

株式会社エージーピー 2018年度第2四半期決算説明資料



空を想い、技術を極め、環境社会を創る。

2018.10.30

企業理念

AGPグループは、技術力を極め、環境社会に貢献します。

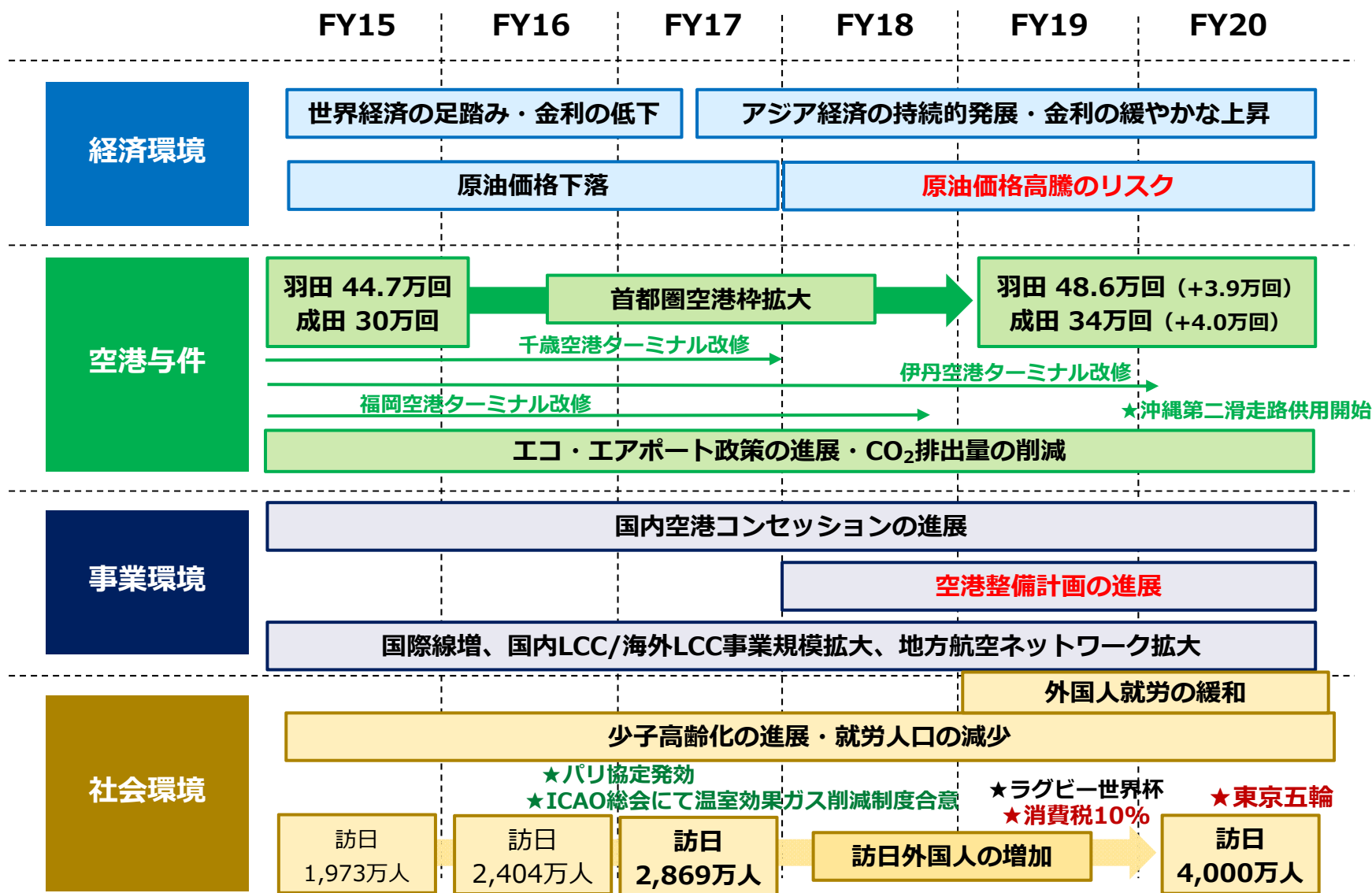
- ・ 環境に優しく、安全で豊かな社会の実現に貢献します
- ・ お客様に選ばれる技術・サービスを誠実に提供し企業価値を高めます
- ・ 燃える挑戦心を持った社員とともに成長します

長期ビジョン2025(骨子) (2014.12.25策定)

AGPグループは、高い技術力と環境社会への貢献によって、空港インフラ機能を担う信頼される企業になるとともに、空港の安全を守るために培われた技術を日本中の街へ、さらには海外へとお届けします。これにより、今後10年間で

- ・ 売上200億円、営業利益率10%以上を安定的に達成できる企業になります
- ・ 空港外の売上比率3割以上を目指します
- ・ エコ・エアポートの実現を通してGPU利用を促進することにより、主要空港のCO2排出量を13.5万トン削減し、地球の温暖化防止に貢献します

当社を取り巻く状況



グループ経営数値目標



| | FY19時点目標値 | FY25時点目標値 |
|---------|-----------|-----------|
| 連結売上高 | 160億円 | 200億円 |
| 連結営業利益率 | 10%以上 | |
| 自己資本比率 | 50%以上 | |
| ROE* | 10%以上 | |

*主として、利益率改善（営業利益率10%以上）を達成することを通して、ROE10%以上を達成する計画

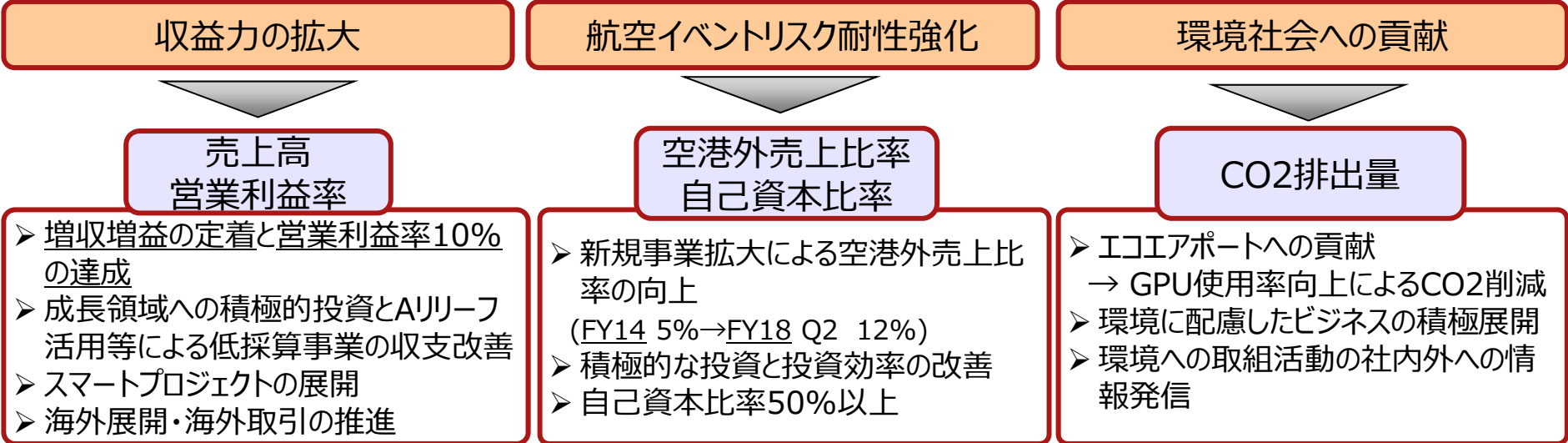
| | FY19時点目標値 | FY25時点目標値 |
|------------------------|-----------|-----------|
| 空港外売上比率 | 20% | 30% |
| CO ₂ 排出量の削減 | 40.0万t | 42.8万t |

2018年度の戦略



成長に向けた果敢な挑戦と迅速な行動

- ① 成長戦略推進による売上高拡大と働き方見直しによる生産性向上
- ② メリハリをつけた事業運営と適切な事業ポートフォリオの構築
- ③ 社員・会社・株主・社会への適切な利益還元



| | FY17 実績 | FY18 計画 | FY18 見通 |
|----------|------------|------------|------------|
| 売上 (百万円) | 13,196 | 14,300 | 14,300 |
| 営業利益率 | 10.6% | 9.8% | 9.8% |

| | FY17 実績 | FY18 計画 |
|---------|------------|------------|
| 空港外売上比率 | 12.0% | 14.9% |
| 自己資本比率 | 62.2% | 55.7% |

| | FY17 実績 | FY18 計画 | FY18 見通 |
|--------------|------------|------------|------------|
| CO2削減量 (万トン) | 31.2 | 31.8 | 31.5 |

2018年度第2四半期業績概要

- FY18第2四半期業績は、対前年増収・増益(営業利益)。対計画においては、減収減益と業績は計画未達となったが、課題に対し全社で対応を図ることとし、**通期業績は期初の業績見通しを据え置き。**
- 自己資本比率は60%を超え健全な財務体質を維持。
- 主力事業である動力事業において、対前年で一部航空会社の使用時間の減少や、B787使用の伸び悩み、高供給率航空会社の減便等により動力売上高は対前年3.6%の減収。
- 施設事業において、対計画で先送り案件が発生しているが、期中で確実な取込みを実施。
- 第2四半期時点では計画を下回っているものの、期初計画通り、**5円の間配当を実施。**

2018年度第2四半期業績サマリー



連結損益計算書

対前年同期比

(単位：百万円)

| | 2017年度 2Q実績 | 2018年度 2Q実績 | 増減額 |
|---------------------|----------------|----------------|--------|
| 営業収益 | 6,032 | 6,279 | +246 |
| 営業費用 | 5,503 | 5,749 | +246 |
| 営業利益 | 529 | 529 | +0 |
| 営業利益率 (%) | 8.8% | 8.4% | ▲0.4pt |
| 経常利益 | 519 | 523 | +3 |
| 四半期純利益 ¹ | 333 | 270 | ▲62 |

営業収益内訳²

(単位：百万円)

| | 2017年度 2Q実績 | 2018年度 2Q実績 | 増減額 |
|----------|----------------|----------------|------|
| 動力事業 | 2,853 | 2,750 | ▲103 |
| 整備事業 | 1,632 | 1,584 | ▲47 |
| 施設事業 | 732 | 805 | +72 |
| セキュリティ事業 | 207 | 301 | +94 |
| フードシステム | 100 | 291 | +190 |
| 新規事業 | 308 | 281 | ▲26 |
| GSE販売等 | 197 | 265 | +67 |
| 合計 | 6,032 | 6,279 | +246 |

連結貸借対照表

対前期末比

(単位：百万円)

| | 2017年度 期末 | 2018年度 2Q実績 | 増減額 |
|------------|--------------|----------------|--------|
| 総資産 | 13,625 | 12,883 | ▲741 |
| 有利子負債残高 | 949 | 640 | ▲308 |
| 自己資本 | 8,471 | 8,608 | +136 |
| 自己資本比率 (%) | 62.2% | 66.8% | +4.6pt |
| ROE (%) | 11.3% | - | - |

第2四半期業績は、売上は対前年で増収、営業利益は横ばい、営業利益率は低下。動力事業が伸び悩んでいるが、付帯事業の売上高は、現時点では対前年を大きく上回った。

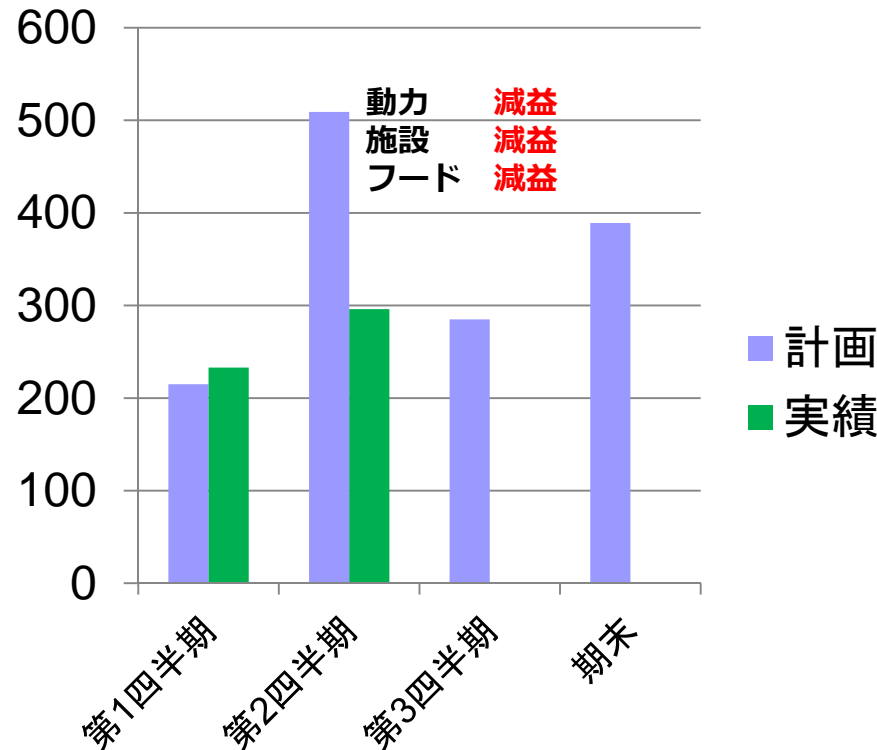
健全な財務体質を堅持 (自己資本比率50%以上)

- 1 四半期純利益は親会社株主に帰属する四半期純利益
- 2 営業収益の事業別内訳は決算短信の報告セグメント別収入を組み替えて表示
制度会計では整備事業と施設事業を合わせて整備事業セグメント、セキュリティ事業・フードシステム・ソリューション事業・新規事業等を合わせて付帯事業セグメントとしている

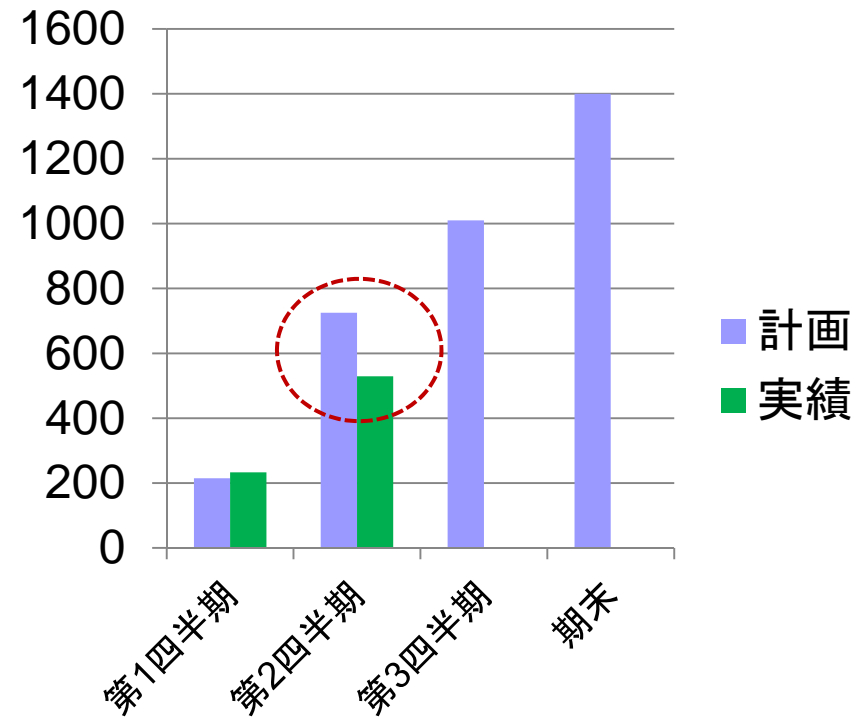
四半期営業利益の対計画進捗

第2四半期累計の利益は、期初の計画を大きく下回る結果となった。動力事業の売上伸び悩みに加え、原油価格高騰による電力料の増加、施設事業の工事時期が先送り、フードシステムソリューション事業のインカート販売で遅れによる。下期では、先送り案件の確実な取り込みに加え、更なる収支改善の取り組みを徹底し、利益計画の達成を目指す。

(単位：百万円) 各四半期業績



(単位：百万円) 各四半期累計業績



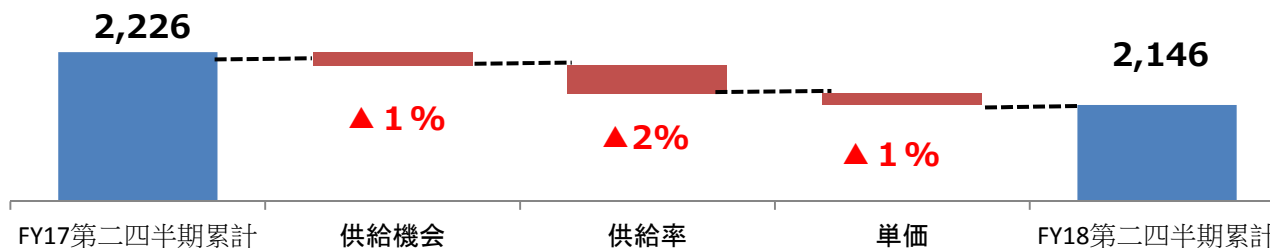
対前年電気収入増減要因分析

【動力事業】



(対前年 動力電気収入増減要因分析)

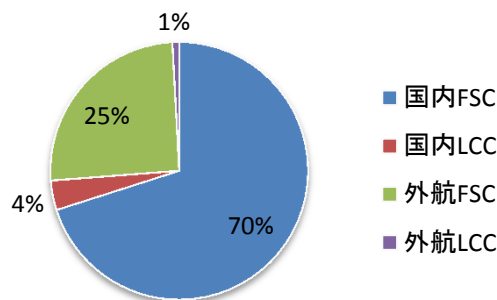
(百万円)



FY17/FY18 2Q累計 電気収入比較【ALL】

| | 売上 (百万円) | | | | 供給機会 | 供給率 | 単価 |
|-------|----------|---------|--------|--------|--------|--------|--------|
| | FY17 2Q | FY18 2Q | 差異 | 対前年比 | 対前年比 | 対前年比 | 対前年比 |
| 国内FSC | 1,552 | 1,499 | ▲ 53.1 | 96.6% | 98.6% | 99.3% | 98.7% |
| 国内LCC | 84 | 82 | ▲ 1.6 | 98.1% | 98.3% | 91.1% | 109.4% |
| 外航FSC | 575 | 546 | ▲ 29.5 | 94.9% | 98.0% | 96.5% | 100.3% |
| 外航LCC | 15 | 19 | 4.3 | 128.9% | 113.4% | 126.3% | 89.5% |
| 全体 | 2,226 | 2,146 | ▲ 79.9 | 96.4% | 99.1% | 98.0% | 99.2% |

FY18 2Q 電気収入売上比率



【FY17/FY18要因分析】

FY18は自然災害の影響を受け全体の供給機会も前期比減少した。

売上比率の大きい国内FSCの供給機会減や、平均使用時間の減による単価の減、外航FSC供給機会減、供給率減により対前年と比較し電力収入は減収となった。3Q以降は、供給率の低い外航FSCの取込や、使用時間が低下している航空会社に対しての営業展開の強化を図る。

供給率向上に向けた施策

【動力事業】



■ B787・A350供給率向上に向けた

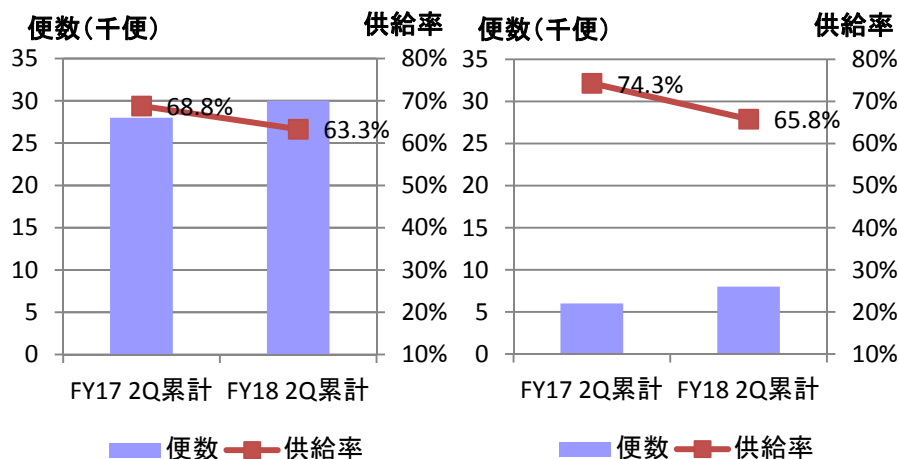
取り組みと実績

- B787・A350の供給機会は、前年対比で上昇
- B787・A350の供給率は、前年対比で下降

B787への移行は継続して進んでおり供給機会は増加。しかし、駐機場が過密状態となり、当社設備が設置されていないオープンSPOT駐機が増えたことにより、当社設備の使用率が下がっている。また、社内規定によりB787は固定電源を使用しない一部の外国航空会社があり、供給率は伸び悩んでいる。今後は、供給率が低下している航空会社に対し、個別対応を図る。

■ 国内社B787の状況

■ 外国社B787・A350状況



■ LCC航空会社の供給率推移と取組

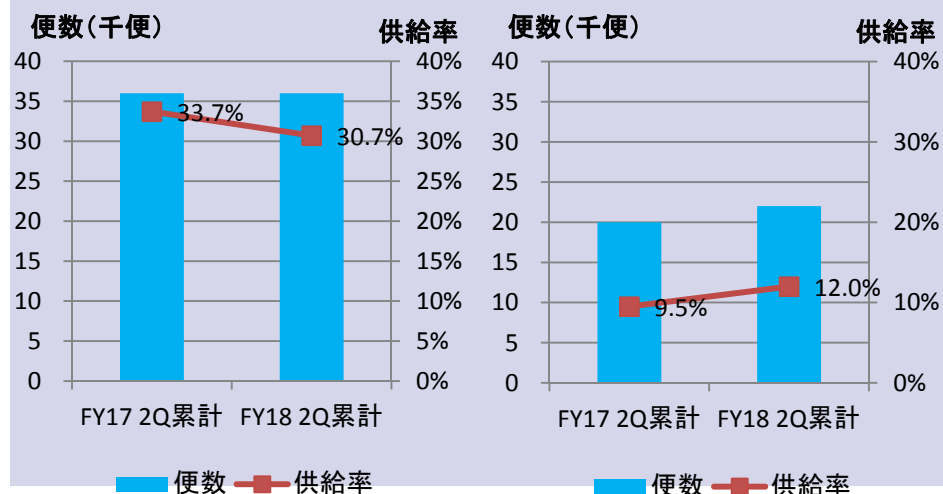
- 国内LCCの供給機会は、前年対比で若干の減
- 外国社LCCの供給機会、供給率は、前年対比で上昇

| 国内社LCC | 供給率 | 前期 | → | 当期 |
|--------------|-----|-----|---|-----|
| ジェットスター・ジャパン | | 56% | → | 54% |
| 外国社LCC | 供給率 | 前期 | → | 当期 |
| 香港エクスプレス | | 18% | → | 38% |
| エアソウル | | 0% | → | 54% |

使用する航空会社と使用しない航空会社が明確であるため、コストメリットを提示しつつ、個別で営業展開を進める。

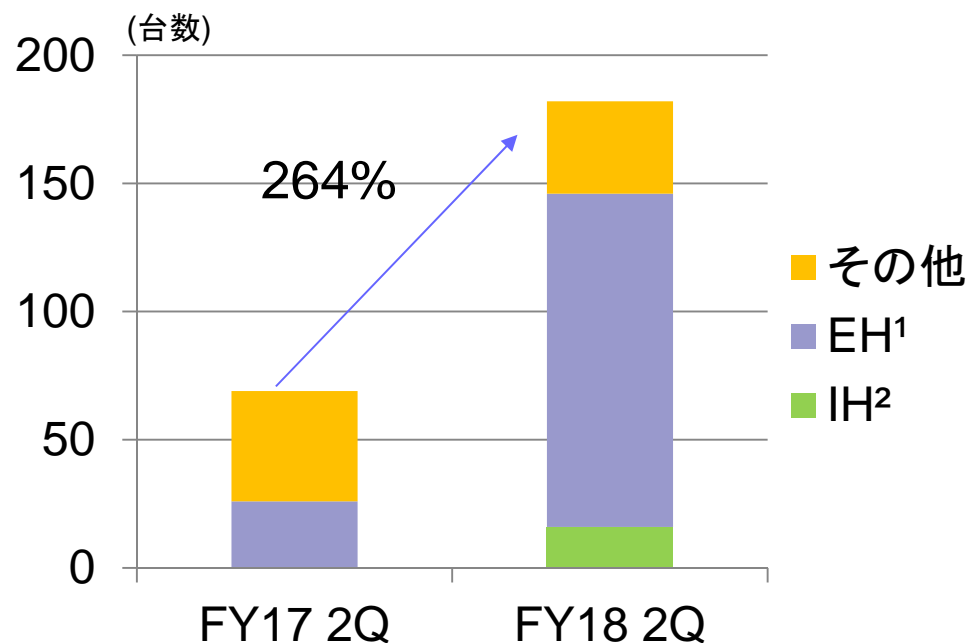
■ 国内社LCCの状況

■ 外国社LCCの状況



フードカート販売状況

【付帯事業】



2018年度第2四半期のフードカート販売台数は、主力の再加熱カート(EH,IH)の販売が伸び対前年と比較し大幅増となった。

| (件数/台数) | FY17 2Q | FY18 2Q | 増減 | 備考 |
|-------------------|----------------------|------------------------|---------------------------|-----------------------|
| 病院 (内リピート案件) | 4件/52台 (3件/39台) | 6件/141台 (5件/138台) | +2件/+89台 (+2件/+99台) | 2QにEHカート121台の大型更新案件あり |
| 病院以外 (内リピート案件) | 8件/17台 (6件/13台) | 8件/41台 (3件/30台) | ±0件/+24台 (▲3件/+17台) | |
| 合計 (内リピート案件) | 12件/69台 (9件/52台) | 14件/182台 (8件/168台) | +2件/+113台 (▲1件/+116台) | |

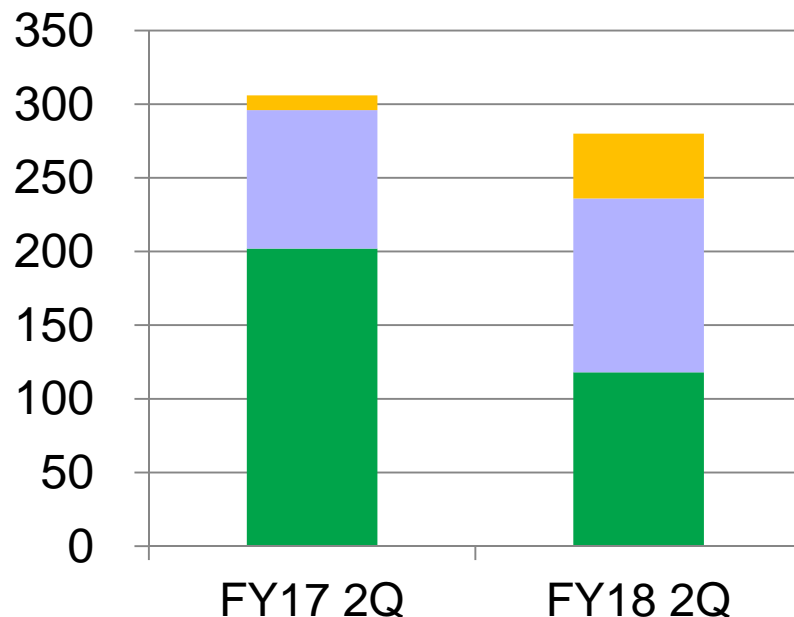
1 EH : ヒーター加熱でチルド帯での保冷機能を備えた再加熱カート
2 IH : 電磁誘導加熱(Induction Heating)技術を応用したチルド庫対応再加熱カート

新規事業売上高

【付帯事業】



(百万円)



- 小売電気事業等
- ビジネスジェット支援事業
- 工場野菜生産・販売事業



工場野菜生産・販売事業は、事業の抜本的見直しの一環として、低カリウムレタスの生産販売は継続するものの、サンドイッチ素材向けなどの業務用LLレタス¹の生産販売に軸足を移すとともに、1株重量の改善により、早期の事業黒字化を目指す。

ビジネスジェット支援事業は契約機数の増加等により、営業黒字を確保しており、提供サービスの拡大を目指す。

小売電気事業は、販路を拡大しており、早期の営業黒字化を図る。

¹ LLレタス=ロングライフレタス



年間を通じたLLレタスの供給で 青果物の常識を変える



事業の抜本的な見直しにより、低カリウムレタスだけではなく、
完全閉鎖型の工場野菜の特徴を生かした
業務用ロングライフレタスに軸足を置き成長を目指します。

LLレタス の特徴



農薬不使用栽培

苦味・エグミも少ない

安定供給

気候の変動に左右されない

低生菌数

鮮度が長持ち

気候変動に左右されやすい露地栽培レタスは、市場価格の乱高下が激しい野菜です。また、異物混入のリスクが大きく、加工食品業界では野菜洗浄やマンパワーなどコストをかけているのが現状です。こうした露地栽培レタスの抱える課題を解決できるのがLLレタス。コンビニのサンドイッチ素材として評価を得ています。

新品種へ挑戦

植物工場では難しいとされる、
赤色レタスの栽培に成功しました。
量産化のテスト栽培も完了し、
新たな取引先への営業を進めています。



2Qレタス販売数量合計

| | |
|------|--------------------|
| 業務用 | 63,626kg (347kg/日) |
| 店舗販売 | 102,819袋 (561袋/日) |

一般家庭においても、新電力を選択する機会が多くなってきており、引き合いも増加し見積もり件数・契約合意件数ともに飛躍的に向上。

また、更なるお客様の獲得に向け、マンションデベロッパーなどへの営業強化を図り、まとまった案件を受注できる体制を構築し、展開を拡大予定。

* TOPICS

- 電力販売代理店契約：34社（9月末現在）
- インターネット回線【AGPひかり】販売開始
- 電気小売りと省エネ機器のセット販売強化

* 申込状況（2018年9月末迄）

| 種別 | 契約合意件数 | 見積完了件数 | 見積依頼件数 |
|----|--------|--------|--------|
| 高圧 | 48 | 349 | 438 |
| 低圧 | 415 | 958 | 1342 |

スキーム図(注)



「AGPでんき」

お見積り・お問い合わせは下記までお願いします。

電話：03-3747-0071

email：agpdenki@agpgroup.co.jp

(注) AGPでは発電所を持たず、需給管理も大手新電力のバランスグループに入ること、極力リスクを抑えたスキームとしています。

ビジネスジェット支援事業

【付帯事業】



首都圏初、成田空港でビジネスジェット専用ハンガーを2015年2月に開設。
定期駐機・臨時駐機および、クリーニングサービスも順調に推移。

事業内容

- **駐機スペースの提供** (広さ7,655㎡)
※ プライバシーを確保
- **地上ハンドリング業務、機材提供**
 - ・ 航空機電源供給サービス
 - ・ クリーニング・サービス (機体内外)
 - ・ トーイング・サービス (機体牽引移動)
 - ・ クルー等送迎サービス
 - ・ 窒素 (N2) 補充サービス
 - ・ 給排水サービス → 年内開始予定
 - ・ 保税倉庫サービス → 9月開始
 - ・ 機体整備支援サービス → 準備・検討中
 - ・ その他 (部品管理等) → 準備・検討中

写真：トーイング・サービス



写真：クリーニング・サービス (ブライトワーク)



- ・ 2015年2月
駐機スペースの提供ならびに航空機電源供給サービスを開始。
- ・ 2015年8月 トーイング・サービスを開始。
- ・ 2015年9月 クリーニング・サービスを開始。
- ・ 2016年2月 航空機タイヤ等への窒素(N2)補充サービスを開始。
- ・ 2017年10月 整備士用事務室の供用開始
- ・ **2018年度第2四半期実績**
 - トーイングサービス : 計32機に対し 100回実施。
 - 機体クリーニングサービス : 計6機に対し 9回実施。
 - 窒素 (N2) 補充サービス : 計5機に対し11回実施。

| | FY17 2Q | FY18 2Q |
|--------------|---------|---------|
| 定期駐機契約数 | 5機 | 5機 |
| 臨時(SPOT)駐機機数 | 5機 | 18機 |
| クリーニング機数 | 5機/12回 | 6機/9回 |

【定期駐機契約数の推移】

| | | | |
|------|--------|------|-------|
| FY14 | 2月~1機 | FY17 | 9月~5機 |
| FY15 | 12月~2機 | | |
| FY16 | 5月~3機 | | |
| | 9月~4機 | | |

第2四半期のTOPICS



- 【9月】・台風21号により関西空港一時CLOSE
- ・中部空港における動力事業開始をプレスリリース
事業開始日：10月1日

2018年度 業績予想

2018年度業績見通し



連結損益計算書

(単位：百万円)

| | 2017年度 | 2018年度 計画 | 増減額 |
|--------------------|--------|--------------|--------|
| 売上高 | 13,196 | 14,300 | +1,103 |
| 営業費用 | 11,792 | 12,900 | +1,108 |
| 営業利益 | 1,403 | 1,400 | ▲3 |
| 営業利益率 (%) | 10.6% | 9.8% | ▲0.8pt |
| 経常利益 | 1,389 | 1,380 | ▲9 |
| 当期純利益 ¹ | 914 | 850 | ▲64 |

連結貸借対照表

(単位：百万円)

| | 2017年度 | 2018年度 計画 | 増減額 |
|----------------------|--------|--------------|--------|
| 総資産 | 13,625 | 16,400 | +2,775 |
| 有利子負債残高 | 949 | 1,350 | +401 |
| 自己資本 | 8,471 | 9,180 | +709 |
| 自己資本比率 (%) | 62.2% | 55.7% | ▲6.5pt |
| ROE (%) ² | 11.3% | 9.6% | ▲1.7pt |

期中改善による営業利益率10%、ROE10%の達成を目指す

営業収益内訳³

(単位：百万円)

| | 2017年度 | 2018年度 計画 | 増減額 |
|----------------------|--------|--------------|--------|
| 動力事業 | 5,370 | 5,460 | +90 |
| 整備事業 | 3,742 | 3,750 | +8 |
| 施設事業 | 1,848 | 1,950 | +102 |
| セキュリティ事業 | 440 | 540 | +100 |
| フードシステム ソリューション事業 | 605 | 720 | +115 |
| 新規事業 | 643 | 1,070 | +427 |
| その他事業 | 544 | 800 | +256 |
| 合計 | 13,196 | 14,300 | +1,103 |

自然災害の影響もあり、上期では計画未達であったが、先送り案件の取込み、災害復旧に係る別件工事の受注、人員の選択と集中により引き合い案件の確実な受注により計画達成を目指す。

1 当期純利益は親会社株主に帰属する当期純利益

2 (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

3 営業収益の事業別内訳は決算短信の報告セグメント別収入を組み替えて表示

台風21号および北海道地震の影響について



主な収支影響（マイナス要素）

概算

| | | | |
|------------------|---------|-------|-----------|
| ■ 動力事業における遺失収入 | ▲ 34百万円 | (売上減) | } 上期 |
| ■ リース車両の解約違約金等 | ▲ 3百万円 | (費用増) | |
| ■ 事務所什器の損害 | ▲ 10百万円 | (費用増) | } 下期 |
| ■ 動力設備の損害（撤去・除却） | ▲ 10百万円 | (費用増) | |
| ■ 動力設備追加投資 | ▲ 30百万円 | (投資増) | } FY18~19 |

主な影響額（プラス要素）

- 整備事業における設備復旧に関する作業収入 100百万円（FY18、19）
- 施設事業における設備復旧に関する作業収入 規模未定（FY18、19）

*注 影響額等については現時点で想定される概算額

年度計画達成に向けて



■ 動力事業の伸び悩みに対し、全事業で以下のリカバリーを推進

新規の増収要素

- 整備事業におけるBHS、MHSの更新及び新設工事への技術者派遣
- セキュリティ機器更新に伴う、技術者派遣
- 整備・施設事業における台風21号設備復旧に関する関空での作業収入

先送り案件（上期から下期）

- 整備事業 BHS、PBB工事計上先送り
- 施設事業 冷温水発生器更新工事
- 施設事業 エンジン庫汚水雑排水ポンプ修理、高圧ガス工場動力盤更新工事

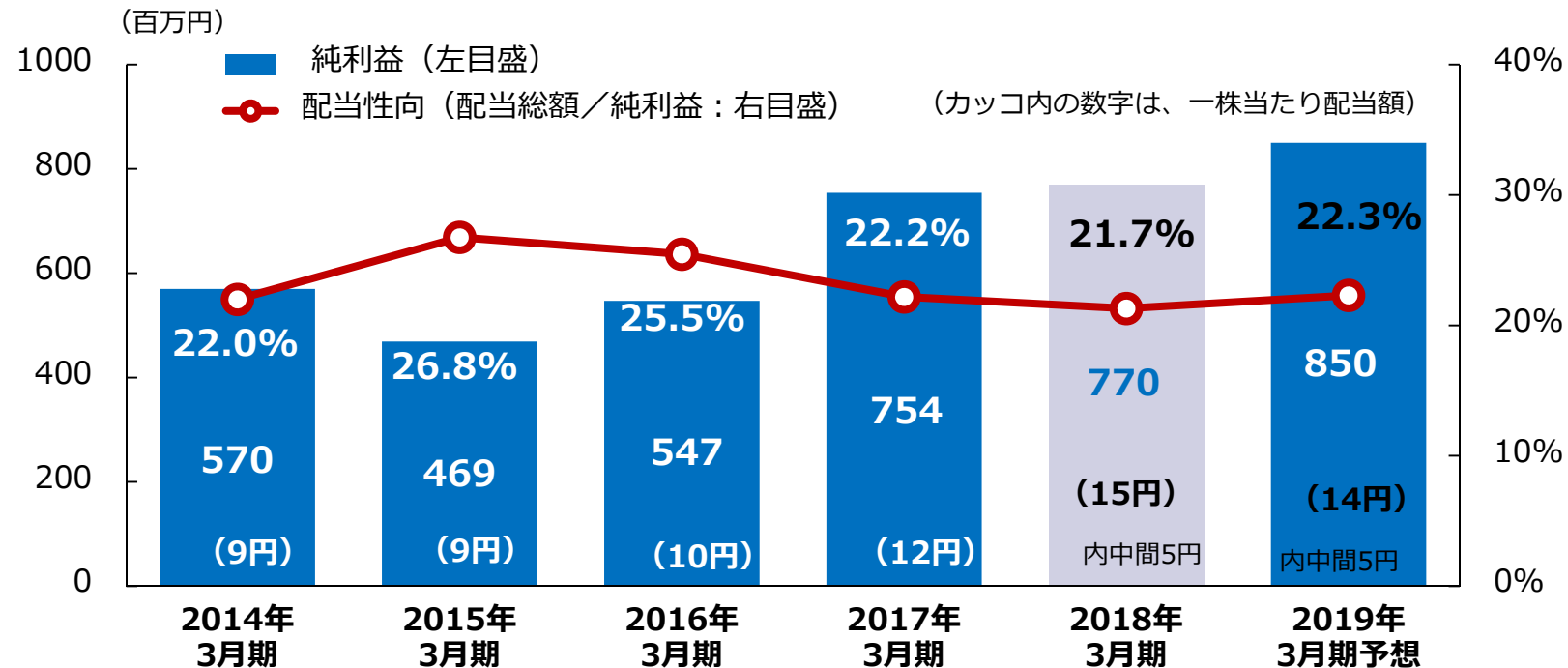
上記の通り、下期において収支改善に寄与する案件はあるため、全社的な人員の選択と集中により技術者を確保し、年度計画達成を目指す。

株主還元予定



期初の計画通り中間配当5円を実施、FY18は中間/期末配当を合わせて14円配当を予定。

<純利益及び配当性向の推移>



【配当方針】

株主への安定的な利益還元を最も重要な課題の一つと認識しつつ、将来の事業展開に備えるための内部留保、業績や財務状況、配当性向等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回を基本とし、利益還元の充実に努める。

その他

空を想い、技術を極め、環境社会を創る。

環境への取り組み実績

CO₂ 排出量の削減

(単位 : t-CO₂)

| (t-CO ₂) | FY17 削減実績 | FY18 | |
|------------------------|--------------|---------|---------|
| | | 削減目標 | 2Q実績 |
| CO ₂ 削減量 *1 | 312,159 | 318,000 | 152,980 |

*1 GPUの利用によるAPUからのCO₂排出削減量
対象空港 : CTS・NRT・HND・KIX・ITM・UKB・HIJ・FUK・OKA

エコ・エアポート活動 取り組み実績 (全支社・支店)

| | FY16 活動実績 | FY17 活動実績 | FY18 2Q実績 |
|------------|-----------|-----------|-----------|
| 活動項目 件数 *2 | 61 件 | 59 件 | 45件 |

*2 1つの活動項目を1件とカウント
例) 1つの支店で「エプロン清掃活動」を2回実施しても1件とカウント

環境への取り組み 事例紹介



🍀 エコ・エアポート活動

※「エプロン清掃」と「エコドライブ」は、全支社・支店 実施項目



CTS 着陸帯クリーン活動



HND 環境美化活動



NRT エコキッズ
(成田国際空港主催)



NRT 第36回クリーンアップ活動



KIX 第2ターミナルエプロン清掃



OKA ちゅら島環境美化全県一斉清掃



本社・HND 共同出展
(国際都市おたフェスティバル)



本社・HND 共同出展
(国際都市おたフェスティバル)

AGPT 事務所開所式



タイ現地法人Airport Ground Power (Thailand) Co.,Ltd の事務所開所

当社は2018年6月に完全子会社である株式会社エージーピー開発および株式会社エージーピー関西と3社合弁でタイ国内に現地法人を設立しておりますが、この度 Airport Ground Power (Thailand) Co.,Ltd 事務所を開所致しました。タイ国の要人をお招きしオープニングセレモニーも執り行いました。

事務所所在地 BB BUILDING 7F 3703room 54Sukhumvit21(Asoke),
KlongtoeyNua, Wattana,Bangkok 10110, Thailand
事務所開所日 2018年10月1日



技術派遣会社の活用状況

2017年10月より空港及び空港関連企業を対象とする人材派遣を目的とした「株式会社Aリリース」を、株式会社ジャパン・リリースと合併で設立し営業開始。

技術人材派遣実績

| | 2017年 期末時点 | 2018年 9月末時点 |
|-----------|---------------|----------------|
| AGP(成田空港) | 2人 | 7人 |
| AGP(関西空港) | — | 6人 |
| 他社(空港) | 1人 | 65人 |
| 合計 | 3人 | 78人 |

※関西支店2018年4月より事業開始

東京オリンピック・パラリンピック開催に向けて、世界中の訪日旅行客の増加や、空港運営の民間委託化や空港の拡張計画が進む中、今後ますます不足する空港技術人材、ドライバー人材の教育・育成・派遣を行うことにより、労働不足の解消と空港における多様な働き方の提案を行ってまいります。お問い合わせは下記までお願いします。

【問い合わせ先】(株)Aリリース

本社 TEL:03-6809-6222 FAX:03-5427-7654
成田支店 TEL:0476-29-5130 FAX:0476-29-5135
関西支店 TEL:072-447-7220 FAX:072-447-7221



■ 空港インフラ事業ノウハウ
 (各空港への提案力/
 特殊技術者の育成教育力)



■ 人材ビジネスノウハウの提供
 (求人採用力/人材マッチング力)



A RELIEF

スマートプロジェクトの取り組み



1. 動力供給データ・設備点検データ等分析システムの展開

- ・ 供給データ入力作業の簡素化
- ・ 動力分析システムの簡素化

2. 設備点検作業の省人化・省力化の推進・自動運転化の推進

- ・ ウェラブルカメラを活用した運用
- ・ GPU車両の自動運転化のための基礎調査

3. 業務文書の電子化・定例報告作業の自動化推進

- ・ ペーパレス化
回覧物等の電子化・グループウェア導入
- ・ タブレット活用による業務等効率化
現場帳票等の電子化・リモートアクセス化・タブレット(ipad)導入
- ・ RPAツールの導入

4. LMS導入による効率的な教育訓練環境の整備

- ・ LMS導入

プロジェクト期間 2017年12月 ~ 2018年12月

業務効率化により長時間勤務の解消・ワークライフバランスを実現するとともに、
付加価値の高い業務比率を拡大し、更なる企業価値の向上を図る。

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、整備事業と施設事業をまとめて整備事業、セキュリティ事業、フードシステムソリューション事業、新規事業、GSE等販売事業をまとめて付帯事業として報告しています。

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・財務部

電話: 03-3747-1638

FAX: 03-3747-0707

URL: <http://www.agpgroup.co.jp>