



2025年5月14日

各位

埼玉県さいたま市浦和区針ヶ谷四丁目3番25号
会社名 A G S 株式会社
代表者名 代表取締役社長 中野 真治
(コード番号：3648 東証スタンダード市場)
問合せ先 企画部長 谷中 達也
(TEL. 048-825-6079)

第二期中期経営計画策定に関するお知らせ

当社グループは、第二期中期経営計画（2025年度～2027年度）を策定しましたので、お知らせいたします。

記

1. 第二期中期経営計画策定の考え方

当社グループは、2030年度に向けた長期経営ビジョン「Keep On Changing ～ 事業を通じて社会課題を解決し、変革し続ける ～」のもと、第一期中期経営計画（2022年度～2024年度）では、DX・クラウドインテグレーションに係るビジネスの強化や人材育成に取り組んでまいりました。

第二期中期経営計画（2025年度～2027年度）においては、市場・顧客ニーズの高まりを踏まえ、お客様のクラウド活用、ITインフラ管理、セキュリティ対策強化を総合的に支援する「クラウド・インフラセキュリティビジネス」に更に注力する方針といたしました。

第二期中期経営計画の取り組みを通じて、クラウド時代においてもお客様から選ばれ続けるITパートナーとして、お客様に価値あるサービスを提供し、社会課題の解決に貢献してまいります。

2. 第二期中期経営計画の重点施策

当社グループの企業価値向上を実現するため、以下4つの重点施策を推進してまいります。

重点施策	基本方針
クラウド・インフラセキュリティビジネスの推進	お客様のニーズに合わせたクラウドサービスの組合せによる短納期・高品質なシステム導入や、信頼性の高いインフラ構築、お客様資産を守るサイバー攻撃対策を総合的に支援する。
コアビジネスの深化	お客様とのリレーション拡大を推進するとともに、基幹システム更改等の主要案件を着実に遂行する。高速開発ツール・生成AIの活用を通じて、より質の高いサービスをお客様に提供する。
人事戦略の推進	将来の事業構想の実現に向けて、人材の育成・採用・配置を戦略的に展開する。社員一人ひとりが自身の成長を実感して働くことができる環境を実現していく。
経営効率化の推進	成長戦略をより確実なものとするべく、業務改革や組織の最適化、収益マネジメント強化など更なる変革を実行し、生産性向上・経営効率化を進めていく。

3. 連結計数計画

	2024年度実績	2027年度目標	2030年度目標
売上高	248.6億円	275億円	300億円
営業利益	18.4億円	23億円	28億円
営業利益率	7.4%	8%	9%
ROE	8.9% (※)	9%程度	9.5～10%程度

※一過性の要因を除く。

4. 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

現状分析により課題を抽出し、課題を踏まえた各種施策や目標の明確化等を行いました。成長に向けた取り組み、株主還元の強化等を推進し、あわせて成長投資等の戦略的な資源配分を行うことで、2027年度には、ROE 9%程度、配当性向 35%を目指し、さらに2030年度には一層の向上を目指してまいります。

5. その他

詳細については、別紙「AGSグループ第二期中期経営計画」をご参照ください。

以上

AGSグループ経営計画 Keep On Changing

～ 事業を通じて社会課題を解決し、変革し続ける ～

第二期中期経営計画（2025～2027年度）

Assuring **G**rowth and **S**uccess with IT
ITで、確かな成長と成功を

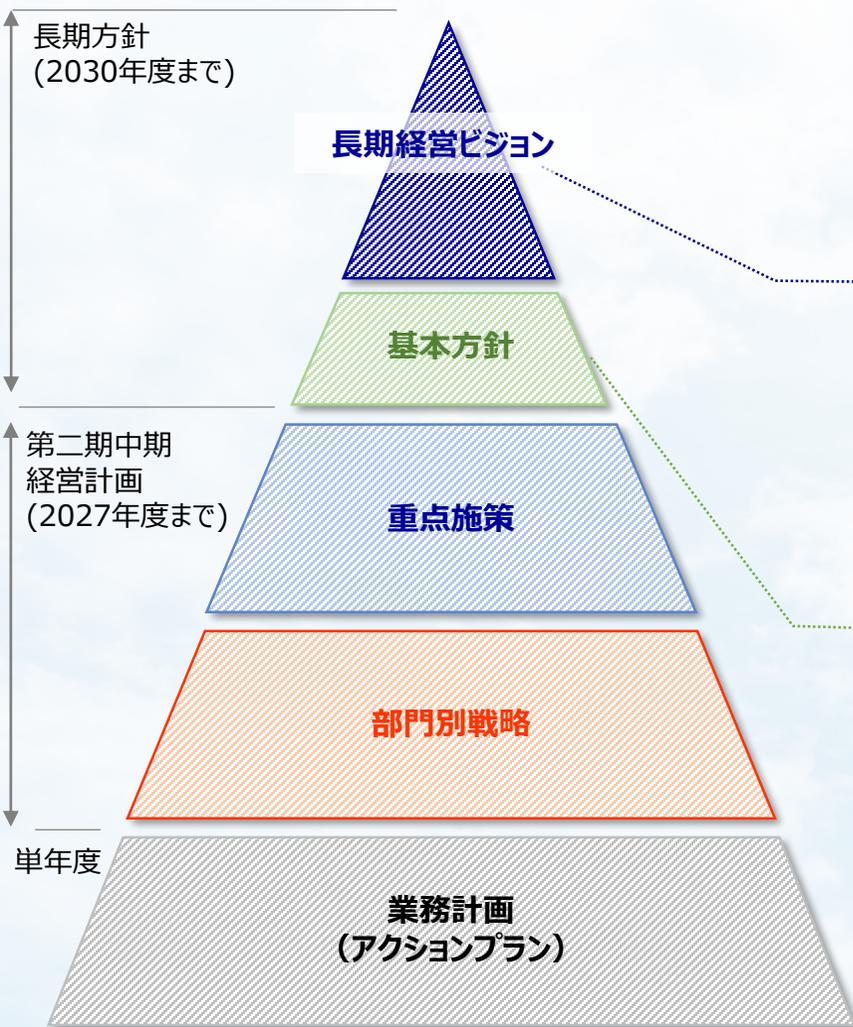


2025年5月



AGSグループ

当社グループでは、2022年度に2030年度までの9年間を対象とした長期経営計画をスタートした。長期経営計画は、経営ビジョン・基本方針と、それをもとに3年毎に策定する中期経営計画にて構成している。第一期中期経営計画(2022-2024)が完了したことから、第二期中期経営計画(2025-2027)を策定した。



<長期経営ビジョン>

「Keep On Changing」

～ 事業を通じて社会課題を解決し、変革し続ける ～

- 社会課題を解決するためのソリューション提供を継続
- お客様から選ばれ続ける“真のITパートナー”となる
- 社員が誇れる“最も働きがいのある企業”となる

<基本方針：変革の3指針>

IT事業を通じて「会社・社員」を変え、「当社ビジネス」を変え、「社会」を変えることで、社会課題の解決を目指す。





I . 第一期中期経営計画の総括 (2022/4~2025/3)



重点施策への取り組みや、お客様の基幹システム更改等の受注増、品質・生産性向上等により、売上高248.6億円、営業利益18.4億円(2024年度上方修正目標比136%)を達成。

計数指標の達成状況

指標	2021年度実績	2024年度目標	2024年度実績	目標達成率
売上高	211.8億円	235億円	248.6億円	105%
営業利益	9.4億円	当初 10億円 修正 13.5億円	18.4億円	当初比 184% 修正比 136%
営業利益率	4.4%	当初 4.2% 修正 5.7%	7.4%	---



第一期中期経営計画



第一期中期経営計画



重点施策の全施策で目標を達成。DX・クラウドインテグレーションビジネスでは、目標を上回る新規案件数を獲得。人材育成では、クラウドインフラ資格の取得者が大幅に増加。

重点施策の実行状況

変革	DX・クラウドインテグレーションビジネスの推進	
	クラウド技術強化の推進を通じ、DXコンサルやパブリッククラウド案件の受注が増加。	
	インフラセキュリティビジネスでは、標的型攻撃メール訓練サービスを中心にサービス提供先が拡大。 IT活用支援ビジネスは、RPAサービスの新規提供先獲得などにより堅調に推移。	
挑戦	新サービス・新事業の創出	
	サプライヤー・マネジメント・クラウド、標的型攻撃メール訓練サービス文例生成AI機能等の新サービスを創出。 提携先との協業により、HP改ざん検知・復旧サービスや行政機関向け差押電子化サービスの提供を開始。	
深化	既存ビジネスの深化	
	企業ニーズや課題を踏まえ、パブリッククラウド運用支援サービス(AWS)の提供を開始。 データセンタービジネスでは、新規利用先の獲得が堅調に推移。またバックアップ等のサービス機能を強化。	
改革	構造改革による経営の効率化	
	成長戦略推進に向け、コンサル機能を担う子会社を合併、経営資源の最大活用や経営効率化を推進。 会計・勤怠等の社内システムの刷新、販売管理システムの改善により、社内プロセス改革・効率化を推進。	
成長	人材育成及び人材成長戦略	
	人材育成・人材成長に注力し、クラウドインフラ資格取得者が大幅に増加。組織サーベイ実施などによるエンゲージメント向上への取り組みを推進。	



Ⅱ. 第二期中期経営計画 (2025/4~2028/3)



当社グループを取り巻く事業環境

社会情勢・国内IT動向

- 経済はインフレ基調、超少子高齢社会の到来
- クラウド活用の需要拡大、先端IT人材の不足
- システムやネットワークへのサイバー攻撃の激化
- IT市場・セキュリティ市場の成長予測の拡大

事業分野毎の動向・ニーズ

- 法人** DXへの取り組み加速、基幹システム更改やクラウドシフト、サイバーセキュリティ対策
- 公共** 自治体システム標準化、自治体セキュリティ政策への対応
- 金融** システム統合・効率化、高度なセキュリティ基準への対応

- クラウド主流化へのターニングポイント
- インフラ、セキュリティの重要性も拡大

- お客様の課題解決への一層の貢献に向けた
- クラウド・インフラセキュリティ戦略の更なる推進
 - 人材活躍領域シフトへの取り組み強化

第二期中期経営計画の策定にあたって

- 長期経営ビジョン「Keep On Changing ～ 事業を通じて社会課題を解決し、変革し続ける ～」のもと、第一期中期経営計画では、DX・クラウドインテグレーションに係るビジネスの強化や人材育成を進めてきた
- 第二期中期経営計画では、市場・顧客ニーズの高まりを踏まえ、お客様のクラウド活用、ITインフラ管理、セキュリティ対策強化を総合的に支援する「クラウド・インフラセキュリティビジネス」に更に注力する
- 今後も、お客様に信頼され、選ばれ続けるITパートナーとして、お客様に価値あるサービスを提供し、社会課題の解決に貢献していく



当社グループの企業価値向上を実現するため、以下を目指す姿として掲げ、第二期中期経営計画では4つの重点施策を推進する。

目指す姿

クラウド時代においてもお客様から選ばれ続けるITパートナーとなる

KPI

クラウド・インフラ
セキュリティ売上

50%増

クラウド・インフラ
セキュリティ人材

倍増

重
点
施
策

1 クラウド・インフラセキュリティビジネスの推進

お客様のニーズに合わせたクラウドサービスの組合せによる短納期・高品質なシステム導入や、信頼性の高いインフラ構築、お客様資産を守るサイバー攻撃対策を総合的に支援する。

2 コアビジネスの深化

お客様とのリレーション拡大を推進するとともに、基幹システム更改等の主要案件を着実に遂行する。高速開発ツール・生成AIの活用を通じて、より質の高いサービスをお客様に提供する。

3 人事戦略の推進

将来の事業構想の実現に向けて、人材の育成・採用・配置を戦略的に展開する。社員一人ひとりが自身の成長を実感して働くことができる環境を実現していく。

4 経営効率化の推進

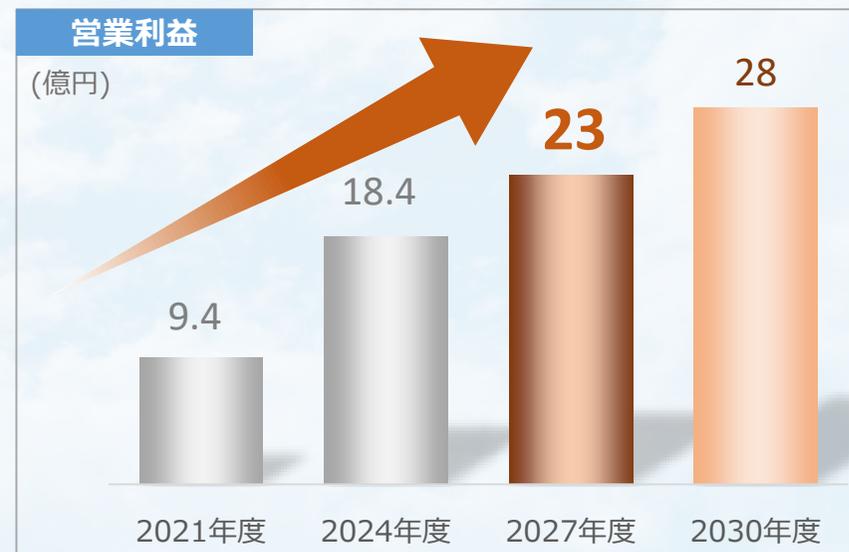
成長戦略をより確実なものとするべく、業務改革や組織の最適化、収益マネジメント強化など更なる変革を実行し、生産性向上・経営効率化を進めていく。



第二期中期経営計画では、4つの重点施策を推進することにより、2027年度売上275億円、営業利益23億円を目指す。第一期の成果と第二期の戦略を踏まえ2030年度の営業利益目標を、15億円から28億円に上方修正。

指 標	2021年度 実績	Keep On Changing		
		第一期	第二期	第三期
		2024年度 実績	2027年度 目標	2030年度 目標
売上高	211.8億円	248.6億円	275億円	300億円
営業利益	9.4億円	18.4億円	23億円	28億円
営業利益率	4.4%	7.4%	8%	9%
R O E	5.0%	8.9% <small>(※)</small>	9%程度	9.5%~10%程度

※：一過性の要因を除いた数値



1. クラウド・インフラセキュリティビジネスの推進

お客様のニーズに合わせたクラウドサービスの組合せによる短納期・高品質なシステム導入や、信頼性の高いインフラ構築、お客様資産を守るサイバー攻撃対策を総合的に支援する。

1

競争力向上策の実施

- ▶ コンサル部門の戦略的再配置による企画提案力の強化
- ▶ クラウド開発試行環境の整備と活用促進による開発力向上
- ▶ パートナーシップ強化を通じた提供ソリューションの拡大

2

サービスの創出・強化

- ▶ 生成AIを活用した「新サービスの創出」「既存サービスの機能向上」による利便性の高いサービスの提供

3

IT運用支援サービス・体制の拡充

- ▶ 運用支援メニューの拡充と支援体制の強化によるお客様のシステムやITインフラの保守運用の一括支援

2. コアビジネスの深化

お客様とのリレーション拡大を推進するとともに、基幹システム更改等の主要案件を着実に遂行する。高速開発ツール・生成AIの活用を通じて、より質の高いサービスをお客様に提供する。

1

コアビジネスの領域拡大と主要案件の着実な遂行

- ▶ 各事業の戦略推進によるお客様とのリレーション拡大
- ▶ プロジェクト管理の高度化等を通じた各主要案件の着実な遂行

2

サービス販売力の強化

- ▶ Webマーケティング体制の強化による新規顧客への訴求力向上
- ▶ 非対面での提案や受注体制整備による販売力・顧客サポートの強化

3

開発生産性向上と運用の高度化・効率化の推進

- ▶ 高速開発ツールや生成AIの活用による開発生産性の向上
- ▶ お客様から受託している運用業務の自動化・標準化を通じたサービス品質の向上

3. 人事戦略の推進

将来の事業構想の実現に向けて、人材の育成・採用・配置を戦略的に展開する。
社員一人ひとりが自身の成長を実感して働くことができる環境を実現していく。

1

人材成長戦略

- ▶ 必要知識・スキル等を定めた育成マップに基づく成長支援
- ▶ キャリア形成施策（自己申告・ポストチャレンジ、社内副業等）による実践機会の創出

2

中期的な計画に基づく採用多様な人材活用戦略

- ▶ 人材ポートフォリオに基づく戦略的な採用・配置・職種転換の促進
- ▶ 採用チャネルの拡大、動画配信・採用サイトリニューアル等の採用力強化による多様な人材の確保

3

エンゲージメント重視戦略

- ▶ 健康イベント、健康セミナー開催等による健康経営の取り組み強化
- ▶ 1 on 1 ミーティング、社内交流活動、ワーキング活動等を通じた自律的キャリア形成促進と社員間のつながり機会の創出

4. 経営効率化の推進

成長戦略をより確実なものとするべく、業務改革や組織の最適化、収益マネジメント強化など更なる変革を実行し、生産性向上・経営効率化を進めていく。

1

業務改革（社内プロセス改革）の推進

- ▶ 社内システム更改や業務プロセス改善による効率化の実現
- ▶ 全社的な生成AIの活用徹底による業務生産性の向上

2

組織の最適化・成長戦略のための組織改革

- ▶ 業務の統合や組織体制見直しによる経営資源配分の最適化
- ▶ 成長に向けた資本提携、M&Aの検討

3

事業収益性等のマネジメント強化

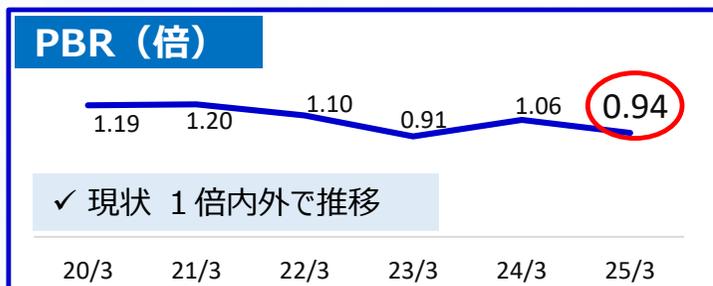
- ▶ サービスの成長性や採算性の管理強化を通じた適正収益の確保
- ▶ 必要人員やコスト管理強化による管理費の抑制・最適化



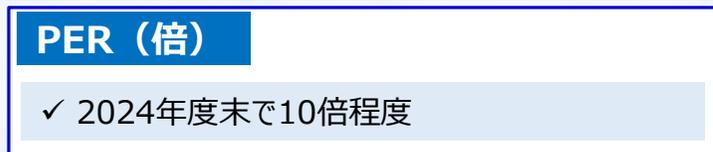
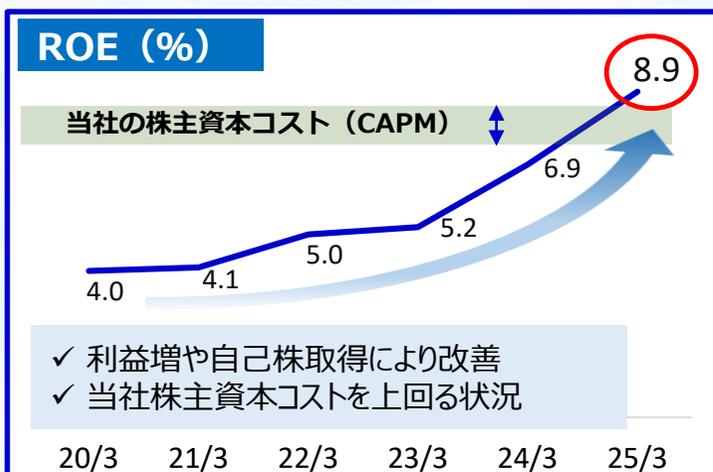
Ⅲ. 資本コストや株価を意識した 経営の実現に向けた対応

■ 企業価値向上・PBR改善に向け、当社の株主資本コストを把握、ROEとの比較や分析等により、課題を抽出。

■ PBR・ROE・PERの現状

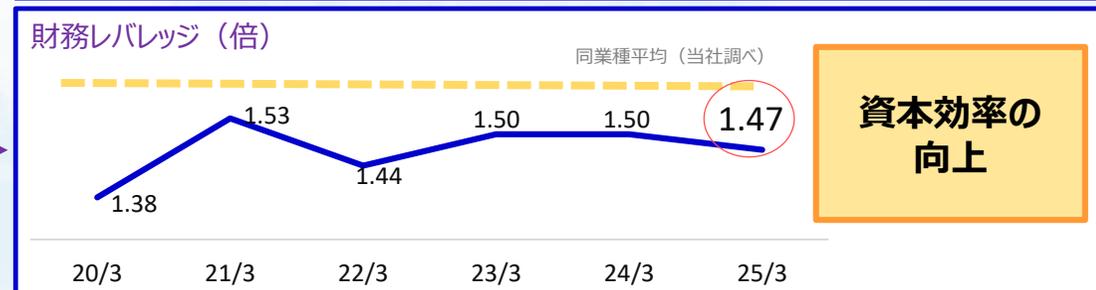
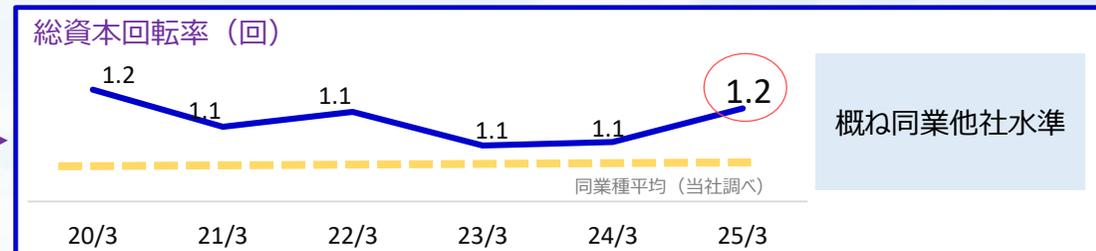
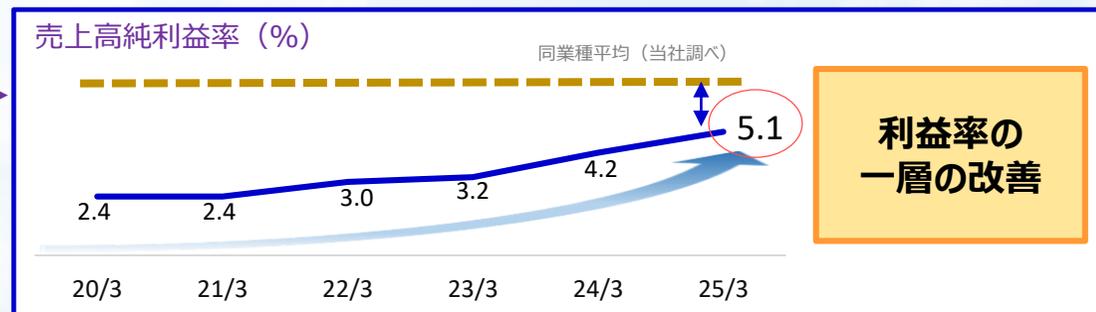


$PBR = ROE \times PER$



■ ROEの分解による分析とROE向上に向けた課題

$ROE = \text{売上高純利益率} \times \text{総資本回転率} \times \text{財務レバレッジ}$



(分解)

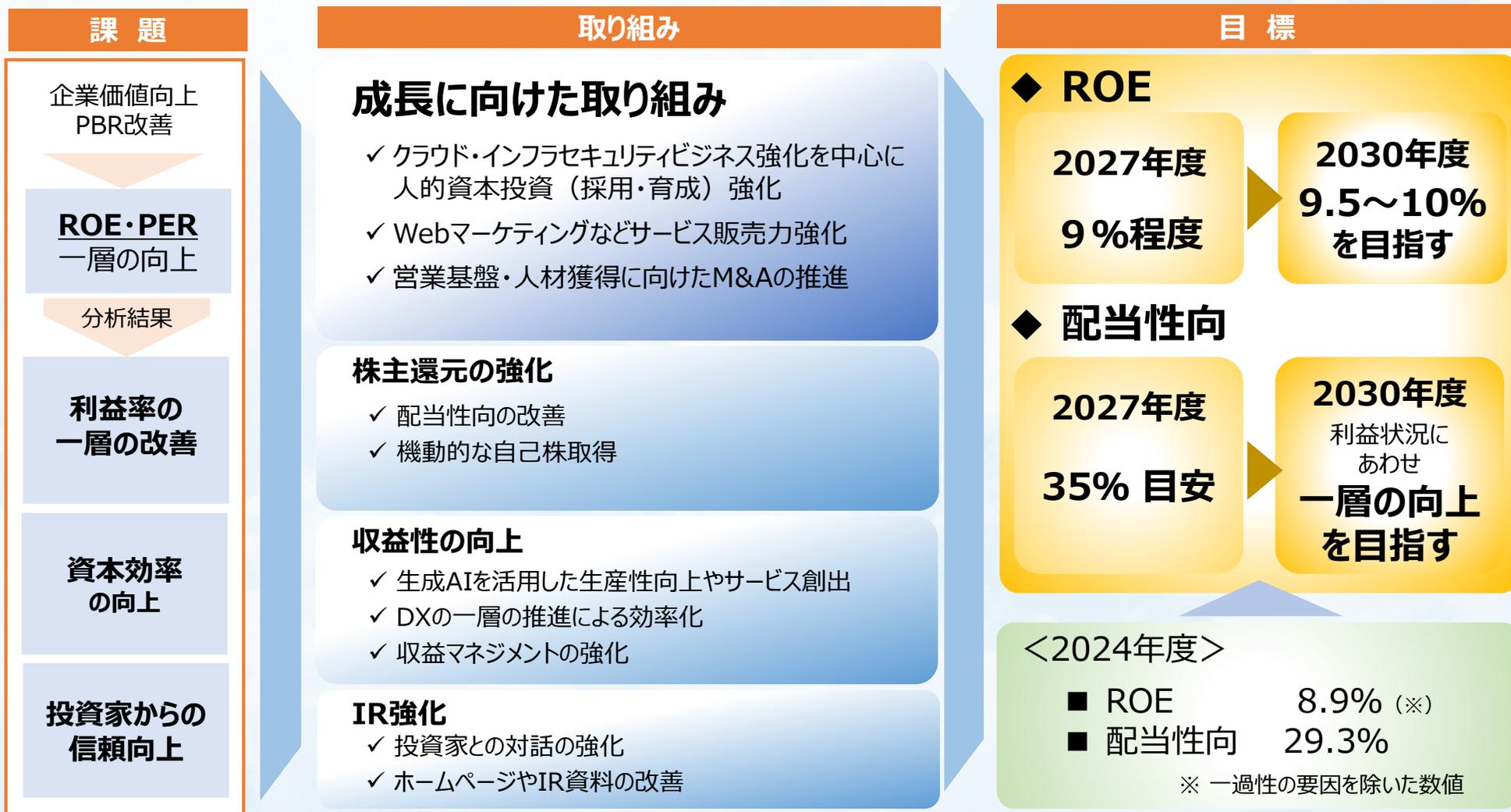
■ PER改善のための課題

投資家との対話を通じた信頼の向上

※ 一過性の要因を除いて分析を実施



- 課題を踏まえ、「成長に向けた取り組み」や「収益性の向上」に係る施策を第二期中期経営計画に組み込み。あわせて「株主還元強化」に取り組むことで、株主資本コストを上回る **ROE 9%** を維持継続、さらに **ROE 9.5~10%** を目指していく。また「IR強化」により、投資家の皆様からの信頼向上に取り組んでいく。
- これらにより **企業価値向上・PBR改善** に取り組んでいく。





- 営業キャッシュフローや手元現預金などを原資として、**人的資本投資など成長に向けた取組みへの配分や株主還元への配分を強化**、戦略的な資源配分を通じて、資本収益性や企業価値を向上。

営業CF	成長投資	35億円~ 採用費 倍増 育成費 1.5倍 (※) M&A推進	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 成長分野人材の確保に向けて人的資本投資を大幅に拡大 (採用・育成・エンゲージメント) ➢ 新サービス創出やサービス拡大に係る投資 ➢ 営業基盤拡大や人材獲得に向けたM&A推進
	株主還元	15億円 配当性向 30% ▶ 35%	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 配当性向を30%目安から35%目安に引き上げ ➢ 2030年度の配当性向は、利益状況にあわせて一層の向上を指向 ➢ 機動的な自己株式取得
	基盤効率化投資	60億円 成長を下支え 経営効率化	<ul style="list-style-type: none"> ➢ サービスレベル維持・向上のため機器・設備充実 ➢ DX推進・生産性向上へのビジネスインフラ投資 ➢ 働きやすいオフィス環境の整備
手元現預金の活用			
投資・財務CF			
収入・原資	配 分		配分方針

※ 増加額のイメージは、第一期中期経営計画(2022~2024年度)の実績額と、第二期中期経営計画(2025~2027年度)の計画額との比較によるもの。



Assuring Growth and Success with IT

『 ITで、確かな成長と成功を 』



【本資料に関するご注意】

本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。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。