



E-Guardian
We Guard All

2024年9月期 上期 決算説明資料

イー・ガーディアン株式会社(6050)
2024年5月

1.エグゼクティブサマリー

2.上期業績

3.下期取組

4.成長戦略

5.Appendix

エグゼクティブ サマリー

2024年 上期業績

売上高、営業利益ともに計画に対して未達

| | | | |
|-----|----------|--------|-------|
| 売上高 | 5,718百万円 | 対計画達成率 | 88.1% |
|-----|----------|--------|-------|

| | | | |
|------|--------|--------|-------|
| 営業利益 | 878百万円 | 対計画達成率 | 92.6% |
|------|--------|--------|-------|

業績悪化要因 改善状況

業績悪化が底打ち、成長トレンドへ向かう

営業体制の強化により、新規案件の受注が回復傾向
コストコントロール等により、収益力が改善

成長戦略

チェンジHDとの取り組みを本格化

BPOとサイバーセキュリティのノウハウをフル活用

エンタープライズ系デジタルBPO拡大、自治体支援参入

上期業績

(2023年10月~2024年3月)

売上高、各段階利益は今期上期計画に対し、未達

| (百万円) | 前期上期実績 | 今期上期計画 | 実績 | 対計画 達成率 |
|-------------------------|--------|--------|-------|------------|
| 売上高 | 6,148 | 6,491 | 5,718 | 88.1% |
| 営業利益 | 940 | 948 | 878 | 92.6% |
| 経常利益 | 961 | 956 | 872 | 91.2% |
| 親会社株主に 帰属する 当期純利益 | 653 | 557 | 536 | 96.2% |

売上・利益のダウントレンドが底打ち 下期、来期に向け、再び成長トレンドへ

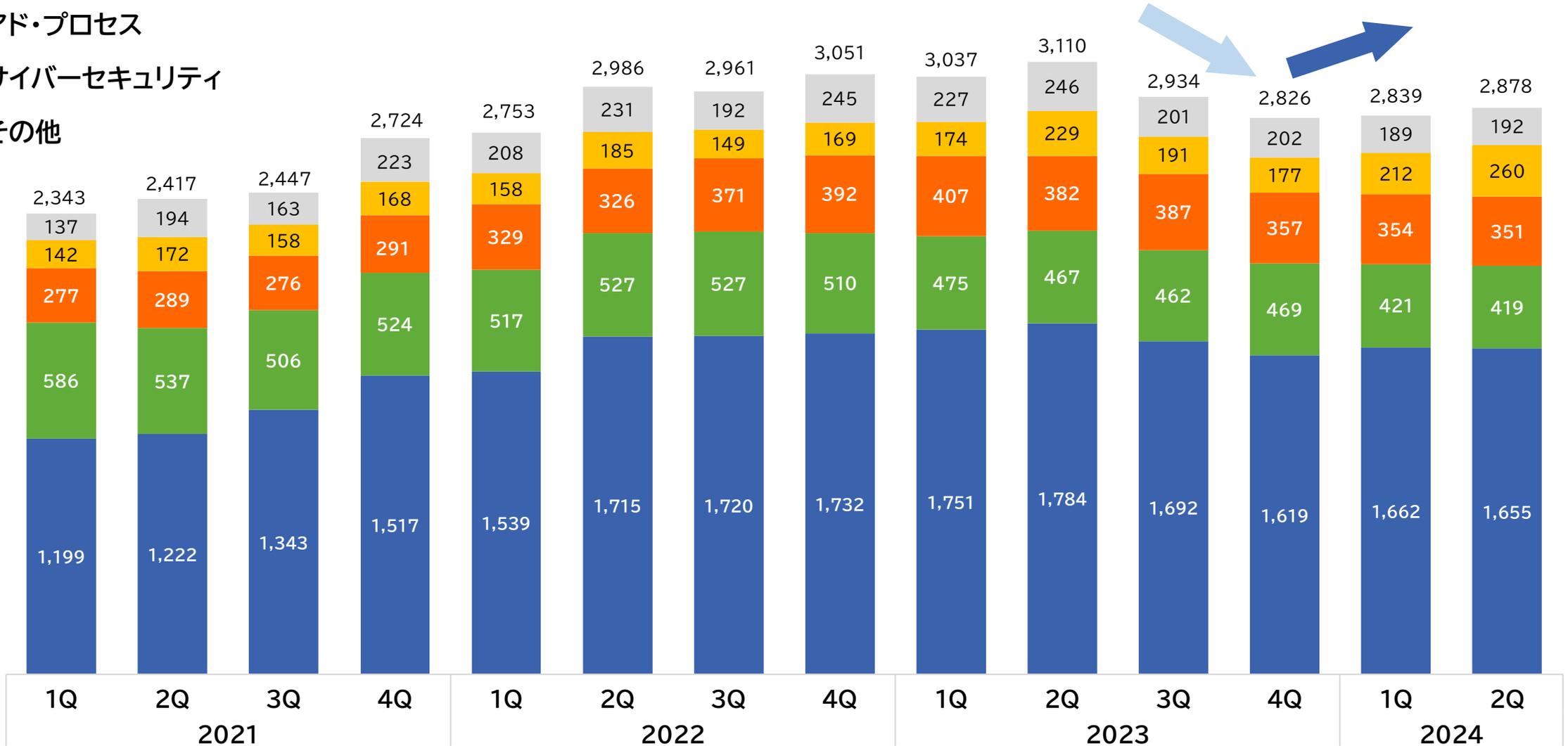
(単位:百万円)



サイバーセキュリティ事業が大きく伸長

(単位:百万円)

- ソーシャルサポート
- ゲームサポート
- アド・プロセス
- サイバーセキュリティ
- その他



業績悪化要因

・既存案件の終了による売上減を
新規案件でカバーできず

・収益力の悪化

改善状況

・新規案件の受注が拡大傾向
⇒成長トレンドへの転換

・コストコントロールに注力
・顧客とのリレーション強化
⇒収益性改善(粗利率27.8%→29.4%)

業績悪化要因は改善傾向、下期に更に加速

上期計画に対し、未達で着地 上期の状況を踏まえ、通期業績予想を修正

| (百万円) | 上期計画 | 上期実績 | 通期 期初計画 | 通期 修正計画 |
|-------------------------|-------|-------|---------|---------|
| 売上高 | 6,491 | 5,718 | 13,300 | 11,503 |
| 営業利益 | 948 | 878 | 1,940 | 1,758 |
| 経常利益 | 956 | 872 | 1,950 | 1,751 |
| 親会社株主に 帰属する 当期純利益 | 557 | 536 | 1,260 | 1,176 |

投資優先＋持続的増配から株主還元重視へと方針を変更 連結配当性向30%を基準とし、今期配当予想を修正

| | 年間配当金 | | | | |
|------------------------|----------|-------------|----------|--------------|--------------|
| | 第1四半期末 | 第2四半期末 | 第3四半期末 | 期末 | 合計 |
| 前回予想 (2023年11月6日発表) | 円 銭 — | 円 銭 0.00 | 円 銭 — | 円 銭 27.00 | 円 銭 27.00 |
| 今回修正予想 | | | 円 銭 — | 円 銭 31.00 | 円 銭 31.00 |
| 当期実績 | 円 銭 — | 円 銭 0.00 | | | |
| 前期実績 (2023年9月期) | 円 銭 — | 円 銭 0.00 | 円 銭 — | 円 銭 26.00 | 円 銭 26.00 |

中長期的な当社株式保有などを目的に、株主優待制度を新設 継続保有年数に応じて、QUOカードを贈呈

・株主優待の内容

| 保有株式数 | 継続保有期間 | |
|--------|-----------------|-----------------|
| | 1年未満 | 1年以上 |
| 100株以上 | 5,000円相当のQUOカード | 8,000円相当のQUOカード |

・対象となる株主様

毎年9月30日現在の当社株主名簿に記載または記載された
100株(1单元)以上を保有している株主様を対象

・贈呈の時期

毎年12月下旬にお送りする「定時株主総会決議ご通知」とともに発送

・開始時期

2024年9月30日現在の当社株主名簿に記載または記載された株主様を対象に開始

下期取組

(2024年4月～9月)

ソーシャルサポート

新規案件の規模が
増加傾向

受注事例をもとに
同業界に横展開、
更なる案件獲得に
取り組む

ゲームサポート

ローカライズを契機に
CS等のクロスセル強化

メーカーとユーザーの
関係構築をサポートする
サービス提供に注力

アド・プロセス

広告代理店との
リレーション強化

拡大する
インフルエンサー
マーケティングの
新規需要獲得に注力

成長トレンドに乗せ、再び二桁成長を目指す

サイバーセキュリティ

リード獲得に向け、
他社との共催セミナー開催

社内メンバーを教育し、
エンジニアリソースとして
強化



サイバーセキュリティの
第一人者が持つノウハウをフル活用

国内WAF市場シェアNo1を獲得



※2023年12月期_指定領域における市場調査
調査機関:日本マーケティングリサーチ機構

国産のセキュリティサービスを充実させる

成長戦略

1

ソーシャルサポート等事業の拡大

2

サイバーセキュリティ事業の拡大

3

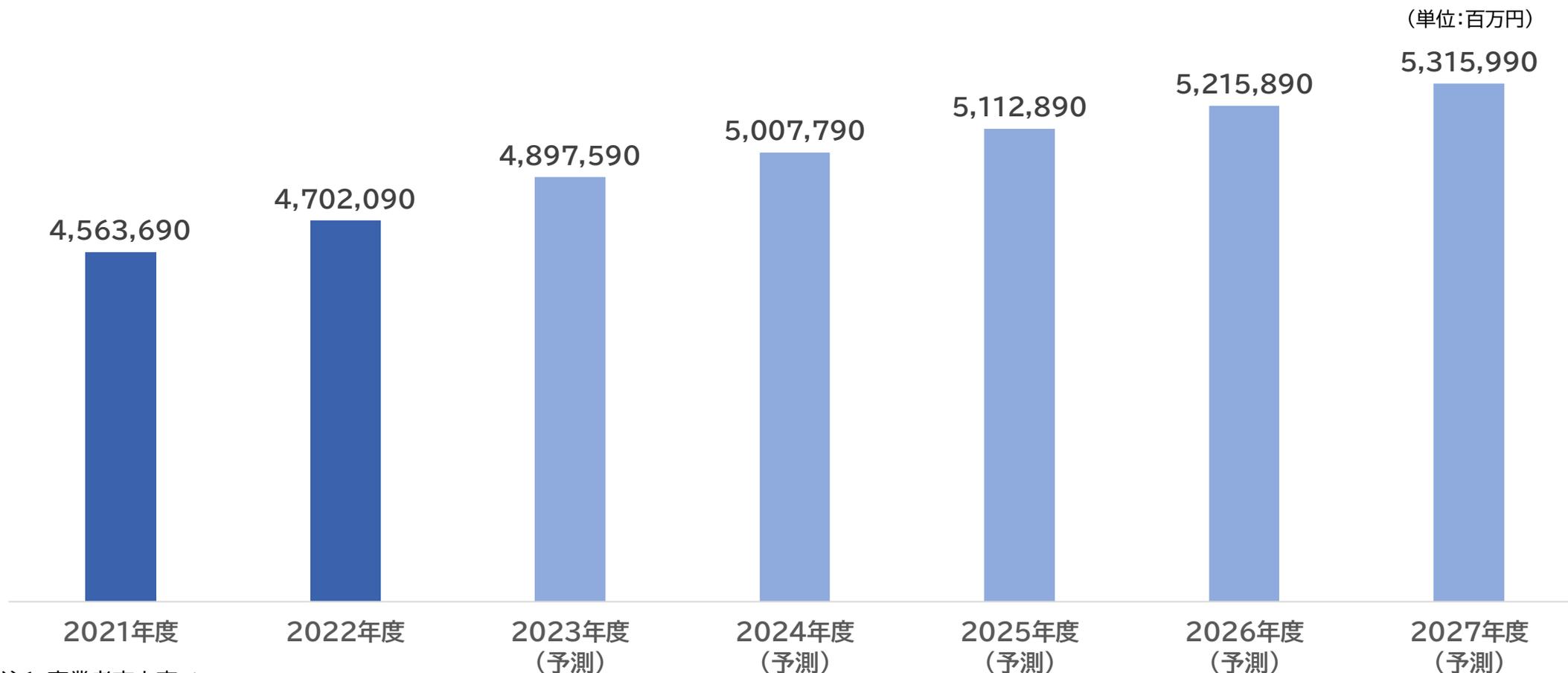
M&Aによる事業領域の拡大

成長戦略

(ソーシャルサポート・ゲームサポート・アドプロセス・その他)

国内のBPO市場規模は堅調に拡大見込み

国内BPO市場規模推移・予測

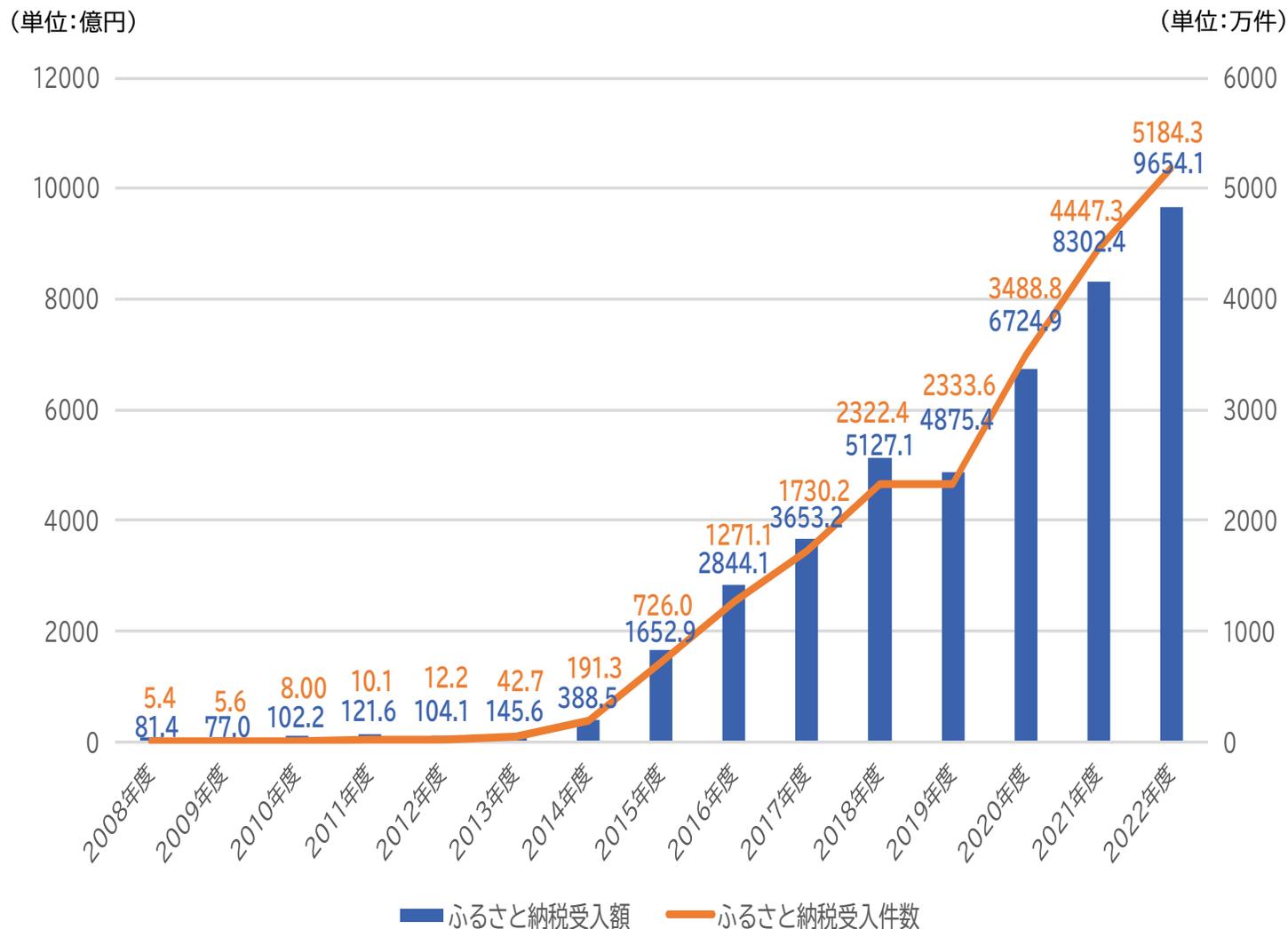


注1:事業者売上高ベース

注2:2023年度以降は予測値

出典:株式会社矢野経済研究所:「BPO(ビジネスプロセスアウトソーシング)市場に関する調査(2023年)」(2023年11月14日発表)より当社作成

ふるさと納税の件数、規模は年々増加傾向



その中でふるさとチョイスは
96%超の自治体に導入実績を持つ

出典:総務省「ふるさと納税に関する現況調査結果(令和5年度実施)」(2023年8月1日発表)
(https://www.soumu.go.jp/main_content/000897133.pdf) より当社作成

出典:株式会社トラストバンク ニュースリリースをもとに当社作成

今までの成長エンジンであったエンターテインメント系BPOの 更なる成長に向けた基盤づくり

ソーシャルサポート

動画・SNS関連の投稿監視
カスタマーサポート など

ゲームサポート

SNS・Discord運用、ローカライズ
カスタマーサポート など

アド・プロセス

広告入出稿管理、広告審査
投稿監視、風評調査 など

更なる成長に向けた展開

新規案件獲得に向け、
新たな成長市場を模索

今後の需要変動に向け、
顧客とのリレーション強化



エンターテインメント系BPOに加え、
エンタープライズ系BPOへ領域を拡大

エンタープライズ系デジタルBPO領域拡大に向け、 チェンジHDとの共同サービスの展開は着実に進捗

BPO

AIと人の融合による高効率なサービス
国内外の拠点による万全な体制



業務DX

チェンジHDの業務DXノウハウによる
業務の標準化による持続的な効率化



事業・プロジェクトを支援

事業グロース支援
パッケージ提供開始

新規事業開発のための
デジタル/BPO活用
プログラム提供開始

顧客が自社の価値向上に
集中できる環境を構築

チェンジHDの持つ自治体の顧客基盤を活用し、 自治体向けBPOサービスを展開

BPO

AIと人の融合による高効率なサービス
国内外の拠点による万全な体制



業務DX

チェンジHDの業務DXノウハウによる
業務の標準化による持続的な効率化



顧客基盤

チェンジHDが持つ自治体の顧客基盤
公共DXやふるさと納税のノウハウ



自治体向けのBPOを展開

ふるさと納税ポータル
運用業務BPOサービス
提供開始

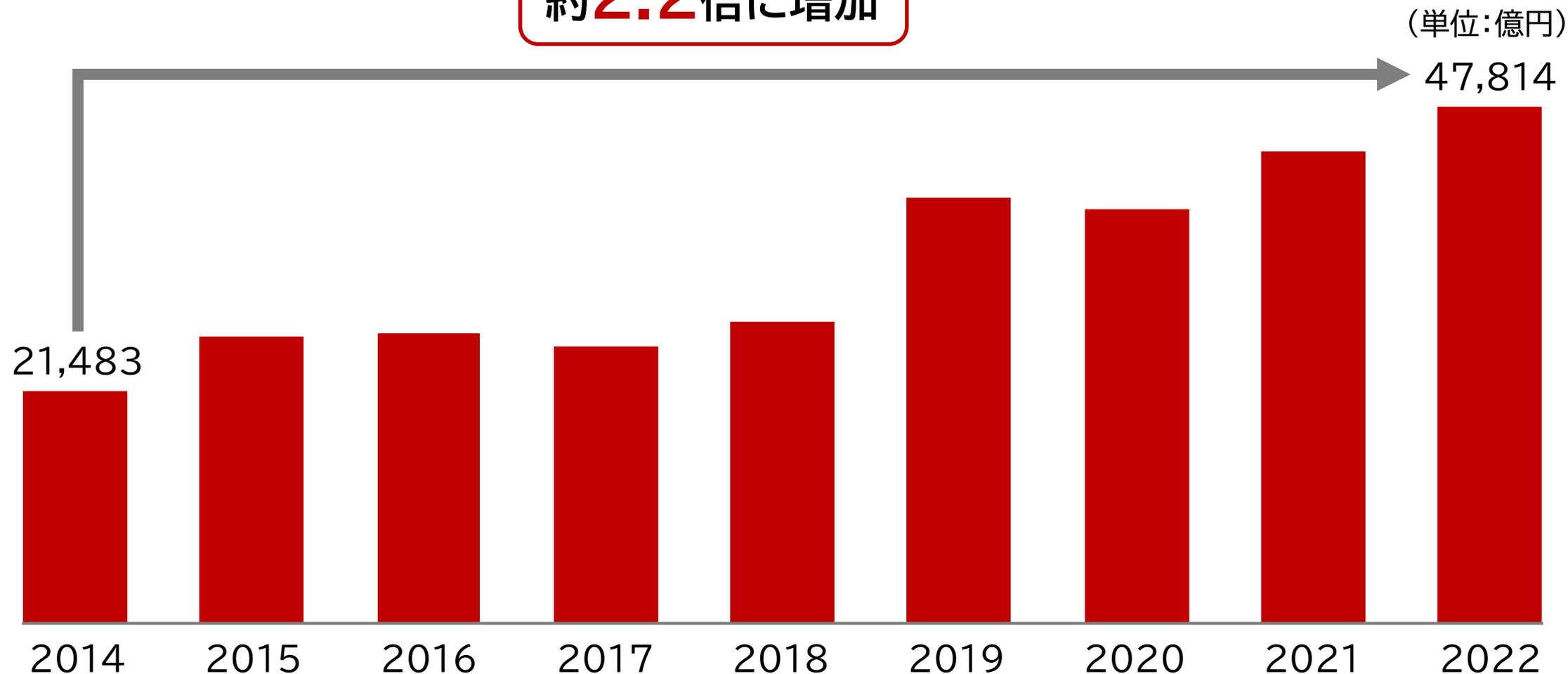
今後も人手不足など
自治体の課題解決に向けた
サービスを展開

成長戦略

(サイバーセキュリティ)

海外IT・セキュリティサービスに頼っているため、対外赤字が増加

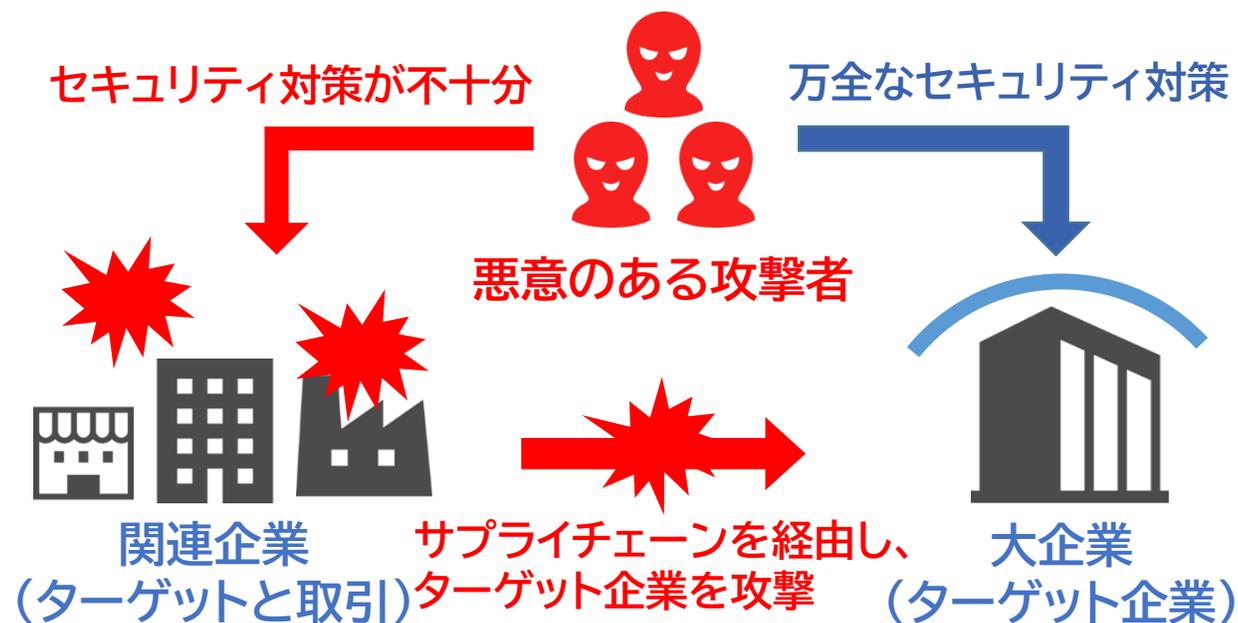
約**2.2**倍に増加



関連企業を介し、ターゲット企業が攻撃されることによる 情報流出やビジネス停止が社会問題に

情報セキュリティ10大脅威【組織】

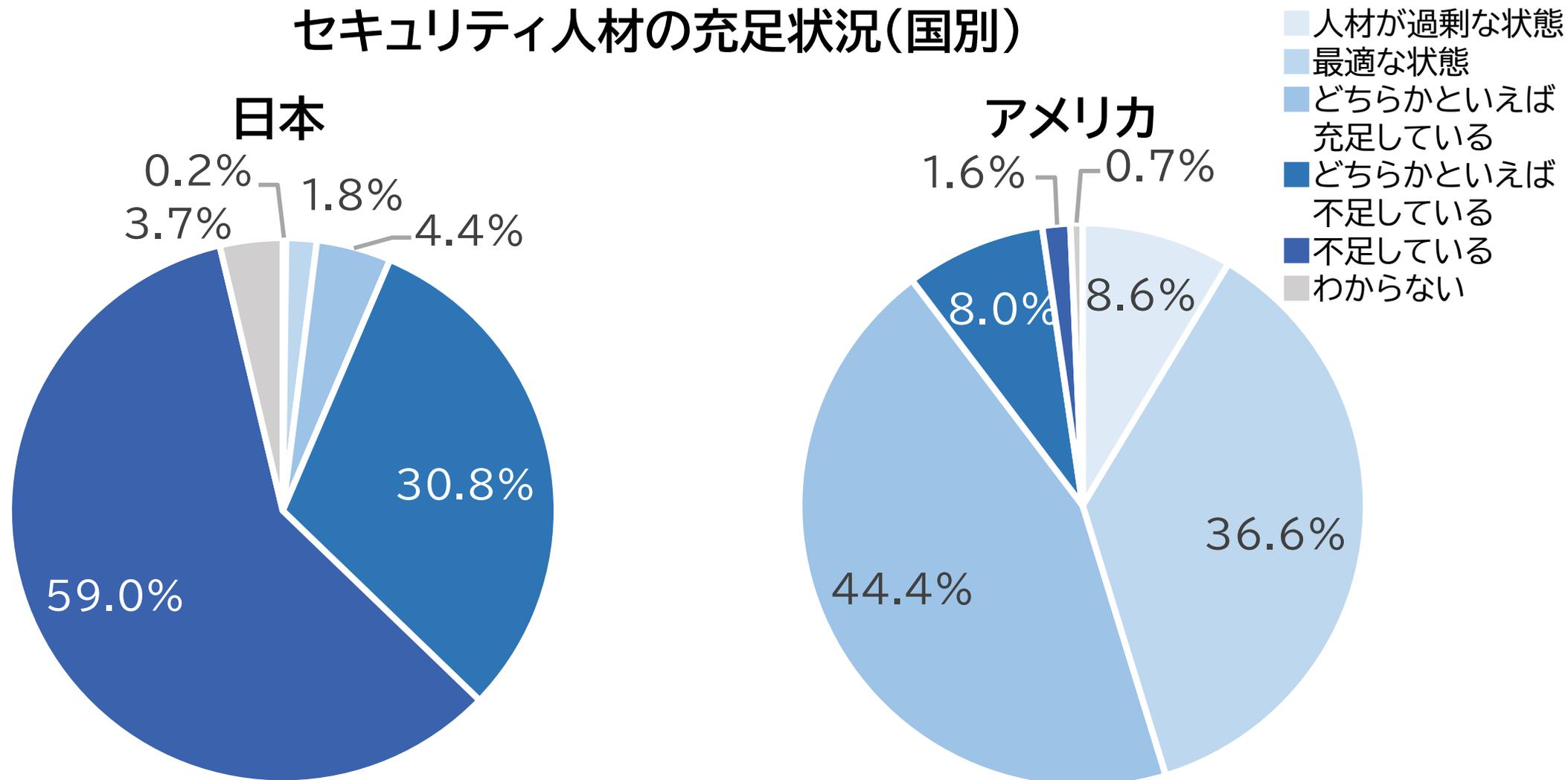
| 順位 | 「組織」向け脅威 |
|----|--------------------------|
| 1 | ランサムウェアによる被害 |
| 2 | サプライチェーンの弱点を悪用した攻撃 |
| 3 | 内部不正による情報漏えい等の被害 |
| 4 | 標的型攻撃による機密情報の窃取 |
| 5 | 修正プログラムの公開前を狙う攻撃(ゼロデイ攻撃) |
| 6 | 不注意による情報漏えい等の被害 |
| 7 | 脆弱性対策情報の公開に伴う悪用増加 |
| 8 | ビジネスメール詐欺による金銭被害 |
| 9 | テレワーク等のニューノーマルな働き方を狙った攻撃 |
| 10 | 犯罪のビジネス化(アンダーグラウンドサービス) |



出典:独立行政法人 情報処理推進機構
「情報セキュリティ10大脅威2024」より当社作成
(<https://www.ipa.go.jp/security/10threats/10threats2024.html>)

セキュリティ人材の不足は日本国内において顕著

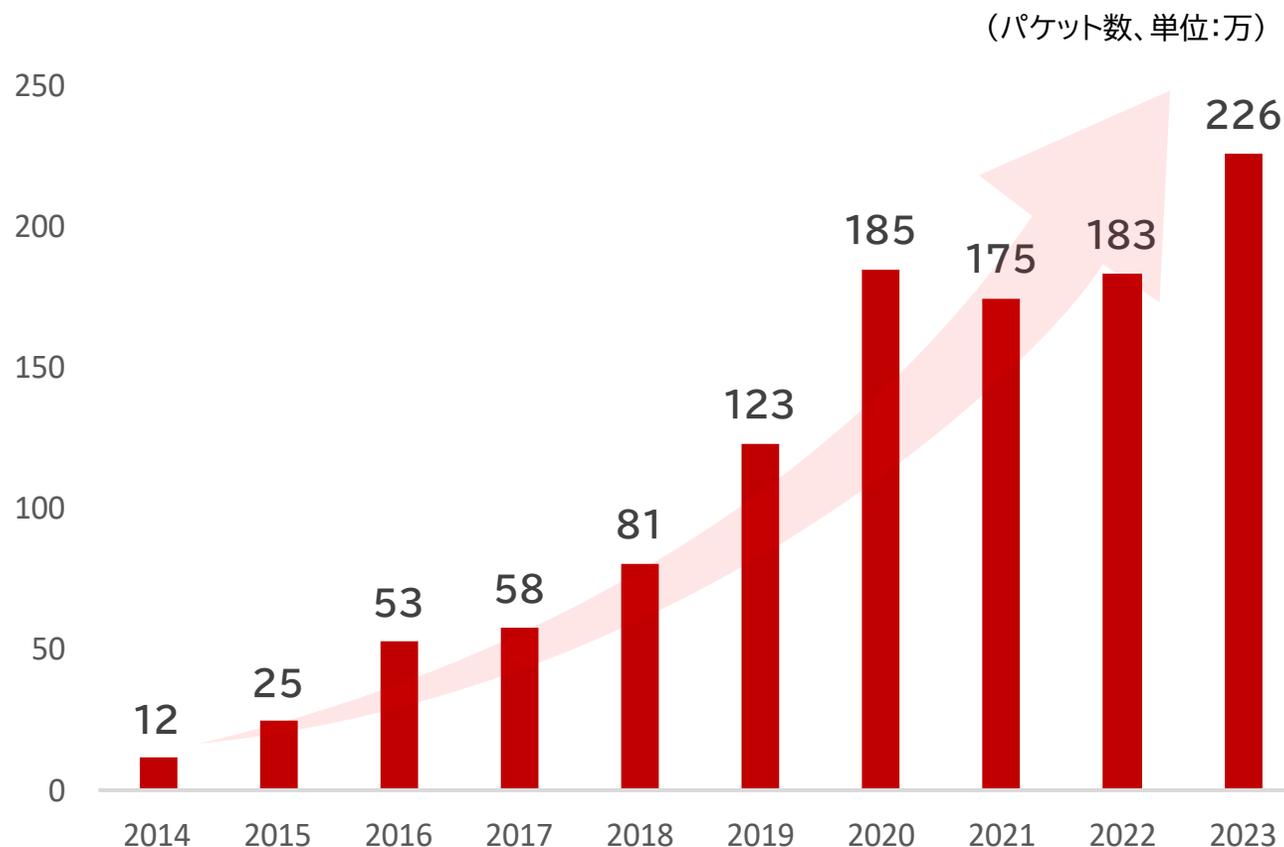
セキュリティ人材の充足状況(国別)



国内のサイバー攻撃は年々増加傾向

企業だけでなく、国・自治体のセキュリティ強化に向けた動きも加速

| 年 | 年間総観測※ パケット数 | ダークネット※ IPアドレス数 |
|------|-----------------|--------------------|
| 2014 | 約241億 | 212,878 |
| 2015 | 約631.6億 | 270,973 |
| 2016 | 約1,440億 | 274,872 |
| 2017 | 約1,559億 | 253,086 |
| 2018 | 約2,169億 | 273,292 |
| 2019 | 約3,756億 | 309,769 |
| 2020 | 約5,705億 | 307,985 |
| 2021 | 約5,180億 | 289,946 |
| 2022 | 約5,226億 | 288,042 |
| 2023 | 約6,197億 | 289,686 |



※年間総観測パケット数は、NICTERが観測するダークネットの範囲に届いたパケットの個数を示す。
ダークネットは、インターネット上で到達可能かつ未使用のIPアドレス空間のこと。

1 IPアドレス当たりの年間総観測パケット数(過去10年間)

出典:国立研究開発法人情報通信研究機構 NICTER 観測レポート 2023

「図1. NICTERダークネット観測統計(過去10年間)」、「図2. 1 IPアドレス当たりの年間総観測パケット数(過去10年間)」を元に当社作成

企業のセキュリティ習熟度

レベル0 何もしていない状態

レベル1 外部からの攻撃対策

レベル2 内部情報漏えい対策

レベル3 社内セキュリティ向上

レベル4 自社主導でセキュアな体制



コンサルティング

脆弱性診断

ソリューション

研修/教育



スタートアップ、中小・中堅、大手企業
それぞれのセキュリティ習熟度に合わせた
セキュリティ対策をトータルで提案

セキュリティ人材育成
Security for DXプログラム提供開始

地方自治体のセキュリティ課題

地方自治法改正案が審議中
サイバーセキュリティへの
方針策定・公表義務・対策が急務

サイバーセキュリティ対策に
割ける人手・リソース不足

サイバーセキュリティに対する
知識が不足しており、
なにをすればいいかわからない



WEBセキュリティ対策技術を用いたワンストップサービス

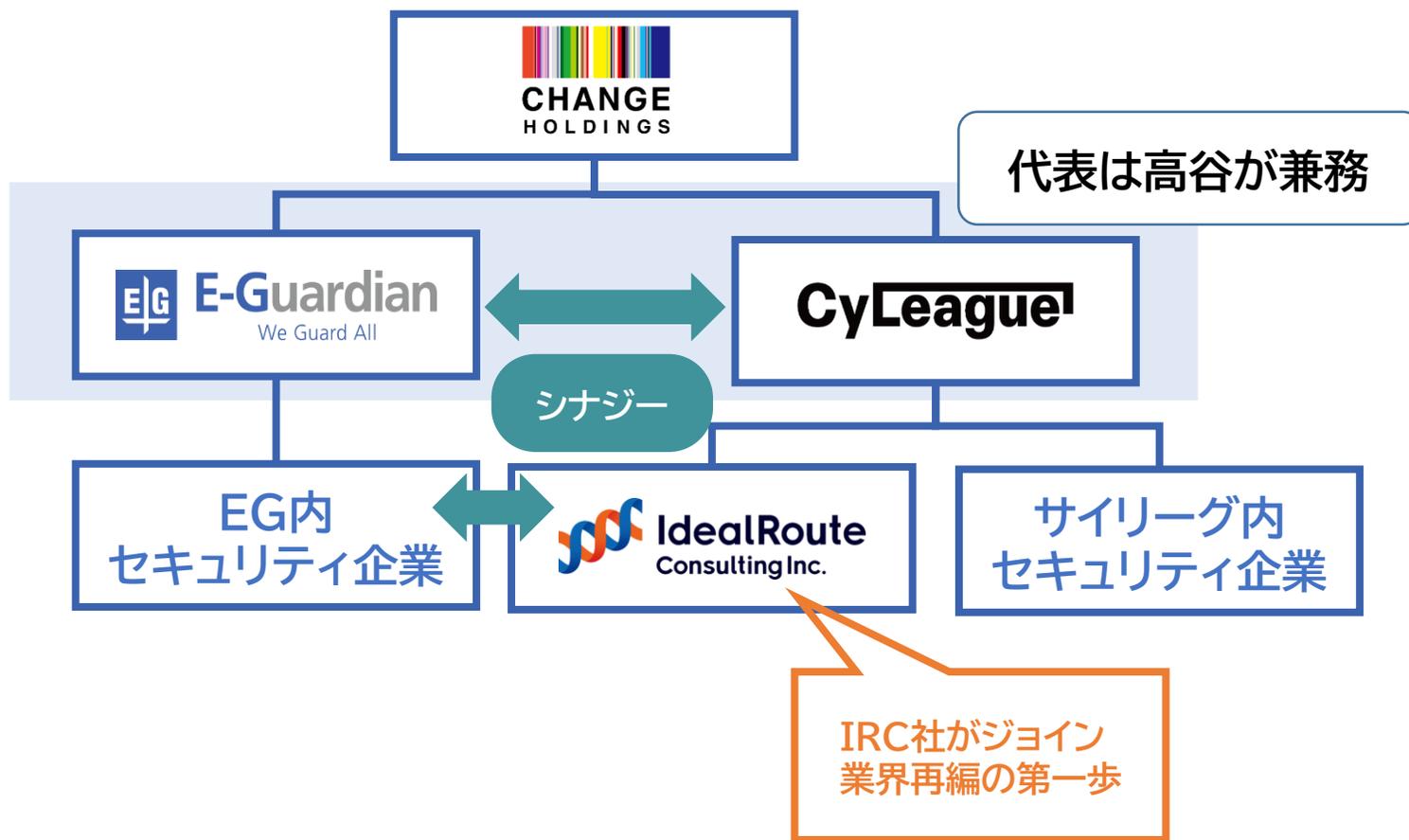


自治体DXのノウハウによる
効率的な提案



地方自治体、自治体関連団体に特化した
セキュリティサービスの展開が可能

「地方自治体向けWebセキュリティ対策パック」
提供開始



サイリーグHDとのシナジー

M&A案件の発掘
国内セキュリティ人材育成、増強

IRC社とのシナジー

新たなセキュリティ領域を展開
(DX/コンサル)
顧客基盤の相互活用

サイバーセキュリティ業界の再編をリード

成長戦略

(M&Aについて)

| | WAF | SOC | 脆弱性診断 | 教育 | CSIRT | IDS IPS | MSS MSSP | SIEM | EDR EPP | その他 |
|----|-----|-----|-------|----|-------|------------|-------------|------|------------|-----|
| 当社 | ○ | ○ | ○ | ○ | ○ | | | | | |
| A社 | | | ○ | | ○ | | ○ | | | |
| B社 | | ○ | | | | | | | ○ | |
| C社 | ○ | | | | | | ○ | | | |
| D社 | | | | | | ○ | | | | |

出典:各社開示資料より当社作成

網羅的にワンストップで提供できるプレイヤーが不在

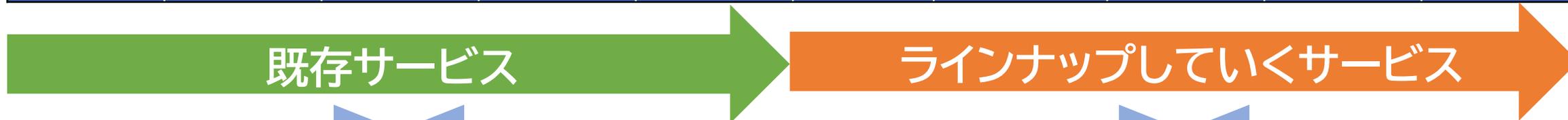
自社開発でラインナップを揃えるのは時間がかかる



専門領域をもつ企業は多く存在



積極的なM&Aを推進
M&Aの他、協業・提携も併せて推進



サービス強化

大量の人員増
更なるサービス開発・改善



サービスを増やす

国産ツール・サービス提供企業を
中心にM&A・協業



国産の総合セキュリティ企業へ



様々な社会課題を解決するサービスを創造・展開
サイバーセキュリティ業界の再編へ

- **WAF** Webアプリケーションの脆弱性を悪用した攻撃からWebサイトを保護する
- **SOC** サイバー攻撃の検知や分析を行い、対策を講じる専門組織
- **脆弱性診断** Webアプリケーションなどに脆弱性がないか診断し、対応策を提案する
- **CSIRT** セキュリティインシデントが発生した際に対応するチーム
- **IPS・IDS** 通信を監視して不正アクセスや攻撃などを検知(IPS)、防御(IDS)するセキュリティシステム
- **MSS・MSSP** 企業や組織の情報セキュリティシステムの運用管理を受託するサービス
- **SIEM** システム構成機器から収集したログを分析し、異常時に通知するソリューション
- **EDR・EPP** 感染後の被害を最小限に食い止める(EDR)、マルウェア感染予防をする(EPP)

Appendix

We Guard All

すべてのインターネット利用者に、安心・安全を提供します

インターネットの安心・安全を守る 総合ネットセキュリティ企業

| | |
|----------|------------------------|
| 会社名 | イー・ガーディアン株式会社 |
| 上場証券取引所 | 東証プライム(6050) |
| 本店所在地 | 東京都港区虎ノ門1-2-8琴平タワー8F |
| 設立 | 1998年5月 |
| 代表者 | 代表取締役社長 高谷 康久 |
| 資本金 | 1,967百万円 |
| 従業員数(連結) | 2,376名(うち臨時従業員数1,986名) |
| 子会社 | 国内 3社 海外 2社 |

2024年3月末時点

サービス内容

ソーシャルサポート等は主にSNSの投稿監視やカスタマーサポートを提供
 サイバーセキュリティは主に脆弱性診断やWAFの開発販売を行う

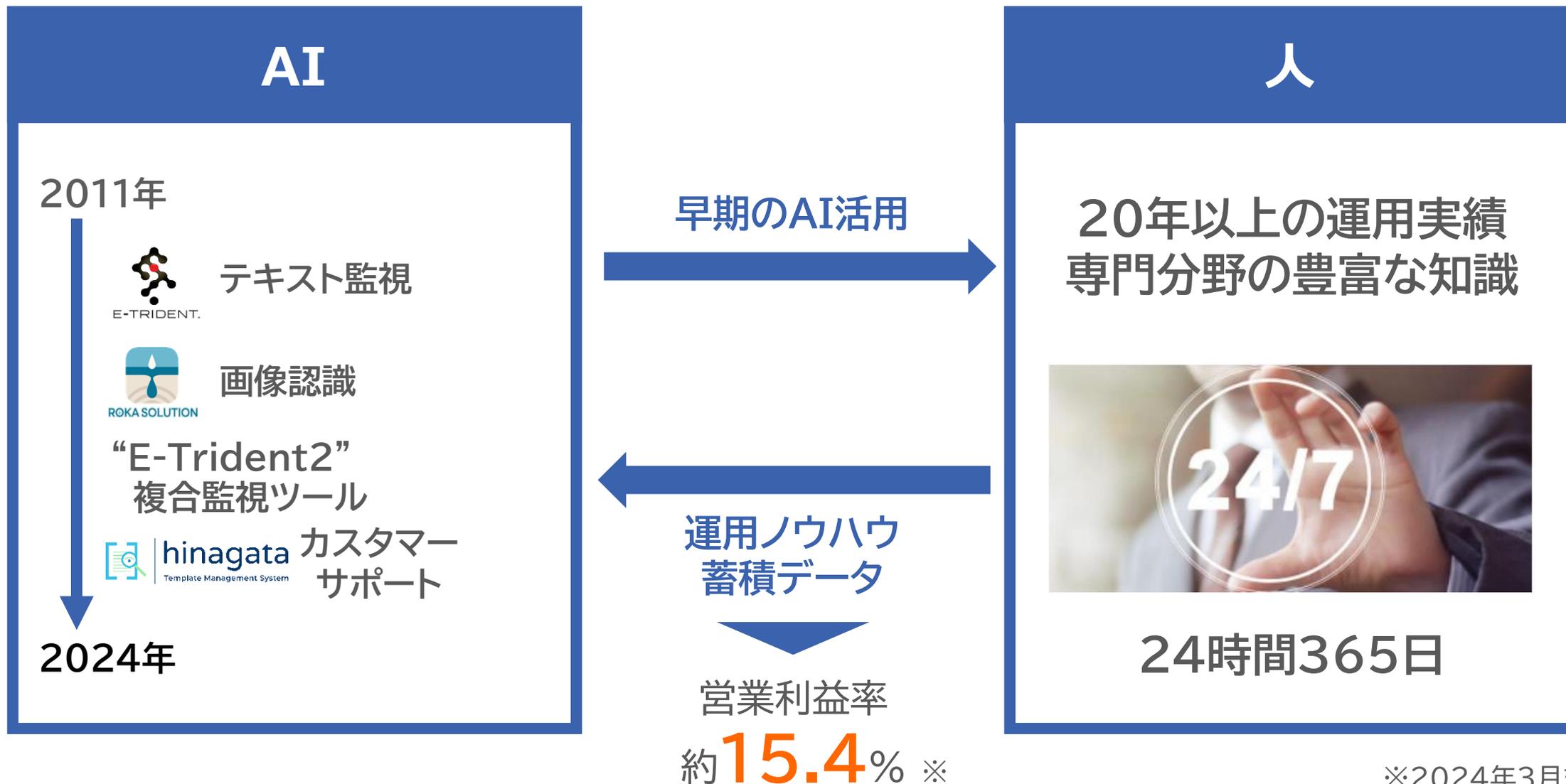
| ソーシャルサポート ゲームサポート | アドプロセス |
|----------------------|-----------|
| SNS・動画投稿監視 | |
| カスタマーサポート | 広告審査 |
| 多言語サポート | バックオフィス業務 |
| 風評調査 | |

| サイバー セキュリティ |
|----------------|
| 脆弱性診断 |
| WAF |
| SOC |
| コンサルティング |

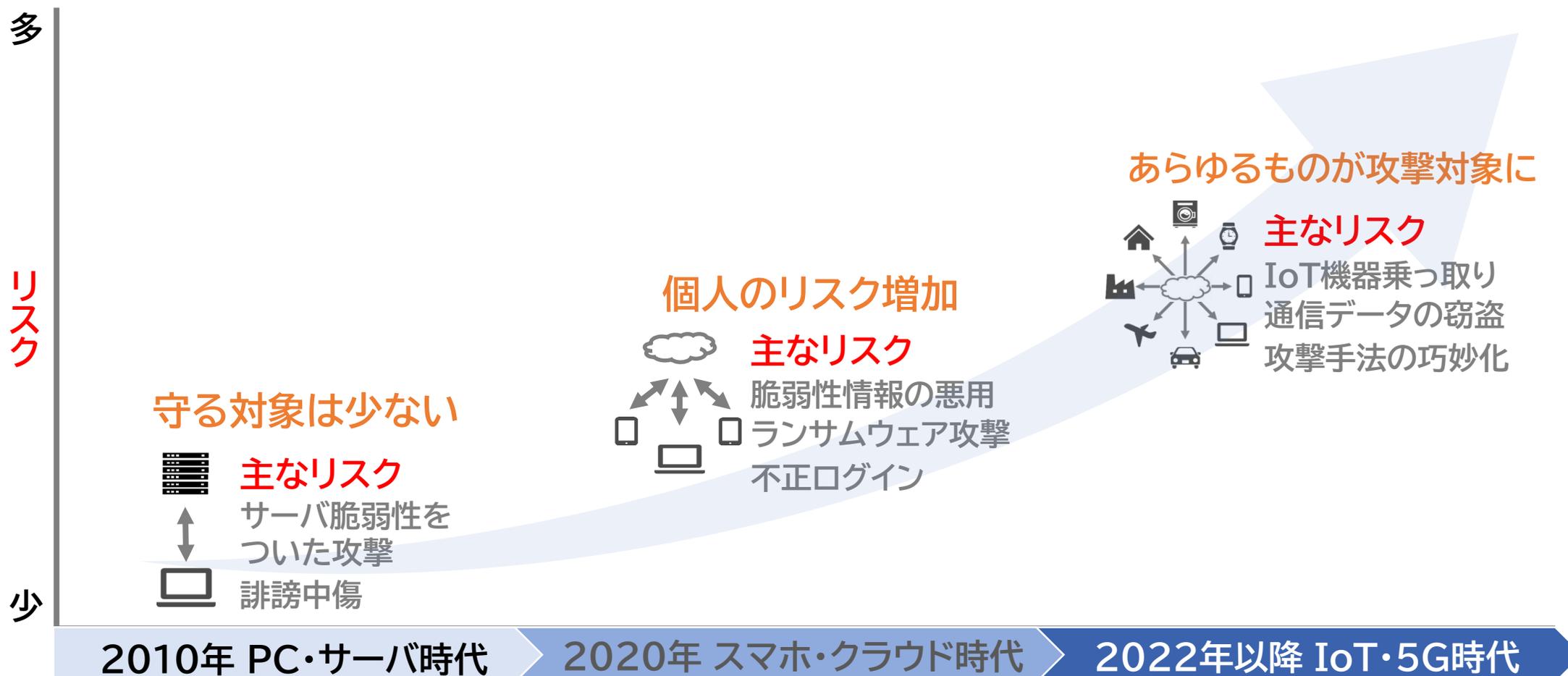
| その他 |
|-----------------|
| ハード・ソフト デバッグ |



早期に導入したAIと人の融合で高品質・高効率なサービスを提供



インターネットリスクは増大かつ多様化し セキュリティニーズは高まっている





Environment

- 国内16拠点の電気使用量、ガソリン使用量を計測
2024年上期実績 電気:773,491 kwh ガソリン:2,006.13 L
- グリーン購入法による備品等の購入を推進



Social

- 女性管理職比率30%、女性在籍者比率58%※
- 希望受講者の社外研修 約4回/年



Governance

- 取締役会における社外取締役7名中3名
- 任意の指名・報酬委員会、特別委員会を設置

- この資料には、当社の計画や業績予想が含まれていますが、それらの計画や予想数値は、
- 現時点で入手可能な情報に基づき当社が計画、予想したものです。
- 従いまして、実際の業績などは、今後、様々な要因によって計画、予想数値と異なる結果となる可能性があります。

- お問い合わせ先:イー・ガーディアン株式会社総務部

info@e-guardian.co.jp

TEL 03-6205-8859