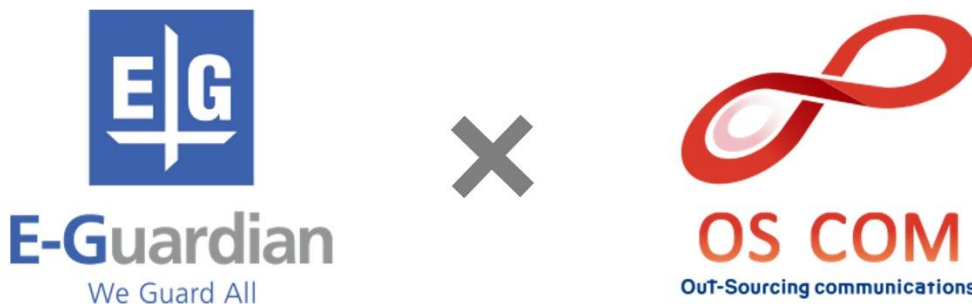


総合ネットセキュリティ企業 イー・ガーディアン  
**OSCOM 社の完全子会社化に向け、株式譲渡契約を締結**  
～「AI×人」の次世代型モデルで、アウトバウンドコール市場へ本格参入～

イー・ガーディアン株式会社（本社：東京都港区、代表取締役社長：高谷 康久、以下「イー・ガーディアン」）は、2026年5月22日、株式会社アウトソーシングコミュニケーションズ（本社：東京都千代田区、代表取締役：澤田 隆、以下「OSCOM 社」）のコンタクトセンター事業を対象とした株式を取得し、完全子会社化することを目的とした株式譲渡契約を締結したことをお知らせいたします。なお、実際の株式取得（完全子会社化）は2026年6月1日を予定しております。

本件により、当社が推進する次世代型モデル「AI-BPO」をさらに進化させ、未開拓領域である次世代型 AI アウトバウンドコール市場への本格参入を目指します。



イー・ガーディアンは、総合ネットセキュリティ企業として投稿監視、本人確認、広告審査、ソーシャルリスニング、サイバーセキュリティなど、インターネット世界の安心・安全を実現するべく、ネットセキュリティに関するあらゆる課題をワンストップでサポートしております。昨今では、市場における生成 AI 技術の発展を受け、AI 技術を活用した IT ソリューション開発にも注力しております。

■背景と目的：労働集約型ビジネスからの脱却と「AI-BPO」の推進

当社はこれまで蓄積してきた膨大な運用データやオペレーションノウハウに AI と人の付加価値を掛け合わせた次世代型モデル「AI-BPO」を構築しています。これを既存の事業領域である風評調査や投稿監視、カスタマーサポートなどのビジネスプロセスに実装することに加えて、バックオフィス、セキュリティ/ネットワーク管理、セールス/マーケティングなどの領域に拡大することにより、労働集約型からの脱却を図るとともに、すべての企業が自社の価値創造に専念できる世界を実現することをビジョンに掲げています。

このビジョンを実現する戦略的布石として着目したのが、約1兆円規模とされる国内コンタクトセンター市場のアウトバウンド領域です。同領域は人海戦術による競争が激化する一方、日本市場特有の「機械的な音声や自動応答に対する心理的な抵抗感」が障壁となり、欧米に比べ AI 導入が著しく遅れています。

当社は、現在の「AI を活用できる領域と人が対応すべき領域を見極め、両者をシームレスに連携させる高度なオペレーション基盤が確立されていない現状」こそが大きな要因であり、この課題解決が最大のビジネスチャンスであると捉え、本市場への本格参入を決断いたしました。

## ■ OSCOM 社が持つ「有人対応の卓越したスキル」との融合

この未開拓領域を開拓するため、顧客に寄り添った柔軟なコミュニケーションで高い実績を持つ OSCOM 社をグループに迎えるための契約を締結いたしました。同社の持つ「有人対応の卓越したスキル」こそが、当社の独自 AI モデルを実装・学習させるための最も親和性が高い最適な土壌であると判断しております。当社の膨大な対話データや「AI 戦略統括部」の技術的知見と、OSCOM 社の専門的ノウハウを融合させることで、他社の追随を許さない「AI×人」の次世代モデルを最短距離で構築いたします。

## ■ 今後の展開

### ① 短期的なシナジー

#### ・相互の顧客基盤を活用したクロスセルの推進

両社の既存顧客に対するソリューションの相互提供により、早期の売上高拡大を図ります。

#### ・インバウンド、アウトバウンドのリソース共有による利益率改善

両社のオペレーションリソースを共通化することで、リソース稼働率を最適化し、グループ全体の利益率を向上させます。

### ② 中長期的な取り組み

#### ・「抵抗感ゼロ」を目指す独自 AI 活用モデルによる成約率向上

単なるスクリプトの読み上げではなく、顧客属性や感情・文脈に配慮した高品質な対話を実現し、成約率の最大化を図ります。

#### ・売上が伸びるほど利益率が改善する、高収益モデルへの転換

顧客データの蓄積が進むほど、売上と人件費が非連動となり、限界利益率が継続的に向上します。

当社はこの挑戦を足掛かりにして「AI-BPO」領域におけるマーケットリーダーとなり、顧客の価値創造に貢献するとともに、当社グループの中長期的な企業価値の最大化を実現してまいります。

今後、本件のような「既存事業のデータ・ノウハウとのシナジー」と「AI」の掛け合わせが見込める領域へ積極的に進出することで、自社のオーガニックな成長に加え、戦略的な非連続の成長を追求し、持続的な成長基盤を確立してまいります。

※本件の詳細につきましては、IR 開示情報 (<https://www.e-guardian.co.jp/ir/>) よりご確認ください。

## 【株式会社アウトソーシングコミュニケーションズ 概要】

代表者 : 代表取締役 澤田 隆

所在地 : 東京都千代田区丸の内 1-8-3

設立 : 2018 年 3 月

資本金 : 55,000 千円

業務内容 : コンタクトセンター事業、テクニカルサポート事業、社内ヘルプデスク事業

URL : <https://www.oscom.co.jp/>

## 【イー・ガーディアングループ 概要】

1998 年設立。2016 年に東証一部上場。2022 年に東証プライム市場へ移行。イー・ガーディアンはネットパトロール、カスタマーサポート、デバッグ、脆弱性診断などネットセキュリティに関わるサービスを一通貫で提供する総合ネットセキュリティ企業です。センターは、提携先を含めてグループで国内 8 都市海外 3 都市 19 拠点の業界最大級の体制を誇ります。昨今は Fintech・IoT 業界への参入や AI・IT 活用による DX 推進、セキュリティ関連サービスの拡充など、時代を捉えるサービス開発に従事し、インターネットの安心・安全を守っております。

## ■イー・ガーディアン株式会社 会社概要

代表者 : 代表取締役社長 高谷 康久

所在地 : 東京都港区虎ノ門 1-2-8 虎ノ門琴平タワー8F

設立 : 1998 年 5 月

資本金 : 1,967 百万円 (2026 年 3 月末日現在)

業務内容 : ブログ・SNS・掲示板企画コンサルティング/リアルタイム投稿監視業務/ユーザーサポート業務/  
オンラインゲームカスタマーサポート業務/コンプライアンス対策・風評・トレンド調査業務/  
コミュニティサイト企画・サイト運営代行業務・広告審査代行サービス業務/人材派遣業

URL : <https://www.e-guardian.co.jp/>

【本件に関するお問い合わせ先】

イー・ガーディアン株式会社 広報担当

TEL : 0120-665-046 E-mail : [info@e-guardian.co.jp](mailto:info@e-guardian.co.jp)