



AGS株式会社

東証スタンダード市場 証券コード3648

2026年3月期第2四半期決算説明会資料

2025年11月

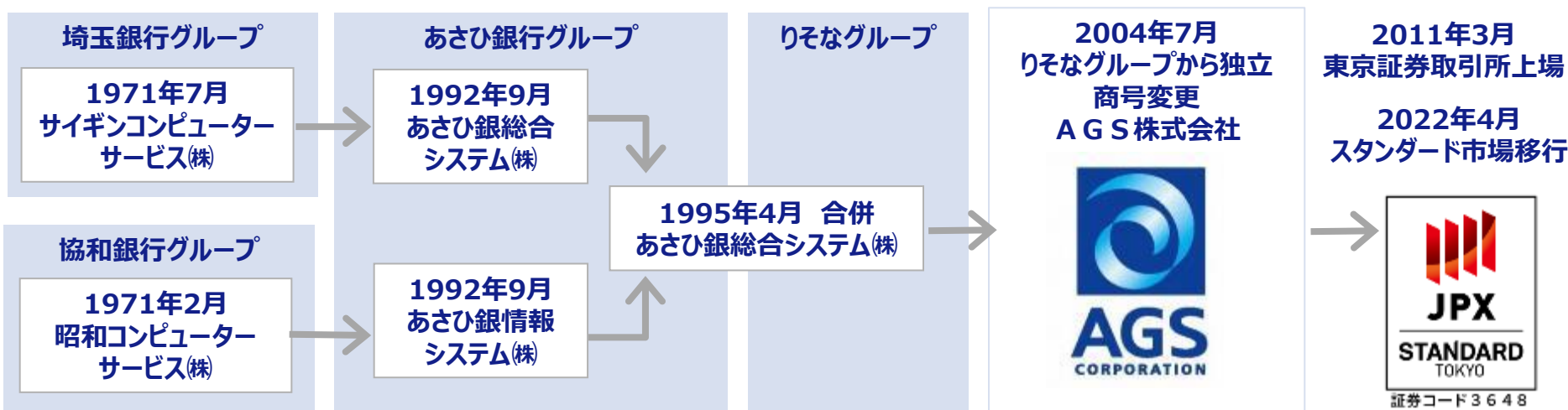
- I. 会社概要
- II. 決算概要
- III. 中期経営計画 重点施策
- IV. 人的資本経営・健康経営
SDGsへの取り組み
- V. 株主還元
- VI. トピックス・新聞記事

I . 会社概要

1. A G Sグループ概要

商 号	A G S株式会社		
設 立	1971年7月	資 本 金	1,431百万円
上 場 市 場	東京証券取引所 スタンダード市場 (証券コード：3648)	従 業 員 数	連結 1,118名 (2025年9月末時点)
本 社	埼玉県さいたま市浦和区針ヶ谷4-3-25		
浦 和 ソリューションセ ン タ ー	埼玉県さいたま市南区沼影1-13-1 ナリア・テラス3階		
連 結 子 会 社	AGSビジネスコンピューター株式会社 ソフトウェア開発、システム機器及びその周辺機器の販売・保守 AGSプロサービス株式会社 システムの運営管理、人材派遣		

2. A G S沿革



2003年1月	データセンターを開設
2011年3月	東京証券取引所市場第二部へ上場
2012年3月	新データセンター「さいたま i D C」を開設
2014年3月	東京証券取引所市場第一部に指定
2021年1月	データセンター「さいたま i D C」のフロア増設
2021年7月	創立50周年
2022年4月	東京証券取引所スタンダード市場へ移行
2025年4月	連結子会社AGSシステムアドバイザリーを吸収合併

3. 連結セグメント別売上高構成比

システムインテグレーション ビジネス (SI)

■ ソフトウェア開発

- システム設計、構築、保守
 - ・ お客様のニーズに基づいて最適なシステムを提案・構築し、保守サービスを提供

■ その他情報サービス

- IT・情報セキュリティ
コンサルティング
- 情報セキュリティ対策支援
- システム・インフラ導入支援
 - ・ お客様の情報基盤となる設備の導入・構築やセキュリティ対策を支援

■ システム機器販売

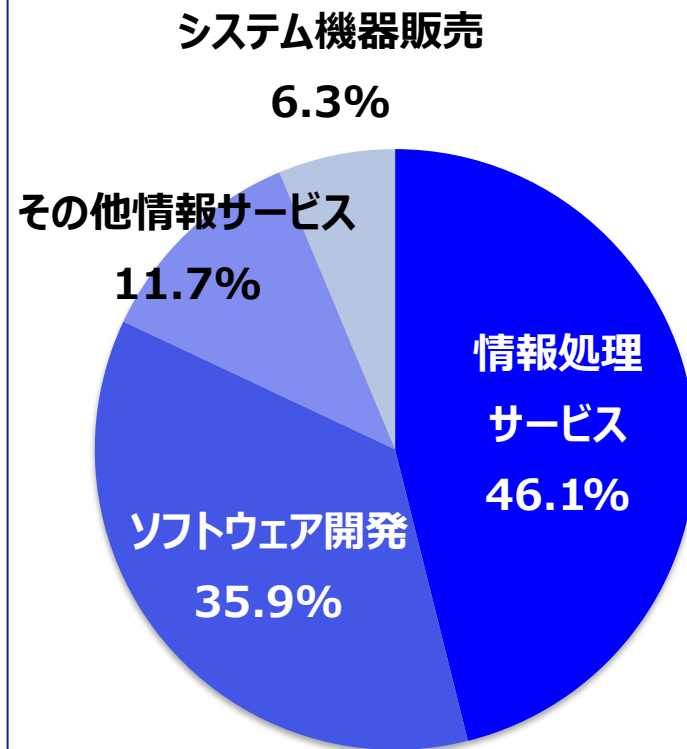
- システム機器、周辺機器の販売

データセンター ビジネス

■ 情報処理サービス

- i D C (データセンターサービス)
 - ・ ネットワーク機器等サーバ設備や機器設置スペースを提供し、24時間365日運用・監視
- クラウドサービス
 - ・ プライベートクラウド「Quick III」やパブリッククラウド(AWS/OCI/Azure等)環境にてSaaSサービスを提供
- アウトソーシング
 - ・ システム運用・オペレータ派遣、各BPOサービスを提供
- 受託計算
 - ・ データ入力・計算処理・帳票の印刷・封入封緘・OCR読み取りなどのサービスを提供

【2026年3月期第2四半期】



コンサルティングからシステム構築、保守・運用まで
総合的なソリューション・サービスをワンストップで展開

4. 連結顧客領域別売上高構成比

金融

大手銀行向けのシステム開発・保守を始め、カード会社、保証会社など金融機関向けの情報サービスをご提供。

公共

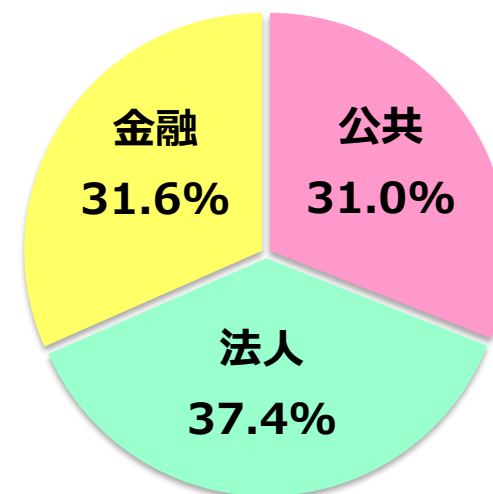
総合行政システムなど、関東圏内の自治体向けの情報サービスや国民健康保険関連の情報サービスをご提供。

法人

共済、不動産、製造業等の様々な企業・団体にITコンサルティングからソフトウェア開発、ネットワーク設計・構築、情報セキュリティソリューション等、幅広いサービスをご提供。

市場環境に柔軟に対応できる
バランスのとれた顧客ポートフォリオを構成。

【2026年3月期第2四半期】



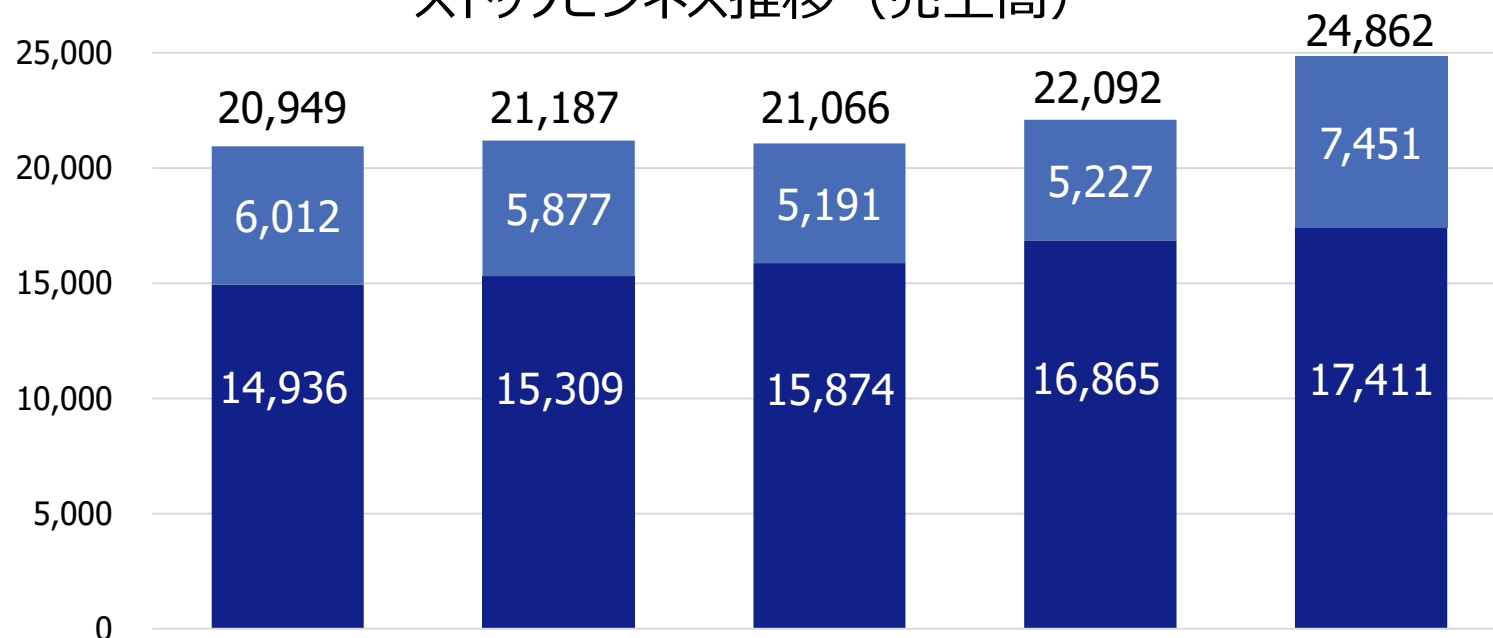
	2021年 3月期	2022年 3月期	2023年 3月期	2024年 3月期	2025年 3月期
金融	33.7	38.9	35.2	37.4	35.4
公共	36.2	30.5	33.6	32.2	31.0
法人	30.1	30.6	31.2	30.4	33.6

5. スtockビジネス推移（売上高）

（単位：百万円）

ストックビジネス推移（売上高）

■ スtock ■ フロー



	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期
フロー	28.7%	27.7%	24.6%	23.7%	30.0%
ストック	71.3%	72.3%	75.4%	76.3%	70.0%

情報処理サービスを中心に安定したストックビジネスを確保。

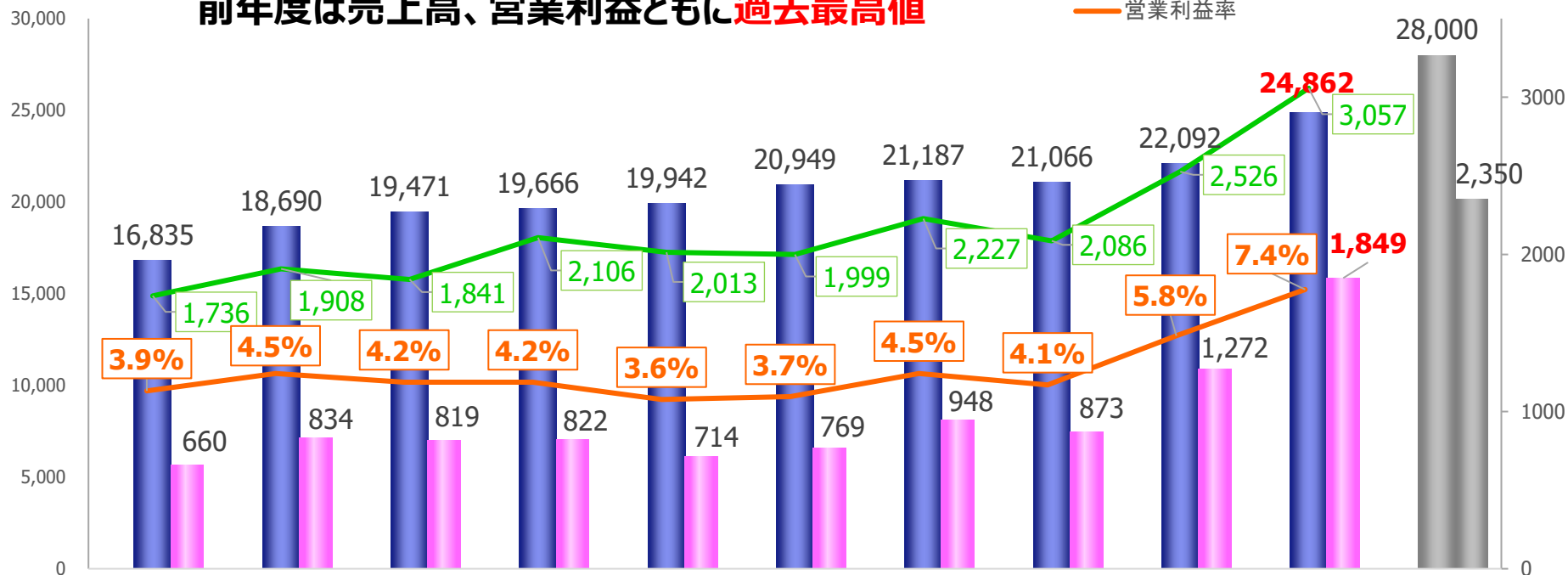
ストックビジネスを基盤としつつ、DXビジネスの推進を強化しフロービジネスの拡大を図る。

6. 業績推移（10年間）

（単位：百万円）

2021年3月期から5期連続売上高200億円超
前年度は売上高、営業利益ともに過去最高値

■ 売上高 ■ 営業利益 ■ EBITDA
 — 営業利益率



	2016/3期	2017/3期	2018/3期	2019/3期	2020/3期	2021/3期	2022/3期	2023/3期	2024/3期	2025/3期	2026/3期 予想(※)
売上高	16,835	18,690	19,471	19,666	19,942	20,949	21,187	21,066	22,092	24,862	28,000
1人当たり	18.10	19.97	19.75	19.55	19.47	19.97	20.04	20.02	21.04	23.25	—
営業利益	660	834	819	822	714	769	948	873	1,272	1,849	2,350
1人当たり	0.71	0.89	0.83	0.82	0.70	0.73	0.89	0.83	1.21	1.73	—
社員数	930	936	986	1,006	1,024	1,049	1,057	1,052	1,050	1,069	—
EBITDA	1,736	1,908	1,841	2,106	2,013	1,999	2,227	2,086	2,526	3,057	—

※ 2025年10月15日付通期連結業績予想修正後（当初予想 売上高 26,800百万円 営業利益 2,050百万円）

Ⅱ．決算概要

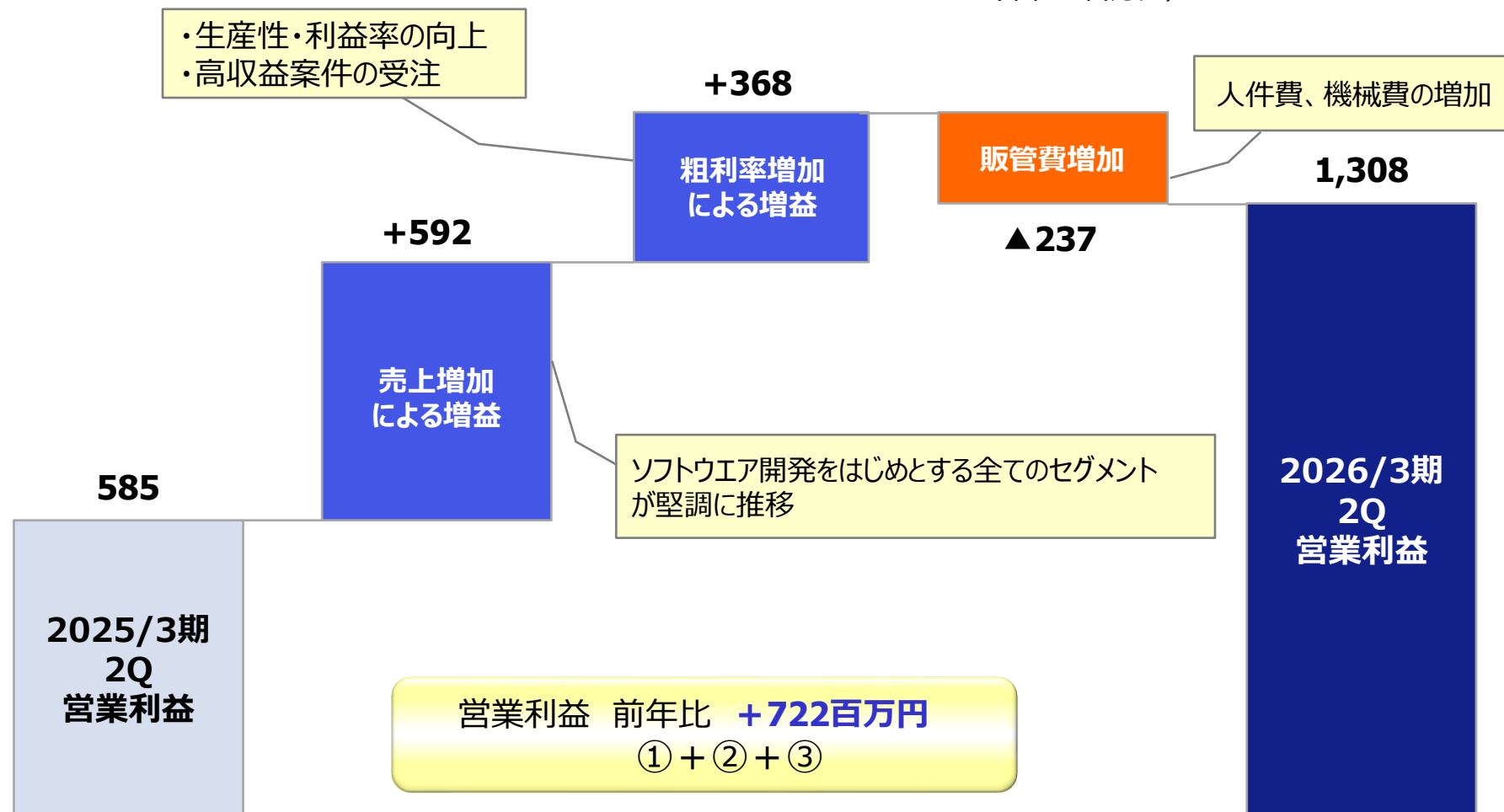
1. 2026年3月期第2四半期決算

(単位:百万円)	2025/3期 2Q	2026/3期 2Q			業績予想修正 (10/15公表)	期初予想 (5/14公表)
	金 額	金 額	増 減	増 減 率	金 額	金 額
売上高	10,931	13,369	2,438	22.3%	13,350	12,900
売上総利益	2,656	3,616	960	36.2%	—	—
営業利益	585	1,308	722	123.5%	1,290	840
営業利益率	5.4%	9.8%	4.4P	—	9.7%	6.5%
経常利益	622	1,348	725	116.4%	1,330	870
親会社株主に帰属 する中間純利益	408	1,002	593	145.3%	980	570
一株当たり 中間純利益 (円)	24.17	59.97	35.80	148.1%	58.61	34.10

- 売上面では、ソフトウェア開発の受注増加及び情報処理サービスの受注拡大など、全てのセグメントで堅調に推移したことなどにより、前年同期比及び業績予想比ともに増収。
- 利益面では、売上高の増加及び生産性や利益率の向上などにより、前年同期比及び業績予想比ともに増益。

2. 営業利益前年同期比較

(単位：百万円)



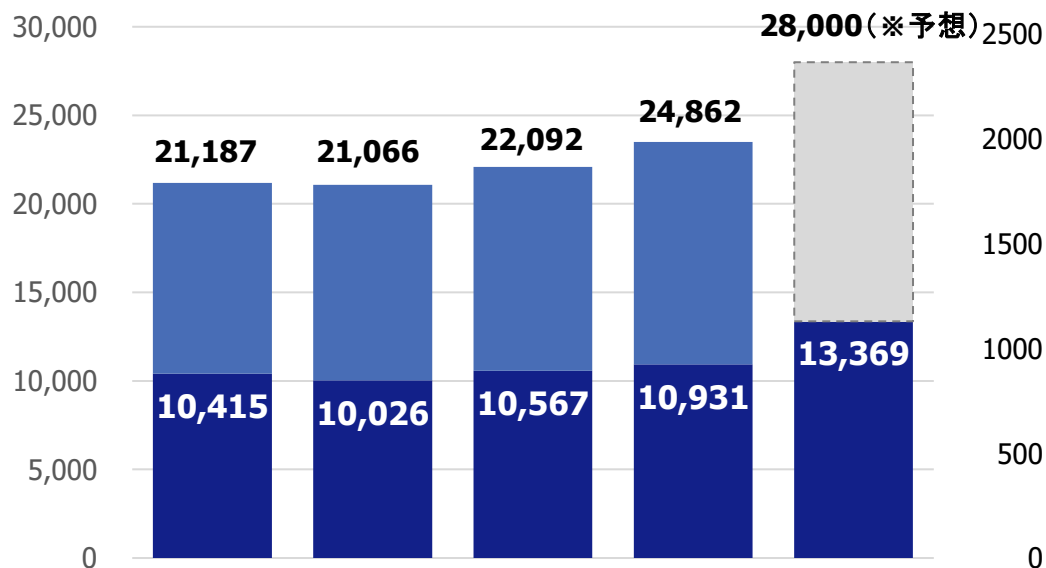
①売上増加による増益	+592 = (2026年3月期2Q売上高 - 2025年3月期2Q売上高) × 2025年3月期2Q粗利率
②粗利率増加による増益	+368 = (2026年3月期2Q粗利率 - 2025年3月期2Q粗利率) × 2026年3月期2Q売上高
③販管費増加	▲237 = 2025年3月期2Q販管費 - 2026年3月期2Q販管費

3. 業績推移

(単位:百万円)

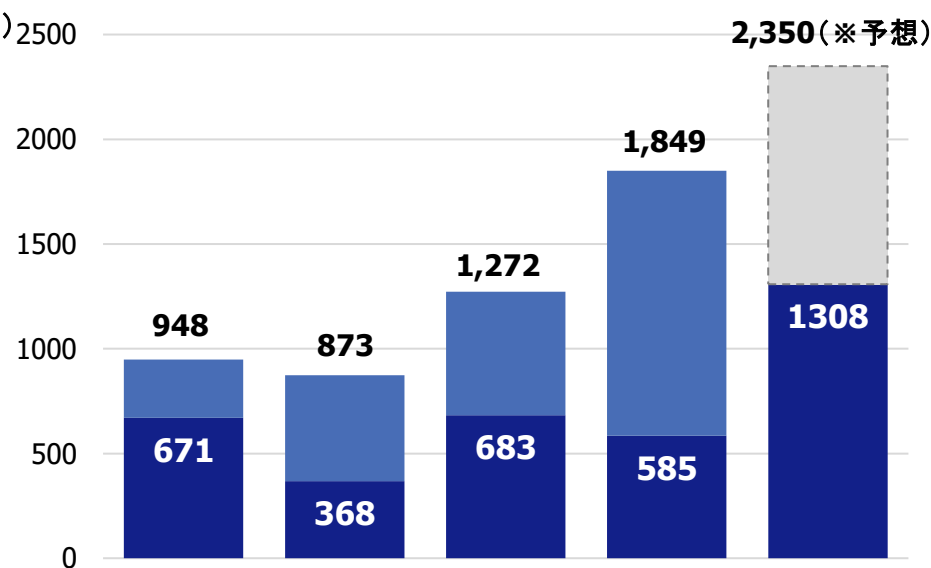
売上高

■ 第2四半期 ■ 通期



営業利益

■ 第2四半期 ■ 通期



	2022年 3月期	2023年 3月期	2024年 3月期	2025年 3月期	2026年 3月期
通期	21,187	21,066	22,092	24,862	28,000 (*予想)
2Q	10,415	10,026	10,567	10,931	13,369
進捗率	49.2%	47.6%	47.8%	44.0%	47.7%

	2022年 3月期	2023年 3月期	2024年 3月期	2025年 3月期	2026年 3月期
通期	948	873	1,272	1,849	2,350 (*予想)
2Q	671	368	683	585	1,308
進捗率	70.8%	42.1%	53.7%	31.6%	55.7%

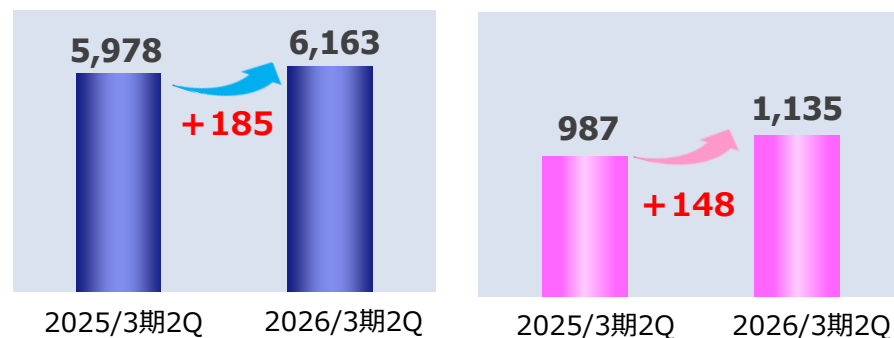
※ 2025年10月15日付通期連結業績予想修正後(当初予想 売上高 26,800百万円 営業利益 2,050百万円)

4. 事業セグメント別売上高、収益状況

(単位：百万円)

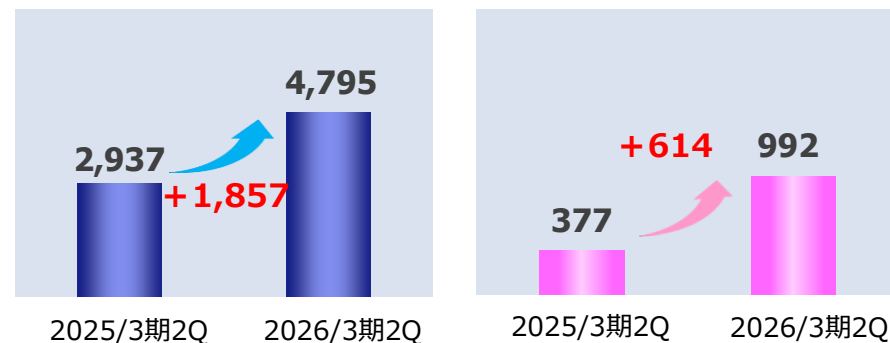
■ 売上高 ■ セグメント利益

情報処理サービス



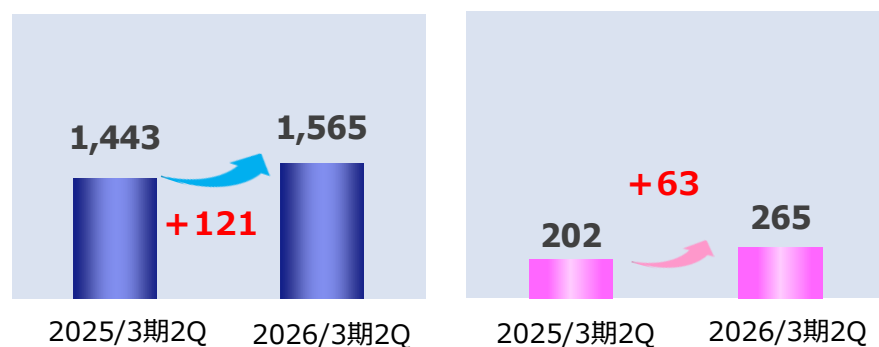
✓ 金融機関向け運用業務の受注拡大及び一般法人向けのデータセンターやクラウドサービス案件の受注増加などにより増収増益。

ソフトウェア開発



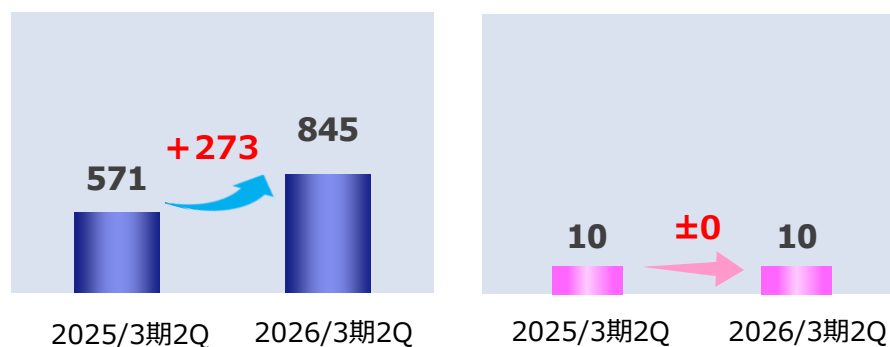
✓ 一般法人向けDX案件の受注増加及び自治体向けの案件増加などにより増収増益。

その他情報サービス



✓ ネットワーク環境構築案件の受注及び自治体向けパッケージソフト販売の増加などにより増収増益。

システム機器販売



✓ 一般法人及び金融機関向け機器販売が増加した一方利益率が低位にとどまったため増収減益。

5. 貸借対照表

(単位：百万円)		2025/3期	2026/3期 2Q		主要増減要因
		金 額	金 額	増 減	
	流動資産	12,499	12,778	278	現金及び預金の増加
	固定資産	9,076	8,981	▲95	
資産合計		21,576	21,759	183	
	流動負債	5,341	4,957	▲384	買掛金の減少
	固定負債	1,573	1,322	▲251	リース債務の減少
負債合計		6,915	6,279	▲635	
	株主資本	13,806	14,556	750	
純資産合計		14,661	15,480	818	当期純利益の積み上げによる増加
負債純資産合計		21,576	21,759	183	
自己資本比率		68.0%	71.1%	3.1P	

6. キャッシュフロー表

(単位：百万円)	2025/3期 2Q	2026/3期 2Q	
	金 額	金 額	増 減
営業活動によるキャッシュ・フロー	416	1,023	606
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲218	▲92	126
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲539	▲551	▲12
現金および現金同等物の増減額	▲341	379	
現金および現金同等物の期末残高	5,994	5,815	▲179

	2022/3期2Q	2023/3期2Q	2024/3期2Q	2025/3期2Q	2026/3期2Q
営業活動によるキャッシュ・フロー	789	48	1,012	416	1,023
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲269	▲205	▲401	▲218	▲92
フリーキャッシュ・フロー	520	▲157	610	198	931

7. 2026年3月期業績予想

(単位：百万円)	2025/3期	2026/3期 業績予想修正 (10月15日公表)			修正前 業績予想 (5月14日公表)
	金 額	金 額	増 減	増 減 率	金 額
売上高	24,862	28,000	3,137	+12.6%	26,800
営業利益	1,849	2,350	500	+27.0%	2,050
営業利益率	7.4%	8.4%	1.0P	—	7.6%
経常利益	1,900	2,390	489	+25.8%	2,090
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,379	1,690	310	+22.5%	1,460
一株当たり当期 純利益（円）	81.89	101.07	19.17	+23.4%	87.33

■ 当初予想からの上方修正理由

- ✓ 売上高においては、DX案件の受注増加や規模拡大、および機器販売の受注増加などにより増収の見込
- ✓ 利益面においては、人件費や機械費の増加や一部営業拠点移転に伴う費用増加などの影響があるものの、売上高の増加や生産性の向上などにより増益の見込

Ⅲ.中期経営計画 重点施策

- 当社グループの企業価値向上を実現するため、以下を目指す姿として掲げ、中期経営計画において、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。

2. 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 (1)

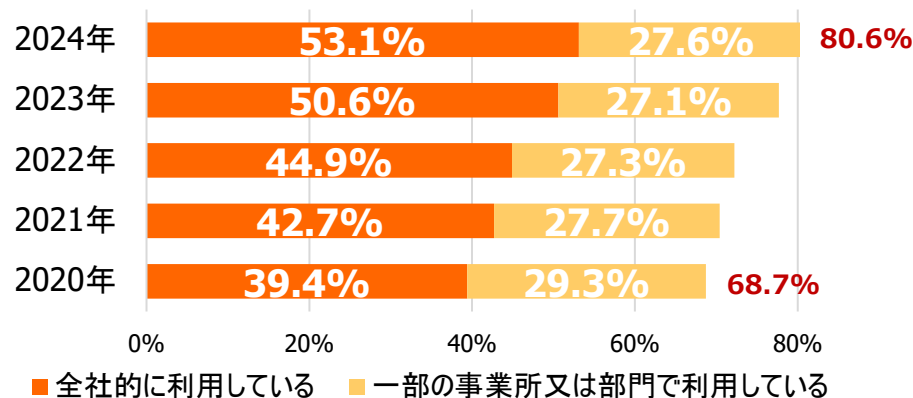
クラウドビジネス

- クラウドサービスを利用することでシステムの管理・運用コストを削減でき本業に集中できるほか、強固な安全性や事業継続性を確保できることから、官民間問わず導入が進んでいる。
 - ▶ 当社は、お客様のニーズに応じたクラウドサービスを迅速にご提供し、DX推進をご支援

インフラセキュリティビジネス

- サイバー攻撃による被害が拡大する中、複雑化したシステムの安全確保には高度な専門技術が求められる。
 - ▶ 当社は、高い専門性や技術力に基づき、お客様に情報セキュリティコンサルティングやITコンサルティングをご提供し、お客様の課題解決をご支援

国内企業のクラウドサービスの利用状況推移



※総務省「令和6年通信利用動向調査の結果（概要）」より作成

国内のセキュリティー市場予測

- ✓ 2024年の市場規模
⇒1兆円を突破
- ✓ 2027年の市場規模予測
⇒1.25兆円超

※年平均成長率（2022～2027年）
約7.2%

2. 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（2）

競争力向上策の実施

■ コンサルティング部門の戦略的再配置

- ✓ クラウド・インフラセキュリティビジネスを強力に推進するため、2025年4月1日付でコンサルティング業務を推進してきた連結子会社「AGSシステムアドバイザー株式会社」を吸収合併し、あわせて法人部門内に「コンサルティング部」を新設
- ✓ 人的資本を当社に集約し、**成長戦略推進に向けた体制を更に強化**
- ✓ コンサルティングを起点とした**クラウド・インフラセキュリティ領域のビジネスを加速**

コンサルティングサービスの強化

ITコンサルティング

- お客様のDXへの取り組みを加速
基幹システム更改やクラウドシフトのためのシステム化計画策定や推進を支援

情報セキュリティコンサルティング

- お客様の情報セキュリティ対策強化を推進
情報セキュリティ対策の診断・評価やセキュリティポリシー策定、監査、情報セキュリティマネジメント整備を支援

診断・評価

計画

対策

監査

見直し

お客様のDX推進や情報セキュリティ対策の高度化に貢献

2. 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 (3)

サービスの創出・強化

■ 生成AI活用の推進

- 生成AIの社内利活用により、生産性向上を実現し、利便性の高いサービスを創出

開発業務での活用

社内事務での活用

AIに学習させたナレッジの活用

生成AIを活用したサービスを創出

生 成 A I サ ー ビ ス

- ◆ 2024年6月、標的型攻撃メール訓練サービスに生成AIによる文例作成機能を追加
⇒ 訓練のためのリアルな文例を自動生成し、セキュリティ対策の実効性を向上
- ◆ 2025年5月、企業・団体向け生成AIサービス「**AI-Zanmai**」をリリース
⇒ 文章の作成や添削、ナレッジ検索など、様々な業務で生成AIを活用できる仕組みを提供

継続的に新サービス創出

お客様の利便性向上・生産性向上・業務効率化を推進

2. 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（4）

サプライチェーンセキュリティ対策強化

- ✓ 近年のサイバー・インシデントの増加を背景に、サプライチェーン全体での対策の重要性が増しており、経済産業省では「サプライチェーン強化に向けたセキュリティ対策評価制度」の2026年度中の開始を計画
- ✓ 当社は、制度に基づく評価取得を支援する「サプライチェーンセキュリティ対策評価支援サービス」を提供

サプライチェーンセキュリティ対策評価支援サービス

- 企業のセキュリティ対策の現状を可視化・評価し、課題を明確化
- 必要な改善策を提案し、評価制度の認定取得に向け支援
- 認定取得後も継続的にセキュリティ対策強化を支援

【関連サービス】 サプライヤー・マネジメント・クラウド

- 委託者はサプライヤーのリスク対策状況を継続的に管理することが不可欠
- 一方で、管理すべきリスク情報の特定や管理負担の大きさが課題
- サプライヤー・マネジメント・クラウドは、リスク情報の可視化と一元管理を可能とし、管理負担軽減とリスク低減を実現

サプライチェーン全体のセキュリティ水準の向上を推進

2. 重点施策2 コアビジネスの深化（1）

2025年の崖

「2025年の崖」は、経済産業省が提唱した概念で、2025年を境に、多くの企業が旧来の技術や仕組みを利用して構築したシステム（レガシーシステム）を使い続けることで、企業の競争力の低下や日本経済全体への悪影響が懸念されている。

レガシーシステムの弊害

戦略的な弊害

市場での競争力
喪失

イノベーションの
機会損失

経済的な弊害

メンテナンス
コストの増大

安定稼働
リスク

人的な弊害

社員退職による
ブラックボックス化

2025年の崖

技術的な弊害

互換性と拡張性
の問題

セキュリティ
リスク

※企業の約6割がレガシーシステムを保有しているとの調査結果がある。

汎用機の終売

主要ベンダーによる汎用機（大型コンピュータ）の製造・販売および保守サービスの終了が発表され、これまで利用してきた多くの企業では、システムの刷新が急務となっている。

2. 重点施策2 コアビジネスの深化（2）

レガシーシステムからの脱却

- 「2025年の崖」「汎用機の終売」を踏まえ、当社では、2023年より法人分野や金融分野を始めとする多数のレガシーシステムからの脱却を計画、推進中

2023	2024	2025	2026	2027	2028
移行方針合意					
	各顧客のシステム移行対応				

法人主要先の大型システムを始め、各顧客システムの更改プロジェクトを順次開始し、2028年度までの計画で移行対応中

DXの推進

- お客様にとって最適なデジタルトランスフォーメーション（DX）を支援するとともに、多様なニーズに応え課題解決を実現
- ・ 業務プロセス自動化による業務効率化とコスト削減
 - ・ パブリッククラウド利用による拡張性とコスト効率の向上
 - ・ IT基盤の最適化とセキュリティ強化による事業継続性の向上 など

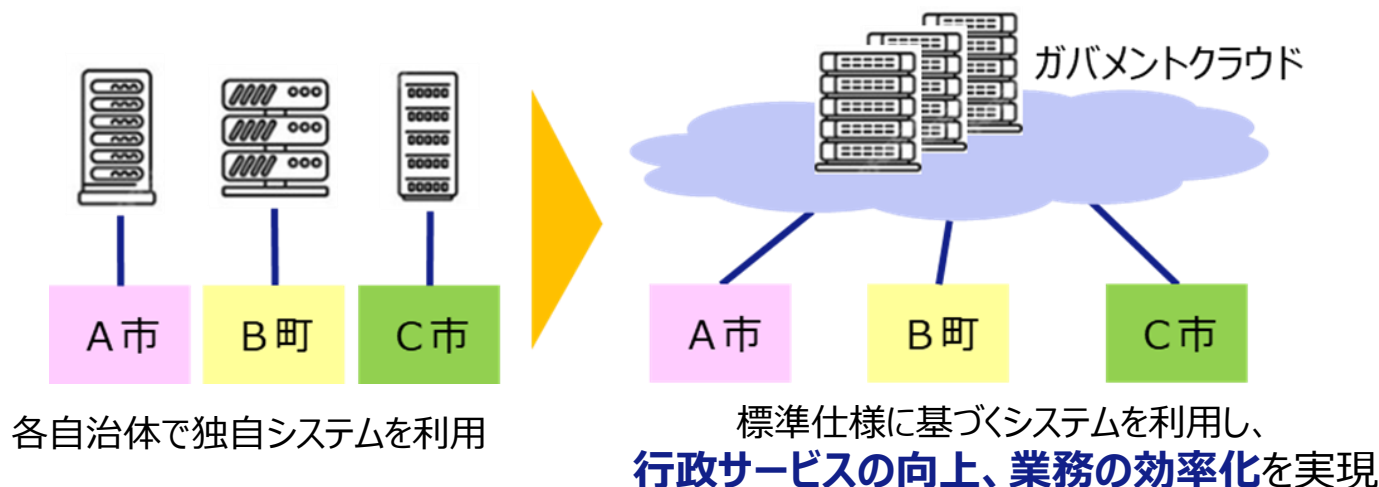
2. 重点施策2 コアビジネスの深化（3）

自治体DXの推進

■ 主要案件の着実な遂行

- 政府の決定により、各自治体は標準準拠システム及びガバメントクラウドへの移行を計画
- 当社は、総務省の検討会にオブザーバー参加するなど早期から取り組み、現在、新規顧客を含め、お客様のシステム移行を推進

自治体システム標準化のイメージ



IV. 人的資本経営・健康経営 ・SDGsへの取り組み

1. 人的資本経営への取り組み並びに指標・目標（1）

人材成長の加速

- 中期経営計画で目指す姿「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」の実現を図るべく、**人材成長の加速**をコンセプトに置き、各個別戦略を推進

人材成長を加速させる

将来の事業構想を踏まえた人材ポートフォリオに基づき、人材の育成・配置・採用を戦略的に展開

【クラウド・インフラセキュリティ人材の育成強化】

- ✓ **知識を深める**
 - クラウド・インフラセキュリティ関連の中上級資格取得推進
 - 高度情報処理技術者資格の取得推進
- ✓ **実践力を鍛える**
 - 実装体験型研修の推進
 - キャリア形成施策(自己申告・社内留学等)を活用した実践機会の創出

クラウド・インフラセキュリティ人材倍増

人材成長戦略 (クラウド・インフラセキュリティ関連指標)	2024年度末	2025年度 9月末実績	2027年度 目標
クラウド・インフラセキュリティ人材	89名	102名	200名以上
クラウド・インフラセキュリティ関連の中上級資格取得数	累計217名	累計250名	累計320名以上

1. 人的資本経営への取り組み並びに指標・目標（2）

当社グループでは人的資本経営の一環として、多様性の尊重と社員の働きがい向上に注力しております。

指標		2024年度末	2025年度 9月末実績	2027年度 目標
エンゲージメント向上	エンゲージメントサーベイ結果 （経営、働き方、上司・同僚とのコミュニケーション、やりがい、成長機会などの回答平均（5段階評価））	3.49	3.50	3.60
中期的な採用/ 多様な人材活用戦略	チーフ（係長相当職）以上に占める女性労働者の割合	17.0%	19.6%	22.0%
	キャリア採用比率 （新規採用全体に占めるキャリア採用者の割合）	40.9%	36.0%	30.0% 以上

< エンゲージメント向上に対する状況 >

- ・2023年度より開始したエンゲージメントサーベイを基に、組織課題の可視化と改善を推進
- ・eNPS(従業員の職場や会社への愛着や信頼度を表す指標として世界で用いられている指標)は継続的に上昇

< 女性活躍推進ワーキンググループの組成 >

- ・女性活躍を妨げる要因の明確化と解消を図るべく、女性活躍推進ワーキンググループを組成
- ・社外交流や社外取締役とのディスカッションなどを通じて、自らが課題を整理し実行することを推進

< 育児両立セミナーを他社合同開催 >

- ・育休復職者向け研修を実施し、他社合同開催による多様な視点の共有を通じて、キャリア形成支援を強化



▶ 育児両立セミナーの風景

2. 健康経営への取り組み

社員の健康を重要な経営資源の一つであると捉え、持続的な発展成長を実現するためには、その主体である社員一人ひとりの健康が不可欠であるとの方針から、全社的に健康経営を推進。

健康経営施策の主な取り組み

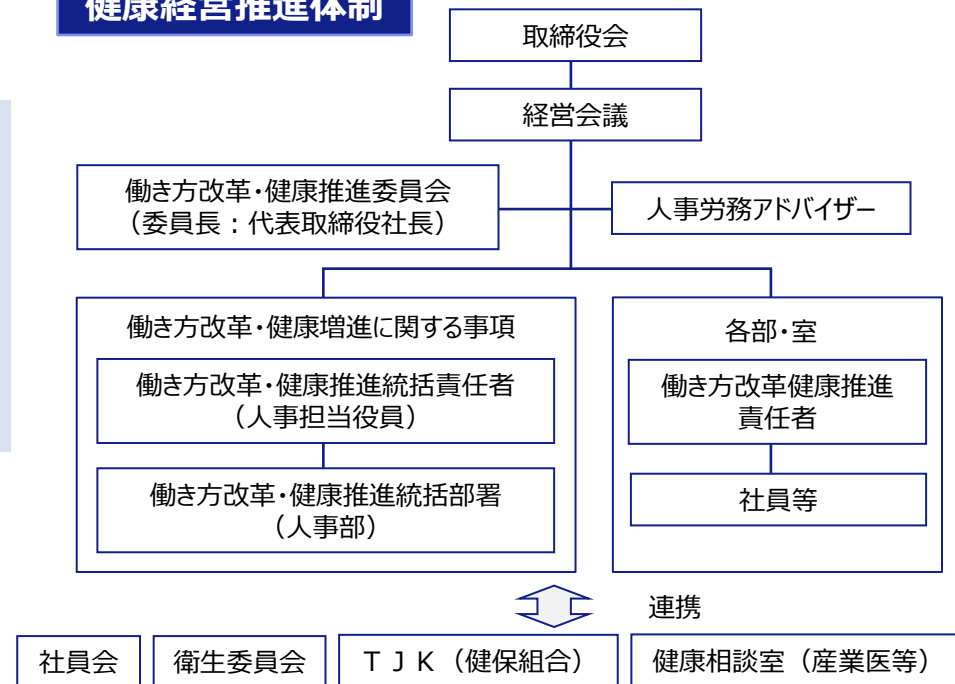
- ✓ 健康経営戦略マップの策定、指標のホームページ公表
- ✓ 健保組合や産業医との連携強化
- ✓ ウォーキングイベント、健康セミナー開催によるヘルスリテラシー向上
- ✓ 社員間コミュニケーションを目的とした交流イベント開催に対する支援と利用促進

経済産業省と日本健康会議が共同で選出する「健康経営優良法人（大規模法人部門）」に8年連続で認定



2025
健康経営優良法人
KENKO Investment for Health
大規模法人部門

健康経営推進体制



A G Sグループでは、経営トップの健康経営宣言に基づき、代表取締役社長を健康経営の最高責任者とし、人事担当役員および人事部が中心となって推進しています。

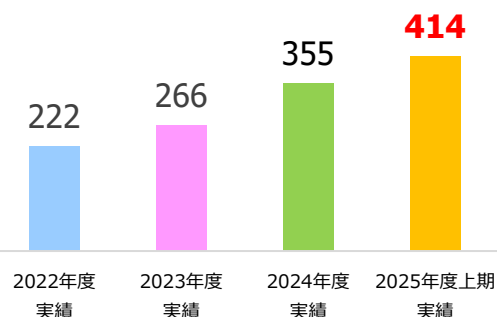
3. SDGs・マテリアリティ

豊かな社会の実現 DXソリューション提供社数（累計）

2025年度目標300社
に対する進捗率

138%

生成AIサービスやDX
コンサルティングが順調

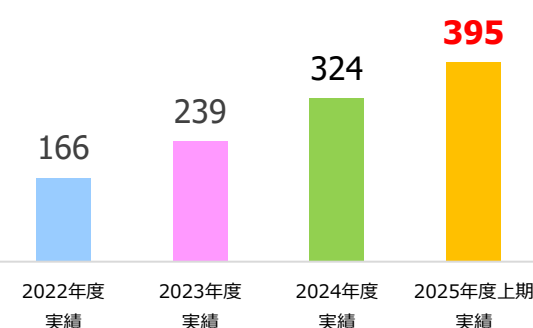


安心・安全な社会の実現 セキュリティソリューション提供社数（累計）

2025年度目標200社
に対する進捗率

198%

情報セキュリティコンサル
ティングや標的型攻
撃メール訓練サービス
等が順調

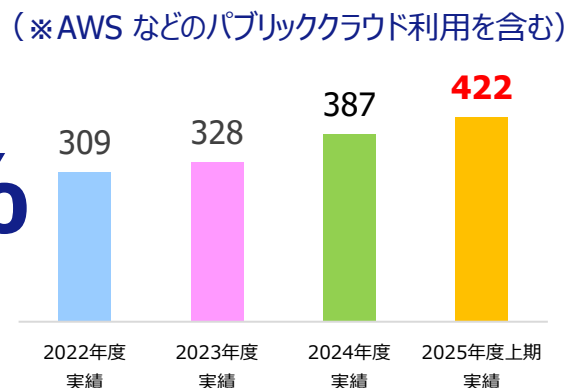


資源の効率的利用 データセンター利用社数（累計）

2025年度目標400社
に対する進捗率

106%

ハウジングサービスや
パブリッククラウドサービス
の提供が順調



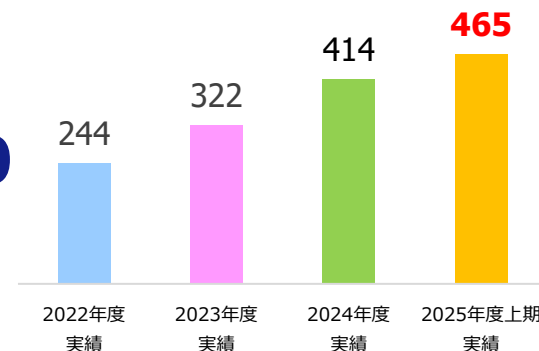
データセンターの再生可能エネルギー利用率は、計画通り増加させ、
2025年度現在**40%**です。(2030年度目標100%)

地球環境の保全 ペーパーレスサービス利用社数（累計）

2025年度目標290社
に対する進捗率

160%

SaaS型統合業務システム
が順調



V. 株主還元

1. 自己株式取得及び自己株式消却

株主還元の充実や、資本効率の向上、機動的な資本政策の遂行を目的とし、自己株式の取得、及び消却を実施

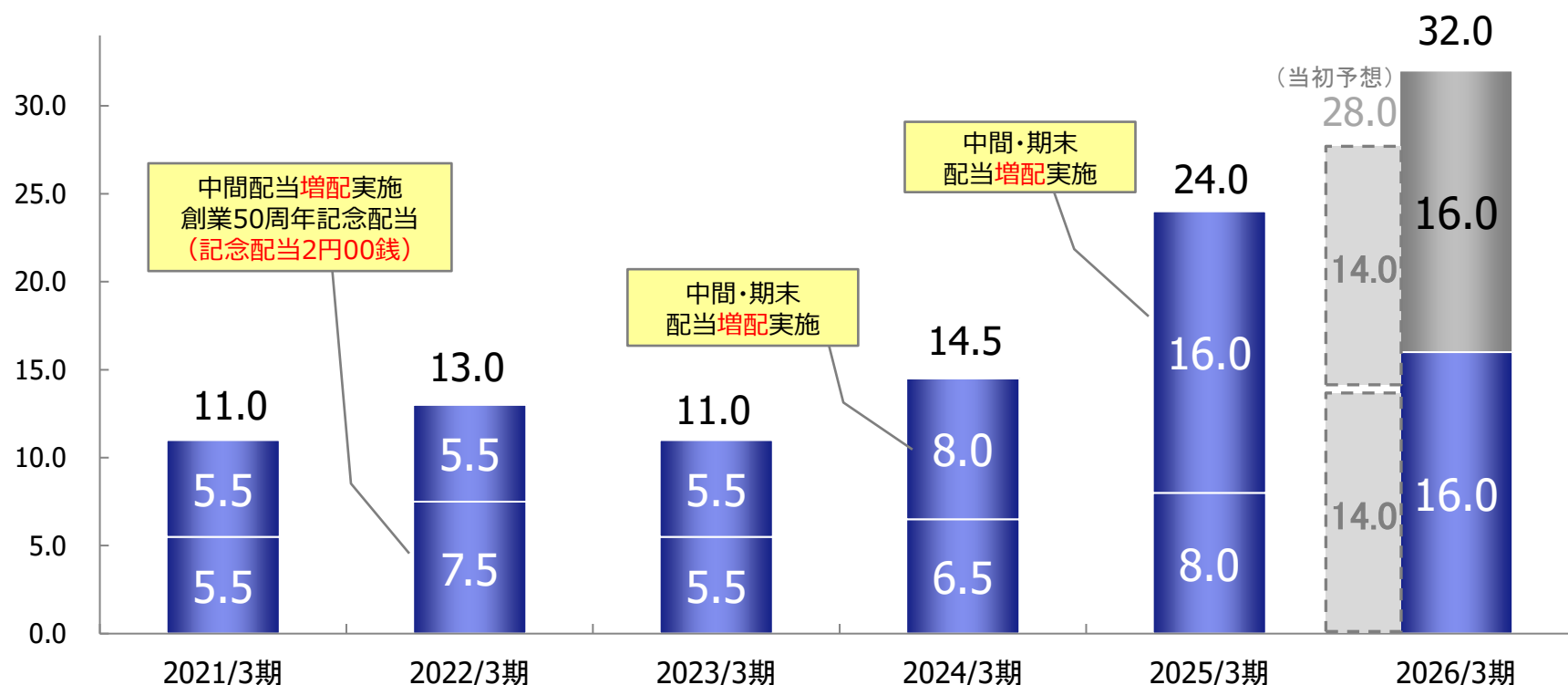
■ 取得済 1.0億円（2024年11月～2025年4月、市場買付1.0億円）

1. 取得に係る事項の内容	
	実施済
取得株式の総数	119,200 株
取得価額の総額	99,931,200 円
取得期間	2024年11月1日 ～2025年4月2日
取得方法	市場買付 (取引一任契約)
2. 消却に係る事項の内容	
消却株式の数	119,200株
消却日	2025年5月8日

2. 配当方針

株主の皆様への利益還元を経営の重要課題の一つと位置づけ、経営基盤の強化、今後の事業の拡充、連結業績等を勘案しながら、安定した利益配分を行っていくことを基本方針としております。

- 中間配当：連結業績が予想を上回り順調に推移したことから、1株当たり8円増配の**16円00銭**。
- 今期予想（2026年3月期）：中間・期末とも1株当たり**16円00銭**、通年で1株当たり**8円増配**の予想。



3. 株主優待制度

株主の皆様にご感謝の意を表するとともに、今後もより多くの皆様にご理解とご支持をいただけるよう株主優待制度を導入。

保有株式数	継続保有期間	優待内容
2 単元株 (200 株) 以上	1年以上	V J Aギフトカード 1,000 円分
		Q U Oカード 1,000 円分
5 単元株 (500 株) 以上	1年以上	V J Aギフトカード 2,000 円分
		Q U Oカード 2,000 円分
	3年以上	V J Aギフトカード 3,000 円分
		Q U Oカード 3,000 円分
10 単元株 (1,000 株) 以上	1年以上	V J Aギフトカード 3,000 円分
		Q U Oカード 3,000 円分
	3年以上	V J Aギフトカード 5,000 円分
		Q U Oカード 5,000 円分



優待基準日:3月末日

贈呈時期:6月頃



優待基準日:9月末日

贈呈時期:12月頃

※保有1年以上とは、毎年3月、6月、9月および12月の各末日の当社株主名簿に、同一株主番号で継続して5回以上記載されていることといたします。

※保有3年以上とは、毎年3月、6月、9月および12月の各末日の当社株主名簿に、同一株主番号で継続して13回以上記載されていることといたします。

VI. トピックス・新聞記事

1. 2026年度上期トピックス

「Japan IT Week 春 2025 情報セキュリティEXPO」へ出展



情報セキュリティに関する製品／技術／サービスが一堂に出展する専門展、「Japan IT Week 春 2025 情報セキュリティEXPO」に出展

- 多数のお客様にご利用いただいている「標的型攻撃メール対応訓練サービス」や、委託先の情報セキュリティ対策状況の調査・管理業務を支援する「サプライヤー・マネジメント・クラウド」などを紹介。

採用サイトのリニューアル



- 当社採用サイトの全面リニューアル。
- 当社社員の写真やインタビューを多く掲載し、社内の雰囲気や価値観をアピール。

「夏休み自然観察・環境学習会」実施



さいたま市環境局所管の環境学習施設「みぬま見聞館」にて

再生可能エネルギーの仕組みを学習したり、ソーラーミカーを作成して走らせる実験を実施

- さいたま市環境局所管の環境学習施設「みぬま見聞館」にて、「夏休み自然観察・環境学習会」を実施。

AGSグループ植栽活動



- 昨年度に引き続き、埼玉県立狭山稲荷山公園にて「AGSグループ植栽活動」を実施。
- ビオラやノースポールなどの花苗を植栽。

経産省のサイバー防御評価

供給網に星取得提案

AGS

【さいたま】AGSは企業のサプライチチェーン供給網全体でのセキュリティー対策を支援する新サービスをキユリティ対策評価制

化・巧妙化により、取引先を通じた情報漏えいなどのリスクが高まっております。サプライチェーン全体での対策の重要性が増している。

経産省が開始する新制度は、企業のセキュリティ対策状況を可視化して対策レベルを星の数で評価する。

AGSが開始した「サプライチェーンセキュリティ対策評価サービス」は、顧客のセキュリティ対策の現状を可視化評価。同制度の評価取得に向けた課題を明確化し、必要改善策も提案する。

同社は都市型データセンター（DC）を基盤としたシステム構築（SI）・運用事業で培ったノウハウを生かし、情報セキュリティ体制の構築やシステム導入・運用、教育訓練まで幅広い分野で継続的に支援する考えだ。

AGS、生成AI提供

チャットなど簡単に利用可能

【さいたま】AGSは企業や団体向けの生成AI（人工知能）サービス「AI-Zanmai（エーアイザンマイ）」の提供を始めた。必要な情報を素早く検索・提示するナレッジ検索機能やAIチャットなどを複雑な設定なしで利用できる。

生成AIは多様な業界で活用が進んでいるが、導入には技術的ハードルがあり、対応できていない企業も多い。誰でも簡単にAIを活用できる環境を整えて、幅広い企業への導入を促す。

ユーザー数無制限で固定料金制。月8万円

(消費税抜き)から利用でき、チャット機能約1000万文字と議事録作成機能約100時間を上限としたスタープランが付帯。利用者にはQ&A形式で生成AIと対話でき、文書作成などの業務支援も可能となる。

音声データから話し手を識別し議事録を自動作成する機能も搭載。社内規定やマニュアルを登録することで、社内業務に関する問い合わせにも対応する。

業務利用を前提としており、機密性の高い情報も安全に使用できるように入出力結果をAIに学習させない設定とした。NGワードの登録や多要素認証といったセキュリティ強化機能も備える。

[「AI-Zanmai」に関する記事](#)

(2025年5月16日 日刊工業新聞 11面)

「サプライチェーンセキュリティ対策
評価支援サービス」に関する記事
(2025年10月6日 日刊工業
新聞 13面)

※他、日本経済新聞でも掲載。

Assuring Growth and Success with IT

『ITで、確かな成長と成功を』



この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。従いまして、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。