2025年6月30日

各　　位

会 社 名　株式会社アズジェント
代表社名　代表取締役社長　杉本　隆洋
（コード4288　東証スタンダード）
問合せ先
役職・氏名　経営企画部長　秋山　貴彦
電話番号　０３－６８５３－７４０１

上場維持基準への適合に向けた計画に基づく進捗状況及び計画期間の変更について

当社は、2024年6月28日に、スタンダード市場における上場維持基準の適合に向けた計画を提出し、その内容について開示しております。2025年3月末日時点における計画の進捗状況及び計画期間の変更について下記の通り作成しましたので、お知らせいたします。

記

1．当社の上場維持基準の適合状況推移及び計画期間

当社の2025年3月末日時点における東京証券取引所スタンダード市場の上場維持基準への適合状況は下記のとおりとなっており、流通時株式時価総額については、引き続き基準に適合しておりません。

そのため当社は、計画期間を2025年3月末から2026年3月末に変更し、上場維持基準への適合に向け引き続き各種取組を進めてまいります。

		株主数	流通株式数	流通株式時価総額	流通株式比率
当社の状況及びその推移	2024年3月31日現在	2,167人	18,013単位	8.6億円	47.2%
	2025年3月31日現在	2,232人	18,278単位	9.8億円	47.9%
上場維持基準		400人	2,000単位	10億円	25%
適合状況		○	○	×	○
当初の計画期間		－	－	2025年3月末	－
変更した計画期間		－	－	2026年3月末	－

※当社の適合状況は、東京証券取引所が基準日時点で把握している当社の株式等の分布状況をもとに算出を行ったものであります。

２．上場維持基準の適合に向けた取組の実施状況及び評価

当社は、2024 年６月 28 日に公表した「上場維持基準の適合に向けた計画について」において、上場維持基準への適合に向けた取組の基本方針として、不適合となった「流通株式時価総額」を充たすため、2023 年 11 月に開示した「アズジェント中長期成長戦略」に沿った施策を推進することによる業績回復に向けた取組を実施いたしました。その実施状況及び評価は以下のとおりであります。

①スマートセキュリティサービス推進の取組状況

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（MSS 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。今後は Azure や Google Cloud など他のクラウドプラットフォームへの対応も視野に入れております。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。これにより、既存の Deep Security や Vision One Endpoint Security（V1ES）などに続き、クラウド環境における多層的な監視体制を一層強化しております。

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」（Interop Tokyo 2024/Best of Show Awards セキュリティ部門審査員特別賞受賞商品）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。

さらに、2025 年４月に発表した、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 の販売に向けた準備を進めてまいりました。この Vicarius の特筆すべき点は、脆弱性の修正対応にあります。多くの脆弱性管理製品が開発元提供のパッチ適用のみに留まるのに対し、Vicarius VRX はニアリアルタイムに脆弱性を検出、相関分析を行い、システムにとってクリティカルな脆弱性にフォーカスして、パッチ適用は当然のことながら、パッチが提供される前でもバーチャルパッチや修正スクリプトという是正措置をユーザー許可のもと自動でとることができます。また、これらの特徴を生かし、OS アップデートができない環境や、パッチが用意されないオブソリートなシステムにおいても、脆弱性を塞いでセキュアに運用を継続することを可能とします。

②スマートセキュリティサービス推進の取組についての評価

市場ニーズが高まってきているクラウド分野におけるセキュリティサービスや、システム管理者の運用負荷軽減につながるソリューションを中心に新商品、新サービスの展開を推進し、持続的な成長に向けた基盤構築を着実に進めてまいりました。一方で、業績の底上げにつながる売上貢献は今後となることもあり、前年度と比べて株価は上昇したものの、「流通株式時価総額」の上場維持基準の充足には至りませんでした。しかし、基準値まであと僅かとなる水準にまできておりますので、上場維持基準の充足に向けて後述の取組を推進してまいります。

３．今後の課題と取組方針

継続して東京証券取引所スタンダード市場における上場維持基準の「流通株式時価総額」については基準に適合しておりません。流通株式時価総額の構成要素は、「時価総額」と「流通株式比率」であり、基準未達につきましては、当社株価の低迷によるものと認識しており、株価及び企業価値の向上を目的とし、目的達成に向けた課題と取組内容を以下に記します。

プロダクトビジネスの課題としては、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おります。直近の課題としては、まず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ることが必要となります。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する必要があります。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。

サービスビジネスの課題としては、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。中長期成長戦略に基づき、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。

コスト面においては、成長に向けた戦略的な投資を継続する一方で、効率的な運用によるコスト構造の最適化が求められております。当事業年度において会計基準に則り実施した固定資産の減損により次期以降の償却費圧縮が見込まれており、これを収益性の向上につなげてまいります。

人員体制においては、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組んでおります。

以上