

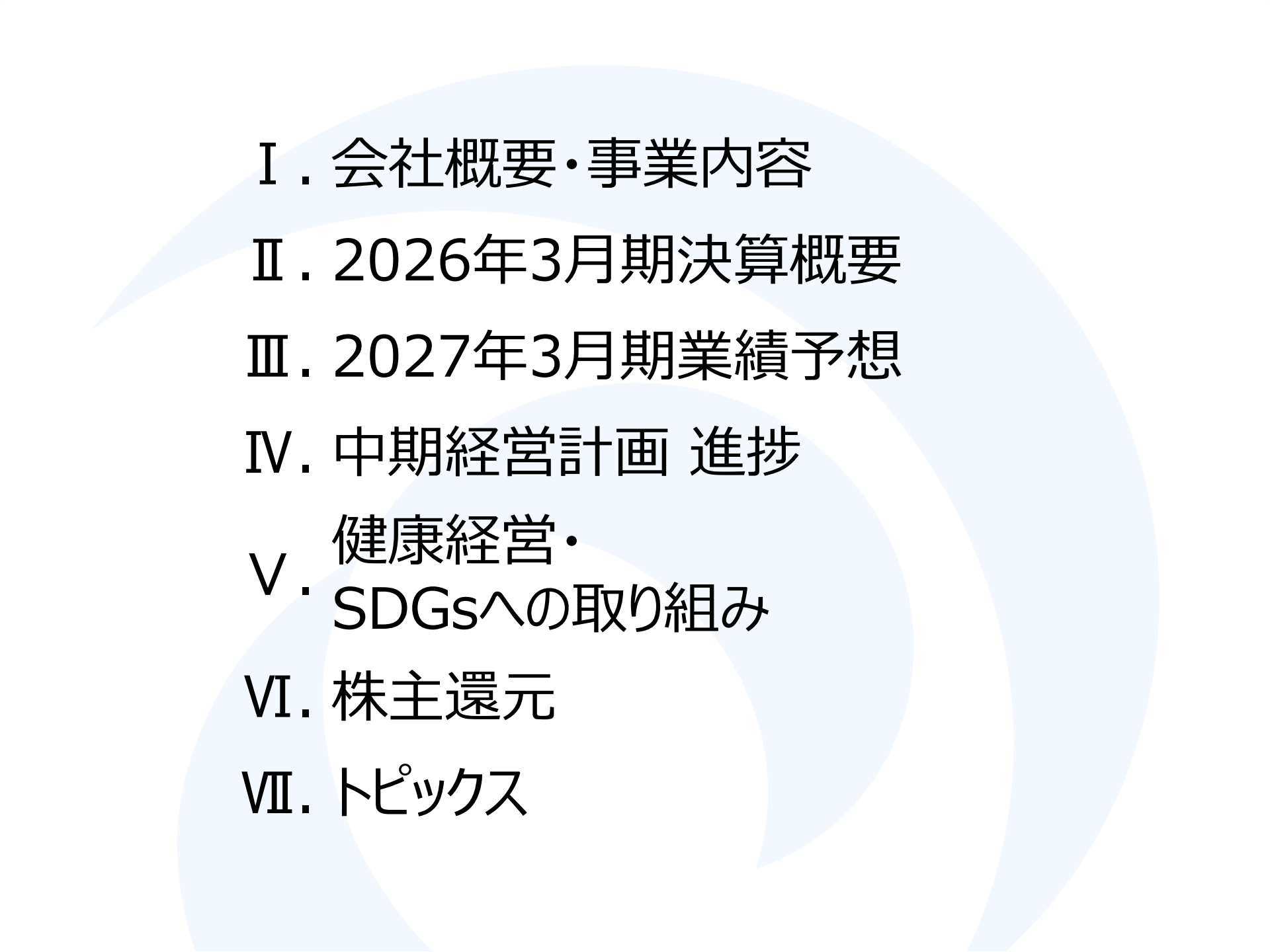


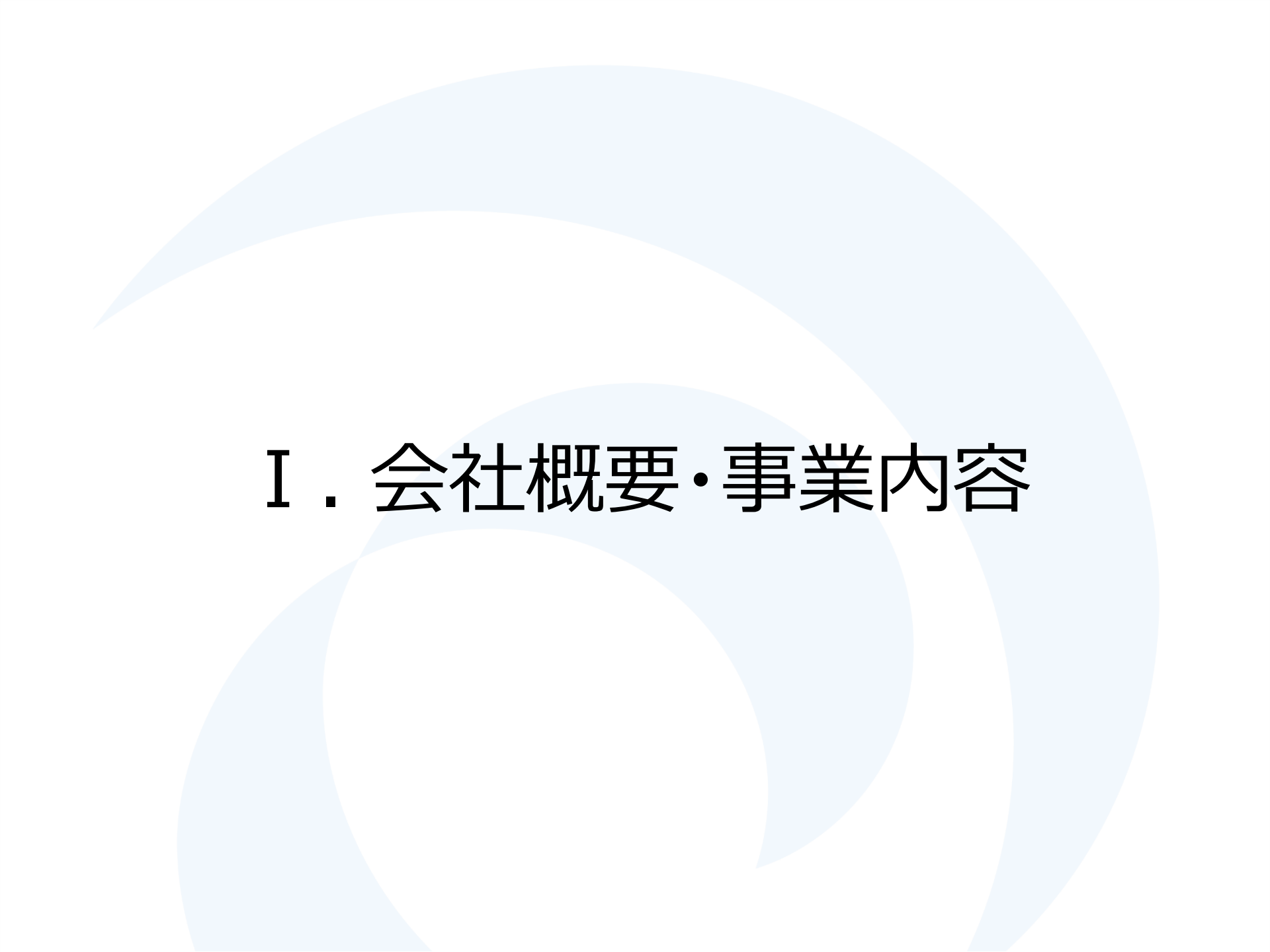
AGS株式会社

東証スタンダード市場 証券コード3648

個人投資家向け会社説明会

2026年7月

- 
- I. 会社概要・事業内容
 - II. 2026年3月期決算概要
 - III. 2027年3月期業績予想
 - IV. 中期経営計画 進捗
 - V. 健康経営・
SDGsへの取り組み
 - VI. 株主還元
 - VII. トピックス

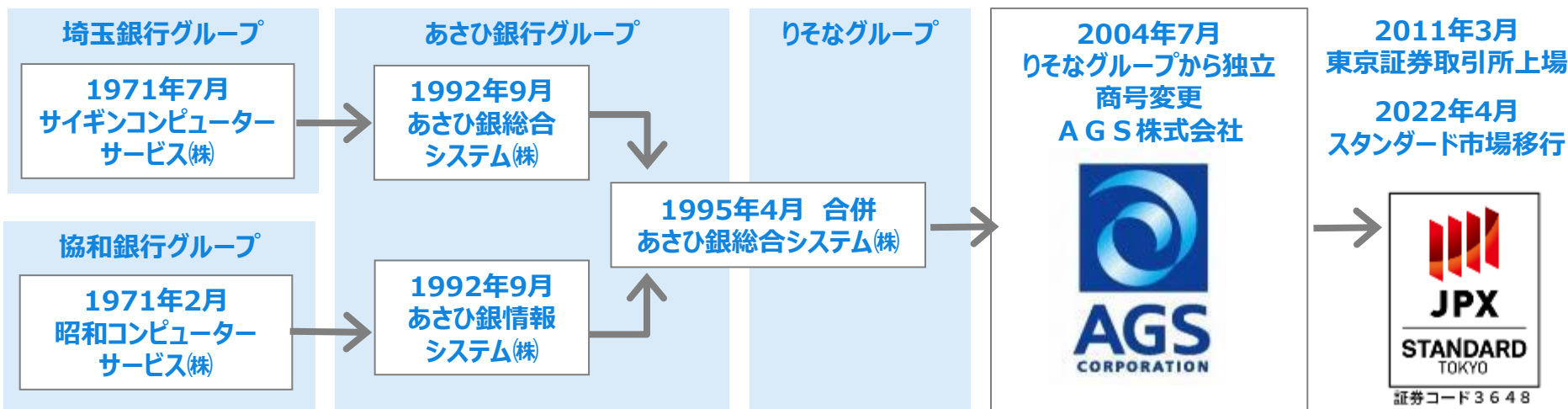


I . 会社概要・事業内容

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 1,109名 (2026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		
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ーを吸収合併
2026年3月	浦和ソリューションセンターを本社へ集約

ITで確かな成長と成功を

Assuring **G**rowth and **S**uccess with IT

MISSION

お客様とともに未来を創造し、ITで夢のある社会づくりに貢献します。

VALUE

柔らかな発想と新しい技術で人々の想いを実現し、新たな発見と大きな満足を提供します。

ACTION

一人ひとりがスペシャリストとして、誇りと責任を持って、いきいきと行動します。

4. 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

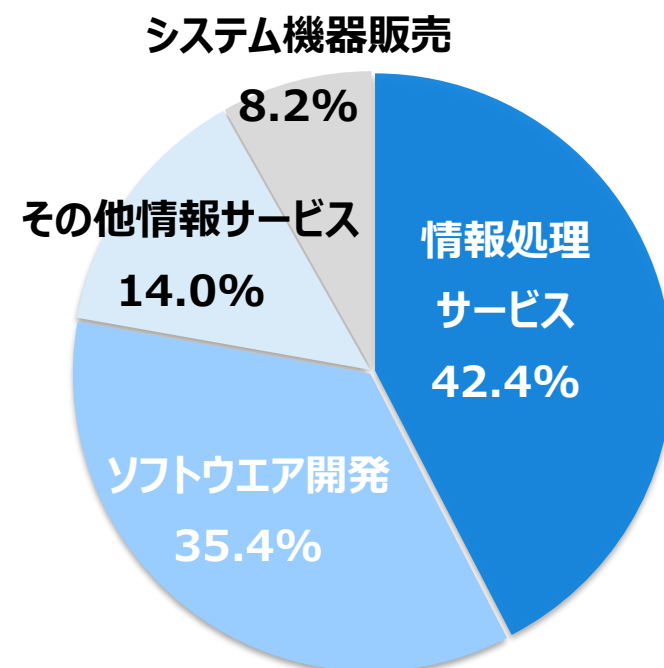
- システム機器、周辺機器の販売

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「QuickⅢ」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】



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

5. データセンタービジネスの概要（1）

社会で必要とされるデータセンター

- データセンターは重要な社会インフラ。社会におけるインターネット・システム利用・データ流通を支えており、それらの増加により、データセンター需要は継続的に拡大
- 各企業や政府・自治体は、データセンターにシステムを預けることで、システムの安全管理・安定稼働を実現
- 高効率な電力利用により、環境負荷軽減も同時に実現



さいたまセンター

ハウジングサービス

データセンターの基本的な機能・サービス

- 対災害性(自家発電設備、免震機能他)
- 高度なセキュリティ



免震構造

監視・運用サービス



福岡センター

コロケーション

- ハウジングサービス(ラック環境の提供によるシステム管理)
- コロケーション(データセンター内のスペースの提供)
- クラウドサービス(仮想基盤によるシステム環境の提供)
- 受託計算サービス(データ入力・計算処理・印刷・封入封緘)、アウトソーシング(運用業務請負)

5. データセンタービジネスの概要（2）

AGSのデータセンタービジネス

都市型データセンター「さいたま i D C」

- 都心からもアクセスの良い都市型データセンター
- データセンターの安全性・信頼性評価は最高水準のティア4クラス
- 高度なセキュリティ、運用・監視サービスを24時間365日提供

当社のシステム・設備によりサービスをご提供

- ✓金融機関向けのシステム処理
- ✓自治体向けの統合収納ソリューション（納税関係）
- ✓国民健康保険関連のデータ処理
- ✓企業向けのプライベートクラウドサービス



お客様システムをセンター内で管理

- ✓金融機関のシステム
- ✓自治体の総合行政システム
- ✓各企業のシステム etc.

重要なシステム、膨大なデータをお預かりしている。

システムインテグレーション
ビジネス（SIビジネス）



データセンタービジネス
（DCビジネス）

の強み

1. **提案力**：コンサル・開発等の**SIビジネス**だけでなく、その後の運用・監視等の**DCビジネス**を含めた**ワンストップ**でのご提案
2. **収益安定性**：**DCビジネス**のストック収益 + **SIビジネス**の案件収益により、景気変動に強い収益基盤
3. **競争優位性**：堅牢なDC基盤を活かし、高いセキュリティ要件を持つ自治体・金融向け案件に強みを発揮

6. 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

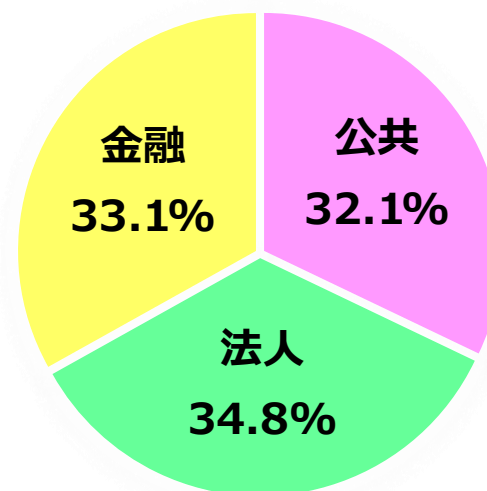
総合行政システムなど、関東圏内の自治体向けの情報サービスや国民健康保険関連の情報サービスをご提供。

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】



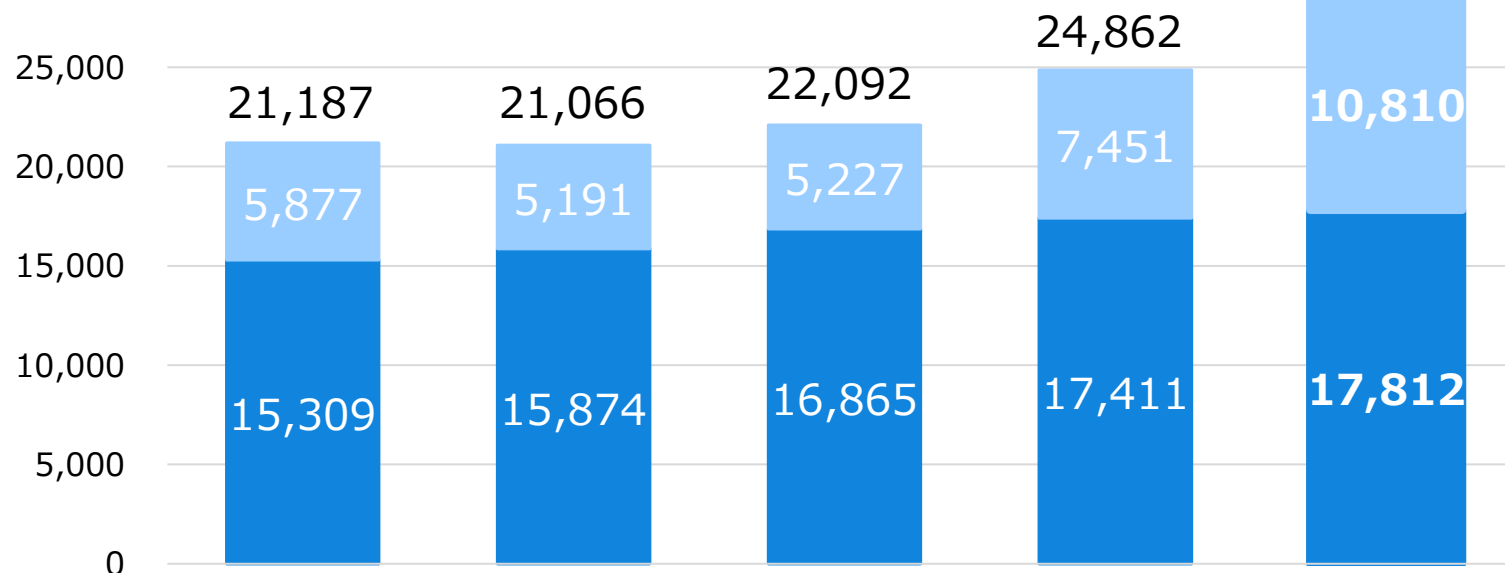
	2022年 3月期	2023年 3月期	2024年 3月期	2025年 3月期	2026年 3月期
金融	38.9	35.2	37.4	35.4	33.1
公共	30.5	33.6	32.2	31.0	32.1
法人	30.6	31.2	30.4	33.6	34.8

7. 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
28,622



	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
フロー	27.7%	24.6%	23.7%	30.0%	37.8%
Stock	72.3%	75.4%	76.3%	70.0%	62.2%

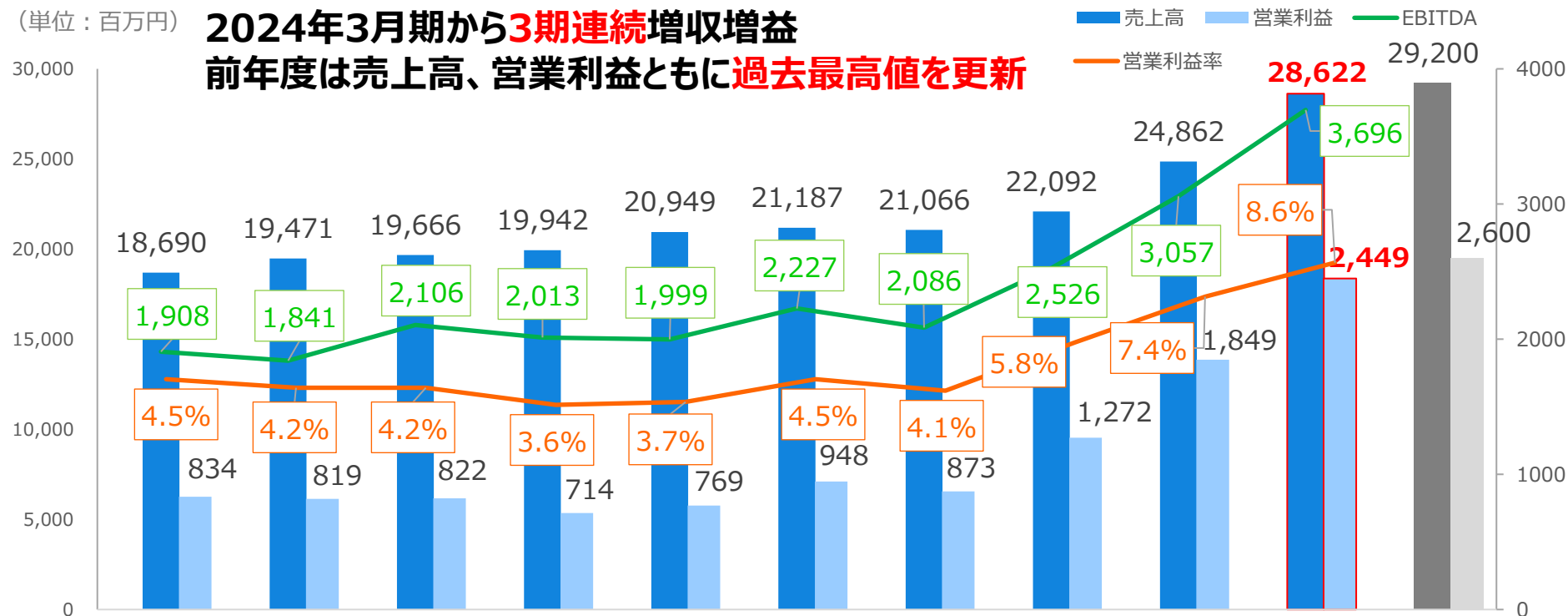
- 情報処理サービスを中心に安定したStock売上を確保
- Stockビジネスを基盤としつつ、DXビジネスの推進を強化しフロービジネスの拡大を図る

8. 業績推移（10年間）

（単位：百万円）

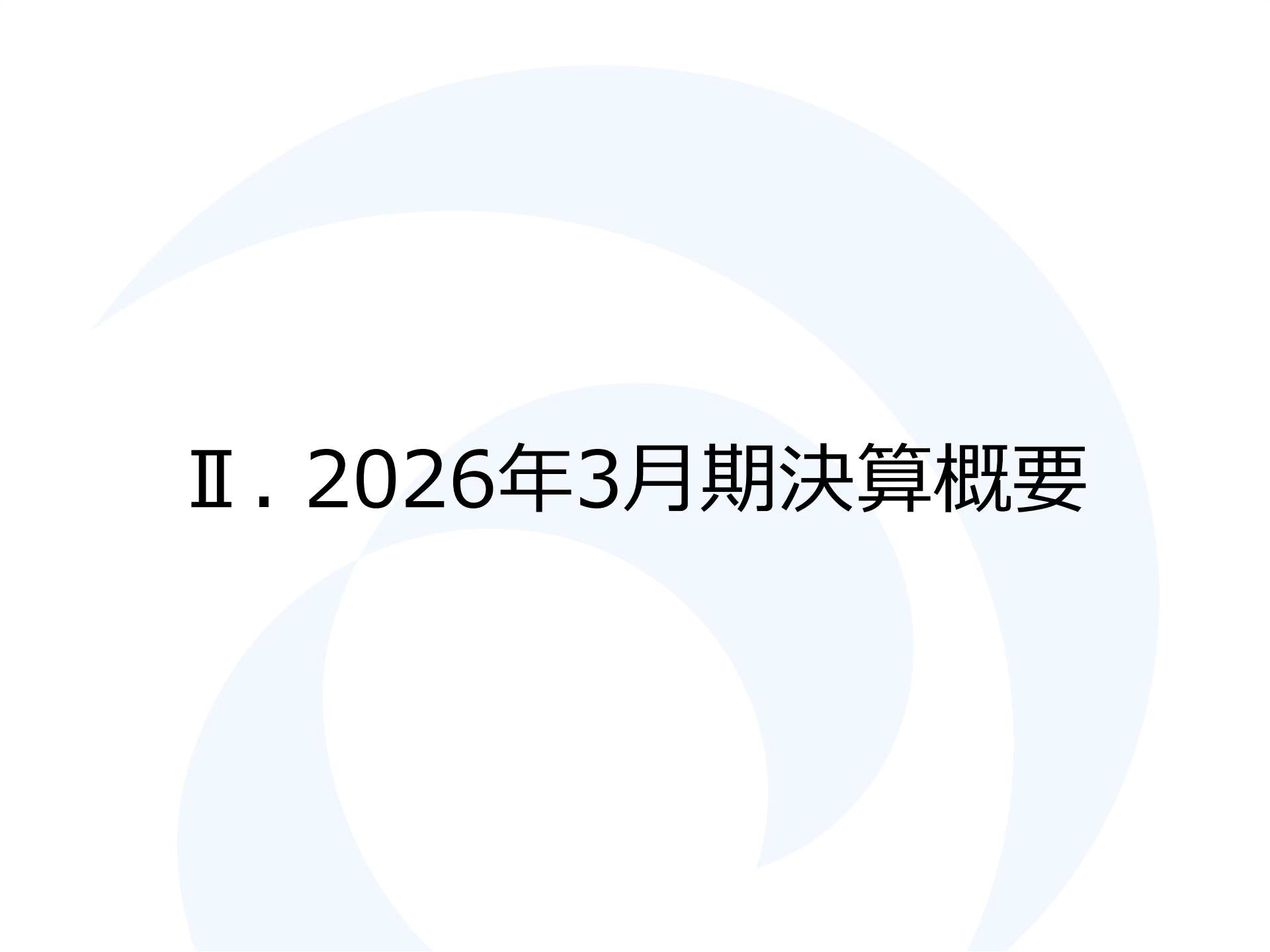
2024年3月期から3期連続増収増益

前年度は売上高、営業利益ともに過去最高値を更新



	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	2027/3期 予想
売上高	18,690	19,471	19,666	19,942	20,949	21,187	21,066	22,092	24,862	28,622	29,200
売上高/人	19.97	19.75	19.55	19.47	19.97	20.04	20.02	21.04	23.25	25.80	—
営業利益	834	819	822	714	769	948	873	1,272	1,849	2,449	2,600
営業利益/人	0.89	0.83	0.82	0.70	0.73	0.89	0.83	1.21	1.73	2.20	—
社員数	936	986	1,006	1,024	1,049	1,057	1,052	1,050	1,069	1,109	—
EBITDA	1,908	1,841	2,106	2,013	1,999	2,227	2,086	2,526	3,057	3,696	—

※「EBITDA」＝「連結営業利益」＋「連結減価償却費」



Ⅱ．2026年3月期決算概要

1. 2026年3月期決算

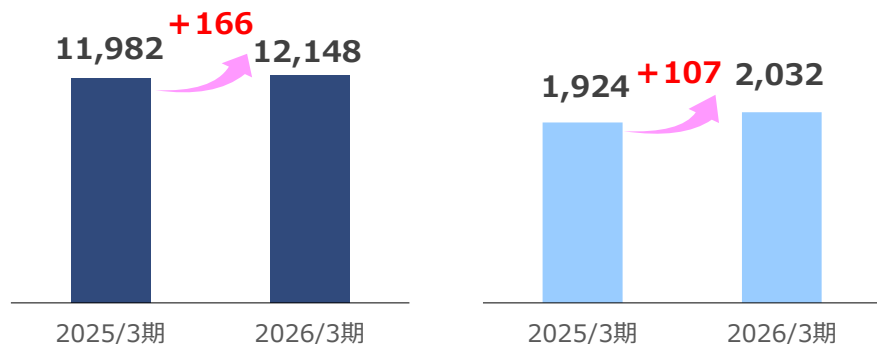
(単位：百万円)	2025/3期	2026/3期			業績予想修正 (10/15公表)	期初予想 (5/14公表)
	金 額	金 額	増 減	増 減 率	金 額	金 額
売上高	24,862	28,622	3,759	15.1%	28,000	26,800
売上総利益	6,164	7,296	1,132	18.4%	—	—
営業利益	1,849	2,449	600	32.4%	2,350	2,050
営業利益率	7.4%	8.6%	1.1P	—	8.4%	7.6%
経常利益	1,900	2,508	608	32.0%	2,390	2,090
親会社株主に帰属 する当期純利益	1,379	1,932	552	40.1%	1,690	1,460
一株当たり 当期純利益 (円)	81.89	115.58	33.68	41.1%	101.07	87.33

- 売上面では、ソフトウェア開発を始めとする全てのセグメントで堅調に推移したことから増収となる
- 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増益となる
- 昨年10月に上方修正した業績予想を上回り、売上高・営業利益ともに、上場以来の最高値を更新

2. 事業セグメント別売上高、収益状況

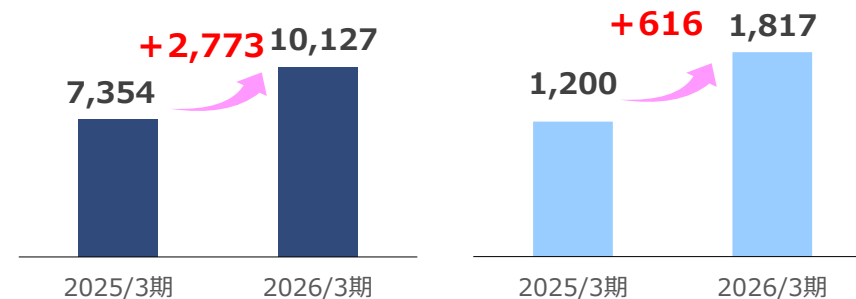
(単位：百万円) ■ 売上高 ■ セグメント利益 (全社費用配分前)

情報処理サービス



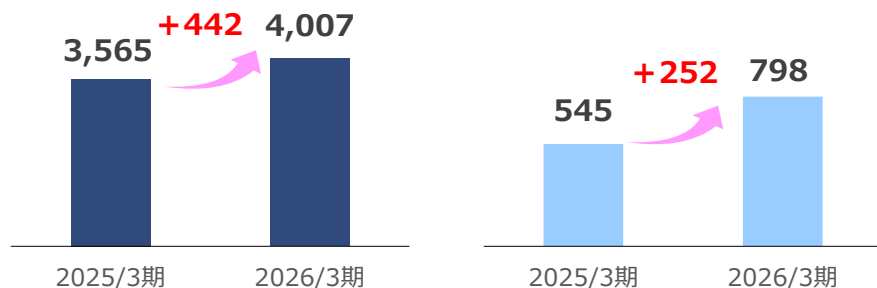
✓ 金融機関向け運用業務の受注拡大及び一般法人向けのデータセンターやクラウドサービス案件の受注増加などにより増収増益。

ソフトウェア開発



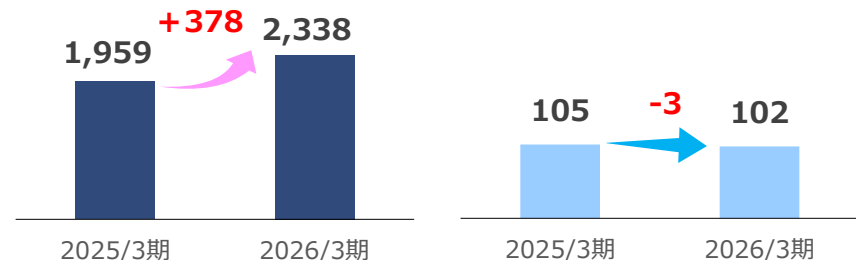
✓ 一般法人向けDX案件の受注増加及び自治体向けの案件増加などにより増収増益。

その他情報サービス

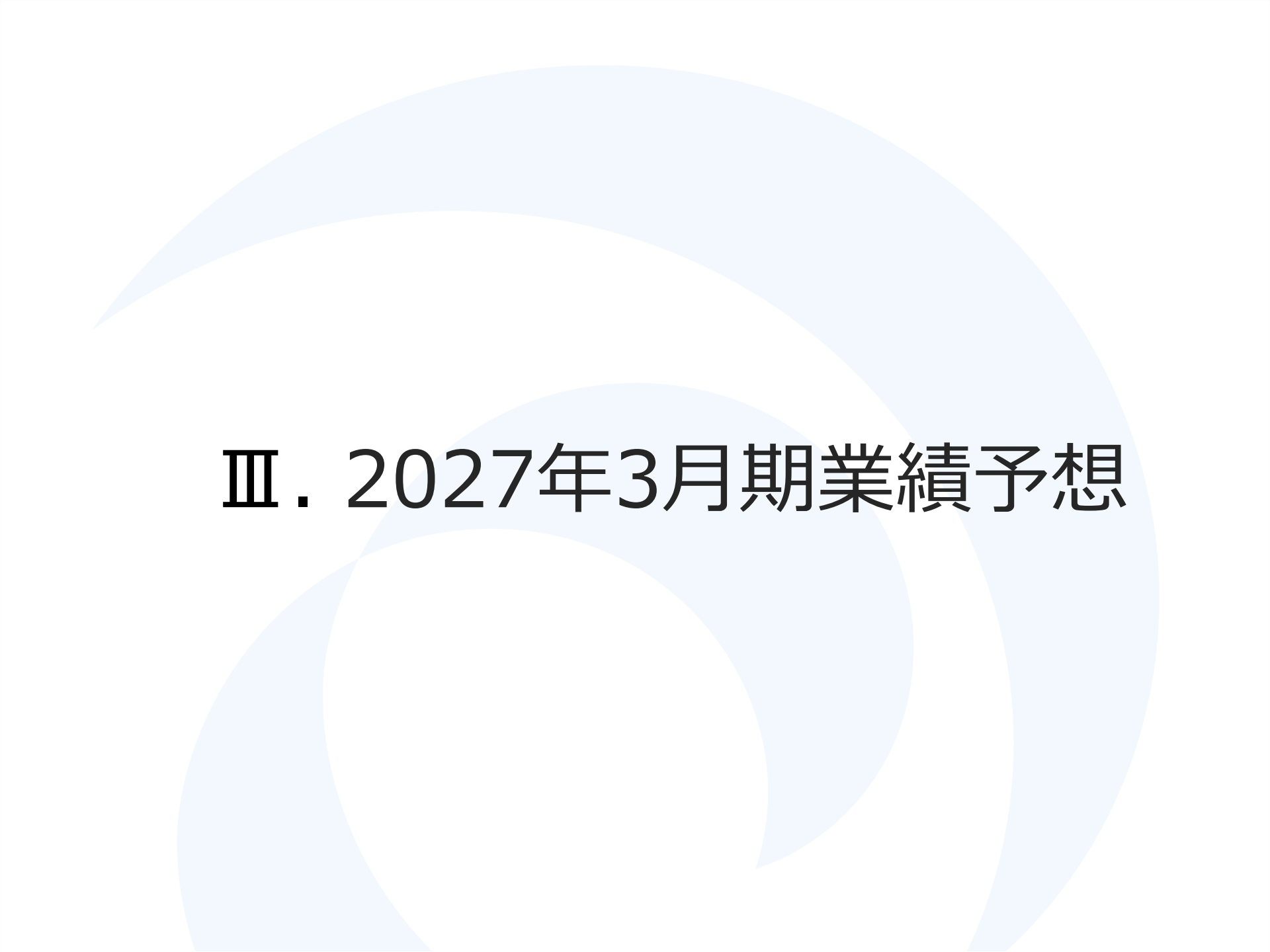


✓ ITインフラ構築案件の受注増加などにより、増収増益。

システム機器販売



✓ 自治体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。

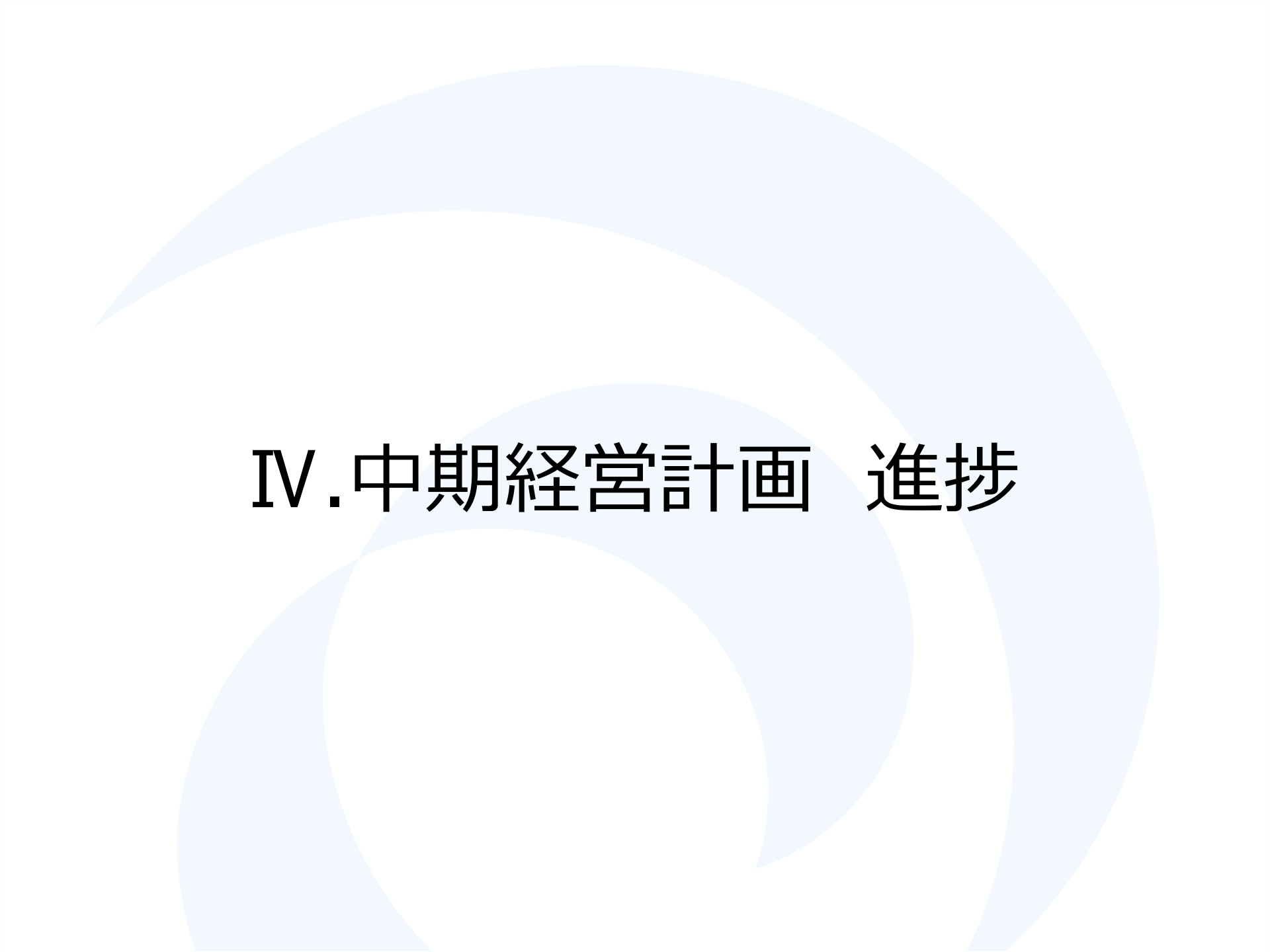


Ⅲ. 2027年3月期業績予想

1. 2027年3月期業績予想

(単位：百万円)	2026/3期 実績	2027/3期 業績予想 (2026/5/14 公表)		
	金 額	金 額	増 減	増 減 率
売上高	28,622	29,200	577	+2.0%
営業利益	2,449	2,600	150	+6.1%
営業利益率	8.6%	8.9%	0.3P	—
経常利益	2,508	2,660	151	+6.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,932	1,830	▲96	▲5.0%
一株当たり当期 純利益 (円)	115.58	109.70	▲5.88	▲5.1%

- ✓ 一般法人及び金融機関向けのシステム更改案件の増加のほか、ストックビジネスにおけるクラウドサービスの提供増などにより増収見込
- ✓ 売上高の増加や生産性向上などにより営業利益及び経常利益は増益見込
なお、前年度に投資有価証券売却益を計上したことから、当期純利益は減益見込



IV.中期経営計画 進捗

- 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している。

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

K P I

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. 中期経営計画 進捗・計数見直し

- 2026年3月期の大幅増収増益により、第二期中期経営計画（2026年3月期～2028年3月期）の目標を**初年度で達成**したため、最終年度の**2028年3月期目標を上方修正**。
- システム更改案件の獲得・推進等により、クラウドインフラセキュリティビジネス及びコアビジネスを着実に成長させ、2031年3月期の当初目標の前倒し達成を目指す。

計数進捗・見直し

指標	2026年3月期実績	2028年3月期目標（第二期中計最終年度）
売上高	286億円	275億円（当初） 300億円
営業利益	24.4億円	23億円（当初） 28億円
営業利益率	8.6%	8%（当初） 9%
ROE	11.7%（※）	9%程度（当初） 11%程度

※一過性の要因を除いた数値

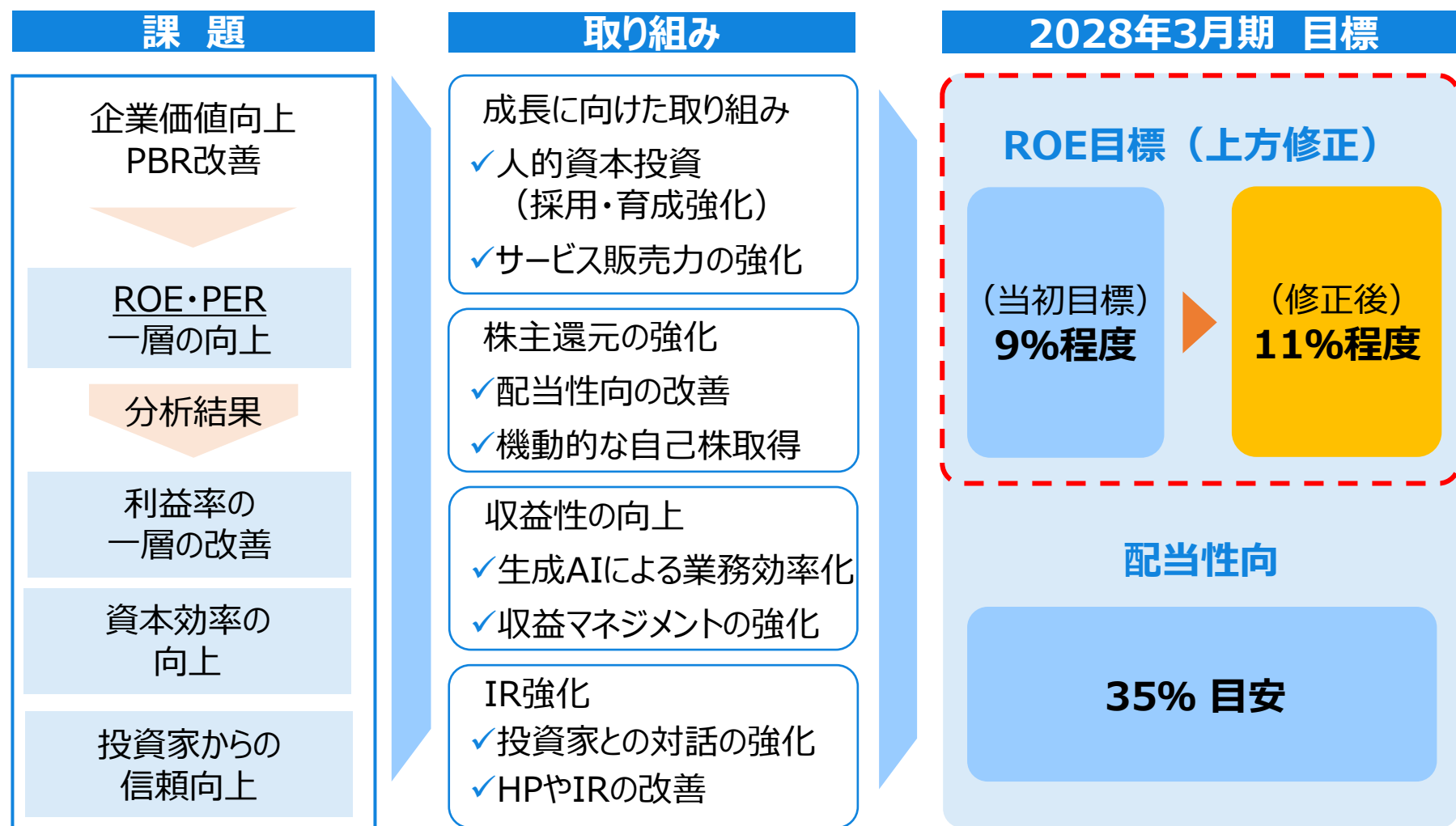
重点施策のKPI達成状況

指標	2028年3月期目標（※）	達成状況（※） （2026年3月現在）
クラウド・インフラセキュリティ売上	50%増	約38%増
クラウド・インフラセキュリティ人材	倍増	約67%増

※2025年3月期比

3. 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、各種課題への取り組みの結果、2028年3月期のROE目標について11%程度に上方修正。配当性向については、引き続き「35%目安」を目指していく。



クラウドビジネス

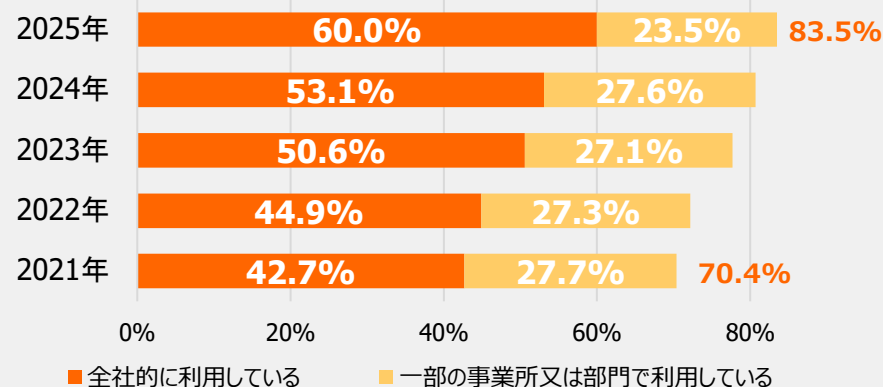
【クラウドサービスのメリット】

- ✓ システムの管理・運用コストが削減できる
- ✓ 強固な安全性や事業継続性が確保できる
- ✓ 需要に応じて柔軟にリソースを拡張できる

▶官民間問わず利用が拡大

※国内クラウド市場の年平均成長率は14.6%
(2024年-2029年)との予測あり

国内企業のクラウドサービスの利用状況推移



➤ 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

【セキュリティ投資の必要性】

- ✓ サイバー攻撃による、機密情報の漏えいや重要インフラのサービス停止といった企業価値に直結するリスクが高まっている
- ✓ こうした脅威に対応する高度な専門技術が不可欠

▶企業のセキュリティ投資やサプライチェーンも含めた体制強化の重要性高まり

2026年情報セキュリティ10大脅威 上位3位

- 1位：ランサムウェアによる被害
- 2位：サプライチェーンや委託先を狙った攻撃
- 3位：AIの利用をめぐるサイバーリスク ※IPAの発表資料より作成

国内のセキュリティー市場予測

- ✓ 2027年の市場規模予測
⇒1.25兆円超
- ※年平均成長率 約7.2%
(2022～2027年)

➤ 高い専門性や技術力に基づき、お客様の課題解決を総合的にご支援

コンサルティング力の強化

- ✓ 需要が高まるクラウド・インフラセキュリティ領域のビジネスを加速するため、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、法人部門内に「コンサルティング部」を新設
- ✓ これにより、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していく

AGSのコンサルティングサービス

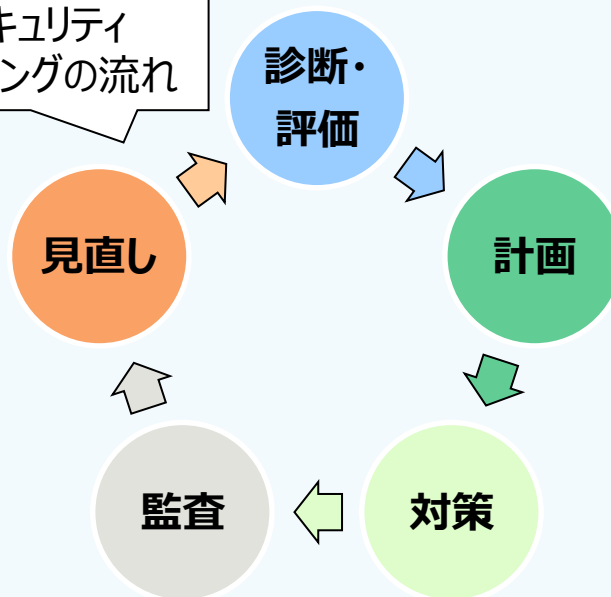
ITコンサルティング

- 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

- 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

情報セキュリティ
コンサルティングの流れ



総合的なセキュリティソリューションの提供

- ✓ お客様が直面する様々なセキュリティ課題に対し、幅広いサービスを組み合わせることで必要なソリューションを総合的な視点でご提供

AGSのセキュリティ対策ソリューション

サイバー攻撃対策

ゼロトラスト
ネットワーク

メール
セキュリティ

IT統制

データ保護

教育・訓練

「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」への対応

- ✓ 近年のサイバー攻撃事案の増加を背景に、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」を2026年度末頃からの開始を目指している

「サプライチェーンセキュリティ対策評価支援サービス」

- 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

お客様の
評価取得に向けた
伴走型の支援サービス

【関連サービス】「サプライヤー・マネジメント・クラウド」

- サプライヤー（仕入先や委託業者等）の継続的な管理が不可欠
- 一方、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
- リスク情報の可視化と一元管理で、管理負担軽減とリスク低減を実現

調査・管理業務を
効率化する
クラウドサービス

4. 重点施策2 コアビジネスの深化

DX推進・レガシーシステムからの脱却

- ✓ **「2025年の崖」**:経済産業省が提唱。旧来の技術や仕組みで構築したシステム（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。

※国内企業の約6割が未対応との調査結果あり

- ✓ **「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・保守の終了が発表され、多くの企業でシステム刷新を迫られている。

レガシーシステムの弊害

イノベーション
の機会損失

セキュリティリスク
の増大

メンテナンスコスト
の増大

社員退職による
ブラックボックス化

これらを踏まえ、当社では2023年より多数のレガシーシステムからの脱却・DX推進をご支援

- ✓ 法人分野や金融分野等の主要先の大型システムを始めとする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
- ✓ 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や、IT基盤の最適化とセキュリティ強化による事業継続性向上など、お客様の課題を解決しDX推進に貢献する

進捗状況



4. 重点施策3 人事戦略の推進

クラウド・インフラセキュリティ人材の育成強化

2026年3月期研修費用 **約1.4億円**（前年比 約20%増）

- ✓ レベル毎の知識・スキル要件を明確化した「育成マップ」を活用し、クラウド・インフラセキュリティ案件への積極投入により、「実践力」のある人材の育成を促進
- ✓ パブリッククラウドやインフラセキュリティ等の「中上級資格」の取得を促進

関連指標	2025年3月期実績	2026年3月期実績	2028年3月期目標
クラウド・インフラセキュリティ人材	89名	149名	200名以上
中上級資格取得者数	累計217名	累計292名	累計320名以上

人材活用戦略・エンゲージメント重視戦略

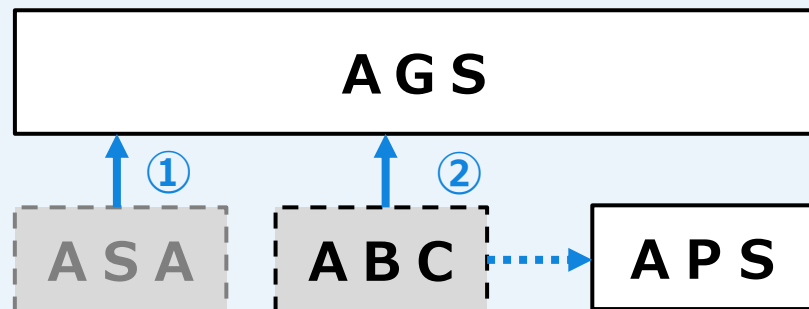
- ✓ 2023年より開始した組織サーベイを基に、組織課題を可視化し継続的な改善を実施
- ✓ 女性活躍推進ワーキンググループ活動により、社員同士の知見を共有およびキャリア支援を目的とした「メンターバンク」等、6つの施策を実施

関連指標	2025年3月期実績	2026年3月期実績	2028年3月期目標
組織サーベイ（5段階評価）	3.49	3.49	3.60
チーフ（係長相当職）以上に占める女性割合	17.0%	19.7%	22.0%

4. 重点施策4 経営効率化の推進（1）

組織の再編・集約

組織再編



- ① ASAをAGSへ吸収合併
（2025年4月1日付）▶コンサルティング力強化
- ② ABCをAGSへ吸収合併予定
ABCの一部業務をAPSへ吸収分割予定
（2027年4月1日付）▶人材・ノウハウの集約
- 人的資源やこれまで培ってきたノウハウを最適配分しグループの一層の成長に向けた体制強化や、経営資源活用の最大化を図る

事業所集約



さくら浦和ビル



2026年3月23日、浦和ソリューションセンターを本社であるさくら浦和ビルへ集約

- 事業運営の効率化と人材の有効活用を図り、より一層の競争力向上を図る

- ASA…AGSシステムアドバイザー株式会社
- ABC…AGSビジネスコンピューター株式会社
- APS…AGSプロサービス株式会社

組織体制見直しによる経営資源配分の最適化

AI利活用による効率化の推進① 開発業務効率化

- ✓ 生成AIを開発現場で積極活用し、生産性向上と品質向上を両立
- ✓ 要件定義、設計支援、プログラム作成、コードレビュー、テストケース作成まで幅広く活用

開発業務全般で幅広く活用

機能実現の検討支援

既存コードの理解支援

プログラム作成

コードレビュー

テストケース作成

技術学習支援

工数削減

処理スピード向上

属人化の解消

【生産性向上】

開発ツールを適用したプロジェクトでは
開發生産性が向上し、開発期間が短縮

【品質向上】

コードレビューやテスト支援により、
品質向上と不具合の早期発見を推進

【技術力強化】

生成AIの支援を受けてエンジニアが
より高度な設計・提案業務に従事

【人材育成強化】

若手人材や経験の浅い人材等の
早期戦力化

生成AIの活用範囲をさらに拡大し、開発力の強化を通じて、中長期的な企業価値向上を目指します

4. 重点施策 4 経営効率化の推進（3）

AI利活用による効率化の推進② 社内業務効率化

- ✓ 社内のAI活用で得た知見を、お客様向けサービスにも展開
- ✓ 今後も生成AIをはじめとする新技術を事業成長につなげていく

社内業務全般で幅広く活用

情報収集・分析の効率化

契約内容の一次チェック

AIエージェントの活用推進

ファシリテータ
(分析・報告)

提案書自動作成

社内問い合わせ
(FAQ) への自動対応

知見・ノウハウをサービス展開

【AI関連サービスの一例】

■ 企業団体向け生成AIサービス「AI-Zanmai」

(2025年5月リリース)

- シンプルな料金体系とセキュリティを強みとする業務効率化を支援する生成AIサービス
- 社内の利活用の知見を活かし、新機能を随時追加、継続的に機能向上

安心のセキュリティ

シンプルな定額制

ユーザー数無制限

新機能を随時追加

導入と支援のための4つのサポートオプション

■ 「生成AI定着化支援アドバイザーサービス」

(2026年1月リリース)

AI-Zanmai初期設定

社内規程整備

従業員向け研修

利活用支援



V．健康経営・SDGsへの取り組み

1. 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認識から、全社的に健康経営を推進

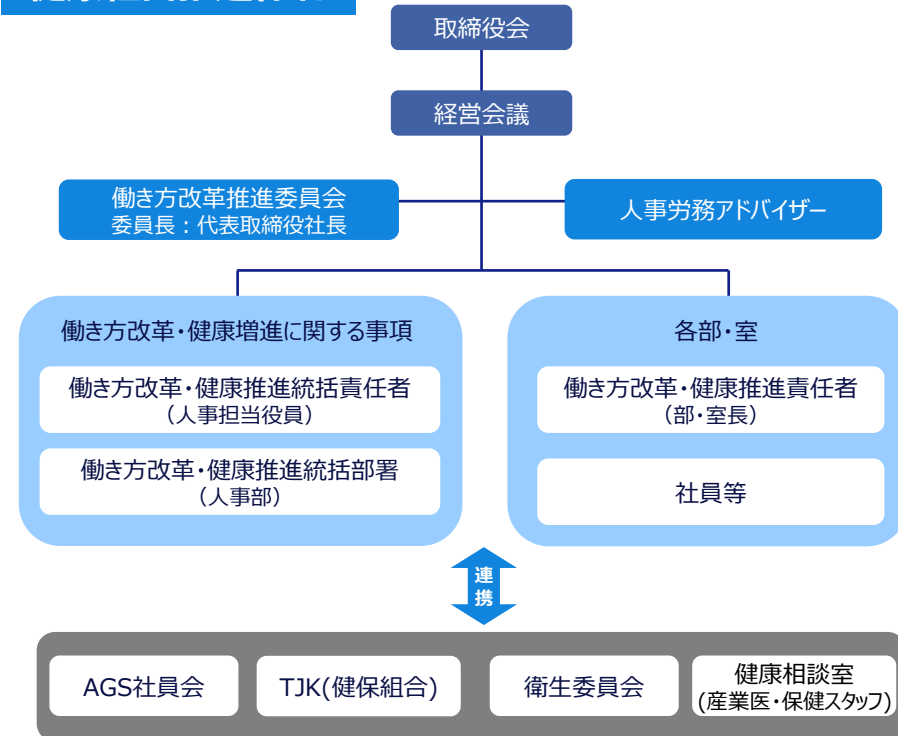
健康経営施策の主な取り組み

- ✓ 人間ドックの受診向上対策
- ✓ 健保組合や産業医との連携強化
- ✓ 生活習慣病予防に向けたウォーキングイベント、健康測定イベント等の実施
- ✓ 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9年連続で認定



健康経営推進体制



AGS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、人事担当役員及び人事部が中心となって推進しております。

2. SDGs・マテリアリティ

AGSグループは、「事業を通じて社会課題の解決に取り組む」方針の下、4つの主要な課題への解決に向け取り組んでおり、いずれの項目も計画通りに進捗

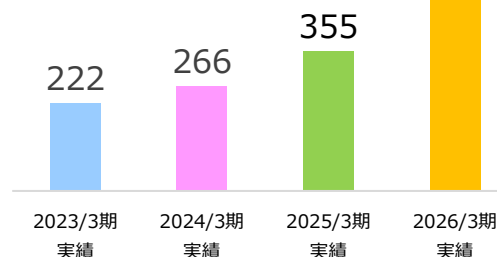
豊かな社会の実現

DXソリューション提供社数（累計）

2026年3月期目標300社
に対する進捗率

171%

DXコンサルティングや
リモートツールが順調



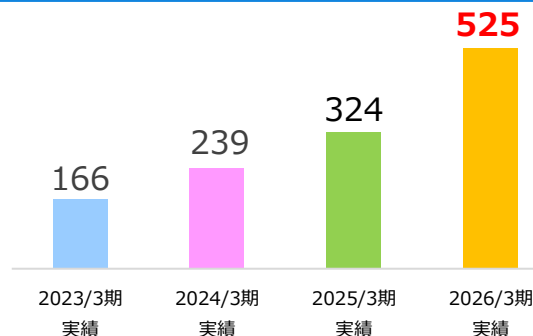
安心・安全な社会の実現

セキュリティソリューション提供社数（累計）

2026年3月期目標200社
に対する進捗率

263%

標的型攻撃メール訓練
サービスやインフラセキュリ
ティ対策等が順調



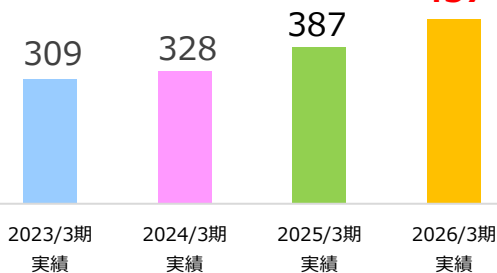
資源の効率的利用

データセンター利用社数（累計）

2026年3月期目標400社（※AWSなどのパブリッククラウド利用を含む）
に対する進捗率

114%

ハウジングサービスの
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%）

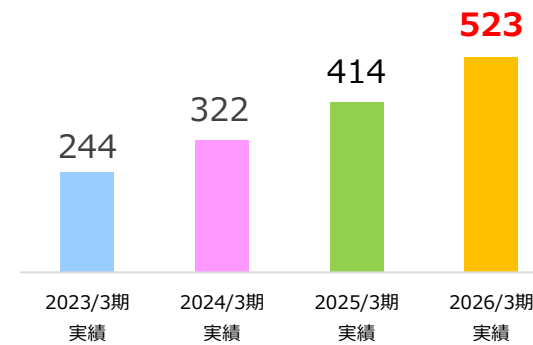
地球環境の保全

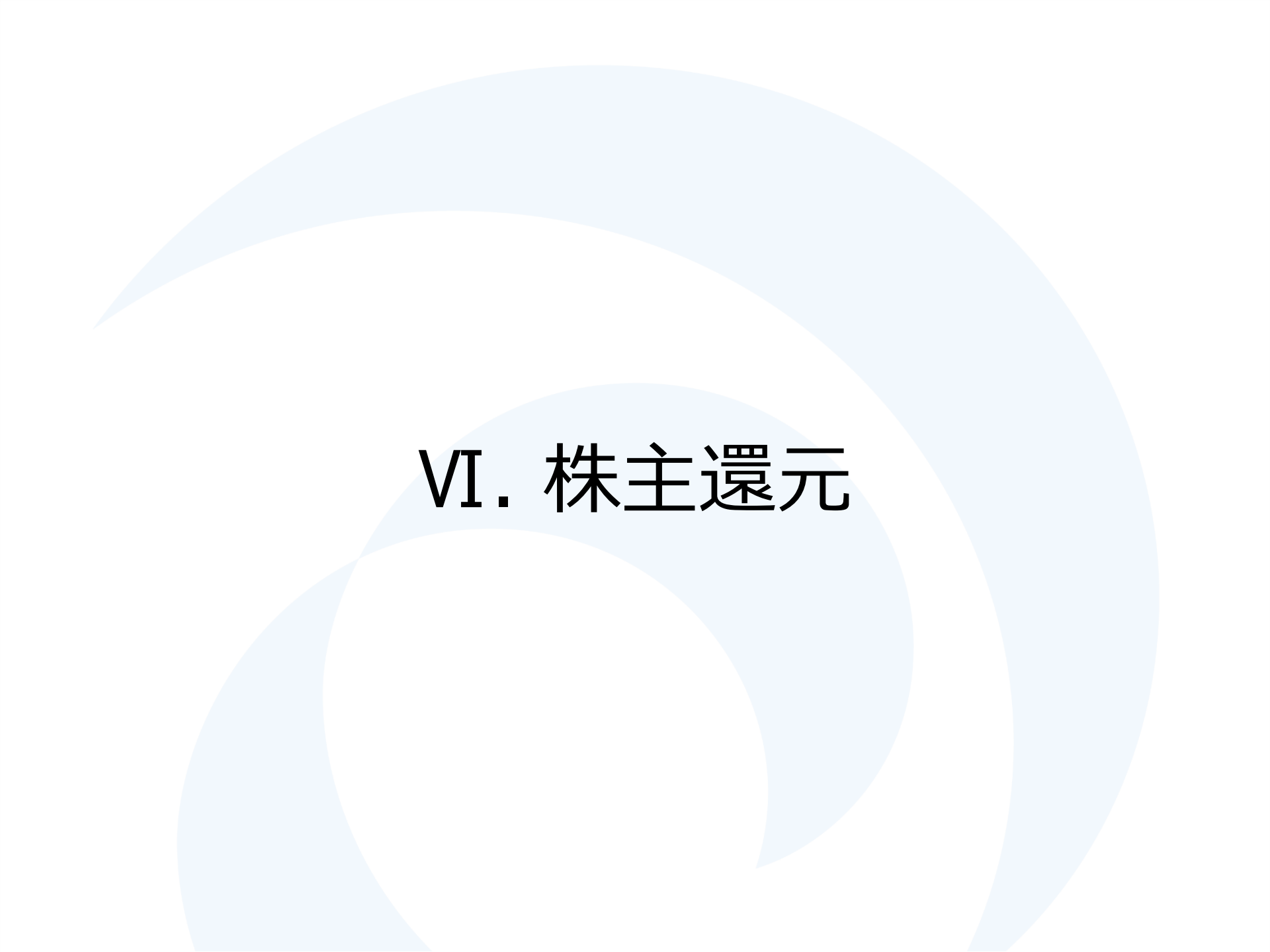
ペーパーレスサービス利用社数（累計）

2026年3月期目標290社
に対する進捗率

180%

SaaS型統合業務システム
が順調





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、資本効率の向上を目的とし、自己株式の取得、及び消却を実施

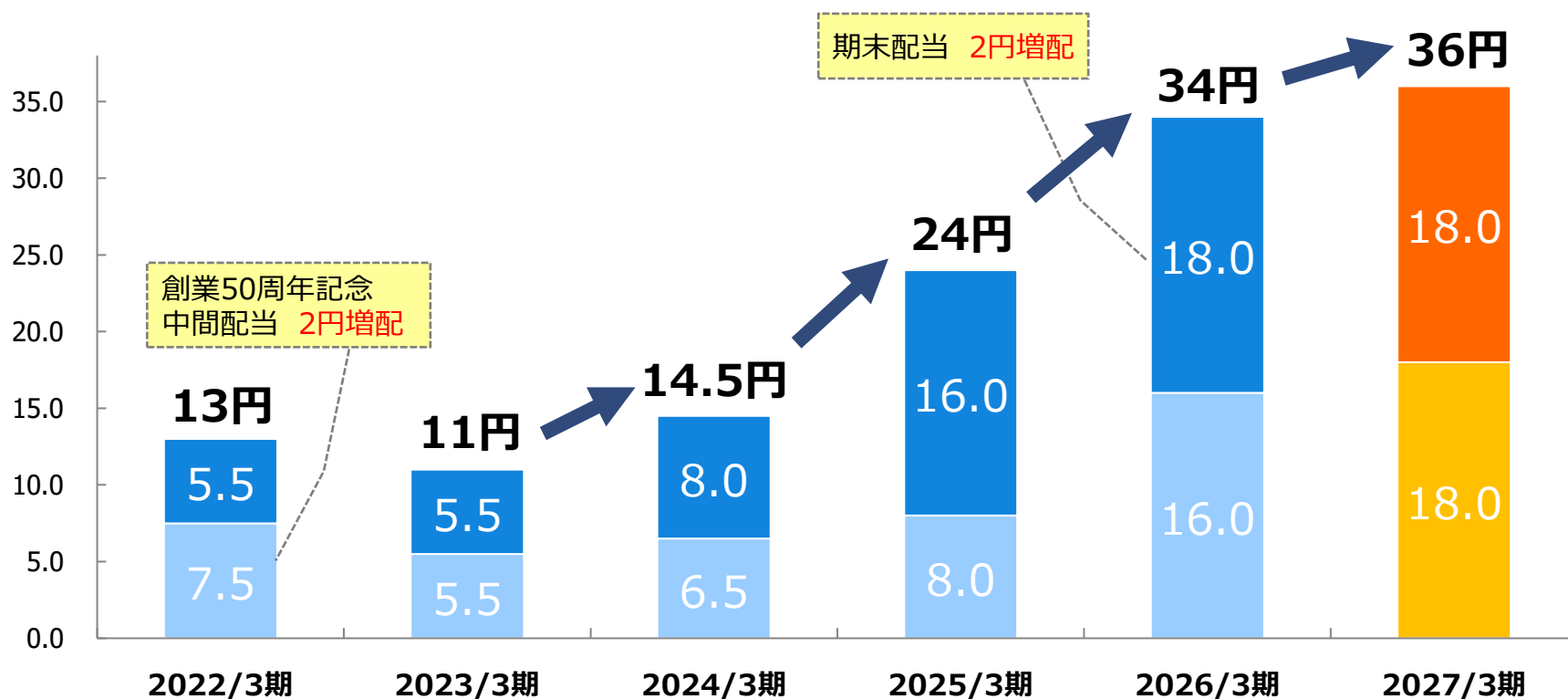
- 取得済 約1.0億円（2024年11月～2025年4月、市場買付1.0億円）
- 取得済 約0.7億円（2026年2月、立会外取引0.7億円）

1. 取得に係る事項の内容		
	実施済	実施済
取得株式の総数	119,200 株	50,000 株
取得価額の総額	99,931,200 円	70,700,000 円
取得期間	2024年11月1日 ～2025年4月2日	2026年2月2日
取得方法	市場買付 (取引一任契約)	自己株式立会外買付取引
2. 消却に係る事項の内容		
消却株式の数	119,200株	50,000 株
消却日	2025年5月8日	2026年2月25日

2. 配当実績・予想

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目指しております。

- 期末配当：連結業績が堅調に推移したことに伴い、1株当たり2円増配の**18円00銭**。
- 今期予想（2027年3月期）：中間・期末とも1株当たり**18円00銭**、通年で1株当たり**2円増配**の予想。



3. 株主優待制度

株主の皆様には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しております。

保有株式数	継続保有期間	贈呈時期	優待内容
2 単元株 (200 株) 以上	1年以上	6月頃	V J Aギフトカード 1,000 円分
		12月頃	Q U Oカード 1,000 円分
5 単元株 (500 株) 以上	1年以上	6月頃	V J Aギフトカード 2,000 円分
		12月頃	Q U Oカード 2,000 円分
	3年以上	6月頃	V J Aギフトカード 3,000 円分
		12月頃	Q U Oカード 3,000 円分
10 単元株 (1,000 株) 以上	1年以上	6月頃	V J Aギフトカード 3,000 円分
		12月頃	Q U Oカード 3,000 円分
	3年以上	6月頃	V J Aギフトカード 5,000 円分
		12月頃	Q U Oカード 5,000 円分



優待基準日:3月末 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月及び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月及び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

1. 2025年度トピックス

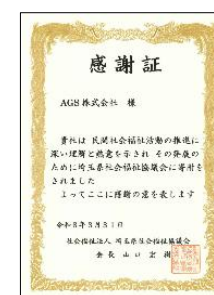
コーポレートサイトのリニューアル

- 当社コーポレートサイトの全面リニューアル
(製品サービスページや子会社サイトも含む)
- AGSグループのことがわかりやすく伝わるよう
内容とデザインの見直しを行い発信力を強化



衣類バンク活動実施

- 未使用品同等の子ども服を、経済的に困りのご家庭
などに無償でお届けする活動「衣類バンク活動」に参画
- 当社グループの従業員が持ち寄った衣類を、埼玉県
社会福祉協議会へ寄贈



FIT2025に出展

- 「ニッキン」(日本金融通信社) が主催する国内最大の
「金融機関のためのITフェア」『FIT2025』に出展
- AGSは「標的型攻撃メール訓練対応サービス」
(セキュリティ)、サプライヤー・マネジメント・クラウド
等をご紹介

▶ 金融FIT2025の風景
(2025年10月10日)



「AI-Zanmai」に関する記事 （2025年5月16日 日刊工業新聞 11面）

【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）」の提供を開始した。必要な情報をあらかじめ検索・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。

AGS、生成AI提供
チャットなど簡単に利用可能

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。月額8万円

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。

「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。

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、経産省が「度」を受け、企業が同様の評価を受けることを目指す「サイバーセキュリティ対策」を推進する。サイバー攻撃の高度化・巧妙化に伴い、取引先を通じた情報漏えいなどのリスクが高まっている。AGSは、サイバーセキュリティ対策の推進を支援する。サイバーセキュリティ対策の推進を支援する。サイバーセキュリティ対策の推進を支援する。

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（SaaS）運用サービスで、増えたクラウドを基盤としたシステム構築やサイバーセキュリティ対策の推進を支援する。サイバーセキュリティ対策の推進を支援する。サイバーセキュリティ対策の推進を支援する。

「AWSアドバンストティアサービスパートナー」に関する記事 （2026年2月10日 日刊工業新聞 13面）

AGS、AWS上位パートナーに
クラウド技術評価

AGSは米アマゾンウェブサービス（AWS）が展開するAWSパートナーネットワーク（APN）で、同社製サービスに関する高い技術力と豊富な導入・運用実績を持つ上位ランク「AWSアドバンストティアサービスパートナー」に昇格した。これまでのAWS導入・運用実績などが評価された。

APNはAWSの技術やツールを使い、顧客向けクラウドサービスを提供する企業の国際的なコミュニティ。パートナー企業の技術力や実績などに応じ、セレクト・アドバンスト・プレミアの3段階のランクを設けている。AGSは初期段階の「セレクトティアサービスパートナー」としてAWSサービスの提供を開始以降、AWS認定資格を持つエンジニアの育成や技術力向上などに取り組んできた。今回の昇格はこうした継続した取り組みの成果だという。

AGSは今後も最新のクラウド技術や実績のある手法を活用し、顧客のビジネス成長とデジタル変革（DX）推進を支援していく。（さいたま）

Assuring **G**rowth and **S**uccess with IT

『ITで、確かな成長と成功を』



本資料に関するご注意

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。