



E-Guardian
We Guard All

2023年9月期 第2四半期 決算説明資料

イー・ガーディアン株式会社(6050)
2023年5月24日

1. トピックス
2. グループ概要
3. 2023年上期業績
4. 2023年通期計画
5. 中期戦略
6. Appendix

- 上期売上は6,148百万円、前年比+7.1%と増収
営業利益は940百万円、前年比△20.5%と減益
- 上期実績に鑑みて通期業績予想を修正
- ChatGPTを搭載した社内ツールを開発
生成系AIとサービスサポートツールの連携検討開始

グループ概要

インターネットセキュリティの安心・安全を守る 総合ネットセキュリティ企業

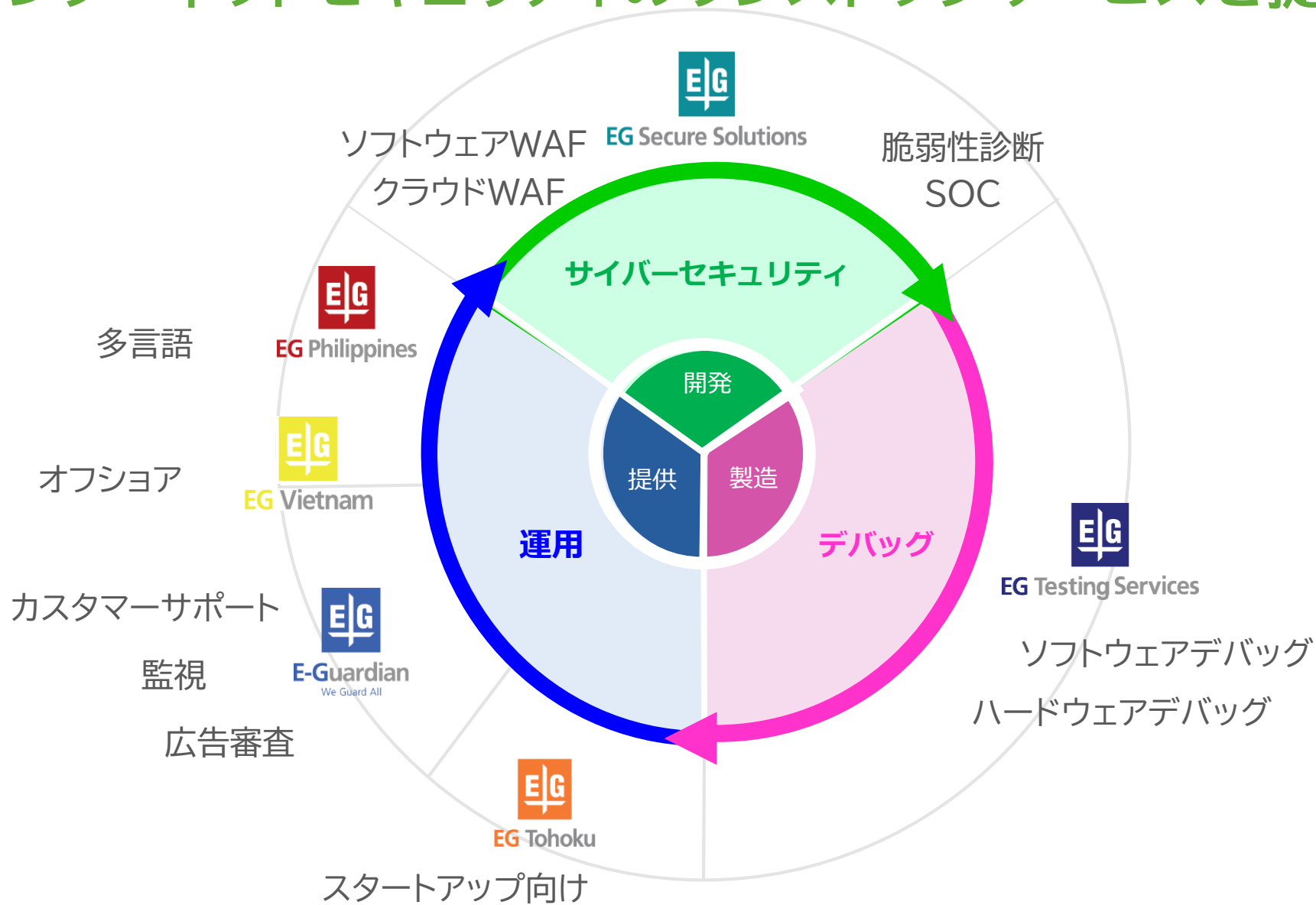
会 社 名	イー・ガーディアン株式会社
上場証券取引所	東証プライム(6050)
本 店 所 在 地	東京都港区虎ノ門1-21-8琴平タワー8F
設 立	1998年5月
役 員	代表取締役社長 高谷 康久
資 本 金	364百万円※
従業員数(連結)	2,547名(うち臨時従業員数2,146名)※
子 会 社	国内 3社 海外 2社

既存事業は主に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

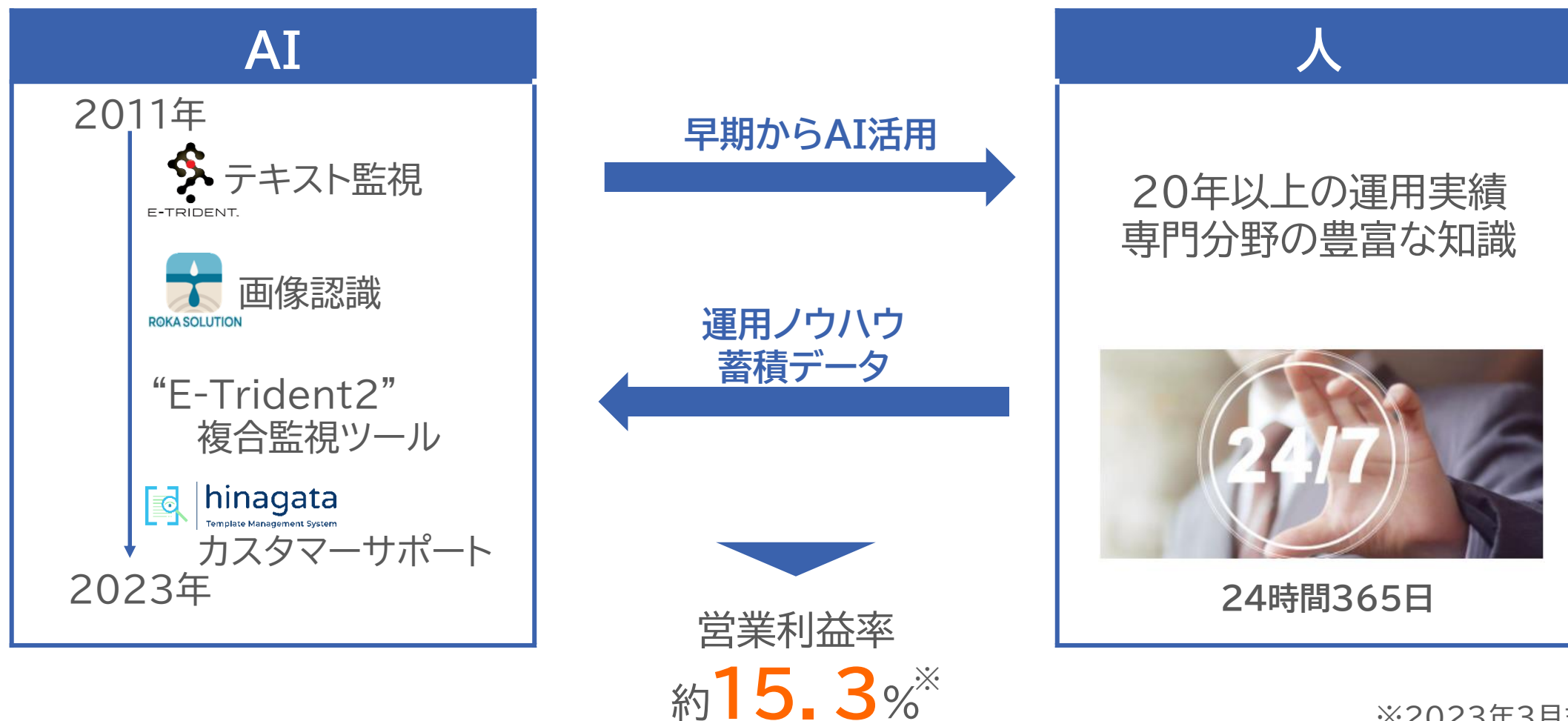
ソーシャルサポート ゲームサポート		アドプロセス		サイバー セキュリティ	その他
SNS・動画投稿監視				脆弱性診断	
カスタマーサポート		広告審査		WAF ^(※1)	ハード・ソフト デバッグ
多言語サポート		バックオフィス業務		SOC ^(※2)	
風評調査				コンサルティング	



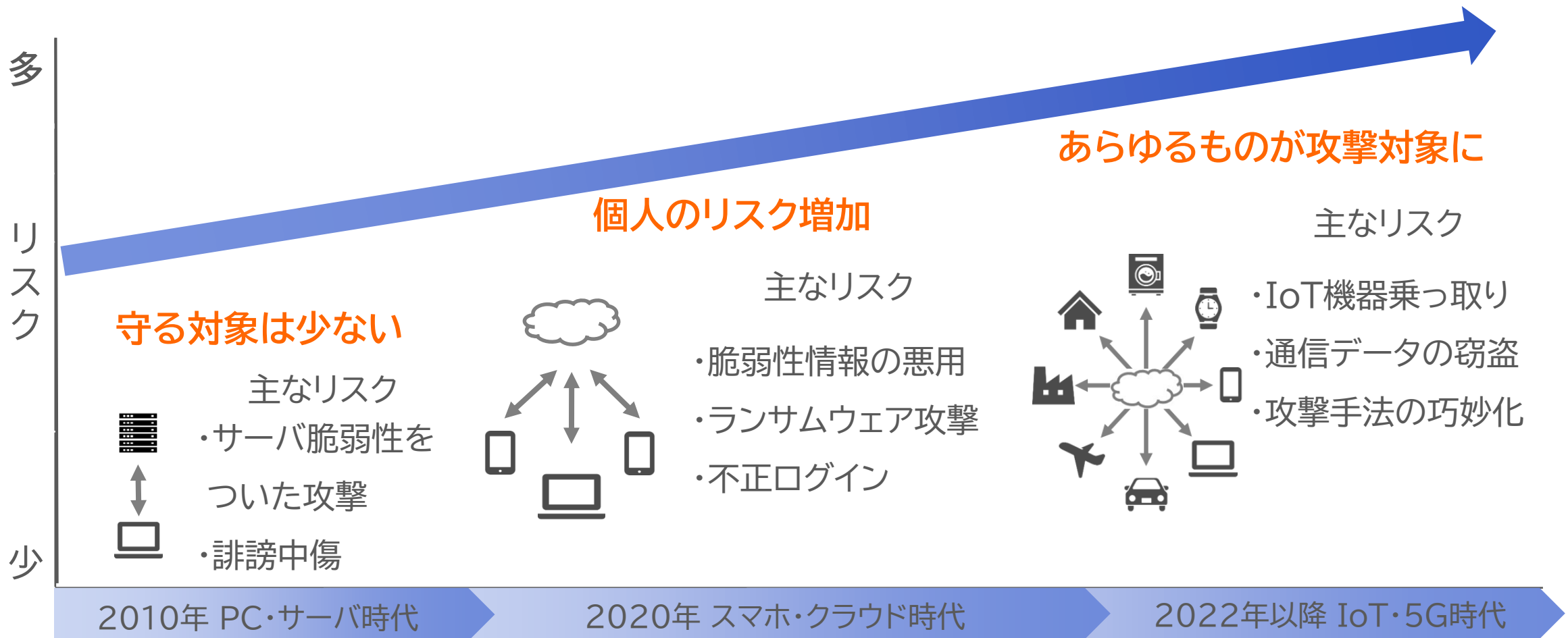
インターネットセキュリティのワンストップサービスを提供



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



We Guard All

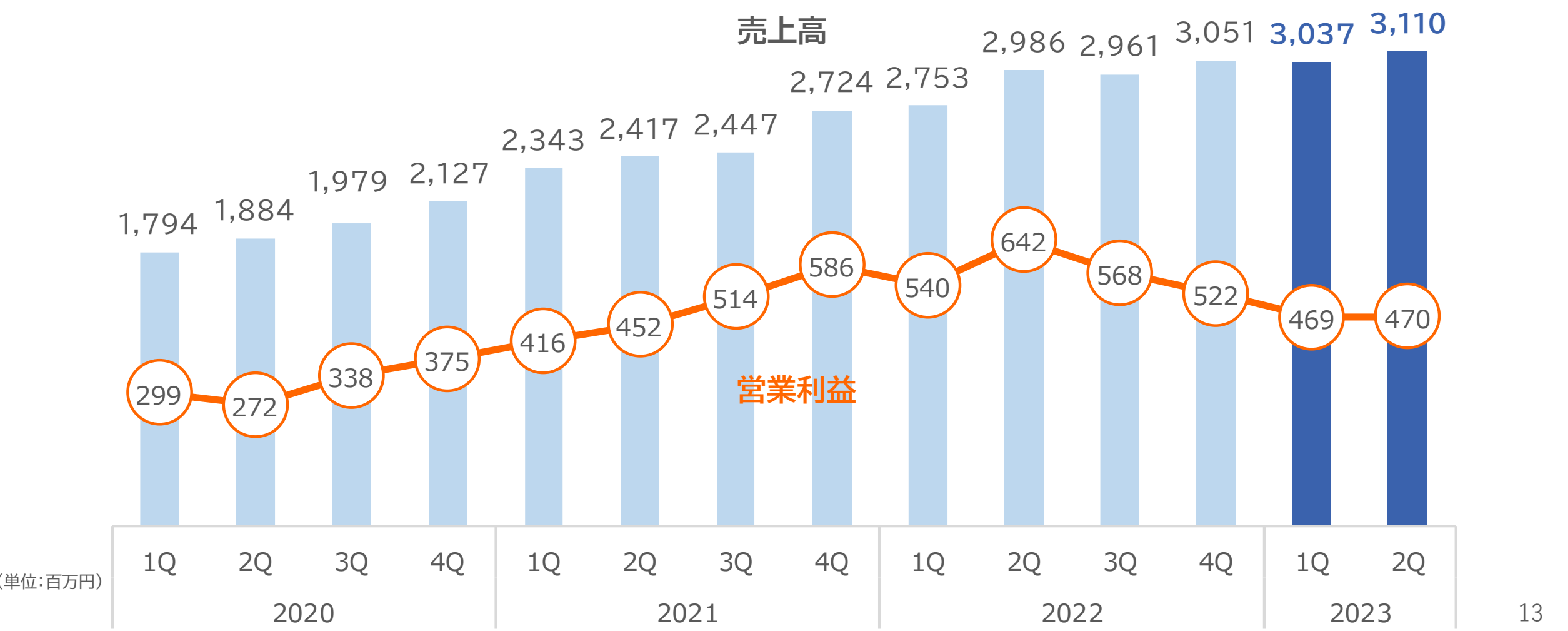
すべてのインターネット利用者に、安心・安全を提供します

2023年上期業績

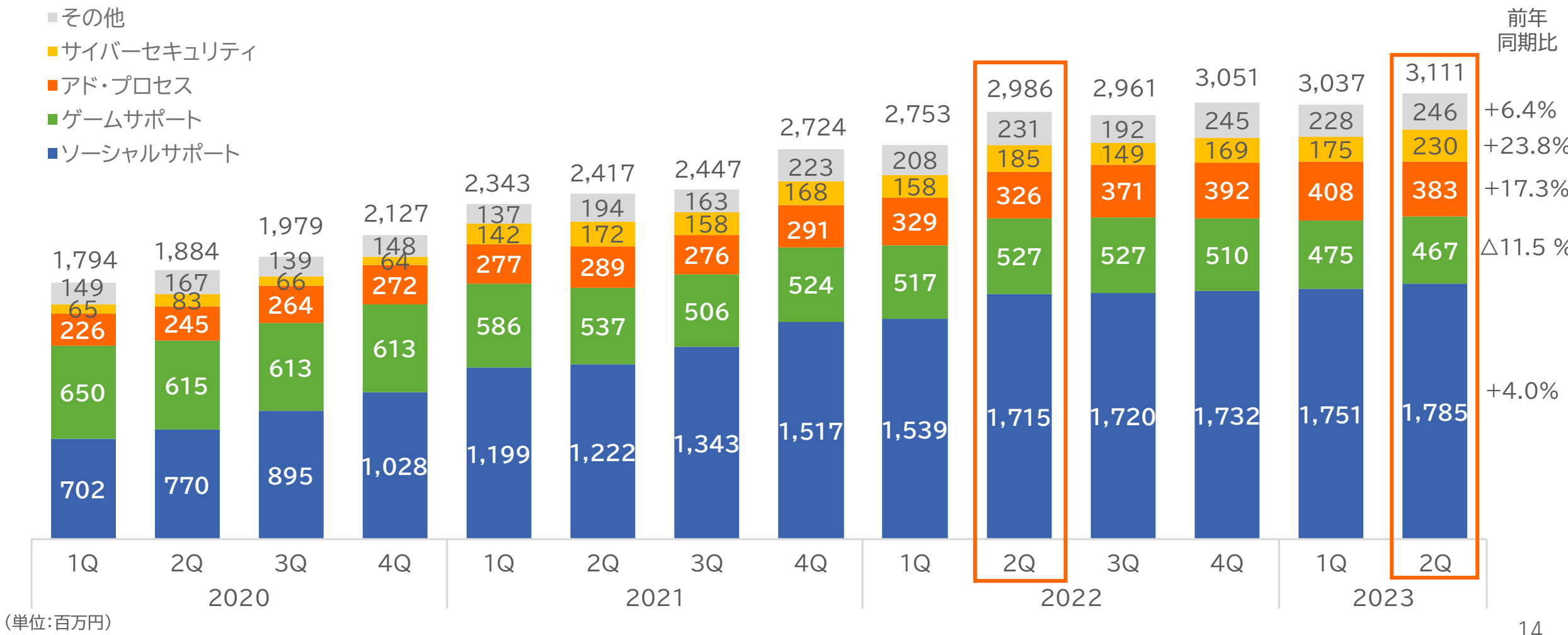
売上は順調に増加 利益は一部低収益案件の影響で減益

(百万円)	上期実績	前年同期実績	前年同期比
売上高	6,148	5,739	+7.1%
営業利益	940	1,182	△20.5%
経常利益	961	1,234	△22.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	653	965	△32.3%

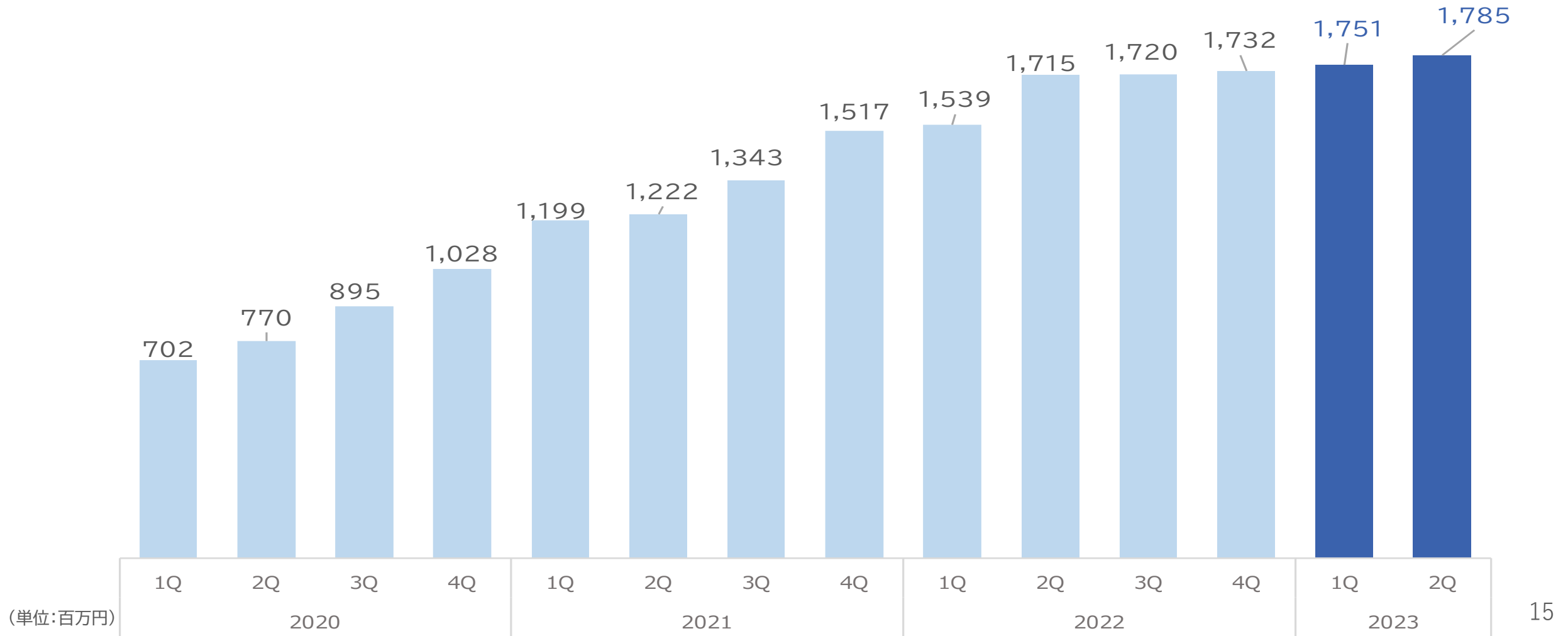
売上は過去最高を記録
第2四半期営業利益は前四半期と同水準



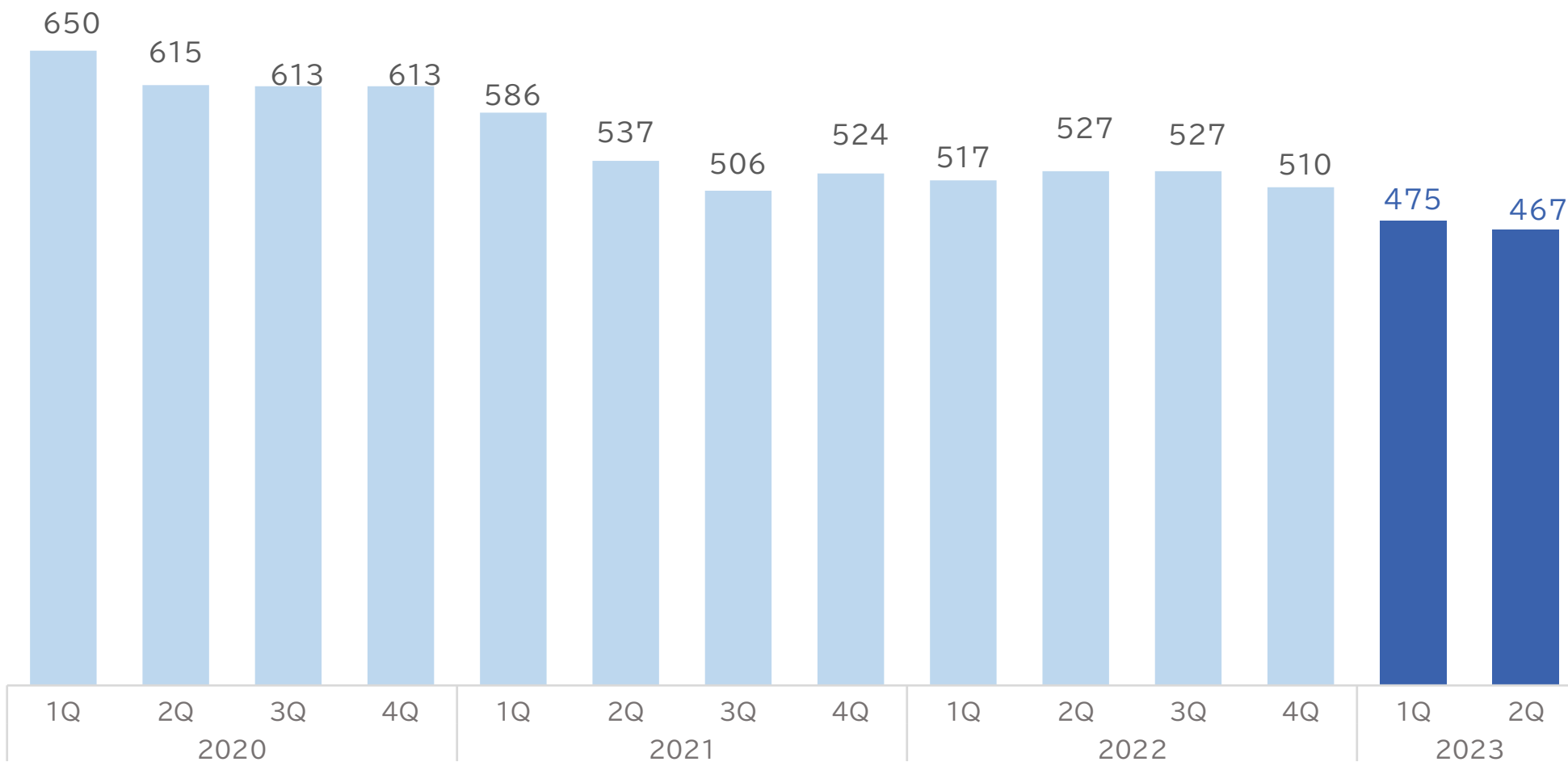
アド・プロセスとサイバーセキュリティが好調 ソーシャルサポートは堅調に推移



EC・フリマの顧客サポート FintechのeKYC(電子本人認証)案件が好調

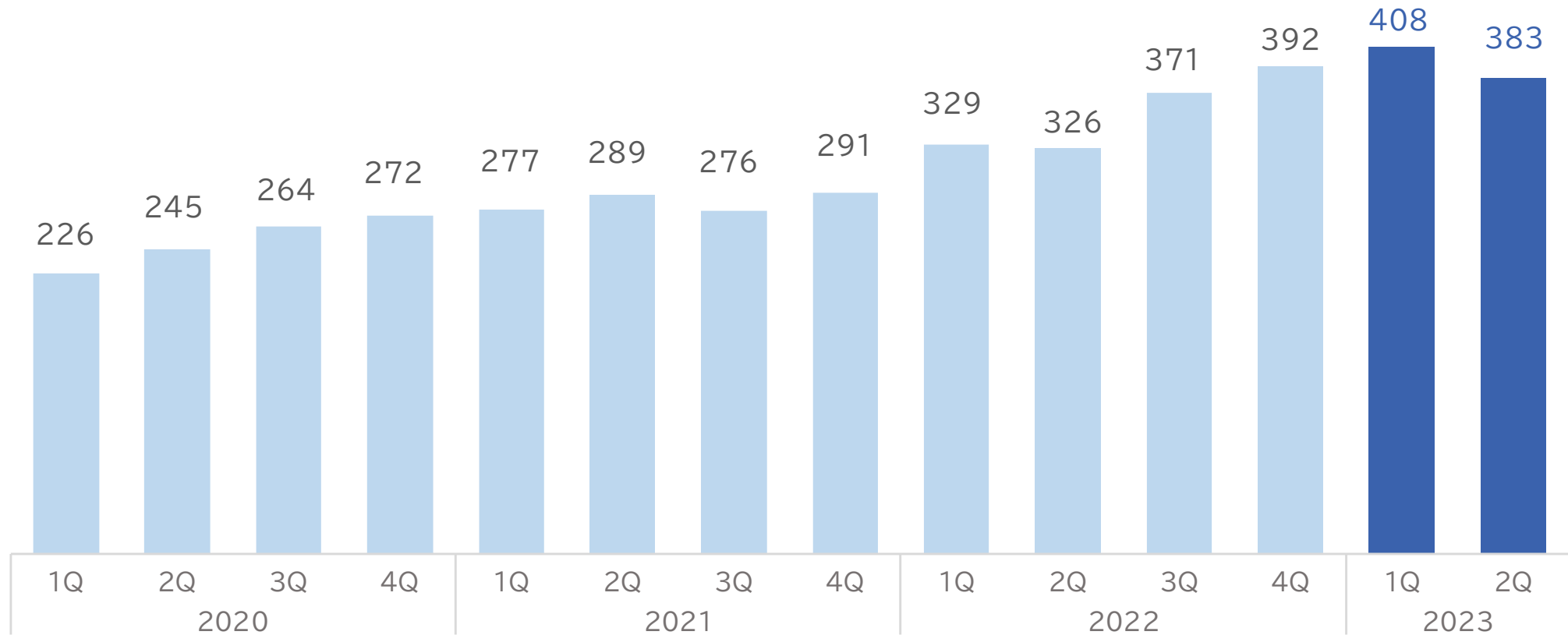


国内のゲーム市場はヒットタイトルに恵まれず減収 海外案件獲得に注力 カスタマーサポートに加えローカライズも同時提案

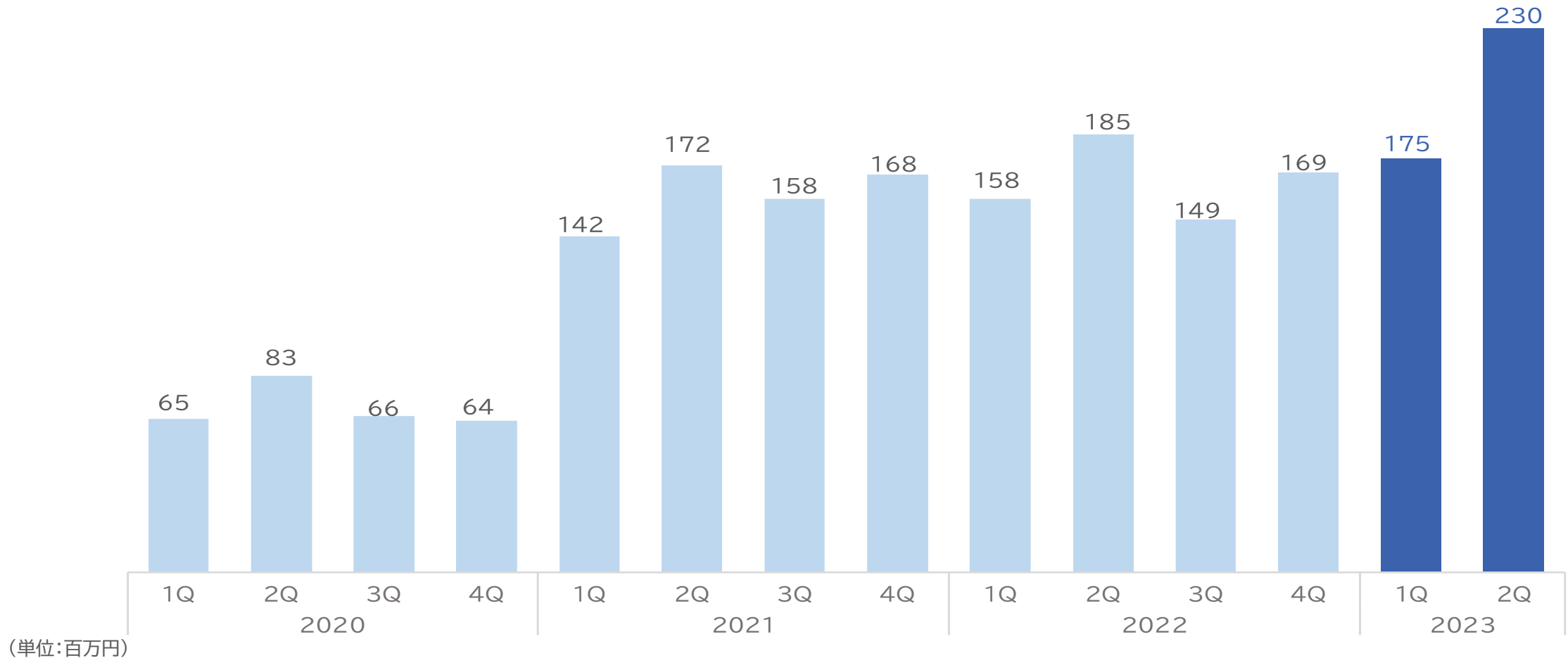


(単位:百万円)

前四半期比では売上減少も前年同期比では伸長 広告審査案件が順調に推移



脆弱性診断の季節性需要が増加 WAFも堅調に推移 上期前年同期比+17.5%の増収



2023年通期計画

上期実績に鑑みて通期業績予想を修正

(百万円)	修正前	修正後	増減率
売上	12,870	12,850	△0.2%
営業利益	2,460	2,195	△10.8%
経常利益	2,510	2,220	△11.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,710	1,500	△12.3%

ChatGPTを搭載した社内ツールを開発 生成系AIとソーシャルサポートツールの連携検討を開始



生成系AI



hinagata

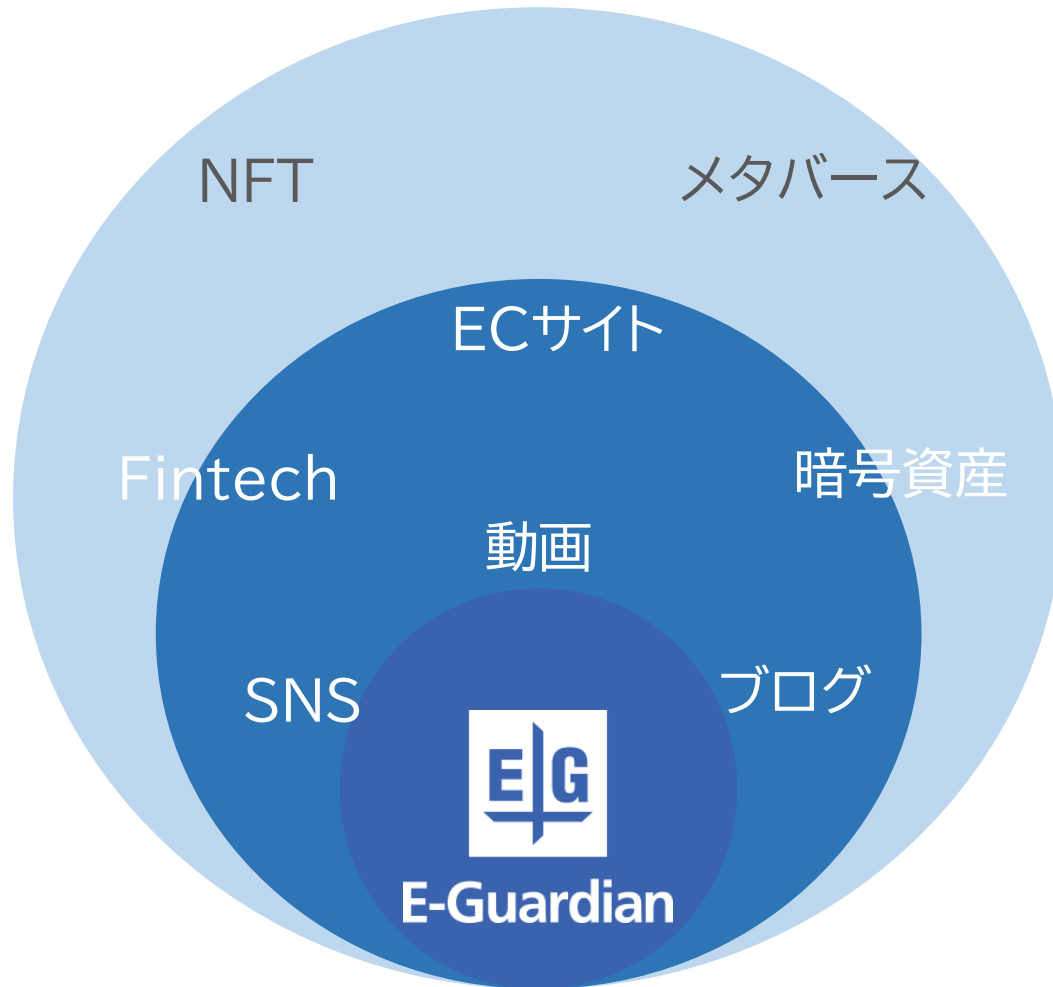
Template Management System



ChatGPT搭載の社内向け
ツールを段階的に展開。

生成系AIでサービス改良。
高品質で高効率なサポートを
提供。

成長するインターネット市場へ 強みを活かしたサービスを提供



ノウハウを活かした高品質な
サービスを成長市場へ提供。

3月の経産省の通達により
本人認証の強化が必須。
eKYC案件の営業を強化。

海外案件獲得への注力を継続 ユーザエンゲージメントの向上を幅広くサポートし案件増を狙う

ローカライズ

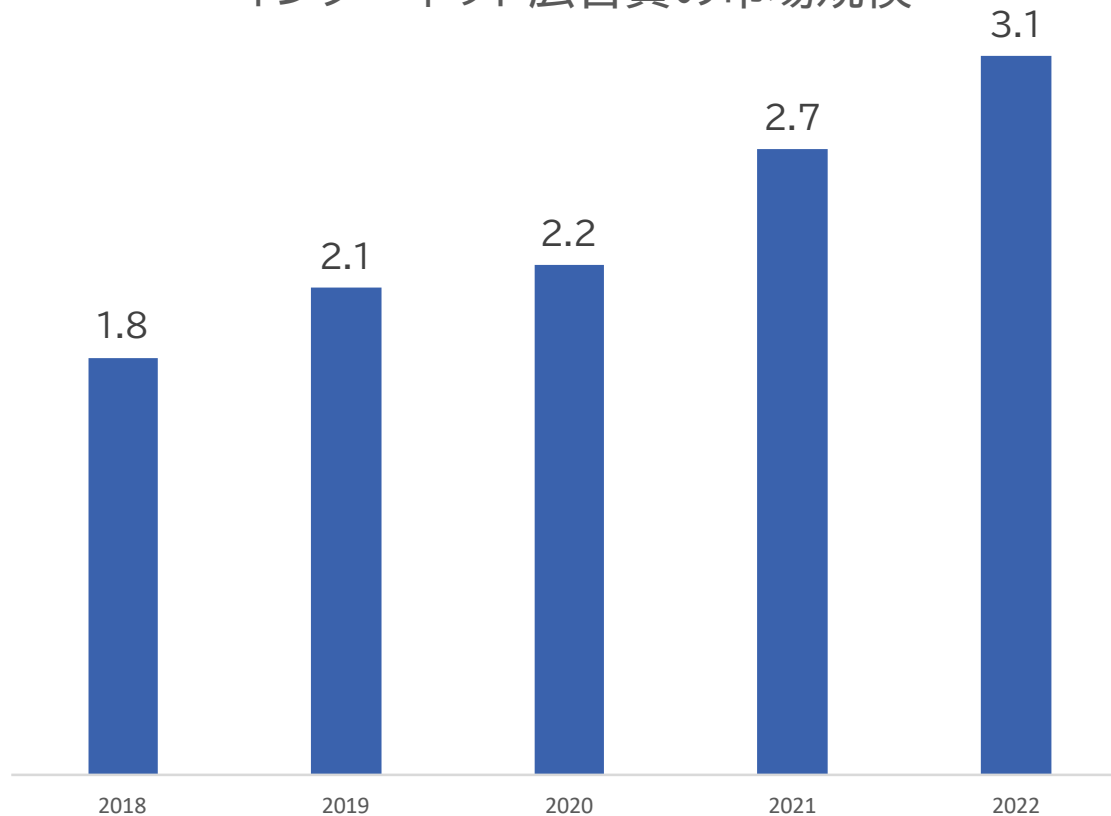


海外と国内相互での進出
企業へのアプローチを強化。

運用時のサポートに加え、
タイトル開発時のサポート拡大。

インターネット広告市場の持続的成長と 法改正・規制強化を追い風に案件増加を見込む

インターネット広告費の市場規模

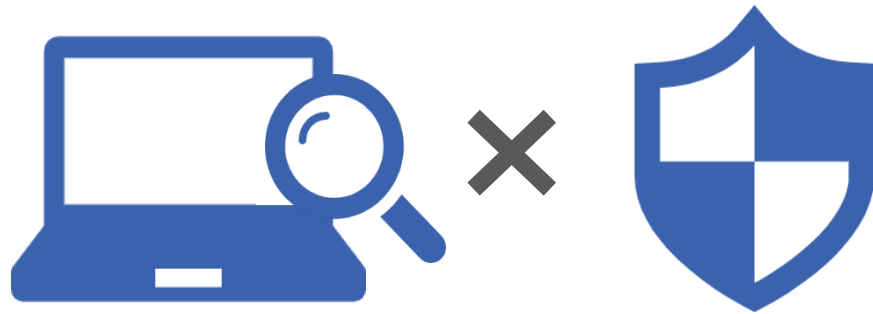


(単位:兆円) 出典:電通「2022年 日本の広告費 インターネット広告媒体費 詳細分析」より当社作成

コロナ後の経済回復で
インターネット広告市場は
復調傾向。

市場拡大と規制強化等により
広告審査・広告関連BPO業務
ともに需要増加を見込む。

好調な脆弱性診断を軸に、WAFの販売を強化



ECサイトセキュリティ対策
強化に対応するため
パッケージプランを提供。

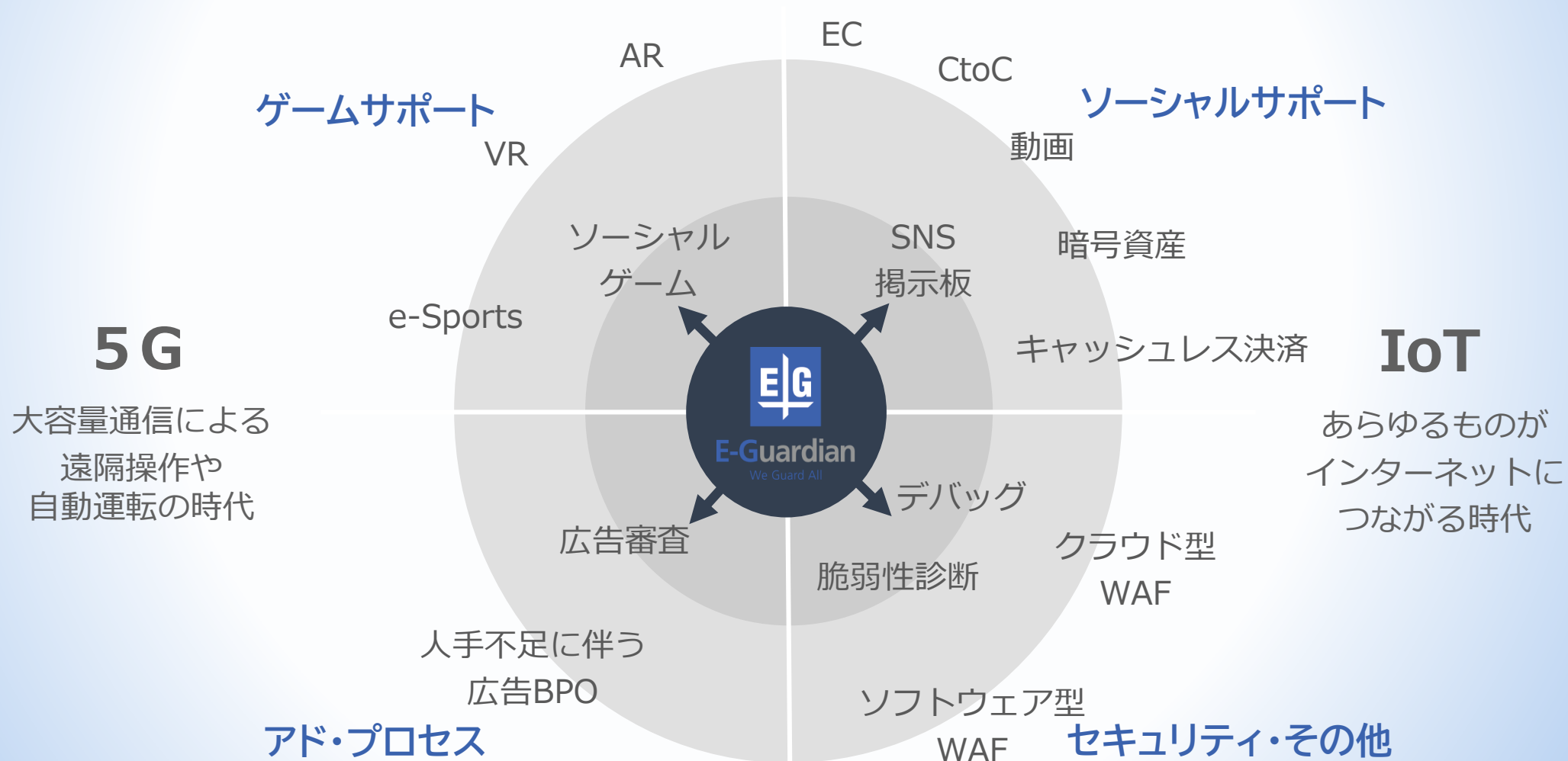
WAFは追加機能を搭載。
販売パートナーと連携を強化。

株主還元充実、資本効率向上、機動的資本政策遂行を目的として 500百万円を上限とする自己株式の取得を決定

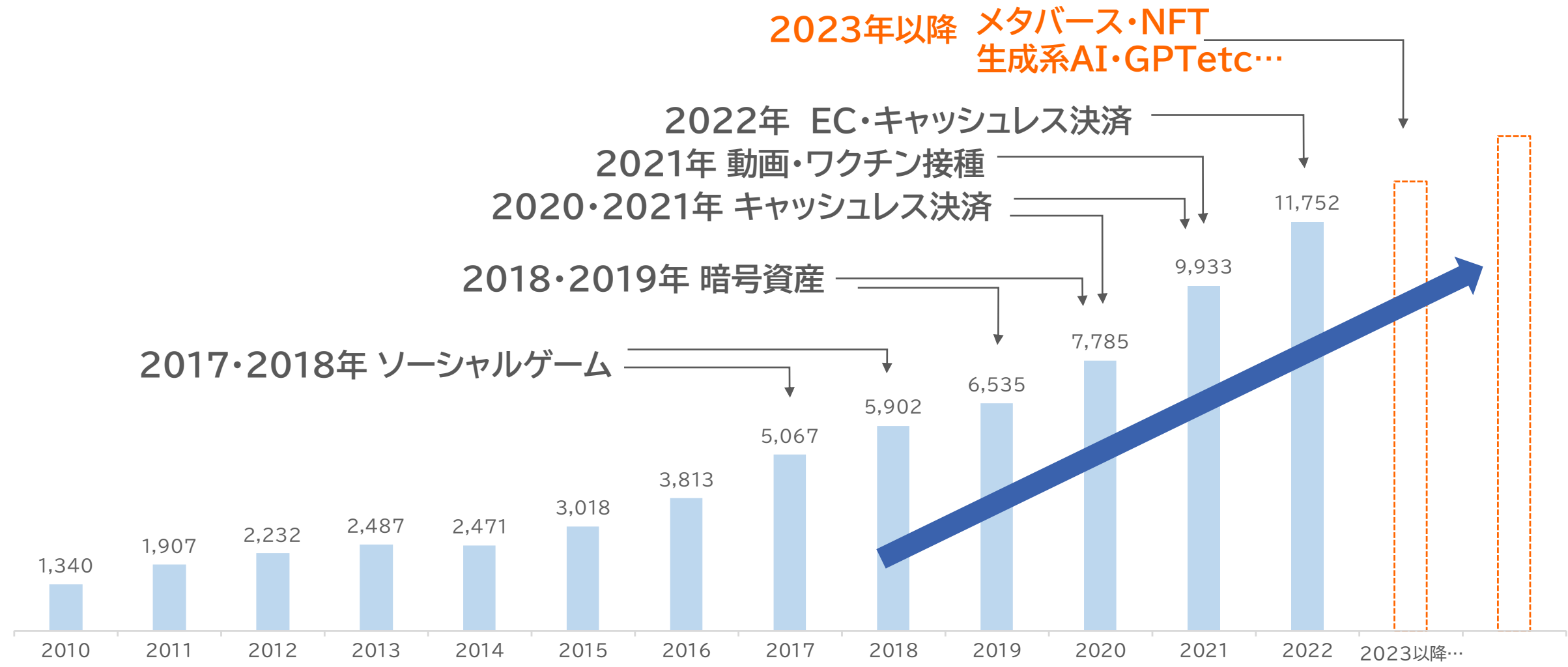
取得株式の種類	普通株式
取得株式数	200,000株(上限) (発行済株式総数(自己株式を除く)に対する割合1.99%)
取得総額	500百万円(上限)
取得期間	2023年5月10日～2023年6月30日
取得方法	取引一任契約に基づく市場買付

中期戰略

インターネットサービス拡大とともに事業領域が拡大し 総合ネットセキュリティ企業の価値はさらに高まる



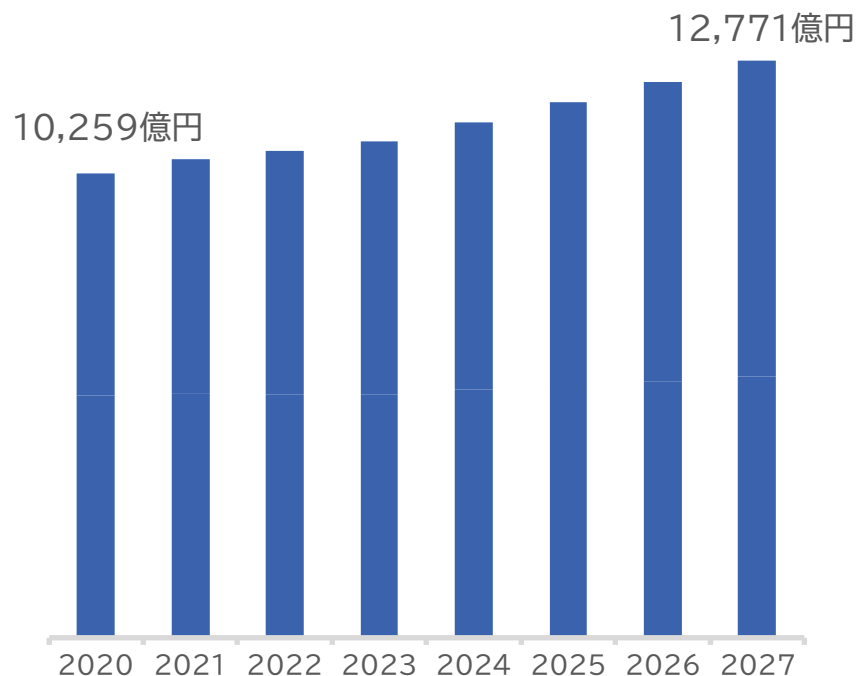
成長市場をとらえ安定成長を継続



リモートワークやクラウドサービスの普及に伴い セキュリティ強化のニーズが高まる

セキュリティ市場は拡大

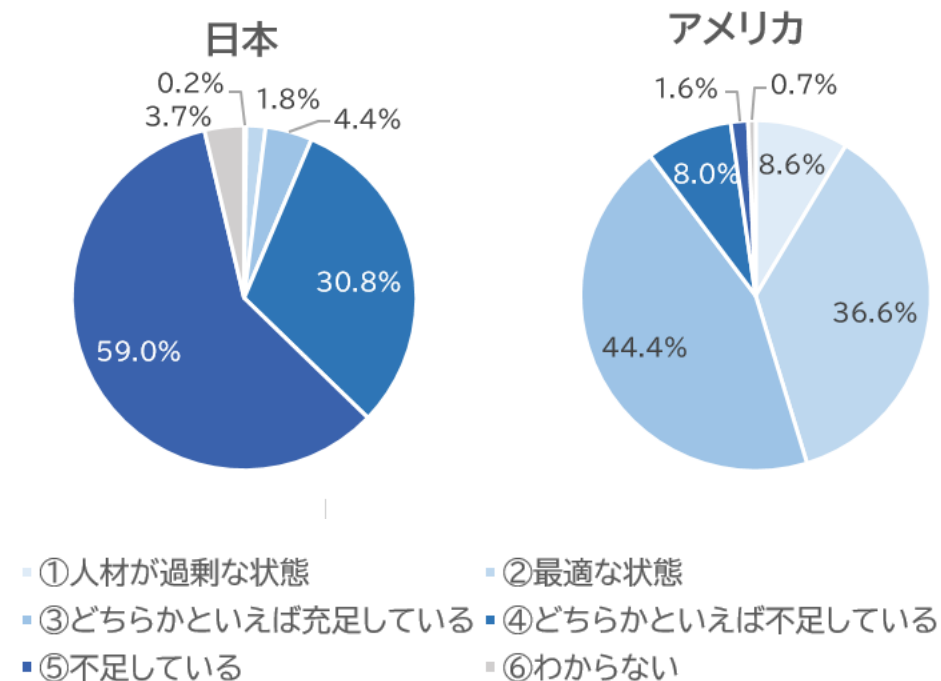
日本における法人向けセキュリティ市場規模予測



出典:NRI「野村総合研究所 2027年度までにICTメディア市場の規模とトレンドを展望」より当社作成

国内のセキュリティ人材不足は深刻

セキュリティ人材の充足状況(国別)



出典:NRIセキュアテクノロジーズ
「企業における情報セキュリティ実態調査2022」より当社作成

サイバーセキュリティの第一人者が蓄積したノウハウを活かし セキュリティ教育サービスを展開

セキュリティ第一人者“徳丸浩”

- ・EGセキュアソリューションズ取締役CTO
- ・イー・ガーディアンCISO
- ・独立業績法人情報処理推進機構(IPA)
非常勤研究員技術士(情報工学部門)



徳丸 浩
(とくまる ひろし)

【略歴】

1985年
京セラに入社。

2008年
Webアプリケーション
セキュリティ専門会社の
HASHコンサルティング
(現EGセキュアソリュー
ションズ)設立。

Eラーニングサービスを展開

これまでの講演等で培ったセキュリティ啓蒙
活動を活かし、徳丸浩の知見や技術が詰まった
Eラーニングサービスを提供予定。

「やられ」サイトBadToDo

脆弱性診断実習用アプリ「BadTodo」を
徳丸浩自らが開発。
学生や個人のエンジニア向けに無償公開を開始。
「BadToDo」を教材とした講習会も検討中。

コンサルティングからSOCまで豊富なラインナップを提供 日本でNo.1のセキュリティブランドを目指す

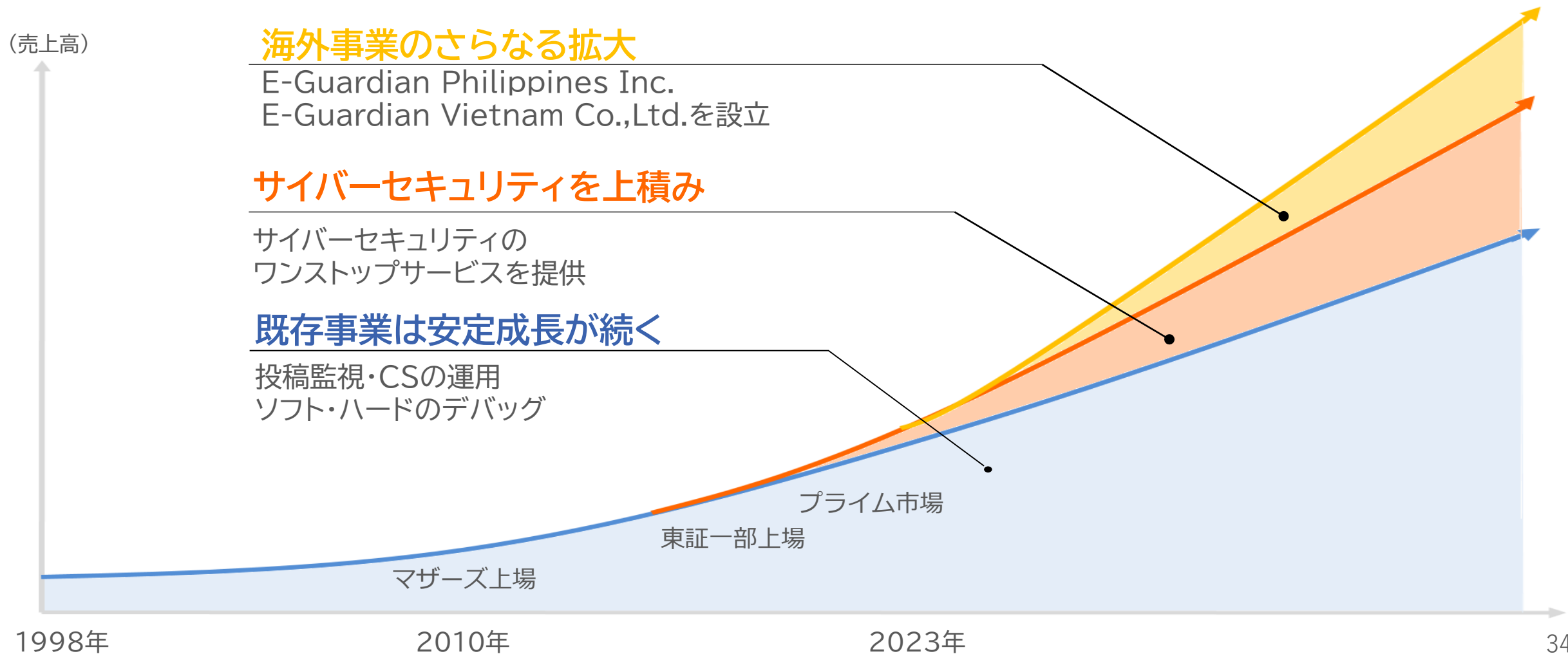


全てのサイバーセキュリティに対応するため今後もサービスラインナップを拡充

サブスクリプション型のサイバーセキュリティビジネスで さらなる利益向上を目指す



既存事業を着実に成長させ サイバーセキュリティと海外展開で成長を加速



Appendix



Environment

- 業務のDXにより、紙使用量を52%削減（対2020年度比）
- 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%※
- 希望受講者の社外研修約3.5回/年



Governance

- 取締役会における社外取締役比率50%
- 任意の指名委員会報酬委員会を設置

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