

第28期 報告書

2024年4月1日 ▶ 2025年3月31日



株式会社 アズジェント

証券コード：4288

FINANCIAL HIGHLIGHT

財務ハイライト

期末決算

単位（百万円）

経営成績	当 期 (2024 年 4 月 1 日から 2025 年 3 月 31 日まで)	前 期 (2023 年 4 月 1 日から 2024 年 3 月 31 日まで)
売上高	2,971	2,369
営業損失（△）	△205	△290
経常損失（△）	△218	△290
当期純損失（△）	△440	△448
1 株当たり当期純損失（△）（円）	△115.44	△117.43

財政状態	当 期 (2025年3月31日現在)	前 期 (2024年3月31日現在)
純資産	336	777
総資産	1,570	1,659
1 株当たり純資産額（円）	88.18	203.73

財務指標	当 期 (2025年3月31日現在)	前 期 (2024年3月31日現在)
流動比率	131.4%	180.5%
自己資本比率	21.4%	46.8%

（注）本報告書中において百万円及び千円単位で表示している金額は、単位未満を切り捨てております。

株主のみなさまへ

株主のみなさまには、平素より格別のご支援を賜り厚く御礼申し上げます。
今般、第28期報告書（2024年4月1日から2025年3月31日まで）をお届けするにあたり、一言ご挨拶申し上げます。

当事業年度におけるわが国経済は、雇用・所得環境の改善や各種政策の効果もあり緩やかな回復傾向にあります。その一方で、金融資本市場の変動や海外経済の減速懸念、資源価格の高止まりといったグローバル経済での不安定要因に加え、人手不足の深刻化や物価高が、企業収益だけでなく国民生活への影響が長期化するなど、依然として先行き不透明な状況が続いております。

このような環境の下、当社は、飛躍を図るべく、次代を先取りしたオンリーワン商品の投入と、当社セキュリティ・ノウハウを組み合わせたスマートセキュリティサービスを加速させることに注力しております。また、公共やエンタープライズ向けのITセキュリティ分野に加え、現在活用が進んでいるAI領域におけるセキュリティも含めたグローバルな新潮流を体現した独自のポジショニングの確立を図ります。

今後は、当社のミッションである「アズジェントは業界に革新を起こし、セキュアな社会を実現します。」を具現化することで、サイバーセキュリティの新潮流であるゼロトラストアーキテクチャーを高度に実現するソリューション等、サイバーセキュリティ総合ソリューションベンダーとして、一層の業容拡大と業績向上に努めてまいります。企業価値の増大を実現することで、株主のみなさまの信頼とご期待に沿えるよう社業に邁進する所存でありますので、何卒、変わらぬご支援、ご鞭撻を賜りますよう、お願い申し上げます。

2025年6月

代表取締役社長

杉本 隆洋

中期的な経営戦略

当社は、中長期的な成長を実現するため、次代を先取りしたオンリーワン商品の投入と、当社セキュリティ・ノウハウを組み合わせたスマートセキュリティサービスの加速に取り組んでおります。

現在、セキュリティを取り巻く環境が大きく変化しており、市場ニーズも大きく変わりつつある状況です。当社はこれをゲームチェンジの機会と捉え、市場ニーズを先取りしたスマートセキュリティサービスを投入することで、これまでとは異なる大きな成長を遂げ、セキュリティ・トップベンダーとしてのポジションを確立するため、「アズジェント中長期成長戦略」に基づき、最新セキュリティ商品の投入及びスマートセキュリティサービスの提供に向けたサービスメニューの拡充を、上述の通り段階的に進めてまいります。

この方針を踏まえ、具体的な施策を実施いたします。

1. 【プロダクトビジネス】

プロダクト関連においては、直近の業績を底上げすると共に、中長期的な成長に向け、環境の変化に応じたセキュリティニーズへの継続的な対応が求められています。具体的には、当社が強みを持つ官公庁やエンタープライズといった顧客層を中心に販売しているCheck Point社製品をはじめとした主力商品の本格化する需要を着実に獲得するとともに、既存商材における大型案件の取り込みを確実に進めてまいります。また、中長期的な成長に向けて、Secure LayerやVicariusなどの新商材の立ち上げを加速していきます。これら新商品は、多様化するセキュリティニーズに対応するためにスマートセキュリティサービスとしてストック化することも合わせて推進します。今後も、マーケットインの視点に基づ

いた製品ポジショニングと、セールスツール・プロモーション施策の最適化を通じて、顧客への提案力を一層高めることで、競争力強化と持続的な成長を図ってまいります。

2. 【サービスビジネス】

サービスビジネスに関しては、市場ニーズに対応したサービスメニューの拡張と共に、プロダクトビジネスとのシナジーも含めた販売体制強化の推進が必要です。具体的には、クラウド環境における最新のセキュリティニーズに対応したマネージドセキュリティサービス(MSS)のメニュー開発や、SMB市場を見据えたAI-SOCの立ち上げ準備など、より付加価値の高いサービスの提供に向けた取り組みを着実に進めております。今後は、これまでに整えてきた基盤を活かし、プロダクト関連とのシナジー効果を出せる提案を増やしていくことで、差別化と継続的な収益力強化を一層加速してまいります。

3. 【人管理体制】

人管理体制においては、直近では効率的な人員配置の実現が最優先課題となりますが、中長期的な成長を見据えた場合、人的リソースの強化は不可欠です。「アズジェント中長期成長戦略」の実現に向け、外部からの即戦力人材の採用を継続的に進めておりますが、IT業界全体でセキュリティ人材の不足が深刻化するなか、将来を見据えた若手人材の採用および育成にも積極的に取り組んでおります。

当期の概況

① 当期の概況

当事業年度における主な活動内容としては、「アズジェント中長期成長戦略」に基づき、最新セキュリティ商品の投入及びスマートセキュリティサービスの提供に向けたサービスメニューの拡充を進めてまいりました。全体を通じて、クラウドセキュリティ分野での運用支援体制の強化や新商品の市場投入、新サービスの監視対象拡大、さらにはプロモーション活動の展開など、成長戦略に沿った多面的な取り組みを実行しております。

具体的には、クラウド分野のセキュリティ運用支援サービスの第一弾として、需要が高まるクラウドコンテナ環境に対応すべく、統合セキュリティソリューション Sysdig Secure を活用した「セキュリティ・プラスマネージドセキュリティサービス for Sysdig SaaS」の提供を第1四半期より開始いたしました。第2四半期には、監視対象コンテナプラットフォームとして Amazon EKS を追加し、Kubernetes ベースの環境にも対応することで、より柔軟なセキュリティ運用を実現しております。第3四半期からは、クラウドネットワーク経路のセキュリティ強化を目的に、トレンドマイクロ社の「Trend Micro Cloud One - Network Security (C1NS)」を新たな監視対象に加えました。また、SaaSの安全利用を目的としたブラウザセキュリティソリューション「Secure Layer Browser Extension」のモジュール化を進め、マネージドサービスプロバイダを通じた提供を第4四半期より開始いたしました。これは、SaaSの利用拡大に伴うブラウザ起因の様々なセキュリティリスクを軽減する次世代型のセキュリティ対策であり、Chrome、Edge といった使い慣れたブラウザにプラグ

通期の見通し

次期の見通しについて、まずは業績回復を実現することを最優先に取り組みます。プロダクト関連、サービス関連共に次期からの販売伸長を見込んでおります。

プロダクト関連では、当事業年度からすれ込んだ複数の大型案件の獲得が見込まれることに加え、当社が強みを持つ官公庁やエンタープライズといった顧客層を中心に販売している新モデルの需要が本格化する見込みです。特に大型案件は、現時点で第3四半期での受注が見込まれており、これらを確実に受注できるように営業活動を進めていくことで、売上基盤を固めてまいります。

サービス関連では、セキュリティ診断の需要が伸びていること、当事業年度に拡充した付加価値の高いサービスメニューの効果による販売伸長が期待できます。また、営業体制の強化を図ることで、これまで十分にできていなかった、プロダクト関連とサービス関連双方の顧客に対するクロスセルを推進し、売上伸長を目指します。

さらに、当事業年度末に固定資産の減損処理を行ったことにより次期以降の償却費が大幅に減ることから、販管費全体の減少も見込まれております。

インするだけで、ユーザエクスペリエンスを損なうことなく、安全なブラウジング環境を提供するものです。既に複数の協業案件も進行中です。

② 財政状態及び経営成績の分析

売上については、主にプロダクト関連において受注環境の改善が進んだことによる案件数の増加と公共系の大型案件の受注により、売上高は2,971百万円となりました。

一方、「アズジェント中長期成長戦略」に沿って人材採用やSOCも含めたサービス基盤増強などの投資を推進していることによりコストが年間を通して先行発生したことで、販売費及び一般管理費1,291百万円となりました。また、年間を通じ円安や物流コスト上昇の影響が続き、仕入コストが増大する結果となりました。第4四半期以降は人員体制の見直し等によるコスト抑制に努めましたが、年度末に見込んでいた案件の翌期へのすれ込みもあり、コスト増大分をカバーできませんでした。さらに、当社が保有する固定資産について、会計基準に則り保守的に判定を行った結果、減損処理により221百万円を特別損失として計上いたしました。

これらの結果、各段階利益につきましては、営業損失205百万円、経常損失218百万円、当期純損失440百万円となりました。

当事業年度末における総資産は1,570百万円となり、前事業年度末に比べ89百万円減少しました。負債合計は1,234百万円となり、前事業年度末に比べ351百万円増加しました。純資産合計は336百万円となり、前事業年度末に比べ440百万円減少しました。

結果として、売上高3,000百万円、営業利益50百万円、経常利益50百万円、当期純利益50百万円を予想しております。

尚、次期は、上述の通り、まずは業績の回復を最優先に取り組みますが、Secure Layer Browser Extension や Vicarius といった直近の顧客ニーズに対応して投入している商品を付加価値を付けたスマートサービスとしても販売していくことで、従来からの主要代理店であるシステムインテグレーターに加え、サービスプロバイダー経由での販路拡大につなげてまいります。販路拡大により、従前より提供しているMSSやセキュリティ診断といったサービスの販売も相乗効果を出せるよう、サービスメニューの拡充は引き続き推進します。さらに、今後活用が加速するAI領域におけるセキュリティ商品等、新商品、新サービスの投入を継続的に進めていくことで、変化していく市場ニーズを捉え、中長期的な成長に繋げてまいります。

FINANCIAL DATA

決算概要

貸借対照表（要旨）

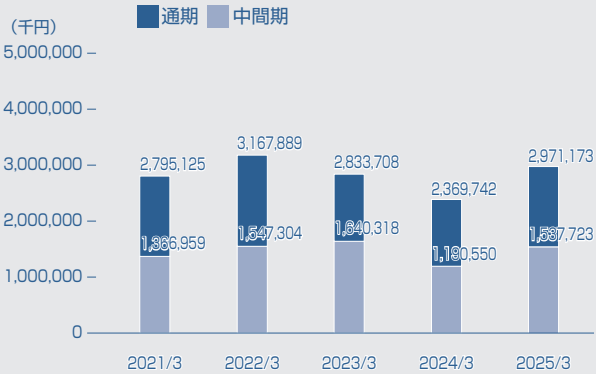
単位（千円）

科 目	当 期 (2025年3月31日現在)	前 期 (2024年3月31日現在)
資産の部		
流動資産	1,440,907	1,357,419
固定資産	129,702	302,205
有形固定資産	18,735	162,234
無形固定資産	—	23,481
投資その他の資産	110,966	116,489
資産合計	1,570,610	1,659,625

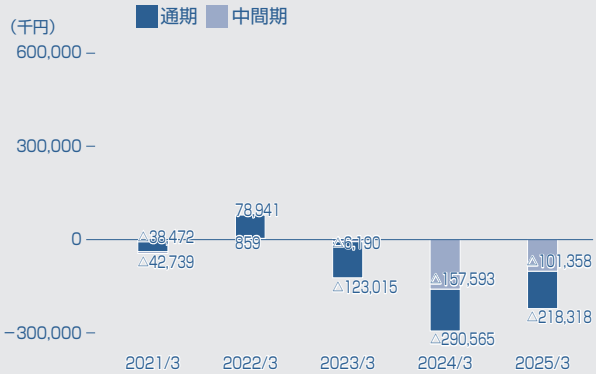
単位（千円）

科 目	当 期 (2025年3月31日現在)	前 期 (2024年3月31日現在)
負債の部		
流動負債	1,096,059	751,641
固定負債	138,074	130,627
負債合計	1,234,134	882,268
純資産の部		
株主資本	331,132	771,671
資本金	771,110	771,110
資本剰余金	930	705,200
利益剰余金	△440,466	△704,269
自己株式	△441	△369
評価・換算差額等	5,343	5,685
その他有価証券評価差額金	5,343	5,685
純資産合計	336,476	777,356
負債純資産合計	1,570,610	1,659,625

売上高



経常利益

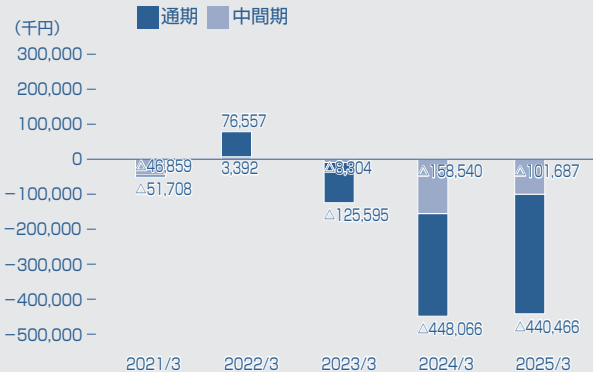


損益計算書（要旨）

単位（千円）

科 目	当 期 (2024年4月1日から 2025年3月31日まで)	前 期 (2023年4月1日から 2024年3月31日まで)
売上高	2,971,173	2,369,742
売上原価	1,884,785	1,404,129
売上総利益	1,086,388	965,613
販売費及び一般管理費	1,291,861	1,255,995
営業損失（△）	△205,473	△290,381
営業外収益	2,043	7,280
営業外費用	14,888	7,464
経常損失（△）	△218,318	△290,565
特別利益	—	—
特別損失	221,484	122,781
税引前当期純損失（△）	△439,802	△413,346
法人税、住民税及び事業税	663	2,345
法人税等調整額	—	32,374
当期純損失（△）	△440,466	△448,066

当期純利益



キャッシュ・フロー計算書（要旨）

単位（千円）

科 目	当 期 (2024年4月1日から 2025年3月31日まで)
営業活動によるキャッシュ・フロー	△161,769
投資活動によるキャッシュ・フロー	△151,800
財務活動によるキャッシュ・フロー	199,928
現金及び現金同等物に係る換算差額	△52
現金及び現金同等物の増減額（減少△）	△113,695
現金及び現金同等物の期首残高	777,688
現金及び現金同等物の期末残高	663,993

株主資本等変動計算書

(2024年4月1日から2025年3月31日まで)

単位（千円）

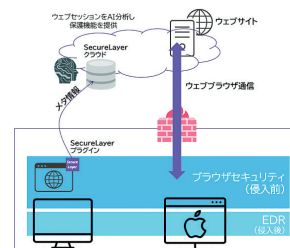
	株主資本					
	資本金	資本剰余金		利益剰余金		
		資本準備金	その他資本剰余金	資本剰余金合計	その他利益剰余金 繰越利益剰余金	利益剰余金合計
当期首残高	771,110	705,200	—	705,200	△704,269	△704,269
当期変動額						
当期純損失（△）					△440,466	△440,466
準備金から剰余金への振替		△704,269	704,269	—		
欠損填補			△704,269	△704,269	704,269	704,269
自己株式の取得						
株主資本以外の項目の当期変動額（純額）						
当期変動額合計	—	△704,269	—	△704,269	263,803	263,803
当期末残高	771,110	930	—	930	△440,466	△440,466

	株主資本		評価・換算差額等		純資産合計
	自己株式	株主資本合計	その他有価証券評価差額金	評価・換算差額等合計	
当期首残高	△369	771,671	5,685	5,685	777,356
当期変動額					
当期純損失（△）		△440,466			△440,466
準備金から剰余金への振替		—			—
欠損填補		—			—
自己株式の取得	△71	△71			△71
株主資本以外の項目の当期変動額（純額）			△341	△341	△341
当期変動額合計	△71	△440,538	△341	△341	△440,879
当期末残高	△441	331,132	5,343	5,343	336,476

SaaSを安全に利用するためのブラウザセキュリティサ提供開始 SecureLayer Browser Extensionを機能毎にモジュール提供

SecureLayerはSaaS拡大に伴うブラウザ起因のセキュリティリスク（ID・パスワードの漏洩による不正アクセス、マルウェアへの感染、機密情報のアップロードによる情報漏洩など）を軽減する次世代型ブラウザセキュリティソリューションです。Chrome、Edgeといった使い慣れたブラウザにプラグインするだけで、ユーザエクスペリエンスを損なうことなく、安全なブラウジング環境を提供します。

お客様からは、「まずはSaaS利用の可視化だけ行いたい」「既にCASBを導入しているのでDLP対策だけ行いたい」といった、一部機能を低価格で使用したいという要望が多数ありました。これに対応するため、アズジェントは開発元LayerX Security, Ltd.と検討を重ね、SecureLayerの機能をアカウント制御・ブラウザ制御、フィッシング対策・URLフィルタリング、機密情報・知的財産の保護の3つにモジュール化し、選択可能にしました。さらに、1人情シスや兼任情シスが多い中堅以下の企業でも扱いやすいよう、モジュール化したサービスはマネージドサービス事業者経由で提供されます。2024年に開催されたInterop Tokyoでは、Webブラウザが業務プラットフォームとなりつつある現在、ブラウザに主軸を置きユーザーのセキュリティ保護を実現する新しい製品である点が高く評価され、セキュリティ部門において審査員特別賞を受賞しました。



無害化ソリューション「VOTIRO Disarmer」がメール無害化/ファイル無害化市場において7年連続国内シェアNo.1に

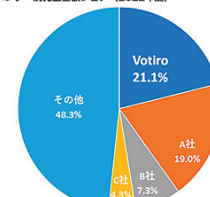
当社が販売するVOTIRO社の無害化ソリューションが、株式会社アイ・ティ・アールが調査した「ITR Market View：エンドポイント/マイクロセグメンテーション/無害化/ Web分離/CASB/CNAPP/XDR/ZTNA市場 2024」の国内メール無害化/ファイル無害化市場において7年連続ベンダー別売上金額シェアNo.1を獲得しました。

VOTIRO社の無害化ソリューションは、ファイルにマルウェアが含まれる「可能性」を重視し、外部からのすべてのファイルを高精度かつ再帰的に無害化します。その実用性により、自治体情報セキュリティクラウドやLGWAN-ASPなどで広く採用され、事業者・利用者双方から高く支持されています。

自治体向け製品「VOTIRO Disarmer」は、全国の多数の地方自治体に導入されており、350以上の自治体・団体が利用するLGWAN対応ビジネスチャット「LGTalk」にも、ファイル無害化機能として組み込まれています。一方、企業向けに提供されている「VOTIRO Secure File Gateway」は、SaaS環境に対応し、コラボレーションツールや各種ビジネスアプリケーションと連携できるよう設計されています。2023年に開催されたInterop Tokyoでは、専門知識がなくても簡単に使える点や、マルウェア拡散リスクの低減効果が高く評価され、セキュリティ（ランサムウェア対策）部門において準グランプリを受賞しました。



メール無害化/ファイル無害化市場
ベンダー別売上金額シェア（2022年度）



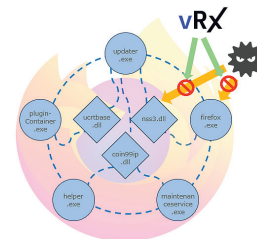
出典：ITR
「ITR Market View：エンドポイント/マイクロセグメンテーション/無害化/ Web分離/CASB/CNAPP/XDR/ZTNA市場 2024」

修正パッチが未提供でも脆弱性を塞ぐCTERソリューション Vicarius VRX販売開始

セキュリティインシデントは年々増加しており、外的要因（不正アクセスなど）、内部要因（ヒューマンエラーなど）、環境要因（自然災害など）に分類されます。中でも外的要因が多くを占めており、特にシステムの脆弱性を突いた不正アクセスが深刻な問題です。脆弱性を即座に修正することが理想ですが、実際には毎日100件以上の脆弱性が報告されており、すべてに対応するのは困難です。そのため、脆弱性のリスクに応じて優先順位をつけ、効果的にパッチを適用する「脆弱性管理」が不可欠です。

この課題に対応するのがVicarius VRXです。システム内の脆弱性をニアリアルタイムで検出し、CVSSスコアやExploit Databaseなどをもとにリスク評価と優先順位を自動判定。さらに、1. パッチ適用、2. 修正スクリプト提供、3. バーチャルパッチという三段階の是正措置をユーザー承認のもと自動で実施できるCTER型ソリューションです。たとえば、公式パッチが存在しない場合でも、VRXは独自の修正スクリプトを生成・自動適用して対応可能です。2024年7月のCrowdStrike障害でも、修正スクリプトにより迅速な対応が実現されました。

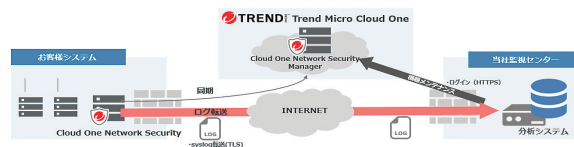
また、即時パッチ適用が難しい環境でも、バーチャルパッチによって攻撃を防ぎ、被害を最小限に抑えることができます。2025年に開催されたInterop Tokyoでは、公式パッチが提供されない状況においても実効性のある脆弱性対策を講じられる点が高く評価され、Best of Show Awardセキュリティ（エンタープライズ）部門において準グランプリを受賞しました。



セキュリティ・プラス マネージドセキュリティサービス監視対象に トレンドマイクロのC1NSを追加

アズジェントが提供する「セキュリティ・プラス マネージドセキュリティサービス」は、SOC（セキュリティ監視センター）がエンドユーザのシステムに設置されたセキュリティ機器を24時間365日体制で監視し、ログを詳細に分析。不要なアラートを除外し、対応が必要なインシデントのみをエンドユーザに通知します。特に重大なインシデントについては、即座に電話で報告し、推奨される対策も合わせて提案します。監視対象にはUTMなどのゲートウェイ製品をはじめ、市場動向を踏まえて必要と判断された製品を随時追加しており、近年ではコンテナ活用の広がりに対応する形で、「Sysdig Secure」の監視サービスを開始しています。

「Trend Micro Cloud One - Network Security (C1NS)」は、クラウドネットワーク経路上の脆弱性を突く攻撃を検出・ブロックする製品です。外部からの攻撃はもちろん、攻撃者がクラウドに侵入し、内部から外部へ不正通信を行う場合にも対応可能です。セキュリティソフトの導入が難しいサーバレスや変化の激しいコンテナ環境でも、ネットワークレベルで対策を講じることで、安全性を効率よく高められます。これにより、アズジェントが従来より監視対象としてきたDeep SecurityやVision One Endpoint Securityなどに続き、クラウド環境における多層的な監視体制の強化が実現しております。



STOCK INFORMATION

株式の状況（2025年3月31日現在）

発行可能株式総数 13,680,000株

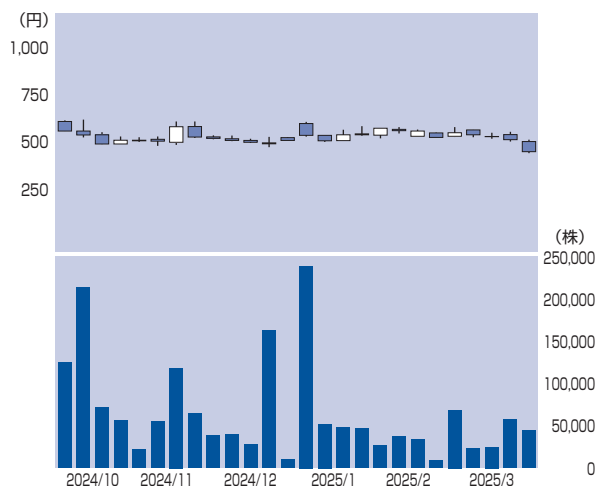
発行済株式総数 3,815,517株
(自己株式217株を除く)

株主数 2,477名

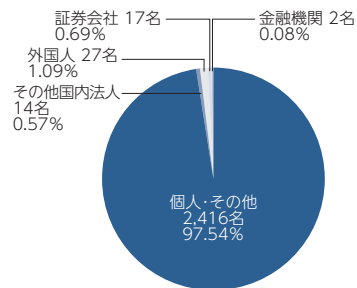
大株主（上位10名）

株主名	持株数（株）	持株比率（%）
株式会社アズエントホールディングス	1,766,100	46.2
NOMURA INTERNATIONAL PLC A/C JAPAN FLOW	123,100	3.2
杉本隆洋	112,300	2.9
鍛冶邦充	98,200	2.5
株式会社オービックビジネスコンサルタント	63,600	1.6
会田研二	38,500	1.0
原田茂行	38,100	0.9
本澤雅彦	35,300	0.9
吉田勝義	34,000	0.8
鈴木浩司	32,000	0.8

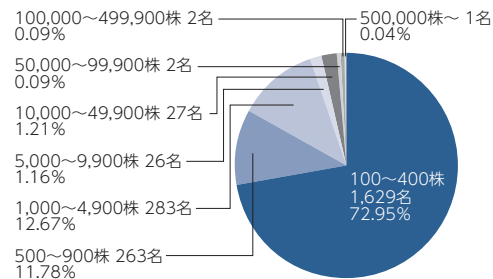
株価チャート（週足）



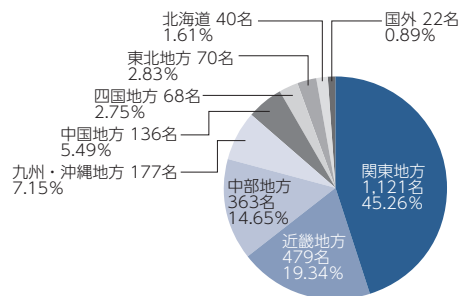
所有者別株主分布状況



所有数別株式分布状況



地域別株主分布状況



CORPORATE DATA

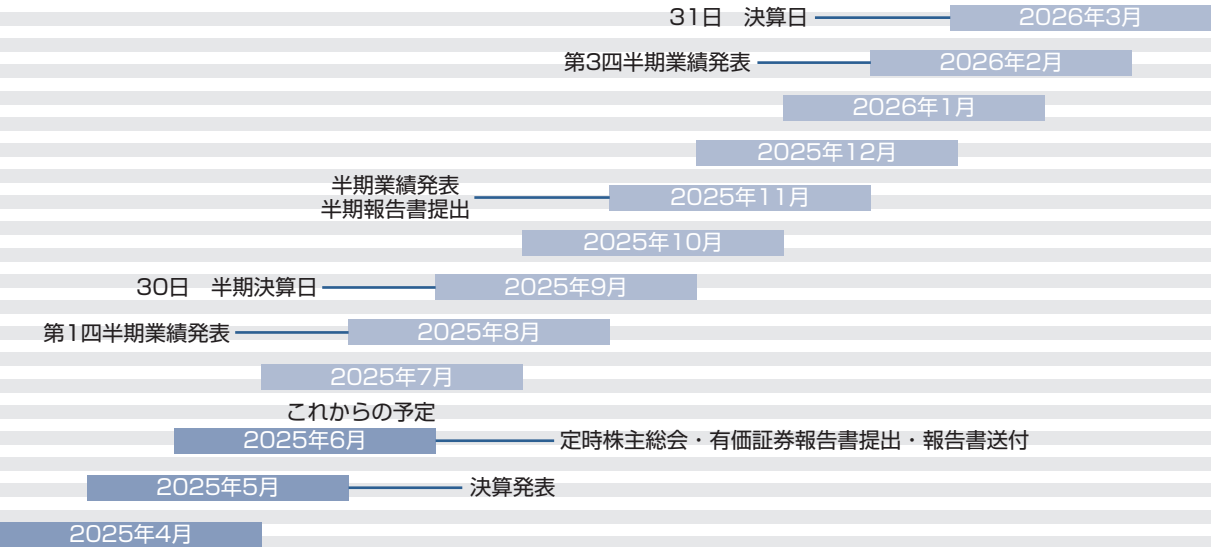
会社概要（2025年6月26日現在）



商 号	株式会社アズエージェント	役 員	代表取締役社長	杉 本 隆 洋
英 文 名	Asgent, Inc.		代表取締役常務	葛 城 岳 典
住 所	〒104-0044 東京都中央区明石町6-4		取 締 役	杉 山 卓 也
設 立	1997年11月10日		取 締 役	津 村 英 樹
資 本 金	7億7,111万円		社 外 取 締 役	三 森 裕
社 員 数	106名		常 勤 監 査 役	宮野尾 幸 裕
事 業 内 容	ネットワークセキュリティ関連商品の輸入販売 及び保守、各種セキュリティ関連サービスの提 供並びにセキュリティ・ポリシー策定運用支援 コンサルティングやトレーニングの開催等		監 査 役	鈴 木 一 郎
			監 査 役	今 川 慎 一

IR CALENDAR

IR・株式カレンダー



株 主 メ モ

事業年度 毎年4月1日から翌年3月31日まで
定時株主総会 毎年6月
上記基準日 毎年3月31日
その他必要があるときは、あらかじめ公告して臨時に基準日を定めます。

配当金受領株主確定日
剰余金の配当 3月31日
中間配当金 9月30日
株主名簿管理人 東京都千代田区丸の内一丁目3番3号
みずほ信託銀行株式会社
同事務取扱場所 東京都千代田区丸の内一丁目3番3号
みずほ信託銀行株式会社 本店証券代行部

	証券会社に口座をお持ちの場合	特別口座の場合
郵便物送付先	お取引の証券会社になります。	〒168-8507 東京都杉並区和泉2-8-4 みずほ信託銀行 証券代行部
電話お問合せ先		フリーダイヤル 0120-288-324 (土・日・祝日を除く9:00～17:00)
各種手続お取扱店 (住所変更、株主配当金 受取り方法の変更等)		みずほ信託銀行 本店および全国各支店 *トラストラウンジではお取り扱いできませんので ご了承ください。
未払配当金のお支払	みずほ信託銀行およびみずほ銀行の本店および全国各支店	
ご注意	支払明細発行について は、右の「特別口座 の場合」の郵便物 送付先・電話お問い 合わせ先・各種手続 きお取扱店をご利用 ください。	特別口座では、単元未満株式の買取 以外の株式売買はできません。証券 会社等に口座を開設し、株式の振替 手続きを行っていただく必要があり ます。

公告方法 電子公告により行います。ただし電子公告によるこ
とができない事故その他のやむを得ない事由が生じ
たときは、日本経済新聞に掲載して行います。
< 電 子 公 告 掲 載 URL >
<https://www.asgent.co.jp/>



Asgent 株式会社 アズジェント

〒104-0044 東京都中央区明石町 6-4
6-4 Akashicho, Chuo-ku, Tokyo 104-0044 Japan
Phone : 03-6853-7401
URL : <https://www.asgent.co.jp/>