



AGS株式会社

東証スタンダード市場 証券コード3648

2023年3月期 第2四半期決算説明会資料

2022年11月

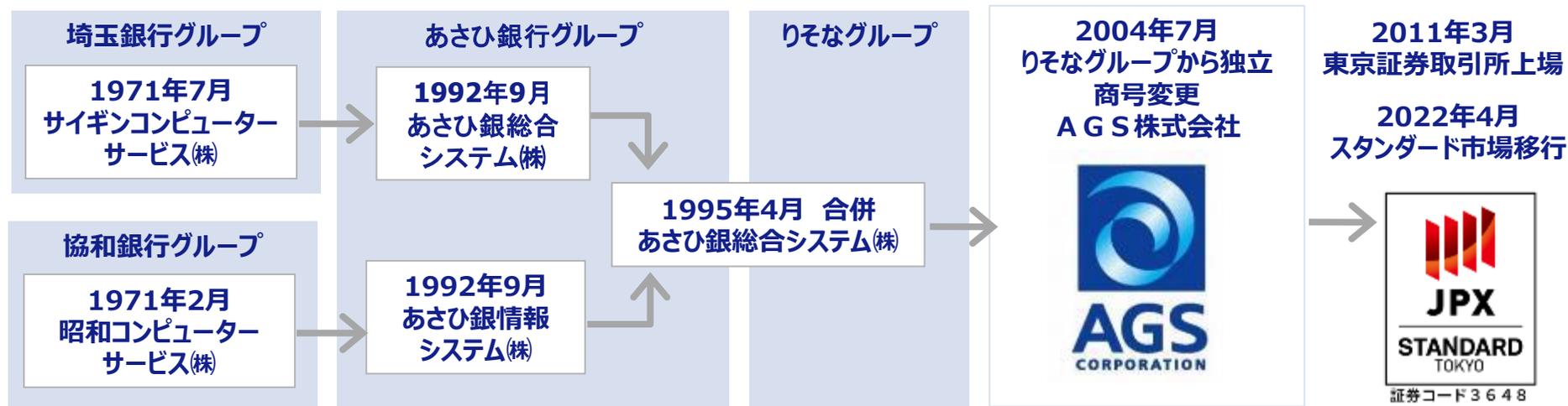
- I. 会社概要
- II. 決算概要
- III. トピックス
- IV. 2023年3月期業績予想
- V. 経営計画
- VI. 株式情報

I . 会社概要

1. A G Sグループ概要

商号	AGS株式会社	 (本社 : A G S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 (2022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. A G S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 i D C」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 i D C」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
2015年11月	東京本社を浦和ソリューションセンターに集約
2021年1月	インターネットデータセンター「さいたま i D C」新フロア増設
2021年7月	創立50周年
2022年4月	東京証券取引所スタンダード市場へ移行

3. 連結セグメント別売上高構成比

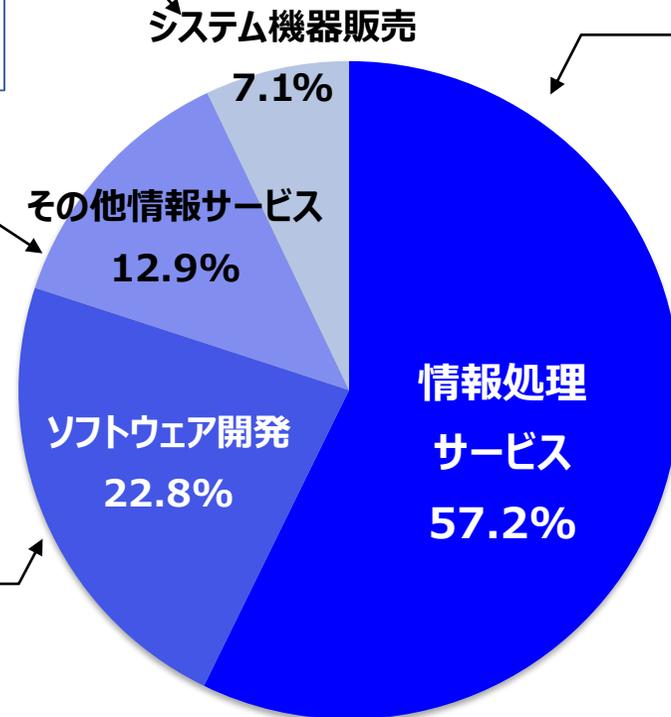
【2023年3月期第2四半期】

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
 - ・ITコンサルティング
 - ・DXコンサルティング
 - ・情報セキュリティコンサルティング

- ソフトウェア開発
 - ・システム設計、構築
 - ・システム保守サポート



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
 - ・プライベートクラウド「QuickⅢ」
 - ・SaaS
 - ・AWS
 - ▶ 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

【2023年3月期第2四半期】

サービス領域

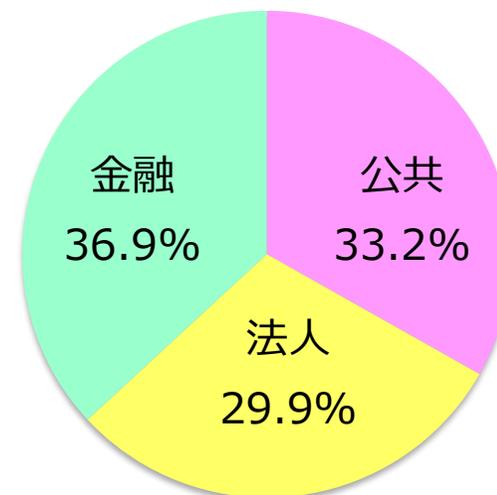
データセンタービジネス

- 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



	2018年 3月期	2019年 3月期	2020年 3月期	2021年 3月期	2022年 3月期
金融	35.1%	38.4%	35.6%	33.7%	38.9%
公共	29.5%	29.8%	30.8%	36.2%	30.5%
法人	35.4%	31.8%	33.6%	30.1%	30.6%

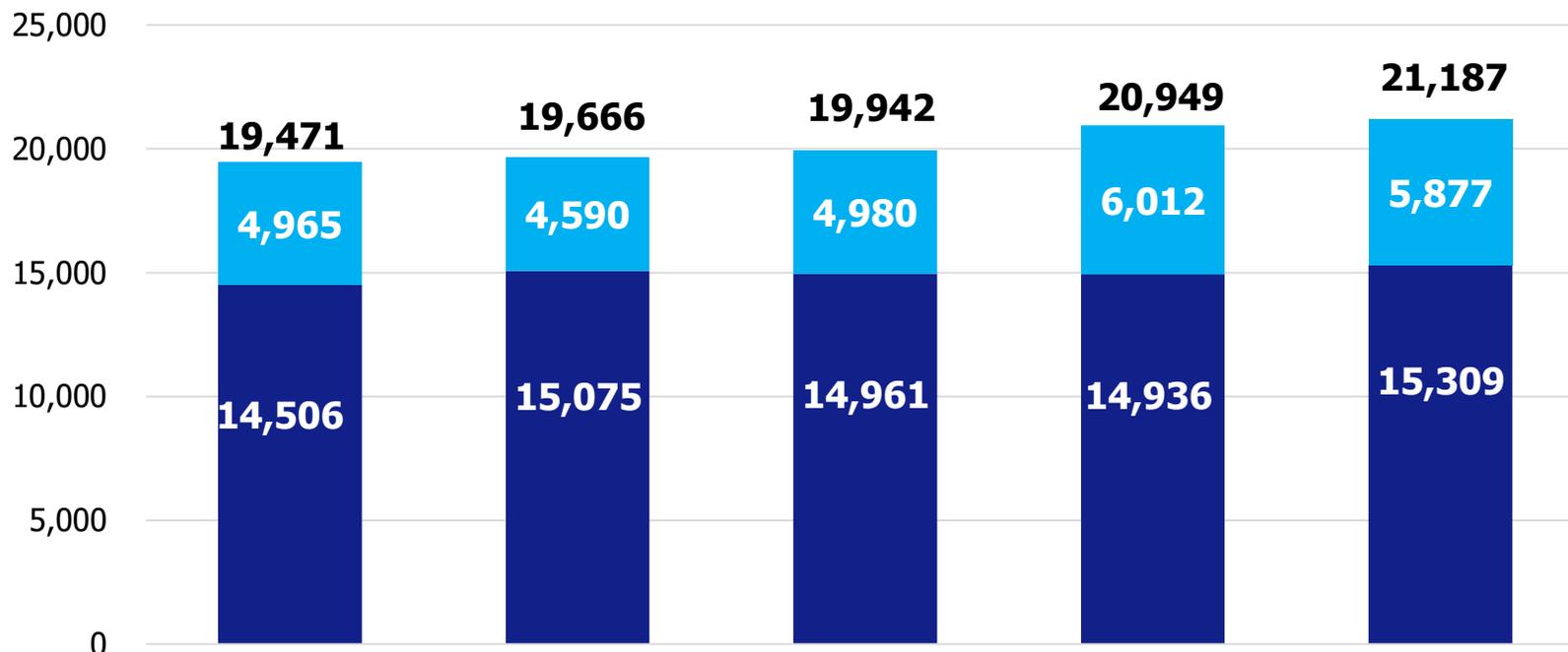
市場環境に柔軟に対応できる
バランスのとれた顧客ポートフォリオを構成

5. スtockビジネス推移 (売上高)

(単位：百万円)

Stockビジネス推移 (売上高)

■ Stock ■ フロー



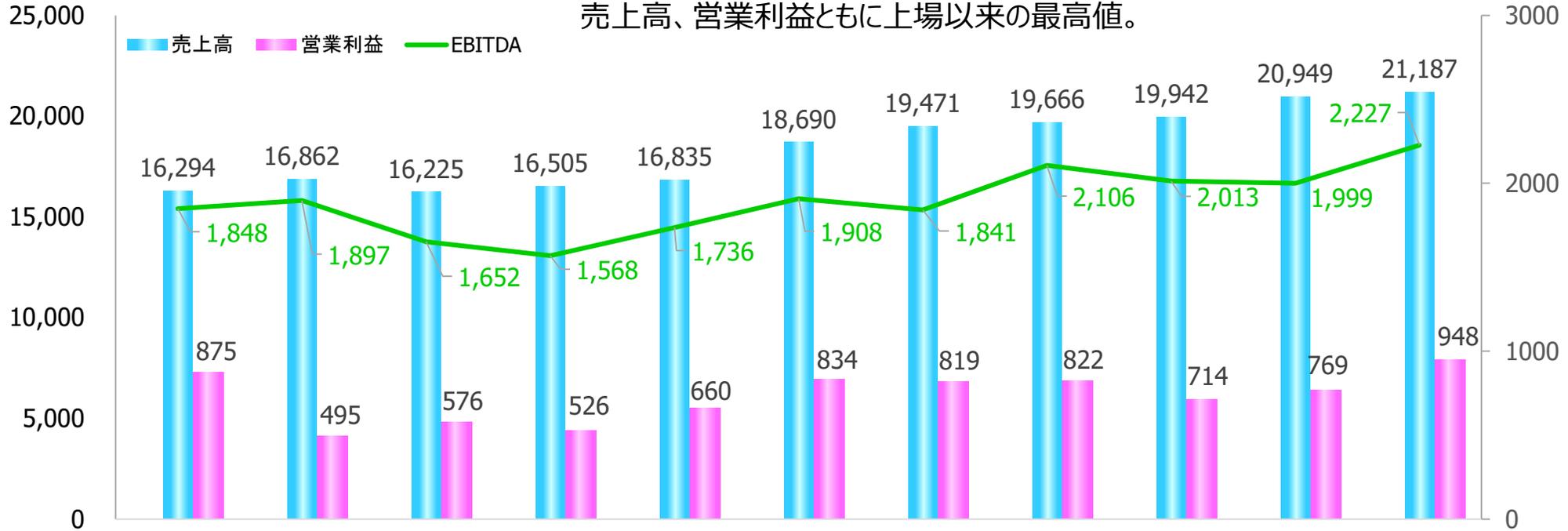
	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期
フロー	25.5%	23.3%	25.0%	28.7%	27.7%
Stock	74.5%	76.7%	75.0%	71.3%	72.3%

- 情報処理サービスを中心に安定したStockビジネス (約70%) を確保。
- 同ビジネスを基盤としつつ、DXビジネスの推進を強化しフロービジネスの拡大を図る。

6. 業績推移（上場以降）

（単位：百万円）

2022年3月期の売上高は、2017年3月期から**6期連続更新**。
売上高、営業利益ともに上場以来の最高値。



	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
売上高	16,294	16,862	16,225	16,505	16,835	18,690	19,471	19,666	19,942	20,949	21,187
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	20.04
営業利益	875	495	576	526	660	834	819	822	714	769	948
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	0.90
社員数	935	935	950	949	930	936	986	1,006	1,024	1,049	1,057
EBITDA	1,848	1,897	1,652	1,568	1,736	1,908	1,841	2,106	2,013	1,999	2,227

※「EBITDA」＝「連結営業利益」＋「連結減価償却費」

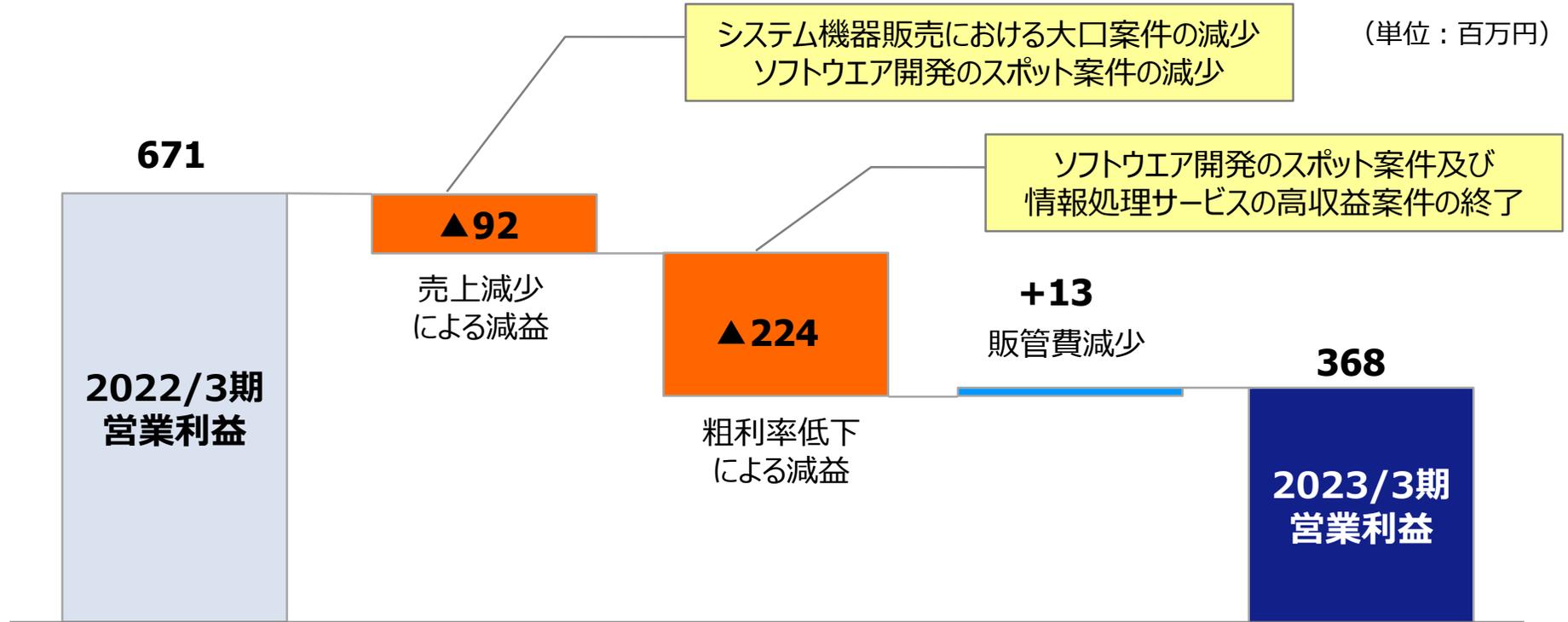
Ⅱ. 決算概要

1. 2023年3月期第2四半期実績

(単位：百万円)	2022/3期2Q	2023/3期2Q			前回予想 5/12発表	
	金額	金額	増減	増減率	2Q	通期
売上高	10,415	10,026	▲389	▲3.7%	10,300	21,500
売上総利益	2,475	2,158	▲316	▲12.8%	—	—
営業利益	671	368	▲303	▲45.2%	280	870
営業利益率	6.4%	3.7%	▲2.8P	—	2.7%	4.0%
経常利益	696	394	▲302	▲43.4%	310	900
親会社株主に帰属する 四半期純利益	464	255	▲209	▲45.1%	210	610
1株当たり 四半期純利益 (円)	26.13	14.34	▲11.79	—	11.81	34.30

- 売上面では、情報処理サービスが堅調であった一方、システム機器販売における大口案件の減少やソフトウェア開発のスポット案件の減少などにより減収。
- 利益面では、売上高の減少、ソフトウェア開発及び情報処理サービスの利益率の低下などにより減益。

2. 営業利益前年同期比較



営業利益減少額（前年比） ▲303百万円

① + ② + ③

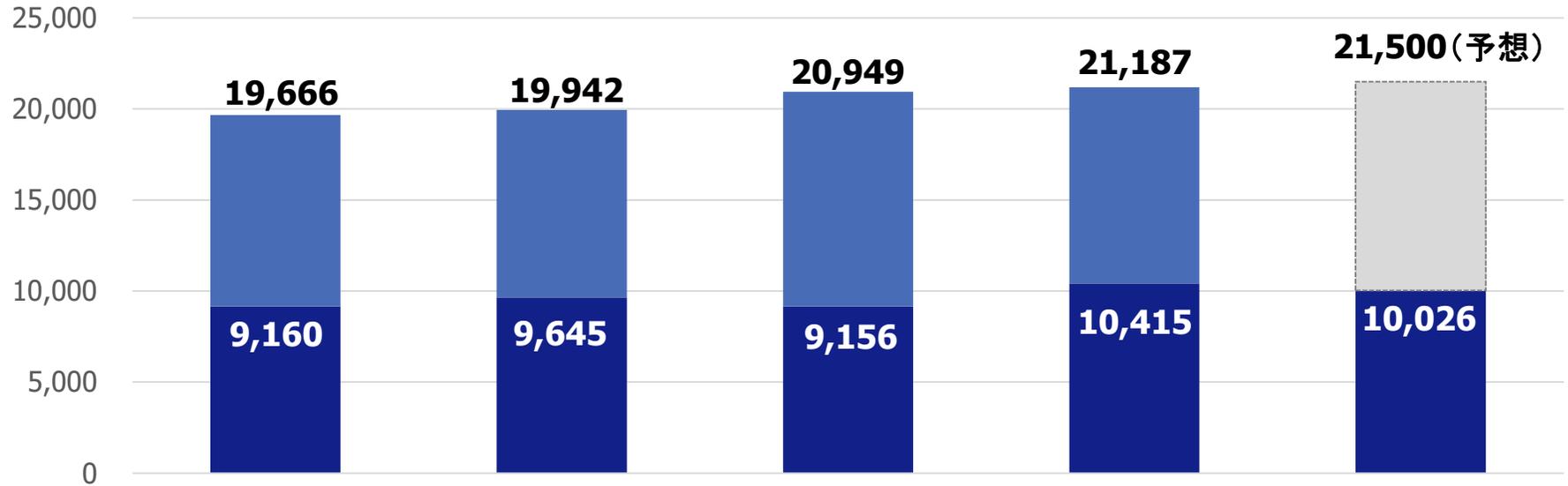
①売上減少による減益	▲92	= (2022年度売上高 - 2021年度年売上高) × 2021年度粗利率
②粗利率低下による減益	▲224	= (2022年度粗利率 - 2021年度粗利率) × 2022年度売上高
③販管費減少による増益	+13	= 2021年度販管費 - 2022年度販管費

3. 業績推移 (売上高)

(単位：百万円)

売上高推移

■ 第2四半期 ■ 通期



(単位：百万円)	2019/3期	2020/3期	2021/3期	2022/3期	2023/3期
通期	19,666	19,942	20,949	21,187	21,500(予想)
2Q	9,160	9,645	9,156	10,415	10,026
進捗率	46.6%	48.4%	43.7%	49.2%	46.6%

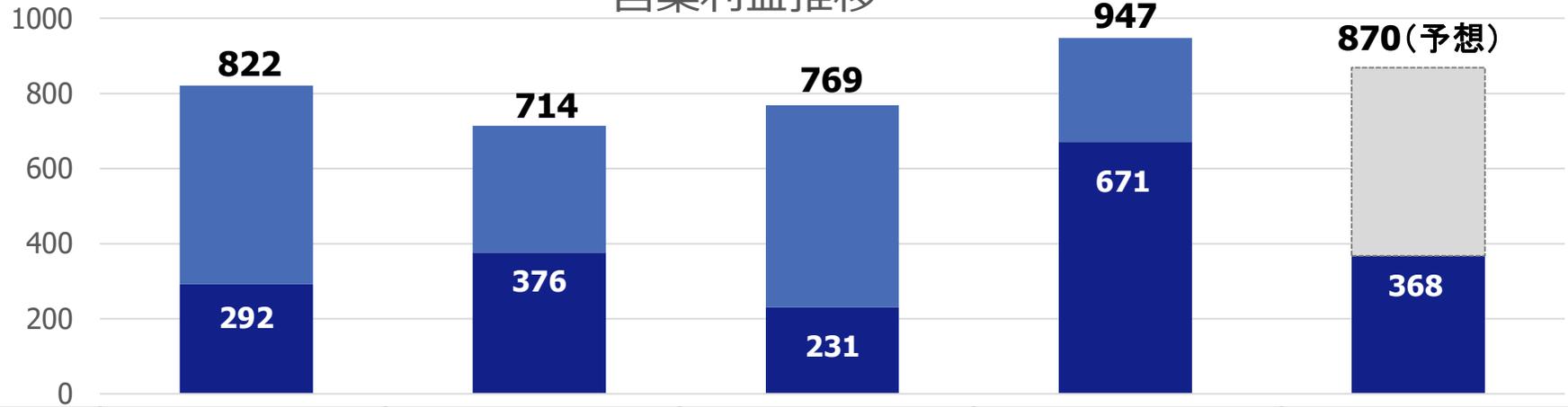
■ 2023年3月期第2四半期の売上高の進捗率は、概ね業績予想通り。

4. 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



(単位：百万円)	2019/3期	2020/3期	2021/3期	2022/3期	2023/3期
通期	822	714	769	947	870 (予想)
2Q	292	376	231	671	368
進捗率	35.5%	52.6%	30.1%	70.8%	42.3%

<2023年3月期第2四半期連結業績予想と実績の差異>

(単位：百万円)	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属する 四半期純利益
業績予想	280	310	210
実績値	368	394	255
増減額	88	84	45
増減率	31.4%	27.3%	21.5%

■ 営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する四半期純利益については、利益率の向上や設備投資の執行延伸、人件費等一般管理費の計画比減などにより前回予想(5/12発表)を上回る結果。

5. 事業セグメント別収益状況

(単位：百万円)		2022/3期 2Q	2023/3期 2Q		
		金額	金額	増減	増減率
情報処理 サービス	売上高	5,610	5,738	127	2.3%
	セグメント利益	1,033	928	▲104	▲10.1%
ソフトウェア 開発	売上高	2,455	2,286	▲169	▲6.9%
	セグメント利益	304	121	▲182	▲60.1%
その他情報 サービス	売上高	1,425	1,293	▲131	▲9.3%
	セグメント利益	229	184	▲45	▲19.8%
システム 機器販売	売上高	923	707	▲216	▲23.4%
	セグメント利益	▲16	▲12	4	—

- 情報処理サービス
 公共団体向け受託計算サービス案件の増加及び自治体向け窓口業務の拡大などにより増収、一方、前期の高収益案件の業務終了などにより減益。
- ソフトウェア開発
 金融機関及び一般法人向けソフトウェア開発案件の減少などにより減収減益。
- 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の減少などにより減収減益。
- システム機器販売
 金融機関及び自治体向け機器販売が減少したことなどにより減収。

6. 貸借対照表

(単位：百万円)	2022/3期末	2023/3期 2Q		主要増減要因
	金額	金額	増減	
流動資産	9,859	9,267	▲592	現金及び預金の減少
固定資産	8,740	8,192	▲547	リース資産の減少
資産合計	18,600	17,459	▲1,140	
流動負債	4,318	3,168	▲1,150	契約負債等のその他流動負債の減少
固定負債	1,372	1,235	▲137	
負債合計	5,691	4,403	▲1,287	
株主資本	12,274	12,437	163	親会社株主に帰属する四半期純利益計上により増加
純資産合計	12,908	13,055	147	
負債純資産合計	18,600	17,459	▲1,140	
自己資本比率	69.4%	74.8%	5.4P	

7. キャッシュ・フロー表

(単位：百万円)	2022/3期 2Q	2023/3期 2Q	
	金額	金額	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	789	48	▲741
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲269	▲205	63
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲350	▲335	15
現金及び現金同等物の増減額	169	▲492	▲661
現金及び現金同等物の四半期末残高	4,459	4,657	198

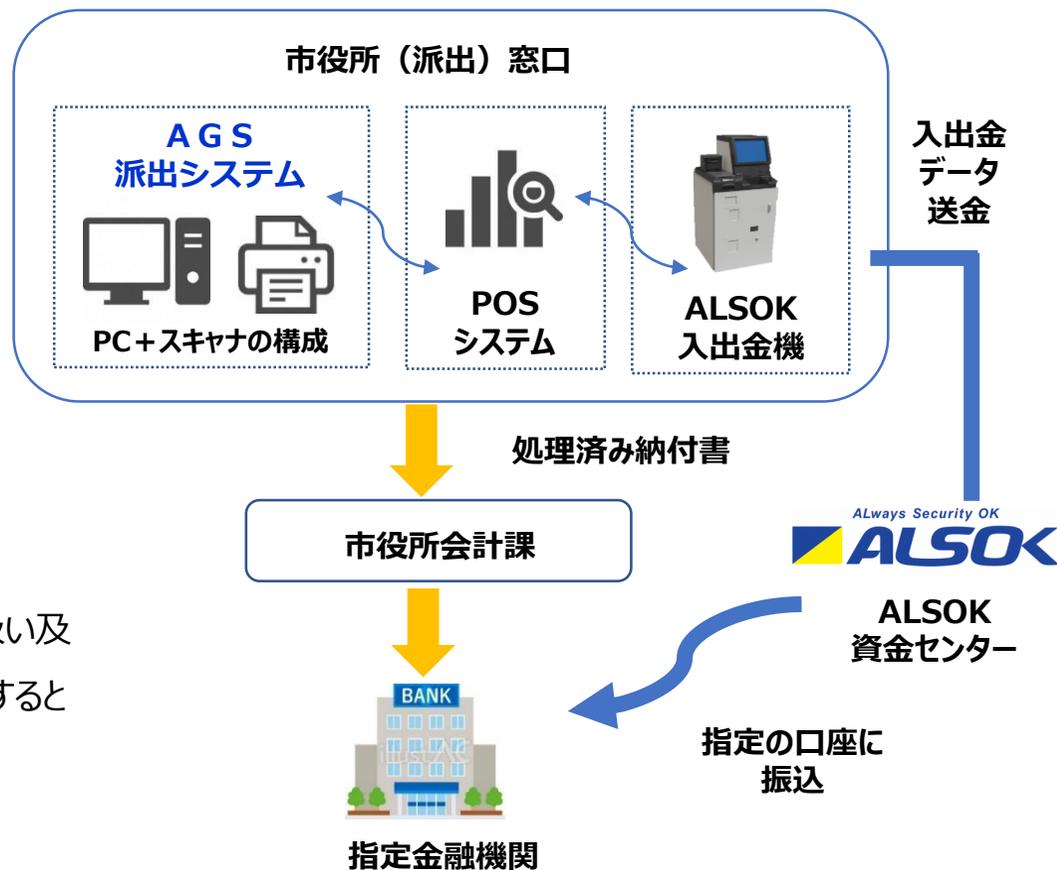
	2021/3期2Q	2022/3期2Q	2023/3期2Q
営業活動によるキャッシュ・フロー	846	789	48
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲335	▲269	▲205
フリーキャッシュ・フロー	511	520	▲157

Ⅲ. トピックス

1. 自治体向け「派出システム」によるサービス提供開始

2021年12月締結済の総合警備保障株式会社様（ALSO K様）との業務提携に基づき、自治体向け「派出（※）システム（派出用税公金システム）」によるサービス提供を開始。
第1号として10月より北海道紋別市様において稼働を開始。

- ▶ 地方公共団体様及び指定金融機関様より、自治体の派出窓口における現金取扱い及び納付書集計等の自動化について強くご要望をいただき、ALSO K様と協業し、自治体向け「派出システム」によるサービスの提供開始。
- ▶ 当社が開発した「派出システム」及びALSO K様の入出金機・現金回収業務の組み合わせにより、派出窓口における現金取扱い及び納付書集計等を自動化。
- ▶ 本サービスを導入することにより派出窓口における現金取扱い及び納付書集計等を自動化し、事務処理の正確性を確保するとともに、市民の皆様の納税時の待ち時間短縮。



※派出……指定金融機関様が地方公共団体様の役所内に設置する派出窓口。

2. 「AWSソリューションプロバイダー」認定

AWS (Amazon Web Services, Inc.) より「AWSソリューションプロバイダー」に認定され、「AWSソリューションプロバイダープログラム」契約を締結。(2022年5月)

- 「AWSソリューションプロバイダープログラム」は、AWSにより認定されたAWSソリューションプロバイダーが、AWSサービスに付加価値を加えて、お客様に再販売（リセール）する権利を認めるもの。
- AWSアカウント管理、サポートの提供、契約や請求において柔軟な提供形態を選択・ご提案できるため、お客様独自のニーズに合わせたサービス提供が可能となる。
- 認定取得にともない、提案を強化し、AWS案件の受注増加。引き合いも増えている。さらなる需要の創出を目指す。



※Amazon、AWSは、米国その他の諸国における、Amazon.com, Inc. またはその関連会社の商標です。
※記載されている会社名、製品名は、各社の登録商標または商標です。

経済産業省が定めるDX認定制度において「DX認定事業者」に認定。（2022年9月1日付）



- 「情報処理の促進に関する法律」に基づき、デジタル技術による社会変革を踏まえて経営者に求められる対応をまとめた「デジタルガバナンス・コード」の基本的事項に対応し、経営ビジョンの策定や戦略、体制の整備などDX推進の準備が整っている企業を国が認定する制度。

<認定のポイント>

- ✓ 新たなデジタル技術の研究・活用を推進するとともに、社員のリスキリングを含めたDX人材育成、社内業務のRPA化や電子請求書・電子契約サービスの導入による業務効率化及び生産性向上など社内DX化を推進。
- ✓ DX戦略策定・DX環境整備からITによる経営課題の解決まで、最適なソリューションをご提供することにより、お客様のDX促進に貢献。

4. PowerAutomateDesktop導入支援サービス提供開始

Microsoft社が提供するRPA ツール「PowerAutomateDesktop」の導入支援サービス提供開始（2022年7月より）

お客様が「PowerAutomateDesktop」の導入検討や運用を行うにあたり発生する様々な課題について支援し、要件の整理や導入の進め方、フロー等の作成支援、運用サポートなど各フェーズで柔軟に対応。



**PowerAutomate
Desktop**

開発前ディスカッション

フロー作成に関する要件整理・導入の進め方などを RPA 技術者と協議します。

フロー等作成支援

フロー作成に関わる作業の支援をいたします。

運用手順書のご提供

作成いただいたフローに沿って当社が運用手順書を用意の上、ご提供いたします。

リモート支援

Web 会議ツールを使用したリモートでの相談も可能です。

他 RPA ツールとの連携支援

既に導入している RPA ツールとの連携を当社 RPA 技術者が支援します。

- 本ツールをRPAのラインナップに追加し、IT活用支援ビジネスをさらに拡大していく。

5. 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ソリューション提供社数（累計）

2022年度目標に対する進捗率

92%

RPAやAI-OCR等が
堅調に推移

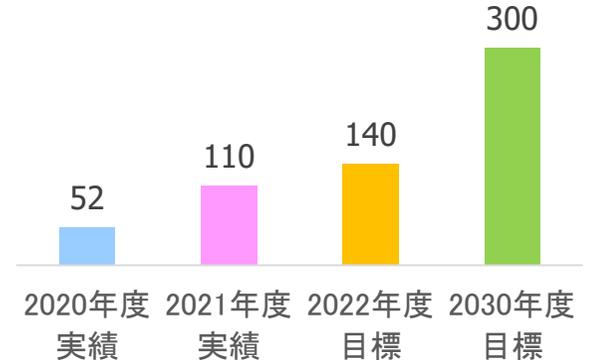


(2) 安心・安全な社会の実現 セキュリティソリューション提供社数（累計）

2022年度目標に対する進捗率

100%

次世代型セキュリティの
ゼロトラスト関連や
標的型攻撃メール訓練
サービス等の受注増加

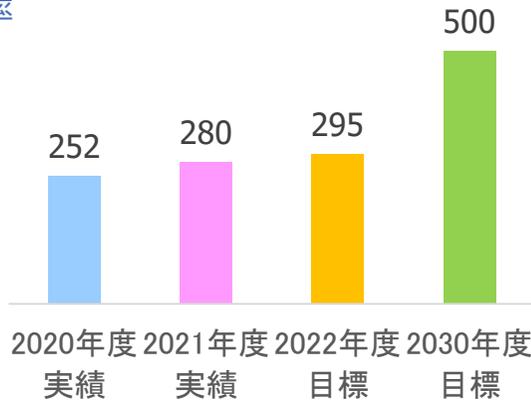


(3) 資源の効率的利用 データセンター利用社数（累計）

2022年度目標に対する進捗率

63%

ハウジングが順調
クラウドサービス
販売をさらに促進する

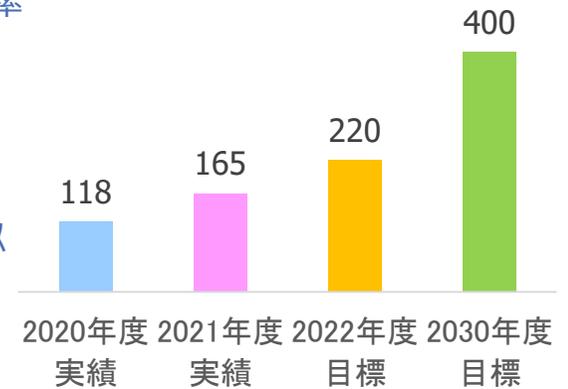


(4) 地球環境の保全 ペーパーレスサービス利用社数（累計）

2022年度目標に対する進捗率

157%

行政機関向け電子サービス
(pipitLINQ) が順調



6. 「SDGsへの取り組みを支える基盤」への主な取り組み

(1) 当社社員が「マイスター・ハイスクールCEO」に任命

- ✓ 文部科学省の「マイスター・ハイスクール事業（次世代地域産業人材育成刷新事業）」に埼玉県立大宮工業高等学校が指定校として選出され、当社の社員が「マイスター・ハイスクールCEO」に任命。
- ✓ 成長産業化に向けた革新を図る産業界と専門高校が一体となって、地域の持続的な成長を牽引するための最先端の職業人材の育成を推進し、成果モデルを示すことで、全国各地で、地域特性を踏まえた取組みを加速化させることを目的とした事業。
- ✓ マイスター・ハイスクール事業推進委員会の委員長として指定校における取組みの実行を統括するとともに、産業界、経済団体、企業、大学、研究機関等と連携し、事業内容に即したカリキュラム開発などの方向性を検討し決定。

(2) 産学連携プロジェクト「さいたまengine」への参画

- ✓ さいたま市教育委員会様の新事業である産学連携プロジェクト「さいたまengine」に参画。
- ✓ さいたま市内の公立中学の生徒と企業が協業し、その地域をより良くするためにイノベーションを起こしていく教育プログラム。
- ✓ 取り組みの一環として、当社社員は、複数回中学校を訪問し、授業や対話を実施。それを受けた中学生は、企業のリソース（事業の特色や強み）と地域のリソース（魅力や可能性）をかけ合わせた「イノベーションプラン」を検討し発表。

(3) 「埼玉版スーパー・シティプロジェクト応援企業等登録制度」登録

- ✓ 超少子高齢社会の到来を見据え、市町村や企業・団体とともに、『コンパクト』『スマート』『レジリエント』の3つを要素とする持続可能なまちづくりに取り組む「埼玉版スーパー・シティプロジェクト」において、埼玉県が官民連携による持続可能なまちづくりの推進に協力する民間事業者等を登録、県内市町村とのマッチング等を行うことで、官民協働でプロジェクトを推進する制度。

(4) 「埼玉DXパートナー」登録

- ✓ 埼玉県内中小企業のDX促進を支援する「埼玉DXパートナー」に認定登録。
- ✓ デジタル化やDXに資する情報、知見、技術を有する事業者を「埼玉DXパートナー」として登録し、県内中小企業とのマッチングを行い、課題解決を支援する。



認定ロゴマーク

IV. 2023年3月期業績予想

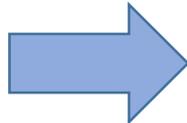
1. 2023年3月期業績予想

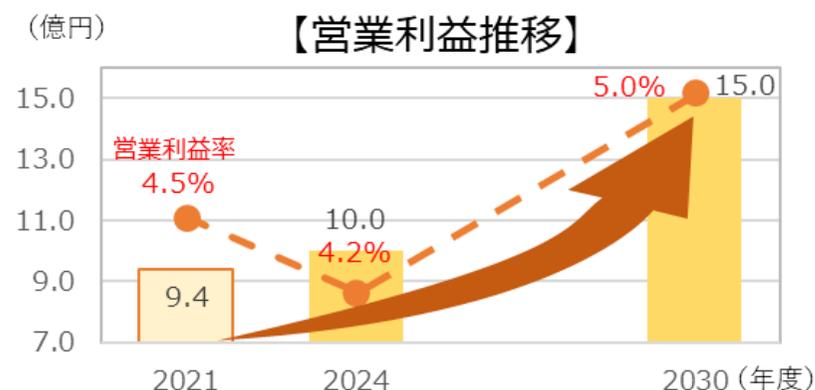
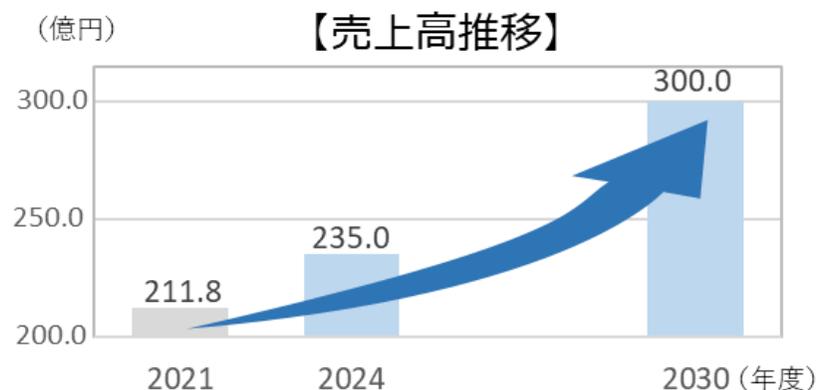
(単位：百万円)	2022/3期 実績	2023/3期 業績予想 (2022/5/12公表)		
	金額	金額	増減	増減率
売上高	21,187	21,500	312	1.5%
営業利益	948	870	▲78	▲8.3%
営業利益率	4.5%	4.0%	▲0.4P	—
経常利益	981	900	▲81	▲8.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	638	610	▲28	▲4.4%
一株当たり当期純利 (円)	35.89	34.30	▲1.59	▲4.4%
一株当たり配当金 (円)	13.00	11.00	—	—

- 売上高は、期初想定のとおり進展中。機器導入支援サービス案件などその他情報サービスが減少するものの、ソフトウェア開発案件の増加や I D C やクラウドサービスなど情報処理サービス案件の増加などにより増収の見込み。
- 利益面は、大口案件終了に伴う情報処理サービスの利益率低下や、システム運用におけるサービスレベル維持費用及び光熱費等の増加などにより、減益の見込み。

V. 経営計画

1. 経営計画の期間と計数目標

	2021年度 実績	第一期 中期経営計画 (2024年度)	第二期 中期経営計画 (2027年度)	第三期 中期経営計画 (2030年度)
売上高	211.8億	235.0億	 <p>※ 各計数はM&A等の資本提携含む</p> <p>※ 第二期 中期経営計画の計数計画は別途作成する</p>	300.0億
営業利益	9.4億	10.0億		15.0億
営業利益率	4.5%	4.2%		5.0%
ROE	5.0%	5.0%		6.0%
		成長基盤の構築期間	成長戦略の実行期間	ビジョン達成の加速期間



2. 成長分野への戦略的投資

2024年度までに、成長分野の推進や事業構造の転換など、積極的かつ戦略的な投資を実現し持続的な企業価値向上に努める。（下記投資額を目途に、必要な投資を実施する）

DX・デジタル化を含めた設備投資	<ul style="list-style-type: none"> ・DXビジネスや新たなデジタル化業務など、戦略的な投資やiDCを含めた情報処理サービスを提供するための設備投資 	30億
DX領域への人的資本投資	<ul style="list-style-type: none"> ・クラウドビジネスを戦略的に進めるプロフェッショナル人材育成 ・技術習得・強化、サービス企画・開発のための費用 	6億
M&A・資本提携等	<ul style="list-style-type: none"> ・当社事業との融合により、新経営計画における重点施策の推進が図れる企業とのM&Aや資本提携を想定 	3億
組織再編・社内システムの見直し	<ul style="list-style-type: none"> ・グループ組織体制を見直し、スリム化するとともに、従業員の効率的な配置を実施 ・社内基幹システムの統合および、社内事務の見直しを実施 	3億

3. 重点施策（成長戦略・経営基盤強化）進捗状況

成長戦略・両利きの経営の遂行 ～ 創る力を高め、お客様の変革を支える ～

変革	DX・クラウドインテグレーションビジネスの推進	 堅調
	一般法人向けDXコンサルティングおよびIT方針策定支援等のコンサルティング案件の増加 自治体向けチャットツール受注増加	
	次世代型セキュリティのゼロトラスト関連や標的型攻撃メール訓練サービス等の受注増加	
	総合行政システム提供先の7市へ自治体システム標準化対応の説明会実施	
挑戦	新サービス・新事業の創出	 強化促進
	自治体向け派出システムやRPAツール「PowerAutomate」導入支援サービス等の提供開始	
深化	既存ビジネスの深化	 強化促進
	AI技術によりセンター内の機器の監視を自動化、データセンター利用社数が堅調に推移	

成長戦略のための基盤作り ～ 人が育つ、進化し続ける組織となる ～

改革	構造改革による経営の効率化	 継続
	社内プロセス改革、業務・経営のDX化を目指し、社内基幹システム更改を検討中	
成長	人材育成及び人材成長戦略	 堅調
	経営計画の内容を踏まえた「人材成長戦略」「中期的採用戦略」「エンゲージメント重視戦略」の3つの個別戦略を柱とする人事戦略及びKPIを策定	

4. 【自治体向けDX】自治体システム標準化への取り組み

2021年制定「地方公共団体情報システムの標準化に関する法律」により、自治体システムの標準化(標準仕様準拠)及びガバメントクラウドへの移行が定められている。
2022年10月、当初目標の通り、2025年度までの移行を目指すことが閣議決定。

- ▶ 当社も総務省のシステム等標準化検討会にオブザーバー参加するなど、早期から取り組みを推進してきた。
- ▶ 現在、各市への説明会を実施し、対応を推進中。(国の方針等、まだ不透明な部分も多い)

	2022	2023	2024	2025
国が示すロードマップ	先行事業評価 仕様決定	移行支援期間 (各自治体の2025年度までの移行を目指した国の支援)		
当社の取り組み (7市への対応)	各市への説明	・先行作業 ・フィット&ギャップ	先行グループ移行	第2グループ移行

総合行政システム



新 PubLinker Cloud (仮称)

標準化
(標準仕様準拠)

ガバメントクラウド
運用ベンダーに

- ▶ 当社公共分野のDXビジネス最重要施策として取り組み、既存先7市の移行対応を着実に実行する。
- ▶ 公共分野のノウハウの更なる高度化及び収益向上を図る。

5. 【法人向けDX】企業のシステム更改需要への取り組み

国内産業のデジタルトランスフォーメーション（DX）の課題の一つが、システム老朽化問題。経済産業省2018年DXレポートでも「2025年の崖」と指摘。システム更改の需要であり、当社ビジネスとの関連をご紹介します。

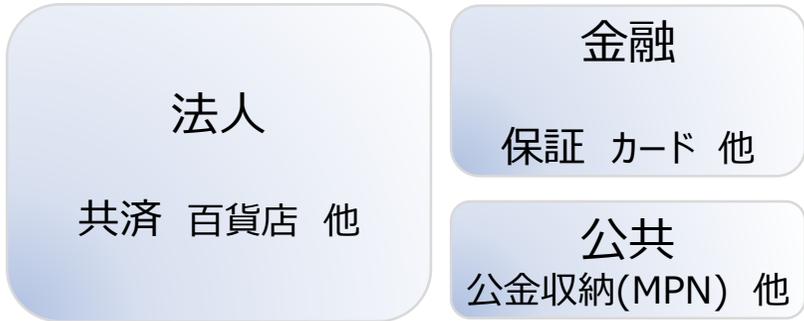
➤ 経営計画重点施策「DX・クラウドインテグレーションビジネスの推進」にて取り組みを実行中。

- ・方針策定等を支援するITコンサルティング案件
- ・AWS等クラウド活用によるシステム更改案件
- ・IT環境を整備するインフラ・セキュリティ案件
- ・パッケージ導入支援案件（奉行シリーズ等）等



➤ 受注増につながっている。更に提案を強化し、受注を推進する。

- 2022年2月、富士通社は、汎用機(メインフレーム)2030年度での販売終了を公表。
- 当社では、既存顧客の約50のシステム更改を見込む(顧客数 約80)



➤ 2023～2028年度までの6年間が対応ピークの見込み



- 各お客様のITグランドデザイン策定からシステム構築・運用までを支援し、お客様業務のDX実現を支援。
- 法人分野を中心としたシステム更改需要に的確に対応し、DXビジネスの強化と収益向上を図る。

6. 人的資本経営への取り組み

人的資本の強化・活用により経営計画の実現を後押しする「人事戦略」を策定。

基本方針

- ✓ 当社およびお客様の持続的な成長の実現に向けて、経営人材・IT人材の中長期的な育成・確保を図る。
- ✓ 多様な人材が多様な環境の中で、お客様や社会への貢献、自身の成長を実感し、働きがいを感じることができる会社にする。

個別方針

目指すゴール

人材成長戦略

持続的な企業価値の向上に向けて、社員の持続的な成長をサポート

中長期の展望に基づく人材化、社員のリスキルによる持続的な成長を実現する。
 (経営人材確保、マスター層の活躍拡大、クラウド・インフラ技術者の育成
 →資格取得者数580名以上(2024年度)等)

中長期的採用多様な人材活用戦略

ダイバーシティ&インクルージョンの実現に向け、多様な人材を中期的・能動的に確保

多様・多才な人材が集い協業し、個々の強みを活かし活躍できる組織・チームを実現する。
 (女性活躍、中途採用強化、障害者雇用等)

エンゲージメント重視戦略

誰もが働きがいのある企業を目指し、エンゲージメントを最も重視した組織運営

社員が心身ともに充実し、事業への貢献や自身の成長を実感し働く環境を実現する。
 (エンゲージメント向上、働き方改革、健康経営、自律的キャリア形成支援等)

VI. 株式情報

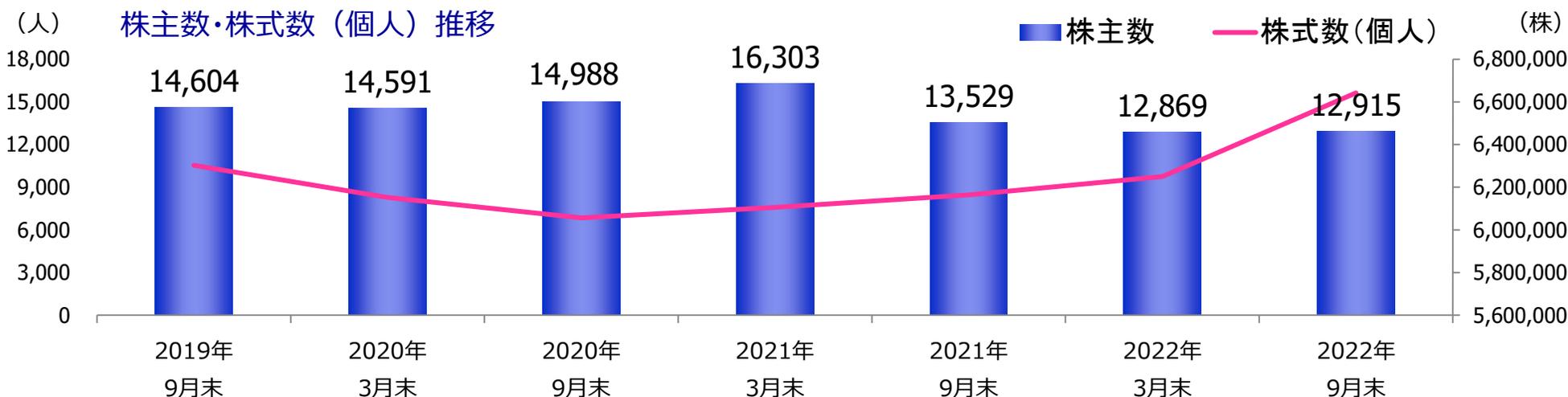
1. 株式状況

過去1年間の株価推移



時価総額	11,350百万
配当利回り	1.73%
P E R	18.55倍
P B R	0.87倍

(2022年11月21日現在)



全体の株主数は一時減少傾向であったが、今年度より増加傾向。個人株主一人当たりの保有株式数は増加傾向。

2. 自己株式取得及び自己株式消却

会社法第459条第1項の規定による定款の定めに基づき、自己株式取得に係る事項を決議するとともに、会社法第178条の規定に基づき、自己株式消却に係る事項を決議

- 資本効率の向上を図る
- 経営環境の変化に応じた機動的な資本政策の遂行を可能とする

1. 取得に係る事項の内容

取得する株式の種類	当社普通株式
取得する株式の総数	400千株（上限）（発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合2.25%）
株式の取得価額の総額	2億円（上限）
取得期間	2022年10月31日～2023年7月31日
取得方法	東京証券取引所における取引一任契約に基づく市場買付

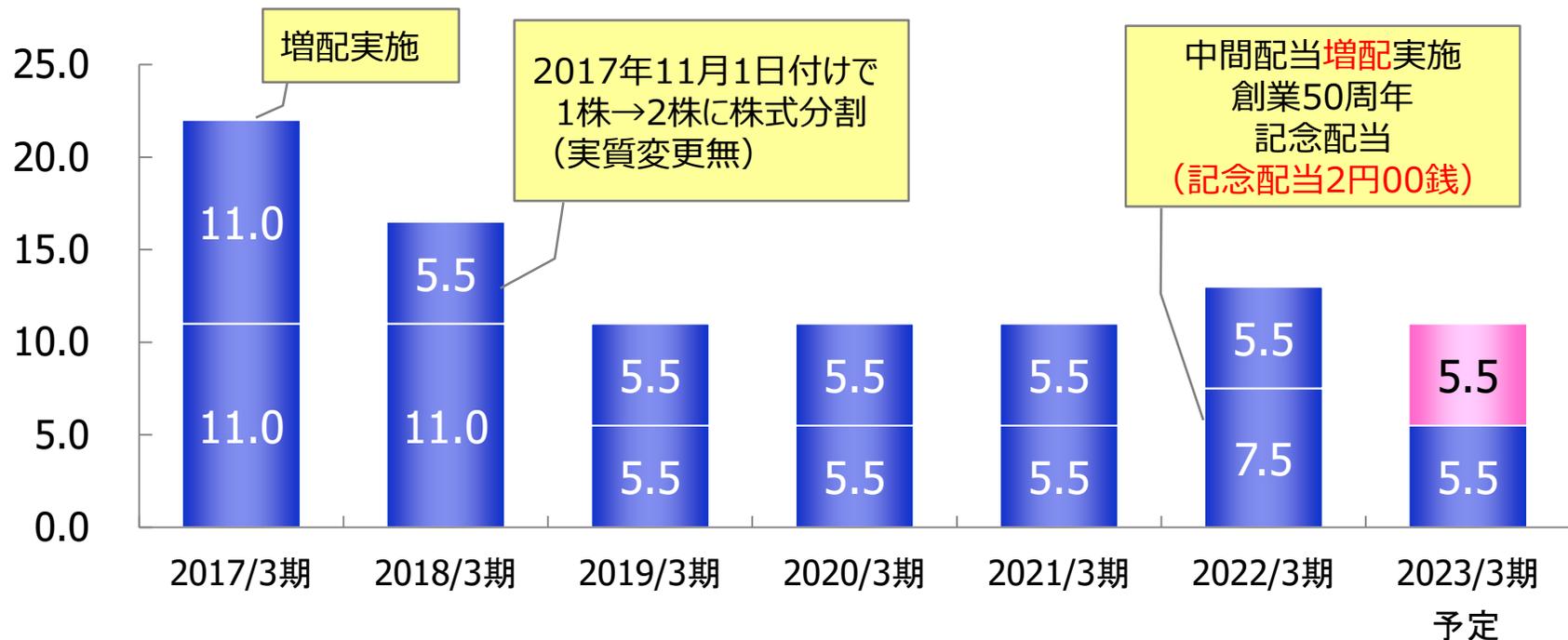
2. 消却に係る事項の内容

消却する株式の種類	当社普通株式
消却する株式の数	取得した一部の株式を除く全て
消却予定日	買付が終了した月の次月 消却する株式の数および消却日は、自己株式の取得完了後、改めてお知らせいたします

3. 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。

- 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



4. 株主優待制度

株主の皆様へ感謝の意を表するとともに、今後もより多くの皆様にご理解とご支持をいただけるよう株主優待制度を導入。

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	V J Aギフトカード 1,000 円分
		Q U Oカード 1,000 円分
5 単元株 (500 株) 以上	1年以上	V J Aギフトカード 2,000 円分
		Q U Oカード 2,000 円分
	3年以上	V J Aギフトカード 3,000 円分
		Q U Oカード 3,000 円分
10 単元株 (1,000 株) 以上	1年以上	V J Aギフトカード 3,000 円分
		Q U Oカード 3,000 円分
	3年以上	V J Aギフトカード 5,000 円分
		Q U Oカード 5,000 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 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。