



**E-Guardian**  
We Guard All

# 2024年9月期 決算説明資料

イー・ガーディアン株式会社(6050)  
2024年11月

1.エグゼクティブサマリー

2.2024年通期業績

3.2025年通期計画

4.成長戦略

5.Appendix

エグゼクティブ  
サマリー

## 2024年 通期業績

### 売上高、営業利益ともに修正計画未達

売上高	11,391百万円	対計画達成率	99.0%
営業利益	1,705百万円	対計画達成率	97.0%

## 業績改善 進捗状況

### 業績悪化要因は改善、再び成長トレンドへ

収益体質は改善、売上拡大による高収益体制を目指す  
(売上総利益率 対前年同期比 1.4%改善)

## 成長戦略

### 更なる成長に向けた施策を着実に実施

チェンジHDとのシナジー発揮に向け、共同で施策を実施  
エンタープライズ、サイバーセキュリティを新たな収益の柱へ

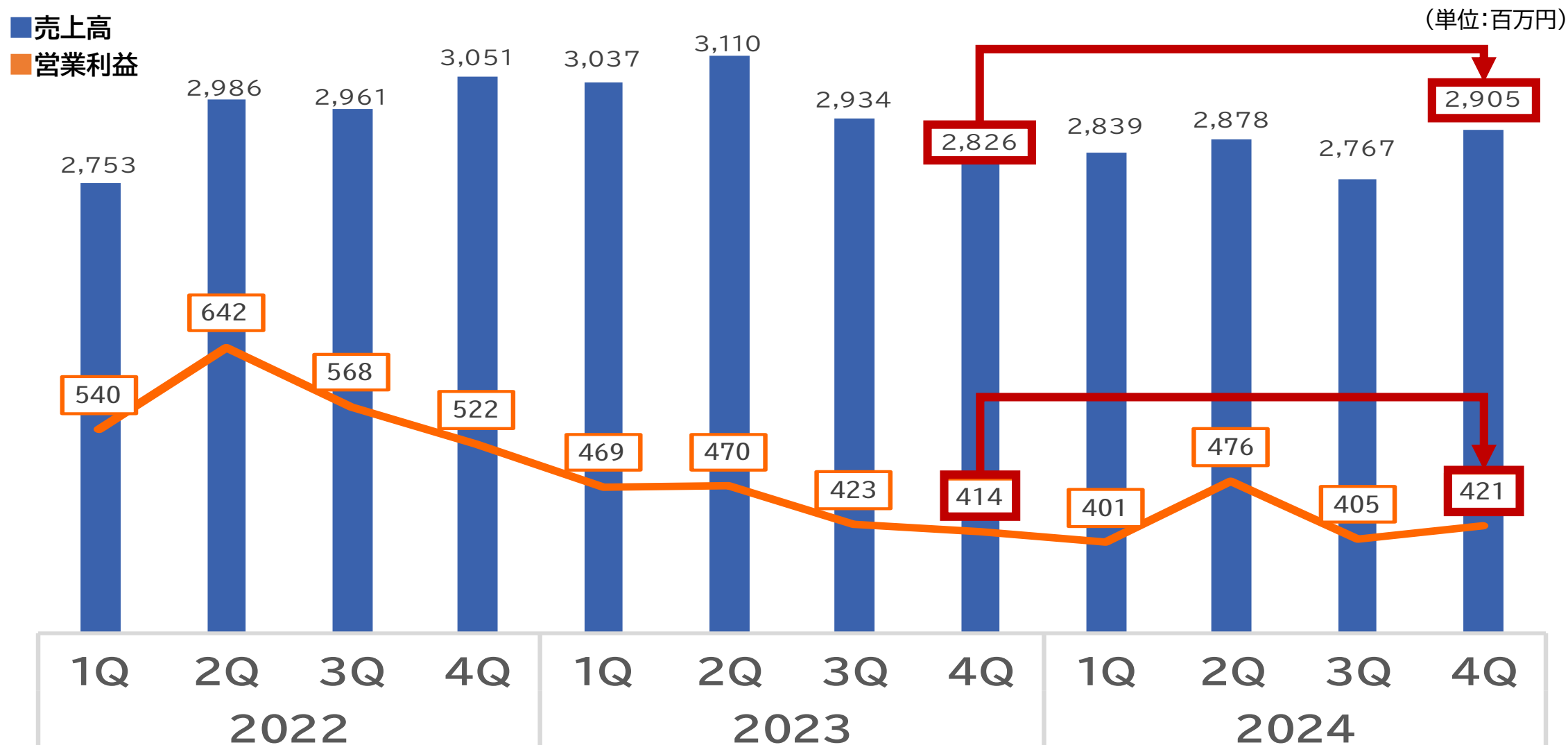
# 2024年 通期業績

(2023年10月～2024年9月)

## 売上高、営業利益ともに修正計画未達

(百万円)	修正計画	実績	対計画 達成率
売上高	11,503	11,391	99.0%
営業利益	1,758	1,705	97.0%
経常利益	1,751	1,708	97.6%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	1,176	1,057	89.9%

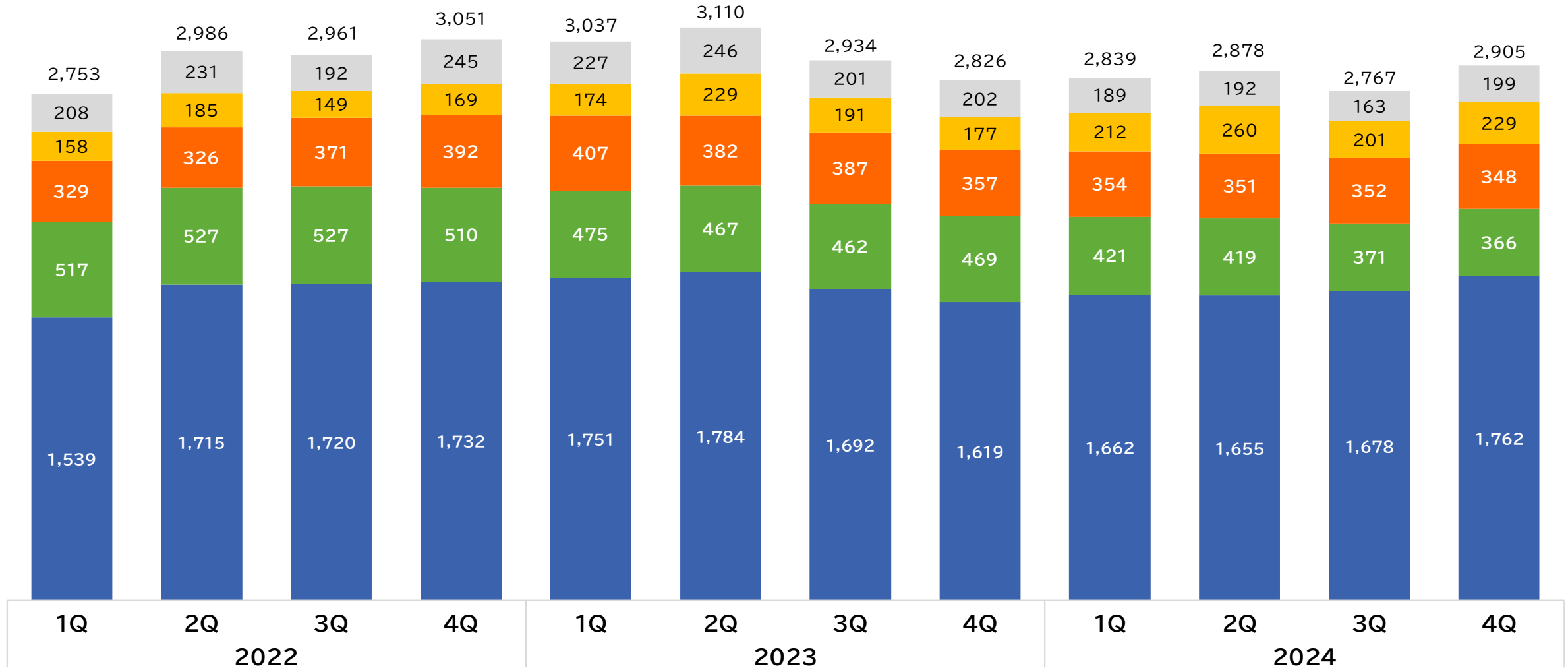
## 第4四半期は売上・営業利益ともに前年同期を上回る



# 業務別売上 四半期推移

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

(単位:百万円)





## 営業体制強化

- ・営業責任者採用による組織強化、教育実施
- ・チェンジHDのコンサルティングノウハウの共有  
⇒提案力向上

## 収益体制改善

- ・原価管理の徹底、新規案件の価格設定を厳格化
- ・AIを活用したセンターのオペレーション効率改善

既存顧客の案件獲得数が増加、収益体質が改善  
(売上総利益率 前年同期比1.4% 改善)

## ① チェンジGとの取り組み

- チェンジGの**グループ外への外注業務を当社に移管**→今期、更に拡大
- EG顧客への**共同提案実施**→今後、当社サービスをチェンジGの顧客へ

## ② マーケティング施策

- EGSSで**マーケティングの専任を採用**→ノウハウをグループ内へ展開
- SEO対策、広告施策見直し、サービスパートナーとのリレーション強化

## ③ 採用施策強化

- **EG本体、EGSSの採用責任者を新たに採用**
- 採用施策を見直し、**営業・セキュリティエンジニア**を両軸に採用加速

# 2025年 通期計画

(2024年10月～2025年9月)

## 2025年9月期から再び成長軌道へ

(百万円)	2024年9月期通期 (実績)	2025年9月期通期 (計画)	成長率
売上	11,391	12,365	+8.5%
営業利益	1,705	1,819	+6.6%
経常利益	1,708	1,824	+6.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,057	1,220	+15.3%

## 既存BPO領域

既存顧客の新規案件創出  
伸長するEC・フリマ、  
Fintech関連業務拡大

ゲームサポートにおける  
CS取引の既存顧客に対する  
SNS運用、風評調査等  
のクロスセル

## エンタープライズ向け デジタルBPO領域

大企業、公的機関などの  
チェンジHDの顧客に対する  
EGサービスの展開

チェンジHDのDXコンサル  
とEGのデジタルBPOの  
連携による新規顧客創出

## サイバーセキュリティ

セキュリティエンジニアの  
採用拡大、育成

マーケティング施策の  
精度向上による脆弱性診断、  
WAFの販売促進

エンタープライズ向けデジタルBPOと  
サイバーセキュリティを新たな収益の柱へ

2011



テキスト監視



画像認識

“E-Trident2”  
複合監視ツール



hinagata カスタマー  
Template Management System サポート

“ROKA CUSTOM”  
画像認識

2024

## AI・システムの開発・運用を再促進

・開発・運用チームをオペレーションセンター内へ体制変更  
→顧客・現場の意見を反映し、より効率的な運用体制を確立

・「AIを活用した効率的なオペレーションのイー・ガーディアン」  
というブランドの対外的発信を強化

・投稿監視・風評調査などの当社のノウハウを用いて、  
顧客ごとのより精度の高いシステムを構築、導入支援

「AI×人」の体制を強化し、更なる高収益体制を構築

# 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

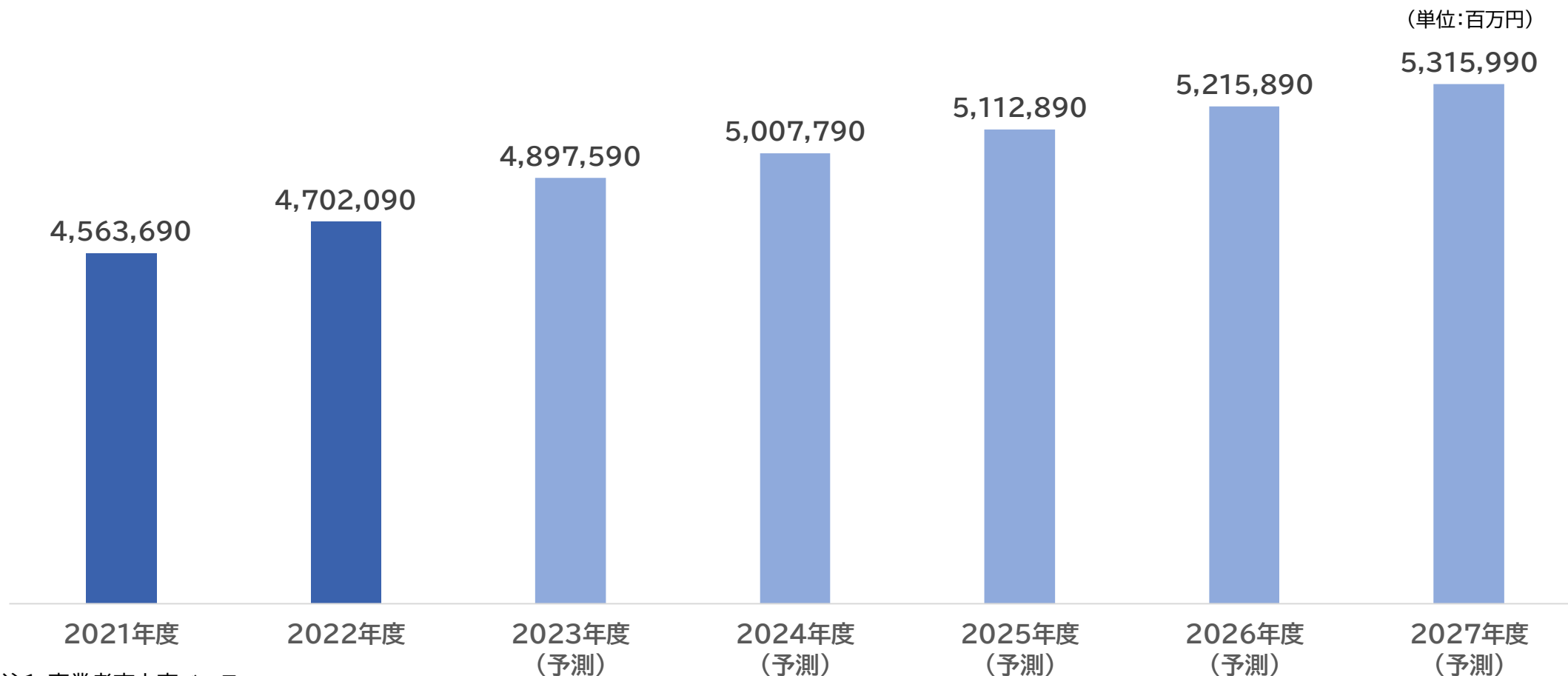


# 成長戦略

(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

ソーシャル  
サポート

ゲーム  
サポート

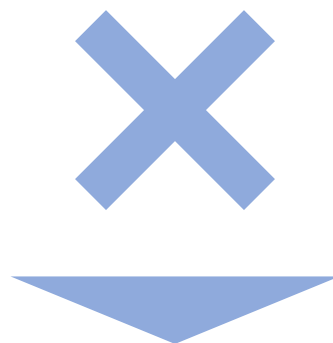
アド・プロセス

AI開発投資を積極化

チェンジHDグループとの連携によるAI開発

「AI×人」を武器に業界トップシェアを目指す

EG  
デジタルBPO  
ノウハウ



チェンジHD  
業務DXノウハウ

大企業、公的機関へ当社BPOを展開

顧客が自社の価値向上に集中できる環境を構築

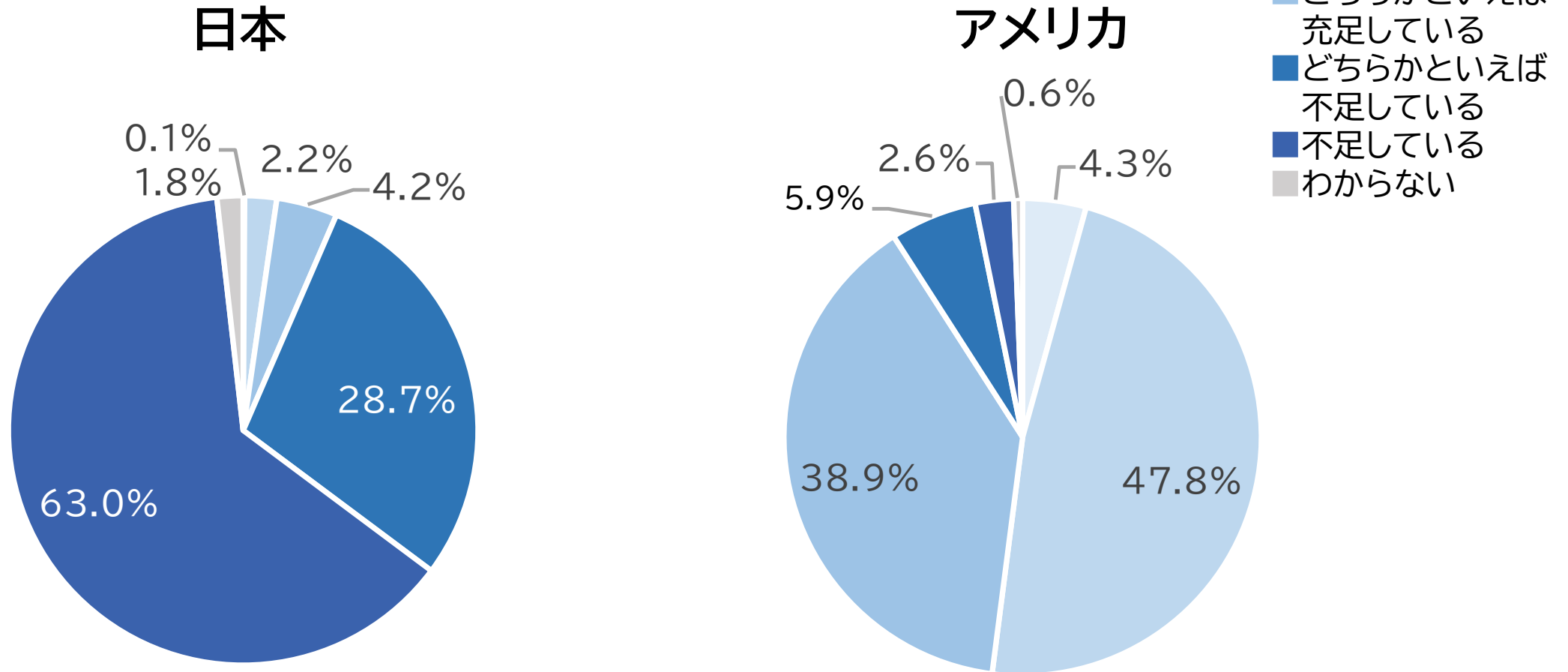
人手・ノウハウ不足などの課題解決に向けたサービス展開

# 成長戦略

(サイバーセキュリティ)

## セキュリティ人材の不足は日本国内において顕著

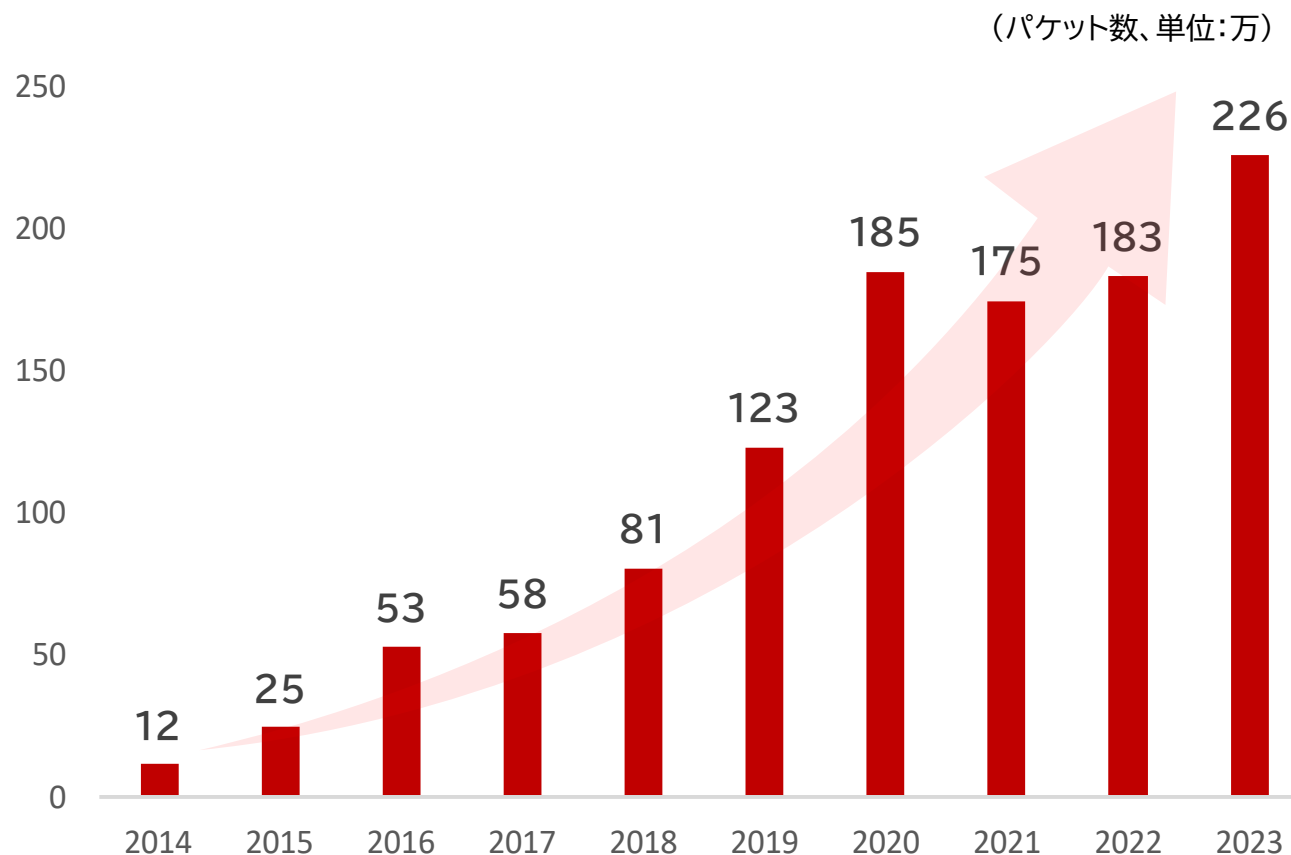
### セキュリティ人材の充足状況(国別)



## 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

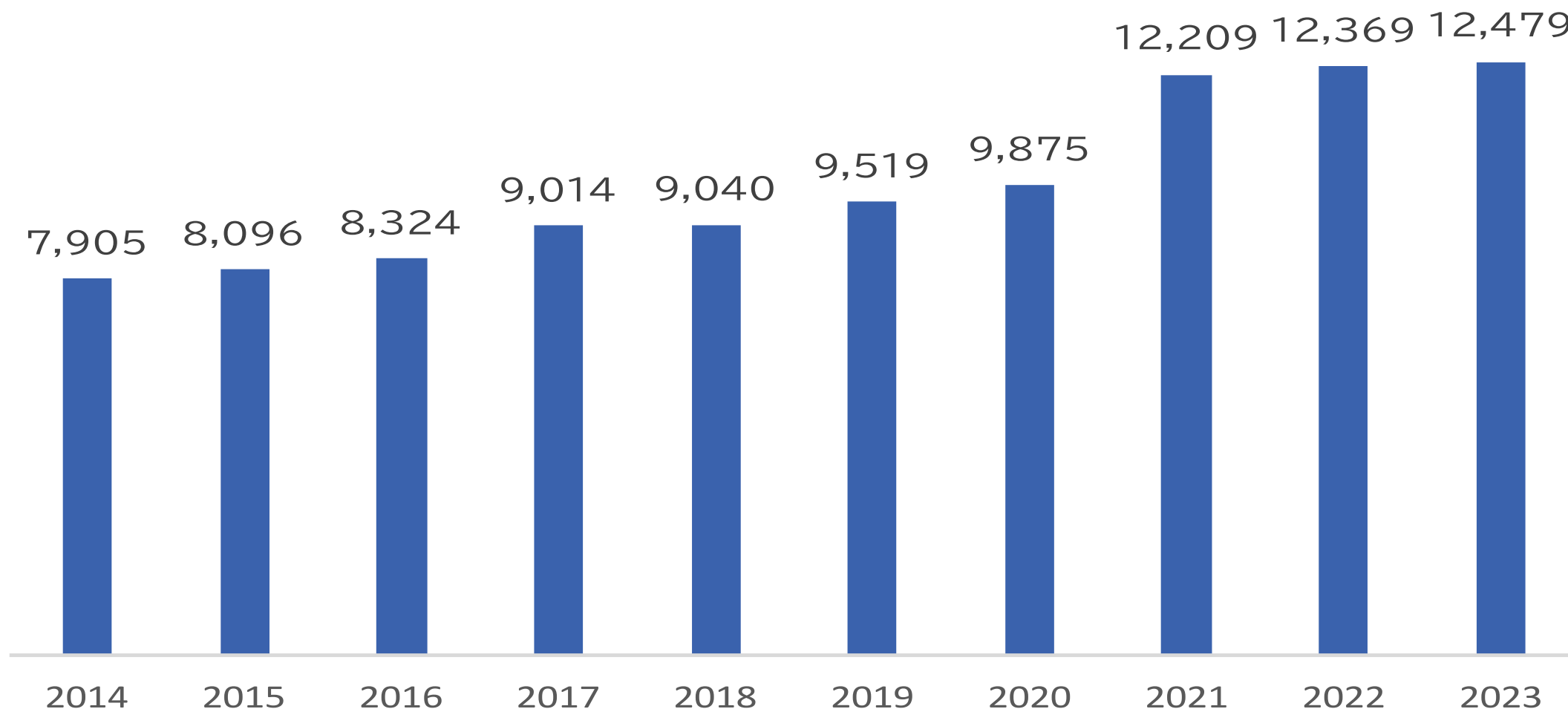


※年間総観測パケット数は、NICTERが観測するダークネットの範囲に届いたパケットの個数を示す。  
ダークネットは、インターネット上で到達可能かつ未使用のIPアドレス空間のこと。

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)

## サイバー犯罪の検挙件数の推移

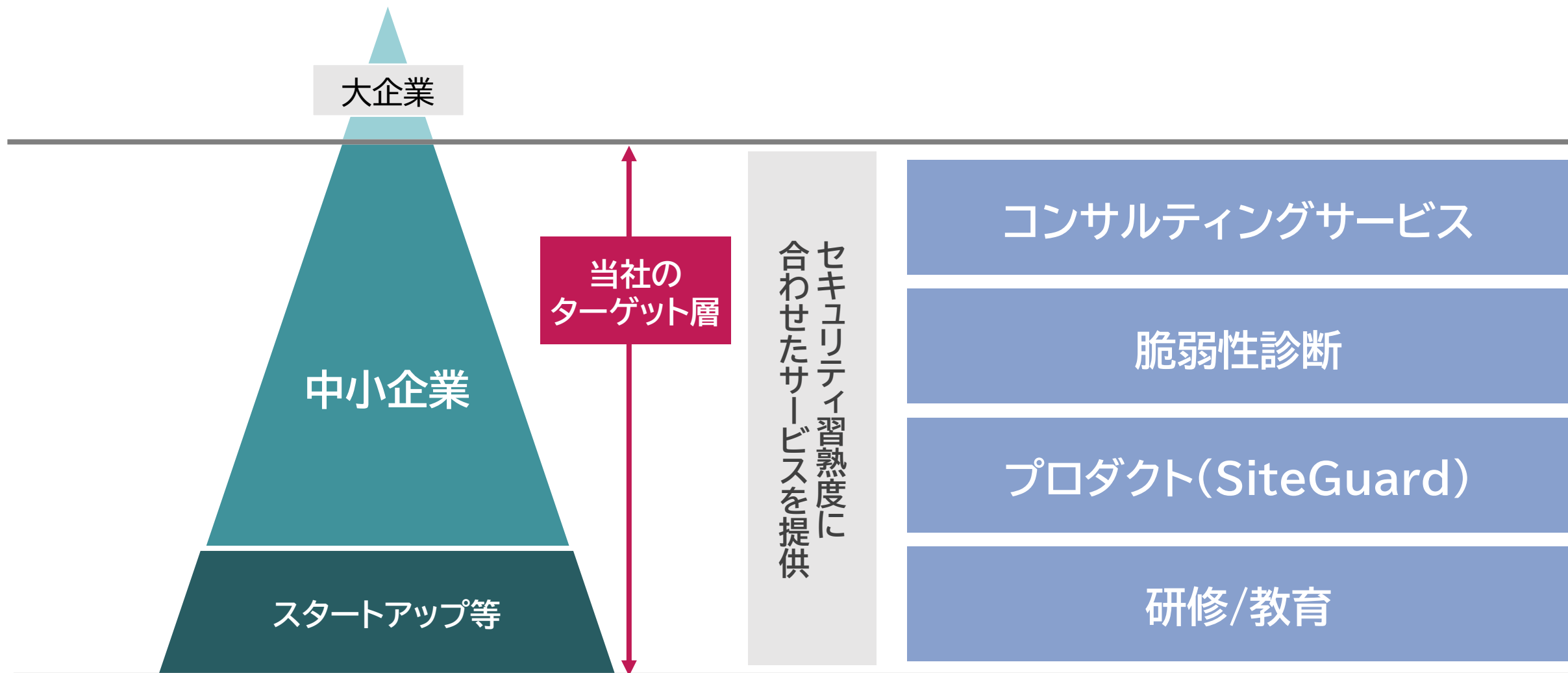
(件)



警察庁「令和6年上半期におけるサイバー空間をめぐる脅威の情勢等について」  
(令和6年9月19日発表)より当社作成



中小企業をメインターゲットに日本のインフラを守る  
セキュリティサービス、自社開発の製品を提供



# 成長戦略

(M&Aについて)

## 既存領域の強化

### 対象領域

SES  
デバッグ  
AI開発  
コールセンター  
など

## BPO領域



## サイバーセキュリティ



## 既存領域の強化 新規領域の拡大

### 対象領域

脆弱性診断  
WAF  
コンサル

SIEM  
IDS・IPS  
など

SESで活躍したエンジニアを  
セキュリティエンジニアとして育成  
両領域間でのシナジーを発揮

## 成長戦略

## 2024年9月期の進捗状況

### 既存事業の成長

- ・BPO関連業務では新たな成長市場の模索、提案
- ・サイバーセキュリティは成長加速に向けた基盤づくり（マーケティング施策、採用施策）

### チェンジHDとの取組

- ・EGグループの顧客へチェンジHDとの共同提案（今期、チェンジHDの顧客への共同提案を開始）
- ・BPO、サイバーセキュリティともに大企業、公的機関向けの提案に向けた準備

### M&A 業務提携

- ・M&A/業務提携、あらゆる方向で検討
- ・シナジーを最優先にし、投資効果を精査

# 人手・ノウハウ不足、サイバー犯罪などの課題を解決



サイバー  
セキュリティ  
再編

チェンジHD  
シナジー

AI開発  
投資

- **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)	2,378名(うち臨時従業員数1,976名)
子会社	国内 3社 海外 2社

2024年9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

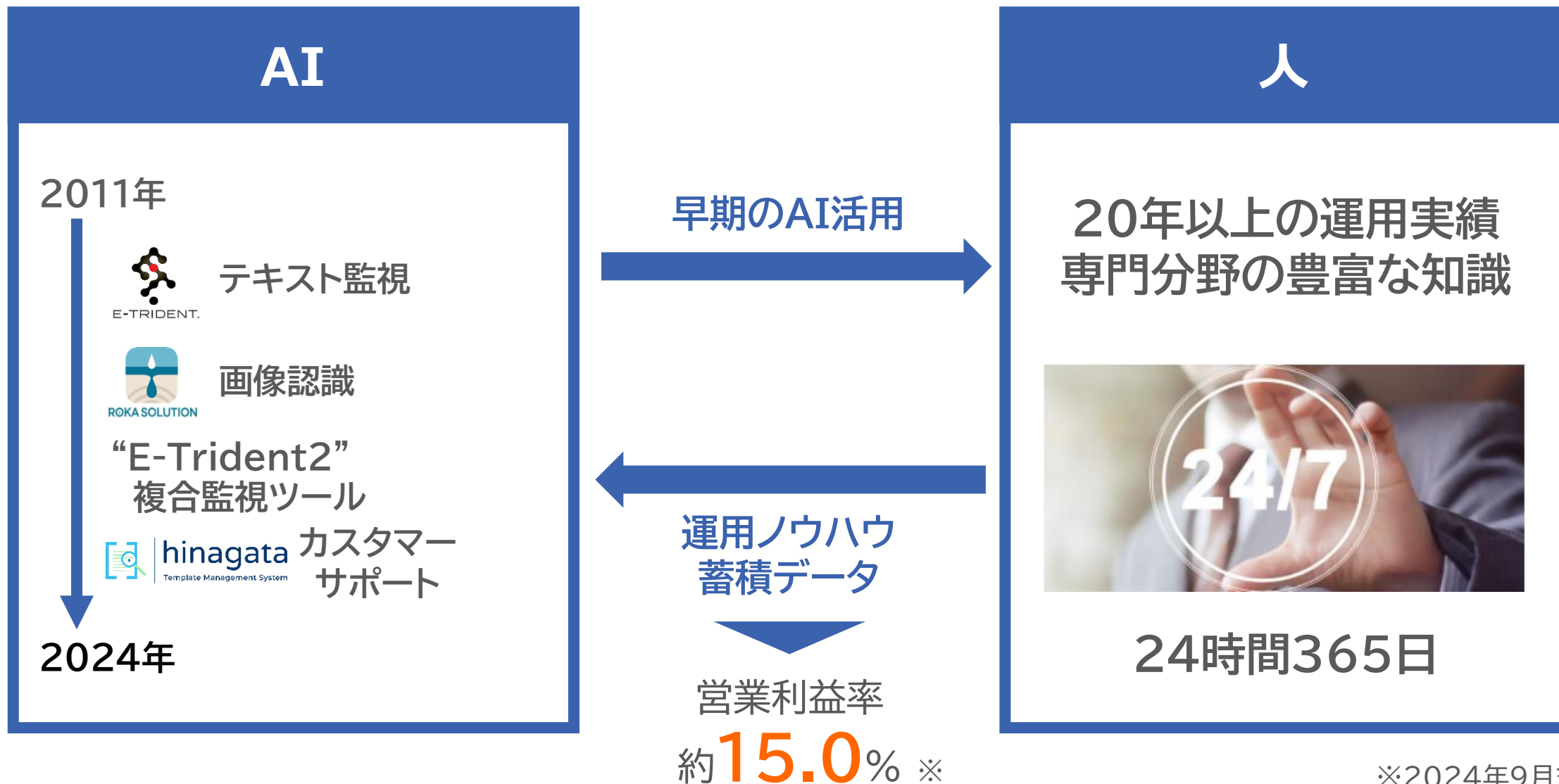
ソーシャルサポート ゲームサポート	アドプロセス
SNS・動画投稿監視	
カスタマーサポート	広告審査
多言語サポート	バックオフィス業務
風評調査	

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

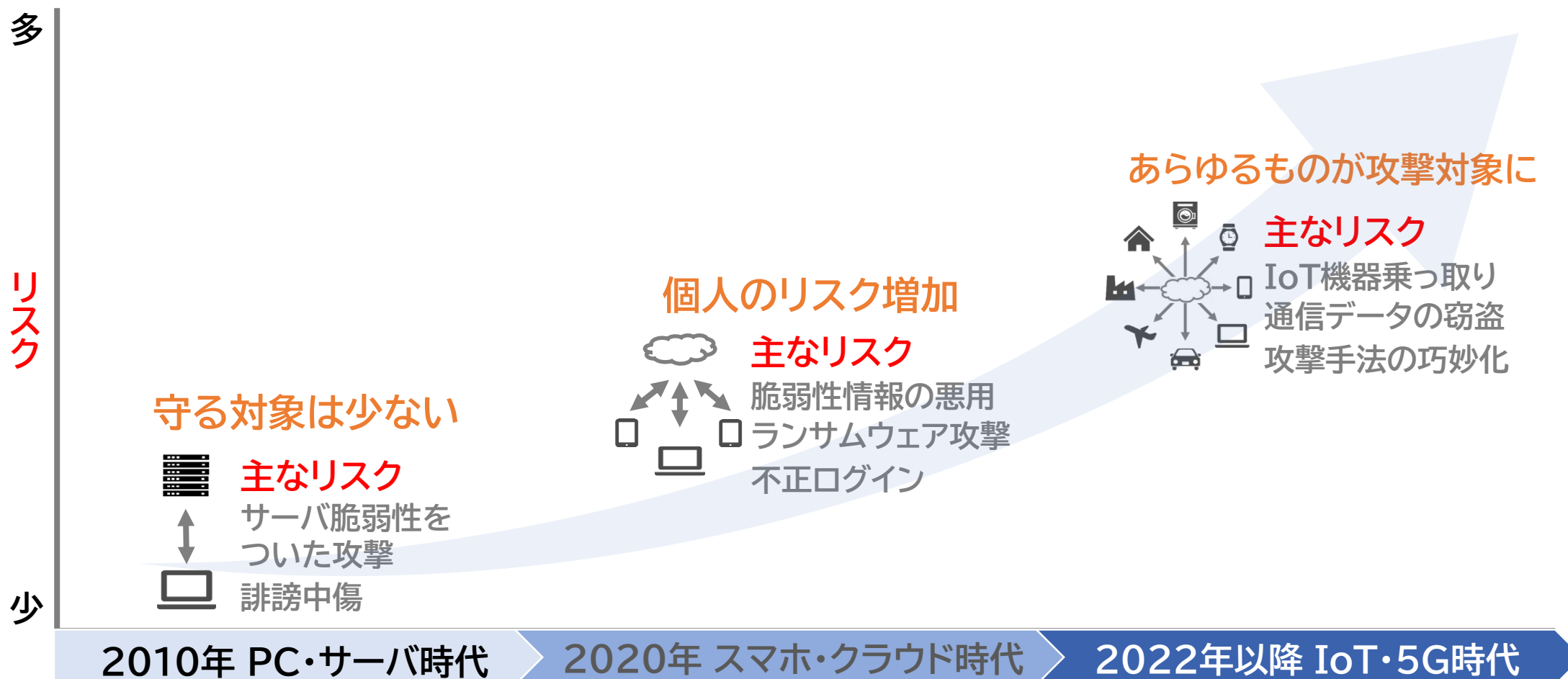
その他
ハード・ソフト デバッグ



## 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

- 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26%※1(全国割合:部長相当職 7.9%※2)
- 希望受講者の社外研修 約5.4回/年(前年実績 約3.5回)

※1 当社の管理職は管理監督者 ※2 出典:厚生労働省「令和5年度雇用均等基本調査」(<https://www.mhlw.go.jp/toukei/list/dl/71-r05/02.pdf>)



## 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

## 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

- 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