



平成 24 年 5 月 11 日

各 位

会 社 名：株式会社エージーピー  
代表者名：代表取締役社長 杉本学  
( J A S D A Q ・ コード 9 3 7 7 )  
問合せ先：取締役 金子晋也  
電話番号：03-3747-1631  
<http://www.agppgroup.co.jp/>

### 「2012～2014 年度 中期事業計画」の策定について

当社グループは、2012 年度（2013 年 3 月期）から 2014 年度（2015 年 3 月期）までの、3 カ年中期事業計画を添付資料のとおり策定いたしましたのでお知らせいたします。

以 上

(注) 本資料に掲載されております計画、予測または見通しなど将来に関する事項は、本書面の発表日現在における当社の戦略、目標、前提または仮定に基づいており、実際の業績は、様々な要素により異なる結果となる可能性があります。

## 2012～2014年度 中期事業計画

### 1. 経営環境と業績見通し

#### <経営環境認識>

わが国経済は、震災後の停滞を抜け緩やかに回復しつつあるものの、原油価格の上昇、原子力発電所の停止による電力不足懸念などの不安が残っています。

このような状況のもと、本計画期間における航空業界は、アジア地域の経済発展やオープンスカイの進展などにより、世界的な航空需要の拡大が見込まれております。また、国内では、首都圏空港の発着枠の増加やLCCの台頭、大手航空会社の増便等が進むものと想定していますが、同時に航空会社間の競争が激化することで、運航の効率化が継続するものと考えられます。また、国管理空港の運営形態の見直しが計画されており、当社事業への影響を慎重に見極めていく必要があります。

このように、経営環境は2011年度を底として、緩やかな回復基調を描くものと予想しますが、当社グループとしては、コスト競争力のある筋肉質の企業グループへの体質改善を着実に進め、当面大きな収入増が見込めないなか、イベントリスクにも耐え安定的に利益を出せる体制を確立するとともに、経営環境の変化にも柔軟に対応した事業運営を行います。

本計画期間は、「競争力強化の集中改革期間」と位置づけ、次の基本方針で取り組みます。

#### 基本方針

従来概念に捉われない発想をもってコスト競争力を強化し、動力事業をはじめとした各事業の早急な収支改善を図り、安定的に利益を出せる体制を構築する。

#### (1) 構造改革

- ① 既存ビジネスモデル・体制を再度見直し、必要に応じて転換を図る
- ② 増収・コスト削減が見込める投資は計画的かつ確実に行う
- ③ 選択と集中により不採算部門の収支改善を図る

#### (2) 事業領域の拡大

- ① 保有する人材・技術力を活用し、既存業務の周辺分野への進出を図る
- ② 新規事業の研究・開発を推進する

#### (3) コスト改革

- ① 業務の見直しと工夫により、総人員数の圧縮を図る
- ② 当社グループ間での人材流動化を含む効率的な人員配置を行う
- ③ 基幹要員の採用は継続しつつ、業務量の増減に対応できる非正社員比率を高める

#### (4) 人材の育成

- ① 新規技術・ライセンス取得等人材への投資を計画的に実行する

<本計画期間の業績見通し>

【動力事業】

動力事業については、航空各社の減便・小型化や経費削減策の影響を受け、ここ数年減収傾向が続いておりましたが、今後の航空需要の回復とともに計画されている、国内航空各社の国際線増便やB787型機の就航便数の増加、羽田空港のターミナルビル（国内線・国際線）再拡張による動力設備使用機会の増加などによる増収を見込んでいます。

航空機の小型化については、進行が緩やかになると想定しており、また、昨年8月に実施した動力料金改定の効果により、その影響は限定的になるものと見込んでいます。

さらに、採算性を見極めた設備投資により減価償却費を抑制し、増益を確保します。

【整備事業】

整備事業については、航空機整備施設の統廃合計画や空港運営会社の経費節減施策の継続による減収を予想しますが、老朽化した施設・設備の補修工事の増、新設されるLCC用ターミナルや地方空港および空港外物流センターの保守領域拡大による増収を図り、ほぼ横ばいの売り上げを確保できる見込みです。一方、人材ソースの多様化などで営業費用の削減を図り増益を目指します。

【付帯事業】

付帯事業については、フードコート販売における新規案件やリピート需要の確実な取り込みとセキュリティ機器の保守領域拡大に向けた取組みによる増収・増益を見込みます。

【営業費用】

営業費用については、コスト競争力を強化する取組みにより、総人員数の抑制と管理可能経費のさらなる削減に努めます。

以上のとおり、基本方針を着実に遂行することにより、本計画期間の業績は、2011年度実績を底として、増益基調への定着を目指します。

2. 各セグメントの取組み

セグメント毎にアクションプランを設定し、達成度をフォローしつつ取り組みます。

(1) 動力事業

- ① 航空各社への供給拡大や設備使用時間の延長を目指した営業活動を推進する
- ② 事業の基幹となる羽田・成田両空港の拡張計画や増加するB787型機の就航に合わせた動力設備の増強を図る
- ③ 動力設備の仕様見直し、エネルギー効率の高い機材開発等により、調達コストおよびランニングコストの低減を図る
- ④ 採算性の低い事業領域の見直しを行う

(2) 整備事業

- ① 保有するメンテナンスのノウハウと24時間運営体制の強みを生かした提案型営業を推進し、空港設備老朽化に伴う更新・補修工事の受注拡大、空港外施設および物流センターに関する保守領域の拡大を目指す
- ② 業務内容の見直し、弾力的な人材運用、コスト削減などにより競争力を強化し、利益を重視した事業モデルへの転換を図る
- ③ 高付加価値業務を受託するための技術習得を継続し、計画的な人材の育成および確保に努め、業務領域の拡大を図る

(3) 付帯事業

① フードカート販売

- ・ 今後数年間にわたり計画されている全国病院施設の新築・建替え案件の獲得に注力する。
- ・ リピート需要に対して、きめ細かい営業を展開し確実な受注を目指す
- ・ 新商品開発およびアフターサービス体制の強化による収益力の向上を図る

② 各空港における新型セキュリティ機器の導入・更新に伴う設置工事および保守の受託拡大を目指す

3. 全社横断的な取組み

各部門がアクションプランを設定し、達成度をフォローしつつ取り組みます。

- (1) 安全衛生の確保
- (2) 品質・環境マネジメントシステムの維持・継続
- (3) コスト競争力の強化
- (4) 事業基盤強化に向けた社内体制の整備
- (5) 技術開発の促進
- (6) 人材育成
- (7) 新規事業への取組み

4. 収支計画

(1) 連結業績目標

- ① ROE10%以上を重要な経営目標として継続、2015年度以降の回復を目指します。
- ② 2012年度については、動力事業における採算性の低い事業領域について見直しを行い、150百万円程度の特別損失を計上する見込みです。

【連結業績目標】

(単位：百万円)

	2011年度 実績金額	2012年度 計画		2013年度 目標		2014年度 目標	
		金額	前年比	金額	前年比	金額	前年比
動力事業売上高	4,776	4,864	101.8%	4,936	101.5%	5,136	104.1%
整備事業売上高	4,271	4,081	95.6%	4,162	102.0%	4,151	99.7%
付帯事業売上高	1,043	1,127	108.1%	1,272	112.8%	1,378	108.3%
売上高合計	10,091	10,073	99.8%	10,371	103.0%	10,666	102.8%
営業利益	424	463	109.2%	826	178.4%	876	106.0%
経常利益	375	420	112.0%	780	185.7%	838	107.4%
当期純利益	119	132	110.4%	425	322.0%	458	107.8%
ROE	2.1%	2.3%		7.2%		7.3%	

5. 設備投資計画

羽田空港ターミナルビル（国内線・国際線）の拡張に伴う固定動力設備（180kVA 電気設備および空調設備）の増設および B787 型機対応の動力設備設置工事を計画しています。また、老朽化した既存設備の更新にあわせた能力増強を計画します。

設備投資に関しては、いずれも需要動向を勘案しながら、採算性を十分に見極めて柔軟に対応します。

【設備投資額（リース扱い含む）】 (単位：百万円)

2011 年度実績	2012 年度計画	2013 年度計画	2014 年度計画
123	566	1,839	1,096

6. 人員計画

安全と品質の維持を前提として、さらなる業務の効率化を図り、増収計画のなかで総人員数を圧縮した人員配置を行います。

【人員計画】 (単位：人)

2011 年度実績	2012 年度計画	2013 年度計画	2014 年度計画
680	662	654	651

7. 資金計画

本計画期間の動力設備などの設備投資に係わる長期借入金については、2013年度に8億円の借入れを見込みます。

【長期借入金期末残高】 (単位：百万円)

2011 年度実績	2012 年度計画	2013 年度計画	2014 年度計画
2,818	2,307	2,537	2,218

8. 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、業績や財務状況などから総合的に判断して配当額を決定します。

以上