



AGS株式会社

東証スタンダード市場 証券コード3648

2025年3月期決算説明会資料

2025年5月

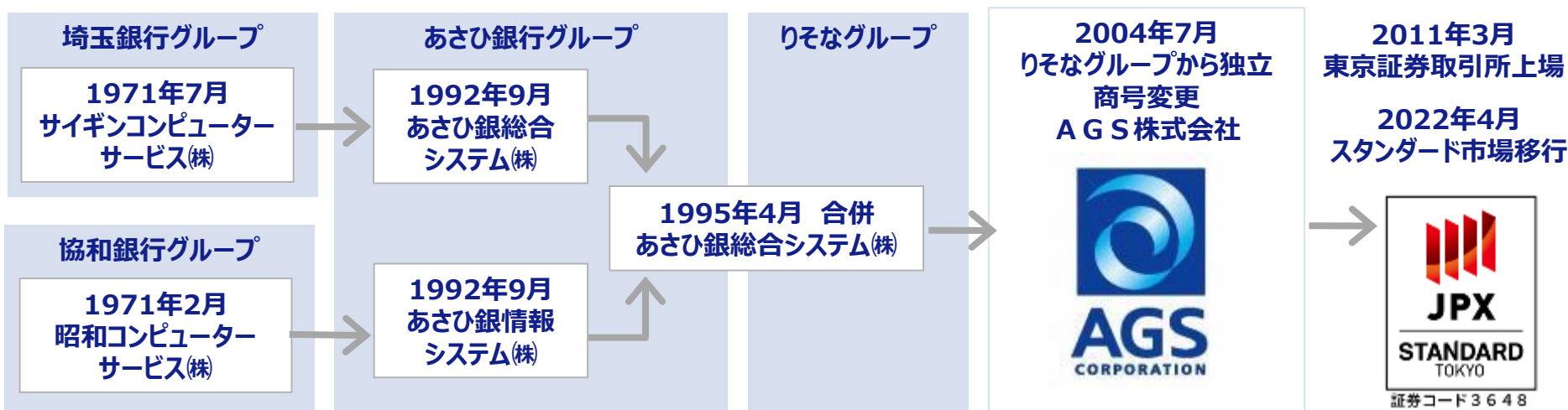
- I. 会社概要
- II. 2025年3月期決算概要
- III. 2026年3月期業績予想
- IV. 前期中期経営計画振り返り及び
健康経営・人的資本経営
- V. 第二期中期経営計画
- VI. 株主還元
- VII. トピックス・新聞記事

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 1,069名 (2025年3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



2010年2月	浦和ソリューションセンター開設
2011年3月	東京証券取引所市場第二部に上場
2012年3月	インターネットデータセンター「さいたま i D C」新センターを開設
2014年3月	東京証券取引所市場第一部に指定
2015年11月	東京本社を浦和ソリューションセンターに集約
2021年1月	インターネットデータセンター「さいたま i D C」新フロア増設
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ーを吸収合併

3. 連結セグメント別売上高構成比

SIビジネス

■ ソフトウェア開発

- ・ システム設計、構築
- ・ システム保守

■ その他情報サービス

- ・ ITコンサルティング
- ・ 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導入支援
- ・ インフラ導入支援
- ・ パッケージ販売
- ・ 機器保守

■ 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

➤ IDCサービス

- ・ ハウジング、コロケーション、ホスティング
(浦和センター及びさいたまセンター)

➤ クラウドサービス

- ・ プライベートクラウド「QuickⅢ」
- ・ SaaS ・ AWS ・ OCI
- ・ Azure

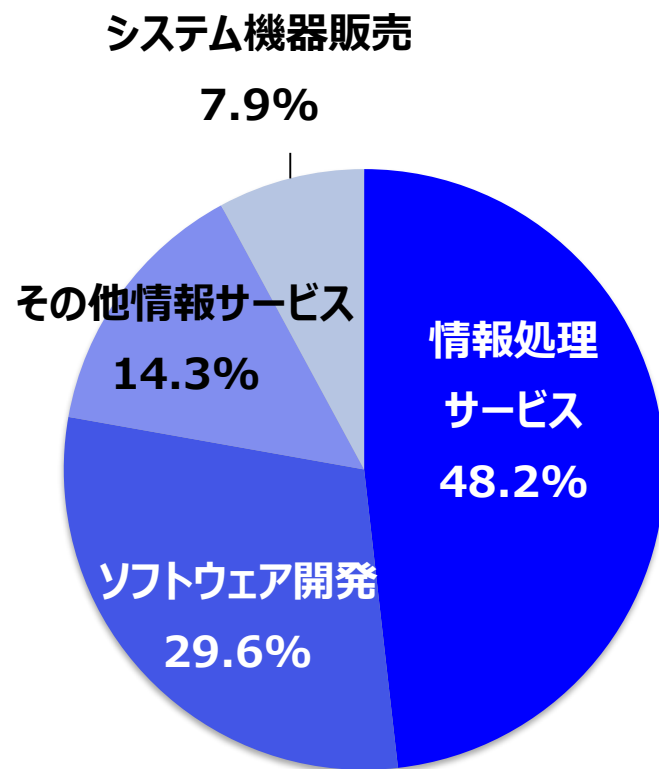
➤ アウトソーシング

- ・ システムオペレーション請負
- ・ オペレータ派遣、BPOサービス

➤ 受託計算

- ・ データ入力 ・ 計算処理
- ・ 大量印刷 ・ 封入封緘
- ・ OCR読み取り

【2025年3月期】



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

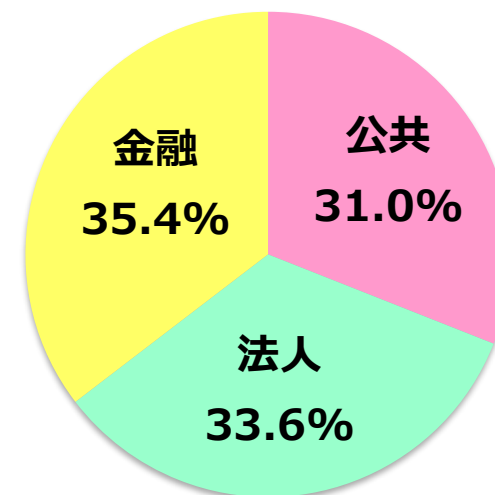
総合行政システムなど、関東圏内の自治体向けの情報サービスや国民健康保険関連の情報サービスをご提供。

法人

共済、リース、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。

【2025年3月期】



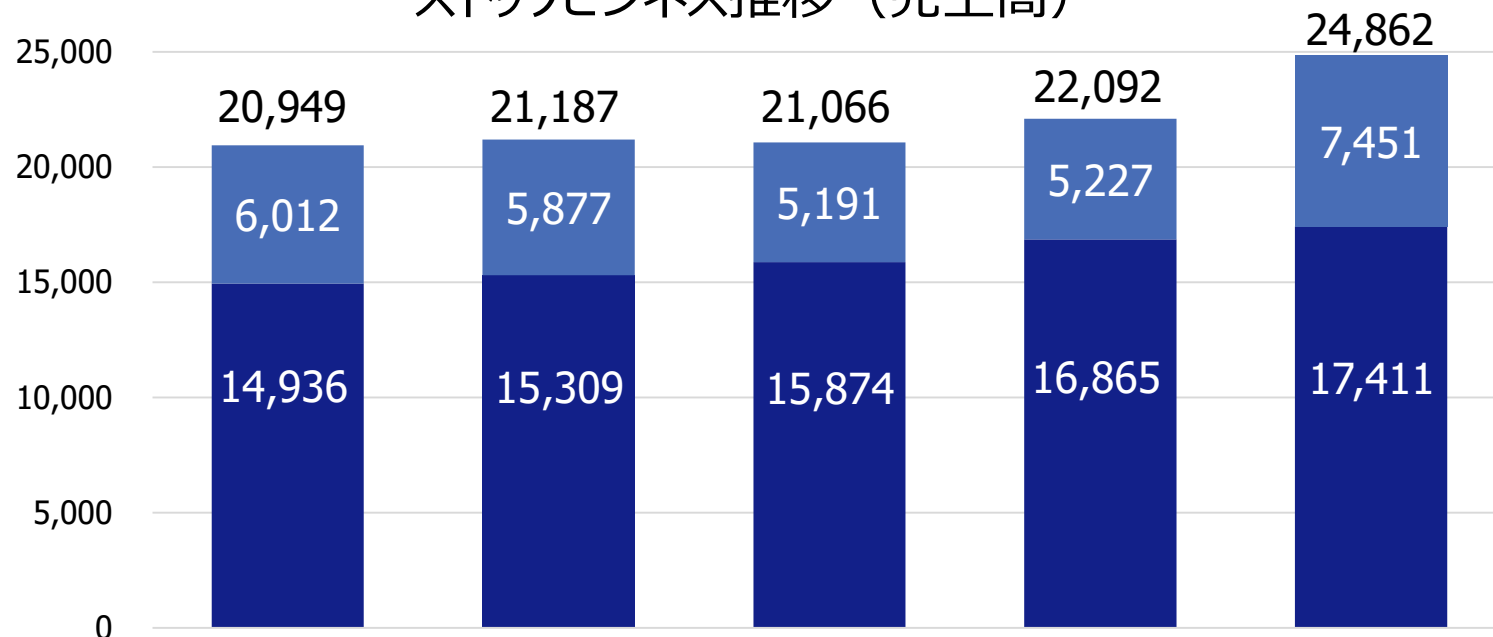
	2021年 3月期	2022年 3月期	2023年 3月期	2024年 3月期	2025年 3月期
金融	33.7	38.9	35.2	37.4	35.4
公共	36.2	30.5	33.6	32.2	31.0
法人	30.1	30.6	31.2	30.4	33.6

5. スtockビジネス推移（売上高）

（単位：百万円）

Stockビジネス推移（売上高）

■ Stock ■ 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%
Stock	71.3%	72.3%	75.4%	76.3%	70.0%

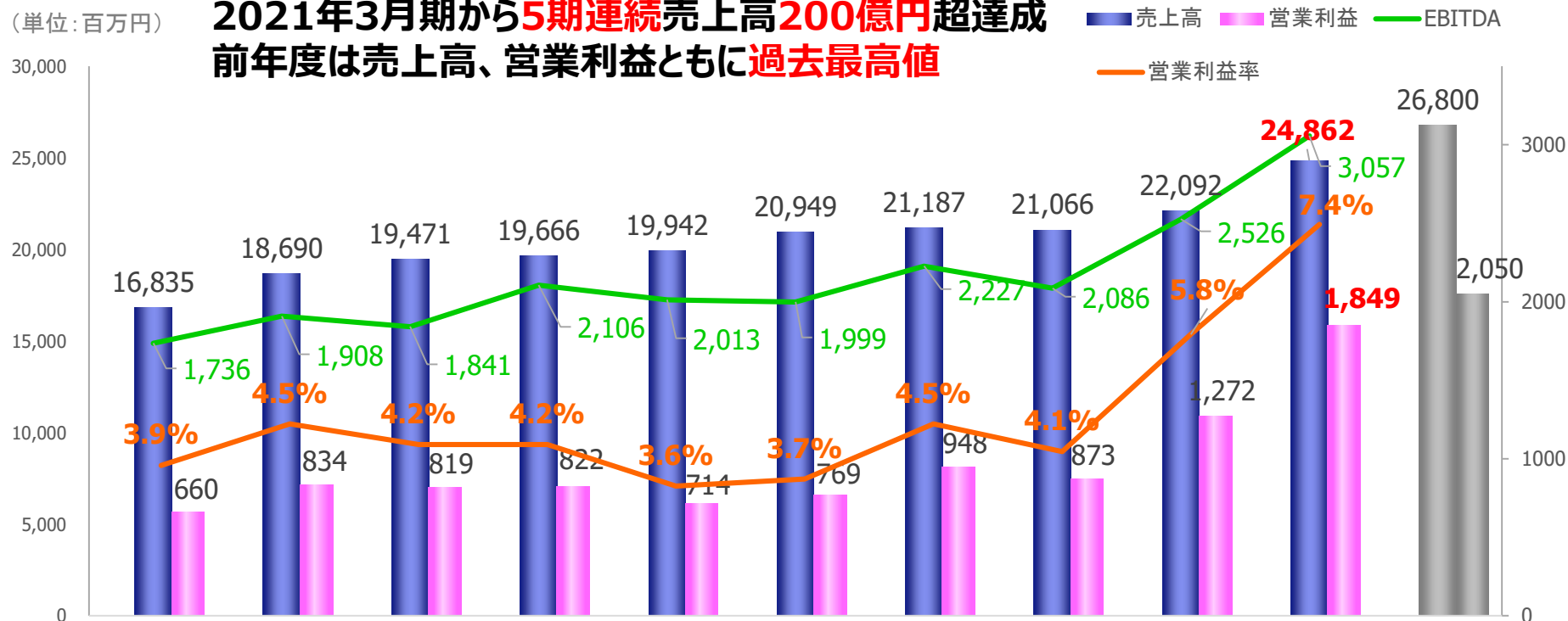
情報処理サービスを中心に安定したStockビジネスを確保。

Stock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200億円超達成
前年度は売上高、営業利益ともに過去最高値



	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	26,800
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	2,050
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	—

※「EBITDA」＝「連結営業利益」＋「連結減価償却費」

Ⅱ．2025年3月期決算概要

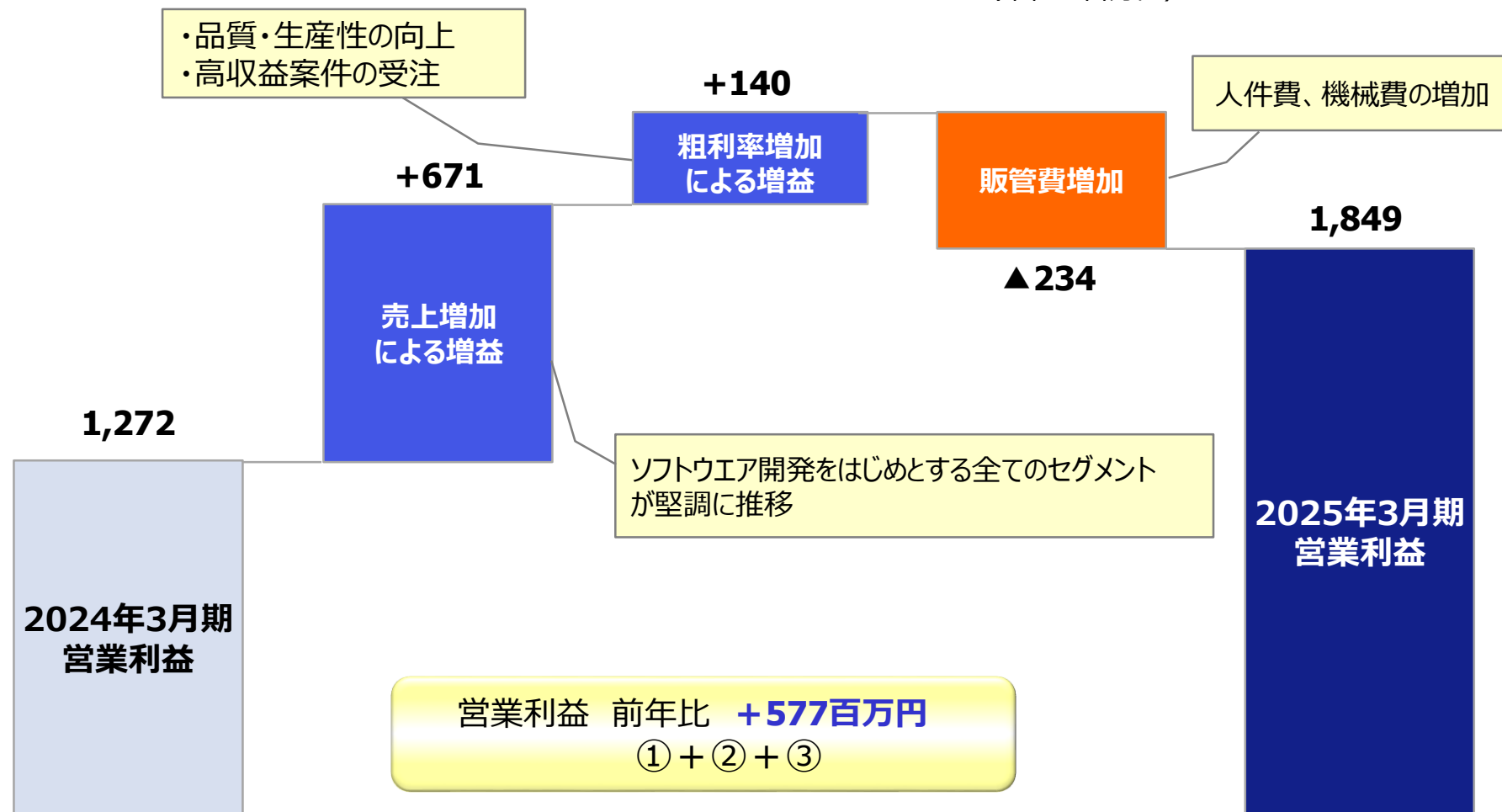
1. 2025年3月期決算

(単位:百万円)	2024/3期	2025/3期			業績予想修正 (1/29公表)	期初予想 (5/13公表)
	金 額	金 額	増 減	増 減 率	金 額	金 額
売上高	22,092	24,862	2,770	12.5%	24,500	23,500
売上総利益	5,352	6,164	811	15.2%	—	—
営業利益	1,272	1,849	577	45.4%	1,800	1,350
営業利益率	5.8%	7.4%	1.6%	—	7.3%	5.7%
経常利益	1,286	1,900	613	47.7%	1,840	1,370
親会社株主に帰属 する当期純利益	936	1,379	443	47.3%	1,220	930
一株当たり 当期純利益 (円)	54.02	81.89	27.88	51.6%	72.28	54.76

- 売上面では、ソフトウェア開発をはじめとする全てのセグメントが堅調に推移したことから増収。
- 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。
- 売上高、営業利益ともに上場以来の最高値。

2. 営業利益前年同期比較

(単位：百万円)



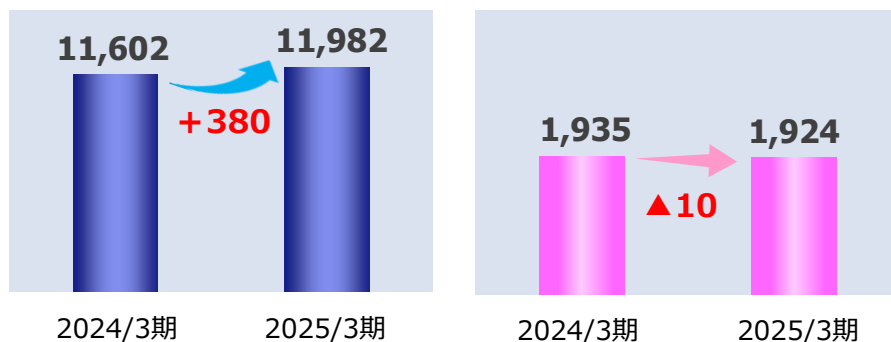
①売上増加による増益	+671 = (2025年3月期売上高 - 2024年3月期売上高) × 2024年3月期粗利率
②粗利率増加による増益	+140 = (2025年3月期粗利率 - 2024年3月期粗利率) × 2025年3月期売上高
③販管費増加	▲234 = 2024年3月期販管費 - 2025年3月期販管費

3. 事業セグメント別売上高、収益状況

(単位：百万円)

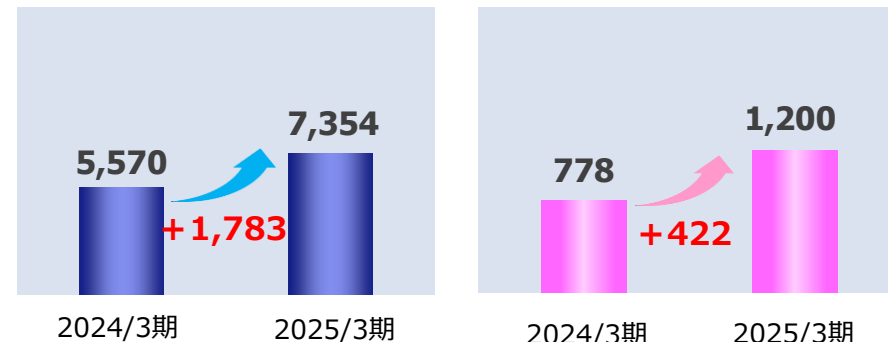
■ 売上高 ■ セグメント利益

情報処理サービス



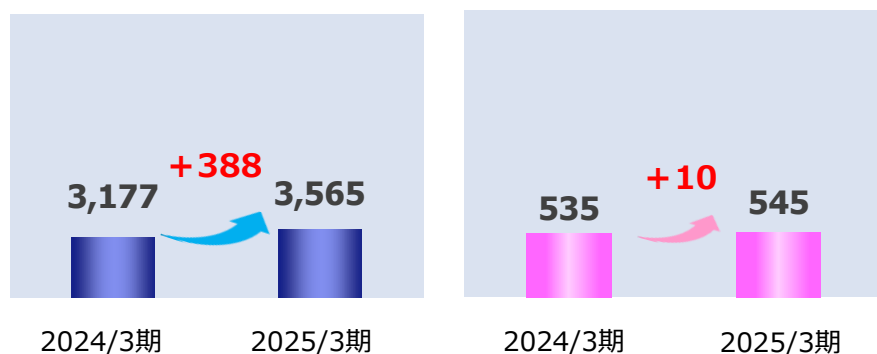
✓ 金融機関向け運用業務の受注増加、及び自治体情報システム標準化対応案件の受注などがあったものの、データセンターにかかる人件費、機械費、修繕費の増加などにより増収減益。

ソフトウェア開発



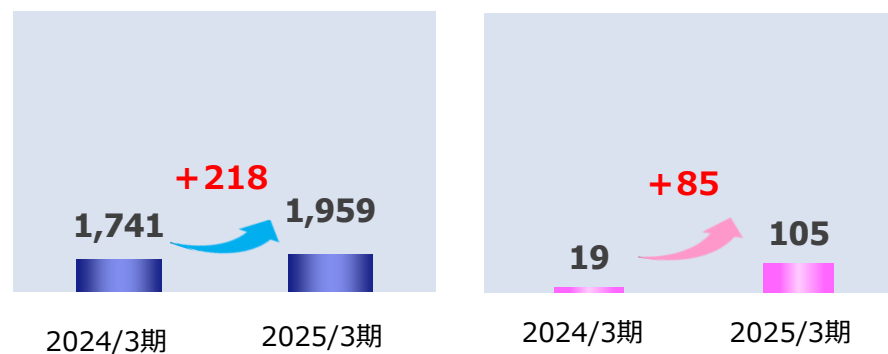
✓ 一般法人、自治体、および金融機関向けの大型案件増加などにより増収増益。

その他情報サービス



✓ 自治体、および金融機関向けパッケージソフト販売の増加や、一般法人向けサーバ更改案件の受注などにより増収増益。

システム機器販売



✓ 一般法人向け機器販売の増加などにより増収増益。

4. 貸借対照表

(単位：百万円)		2024/3期	2025/3期		主要増減要因
		金 額	金 額	増 減	
	流動資産	11,218	12,499	1,281	売掛金の増加
	固定資産	9,602	9,076	▲525	
資産合計		20,820	21,576	756	
	流動負債	4,912	5,341	428	買掛金の増加
	固定負債	2,055	1,573	▲481	リース負債の減少
負債合計		6,968	6,915	▲53	
	株主資本	12,929	13,806	877	
純資産合計		13,852	14,661	809	当期純利益の積み上げによる増加 自己株取得による減少
負債純資産合計		20,820	21,576	756	
自己資本比率		66.5%	68.0%	1.4%	

5. キャッシュフロー表

(単位：百万円)	2024/3期	2025/3期	
	金 額	金 額	増 減
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,505	742	▲1,763
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲595	▲608	▲13
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲1,203	▲1,033	170
現金および現金同等物の増減額	705	▲899	
現金および現金同等物の期末残高	6,335	5,435	▲899

	2021/3期	2022/3期	2023/3期	2024/3期	2025/3期
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,747	2,123	1,711	2,505	742
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲702	▲518	▲475	▲595	▲608
フリーキャッシュ・フロー	1,045	1,604	1,236	1,909	133

Ⅲ. 2026年3月期業績予想

1. 2026年3月期業績予想

(単位：百万円)	2025/3期 実績	2026/3期 業績予想 (2025/5/14 公表)		
	金 額	金 額	増 減	増 減 率
売上高	24,862	26,800	1,937	7.8%
営業利益	1,849	2,050	200	10.8%
営業利益率	7.4%	7.6%	0.2%	—
経常利益	1,900	2,090	189	10.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,379	1,460	80	5.8%
一株当たり当期純利益 (円)	81.89	87.33	5.44	6.6%

- 売上高においては、一般法人、自治体、及び金融機関向けのソフトウェア開発の大型案件増加などにより増収の見込
- 利益面においては、人件費や機械費などの増加の影響があるものの、売上高の増加や生産性向上などにより増益の見込

IV. 前期中期経営計画振り返り及び 健康経営・人的資本経営

1. 前期中期経営計画の総括 計数

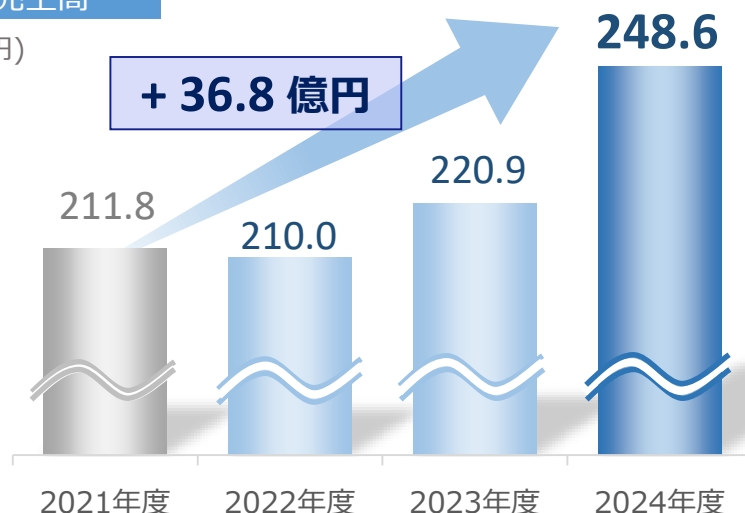
- 重点施策への取り組みや、お客様の基幹システム更改等の受注増、品質・生産性向上等により、売上高248.6億円、営業利益18.4億円(2024年度上方修正目標比136%)を達成。

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%	— — —

売上高

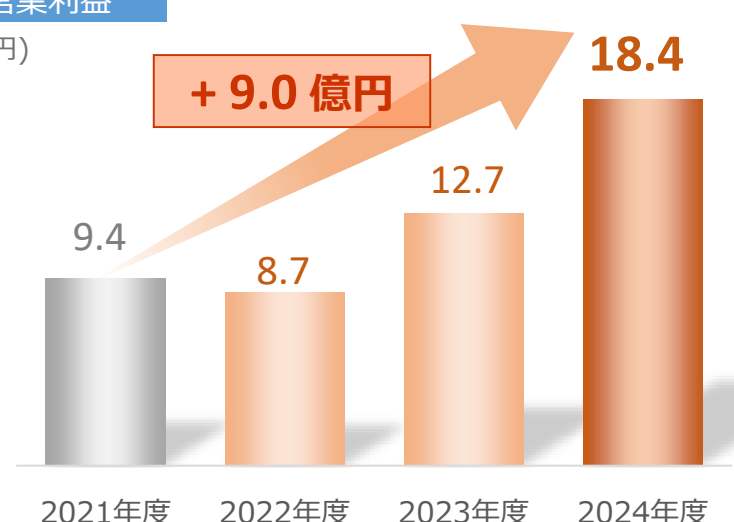
(億円)



第一期中期経営計画

営業利益

(億円)



第一期中期経営計画

2. 前期中期経営計画の総括 重点施策

- 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。またバックアップサービス等の機能強化を実施。	
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を大幅に増加。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。	

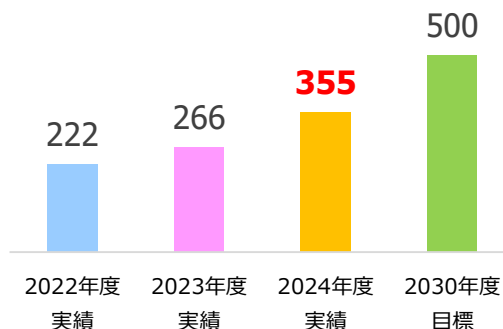
3. SDGs・マテリアリティ

豊かな社会の実現 DXソリューション提供社数（累計）

2024年度目標280社
に対する進捗率

127%

DXコンサルティングや
RPAが順調

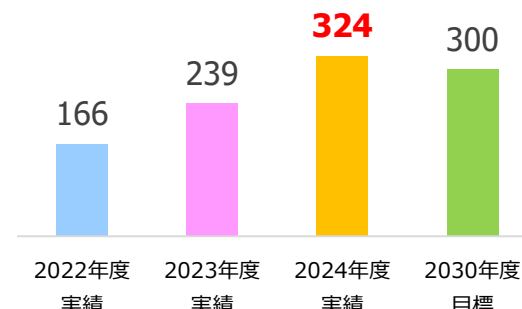


安心・安全な社会の実現 セキュリティソリューション提供社数（累計）

2024年度目標180社
に対する進捗率

180%

標的型攻撃メール訓
練サービスや
情報セキュリティコンサ
ルティング等が順調



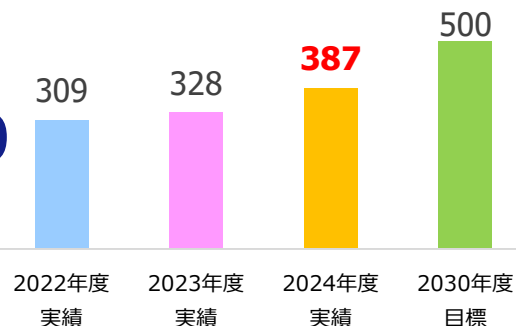
資源の効率的利用 データセンター利用社数（累計）

（※AWSなどのパブリッククラウド利用を含む）

2024年度目標375社
に対する進捗率

103%

パブリッククラウドサービスの
提供やハウジングサービス
が順調



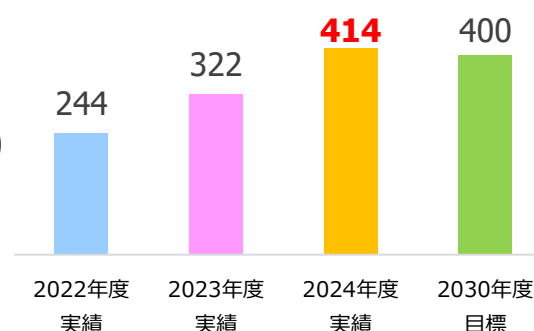
データセンターの再生可能エネルギー利用率は、計画通り増加させ、
2024年度現在30%です。（2030年度目標100%）

地球環境の保全 ペーパーレスサービス利用社数（累計）

2024年度目標260社
に対する進捗率

159%

オンラインストレージ
サービスや
SaaS型統合業務シス
テムが順調



4. 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

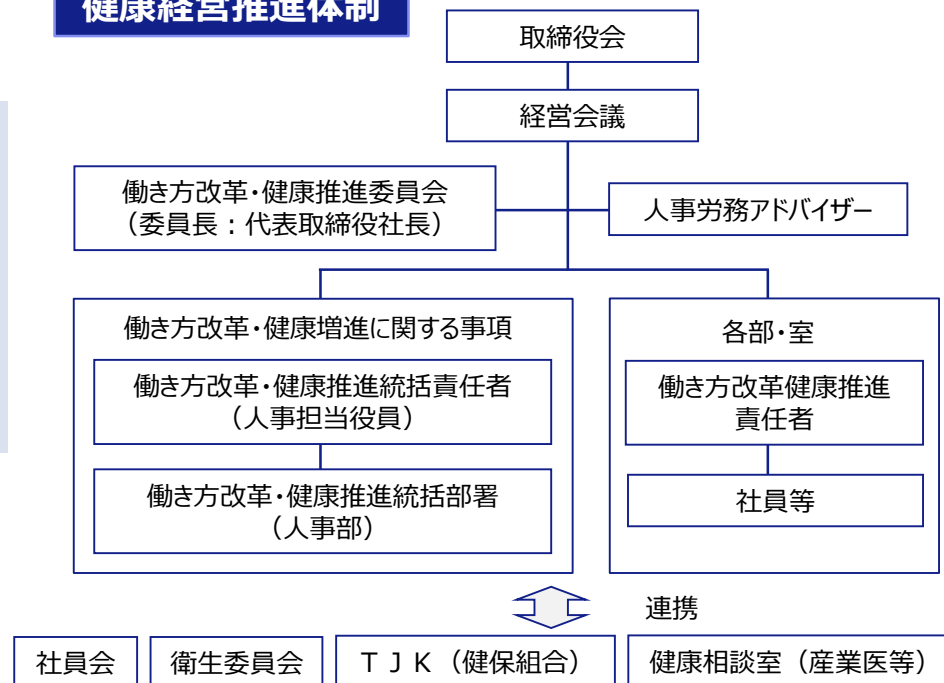
- ✓ 健康経営戦略マップの策定、指標のホームページ公表
- ✓ 健保組合や産業医との連携強化
- ✓ ウォーキングイベント、健康セミナー開催によるヘルスリテラシー向上
- ✓ 社員間コミュニケーションを目的とした交流イベント開催に対する支援と利用促進

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。

5. 人的資本経営への取り組み並びに指標・目標

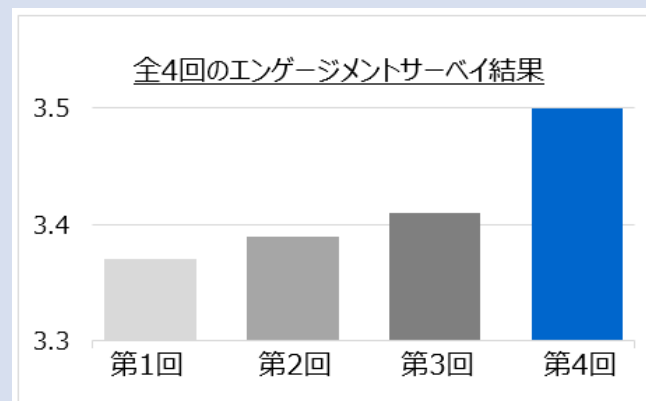
基本方針

- ✓ 当社およびお客様の持続的な成長の実現に向けて、経営人材・IT人材の中長期的な育成・確保を図る。
- ✓ 多様な人材が多様な環境の中で、お客様や社会への貢献、自身の成長を実感し、働きがいを感じることができる会社にする。

個別戦略	指標	2024年度実績	2024年度当初目標
人材成長戦略	クラウド・インフラ関連の資格取得者数	累計788名	累計580名以上
中期的採用／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%	12%以上
	中途採用比率 （新規採用全体に占める中途採用者の割合）	40.9%	30%を維持
エンゲージメント重視戦略	エンゲージメントサーベイ結果 （全項目（経営・働き方・上司・同僚・やりがい・成長機会など）の回答平均（5段階評価））	3.5	3.5以上

< エンゲージメント向上に係る取り組み >

- ✓ 個人・組織サーベイによる状態可視化
- ✓ 1on1ミーティングによる上司・部下の信頼関係構築
- ✓ やりがい探索ワークショップを通じて組織としての施策を検討・展開



V.第二期中期経営計画

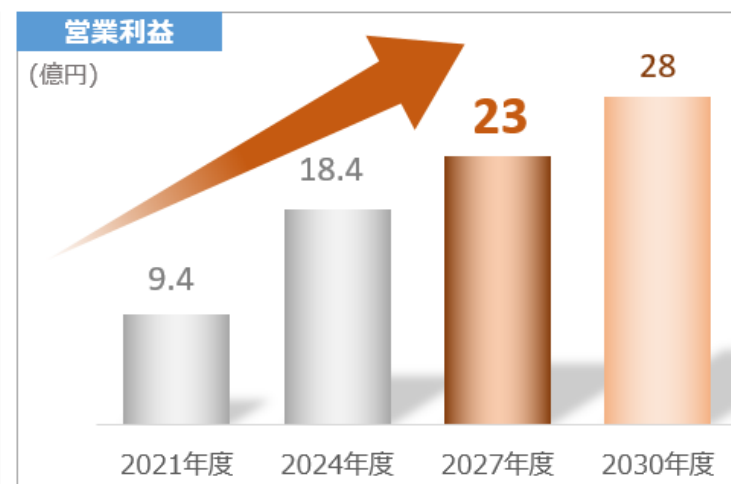
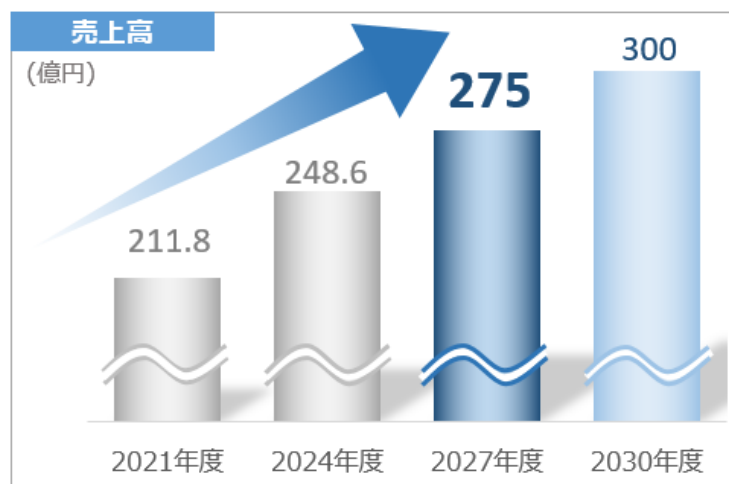
1. 第二期中期経営計画 計数目標

- 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」に更に注力することで、中長期的な成長を実現していく。

Keep On Changing

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% _(※)	9%程度	9.5%～10%程度

※：一過性の要因を除いた数値



2. 第二期中期経営計画 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、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。

▶ 上記1～2については取り組み例を次ページ以降でご説明

3. 第二期中期経営計画 取り組み例①

1. クラウド・インフラセキュリティビジネスの推進

■ 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

- 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リー株式会社」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。これにより、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。

コンサルティングサービスの強化

ITコンサルティング

- お客様における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のためのシステム化計画策定や推進をコンサルティングにて支援

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の診断・評価やセキュリティポリシー策定、監査など、情報セキュリティマネジメントの整備やPDCAサイクル実現をコンサルティングにて支援

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

3. 第二期中期経営計画 取り組み例②

1. クラウド・インフラセキュリティビジネスの推進

■ 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の提供につなげていく。

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

継続的な生成AIサービスの創出

サービスにおける生成AI等 先端技術分野の開拓

- テキスト分野をはじめとする生成AIの先端技術活用
- GPTを活用した新サービス等のリリース

- ◆ 2024年度には、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月には、企業・団体向け生成AIサービス「**AGS 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

お客様の利便性向上・生産性向上・業務効率化に貢献

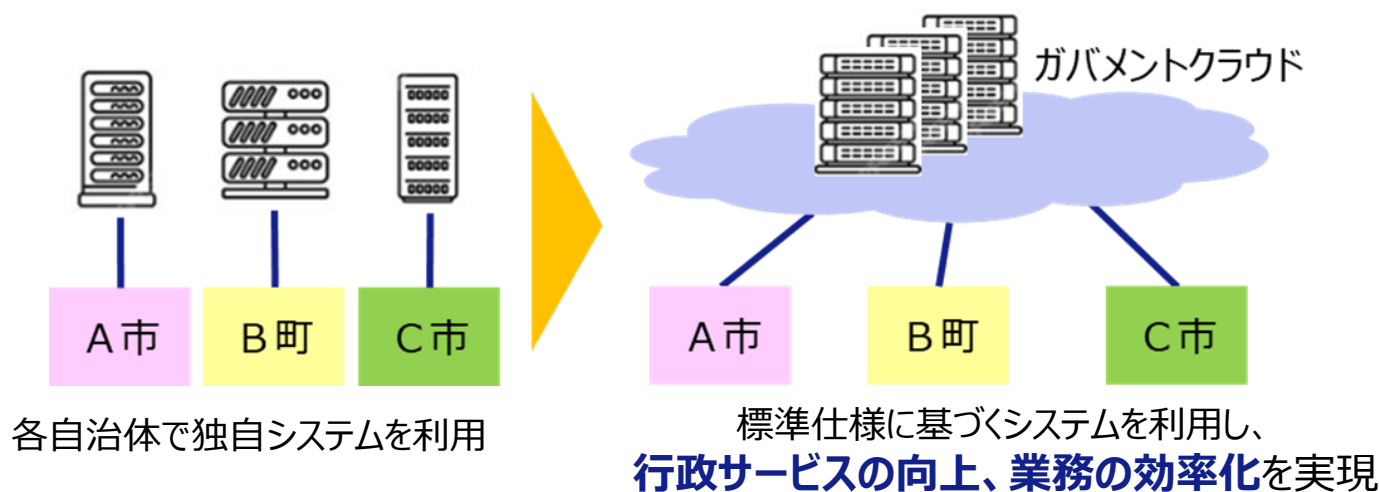
2. コアビジネスの深化

■ 主要案件の着実な遂行

自治体システム標準化への対応状況

- 政府の決定により、各自治体は、2025年度末を期限として、標準準拠システム及びガバメントクラウドへの移行を目指している。
- 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進めている。

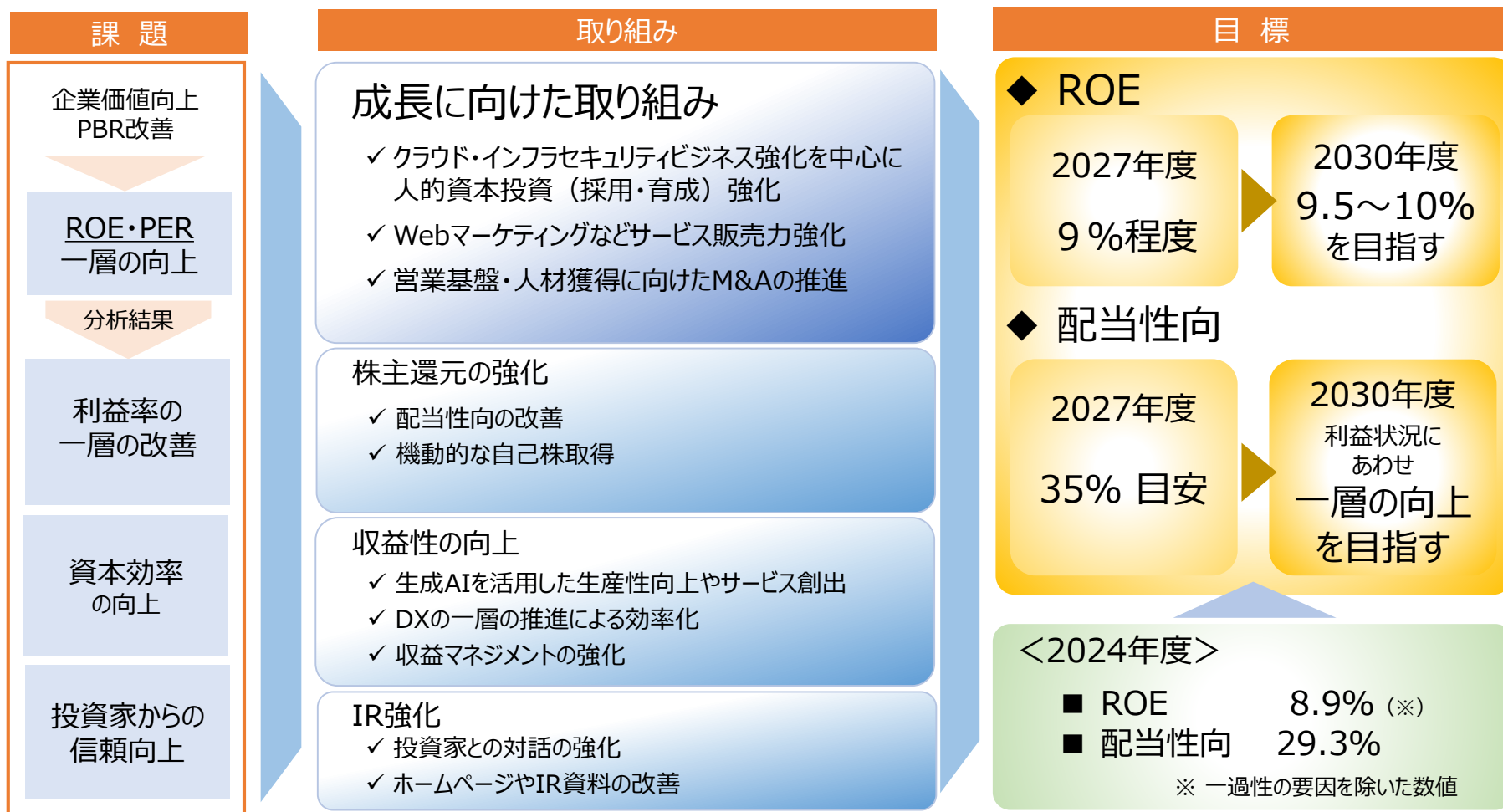
自治体システム標準化のイメージ



他の基幹システム更改プロジェクトも含め、お客様の課題解決に貢献していく

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

- 第二期中期経営計画においては、現状の課題を踏まえ「成長に向けた取り組み」や「収益性の向上」「株主還元の強化」に取り組み、株主資本コストを上回る **ROE 9%**を維持、さらなる改善を目指す。



VI. 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。

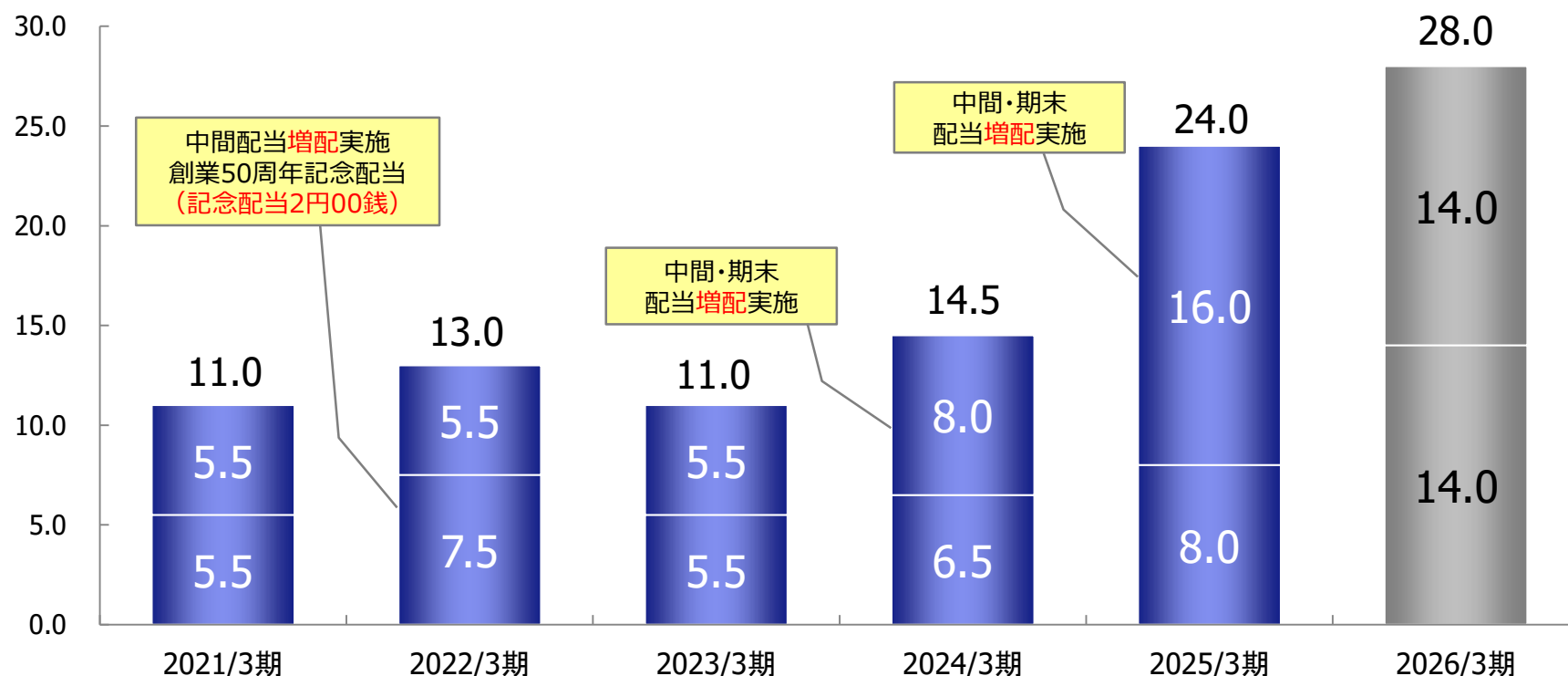
- 取得済 2.5億円（2023年11月～2024年8月、市場買付2.5億円）
- 取得済 1.0億円（2024年11月～2025年4月、市場買付1.0億円）

1. 取得に係る事項の内容		
	実施済	実施済
取得株式の総数	290,200 株	119,200 株
取得価額の総額	249,991,800 円	99,931,200 円
取得期間	2023年11月1日 ～2024年8月7日	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)	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	260,200株	119,200株
消却日	2024年9月30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。

- 期末配当実績:連結業績が修正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**14円00銭**、通年で1株当たり**4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。

VII. トピックス・新聞記事

1. 2024年度下期トピックス

マイスター・ハイスクール事業への支援

- 埼玉県立大宮工業高等学校に対し、「マイスター・ハイスクール CEO」としての社員派遣やRPAの授業、同校教員への教育などの活動を実施。
- IT教育の一環として、同校生徒に対するデータセンター「さいたま i D C」の見学を実施。
- 当社の取り組みが評価され、同校より感謝状を拝受。



日本サイバーセキュリティファンドに参画

- 日本のサイバーセキュリティ業界の活性化を目的とした「日本サイバーセキュリティファンド1号投資事業有限責任組合」に参画。
- 投資先のセキュリティ企業への支援・協業および他の参画企業との交流を通じて、深刻化するサイバー攻撃のリスクという社会課題の解決に取り組んでいく。



新CM放映開始

- テレビ埼玉にて新CMを放映開始。
- 当社社員を起用し、「社員がいきいきと働き、信頼できるITパートナー」であることにフォーカス。



「スマートワーク経営編」で3.5星に認定

- 人材を最大限活用するとともに、生産性を向上し、企業価値を最大化させることを目指す先進企業を選定する「日経サステナブル総合調査 スマートワーク経営編」において、3.5星に認定。
- 人材成長戦略に基づき、教育制度の充実や資格取得支援など、社員自らがキャリアパスを選択する取り組みを推進。



AGS、ランサムウェア対策追加
顧客データ保護

【さいたま】AGSは自社のデータセンタ―を通じて顧客の重要データをバックアップ・保護するサービスに、ランサムウェア（身代金要求型ウイルス）対策機能を追加して提供開始した。ランサムウェア攻撃の増加で企業の保有データが脅威にさらされる中、バックアップデータの書き換えが不可能な領域に保管してデータを強固に保護すること、需要に対応する。

AGSのデータセンタ―「さいたまiDC」と、岡山県に位置する遠隔地データセンタ―「西日本DRサイト」にバックアップデータを保管する。顧客の多様なデータ保護ニーズに対応し、事業継続性の強化を支援する。価格は個別見積り。

サイバー攻撃
中小企業を標的に
AGSが対策セミナー

サイバー攻撃の最新手法や、万が一攻撃された場合に被害を最小限に食い止めるための防御方法などを学んでもらうため、情報サービス業のAGS（さいたま市浦和区）と京セラドキュメントソリューションズジャパン（東京都シブヤ区）が主催する「サイバー攻撃対策セミナー」が22日、さいたま市浦和区で、セキュリティ対策セミナーを開催した。

セミナーは自治体や企業情報を取り扱うAGSデータセンターの見学や標的型攻撃メールの対応訓練、京セラが提供する外国人観光客向けの字幕表示（窓口対応）システムの体験など全3部構成で展開。都内や県内の企業経営者や情報システム部門の担当者など30社約50人が参加した。

講師を務めた埼玉の企業経営者や情報システム部門の担当者など30社約50人が参加した。講師を務めた埼玉の企業経営者や情報システム部門の担当者など30社約50人が参加した。

「セキュリティが脆弱（ぜいじやく）な中小企業」を標的にされる危険性がある。まずは無理せず、会社の身の丈にあった対策から始めてほしいと注意喚起。ソフトウェアを常に最新の状態に保ち、パスワードを他人に予想されにくい複雑な文字列にすることなど、今すぐできる対策の徹底を呼びかけた。

その上で、サイバー攻撃を受けた際に何をどうするか社内で基本方針を定めておくこと、日頃の模擬訓練や演習で、非常時に慌てないための心構えや組織的対策を講じることを求めた。

主催者のAGS法人事業本部長の栗井邦彦さんは「まず自社のセキュリティレベルを調べることから始めてほしい。気軽に相談を」と話した。

（足立英樹）

中小企業を標的としたサイバー攻撃を食い止めるための防御方法などを学んでもらうため、当社と京セラドキュメントソリューションズジャパンが開催したセキュリティ対策セミナーに関する記事
(2024年11月27日 埼玉新聞 4面)

ランサムウェア対策機能を追加した、当社のバックアップストレージサービスに関する記事
(2025年3月28日 日刊工業新聞 15面)

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。