



イー・ガーディアン株式会社

2025 年 9 月期 第 2 四半期 決算説明会

2025 年 5 月 21 日

登壇

司会：皆様、こんにちは。それでは定刻となりましたので、ただいまからイー・ガーディアン株式会社様の IR ミーティングを開催いたします。

まず初めに、会社からお迎えしている方をご紹介します。取締役 佐藤伸様です。

本日は、佐藤様からお話をいただき、ご説明が終わりましたら質疑応答といたします。

また、皆様のお手元にアンケート用紙が配られております。こちらはお帰りの際にはご記入の上、机の上に置いてご提出いただきますようお願いいたします。

それでは佐藤様、よろしくお願いします。

佐藤：イー・ガーディアン取締役の佐藤と申します。よろしくお願いいたします。本日は、代表取締役の高谷が体調不良につき、私が代わりに説明をさせていただきます。

まず、エグゼクティブサマリーで三つ挙げています。まず 2025 年上期の業績としては、売上高 58 億 6,800 万円、上期の業績予想比では 97.1%、営業利益は 9 億 2,900 万円、上期の業績予想としては 119%ということで、売上は未達、営業利益は上振れて着地をいたしました。

二つ目は、売上総利益率が引き続き改善をしております。中身といたしましては、センターのオペレーションのところで AI のシステム開発を引き続き続けており、その開発されたシステムの運用の高度化がドンドン進んでいるということを受けて、売上利益率が改善しました。

三つ目のトピックスとして、消費者庁のインターネット通信販売等適正化事業を受注しました。

この受注は、中央省庁からの受注ということで、これまで我々が中心としてきたお客様である SNS やゲーム会社などのエンターメント系の括りに加えて、中央省庁や大企業などのエンタープライズの売上を加えていきたいという動きの中での成果です。

二つ目は、家庭用ゲームのカスタマーサポートの大型案件の受注がありました。我々は、これまでスマホなどを使ったソーシャルゲームのカスタマーサポートを中心に受注を行ってきましたが、ここで家庭用ゲームのカスタマーサポートの受注ができたということが、一つの大きなトピックスとなっています。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



また、サイバーセキュリティのところでは、SMBC サイバーフロント社へ出資を行いました。三井住友フィナンシャルグループ、三井住友海上、それから我々の親会社であるチェンジホールディングスが100%出資しているサイリーグホールディングスと一緒に出資を行って、SMBC サイバーフロントという会社を設立しております。

2025 年上期の業績になります。売上高が 58 億 6,800 万円で、業績予想比では 97.1%、前年同期比では 102.6%、営業利益が 9 億 2,900 万円で、業績予想比が 119%、前年同期比で 105%になります。経常利益が 9 億 3,300 万円で、業績予想比が 119.3%、前年同期比で 107%、当期純利益が 6 億 700 万円、業績予想比で 116.4%、前年同期比 113.4%ということで、着地としては、前年と比べますと増収増益になっております。

利益水準では、業績予想比は上回っているというところではありますが、この売上が業績予想比に対してマイナスになっているということは、大きな課題だと捉えております。

この売上・利益の四半期ごとの水準を見ていきますと、この直近 3 四半期連続で、増収増益で推移をしています。この直近 3 四半期で見ますと、売上が 29 億円を安定して超えてきており、利益水準でも、この直近 3 期で見ると最高益を達成してしまして、営業利益が 5 億円を超えるというのは、10 四半期ぶりとなっています。

前期は残念ながら減収減益という決算の結果になりましたが、この直近 3 四半期の結果を見ると、我々が再び本格的な成長軌道に乗ったと認識しており、これは、前期からご説明をさせていただいている営業体制の強化と原価率の改善が、結果となって現われたと認識をしています。

続きまして、上期の概要です。上三つが BPO の動きになりますけど、まずソーシャルサポートでは、EC・フリマ系、それからフィンテック領域が引き続き拡大をしました。上期でも、かなり力強くここは伸びてしまして、全体の売上の伸びをけん引するぐらいの力です。

あとは、取引先調査、コンプライアンス調査という、今までそれほど売上が大きくなかったものの案件数が増加したということです。

この背景としましては、既存のお客様とのコミュニケーション、リレーションを強化しているという話は従前から差し上げていたと思うのですが、その中で新しいニーズを掘り起こしていくという活動を続けてきた結果、出てきた案件となり、その案件がこの上期にかなり伸びたということです。

ゲームサポートでは、先ほどお話ししたように、家庭用ゲーム機、PC ゲーム関連のカスタマーサポートを受注しました。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



これまで、ソーシャルゲームにおいて、なかなかヒットタイトルが出ずに、我々の売上も減収傾向というお話をさせていただいたかと思いますが、それに対応して、コンソール系のゲームの営業も注力してみようかということで、前期からずっとそちらのほうに注力してきたのが実ったということです。

この受注を受けて、今期は今までの傾向と比べると売上の減少幅が減っていき、来期以降は増えていくような動きにしていきたいと考えています。

アドプロセスは闇バイトなどの時流に合わせたサービスで案件を創出していくということに注力をしていったということ、あともう一つは、先ほどお話した消費者庁のインターネット通信販売等適正化事業の受注が進んだということです。

サイバーセキュリティはクラウド型 WAF とコンサルティングサービスが伸びました。

ソーシャルサポートは 11.3% 増ということで、力強く伸びたというお話をさせていただいていますが、ゲームサポートとアドプロセスは、前期に引き続き減収傾向です。サイバーセキュリティは、これまで 15% 以上の伸びを見せてきましたが、今上期については 1% 程度の伸びだったということです。

繰り返しになりますけども、売上としては、ソーシャルサポートの 11.3% という強い伸びが全体をけん引して、全体では 2.6% の前期比で増えたという結果になりました。

この売上未達だった要因と対策になります。一番大きな要因は大型の案件は取れたものの、それを運用する人材の確保がなかなか難しかったという点です。日本全体的に採用が非常に難しく、一部の案件では、必要な人員が取りきれずに案件の開始が遅れたり、お客様が期待されていた、かつ我々が想定していた対応件数が減ってしまったということを受けて、売上が未達となってしまったということです。

我々がセンターを持っている熊本では皆さんご存知のように TSMC の工場ができたり、大阪 GAMELABO というセンターが大阪にありますが、そこも大阪万博の影響を受けて、なかなか人の調達がうまくいかなかったというのがあります。

通常、そういうケースでは派遣会社をお願いしたりするのですが、そこでの調達もなかなか難しかったというような状況です。

この人材確保が難しいということに対して、タイミーさんと手を組んで、スポットワーカーを我々のオペレーションに使えるかということで、今、試験的な運用を開始しています。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

タイミーさんと組んで、スポットワーカーを、我々が必要としている頭数をタイミーさんのほうからご紹介をいただいて、そこで人材を確保して、迅速な案件の立ち上げをすることで、下期については、人が確保できないから売上が計上できないというようなことがないようにしていきたいと考えています。

続いて、営業利益の前期の比較になります。前期の上期にはなかった費用として、今期に発生しているのは、大きなところでは、やはり株主優待の費用が、上期では約 1 億 1,800 万円計上されていまして、それがマイナス要因になっております。原価は、売上総利益率の改善が約 1 億円ありましたので、それが株主優待費用の増えた分を吸収して、5,100 万円の増益になったということで、前年同期比では営業利益が 5.8%増加をしています。

この売上総利益率の改善のところは、どういう動きになっていたかと言いますと、この原価の改善自体は長く取り組んできておりまして、この直近 3 四半期で言いますと、営業利益と同様に増益になっているということと、直近 3 期で見ましても、四半期ごとに継続的に売上総利益率が改善いたしました。その効果もあって、先ほどご説明したように、この上期だけで約 1 億円の増益要因となっています。

この売上原価のところの改善は、具体的にはどういう動きだったのかということですが、大きく二つあります。

一つ目は、原価のコントロールのところですね。センターの稼働率を上げていこうということで、我々の原価の半分ぐらいは人件費ですが、それ以外にも、家賃や償却費などの固定費も出てきますので、稼働が上がれば利益率も上がるという部分があります。あとは受入派遣社員を正社員化していこうということです。

派遣社員の場合は、獲得するまでの期間が短かったり、流動性が高いという良い部分もあるのですが、やはり単価が高いという問題がありますので、契約の状況、稼働の状況を見ながら正社員化を進めていって、コストを下げていくということを行っております。

あとは、作業の効率を上げていくということ、原価計算のルールを再整備して厳格化していったということです。

これは何を言っているかと言いますと、契約が決まって売上が決まると、それで売上がどれぐらい計上できるかというのは読めますが、オペレーションの原価計算が甘いと、当初見込んでいた利益が獲得できない、場合によっては赤字案件化してってしまうというようなところがあるので、事前に営業が話を取ってくるときに、しっかりとセンターと打ち合わせをして、原価が適正かどうか

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

判断していくということを行いました。あとは、既存の案件に関しても、ちゃんと利益が取れているかを見直して、取れていないところであれば、しっかりとお客様と値上げの交渉を行いました。

また、AI の開発と運用の高度化ということで、センターの現場のオペレーションの効率化を上げていくような AI の開発を、どんどん進めていったということです。

ここには翻訳システムやメールのテンプレートツールのご案内をしていますけれども、何かと言いますと、翻訳のツールは世の中にたくさん出ていると思いますが、お客様の固有の言葉、ゲームは特にそうなのですが、そのまま翻訳のツールに貼ると意図しない翻訳がされてしまって、修正しなければいけないみたいなのが出てきます。

それを、ちゃんと AI のツールを使って学ばせて、我々が意図している言葉が出てくるようにすることで、オペレーションの手間を省くとか、お客様に応じた返信のメールの回答ができるようなツールを開発することで、ゼロから回答の文面を作っていたのを、自動で AI で作るみたいなことを積み重ねてきたということです。

この原価のコントロールと AI の運用の高度化によって、売上総利益率が大きく改善しているということになります。

配当です。期初にお話をしています 35 円というところで、我々は連結の配当性向 30%程度を目安の配当ということで考えておりますけれども、今のところ 35 円で配当ということで考えています。

続いて、この上期の業績、動きを受けて、下期にどうしていくかという話です。

下期の取り組みとしては、まず BPO の領域ですね、先ほどお話したようにゲームサポートの拡大に、まず注力をしていきたいと考えています。

この家庭用ゲーム機のカスタマーサポートの大型案件が取れたということですが、これは新規のお客様から取れたわけではなくて、既存のお客様からの案件でした。

なぜ取れたかという、まず営業のところ、先ほどからお話しているように、しっかりと既存のお客様とコミュニケーションをとって、今いただいている案件以外のお客様にもニーズがあるだろうということで、それを探りに行ったところで、案件が発掘できたということです。

あとは、既存のお客様なので、既存の我々が提供しているサービスに対して高い評価をいただいていたということで、受注につながったということがあります。動きとしては、既存のお客様に対

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasias.com



して、今我々が取りきれていないニーズがないかというところを再発掘していくというところ、あと、ほかのゲームメーカーさんへも横展開をしていきたいと考えています。

以前、取引があったお客様やほかのゲームメーカーさん、そのゲームのカスタマーサポートの受注を受けていないゲームメーカーさんに対して家庭用ゲーム機向けのカスタマーサポートの案件がないかということ、横展開していくということによって、ソーシャルゲームプラス家庭用ゲーム機で売上を作っていきたいと考えており、ゲームサポートの売上の減少に歯止めをかけて、再度、成長軌道に乗せていきたいと考えています。

もう一つは、官公庁案件の獲得に注力ということです。先ほどご説明したように、我々は今まで、SNS やゲームサポートといったエンターテインメント系の売上が多く、そちらのほうの売上というのは割と波がある業界になりますので、それに安定した売上を加えていくというところで、エンタープライズ系の売上の獲得に注力していきますという話は、前期以来させていただいているかと思っています。この上期に、消費者庁案件の受注が出来たということと、下期にチェンジホールディングスと組んで官公庁案件の入札を実施していきますということで書いてありますけれども、実は上期にも、チェンジホールディングスと組んで、落札には至らなかったのですが、入札自体は行っております。その動きを今後も活発化させていきたいなと考えています。

サイバーセキュリティ領域のところでは、これまで年間で 15%以上の伸びを見せてきましたが、この上期については 1%程度の増加にとどまったということです。

要因としては、市場の変化が起こっているということが一つ挙げられていて、どういう変化が起こったのかと言うと、今までサイバーセキュリティのサービスを受けていた会社というのは、サイバーセキュリティに対してお金を出せるような会社が多かった。昨今の、サイバーセキュリティのリスクに対する、お金があろうがなかろうが、企業が大きかろうが小さかろうが対策を取っていかなければいけないというニーズの中で、それほどお金を出せない会社が取り組み始めたというようなこともあって、我々が今まで提供していた高価格・高品質な脆弱性診断のサービスから、安価なツール診断へ、だんだん市場が移っていったというようなところです。

我々もこの市場の変化を察知して、舵は切っていたのですが、それよりも市場の変化のほうが早かったというところで、売上の伸びが 1%でとどまったというところです。

こういった市場の動きに対して、我々が何をしていくかということ、コストパフォーマンスの高い診断サービスを出していくことだと思っていまして、具体的に言うと、ツールを使った簡易診断というのを、我々も検討していきたいなというところと、人を使った簡易診断です。それも今提供して

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasias.com



いるような立派な簡易診断ではないですけども、ちゃんとツールだけではなくて、人を使った簡易診断というのを、世の中に出していきたいなというところですね。

課題の二つ目としては、これは従前からある課題ではあるのですが、新規顧客の獲得を目的としたリードがなかなか取れていないというところで、解決策としては、入りやすいセキュリティの話から入っていこうということで、セキュリティの研修や e ラーニングのコンテンツの整備をすることによって、リードを獲得していけるというふうに考えています。

その先に何を考えているかと言いますと、コストパフォーマンスの高い診断サービス、安いサービスから入って、この診断だけですと不十分ですよということで、アップセルを狙っていきます。

あとは、セキュリティ人材が会社の中にいないというような課題は、もうどこの会社にもあると思うので、比較的安価なセキュリティの研修であったりとか、e ラーニングのコンテンツをご案内して、そこでコネクションを作って、そこから脆弱性診断や WAF の販売につなげていくというクロスセルを、積極的に展開していきたいなと考えています。

サイバーセキュリティのところの動きでは、我々はお客様を、中堅・中小企業を対象に考えていますけども、先ほど話したように、三井住友フィナンシャルグループと三井住友海上、それからサイリーグホールディングスと一緒に、SMBC サイバーフロント社というのを作りまして、中堅・中小企業のサイバーセキュリティの支援をやっていこうということで会社を立ち上げました。

この枠組みの中で、我々が何をしていくかということですけども、この SMBC サイバーフロント社が、この SMBC と MSI 三井住友海上保険、それぞれ約 300 万社の法人が、このお客さまにはいらっしゃるのですが、そこに対して、サイバーセキュリティ対策の支援をしていくという中で、我々が持っているノウハウ、サイバーセキュリティや BPO のノウハウを提供していくということを考えております。

上期としては、まだ数字としては出てきていなくて、下期も少し出てくるかどうかといったようなところです。来期以降になるかとは思っていますが、ここでの売上の獲得というのも考えていきたいと思っています。

上期の総括になります。上期としては、前期比で増収増益ということであったのですが、業績予測に対して売上が達成していないというのは重要な課題だなと捉えていますので、BPO のところでは先ほど説明したように、ゲームのところの減収傾向に歯止めをかけて増収に持っていきたいということと、既存のお客様とのリレーションをさらに深めて、今我々が取り切れていないニーズをさらに拾っていくということと、チェンジグループとの連携をさらに深めて、エンタープライズ系の

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com



売上を取っていくというところと、サイバーセキュリティで先ほどご説明したような動きをして売上を獲得して、下期は業績予測の売上を達成してきたいと考えております。

今後の成長戦略になります。まず、国内の BPO 市場のところでは、BPO 市場は、企業のコスト削減や採用難、人手不足と言ったようなことを背景に、引き続き市場は拡大していくというふうに見ております。

そのような中で、我々がどう他社と差別化をしていくかというところですが、まずは AI です。AI の開発だけではなくて、その運用も含めた AI×人というところを強化していきたいと考えております。

それまで、情報システム部の中にあった開発チームを、センターのオペレーションチームの中に入れて、より現場で何が求められているかということを日々開発チームは確認しながら、開発を進めていくといったような体制ができました、また、チェンジホールディングスグループの中に、ガバナンステクノロジーズという AI の開発を行っている会社がありますが、その連携を強化することによって、AI のシステムの開発を進めていきたいと考えています。

この AI の開発にあたって、ガバナンステクノロジーズ社と連携を強化という部分についても、チェンジグループと組んだことのシナジーの実現ができたのかなと考えております。

どういうことかと言いますと、ほかのグループ外の AI の開発業者とお話することと、グループ内のガバナンステクノロジーズ社と開発の話を進めていることでのスピード感の違いであったり、一番大きいのは、我々のセンターの業務をどれだけ理解できているかという点で、やはり同じグループの中なので、定期的にミーティングを持つことで、かなり開発のスピードを上げられて、かつ現場で使えるシステムの開発ができていると思っています。

エンタープライズ系のデジタル BPO の領域へ進出ということで、これはもう従前からお話をしていることですが、我々が持っているデジタル BPO のノウハウと、チェンジが持っている業務 DX のノウハウを掛け合わせることによって、大企業や公的機関の BPO を展開していきたいと考えております。

これによって、人手不足やノウハウ不足を解消していきたいと思っています。

これは何を言っているかと言いますと、ここで DX として、我々が効率的なオペレーションを提供することによって、それまでお客様が 10 人でやっていたところを、我々が請けることによって 6 人、5 人でできますよと、今まで 100 万円かけていたところは 50 万円、40 万円ですみますよというような提案をして、仕事を取っていききたいと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



既存の BPO の領域のところで言いますと、新たに出てくる社会的な課題、闇バイトであったり、もうここ本当に 1 ヶ月、2 ヶ月の話ですけど、フィッシング詐欺の話であったり、あとはコンプライアンスの強化といったことが出てくることに対して、我々が新しいサービスを作り出して、お客様に提案をして、解決を図っていくというようなことを、進めていきたいなと思っております。

サイバーセキュリティの分野のところで言いますと、セキュリティ人材の不足は、日本国内において顕著ということで、海外との比較で言いますと、アメリカは 9 割が足りていると言っているのに対して、日本では 9 割が足りていないということです。

ここに対して、我々が、先ほどお伝えしたような研修や、人材の提供ということを通じて、このセキュリティ人材の不足というのを解消していきたいと思っています。

国内のサイバー攻撃も、ほぼ毎週、週に 1 回か 2 回ぐらいは大きな個人情報の漏洩というようなニュースが出ているので皆さんもご存知かと思いますが、攻撃が年々増加しているというような背景がありまして、サイバー犯罪の検挙の件数も増えてきているという環境の中で、我々がどう伸ばしていくということです。大企業については、サイバーセキュリティに対してお金がかけられるというのと、人材がいるということで、そこはそっちで、もうやってもらえればいいかと思いますが、なかなか、自分たちではどうすることもできない中小企業やスタートアップは、このサイバーセキュリティ分野にお金をかけられないという事情もあるかと思しますので、こちらのほうをメインターゲットにして、日本のインフラを守るセキュリティサービス、自社開発のプロダクトを提供していきたいなと考えています。

この中小企業のサイバーセキュリティの対策・環境のところで言いますと、今月、能動的サイバー防御法案というのが国会を通りまして、中小企業であったとしても、大企業のサプライチェーンの中に入っており、自分たちのシステムが、サイバー攻撃の踏み台になるような可能性も出てきますので、そのときの対策が政府から求められることもあります。

もう何かしなければいけない状況にはなっていますので、ここには非常に大きな商機があるのではないかと考えております。ここをターゲットに、我々はコンサルティングサービスや脆弱性診断などを、提供していきたいなと思っています。

今後の成長戦略についてです。オーガニックな成長はもちろん伸ばしていきますが、M&A でも伸びていきたいというふうには考えております。BPO のところでは、SES やデバッグ、AI の開発といったところです。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



サイバーセキュリティでは、脆弱性診断、WAF、コンサルタントといったように、既存で我々が提供している以外の我々がカバーできていない領域のほうにも、M&A でサービス内容を揃えていきたいと考えています。

M&A のところで言いますと、我々は、先ほどご説明したように、AI を使った現場オペレーションの改善を進めておりますので、M&A をした後に、我々のノウハウをその会社に入れることによって、さらにその会社の収益性が上がるようなシナジーが活かせる会社や BPO のほうでカバーされていないバックオフィス系の BPO、販売支援のところでも、我々が開発しているこの AI を使った効率的な運用方法をそこにはめ込むことによって、低価格で高品質なサービスが提供していけるような体制が築けたらいいなと思っております。

総括になります。サイバーセキュリティのところでは、AI と人の知見を融合した高度な解析や対応能力を活かした、包括的なサービスを提供していけるように、業界の再編というようなところまで視野に入れて動いていきたいなと思っております。

我々は、これまでインターネット上のモニタリングやコンテンツチェック、リスク管理支援を行ってきていますので、その見地を活かして、サイバー攻撃の予防から検知、あと対応、復旧まで、幅広く行えるようなサービスを提供していけたらいいなと思っております。

チェンジとのシナジーで言いますと、チェンジが持っている DX のノウハウ、それから彼らは M&A が非常に得意なので、そのノウハウを活かして、今まで以上に連携を深めることによって、シナジーを出していきたいと思っております。

AI の開発のところで言いますと、AI による検知、監視の自動化、高度化、あとは AI と人間のハイブリッドの、運用の部分での高度化ということを強化していきたいと考えており、AI 活用によって、我々の社内の業務効率も進めていきたいと考えています。それを進めることによって、AI 人材、IT 人材のレベルを上げていくということをやりたいと考えております。

この先、今後も、我々はサイバーセキュリティ、人手不足、社会的な課題に対して、その解決を図りながら成長していきたいと考えております。皆様のご期待に沿えるように事業を推進してまいりますので、引き続き、ご支援をいただけたらありがたいなと思っております。

私の説明は、以上になります。ご清聴ありがとうございました。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

質疑応答

司会 [M]：ご説明ありがとうございました。それではこれから質疑応答に入ります。なお、このIR ミーティングは、質疑応答部分も含めて、全文を書き起こして公開する予定です。

したがって、ご質問の際、会社名・氏名を名乗られますと、そのまま公開されますので、この点はご理解ください。それでは、ご質問のある方は挙手を願います。係がマイクをお持ちいたします。いかがでしょうか。

質問者 [Q]：ありがとうございます。2 点、お聞きしたいのですが、売上が当初よりちょっと低かった要因を教えてくださいたいのが一つです。

二つ目は、ソーシャルサポートとゲームサポートの違いというのは、どういった点が違うのか。加えて、その利益に対する貢献度がどう変わってくるのか、教えていただければありがたいです。

佐藤 [A]：ありがとうございます。売上未達の要因としては、いくつかあるのですが、まず一番大きなところが、先ほどお話したように、案件は取れているのですが、その運用する人材を確保できなかったということです。

あとは、比較的低いコストでオペレーションするというニーズに対応するために、ベトナムで案件を請けるということをやっていますが、お客様が望んでいらっしゃるセキュリティの要件を満たすのに、これもかなり時間がかかりました。

期初から始められるぐらいの予定はしていたのですが、ほぼ上期の期末ぐらいから始まったというようなかたちになってしまったということで、売上未達の要因としては大きかったと思っています。

そして、ゲームサポートとソーシャルサポートは何が違うかというところですが、BPO の括りの中には入り、我々がサポートする対象がゲームになっているのが、ゲームサポートということです。

それ以外のものはソーシャルサポートというふうに、我々は括っています。ゲームサポートとソーシャルサポートのところでは、利益率はそれほど大きな違いはないので、どちらかが伸びたから利益が増えるみたいなことにはなっていないということです。

司会 [M]：ほかにご質問のある方は、いらっしゃいますでしょうか。よろしいでしょうか。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

それではご質問もないようですので、以上をもちまして、イー・ガーディアン株式会社様の IR ミーティングを終了いたします。佐藤様、ありがとうございました。

佐藤 [M]：ありがとうございました。

司会 [M]：また、皆様にはご参加いただき誠にありがとうございました。アンケートへの回答のご協力をお願いいたします。

[了]

脚注

1. 音声が不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用をしてはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて利用者の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して利用者が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com