



**AGS株式会社**

東証第一部 証券コード3648



**2022年3月期 第2四半期決算説明会資料**

2021年11月

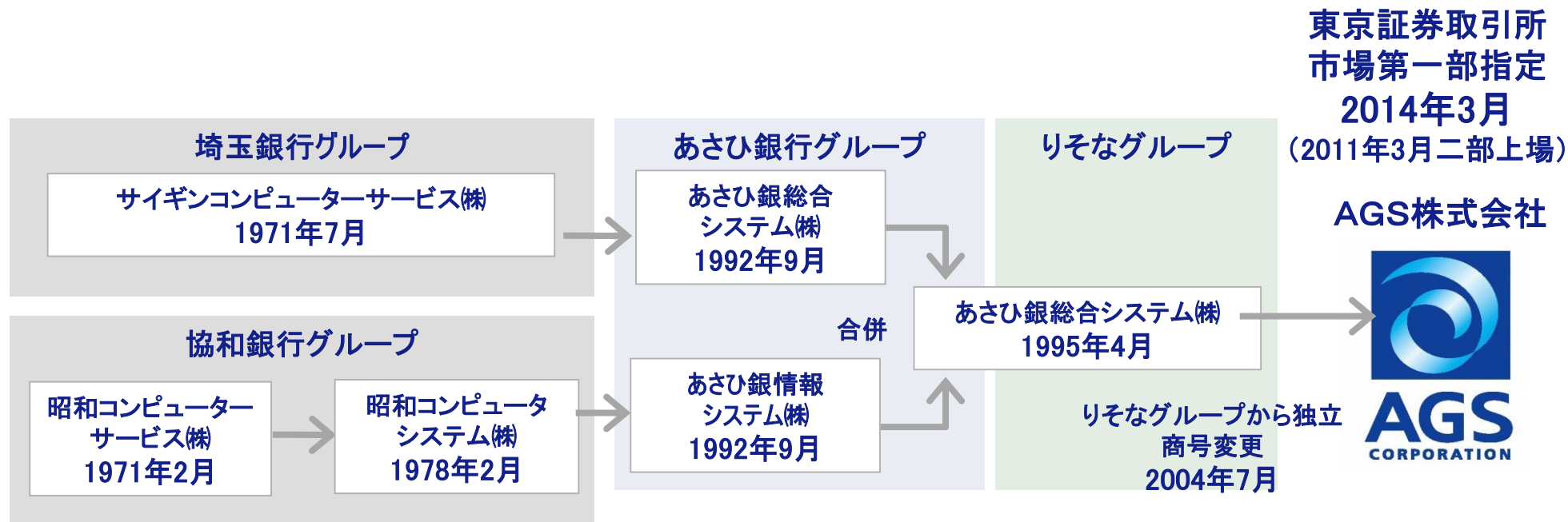
- I. 会社概要
- II. 2022年3月期第2四半期決算概要
- III. 2022年3月期第2四半期実績内容
- IV. 今後の事業戦略
- V. 株式情報

# I . 会社概要

# 1. AGSグループ概要

商号	AGS株式会社	  (本社:AGSビル) (さくら浦和ビル)
設立	1971年7月	
資本金	1,431百万円	
従業員数	連結 1,067名 (2021年9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	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 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 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	

## 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
2021年1月	インターネットデータセンター「さいたまiDC」新フロア運用開始

# 3. 連結セグメント別売上高構成比

【2022年3月期第2四半期】

## 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

システム  
機器販売  
8.9%

その他情報  
サービス  
13.7%

ソフトウェア  
開発  
23.5%

情報処理  
サービス  
53.9%

## 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 ・IaaS
- 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

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

【2022年3月期第2四半期】

## サービス領域

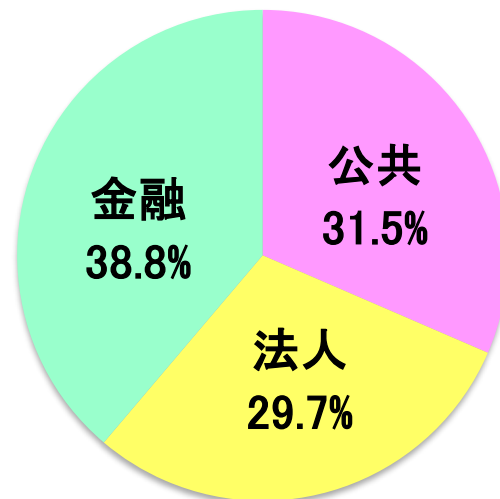
### データセンタービジネス

- 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

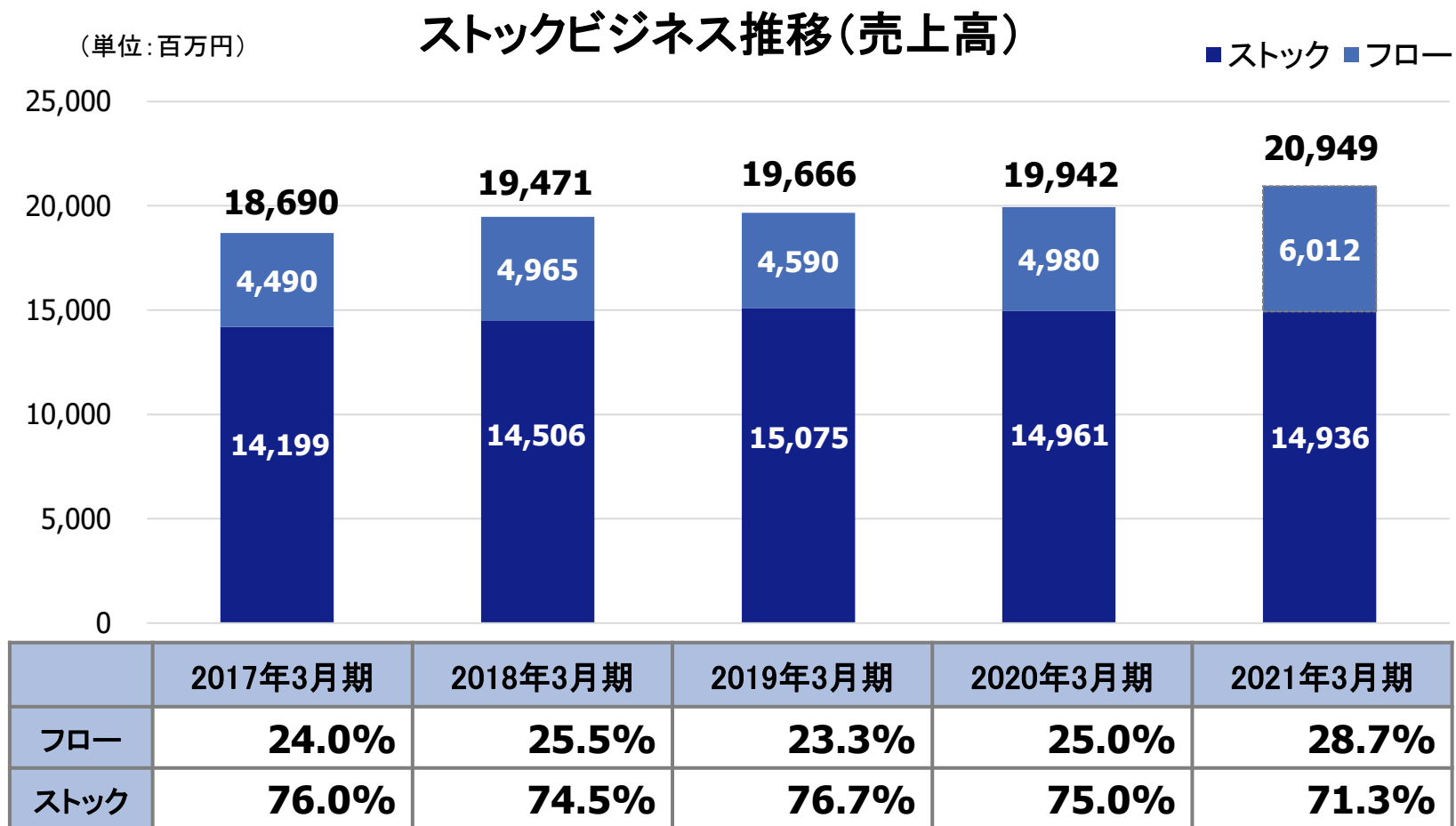
- 金融、国保、共済、自治体等に関わる専門的な業務ノウハウ
- 高品質なソフトウェア開発能力と顧客志向に基づくきめ細やかなサービス



	2017年 3月期	2018年 3月期	2019年 3月期	2020年 3月期	2021年 3月期
金融	34.4	35.1	38.4	35.6	33.7
公共	32.3	29.5	29.8	30.8	36.2
法人	33.3	35.4	31.8	33.6	30.1

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

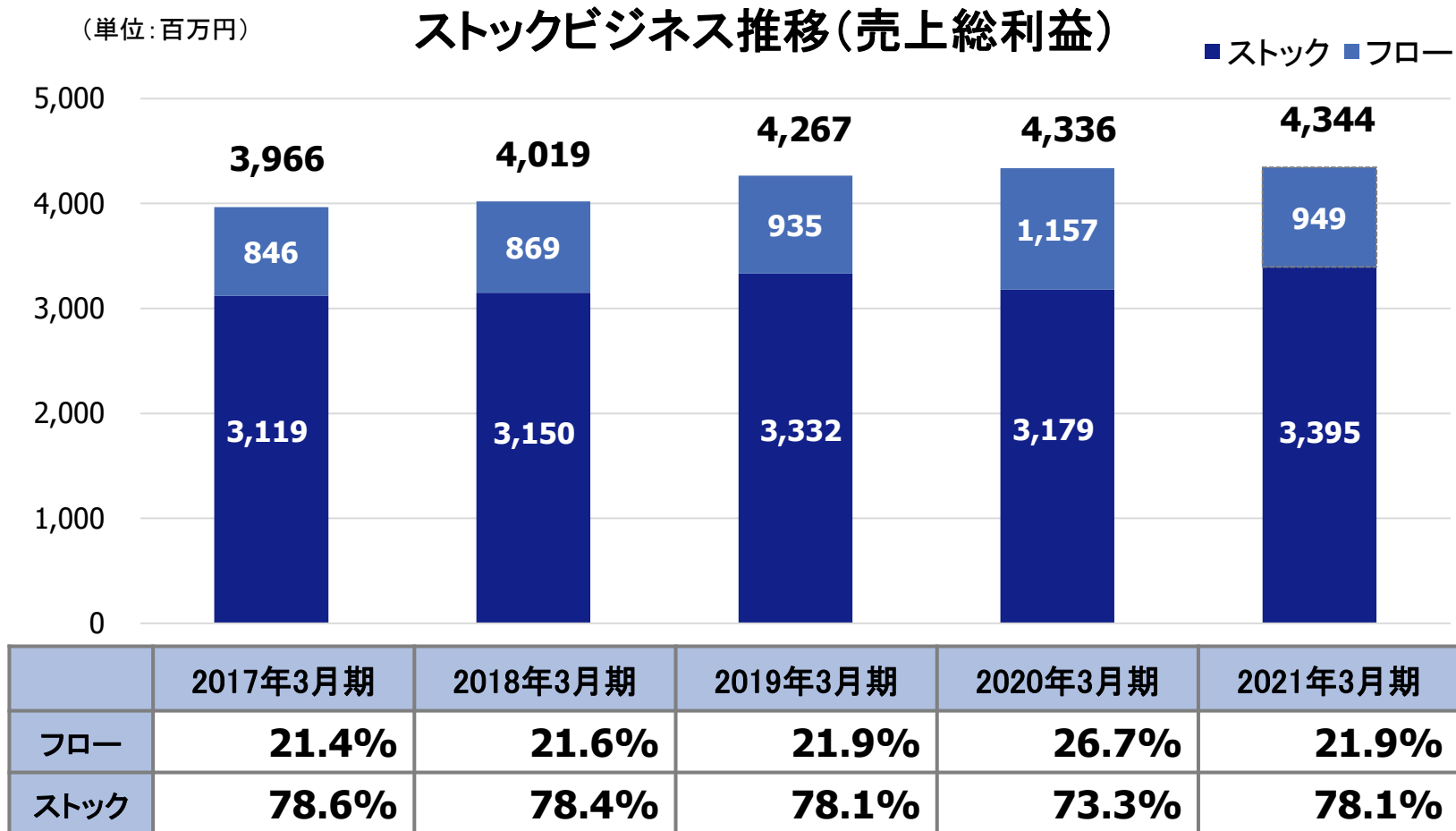
# 5. スtockビジネス推移(売上高)



情報処理サービスを中心に安定したStockビジネスを確保。(約70%)  
 同ビジネスを基盤としつつ、さらなる成長に向け、各種のフロービジネスを拡大(前年比20.7%増)

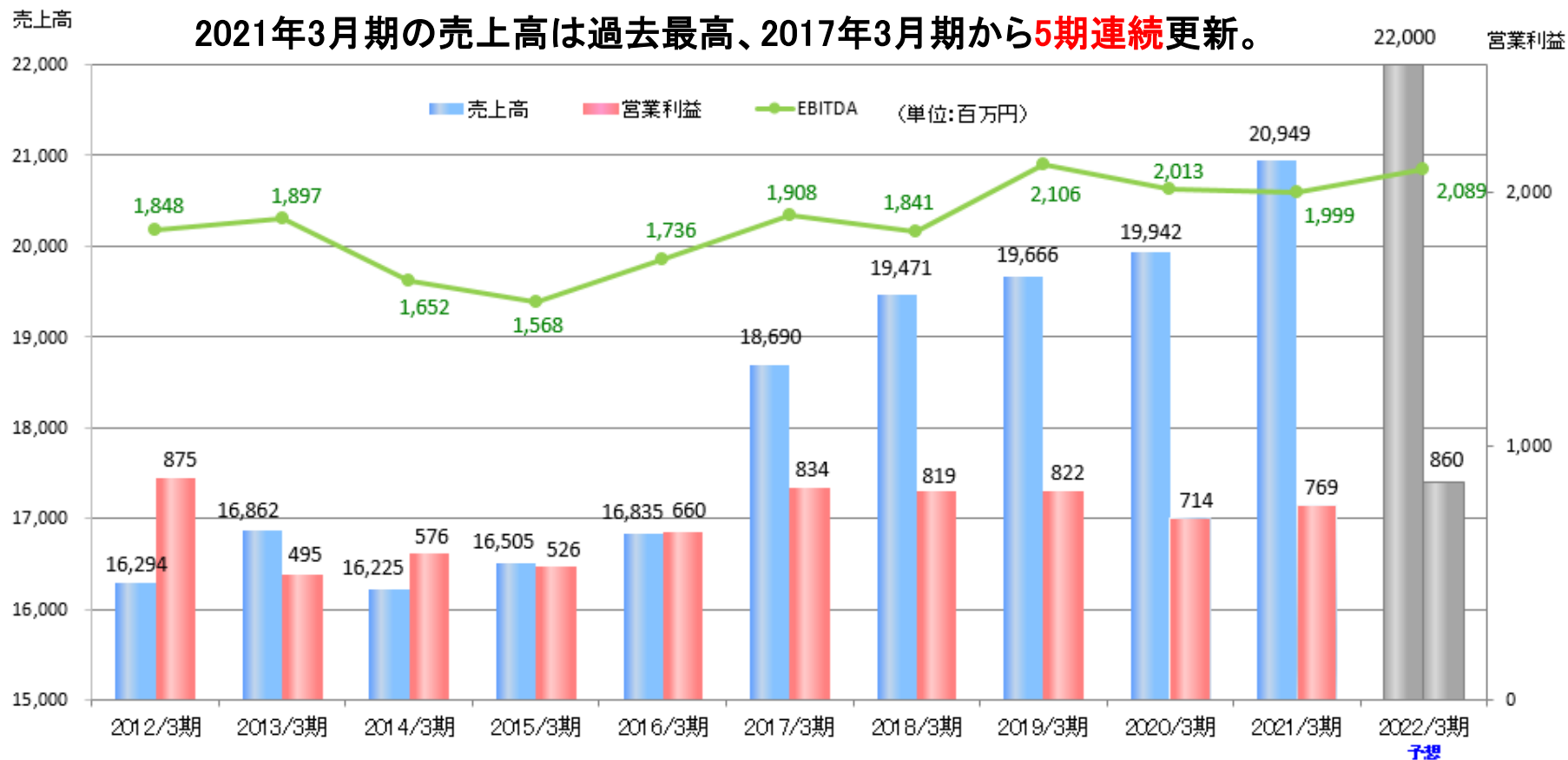


## 6. スtockビジネス推移(売上総利益)



ストックビジネスにより安定的に利益を確保

# 6. 業績推移(上場以降)



	2012/3期	2013/3期	2014/3期	2015/3期	2016/3期	2017/3期	2018/3期	2019/3期	2020/3期	2021/3期	2022/3期 予想
売上高	16,294	16,862	16,225	16,505	16,835	18,690	19,471	19,666	19,942	20,949	22,000
1人当たり	17.43	18.03	17.08	17.39	18.10	19.97	19.75	19.55	19.47	19.97	-
営業利益	875	495	576	526	660	834	819	822	714	769	860
1人当たり	0.94	0.53	0.61	0.55	0.71	0.89	0.83	0.82	0.70	0.73	-
社員数	935	935	950	949	930	936	986	1,006	1,024	1,049	-
EBITDA	1,848	1,897	1,652	1,568	1,736	1,908	1,841	2,106	2,013	1,999	2,089

※「EBITDA」＝「連結営業利益」＋「連結減価償却費」

## II. 2022年3月期第2四半期決算概要

# 1. 2022年3月期第2四半期実績

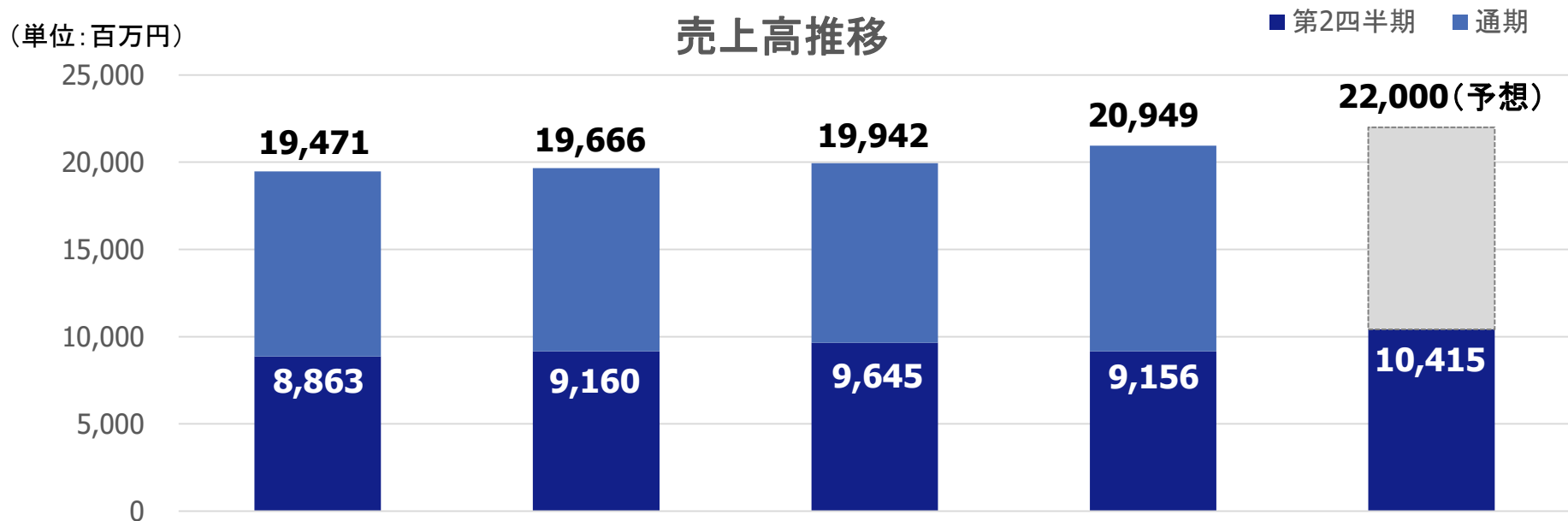
(単位:百万円)	2021/3期2Q	2022/3期2Q			前回予想 5/13発表	
	金額	金額	増減	増減率	2Q	通期
売上高	9,156	10,415	1,259	13.8%	10,200	22,000
売上総利益	2,040	2,475	434	21.3%	—	—
営業利益	231	671	440	190.1%	340	860
営業利益率	2.5%	6.4%	3.9P	—	3.3%	3.9%
経常利益	245	696	451	184.4%	350	870
親会社株主に帰属する 四半期純利益	148	464	316	213.1%	230	590
1株当たり 四半期純利益(円)	8.34	26.13	17.79	—	12.94	33.19

- 売上高は、機器導入支援サービス案件などその他情報サービスをはじめとする全てのセグメントにおいて増収。
- 利益は、売上高の増加及び人件費等一般管理費の減少などにより増益。

※「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号2020年3月31日)等を第1四半期連結会計期間の期首から適用しており、2022年3月期第2四半期に係る各数値については、当該会計基準等を適用した後の数値となっています。  
 なお、対前年同四半期増減率については、当該会計基準等を適用する前の2021年3月期第2四半期の数値との比較になります。

※2021年3月期第2四半期と当該会計基準等を適用する前の2022年3月期第2四半期の数値を比較した増減率は、売上高**12.3%**、営業利益**169.0%**、経常利益**164.4%**、親会社株主に帰属する当期純利益**180.2%** になります。

## 2. 業績推移(売上高)



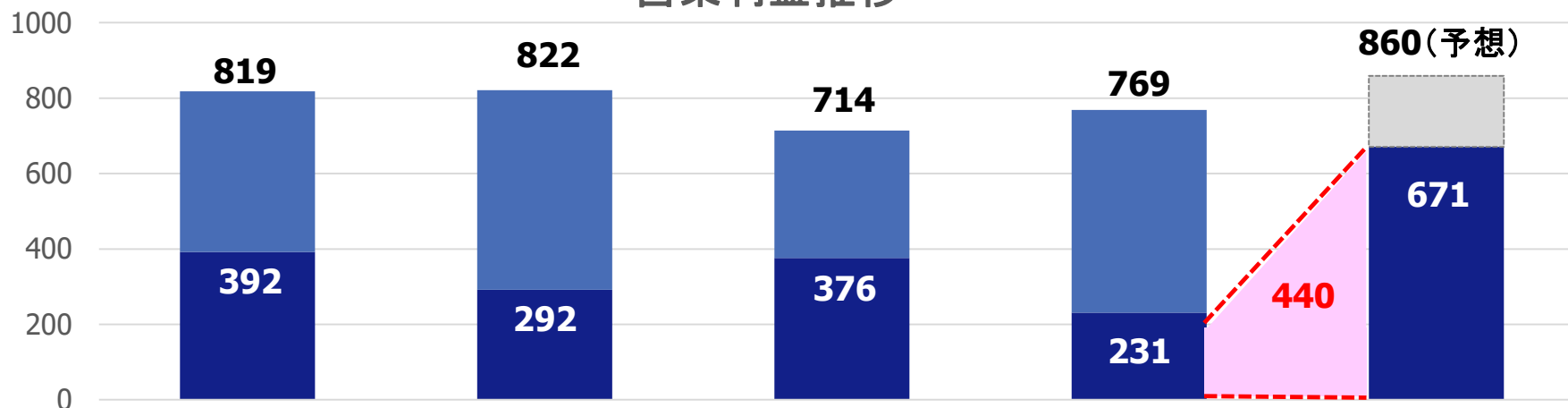
- 2022年3月期第2四半期の売上高の進捗率は、概ね業績予想通り。
- なお、2022年3月期通期の連結業績予想については、現時点においては修正はなし。今後の業績の進捗状況に応じて、修正が必要と判断した場合には速やかに公表予定。

### 3. 業績推移(営業利益)

(単位:百万円)

#### 営業利益推移

■ 第2四半期 ■ 通期



	2018/3期	2019/3期	2020/3期	2021/3期	2022/3期
通期	819	822	714	769	860(予想)
2Q	392	292	376	231	671
2Q進捗率	47.9%	35.5%	52.6%	30.1%	78.1%

営業利益増加額  
440百万円



- ①売上増減 280百万円 = (今年度2Q売上高 - 前年2Q売上高) × 前年粗利率
- ②粗利率改善156百万円 = (今年度2Q粗利率 - 前年2Q粗利率) × 本年売上高
- ③販管費増減 5百万円 = (前年2Q販管費 - 今年度2Q販管費)
- ①+②+③ = 約440百万円

- 2022年3月期第2四半期の営業利益の進捗率については、利益率の向上や機械投資及び一部費用の執行延伸などにより、例年を大幅に上回る高水準。

## 4. 事業セグメント別収益状況

(単位:百万円)		2021/3期 2Q	2022/3期 2Q		
		金額	金額	増減	増減率
情報処理サービス	売上高	5,354	5,610	256	4.8%
	セグメント利益	770	1,033	262	34.1%
ソフトウェア開発	売上高	2,171	2,455	284	13.1%
	セグメント利益	205	304	98	48.0%
その他情報サービス	売上高	994	1,425	431	43.4%
	セグメント利益	138	229	91	65.9%
システム機器販売	売上高	636	923	287	45.2%
	セグメント利益	▲15	▲16	▲1	—

- 情報処理サービス 自治体向け窓口業務の拡大や金融機関向け及び公共団体向け受託計算サービス案件の増加、一般法人向けクラウドサービス案件及びIDC運用サービス案件の増加などにより増収増益。
- ソフトウェア開発 金融機関及び公共団体向け大型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 自治体向け地域イントラネット構築案件及び金融機関向け機器導入支援サービス案件の増加などにより増収増益。
- システム機器販売 金融機関向け及び自治体向け機器販売が増加したことなどにより増収。一方、利益率が低位にとどまったため減益。

※なお、ソフトウェア開発及びその他情報サービスにおいては収益認識会計基準が適用されています。

## 5. 貸借対照表

(単位:百万円)		2021/3期末	2022/3期 2Q		主要増減要因
		金額	金額	増減	
流動資産	流動資産	9,815	8,846	▲969	受取手形、売掛金及び契約資産、商品が減少
	固定資産	9,310	9,110	▲199	
資産合計		19,125	17,957	▲1,168	
流動負債	流動負債	5,081	3,485	▲1,595	買掛金が減少
	固定負債	1,540	1,488	▲52	
負債合計		6,622	4,974	▲1,647	
株主資本		11,865	12,234	368	
純資産合計		12,503	12,982	479	剰余金の配当による減少の一方親会社株主に帰属する四半期純利益計上により増加
負債純資産合計		19,125	17,957	▲1,168	
自己資本比率		65.4%	72.3%	6.9P	



## 6. キャッシュ・フロー表

(単位:百万円)	2021/3期 2Q	2022/3期 2Q	
	金額	金額	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	846	789	▲57
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲335	▲269	66
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲334	▲350	▲16
現金及び現金同等物の増減額	176	169	▲7
現金及び現金同等物の四半期末残高	4,120	4,459	338

	2019/3期2Q	2020/3期2Q	2021/3期2Q	2022/3期2Q
営業活動によるキャッシュ・フロー	790	635	846	789
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲560	▲168	▲335	▲269
フリーキャッシュ・フロー	230	466	511	520

# Ⅲ. 2022年3月期第2四半期実績内容

# 1. 埼玉りそな銀行様と武蔵野銀行様の銀行内メール便共同運行の埼玉県全域への拡大

- 株式会社埼玉りそな銀行様と株式会社武蔵野銀行様において、埼玉県内における金融機関初の銀行内メール便(※)の共同運行を2020年7月より開始。
- 想定していた効果を確認できたことにより、さらに一層の効果実現を目指し、当社によるメール便のコース・時間のシミュレーション等のノウハウを活用して、拡大に伴う課題を解決し、2021年6月より埼玉県内全域へ拡大。

県北24カ店から約200カ店へ拡大することにより運用コストの大幅な削減  
カーボンニュートラルに向けた、運行便数の削減によるCO<sub>2</sub>排出量抑制

運行便数：年間約16%削減

## ※銀行内メール便

金融機関の営業店や本部などの拠点間において、お預かりした手形・小切手や税公金納付書、その他文書等の集配を行う専用便。通常は各金融機関で独自に運営。

警送会社(富士共同物流株式会社、総合警備保障株式会社、日本通運株式会社)のメールカーが、同一便のルート内で両銀行様の埼玉県内の営業店を巡回し、営業店・センター・本部間の授受を集約。

## 2. 「NTT DATA RPA Partner AWARD 2020-2021」カスタマーサクセス部門「更新率賞」受賞

株式会社NTTデータ主催「NTT DATA RPA Partner Conference 2021」において、「NTT DATA RPA Partner AWARD 2020-2021」(※)カスタマーサクセス部門「更新率賞」を受賞。

### <経緯・受賞理由>

- 2017年より「RPA導入支援サービス」としてRPAツール「WinActor」を販売開始。
- 「WinActor」のライセンス販売だけでなく、導入から運用に関わる各種コンサルティングや、シナリオ作成の技術支援・研修などの幅広い支援、導入効果を最大化、継続的・発展的に向けた取り組みが評価され、「WinActor」ライセンス契約の更新率が2020年度実績上位3社の企業として受賞。



### ※ NTT DATA RPA Partner AWARD

お客様のビジネス推進や満足度向上、製品・サービスの品質強化、さらに株式会社NTTデータとパートナー企業とのさらなるリレーションシップ強化を目的として、RPAビジネスで卓越した功績をあげたパートナー企業を表彰する制度。

### 3. 連結子会社におけるDX推進支援サービス提供開始

連結子会社（AGSシステムアドバイザー株式会社）がお客様のDX（デジタルトランスフォーメーション）推進を支援する「DXアドバイザーサービス」と「DXコンサルティングサービス」の提供を開始。

#### DX アドバイザーサービス

##### ①問診票の記入



DX 推進に向けた取組状況、IT・システム導入状況について、ご記入いただきます。

##### ②簡易ヒアリング



ご記入いただいた問診票をもとに、課題、今後推進したいことを、ヒアリングします。

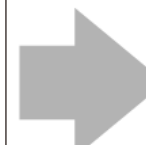
※ヒアリングはオンラインで2時間程度を予定

##### ③報告書提出



DX 推進の現在地について報告書にまとめ、ご報告します。

※報告書は A4 用紙 2 枚程度のものを想定



#### DX コンサルティングサービス

##### ④コンサルティング



お客様の経営戦略や経営目標、企業環境を理解し、DX 推進に向けたコンサルティングを実施します。

※DX（IT）コンサルティングサービスは、DX アドバイザーサービスとは別サービスとなります。

# 4. SDGsへの取り組み状況①

## 「4つのマテリアリティ(重要課題)」への取り組み

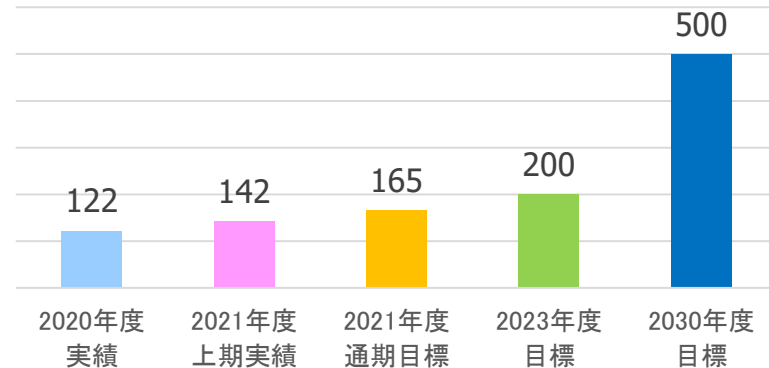


### (1) 豊かな社会の実現 ~DXソリューション~

DXソリューション(RPA、AI-OCR、テレワークソリューション)など提供社数(累計)

2020年度実績	2021年度上期実績	2021年度通期目標	2023年度目標	2030年度目標
122	142	165	200	500

2021年度目標に対する進捗率 **86.1%**  
 2030年度目標に対する進捗率 **28.4%**

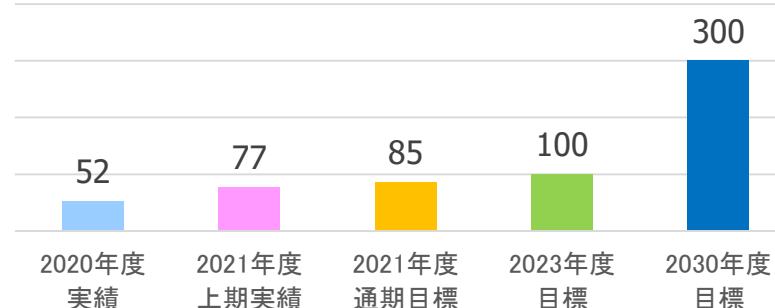


### (2) 安心・安全な社会の実現 ~セキュリティソリューション~

セキュリティソリューション(IPS 監視、標的型攻撃メール対応訓練、ウェブサイト改ざん検知復旧ソリューション)などの提供社数(累計)

2020年度実績	2021年度上期実績	2021年度通期目標	2023年度目標	2030年度目標
52	77	85	100	300

2021年度目標に対する進捗率 **90.6%**  
 2030年度目標に対する進捗率 **25.7%**



## 4. SDGsへの取り組み状況②

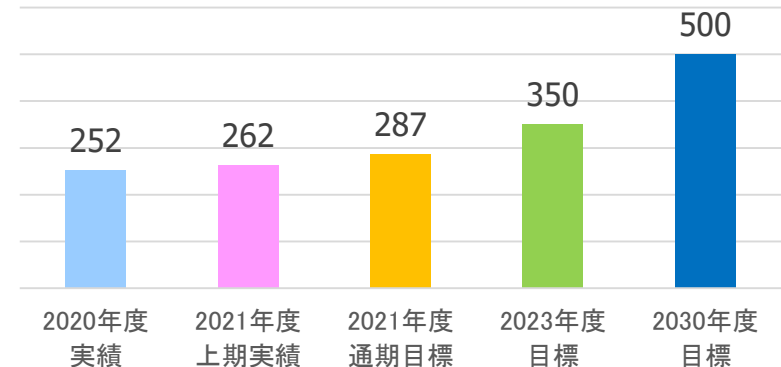
### (3) 資源の効率的利用 ～データセンタービジネス～

データセンター(ハウジングサービス、クラウドサービス、パブリッククラウドサービス)の利用社数(累計)

2020年度実績	2021年度上期実績	2021年度通期目標	2023年度目標	2030年度目標
252	262	287	350	500

2021年度目標に対する進捗率 **91.3%**  
2030年度目標に対する進捗率 **52.4%**

### SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

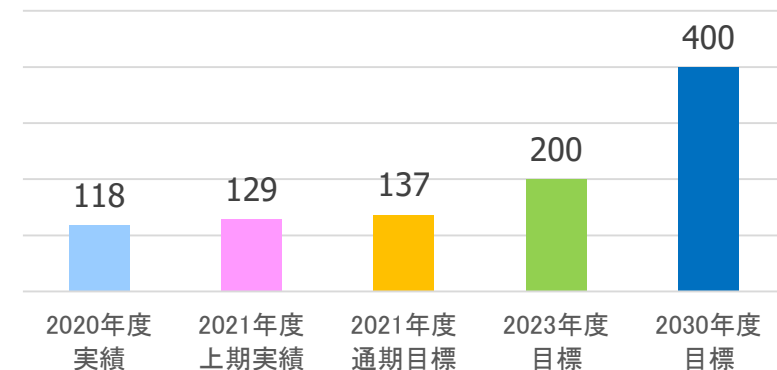


### (4) 地球環境の保全 ～ペーパーレスサービス化推進～

ペーパーレスサービス(Web給与支給票サービス、電子契約、電子請求)などの利用社数(累計)

2020年度実績	2021年度上期実績	2021年度通期目標	2023年度目標	2030年度目標
118	129	137	200	400

2021年度目標に対する進捗率 **94.2%**  
2030年度目標に対する進捗率 **32.3%**



今後も新たなサービスを企画し提供することにより、IT事業を通じて社会課題の解決に貢献する

## 4. SDGsへの取り組み状況③

### 「SDGs への取り組みを支える基盤」への主な取り組み



#### ■ 社会貢献

- 持続可能な地域社会の実現に向けた課題解決や地域社会の発展に寄与する活動に取り組み。
- 当決算年度では「埼玉県へのN95マスク寄附」「さいたま市環境局へのマスク及びゴーグル寄附」、従業員参加型の取り組みである「寄付型自動販売機の利用開始」などを実施。

#### ■ ガバナンス

- 持続的成長のため、最適なコーポレートガバナンスの実現や内部統制機能の強化・充実に取り組み
- 当決算年度においては、投資家の皆様への情報発信強化に向け、初めて、「Web決算説明会を開催」とともに、説明会動画をHPで公開。

#### ■ 健康経営・ダイバーシティ推進への取り組み

- 2016年7月に「AGSグループ健康経営宣言」を制定。社長を委員長とした「働き方改革推進委員会」を定期的に開催し、各種施策の実施、評価、改善に取り組み。
- こうした取り組みにより、経済産業省と日本健康会議が共同で実施する「健康経営優良法人」に2018年より4年連続で認定。<https://www.ags.co.jp/csr/healthy/index.html>
- 多様な人材がその能力を最大限に発揮できる職場環境づくりを推進。リモートワークやフレックス制度、短時間勤務制度などを整備するとともに、男女がともに活躍し、ワークライフバランスが実現できる雇用環境を目指し「一般事業主行動計画」を策定、目標達成に取り組み。

係長相当職以上(役員を含む)の全体に占める女性比率を10%以上に(2030年には30%以上に)  
新卒採用者に占める女性比率30%以上を維持



# IV. 今後の事業戦略

# 1. 長期経営計画対比

(単位:百万円)	2022/3期 長期経営計画 最終年度 (2017/5/12公表)	2022/3期 業績予想 (2021/5/13公表)		
	金額	金額	増減	増減率
売上高	21,030	22,000	970	4.6%
営業利益	1,050	860	▲190	▲18.1%
営業利益率	5.0%	3.9%	▲1.1P	—
経常利益	1,040	870	▲170	▲16.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	710	590	▲120	▲16.9%

今年度(2021年度)が長期経営計画(2017年度から2021年度まで)の最終年度。  
 売上高は、長期経営計画を達成する見込み。(売上高過去最高を更新)  
 利益面においては長期経営計画を下回る見通しであるが、案件を着実に積み上げ、  
 収益の最大化を図る。

## 2. 新市場区分「スタンダード市場」選択

◆ 2022年4月4日、東京証券取引所が、新市場区分に移行  
(現状は、東証一部)

新市場のコンセプト

今後のビジネス展開

資金調達方針

株主・投資家の皆様の利益

AGSの成長を目指すために最も適した市場として「スタンダード市場」を選択  
(10月29日 取締役会決議)

### 持続的成長に向けた取り組み及び情報発信の強化

- より大きな成長を目指す戦略の策定(※)・実行など、グループの持続的成長に向け取り組むとともに、一層の投資魅力向上に取り組む。
- 株主や投資家の皆様をはじめとする、全てのステークホルダーの皆様に向けた情報発信について、これまで以上に強化を図る。

※次期経営計画【Keep On Changing～事業を通じて社会課題を解決し、変革し続ける～】  
詳細は次ページ参照。

### 3. 次期経営計画の策定①

#### 次期経営計画(2022年度スタート)

「Keep On Changing ～事業を通じて社会課題を解決し、変革し続ける～」

##### 【長期経営ビジョン】

AGSグループは、「IT事業を通じて社会課題の解決に取り組み、夢のある未来の創造に貢献する企業」となり、お客様から選ばれ続けるITパートナーであるために、弛まぬ努力と変革を続けます。

##### 【基本方針】

<p>社会を変える</p>	<p>お客様の業務変革や課題解決をDX技術の活用により支援し、お客様から選んで頂ける真のITパートナーになるとともに、IT事業を通じて社会課題を解決し、社会変革を支えます。</p>
<p>当社ビジネスを変える</p>	<p>時代の変化に対応した新たなサービス開拓への挑戦と、当社既存ビジネスの深化・進化を追求し続け、当社ビジネスモデルを変革します。</p>
<p>会社・社員を変える</p>	<p>各種制度や働き方を常に改善し、効率化の追求と組織風土の改革を続け、人が輝き社員が誇れる最も働きがいのある組織を実現します。</p>

「長期経営ビジョン」と「基本方針」は、2022年度から2030年度までの9年間を対象とします。このビジョン等のもと、3年ごとの期間を設定した中期経営計画を別途策定いたします。

### 3. 次期経営計画の策定②

#### 【中期経営計画 第一期(2022年度から2024年度)の重点施策】

成長戦略	新サービスの創出	マーケティング力を強化したうえでクラウドサービス等の新サービスを積極的に創出し、持続的に成長可能な成長エンジンとなるサービスへ育ててまいります。
	DXの推進、SIビジネスの深化	DX時代に対応したSIビジネスに変革し、お客様のIT戦略策定から支援可能な総合IT企業となり、既存顧客の取引拡大と新規大口先の獲得を目指します。
	既存ビジネスの深化・変革	iDCやシステム運用をはじめとしたビジネスのデジタル化や自動化を進め、更なるビジネスの拡大を図ります。
経営基盤強化	構造改革による経営の効率化	DXビジネスの推進組織の組成や、管理系事務のグループ共通化など構造改革を進めビジネススピードの向上を図ります。また、収益体質を強化し、資本コストを意識した経営を行います。
	人材成長戦略と進化し続ける組織文化の醸成	DXビジネスの推進に必要な人材を計画的に育成するとともに、社員が長く働くことを可能とするリスクリングに取り組めます。また、社員が自らの成長を実感し、多様な人材が活躍できるチャレンジ風土の醸成や魅力ある組織づくりを進めていきます。

計数目標を含めた全文(正式版)については、今後更に検討を進め、2022年3月に改めて公表する予定です。

# V. 株式情報

# 1. 株式状況

## 過去1年間の株価推移



時価総額	16,168百万
配当利回り	1.43%
PER	27.31倍
PBR	1.24倍

(2021年11月5日現在)

## 株主数推移



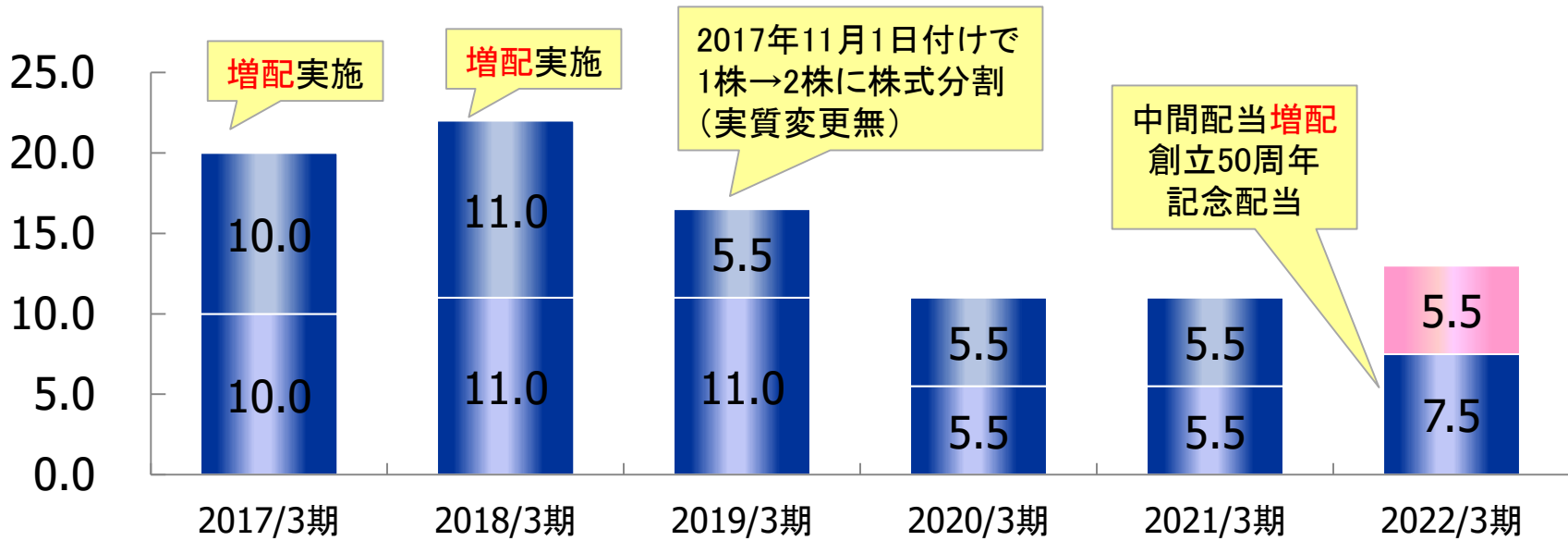
## 2. 配当方針

株主の皆様への利益還元を経営の重要課題の一つと位置づけ、経営基盤の強化、今後の事業の拡充、連結業績等を勘案しながら、配当性向30%を目安に、安定した利益配分を行っていくことを基本方針とする。

具体的な配当性向の目安をお示しするとともに、創業50周年を記念し株主の皆様への感謝の意を表するため、中間配当において1株当たり2円00銭の記念配当を実施予定。



中間配当 : 7円50銭 (普通配当5円50銭 + 記念配当2円00銭)  
 期末配当 : 普通配当5円50銭





### 3. 株主優待制度の変更

- 当社株式への投資魅力を高めるため、現行の株主優待制度を変更。(優待配布基準100株→200株)
- 現行の株主優待制度は、2021年3月31日現在の株主名簿に記載された株主様への贈呈をもって終了し、2021年9月30日時点で新たな基準を満たす株主様から変更後の新制度を適用。

#### ＜変更後の株主優待制度＞

保有株式数	継続保有期間	優待内容
2 単元株(200 株)未満	—	なし
2 単元株 (200 株)以上	1年以上	VJAギフトカード <b>1,000</b> 円分
		QUOカード <b>1,000</b> 円分
5 単元株 (500 株)以上	1年以上	VJAギフトカード <b>2,000</b> 円分
		QUOカード <b>2,000</b> 円分
	3年以上	VJAギフトカード <b>3,000</b> 円分
		QUOカード <b>3,000</b> 円分
10 単元株 (1,000 株)以上	1年以上	VJAギフトカード <b>3,000</b> 円分
		QUOカード <b>3,000</b> 円分
	3年以上	VJAギフトカード <b>5,000</b> 円分
		QUOカード <b>5,000</b> 円分



優待基準日:3月末日

贈呈時期:6月頃



優待基準日:9月末日

贈呈時期:12月頃

※保有1年以上とは、毎年3月、6月、9月および12月の各末日の当社株主名簿に、同一株主番号で継続して5回以上記載されていることといたします。

※保有3年以上とは、毎年3月、6月、9月および12月の各末日の当社株主名簿に、同一株主番号で継続して13回以上記載されていることといたします。

# Assuring **G**rowth and **S**uccess 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。