

株式会社エージーピー 2023年度決算補足説明資料

～ 持続的な企業成長に向けて ～



動力供給事業でCO2削減

エンジニアリング事業で
運航を支える

空を想い、技術を極め、環境社会を創る

フードカートで
温かい食事を

専用格納庫で
ビジネスジェットをサポート

1 2023年度 決算報告

- 1) 業績推移 Executive Summary
- 2) 損益計算書
- 3) セグメント別売上高
- 4) 貸借対照表,分析指標

2 中期経営計画中間レビュー

- 1) 上場維持基準適合に向けた進捗
- 2) ESG経営の推進における進捗
- 3) 中期経営計画FY25着地目標に対する進捗
- 4) セグメント別の進捗
- 5) 企業価値向上に向けた戦略の進捗
- 6) 成長の実現に向けた事業戦略の進捗

3 目標達成に向けた施策・取り組み

- 1) 戦略投資の実行を加速化するための組織改革
- 2) 新体制 ①CXO制度の導入 ②戦略担務の設置
- 3) ①CXO制度の役割
- 4) ②戦略担務について
- 5) 人的資本投資

4 2024年度 主要取り組みと業績予想

- 1) 損益計算書
- 2) 財務計画と経営指標
- 3) セグメント別売上高予想
- 4) セグメント別コロナからの回復率(2019年度対比)
- 5) 株主還元：配当

5 APPENDIX

- 1) 中期経営計画数値目標
- 2) 中期経営計画の経営方針
- 3) 財務戦略基本方針（投資と還元の両立）
財務キャッシュフロー計画
キャッシュアロケーション
資金計画
資本政策
- 4) 当社技術力

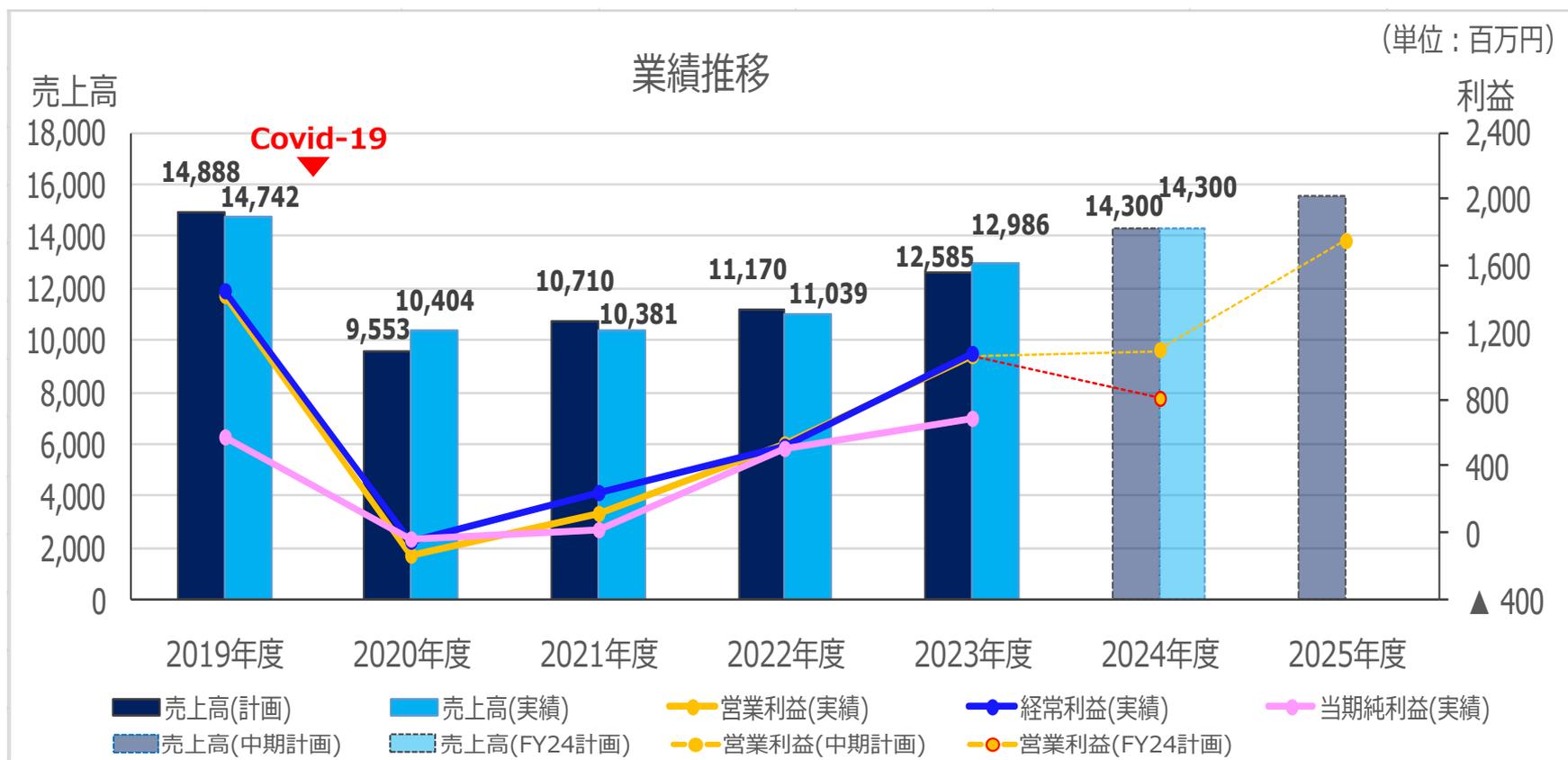
2023年度 決算報告

2023年度 決算報告

業績推移 : Executive Summary



- 対前年は、航空需要の回復により、全セグメントの売上高にて増収し、全ての利益段階で増益
- 対計画は、航空需要の回復が想定よりも加速し、増収増益を達成
- 2023年度の配当は、業績好調を踏まえ、年間配当は1株当たり45円を発表
- 2024年度の営業利益は、将来の成長に資する人的資本および研究開発投資により、一時的に対前期比減益を計画（2025年度着地目標の営業利益率10%は変わらず）



2023年度 決算報告

損益計算書



- 売上高は、運航便数の増加により動力供給事業、エンジニアリング事業が牽引したことに加え、商品販売事業は堅調に推移した結果、全セグメントで増収となり、対前年19億46百万円（17.6%）増の129億86百万円となった
- 営業利益は、増収に伴い対前年5億31百万円（100.8%）増の10億59百万円、経常利益は対前年5億62百万円増益の10億75百万円、当期純利益は対前年1億78百万円増（35.0%）の6億89百万円となった

(単位：百万円)

	2022年度 実績	2023年度 実績	増減額	増減率
売上高	11,039	12,986	+1,946	+17.6%
売上原価	9,541	10,646	+1,105	+11.6%
セグメント利益	1,498	2,339	+841	+56.2%
(GM%) ^{*1}	(13.6%)	(18%)	+4.4pt	—
全社費用 ^{*2}	970	1,280	+310	+32.0%
営業利益	527	1,059	+531	+100.8%
(OM%) ^{*3}	(4.8%)	(8.2%)	+3.4pt	—
経常利益	512	1,075	+562	+109.7%
当期純利益 ^{*4}	510	689	+178	+35.0%

*1 GM% : Gross Profit Margin

*2 全社費用 : 主に報告セグメントに帰属していない一般管理費

*3 OM% : operating profit margin

*4 当期純利益 : 親会社株主に帰属する当期純利益

2023年度 決算報告

セグメント別売上高



(単位：百万円)

<事業別売上>		2022年度	2023年度	増減額	増減率	特記事項
動力供給事業		4,267	5,475	+1,208	+28.3%	運航便数の回復に加え、原材料費高騰の変動に応じた動力料金への価格転嫁を開始
エンジニアリング事業	整備保守	2,471	2,875	+403	+16.3%	航空需要の回復が加速し、特殊機械設備の稼働再開に伴い、業務量が増加
	施設保守	1,777	1,991	+213	+12.0%	契約の改定（プライシング改善）および修繕工事的増加
	ビジネスサポート支援	257	267	+9	+3.8%	
	セキュリティ保守	632	627	▲ 5	▲ 0.8%	
	物流保守サービス	731	732	+1	+0.2%	役務提供から脱却した付加価値のあるビジネスを創出できず
	小計	5,870	6,493	+623	+10.6%	
商品販売事業	フードシステム販売	292	466	+174	+59.8%	介護・福祉施設へのカート販売が増加
	GSE* ¹ 等販売	413	548	+135	+32.7%	GSE販売が増加
	電力販売	196	2	▲ 194	▲ 98.8%	2023年2月24日AGPでんきサービス終了に伴い減収
	小計	902	1,017	+115	+12.8%	
合計		11,039	12,986	+1,946	+17.6%	

*1 GSE : Ground Support Equipmentの略称で、航空機地上支援機材の総称

2023年度 決算報告

貸借対照表, 分析指標



<連結貸借対照表>

(単位：百万円)

	2022年度 期末	2023年度 期末	増減額
流動資産	7,140	7,269	+ 128
現預金	4,230	3,848	▲ 381
その他流動資産	2,909	3,420	+ 510
固定資産	6,214	6,526	+ 312
資産合計	13,354	13,796	+ 441

- 固定資産：減価償却が6億11百万円進み、繰延税金資産が1億55百万円減、資産取得は10億46百万円等により3億12百万円の増
- 投資計画に対する進捗は未達だが、計画外投資が発生

<分析指標>

	2022年度 期末	2023年度 期末	増減
ROE (%) ^{*1}	5.5%	7.4%	+1.9pt
自己資本比率 (%)	68.7%	67.8%	▲0.9pt
D/Eレシオ(倍)	0.10倍	0.07倍	▲0.03倍
PBR(倍) ^{*2}	1.3倍	1.3倍	—

- ROE：1.9pt上昇（目標値：10%以上）
- 自己資本比率：0.9pt下降（目標値：50%台）
- D/Eレシオ：0.03下降（新規借り入れなし）
- PBR：0.03上昇（目標値：1.0倍以上）

(単位：百万円)

	2022年度 期末	2023年度 期末	増減額
負債合計	4,174	4,442	+ 267
有利子負債	894	617	▲ 277
その他負債	3,279	3,824	+ 545
純資産	9,180	9,353	+ 173
負債・自己資本合計	13,354	13,796	+ 441

- 有利子負債：長期短期借入金返済により2億77百万円減少
- 純資産：配当（前期末3億26百万円及び、当期中間配当2億2百万円）実施、当期純利益 6億89百万円

<連結キャッシュフロー計算書>

(単位：百万円)

	2022年度 期末	2023年度 期末	増減額
営業キャッシュフロー	710	1,175	+ 464
投資キャッシュフロー	▲ 422	▲ 754	▲ 331
フリーキャッシュフロー	288	421	+ 133
財務キャッシュフロー	▲ 1,034	▲ 806	+ 228
EBITDA ^{*3}	1,184	1,666	+ 482

1 ROE(%)：(当期純利益) / (期首・期末平均自己資本)
当期純利益は親会社株主に帰属する当期純利益を用いて計算

2 PBR(倍)：((当期純資産) / (発行株式数)) / (株価)
PBRは期末時点の登記純資産、発行済み株式数および株価を用いて計算

*3 EBITDA：営業利益 + 減価償却費

中期経営計画中間レビュー

● 上場維持基準適合に向けた取り組み

- **流通株式比率25%以上**の条件を満たし、上場を維持するために、**政策的な保有を目的として所有される当社株式の縮減を促す**他、各種施策を機動的に検討・実施してまいりました。
- 2022年12月23日に自己株式の取得（88万株）、2023年2月10日に自己株式の消却（44万株）を実施しました。

● **流通株式比率：6.56%改善（残り1.17%）**

● **個人株主数：1,402名→3,088名（1,686名増加）**

2024年3月31日時点

多くの個人投資家の皆さまに当社株式を保有していただきたいと考えています。

	①2022/3/31		⑨2024/3/31	
	株式数	保有割合	株式数	保有割合
発行済株式数	13,950,000	100%	13,510,000	100%
JAL	4,651,000	33.34%	4,115,400	30.46%
JAT	3,740,000	26.81%	3,309,300	24.50%
ANA	2,793,000	20.02%	2,471,400	18.29%
役員所有	34,500	0.25%	31,100	0.23%
自己株式	2,135	0.02%	2,135	0.02%
その他の事業法人等(*1)	320,800	2.30%	360,955	2.67%
非流通株式数	11,541,435	82.73%	10,290,290	76.17%
流通株式数	2,408,565	17.27%	3,219,710	23.83%

(*1)上位3社以外の一般法人

流通株式比率25%以上は必須で達成します。

中期経営計画中間レビュー

ESG経営の推進における進捗

ESG経営の推進

人材育成と社員福祉の充実
経営の透明性
健全性に重きを置いたガバナンス

環境社会実現に向けた貢献

2025年度末までに33.5万トン以上
CO2排出量削減

人材育成と社員福祉の充実

企業成長に資するダイバーシティ経営

経営の透明性/健全性に重きを置いた
ガバナンス

- 地上電源設備(GPU)利用の促進
- 電動ブレーキクーリングカートの製品開発
- バッテリー駆動式GPUの開発
- 省エネ法に基づく評価制度で6年連続Sクラス評価
- 水素運搬・充填作業の助成業務受注

- 確定拠出型年金導入
- J-ESOP^{*1}導入
- ダイバーシティ推進PJ設置
- 国際女性ビジネス会議参加（常勤役員全員）
- タイ人スタッフ40名ほど採用
- 育児休業取得率100%

- 独立社外取締役、1名増員
- 指名・報酬委員会の設置
- 改定CGC^{*2} 準拠（残り8項目、2項目^{*3}取組中）
- IR活動の強化、情報開示の充実
- 流通株式比率を改善中（上場維持基準適合には未達）

*1 J-ESOP：従業員株式給付制度（従業員に対して自社株式を給付するインセンティブ制度） *2 CGC：東証コーポレートガバナンスコード

*3 4-2-1:中長期的業績と連動する報酬の割合、現金報酬と自社株報酬の割合の適切な設定は、取り組み中

4-8-3.:独立性を有する独立社外取締役の選任または独立性を有する者で構成された任意の指名・報酬委員会の設置はあるが、「関連当事者取引管理規則」の制定は取り組み中

中期経営計画中間レビュー

中期経営計画FY25着地目標に対する進捗



	参考 (2019年度)	(2022年度)	(2023年度)	目標 (2025年度)
連結売上高	14,742	11,039	12,986	150億円以上
連結営業利益 (利益率)	1,421 (9.6%)	527 (4.8%)	1,059 (8.2%)	15億円以上 (10%以上)
自己資本比率	63.8%	68.7%	67.8%	50%台
ROE*1	5.3%	5.5%	7.4%	10%以上
空港売上比率	11.2%	16.0%	14.4%	20%以上
CO ₂ 排出量削減	33.5万トン	24.6万トン	27.8万トン	33.5万トン以上
戦略投資と還元(累計)	—	984	2,846	100億円

1 ROE(%) : (当期純利益) / (期首・期末平均自己資本) 当期純利益は親会社株主に帰属する当期純利益を用いて計算

- 売上高および営業利益は、航空需要の回復により目標に向けて堅調に推移中
- 営業利益率も、堅調な推移ではあるが、事業創出/運営を行うために必要となる人的資本/研究開発投資（費用）の実行ができなかった結果であり、今期から将来に備えて適切な投資を実施し営業利益の減益を覚悟
- 自己資本比率は事業投資が未実施のため高止まりしているが、今期から積極的に事業投資を行い、手元資金に加え有利子負債を活用しつつ資本効率の向上に努める
- ROEは向上してきている、将来に向けての人的資本/研究開発投資を行うため今期は一時的なROE低下を覚悟
- 空港売上比率は、計画の進捗より航空需要の回復による増収が上回り、売上比率が低下
- CO₂排出量削減は、航空需要の回復により堅調に推移中

成長事業への戦略投資は計画よりも遅延しているため、今後は積極的に事業投資を行います。（実現に向けて、今期は一時的な営業利益/ROE低下を覚悟しています。）

セグメント別中間レビュー

動力供給

- ・ コロナ禍からの社会経済活動の正常化が進んだことに加え、円安を背景としたインバウンド需要も好調に推移し、計画想定以上に航空需要が回復し、電力供給機会が増加
- ・ **2023年4月利用分より原材料費の変動に応じた価格転嫁を開始**
- ・ 低供給率エアラインをターゲットとし、各空港での状況にあわせた営業を展開中

エンジニアリング

- ・ 計画想定以上の運航便数の増加に伴う特殊機械設備*1の稼働再開等により、保守業務および整備工事等が増加
- ・ **施設保守は、契約の改定を実施（プライシング改善）**
- ・ 空港外の物流保守サービスは、物流倉庫関連設備の施工管理、設備保守等への技術者支援業務を実施

商品販売

- ・ **フードシステム事業のカート販売は、新規顧客の獲得**により、介護・福祉施設への販売数が増加している一方で、リピート販売は先送りの影響を受け、計画よりも販売が減少
- ・ GSE販売は、発注控えや先送りの影響を受け、計画よりも販売が減少
- ・ 電力販売は、2016年より事業を行ってきたが、電力調達価格の急激な高騰により事業継続が困難となり、2023年2月にサービスを終了

*1：特殊機械設備とは旅客手荷物搬送設備及び旅客搭乗橋設備

動力供給とエンジニアリングは航空需要の回復により堅調に推移
商品販売の売上は電力販売は撤退したが全体として回復基調

中期経営計画中間レビュー

企業価値向上に向けた戦略の進捗

- AGPの将来に向けた成長実現のための「戦略投資」が計画より遅延しています。

施策の方向性

現在の取り組み状況

事業の視点

◆ 将来事業ポートフォリオの構築

- ・ 各事業のメリハリをつけた事業運営
- ・ 市場開拓、商品開発、多角化による新たな成長エンジンの獲得

◆ 成長の実現

- ・ 空港外の成長市場への参入
- ・ 当社の強みである「電気」を主軸とした、「環境」X「電気」X「DX」領域での事業多角化

- 選択と集中を進め、採算性の低い事業を見極め成長エンジン獲得に向けリソース再配分
- 空港外の成長市場であるEC物販産業へ参入し物流保守サービスを展開中
- **自社製品のバッテリー駆動式GPUの開発に成功。エネルギー管理システムの研究開発開始。**

財務の視点

◆ 戦略投資と還元の両立

- ・ 成長分野への資本投入
- ・ 借入の有効活用
- ・ 自己資本比率適正化
- ・ 資本効率の向上
- ・ ROE向上

- 成長事業の創出に対する資本投入は未実施
- 借入の実施はなし
- 内部留保が膨らみ自己資本比率は高止まり
- 資本効率の向上は進まなかったが、利益増加によりROE向上
- **株主還元の充実を図り、2年連続増配**

中期経営計画の後半では、本格的に戦略投資の実行を加速化させます

中期経営計画中間レビュー

成長の実現に向けた事業戦略の進捗



- 「空港外や海外などに事業領域を拡大し、高い技術力で環境社会に貢献できる企業へ」を目指してまいりました。
- 当社技術力を活かせる成長領域への積極的な事業展開に向けて、目標を定めて推進しておりますが、現状においては、未だ大きな成果を得られたとは言い難い状況です。

市場開拓戦略 成長産業への参入

地方・海外空港への展開

(空港外戦略)

物流保守サービスの拡大



- バッテリー駆動式GPUの販売を拡大
- SASJ社COMBO機材の配備を拡大
- 埋設型GPUのタイ市場へアプローチ
- 倉庫向け機器の設置工事を継続受注

新商品開発戦略 新たな商品/機能の具備

当社技術を駆使した 自社製品の開発



- バッテリー駆動式GPUを自社開発に成功「Be power. GPU」と商標登録
- タマサート大学（タイ王国）とのMOU締結（空港を主軸としたEMSの共同研究開発）
- 電動ブレーキクーリングカートの製品開発

多角化戦略 新たな価値創出

環境×電気×DX 得意な電気を主軸とした 事業多角化



- 日本空港ビルデング(株)と共同事業で空港車両EV化調査事業の実施
- e-GSE 車両共有化に向けた事業検討
- 高松空港に電動トーイングトラクター導入と充電設備(ステーション)を設置し、実証事業を実施

* 1 SASJ社：Smart Airport Systems Japan株式会社
2022年にTAS社60%、AGP社40%の合併会社として設立。
日本国内空港を対象にサービス展開を実施。

目標達成に向けた施策・取り組み

目標達成に向けた施策

戦略投資の実行を加速化するための組織改革

解決すべき現状の経営課題の再認識

- 上場維持基準達成は、株主3社からの自己株取得により流動株比率23.83%迄改善するも、残り1.17%以上の改善が急務（新たに事業会社が当社株を保有したことにより、昨年12月末の24.68%より上昇）
- 中期経営計画の期間は半分を過ぎているが、**成長の実現に向けた戦略投資の実行が遅延**

BS経営を念頭に置いた事業推進：

- 一時的なFCFのマイナスを覚悟し、財務戦略として、**成長分野への積極的な資本投入により、資本効率を高めて企業価値向上を目指します。**
- 将来の成長に資する**先行投資として研究開発と人的資本投資を実行する**ことを織り込み、営業利益は一時的な減益を覚悟しています。
- このため、当期（2025年3月期）の配当については、**今期45円から減配の40円を予想しておりますが、配当性向は100%水準を保つ**ことを見込んでいます。

スピード感を持った課題解決に向け、組織構造を再編する

①

CxO制度の導入

各役員へ具体的な戦略担務の設定

②

執行役員の具体的な戦略担務の設定

目標達成に向けた施策

新体制 ①CxO制度の導入 ②戦略担務の設置

①CxO制度の導入

成長戦略の実現を事業領域の枠を超え、スピード感を持ち事業部間の連携強化や資源配分の最適化を行うことを目的に、CxO制度を導入。

②戦略担務の設置

各役員を担当部門における執行責任を負う従来の方式に加え、戦略目標の実行の加速を目的に、各役員へ具体的な戦略担務を設定。

- 経営目標の達成に向けて戦略を立案し、各戦略担務ごとの方向性を決定し、進捗をモニタリング。
- 特に戦略目標である成長事業の創出、技術研究開発、財務戦略、資本政策等の実行を加速させるため、必要な指導を実施。
- 成長戦略の実現に向けてプライオリティを考え、最適な資源配分を決定。
- 各戦略担務の成長/事業投資において、適切に投資判断基準を充たしているか否かの判断を行う。

取締役会

社長 兼 CEO (最高経営責任者)

Chief Officer制度の導入

- ✓ コーポレートガバナンス体制を強化しつつ、成長戦略の実現に向けてスピード感を持って経営を実践

CTO (最高技術責任者)

技術戦略を策定および技術的方向性を決定し、実行を監督することで新規/技術研究開発の推進に貢献。

CSO (最高戦略責任者)

経営戦略を立案・実行プロセスを策定し、各戦略担務の実行を監督することで、企業の経営効率に貢献。

CFO (最高財務責任者)

財務戦略を策定・実行し、成長/収益性向上に向け資金計画や投資判断を行うことで企業価値向上に貢献。

成長戦略による企業価値の増大と適切な資本効率の実現を達成

ESG経営の推進による経営の盤石化と人的資本経営の加速

戦略担務の設置

成長事業創出

事業開発推進
(M&A含)

研究開発推進

GPU設備
投資抑制

コーポレート
ガバナンス強化

人的資本投資
ダイバーシティ
推進

上場維持
資本政策
財務戦略

BPR推進

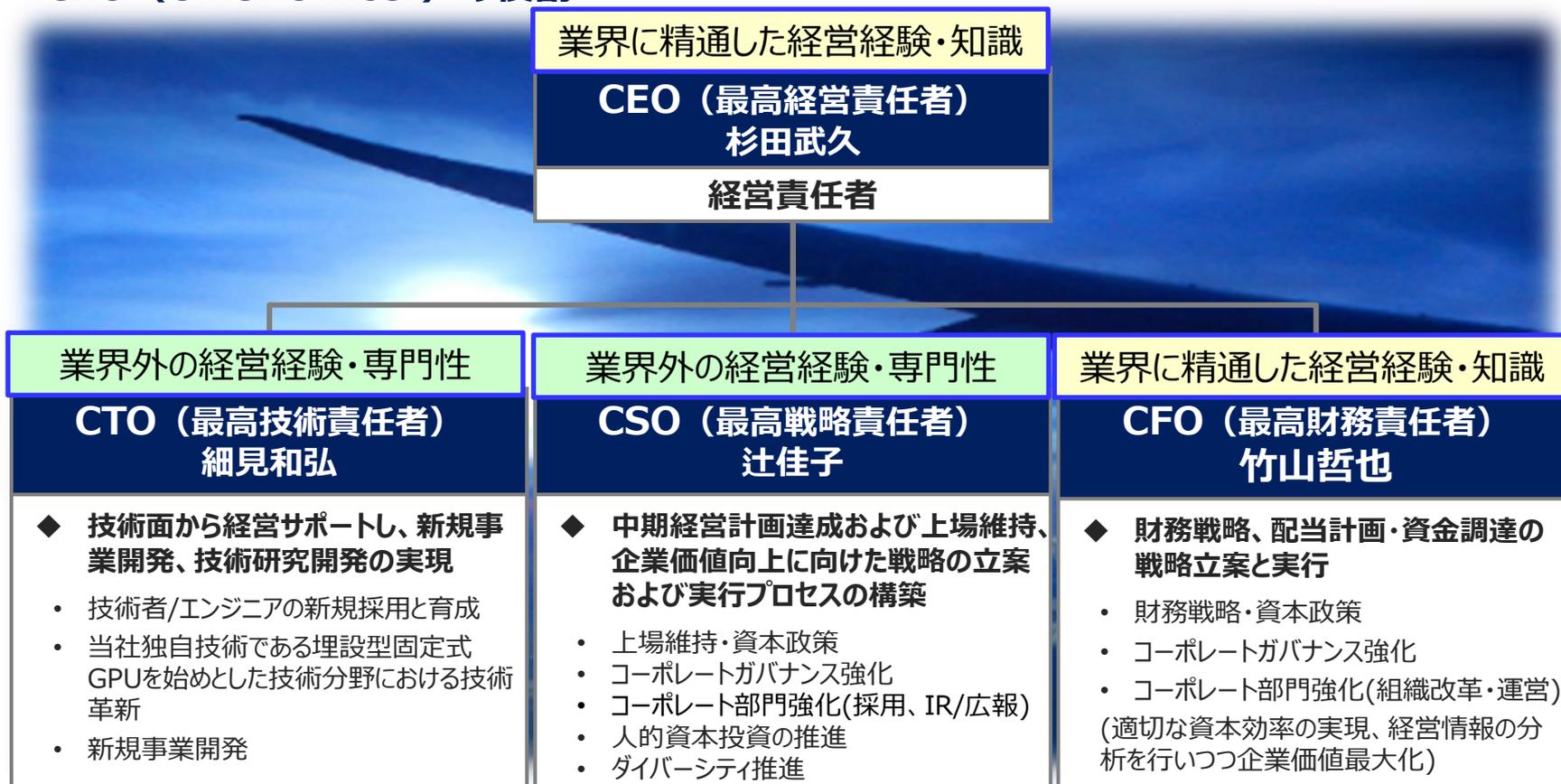
最終目標である株主価値向上に向け、総力を挙げて推進

目標達成に向けた取り組み

①CXO制度の役割

- 当社の経営課題を迅速かつ的確な対応を行うことを目的に、CxO（Chief Officer）制度を導入し、業務執行の中核を担うメンバーに、業界外での経営経験や専門性を具備した人材を起用
- 業界内外の両輪の知見を要し、最上位レイヤーからスピード感を持った経営改革・実践により、成長事業を創出し、戦略の実現を推進

CxO（Chief Officer）の役割



目標達成に向けた取り組み

②戦略担務について

成長事業創出

28億円

- 将来のAGPのために、新たな収益の柱となる成長事業の創出のため事業開発を推進。必要となる機能を具備するためのM&A、出資なども行っていく。
- 主に「電力・環境・DX（EMS/FMS）」領域における新規事業と物流保守サービス事業の付加価値がターゲットであるが、その他の領域においても機能買収を検討していく。
- 既に物流保守サービス事業においては、エンドユーザーとの直請負の交渉が始まっている

事業開発推進
(M&A含)

研究開発推進

2億円

- 左記、成長事業の創出を支える技術開発
- 新たな自社製品/機能を具備するため研究開発
- 埋設型GPUについては技術を駆使した革新
- 省人化に資する技術研究開発

人的資本投資
ダイバーシティ推進

2億円

- 賃金水準引き上げ
- 外部人材/幹部候補生採用
- 経営者向け研修
- ダイバーシティ研修
- 新入社員教育、階層別研修等(能力開発)

BPR推進

労務費2億円削減

一人当たりの生産性向上

- 適正人員の可視化
- 業務効率化、標準化
- 技術員のマルチスキル化
- 適正なシフト編成

GPU設備投資抑制

コンポーネント

30%削減

- 動力設備更新投資コストの抑制・低減として、埋設管等のコンポーネントについて、30%の削減を実現
- 外部電源式省スペースエアコン装置の開発

コーポレートガバナンス
強化

CGC全項目準拠

- 独立した上場企業としての基本的なガバナンス水準を備える
- 特別委員会の設置と規程の制定(利益相反する重要な取引・行為の審議・検討)
- 情報開示の充実
- 経営の透明性、公平性

上場維持
資本政策/財務戦略

2億円

- 上場維持基準適合
- 成長分野への資本投入
- 借入の有効活用
- 自己資本比率適正化
- 資本効率の向上
- ROE向上
- PBR 1.0倍以上

賃金水準引き上げ

【対象者】 全従業員

【引上げ額】 一人当たり平均 月額 10,166円
(最大20,000円)

【賃上げ率】 平均 3.6%

定期昇給昇格を含む賃上げ率6.2%相当

1. 賃金水準引き上げの位置づけ

私たちAGPは、既存従業員のみを対象に考えるのではなく将来のAGP、将来のAGP従業員のことを考える必要があります。

AGPにとって人材は「価値創出の原動力であり最大の資本である」と考えており、この4月に組織改革を行い新たな体制でスタートしておりますが、戦略目標である成長事業の創出、技術研究開発、財務戦略、資本政策等の実行を加速させるためには、新たな人材の確保も必要です。また、従業員の成長と共に企業価値の向上を実現させるために従業員の能力開発を行っていきたく考えています。

2. 賃金水準引き上げの目的：

- ① 優秀な人材の確保・維持に向けた採用力強化および従業員定着率の向上
- ② 既存従業員の能力開発

3. 賃金アップの実施時期

賃金規則について、2024年5月31日付で改定し、2024年6月1日より実施とします。

2024年度 主要取り組みと業績予想

2024年度 主要取り組みと業績予想 損益計算書

財務戦略の実行を加速化

- 資本効率の高い経営を目指し、一時的なFCFのマイナスを覚悟し、手許資金に加え有利子負債を活用した戦略投資の実行を加速化し自己資本比率を下げる（成長投資、人的資本投資、研究開発投資等）
- 売上高は、全セグメントにおいて対前年増収を計画だが、一方で、営業利益は中期経営計画達成に向け、一時的に対前年2億49百万円減益の8億10百万円を計画
- その結果、当期純利益は、対前年1億69百万円減益で5億20百万円を計画

(単位：百万円)

	2019年度 実績（参考）	2023年度 実績	2024年度 業績予想	前期比増減	前期比%
売上高	14,742	12,986	14,300	+1,313	110.1%
売上原価	12,341	10,646	11,790	+1,143	110.7%
セグメント利益 (GM%) ^{*1}	2,401 (16.3%)	2,339 (18%)	2,510 (17.6%)	+170 ▲0.4pt	107.3% -
全社費用 ^{*2}	978	1,280	1,700	+419	132.8%
営業利益 (OM%) ^{*3}	1,422 (9.6%)	1,059 (8.2%)	810 (5.7%)	▲249 ▲2.5pt	76.4% -
経常利益	1,446	1,075	810	▲265	75.3%
当期純利益 ^{*4}	498	689	520	▲169	75.4%

*1 GM% : Gross Profit Margin

*2 全社費用 : 主に報告セグメントに帰属していない一般管理費

*3 OM% : operating profit margin

*4 当期純利益 : 親会社株主に帰属する当期純利益

2024年度 主要取り組みと業績予想 財務計画と経営指標



- 株主価値向上に向け、適切な資本効率の実現と新規戦略投資を推し進めるため、フリーキャッシュフローは一時的にマイナスを計画
- 自己資本比率を下げながら資本効率は高めるが一時的な減益を計画し、ROEの低下を覚悟

<戦略投資>

(単位：百万円)

		2023年度 実績	2024年度 計画	増減額
戦略投資	更新投資	1,197	1,315	+ 118
	成長投資	0	2,793	+ 2,793
	事業投資			
	人的資本投資	30	130	+ 100
	研究開発投資	27	333	+ 306
合計		1,254	4,570	+ 3,316

<株主還元>

(単位：円)

		2023年度 予想	2024年度 予想	増減額
株主還元	中間配当	15	20	+ 5
	期末配当	30	20	▲ 10
	年間配当	45	40	▲ 5

中期経営計画期間の総還元性向は
100%以上を堅持

<分析指標>

	2023年度 期末	2024年度 期末	増減
ROE (%) ^{*1}	7.4%	5.0%	▲ 2.4pt
自己資本比率 (%)	67.8%	60.8%	▲ 7.0pt
D/ELシオ(倍)	0.07倍	0.27倍	+0.20倍

PBRはFY23期末時点で1.3倍
(1.0倍以上を堅持)

<連結キャッシュフロー計算書> (単位：百万円)

	2023年度 期末	2024年度 期末	増減額
営業キャッシュフロー	1,175	1,172	▲ 3
投資キャッシュフロー	▲ 754	▲ 4,109	▲ 3,355
フリーキャッシュフロー	421	▲ 2,936	▲ 3,357
財務キャッシュフロー	▲ 806	3,030	+ 3,836
EBITDA ^{*2}	1,666	1,460	▲ 206

1 ROE(%) : (当期純利益) / (期首・期末平均自己資本) 当期純利益は親会社株主に帰属する当期純利益を用いて計算

*2 EBITDA : 営業利益 + 減価償却費

2024年度 主要取り組みと業績予想 セグメント別売上高予想

(単位：百万円)

<事業別売上>		2024年度 業績予想	前期比増減額	前期比%
動力供給事業		5,784	+309	105.6%
エンジニアリング事業	整備保守	3,025	+150	105.2%
	施設保守	1,970	▲ 20	99.0%
	ビジネスネット支援	333	+66	124.8%
	セキュリティ保守	637	+10	101.6%
	物流保守サービス	895	+162	122.1%
	小計	6,862	+368	105.7%
商品販売事業	フードシステム販売	485	+18	104.0%
	GSE* ¹ 等販売	1,167	+618	212.8%
	電力販売	0	▲ 2	12.3%
	小計	1,653	+635	162.4%
合計		14,300	+1,313	110.1%

前期比のポイント（売上高）

- 動力供給事業
航空需要の回復による電力供給機会の増加に加え、利用率向上のための営業推進により増収予想
- エンジニアリング事業
物流保守サービスは、契約の改定（プライシング改善）およびエンドユーザーと直接取引案件の獲得を計画、整備保守は航空需要の回復による空港内の整備保守業務の伸長により増収予想
・ストックビジネス +3億5百万円
・フロービジネス ▲82百万円
- 商品販売事業
GSEの販売における、継続的な営業推進による大型GSEの販売獲得に加え、自社製品となるBe power.GPUの販売により増収予想

*1 GSE : Ground Support Equipmentの略称で、航空機地上支援機材の総称

2024年度 主要取り組みと業績予想

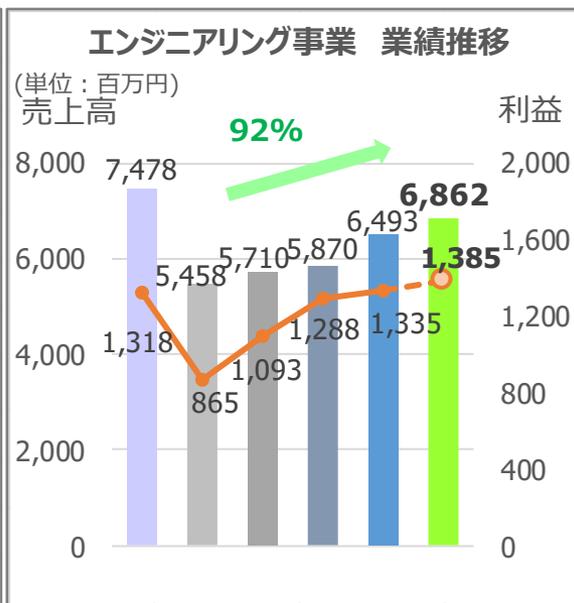
セグメント別コロナからの回復率（2019年度対比）



- 動力供給事業の売上高は、運航便数の回復に伴う電力供給機会の増加と利用率向上の営業推進により、回復率※1は94%を予想。更に原材料費高騰の変動に応じた動力料金への価格転嫁分を含めると、回復率は100%を予想
- エンジニアリング事業の売上高は、空港設備保守業務(ストックビジネス)は回復基調にある一方、部品交換や機器設置工事等の大型工事(フロービジネス)の減少により、回復率は92%を予想
- 商品販売事業の売上高は、コロナによる投資控えから販売環境が回復し、回復率は111%を予想しているが、フロービジネスの割合が高い事業のため年度毎の業績変動も大きい

売上高実績 : 2019年度 2020年度 2021年度 2022年度 2023年度
 売上高予想 : 2024年度

セグメント利益実績 : ●
 セグメント利益予想 : ○



▶ 2022年度よりセグメント名称を変更していることから、過去実績値においても、整備保守、施設保守、ビジネスジェット支援、セキュリティ保守、物流保守サービスをまとめてエンジニアリング事業、フードシステム販売、GSE等販売、電力販売をまとめて商品販売事業として記載しています *1 回復率 = 2019年度対比

2024年度 主要取り組みと業績予想

株主還元：配当

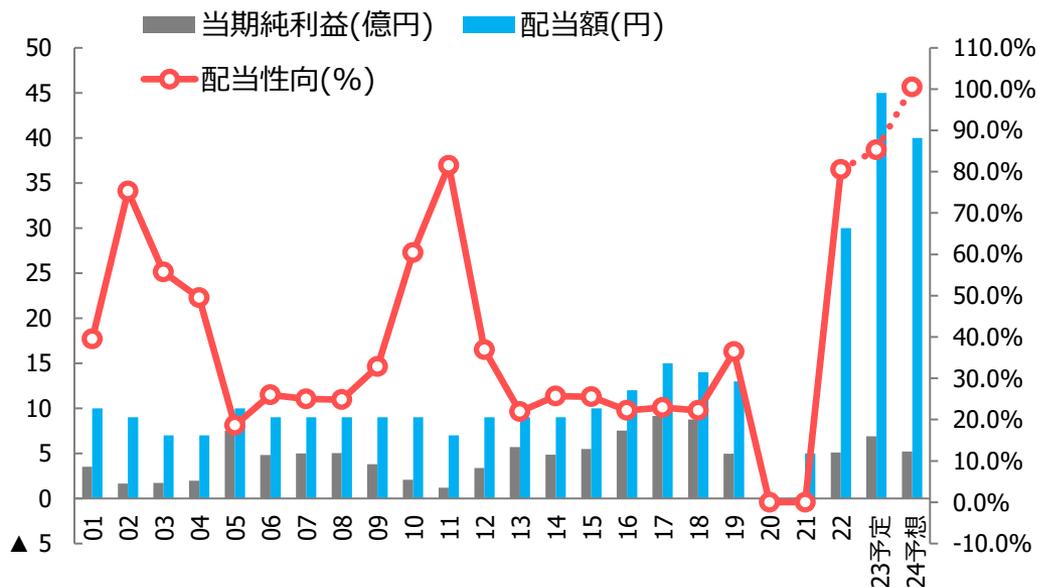


- 2023年度は業績の上方修正に伴い、年間配当は15円増配の1株当たり45円を発表
- 2024年度は中間配当20円、期末配当20円、年間配当は1株当たり40円を予想

中期3年間の総還元性向※1 110%を予想

累計純利益	累計配当額等
1,719百万円	1,900百万円
2024年度 当期純利益予想 519百万円	2024年度 配当予想 40円/年
2023年度 当期純利益 689百万円	2023年度 配当予定 45円/年
2022年度 当期純利益 510百万円	2022年度 配当 30円/年
	自己株消却 44万株

配当の推移



中期経営計画期間の株主還元方針

- ◆ 当社は、株主の皆様への安定的・継続的な利益還元を最も重要な課題の一つと認識しており、事業基盤の強化や戦略投資を積極的かつ機動的に行うための内部留保を確保しつつ、業績や財務状況を総合的に判断したうえで、中間配当及び期末配当の年2回の配当を行うことを基本としています。
- ◆ また、持続的な成長により、1株当たりの利益（EPS）を増大させることをもって株主価値向上を図るとともに、株主の皆様への還元をこれまで以上に充実させるために、配当および自己株式取得に積極的に取り組み、本中期経営計画期間である4年間の総還元性向100%以上を目指します。

* 1 総還元性向(%) = (配当金支払額 + 自己株式取得による支出) ÷ 当期純利益

APPENDIX

APPENDIX

中期経営計画数値目標『経営方針&全社数値目標』



■ 中期経営計画FY25着地目標

コロナ前(FY19)の売上/利益水準に回復させ、更なる成長へ

連結売上高
150億円以上

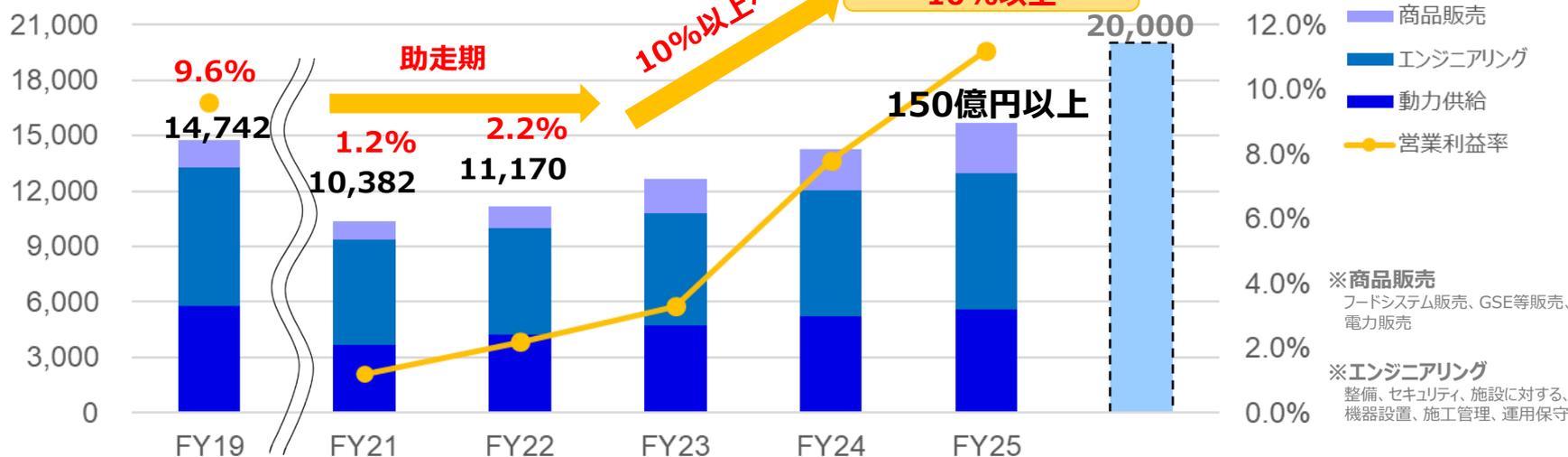
連結営業利益率
10%以上

ROE
10%以上

空港外売上比率
20%以上

CO2排出量削減
33.5万トン以上

単位:百万円



動力供給事業

National Agendaとしてカーボンニュートラルへの取り組みが重要課題であり、**当社GPU設備の利用促進を推し進める**。あわせて資本効率の向上を意識し、リターンを追求した事業構造への転換を進める方針である。

エンジニアリング事業

空港内既存領域においては品質とコストのバランスの最適化を図り、ビジネスモデルの転換を推し進める方針である。横展開として、EC市場の拡大に伴い、**空港外の物流保守領域への積極的事業の拡大**を図り新たな収益源を目指す方針である。（物流保守サービス）

商品販売事業

環境×電力×DXにより新たなビジネス創出を目指し成長事業に育成をする方針である。その他販売事業については、顧客開拓および営業力強化に向けて、**専門企業とのアライアンス提携強化**などにより売上拡大を目指す方針である。

APPENDIX

中期経営計画の経営方針『戦略全体像』～3つのステートメント経営戦略3本の柱～



- 当社は、以下の3つのステートメントを達成するために、経営戦略の「3本の柱」を遂行していきます。
- ESG経営を推進していくことで、『成長の実現』と『戦略投資と還元の両立』を実現させます。

3つのステートメント

ESG経営の推進

人材育成と社員福祉の充実
経営の透明性
健全性に重きを置いたガバナンス

成長の実現

新たな環境事業の創出
空港外領域事業の更なる展開
(MHS*¹ 保守サービス)

戦略投資と還元の両立

資本効率の向上
成長への再投資と成果の還元
(株主、従業員、社会)の好循環経営

経営戦略の3本の柱

選択と集中

安定した利益の確保と低採算事業の事業性評価やビジネスモデルの見直しと新たな成長事業への経営資源の再配分

事業基盤のシフト

新規の市場(海外・地方)、新規の産業(物流保守)への参入、新商材の拡充、多角化を推し進める

経営基盤の強化

「組織体制の整備」、「事業運営管理の適正化」、「中長期的な企業成長に向けて適正な財務基盤の構築」により経営基盤の強化を推し進める

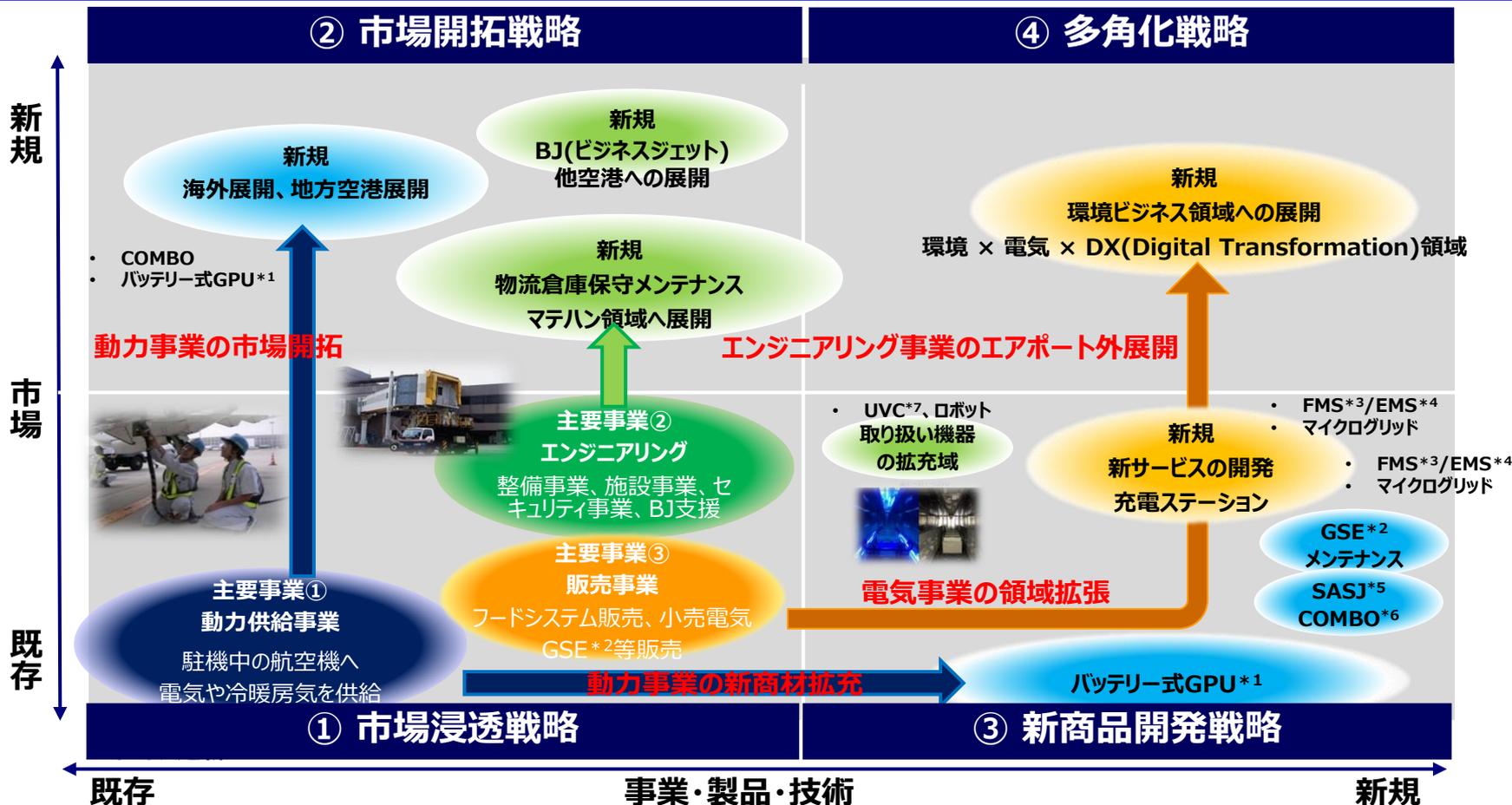
*¹MHS：マテリアルハンドリングシステム

APPENDIX

中期経営計画の経営方針『戦略全体像』～ AGP事業戦略マトリクス～



- 「空港外や海外などに事業領域を拡大し、高い技術力で環境社会に貢献できる企業へ」を目指します。
- 当社技術を活かせる空港外領域への事業展開等により、新たな事業基盤へのシフトを推し進め、新規市場・産業への参入を目指します。

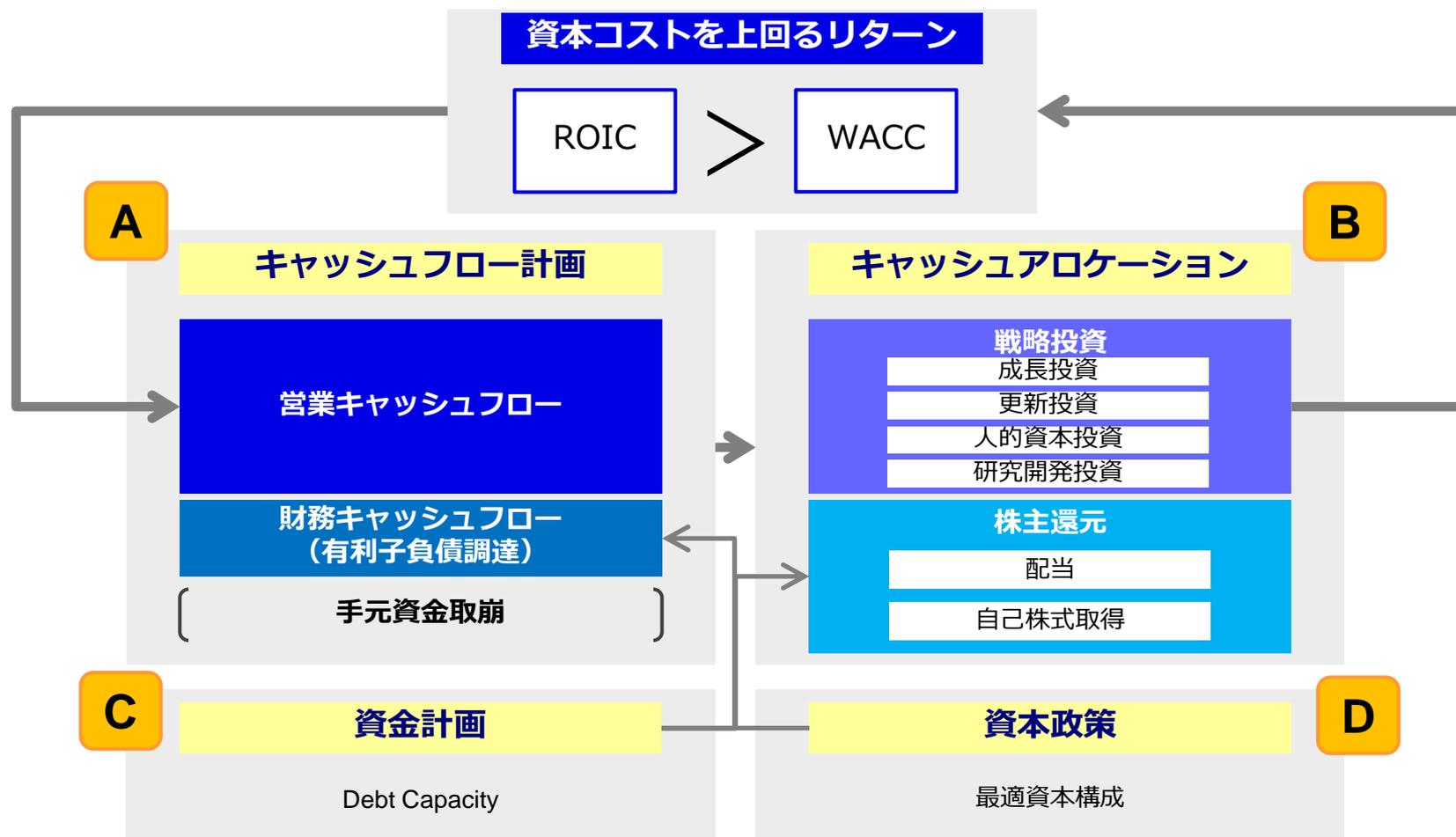


*1GPU : Ground Power Unit (地上動力設備) *3FMS : Fleet Management System *5SASJ社 : Smart Airport Systems Japan株式会社 (TAS社60%、AGP社40%の合弁会社として設立)
 *2GSE : Ground Support Equipment (航空機地上支援機材) *4EMS : Energy Management System *6COMBO : SASJ社取り扱い機材 *7UVC : 手荷物カート用UV-C除菌装置

APPENDIX

『財務戦略基本方針（投資と還元の両立）』～財務フレームワーク～

- 資本コストを意識し、資本効率の高い経営を推進することにより、キャッシュリターンを最大化を図ります。
- 資金配分においては、戦略投資・株主還元・健全な財務基盤の維持をバランスよく進めて参ります。
- 将来に向けたAGPの企業価値を高めるために、ESG経営を推進し人的資本投資や研究開発投資を行います。

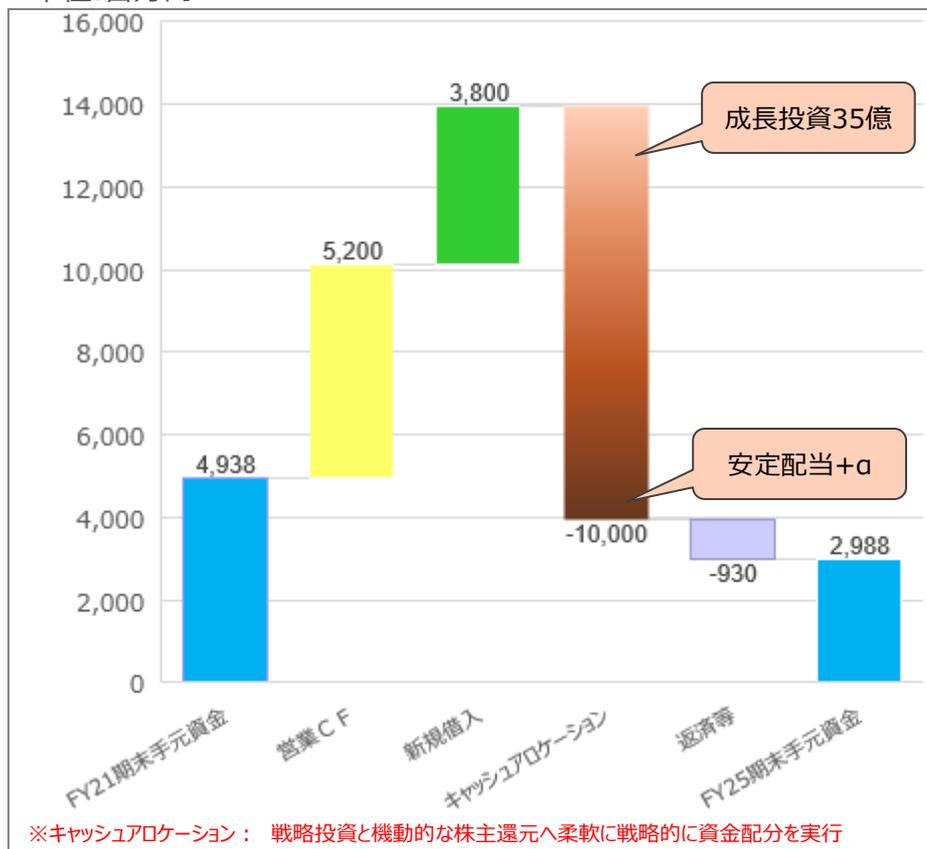


APPENDIX

『財務戦略基本方針（投資と還元の両立）』 ～ A 財務キャッシュフロー計画 ～

- キャッシュフロー計画は、手元資金に加え、営業CF、新規借入金（有利子負債）を活用し、積極的な戦略投資を行いつつ、株主還元の充実を図ります。
- ESG経営を推進し、人的資本投資・研究開発投資も重視して参ります。

単位:百万円 FY22-25 キャッシュフロー計画



【基本的な考え方】

① 営業キャッシュ最大化

- ・ 既存資産の稼働率向上
- ・ 事業の選択と集中による収益性向上
- ・ 棚卸資産の圧縮
- ・ 生産性向上・業務効率化

② 有利子負債の有効活用(新規借入を含む)

- ・ 機動的な資本政策への対応
- ・ 現預金水準の適正化

③ キャッシュの資金用途

➤ 成長戦略

- ・ 地方・海外空港へのGPU展開
- ・ 環境×電気×DX領域での新規事業創出
- ・ M&A、出資などの資本提携による協業

➤ 空港再編・拡張

- ・ 空港再編・拡張に伴う設備更新(FY26以降の計画案も含む)

➤ 設備保全

- ・ 設備の安定稼働に必要な設備更新

➤ 人的資本投資 / 研究開発投資

- ・ 将来のAGPに向けて、人材を資本として捉え投資
- ・ 技術開発部を新設し技術力を強化

④ 株主還元の拡充 *1

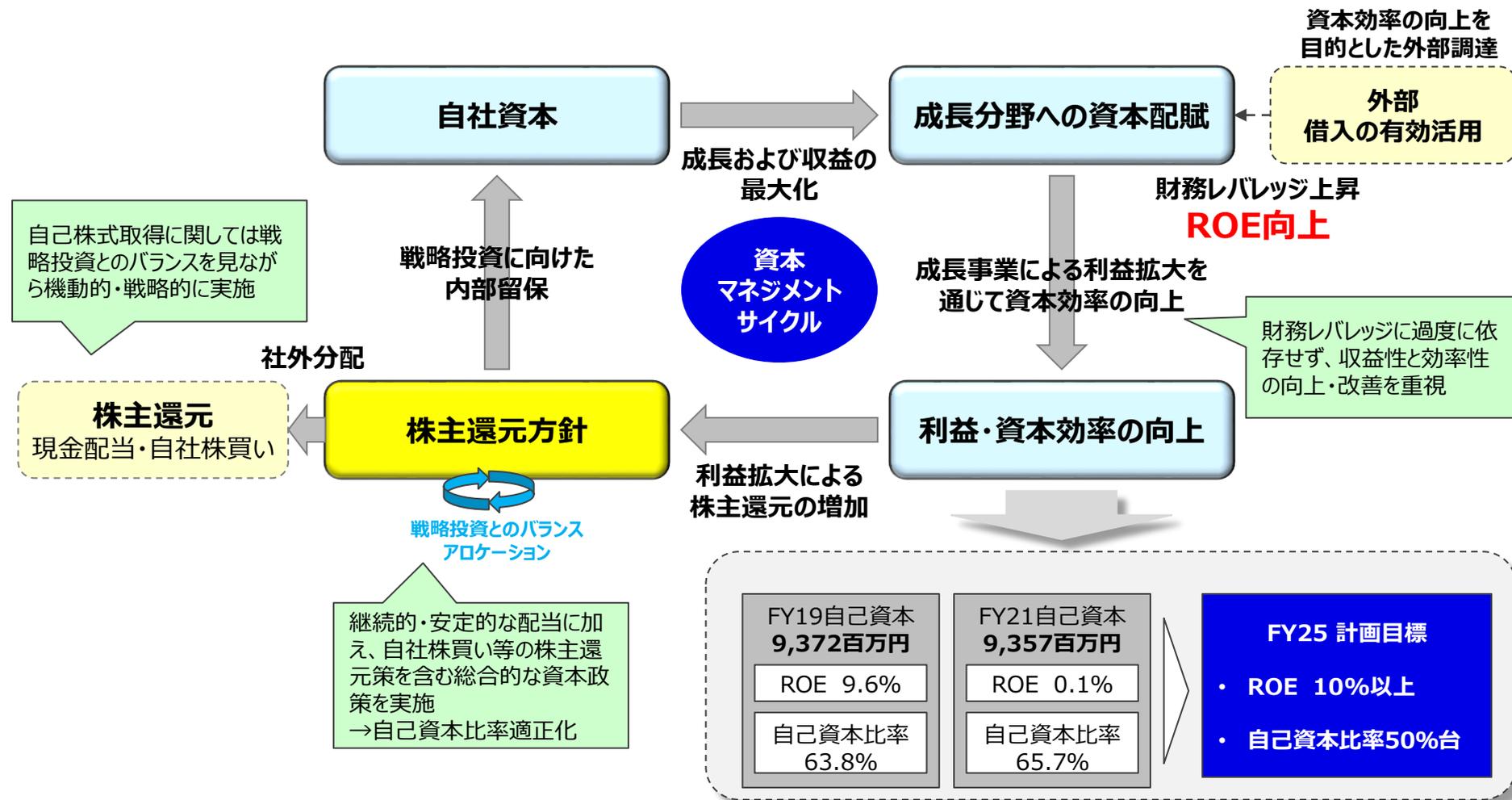
- ・ 安定配当に加え、機動的な株主還元

*1 当社はコロナ禍による航空業界全体への損失影響を受け、FY20は過去最大の赤字となり株主還元(配当)が適いありませんでしたが、FY21は黒字着地にでき、また、この先の事業の安定化、成長事業の萌芽が見込める状況になったため、株主還元を増やし、戦略投資を押し進めてまいります。

APPENDIX

『財務戦略基本方針（投資と還元の両立）』 ～ B キャッシュアロケーション（2）マネジメントサイクル～

- キャッシュアロケーションについては、以下のようなマネジメントサイクルを運用し、戦略投資と株主還元を業績状況に沿って適切に実施していきます。



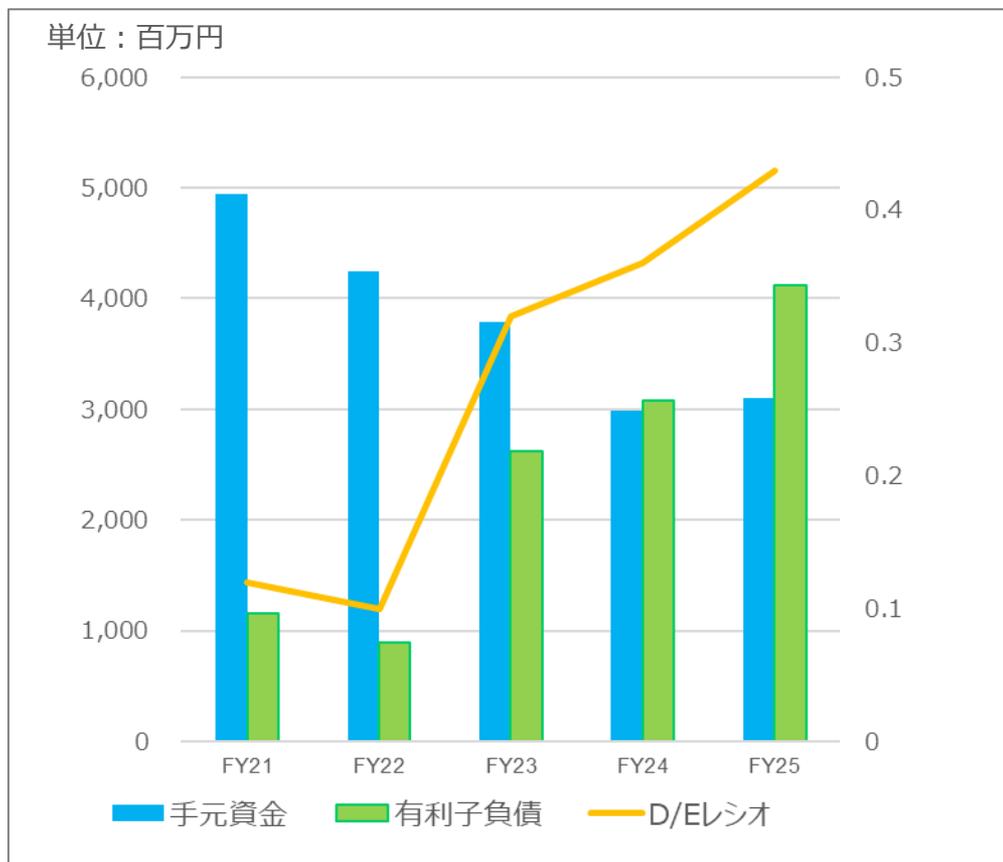
APPENDIX

『財務戦略基本方針（投資と還元の両立）』 ～ C 資金計画 ～

- 資金計画においては、有利子負債を成長投資、人的資本投資、研究開発投資等の戦略投資のために積極的に活用します。
- 一方で、財務健全性の観点からD/Eレシオを0.5を上回らないこととします。

FY22-25 手元資金/有利子負債の推移（計画）

【資金調達の方針】



- 戦略投資の実行と安定的な事業運営を行うため、資本効率を高めつつ、事業運営に必要な流動性と多様な調達手段を確保することとする。
(金融機関以外も含む)
- 資金調達にあたっては、安全性、資金効率化及び調達コストの抑制を図ることを目的に、金融機関のコミットメントライン契約を活用するなど十分な流動性を確保する。
- 有利子負債について安全性の観点からD/Eレシオは0.5を上回らないこととする。

APPENDIX

『財務戦略基本方針（投資と還元の両立）』 ～ D① 資本政策 株主還元方針 ～

株主還元方針

- ◆ 当社は、株主の皆様への安定的・継続的な利益還元を最も重要な課題の一つと認識しており、事業基盤の強化や戦略投資を積極的かつ機動的に行うための内部留保を確保しつつ、業績や財務状況を総合的に判断したうえで、中間配当及び期末配当の年2回の配当を行うことを基本としています。
- ◆ また、持続的な成長により、1株当たりの利益（EPS）を増大させることをもって株主価値向上を図るとともに、株主の皆様への還元をこれまで以上に充実させるために、配当および自己株式取得に積極的に取り組み、本中期経営計画期間である4年間の総還元性向100%以上を目指します。

APPENDIX

『財務戦略基本方針（投資と還元の両立）』 ～ D② 資本政策 上場維持に向けて資本政策 ～

- **流通株式比率25%以上の条件を満たし、上場を維持するために、政策的な保有を目的として所有される当社株式の縮減を促す他、各種施策を機動的に検討・実施いたします。**
- **単に基準の充足を目的とするのではなく、これを契機に、最適な資本構成や適切なガバナンスの仕組みを整え、企業価値向上に資する施策を押し進めます。**

■ **流通株式比率の向上に向けた取り組み：**

既知のとおり、東証は2022年4月4日付で、新市場区分への見直しが行われ、**当社はスタンダード市場での上場維持**を考えております。しかしながら、現状において、**流通株式比率の基準を満たしていませんので、この基準を充たすべく調整・検討を進めて参ります。**『現在、流通株式比率向上に向けて、専門家を交えてあらゆる手段を鋭意検討しております。市場および株価への影響を最小化しつつも、**早期に流通株式比率を高めることができる具体的手法を実行していきたくと考えております。**』(*1)

課題：

過去の設立から現在に至るまでの経緯により、上位3位までの事業法人による当社株式保有が8割を占めており出来高が些少となっています。それに起因して純投資目的の投資家の参加率が低い状況(*1)を招いていることから、流通株式数の増加と共に株価・出来高の向上に向けて積極的なPR活動およびIR活動を推進。

施策：**当社株式を多く保有されている株主による当社株式保有比率低減**

『過去の設立経緯から当社株式を多く保有されている株主がございますが、かかる株式につきましては、当該株主の方針を尊重する一方、当社の流通株式の状況をご理解いただいた上で、当社株式の保有比率低減に向けて、自己株式の取得消却等による固定株の縮小に向けた取組みを、相互信頼関係のもと推進していくご協力をお願いしております。』(*1)

*1 (12/23開示新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書より)

当資料に記載されている事業名は管理会計用。開示用に作成している連結財務諸表又は個別財務諸表においては、現時点での事業の性格、量的な重要性等を勘案し、整備保守と施設保守、ビジネスジェット支援、セキュリティ保守、物流保守サービスをまとめてエンジニアリング事業、フードシステム販売、GSE等販売、電力販売をまとめて商品販売事業として報告しています。(*1)

当資料は、弊社の現在の計画、見積り、戦略、確信に基づく見通しについての記述がありますが、これらは現在入手可能な情報から得られた弊社の判断及び仮説に基づいています。

当資料に記載されている将来の業績予想は、技術、需要、価格、経済環境の動向により変化が発生する可能性があり、将来における弊社の業績は当資料に記述された内容と大きく異なる可能性があります。従って、弊社が設定した目標は、全て実現することを保証するものではありません。

お問合せ先



株式会社エージーピー 経営企画部

電話：03-3747-1638

FAX：03-3747-0707

URL：<https://www.agpgroup.co.jp/>

*1 2022年度よりセグメント名称を変更しております。