

株式会社エージーピー 2018年度第3四半期決算説明資料



空を想い、技術を極め、環境社会を創る。

2019.1.29

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。

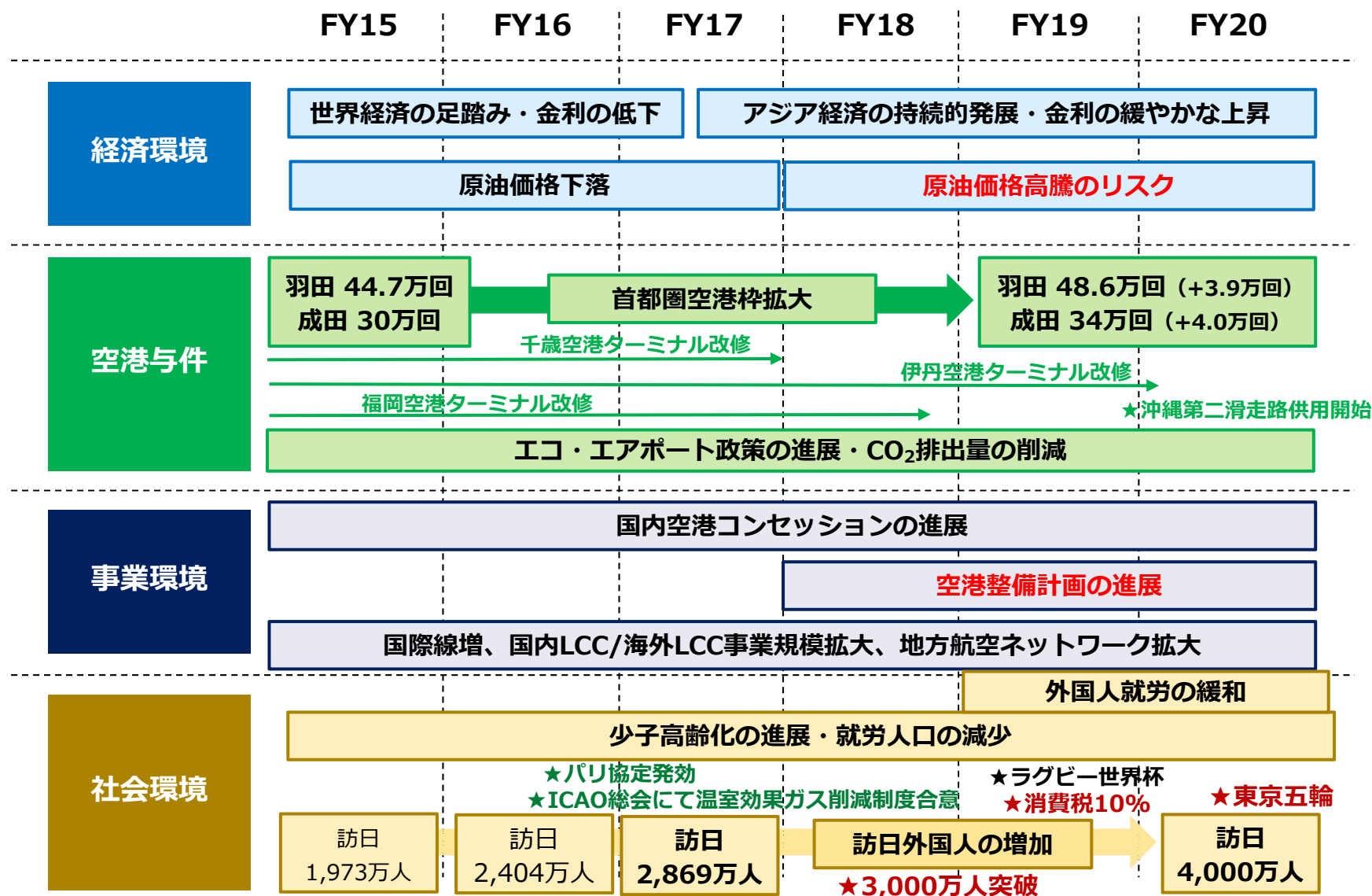
- ・ 環境に優しく、安全で豊かな社会の実現に貢献します
- ・ お客様に選ばれる技術・サービスを誠実に提供し企業価値を高めます
- ・ 燃える挑戦心を持った社員とともに成長します

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



売上高 営業利益率

- 増収増益の定着と営業利益率10%の達成
- 成長領域への積極的投資とAリリーフ活用等による低採算事業の収支改善
- スマートプロジェクトの展開
- 海外展開・海外取引の推進

	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%

空港外売上比率 自己資本比率

- 新規事業拡大による空港外売上比率の向上
(FY14 5%→FY18 Q3 12%)
- 積極的な投資と投資効率の改善
- 自己資本比率50%以上

	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%

CO2排出量

- エコエアポートへの貢献
→ GPU使用率向上によるCO2削減
- 環境に配慮したビジネスの積極展開
- 環境への取組活動の社内外への情報発信

	FY17 実績	FY18 計画	FY18 見通
CO2削減量 (万トン)	31.2	32.5	31.5

2018年度第3四半期業績概要

Executive Summary



- FY18第3四半期業績は、対前年**増収・減益**。
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、1月～3月での別途契約工事の取り込みや管理可能経費の執行停止など売上最大・費用最小の再徹底による収支改善を図ることで **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、10月より中部国際空港において動力事業を開始しているが、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並みとなった。
- 施設事業において、別途契約工事の受注が増加し、対前年増収。
- 第3四半期時点では計画を下回っているものの、**通期業績は期初計画を据え置いており、配当予想の修正はなし**。

2018年度第3四半期業績サマリー



連結損益計算書

対前年同期比

(単位：百万円)

	2017年度 3Q実績	2018年度 3Q実績	増減額
営業収益	9,264	9,780	+515
営業費用	8,363	9,005	+642
営業利益	901	775	▲126
営業利益率 (%)	9.7%	7.9%	▲1.8pt
経常利益	893	771	▲122
四半期純利益 ¹	576	436	▲140

営業収益内訳²

(単位：百万円)

	2017年度 3Q実績	2018年度 3Q実績	増減額
動力事業	4,126	4,124	▲1
整備事業	2,514	2,512	▲2
施設事業	1,144	1,568	+423
セキュリティ事業	315	441	+126
フードシステム	295	326	+30
新規事業	497	423	▲73
GSE販売等	370	383	+12
合計	9,264	9,780	+515

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 3Q実績	増減額
総資産	13,625	12,976	▲649
有利子負債残高	949	546	▲402
自己資本	8,471	8,701	+229
自己資本比率 (%)	62.2%	67.1%	+4.9pt
ROE (%)	11.3%	-	-

第3四半期業績は、売上は対前年で増収しているものの、労務費、外注費、電気料金など営業費用も増加し営業利益は悪化。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）
資本効率の向上を合わせて図る

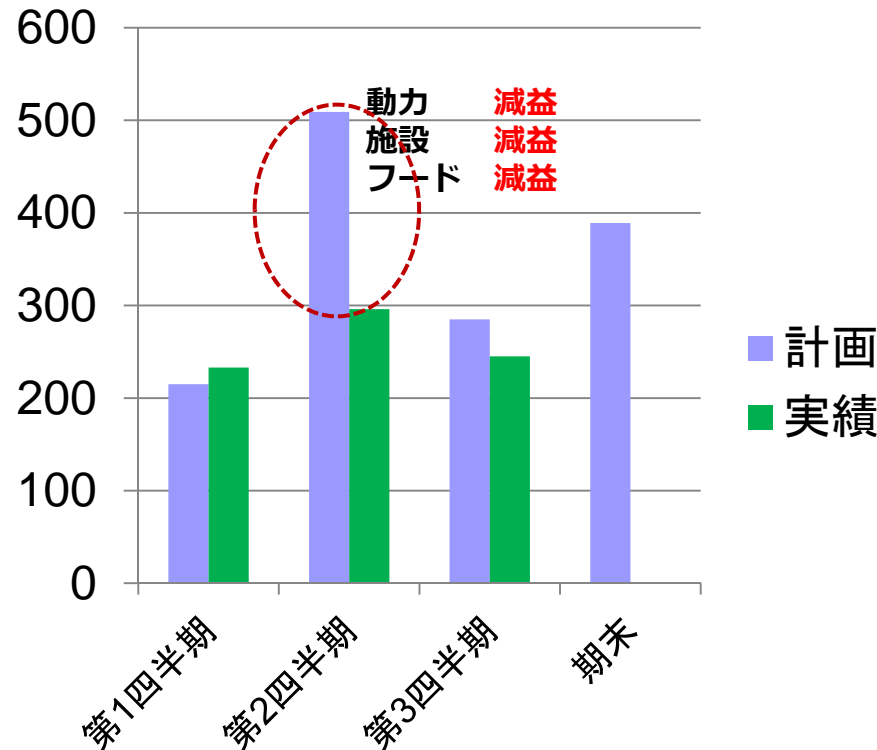
- 1 四半期純利益は親会社株主に帰属する四半期純利益
- 2 営業収益の事業別内訳は決算短信の報告セグメント別収入を組み替えて表示
制度会計では整備事業と施設事業を合わせて整備事業セグメント、セキュリティ事業・フードシステム・リユース事業・新規事業等を合わせて付帯事業セグメントとしている

四半期営業利益の対計画進捗

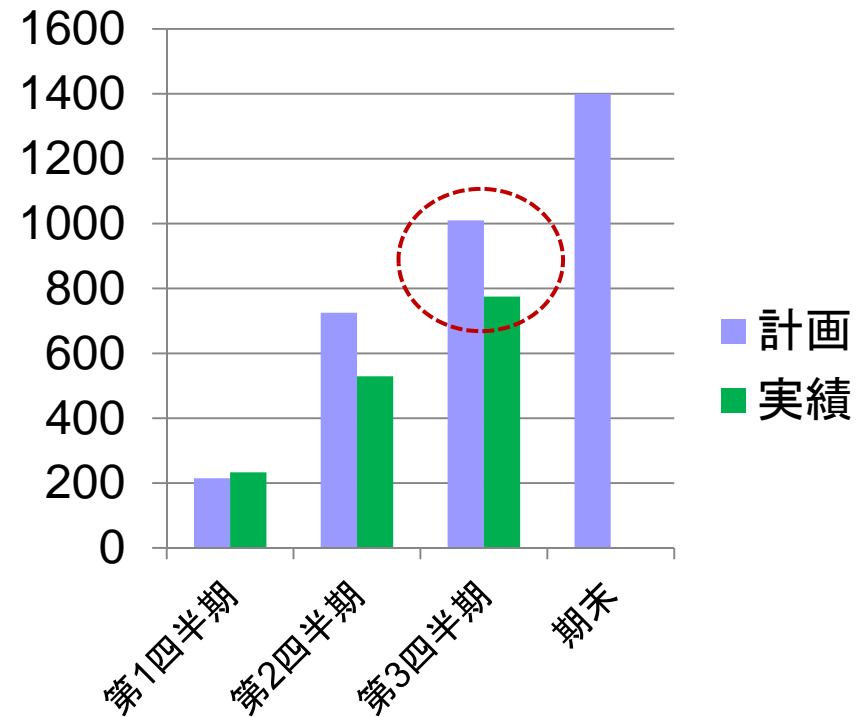
第3四半期累計の利益は、期初の計画を大きく下回る結果となった（7月～9月での未達影響が大）。

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、フードシステムソリューション事業でのインカート販売開始遅れ等による。売上最大・費用最小の取組について、1月～3月において再度見直しを図り収支改善に努める。

(単位：百万円) 各四半期業績



(単位：百万円) 各四半期累計業績

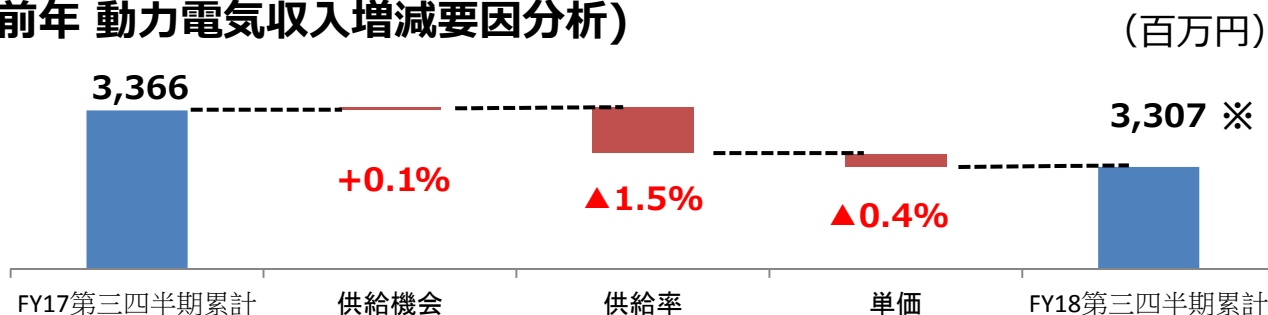


対前年電気収入増減要因分析

【動力事業】



(対前年 動力電気収入増減要因分析)

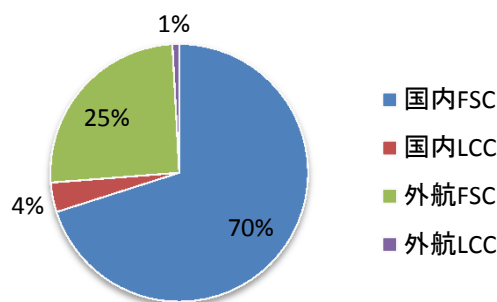


※当期10月より業務を開始した中部空港での動力事業売上「62百万円」は、左記グラフおよび下表には含まず。

FY17/FY18 3Q累計 電気収入比較

	売上 (百万円)				供給機会	供給率	単価
	FY17 3Q	FY18 3Q	差異	対前年比	対前年比	対前年比	対前年比
国内FSC	2,350	2,305	▲ 45.6	98.1%	99.2%	99.9%	98.9%
国内LCC	126	129	3.1	102.5%	100.1%	93.2%	109.9%
外航FSC	868	841	▲ 26.5	96.9%	99.4%	96.5%	101.1%
外航LCC	23	32	9.3	140.9%	115.4%	127.9%	97.8%
全体	3,367	※ 3,307	▲ 59.7	98.2%	100.1%	98.5%	99.6%

FY18 3Q 電気収入売上比率



【FY17/FY18要因分析】

自然災害の影響を受けFSCの供給機会は前期比減少したが、外航LCCの供給機会が増えたため全体的には供給機会は変わらず。

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減、外航FSCの供給機会減・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。4Q以降も、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を継続的に実施予定。

供給率向上に向けた施策

【動力事業】



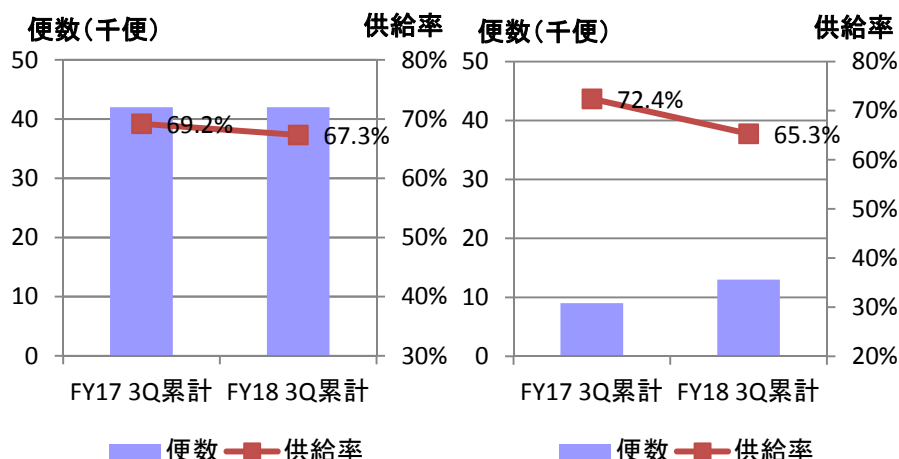
■ B787・A350の供給機会と供給率の実績と取り組み

- 国内社のB787の供給機会はほぼ前年並み、供給率は若干の減少
- 外国社のB787・A350の供給機会は前年対比で上昇も供給率は下落（▲7.1pt）

B787・A350への移行は継続して進んでおり供給機会自体は増加。しかし駐機場が過密状態となり、当社設備未設置のSPOTでの駐機増や、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るため、供給率の伸び悩みが継続。引き続き、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り組み

- 国内LCCの供給機会は、前年対比で若干の増加、供給率は若干の減少
- 外航LCCの供給機会・供給率は、前年対比で上昇
- 国内社LCC：

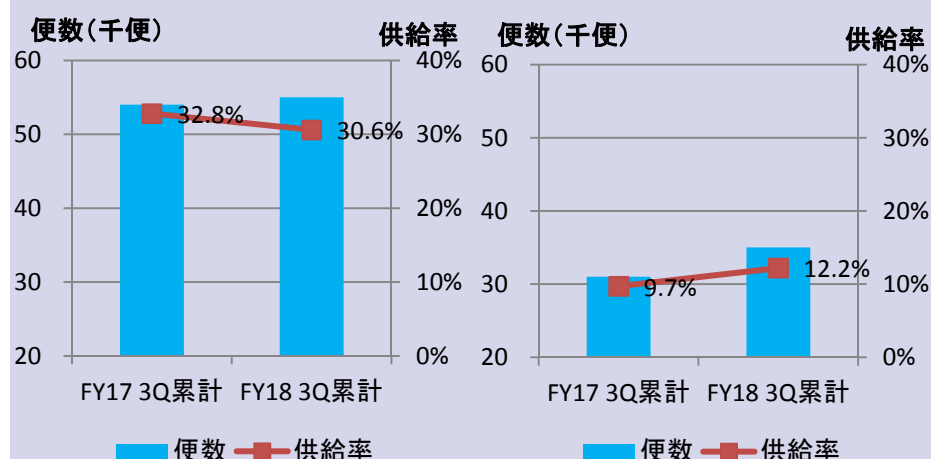
供給率	前期	→	当期
ジェットスター・ジャパン	56%	→	54%
- 外国社LCC：供給率上昇のキャリア

前期	→	当期
香港エクスプレス(機会シェア10%)	20%	→ 35%(+15pt)
タイ・エアアジアX(機会シェア4%)	34%	→ 42%(+8pt)

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、個別で営業展開を継続。

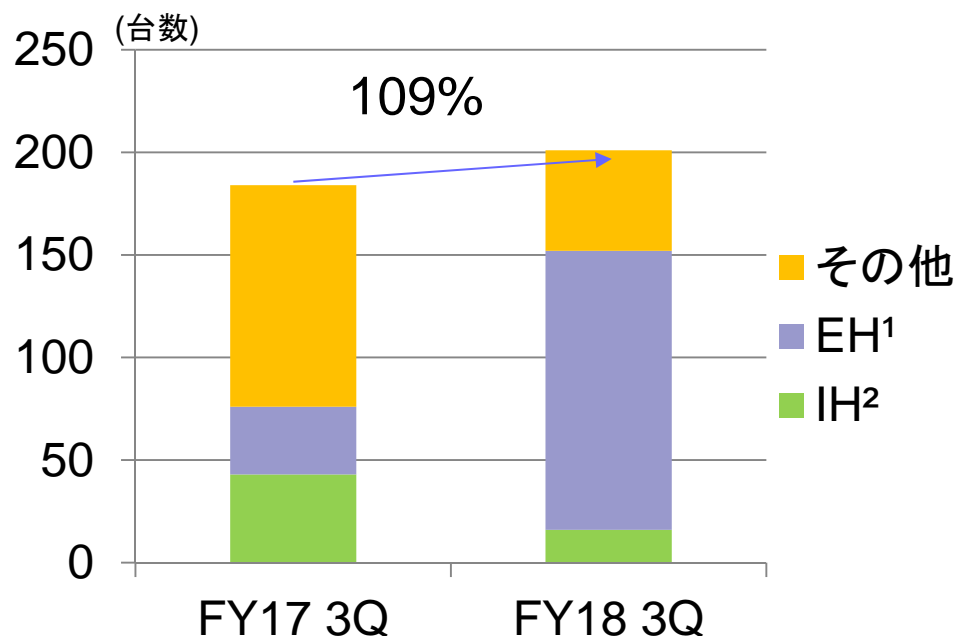
■ 国内社LCCの状況

■ 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3四半期のフードカート販売台数は、IH再加熱カート及びその他カートの販売は減少したものの、EH再加熱カートの大型リピート更新販売があり対前年と比較し増となった。

(件数/台数)	FY17 3Q	FY18 3Q	増減	備考
病院 (内リピート案件)	11件/157台 (6件/58台)	7件/147台 (6件/144台)	▲4件/▲10台 (±0件/+86台)	2QにEHカート121台の大型リピート案件あり
病院以外 (内リピート案件)	13件/27台 (11件/23台)	10件/54台 (5件/43台)	▲3件/+27台 (▲6件/+20台)	
合計 (内リピート案件)	24件/184台 (17件/81台)	17件/201台 (11件/187台)	▲7件/+17台 (▲6件/+106台)	

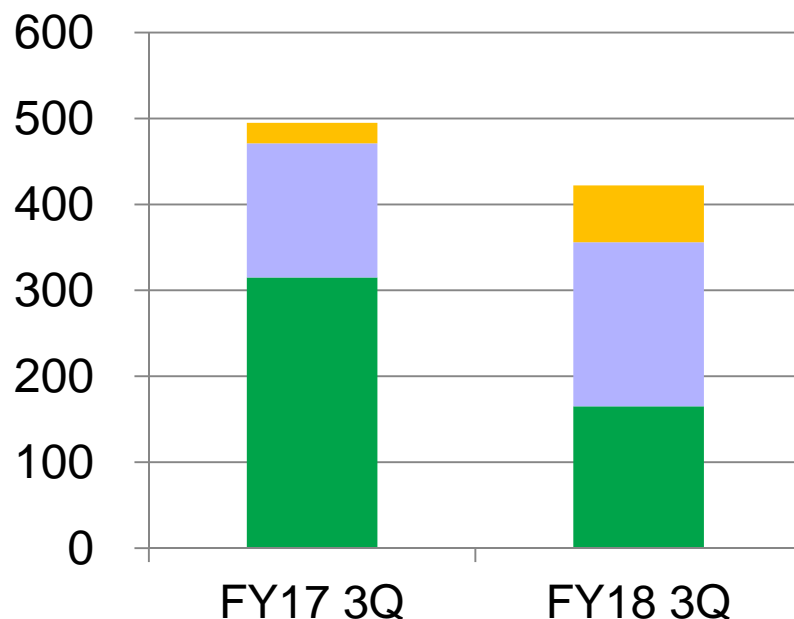
- 1 EH : ヒーター加熱でチルド帯での保冷機能を備えた再加熱カート
- 2 IH : 電磁誘導加熱(Induction Heating)技術を応用したチルド庫対応再加熱カート

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異物混入防止等にマンパワー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。



3Qレタス販売数量合計

業務用	100,802kg (367kg/日)
店舗販売	140,095袋 (509袋/日)

小売電気事業

【付帯事業】



新電力への切り替えは、全販売電力量の約14%程度(低圧・高圧合計、2018年9月時点)とマーケット全体を見ても未だ浸透していない状況。このような状況下、当社としては、
①AGPグループ全社員が参加する低圧電気販売促進施策 ②スポーツ団体向け低圧電気の拡充 ③大規模工事向け高圧電気のセールス強化 など、幅広い分野を対象とした販売促進活動を推進中。

* TOPICS

- 電力販売代理店契約：42社（12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

スキーム図(注)



* 申込状況 (2018年12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	60	415	561
低圧	757	1412	1841

「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シング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
 - ・ 保税倉庫サービス
 - ・ 給水・汚水サービス → 年度内開始予定

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 駐機スペース提供・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9月 保税倉庫の供用開始
- ・ 2018年度第3四半期実績
 - トーイングサービス : 計53機に対し 140回実施。
 - 機体クリーニングサービス : 計7機に対し 10回実施。
 - 窒素 (N2) 補充サービス : 計6機に対し13回実施。

	FY17 3Q	FY18 3Q
定期駐機契約数	5機	5機
臨時(SPOT)駐機機数	8機	25機
クリーニング機数	5機/9回	7機/10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3四半期のTOPICS

- 【10月】 ◎ 中部空港における動力事業開始
- ◎ 中部国際空港新旅客ターミナルビルへPBR（伸縮通路）設置受託
（基数13基、約450M。2019年8月納入予定。）
 - ◎ ベンチャー企業のドーナッツロボティクス社開発、スマートロボット「シナモン」の販売代理店契約締結
<https://www.donutrobotics.com>
 - ◎ EVOLV Edge 羽田空港、関西空港で実証試験
- 【11月】 ◎ アナリスト向け I R ミーティング実施
（中間決算説明会）



Evolv Edge



PBR 特許 第6368821号



スマートロボット「シナモン」

2018年度 業績予想

FY18収支改善に向けた取組み

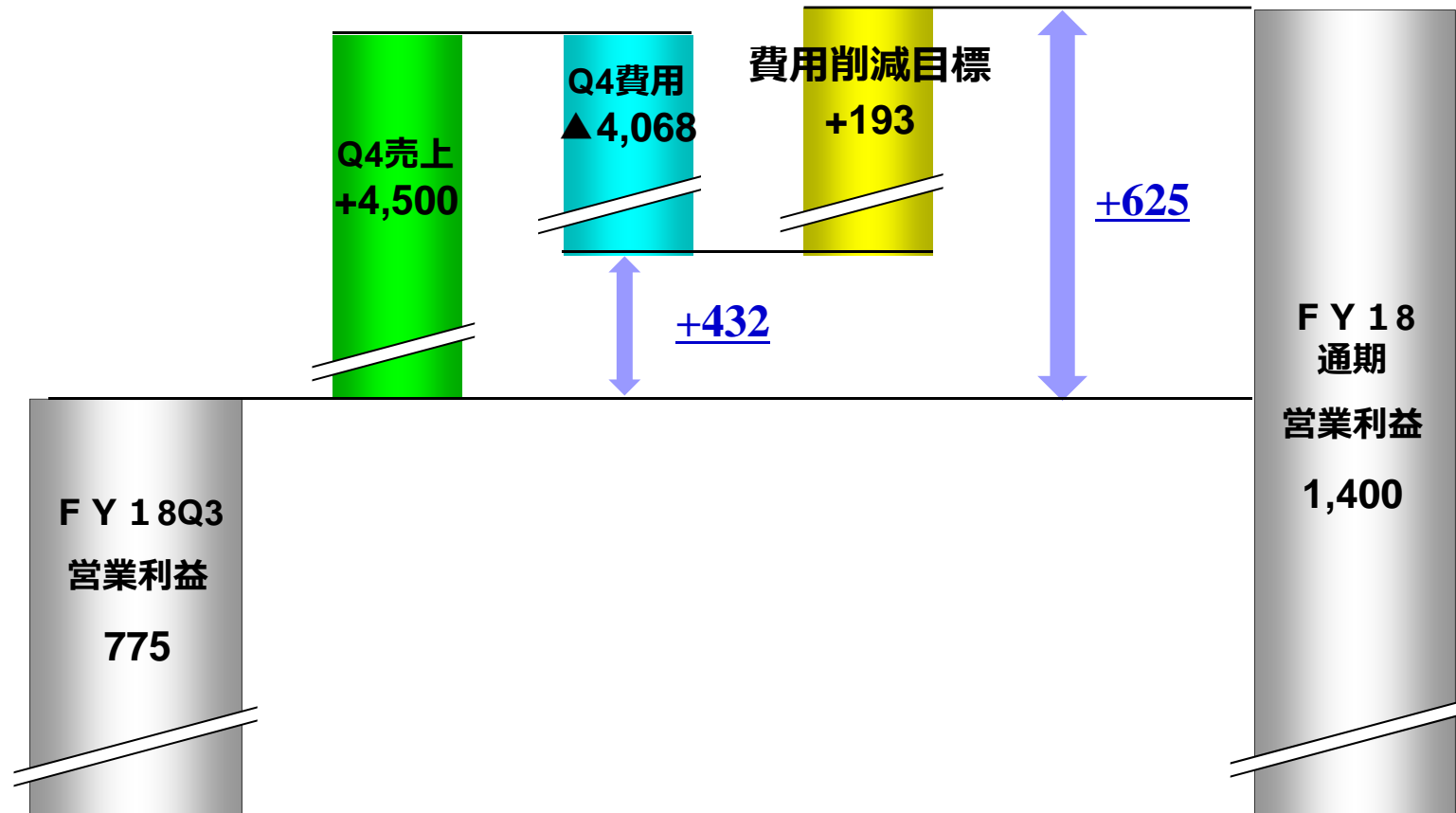


第3四半期累計での利益計画未達に対し、1月～3月においては、先送り・計画外案件等の取込みによる売上げ増、また全社的な費用削減の実行などにより収支改善を目指す。

<営業利益増減推移>

+ は利益増(収入増・費用減)
▲ は利益減(収入減・費用増)を意味する

(単位：百万円)



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ったものの、別途契約工事の受注拡大、先送り案件の取込み、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)

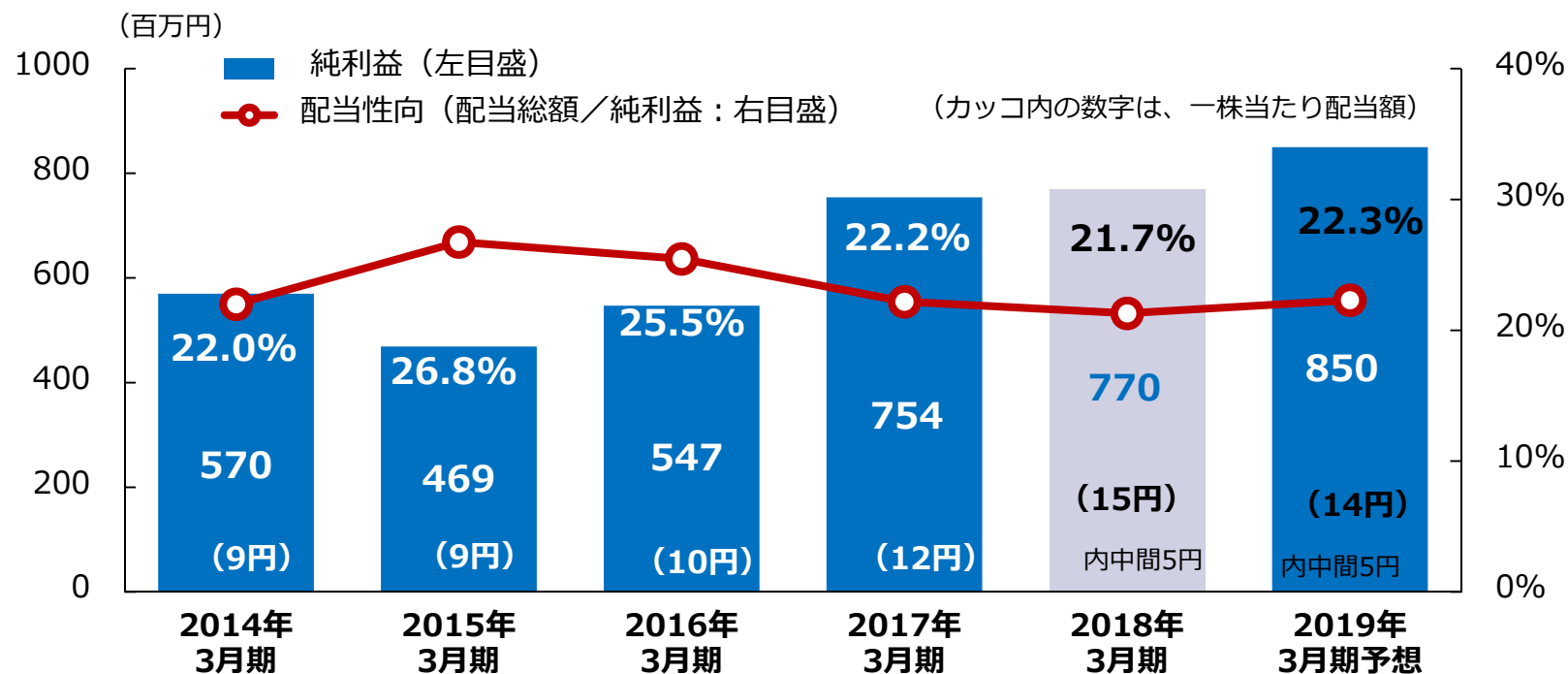
* 当期純利益は親会社株主に帰属する当期純利益を用いて計算

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

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円配当を据え置き予定。

<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	3Q実績
CO ₂ 削減量 *1	312,159	325,000 *2	235,420

*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・NGO・KIX・ITM・UKB・HIJ・FUK・OKA

*2 中部国際空港(NGO)における動力事業の開始(2018年10月)に伴い、目標を上方修正

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 3Q実績
活動項目 件数 *3	61 件	59 件	55 件

*3 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 エプロン清掃



NRT 千葉市植樹活動



HND 環境美化活動



NGO セントレア島内クリーンアップ大会



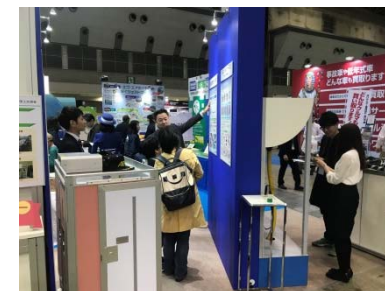
KIX 第2ターミナルエプロン清掃



ITM 職場周辺の美化活動



本社 エコプロ2018出展
(東京ビッグサイト)
2018.12.6~8



本社 エコプロ2018出展
(東京ビッグサイト)
2018.12.6~8

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 12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	102人
合計	3人	115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

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>