソンがある。フィンテックチ

## 自社DC活用で差別化



新ビジネス展開で活用が期待されるAGSのデータセンター

「IoTチーム、地域創生チームなど各分野に特化したアイデアを出し合った。フィンテックの部門から出たアイデアを基にして、例えば銀行業界向けに、会話内容がテキストに自動変換される音声認識技術を活用したサービスなども検討する。金融以外にも地域貢献事業として、埼玉

県内の農商工業マッチングサービスも考えている。いずれにしても今後詳細を詰めていく」

推進本部システム統括部の担当が強く、事業展開では、若手が各チームごとのチームに分かれてアイデアを出し合うアイデアソンからの意見も積極的に反映する方針だ。柔軟な対応が事業展開の活性化につながることで期待される。

「競合他社との差別化戦略は、」

「当社独自のサービスであるメンタルヘルスチェックサービス『ココロクローバー』に新技術を取り入れることや、従業員の給与明細票をウェブ上でパソコンや携帯電話から照会できるサービス『ペイアラウザー』にもスマホアプリの活用可能というようなことができればと思っている。そして最大の差別化の一つが、自社データセンター(DC)を所有していることだ。DC保有で顧客のソリューションだけでなく運用まで手伝える。DCを基盤に、デジタル革命の素材をうまく活用して顧客のビジネスを変えたい」

### 埼玉県が表彰する「第12回さいたま輝き 荻野吟子賞(いきいき職場部門) 受賞

2017年2月、埼玉県内のIT企業として初めて埼玉県の「第12回さいたま輝き 荻野吟子賞(いきいき職場部門)」を受賞しました。

当社は、育児短時間勤務や介護休業、在宅勤務制度などを活用し、子育てや介護と仕事を両立できる職場環境づくりに積極的に取り組んでまいりました。また、2016年7月には「AGSグループ健康経営宣言」を制定し、社員の健康増進に向けた取り組みを開始しました。これらの取り組みが高く評価され受賞にいたりしました。



※「さいたま輝き 荻野吟子賞(いきいき職場部門)」は、埼玉県内に所在し、女性の能力活用、男女の職域拡大または仕事と子育て、家庭生活との両立支援など男女が共同して参画することができる職場づくりに積極的に取り組んでいる事業所を埼玉県が表彰するもので、今回で12回目になります。

# Assuring Growth and Success with IT

## 『ITで、確かな成長と成功を』



本資料は、この資料に記載しております将来に関する事項は、業界の動向、顧客の状況、その他本資料作成時点で当社が入手可能な情報による判断及び仮定により作成しております。従いまして、これらに内在する不確定要因や内外の状況変化等により、実際の予想とは異なる場合がありますのでご承知おきください。